

## 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 大阪証券取引所 JASDAQ市場(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8階  
社長室 IR担当: Tel. 03-5766-3530 Fax. 03-5766-3782

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



PC / Tablet / SmartPhone × AdNetwork × Performance Marketing

ファンコミュニケーションズ  
VOICE

第14期[通期]報告書 2012.1.1 ▶ 2012.12.31

# 5期連続となる増益を達成いたしました。

平素はご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。当第14期(2012年12月期)は、急成長するスマートフォンへの対応を強化するなど、インターネット広告市場の動向を的確にとらえながら課題にしていねいに取り組み、売上高、営業利益、経常利益が過去最高を更新する結果となりました。

今後も取り巻く環境に目を配り、攻めと守りのバランスを取りながら、着実に成長を持続してまいります。引き続きご指導・ご鞭撻のほど、よろしくお願いいたします。

代表取締役社長 柳澤安慶

第14期(2012年12月期)の業績



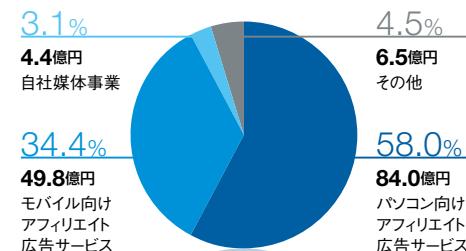
## 業績について

スマートフォンの普及を背景に業績を大きく伸ばし、1999年の創業以来13期連続の増収、5期連続となる増益を達成しました。特にスマートフォン向け広告サービス「nend」が急成長し、事業全体をけん引しました。主力のパソコン向けアフィリエイト広告サービスも、スマートフォン経由の成果報酬割合が上がったことなどから堅調に推移し、収益が拡大しました。(詳細はP5「トップインタビュー」をご参照ください)

## グループ経営について

当期も積極的にグループ経営を推進しました。2012年3月、広告主のグローバル化を見据え、海外の広告配信ネットワークとの提携を中心に進めるために「株式会社アドジャポン」を、パートナーサイトの収益機会の拡大を促進するために「株式会社セルフエンプロイド」を設立しました。また7月には、スマートフォンのアプリ情報を提供するメディアを運営する「株式会社ミートラボ」を買収しました。3社とも当期中より連結対象としています。これにより当社連結グループは合計6社となりました。

第14期 セグメント別売上高と構成比

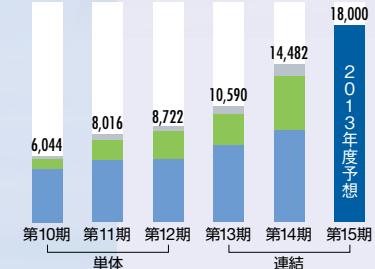


## 利益還元および株式分割について

当社グループは株主様への利益還元を重要課題の一つと認識し、企業体質の強化及び積極的な事業展開を勘案しながら、配当や自己株式の買い入れなどを実施していきたいと考えています。当期は業績が期首予想を上回ったことなどから、前期実績に対し配当金の増額を予定しています。

なおこのたび、2013年1月1日付で株式分割及び単元株制度の導入を行いました。普通株式1株につき100株の割合をもって株式を分割し、単元株式数を100株としています。

売上高(サービス区別) [百万円]



営業利益 [百万円]



経常利益 [百万円]



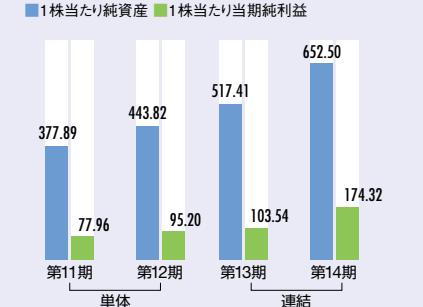
当期純利益 [百万円]



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]



※2013年1月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行いました。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たりデータを算定しております。

データで見る

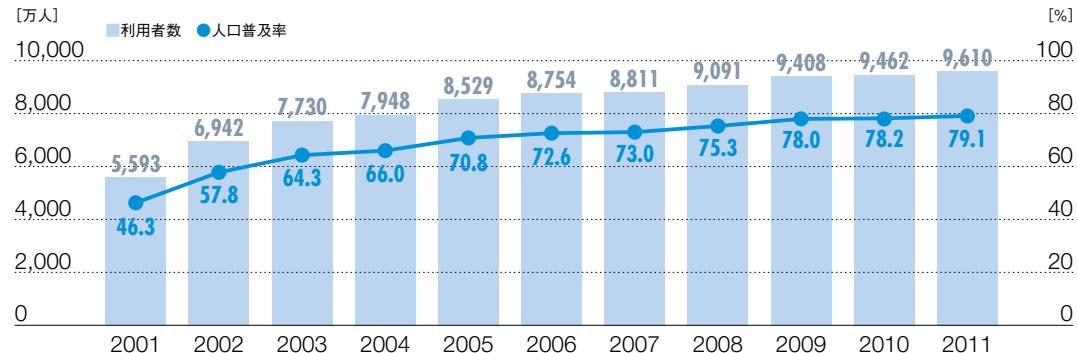
# インターネット市場の今

スマートフォンの普及やソーシャルネットワークの登場など、インターネット広告を取り巻く環境は変化を続けています。当社グループがビジネスを展開するインターネット市場の今を、データをひも解きながら概観します。

## インターネットはとんでもなく成長している

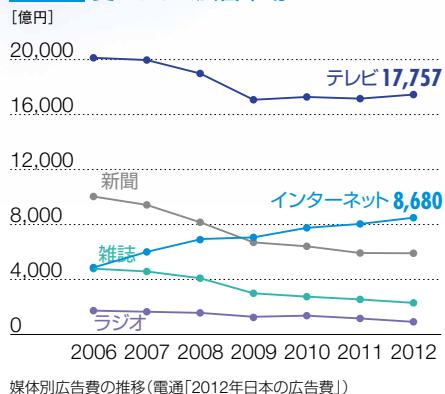
インターネットの利用者はこの10年間、毎年増え続け、今では国民の8割近くが利用しているもようです。これに伴いインターネット広告も躍進。2009年には新聞・雑誌・ラジオを抜き、今やテレビに次ぐ第2位の市場規模へと成長しています。その主な要因は、消費者の嗜好や購買形態の変化、ソーシャルネットワークなど新たなメディアの登場、広告主の費用対効果ニーズ、デバイス(通信端末)の多様化などがあげられます。

CHART 1 1億人に迫る勢いのネット人口



日本のインターネットユーザー数(総務省「平成24年版情報通信白書」)

CHART 2 変わりゆく広告市場

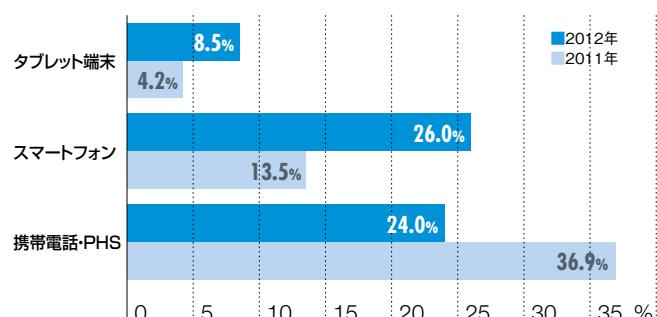


媒体別広告費の推移(電通「2012年日本の広告費」)

## スマートフォンが主役に躍り出た

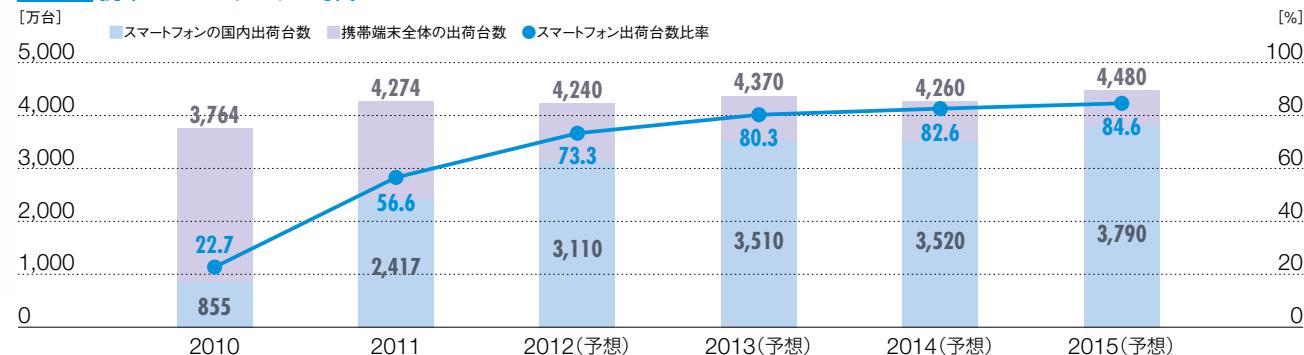
インターネットの急成長を後押ししたのがスマートフォンやタブレット端末の登場です。CHART 3 はインターネット利用時にパソコン以外にどのデバイスを使うかを訊いた際の回答者の割合ですが、2012年にスマートフォンのシェアが携帯電話を追い抜き、タブレット端末も倍増しました。実際に CHART 4 を見ると、携帯端末出荷台数のうちスマートフォンが占める割合は、2011年に5割を超えてから急伸。早晚、8割に達する見込みです。

CHART 3 スマートフォンとタブレット端末の利用者が倍増



インターネットを利用するパソコン以外のデバイス2011-2012(インプレスR&D調べ)

CHART 4 携帯はスマートフォン時代へ



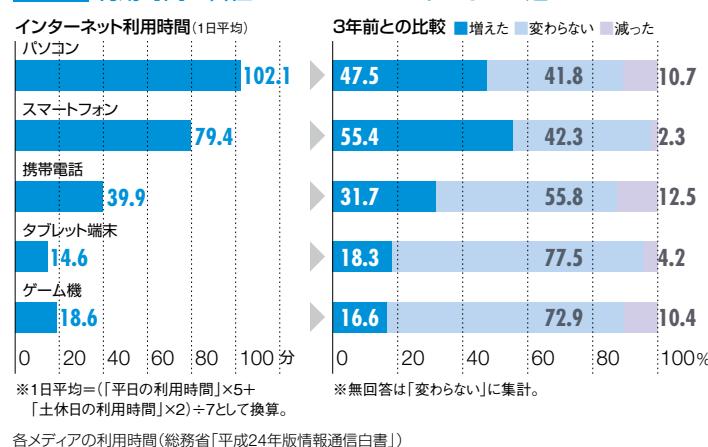
携帯端末出荷台数とスマートフォン比率の推移(MM総研調べ)

## デバイスの多様化で接触機会が増えた

これらデバイスの多様化は、ネット利用環境の変化をもたらしました。CHART 5 で利用時間は依然パソコンがトップですが、3年間でスマートフォンの利用時間が増えているのがわかります。スマートフォンは外出先や移動中の閲覧が容易です。環境による制約の解消やデバイスの使い分けが利用時間を拡大させ、広告接触機会の増加につながっていると考えられます。

今後もパソコン対応を継続しながら、拡大するスマートフォン等への対応を強化することが、インターネット広告事業者に求められていると言えるでしょう。

CHART 5 利用時間は首位パソコンにスマートフォンが迫る



※1日平均=(「平日の利用時間」×5+「土休日の利用時間」×2)÷7として換算。

※無回答は「変わらない」に集計。

各メディアの利用時間(総務省「平成24年版情報通信白書」)



## 当期を拡大路線の足がかりととらえ、 グループ全体で業界トップへと 突き進みます。

代表取締役社長 柳澤安慶

市場の広がりやうまくキャッチアップできました

### Q 当期の業績について説明してください。

当期は売上高144.8億円(前期比36.7%)、経常利益23億円(前期比28.8%)と業績を大きく伸ばすことができました。スマートフォンの普及を追い風にパソコン向けアフィリエイト広告、モバイル向けアフィリエイト広告ともにサービスを拡大できたからです。

その中で特に急成長したのがスマートフォン向け広告サービス「nend」です。「nend」の売上高は前年対比で約10倍となり全体をけん引しました。2012年はスマートフォン広告市場が本格的に立ち上がった年ととらえていますが、市場の広がりやうまくキャッチアップできたのではと考えています。

また、パソコン向けアフィリエイト広告サービスも次第にスマートフォンからの閲覧が成果として上がるようになってきており、「A8.net」の売上増加を下支えしています。

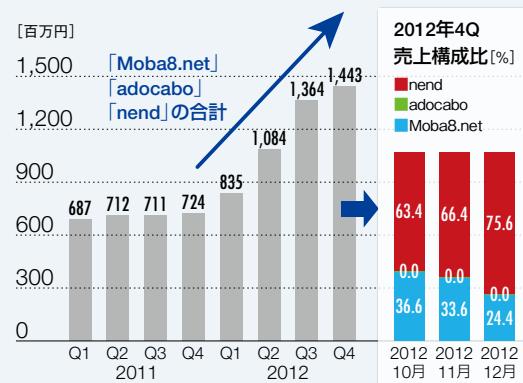
フィーチャーフォン向けのアフィリエイト広告のボリュームが大きかった「Moba8.net」は減収となりましたが、「nend」と「A8.net」が順調に拡大したた

め当社としては広告市場の伸び率を大きく上回る成長ができたと言えるでしょう。

### Q 目標達成のためにどのような施策を行いましたか。

期首に売上高123.8億円、経常利益17.5億円という目標を立てましたが、スマートフォン向け広告サービス「nend」とパソコン向けアフィリエイト広告サービス「A8.net」が予想を超えて大きく伸びたため、中間と

モバイル向けアフィリエイト広告サービス売上高推移(単体/四半期ベース)



※「adocabo」は2012年Q2をもってサービスを終了しています。

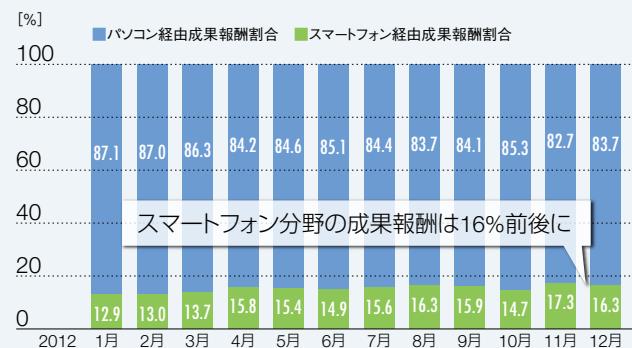
期末に2度の上方修正を行いました。

「nend」に対しては急激に伸びるネットワークのトラフィックを処理するため、サーバーコスト増加を抑えるための技術的対応を急ぎました。また、「A8.net」に関しては、スマートフォンから利用できるサービス環境の変更や広告主およびメディアの皆さんにスマートフォンへの対応を急ぐように働きかけました。これらの取り組みは現在も続いており、今後もスマートフォン世代の新しい広告ネットワークシステムの構築を目指していきます。

### Q スマートフォン関連広告の業績に対するインパクトについて教えてください。

パソコン向けアフィリエイト広告サービス「A8.net」では、現状スマートフォンからの広告利用が16%前後になってきています。またモバイルアフィリエイト広告サービス区分においては、すでにスマートフォン広告サービス「nend」が70%前後を占めるようになってきていますし、当期は縮小傾向とはいえフィーチャーフォン中心に展開してきた「Moba8.net」も4割程度がスマートフォンからの広告利用になってきています。すべてのサービスにおいて今後はさらにスマートフォン利用の広告主やメディアの数を増やしてまいりますので、売上全体に対するスマートフォン比率はますます高まっていくことが予想されます。

パソコン向けアフィリエイト広告サービス「A8.net」成果報酬に占めるスマートフォン割合の推移(単体/月次ベース)



主力の「A8.net」「Moba8.net」「nend」をさらに拡大させます

### Q 今後の「A8.net」の展開について教えてください。

「A8.net」は従来どおり、アドネットワークに参加する広告主とメディア数を着実に増やし、両者に満足できるサービスを提供していきたいと考えております。また、今後のさらなるスマートフォン普及に対応するため、広告主、メディアとともにスマートフォン対応の利用環境整備を急ぎたいと思います。

### Q 今後の「Moba8.net」の展開について教えてください。

「Moba8.net」は残念ながら当期はフィーチャーフォン対応広告の需要減で売上も減少してしまいました。しかし、足元では次第にフィーチャーフォンの売上減少部分を、スマートフォン向けで補い始めています。引き続きスマートフォン対応の広告主とメディアの利用を促進させることで、第15期(2013年12月期)は再び成長軌道に乗せたいと考えております。

### Q 今後の「nend」の展開について教えてください。

「nend」は引き続き、利用広告主と利用メディアの拡大に努めてまいります。また現状、本格的に利用していただいている広告主やその利用分野が限られていることなどを課題に感じておりますので、今後は様々な分野の広告主に幅広く利用されるサービスを目指していきたいと考えております。

グループに新たに3社を加え戦略的に事業展開しています

### Q スマートフォン広告ではCPI型(Cost Per Installの略:ユーザーがアプリをインストールするごとに広告料金が発生する)モデルもありますが、その取り組みを教えてください。

当社グループではCPI型広告サービスは子会社の「エイトクロップス」にて提供しています。当期は広告配信ネットワークがようやく

立ち上がったような状況にあります。アプリの配布を広げたい広告主からのニーズは高く、売上も順調に伸びてきています。第15期はさらに営業体制を強化し、しっかりとした成長軌道に乗せたいと考えています。

**Q FacebookやTwitter、LINEが普及していますが、これらへの対応はいかがでしょう。**

ソーシャルネットワークに関しては、前期に専門子会社で「アドボカシ」という会社を立ち上げております。当社はまだまだ売上も少なく利益を生み出す状況になっておりませんが、第15期はさらにソーシャルネットワークのマーケティング分野に対して影響力のある会社に育てていきたいと考えています。

**Q 「自社媒体事業」の展開について教えてください。**

当社グループの自社媒体事業は、現在、子会社の「リアラス」と「ミートラボ」にて展開しています。リアラスはもともとパソコンとフィーチャーフォン向けのポイント媒体を運営してきた会社なのですが、前期に当社グループ入りしてから、急ピッチでスマートフォンへの対応を進めてきました。また、ミートラボは当期に買収によりグループに加わった子会社で、アプリのレビューメディアを中心に事業展開しています。両社とも現状はグループへの貢献が小さいですが、第15期はスマートフォンの普及を追い風に増収増益を目指していきたいと考えています。

**Q 当期は「セルフエンプロイド」という子会社を立ち上げましたが、その目的と今後の展開を教えてください。**

「セルフエンプロイド」はデザインや開発などを発注したい企業と、それを受注したい個人や法人を結びつけるクラウドソーシングというビジネスをスタートしております。当社グループでは多くの「アフィリエイト」というコンピュータやネットワークに関するスキルを持つ個人や法人を抱え、一方で多くの広告主にもサービスを利用していただいております。

この両者のニーズを結びつけることで双方に新しい付加価値を生み出し、当社もビジネスとして介入できないかと考えました。今後もクラウドソーシングだけではなく、アフィリエイトに新たな収益機会を提供できるようなサービスを開発していきたいと考えています。

**Q 当期はグローバル展開するための戦略子会社「アドジャポン」も設立されていますが、現状と今後の展開を教えてください。**

スマートフォンやタブレット端末の普及で、世界中のネットワークを共通のビジネスプラットフォームとして利用できるようになってきています。このことはコンテンツ提供者にとって世界でビジネスができる環境につながります。また、今後は世界的な物流の整備が進み、グローバルな通販事業も成長が期待されます。

そんな中で、当社グループは日本の企業が世界でビジネス展開を考える際のネット広告サービスを提供し

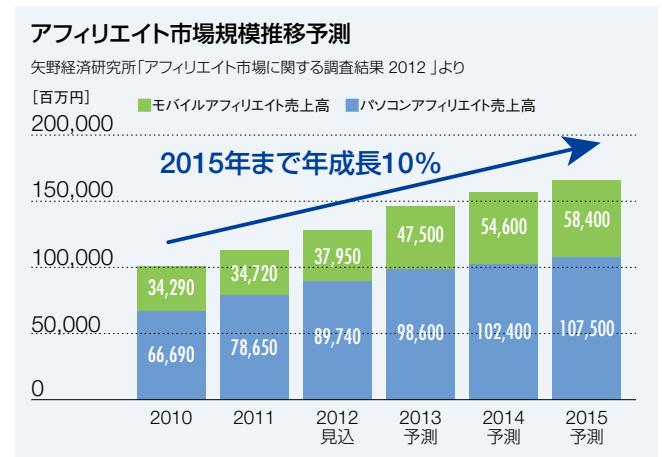
たいと思っています。そのために、まずは世界の様々なアドネットワーク事業者と提携し、システムの連携を深めています。

また、海外の事業者が日本国内でビジネスを展開する際も、当社の運営するアドネットワークをスムーズに提供できるような環境も同時に構築しています。しっかりとした広告サービスになるにはまだまだ時間がかかると思いますが、じっくり育てていきたいと考えています。

アフィリエイト広告の成長とともに業界No.1を目指します

**Q インターネット広告、とりわけアフィリエイト広告サービスの市場性をどうとらえていますか。**

インターネット利用者数はすでに国民の8割近くに達して、限界も見えてきました。しかし、利用時間でマスメディアと比較するとまだ



まだ短く、今後、スマートフォンやタブレット端末の普及や次世代のモバイル通信環境であるLTEなどの登場で飛躍的に伸びる可能性があると思います。インターネット利用時間が膨らみ、メディアとしての価値が高まれば当然、広告としての価値も高まってきます。2012年のインターネット広告市場規模は8,680億円(電通調べ)となっておりますが、今後も高い成長が期待でき、市場規模はさらに倍以上になるのではないかと考えています。

そんな中で、当社が推進するアフィリエイト(成果報酬型)広告は、広告の効果を的確に把握したい広告主のニーズが高く、また個人がブログやソーシャルネットワークで消費購買情報を発信する機会のさらなる拡大を受け、インターネット広告市場の中でも、今後も着実にシェアが高まるものと予想しております。

**Q 最後に中長期的戦略についてその概要を教えてください。**

中長期的には、まず国内市場のシェアをきちんと確保し、事業者としてナンバーワンになることが重要だと考えています。そのためには、スマートフォン、タブレット端末、パソコンなどあらゆるデバイスに通用する成果報酬型の広告サービスを運営していくことが最も重要なことだと考えています。当社の10年以上にわたる広告主とメディアのメリットを最大限引き出すノウハウを駆使して、アドネットワークの規模を拡大していくということになります。

またこうした国内の実績をもとに、世界進出を目指す国内広告主、国内への進出を目指す海外事業者のプロモーションをしっかりと運営できる体制を構築し、海外売上比率を高めていくことで、世界最大の成功報酬型アドネットワーク企業を目指していきたいと考えています。



**株式会社リアラス**  
設立: 2000年9月12日  
2011年8月1日に当社グループ会社に(当社持株比率100%)  
資本金: 1,000万円  
代表取締役社長: 関 厚志



**株式会社エイトクロップス**  
設立: 2011年8月1日  
(当社持株比率100%)  
資本金: 900万円  
代表取締役社長: 佐久間 諒



**株式会社アドボカシ**  
設立: 2011年11月1日  
(当社持株比率100%)  
資本金: 900万円  
代表取締役社長: 平田 貴裕



**株式会社アドジャポン**  
設立: 2012年3月1日  
(当社持株比率100%)  
資本金: 900万円  
代表取締役社長: 山田 寛  
※2012年第1四半期から連結対象



**株式会社セルフエンプロイド**  
設立: 2012年3月1日  
(当社持株比率100%)  
資本金: 900万円  
代表取締役社長: 佐藤 吉勝  
※2012年第1四半期から連結対象



**株式会社ミートラボ**  
設立: 2012年6月7日  
2012年7月12日に当社グループ会社に(当社持株比率85.5%)  
資本金: 1,000万円  
代表取締役社長: 関 厚志  
※2012年第3四半期から連結対象

第14期グループ会社の業績 [単位: 千円]

	リアラス	エイトクロップス	アドボカシ	アドジャポン	セルフエンプロイド	ミートラボ
売上高	425,294	268,558	60,608	802	2,908	61,761
営業利益	△39,480	△14,653	△24,183	△27,519	△8,718	3,834
当期純利益	△48,527	△15,559	△24,585	△27,725	△8,897	2,290

※上記金額は連結間取引相殺前の金額になります。

貸借対照表 [千円]	第13期連結 2011年12月31日 現在	第14期連結 2012年12月31日 現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	5,287,449	7,423,488 ◀1
固定資産	2,355,074	2,251,678 ◀2
資産合計	7,642,523	9,675,166
<b>負債の部</b>		
流動負債	2,533,357	3,337,861 ◀3
固定負債	130,318	141,418 ◀4
負債合計	2,663,676	3,479,280
<b>純資産の部</b>		
株主資本	4,930,026	6,124,644
その他の包括利益累計額	△23,574	△20,471
新株予約権	72,395	88,117
少数株主持分	—	3,596
純資産合計	4,978,847	6,195,886
負債純資産合計	7,642,523	9,675,166 ◀5

損益計算書 [千円]	第13期連結 2011年 1月 1日から 2011年12月31日まで	第14期連結 2012年 1月 1日から 2012年12月31日まで
売上高	10,590,702	14,482,220
売上原価	7,124,750	9,816,450
売上総利益	3,465,951	4,665,770
販売費及び一般管理費	1,744,142	2,420,169
営業利益	1,721,809	2,245,600
営業外収益	67,815	60,734
営業外費用	673	2,267
経常利益	1,788,951	2,304,067
特別利益	6,086	464,036
特別損失	36,667	111,992
税金等調整前当期純利益	1,758,369	2,656,111
法人税、住民税及び事業税	760,587	1,033,742
法人税等調整額	12,868	△17,497
法人税等合計	773,456	1,016,244
少数株主利益	—	332
当期純利益	984,913	1,639,535

キャッシュ・フロー計算書 [千円]	第13期連結 2011年 1月 1日から 2011年12月31日まで	第14期連結 2012年 1月 1日から 2012年12月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,285,303	1,561,949 ◀6
投資活動によるキャッシュ・フロー	94,767	△53,536 ◀7
財務活動によるキャッシュ・フロー	△319,218	△439,559 ◀8
現金及び現金同等物の期首残高	1,687,920	2,748,772
現金及び現金同等物の期末残高	2,748,772	3,817,626

※第14期より、株式を取得した株式会社ミートラボおよび新たに設立した株式会社アドジャパン、株式会社セルフエンプロイドを連結の範囲に含めています。

- 1 流動資産**  
主な増加要因は、現金及び預金968,853千円増、売掛金726,284千円増加、有価証券410,491千円増。
- 2 固定資産**  
主な減少要因は、投資有価証券が291,798千円減など。
- 3 流動負債**  
主な増加要因は、買掛金が591,225千円増、未払法人税等が122,869千円増。
- 4 固定負債**  
主な増加要因は、長期預り保証金が11,099千円増。
- 5 純資産**  
主な増加要因は、自己株式が248,297千円増の一方、利益剰余金が1,430,915千円増。
- 6 営業活動によるキャッシュ・フロー**  
増加の主な要因は、税金等調整前当期純利益が2,656,111千円、法人税等の支払額837,597千円。
- 7 投資活動によるキャッシュ・フロー**  
減少の主な要因は、投資有価証券の取得による支出1,993,581千円、償還による収入1,550,000千円、売却による収入625,300千円。
- 8 財務活動によるキャッシュ・フロー**  
減少の主な要因は、配当金の支払額182,712千円、自己株式の取得による支出額248,794千円。

2012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	9億6,038万円
従業員数	単体200名(アルバイト、派遣社員含む) グループ合計253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	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)

2012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	107,790株
株主数	3,373名

大株主(上位10名)		
株主名	持株数(株)	株数百分率(%)
柳澤 安慶	35,740	33.2
(株)ファンコミュニケーションズ	14,239	13.2
楽天(株)	5,779	5.4
アール・シー・ワイ・ブラザーズ(株)	3,994	3.7
松本 洋志	3,162	2.9
張 力牧	2,796	2.6
内田 徹	2,442	2.3
野村信託銀行(株)(投信口)	1,916	1.8
杉山 紳一郎	1,815	1.7
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	1,638	1.5

