



FANCOM

2025年12月期 第2四半期 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8月12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2四半期 連結業績概要
- 03 2025年12月期 連結業績予想進捗
- 04 事業別の概要と重点指標
- 05 会社紹介
- 06 参考資料 - 中期経営計画概要

01 ■ エグゼクティブサマリー

- 2025年12月期 第2四半期

業績ハイライト

第2四半期累計 前年同期比

取扱高 + 6.4% 売上高 + 7.0% 営業利益 + 50.7%

事業関連

- A8.netは、収益力強化を継続中。特に生産性向上のための仕組み化、見える化、業務フロー改善/DX化の推進を強化
- インフルエンサーマーケティング支援「WAND」は、TikTok Shop支援事業へ新規参入。第2四半期より投資を加速
- デジタルマーケティング最適化支援「N-INE」は、CRMの領域において成功事例を複数創出。AI活用を前提としたサービスづくりを推進
- ファンマーケティングは、事業開始以来ギネスとなる月次取扱高3,000万円突破

社内投資

- AIや情報管理ツールへの投資。仕組み化・見える化をベースとした運用が浸透。第3四半期以降は、顧客管理基盤への投資を予定
- ここ2年ほど採用は、新卒のみであったが中途採用を再開予定。DX人材の採用強化

資本政策

- 資本業務提携やM&Aにおいて、注力カテゴリを設定。インフルエンサー領域やEC支援領域、AI活用領域を優先度高く検討、実行。第2四半期は、2社へ投資実行

02 ■ 2025年12月期 第2四半期 連結業績概要

- P/L（第2四半期累計）
- 営業利益要因分析（第2四半期累計）
- [取扱高・売上高・営業利益・主要費用項目の内訳]（四半期推移）
- B/S

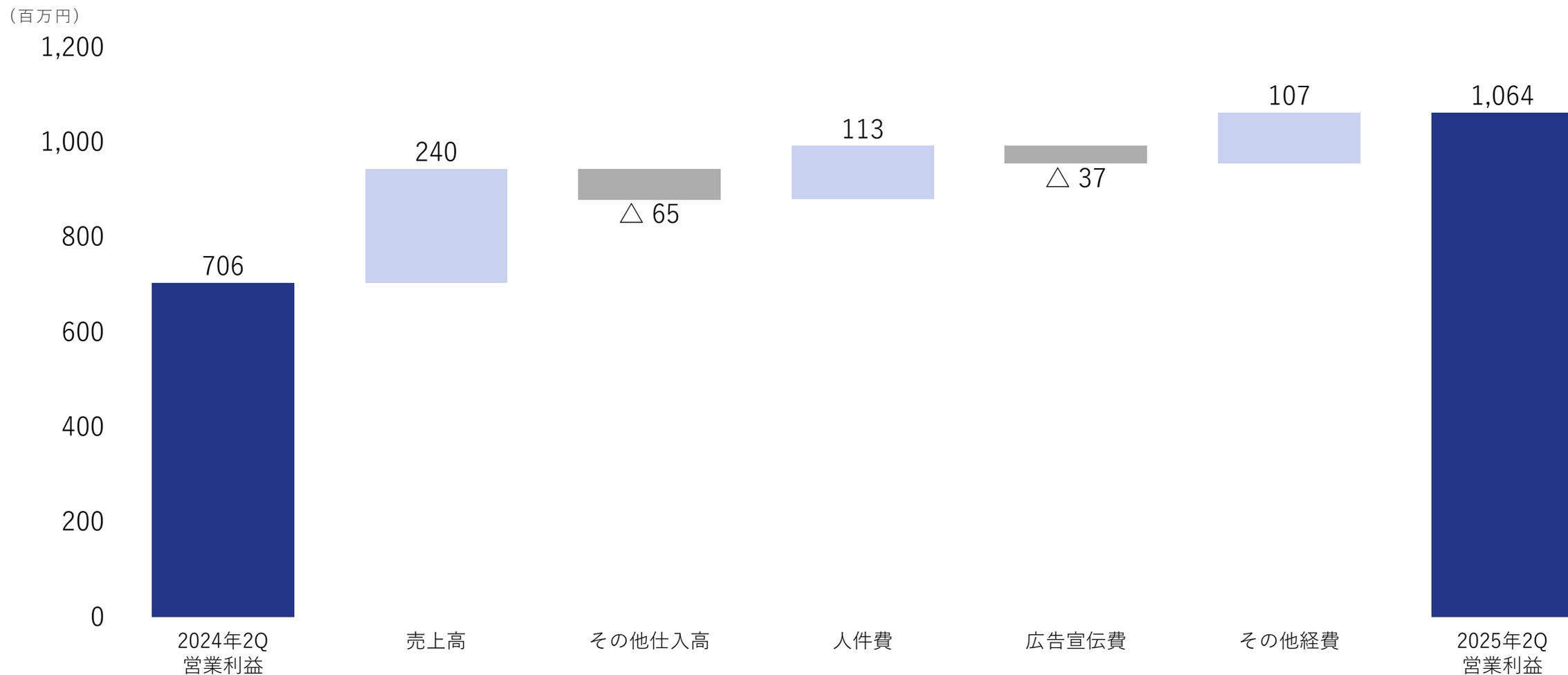
前年同期比で営業利益が大幅に増加

(百万円)	24/12期 第2四半期	25/12期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
取扱高	12,391	13,181	+789	+6.4%
売上高	3,404	3,644	+239	+7.0%
営業利益	706	1,064	+358	+50.7%
(取扱高営業利益率)	5.7%	8.1%	—	—
経常利益	781	1,047	+266	+34.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	830	693	△136	△16.4%
(取扱高四半期純利益率)	6.7%	5.3%	—	—

※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。

営業利益増減要因分析（第2四半期累計）

売上高の増加や事業整理による経費削減が主な要因。広告宣伝費や仕入高の増加を吸収



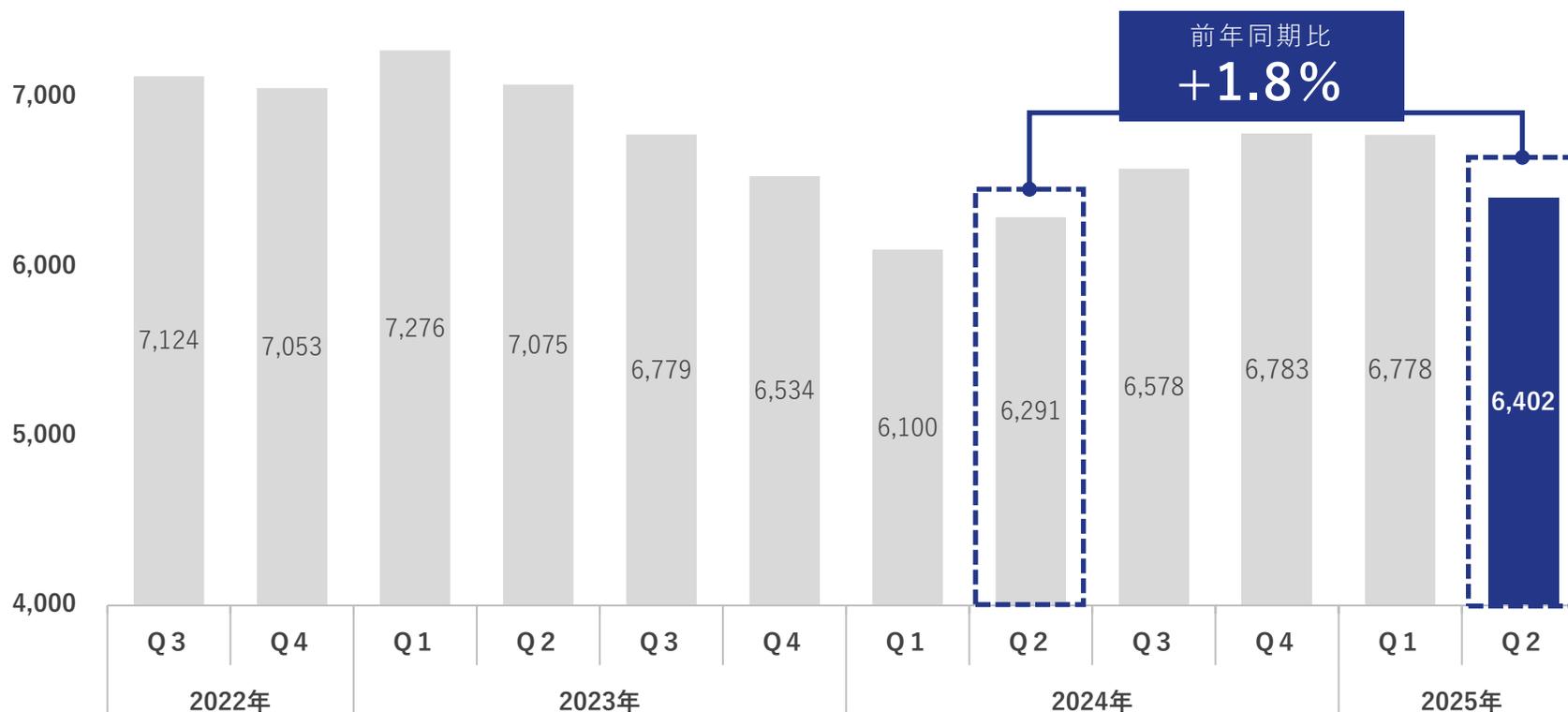
[取扱高] (四半期推移)

取扱高は前年同期比 + 1.8%

前四半期比では、CPAソリューション事業の取扱高の減少により△5.6%

■ 取扱高の推移

(百万円)



■ 2025年12月期第2四半期実績

全体

6,402 百万円

前年同期比 +1.8%

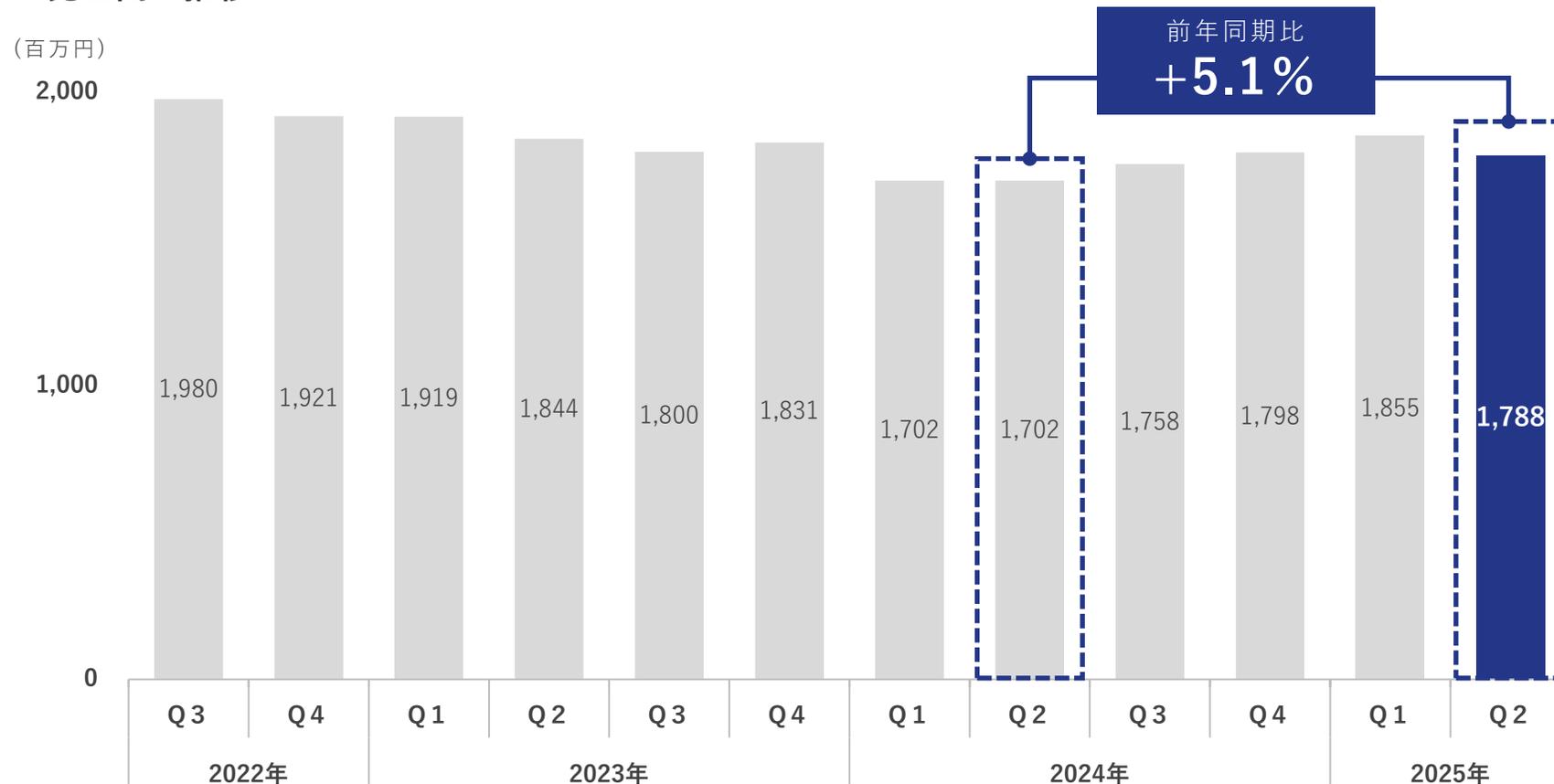
前四半期比 △5.6%

※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 + 5.1%。前四半期比で△3.6%
 戦略事業の売上高比率が上昇している

■ 売上高の推移



■ 2025年12月期第2四半期実績

全体
1,788百万円

前年同期比 +5.1%

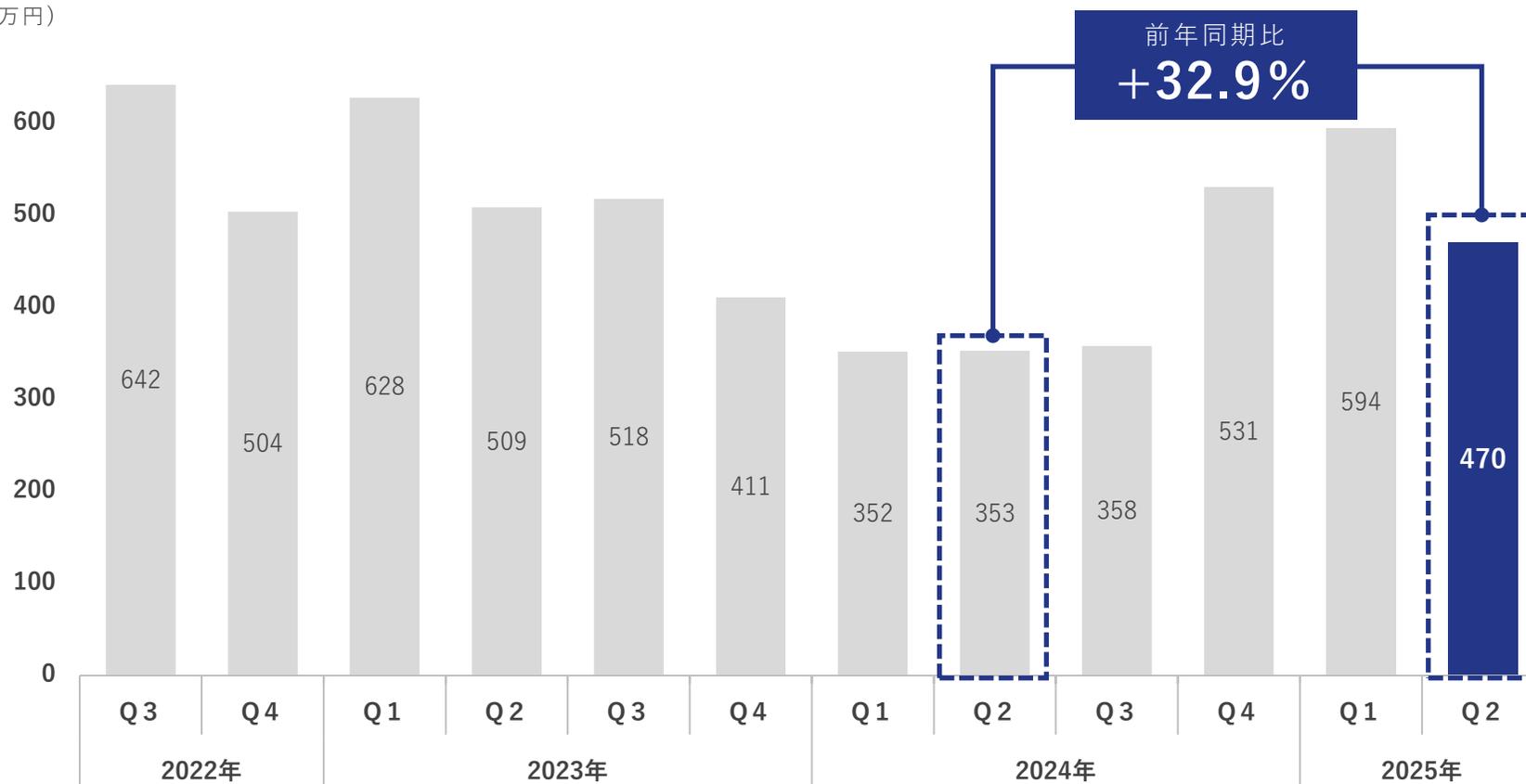
前四半期比 △3.6%

[営業利益] (四半期推移)

営業利益は前年同期比+32.9%と大幅増益。前四半期比では、各事業の季節要因などによる売上高減少、子会社ファンコミグローバルの広告投資加速により△20.8%

■ 営業利益の推移

(百万円)



■ 2025年12月期第2四半期実績

全体

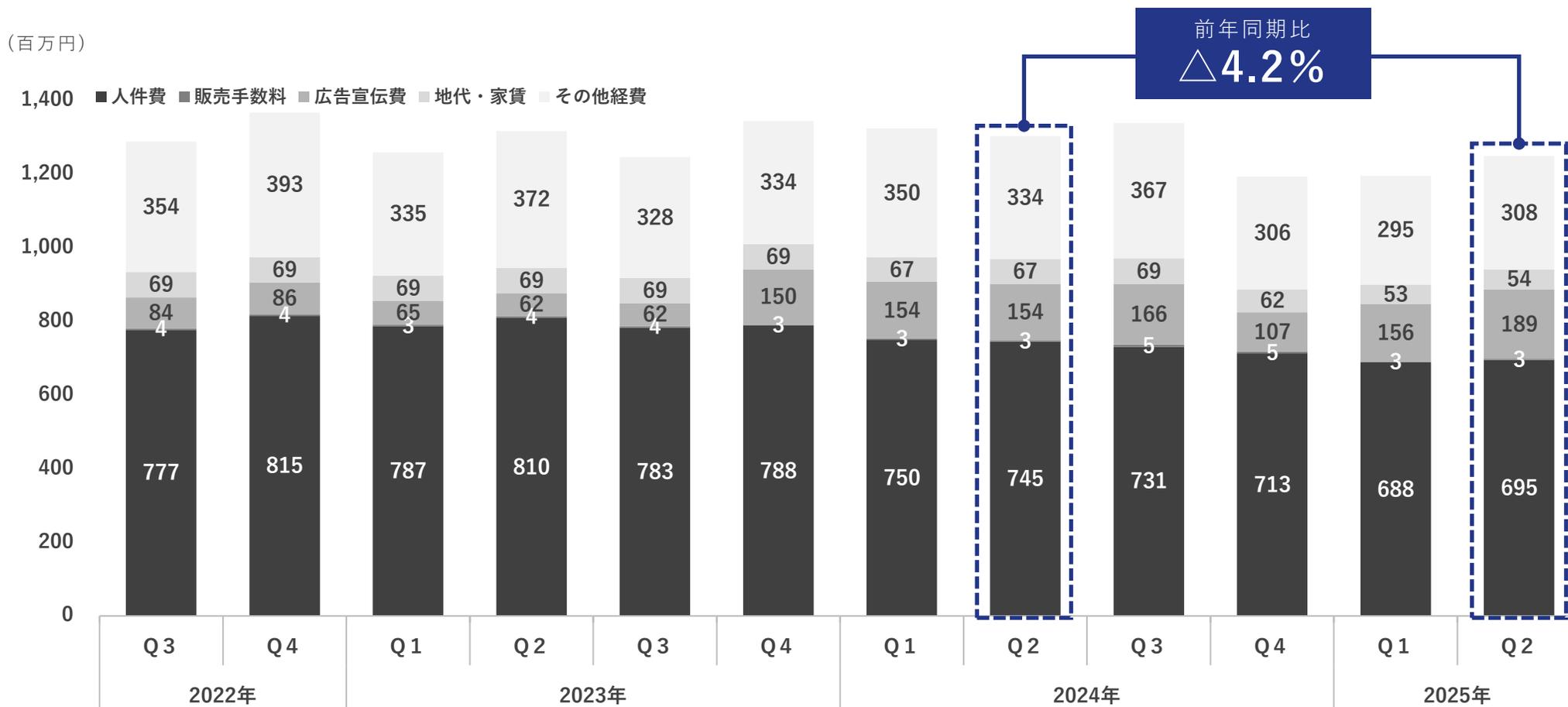
470百万円

前年同期比 +32.9%

前四半期比 △20.8%

[主要費用項目の内訳] (四半期推移)

経費率は前年同期比で△4.2%。前四半期比では+4.4%。4月昇給や新卒入社と広告宣伝比増の影響



※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

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

(百万円)		24/12期 期末	25/12期 第2四半期末	前期末比	
				増減額	増減率
資産	流動資産	20,785	17,646	△3,139	△15.1%
	現金及び預金	16,917	14,394	△2,523	△14.9%
	固定資産	2,570	5,303	+2,732	+106.3%
	有形固定資産	53	78	+25	+47.3%
	無形固定資産	1,016	998	△17	△1.8%
	投資その他の資産	1,500	4,225	+2,725	+181.6%
	合計	23,356	22,950	△406	△1.7%
負債及び純資産	負債	5,297	5,497	+200	3.8%
	純資産	18,059	17,452	△607	△3.4%
	合計	23,356	22,950	△406	△1.7%

03 ■ 2025年12月期 連結業績予想進捗

- 業績予想の修正
- 業績予想への進捗
- 配当金額と配当性向の推移

通期業績予想を上方修正

中期経営計画において26年以降で達成を予定していたYoYでの営業利益成長率20%以上を前倒し

(百万円)	24/12期 実績	25/12期 前回発表予想	25/12期 今回修正予想	YoY 増減率
売上高	6,961	7,200	7,440	6.9%
営業利益	1,595	1,810	1,950	22.2%
経常利益	1,670	1,820	1,940	16.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,419	1,180	1,280	△9.8%
(1株当たり当期純利益)	21.43	17.81	19.32	△9.8%

修正後通期予想に対しての進捗率。来年度以降に向けた成長投資を執行予定
 成長投資領域は、インフルエンサー領域とAI活用領域を中心に設定

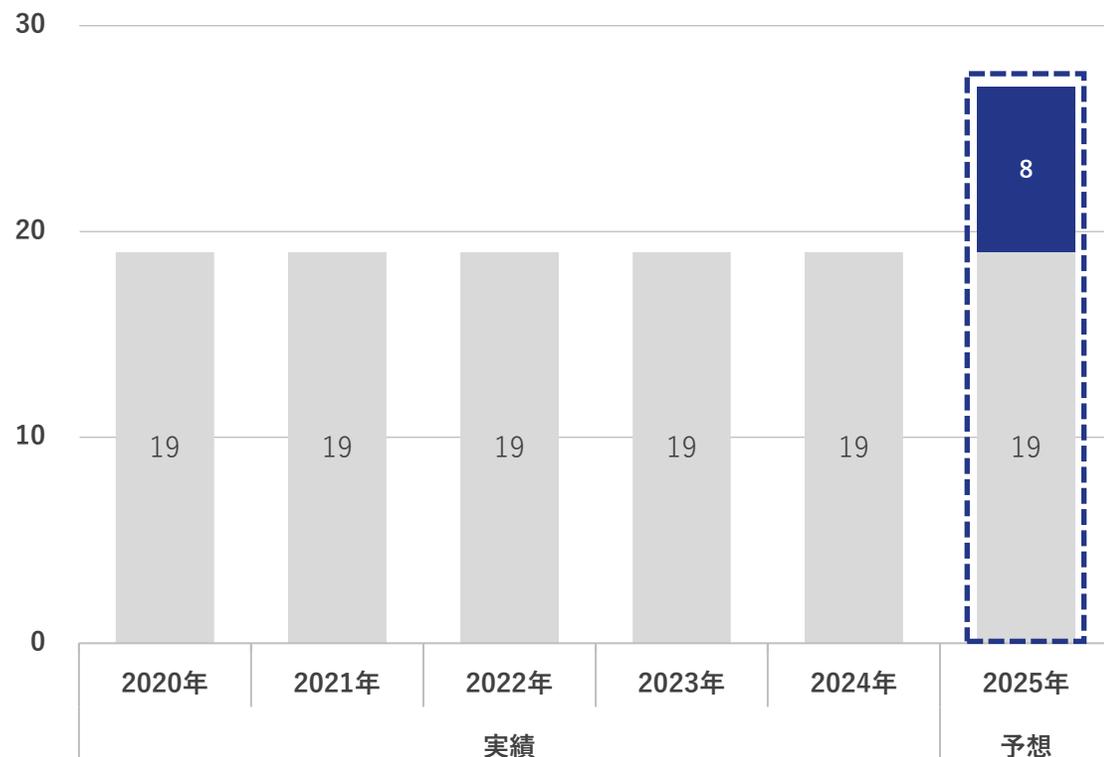
(百万円)	25/12期 通期予想 (2025/8/8修正予想)	25/12期 第2四半期 実績	進捗率
売上高	7,440	3,644	49.0%
営業利益	1,950	1,064	54.6%
経常利益	1,940	1,047	54.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,280	693	54.2%
(1株当たり当期純利益)	19.32	10.47	54.2%

■ 配当金額／配当性向（推移）

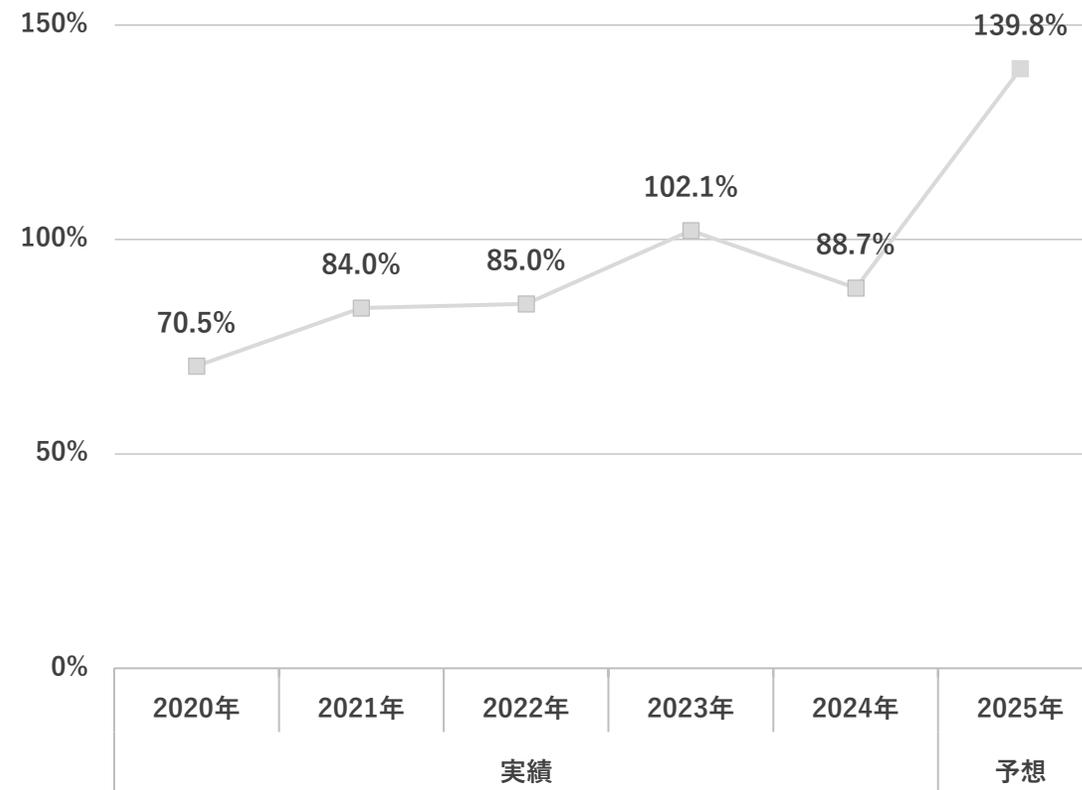
期末配当は19円を継続しており、2025年度は中間記念配当8円を加算して27円の配当を実施予定（2025年8月8日業績予想修正後の配当性向）

■ 1株当たり配当金額

(円)



■ 配当性向



04 ■ 事業別の概要と重点指標

- CPAソリューション事業
- 戦略事業
- FY25重点指標
- 下期

CPAソリューション事業 概要

圧倒的ブランド力を武器に強固な顧客基盤を構築

広告主数約3,500社、メディア約350万メディアの日本最大級のアフィリエイトネットワーク

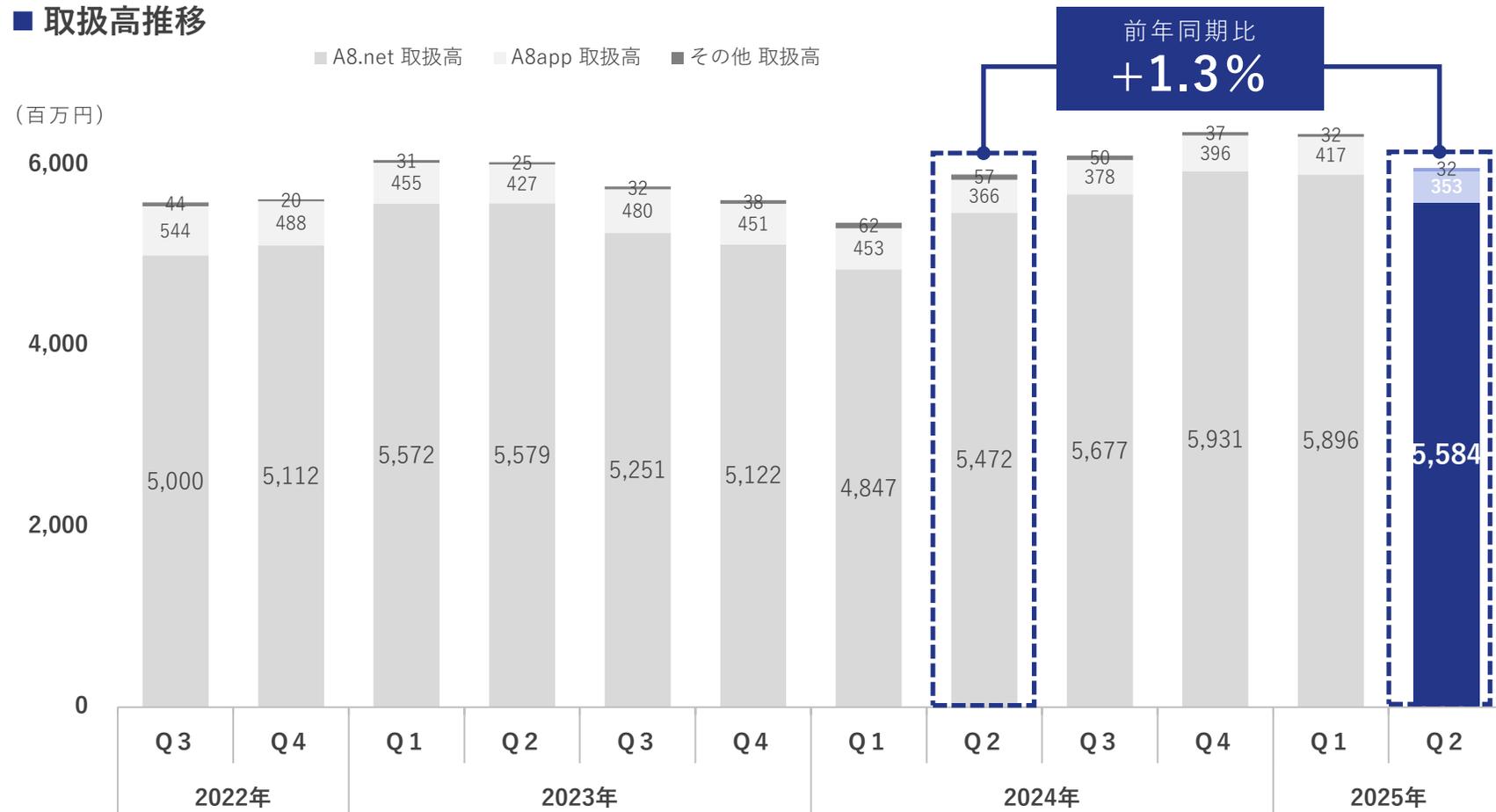


※アフィリエイトマーケティング協会
【アフィリエイト・プログラムに関する意識調査2025年】

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+1.3%、A8.netにおいては+2.0%増加
1年以上継続していたヘルスケア領域の出稿意欲に一服感あり。取扱高トレンドに変化

取扱高推移



2025年12月期第2四半期実績

全体
5,970百万円
前年同期比 **+1.3%**

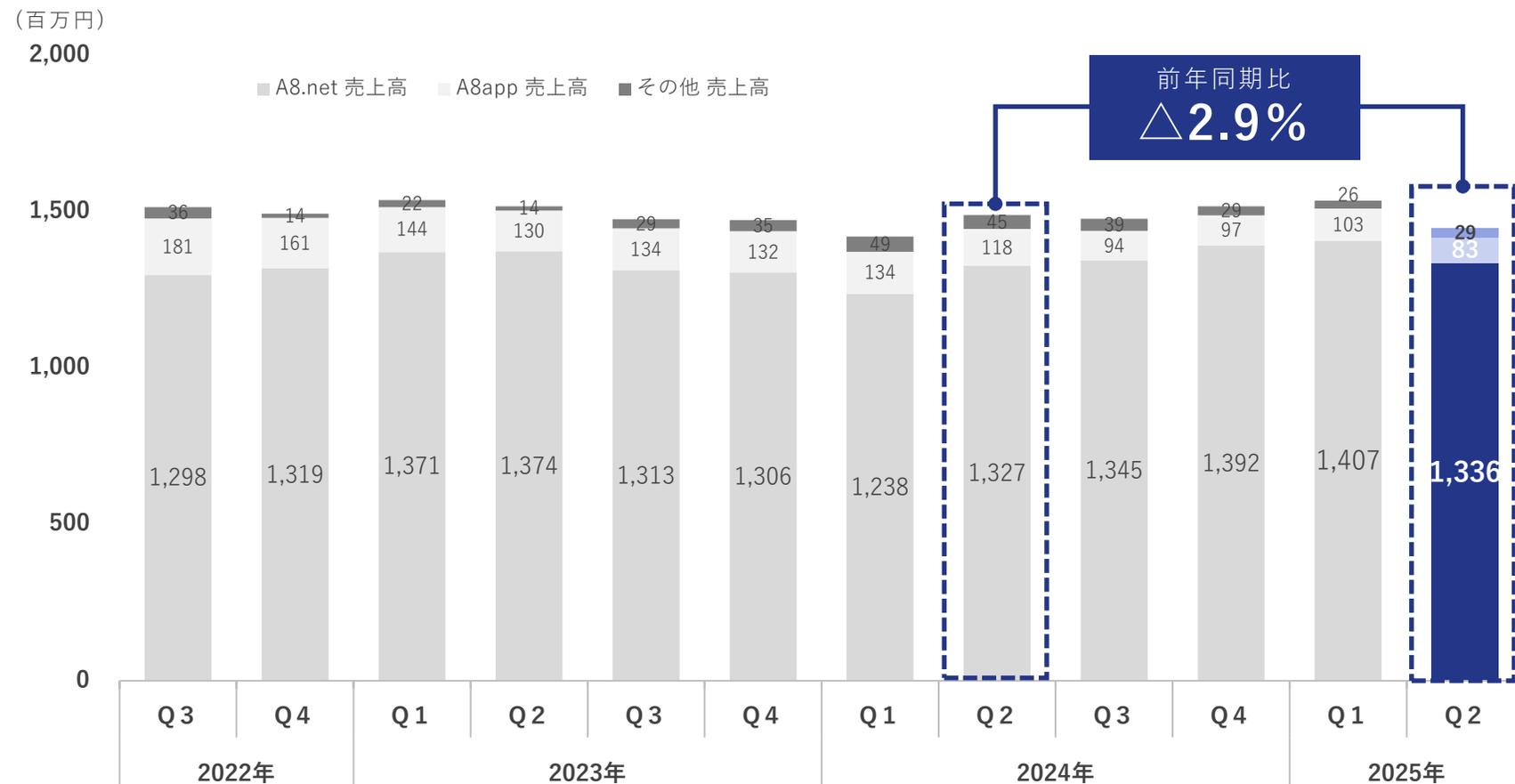
A8.net
5,584百万円
前年同期比 **+2.0%**

A8app
353百万円
前年同期比 **△3.5%**

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として前年同期比△2.9%、A8.netにおいては+0.6%増加
A8appが前年同期比、前四半期比でマイナス幅が増加

■ 売上高推移



■ 2025年12月期第2四半期実績

全体
1,448百万円
前年同期比 **△2.9%**

A8.net
1,336百万円
前年同期比 **+0.6%**

A8app
83百万円
前年同期比 **△30.0%**

※その他は受託開発や旧Seasaa関連売上です。

■ 第2四半期 CPAソリューション事業 トピックス

新しい取り組みとして、特定カテゴリーを選定、受注活動からメディアリクルーティング、運用までプロジェクトチームを組成し強化

■ 売上総利益率（社内管理用数値）

24.0%

前年同期比 **△1.0pt**

前四半期比 **△0.1pt**

■ 営業利益率（社内管理用数値）

12.3%

前年同期比 **+1.7pt**

前四半期比 **△0.4pt**

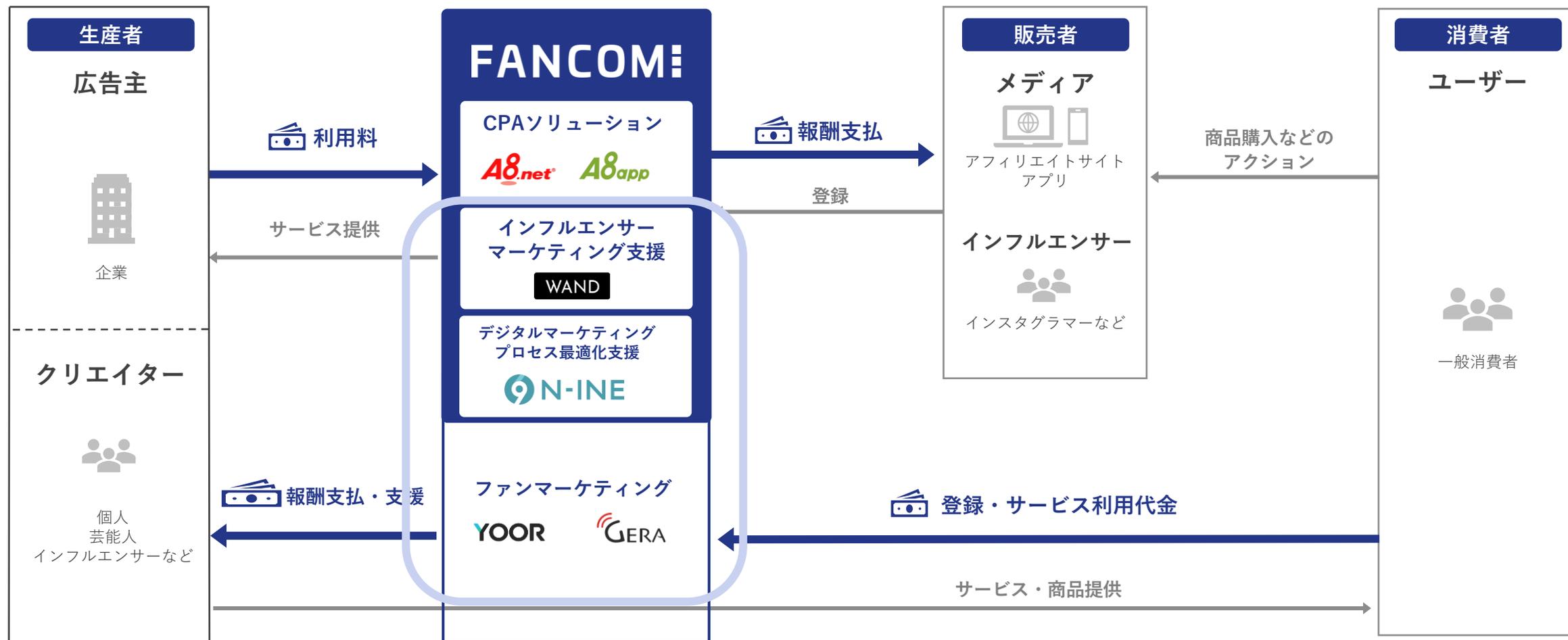
※左記に記載された売上総利益率と営業利益率の数値は、会計監査を受けていない社内管理用の速報値です。当社は社内管理においてサービス別にPL管理を実施しております

第2四半期トピックス

- A8.net 取扱高や売上総利益率の前年同期比・前四半期比での減少要因
 - 売上総利益率の前年同期比減は、上位カテゴリーの取扱高の上昇によるもの
 - ヘルスケア領域の出稿が踊り場だが、金融領域などが上昇（売上総利益率は低いカテゴリー）
 - 取扱高の前四半期減は、年末年始商材や新生活支援サービス系広告主（電話・回線・引っ越し）の反動減
- A8.net 新しい戦略のポイント 成果を出し続けられる広告主やメディアの創出、価値提供範囲の拡大
インフルエンサーマーケティング「LUMOS」「NOX」、デジマ支援ツール「N-INE」とのクロスセル事例数の増加
- **A8.netが15年連続でアフィリエイトASP満足度1位を受賞** ※アフィリエイトマーケティング協会主催

■ 戦略事業の取り組んでいる分野

約3,500社の広告主と約350万メディアからなる強固な顧客基盤を土台に、顧客ニーズに対応したインフルエンサーマーケティング支援などの周辺領域への事業拡張・投資を推進



■ 第2四半期 戦略事業トピックス

戦略事業は、FY25に重視する指標をそれぞれ設定。各事業まだボラティリティが高いが、強化することで売上を伸ばせるポイントをそれぞれ見つけることができ始めているフェーズ

インフルエンサー
マーケティング支援

WAND

取扱高・売上高

第2四半期より投資フェーズへ

TikTok Shop支援事業への参入。
TikTok Shop上でのアフィリエイト
運用支援事業者、クリエイターエー
ジェンシー事業者としてByteDance
の認定を早期取得。A8既存顧客への
クロスセルに向けた活動開始

ファンマーケティング

YOOR
GERA

ストック売上高

前四半期対比+13%

ギネスとなる月次取扱高3,000万円
突破。安定したストック収益に加え
て、イベントやグッズ販売などを掛
け合わせることでさらなる相乗効果
を生み出せ始めている

デジタル
マーケティング
プロセス最適化支援

N-INE

売上総利益拡大

指標を変更、成功事例創出へ

ID拡大は来年以降に設定。CRM
サービスの利用顧客においてCVR
の向上、サイト滞在時間の増加と
いった成功事例が出始めている。
また新しいデジタルチャネルの
LINEミニアプリにも投資中

ファン
コミュニケーションズ
・グローバル

代理店事業の比率低下

第1四半期42% → 第2四半期28%

分散化促進中。カジュアルゲーム
事業において設立した自社スタジ
オ「SHOGUN STUDIOS」が好調
に推移。広告宣伝費用を投下して、
ユーザー獲得をすすめている

FY25において当社の成長と効率性を示す重点指標として、以下3点を設定

内容

中期経営計画最終年度
FY27目標数値

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

戦略事業
売上高構成比約40%

営業利益率

全社の収益性の進捗を確認する指標

10%

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

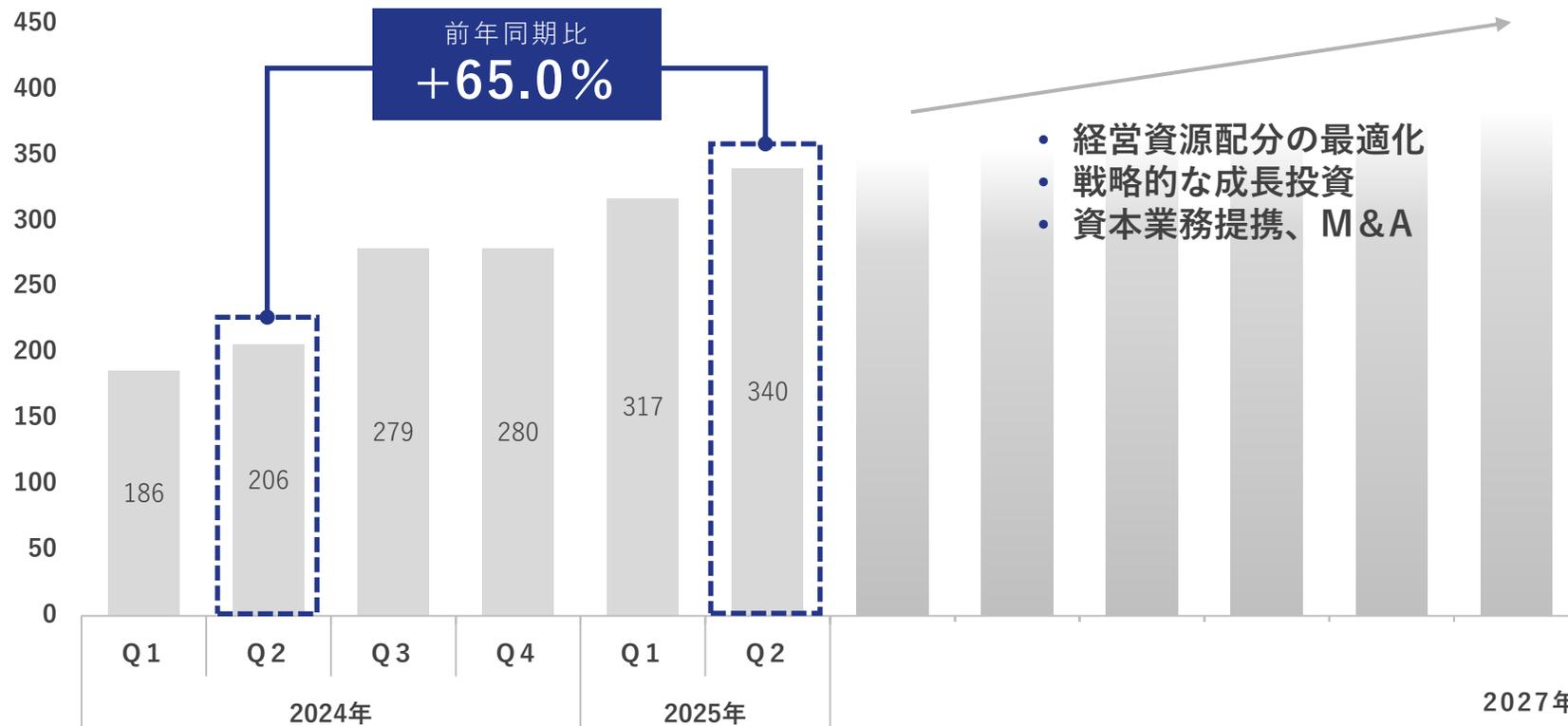
FY24比で約2倍

[FY25重点指標]戦略事業売上高推移（四半期推移）

戦略事業を強化し、事業ポートフォリオの変革へ
 戦略事業は、売上総利益率が高い事業が多いため、取扱高よりも売上高を重要指標としている

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2四半期実績

全体

340百万円

前年同期比 +65.0%

前四半期比 +7.3%

戦略事業売上高構成比率

19%

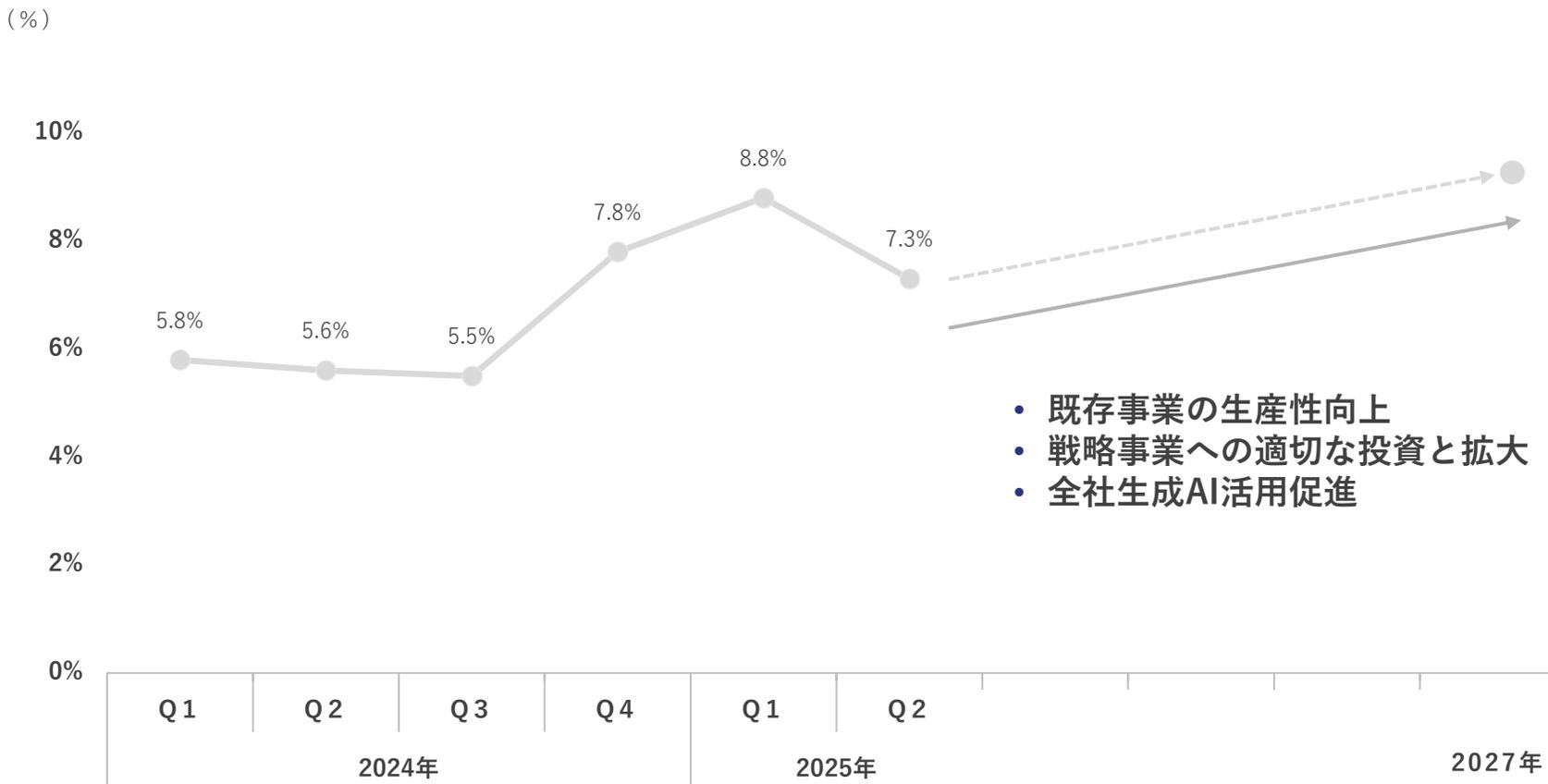
前年同期比 +7pt

前四半期比 +2pt

■ [FY25重点指標] 営業利益率推移（四半期推移）

既存事業の生産性向上（見える化・仕組み化）と戦略事業の規模拡大に伴う収益力強化
 全社における生成AIの活用も加速し、営業利益10%以上の早期達成を目指す

■ 営業利益率の推移（取扱高比）



■ 2025年12月期第2四半期実績

全体

7.3%

前年同期比 **+1.7pt**

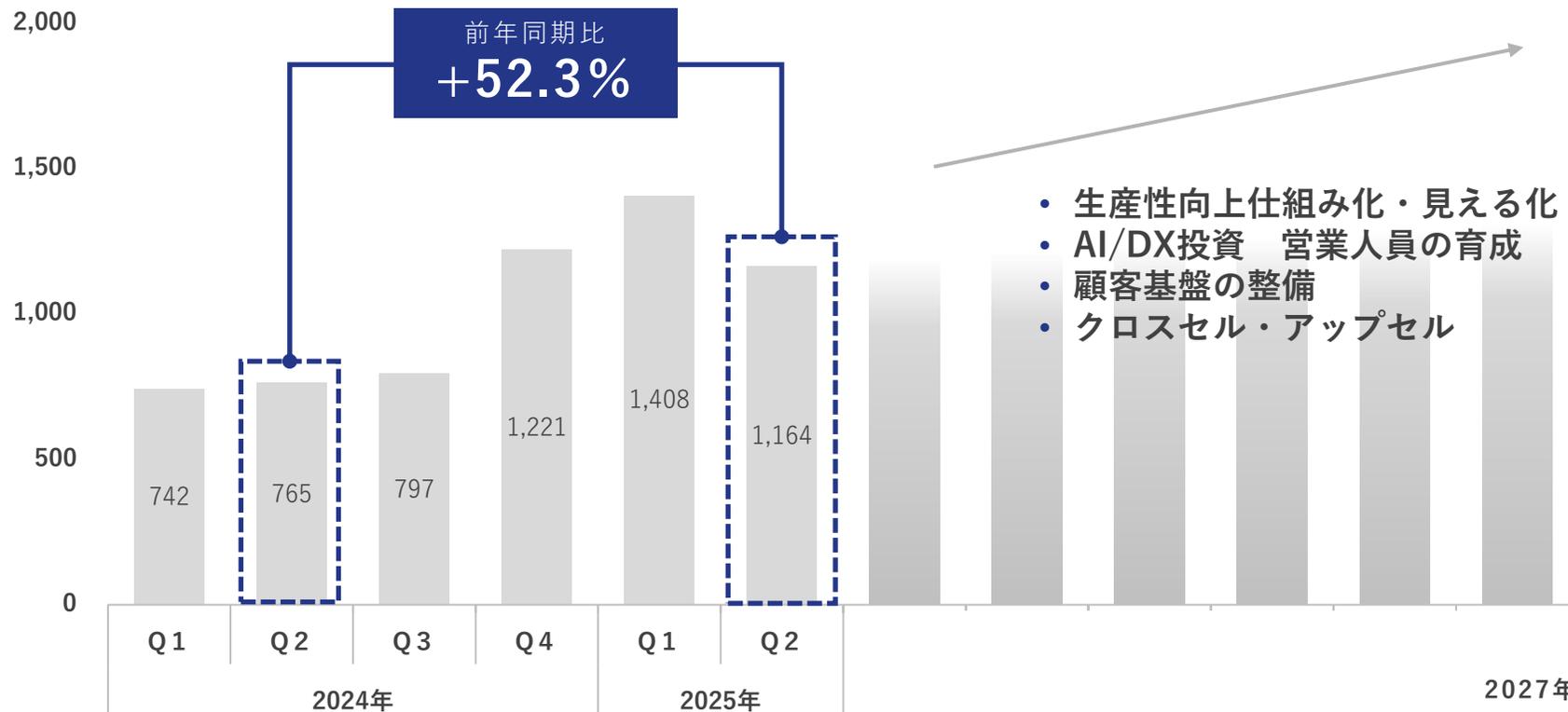
前四半期比 **△1.5pt**

■ [FY25重点指標]1人当たりの営業利益推移（四半期推移）

FY25では生産性向上のための基盤づくり。FY26-27では、顧客管理基盤の整備、クロスセル・アップセル体制構築、売上総利益を意識した営業体制の構築により1人あたりの営業利益を拡大させる

■ 1人当たりの営業利益の推移

(千円)



■ 2025年12月期第2四半期実績

全体

1,164千円

前年同期比 +52.3%

前四半期比 **△17.3%**

※「nend」の売上高を除いております。

全体

来年以降の成長に向けた投資を強化するとともに、CPAソリューション事業の収益力強化の継続と戦略事業の売上高の伸長を目指す

事業関連

- A8.netのDX化推進と季節性トレンドをカバーするカテゴリの広告主・メディア開拓
- 戦略事業群の売上高 社内目標として12月に前年同月比+100%以上を目指す
- AIをベースとしたプロダクト機能の拡充の検証、成功事例の創出

投資ポイント

- インフルエンサーの獲得
- TikTok Shop支援サービスの実績作りとリード獲得への投資
- 中途人材の採用再開
- 顧客管理システムの刷新

AI活用状況

- エンジニアへAIツール活用支援、全従業員へのAIツール導入
- AI搭載のドキュメント管理ツールの全社導入
- AI活用プロジェクトを発足。全社横断でAI活用をするべき業務とフロー改善に着手
- 社内ツール FANCOMI AI の開発

05 ■ 会社紹介

- 会社概要
- IR情報

私たちに内在するDNA「企業理念」

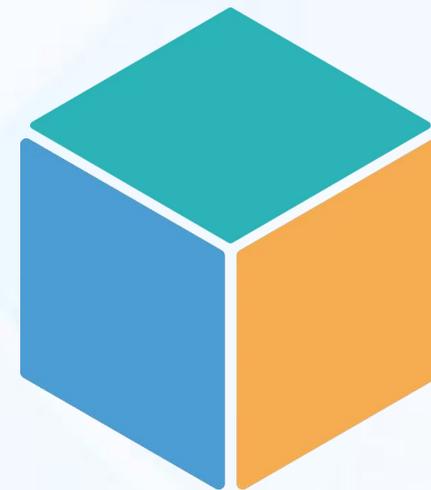
つくる

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。

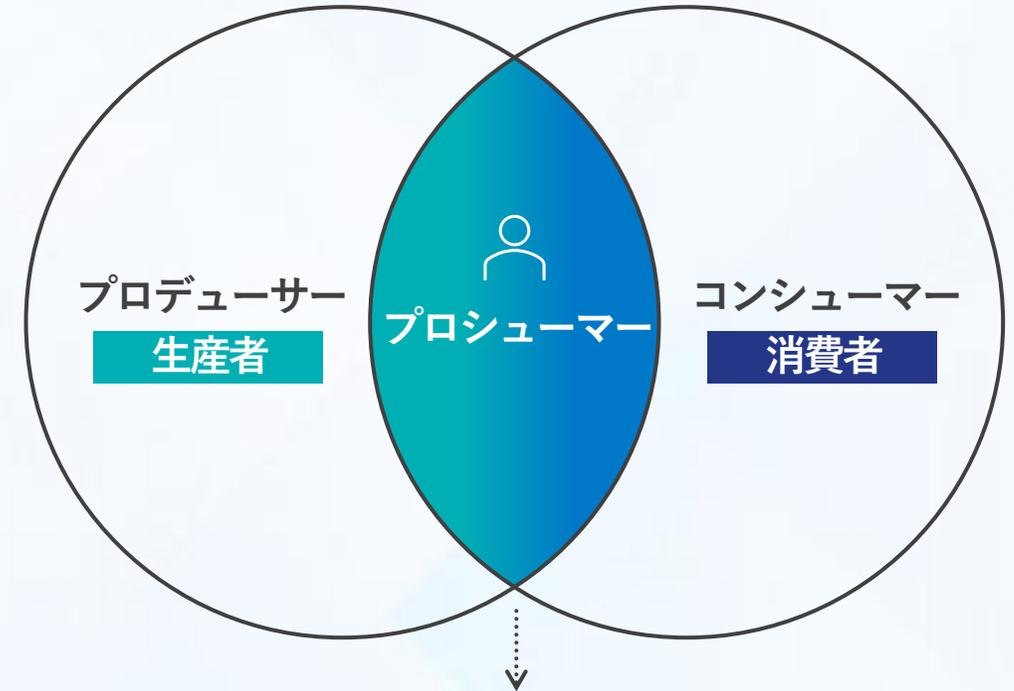
ウサギじゃなくても、カメのように。
「コツコツと」一歩ずつ、着実に前進していきます。



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。

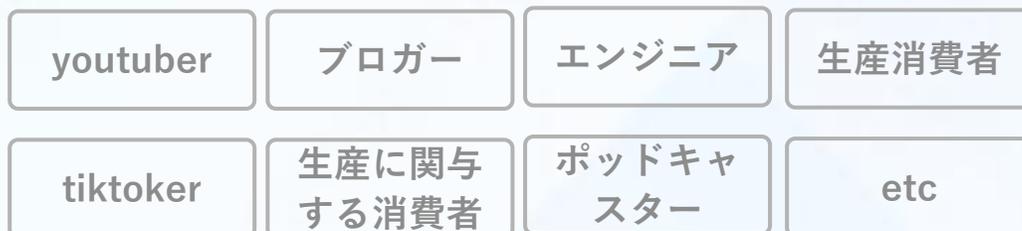
インターネットは個人や中小企業の発想（アイデア）や努力、作品を世界に広告したり情報発信するコストを大幅に下げました。インターネット上で新しい経済圏を作りやすくすることで、消費だけではなく生産や生産に関与するプロシューマーがもっと増える仕組みをこれからも当社はつくっていきます。



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。

LINE公式アカウント開設

ファンコミュニケーションズ IR News

IR情報やPR情報をお届けします。
ぜひご登録ください。



IR活動について

- ・複数の個人投資家様向けセミナー参加
- ・9月26日・27日開催の日経・東証IRフェア出展

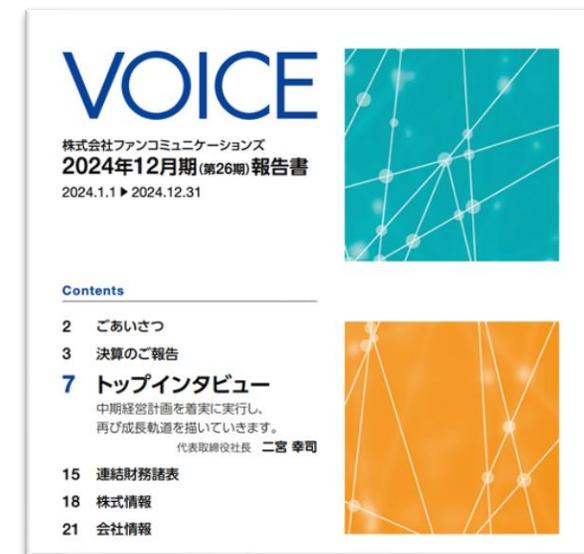
積極的にIR情報の発信に取り組んでまいります。

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)
[PDFはこちら](#)



[リンク先 VOICE](#)

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6月30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366名 (2025年6月30日現在※アルバイト・派遣社員含む) グループ合計404名 (2025年6月30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



06 ■ 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

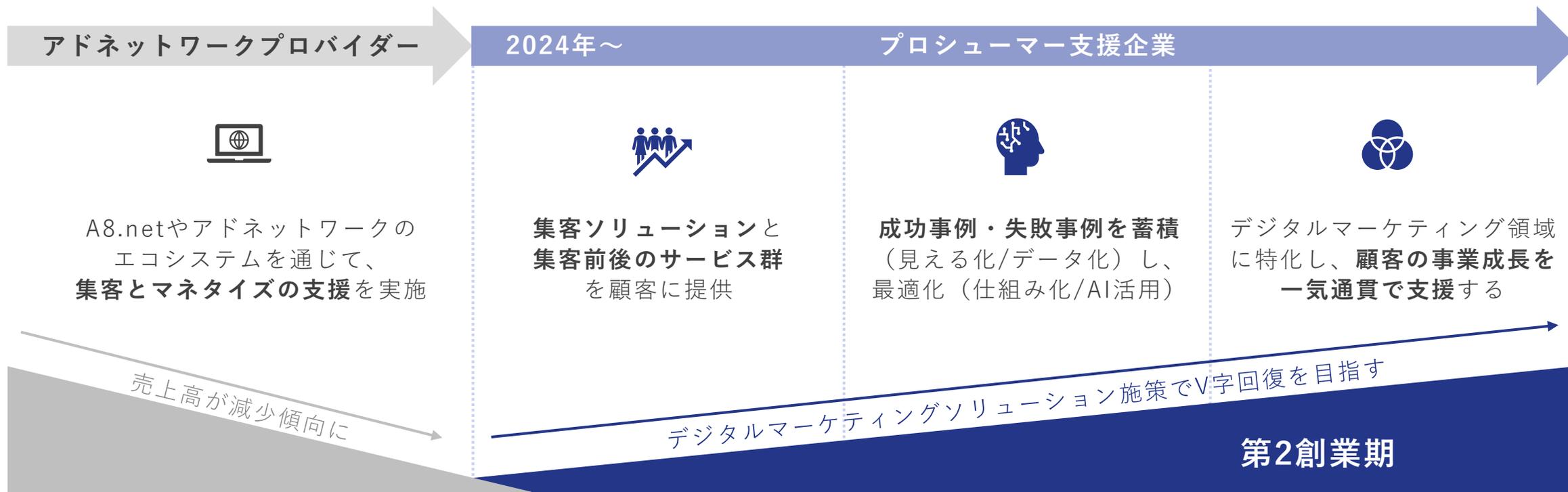
ビジョン

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



■ FY25-27 事業拡大のイメージ

FY25～ 既存事業の営業利益最大化と既存事業の付加価値向上を目的とし、
戦略事業の拡大・投資を行い、新たなビジネスチャンスを狙っていく



■ 戦略事業への投資 デジタルマーケティング支援

デジタルマーケティングをもっと簡単に利用するためのツール群の提供

■ 戦略事業の拡大 インフルエンサーマーケティング支援

人のメディア化を支援。売上高の最大化をねらっていく

■ 既存事業の深耕 CPAソリューション

成果を出し続けられる稼働広告主数を増加させることで営業利益の最大化を狙う

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

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**

競合

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



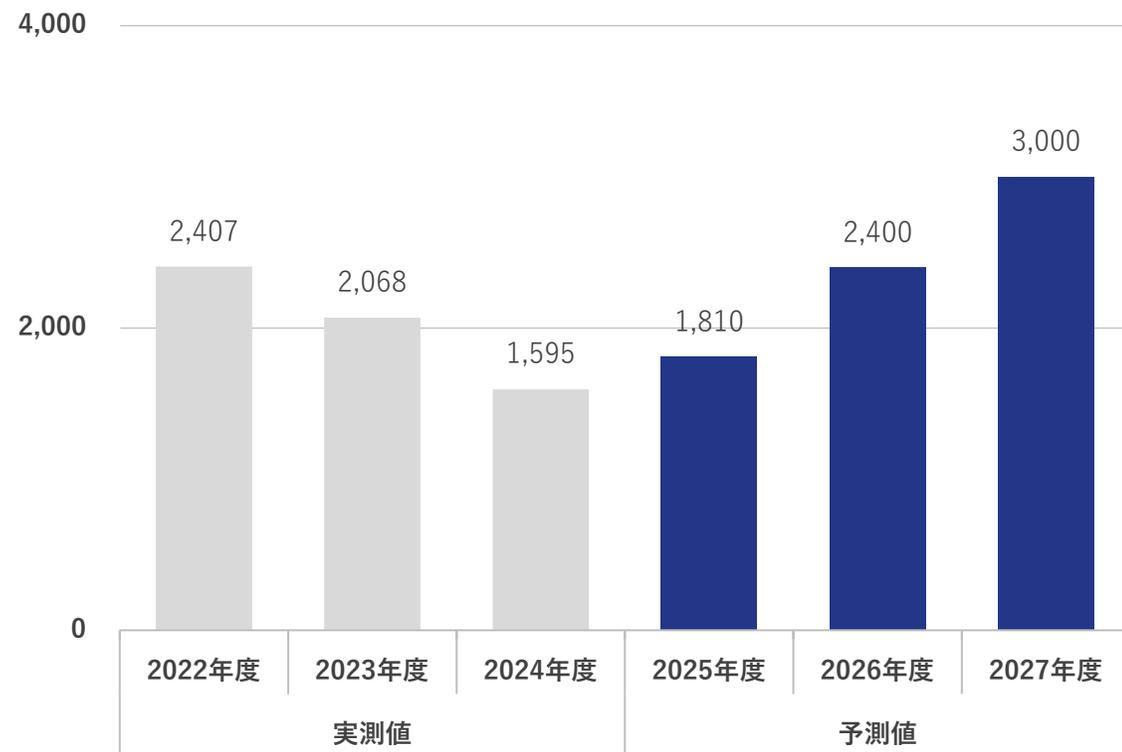
A8.netのトップシェア維持に加えてインフルエンサー×アフィリエイトでトップシェアになっている状態

■ 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) ※2025年8月8日開示 2025年営業利益予想は上方修正ですが本資料は策定時のものです

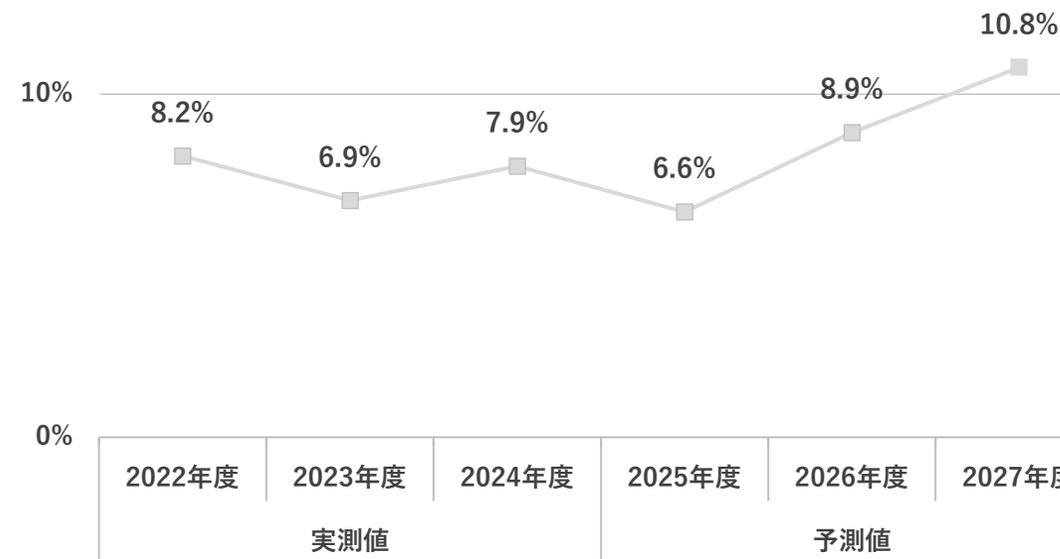
■ 営業利益【四半期別】目標数字

(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

- 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