

2007年12月期 第3四半期決算 説明資料



2007年11月
株式会社ファンコミュニケーションズ

目次

第1章 2007年第3四半期 決算実績……………P3

第2章 事業の状況 ……………P13

参考資料 ……………P26

第1章

2007年第3四半期 決算実績

2007年第3四半期ハイライト

■売上高は前年同期比**10.6%増**の**43.33億円**に

■経常利益は前年同期比**4.3%増**の**7.55億円**に

■中間純利益は前年同期比**6.0%減**の**4.02億円**に

■**Moba8.net**が前年同期比**519.7%増**の**3.76億円**に

■**A8.net**: 2007年9月末現在

アフィリエイトサイト数:前年同期比**50.4%増**の**529,097**サイト

稼働広告主数:前年同期比**2.2%増**の**2,461**社

■**Moba8.net**: 2007年9月末現在

アフィリエイト数:前年同期比**193.7%増**の**28,767**サイト

稼働広告主数:前年同期比**220.1%増**の**445**社

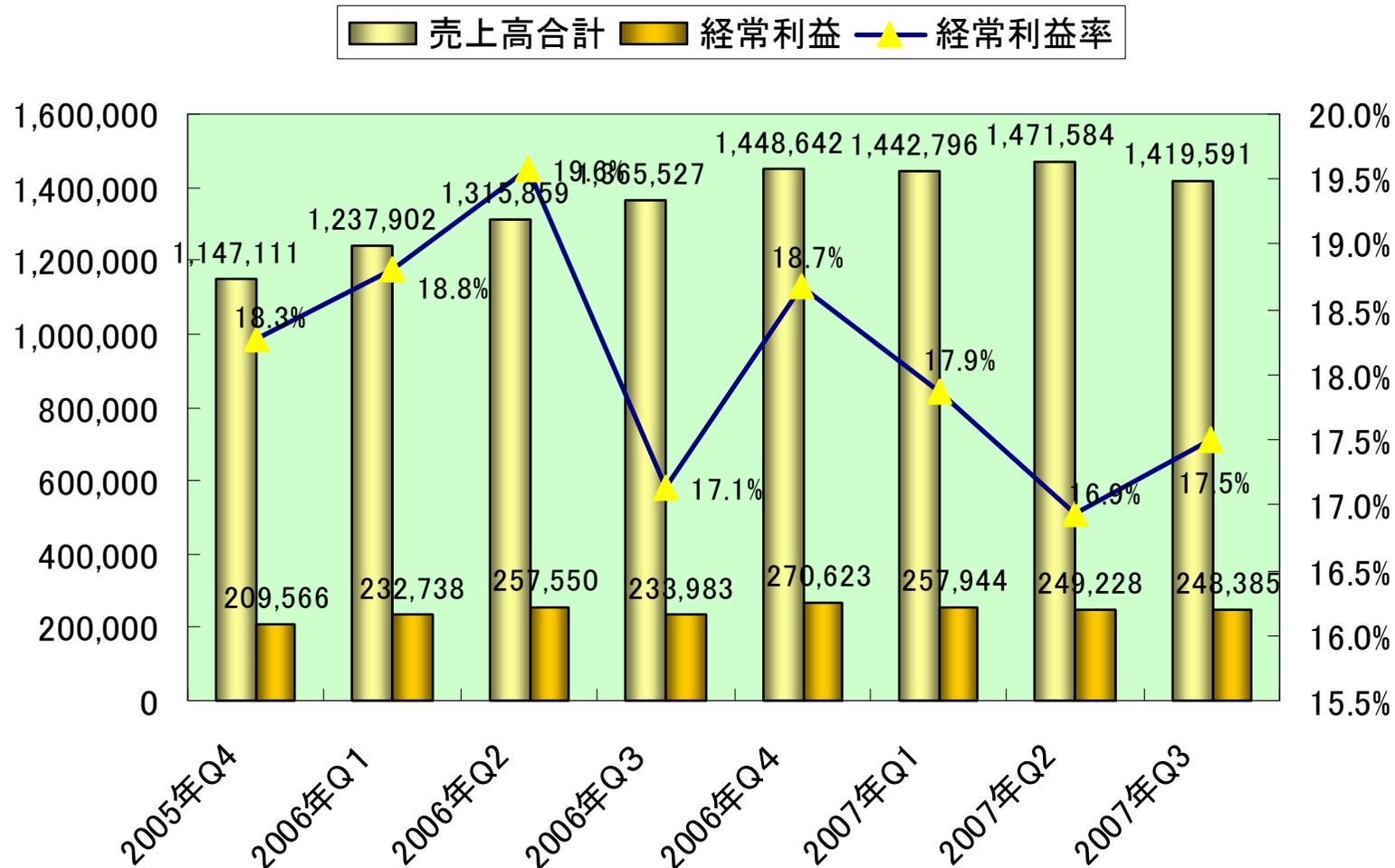
前年同期との比較

(単位:千円)

	2007年 第3四半期	2006年 第3四半期	対前年同期 増減率	当第3四半 期構成比
売上高	4,333,972	3,919,288	10.6 %	100.0%
営業利益	736,234	715,900	2.8%	17.0%
経常利益	755,558	724,272	4.3%	17.4%
純利益	402,309	427,786	△6.0%	9.3%
売上高 経常利益率	17.4%	18.5%	△1.1ポイント	—
従業員数 (うち正社員数)	167人 (111人)	155人 (96人)	7.7% (15.6%)	—

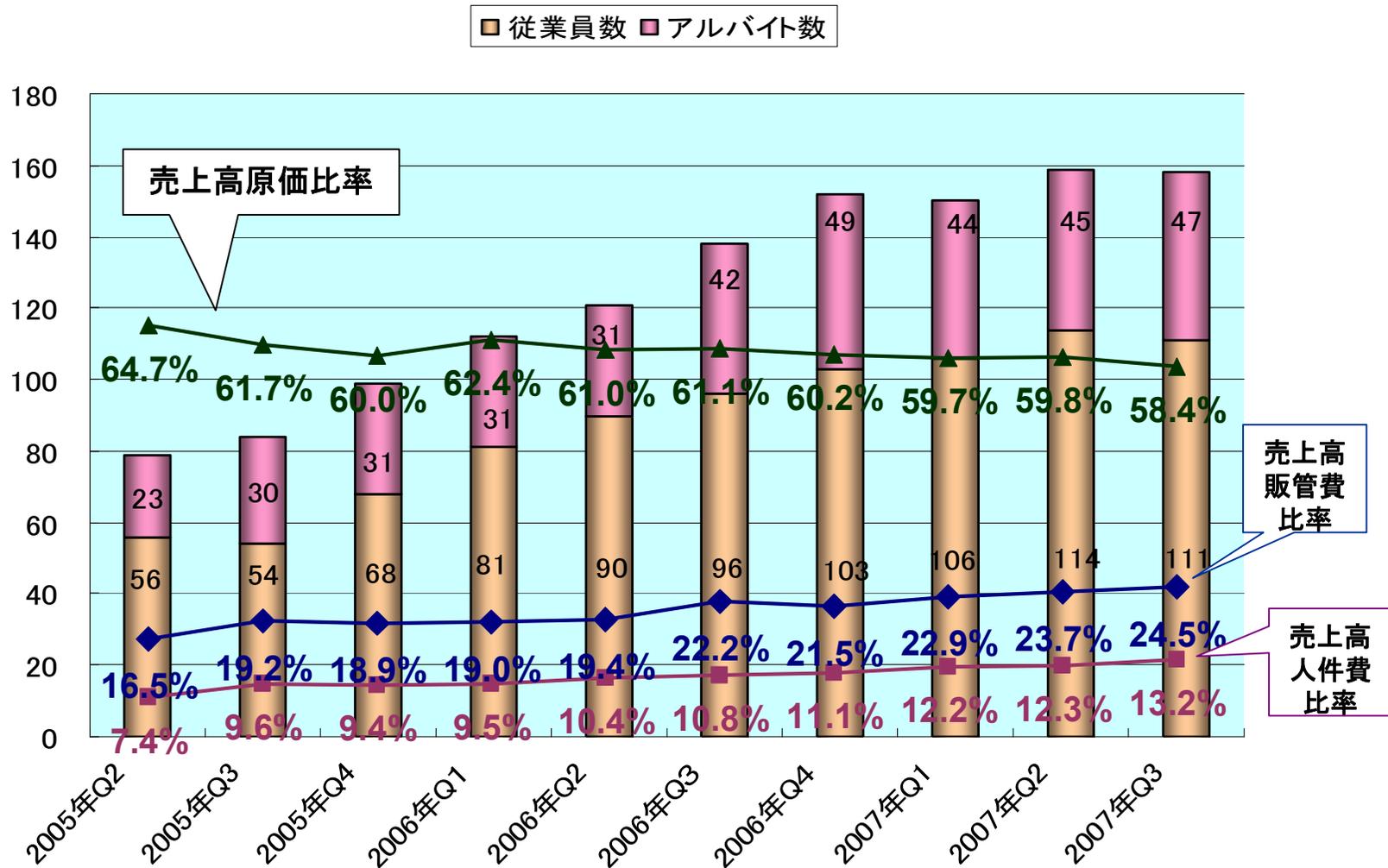
売上高は約10%増加したものの当初計画を下回った。販管費を吸収しきれず売上高に比べ営業利益、経常利益が伸び悩んだ。純利益の減少は第2四半期に実施した減損処理(約0.64億円:出資先企業の減損処理に伴う評価損0.43億円、証券代行移行費用0.19億円など)の影響が大きい。

売上高、経常利益、経常利益率の推移 (四半期ベース)



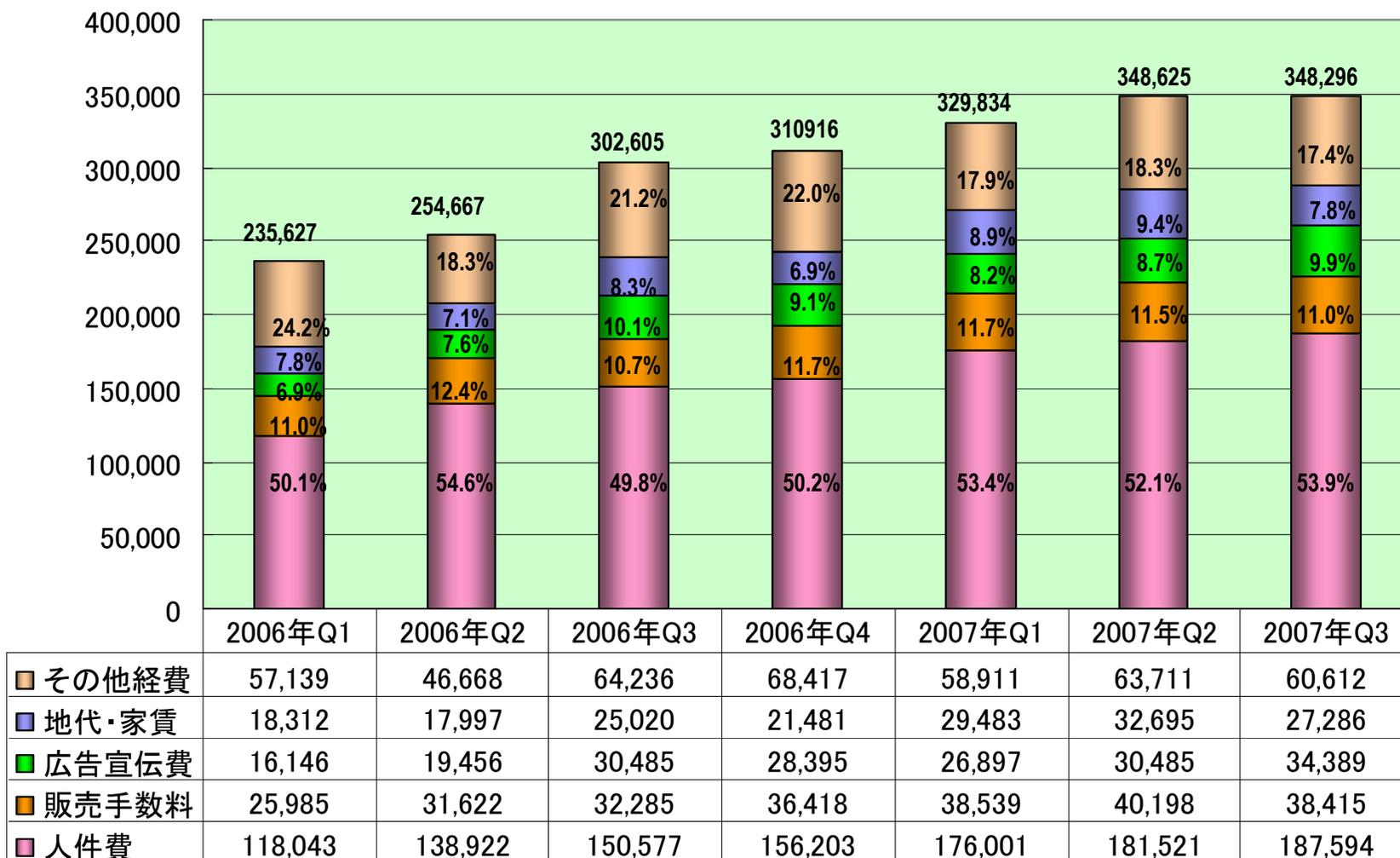
売上高、経常利益ともに2007年3Qは前四半期よりも減少。PC向けアフィリエイト事業が低調だったことが主要因。

従業員数および原価率、販管費比率の推移



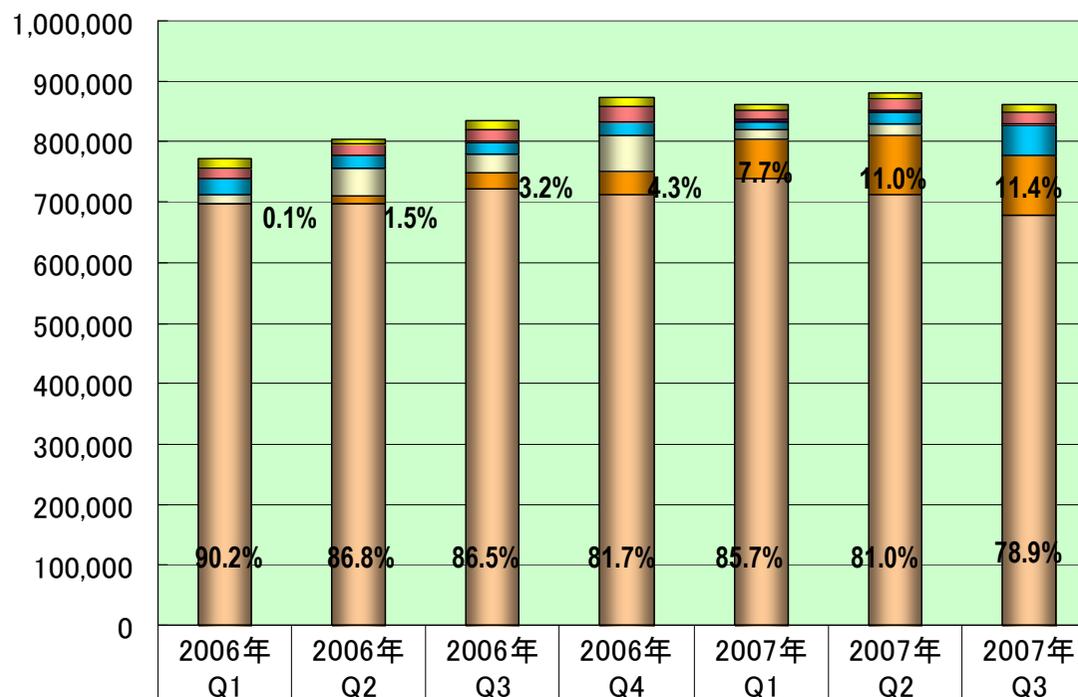
売上高原価比率は低下傾向にあるが、売上高が鈍化したことで販管費、人件費の上昇分を吸収しきれず販管比率、人件費率は増加した。

販売管理費の推移



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の費用化を開始し人件費に加算している。

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年第3四半期キャッシュフロー

	2007年 第3四半期	2006年 第3四半期	対前年同期増減額	2006年 12月期
I 営業活動による キャッシュ・フロー	338,115	369,699	△31,584	618,660
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△247,677	△1,572,241	1,324,563	△2,049,222
III 財務活動による キャッシュ・フロー	△256,743	△11,136	△245,606	24,863
IV 現金及び現金同等物 の増加額	△166,305	△1,213,678	1,047,372	△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	1,423,251	1,781,577	△358,325	1,589,557

(単位:千円)

2007年第3四半期 貸借対照表

	2007年第3四半期	2006年第3四半期	2006年12月期
資産の部			
流動資産	3,738,638	3,458,649	3,709,655
現金・預金	1,364,374	1,781,577	1,502,697
売掛金	586,009	556,044	575,923
有価証券	1,055,390	1,088,210	875,466
抵当証券	700,000	0	700,000
その他流動資産	32,864	32,818	55,568
固定資産	807,814	748,538	823,810
有形固定資産	66,321	54,065	68,350
無形固定資産	126,231	58,721	62,017
投資その他の資産	615,260	635,752	693,441
資産合計	4,546,453	4,207,188	4,533,465
負債及び純資産(資本)の部			
流動負債	1,228,107	1,207,758	1,385,594
買掛金	782,489	722,719	710,541
未払法人税等	89,380	106,678	233,308
その他流動負債	356,238	378,361	441,744
固定負債	59,816	50,266	35,316
負債計	1,287,923	1,258,024	1,420,910
純資産(資本)	3,258,529	2,949,163	3,112,555
負債及び純資産(資本)合計	4,546,453	4,207,188	4,533,465

(単位:千円)

2007年12月期業績見通し

(単位:百万円)

	2007年 12月期見通し 前回予想	2007年 12月期見通し 今回修正予想	対前回発表予想 増減率	(参考) 2006年12月期 実績
売上高	6,800	5,783	△15.0%	5,369
経常利益	1,210	975	△19.4%	994
当期利益	700	534	△23.7%	589

	2007年 12月期見通し 前回予想	2007年 12月期見通し 今回修正予想	(参考) 2006年12月期 実績
1株当たり 期末配当金	1,400円	1,200円	1,200円

第2章

事業の概要

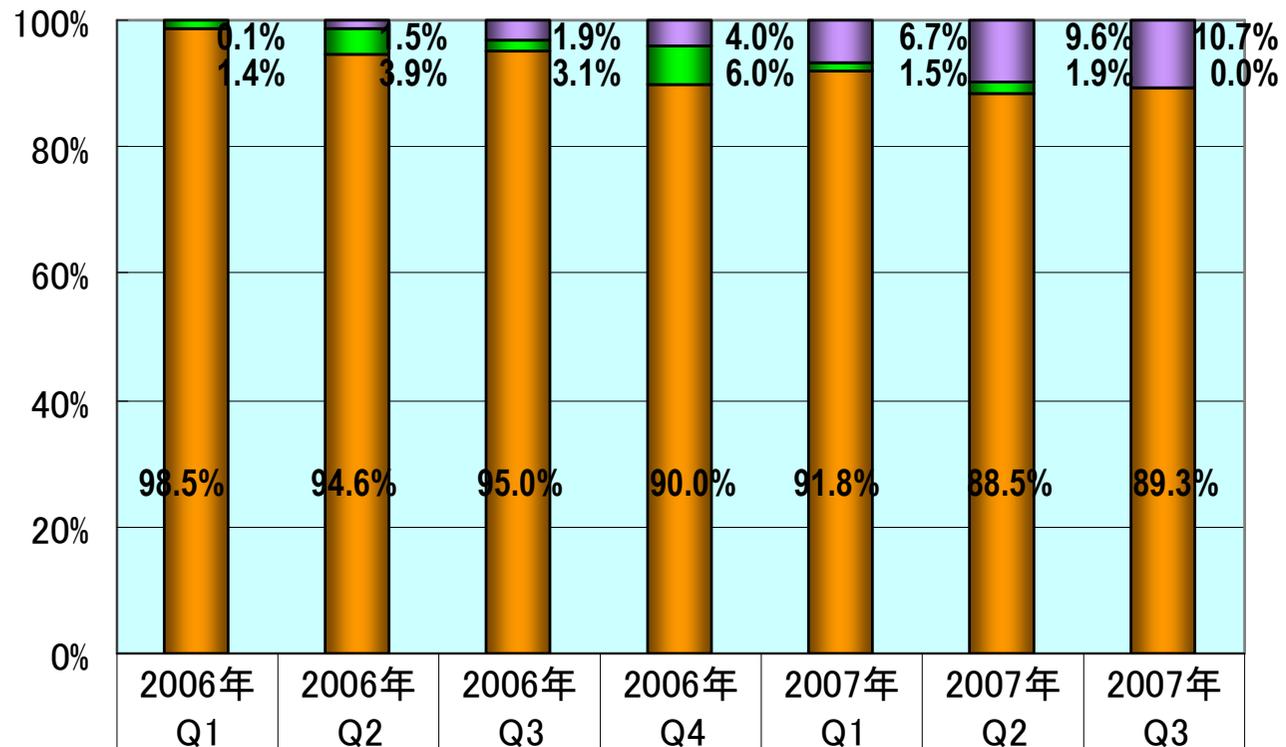
サービス区分別売上高の内訳

(単位:千円)	2007年 第3四半期	前年同期	対前年同期比増 減率	2007年第3四半期 構成比
アフィリエイト広告サービス	4,179,886	3,788,328	10.3%	96.5%
A8.net	3,803,575	3,727,601	2.0%	(91.0%)
キャンペーン(上記 「A8.net」内に含む)	(47,033)	(106,136)	△55.7%	(1.1%)
Moba8.net	376,311	60,727	519.7%	(9.0%)
他社媒体広告販売	55,697	76,424	△27.1%	1.3%
自社媒体運営	97,259	52,680	84.6%	2.2%
その他売上	1,129	1,855	△39.1%	0.0%
売上高合計	4,333,972	3,919,288	10.6%	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。

アフィリエイト広告サービス売上高構成比の推移

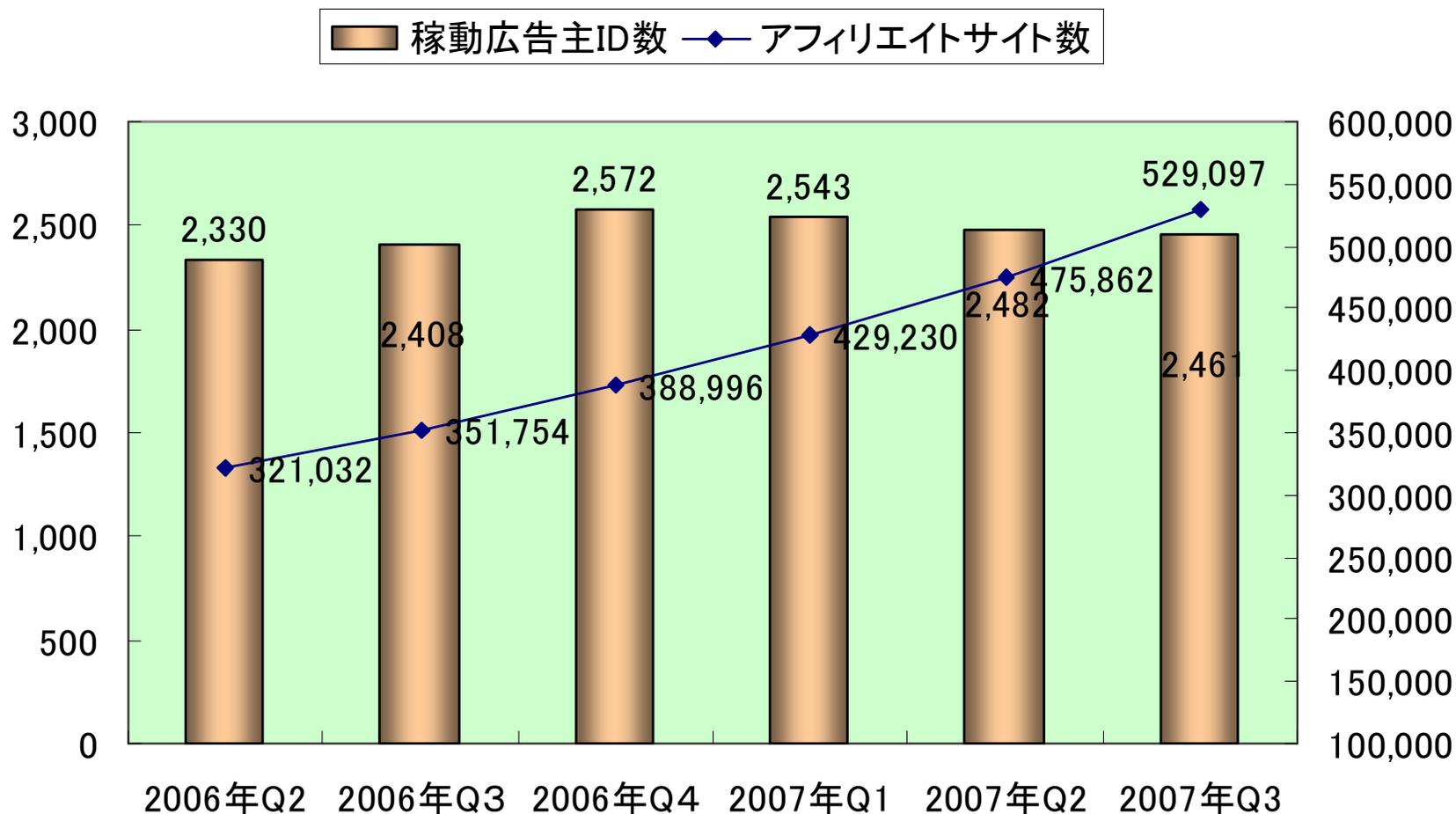
■ A8(キャンペーン除く) ■ キャンペーン ■ モバ8



モバ8	829	18,773	41,123	55,517	94,002	136,029	146,279
キャンペーン	16,940	50,251	24,679	83,681	20,411	26,622	0
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	1,218,260

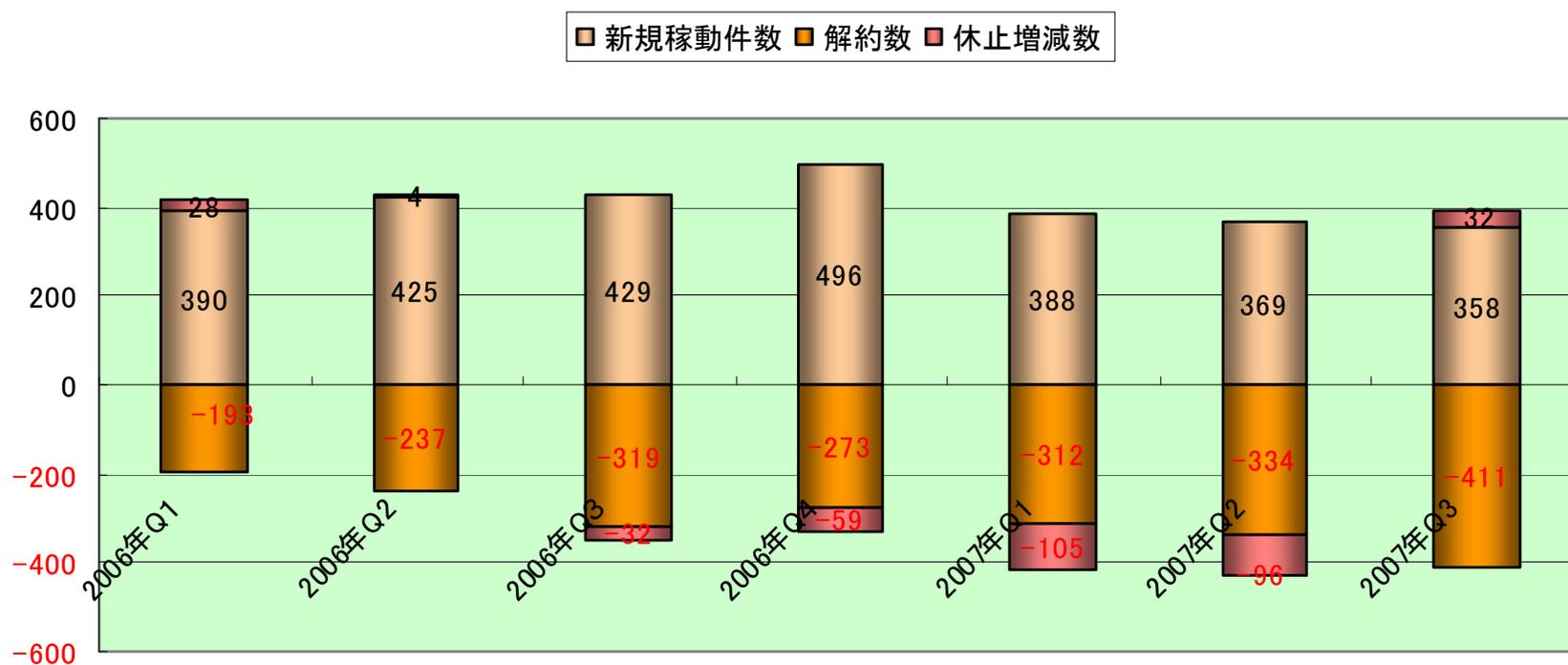
Moba8.netの売上増加に伴い構成比率も伸長。「キャンペーン」は金融業界の販売ルール変更などで広告戦略の見直しの動きが継続し、2007年3Qは受注ゼロとなった。ダイエット関連ヒット商品の売上がQ3でペースダウンしたこともA8の売上減につながった。

広告主、アフィリエイトサイト数の推移



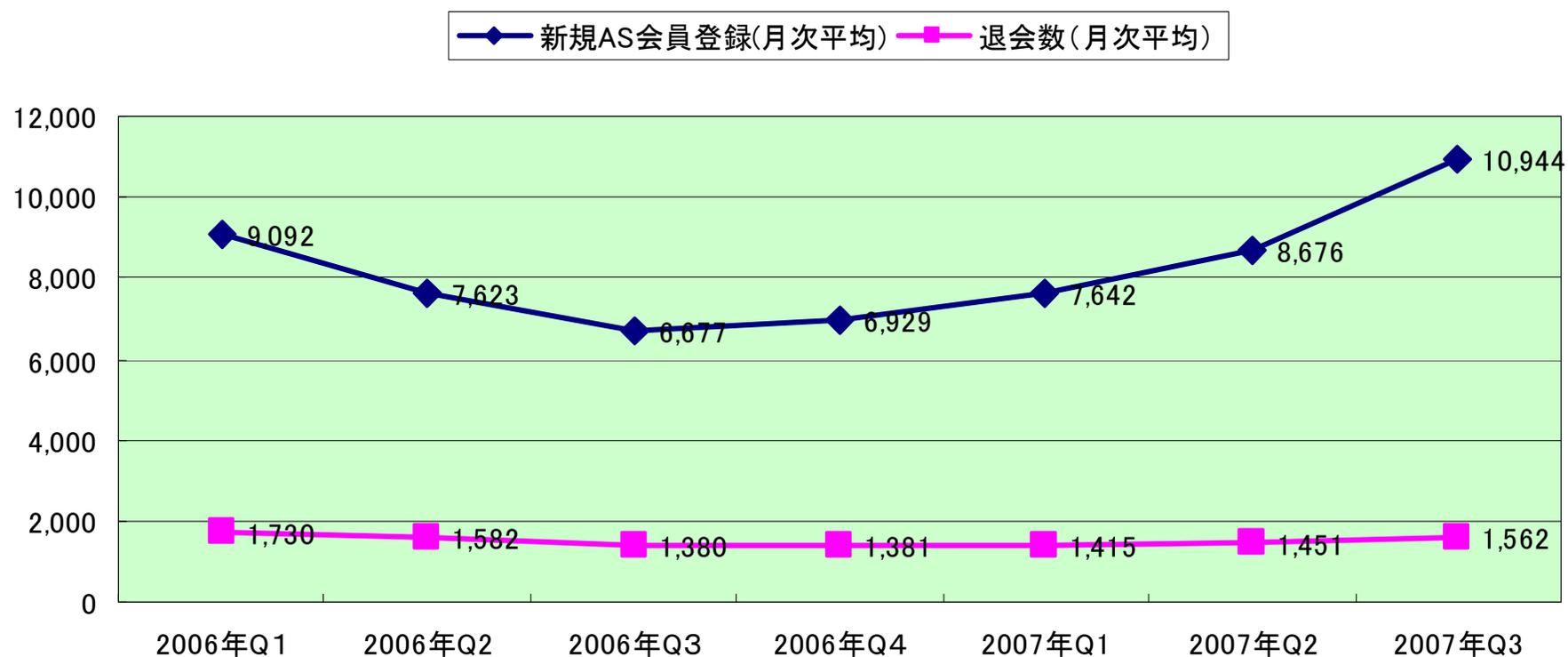
アフィリエイトサイト数は順調に増加している。稼動広告主数については2006年Q4を境に減少傾向が続いていたが、2007年Q3の月次ベースでは稼動広告主ID数が増加する月もあり、回復の兆しが見え始めている。

広告主の新規稼動、解約数の推移



新規稼動広告主がペースダウンしている要因は、「新規受注の数」から「プロモーションの質」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回復の兆しが見られる。

AS会員登録・退会数の月次平均推移

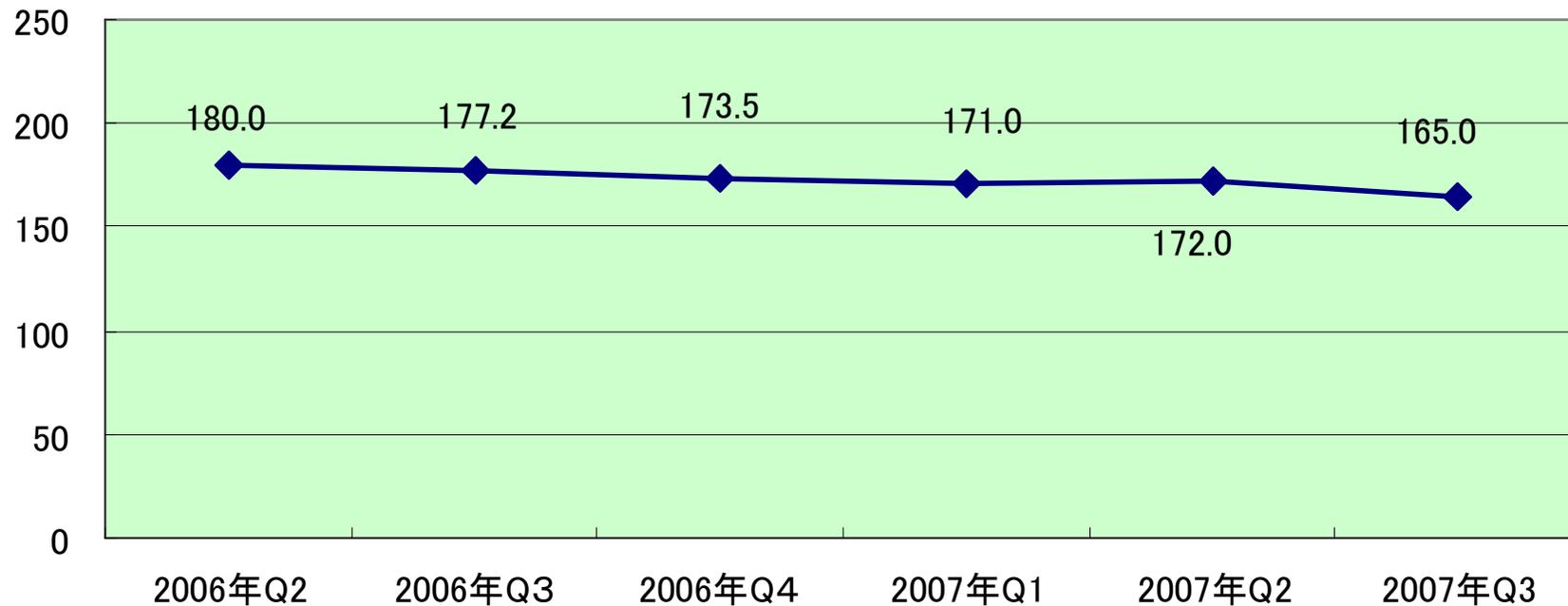


A8.netの新規AS会員登録は2006年Q3を境に再びペースアップ。2007年Q3は過去最高の登録数となり個人ブロガーが活発に新規登録していることが伺える。

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ほぼフラット。2007年Q3に減少しているのは、キャンペーン受注がゼロだったことが響き、A8.netの売上が前四半期に比べ約6千万円ダウンしていることが要因。

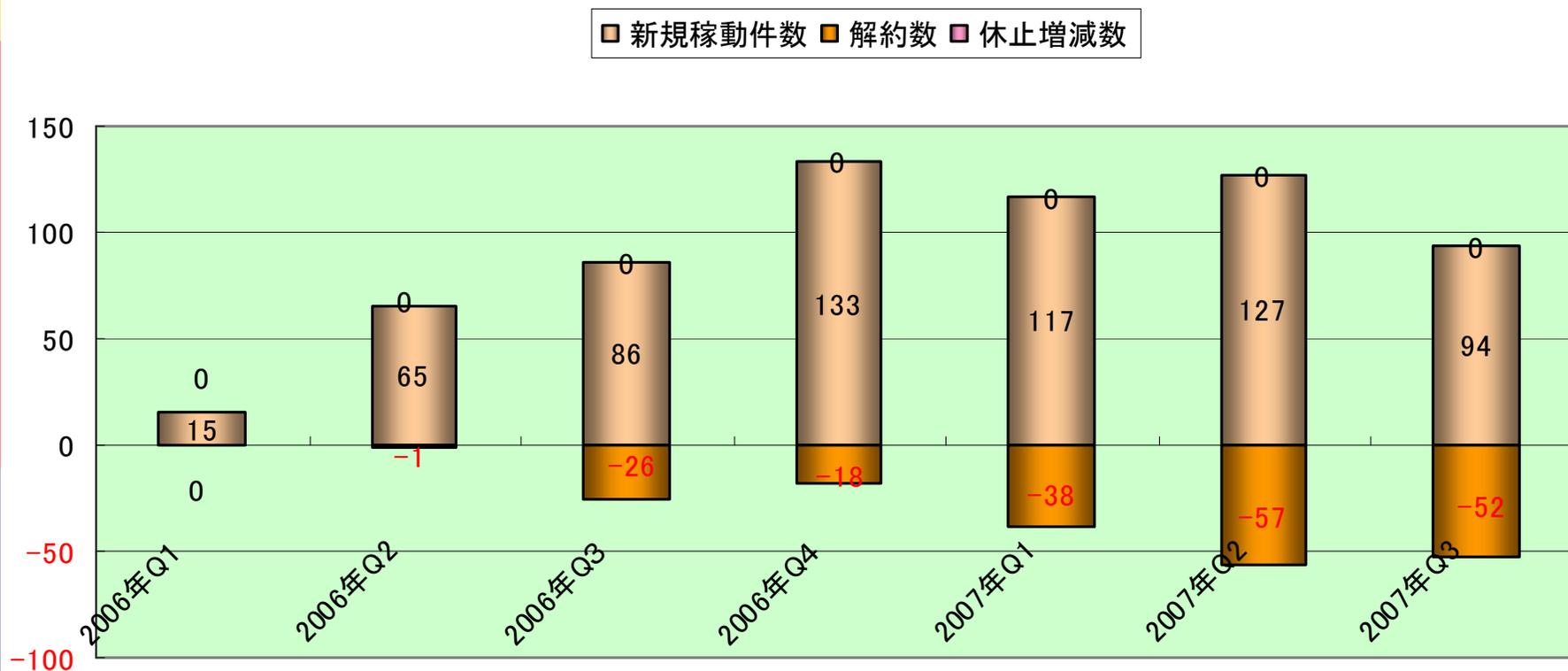
Moba8.net

稼動広告主、アフィリエイトサイト数の推移



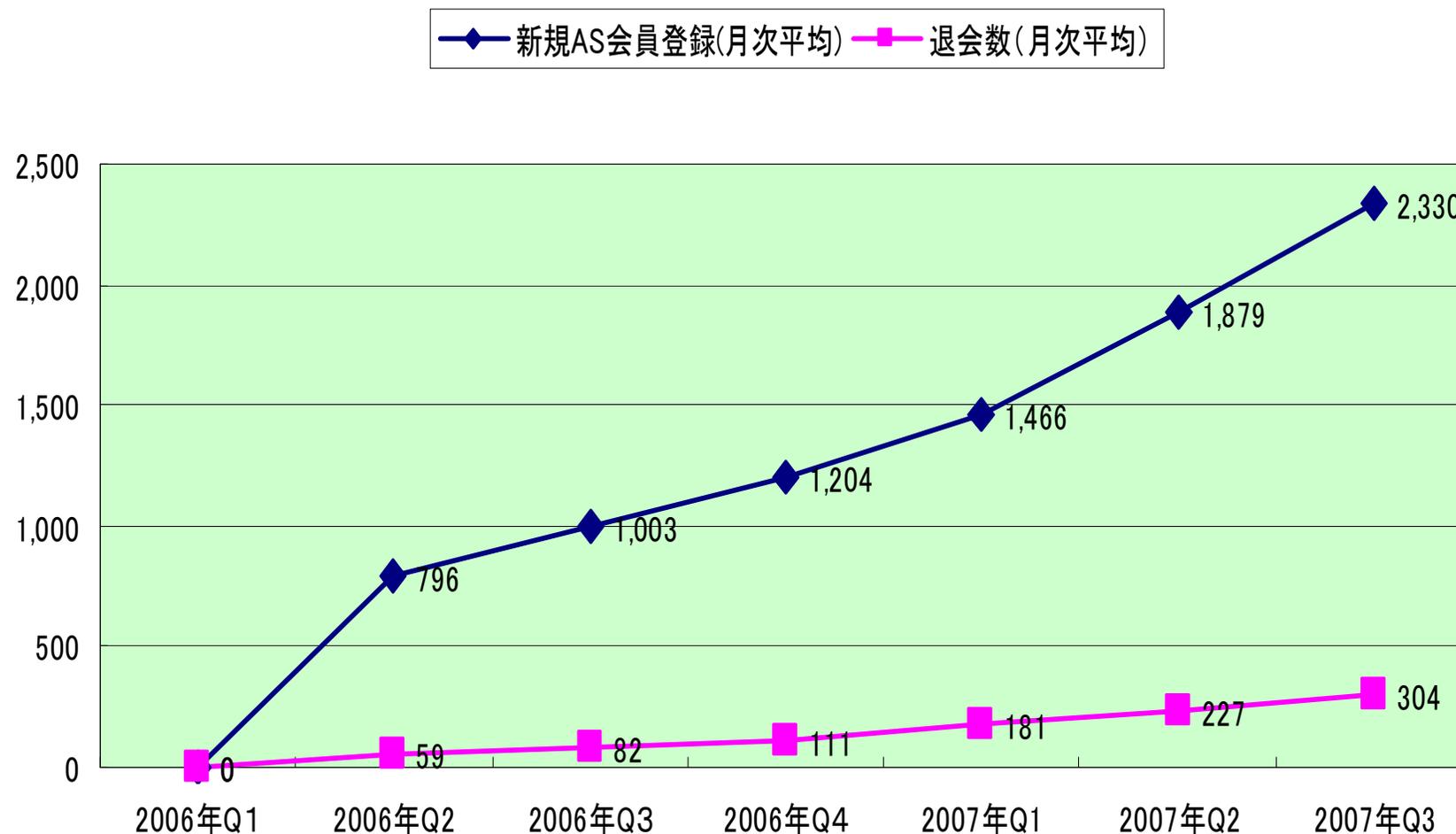
Moba8.netにおいてはアフィリエイトサイト数、稼動広告主数ともに順調に拡大している。今後もモバイルマーケットの拡大に合わせMoba8.net成長していくことが見込まれる。

広告主の新規稼働、解約数の推移



Moba8.netの新規稼働広告主は第3四半期でややスローダウン。解約数がやや増加トレンドにあるのは、母数となる稼働広告主が増加しているためと考えられる。

AS会員登録・退会数の月次平均推移

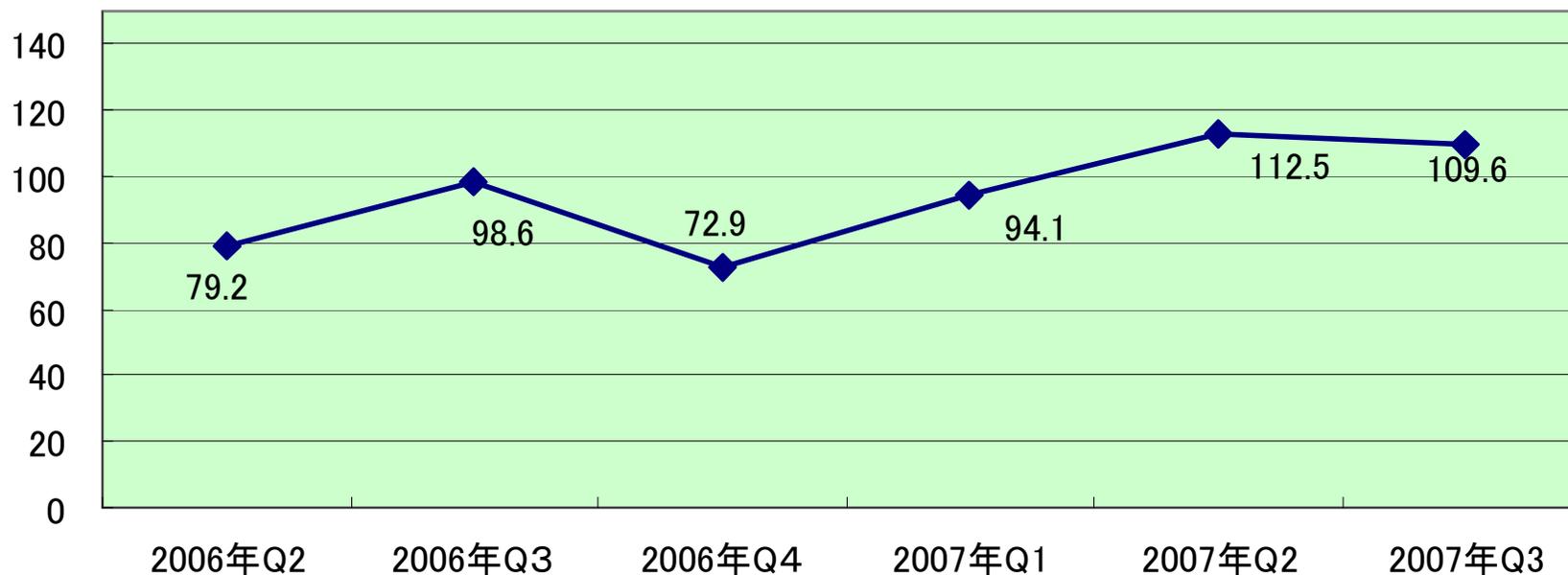


Moba8.netの新規AS会員登録はペースアップしながら順調に増加している。

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については過去最高だったQ2より若干下回ったが、要因はQ2の伸び率が大きかった反動だと考えられる。

自社媒体一覧

携帯向け自社運営サイト

- aquabee!(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
- 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年第3四半期の主な動き

A8.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）
- ・A8.net広告主向け新サービス「A8LPO」開始（ランディングページ最適化サービス）
- ・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
- ・提携サイト数が50万サイトを突破

Moba8.net関連

- ・ECホールディングスのECサイト構築システムがMoba8.netに標準対応
- ・GMOインターネットグループ企業運営のネットショップ構築ASPサービスがMoba8.netに対応
- ・提携サイト数が3万サイトを突破

自社運営媒体関連

- ・モバイル向け情報サイト「ベロフリー」がサービス開始
- ・ケータイ向け歌詞検索サイト「歌ネットモバイル」サービス開始
- ・無料サンプル情報サイト「サンプルファン」リニューアル
- ・モバイル検索サイト「aquabee! (アクビー)」にWIKI検索などの新機能を追加



参考資料

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



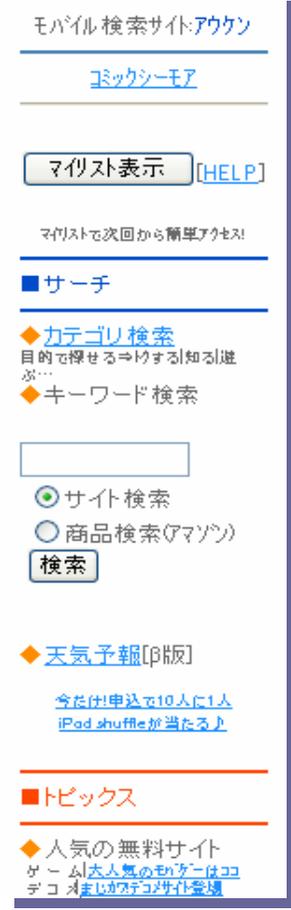
タ刊フジBLOG
ニュース記事配信サイト



BlogPeople
BLOG記事更新サイト

モバイル検索ポータル
Aqabee!

モバイル検索サイト
アウケンauken.jp



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9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	111名(平成19年9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(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。

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