



株式会社 fonfun

2023年3月期第2四半期決算説明資料

2022年11月11日

目次

■ 2023年3月期 第2四半期業績

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
2. 業績推移

2023年3月期 第2四半期業績

連結決算ハイライト

1

営業利益前年同期比114.4%増、中期経営計画の23年3月期通期目標達成に向けて順調な進捗

今後は11月に譲受けたSMS送信事業との融合を図り、注力分野である**SMS事業**のさらなる成長とマージン改善の両立を図る

2

受託開発ソフトウェア事業が売上高前年同期比 121.7%増、事業利益前年同期比 234.7%増と大きく成長

今後、SMS事業のお客様のシステム化需要もくわえ、さらなる拡大を図る

3

前期末より現預金はほぼ一定ながら、借入返済すすむ
自己資本比率は62.5%と財務基盤は引き続き盤石

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

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
- マーケティング担当を設置し、戦略、マーケティング機能を強化

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)
- システム開発会社を中心に、業務提携(クラブネッツ、エナジー・ソリューションズ、ブレインジェネシス、ジェイ・ソフト各社と提携済み)

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2Q	当期2Q	対前期比 増減額	対前期比 増減率	
売上高	276	276	0	0.1%	
売上原価	91	99	7	8.3%	
売上総利益	184	177	-7	-3.9%	
売上高総利益率(%)	66.9%	64.2%	-2.7%		
販管費	180	169	-11	-6.5%	
販管费率(%)	65.5%	61.1%	-4.3%		
広告宣伝費	14	10	-4	-28.4%	← 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	44	41	-2	-5.8%	
役員報酬	19	17	-1	-9.8%	
給与及び手当	35	42	7	19.8%	
地代家賃	8	7	0	-3.1%	
のれん償却額	21	12	-8	-39.4%	← 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大幅に減少
その他	32	31	-1	-4.2%	
営業利益	3	8	4	114.4%	
営業利益率(%)	1.4%	3.0%	1.6%		
営業外収益	0	3	2	342.9%	
営業外費用	2	2	0	35.6%	
経常利益	2	9	6	240.6%	
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	-20	9	30	N.A.	
法人税等合計	0	0	0	N.A.	
純利益又は純損失	-21	8	30	N.A.	
親会社に帰属する純利益又は純損失	-21	8	30	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7.1%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により重要性が高くなり、
 セグメントを分けて開示

(単位:百万円)	前期2Q	当期2Q	対前期比 増減額	対前期比 増減率
売上高	276	276	0	0.1%
SMS事業	99	106	7	7.1%
リモートメール事業	97	87	-9	-9.9%
ボイスメール事業	44	41	-3	-7.5%
受託開発ソフトウェア事業	12	27	14	121.8%
その他	23	14	-8	-37.3%
営業利益(※)	3	8	4	114.4%
SMS事業	31	37	6	19.3%
リモートメール事業	42	37	-5	-12.3%
ボイスメール事業	6	5	-1	-15.0%
受託開発ソフトウェア事業	3	11	8	234.7%
その他	-2	-1	1	N.A.
営業利益率(%)	1.4%	3.0%	1.6%	
SMS事業	31.9%	35.5%	3.6%	N.A.
リモートメール事業	43.7%	42.5%	-1.2%	N.A.
ボイスメール事業	29.4%	27.0%	-2.4%	N.A.
受託開発ソフトウェア事業	28.4%	42.9%	14.5%	N.A.
その他	-11.5%	-10.9%	0.7%	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2Q末	対前期比 増減額
流動資産	750	730	-19
現金及び預金	614	605	-8
売掛金	121	90	-30
その他	14	34	20
固定資産	199	177	-22
有形固定資産	6	6	0
無形固定資産	144	130	-14
のれん	137	124	-12
その他	7	5	-1
投資その他の資産	48	40	-8
繰延資産	0	0	-0
資産合計	950	908	-41
流動負債	219	213	-5
買掛金	28	12	-15
短期借入金	59	54	-4
1年内返済予定の長期借入金	99	95	-4
その他	32	51	19
固定負債	177	132	-44
長期借入金	156	111	-45
退職給付に係る負債	20	21	0
負債合計	396	346	-50
株主資本	553	561	8
資本金	100	100	0
資本剰余金	607	607	0
利益剰余金	20	29	8
自己株式	-174	-174	-0
純資産合計	553	561	8
負債純資産合計	950	908	-41

長期借入金的大幅減少

・借入返済が進み長期借入残高は大幅に減少するも、
売掛金回収が進んだことにより現預金は微減

財務基盤は盤石かつ調達余力あり

・純資産比率は62.5%と財務基盤は引き続き盤石であり、
資金調達余力あり

中期経営計画(～2025年3月期)の進捗について

SMS事業の3年後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、3年後の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。**

3年後 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

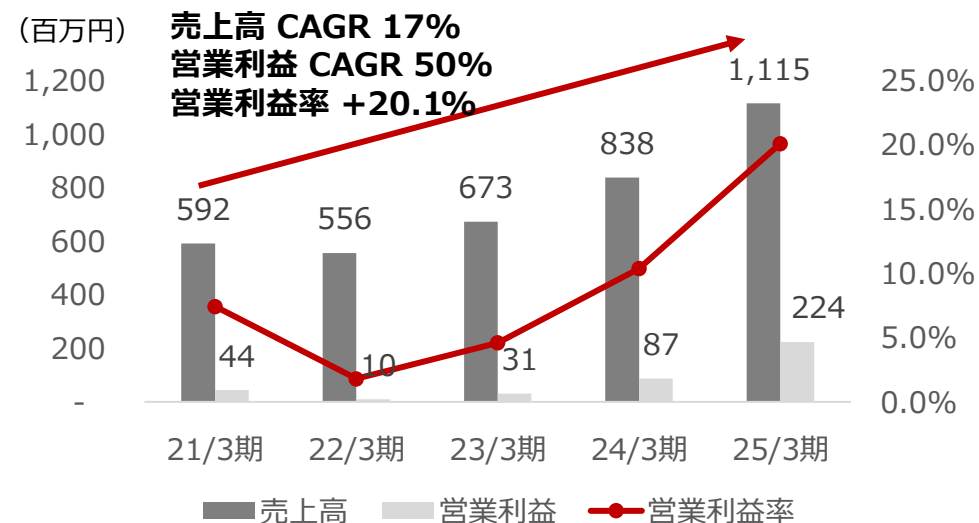
3年後 数値目標

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

3年後数値目標と将来像

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

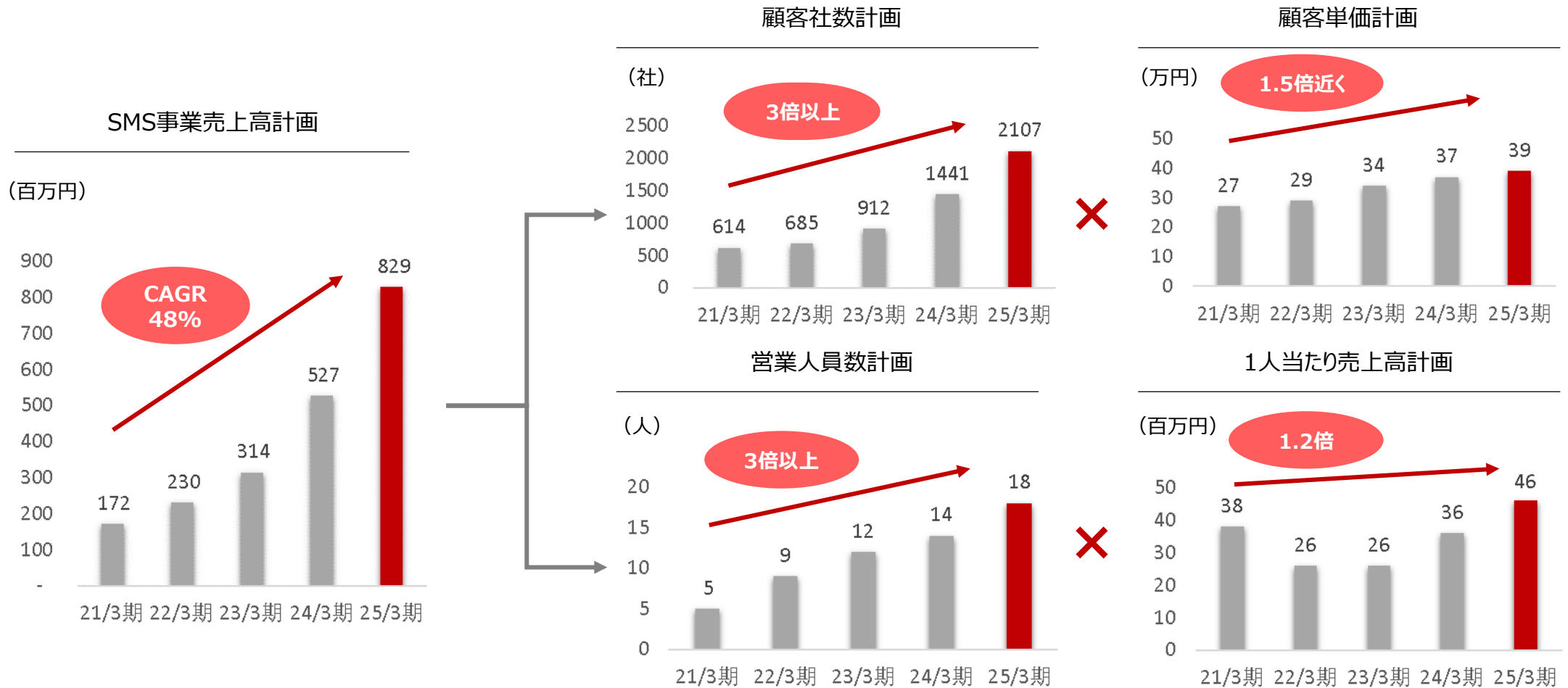
その他事業

- 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9月30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

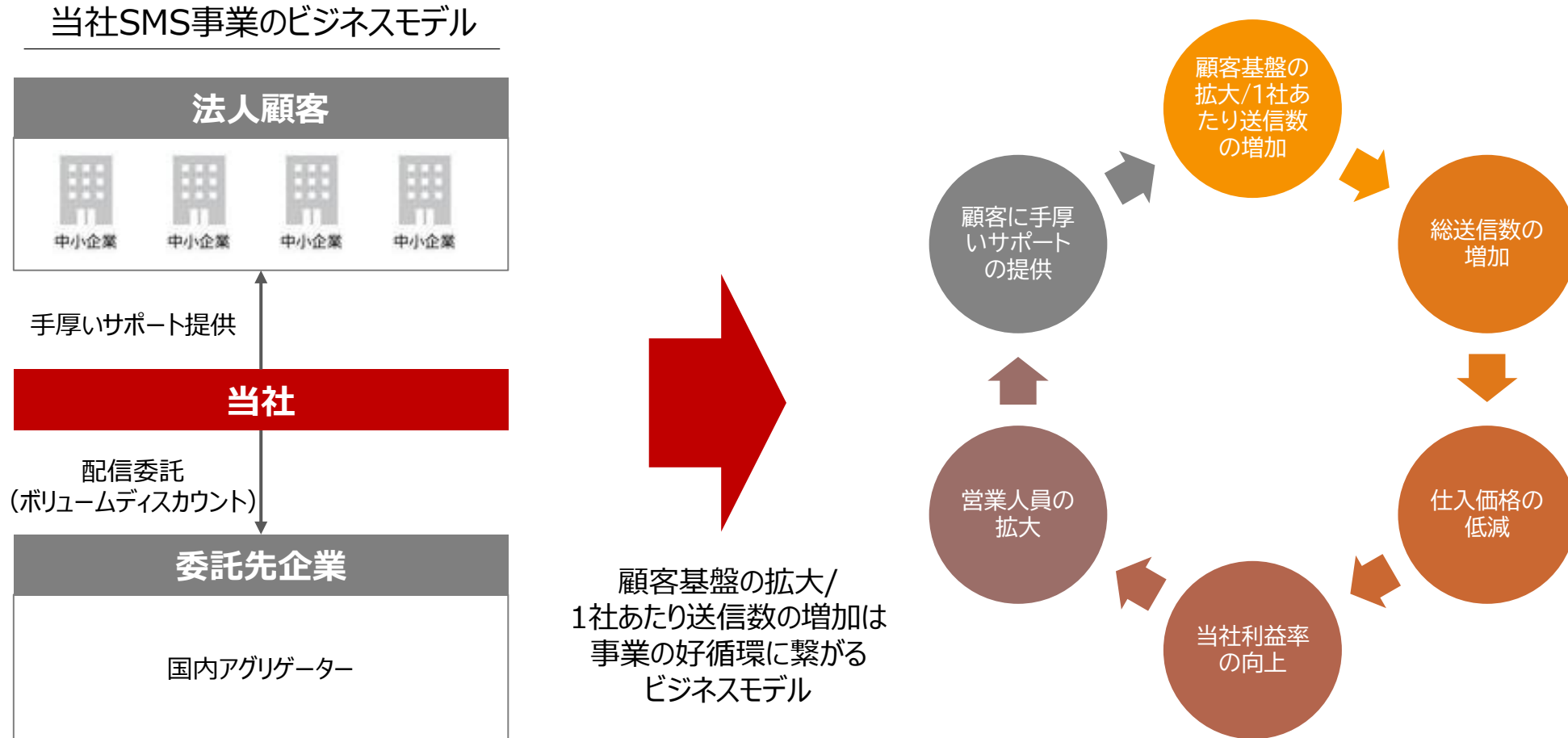
従業員数 30名（2022年9月30日現在）

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

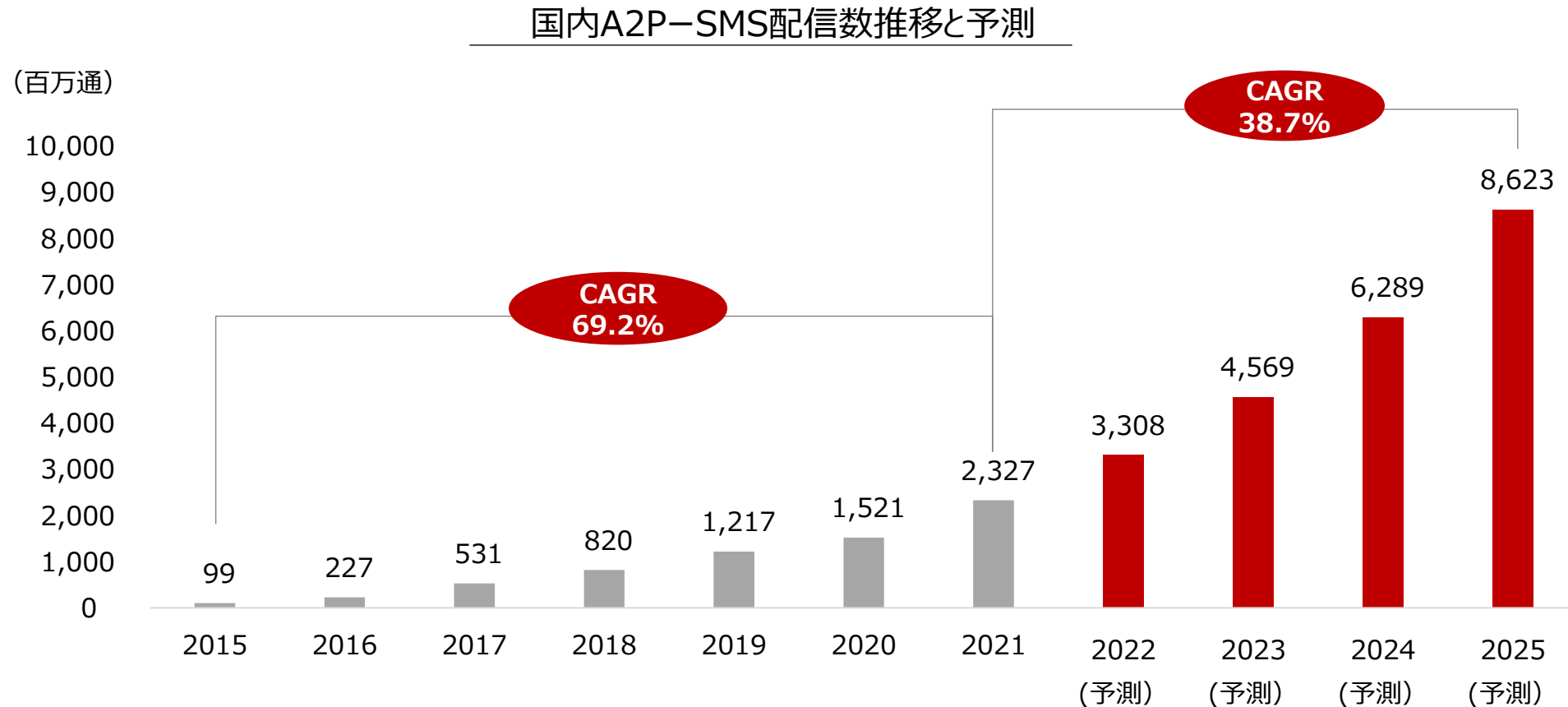
当社SMS事業のビジネスモデル

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



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



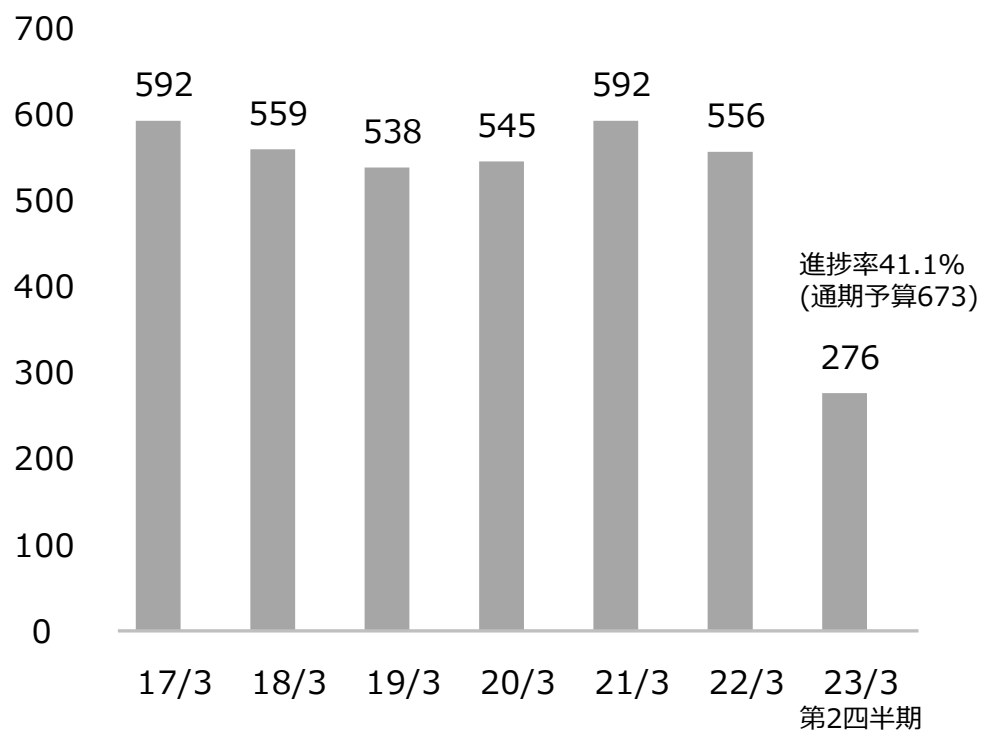
參考資料 3. 業績推移

年度別 業績推移

23年3月期第1四半期は売上高進捗率41.1%、営業利益進捗率26.6%、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

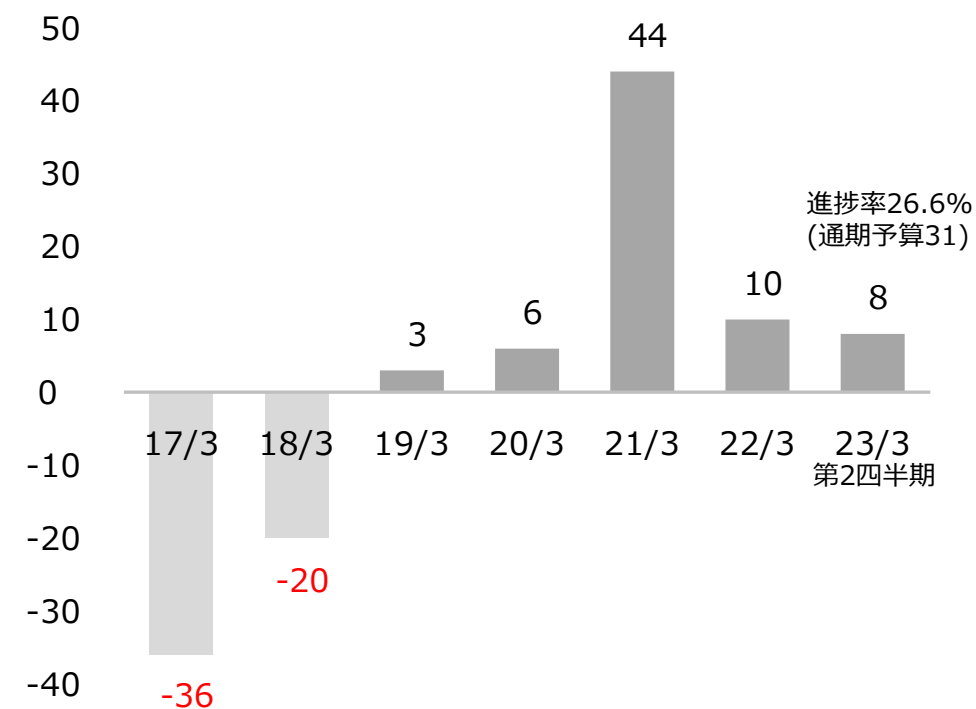
売上高推移（連結）

(百万円)



営業利益推移（連結）

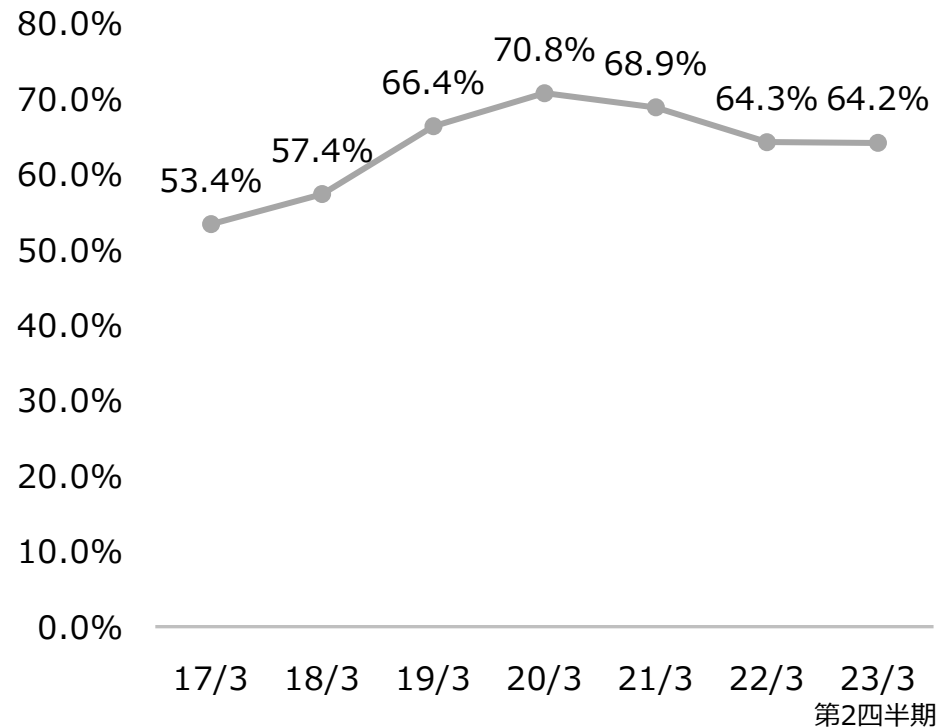
(百万円)



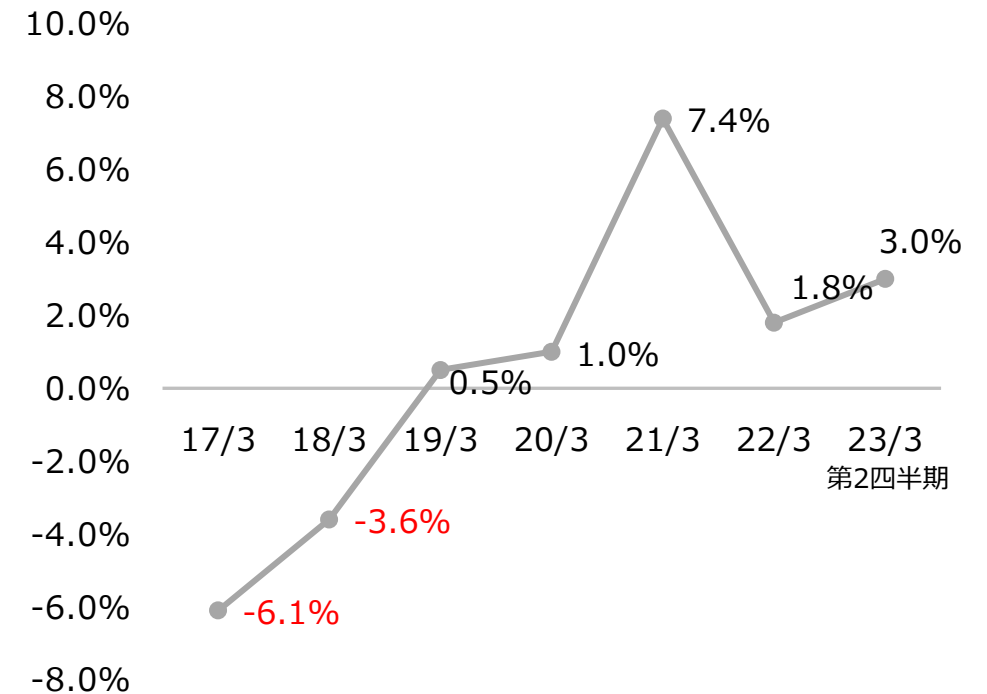
年度別 業績推移

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）

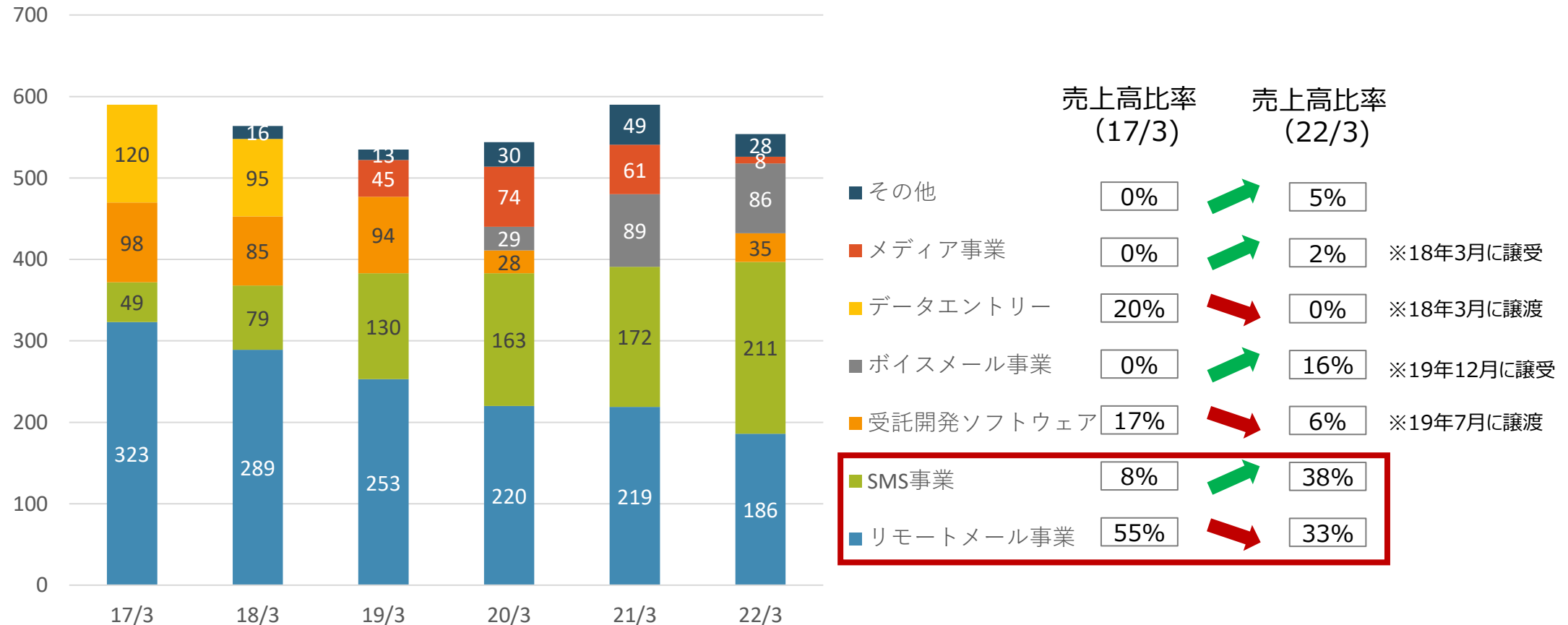


前6カ年売上高構成の推移

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。