

株主メモ(株主のご案内)

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで	
定時株主総会	毎年3月開催	
基準日	定時株主総会	毎年12月31日
	期末配当金	毎年12月31日
	中間配当金	中間配当を実施するときは6月30日
	そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日	

【株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、下記の電話照会先にご連絡ください。

株主名簿管理人 および 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
特別口座の口座管理機関 三井住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
事務取扱場所 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

(郵便物送付先) 〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

(電話照会先) ☎ 0120-782-031

(インターネット
ホームページURL) <http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>

【特別口座について】

株券電子化前に「ほぶり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設しております。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

公告の方法 当社のホームページに掲載する < <http://www.fancs.com/> >
ただし、やむをえない事由により電子公告を行うことができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

上場証券取引所 東京証券取引所 市場第一部(証券コード2461)



株式会社ファンコミュニケーションズ

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-1-8青山ダイヤモンドビル
社長室 IR担当: Tel. 03-5766-3530 Fax. 03-5766-3782

<http://www.fancs.com/>

ファンコミュニケーションズ VOICE

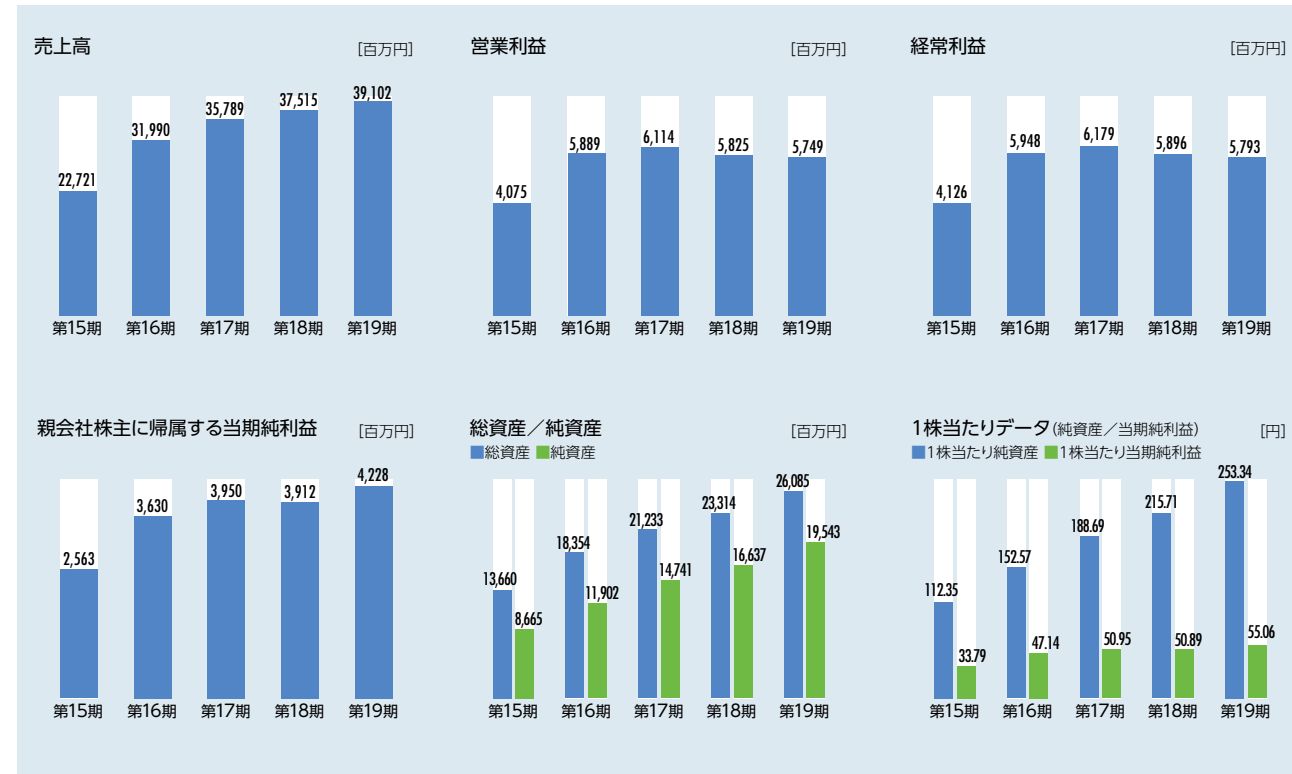
第19期[通期]報告書 2017.1.1▶2017.12.31

Performance First

私たちは成功報酬型アドネットワークでNo.1企業を目指しています。

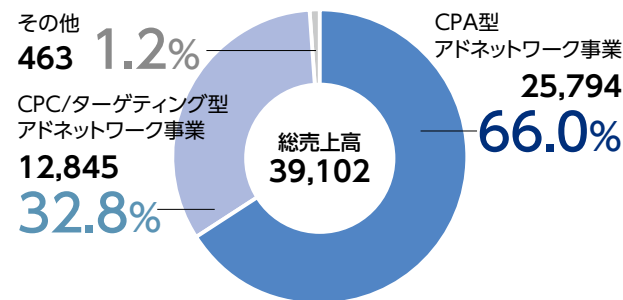


■ 財務ハイライト

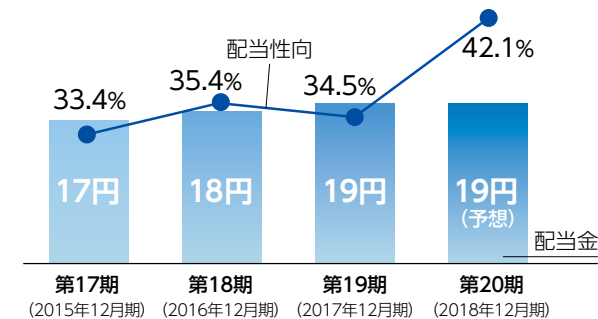


■ セグメント別売上高と構成比

(単位: 百万円)



■ 配当金・配当性向の推移



ネット広告市場のビジネス環境の変化に対応し、これからも着実な成長を目指します。



スマートフォンの普及とともに今やインターネットは私たちの生活になくてはならないものになりました。その結果、インターネット広告が全広告市場の中でマスメディア広告より重要な役割を担う場面も増えてきました。しかし、ネット広告の価値が高まれば高まるほど、逆に消費者や広告主からの広告コミュニケーションに対する要求は厳しさを増しております。そのため現在、様々なビジネス・ルールの変更が行われているような状況です。当社としては業界のこうした変化に迅速に対応し、次のステージでも着実に成長していきたいと考えております。

代表取締役社長
柳澤 安慶

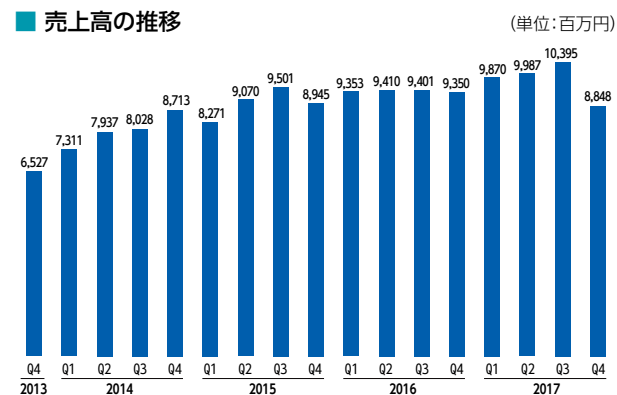
当期は各サービスの規模を拡大させる戦略をとってきましたが、スマホ用OSでの広告利用の仕様変更などにより、第3四半期より守備対応を余儀なくされました。

Q 当期(2017年12月期)業績の背景を説明してください。

当期の上半期は、一部サービスの撤退があったものの順調に売り上げも増え、20カ月ぶりに月次売上高が過去最高を記録するなどいたしました。結果、中間決算は期初予算を上回る着地となり、通期予算もそのタイミングで若干上方修正させていただきました。

ところが9月にアップル社のiOSの新バージョンがリリースされ、当社が過去16年にわたって利用していた広告トラッキング方法が一部利用できなくなり、変更対応を余儀なくされました。そのため各サービスともに新しい広告トラッキング手法に切り替えるため、サービスの内容、営業方法、業務フローなどを変更することとなりました。

そのような状況を受けまして、当期は、売上高、営業利益ともに8月に変更した通期予算に到達できないばかりか、昨年対比でわずかな増収を確保し、営業利益ベースでは減益という結果になってしまいました。



■ 2017年12月期の実績

(単位:百万円)

	2016年通期	2017年通期	増減率 (対前期比%)
売上高	37,515	39,102	4.2 ↑
営業利益	5,825	5,749	△1.3 ↓
経常利益	5,896	5,793	△1.8 ↓
当期純利益*	3,912	4,228	8.1 ↑

*親会社株主に帰属する当期純利益

来期は引き続き各サービスの構造改革を進め、次の成長戦略の土台をつくります。

Q 来期(2018年12月期)の施策と業績の見通しを教えてください。

来期は上半期中に当期の下半期から対応している広告トラッキング方法の変更に一区切りつけたいと思っています。そのうえで、下半期より改めて成長戦略を実行していきたいと考えています。

そのため、上半期の売上高は構造改革を進めるため引き続き伸びず、営業利益もコスト先行で減益となる計画を立てています。下半期に入ると、構造改革が一段落し、再び売上高が上昇しはじめ、第4四半期では売上高に関しては過去最高水準に回復させたいと考えています。

営業利益は、期を通じて構造改革や新しいサービス開発に向

けたコストが先行するため、少しずつ営業利益率は改善に向かう計画ですが、最終的には減益を予定しております。

■ 2018年12月期通期連結業績予想

(単位:百万円)

	2017年 通期実績	2018年通期 予想	増減率 (対前期比%)
売上高	39,102	38,500	△1.5
営業利益	5,749	5,000	△13.0
経常利益	5,793	5,020	△13.3
当期純利益*	4,228	3,470	△17.9

*親会社株主に帰属する当期純利益

Q 具体的な取り組みをサービス別に教えてください。

アフィリエイト広告サービスの「A8.net」は、まずは新しい広告トラッキング方法への対応を迅速に進めます。現在、稼働済みの広告プロモーションが6000以上ありますが、それらを一ひとつ新しいトラッキング方法に変更する作業をしています。また、新規顧客獲得後の新しい広告トラッキング方法を利用した広告プロモーションの立ち上げまでの期間をできるだけ短くする業務フローを確立します。新しい広告トラッキング手法の導入をきっかけに、広告主とさらに深いコミュニケーションをとり、より効果のある広告提案を行っていく計画です。

スマホアプリのインストールを促進するアドネットワーク「adcrops」「seedApp」はアップル社iOSの新バージョンの影響をほとんど受けておりませんので、引き続きサービスの改善

と新規の顧客獲得を目指してまいります。

スマホ向けアドネットワークの「nend」は、広告トラッキング方法の変更により一部サービスメニューが提供できなくなっていますので、それに代わる動画広告などの新メニューを拡充していきます。

DSPサービスの「nex8」は、広告トラッキング方法の変更によりiOS上の広告売上高の縮小が続いています。そのためAndroidOS上のサービスの拡充と、広告運用の強化を図っていく予定です。

子会社の株式会社アドジャポンは海外向けに動画メディアエーションサービス「viidle」*を着実に広げていく予定です。

昨年買収し当社グループに参加した、プログサービスなどを

手掛けるシーサー株式会社については、既存のサービスを改善したり、新しいメディアを立ち上げたりして、グループ間のシナジーを生かしながら、広告主や消費者により支持されるメディア

づくりを進めていく予定です。

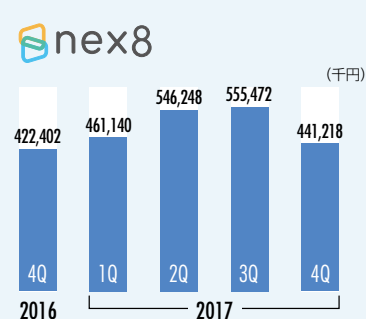
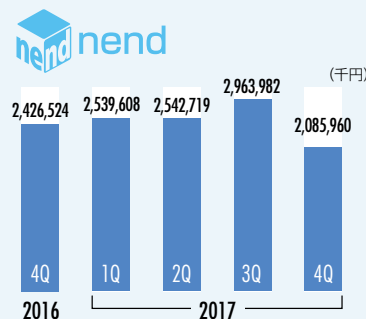
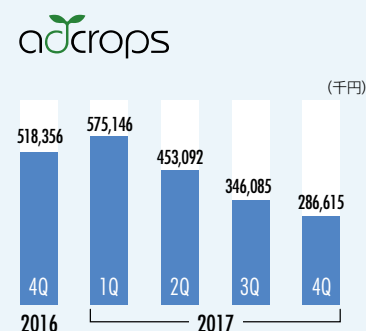
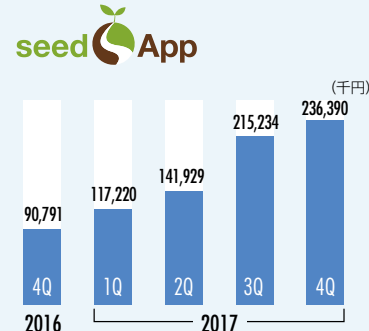
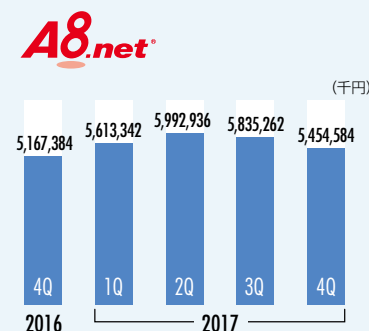
※メディアエーションとは複数のアドネットワークから最も収益の見込めるものを自動的に選択して配信する仕組み。「viddle」は、世界中のあらゆる地域の消費者（メディア閲覧者）を対象に、提携する世界各国の動画広告ネットワーク在庫から独自のアルゴリズムで最適な広告を配信し、広告掲載メディアに今までにない高い収益を提供する。

Q 来期も当期のようなビジネス環境の変化はあるでしょうか。

スマホの普及は、一人一台情報端末を持つ時代をつくり上げました。スマホ保有者は情報取得、サービスなどあらゆる場面でスマホ画面を覗くことになります。いまやスマホのサービスは完全に生活の一部になっています。その中で現在、「広告による情報提供の方法」の再定義が行われています。

テレビやラジオ、新聞、雑誌などのマスメディア、あるいは街

の看板などの広告サインが行ってきた一方的な情報提供とは違うコミュニケーションを消費者は求め、ネット上のメディアも広告主もそれに対応せざるをえなくなっています。当期のアップル社による広告トラッキング方法の制限も、より消費者の利便性を高めようという試みであり、広告クリエイティブ、情報検索や動画対応など消費者の体験をより良いものにしていく試行



各サービス別の
四半期ベース売上高推移

錯誤は今後も続き、ビジネス環境はめまぐるしく変化していくものと思います。

当社としては、経営理念に掲げる「広告主、Webサイト/アプリ制作者（メディア）、消費者の3者間に成果重視の広告モデル

を導入し、最大最適なWin-Win-Winの関係を実現するアドネットワークを構築する。」を念頭に、開発力を駆使し、今後おとずれる様々な変化にも着実に対応していきます。

Q 社内の組織や体制、人材に関する取り組みはいかがですか。

当期はビジネス環境の変化で、守りの経営を余儀なくされましたが、採用は引き続き強化してまいりました。これは、労働市場がしばらくタイトであるという判断もありますが、一つは、これからのネット広告の再定義や新しいサービスを生み出すためには、新しいコミュニケーション感覚を持ったデジタルネイティブな若者の参加が必要だからです。

もう一つは、スマホから取得されるビッグデータやAI技術の

普及により、高度なアドテクノロジーが利用できる機会が今後広がる中で、若いエンジニアのバイタリティが求められていることによるものです。

働き方改革が叫ばれる中、仕事の質を高めることでワークライフバランスをさらに改善する取り組みも続けています。来期も4月に30名ほどの新卒の入社を予定しており、引き続き新卒採用を重視し、人材育成にも努めていきたいと考えています。

Q 今後の事業戦略やビジョンについて教えてください。

まずは現在起きている市場環境の変化にしっかり対応し、既存サービスの規模拡大を図っていきます。また、新しいサービスメニューを追加することで業界内のシェアを高め、確固たるポジションを築きたいと思っています。次に海外対応ですが、現在は海外広告主の日本国内展開のサポートが中心になっていますが、海外メディアやアドネットワークとの提携を進め、国内広告主の海外展開もサポートしていけるようにしたいと考えています。

さらに、ビッグデータやAIを組み合わせたアドテクノロジーの活用や、動画や音声などの消費者が求める新しいメディアへの広告配信などにも対応していきます。

当社は現在、「世界最大の成功報酬型アドネットワーク企業グループを目指す」ことをビジョンに掲げていますが、様々な環境の変化を取り込みながら、着実に目標に近づいていきたいと考えています。



柳澤安慶（やなぎさわ やすよし）
1964年長野県生まれ。大学卒業後、広告代理店、インターネットプロバイダーを経て、1999年ファンコミュニケーションズ設立、代表取締役役に就任。コピーライター経験を生かしてネット関連著書を多数出版。社員の健康が第一と考え、自らもランニングを毎朝の日課とし、健康維持と仕事にも役立っている。

広告主、消費者、メディアの垣根がどんどん低くなるネット環境の中で、すでに多くの人々をオンライン上で実際につなぎ、ビジネスを成立させている当社のアドネットワークを武器に、他社の追従を許さない広告コミュニケーション企業を目指します。

Q M&Aや戦略的資本提携などについてどのようにお考えですか。

当期は、ブログサービスなどを運営するシーサー社を買収させていただきましたが、シーサー社のブログメディアに当社のアドネットワークを通じて広告を配信し、当社のアドネットワークに参加するメディア運営者にブログシステムを提供するなど、相互にメリットがあると考えております。当期はそのほか、シナ

ジーがあると判断した数社のベンチャー企業と資本提携しました。今後も当社のサービスを拡張する、あるいは補完すると考えられる外部企業とは積極的に資本提携を進めていく方針です。また、企業価値を見極めながら、場合によっては完全買収という判断もしていきたいと思っております。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

当期の第3四半期以降に起きたネット広告市場の変動を受け、業績低迷につきましては、株主の皆様にご心配をおかけしております。一日も早く体制を立て直し、再び増収増益の基調を取り戻すべくスタッフ一同努力しております。

今、世界的にもフェイクニュースやアドフラウド(不正広告)*などの問題がネット広告市場に暗い影を落としている状況ですが、インターネット上の無料サービスを支えているのはやはり広告であることは間違いなく、しばらくは紆余曲折が続くと思

ますが、ネット広告そのものは形を変えて今後も成長していくものと考えています。

当社は広告主とメディアと消費者の3者の最大メリットを生み出していくという理念にしっかり立ち返り、この3者に求められるサービスとは何かを徹底的に考え抜き、今後も成長していきたいと考えております。株主の皆様には引き続きご支援のほどよろしくお願いたします。

*無効なインプレッションやクリックを行い、広告費用に対する成約件数や広告効果などを不正に水増しする不正広告

ファンコミュニケーションズ流「働き方改革」

“働きやすさ”で人材確保と競争力向上へ

当社は働きやすく働きがいのある会社を目指し、残業時間を削減しながら有給休暇取得率70%、長期的には80%達成を目標に働き方改革に取り組んでいます。

政府は2020年までに有給休暇取得率70%達成を掲げていますが、当社は2016年に3つのプラスワン休暇制度を導入し、取得率はすでに政府目標に迫っています。

当社が着目したのは残業の心理的要因。日本に根強く残る「我慢は美德」「自分だけ休むのは気が引ける」といった考えから休みづらいのではと考え、新制度では有給休暇取得を推奨。従業員の「休みやすくなった」という声が半数を占めています。

今後も生産性向上と休みやすく働きやすい環境づくりを進め、優秀な人材の確保と競争力の向上につなげていきます。

■ プラスワン休暇制度

飛び促(飛び石連休有給促進制度)

飛び石連休の際、土日祝日に挟まれている平日に有給休暇取得を推奨する制度

ハピサタ(ハッピーサタデー)

土曜日が祝祭日の際、前日(金曜)か翌日(月曜)に有給休暇取得を推奨する制度

残念月

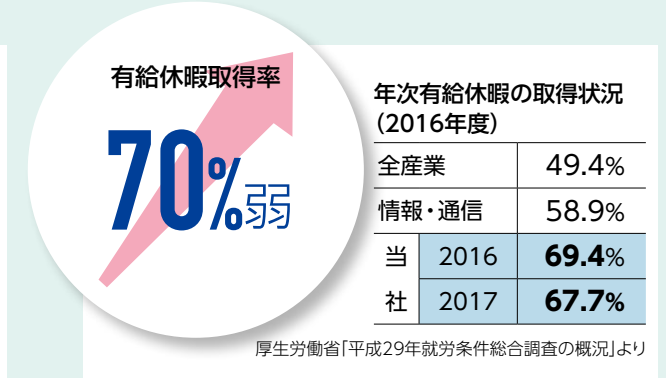
三連休のない月の第3金曜日に有給休暇取得を推奨する制度

■ 主な取り組み

2016年～ ●生産性向上と休みやすい環境づくり
●目標管理制度の見直し、各種休暇制度の整備

2017年～ ●柔軟な働き方の模索、自律的な働き方の機会提供、BCP対策等

●テレワークの試験導入・検証



Financial Statements

財務諸表

連結貸借対照表 [千円]	第18期 2016年12月31日 現在	第19期 2017年12月31日 現在
資産の部		
流動資産	20,896,081	22,431,074 ◀ ¹
固定資産	2,417,953	3,654,283 ◀ ²
資産合計	23,314,035	26,085,358
負債の部		
流動負債	6,513,452	6,393,164 ◀ ³
固定負債	162,697	148,715 ◀ ⁴
負債合計	6,676,150	6,541,879
純資産の部		
株主資本	16,553,613	19,466,645
その他の包括利益累計額	△540	10,886
新株予約権	84,812	65,947
純資産合計	16,637,885	19,543,479 ◀ ⁵
負債純資産合計	23,314,035	26,085,358

- 流動資産**
主な増加要因は、現金及び預金2,277,823千円増によります。
- 固定資産**
主な増加要因は、のれん605,252千円増、投資有価証券387,445千円増によります。
- 流動負債**
主な減少要因は、未払法人税等166,713千円減によります。
- 固定負債**
主な減少要因は、長期預り保証金8,400千円減によります。
- 純資産**
主な増加要因は、利益剰余金2,846,967千円増によります。
- 営業活動によるキャッシュ・フロー**
収入増加の主な要因は、法人税等1,819,970千円を支払う一方、税金等調整前当期純利益5,796,667千円を計上したことによります。
- 投資活動によるキャッシュ・フロー**
支出増加の主な要因は、投資有価証券の償還による収入1,423,277千円一方、投資有価証券の取得による支出1,582,833千円と連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出859,561千円があったことによります。
- 財務活動によるキャッシュ・フロー**
支出減少の主な要因は、配当金の支払1,225,240千円によります。

連結損益計算書 [千円]	第18期 2016年1月1日から 2016年12月31日まで	第19期 2017年1月1日から 2017年12月31日まで
売上高	37,515,940	39,102,844
売上原価	27,495,339	28,766,449
売上総利益	10,020,600	10,336,394
販売費及び一般管理費	4,195,359	4,587,091
営業利益	5,825,240	5,749,303
営業外収益	78,422	58,752
営業外費用	7,286	14,942
経常利益	5,896,376	5,793,113
特別利益	13,253	8,679
特別損失	16,715	5,124
税金等調整前当期純利益	5,892,915	5,796,667
法人税、住民税及び事業税	1,914,259	1,561,765
法人税等調整額	66,508	6,672
法人税等合計	1,980,768	1,568,437
非支配株主に帰属する当期純利益	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	3,912,146	4,228,230

連結キャッシュ・フロー計算書 [千円]	第18期 2016年1月1日から 2016年12月31日まで	第19期 2017年1月1日から 2017年12月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,728,530	4,794,820 ◀ ⁶
投資活動によるキャッシュ・フロー	226,334	△1,341,923 ◀ ⁷
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,829,128	△1,176,571 ◀ ⁸
現金及び現金同等物に係る換算差額	11,081	1,498
現金及び現金同等物の増減額	2,136,817	2,277,823
現金及び現金同等物の期首残高	12,407,446	14,544,263
現金及び現金同等物の期末残高	14,544,263	16,822,087

Corporate Data

会社情報(2017年12月31日現在)

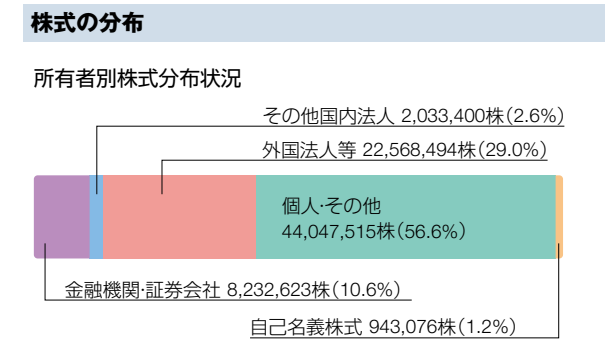
会社概要	
商号	株式会社ファンコミュニケーションズ
本社所在地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-1-8 青山ダイヤモンドビル
設立	1999年10月1日
資本金	11億6,894万円
従業員数	単体413名(アルバイト、派遣社員含む) グループ合計499名(アルバイト、派遣社員含む)
会計監査人	有限責任 あずさ監査法人

役員	
代表取締役社長	柳澤 安慶 (やなぎさわ やすよし)
取締役副社長	松本 洋志 (まつもと ひろし)
取締役	広瀬 計 (ひろせ はかる)
取締役	佐藤 吉勝 (さとう よしかつ)
取締役	関 厚志 (せき あつし)
取締役	二宮 幸司 (にのみや こうじ)
取締役	吉永 敬 (よしなが たかし)
常勤監査役	春原 幸充 (すのはら ゆきみつ)
監査役	柿本 謙二 (かきもと けんじ)
監査役	出澤 秀二 (いでさわ しゅうじ)

Stock Information

株式情報(2017年12月31日現在)

株式の状況	
発行可能株式総数	240,000,000株
発行済株式総数	77,825,108株
株主数	9,354名



大株主(上位10名)		
株主名	持株数(株)	株数百分率(%)
柳澤 安慶	27,783,600	35.70
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	4,180,400	5.37
アール・シー・ワイ・ブラザーズ株式会社	1,776,100	2.28
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,704,700	2.19
松本 洋志	1,663,500	2.14
THE BANK OF NEW YORK 133524	1,430,200	1.84
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505224	1,300,000	1.67
CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	1,276,153	1.64
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	1,204,000	1.55
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS	1,179,700	1.52