



当社連結子会社 株式会社SAKIYOMIによる  
SNSスクール／マーケターマッチング事業運営の  
株式会社BUZZ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

2024.11.12

Instagramを中心としたSNSスクール及びマーケターマッチング事業を展開

SNS、フリーランス/副業マーケットの拡大を背景に急速に成長中

譲渡対価 約6.67億円、想定年間営業利益 約1.6億円～、  
想定投資回収期間 約5年

エフ・コードグループ内でSNSマーケティング事業を展開するSAKIYOMI社にて本案件を実行。従来主力のBtoB事業に加え、BUZZ社事業とのシナジーによりBtoC事業も本格展開



## 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BUZZ（以下、BUZZ社）  
事業内容：SNSスクール及びマーケターマッチング事業  
譲渡予定日：2024年11月末予定  
譲受主体：株式会社SAKIYOMI（エフ・コード子会社）  
スキーム：新設分割により設立した新会社(BUZZ社)の  
SAKIYOMI社による株式取得  
取得価格：約6.67億円（取得比率 100%）

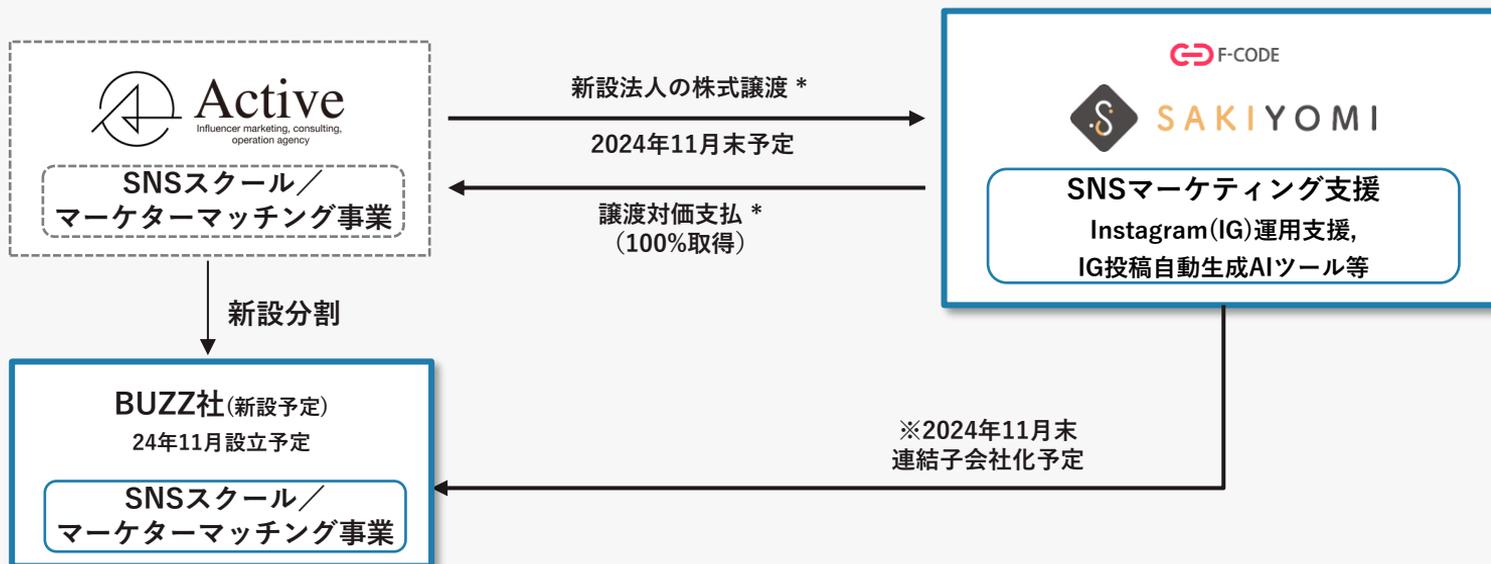
### 業績見込み

売上高 約16億円～ / 営業利益 約1.6億円～ ※1

※1 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。

# 本件スキーム

当社連結子会社 SAKIYOMI社によってBUZZ社の株式を取得いたします



\*SAKIYOMI社によるBUZZ社株式100%の現金対価での取得を予定しております。

その後、SAKIYOMI社からアクティブ社への第三者割当増資を実行することによりBUZZ社事業の成長及びSAKIYOMI社とのシナジー創出へ向けた取り組みを強化することを想定しております。なお、本件株式取得のための資金についてはSAKIYOMI社を主体とする金融機関または当社からの借入の実施を検討しております。

1

## Instagramを中心としたスキルアップスクール『Buzz College』を展開

Instagram運用ノウハウを体系化した100種類以上の講座コンテンツ及び個別コンサルティングを提供

2

## SNS市場及びフリーランス/副業市場の拡大を受け3年間で12,000人以上の受講実績

2022年にサービス提供開始、現在も毎月数百名の方に講座提供  
講座受講された方の総フォロワー数1,000万人以上

3

## BUZZ社とSAKIYOMI社のシナジーにより法人/個人向けいずれも拡大

BUZZ社が提供するSNSスクールで一定成績以上の方に、SAKIYOMI社のクライアント案件を紹介  
SAKIYOMI社グループとしてクライアントのSNS支援をさらに拡大。案件増加に伴いスクールの魅力も強化

# — SNSスキルアップスクール『Buzz College』



**Buzz Collegeとは**  
Instagramを中心としたSNSに特化したスクール  
及びコンサルティングサービス

**12,000名を超えるクライアント様**

**在籍の総フォロワー数は1,000万人以上**

これらの実績を元にしたデータやノウハウを提供し  
個人・法人のSNS活用のお力になります



## — SAKIYOMI社 と BUZZ社 によるSNS事業のシナジー

従来、SAKIYOMI社が法人向けに提供している運用支援・生成AIツール事業と、BUZZ社が個人向けに提供しているスクール・コミュニティ事業それぞれにシナジーを見込む

一定以上の成績を収めたスクール卒業生が法人向け事業で活躍 ▶ **案件・販売数拡大**



**スクール入会数増加** ◀ スクール卒業後に多数の機会があることでより魅力的なスクールに



## — 対象市場



正社員副業市場・フリーランス市場の拡大が今後の機会  
(スキル習得したい個人の方、フリーランスに仕事依頼をしたい企業にお役立ち可能)  
また、拡大する国内SNSマーケティング市場や教育市場も追い風

\*1 出典 | クラウドワークス×コーポレートディレクション (CDI)  
「ホワイトカラー正社員の副業事情に関する共同調査」 vol.1  
<https://crowdworks.co.jp/news/p2v-g27hv/>

\*2 出典 | サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ  
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000053.000013256.html>

\*3 出典 | スキルアップ研究所調べ  
<https://x.gd/GD3a9>

## — 経営陣

### 創業者・経営陣の溝口氏、阿部川氏をはじめ従業員もグループに参画



代表取締役 CEO 溝口優也

2022年5月 株式会社アクティブ創業。  
学生時代から起業意欲があり、10代からEC市場に参入。  
2017年4月自身のアクセサリーブランドを立ち上げ約2年後に売却。  
そこで培ったSNS分野の知識を基に株式会社アクティブを創業し  
2期目にしてクライアント数10,000名を突破。  
年間売上26億円を突破する急成長ベンチャーへと拡大中。



取締役 COO 阿部川将平

2017年よりSNSコンサルティング会社に参画。  
データ分析や事業KPIの整理、マーケティング戦略、成長戦略策  
定・実行を強みとし事業成長を促進。  
その後、株式会社アクティブ 現職就任  
事業立ち上げから各部署との連携や社内教育制度の整備など、幅  
広い業務を担当。



# BUZZ社参画によるエフ・コードのグループ概要

BUZZ社がグループに参画することにより、新たなビジネスセグメントを創出。

『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、より広範囲かつ深くお力になります。

## F-CODE

### 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、  
リスティング研修

#### 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

#### マーケティング <sup>New!!</sup> マーケター育成,マッチング

BUZZ  
(新設予定)

株式会社BUZZ

SNSマーケター育成・マッチング

### 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 - 本取引の概要 -

### 案件概要

取得対象会社名：株式会社BUZZ（以下、BUZZ社）  
事業内容：SNSスクール及びマーケターマッチング事業  
譲渡予定日：2024年11月末予定  
譲受主体：株式会社SAKIYOMI（エフ・コード子会社）  
スキーム：新設分割により設立した新会社(BUZZ社)の  
SAKIYOMI社による株式取得  
取得価格：約6.67億円（取得比率 100%）

### 業績見込み

売上高 約16億円～ / 営業利益 約1.6億円～ ※1

※1 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。

## — 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1.6億円～)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
- BUZZ社株式の取得に関しては現金対価とした取得ののちにSAKIYOMI社株式の割り当てを組み合わせることを検討
- 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BUZZ社及びその経営陣と共有する形で設計

※1：直近1年のBUZZ社事業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(管理部費用等)を保守的に反映し、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](mailto:ir@f-code.co.jp)