2027年3月期　第2四半期
決算説明資料

株式会社fonfun（東証スタンダード：2323）

2026年11月13日

株式会社 fonfun

目次

1 27年3月期 第2四半期業績実績

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

Since1997 © fonfun corporation

2027年3月期 第2四半期業績実績

1 27年3月期第2四半期 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

2027年3月期 第2四半期業績 決算ハイライト

上期に3件のM&Aを決定、売上高は対前年同期比率194%
ストック・リカーリング収益を積み増し

売上高	調整後営業利益(EBITDA)	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する中間純利益
1,670百万円	320百万円	174百万円	149百万円	123百万円
対前期比率 194.1%↑	対前期比率 156.5%↑	対前期比率 144.0%↑	対前期比率 127.3%↑	対前期比率 95.1%↓

事業面

「セールスパフォーマー」が5か月分寄与し、クラウド売上は541百万円(対前期比率111.9%)
YNPの連結により、DX売上は1,128百万円(同300.4%)と大幅に増加
10月にカスタマー派遣事業(YNPによる吸収分割)とICS社の取得を完了し、3Qから連結

財務面

M&A資金をデットで調達、有利子負債は1,858百万円(前期末比+521百万円)
自己資本比率38.4%、D/Eレシオ1.27倍で中計の管理目標(1.0~1.5倍)の範囲内

※ 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

Since1997 © fonfun corporation

2027年3月期 第2四半期業績 損益計算書

売上進捗率42.1%、営業利益は対前年同期比率144%と順調に推移
一時費用を除いた営業利益の実質進捗率は約44%

（単位:百万円）	25年3月期2Q 単体実績	26年3月期2Q 単体実績	27年3月期2Q 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	454	860	**1,670**	194.1%	3,965	42.1%
調整後営業利益（EBITDA）	82	205	**320**	156.5%	721	44.4%
営業利益	58	120	**174**	144.0%	472	36.8%
経常利益	76	117	**149**	127.3%	447	33.3%
（親会社株主に帰属する）中間純利益	47	129	**123**	95.1%	446	27.7%
EPS	2.38円	6.18円	**5.88円**	--	21.26円	--
ROE	13.3%	26.3%	**17.7%**	--	28.6%	--

2Q累計でM&Aに係る取得関連費用約32百万円を一時計上。2Q会計期間の営業利益は101百万円と1Q（73百万円）から拡大。経常利益以下は持分法投資損失18百万円、支払利息16百万円が影響。中間純利益は繰延税金資産の取り崩しを含む税金費用26百万円により前年同期比95.1%。

※ 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2四半期業績 貸借対照表

M&Aで総資産38億円に拡大、D/Eレシオ1.27倍と規律ある財務運営

（単位:百万円）	25年3月期 単体実績	26年3月期 2Q 単体実績	27年3月期2Q 連結実績
流動資産	938	817	**1,767**
（内現預金）	（711）	（544）	（1,080）
固定資産	1,210	1,331	**2,040**
総資産	2,149	2,148	**3,808**

資産の部：前年同期比 1,659百万円増加
M&Aにより、のれん・顧客関連資産が694百万円、固定資産が709百万円増加。10月実行のM&A資金を含め現預金は535百万円増加。

負債の部：前年同期比 1,197百万円増加
M&A資金の借入（西武信用金庫325百万円等）で有利子負債が988百万円増加。

純資産の部：前年同期比 461百万円増加、利益剰余金が418百万円増加。

（単位:百万円）	25年3月期 単体実績	26年3月期 2Q 単体実績	27年3月期 2Q 連結実績
流動負債	401	395	**876**
固定負債	789	676	**1,394**
負債合計	1,191	1,071	**2,270**
（内有利子負債）	（975）	（869）	（1,858）
純資産	957	1,077	**1,537**
1株あたり純資産	44円54銭	49円70銭	**69円53銭**
自己資本比率	43.5%	48.6%	**38.4%**

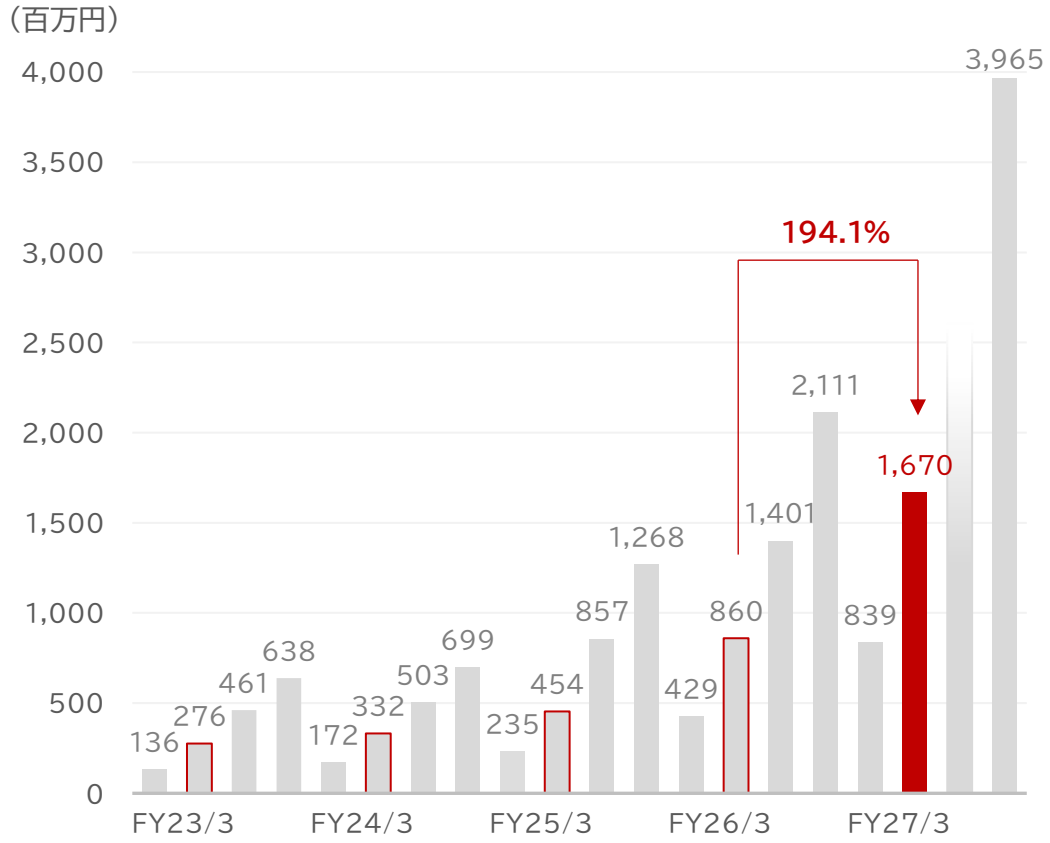
※ 顧客関連資産は買収した事業の既存顧客との継続的な取引関係により期待される収益力を表した資産科目となります。
※ 2025年2月に1株→2株の、2026年1月に1株→3株の株式分割を行っております。BPS（1株あたり純資産）は2025年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

Since1997 © fonfun corporation

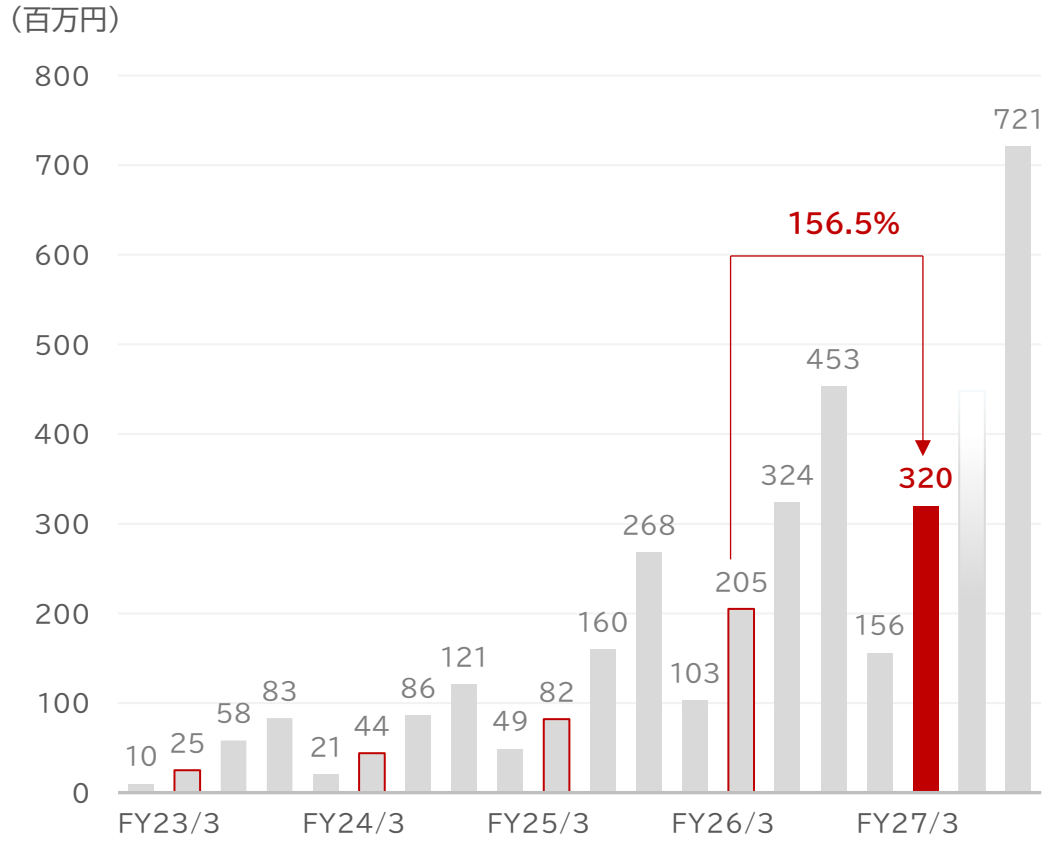
四半期別 業績推移(売上・調整後営業利益)

第2四半期の売上高対前期比率194.1%、EBITDA対前期比率156.5%

売上高推移(四半期)



調整後営業利益(EBITDA)



Since1997 © fonfun corporation

2027年3月期 業績予想 上方修正

カスタマー派遣事業の譲受およびICS社の完全子会社化に伴い 売上高の業績予想を上方修正（利益は期首予想を据え置き）

業績予想 上方修正後計画

売上高	調整後営業利益(EBITDA)	営業利益	経常利益	当期純利益
3,965百万円	721百万円	472百万円	447百万円	446百万円
前期比 188%	前期比 159%	前期比 195%	前期比 165%	前期比 105%

▲

業績予想 期首計画

売上高	調整後営業利益(EBITDA)	営業利益	経常利益	当期純利益
3,599百万円	721百万円	472百万円	447百万円	446百万円
前期比 170%	前期比 159%	前期比 195%	前期比 165%	前期比 105%

※ 2026年10月に実行したカスタマー派遣事業の譲受（連結子会社YNPによる吸収分割）およびICS株式会社の完全子会社化に伴い、両事業の連結開始以降の売上高を業績予想に織り込んでおります。利益については、M&Aによる増加が見込まれるものの、今後の更なる成長に向けた人材採用等の先行投資を実施する予定であることから、期首予想を据え置いております。
前期比は2026年3月期連結実績との比較です。

Since1997 © fonfun corporation

2027年3月期 業績予想 上方修正

売上高予想を期首予想比110%の3,965百万円に上方修正

(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 連結実績	27年3月期 業績予想(期首)	27年3月期 業績予想(修正)	予想対比
売上高	699	1,268	2,111	3,599	**3,965**	110%
営業利益	74	149	242	472	**472**	100%
経常利益	92	163	271	447	**447**	100%
当期純利益	68	169	424	446	**446**	100%
調整後営業利益 (EBITDA)	121	268	453	721	**721**	100%
ROE	11.7%	21.8%	31.8%	28.6%	**28.6%**	--

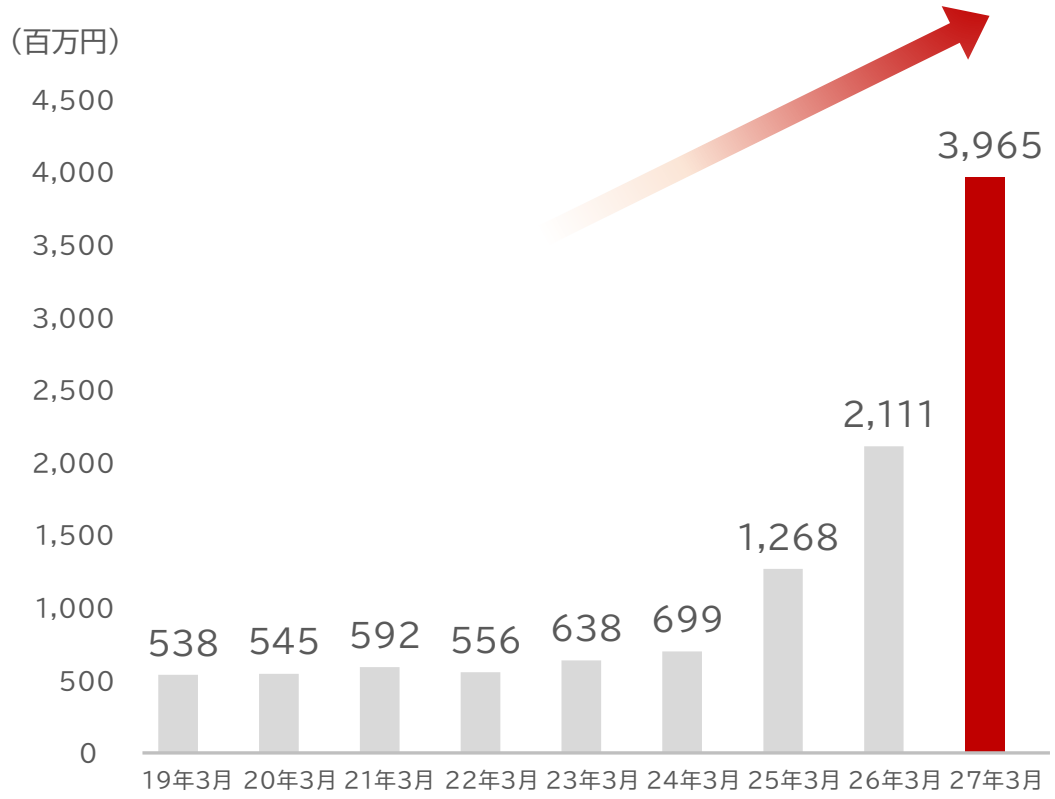
※ 調整後営業利益(EBITDA) = 営業利益 + のれん償却費 + 顧客関連資産償却費 + 減価償却費 + ソフトウェア償却費 + 株式報酬費用 + 取得関連費用 / ROE = 親会社株主に帰属する当期純利益(単体の場合は当期純利益) / 自己資本 / 業績予想には今後のM&Aは含まれておりません。

Since1997 © fonfun corporation

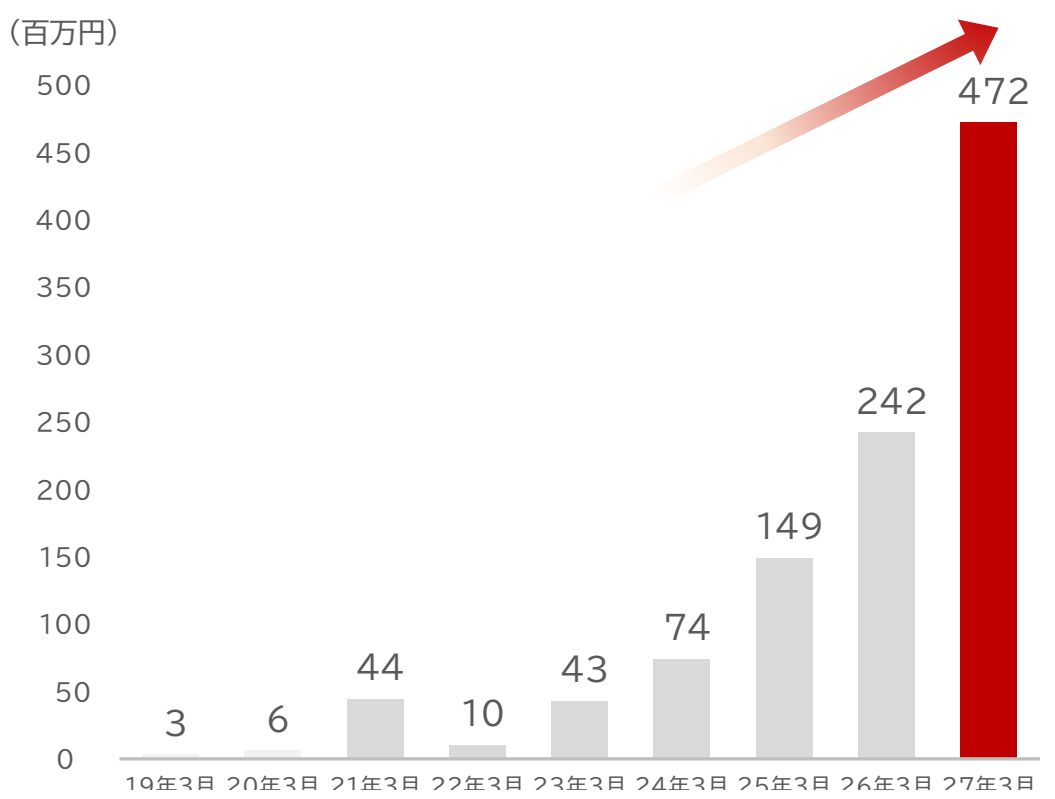
年度別 業績予想(売上・営業利益)

- M&Aによる非連続的な成長により、売上高は前期比188%の3,965百万円を予想しております。
- 営業利益は期首予想(472百万円)を据え置いております。

売上高推移(通期予想)



営業利益推移(通期予想)

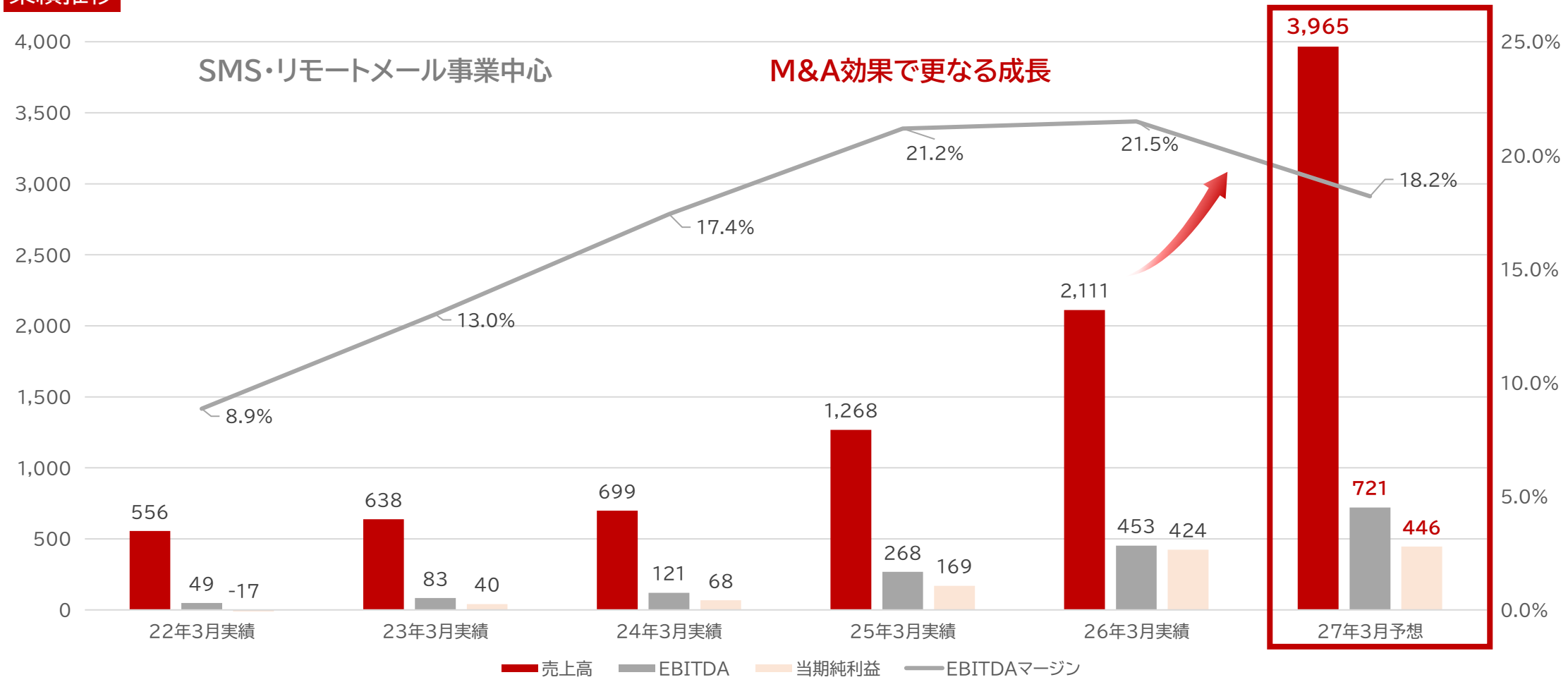


Since1997 © fonfun corporation

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188%、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



Since1997 © fonfun corporation

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2四半期 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

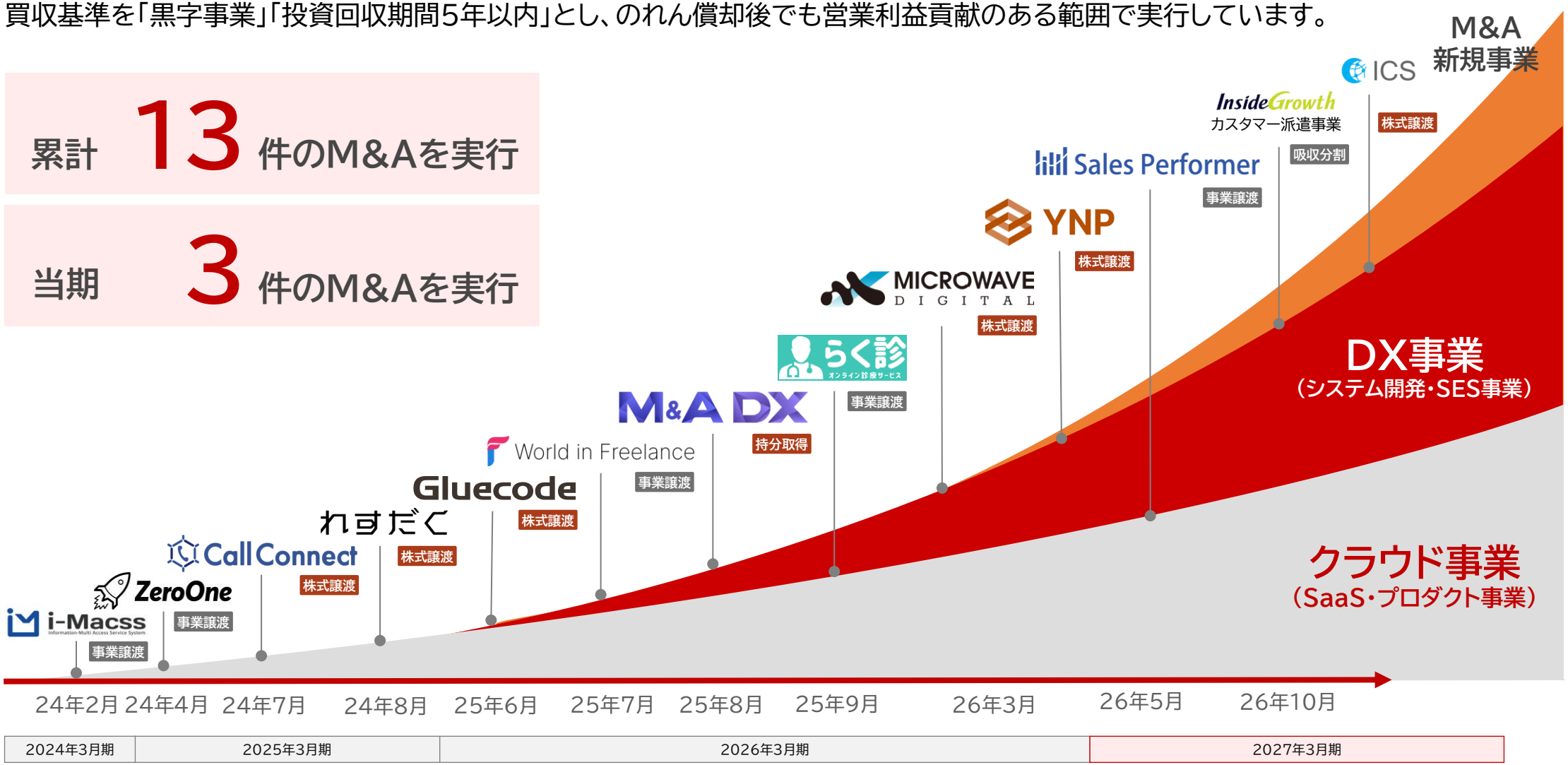
4 会社情報

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。

累計 13 件のM&Aを実行

当期 3 件のM&Aを実行



Since1997 © fonfun corporation

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	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㈱	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SaaS	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
12	インサイドグロース カスタマー派遣事業	InsideGrowth	カスタマー 派遣事業	吸収分割	26年 10月	325 百万円	約1,015百万円	約163百万円	--	DX ソリューション
13	ICS株式会社	ICS	通信系 SES・開発	株式 100%	26年 10月	110 百万円	約795百万円	約29百万円	--	DX ソリューション

M&A戦略 カスタマー派遣事業のM&Aについて

カスタマー派遣事業をインサイドグロース株式会社より 2026年10月に承継（連結子会社YNPによる吸収分割）

社名	インサイドグロース株式会社（設立：2004年3月）
所在地	東京都千代田区神田錦町2-9 安田グリーンパーク8階
代表者	上川 晋一郎
事業内容	人材派遣、人材紹介、SES、新規事業支援、保険代理店事業
譲渡スキーム	連結子会社YNPを承継会社とする吸収分割
譲受日	2026年10月1日
譲渡対象	カスタマー派遣事業及び付帯する人材紹介事業
買収の狙い	約20年の取引実績を持つ大手取引先と従業員192名を獲得し、DXソリューション事業のリカーリング収益を強化
備考	承継対価：現金325百万円 主要取引先：JCOM、イッツ・コミュニケーションズ等

インサイドグロース株式会社
カスタマー派遣事業

	25年3月期 実績	26年3月期 実績
売上高	1,169 百万円	1,015 百万円
営業利益	162 百万円	163 百万円
調整後EBITDA（参考値）	162 百万円	163 百万円

※ 対象事業単体の数値（本社機能の間接費用を含まない）であり、監査法人による監査を受けておりません。従業員数は2026年7月末時点。

M&A戦略 ICS株式会社のM&Aについて

通信網のシステム開発・SES事業を営むICS株式会社を 2026年10月に完全子会社化

社名	ICS株式会社（設立：2015年9月）
所在地	東京都中央区晴海1-8-8 トリトンスクエアX棟8階
代表者	片桐 智
事業内容	通信網のシステム開発・保守、エンジニア派遣、基地局設備工事
取得スキーム	株式取得による完全子会社化（売主：Gホールディングス）
株式譲渡日	2026年10月6日
取得株式	普通株式2,000株（議決権所有割合100.0%）
買収の狙い	SES・派遣事業でリカーリング収益を拡大。 大手通信キャリア・通建三社との取引基盤を獲得。
備考	取得価額110百万円（別途アドバイザリー費用等約10百万円）、 3Qより連結

ICS株式会社
基地局向けのSES・建設事業

	25年8月期 実績	26年8月期 見込
売上高	732 百万円	795 百万円
営業利益	△16 百万円	29 百万円
調整後EBITDA（参考値）	△16 百万円	29 百万円

※ 経営成績については監査法人による監査を受けておりません。26年8月期は対象会社による見込値です。

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2四半期 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

代表 水口翼メッセージ

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。

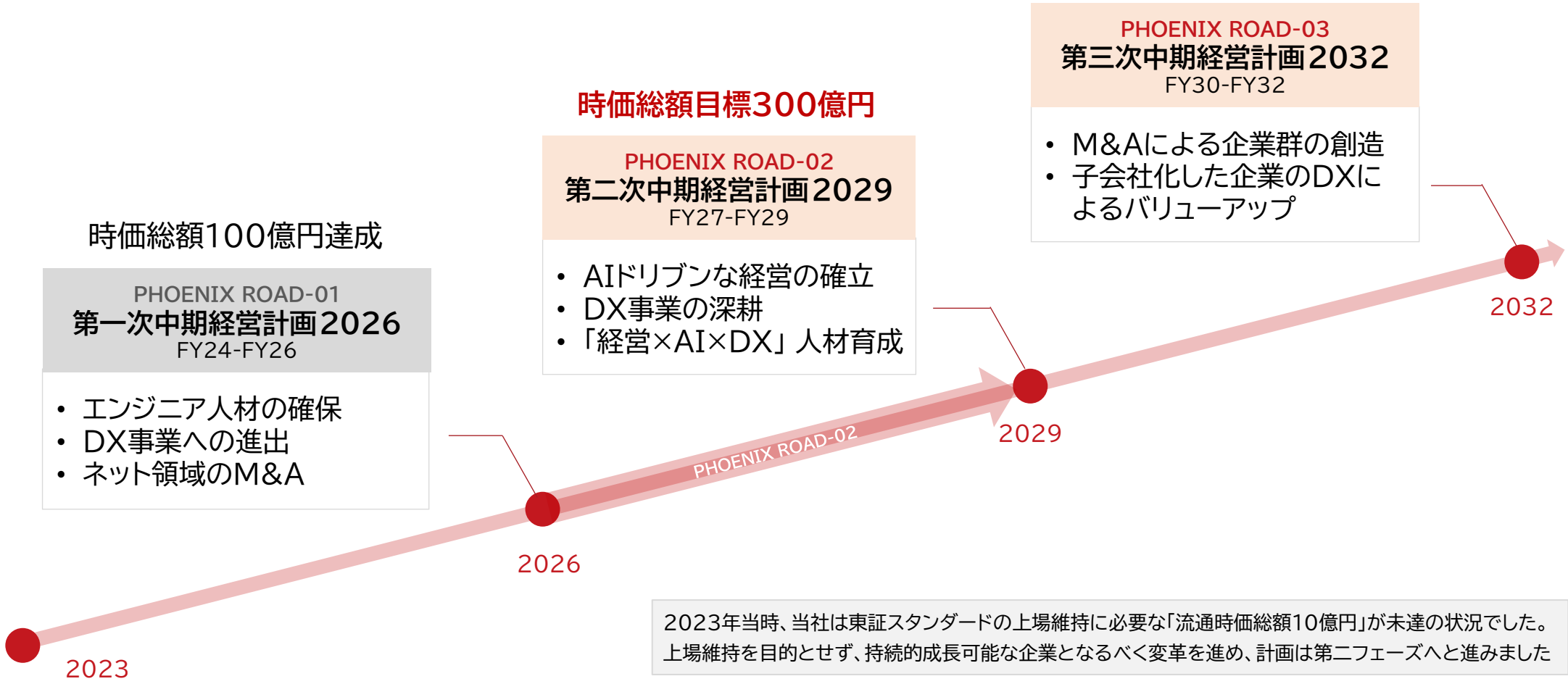
一つ一つの事業、クライアント、各種ステークホルダーとしっかり向き合い、市場の期待に応えられる成長を実現できるよう、大胆な意思決定やチャレンジを今後も行っていきます。引き続きfonfunの応援をどうぞよろしくお願い致します。

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。

Since1997 © fonfun corporation

長期の経営ロードマップ

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



2023年当時、当社は東証スタンダードの上場維持に必要な「流通時価総額10億円」が未達の状況でした。
上場維持を目的とせず、持続的成長可能な企業となるべく変革を進め、計画は第二フェーズへと進みました

Since1997 © fonfun corporation

全体戦略

第一次中期経営計画での取り組みを第二次中期経営計画でも「愚直」に実行

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

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。

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。

財務戦略

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。

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。

IR戦略

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 **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

過去3年の経営実績を拡大・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

テック企業化、ストック収益確保とM&Aでの拡大	希薄化率を意識した資金調達	費用をかけない知名度向上・IR施策
• 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	• 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

Since1997 © fonfun corporation

重点施策 AIドリブン経営

“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 ・従業員のリスキリングによる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キリング ・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）

Since1997 © fonfun corporation

M&A戦略 DXロールアップ

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
- 第二次中期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。

M&A戦略 DXロールアップ

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

- **案件ソーシングカ**
  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

M&A戦略 DXロールアップ 買収ターゲット

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、不適当合併等（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**

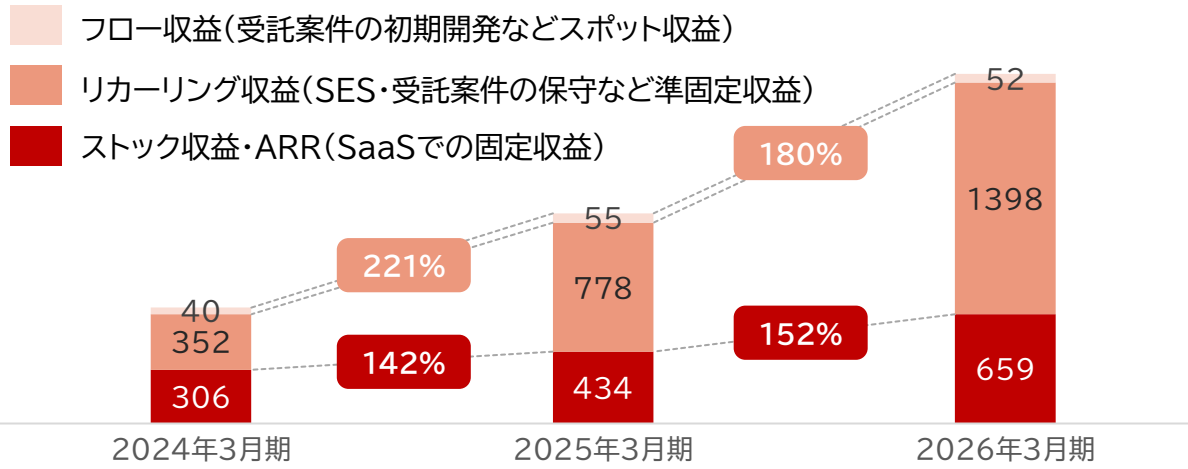
※ M&A件数と時期はイメージです

Since1997 © fonfun corporation

事業戦略 事業ポートフォリオと収益基盤

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 / CallConnect / 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



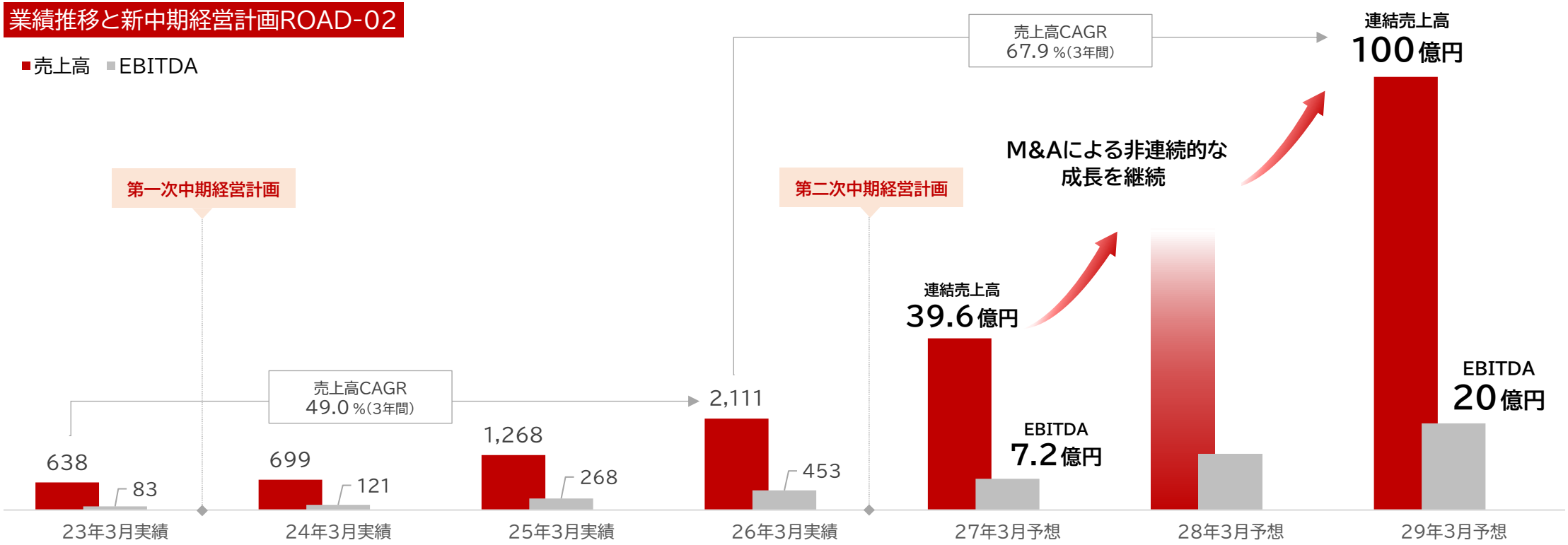
収益種別	今後の方針
フロー収益	スポット性が高く、変動の大きい受託開発は積極的には拡大しない
リカーリング収益	SES・運用保守は、利益率自体は高くないが継続収益として今後も伸ばす
ストック収益	質の高い安定収益かつ高利益であり M&A含め積極的に拡大を図る

Since1997 © fonfun corporation

事業方針 業績推移イメージ

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

Since1997 © fonfun corporation

財務戦略 ファイナンス方針

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

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

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

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		

Since1997 © fonfun corporation

株式に対する基本方針。一株あたり指標を意識

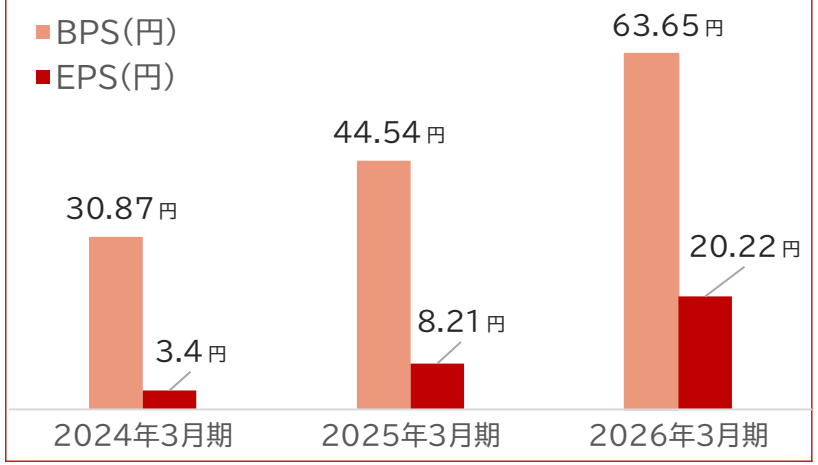
1 一株当たり株主価値の向上

- 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。

Since1997 © fonfun corporation

IR戦略 基本方針

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

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

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

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2四半期 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。

Since1997 © fonfun corporation

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	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

Since1997 © fonfun corporation

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

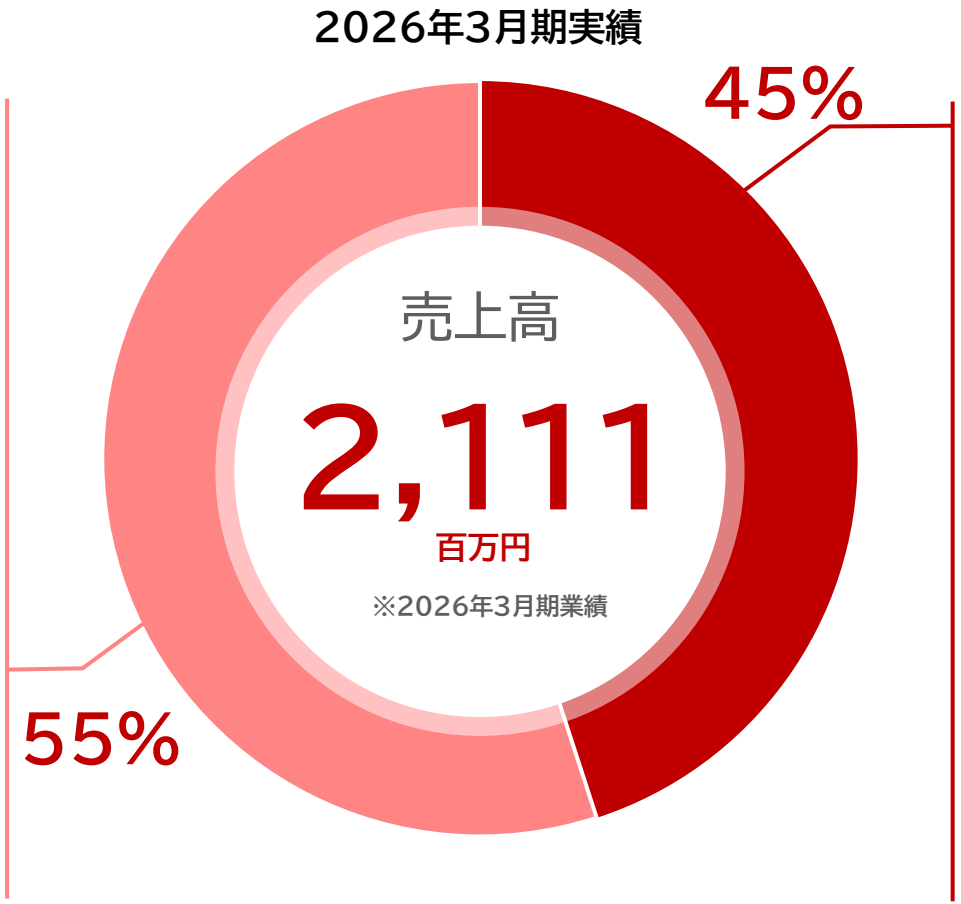
スケールアップ型ビジネス

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



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

CallConnect
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

Since1997 © fonfun corporation

よくある質問と回答

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 取締役 松井 都 社外取締役 緒方 健介 社外取締役 小柳 肇 社外取締役 古久保 武紀 常勤監査役 鎌形 尚 監査役 高森 厚太郎 監査役 蓮尾 倫弘
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
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
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
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
2001年	「リモートメール法人サービス」提供開始
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(証券コード:2323)
2003年	ボーダフォン(現 ソフトバンク)「Vodafonelive！」対応サービス開始
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
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
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
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
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
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
2015年	株式会社アドバンティブ(当社連結子会社)を設立
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
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
2020年	資本金を1億円に減資
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
経営体制変更 2023年	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
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
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を完全子会社化(2026年3月本体へ吸収合併)
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 インサイドグロース株式会社よりカスタマー派遣事業を譲受 ICS株式会社を完全子会社化

お知らせ

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（11/17 18:00予定）

2026年11月13日開示の2027年3月期2Q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2027年2月12日（金曜日）予定です

第3四半期決算を開示予定です。

Since1997 © fonfun corporation

Phoenix, fly high!

FONFUN

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えます。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。