



生成AI活用コンサルティング及びリスキリング研修事業運営の 株式会社SpinFlow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

2024.11.05



生成AI活用のコンサルティングや業務改善支援、
リスキング研修を展開

譲渡対価1.7億円(取得比率50.1%)、想定年間営業利益60-80百万円、
想定投資回収期間 約3~4年

エフ・コードグループに参画し、あらゆる産業・企業の生産性を
高める生成AIによる活用支援や生成AI人材派遣サービスを
展開・拡大予定



はじめに - 株式譲渡取引の概要 -

案件概要

会社名	： 株式会社SpinFlow（スピフロー）
事業内容	： 生成AI活用コンサルティング・リスキリング研修事業
譲渡予定日	： 2024年11月予定
スキーム	： 株式取得 ※1
取得価格	： 約1.7億円（持分比率 50.1%）

業績見込み

売上高	約2.5億円～	/	営業利益	約60-80百万円～ ※2
純資産	約1.0億円（取得時時点）			

※1 株式取得の対価の資金については借入の実行に向けて金融機関と交渉中ですが、取得時点では手元の自己資金からの拠出を予定しております。

※2 年間の売上高・営業利益の見込みになります。

2024年12月期に計上される業績については今後精査し、影響度合をふまえた上で必要に応じて開示を検討いたします

1

生成AIを基点としたコンサルティング/業務改善/リスキング研修を展開

業界・業種、企業規模を問わず、企業の業務効率改善に寄与する生成AI活用を支援

2

次世代スキル教育の追い風を受け 約半年間で2,000人以上が教育研修に申込・受講

2020年のダボス会議で提唱された「リスキング革命（学び直し）」を受け、世界的に次世代スキルの教育及び活用の試みがあり、多くの企業から申込があり毎月200名以上が受講中

3

今後も幅広くサービスを提供するとともに職種や業種に特化した支援も展開

職種として多い営業職や販売職向け、業種として多い飲食業や小売業、医療・福祉業向けなど、国内の生産性改善に寄与し得る領域特化型のサービスも今後展開



株式会社SpinFlow (スピフロー)

事業内容	生成AI活用コンサルティング・リスクリング研修事業
代表者	平嶋哲也
設立日	2024年4月
所在地	東京都渋谷区千駄ヶ谷1-5-7

<https://www.spinflow.jp/>



— 事業サマリー概要

企業の業務効率を最大化するため、生成AIを基点に三位一体のサービスを提供しています。
AI技術を駆使した革新的なソリューションと、業務改善の専門知識を組み合わせ、あらゆる業界の企業が持続的な成長を遂げられるようサポートします。





— 四半期決算資料より再掲) 当社グループの成長ステップ

IPO後3年の2024年までは、さらなる発展に向けた助走期間に位置づけ
根幹のデジタル事業の磨きこみを推進

STEP1

一部業務を
DX化支援する企業

従来のSaaS事業、デジタルマーケティング支援事業に加え、M&Aによりお役立ちできる範囲を拡張

STEP2

全業務を
デジタル改革する企業

生成AIを中心に、事業運営に関わる業務すべてを抜本的に改善

STEP3

デジタル改革を
世界に広げる企業

ミッションに基づき、海外エリアの顧客も支援。APACに進出

SpinFlowの参画によりさらに加速



— 生成AI活用・業務改善事例（抜粋）

生成AIの導入・活用により業務工数の削減に貢献しております。削減した工数を付加価値を生み出す業務に充ていただくことで、業績向上に寄与します。



営業フェーズの工数40%削減

営業担当者の業務にChatGPTを導入
見積GPTs など自社独自のGPTsの作成支援や、
Gammaを使った提案資料の自動化を支援



ライティング外注費月80万円削減

ライティング業務にClaude導入。
従来、コンテンツのライティングを外部に依頼
していたが、内製化することができ費用圧縮に
寄与



要件定義/テスト設計工数23%削減

要件定義フェーズ、テスト設計フェーズそれぞ
れにCopilotを導入。従来かかっていたディレク
ター及びエンジニアの業務をAIに置換し、工数
削減に寄与



解析・分析工数が13%削減

メディア運営業務にChatGPTを導入
アクセス解析やレポート分析にかかる業務の一
部をAIに置き換え、工数削減に寄与。
ライティング業務にGPT4oの導入も推進中



— 次世代スキルのリスキリング及び活用を取り巻く環境

第4次産業革命に沿った新たなスキルを持った人材を再教育（リスキリング）によって生み出し、実務で活用する試みが、世界各国及び日本国内で広がりを見せています

2018年 厚労省発表

「働き方の多様化に応じた人材育成の在り方について」

GDP対比における人への投資比率に関する問題提起

日本0.1%(5,000億円)、米国2.08%、フランス1.78%

<https://www.mhlw.go.jp/wp/hakusyo/roudou/18/dl/18-1.pdf>

2023年2月 新しい資本主義「グランドデザインの発表」

三位一体の労働資本改革の指針

個人由来のリスキリング 25%→50%へ（5年以内）

https://www.cas.go.jp/seisaku/atarashii_sihonsyugi/pdf/ap2023.pdf



2020年 ダボス会議「社会と仕事の未来」

リスキリング革命（Reskilling Revolution）の発表

2030年までに世界10億人のリスキリング

<https://jp.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2020/programme/>

2024年6月 骨太の構造改革

人材開発支援助成金の見直し

<https://www.mhlw.go.jp/content/11800000/001108550.pdf>

2022年10月 岸田首相演説

「第210回臨時国会 所信表明演説」

5年間で1兆円の個人のリスキリング支援

<https://www.nikkei.com/article/DG XZQ0UA30ACD002A930C200000/>

SpinFlowが提供する生成AI領域のリスキング研修

生成AI活用講座とは

最新の生成AIを導入・活用するスキルが学べる eラーニングによるオンライン講座です。
中小企業を含む様々な企業規模・業種の業務に応用し業務効率化に寄与する実践的な内容です。

講座を受けるとこんなスキルが身につきます

24年度半年間で
2,000名以上
申込・受講



最新AIの基礎知識

これからの社会人に必要なDXに関する考え方やAIの歴史・プロセスを学びます。



DX化の推進

最新の技術を現在の実務に導入する際の注意点を学び、導入に対する不安や抵抗感を減らします。



SDGsの取り組み

SDGs目標の9である「産業と技術革新の基盤を作る」の目標への貢献を通して持続可能な成長の促進への取り組みを学びます。



リスク管理

事業者が事業に活用するにあたって知るべきセキュリティやモラルを学びます。



AIの業務活用

ChatGPTを使い、作業を効率よく行うスキルを学び、残業を減らします。



エンジニアリング

さらに高度な知識を得たい場合に必要となるプロンプトに関する基礎知識を学び、その後の個人学習の効率も最大化します。



*1 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>

— 経営陣

創業者・経営陣の平嶋氏、須藤氏をはじめ従業員もグループに参画



代表取締役 平嶋哲也

光通信株式会社にて子会社社長等を歴任（eまちタウン株式会社代表取締役／EPARK等にてSMB向け商品企画や事業企画、M&A業務を担当）。

2018年、Webサイト・音楽制作を行う株式会社TEORYの社長に就任、2023年、Webサイト制作事業をエフ・コードに売却。2024年株式会社SpinFlow設立、現職



営業責任者 須藤正人

株式会社EPARKにて子会社社長等（EPARKメディアパートナーズ代表取締役）、GMOコマースにて営業責任者等を歴任。2024年8月よりSpinFlowに参画、リスキング事業、営業責任者に就任。販売パートナー代理店開拓も兼任



— SoinFlow社参画によるエフ・コードのグループ概要

『つくる』『集客する』『顧客化・収益化する』それぞれを専門とする企業でグループを構成し、一気通貫でお力になります。SpinFlowの参画により、新たに生成AIプログラムをつくるお役立ちができます。

エフ・コードグループ



F-CODE

グループ経営管理

つくる

エンジニアリング



ラグナロク株式会社

グロースエンジニアリング
(新規事業,新規プロダクト開発)



株式会社SpinFlow

生成AI活用コンサルティング、
リスケリング研修

New!!

クリエイティブ



株式会社マイクロウェブ
クリエイティブ

大手向けHP,システム開発



株式会社JITT

中小・店舗向けHP、システム開発

集客する

マーケティング



株式会社SAKIYOMI

SNSマーケティング支援



CRAFT株式会社

D2C向け広告運用

顧客化・収益化する

データサイエンス



株式会社BINKS

データサイエンス、
LTVマーケティング支援

テクノロジー



株式会社エフ・コード

CX SaaS提供 (下記一覧)





■ 本件財務に関するご説明



— 本案件の財務サマリー - 株式譲渡取引の概要 -

案件概要

会社名	: 株式会社SpinFlow (スピフロー)
事業内容	: 生成AI活用コンサルティング・リスキリング研修事業
譲渡予定日	: 2024年11月予定
スキーム	: 株式取得 ※1
取得価格	: 約1.7億円 (持分比率 50.1%)

業績見込み

売上高	約2.5億円~	/	営業利益	約60-80百万円~ ※2
純資産	約1.0億円 (取得時時点)			

※1 株式取得の対価の資金については借入の実行に向けて金融機関と交渉中ですが、取得時点では手元の自己資金からの拠出を予定しております。

※2 年間の売上高・営業利益の見込みになります。

2024年12月期に計上される業績については今後精査し、影響度合をふまえた上で必要に応じて開示を検討いたします



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60-80百万円～)に対して**3-4年程度の回収期間**を設定、買収時純資産額(約1.0億円)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
- これにより本取引における**当社リスクを最小化**するとともに、更なる**業績向上に向けたインセンティブ**をスピンドロー社及びその経営陣と共有する形で設計
- 株式取得対価の資金については借入の実行に向けて金融機関と交渉中

※1：直近のスピンドロー社の経営成績に対して、創業からの期間が短いことを踏まえ、収益計画を一定程度保守的に見積もり、今後の成長に必要と想定される事業上の投資を計画上の費用に反映し、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。



成長戦略 | 当社のM&A戦略について

シナジーのある隣接領域を合理的なEBITDA倍率でM&Aし、EPSおよび企業価値を非連続に伸長

M&Aの考え方

- ✓ 既存事業領域を中心に、シナジーのある**同業種あるいは隣接領域**のソリューションを強化
- ✓ **中長期的な企業価値/EPS増分に資する案件**にのみフォーカス
- ✓ **黒字企業/事業**を、**継続性**（売上継続期間）、**成長性**（売上成長率）、**分散性**（売上の個社分散性）等を精査の上、**合理的なEV/EBITDA倍率(現状5倍程度)**でM&A
- ✓ 多様な資金調達方法を活用し、**資本コスト最小化と財務安全性確保**を企図
- ✓ 経営支援/シナジー追求に加え、**グループインセンティブ設計/子会社上場等の幅広い資本政策も組み合わせ獲得事業の成長**を支援

3つの対象領域

①マーケティングSaaS

当社のメイン事業で他サービスの起点ともなるM&Aの
最優先領域

②デジタルマーケティング・セールス

マーケティング/セールス戦略策定と実行支援を強化し、
マーケティングSaaSの効果を最大化

③IT・クリエイティブ領域

IT及びクリエイティブの側面から企業の顧客LTV向上を
支援し、マーケティングSaaS及びデジタルマーケティング
/セールスの効果を最大化



— 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。



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