



**FANCOM**

# 新規投資家向け 会社説明資料

株式会社ファンコミュニケーションズ

2026年3月

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved



# Agenda

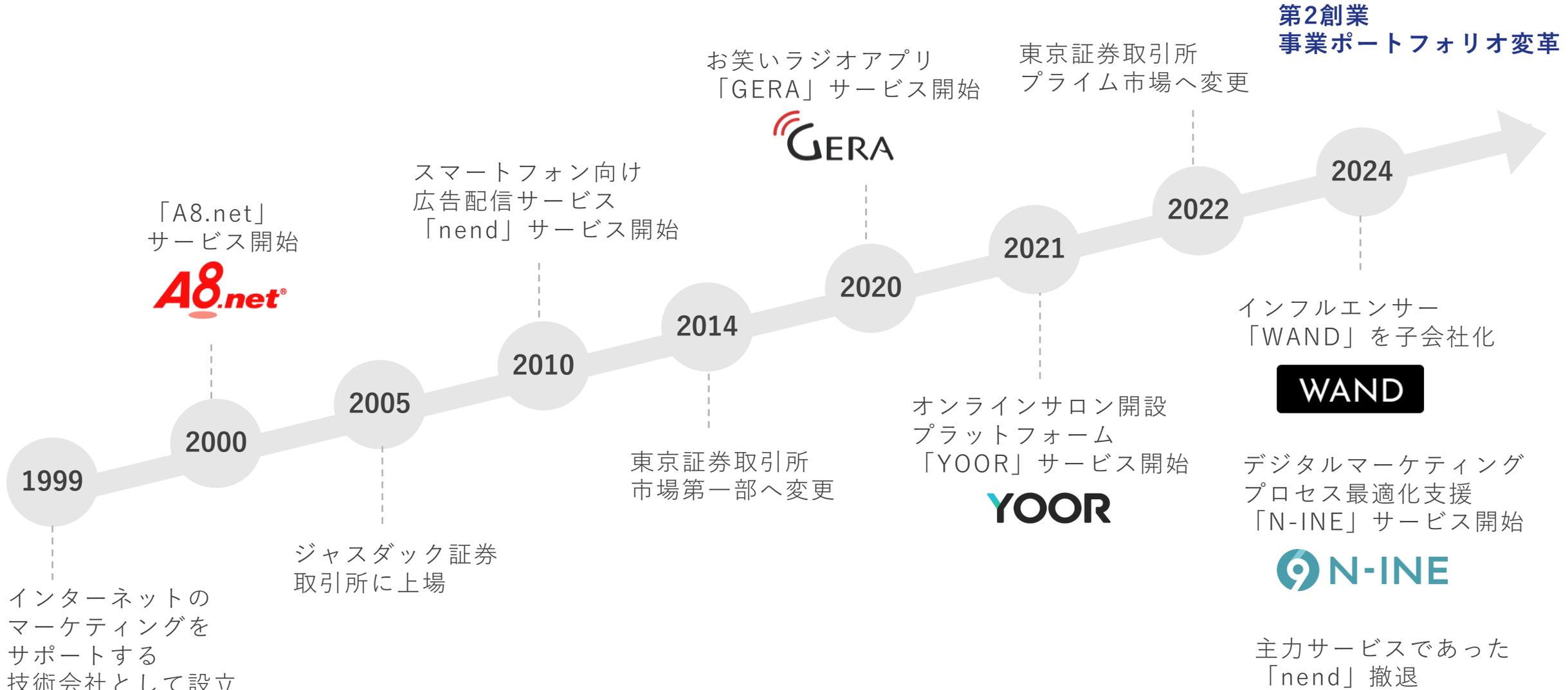
- 01 会社紹介
- 02 事業紹介
- 03 競争優位性
- 04 成長戦略
- 05 資本政策・株主還元
- 06 最後に
- 07 Appendix

# 01 ■ 会社紹介

- 会社概要
- 沿革
- 企業理念
- ビジョン

会社名	株式会社ファンコミュニケーションズ (英文表記：FAN Communications, Inc.)
証券コード	2461(東京証券取引所プライム市場)
決算期	12月
設立	1999年10月1日
資本金	11億8,956万円(2025年12月31日現在)
代表取締役社長	二宮 幸司 (にのみや こうじ)
従業員数	単体333名 (2025年12月31日現在※アルバイト・派遣社員含む) グループ合計373名 (2025年12月31日現在※アルバイト・派遣社員含む)
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
TEL	03-5766-3530(IR)
FAX	03-5766-3782





## 私たちに内在するDNA「企業理念」

つくる

信じる

コツコツと

新しい価値を「つくる」。その可能性を「信じる」。  
たとえ社会にすぐに受け入れられなくても、  
私たちは、決してあきらめません。

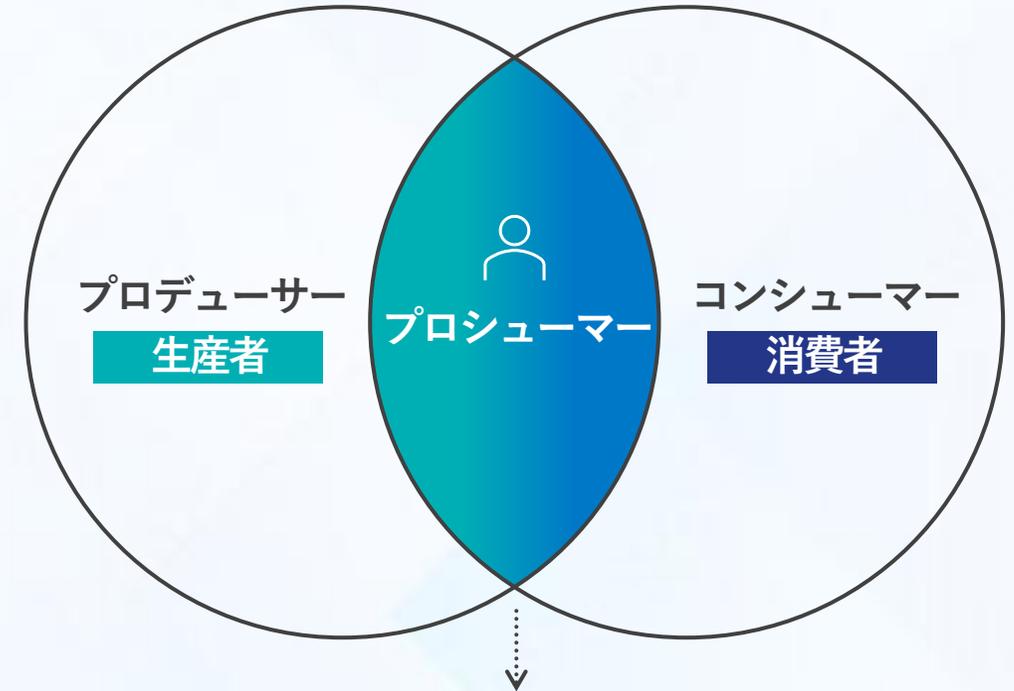
ウサギじゃなくても、カメのように。  
「コツコツと」一歩ずつ、着実に前進していきます。



## プロシューマー・ハピネス

大量生産・大量消費の時代が生み出した市場メカニズムが終わりを迎えつつあります。生産と消費、その境界線があいまいになり、どちらの顔も持つ「プロシューマー」であふれる時代がやってきています。

インターネットは個人や中小企業の発想（アイデア）や努力、作品を世界に広告したり情報発信するコストを大幅に下げました。インターネット上で新しい経済圏を作りやすくすることで、消費だけではなく生産や生産に関与するプロシューマーがもっと増える仕組みをこれからも当社はつくっていきます。



**プロシューマー・ハピネス**

= 私たちが向かう場所「ビジョン」

生産・消費行動の課題解決を「デジタルマーケティング」の領域からアプローチ  
新しい価値がたくさん創出され、世界に広がる豊かな社会の実現を目指す

「インターネット」を使って価値を創出



**プロシューマー**  
「新しい価値」をつくる

アフィリエイトメディア   YouTuber   インフルエンサー  
ブロガー   エンジニア   ベンチャー

+

「デジタルマーケティング」で価値を広げる支援



**FANCOM**  
「新しい価値」を広げる

成果がみえる   ターゲットを絞れる   少額から始められる  
個人でもできる   エンゲージメント強化   スピーディな発信

プロシューマーとの共創により「豊かな社会」の実現へ ✨

## 02 ■ 事業紹介

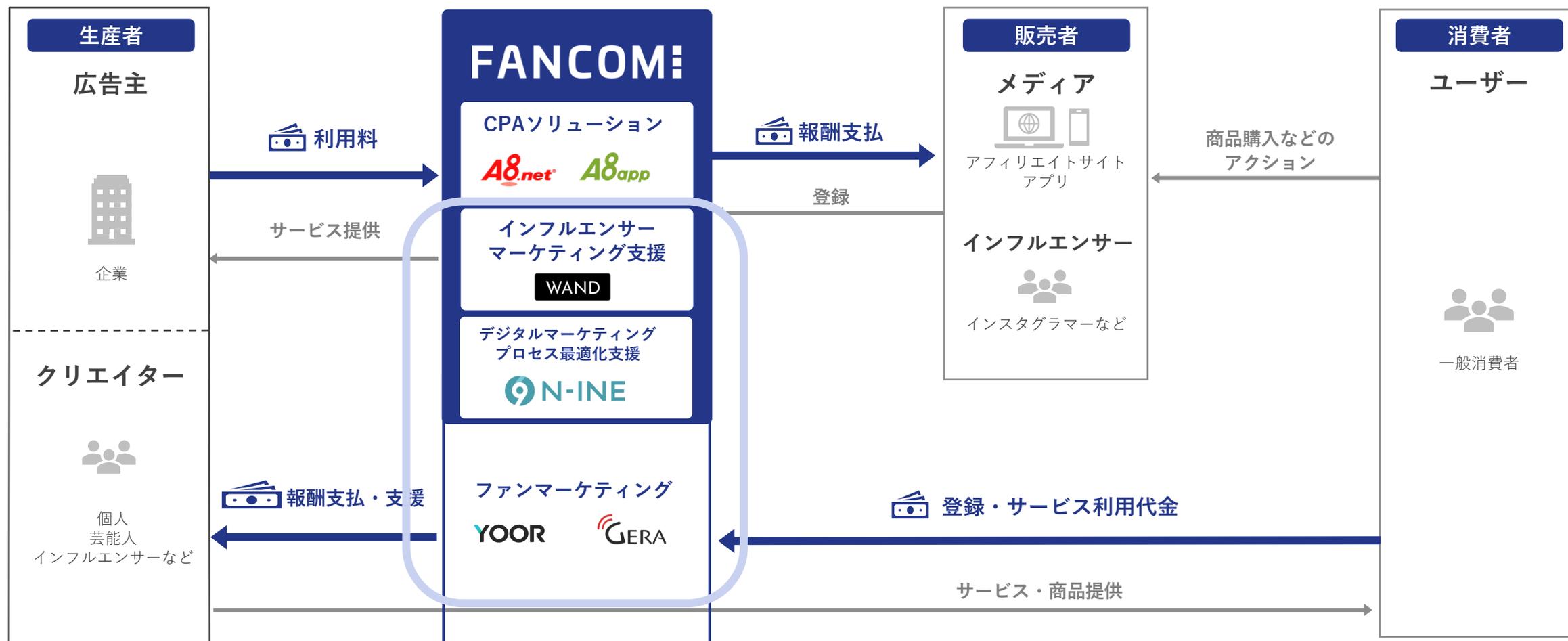
- 事業概要
- 収益構造

デジタルマーケティング活動における、クライアントの様々なニーズに対応する各種サービスを展開

CPA ソリューション 事業		アフィリエイト広告	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 広告主とメディアを繋ぐ、日本最大級のアフィリエイトサービスプロバイダ（ASP）</li> <li>• 利用者満足度15年連続No.1*1</li> </ul>
		スマートフォンアプリインストール広告	<ul style="list-style-type: none"> <li>• スマートフォンアプリ向けCPI広告サービス</li> <li>• アプリインストールから、起動や課金など複数成果地点を1つのプロモーション内で設定・運用可能</li> </ul>
戦略事業		インフルエンサーマーケティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TikTokを中心としたソーシャルメディアマーケティング支援</li> <li>• 音楽業界に強み</li> </ul>
		デジタルマーケティングプロセス最適化支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>• デジタルマーケティングのあらゆるビジネスプロセスを最適化し、顧客の成長を支援するサービス群を提供</li> </ul>
		ファンマーケティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 芸人のお笑いラジオが聴けるアプリ「GERA」</li> <li>• 無料でオンラインサロンを開設できるサービス「YOOR」</li> </ul>
		海外広告主のマーケティング支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 海外企業の日本市場参入や拡大などのマーケティング支援</li> <li>• モバイルゲームデベロッパー支援</li> </ul>

\*1：アフィリエイトマーケティング協会【アフィリエイト・プログラムに関する意識調査2025年】国内主要ASP23社、有効回答数1,374件

約3,000社の広告主と約350万メディアからなる強固な顧客基盤を土台に、顧客ニーズに対応したインフルエンサーマーケティング支援などの周辺領域への事業拡張・投資を推進



# ■ A8.net 主要取引先一覧

広告主数・メディア数ともに国内最大級の規模を誇り、あらゆる業種を網羅するオールジャンルな案件展開が最大の強み。蓄積された膨大なマッチングデータが、高精度の広告運用を支える資産に

## ■ 広告主一覧



## ■ メディア一覧



※順不同  
※その他、幅広い業種の企業様をご支援しています

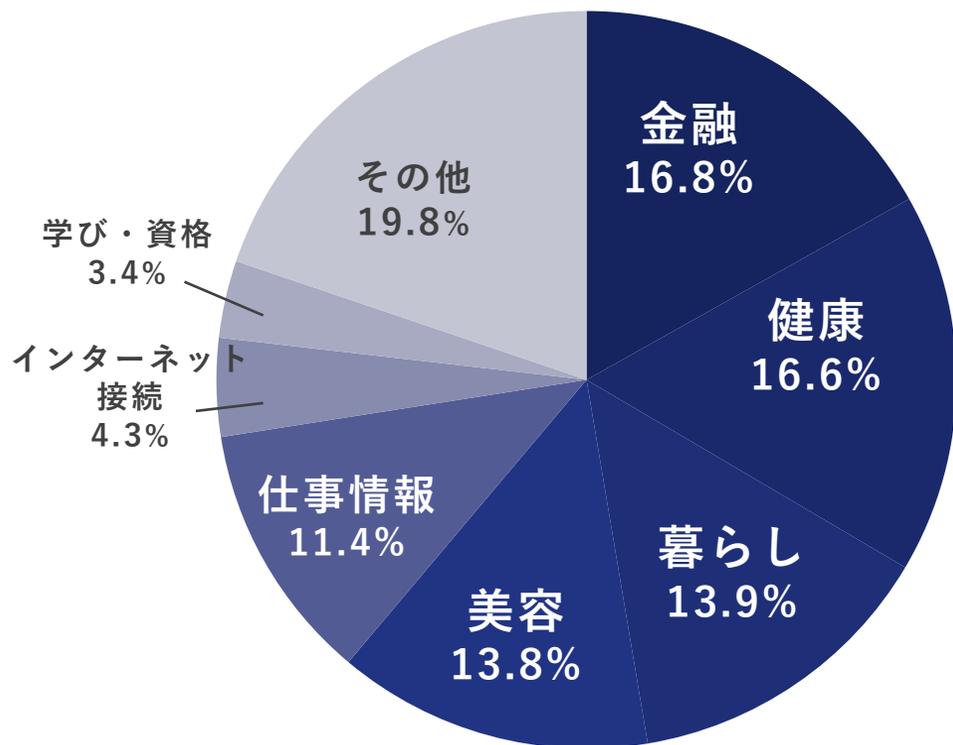
## 03 ■ 競争優位性

- 圧倒的な広告主数とメディア数
- 強固な顧客基盤が生み出す高い収益性

## ■ 圧倒的な広告主数とメディア数

A8.netは業界最大級の広告主とメディア数を誇り、幅広いジャンルを網羅することで、安定した事業基盤を構築。“アフィリエイトメディア運営者が選ぶ最も満足度の高いASP”15年連続1位を受賞<sup>\*1</sup>

### ■ A8.netジャンル別構成比 (2025年単月のデータ)



■ 稼動広告主ID数 約**3,000**社

■ 登録メディアサイト数 約**350**万件

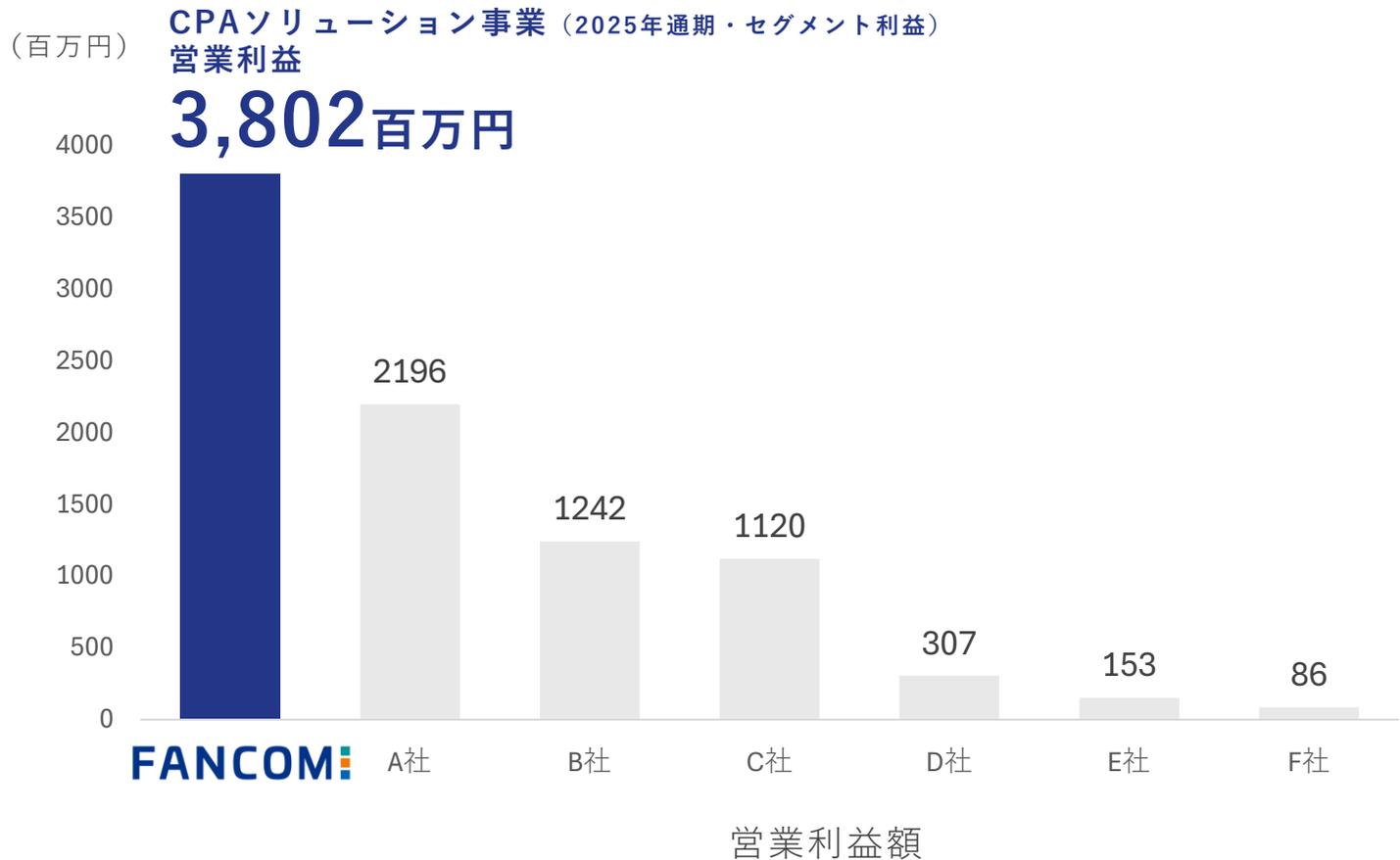
#### 成果報酬型広告ネットワークの規模がもたらす強み

- 不景気に強い広告形態。
- 1つのジャンルが下降トレンドでも他のジャンルが上昇する可能性がある。
- 時代のトレンドにより、変化のあるメディアや広告主の情報（データ）の宝庫。
- プラットフォームビジネスにおけるネットワーク効果をだしやすい。（データ・マッチング・価格面）

<sup>\*1</sup>：アフィリエイトマーケティング協会【アフィリエイト・プログラムに関する意識調査2025年】国内主要ASP23社、有効回答数1,374件

## ■ 強固な顧客基盤が生み出す高い収益性

CPAソリューション事業は圧倒的な認知度と安定した顧客基盤によって、他社を大きく上回る高い収益性を実現。長年にわたり築き上げてきたロイヤルカスタマーとの強固な関係が収益基盤を支えている



### 収益性が高い理由

- 特定ジャンルに依存していない。
- 毎月固定費をいただくモデル。  
(競合他社にはあまりみられない)
- 特にEコマースのジャンルは、成果が  
であれば解約する理由はほぼない広告手法  
となる。
- 外からは見えないオペレーション  
エクセレンス (AIでより加速させる  
ことができる)
- 圧倒的ブランド力により顧客獲得コスト  
が低い。

注：上場しているASP各社の前期通期決算の営業利益額にて作成。全社業績ではなく、ASPが属しているセグメントの数値を抜き出して作成。

# 04 ■ 成長戦略

- AI活用による競争力強化
- デジタルマーケティングを一気通貫で支援
- FY25-27 事業拡大のイメージ
- 経営目標

## ■ AI活用による競争力強化

アフィリエイトにおける「高難度なオペレーションの蓄積」こそが、当社の持続的成長の源泉  
25年の独自データとAIの融合により、圧倒的な競争優位性を再構築する

### アフィリエイトの歴史 ～なぜ、当社は25年間成長し続けられたのか～

- 海外ビックテックが参入しなかった理由は 「テクノロジーを発揮しにくい」「ほかと比較するとスケールビリティをだせない」「管理コストと不確実な収益のバランスが悪い」
- アフィリエイトビジネスは、あらゆる業務フローにおいて属人性の高いビジネス
- 成果報酬型モデルであり、常にwin-winのバランスをとることで継続性が担保されるが、広告取引において、バランスをとることは容易ではなく、緻密な業務連携が必要

### AI活用により、さらなる進化へ

#### 社内業務のAI活用

社内AIシステムである  
FANCOMI AIの開発し  
25年の業務フローをAI実装

生産性の向上と属人性の最適化

#### ニッチデータ

大量のニッチカテゴリデータを利用可能/社内のあらゆるデータ  
パイプラインを整備

顧客へのフィードバック  
サイクルの精度とスピード向上

#### プラットフォーム価値向上

広告主とメディアの  
マッチングの精度、  
マッチングスピード向上

1日でも早く成果がでる  
仕組みを実現

## デジタルマーケティングを一気通貫で支援

A8.netの安定顧客という強固な基盤を活かし、集客前後の包括的なサービスを展開することで提供価値を飛躍的に拡大させる。その結果、顧客エンゲージメントを最大化し、事業成長を一気に加速させる

拡大

### チャンネル選定・運用

- 独自ドメインEC構築・運営
- 楽天・Amazon モール運営
- SNSミニアプリ
- ランディングページ作成
- 越境EC

デジタルマーケティング  
プロセス最適化



強み

### 集客・顧客獲得

- ディ스플레이広告
- リスティング (Google) 広告
- モール内マーケティング
- SNS広告
- インフルエンサーマーケティング
- アフィリエイト広告

日本最大級の  
アフィリエイト広告プ  
ラットフォーム

インフルエンサー  
マーケティング支援



WAND

拡大

### リピート・ファン化

- ファンマーケティング
- CRMマーケティング
- LTVマーケティング

音声ラジオ番組の  
制作とアプリ配信

オンラインサロン  
プラットフォーム



YOOR

ビッグデータの蓄積・活用 / AI活用

## FY25-27 事業拡大のイメージ

FY25～ 既存事業の営業利益最大化と既存事業の付加価値向上を目的とし、戦略事業の拡大・投資を行い、新たなビジネスチャンスを狙っていく



### ■ 戦略事業への投資 デジタルマーケティング支援

デジタルマーケティングをもっと簡単に利用するためのツール群の提供。

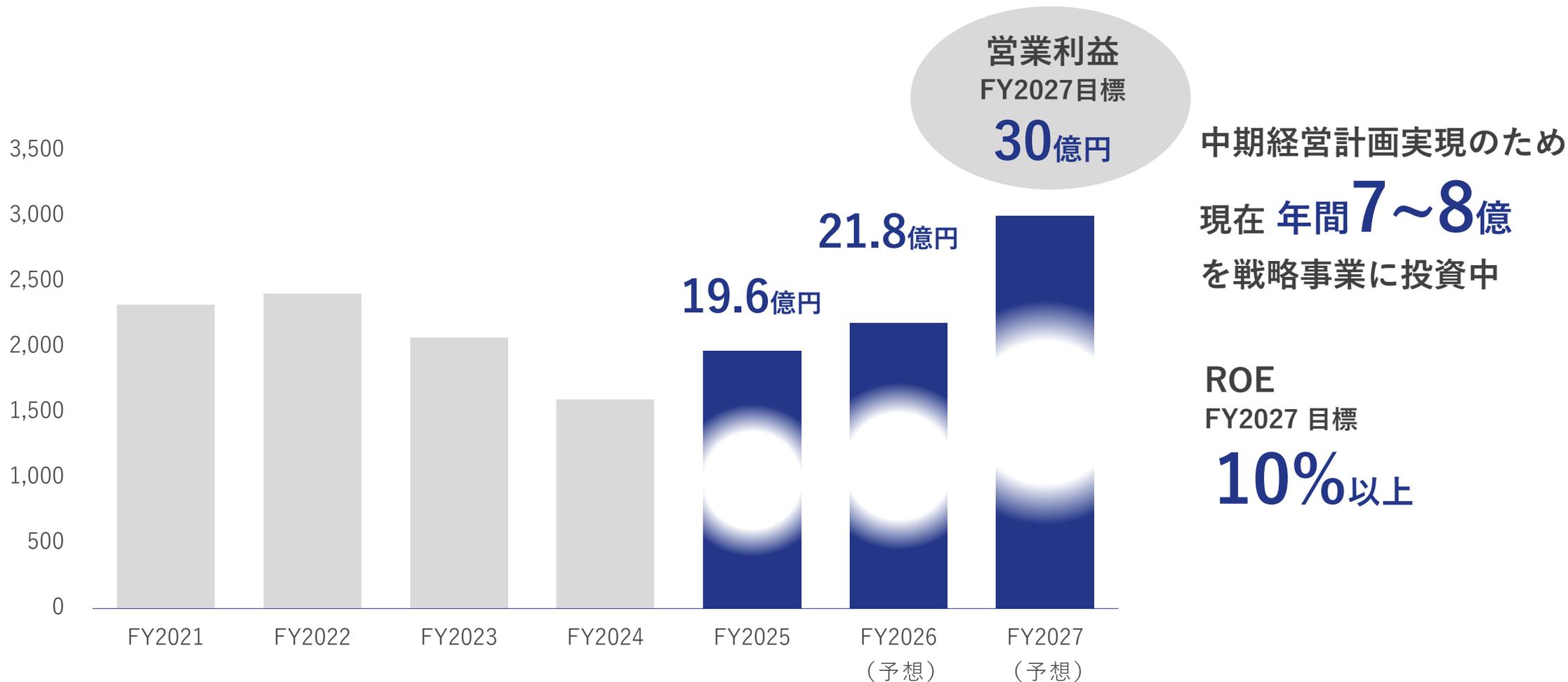
### ■ 戦略事業の拡大 インフルエンサーマーケティング支援

人のメディア化を支援。売上高の最大化をねらっていく。

### ■ 既存事業の深耕 CPAソリューション

成果を出し続けられる稼働広告主数を増加させることで営業利益の最大化を狙う。

持続的な成長に向けた投資を加速させ、FY27までの3ヵ年で営業利益を30億円（FY24対比 +88%）、資本政策を最適化することでROEは10%以上の達成を目指し、さらなる企業価値の向上を図る

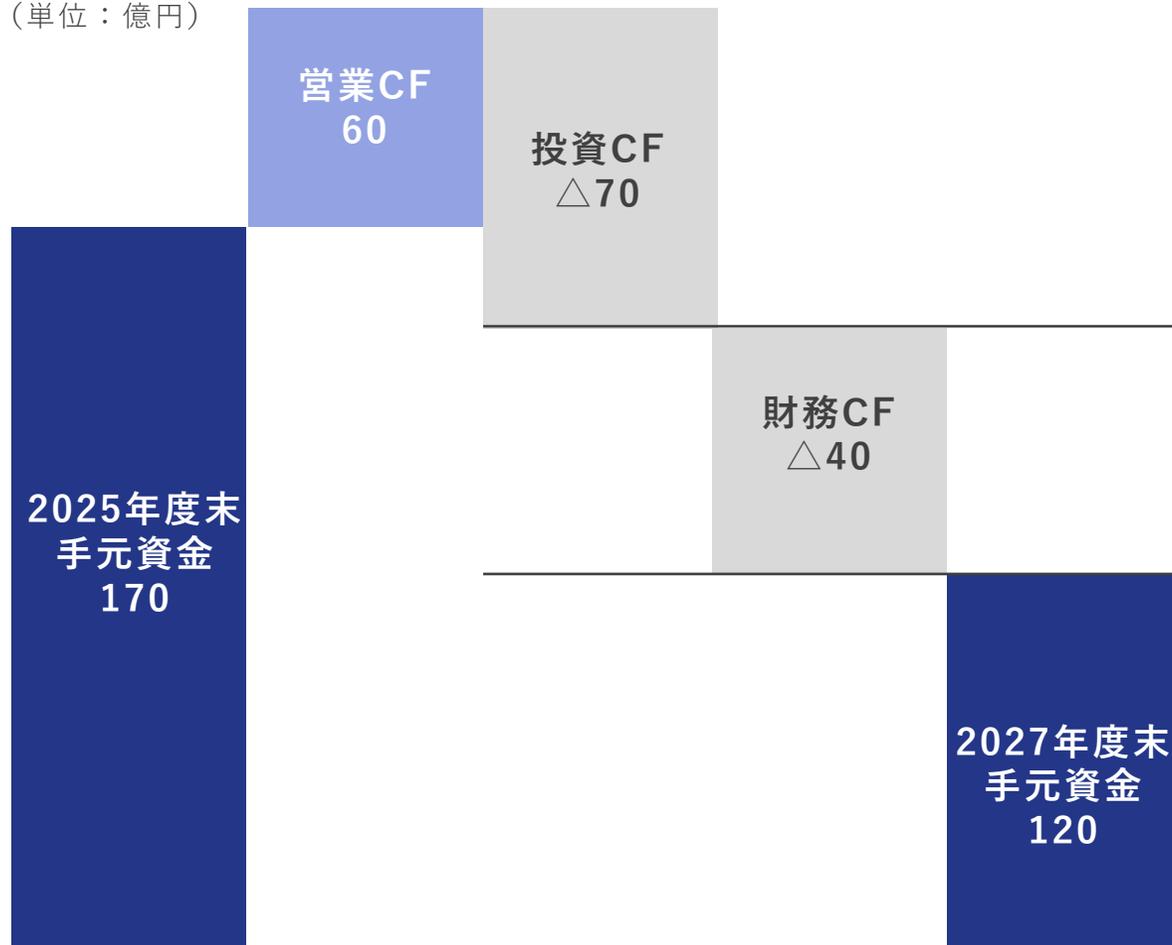


# 05 ■ 資本政策・株主還元

- キャピタルアロケーション
- 既存アセットを核としたM&A戦略
- 配当方針変更／配当金額予想

2027年度ROE10%以上を目指し、既存事業の利益最大化のための投資、M&Aを軸にした成長投資の具体化、安定した株主還元をバランスよく実行していく計画

(単位：億円)



■ **事業構造革新に向けた積極投資**

- **AI活用 + 社内事業への投資 (10億円)**
  - DX (AIツールなど) への投資
  - A8.net-AI活用や戦略事業への投資
- **M & A投資 (60億円)**
  - 資本コストを上回るリターンを生み出す投資対象に積極投資
  - 投資対象先が見つからない場合は「戦略的待機資金」とする

■ **株主還元の拡充と資本効率の追求**

- 2027年度までは**DOE8%程度**をベースとする
- RS導入を目的とした自社株買いの実施
- 機動的な自社株買いの検討

■ **持続的成長を支える強固な財務流動性の確保**

- **事業の運転資金 (40億円)**
  - 強固な財務基盤と与信を維持し、顧客からの信頼を堅持
  - メディアへの支払いサイクルの多様化も含め2ヶ月分を維持
- **戦略的待機資金 (80億円)**
  - 機動的なM&Aの実現や不測の事態に備えるための資金
  - 安全性と流動性を考慮した効率的な余資運用

## ■ 既存アセットを核としたM&A戦略

アセットである既存顧客3,000社とのシナジーを最大化できる領域をターゲットとし、顧客の価値提供範囲を広げながら、中長期での持続的成長へ繋げる

### ■ M&A方針

#### 基本方針

- 当社顧客やターゲットへの価値提供を加速させる投資先（デジタルマーケティング領域）を厳選
- ROE向上を目指せる投資先を厳選

#### 投資規律

- 投資実行の可否は、資本コストや個別案件リスク・事業特性を反映した期待収益率（IRR）に基づき判断
- 目標IRRはカテゴリや事業フェーズにより変動。ただし、ROE向上への寄与を前提とし、IRR15%を投資判断の基準となるハードルレートとして設定

### ■ 具体的な方向性

投資テーマ	具体的なターゲット	期待シナジー
既存事業の強化・深化	<ul style="list-style-type: none"> <li>• アフィリエイト関連企業</li> <li>• インフルエンサーマーケ企業</li> <li>• 会員化されているメディア企業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 顧客基盤の拡大</li> <li>• アップセル・クロスセルによる収益最大化</li> </ul>
デジマ領域の拡張	<ul style="list-style-type: none"> <li>• モール運用代行企業</li> <li>• マーケティングツール企業</li> <li>• AI関連企業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• アップセル・クロスセルによる収益最大化</li> <li>• デジタルマーケティング支援拡充による価値提供範囲の拡大</li> <li>• AI活用による業務効率化及び高度化</li> </ul>

## ■ 配当方針変更／配当金額予想

2026年12月期より株主還元方針を変更し、株主資本配当率（DOE）8%を指標として導入  
業績変動に左右されない安定的な配当と、資本効率向上の両立を図る

### ■ 配当方針の変更

#### 従来

- 連結配当性向 50%程度を基準

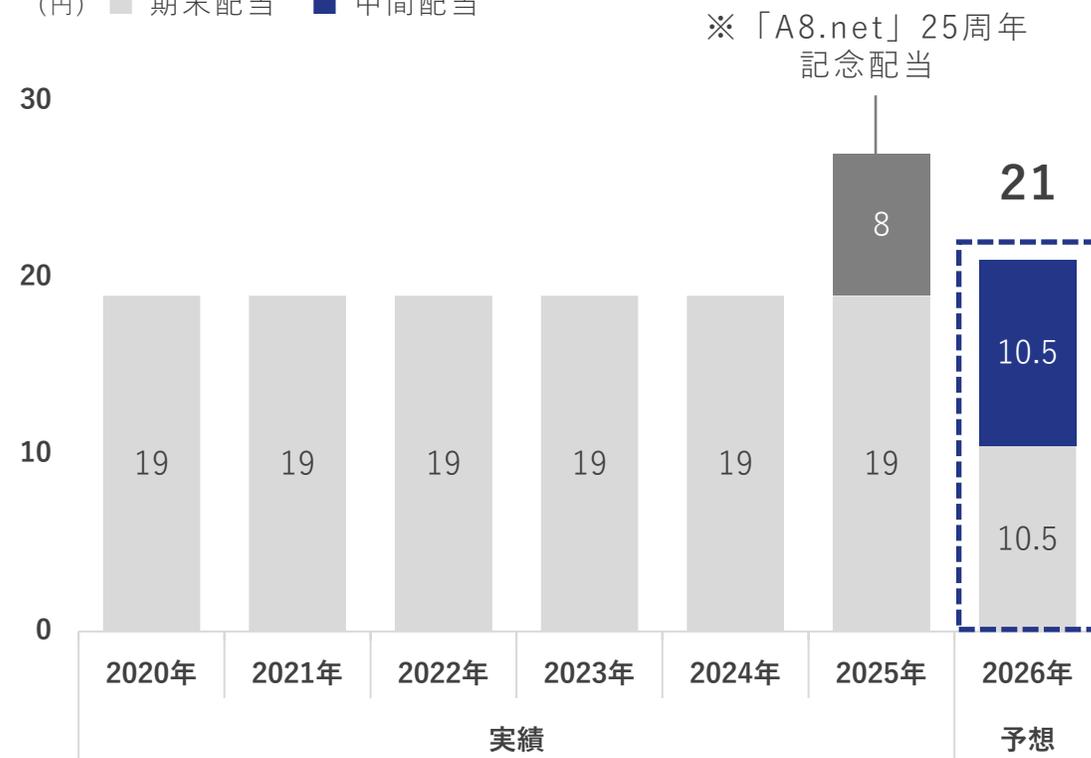


#### 新

- 配当基準としてDOEを導入
- 中間配当導入
- 2027年度まではDOE8%程度をベースとする

### ■ 1株当たり配当金額

(円) ■ 期末配当 ■ 中間配当





# 06 ■ 最後に

1. ファンコミとは？ 2. 競争優位性 3. 成長戦略



LINE公式アカウント登録で  
毎月月次売上高が届く！

FANCOM

1

ビジョンはプロシューマー・ハピネス  
生産・消費行動における課題を解決する会社

2

アフィリエイトは不景気に強い広告形態  
圧倒的顧客基盤と高い収益性が強み

3

AI活用が成長戦略の肝  
あらゆる業務プロセスをAIで変革



# 07 Appendix



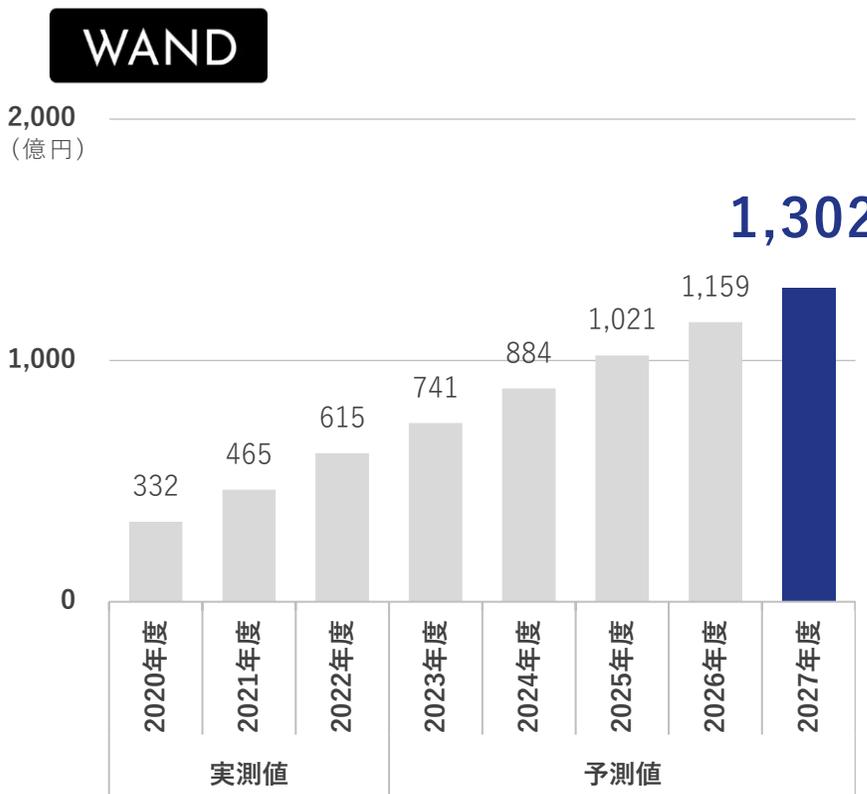
## ■ 当社を取り巻く事業環境

インフルエンサーマーケティング、デジタルマーケティング支援ツールの市場規模は、前年比10%以上で成長を続けており、当社が展開するアフィリエイト市場とのシナジーが見込まれる  
(各市場規模推移と予測)

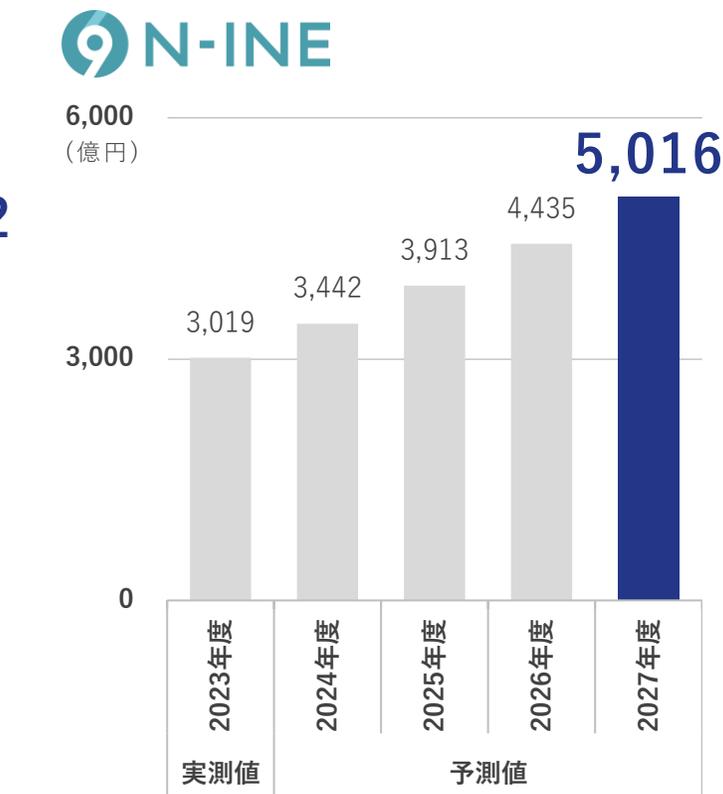
### ■ 国内アフィリエイト



### ■ 国内インフルエンサーマーケティング



### ■ 国内デジタルマーケティング (分析・CRMなど)



\*1: 出典 「アフィリエイト市場に関する調査を実施 (2024年)」 (株式会社矢野経済研究所) より [https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3523](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3523)

\*2: 出典 「サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ」 より <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000053.000013256.html>

\*3: 出典 「デジタルマーケティング市場に関する調査を実施 (2024年)」 (株式会社矢野経済研究所) より [https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3604](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3604)



代表取締役社長  
**二宮 幸司**

2004年に新卒で入社し、アドネットワーク事業「nend」を国内最大級のサービスへと成長させる。2024年3月、創業者・柳澤氏の後を継ぎ代表取締役社長に就任。現在は、既存事業の再編と新規事業の創出に注力。更なる企業価値向上とプロシューマーハピネスの実現を牽引。



取締役副社長  
**吉永 敬**

2005年入社。主力事業である「A8.net」の営業・運用部門を長年牽引し、国内最大級のサービスへと盤石な地位を築き上げた。2025年3月、取締役副社長に就任。



取締役  
**加藤 正人**

2009年入社。ADN事業部、nex8事業部で事業部長を歴任後、2022年に執行役員に就任。広報や人事など経営の根幹を担当するコーポレート部門部長を経て、2025年3月、取締役に就任。



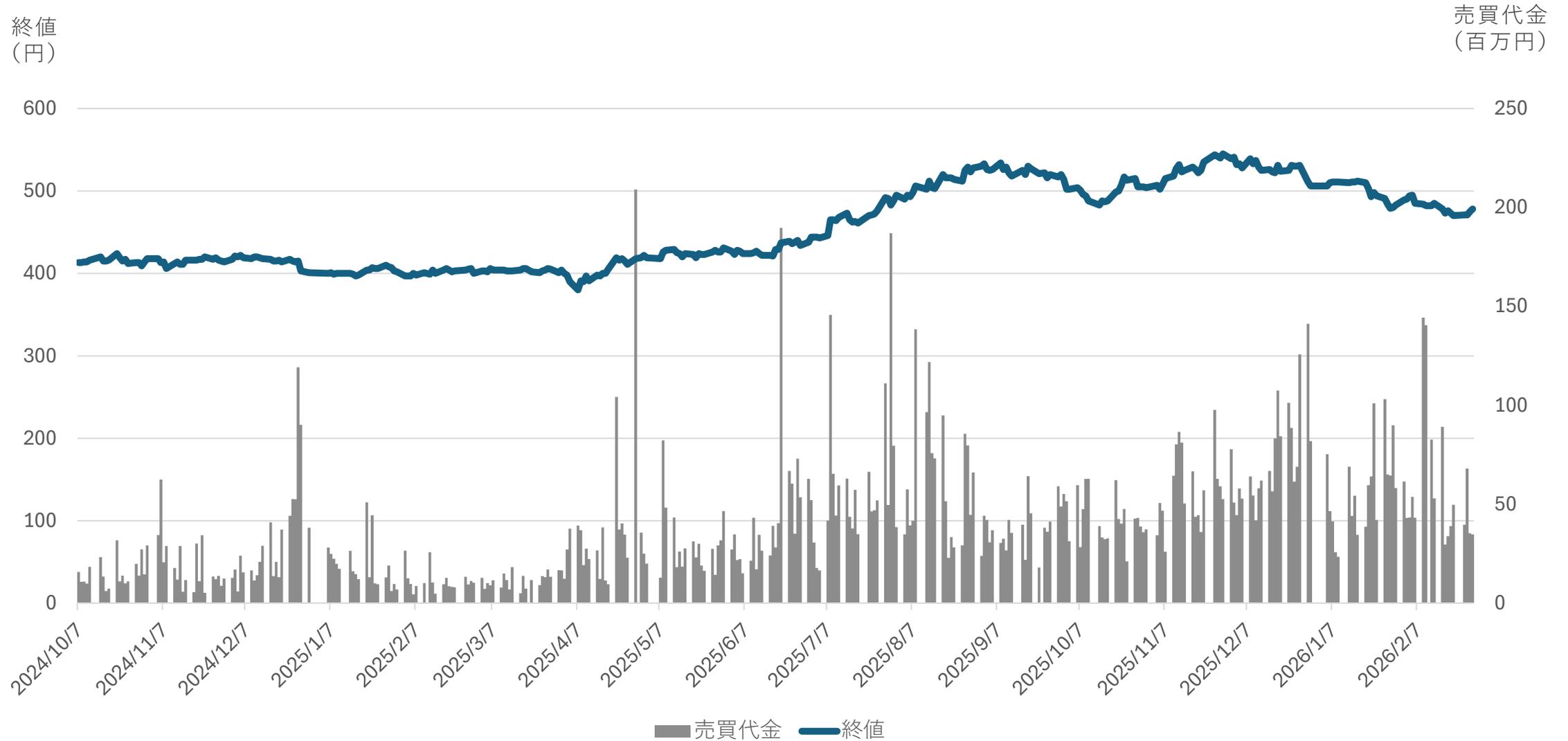
社外取締役  
**穂谷野 智**

1984年富士ゼロックス株式会社に入社、2000年には株式会社オン・ザ・エッジ執行役員上級副社長として経営に参画。その後もIT・Webマーケティング業界で多くの企業を成功に導く。2014年株式会社ホルン代表取締役（現任）。



社外取締役  
**小尾 一介**

1977年アルファレコード株式会社に入社、2002年には株式会社デジタルガレージ取締役として、カカコムやTwitterなどの事業開発・育成を多数行う。インターネット黎明期から様々なコンテンツやサービスを実現し、2018年クロスロケーションズ株式会社代表取締役（現任）。



（単位：千円）

	2022年	2023年	2024年	2025年
取扱高	28,153,862	27,665,970	25,753,793	25,131,142
売上高	7,737,529	7,396,661	6,961,663	7,096,657
売上原価	1,638,975	1,462,481	1,074,151	933,045
売上総利益	6,098,553	5,934,179	5,887,512	6,163,612
取扱高総利益率	21.7%	21.4%	22.9%	24.5%
販売費及び一般管理費	3,691,368	3,866,131	4,291,689	4,198,588
人件費	2,443,842	2,499,279	2,484,253	2,250,464
販売手数料	19,611	16,403	18,341	13,524
広告宣伝費	310,728	339,272	582,885	644,049
地代・家賃	222,505	229,188	229,699	187,352
その他経費	694,680	781,986	976,509	1,103,197
営業利益	2,407,185	2,068,048	1,595,822	1,965,023
取扱高営業利益率	8.6%	7.5%	6.2%	7.8%

▼より詳細な情報は財務ファクトシートをご準備しております。こちらよりアクセスください  
<https://www.fancom.com/ir/finance/fact-sheets/>

- 当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。
- しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。
- 当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいりますが、当資料記載の業績見通しのみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。
- 記載内容については細心の注意を払っておりますが、記載された情報の誤りやデータのダウンロードなどによって生じた障害などに関しましては、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。
- なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送などを行われぬようお願いいたします。

## ■ 問い合わせ先

株式会社ファンコミュニケーションズ

E-mail : [ir-info@fancom.com](mailto:ir-info@fancom.com)