



株式会社 fonfun

2024年3月期第3四半期決算説明資料

2024年2月13日

目次

- 新中期経営計画の進捗について
- 2024年3月期 第3四半期業績
- 中期経営計画について
- 参考資料
 1. 業績推移
 2. 会社情報

新中期経営計画の進捗について

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。本資料13ページから概要を説明しております。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	来期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を中核とする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 海外人材の採用・獲得に向けた取り組みを開始
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150件 デューデリジェンス : 7件 クロージング : 1件
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。

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	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。

SMS送信事業の譲受について

■ 株式会社クロノスのSMS事業の譲受

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。



社名：株式会社クロノス

所在地：東京都港区西新橋2-13-10 SKI虎ノ門7F

代表取締役社長：前澤 芳樹

コーポレートサイト：<https://kronoz.co.jp/>

『i-Macss』サービスサイト：<https://kronoz.co.jp/i-macss/>

対象事業の経営成績

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

2024年3月期 第3四半期業績

1

売上・利益共に **直近10期で最高額** を達成、
前年同期比で第3四半期累計売上高は **9%増**、営業利益は **170%増** に

2

SMS事業は 売上高前年同期比 **14.6%増** 順調に成長
受託開発ソフトウェア事業が 大きく成長、売上高前年同期比 **34.0%増**

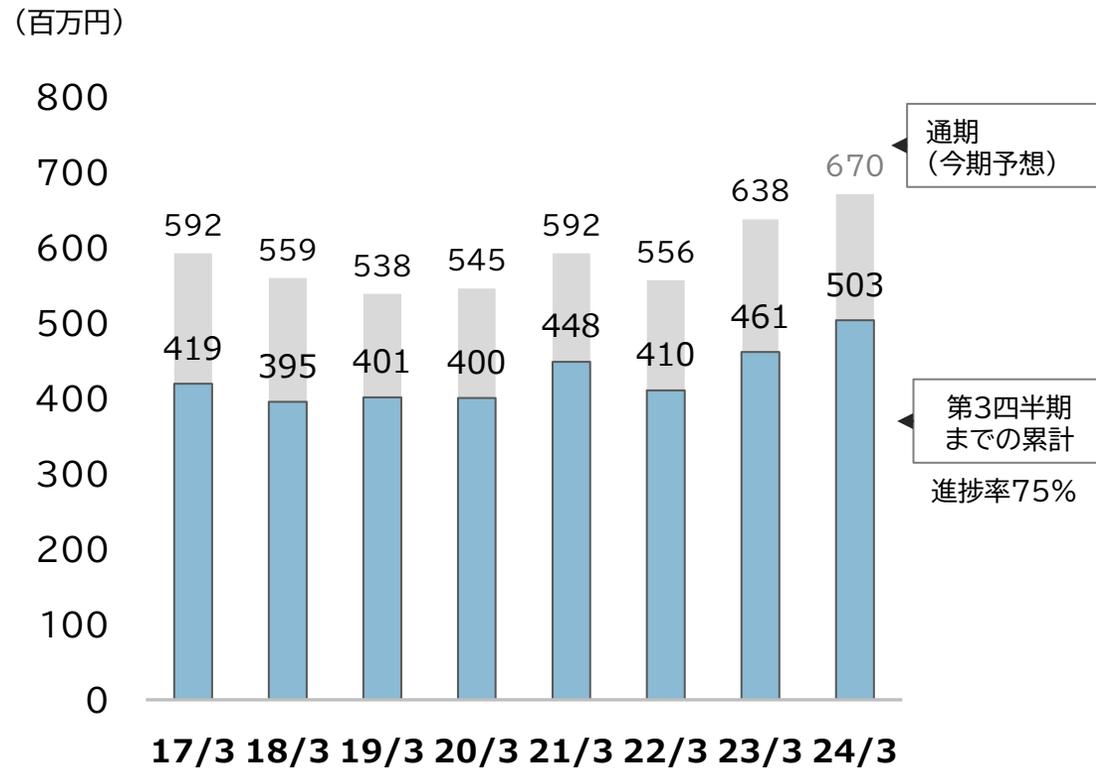
3

子会社合併による抱合せ株式消滅差益42百万円、保険金収入20百万円の計上があり、
純利益が1億円 を超える

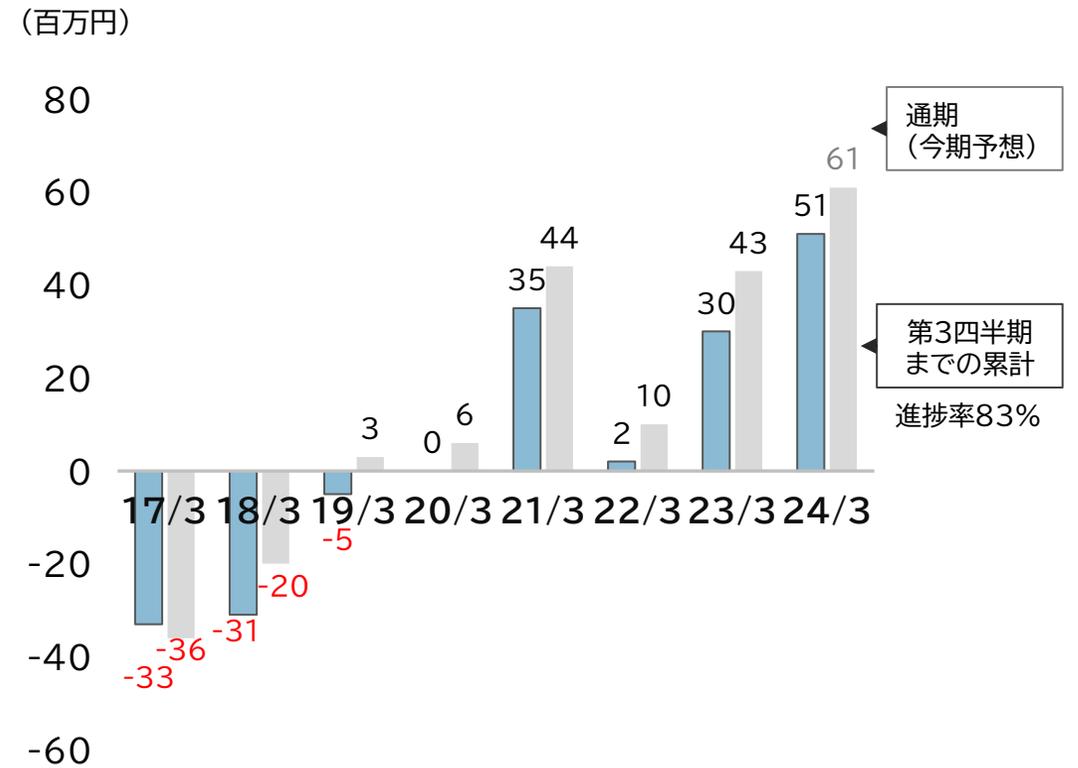
業績進捗状況 年度比較

- 24年3月期第3四半期は売上高進捗率75%、営業利益進捗率83%。
- 第3四半期売上高・営業利益は直近10期で最高となる売上高503百万円、営業利益51百万円。

売上高推移(連結)



営業利益推移(連結)



損益計算書

- SMS事業と受託システム開発事業で売上高増加、販管費増加を抑え、営業利益、経常利益共に前年同期比で大幅増加
- TOB対応費用(弁護士費用など)で約7百万円を支払い手数料として計上
- 保険金収入20百万を営業外収益に計上
- 子会社合併による抱合せ株式消滅差益42百万円を特別利益に計上

(単位:百万円)	22年3月期 Q3 累計	23年3月期 Q3 累計	24年3月期 Q3 累計	前年同期比	24年3月期 (通期予想)	進捗率
売上高	410	461	503	109%	670	75.1%
売上総利益	269	288	306	106%	453	67.6%
販売管理費	267	257	255	99%	392	65.1%
EBITDA	31	57	107	187%	128	83.8%
営業利益	2	30	51	166%	61	83.7%
経常利益	-0	30	68	224%	79	86.9%
当期純利益	-24	29	111	371%	122	91.2%
四半期ROE	-1.3%	8.9%	11.8%			

※四半期ROEの計算方法 = (四半期純利益×4) ÷ ((四半期期首自己資本 + 四半期期末自己資本) ÷ 2)

貸借対照表

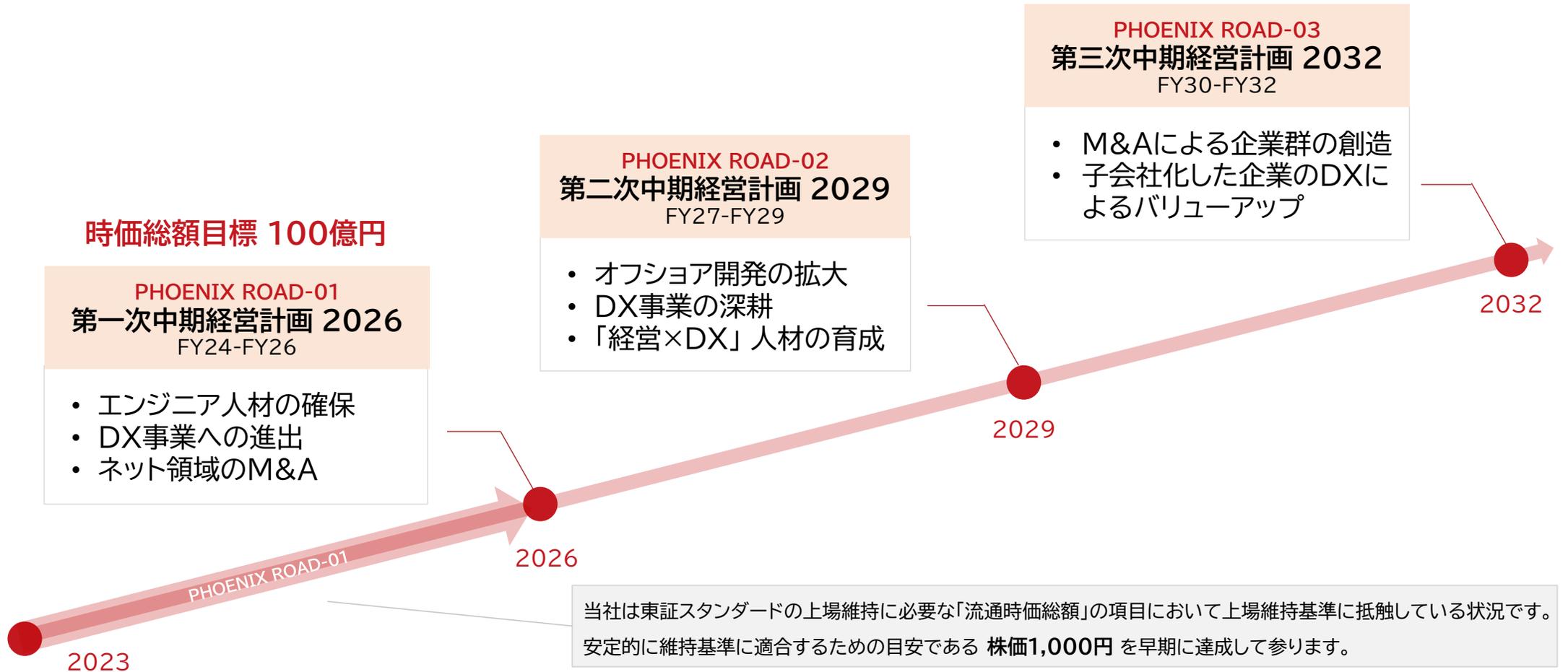
- 純資産が増える一方で、借入金の返済が進み負債が減り、自己資本比率が69.4%へ改善しました
- 金融機関との取引の見直し(運転資金調達先から事業構造の変革による成長のパートナーへ)を進めてまいります
- 固定資産の減少は、主に前期までのM&Aによるのれんの償却額31百万円によります
- 負債合計の減少は、主に借入金返済額154百万円によります

(単位:百万円)	22年3月期 Q3 累計	23年3月期 Q3 累計	23年3月期 期末	24年3月期 Q3 累計	前期末対比
流動資産	654	688	737	694	94.2%
固定資産	190	313	294	221	75.1%
資産合計	979	1,001	1,031	952	92.3%
流動負債	232	248	272	187	68.8%
固定負債	201	170	165	104	62.7%
負債合計	433	418	438	291	66.5%
純資産	545	583	593	660	111.4%
負債純資産合計	979	1,001	1,031	952	92.3%
自己資本比率	55.7%	58.2%	57.5%	69.4%	-

※前期末の数字は、第27期に作成しました連結財務諸表の数字になります。

中期経営計画について

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

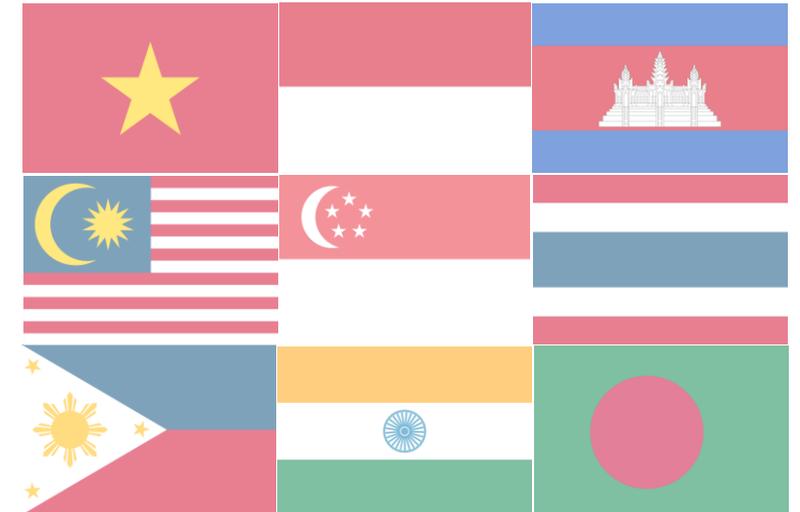
国内ソフトウェア開発会社及びオフショア開発企業の M&Aによるエンジニア人材の獲得

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)

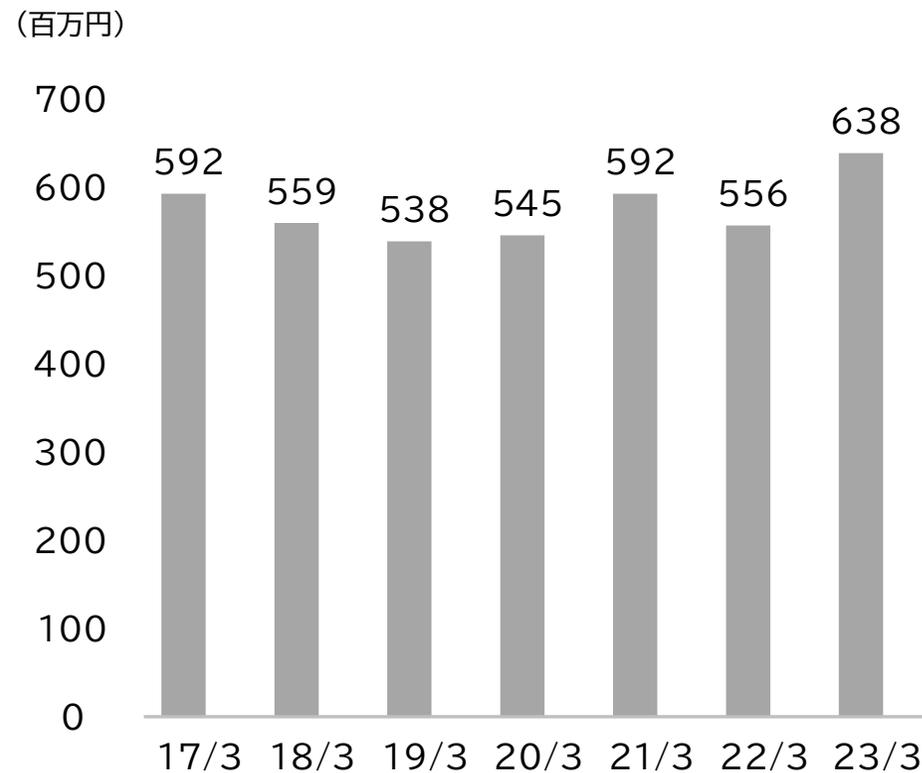
参考資料 1. 業績推移

年度別 業績推移

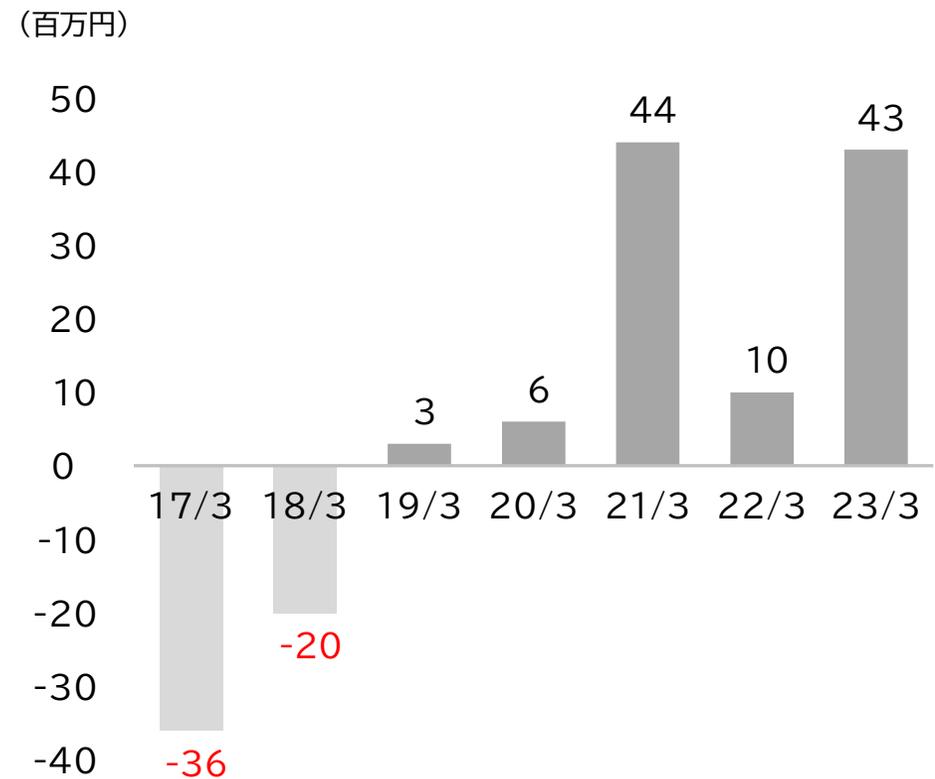
17年3月期から19年3月期まで、売上高が減少していたが、以降は増加傾向にある

18年3月期まで営業利益は赤字だったが、19年3月期から黒字化

売上高推移(連結)



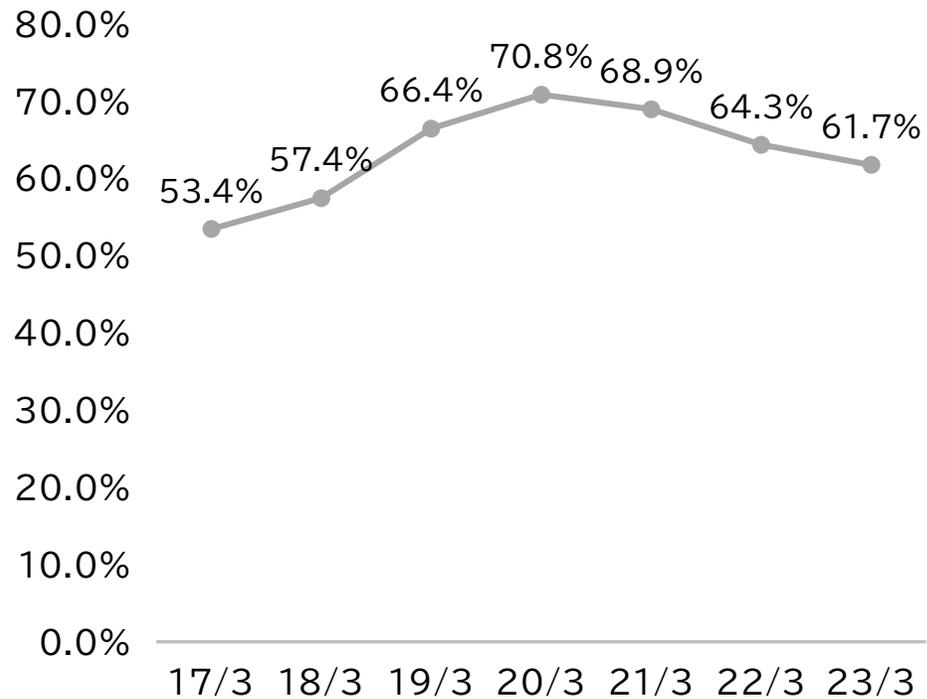
営業利益推移(連結)



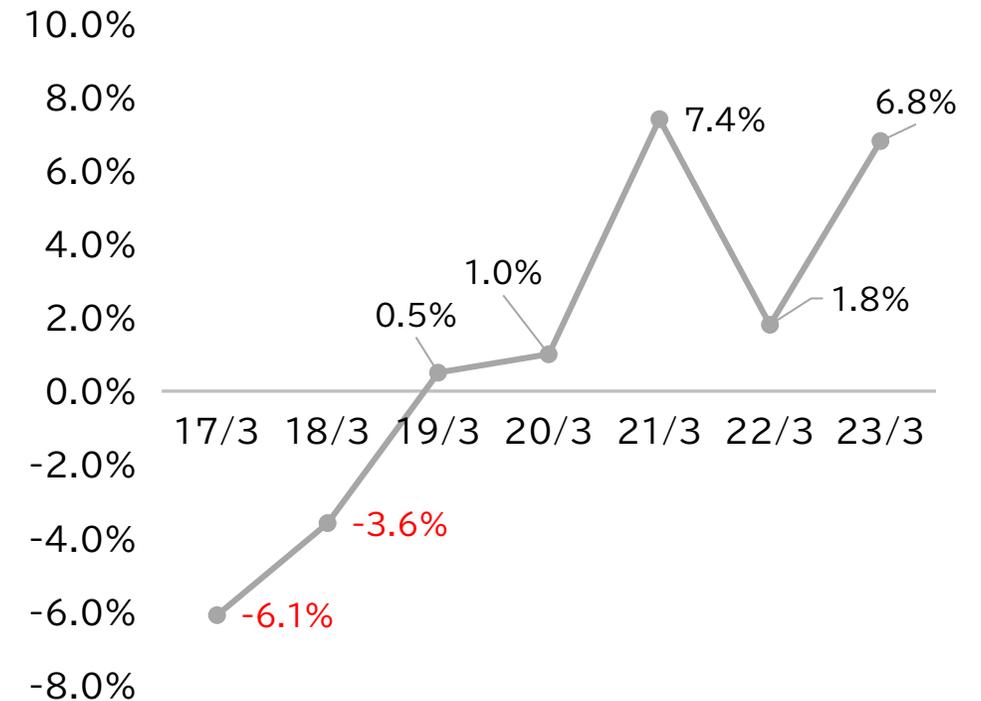
年度別 業績推移

選択と集中により不採算事業を整理し、ストック型事業かつ成長分野であるSMS事業に注力した結果、営業利益率が上昇傾向となっている

売上高総利益率推移(連結)



営業利益率推移(連結)

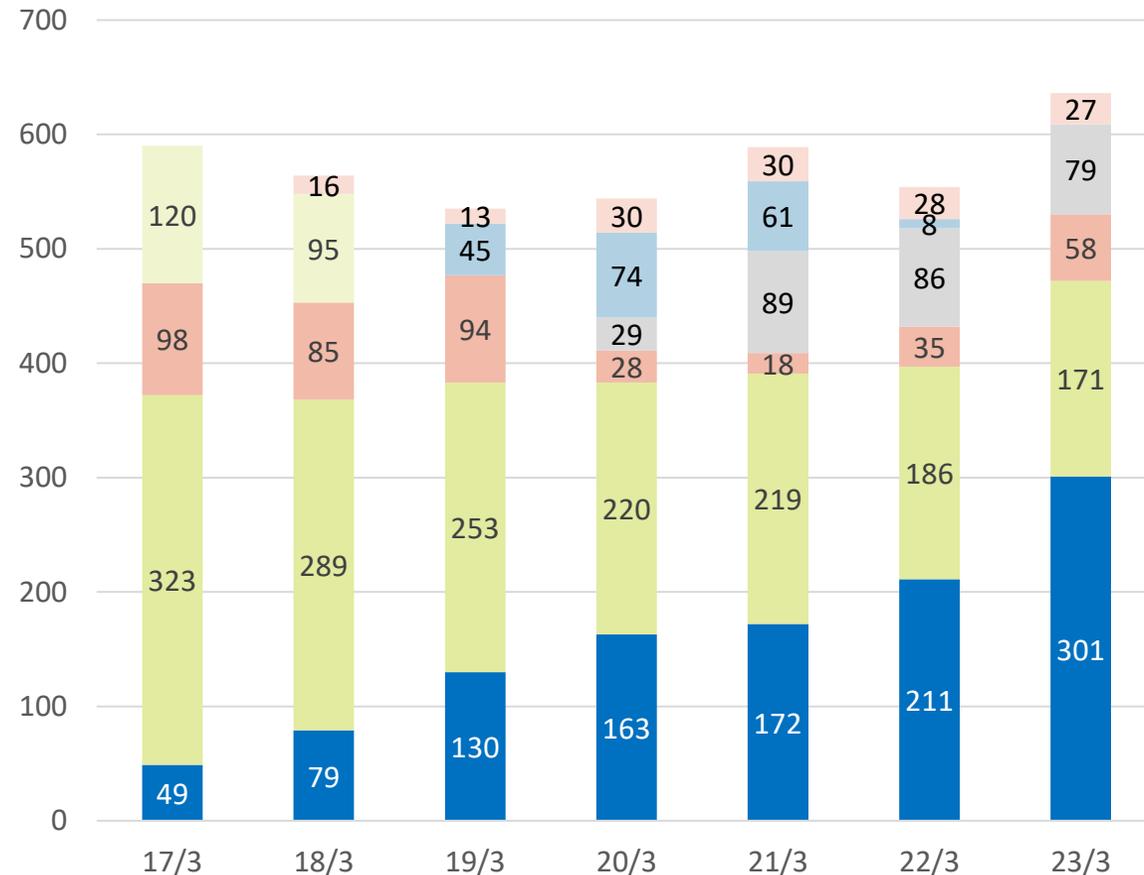


前7ヵ年売上高構成の推移

従来の主力事業リモートメール事業がフューチャーフォンの減少により下落傾向である一方、代わりにSMS事業が大きく成長し、主力事業に

事業別売上推移表

(百万円)



売上高比率
(17/3)

売上高比率
(23/3)

その他	0%	→	5%	
メディア事業	0%	→	0%	※18年3月に譲受
データエントリー	20%	→	0%	※18年3月に譲渡
ボイスメール事業	0%	→	12%	※19年12月に譲受
受託開発ソフトウェア	17%	→	9%	※19年7月に譲渡、21年4月再開
リモートメール事業	55%	→	27%	
SMS事業	8%	→	47%	

参考資料 2. 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 (2023年12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03月03日

従業員数 28名 (2023年9月30日現在)

事業内容 DXソリューション事業、クラウドソリューション事業

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。