



FANCOM

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ファンコミュニケーションズ
2025年5月9日

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved



Agenda

- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 2025年12月期 第1四半期 連結業績概要
- 03 2025年12月期 連結業績予想進捗
- 04 セグメント別の概要
- 05 参考資料
- 06 会社紹介

01 ■ エグゼクティブサマリー

- 2025年12月期 第1四半期

第1四半期

営業利益が前年同期比+68.7%で大幅増益。A8.netの成長トレンド維持と戦略事業の赤字幅縮小などにより営業利益回復基調

事業関連

- ・ A8.netは取扱高が前年同期比+21.6% 季節や時流要因での特定カテゴリーの取扱高が増加。営業戦略変更に伴い、リソース最適化を実施。
- ・ インフルエンサーマーケティング事業の子会社WAND 3月に過去最高の月次取扱高達成。PMI順調。
- ・ デジタルマーケティングプロセス最適化支援サービス「N-INE」は、ランディングページ制作支援などの複数の新シリーズのβ版開始

社内投資

- ・ 全社の生産性向上に向けて投資。社内業務DXを促進するためのツールを全社導入。開発者向けAIサービスなども積極的に導入予定。

資本政策

- ・ 過去に自社株買いをして利用のなかった自社株を3月14日で消却。
- ・ 4月21日の取締役会にて、A8.netの25周年中間記念配当を決議

02 ■ 2025年12月期 第1四半期 連結業績概要

- P/L
- [取扱高・売上高・営業利益・主要費用項目の内訳・人員数] (四半期推移)
- B/S
- FY25重要指標(四半期推移)

前年同期比で営業利益が大幅に増加。四半期純利益は吸収した子会社の繰越欠損金の利用の反動で減

(百万円)	24/12期 第1四半期	25/12期 第1四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
取扱高	6,100	6,778	+678	+11.1%
売上高	1,702	1,855	+153	+9.0%
営業利益	352	594	+241	+68.7%
(取扱高営業利益率)	5.8%	8.8%	—	—
経常利益	355	565	+210	+59.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	515	389	△125	△24.4%
(取扱高四半期純利益率)	8.5%	5.7%	—	—

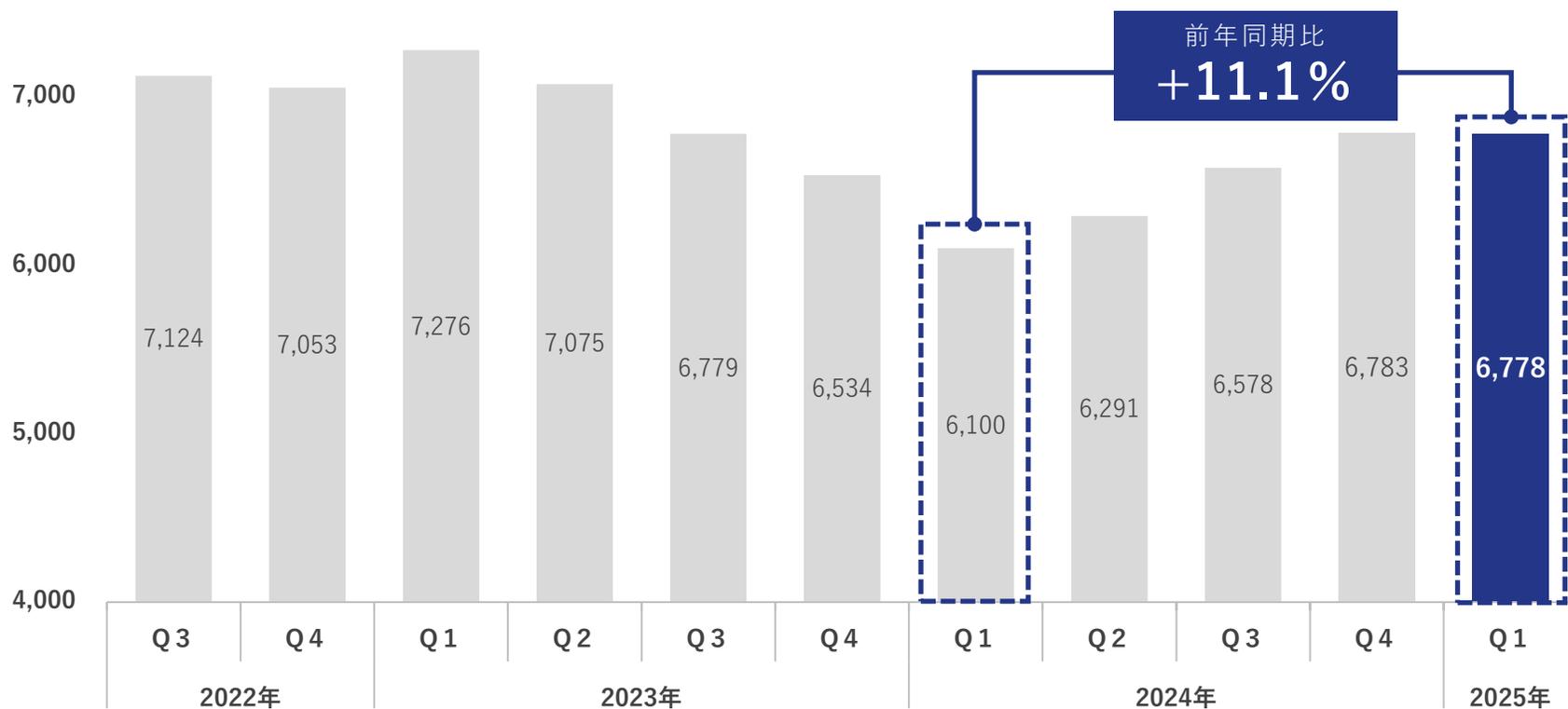
※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。
※取扱高とは2022年12月期以降において過去との増減分析の為社内では算出した数値であり、2021年12月期まで売上高として公表しておりました。

[取扱高] (四半期推移)

取扱高は前四半期比△0.1%と横ばいであったものの、前年同期比で+11.1%と回復基調。CPAソリューション事業での取扱高増加が寄与した。

■ 取扱高の推移

(百万円)



■ 2025年12月期第1四半期実績

全体

6,778百万円

前年同期比 +11.1%

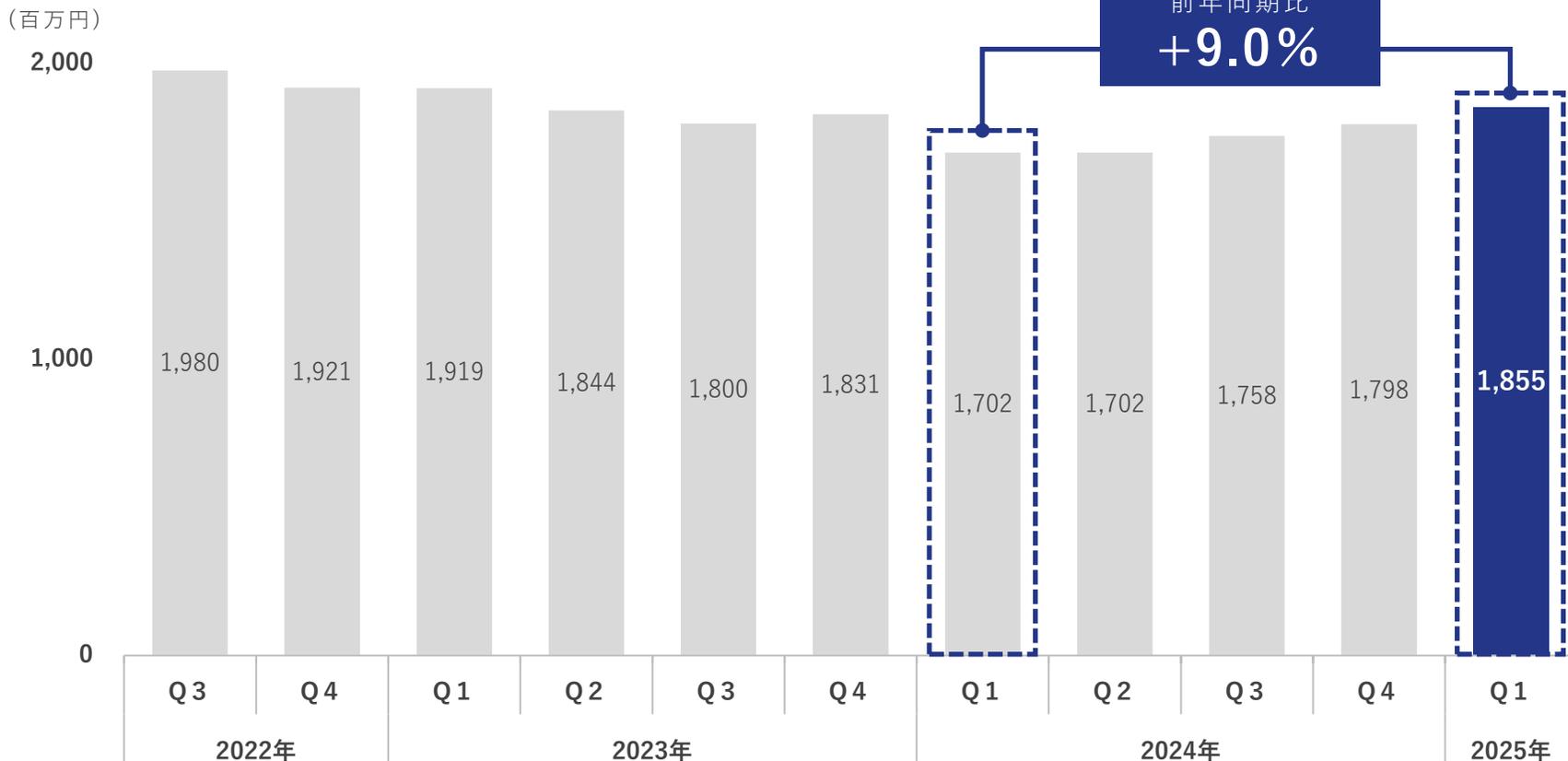
前四半期比 △0.1%

※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。
 ※取扱高とは2022年12月期以降において過去との増減分析の為社内にて算出した数値であり、2021年12月期まで売上高として公表しておりました。

[売上高] (四半期推移)

売上高は前年同期比+9.0%、前四半期比+3.2%とこちらも回復傾向にある。

■ 売上高の推移



■ 2025年12月期第1四半期実績

全体
1,855百万円

前年同期比 +9.0%

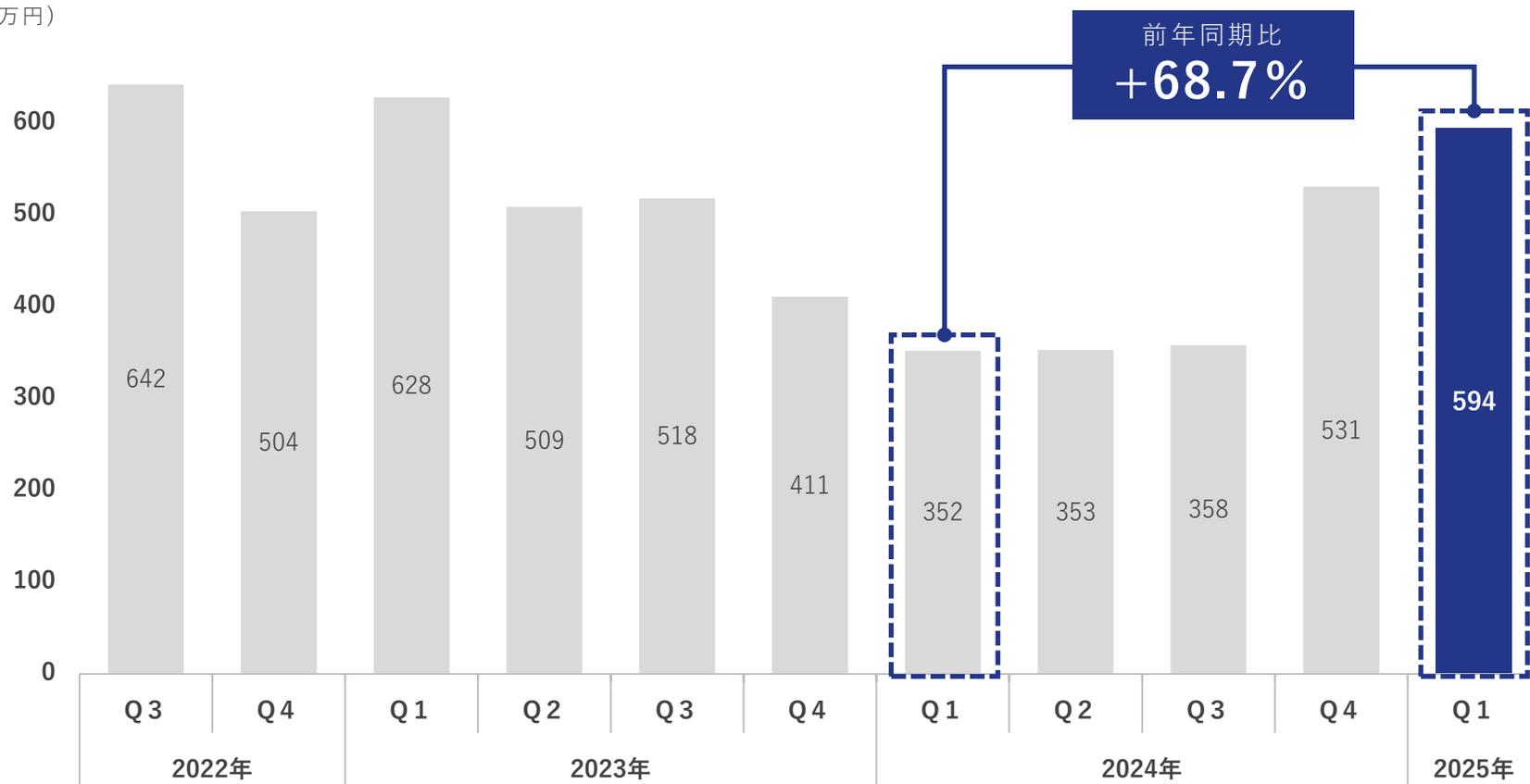
前四半期比 +3.2%

[営業利益] (四半期推移)

営業利益は前年同期比+68.7%、前四半期比+11.9% 大幅な増益。売上高の増加と費用削減

■ 営業利益の推移

(百万円)



■ 2025年12月期第1四半期実績

全体

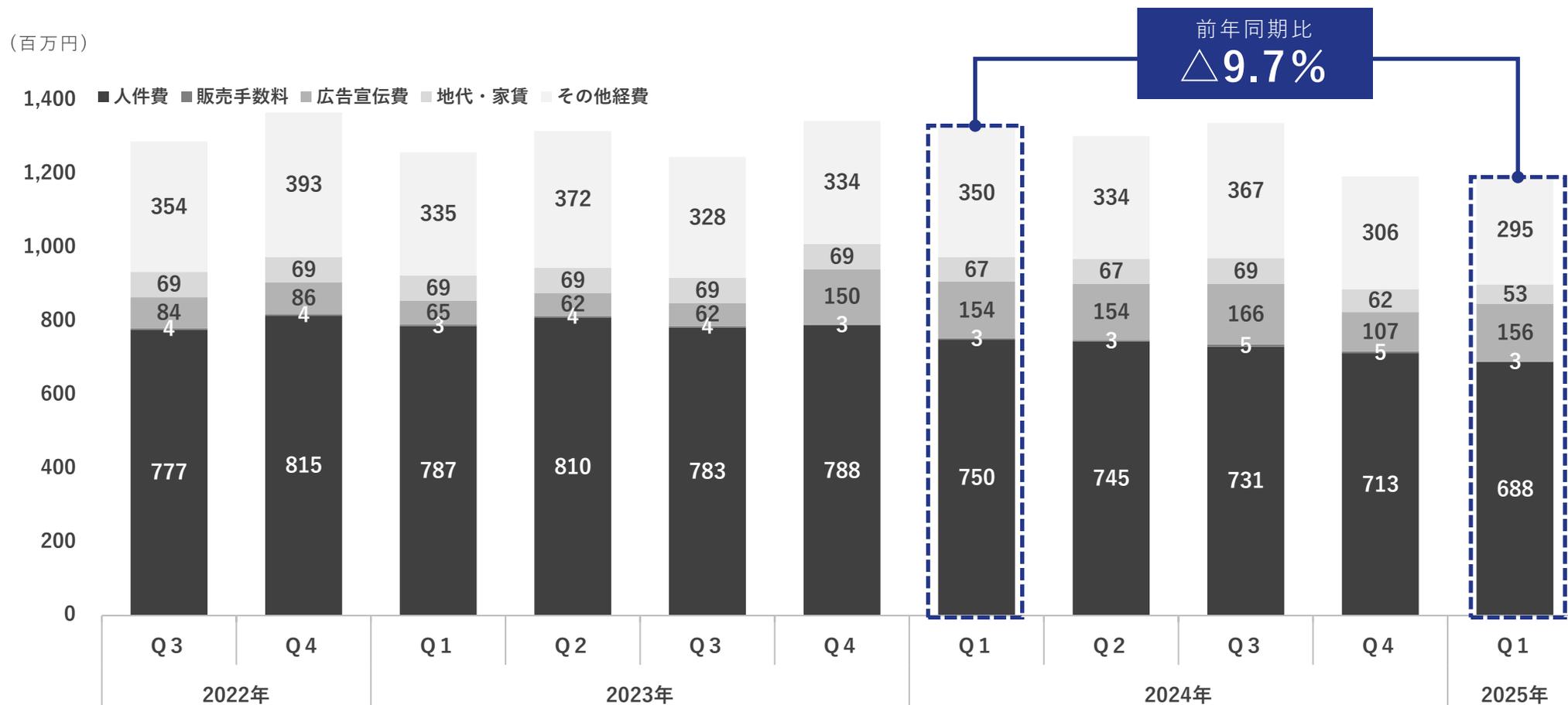
594百万円

前年同期比 +68.7%

前四半期比 +11.9%

[主要費用項目の内訳] (四半期推移)

nendクローズによる費用減と生産性向上施策により前年同期比で約10%減



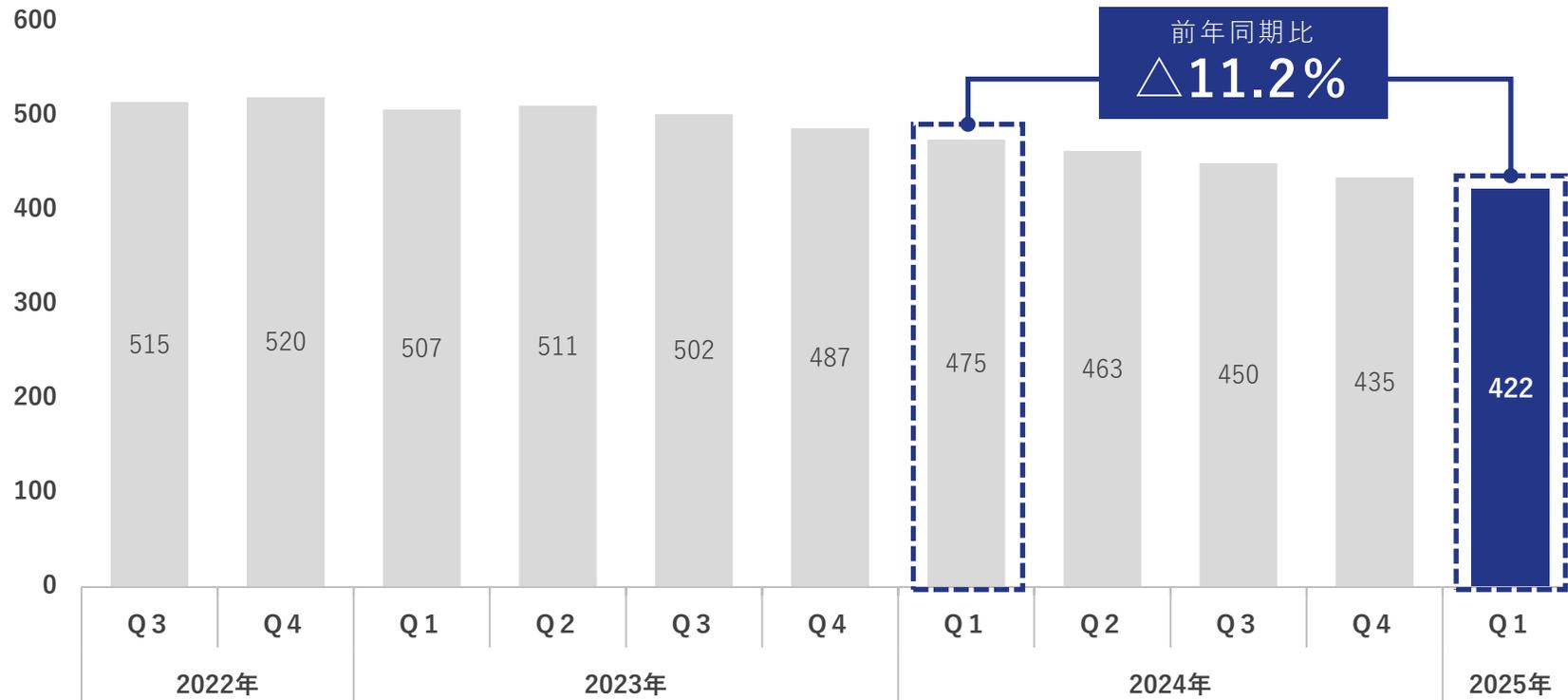
※その他経費は、業務委託費、支払手数料、データセンター費用など

[人員数] (四半期推移)

採用活動は、新卒採用を重視。営業戦略変更に伴い、社内異動などにより人員構成見直し。

■ 連結グループ人員数の推移

(人)



■ 2025年12月期第1四半期実績

全体

422人

前年同期比 $\triangle 11.2\%$

前四半期比 $\triangle 3.0\%$

公社債の購入により現金及び預金が減少し投資その他の資産が増加。純資産は親会社株主に帰属する当期純利益を計上した一方、配当金の支払いにより減少。

(百万円)		24/12期 期末	25/12期 第1四半期末	前期末比	
				増減額	増減率
資産	流動資産	20,785	18,402	△2,383	△11.5%
	現金及び預金	16,917	14,672	△2,245	△13.3%
	固定資産	2,570	4,479	+1,908	+74.3%
	有形固定資産	53	69	+16	+30.2%
	無形固定資産	1,016	1,010	△6	△0.6%
	投資その他の資産	1,500	3,400	+1,899	+126.6%
	合計	23,356	22,882	△474	△2.0%
負債及び純資産	負債	5,297	5,713	+416	7.9%
	純資産	18,059	17,168	△890	△4.9%
	合計	23,356	22,882	△474	△2.0%

■ [FY25重要指標]について

当社の成長と効率性を示す重要指標として、以下3点をモニタリング

戦略事業の売上高

FY25-27中期経営計画上の既存事業以外の注力領域の規模感と成長速度を測る指標

- ・ インフルエンサーマーケティング「WAND」
- ・ デジタルマーケティングプロセス最適化支援「N-INE」
- ・ ファンマーケティング「GERA」「YOOR」
- ・ ファンコミュニケーションズ・グローバル

営業利益率

全社の収益性の進捗を確認する指標

1人当たりの営業利益

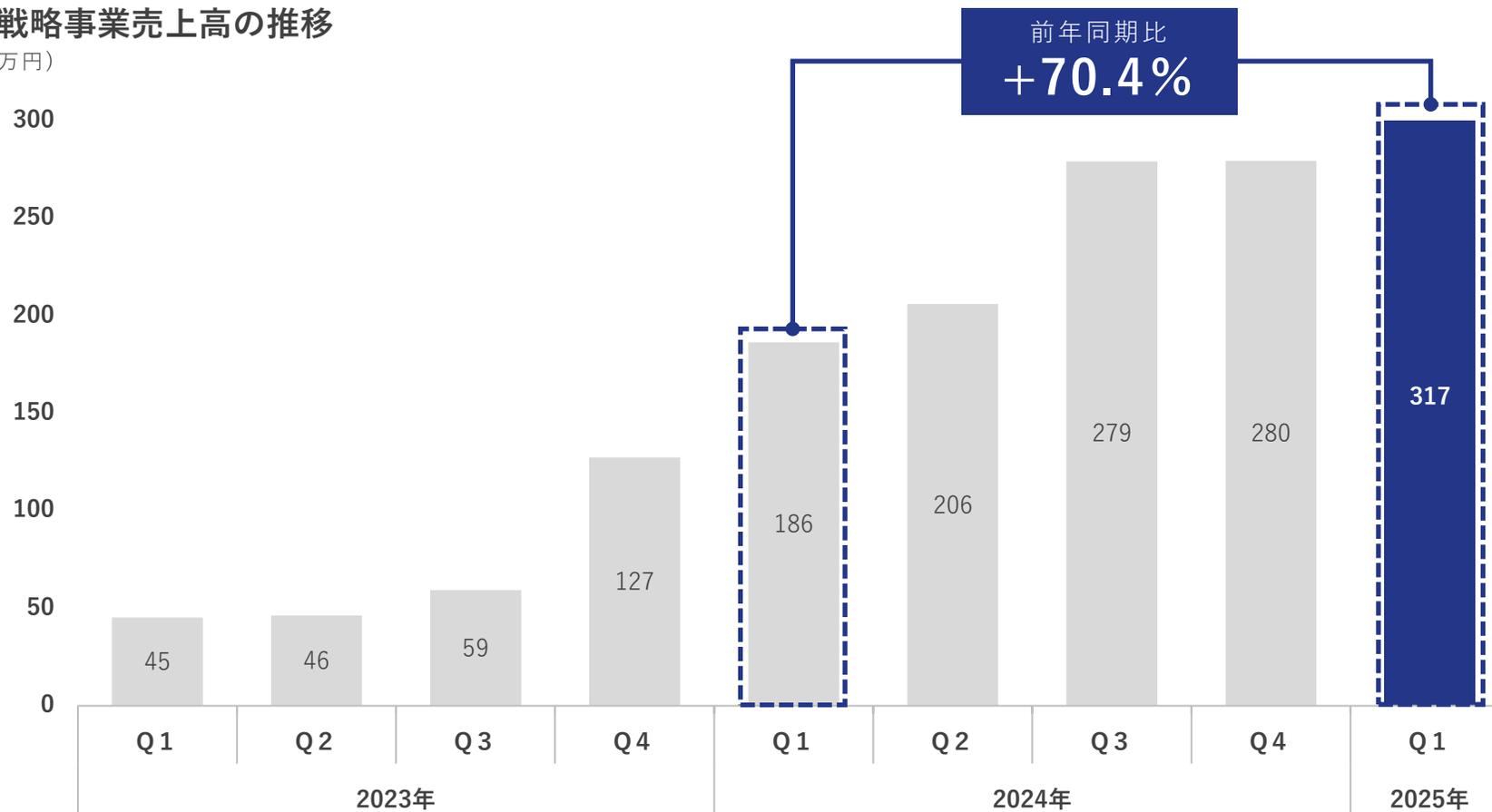
生産性とリソース配分の最適化を評価する指標

[FY25重要指標]戦略事業売上高推移（四半期推移）

売上高成長率 前年同期比+100%以上の成長を目指す

■ 戦略事業売上高の推移

(百万円)



※「nend」の売上高を除いております。

■ 2025年12月期第1四半期実績

全体

317 百万円

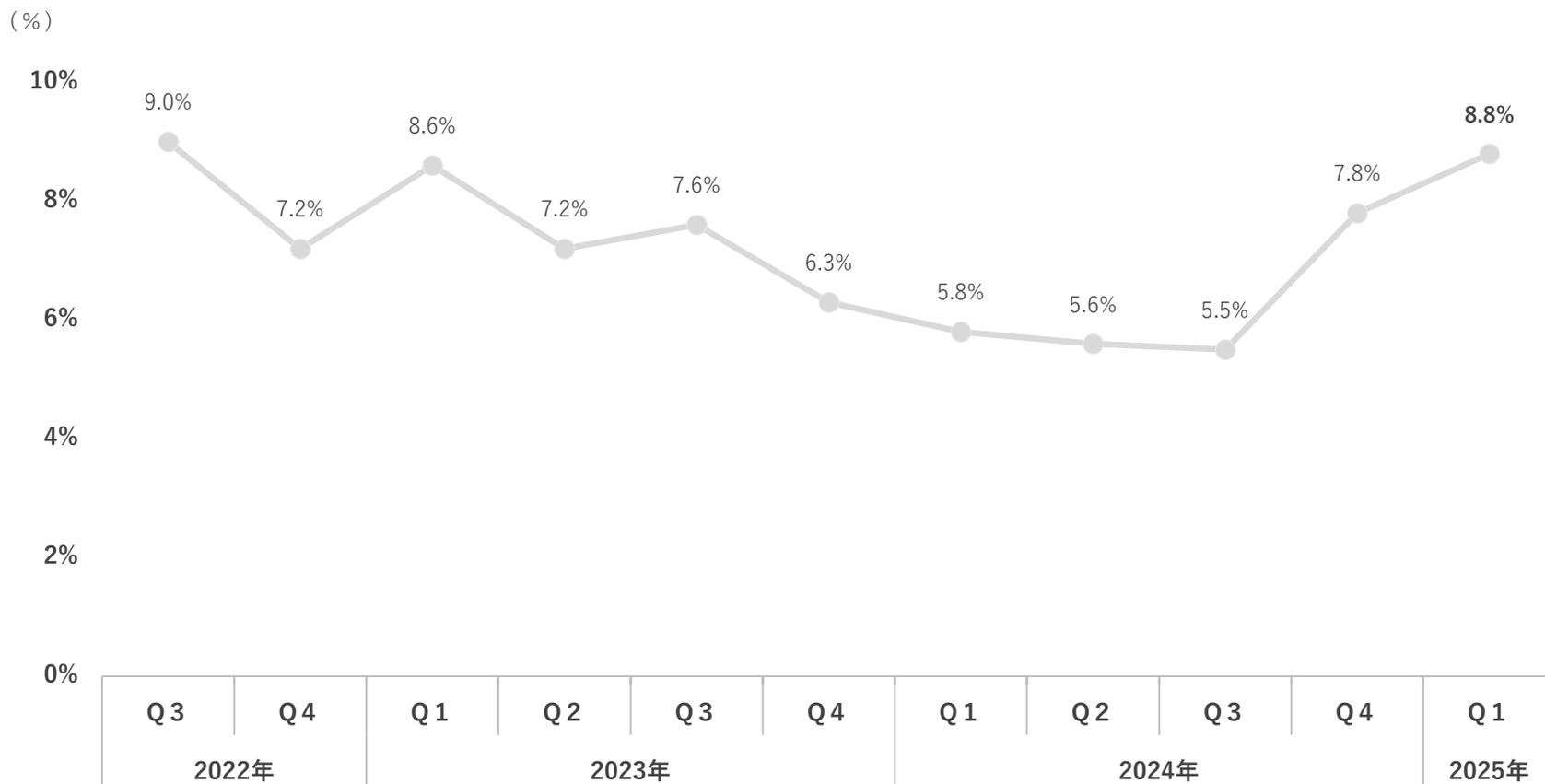
前年同期比 +70.4%

前四半期比 +13.2%

[FY25重要指標] 営業利益率推移 (四半期推移)

回復傾向。取扱高営業利益率10%以上（中期経営計画のFY27の目標値）の早期達成に向けた戦略・体制づくりを推進。

■ 営業利益率の推移 (取扱高比)



■ 2025年12月期第1四半期実績

全体

8.8%

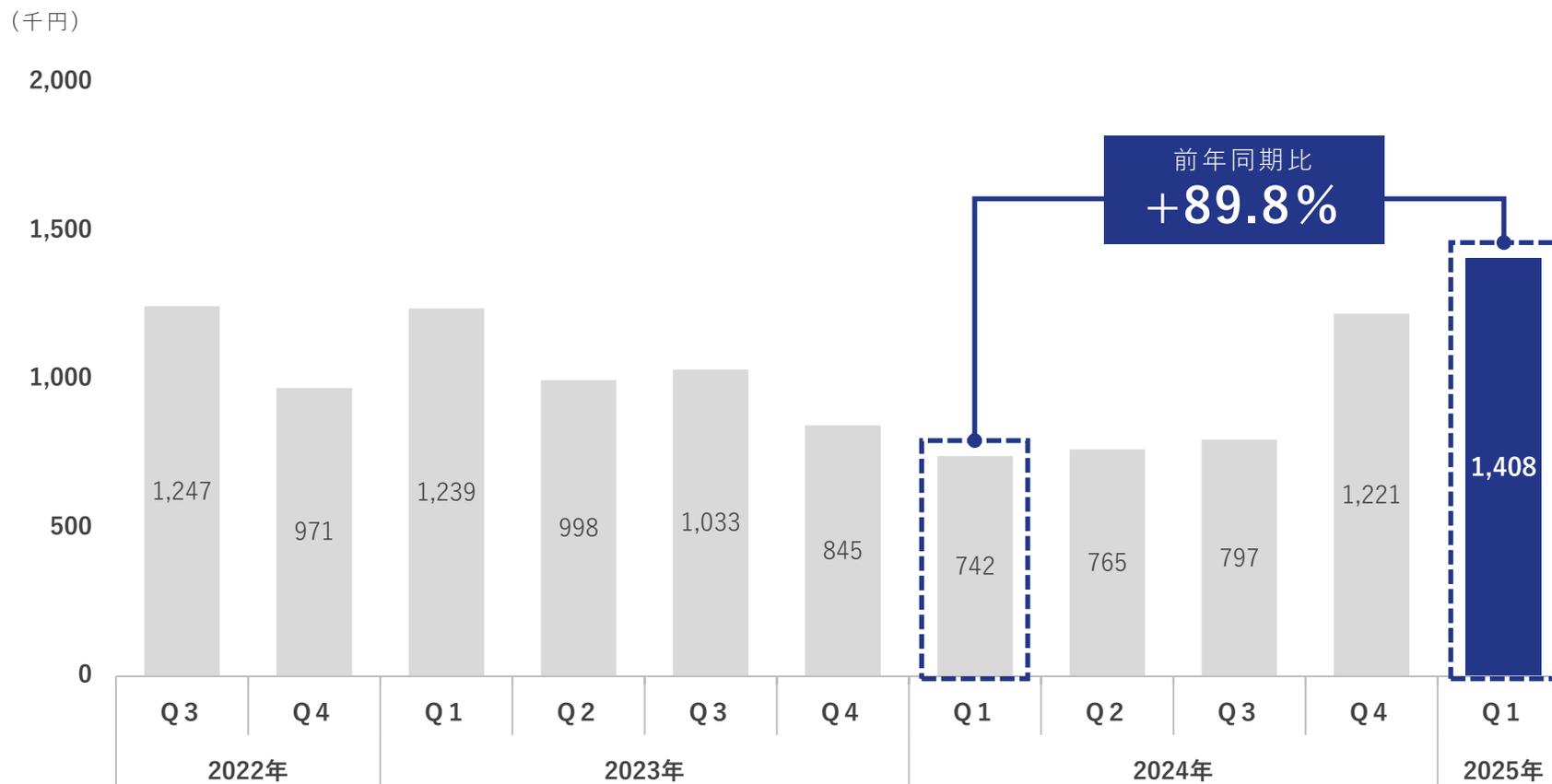
前年同期比 **+3.0pt**

前四半期比 **+1.0pt**

[FY25重要指標]1人当たりの営業利益推移（四半期推移）

急速に回復。A8.netの営業リソースを戦略事業へ。中長期ではクロスセル・アップセル体制構築・社内DX推進による生産性向上を目指す。

■ 1人当たりの営業利益の推移



■ 2025年12月期第1四半期実績

全体

1,408千円

前年同期比 +89.8%

前四半期比 +15.3%

03 ■ 2025年12月期 連結業績予想進捗

- 業績予想への進捗
- 配当金額と配当性向の推移

業績予想への進捗

第1四半期までの連結売上高進捗率は25.8%で、計画に対してオンラインで進捗した。一方、利益の進捗率は計画を上回る進捗となった。

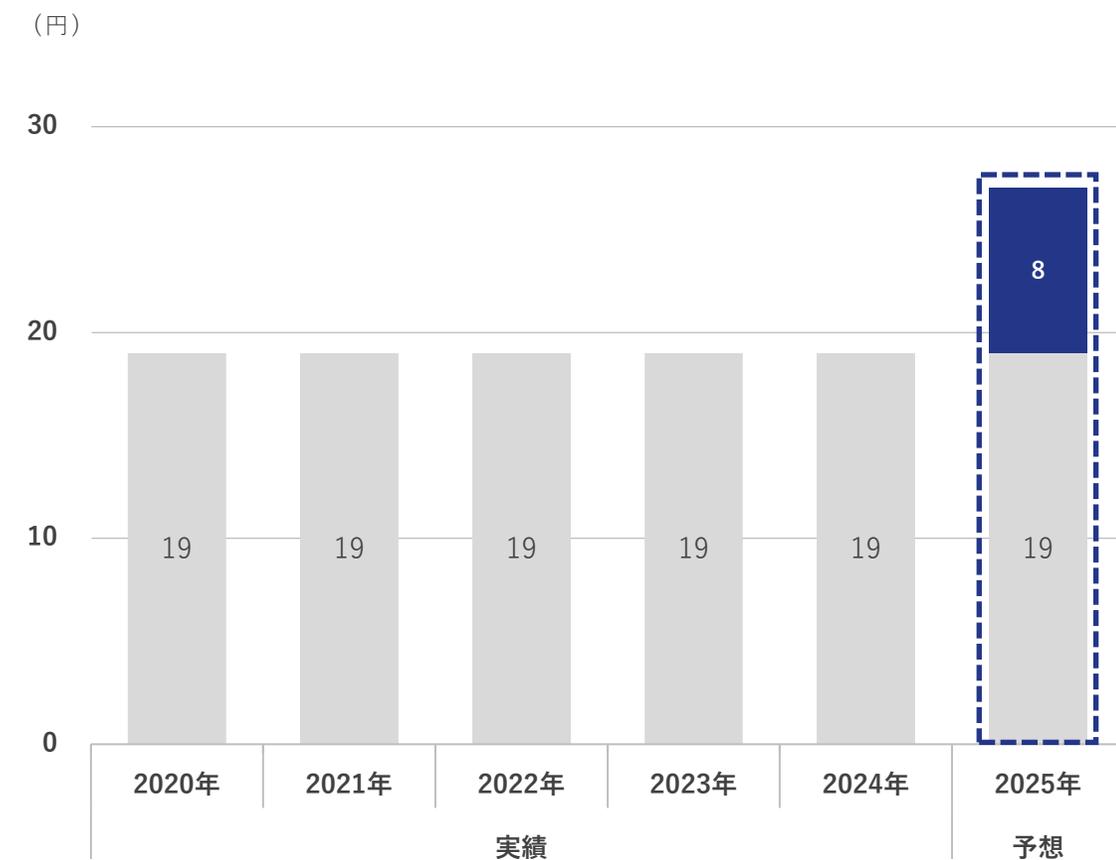
(百万円)	25/12期 通期予想	25/12期 第1四半期 実績	進捗率
売上高	7,200	1,855	25.8%
営業利益	1,810	594	32.8%
経常利益	1,820	565	31.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,180	389	33.0%
(1株当たり当期純利益)	17.81	5.88	33.0%

※2025年2月2日に公表しました業績予想から修正は行っておりません。

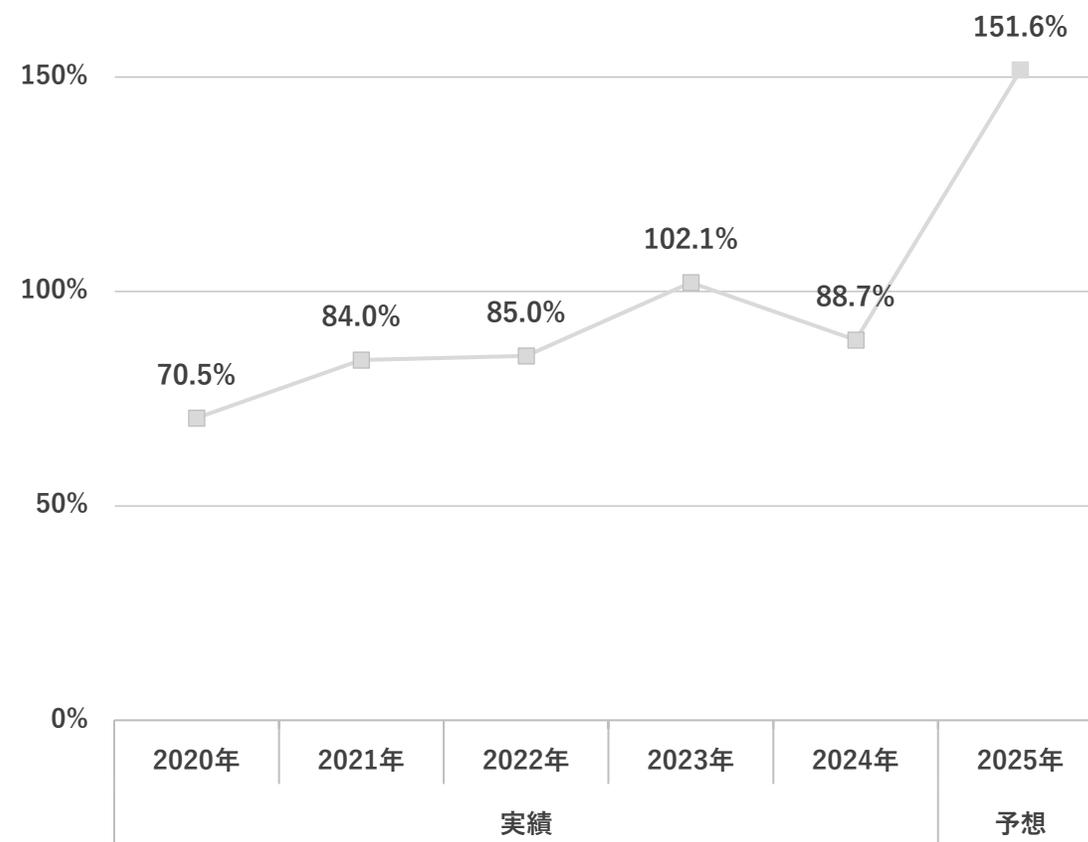
■ 配当金額／配当性向（推移）

期末配当は19円を継続しており、2025年度は中間記念配当8円を加算して27円の配当を実施予定。

■ 1株当たり配当金額



■ 配当性向



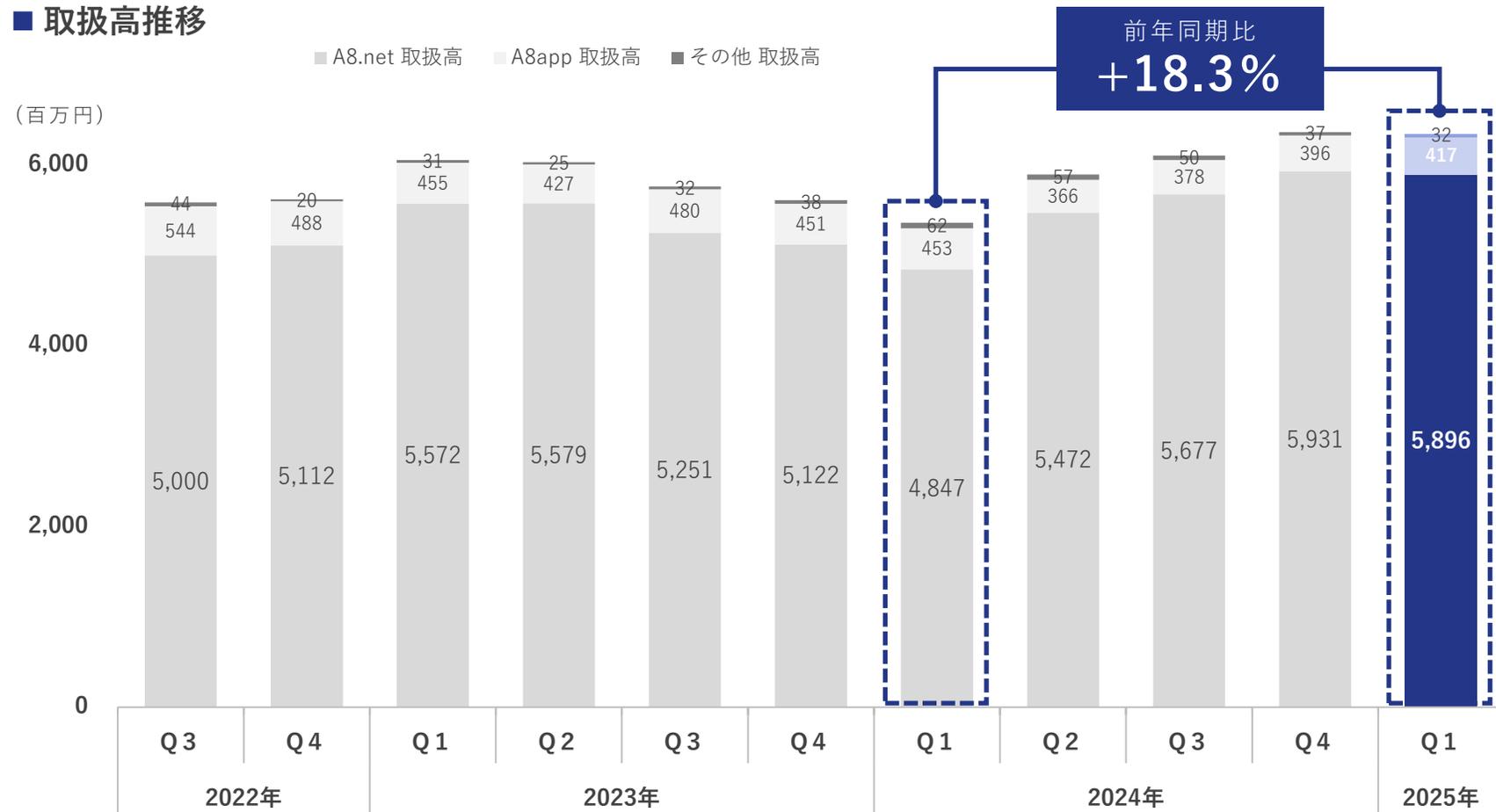
04 ■ セグメント別の概要

- CPAソリューション事業
- 戦略事業

CPAソリューション事業 取扱高(四半期推移)

取扱高はCPAソリューション事業全体として前年同期比+18.3%、A8.netにおいては+21.6%増加した。新生活需要に伴うインターネット・暮らしカテゴリー、金融のカテゴリーの取扱高が上昇。

取扱高推移



2025年12月期第1四半期実績

全体
6,346百万円
 前年同期比 **+18.3%**

A8.net
5,896百万円
 前年同期比 **+21.6%**

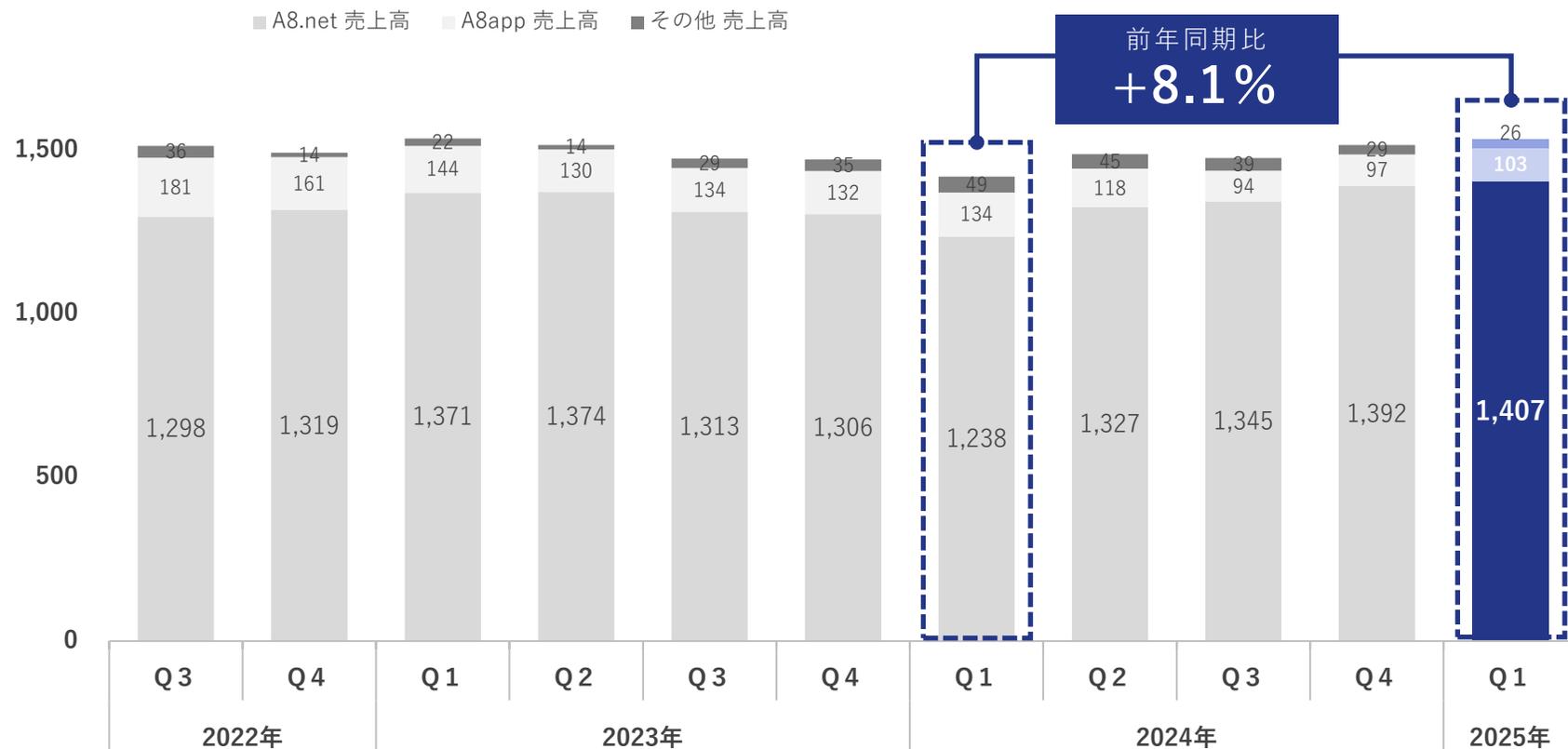
A8app
417百万円
 前年同期比 **△8.1%**

■ CPAソリューション事業 売上高(四半期推移)

売上高はCPAソリューション事業全体では前年同期比+8.1%、A8.netは+13.7%、A8appは△22.9%であった。取扱高売上総利益率の改善施策を推進予定

■ 売上高推移

(百万円)
2,000



■ 2025年12月期第1四半期実績

全体
1,538百万円
前年同期比 **+8.1%**

A8.net
1,407百万円
前年同期比 **+13.7%**

A8app
103百万円
前年同期比 **△22.9%**

※その他は受託開発や旧Seasaa関連売上です。

■ 第1四半期 CPAソリューション事業 トピックス

主要目標を「営業利益最大化」に変更。A8.netの強みであるブランド力をもとに中核顧客層に対する価値提供を強化。中期経営計画をみすえた営業戦略の変更を推進中。

■ 売上総利益率（社内管理用数値）

24.1%

前年同期比 **△2.5pt**

前四半期比 **+0.4pt**

■ 営業利益率（社内管理用数値）

12.7%

前年同期比 **+3.8pt**

前四半期比 **+1.2pt**

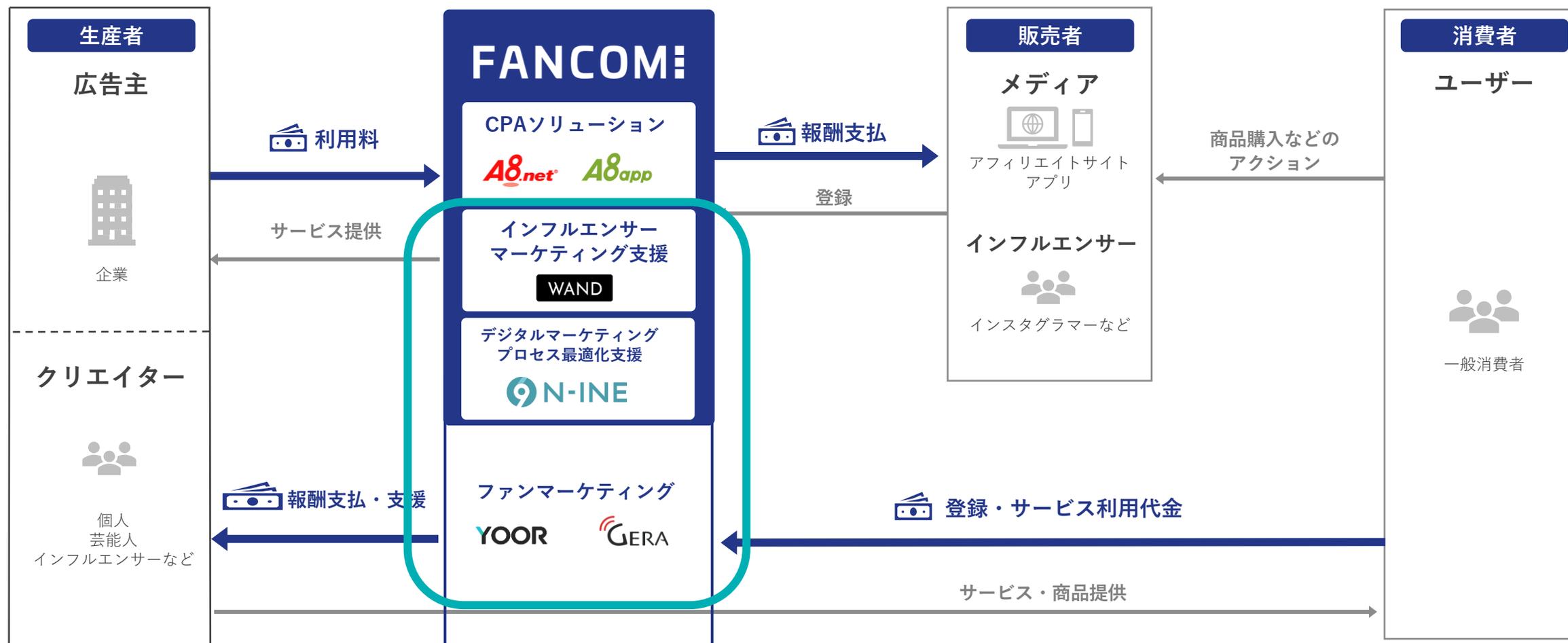
※左記に記載された売上総利益率と営業利益率の数値は、会計監査を受けていない社内管理用の速報値です。当社は社内管理においてサービス別にPL管理を実施しております。

第1四半期トピックス

- エンタープライズ顧客専門の営業組織の立ち上げ
- 新規顧客獲得戦略変更
 - デジタルマーケティングの準備がある程度できている顧客へ積極営業。できていない顧客はN-INEへ
 - 稼働広告主数や稼働メディア数は、2026年以降に全社全サービスで再度重要指標にしていく予定。
- 営業リソースを戦略事業へ移動。CPAソリューション事業の営業利益率向上
- A8.netの前四半期比での取扱高微減の要因は、ヘルスケア領域における取扱高減の影響
- 売上総利益向上施策として、中核顧客(ミドルレンジ顧客)強化
- A8appとA8.netの営業連携開始

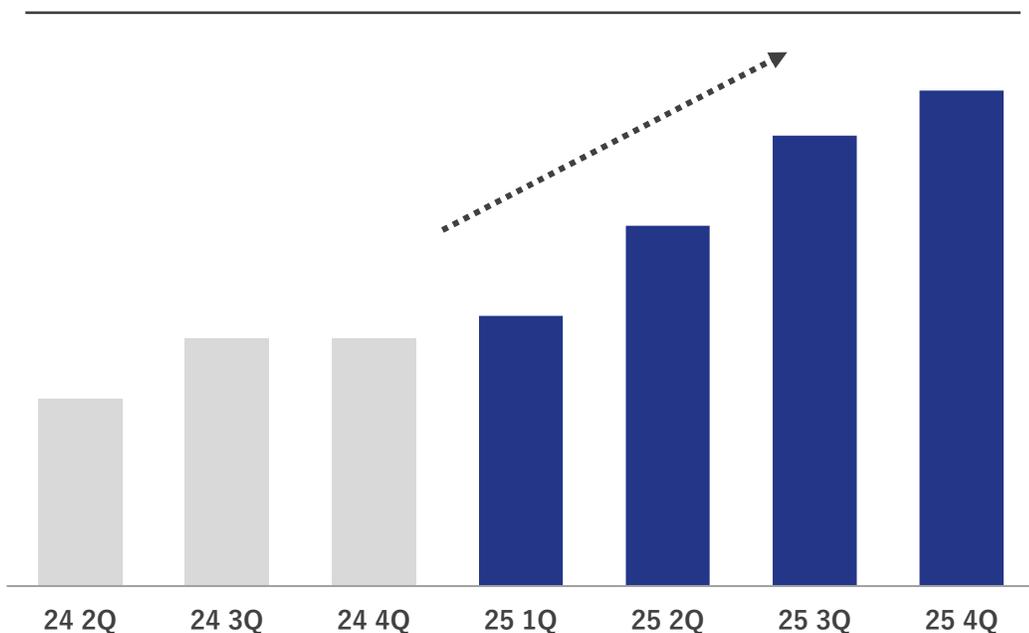
■ 戦略事業の取り組んでいる分野

コア事業であるCPAソリューション事業に親和性の高い**インフルエンサーマーケティング支援**や**デジタルマーケティングプロセス最適化支援**、**ファンマーケティング事業**を**戦略事業**として投資中



FY25よりセグメント名は新規事業ではなく**戦略事業**へ変更。新しく企画する事業もデジタルマーケティング領域に集中。事業拡大を急ぐ

■ 売上高計画



※24 1Qまではnend売上が含まれるため2Qから記載

インフルエンサーマーケティング支援

WAND

取扱高・売上高の拡大

デジタルマーケティング
プロセス最適化支援

N-INE

ID拡大・MRR(月間経
常収益)拡大

ファンマーケティング

YOOR GERA

ストック売上拡大
(サブスクリプション)

ファンコミュニケーションズ
・グローバル

広告代理事業以外の事
業拡大

戦略事業群は、売上高を重要指標として設定

■ 売上高

317 百万円

前年同期比 +70.4%

前四半期比 +13.2%

※ 「nend」の売上高は除いております

インフルエンサーマーケ
ティング支援

WAND

創業来ギネスとなる月次取扱高3000万突破。成長モメンタムが継続中。2025年、投資強化。成果報酬型インフルエンサーマーケティングサービス「NOX」をリリース。A8.netとのシナジー強化

デジタルマーケティング
プロセス最適化支援

N-INE

ランディングページ制作支援や市場リサーチ支援のβ版や新しいチャンネル（LINEミニアプリ）運用が可能なパッケージをリリース。2024年12月正式リリース後、稼働ID数57（3末時点）

ファンマーケティング

YOOR GERA

GERAとYOORのストック売上 前四半期対比+22.8%
GERA 4月に5周年イベントを開催

ファンコミュニケーションズ
・グローバル

取扱高に占める広告代理事業の比率70%→42%。分散化促進中。カジュアルゲーム事業において自社スタジオ「SHOGUN STUDIOS」設立

05 ■ 参考資料

- 中期経営計画概要

FANCOMIは、**アドネットワークプロバイダーからプロシューマー支援企業**へ進化する。

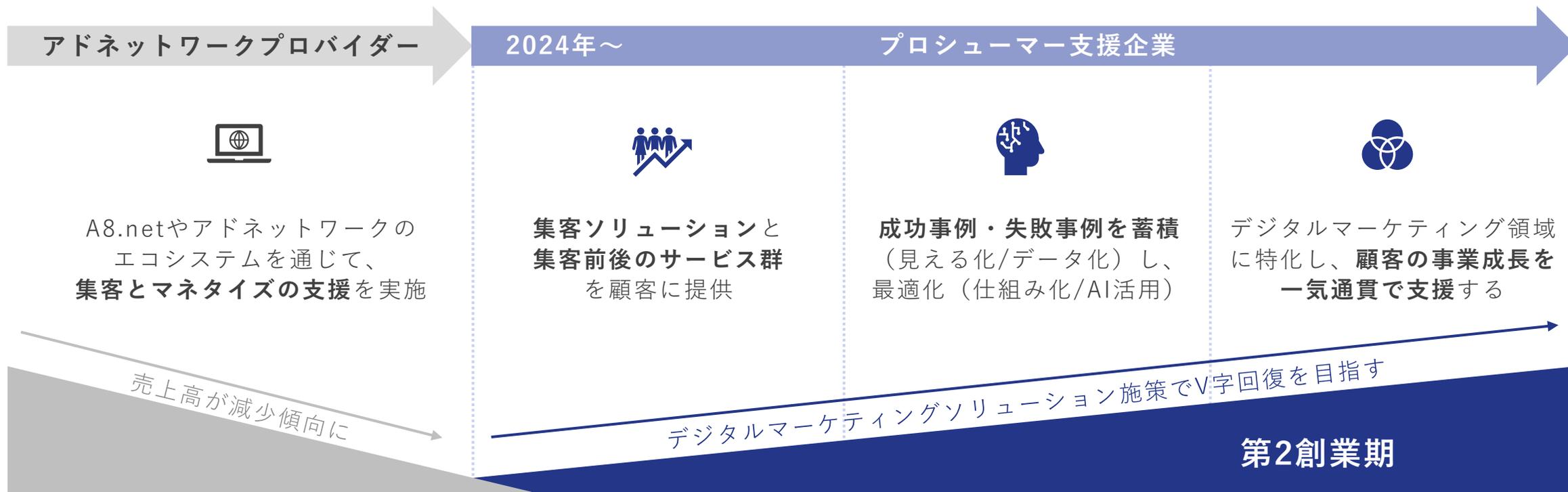
ビジョン

プロシューマー・ハピネス

外的ハピネス（物理的欲求）と
内的ハピネス（精神的欲求）の両立

基本方針

各サービスの顧客IDを拡大させ、
ネットワーク効果を生み出す



SMB向けに一気通貫でデジタルマーケティング支援。顧客ネットワーク拡大によるビジネスマッチングの質の向上、独自データ×AI活用BPOによるコスト効率の向上を顧客に提供

FANCOMIの戦略【主要ターゲット：中小企業】

※下記3つの市場が最大TAM

競合

月額
利用料
+ 成果
報酬

AIを活用したBPO

集客+集客前後マーケティング
ツール運用代行

2027年市場規模
IT系BPO市場 **3兆2千億**
デジタルマーケBPO市場
4,000億※当社推定

×

**集客前後
マーケティングツール**

N-INE・ファンマーケティング

2027年市場規模
デジタルマーケティング市場 **5,000億**
(分析やCRM市場)

×

**集客ソリューション
アフィリエイト広告**

A8.net・A8app・LUMOS

2027年市場規模
アフィリエイト市場 **5,800億**
インフルエンサーマーケ市場 **1,300億**

広告代理店
コンサル
(大手中心)

マーケティング
バーティカルSaaS
(エンプラ中心)

アフィリエイト
ASP
(予算大中心)

プロシューマー支援企業への通過点として、**SMB向けデジタルマーケティングソリューション分野**
の**新たなマーケットリーダー**へ

FANCOM



成果報酬型広告をベースとして、デジタルマーケティングインフラを顧客に提供できている状態



AI活用を積極展開、顧客の人手不足を当社の独自データ活用とBPOで解決できている状態



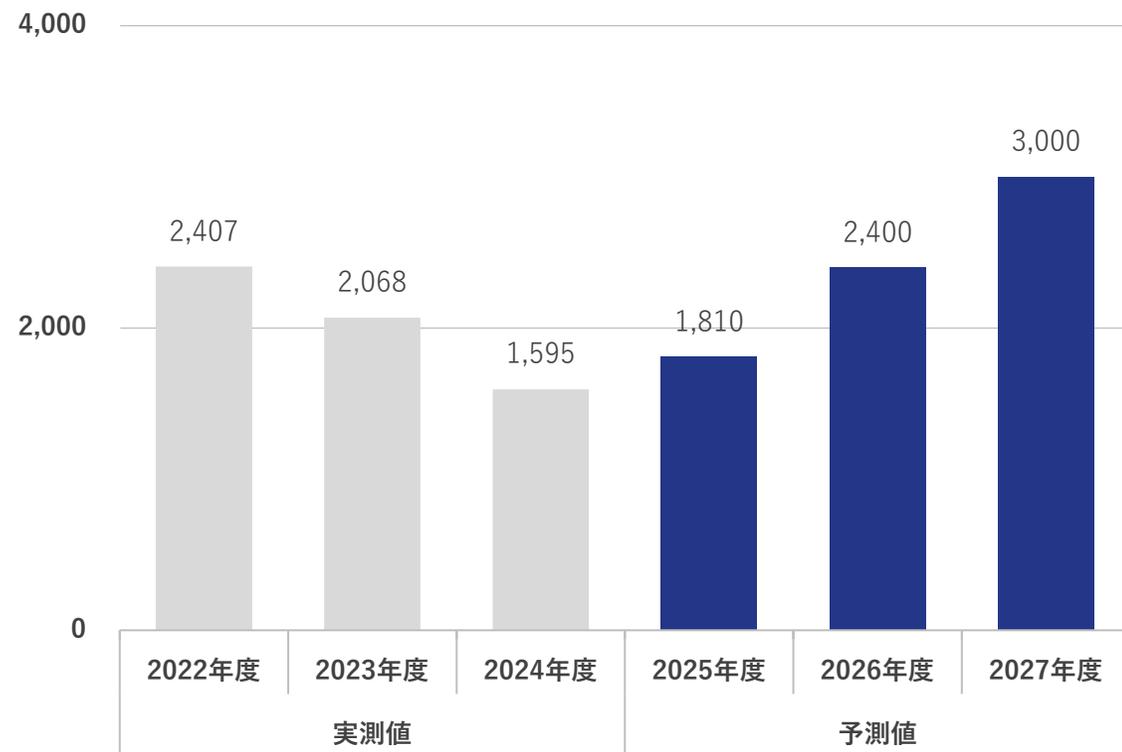
A8.netのトップシェア維持に加えてインフルエンサー×アフィリエイトでトップシェアになっている状態

■ FY25-27 中期経営計画目標数字

FY27までの**3ヵ年で営業利益を+88%(FY24対比)**、自己資本当期純利益率【ROE】**10%以上**の達成を目指す(配当19円維持の場合)

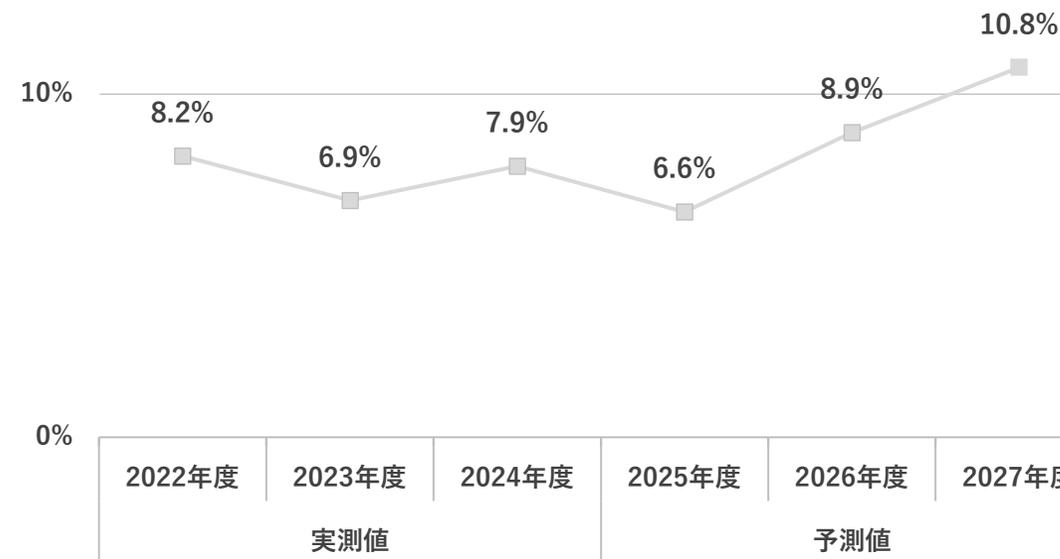
■ 営業利益【四半期別】目標数字

(百万円)



■ 自己資本当期純利益率【ROE】目標数字

20%



基本方針 ROEを意識した資本政策を常に検討



株主還元の検討

コスト構造の最適化

資本業務提携/買収検討

事業ポートフォリオの最適化

当社コア事業の周辺領域
やAI活用に投資を集中

FY27にROE10%以上、
長期で**ROE15%**を目指す

06 ■ 会社紹介

- 企業理念・ビジョン
- 会社概要
- IR情報
- 免責事項

私たちに内在するDNA「企業理念」

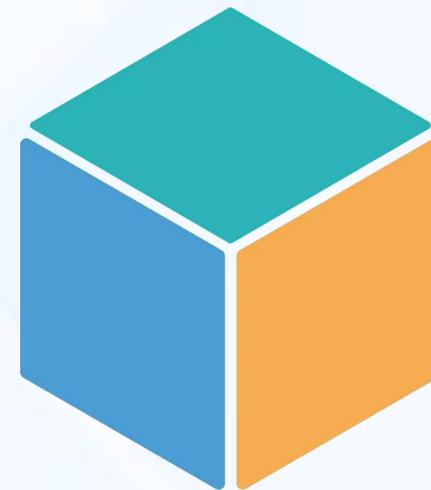
つくる

信じる

コツコツと

新しい価値を「つくる」。その可能性を「信じる」。
たとえ社会にすぐに受け入れられなくても、
私たちは、決してあきらめません。

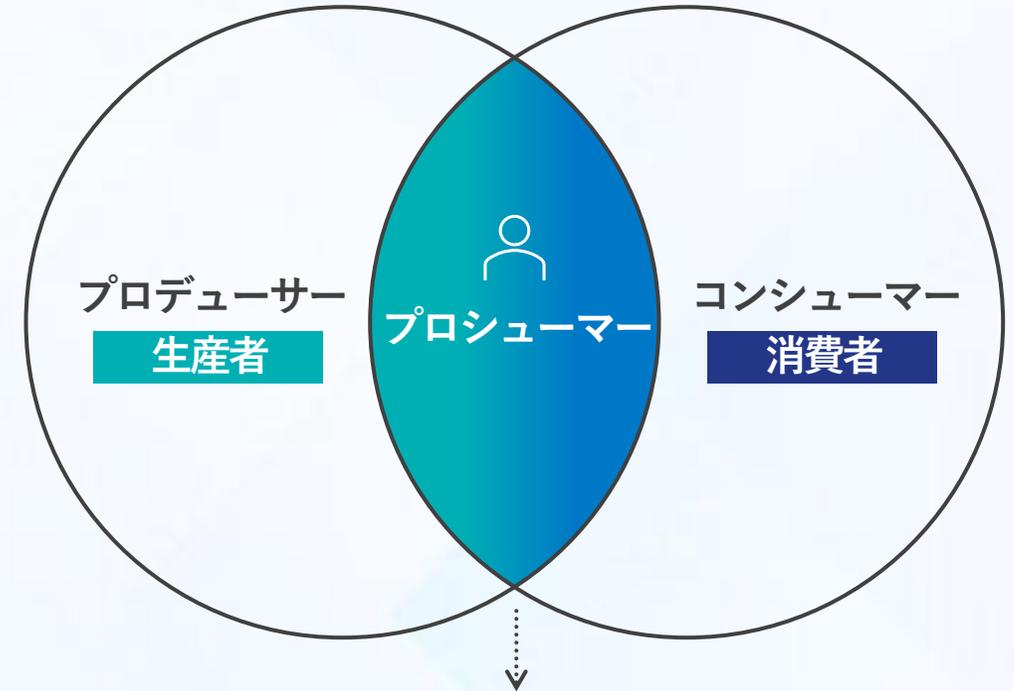
ウサギじゃなくても、カメのように。
「コツコツと」一歩ずつ、着実に前進していきます。



アドネットワーク・プロバイダーからプロシューマー支援企業へ

大量生産・大量消費の時代が生み出した市場メカニズムが終わりを迎えつつあります。生産と消費、その境界線があいまいになり、どちらの顔も持つ「プロシューマー」であふれる時代がやってきています。

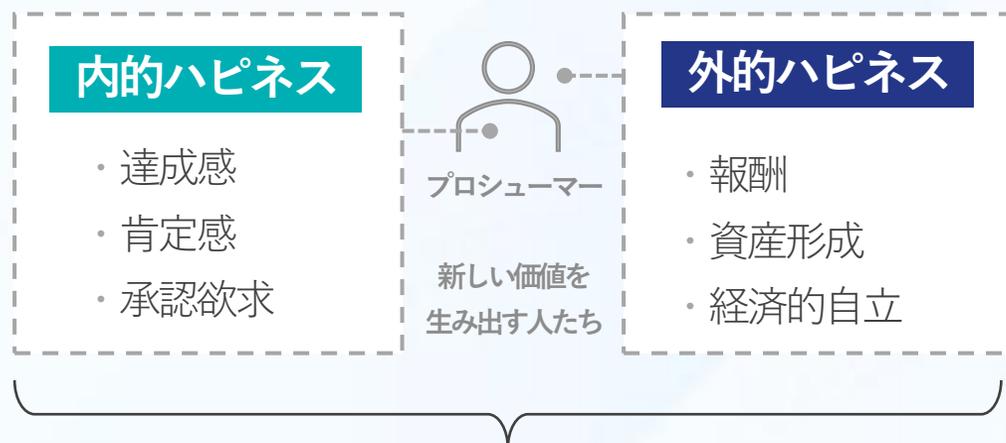
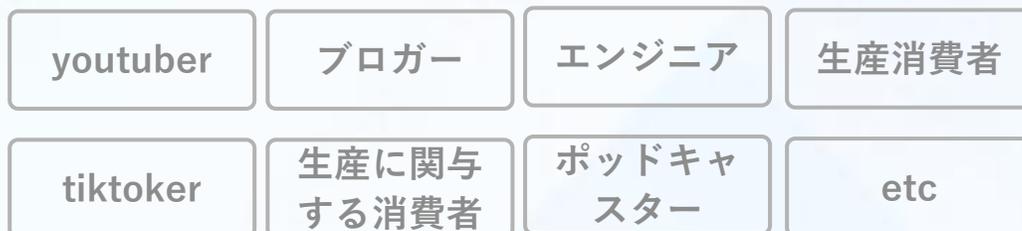
インターネットは個人や中小企業の発想（アイデア）や努力、作品を世界に広告したり情報発信するコストを大幅に下げました。インターネット上で新しい経済圏を作りやすくすることで、消費だけではなく生産や生産に関与するプロシューマーがもっと増える仕組みをこれからも当社はつくっていきます。



プロシューマー・ハピネス

= 私たちが向かう場所「ビジョン」

2つのハピネスの両立を支援し、プロシューマーと共創していく



2つのハピネスを最大化

= 私たちが定義する「ハピネス」

FANCOMIは、インターネット上で「**新しい価値**」をつくること、そして「**新しい価値**」を生み出すプロシューマーを応援することに取り組んできました。

インターネットの登場から30年、世界はより複雑で多様化しています。

プロシューマーが新しい価値を創出し**拡大する**には、「**デジタルマーケティング**」の活用が欠かせません。

FANCOMIは、その「デジタルマーケティング」をもっと簡単にできる環境を整え、**プロシューマーと共創し**、より**豊かな社会の実現**を目指します。

会社名	株式会社ファンコミュニケーションズ (英文表記：FAN Communications, Inc.)
証券コード	2461(東京証券取引所プライム市場)
決算期	12月
設立	1999年10月1日
資本金	11億7,367万円(2025年3月31日現在)
代表取締役社長	二宮 幸司 (にのみや こうじ)
従業員数	単体384名 (2025年3月31日現在※アルバイト・派遣社員含む) グループ合計422名 (2025年3月31日現在※アルバイト・派遣社員含む)
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



VOICE

株式会社ファンコミュニケーションズ
2024年12月期(第26期)報告書
2024.1.1 ▶ 2024.12.31

Contents

- 2 ごあいさつ
- 3 決算のご報告
- 7 **トップインタビュー**
中期経営計画を着実に実行し、
再び成長軌道を描いていきます。
代表取締役社長 二宮 幸司
- 15 連結財務諸表
- 18 株式情報
- 21 会社情報

▼ トップインタビュー

Q 最後に株主、投資家の皆様にメッセージをお願いします。
過去に達成してきた実績を再び実現できると確信しています。

中期経営計画の目標であるROE10%の達成に向けて、さまざまな施策を検討していきます。また、東証プライム市場の上場維持基準である株式の出来高や流動性についても、適切な対応を講じてまいります。

2025年度はIR活動の強化をテーマとし、今回の中期経営計画は、株主・投資家の皆様に「3年後の私たちの姿」を示すIRツールとして活用します。皆様との対話の機会を増やし、私たち自身も新たな気づきを得ながら成長を続けていきたいと考えています。

経営とは成果を出し、その再現性を高めながら、新しい価値を生み出し続けることであると考えています。過去に私たちが達成してきた事業の成長、株式価値の向上、ROEの実績——これらは再び実現できると確信しています。株主の皆様にも、ぜひご期待いただきたいと思います。



● ROEの推移

	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期
ROE(%)	9.6	8.2	8.2	6.9	7.9

2025年4

2024年12月期決算説明会 中期経営計画説明動画

リンク先

- [2024年12月期 決算説明資料 \(PDF\)](#)
- [2024年12月期 決算説明会 \(動画\)](#)

中期経営計画策定に関するお知らせ (IRリリース)

リンク先

[PDFはこちら](#)

今後のIR活動について

- ・ 当社IRページリニューアル
- ・ 個人投資家様向けセミナー実施
- ・ IR用LINE公式アカウント開設
- etc

積極的にIR情報の発信に取り組んでまいります。

[リンク先 VOICE](#)

- 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が、当資料記載の業績見通しのみに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。
- 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ぬようお願いいたします。

■ 問い合わせ先

株式会社ファンコミュニケーションズ

E-mail : ir-info@fancom.com