



データコンサルティング事業、デジタルマーケティング事業運営の 株式会社ゼロタス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

2024.12.26



はじめに - 本取引の概要 -

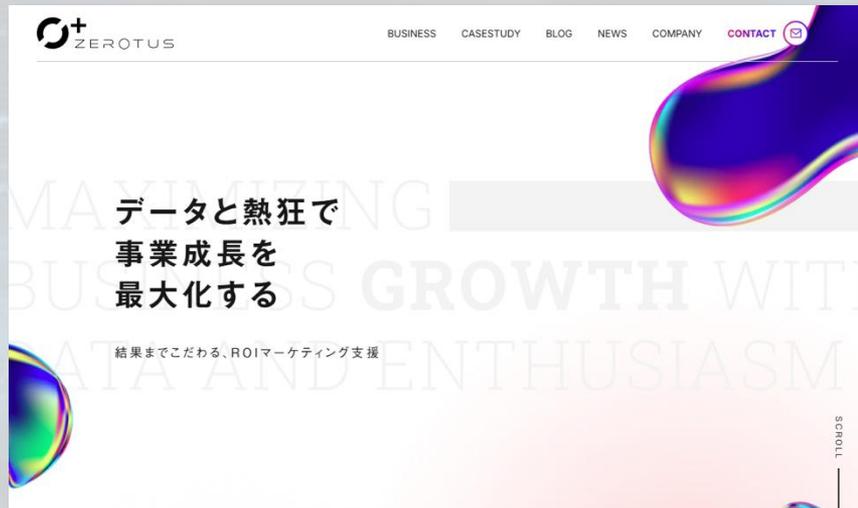
案件概要

取得対象会社名：株式会社ゼロタス（以下、ゼロタス社）
事業内容：データコンサルティング, デジタルマーケティング事業
譲渡予定日：2025年1月17日
スキーム：株式取得
取得価格：約2.1億円（取得比率 100%）

業績見込み

売上高 約0.8億円～ / 営業利益 約0.3億円～ ※1
純資産 約0.4億円（取得時時点）

※1 年間の売上高・営業利益の見込みになります。



<https://zerotus.co.jp/>

株式会社ゼロタス

事業内容 : データコンサルティング事業
デジタルマーケティング事業

代表者 : 一戸 悠河

設立日 : 2022年3月

所在地 : 東京都渋谷区神泉町10-15

1

データを活用して**投資対効果を可視化・最大化**する**ROIマーケティング**を推進

支援目的を「事業成長」に置き、最終的な成果である売上やLTV向上、及びROI最大化を目標としてご支援を提供

2

広告運用に留まらず、事業成長に必要な**全ての実行支援**を担う

クリエイティブ領域やGA4・MA・CRMツールの（salesforce、hubspot等）の導入・運用含め、幅広くマーケティングをご支援

3

ゼロタス社とのシナジーによって、**新規顧客の拡大、運用体制の強化**を図る

ゼロタス社が持つオペレーションチームをベースにした運用体制とエフコード社の顧客基盤との相互作用によって支援事業をさらに拡大。



サービス提供範囲

データ、クリエイティブ、広告において幅広くソリューションを提供

広告バナー制作
LP制作
ロゴ制作
ショート動画制作
LPO改善
UI/UX設計

クリエイティブ
Creative



データ
Data Integration



ADEBiS.



事業成長
Growth

広告運用
AD Operation

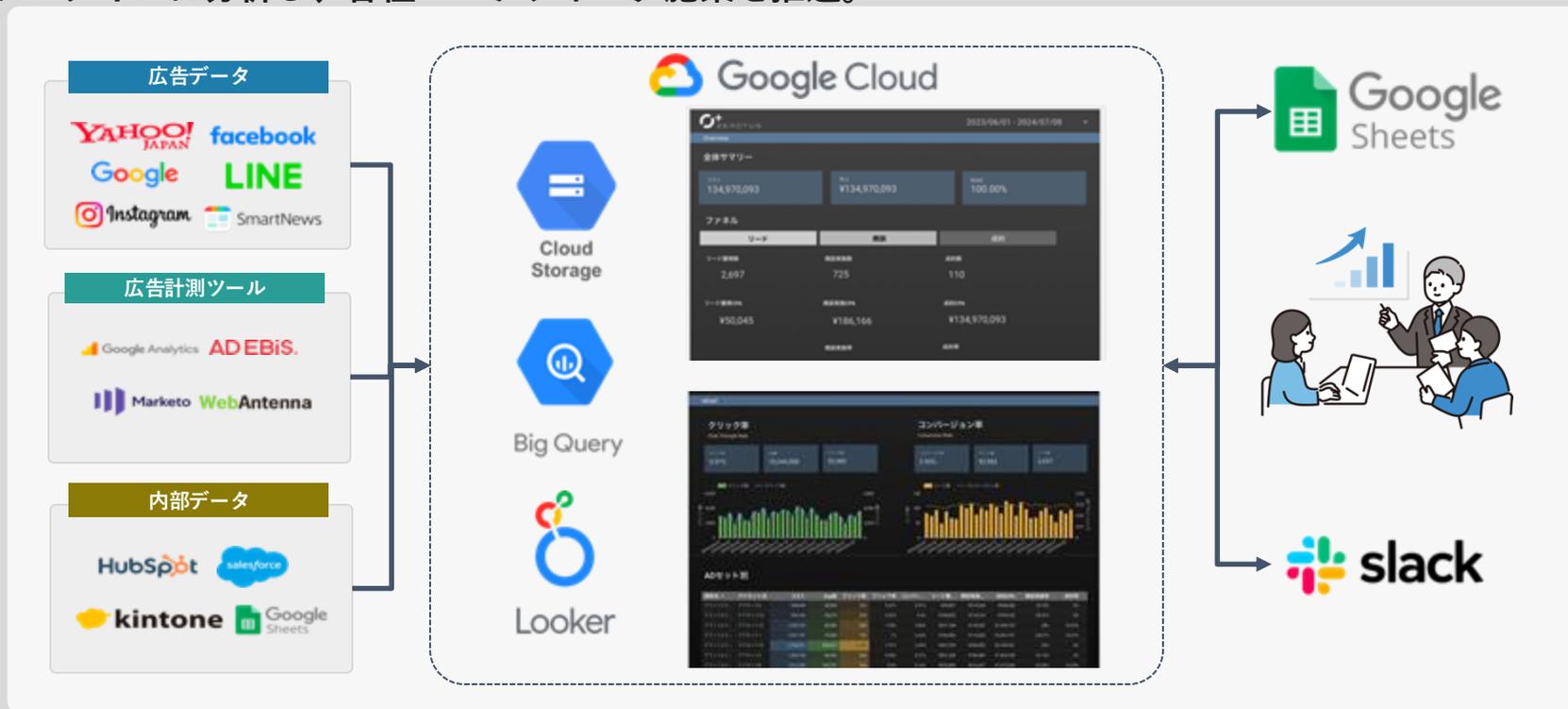


HubSpot導入
ADEBiS整理
GA4設定
CRM設計
タグ設定

デジタル広告
インハウス支援
代理店コントロール
インフルエンサー施策
SNSアカウント運用

マーケティングダッシュボード構築と施策推進

各種データを集約しスピーディな意思決定を促す統合ダッシュボードを構築。
リアルタイムに分析し、各種マーケティング施策を推進。



オンラインアシスタント
サービス運営会社様

家族アプリ運営会社様

動画配信サービス会社様

メディア運営会社様

医療系DX会社様

BtoB SaaS会社様

フィットネス会社様

テレビ局様

マスマーケティング支援会社様

就活メディア運営会社様

ポイントサイト運営会社様

電子コミック運営会社様



— 対象市場



インターネット広告市場をはじめとして、
世の企業が営業・マーケティング活動のために
充てる広大な広告宣伝費市場が当面の注力市場

DXソリューション
サービス領域
(CRM,MA,DMP等各種ソリューション)

IT・営業系BPO領域等
(SES,営業代行,その他BPO)

*1 電通「2023年日本の広告費」

<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2024/0227-010688.html>

経営陣

創業者・経営陣の一戸氏、内木氏をはじめ従業員もグループに参画



代表取締役 一戸 悠河

新卒でサイバーエージェント入社。入社当初からマッチングアプリのグロースを担当し、PdM、アナリスト業務に従事。後にダイレクトマーケ責任者として月数億円の広告予算を元に戦略立案&運用。2022年に株式会社ゼロタスを設立。



取締役 内木 遥汰

新卒でサイバーエージェント入社。広告アカウントプランナー、コンサルとして、大手IT企業の複数サービスや大手メーカーを担当。売上最大化・ユーザー数増加のためのプロモーション企画に従事。2022年に株式会社ゼロタスを共同設立。



ゼロタス社参画によるエフ・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。ゼロタスの参画により、さらに広範囲かつ深くお力になります。



つくる

集客する

顧客化・収益化する

エンジニアリング

クリエイティブ

マーケティング

データサイエンス

テクノロジー



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



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



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



株式会社BUZZ

SNSマーケター育成・マッチング



株式会社ゼロタス

データコンサルティング、
デジタルマーケティング支援



株式会社BINKS

データサイエンス、
LTVマーケティング支援



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：株式会社ゼロタス
事業内容：データコンサルティング, デジタルマーケティング事業
譲渡予定日：2025年1月17日
スキーム：株式取得
取得価格：約2.1億円 (取得比率 100%)

業績見込み

売上高 約0.8億円～ / 営業利益 約0.3億円～ ※1
純資産 約0.4億円 (取得時時点)

※1 年間の売上高・営業利益の見込みになります。

— 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0.3億円～)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**する条項を設定
- 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**をゼロタス社及びその経営陣と共有する形で設計

※1：直近1年のゼロタス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