



東証グロース9211

2025年12月期 第3四半期
決算説明資料

2025年11月14日

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

2025年12月期 第3四半期 サマリー

売上収益 84.0億円(前期比約2.7倍)、営業利益18.1億円(同約1.9倍)
前四半期に続き、過去最高の四半期売上・営業利益を達成
期初業績予想売上100億円から115億円（+15%）に上方修正
中期経営計画達成に向けて進捗、来期の成長に向けた投資も推進

事業

グループ各社のオーガニック成長及びクロスセルによる着実な積み上げを継続、業績予想を上方修正
クライアントへの提供価値向上、グループ内の生産性向上に向けAI関連の取組を加速

M&A

3Q実行のスクール系3社で約3.2億円分の営業利益※積み上げに加え、直近4Qでは、今期8月に参画したReal us社によるロールアップM&Aも実行（3件の事業譲渡）
※：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

借入余力の確保に注力、3Q累計で60億円以上の調達を実現。
また、今回の発表にてM&Aに関連するのれんの内容について説明。一定リスクコントロールが効いてる状態。詳細後述

金融機関からの資金調達状況

資本コストの低減とM&A投資資金の獲得を両立すべく、借入調達余力の確保に注力
各金融機関とのリレーションを強化、当3Q 末時点で累計60億円以上を調達

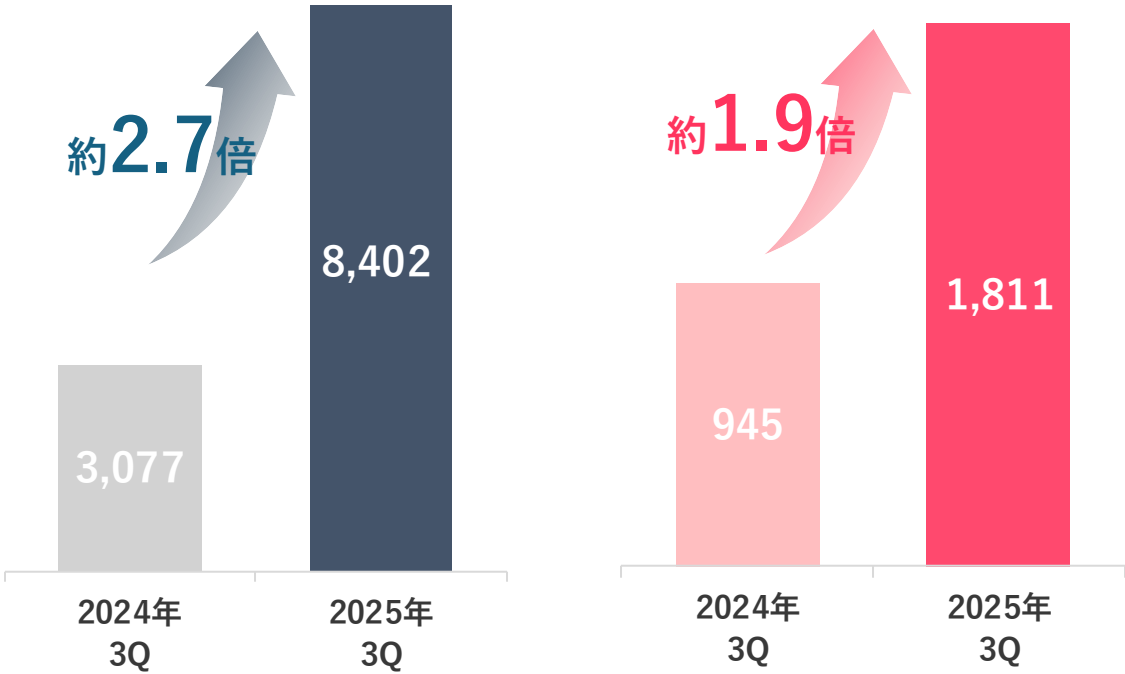
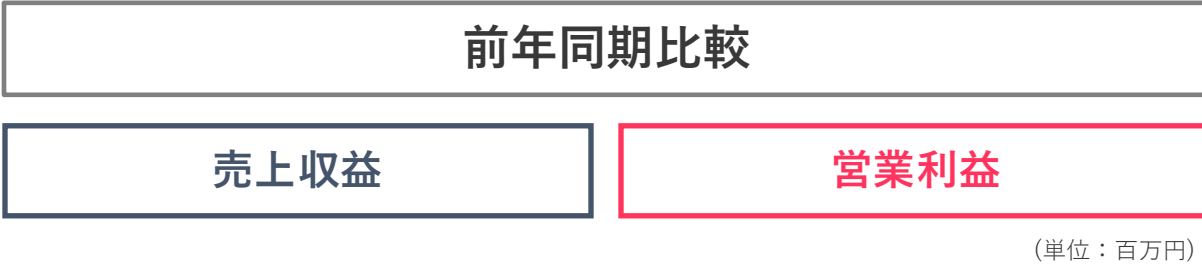
適時開示済の資金調達事例

借入先	スキーム	借入日	金額	期間	金利	備考
りそな銀行	無担保SDGs 推進私募債	2025/3/25	5億円	5年	0.99% (変動)	—
三菱UFJ銀行	実行可能期間付 タームローン	2025/3/26	8.81億円	8年 5か月	基準金利 +0.8%	Smart Contact社 取得資金
みずほ銀行	通常借入	2025/7/29	13.1億円	7年	基準金利 +0.5%	CielZero社 取得資金
りそな銀行	通常借入	2025/9/3	8億円	7年	基準金利 +0.8%	デイトラ社 取得資金

2025年12月期 第3四半期 決算サマリー

売上収益84.0億円(前年同期比約2.7倍)、営業利益18.1億円(同約1.9倍)
過去最高の四半期売上及び営業利益を達成し、継続的な高成長を実現

(単位：百万円)	過去最高		前年同期比
	2024年12月期 3 Q 実績	2025年12月期 3 Q 実績	
	売上収益	3,0778,402	
	営業利益	9451,811	
	税引前利益	8691,680	
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	546	1,035	189.3%



※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 通期業績予想進捗（3Q時点）

業績予想に対し、3Q時点で売上収益84.0%、営業利益82.4%の進捗
通期ベースで大幅に上回って達成見込み、業績予想の上方修正を決定

（単位：百万円）	2025年12月期 通期業績予想	2025年12月期 3 Q実績	3Q時点 進捗率
売上収益	10,000	8,402	84.0%
営業利益	2,200	1,811	82.4%
税引前利益	2,033	1,680	82.7%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,285	1,035	80.6%

2025年12月期 通期業績予想の修正

DX/AI人材教育領域拡大、各社成長及びクロスセル拡大により+15%の売上収益上方修正
それに伴い営業利益も+4.5%の上方修正を決定。来期に向けた積極的な成長投資やPMI及びグループ管理コストを加味した保守的な水準を設定

（単位：百万円）	2025年12月期 期初業績予想	2025年12月期 修正業績予想	増減率
売上収益	10,000	11,500	+ 15.0%
営業利益	2,200	2,300	+ 4.5%
税引前利益	2,033	2,100	+ 3.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,285	1,300	+ 1.1%

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

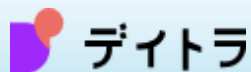
マーケターマッチング

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
- 経営陣・チームごとお迎えし、業績の伸びに応じたインセンティブを付与することで、その後の成長性を担保
- 低利・長期の融資による資金調達により資本コスト抑制
- EBITDA増加及び多様な調達手法による財務安全性確保

対象 ・ 財務規律

×

- 黒字企業/事業を対象、EV/EBIDTA倍率（5倍目安）を重視
- 企業価値の妥当性を精査、以下3点を重視
 - 継続性
 - 成長性
 - 分散性
- 以上を前提に、+αのシナジー創出に取り組む
- ミッションとの親和、事業の類似/近接領域

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

のれんの内容と安全性

のれん（B/S）は、“確定したのれん”と“未確定ののれん”に大別 ※1
 “確定したのれん”は全体の内約70%、直近EBITDA水準で約3.5年以内での回収見込となっており、十二分に安全性を確保できている状態

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

第3四半期の年間EBITDA水準約27億円※2
 に対し

約3.5年での回収見込

のれん内訳

未確定の
のれん
40億円

確定した
のれん
96億円

連結BS

資産合計
286億円

負債合計
222億円

内 のれん
136億円

資本合計
63億円

※1： 契約上、業績が伸びた場合に追加譲渡対価払いを定めており、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。

※2： 3Q会計期間EBITDA 6.8億円に4を乗じた金額を年間EBITDAの足元実力値として記載しております。

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50億円を計上
 当該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

のれん内訳

未確定の
のれん
40億円

確定した
のれん
96億円

連結BS

資産合計
286億円

負債合計
222億円

内 のれん
136億円

内 その他
金融負債
50億円

控除して
計算

資本合計
63億円

自己資本比率
24.9% ※

実質自己資本比率
30.2%

＝

親会社の所有者に帰属する持分合計
71億円

÷

(資産合計－その他金融負債)
286億円 50億円

※1： 決算短信上の記載と合わせて、親会社所有者帰属持分比率を記載しております。

具体的には親会社の所有者に帰属する持分合計71億円を資産合計286億円で除した比率を記載しております。

2027年12月期目標

売上高

150 億円～

営業利益

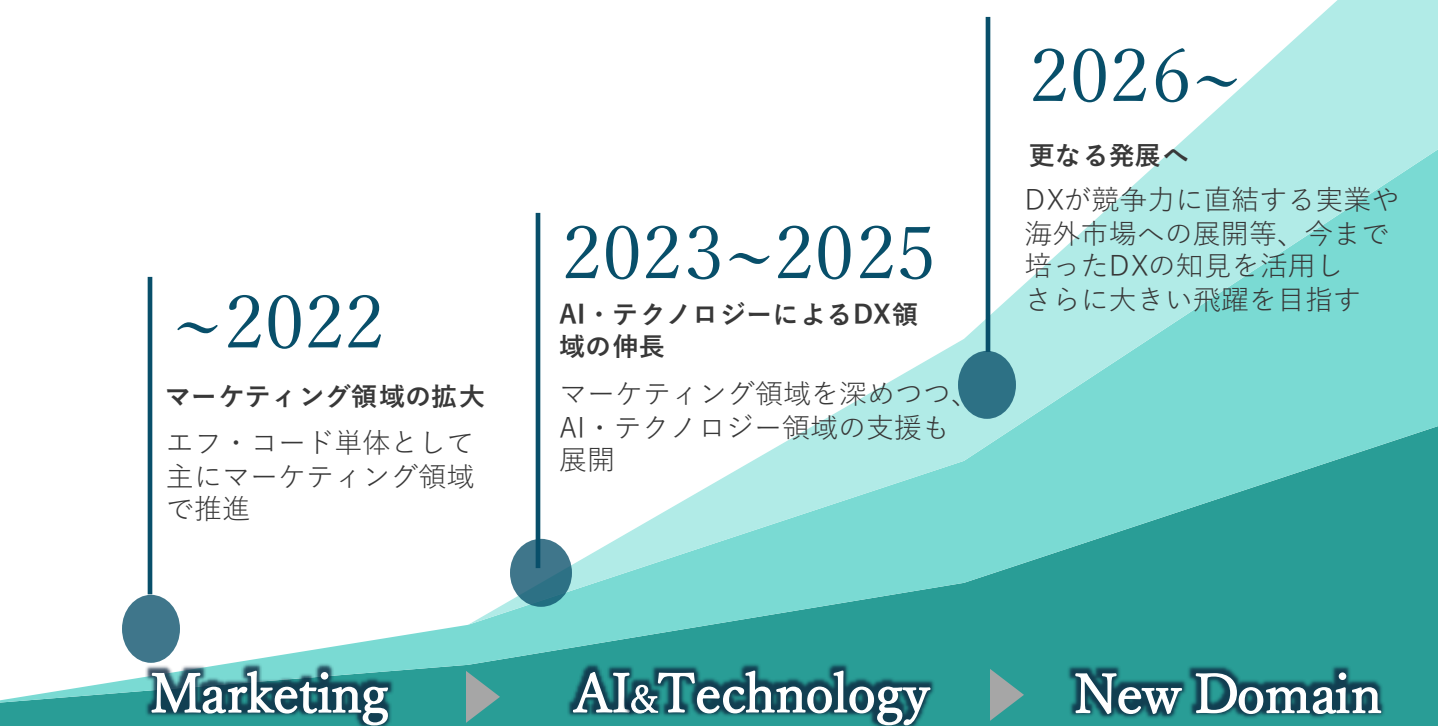
50 億円～

営業利益 CAGR50%以上の継続
(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

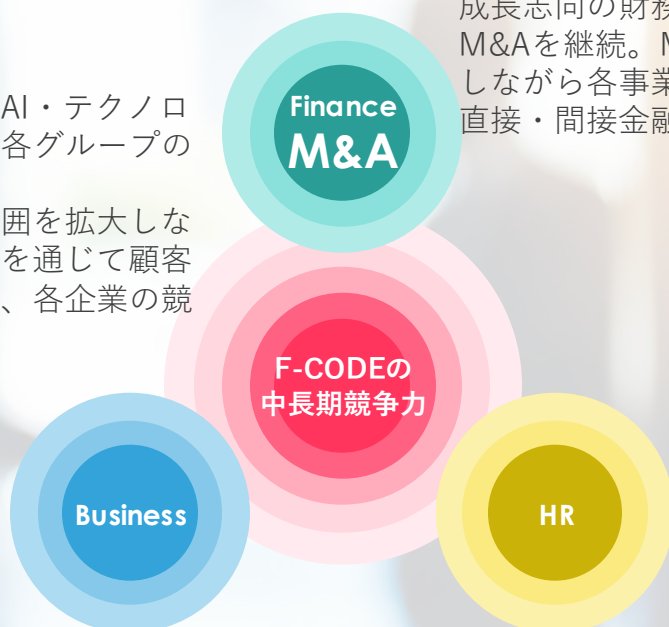
マーケティング領域に加え、AI・テクノロジー領域を伸長
そのノウハウを活かし、実業や海外進出も検討



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