

FANCOM

# 2023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

# 2022年12月期のポイント

- 7期ぶりに増収増益（取扱高、営業利益ベース）に。
- コスト削減や人材の最適化の取り組みに一定の効果。
- A8.netの再成長を目指すも、想定通りにはいかず。
- 年間5億円程度の新規事業への投資を継続。

# 現在の市場環境

1. 国内ネット広告市場の成長について
2. EC市場における成功報酬型広告の可能性について
3. 動画の氾濫とSNS疲れについて
4. ジェネレイティブAIが与える影響について
5. インフレ経済が与える影響について

# 2023年12月期の事業戦略のポイント

1. A8.netの再成長を目指す。
2. 既存事業のコストの最適化と再成長の芽を育てる。
3. 新規事業への投資を継続する。

# プロシューマー・ハピネス

当社は「プロシューマー・ハピネス」という企業ビジョンを掲げています。

プロシューマーとは、オンライン上で生産者の顔、消費者の顔の両方を持ち、大量生産・大量消費時代には分断されていた、「生産」と「消費」を融合した新しい時代で活躍する人々のことです。

当社はこのプロシューマーを、当社が提供するサービス・プラットフォームにおいて支援していきます。

プロシューマーが社会の中でしっかり価値と役割を持つことで「ハピネス」になれるよう応援し続けたいと考えています。