



株式会社 fonfun

2024年3月期第1四半期決算説明資料

2023年8月10日

目次

- **新体制の経営方針**

- **2024年3月期 第1四半期業績**
 - トピックス
 - 業績サマリー
 - セグメント別サマリー
 - 貸借対照表

- **中期経営計画進捗について**

- **参考資料**
 1. 当社SMS事業のビジネスモデル・外部環境
 2. 業績推移
 3. 会社情報

新体制の経営方針

TOBによる経営体制の変更について

■ TOBが成立し株主総会にて新経営陣が選任されました

6月27日に終了しましたサイブリッジ合同会社による当社株式の公開買付けにより、当社はサイブリッジグループの一員となりました。翌28日に開催された定時株主総会にて、新経営陣が選任され、新たに代表取締役社長として水口翼が就任しております。我々、新経営陣の直近の課題のひとつは上場維持基準のクリアと捉えております。と同時に、本来的に達成すべき目標は、この社会の中で会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の創出・向上を実現することと考えており、達成に向けて邁進してまいります。

■ 前代表取締役の逝去について

6月12日付「代表取締役の逝去に関するお知らせ」にてお知らせしましたとおり、TOB期間中に代表取締役が急逝しました。重要事項の変更にあたるためTOB期間を延長しております。定時株主総会の取締役選任議案では、前代表取締役の林和之氏も候補者のひとりでしたが、残念なことに、ともに経営することができなくなりました。故人の当社に寄せる思いも背負い、fonfunの成長に尽力いたします。

企業価値向上 株価1,000円を目指して

■ 中期経営計画のブラッシュアップ

2021年12月に公表いたしました中期経営計画については、新体制による新たな方針を加味して改訂いたします。新中期経営計画は下期からスタートが切れるように9月中の策定と公表を目指して、事業の総点検と方針の検討を重ねております。

■ 上場維持基準への適合にむけて

6月30日付「上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況」にてお知らせしましたとおり、流通株式時価総額が10億円以上という基準に抵触しております。安定的に上場維持基準に適合するためには、株価1,000円 程度を維持する必要があると考えております。

■ 代表取締役の役員報酬は0円

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円といたしました。業績連動型の株式報酬・ストックオプション等を検討中です。

経営課題の改善に向けた取り組み

■ M&A戦略強化の社長直轄部署の新設

2022年11月に事業譲受にてSMS事業のM&Aを実施しました。今後もM&Aを強化・推進してまいります。7月24日付「M&A戦略に関する概要資料公開のお知らせ」にて公表した通り、SMS関連事業だけでなく、インターネット領域全般・ソフトウェア開発領域でのM&Aを推進するため、社長直轄のM&A推進室を発足いたしました。

■ 社長直轄の広報・IR部署の新設

上場会社である以上、株主や市場との対話が重要ですが、これまでの当社は、投資家やマーケットに十分に情報を提供しコミュニケーションを取ってきたとは必ずしも言い難いと考えています。IR・広報室を発足させ、投資家への情報提供を拡充致します。

2024年3月期 第1四半期業績

1

TOB対応費用約7百万円を計上するも売上・利益共に **直近10期で最高額** を達成
前年同期比で第1四半売上高は **26%増** TOB費用を除いた営業利益は **859%増**

2

SMS事業は 売上高前年同期比 **30%増** 順調に成長
受託開発ソフトウェア事業が 大きく成長、前年同期比 **売上高7倍**

3

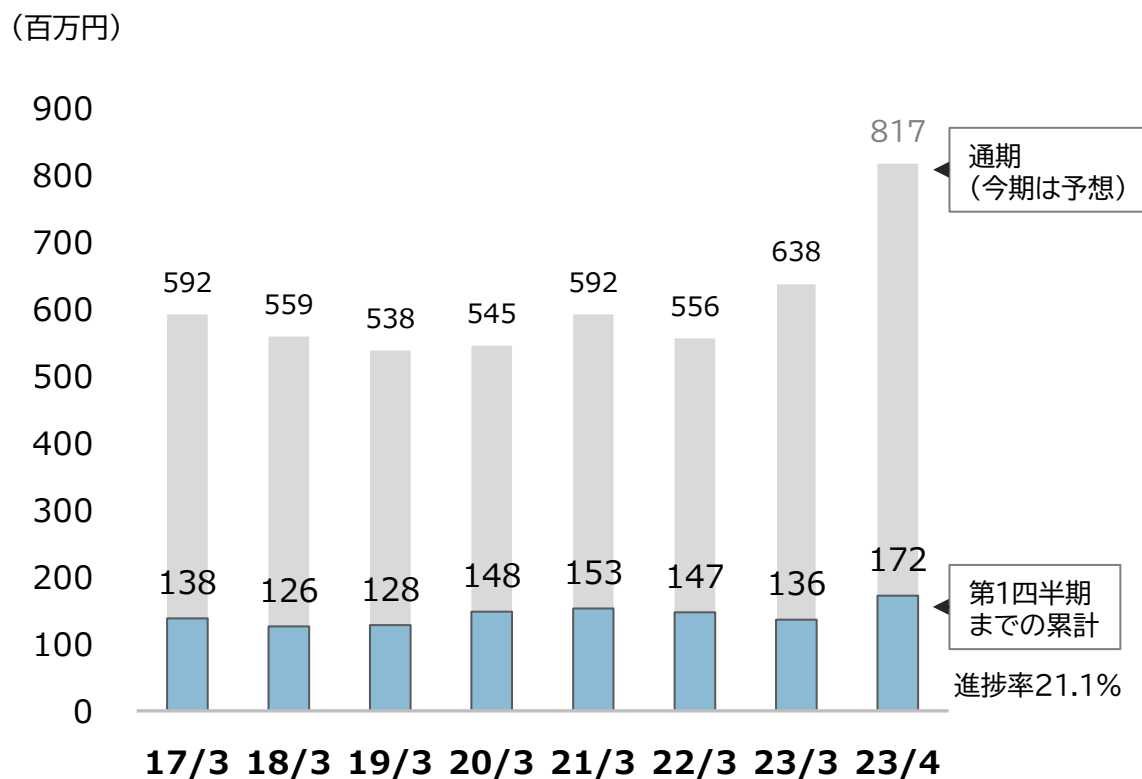
子会社FunFusion合併による抱合せ株式消滅差益 **42百万円** を特別利益に計上
※本日開示いたしました「特別利益の計上に関するお知らせ」に記載

業績進捗状況 年度比較

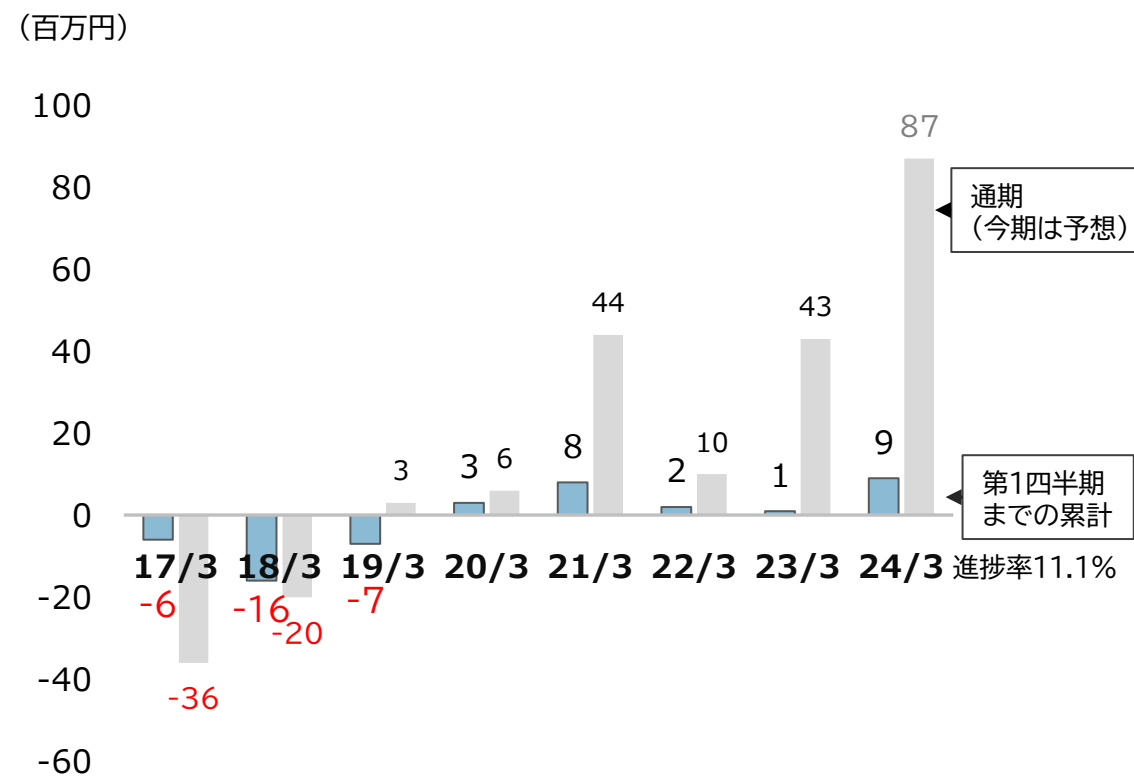
24年3月期第1四半期は売上高進捗率21.1%、営業利益進捗率11.1%。

第1四半期売上高・営業利益は直近10期で、最高となった。

売上高推移(連結)



営業利益推移(連結)



損益計算書

SMS事業と受託システム開発事業で売上高増加、販管費増加を抑え、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1Q	当期1Q	対前期比 増減額	対前期比 増減率	
売上高	136	172	35	26.0%	
売上原価	50	63	12	25.5%	
売上総利益	86	109	22	26.3%	
売上高総利益率(%)	63.1%	63.3%	0.2%		
販管費	84	99	14	17.6%	
販管費率(%)	65.5%	57.7%	-4.1%		
広告宣伝費	5	3	-1	-27.1%	
支払手数料	20	31	10	51.3%	TOB対応費用(弁護士費用など)で約7百万円を支払い手数料として計上
役員報酬	9	6	-2	-31.8%	
給与及び手当	20	23	3	15.6%	
地代家賃	3	4	0	1.9%	
のれん償却額	6	10	4	64.9%	2022年11月に譲り受けたSMS事業に係る、のれんの償却が追加され、増加
その他	18	19	1	5.6%	
営業利益	1	9	7	442.7%	
営業利益率(%)	1.3%	5.6%	4.3%		
営業外収益	1	0	-0	-70.1%	
営業外費用	1	1	-0	-6.2%	
経常利益	1	8	7	442.6%	
特別利益	—	42	-23	N.A.	子会社合併による抱合株式消滅差益の計上による特別利益。
法人税等調整前当期純利益	1	51	49	N.A.	
法人税等合計	0	0	-0	N.A.	
純利益	1	51	50	N.A.	
親会社に帰属する純利益	1	—	—	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30.3%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1Q	当期1Q	対前期比 増減額	対前期比 増減率
売上高	136	172	35	26.0%
SMS事業	60	78	18	30.3%
リモートメール事業	44	40	-3	-8.8%
ボイスメール事業	21	18	-2	-10.8%
受託開発ソフトウェア事業	3	27	24	648.2%
その他	7	6	-0	-8.4%
営業利益(※)	1	9	8	442.7%
SMS事業	23	9	-13	-58.2%
リモートメール事業	22	16	-6	-28.2%
ボイスメール事業	5	4	-1	-22.1%
受託開発ソフトウェア事業	-1	12	14	N.A.
その他	-0	0	0	N.A.
営業利益率(%)	1.3%	5.6%	4.3%	
SMS事業	39.1%	12.5%	-26.6%	N.A.
リモートメール事業	50.2%	39.5%	-10.7%	N.A.
ボイスメール事業	28.0%	24.5%	-3.6%	N.A.
受託開発ソフトウェア事業	-50.1%	45.9%	95.9%	N.A.
その他	-0.4%	7.1%	7.4%	N.A.

SMS事業

- 顧客者数の上積みに加え、大口顧客による送信需要があり、売上高増
- 子会社合併により、共通費按分の割合が変わり、見た目の事業利益は減少

受託開発ソフトウェア事業

- 保守、継続発注の案件が増え、前年同期比で売上高が大幅に増加、利益改善

リモートメール事業

- 売上高、営業利益の減少率については鈍化傾向

※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。

貸借対照表

(単位:百万円)	前期末	当期1Q末	対前期比 増減額
流動資産	737	724	-12
現金及び預金	605	605	0
売掛金	103	89	-13
その他	28	29	0
固定資産	294	283	-10
有形固定資産	5	4	-0
無形固定資産	253	243	-9
のれん	248	238	-10
その他	4	5	0
投資その他の資産	35	35	-0
資産合計	1031	1008	-23
流動負債	272	261	-11
買掛金	32	18	-13
短期借入金	88	83	-5
1年内返済予定の長期借入金	109	100	-9
その他	42	59	16
固定負債	165	146	-19
長期借入金	144	123	-20
退職給付に係る負債	21	22	0
負債合計	438	407	-31
株主資本	593	601	8
資本金	100	100	0
資本剰余金	607	607	0
利益剰余金	60	68	8
自己株式	-174	-174	-0
純資産合計	593	601	8
負債純資産合計	1031	1018	-13

借入金の減少
借入金34百万円を返済するが、現預金に変動はほぼない。

のれんの減少
四半期ごとののれんの償却額は約10百万円

利益剰余金の増加
今四半期での利益剰余金の増加額は8百万円
※第27期に作成しました連結財務諸表との比較

財務基盤は盤石かつ調達余力あり
純資産比率は59.6%と財務基盤は引き続き盤石であり、資金調達余力あり

※前期末の数字は、第27期に作成しました連結財務諸表の数字になります。

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
⇒ 2023年6月末時点でリーチ可能世帯数は約8%、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

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、単なるツール販売業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

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

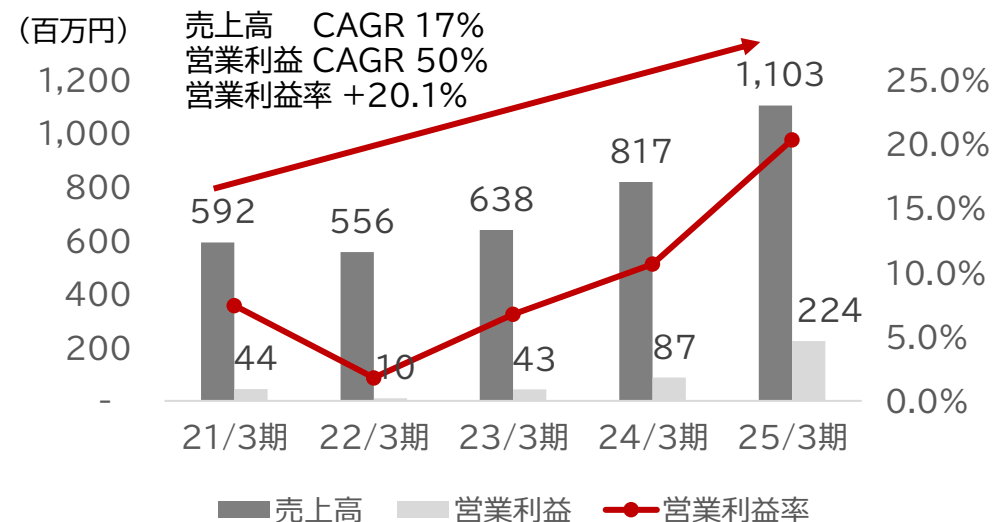
数値目標

- 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	実績	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	638	817	1,103	17%
SMS事業	172	211	301	527	829	48%
リモートメール事業	219	186	171	166	149	-9%
ボイスメール事業	89	86	79	88	89	-
受託開発事業	18	35	58	-	-	-
その他	97	37	27	36	36	-15%
営業利益	44	10	43	87	224	50%
営業利益率	7.4%	1.8%	6.7%	10.6%	20.3%	

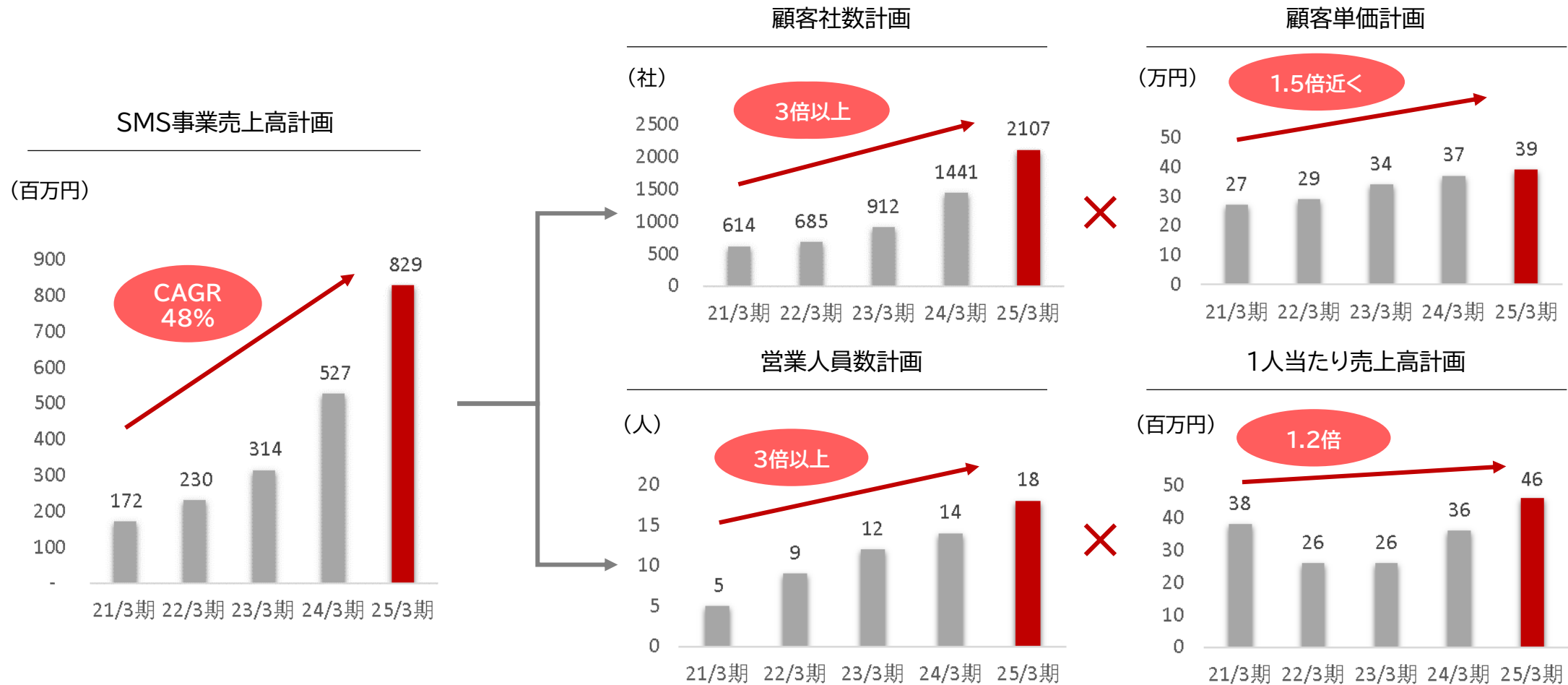


- SMS事業**
 - 高利益事業かつストック型ビジネスであるSMS事業に選択と集中
 - 優位性があるニッチセグメントを選択し、一つ一つNO.1領域を増やしていく
- リモートメール事業**
 - リモートメール事業へのリソース配分は現状のままで、残存者利益を着実に回収
- ボイスメール事業**
 - ボイスメールはSMSとクロスセルすることにより、顧客単価を向上
- 受託開発事業**
 - お客様のシステム化需要をとりこみながら、開発力維持向上と新サービスを模索
- その他事業**
 - 既存事業のお客様にアップセル可能な新サービス展開を模索

24/3期と25/3期の予算は、2021年12月時点での予測であり、環境の変化等により、事業構成を含む予算と実績は異なる結果になることがあります。

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



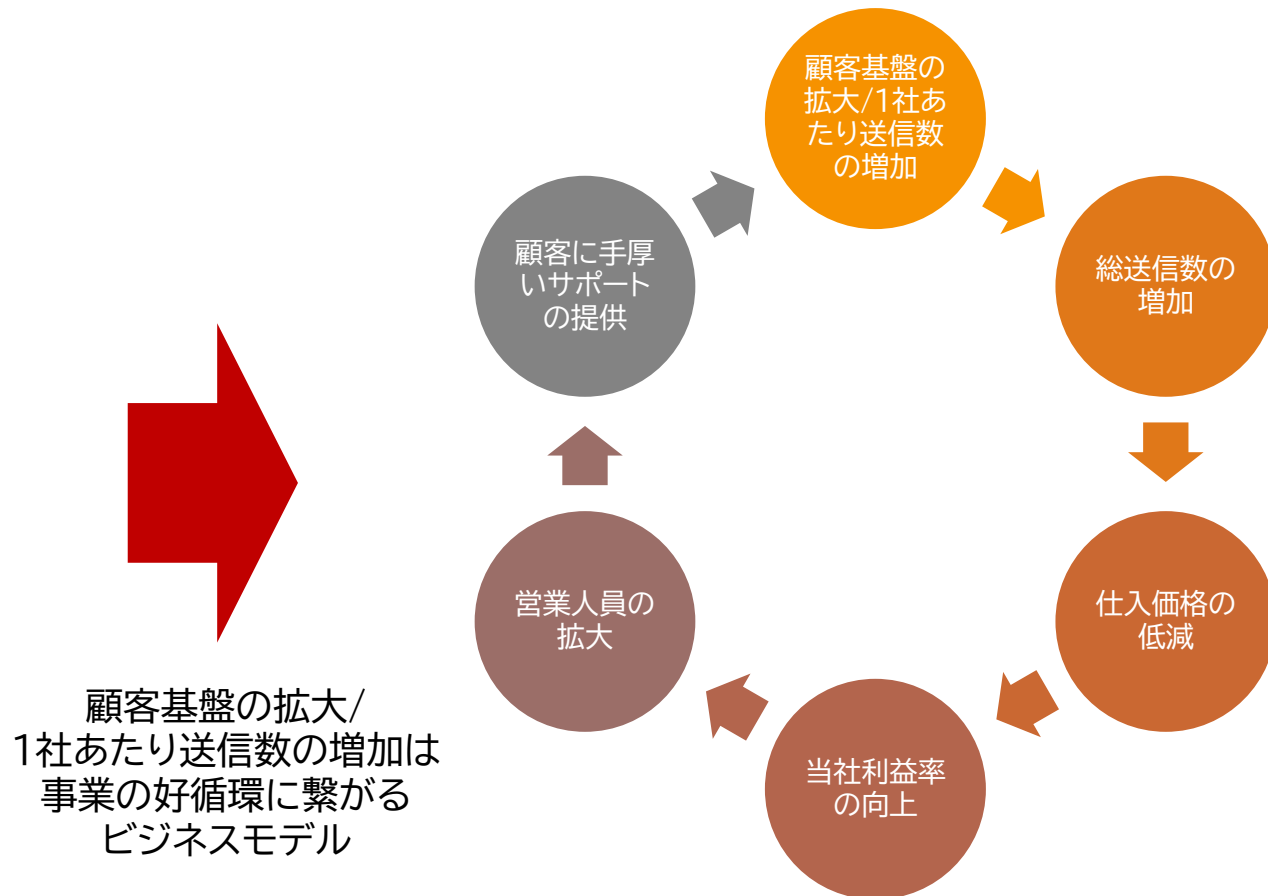
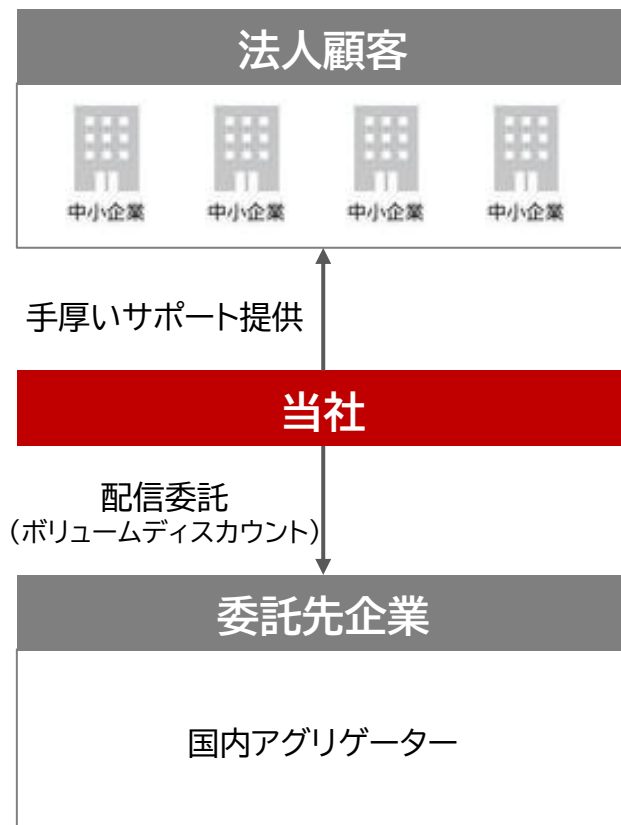
参考資料 1. SMS事業のビジネスモデル・外部環境

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

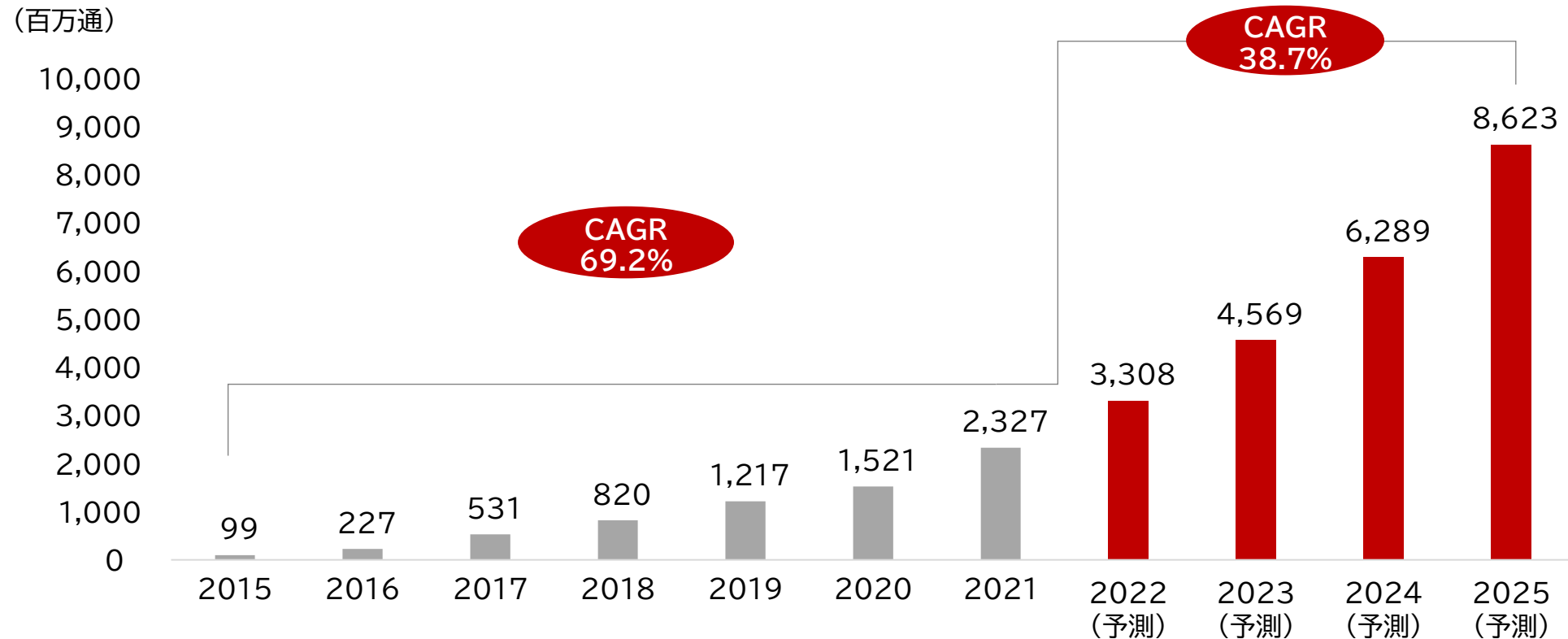
当社SMS事業のビジネスモデル



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

国内A2P-SMS配信数推移と予測



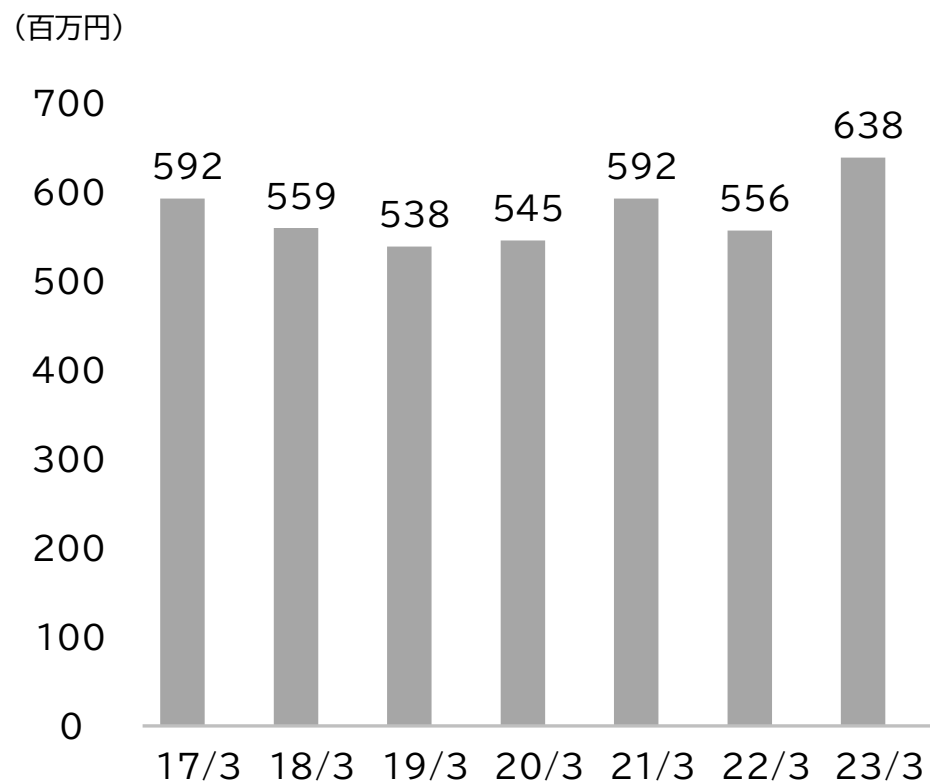
参考資料 2. 業績推移

年度別 業績推移

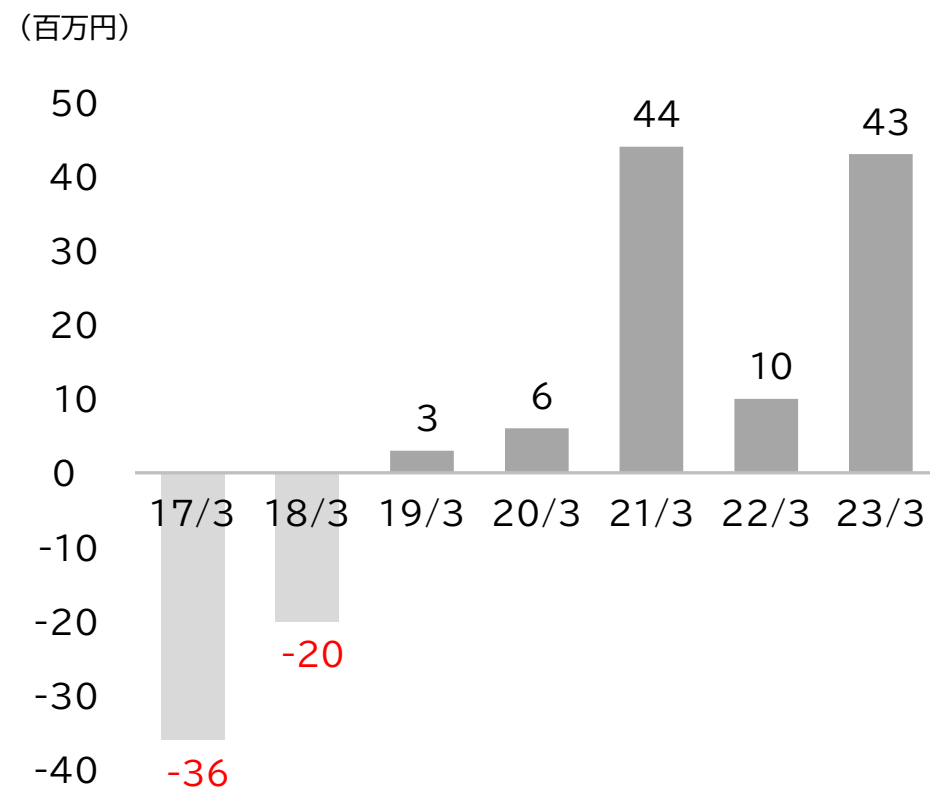
17年3月期から19年3月期まで、売上高が減少していたが、以降は増加傾向にある

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)



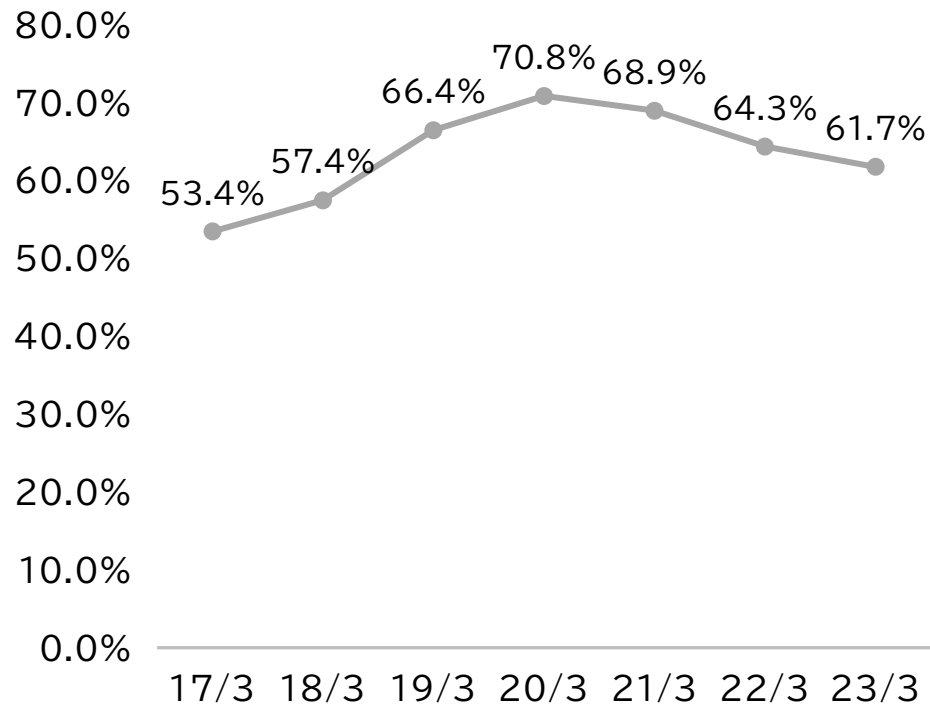
営業利益推移(連結)



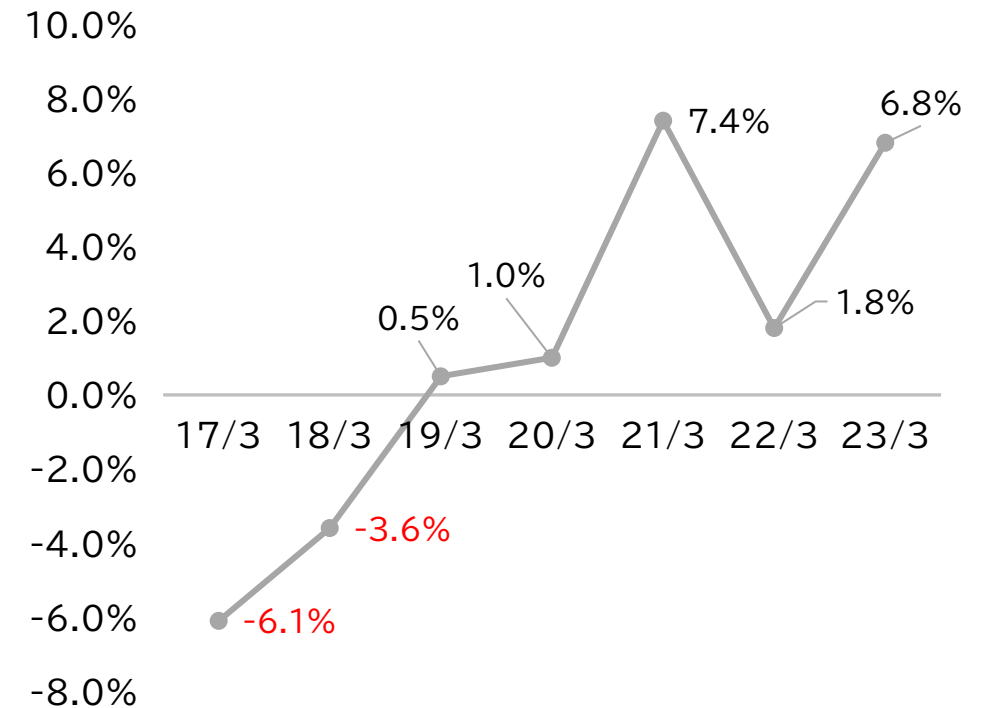
年度別 業績推移

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)

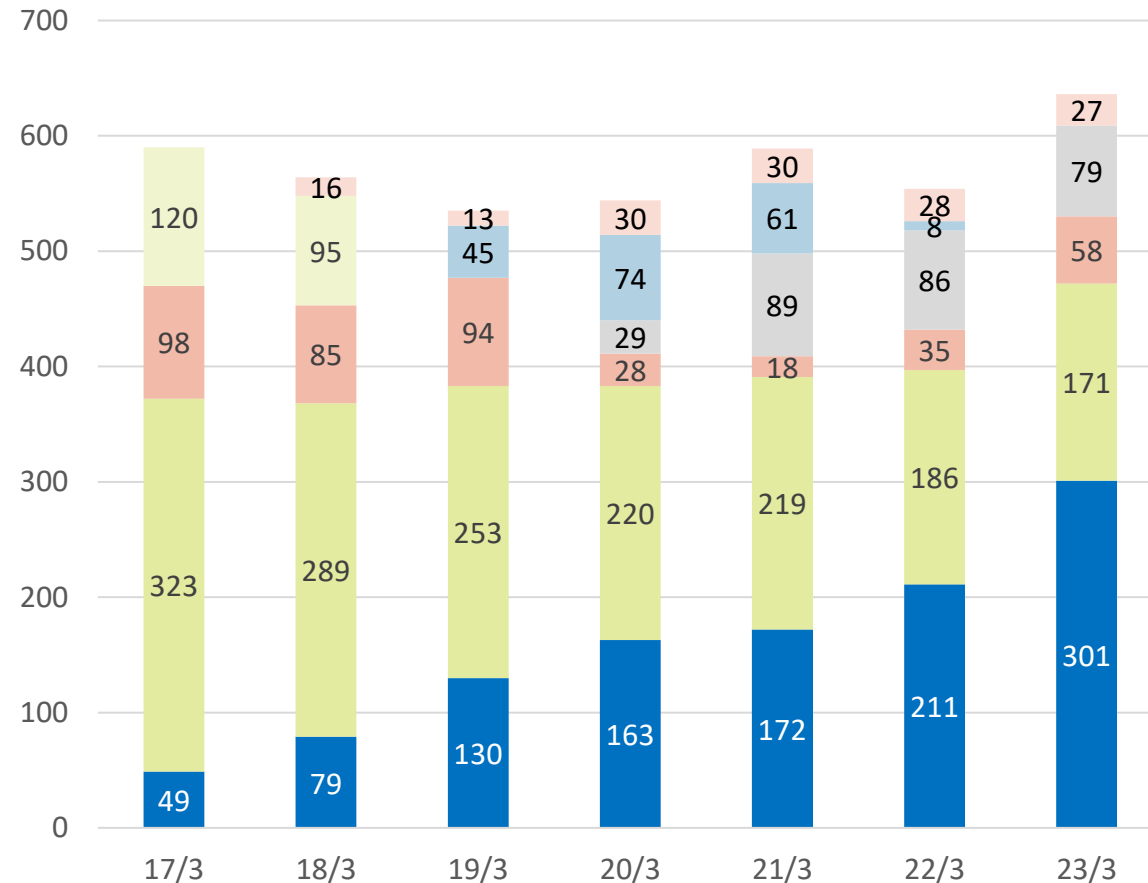


前7ヵ年売上高構成の推移

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

事業別売上推移表

(百万円)



売上高比率
(17/3)

売上高比率
(23/3)

その他	0%	→	5%	
メディア事業	0%	→	0%	※18年3月に譲受
データエントリー	20%	→	0%	※18年3月に譲渡
ボイスメール事業	0%	→	12%	※19年12月に譲受
受託開発ソフトウェア	17%	→	9%	※19年7月に譲渡、21年4月再開
リモートメール事業	55%	→	27%	
SMS事業	8%	→	47%	

参考資料 3. 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 水口 翼
従業員数	31名(2023年6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



【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。