



2026年3月期 第1四半期
決算説明資料

株式会社fonfun (東証スタンダード:2323)

2025年08月13日

株式会社 fonfun

1 26年3月期第1四半期 業績実績

2 26年3月期 業績予想(上方修正)

3 M&A戦略:DXロールアップ・新規M&A

4 新中期経営計画の進捗

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

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

2026年3月期 第1四半期業績実績

- 1 26年3月期第1四半期 業績実績
- 2 26年3月期 業績予想(上方修正)
- 3 M&A戦略:DXロールアップ・新規M&A
- 4 新中期経営計画の進捗
- 5 会社情報

ITフリーランスマッチング事業の取得、M&A仲介ビジネスへの参画 新たな事業としてオンライン診療プラットフォームを開始

売上高 429 百万円	調整後営業利益(EBITDA) 103 百万円	営業利益 61 百万円	経常利益 59 百万円	当期純利益 59 百万円
対前期比率 182.4%	対前期比率 208.5%	対前期比率 151.6%	対前期比率 145.5%	対前期比率 145.2%

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12百万円増、純資産43百万円増、有利子負債54百万円減(前期末比較)。

※ 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

2026年3月期 第1四半期業績 損益計算書

対前期比率で大幅な成長。EBITDAは初の四半期1億円越え
6月のM&Aを踏まえた上方修正後の事業進捗も順調

(単位:百万円)	24年3月期1Q 連結実績	25年3月期1Q 単体実績	26年3月期1Q 単体実績	対前期比率	26年3月期 (業績予想)	業績進捗率
売上高	172	235	429	182.4%	1,908	22.4%
売上総利益	109	119	186	155.3%	--	譲受対象事業は 一ヶ月分
販売管理費	99	78	124	157.3%	--	--
調整後営業利益 (EBITDA)	21	49	103	208.5%	370	27.9%
営業利益	9	40	61	151.6%	204	29.9%
経常利益	8	40	59	145.5%	193	30.5%
当期純利益	51	40	59	145.2%	193	30.5%
ROE	8.6%	6.2%		--	--	--

※ 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

2026年3月期 第1四半期業績 貸借対照表(3期推移)

自己資本比率45.0%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)	24年3月期 単体実績	25年3月期 単体実績	26年3月期1Q 単体実績
流動資産	813	938	925
(内現預金)	(677)	(711)	(682)
固定資産	195	1,210	1,236
総資産	1,009	2,149	2,161

事業の好調な業績が反映され、また負債も返済が順調に進んだことなどにより、自己資本比率が改善。純資産についても1,000百万円に到達。

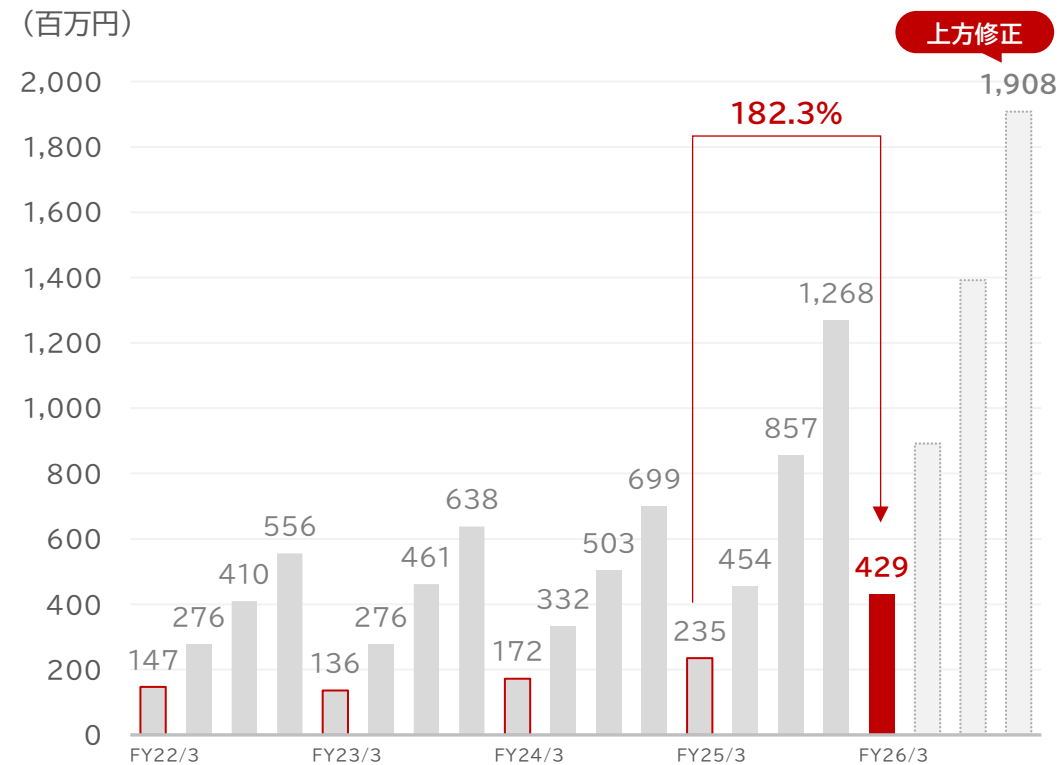
(単位:百万円)	24年3月期 単体実績	25年3月期 単体実績	26年3月期1Q 単体実績
流動負債	180	401	429
固定負債	205	789	731
負債合計	386	1,191	1,160
(内有利子負債)	(249)	(975)	(922)
純資産	621	957	1,000
1株あたり 純資産	92円62銭	133円62銭	139円02銭
自己資本 比率	61.30%	43.5%	45.0%

※ 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。

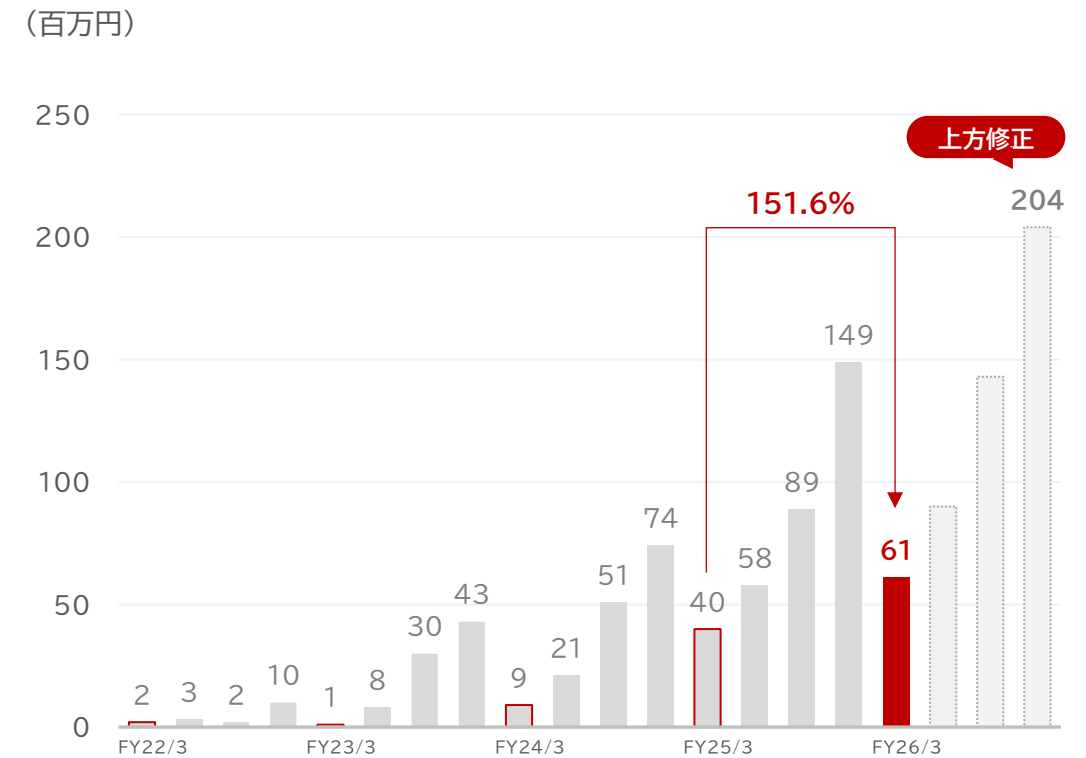
四半期別 業績推移(売上・営業利益)

第1四半期の売上高対前期比率182.3%、営業利益対前期比率151.6%

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(上方修正)

- 1 26年3月期第1四半期 業績実績
- 2 26年3月期 業績予想(上方修正)**
- 3 M&A戦略:DXロールアップ・新規M&A
- 4 新中期経営計画の進捗
- 5 会社情報

2026年3月期 業績予想の修正

プロジェクトフェニックスROAD-01の最終期 通期業績予想の営業利益は、創業来最高益となる見込み

25年6月にM&Aにより取得した事業(ITフリーランスマッチング)の業績を精査し、予想に反映

8/5 上方修正

(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	26年3月期 単体業績予想
売上高	638	699	1,268	1,658	1,908
調整後営業利益 (EBITDA)	46	121	268	346	370
営業利益	43	74	149	187	204
経常利益	42	92	163	176	193
当期純利益	40	68	169	176	193
ROE	7.0%	11.7%	21.8%	--	--

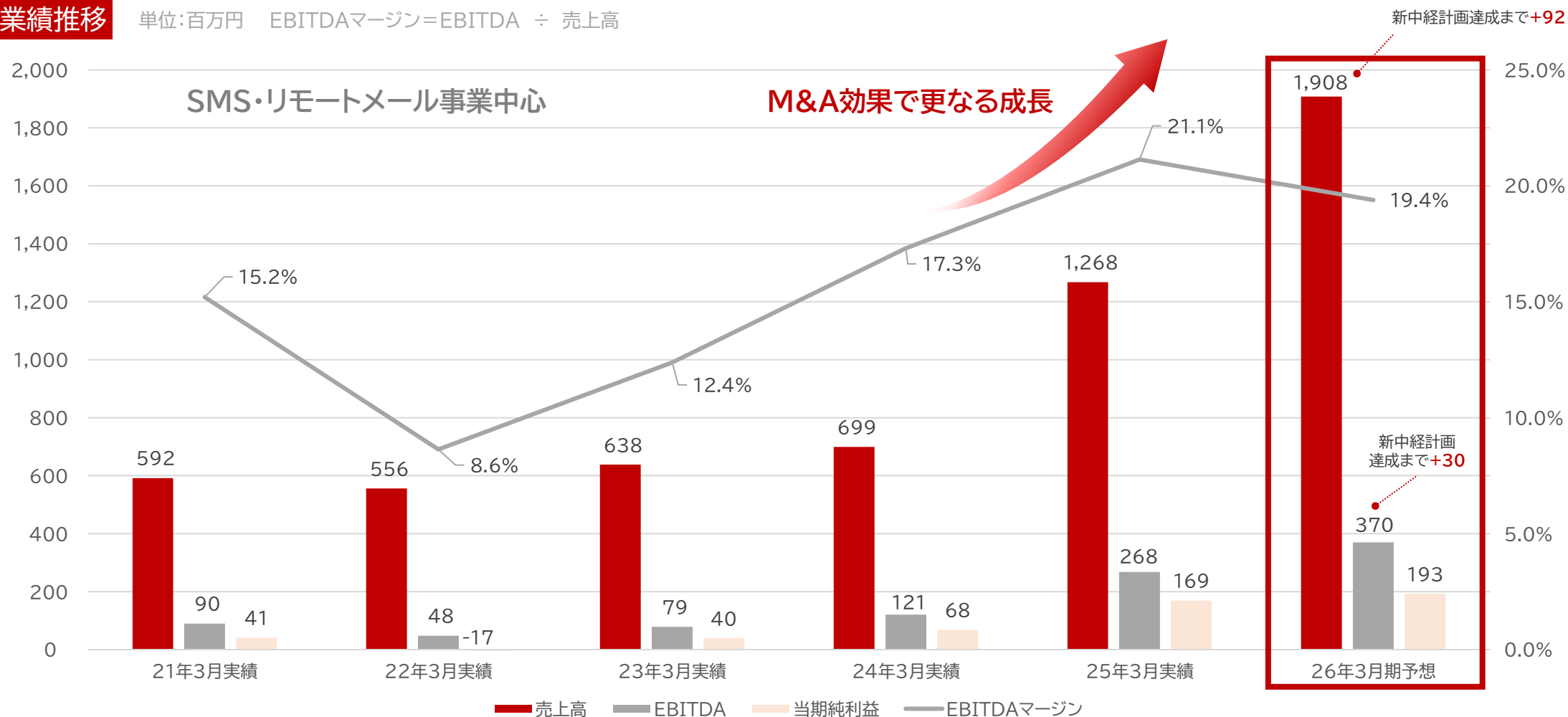
※ 調整後営業利益(EBITDA) = 営業利益 + のれん償却費 + 顧客関連資産償却費 + 減価償却費 + 株式報酬費用 ROE = 当期純利益 / 株主資本 23年3月期は連結財務諸表の数字

損益計算書推移(売上高、EBITDA、当期純利益指標)

売上高20億円の目標達成に向け、今後も成長のためのM&Aを継続

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・新規M&A (ITフリーランス、M&A仲介、オンライン診療サービス)

- 1 26年3月期第1四半期 業績実績
- 2 26年3月期 業績予想(上方修正)
- 3 M&A戦略:DXロールアップ・新規M&A**
- 4 新中期経営計画の進捗
- 5 会社情報

M&A戦略 DXロールアップ

DXやIT領域に特化した企業・サービスのM&Aを実行。テクノロジー分野でのシナジーを生み出し、より高い付加価値を提供することで、持続的な競争力の強化と企業価値の向上を実現します。



8 件のM&Aを実行



M&A/新規事業

M&A DX



World in Freelance

Gluecode

れすだく

Call Connect

ZeroOne

i-Macss
Information Multi Access Service System

DX事業

クラウド事業

24年2月

24年4月

24年7月

24年8月

25年6月

25年7月

25年8月

M&A戦略 DXロールアップ(直近の実績)

M&A買収基準を「黒字事業であること」&「投資回収期間が5年以内」の2つの定義で設定し、のれん償却後でも営業利益の積み上げがあり、スピーディーに業績に反映される範囲で実行しています。

スケールアップ型収益

Gluecode

 World in Freelance

セグメント	DXソリューション	セグメント	DXソリューション
事業内容	DX エンジニア派遣	事業内容	ITフリーランス マッチング
売上規模	約400百万円	売上規模	約350百万円
調整後営業利益 (EBITDA)	約70百万円	調整後営業利益 (EBITDA)	約20百万円
のれん等償却後単体 事業利益(※)	約3百万円	のれん等償却後単体 事業利益(※)	約14百万円
エンジニア数	40名	エンジニア数	30名

ストック型収益

 Call Connect

れすだく

セグメント	クラウド ソリューション	セグメント	クラウド ソリューション
事業内容	クラウド 電話SaaS	事業内容	飲食向け クラウドサービス
売上規模	約200百万円	売上規模	約120百万円
調整後営業利益 (EBITDA)	約89百万円	調整後営業利益 (EBITDA)	約11百万円
のれん等償却後単体 事業利益(※)	約33百万円	のれん等償却後単体 事業利益(※)	約6百万円
エンジニア数	2名	エンジニア数	5名

※上記の内容は当社グループとして合併前の買収時計画から積算しているシミュレーション値となります。実際の詳細の業績については適時開示等の決算情報をご参照いただきますようお願いいたします。

M&A戦略 クロスセルによる提供価値の最大化

クラウドソリューションセグメント、DXソリューションセグメント顧客起点の強みを生かし、複数領域にまたがるソリューションをかけあわせ、提供価値を最大化

提供サービス・付加価値

SaaS各種サービス

技術者・開発リソース

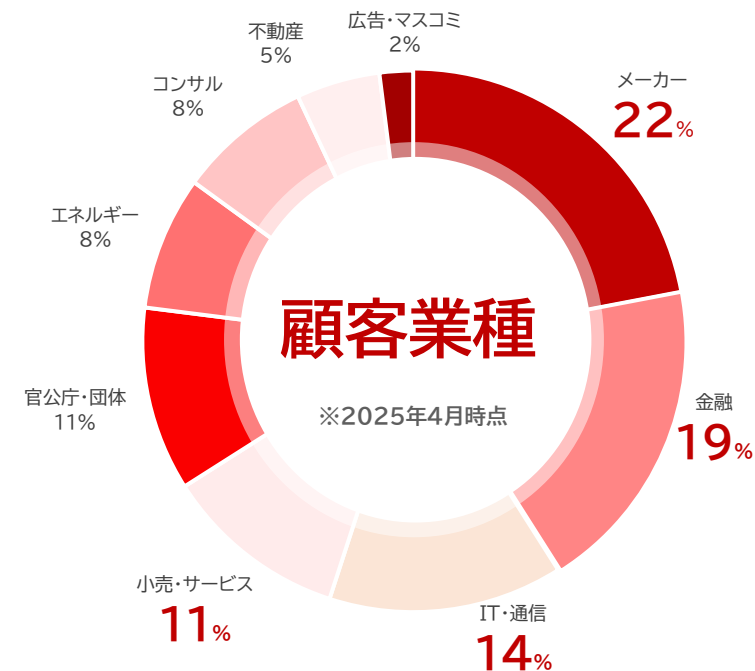
M&A仲介

福利厚生ソリューション

DXセグメントのクライアント分布

	業務系 社内システム	業務系 B to B	サービス系 B to C
メーカー	○	○	○
金融	○	○	
IT・通信	○	○	○
小売・サービス	○	○	○
官公庁・団体		○	
エネルギー	○	○	○
コンサル	○	○	
不動産	○	○	
広告・マスコミ		○	○

顧客の真のDXパートナーに



※ DXセグメントのエンジニアリングサービス、顧客別対応表

新規M&A取引の概要(M&A仲介、オンライン診療プラットフォーム)

M&A DX

社名	株式会社M&A DX（設立:2018年1月11日）
所在地	東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング 21階
代表者	牧田 彰俊
事業内容	M&A仲介事業
譲渡スキーム	発行済み株式数の20%を取得
譲受日	2025年7月8日
譲渡対象	発行済み株式数の20%
その後の計画	役員派遣を通じてガバナンス強化の施策を実行します。



社名	株式会社portera
所在地	大阪府大阪市北区曽根崎2-8-5 お初天神EAST BLDG 3F
代表者	片岡 和哉
事業内容	オンライン診療サービス「らく診」 医療機関向けコンサルティング事業
譲渡スキーム	事業譲渡（オンライン診療サービス「らく診」サービス）
譲受日	2025年8月5日

社名	株式会社フェアワーク
所在地	東京都中央区月島1-13-6 ウェルネス月島4階
代表者	吉田 健一
事業内容	パルスサーベイ事業、ストレスチェック事業、健康経営支援事業ならびに 医療情報サービス事業
スキーム	業務提携

新中期経営計画と進捗について

- 1 26年3月期第1四半期 業績実績
- 2 26年3月期 業績予想(上方修正)
- 3 M&A戦略:DXロールアップ・新規M&A
- 4 新中期経営計画の進捗**
- 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
- 03月 ノーコード業務アプリ開発SaaS事業の買収発表
- 05月 24年3月期 決算短信開示

2024年度 (FY25/3)

- 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

2025年度 (FY26/3)

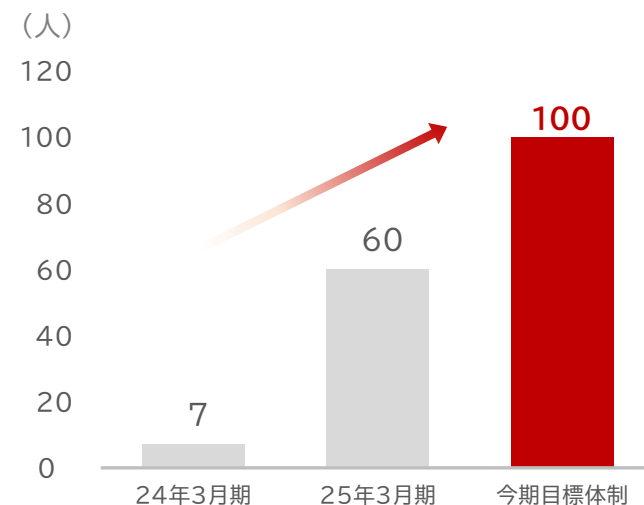
- 05月 SES事業(ITフリーランスマッチング)の買収発表
- 06月 M&A仲介事業の株式会社M&A DXの持分法適用会社化のM&Aの発表
- 07月 オンライン診療プラットフォーム「らく診」を事業譲受、株式会社フェアワークとの業務提携を行い、新たな福利厚生ソリューション事業を開始

新中期経営計画の進捗の報告(25年3月末)

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

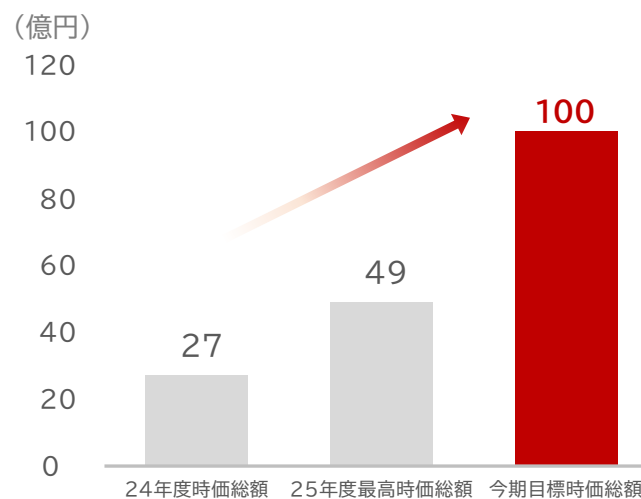


【人材採用】

- ・ 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

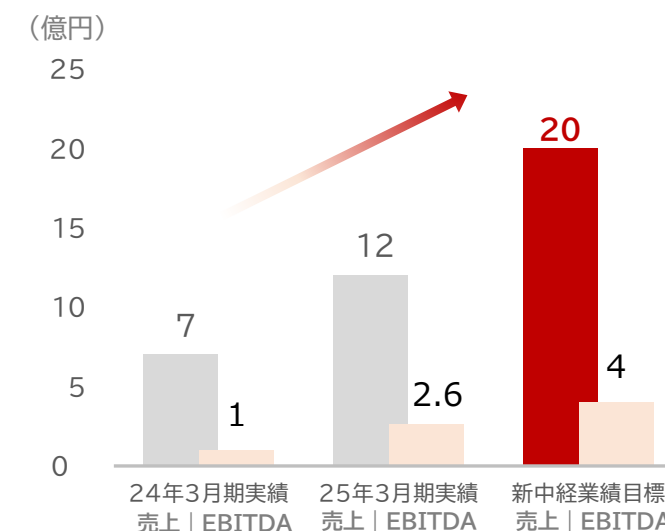


【IR/SR】

- ・ 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 4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) ・ M&A仲介企業 を持分法適用会社化
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800件超 ・クロージング : 8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	EBITDA	エンジニア数	セグメント
1	i-Macss 	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 	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
6	ワールドインフリーランス 	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 仲介事業	株式 20%	25年 7月	非開示	非開示	非開示	--	--
8	らく診 	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

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



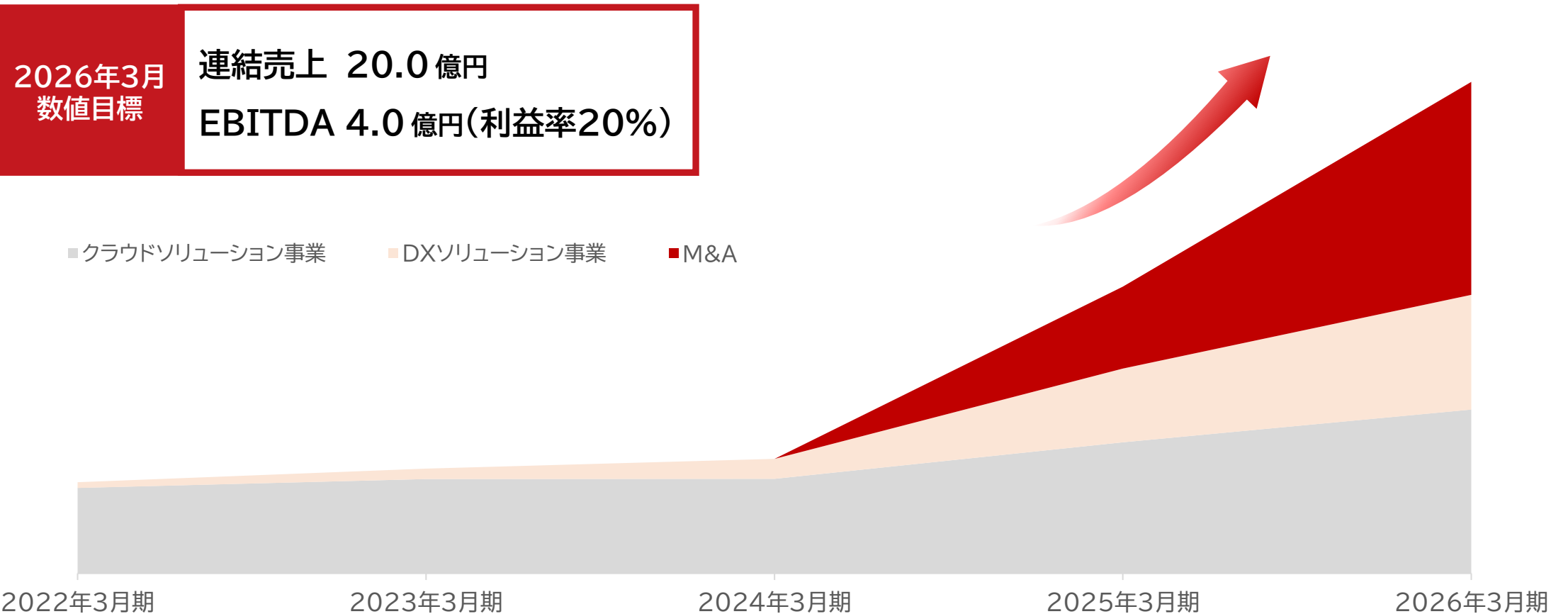
■ 財務方針(実績)

- 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

新中期経営計画の達成イメージ

■ 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



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、前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

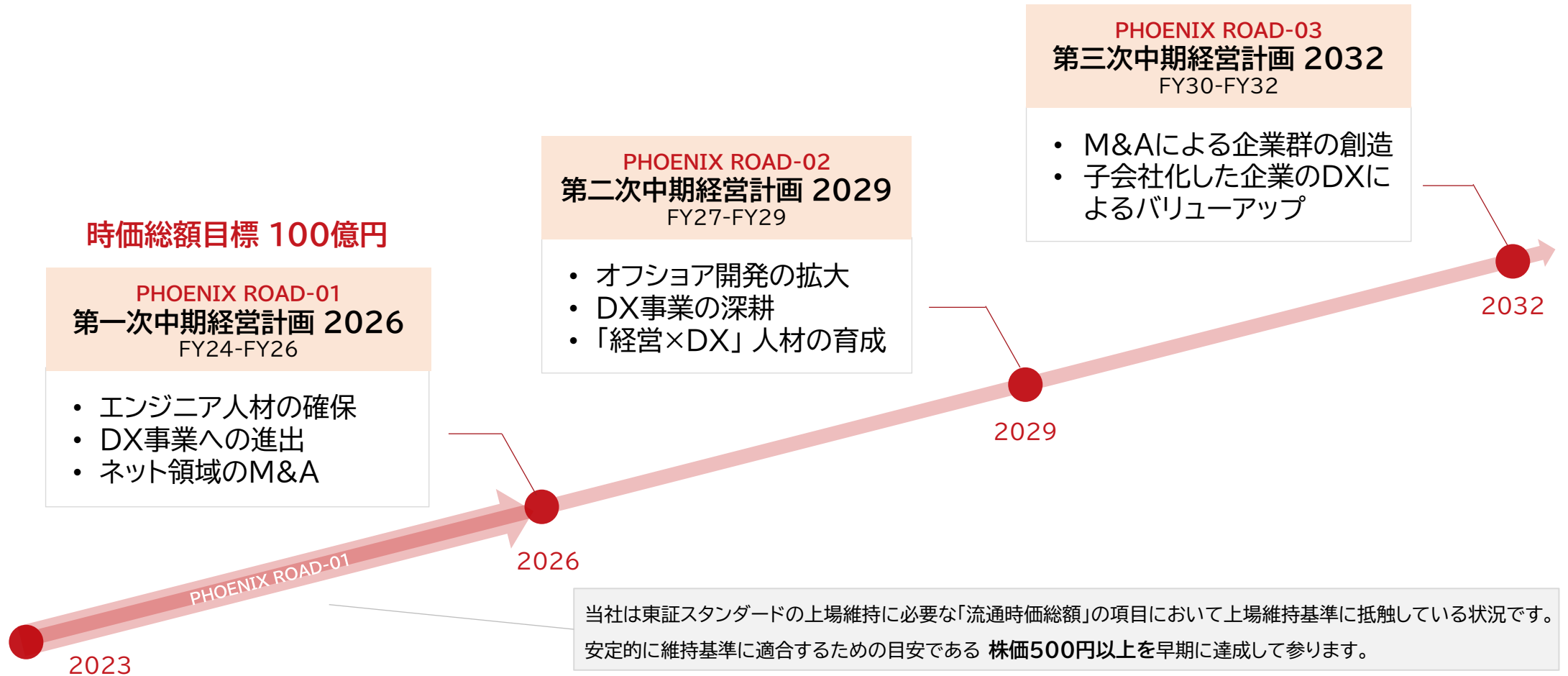
2023年9月に策定した新中期経営計画「プロジェクトフェニックス」にて掲げました、時価総額100億円(1株当たり1,409円)の達成を行使条件に加えることで、経営陣による中期経営計画達成への意思をより明確にいたしました。

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2026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

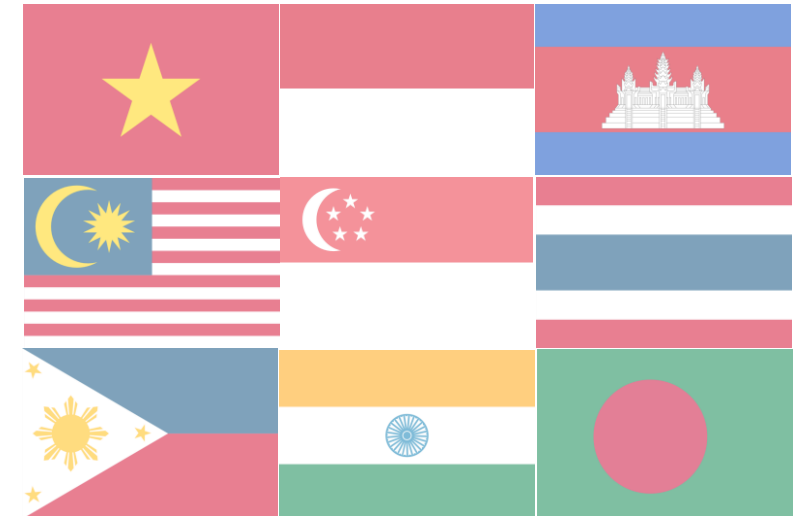
国内ソフトウェア開発会社及びオフショア開発企業の M&Aによるエンジニア人材の獲得

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 26年3月期第1四半期 業績実績
- 2 26年3月期 業績予想(上方修正)
- 3 M&A戦略:DXロールアップ・新規M&A
- 4 新中期経営計画の進捗
- 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
	社外取締役	緒方 健介	監査役	鎌形 尚
	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

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	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
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	2012年	株式会社FunFusionを完全子会社化
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	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
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	2015年	株式会社アドバンティブ(当社連結子会社)を設立
2001年	「リモートメール法人サービス」提供開始	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
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)	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
2003年	ボーダフォン(現 ソフトバンク)「Vodafone!」対応サービス開始	2020年	資本金を1億円に減資
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	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
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	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
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	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
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	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

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8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しました。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(8/19 19:00予定)

2025年8月13日開示の2026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(木曜日)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。