

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(特別口座といえます。)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 電子公告として当社ホームページに掲載します
(<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/>

F@N
COMMUNICATIONS

ファンコミュニケーションズ
VOICE

第20期[通期]報告書 2018.1.1▶2018.12.31

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。

ごあいさつ

SNSの普及とともに、ネット上ではものすごいスピードで情報が増え続けています。はじめは、情報が増えること、情報が整理されることに喜びを感じていたユーザーも、次第にその量の中で本当に求める情報に出会えないことに気づき、スマホという小さなデバイス画面から取得することの難しさを感じ始めています。そんな中で、私たちの消費コミュニケーションを支えるという役割は、今後、広告という枠組みを超えて広がっていくのではないかと期待しています。この2年あまり非常に厳しい事業環境ですが、ピンチはチャンスと捉えて、新しい消費コミュニケーションを支えるサービスの開発にチャレンジ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



当期の業績

環境変化への対応に徹する
事業環境となりました。

当期(2018年12月期)のインターネット広告市場は、アップルやグーグルなどのいわゆるプラットフォーマーによる広告利用の仕様変更などにより、ネット広告の仕組みや広告を掲載するメディアにも影響が出ました。

当社グループにおいても、こうした環境変化への対応や悪質なアドフraud(不正広告)対策、広告主ブランドを損ねるようなメディア排除などに多くの時間を費やしました。その結果、売上高は当初の見込みほど伸びず、営業利益・経常利益は売上高固定費比率の上昇により減益となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、シーサー株式会社を取得した際に発生したのれんについて減損損失を計上したため、減益幅が拡大いたしました。

配当につきましては、安定配当の方針により当初の予想どおり配当額は19円としております。

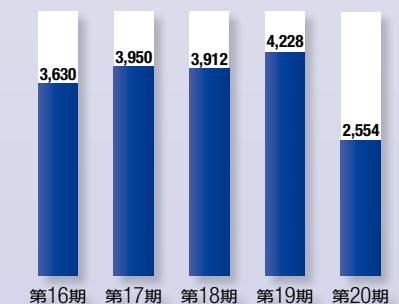
「広告利用の仕様変更など」について

アップルのITP^{※1}実装により当社の広告成果捕捉機能が、グーグルの検索アルゴリズム変更によりメディア掲載順序が、それぞれ影響を受けました。

※1 ITP: iOS上の機能で、Safariブラウザが広告配信などを目的とする追跡用Cookieを識別すると一定期間後にCookieの利用制限などを行うこと。

※2 ディスプレイ広告のフォーマット変更: ユーザーの優良なコンテンツ体験を阻害するような大型の広告や誤クリックを誘発するような広告をなくしていくという動き。

親会社株主に帰属する当期純利益



セグメント別の状況

外部環境の変化が業績に響きました。

CPA型アドネットワーク事業は、「A8.net」は稼働広告主、登録パートナーサイトを増やす一方で検索エンジンの仕様変更などの影響を受け、事業全体では減収減益となりました。「seedApp」は堅調に推移しましたが、「adcrops」は海外アドネットワーク経由で発生したアドフraudの影響を受けサービス終了を決定いたしました。

CPC/ターゲティング型アドネットワーク事業は、「nend」「nex8」がディスプレイ広告のフォーマット変更^{※2}などの影響を受け、動画広告へのシフトを急ぎましたが減収減益となりました。費用面では、動画広告など新規事業開発費用が先行しました。

その他は「Seesaaブログ」などのメディア事業などで、ディスプレイ広告のフォーマット変更などにより広告収入が鈍化しました。

主力サービスの主要指標		第19期	第20期	増減
A8.net	稼働広告主ID数	3,446	3,491	▲
	登録パートナーサイト数	2,366,269	2,539,128	▲
nend	稼働広告主ID数	395	314	▼
	登録パートナーサイト数	834,296	928,948	▲

親会社株主に帰属する当期純利益

セグメント別売上高と構成比



ビジネスモデル&サービス

私たちは「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」という経営ビジョンのもと、広告主、メディア、消費者の3者間に最大最適なWin-Win-Winの関係を実現するビジネスを追求しています。そのビジネスモデルとサービスの概要をご案内いたします。

CPA型アドネットワーク事業



アフィリエイト広告(CPA広告)

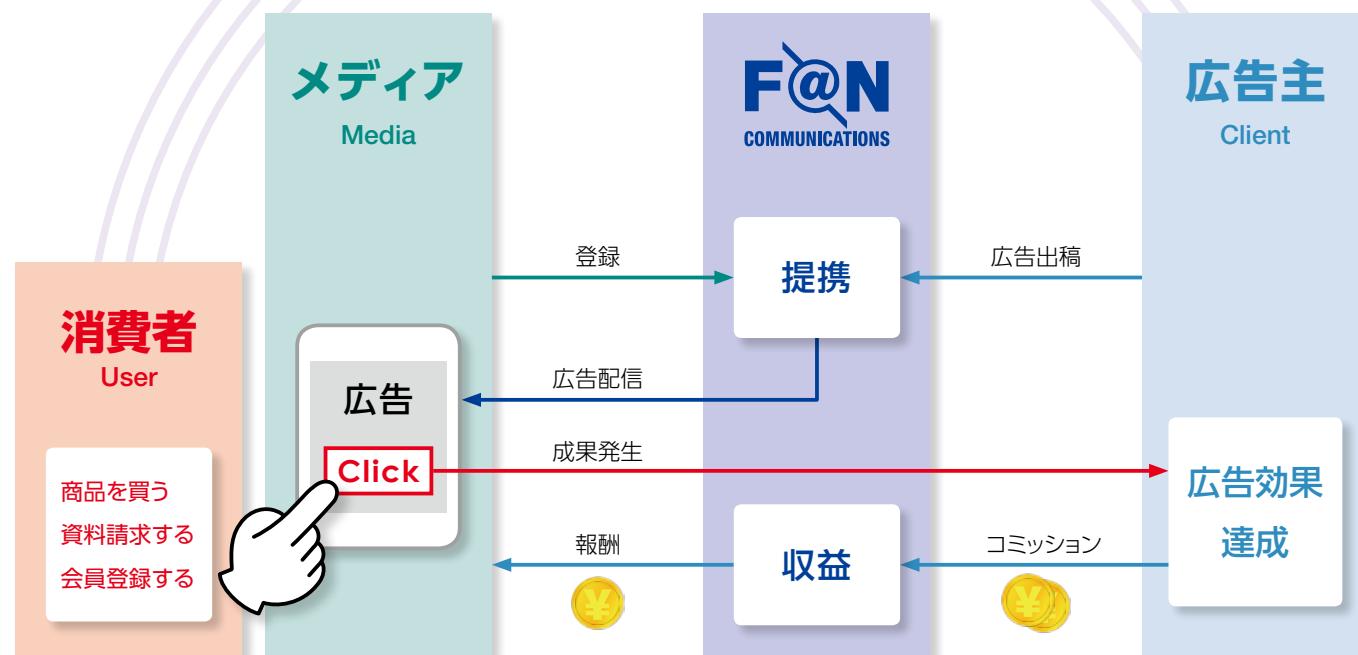
広告主のWebサイトにおいて購買、資料請求、会員登録などあらかじめ設定した成果が発生した場合に、広告を掲載するメディアへ成果に応じた報酬を支払います。PC・スマートフォン対応の「A8.net」を運営しています。



スマートフォンアプリインストール広告(CPI広告)

広告主のアプリがインストールされた際、メディアに成果に応じた報酬を支払います。インストール後にエンゲージメント(広告主商品やサービスと消費者の結びつき)が発生した場合も報酬を支払う「seedApp」を運営しています。

ファンコミュニケーションズの「成功報酬型広告」の仕組み (A8.netの場合)



- 広告主の求める成果が上がったことに対して報酬をいただく広告モデルです。
- 広告代理店が広告枠(広告掲載)で収益を得るスタイルとは異なります。
- 商品購入や資料請求、広告主サイトへの消費者の送客といった成果があった場合に広告費用が発生するため、費用対効果が高いメリットがあります。

「CPA」「CPI」「CPC」とは

インターネット広告の効果測定のための指標で、プロモーションの手法に応じて発生するコストを表しています。
 「CPA」(Cost Per Action)は1人の顧客獲得や注文・資料請求などの成果1件にかかる広告費用を、「CPI」(Cost Per Install)はアプリインストール1件当たりの広告費用を、「CPC」(Cost Per Click)は広告クリック1件にかかる広告費用をそれぞれ指します。

CPC/ターゲティング型アドネットワーク事業



スマートフォン向けディスプレイ広告(CPC広告)

メディアを多数集めて広告配信ネットワークを形成し、多くのメディア上に広告を配信する仕組みです。広告主への送客(クリック)を成果として報酬を支払うスマートフォン向けアドネットワーク「nend」を運営しています。



ターゲティング広告プラットフォーム(DSP)

閲覧やクリックなどの行動履歴をもとに消費者の興味関心を推測し、ターゲットを絞って広告配信を行います。中でもダイナミックリターゲティングという手法を用いた「nex8」は、広告主サイトを訪れたことのある消費者に対し個々に内容を設定して配信できるため、非常に高い広告効果が期待できます。

消費コミュニケーションを支える 企業としての役割をしっかりと果たし、 成長していきたいと思えます。

代表取締役社長 柳澤 安慶

Q 当期(2018年12月期)の業績の背景を説明してください。

当期は想定以上に厳しい業績となりました。当初、前期の広告トラッキング問題への対応を上期中に終え、下期は業績改善に向かうという計画を立てておりましたが、広告トラッキング問題への対応が想定以上に長引いてしまいました。また、新たにアドフraudやブランドセーフティー、著作権問題などネット広告市場において次々と新しい課題が生まれ、それらの対応に追われると同時に、3つのサービスの終了を決断いたしま

した。さらに、8月にはグーグルの検索アルゴリズムに大きな変更が加わり、当社が提携するメディアのトラフィックが大きく失われ、下期は主力の「A8.net」において売上が計画を下回る結果になってしまいました。そのような売上が下がる状況においても、来期以降の成長のために人員増強や開発投資は計画どおり進めてまいりました。そのため売上高経常利益率も、前期より大きく低下することとなりました。

Q 来期(2019年12月期)の業績の見通しを教えてください。

来期も当期と同様、業績的には厳しい1年になると想定しています。ただし、一昨年から続くネット広告市場をめぐる様々な問題には着実に対応できており、第1四半期あたりで業績の底入れを確認できるのではないかとみています。したがって第2四半期以降は、売上がまた少しずつ伸び始め、それに伴って売上高経常利益率も改善していくものと考えております。数字上は、来期計画では当期よりも業績が悪化しているように見えますが、売上高の中身が変わり、新しい成長戦略がスタートする期になるものと考えております。

■ 2019年12月期通期連結業績予想 (単位:百万円)

	2018年 通期実績	2019年 通期予想	増減率 (対前期比%)
売上高	35,340	34,200	△3.2
営業利益	4,209	3,700	△12.1
経常利益	4,364	3,720	△14.8
当期純利益*	2,554	2,580	1.0

* 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ごとに教えてください。

「A8.net」は、新しい広告トラッキング方法にほぼ移行が完了いたしました。そのため新規広告主の獲得及びスムーズなプロモーションの運用に集中していける事業体制になってまいりました。「A8.net」は業界最大規模のアフィリエイト広告サービスですが、その強みは多くの広告主とメディアに参加していただいていることにあります。国内で最も多くの広告主とメディアの取引を実現している広告マーケットであり、この強みをさらに強くするためにサービス品質の改良に注力していきたいと考えております。

「seedApp」は従来、限られたメディアのみをつなげるアドネットワークとしてサービスを提供してきましたが、今後は一般のメディアも参加できるよりオープンな機能も提供し、利用拡大を図っていきたくと考えております。

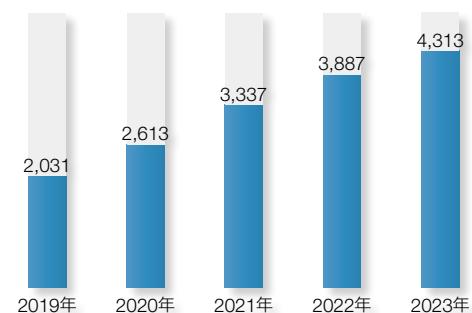
「nend」は、当期から推し進めている動画広告へのシフトをさらに加速させていきたいと思っています。またディスプレイ広告やネイティブ広告など従来からある広告形態も、配信品質を高めて広告主とメディアに安心してご利用いただけるアドネットワークを目指していきます。ユーザーのスマホ慣れが進む中で、より広告効果の高い動画クリエイティブを生み出す体制づくりにも注力していきたいと考えております。

DSPサービスの「nex8」は従来のトラッキング手法を利用したターゲティング広告が難しくなっておりますので、売上高は引き続き厳しい状況が続きます。今後は現状の開発、営業体制をベースに効率的にWebの動画広告を取り扱うDSPに移行する計画です。

連結子会社では、「アドジャポン」は自社サービスを武器に海外市場を開拓していく戦略をとってまいりましたが、アドフraudや中国ゲーム市場の動向など諸般の事情を考慮し、自社サービスは撤退し、今後は代理店機能を強化、海外の広告主の国内広告プロモーションのサポートに注力するよう戦略を転換いたしました。ファンコミュニケーションズ本体が取り扱うサービスを中心に海外広告主の満足度を高めることで売上拡大を図ってまいります。

「シーサー」は、当期はブランドセーフティー問題やスマホ広告フォーマットの変更などで主力の広告売上が伸びずに苦戦しておりました。来期はブログサービスの運用強化とともに、広告価値の向上を図っていくことで売上を伸ばしていきたいと考えております。また、新しいメディアやサービスなども積極的に挑戦してまいります。

■ スマートフォン動画広告の市場規模予測 (単位:億円)



サイバーエージェント オンラインビデオ総研/デジタルインファクト調べ



Q 厳しい経営環境の中でも採用を強化しているようですが、目的はどこにあるのでしょうか？

私たちが推進する成功報酬型のアドネットワークビジネスにおいて、「人材」は極めて重要です。というのも広告主とメディアと消費者という三者をアドネットワークの上で結び付けているのですが、お互いに顔が見えているわけではありません。そのため、三者の間に立つ私たちが人間力を発揮して、三者の温度感を伝えたり、調整したりする大きな役割を担っていると考えているからです。

また、私たちの業界は変化が激しく、新しいサービスやメディアが次々と登場します。したがって、この変化に対応できる若い感性も常に求めています。もちろん、ビッグデータの取り扱いやAIといった最新のアドテクノロジーも要求される業界ですから、常に新しいことに挑戦できるエンジニアも必要です。「変化に対応するため」「次世代の成長のため」に、新卒採用やエンジニアの中途採用などを積極的に行っております。

Q 新規事業開発部門を設置して社長みずから管掌されていますが、その目的を教えてください。

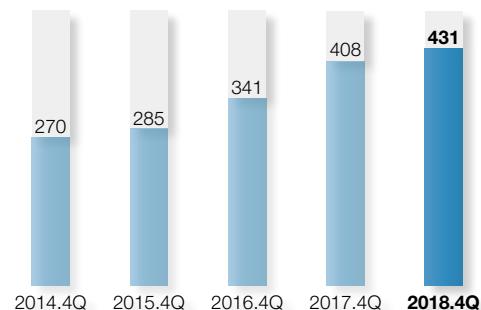
米国IT大手4強のいわゆるGAFAの問題もそうですが、業界全体が大きな曲がり角に差しかかっていると考えています。スマホの普及がひと段落し、スマホ利用の伸び率も鈍化してきてい中で、ユーザーのサービス利用も特定のアプリに固定化し、業界全体としてはやや閉塞感を感じるような状況ですが、そんな中だからこそ、新しい芽が生まれるチャンスがあるので

Q 外部企業との資本提携やM&Aについてどのようにお考えでしょうか。

従来の当社のビジネスを補完するような企業との提携に加え、新しい価値を生み出すスタートアップ企業などとの資本提携やM&Aも積極化していきたいと考えております。そのため、複数の外部のベンチャーキャピタルへの投資などを通じて、新しいビジネスをキャッチアップする情報網の整備や、社内での

■ 従業員数の推移

(単位:人)



注:派遣社員、アルバイトを除く

はないかと考え始めています。今後、アドネットワーク以外でもネット上の消費者コミュニケーションを支える企業として、様々な新しいサービスの開発にチャレンジしていきたいと思えます。私が直接、管掌についたのは「新しいサービス開発に積極的に投資していきます」という、内外に対する宣言です。

M&A実務担当者の育成などを進めていきたいと考えております。ただし、緩和的な金融政策の状況下においては、スタートアップ企業に資金が集中する傾向も強いいため、その企業価値は常に慎重に評価していきます。

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、引き続きネット広告業界の変化にしっかり対応していくことが大切だと考えています。その上で、私たちが本質的に目指す「広告主には最大の広告効果を生み出し」「メディアの収益を最大化し」「消費者のメリットを最大にする」という成功報酬型広告の原点に戻って、基本的なところをしっかりと積み上げていくことが重要だと思います。

現在、4つの主力サービスと、2社の子会社を運営しており

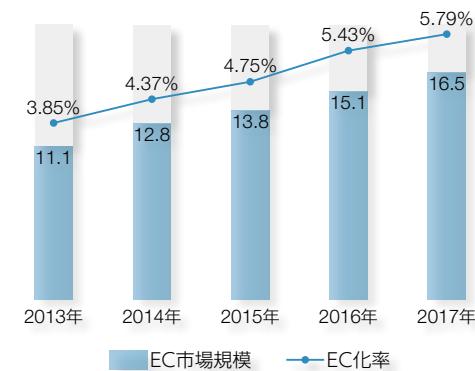
Q 株主の皆様メッセージをお願いいたします。

当期の減収減益、そして来期のさらなる減収減益の計画など、株主の皆様には大変ご心配をおかけしております。しかしながら、この2年あまりの大きなネット広告業界の変化は社会がネット広告を必要とするがゆえに求められている「品質の高さ」や「責任の重さ」なのだと考えています。ここでひるむことなくしっかりと対応することが、今後の成長戦略にとっても重要だという認識のもと、スタッフ一同取り組んでおります。

また、当社が創業以来体験したことのない成長の踊り場は、私たちがやらねばならないことをより明確にし、組織としての変化への耐性を強めてくれているという良い面もあると思っております。国内における全商取引に占めるECの割合「EC化率」はまだ6%不足です(右図ご参照)。今後もネット消費社会がさらに成長することは間違いなく、私たちが提供する広告を通じた消費コミュニケーションのサービスの価値と成長力は今後もゆるぎないと考えております。引き続きご支援のほどよろしくをお願いいたします。

ますが、過去2年あまりは業界の変化に対応するための守りを与儀なくされてきました。来期はいよいよ再び成長戦略を軌道に乗せ、攻めに転じたいと考えています。また、当社は来期、創業20周年を迎えますが、20年の節目として「消費コミュニケーションと私たちの役割」を再定義し、新しい事業開発を含め、今後10年、20年と社会に必要とされる企業の在り方をしっかり考えていきたいと思えます。

■ BtoC-ECの市場規模およびEC化率の経年推移 (単位:兆円)



経済産業省資料より

財務諸表

連結貸借対照表 [千円]	第19期 2017年12月31日 現在	第20期 2018年12月31日 現在
資産の部		
流動資産	22,431,074	22,774,570 ◀1
固定資産	3,654,283	3,015,676 ◀2
資産合計	26,085,358	25,790,246
負債の部		
流動負債	6,393,164	5,800,864 ◀3
固定負債	148,715	153,578
負債合計	6,541,879	5,954,442
純資産の部		
株主資本	19,466,645	19,769,594
その他の包括利益累計額	10,886	△2,666
新株予約権	65,947	68,876
純資産合計	19,543,479	19,835,804 ◀4
負債純資産合計	26,085,358	25,790,246

1 流動資産

主な増加要因は、現金及び預金が955,917千円増加した一方、売掛金が498,916千円減少したことによりです。

2 固定資産

主な減少要因は、のれんが632,108千円減少したことによりです。

3 流動負債

主な減少要因は、買掛金が257,969千円減少したことによりです。

4 純資産

主な増加要因は、利益剰余金が404,861千円増加したことによりです。

5 営業活動によるキャッシュ・フロー

主な要因は、税金等調整前当期純利益を3,919,466千円計上した一方、法人税等の支払額が1,388,373千円あったことによりです。

6 投資活動によるキャッシュ・フロー

主な要因は、投資有価証券の取得による支出が1,221,528千円あった一方、投資有価証券の償還による収入が1,409,530千円あったことによりです。

7 財務活動によるキャッシュ・フロー

主な要因は、配当金の支払額が1,306,447千円あったこと、自己株式の取得による支出が800,000千円あったことによりです。

連結損益計算書 [千円]	第19期 2017年 1月 1日から 2017年12月31日まで	第20期 2018年 1月 1日から 2018年12月31日まで
売上高	39,102,844	35,340,668
売上原価	28,766,449	26,558,078
売上総利益	10,336,394	8,782,590
販売費及び一般管理費	4,587,091	4,572,863
営業利益	5,749,303	4,209,726
営業外収益	58,752	159,252
営業外費用	14,942	4,248
経常利益	5,793,113	4,364,730
特別利益	8,679	61,562
特別損失	5,124	506,827
税金等調整前当期純利益	5,796,667	3,919,466
法人税、住民税及び事業税	1,561,765	1,348,025
法人税等調整額	6,672	17,188
法人税等合計	1,568,437	1,365,214
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	4,228,230	2,554,252

連結キャッシュ・フロー計算書 [千円]	第19期 2017年 1月 1日から 2017年12月31日まで	第20期 2018年 1月 1日から 2018年12月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,794,820	3,001,805 ◀5
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,341,923	51,997 ◀6
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,176,571	△2,099,685 ◀7
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,498	1,799
現金及び現金同等物の増減額	2,277,823	955,917
現金及び現金同等物の期首残高	14,544,263	16,822,087
現金及び現金同等物の期末残高	16,822,087	17,778,004

会社情報 / 株式情報 (2018年12月31日現在)

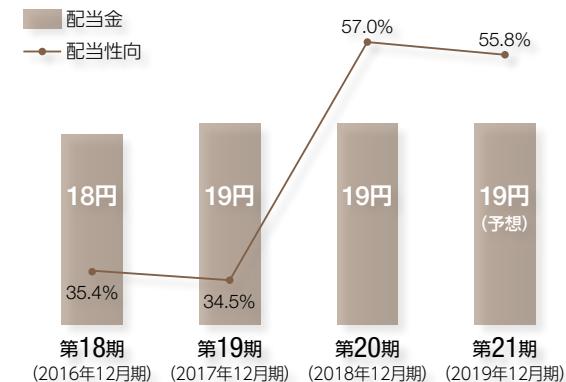
会社概要

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	11億7,367万円
従業員数	単体419名(アルバイト、派遣社員含む) グループ合計512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 (2019年3月27日現在)

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	二宮 幸司 (にのみや こうじ)
取締役	吉永 敬 (よしなが たかし)
社外取締役	小尾 一介 (おび かずすけ)
社外取締役	穂谷野 智 (ほやの さとし)
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)

配当金・配当性向の推移

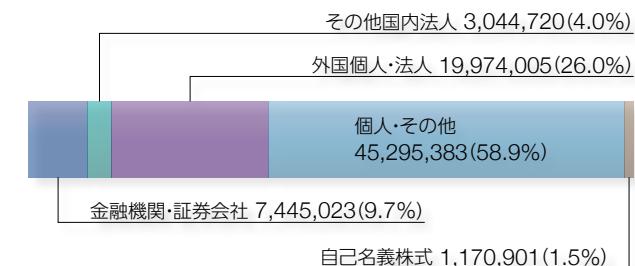


株式の状況

発行可能株式総数	240,000,000株
発行済株式総数	76,930,032株
株主数	9,174名

株式の分布

所有者別株式分布状況



大株主 (上位10名)

株主名	所有株数	持株比率
柳澤安慶	27,783,600	36.12%
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	6,532,371	8.49%
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	1,711,600	2.22%
松本洋志	1,664,300	2.16%
アール・シー・ワイ・ブラザーズ株式会社	1,660,900	2.16%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,530,400	1.99%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505224	1,300,000	1.69%
株式会社ファンコミュニケーションズ (自己株口)	1,170,901	1.52%
株式会社光通信	1,126,400	1.46%
内田徹	1,035,100	1.35%