



東証グロース9211

**2025年12月期 第1四半期
決算説明資料**

2025年5月15日

- 
- 1 | 第1四半期ハイライト
 - 2 | 2025年12月期 第1四半期業績
 - 3 | 事業概要・ビジネスモデル
 - 4 | M&A投資について
 - 5 | 中期経営計画（再掲）

2025年12月期 第1四半期 サマリー

業績面は売上収益 24.1億円(前期比約2.3倍)、営業利益5.7億円(同約1.8倍)
収益・利益ともに過去最高、継続的な高成長を実現
事業・M&A・財務それぞれの領域で下記の進捗

事業

生成AI統合利用のAIプロダクトをリリース (SpinFlow社)
共同でエンジニア向けスクール展開 (BUZZ社、Ciel Zero社)
「SNSサミット2025」を共同開催 (SAKIYOMI社、BUZZ社)

M&A

ゼロタス社・CielZero社・Smart Contact社をM&A
3社合計 約3.6億円分の営業利益積み上げを想定※
※3社の通年営業利益想定。今期計上金額は各社の取り込み時期により変動

財務

当期2回の自己株式取得を実施中
金融機関との関係性および資金の調達状況も良好

自己株式取得取引の概要

当期2回の自己株式取得を実行中、合計200,000株(約1.6%分)を取得予定
今後も当社財務状況やマーケット環境を注視し、機動的な実行を検討

	1回目：実績 (2025/3/25開示)	2回目：予定 (2025/4/2開示)	2回目：4/30時点進捗 (2025/5/7開示)
取得株式の総数	40,000株	160,000株 (上限)	90,800株
株式の取得価額総額	約69百万円	約400百万円 (上限)	約153百万円
取得期間	2025年3月14日～ 2025年3月24日 (完了)	2025年4月3日～ 2025年5月30日 (予定)	2025年4月3日～ 2025年4月30日 (経過)

2025年12月期 1Q 決算サマリー

売上収益 24.1億円(前期比約2.3倍)、営業利益5.7億円(同約1.8倍)
収益・利益ともに過去最高、継続的な高成長を実現

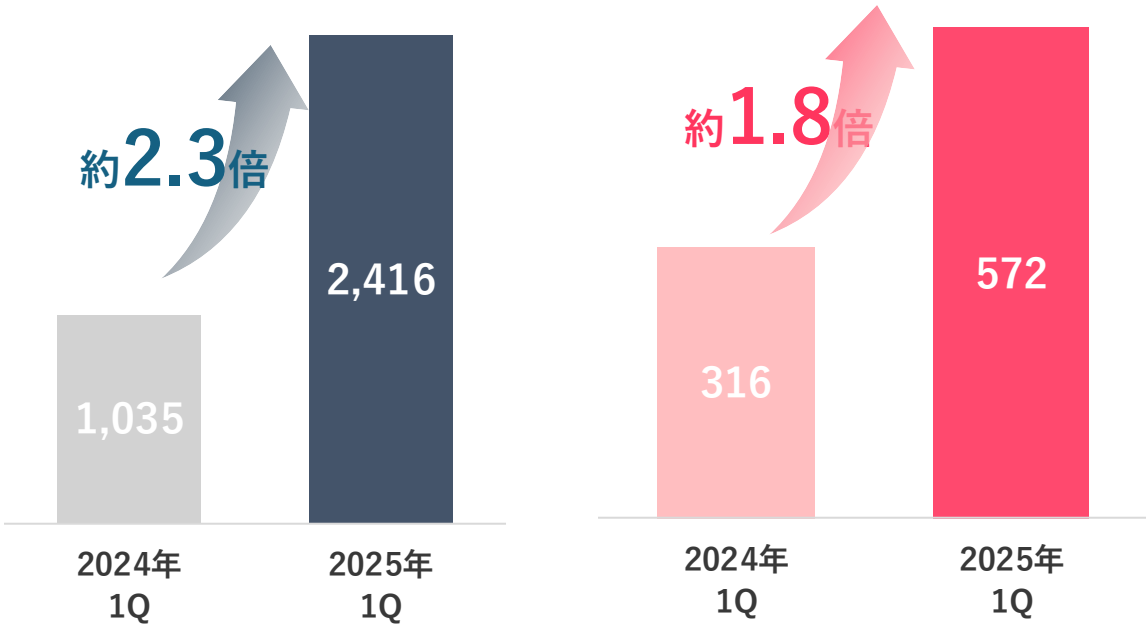
(単位：百万円)	過去最高		前期比
	2024年12月期 1Q 実績 ※1	2025年12月期 1Q 実績	
売上収益	1,035	2,416	233%
営業利益	316	572	181%
税引前利益	295	540	183%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	182	324	178%

前期比較

売上収益

営業利益

(単位：百万円)



※1：2025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、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。

2025年12月期 通期業績予想

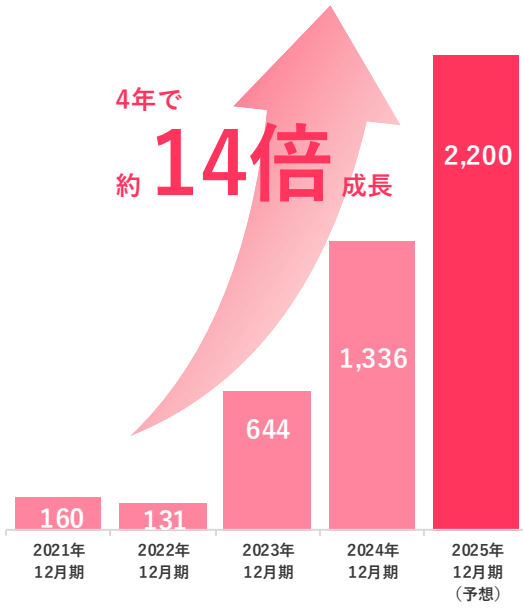
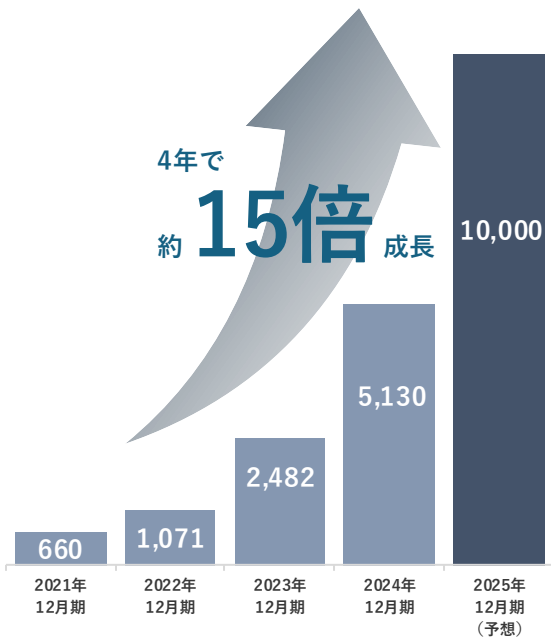
上場後4年間で約15倍の売上成長・約14倍の営業利益成長を見込む

売上収益・営業利益の5ヵ年推移(業績予想含む)

売上収益

営業利益

(単位：百万円)



2025年12月期 通期業績予想進捗 (1Q時点)

上記の業績予想に対して、1Q時点で売上収益24.2%、営業利益26.0%の進捗

※2025/2/15以降、実行・開示するM&Aは勘案していない業績予想となっております

(単位：百万円)	2025年12月期 通期業績予想	2025年12月期 1Q実績	1Q時点 進捗率
売上収益	10,000	2,416	24.2%
営業利益	2,200	572	26.0%
税引前利益	2,033	540	26.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,285	324	25.3%

当社グループ事業領域

当社グループはMarketing領域とAI・Technology領域において事業を展開し、クライアントのデジタル改革を支援

Marketing

マーケティングSaaS

データアナリティクス

SNSマーケティング

マーケターマッチング

AIマーケティング

LTVマーケティング

マーケター教育

D2C支援



生成AIエンジニアリング

AIリスティング

システムエンジニアリングサービス

サイト制作

システム・アプリ開発

プロダクト企画・開発

インフラ構築

CMS導入

AI・Technology

当社のM&Aの狙い

1

企業価値向上のスピードアップ

黒字化している成長企業が対象のため、企業価値の向上に直接的に寄与

2

顧客への提供価値の拡大

顧客が求める課題解決に向けて、お役立ちできる範囲を短期的に広く・深くしていくことが可能

3

優秀な人材・チームの参画

基本的には経営陣はじめとする人員に参画いただくことで、短期間での人材・組織強化に寄与

4

グループ経営による効率化と機能強化

開発や営業、AI活用、経営管理機能等の連携により、グループならではの効率化と強化を実現

当社のM&Aの考え方・対象・強み

下記の考え方に沿って、企業価値向上に直結するM&Aを推進

M&Aの前提 ・ 考え方

- 中長期的な企業価値/EPS増加案件にフォーカス
 - 主に収益に関する下記3つの観点で精査
合理的なEV/EBITDA倍率（従来5倍程度）で実行
- ①継続性

②成長性

③分散性
- 資本コスト最小化と財務安全性確保

対象

- 黒字企業/事業を対象
- ミッションとの親和、事業の類似/近接領域（下記例示）

Marketing領域

マーケティング

スクール

SaaS

人材マッチング

SNS

セールス

CRM/LTV

データサイエンス

AI・Technology領域

生成AI領域

クリエイティブ

IT / システム / SES

当社M&Aの 強みと特徴

下記観点で強みを活かし、今後もM&Aを推進

ソーシング

アドバイザー
との接点

参画した経営陣
紹介による紹介

イベントの
積極参加・開催

クロージング

案件進捗速度

経営陣のコミット

ファイナンス

多数金融機関との接点

豊富なファイナンス人材

M&A案件概要1：株式会社ゼロタス

1

データを活用して投資対効果を可視化・最大化するROIマーケティングを推進

2

広告運用に留まらず、事業成長に必要な全ての実行支援を担う

3

ゼロタス社とのシナジーによって、新規顧客の拡大、運用体制の強化を図る

M&A案件概要2：株式会社Ciel Zero

1.一括請負型IT事業

設計から環境構築含め、ソフトウェア開発・インフラまで幅広く対応しており、一括で請け負うことが可能



2. AIシステム開発

AIを活用した業務管理システムの開発が可能、業務効率の大幅な改善を支援



3.エンジニア常駐型支援事業

全国各地の企業様に向けて、ソフトウェア開発・インフラ構築まで幅広い領域でプロジェクトや業務をサポート



4.ITスクール事業

未経験の若手エンジニア志望者に対し、独自のカリキュラムでのスクールを運営



M&A案件概要3：株式会社SmartContact

1

セールス支援事業・コールセンター事業で多種多様な商材の販売を支援

2

訪問販売事業では、一都三県を中心にインフラ系商材をご提案

3

ストアソリューション事業では、店舗や企業のお困りごとをトータルサポート

2027年12月期目標

売上高

150 億円～

営業利益

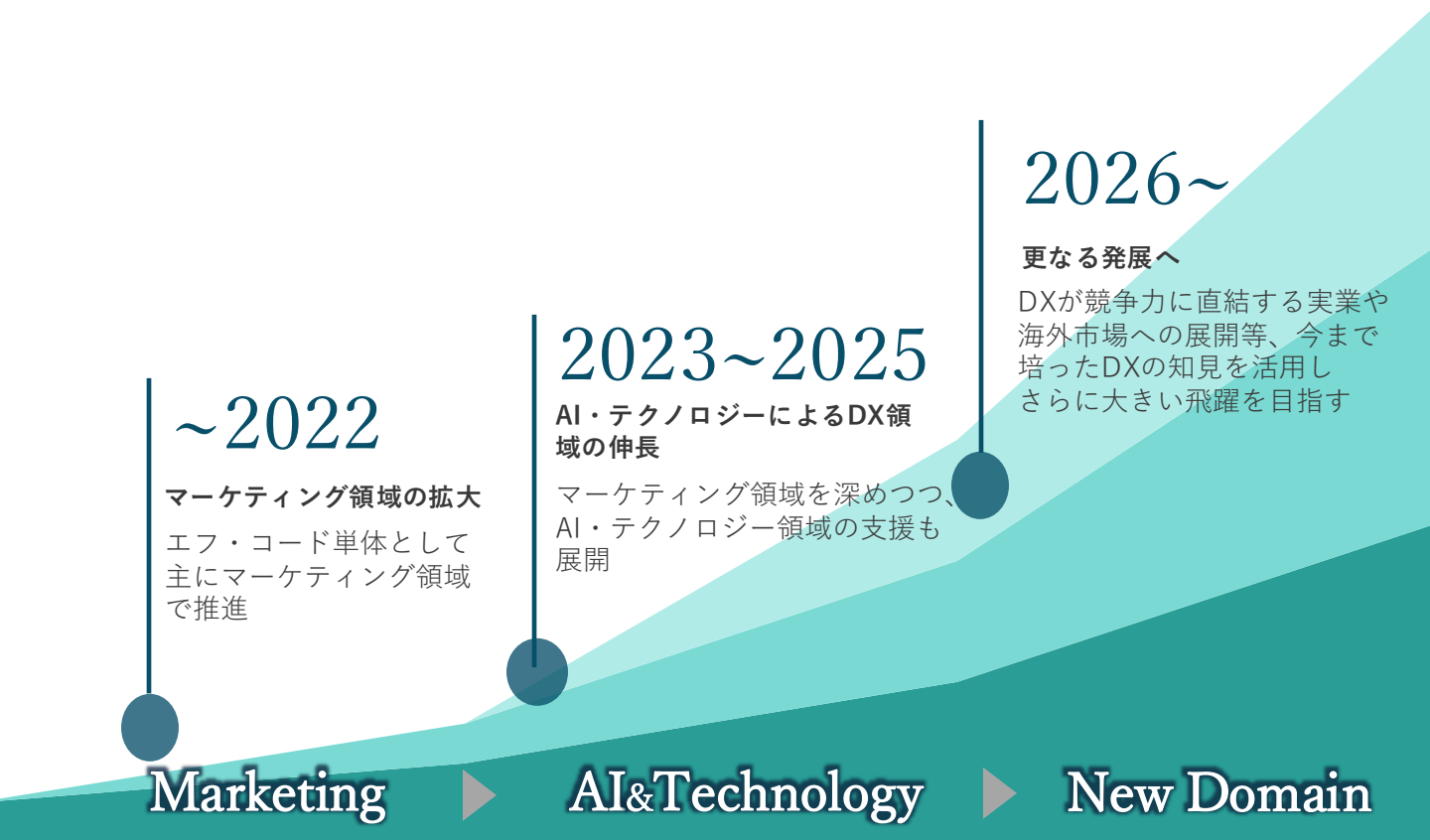
50 億円～

営業利益 CAGR50%以上の継続
(2024年12月期実績 売上51億円・営業利益14億円)

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

DX支援からDX実践、更なる発展へ

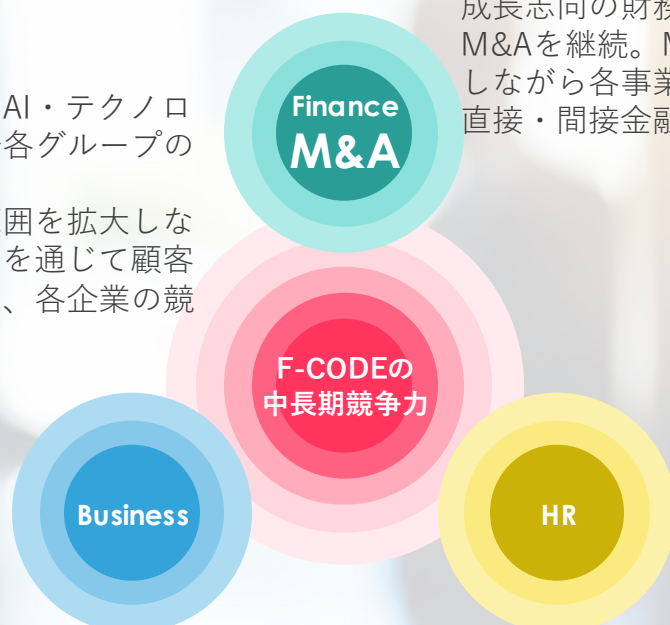
マーケティング領域に加え、AI・テクノロジー領域を伸長
そのノウハウを活かし、実業や海外進出も検討



中長期での競争力強化の構造

事業戦略

マーケティング領域、AI・テクノロジー領域のそれぞれで各グループの競争力を発揮。
顧客基盤やサービス範囲を拡大しながら相互にクロスセルを通じて顧客への提供価値を増大し、各企業の競争力を強化



財務・M&A戦略

成長志向の財務健全な企業を対象としてM&Aを継続。M&A単体での収益性を維持しながら各事業領域への相互作用を発揮。
直接・間接金融を駆使した高速展開を遂行

人材戦略

市場に出現する若い才能のグループへの参画を促進。経営人材・ベンチャーマインドを持つ人材が刺激し合い、相互作用する環境を創出

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、保証していません。

お問い合わせ先

株式・IR情報に関するお問い合わせは
下記連絡先までお願いいたします。

株式会社エフ・コード
経営管理本部 IR担当
ir@f-code.co.jp