AIスクール事業運営
株式会社 AI ONE の株式取得について

株式会社エフ・コード ｜ 東証グロース9211

2026.02

AI One社 株式取得に関するエグゼクティブサマリー

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

はじめに　- 本取引の概要 -

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。

企業サマリー

株式会社AI ONE（エーアイ ワン）

所在地	神奈川県横浜市西区伊勢町1-71-3
設立	2024年2月
代表	森谷和正氏

経営陣・従業員・契約パートナー一同グループ参画
（代表の森谷氏は本件後も代表・株主として継続）

事業サマリー

1 AIを中心としたスキルアップスクールを展開

実践的なAIノウハウを体系化した講座提供及び個別サポート等、伴走型スクール等を提供

2 AI市場及びフリーランス/副業市場の拡大を受け5年間で5,000人以上の受講実績

スクール事業は5年間運営、24年からAIスクールを展開、現在も毎月数百名の方が講座受講

3 スクール事業を展開する既存グループ会社とのシナジーにより拡大

グループ内でのオンラインスクール事業が連携し、マーケティング、講座開発、カスタマーサポート等で
相互連携・事業成長を図る

AIに特化したコンテンツと徹底サポートによる実践的な講座を提供

AI活用ノウハウを網羅的に提供

業務や場面に応じて20以上の生成AIツールの活用方法をレクチャー

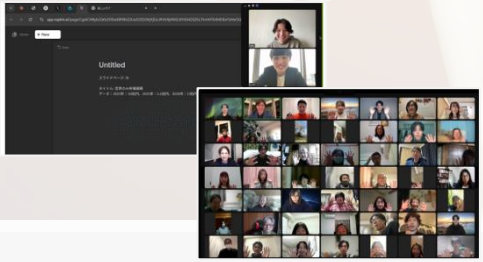
- 検索・文章生成
- 画像・動画生成
- マーケティング
- 開発・コード生成

ChatGPT
Gemini
Claude
NotebookLM
Figma
Gamma
GitHub Copilot

徹底的な実践サポート

実際に受講生が行う業務において選任講師が1to1サポート

- 講師による1on1
- 週次勉強会
- 合宿・オフ会



出口としてのマネタイズ支援

スキル習得後のマネタイズ及びキャリア支援

- 運営業務の依頼
- 外部からのお仕事の紹介
- 独立・転職支援

グループ内のスクール事業とシナジー

スクール事業を営むグループ各社と連携し コンテンツ／マーケティング／卒業後のお仕事の側面でシナジー創出を企図。グループ内のスクール事業の成長加速を図る

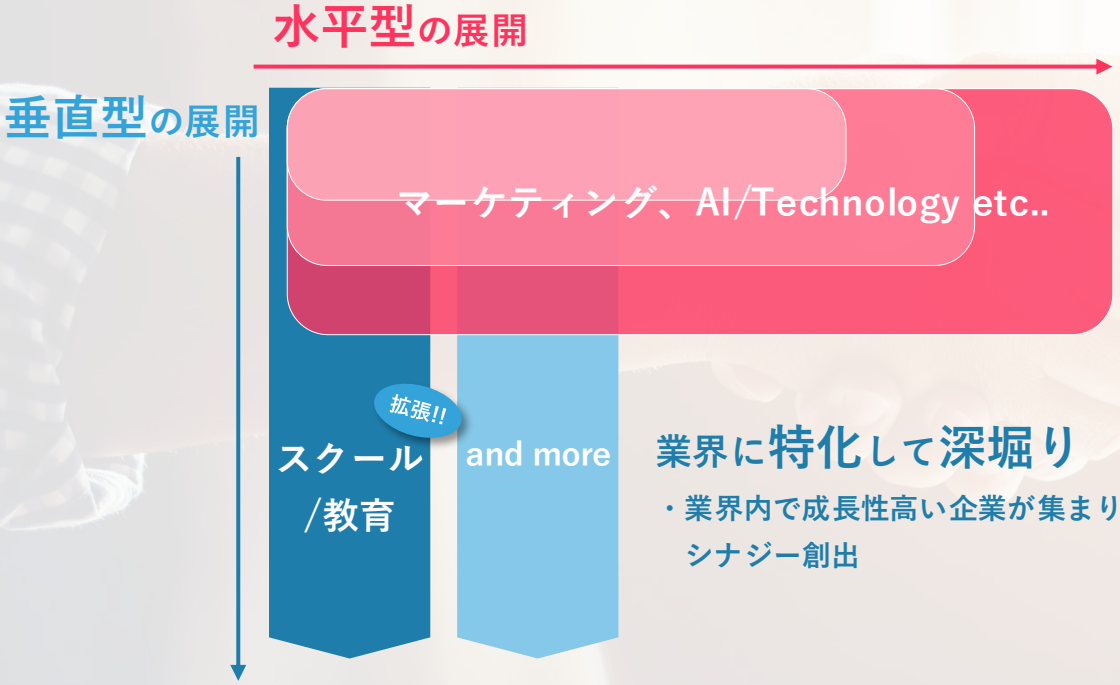
グループ内でのスクール事業

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

シナジーによるバリューアップ

二軸でロールアップを継続

AI ONEの参画により、“垂直型”のテーマとして従来展開しているスクール/教育領域がさらに拡張、シナジーの期待も増大。引き続き、水平型・垂直型ともに推進



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

業界に特化して深堀り

・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

IT/デジタル人材不足に対する当社グループによるアプローチ

今後、IT/デジタル人材の不足は日本社会としてより深刻化していく重要課題と想定。
当該課題の解決に寄与するため、人材育成とAIの大衆化支援の二軸で既存事業を加速しつつ、
当社のM&Aにおいても戦略的事業領域のひとつとして今後も注力

IT/デジタル人材を取り巻く環境

労働人口の大幅減少

95年度8,700万人がピーク、25年度6,100万人想定（対ピーク時70%）、今後も少子高齢化が継続*1

IT/デジタル人材も不足

労働力不足を補い、DX化を推進するためのIT/デジタル人材が30年度時点で最大79万人不足*2

採用・育成の難易度増大

IT/デジタル人材の需要が高まり採用競争が激化。
技術革新スピードも速く社内での育成も困難

当社グループによるアプローチ

デジタル人材育成

グループ内の既存スクール事業の加速

スクール卒業生がグループ内で活躍、さらにはクライアントの支援にも従事

SAKIYOMI
BUZZ
Ciel Zero
デイトラ
Real us

AIの大衆化

AIツールの開発、AI機能を搭載したシステム開発事業の加速

省人化・生産性大幅向上に寄与

SpinFlow
RAGNA ROCK
NEW!!
AI ONE

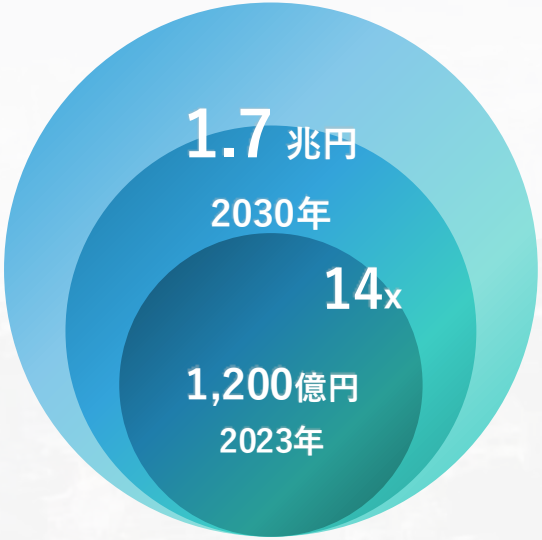
*1 出典｜ 我が国の労働力人口における課題 総務省、*2 出典｜ IT人材需給に関する調査 みずほ情報総研

当社がお役立ちする市場

規模が大きく、成長率が高い市場が対象

生成AI領域

生成AI市場



Eラーニング領域

国内Eラーニング市場

出典：一般社団法人 電子情報技術産業協会　生成AI市場の世界需要額見通しを発表　https://www.jeita.or.jp/cgi-bin/topics/detail.cgi?n=4724
矢野経済研究所「eラーニング市場に関する調査を実施（2025年）」 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3795

本件財務に関するご説明

本案件の財務サマリー

譲渡対価の前提

- 正常収益ベース(※1)での調整後年間営業利益（約2.8億円～）に対して5年程度の回収期間を設定、買収時純資産額を加味して想定時価総額を算出
- 過去案件と同様、当該基準となる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。また、将来的に比率100%まで株式取得する条項も設定
- これらにより本取引における当社グループのリスクを最小化するとともに、更なる業績向上に向けたインセンティブをAI ONE社及びその経営陣と共有する形で設計
- 本件後も、AI社の経営陣は引き続き事業成長及び企業価値向上へのコミットを継続
- また経営陣には当該譲渡対価の一部を活用したエフ・コード株式の取得のご意向があり、今後グループ全体の企業価値向上に資する活動にも取り組む方針

※1：直近半年の当該会社の経営成績に対して、削減可能なコスト(外注費等)や追加で発生することが予定されているコスト(広告費、管理部費用等)、過去の一時的な取引の売上・利益を除外し、保守的に見積もった正常収益ベースでの調整後営業利益を算出しております。

当社のM&Aのねらい

企業価値の向上に向けて、下記ねらいをもって引き続きM&Aを推進

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増加に資する案件にフォーカス
- 主に下記3つの観点で精査。その上で合理的なEV/EBITDA倍率（従来5倍程度）で実行
  - ✓ 継続性（売上継続期間）
  - ✓ 成長性（売上成長率）
  - ✓ 分散性（顧客の分散性）
- デットを中心に資金調達し、資本コスト最小化と財務安全性確保を企図

×

対　象

- 黒字企業/事業が対象
- 弊社ミッションに沿っており、従来事業と同種ないし類似・近接領域（下記例示）

Marketing領域

マーケティング支援 / スクール / 人材マッチング / SNS / セールス支援 / CRM/LTV / SaaS / データサイエンス

AI・Technology領域

生成AI関連 / IT/システム/SES / クリエイティブ

×

当社のM&Aの強み・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

- M&Aｱﾄﾞﾊﾞｲｻﾞ150社以上との接点
- 参画した経営陣による直接紹介
- イベントの積極参加・開催

クロージング

- DD,条件協議,クロージングの速度
- 経営陣のコミットメント

ファイナンス

- 30以上の都市銀行・地方銀行との接点
- ファイナンスに長けた社内部門・人員

当社のPMI※及びバリューアップの考え方・取り組み

M&Aに着手して約3年経過、引き続きPMI/バリューアップの取組を日々開発し実行中

PMI/バリューアップの前提・考え方

“連邦制”の運営

業績を伸ばしてきた各社の運営方針や文化等を尊重し独立性を遵守。一方、役員派遣等による上場企業基準のガバナンスは担保

“統合”の推進

売上アップ・経営効率化の両面において、機能やアセット等統合するべきところは統合し、グループメリットを活用

当社のPMI及びバリューアップの取組例

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

※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

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。

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