セールス支援事業運営の
株式会社SmartContact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

2025.02.27

株式会社SmartContact の株式取得に関するエグゼクティブサマリー

セールス支援事業・コールセンター事業を展開。企業や店舗の集客に寄与するDX系商材や通信・インフラ商材のセールスを支援

譲渡対価6.1億円（取得比率67%）、2025年12月期想定営業利益1.3億円~、想定投資回収期間 5年~

エフ・コードグループに参画し、グループ内顧客及びグループ内商材のセールス支援により拡大予定

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SmartContact （以下、Smart社） 事業内容　：セールス支援事業,コールセンター事業 ストアソリューション事業 譲渡予定日　：2025年3月10日 スキーム　：株式取得 取得価格　：約6.1億円（取得比率 67%）
今期業績見込み	売上高　約9.0億円～ / 営業利益　約1.3億円～　※1 純資産　約0.6億円（取得時時点）

※1　今期計上の売上高・営業利益の見込みになります。

事業サマリー

1 セールス支援事業・コールセンター事業で多種多様な商材の販売を支援

時代により多種多様に変化するネット環境や生活インフラについて各サービスのプロが最善案をご提案
サービス提供会社様にとって強力な販売パートナーとして多数の販売実績あり

2 訪問販売事業では、一都三県を中心にインフラ系商材をご提案

光回線や新電力、ウォーターサーバー、保険商材などの訪問販売を行い、サービスの乗り換えによる
コスト削減や、新サービスの導入による新しい生活スタイルなどをご提案

3 ストアソリューション事業では、店舗や企業のお困りごとをトータルサポート

集客、売上UP、コスト削減など、お客様の多様なニーズに合わせ担当者が丁寧にサポートいたします。
オリジナルのHP制作やSNS運用、キャッシュレス対応等々、特にDX領域をご支援

対象市場

規模が大きいBPO市場、コールセンターサービス市場で展開

BPO市場規模

コールセンターサービス市場

出典：矢野経済研究所「コールセンターサービス市場規模推移・予測」 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3702
出典：同上「国内BPO市場規模推移・予測」 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3674

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SmartContact （以下、Smart社） 事業内容　：セールス支援事業,コールセンター事業 ストアソリューション事業 譲渡予定日　：2025年3月10日 スキーム　：株式取得 取得価格　：約6.1億円（取得比率 67%）
今期業績見込み	売上高　約9.0億円～ / 営業利益　約1.3億円～　※1 純資産　約0.6億円（取得時時点）

※1　今期計上の売上高・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1.7億円～)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。また、将来的に**比率100％まで株式取得する条項も設定**
- 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Smart社及びその経営陣と共有する形で設計

※1：直近1年のSmart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。

当社のM&Aのねらい

企業価値の向上に向けて、下記ねらいをもって引き続きM&Aを推進

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増加に資する案件にフォーカス
- 主に下記3つの観点で精査。その上で合理的なEV/EBITDA倍率（従来5倍程度）で実行
  - ✓ 継続性（売上継続期間）
  - ✓ 成長性（売上成長率）
  - ✓ 分散性（顧客の分散性）
- デットを中心に資金調達し、資本コスト最小化と財務安全性確保を企図

×

対　象

- 黒字企業/事業が対象
- 弊社ミッションに沿っており、従来事業と同種ないし類似・近接領域（下記例示）

Marketing領域

マーケティング支援 / スクール / 人材マッチング / SNS / セールス支援 / CRM/LTV / SaaS / データサイエンス

AI・Technology領域

生成AI関連 / IT/システム/SES / クリエイティブ

×

当社のM&Aの強み・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
- M&Aｱﾄﾞﾊﾞｲｻﾞ150社以上との接点
- 参画した経営陣による直接紹介
- イベントの積極参加・開催

クロージング
- DD,条件協議,クロージングの速度
- 経営陣のコミットメント

ファイナンス
- 30以上の都市銀行・地方銀行との接点
- ファイナンスに長けた社内部門・人員

当社のPMI※及びバリューアップの考え方・取り組み

M&Aに着手して約3年経過、引き続きPMI/バリューアップの取組を日々開発し実行中

PMI/バリューアップの前提・考え方

"連邦制"の運営

業績を伸ばしてきた各社の運営方針や文化等を尊重し独立性を遵守。一方、役員派遣等による上場企業基準のガバナンスは担保

"統合"の推進

売上アップ・経営効率化の両面において、機能やアセット等統合するべきところは統合し、グループメリットを活用

×

当社のPMI及びバリューアップの取組例

売上アップ側面	クロスセル	新規・既存顧客向けにグループ(Gr)内サービスを提案
	統合営業	各社顧客を分析、ポテンシャルある顧客に共同提案
	販路共有	販売パートナー等の既存チャネルにGr内商材を流通
	共同商材開発	特定Gr同士のサービスをかけ合わせ新規商材開発中
経営効率化側面	共同購買	ｻｰﾊﾞ等,ﾎﾞﾘｭｰﾑﾃﾞｨｽｶｳﾝﾄが効くものはGrで購買1本化
	バックオフィス統合	小規模Gr会社においては経営管理機能を共通化
	Gr内代替(費用削減)	Gr外に発注していたものをGr内で対応
カルチャーマッチ側面	Gr代表会議	四半期毎に代表が集まり,短期・中長期の共有,協議
	Gr内IR	四半期決算でGr全員に対してIRし目線合わせ
	親睦会	適宜、Gr内で会社単位・職種単位等で開催

※PMI：Post Meger Integrationの略語、M&A後の統合プロセスのことを指します

PMI及びバリューアップ例

取組が奏功し、グループ各社での成果も発現

	CRAFT	JiTT	BINKS
	Marketing	AI・Technology	Marketing
	主にクロスセル,統合営業が奏功し	主に販路共有,Gr内代替が奏功し	主にクロスセル,統合営業が奏功し
各社の主な実施事項	売上+25%,営利+29%UP	売上+54%UP	売上+28%,営利+10%UP
売上アップ側面	クロスセル	クロスセル	クロスセル
	統合営業	統合営業	統合営業
	販路共有	販路共有	販路共有
	共同商材開発	共同商材開発	共同商材開発
経営効率化側面	共同購買	共同購買	共同購買
	バックオフィス統合	バックオフィス統合	バックオフィス統合
	Gr内代替(費用削減)	Gr内代替(費用削減)	Gr内代替(費用削減)

※グループ参画当初3ヶ月間と24年4Qの月次平均売上ないし営業利益で対比した結果となります

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