



2025年3月期
通期決算説明資料

株式会社fonfun (東証スタンダード:2323)

2025年5月15日

株式会社 fonfun

新中期経営計画

プロジェクトフェニックス

1 2025年3月期 業績実績

2 2026年3月期 業績予想・株主還元

3 新規M&A(SES事業譲受)

4 新中期経営計画の進捗

5 会社情報

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

新体制による経営改革スタートから2年 売上高20億円・エンジニア100名の目標達成へ大きく前進

2023年6月にTOBを実施し代表取締役役に就任して以来、新中期経営計画の発表、既存事業の収益拡大、M&Aの実行など様々な取り組みを進めて参りました。fonfunの再成長を図るべく経営計画で掲げた目標の達成に向けて、組織改革、M&A後のPMI、エンジニア組織構築、業績拡充など事業の推進にも引き続き注力しております。売上高やEBITDAの業績目標に加え、時価総額100億円という企業価値・株式価値の達成に向けて、IR活動や株主還元施策の充実も継続して行って参ります。引き続き応援よろしくお願い致します。

	24年3月期(実績)	25年3月期(実績)	26年3月期(業績予想)
売上高	699 百万円	1,268 百万円 対前期比率 181.4%	1,656 百万円 対前期比率 130.5%
EBITDA	121 百万円	268 百万円 対前期比率 221.5%	346 百万円 対前期比率 129.1%
エンジニア	4 名	60 名 ビジネスパートナー含む	100 名超へ

大幅増収・増益

5/15開示のM&Aは
業績予想に含めず

成長のためのM&Aを今後も継続していきます



株式会社fonfun 代表取締役社長 水口 翼

事業ポートフォリオはDX企業へ大きく変化 安定性・ストック性の高いSaaS事業とSES・ソフトウェア開発事業へ

スケールアップ型ビジネス

DXソリューション事業

3種の開発アプローチによるDX支援



請負型開発



チーム(準委任)開発



技術者派遣型開発

※M&Aによるアクハイアリング等により、
エンジニア数約60名体制に拡張

2025年3月期実績

37%

売上高

1,268

百万円

63%

ストック型ビジネス

クラウドソリューション事業

-M&AによるSaaSプロダクトの拡充

 **Call Connect**

れすだく

Win-Board/AM

-既存プロダクトによる着実な積み上げ

バンソウ 

バンソウ 

 **リモートメール** 

※代表的なサービスラインナップ

25年3月期実績は直近15年で最高売上と最高利益を達成

25年3月期業績(実績)

売上高

1,268 百万円

対前期比率
181.3%
業績予想比
100%

営業利益

149 百万円

対前期比率
200.5%
業績予想比
112%

26年3月期業績(予想)

売上高

1,656 百万円

対前期比率
131.3%

営業利益

174 百万円

対前期比率
109.3%

2025年5月15日開示 新規M&Aは業績精査中のため、本業績予想には織り込まれておりません。

新規M&A

体制変更後 **6** 件目となる
フリーランスSES事業のM&Aを発表

NEW!



World in Freelance

売上高 **3.5** 億円

SES事業(ITフリーランスマッチング)

株主還元・流動性向上施策

株式分割実施

1 株 → **2** 株

上場来初配当

3.0 円

※25年2月1日効力発生済み

株主総会議案

2025年3月期 業績実績

- 1 2025年3月期 業績実績
- 2 2026年3月期 業績予想・株主還元
- 3 新規M&A(S&S事業譲受)
- 4 新中期経営計画と進捗について
- 5 会社情報

直近15年で最高の売上高と利益を記録 M&Aによりテクノロジー企業として再成長をスタート

売上高 1,268 百万円	調整後営業利益(EBITDA) 265 百万円	営業利益 149 百万円	経常利益 163 百万円	当期純利益 169 百万円
対前期比率 181.3%	対前期比率 117.2%	対前期比率 200.5%	対前期比率 177.9%	対前期比率 248.5%

事業面

クラウドソリューション(SaaS・プロダクト事業)、DXソリューション(開発・技術派遣事業)、
両セグメントともに成長を継続。M&Aにより事業ポートフォリオ拡充。

財務面

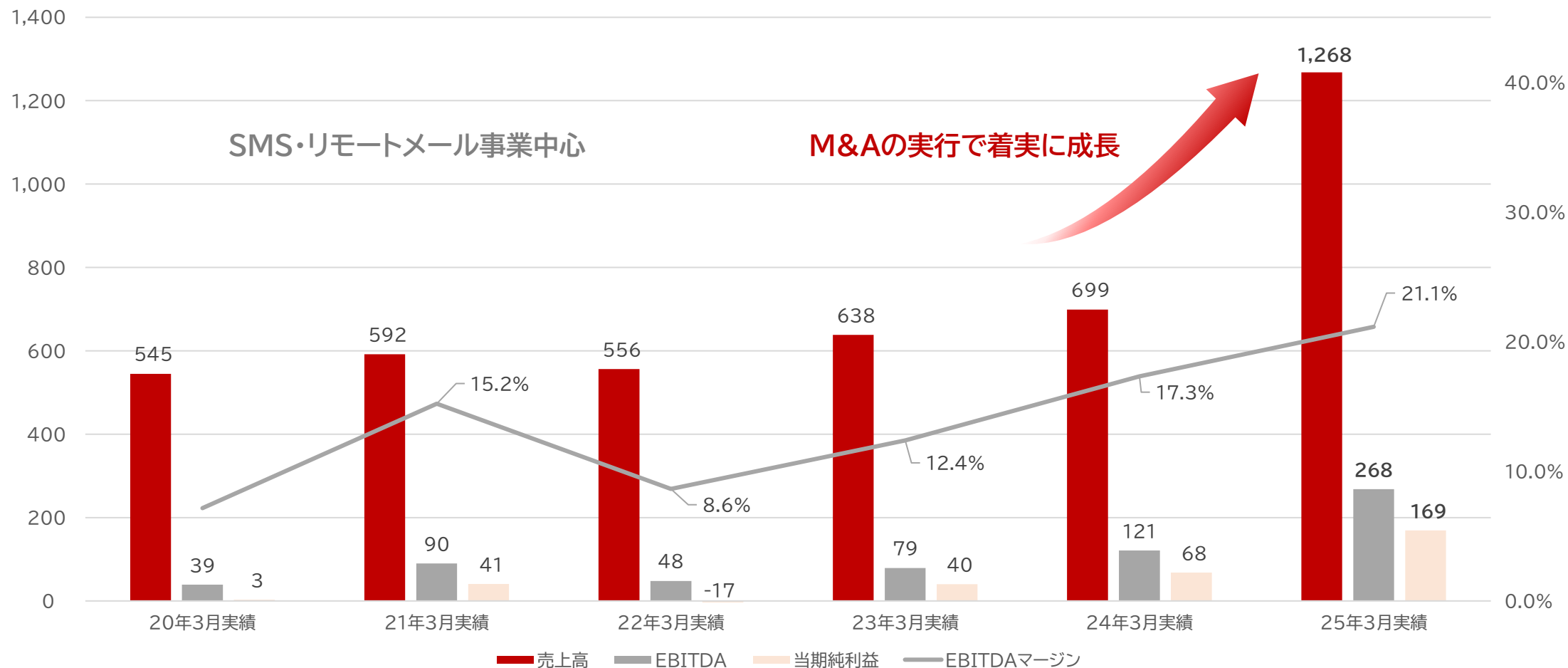
総資産1,141百万円増、純資産336百万円増、有利子負債727百万円増(前期末比較)。
繰延税金資産122百万円の計上および減損損失の74百万円の計上。

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

2023年の経営体制変更後、M&Aの着実な実行により事業は大きく成長

業績推移

単位:百万円 EBITDAマージン = EBITDA ÷ 売上高



4件のM&Aを実行、業績予想を着実に達成

(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 単体実績	対前期比率	25年3月期 (業績予想)	業績予想対比
売上高	639	699	1,268	181.4%	1,269	100%
売上総利益	358	407	590	145.0%	--	--
販売管理費	242	332	440	132.5%	--	--
調整後営業利益 (EBITDA)	46	121	268	221.5%	--	--
営業利益	10	74	149	201.4%	133	112%
経常利益	21	92	163	177.2%	163	100%
当期純利益	19	68	169	248.5%	147	115%
ROE	7.0%	11.7%	21.8%	--	--	--

※ 調整後営業利益(EBITDA) = 営業利益 + のれん償却費 + 顧客関連資産償却費 + 減価償却費 + 株式報酬費用 ROE = 当期純利益 / 株主資本 23年3月期は連結財務諸表の数字
 ※ 繰延税金資産の計上: 当社の2025年3月期及び今後の業績見通し等を勘案し、繰延税金資産の回収可能性について慎重に検討した結果、2025年3月期に繰越欠損金等に係る繰延税金資産を122百万円計上し、同額の繰延税金収益が当期利益の増加となりました。
 ※ 固定資産の減損損失の計上: ボイスメールサービスを2019年12月に事業譲受した際に計上したのれんについて「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき回収可能性を検討した結果、2025年3月期において、減損損失63百万円を特別損失に計上することといたしました(通期減損損失の総額は74百)

通期業績 貸借対照表(3期推移)

大規模な資金調達(デットファイナンス)実行後も自己資本比率43.5%を維持

(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 単体実績
流動資産	630	814	938
(内現預金)	(533)	(677)	(711)
固定資産	310	195	1,210
総資産	939	1,009	2,149

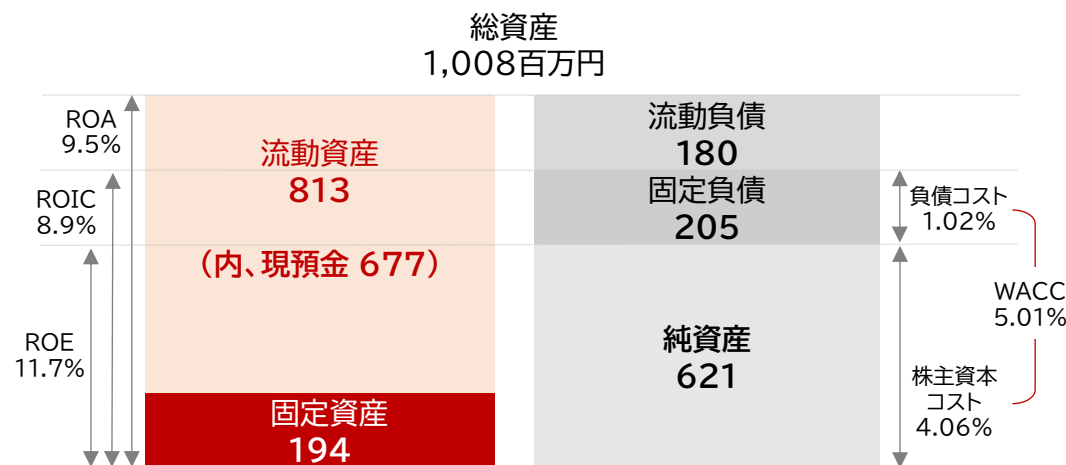
M&A実行により、のれん・顧客関連資産などの資産の部が約1,140百万円の増加、売掛金及び現預金は約114百万円の増加。負債の部においては、M&A資金の長期借入金(有利子負債)の726百万円が増加。純資産は前期末より約335百万円の増加。

(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 単体実績
流動負債	234	180	401
固定負債	155	205	789
負債合計	389	686	1,191
(内有利子負債)	(327)	(249)	(975)
純資産	550	622	957
1株あたり 純資産	88円92銭	92円62銭	133円62銭
自己資本 比率	57.50%	61.30%	43.5%

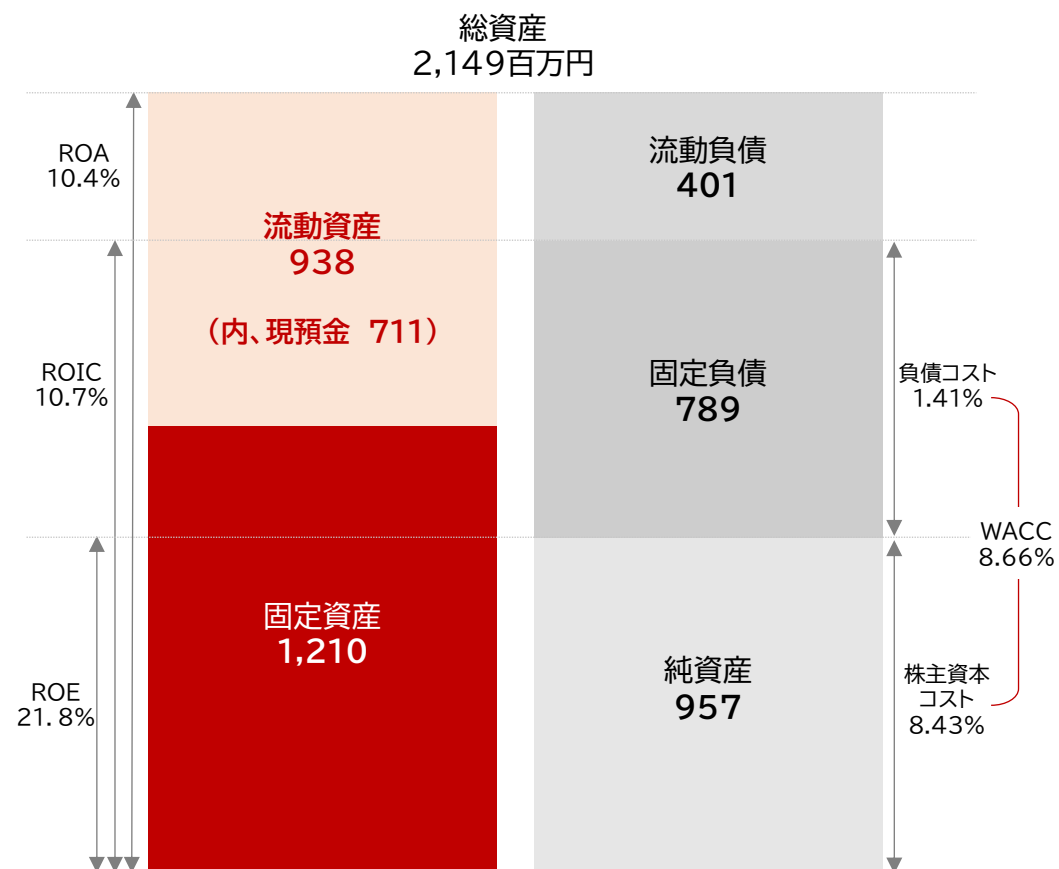
※ 顧客関連資産は既存顧客との継続的な取引関係により期待される超過収益力を表した資産科目となります。
 ※ 1株あたり純資産： 前々事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。
 ※ 23年3月期は連結財務諸表の数字

M&A推進により総資産が増加 資本コスト分析や財務規律を意識し、今後も健全な成長を継続

2024年3月期末 BS



2025年3月期末 BS

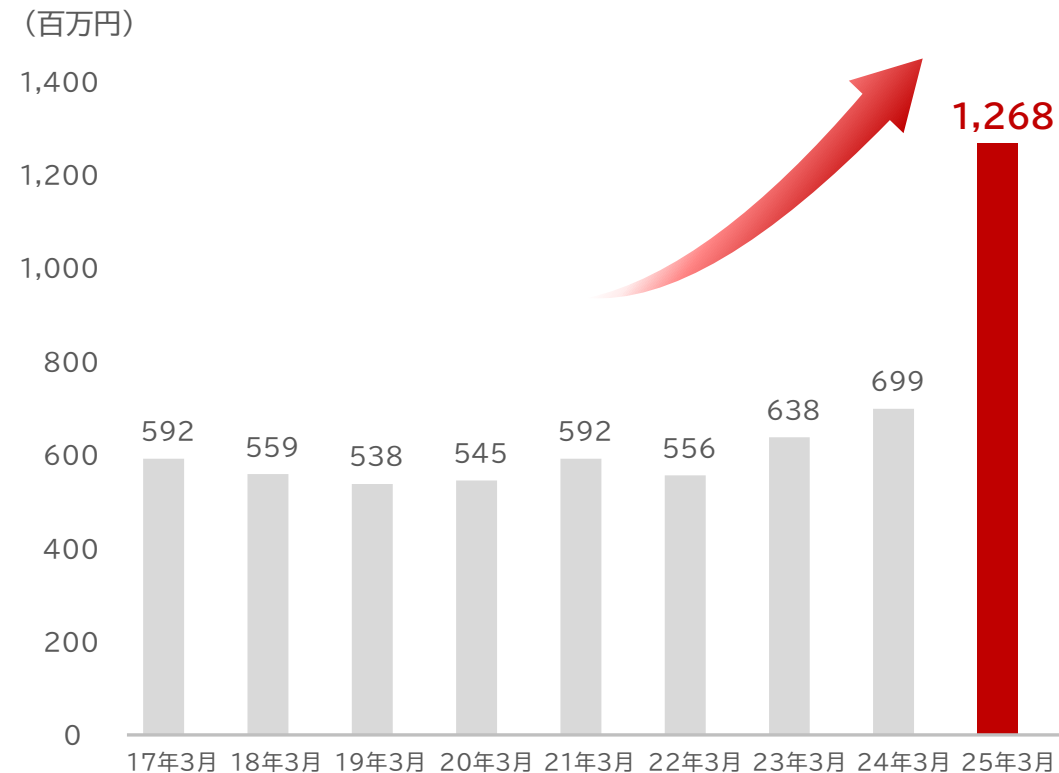


年度別 業績推移(売上・営業利益)

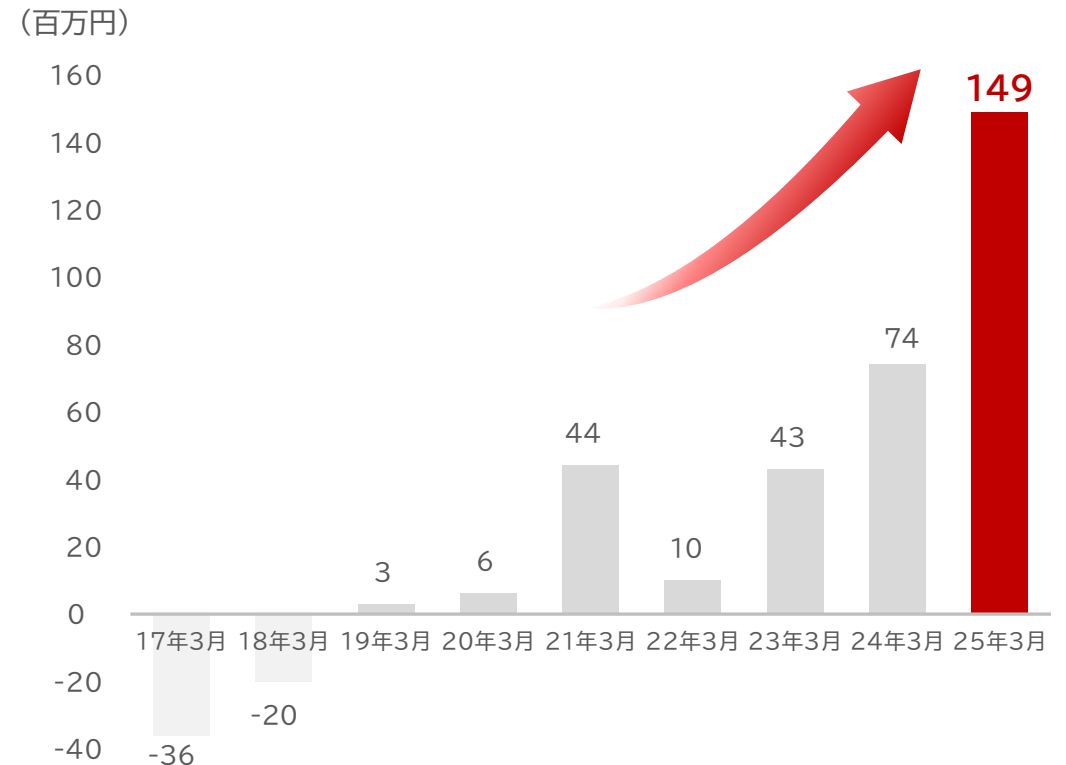
売上高、営業利益高ともに大幅な成長を達成(直近15年で最高売上高及び最高益を記録)

買収子会社を吸収合併後、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も着実に成長

売上高推移(通期実績)



営業利益推移(通期実績)

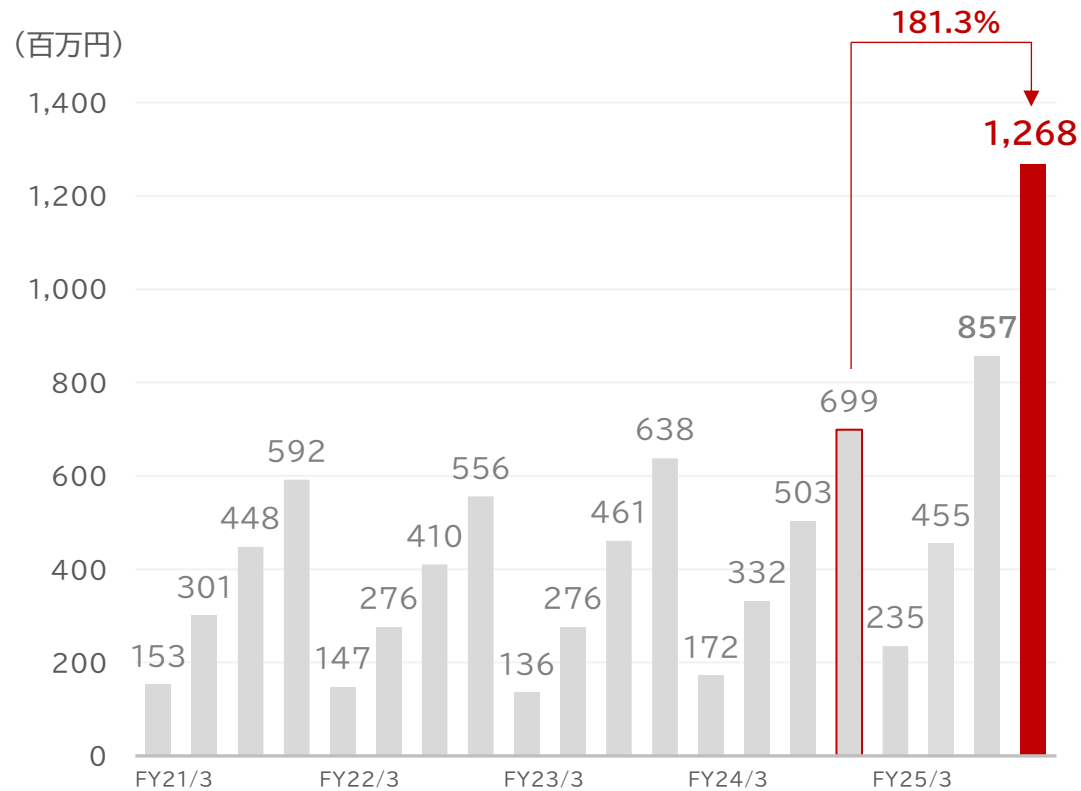


四半期別 業績推移(売上・営業利益)

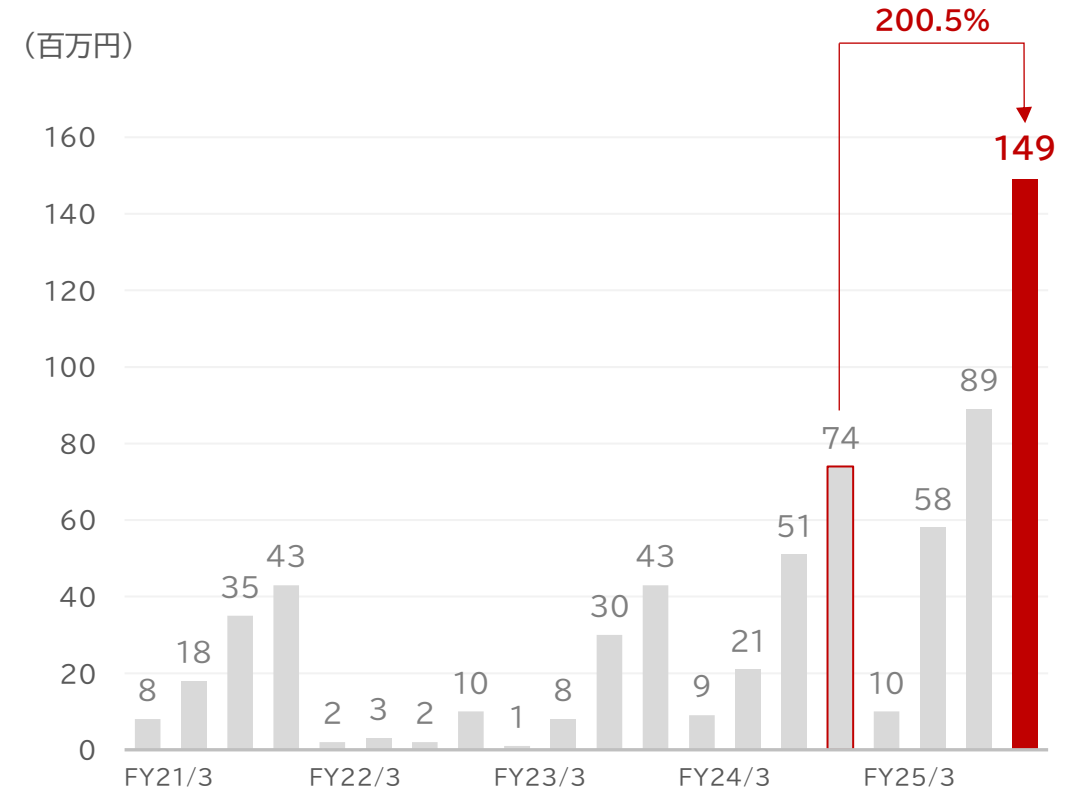
四半期別においても、大きな季節要因はなく、安定的に成長

売上高対前期比率181.3%、営業利益対前期比率200.5%と安定的な業績成長を推移

売上高推移(四半期)



営業利益推移(四半期)



2026年3月期 業績予想・株主還元

- 1 2025年3月期 業績実績
- 2 2026年3月期 業績予想・株主還元**
- 3 新規M&A(S&S事業譲受)
- 4 新中期経営計画と進捗について
- 5 会社情報

プロジェクトフェニックスROAD-01の最終期 売上高20億円、EBITDA4億円の達成に向け成長を継続

5/15開示のM&Aを含まない予想

(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 単体実績	26年3月期 単体業績予想
売上高	638	699	1,268	1,658
調整後営業利益(EBITDA)	46	121	268	346
営業利益	43	74	149	187
経常利益	42	92	163	176
当期純利益	40	68	169	176
ROE	7.0%	11.7%	21.8%	--

26年3月期の業績予想は現時点において当社が確認している業績の予想数字であり本日開示のM&Aは含みません

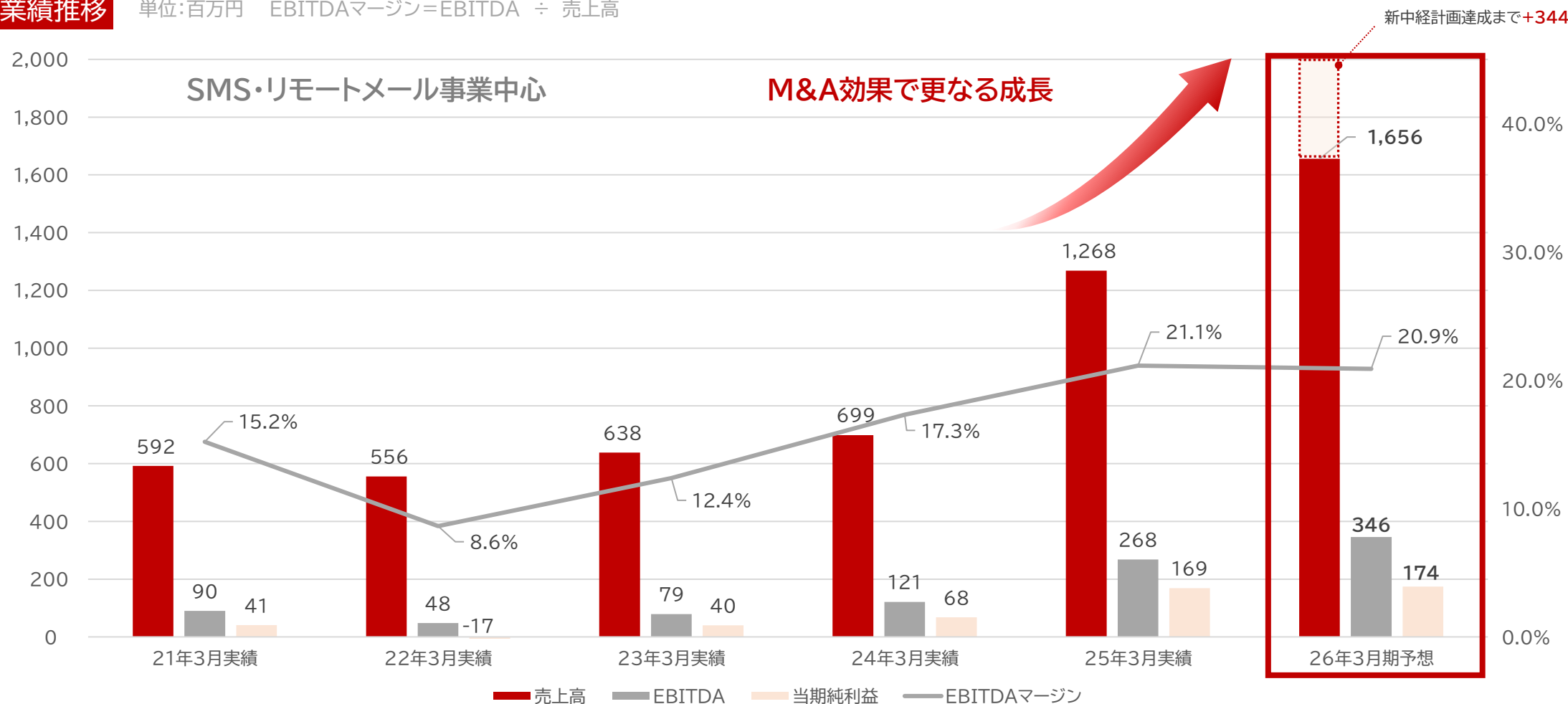
※ 調整後営業利益(EBITDA) = 営業利益 + のれん償却費 + 顧客関連資産償却費 + 減価償却費 + 株式報酬費用 ROE = 当期純利益 / 株主資本 23年3月期は連結財務諸表の数字
※ 2025年5月15日に開示のM&Aについての業績は現在精査中のため、以下の26年3月期の業績予想には含まれておりません。今後、公表すべき事項が生じた場合に速やかに開示します。

損益計算書推移(売上高、EBITDA、当期純利益指標)

26年3月期は売上高30%、EBITDA29%の成長予想

業績推移

単位:百万円 EBITDAマージン=EBITDA ÷ 売上高



1997年の創業以来、初の配当を実施予定

配当政策		普通配当 (2025年3月期)	記念配当 (2025年3月期)
変更前	株主還元として配当実施 ※但し分配可能額を確保出来ていなかった	0円	3.0円
▼ 変更後	事業規模の拡大や収益力強化に向けた投資を優先		

2025年1月21日付、配当政策の変更に関するお知らせにて開示しております通り、配当政策の変更をいたしました。事業規模の拡大や収益力強化に向けた投資を優先する方針とさせていただきますが、進捗期におきまして既に公表しております業績予想の通りに進捗し、配当原資の確保ができております。変更後の方針のとおり、事業投資を優先するため、期末の普通配当については無配としますが、一方で当社は2002年9月に上場してから一度も配当を実施しておらず、また法定の配当原資が確保できていない状況が長く続いており(詳細次ページ)、長く当社を見守っていただいている株主の皆様へ還元することを目的に、**3.0円の記念配当**を実施する予定です。(配当総額:約20百万円、基準日:2025年3月31日)

株主還元 分配可能額の推移

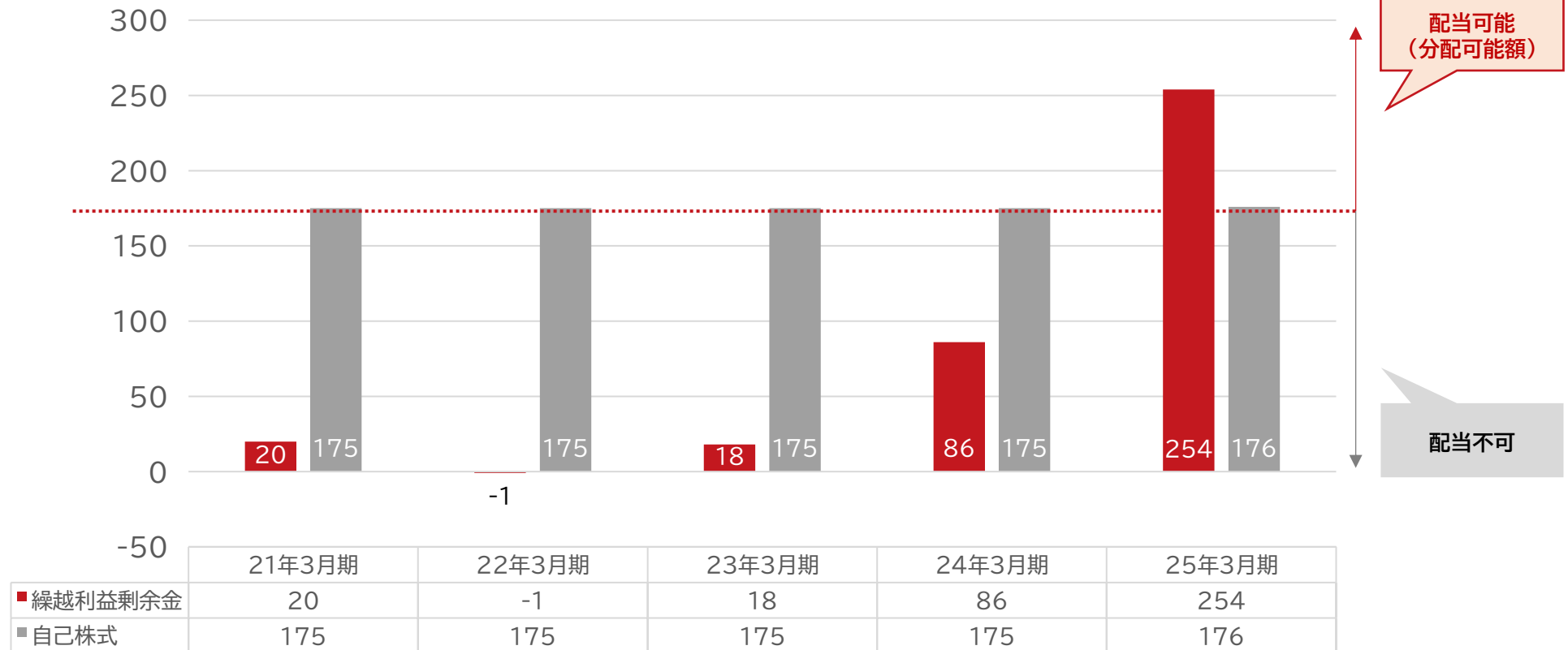
当社は長年に渡り、法定の分配可能額(会社法第461条第2項に規定された分配可能額)を満たしていない状況でしたが、経営体制変更後の事業構造改革、業績の改善により、25年3月期末時点で余剰金の分配可能額が確保できております。

分配可能額の推移

分配可能額 = 「繰越利益剰余金」－「自己株式」

※のれん等調整額の考慮後

■ 繰越利益剰余金 ■ 自己株式



新規M&A(SES事業譲受)

- 1 2025年3月期 業績実績
- 2 2026年3月期 業績予想・株主還元
- 3 新規M&A(SES事業譲受)**
- 4 新中期経営計画と進捗について
- 5 会社情報



SES事業(ITフリーランスマッチング)の取得

インバウンドテクノロジー株式会社のSES事業(ITフリーランスマッチング)を0.6億円で取得

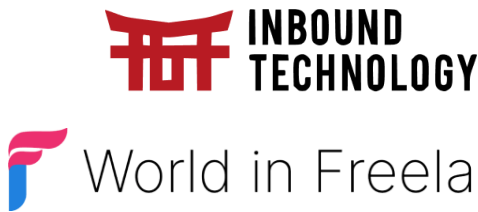


本M&Aの狙いとポイント

- 1 DX・AI推進事業の事業規模拡大(DXロールアップの実行)
- 2 対象事業 売上規模 約**3.5**億円 エンジニア体制 約**30**名 体制
- 3 プロジェクトフェニックス目標達成へ大きく前進(売上規模約**20**億円、エンジニア**100**名体制)

正社員を中心とした当社既存のSES事業に加えて、ITフリーランスマッチングを中心とする同事業を加えることで高まるDX需要に対応

社名	インバウンドテクノロジー株式会社（設立：2024年2月）
所在地	東京都中央区築地2丁目10-2 JP-BASE築地駅前ビル8階
代表者	林 舟之輔
事業内容	フリーランスマッチング事業（本件譲受対象）、人材紹介業、訪日インバウンド事業
譲渡スキーム	事業譲受（フリーランスマッチング事業のみ）
譲受予定日	2025年6月1日
譲渡対象	SES事業（国内エンジニア、既存顧客・取引先契約の継承）
譲受価格	62百万円（想定投資回収期間 3～4年）
支払条件	現金による決済
買収の狙い	今後の当社の競争力向上において優秀なエンジニア人材の採用や体制強化は最重要事項と認識しており、当社のDXソリューション事業における正社員を中心としたSES事業に加えて、ITフリーランスマッチングを中心とする同事業を加える事で、DXセグメントの事業規模拡大に寄与するなど、直接的なシナジー効果を期待しております。
その後の計画	DXセグメントにて受け入れ、事業の円滑な遂行と既存事業とのスムーズな移行を計画しています。



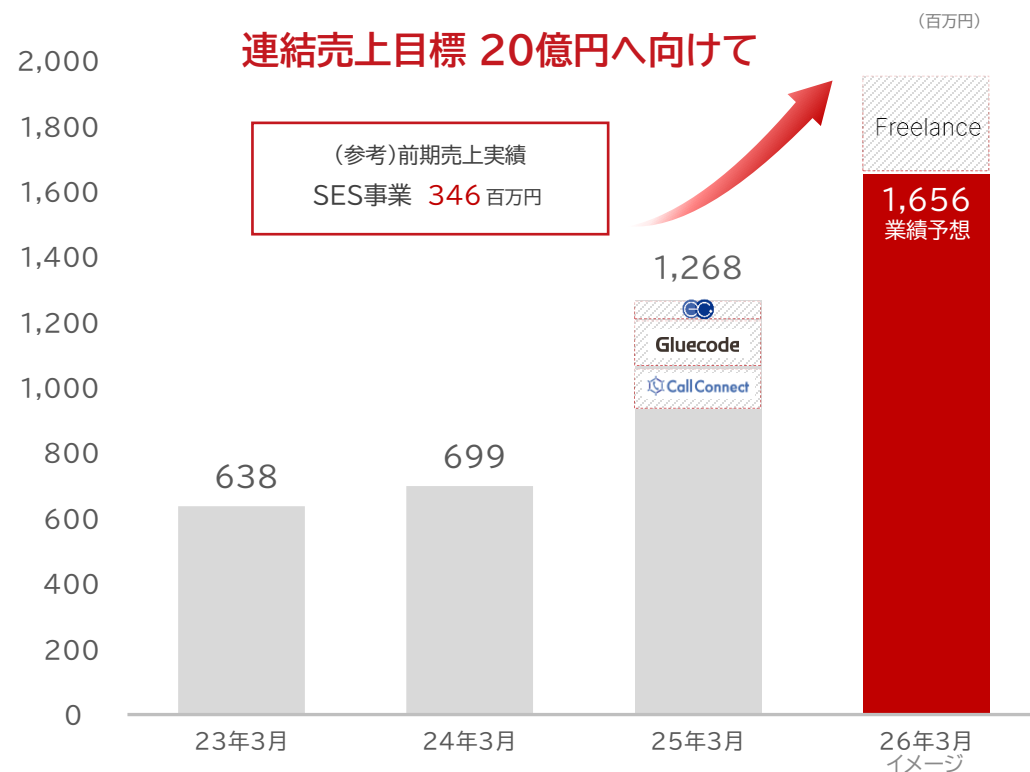
【 KPI 】

前期売上高	346百万円
前期営業利益	14百万円
稼働エンジニア	約30人

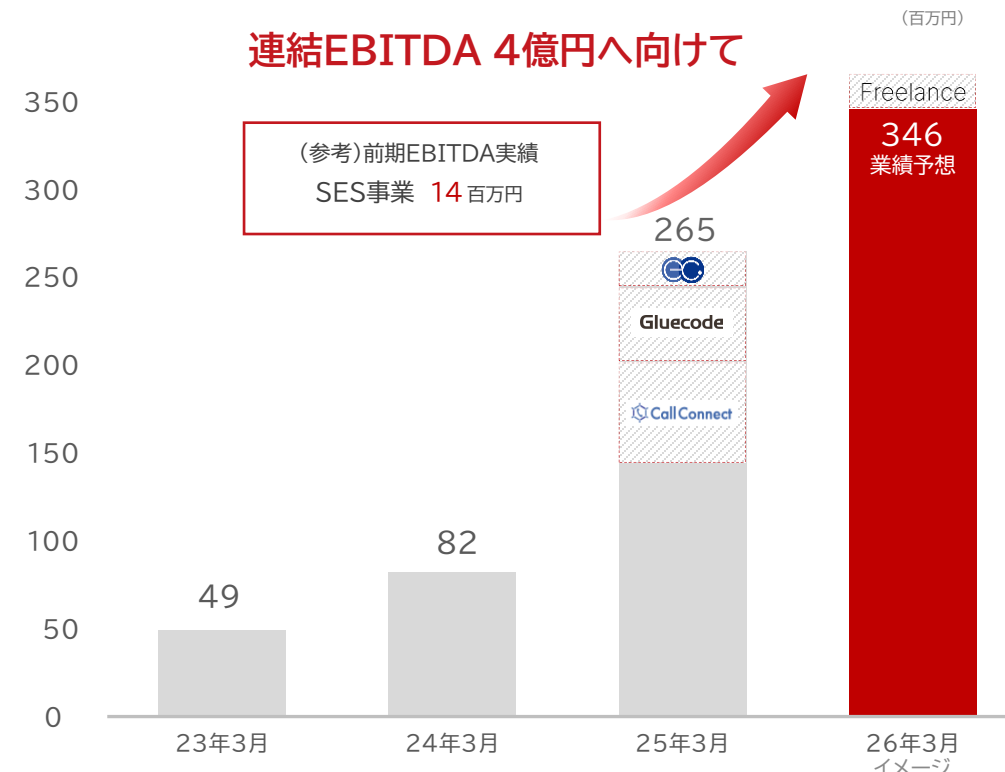
本M&Aのプロジェクトフェニックスへの業績貢献イメージ

本M&Aにより「プロジェクトフェニックス」の中期経営ビジョンである
売上 20億円、EBITDA 4億円、エンジニア100人体制の目標に大きく前進

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



※ 2025年5月15日に公表した2026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月期業績予想に対して対象事業の直前期実績を追加したイメージ図です。

新中期経営計画と進捗について

- 1 2025年3月期 業績実績
- 2 2026年3月期 業績予想・株主還元
- 3 新規M&A(S&S事業譲受)
- 4 新中期経営計画と進捗について**
- 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

新中期経営計画 プロジェクトフェニックス発表後の取り組み

2023年度 (FY24/3)

- 06月 TOBによる体制変更
- 08月 24年3月期 第1四半期開示
- 09月 **新中期経営計画 プロジェクトフェニックス発表**
- 11月 24年3月期 第2四半期開示 業績予想の下方修正の発表
- 12月 取締役を対象として、時価総額100億円、営業利益1.2億円を達成条件とする新株予約権（ストックオプション）の発行
- 12月 SMS送信事業の買収発表
- 02月 報告セグメントの変更を発表 組織体制をクラウドソリューション事業とDXソリューション事業として再編成
- 03月 ノーコード業務アプリ開発SaaS事業の買収発表

2024年度 (FY25/3)

- 05月 24年3月期 決算短信開示
- 06月 合同会社selfree(CallConnect事業)の買収発表（みずほ銀行より479百万円の資金調達）
- 07月 グルーコードコミュニケーションズ株式会社（エンジニアリングサービス事業）の買収発表（徳島大正銀行より400百万円の資金調達）
株式会社イー・クラウドサービス（飲食向け日次決算プラットフォーム事業）の買収発表
第三者割当増資の募集の発表（150百万円の資金調達）
- 08月 25年3月期 第2四半期開示 業績予想の上方修正の発表
- 09月 連結子会社3社の吸収合併
- 12月 取引先持株会及び役員持株会設立ならびに従業員持株会の奨励金付与率引き上げに関するお知らせ
- 12月 当社主要株主サイブリッジグループ社による所有株式の当社従業員並びに子供達への無償譲渡について
- 01月 配当政策の変更に関するお知らせ

2025年度 (FY26/3)

- 05月 SES事業(ITフリーランスマッチング)の買収発表

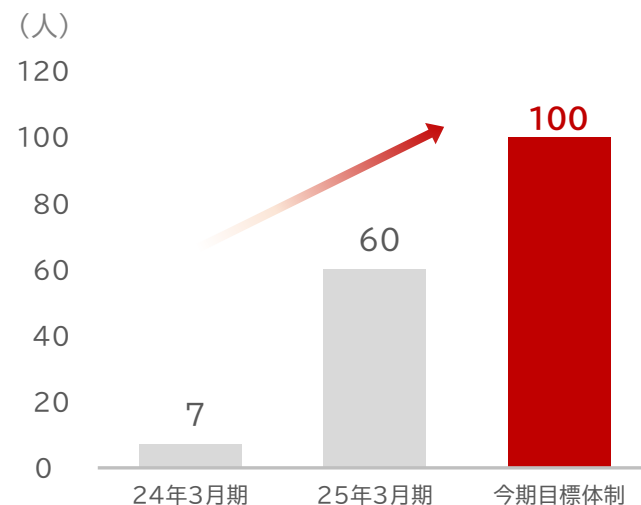
5/15開示

新中期経営計画の進捗の報告

2026年3月期目標の新中期経営計画の現時点における進捗状況と計画達成に向けたアクションプラン

組織

エンジニア数
100人

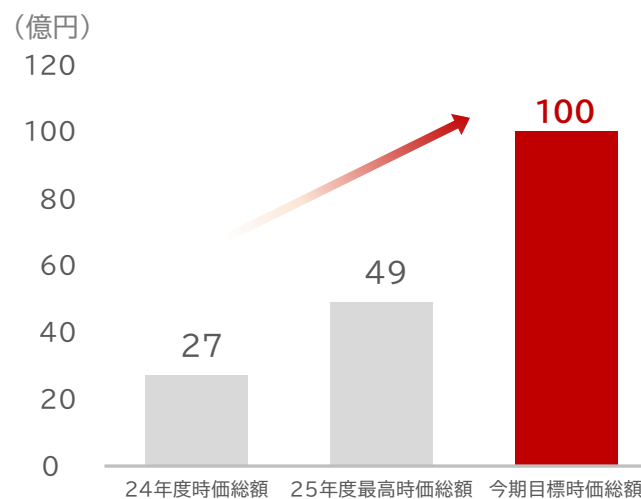


【人材採用】

- ・ 大手求人媒体への出稿強化
- ・ エンジニア社内教育制度の運用
- ・ 社内ジョブチェンジ制度の開始
- ・ リファラル採用

財務

時価総額
時価総額 100億円

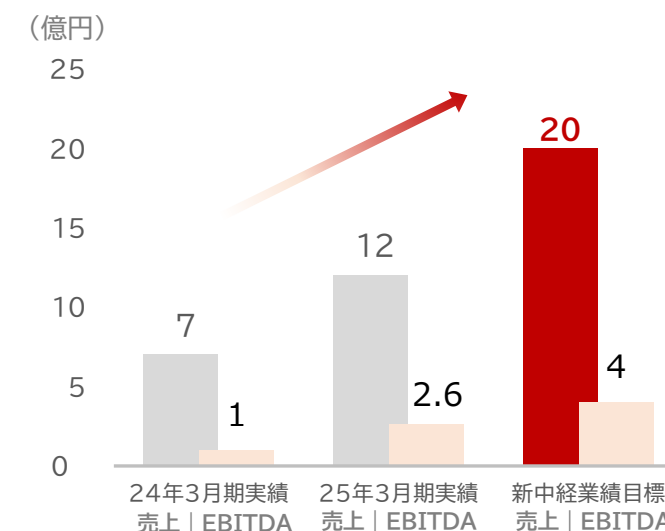


【IR/SR】

- ・ Yahoo!ファイナンス掲示板
- ・ SNSでの情報配信
- ・ 定期的なプレスリリース配信
- ・ 配当還元の発表
- ・ 優待施策の計画

事業・投資

新規の中核事業の創出
売上 20億円・EBITDA 4億円



【事業投資】

- ・ 事業投資
- ・ 次なるM&Aの実行

新中期経営計画の進捗状況

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 3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等の結果、約100名のエンジニア体制の実現 ・社内エンジニア数 約60名 体制 ・フリーランスエンジニア数 約30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600件超 ・クロージング : 6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
2025/5/15開示 ▼								
6 インバウンドテクノロジー 株式会社 	SES事業	事業譲受	25年6月	62百万円	約346百万円	約14百万円	30名	DX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資金使途の借入 **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

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%)

■ クラウドソリューション事業 ■ DXソリューション事業 ■ M&A

2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 2026年3月期

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 達成済 ※達成予想となった為、当期より株式報酬の費用計上	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

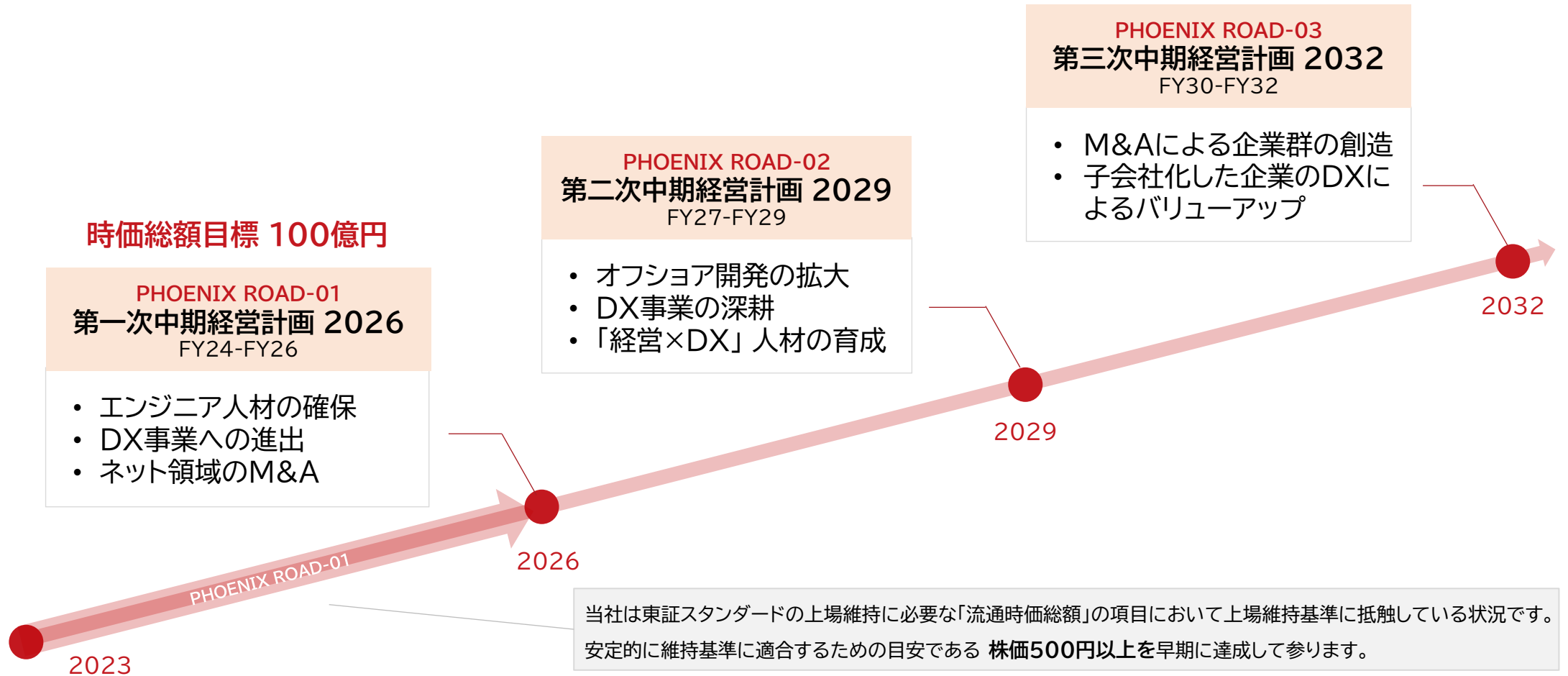
2023年9月に策定した新中期経営計画「プロジェクトフェニックス」にて掲げました、時価総額100億円(1株当たり1,479円)の達成を行使条件に加えることで、経営陣による中期経営計画達成への意思をより明確にいたしました。

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。

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	財務	事業・投資
エンジニア数 100人	時価総額 時価総額 100億円	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

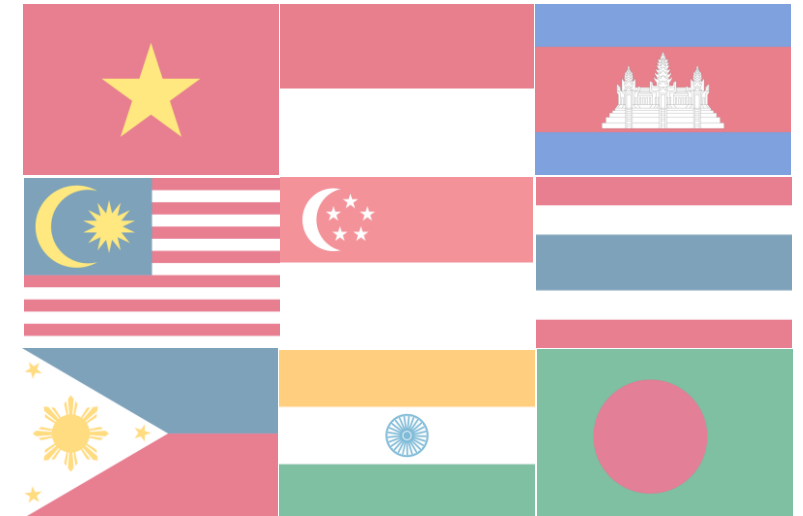
国内ソフトウェア開発会社及びオフショア開発企業の M&Aによるエンジニア人材の獲得

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
新中期経営計画 【注力領域】 ・ 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) ※ロールアップ ・ SaaS事業 HRテック / フードテック / リーガルテック 【模索領域】 ・ AI / IoT領域 ・ メディア事業 ・ eコマース / ゲーム / スマホアプリ	～10億円	売上規模 2～10億円 営業利益 1～2億円

※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 業績実績
- 2 2026年3月期 業績予想・株主還元
- 3 新規M&A(S&S事業譲受)
- 4 新中期経営計画と進捗について
- 5 会社情報**

ミッション

テクノロジーで社会をもっとスマートに。

わたしたちは技術の力でより効率的で合理的な社会の実現を目指します。

ビジョン

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

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	10,000千円 (2025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	70名 (2025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、技術派遣事業)、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

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	経営体制変更	株式会社FunFusionを吸収合併 TOB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
		2023年	
		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 グルー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(2024年9月本体へ吸収合併) 資本金を1.74億円に増資

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？

M&A 累計6件実施

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 2025年1月21日付、配当政策の変更し、事業規模の拡大や収益力強化に向けた投資を優先する方針とさせていただきました。しかしながら、利益を積み重ね、分配可能額を確保できる見込みとなったこと、並びに長く当社を見守っていただいている株主の皆様へ還元することを目的に、2025年3月期末に記念配当の実施を予定しております。また自己株式の消却についても検討します。

創業来初配当

Q 単元未満株の株主が多いようですが、なぜでしょうか？

買収継続推進中

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収推進や株式分割も検討します。

分割実施

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、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 @fonfun2323

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。



2 IR用のnoteアカウントを開設、note IRマガジンに参画

IRや事業のお知らせなどをお届けします。

<https://note.com/fonfun2323>



3 オンライン決算説明会を実施します(5/20 19:00予定)

2025年5月15日開示の2025年3月期の決算概要についてご説明します。

<https://www.fonfun.co.jp/ir/presentation/>



4 次回の決算開示は2025年08月13日(水曜日)予定です

第1四半期短信をお知らせ予定です。

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。