



不動産業界特化型マーケティング支援事業運営  
株式会社 Roombox の株式取得について

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2026.04



自社運営のSNSで**月間2,000件以上のお問合せ**を創出したノウハウを有し、**成果報酬型の収益モデル**による高い利益率を強みとする、**不動産業界特化のマーケティング支援事業**を展開

譲渡対価 約4.3億円、想定年間営業利益 約0.6億円～、純資産約1.1億円、**想定投資回収期間 約5年**を想定

グループ内で**マーケティング支援事業**を展開する**エフ・コード**、**CRAFT社**、**BINKS社**、**ゼロタス社**。加えてSNS支援事業を展開する**SAKIYOMI社**、**BUZZ社**、**Realus社**との**シナジー**により、さらなる事業成長を企図

スクール/教育領域の垂直展開と同様、本案件を通じて**不動産領域の垂直展開**も想定。今後、ソリューションの水平展開と合わせて、教育・不動産に続く**垂直展開する業界の拡張**も推進

## はじめに - 本取引の概要 -

### 案件概要

取得対象会社名：株式会社Roombox（以下、RBX社）  
事業内容：不動産業界/SNSに特化した  
マーケティング支援事業  
譲渡予定日：2026年5月15日予定  
スキーム：株式取得  
取得価格：約4.3億円（取得比率85%）

### 業績見込み

売上高 約3.2億円～ / 営業利益 約0.6億円～ ※1  
純資産 約1.1億円（前期決算時点）

※1：直近1年の当該会社の経営成績に対して、削減可能なコスト(外注費等)や追加で発生することが予定されているコスト(広告費、管理部費用等)、ショット型の取引の売上・利益を除外し、保守的に見積もった正常収益ベースでの調整後営業利益を算出しております。



## 株式会社Roombox (ルームボックス)

所在地 東京都渋谷区渋谷1丁目22番10号  
第2東邦ビル5F

設立 2021年1月

代表 鶴巻 禎

従業員数 6名

創業者・経営陣・従業員一同、グループ参画  
(代表の鶴巻氏は本件後も代表・株主として継続)

1

## 自社メディアでお問合せ2,000件以上を創出した不動産DXノウハウ

「内見女子」の企画・運営により、取り上げた物件に関して多数のお問合せを創出  
不動産×SNSにおける突出ノウハウを確立

2

## 成果報酬型の収益モデルによる高い利益率

成果にコミットする組織で高パフォーマンスを発揮し、高い利益率を実現

3

## 業務支援だけでなく不動産業界の実業への進出可能性

不動産業界におけるDX支援にとどまらず、売買仲介・デベロッパー・リフォーム・建売・インバウンド集客等、  
業界内の実業への展開も視野に



## — 経営陣・メンバー

### 創業者・代表の鶴巻氏はじめ従業員もグループに参画

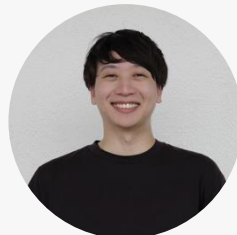


**鶴巻 慎**

代表取締役

宅地建物取引士

一橋大学卒。DeNAにて事業責任者のマネジメントや、複数の年商100億規模の事業で事業・開発責任者を経験。創業して不動産仲介業や自社SNSを運営した後に、多様な不動産会社のマーケティング支援を担当。



**河野 大紀**

取締役

宅地建物取引士

上智大学卒。DeNAにて年商100億規模の事業での企画責任者や、次世代経営層育成プログラムのリーダーを経験。Roomboxではディベロッパー/仲介会社/管理会社/リフォーム会社などでマーケティング支援を担当。



**江口 尚人**

営業・マーケター

早稲田大学卒。DeNAにて年商100億規模の事業やAI関連の事業で事業責任者やマネージャーなどを担当。Roomboxでは総合不動産会社/仲介会社などでマーケティング支援を担当。



**田口 晴菜**

マーケター

中央大学卒。MRやインフルエンサーマーケティング会社を経験。Roomboxでは総合不動産会社/管理会社/ディベロッパーなどのマーケティング支援を担当。

## — メディア掲載実績

業界誌の掲載、業界ウェビナーの登壇、自社メディアでのTV出演等の実績

### 全国賃貸住宅新聞



様々なテーマで連載や取材の機会をいただいております。

- ・ 動画連載「知らなきゃ損する、不動産業界のマーケティング」
- ・ Roombox、不動産会社の集客支援
- ・ Roomboxに聞く。潜在層とも接点持てるSNS

### 賃貸トレンド



今後のSNS集客についてなど様々なテーマでウェビナーに登壇しております。

- ・ これからどうなる？SNS型賃貸仲介
- ・ ポータル成約率が上がらない反響来店ノハウ最前線
- ・ SNSを使った賃貸部屋探しのリアルを聞く

### ウワサのお客様



フジテレビのゴールデン番組のウワサのお客様にて、弊社メディアの「内見女子」が4度出演させていただきました。

- ・ スタジオにいる芸人の「サンドイッチマン」さんなどの芸能人にお部屋を紹介

# — 新たなロールアップテーマとして展開

Roombox (RBX) の参画により、“垂直型”のテーマとして新たに不動産業界に展開。  
従来のソリューションの“水平型”展開に加えて、今後のロールアップテーマに

## 水平型の展開



### 業界業種を横断し支援領域を拡大

- ・戦略立案から各種実行まで、DX施策を一気通貫でご支援

## 垂直型の展開



### 不動産業界に特化して深堀り

- ・RBX社とグループで事業者様をさらにご支援
- ・ノウハウを元に実業への展開も企図

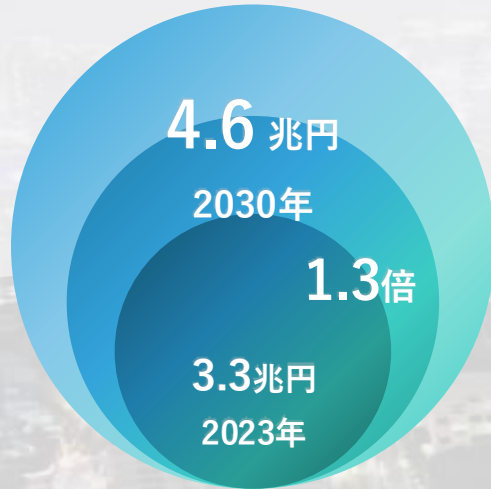
ロールアップを通じてスクール/教育業界への進出に成功。今回を契機に不動産業界へ、そして今後他業界においても支援事業・実業いずれも展開を企図

# — 当社がお役立ちする広範なデジタル領域の市場例

規模が大きく、成長率が高い市場が対象

## Marketing領域

### デジタル広告宣伝市場



## 不動産領域

### 不動産テック市場



出典：電通グループ「世界の広告費成長率予想」及びキメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/企業編」を参照し、弊社作成



# ■ 本件財務に関するご説明

## — 本案件の財務サマリー

### 譲渡対価の前提

- 正常収益ベース(※1)での調整後年間営業利益（約0.6億円～）に対して**5年程度の回収期間**を設定、買収時純資産額を加味して想定時価総額を算出
- 過去案件と同様、当該基準となる営業利益に対する実際の業績進捗に応じて**譲渡対価が増減**しうる条項を設定。また、将来的に**比率100%まで株式取得する条項も設定**
- これらにより本取引における**当社グループのリスクを最小化**するとともに、更なる**業績向上に向けたインセンティブ**をRoombox社及びその経営陣と共有する形で設計

※1：直近1年の当該会社の経営成績に対して、削減可能なコスト(外注費等)や追加で発生することが予定されているコスト(広告費、管理部費用等)、ショット型の取引の売上・利益を除外し、保守的に見積もった正常収益ベースでの調整後営業利益を算出しております。

## — 当社のM&Aのねらい

企業価値の向上に向けて、下記ねらいをもって引き続きM&Aを推進

1

### 企業価値向上のスピードアップ

黒字化している成長企業が対象のため、  
企業価値の向上に直接的に寄与

2

### 顧客への提供価値の拡大

顧客が求める課題解決に向けて、お役立ち  
できる範囲を短期的に広く・深くしてこと  
が可能

3

### 優秀な人材・チームの参画

基本的には経営陣はじめとする人員に参画  
いただくことで、短期間での人材・組織強  
化に寄与

4

### グループ経営による 効率化と機能強化

開発や営業、AI活用、経営管理機能等の  
連携により、グループならではの効率化と  
強化を実現



## — 当社のM&Aの考え方・対象・強み

下記の考え方に沿って、企業価値向上に直結するM&Aを推進

M&Aの前提・考え方	対 象	当社のM&Aの強み・特徴
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中長期的な企業価値/EPS増加に資する案件にフォーカス</li> <li>● 主に下記3つの観点で精査。その上で合理的なEV/EBITDA倍率（従来5倍程度）で実行</li> <li>✓ 継続性（売上継続期間）</li> <li>✓ 成長性（売上成長率）</li> <li>✓ 分散性（顧客の分散性）</li> <li>● デットを中心に資金調達し、資本コスト最小化と財務安全性確保を企図</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 黒字企業/事業が対象</li> <li>● 弊社ミッションに沿っており、従来事業と同種ないし類似・近接領域（下記例示）</li> </ul> <p><b>Marketing領域</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティング支援</li> <li>スクール</li> <li>人材マッチング</li> <li>SNS</li> <li>セールス支援</li> <li>CRM/LTV</li> <li>SaaS</li> <li>データサイエンス</li> </ul> <p><b>AI・Technology領域</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>生成AI関連</li> <li>IT/システム/SES</li> <li>クリエイティブ</li> </ul>	<p>下記観点で強みを活かし、今後もM&amp;Aを推進</p> <p><b>ソーシング</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aアドバイザー 150社以上との接点</li> <li>参画した経営陣による直接紹介</li> <li>イベントの積極参加・開催</li> </ul> <p><b>クロージング</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>DD,条件協議,クロージングの速度</li> <li>経営陣のコミットメント</li> </ul> <p><b>ファイナンス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>30以上の都市銀行・地方銀行との接点</li> <li>ファイナンスに長けた社内部門・人員</li> </ul>



# — 当社のPMI※及びバリューアップの考え方・取り組み

M&Aに着手して約3年経過、引き続きPMI/バリューアップの取組を日々開発し実行中

## PMI/バリューアップの前提・考え方



## 当社のPMI及びバリューアップの取組例

### “連邦制”の運営

業績を伸ばしてきた各社の運営方針や文化等を尊重し独立性を遵守。一方、役員派遣等による上場企業基準のガバナンスは担保

### “統合”の推進

売上アップ・経営効率化の両面において、機能やアセット等統合すべきところは統合し、グループメリットを活用

売上  
アップ  
側面

クロスセル

新規・既存顧客向けにグループ(Gr)内サービスを提案

統合営業

各社顧客を分析、ポテンシャルある顧客に共同提案

販路共有

販売パートナー等の既存チャンネルにGr内商材を流通

共同商材開発

特定Gr同士のサービスをかけ合わせ新規商材開発中

経営  
効率化  
側面

共同購買

サーバ等、ボリュームディスカウントが効くものはGrで購買1本化

バックオフィス統合

小規模Gr会社においては経営管理機能を共通化

Gr内代替(費用削減)

Gr外に発注していたものをGr内で対応

カルチャー  
マッチ  
側面

Gr代表会議

四半期毎に代表が集まり、短期・中長期の共有、協議

Gr内IR

四半期決算でGr全員に対してIRし目線合わせ

親睦会

適宜、Gr内で会社単位・職種単位等で開催

※PMI：Post Merger Integrationの略語、M&A後の統合プロセスのことを指します

## — PMI及びバリューアップ例



取組が奏功し、グループ各社での成果も発現

各社の主な実施事項

売上アップ側面

経営効率化側面



Marketing

主にクロスセル,統合営業が  
奏功し売上+**25%**,営利+**29%**UP

クロスセル

統合営業

販路共有

共同商材開発

共同購買

バックオフィス統合

Gr内代替(費用削減)



AI・Technology

主に販路共有,Gr内代替が  
奏功し売上+**54%**UP

クロスセル

統合営業

販路共有

共同商材開発

共同購買

バックオフィス統合

Gr内代替(費用削減)



Marketing

主にクロスセル,統合営業が  
奏功し売上+**28%**,営利+**10%**UP

クロスセル

統合営業

販路共有

共同商材開発

共同購買

バックオフィス統合

Gr内代替(費用削減)

※グループ参画当初3ヶ月間と24年4Qの月次平均売上ないし営業利益で対比した結果となります

## — 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。



株式・IR情報に関するお問い合わせは、  
下記連絡先までお願いいたします。

株式会社エフ・コード  
経営管理本部 IR担当  
[ir@f-code.co.jp](mailto:ir@f-code.co.jp)