



2025年3月10日

各 位

会社名 株式会社 fonfun
代表者名 代表取締役社長 水口 翼
(コード：2323、スタンダード市場)
問合せ先 取締役 兼 コーポレートソリューション本部長 八田 修三
(TEL. 03-5365-1511 <https://www.fonfun.co.jp/contact/>)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、「テクノロジーで社会をもっとスマートに。」というミッションを掲げ、持続的な企業価値の最大化を経営方針としております。また、2023年9月25日に公表した新中期経営計画「プロジェクトフェニックス」を中期経営ビジョンとし、売上高20億円、EBITDA 4億円、エンジニア100人体制を2026年3月末までに達成するために、成長戦略の重要な柱としてM&A戦略を掲げております。そうした中、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関する東京証券取引所の要請を踏まえ、現状分析、評価、方針などの具体的な取り組みについて本日開催の取締役会において決議いたしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご確認ください。

以上



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

株式会社fonfun (東証スタンダード:2323)

2025年03月10日

fonfunの目指すべき未来(新中期経営計画の目標)

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

現状分析 市場からの評価・業績・財務

現状分析 市場からの評価 15年間の株価推移

長らく株価が低迷していたが、15年ぶりの高値を付けるなど
コーポレートアクションと比例して株価も上昇傾向



SMS・リモートメールなどのレガシーサービス事業ドメインから DX支援事業、SaaSなどテックカンパニーとしての事業ドメインへ

M&A戦略の実行

M&A戦略「DXロールアップ」



DX スケールアップ型
クラウド ストック型

スケールアップ型とストック型ビジネス
の双方をM&Aし、同時に拡充

TOB以降のM&Aの実行と株価の相関

5件のM&Aを通じて事業ポートフォリオの強化



既存事業のリモートメール、SMS配信サービスに依存していた過去の状況からM&Aを通じて、ストック収入モデルのクラウドセグメントを強化(新プロダクトの2つのSaaSビジネスを拡充)し、着実に業績をつみあげ、業績の安定成長の蓋然性を高めると同時に、DX化支援の事業ドメインを強化し、成長市場であるDX領域へのスケールアップ型ビジネスの双方を同時に加速することで、会社全体の事業ポートフォリオを安定強化させてまいります。

M&A買収基準:「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

24年度M&A実績の3社(現在は吸収合併済み)



ストック型

セグメント	クラウドソリューション
事業内容	クラウド 電話SaaS
売上規模	約200百万円
調整後営業利益 (EBITDA)	約89百万円
のれん等償却後単体 事業利益(※)	約33百万円
エンジニア数	2名



スケールアップ型

セグメント	DXソリューション
事業内容	DX エンジニア派遣
売上規模	約400百万円
調整後営業利益 (EBITDA)	約70百万円
のれん等償却後単体 事業利益(※)	約3百万円
エンジニア数	40名



ストック型

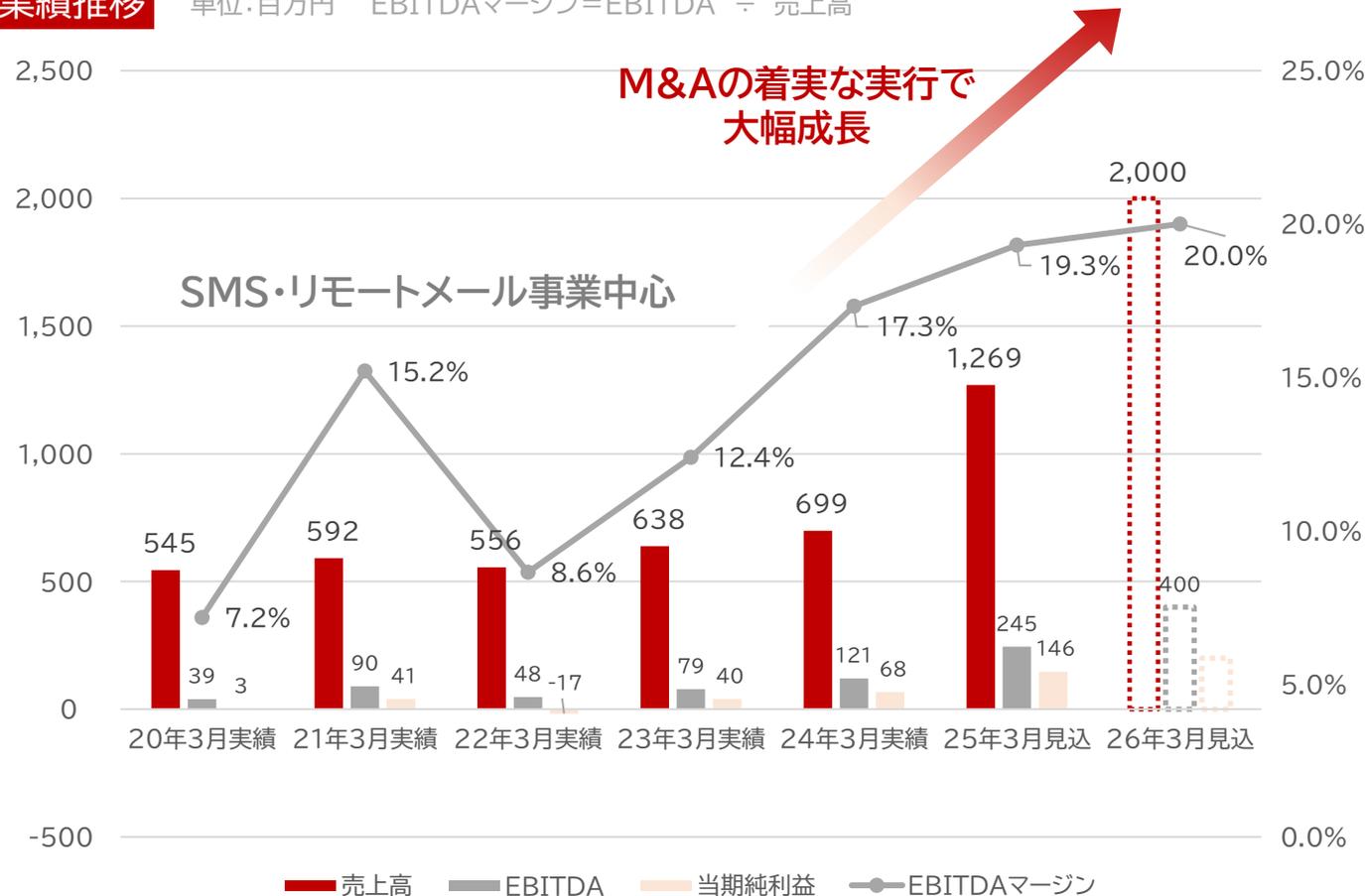
セグメント	クラウドソリューション
事業内容	飲食向け クラウドサービス
売上規模	約120百万円
調整後営業利益 (EBITDA)	約11百万円
のれん等償却後単体 事業利益(※)	約6百万円
エンジニア数	5名

※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。

2023年の経営体制変更後、M&Aの着実な実行により業績指標は成長

業績推移

単位:百万円 EBITDAマージン=EBITDA ÷ 売上高



業績サマリ

ストック収入である高収入モデルのクラウドセグメントで安定財務基盤を整え、スケールアップ型ビジネスモデルのDXセグメントの事業で大規模かつ高速な組織成長を目指します。

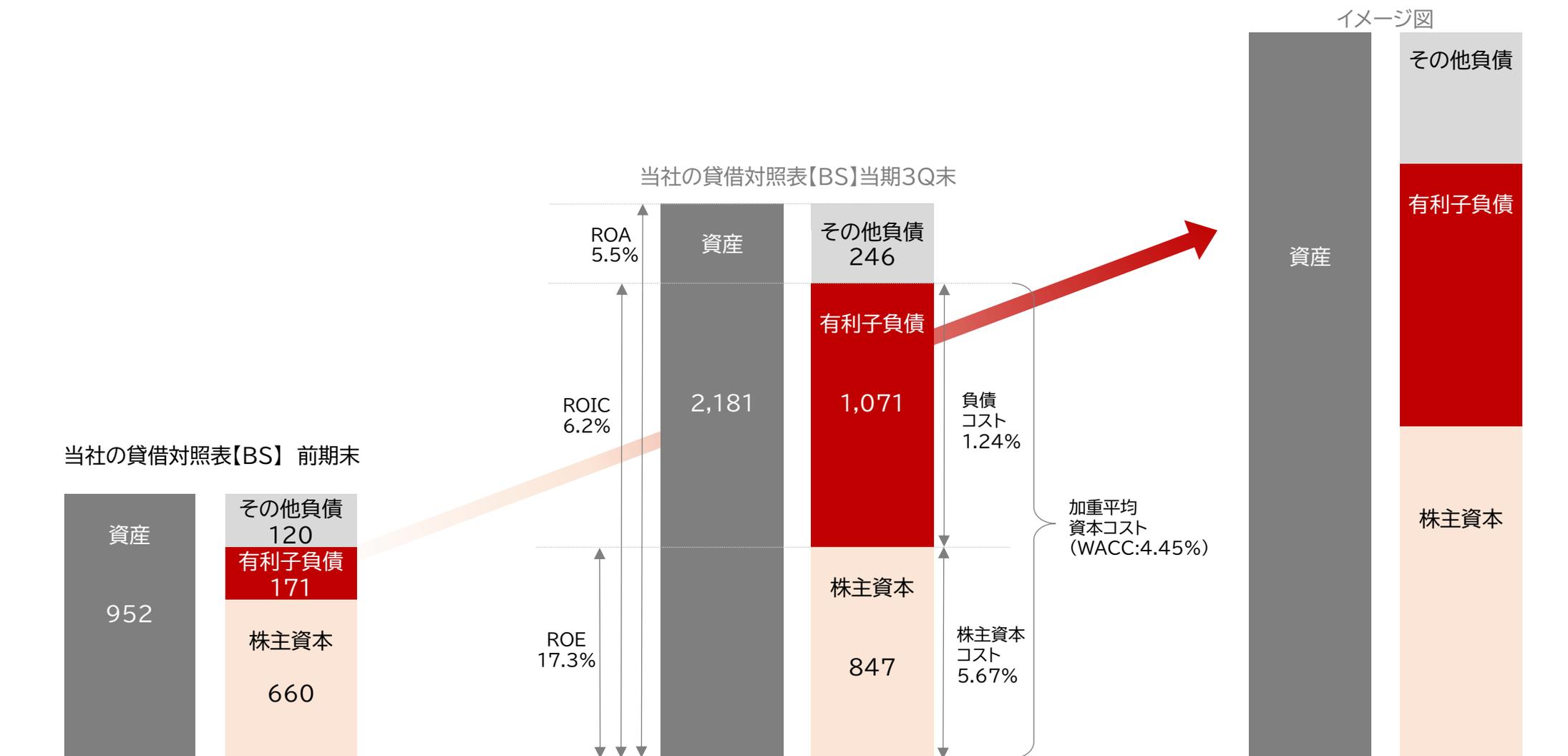
CAPMに基づく株主資本コスト

リスクフリーレート	ベータ(β)	マーケットリスクプレミアム
1.378%	+	0.64
		×
		7.12%
10年国債利回り	月次5年ヒストリカルデータ	過去の株式市場リターンを採用

= 株主資本コスト 5.67%

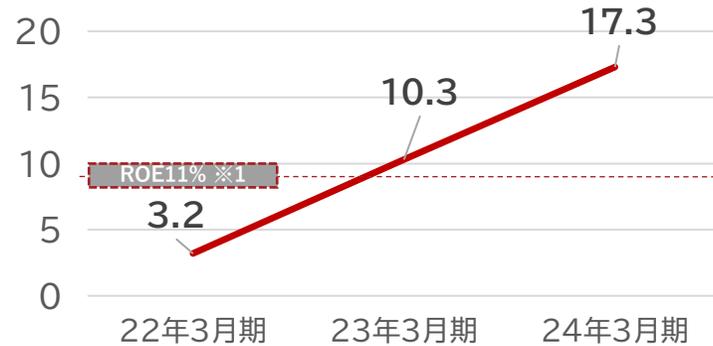
現状分析 BS分析 財務コンディションの推移

自己資本比率30~40%の財務健全性を考慮しつつ、機動的な資金調達を計画



現状分析 当社ROE・自己資本比率・PER・PBRの推移

ROE推移(期末時点) 単位:%



※1 スタンダード市場における情報通信業のROEの中央値11%

■分析

スタンダード市場における情報通信業のROEの中央値11%をクリアしている。ROE=「当期純利益」/「株主資本」

株価と共にM&Aにより収益貢献している事業統合、シナジー波及効果からROEの向上を目指す

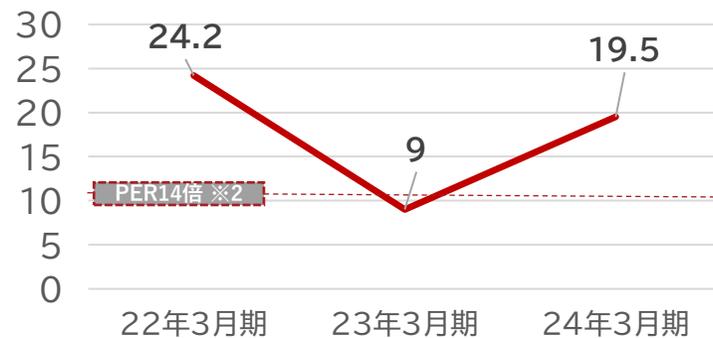
自己資本比率推移 単位:%



■分析

進行期でM&A投資資金を約9億円の追加調達しており、進行期末時点では、40%前後の着地見込み

PER推移(期末時点) 単位:%

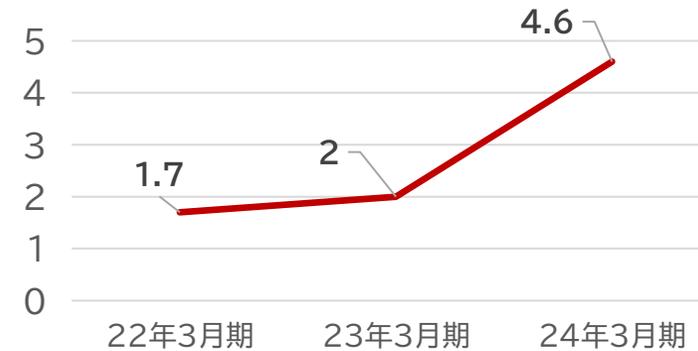


※2 スタンダード市場における情報通信業のPERの中央値14倍

■分析

スタンダード市場における情報通信業のPERの中央値14倍を超過した株価形成を維持

PBR推移(期末時点) 単位:倍数



■分析

PBRは東京証券取引所が基準を示す1倍を安定的に超過している状況を維持

同業・類似企業とのベンチマーク

会社名	市場	時価総額	PER(%)	PBR(倍)	ROE(%)	自己資本比率(%)
当社	スタンダード	2,938	19.5	4.6	17.3	61.2
S社	プライム	329,905	41.8	9.4	14.6	52.9
C社	プライム	135,757	23	11.7	30.6	55.2
P社	スタンダード	101,312	39	3	6.2	77.3
B社	グロース	75,468	45.9	11.2	17.3	62.2
T社	グロース	51,087	171.4	16.8	6.2	40.8
SR社	グロース	48,648	34.4	7.1	17.8	74
H社	グロース	42,609	38.4	13.1	25.5	39.2
TK社	グロース	26,301	23.9	8.6	27.6	65.3
N社	プライム	22,648	17.1	3.9	16.3	69.8
K社	グロース	19,581	-	12.2	-	26.1
F社	グロース	18,757	14.6	2.8	13.5	30.8
参考平均値			44.3	8.9	17.6%	54%

現状分析の指標の定義 サマリ

資本コストや株価を意識した経営の実現にむけた分析指標と目標

現状分析	
時価総額 30 億円	WACC(加重平均資本コスト) 4.4%
株価 500 円	株主資本コスト 5.6%
PER 19.5 倍	ROIC(投下資本利益率) 6.2%
PBR 4.6 倍	ROE(自己資本利益率) 17.3%



時価総額100億円目標の実現に向けて	
時価総額 100 億円	当社ベンチマーク企業 参考平均値 ▼
株価 約 1,400 円	
PER 30~50 倍	参考平均値 44.3 倍
PBR 8~10 倍	参考平均値 8.9 倍

WACCを上回るROIC水準を継続的に維持し、成長投資を両立

■適切なキャピタルアロケーション(投資戦略)

売上規模の拡大や収益力強化に向けた**M&A、事業投資を継続**(PMIの遂行、組織力強化)

財政規律も意識しながら、上場会社のメリット(エクイティ・デット)を活かした**機動的なファイナンスを計画**

事業体としての収益力を強化させ、以下の各戦略に準じて
資本コストと株価を意識した経営を実行してまいります。

事業戦略	財務戦略	非財務戦略
<p>成長戦略の明確化 -事業ポートフォリオの強化-</p>	<p>機動的な資金調達の検討 -資本収益性の向上-</p>	<p>ステークホルダーとの 信頼関係の構築</p>
<p>エンジニア人材含めたDX領域への集中投資と、安定的なSaaS型ストック収入のクラウドソリューションの成長 / 営業利益・EBITDAを最重要視したM&Aの実行による業績向上を加速</p> <p>M&A戦略 DXロールアップ</p> <p>スケールアップ型 ストック型</p>	<p>企業価値向上によりダイリューションの影響を最小化する資金調達の検討、融資、LBO等の活用</p> <p>ファイナンスアクション</p> <p>M&A エクイティ デット</p>	<p>個人投資家増加施策を軸にIR活動の強化 / 機関投資家からのコンタクトを要請し、投資家ミーティングの実施</p> <p>コーポレートアクション</p> <p>IR強化 個人投資家 機関投資家</p>

fonfunの目指すべき未来(新中期経営計画の目標)

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

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	174,972千円 (2025年1月1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	蓮尾 倫弘
	取締役	松井 都	監査役	高森 厚太郎
	取締役	小川 真輔	監査役	鎌形 尚
	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		
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	80名 (2025年1月1日現在)			
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。