



2027年3月期 第1四半期
決算補足説明資料

株式会社fonfun (東証スタンダード:2323)

2026年08月13日

株式会社 fonfun

1 27年3月期 第1四半期業績実績

2 M&A戦略 DXロールアップの進捗

3 第二次中期経営計画について

4 会社情報

第二次中期経営計画

プロジェクトフェニックスⅡ

2029年3月期 目標

AIドリブンなDXテクノロジーカンパニーへ

企業価値

事業規模

事業利益

時価総額

売上高

調整後営業利益

300億円

100億円

EBITDA 20億円

2027年3月期 第1四半期業績実績

- 1 27年3月期第1四半期 業績実績
- 2 M&A戦略 DXロールアップの進捗
- 3 第二次中期経営計画について
- 4 会社情報

第二次中期経営計画「プロジェクトフェニックスⅡ」スタート 5月に営業支援SaaS「セールスパフォーマー」を買収。ストック収益を積み増し

売上高 839 百万円	調整後営業利益(EBITDA) 156 百万円	営業利益 73 百万円	経常利益 60 百万円	親会社株主に帰属する 四半期純利益 66 百万円
対前期比率 195.2% ↑	対前期比率 151.4% ↑	対前期比率 118.3% ↑	対前期比率 101.8% ↑	対前期比率 111.9% ↑

事業面

営業支援SaaS事業「セールスパフォーマー」を5月に取得、2か月分のストック収益を積み増し
同事業の取得費としてM&A仲介フィー等の費用約30百万円を一時費用として計上
3月に買収したDXセグメント子会社「YNP」新卒8名が入社(1Qのみ一時費用発生)

財務面

総資産196百万円増、純資産66百万円増、有利子負債276百万円増(前期末比較)
自己資本比率は40%以上を継続

※ 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 + ソフトウェア償却費 + 株式報酬費用 + 取得関連費用

2027年3月期 第1四半期業績 損益計算書

利益面ではM&A関連費用等、約30百万円を一時的に計上
一時費用控除後の利益進捗率22%を超えて順調

(単位:百万円)	25年3月期1Q 単体実績	26年3月期1Q 単体実績	27年3月期1Q 連結実績	対前期比率	27年3月期 (業績予想)	業績進捗率
売上高	235	429	839	195.2%	3,599	23.3%
調整後営業利益 (EBITDA)	49	103	156	151.4%	721	21.7%
営業利益	40	61	73	118.3%	472	15.5%
経常利益	40	59	60	101.8%	447	13.5%
(親会社株主に帰属する) 四半期純利益	40	59	66	111.9%	446	14.8%
EPS	2.03円	2.82円	3.15円	--	21.26円	--
ROE	25.5%	24.8%	19.3%	--	28.6%	--

2027年3月期第1四半期の一時費用として「セールスパフォーマー」の取得関連費用約30百万円。YNP社の新卒採用にかかる費用、M&A DX社の持分法損失の約8百万円を計上。上述の一時費用等を除いた営業利益の实质進捗としては、約22%強となり、売上進捗率と同等程度。

※ 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 + ソフトウェア償却費 + 株式報酬費用 + 取得関連費用

※ ROE = 親会社株主に帰属する四半期純利益(単体の場合は四半期純利益) / 自己資本 四半期累計期間の数値を年換算して表示しています

2027年3月期 第1四半期業績 貸借対照表

自己資本比率40%を維持し、資本コストを意識した健全な財務体質

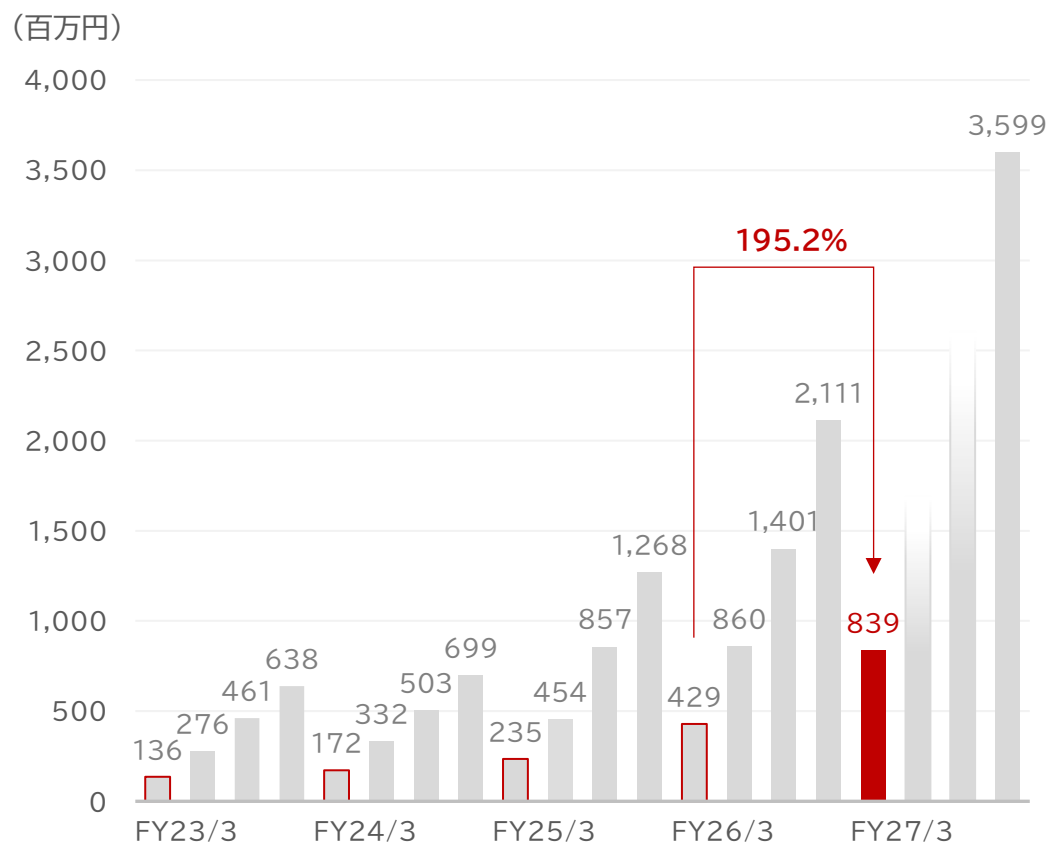
(単位:百万円)	25年3月期 単体実績	26年3月期1Q 単体実績	27年3月期1Q 連結実績	(単位:百万円)	25年3月期 単体実績	26年3月期1Q 単体実績	27年3月期1Q 連結実績
流動資産	938	925	1,263	流動負債	401	429	808
(内現預金)	(711)	(682)	(785)	固定負債	789	731	1,193
固定資産	1,210	1,236	2,218	負債合計	1,191	1,160	2,001
総資産	2,149	2,161	3,481	(内有利子負債)	(975)	(922)	(1,613)
資産の部:前年同期比 1,320百万円増加 M&A実行により、のれん・顧客関連資産が716百万円増加、これにより固定資産の額が981百万円増加、現預金は102百万円増加。 負債の部:前年同期比 841百万円増加 M&A資金として新たに400百万円を借り入れ、有利子負債が691百万円増加。 純資産の部:前年同期比 479百万円増加、利益剰余金が430百万円増加。				純資産	957	1,000	1,479
				1株あたり 純資産	44円54銭	46円34銭	66円80銭
				自己資本比率	43.5%	45.0%	40.3%

※ 顧客関連資産は買収した事業の既存顧客との継続的な取引関係により期待される収益力を表した資産科目となります。

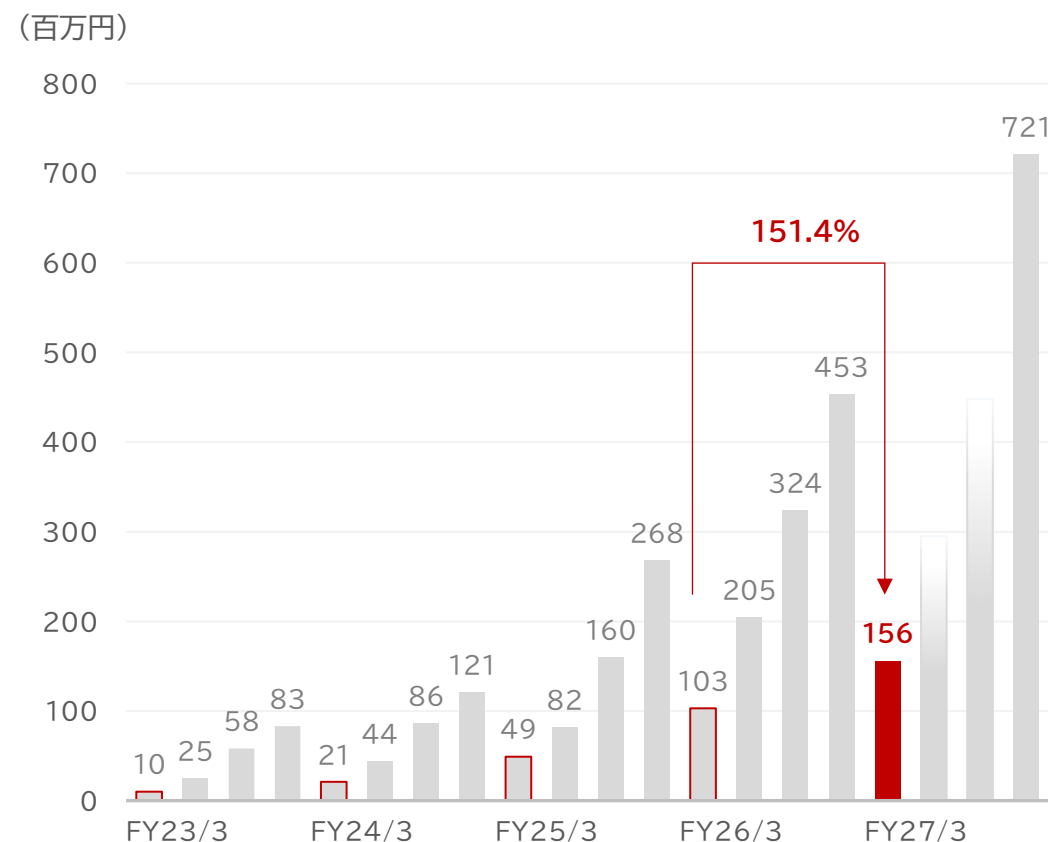
※ 2025年2月に1株→2株の、2026年1月に1株→3株の株式分割を行っております。BPS(1株あたり純資産)は2025年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

第1四半期の売上高対前期比率195.2%、EBITDA対前期比率151.4%

売上高推移(四半期)



調整後営業利益(EBITDA)



27年3月期 売上高36億円 EBITDA7.2億円 営業利益4.7億円の予想 「M&Aによる非連続的な成長」を継続・加速します

(単位:百万円)	2024年3月期 単体実績	2025年3月期 単体実績	2026年3月期 連結業績	2027年3月期 連結業績予想
売上高	699	1,268	2,111	3,599
調整後営業利益(EBITDA)	121	268	453	721
営業利益	74	149	242	472
経常利益	92	163	271	447
(親会社株主に帰属する) 当期純利益	68	169	424	446
EPS	3.40円	8.21円	20.22円	21.26円
ROE	11.7%	21.8%	31.8%	28.6%

業績予想には今後のM&Aは含まれておりません

※ 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 + ソフトウェア償却費 + 株式報酬費用 + 取得関連費用

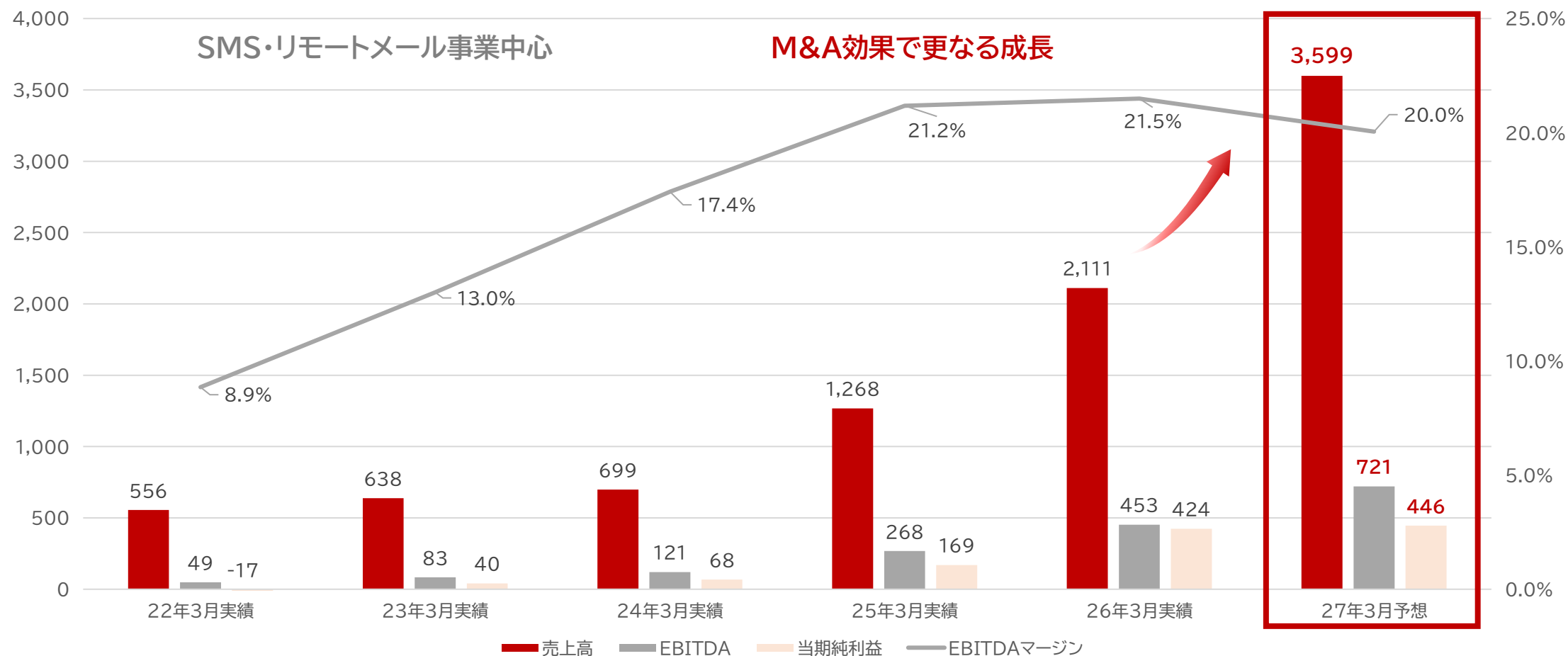
※ ROE = 親会社株主に帰属する当期純利益(単体の場合は当期純利益) / 自己資本

2027年3月期 業績予想(売上高、EBITDA、当期純利益指標推移)

売上高 対前期比率170%、EBITDA 対前期比率159%の予想

業績推移

単位:百万円 EBITDAマージン=EBITDA ÷ 売上高

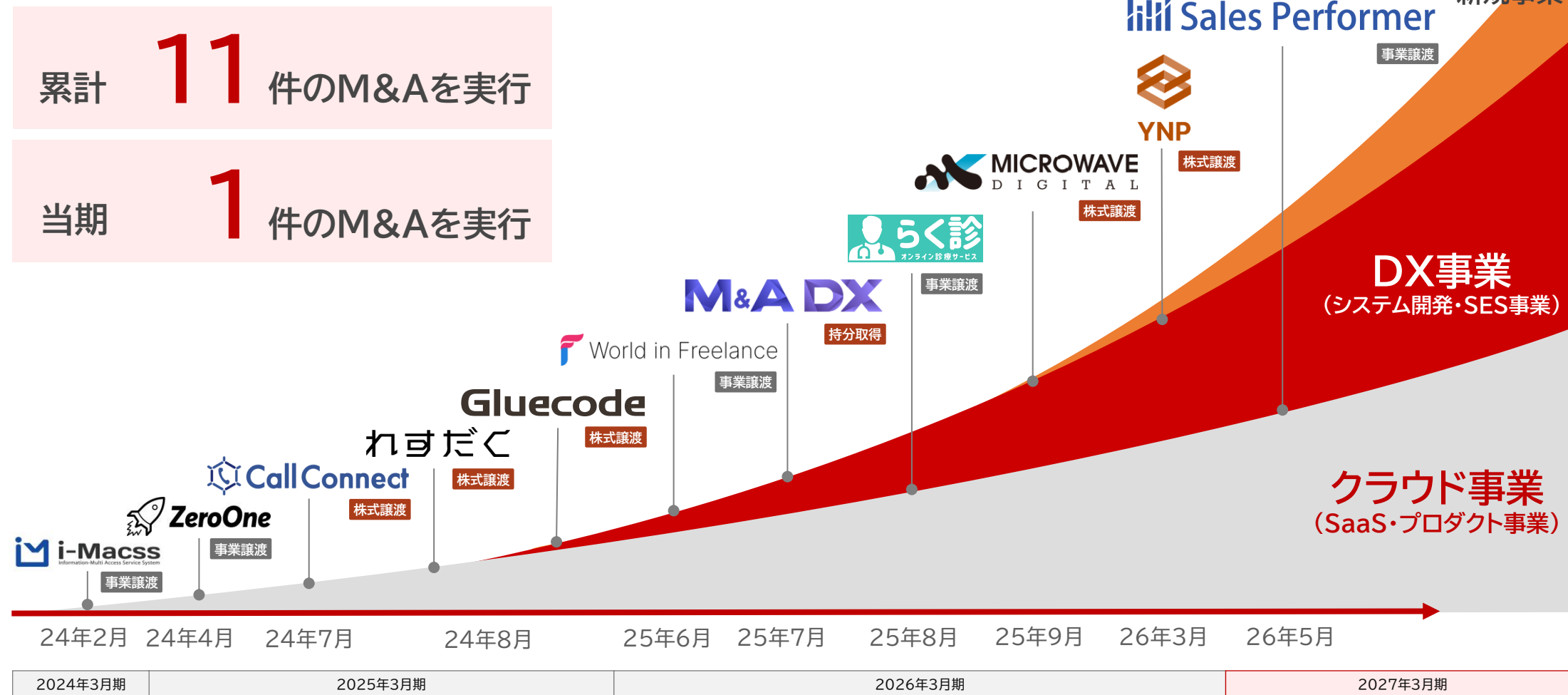


M&A戦略 DXロールアップの進捗について

- 1 27年3月期第1四半期 業績実績
- 2 M&A戦略 DXロールアップの進捗**
- 3 第二次中期経営計画について
- 4 会社情報

M&A戦略 DXロールアップの進捗

ストック収益/リカーリング収益など継続収益の確実な、DXやIT領域に特化した企業・事業のM&Aを連続的に実行。
買収基準を「黒字事業」「投資回収期間5年以内」とし、のれん償却後でも営業利益貢献のある範囲で実行しています。



M&A戦略 DXロールアップ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	EBITDA	エンジニア数	セグメント
1	i-Macss	i-Macss Information-Multi Access Service System	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	ゼロワン	ZeroOne	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	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	Gluecode	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	e-cloudservice	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
6	ワールドインフリーランス	World in Freelance	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
7	株式会社M&A DX	M&A DX	M&A 仲介事業	株式 20%	25年 7月	非開示	非開示	非開示	--	--
8	らく診	らく診 オンライン診療サービス	オンライン 診断	事業譲受	25年 8月	非開示	非開示	非開示	--	クラウド ソリューション
9	株式会社マイクロ ウェーブデジタル	MICROWAVE DIGITAL	システム 開発	株式 100%	25年 12月	非開示	非開示	非開示	56名	DX ソリューション
10	株式会社YNP	YNP	SES事業	株式 100%	26年 3月	253 百万円	約975百万円	約93百万円	141名	DX ソリューション
11	セールスパフォーマー	Sales Performer	クラウド 営業可視化 SaaS	事業譲受	26年 5月	340 百万円	約227 百万円	約136百万円	--	クラウド ソリューション

営業支援SaaS「Sales Performer」を 株式会社ディグロスより2026年5月に譲受

社名	株式会社ディグロス（設立：2009年6月）
所在地	東京都港区六本木1丁目4-5アークヒルズサウスタワー7階
代表者	大村 剛
事業内容	営業商談支援事業
譲渡スキーム	営業支援SaaS「Sales Performer」事業の譲受
譲受日	2026年5月1日
譲渡対象	Sales Performer事業の営業権（顧客契約、サービス）
買収の狙い	クラウド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。
備考	営業実績のリアルタイム共有・見える化サービス 1ID 月額2,500円のサブスクリプションモデル

Sales Performer

営業実績グラフシステム「セールスパフォーマー」

	25年5月期 実績	26年5月期 予想
売上高	227 百万円	189 百万円
営業利益	71 百万円	85 百万円
調整後EBITDA (参考値)	136 百万円	130 百万円

※ 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。

第二次中期経営計画(プロジェクトフェニックスⅡ)について

- 1 27年3月期第1四半期 業績実績
- 2 M&A戦略 DXロールアップの進捗
- 3 第二次中期経営計画について**
- 4 会社情報

再生から持続的成長。AI時代のDXロールアップ企業へ



企業価値の向上こそが報酬となる考えのもと引き続き取締役としての定額報酬は0円で企業経営にあたって参ります。

代表取締役 水口 翼

■ 時価総額300億円、売上高100億円の次なる挑戦と飛躍へ

約3年前、スタンダード市場の上場維持基準適合という大きな課題に直面していたfonfunを再生すべくTOBを実行し、26年3月期を目標とする経営計画を策定しました。以来、累計約10件のM&Aを戦略的に遂行し、市場からも高い評価をいただいた結果、全ての経営目標を計画通り達成することができました。今後は新しい目標の元に、fonfunのさらなる飛躍が可能な組織・企業にすべく、全力で経営を行って参ります。

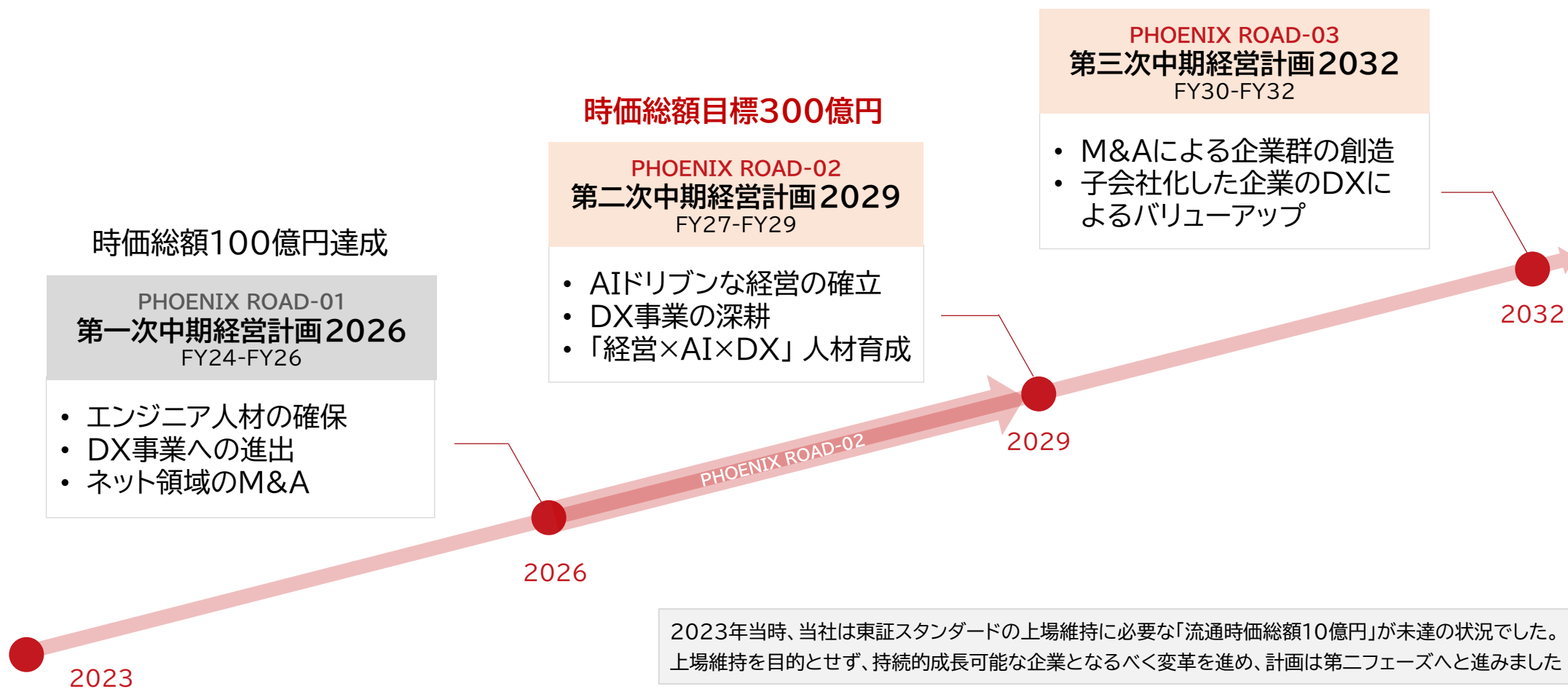
■ 仕事は「丁寧に、真面目に、堅実に。」でも「意思決定は大胆に。」

収益構造においては、既存事業の再編とM&Aを通じ、ストック・リカーリング型(継続課金)モデルへの転換を徹底し、26年3月期は営業・経常・当期純利益の全ての指標において、創業以来の過去最高益を更新しました。第二次中期経営計画でもこれまでと方針は変更する事なく、ストック収益を意識し、改善し、黒字のビジネスをM&Aを通じて丁寧に積み上げます。

一つ一つの事業、クライアント、各種ステークホルダーとしっかり向き合い、市場の期待に応えられる成長を実現できるよう、大胆な意思決定やチャレンジを今後も行っていきます。引き続きfonfunの応援をどうぞよろしくお願い致します。

これまでの事業改革・M&A実績を活かし、再現性のある持続的成長を目指します。

中期経営計画は「ROAD-02」へ 持続的な企業価値向上を実現するテクノロジー集団を目指す



PHOENIX ROAD-02 第二次中期経営計画 2029 FY27-FY29	全社戦略・重点施策				
	AIドリブン経営(すべての業務にAIを)				
	事業戦略	財務戦略	IR戦略		
1	DXロールアップの継続 M&AによるSaaSやSES企業の獲得を今後も継続的に実行します。	1	希薄化を意識した調達 50億円の資金調達を想定。デット中心の調達計画で希薄化を抑える。	1	IRの充実(個人・機関投資家) 個人投資家中心の情報発信からプロにも評価される情報発信へ
2	ストック収益の拡充 ストック・リカーリング型の良質な継続収益の拡大を目指します。	2	EPS・BPSの成長 13億円のEBITDA増加を計画。一株あたりの利益を常に意識。	2	株価を意識した経営 財務効率と株価を意識した、自社の分析を今後も継続して情報発信

PHOENIX ROAD-01 第一次中期経営計画 2026 FY24-FY26	テック企業化、ストック収益確保とM&Aでの拡大 - 累計1500件の案件ソーシングから11件M&A - 黒字ストック事業・マルチプル5倍以内買収条件 - DDやPMIを型化。組織内のM&A人材育成 - テック企業としてエンジニア組織拡大200名へ	希薄化率を意識した資金調達 - 希薄化を意識しデット中心のファイナンス実行 - 累計調達額はデット21億円、エクイティ1.5億円 - 調達により獲得したEBITDAは約6億円。 - 自己資本比率は40%を意識・維持	費用をかけない知名度向上・IR施策 - 個人投資家向け情報発信を中心に実行 - 公式SNS、掲示板投稿、ウェブサイトコンテンツ拡充 - 代表水口のイベント登壇、イベント参加、SNS情報発信 - 株価を意識した経営の資料公開など
---	---	---	---

“with AI”の企業文化を醸成し ノンコア業務の徹底削減+事業バリューアップを実現

1 「SaaS is Dead」時代、AIによる社会変化を成長ドライバーに

fonfun AI戦略

- 適切なバリュエーションでのM&A機会拡大
- 従業員のリスクリングによるAI徹底活用
- 各プロセスのAIによる業務効率化・再現性確保
- AI×DXによる他社へのビジネス提供機会創出

環境変化

- SaaS is dead ・AI氷河期の時代
既存の事業モデル・人材ビジネスの淘汰進行
- 社会全体のAIシフト、業務プロセスの縮小
BPO市場やSES市場の成長鈍化

2 with AI 経営・事業・M&A・PMI・サービス・すべての業務でAI活用

財務・M&A	• 業績予測・リスク検知の自動化 (財務会計・管理会計全般に適用) • M&Aソーシングとデューデリジェンスの自動化	サービス	• AI活用で培った社内ノウハウを外販 顧客の業務改善に繋げるとともに収益化
業務プロセス	• AI駆動開発による生産性向上 • バックオフィスでのノンコア業務自動化	組織	• AI活用を必須とするリスクリング • 組織体制自体にAI・AIエージェントを組み込む (人間とAIのハイブリッド組織構築)

これまでのM&Aで蓄積された買収・PMIノウハウを活かし DXロールアップを継続。規律あるバリュエーションでの買収を今後も実行

PHOENIX ROAD-02
第二次中期経営計画
2029
FY27-FY29

1

DXロールアップによるM&Aの継続

- ・ 第一次中期経営計画期間で約1,500件の案件を精査し、11件のM&Aを実行
- ・ ソーシング・DD・PMIまで業務を標準化。AIを活用してM&Aプロセスの効率化を実現
- ・ 第二次経営計画においても、これまで蓄積したノウハウを最大限活用し、継続的なM&Aを実施

2

良質なストック型・リカーリング型の収益基盤の拡充

- ・ これまで固定性の高いARRは215%成長、準固定のリカーリング収益は397%成長
- ・ 第二次経営計画においても、ストック・継続型の収益基盤を拡充させる方針

過去3年のM&A実績を拡大・再生産・さらなる成長へ

PHOENIX ROAD-01
第一次中期経営計画
2026
FY24-FY26

- ・ 既存事業の再構築：SMS事業、リモートソリューション事業の低成長企業から成長企業へ
- ・ 新規事業の創造：DX事業進出、M&Aによる買収と拡大
- ・ M&Aポリシー：黒字事業の買収、投資回収期間5年以内。

引き続きDX・デジタル領域のM&A市場は活況 買収後のPMI体制も強化され、今後の成長もカバー

1 M&A 外部環境 日本市場は構造的なM&Aチャンス有

- エンジニア不足が2030年に79万人規模へ拡大。
構造的に需要に対して供給不足。
- 売上10～30億円、EBITDA黒字でも後継者不在のIT企業が全国数千社。
- AIにより淘汰される企業の増加が想定。

2 M&A 内部環境 fonfunのDXロールアップは再現性有

- 案件ソーシング力
3年で1,500件にのぼる実績での業界ネットワークとパイプライン管理
- M&A実績/組織再編実績
5法人(4法人吸収合併)、6事業の買収エグゼキューションのノウハウ
- PMIの型化・仕組み化
各プロセスでAIを活用し、業務効率化、一本化で再現性を確保

DXロールアップ方針

非連続な成長を実現するM&A方針

- 黒字事業であること
- 投資回収期間は5年を目安
- 対象事業のキャッシュフローでの返済計画設計
- ストック収益、リカーリング収益など継続型のビジネスを前提(高いARRの事業を優先的に買収)
- 買収スコープはこれまでの小規模案件から中規模案件まで拡大
- M&Aノウハウの型化+AIにより旧来の中小企業の事業・業務を改善し再活性化を促進
- 関東近郊だけでなく全国をターゲット
- M&A仲介だけではなく金融機関、専門家等とのネットワーク構築
- 他上場企業とのアライアンス・資本提携も視野

買収案件規模のスコープを拡大 小型上場企業との戦略的資本提携も視野

M&A対象案件	買収・投資規模	業績規模
【注力領域】 DXロールアップ ・ AIコンサルティング、AIソリューション、AI受託開発 ・ SaaS事業(AI、HR、会計、フード、リーガル、通信、その他) ・ BPaaS BPO系(会計、インフラ、セールス、コールセンター) ・ 上流 DX・ITコンサルティング ・ DX・ソフトウェア開発関連(SES / オフショア)	～20億円 ※EBITDA倍率5倍以内を目安	売上規模 ～ 30億円前後 利益規模 ～ 5億円前後 ※黒字であること

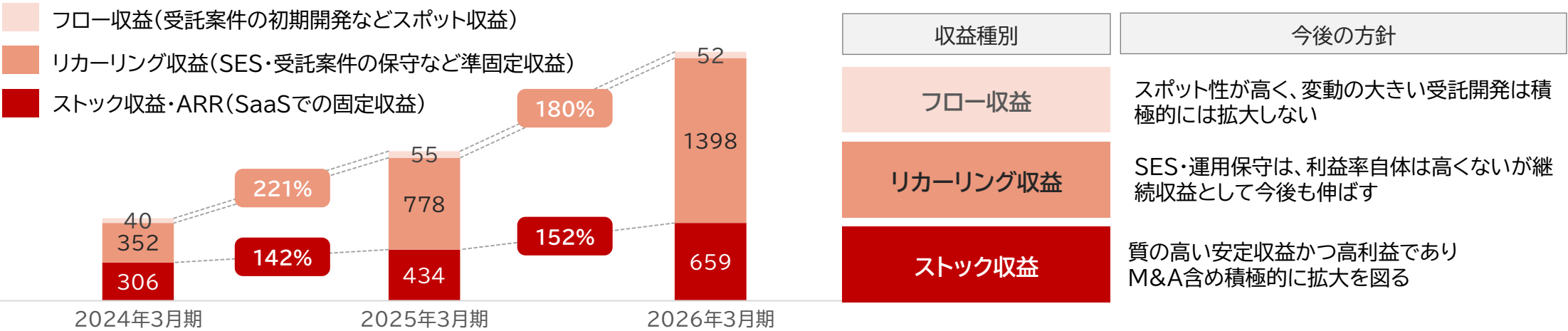
第一次フェーズにおいては、不適當合併等(実質的存続性を喪失する合併等)の観点から
小・中規模のM&Aを積み上げてきたが、以前ではスコープを超えていた案件にもソーシング候補を拡大

	～2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期
M&A累計件数	10件	+3～5件	+3～5件	累計20件超

※ M&A件数と時期はイメージです

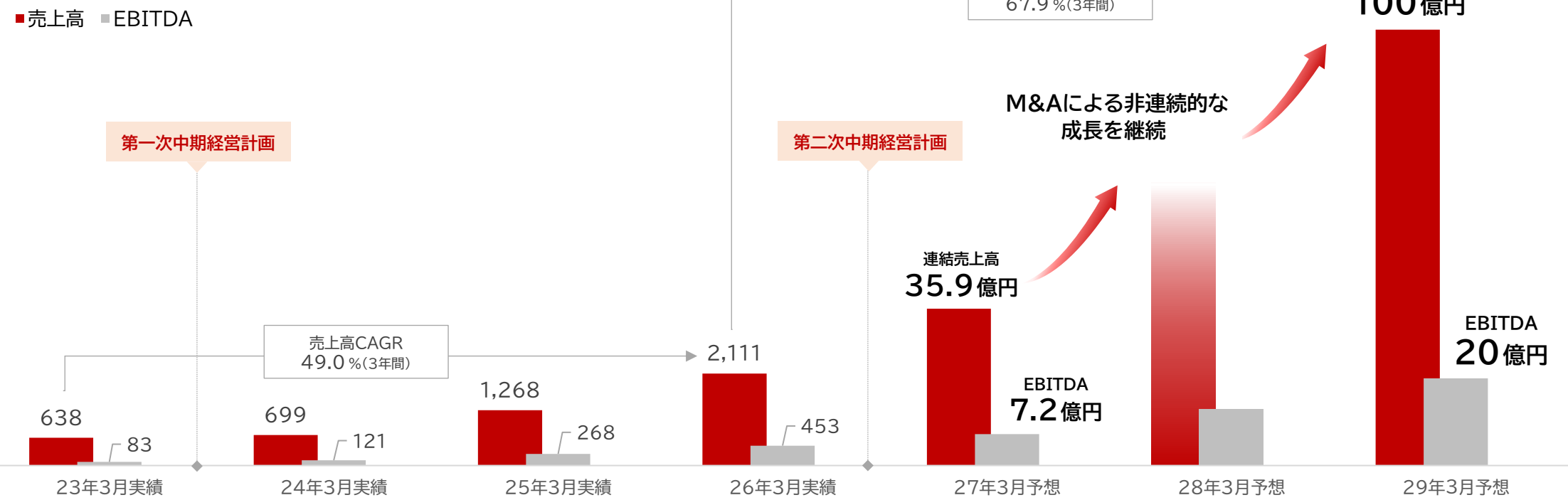
DX・クラウド両セグメントで継続型(ストック型・リカーリング型)収益を重要視

セグメント	事業領域	収益構造	提供サービス
クラウドソリューション	SaaS事業	ストック収益(定額ARR) リカーリング収益(従量課金)	バンソウSMS バンソウ緊急SMS リモートメール 個人版 Sales Performer Call Connect れすだく Win-Board/AM
DXソリューション	SES事業	リカーリング収益	技術者派遣型開発 チーム(準委任)開発
	受託開発事業	フロー収益(スポット開発) リカーリング収益(運用保守)	請負型開発



2029年3月期において売上高100億円、EBITDA20億円の達成を目指す

業績推移と新中期経営計画ROAD-02



2029目標達成に向けた成長戦略	ストック収益の積み上げ	DX・クラウド両セグメントで継続型(ストック型・リカーリング型)収益を最重要視、オーガニック成長を実現する
	利益率の維持	EBITDAマージン20%前後の維持、営業利益率10%以上の維持を意識して継続的に利益率改善を行う
	M&Aによる拡大	これまでのM&Aで蓄積された買収・PMIノウハウを活かし、規律あるバリュエーションでの買収を今後も実行

希薄化を抑え、規律ある投資基準を継続することで目標EBITDAの達成を目指す

第二次中期経営計画に必要な資金の調達について

【M&A買収資金の調達想定】

50億円

【獲得EBITDA想定】

13億円

オーガニック成長を除いて必要な収益想定

1

金融機関からのシニアローンによる資金調達を中心に

- ・ D/Eレシオの管理目標(1.0～1.5倍以内):財務健全性を維持しながら成長投資。
- ・ LBOライクなコーポレートローン:投資基準に準じた買収対象会社の収益力をベースとした借入の実行

2

企業価値向上により希薄化の影響を最小化するエクイティファイナンス

- ・ 新株予約権の活用:行使条件付新株予約権の行使促進。経営陣・役職員のアライメント強化にも寄与
- ・ M&A対価としての株式交付:自社株も活用しながら現金とのハイブリッド対価スキームを活用

PHOENIX ROAD-02
第二次中期経営計画
2029
FY27-FY29

過去3年のファイナンス実績と信用創造でさらなる成長へ

PHOENIX ROAD-01
第一次中期経営計画
2026
FY24-FY26

M&Aにより獲得したEBITDA(倍率:約3.8倍)

【累計調達額】

約22.8億円

【獲得EBITDA】

約6億円

2027年3月期予想

資金調達実績(金融機関21.3億円、増資1.5億円)

デットファイナンス	FY2023	1.5億円	FY2025	6.3億円
	FY2024	9.5億円	FY2026	4.0億円
エクイティファイナンス	FY2024	1.5億円		

株式に対する基本方針。一株あたり指標を意識

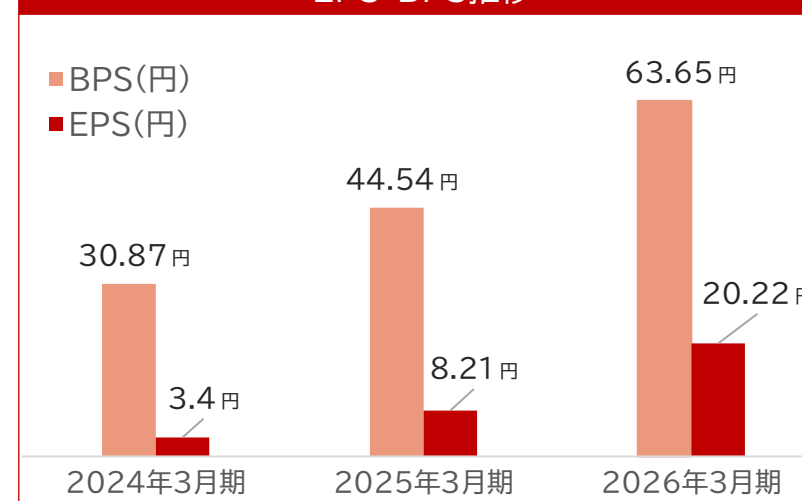
1 一株当たり株主価値の向上

- EPS・BPS・ROEへの影響を総合的に検討し、一株あたり価値の向上につながる成長投資を優先してまいります。
- エクイティファイナンスを実施する場合でも、一定の時価総額以上といったラインを設けた上で、希薄化を上回る利益成長・純資産成長を実現する資本政策を行います

2 株主還元方針

- 自社株買いについて
キャッシュアロケーションを意識し、必要に応じて自社株買いを検討します。また、単元未満株式の買取も継続して実施していきます。
- 配当について
25年に創業来初配当を実施しました。今後は事業投資を中心に企業価値向上を進める方針ですが様々な角度で配当も検討して参ります。
- 株主優待について
優待費用も勘案しながら今後も継続して検討をして参ります。

EPS・BPS推移



単元未満株主の株式買取について

当社では過去の株式併合の影響により、単元未満株式を保有されている株主様が多くおります。単元未満株式は市場での売却ができませんが、当社に対して買取請求いただくことが可能であり、対象株主の方にハガキで買取請求のご案内を送付するなど、単元未満株式の買取を積極的に進めています。

IR情報の充実を図り、資本市場の規律を意識した 「個人投資家・機関投資家」への情報発信を行います

個人投資家向け中心のIRから、プロ・機関投資家も意識した情報発信へ

1 IR情報の充実(個人投資家・機関投資家)

- ・ 事業関連のニュースを適切に情報発信、ウェブサイトにおけるIR情報の充実
- ・ オンライン株主説明会・IRミーティングの定期開催
- ・ 主要KPI(EBITDA・M&A件数等)の四半期開示強化

2 財務効率と株価を意識した経営

- ・ 資本コストを意識した経営:ROE・ROIC・WACC等を把握しIR情報としても提供する
- ・ 資本収益性を意識した経営:ROIC等をモニタリングし資本コストを上回る収益性を安定的に維持する
- ・ 市場評価を意識した経営:時価総額・PBR・PERを意識してIR情報や投資家への発信を行う

PHOENIX ROAD-02
第二次中期経営計画
2029
FY27-FY29

過去3年のIR/広報実績を活かしさらなる成長へ

PHOENIX ROAD-01
第一次中期経営計画
2026
FY24-FY26

- ・ 知名度が無く市場評価の低い上場企業であることを自覚し、積極的なIR活動、個人投資家向けの情報発信を実施
代表水口によるイベント登壇やSNSでの情報発信、Yahoo!ファイナンス掲示板での公式投稿などを継続的に実施。
- ・ 上場維持を目的とせず持続的な企業価値向上を目指すための中期経営計画「プロジェクトフェニックス」を公表

会社情報

- 1 27年3月期第1四半期 業績実績
- 2 M&A戦略 DXロールアップの進捗
- 3 第二次中期経営計画について
- 4 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

第二次中期経営計画「プロジェクトフェニックスⅡ」

2029年3月期 目標

AIドリブンなDXテクノロジーカンパニーへ

企業価値

時価総額

300億円

事業規模

売上高

100億円

事業利益

調整後営業利益

EBITDA 20億円

ストック性の高いクラウド事業とリカーリングモデルのDXソリューション事業

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220名体制に拡大

2026年3月期実績



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 SMS

バンソウ 緊急 SMS

 **リモートメール** 個人版

※代表的なサービスラインナップ

Q 第二次中期経営計画(プロジェクトフェニックスⅡ)はどのように達成していく方針ですか？

第一次計画では時価総額・売上・EBITDA・エンジニア数の全目標を達成しました。第二次計画も、既存事業のストック収益の積み上げと、実績あるDXロールアップ型M&Aの継続により、売上高100億円・EBITDA20億円・時価総額300億円の達成を目指します。四半期ごとに進捗を開示し、計画を「市場との約束」として履行してまいります。

Q M&Aを重ねることでのれんが増加していますが、減損リスクをどう考えていますか？

買収基準を「黒字事業」「投資回収・EBITDA倍率5倍以内」と規律を定め、のれん償却後でも営業利益に貢献する範囲で実行しています。のれんは7年～10年の均等償却を中心に採用し、買収後はPMIを通じて超過収益力の維持・向上に努めています。各事業の収益性を継続的にモニタリングし、減損の兆候管理を徹底しています。

Q 買収資金はどう調達しますか？希薄化を懸念しています。

デット(借入)を中心とした調達方針で、希薄化の抑制を最優先します。第一次計画期間の調達実績はデット約21億円に対しエクイティ約1.5億円で、希薄化を最小限に抑えました。第二次計画でも自己資本比率を意識しながら、規律ある財務運営を継続します。

Q 「SaaS is dead」と言われる中、SaaS事業は大丈夫ですか？

ID課金モデルへの影響は認識していますが、SMS配信等のインフラ型サービスは、AIエージェントが普及するほど需要が増える構造にあります。また日本の中小企業市場はSaaS普及が途上であり、成長余地が大きいと考えます。SaaS単一依存ではないことを含め、既存プロダクトへのAI統合も積極的に進めています。

Q 株式の流動性・出来高を高める取り組みは？

これまで2度の株式分割を実施し、投資単位当たりの金額を引き下げ、個人投資家が投資しやすい環境を整えてきました。継続的なIR発信により認知を広げ、株主層の拡大と売買の活性化を目指します。

Q 配当方針をどう考えていますか？

2025年1月に配当政策を変更し、事業拡大・収益力強化への投資を優先する方針としました。一方で、分配可能額を確保できる見込みとなった事と長期株主への感謝から、2025年3月期末に記念配当を実施しました。今後も成長投資と株主還元のバランスを見ながら検討します。

Q 自己株式の取得・消却は検討していますか？

資本効率と株価を意識した経営の一環として、自己株式の取得・消却は選択肢として検討対象としています。実施する場合は、成長投資との両立を前提に、適時開示を通じてお知らせします。

Q 国際会計基準(IFRS)への移行予定は考えていますか？

国内投資家中心の株主構成、M&A・経理・開示実務の機動性を考慮し、当面は日本会計基準を継続します。

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 (2026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	鎌形 尚
	取締役	松井 都	監査役	高森 厚太郎
	社外取締役	緒方 健介	監査役	蓮尾 倫弘
	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	連結280名 / 単独123名 (2026年3月31日時点)			
事業内容	DXソリューション事業(ソフトウェア開発、技術者派遣事業)、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

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	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
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	2015年	株式会社アドバンティブ(当社連結子会社)を設立
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	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
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	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
2001年	「リモートメール法人サービス」提供開始	2020年	資本金を1億円に減資
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)	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
2003年	ボーダフォン(現 ソフトバンク)「Vodafone!」対応サービス開始	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
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		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
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	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
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	2025年	1株につき2株の割合で株式分割 資本金を10,000千円に減資 インバウンドテクノロジー株式会社よりSES事業(ITフリーランスマッチング)を譲受 株式会社M&A DXに資本参加 オンライン診療プラットフォームらく診 事業の開始 株式会社マイクロウェブデジタルを完全子会社化(2026年3月本体へ吸収合併)
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	2026年	1株につき3株の割合で株式分割 株式会社YNPを完全子会社化 営業支援SaaS「セールスパフォーマー」を事業譲受 第二次中期経営計画「プロジェクトフェニックスⅡ」を発表
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		
2012年	株式会社FunFusionを完全子会社化		

1 X(旧Twitter) 公式アカウント @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(8/17 18:00予定)

2026年8月13日開示の2027年3月期1Q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2026年11月13日(金曜日)予定です

第2四半期(中間期)決算を開示予定です。

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。