



2025年3月期 第1四半期
決算説明資料

株式会社fonfun (東証スタンダード:2323)

2024年08月13日

株式会社 fonfun

1 2025年3月期 第1四半期業績

決算ハイライト 第1四半期

損益計算書 第1四半期

貸借対照表 第1四半期

2 2025年3月期 業績予想

3 新中期経営計画進捗について

4 参考資料

M&A補足説明資料(6/19・7/30開示)

新中期経営計画

5 会社情報

新中期経営計画

プロジェクトフェニックス

2026年3月期 目標

DXを中核とするテックカンパニーへ

組織

エンジニア数

100人

財務

時価総額

100億円

事業・投資

新規の中核事業の創出

連結売上 20億円
EBITDA 4億円

2025年3月期 第1四半期業績

1 2025年3月期 第1四半期業績

2 2025年3月期 業績予想

3 新中期経営計画進捗について

4 参考資料(M&A補足説明資料・新中期経営計画)

5 会社情報

売上、利益共に大幅に伸張 体制変更後の経営構造改革により売上増加以上の利益増加を実現

売上高 235 百万円 前期比 136.8%	調整後営業利益(EBITDA) 49 百万円 前期比 490%	営業利益 40 百万円 前期比 423.4%	経常利益 40 百万円 前期比 469.9%	当期純利益 40 百万円 前期比 79.2%
-------------------------------------	--	-------------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------

クラウドソリューション事業(SaaS・プロダクト事業)、DXソリューション事業(ソフトウェア開発事業)、
両セグメントともに成長を持続、売上高前期比136%、営業利益前期比423%

事業の進捗およびM&Aによる拡充効果を踏まえた見通しから通期計画の上方修正を実施
7ページ以降の業績予想をご参照ください。

※ 調整後営業利益(EBITDA) = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費 + 株式報酬費用

2025年3月期 第1四半期業績 損益計算書

クラウドソリューション事業とDXソリューション事業の2つのセグメント共通で、売上高が増加、販管費を抑制し、営業利益、経常利益共に前期比で増加。

(単位:百万円)	23年3月期1Q 連結実績	24年3月期1Q 単体実績	25年3月期1Q 単体実績	前期比	25年3月期 (当初業績予想)	業績予想対比 (進捗率)
売上高	137	172	235	136.8%	831	28.2%
売上総利益	86	109	119	109.8%	751	15.8%
販売管理費	85	99	78	79.4%	--	--
調整後営業利益 (EBITDA)	10	21	49	232.4%	--	--
営業利益	2	9	40	423.4%	80	50%
経常利益	2	8	40	469.9%	80	50%
当期純利益	1	51 <small>抱合株式消滅差益42を含む</small>	40	79.2%	80	50%
ROE	0.2%	8.6%	6.2%	--	--	--

※ 調整後営業利益(EBITDA) = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費 + 株式報酬費用 / ROE = 自己資本当期純利益率 / 23年3月期は連結財務諸表の数字になります。

2025年3月期 第1四半期業績 貸借対照表

(単位:百万円)	23年3月期 連結実績	24年3月期 単体実績	25年3月期1Q 単体実績	前期末対比
流動資産	630	814	848	115%
固定資産	310	195	231	87%
総資産	939	1009	1,080	107%
流動負債	234	180	206	51%
固定負債	155	205	211	147%
負債合計	389	686	418	103%
純資産	550	622	662	109%
自己資本比率	57.5%	61.3%	60.9%	-
1株あたり純資産	177円84銭	185円24銭	197円43銭	

※ 23年3月期は連結財務諸表の数字になります。

2025年3月期 業績予想

- 1 2025年3月期 第1四半期業績
- 2 2025年3月期 業績予想**
- 3 新中期経営計画進捗について
- 4 参考資料(M&A補足説明資料・新中期経営計画)
- 5 会社情報

既存事業の伸長およびM&Aによる事業拡充の見通しの結果、業績予想を大幅に上方修正

業績予想 上方修正後計画

売上高 1,269 百万円 前期比 181%	調整後営業利益(EBITDA) 244 百万円 前期比 193%	営業利益 133 百万円 前期比 179%	経常利益 163 百万円 前期比 178%	当期純利益 147 百万円 前期比 216%
-------------------------------------	---	------------------------------------	------------------------------------	-------------------------------------



業績予想 当初計画

売上高 831 百万円 前期比 119%	調整後営業利益(EBITDA) 127 百万円 前期比 104%	営業利益 80 百万円 前期比 107%	経常利益 80 百万円 前期比 87%	当期純利益 80 百万円 前期比 117%
-----------------------------------	---	-----------------------------------	----------------------------------	------------------------------------

※ 第2四半期に3件のM&Aを実行しておりますが、いずれも連結会計は行わない為、当社の第2四半期に買収した3社の売上・営業利益は含まれておりません。本日発表の「連結子会社の吸収合併に関するお知らせ」の通り3社は吸収合併を予定しております。第3四半期・第4四半期については吸収合併後の単体決算として業績予想値に織り込んでおります。

売上、利益の全項目において業績予想を上方修正

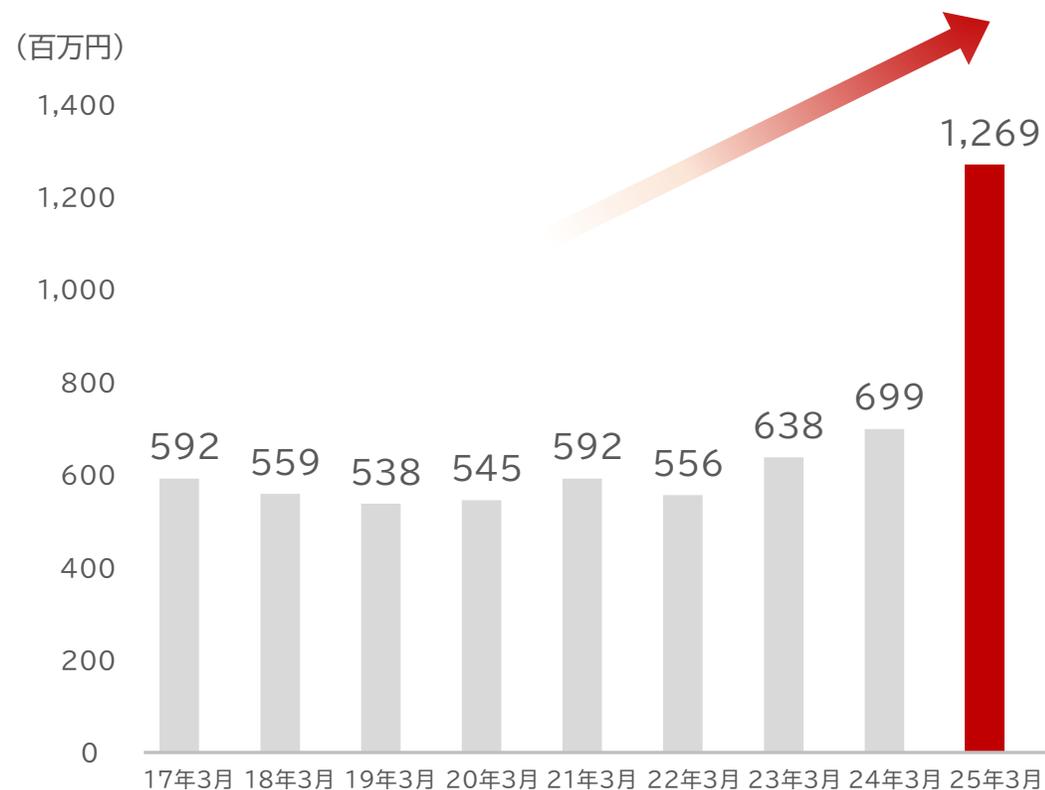
(単位:百万円)	22年3月期 連結実績	23年3月期 連結実績	24年3月期 単体実績	25年3月期 業績予想	25年3月期 業績予想(修正)	予想対比
売上高	556	638	699	831	1,269	153%
営業利益	10	43	74	80	133	166%
経常利益	7	42	92	80	163	204%
当期純利益	-17	40	68	80	147	184%
調整後営業利益 (EBITDA)	49	49	121	127	244	193%
ROE	-3.0%	7.0%	11.7%	12%	21%	--

※ 調整後営業利益(EBITDA) = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費 + 株式報酬費用 / ROE = 自己資本当期純利益率 / 23年3月期以前は連結財務諸表の数字になります。

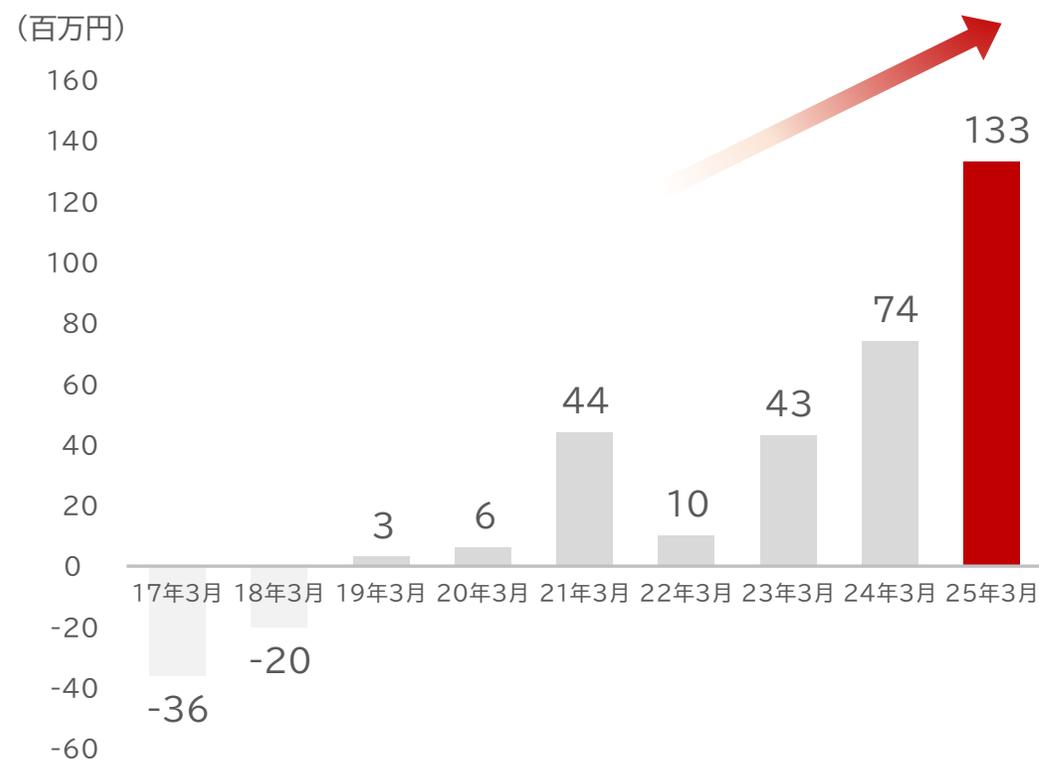
年度別 業績予想(売上・営業利益)

- 売上高、営業利益高ともに大幅な成長を予想しております。
- 子会社合併後、経営統合を含む事業改革を推進し、経営生産性の向上をはかり営業利益を伸ばします。

売上高推移(通期予想)



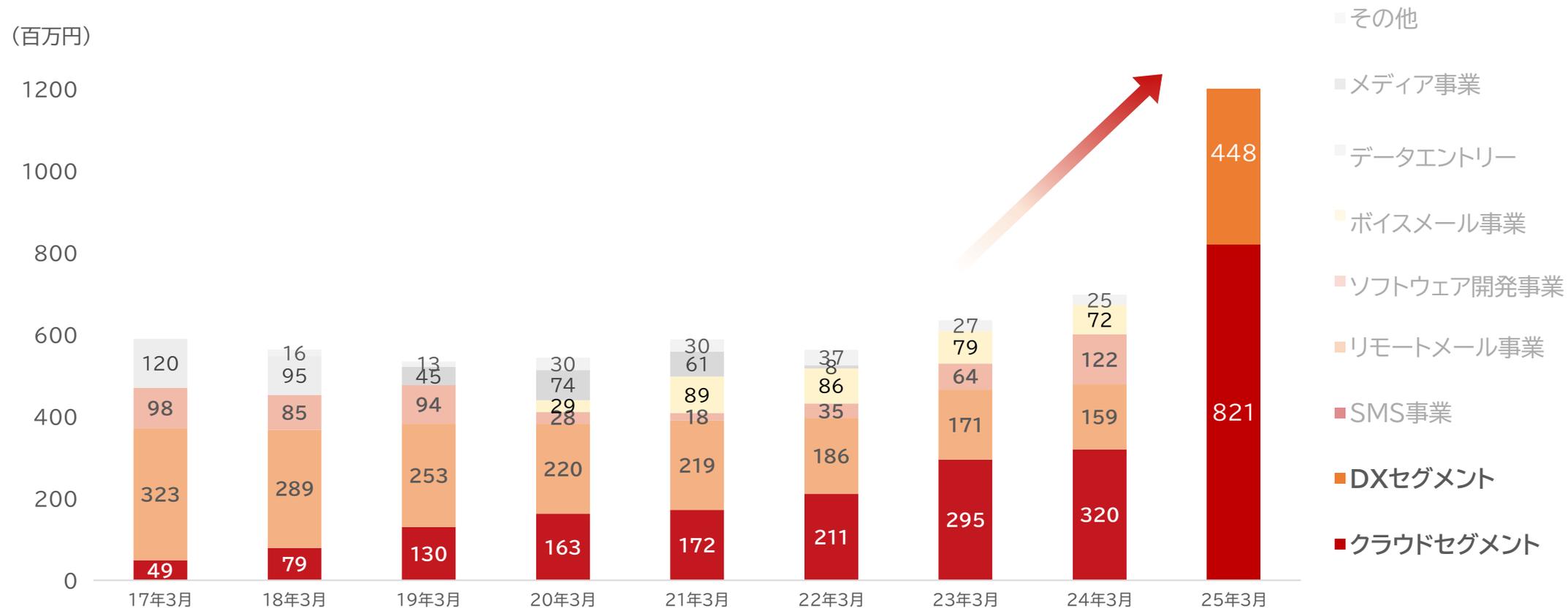
営業利益推移(通期予想)



事業別 売上高構成の推移

- 当期より「クラウドソリューション事業」「DXソリューション事業」の2セグメントに変更を行っております。
- それぞれのセグメントに対して、M&Aを積み重ね、当社全体に波及効果をもたらし事業全体を活性化。

事業別売上高推移(通期予想)



100%子会社の吸収合併について

2024年9月30日をもって、100%子会社である「合同会社selfree」、「グルーコードコミュニケーションズ株式会社」及び「株式会社イー・クラウドサービス」を吸収合併いたします。本合併後の当社の名称、事業内容、本店所在地、資本金、代表者の役職・氏名、発行済み株式数及び決算期に変更はありません。

【消滅会社】



【存続会社】



連結子会社の吸収合併(簡易合併・略式合併)に関するお知らせにて詳細を開示しております。

新中期経営計画 進捗状況について

- 1 2025年3月期 通期業績
- 2 2025年3月期 業績予想
- 3 新中期経営計画進捗について**
- 4 参考資料(M&A補足説明資料・新中期経営計画)
- 5 会社情報

新中期経営計画の進捗の報告



中長期的な企業価値及び株主価値向上の最大化を実現するために2023年9月に中期経営計画を策定しております。
各戦略の現時点での進捗状況を簡単にご報告いたします。

戦略		進捗状況
i	事業ポートフォリオの強化	今期より以下、2セグメントにてそれぞれ事業ポートフォリオの強化を進めております。 ・クラウドソリューション事業(M&Aにより 3つの事業の拡充) ・DXソリューション事業(M&Aにより 2つの事業の拡充)
ii	エンジニアの採用	M&Aによるアクハイアリングの結果、48名のエンジニア人員の獲得 社内グループ総勢エンジニア約60名体制。
iii	M&A戦略	M&Aアクション進捗状況 案件ソーシング : 約300件超 クロージング : 5件
iv	財務戦略	プロジェクトフェニックスROAD-01において 1,029百万円 の調達完了。 ROAD-02を見据えて次期財務戦略を再設計

M&Aのトラックレコード

企業・事業	事業概要	取引形態	時期	買収規模	売上規模	調整後EBITDA	エンジニア人数	管轄セグメント
1 株式会社クロノス 	SMS配信	事業譲受	24年 2月	15百万円	約58百万円	約7百万円	--	クラウド ソリューション
2 株式会社ゼロワン 	ノーコード 業務SaaS	事業譲受	24年 4月	41百万円	約100百万円	約10百万円	1名	DX ソリューション
3 合同会社selfree 	クラウド 電話SaaS	持分 100%	24年 7月	450百万円	約200百万円	約89百万円	2名	クラウド ソリューション
4 グルーコード コミュニケーションズ 株式会社 	DX エンジニア 派遣	株式 100%	24年 8月	600百万円	約400百万円	約70百万円	40名	DX ソリューション
5 株式会社 イー・クラウドサービス 	飲食向け クラウド サービス	株式 100%	24年 8月	50百万円	約120百万円	約11百万円	5名	クラウド ソリューション

※ 上記の数値は、現時点で精査中の数値を含んでおります。今後、公表すべき事項が生じた場合に速やかに開示いたします。

企業価値向上によりダイリューションの影響を最小化する 資金調達を検討 融資、LBO等の活用

■ 財務方針

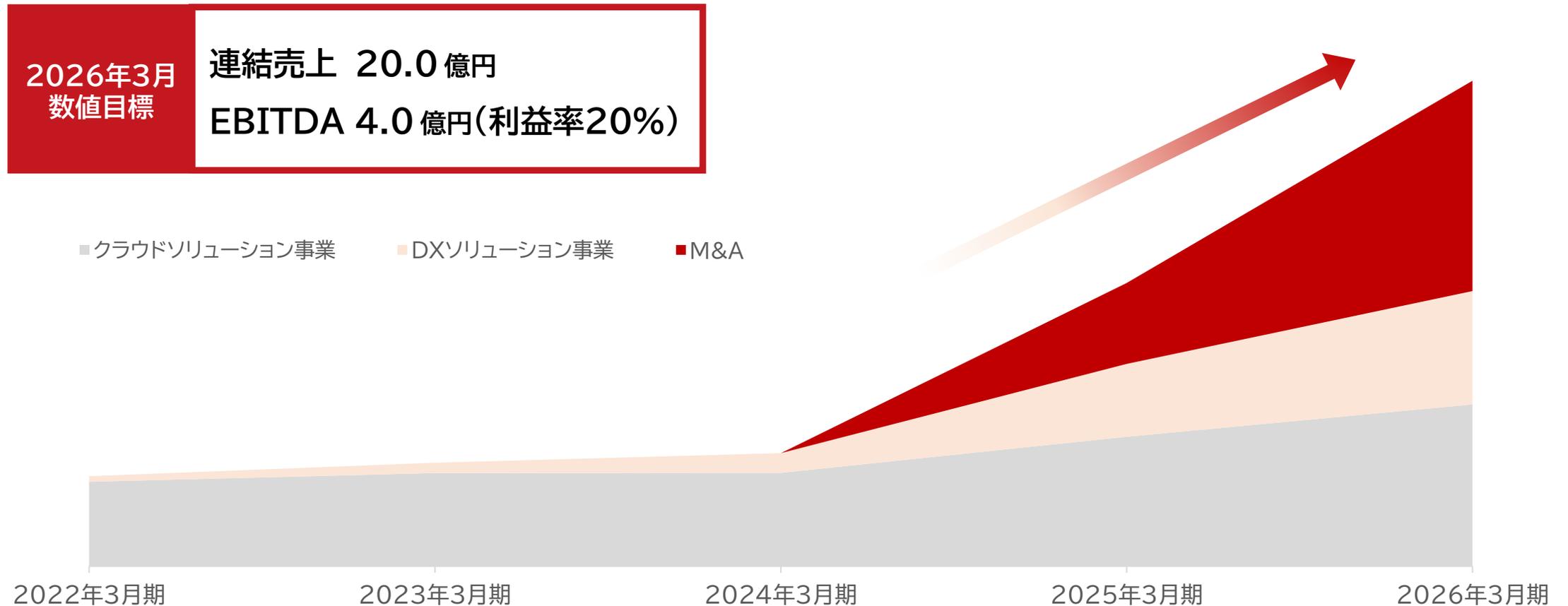
- 手元流動性比率引き下げにより**250百万円**拠出
- 自己資本比率に合わせて増資と借入を実施
- 以上により、成長資金として**1,000百万円**の調達

■ 財務方針(実績)

- M&A資金用途の借入**879百万円**の融資実行
- 増資**約150百万円**の割当の実施(24年8月)
- デット・エクイティ合計**1,029百万円**の調達実績

■ 既存事業の安定成長とM&Aによる非連続的な成長を実現

連結売上 20 億円へ



新株予約権 行使条件サマリー

行使可能割合	時価総額達成条件	業績達成条件	行使期間
35%	時価総額 35億円 達成済	営業利益 1.2億円 達成見込 <small>※達成予想となった為、当期より株式報酬の費用計上</small>	5年間 当初2年間は行使不可
100%	時価総額 100億円 達成		

■ 新中期経営計画「プロジェクトフェニックス」の達成に向けて

2023年9月に策定した新中期経営計画「プロジェクトフェニックス」にて掲げました、時価総額**100億円**(1株当たり2,958円)の達成を行使条件に加えることで、経営陣による中期経営計画達成への意思をより明確にいたしました。

時価総額35億円は、流通株時価総額の上場維持基準に適合するための目安であり、通過点として早期に達成して参ります。

■ 代表取締役の役員報酬は引き続き2025年3月期も0円

企業価値の向上こそが報酬となるとの考えのもと、当社代表取締役の金銭的な定額報酬は0円としております。新中期経営計画で掲げた2026年目標に加え、本新株予約権の行使条件である時価総額100億円の達成に向けて事業拡大を推進して参ります。

参考資料(M&A補足説明資料)

- 1 2025年3月期 通期業績
- 2 2025年3月期 業績予想
- 3 新中期経営計画進捗について
- 4 参考資料(M&A補足説明資料・新中期経営計画)**
- 5 会社情報



合同会社selfreeの完全子会社化に関する補足説明資料

株式会社fonfun (東証スタンダード:2323)

2024年06月19日

株式会社 fonfun

合同会社selfreeの完全子会社化 クラウド電話システム「CallConnect」を取得



完全子会社化

selfree持分を4.47億円で全額借入にて100%取得



本M&Aのポイント

- 1 当社のクラウドソリューション(SaaS)事業に「クラウド電話システム(PBX・CTI)」を追加
- 2 直近売上(ARR)実績**200**百万円超、調整後EBITDA**100**百万円の高収益ストック収入を獲得
- 3 約3,000のクライアントに対してSMSサービスを横展開し、シナジー効果の創出を実現
- 4 デットファイナンスによる買収後も自己資本比率は42%。成長投資継続の財務基盤は堅持

子会社化によるクラウドソリューション(SaaS)事業のサービス強化

社名	合同会社selfree（設立:2014年7月）
所在地	東京都新宿区
代表者	小俣 隼人
事業内容	クラウド電話システム「CallConnect」の開発・運営
譲渡スキーム	全持分の譲受
譲受予定日	2024年7月1日(完全子会社化)
譲渡対象	法人(システム、人材、既存顧客・取引先契約の継承)
譲受価格	447百万円
支払条件	現金による決済(みずほ銀行より借入の実行)
買収の狙い	顧客のDX(デジタルトランスフォーメーション)推進において、メール、SMSに加えてクラウド電話領域の事業を獲得することで、コミュニケーション&テレフォニードメインにおいてソリューションをワンストップで提供できるようになることが可能になりシナジー効果を狙います。
その後の計画	事業の円滑な遂行と既存事業とのスムーズな統合を目的にselfree社を第2四半期の適切な時期に吸収合併することを計画しています。

当社主要事業の
SMS配信サービス

バンソウ SMS

アカウント数
2,500~

クラウド電話システム

Call Connect

アカウント数
3,000~

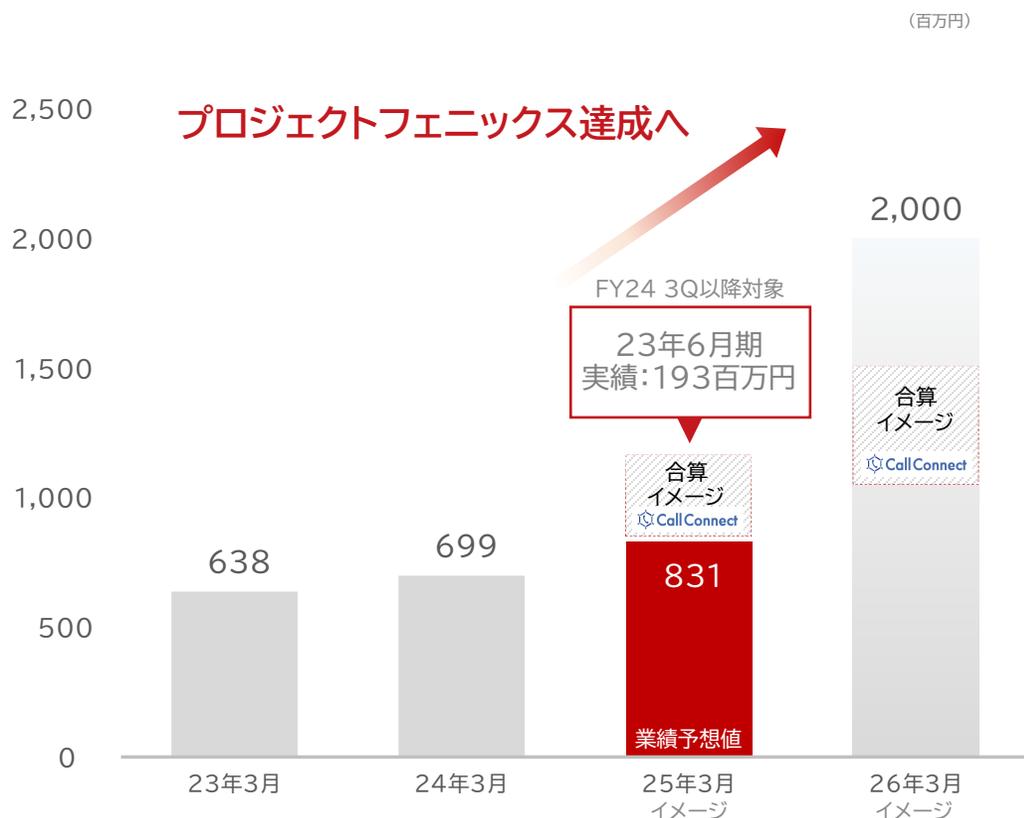
CallConnectとは？

サポート業務やインサイドセールスに最適なクラウド電話システムです。
PCブラウザ(Google Chrome)で電話の発着信ができます。
スマートフォンアプリでも利用できます。

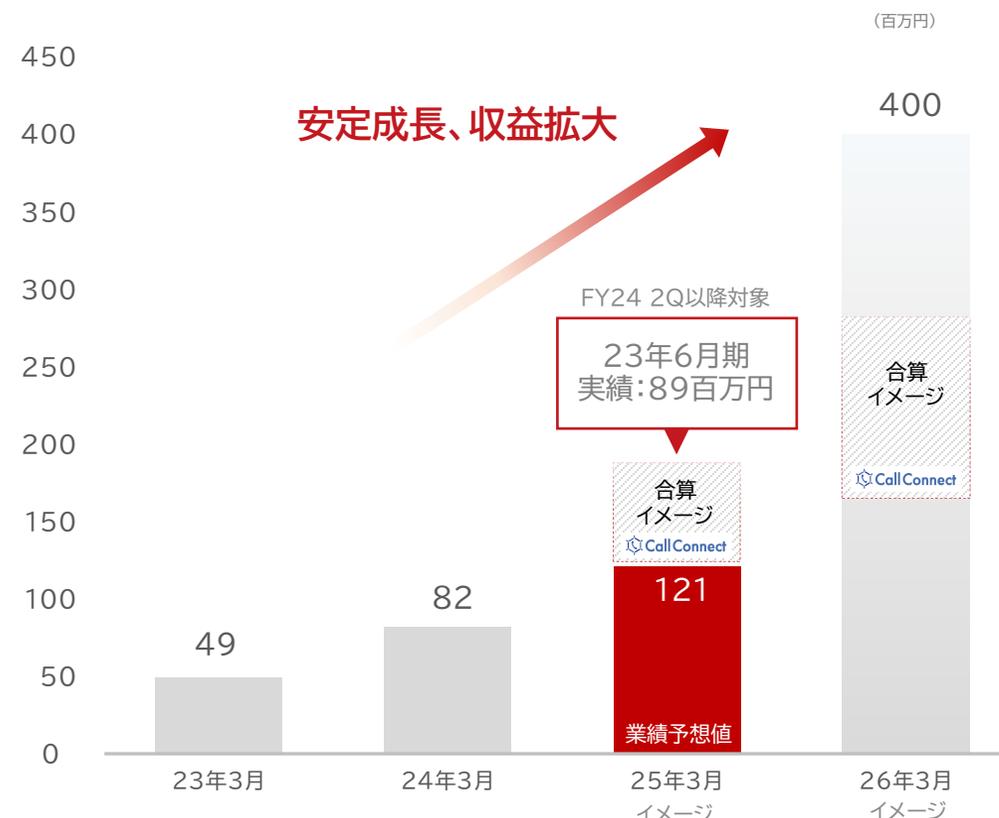


単体事業成長とシナジー効果により「プロジェクトフェニックス」の連結売上高、EBITDA目標達成に向けて大きく前進

売上高推移と予想(M&A効果予想)



EBITDA推移と予想(M&A効果予想)



2024年5月15日に公表した業績予想(棒グラフの赤色部分)には、本件の影響は織り込まれておりません。今後、公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。

最近3年間の経営成績の実績値は順調に成長

	21年6月期 実績	22年6月期 実績	23年6月期 実績
売上高	148百万円	143百万円	193百万円
調整後EBITDA (※2)	60百万円	47百万円	89百万円
アカウント数	2,415	2,765	2,909

(※1)最近3年間の経営成績及び財務状況については、監査法人による監査を受けた見込み値ではありません。

(※2)調整後EBITDAは合同会社selfreeに対する2021年6月期、2022年6月期及び2023年6月期を対象としたデューデリジェンス等の調査の結果を踏まえ、子会社化後に発生しないことが見込まれる退任予定の役員報酬や解約予定の地代家賃等の取引や費用等、約30～50百万円を調整後の参考値です。(税引き前当期純利益に減価償却費、のれん償却費、及び当社買収後不要な費用調整)



グループコードコミュニケーションズ株式会社および
株式会社イー・クラウドサービス完全子会社化に関する補足説明資料

株式会社fonfun (東証スタンダード:2323)

2024年07月30日

株式会社 fonfun

グルーコードコミュニケーションズ株式会社と 株式会社イー・クラウドサービスの完全子会社化



完全子会社化

グルーコードコミュニケーションズ株式会社を6億円で100%取得

株式会社イー・クラウドサービスを0.5億円で100%取得



本M&Aのポイント

- 1 DX・AI推進事業とクラウドソリューション(SaaS)事業の事業拡大
- 2 2社合計売上規模 **5.5億円超**、調整後EBITDA **81百万円**の事業効果の実現
- 3 2社合計約50名のエンジニア体制を獲得
- 4 デット・エクイティのファイナンスをバランスよく実行。買収後の自己資本比率38%。

2つのM&A取引の概要

該当の2つの法人は資本関係、取引関係などは一切なく、完全に別資本となります。



Gluecode

e-cloudservice

社名	グルーコードコミュニケーションズ株式会社（設立:2017年2月）
所在地	北海道札幌市中央区南1西5-7愛生館ビル7F (東京本社)東京都渋谷区渋谷三丁目10番19号渋谷MJ-IIビル6階
代表者	嵐 保憲
事業内容	DX・AI推進事業
譲渡スキーム	発行済み株式100%の取得
譲受予定日	2024年8月1日(完全子会社化)
譲渡対象	法人(経営人材、エンジニア、既存顧客・取引先契約の継承)
譲受価格	600百万円（想定投資回収期間 3~4年）
支払条件	現金による決済(徳島大正銀行より400百万円の借入の実行)
買収の狙い	DX・AIコンサルティングの事業領域を深化させ、約40名体制のハイスキルエンジニア人材の獲得、及び経験豊富な経営人材の迎え入れをトータルで実現。経営人材、エンジニア人材のアクハイアリングも本件における重要な狙いとなっています。
その後の計画	事業の円滑な遂行と既存事業とのスムーズな統合を目的に吸収合併することを計画しています。

社名	株式会社イー・クラウドサービス（設立:2024年2月） 親会社の株式会社イー・カムトゥルーにて運営されていたSaaS事業を会社分割で事業引き受けの為に新設された法人
所在地	北海道札幌市中央区通西1丁目14-2 桂和大通ビル50 9階
代表者	上田 正巳
事業内容	クラウドサービス事業(フードテック・HRテック)
譲渡スキーム	発行済み株式100%の取得
譲受予定日	2024年8月1日(完全子会社化)
譲渡対象	法人(システム、エンジニア、既存顧客・取引先契約の継承)
譲受価格	50百万円（想定投資回収期間 2~3年）
支払条件	現金による決済
買収の狙い	飲食業界の日次決算プラットフォームのフードテック領域と、勤怠管理HRテックの2つの特徴を有しているバーティカルSaaS事業で、POSの会計データと勤怠データを連携することができ、長期優良顧客も多数存在しており収益貢献を持続、再成長を企図しています。
その後の計画	事業の円滑な遂行と既存事業とのスムーズな統合を目的に吸収合併することを計画しています。

Gluecode



【DX/AI推進事業】
豊富な経営経験を持つ経営陣の参画
ハイスキルエンジニア約40名体制



代表者紹介

● 嵐 保憲(あらし やすのり) 代表取締役CEO

1971 北海道札幌市出身

1995 青山学院大学 中退

1995 株式会社リクルートスタッフィング

1999 インディゴ株式会社

2000 株式会社ワイズノット 設立 代表取締役

2008 ファーストサーバ株式会社

2010 価値創発基盤株式会社 設立 代表取締役、2013年売却

2010 株式会社アクワイア 取締役CFO

2011 グルーコードテクノロジーズ株式会社 設立 代表取締役(現任)

2013 グルーコード株式会社 設立 代表取締役(現任)

2014 monocla株式会社 設立 取締役CEO

2014 株式会社ガジェットガレージ 設立 取締役、2015年売却

2017 グルーコードコミュニケーションズ株式会社 代表取締役(現任)

2018 楽らクラウド株式会社 設立 代表取締役、同年売却

2020 WorkPod株式会社 設立 代表取締役、2023年吸収合併



e-cloudservice



【飲食店向けクラウドサービス】
飲食店のPOS連携、勤怠情報連携で
飲食店の基幹システムと連携し、解約の少ない
SaaS型のストックビジネス



代表者紹介

● 上田 正巳(うえだ まさみ) 代表取締役CEO

1965 北海道札幌市出身

1988 北海学園大学卒業

1988 株式会社財界さっぽろ入社

2000 株式会社イー・カムトゥルー設立

2014 同社TOKYO PRO Market上場

2021 同社を非上場化

2024 株式会社イー・クラウドサービス設立 飲食向けSaaS事業移転



最近3年間の経営成績の実績値

Gluecode

e-cloudservice

	21年12月期 実績	22年12月期 実績	23年12月期 実績
売上高	307百万円	340百万円	396百万円
営業利益	64百万円	84百万円	7百万円
経常利益	-	-	9百万円
調整後EBITDA	-	-	70百万円

	21年12月期 実績	22年12月期 実績	23年12月期 実績
売上高	286百万円	255百万円	210百万円
営業利益	13百万円	7百万円	-41百万円
経常利益	-9百万円	-6百万円	-60百万円
調整後EBITDA	40百万円	25百万円	11百万円

※ 最近3年間の経営成績及び財務状況については、監査法人による監査を受けた見込み値ではありません。

※ 2021年12月期および2022年12月期の経営成績及び財務状況については、グルーコード社においてもともと5法人であった企業グループを集約する会社の組織再編のプロセスを経ており、連結貸借対照表を作成しておらず、記載が困難なため、対象事業の売上高及び営業利益について記載しております。対象事業の売上高および営業利益の算出においては、5法人の企業グループ各社の売上高、売上原価を集計し、当該グループ間取引にかかる売上・費用は控除して算出しております。

※ 調整後EBITDAは、グルーコード社に対する2023年12月期を対象としたデューデリジェンス等の調査の結果を踏まえ、子会社化後に発生しないことが見込まれる解約予定の地代家賃等の取引や支払い手数料等の費用等、約60百万円を調整後の参考値です。(税引き前当期純利益に減価償却費、のれん償却費、及び当社買収後不要な費用調整)

※ 最近3年間の経営成績及び財務状況については、監査法人による監査を受けた見込み値ではありません。

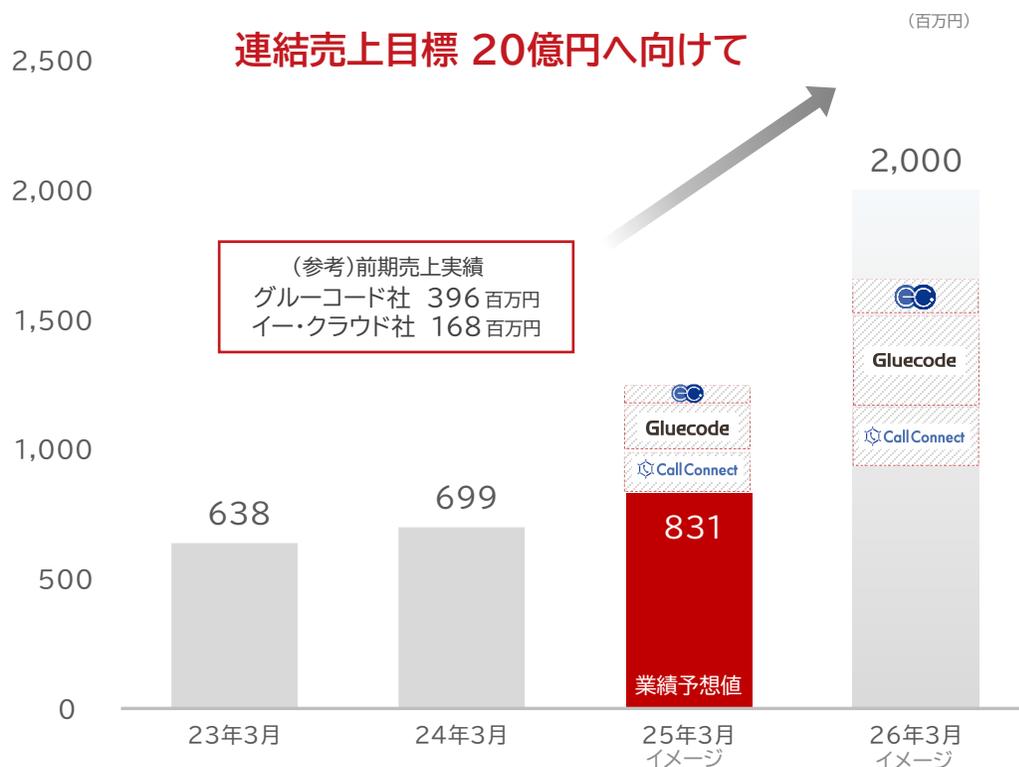
※ イー・クラウド社は会社分割により設立された1期目の法人である為、記載の経営成績は分割元の株式会社イー・カムトゥルーにおける対象事業の実績を記載しています。なお、経営成績及び財務状況につきましてはイー・クラウド社に承継していない事業も含まれた数字となっており、また2023年12月期は特別損失として減損損失208百万円が計上されています。

※ 調整後EBITDAは、デューデリジェンス等の調査の結果を踏まえ、子会社化後に発生しないことが見込まれる解約予定の地代家賃等の取引や支払い手数料等の費用、約17～53百万円を調整後の参考値です。

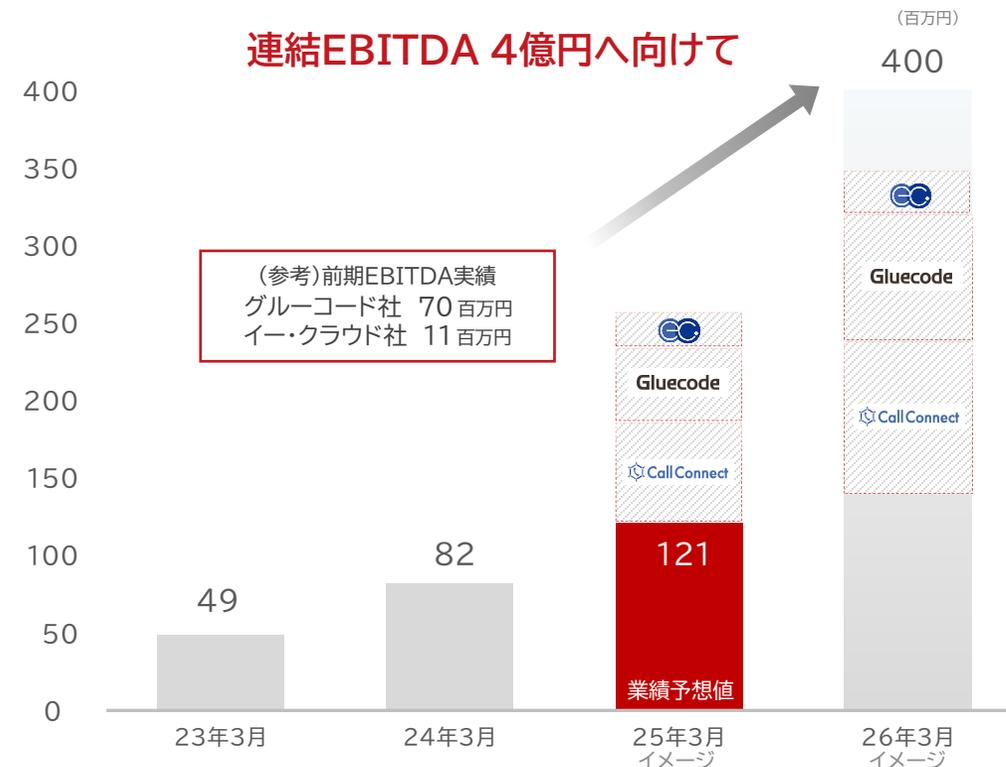
※ 株式会社イー・カムトゥルー社の財務諸表のうち、イー・クラウド社に承継されたSaaS事業の直近2023年12月期における売上高は168百万円となります。

本M&Aにより「プロジェクトフェニックス」の 連結売上高 20億円、EBITDA 4億円の目標達成に向けて大きく前進

売上高へのM&A効果イメージ図



EBITDAへのM&A効果イメージ図

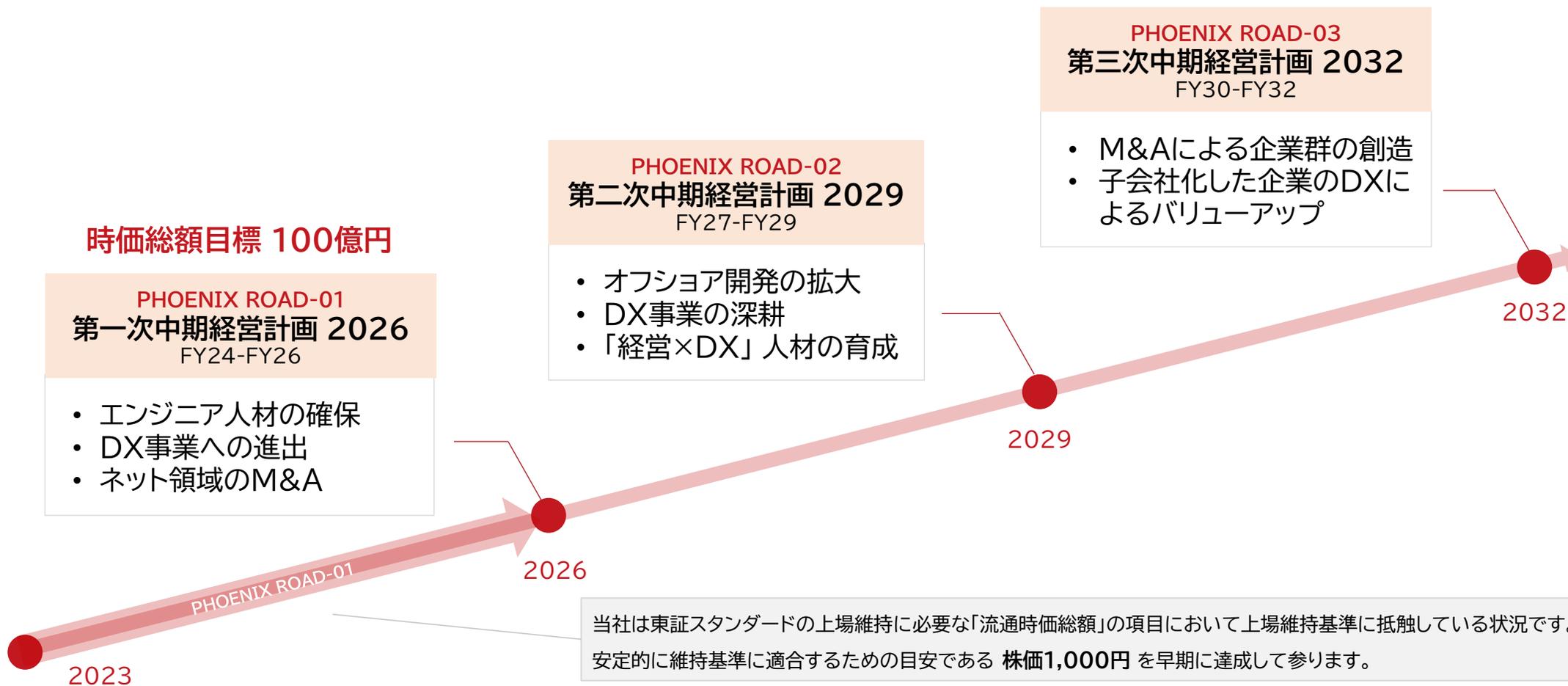


※「25年3月」グラフは、当社の2025年3月期業績予想値(棒グラフの赤色部分)に、当期に取込みを予定している各子会社の直前期実績の半期分(前期実績×50%)を追加したイメージ図です。
 なお、2024年5月15日に公表した2025年3月期業績予想には、本件の影響は織り込まれておりません。今後、公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。
 ※「26年3月」グラフは、当社の2026年3月期中期経営計画値に、当期に取込みを予定している各子会社の直前期実績を追加したイメージ図です。

新中期経営計画について(抜粋)

- 1 2025年3月期 通期業績
- 2 2025年3月期 業績予想
- 3 新中期経営計画進捗について
- 4 参考資料(M&A補足説明資料・新中期経営計画)**
- 5 会社情報

自社のコアコンピタンスを「DX」と定義し 「DX」による付加価値最大化を実行可能な企業集団を目指す



「DX」の事業基盤構築に向け、エンジニア数を確保 テックカンパニーとしての基礎・中核となるDX事業の創出

既存事業の 再構築	1. SMS事業 2. リモートソリューション事業	新規事業の創造 DX事業 M&Aによる買収	1. DX事業の進出 2. ネット領域企業のM&A 3. オフショア開発子会社
----------------------	------------------------------	--	---

DXを中核とするテックカンパニーへ

組織

エンジニア数

100人

財務

時価総額

時価総額 100億円

事業・投資

新規の中核事業の創出

連結売上 20億円
EBITDA 4億円

テックカンパニーの再興

当社は、1999年にリモートソリューション事業「リモートメール」をサービス開始し、2002年に株式上場を果たしました。そして2012年には、SMS事業「fonfun SMS」をサービス開始することで成長し、その後の株式上場維持に長らく貢献をして参りました。しかしながらスマートデバイスの著しい変化、メッセージ配信サービスの厳しい価格競争などの市況感も相まって、両事業の将来な市場の急拡大は予見しづらい状況にあると深刻に捉えております。そこで当社ではテックカンパニーとして再興すべく、新たな重点施策を策定しました。

重点施策

- 1 安定収益の確保 「SMS事業及びリモートソリューション事業の安定成長」
- 2 テックカンパニーへの進化
 - セールス中心の組織からエンジニア中心の組織へ(エンジニア比率の拡大)
 - DX事業への進出(ソフトウェア領域の売上比率の拡大)
 - ネット領域企業のM&A(SMS事業の規模を超えるネット領域のサービス展開)

既存事業の安定成長と、 コア事業となるDX事業及びM&Aによる中核事業の創造

■ 現在の事業ポートフォリオ

既存事業	
リモートソリューション事業(1999年～)	SMS事業(2012年～)
長期的な事業展開による安定収益	

■ 今後の事業ポートフォリオの強化(新規事業)

既存事業(クラウドソリューション)		新規事業(DXソリューション・M&A)	
リモート ソリューション事業	SMS事業	DX事業	ネット領域企業の M&A
長期的な事業展開による安定収益		今後の当社グループの成長ドライバーとなる中核事業	

国内ソフトウェア開発会社及びオフショア開発企業の M&Aによるエンジニア人材の獲得

1 エンジニアの採用

現在、当社の全社員に占めるエンジニア比率は10%強となっておりますが、国内でのエンジニア採用を強化すると共に、アジアを中心とした海外オフショア開発へ進出し、2026年12月までに当社グループのエンジニア人数を100名とすることを目指します。

2 M&A・リスキリングによるエンジニア人材の獲得

1. 国内ソフトウェア開発会社・SES企業のM&A
2. 海外オフショア開発企業のM&A
3. リスキリングによるエンジニア育成



中核事業の創造・エンジニアの確保を主目的とする ネット領域企業のM&A

	対象案件	投資規模	業績規模
1	<p>新中期経営計画</p> <p>【注力領域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ DX・ソフトウェア開発関連(オフショア含む) ・ IT人材派遣(SES企業等) ・ HRテック / フードテック / リーガルテック <p>【模索領域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ AI / IoT領域 ・ メディア事業 / SaaS関連 ・ eコマース / ゲーム / スマホアプリ 	~5億円	売上規模 ~10億円 営業利益 ~2億円
2	<p>中期経営計画</p> <p>【既存事業ドメイン:SMS事業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ロールアップ戦略 ・ ラインナップ拡充 ・ 同業種内での業務提携・資本業務提携など 	~1億円	売上規模 ~3億円 営業利益 赤字も検討可能

※M&Aは不適當合併等(実質的存続性を喪失する合併等)に該当しない事等を前提に、順次規模を拡大しながら実行してまいります。上表は2026中期経営計画の終盤を見据えた想定規模となります。

連結売上高 20億円、EBITDA 4億円、エンジニア人数 100名

	既存事業(クラウドソリューション)		新規事業(DXソリューション)	
	リモートソリューション事業	SMS事業	DX事業	ネット領域企業のM&A
売上高	2億円	8億円	4億円	6億円
粗利益	1億円	3億円	1億円	2.5億円
EBITDA	0.8億円	1億円	0.7億円	1.5億円
エンジニア数	100名			

(2026年3月期連結での目標)

会社情報

- 1 2025年3月期 通期業績
- 2 2025年3月期 業績予想
- 3 新中期経営計画進捗について
- 4 参考資料(M&A補足説明資料・新中期経営計画)
- 5 会社情報**

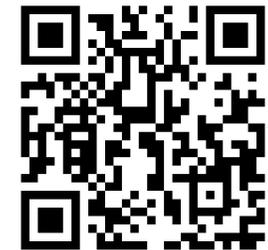
会社概要



会社名	株式会社fonfun(フォンファン 英語表記 fonfun corporation)			
代表者	代表取締役社長 水口 翼			
資本金	100,000千円 (2024年3月31日現在)			
上場取引所	東京証券取引所 スタンダード市場 証券コード2323			
役員構成	取締役	八田 修三	常勤監査役	蓮尾 倫弘
	取締役	松井 都	監査役	高森 厚太郎
	取締役	小川 真輔	監査役	鎌形 尚
	社外取締役	緒方 健介		
	社外取締役	小柳 肇		
	社外取締役	古久保 武紀		
所在地	東京都渋谷区笹塚2-1-6 JMFビル笹塚01 6階			
設立	1997年3月3日			
従業員数	25名 (2024年3月31日現在)			
事業内容	DXソリューション事業(ソフトウェア開発事業)、クラウドソリューション事業(SaaS・プロダクト事業)			

X(旧Twitter) 公式アカウント

fonfun公式アカウントを運用しています。IRや事業の情報を配信しています。ご興味のある方はフォローお願いします。



@fonfun2323

会社沿革



1997年	東京都新宿区にネットビレッジ株式会社を資本金3億円で設立 日本高速通信株式会社(現 KDDI)と業務提携	2009年	本店を東京都渋谷区から東京都杉並区に移転 光通信グループとの合併会社 株式会社FunFusionを設立
1998年	本店を東京都新宿区から東京都八王子市に移転 通産省(現 経済産業省)より特定新規事業認定取得	2011年	「リモートメール」スマートフォン向けにサービスを提供開始
1999年	東京都より中小企業創造法に基づく認定取得 NTTドコモ「iモード」向けに「リモートメール」サービス開始 IDO(現 KDDI)「Ezaccess」対応サービス開始	2012年	株式会社FunFusionを完全子会社化
2000年	「リモートメール」事業海外展開のため、香港現地法人、米国現地法人を設立 DDIグループ(現 KDDI)「EZweb」対応サービス開始	2014年	本店を東京都杉並区から東京都渋谷区に移転 株式会社e-エントリーの全株式を取得し子会社化
2001年	「リモートメール法人サービス」提供開始	2015年	株式会社アドバンティブ(当社連結子会社)を設立
2002年	大阪証券取引所ナスダック・ジャパン(現東京証券取引所スタンダード市場)に 上場(証券コード:2323)	2018年	株式会社ミスターフュージョンよりメディア事業を譲受 株式会社e-エントリーの全株式売却
2003年	ボーダフォン(現 ソフトバンク)「Vodafone!」対応サービス開始	2019年	株式会社武蔵野よりISP事業、ボイスメール事業を譲受 株式会社アドバンティブの全株式売却
2004年	中国現地法人「上海網村信息技术有限公司」(当社連結子会社)を設立 本店を東京都八王子市から東京都新宿区に移転	2020年	資本金を1億円に減資
2005年	本店を東京都新宿区から東京都渋谷区に移転 NVソフト株式会社(当社連結子会社)を設立 株式交換により株式会社ウォーターワンテレマーケティング、株式会社エンコード・ ジャパン、株式会社グローバル・コミュニケーション・インクを完全子会社化	2022年	株式会社ソリッド・ネットに資本参加 東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東証スタンダード市場に移行 ケイビーカンパニー株式会社よりSMS事業を譲受
2006年	中国現地法人「合肥網村信息技术有限公司」(当社連結子会社)を設立 株式会社エンコード・ジャパンを吸収合併 ネットビレッジ株式会社から株式会社fonfunへ社名変更	2023年	経営体制変更 株式会社FunFusionを吸収合併 TOBIによりサイブリッジ合同会社の子会社となる 代表取締役社長に水口 翼が就任 新中期経営計画「プロジェクトフェニックス」を発表 代表取締役・取締役時に時価総額・営業利益目標の行使条件付き有償SOを発行 SMS事業のブランド名称を「バンソウSMS」に変更 株式会社クロノスよりSMS送信事業を譲受
		2024年	株式会社ゼロワンよりノーコード業務アプリ開発SaaS事業を譲受 合同会社selfreeを完全子会社化 グルコードコミュニケーションズ株式会社を完全子会社化 株式会社イー・クラウドサービスを完全子会社化

よくある質問と回答

Q 新中期経営計画(プロジェクトフェニックス)は、達成できますか？

A 既存事業の安定成長に加え、新規事業、並びにM&Aを通じて非連続な成長を図り、達成を目指します。

Q 東証スタンダード市場の上場維持基準に満たない状況になったらどうなりますか？

A 上場維持基準の達成は当社にとっての必達目標であります。時価総額100億円に向けて株価を意識した経営を実行いたします。
株価推移や流通株式時価総額の状況を踏まえ、必要な場合には引き続き当社株式の流通が可能な他の取引所への重複上場を検討します。

Q 株主還元策(配当政策)についてはどのように考えていますか？

A 当社は、過去の業績不振等による影響で法定の配当可能な条件を満たしておらず、現時点では配当や自社株買いを行う事は出来ません。
利益を確保し配当可能限度額をプラスとした上で、剰余金の分配等が可能な財務体質にする事を目指します。自己株式の消却についても検討します。

Q 単元未満株の株主が多いようですが、なぜでしょうか？

A 過去の株式併合の影響により単元未満株主が多い状況です。多くの株主が議決権行使可能となるよう買取推進や株式分割も検討します。

Q 国際会計基準(IFRS)への移行を考えていますか？

A 現時点では、国内投資家中心の株主構成である状況や、M&Aや経理・開示実務の機動性を担保することを考慮し、IFRSではなく
当面は、日本会計基準の採用を続ける予定です。

Q 新中期経営計画の「プロジェクトフェニックス」の由来は？

A 当社の社名fonfunの由来のひとつが「鳳凰」の中国語読みです。英訳するとフェニックスでありプロジェクト名として採用しました。

1

X(旧Twitter) 公式アカウントを開設しました

リモートメールのお知らせアカウントとして利用していたXアカウントをfonfun公式アカウントとして運用開始しました。IRや事業のお知らせなどをお届けします。



@fonfun2323

2

次回の法定開示は2024年11月13日(水曜日)予定です

第2四半期決算報告

Phoenix, fly high!



株主と共に飛躍する銘柄へ

【注意事項】本資料における、将来の予想については、当社が把握しうるかぎりの情報をもとにしておりますが、今後の環境の変化等により、予想と異なる結果になることがあります。本資料をもとに意思決定を行った結果について、当社は一切の責任を負いません。ご了承ください。