



株式会社 fonfun

2023年3月期第3四半期決算説明資料

2023年2月13日

目次

■ 2023年3月期 第3四半期業績

連結決算ハイライト

連結業績サマリー

セグメント別サマリー

連結貸借対照表

■ 中期経営計画進捗について

■ 参考資料

1. 会社情報
2. 当社SMS事業のビジネスモデル・外部環境

2023年3月期 第3四半期業績

連結決算ハイライト

1

中期経営計画で提示した23年3月期の営業利益目標の達成が視野に入る
営業利益は前年同期比で約15倍(2百万円→30百万円)と大幅増
通期営業利益の予想を40百万円に上方修正

2

SMS事業は売上高前年同期比 33.8%増の200百万円に到達、順調に成長
2022年11月にSMS送信事業を譲受け、ストックを積み増し今後の売上増につなげる

3

受託開発ソフトウェア事業が大きく成長
売上高前年同期比 125.5%増、事業利益前年同期比 572.8%増

4

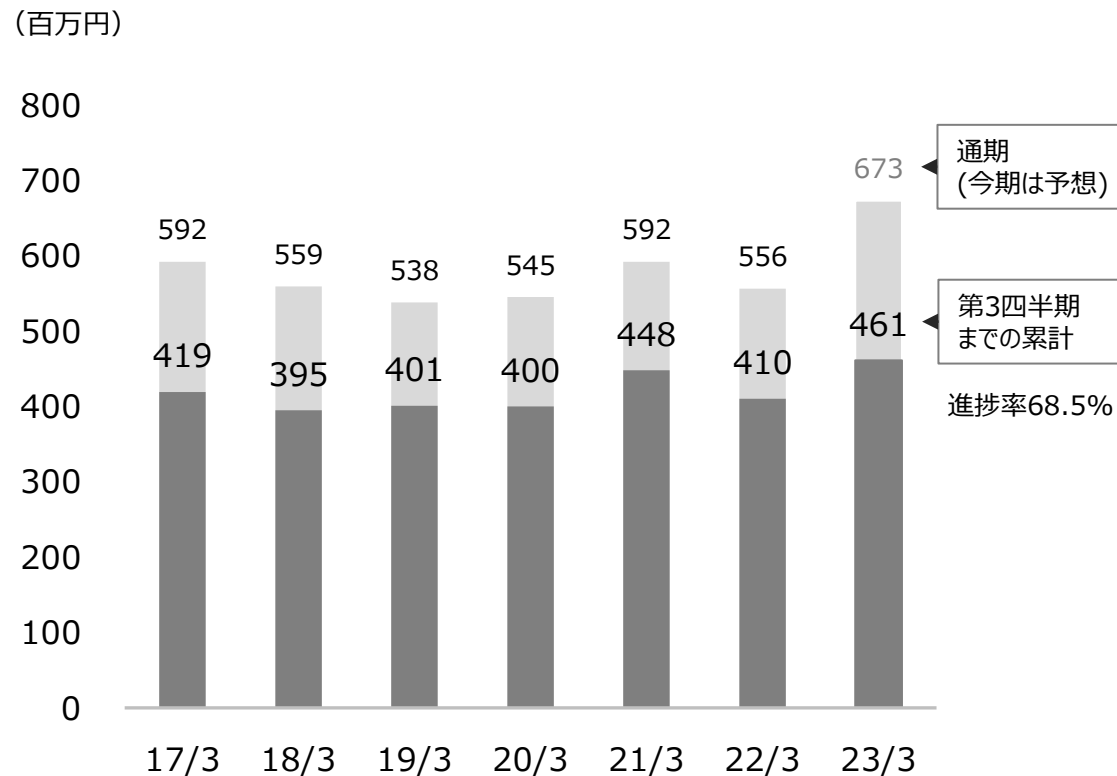
2022年11月のSMS事業譲受けに必要な資金の一部を銀行借入で手当したが、
自己資本比率は58.2%と財務基盤は引き続き盤石

業績進捗状況 年度比較

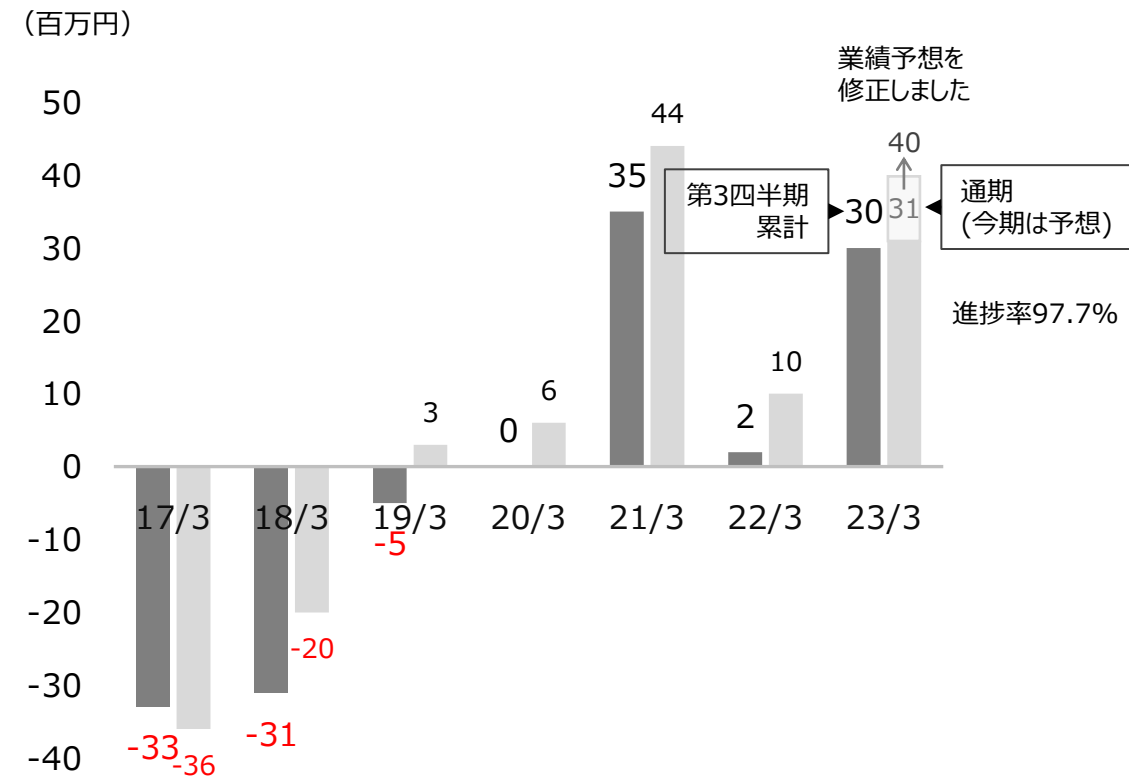
23年3月期第3四半期は売上高進捗率68.5%、営業利益進捗率97.7%、順調と評価している

売上高は過去7年で最高、営業利益の業績予想を31百万円から40百万円へ修正

売上高推移（連結）



営業利益推移（連結）



連結業績サマリー

不採算事業となったメディア事業の縮小により販管費大幅削減、営業利益、経常利益共に前年同期比大幅増加

(単位:百万円)	前期3Q	当期3Q	対前期比 増減額	対前期比 増減率	
売上高	410	461	50	12.3%	
売上原価	140	172	31	22.6%	
売上総利益	269	288	18	7.0%	
売上高総利益率(%)	65.7%	62.6%	-3.1%		
販管費	267	257	-9	-3.7%	
販管費率(%)	65.5%	61.1%	-4.3%		
広告宣伝費	19	14	-5	-27.8%	← 前期のメディア事業の非注力化に伴い、 今期は広告宣伝費が大幅に減少
支払手数料	69	61	-7	-11.0%	
役員報酬	30	25	-4	-15.5%	
給与及び手当	53	61	8	16.3%	
地代家賃	11	11	0	-1.7%	
のれん償却額	27	22	-5	-19.3%	← 前期メディア事業のれんの減損処理を実施したこと により今期のれん償却額は減少 2022年11月に譲り受けたSMS事業に係るのれ んの償却が始まり、通年では、前期とほぼ同額の 見込み
その他	32	31	-1	-4.2%	
営業利益	2	30	28	1396.2%	
営業利益率(%)	0.5%	6.7%	6.2%		
営業外収益	1	3	2	235.1%	
営業外費用	3	4	0	21.1%	
経常利益	-0	30	30	N.A.	
特別損失	23	—	-23	N.A.	← 前期の特別損失はメディア事業の のれんの減損処理によるもの
法人税等調整前当期純利益	-23	30	54	N.A.	
法人税等合計	0	0	0	N.A.	
純利益又は純損失	-24	29	54	N.A.	
親会社に帰属する純利益又は純損失	-24	29	54	N.A.	

セグメント別サマリー

SMS事業は、新規獲得件数・送信数を伸ばし、売上高は前期比33.8%増と順調に成長
 お客様のシステム化需要に対応する受託開発ソフトウェア事業拡大、売上・利益ともに増加

(単位:百万円)	前期3Q	当期3Q	対前期比 増減額	対前期比 増減率
売上高	410	461	50	12.3%
SMS事業	150	200	50	33.8%
リモートメール事業	142	130	-12	-8.7%
ボイスメール事業	65	60	-5	-8.2%
受託開発ソフトウェア事業	21	48	26	125.5%
その他	30	21	-9	-29.8%
営業利益(※)	2	30	4	1396.2%
SMS事業	48	71	22	46.8%
リモートメール事業	61	55	-6	-9.9%
ボイスメール事業	19	15	-3	-16.8%
受託開発ソフトウェア事業	3	22	19	572.8%
その他	-3	-0	2	N.A.
営業利益率(%)	0.5%	6.7%	6.2%	
SMS事業	32.5%	35.7%	3.2%	N.A.
リモートメール事業	43.2%	42.7%	-0.5%	N.A.
ボイスメール事業	29.1%	26.4%	-2.7%	N.A.
受託開発ソフトウェア事業	15.8%	47.1%	31.3%	N.A.
その他	-41.0%	-3.9%	7.5%	N.A.

SMS事業

- 業種横展開、既存顧客への紹介等が奏功し、新規獲得件数が好調に推移、合わせて送信数も増加
- 原価低減努力が実り事業利益は増加

受託開発ソフトウェア事業

- 受託開発案件の増加により重要性が増したためセグメントを分けて開示
- 前年同期比で売上高倍増

リモートメール事業

- 売上高の減少が響き、事業利益もやや減少。

※グループ全体の営業利益は、各事業の事業利益の合算から全社費用(セグメントに帰属しない一般管理等)を控除したのになります。

連結貸借対照表

(単位:百万円)	前期末	当期3Q末	対前期比 増減額
流動資産	750	688	-61
現金及び預金	614	567	-47
売掛金	121	94	-26
その他	14	27	12
固定資産	199	313	113
有形固定資産	6	5	-0
無形固定資産	144	266	121
のれん	137	260	123
その他	7	5	-2
投資その他の資産	48	41	-7
繰延資産	0	0	-0
資産合計	950	1001	51
流動負債	219	248	28
買掛金	28	20	-8
短期借入金	59	84	25
1年内返済予定の長期借入金	99	105	6
その他	32	38	5
固定負債	177	170	-6
長期借入金	156	149	-7
退職給付に係る負債	20	21	1
負債合計	396	413	16
株主資本	553	583	29
資本金	100	100	0
資本剰余金	607	607	0
利益剰余金	20	50	29
自己株式	-174	-174	-0
純資産合計	553	583	29
負債純資産合計	950	1001	51

短期借入金の増加

・事業譲受に支払った資金減少を一時的に短期借入金にて緩和

のれんの増加

・2022年11月に事業譲受したSMS事業に係るのれんが増加

財務基盤は盤石かつ調達余力あり

・純資産比率は58.5%と財務基盤は引き続き盤石であり、資金調達余力あり

今期事業戦略の進捗

今期、LPガス業界を営業開拓することを重点戦略としており、SMSサービスへの予約調整機能などの付加機能の追加、お客様のシステム化への協力など、当社の営業力とシステム開発力を総合して事業拡大しております。

顧客戦略

- ターゲット市場をLPガス業界に絞り、2,200万のLPガス利用世帯への連絡需要を営業対象とする
⇒2022年12月末時点でリーチ可能世帯数は6%強、早期に10%以上達成を目指す

商品戦略

- 他業種でも使われる督促業務以外に、LPガス業界に特有の使用量通知、点検訪問予約等の業務にも対応した付加機能をSMSサービスに追加(第3四半期提供開始)

営業戦略

- 他業界でも有効だった、業界紙・業界向けセミナーの積極展開を実施
- 営業プロセスを再構築し、属人化しやすい一気通貫型から分業型モデルへ転換
- 横展開の確度・速度を高めるため、導入事例・成功事例の収集を徹底

提携・M&A戦略

- SMSサービス事業者から事業を譲受け、顧客基盤を拡大する(ケイビーカンパニー社)
- 業務提携したシステム開発会社のシステムを利用されている販売店へのSMS利用促進を図る

中期経営計画(～2025年3月期)の進捗について

SMS事業の2025年3月期の数値目標達成のための戦略

中小企業における手厚いサポートを提供し、営業人員の採用と営業プロセスの再構築を行い、多くの会社と提携することにより、数値目標の達成を目指す

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
- 具体的にはBtoC領域で、クリーニング、トランクルーム等業界を一つ一つ開拓し、各NO.1を狙う

商品戦略

- お客様にコンサルティングを行い、SMSを核に最適なツールを選択し、手厚いサポートを提供
- クロスセル対象商品としては、アンケート他親和性の高いサービスを提供

営業戦略

- 属人化した営業から組織的な営業へ転換し、営業人員を採用
- 一気通貫型から営業プロセスを再構築し、分業型モデルへの転換、生産性の劇的な向上
- マーケティング担当を設置し、戦略、マーケティング機能強化

提携・M&A戦略

- ターゲット業界中小企業に多くのアクセスを持つ企業と提携し、顧客基盤を拡大
- 海外企業含む当社製品との相性のよいサービスを持つ会社と提携し、SMS事業を中心に手厚いサポートを提供

中期経営計画施策の進捗状況

営業に強い成功企業を参考に営業体制の整備の実施、成長資金を確保し、主力SMS事業の拡大成長に向け、迅速かつ着実の準備を実施

顧客戦略

- 新規顧客ターゲットを特定業界の中小企業に特化し、ニッチシェアNO.1を狙い、**新営業体制始動**

商品戦略

- お客様へのコンサルティングを指向し、**単なるツール販売者にならないことを徹底**

営業戦略

- 早期に属人化営業の脱却を図るべく、組織的な営業における**成功企業のモデルを全面導入**
- 分業型モデルへの転換し、**若年層営業担当の早期戦力化を実現すべく、教育強化**
- **マーケティング担当を設置し、デジタルのみならずアナログも含めたマルチ対応実行**

提携・M&A戦略

- 提携企業の選定と並行しながら、**順次アプローチ開始**
- **2022年11月、他社SMS事業を譲受けた。**

Vision

- SMS配信領域における中小企業シェアNo.1（首都圏）の獲得
- 中小企業における手厚いサポート提供の実現

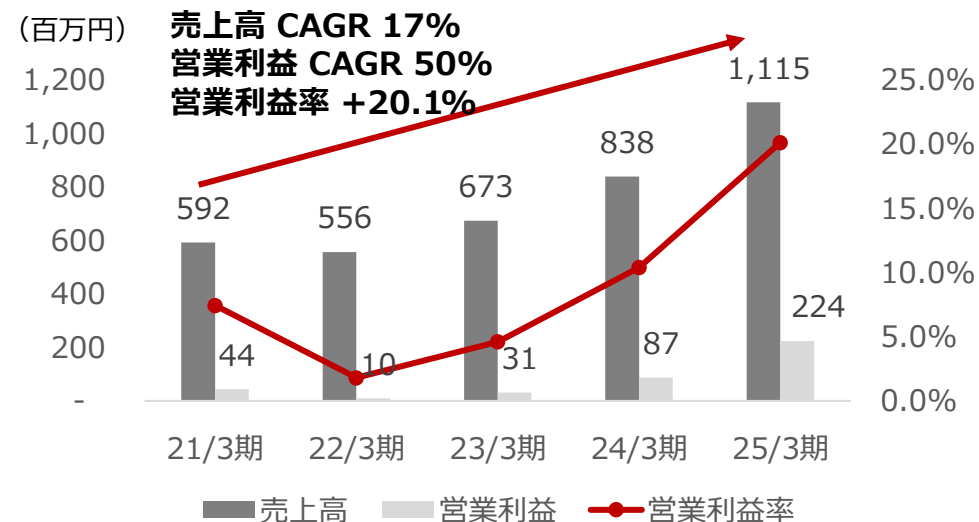
数値目標

- 売上 11.0億円
- 営業利益 2.2億円（営業利益率20%）
- ROE 10%以上

2025年3月期までの数値目標と将来像

選択と集中により不採算事業を整理し、ストック型事業かつ成長分野であるSMS事業に注力

(百万円)	実績	実績	予算	予算	予算	CAGR
	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	
売上高	592	556	673	838	1,115	17%
SMS事業	172	230	332	527	829	48%
リモートメール事業	219	186	153	127	105	-16%
ボイスメール事業	89	86	82	78	75	-4%
受託開発事業	61	8	-	-	-	-
その他	49	63	106	106	106	21%
営業利益	44	10	31	87	224	50%
営業利益率	7.4%	1.8%	4.6%	10.4%	20.1%	

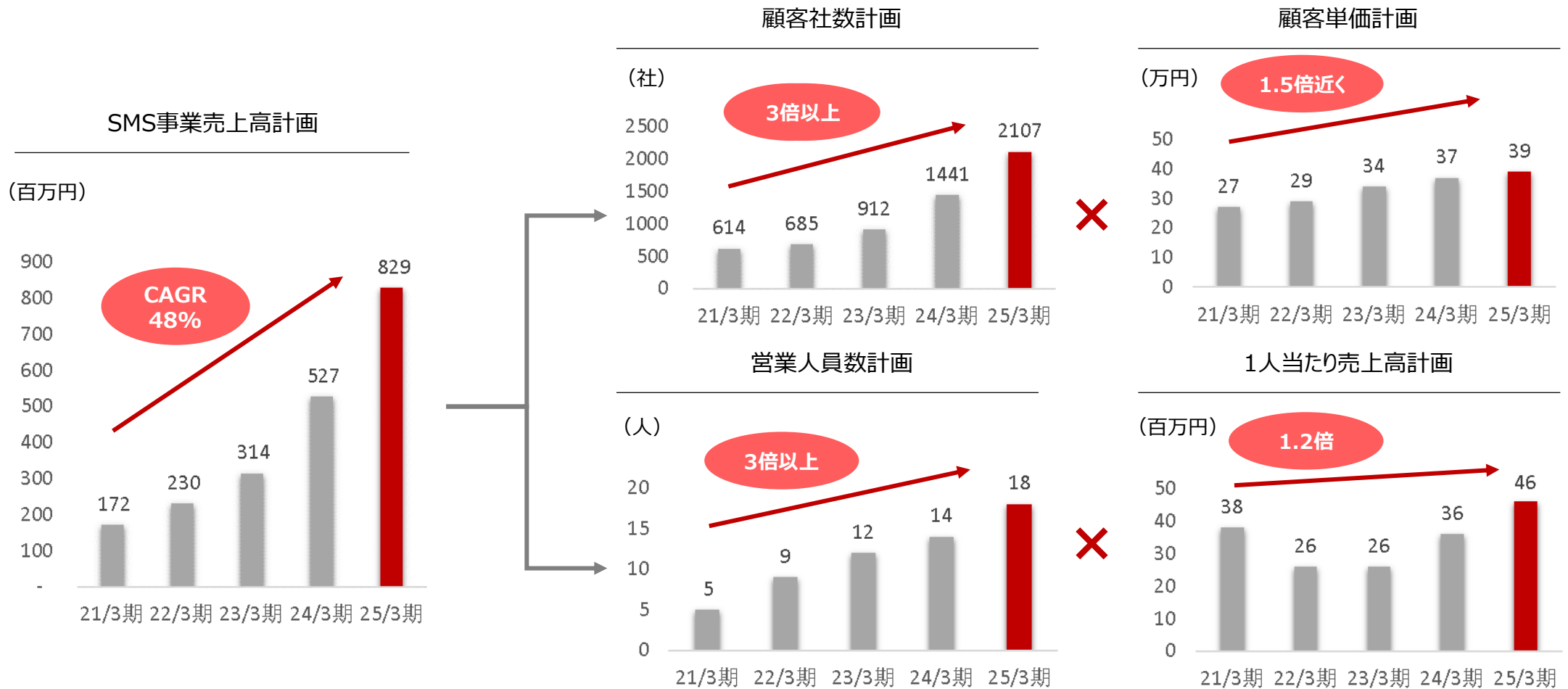


- SMS事業**
 - 高利益事業かつストック型ビジネスであるSMS事業に選択と集中
 - 優位性があるニッチセグメントを選択し、一つ一つNO.1領域を増やしていく
- リモートメール事業**
 - リモートメール事業へのリソース配分は現状のままで、残存者利益を着実に回収
- ボイスメール事業**
 - ボイスメールはSMSとクロスセルすることにより、顧客単価を向上
- 受託開発事業**
 - お客様のシステム化需要をとりこみながら、開発力維持向上と新サービスを模索
- その他事業**
 - 既存事業のお客様にアップセル可能な新サービス展開を模索

※表中の数字は、現時点で想定しているものであり、2022年2月の決算説明資料から変更しております。

SMS事業の計画KPI

SMS事業の数値計画を達成するために、営業人員を増員し、顧客社数を獲得する同時に、営業プロセス改善により顧客単価と生産性向上に注力



参考資料 1. 会社情報

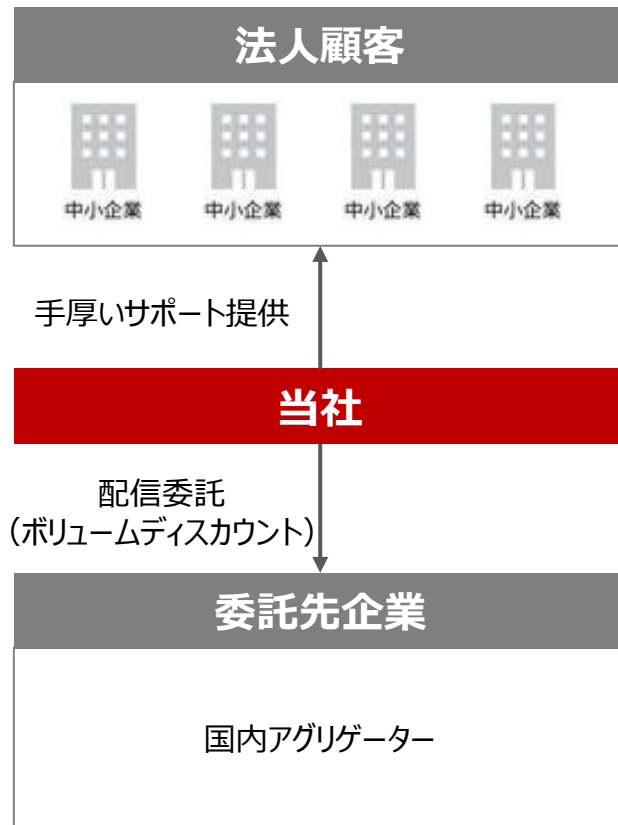
会社名	株式会社fonfun（フォンファン）
設立	1997年03月03日
資本金	100,000千円（2022年12月31日現在）
証券コード	2323
上場取引所	東京証券取引所スタンダード市場
所在地	東京都渋谷区笹塚2-1-6 JMFビル笹塚01 6階
代表者	代表取締役社長 林 和之
従業員数	28名（2022年12月31日現在）
事業内容	インターネット対応携帯電話向けサービスを中心とした様々なコンテンツ・サービスの提供

参考資料 2. SMS事業のビジネスモデル・外部環境

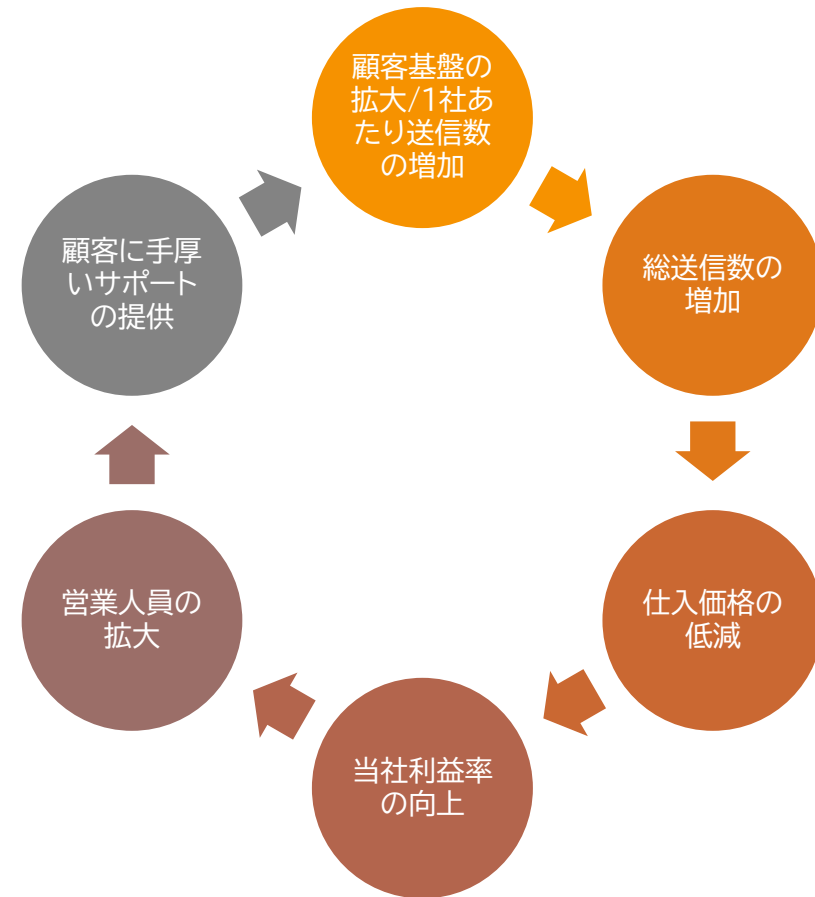
当社SMS事業のビジネスモデル

当社SMS事業は、中小企業から申込を受け、国内アグリゲーターに配信委託をするビジネスモデル
 顧客基盤の拡大と1社あたり送信数の増加により仕入価格が低減し、より手厚いサポートをお客様に提供できる

当社SMS事業のビジネスモデル

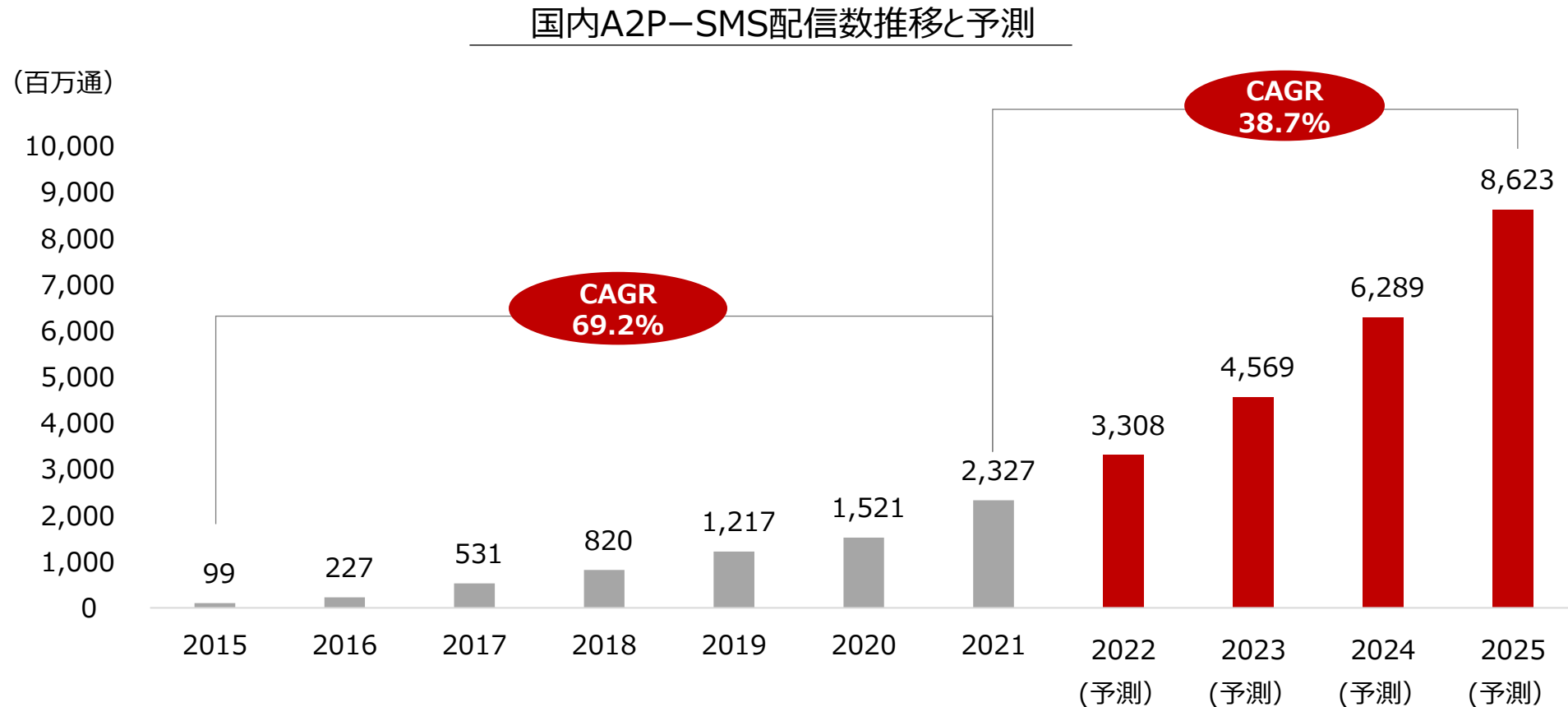


顧客基盤の拡大/
 1社あたり送信数の増加は
 事業の好循環に繋がる
 ビジネスモデル



国内のA2P-SMS配信数推移と予測

2015年から2021年まで、国内A2P-SMSの配信数はCAGR69%で高成長し、2021年の配信数は23億通
 2025年までCAGR39%で持続成長すると予測され、配信数は86億通に達成と見込む

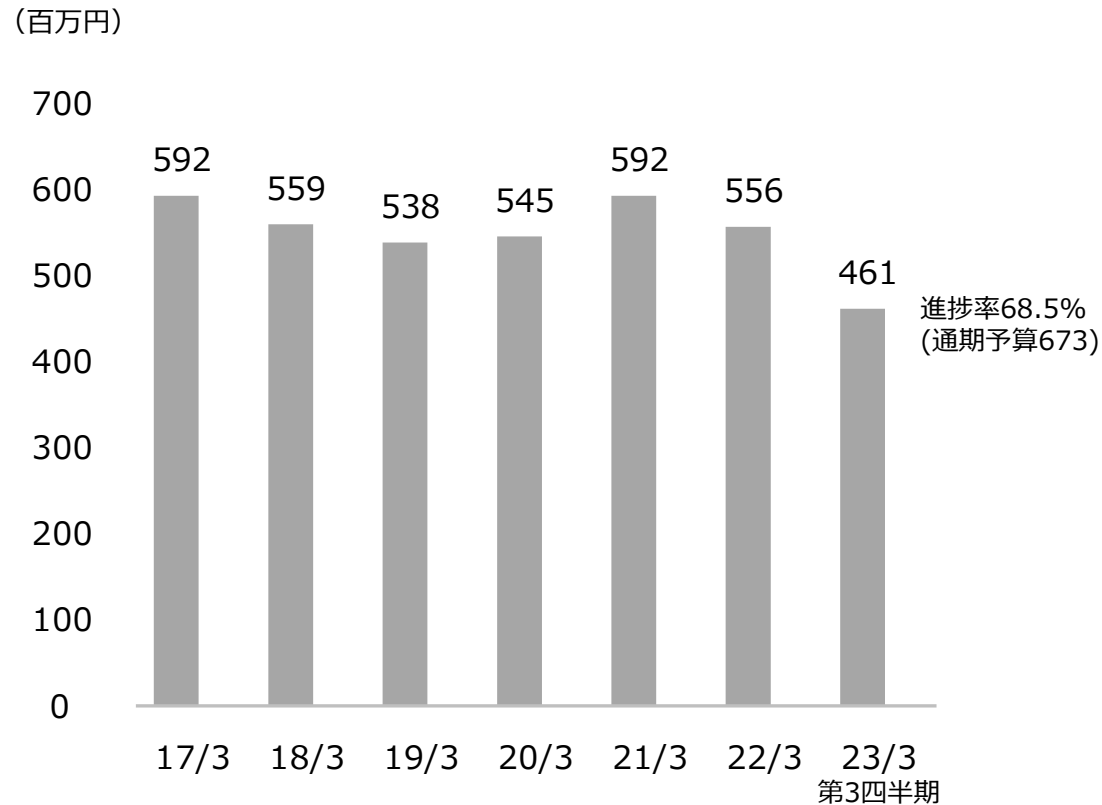


參考資料 3. 業績推移

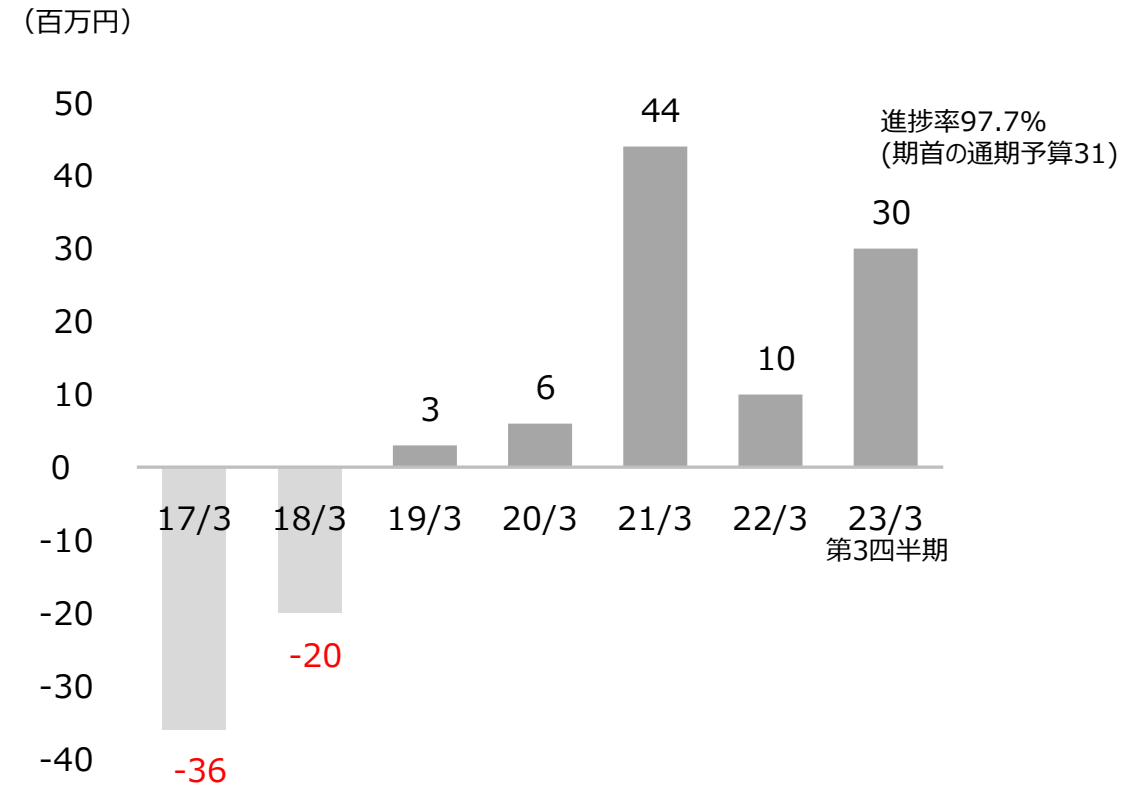
年度別 業績推移

23年3月期第1四半期は売上高進捗率68.5%、営業利益進捗率97.7%、順調と評価している
 17年3月期から19年3月期まで、売上高が減少していたが、以降は増加傾向にある
 18年3月期まで営業利益は赤字だったが、19年3月期から黒字化

売上高推移（連結）



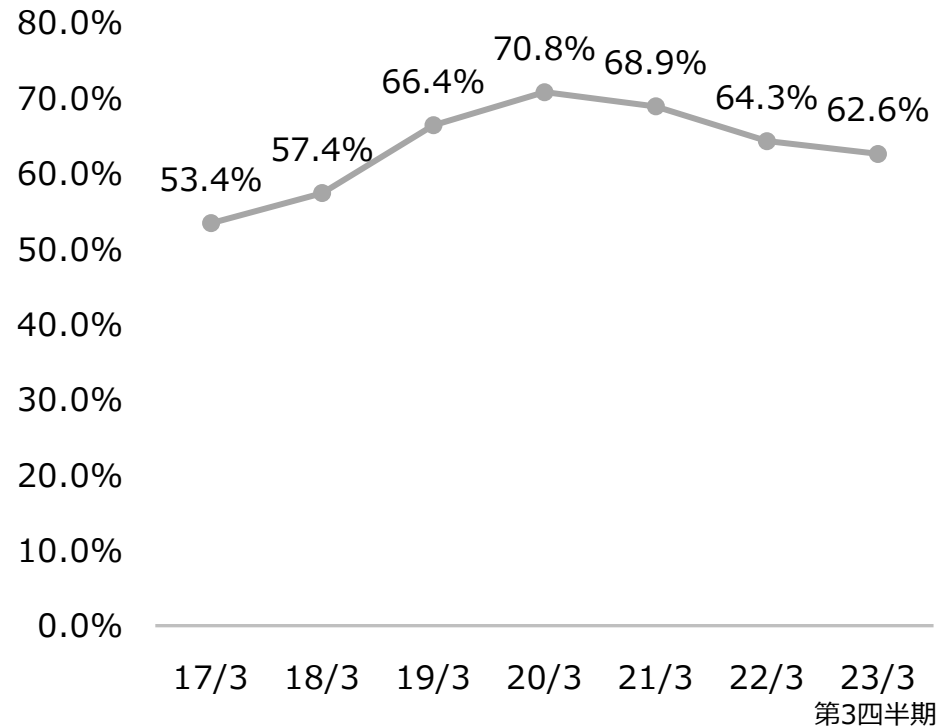
営業利益推移（連結）



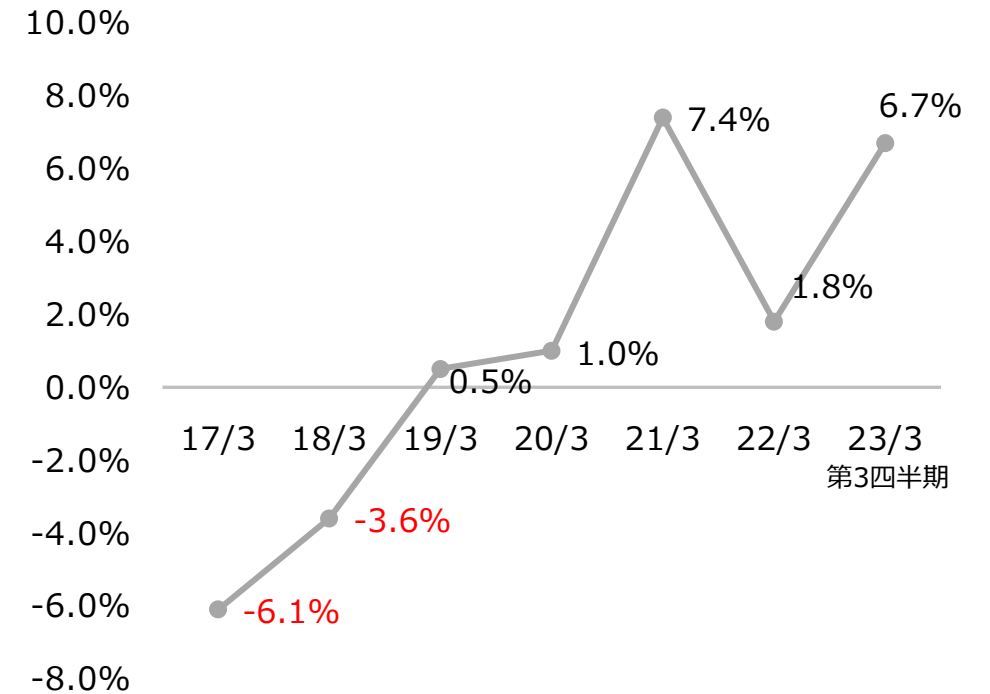
年度別 業績推移

選択と集中により不採算事業を整理し、ストック型事業かつ成長分野であるSMS事業に注力した結果、営業利益率が上昇傾向となっている

売上高総利益率推移（連結）



営業利益率推移（連結）

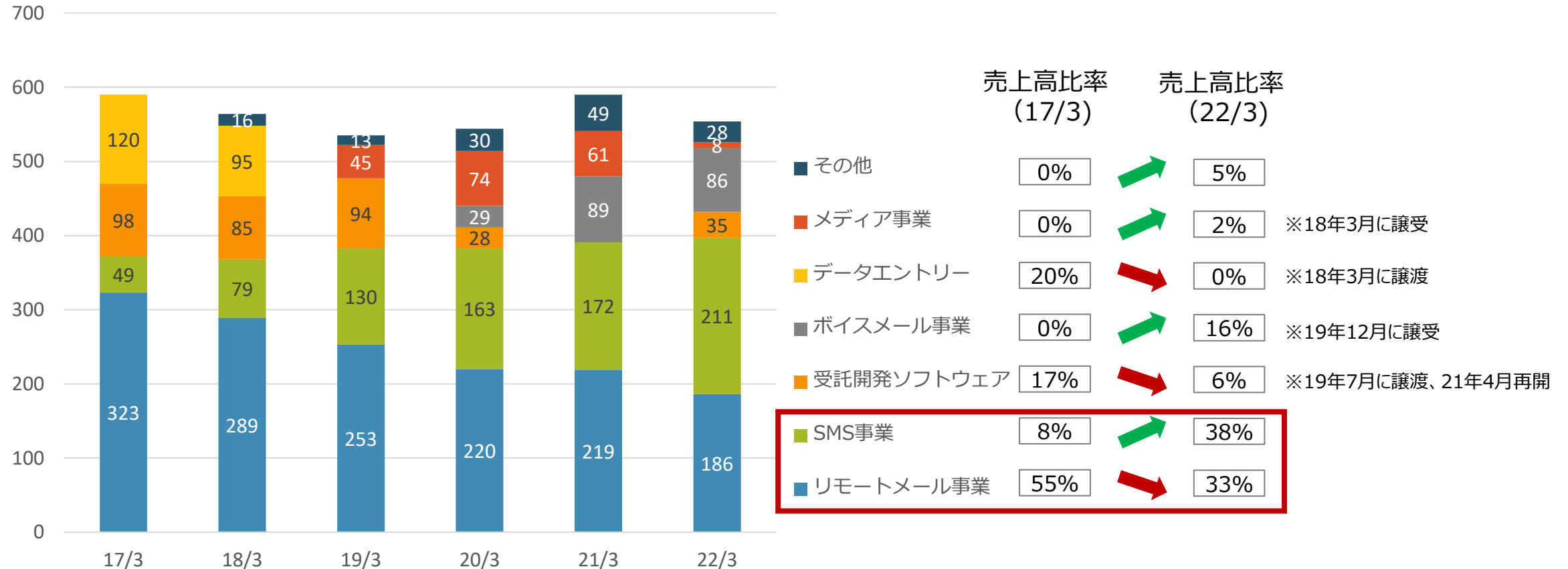


前6カ年売上高構成の推移

従来の主力事業リモートメール事業がフューチャーフォンの減少により下落傾向である一方、代わりにSMS事業が大きく成長し、主力事業になりつつある

事業別売上推移表

(百万円)





【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。