

# 2007年12月期 決算説明資料

---



2008年2月

株式会社ファンコミュニケーションズ

# 目次

---

第1章 2007年通期 決算実績	.....P3
第2章 事業の状況	.....P14
第3章 2008年度 事業戦略の概要	.....P28
参考資料	..... P34

# 第1章

---

## 2007年通期 決算実績

# 2007年通期ハイライト

---

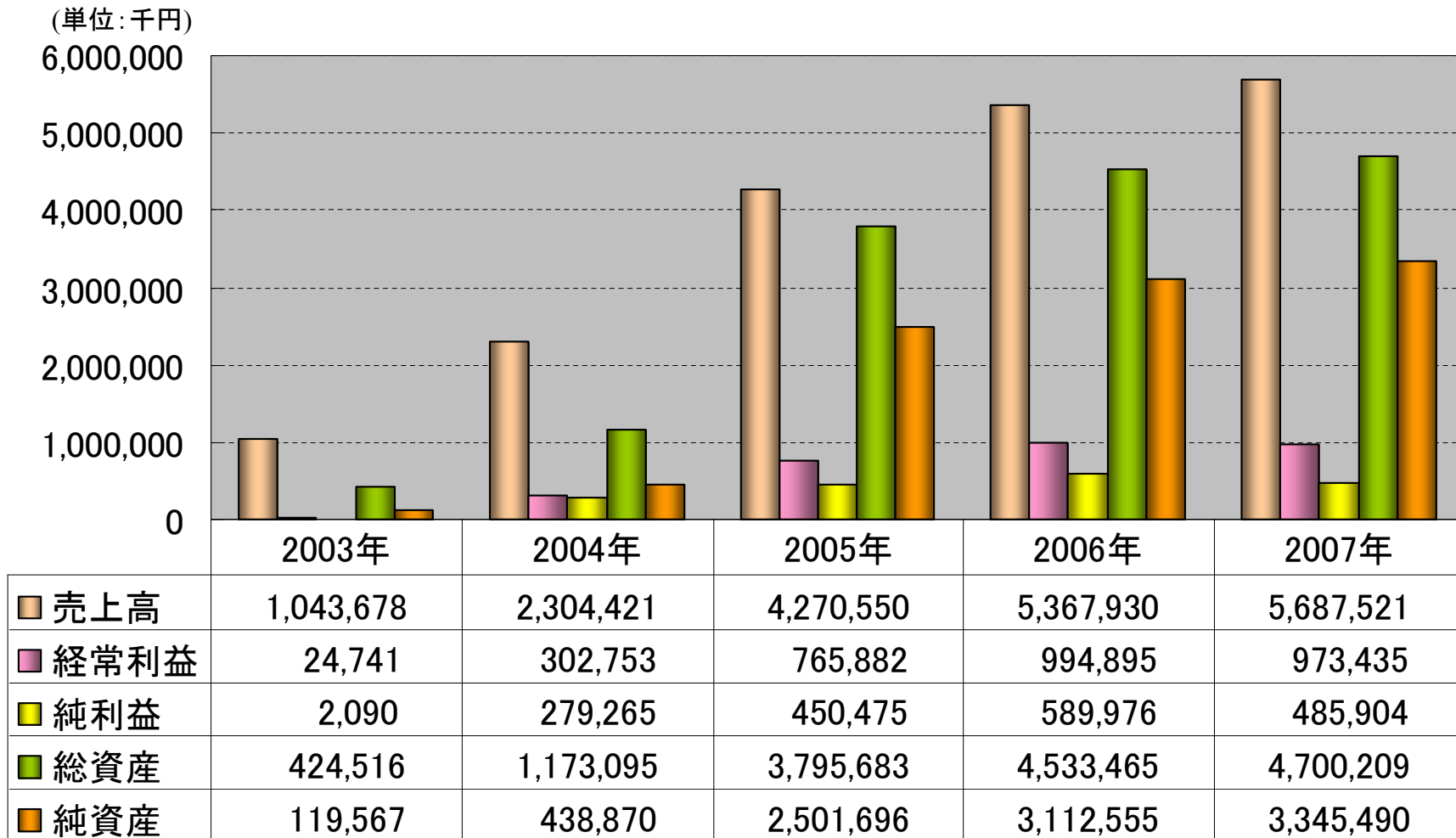
- 売上高は前年比**6.0%**増の**56.87**億円に
- 経常利益は前年比**2.2%**減の**9.73**億円に
- 純利益は前年比**17.6%**減の**4.85**億円に
- Moba8.net**売上高が前年比**353.4%**増の**5.27**億円に
- A8.net**: 2007年12月末現在
  - アフィリエイトサイト数: 前年比**45.4%**増の**565,475**サイト
  - 稼働広告主数: 前年比**4.1%**減の**2,467**社
- Moba8.net**: 2007年12月末現在
  - アフィリエイト数: 前年比**137.8%**増の**33,577**サイト
  - 稼働広告主数: 前年比**96.5%**増の**499**社

# 前年同期との比較

(単位:千円)	2007年 通期	2006年 通期	対前年同期 増減率	当期構成比
売上高	<b>5,687,521</b>	5,367,930	6.0%	100%
営業利益	<b>948,949</b>	980,922	△3.3%	16.7%
経常利益	<b>973,435</b>	994,895	△2.2%	17.1%
純利益	<b>485,904</b>	589,976	△17.6%	8.5%
売上高 経常利益率	<b>17.1%</b>	18.5%	△1.4ポイント	—
従業員数(役員含まず) (うち正社員数)	<b>155人</b> <b>(112人)</b>	152人 (103人)	2.0% (8.7%)	—

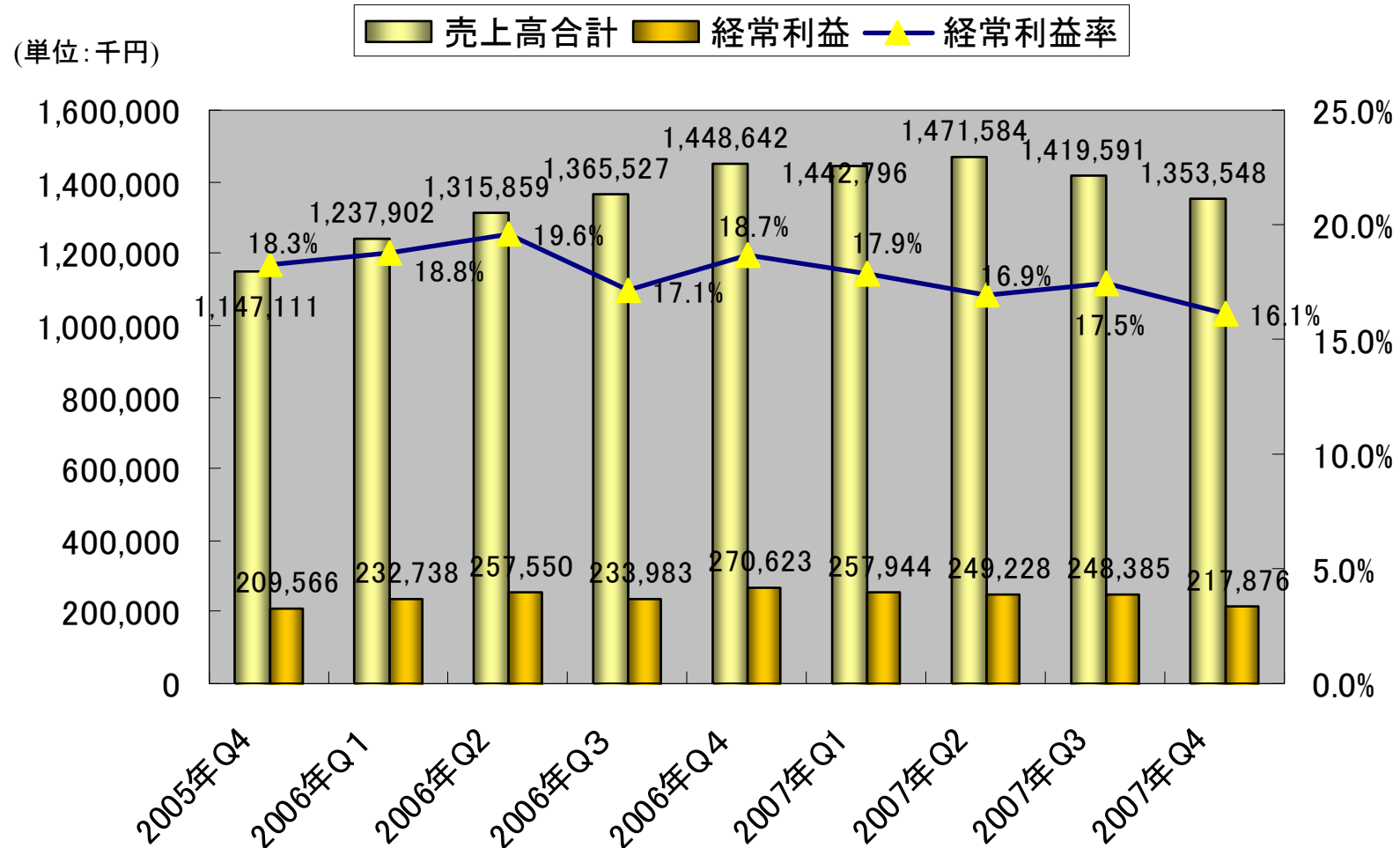
売上高は約6%増加したものの営業利益、経常利益、純利益は減少。純利益の減少は出資先企業の減損処理に伴う評価損1.09億円、証券代行移行費用0.19億円などの特別損失による影響。

# 売上高、経常利益、純利益等の推移 (年ベース)



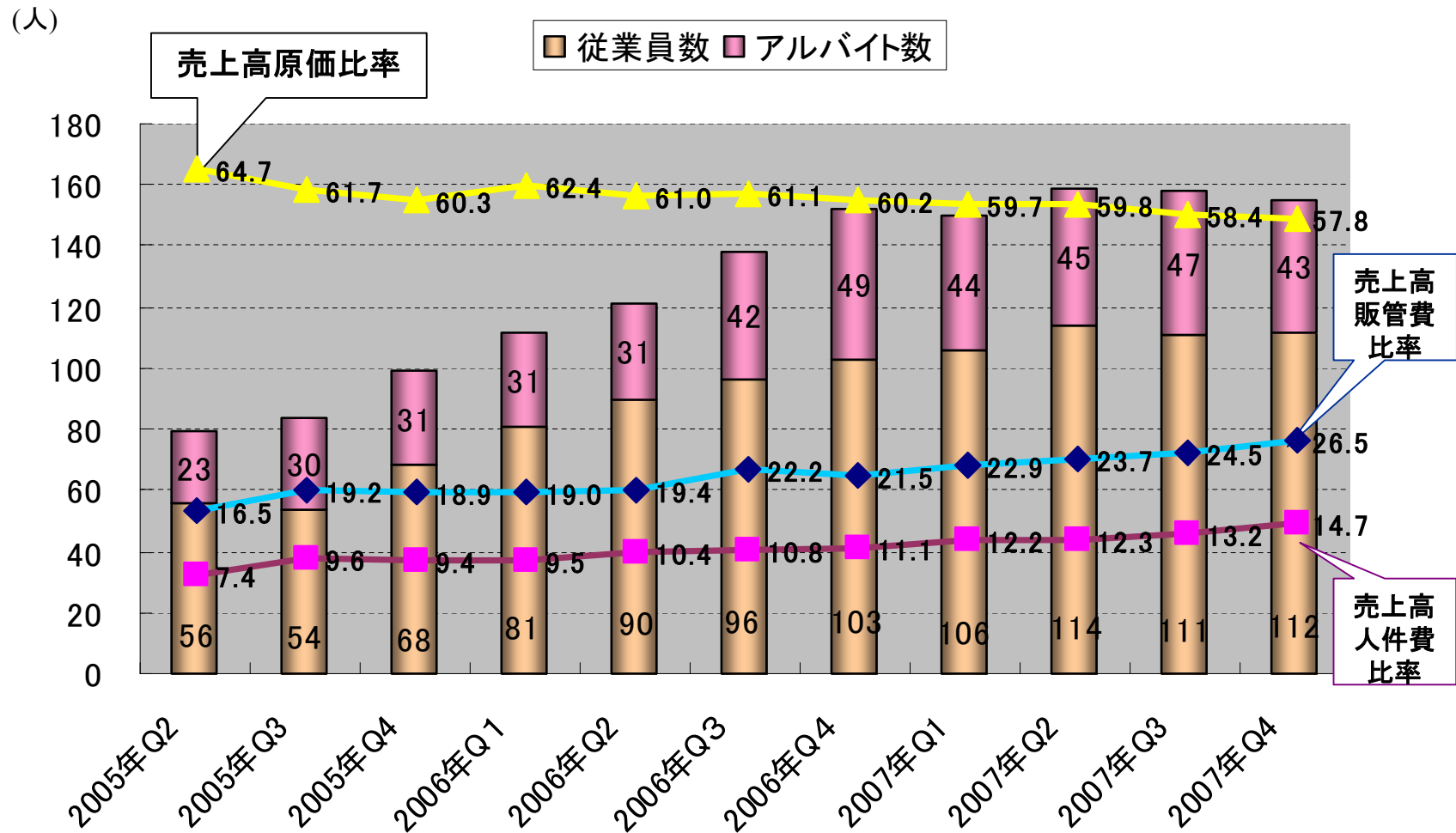
2006年までは各数値ともに前年より増加していたが、2007年度については経常利益、純利益において前年比マイナスとなった。

# 売上高、経常利益、経常利益率の推移 (四半期ベース)



売上高、経常利益ともに2007年4Qは3Qに続き2四半期連続で前四半期割れとなった。PC向けアフィリエイト事業が低調だったことが主要因。

# 従業員数および原価率、販管費比率の推移

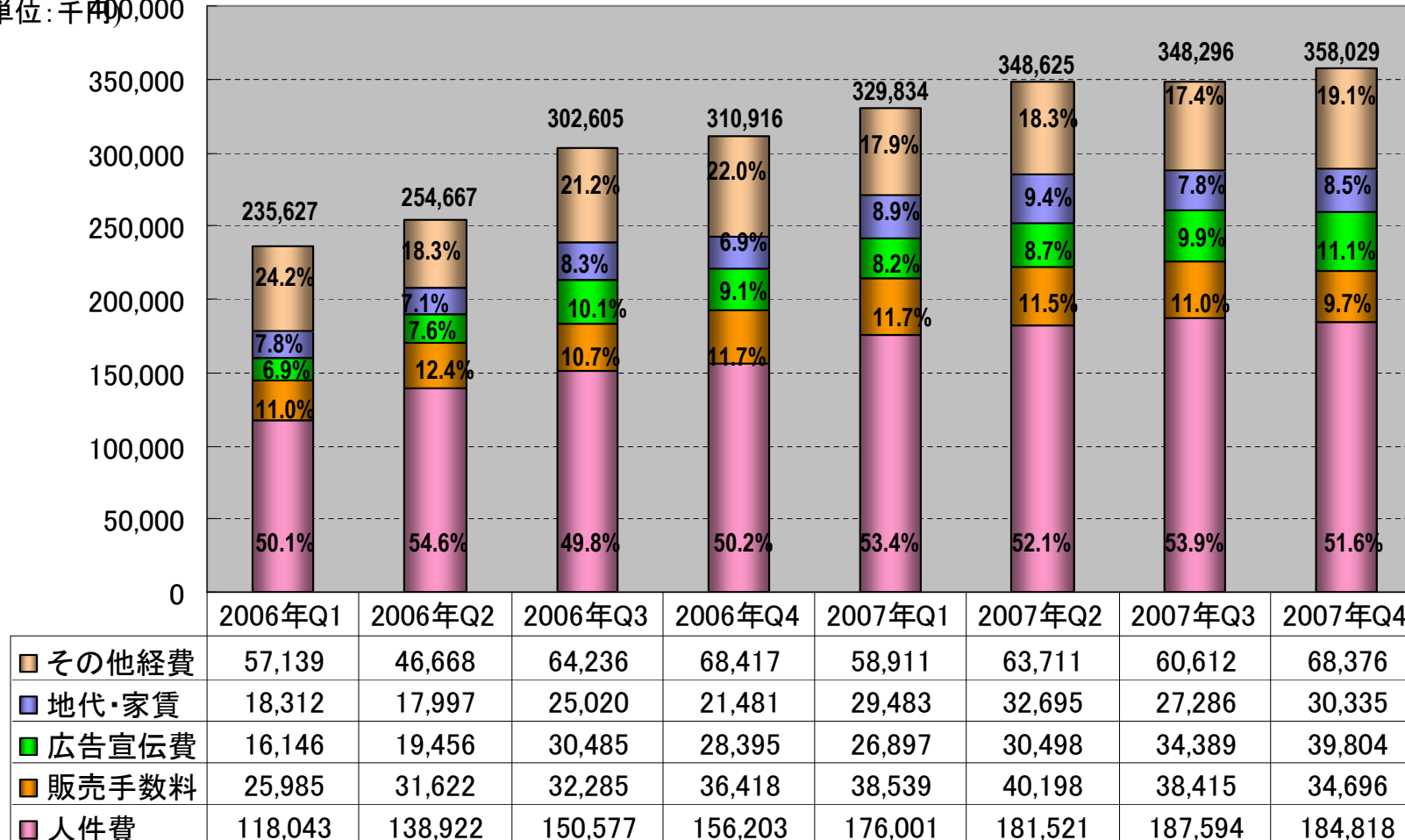


売上高原価比率は低下傾向にあるが、売上高が鈍化したことで販管費、人件費の上昇分を吸収しきれず販管比率、人件費率は増加した。



# 販売管理費の推移

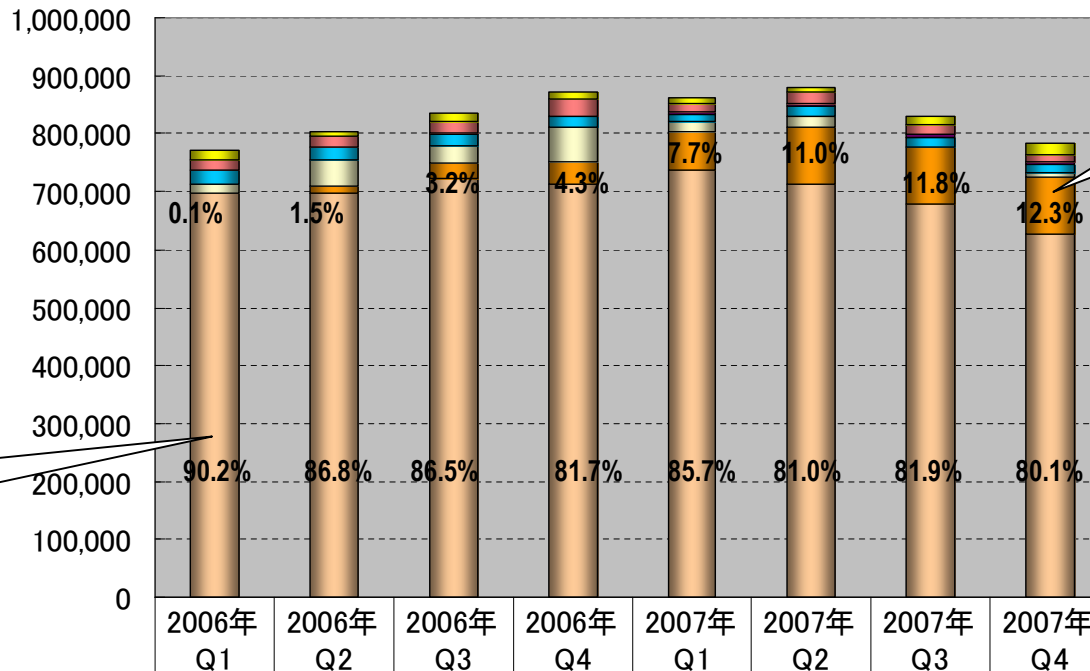
(単位:千円)0,000



広告宣伝費の主な内訳はAS会員および新規広告主獲得のためのアフィリエイト成果報酬およびキーワード広告等の費用。2007年Q3よりストックオプションを人件費算入している。

# 売上原価の推移

(単位:千円)



**A8.net  
成果報酬**

**Moba8.net  
成果報酬**

	2006年 Q1	2006年 Q2	2006年 Q3	2006年 Q4	2007年 Q1	2007年 Q2	2007年 Q3	2007年 Q4
■ その他経費	17,573	7,018	14,546	13,887	9,876	8,607	13,057	17,936
■ 人件費	17,437	20,065	19,448	27,421	14,569	19,683	18,156	14,015
■ 自社媒体仕入	0	0	1,689	55	3,630	4,137	3,408	3,036
■ 他社媒体仕入	24,590	20,939	20,026	21,720	13,540	17,846	17,699	14,966
■ キャンペーン	15,670	45,982	29,975	58,518	15,845	20,090	0	9,053
■ Moba8.net成果報酬	482	11,798	26,899	37,859	65,938	96,814	97,974	96,510
■ A8.net成果報酬	696,911	697,120	722,319	713,243	737,962	712,977	679,162	627,282

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に表示している為、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えています。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えています。

それぞれのサービスの売上高に伴い成果報酬が増減しているが、売上高に対する成果報酬の割合はほぼ一定。

# 2007年12月期キャッシュフロー

(単位: 千円)	2007年 通期	2006年 通期	対前年同期増減額
I 営業活動による キャッシュ・フロー	608,449	618,660	△10,211
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△422,197	△2,049,222	1,627,024
III 財務活動による キャッシュ・フロー	△270,872	24,863	△295,735
IV 現金及び現金同等物 の増加額	△84,620	△1,405,698	△1,321,078
V 現金及び現金同等物 の期首残高	1,589,557	2,995,255	△1,405,698
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	1,504,936	1,589,557	△84,620

投資有価証券の取得による支出が3,484,584千円ありましたが、投資有価証券の償還による収入が3,089,000千円あったことにより、1,627,024千円増加しました。

自己株式の取得が181,235千円、配当金の支払が113,204千円あったことにより、295,735千円減少しました。

短期運用を目的にした有価証券等の取得に充当したことなどにより84,620千円減少しました。

# 2007年12月期 貸借対照表

当期より抵当証券を有価証券に含めて表示しております。

ブログサービスシステム購入により、ソフトウェアが28,263千円、自社サービス開発により、ソフトウェア仮勘定が53,405千円、それぞれ増加しました。

一部広告主の保証金取扱高の増額により預かり保証金が38,252千円増加しました。

(単位:千円)	2007年通期	2006年通期	対前年比増減
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>	<b>3,837,846</b>	<b>3,709,655</b>	<b>128,191</b>
現金・預金	1,466,019	1,502,697	
売掛金	535,477	575,923	
有価証券	1,787,051	875,466	
抵当証券	—	700,000	
その他流動資産	49,299	55,568	
<b>固定資産</b>	<b>862,362</b>	<b>823,810</b>	<b>38,552</b>
有形固定資産	64,708	68,350	△3,642
無形固定資産	143,686	62,017	81,668
投資その他の資産	653,967	693,441	△39,474
<b>資産合計</b>	<b>4,700,209</b>	<b>4,533,465</b>	<b>166,743</b>
<b>負債及び純資産(資本)の部</b>			
<b>流動負債</b>	<b>1,281,150</b>	<b>1,385,594</b>	<b>△104,443</b>
買掛金	739,121	710,541	
未払法人税等	196,935	233,308	
その他流動負債	345,094	441,744	
<b>固定負債</b>	<b>73,568</b>	<b>35,316</b>	<b>38,252</b>
<b>負債計</b>	<b>1,354,718</b>	<b>1,420,910</b>	<b>△66,191</b>
<b>純資産(資本)</b>	<b>3,345,490</b>	<b>3,112,555</b>	<b>232,935</b>
<b>負債及び純資産(資本)合計</b>	<b>4,700,209</b>	<b>4,533,465</b>	<b>166,743</b>

# 2008年12月期業績見通し

(単位: 百万円)	2008年 12月期 見通し	2008年 中間期 見通し	2007年 12月期 実績	対前期実績 増減率 (通期比)
売上	5,900	2,700	5,687	3.7%
経常利益	910	400	973	△6.5%
当期利益	520	230	485	7.0%

## 【参考資料】

	2008年12月期 予想	2007年12月期 実績
1株当たり 期末配当金	1,200円	1,200円

# 第2章

---

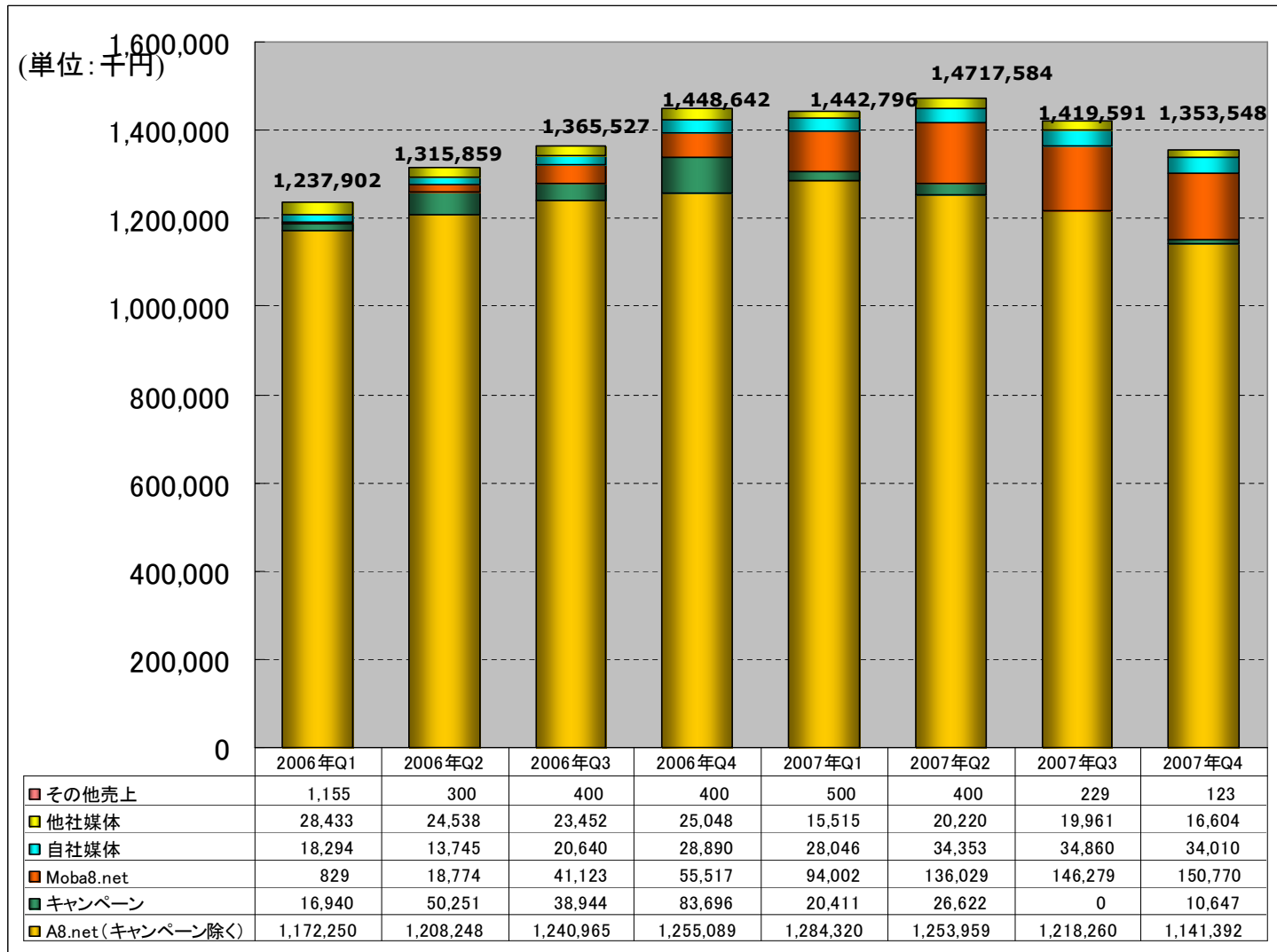
## 事業の概要

# サービス区分別売上高の内訳

(単位: 千円)	2007年 通期	前年同期	対前年同期比増 減率	2007年通期構成比
アフィリエイト広告サービス	<b>5,482,695</b>	5,182,631	5.8%	96.4%
A8.net	<b>4,955,614</b>	5,066,387	△2.2%	87.1%
キャンペーン(上記 「A8.net」内に含む)	<b>(57,680)</b>	(189,835)	△69.6%	(1.0%)
Moba8.net	<b>527,081</b>	116,244	353.4%	9.3%
他社媒体広告販売	<b>72,302</b>	101,472	△28.7%	1.3%
自社媒体運営	<b>131,270</b>	81,571	60.9%	2.3%
その他売上	<b>1,252</b>	2,255	△44.5%	0.0%
売上高合計	<b>5,687,521</b>	5,367,930	6.0%	100.0%

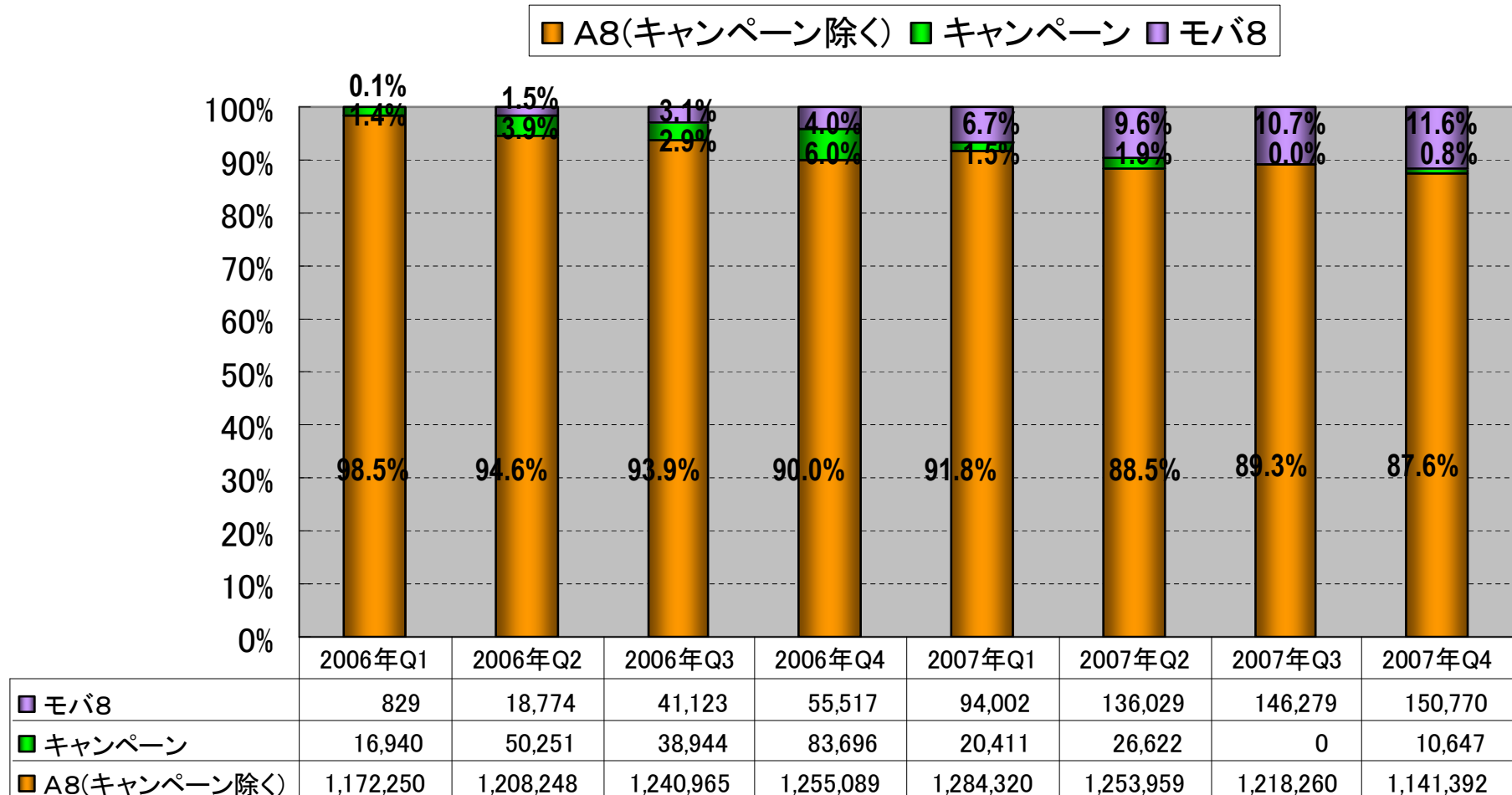
Moba8.net、自社媒体の売上高が大幅に伸長したが、A8.net(特にキャンペーン案件)が低調に終わってしまった。背景としてインターネット全体のトラフィックが停滞していることと金融広告主の大型出稿が減少していることが、大きく影響している。自社媒体はモバイルメディアに特化し売上を伸ばした。

# サービス区分別売上高の推移 (四半期ベース)



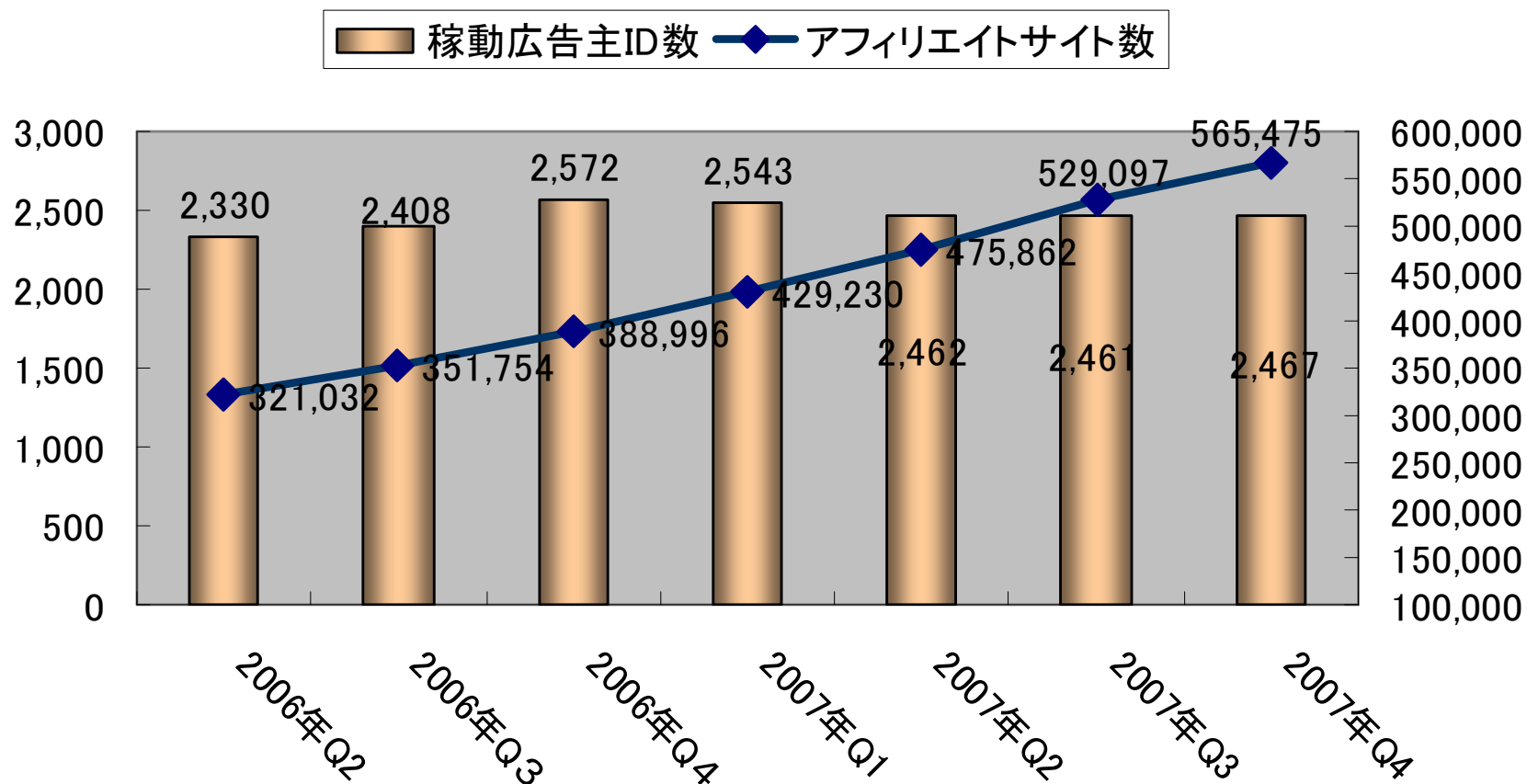


# アフィリエイト広告サービス売上高構成比の推移



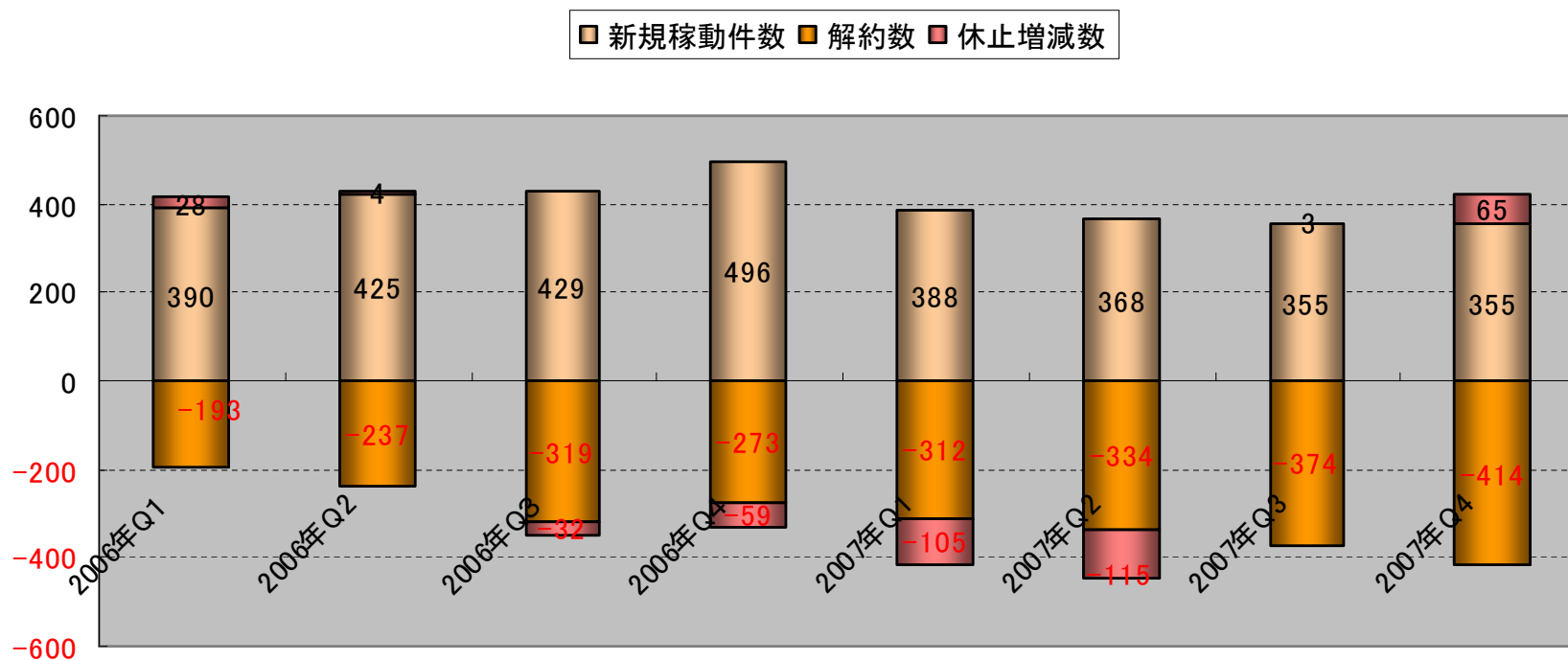
Moba8.netの売上増加に伴い構成比率も伸長。「キャンペーン」売上の中心は金融関連であるが、金商法施行、グレーゾーン金利撤廃などの影響が継続。

## 広告主、アフィリエイトサイト数の推移



アフィリエイトサイト数は順調に増加している。稼動広告主数については2006年Q4をピークに減少傾向が続いていたが、2007年Q4より再び増加し、回復の兆しが見え始めている。

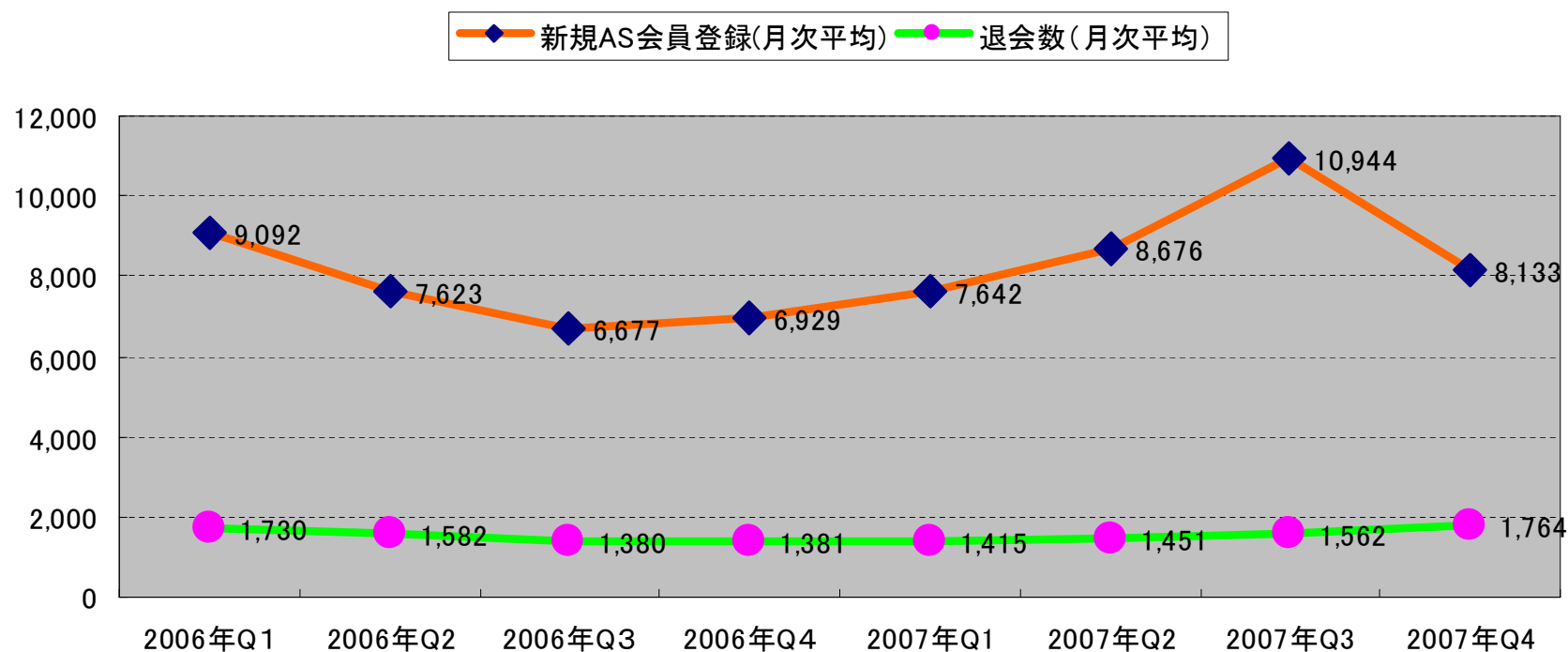
# 広告主の新規稼働、解約数の推移



新規稼働広告主がペースダウンしている要因は、「新規広告主の獲得件数」から「質の高い広告主の獲得」に営業の重点を置くように方針変更したことの反動。「解約数+休止増減数」は2007年Q2をピークに減少に転じたもののQ4では再び増加している。

# A8.net

## AS会員登録・退会数の月次平均推移

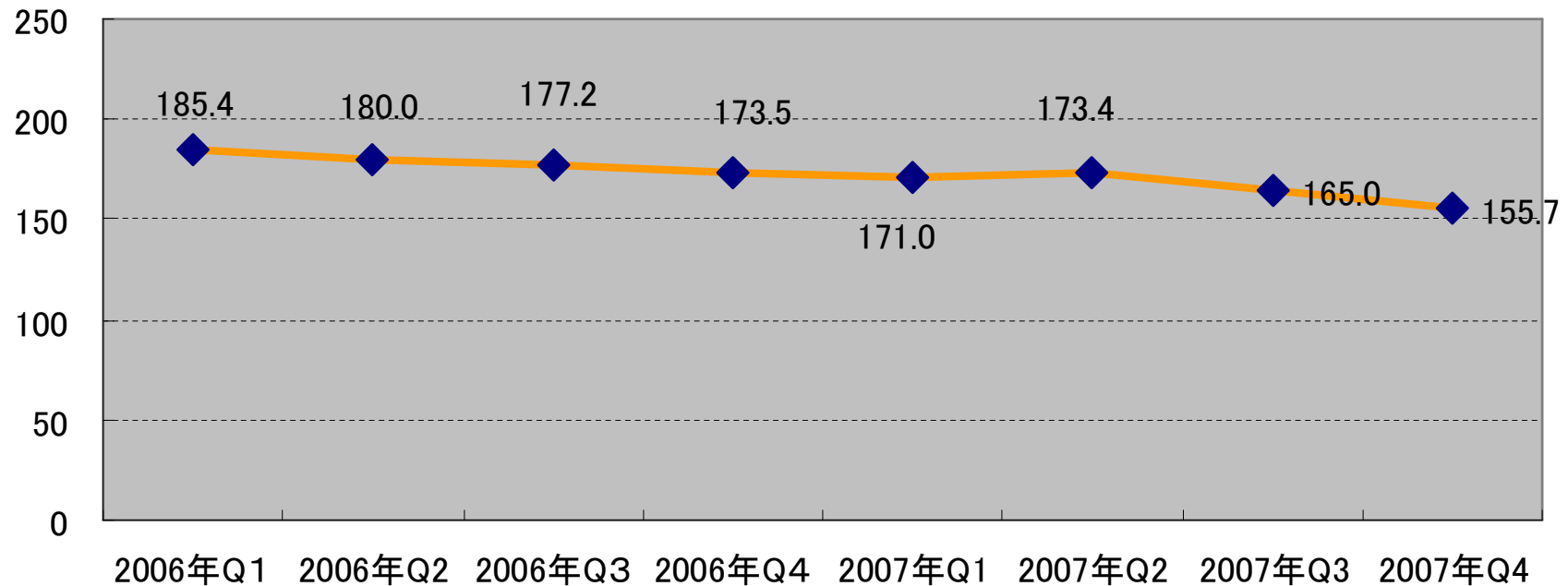


A8.netの新規AS会員登録は2006年Q3を境に再びペースアップ。2007年Q3は過去最高の登録数となった。2007年Q4はやや鈍化したがまだ高水準。

# A8.net

## 1広告主あたり月次売上高平均推移

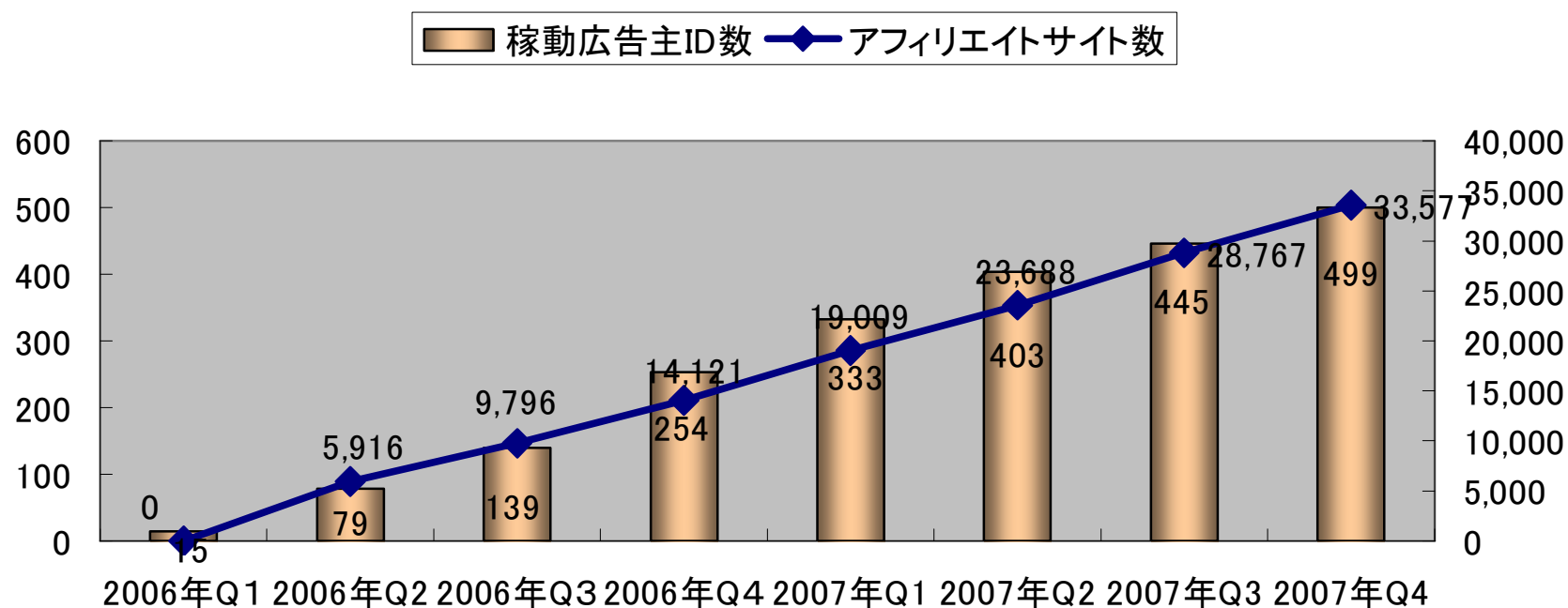
(単位: 千円)



1広告主あたりの売上高は減少傾向にあるのは、トラフィック低下に起因し成果数が低下していることと売上げ規模の大きな金融系広告主の不調が影響している。

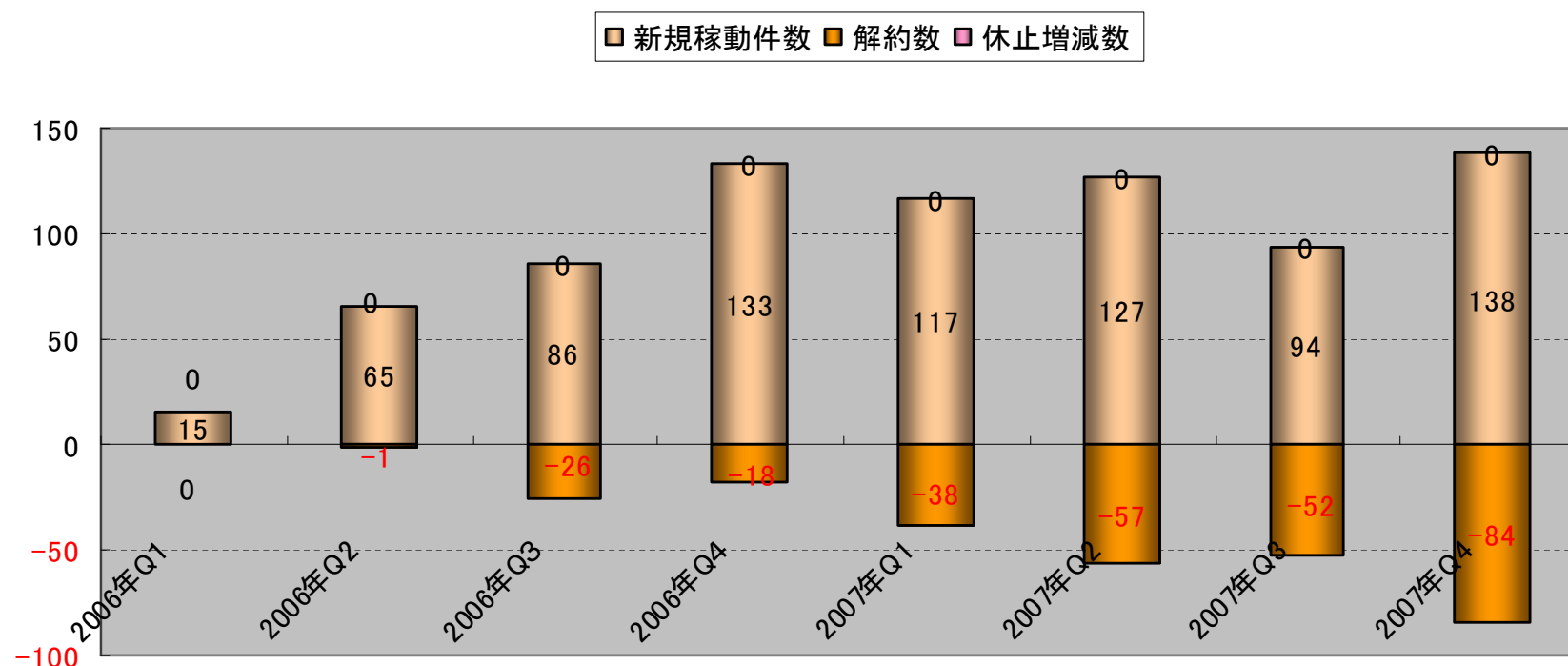
# Moba8.net

## 稼動広告主、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、稼動広告主数ともに順調に拡大している。今後もモバイルマーケットの拡大に合わせMoba8.net成長していくことが見込まれる。

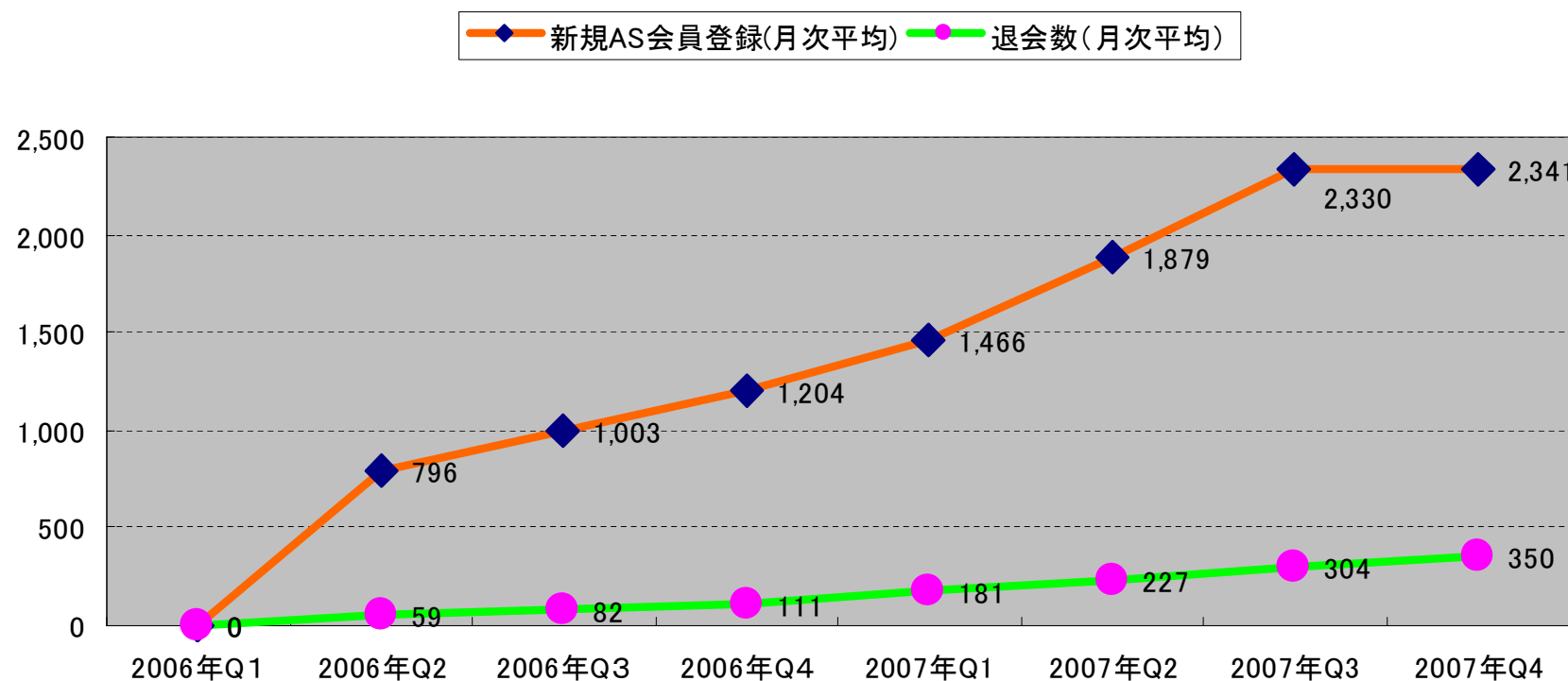
## 広告主の新規稼動、解約数の推移



Moba8.netの新規稼動広告主は波があるものの増加傾向にある。解約数がやや増加トレンドにあるのは、母数となる稼動広告主が増加しているためと考えられる。

# Moba8.net

## AS会員登録・退会数の月次平均推移



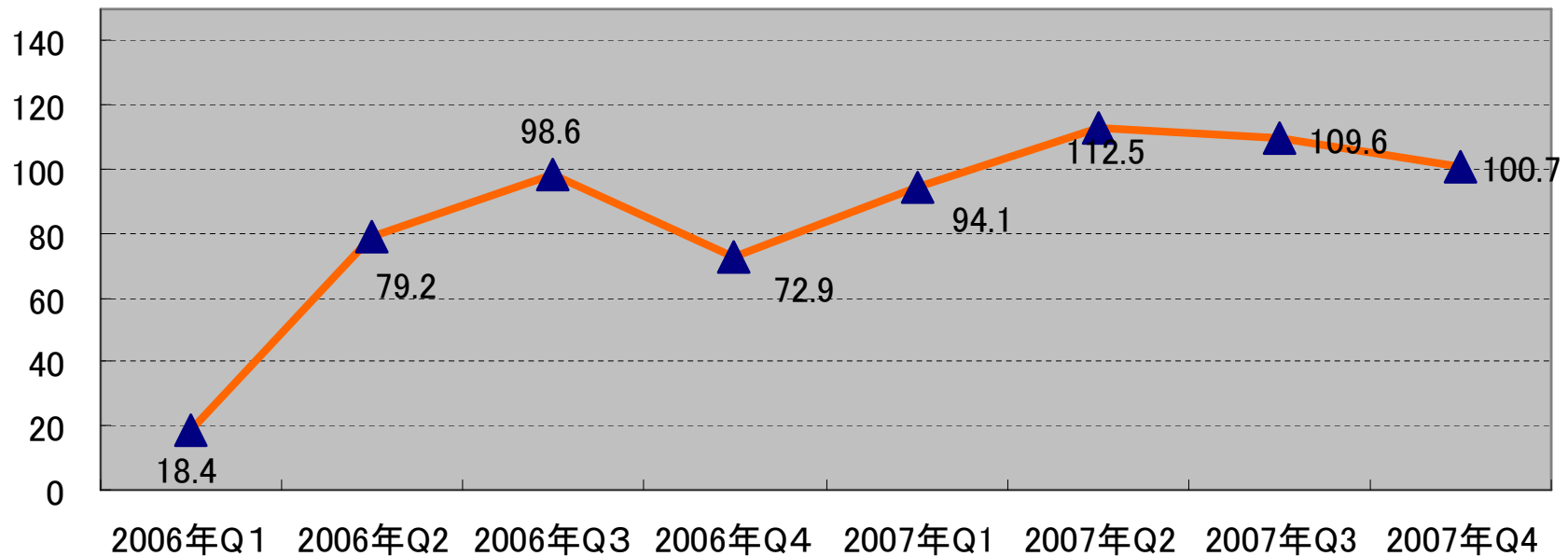
Moba8.netの新規AS会員登録は順調に増加しているが、2007年4Qでややスローダウンとなった。



# Moba8.net

## 1広告主あたり月次売上高平均推移

(単位:千円)



1広告主あたり月次売上高は、トレンドとしては増加傾向にある。2007年Q3、Q4については過去最高だったQ2を下回った。要因はQ2の伸び率が大きかった反動と広告主数の増加によるもの。

# 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.....携帯向けディレクトリ型検索サイト
- 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
- 歌ネットモバイル.....携帯向け無料歌詞検索サービス

## <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年の主な事業の動き

---

## <A8.net、Moba8.net関連>

- ・アフィリエイト関連3つ目のビジネスモデル特許取得  
(ブログ等のCMSで投稿する際にキーワードに広告リンクを埋込む便利機能)
- ・ブログ作成サービス「ファンブログ」の開始
- ・ケータイ電話からA8.netの管理作業が可能に
- ・EC構築のパッケージツール「LPコマース」のサービス開始
- ・A8.netの提携サイト数が50万サイトを突破
- ・A8.net、Moba8.netの成果報酬確定に関するAPIを公開
- ・Moba8.net提携サイト数が3万サイトを突破

## <自社運営媒体関連>

- ・利用者とともに成長するケータイ検索サービス「aqubee!」をリリース
- ・サンプル情報サイト「サンプルファンモバイル」スタート
- ・情報比較サイト「SEEKEN MOBILE(シーケンモバイル)」スタート
- ・ランキングポータル「RANKUNIT」(ランクユニット)がスタート
- ・モバイル向け情報サイト「ベロフリー」がスタート
- ・ケータイ向け歌詞検索サイト「歌ネットモバイル」スタート

# 第3章

---

## 2008年度 事業戦略の概要

# 2008年の事業戦略の骨子

---

## 1. アフィリエイト事業へのリソース集中。

ASPモデルやCGMを活用したプロモーションのメリットを再確認し、その強みを最大に引き出すことで他ネット広告会社との差別化を実現する。

## 2. PCからモバイルへの事業領域のシフトを急ぐ。

アフィリエイト事業と自社モバイル媒体事業で総売上の20%超を目指す。(前期11%強)

# 2008年度戦略のポイント【A8.net】

---

1. 広告主、アフィリエイトサイトの拡大を目指す。
  - 1) 特に広告主数の減少を止め、再び増加トレンドを定着させる。  
(2007年4.1%減を今期は2.7%増の計画)
  - 2) 大規模キャンペーンの受注を目指す。
2. 広告主が実施するプロモーションの品質をさらに高める。
  - 1) ランディングページの改善。
  - 2) アフィリエイト向けのインセンティブの見直し。
  - 3) プロモーションの内容改善。
3. アフィリエイトサイト会員の利便性の拡大と活性化を目指す。
  - 1) 初心者優しいインターフェイスの追求。
  - 2) 経験者になればなるほど増す利用メリットを提供。

# 2008年度戦略のポイント【Moba8.net】

---

- 1. 広告主、アフィリエイトサイトの拡大を目指す。**
  - 1) 特に**EC**分野での成功体験を増やす。
  - 2) 広告主の分野を広げる。
  - 3) 有カメディアとの良好な関係を構築する。
- 2. 広告主プロモーションの品質をさらに向上させる。**
  - 1) ランディングページの改善。
  - 2) アフィリエイト向けのインセンティブの見直し。
  - 3) プロモーションの内容改善。
- 3. アフィリエイトサイト会員のモバイルシーンでの活用を促進する。**

# 2008年度戦略のポイント【自社媒体】

---


1. 引き続きモバイル分野にフォーカスする。  
(チャンスがあれば**PC**もチャレンジする)
2. ケータイサイト検索 & ソーシャルブックサービス  
「**aqubee!**」を中核に統合的なケータイコンテンツ  
情報提供媒体群を目指す。
3. **2006**年以來の赤字部門を通期で黒字化する。



# 当期事業上のリスクとチャンス

---

1. PCユーザーの利用動向の変化
2. モバイル若年層ユーザーへの規制
3. 消費者保護動向による広告市場の混乱
4. 予想を超える国内景気の後退



---

## 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。

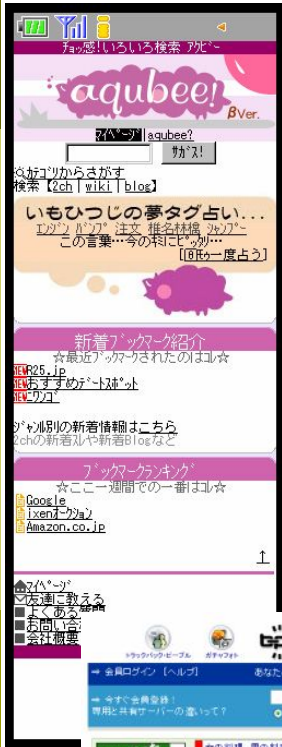
「究極のアフィリエイトマーケティング」とは、最高のアフィリエイトテクノロジーと知識と経験を活かして、広告主、アフィリエイトサイト、消費者の3者間に最大最適なWin-Win-Winの関係を構築することである。

「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  
Aqubee!



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



歌詞検索

Uta-Netモバイル

マジモバイル



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12月31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	112名(平成19年12月31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(IR)
■ 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も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。

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@fancom.com