



東証グロース9211

**2024年12月期 通期決算資料  
中期経営計画説明資料**

2025年2月17日

- 1 | 2024年12月期 通期業績 (実績)
- 2 | 2025年12月期 通期業績 (予想)
- 3 | 中期経営計画
- 4 | M&A投資について
- 5 | 事業概要・ビジネスモデル

# 1 2024年12月期 通期業績 (実績)

## 2024年12月期 通期決算サマリー

売上収益 51.3億円(前期比約2.1倍)、営業利益14.1億円(同約2.2倍)  
収益・利益ともに過去最高、継続的な高成長を実現

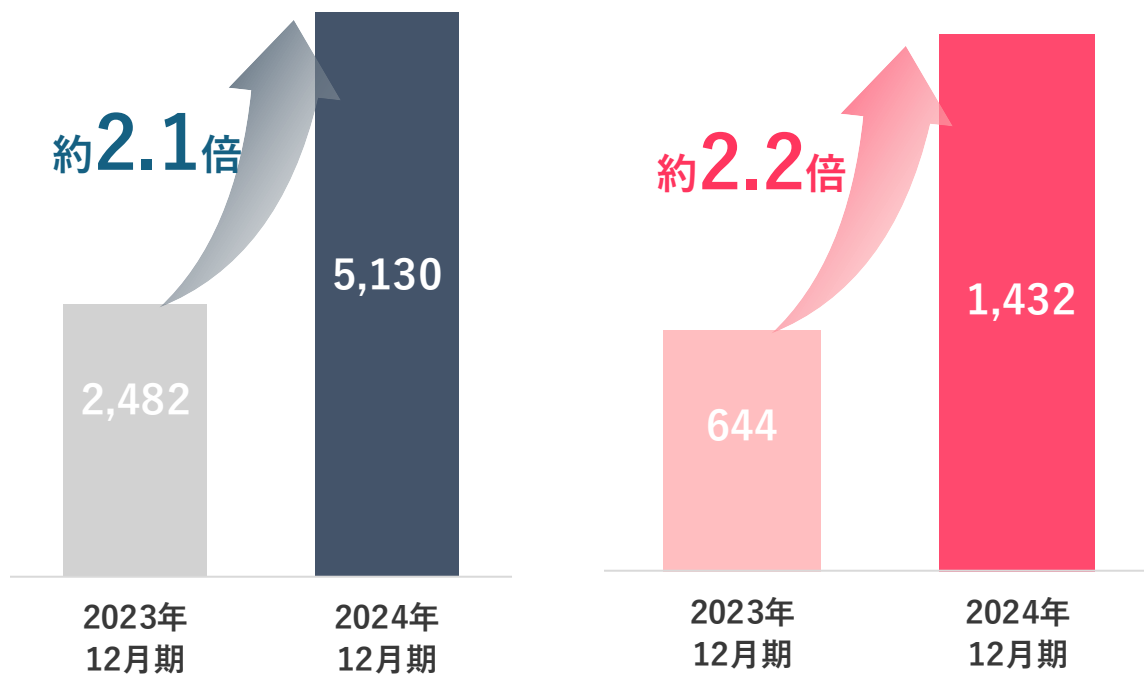
(単位：百万円)	2023年12月期 通期実績 ※1	2024年12月期 通期実績	前期比
売上収益	2,482	5,130	207%
営業利益	644	1,432	222%
税引前利益	604	1,322	219%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	479	905	189%

### 前期比較

売上収益

営業利益

(単位：百万円)



※1：2023年12月期第3四半期及び2024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、2023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

エフ・コードおよびグループ各社の成長を見込み

**売上収益100億円（約2倍）、営業利益22億円（約1.5倍）**を想定

※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）	2024年12月期 <sup>※1</sup> 通期実績	2025年12月期 通期業績予想	前期比
売上収益	5,130	10,000	195%
営業利益	1,432	2,200	154%
税引前利益	1,322	2,033	154%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	905	1,285	142%

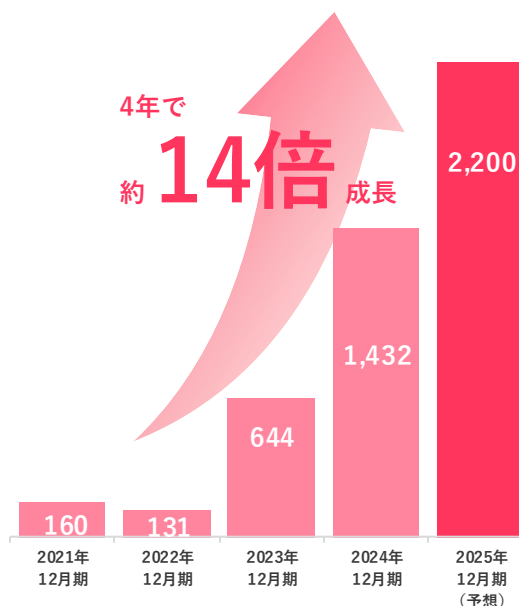
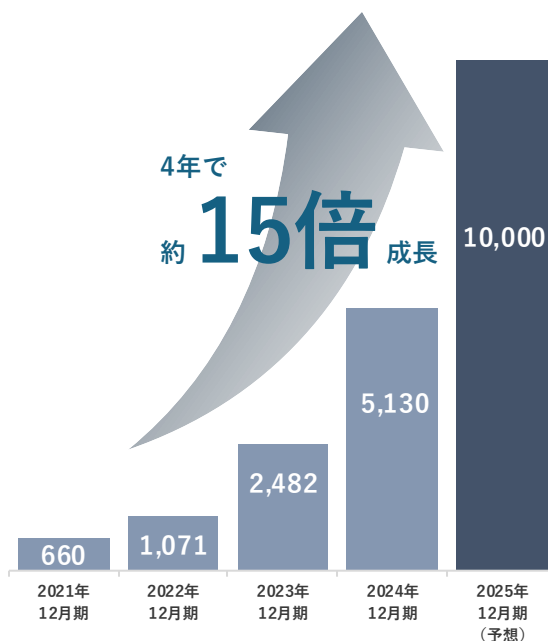
上場後4年間で**約15倍**の売上成長・**約14倍**の営業利益成長を見込む

### 売上収益・営業利益の5ヵ年推移(業績予想)

売上収益

営業利益

（単位：百万円）



# 2027年12月期目標

売上高

150 億円~

営業利益

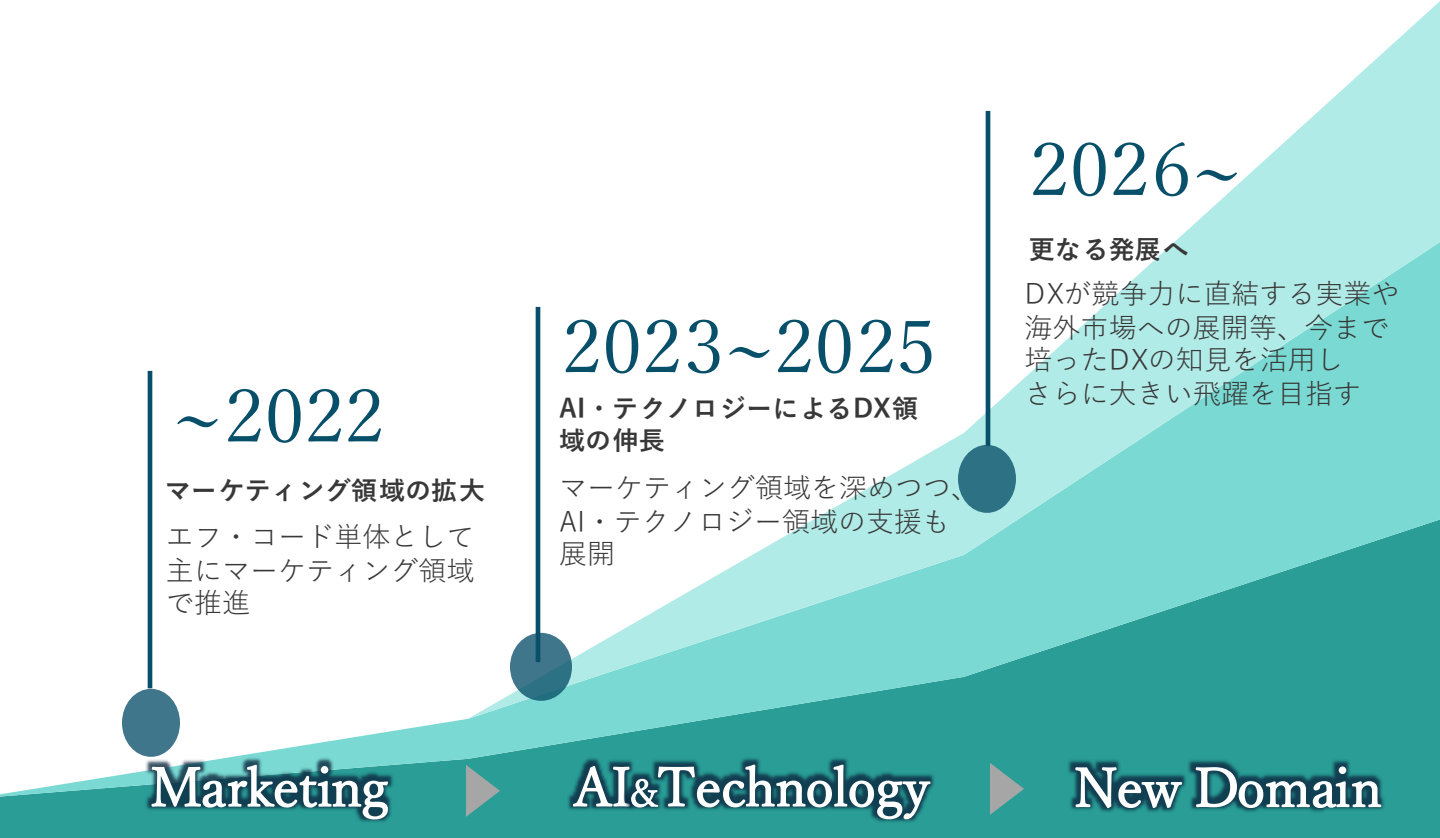
50 億円~

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)



## 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



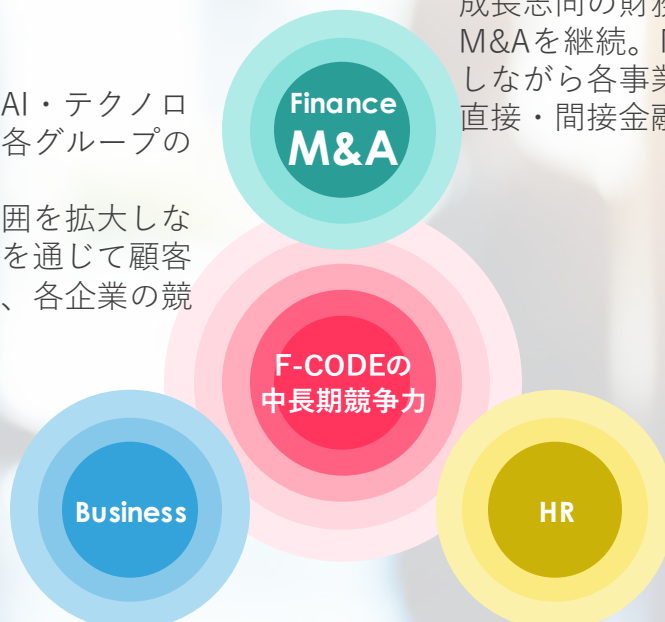
## 中長期での競争力強化の構造

## 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&amp;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

# 4 M&A投資について

## 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

## 当社グループ事業領域

当社グループはMarketing領域とAI・Technology領域の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



**F-CODE**  
Groupe



**JITT**



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

## 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](mailto:ir@f-code.co.jp)