



FANCOM

2026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（証券コード2461）
2026年5月11日

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved



Agenda

- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 2026年12月期 第1四半期 連結業績概要
- 03 事業別の概要と重点指標
- 04 会社紹介
- 05 参考資料 - 中期経営計画概要

01 ■ エグゼクティブサマリー

- 業績ハイライト
- FY26業績予想に対する進捗率
- キャピタルアロケーション進捗

取扱高△11.3% 売上高△6.6% 営業利益△53.9%

CPA減収、ファンコミグローバルの先行投資拡大および社内DX推進費用の増加により営業利益は減益。戦略事業売上高は前年同期比+42.8%と力強く成長し、事業ポートフォリオの変革は進捗している。

(百万円)	連結全体		CPAソリューション 事業		戦略事業	
	金額	前年同期比	金額	前年同期比	金額	前年同期比
取扱高	6,013	△11.3%	5,497	△13.4%	516	19.4%
売上高	1,733	△6.6%	1,280	△16.8%	452	42.8%
営業利益	273	△53.9%	847	△18.9%	△253	—%

※CPAソリューション事業・戦略事業の営業利益はセグメント利益

■ FY26業績予想に対する進捗率

営業利益の進捗率は12.6%に留まるが、FY26は下期偏重の計画。下期計画は、ファンコミグローバルの投資回収フェーズへの移行をはじめとして、戦略事業の収益改善を計画。

(百万円)	26/12期 通期予想	26/12期 第1四半期実績	進捗率
売上高	7,800	1,733	22.2%
営業利益	2,180	273	12.6%
経常利益	2,200	225	10.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,430	108	7.6%
(1株当たり当期純利益)	21.57	1.63	7.6%

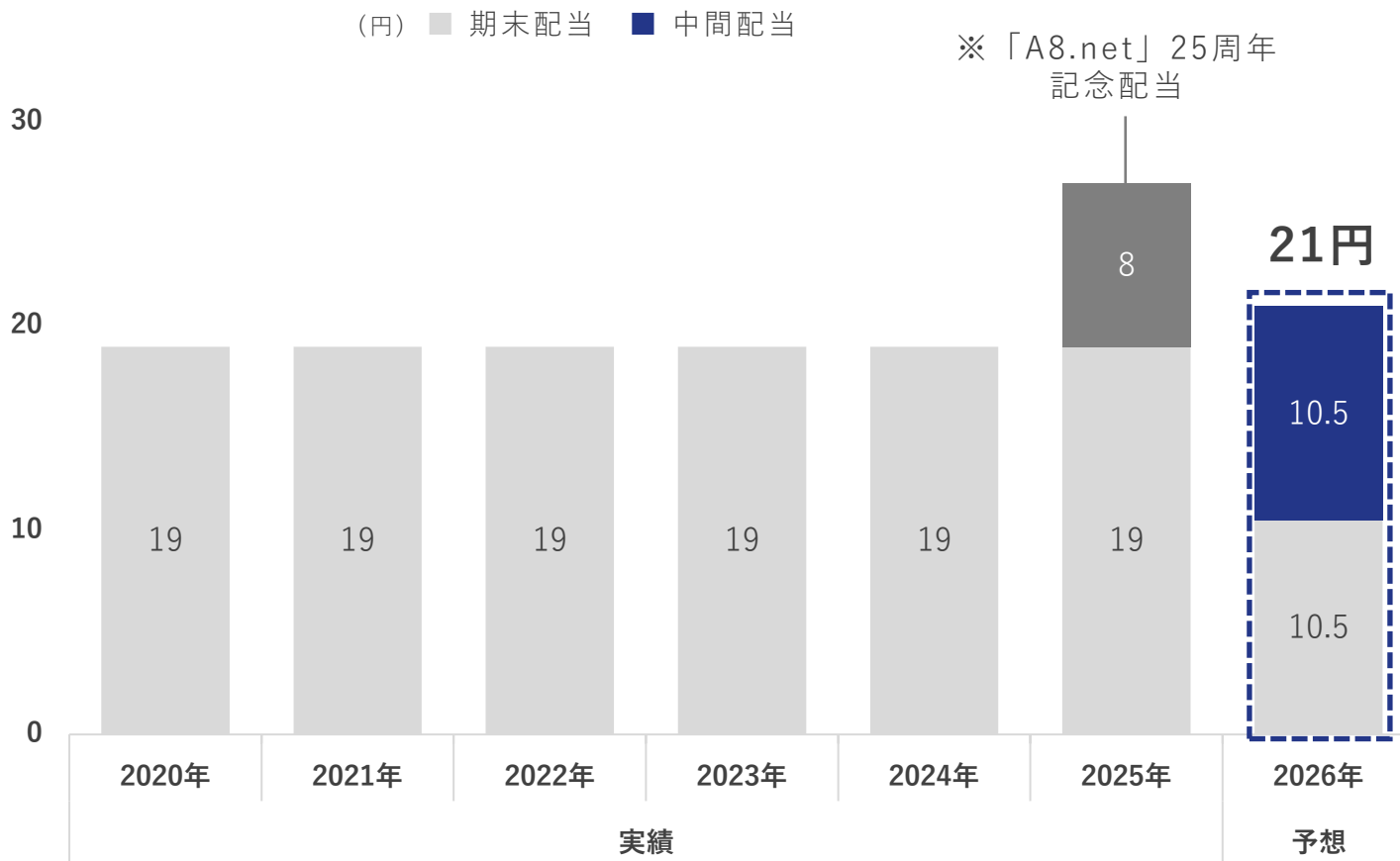
■ キャピタルアロケーション進捗 (M&A / 配当)

M&Aは、パイプライン拡充中。配当は、中間配当・期末配当あわせて21円予想。FY27まで株主資本配当率 (DOE) 8%を指標として導入。

■ M&A 動き



■ 1株当たり配当金額



02 ■ 2026年12月期 第1四半期 連結業績概要

- P/L（第1四半期）
- 営業利益増減要因分析（第1四半期）
- [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

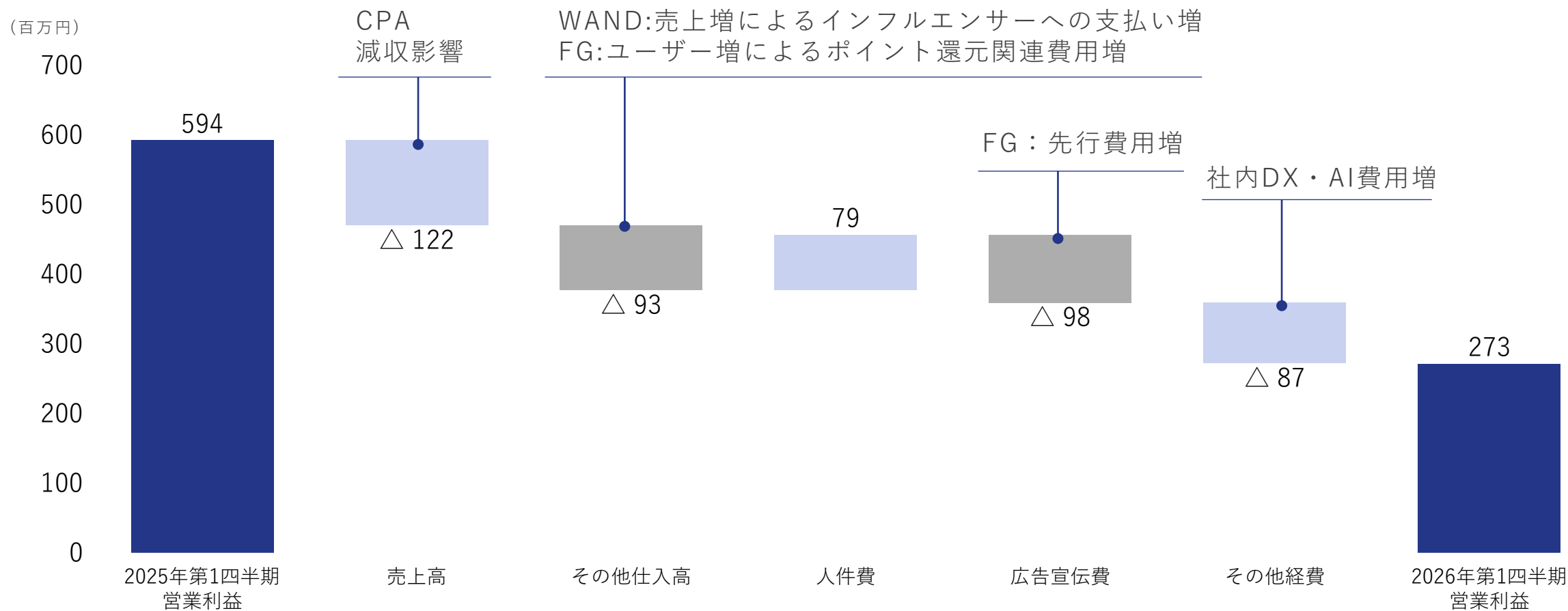
CPAソリューション事業の減収減益、ファンコミグローバルの広告宣伝費投下および社内DX推進に伴う費用の増加により営業利益は減益。投資事業組合運用損の計上により経常利益も減少。

(百万円)	25/12期 第1四半期実績	26/12期 第1四半期実績	前年同期比	
			増減額	増減率
取扱高	6,778	6,013	△765	△11.3%
売上高	1,855	1,733	△122	△6.6%
営業利益	594	273	△320	△53.9%
(取扱高営業利益率)	8.8%	4.6%	—	—
経常利益	565	225	△340	△60.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	389	108	△281	△72.3%
(取扱高四半期純利益率)	5.7%	1.8%	—	—

※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

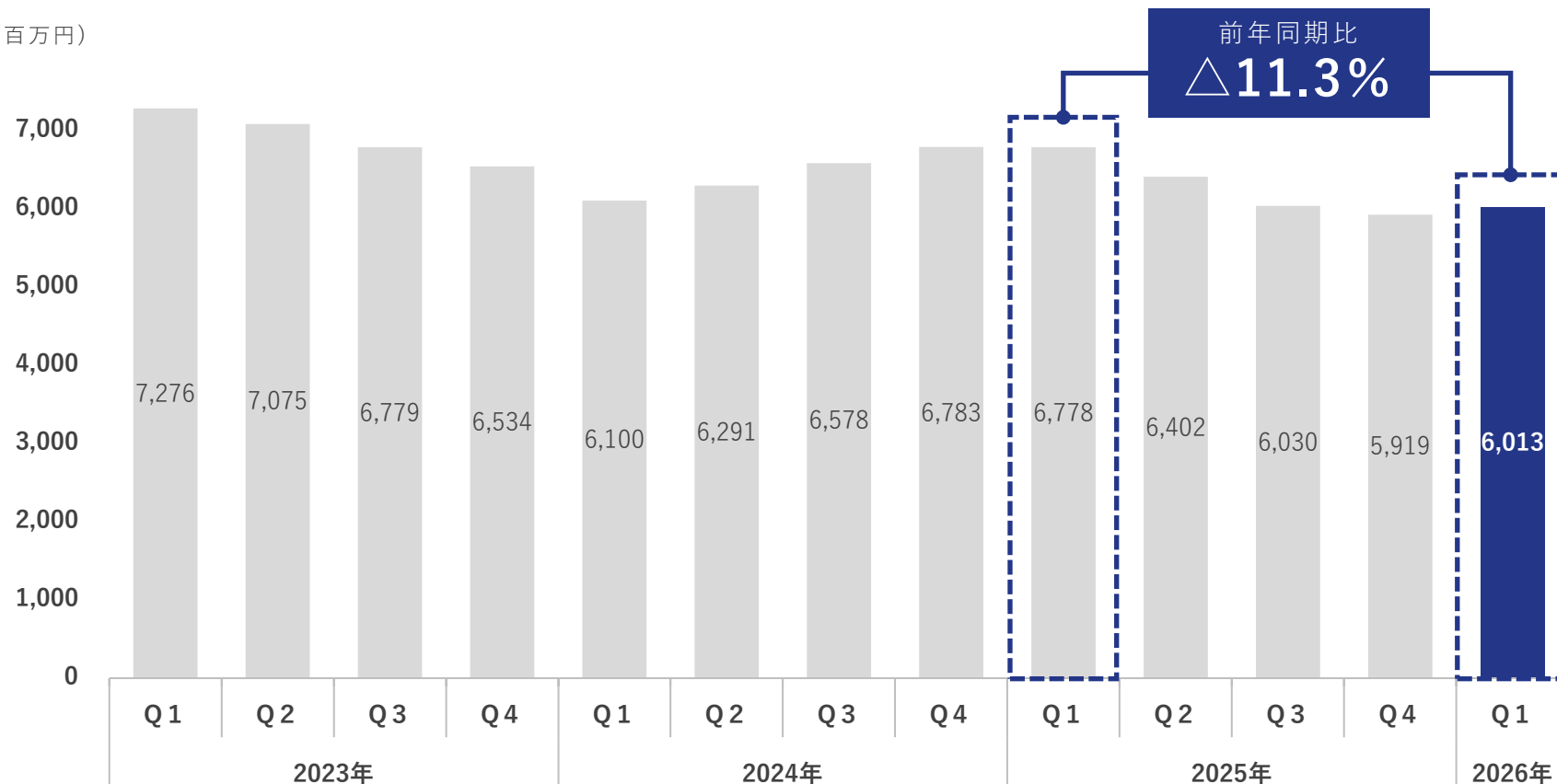
CPA減収、広告宣伝費増加、社内DX推進に伴う費用の増加が減益要因となった一方、人件費はAI活用や組織再編によるリソース再配分を推進し減少。



取扱高は前年同期比△11.3%、前四半期比では+1.6%

■ 取扱高の推移

(百万円)



■ 2026年12月期第1四半期実績

全体

6,013百万円

前年同期比 △11.3%

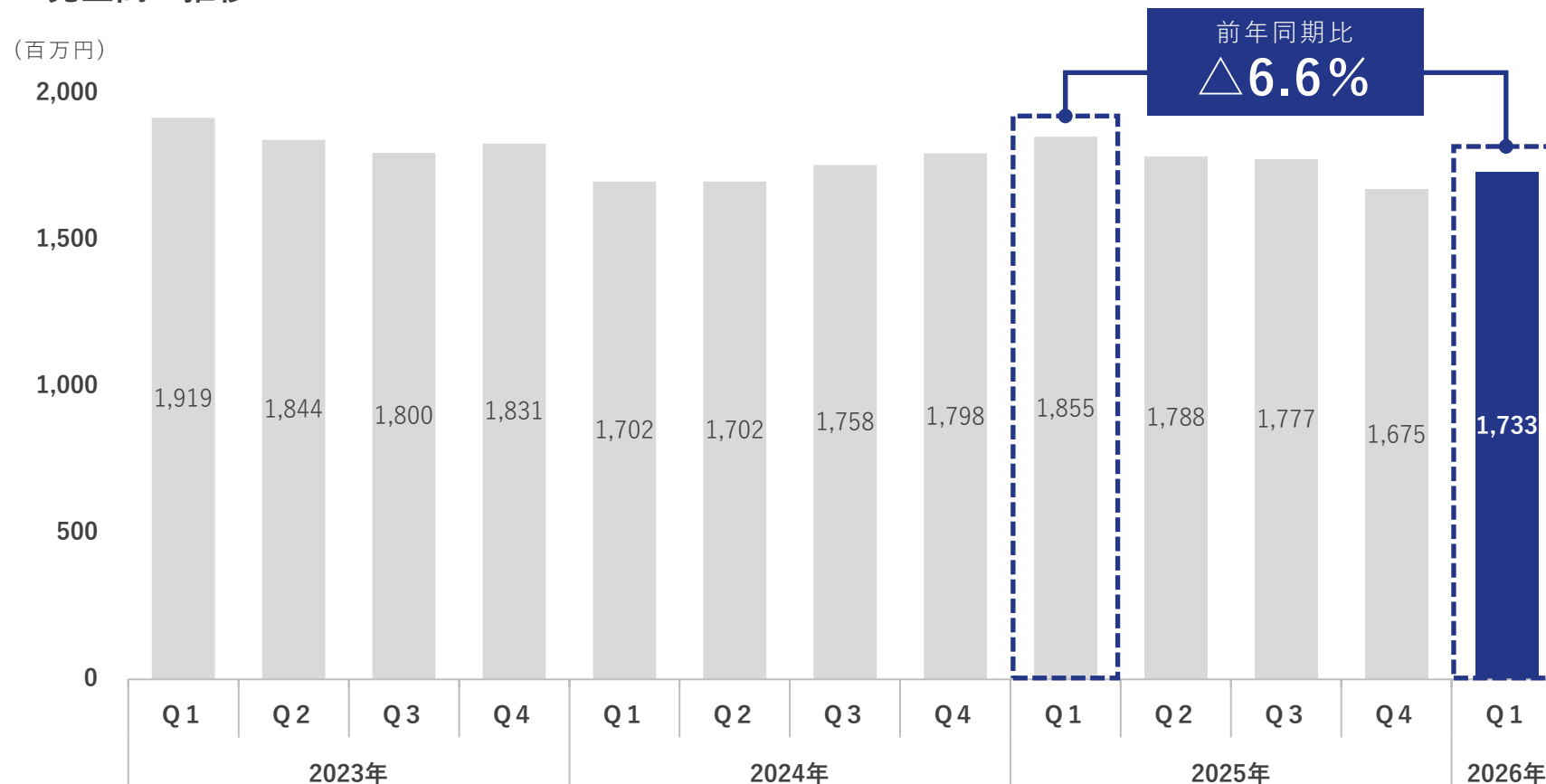
前四半期比 +1.6%

※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△6.6%、前四半期比では+3.5%、取扱高は前年同期比より減少したが、売上総利益率の高い戦略事業の比率向上が奏功し、売上高は微減で着地。

■ 売上高の推移



■ 2026年12月期第1四半期実績

全体
1,733百万円

前年同期比 $\triangle 6.6\%$

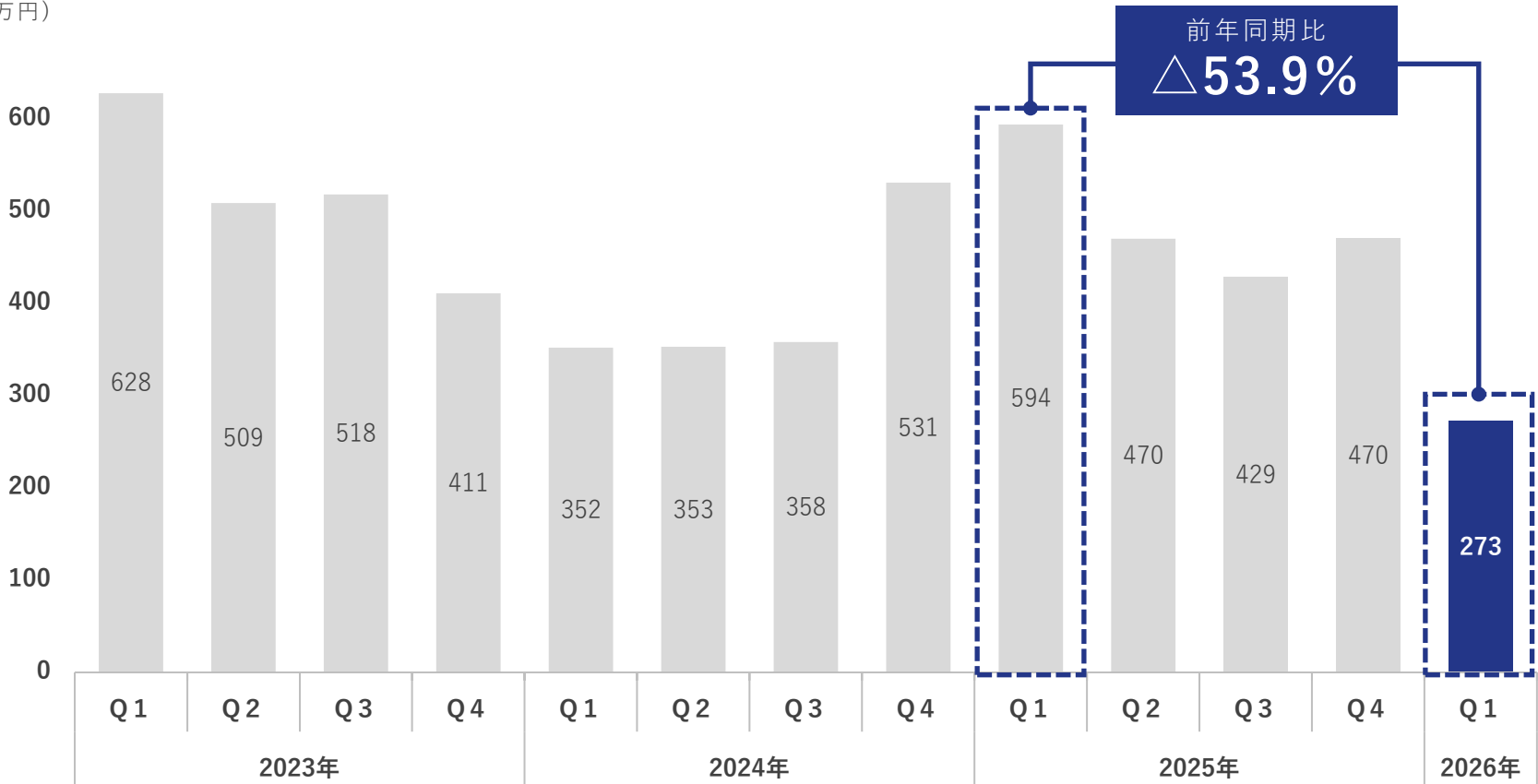
前四半期比 **+3.5%**

営業利益（四半期推移）

営業利益は前年同期比△53.9%、前四半期比では△41.8%
下期の投資回収フェーズへの移行に伴い改善を計画。

営業利益の推移

(百万円)



2026年12月期第1四半期実績

全体

273百万円

前年同期比 △53.9%

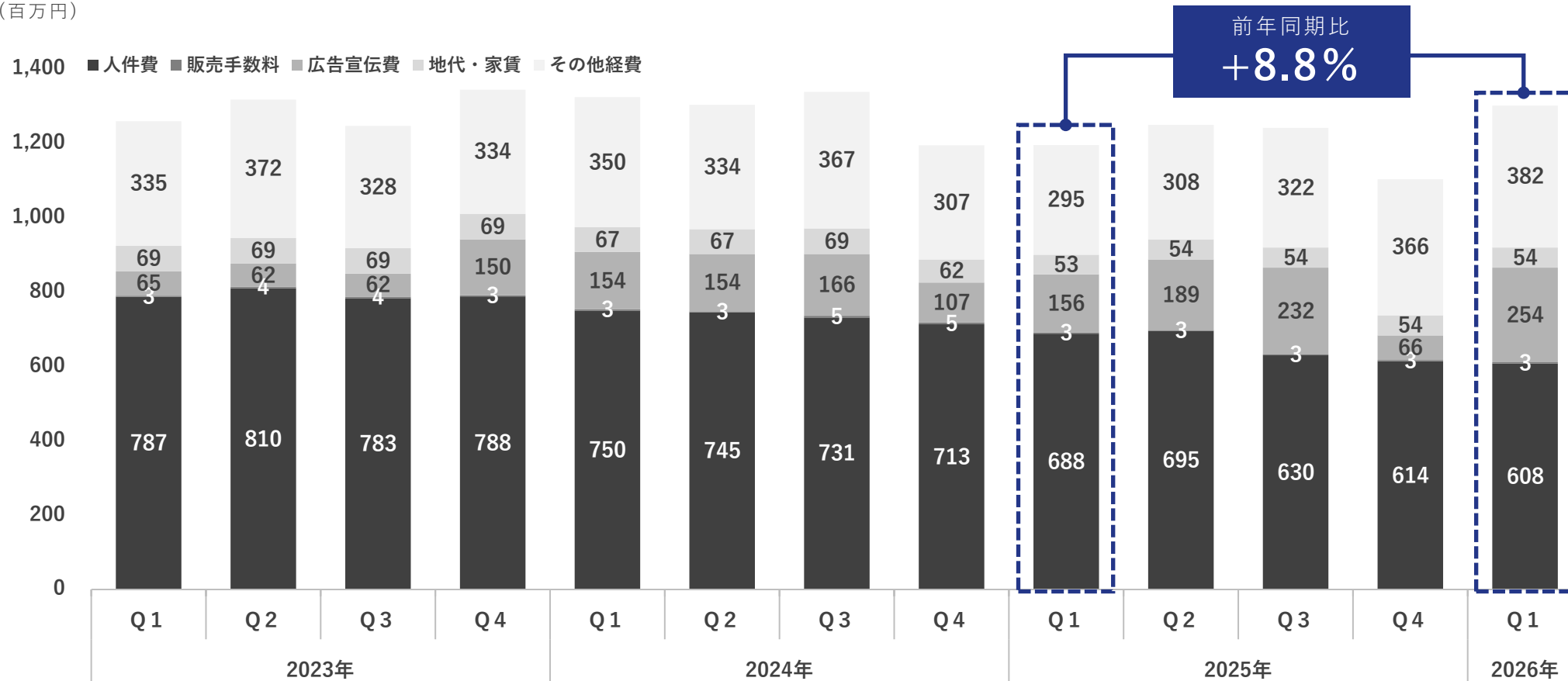
前四半期比 △41.8%

■ 主要費用項目の内訳（四半期推移）

前年同期比+8.8%、前四半期比では+18.0%

人件費の構造改善が進む中、先行投資が費用全体を押し上げている構図。

(百万円)



※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、のれんの償却など

期末配当の支払いと自己株取得、および公社債の取得により現預金と純資産が減少した一方で、公社債取得に伴い投資その他の資産が増加。株主への利益還元と資産運用の最適化を並行して推進。

(百万円)		25/12期 期末	26/12期 第1四半期	前期末比	
				増減額	増減率
資産	流動資産	17,957	16,184	△1,773	△9.9%
	現金及び預金	14,694	12,628	△2,065	△14.1%
	固定資産	4,969	5,198	+228	+4.6%
	有形固定資産	70	65	△4	△6.6%
	無形固定資産	862	824	△37	△4.4%
	投資その他の資産	4,036	4,308	+271	+6.7%
	合計	22,927	21,382	△1,544	△6.7%
負債及び純資産	負債	5,347	5,148	△198	△3.7%
	純資産	17,580	16,234	△1,345	△7.7%
	合計	22,927	21,382	△1,544	△6.7%

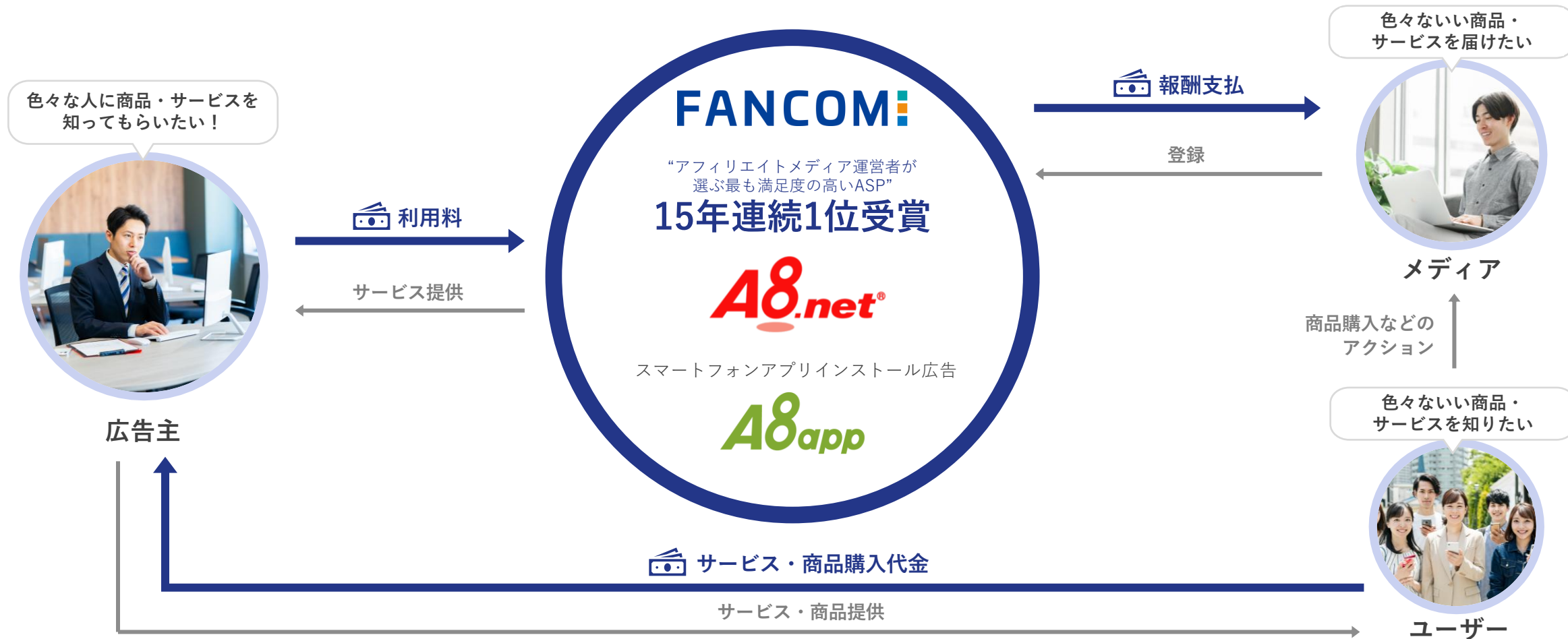
03 ■ 事業別の概要と重点指標

- CPAソリューション事業
- 戦略事業
- FY26重点指標

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3,000社、メディア約360万メディアの日本最大級のアフィリエイトネットワーク



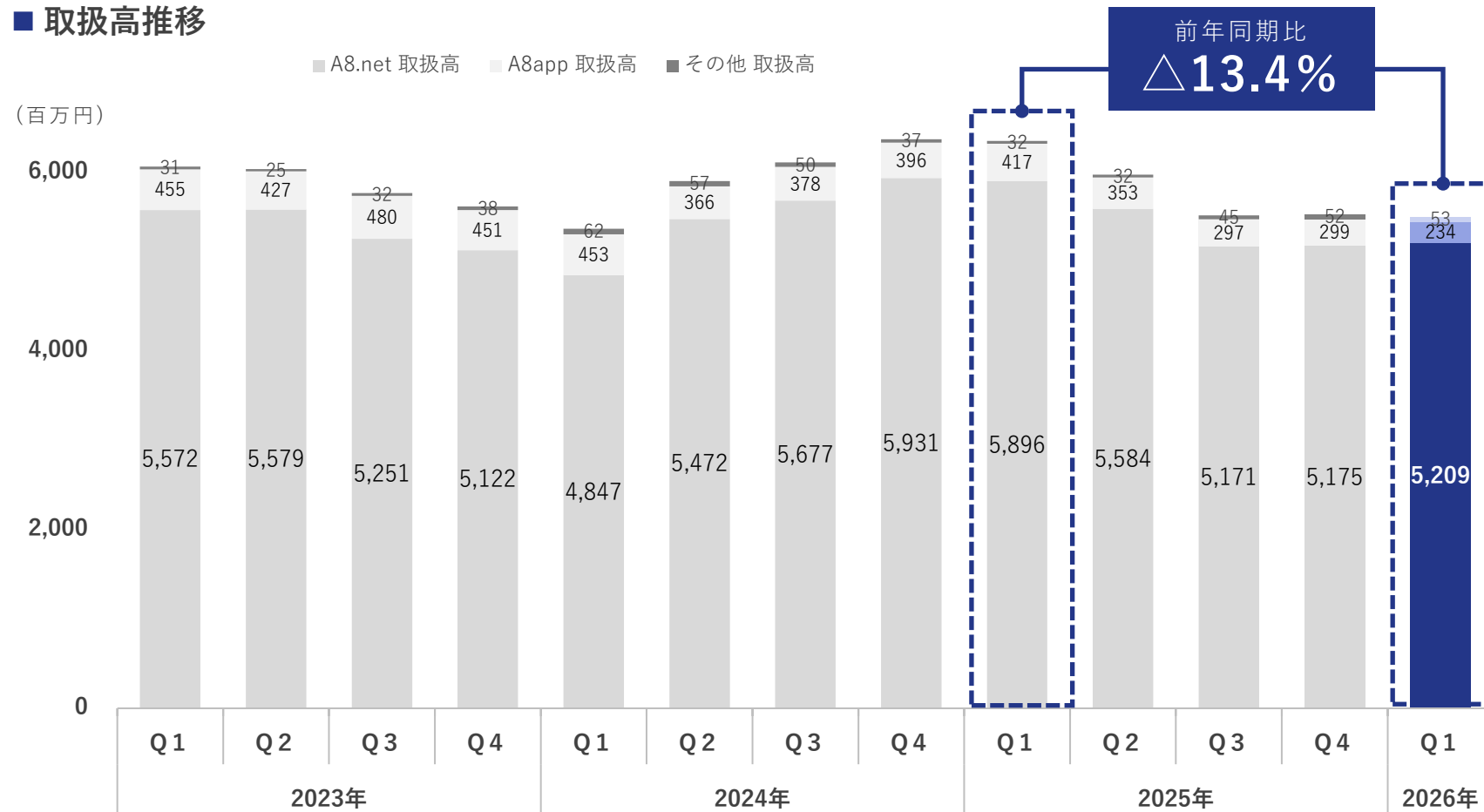
※アフィリエイトマーケティング協会

【アフィリエイト・プログラムに関する意識調査2025年】有効回答数1,374件・国内主要ASP23社

CPAソリューション事業 取扱高(四半期推移)

取扱高は前年同期比△13.4%。FY24～FY25にかけて伸長していた特定ジャンルの広告主の予算縮小の影響が継続。

取扱高推移



2026年12月期第1四半期実績

全体
5,497百万円

前年同期比 △13.4%

前四半期比 △0.5%

A8.net
5,209百万円

前年同期比 △11.7%

前四半期比 +0.7%

A8app
234百万円

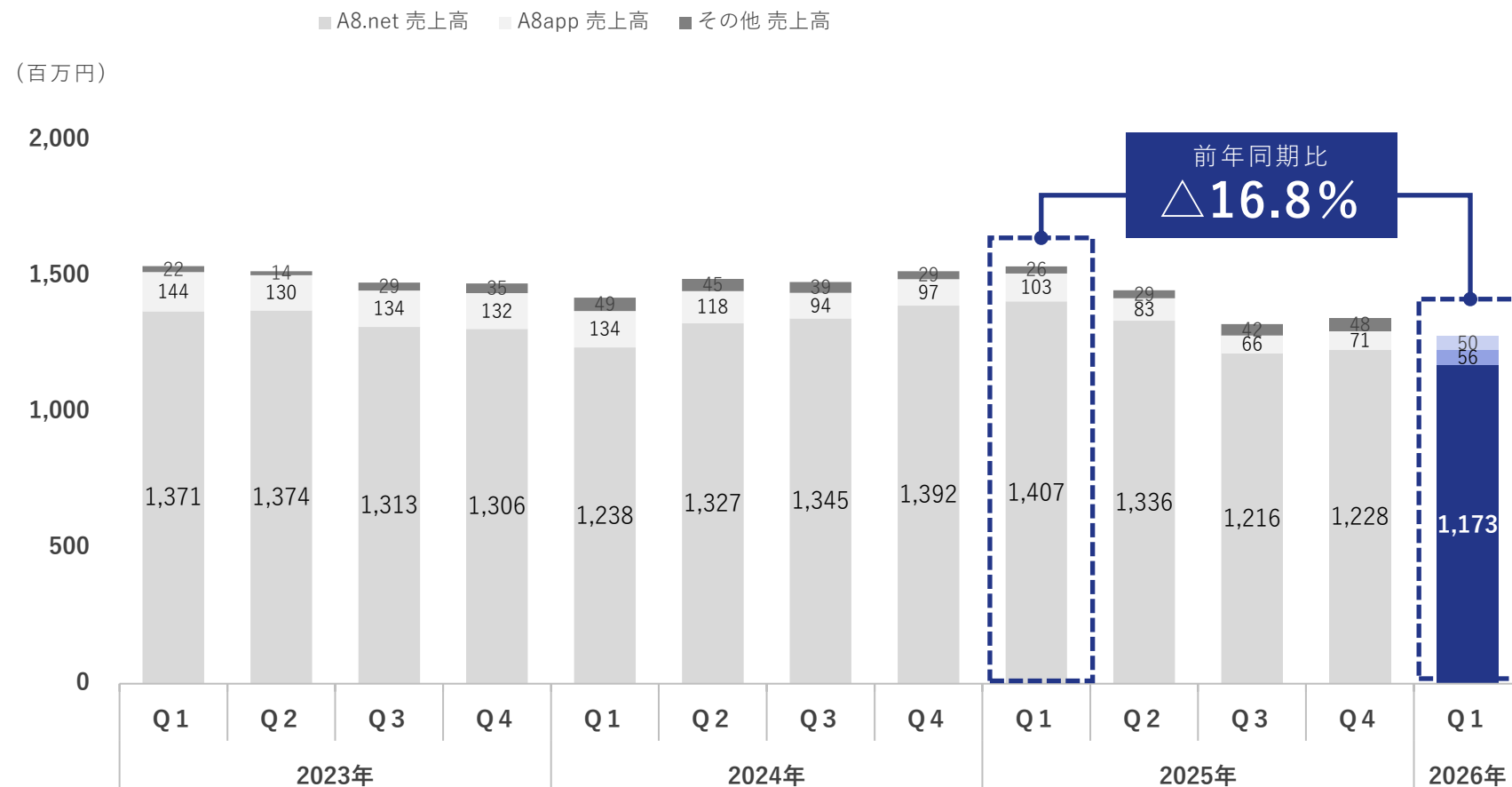
前年同期比 △43.7%

前四半期比 △21.5%

CPAソリューション事業 売上高(四半期推移)

売上高は前年同期比△16.8% 取扱高と同様のトレンドで推移。

■ 売上高推移



■ 2026年12月期第1四半期実績

全体
1,280百万円

前年同期比 △16.8%

前四半期比 △5.1%

A8.net
1,173百万円

前年同期比 △16.7%

前四半期比 △4.5%

A8app
56百万円

前年同期比 △45.5%

前四半期比 △21.0%

■ CPAソリューション事業 第1四半期トピックス

メディア構造の変化による売上総利益の低下が継続。A8.netを起点にデジタルマーケティング全般支援やアフィリエイト運用代行の受注事例が創出されており、新たな収益機会として拡大を図る。

■ 売上総利益率（社内管理用数値）

22.9%

前年同期比 **△1.2pt**

前四半期比 **△1.0pt**

■ 営業利益率（社内管理用数値）

11.1%

前年同期比 **△1.6pt**

前四半期比 **△0.6pt**

※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

【1Qポイント】

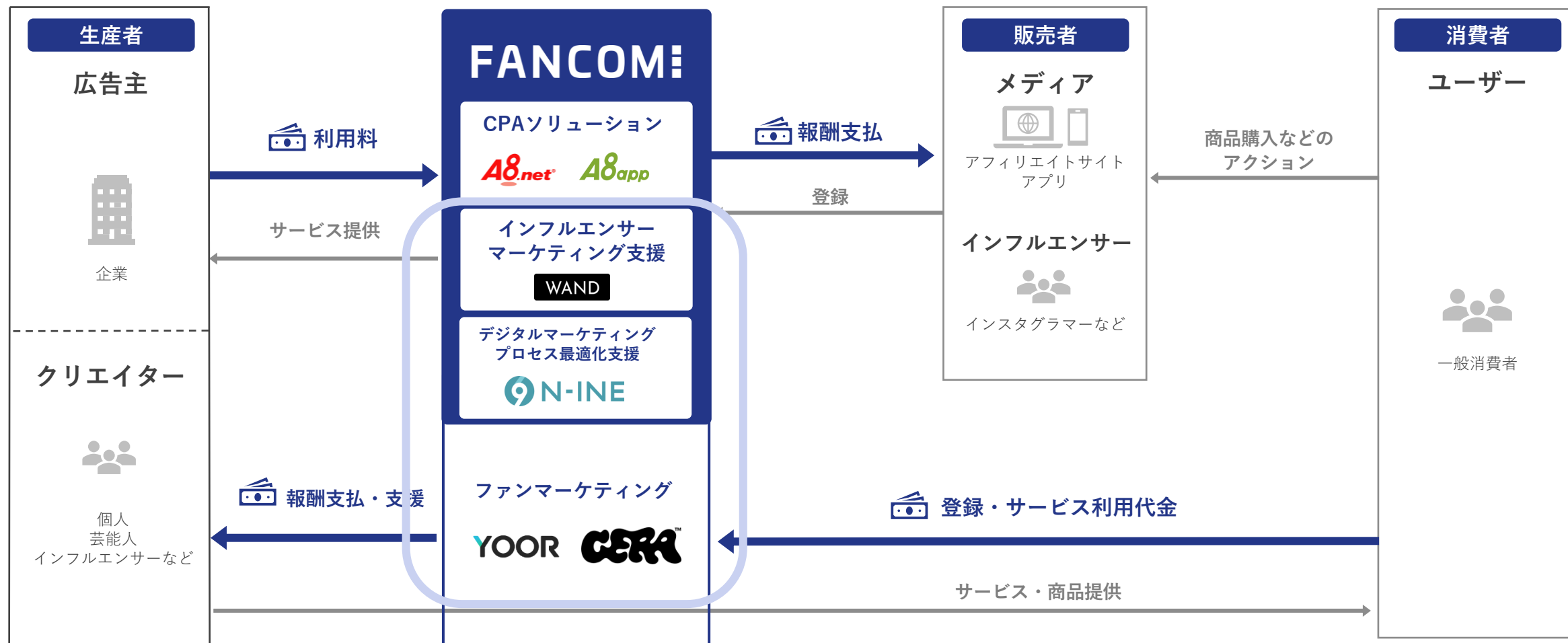
- A8.net顧客、見込み顧客へのデジタルマーケティング支援（N-INE）の受注事例発生。クロスセルの足がかり
- A8.netの既存顧客に対しては、カテゴリごとに専門性を高め、コンサルティングを実施する施策は引き続き好調。複数カテゴリで昨年対比でも前四半期対比でも売上上昇。

【2Q以降のポイント】

- A8×N-INEやGEO/AIOなどをパッケージ化して、成功事例の創出を整理し横展開
- 新規獲得部隊とコンサル部隊（カテゴリ専門）で協力し、アフィリエイト予算を持つ広告主の獲得活動を強化

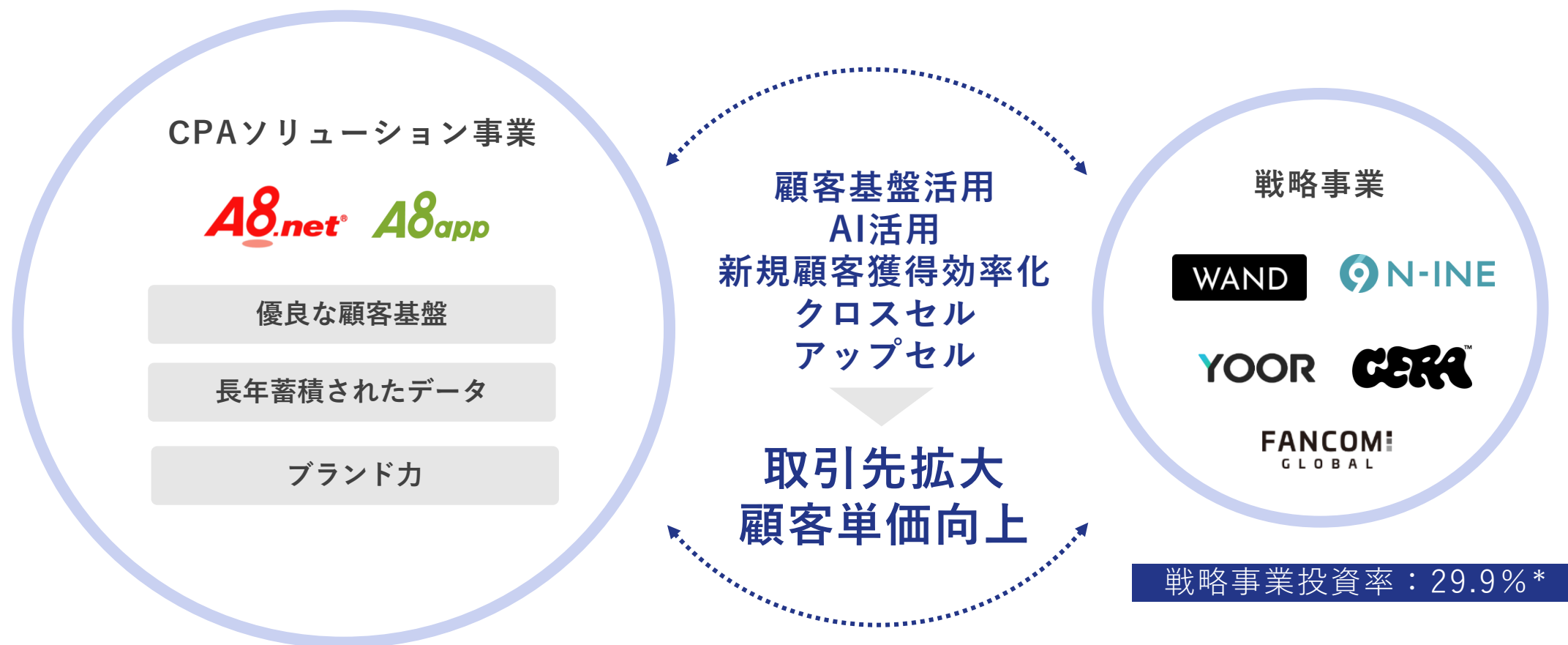
■ 戦略事業の取り組んでいる分野

約3,000社の広告主と約360万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。



CPAソリューション事業と戦略事業の関係性

CPAソリューション事業において長年蓄積してきた顧客基盤、ブランド力による効率的な顧客獲得力を活かし、デジタルマーケティング周辺事業を戦略事業として投資中。



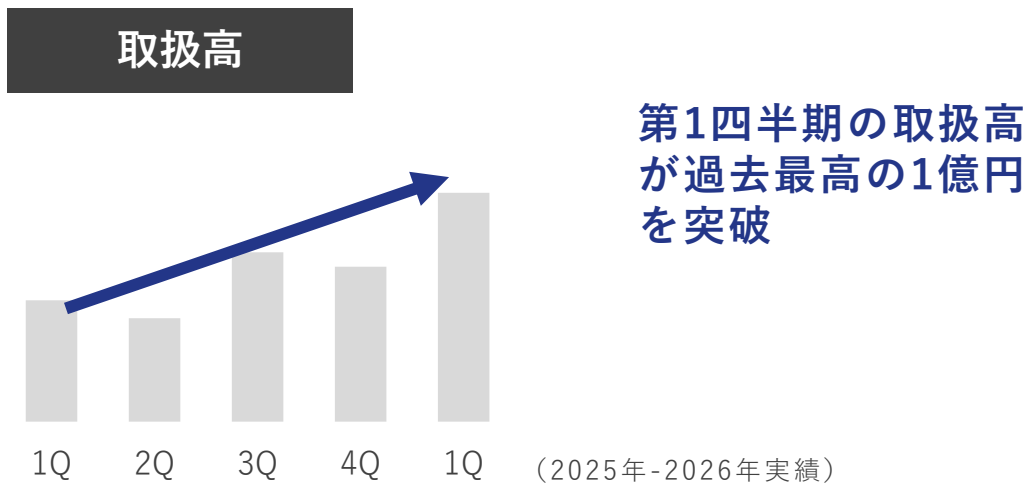
*：戦略事業投資率 = 戦略事業 営業利益 ÷ 既存事業 営業利益。既存事業の営業利益のうち、戦略事業の赤字でどの程度が消費されているかを示す。

戦略事業 主要KPI

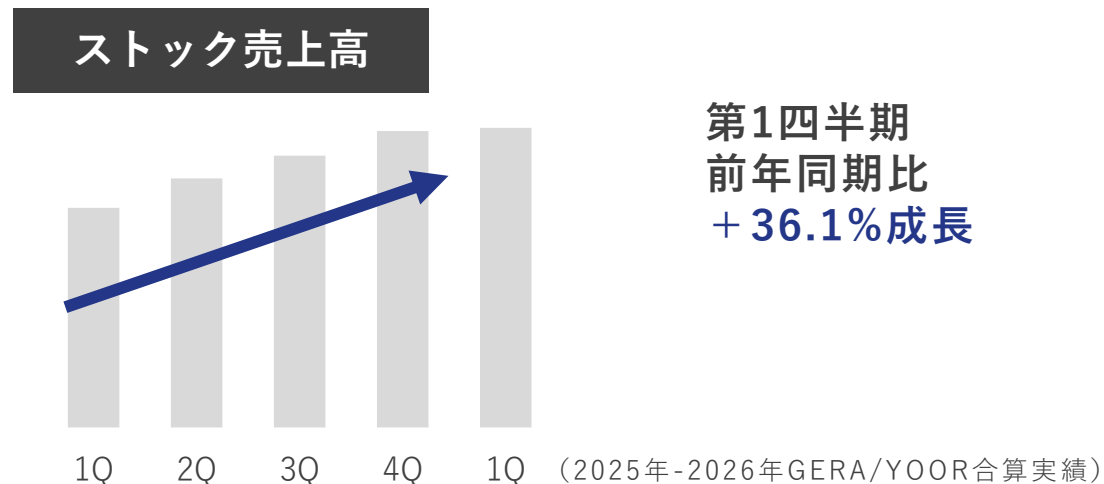
【WAND】 四半期取扱高1億円を突破、過去最高の取扱高を達成。

【GERA/YOOR】 ストック売上高が着実に積み上がり、取扱高は前年同期比で好調に推移。

【WAND】 インフルエンサーマーケティング支援



【GERA/YOOR】 ファンマーケティング支援



- LUMOSにて新たに再生数課金型を導入し、顧客や業種の拡大、継続顧客の増加を狙う
- インフルエンサー登録者数継続拡大
- インフルエンサーアフィリエイトのNOX広告主数もリリースから継続して拡大中

- 自社メディア運営で培った「ファンクラブ、イベント、グッズ制作」のノウハウを、外部クリエイターへ提供することで、BtoB案件が増加
- 縦型POVショートドラマ「俺達のあざす。」や、東京ドームとの協業「KICKJAM」等

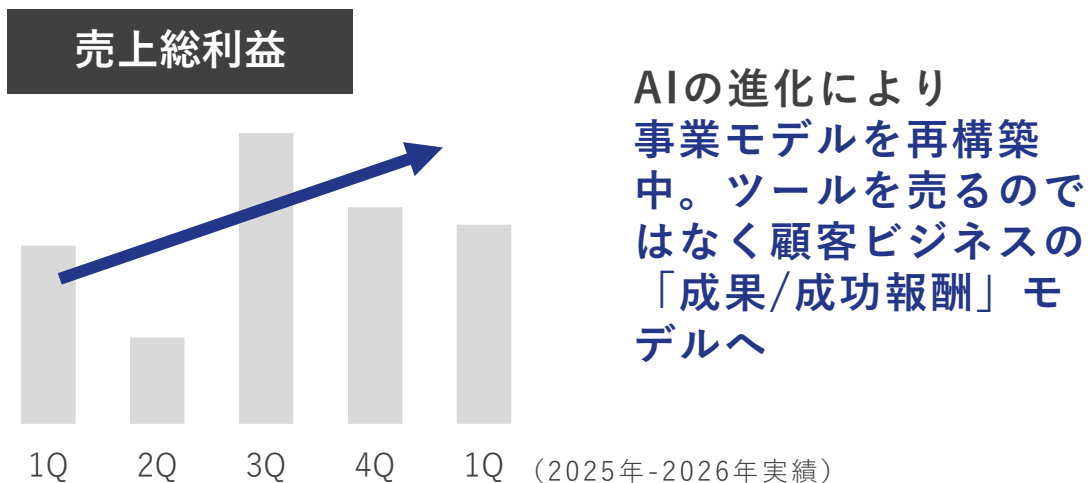
※上記に記載されたストック売上高の数値は、会計監査を受けていない社内管理用の速報値です。当社は社内管理においてサービス別にPL管理を実施しております

戦略事業 主要KPI

【N-INE】 組織再編によるA8.netとのクロスセルが加速。事業モデルは再構築。

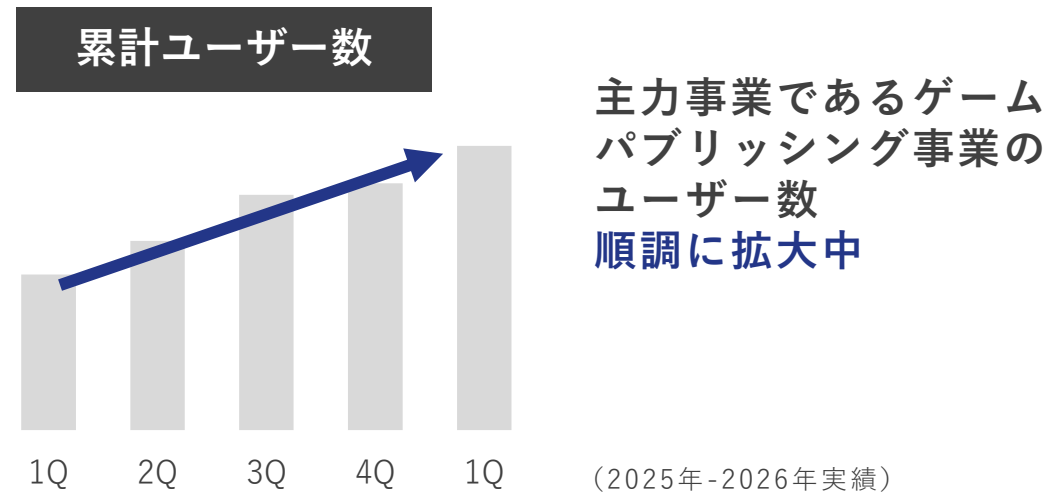
【ファンコミグローバル】 広告宣伝費投下中。下半期での回収にむけROAS管理の徹底。

【N-INE】 デジマプロセス最適化支援



- A8.net既存顧客へのアプローチが深化。クロスセル事例がでてきている。下半期にむけて成功事例の創出。
- LINEミニアプリを活用した大型施策など、エンタメ領域での強みを活かした高付加価値案件をリリース

【ファンコミグローバル】

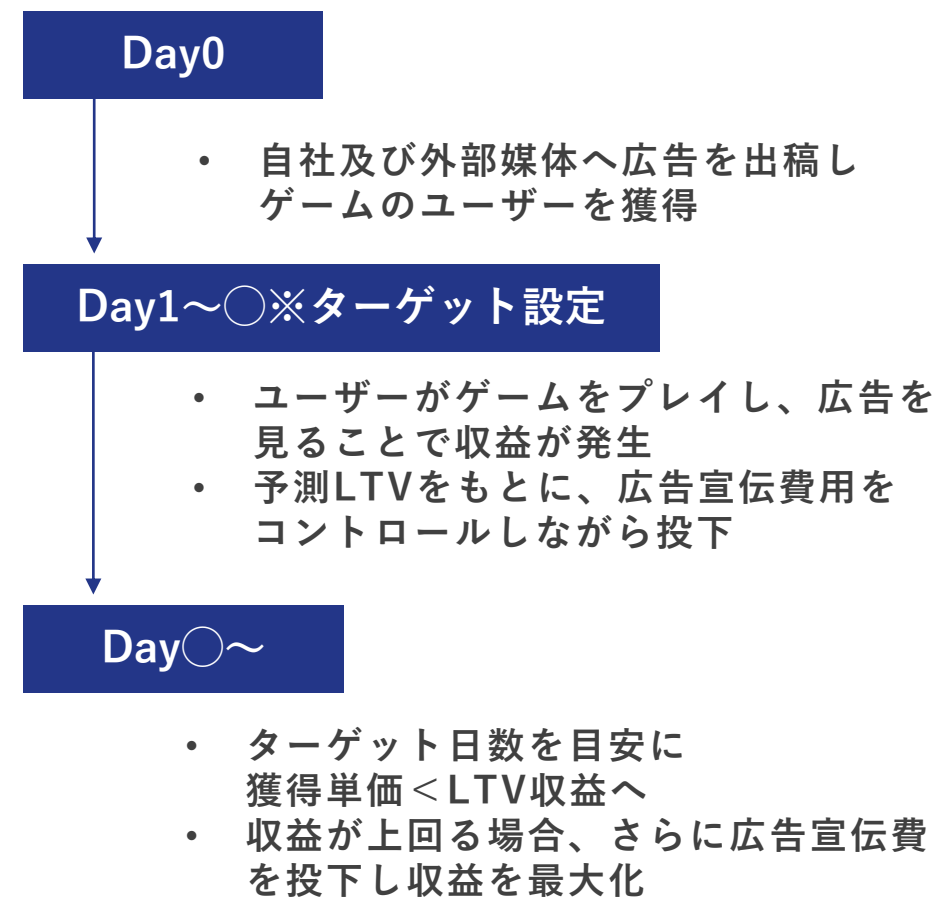
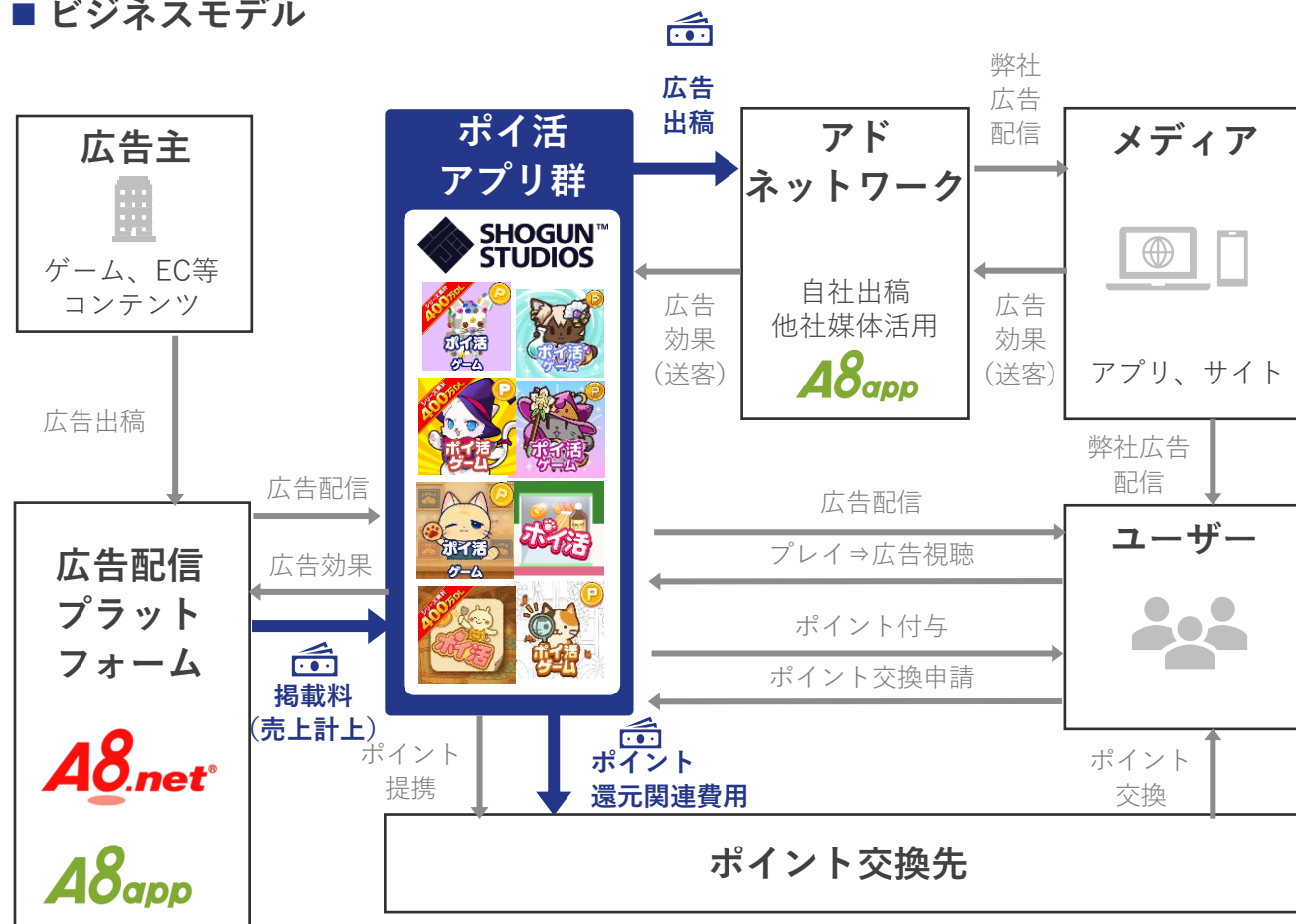


- ゲームパブリッシング事業において、積極的な広告宣伝を実施、取扱高は前年同期比を上回った
 - 下半期以降で利益回収していく見込み
 - 収益性の低い代理店事業は撤退し、収益力強化へ
- ※次ページでゲームパブリッシング事業概要説明

ゲームパブリッシング事業のビジネスモデルと投資ロジック

複数のスマートフォン向けポイ活アプリを運営するゲームパブリッシング事業を展開。LTVを予測しながら広告宣伝費用をコントロールし、回収ターゲットとなる日数を設定し、獲得単価 < LTV収益となるように運用。

■ ビジネスモデル



FY26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

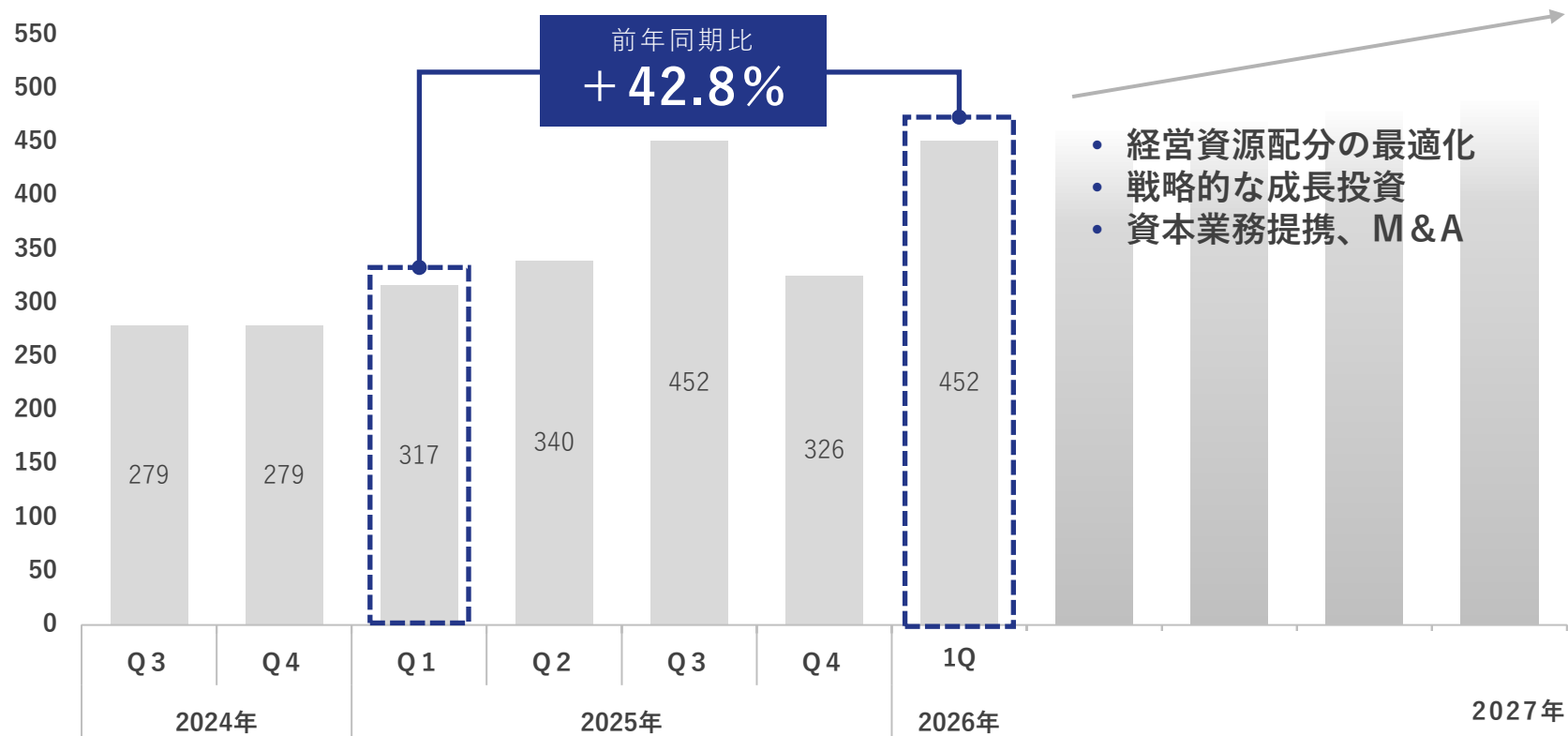
※売上発生しているユニークな顧客ID数・クロスセル数/率は第3四半期より開示予定

■ [FY26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)



- 経営資源配分の最適化
- 戦略的な成長投資
- 資本業務提携、M&A

■ 2026年12月期第1四半期実績

全体

452百万円

前年同期比 +42.8%

前四半期比 +38.7%

戦略事業売上高構成比率

26%

前年同期比 +9pt

前四半期比 +6pt

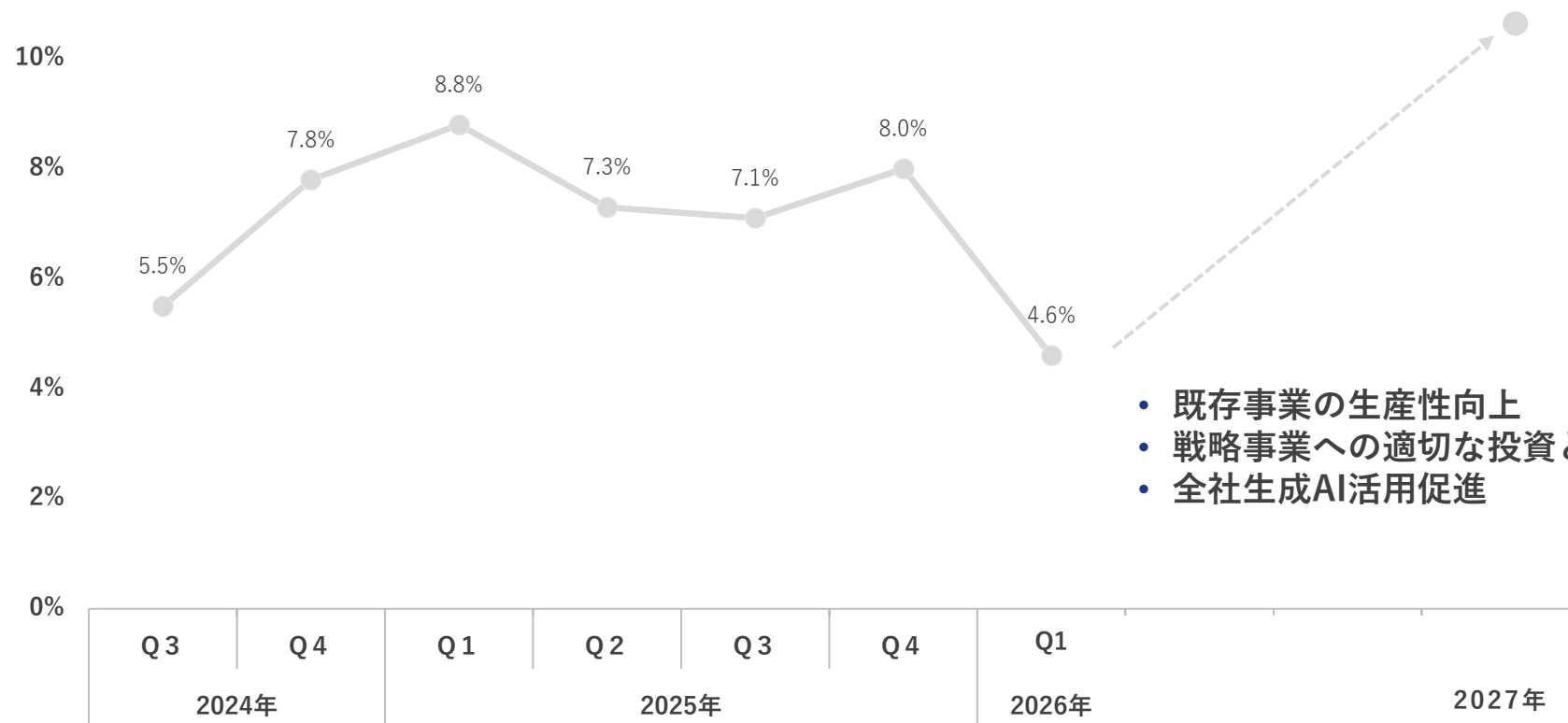
※「nend」の売上高を除いております。

■ [FY26重点指標] 営業利益率推移 (四半期推移)

下期の投資回収フェーズ移行に伴い改善を見込む。

■ 取扱高営業利益率の推移

(%)



- 既存事業の生産性向上
- 戦略事業への適切な投資と拡大
- 全社生成AI活用促進

■ 2026年12月期第1四半期実績

全体

4.6%

前年同期比 △4.2pt

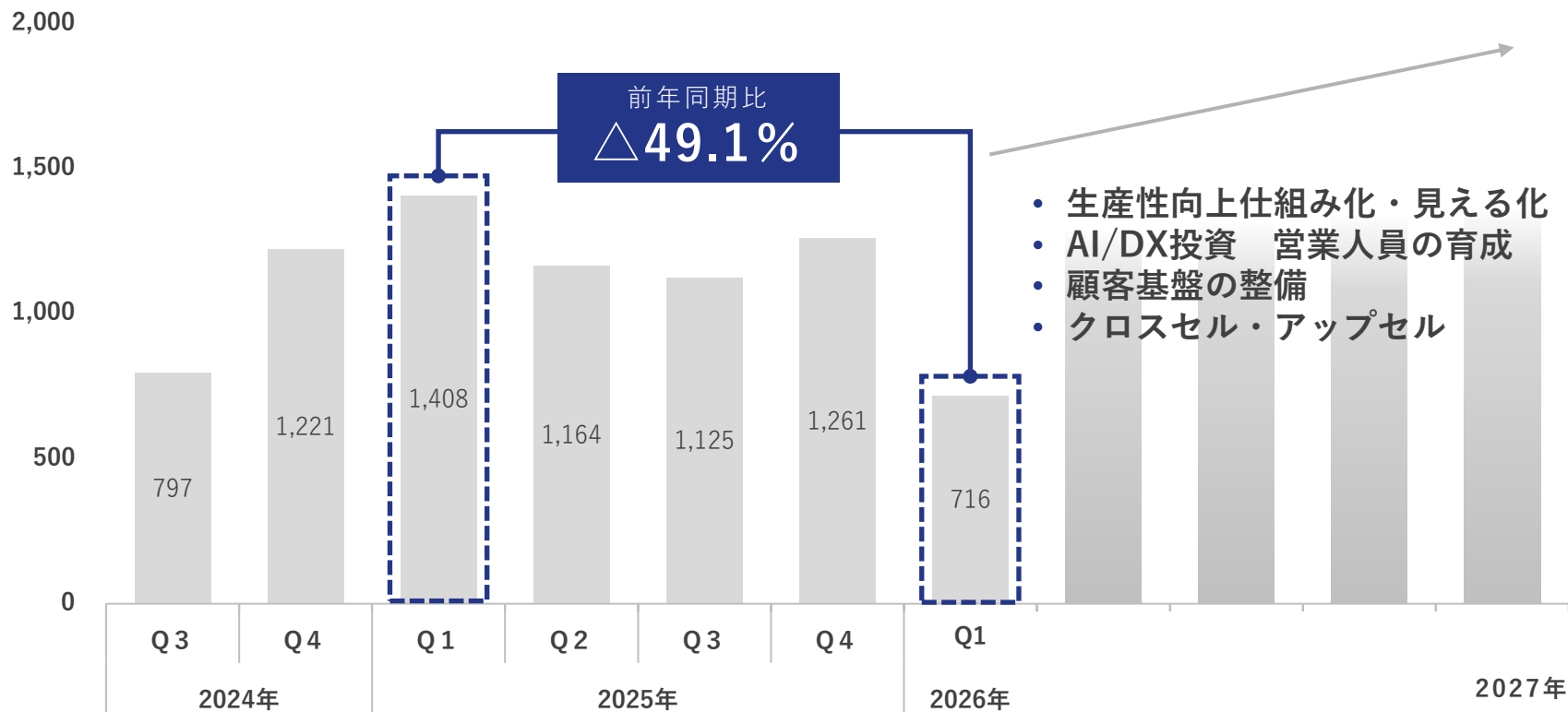
前四半期比 △3.4pt

[FY26重点指標]1人当たりの営業利益推移（四半期推移）

DX推進による生産性向上の基盤は着実に構築中。

1人当たりの営業利益の推移

(千円)



2026年12月期第1四半期実績

全体

716千円

前年同期比 $\Delta 49.1\%$

前四半期比 $\Delta 43.2\%$

■ 2026年12月期 強化すること

対処すべき課題

- 戦略事業の収益構造がストック型になりきれておらずボラティリティが高い
- AI浸透によるデジタルマーケティングビジネスの構造変化への対応
- AI浸透によるA8.netの広告主・メディアのニーズ変化への対応
- 社内における更なるDX・AI活用推進

強化すること

- 戦略事業（N-INE、WAND等）の収益構造をボラティリティの低いストック型へ再構築し、27年度以降を支える持続的な収益基盤を確立するための投資を実行
- AI普及による市場環境の急速な変化に対応し、競争優位性を堅持するための組織再編およびプロダクトのAI実装を加速
- 全社統一の顧客管理基盤を構築・運用開始。中期経営計画達成の鍵となるクロスセルを最大化し、資本効率の向上を推進

進捗

- N-INEは、外部AIサービスの進化により「機能」ではなく「成果/成功」を価値提供するモデルへ
- プロダクトへのAI実装は、開発スピードを重視した方針を策定し、第1弾のリリースを準備中。社内においては、業務生産性向上を目的としたAIシステムの開発を推進
- 全社統一の顧客管理基盤のリリース。5月より本格運用
- クロスセルの準備段階として、パッケージ化や成功事例創出のための活動を強化
- 顧客のニーズの変化を察知し、外部サービス（AIOなど）も含めた検証営業を実施

04 ■ 会社紹介

- 会社概要
- IR情報

私たちに内在するDNA「企業理念」

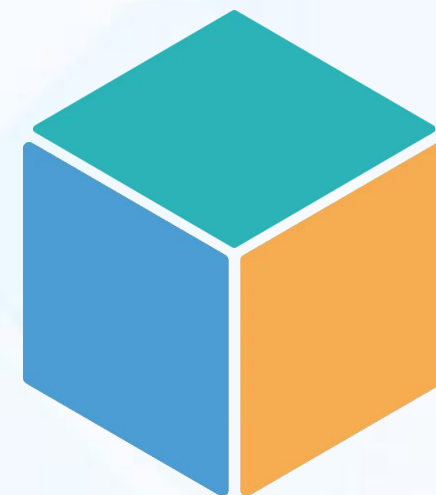
つくる

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。

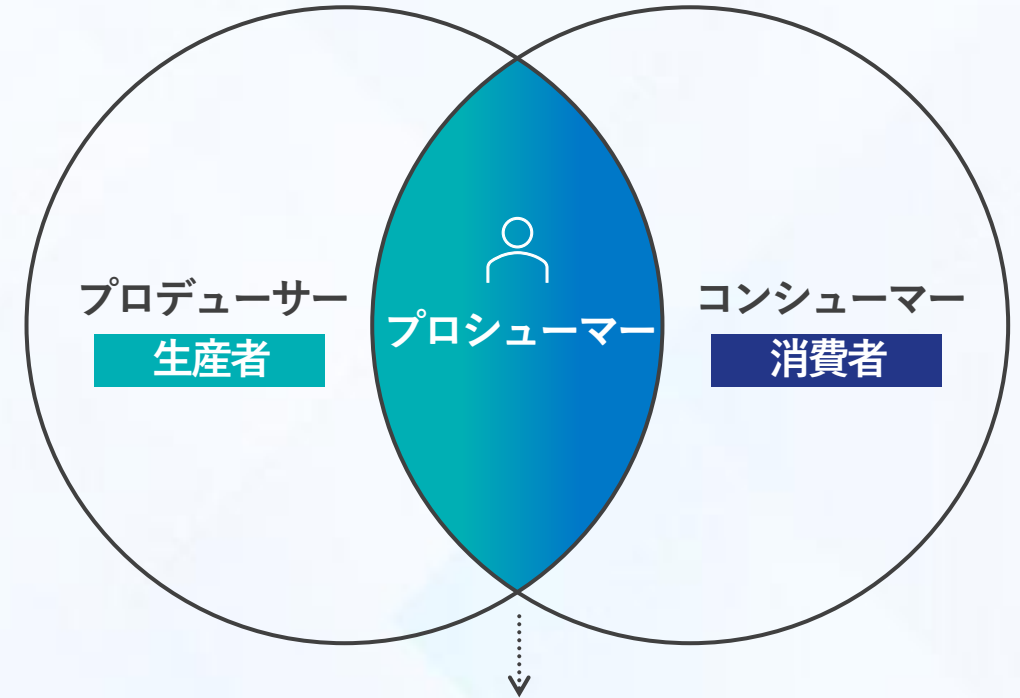
ウサギじゃなくても、カメのように。
「コツコツと」一歩ずつ、着実に前進していきます。



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。

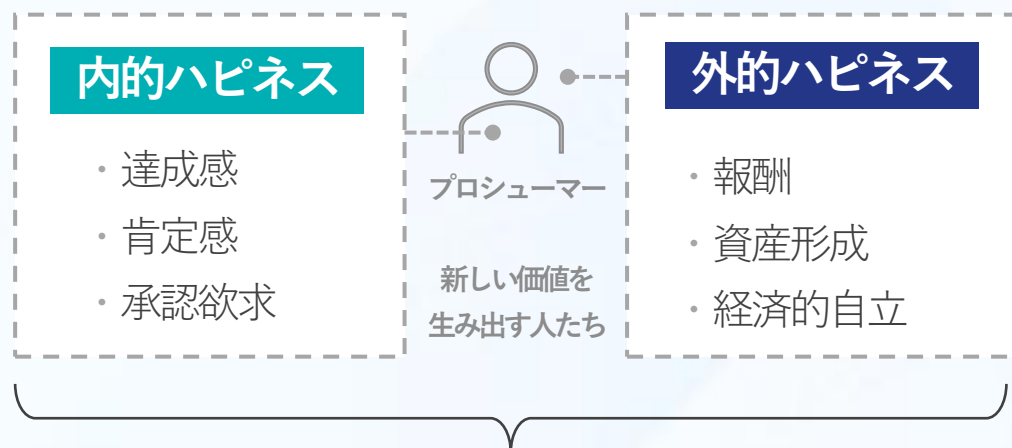
インターネットは個人や中小企業の発想（アイデア）や努力、作品を世界に広告したり情報発信するコストを大幅に下げました。インターネット上で新しい経済圏を作りやすくすることで、消費だけではなく生産や生産に関与するプロシューマーがもっと増える仕組みをこれからも当社はつくっていきます。



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。

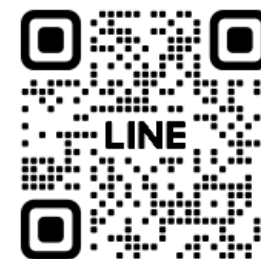
インターネットの登場から30年、世界はより複雑で多様化しています。

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

IR情報やPRニュースをタイムリーにお届けします
是非ご登録ください



中期経営計画資料

(リンク先)

- 2025/02/10発表 [FY25-27中期経営計画\(PDF\)](#)
- 2026/02/09発表 [FY25-27中期経営計画一部見直しについて\(PDF\)](#)

新規投資家向け資料

(リンク先)

- [新規投資家向け会社説明資料\(PDF\)](#)
- [新規投資家向け会社説明資料\(動画\)](#)

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	11億8,956万円(2026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338名 (2026年3月31日現在※アルバイト・派遣社員含む) グループ合計382名 (2026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



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

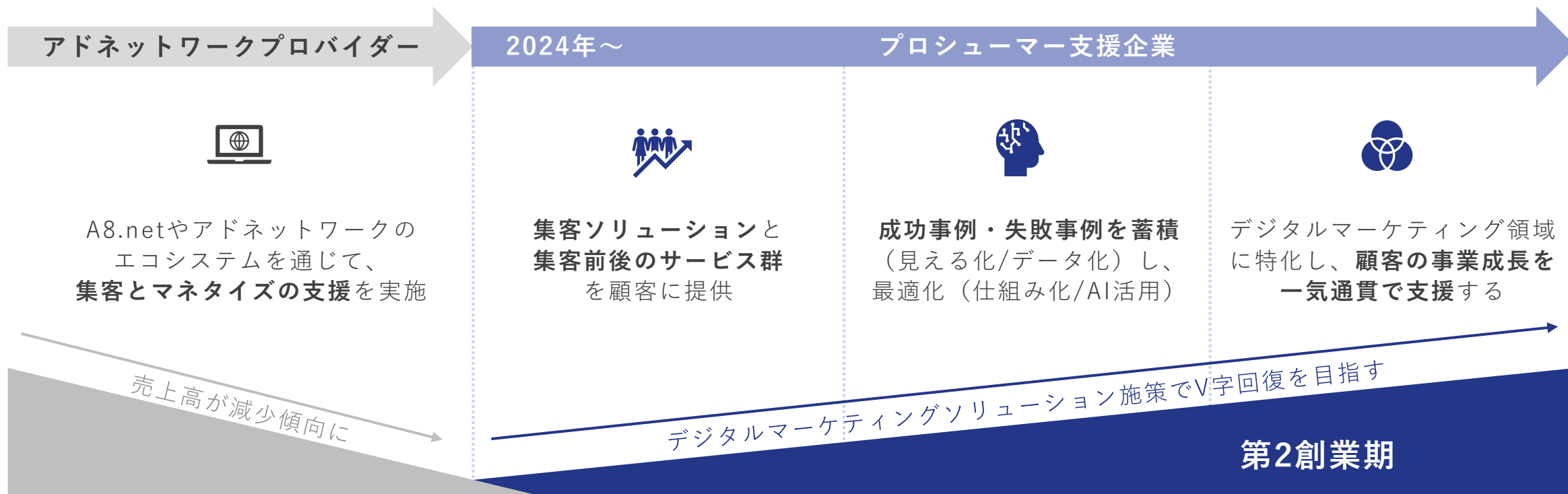
ビジョン

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)

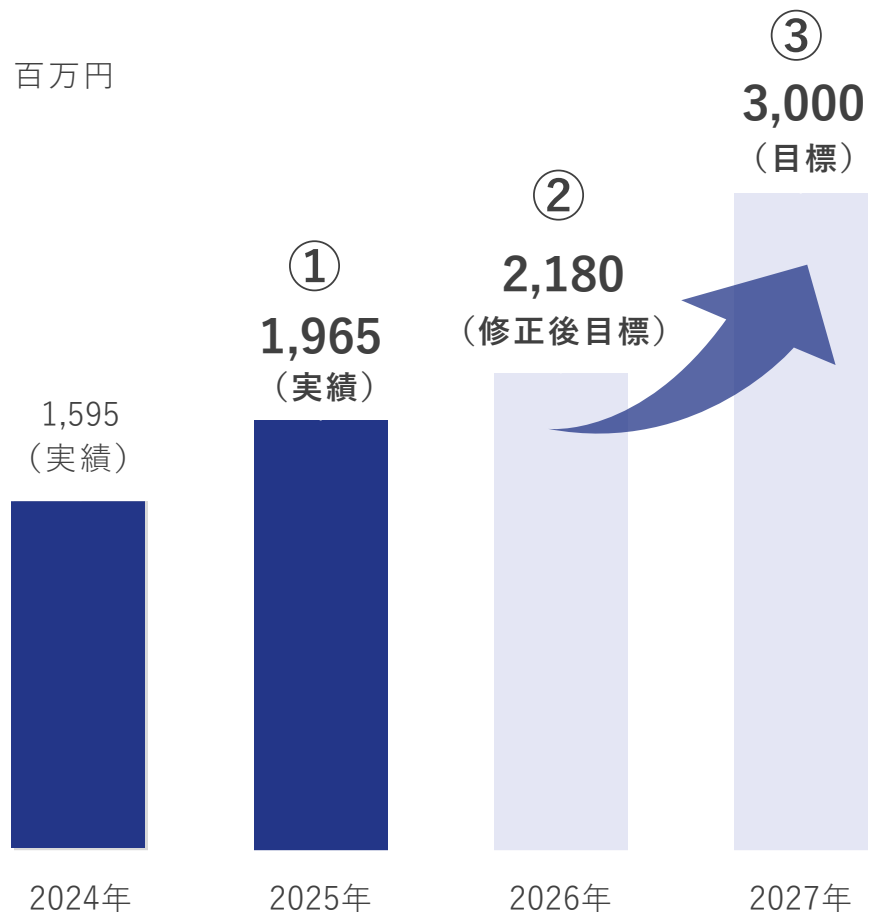
マーケティング
バーティカルSaaS
(エンプラ中心)

アフィリエイト
ASP
(予算大中心)

■ FY26 営業利益計画目標数値の見直し

25年度は目標を超過して達成。26年度はAI環境変化への投資と計画から遅れている一部の戦略事業の収益基盤をストック売上比率の向上に注力し、最終年度の目標30億円達成を目指す

単位：百万円



- ① 2025年 **達成**

 - 当初計画18.1億円（2025年8月に19.5億円に上方修正）に対し、19.65億円で超過達成

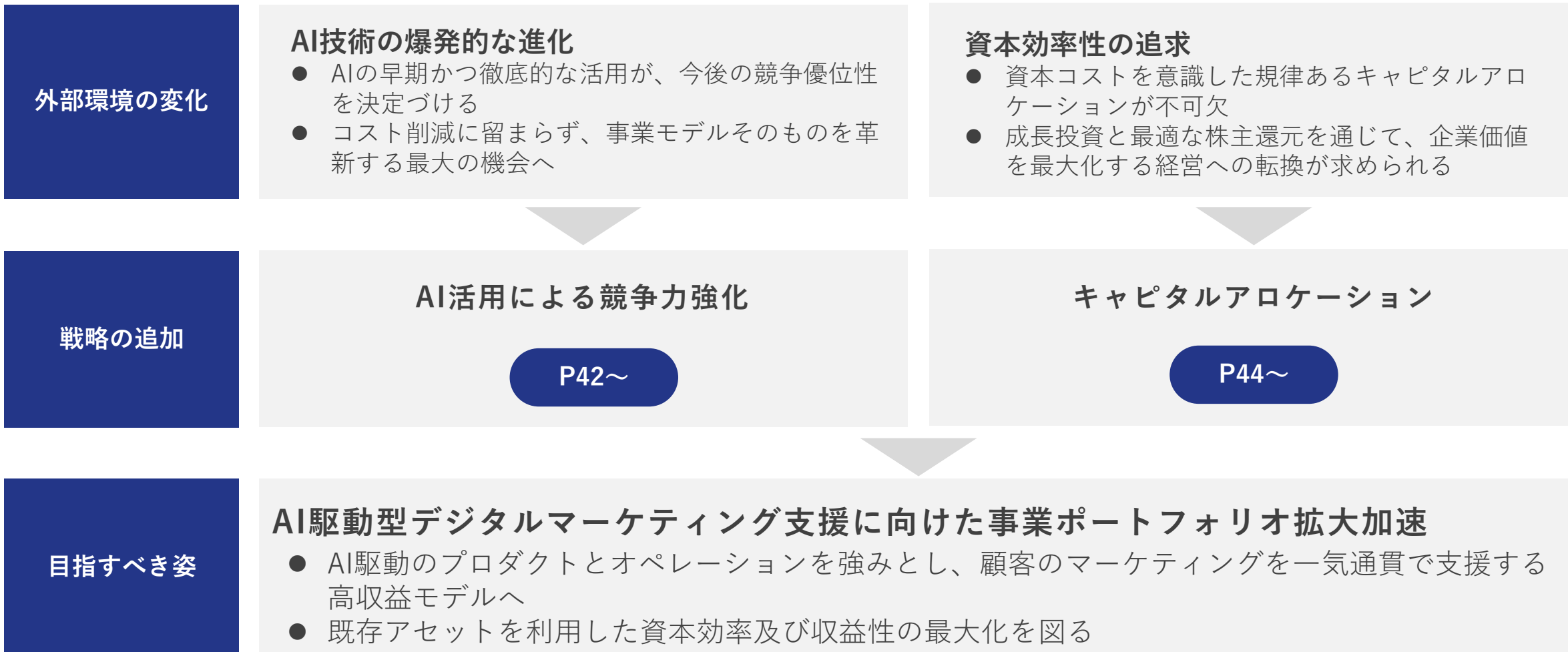
- ② 2026年 **変更あり**

 - 当初計画24億円に対し、21.8億円へ修正
 - AI普及に伴う顧客ニーズの変容に対応
→ プロダクトへのAI実装、業務のAI化へ積極投資
 - 戦略事業 収益基盤をストック型へ

- ③ 2027年 **変更なし**

 - 当初計画から変更なし

27年度営業利益30億、ROE10%以上の目標に対して追加で注力すべきことを明確化



■ AI活用による競争力強化

AI活用に向けた基盤を整理し、全社横断で付加価値を創出できる人材、組織力を強化
個別プロダクトへAIを組み込むことで、他社には真似できない独自の価値と競争力を構築

AI活用に向けた 基盤の整理

- 社内に蓄積してきたビッグデータの統合や、ナレッジのデジタル化を推進
- DX推進, AI推進チームを組成し、成功事例の共有や課題解決を横断的に行う体制を構築
- AI利用ガイドラインの策定や、リテラシー教育を実施

業務効率化

- 社内オペレーションシステム「FANCOMI AI」の開発 データパイプラインの整備
- 営業やオペレーション、バックオフィスの全領域にAIを活用し、全社横断的な自律化・高度化を推進し、オペレーションコストを最小化
- AIを活用し付加価値を創出できる人材の育成と、AI活用が標準化された文化の醸成

個別プロダクト への応用

- **投資ポイント 各プロダクトのAI活用定義を明確化し、事業成長を最大化する**
 - A8.net：運用・機能へAIを活用し、国内No.1のAI活用ASPへ進化させる
 - N-INE：デジタルマーケティングの工程をAIで再定義し、顧客成果の最大化と再現性を両立
 - FANCOMI AI：社内データと各サービスを接続し、オペレーションでの顧客価値提供を最大化

■ AI活用による競争力強化

競争優位性の確立の軸となるグロースサークル戦略は、すべてのプロセスにAI活用をすることで実現可能性が飛躍的に向上する

競争優位性の確立

AIを最大限活用し、ID拡大と顧客単価向上を同時に実現する

顧客ID拡大×クロスセル

顧客IDとストック収益を拡大する

AI搭載顧客管理とFANCOMI AIによる
営業効率最大化

データ・ノウハウの蓄積

成功体験データや失敗データ等のあらゆるデータを蓄積する

サービスデータ・社内データ・商談データ・外部データ等様々なデータのパイプラインを整備。独自データベースを構築、AI活用をすることであらゆるオペレーションにおいて、業務効率化と顧客価値提供スピードを向上

顧客単価の向上

クロスセルによる複数商品の販売や料金のバンドル化や成果発生上昇により顧客単価が上昇する

FANCOMI AIによるデータ分析・商談分析
AIエージェントによるオペレーションの自動化

マッチング精度向上

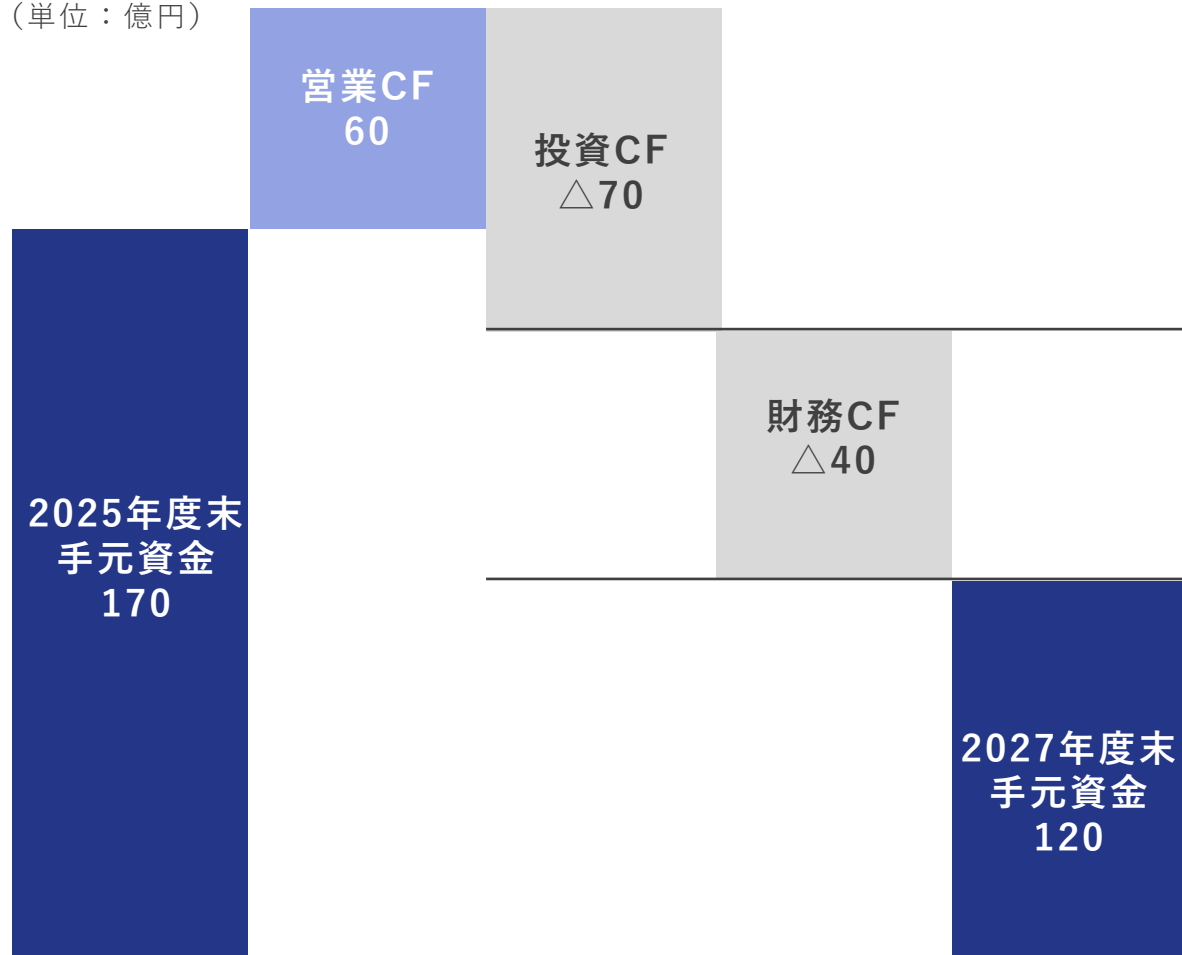
蓄積したデータを活用し、顧客の提供価値を高める

A8.netなど主力サービスへのAI機能提供
AIエージェントによるパートナーの業務効率化
やオペレーションの自動化

■ **キャピタルアロケーション**

2027年度ROE10%以上を目指し、既存事業の利益最大化のための投資、M&Aを軸にした成長投資の具体化、安定した株主還元をバランスよく実行していく計画

(単位：億円)



■ **事業構造革新に向けた積極投資**

- **AI活用 + 社内事業への投資 (10億円)**
 - DX (AIツールなど) への投資
 - A8.net-AI活用や戦略事業への投資
- **M & A投資 (60億円)**
 - 資本コストを上回るリターンを生み出す投資対象に積極投資
 - 投資対象先が見つからない場合は「戦略的待機資金」とする

■ **株主還元の拡充と資本効率の追求**

- 2027年度までは**DOE8%程度**をベースとする
- RS導入を目的とした自社株買いの実施
- 機動的な自社株買いの検討

■ **持続的成長を支える強固な財務流動性の確保**

- **事業の運転資金 (40億円)**
 - 強固な財務基盤と与信を維持し、顧客からの信頼を堅持
 - メディアへの支払いサイクルの多様化も含め2ヶ月分を維持
- **戦略的待機資金 (80億円)**
 - 機動的なM&Aの実現や不測の事態に備えるための資金
 - 安全性と流動性を考慮した効率的な余資運用

■ 既存アセットを核としたM&A戦略

アセットである既存顧客3,000社とのシナジーを最大化できる領域をターゲットとし、顧客の価値提供範囲を広げながら、中長期での持続的成長へ繋げる

■ M&A方針

基本方針

- 当社顧客やターゲットへの価値提供を加速させる投資先（デジタルマーケティング領域）を厳選
- ROE向上を目指せる投資先を厳選

投資規律

- 投資実行の可否は、資本コストや個別案件リスク・事業特性を反映した期待収益率（IRR）に基づき判断
- 目標IRRはカテゴリや事業フェーズにより変動。ただし、ROE向上への寄与を前提とし、IRR15%を投資判断の基準となるハードルレートとして設定

■ 具体的な方向性

投資テーマ	具体的なターゲット	期待シナジー
既存事業の強化・深化	<ul style="list-style-type: none"> • アフィリエイト関連企業 • インフルエンサーマーケ企業 • 会員化されているメディア企業 	<ul style="list-style-type: none"> • 顧客基盤の拡大 • アップセル・クロスセルによる収益最大化
デジマ領域の拡張	<ul style="list-style-type: none"> • モール運用代行企業 • マーケティングツール企業 • AI関連企業 	<ul style="list-style-type: none"> • アップセル・クロスセルによる収益最大化 • デジタルマーケティング支援拡充による価値提供範囲の拡大 • AI活用による業務効率化及び高度化

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

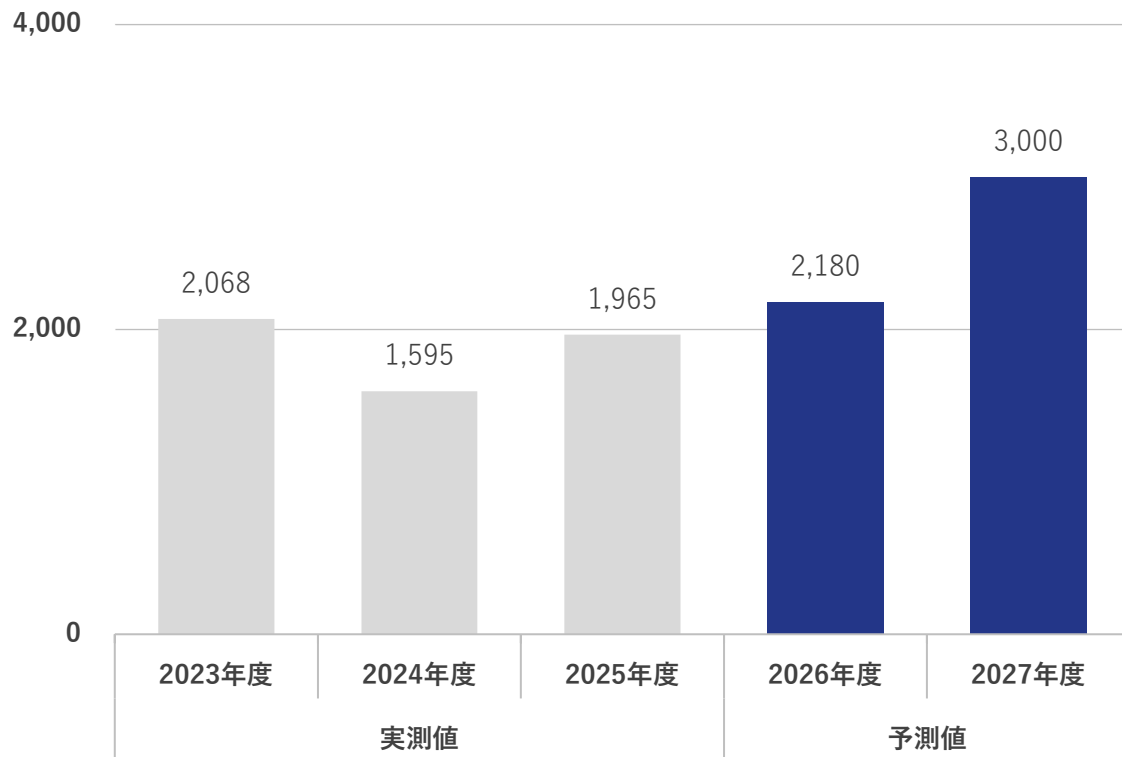


A8.netのトップシェア維持に加えてインフルエンサー×アフィリエイトでトップシェアになっている状態

営業利益30億 ROE10%以上を目指す

■ 営業利益 数値

(百万円)

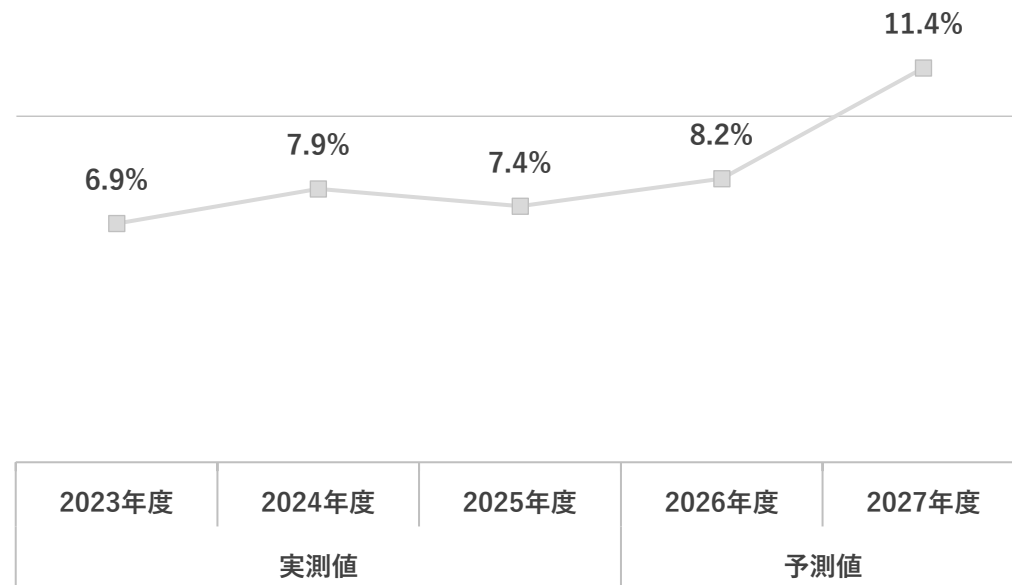


■ 自己資本当期純利益率【ROE】年度末数値

20%

10%

0%



- 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