



M&A戦略「DXホールアップ」についての概要資料

株式会社fonfun（東証スタンダード：2323）

2026年01月更新

株式会社 fonfun



本資料の位置づけ

本資料は、当社のM&A戦略を開示することで、候補企業様、仲介事業者様、紹介事業者様へアプローチし、案件の精度を高めることを意図して作成しております。追加の質問事項などございましたら、ご遠慮なくお問い合わせください。また本部署は代表取締役の直轄の部署であり、スピーディーな意志決定を行います。

株式会社fonfun 経営企画室 M&A担当
代表取締役社長 水口 翼

M&A戦略 「DXロールアップ」

■ 9件のM&A実行(2024年以降)

経営体制変更後、既存事業のリモートメール、SMS配信サービスに依存していた過去の状況からM&Aを通じて、スケールアップ型とストック型ビジネスの双方をM&Aし、同時に拡充を進めております。当社はこれからもM&Aを続けていくにあたり、事業ドメインとその効果を言語化する目的で、「**DXロールアップ**」と称し、継続的にM&Aを実行してまいります。

■ 「DXロールアップ」の狙いと背景

当社は、これまで9件のM&Aを実行し、PMI(買収後統合)を推進しています。今後も連続的なM&Aを進めるにあたり、新たな仲間となる企業や事業を迅速に統合するためのフレームワークを構築します。これにより、個別のサービス提供に留まらず、顧客の多様な課題を多角的に解決できるテックカンパニーへと進化し、「社会をよりスマートにする」という目標の実現を目指してまいります。

■ M&A戦略のアップデートについて

2023年9月25日、当社は新中期経営計画「プロジェクトフェニックス」を掲げました。その上で、全社戦略の重要事項として「M&A戦略」をアップデートしております。本資料では「M&A戦略」の事項についてトピックス及びその規模感について「新中期経営計画」から情報を抜粋・加筆しております。

■ 新中期経営計画について

2026中期経営計画において、DXを事業の中核に据え、売上 20億円、EBITDA 4億円、エンジニア数 100名、時価総額 100億円を目指しております。これらの目標を達成するために、オフショア開発を含むソフトウェア開発・インターネット領域のM&Aを加速させる方針です。詳しくは新中期経営計画をご確認ください。※末尾添付資料

[新中期経営計画の目標] DXを中心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

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

【新中期経営計画資料】 <https://www.fonfun.co.jp/company/#plan>

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
<p>新中期経営計画</p> <p>【注力領域】 DXロールアップ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上流 DXコンサル ・DX・ソフトウェア開発関連(SES / オフショア) ・SaaS事業 HRテック / フードテック / リーガルテック ・BPaaS BPO系(会計、インフラ、セールス、コールセンター) <p>【模索領域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・AI / IoT領域 ・メディア事業(動画 / プラットフォーム) ・eコマース / ゲーム / スマホアプリ 	～20億円	<p>売上規模 ～30億円前後</p> <p>利益規模 ～5億円前後</p> <p>※黒字であること</p>

※ M&Aは不適当合併等(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。

M&A方針に関するQ&A

■ 案件紹介について

随時募集を開始いたしますので、売主様から直接、仲介、紹介形式を問わずお尋ねください。

■ デューデリジェンス(DD)について

M&Aの実体験豊富なメンバーにて対応させていただきます。ケースによっては外部のアドバイザリーを活用するケースもございますが、原則、社内経営陣にてDDを完結できるため、スピーディーな意思決定が可能です。

■ PMIについて

M&A実務上、非常に重要になると考えておりますが、ジョインしていただいた後のインテグレーションについて適切にサポートさせていただきます。

■ 取引スキームについて

100%株式取得による子会社化を主要な選択肢としつつ、持分法適用会社、売主様の株式一部継続、事業譲渡、アーンアウト、株式交換などさまざまな取引スキームについて柔軟に検討いたします。

M&A方針に関するQ&A

■ 経営者ロックアップについて

原則として、事業の責任者として一定期間のロックアップを設けさせて頂ければと考えております。事業状況、経営者の影響、貢献度合いなど総合的に判断しロックアップを定めないことも検討可能です。

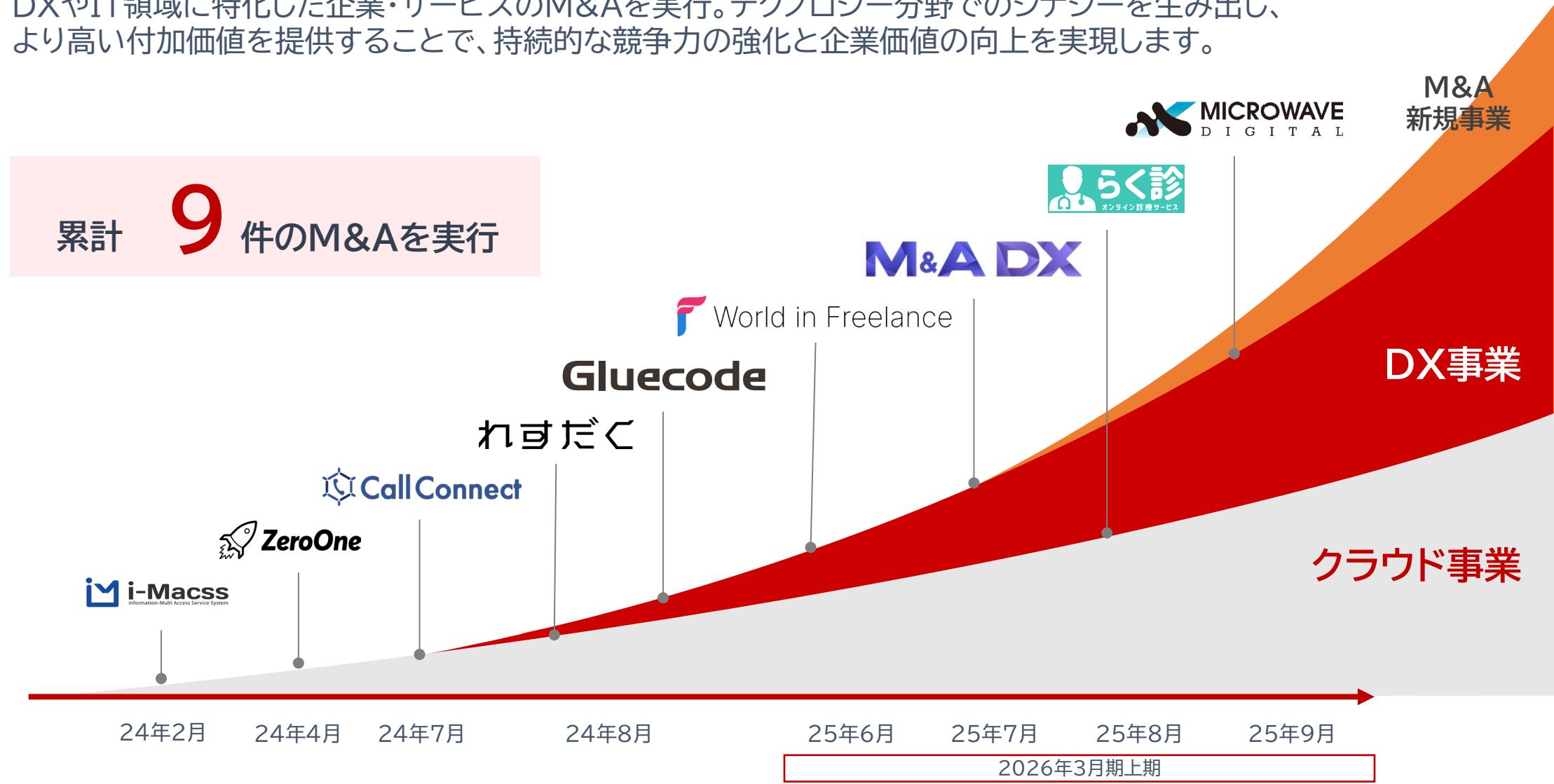
■ 従業員の承継について

原則として、売主様の一定条件の引き継ぎ、継続を想定しております。しかしながら、当社標準の規定に沿って、調整をさせていただく場合があります。

■ 表明保証について

M&Aにおける一般条項として、双方の表明保証の内容について協議させて頂きます。

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。



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	 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

お問い合わせ

■ お問い合わせ先

M&Aに関するお問い合わせは、当社コーポレートサイトよりお願いいたします。

お問い合わせ項目の「弊社へのご提案、その他」を選択してください。

【コーポレートサイト】 <https://www.fonfun.co.jp/form/>

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

	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
役員構成	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 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

2026年3月までに

売上高 20億円 EBITDA 4億円 エンジニア人数 100名 時価総額 100億円

エンジニア採用

100名体制
海外オフショア

DX事業

中核となる顧客
基点のDX事業

ネット領域
M&A

今後の成長ドライ
バーとなるM&A

IRの充実

株主を意識した
経営への変更

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。

参考資料. 中期経営計画:プロジェクトフェニックス



プロジェクト フェニックス

PROJECT PHOENIX

新中期経営計画

fonfun 社名の由来

「鳳凰(Phoenix)」の中国読みの日本語カナ表記が「fonfun」です。
「鳳凰」は「不死鳥」「蘇生者」という意味をもち、蘇って大きく羽ばたく姿が当社の現在と未来のイメージに一致しています。

2023年9月25日

株式会社 fonfun

証券コード:2323

目 次

- 新経営陣による経営刷新・経営陣プロフィール
- 前提となる本資料の位置づけ
- 長期の経営ロードマップ
- 2026中期経営計画目標
- 重点施策
- 全社戦略
 - i. 事業ポートフォリオの強化
 - ii. エンジニアの採用戦略
 - iii. M&A戦略
 - iv. 財務目標
- 新規事業 中核となるDX事業
- 既存事業 SMS事業及びリモートソリューション事業
- 経営管理体制の強化
- IR・SRの充実
- 最後に
- 参考資料

サイブリッジグループによるTOB 新経営陣の選任による“fonfun”再成長の実現

■ サイブリッジグループによるTOB

サイブリッジグループは2004年の創業以来、IT企業を中心に上場企業等を取引先とする大小様々なM&Aを実施し、業容を拡大させながら20社以上の企業群を形成しています。またベトナムを中心としたオフショア開発を10年以上に渡って行っており、国内にて様々な大手企業のソフトウェア開発の実績を有しています。グループとしてこれらのM&A実行力、開発力、海外事業展開を含む総合力を活かし、当社「fonfun」の発展・再成長を実現して参ります。

■ 代表取締役 プロフィール



代表取締役社長 兼 CEO

水口 翼

1982年生まれ東京都出身。2003年青山学院大学休学中に起業。2004年 21歳で株式会社シンクマーク(現サイブリッジグループ)を設立。ソフトウェア開発事業、インターネットメディア事業、投資事業等を中心に様々な事業を展開。約20年に渡ってグループ全体の経営を行う。投資先ベンチャー企業の社外役員等も歴任し企業経営全般への知見を有する。2015年よりfonfun社外取締役を務めTOBを経て当社代表取締役に就任。2023年現在、女5人男3人の8児の父。

新代表としての取り組み

企業価値の向上こそが報酬となるとの考えのもと、当社代表取締役としての金銭的な定額報酬は0円としております。また、M&A戦略の強化、並びにIRの強化を目的として広報・IR、M&A戦略の担当を社長直轄の経営企画室内に設置しました。(2023年8月10日 決算説明資料より)

経営陣プロフィール

DX・海外事業・M&Aなど様々な分野で知見を持つ 取締役陣により事業・経営体制を強化



**取締役 兼 DXソリューショングループ長
松井 都(経営・DX・M&A)**

1989年 (株)システムソフト入社、Apple Macintoshを日本展開する事業に携わる。1991年 (株)ピーエー転籍。長野オリンピックや丸の内再開発において、地図のUIシステムを推進。企業の初サイト構築を多く手がけ、自動車メーカーの独自CMSや広辞苑デジタル版の開発を担当。2010年M&Aにより、現サイプリッジグループ(株)に転籍。大手企業向けのDX推進を行う。



**取締役 兼 クラウドソリューショングループ長
小川 真輔(経営・IT・M&A・海外)**

豪州シドニー出身、クイーンズランド工科大学卒業。2006年、富士通株式会社に入社し、金融系SI領域にて大規模システム開発のプロジェクトマネジメントに従事。2012年に、地方創生、ゲーム開発事業のDAS株式会社を創業。近年はバイ&セルサイドのM&A領域を実務とし、2019年、老舗出版社ベストセラーズの社長に就任し、立て直しと事業売却等の業務を執り行う。



**取締役 兼 コーポレートソリューショングループ長
八田 修三(経営管理・システム)**

京都大学理学部中退。1993年 日本インターフェイス(株)に入社しシステム開発業務に従事、2002年 当社に入社、データベースエンジニアとして当社サービスを支える。開発制作部長やリモートメール事業部担当部長、システム部長などを歴任し、2011年より取締役として経営管理部を管掌、経理・財務・法務・労務、適時開示からM&Aまでバックオフィス業務を統括し、現在に至る。



**社外取締役
緒方 健介(経営・M&A・海外・ファイナンス)**

1995年 第一勧業銀行(現みずほ銀行) 入行、インスピア、ベンチャーCFO(ソフトバンクグループ)を経て2006年 ビーエスエル(株)(現Oakキャピタル株式会社)入社。2012年 同社取締役就任、2014年 A.T.カーニー入社、2018年独立、Asia Accelerated Partners代表取締役。M&Aによる成長戦略立案やハンズオン投資、企業再生等を行う。ファイナンス修士。



**社外取締役
小柳 肇(DX・RPA・会計・海外・広告)**

東京大学法学部卒業。米国公認会計士(CPA)米国管理会計士(CMA)保有。株式会社電通に31年間勤務。RPA・AI・SAAS・BPO等による業務革新(7年間)、経営企画・予算・決算・経営管理・リスクマネジメント(10年間)、広告セールス・ブランディングコンサルタント(14年間)を経験。電通ビジネスプロセスマネジメント局 局長 兼 CoE推進室長として電通の「労働環境改革」を主導。サイバー・コミュニケーションズ代表取締役副社長などを歴任



**社外取締役
古久保 武紀(経営・M&A・海外)**

1986年 株式会社伊勢丹(現株式会社三越伊勢丹入社)、ジェイアール西日本伊勢丹社外取締役、三越伊勢丹ホールディングス 経営企画グループ長、三越(現三越伊勢丹)経営企画部総合企画担当長、三越伊勢丹フードサービス管理本部長兼経営企画室長、三越伊勢丹海外事業部企画担当部長など国内外の要職を歴任。2018年から拠点を海外に移し、2022年日本企業のアジア進出支援コンサルティングを行うフィリピンコンサルティングを設立。

上場維持のための経営計画から、 上場会社として「大きな再成長」を実現する中期経営計画の策定へ

当社は東証スタンダードに上場しておりますが、現時点で流通時価総額の項目において上場維持基準に抵触している状況です。当社は2021年、上場を維持するための適合計画を達成するために「中期経営計画(2021年12月から2025年3月)」を策定し、その実現に向けて進行して参りました。しかし、本来は、上場会社の経営陣として上場維持を目標とするのではなく、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の経営戦略を策定しなければなりません。そこで、今般、新経営陣において、大きな再成長を実現する新たなこのからの3か年を見据えた中期経営計画の策定、及び、その先まで見据えた長期の経営ロードマップの作成を行いました。

2021中期経営計画での数値目標

2025年3月
数値目標

売上 11.0億円
営業利益 2.2億円(利益率20%)

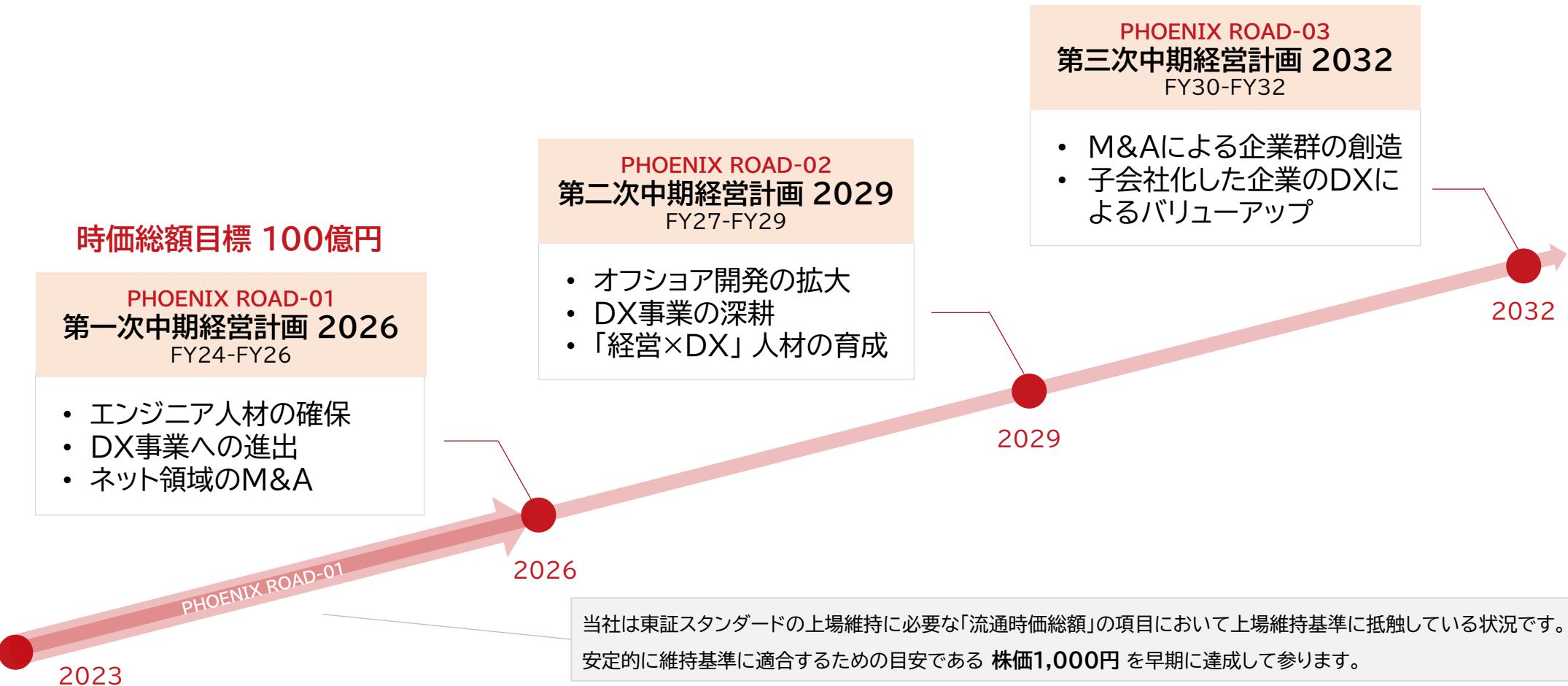
3年後の数値目標

2026年3月
数値目標

売上 20.0億円
EBITDA 4.0億円(利益率20%)

長期の経営ロードマップ

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を中心とするテックカンパニーへ



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

重点施策

テックカンパニーの再興

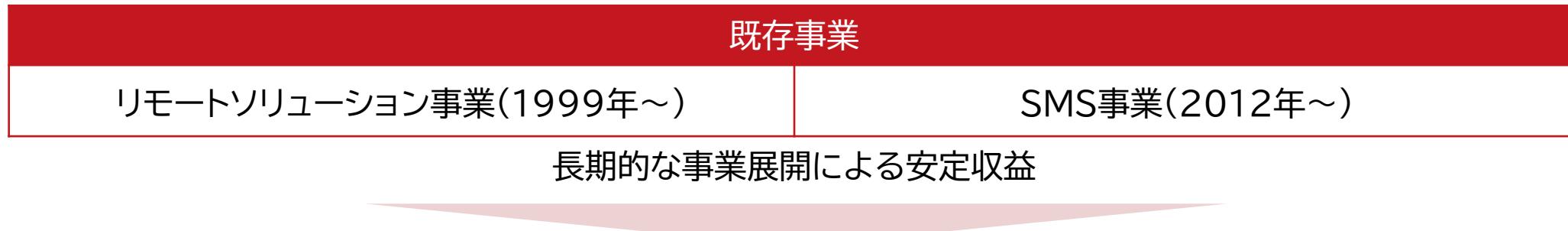
当社は、1999年にリモートソリューション事業「リモートメール」をサービス開始し、2002年に株式上場を果たしました。そして2012年には、SMS事業「fonfun SMS」をサービス開始することで成長し、その後の株式上場維持に長らく貢献をして参りました。しかしながらスマートデバイスの著しい変化、メッセージ配信サービスの厳しい価格競争などの市況感も相まって、両事業の将来な市場の急拡大は予見しづらい状況にあると深刻に捉えております。そこで当社ではテックカンパニーとして再興すべく、新たな重点施策を策定しました。

重点施策

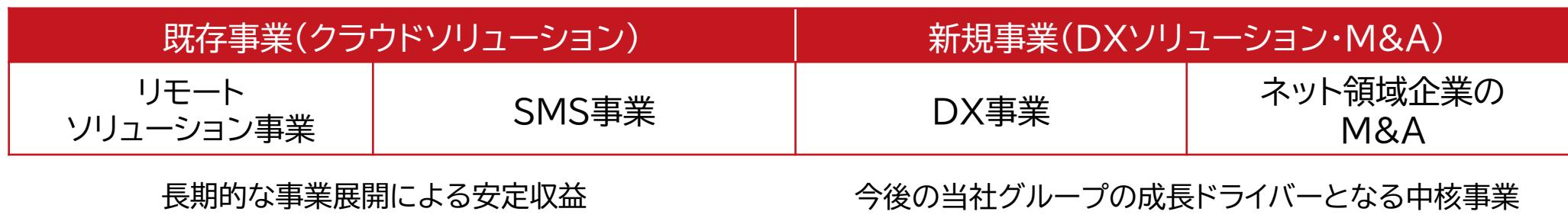
- 1 安定収益の確保 「SMS事業及びリモートソリューション事業の安定成長」
- 2 テックカンパニーへの進化
 - ・ セールス中心の組織からエンジニア中心の組織へ(エンジニア比率の拡大)
 - ・ DX事業への進出(ソフトウェア領域の売上比率の拡大)
 - ・ ネット領域企業のM&A(SMS事業の規模を超えるネット領域のサービス展開)

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



■ 今後の事業ポートフォリオの強化(新規事業)



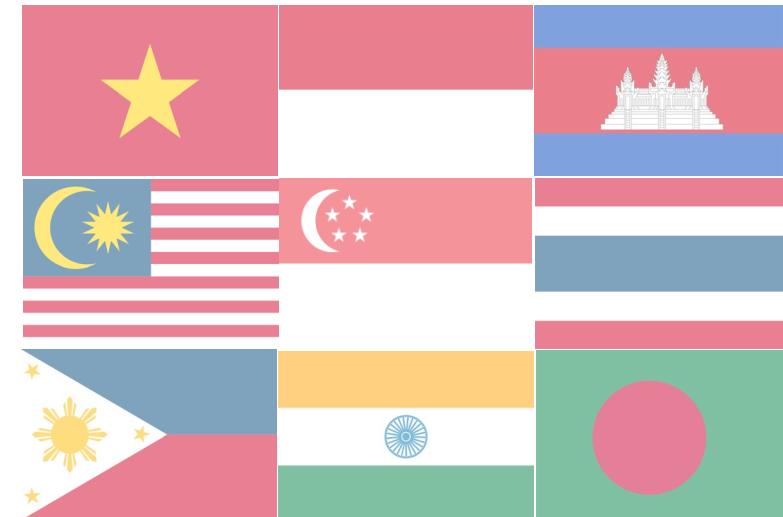
国内ソフトウェア開発会社及びオフショア開発企業の M&Aによるエンジニア人材の獲得

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・リスク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. リスク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
1	<p>新中期経営計画</p> <p>【注力領域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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) ・HRテック / フードテック / リーガルテック <p>【模索領域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・AI / IoT領域 ・メディア事業 / SaaS関連 ・eコマース / ゲーム / スマホアプリ 	～5億円	<p>売上規模 ～10億円</p> <p>営業利益 ～2億円</p>
2	<p>中期経営計画</p> <p>【既存事業ドメイン:SMS事業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロールアップ戦略 ・ラインナップ拡充 ・同業種内での業務提携・資本業務提携など 	～1億円	<p>売上規模 ～3億円</p> <p>営業利益 赤字も検討可能</p>

※M&Aは不適当合併等(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)

データ、テクノロジー、深いビジネス理解で クライアントと共に「DX」によるイノベーションを実現

1 DXソリューション事業

- IT/ソフトウェア人材によるソフトウェア開発事業
- マーケティング・UI/UXクリエイティブ事業
- プロダクト・データを活用したコンサルティング事業

2 DX事業の方針・コンセプト

- 企業・社会全体のレガシーシステムのDX化推進
- デジタル専門人材・高度人材の育成と拡大
- エンタープライズ顧客売上の獲得と拡大
- 事業を通じたストック収益の確保と成長

【クライアント × イノベーション】

ビジネスと共にプロデュース

Data
データ

- ・データやプロセスを正しくモニタリング・計測
- ・汎用性のある再加工可能な情報として整理・再定義
- ・AIによる解析と発見、人による活用と価値創造

Technology
テクノロジー

- ・テクノロジーを目的ではなく手段として活用
- ・人×AI×ソフトウェア×インフラ構築による最適解
- ・「先端技術」と「既存技術」を活用した課題解決

Business
ビジネス

- ・クライアント企業の業界構造・事業構造への理解
- ・ビジネス専門人材とテクノロジー専門人材の活用
- ・顧客企業の先にいるクライアントを見据えた提案

既存事業はクラウドソリューショングループとして再編成 ストック収入確保を第一としながら、安定成長を目指す

1

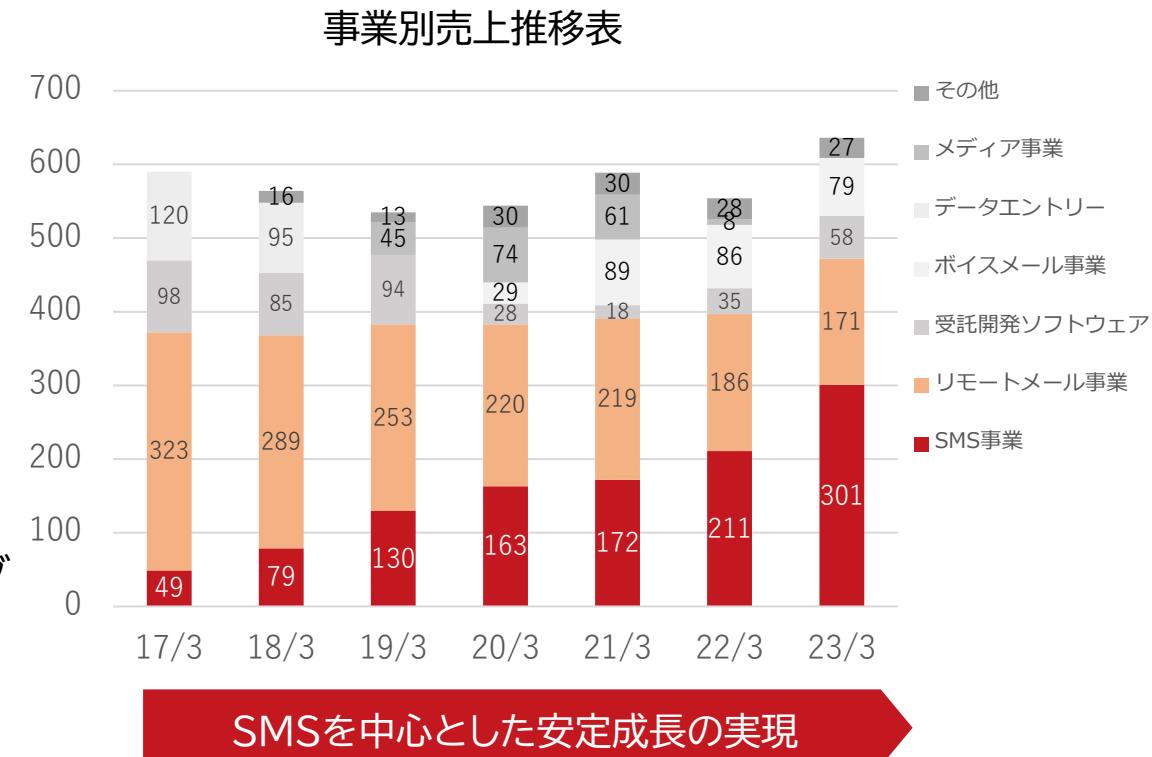
SMSソリューション事業

- プラットフォームとしての汎用モジュール強化
- 業界特化型のフロントエンド機能の強化
- 大量・多目的送信へのスケーラビリティ確保

2

リモートソリューション事業

- 国産セキュアプロダクトとしてのリブランディング
- 大手企業、政府・行政への再アプローチ
- 安定品質、安定収益を持続



経営管理体制の強化

経営戦略を実行できるケイパビリティの獲得と M&Aによる海外子会社の管理も実現できる、強い内部管理体制の構築

1 ケイパビリティの獲得

- 経営・管理人材の採用
- 経営・管理人材の育成
- マネジメントシステムの強化

2 内部管理体制の強化

- 管理人員の増強
- 経営企画室
- オフショア開発企業の経営管理体制の構築
- M&AとPMIの実行

重点テーマ

経営管理

- 海外法人を含むスピーディーな連結決算・会計処理の実現
- M&Aによる重複部門・重複コストを削減できる体制
- 仲介との良好な関係構築による優良案件を狙えるM&A実行力
- 業務効率化と作業標準化による経営スピードUP実現
- DXを活用したデータドリブンな経営と意志決定

人事・採用

- 管理及びPMIを実行できる組織体制
- 組織文化の融和・融合を図る人事制度・カルチャー醸成
- 性差・国籍などを区別しない組織の実現、個の尊重
- 株式・企業価値評価に連動した報酬制度設計
- ダイバーシティ推進

IR情報の充実を図り、証券市場の規律を意識した 資本コストと株価を意識した経営へ

1

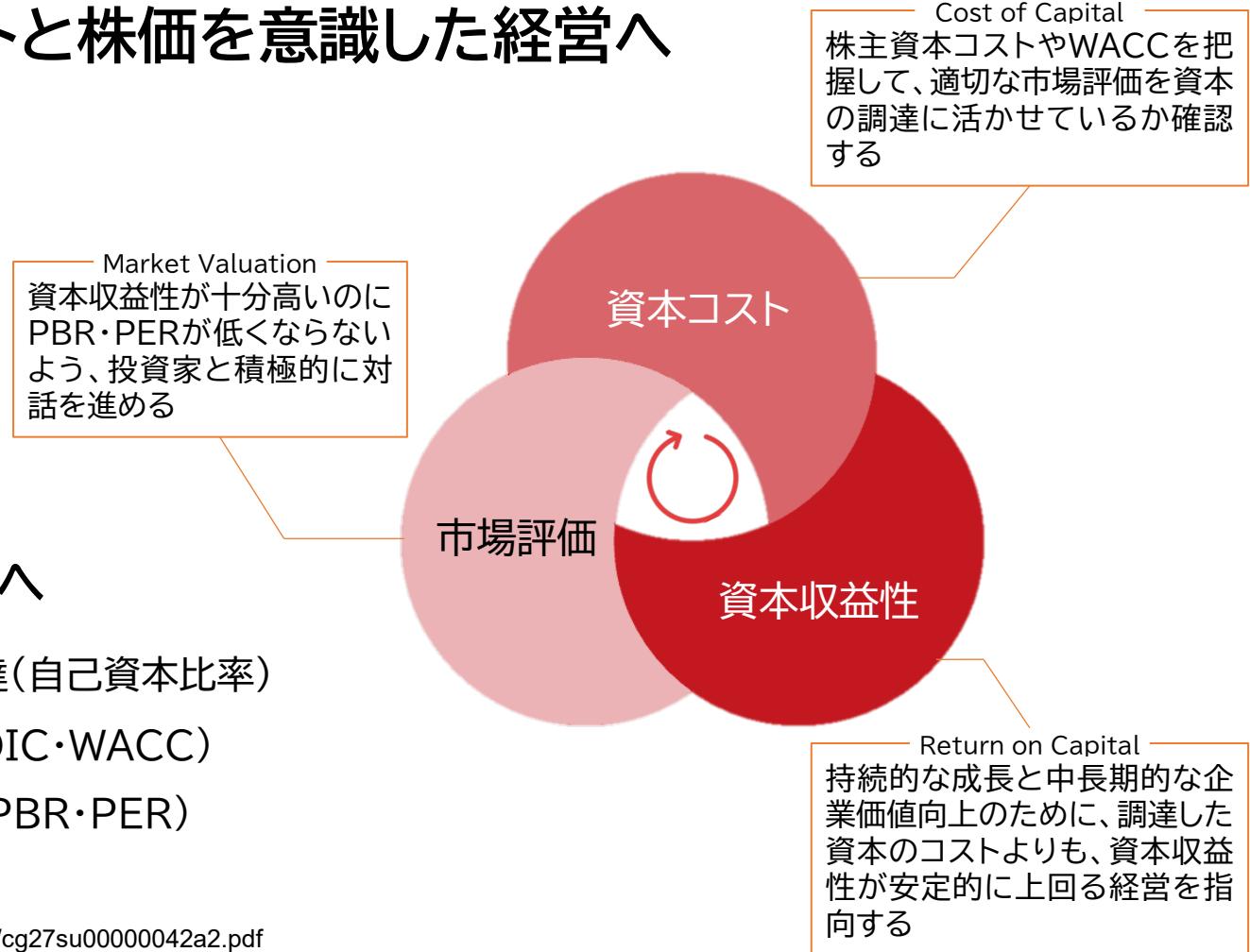
基本的なIRの充実

- 事業関連のニュースリリースの発信
- ウェブサイトにおけるIRページの充実
- 株主説明会の開催
- アナリスト・ミーティングの開催

2

財務効率と株価を意識した経営へ

- 適切な財務レバレッジをかけた資金調達(自己資本比率)
- 資本コストを意識した経営へ(ROE・ROIC・WACC)
- 市場評価を意識した経営へ(時価総額・PBR・PER)



(ご参考) <https://www.jpx.co.jp/news/1020/cg27su00000427f-att/cg27su0000042a2.pdf>

最後に

赤字にしない経営から、上場会社として企業価値と株主価値向上を目指し
中長期的に「持続的な再成長」を実現する経営へ

エンジニア採用

100名体制
海外オフィショア

DX事業

中核となる顧客基
点のDX事業

ネット領域
M&A

今後の成長ドライ
バーとなるM&A

IR・SRの充実

株主を意識した経
営への変更

2026年3月までに

売上高20億円、EBITDA 4億円、エンジニア人数100名、時価総額100億円

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	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

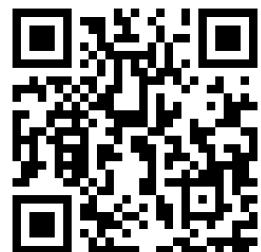
従業員数 70名 (2025年3月31日現在)

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 live！」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「上海網村信息技術有限公司」(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によりサイブル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
2006年	中国現地法人「合肥網村信息技術有限公司」(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	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
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弁会社 株式会社FunFusionを設立	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 グロ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
		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ーブデジタルに資本参加

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。