



2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2026.8.14

— 2026年12月期 第2四半期 決算ハイライト

事業

- 2026年12月期2Q実績は、**売上収益82.0億円（前期比約1.6倍）、営業利益16.4億円（前期比約1.4倍）**にて着地
- 今後の継続的事業成長のために事業/人材/AIへの投資も加速

M&A バリュー アップ

- 2026年12月期上期におけるM&Aは、**計4件・総投資額約16億円以上**を実行。**営業利益の積上げは（通期換算で）約6億円以上**
- 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M&Aは**全て銀行融資で調達**。今後も借入調達余力の確保に注力
- 当社グループのM&A対象市場/M&A候補先の考え方/PMI・グループガバナンスの方針等を「M&A・PMI・ガバナンス」内で説明（再掲）

01 2026年12月期 第2四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 M&A・PMI・ガバナンス

04 AIに関する取り組み

05 質問回答



業績ハイライト | 2026年12月期 第2四半期 決算サマリー

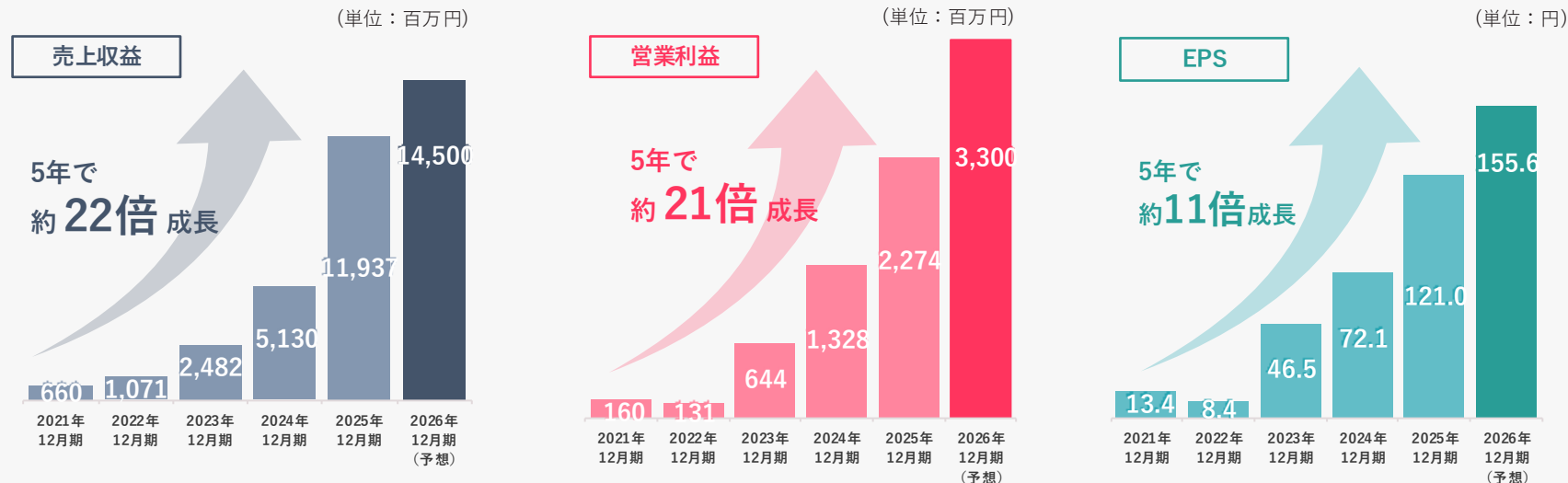
売上収益82.0億円（前期比約1.6倍） / 営業利益 16.4億円（同約1.4倍）に増加
売上・利益ともに継続的な高成長を実現

単位：百万円

	2025年12月期 第2四半期実績	2026年12月期 第2四半期実績	前年同期比
売上収益	5,212	8,200	157.3%
営業利益	1,162	1,646	141.6%
税引前利益	1,078	1,462	135.7%
親会社の所有者に 帰属する中間利益	635	860	135.3%

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

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%



— 2026年12月期 通期業績予想進捗（第2四半期時点）

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50％程度と**想定通りの進捗**
投資と収益性のバランスをとりながらさらなる成長を目指す

単位：百万円

	2026年12月期 通期業績予想	2026年12月期 第2四半期実績	2Q時点 進捗率	(参考) 前年同期比
売上収益	14,500	8,200	56.6%	157.3%
営業利益	3,300	1,646	49.9%	141.6%
税引前利益	3,000	1,462	48.8%	135.7%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,900	860	45.3%	135.3%

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**1.7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	32.6%	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SmartContact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2四半期時点） | 事業領域別

Marketing & School領域が売上収益及び事業利益を牽引

AI・Technology領域におけるAI関連プロダクトの開発・拡販のための先行投資を実施しながら
事業利益進捗率50%程度と想定通りの進捗

単位：百万円

	2026年度 予想	構成比	2026年度 2Q進捗	構成比	2Q時点進捗
売上収益	14,500	100.0%	8,200	100.0%	56.6%
Marketing & School領域	7,820	53.9%	4,912	59.9%	62.8%
AI・Technology領域	6,680	46.1%	3,287	40.1%	49.2%
事業利益 ※1	4,050	100.0%	2,010	100.0%	49.6%
Marketing & School領域	2,400	59.3%	1,433	71.3%	59.8% 
AI・Technology領域	1,650	40.7%	576	28.7%	35.0%
共通費用 ※2	▲750	--	▲364	--	48.6%

※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。

01 2026年12月期 第2四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 M&A・PMI・ガバナンス

04 AIに関する取り組み

05 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	79,941千円（2026年6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8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

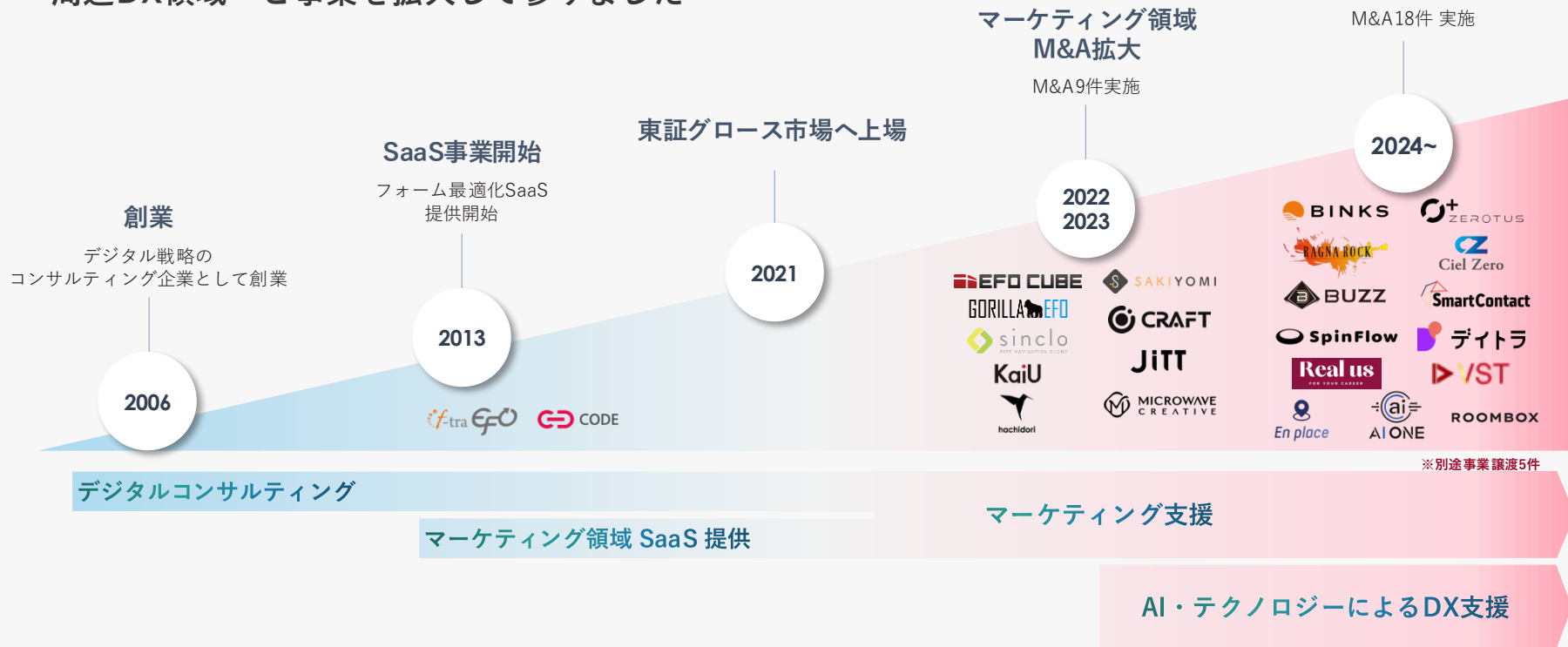


Connect, Delight



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

取締役監査等委員



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



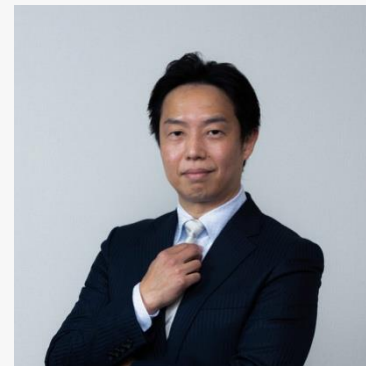
社外取締役
雨宮 玲於奈

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リスティング

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

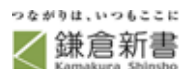
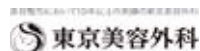
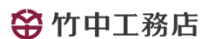




— お客様 ※一部抜粋

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

01 2026年12月期 第2四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 M&A・PMI・ガバナンス

04 AIに関する取り組み

05 質問回答

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



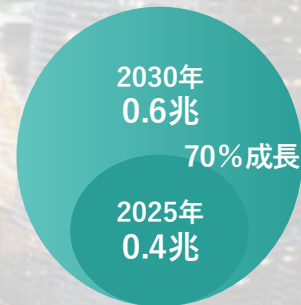
デジタルマーケティング市場



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

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**

— 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堀りする“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

垂直型の展開



マーケティング、AI/Technology etc..

スクール/
教育

New!!
不動産

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

業界業種を**横断**し支援領域を**拡大**

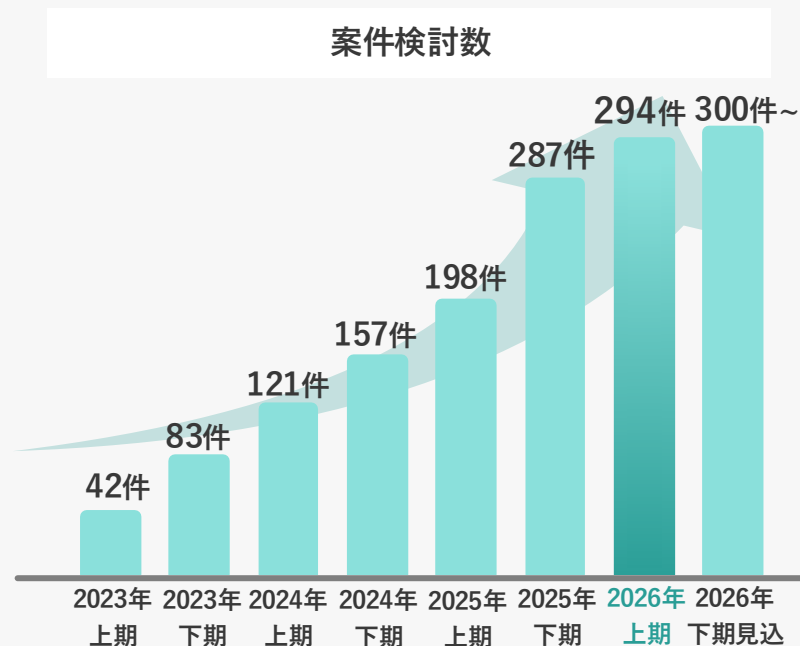
- ・戦略立案から各種実行まで、DX施策を一気通貫でご支援

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

— M&Aの機会創出（ソーシング）

案件検討数も順調に推移。一定以上の数は担保できているため、案件の規模感含めた質の観点での精査にも注力

- 経験豊富なM&A専任チームにてこれまでの27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 Merger 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に関して様々な角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「会社を買いくる理由」...

密着動画



10億円で上場企業にグループインした社長の1日に密着したら、更なる...

IRチャンネル



M&A広報チャンネル





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専担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）専担部署が構築を主導

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

PMI/ バリューアップ ／事業部

本部長 | 経営、事業開発、M&A/PMI、エンタープライズセールス、IPO等、幅広く経験



マネジャー | 金融での営業、大手向け戦略コンサルティング、DX支援、教育事業責任者、M&A及びPMIを経験



マネジャー | マーケティング、経営企画・事業責任者、起業及び経営、投資、M&A等を経験



マネジャー | エンタープライズセールス、大手向け戦略コンサルティングを経験



本部長 | エンタープライズのアカウントエグゼクティブ、海外現地法人の経営、事業開発等を経験



副本部長 | 大手企業のマーケティング戦略立案、広告運用部門責任者を経験



M&A

本部長 | コーポレートファイナンス、M&A仲介、ファンドでのM&Aを経験



シニアマネジャー | 大手企業向けSI、経営/DX戦略立案及び導入プロジェクト多数経験



経理／財務 IR／人事

本部長 | 人事・組織・管理体制構築、上場企業代表及び管理部門責任者を経験



エグゼクティブマネジャー | 上場企業の人事部長、採用及び人事戦略責任者を経験



本部長 | 大手監査法人において上場企業の財務監査、上場企業での財務経理を経験



エグゼクティブマネジャー | コーポレートファイナンス、上場企業で財務・経理・IR責任者を経験



— 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79%、**直近EBITDA水準で約3.1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3.1年での回収見込

のれん内訳

未確定ののれん

28億円

確定しているのれん

103億円

連結BS

資産合計
300億円

負債合計
249 億円

内 のれん
132 億円

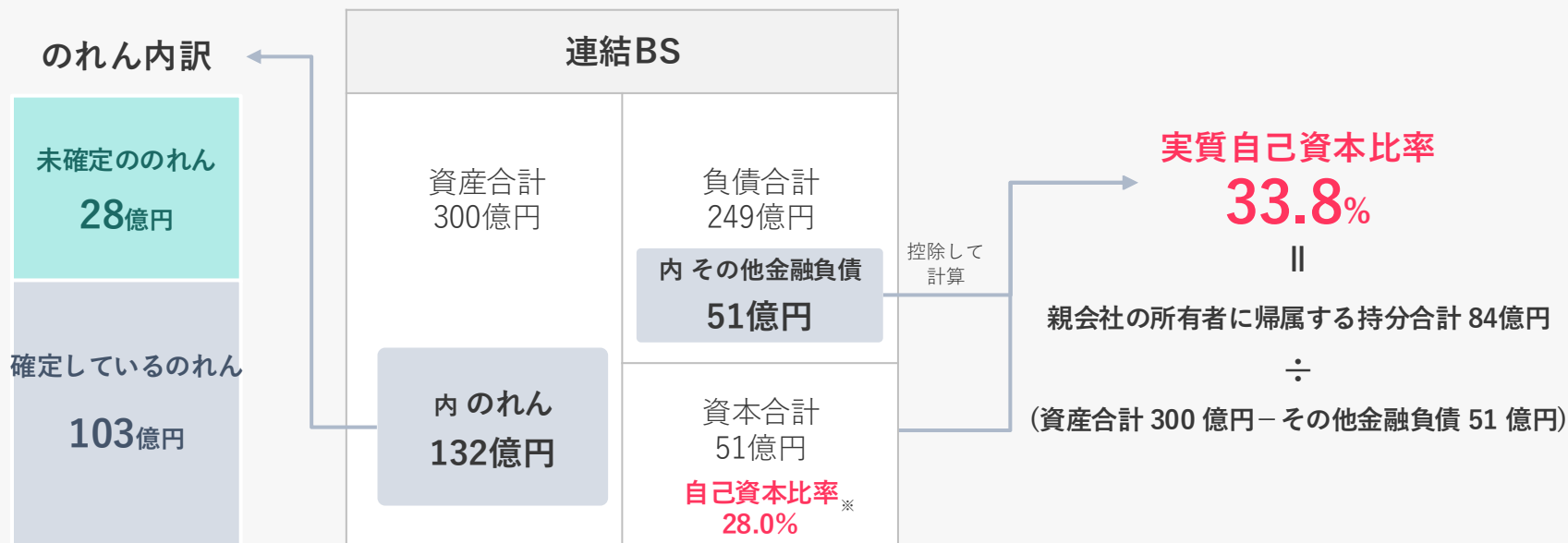
資本合計
51億円

※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になります。

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51億円を計上
 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84億円を資産合計300億円で除した比率を記載しております。

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

平均利率試算

- 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6.2%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

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%

01 2026年12月期 第2四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 M&A・PMI・ガバナンス

04 AIに関する取り組み

05 質問回答



— AIに関する当社の取組方針

当社グループは、AIを下記3つの機会と捉え各々の取組を推進（詳細後述）

サービスとしての
新たな収益機会

事業部門の
生産性・付加価値向上機会

管理部門の
生産性向上機会

M&A対象領域も、AI導入を通じて価値向上可能な領域に集中
以上を実現するためのM&A投資に加え、内部投資にも取り組む

グループでのAI活用（AX）の全体像

AIを追い風にして

「サービス化」「事業部門」「管理部門」の3軸でAIの取組を全社展開

サービス化 | AIを収益機会に

生成AI横断ツール「Ai Comp.」 提供中

LLMO対策・AI最適化ポータル 提供中

経理支援ツール「仕訳・振込くん」 提供開始

自動資料作成AIツール 提供開始

生成AI実務活用 法人研修 提供開始

マーケティングダッシュボード 提供中

スクール講座のAIナイズ 提供中

業種特化AI・AI通話サービス 今後展開予定

事業部門 | 業務の生産性・付加価値向上

広告審査チェックAIツール 業務活用中

営業商談の分析・改善エージェント 業務活用中

SNSモニタリングの完全自動化 運用中

提案資料・レポートAIエージェント化 Gr内運用中

AIエージェントによる内製開発 拡大中

AIスキル研修・ナレッジ共有 全社推進中

管理部門 | コーポレートの生産性向上

経営数値ダッシュボード 運用中

AIナレッジ管理システム 活用中

経理業務のAIツール適用 活用中

リーガルチェックのAI活用 活用中

Slack業務効率化コマンド群 運用中

※ 記載内容は2026年8月時点。「今後展開予定」は開発・検討中の取り組みを含み、提供時期や内容は変更となる可能性があります

※ 外販サービスの一部はグループ内でも活用しており、社内活用で得た改善をプロダクトへ還元しています



— ピックアップ | AIプロダクト・サービスの事業化

「ググる」から「AIに聞く」へ — **AIに選ばれる**ためのマーケティング支援を展開

市場環境の変化

2人に1人が

生成AIで情報収集する時代

生成AIの利用率(情報収集)：
27%(25年2月)→51%(26年2月)

AI検索の普及でWebサイトへの流入構造が変化。
AIに「引用・推奨される」ためのLLMO需要が拡大。

LLMO対策支援『LLMDe』

提供中

AI検索に最適化されたWebサイトへの進化を
総合支援。無料診断から改善計画・実行運用
代行までの3プランで、コンテンツ/構造/信頼
性の3軸を最適化。

対象：大手～中堅企業

AI最適化ポータル『LLPORT』

SMB向けに展開

掲載情報をテキストで渡すだけで、AIに推奨
されやすい形での情報発信を代行。初期費用0
円・月額3,980円からの低価格でLLMOを提供。

対象：中小企業・個人事業主

診断から実行運用まで大手～SMBをフルカバーするLLMOサービスラインで、AI検索時代の新市場を開拓

※ 生成AI利用率はNTTドコモ モバイル社会研究所調査。『LLMDe』は2025年8月プレスリリース済み

事業で培った**実務ノウハウ**×**生成AI**で、企業のAX需要を取り込む

自動資料作成AI

「Decklin」

提供開始

ヒアリング→構成→デザイン選択→スライド生成の4ステップで、提案書・営業資料の作成を自動化。グループ内で実運用しながら品質を検証し、外部提供に向け改良中。

AI経理支援ツール

「振込くん,仕訳くん」

SaaSとして提供開始

請求書を読み込むだけでAIが支払情報を抽出し、全銀データ作成からネットバンク振込までを最短化。人は確認・承認に集中でき、バックオフィス・BPO事業者の生産性を向上。

生成AI実務活用法人研修パッケージ

提供開始

「安全に使う・仕事で使える・組織に広げる」を軸に、企業ごとの業務・ツールに合わせて設計する法人研修。累計受講者4万名超の教育ノウハウを活用し、AIガイドライン改定支援まで対応。

コンテンツ制作力 × AI実務活用ノウハウ を掛け合わせ、企業のAX支援プロダクト・サービスを継続的に拡充予定

昨年度ローンチした生成AIツール、引き続き開発継続し販売・トライアル導入も加速
提供10,000ID突破、月々2,000ID以上増加



AiComp

お問い合わせ

Ai Comp.で
生成AI導入に関わる
悩みを**全て解決!**

OpenAI, Gemini, Claude, Sonnet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、
貴社の成長を支えます。

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 (SSM監査等)
- テンプレート1000個以上

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

AIによる検索時代に寄与するウェブサイトのAI対策サービスも展開
AIに引用・推奨されやすくなるポータルサイトに **196社** 掲載



LLPORT (エルポート)

ChatGPT・Perplexity・Claudeなど
主要LLMが企業情報を参照する際、
LLPORTを通じてクライアントの正確な
情報を優先的に引用させるよう対応。
“検索の時代”から“引用の時代”に適した
ウェブサイトになるようご支援

— ピックアップ | 事業部門の生産性向上

広告・営業・制作・開発など、**現場の実業務にAIを組み込み**生産性と品質を両立

広告審査（初期審査）のAI化

業務活用中

広告出稿時の初期審査をAIが実施し、審査スピードと網羅性を向上。人は最終判断に集中。

営業商談の分析・改善提案

業務活用中

商談内容をAIが分析し、コンプライアンス確認と表現改善の提案を実施。営業品質を底上げ。

SNSモニタリングの完全自動化

運用中

定期モニタリング業務をAIで完全自動化して運用。レピュテーション管理を省人化。

提案資料・制作物のAI化

業務活用中

自動資料作成AIをグループ内で実運用し、提案書・営業資料の制作時間を短縮。

AIエージェントによる内製開発

拡大中

経営ダッシュボード等の社内ツールをAIエージェント活用で内製開発。低コスト・短期間で構築。

AIスキル研修・ナレッジ共有

全社推進中

AIスキルの開発と活用ノウハウの共有を全社で推進し、部門を越えて活用を展開。

部門ごとの個別最適に留めず、**成果の出た取り組みをグループ横断で標準展開**

ピックアップ | コーポレートの生産性向上



M&Aで拡大するグループ各社の経営状況を、AI開発のダッシュボードで可視化

グループ各社の経営数値を一元的に可視化

各社の売上・利益等の経営数値をダッシュボード化し、経営会議・月次モニタリングで活用。対象会社を随時拡大中

AIエージェント活用によるスピード内製開発

AIエージェントを活用した内製開発により、外部委託やツール利用に比べ、低コスト・短期間で開発し運用

PMI・グループガバナンスの強化に寄与

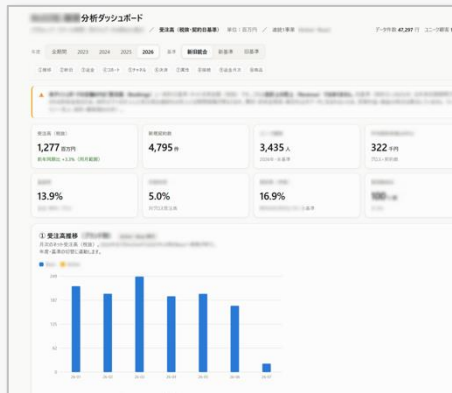
M&A実行後の早い段階から経営状況を横断的に把握し、課題発見と意思決定を高速化。

事業のスピードアップ

予測の精緻化

安価に開発と運用

負荷軽減, 事業に集中



※グループ会社の経営分析ダッシュボード（表示の値はサンプルとなり実数ではありません）



リリース関連

AIの活用による開発速度も向上、既存プロダクトの機能リリースも継続

KaiU

株式会社エフ・コード、「KaiU」に新トリガー機能を追加ユーザーの検討プロセスを短くした自然なWeb接客を実現

株式会社エフ・コード 2026年6月23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、Web接客ツール「KaiU」において、新たに2種類のトリガー機能を追加したことをお知らせいたします。

今回追加した「需要を指定数表示した後の上スクロール」「セッション開始ページの再掲載」は、ユーザーのサイト内での閲覧状況や行動履歴といった検討プロセスを捉え、より適切なタイミングでのコミュニケーションを実現する機能です。

KaiU

■開発背景

近年、Webサイト運営においては、ユーザー体験を徹底的に適切なタイミングで情報提供を行うことが求められています。

一方で、2026年6月15日よりGoogleはユーザーのブラウザ操作を妨げる「戻るボタンのハイジャック」行為をスキャンポリシーで監視しており、サイト運営者はユーザー行動を尊重したコミュニケーションが求められています。

このような背景を受け、KaiUではユーザーの閲覧行動や回遊状況をもとに、自然な形で訴求機会を創出できる新たなトリガー機能を開発しました。

■新機能概要



hachidori

株式会社エフ・コード、「hachidori」にリッチメニューの切り替え予約機能を追加

株式会社エフ・コード 2026年7月9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、LINEマーケティング支援ツール「hachidori」に、リッチメニューの切り替え予約機能を新たに追加したことをお知らせいたします。



■機能概要について

日時を指定して、リッチメニューの切り替えを事前に予約できるようになりました。

これにより、キャンペーンやイベント、営業時間変更などに合わせて、リッチメニューを手動で更新することなく、自動で切り替える運用が可能になります。

例えば、キャンペーン開始日の午前0時にリッチメニューを「キャンペーン告知用」に切り替え、終了後は通常のリッチメニューへ自動で戻す、といった設定を事前に行うことができます。また、期間限定メニューの設け、季節イベント、営業時間変更時のお知らせなど、さまざまなシーンでご活用いただけます。

これにより、運用担当者は切り替え作業の煩雑さや対応負荷を軽減しながら、適切なタイミングで情報を届けられるようになります。

また、LINEを利用するユーザーにとっても、その時点で必要な情報や導線が表示されるため、迷わず目的の情報へアクセスしやすくなり、より快適な体験につながります。

■「hachidori」について

「hachidori」は、ツール提供のみならず、戦略立案から運用段階までを専任担当がトータルサポートする、成果導出型のLINEマーケティング支援ツールです。高度なセグメント配信、チャットボットによる自動応答、外部データ連携などを通じて、ユーザー体験（CX）の最大化を実現します。

URL: <https://hachidori.jp/>

■株式会社エフ・コードについて

＜事業概要＞

株式会社エフ・コードは、「マーケティングテクノロジーで世界を豊かに」を理念に掲げ、マーケティングとAIテクノロジーによる支援を行うマーケティングテクノロジーベンチャーです。2006年の設立以来、デジタルコンサルティング、デジタルマーケティング支援、SaaSプロダクト提供、UI/UX改善といった領域でクライアントのマーケティングを支援。近年はAI/UXロジック領域で生成AI活用プロダクト提供、生成AIの活用支援や教育、AIを活用したアプリケーション開発等としてクライアントの業務改善を支援。グループ19社以上、さらなる事業拡大を目指してまいります。

hachidori

株式会社エフ・コード、「hachidori」に配信済みメッセージのコピー機能を追加

株式会社エフ・コード 2026年7月31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、LINEマーケティング支援ツール「hachidori」に、配信済みメッセージをコピーできる機能を新たに追加したことをお知らせいたします。



■機能概要について

配信済みメッセージをコピーできる機能を新たに追加しました。これにより、過去に配信したメッセージをもとに新しい配信を作成できるため、毎日からの設定を行う必要がなくなります。

例えば、定期的に配信しているキャンペーンの告知やイベント告知、内容を一部だけ変更して再配信したいメッセージなどは、コピーした配信を編集するだけで簡単に作成できます。また、過去の配信実績を活用しながらメッセージを作成できるため、設定ミス防止や作業時間の短縮にもつながります。

その結果、運用担当者は繰り返し行う配信作業の負荷を軽減し、より効率的にメッセージ配信を行えるようになります。さらに、過去の配信内容を活用しやすくなることで、配信効果を継続しやすくなり、より効果的なコミュニケーションが可能となり、LINEを利用するユーザーへ継続的な適切なコミュニケーションを届けられます。

■「hachidori」について

「hachidori」は、ツール提供のみならず、戦略立案から運用段階までを専任担当がトータルサポートする、成果導出型のLINEマーケティング支援ツールです。高度なセグメント配信、チャットボットによる自動応答、外部データ連携などを通じて、ユーザー体験（CX）の最大化を実現します。

URL: <https://hachidori.jp/>

CODE Marketing Cloud

株式会社エフ・コード、「CODE Marketing Cloud」に新トリガー機能を追加ユーザーの検討プロセスを短くした自然なWeb接客を実現

株式会社エフ・コード 2026年7月30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、Web接客ツール「CODE Marketing Cloud」において、新たに2種類のトリガー機能を追加したことをお知らせいたします。

今回追加した「需要を指定数表示した後の上スクロール」「セッション開始ページの再掲載」は、ユーザーのサイト内での閲覧状況や行動履歴といった検討プロセスを捉え、より適切なタイミングでのコミュニケーションを実現する機能です。



■開発背景

近年、Webサイト運営においては、ユーザー体験を徹底的に適切なタイミングで情報提供を行うことが求められています。

一方で、2026年6月15日よりGoogleはユーザーのブラウザ操作を妨げる「戻るボタンのハイジャック」行為をスキャンポリシーで監視しており、サイト運営者はユーザー行動を尊重したコミュニケーションが求められています。

このような背景を受け、KaiUではユーザーの閲覧行動や回遊状況をもとに、自然な形で訴求機会を創出できる新たなトリガー機能を開発しました。

■新機能概要



リリース関連

機会創出のためウェビナーや相談会を開催。グループ各社でも多角的な取り組みを通して顧客体験向上に努める

サムシングファン様共催ウェビナー

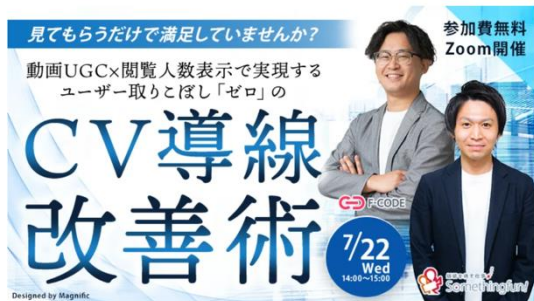
人気機能

【共催ウェビナー登壇のお知らせ】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6月25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、7月開催の参加無料の共催ウェビナーに登壇します。



本セミナーは、サイトへの集客はできているのに、コンバージョンにつながらない、そんなお悩みを抱えるサイト担当者様に向けた、実践的なCV導線改善ウェビナーです。

第1部では、ユーザーのリアルな声を活かす「動画UGC」の戦略的活用法を、第2部では、サイトの賑わいを可視化して安心感を与える「ひとけ機能（閲覧人数表示）」によるCV導線改善術を解説します。

「見てもらっているのに売れない」を解決する2つのアプローチを、心理学的根拠と実際の成功事例を交えてお届けします。コンテンツやデザインを見直しても成果が出ないとお悩みの方は、ぜひご参加ください。

LLPORT リリース

MWC社

エフ・コード子会社のマイクロウェブクリエイティブ、生成AIに企業情報を最適化するAIポータルサービス「LLPORT（エルポート）」を提供開始

株式会社エフ・コード 2026年7月1日 11時10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」）の連結子会社である株式会社マイクロウェブクリエイティブ（本社：東京都千代田区、代表取締役：高田 志郎、以下「マイクロウェブクリエイティブ」）は、生成AIに自社情報を正しく引用・推奨されやすくするAI最適化型企業ポータルサービス「LLPORT（エルポート）」を2026年7月1日より提供開始したことを発表いたします。



■質疑：検索行動が「ググる」から「AIに聞く」へ

ChatGPTやGoogleのAIによる回答、Perplexity等のAI検索の普及により、消費者やビジネスパーソンが情報を得る手段は、検索エンジンで「調べる」ことから、生成AIに「聞く」とへと急速に変化しています。これに伴い、AIが回答の根拠とする情報に自社が正しく掲載されているかどうか、新たな集客力の分かれ目となりつつあります。

一方で、多くの企業、とりわけ専任の担当者やリソースが限られる中小企業では、自社の情報が生成AIに読み取られやすい形で整理されておらず、AIに正しく引用・推奨されないという課題があります。マイクロウェブクリエイティブは、広告・SEOに続く新しい施策である「LLMO（大規模言語モデル最適化）」の領域で、この課題を解決するために本サービスを開発しました。

01 2026年12月期 第2四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 M&A・PMI・ガバナンス

04 AIに関する取り組み

05 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認できるか、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。私たちにご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あります。

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。

2026年6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SmartContact	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。