

VOICE

株式会社ファンコミュニケーションズ
2024年12月期(第26期) 報告書

2024.1.1 ▶ 2024.12.31



Contents

2 ごあいさつ

3 決算のご報告

7 トップインタビュー

中期経営計画を着実に実行し、
再び成長軌道を描いていきます。

代表取締役社長 **二宮 幸司**

15 連結財務諸表

18 株式情報

21 会社情報



上記項目をクリックすると該当ページへ移動します

プロシューマー・ハピネス

FANCOM

証券コード2461



ごあいさつ

FANCOM!

株式会社ファンコミュニケーションズ
代表取締役社長

二宮 幸司



株主の皆様におかれましては、当社事業に対し日頃より格別のご理解を賜り、誠にありがとうございます。2024年3月27日、先代社長の柳澤から引き継ぎ、代表取締役社長に就任しました二宮幸司でございます。改めて簡単な自己紹介と経営刷新の経緯などをご説明いたします。

私は2004年に新卒で入社以来、当社のコア事業「A8.net」の営業に従事し、「nend」を皮切りにさまざまな新規事業を立ち上げ、業務拡大に奔走してまいりました。新規事業のリーダーとして経験を重ね、ビジネスを立ち上げる感覚やニーズを探るアンテナなどが磨かれてきたと自負しております。こうした感覚は柳澤より受け継がれてきたもので、今後とも大切にしていきたいと思っています。

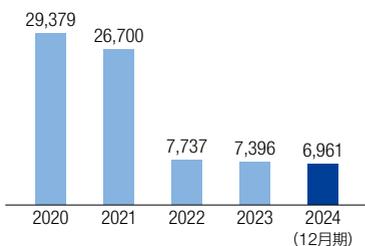
近年、当社は財務面は安定しているものの、組織が保守的になり、成長のためのリスクを取りにくい状況が増えてきました。そこで2024年度、私たちは新経営体制への移行を決意し、人心を一新して第2創業期として再出発しました。ファンコミュニケーションズが再び成長企業へと飛躍するため、私がバトンを受け継ぎ、当社の得意分野に対して、もう一度向き合っていく意思決定をしました。あらゆるリソースを、当社の強みを最大限に活かせる領域へ投下する決断をしました。事業領域においては、未知の分野に挑むのではなく、コア事業である「A8.net」を軸に、デジタルマーケティング領域で確実に勝負していく方針を全社で共有しました。

その目標をより明確にし、戦略的に事業拡大を進めるべく、この度、当社で初めてとなる中期経営計画を策定いたしました。2025年度より、この中期経営計画に沿って事業を推進してまいります。第2創業期を迎えた私たちの挑戦に、どうぞご期待ください。

決算のご報告

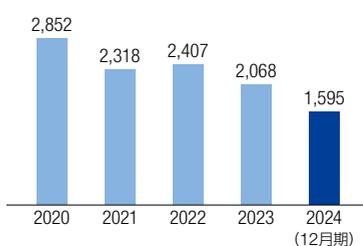
財務ハイライト

● 売上高 [百万円]

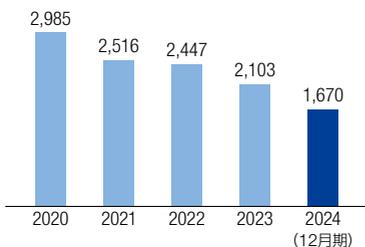


※ 2022年12月期首の会計基準の変更に伴い、売上高は2021年12月期以前と比較して大きく減少しています。

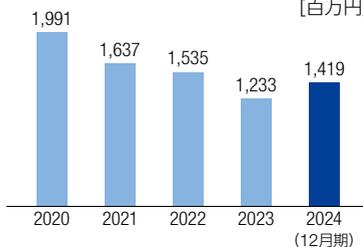
● 営業利益 [百万円]



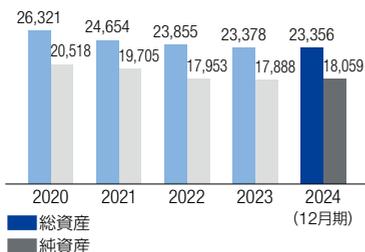
● 経常利益 [百万円]



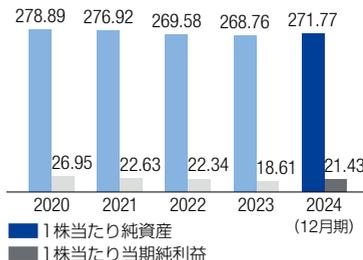
● 親会社株主に帰属する当期純利益 [百万円]



● 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]



▼ 決算のご報告

当期の業績

価値を提供し続けるため、「事業の選択と集中」を行っています。

● 2024年12月期連結経営成績

[百万円]

	2024年 12月期	2023年 12月期	増減率(%)
売上高	6,961	7,396	△5.9
営業利益	1,595	2,068	△22.8
経常利益	1,670	2,103	△20.6
親会社株主に帰属する当期純利益	1,419	1,233	15.1

当社グループは、2024年度を「第2創業期」と捉え、代表取締役社長の交代を実施し、これまで培ってきた「A8.net」などの集客ソリューションに加え、集客前後のサービス群を顧客に提供するため、デジタルマーケティング領域に特化して、事業の企画・立ち上げを進めました。

2024年12月には、複雑で多様化したデジタルマーケティングを「もっと簡単に」を実現するために、デジタルマーケティングプロセス最適化支援サービス「N-INE」の提供を開始しました。

当社グループでは、これまで主力サービスとして位置付けていた「nend」の事業撤退や連結子会社シーサー株式会社の吸収合併など、価値提供ができない既存事業の整理やリソースの再配置・新事業立ち上げなど「事業の選択と集中」を実施しています。こうした事業ポートフォリオの見直しによるマイナス影響、特に「nend」の撤退コストが第3四半期まで継続しましたが、第4四半期から営業利益ベースでも回復基調に転じました。

この結果、売上高は前期比5.9%減、営業利益は同22.8%減、経常利益は同20.6%減、親会社株主に帰属する当期純利益は連結子会社の吸収合併による繰越欠損金の利用などにより同15.1%増となりました。

▼ 決算のご報告

なお、中間連結会計期間より、従来「ADコミュニケーション事業」としていた報告セグメントを「新規事業」に名称変更しております。

セグメント別の状況

「A8.net」のブランド力向上と、新規事業の拡充を図っています。

● セグメント別の経営成績

[百万円]

	2024年12月期			2023年12月期	
	売上高	構成比	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	5,913	84.9%	3,426	6,011	3,434
新規事業	1,048	15.1%	△854	1,074	△408

※ △は損失

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、広告主の業種多様化が順調に進み、稼働広告主数は3,500社を超え、登録パートナーサイト数も350万を突破。安定して成果報酬が発生する広告主が増えたことなどにより上昇トレンドが継続しました。

一方、メディアの掲載枠の確保やインボイス制度に伴う仕入コストの上昇などにより売上高の伸びは横ばいとなり、売上高は前期比1.6%減、セグメント利益は同0.2%減の減収減益となりました。

なお、スマホ向けアプリインストール広告サービス「seedApp」は名称を

▼ 決算のご報告

「A8app」に変更し、2025年1月より運用を開始しました。「A8.net」のブランド力を生かしながら、組織の統合などリソースの最適化を図ります。

新規事業

主力サービスであったスマホ向け運用型広告サービス「nend」は、2024年3月29日をもって広告配信を停止し、事業撤退しました。代わって、「ファンマーケティング」「インフルエンサーマーケティング」「LINEマーケティング」を中心に、新たな事業領域での企画・開発投資を拡大しています。

ファンマーケティング領域では、お笑いラジオアプリ「GERA」とオンラインサロンを展開するコミュニティサービス「YOOR」の2つのサービスが伸長しています。「GERA」は売上ベースで前年度対比213%、「YOOR」はGMV（流通取引総額）が前年度対比351%の成長という結果になりました。

インフルエンサーマーケティング領域は、2024年5月31日付（みなし取得日2024年6月30日）で完全子会社化した株式会社WANDが主に事業展開しています。連結対象となった第3四半期に同社として過去最高の取扱高、営業利益を記録し、第4四半期に記録を更新しています。

一方、連結子会社の株式会社ファンコミュニケーションズ・グローバルは、海外顧客の広告代理事業以外の事業の多角化を推進しており、主にゲームパブリッシング事業において広告宣伝費を投資しています。その結果、前期に比べ、売上高は2.5%減、セグメント損失は損失幅が拡大しました。

トップインタビュー

中期経営計画を着実に
実行し、再び成長軌道を
描いていきます。

代表取締役社長 二宮 幸司



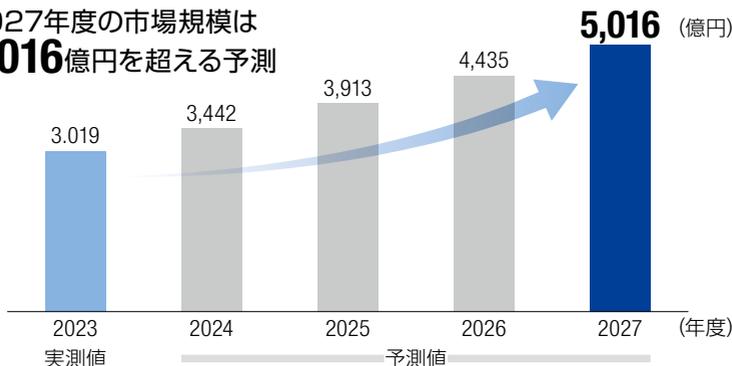
Q 事業を取り巻く外部環境と課題をどう捉えていますか？

成長市場の中で顧客の課題に向き合うことが大切です。

デジタルマーケティング市場は今後も成長し続けると予想されており、当社が展開する成果報酬型のアフィリエイトネットワーク事業は市場調査でも右肩上がりに推移すると見られています。

● 国内デジタルマーケティングの市場規模の推移・予測

2027年度の市場規模は
5,016億円を超える予測



出典：「デジタルマーケティング市場に関する調査」(2024年、矢野経済研究所)

▼ トップインタビュー

一方で、インターネットの世界には、Webサイト、スマホアプリ (App StoreやGoogle Playからダウンロード)、SNS、Amazonのような巨大プラットフォームなど、さまざまな種類があります。そのため、マーケティングの手法も複雑化し、広告主やメディアにとって「どこで顧客とつながるべきか」「自社の商品をどこで売るのが最適か」がわかりにくくなっています。

また、社会全体で人材不足が深刻になる中、マーケティング手法の複雑化・多様化はさらに追い打ちをかけています。特に中小企業体では、そのリテラシーを獲得するには時間を要します。こうした課題を解決することが当社の役割ではないかと考えています。

Q 2024年度はどのような事業年度だったでしょうか？

「壊して創る」と「選択と集中」を加速しました。

2024年度は代表取締役を交代し、「第2創業」をキーワードに経営を行いました。「nend」のサービス終了、子会社シーサーの統合、創立25年で硬直化した組織の改編——いろいろなものを壊し、そのリソースをどう振り分けるか。投資する・しないの選択と集中を加速し、デジタルマーケティング領域に絞って事業展開する方針を固めました。

ただ、当初計画では撤退したnendのメンバーをすぐに新規事業等へ転嫁し、売上もすぐに上げるというシナリオでしたが、若干遅れを取ってしまいました。一方で、若干過剰になっていた人的リソースをインフルエンサーマーケティングなど伸び代があるところにつぎ込み、より伸ばさせることができました。

Q 第2創業では何を変えるのでしょうか？

担当役員を刷新し全体最適な組織に変えていきます。

これまでの変革フェーズを経て、これからは「新たに創る」ことに全社で取り組んでいきます。まずは組織からです。これまでは部門ごとに最適な形を追求していましたが、今後は全社視点で最適な組織へと進化させていきます。

特に大きな決断のひとつが、各サービスの担当役員の体制を刷新したことです。

▼ トップインタビュー

企業が変革を遂げる際、現場の努力だけでは限界があり、時に経営トップが変わることによって新たな視点や意思決定が生まれます。これまでの延長線上にある考え方ではなく、大きな変化を生み出すために、担当役員の変更を行っています。

また、東証プライム市場に上場する企業として、さらにふさわしい経営へと進化するために、BS（バランスシート）を意識した企業価値向上にも力を入れます。これまで当社はPL（損益計算書）を重視してきましたが、第2創業を迎えるにあたり、より長期的な視点でBSを重視した経営へシフトしていきます。

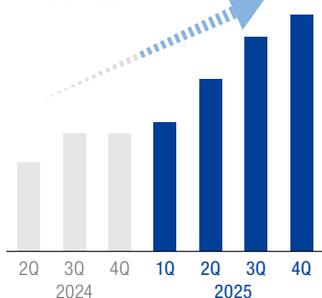
Q 2025年度の事業計画と業績見通しを教えてください。

新規事業の売上高を拡大し、増収増益を目指します。

現在、新規事業としてインフルエンサーマーケティング支援、デジタルマーケティング支援、ファンマーケティング、ファンコミュニケーションズ・グローバルの主に4つのカテゴリーがあります。これらは2025年度からセグメント名を「戦略事業」に変更し、しっかりと投資をして取り組んでいきます。従って、CPAソリューション事業（A8.net、A8app）に4つのカテゴリーを足した売上高を右肩上がり成長させ、収益を拡大していく計画です。これにより2025年12月期は増収増益の予測を立てています。ただし、当期純利益は子会社の吸収合併に伴う繰越欠損金の利用の反動で減少します。

● 2025年12月期の新規事業の計画

売上高計画



※ 24/1Qまではnendの売上が含まれるため2Qから記載

インフルエンサー
マーケティング支援
WAND

取登高・売上高の拡大

マーケティング支援ツール
N-INE

ID拡大・
月間経常収益の拡大

ファンマーケティング
YOOR **GERA**

ストック売上拡大
(サブスクリプション)

ファンコミュニケーションズ
・グローバル

広告代理事業以外の
事業拡大

▼ トップインタビュー

● 2025年12月期連結業績予想

	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期予想	増減率
売上高	6,961	7,200	+3.4%
営業利益	1,595	1,810	+13.4%
経常利益	1,670	1,820	+9.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,419	1,180	△16.9%

Q 初めて中期経営計画を策定しました。その理由と狙いを教えてください。

企業価値向上のために 3年後の成長を示すことが不可欠と考えました。

当社の企業価値はまだまだ上げられるし、上げなければいけないと思っています。少なくとも今の時価総額の3倍くらいの規模にできるはずです。そういうことを株主の皆様きちんとコミットメントし、説明をしなければなりません。その際に、3年後に期待してくださいという“営業資料”として、中期経営計画を作る必要がありました。

とはいえ、IT領域の変化のスピードは速く、今まで3年先を予見することは困難でした。ただ、以前よりもデバイスの変化は起こりにくい。またAIをうまく取り入れることで、コスト効率を上げ、利益を伸ばせる手段が増えています。さらに、2025年度からコア事業「A8.net」周辺のデジタルマーケティング領域に集中するという意思決定をしていますので、今までの未知の新規事業への挑戦に比べて経験値やノウハウを活かしやすく、計画が立てやすくなりました。「A8.net」の顧客数3,500社、メディア数350万を資産として捉え、そこにさまざまな提案をすることで、顧客単価を向上させ、中期経営計画の達成を目指します。

▼ トップインタビュー

Q 中期経営計画の基本方針を教えてください。

「A8.net」の資産を活かして ネットワーク効果を生み出していきます。

大きな柱組みとして、当社が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進化することを目指しています。つまり、今まで通り「A8.net」を中心に成果報酬型の費用対効果の高い集客ソリューションを提供しながら、周辺のサービス群も提案していく。簡単に言えば、デジタルマーケティング全般のソリューションをツールとしてどんどん開発し提供していくことになります。「A8.net」は先ほどお話しした規模の資産を持っていますので、そこに当社が提供するサービス全般を付加していくことで顧客IDを拡大させ、ネットワーク効果を生み出していく。これを基本方針として進めていきます。

● 第2創業からの成長ストーリー

ビジョン

プロシューマー・ハピネス

外的ハピネス（物理的欲求）と
内的ハピネス（精神的欲求）の両立

基本方針

各サービスの顧客IDを拡大させ、
ネットワーク効果を生み出す



▼ トップインタビュー

Q 中期経営計画の概要と目標値を教えてください。

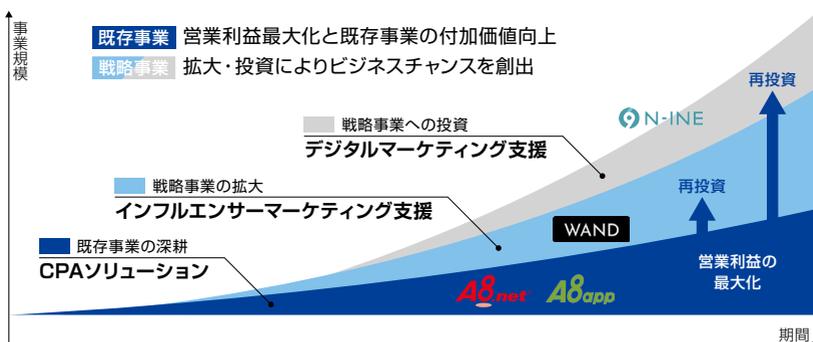
既存事業の収益拡大と成長投資の好循環により 営業利益30億円突破を目指します。

期間は2025年度から2027年度の3カ年です。初年度は、既存事業であるCPAソリューション事業を強化して営業利益の最大化を図り、それを原資に戦略事業へ成長投資をしていきます。特に2025年度、2026年度は人のメディア化を支援するインフルエンサーマーケティング支援を一気に拡大していきます。

CPAソリューション事業やインフルエンサー事業を収益基盤としながら、2024年度にリリースしたもっと簡単にデジタルマーケティングを利用するためのツール群である「N-INE」というサービスへ投資を拡大し、2027年以降の収益貢献を狙います。

中期経営計画の実行により3年後には、①成果報酬型広告をベースとして、デジタルマーケティングインフラを顧客に提供できている状態、②AI活用を積極的に展開し、顧客の人手不足を当社の独自データ活用とBPOで解決できている状態、そして③「A8.net」のトップシェア維持に加えてインフルエンサー×アフィリエイトでトップシェアになっている状態を目指しています。

● 3カ年の事業拡大イメージ



中期経営計画最終年度の目標は、営業利益30億円突破、ROE10%以上です。ROEは長期で15%を目指しています。強みの顧客ネットワークを拡大し、しっかりと事業利益を上げることで、目標を達成したいと考えています。

▼ トップインタビュー

● 中期経営計画最終年度の目標数値

全サービス広告主

6,000ID

2024年度対比 +2,000

全サービスメディア数

50,000ID

2024年度対比 +20,000

営業利益

30億円

2024年度対比 +88%

ROE

10% OVER

2024年度実績 7.9%

Q 資本政策や人的投資についての考え方をご説明ください。

ROEを意識した資本政策を検討・実行していきます。人的投資に関しては、DX人材育成の環境づくりに投資していきます。

資本政策については、ROEを意識して株主還元やM&Aの検討をしていきたいと思っています。M&Aは2024年度に買収したWANDが、PMI含め順調です。WANDで実践しているPMIをベースにして戦略的にM&Aを実行し、当社も買収先も成長できる体制にしていきたいと考えています。そのためには、中期経営計画の方針にのっとった戦略的な買収先の選定やPMIを再現性高く実行できる体制づくりが急務です。買収して他社が加わることで当社の競争優位や強みが加速度的に強化されていくような整備を進めます。

人的投資に関しては、私は社員に「どこに行っても通用する人材」になってほしいと思っています。それは、「仮説思考をしっかりと持てること」と「実行力を出せること」の2つを併せ持つ人材と定義していますが、これからの時代はそれにプラスしてAI活用ができたり、DXツールを使いこなせる人材になると考えています。DXの環境を当社が整えることで当社人材にも顧客にも価値提供できる環境づくりに注力していきます。

▼ トップインタビュー

Q 最後に株主、投資家の皆様にメッセージをお願いします。

過去に達成してきた実績を再び実現できると確信しています。

中期経営計画の目標であるROE10%の達成に向けて、さまざまな施策を検討していきます。また、東証プライム市場の上場維持基準である株式の出来高や流動性についても、適切な対応を講じてまいります。

2025年度はIR活動の強化をテーマとし、今回の中期経営計画は、株主・投資家の皆様に「3年後の私たちの姿」を示すIRツールとして活用します。皆様との対話の機会を増やし、私たち自身も新たな気づきを得ながら成長を続けていきたいと考えています。

経営とは成果を出し、その再現性を高めながら、新しい価値を生み出し続けることであると考えています。過去に私たちが達成してきた事業の成長、株式価値の向上、ROEの実績——これらは再び実現できると確信しています。株主の皆様にも、ぜひご期待いただきたいと思います。



● ROEの推移

	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期
ROE(%)	9.6	8.2	8.2	6.9	7.9

中期経営計画の詳細は当社ホームページをご参照ください。

▶ 2024年12月期決算説明会

[https://www.fancs.com/
ir_release/2025/02/13/7589](https://www.fancs.com/ir_release/2025/02/13/7589)



▶ 中期経営計画策定に関するお知らせ

[https://www.fancs.com/
ir_release/2025/02/10/7574](https://www.fancs.com/ir_release/2025/02/10/7574)



連結財務諸表

連結貸借対照表

[千円]	前期 2023年12月31日 現在	当期 2024年12月31日 現在	
資産の部			
流動資産	21,155,201	20,785,954	◀ 1
固定資産	2,223,020	2,570,881	◀ 2
資産合計	23,378,221	23,356,835	
負債の部			
流動負債	5,372,257	5,182,938	◀ 3
固定負債	117,356	114,262	
負債合計	5,489,613	5,297,200	
純資産の部			
株主資本	17,725,011	17,885,693	
その他の包括利益累計額	80,066	118,807	
新株予約権	83,529	55,134	
純資産合計	17,888,608	18,059,635	◀ 4
負債純資産合計	23,378,221	23,356,835	

1 流動資産

減少の主な要因は、売掛金が243,872千円増加した一方、現金及び預金が381,475千円減少及び有価証券が196,765千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261,721千円減少した一方、のれんが555,390千円増加したことによりです。

3 流動負債

減少の主な要因は、買掛金が109,917千円増加した一方、未払法人税等が285,238千円減少したことによりです。

4 純資産

増加の主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益を1,419,402千円計上した一方、配当金の支払いにより1,258,720千円減少したことによりです。

▼ 連結財務諸表

連結損益計算書

[千円]	前期	当期
	2023年 1月 1日から 2023年12月31日まで	2024年 1月 1日から 2024年12月31日まで
売上高	7,396,661	6,961,663
売上原価	1,462,481	1,074,151
売上総利益	5,934,179	5,887,512
販売費及び一般管理費	3,866,131	4,291,689
営業利益	2,068,048	1,595,822
営業外収益	69,436	101,313
営業外費用	34,415	26,951
経常利益	2,103,069	1,670,185
特別利益	312	62,067
特別損失	213,841	34,449
税金等調整前当期純利益	1,889,539	1,697,802
法人税、住民税及び事業税	683,320	306,647
法人税等調整額	△26,892	△28,247
法人税等合計	656,428	278,400
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	1,233,110	1,419,402

▼ 連結財務諸表

連結キャッシュ・フロー計算書

[千円]	前期	当期	
	2023年 1月 1日から 2023年12月31日まで	2024年 1月 1日から 2024年12月31日まで	
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,510,247	1,261,273	◀ 5
投資活動によるキャッシュ・フロー	21,007	△324,410	◀ 6
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,316,560	△1,257,065	◀ 7
現金及び現金同等物に係る換算差額	10,835	38,045	
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	225,530	△282,157	
現金及び現金同等物の期首残高	17,056,725	17,303,258	
連結の範囲の変更に伴う現金 及び現金同等物の増減額(△は減少)	21,003	—	
現金及び現金同等物の期末残高	17,303,258	17,021,101	

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625,088千円あった一方、税金等調整前当期純利益を1,697,802千円計上したことによります。

6 投資活動によるキャッシュ・フロー

支出の主な要因は、投資有価証券の償還による収入が700,000千円あった一方、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出が600,196千円、無形固定資産の取得による支出が146,679千円及び投資有価証券の取得による支出が234,700千円あったことによります。

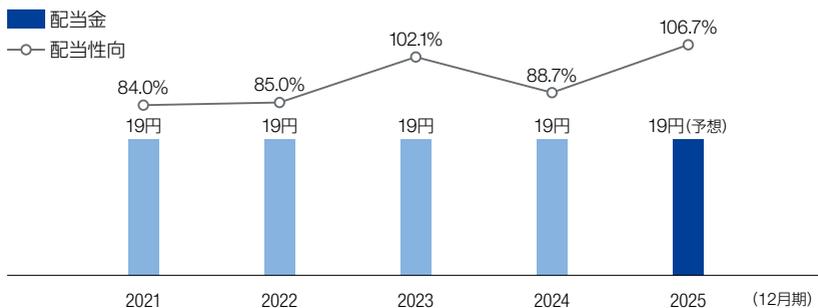
7 財務活動によるキャッシュ・フロー

支出の主な要因は、配当金の支払額が1,257,065千円あったことによります。

株式情報

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、2025年12月期の配当予想を引き続き1株当たり19円としております。



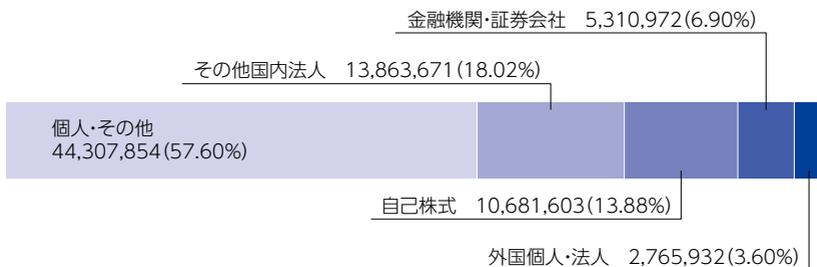
株式の状況

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	12,065名

▼ 株式情報

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%
自社(自己株口)	10,681,603	13.88%
光通信株式会社	5,494,700	7.14%
株式会社UH Partners 2	4,975,500	6.47%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,433,800	4.46%
株式会社UH Partners 3	2,433,100	3.16%
松本洋志	1,672,500	2.17%
杉山紳一郎	1,004,500	1.31%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	913,900	1.19%
アール・シー・ワイ・ブラザーズ株式会社	745,800	0.97%

▼ 株式情報

株主メモ (株式のご案内)

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 (郵便物送付先)	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 〒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
(ウェブサイトURL)	https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html

【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 < https://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 プライム市場(証券コード2461)

会社情報

会社概要 (2024年12月31日現在)

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415名 (アルバイト、派遣社員含む) グループ合計435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 (2025年3月27日現在)

代表取締役社長	二宮 幸司	(いのみや こうじ)
取締役副社長	吉永 敬	(よしなが たかし)
取締役	加藤 正人	(かとう まさと)
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)
取締役(常勤監査等委員)	佐藤 吉勝	(さとう よしかつ)
社外取締役(監査等委員)	丸野 登紀子	(まるの ときこ)
社外取締役(監査等委員)	小泉 正明	(こいずみ まさあき)

FANCOM

株式会社ファンコミュニケーションズ
<https://www.fancs.com/>

コーポレートデザイン本部 IR担当:
Tel. 03-5766-3530 Fax. 03-5766-3782