



2009年12月期 事業戦略について

株式会社ファンコミュニケーションズ
代表取締役社長 柳澤安慶

2009年3月27日



市場環境はどうなるのか？

- ネット広告にも景気減速の影響が出ている。
- 成果報酬型広告の再評価が進むと思われる。
- すごもり消費や節約志向がネット利用を促進していると思われる。
- 景気減速局面ではアフィリエイトターの活動が活発化されると思われる。
- 成果報酬モデルが負のサイクルから脱却する。

どのように競争力を持つのか？(1)

- アフィリエイト分野の専門マーケティング会社というポジショニングをさらに明確にする。
- PC分野に関しては、今までどおりA8.netの規模を拡大することで、当社の持つ成果報酬広告のマーケットプレイスモデルをさらに強化する。
- 成果報酬モデルにバリエーションを持たせ広告主により効果をもたらし、魅力を感じてもらおう営業活動を徹底して行う。
- アフィリエイトターにホームサービスとして使い続けてもらうための機能や利便性の向上を徹底的に追及していく。

どのように競争力を持つのか？(2)

- ケータイ分野のさらなる拡大を目指す。そのために消費者に支持されるメディアのアフィリエイトおよびアドネットワークへの参加を推し進める。
- ケータイでもPC分野と同様なマーケットプレイス型モデルの確立を急ぐ。
- 自社媒体の開発運用を進め、より消費者に支持されるメディアにチャレンジする。

具体的な課題とアクションは何か？

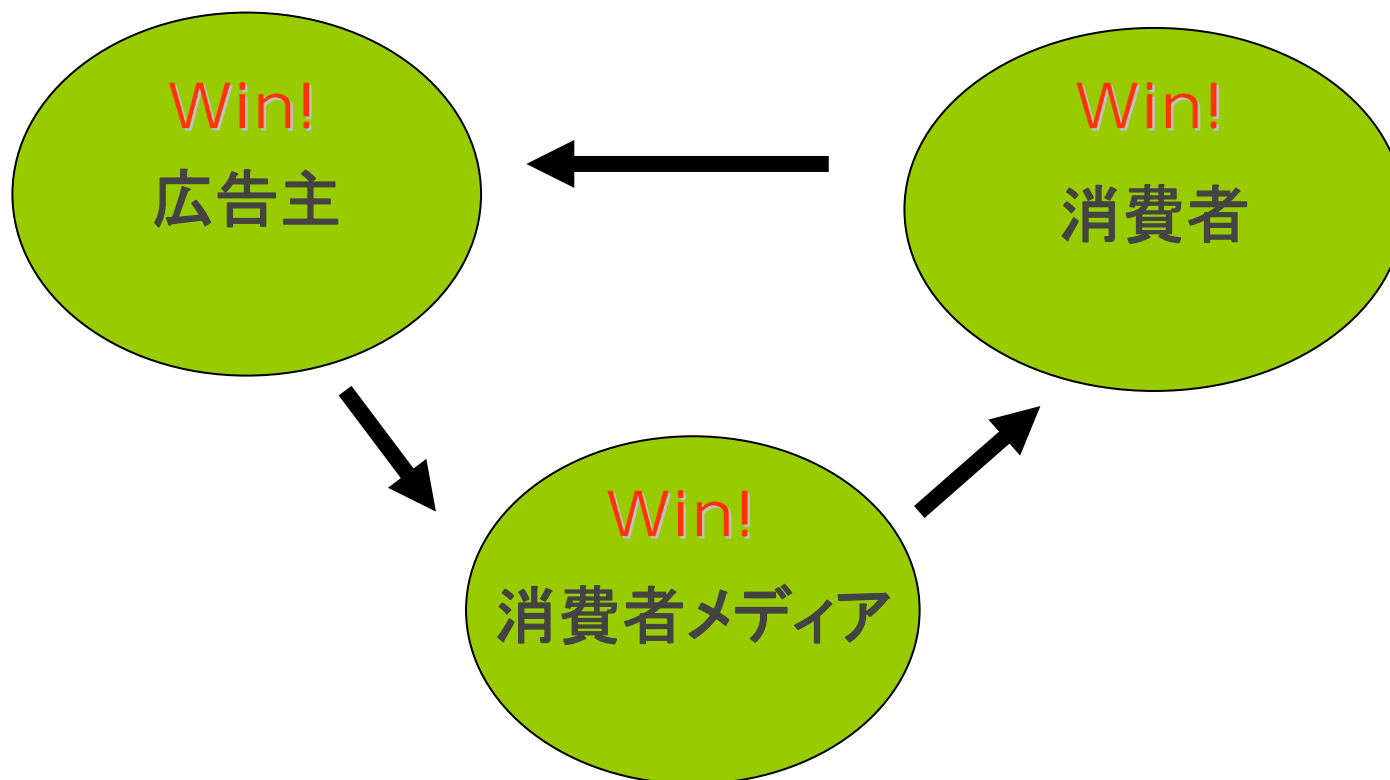
- PC分野の最大の課題は、稼動広告主数の減少にある。より成果を上げることで広告主の満足度を高め、継続利用を追及すること。新規広告主の獲得や休止広告主の復活に対して積極的に取り組む。
- モバイル分野の課題は、優良なメディアの獲得が遅れているため、メディアとの接点をより広げる。また利用広告主の分野に偏りがあること。様々な業種業態に参加してもらうための営業を強化する。

事業上のリスクとその対応は？

- 最大のリスクはサービスシステムの長期停止と考えている。そのためシステムを365日24時間稼働し続けるための運用体制やセキュリティの強化、冗長化などに継続投資する。
- 個人情報情報の漏洩も大きなリスクと考えている。そのため社内教育や体制など少し厳しいくらいの対応を取っている。
- 行政サイドなどから規制もリスク要因なので業界として課題への取り組みを進めるとともに、様々な状況に対応できるように分散型ビジネスモデルを目指す。

事業を通じて社会的価値を創造する。

創業時からゆるぎない、そしてこれからも
変わらない、社会に役立つ確かな価値。





ぜひ、当社を今後も中長期的な視点で
応援してください。

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は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。

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。

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