



合同会社selfreeの完全子会社化に関する補足説明資料

株式会社fonfun (東証スタンダード:2323)

2024年06月19日

株式会社 fonfun

合同会社selfreeの完全子会社化 クラウド電話システム「CallConnect」を取得



完全子会社化

selfree持分を4.47億円で全額借入にて100%取得



本M&Aのポイント

- 1 当社のクラウドソリューション(SaaS)事業に「クラウド電話システム(PBX・CTI)」を追加
- 2 直近売上(ARR)実績**200**百万円超、調整後EBITDA**100**百万円の高収益ストック収入を獲得
- 3 約3,000のクライアントに対してSMSサービスを横展開し、シナジー効果の創出を実現
- 4 デットファイナンスによる買収後も自己資本比率は42%。成長投資継続の財務基盤は堅持

子会社化によるクラウドソリューション(SaaS)事業のサービス強化

社名	合同会社selfree（設立:2014年7月）
所在地	東京都新宿区
代表者	小俣 隼人
事業内容	クラウド電話システム「CallConnect」の開発・運営
譲渡スキーム	全持分の譲受
譲受予定日	2024年7月1日(完全子会社化)
譲渡対象	法人(システム、人材、既存顧客・取引先契約の継承)
譲受価格	447百万円
支払条件	現金による決済(みずほ銀行より借入の実行)
買収の狙い	顧客のDX(デジタルトランスフォーメーション)推進において、メール、SMSに加えてクラウド電話領域の事業を獲得することで、コミュニケーション&テレフォニードメインにおいてソリューションをワンストップで提供できるようになることが可能になりシナジー効果を狙います。
その後の計画	事業の円滑な遂行と既存事業とのスムーズな統合を目的にselfree社を第2四半期の適切な時期に吸収合併することを計画しています。

当社主要事業の
SMS配信サービス

バンソウ SMS

アカウント数
2,500~

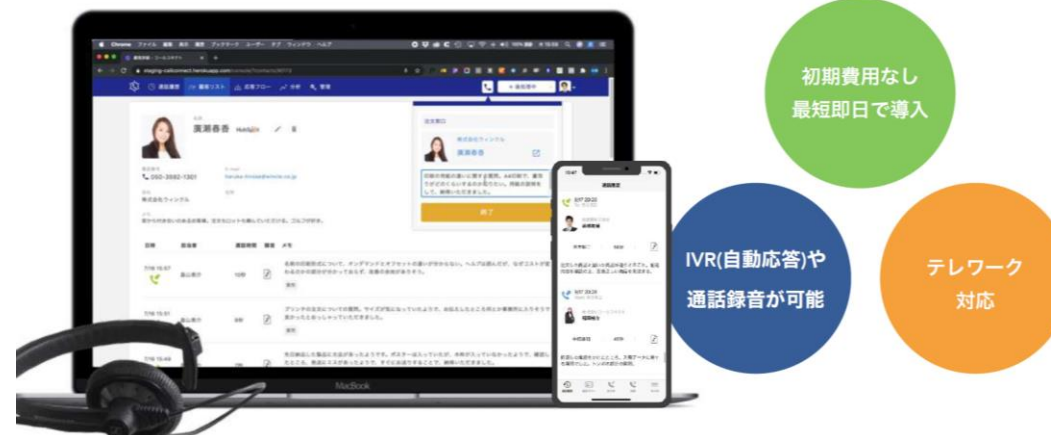
クラウド電話システム

Call Connect

アカウント数
3,000~

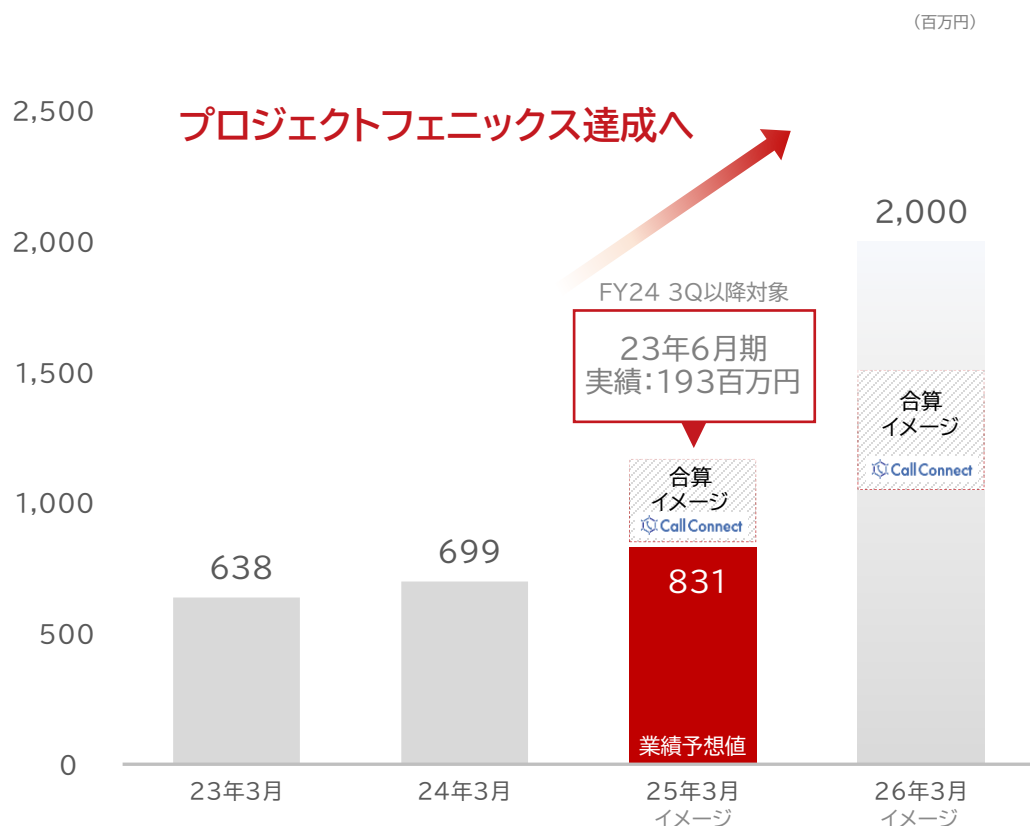
CallConnectとは？

サポート業務やインサイドセールスに最適なクラウド電話システムです。
PCブラウザ(Google Chrome)で電話の発着信ができます。
スマートフォンアプリでも利用できます。

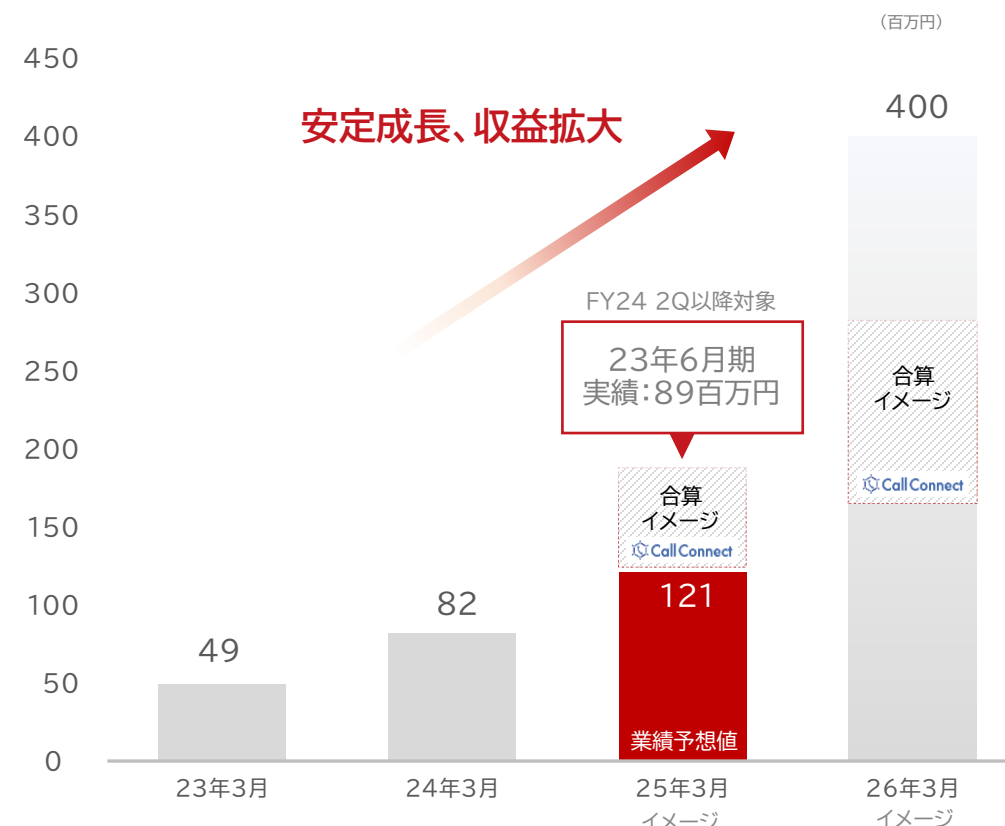


単体事業成長とシナジー効果により「プロジェクトフェニックス」の連結売上高、EBITDA目標達成に向けて大きく前進

売上高推移と予想(M&A効果予想)



EBITDA推移と予想(M&A効果予想)



2024年5月15日に公表した業績予想(棒グラフの赤色部分)には、本件の影響は織り込まれておりません。今後、公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。

最近3年間の経営成績の実績値は順調に成長

	21年6月期 実績	22年6月期 実績	23年6月期 実績
売上高	148百万円	143百万円	193百万円
調整後EBITDA (※2)	60百万円	47百万円	89百万円
アカウント数	2,415	2,765	2,909

(※1)最近3年間の経営成績及び財務状況については、監査法人による監査を受けた見込み値ではありません。

(※2)調整後EBITDAは合同会社selfreeに対する2021年6月期、2022年6月期及び2023年6月期を対象としたデューデリジェンス等の調査の結果を踏まえ、子会社化後に発生しないことが見込まれる退任予定の役員報酬や解約予定の地代家賃等の取引や費用等、約30～50百万円を調整後の参考値です。(税引き前当期純利益に減価償却費、のれん償却費、及び当社買収後不要な費用調整)

デットファイナンスでのM&A実行。買収後も自己資本比率は42%と健全

M&A資金使途の目的で複数銀行に融資相談の結果、手元資金を使わずにM&A資金を調達。成長資金投資にも余力をもった財務状態を維持しながら事業の進捗にコミットいたします。

<p>取得価額</p>	<table> <tr> <td>対象会社の持分</td> <td>447 百万円</td> </tr> <tr> <td>アドバイザー費用等</td> <td>32 百万円</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>479 百万円</td> </tr> </table>	対象会社の持分	447 百万円	アドバイザー費用等	32 百万円	合計	479 百万円		
対象会社の持分	447 百万円								
アドバイザー費用等	32 百万円								
合計	479 百万円								
<p>取得方法</p>	<p>金融機関からの借り入れ MIZUHO みずほ銀行</p> <table> <tr> <td>借入先</td> <td>株式会社みずほ銀行</td> </tr> <tr> <td>借入金額</td> <td>479 百万円(フルローン)</td> </tr> <tr> <td>借入金利</td> <td>1.05%+基準金利 (融資手数料、コベナンツ条件等無し)</td> </tr> <tr> <td>資金使途</td> <td>M&A資金</td> </tr> </table>	借入先	株式会社みずほ銀行	借入金額	479 百万円(フルローン)	借入金利	1.05%+基準金利 (融資手数料、コベナンツ条件等無し)	資金使途	M&A資金
借入先	株式会社みずほ銀行								
借入金額	479 百万円(フルローン)								
借入金利	1.05%+基準金利 (融資手数料、コベナンツ条件等無し)								
資金使途	M&A資金								
<p>投資回収</p>	<p>想定投資回収期間 : 3~4 年程度</p> <p>※当社が事業を譲受けたのち、運営統合の削減効果等により、想定しているのれんの償却を考慮しても利益が十分に確保できる見通しです。また、第三者評価の結果の通り、DCF法による算定からも適正な譲受価格と判断しております。</p>								

クラウド電話・コンタクトセンターのマーケット環境(国内)

市場・ターゲット

- ・コンタクトセンターソリューション市場は拡大傾向。コロナ禍やDX推進の流れを受けテレワークの普及も追い風。
- ・年間新設法人 約10万社。既存企業のビジネスフォンのリプレースなど導入余地は大きい。
- ・現在、IT業界の中小企業を中心に顧客獲得が進んでいる。



※株式会社矢野経済研究所：2019-2020 コールセンター市場総覧

※一般社団法人情報通信ネットワーク産業協会（CIAJ）：通信機器中期需要予測 [2016-2021年度]

Call Connect

5分で電話窓口を開設できるクラウド電話システム



企業が抱える「電話」に関する課題



電話システム(CTI)の
導入・保守コストが高い



電話取次で
業務が頻繁に中断される

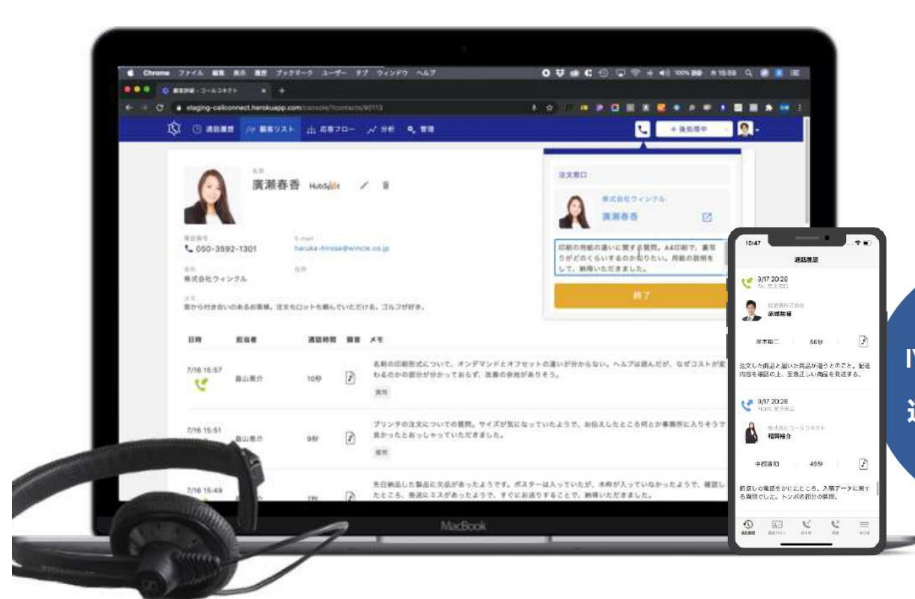


通話内容がブラックボックス化し、
成約率/満足度向上に活かせない

現状、ビジネスフォン(電話機)を導入する企業が多く、
手作業で記録を残すなど作業工数がかかっている。(生産性が低い状態)

CallConnectとは

- サポート業務やインサイドセールスに最適なクラウド電話システムです。PCブラウザ(Google Chrome)で電話の発着信ができます。スマートフォンアプリでも利用できます。



初期費用なし
最短即日導入

IVR(自動応答)や
通話録音が可能

テレワーク
対応



顧客対応力がUP!!

着信すると着信音と共にPC上に通知が届きます。CallConnect内では顧客の名前、会社名が表示されます。通話終了後には録音の他にメモやタグが残せるため、後で対応内容を振り返りやすい設計です。

過去の対応履歴

- コールセンターに必要な機能が揃っています。



- ・ 発着信 / 保留 / 取次
- ・ クリックコール
- ・ 録音/録音のテキスト変換



- ・ 着信フローの作成
- ・ 応答ガイダンスの設定
- ・ 携帯などへの着信転送



- ・ 顧客情報の作成/閲覧
- ・ 発着信時の顧客情報表示
- ・ 検索



- ・ SFA/CRMとの顧客同期
- ・ チャットツールとの連携
- ・ CSVのインポート



- ・ モニタリング
- ・ 現在の対応状況の確認
- ・ 通話件数などの統計



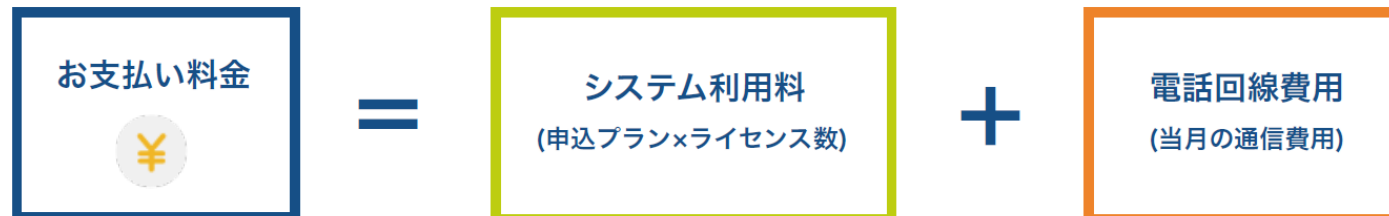
- ・ メンバーの権限管理
- ・ 利用環境のチェック機能
- ・ 音声出力先の制御

シンプルな料金体系

- 初期費用なし。人数に応じたプランでスモールスタートができます。

スターター	ベーシック	プロ
¥2,400 月額/ライセンス	¥4,600 月額/ライセンス	¥8,800 月額/ライセンス
¥0 初期費用	¥0 初期費用	¥0 初期費用
電話窓口の立ち上げに	手厚い電話対応の実現に	コールセンター運営に

料金体系 (電話回線費用はWebで)



- 業種・会社規模を問わず、幅広く導入されています。

ENECHANGE

 SMS

Right-on®

 safie

 Caster

 ITANDI

 Seibii


Z O H O

SHIPPInno
シッピーノ

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

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	100,000千円 (2024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	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	25名 (2024年3月31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

2026年3月までに

売上高 20億円 EBITDA 4億円 エンジニア人数 100名 時価総額 100億円

エンジニア採用

100名体制
海外オフショア

DX事業

中核となる顧客
基点のDX事業

ネット領域
M&A

今後の成長ドライ
バーとなるM&A

IRの充実

株主を意識した
経営への変更

新中期経営計画「プロジェクトフェニックス」はfonfunのコーポレートサイトでも掲載しております。 <https://www.fonfun.co.jp/ir/plan/>

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。