



各位



2026年2月25日

会社名 株式会社fonfun
代表者名 代表取締役社長 水口 翼
(コード:2323、スタンダード市場)
問合せ先 取締役 兼 コーポレートソリューション本部長 八田 修三
(TEL:03-5365-1511 <https://fonfun.co.jp/contact/>)

2026年3月期第3四半期オンライン決算説明会 Q&A書き起こし公開のお知らせ

2026年2月17日に開催いたしました当社2026年3月期第3四半期オンライン決算説明会の質疑応答を含めた書き起こし記事についてお知らせいたします。本資料の記載内容は決算説明会での発表および質疑応答をそのまま書き起こしたのではなく、ご理解いただきやすいように一部加筆修正をしております。あらかじめご了承くださいますようお願いいたします。なお、回答内容については現時点で当社が把握しうる限りの情報をもとにしております。今後の環境の変化等により、多少の齟齬が生じる可能性がございますが、直近の当社の考えとして記載しております。

また、誠に恐縮ながら、録画トラブルにより、アーカイブ動画の保存が正常に行われておらず、ご案内を予定しておりました動画の公開を見送らせていただくこととなりました。ご視聴を予定されていた皆様には、多大なるご迷惑をおかけしますことお詫び申し上げます。

記

書き起こし記事コンテンツ
(Q&A含む)

<https://note.com/fonfun2323/n/n4ef8bd6ad67e>

2026年3月期 第3四半期
決算説明会

2026年
2月17日(火)
19:00~
オンライン開催

代表取締役社長
水口 翼

fonfun
東証STD:2323

Q1. リクルートの Air レジ、Square との連携は具体的に何がどうよくなるのでしょうか？

当社は、昨年8月にリクルートの Air レジとの業務提携を開始し、さらに 12 月には Square と提携いたしました。

当社が提供している「れすだく」および「Win-Board」サービスは、主に飲食店の経営を支える『DX』の基盤となるシステムであり、1店舗から数百店舗規模の飲食事業者様にご利用いただいております。

Air レジや Square POS レジと連携することで、レジデータや決済端末データを当社の「れすだく」システムに自動的に取り込み統合的に分析することが可能となります。店舗運営の可視化や業務の効率化に貢献することで、サービスの解約率の低下や LTV(顧客生涯価値)の向上が期待できます。また両社の顧客基盤に対して、当社プロダクトの紹介が可能となるため、新規顧客の獲得機会の拡大にもつながっております。

当社としては、こうした外部サービスとの連携を通じて、顧客への提供価値を高めるとともに、クラウドサービスのさらなる普及と成長を目指してまいります。

Q2. 26 年 3 月期以降の中期経営計画の発表予定は 5 月の決算発表の際でしょうか？それとも今期中(3月末まで)を予定していますか？

新中期経営計画「プロジェクトフェニックス」につきましては、成長戦略の中軸に据えた M&A を着実に実施してきたことで、皆さまのご支援のもと、目標をおおむね達成することができました。これを踏まえ、現在、今後の成長指針となる新たな中期経営計画の策定を進めています。時期につきましては、2026 年5月中旬の決算発表のタイミング、もしくはその前後での発表を予定しており、今後の企業価値向上に向けた成長戦略を開示したいと思っております。

Q3. 今後の株主還元(配当、優待、自社株買いなど)の実施予定について聞きたいです。

当社は、現時点において、M&A や事業投資を最優先することで企業価値の最大化を目指す段階にあると考えており、これらの投資を通じて企業価値を向上させることが、結果として、配当の実施よりも株主の皆さまの大きな利益につながるものと確信しております。

株主優待につきましては、知名度向上の効果が期待できる一方で、実施費用が利益に与える影響も踏まえて慎重に検討した結果、まずは着実に利益を積み上げることが企業価値向上につながると判断し、現時点では株主優待を実施しておりません。

自社株買いにつきましては、市場環境や流通株式数への影響等を考慮しながら、株主還元および資本効率の向上の観点から、実施の可能性を継続的に検討しております。

株主還元は、上場会社として重要な経営課題の一つと認識しており、配当・株主優待・自社株買いの各施策について、企業価値向上および株主利益の最大化を念頭に、引き続き検討してまいります。

Q4. AI の急速な普及が貴社の既存事業および今後の成長に対して、どのような影響を与えると認識されているでしょうか。

生成 AI の普及は、中長期的に当社事業に影響を与える重要な技術動向であると認識しておりますが、現時点において当社の既存事業への影響は生じるものではないと考えております。

当社のクラウドセグメントで展開している SaaS ビジネスは、複数のプロダクトを通じた幅広い顧客基

盤に支えられており、短期的に他のサービスへ置き換えられるものではなく、影響は段階的に表れてくるものと想定しております。こうした環境の変化に対応しながら、AI 技術の活用や機能強化を進めることで、顧客に継続的に価値を提供してまいります。

DX セグメントで展開しているエンジニアリングサービスの事業においても、特定のクライアントに依存するものではなく、様々な業種のクライアントに分散をして展開しております。今後は、AI を活用できるエンジニアの教育や社内の情報共有、またお客様の AI 活用をサポートできるようなエンジニアリング体制を構築することで、ビジネスのさらなる拡大と競争力の強化を推進してまいります。

Q5. カツキタロウさんの動画で「プライムというのも目指していきたい」と発言されていました。今後鞍替えの想定はありますか？株式分割もプライムを見越した施策の一環でしょうか？

当社は現在スタンダード市場に上場しておりますが、スタンダード市場の上場維持基準をクリアすべく、時価総額を含めた企業価値を高めてまいりました。今後さらなる企業価値向上、事業拡大をしていく中でスタンダード市場からプライム市場への鞍替えができる規模および社会的信頼性を備えた企業となることは、当社にとって重要な成長目標の一つであると認識しております。現段階では具体的な時期や方法が決定しているものではございませんが、プライム市場に上場できるだけの規模・体制・信頼性の確立が、中長期的な企業価値向上を達成するための一つの道筋であることは間違いありません。

ご質問については当社公式サイト等より、常時受け付けておりますので以下よりお気軽にご連絡をお願いします。

公式サイト : <https://www.fonfun.co.jp/contact/>

X 質問箱(匿名) : <https://x.com/fonfun2323>

以上