

2007年12月期 中間決算説明資料

2007年8月

(2007年11月訂正版)

株式会社ファンコミュニケーションズ



目次

第1章 2007年中間期 決算実績P3
第2章 事業の状況P13
第3章 2007年下半年期の重点ポイントP23
参考資料P26

第1章

2007年中間期 決算実績

2007年中間期ハイライト

- 売上高は前年同期比14.1%増の29.14億円に
- 経常利益は前年同期比3.4%増の5.07億円に
- 中間純利益は前年同期比10.8%減の2.59億円に
- Moba8.netが前年同期比1073.4%増の2.30億円に
- A8.net: 2007年6月末現在
アフィリエイトサイト数: 前年同期比48.2%増の475,862サイト
稼働広告主数: 前年同期比5.6%増の2,462社
- Moba8.net: 2007年6月末現在
アフィリエイト数23,688サイト、稼働広告主数403社

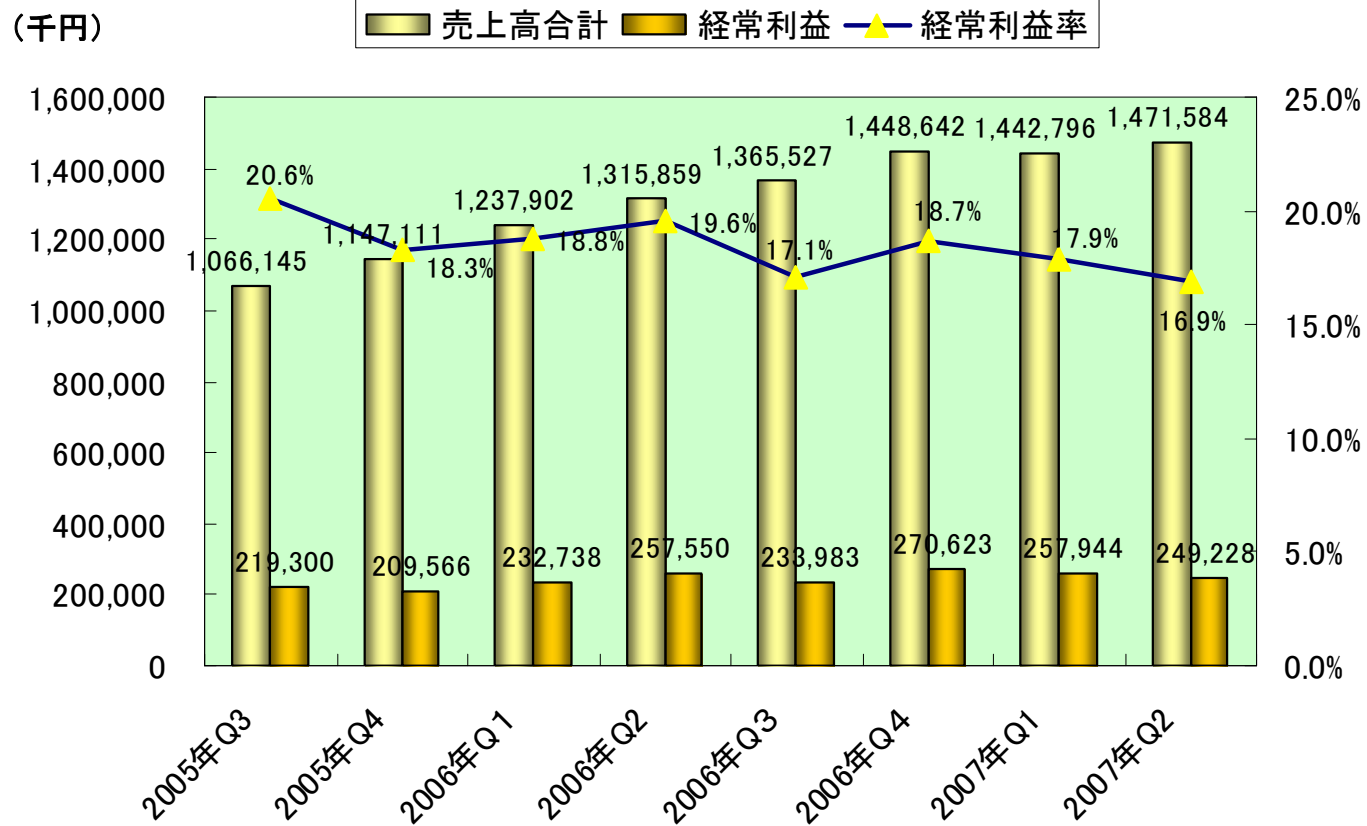
前年中間期との比較

(単位:千円)

	2007年中間期	2006年中間期	対前年中間 期増減率	当中間期 構成比
売上高	2,914,381	2,553,761	14.1%	100.0%
営業利益	494,400	487,881	1.3%	17.0%
経常利益	507,172	490,289	3.4%	17.4%
中間純利益	259,954	291,329	△10.8%	8.9%
売上高 経常利益率	17.4%	19.2%	△1.8ポイント	—
従業員数 (うち正社員数)	159人 (114人)	121人 (90人)	31.4 % (26.7 %)	—

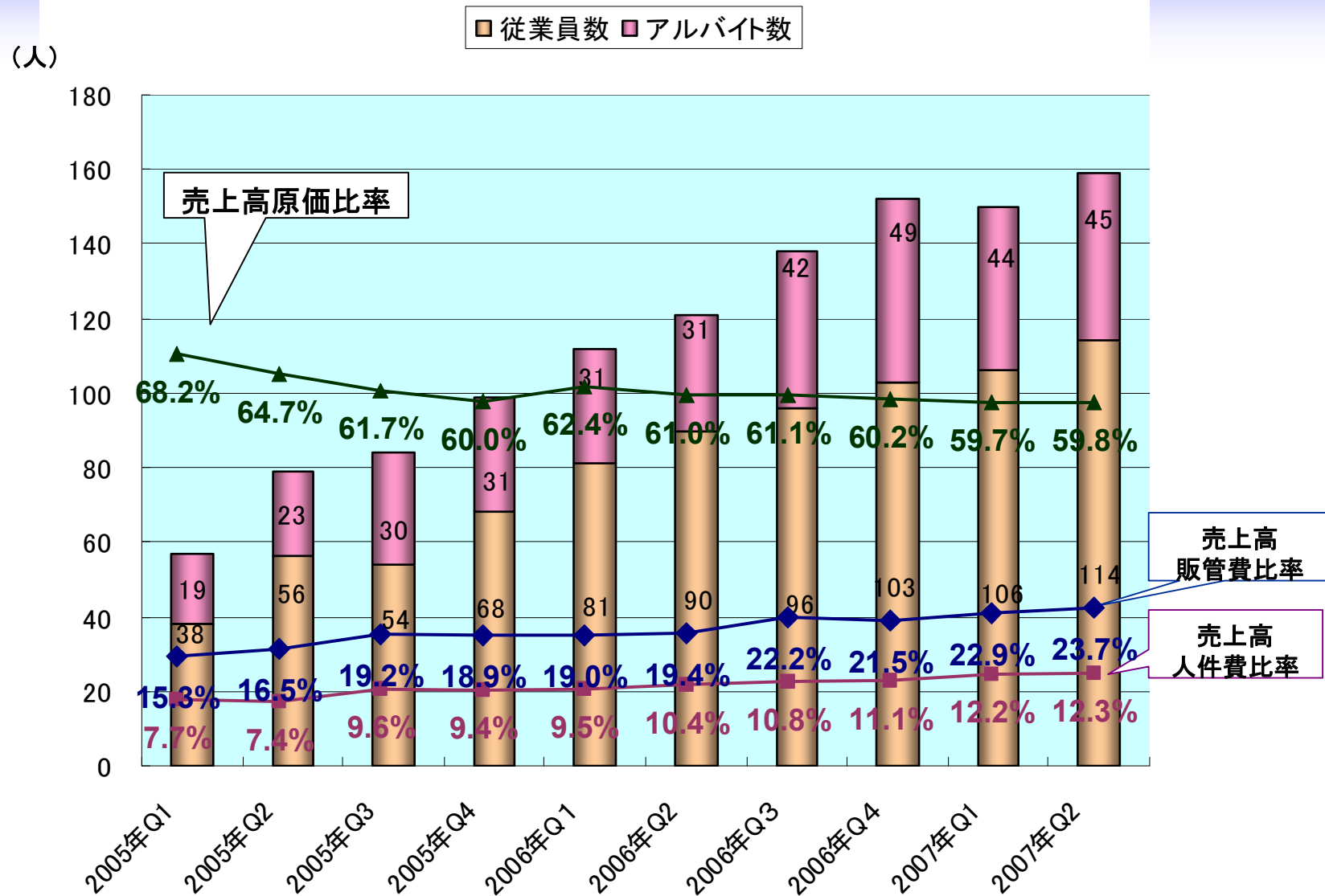
特別損失として計上している0.64億円は、出資先企業の減損処理に伴う評価損0.43億円および証券代行移行費用0.19億円など。

売上高、経常利益、経常利益率の推移



第2四半期の売上高は過去最高を記録したが、4月の昇給などのコスト増を吸収しきれずに経常利益は前四半期を下回る結果となった。

従業員数および原価率、販管費比率の推移

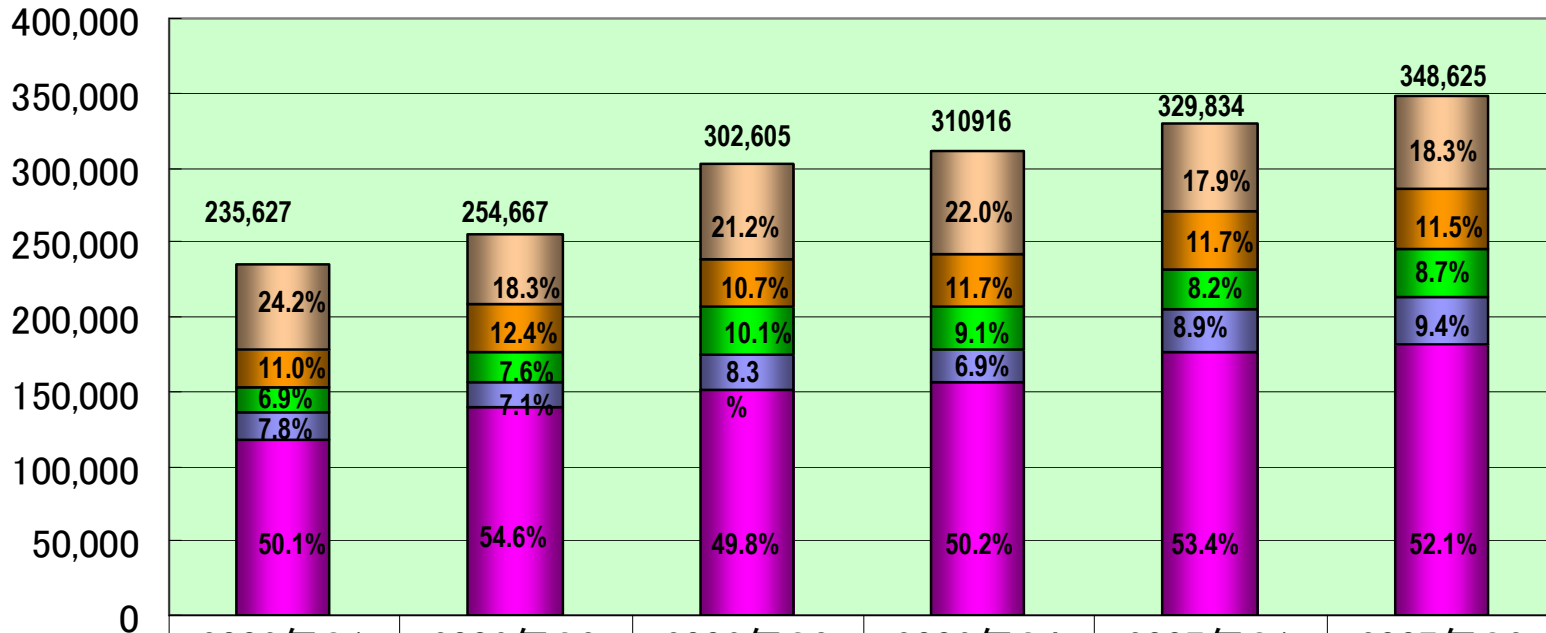


売上高原価比率は低下傾向にあるが、売上高販管費比率は、人員費比率が主因で増加傾向にある。

販売管理費の推移

■ 人件費 ■ 地代・家賃 ■ 広告宣伝費 ■ 販売手数料 ■ その他経費

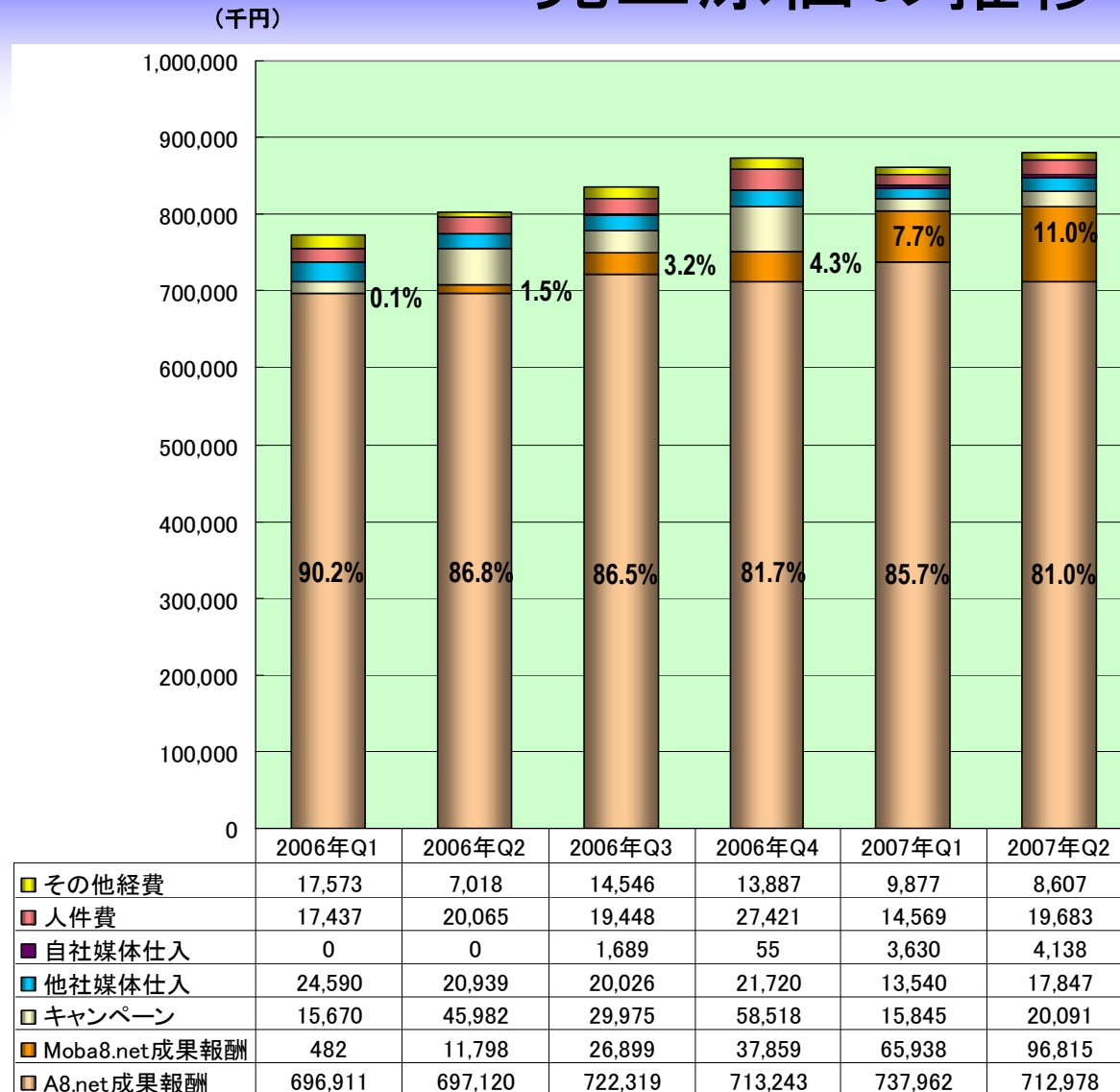
(千円)



	2006年Q1	2006年Q2	2006年Q3	2006年Q4	2007年Q1	2007年Q2
■ その他経費	57,139	46,668	64,236	68,417	58,911	63,711
■ 販売手数料	25,985	31,622	32,285	36,418	38,539	40,198
■ 広告宣伝費	16,146	19,456	30,485	28,395	26,897	30,485
■ 地代・家賃	18,312	17,997	25,020	21,481	29,483	32,695
■ 人件費	118,043	138,922	150,577	156,203	176,001	181,521

人件費は人員増加に伴い、増加傾向にある。

売上原価の推移



注1: その他経費の2006年第2Qが第1Qに比べて1千万円減少しているのは、自社開発コストを資産計上した金額が、1千万円あることによります。

注2: その他経費の2006年第3Qが第2Qに比べて7百万円増加している要因は、自社開発コストを資産計上した金額が、第2Qに比べて5百万円減少していることによります

注3: 自社媒体仕入は2007年第1Qからレベニューシェア分を売上原価で表示している為、増加しています。2006年以前は、売上のマイナスとしていた。

注4: 人件費は、組織変更したことにより、2007年第1Qから技術開発部のみを製造原価へ振替しています。2007年第2Qから情報システム部の分もソフトウェア計上に対応する部分のみ製造原価へ振替しています。

A8.netおよびMoba8.netの売上原価(成果報酬)は、売上高の伸長に見合った推移となっている。

2007年中間期キャッシュフロー

	2007年 中間期	2006年 中間期	対前期増減額	2006年 12月期
未公開株式取得、無形固定資産の増加 I 営業活動による キャッシュ・フロー	308,082	309,825	△1,742	618,660
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△137,994	△975,238	837,244	△2,049,222
III 財務活動による キャッシュ・フロー	△256,306	18,863	△275,169	24,863
IV 現金及び現金同等物の 増加額	△86,218	△646,549	560,331	△1,405,698
V 現金及び現金同等物の 期首残高	1,589,557	2,995,255	△1,405,698	2,995,255
VI 現金及び現金同等物の 期末残高	1,503,338	2,348,705	△845,366	1,589,557

(単位: 千円)

2007年中間期 貸借対照表

(単位:千円)

	2007年中間期	2006年中間期	2006年12月期
資産の部			
流動資産	3,626,197	3,389,850	3,709,655
現金・預金	1,444,498	2,348,705	1,502,697
売掛金	580,440	506,624	575,923
有価証券	846,731	500,668	875,466
抵当証券	700,000	-	700,000
たな卸資産	644	-	567
その他流動資産	53,833	33,851	55,001
固定資産	918,553	740,815	823,810
有形固定資産	68,309	46,798	68,350
無形固定資産	116,808	45,488	62,017
投資その他の資産	733,435	648,528	693,441
資産合計	4,544,751	4,130,665	4,533,465
負債及び純資産(資本)の部			
流動負債	1,381,469	1,272,477	1,385,594
買掛金	798,315	696,789	710,541
未払法人税等	202,616	193,400	233,308
その他流動負債	380,538	382,288	441,745
固定負債	49,516	45,466	35,316
負債計	1,430,985	1,317,943	1,420,910
純資産(資本)	3,113,765	2,812,721	3,112,555
負債及び純資産(資本)合計	4,544,751	4,130,665	4,533,465

公社債等の購入による
現金・預金の減少

公社債等の購入による
有価証券の増加

公社債等の購入、未上場株式の
取得による増加

売上規模拡大に伴う媒体仕入及び成
果報酬の増加による買掛金増加

2007年12月期業績見通し

	2007年中間期 実績	2007年12月期 見通し	対通期見通し 進捗率
売上高	2,914	6,800	42.9%
経常利益	498	1,210	41.2%
当期利益	259	700	37.0%

※2007年2月8日発表の見通しと変更はございません。

(単位:百万円)

【参考資料】

	2007年中間期 実績	2007年12月期 見通し	前期実績
1株当たり 期末配当金	—	1,400円	1,200円

第2章 事業の状況

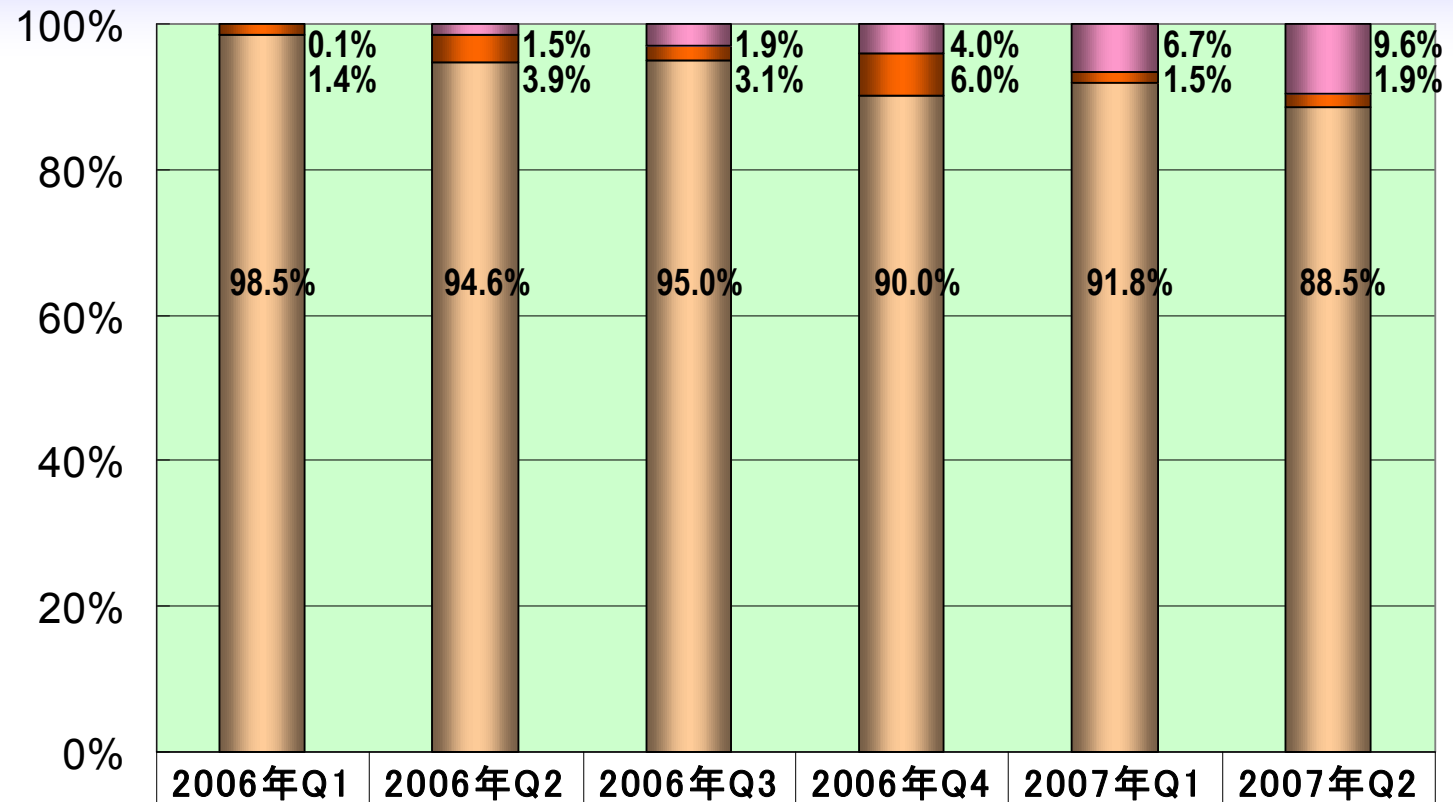
サービス区分別売上高の内訳

(単位: 千円)

	2007年中間期	2006年中間期	対前年中間期 増減率	当中間期構成比
アフィリエイト広告サービス	2,815,548	2,467,294	14.1%	96.6%
A8.net	2,585,314	2,447,690	5.6%	(91.8%)
キャンペーン(上記 「A8.net」内に含む)	(47,033)	(67,570)	△30.4%	(1.7%)
Moba8.net	230,031	19,604	1073.4%	(8.2%)
他社媒体広告販売	35,736	52,971	△31.9%	1.2%
自社媒体運営	62,399	32,039	94.7%	2.2%
その他売上	900	1,455	△45.0%	0.0%
売上高合計	2,914,381	2,553,761	14.1%	100.0%

Moba8.net、自社媒体の売上高が大幅に伸長したが、A8.net(特にキャンペーン案件)が低調に終わってしまった。

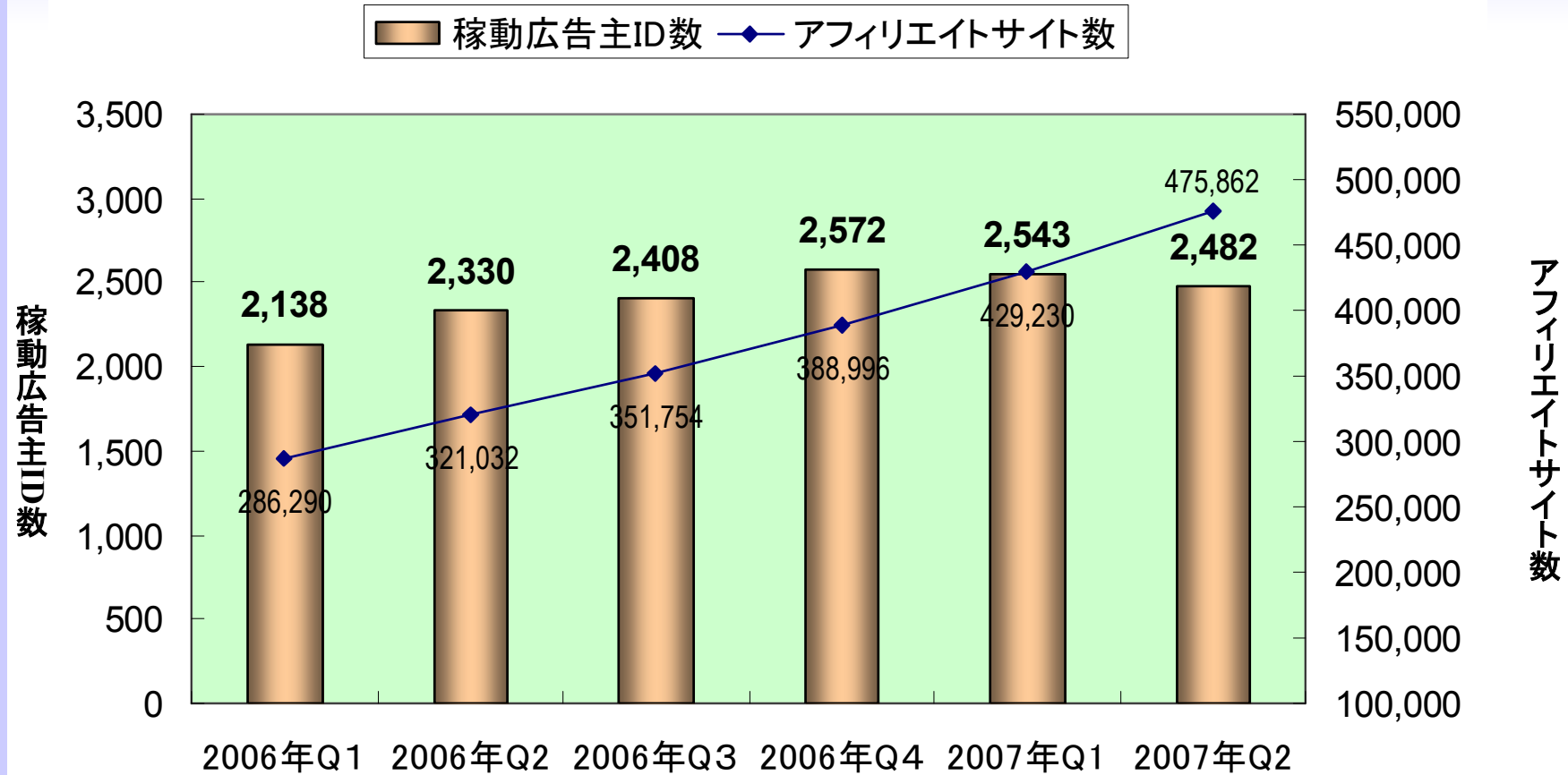
アフィリエイト広告サービス売上高構成比の推移



(単位:千円)	2006年Q1	2006年Q2	2006年Q3	2006年Q4	2007年Q1	2007年Q2
モバ8	829	18,773	41,123	55,517	94,002	136,029
キャンペーン	16,940	50,251	24,679	83,681	20,411	26,622
A8(キャンペーン除く)	1,172,249	1,208,195	1,240,964	1,255,089	1,284,318	1,253,959

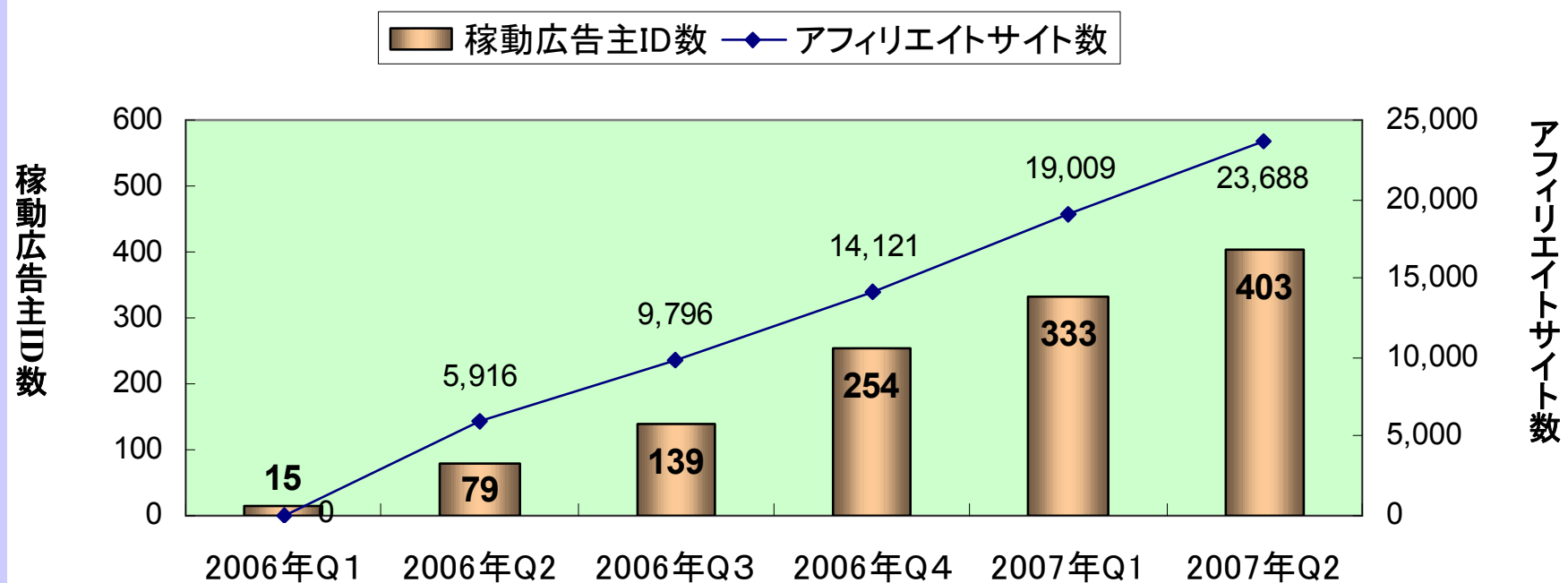
Moba8.netの構成比率が伸びている。キャンペーン受注は金融広告主の出稿意欲の回復が見られず不安定。

A8.netの広告主、アフィリエイトサイト数の推移



A8.netのアフィリエイトサイト数は順調に増加しているが、稼動広告主数については2006年Q4を境に減少傾向が続いている

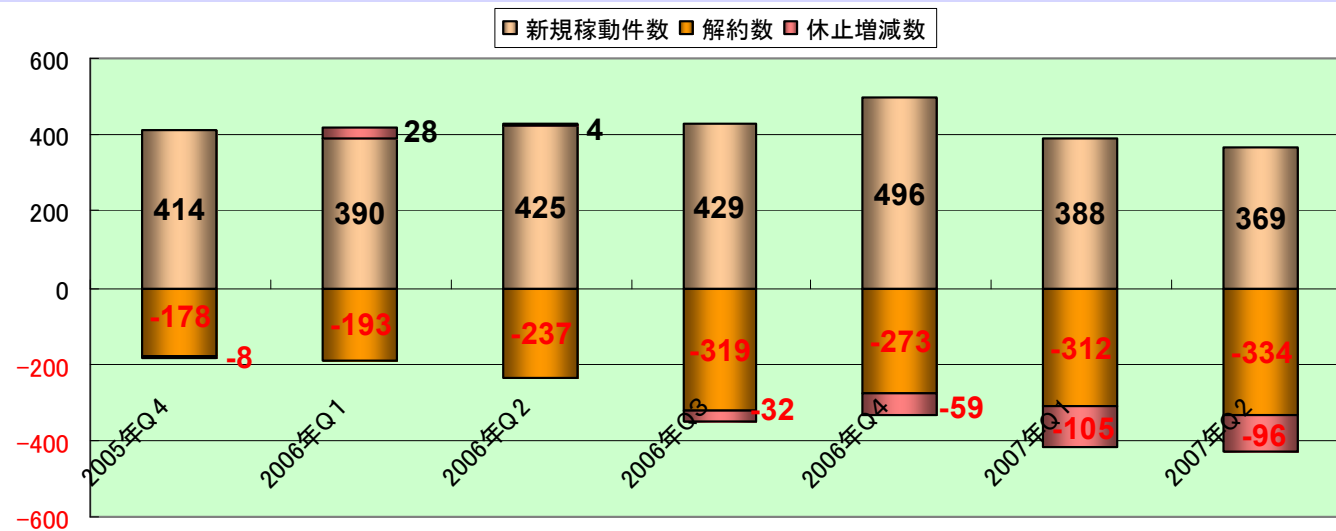
Moba8.netの稼働広告主、アフィリエイトサイト数の推移



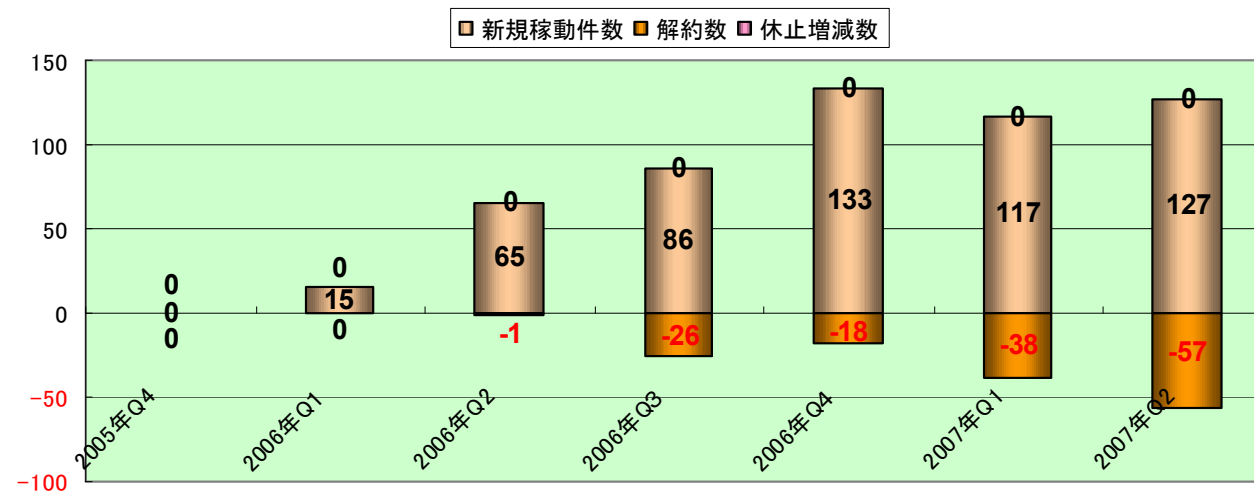
Moba8.netにおいてはアフィリエイトサイト数、稼働広告主数ともに順調に拡大している

広告主の新規稼動、解約数の推移

A8.net



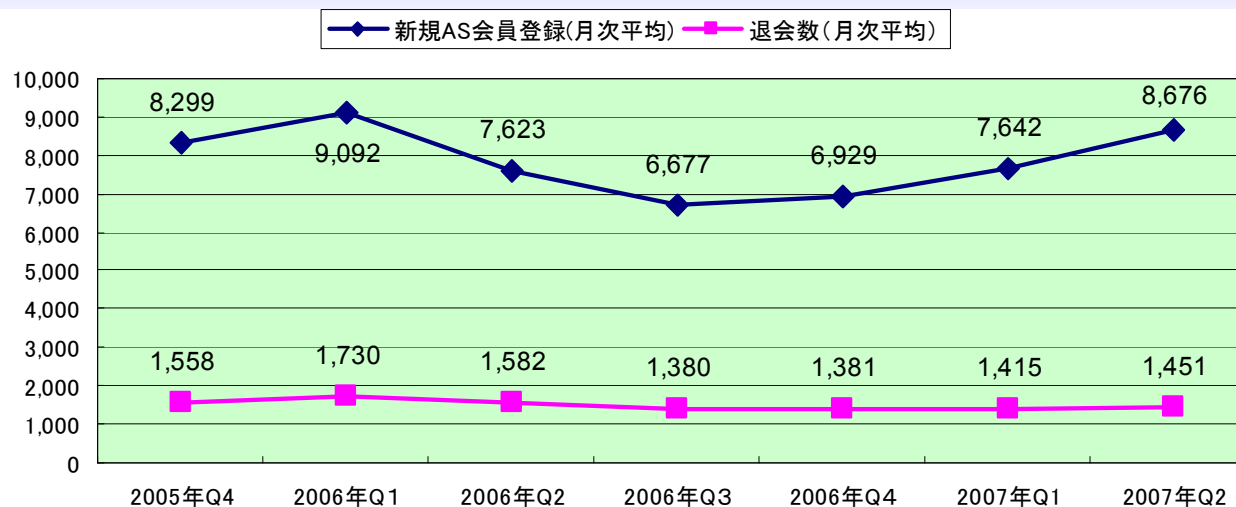
Moba8.net



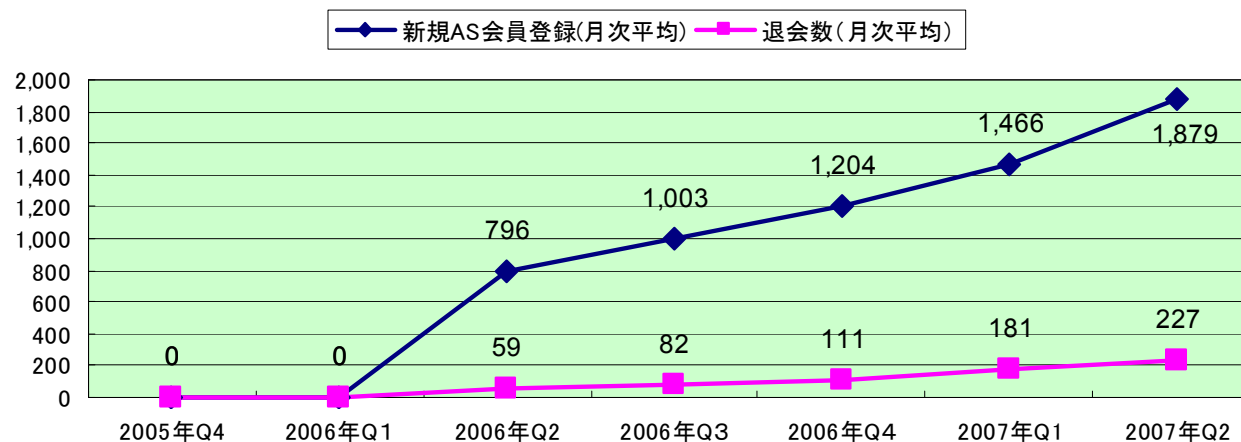
A8.netの新規稼動広告主はペースダウンし解約・休止広告主も増加傾向にある。Moba8.netの新規稼動広告主は順調に推移している。

AS会員登録・退会数の月次平均推移

A8.net



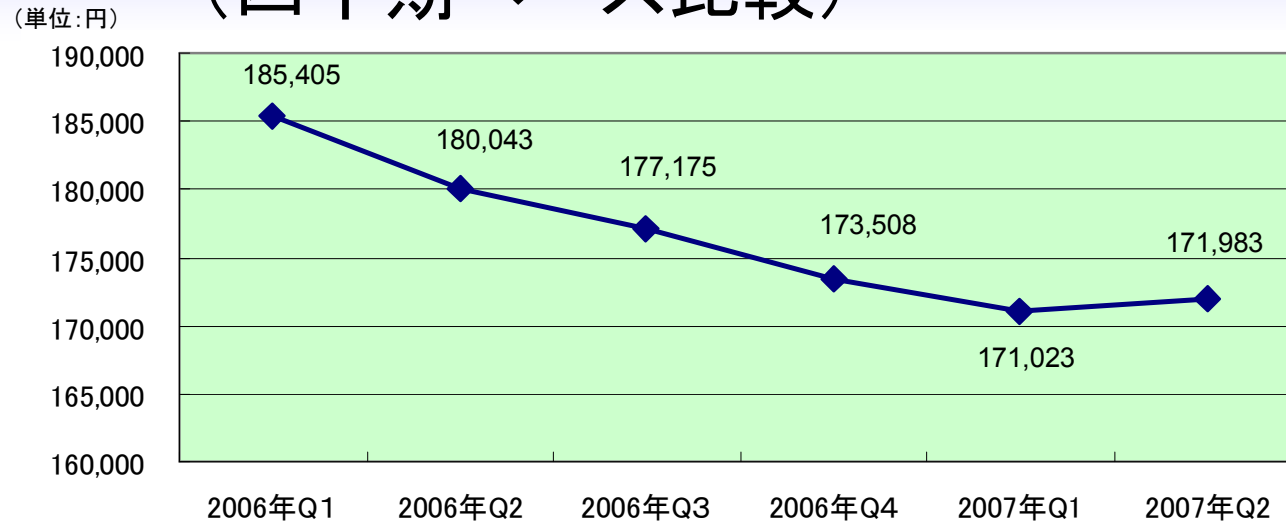
Moba8.net



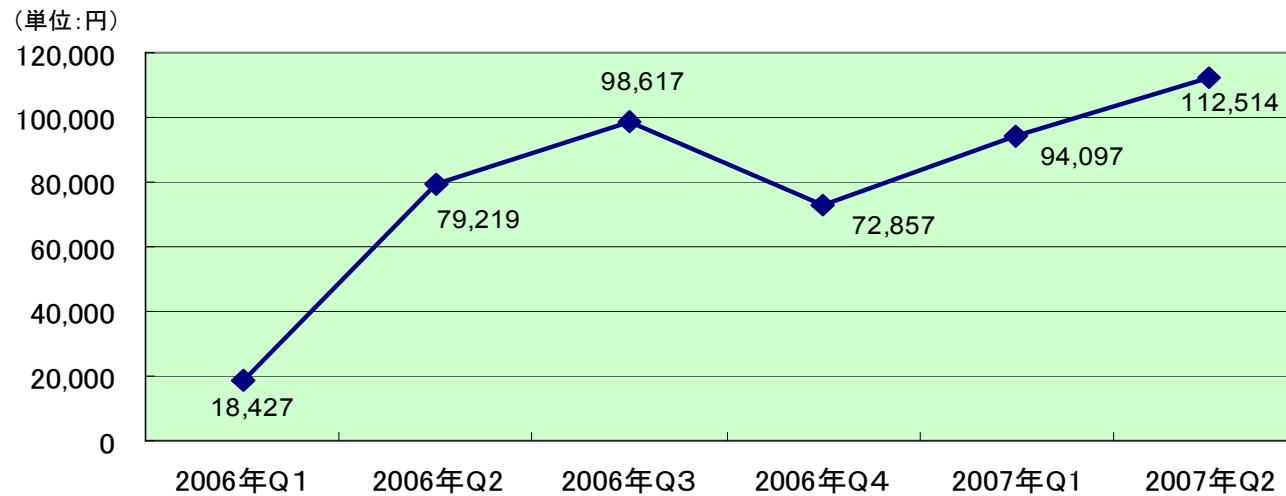
A8.netの新規AS会員登録は2006年Q3を境に再びペースアップ。Moba8.netの新規AS会員登録は順調にペースアップしている。

1広告主あたり月次売上高平均推移 (四半期ベース比較)

A8.net



Moba8.net



A8.netの1広告主あたりの売上高は減少傾向にあったが、第2四半期より増額に転じた。Moba8.netの1広告主あたりの売上高は第2四半期が過去最高となった。

自社媒体一覧

携帯向け自社運営サイト

- aqubee!(アクビー).....携帯向け検索・ブックマーク共有サイト
- アウケン.....携帯向け検索サイト
- SEEKENモバイル.....比較情報サイト「SEEKEN」の携帯版
- RANKUNIT.....ランキングポータルサイト
- ベロフリー.....無料サービス情報
- サンプルファンモバイル...無料サンプル情報
- 夕刊フジBLOGモバイル...「夕刊フジBLOG」の携帯版

PC向け自社運営サイト

- SampleFan.com.....試供品などの情報サイト
- BlogPeople.....Blog情報ポータルサイト
- 夕刊フジBLOG.....夕刊フジに掲載された記事を無料再配信
- SEEKEN.....比較情報サイト
- ズバケンネット.....商用サイト専門の検索サービス

2007年上半期のまとめ

1. A8.netのトラフィックが引き続き伸び悩む。
結果、提携数、成果数が伸びず、広告主解約件数も高水準。
2. A8.netの新規利用広告主の意欲も低い。そのため
新規稼働数も伸び悩んでいる。
3. 1. 2の状況を打破するために、提案やサービス品質
の向上を続け、改善されてはいるがもう少し時間が必要。
4. A8.netは個人のアフィリエイト参加意欲が再び高まる
傾向にある。
5. 金融関連サービスのネット広告利用意欲の回復が遅い。
6. Moba8.netは計画どおりに成長している。
7. 自社媒体は計画をやや下回るものの、リストラがほぼ終了し
着実に成長してきている。

第3章

2007年下半期の重点ポイント

下期の課題と具体的な重点施策(A8.net)

1. A8.netの成果向上、広告主解約率の低下

- 1) 新規受注営業部門の人事評価を受注件数から稼動内容および成果報酬高に完全シフト
- 2) 顧客サポート営業部門の人員増強と提案力強化
- 3) A8LPOなどにより成果コンバージョン率アップ

2. A8.netのAS会員の意欲向上支援

- 1) 継続的に使いやすいUIや機能を改善
- 2) 会員登録から、はじめての成果報酬の払い出しまでの導線をしっかりサポート
- 3) 携帯専用管理ツールの開放および利用促進
- 4) 商品DBの開放
- 5) ポイントシステムの導入

下期の課題と具体的な重点施策 (モバイル分野)

1. Moba8.netの着実な成長

- 1) 新規利用広告主への提案体制の整備
- 2) 主力モバイルメディアの利用率アップ
- 3) ケータイオンリーAS会員の増強

2. 自社媒体の部門単月黒字化

- 1) モバイル媒体のコンテンツ強化
- 2) 効率的にアクセス数を伸ばす
- 3) 広告およびアフィリエイトの販売力を強化

參考資料

経営ビジョン

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。

「究極のアフィリエイトマーケティング」とは、最高のアフィリエイトテクノロジーと知識と経験を活かして、広告主、アフィリエイトサイト、消費者の3者間に最大最適なWin-Win-Winの関係を構築することである。

「究極のアフィリエイトマーケティング」を実現することは、広告主にはマーケティングコストの最適化を、アフィリエイトサイトには継続的な収益の最大化を、消費者には消費コストの低下やサービス品質の向上など継続的なメリットの拡大をもたらす。

私たちはこの「究極のアフィリエイトマーケティング」を実現する企業として存在し、ネット時代にふさわしい生産・販売・消費サイクルの構築にかかわり、新しい付加価値を創造し、社会に貢献するものである。

現在展開中の自社媒体

モバイル検索ポータル
Aqabee!



SampleFan.com
サンプル配布会員制サイト

モバイル検索サイト
アウケンauken.jp

モバイル検索サイトアウケン

ミックスリーマ

マイリスト表示 [HELP]

マイリストで次回から簡単アクセス!

サーチ

◆カテゴリ検索
目的を標せる⇒知る選ぶ
◆キーワード検索

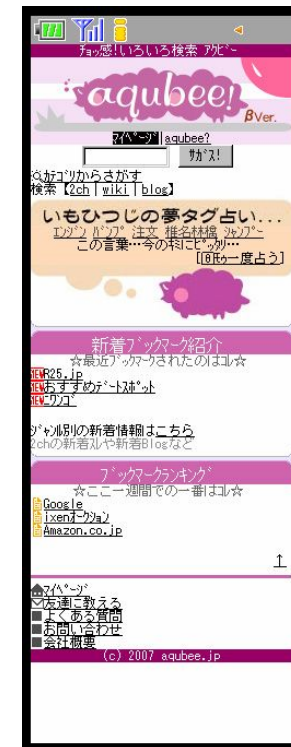
サイト検索
商品検索(アマゾン)
検索

◆天気予報(β版)

今だけ!申込で10人に1人
iPod shuffleが当たるよ!

トピックス

◆人気の無料サイト
ゲーム大人気のモンパニはココ
デコまじりのデコサイト登場



タ刊フジBLOG
ニュース記事配信サイト



BlogPeople
BLOG記事更新サイト

会社概要

■ 会社名	株式会社ファンコミュニケーションズ (英文表記:F@N Communications, Inc.)
■ 証券コード	2461(JQ)
■ 決算期	12月
■ 設立	平成11年10月1日
■ 資本金	9億1,415万円(平成19年6月30日現在)
■ 代表取締役社長	柳澤 安慶(やなぎさわ やすよし)
■ 従業員数	114名(平成19年6月30日現在) ※パートタイマー除く
■ 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
■ FAX	03-5766-3782

免責事項

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。当資料記載の業績見通しのみにより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れるようお願いいたします。

本ホームページの掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲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ないようにお願いいたします。

お問い合わせ先
株式会社ファンコミュニケーションズ

TEL: 03-5766-3530
E-mail: ir-info@fancs.com