

## 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 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 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)	<a href="https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html">https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html</a>

### 【特別口座について】

株券電子化前に「ほふり」(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 < <a href="https://www.fancs.com/">https://www.fancs.com/</a> > 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 プライム市場(証券コード2461)
---------	---------------------------

# FANCOM

## 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  
<https://www.fancs.com/>

# VOICE

株式会社ファンコミュニケーションズ  
2022年12月期 (第24期) 報告書

2022.1.1 ▶ 2022.12.31

## プロシューマー・ハピネス

私たちは「生産を楽しむ消費者」を応援します。

# FANCOM

証券コード2461

# 決算のご報告

## 当期の業績

### 既存事業と新規事業の両輪で上昇を目指しています。

社会や消費者のデジタルシフトが進む中、ネット広告市場はSNS広告や動画広告を中心に需要が伸びています。一方、ネット広告がマスメディアとしての役割を果たす中、大手プラットフォームによる新たな広告効果測定モデルが出現するなど個人情報保護を意識した環境へと変化しています。

こうした中で当社グループは、改正個人情報保護法への対応や既存事業のさらなる成長と今後の柱となる事業の開発を進めながら、既存事業のコスト最適化や固定費の削減に努めてきました。コロナ禍の影響による一部広告主の予算削減も落ち着きを見せ始め、営業利益は増益となりました。

一方、経常利益は前連結会計年度に営業外収益に計上した投資事業組合運用益の減少などにより、当期純利益は特別損

失に減損損失や訴訟関連損失を計上したことなどにより、それぞれ減益となりました。

### ● 2022年12月期連結経営成績 [百万円]

	2022年 12月期	2021年 12月期	増減率
売上高	7,737	26,700	—%
営業利益	2,407	2,318	3.8%
経常利益	2,447	2,516	△2.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,535	1,637	△6.2%

※ 「収益認識に関する会計基準」等を当期首から適用しております。売上高に大きな影響が生じるため、売上高の対前期増減率は記載しておりません。

## セグメント別の状況

### CPAソリューション事業



主力のアフィリエイト広告サービス「A8.net」は、改正個人情報保護法への対応で新規顧客の受注および一部広告主の稼働遅延などもあり、稼働広告主数が減少しました。一方、成果確定件数が伸びたことなどにより売上高が増加しました。

アプリインストール広告サービス「seedApp」は、広告カテゴリの分散化を進め、稼働広告主数も増加しましたが、広告宣伝費が増加し、利益面では課題が残る結果となりました。

### ADコミュニケーション事業



主力のスマホ向けアドネットワークサービス「nend」は、Apple社が提供する「SKAdNetwork」への対応に注力したほか、固定費の削減に努めました。一方、新規事業の企画・開発への投資の拡大や海外広告主の広告予算獲得の鈍化を受け減益となりました。

### その他



子会社のシーサー社は、ブログメディア事業においてPV減少に伴い広告収入が減少したことなどにより減収となりました。一方、コスト面では前期ソフトウェアの減損処理を実施したことから減価償却費が縮小しています。

### ● セグメント別の経営成績 [百万円]

	2022年12月期		2021年12月期	
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益
CPAソリューション事業	6,029	3,483	20,944	3,457
ADコミュニケーション事業	1,250	△160	5,216	△126
その他	457	△88	539	△115

※ △は損失

### ● 売上高 [百万円]



※ 当期首の会計基準の変更に伴い、当期の売上高は前期と比較して大きく減少しています。

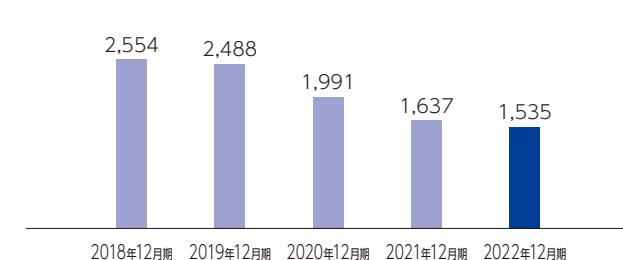
### ● 経常利益 [百万円]



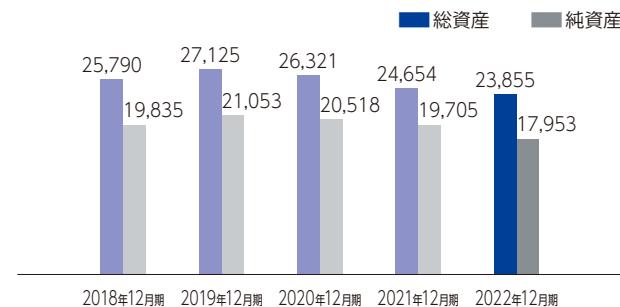
### ● 営業利益 [百万円]



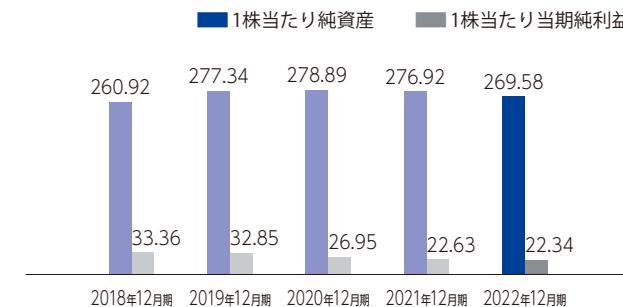
### ● 親会社株主に帰属する当期純利益 [百万円]



### ● 総資産／純資産 [百万円]



### ● 1株当たりデータ(純資産／当期純利益) [円]



再成長のための  
改革を進めて  
まいります。



広告市場全体に占めるネット広告の比率が高まるにつれて、ネット広告市場は次第に成熟のプロセスに入っています。テクノロジーを利用した目新しい仕組みで急成長していたステージは終わり、人間社会の中で消費者にその価値が認められるものが、着実に利用されていく時代に突入したと認識しています。

そんな環境の中で、当社が提供している成功報酬型の広告モデルは、今後も強く支持されていくと考えています。なぜならば、これまでの広告は投資であり、その効果によってベネフィットが変化していました。しかし、成功報酬型広告は、マーケティングの目標に対して着実に結果を手に入れることができます。つまり、広告をビジネスに対する「投資」から、リターンが保証された「分析」ツールに変えることができるわけです。当社は創業以来、この成功報酬型広告の本質を追求してきました。

また現在、消費者が様々な形で自分の保有する情報を発信することでメディアを生み出したり、自分のスキルを利用してプロダクトの生産を始めたりしています。この流れは今後ますます加速すると考えています。当社は創業以来、こうしたネット上で活躍する個人を「プロシューマー」と捉え、一貫して応援してまいりました。

私たちは「信頼が補強されるような仕組み」や、顔の見えないネット上でも「安心して取引できるような場所」を創出することで、プロシューマーの皆様と一緒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**

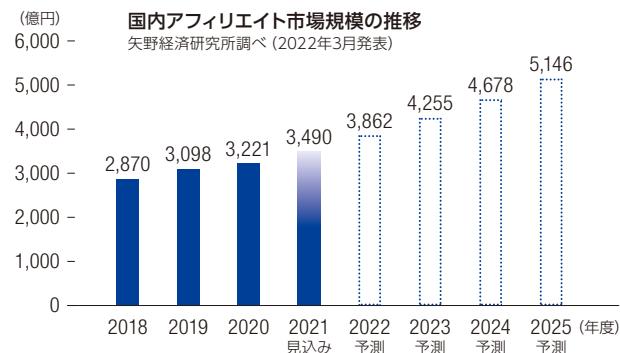
## Q ネット広告の市場環境、自社への影響をどのように認識していますか。

ネット広告市場の成長が少しずつ鈍化している認識です。その理由は、行き過ぎたプライバシーを利用した広告効果追求モデルが否定されつつあることにあり、コロナ禍で一時的に急拡大したEコマース市場の揺り戻し、世界的なインフレによる金利高による景況感悪化と広告予算の縮小などにあると思います。

これらの影響を当社の事業も受けておりますが、マイナスばかりではないと考えています。当社が中心的なビジネスに据える成功報酬型の広告モデルは、テクノロジーに左右されずに広告効果を捕捉できる仕組みであり、費用対効果の高さは景気後退に耐性をもっているからです。

テクノロジーばかりが先走っていた市場において、広告の持つ本質的な意味や価値が再び意識されることで、当社のサービスの持つ潜在的な市場性が再評価されるのではないかと考えています。

### ● 成功報酬型の広告市場は右肩上がりに成長



※ 市場規模は、アフィリエイト広告の成果報酬額、手数料、諸費用(初期費用、月額費用、オプション費用等)などを合算し、算出。

※ 2021年度は見込み、2022年度以降は予測値。

## Q 前期に組織のオンライン対応を進めました。成果はいかがでしたか。

足元ではテレワークとオフィスワークの比率は3対1程度です。この比率が良いのか悪いのかの判断はすぐにはできません。今後もポストコロナの社会の中で修正をかけていくことになると思います。しかし、テレワークのメリットやデメリットは着実に把握できており、時代の流れの中で、メリットを最大に伸ばし、デメリットを最小にする道を探っていきたいと思っています。

また、オンラインでの仕事環境が整う中で、組織に関しては従来型のオフィスワークの中で肥大化した管理やフローなどを再構築し、必要に応じた規模にサイズ調整してまいりました。かなり風通しが良くなったと思います。今後は必要な補強をすることで、「お客様の目線に立って当社に何が求められているのか」を考えながら、生産性の高い組織を構築していきたいと考えております。

## Q セグメント別の当期の概況、サービスごとの取り組み、成果や課題について教えてください。

### CPAソリューション事業

「A8.net」は、前期に対して増収ということで期首の予算を上回る結果となりました。コロナ禍やコロナ需要の反動などを脱した広告主様が増えたことがその理由だと考えています。一方で、利用していただいている広告主数に関しては、前期に過去最高の稼働数に到達し、当期も記録を大きく伸ばそうと考えていたのですが、残念ながら前期を下回る数字となりました。

その大きな理由は、2022年4月に行われた個人情報保護法の改正によるもので、広告主様側に個人情報取得に関して対応していただかなければならない事象が増えたため、広告主様の利用解除や利用に対するモチベーションの低下につながってしまいました。また、新規にご利用いただく広告主様に

とつても開始までの準備に時間がかかるなど、当社の業務フローに関してもマイナスな影響をもたらしました。

現在は、手順も整備され、2023年12月期中において再び過去最高の稼働数を超え、記録を超えていけるように体制の強化を図っています。

「seedApp」は、引き続き競争環境に配慮し、薄利多売に陥らないようにコントロールしながら事業を進めています。当期は期首の予算は若干上回りましたが、業績は前期に対してはほぼフラットな状況です。この事業領域はむやみに規模拡大を図るのではなく、アドネットワークの品質を高めることで、競合サービスとの差別化を図り、利用顧客の多様化と利益拡大を同時に実現していきたいと考えています。

### ADコミュニケーション事業

スマホ向けアドネットワークサービスである「nend」は、期首の予算を上回り、久しぶりの増収で着地いたしました。また、利益ベースでもコスト削減に取り組んだ結果、黒字転換をいたしました。しかしながら、引き続き利用広告主数が伸び悩み、さらなる営業努力が求められています。

現在の「nend」の強みは、プライバシー問題に準拠したApple社が提供するトラッキング手法を採用し、広告効果データの取得から分析までを行えるアドネットワークであるところにあります。まだまだ国内の広告主の中ではこのトラッキング手法を採用する企業が少なく、従来型の仕組みを放置しているため、「nend」の価値を理解いただけないケースが多く見受けられます。引き続き啓蒙と利用を呼び掛けていきたいと考えています。

また、コスト削減の取り組みも引き続き行い、売上成長を目指しながら、継続的に利益を生み出せるサービスにしていきたいと思っています。

海外広告の国内マーケティングを支援している子会社「ファンコミュニケーションズ・グローバル」は、減収減益という結果でした。中華圏の広告主様を多く抱えるため、ゼロコロナ政策

などにより予算獲得に苦戦いたしました。次の2023年12月期は、積極的な営業活動の再開により広告予算を確保するとともに、新規事業であるカジュアル・ゲームのパブリッシング事業を軌道に乗せたいと考えています。

## Q 新規事業に取り組んでいますが、進捗はいかがでしたか。

引き続き、当社の新規事業は2つの柱で展開しています。一つは「A8.net」などの既存の顧客基盤を利用して、新しいサービスの提供を模索するものです。「A8.net」を利用いただいているメディアの売買を支援するサービスや、広告主のマーケティング運用を支援するサービスの立ち上げなど、そのニーズを探りながら収益化を目指しております。

もう一つは、プロシューマー・ハピネスという経営ビジョンに基づいて、もっと広い視野で全く新しい分野に挑戦する取り組みです。当期も複数の新規事業のトライアンドエラーを繰り返してきました。新規事業が立ち上がり、収益化を実現するまでには3年～5年程度の期間が必要と考えており、粘り強く投資を行っていききたいと思っています。当期における新規事業への投資額は子会社も含め年間で約6億円程度です。来期も同じ規模感でいききたいと考えております。

## Q 来期の業績予想についてご説明ください。

業績につきましては、若干の増収増益を予想しております。通期で売上高は79億7,000万円(当期比3%増)、営業利益は25億4,000万円(同5.5%増)です。主力の「A8.net」が再び成長局面に入っていくことで、当社全体の業績をけん引する計画を立てております。

売上高が伸びることで、コストを吸収し次第に営業利益率も向上していくと考えておりますが、一方で、次の世代の収益を

# トップインタビュー

育てるための、新規事業への投資は継続していかなければなりません。そのため、しばらくの間は、既存事業で得た利益を投資に充てるため、全社の利益率はほぼフラットに推移する計画になっております。

● 2023年12月期連結業績予想 [百万円]

	2023年 通期予想	2023年 中間期予想	2022年 通期実績
売上高	7,970	3,900	7,737
営業利益	2,540	1,270	2,407
経常利益	2,550	1,275	2,447
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,700	843	1,535

## Q 来期の具体的な取り組みについて教えてください。

まずは「A8.net」を再び成長路線に戻すことです。引き続き「A8.net」のサービスの改良やオンライン化対応を進め、新規の広告主の獲得、解約率の低下に力を入れていく予定です。「A8.net」には、多くの広告主とメディアを結びつける広告のマーケットプレイスとしての価値があり、それが最大の強みと考えております。まずは稼働する広告主様の数を増やしていくことを第一に考えています。

次に「nend」などのアドネットワーク事業は、取扱高を伸ばすことでコストを吸収することができるので、売上規模拡大は利益率を改善していくために極めて重要です。ネット広告はプライバシー問題を回避するトラッキング手法の変革の最中にあります。その変化の波にうまくフィットさせて、再び成長を確実なものにしていきたいと思っております。

また、新規事業につきましては、あくまで中長期的な目線に立っていますが、グループ全体として様々な部門で複数の立

ち上げに取り組むとともに、新しいことを始めることに躊躇しないカルチャーをはぐくんでおります。2023年12月期は、これらの新規事業の中から月次で損益分岐点を超えるようなものが出てくるのではないかと考えております。

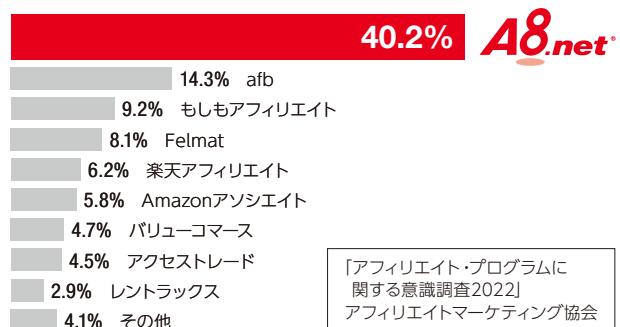
## Q 今後の事業および経営における戦略について教えてください。

当社の主力サービス「A8.net」は、2000年6月のサービス開始から、もうすぐ24年目に突入しようとしています。ネット社会が大きく変化してきた中で、これだけの長い期間、サービスの価値を失わずに存続できているのは、かなり珍しい存在かもしれません。

なぜそんなに長い間サービスが続いてきたのか？ その理由は、「広告主が成功報酬で手軽にネット広告を利用できる」「メディアが自分たちに最適な広告主を収益源として利用できる」「消費者にとって最適な場所に最適な広告が表示される」というメリットが、広告主、メディア、消費者の3者にwin-win-winの場所を提供してきたことにほかなりません。

私たちはもう一度、この原点に立ち返って、サービスの潜在

## ● 「A8.net」は12年連続で満足度の高いASP第1位



※ ASP(アフィリエイトサービス・プロバイダー) : 成果報酬型広告を扱うアフィリエイトサービス事業者

的な需要をさらに引き出す必要があるのではないかと考えています。したがって、中期的な事業戦略としては、まずは「A8.net」の規模を大きく伸ばしたいと考えております。

そのうえで、「A8.net」をご利用いただく広告主、メディア、消費者の皆様、さらに時代にあった新サービスを提供することで、ネット上での活動をもっと豊かなものにしていきたいと思っています。そのために新規事業投資を継続し、当社を通じて新しい発想が事業化できるような場所を作っていきたいと考えております。当社は「プロシューマー・ハピネス」というビジョンを掲げています。ネット上で活躍する個人や小さな組織を応援していくことで、社会に貢献していきたいと考えております。

また、来期から監査等委員会設置会社への移行を目指しています。従来の監査役に取締役会の議決権を付与することで、取締役会の意思決定機関としての役割を高めると同時に、中長期的にガバナンスを強化していきます。変化が激しい時代の中で、企業経営もスピードを求められていくと思いますが、それぞれの取締役の専門分野の経験や知識を結集し、責任をもってスピーディに決断できる取締役会の仕組みを構築していきたいと思っております。

## Q 自己株取得や配当維持などを通じて株主還元を強化しているように見えますが、今後の方針を教えてください。

当社の配当性向の方針は、一株当たり利益の50%程度とさせていただきます。しかし、ここ数年業績が悪化、停滞する中においても配当額を据え置くことで、配当性向は50%を大きく上回っております。また、当期は約20億円の自己株取得を実施いたしました。これらの株主様への還元は、当社の株主資本の効率化という側面から判断させていただいております。

今後も保有現金を活用しながらチャンスを逃さず、事業を伸ばし、ROEを改善させることを第一に考え、同時に増配を実現

していくことも目指してまいります。

プライム市場に上場する企業として相応しい、資本の効率化にも目配りできる経営を行っていききたいと考えております。

## Q 最後に、株主・投資家の皆様へメッセージをお願いします。

地政学的リスクの高まりや、急激なインフレなど社会不安が増しております。金融緩和の出口探しが始まる中、日本の経済成長率の低さに不安を感じている投資家の皆様も多いのではないのでしょうか。

当社は創業から23年目になりますが、リーマンショック、震災など様々な社会変化の中で、継続的に利益を生み出してきました。当社はビジネスの持つ本質的な価値やその継続性を常に意識して経営を行っています。

ここ数年、利益成長が足踏みをしており、株価は厳しい状況ではありますが、不安な時代の中でも、時流に流されずに着実に健全な経営を行うことで、株主の皆様をしっかり還元を行っていきたくと考えております。引き続きご支援のほど、よろしくお願いたします。



# 財務諸表

## 連結貸借対照表

[千円]	前期 2021年12月31日 現在	当期 2022年12月31日 現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	22,975,204	20,976,075 ◀1
固定資産	1,679,603	2,879,078 ◀2
資産合計	24,654,807	23,855,153
<b>負債の部</b>		
流動負債	4,807,135	5,764,173 ◀3
固定負債	141,903	137,200
負債合計	4,949,038	5,901,374
<b>純資産の部</b>		
株主資本	19,614,467	17,848,369
その他の包括利益累計額	20,311	27,356
新株予約権	70,991	78,053
純資産合計	19,705,769	17,953,779 ◀4
負債純資産合計	24,654,807	23,855,153

### 1 流動資産

減少の主な要因は、現金及び預金が2,379,948千円減少したことによりです。

### 2 固定資産

増加の主な要因は、投資有価証券が1,007,647千円増加したことによりです。

### 3 流動負債

増加の主な要因は、買掛金が498,745千円増加及びその他流動負債が284,496千円増加並びに未払法人税等が163,262千円増加したことによりです。

### 4 純資産

減少の主な要因は、自己株式を1,954,218千円取得した一方、利益剰余金が188,120千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

収入の主な要因は、法人税等の支払額が674,322千円あった一方、税金等調整前当期純利益を2,302,004千円計上したことによりです。

### 6 投資活動によるキャッシュ・フロー

支出の主な要因は、投資有価証券の取得による支出が1,389,346千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

支出の主な要因は、自己株式の取得による支出が1,957,735千円あったこと及び配当金の支払額が1,345,232千円あったことによりです。

## 連結損益計算書

[千円]	前期 2021年 1月 1日から 2021年12月31日まで	当期 2022年 1月 1日から 2022年12月31日まで
売上高	26,700,229	7,737,529
売上原価	20,454,637	1,638,975
売上総利益	6,245,591	6,098,553
販売費及び一般管理費	3,926,796	3,691,368
営業利益	2,318,795	2,407,185
営業外収益	202,235	75,360
営業外費用	4,818	34,899
経常利益	2,516,213	2,447,646
特別利益	128,616	833
特別損失	164,668	146,475
税金等調整前当期純利益	2,480,161	2,302,004
法人税、住民税及び事業税	761,129	806,877
法人税等調整額	81,824	△40,170
法人税等合計	842,953	766,707
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	1,637,207	1,535,296

## 連結キャッシュ・フロー計算書

[千円]	前期 2021年 1月 1日から 2021年12月31日まで	当期 2022年 1月 1日から 2022年12月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,225,758	2,476,409 ◀5
投資活動によるキャッシュ・フロー	940,393	△1,542,316 ◀6
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,394,781	△3,302,968 ◀7
現金及び現金同等物に係る換算差額	58,775	62,681
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△169,853	△2,306,193
現金及び現金同等物の期首残高	19,532,772	19,362,918
現金及び現金同等物の期末残高	19,362,918	17,056,725

# 会社情報／株式情報 (2022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450名(アルバイト、派遣社員含む) グループ合計520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

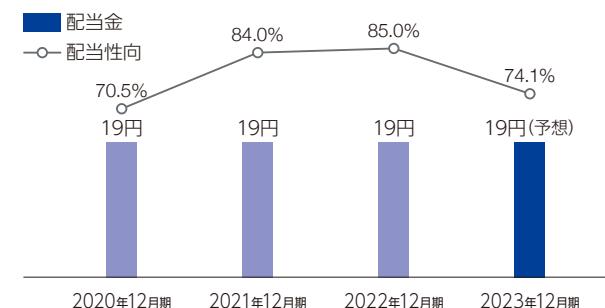
## 役員 (2023年3月31日現在)

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)
取締役	小尾 一介 (おび かずすけ)
取締役	穂谷野 智 (ほやの さとし)
取締役 監査等委員	佐藤 吉勝 (さとう よしかつ)
取締役 監査等委員	丸野 登紀子 (まるの ときこ)
取締役 監査等委員	小泉正明 (こいずみ まさあき)

※小尾一介、穂谷野智、丸野登紀子及び小泉正明の4氏は、社外取締役です。

## 配当方針／配当金・配当性向

当社は、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的な配当を実施する目的から、配当性向を連結純利益の50%程度としています。しかし、株主に対する継続的な還元も鑑み、2023年12月期の配当予想を1株当たり19円としております。

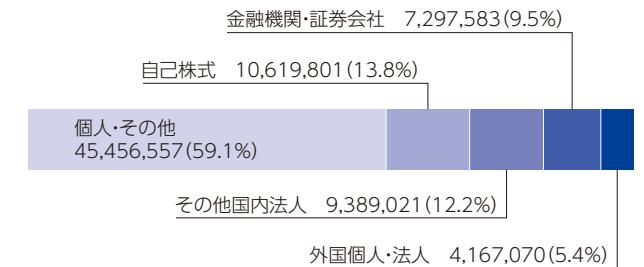


## 株式の状況

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	10,464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%
光通信株式会社	5,494,700	7.14%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	5,072,900	6.59%
株式会社UH Partners 2	2,500,700	3.25%
松本洋志	1,668,100	2.17%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,235,500	1.61%
アール・シー・ワイ・ブラザーズ株式会社	1,152,300	1.50%
杉山紳一郎	1,002,600	1.30%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505224	900,000	1.17%
内田徹	648,700	0.98%