

2024 会社説明会

株式会社ファンコミュニケーションズ

2024/3/27

アジェンダ

- 自己紹介
- 会社説明
- 2023年12月期サマリー
- 2024年経営方針
- 第2創業期 成長戦略 ポイント
- ビジョン プロシューマーハピネス

自己紹介

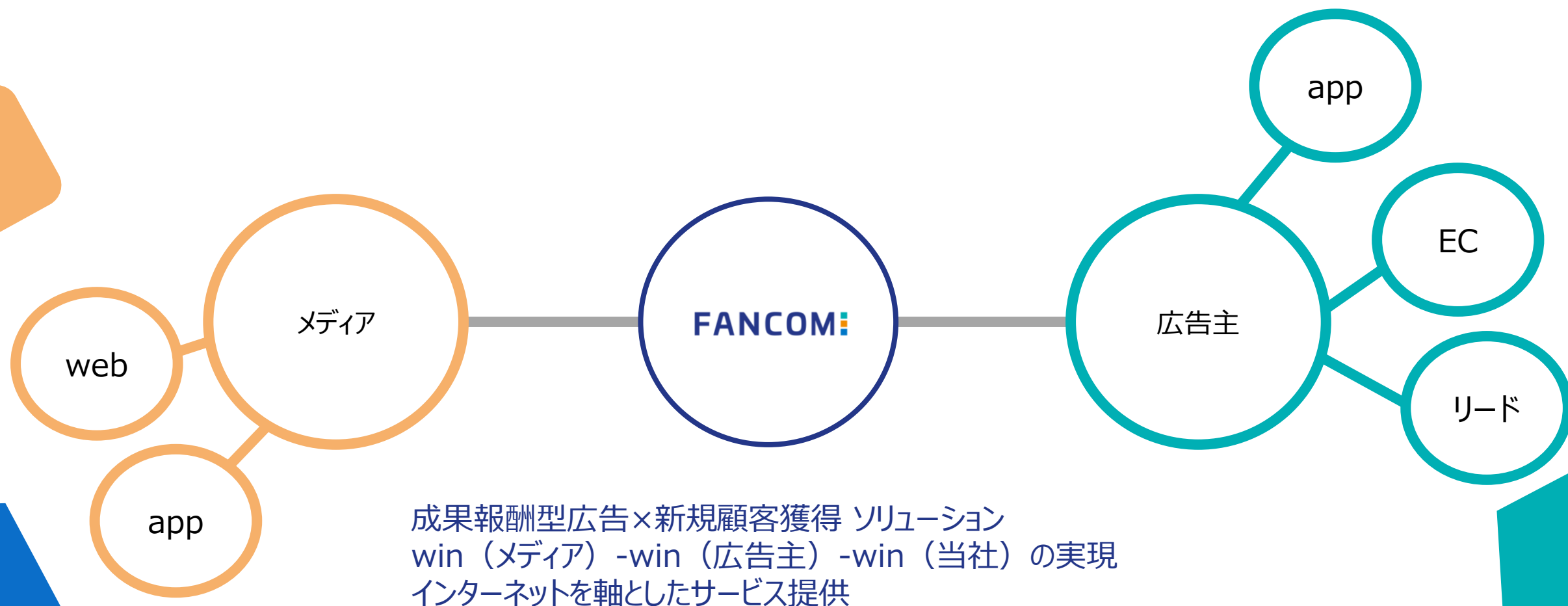


二宮 幸司

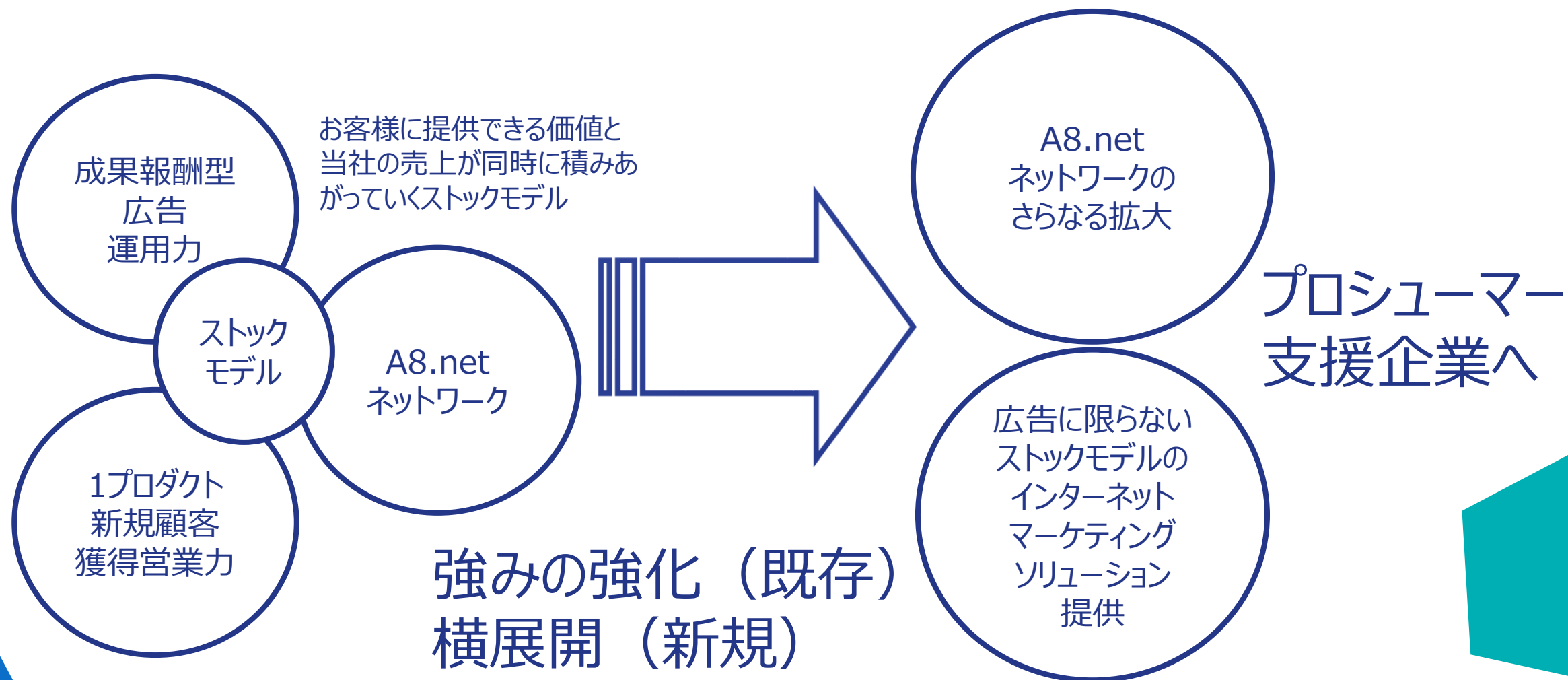
- 2004年 新卒で株式会社ファンコミュニケーションズに入社
- A8.netの新規営業 マネージャー
- 新規事業担当部署へ異動
- nendを中心としたアドテクノロジーサービス立ち上げ
- 2019年～アドテク事業と新規事業の担当



会社説明 当社のビジネスモデル



会社説明 当社の競争優位性



2023年12月期サマリー

- FY22対比 減収減益
 - ↳ 売上高73億9千万円 (△4.4%)
 - ↳ 営業利益20億6千万円(△14.1%)
 - ↳ 経常利益21億円(△14.1%)
 - ↳ 純利益12億3千万円(△19.7%)
- ※FY22対比 減収減益の主な要因はnend
- 主要サービスnendの終了決定 (2024年3末まで)
- 赤字子会社の吸収 リソース再配置

2024年経営方針

- 第2創業期の1年目と位置づけ
- 価値提供できない既存事業の整理、リソースの再配置
 - ↳ nend撤退、子会社吸収、ほか事業見直しも24年も継続的に実施
- A8.netの成長のための整備
- 新規事業の成長にコミット
- 古い組織の破壊と再構築 生産性向上
- ROEを10%以上に戻せるベースを作る

2024年経営方針

- 2024年業績予想
 - ↳ 売上高69億8千万円(△5.6%)
 - ↳ 営業利益19億1千万円(△7.6%)
 - ↳ 純利益15億1千万円(22.5%)
- nend終了に伴う減収
- 赤字会社吸収による繰り越し欠損金により純利益は増益
- A8.netは増収計画
- 新規事業における投資枠の拡大

第2創業期 成長戦略 ポイント

企業理念

つくる、信じる、コツコツと。

第2創業期 成長戦略 ポイント

FY24 経営テーマ

つくる前に 壊す

スピードを阻害する古い仕組み
価値提供できなくなった事業
硬直化してしまった組織

第2創業期 成長戦略 ポイント

- CPAソリューション事業領域 A8.net/seedApp
 - ↳ ネットワークの拡大、質の向上
- 新規事業領域
 - ↳ 戦略新規事業の設定と投資
 - ↳ LINEを利用したマーケティングツール（既存顧客周辺領域）
 - ↳ インフルエンサーマーケティング（既存顧客周辺領域）
 - ↳ ファンマーケティング
 - ↳ 新規事業リソースを少数へ

第2創業期 成長戦略ポイント



第2創業期 成長戦略ポイント



ビジョン 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。

アドネットワーク企業からプロシューマー支援企業へ

創業事業であるアフィリエイトによる集客支援の拡大と同時に、複雑で多様になったインターネットマーケティングを運用する顧客に対して、「より簡単に」「より多くの成果の創出」を実現できるストックモデルサービス群の提供を加速します。