



新株式発行及び売出しに関する補足説明資料

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2024.4

— 本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘または売付け勧誘等を構成するものではありません。また、本資料は、米国における証券の売付けまたは買付けの勧誘を構成するものではありません。文中で言及されている証券は1933年米国証券法(以下「米国証券法」と言います。)に基づき登録されておらず、また、登録される予定もありません。米国証券法上、同法に基づく登録が行われているか、または登録からの適用除外の要件を満たさない限り、米国において当該証券にかかる売り付けまたは勧誘を行うことはできません。米国において当該証券の公募を行う場合には、当社及びその経営陣に関する詳細な情報並びに当社の財務諸表を記載し、当社から入手できる目論見書によって行うこととなりますが、本件においては米国内で公募を行うことを予定していません。

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、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。

本資料は、当社の有価証券への投資判断にあたって必要な全ての情報を含むものではなく、当社の有価証券への投資判断は、当社の有価証券に関する目論見書（及び訂正事項分）を入手し、そこに含まれる全ての情報を検討した上で行って下さい。目論見書（及び訂正事項分）のご請求、お問い合わせは、取扱証券会社までお願いいたします。

－ オファリング概要

募集証券	当社普通株式
オファリング形式	国内公募（旧臨時報告書方式、海外販売を含む）
発行決議日	2024年4月16日（火）
需要予測期間	2024年4月19日（金）～4月25日（木）
条件決定	2024年4月23日（火）～4月25日（木）のいずれかの日
払込期日 / 受渡期日	2024年5月1日（水） / 5月2日（木）（最短の場合）
オファリング株式数	最大 2,070,000株 募集 1,474,000株、売出 326,000株、 オーバーアロットメント(OA) 最大 270,000株（第三者割当方式）
売出人	当社代表取締役社長 工藤勉 320,000株、執行役員CFO 衣笠慎吾 6,000株
想定調達額 ⁽¹⁾ / 希薄化率 ⁽²⁾	37億円 / 14.1%（最大、いずれもOAを含む）
ロックアップ	当社 180日 売出人である当社代表取締役社長 工藤勉、執行役員CFO 衣笠慎吾 180日 当社株主 荒井裕希 180日
引受証券	SBI証券（単独主幹事）、みずほ証券（幹事）、 Jトラストグローバル証券、丸三証券、あかつき証券（引受証券会社）

(1) 株価2,362円（4/5終値）で算出、ディスカウント率5%で条件決定した場合

(2) $(\text{公募株式数} + \text{OA株式数}) \div (\text{発行済株式総数} + \text{公募株式数} + \text{OA株式数})$

本件ファイナンスの目的と資金使途

本件ファイナンスの目的

1 成長資金の確保

財務安全性を確保することにより、借入調達及び成長投資の余力を確保し、成長可能性を向上

2 株式流動性の向上

流通株式比率が最大10.1ポイント向上（3月末時点47.1%）直近実施の株式分割と本件新株式発行により、株式流動性の向上を促し、間接的に資本コストを抑制

3 投資家層の拡大

国際財務報告基準の導入と旧臨報方式による調達により、海外機関投資家含め、多様な投資家層へリーチ

資金使途

- これまでM&A実行のために**金融機関からの借入**を積極的に実施
- 2024年1月のみずほ銀行からの借入(25.5億円)及びBINKS社株式取得反映後で、**親会社所有者帰属持分比率は23%程度**まで低下
- **財務健全性の改善並びに将来における借入及び投資余力の確保**を図りたい

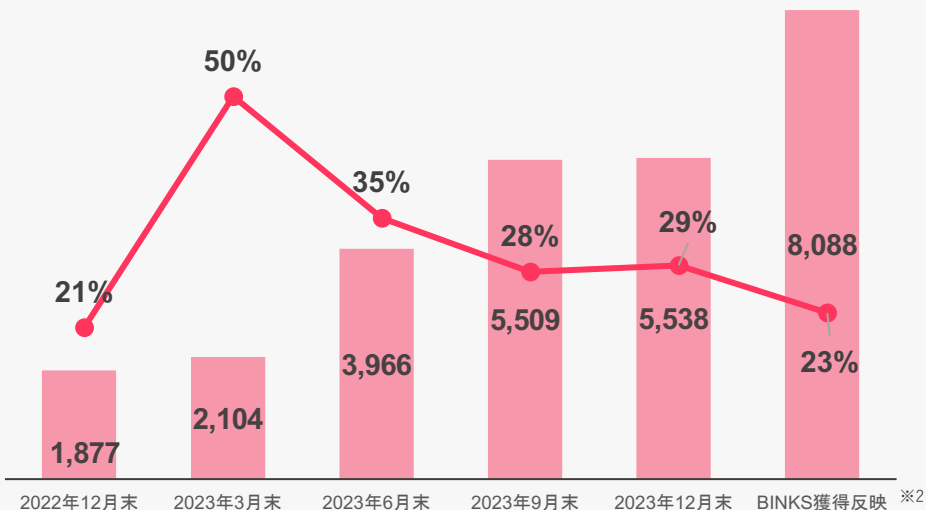
財務安全性と調達資金使途の考え方

金融機関からの融資活用により機動的にM&Aを実施

財務基盤を強化(調達後自己資本比率38.5%)^{※2,3}することで、更なる成長投資資金の調達を可能に

自己資本比率と有利子負債の推移 ^{※1}

(単位：百万円)



※1 いずれもIFRSに準拠した数値を記載しております。2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、2022年12月末数値については個別経営成績を、それ以降の数値は連結経営成績を記載しております。

※2 2023年12月末時点の各数値に2024年1月15日発表の株式会社BINKSの株式の取得(子会社化)及び資金の借入の影響を加味した数値を記載しております。

※3 株価2,362円(4/5終値)、ディスカウント率5%で条件決定した場合のOA含む最大調達額37億円の調達を前提に算出しております。

資金調達及び借入金返済方針

方針

- 資本コストを低く保つ観点から借入金による資金調度を積極的に実施
- 今回調達による返済は当初契約通りのスケジュールで行う
- エクイティ調達により財務安全性を高め、今後の機動的な資金調達及び事業投資を可能にする

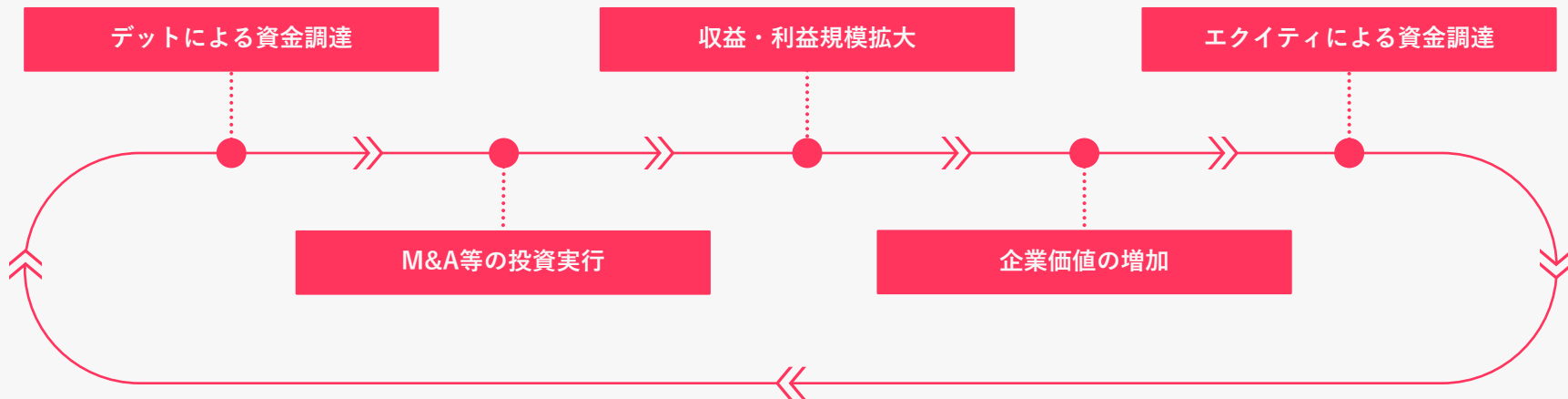
返済内容

- M&Aによる借入残高のうち、3,671百万円分の返済見合いとして今回の調達資金を充当
- 一括返済ではなく、従来の約定返済資金として充当
(2024年:1,116百万円、2025年:1,088百万円、2026年:1,088百万円、2027年:378百万円 充当予定)

— 当社のデット・エクイティによる資金調達及び投資戦略

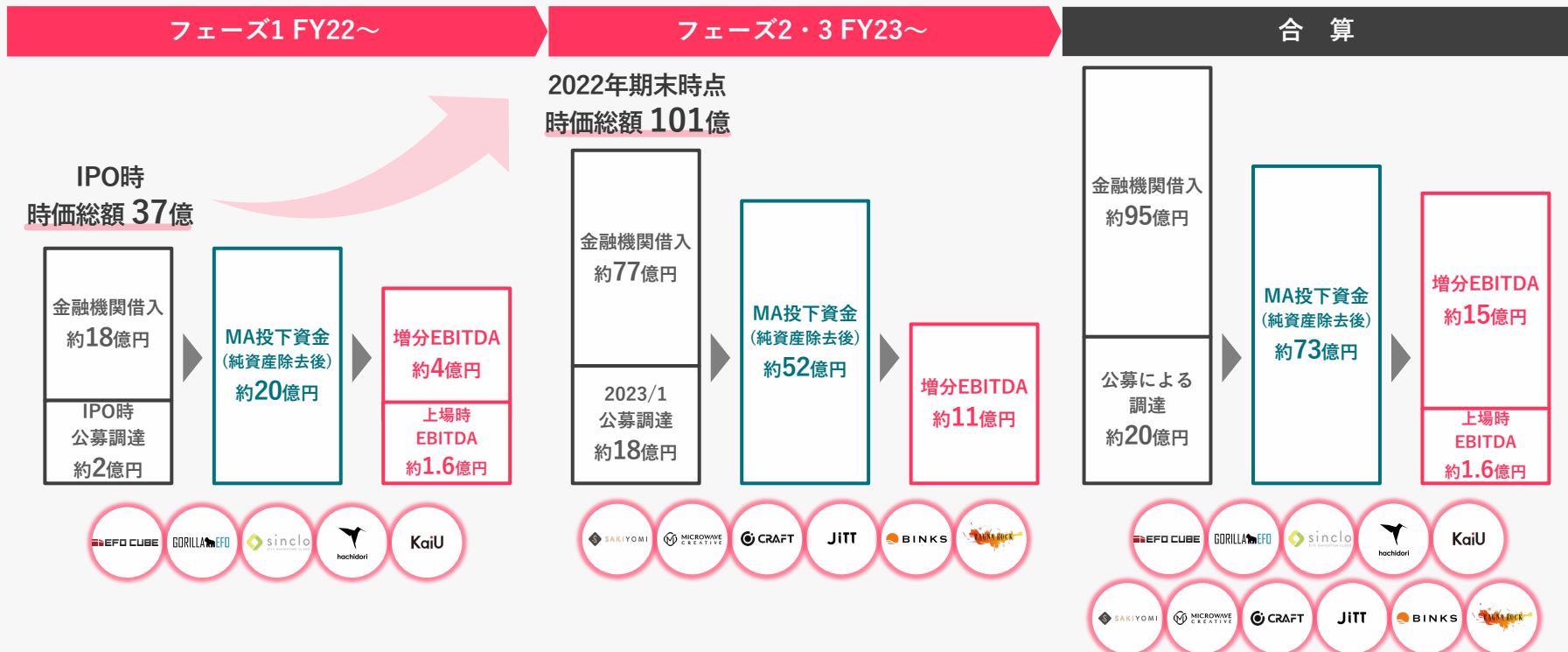
デット調達により資本コストを最小化しながら、M&A実行により収益利益を拡大
企業価値を向上させた上で、エクイティ調達を実行
財務安全性の向上により更なるデット調達及び投資余力を獲得し、次の優良案件に備える

調達・投資の一連のサイクル



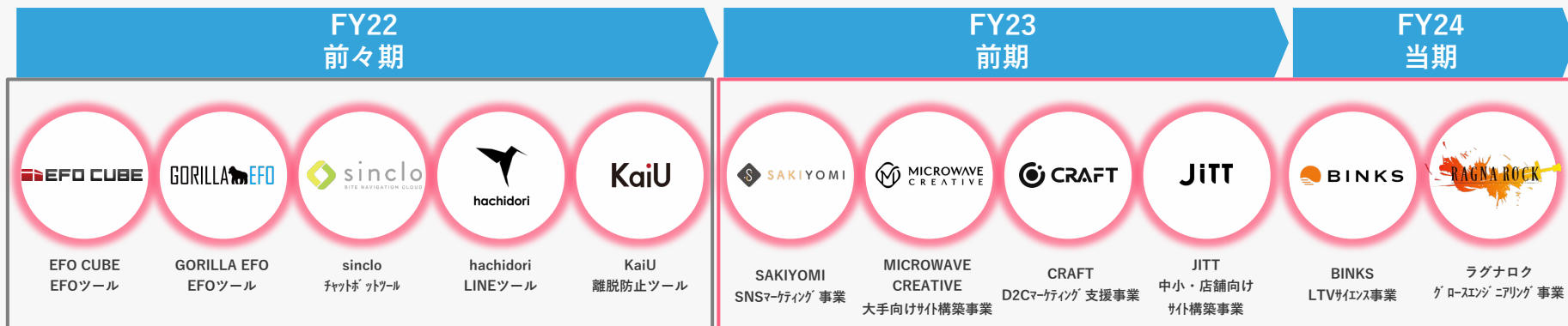
M&Aの振り返り | 資金調達及び投資による収益力の強化

2021年12月に上場以来、継続的にデット調達とM&A実行により収益力を強化
一方、エクイティ調達により財務安全性とその後の投資余力を確保



— M&Aの振り返り | 譲受案件実績

企業価値向上に寄与するため、黒字の事業・企業のみを対象に11件のM&Aを実行
今回はFY23以降の6案件に充当する目的で本件ファイナンスを実行



前回公募増資前の実行案件

今回資金調達を充当する
借入金の対象案件

— M&Aの振り返り | 従来の取り組みと今後

フェーズを分け、それぞれに企図したM&Aを実施。

約2年間11件で得たM&A及びPMIの知見をもとに、

今後の企業価値最大化に向けた主要な戦略のひとつとして今後もM&Aを推進

フェーズ1 | FY22

- 顧客数拡大とテクノロジー増強
- 営業/CS/RD/管理等オペレーション共通化によるコストシナジー発揮
- 早期/低リスクでの投資回収

SaaS

事業譲渡

新設分割



フェーズ2 | FY23

- 顧客単価向上とサービスケイパビリティ拡張
- 経営陣/チームを獲得し、各社およびグループとしての持続的成長

隣接事業

株式取得

新設分割



フェーズ3 | 以降

左記コンセプトを継続しつつ、グループ経営として企業価値最大化を意図

SaaS

事業譲渡

隣接事業

株式取得

新設分割



— ハイライト

- ・ 非連続的な成長を目指し、上場後約2年間で、
公募増資による資金調達**約18億円**、融資実行による資金調達**約95億円**を実行
- ・ 上場からこれまで**11件 約73億円**のM&Aを実行
想定獲得EBITDA 15億円、EBITDAマルチプル5倍程度
- ・ 結果、2023年12月期 売上収益24.8億円及び営業利益6.5億円
2年間でそれぞれ**約4倍に成長** ※1,2
- ・ **自己資本比率 20-25%**程度を目安
今回約37億円の調達、融資獲得とM&A投資へ
- ・ 今後も**企業価値とEPS増分**に拘り、
適切な資本比率・EBITDA倍率でのM&A・事業成長に注力

※1 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、2021年12月期通期に係る各数値及び当該年度数値からの成長率については日本基準に準拠した数値を記載しております。

※2 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、対前々期増減率については連結経営成績と個別経営成績を比較しております。

エフ・コードグループ サマリー

業績

	2022年12月期 (実績) ※1	2023年12月期 (実績 前期比) ※1
売上収益	10.7億円	24.8億円 2.3倍
EBITDA	1.7億円	7.1億円 ^{※3} 4.1倍
営業利益	1.3億円	6.5億円 5.0倍

EPS



事業・組織

グループ全体



全 7 社^{※4}

役員・従業員



約160名^{※5}

創業



19 期目

※1 売上収益・EBITDA・営業利益の金額は2022年12月期・2023年12月期ともにIFRSに準拠した数値を記載しております。
 また、2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、2023年12月期数値の前期比については連結経営成績と個別経営成績を比較しております。
 ※2 2022年12月期に係るEPSについては日本基準の数値を記載しております。
 ※3 EBITDAの金額は営業利益に減価償却費及び償却費の金額を加算して算出しております。
 ※4 2024年4月16日時点での情報になります。
 ※5 2024年3月末時点での情報になります。

エフ・コードグループ概要

企業向けにDX/デジタルマーケティング関連サービスを提供するグループ会社群と、
経営管理を担うエフ・コードで構成

エフ・コードグループ



F-CODE

グループ経営管理

クリエイティブ



株式会社マイクロウェーブ
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

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

テクノロジー



株式会社エフ・コード

CX SaaS提供（下記一覧）



データ



株式会社BINKS

データサイエンス、
LTVマーケティング支援

エンジニアリング



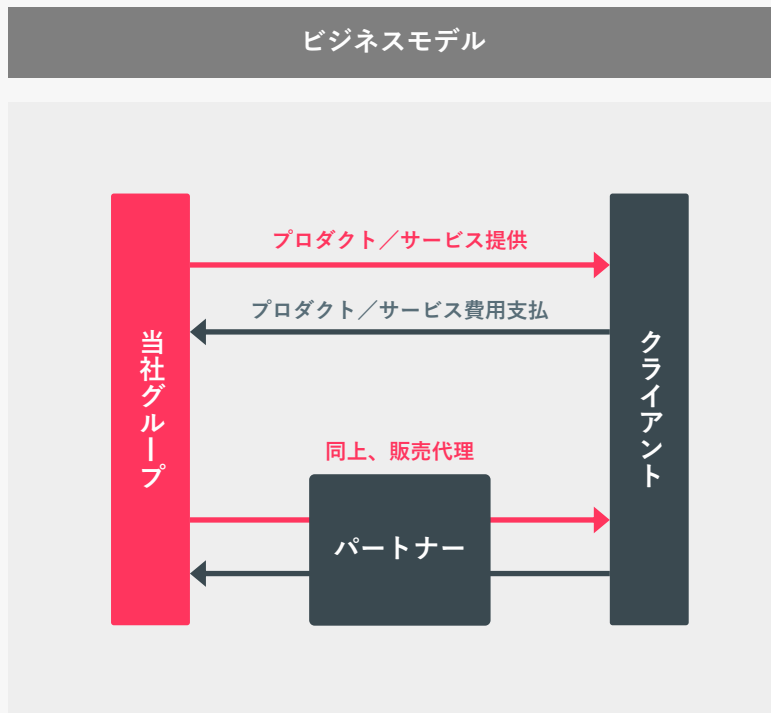
ラグナロック株式会社

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)

ビジネスモデル

企業向けに主に継続型サービスを提供。顧客企業の数と単価を伸ばすことが重要

事業カテゴリ・提供サービス	売上種別
クリエイティブ	Web,システム導入 単発売上
	運用保守 継続売上
マーケティング	SNSマーケティング デジタルマーケティング 継続売上
テクノロジー	プロダクト提供 チャットボット,UX改善 LINEソリューション等 継続売上
データサイエンス LTVマーケティング	LTV改善施策運用 継続売上
	データ基盤構築 単発売上
エンジニアリング	システム・プロダクト開発 継続売上



— 会社概要

社名	株式会社エフ・コード	[英語名：f-code Inc.]
代表名	代表取締役社長	工藤 勉
設立年月	2006年3月15日	
本社所在地	東京都新宿区神楽坂一丁目1番地 神楽坂外堀通りビル 2F	
資本金	15,970千円 (2023年12月末)	
役員構成	■代表取締役社長 工藤 勉 ■取締役 荒井 裕希 ■取締役 山崎 晋一 ■取締役 平井 隆仁 ■取締役(社外・監査等委員) 雨宮 玲於奈 ■取締役(社外・監査等委員) 今村 元太 ■取締役(社外・監査等委員) 加藤 扶美子	
連結総資産	10,980,258千円 (2023年12月末)	



— ミッション

マーケティングテクノロジーで 世界を豊かに

進化し続けるデジタルテクノロジーとマーケティングノウハウ

デジタル時代では、経営の根幹でのデジタル技術活用が企業の盛衰を分けます

それにも関わらず、未だ多くの企業ではDXの推進度合には差が見られその差が企業間の競争力に大きな影響を与えています

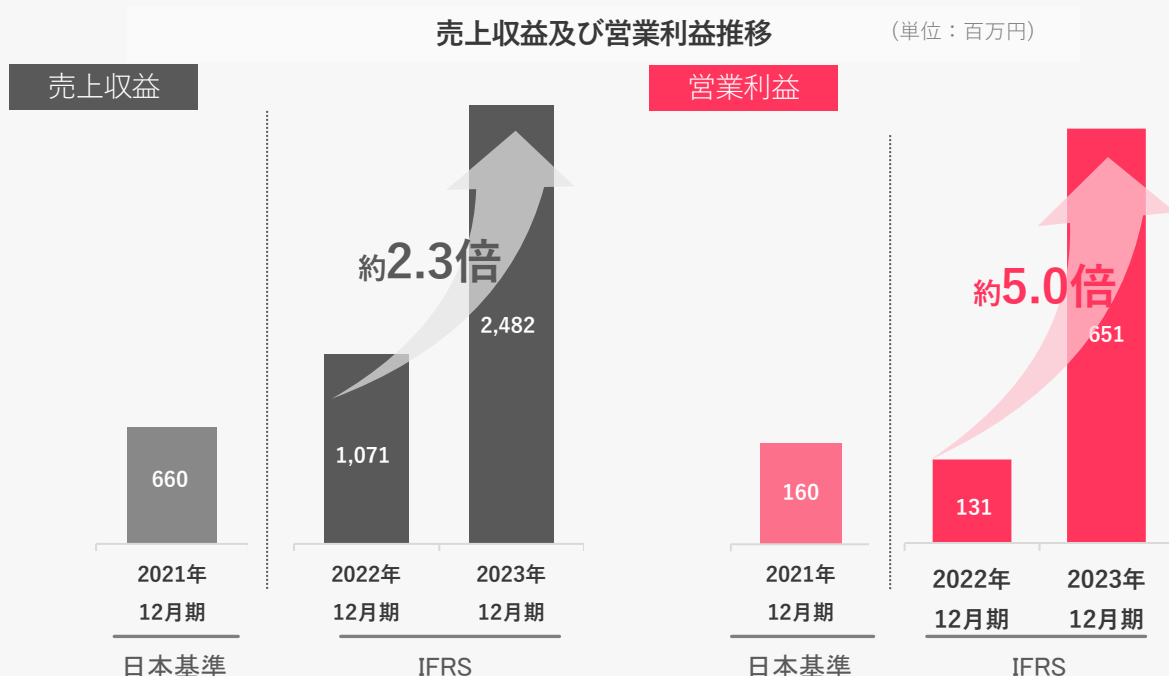
我々エフ・コードは、企業の立地も業種も問わず、最先端のデジタルテクノロジーを駆使し、マーケティング革新に寄与することで、日本そして世界の企業においてDXを推進し、ミッションを実現して参ります



Connect, Delight

業績 | 売上収益及び利益の推移

前期比で売上収益約2.3倍、営業利益約5.0倍に成長
高い成長性と営業利益率を実現



2023年12月期 通期

売上総利益率

59.2%

営業利益率

26.3%

※1 当社グループは2022年12月期において、事業譲受の方法により、複数の事業を取得しております。日本基準では、前事業年度末時点で取得原価の配分が完了しておらず、その時点で入手可能な合理的な情報に基づく暫定的な会計処理により算定された金額にて、のれんを認識しておりますが、IFRSでは、その後確定した会計処理を支配獲得日に遡及して反映させております。この結果、「のれん」が減少し、「無形資産」及び「繰延税金負債」がそれぞれ増加しております。

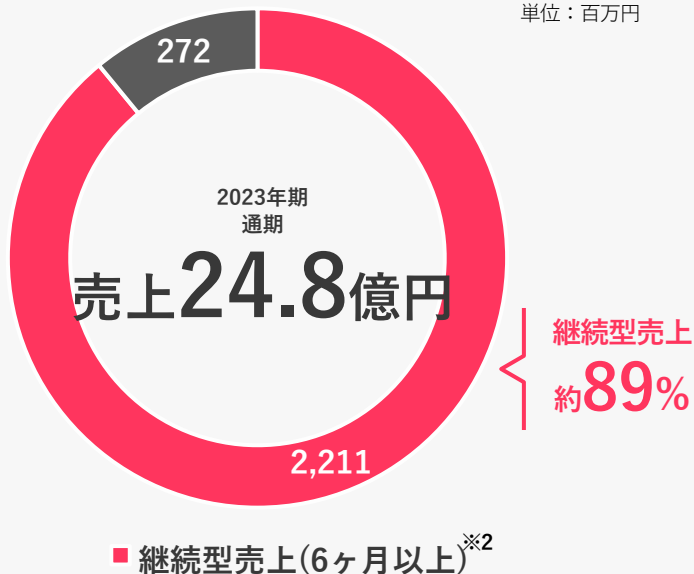
※2 当社グループは、2023年1月1日に開始する当連結会計年度の第3四半期連結会計期間よりIFRSを初めて適用しており、2023年12月期の年次の連結財務諸表がIFRSに準拠して作成する最初の連結財務諸表となります。IFRSへの移行日は2022年1月1日です。日本基準からIFRSへの移行が、当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に及ぼす影響については目論見書の参照書類である第18期 有価証券報告書の連結財務諸表の注記39をご参照ください。なお、2021年12月期に係る各数値については日本基準の数値を記載しております。

※3 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、2021年12月期及び2022年12月期の数値については個別経営成績、2023年12月期の数値については連結経営成績を記載しております。

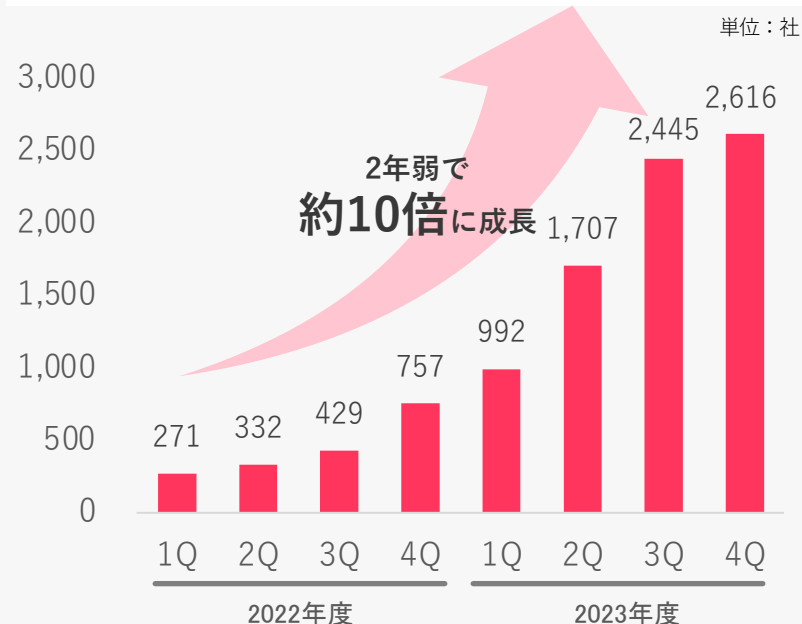
事業概要 | 安定した収益構造と顧客数の積み上げ

2年前から顧客数は約10倍に成長

継続／単発売上



顧客数^{※1}

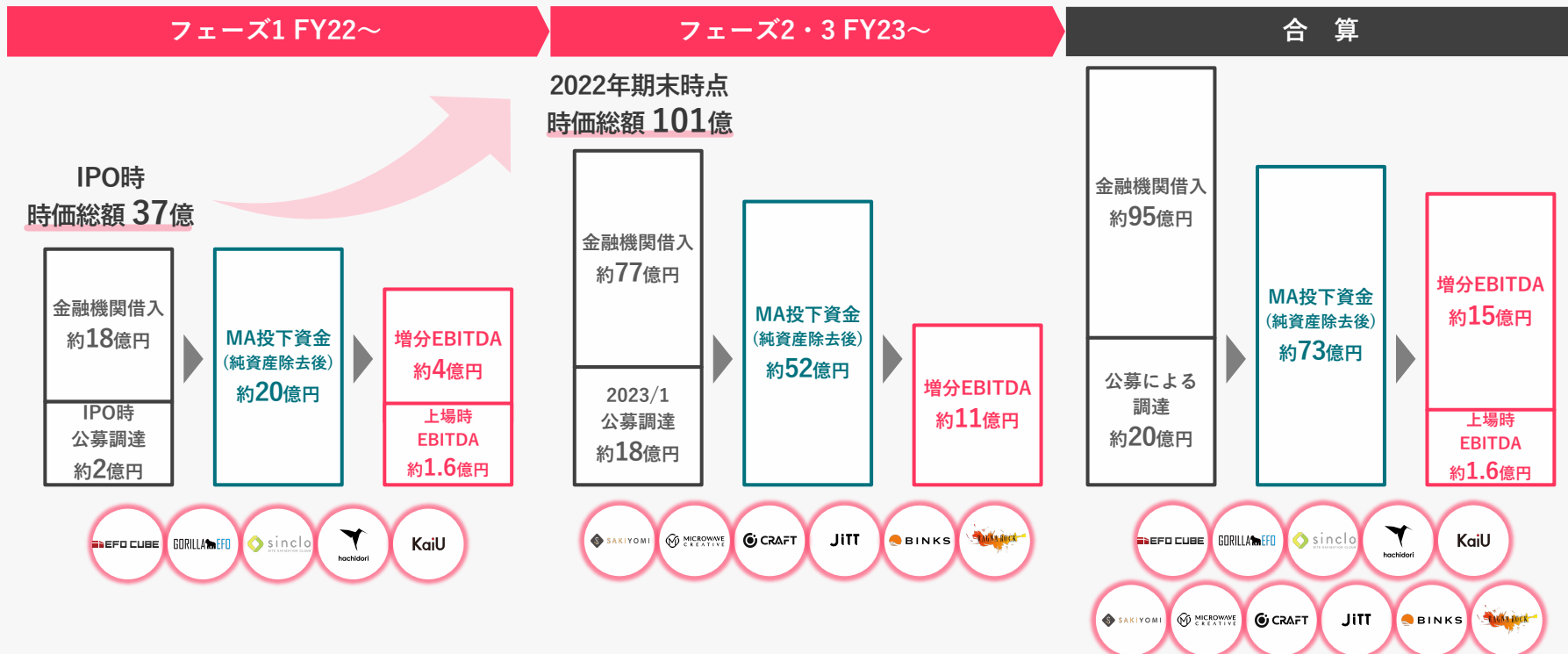


※1 四半期ごとの平均月次顧客数

※2 過去1年のうち合計6ヶ月以上売上が発生している顧客及び6ヶ月以上の契約期間で売上取引の契約を交わしている顧客を継続取引顧客と定義し、当該顧客への売上が継続型売上と定義する。

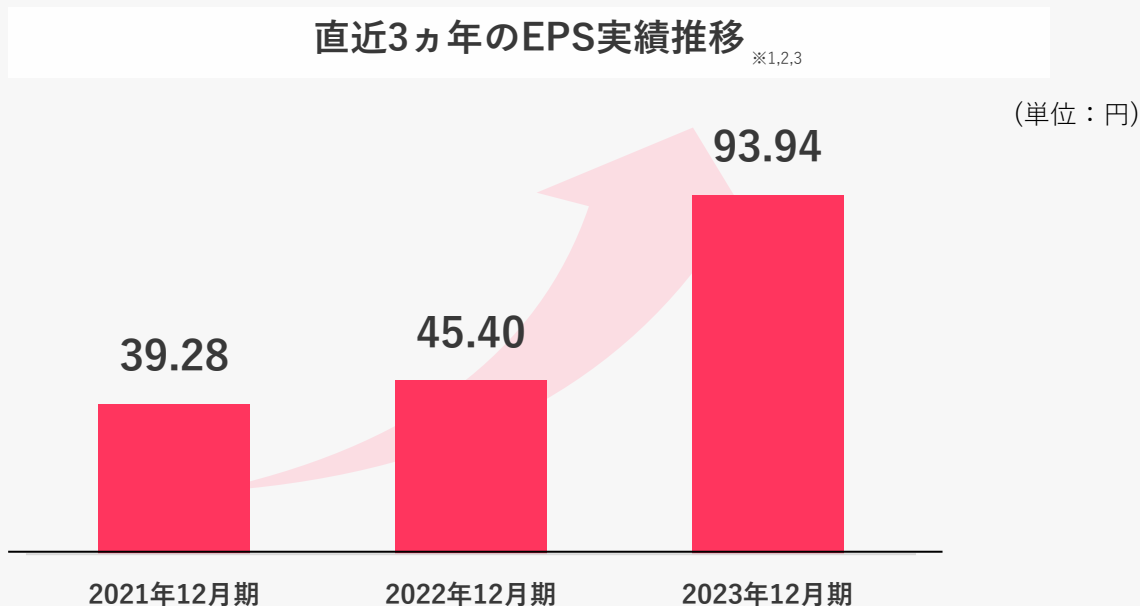
【再掲】M&Aの振り返り | 資金調達及び投資による収益力の強化

2021年12月に上場以来、継続的にデット調達とM&A実行により収益力を強化
一方、エクイティ調達により財務安全性とその後の投資余力を確保



— 直近3ヵ年のEPS実績推移

2023年12月期 通期業績のEPSは 93.94円、
2023年の公募増資の影響を加味しても2年間でEPSが約2.4倍に増加



- ※1 当社グループは2022年12月期において、事業譲受の方法により、複数の事業を取得しております。日本基準では、前事業年度末時点で取得原価の配分が完了しておらず、その時点で入手可能な合理的な情報に基づく暫定的な会計処理により算定された金額にて、のれんを認識しておりますが、IFRSでは、その後確定した会計処理を支配獲得日に遡及して反映させております。この結果、「のれん」が減少し、「無形資産」及び「繰延税金負債」がそれぞれ増加しております。
- ※2 当社グループは、2023年1月1日に開始する当連結会計年度の第3四半期連結会計期間よりIFRSを初めて適用しており、2023年12月期の年次の連結財務諸表がIFRSに準拠して作成する最初の連結財務諸表となります。
なお、2021年12月期及び2022年12月期に係るEPSについては日本基準の数値を記載しております。
- ※3 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、2021年12月期及び2022年12月期の数値については個別経営成績、2023年12月期の数値については連結経営成績を記載しております。

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**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

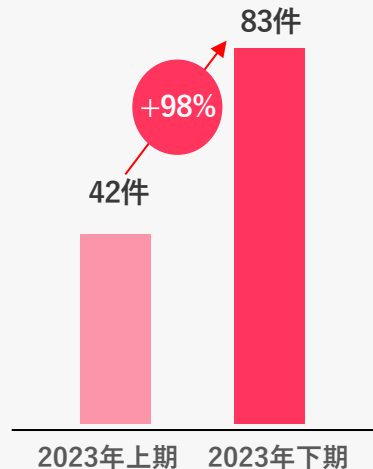
IT及びクリエイティブの側面から企業の顧客LTV向上を支援し、**マーケティングSaaS及びデジタルマーケティング/セールスの効果を最大化**

成長戦略 | M&Aの再現性

経験豊富な常設M&Aチームにナレッジ蓄積
検討案件数は順調に増加中

- **経験豊富な常設M&Aチーム**にてこれまでの11件を全て担当（組織内にナレッジを蓄積）
- **約100社のM&Aアドバイザー**とのネットワークに加え、**リファラル**による案件紹介が急増中
- DD、バリュエーションを含めたエグゼキューションおよびPMIプロセスを**型化**
- **案件検討数は順調に増加中**（2023年上期月平均：7件、2023年月平均：14件）

案件検討数（6か月累計）

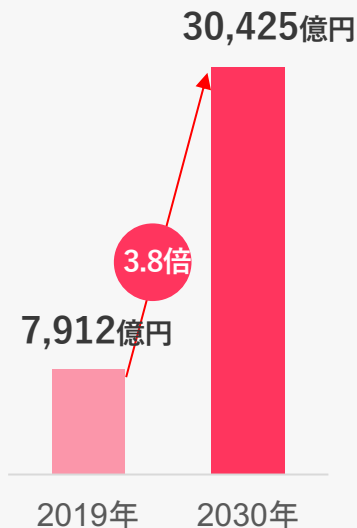


市場環境 | DX市場の成長性と人材不足

DX市場、特に攻めのDX市場が大きく伸びている。

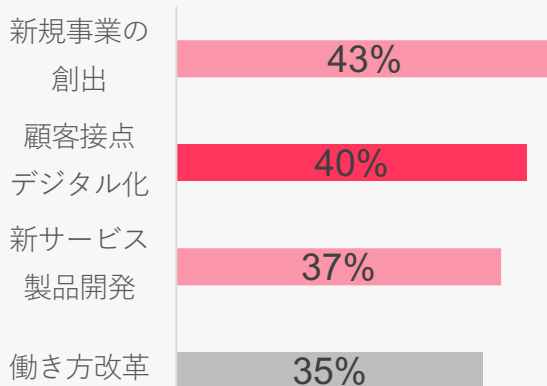
一方、DX人材は慢性的に不足しており、弊社の支援領域とニーズが拡大

市場規模の成長 ※1

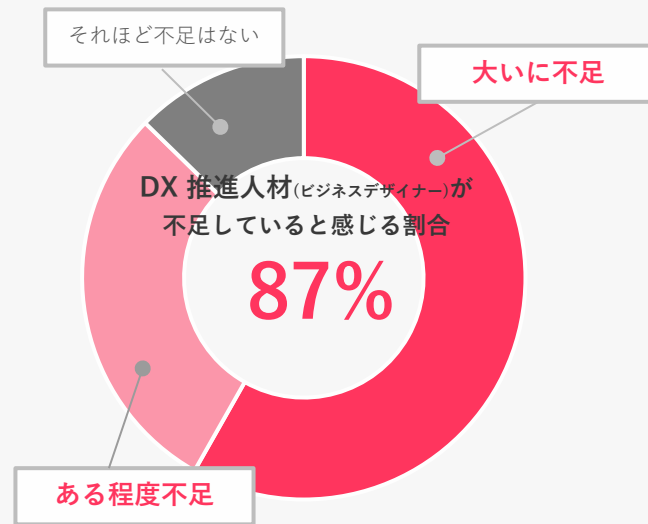


DXにおける取り組みテーマ ※2

日本企業にとっては売上に資する攻めのDXが最も重要なDX取り組みテーマであると分析



DX推進人材の不足感 ※3



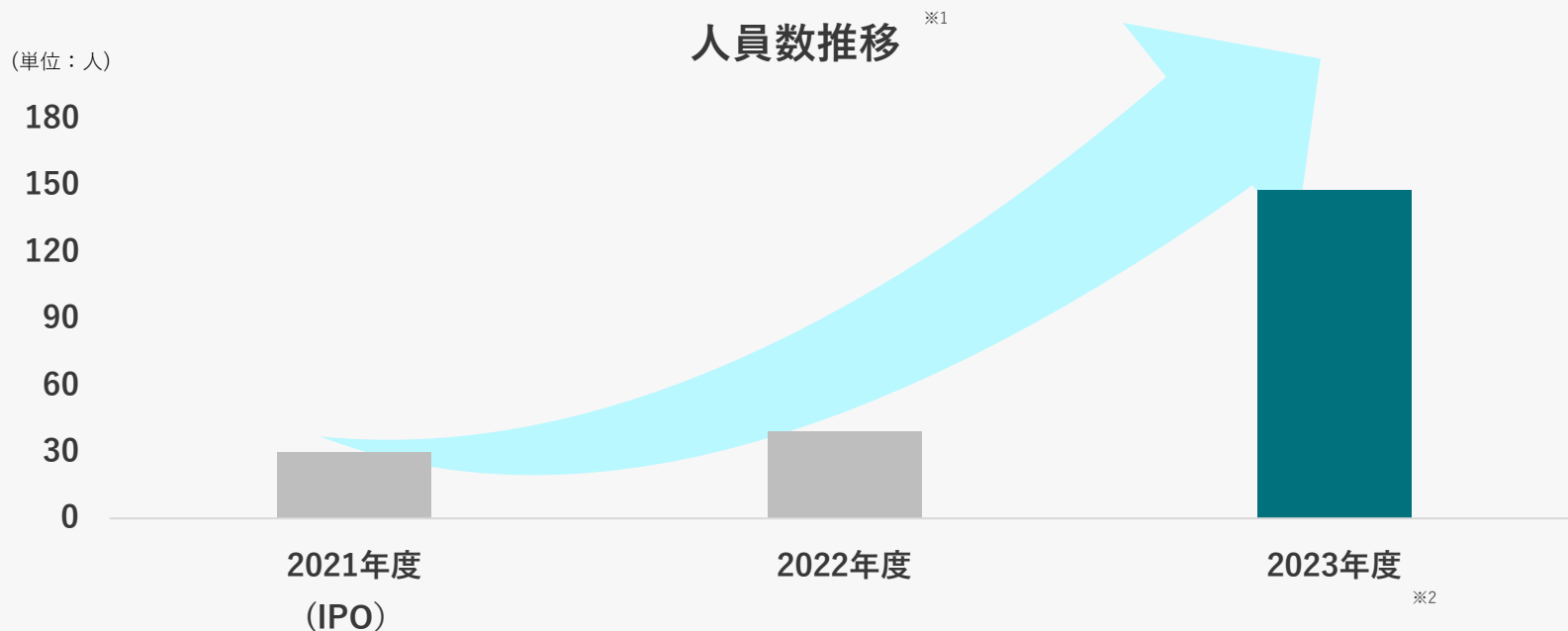
※1 富士キメラ総研「2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

※2 アビームコンサルティング株式会社「日本企業にとってのDXの本質」

※3 独立行政法人情報処理推進機構(IPA)「デジタルトランスフォーメーション推進人材の機能と役割のあり方に関する調査」
DX推進人材に関するアンケート調査のビジネスデザイナーの不足感に関する回答を元に当社で作成

エフ・コードグループ 強み1. DX人材

DX人材を順調に確保、今後も組織拡大に努める



※1 従業員数(臨時雇用を除く)全体の合計を記載しております。

※2 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、2023年度の人員数は連結グループ全体の人員数を記載しております。

— 多数のファウンダー・経営陣

M&Aを通じて多数のファウンダー・経営陣がグループに参画



株式会社SAKIYOMI
Chief Board Advisor
石川侑輝



CRAFT株式会社
代表取締役社長
辻井良太



株式会社マイクロウェブクリエイティブ
代表取締役社長
高田 志郎



株式会社JITT
代表取締役社長
小沼 亮



株式会社BINKS
代表取締役社長
遠藤 龍



ラグナロク株式会社
代表取締役社長
西本 誠

— 多数の幹部人材

多数のファイナンス・マーケティング領域のプロフェッショナルにより
コーポレートアクション及びマーケティング支援を可能に

PE/コンサル/M&A仲介出身



執行役員 アライアンス推進部長
門脇 琢馬



アライアンス推進マネージャー
樫山 晴也



アライアンス推進マネージャー
蒔田 顕輔

大手広告出身



取締役 経営企画室長
平井 隆仁



営業責任者
豊福 康友

監査法人出身



執行役員 CFO
衣笠 慎吾



社外取締役・監査等委員
今村 元太



社外取締役・監査等委員
加藤 扶美子



マーケティング部門責任者
佐野 瑞生

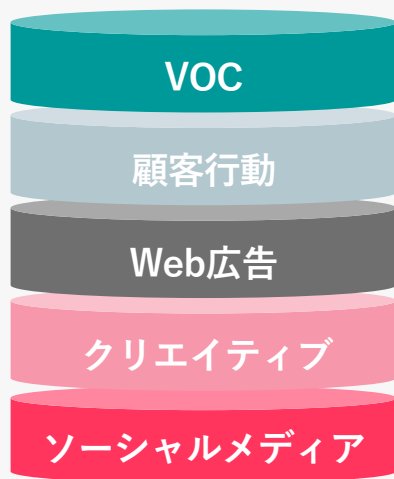


事業企画責任者
安達 純

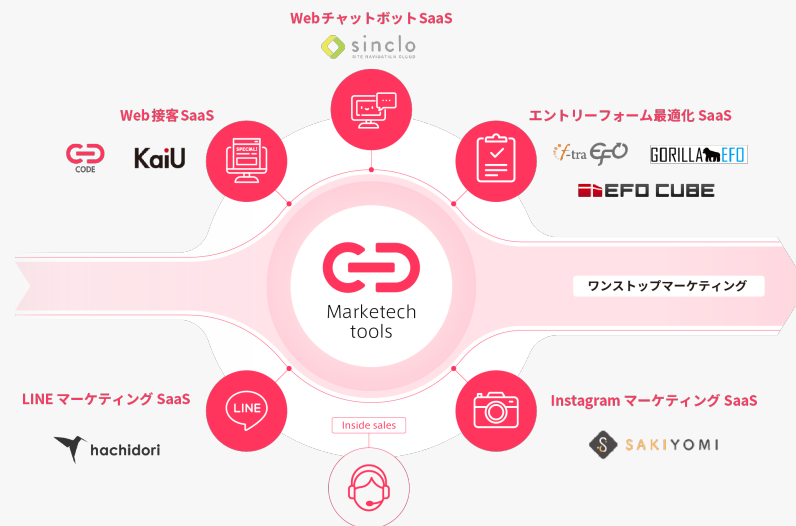
エフ・コードグループ 強み2. DXデータとテクノロジー

データとテクノロジーでクライアントを支援、高い利益率を堅持

多様なデータを保有・活用

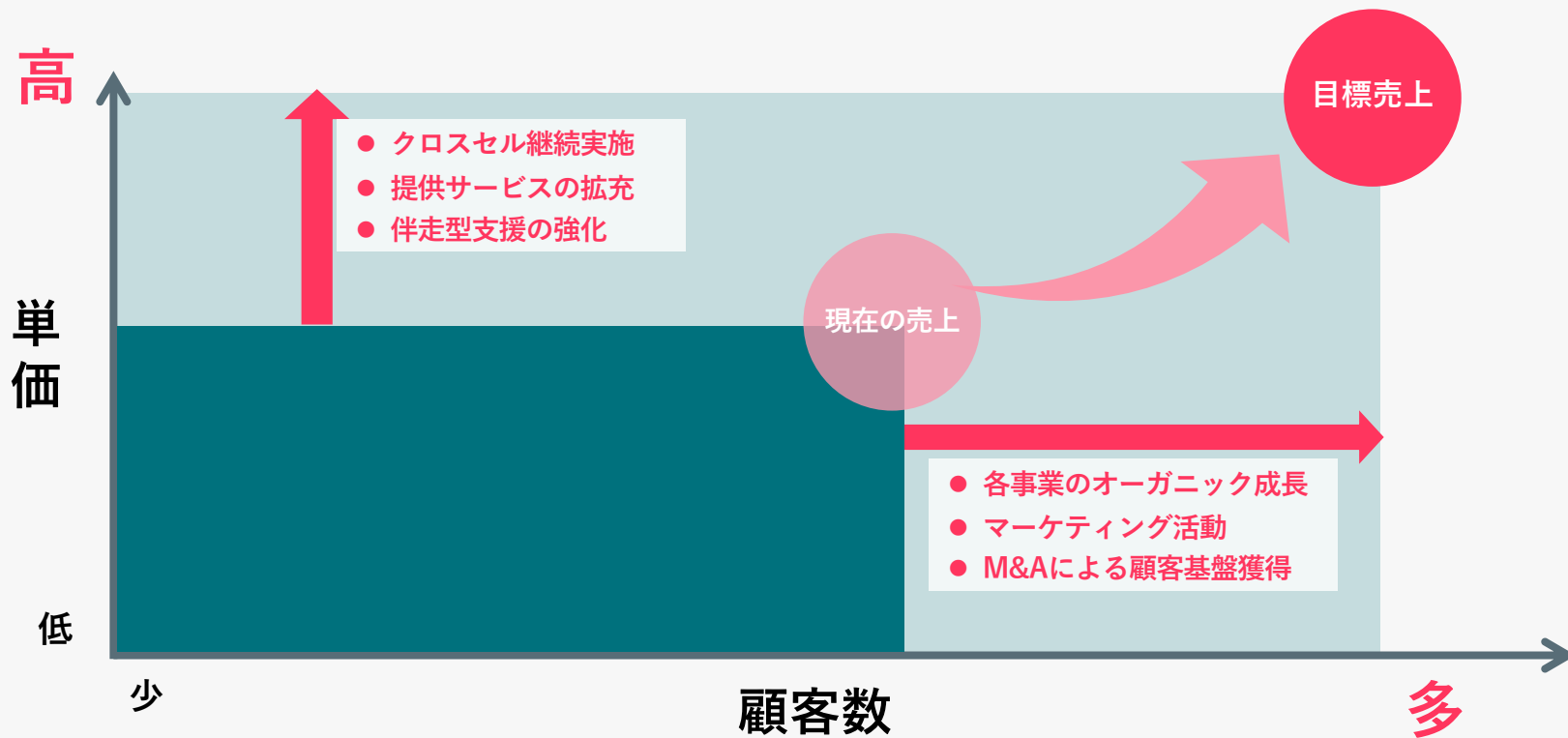


複数のSaaS/テクノロジー
を保有・活用



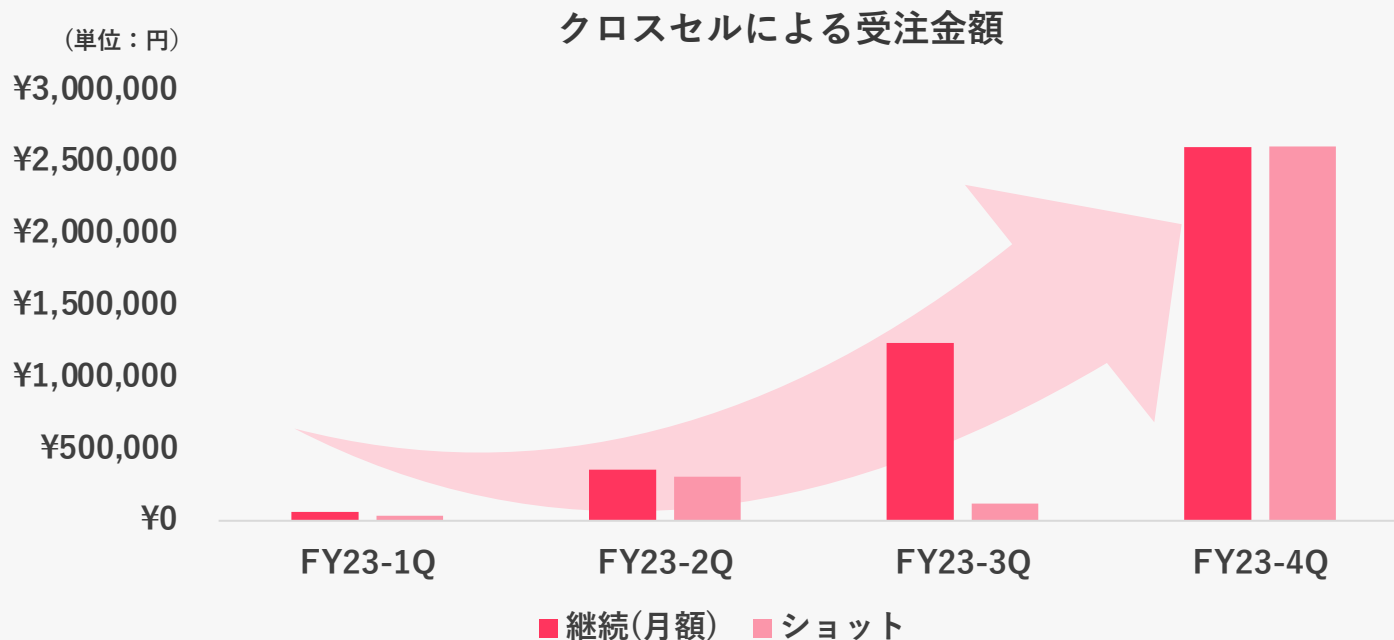
— 今後の成長イメージ

各事業で顧客数を伸ばし、クロスセル等により顧客単価向上を企図



— グループとしてご提供価値の拡大

グループシナジーを活かし、クロスセルによる売上も伸長（通期で年間約5,000万円以上の月額継続売上を獲得）、今後も重要テーマとして推進

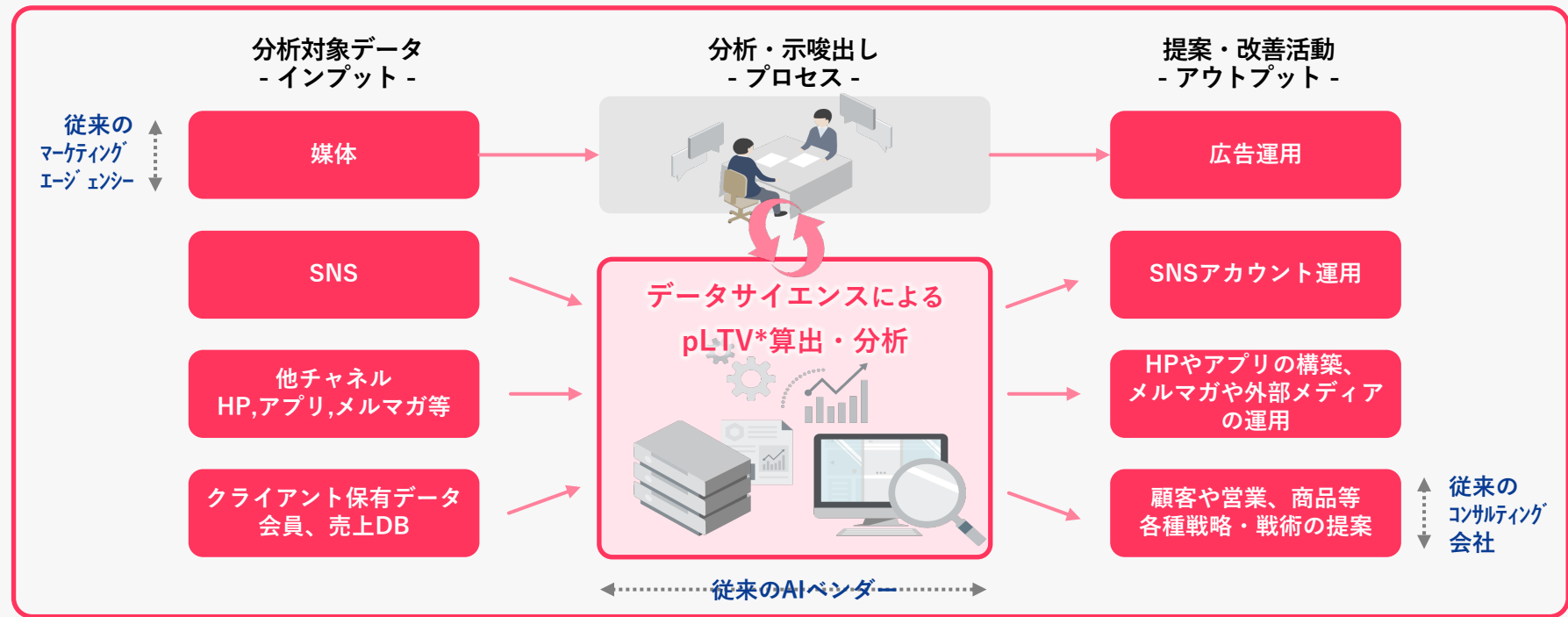


※ 各グループ企業や事業における顧客に対して、当社グループ内の別サービスを提供することによる収益の金額を集計し、クロスセルによる受注金額として記載しております

直近のM&A | BINKS (データサイエンス<Vマーケティング支援)



データサイエンス<Vマーケティングで クライアントのLTV最大化を支援



*pLTV : 予想顧客生涯価値の略。Predicted : 予測された、LTV : Life Time Value、顧客生涯価値

— BINKS案件の財務サマリー

案件概要

会社名 : 株式会社BINKS
事業内容 : LTVサイエンス事業
譲渡日 : 2024年1月17日
取得価格 : 25.5億円

2023年12月期 業績

売上高 約5.0億円 / 営業利益 約3.6億円
純資産 約3.8億円

譲渡対価の前提

- 2023年12月期の期中においてもBINKS社の事業/業績は**大幅に伸長**
- 直近四半期の年間換算営業利益に対して**5年程度の回収期間**を設定、^{※1}
買収時純資産額を加味して想定時価総額を算出
- 過去案件同様、目標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
- **当社リスクを最小化**するとともに、**業績向上に向けたインセンティブ**をBINKS社及びその経営陣と共有

※1 2023年12月期の第4四半期(10-12月)の営業利益をベースとした計算で回収期間5年程度となっております。
なお、グループイン初年度に関しては連結ベースで各種DD/PMI等の一時コストの発生を見込んでおります。

— 直近のM&A | ラグナロク（グロースエンジニアリング事業）



トップエンジニア集団の高い技術力と起業経験を活用し、
新規事業開発・開発チーム内製化を支援



支援実績(一例)



ラグナロク案件の財務サマリー

案件概要

会社名	: ラグナロク株式会社
事業内容	: グロースエンジニアリング事業
譲渡日	: 2024年4月1日
取得価格	: 4.2億円 ※1

財務サマリー

売上高	: 約1.9億円 (2023年12月末時点) ※2
調整後営業利益	: 約0.9億円 (同上) ※3
純資産	: 約0.8億円 (同上)
想定回収期間	: 4年程度 ※4

※1 今後のラグナロク社の業績進捗に応じた譲渡対価の調整に関する合意がなされており、当該事業の業績等の状況に応じて追加対価の支払いまたは取得対価の減額調整が発生する可能性があります。

※2 2023年1～12月の実績を年間ベースに引き直した売上高を記載しております。

※3 2023年1～12月の営業利益実績に対して今回弊社にて取得しない事業に関する費用削減等を加味したものを年間ベースに引き直した調整後営業利益を記載しております。

なお、グループイン初年度に関しては連結ベースで各種DD/PMI等の一時コストの発生を見込んでおります。

※4 取得価格から純資産相当額を控除し、調整後営業利益で除して算出しております。

— 経営メンバー（常勤取締役）



代表取締役社長
工藤 勉

東京大学在学中に経営コンサルティング会社に参画。
ベンチャー企業支援や大企業向けプロジェクトを経て、自動車学校のポータルサイト運営会社に役員として参画。2006年、株式会社エフ・コード創業。



取締役 事業本部長
荒井 裕希

大学在学中に経営コンサルティング会社に参画。セールス・マーケティング領域を中心に担当。創業期からの事業立ち上げを経験。2007年、株式会社エフ・コードに参画、現職就任。



取締役 経営企画室長
平井 隆仁

日本政策金融公庫入庫。創業ファイナンスへ従事した後、スタートアップの事業責任者を経て博報堂 DY デジタルへ。大手EC等のマーケティングを統括。2020年エフ・コードへ参画、2021年現職就任。



取締役 経営管理本部長
山崎 晋一

株式会社リクルートスタッフィング総務人事部長、エン・ジャパン株式会社取締役管理本部長、スリープグループ株式会社取締役常務執行役員等を歴任。2018年当社入社、2021年現職就任。

監査等委員



社外取締役
今村 元太

公認会計士・税理士
2006年 株式会社春木家総本店取締役就任。
2010年 有限責任監査法人トーマツ入所。2017年 当社常勤監査役就任。2018年 今村元太公認会計士・税理士事務所開設。2022年 株式会社情報戦略テクノロジー監査役就任（2024年 東証グロス市場上場）
2024年 現職就任



社外取締役
雨宮 玲於奈

光通信を経て、リクルートグループに入社、グループ内で代表取締役や執行役員を歴任。2014年株式会社アイ・アム&インターワークス（現：株式会社インターワークス）代表取締役社長に就任、在任中に上場。退任後、株式会社スマートエージェンシーを設立。2018年当社監査役就任、2024年現職就任



社外取締役
加藤 扶美子

公認会計士・税理士
2011年三優監査法人入所。2013年有限責任監査法人トーマツ入所。2017年東京建物株式会社入社。2020年EY新日本有限責任監査法人入所。2023年株式会社KATOコンサルティング設立同代表取締役、加藤扶美子公認会計士事務所開設同所長、加藤扶美子税理士事務所開設同所長（現任）
2024年現職就任

沿革



— 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