



株式会社 fonfun

2024年3月期 決算説明資料

2024年5月15日

東証スタンダード:2323

- 1** 2024年3月期 通期業績
 - 1 決算ハイライト
 - 2 業績サマリー
 - 3 貸借対照表
 - 4 減損並びに税効果会計について
- 2** 2025年3月期 業績予想
 - 1 業績予想
 - 2 業績推移
- 3** 新中期経営計画進捗について
- 4** 参考資料(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	財務	事業・投資
エンジニア数	時価総額	新規の中核事業の創出
100人	100 億円	連結売上 20 億円 EBITDA 4 億円

2024年3月期 通期業績

- 1 2024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(新中期経営計画)
- 5 会社情報

売上、利益共に大幅に伸張 TOB実施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 699 百万円 前期比 109%	EBITDA 121 百万円 YoY 143%	営業利益 74 百万円 YoY 172%	経常利益 92 百万円 YoY 219%	当期純利益 68 百万円 YoY 170%
-----------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	------------------------------------

受託開発ソフトウェア事業が 倍以上に成長、売上高前期比 **111.0%増**
SMS事業は 売上高前期比 **5.9%増** 順調に成長

本業の収益力を表す営業利益は**74百万円**と前期連結営業利益**43百万円**から大幅に増加
第2四半期に計上した保険金収入**20百万円**も加わり経常利益は**92百万円**に

2024年3月期 業績サマリー

- SMS事業とソフトウェア開発事業で売上高が増加、販管費を抑制し、営業利益、経常利益共に前期比で増加
- 営業利益・経常利益は従来の業績予想を上回る一方で、当期純利益は減損損失の影響により業績予想を下回りました
- 資本効率を示す指標ROEは11.7%となり、前期から向上しています

(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	前期比	24年3月期 (修正予想)	業績予想対比
売上高	556	638	699	109%	670	104%
売上総利益	357	394	407	103%	453	89%
販売管理費	347	351	332	94%	392	84%
EBITDA	49	82	121	147%	128	94%
営業利益	10	43	74	172%	61	121%
経常利益	7	42	92	219%	79	116%
当期純利益	-17	40	68	170%	122	55%
ROE	-3.0%	7.0%	11.7%			

※ EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費 / 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。

2024年3月期 貸借対照表

- 金融機関との取引の見直し(運転資金調達先から事業構造の変革による成長のパートナーへ)を進め長期の借入を増やしています。
- 借入金の返済が進み負債総額が減り、自己資本比率が61.3%へ改善しました。
- 固定資産の減少は、主に前期までのM&Aによるのれんの償却及びのれんの減損損失で併せて123百万円の減少によります。

(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	前期末対比
流動資産	750	737	813	110%
固定資産	199	294	194	65%
総資産	950	1031	1,008	97%
流動負債	219	272	180	66%
固定負債	177	165	205	124%
負債合計	396	438	386	88%
純資産	553	593	621	104%
自己資本比率	58.2%	57.5%	61.3%	
1株あたり純資産	165円84銭	177円84銭	185円24銭	

※ 23年3月期以前は連結財務諸表の数字になります。

1

SMS事業における特別損失(減損損失)の発生状況

- 2022年11月に取得したSMS送信事業に関連するのれんの減損損失となります。
- 譲り受けた顧客の中の重要顧客(大量にSMSを送信していた顧客)が2025年3月期以降、大量送信を控える方針であることが判明したため。
- 譲り受けたSMS送信事業の将来の収益性について再評価し、期末時点ののれんの残高との差額91百万円を減損損失として計上いたしました。

2

2024年3月期における特殊要因並びに税効果会計について

- 2023年4月に子会社株式会社FunFusionを吸収合併した際に、合併差益42百万円を特別利益として計上しています。
- 2023年7月に保険金受取による20百万円を営業外収益として計上しています。
- 赤字体質から脱却し、今後は継続的に利益を計上できると考えられることから、期末に法人税等調整額(△は益)を△27百万円計上しています。

2025年3月期 業績予想

- 1 2024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(新中期経営計画)
- 5 会社情報

経営体制変更後、初めての通期経営 プロジェクトフェニックスの達成に向けた事業基盤構築フェーズ

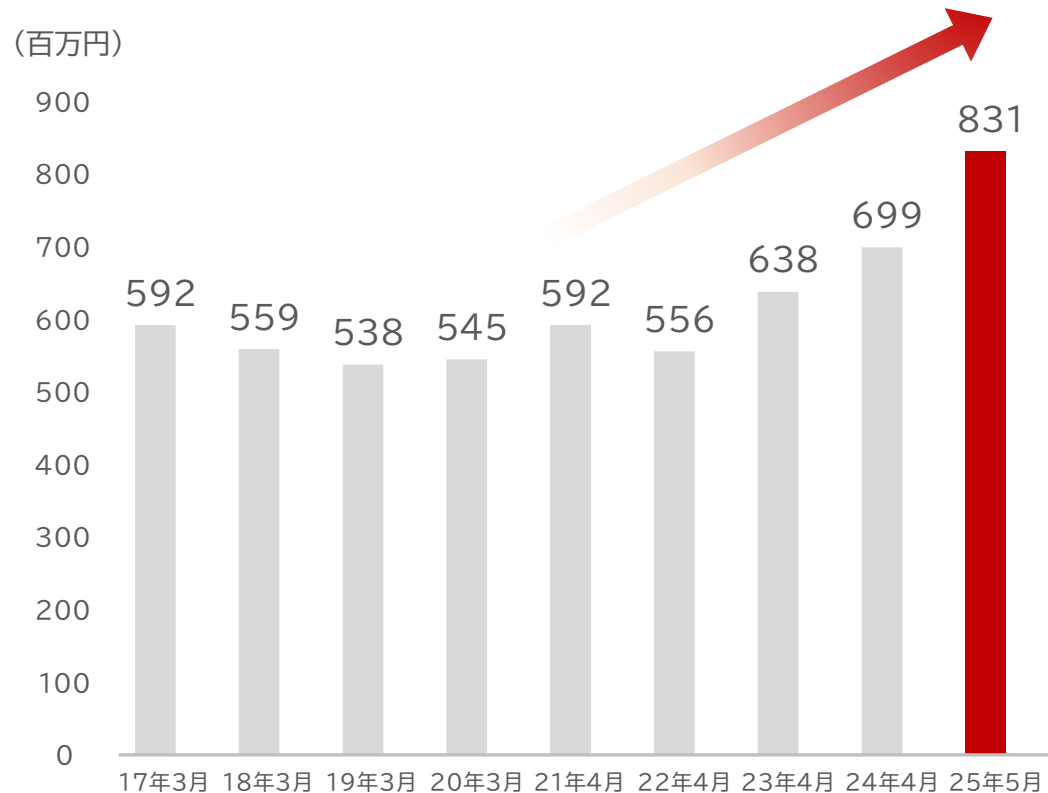
(単位:百万円)	22年3月期 連結実績	23年3月期 連結実績	24年3月期 単体実績	25年3月期 業績予想	予想対比
売上高	556	638	699	831	118%
営業利益	10	43	74	80	108%
経常利益	7	42	92	80	86%
当期純利益	-17	40	68	80	117%
ROE	-3.0%	7.0%	11.7%	12%	

- 2025年3月期の売上高は、2024年に入って実施した2件のM&Aによる事業効果で、831百万円まで増加する見通しです。
- 経常利益は、前期で特別計上した保険金収入20百万円を加味して予想を下げておりますが、着実な事業成長をベースとしております。

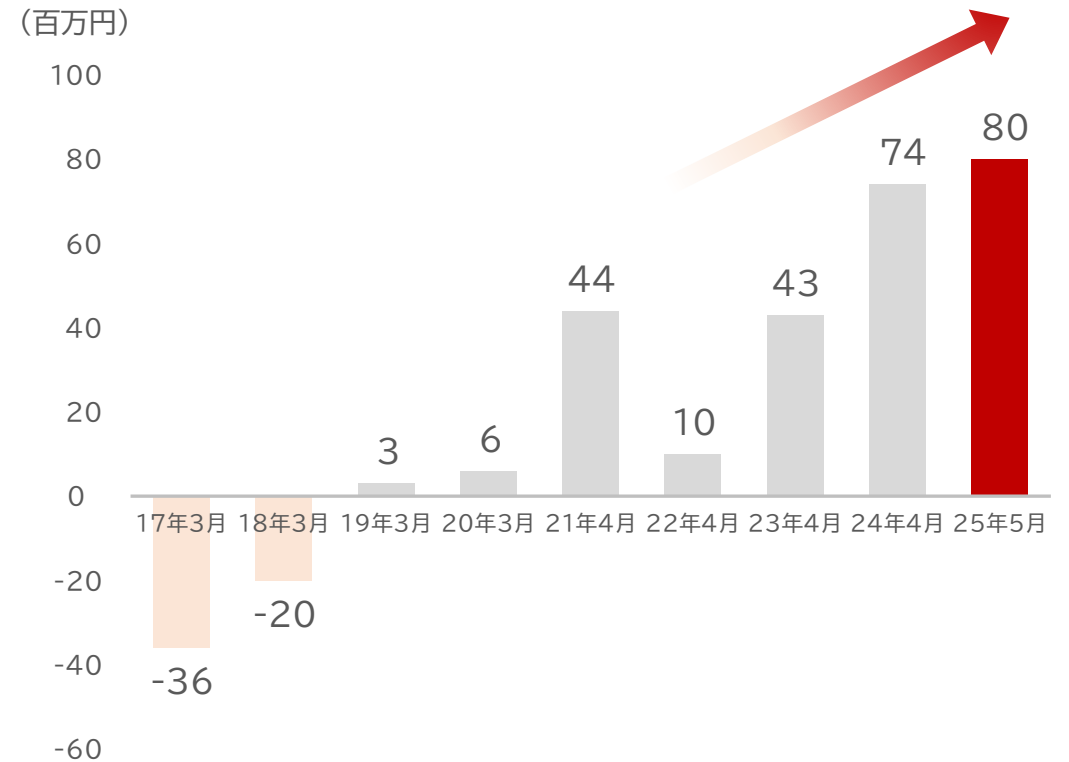
年度別 業績予想(売上・営業利益)

- 売上高、営業利益高ともに着実な成長を予想しております。
- クラウドソリューション事業におけるリモートメールの利用者減少やSMS事業の競合他社との単価競争激化も見込まれます。当社は事業改革の推進とDXソリューション事業の拡販を通じて営業利益を伸ばします。

売上高推移



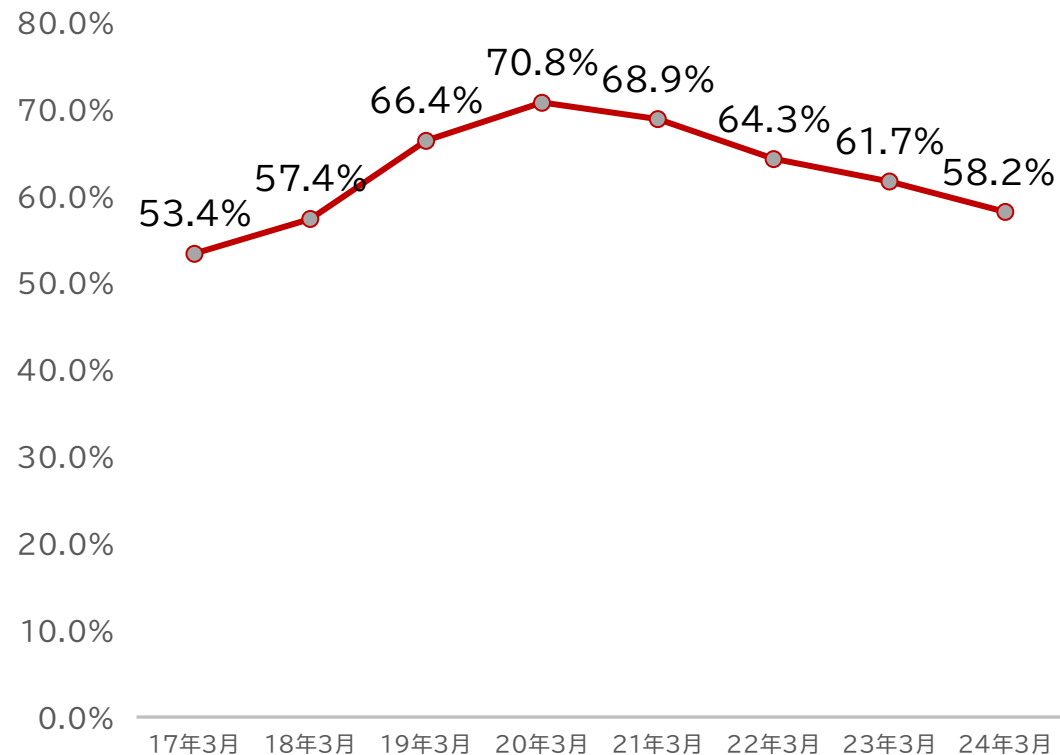
営業利益推移



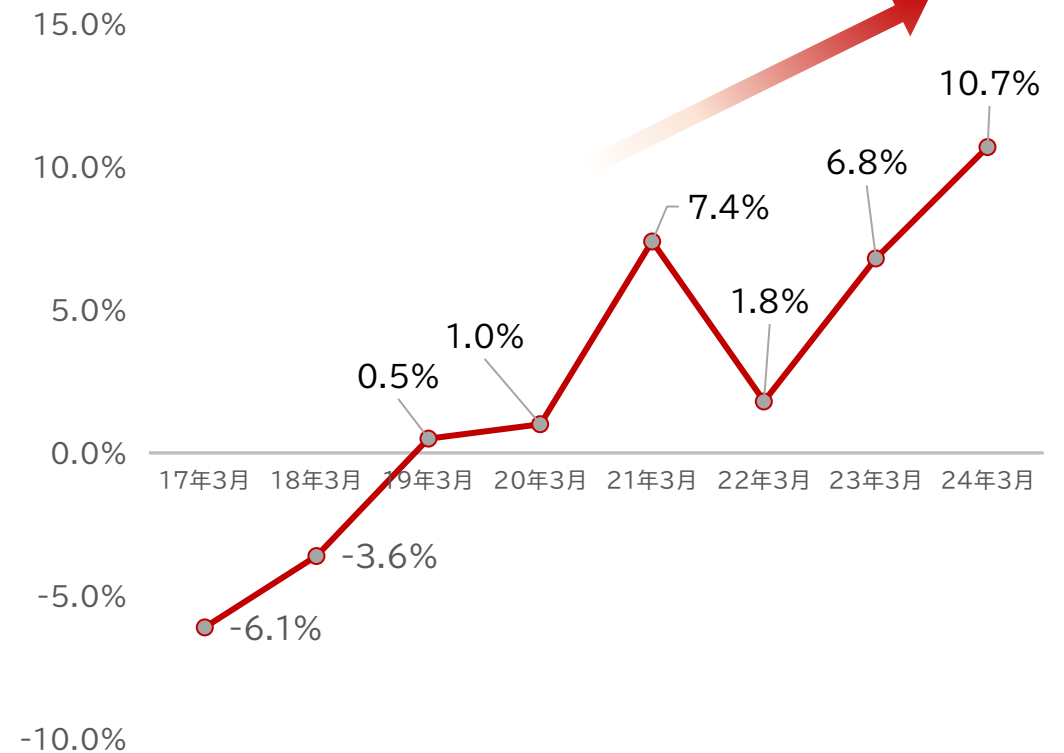
年度別 業績推移(粗利率・営業利益率)

- 売上の4割を占めるSMS事業の価格競争による売上総利益率の悪化が響き、全社の売上総利益率も減少傾向にあります。
- 売上高伸長により売上総利益額は伸ばしたうえで、業務効率化の推進により、営業利益率は10%を越えるまで改善しました。

売上総利益率推移



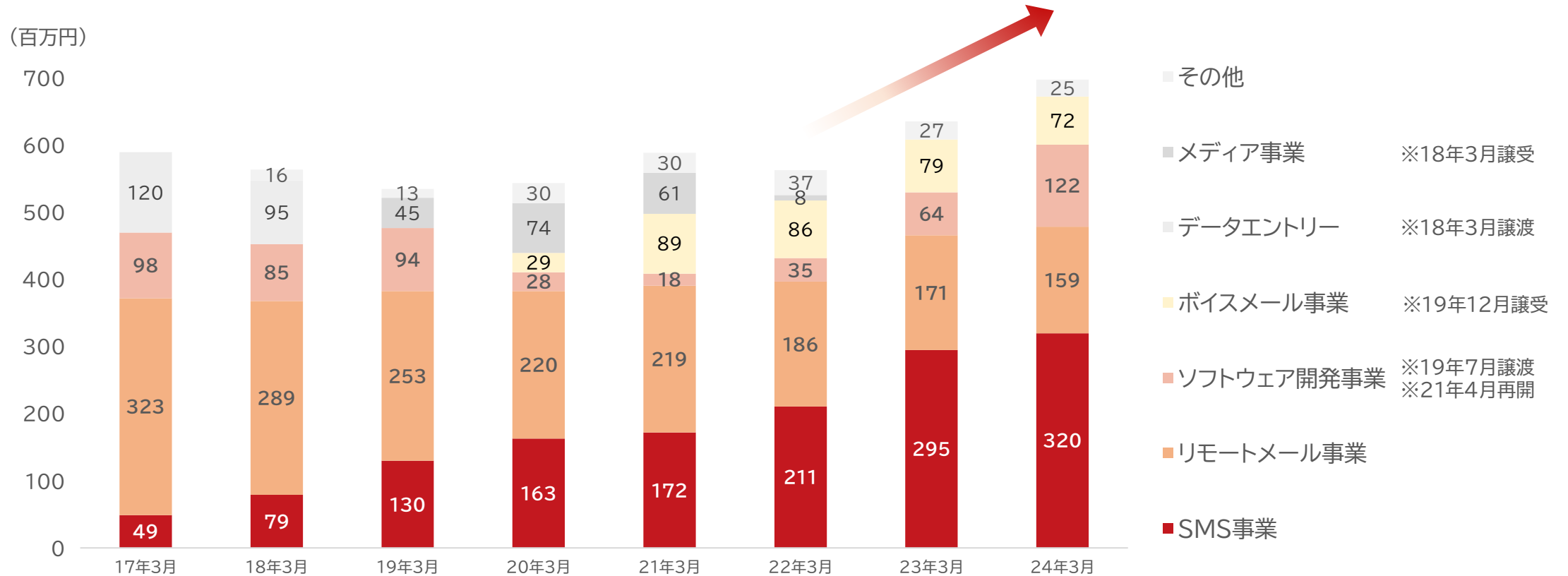
営業利益率推移



事業別売上高構成の推移

- SMS事業の伸長でリモートメール事業の売上減少を下支えし、さらにソフトウェア開発事業で売上高を積み増しました。
- 積極的なM&Aを積み重ね、クラウド・DXソリューション全体に波及効果をもたらし事業全体を活性化させます。

事業別売上高推移



新中期経営計画の進捗について

- 1 2024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(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」の目標

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月に新中期経営計画を策定しております。
 (本資料20ページから概要を説明しております)

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

**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

新中期経営計画「プロジェクトフェニックス」はfonfunのコーポレートサイトでも掲載しております。 <https://www.fonfun.co.jp/company/#plan>

新中期経営計画の達成イメージ

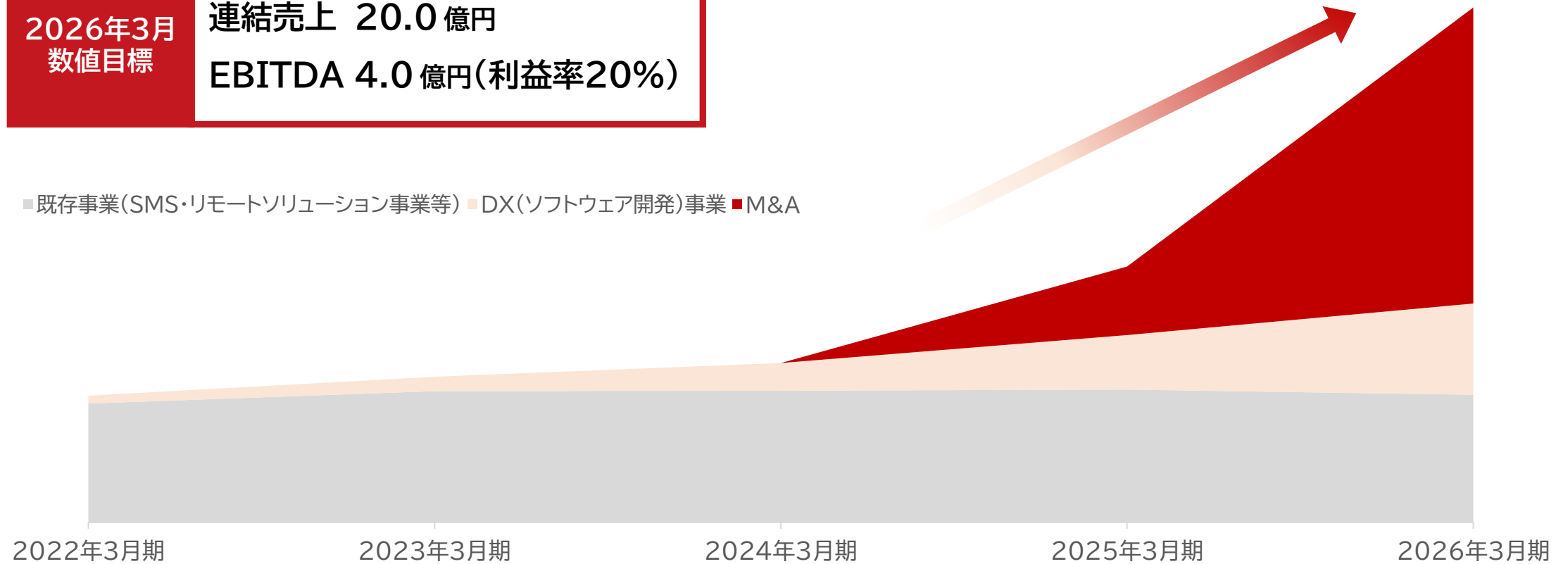
- 既存事業の安定成長とM&Aによる非連続的な成長を実現

連結売上 20 億円

2026年3月
数値目標

連結売上 20.0 億円
EBITDA 4.0 億円(利益率20%)

■ 既存事業(SMS・リモートソリューション事業等) ■ DX(ソフトウェア開発)事業 ■ M&A



新中期経営計画「プロジェクトフェニックス」の進捗報告

プロジェクトフェニックスの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1Q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つに報告セグメントを変更予定 組織再編を皮切りに、DXを中核とした事業ポートフォリオ強化を推進
ii	エンジニアの採用	エンジニア採用の体制を見直し、採用活動を開始 社内選抜メンバーにエンジニア人材育成プログラムを開始
iii	M&A戦略	・経営企画室のM&Aアクション進捗状況 案件ソーシング : 約210件 デューデリジェンス : 5件 クロージング : 2件 ・M&A仲介企業約60社に当社買収ニーズ情報を共有し、リレーションを強化
iv	財務戦略	上記戦略に必要な支援を得るため、M&A買収資金使途も見据え、メガバンクをはじめ金融機関各行との案件相談を開始

M&A戦略(M&Aの実行)

■ 株式会社クロノスのSMS事業の譲受

23年12月開示

10年以上のサービス提供実績を誇るショートメッセージ配信サービスの「i-Macss」および「OCTPASS」事業を当社にて譲り受ける運びとなりました。これまでの安定稼働、高品質なサービスを承継し、fonfunが提供してきた国内網のSMS配信だけでなく、国際網のSMS配信も提供可能となることで、さらなる顧客満足度の向上と取引の拡大が実現するものと見込んでおります。

対象事業の経営成績

SMS送信事業	2022年12月期実績
売上高	58百万円
営業利益	7百万円
経常利益	7百万円

■ ノーコード業務アプリ「ゼロワン」の譲受

24年3月開示

CRM領域で運営実績があり、LINE配信の機能部分などでSMSとのシナジーもあり、当社DXソリューションのサービス基盤の拡充を企図。クライアント業種として、カーディーラー、ホテル事業者、マンション管理、B2Cの販促、キャンペーンといった領域で、当社クラウドソリューションのSMS事業との相性も非常によく、クロスセル、アップセルを図り、事業の拡大を図ります。

対象事業の経営成績と予想

ノーコード SaaS	2023年 8月期実績	2025年 3月期予想
売上高	237百万円	114百万円
営業利益	-44百万円	4百万円
経常利益	-48百万円	4百万円

事業譲渡希望の企業様、M&A仲介会社様等に向けてfonfunのM&A戦略についての概要資料を公開しております。 <https://www.fonfun.co.jp/news/3007/>

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	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営業利益1.2億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 新中期経営計画(プロジェクトフェニックス)

- 1 2024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(新中期経営計画)**
- 5 会社情報



プロジェクト フェニックス

PROJECT PHOENIX

新中期経営計画

フォンファン 社名の由来

「鳳凰(Phoenix)」の中国読み日本語カナ表記が「フォンファン」です。
「鳳凰」は「不死鳥」「蘇生者」という意味をもち、蘇って大きく羽ばたく姿が当社の現在と未来のイメージに一致しています。

上場維持のための経営計画から、 上場会社として「大きな再成長」を実現する中期経営計画の策定へ

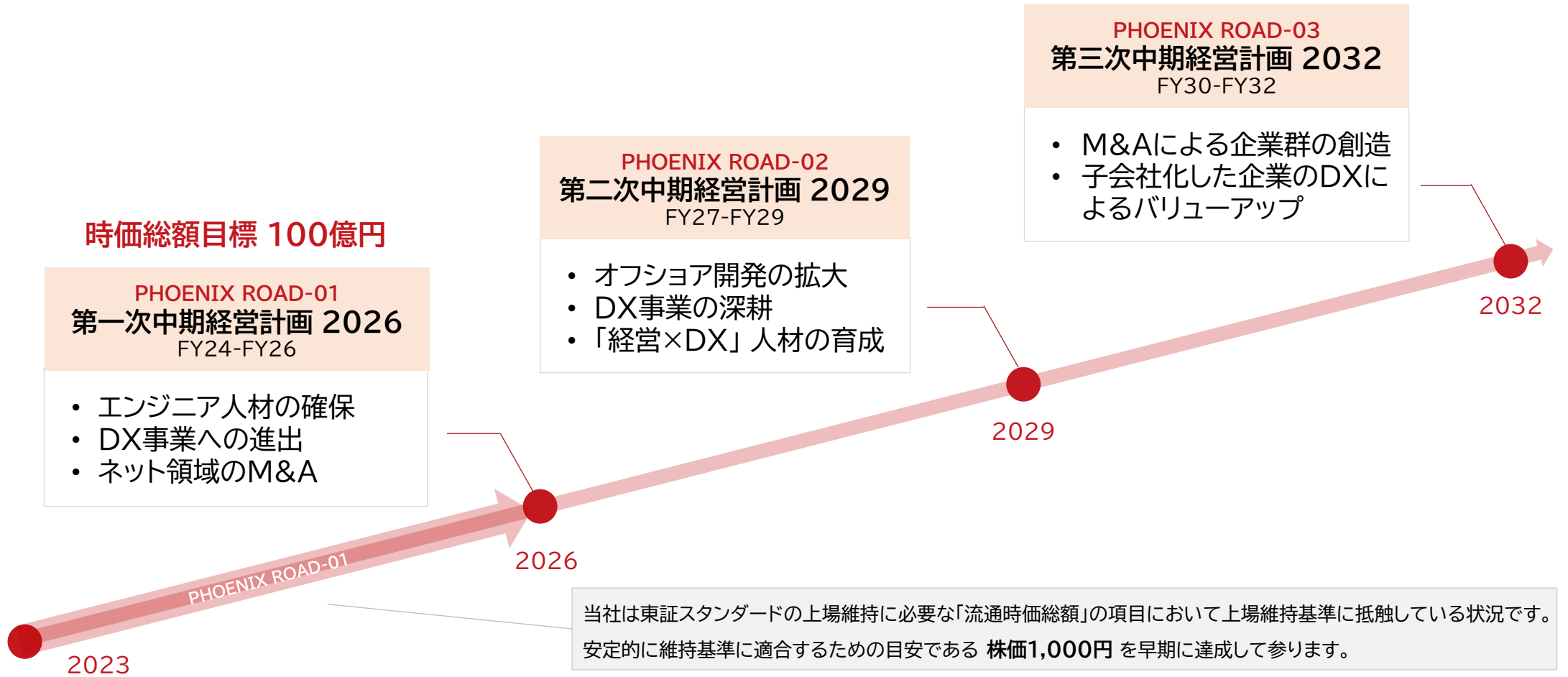
当社は東証スタンダードに上場しておりますが、現時点で流通時価総額の項目において上場維持基準に抵触している状況です。当社は2021年、上場を維持するための適合計画を達成するために「中期経営計画(2021年12月から2025年3月)」を策定し、その実現に向けて進行して参りました。しかし、本来は、上場会社の経営陣として上場維持を目標とするのではなく、中長期的な企業価値及び株主価値向上の最大化を実現するための経営戦略を策定しなければなりません。そこで、今般、新経営陣において、大きな再成長を実現する新たなこれからの3か年を見据えた中期経営計画の策定、及び、その先まで見据えた長期の経営ロードマップの作成を行いました。

2021中期経営計画での数値目標

3年後の数値目標

2025年3月 数値目標	売上	11.0億円	▶	2026年3月 数値目標	売上	20.0億円
	営業利益	2.2億円(利益率20%)			EBITDA	4.0億円(利益率20%)

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

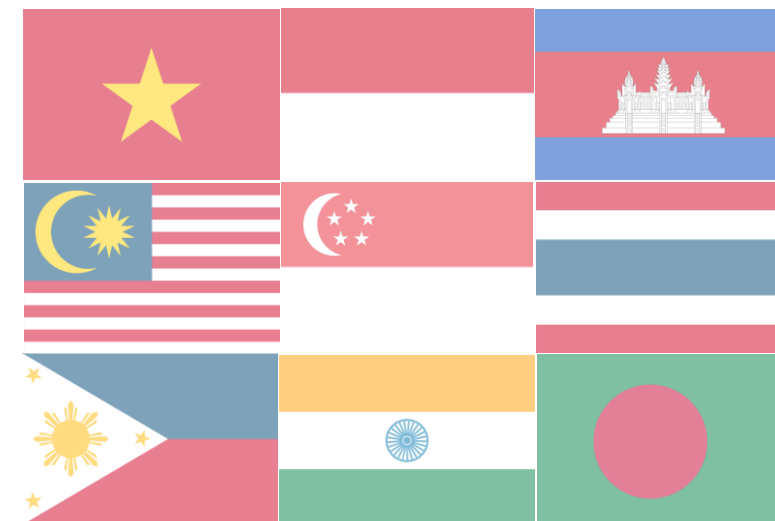
国内ソフトウェア開発会社及びオフショア開発企業の M&Aによるエンジニア人材の獲得

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は不適合合併等(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)

データ、テクノロジー、深いビジネス理解で クライアントと共に「DX」によるイノベーションを実現

1 DXソリューション事業

- IT/ソフトウェア人材によるソフトウェア開発事業
- マーケティング・UI/UXクリエイティブ事業
- プロダクト・データを活用したコンサルティング事業

2 DX事業の方針・コンセプト

- 企業・社会全体のレガシーシステムのDX化推進
- デジタル専門人材・高度人材の育成と拡大
- エンタープライズ顧客売上の獲得と拡大
- 事業を通じたストック収益の確保と成長

【クライアント × イノベーション】

ビジネスを共にプロデュース

Data データ

- データやプロセスを正しくモニタリング・計測
- 汎用性のある再加工可能な情報として整理・再定義
- AIによる解析と発見、人による活用と価値創造

Technology テクノロジー

- テクノロジーを目的ではなく手段として活用
- 人×AI×ソフトウェア×インフラ構築による最適解
- 「先端技術」と「既存技術」を活用した課題解決

Business ビジネス

- クライアント企業の業界構造・事業構造への理解
- ビジネス専門人材とテクノロジー専門人材の活用
- 顧客企業の先にいるクライアントを見据えた提案

既存事業はクラウドソリューショングループとして再編成 ストック収入確保を第一としながら、安定成長を目指す

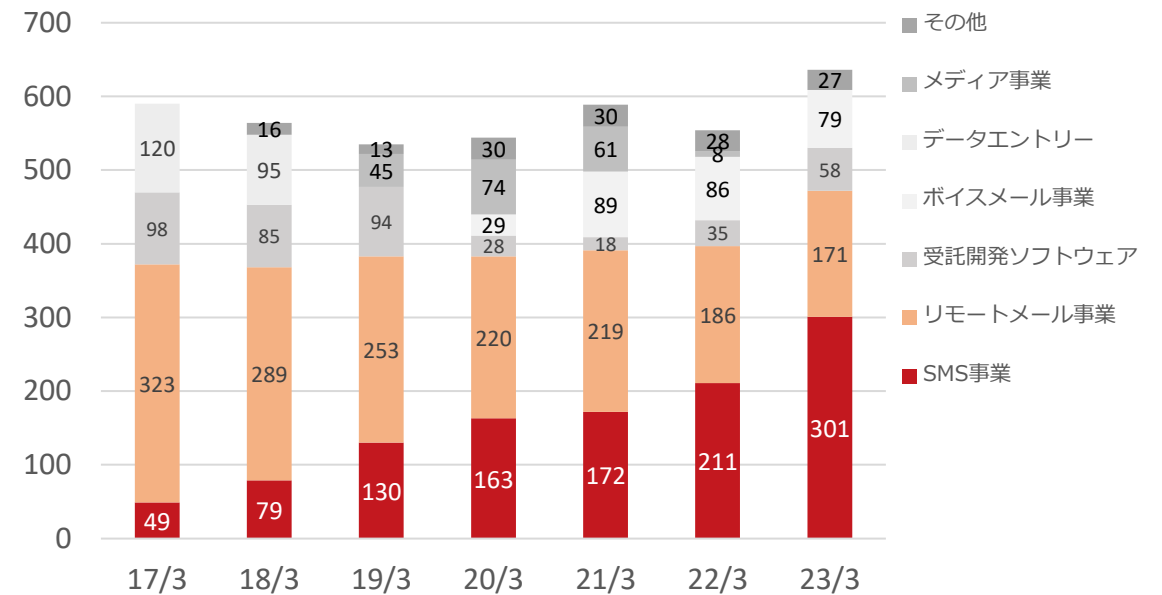
1 SMSソリューション事業

- プラットフォームとしての汎用モジュール強化
- 業界特化型のフロントエンド機能の強化
- 大量・多目的送信へのスケーラビリティ確保

2 リモートソリューション事業

- 国産セキュアプロダクトとしてのリブランディング
- 大手企業、政府・行政への再アプローチ
- 安定品質、安定収益を持続

事業別売上推移表



SMSを中心とした安定成長の実現

経営戦略を実行できるケイパビリティの獲得と M&Aによる海外子会社の管理も実現できる、強い内部管理体制の構築

1 ケイパビリティの獲得

- 経営・管理人材の採用
- 経営・管理人材の育成
- マネジメントシステムの強化

2 内部管理体制の強化

- 管理人員の増強
- 経営企画室
- オフショア開発企業の経営管理体制の構築
- M&AとPMIの実行

重点テーマ

経営管理

- 海外法人を含むスピーディーな連結決算・会計処理の実現
- M&Aによる重複部門・重複コストを削減できる体制
- 仲介との良好な関係構築による優良案件を狙えるM&A実行力
- 業務効率化と作業標準化による経営スピードUP実現
- DXを活用したデータドリブンな経営と意志決定

人事・採用

- 管理及びPMIを実行できる組織体制
- 組織文化の融和・融合を図る人事制度・カルチャー醸成
- 性差・国籍などを区別しない組織の実現、個の尊重
- 株式・企業価値評価に連動した報酬制度設計
- ダイバーシティ推進

IR情報の充実を図り、証券市場の規律を意識した 資本コストと株価を意識した経営へ

1 基本的なIRの充実

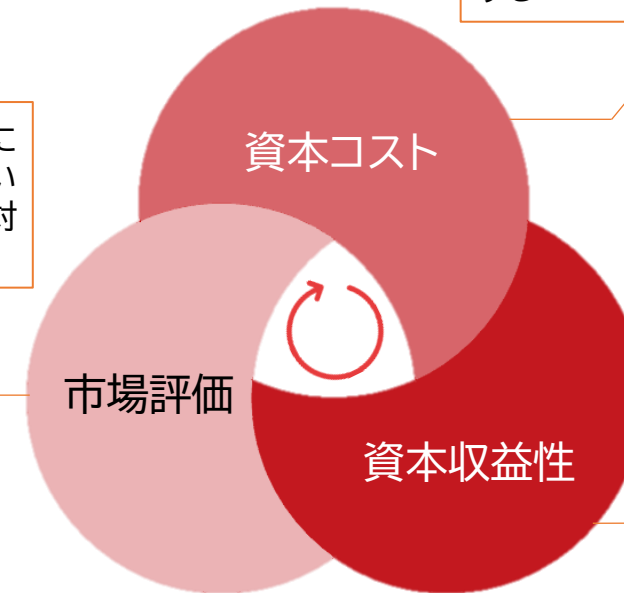
- 事業関連のニュースリリースの発信
- ウェブサイトにおけるIRページの充実
- 株主説明会の開催
- アナリスト・ミーティングの開催

2 財務効率と株価を意識した経営へ

- 適切な財務レバレッジをかけた資金調達(自己資本比率)
- 資本コストを意識した経営へ(ROE・ROIC・WACC)
- 市場評価を意識した経営へ(時価総額・PBR・PER)

Market Valuation
資本収益性が十分高いのに
PBR・PERが低くならない
よう、投資家と積極的に対
話を進める

Cost of Capital
株主資本コストやWACCを把
握して、適切な市場評価を資本
の調達に活かしているか確認
する



Return on Capital
持続的な成長と中長期的な企
業価値向上のために、調達した
資本のコストよりも、資本収益
性が安定的に上回る経営を指
向する

(ご参考) <https://www.jpx.co.jp/news/1020/cg27su000000427f-att/cg27su00000042a2.pdf>

赤字にしない経営から、上場会社として企業価値と株主価値向上を目指し
中長期的に「持続的な再成長」を実現する経営へ

エンジニア採用

100名体制
海外オフショア

DX事業

中核となる顧客基
点のDX事業

ネット領域
M&A

今後の成長ドライ
バーとなるM&A

IR・SRの充実

株主を意識した経
営への変更

2026年3月までに

売上高20億円、EBITDA 4億円、エンジニア人数100名、時価総額100億円

会社情報

- 1 2024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(新中期経営計画)
- 5 会社情報**

サイブリッジグループによるTOB 新経営陣による“fonfun”再成長の実現

■ サイブリッジグループによるTOB

サイブリッジグループは2004年の創業以来、IT企業を中心に上場企業等を取引先とする大小様々なM&Aを実施し、業容を拡大させながら20社以上の企業群を形成しています。またベトナムを中心としたオフショア開発を10年以上に渡って行っており、国内にて様々な大手企業のソフトウェア開発の実績を有しています。グループとしてこれらのM&A実行力、開発力、海外事業展開を含む総合力を活かし当社「fonfun」の発展・再成長を実現して参ります。

■ 代表取締役 プロフィール



代表取締役社長 兼 CEO

水口 翼

1982年生まれ東京都出身。2003年青山学院大学休学中に起業。2004年21歳で株式会社シンクマーク(現サイブリッジグループ)を設立。ソフトウェア開発事業、インターネットメディア事業、投資事業等を中心に様々な事業を展開。

約20年に渡ってグループ全体の経営を行う。投資先ベンチャー企業の社外役員等も歴任し企業経営全般への知見を有する。

2015年よりfonfun社外取締役を務めTOB(株式公開買付)を経て代表取締役に就任。2023年現在、女5人男3人の8児の父。

DX・海外事業・M&Aなど様々な分野で知見を持つ 取締役陣により事業・経営体制を強化



取締役 兼 DXソリューショングループ長

松井 都(経営・DX・M&A)

1989年(株)システムソフト入社、Apple Macintoshを日本展開する事業に携わる。1991年(株)ピーエー転籍。長野オリンピックや丸の内再開発において、地図のUIシステムを推進。企業の初サイト構築を多く手がけ、自動車メーカーの独自CMSや広辞苑デジタル版の開発を担当。2010年M&Aにより、現サイブリッジグループ(株)に転籍。大手企業向けのDX推進を行う。



取締役 兼 クラウドソリューショングループ長

小川 真輔(経営・IT・M&A・海外)

豪州シドニー出身、クイーンズランド工科大学卒業。2006年、富士通株式会社に入社し、金融系SI領域にて大規模システム開発のプロジェクトマネジメントに従事。2012年に、地方創生、ゲーム開発事業のDAS株式会社を創業。近年はバイ&セルサイドのM&A領域を実務とし、2019年、老舗出版社ベストセラーズの社長に就任し、立て直しと事業売却等の業務を執り行う。



取締役 兼 コーポレートソリューショングループ長

八田 修三(経営管理・システム)

京都大学理学部中退。1993年 日本インターシステムズ(株)に入社しシステム開発業務に従事、2002年 当社に入社、データベースエンジニアとして当社サービスを支える。開発制作部長やリモートメール事業部担当部長、システム部長などを歴任し、2011年より取締役として経営管理部を管掌、経理・財務・法務・労務、適時開示からM&Aまでバックオフィス業務を統括し、現在に至る。



社外取締役

緒方 健介(経営・M&A・海外・ファイナンス)

1995年 第一勧業銀行(現みずほ銀行) 入行、インスパイア、ベンチャーCFO(ソフトバンクグループ)を経て2006年 ビーエスエル(株)(現Oakキャピタル株式会社)入社 2012年 同社取締役就任、2014年 A.T.カーニー入社、2018年独立、Asia Accelerated Partners代表取締役。M&Aによる成長戦略立案やハンズオン投資、企業再生等を行う。ファイナンス修士。



社外取締役

小柳 肇(DX・RPA・会計・海外・広告)

東京大学法学部卒業。米国公認会計士(CPA)米国管理会計士(CMA)保有。株式会社電通に31年間勤務。RPA・AI・SAAS・BPO等による業務革新(7年間)、経営企画・予算・決算・経営管理・リスクマネジメント(10年間)、広告セールス・ブランディングコンサルタント(14年間)を経験。電通ビジネスプロセスマネジメント局 局長 兼 CoE推進室長として電通の「労働環境改革」を主導。サイバー・コミュニケーションズ代表取締役副社長などを歴任



社外取締役

古久保 武紀(経営・M&A・海外)

1986年 株式会社伊勢丹(現株式会社三越伊勢丹入社)、ジェイアール西日本伊勢丹社外取締役、三越伊勢丹ホールディングス 経営企画グループ長、三越(現三越伊勢丹)経営企画部総合企画担当部長、三越伊勢丹フードサービス管理本部長兼経営企画室長、三越伊勢丹海外事業部企画担当部長など国内外の要職を歴任。2018年から拠点を海外に移し、2022年日本企業のアジア進出支援コンサルティングを行うフィリピンコンサルティングを設立。

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 26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)

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)「Vodafonelive!」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	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ホールディングス株式会社の子会社となる 代表取締役社長に水口 翼が就任
		2023年	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

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6月4日(木曜日)予定です

定時株主総会の招集通知を開示予定です

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。