



2025年12月期 通期 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2026.2.13

— 2025年12月期 通期 決算ハイライト

事業

- 2025年12月期実績は、前四半期に**上方修正した業績予想**を超過し、**売上高119.3億円**（前期比約2.3倍）、**営業利益23.4億円**（前期比約1.8倍）にて着地
- 2026年12月期業績予想 **営業利益33億円**、直近発表したAI One社の取得や今後のM&A影響を加味せず、既存事業の成長主体で40%成長を想定

M&A バリュー アップ

- 2025年12月期におけるM&Aは、**計6件・総投資額38億円**を実行。**営業利益の積上げ**は（通期換算で）**6.7億円**。進行期である2026年12月期1Qにおいても、**本日までに計3件・総投資額15億円のM&A**を実行
- **M&Aした事業が年次50%程度の力強い成長**。引き続き、PMI/VU（バリューアップ）チームによる経営改革を実施、新規M&Aも継続

財務

- 2025年12月期期末時点で年間累計70億円以上を調達。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

01 2025年12月期 通期業績実績

02 2026年12月期 通期業績予想

03 M&A・財務・成長モデル

04 事業概要・ビジネスモデル

05 中期経営計画（再掲）

06 質問回答・リスクと対応方針



— 通期業績ハイライト | 2025年12月期 通期 決算サマリー

売上収益**119.3億円**（前期比約**2.3倍**） / 営業利益 **23.4億円**（同約**1.8倍**）に増加
前回発表した上方修正を超えて過去最高を達成し、売上・利益ともに**継続的な高成長**
を実現。将来に向け、2025年12月期下期に事業・人材・AIに投資を実行済

単位：百万円

	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期業績予想 （上方修正後）	2025年12月期 通期実績	前期比	業績予想比 （上方修正後）
売上収益	5,130	11,500	11,937	232.7%	103.8%
営業利益	1,328	2,300	2,344	176.4%	101.9%
税引前利益	1,219	2,100	2,115	173.5%	100.7%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	838	1,300	1,451	173.2%	111.7%

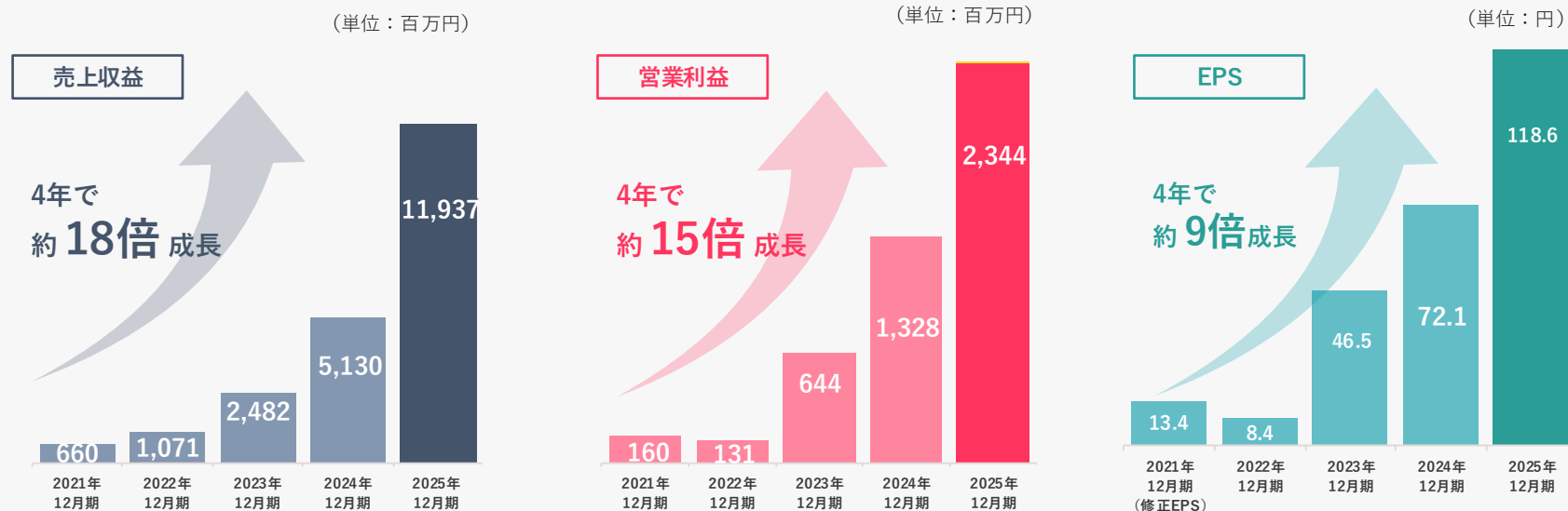
過去最高

— 2025年12月期 通期実績 | 売上収益、営業利益及び1株当たり利益（EPS）の推移



上場後4年間で約**18倍**の売上成長・約**15倍**の営業利益成長・約**9倍**のEPS成長を実現した

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遡及的に反映させた前提で計算・記載しております。



— 2025年12月期 通期業績 | 事業領域別 前期実績対比

Marketing領域の事業利益が約**1.5倍**、AI・Technology領域の事業利益が約**2.5倍**に成長
Marketing領域では安定成長及び利益獲得、AI・Technology領域での大幅成長を実現

単位：百万円

	2024年度 実績	構成比	2025年度 実績	構成比	前期比
売上収益	5,130	100.0%	11,937	100.0%	232.7%
Marketing領域	3,951	77.0%	7,103	59.5%	179.8%
AI・Technology領域	1,179	23.0%	4,834	40.5%	409.8%
事業利益 ※1	1,732	100.0%	2,996	100.0%	173.0%
Marketing領域	1,321	76.2%	1,986	66.7%	150.4% 
AI・Technology領域	411	23.7%	1,010	33.2%	245.5% 
共通費用 ※2	▲403	--	▲652	--	161.6%

※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



— 2025年12月期 通期業績 | 事業領域別 業績予想対比

Marketing領域およびAI・Technology領域いずれも概ね上方修正後の業績予想通りの着地

Marketing領域が収益、AI・Technology領域が利益を牽引

利益超過見込みだったため、4Qに事業投資を実施

単位：百万円

	2025年12月期 業績予想 (上方修正後)	構成比	2025年12月期 実績	構成比	業績予想比 (上方修正後)
売上収益	11,500	100.0%	11,937	100.0%	103.8%
Marketing領域	6,680	58.1%	7,103	59.5%	106.4%
AI・Technology領域	4,820	41.9%	4,834	40.5%	100.3%
事業利益 ※1	2,950	100.0%	2,996	100.0%	101.6%
Marketing領域	2,050	69.5%	1,986	66.7%	96.9%
AI・Technology領域	900	30.5%	1,010	33.2%	112.3%
共通費用 ※2	▲650	--	▲652	--	100.6%

※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

01 2025年12月期 通期業績実績

02 2026年12月期 通期業績予想

03 M&A・財務・成長モデル

04 事業概要・ビジネスモデル

05 中期経営計画（再掲）

06 質問回答・リスクと対応方針



— 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+40.8%

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、26年2月10日発表・2月24日株式譲渡予定のAI ONE社の業績及び今後実行する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	2,344	3,300	+40.8%
税引前利益	2,115	3,000	+41.8%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,451	1,900	+30.9%

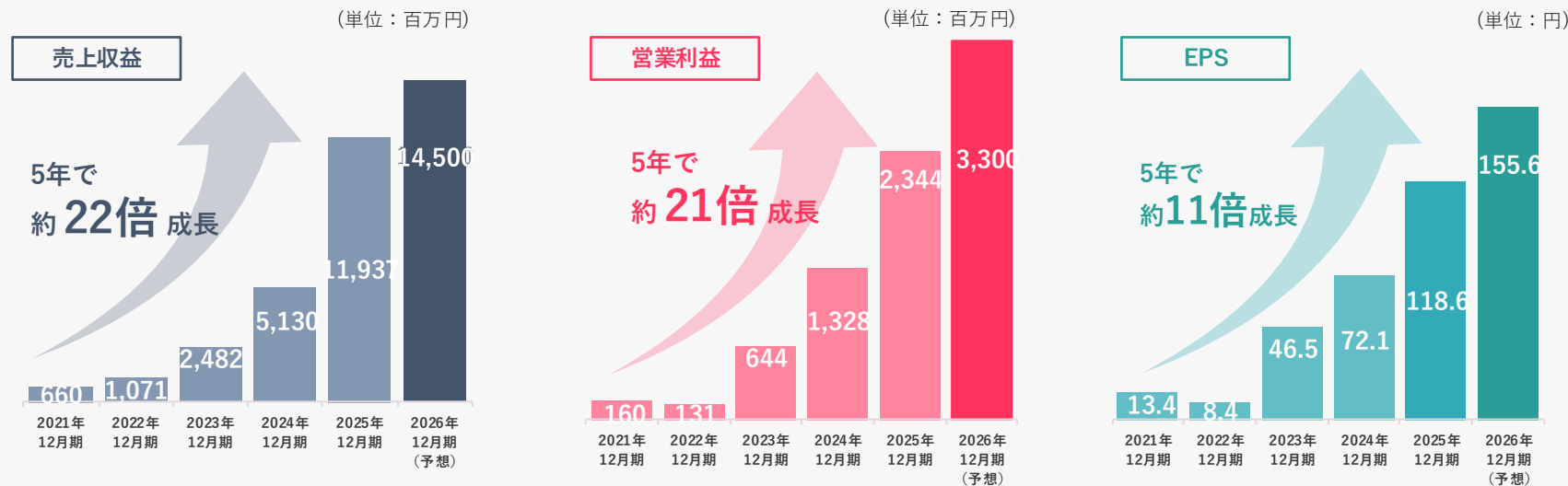
※AI ONE社株式取得による当社連結業績への影響につきましては、AI関連スクール事業の強化及び法人向け DX 支援事業との連携拡大を通じて、中長期的な収益機会の拡大に寄与するものと見込んでおります。一方で、当該影響につきましては、取得後の事業運営の状況を一定期間見極める必要があることから今回開示の2026年12月期 通期業績予想には織り込んでおりません。なお、今後、事業の進捗等により当社連結業績に重要な影響が生じると判断した場合には、適切に開示してまいります。



— 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遡及的に反映させた前提で計算・記載しております。



— 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%	125.6%
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	2,996	100.0%	4,050	100.0%	121.5%
Marketing&School領域	1,986	66.7%	2,400	59.3%	120.8%
AI・Technology領域	1,010	33.2%	1,650	40.7%	163.3%
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S mart 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 | 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



01 2025年12月期 通期業績実績

02 2026年12月期 通期業績予想

03 M&A・財務・成長モデル

04 事業概要・ビジネスモデル

05 中期経営計画（再掲）

06 質問回答・リスクと対応方針

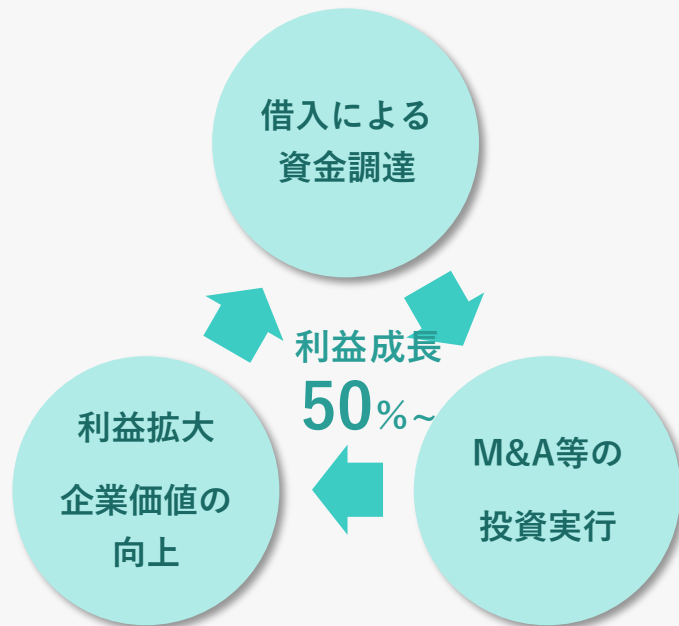
— 調達・投資・成長サイクル

上場後3年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

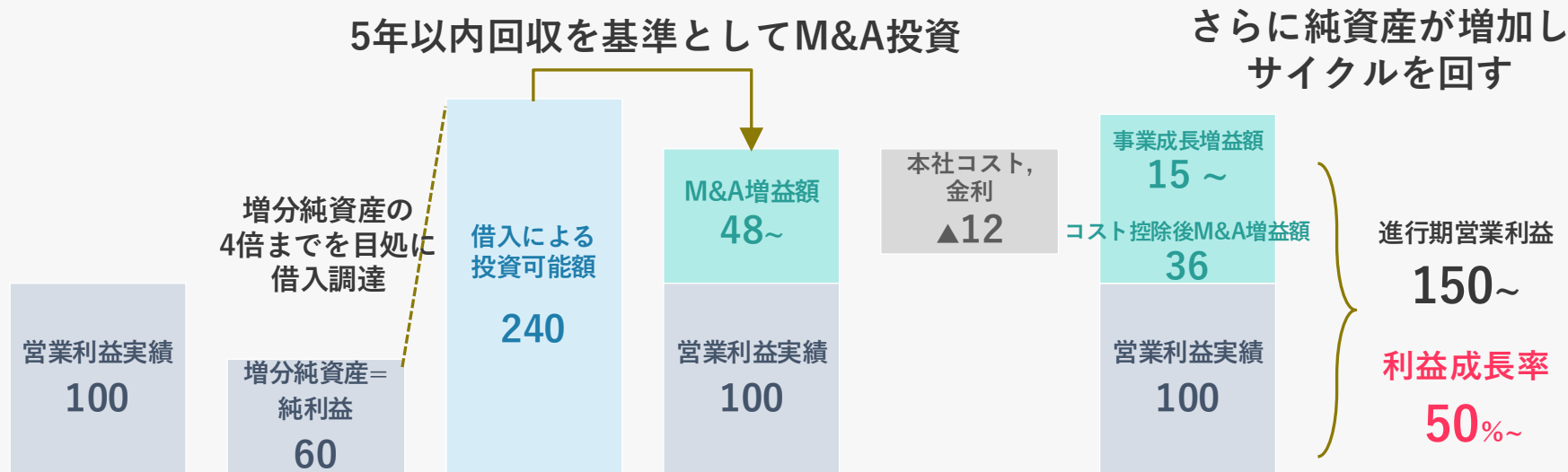


FY2025以降の調達・投資のサイクル



— 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



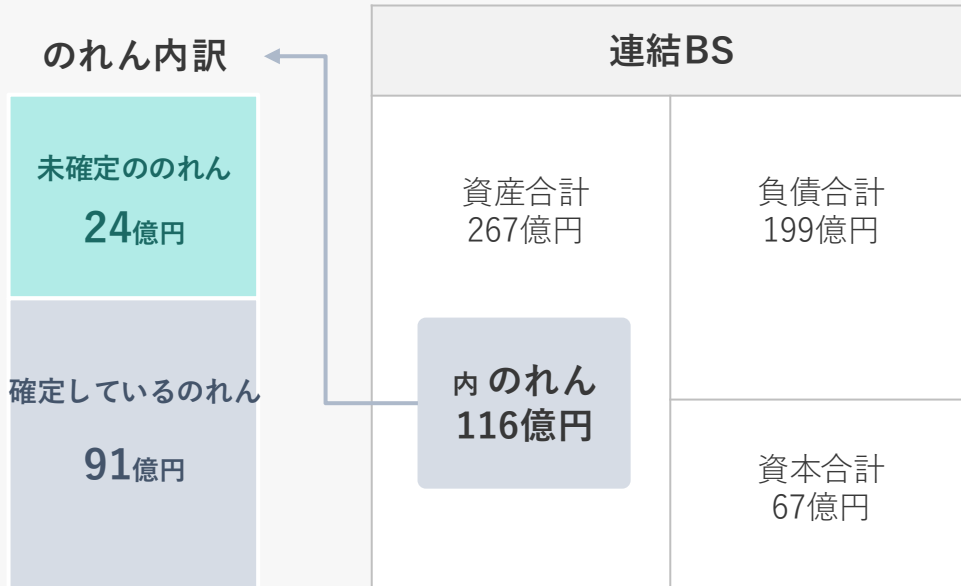
本項記載の数値は、金額表記ではなく指数表記となります。

— 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80%、直近EBITDA水準で約2.7年以内での回収
 見込となっており、安全性を十分確保できている状態
 回収期間（約2.7年）は、買収済み事業が大きく成長し、前回報告時（FY25- 3 Q；約3.5年）より圧縮

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
 来期予想の年間EBITDA水準約33億円に対し
 約2.7年での回収見込

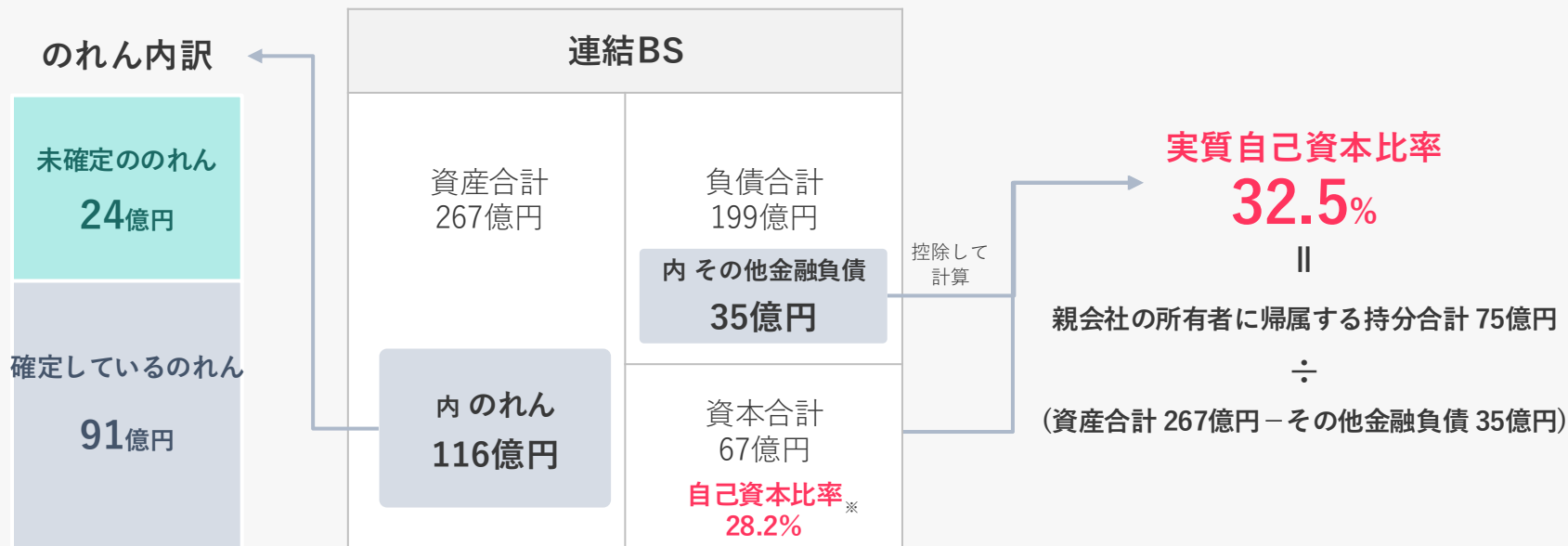


※1：M&Aの契約上、一定の基準を超えて業績が伸びた場合にのみ追加の譲渡対価が発生する取り決めとなっており、IFRS会計上はその未確定の見積もり支払金額ものれんとして計上されることになります。

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35億円を計上
 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
実質自己資本比率（32.5%）は前回報告時（FY25-3Q；30.2%）よりも改善



具体的には親会社の所有者に帰属する持分合計75億円を資産合計264億円で除した比率を記載しております。

— 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

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%

- 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

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%

— 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）

— 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

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

— 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

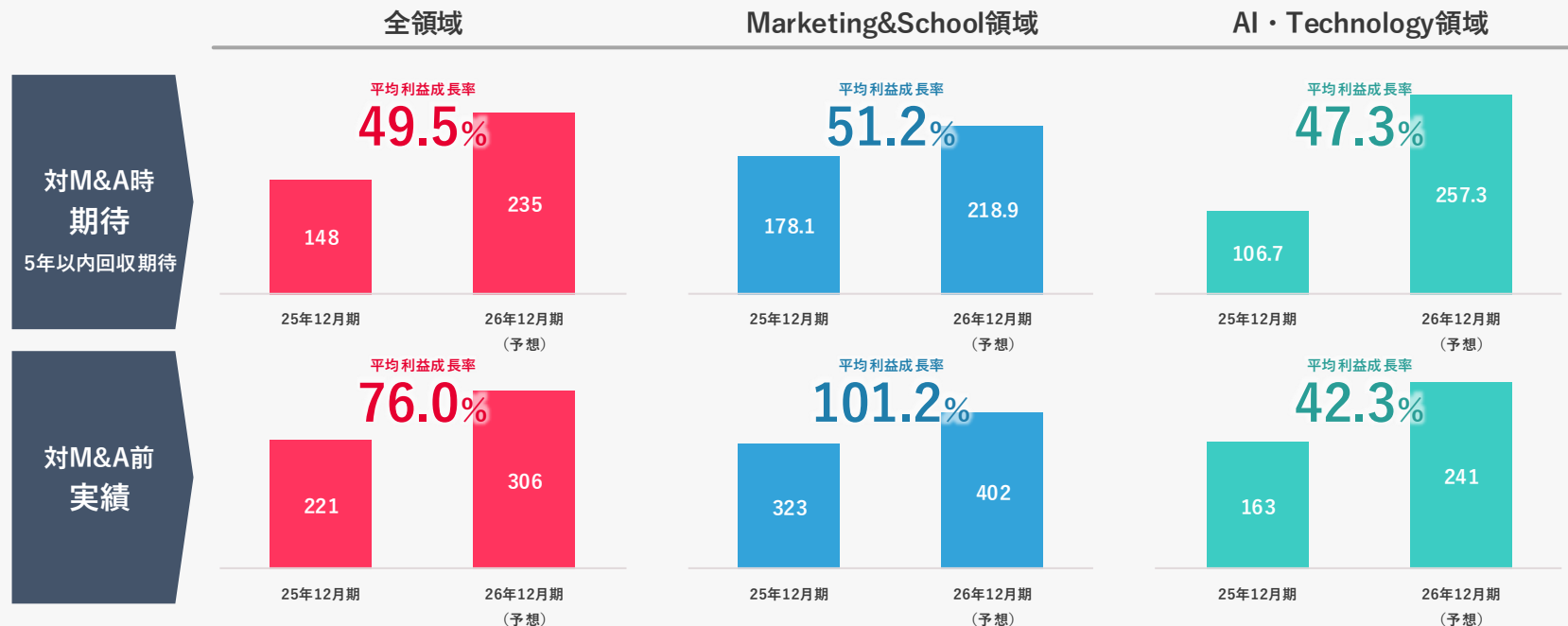
売上 アップ 側面	クロスセル	新規・既存顧客向けにグループ(Gr)内サービスを提案
	統合営業	各社顧客を分析、ポテンシャルある顧客に共同提案
	販路共有	販売パートナー等の既存チャネルにGr内商材を流通
	共同商材開発	特定Gr同士のサービスをかけ合わせ新規商材開発中
経営 効率化 側面	共同購買	サーバ等、ボリュームディスカウントが効くものはGrで購買1本化
	バックオフィス統合	小規模Gr会社においては経営管理機能を共通化
	Gr内代替(費用削減)	Gr外に発注していたものをGr内で対応
カルチャー マッチ 側面	Gr代表会議	四半期毎に代表が集まり、短期・中長期の共有、協議
	Gr内IR	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

既存事業の進捗 | M&A後の事業成長（領域ごとの平均利益成長率）

M&A後の事業投資・バリューアップ施策・シナジー創出が奏功し、M&A時期待に対して、

年次50%程度の大きな利益成長。M&A前実績に対してはさらに大きく伸長

（グラフ内数値は、M&A時期待利益・M&A前利益実績をそれぞれ100とした場合の指数表記）



※各社個別のM&A時期及びM&A時期待営業利益から、2026年度業績予想をふまえた利益成長率に該当します。

年度により領域ごとの社数は異なります。25年12月期期末時点でMarketing&School 8社、AI・Technology 6社になります。



— 既存事業の進捗 | 各社進捗の評価 (指数による利益成長の記載)

8割が期待を大きく超過した成長、または期待通り収益を創出。
残り2割についても早期に投資回収すべく支援を加速

Gr各社	基準 指数	FY25 実績	評価	FY26 予想	評価
A社	100	338	大きく成長	416	大きく成長
B社	100	518	大きく成長	400	大きく成長
C社	100	326	大きく成長	400	大きく成長
D社	100	226	大きく成長	343	大きく成長
E社	100	228	大きく成長	340	大きく成長
F社	100	207	大きく成長	257	大きく成長
G社	100	167	大きく成長	180	大きく成長
H社	100	171	大きく成長	178	大きく成長
I社	100	97	期待通り	109	期待通り
J社	100	91	期待通り	98	期待通り
K社	100	-26	投資段階	462	大きく成長
L社	100	46	投資段階	50	投資段階
M社	100	10	投資段階	42	投資段階
N社	100	44	投資段階	23	投資段階

25年実績 **大きく成長8社／期待通り2社／投資段階4社**

26年予想 **大きく成長9社／期待通り2社／投資段階3社**

大きく成長／期待通り

加入直後から事業成長及びバリューアップ施策が奏功、
超過収益から事業投資を継続

投資段階

加入直後から事業投資を実行。K社は大きく利益回収段階へ。他3社についても早期に投資回収段階に入れるよう経営支援を加速

※買収時の期待営利を基準指数100と設定し、FY25実績、FY26の保守計画による予想をもとに評価。

それぞれの実績ないし予想が、111以上を「大きく成長」／90～110を「期待通り」／90未満を「これから回収」と定義

— 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

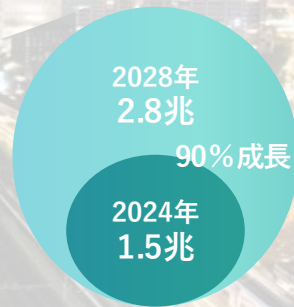
ITサービス市場



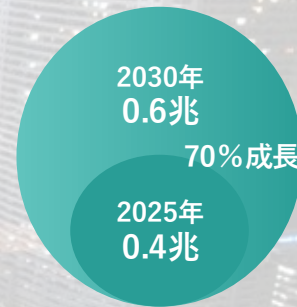
デジタルマーケティング市場



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

— 水平型と垂直型の二軸でロールアップM&Aを継続

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していく“垂直展開”の二軸でロールアップを継続

水平型の展開

垂直型の展開



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

業界に**特化**して**深掘り**

- ・業界内で成長性高い企業が集まりシナジー創出

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。今後、他業界への垂直展開も実施。ソリューションの水平展開も継続

— 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

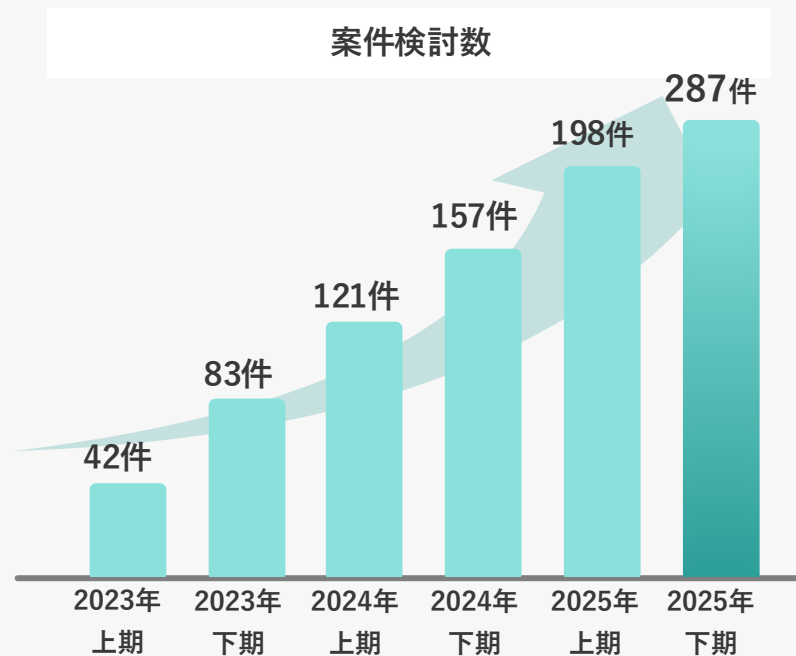
法人向けの
受託事業の拡大

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22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...」

208 回視聴・6 日前

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...

1963 回視聴・2 週間前

IRチャンネル



M&A広報チャンネル



AIに特化したtoCのスクール事業を展開、累計5,000人以上が受講

譲渡対価 約12億円（取得比率75%）、**想定年間営業利益 約2.8億円～、
想定投資回収期間 約5年**を想定

（AI Oneグループ全体での想定売上約15億円～、**想定営業利益約4.9億円～**）

グループ内で**スクール/教育事業**を展開するSAKIYOMI社、BUZZ社、Real us社、
デイトラ社、ブイスト社等との**シナジー**により、さらなる事業成長を企図

従来展開している**スクール/教育領域の垂直展開**がさらに**加速**、引き続き、
ソリューションの水平展開と合わせて、教育領域においても垂直展開も推進

— AI One社 株式取得に関する取引の概要



案件概要

取得対象会社名：株式会社AI ONE（以下、AI社）
事業内容：AIスクール運営事業
譲渡予定日：2026年2月予定
スキーム：株式取得
取得価格：約12億円（取得比率75%）※1

年間 業績見込み

（なお、記載は年間見込み
のため当期業績への寄与は
10ヶ月程度分を想定）

AI ONEグループ全体

売上高 約15.0億円～ / 営業利益 約4.9億円～

AI社は連結子会社を有する企業グループとして事業を展開しておりますが、当該子会社の75%株式の取得対価と概ね同程度の負債10.5億円程度を有しております。このため、AI社グループ全体の企業価値、すなわちAI社の企業価値とAI社が保有する当該子会社の企業価値を合算した金額は、概ね30億円となります。

※1：本件株式の取得価額はAI社の正常収益ベースでの調整後年間営業利益（約2.8億円～）に対して概ね5年程度の回収期間を設定し、買収時点における純資産額等を加味した想定企業価値を基礎として算出し、当社が取得する持分比率を乗じた金額を基準に決定しております。ここでいう調整後年間営業利益は、直近のAI社単体の経営成績を基礎に、蓋然性の高い事業成長、削減可能なコスト及び今後追加的に発生が見込まれる費用等を保守的に反映し、正常収益ベースで算定しております。

01 2025年12月期 通期業績実績

02 2026年12月期 通期業績予想

03 M&A・財務・成長モデル

04 事業概要・ビジネスモデル

05 中期経営計画（再掲）

06 質問回答・リスクと対応方針



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	57,521千円（2025年12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) 今村元太
	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 平井隆仁	取締役(社外・監査等委員) 加藤 扶美子
	取締役 衣笠 模吾	



グループ全体



16社

役員・従業員



約850名

創業



20 期目

※ 時期を明記していない内容は、2026年2月13日時点の情報になります

— 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

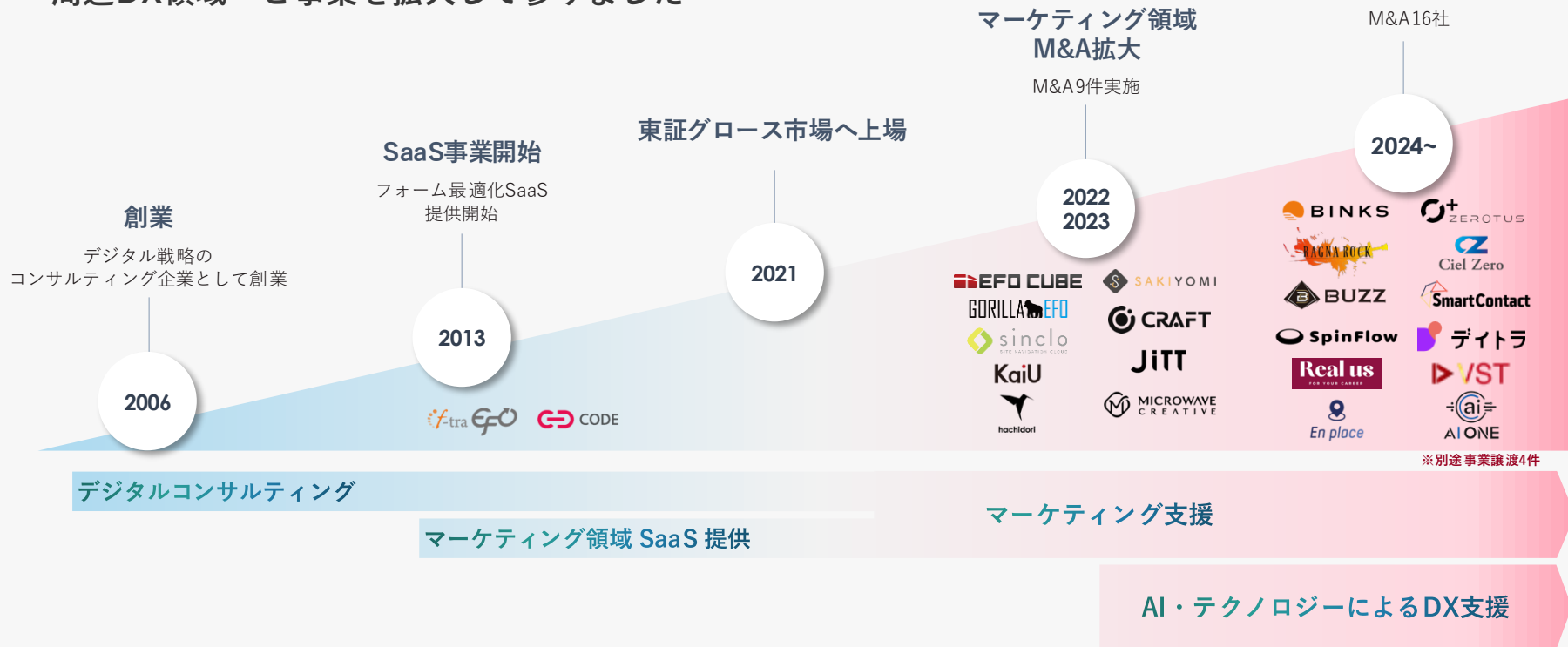


Connect, Delight



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
平井 隆仁

日本政策金融公庫入庫。創業ファイナンスへ従事した後、スタートアップの事業責任者を経て博報堂 DY デジタルへ。大手EC等のマーケティングを統括。2020 年エフ・コードへ参画、2021年現職就任。



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。

— 監査等委員



社外取締役
今村 元太

公認会計士・税理士

2006年 株式会社春木家総本店取締役就任。
2010年 有限責任監査法人トーマツ入所。
2017年 当社常勤監査役就任。
2018年 今村元太公認会計士・税理士事務所開設。
2022年 株式会社情報戦略テクノロジー監査役就任
2024年 現職就任
2025年コンパスみらい税理士法人 社員就任



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を設立。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



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

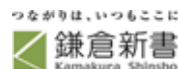
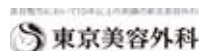
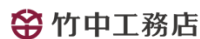
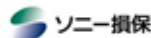




— お客様 ※一部抜粋

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



昨年度ローンチした生成AIツール
提供2,000ID突破、現在も月々数百ID増加中、AX支援を加速



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



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



Webアプリ開発コース受講
エンジニア
こたさん (@Kota10317)



未経験からエンジニアへ。将来の不安が
解消されました！

プログラミングを学習後半年でエンジニアとして転職
しました。実務を通してどんどん成長できるため、
「どこでも生きていける」という自信がついて将来へ
の不安が解消されました！



Web制作コース受講
Webディレクター
ゆーきさん (@yukiweb77777)



未経験からWeb制作を学び、半年でWeb
ディレクターに！

メンターのサポートで、安心して学習を進められまし
た。答えへのヒントや自分で調べる時間を与えてくれ
る指導方針で、実務でも役立つ『自走力』が身につい
たと実感しています！

毎月数百名以上が新規受講

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



を経て、Web制作会社への就職・在宅ワークを実現で
きました！



でも助かりました。



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進行

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**300**ID以上を獲得、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
圧倒的なマーケティング力



Realus社のスクールコンテンツの集客
をBUZZにて実施。広告施策やインフ
ルエンサー施策を展開し、2ヶ月間で
400万円以上のクロスセルを実現



高品質な女性向け
スクールコンテンツ

上場企業・大手企業
中心の豊富な実績



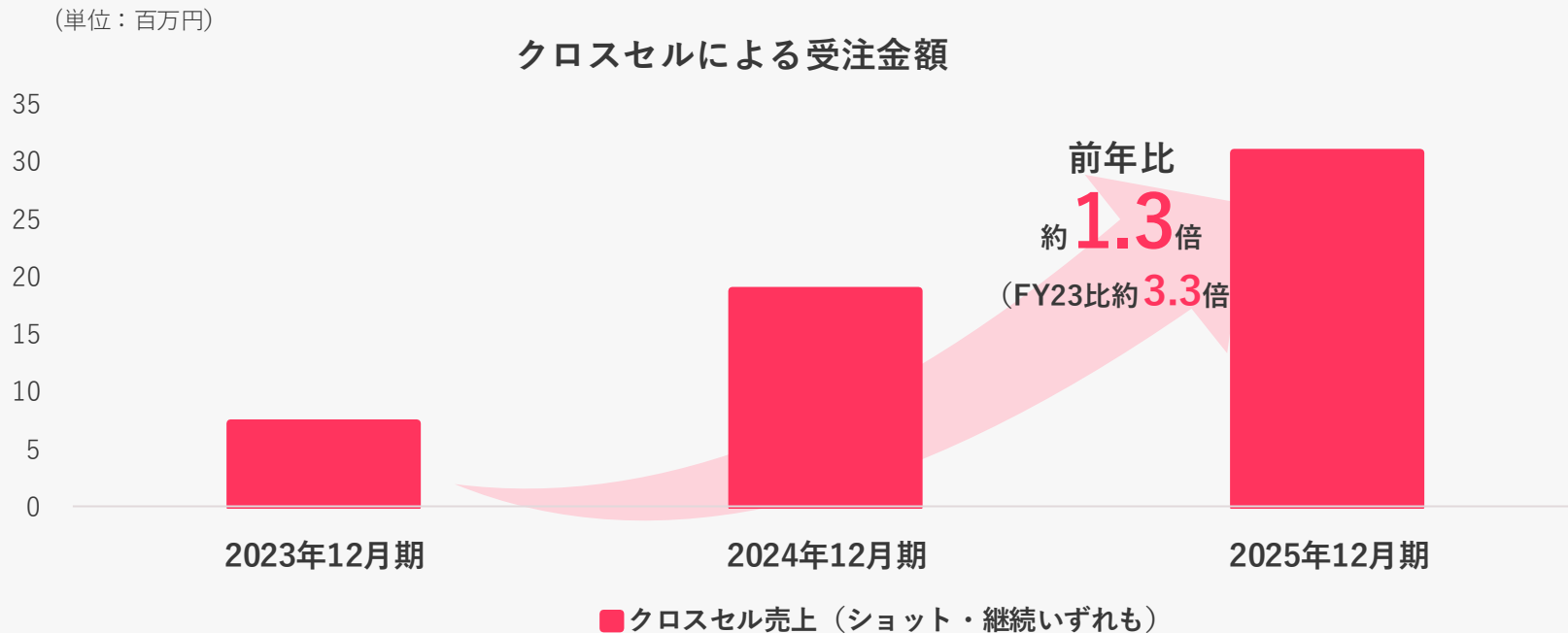
MWC社の顧客企業に対し、Cielzeroに
よるシステム開発支援を提案、
1,000万円以上の案件を獲得



エンジニア**600**名以上の
大きな開発キャパシティ

— グループとしてご提供価値の拡大

グループ内のクロスセルによる売上も年次ごとに増加、前年比で約1.3倍に伸長



プロダクトの新機能リリース

既存プロダクトの新機能実装により、さらなる機会創出と満足度向上に寄与

LINE抽選キャンペーン機能搭載

hachidori

LINEマーケティング支援ツール「hachidori」において新機能『抽選キャンペーン機能』リリースのお知らせ

株式会社エフ・コード 2025年11月6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、LINEマーケティング支援ツール「hachidori」において、新機能『抽選キャンペーン機能』をリリースしたことをお知らせいたします。



※画像は開発段階でのイメージとなります

■新機能『抽選キャンペーン機能』について
本機能は、LINE公式アカウントを活用した施策の一つとして、ユーザーがその場で抽選キャンペーンに参加できる仕組みを提供する新機能です。
当選確率や当選数を自由に設定できるほか、「1等」「2等」などの等級設定にも対応しています。メッセージ配信やシナリオ内のアクション、QRコードなど、LINE上のさまざまな導線から抽選キャンペーンの応募受付が可能です。

チャットボット、AIによる 一括ヒアリング機能搭載

sinclo

チャットボット型WEB接客ツール「sinclo」AI活用により、一括ヒアリング機能をアップデート

株式会社エフ・コード 2025年12月8日 14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、チャットボット型WEB接客ツール「sinclo」において、『一括ヒアリング』機能をアップデートしたことをお知らせいたします。



■一括ヒアリング機能について
『一括ヒアリング』機能とは、ユーザーの連絡先情報をご入力いただく際、メールアドレスなどをコピー＆ペーストしていただくことで、会社名・お名前・メールアドレスなどの必要項目を自動で判別し、効率的にヒアリングできる機能です。

LMS（学習管理システム）に ゲーミフィケーション機能搭載

デイトラ社

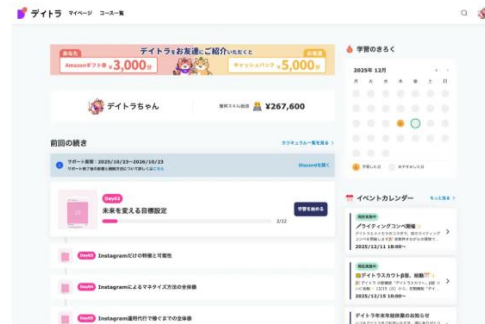
エフ・コード子会社のデイトラ LMS（学習管理システム）のUI/UX刷新およびゲーミフィケーション機能実装に関するお知らせ

株式会社エフ・コード 2025年12月24日 18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）の連結子会社である株式会社デイトラ（本社：東京都豊島区、代表取締役社長：大滝 昇平、以下「デイトラ」）は、同社が運営するWebスキル特化型オンラインスクールにおいて、受講生向け学習管理システム（LMS）のUI/UXの大幅刷新およびゲーミフィケーション要素を取り入れた新機能の実装を実施いたしましたので、お知らせいたします。

本施策は、EdTech領域における重要な課題である学習継続率（完了率）の向上を目的としており、学習の習慣化を促す行動心理学的アプローチをプロダクト設計に取り入れたものです。



実績リリース

クライアント様へのサービスご提供実績も増加、今後も積極的に公開

FPC社様へのSaaS提供

FCODE社

ペット保険事業を展開する株式会社F P C、WEB接客及び離脱防止ツール「KaiU」を導入

株式会社エフ・コード 2025年11月12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、以下「当社」）は、ペット保険事業を展開する株式会社F P C（本社：広島県福山市、代表取締役社長：中西 巖、以下「F P C」）が、WEB接客及び離脱防止ツール「KaiU」をサイト（<https://www.fpc-pet.co.jp/>）に導入したことをお知らせします。



■導入の背景

F P Cでは、Webサイトを通じてより多くのお客様にペット保険の魅力を伝え、資料請求や申込の促進を図る中で、サイト訪問者の離脱率や情報到達率の改善を課題としており、サイト上の離脱防止や回遊促進を目的に、WEB接客及び離脱防止ツール「KaiU」の導入に至りました。

■「KaiU」について

WebサイトのCVRやROIの向上が見込めるツールです。「KaiU」を導入したWebサイトでは、来訪者の訪問回数や訪問ページ等の閲覧履歴や行動情報をもとにユーザーごとにWebサイト内の体験を最適化することが可能です。当社は「KaiU」の提供と運用の支援も行うことで、企業のマーケティングの工数削減やROI向上にお役立ちできます。

「KaiU」サービスサイト：<https://kaiu.jp/>

タックルベリー社様へのSaaS提供

FCODE社

釣具専門店「@タックルベリー」やECサイト「@ベリーネット」「TBオークション」の運営を行う株式会社タックルベリー-WEB接客及び離脱防止ツール「KaiU」を導入

株式会社エフ・コード 2025年11月14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、以下「当社」）は、釣具専門店「@タックルベリー」や通販サイト「@ベリーネット」を運営する株式会社タックルベリー（本社：神奈川県藤沢市、代表取締役：藤本 伸也、以下「タックルベリー社」）が、WEB接客及び離脱防止ツール「KaiU」を「@ベリーネット」公式サイト（<https://b-net.tackleberry.co.jp/>）に導入したことをお知らせします。



■導入の背景

新品・中古品の釣具専門WEBショップ「@ベリーネット」を運営するタックルベリー社では、自社ECサイトにおける回遊率向上と販促強化を重点課題としていました。新品・中古品・アウトレット品・オークションといった豊富な商品を扱う中で、多様な販売形態に対応しつつ、ユーザー1人ひとりの関心にあわせた商品提案や、ページ間の回遊促進の仕組みが求められていました。

こうした課題を解決するため、WEB接客プラットフォーム「KaiU」を導入。ユーザーの閲覧行動やサイト内コンテキストに応じて、最適な位置にタイミング良くバナーやポップアップを表示し、各カテゴリーへの誘導やキャンペーン訴求を強化することで、サイト全体の回遊性と購買意欲の向上を図っています。

今後も、KaiUを活用したセグメント別の訴求やキャンペーン展開を通じて、より快適で魅力的な購買体験の提供を目指してまいります。

01 2025年12月期 通期業績実績

02 2026年12月期 通期業績予想

03 M&A・財務・成長モデル

04 事業概要・ビジネスモデル

05 中期経営計画（再掲）

06 質問回答・リスクと対応方針

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~

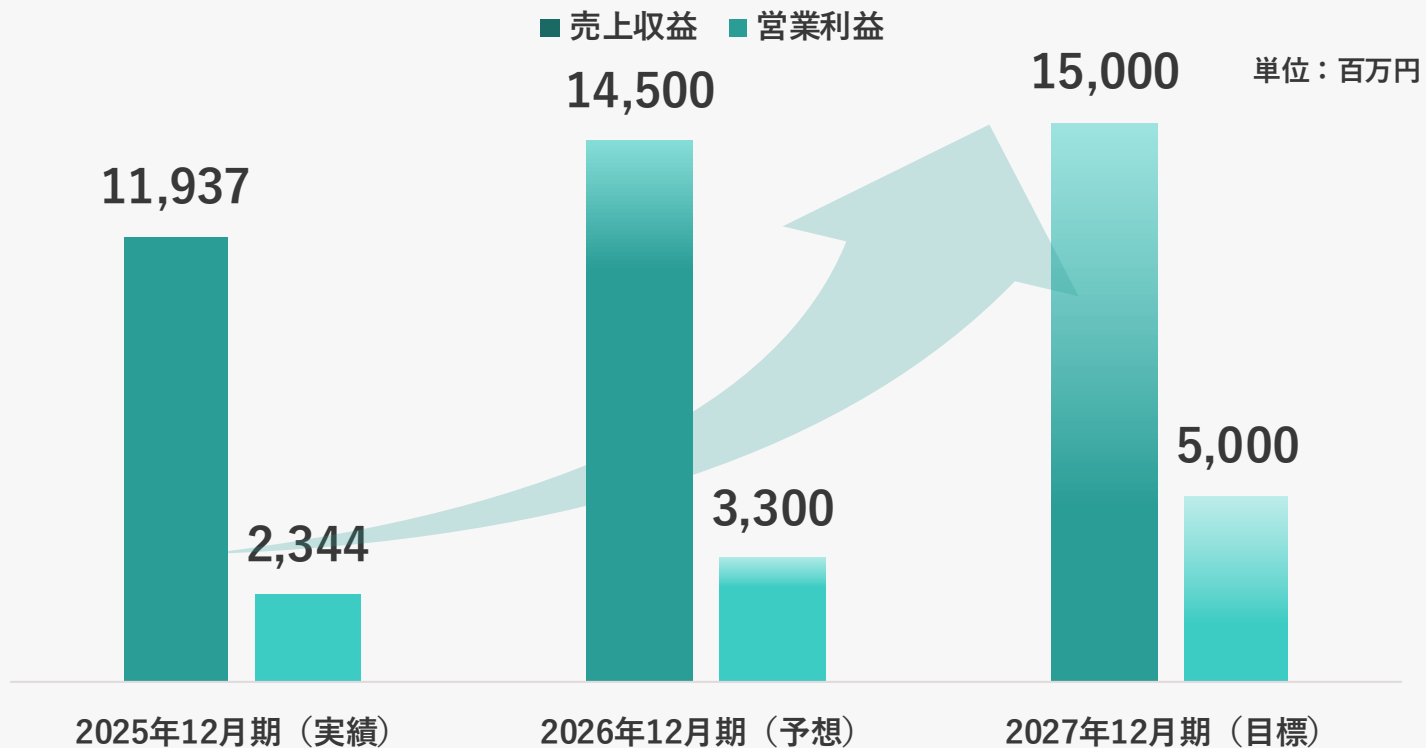
営業利益 CAGR50%以上の継続

(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



01 2025年12月期 通期業績実績

02 2026年12月期 通期業績予想

03 M&A・財務・成長モデル

04 事業概要・ビジネスモデル

05 中期経営計画（再掲）

06 質問回答・リスクと対応方針

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、のれんが大きくなりますが、どのように考えれば良いでしょうか

A：P15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



(2025年12月末日時点)

会社名	譲受年月	サービス区分	事業内容
(株)エフ・コード		marketing	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
(株)SAKIYOMI	23/5	marketing	SNSマーケティング支援
CRAFT(株)	23/8	marketing	広告運用・デジタルマーケティング支援
(株)BINKS	24/1	marketing	データサイエンス／LTVマーケティング支援
(株)BUZZ	24/11	marketing	インフルエンサーマーケティング／Instagramコンサルティング
(株)ゼロタス	25/1	marketing	データコンサルティング／デジタルマーケティング
(株)SmartContract	25/3	marketing	BtoBコールセンター事業
(株)デイトラ	25/7	marketing	デジタルスキルのオンラインスクール事業
(株)Real us	25/8	marketing	インフルエンサーのビジネス支援事業
(株)ブイスト	25/8	marketing	動画制作オンラインスクール事業
(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
(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
ラグナロク(株)	24/4	AI・Technology	プロダクト開発／企業活動のDX化支援
(株)Ciel Zero	25/2	AI・Technology	IT関連一括請負
(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

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（1）

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があると認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスク

主要なリスクへの対応策

発生可能性/影響度

技術革新について

当社グループが事業展開しているDX市場及びマーケティングテクノロジー関連市場では、技術革新が行われておりそのスピードが速いことから、技術革新に応じたサービスの拡充及び事業戦略の修正等も迅速に行う必要があると考えております。

そのため、予期しない技術革新等があった場合、それに伴いシステム開発費用が発生する可能性があります。また、適時に対応ができない場合、当社グループの技術的優位性やサービス競争力が低下し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは新たな技術に係る情報の収集、知見の獲得、顧客ニーズに適時に応えることができる情報アセット・技術力を保有するとともに、提供サービスの改良・改善及び新サービス開発に活用し、技術革新に対応可能な開発人員の確保を強化してまいります。

小
中

競争環境について

当社グループの事業が属するマーケティングテクノロジー関連分野においては、市場が急拡大を遂げた背景から歴史が比較的浅く、ニーズが拡大していくに伴って、戦略コンサルティング企業、大手広告代理店、SIベンダー等が同領域に参入するなど、競争環境は激化しております。

また、参入企業が増加する一方で技術の進歩が目覚しく技術革新による競争力を有した競合他社の出現によって当社グループの将来の競争力が低下する可能性があります。今後、当社グループのサービスが十分な差別化や機能向上等ができなかった場合やさらなる新規参入により競争が激化した場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

めまぐるしく変化する生活者の消費行動と、その変化への対応を経営課題として企業が日々葛藤する中、デジタルマーケティング領域の市場において企業がかかえる課題とそのソリューションの在り方も形を変えていくものと考えられます。それらに対応すべく、当社としても最先端のデジタルメディア情報の収集体制とこれまでの顧客成功事例集約を図り、新たな質の高いサービスへ発展させていくことに注力していきます。

中
中

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（2）

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があると認識する主要なリスクです。
その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスク

主要なリスクへの対応策

発生可能性/影響度

優秀な人材の確保・育成について

当社グループの主要な事業・サービスの要となっているのは人材であり、各種サービスの品質向上、新たなサービスの企画・開発のためには、優秀な人材の採用・育成と定着が欠かせないものとなっております。
しかしながら、人材獲得競争の激化により、優秀な人材の獲得が事業の拡大スピードに追い付かず事業運営が非効率なものとなった場合や在職する人材の離職が生じた場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

必要な人材を確保するため十分な採用予算を確保し、優秀な人材獲得のための採用方法の展開に加えて、当社グループの事業戦略と連携した教育内容による人材育成体制の確立により、継続性と安定性を備えた組織体制の構築を進めてまいります。

中
中

情報管理について

当社グループがサービスを提供する事業活動のデジタル化の領域においては、クライアントの機密情報や個人情報を取得することから、秘密保持契約等によって守秘義務を負っております。
厳重な情報管理の徹底及び従業員への守秘義務の徹底をしておりますが、何らかの理由によりこれらの機密情報や個人情報が外部に漏洩した場合、当社グループの信用失墜等によって、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

クライアントの機密情報及び個人情報について厳格な管理体制を構築し、情報の取扱い等に関する規程類の整備・充実や従業員等への周知・徹底を図るなど、情報セキュリティを強化しております。

小
大

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（3）

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があると認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスク

主要なリスクへの対応策

発生可能性/影響度

M&Aに関するリスク

当社グループは、事業の成長による企業価値の向上を目的とし、既存事業とのシナジー効果が期待できる場合や市場における優位性の獲得が見込める場合は、必要に応じてM&Aを実施しております。

M&Aの実施においては、市場動向や顧客のニーズ、相手先企業の業績、財政状況及びM&Aに伴うリスク分析結果等を考慮し進めるように努めております。

しかしながら、事前の調査・検討にもかかわらず、買収後の市場環境や競争環境の著しい変化が生じる、事業上若しくは戦略上の問題又は相手先企業との関係の変化等によりトップラインの成長やサービス間の相互補完、双方の顧客への既存及び獲得サービスの提供等、当初想定していた事業のシナジー効果等が得られない、買収後の事業の維持及び統合につき想定以上のコストが生じる等、買収後に想定外のリスクが顕在化する場合には、期待した投資のリターンが得られない可能性があり、これらに起因して当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは、新たな事業機会を見出すための専門組織としてアライアンス推進部を設置しており、また、新規案件の開始に際してはアライアンス推進部・管理部門・事業部門が連携し、また必要に応じて外部専門家を活用して十分な調査及び検討を行うことで想定外の損失の発生を回避するように取り組んでおります。

M&A対象企業との契約においては、対象企業の基準となる営業利益を設定し、当社グループ参画後に当該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しております。これによりM&Aにおける当社グループのリスクを最小化し、更なる業績向上に向けたインセンティブを対象会社と当社グループで共有できる契約形態にしております。

小
大

— 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、保証しておりません。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2027年2月を予定しております。