



FANCOM

2024年12月期第2四半期 決算説明資料

株式会社ファンコミュニケーションズ
2024年8月9日

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved



Agenda

- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 2024年12月期 第2四半期業績
- 03 2024年12月期 業績予想
- 04 事業別の概要
- 05 その他トピックス
- 06 会社紹介
- 07 参考資料

01 ■ エグゼクティブサマリー

- 主要トピックス
- 主要KPI
- 業績予想への進捗
- 中長期的なロードマップ

主要事業A8.netのさらなる強化、戦略的新規事業の立ち上げを重要課題として取り組んでいる。

第2四半期総括

FY24 2Qを第2創業スタート期と位置づけ、変化対応を推進



CPA
ソリューション事業

FY24 1Qを底に2Qは回復。新業態の取扱高が上昇。

新規事業

nend撤退後の人的リソースを戦略新規事業へ。
複数のB2B戦略新規事業の垂直立ち上げに挑戦中。

第3四半期計画

CPAソリューション事業の売上高回復。
新規事業のそれぞれのマーケットフィットを目指す。

■ 2024年12月期 第2四半期主要数値サマリー

nend撤退による前年同期比マイナストレンドは、しばらく続く見込みだが、前年同期比プラストレンドへの足がかりをFY24でつくる。

■ 取扱高

6,291 百万円

前年同期比 △11.1%

■ 売上高

1,702 百万円

前年同期比 △7.7%

■ 営業利益

353 百万円

前年同期比 △30.6%

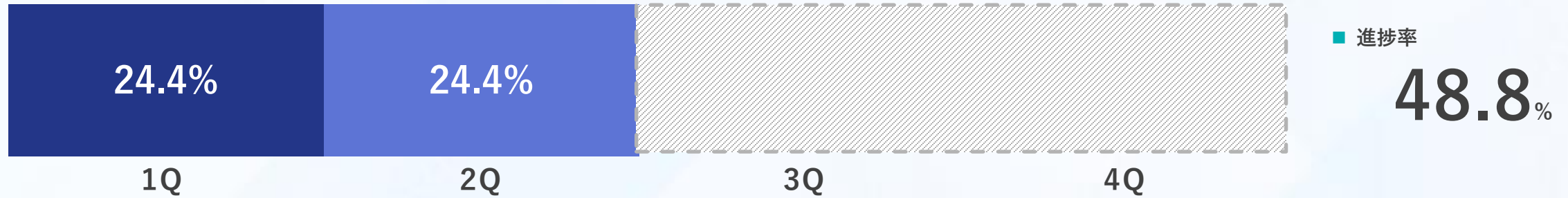
第2四半期トピックス

- 主要事業A8.netは、新しい業種広告主の取り扱いが増加、6月取扱高が前年同期比プラスに転じた
- 営業利益の進捗悪化の要因は、A8.netの目標未達と子会社含めた新規事業先行投資によるもの
- 既存事業を撤退し、戦略的新規事業を立ち上げ。投資を開始。
- 戦略的新規事業の一つである「インフルエンサーマーケティング」強化のためにWAND社を買収
- ファンマーケティング事業のお笑いラジオアプリGERAのMAU、再生数などの主要数値は堅調に推移
アプリ内課金や広告タイアップなどの販売を開始

■ 業績予想への進捗

中間期連結売上高の進捗率は48.8%、営業利益の進捗率は37.0%であり、通期目標に対してやや不足している状況。

■ 24/12期中間期売上高進捗率



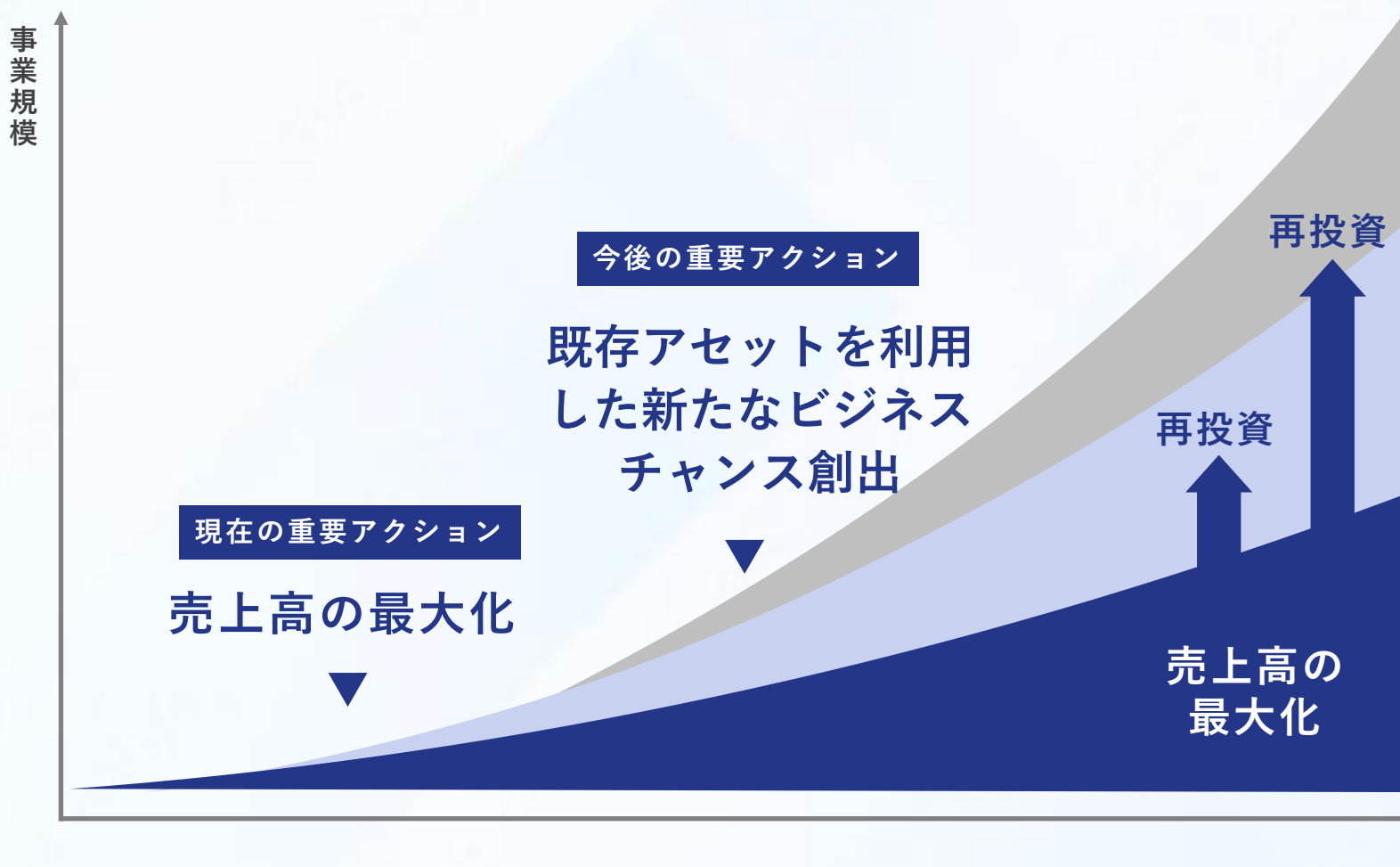
■ 24/12期中間期営業利益進捗率



※2024年5月2日に公表しました業績予想から修正は行っておりません。

■ 中長期ロードマップ

既存事業の利用顧客数・売上高(≡売上総利益高)最大化 既存事業の付加価値向上を目的とし
戦略的新規事業の拡大・投資を行い、新たなビジネスチャンスを狙っていく。



■ 戦略的新規事業への投資

インターネット マーケティング支援

アフィリエイトに限らないインターネットマーケティングをベースとした顧客課題解決ソリューションを提供し既存顧客へのアップセルクロスセル強化。

■ 戦略的新規事業の拡大

インフルエンサー マーケティング支援

人のメディア化を支援、最大化していく。

■ 既存事業の深耕

CPAソリューション

成果を出し続けられる稼働広告主数を増加させることで売上高の最大化を狙う。

02 ■ 2024年12月期 第2四半期業績

- P/L
- [取扱高・売上高・営業利益] (四半期推移)

前年四半期と比較すると、取扱高、売上高、営業利益は減少したものの、純利益については増加。

(百万円)	23/12期 第2四半期	24/12期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
取扱高	14,352	12,391	△1,961	△13.7%
売上高	3,764	3,404	△360	△9.6%
営業利益	1,138	706	△432	△37.9%
(取扱高営業利益率)	7.9%	5.7%	—	—
経常利益	1,149	781	△368	△32.0%
当期純利益	602	830	+228	+37.7%
(取扱高純利益率)	4.2%	6.7%	—	—

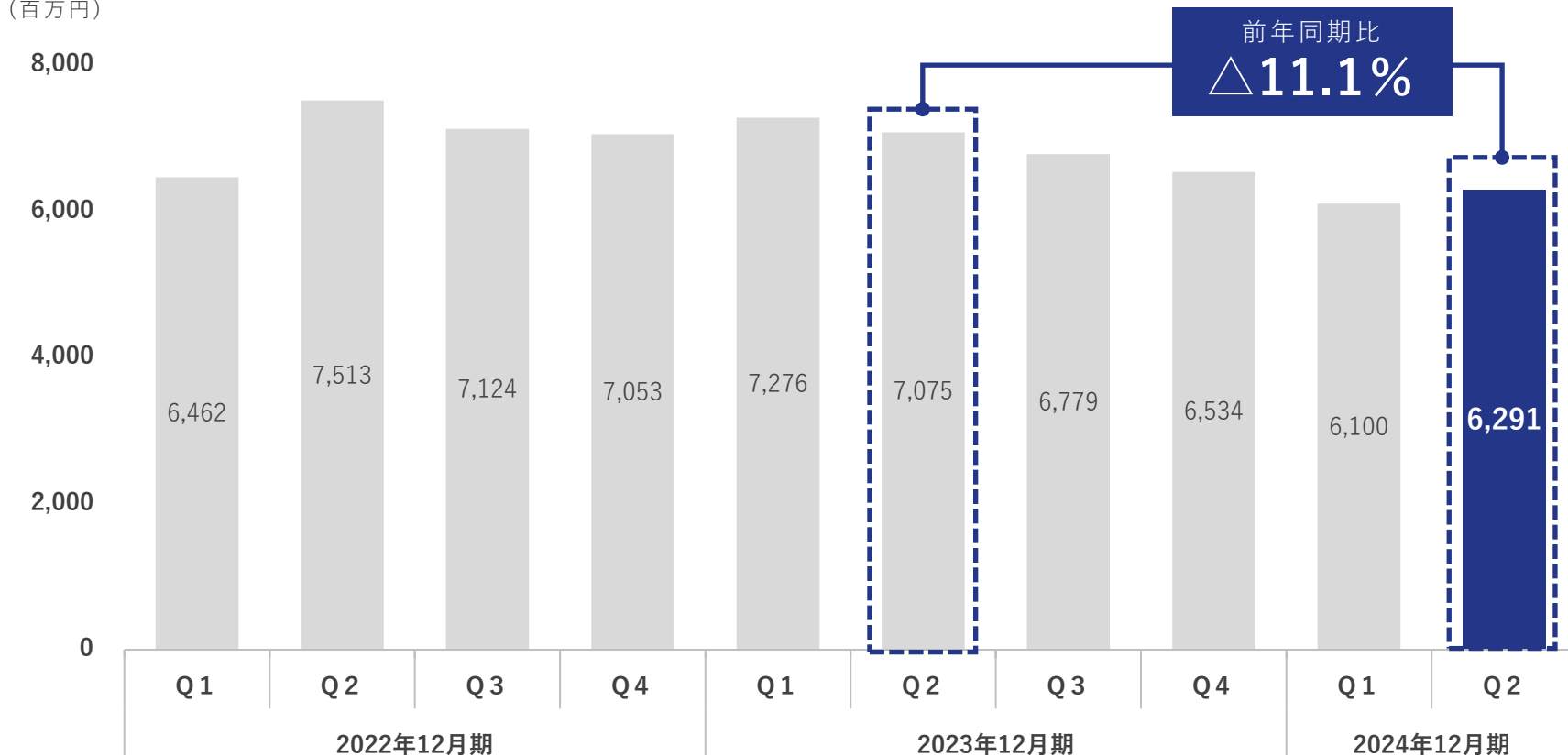
※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。
※取扱高とは2022年12月期以降において過去との増減分析の為社内にて算出した数値であり、2021年12月期まで売上高として公表しておりました。

[取扱高] (四半期推移)

前年同期比で△11.1%だが、前四半期では、+3.1%となっている。

■ 取扱高の推移

(百万円)



■ 2024年12月期第2四半期実績

全体

6,291 百万円

前年同期比 △11.1%

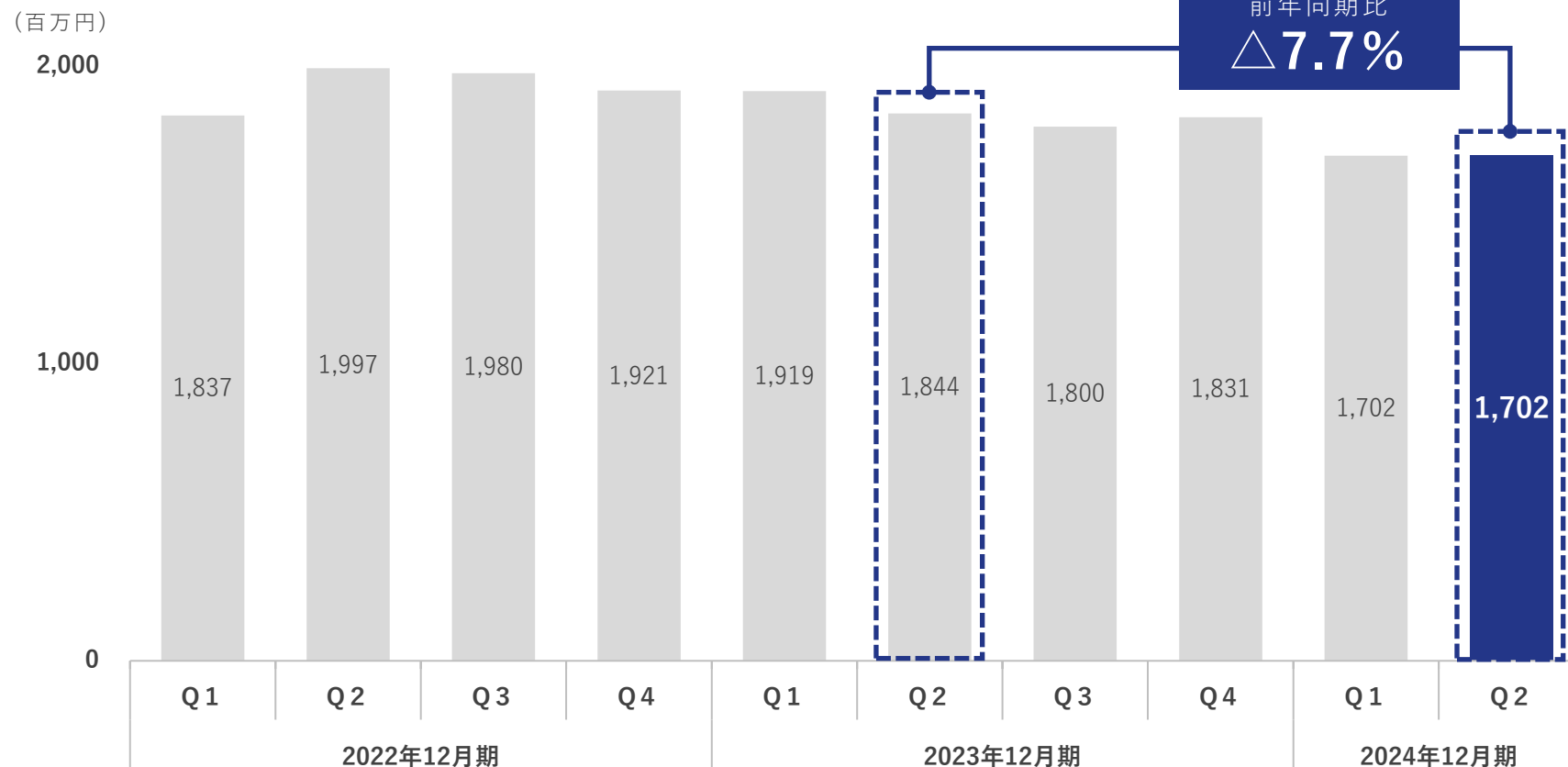
前四半期比 +3.1%

※取扱高は連結間取引相殺前の数値です。
 ※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。
 ※取扱高とは2022年12月期以降において過去との増減分析の為社内にて算出した数値であり、2021年12月期まで売上高として公表しておりました。

[売上高] (四半期推移)

売上高は前年同期比△7.7%、前四半期比0.0%となった。

■ 売上高の推移



■ 2024年12月期第2四半期実績

全体
1,702百万円

前年同期比 $\Delta 7.7\%$

前四半期比 **0.0%**

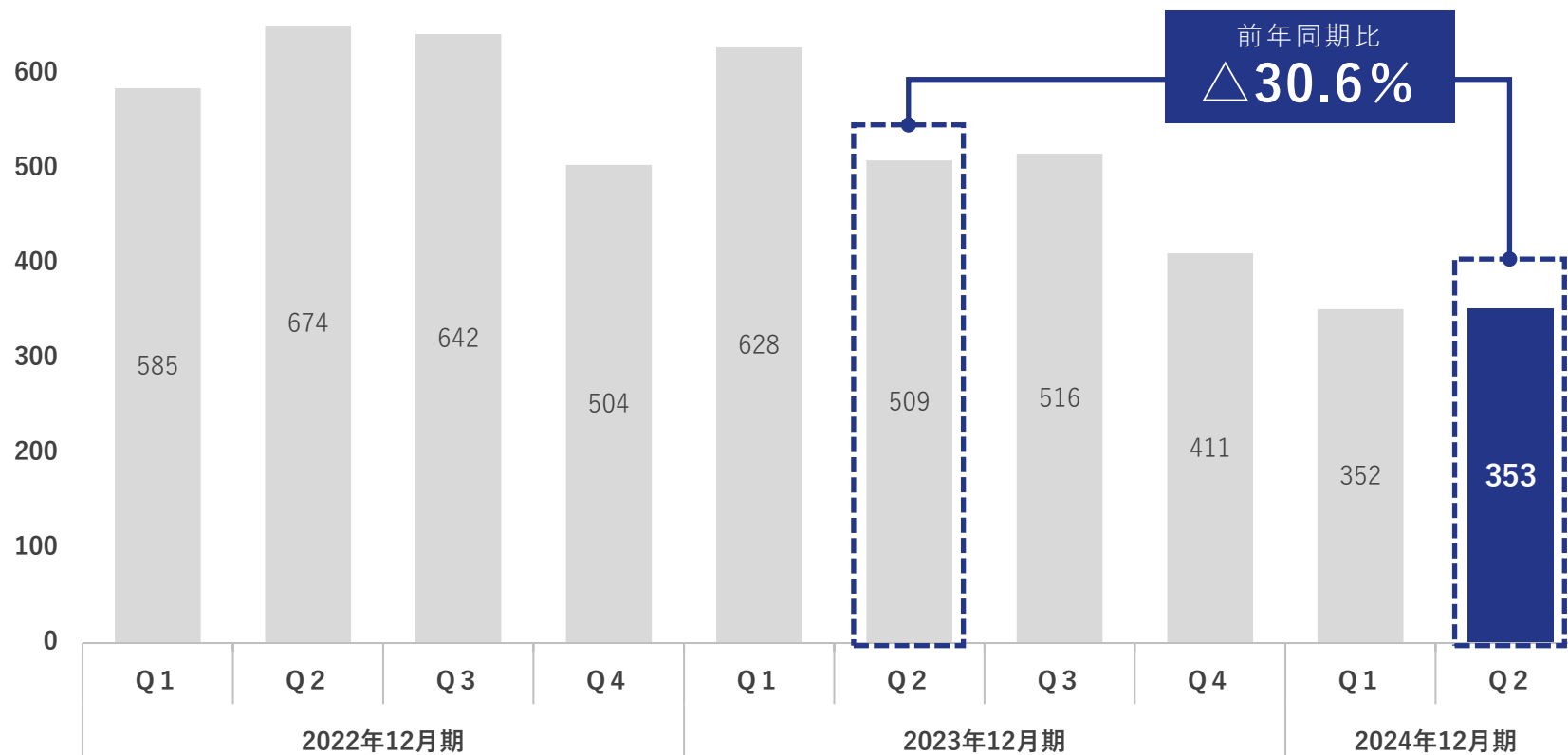
※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。
 ※取扱高とは2022年12月期以降において過去の増減分析の為社内にて算出した数値であり、2021年12月期まで売上高として公表しておりました。

[営業利益] (四半期推移)

営業利益は前年同期比△30.6%、前四半期比+0.5%となった。

■ 営業利益の推移

(百万円)



■ 2024年12月期第2四半期実績

全体

353百万円

前年同期比 △30.6%

前四半期比 +0.5%

※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。

※取扱高とは2022年12月期以降において過去との増減分析の為社内にて算出した数値であり、2021年12月期まで売上高として公表しておりました。

03 ■ 2024年12月期 業績予想

- P/L(予想値)

営業利益・経常利益は遅れが生じているが、当期純利益は順調に推移。

(百万円)	24/12期 通期予想	24/12期 第2四半期 実績	進捗率
売上高	6,980	3,404	48.8%
営業利益	1,910	706	37.0%
経常利益	1,920	781	40.7%
当期純利益	1,560	830	53.2%
(一株当たり当期純利益)	23.55	12.53	53.2%

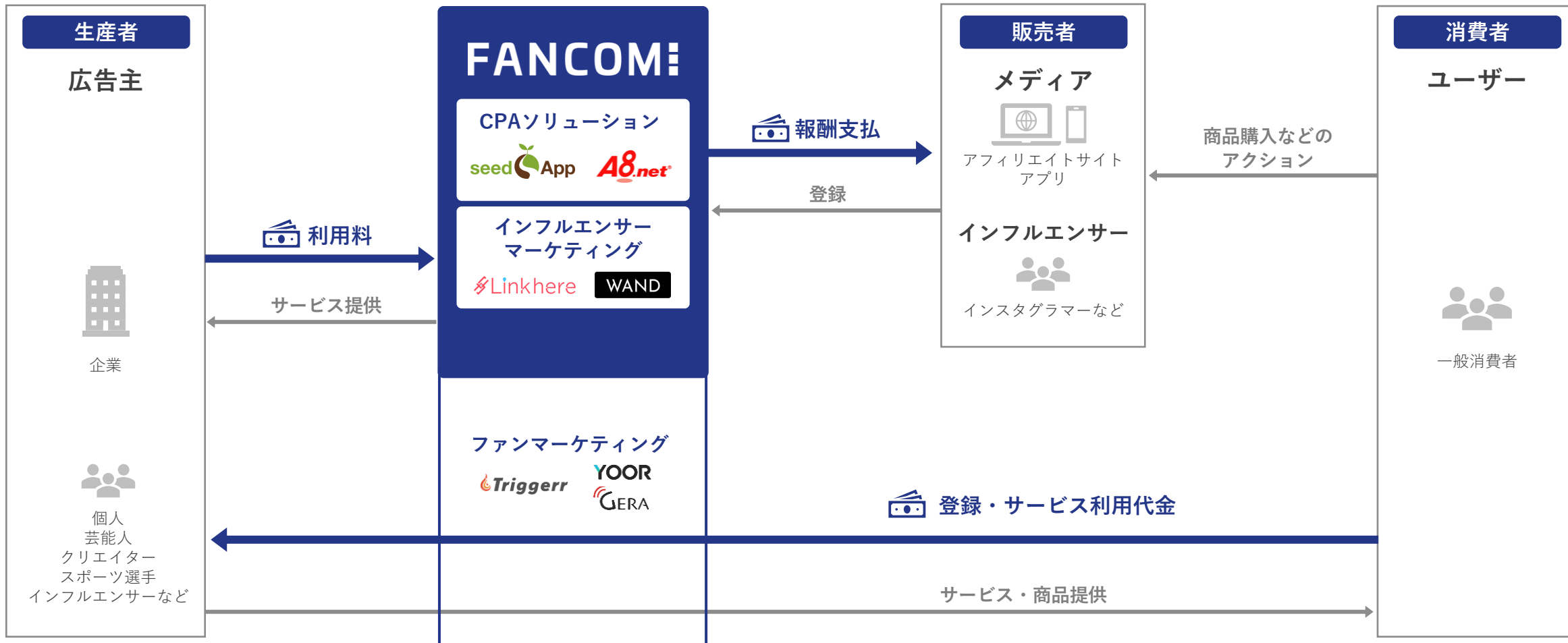
(円)	23/12期実績	24/12期予想
配当予想	19	19

※2024年5月2日に公表しました業績予想から修正は行っていません。

04 ■ 事業別の概要

- ビジネスモデル
- CPAソリューション事業
- 新規事業

生産者・販売者・消費者を結びつける事業を行っており、広告主から頂く費用で売上を得ている。
ファンマーケティングは、広告だけではなく課金などにより生産者と消費者をつないでいる。



CPAソリューション事業 事業概要

“アフィリエイトメディア運営者が選ぶ最も満足度の高いASP”14年連続1位受賞のA8.netと
アプリ対応のseedAppとともに、アフィリエイトネットワークを構築する。



CPAソリューション事業 主要サマリー

A8.net、seedAppともに売上高は前年同期比で低下しているが、A8.netの稼働広告主ID数・登録パートナーサイト数はともに増加している。

■ 売上高

■ 稼働広告主ID数

■ 登録パートナーサイト数

A8.net

1,327 百万円

前年同期比 $\triangle 3.4\%$

3,451 件

前年同期比 $+2.6\%$

3,461,463 件

前年同期比 $+4.8\%$

seedApp

118 百万円

前年同期比 $\triangle 9.0\%$

2Qトピックス

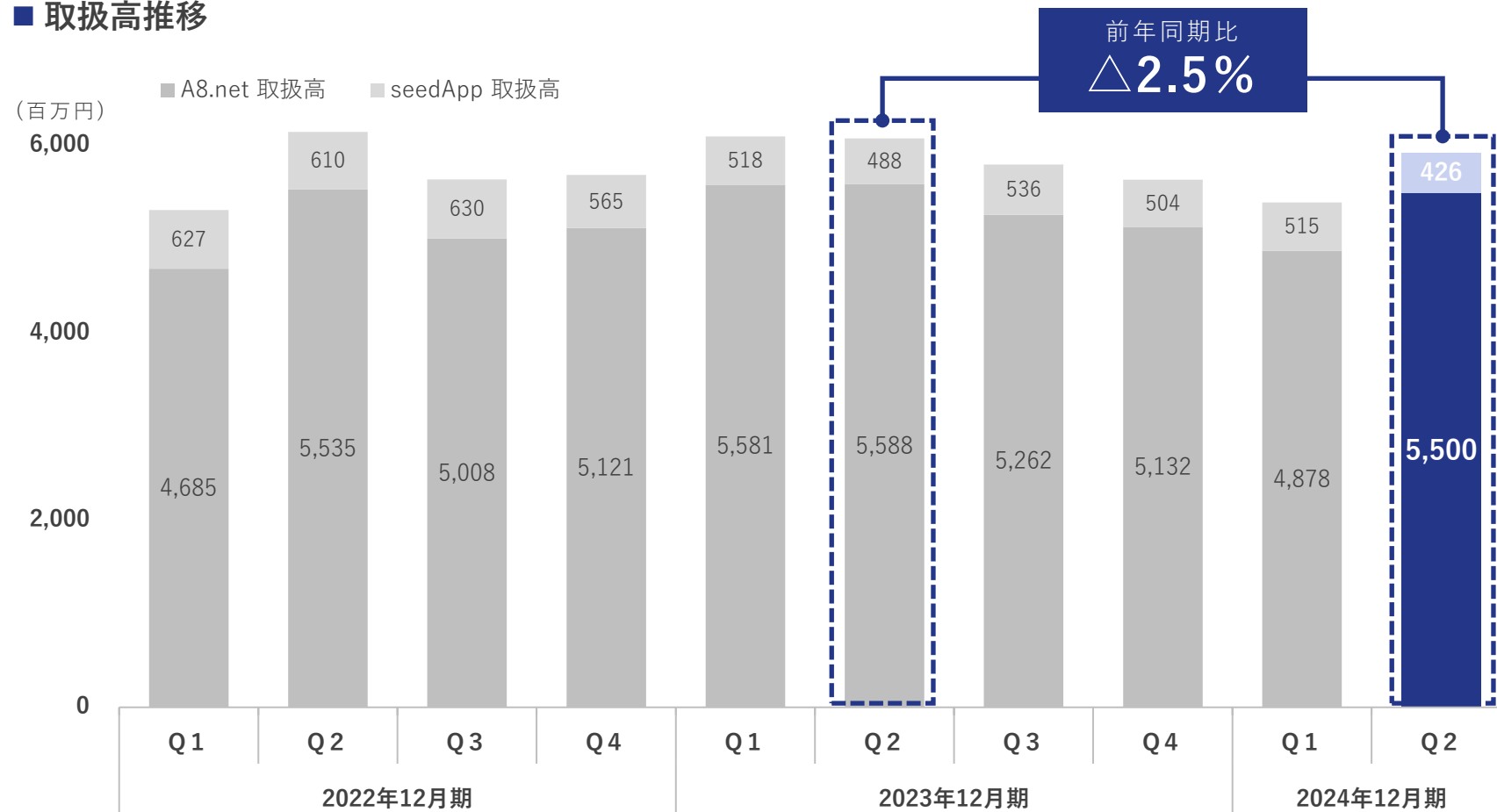
- ・ A8.net稼働広告主ID数は四半期対比で見ると微減
- ・ A8.net取扱高は取扱高上位カテゴリを徐々に変化させながら全体を伸ばす動きが2Qで実を結びだしている。取扱高も四半期対比で見ると2024年1Qを底に上昇傾向

取扱高は連結間取引相殺前の数値です。

CPAソリューション事業 取扱高推移

前年同期比でCPAソリューション事業△2.5%、
A8.net事業においては、前四半期比では+12.5%。

取扱高推移



2024年12月期第2四半期実績

全体
5,926百万円
 前年同期比 △2.5%

A8.net
5,500百万円
 前年同期比 △1.6%

seedApp
426百万円
 前年同期比 △12.7%

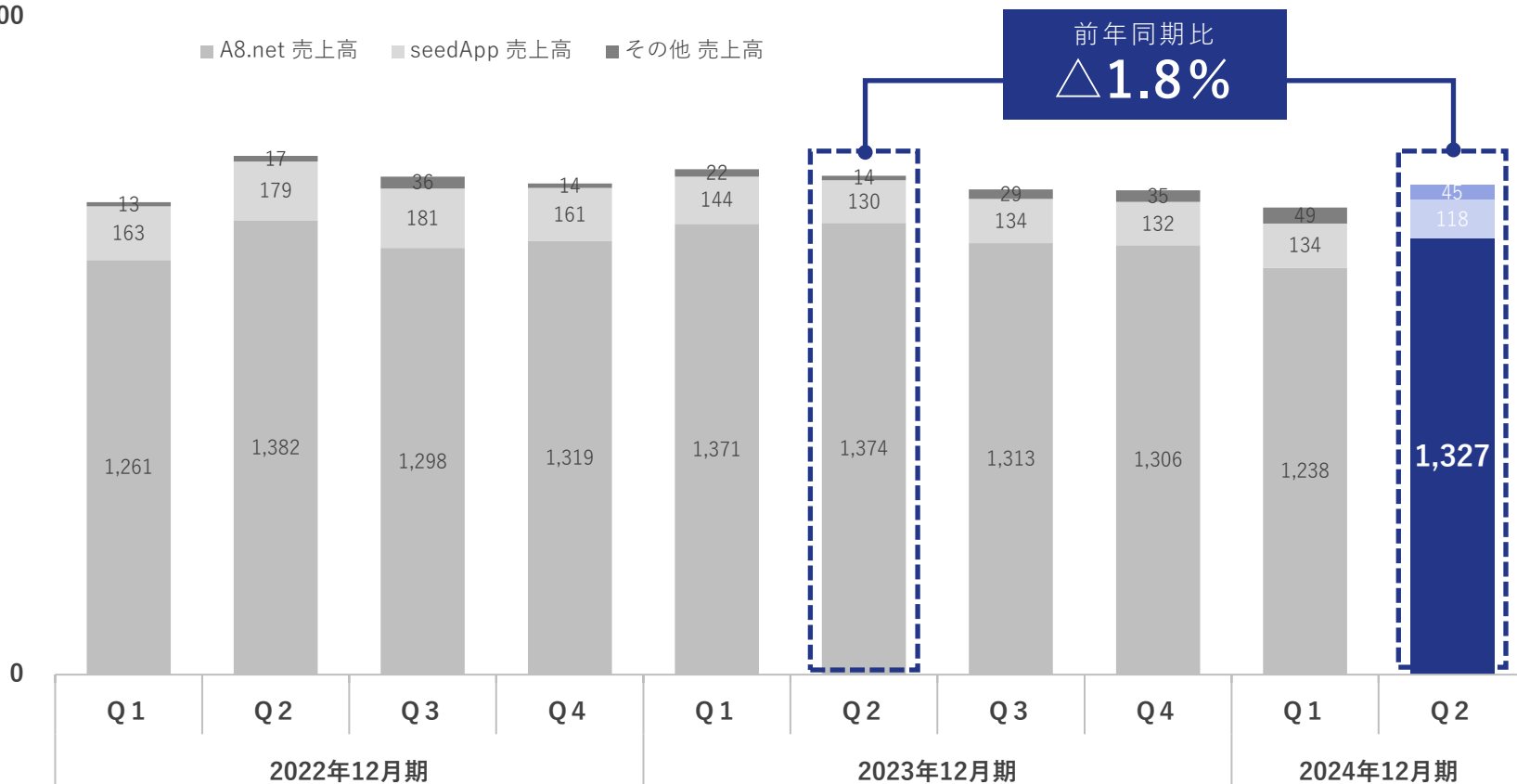
※取扱高は連結間取引相殺前の数値です。

■ CPAソリューション事業 売上高推移

CPAソリューション事業全体では前年同期比△1.8%。
A8.netは△3.4%、seedAppは△9.0%であった。

■ 売上高の推移

(百万円)
2,000



■ 2024年12月期第2四半期実績

全体
1,492百万円
前年同期比 △1.8%

A8.net
1,327百万円
前年同期比 △3.4%

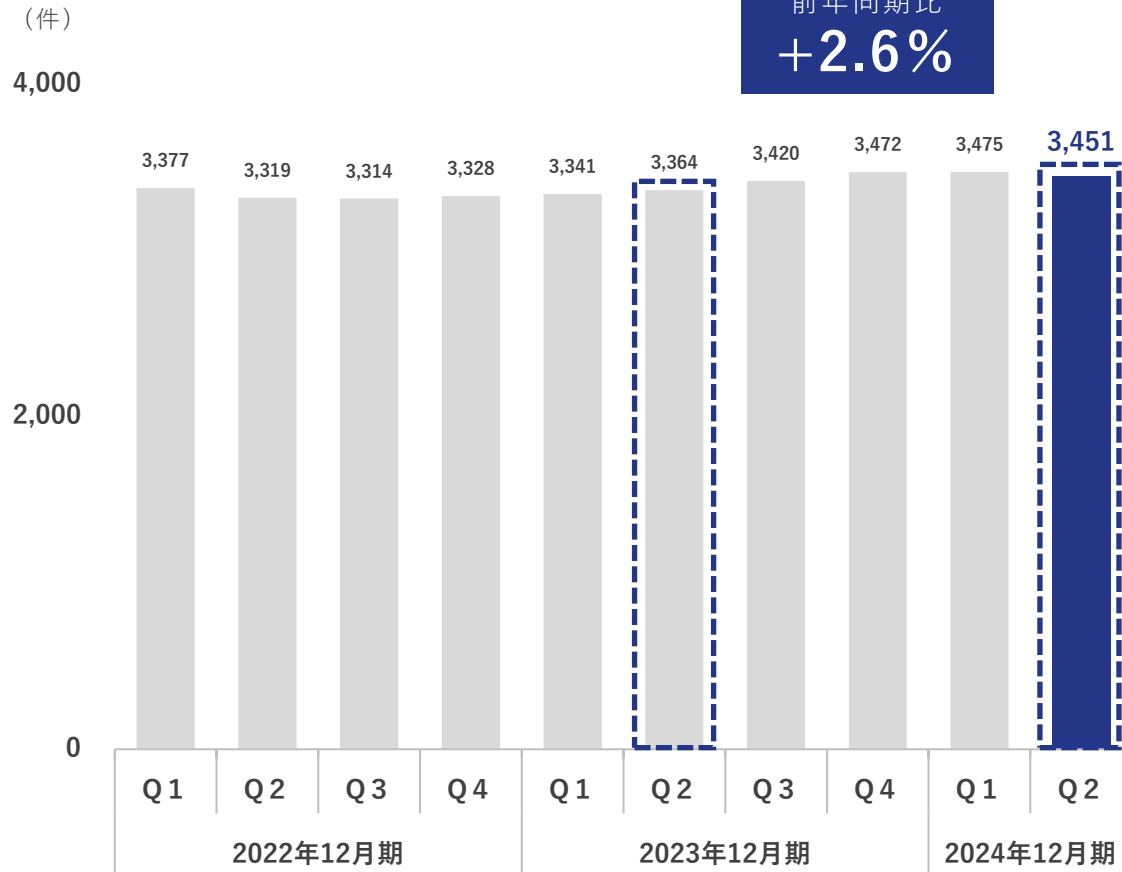
seedApp
118百万円
前年同期比 △9.0%

※その他は受託開発やSeasaa関連売上です。

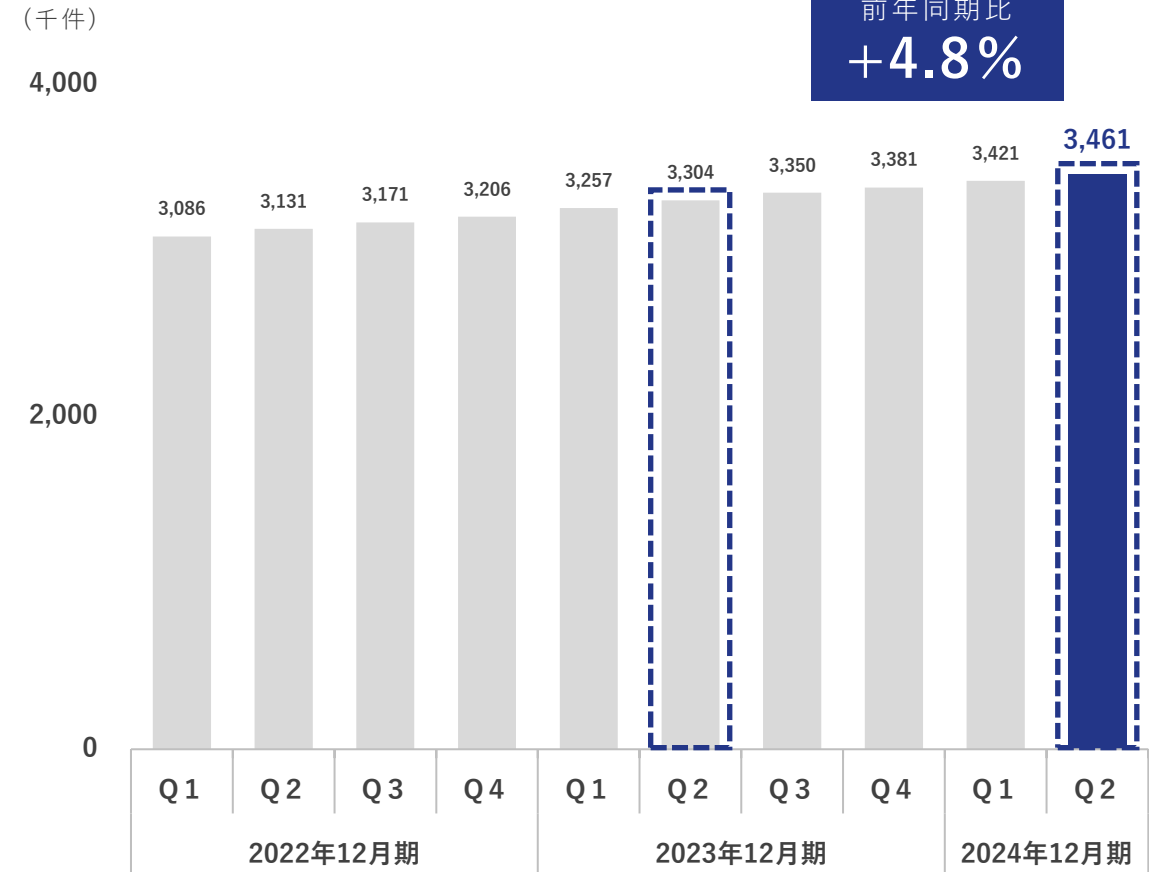
■ A8.net 稼働広告主ID数・登録パートナーサイト数推移

A8.netの稼働広告主ID数と登録パートナーサイト数は前年同期比で共に増加。

■ 稼働広告主ID数推移



■ 登録パートナーサイト数推移



※稼働広告主数は各四半期最終月の稼働広告主数を記載しています。

■ CPAソリューション事業 重要ポイント

新規顧客獲得のための付加価値提供、既存顧客のための付加価値提供を全社で取り組んでいき
成果の出続ける広告主を増加させていく

稼働広告主数増加

- ・ アフィリエイト開始準備サポートサービスの開始
- ・ 見込み客獲得のためのマーケティング投資

成果報酬増加

- ・ 顧客カテゴリごとの戦略の提案と実行
- ・ 注力カテゴリのメディア獲得

生産性向上

- ・ 業務フロー見直し
- ・ システム化できる部分をシステムで解決

戦略新規事業 との相乗効果

- ・ インターネットマーケティングサービスのニーズ把握と新規プロダクト検証
- ・ インフルエンサーマーケティング×アフィリエイトの検証

新規事業サマリー

コア事業であるCPAソリューションに、親和性の高いインフルエンサーマーケティング支援やインターネットマーケティング支援、ファンマーケティング事業を戦略新規事業として投資を開始。下半期でマーケットフィットを目指す。



+

投資しない事業の選定
選択と集中

検証
スピード
重視

■ 新規事業FY24下半期マイルストーン

戦略的新規事業にリソースを投下。4月以降、nend人員のリソースを戦略的新規事業に投下し、新規事業に関わる人件費はFY24 1Q対比で約2倍となる投資を実行中。

下半期マイルストーン

それぞれの事業でマーケットフィットを実現し、FY25でのさらなる投資拡大をねらう



N-INEシリーズ

インターネットマーケティング支援

- ・ 100 アカウント稼働
- ・ 成功事例創出

WAND・Linkhere

インフルエンサーマーケティング支援

- ・ WAND PMI = 予算達成 + A8.netとの連携で売上発生

GERA

ファンマーケティング

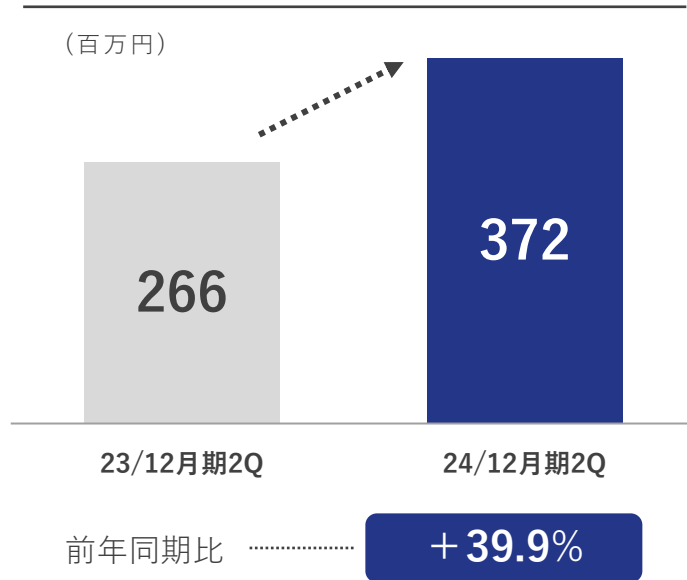
- ・ スtock売上（サブスクリプション課金）の積み上げ
- ・ 単月黒字化の達成

05 ■ その他トピックス

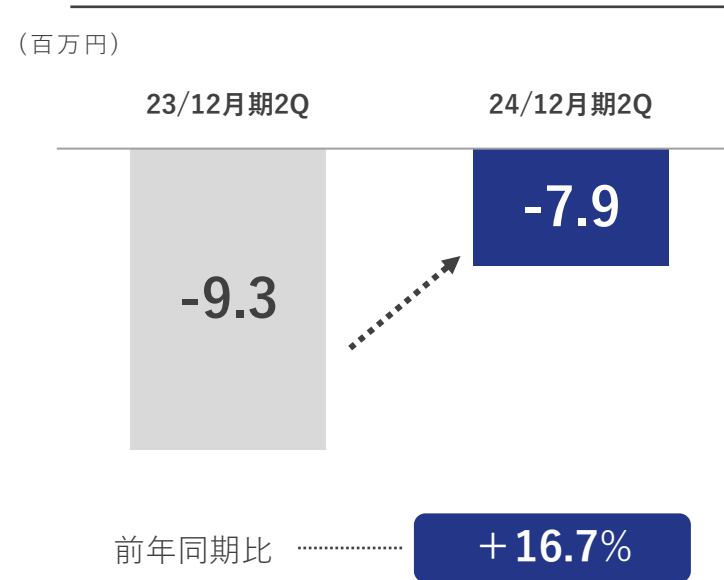
- 連結グループ事業について
- 事業投資状況について

ゲームパブリッシング事業の好調により、取扱高は増加しているが、
 広告宣伝費先行投資のため営業利益は赤字。

■ 取扱高



■ 営業利益



トピックス

- ・新規事業が立ち上がり、取扱高は順調に拡大しているが予算対比では未達
- ・モバイルゲームユーザー向けプラットフォーム「Luckmon」と業務提携

※取扱高は連結間取引相殺前の数値です。
 ※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。
 ※取扱高とは2022年12月期以降において過去との増減分析の為社内で算出した数値であり、2021年12月期まで売上高として公表しておりました。

■ 事業投資状況について 株式会社WANDの子会社化

インフルエンサーマーケティング企業である株式会社WANDとA8.netや戦略事業を合わせた広告ネットワークを通じ、インフルエンサー事業の活性化を推進し成長戦略を加速させる。

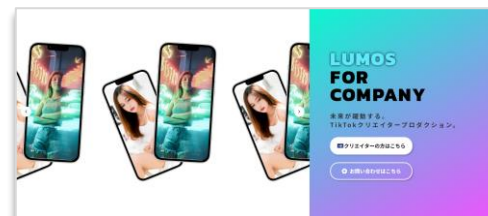
■ 会社概要

会社名	株式会社WAND(ウォンド)
経営陣	代表取締役CEO 黒崎悠一 取締役CTO・COO 亀崎裕太
本社	東京都渋谷区渋谷1丁目1-8 青山ダイヤモンドビル
設立	2021年10月
資本金	20,007,400円(資本準備金を含む)
事業内容	Tiktok等のショート動画を活用した、マーケティングプラットフォームの運営。

■ 取り扱いサービス

LUMOS

Tiktok クリエイター
マルチチャンネルネットワーク



LUMOS BUZZ

クリエイター向けクローズド
案件獲得プラットフォーム



提携クリエイター数

5,000人



総フォロワー数

1億人



ファンコミュニケーションズの経営資源とWANDのクリエイターネットワーク資産並びに独自のマーケティングナレッジを組み合わせ成長を加速

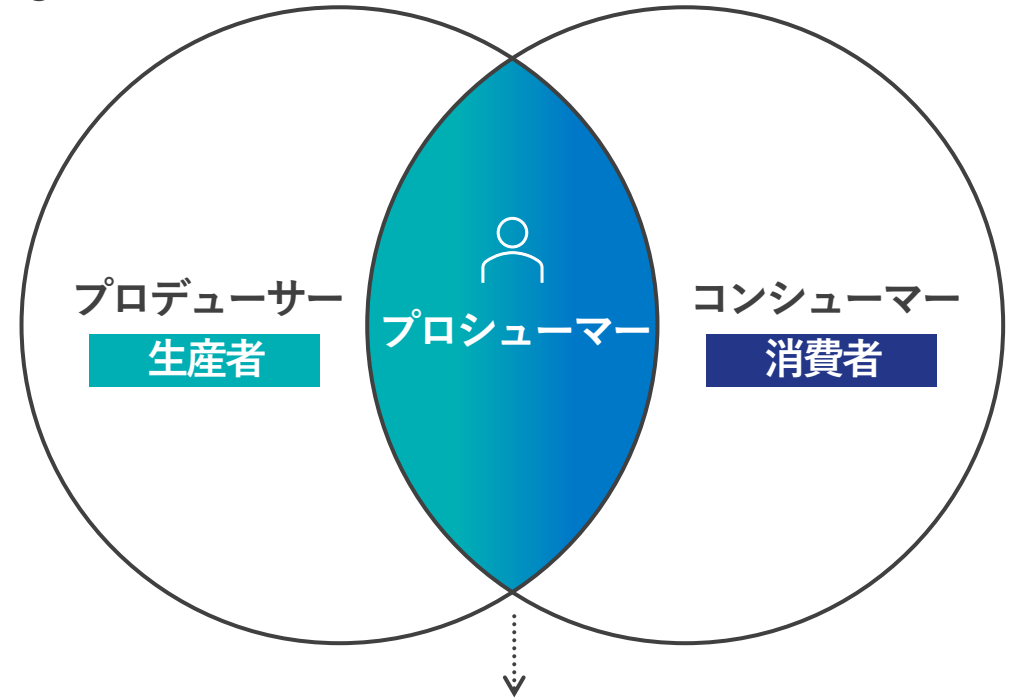
06 ■ 会社紹介

- ビジョン
- 会社概要
- 外部環境

アドネットワーク・プロバイダーから プロシューマー支援企業へ。

大量生産・大量消費の時代が生み出した
市場メカニズムが終わりを迎えつつあります。
生産と消費、その境界線があいまいになり、
どちらの顔も持つ「プロシューマー」で
あふれる時代がやってくるでしょう。

私たちファンコミは、
そんな「プロシューマー」を支援する事業を展開し、
それぞれの喜びを最大化できる企業へと、
新たに進んでいきます。



プロシューマー・ハピネス

= 私たちが向かう場所「ビジョン」

会社名	株式会社ファンコミュニケーションズ (英文表記：FAN Communications, Inc.)
証券コード	2461(東京証券取引所プライム市場)
決算期	12月
設立	1999年10月1日
資本金	11億7,367万円(2024年6月30日現在)
代表取締役社長	二宮 幸司 (にのみや こうじ)
従業員数	単体440名 (2024年6月30日現在※アルバイト・派遣社員含む) グループ合計463名 (2024年6月30日現在※アルバイト・派遣社員含む)
本社所在地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-1-8 青山ダイヤモンドビル
TEL	03-5766-3530(IR)
FAX	03-5766-3782

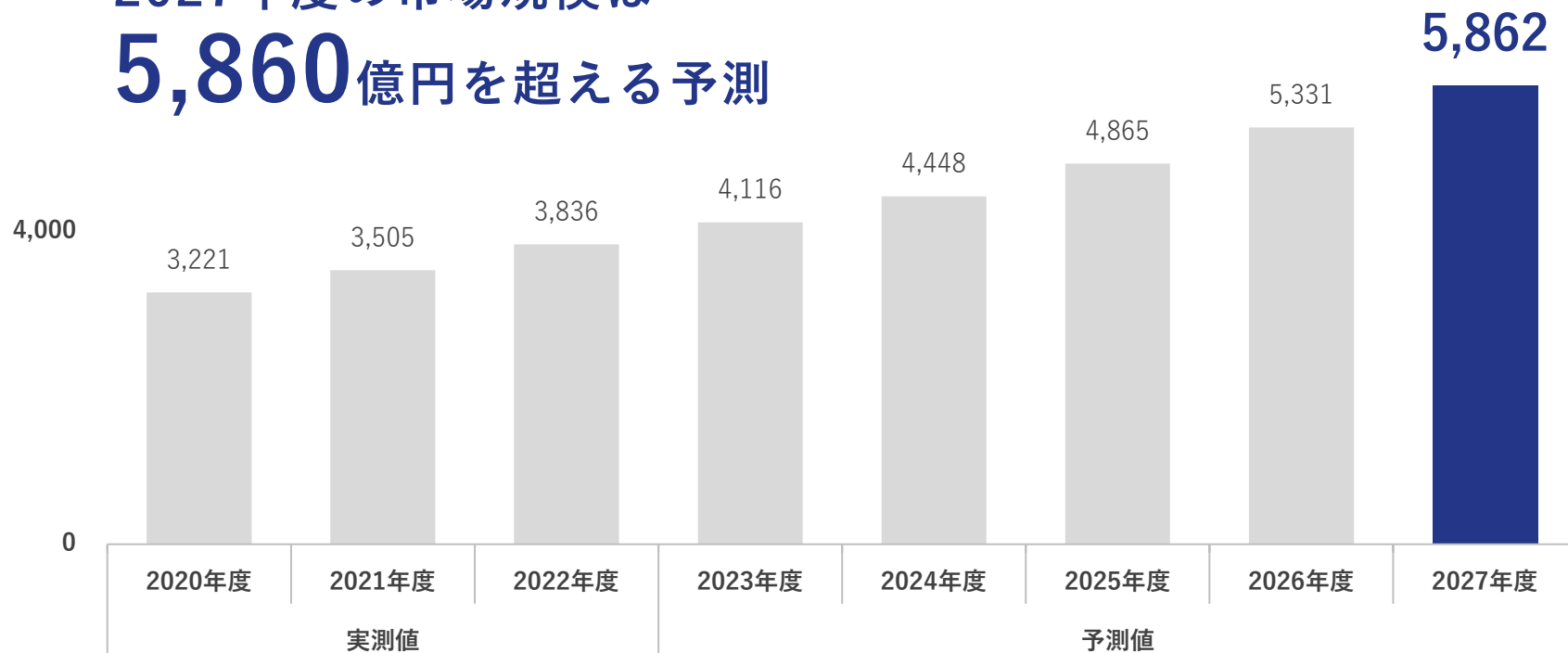


インターネット広告市場は今後も成長し続ける見込みであり、
当社が展開する **アフィリエイトネットワーク事業の追い風** となることを見込まれる。

■ 国内アフィリエイト市場規模推移と予測

(億円)
8,000

2027年度の市場規模は
5,860億円を超える予測



出展：「アフィリエイト市場に関する調査を実施（2024年）」（株式会社矢野経済研究所）より https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3523

■ 今後の動向予測

SNSを中心とする若い世代の参入の増加が見込まれる。インフルエンサー向け広告において、成果報酬型広告の流れがくると予測。

■ 当社の動き

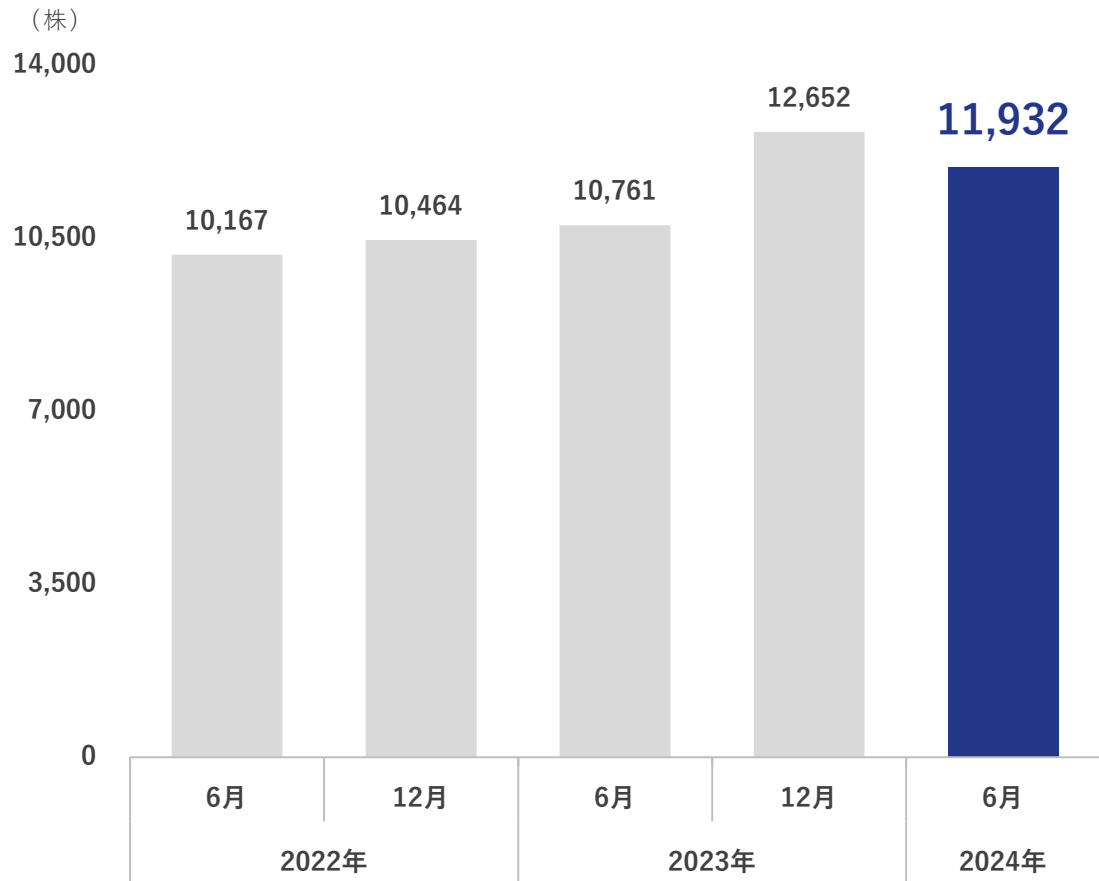
業界最大の広告主数のA8.netを中心に
インフルエンサーを取り込み拡大を狙う

07 ■ 参考資料

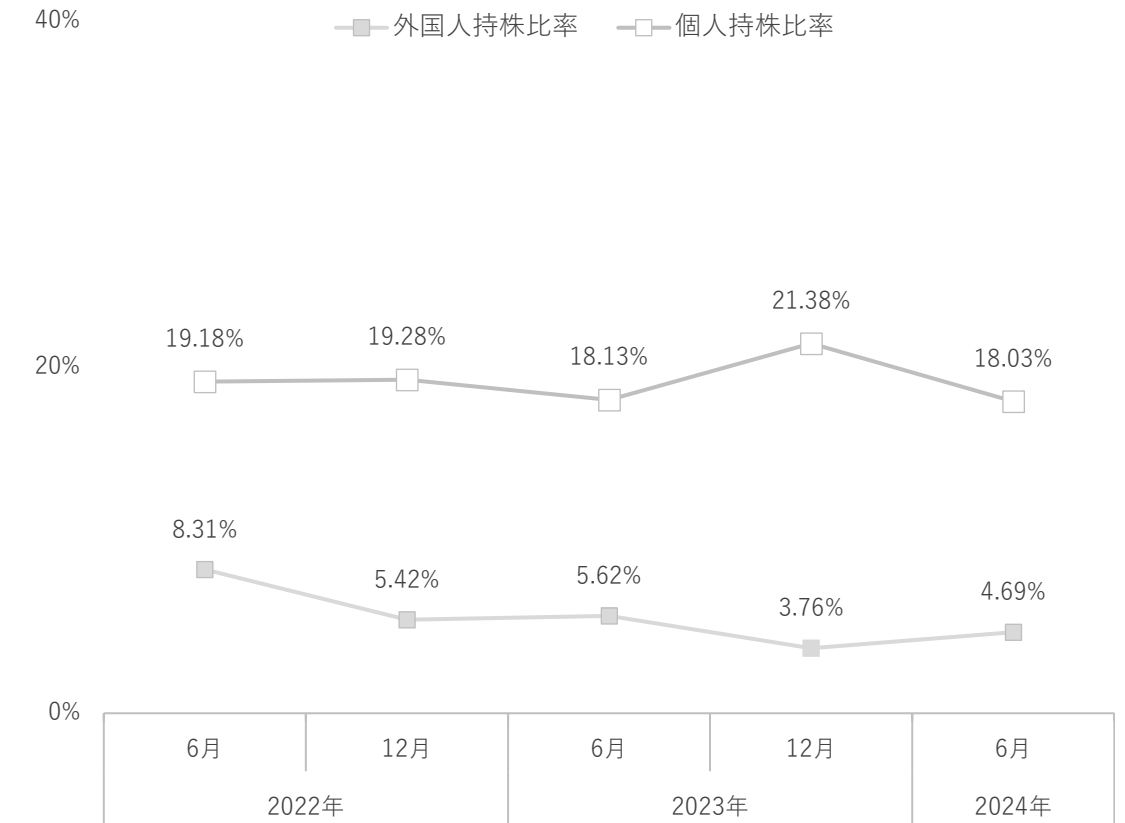
- 株式状況
- 販管費
- B/Sサマリー
- 免責事項

株主総数は減少。外国人持株比率は増加傾向にある。

■ 株主総数推移



■ 外国人・個人持株比率



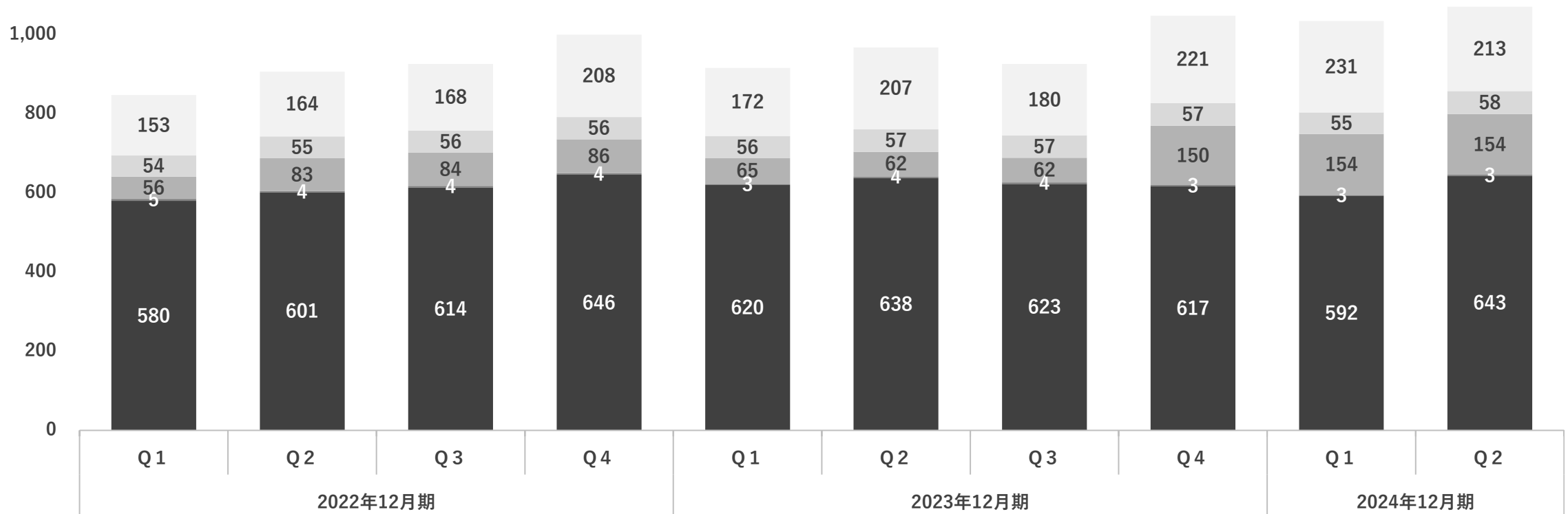
※個人持株比率は、当社役員の持株数を含んでおりません。

販管費（連結・四半期ベース）

2023年Q4からの広告宣伝費増加は新規顧客獲得のための活動が影響している。

(百万円)

1,200 ■ 人件費 ■ 販売手数料 ■ 広告宣伝費 ■ 地代・家賃 ■ その他経費



※本表は過去との比較可能性を考慮し、収益認識に関する会計基準適用前の比率で計算しています。
 ※その他経費は、業務委託費、支払手数料など

無形固定資産の増加はWAND社買収時のれんによるもの。

(百万円)		23/12期 年度末	24/12期 2Q	前期末比	
				増減額	増減率
資産	流動資産	21,155	19,975	△1179	△5.6%
	現金及び預金	17,299	15,954	△1345	△7.8%
	固定資産	2,223	2,808	+585	+26.3%
	有形固定資産	92	62	△30	△32.7%
	無形固定資産	387	1,034	+646	+166.6%
	投資その他資産	1,742	1,712	△30	△1.7%
	合計	23,378	22,784	△593	△2.5%
負債及び純資産	負債	5,489	5,305	△184	△3.4%
	純資産	17,888	17,479	△409	△2.3%
	合計	23,378	22,784	△593	△2.5%

- 当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。
- しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。
- 当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいりますが、当資料記載の業績見通しのみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。
- 記載内容については細心の注意を払っておりますが、記載された情報の誤りやデータのダウンロードなどによって生じた障害などに関しましては、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。
- なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送などを行われぬようお願いいたします。

■ 問い合わせ先

株式会社ファンコミュニケーションズ

E-mail : ir-info@fancom.com