

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 大阪市中央区北浜四丁目5番33号
住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人
事務取扱場所 東京都中央区八重洲二丁目3番1号
住友信託銀行株式会社 証券代行部

(郵便物送付先) 〒183-8701
東京都府中市日鋼町1番10
住友信託銀行株式会社 証券代行部

(電話照会先) ☎0120-176-417

(インターネット
ホームページURL) <http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/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。)を開設いたしました。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 JASDAQ証券取引所



当期(2009年12月期)のポイント

売上高、営業利益、**すべて**
経常利益、純利益。
過去最高を更新

携帯向けアフィリエイト広告サービスの
売上が前期の約2倍に。

UP **99.1%増**

279ID増加

パソコン向けアフィリエイト広告サービスの
稼働広告主ID数が、増加トレンドへ。

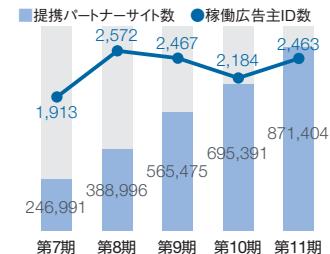
自社媒体
運営部門
通期で**初の黒字化**

アフィリエイト広告サービス

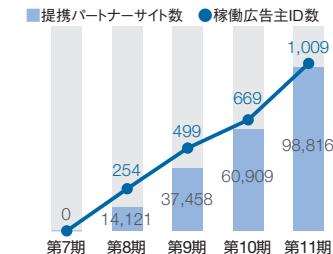
当社はインターネット上でマーケティング活動を行う企業に対して、パソコン向けアフィリエイト広告サービス「A8.net」および携帯向けサービス「Moba8.net」を提供しております。このアフィリエイト広告は「成果報酬型広告」とも呼ばれ、広告主のWebサイトにおいて何らかの成果(購買、資料請求、会員登録など)が発生した場合に、送客元であるパートナーサイト(広

告主へのリンクを掲載するサイト)に対して成果に応じた報酬を支払う広告形態です。広告主にとっては広告目的が達成された場合に成果報酬を支払えばよいための費用対効果が高いこと、パートナーサイトにとっても媒体のスペースを活かした収益獲得が可能となるため、インターネット広告業界において浸透しつつある新しい広告手法です。

「A8.net」の提携パートナーサイト数と稼働広告主ID数の推移



「Moba8.net」の提携パートナーサイト数と稼働広告主ID数の推移



自社媒体運営

当社は携帯向けサイトを中心に、情報サービスなどを提供するサイトを開発、運営しています。会員制の情報サイトでは、当社が会員を募集するとともに、コンテンツの作成や会員向けサービスを行い、各サイトの広告媒体としての価値を創出し、広告主に広告スペースの販売を行います。ま

た、アフィリエイト広告サービスのパートナーサイトとしても収益化を図っています。SampleFan.com(サンプル情報サイト)、aquabee!(携帯向け検索・ブックマーク共有サイト)、歌ネットモバイル(携帯向け歌詞検索サイト)などをはじめ、さまざまなサイトを運営しています。

Sample Fan.com

aquabee!

Uta-Net モバイル

SEEKEN!

リーディングカンパニーの強みを最大限に活かし、成長し続けます。

好調なネット広告市場の中でもアフィリエイト広告は非常に大きな伸びしろを持っています。

私たちはリーディングカンパニーとしてのメリットを最大限に活かしさらに競争力を付けて安定的な収益向上を図ります。

代表取締役社長 柳澤 安慶



Q1 当期の業績概況および課題と対策について ネット広告の中でも不景気に有効と、 広告主から再評価されています。

株主の皆様には、平素よりご支援を賜りまして誠にありがとうございます。当期(2009年12月期)はおかげさまで、売上高、営業利益、経常利益、純利益すべてが過去最高を更新しました。広告市場全体でインターネットの活用が進んでいることが背景にあります。中でも私たちの成果報酬型の広告は費用対効果に優れ、不景気の中で効率重視の施策が可能のため再評価された形です。

特に目立ったのが携帯向けアフィリエイト広告で、売上高は前期の約2倍になりました。パソコンに比べ規模

が小さい分、伸び率が大きかったのですが、世の中の情勢としても特に若いユーザーの間でモバイル端末の利用が活発化しており、当社もこの分野の比率を大きくしていこうと、ここ1、2年取り組んできた結果です。

その他のサービスについては、他社媒体販売が好調でした。これはブログの普及が加速し、ネット上で人気のあるブログサイトと共同で広告プロモーションを展開するケースが増えてきたためです。また純広告とアフィリエイトを組み合わせた提案がニーズに合致しました。ただ、純広告のみの取り扱いが広告代理店などの事業ドメインであり、価格競争も厳しいですから、積極的に展開していく考えはありません。

自社媒体運営部門も健闘し、通期で初めて黒字化し

ました。まだ収益規模としては小さいですし、今後もっと成長させていかなければなりません。黒字体質を定着させる意味では価値のある期になりました。

課題の一つは、金融分野のテコ入れです。クレジットカードの発行や保険の資料請求、証券口座開設などはネットとの親和性が非常に高く、早い時期から積極的に出稿いただいた分野ですが、ここ数年、法制度等ルールの変更や金融業界全体の景気後退を受けて減速しています。そのためこの1、2年、Eコマース事業の広告主への支援を強化し、結果的に売上増になりましたが、金融関連は現在も重要な分野ととらえており、広告効果の上がるような提案を続けていこうと考えています。

モバイル分野の課題として、広告主がオンライン・コンテンツ販売やコミュニティなどの特定分野に偏り、メ

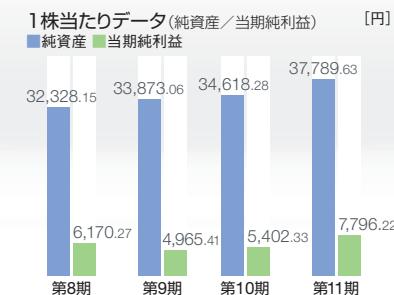
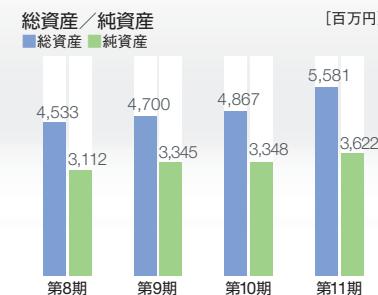
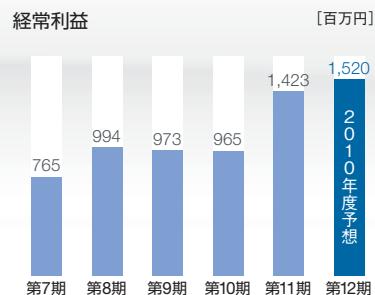
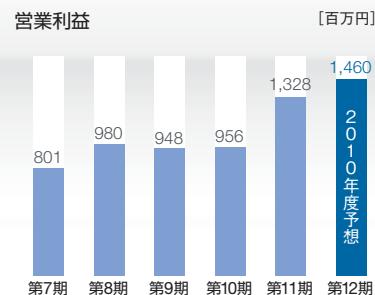
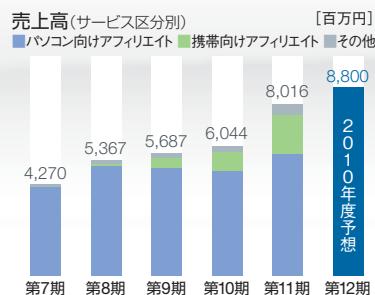
ディアも掲示板システムやポイント還元するサイトなどに頼り過ぎの傾向があります。ただ、モバイルはまだパソコンほど自由な検索環境ではなく、どうしても上位の人気サイトにアクセスが集中します。検索機能が充実し様々なサイトへのアクセスが増えれば、幅広い分野の広告を多様なメディアで展開できるはずですよ。

Q2 アフィリエイト広告の市場性・成長性について 先行者メリットが最大の強み。ストック 型ビジネスで収益を伸ばします。

インターネット広告市場はまだまだ大きな伸びしろを持っています。マスメディアよりもネットのほうが費用対効果に優れていると考える広告主は今後さらに増えるでしょう。中でもアフィリエイト広告は効果が高いため市場性があり、ネット広告の伸びを凌駕する成長が見込めると思います。

市場が成長すれば競争は激化しますが、業界のリーディングカンパニーとして国内トップのサービス基盤を構築していることが、競合に対して最大の強みとなります。当社の事業は、広告主と広告を掲載するメディア(パートナーサイト)を仲介し、両社のニーズを最適化するもので、パートナーサイトは会員登録制のため年々ストックされ、利用する広告主側は継続的に出稿するケースが多いのが特長です。つまり、パートナーサ

サービス区分	2008年12月期 (千円)	2009年12月期 (千円)	前期比増減率 (%)
パソコン向けアフィリエイト広告サービス	4,743,661	5,435,300	14.6
携帯向けアフィリエイト広告サービス	1,015,333	2,021,698	99.1
自社媒体運営	160,949	177,253	10.1
他社媒体広告販売	121,272	381,761	214.8
その他売上	3,515	206	△94.1
合計	6,044,731	8,016,220	32.6



※上記グラフにおいて当期(2009年12月期)の数値は、第11期のものになります。 ※当社には連結対象子会社がないため、単体決算を記載しております。

イトが多いことが先行者メリットとなり広告主の獲得に有利に働いているのです。

当社はこのようなストック型ビジネスを展開し、年を追うごとに収益が改善される事業戦略をとっていますから、市場自体の成長とともに収益を伸ばしていけると考えています。

端末面では、iPhone等スマートフォンの登場で可能性が広がっています。すでに、ダウンロードしたアプリケーションに広告配信する新たなビジネスも立ち上がり、端末の普及を背景に世界的にも今後市場性があると考えられています。まだ規模が小さく成長は未知数ですが、端末が増えて当社の扱う広告との接触機会が増え、ビジネスチャンスが広がるのであれば積極的に投資していきたいと思えます。モバイル分野は後発とはいえ、2010年に入ってパートナーサイトの数が10万を超え、ここ1、2年で大きく競争力をつけてきました。今後も競合他社に対抗できるサービスを展開していきたいと思えます。

Q3 中長期ビジョンおよび戦略について 認知度向上で国内の地盤を固め、 海外も視野に入れ体制を強化します。

当社は「究極のアフィリエイトマーケティングカンパニーを目指して」という経営ビジョンを掲げています。中長期的にはこのビジョンにかなう企業にしていこうことを目標に、広告主とパートナーサイトの数で国内、アジア、そして世界でNO.1を目指すことで収益を伸ばす、という成長戦略を描いています。

もちろん、国内にはまだ大きな潜在市場がありますし、当社の存在やサービスをしっかりと認知させる意味でも、まずは国内で地盤を固めることが大切です。パワーを海外に分散させる時期ではありません。しかし、徐々に国内市場の伸びしろが減り、当社の顧客や



ビジネスパートナーが海外展開する時が来れば、一緒に世界に出て行けるよう常に状況を見定めていきたいと思えます。

社内体制も強化します。当期は約3割の人員増強を図りました。景気停滞で求職の盛んなこの機に優秀な人材を確保し、次の成長に備えようとの考えです。営業職は経験よりも新しい分野に対する理解とチャレンジ精神を重視し、技術職はスキルだけでなく営業・経営面にも興味を持てるかどうか大事にしています。

組織をバックアップするネットワークシステムの拡充も業容拡大に不可欠です。当社サービスは365日・24時間安定的なシステム運用が求められます。常に新しい技術を取り込みながら省コスト化と安定性を両立させ、生産性を上げて競争力を高めていきます。

このように当社は、堅牢な事業戦略に裏付けされた成長ビジョンを持っており、株主の皆様には安定した配当が可能と考えています。今後も配当性向20%を目安に、収益に連動して配当額も増やしていくことを目標にしています。自社株買いも定期的を実施し、一株当たり利益の向上のために機動的な財務戦略をとって株主の皆様へ還元していく所存です。ぜひ中長期視点で、当社ビジネスを応援していただければ幸いです。

Strategy 戦略CHECK!

明確な戦略の下に、一つ一つ課題に取り組みます。

私たちは、利用者数の拡大と強固かつ安定した事業収益化を第一の目標に、明確な戦略を設定し、それを実現するための課題の一つ一つ取り組んでまいります。

戦略

- 当社サービスの認知度向上によって新規広告主およびパートナーサイトを効率的に獲得します。
- アフィリエイト広告サービスで活用するノウハウの構築と、利用広告主に対する当社の提案体制整備を推進します。
- 利用広告主およびパートナーサイトの満足度向上によるサービス利用継続率の改善を図ります。
- アフィリエイト広告サービスの周辺ビジネスを開拓します。具体的には、パソコンおよび携帯を利用する消費者に向けた情報媒体の開発、運営により、当社自身がメディア(パートナーサイト)となって収益を上げる事業や、利用広告主に対する様々なマーケティング上の付加価値サービスを提供する事業などを展開します。
- 利用広告主とパートナーサイトが効率よく出会う仕組みを改善し、「広告主の広告出稿ニーズ」と「パートナーサイトの広告掲載ニーズ」を最適化します。
- 広告主およびパートナーサイトへの成果向上ノウハウ提供による成功事例の増加を目指します。

課題への取り組み

- 業界内における地位を確立します
新規参入や競争の激化に対応するため、営業体制の強化を図り、利用者数の拡大とブランドイメージの向上・浸透に努め、より効率的な顧客獲得体制を整備します。特に拡大戦略をとるモバイル分野では、設備および人員等への積極投資を行い、業界内における地位を確立させます。
- システムおよび内部管理体制を強化します
業容拡大を支えていくために、一層のシステム投資や危機管理体制の確立を進めていくとともに、情報開示やコンプライアンス維持を含めた内部管理体制の充実を図ります。
- 主力事業でサービス改善を図ります
アフィリエイト広告サービス事業のさらなる収益拡大のために、様々な機能追加や利用率向上プロモーションの強化を通じて、今後も継続的なユーザビリティの改善に取り組み、競合との差別化を図ります。
- 人材の確保・育成を行います
業容拡大とともに人材の確保、広告主やパートナーサイトに対するコンサルティング能力の向上、ノウハウの蓄積、スキルの向上等人材育成がきわめて重要になるため、従来から実施している社員教育や管理職研修の拡充による人材育成の強化を進めていきます。
- 自社媒体事業を拡大します
現在は規模も収益も小さい事業ですが、アフィリエイト広告サービスの知名度やトラフィックを活かした積極的展開を図り、集客力の強い自社媒体の育成、収益化を図ります。



貸借対照表

[百万円]

	第10期 2008年12月31日 現在	第11期 2009年12月31日 現在	
資産の部			
流動資産	3,064	3,471	▲1
固定資産	1,803	2,109	▲2
資産合計	4,867	5,581	
負債の部			
流動負債	1,429	1,862	▲3
固定負債	90	96	▲4
負債合計	1,519	1,958	
純資産の部			
株主資本	3,399	3,597	
評価・換算差額等	△77	△11	
新株予約権	25	36	
純資産合計	3,348	3,622	▲5
負債純資産合計	4,867	5,581	

配当について

当社は株主様に対する利益還元を重要課題の一つとして認識しております。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、株主に対する利益配分として純利益の20%程度を中期的な目標配当性向として、年1回の期末配当を行うことを基本方針として定めております。2009年12月期の期末配当につきましても、上記方針に基づき、普通配当部分として1株当たり1,500円、また、200円の創立10周年記念配当を加え、1株当たり合計1,700円といたしました。

1 流動資産

流動資産の残高は、前事業年度末より407,578千円の増加となりました。増加の主な要因は、有価証券が887,512千円（前事業年度末は有価証券1,135,316千円）と247,804千円減少した一方、現金及び預金が1,684,077千円（前事業年度末は1,139,890千円）と544,187千円増加したこと、売掛金が822,368千円（前事業年度末は711,018千円）と111,349千円増加したことによるものであります。

2 固定資産

固定資産の残高は、前事業年度末より305,511千円の増加となりました。増加の主な要因は、ソフトウェアが73,726千円（前事業年度末は111,706千円）と37,980千円減少、ソフトウェア仮勘定が0円（前事業年度末は40,605千円）と40,605千円減少した一方、投資有価証券が1,742,757千円（前事業年度末は1,365,816千円）と376,941千円増加したことによるものであります。

3 流動負債

流動負債の残高は、前事業年度末より432,654千円の増加となりました。増加の主な要因は、買掛金が1,153,639千円（前事業年度末は952,456千円）と201,183千円増加したこと、未払法人税等が386,694千円（前事業年度末は213,000千円）と173,694千円増加したことによるものであります。

4 固定負債

固定負債の残高は、前事業年度末より5,720千円の増加となりました。増加の要因は、預り保証金が96,069千円（前事業年度末は90,349千円）と5,720千円増加したことにより増額によるものであります。

5 純資産

純資産の残高は、前事業年度末より274,715千円増加となりました。増加の主な要因は、自己株式が△1,023,639千円（前事業年度末は△562,959千円）と460,679千円増加したことにより純資産が同額減少した一方、利益剰余金が2,487,203千円（前事業年度末は1,854,795千円）と632,408千円増加したこと、その他有価証券評価差額金が△11,192千円（前事業年度末は△77,115千円）と65,923千円増加したことによるものであります。

損益計算書

[百万円]

	第10期 2008年1月1日から 2008年12月31日まで	第11期 2009年1月1日から 2009年12月31日まで	
売上高	6,044	8,016	▲1
売上原価	3,702	5,226	
売上総利益	2,342	2,789	
販売費及び一般管理費	1,385	1,461	
営業利益	956	1,328	▲2
営業外収益	45	100	
営業外費用	36	5	
経常利益	965	1,423	▲3
特別利益	0	1	
特別損失	51	149	
税引前当期純利益	914	1,276	
法人税、住民税及び事業税	408	587	
法人税等調整額	△25	△59	
法人税等合計	383	528	
当期純利益	531	747	▲4

キャッシュ・フロー計算書

[百万円]

	第10期 2008年1月1日から 2008年12月31日まで	第11期 2009年1月1日から 2009年12月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	620	1,201
投資活動によるキャッシュ・フロー	△529	△200
財務活動によるキャッシュ・フロー	△456	△556
現金及び現金同等物の増減額	△365	444
現金及び現金同等物の期首残高	1,504	1,139
現金及び現金同等物の期末残高	1,139	1,584

※当社には連結対象子会社がないため、単体決算を記載しております。

1 売上高

当事業年度はパソコン向けアフィリエイト広告サービス及び携帯向けアフィリエイト広告サービスの売上が順調に推移し、総売上高は8,016,220千円（前期比32.6%増）となりました。

2 営業利益

業容の拡大による人件費等の増加により、販売費及び一般管理費は1,461,056千円（前期比5.5%増）となりましたが、売上総利益の増加により営業利益は1,328,702千円（前期比38.9%増）となりました。

3 経常利益

有価証券利息67,585千円、投資有価証券売却益4,412千円、デリバティブ評価益を25,570千円計上したことにより、売上高経常利益率は前期比1.9ポイント増加し17.8%となりました。

4 当期純利益

税引前当期純利益は、社内利用ソフトウェアの除却及び投資有価証券の償還不能による損失を計上した結果、1,276,163千円（前期比39.5%増）となりました。また当期純利益は747,610千円（前期比40.6%増）となりました。これにより、売上高当期純利益率は前期比0.5ポイント増加し、9.3%となりました。1株当たり当期純利益は、前事業年度の5,402円33銭から当事業年度は7,796円22銭となりました。

2009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8階
設立	1999年10月1日
資本金	9億4,090万円
従業員数	169名(アルバイト含む)
会計監査人	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	佐藤 吉勝 (さとう よしかつ)
取締役	広瀬 計 (ひろせ はかる)
取締役	堂下 裕章 (どうした ひろあき)
常勤監査役	柳澤 信美 (やなぎさわ のぶよし)
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)

2009年12月31日現在

株式の状況

発行可能株式総数	300,000株
発行済み株式総数	104,170株
株主数	3,993名

株式の分布



大株主 (上位10名)

株主名	持株数(株)	株数百分率(%)
柳澤 安慶	32,140	30.9
(株)ファンコミュニケーションズ	9,273	8.9
楽天(株)	5,779	5.5
アール・シー・ワイ・ブラザーズ(株)	5,216	5.0
松本 洋志	3,501	3.4
張 力牧	3,136	3.0
内田 徹	2,452	2.4
バンク オブ ニューヨーク	2,298	2.2
日本トラスティ・サービス信託銀行	2,297	2.2
日本マスタートラスト信託銀行	2,197	2.1

当期の主な動き

PC

「A8.net」提携パートナー数
80万サイト到達

9月

パソコン向けアフィリエイト広告サービス「A8.net」の提携パートナーサイト(アフィリエイトサイト)数が9月に80万サイトに到達。これを記念した会員向けキャンペーンも実施しました。2009年末での提携パートナーサイト数は87万サイトとなり、2008年末より17万サイトの増加となりました。



PC

第4回「A8フェスティバル」を開催

9月

「A8.net」がアフィリエイトサイト会員(アフィリエイトター)を対象に2009年9月12日、都内でイベントを開催。出席する広告主による商品・サービスの説明や、有名アフィリエイトターによるパネルディスカッションなどを行いました。

創立10周年を
迎える

当社は2009年10月1日、創立10周年を迎えました。日頃の株主の皆様のご支援にお応えするため、2009年12月期の期末配当にて普通配当に加え、1株につき200円の創立10周年記念配当を実施しました。

10月

Mobile

「アドカボ」に4つの新機能を追加

11月

クリック課金方式の携帯向けカテゴリマッチ型広告配信システム「アドカボ」に、広告主向けに広告の配信先ごとの効果測定機能や掲載サイトを個別に指定して配信する機能等を、掲載メディア向けにコンバージョン率を最適化するための機能等を追加しました。



Mobile

「Moba8.net」提携パートナー数
10万サイトに迫る

12月

携帯向けアフィリエイト広告サービス「Moba8.net」の提携パートナーサイト(アフィリエイトサイト)数は順調に増加。2009年末に約9万8,000サイトになり、2008年末より約3万8,000サイト増加しました。10万サイトの早期達成に向け、新規会員獲得のキャンペーンも実施しました。



PC

「A8.net」、アフィリエイト
ASP満足度・利用率調査に
おいて第1位を獲得

12月

特定非営利活動法人アフィリエイトマーケティング協会が調査、発表を行った「アフィリエイト・プログラムに関する意識調査2009年」で、「A8.net」が「アフィリエイトASPの満足度調査」「アフィリエイトASPの利用率」の2調査で第1位を獲得しました。

Mobile

「歌ネットモバイル」で話題性のある
プロモーションが続々登場

歌詞検索サイト「歌ネットモバイル」で、業界初のプロモーションビデオに繋がるケータイ小説、新人アーティストによるサイトジャックプロモーション、モバイル業界初の携帯ページ上で音楽が流れるフラッシュ技術「トランスミット・ミュージック」の販売、フルフラッシュの体感型ケータイ小説などを開始しました。

