2026年12月期 第３四半期 決算説明資料

株式会社エフ・コード ｜ 東証グロース9211

2026.11.13

2026年12月期 第３四半期 決算ハイライト

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）	営業利益（3Q累計）	売上収益 進捗率	営業利益 進捗率
126.2億円	25.3億円	87.1%	76.9%
前年同期比 150.3%	前年同期比 145.0%	通期予想 145億円	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

※ 進捗率は2026年12月期通期業績予想（売上収益14,500百万円、営業利益3,300百万円）に対する比率。実質自己資本比率の算定方法は「財務」参照

目次

01 2026年12月期 第３四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 事業トピック

04 財務

05 FAQ・Appendix

業績ハイライト｜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

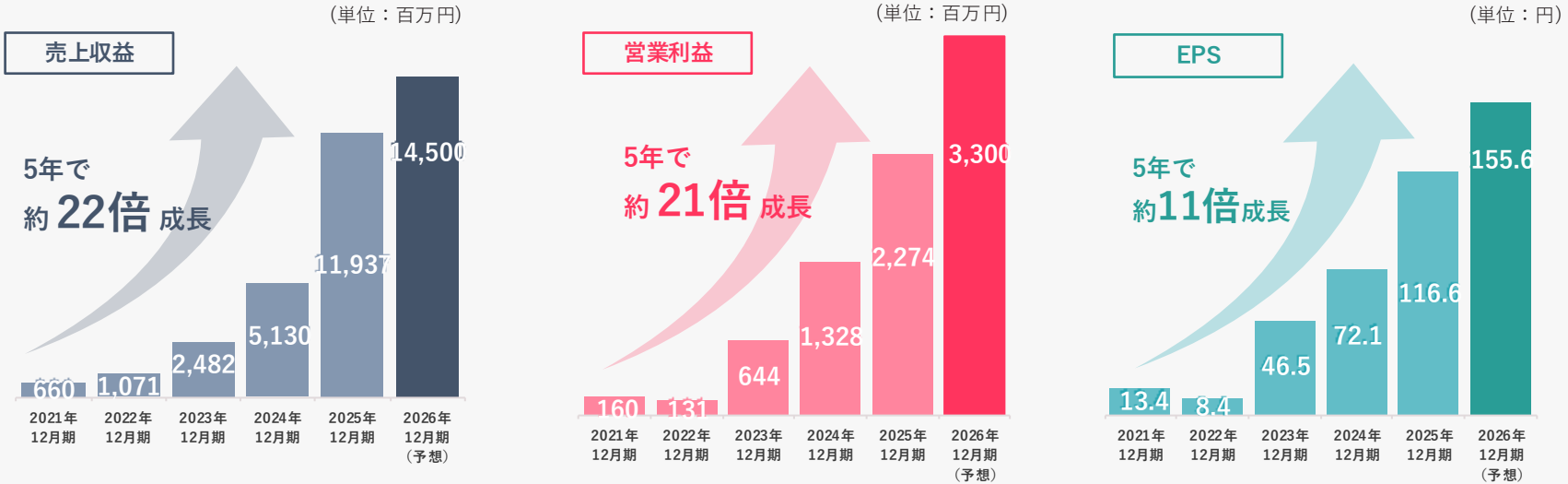
	2025年12月期 第３四半期実績	2026年12月期 第３四半期実績	前年同期比
売上収益	8,402	12,628	150.3%
営業利益	1,750	2,538	145.0%
税引前利益	1,619	2,265	139.9%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	995	1,287	129.3%

※ 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。

再掲 2026年12月期　通期業績予想｜売上収益、営業利益及びEPSの推移

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・2026年12月期第１四半期・第３四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～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。
※ 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遡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３四半期時点）

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

	2026年12月期 通期業績予想	2026年12月期 第３四半期実績	３Q時点 進捗率	（参考） 前年同期比
売上収益	14,500	12,628	87.1%	150.3%
営業利益	3,300	2,538	76.9%	145.0%
税引前利益	3,000	2,265	75.5%	139.9%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,900	1,287	67.8%	129.3%

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1.8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	2,877	100.0%	4,050	100.0%	140.8%
Marketing & School領域	1,960	68.1%	2,400	59.3%	122.4%
AI・Technology領域	917	31.9%	1,650	40.7%	179.9%
共通費用 ※2	▲602	--	▲750	--	124.5%

※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　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。

2026年12月期　通期業績予想進捗（第３四半期時点）｜事業領域別

売上収益87.1%・事業利益75.9%と、通期予想に対し順調に進捗
AI・Technology領域でAI関連プロダクトへの先行投資を継続しながら、想定通りの進捗を確保
Marketing & School領域が事業利益を牽引

単位：百万円

	2026年度予想	構成比	2026年度３Q進捗	構成比	３Q時点進捗
売上収益	14,500	100.0%	12,628	100.0%	87.1%
Marketing & School領域	7,820	53.9%	6,682	52.9%	85.5%
AI・Technology領域	6,680	46.1%	5,946	47.1%	89.0%
事業利益　※1	4,050	100.0%	3,072	100.0%	75.9%
Marketing & School領域	2,400	59.3%	1,852	60.3%	77.2%
AI・Technology領域	1,650	40.7%	1,219	39.7%	73.9%
共通費用　※2	▲750	--	▲533	--	71.2%

※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、㈱AI ONEの取り扱いをMarketing & School領域からAI・Technology領域へ変更しております（2026年12月期の実績は変更後の区分で記載）。

目次

01 2026年12月期 第３四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 事業トピック

04 財務

05 FAQ・Appendix

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
設立年月日	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９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 槙吾	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	役員・従業員	創業
19社	約900名	21期目

※　時期を明記していない内容は、2026年9月末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

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



※別途事業譲渡5件

デジタルコンサルティング

マーケティング領域 SaaS 提供

マーケティング支援

AI・テクノロジーによるDX支援

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 槙吾

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、スリープロ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、リクループグループに入社、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

F-CODE Group

AI・Technology

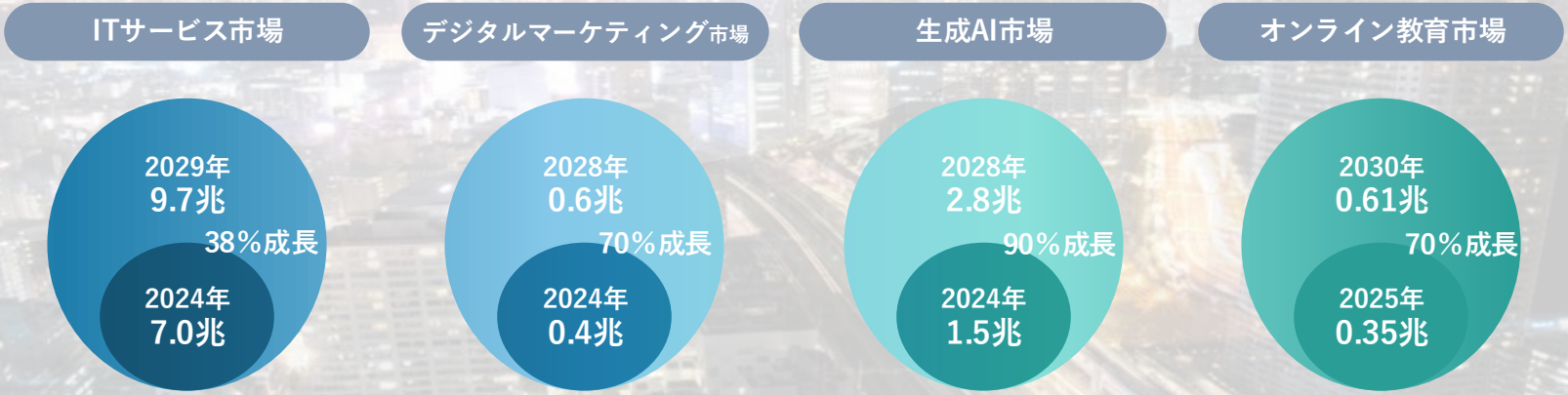
企業のDX化・高度デジタル化に向けて、AI・テクノロジー領域で質の高いサービスを提供してまいります

- 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

当社グループ事業の属する市場

規模が大きく、高い成長が見込まれる市場で事業を展開

エフ・コードグループの事業が属する市場



出典：IDC Japan㈱「国内ITサービス市場 支出額予測：2024年～2029年」／㈱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」／㈱富士キメラ総研「2025　生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」／㈱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

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３四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 事業トピック

04 財務

05 FAQ・Appendix

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。集客からAI実装までグループで一括支援

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。AI最適化ポータル等のAI関連サービスも展開

Marketing & School／AI・Technology

3



金融・決済 × セキュリティ

金融機関の開発も担う技術力と信頼性を活かし、セキュリティ支援を開始

AI・Technology

業種 × ソリューション × AIで、顧客の経営課題全体へ支援を広げる

※ 各トピックの詳細は次頁以降。領域は事業領域別業績の区分

事業トピック①｜不動産：業種特化 × グループソリューションで拡大

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集客からAI実装まで拡大



グループ連携による支援範囲の拡大

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

顧客数は約2.5倍に増加し、1社あたりの取引領域も拡大
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

事業トピック②｜AI需要を捉え、個人から法人・自治体へ展開

AI活用スキルの需要を捉え、個人の学びから**法人のAX支援・自治体の人材育成**へ広げる

各領域 × AI で 講座・サービスを拡充	Web制作 × AI	デザイン × AI	マーケティング × AI	SNS運用 × AI	EC構築 × AI

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
- グループ7社がスクール事業を展開
- 受講生・卒業生が法人・自治体支援の担い手にも

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

法人向けAI研修・リスキリング支援	1,000名以上
AIエンジニアリングによる業務改革	10社以上
AI検索の最適化支援（AIポータル掲載）	800社以上

自治体

地域のDX・AI人材育成

- 広島県世羅町で1泊2日の「世羅町DXハッカソン」を開催（2026年9月）
- 町内事業者・団体のWebサイト・LINE・Instagram等を制作・納品
- 納品後もスマホで運用できるテンプレートやAIプロンプトを提供

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

生成AIの普及でサイバー攻撃が高度化。AI活用に伴う情報管理リスクも拡大し、中小企業を含め対策需要が高まる

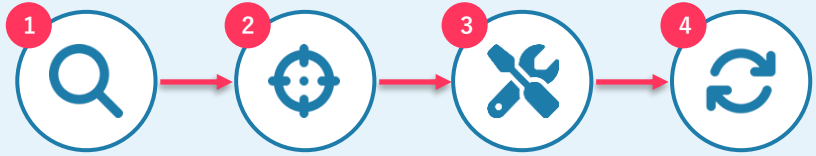
強み：金融機関の開発も担う技術力

上場金融機関のシステム開発にも参画。高い安全性・信頼性が求められる領域を担うエンジニアチーム

「作る側」の視点

開発・運用の現場を知る立場から、実効性のある対策を提案

提供サービス：診断から運用支援まで一貫対応



1 無料相談・診断	2 疑似攻撃テスト	3 対策実施	4 継続支援
現状のリスクを把握	攻撃者の視点で脆弱性を検証	開発・改修で対策を実装	運用を通じて継続的に支援

無料相談・診断を入口に、開発・運用支援までワンストップ

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

目次

01 2026年12月期 第３四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 事業トピック

04 財務

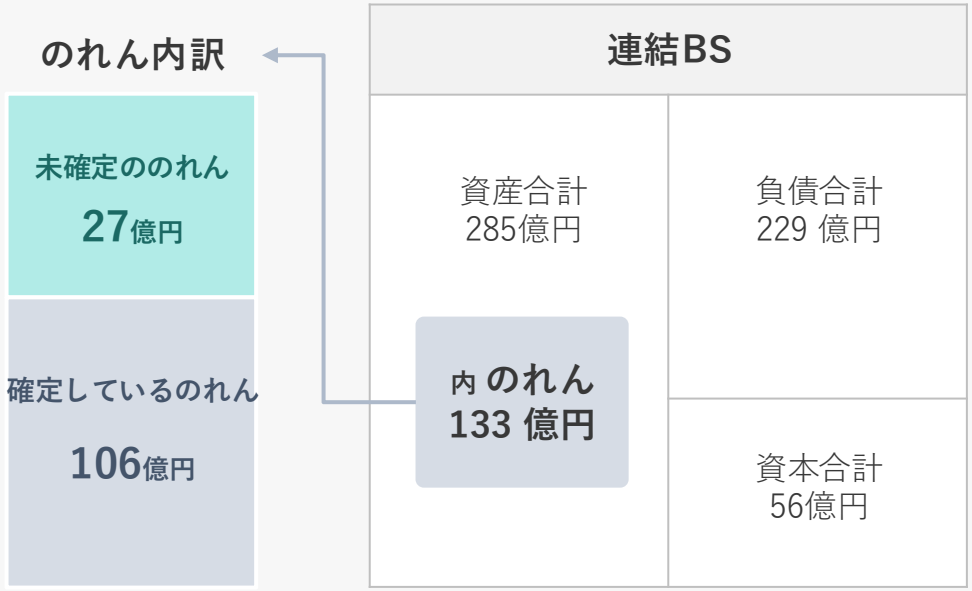
05 FAQ・Appendix

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”は全体の約8割、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)

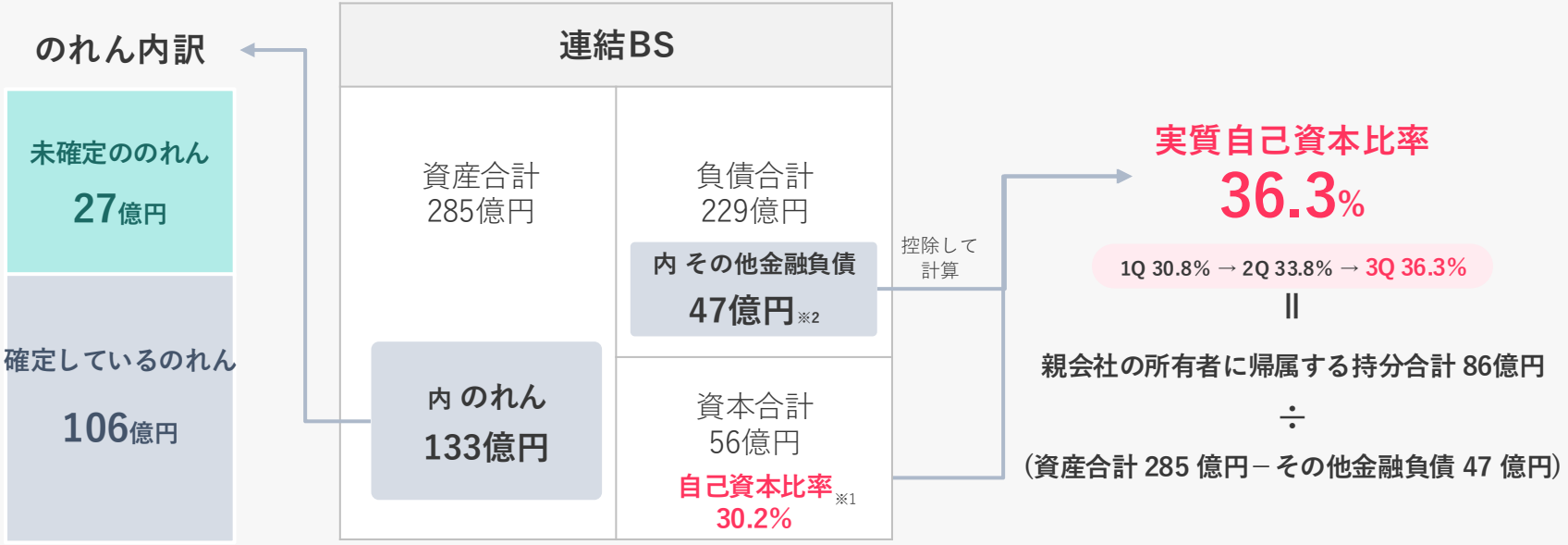
M&Aを実行した際に確定
直近EBITDA水準約33億円に対し
約3.2年での回収見込



※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47億円を計上
当該の負債を除いた実質自己資本比率は30%を超え、四半期ごとに改善し財務安全性を担保

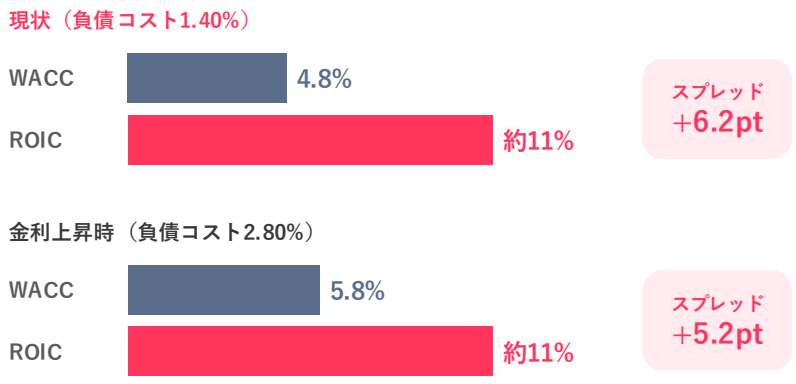


※1：決算短信と同じく、親会社所有者帰属持分比率（親会社の所有者に帰属する持分合計86億円÷資産合計285億円）を記載しております。
※2：その他金融負債は主に条件付対価（アーンアウト）及び非支配株主に係る売建プット・オプションであり、いずれも将来の業績に応じて支払額が変動いたします。未確定ののれん（27億円）との差額は主に売建プット・オプションによるもので、のれんではなく資本の控除として計上しております。

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、平均利率1.40%の長期・低金利での借入を実現
結果、資金調達コスト（WACC：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

資金調達コスト（WACC）と事業利回り（ROIC）



WACC 4.8% の算定（2025年12月期）

	コスト		ウェイト		
負債コスト	1.40%	×	75.1%	=	1.1%

平均利率＝支払利息1.4億円÷借入金平残99.7億円

	コスト		ウェイト		
資本コスト	15.0%	×	24.9%	=	3.7%

第三者機関調査

WACC 4.8% ＝ 1.1% ＋ 3.7%

金利が倍（2.80%）になってもWACC 5.8%・EVAスプレッド5.2%と一定の収益性を維持

※ 2025年12月期実績ベース。負債コストは支払利息（IFRS：償却原価で測定する金融負債）÷借入金 平残（期初72.8億円・期末126.6億円の平均）。資本コスト及びROICは第三者機関調査。EVAスプレッド＝ROIC－WACC

目次

01 2026年12月期 第３四半期業績実績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 事業トピック

04 財務

05 FAQ・Appendix

質問回答

業績・見通し

Q：前年同期比での成長の状況はいかがでしょうか

A：第３四半期累計の売上収益は前年同期比150.3%、営業利益は145.0%と、高い成長を継続しております。スクール事業を中心としたMarketing & School領域が堅調に推移したほか、AI・Technology領域も先行投資を続けながら売上収益を伸ばしております。第３四半期の会計期間単体で見ても、売上収益は前年同期比約139%、営業利益は約147%と増収増益を継続しております。

Q：売上収益は堅調に推移しているように見えますが、業績予想の上方修正は行わないのでしょうか。また、親会社の所有者に帰属する当期利益の進捗が鈍いのはなぜでしょうか

A：売上収益は進捗率87.1%と堅調に推移しており、営業利益も76.9%と想定通りに進捗しております。特に売上面では好調に推移していることから、今後の業績動向を踏まえ、修正が必要と判断した場合には速やかに開示いたします。親会社の所有者に帰属する当期利益は、今期M&Aした子会社が100%子会社ではないため、利益の一部が非支配株主に帰属しており、進捗がやや遅れております。4Qはグループ全体の利益に占める子会社利益の比率やグループ内取引の増加により改善する想定です。

Q：AI・Technology領域の先行投資の中身と、回収の見通しを教えてください

A：AIニーズの拡大に対応し、プロダクト開発・FDE支援（AIエンジニアによる企業へのAI実装支援）の体制構築や、その拡販に向けたマーケティングに先行投資を行っております。投資が先行して実を結びつつあるMarketing & School領域に対し、AI・Technology領域は回収に時間を要する段階です。投資と収益性のバランスをとりながら進めており、今期は現在の業績予想の範囲内で実行しております。

質問回答

財務

Q：のれんが大きく見えますが、減損リスクはないのでしょうか

A：のれんは「確定しているのれん」と「未確定ののれん」に分かれます。確定しているのれんはEBITDAに対する比率で管理しており、直近のEBITDA水準で約3年での回収を見込んでおります。未確定ののれんが確定するのは対象子会社の業績が大きく伸びた場合であり、その際はEBITDAも同程度に伸びているため、回収年数の水準は大きく変わらないと考えております。

Q：資本合計が減少し、非支配持分がマイナスになっているのはなぜでしょうか

A：一部の株式を取得した子会社について、非支配株主の保有株式を将来取得する契約（売建プット・オプション）があり、IFRSに基づき負債に計上し、非支配持分から控除しているためです。親会社の所有者に帰属する持分は、前期末の75億円から86億円に増加しております。

Q：借入への依存度が高いように見えますが、金利上昇の影響はいかがでしょうか

A：堅調な事業成長を背景に、平均利率1.40%と低金利での長期借入を実現しております。金利が倍になった場合でもWACCは5.8%にとどまり、事業利回り（ROIC約11%）がWACCを大きく上回る状態は変わらず、一定の収益性を維持できると考えております。

質問回答

M&A・グループ経営

Q：今後も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：M&Aは引き続き重要な成長戦略の柱です。対象は基本的に成長中の黒字企業であり、銀行借入による資金調達を中心に、財務の健全性を保ちながら継続してまいります。今後の投資領域の方向性は、期末決算時にお示しする予定です。

Q：グループ会社が増え、統制が取れなくなっていないでしょうか

A：M&A後も経営陣・従業員の方々に引き続きご参画いただき、各社の事業推進力を維持しております。経理・財務・法務等のコーポレート機能は当社が主導し、PMI／バリューアップチームも介入しながら、上場企業水準で適切に運営しております。

質問回答

戦略・株主還元

Q：生成AIの普及で、Web制作やスクール等の事業が代替されるリスクはないのでしょうか

A：生成AIの普及により、AIを使いこなして成果を出せる人材や、企業へのAI実装支援への需要はむしろ高まっていると考えております。当社グループは各領域×AIの実践講座、法人向け生成AI研修、AI最適化ポータル「LLPORT」など、AI需要を取り込むサービスを拡充しております。なお、SaaSサービスが利益に占める割合は1割未満です。

Q：株主還元や市場区分変更（プライム市場）の方針を教えてください

A：現状は、事業成長への投資を通じた企業価値の向上を優先し、株主の皆様のご期待にお応えしてまいりたいと考えております。自己株式の取得はこれまで複数回実施しており、今後も株価水準や資金需要等を踏まえ、適切に検討してまいります。プライム市場への移行については、基準への進捗を確認しながら、選択肢として継続して検討してまいります。

事業領域別四半期（累計）推移

第３四半期累計の売上収益は12,628百万円（前年同期比150.3%）、事業利益は3,072百万円。
Marketing & School領域が事業利益を牽引

	2025年度 1Q	2025年度 2Q	2025年度 3Q	2025年度 4Q	2026年度 1Q	2026年度 2Q	2026年度 3Q
売上収益	2,416	5,212	8,402	11,937	3,934	8,200	12,628
Marketing & School領域	1,459	2,993	4,881	7,103	2,106	4,347	6,682
AI・Technology領域	956	2,218	3,521	4,834	1,828	3,853	5,946
事業利益 ※1	680	1,404	2,158	2,877	968	2,008	3,072
Marketing & School領域	407	967	1,489	1,960	501	1,115	1,852
AI・Technology領域	273	437	668	917	467	893	1,219
共通費用 ※2	▲125	▲266	▲407	▲602	▲182	▲367	▲533

※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　決算発表時点では確定していない可能性のあるPPA（Purchase Price Allocation：取得原価の配分）の確定により、各数値に修正が入る可能性があります。
※4　事業実態を鑑み、㈱AI ONEの取り扱いをMarketing & School領域からAI・Technology領域へ変更しております（2026年12月期の数値は変更後の区分で記載）。
※5　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。

グループ会社一覧

2026年９月時点

No.	会社名	譲受年月	サービス区分	事業内容
1	㈱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	㈱SAKIYOMI	23/5	Marketing & School	SNSマーケティング支援／SNSスクール事業
3	CRAFT㈱	23/8	Marketing & School	広告運用・デジタルマーケティング支援
4	㈱BINKS	24/1	Marketing & School	データサイエンス・LTVマーケティング支援
5	㈱BUZZ	24/11	Marketing & School	Instagramコンサルティング・SNSスクール事業
6	㈱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	㈱デイトラ	25/7	Marketing & School	デジタルスキルスクール事業
8	㈱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	㈱ブイスト	25/8	Marketing & School	動画制作スクール事業
10	㈱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	㈱ONE	26/2	Marketing & School	コマーススクール事業
12	㈱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
13	㈱マイクロウェーブクリエイティブ	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
14	㈱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
15	ラグナロク㈱	24/4	AI・Technology	プロダクト開発支援・DX支援事業
16	㈱SpinFlow	24/11	AI・Technology	生成AI活用コンサルティング及び教育研修
17	㈱Ciel Zero	25/2	AI・Technology	ITコンサルティング・SES事業
18	㈱SmartContact	25/3	AI・Technology	セールス支援事業・AI導入支援
19	㈱AI ONE	26/2	AI・Technology	生成AIスクール事業

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

- SNSスキル：SAKIYOMI、BUZZ
- 汎用デジタルスキル：デイトラ、Real us、VST
- エンジニアリングスキル：Ciel Zero
- AIスキル：SpinFlow、AI ONE

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

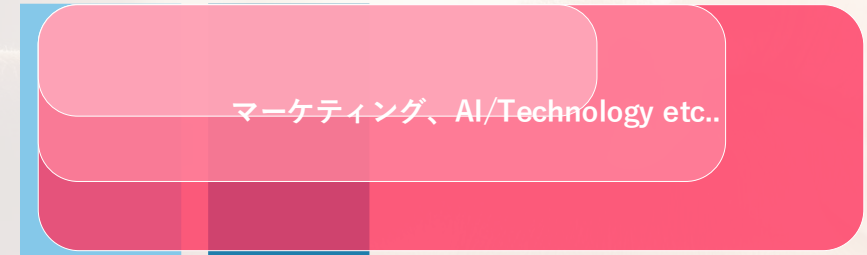
各社のマーケティング面、運営面での有効な施策・取組を共有、クロスセルも実施、**相互成長**に寄与

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



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

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

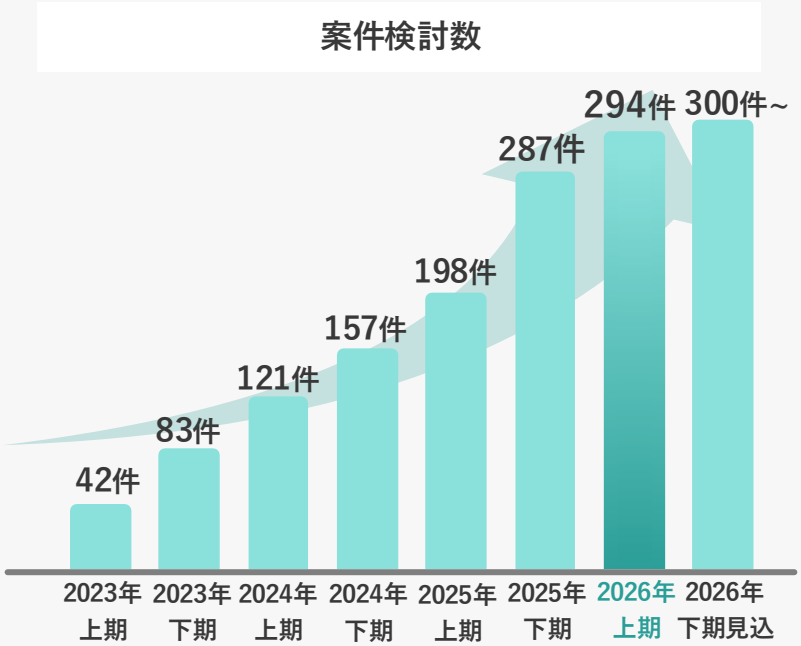
ロールアップを通じてスクール/教育業界への進出に成功。今回を契機に不動産業界へ、そして今後他業界においても支援事業・実業いずれも展開を企図

再掲

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

再掲

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



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

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）

再掲 グループ会社に対するガバナンス方針-2

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	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。
	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	
経営管理	遵守すべき法律・規則が特定／対応できていない	DD時から課題を抽出し、FC法務部門主体で解決
	決算プロセスが構築できていない	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
	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	全社で統一した決裁・稟議システムを導入
	グループ会社間で重複する事業を整理できていない	組織・事業再編をPMI専任部門主導で検討・推進
	事業継続に向けた人材採用・組織構築ができていない	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	ｻｰﾊﾞ等,ﾎﾞﾘｭｰﾑﾃﾞ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

再掲

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

FAQ・Appendix

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。

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、保証しておりません。