F-CODE

東証グロース9211

2026年12月期 第３四半期
決算説明資料

2026年11月13日

1 ｜2026年12月期 第3四半期 ハイライト

2 ｜2026年12月期 通期業績予想進捗

3 ｜事業概要・ビジネスモデル

4 ｜事業トピック

2026年12月期 第３四半期 ハイライト

売上収益126.2億円・営業利益25.3億円、ともに前年同期比約1.5倍と高成長を継続

通期予想に対し想定通り進捗。今後の継続的な成長に向け、事業・人材・AIへの投資も加速

売上収益（3Q累計）
126.2億円
前年同期比 150.3%

営業利益（3Q累計）
25.3億円
前年同期比 145.0%

売上収益 進捗率
87.1%
通期予想 145億円

営業利益 進捗率
76.9%
通期予想 33億円

事業　業種特化とAI需要の取り込みでソリューションを拡大

- 不動産業界に特化し、顧客数が約2.5倍に急拡大。提供ソリューションも拡大
- 旺盛なAI需要を取り込み、リスキリングを個人から法人・自治体へ拡大。AI最適化ポータル等の新サービスも展開
- 金融機関の開発も担う技術力と信頼性を活かし、セキュリティ需要に対応

財務　投資と安全性を両立

- 確定しているのれんは、直近EBITDA水準で約3.2年で回収見込
- 実質自己資本比率36.3%で財務安全性を担保

2026年12月期 第３四半期 決算サマリー

売上収益126.2億円（前年同期比約1.5倍）、営業利益25.3億円（同約1.5倍）売上・利益ともに継続的な高成長を実現

単位：百万円

	FY25 3Q実績	FY26 3Q実績	前年同期比
売上収益	8,402	12,628	150.3%
営業利益	1,750	2,538	145.0%
税引前利益	1,619	2,265	139.9%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	995	1,287	129.3%

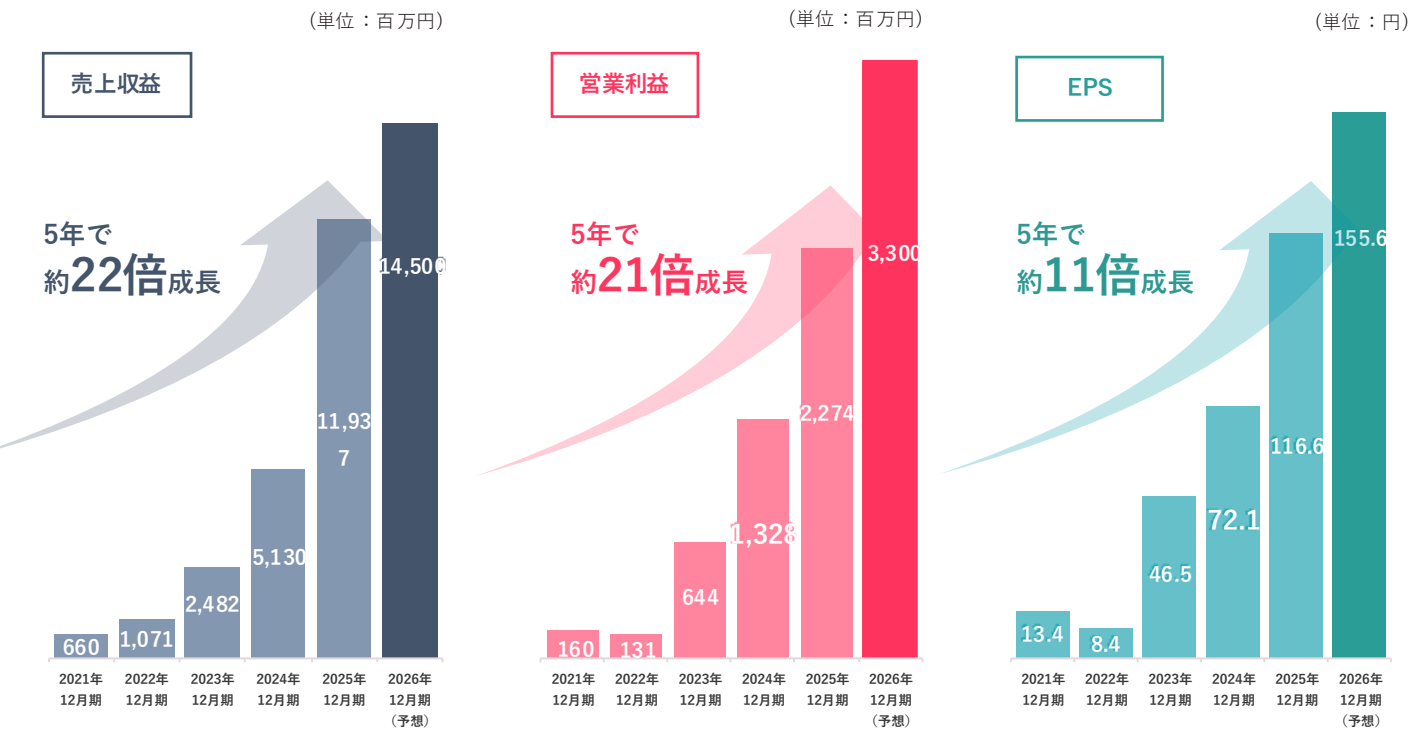
※2026年12月期第３四半期累計期間において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

2 2026年12月期 通期業績予想・進捗

2026年12月期 通期業績予想（再掲）

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



※ 2021年12月期は日本基準。EPSは株式分割（2024年4月、1：2）を遡及反映。暫定的な会計処理の確定内容を反映。詳細は決算説明資料本編参照

2026年12月期 通期業績予想 進捗（３Q）

売上収益87.1%・営業利益76.9%と、通期予想に対し順調に進捗
先行投資を継続しながら、想定通りの進捗を確保
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

	FY26 通期業績予想	FY26 ３Q実績	進捗率
売上収益	14,500	12,628	87.1%
営業利益	3,300	2,538	76.9%
税引前利益	3,000	2,265	75.5%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,900	1,287	67.8%

3 事業概要・ビジネスモデル

当社グループ事業領域

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

- 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

F-CODE / SAKIYOMI / CRAFT / BINKS / BUZZ / ZEROTUS / ディトラ / Real us / VST / ROOMBOX / En place

F-CODE Group

MICROWAVE CREATIVE / SpinFlow / RAGNA ROCK / AI ONE / JiTT / Ciel Zero / SmartContact

- 生成AIエンジニアリング
- システム・アプリ開発
- AIリスキリング
- 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

AI・Technology

3 事業概要・ビジネスモデル

主なクライアント様事例

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

当社グループの概要

グループ全体	創業	役員・従業員
19社	21期目	約900名

沿革　デジタルマーケティングを祖業に、周辺DX領域へ事業を拡大

2006	2013	2021	2022～23	2024～
デジタル戦略のコンサルティング企業として創業	フォーム最適化SaaSを提供開始	東証グロース市場へ上場	マーケティング領域のM&Aを拡大	AI・テクノロジー領域のM&Aを拡大

ロールアップM&Aで事業領域を拡大

M&A実績	マーケティング領域	AI・テクノロジー領域
27件	9件	18件

※2026年9月末時点の情報（役員・従業員数は臨時従業員数を含む）。M&A件数は株式取得等の件数で、別途事業譲渡5件

4 事業トピック

事業トピック｜今四半期の取り組み

業種特化とAI需要の取り込みで、グループのソリューションを広げる

1
不動産 × グループソリューション

不動産業界に特化し、顧客数が約2.5倍に急拡大

Marketing & School

2
AI需要・リスキリング需要

AIリスキリングを個人から法人・自治体へ拡大

M&S／AI・Tech

3
金融・決済 × セキュリティ

金融機関の開発も担う技術力でセキュリティ需要に対応

AI・Technology

業種 × ソリューション × AIで、顧客の経営課題全体へ

事業トピック①｜不動産 × グループソリューション

不動産業界に特化し、顧客数が約2.5倍に急拡大
提供ソリューションも集客からAI実装まで拡大

集客
LTVマーケティングの知見で集客を強化

採用
パッケージ化しやすい採用領域を支援

開発
業務システム等の開発を支援

AI実装
AIエンジニアが現場で実装・定着まで支援

グループイン前

マーケ・制作支援

不動産会社向けのデジタルマーケティング中心

グループ連携後

顧客数 約2.5倍

集客 / 採用 / 開発 / AI実装

1社あたりの取引領域も拡大し、顧客の経営課題全体に入り込む

業界特化（垂直型）で、顧客の経営課題全体へ支援を広げる

※ 株式会社Roombox（2026年5月グループイン）及びグループ会社の取り組み。顧客数はグループイン前との比較

4 事業トピック

事業トピック②｜AI需要を個人から法人・自治体へ

AI活用スキルの需要を捉え、法人のAX支援・自治体の人材育成へ広げる

個人

AIを使って成果を出せる人材へ

Web制作・デザイン・マーケ・SNS・EC × AIの実践講座を、グループのスクール事業で展開

累計受講者数 **4万名超**

法人

法人のAX支援へ展開

生成AI研修からAI実装、AI検索の最適化まで、企業のAI活用を一気通貫で支援

AI研修・リスキリング	AIによる業務改革	AI検索の最適化支援
1,000名以上	10社以上	800社以上

自治体

地域のDX・AI人材育成

広島県世羅町で「世羅町DXハッカソン」を開催（2026年9月）。町内事業者のWebサイト・SNS等を制作・納品

事業者・受講生・町の「三方よし」
全国の自治体への展開を構想

事業トピック③｜金融・決済 × セキュリティ

金融・決済領域で培った開発力を活かし、セキュリティ需要に対応

高まる需要

AIの普及で攻撃が高度化し、中小企業でも対策需要が拡大

金融機関の開発も担う技術力

上場金融機関のシステム開発にも参画

「作る側」の視点

開発・運用の現場を知る立場から実効性ある対策を提案

提供サービス：無料相談・診断を入口に、開発・運用支援までワンストップ

1. **無料相談・診断**
   現状のリスクを把握
2. **疑似攻撃テスト**
   攻撃者の視点で検証
3. **対策実施**
   開発・改修で実装
4. **継続支援**
   運用を通じて支援

**金融機関の開発も担う技術力と信頼性を持つエンジニアチームで、
セキュリティ需要に応える**