



2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2026.5.15

— 2026年12月期 第1四半期 決算ハイライト

事業

- 2026年12月期1Q実績は、売上高**39.0億円**（前期比約**1.6倍**）、営業利益**7.8億円**（前期比約**1.4倍**）にて着地
- 中期経営計画である27年12月期営業利益50億円に向けて、事業及び人材への投資も加速

M&A バリュー アップ

- 2026年12月期1QにおけるM&Aは、計**3件**・総投資額約**14億円**を実行。営業利益の積上げは（通期換算で）約**6億円**。進行期である2026年12月期2Qにおいても、本日までに**1件**・総投資額約**4.3億円**、営業利益の積上げは（通期換算で）**0.6億円**のM&Aを実行
- M&A及びPMI/バリューアップ、人事・総務、財務・経理、内部統制等の**豊富な専門経験を有する人材の採用・配置を継続**

財務

- 上記のMAは**全て銀行融資で調達**（予定含む）。今後も借入調達余力の確保に注力
- 当社グループの財務モデル／業績予想設計方針／既存事業成長の進捗／グループガバナンスの方針等を「M&A・財務・成長モデル」内で説明。**今後、借入主体で50%利益成長が可能と試算**（再掲）



目次

- 01 2026年12月期 第1四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗
- 02 M&A・財務・成長モデル
- 03 事業概要・ビジネスモデル
- 04 トピック
- 05 中期経営計画（再掲）
- 06 質問回答



— 通期業績ハイライト | 2026年12月期 第1四半期 決算サマリー

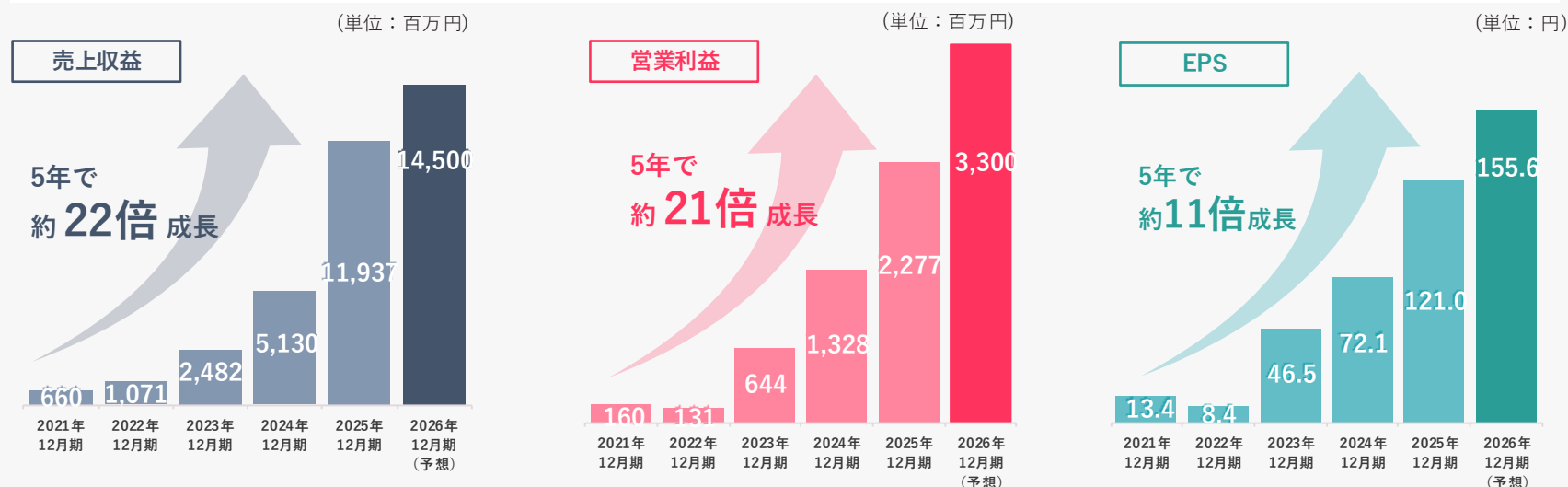
売上収益39.0億円（前期比約1.6倍） / 営業利益 7.8億円（同約1.4倍）に増加
売上・利益ともに継続的な高成長を実現。

単位：百万円

	2025年12月期 第1四半期実績	2026年12月期 第1四半期実績	前年同期比
売上収益	2,416	3,904	161.6%
営業利益	566	785	138.6%
税引前利益	534	742	138.9%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	320	460	143.7%

上場後5年間で約**22倍**の売上成長・約**21倍**の営業利益成長・約**11倍**のEPS成長を見込む

売上収益、営業利益及びEPS推移



※ 2023年12月期第1四半期・第3四半期・2024年12月期第1四半期・2025年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期・2023年12月期・2024年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※ 2021年12月期に係る各数値については日本基準の数値を記載しております。

※ 2021年12月期に係るEPSについては、過去の繰越欠損金等による一時差異等の当期利益への影響が大きいため、税前利益に税率を乗じた修正当期利益、当該修正利益を期中平均株式数で除した修正EPSを利用しております

※ 2021年12月期及び2022年12月期に係るEPSについては日本基準の数値を記載しております。

※ 各年の株式数は2024年4月1日を効力発生日とする1株につき2株の割合の株式分割を適及的に反映させた前提で計算・記載しております。



再掲 2026年12月期 通期業績予想

既存事業の成長及びクロスセル・シナジー拡大により営業利益+45.1%

先行投資事業が回収フェーズに入ったことにより営業利益率の大幅改善を予定

(なお、2月24日株式取得したAI ONE社の業績及びそれ以降に実行した又は今後実行するM&Aの業績影響は現時点では、織り込んでおりません。)

単位：百万円

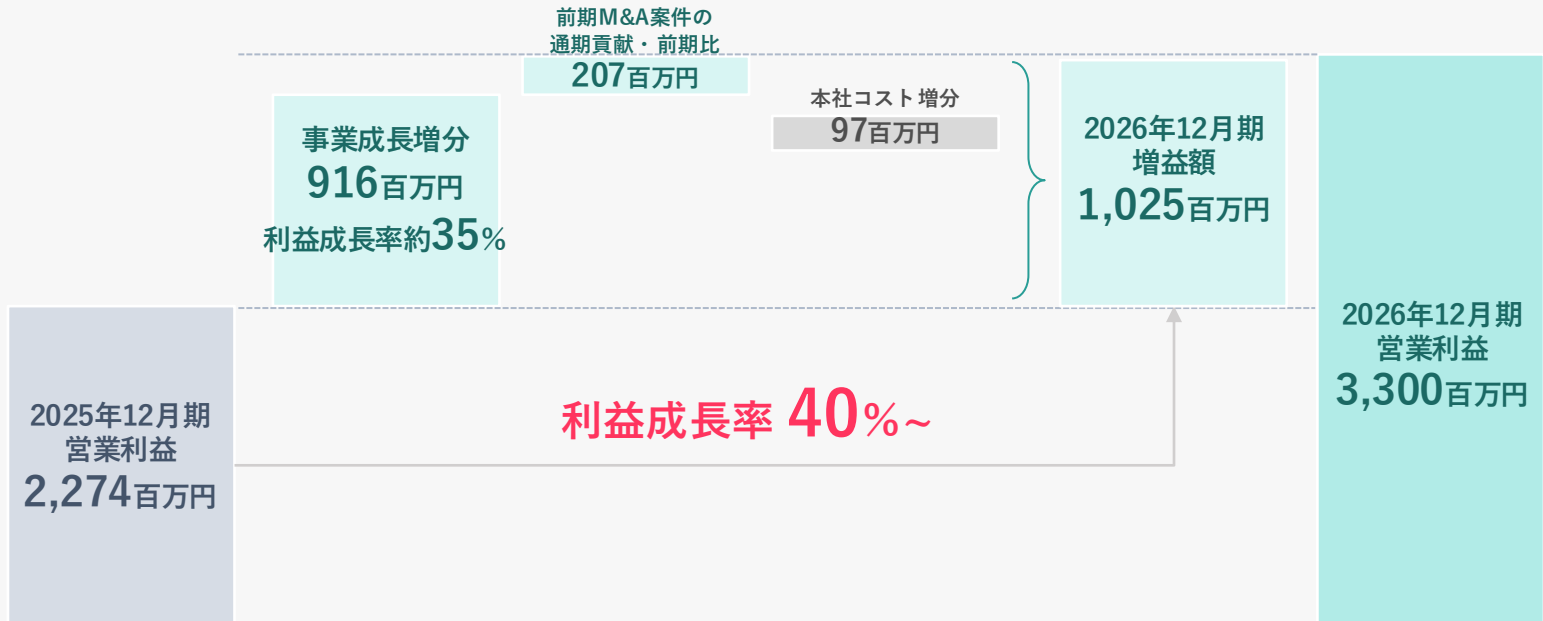
	2025年12月期 通期実績	2026年12月期 業績予想	増減率
売上収益	11,937	14,500	+21.5%
営業利益	2,274	3,300	+45.1%
税引前利益	2,068	3,000	+45.0%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,427	1,900	+33.1%



再掲 2026年12月期 通期業績予想 | 事業領域別

大きく成長し続ける既存事業が牽引し、26年2月10日発表のAI ONE社及び今後のM&Aによる影響を織り込み前で**40%以上の利益成長**を想定

単位：百万円





— 2026年12月期 通期業績予想進捗（第1四半期時点）

売上収益は順調に進捗

AI・Technology領域の先行投資により、営業利益進捗率は23.8%ながら、**想定内の進捗**
2Q以降の進捗により通期予想達成を目論む

単位：百万円

	2026年12月期 通期実績予想	2026年12月期 第1四半期実績	1Q時点 進捗率	(参考) 前年同期比
売上収益	14,500	3,904	26.9%	161.6%
営業利益	3,300	785	23.8%	138.6%
税引前利益	3,000	742	24.7%	138.9%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,900	460	24.3%	143.7%

再掲 2026年12月期 通期業績予想 | 事業領域別



Marketing&School領域、AI・Technology領域それぞれ引き続き伸長の想定。

Marketing&School領域の事業利益が約**1.2倍**、AI・Technology領域の事業利益が約**1.6倍**成長

(事業実態にあわせて、従来の「Marketing領域」を「Marketing&School領域」と整理し開示しております)

単位：百万円

	2025年度 実績	構成比	2026年度 予想	構成比	前期比
売上収益	11,937	100.0%	14,500	100.0%	121.5%
Marketing&School領域	7,103	59.5%	7,820	53.9%	110.1%
AI・Technology領域	4,834	40.5%	6,680	46.1%	138.2%
事業利益 ※1	2,925	100.0%	4,050	100.0%	138.4%
Marketing&School領域	1,970	67.4%	2,400	59.3%	121.8%
AI・Technology領域	955	32.7%	1,650	40.7%	172.8%
共通費用 ※2	▲652	--	▲750	--	114.9%

※1 各領域の売上収益から各領域の原価及び販管費を控除した利益

※2 各領域に共通してかかる費用に該当

※3 事業実態を鑑み、2026年12月期よりSmart Contact社の取り扱いをMarketing領域からAI・Technology領域へ変更しております。




— 2026年12月期 通期業績予想進捗（第1四半期時点） | 事業領域別

いずれの売上収益及びMarketing&School領域の事業利益は順調に進捗

AI・Technology領域における主力商品拡販のための先行投資を実施しながら
事業利益進捗率23.9%と想定内の進捗

単位：百万円

	2026年度 予想	構成比	2026年度 1Q進捗	構成比	1Q時点進捗
売上収益	14,500	100.0%	3,904	100.0%	26.9%
Marketing&School領域	7,820	53.9%	2,297	58.9%	29.4%
AI・Technology領域	6,680	46.1%	1,695	43.4%	25.4%
事業利益 ※1	4,050	100.0%	968	100.0%	23.9%
Marketing&School領域	2,400	59.3%	650	61.1%	27.1% 
AI・Technology領域	1,650	40.7%	317	38.9%	19.3%
共通費用 ※2	▲750	--	▲182	--	24.3%

※1 各領域の売上収益から各領域の原価及び販管費を控除した利益

※2 各領域に共通してかかる費用に該当

※3 事業実態を鑑み、2026年12月期よりSmart Contact社の取り扱いをMarketing領域からAI・Technology領域へ変更しております。



— 目次

01 2026年12月期 第1四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗

02 M&A・財務・成長モデル

03 事業概要・ビジネスモデル

04 トピック

05 中期経営計画（再掲）

06 質問回答



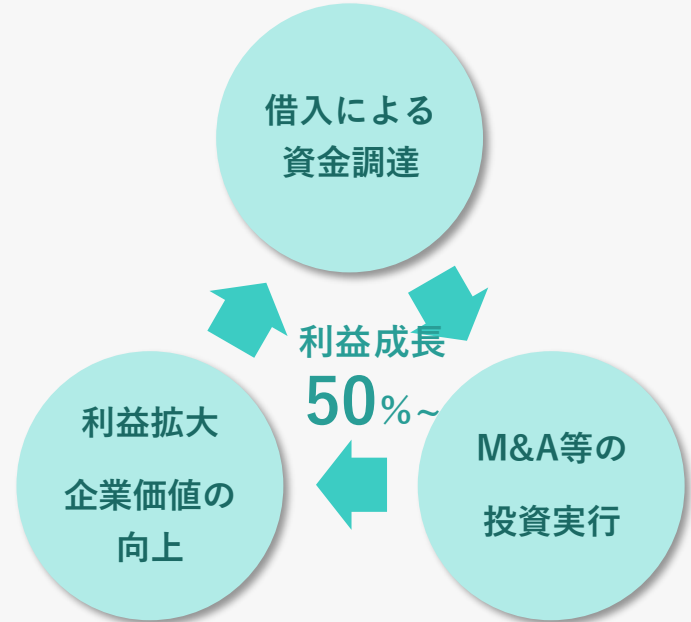
再掲 調達・投資・成長サイクル

上場後3年間においては公募増資を2回実施し、**+100%**の利益成長率を実現
増資に拠らずとも事業利益を背景とした借入調達で**+50%**の利益成長率が実現可能と試算

上場後3年の調達・投資のサイクル



FY2025以降の調達・投資のサイクル





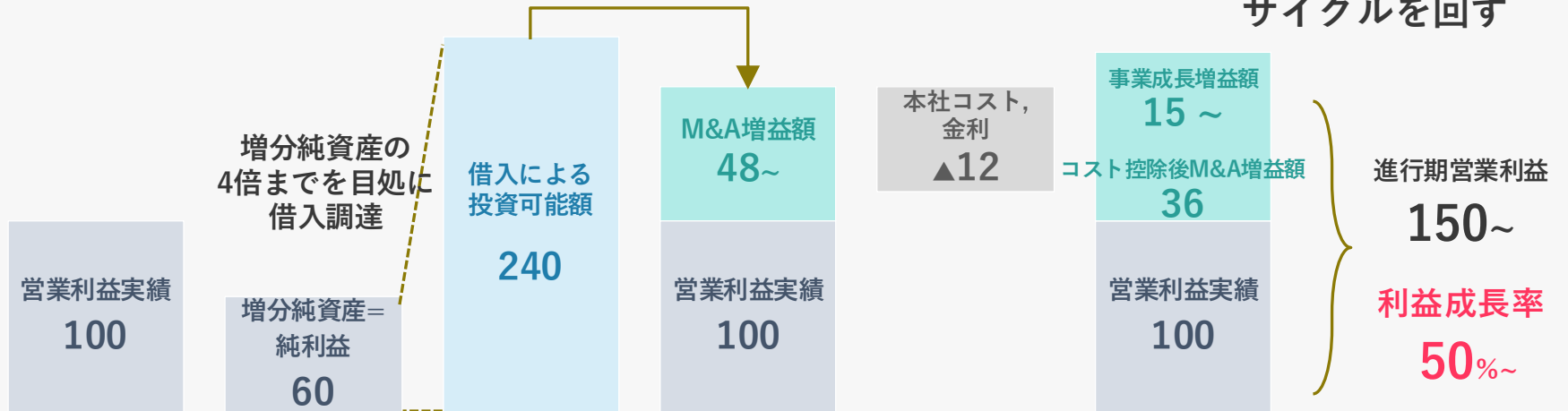
再掲

当社グループの財務モデル

営業利益を100とした場合、税引後純利益60程度が純資産として積み上がる増分純資産60の4倍の240を借入調達及びM&A投資が可能と想定
 過去M&Aの回収期間は5年以内、本社費用及び金利等の増分を見込んでも、15%の既存事業成長を前提に**営業利益成長率50%**を目指すことが可能と試算

5年以内回収を基準としてM&A投資

さらに純資産が増加し
サイクルを回す



本項記載の数値は、金額表記ではなく指数表記となります。

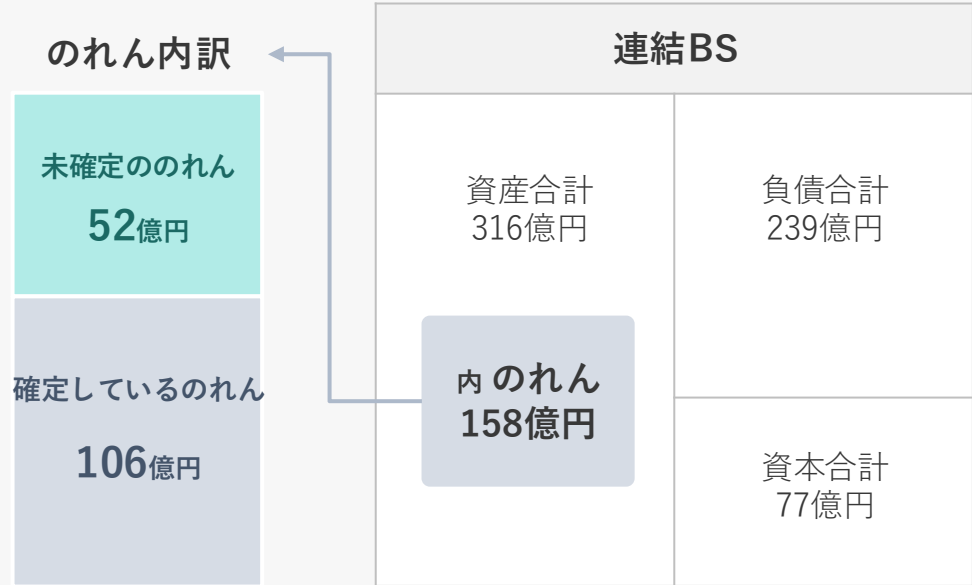


当社グループの財務モデル | のれんの内容と安全性

BSに計上しているのれんは、“確定しているのれん”と“未確定ののれん”に大別 ※1
“確定しているのれん”は全体の内約70%、直近EBITDA水準で約3.2年程度の回収見込となっており、安全性を十分確保(5年以内回収)できている状態

グループインした後に
業績が大きく伸びた場合に確定
(大きく伸びなかった場合は支払義務がなくなる)

M&Aを実行した際に確定
今期予想の年間EBITDA水準約33億円に対し
約3.2年での回収見込

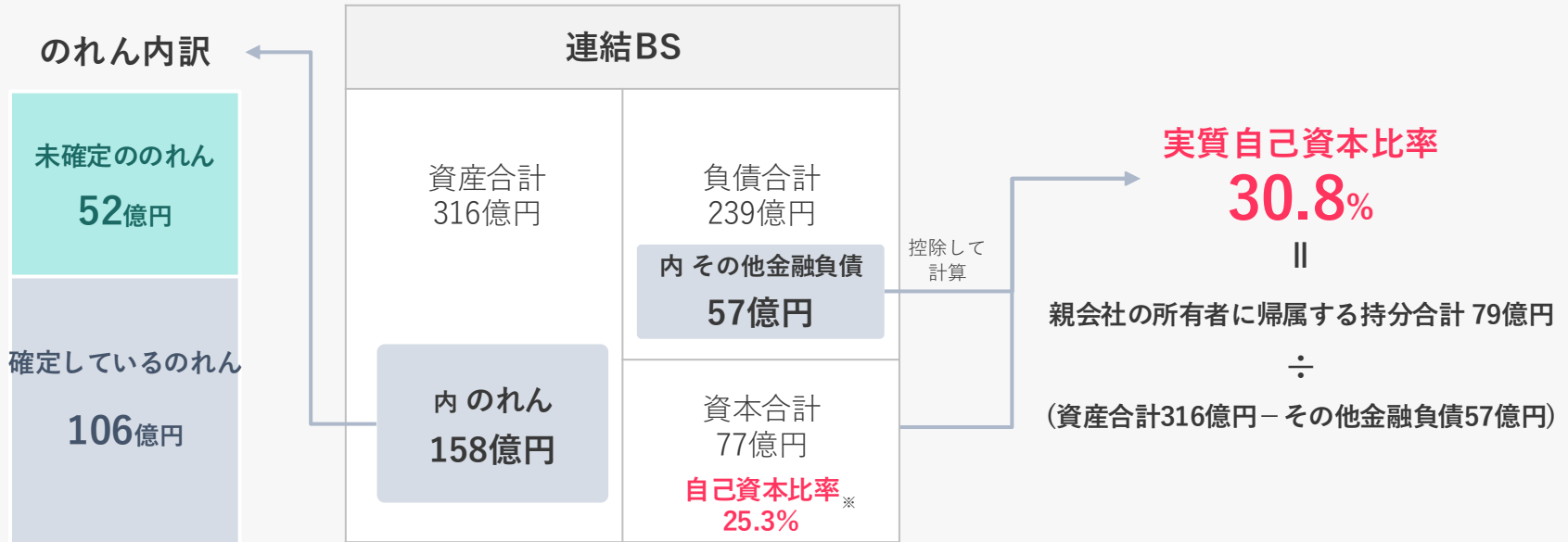


※1: M&Aの契約上、一定の基準を超えて業績が伸びた場合にのみ追加の譲渡対価が発生する取り決めとなっており、IFRS会計上はその未確定の見積もり支払金額ものれんとして計上されることとなります。
本資料では既に支払い済みの譲渡対価にかかるのれんを“確定しているのれん”、将来発生見込みの譲渡対価にかかるのれんを“未確定のれん”と表現しております。



— 当社グループの財務モデル | 実質自己資本比率について

業績が大きく伸びた場合にのみ支払う対価として、負債に57億円を計上
当該の負債を除いた**実質自己資本比率は30%を越えて**おり財務安全性を担保



※：決算短信上の記載と合わせて、親会社所有者帰属持分比率を記載しております。

具体的には親会社の所有者に帰属する持分合計79億円を資産合計316億円から除いた比率を記載しております。



再掲 資金調達コストに対する利回り

堅調な既存事業成長を背景に長期・低金利での借入を実現
結果、**資金調達コスト(4.8%)**を大きく上回る**事業利回り(ROIC: 約11%)**を創出
以降の投資も適切なレバレッジを維持し、株主価値を継続的に創出

- 負債コスト1.40%、資本コストは15%前後とされる(第三者機関調査)
- 資本及び負債のウェイトは24.9% : 75.1%
- 結果、WACCは4.8%
- 投下資本利益率(ROIC)は11%前後(第三者機関調査)とされている
- EVAスプレッド(ROIC-WACC)は6.7%であり、ROICがWACCを大きく上回っている
- 借入金利及び負債コストが倍(2.80%)になった場合でもWACCは5.8%、EVAスプレッドは5.2%と金利上昇局面でも一定の収益性を維持

平均利率試算

2025年 12月期	支払利息(IFRS:償却原価で測定する金融負債) (a)	1.4億円
	期初借入金 (b)	72.8億円
	期末借入金 (c)	126.6億円
	借入金平残 (d : (b+c) /2)	99.7億円
	平均利率 (e : a/d)	1.40%

WACC(加重平均資本コスト)試算

	ウェイト	コスト	W×C
資本コスト	24.9%	15.0%	3.7%
負債コスト(現状)	75.1%	1.40%	1.1%
WACC(現状)			4.8%
負債コスト(金利上昇)	75.1%	2.80%	2.1%
WACC(金利上昇)			5.8%



再掲 グループ会社に対するガバナンス方針- 1

M&Aしたグループ会社に対し、上場企業水準でガバナンス・コンプライアンス・コーポレート機能を提供、加えて企業存続性を高めるための事業組織強化も実施

提供するガバナンスと主な流れ

円滑な譲受からスタート

コーポレートと組織強化

事業支援

モニタリング機能の
徹底
100日PMI／ガバナンス
／コンプライアンス

コーポレート機能の
提供
経理／財務／人事／法務
／総務

組織強化／人材支援
／承継設計

バリューアップ施策
の実行（後述）

黒字化している成長企業がM&A対象ではあるが、起こり得るリスクの早期発見と対策をエフ・コード主導で推進

前提

- M&A対象は黒字企業
- 同上、今後の成長性がある企業
- 創業し成長をリードしてきた経営陣が引き続き経営、かつ運営人員も継続

起こり得るリスクと対策例

事業

事業計画の蓋然性が低い

KPI設定できていない／適切でない

環境変化に対応できていない

必要十分な経験・知識を有したエフ・コード（FC）のPMI専任部署がハンズオンで支援。グループ参画後の100日プランにより、早期に課題を特定し、解決に向けて推進。月次・週次の経営会議により密に連携。

経営管理

遵守すべき法律・規則が特定／対応できていない

決算プロセスが構築できていない

内部統制フローが構築できていない

決裁・稟議フローが構築できていない

グループ会社間で重複する事業を整理できていない

事業継続に向けた人材採用・組織構築ができていない

DD時から課題を抽出し、FC法務部門主体で解決

決算・経理業務に留まらず、コーポレート機能はFCにて対応。FC内のFP&A（Financial Planning & Analysis）専任部署が構築を主導

全社で統一した決裁・稟議システムを導入

組織・事業再編をPMI専任部門主導で検討・推進

Gr内及び外部人材も含めて推進



再掲

グループ会社に対するガバナンス方針-3

クロスセルや統合営業、共同購買等、グループのスケールメリットを活かした売上成長及び経営効率化を実現

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



豊富な経験・ノウハウを有する本社人材

グループ経営において重要となる各領域において、豊富な専門経験を有する人材の採用・配置を継続

M&A

執行役員・責任者

- ▶ メガバンク、大手M&A仲介、PEファンドを経験
- ▶ バイサイド・セルサイド・仲介・FA等50件以上の豊富なM&A実績を保持

マネジャー

- ▶ 大手ERP出身、コンサルティングファームを経験
- ▶ 大手向けコンサル経験が長く、デジタルマーケティング領域にも豊富な知見を保有

メンバー

- ▶ コンサルティングファーム出身
- ▶ 公認内部監査人（CIA）、英国勅許公認会計士（ACCA）資格保有

PMI/バリューアップ

本部長

- ▶ 大手ファブレスメーカー、人材系上場企業、医療系メーカーの経営も経験
- ▶ エンタープライズ向け営業やM&A等により企業価値を向上に寄与

マネジャー

- ▶ 大手広告代理店、SaaS企業、起業による経営、独立系VCでの投資、事業会社での経営企画・事業責任者の経験を有する

マネジャー

- ▶ 大手証券、コンサルティングファーム、スクール事業の責任者を経験
- ▶ スクール事業における事業グロースやM&Aによる企業価値向上に寄与

人事・総務

エグゼクティブマネジャー

- ▶ プライム上場・日系大手素材メーカー、ITベンチャー、グロース上場ファブレスメーカー等でコーポレート本部長や人事総務部長経験を有する

エグゼクティブマネジャー

- ▶ 大手人材・金融機関等を経て、大手ITインフラ企業、スタートアップSaaSベンダー、DX戦略コンサルティングファーム等で人事ヘッドを務める

財務・経理

財務・IRエグゼクティブマネジャー

- ▶ 長期信用銀行出身。上場企業において経営企画、組織再編、M&A、上場準備等を経験。直近は財務経理・IR責任者を経験

財務・経理エグゼクティブマネジャー

- ▶ 税理士法人出身。複数の新興上場企業における財務経理マネジャー経験を有する

マネジャー

- ▶ プライム上場企業子会社の経理マネージャー出身
- ▶ IPO準備企業における管理部門の責任者経験を有する

内部統制

内部監査室室長

- ▶ 4大監査法人出身、公認会計士
- ▶ 複数企業の社外監査役経験を有する。当社元常勤監査等委員取締役

マネジャー

- ▶ 4大監査法人出身、公認会計士
- ▶ 上場前後のベンチャー企業の監査、上場支援に従事。事業会社において経理財務部長、事業副本部長としてIPOも経験



再掲

当社グループのM&Aの対象市場

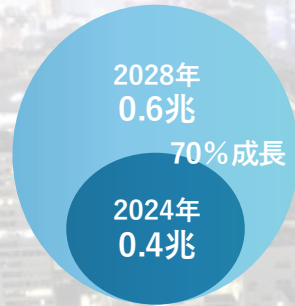
規模が大きく、成長率が高く、M&A対象となる企業が多数存在する分散型市場でM&Aを実行

エフ・コードグループのM&Aにおける対象市場

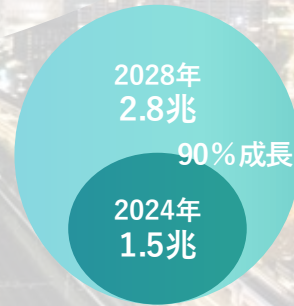
ITサービス市場



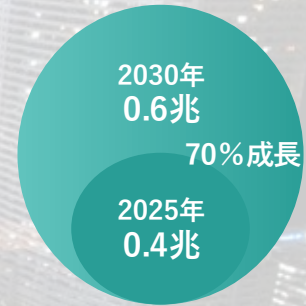
デジタルマーケティング市場



生成AI市場



オンライン教育市場



出典：IDC Japan(株)「国内ITサービス市場 支出額予測：2024年～2029年」／(株)矢野経済研究所「2025年版 デジタルマーケティング市場の実態と展望」／(株)富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場 総調査」／(株)xenodata lab「オンライン教育業界の2030年AI予測レポート」を参照し、弊社作成



— 新たなロールアップテーマとして展開

ソリューション領域での“水平展開”と、そのソリューションを活かして特定業界を深掘りする“垂直展開”の二軸でロールアップを継続
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



スクール/
教育

不動産

New!!

不動産業界に特化して深掘り

- ・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



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



Roombox社 株式取得に関する取引の概要 2026年4月27日開示

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
譲渡日：2026年5月8日
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。



再掲

ロールアップM&Aの取組 | グループ内のスクール事業のシナジー

IT人材を育成するスクール事業をロールアップし、スクール事業間のシナジーと、人手不足が顕著な法人向けMarketing/AI/ITサービスとのシナジーを創出

グループ内でのスクール事業



シナジーによるバリューアップ

スクール事業
自体の拡大

各社のマーケティング面、
運営面での有効な施策・取組
を共有、クロスセルも実施、
相互成長に寄与

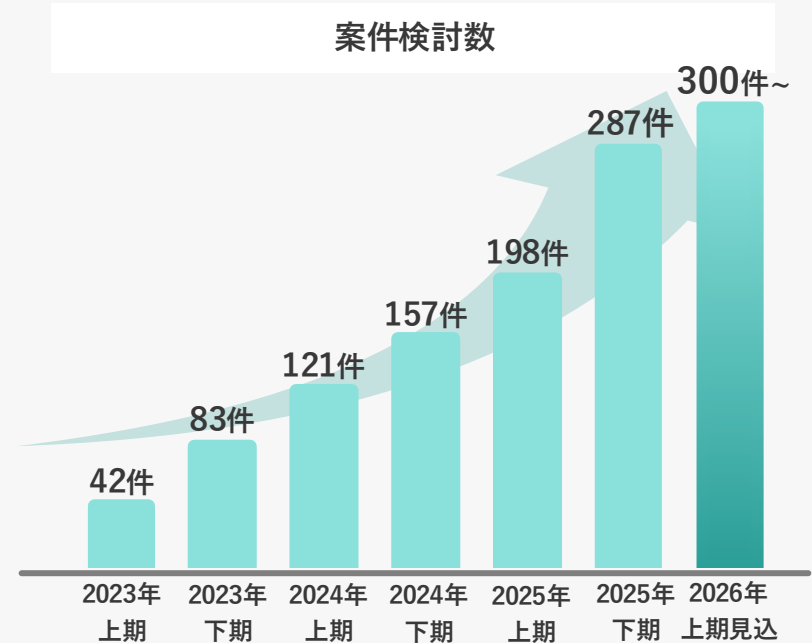
法人向けの
受託事業の拡大

DX人材不足の市場において
Marketing/AI・Technology
両領域での**受託拡大に寄与**

— M&Aの機会創出（ソーシング）

案件検討数も順調に増加。リファラルやアドバイザーからお声がけいただく案件が大幅に増え、案件の規模感の幅も拡張

- 経験豊富なM&A専任チームにてこれまでの25件を全て担当、組織内にナレッジを蓄積
- 150社以上のM&Aアドバイザーとのネットワークに加え、リファラルによる案件紹介も増加中（前Qより案件検討ラインを引き上げた上で、案件検討数は順調に増加）、案件の規模感も増加傾向
- DD、バリュエーションを含めたエグゼキューションおよびPMI※/バリューアッププロセスを型化。FY25-3Qより、PMIチームに経営経験豊かな人材も加わり、今後さらにバリューアップを加速



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

M&Aの機会創出（自社チャネルによるソーシング強化）

M&Aを経てグループ参画いただいた各社代表、M&Aをサポートいただいている銀行様や仲介会社様に、当社のM&Aに関して様々な確度から語っていただいた動画を掲載。今後も情報発信を通じてさらなるM&Aの機会創出に努める

グループ各社代表インタビュー

株式会社エフ・コード F-CODE

M&A事例インタビュー

CRAFT株式会社
代表取締役
辻井 良太 様



株式会社エフ・コード F-CODE

M&A事例インタビュー

株式会社JITT
代表取締役
小沼 亮 様



株式会社エフ・コード F-CODE

M&A事例インタビュー

株式会社SAKIYOMI
代表取締役社長
吉田 睦史 様



株式会社エフ・コード F-CODE

M&A事例インタビュー

株式会社マイクロウェブ
クリエイティブ
代表取締役社長
高田 志郎 様



株式会社エフ・コード F-CODE

M&A事例インタビュー

株式会社エフ・コード
カスタマーサクセスユニット
部長
後藤 勇太 様



株式会社エフ・コード F-CODE

M&A事例インタビュー

ラグナロク株式会社
代表取締役社長
西本 誠 様



代表工藤のインタビュー



【全ベンチャー起業家必見】エフ・コードが「会社を買い続ける理由...

密着動画



10億円で上場企業にグループブインした社長の1日に密着したら、更な...

IRチャンネル



M&A広報チャンネル





— 目次

- 01 2026年12月期 第1四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗
- 02 M&A・財務・成長モデル
- 03 事業概要・ビジネスモデル**
- 04 トピック
- 05 中期経営計画（再掲）
- 06 質問回答



会社概要

社名 株式会社エフ・コード [英語名：f-code Inc.]

代表名 代表取締役社長 工藤 勉

設立年月 2006年3月15日

本社所在地 東京都新宿区神楽坂一丁目1番地 神楽坂外堀通りビル 2F

資本金 63,491千円 (2026年3月末)



役員構成

代表取締役社長	工藤 勉	取締役(社外・監査等委員)	原田 充
取締役	荒井 裕希	取締役(社外・監査等委員)	雨宮 玲於奈
取締役	衣笠 慎吾	取締役(社外・監査等委員)	加藤 扶美子
取締役	山崎 晋一	取締役(社外・監査等委員)	高橋 壮介

グループ全体



19社

役員・従業員



約900名

創業



21期目

※ 時期を明記していない内容は、2026年5月時点の情報になります。役員・従業員数は、臨時従業員数を加味しております



— ミッション

マーケティングテクノロジーで 世界を豊かに

進化し続けるデジタルテクノロジーとマーケティングノウハウ

デジタル時代では、経営の根幹でのデジタル技術活用が企業の盛衰を分けます

それにも関わらず、未だ多くの企業ではDXの推進度合には差が見られその差が企業間の競争力に大きな影響を与えています

我々エフ・コードは、企業の業種や地域を問わず、最先端のデジタルテクノロジーを駆使し、マーケティング革新に寄与することで、日本そして世界の企業においてDXを推進し、ミッションを実現して参ります

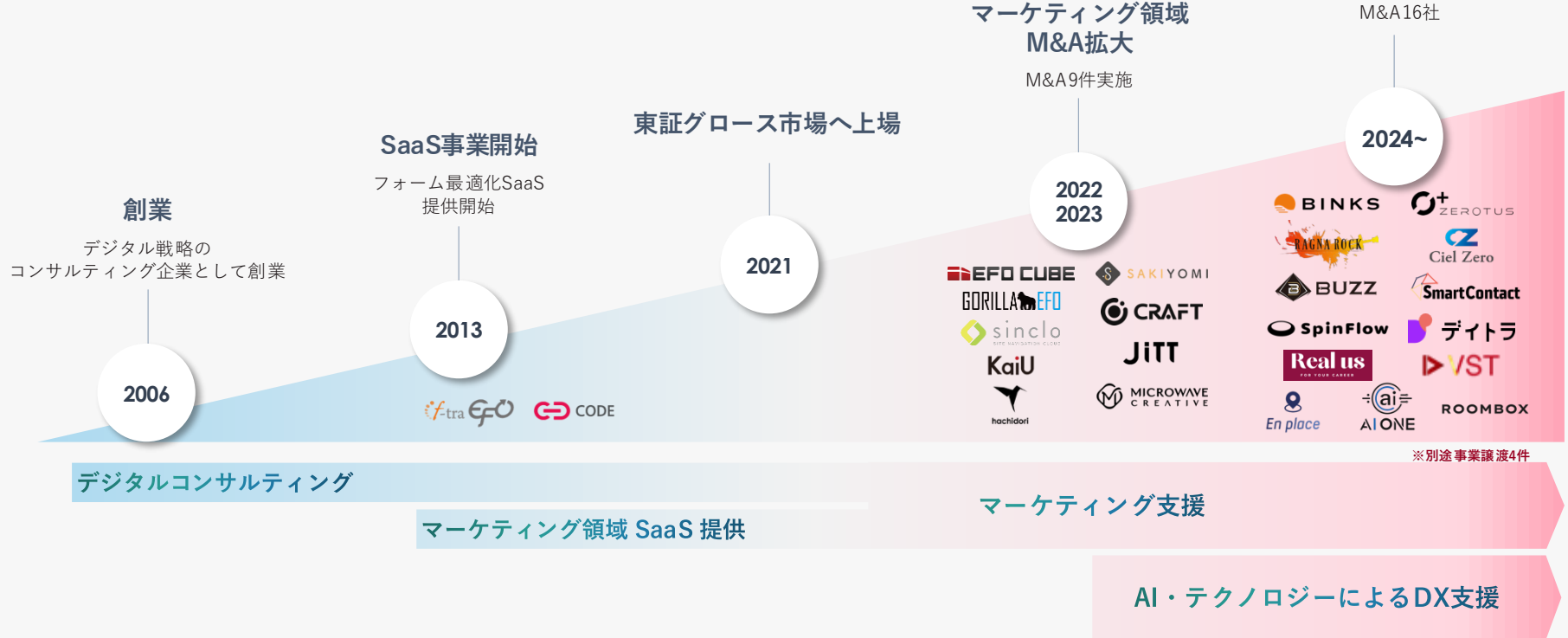


Connect, Delight



沿革

2006年の創業以来、祖業であるデジタルマーケティング領域を強みに
周辺DX領域へと事業を拡大して参りました



— 経営メンバー（常勤取締役）



代表取締役社長
工藤 勉

東京大学在学中に経営コンサルティング会社に参画。
ベンチャー企業支援や大企業向けプロジェクトを経て、自動車学校のポータルサイト運営会社に役員として参画。2006年、株式会社エフ・コード創業



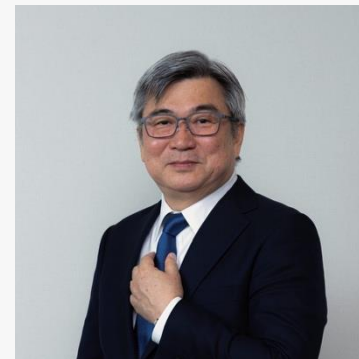
取締役
荒井 裕希

大学在学中に経営コンサルティング会社に参画。セールス・マーケティング領域を中心に担当。創業期からの事業立ち上げを経験。2007年、株式会社エフ・コードに参画、現職就任



取締役
衣笠 慎吾

早稲田大学在学中に有限責任監査法人トーマツに入所し、上場企業を中心に監査業務を実施。その後、ユナイテッド株式会社にて経営企画業務等に従事し、エフ・コードに参画。2021年執行役員CFO就任、2025年取締役就任



取締役
山崎 晋一

株式会社リクルートスタッフィング総務人事部長、エン・ジャパン株式会社取締役管理本部長、スリープグループ株式会社取締役常務執行役員等を歴任。2018年当社入社、2021年取締役就任。2025年取締役退任。2026年取締役就任

監査等委員



社外取締役
原田 充

株式会社リクルート入社。株式会社リクルートスタッフィング、株式会社スタッフサービスホールディングス等にて執行役員、取締役を歴任。その後、両社にて監査役に就任。2026年3月、当社取締役（監査等委員）に就任



社外取締役
雨宮 玲於奈

光通信を経て、リクルートグループに入社、グループ内で代表取締役や執行役員を歴任。2014年株式会社アイ・アム&インターワークス（現：株式会社インターワークス）代表取締役社長に就任、在任中に上場。退任後、株式会社スマートエージェンシー設立。2018年当社監査役就任、2024年現職就任



社外取締役
加藤 扶美子

公認会計士・税理士
2011年三優監査法人入所。2013年有限責任監査法人トーマツ入所。2017年東京建物株式会社入社。2020年EY新日本有限責任監査法人入所。2023年株式会社KATOコンサルティング設立同代表取締役、加藤扶美子公認会計士事務所開設同所長、加藤扶美子税理士事務所開設同所長。2024年現職就任



社外取締役
高橋 壮介

2003年4月、最高裁判所司法研修所入所。2015年7月、かなめ総合法律事務所開設。株式会社JQ社外取締役をはじめとした社外監査役等を歴任後、2026年3月、当社取締役（監査等委員）に就任



当社事業領域

当社グループは、Marketing&School領域とAI・Technology領域の事業を展開しクライアントのデジタル改革を支援

Marketing & School

増え続けるデジタル接点を網羅し、企業のマーケティングの成果最大化を支援いたします

マーケティングSaaS

AIマーケティング

データアナリティクス

LTVマーケティング

SNSマーケティング

オンラインスクール

マーケターマッチング

セールス支援



AI・Technology

企業のDX化・高度デジタル化に向けて、AI・テクノロジー領域で質の高いサービスを提供してまいります

生成AIエンジニアリング

システム・アプリ開発

AIリスキング

プロダクト企画・開発

システムエンジニアリングサービス

インフラ構築

サイト制作

CMS導入

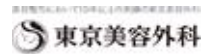
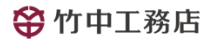
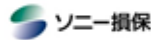




お客様 ※一部抜粋

法人様

継続取引で2,500社様以上のクライアント様をご支援



個人様

累計40,000名様以上の教育ご支援

エンジニアリング

Web制作

AI基礎・実践

Webデザイン

Webマーケティング

法人営業

動画制作・編集

SNS運用

EC

ECプラットフォーム運用



目次

- 01 2026年12月期 第1四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗
- 02 M&A・財務・成長モデル
- 03 事業概要・ビジネスモデル
- 04 **トピック**
- 05 中期経営計画（再掲）
- 06 質問回答



昨年度ローンチした生成AIツール
提供5,000ID突破、現在も月々1,000ID以上増加、AX支援をさらに加速

Ai Comp でお困りの方は

Ai Comp.で生成AI導入に関わる悩みを全て解決!

OpenAI, Gemini, Claude, Sonarの主要AIモデルを統合し、ビジネスの未来を切り開きます。最新のAI情報も毎日お届けし、貴社の成長を支援します。

今すぐ始める >

- 社内のAI活用状況がハッキリ見える!
- 主要5社のAIモデルが全て印ける
- 強固なセキュリティ体制 (ISMS取得)
- テンプレート1000種以上

Ai Comp. (生成AIの横断利用ツール)

1つの入口で複数の生成AIの利用が可能!
より速く、実務に使えるアウトプットの生成に寄与!
企業様の生成AI導入・活用 (AX) のお悩みを解決

Merit01 Microsoft Copilot統合で業務生産性が劇的に向上	Merit02 契約管理の手間を大幅削減 (5社分を1つに集約)	Merit03 請求書も一本化でき経理処理も簡単
Merit04 Copilotを含む5大AIモデルの比較・使い分けが簡単	Merit05 最新のAI活用事例やTipsを毎日配信	Merit06 Copilot活用度を含む組織全体のAI活用度を分析可能

利用できる生成AIモデル



AX: AI Transformation (AIトランスフォーメーション) の略称。AI技術を用いて、業務プロセスやビジネスモデル、組織文化を根本から変革する取り組み



ロールアップ展開しているスクール事業において
累計受講者数40,000人突破。また、グループ内の講座が
厚生労働省の「専門実践教育訓練給付金」に認定！

オンラインスクール「デイトラ」

Web制作コース

厚生労働省

「専門実践教育訓練給付金」

の対象講座に

受講料の50%をハローワークから支給
条件次第で最大80%まで

デイトラ

毎月数百名以上が新規受講
給付金によりさらにキャリア形成をサポート

エンジニアリング

Web制作

AI基礎・実践

Webデザイン

Webマーケティング

法人営業

動画制作・編集

SNS運用

EC

ECプラットフォーム運用



グループ内各社のサービスや特長を活かしたコラボレーションが継続

企業のAXを支援する
生成AIツール開発力



Spinflow社開発の生成AI横断ツールのAI CompをSmartContactが販売、月々**1,000ID**以上獲得（前Q時点で月300IDペース）さらに増加中



SMB向けの強力な
営業力とオペレーション

スクール事業における
強いマーケティング力



ブイストが運営する動画編集スクールの集客及びCSにおいて、AI ONEがコンサルティング及び業務支援を提供、売上増加中



高品質な
動画編集スクール

LTV最大化する
デジタルマーケティング支
援



既存クライアントのさらなる成績向上のためCRAFTが支援し施策を拡張、月々**1,000万円**以上の予算拡大



D2C領域における
圧倒的な実績



リリース関連

新規プロダクトや事業提携、業界メディアによる受賞等、当Qも多くの活動を展開

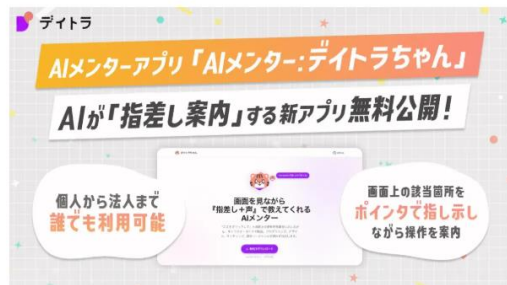
AIによる学習支援ツールリリース

デイトラ社

エフ・コード子会社のデイトラが、AIが画面上で指差し案内する学習支援ツールを無料公開 法人向けカスタマイズにも対応

株式会社エフ・コード 2026年4月23日 18時00分

仕事につながるオンラインスクール「デイトラ」を運営する株式会社デイトラ（本社：東京都豊島区、代表取締役：大滝泉平、以下「デイトラ」）は、PC画面上の移動箇所をポインタで指し示しながら音声で操作を案内するAIメンターアプリ「AIメンター：デイトラちゃん」を2026年4月14日に無料公開しました。



プログラミング、デザインツール操作、語学学習など分野を問わず利用でき、ClaudeのAPIキーがあれば誰でも利用可能です。あわせて、社内研修やOJT向けの法人カスタマイズも受け付けています。

開発背景

オンライン学習において「操作方法がわからない」という課題は、学習者の挫折原因の上位に位置します。現在、操作方法を学ぶ手段としてはマニュアル動画が主流ですが、1本あたり数十分~1時間以上かかるうえ、自分が知りたい箇所を探す手間が発生します。

インキュリオンとアプリ開発×決済領域でパートナーシップ契約締結

ラグナロク社

エフ・コード子会社のラグナロクが株式会社インキュリオンとアプリ開発×決済領域におけるパートナーシップ契約を締結

株式会社エフ・コード 2026年1月27日 10時00分

株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）の子会社であるラグナロク株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：西本 誠、以下「ラグナロク社」）はこのたび、株式会社インキュリオン（本社：東京都千代田区、代表取締役社長CEO：丸山 弘毅、証券コード：438A、以下「インキュリオン社」）と顧客紹介を通じたパートナーシップ契約を締結（以下「本締結」）しましたので、お知らせいたします。



■ 本締結の背景と目的

近年、スマートフォンアプリ内でのユーザー体験価値向上が企業競争力の鍵となっており、決済機能を含めた一貫した体験設計が求められています。ラグナロク社は多様な業種・業態向けアプリ開発で培った技術力を有しており、インキュリオン社は自社オリジナルPayを構築できるスマホ決済プラットフォーム「Wallet Station」をはじめとした決済ソリューションの提供を通じて、企業のデジタルサービス展開を支援しています。

本締結では、両社の強みをお互い合わせることで、以下の価値創出を目指します。

・相互クライアント向け共同提案の推進

既存顧客に対する企業紹介を通じてクロスセル機会を創出。両社のサービス親和性を活かしたソリューション提案を実現します。

「ITreview Grid Award 2026 Winter」Web接客ツール部門<Leader賞>受賞

KaiU

当社ツール「KaiU」が「ITreview Grid Award 2026 Winter」Web接客ツール部門<Leader賞>受賞のお知らせ

株式会社エフ・コード 2026年1月21日 11時00分

株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）の提供するツール「KaiU」が、アイテッククラウド株式会社の運営する、IT製品・クラウドサービスのレビュープラットフォーム「ITreview」の「ITreview Grid Award 2026 Winter」にてWeb接客ツール部門の<Leader賞>を受賞したことをお知らせします。



■ Leader賞について

ITreview Grid Awardは、ITreviewで投稿されたレビューをもとにユーザーに支持された製品を表彰する場です。今回「KaiU」の受賞したLeader賞は、認知度と顧客満足度の双方に優れた製品が表彰されるもので、「KaiU」は6期連続の受賞となります。

▼今回のAwardの詳細は、以下の専用ページをご参照ください

https://www.itreview.jp/award/2026_winter.html



ウェビナー関連

機会創出のためウェビナーも積極開催

SBI FXトレード様との
共催ウェビナー

デイトラ社

LINEをテーマにした
6社共催ウェビナー

hachidori

ECをテーマにした
7社共催ウェビナー

KaiU

エフ・コード子会社のデイトラ×SBI FXトレード 共同ウェビナー開催のお知らせ

株式会社エフ・コード 2026年4月23日 15時00分

SBI FXトレード株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:藤田行生)と株式会社デイトラは、これからの時代に求められる「働き方」と「資産形成」の両輪をテーマとしたコラボウェビナー「【給料だけに依存しない生き方へ】Web副業×NISAの先」の投資戦略「稼ぐ力×増やす力」の実践講座を2026年5月14日(木) 19:00~にオンライン開催いたします。

株式会社デイトラ 代表取締役社長 大滝 昇平
SBI FXトレード株式会社 代表取締役社長 藤田 行生

オンライン開催 2026年5月14日(木) 19:00~

本ウェビナーは、SBI FXトレード公式YouTubeチャンネルにて無料でライブ配信いたします。

■ライブ配信概要
日時: 2026年5月14日(木) 19:00~20:00
会場: SBI FXトレード公式YouTubeチャンネルでのライブ配信
参加費: 無料
主催: SBI FXトレード株式会社/株式会社デイトラ

【共催ウェビナー登場のお知らせ】AIには導き出せない顧客の本音とフルファンネル戦略 2026~単一チャネル・広告依存型の獲得から脱却複雑化するマーケティングのリアルと成功例~

株式会社エフ・コード 2026年4月22日 11時00分

株式会社エフ・コード(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:工藤 勉、証券コード:9211、以下「当社」)は、5月開催の参加無料の共催ウェビナーに登場します。

参加無料 Zoom開催

narrative F-CODE tête@rche Interfactory Pi FAN MARKETING yoppli

本ウェビナーでは、各領域の最前線で顧客と向き合い続けるトップランナー6社が集結し、検索しただけでは出てこないリアルな事例をもとに、顧客の本音のどのように発見し、具体的な打ち手へ落とし込むのかを徹底解説します。

当社からは、広告後のコミュニケーション設計に着目し、LINEを活用して顧客に応じた接点を構築し、

共催ウェビナー登場のお知らせ【EC&BtoCマーケター向け】「最高の購買体験の作り方~新年度から始めたい戦略・戦術6選~」

株式会社エフ・コード 2026年2月27日 10時00分

株式会社エフ・コード(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:工藤 勉、証券コード:9211、以下「当社」)は、3月開催の参加無料の共催ウェビナーに登場します。

EC・BtoCマーケター向け
最高の購買体験の作り方
~新年度から始めたい戦略・戦術6選~
Zoom視聴料 申込済 F-CODE F-CODE 3.12 (THU) 13:00~16:00

interfactory blends F-CODE MICROAD AirSal Protechium COMA

本セミナーでは、EC・BtoC領域の最前線で成果を出し続けている6社が登場し、SNS・Web広告・自社サイト・モールといったそれぞれの視点で「顧客に選ばれる体験」をどう作り込むか、2026年上半期の最新戦略と具体的な戦術を一挙に公開します。

当社からは、比較検討が当たり前となったEC市場において、購入直前の迷いを解消し、意思決定を後押しする考え方を解説。さらに、他者の行動を判断材料にするバンドワゴン効果(同調現象)に着目し、閲覧人数を可視化する「人気(ひとけ)機能」の活用方法を紹介します。



— 従業員持株会の奨励金付与率及び抛出上限額の引き上げ

主旨

当社は、従業員持株会の奨励金付与率及び抛出上限額を下記のとおり引き上げることといたしました。

目的

持続的な成長に向けた従業員のモチベーションおよびエンゲージメントの一層の向上を図るため、現在の従業員持株会奨励金の付与率及び抛出上限額を引き上げることといたしました。

従業員の資産形成を後押しするとともに、社員一人ひとりの経営への参画意識をさらに高め、株価を意識した業務運営を実行し、中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

変更の概要

	変更前	変更後
奨励金付与率	20%	30%
奨励金額	1口1,000円につき200円	1口1,000円につき300円
抛出上限額（月額）	100千円	300千円



— 目次

- 01 2026年12月期 第1四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗
- 02 M&A・財務・成長モデル
- 03 事業概要・ビジネスモデル
- 04 トピック
- 05 中期経営計画（再掲）**
- 06 質問回答

OUR MISSION

マーケティングテクノロジーで 世界を豊かに

2021年12月のIPO以来、CAGR約100%程度の水準で
事業成長を推進して参りました

当社もマーケティング領域のみならず、AI・テクノロジー領域にも
加速度的に拡大しています

変化の激しい時代に更なる成長を実現するため、
このたび「**FCODE plan 2027**」を定め
更に非連続的な成長を実現して参ります

※CAGR：Compound Annual Growth Rateの略、年次平均成長率のことを指します

2027年12月期目標

売上高

150 億円~

営業利益

50 億円~

営業利益 **CAGR50%以上**の継続

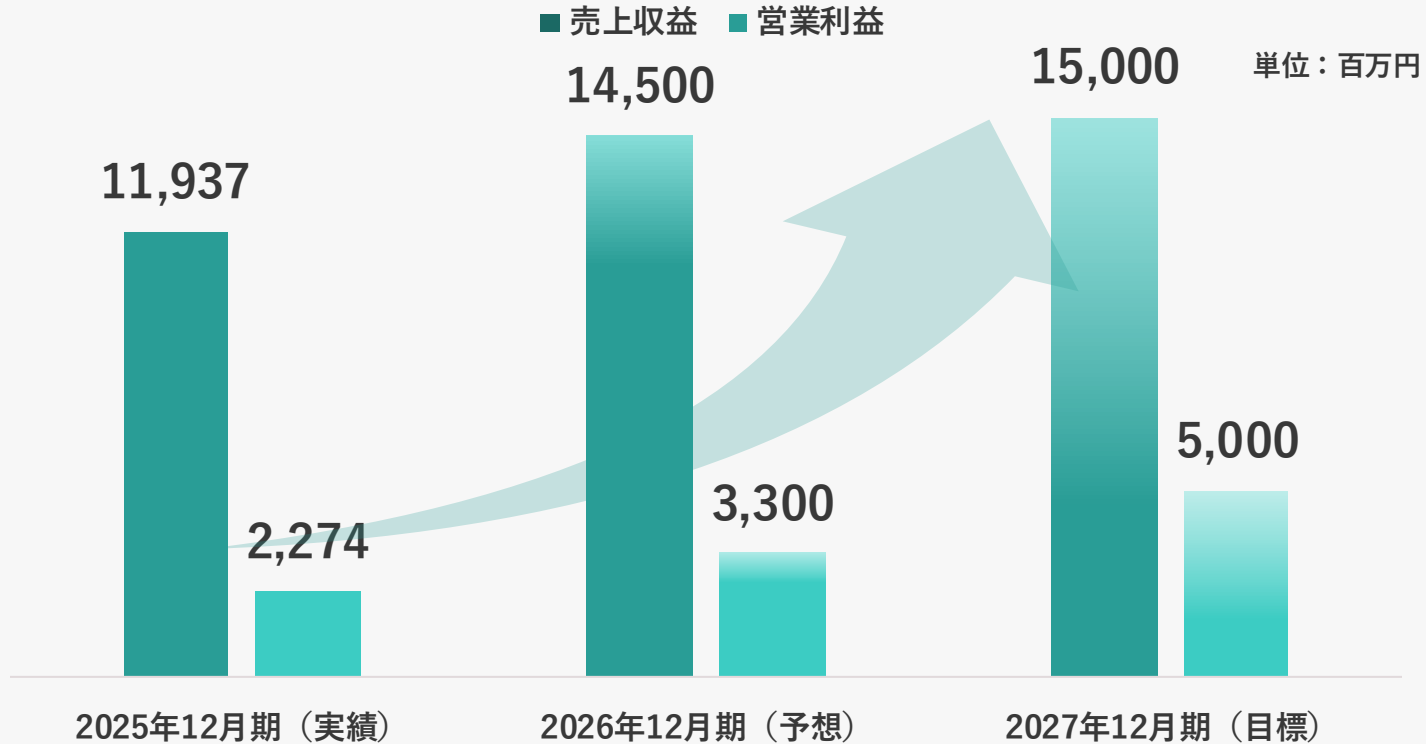
(2025年12月期実績 売上119億円・営業利益23億円)

※CAGR：Compound Annual Growth Rateの略、年次平均成長率のことを指します



FCODE plan 2027の進捗

中期経営計画の達成に向けて順調に推移





— 目次

- 01 2026年12月期 第1四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗
- 02 M&A・財務・成長モデル
- 03 事業概要・ビジネスモデル
- 04 トピック
- 05 中期経営計画（再掲）
- 06 質問回答



質問回答

中期経営計画・戦略関連 (1/2)

Q：株主還元は、まだ実施しないのでしょうか。

A：株主の皆様への還元方法は絶えず適切な時期及び手法を検討しておりますが、現状では、中期経営計画の達成を最優先に考えておりますことをご理解いただきたく存じます。また、特に自己株式の取得は適時適切に検討してまいります。M&Aを戦略に組み込んでいる当社グループにおいて、インサイダーフリーの状況を確保できるか、と言うことが制約条件にはなってしまうことをご容赦ください。

質問回答

中期経営計画・戦略関連 (2/2)

Q：グループ会社も増えてきたこともあり、提供サービスや強みが見えづらくなっている点もあるように感じます。強みなどどのようにお考えでしょうか

A：短期間でグループ会社も増え、また、M&Aや資金調達等での活動の幅も広がってきたため、多角的に見える側面があると考えます。まず、事業においては、1つの企業グループとして、マーケティング領域とAI・テクノロジー領域の専門家が揃っており、一気通貫して顧客にサービス提供できることが強みであると考えております。広告代理店やコンサルティングファームとの違いでいえば、私たちは戦略の策定にとどまらず、末端の戦術や施策の実行まで担う点になります。私たちに依頼いただくことで、多くの課題がより速く解決に向かうことが顧客にとって大きなインパクトになります。

また、マーケティングやAI・テクノロジーにおいて、その中の個別領域を専門とする会社との違いでいえば、営業や経営管理における効率性が圧倒的に異なる点になります。グループ経営としてクロスセル機会が多く、また、グループで経営管理機能を共有することで効率的な事業運営がなされ、ひいては顧客への提供価値創造に向けた時間がより多く拠出されることが強みとなっています。

加えて、昨今のM&Aにより、塊として存在感を増してきたスクール系のサービスにつき、国内全体で人手不足が先鋭化していく中で、特に斯業界の人手不足は顕著であり、自社における解消のみならず、顧客企業における解消の一助にもつながるものと考えており、明らかな当社グループの強みとなっております。

短期間のうちに多くのM&A及びPMI/バリューアップをしてきた実行力、その活動を支えるファイナンス力も強みであると認識しています。いずれも社内に専門人員がおり当社ならではの“型”を作り、当該業務の遂行に尽力しております。

質問回答

グループ会社・M&A関連

Q：短期間のうちにM&Aを通じてグループ会社が増えてきて、統制が取れないといったことはないでしょうか

A：統制が取れない等のことは起こっておりませんのでご安心ください。まず前提として、M&Aを通じて基本的には経営陣・従業員の方々そのまま当社グループにご参画いただいております、各社の中で統制が取れた状態が継続します。また、M&Aの協議時から、例えば上場企業としての基準や運営方針、業務フロー等についても説明し、各社ご理解いただいた上でM&Aが成立しております。実際にグループ参画いただいた後にギャップが出る点もありますが、都度早期にPMI/バリューアップチームや経営管理部が対応し、円滑な運営を心がけております。

Q：今後のM&Aは続けるのでしょうか。資金面は大丈夫なのでしょうか

A：今後も重要な成長戦略の一環としてM&Aは継続してまいります。当社グループがM&Aするのは、基本的には成長中の黒字企業となっております。そのため、M&A資金として銀行から借り入れしやすい側面があります。M&Aした各社事業が順調に進むことで、資金面での懸念もなく継続的に取り組んでいけるものと考えます。また、当面のM&A予算もありますため、さらにペースアップして進めていく方針でおります。

Q：連続してM&Aを実施してきた結果、のれんが大きく見えますが、どのように考えれば良いでしょうか

A：本編に記載の通り、会計基準に則ってBSに計上しているのれんは「すでに確定しているもの」と「今後の対象子会社の業績進捗によって確定するもの（現時点においては未確定のもの）」に分かれます。そのため、確定しているのれんは計上されているものの一部となり、リスクのコントロールがされていると言えます。今後も従来の方針及びスキームを元に戦略的にM&Aを推進して参ります。

質問回答

その他

Q：プライム市場への鞍替えは検討していますでしょうか（方針や時期など）

A：株主様利益をふまえ、経営陣として検討すべき事項としてとらえております。現時点で市場替えする・しない、するとした場合の時期は未定ですが、選択肢として継続して検討するためにプライム市場基準に対する進捗状況等は適宜確認しております。引き続き、検討してまいります。

Q：グループでの生成AIの取り組み状況はいかがでしょうか

A：多くの場面で生成AIを活用しております。例えば、従来行っているプロダクト開発の場面において、エンジニアがAIを活用してより効率的に開発を進めたり、また、顧客対応する営業メンバーやコンサルタントが、顧客向けのメールや資料作成にAIを活用しております。加えて、当社グループにおいては、生成AI活用の教育研修をリスキリングプログラムとして提供していたり、あるいは、SNSへの投稿内容を生成AIが作るツールを提供したりと、顧客が生成AIを活用するご支援も行っております。今後も当社グループ自身が生成AIを上手く活用し、それを元に顧客にお役立ちするサイクルを早く大きくしていきたいと考えております。

Q：「SaaSの死」と言われるように、SaaSサービスがAIに代替される懸念が指摘されています。御社は大丈夫でしょうか。

A：当社グループもSaaSサービスを提供しており、祖業の一つです。但し、その後のM&Aにより多種多様なサービスを傘下にしてきたことで、既にSaaSサービスの利益に占める割合は、1割にも満たない状況であり、ご懸念には及びません。

グループ会社一覧



2026年5月時点

No.	会社名	譲受年月	サービス区分	事業内容
1	株エフ・コード	--	Marketing & School	デジタルコンサルティング／デジタル広告運用／CX向上SaaSの提供
2	株SAKIYOMI	23/5	Marketing & School	SNSマーケティング支援／SNSスクール事業
3	CRAFT(株)	23/8	Marketing & School	広告運用・デジタルマーケティング支援
4	株BINKS	24/1	Marketing & School	データサイエンス・LTVマーケティング支援
5	株BUZZ	24/11	Marketing & School	Instagramコンサルティング・SNSスクール事業
6	株ゼロタス	25/1	Marketing & School	データコンサルティング・デジタルマーケティング事業
7	株デイトラ	25/7	Marketing & School	デジタルスキルスクール事業
8	株Real us	25/8	Marketing & School	女性向けスクール事業／インフルエンサ支援事業
9	株ブイスト	25/8	Marketing & School	動画制作スクール事業
10	株En place	26/2	Marketing & School	MEO (Map Engine Optimization) 支援事業／実店舗マーケティング支援事業
11	株AI ONE	26/2	Marketing & School	生成AIスクール事業
12	株ONE	26/2	Marketing & School	コマーススクール事業
13	株Roombox	26/5	Marketing & School	不動産業界向けデジタルマーケティング・クリエイティブ制作支援事業
14	株マイクロウェブクリエイティブ	23/8	AI・Technology	大企業向けウェブサイト構築・クリエイティブ制作事業
15	株JITT	23/8	AI・Technology	中小企業向けウェブサイト構築・クリエイティブ制作事業
16	ラグナロク(株)	24/4	AI・Technology	プロダクト開発支援・DX支援事業
17	株Ciel Zero	25/2	AI・Technology	ITコンサルティング・SES事業
18	株SmartContract	25/3	AI・Technology	セールス支援事業・AI導入支援
19	株SpinFlow	24/11	AI・Technology	生成AI活用コンサルティング及び教育研修



— 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。

なお、2026年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

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。