



2021年12月15日

各位

会社名 株式会社 fonfun
 代表者名 代表取締役社長 林 和之
 (JASDAQ・コード 2323)
 問合せ先責任者 取締役経営管理部部長 八田 修三
 電話 03-5365-1511

連結通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社グループの経営戦略の大きな変更に伴う中小企業DX化支援領域への注力等により、2021年5月14日に公表いたしました2022年3月期通期(2021年4月1日～2022年3月31日)の連結業績予想を修正いたします。併せて、当社グループの新しい経営戦略に関して下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 2022年3月期通期(累計)連結業績予想数値と修正値との差異について
 (2021年4月1日～2022年3月31日)

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想(A)	706	69	64	63	円 銭 19.08
今回発表予想(B)	545	10	6	△17	△5.19
増減額(B-A)	△160	△58	△57	△80	—
増減率(%)	△22.7%	△85.1%	△89.3%	—	—
(ご参考)前期実績 (2021年3月期通期)	592	43	41	41	12.41

(1) 連結通期業績予想数値の修正の理由

2021年11月の第2四半期決算発表では、コロナ禍における営業活動の制約や不採算事業であるメディア事業縮小に伴う減損損失により下方修正を実施しました。現在においても、引き続き国内外での新型コロナウイルス感染症拡大の影響が不透明な中、第3四半期以降も市場の回復の遅れが継続することや、本日発表した「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」における中小企業DX化支援領域であるSMS事業強化に向けた構造改革を前倒して実施することなどから、2022年3月期通期連結業績予想もこの時点で下方修正することいたしました。

具体的には、SMS事業への選択と集中に伴うメディア事業の大幅縮小、コロナ禍の影響により主力事業であるSMS事業の業績伸長が当初見込みより若干遅れていることにより、売上高の予想を期首予想に対し引き下げることにいたしました。合わせてSMS事業の更なる強化への投資を前倒して進めたことから、営業利益及び経常利益の予想につきましても、期首予想値を下回り、親会社株主に帰属する当期純利益の予想につきましても△17百万円となりました。

(注)上記の業績予想は、当社が現在入手している情報に基づき作成したものであり、実際の業績は様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

(2) 今後の取り組みである当社グループの新しい経営戦略について

当社は、本日発表いたしました「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」のとおり、既存のお客様の多くを占める中小企業の DX 化支援に注力し、得意分野かつ成長分野である SMS 事業に選択と集中、内部的成長だけでなく提携や M&A も活用し、大きな成長を実現していきます。その持続的な成長を可能としていくための指針として、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に添付した中期経営計画を策定いたしました。流通株式時価総額の上場維持基準の適合に向けて、本計画をベースに、選択と集中を実施、当社の強固な財務基盤を活かした提携及び M&A 等により収益性の高い体質に転換を図るとともに、持続的な成長性のある会社を目指してまいります。3 年後のビジョンを目指して全社一丸で取り組んで参りますので、株主の皆様には引き続きご支援賜りたく存じます。

詳細につきましては、本日発表いたしました「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照ください。

以上

2022年3月期通期業績予想の修正について

2022年3月期通期業績予想の修正について

2022年3月期通期（累計）連結業績予想数値と修正値との差異は以下通りです
(2021年4月1日～2022年3月31日)

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	706	69	64	63	円 銭 19.08
今回発表予想 (B)	545	10	6	△17	△5.19
増減額 (B - A)	△160	△58	△57	△80	-
増減率 (%)	△22.7%	△85.1%	△89.3%	-	-
(ご参考) 前期実績 (2021年3月期通期)	592	43	41	41	12.41

■ 売上高差異の主な理由

- ・ コロナ禍の影響によりメディア事業の大幅縮小の実施

■ 営業利益差異の主な理由

- ・ コロナ禍の影響による売上減少に伴う利益減少とSMS事業の更なる強化のため先行投資を前倒しで進めたこと

■ 今後について

- ・ SMS事業に注力し、2025年3月期までの中期経営計画における業績目標の達成を目指す

既存のお客様が多い**中小企業のDX化支援**に特化し、得意分野かつ成長分野である**SMS事業**に選択と集中、内部的成長だけでなく提携やM&Aも活用し、大きな成長を実現

1. 顧客戦略

- ターゲットを**中小企業**に特化し、**ニッチシェアNO.1**を狙う

2. 商品戦略

- 成長性及び利益率も高い、**SMS事業**に選択と集中、**手厚いサービス**で差別化

3. 提携、M&A戦略

- ターゲット業界に多くのアクセスを持つ会社との提携（顧客戦略との整合）
- 当社製品との相性のよいサービスを持つ会社との提携（商品戦略との整合）
- 上記提携先の中で**相性がよく、買収チャンスがあれば買収交渉**

4. 財務戦略

- 増資、借入、内部留保の取り崩しを実施し、**10億円**を調達

5. IR戦略

- 中期経営計画の進捗状況を**四半期ごとに決算説明資料として開示**
- 社長より**動画等で個人投資家向けにわかりやすく説明**
- 認知度向上のためHPの情報充実、情報番組等への出演

詳細につきましては、本日発表いたしました「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照ください。