



株式会社fonfun（東証スタンダード:2323）

2026年1月更新

株式会社 fonfun

1

## 事業・業績

事業内容  
業績サマリ  
業績推移

2

## 経営方針

長期の経営ロードマップ  
新中期経営計画  
M&A戦略 DXロールアップ

3

## 財務・株価

4

## 人的資本・環境

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

# 3分でわかるfonfunの 事業・業績

1 事業・業績

2 経営方針

3 財務・株価

4 人的資本・環境

5 会社情報

スケールアップ型とストック型の事業基盤で安定的な成長を実現

## スケールアップ型収益

### 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により、  
社内エンジニア数約**100**名体制に拡張

## ストック型収益

### 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** 

**バンソウ** 

 **リモートメール** 

※代表的なサービスラインナップ



# 事業・業績 業績サマリ(2026年3月期業績予想)

売上高

**2,101** 百万円



営業利益

**266** 百万円



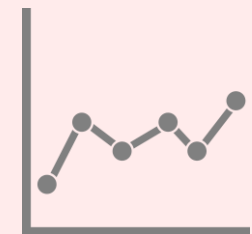
調整後営業利益(EBITDA)

**446** 百万円

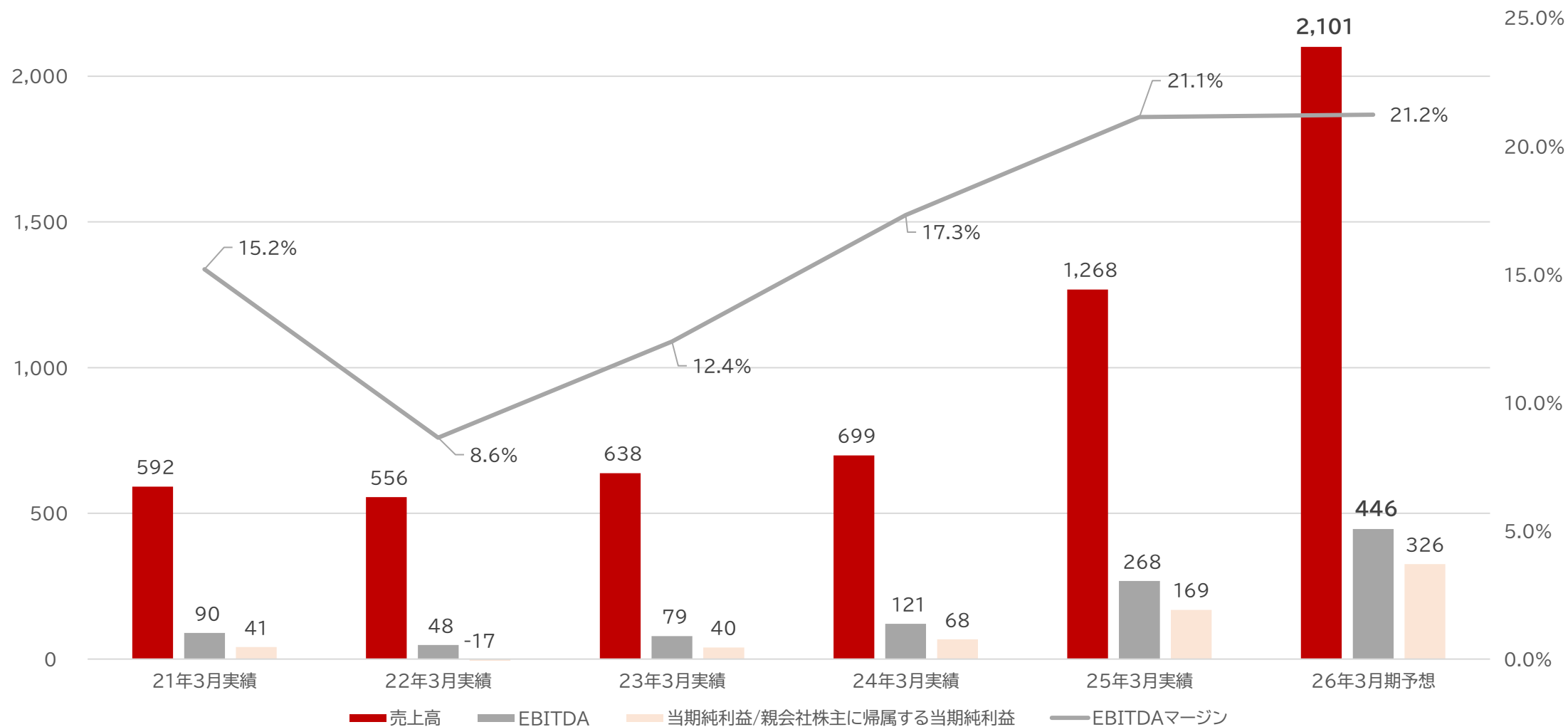


当期純利益

**326** 百万円



## 業績推移



# 3分でわかるfonfunの 経営方針

1 事業内容

**2 経営方針**

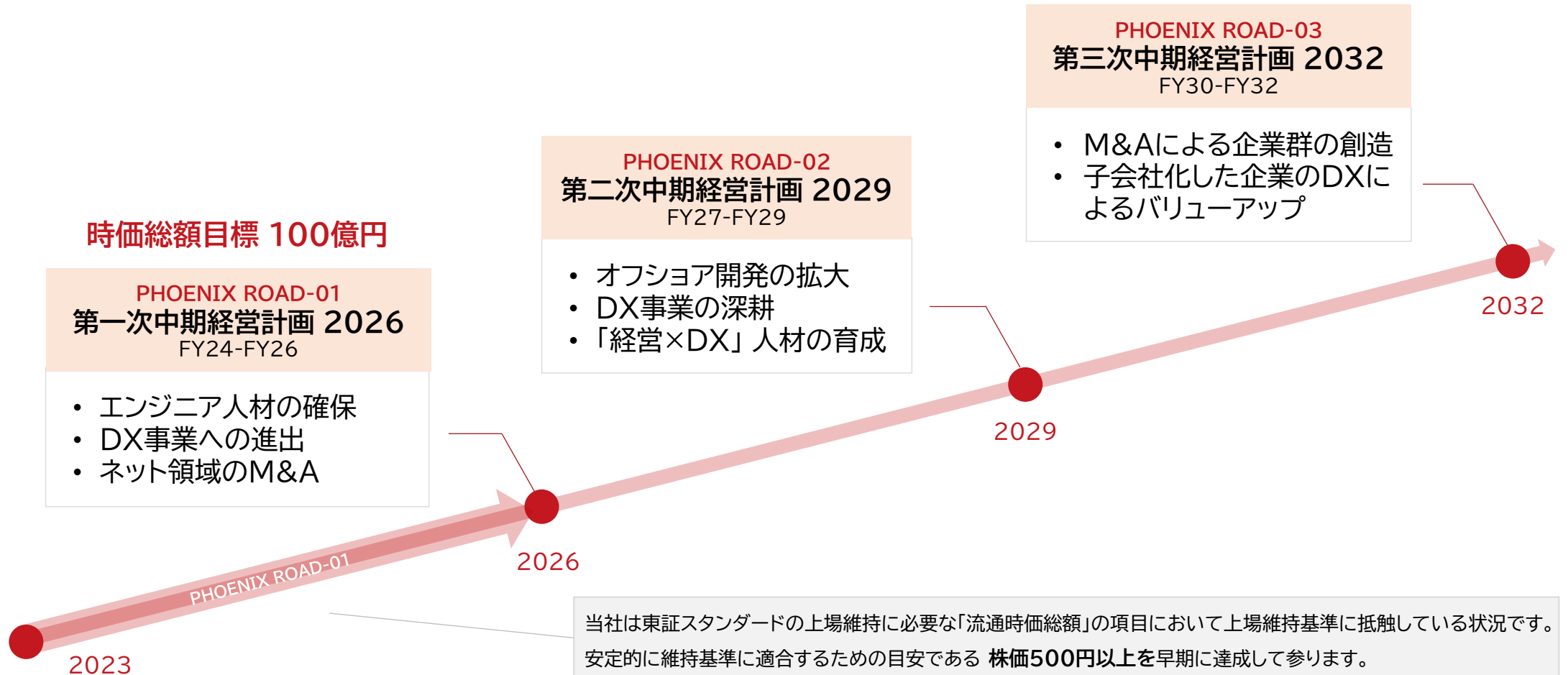
3 財務・株価

4 人的資本・環境

5 会社情報

# 経営方針 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



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

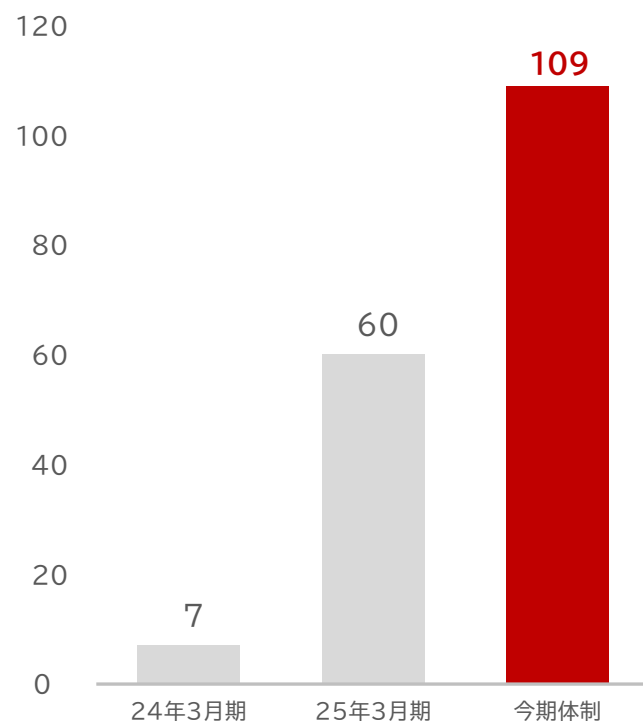
新規の中核事業の創出

連結売上 20億円  
EBITDA 4億円

## 組織

エンジニア数

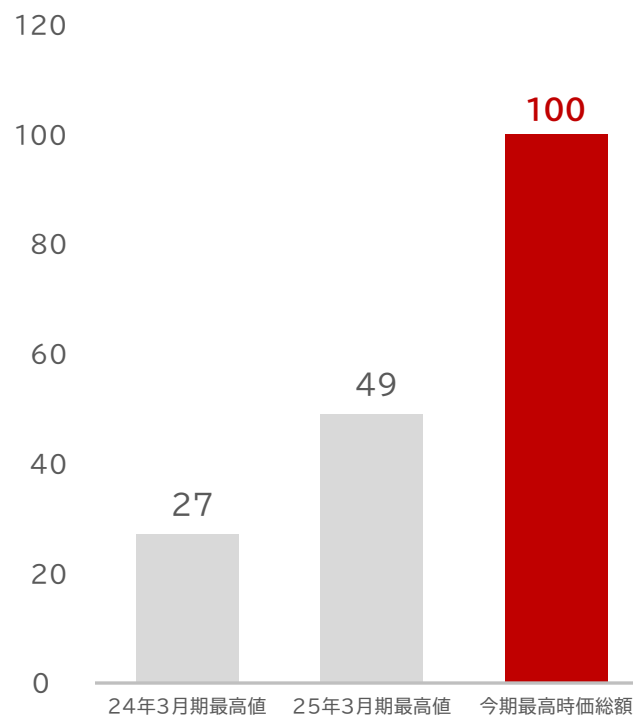
100人



## 財務

時価総額

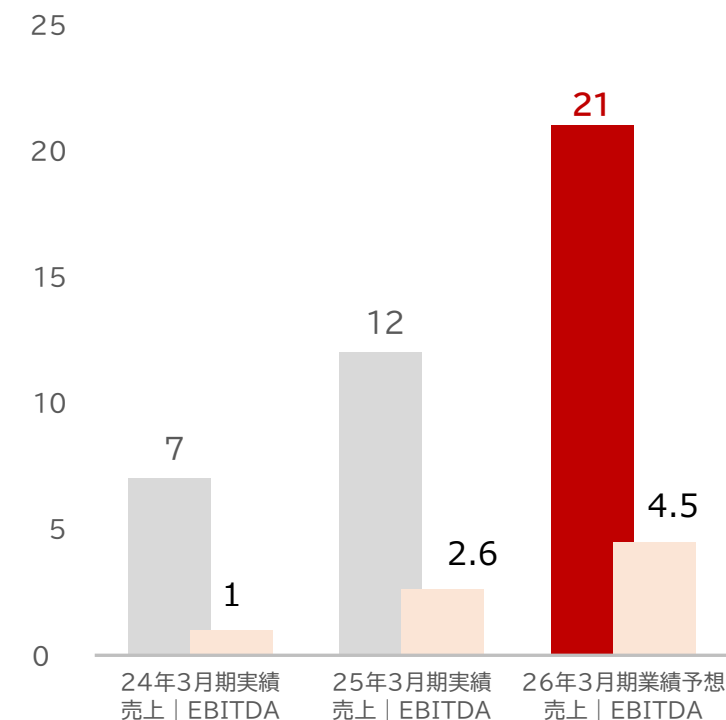
100億円



## 事業・投資

新規の中核事業の創出

売上 20億円 EBITDA 4億円

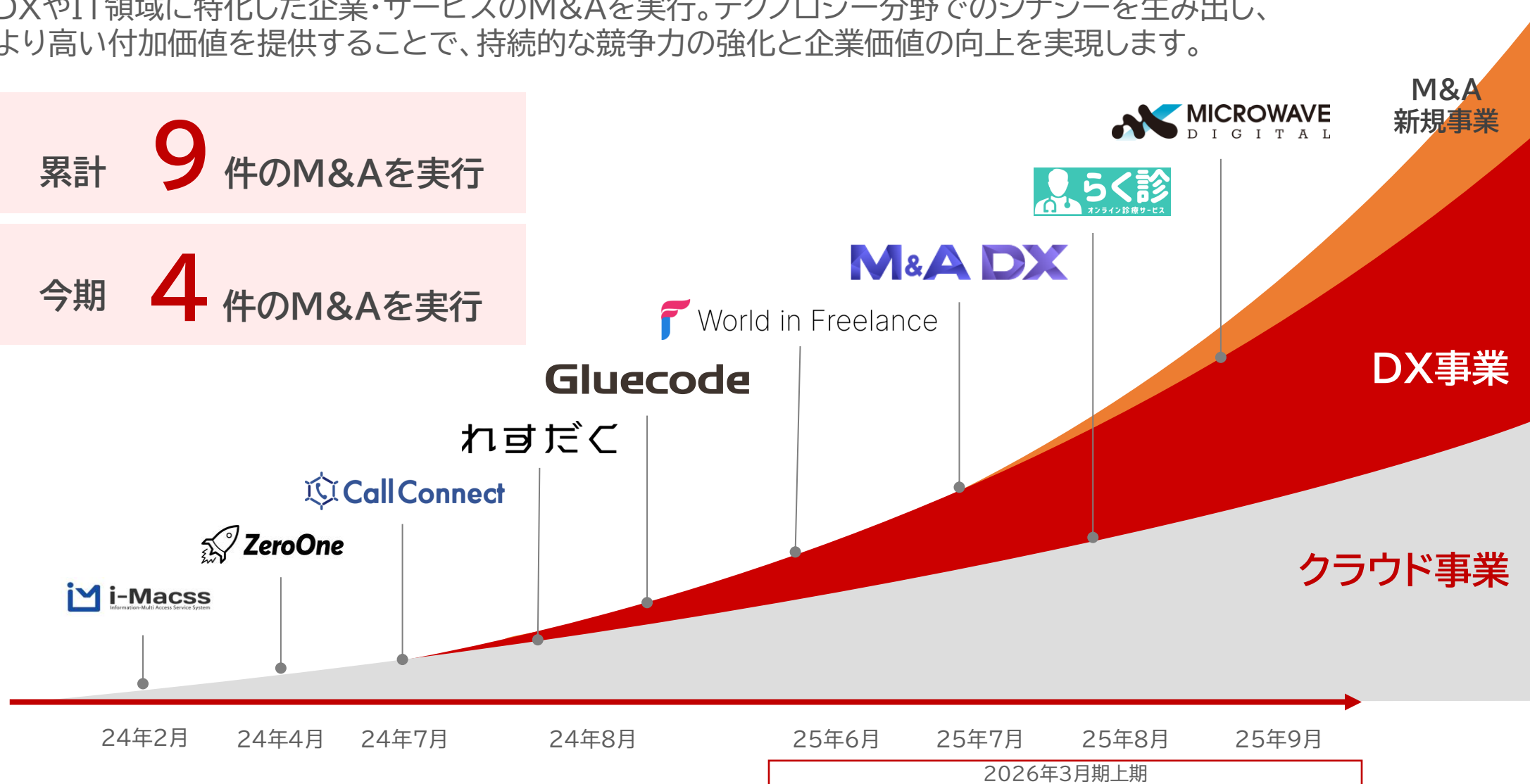


# 経営方針 M&A戦略 DXロールアップ

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。

累計 **9** 件のM&Aを実行

今期 **4** 件のM&Aを実行



# 経営方針 M&A戦略 DXロールアップ



M&A買収基準を「黒字経営であること」と、「投資回収期間が5年以内」の2つの定義のれん償却後でも営業利益の積み上げ見込むことができ、スピーディーに業績に反映。

## スケールアップ型収益

## ストック型収益

Gluecode

 World in Freelance

 Call Connect

れすだく

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

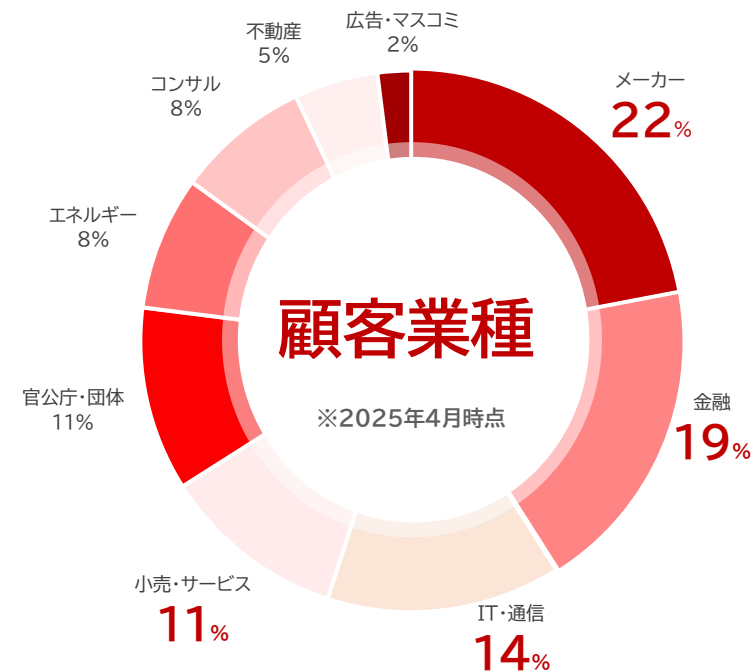
福利厚生ソリューション

DXセグメントのクライアント分布

顧客の真のDXパートナーに

	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		○	○

※ 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



# 3分でわかるfonfunの 財務・株価

1 事業内容

2 経営方針

**3 財務・株価**

4 人的資本・環境

5 会社情報

BPS(1株あたり純資産)

**133.6** 円

(25年3月期実績)



EPS(1株あたり当期純利益)

**24.6** 円

(25年3月期実績)



ROIC(投下資本利益率)

**10.7** %

(25年3月期実績)



ROE(自己資本利益率)

**21.8** %

(25年3月期実績)



## 公開株式買付

### TOBにより 新経営体制へ移行

2023年6月にサイブリッジによるTOBで新経営体制へ移行。同年9月に新中期経営計画を発表。

## 役員報酬ゼロ

### 社長の報酬 **0**円

企業価値向上こそ報酬、という考えのもと2023年6月の代表就任時より、金銭的な定額報酬は0円を続行。

## 新株予約権の発行

時価総額

### **100**億円でSO行使

企業価値の増大に向けた、士気の向上・維持を目的として、有償SOを発行。

## 記念配当

### 上場来**初**配当

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、上場来初の配当を実施予定。

## 株式譲渡

### 従業員と子供へ 株式の**無償**譲渡

株式所有による経営参画意識の向上や金融マネー教育の機会提供を目的として株式の贈与を実施予定。

## 投資単価引き下げ

2025年1月に1:2の割合  
2026年1月に1:3の割合

### 株式分割

株式の流動性向上と投資単位の引き下げによる投資家層の拡大を目的とし、2度に渡り、株式分割を実行。

# 従業員とその子供への株式譲渡はテレビで放映



19年ぶりに高値を更新。TOB以来、ITサービスを中心としたM&A/資本取引を通じ、事業全体の成長を実現。企業価値の向上を着実に進めています。



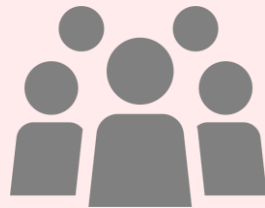
# 3分でわかるfonfunの 人的資本

- 1 事業内容
- 2 経営方針
- 3 財務・株価
- 4 人的資本・環境**
- 5 会社情報

平均年齢

**38.5** 歳

(25年3月時点)



平均勤続年数

**6.6** 年

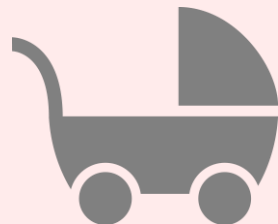
(25年3月時点)



育休後復職率

**100** %

(25年3月時点)



働き方制度/福利厚生

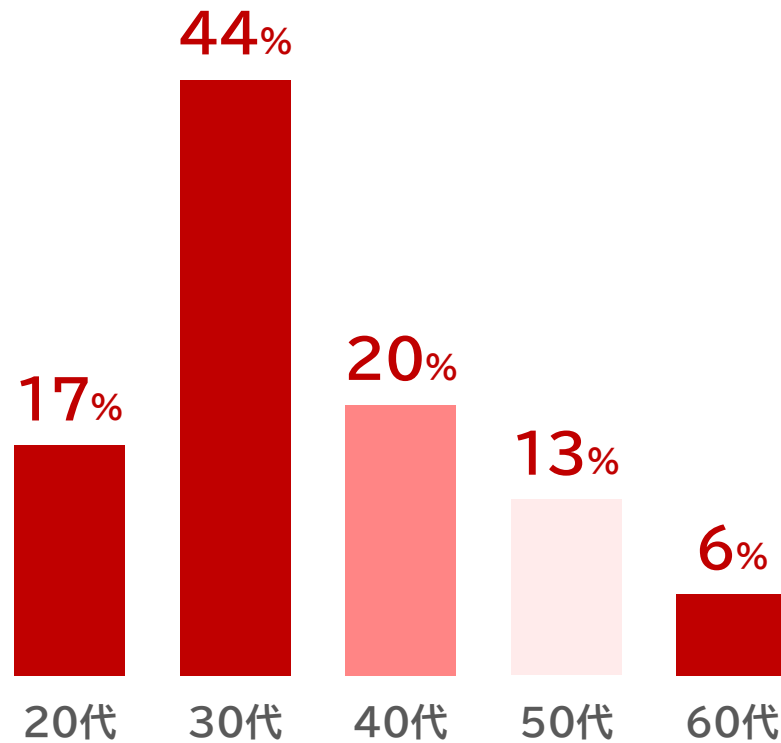
- ・リフレッシュ休暇制度
- ・資格取得支援制度
- ・フリーローン制度
- ・従業員と子供への株式無償譲渡 等



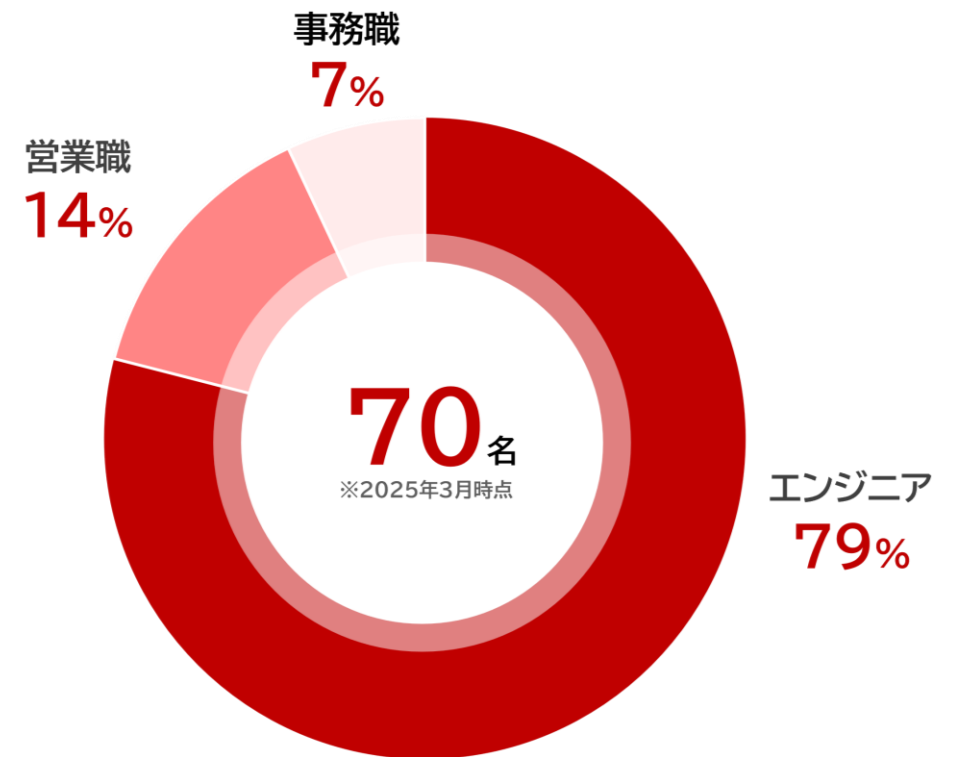
# 人的資本 従業員構成

セールス中心の組織体制から、M&Aやリスキリングによるエンジニア人材の獲得によりエンジニア中心の組織へ。  
事業シナジー最大化することを目指し、組織体制の強化を進めています。

## 年齢構成



## 職種別比率



# 3分でわかるfonfunの 会社情報

- 1 事業内容
- 2 経営方針
- 3 財務・株価
- 4 人的資本・環境
- 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。

- 1997年 ネットビレッジ株式会社設立
- 1999年 NTTドコモ「iモード」向けに「リモートメール」サービス開始
- 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
- 2006年 ネットビレッジ株式会社から株式会社fonfunへ社名変更
- 2013年 SMS事業(現バンソウSMS)提供開始
- 2023年 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
- 2024年 合同会社selfreeを完全子会社化(同年9月本体へ吸収合併)  
株式会社イー・クラウドサービスを完全子会社化(同年9月本体へ吸収合併)  
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(同年9月本体へ吸収合併)
- 2025年 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後、完全子会社化

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26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

*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。