FANCOM

2026年12月期 第3四半期
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11月9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3四半期 連結業績概要

03　事業別の概要と重点指標

04　成長戦略について

05　会社紹介

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

01 エグゼクティブサマリー

- 第3四半期のポイント
- FY26業績予想に対する進捗率

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

第3四半期のポイント

FANCOM

第3四半期累計の営業利益は修正後予想に対し進捗率56.4%。戦略事業は売上高は伸長するも収益化遅れ。

業績ハイライト	・売上高**5,180百万円**（前年同期比△4.4%）　営業利益**677百万円**（同△54.7%） ・通期予想の達成には第4四半期に営業利益524百万円が必要。年末特需商材の予算確保、イベント実施、広告宣伝費用の抑制などの施策を着実に実行する。
事業進捗	・CPAソリューション事業は反転の足がかりを構築中 ・戦略事業売上高は前年同期比+**35.9%**で、四半期単位で過去最高を更新 ・新規顧客/新チャネルのメディア獲得に注力する方針
その他	・M&Aしたインフルエンサーマーケティング会社レイリーとWANDの連携開始 ・配当予想は年間21円（中間10.5円・期末10.5円）で変更なし。FY27まで株主資本配当率（DOE）8%程度の方針

※第2四半期決算時に通期業績予想を修正（営業利益2,180→1,201百万円）し、中期経営計画の数値目標を取り下げ。

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

FY26業績予想に対する進捗率

CPA事業の構造変化への投資、戦略事業の投資配分最適化を実施。インフルエンサー事業は成長基調のため積極展開し計画達成を目指す。

（百万円）	26/12期 通期予想	26/12期 第3四半期実績	進捗率
売上高	7,330	5,180	70.7%
営業利益	1,201	677	56.4%
経常利益	1,181	661	56.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	687	327	47.6%
（１株当たり当期純利益）	10.44	4.97	47.6%

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

02 2026年12月期 第3四半期 連結業績概要

- P/L（第3四半期累計）
- 営業利益増減要因分析（第3四半期累計）
- 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

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

P/L（第3四半期累計）

CPAソリューション事業の減収を戦略事業の伸長で補いきれず、売上高は4.4%減。戦略事業の成長に伴う仕入・広告費の増加と社内DX費用により営業利益は54.7%減。投資事業組合運用損の計上で経常利益も減少。

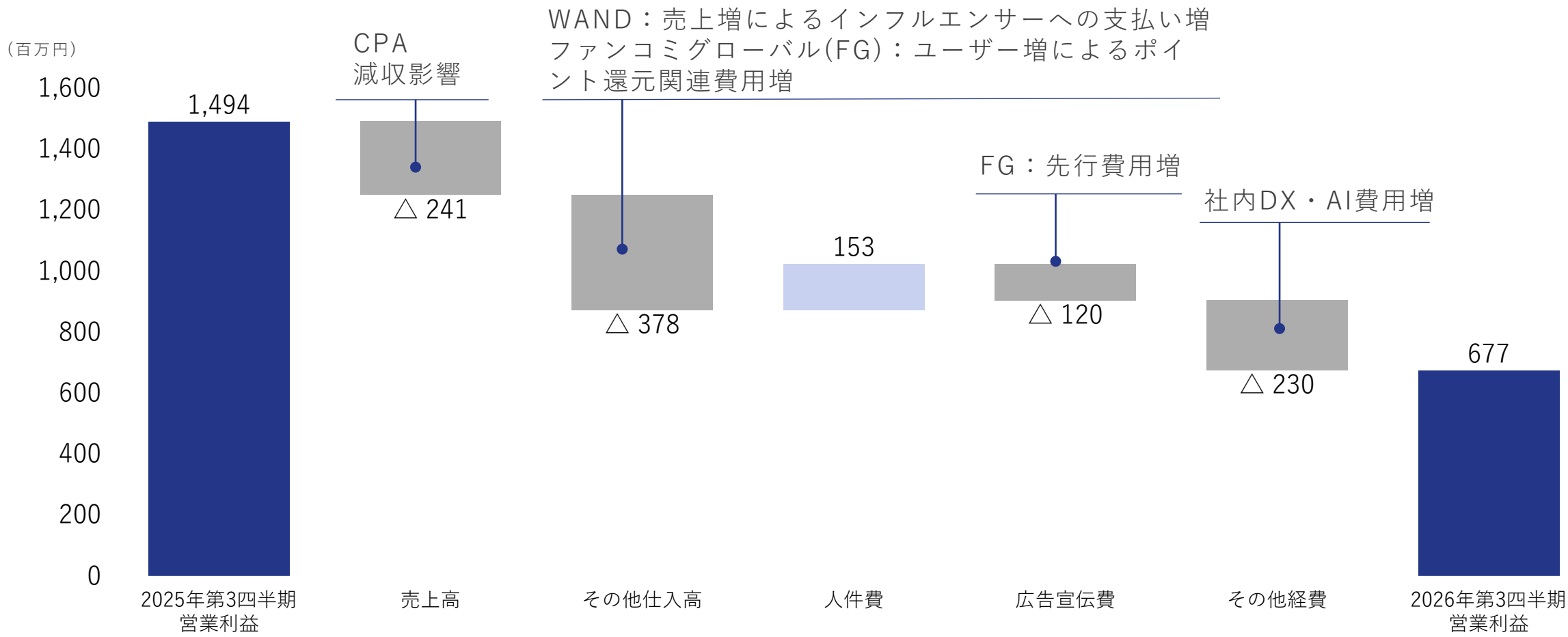
（百万円）	25/12期 第3四半期実績	26/12期 第3四半期実績	前年同期比	
			増減額	増減率
取扱高	19,212	17,241	△1,970	△10.3%
売上高	5,421	5,180	△241	△4.4%
営業利益	1,494	677	△816	△54.7%
（取扱高営業利益率）	7.8%	3.9%	―	―
経常利益	1,509	661	△848	△56.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,009	327	△682	△67.6%
（取扱高四半期純利益率）	5.3%	1.9%	―	―

※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。

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

営業利益増減要因分析（第3四半期累計）

戦略事業の成長に伴う変動費の増加とCPAの減収が減益の主因。社内DX・AI投資も費用を押し上げた一方、人件費はAI活用と組織再編で153百万円削減。

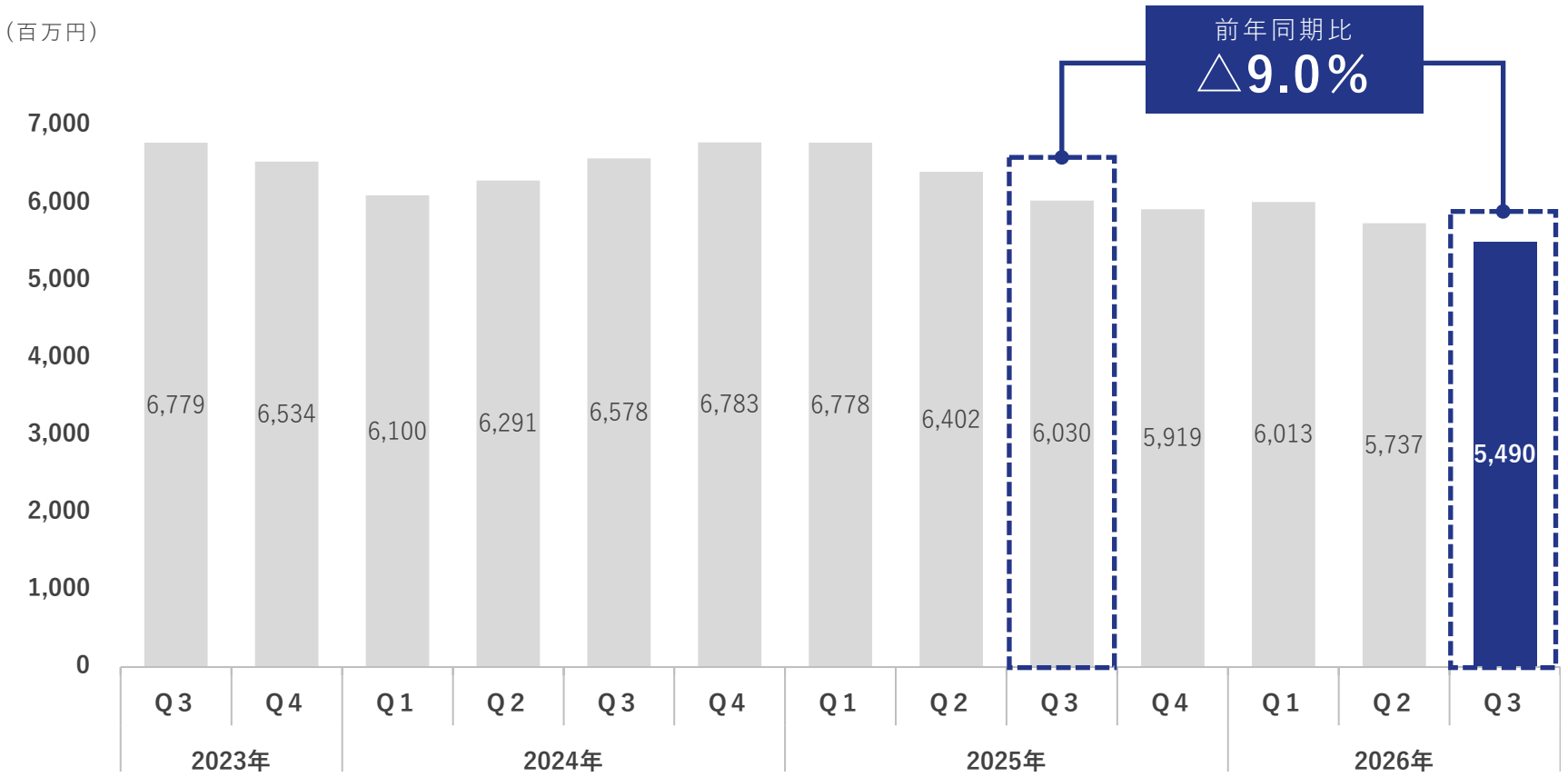


©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

取扱高（四半期推移）

取扱高は前年同期比△9.0%、前四半期比では△4.3%

■ 取扱高の推移



■ 2026年12月期第3四半期実績

全体

5,490百万円

前年同期比 …… △9.0%

前四半期比 …… △4.3%

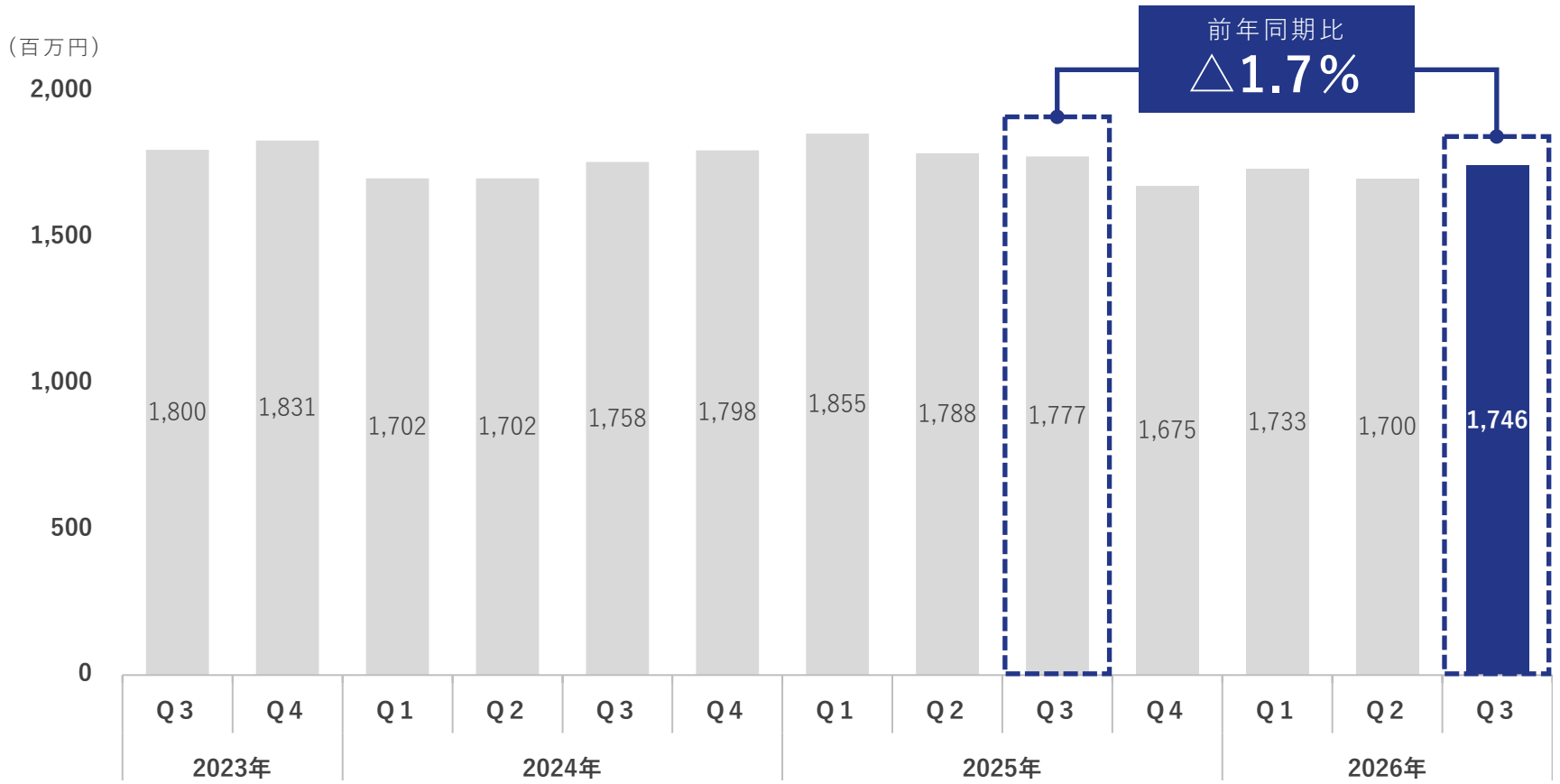
※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用しております。
※取扱高とは2022年12月期以降において過去との増減分析の為社内で算出した数値であり、 2021年12月期まで売上高として公表しておりました。

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

売上高（四半期推移）

売上高は前年同期比△1.7%、前四半期比では+2.7%

■ 売上高の推移



■ 2026年12月期第3四半期実績

全体

1,746百万円

前年同期比 …… △1.7%

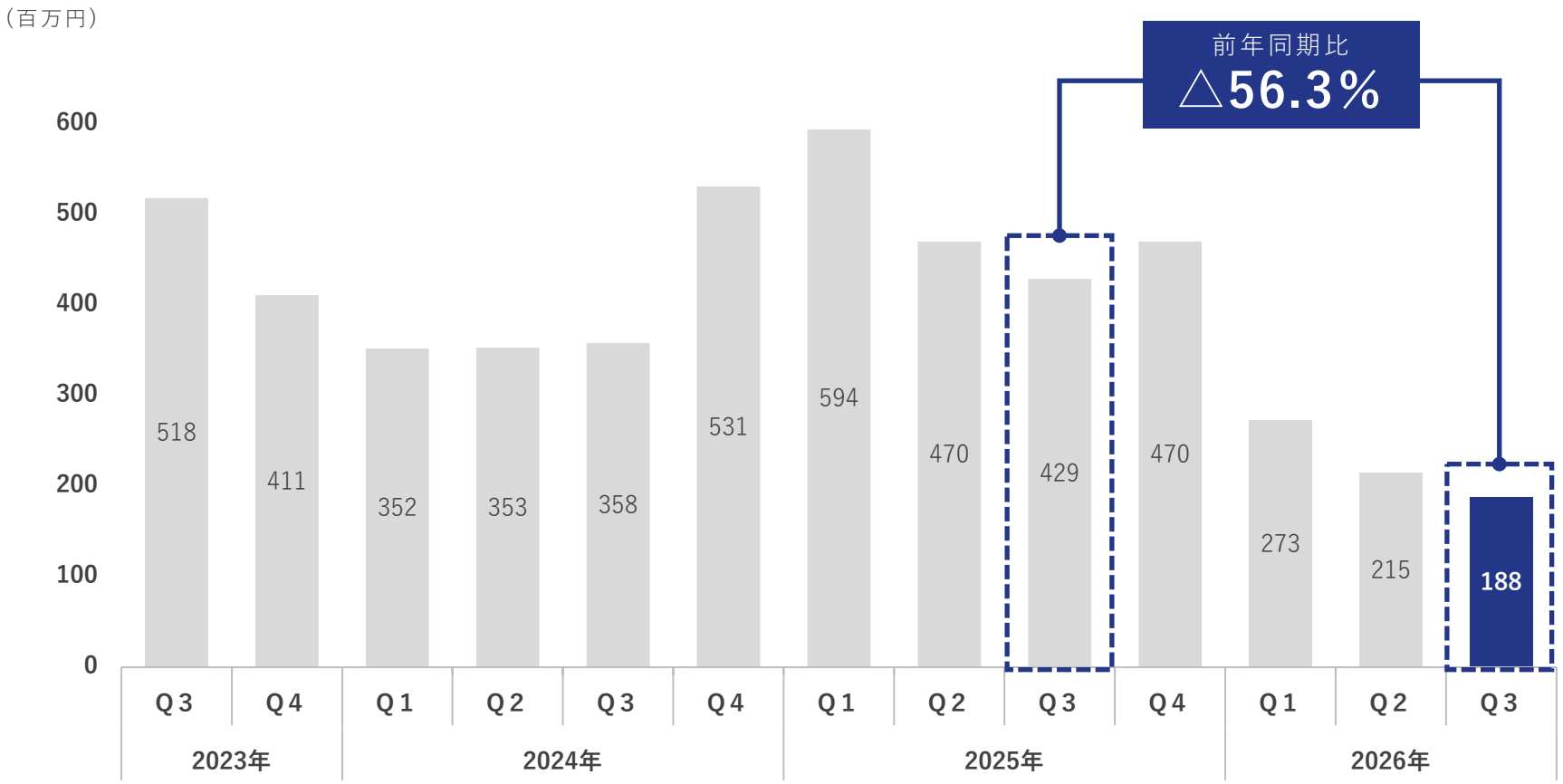
前四半期比 …… +2.7%

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

営業利益（四半期推移）

営業利益は前年同期比△56.3%、前四半期比では△12.8%

■ 営業利益の推移



■ 2026年12月期第3四半期実績

全体

188百万円

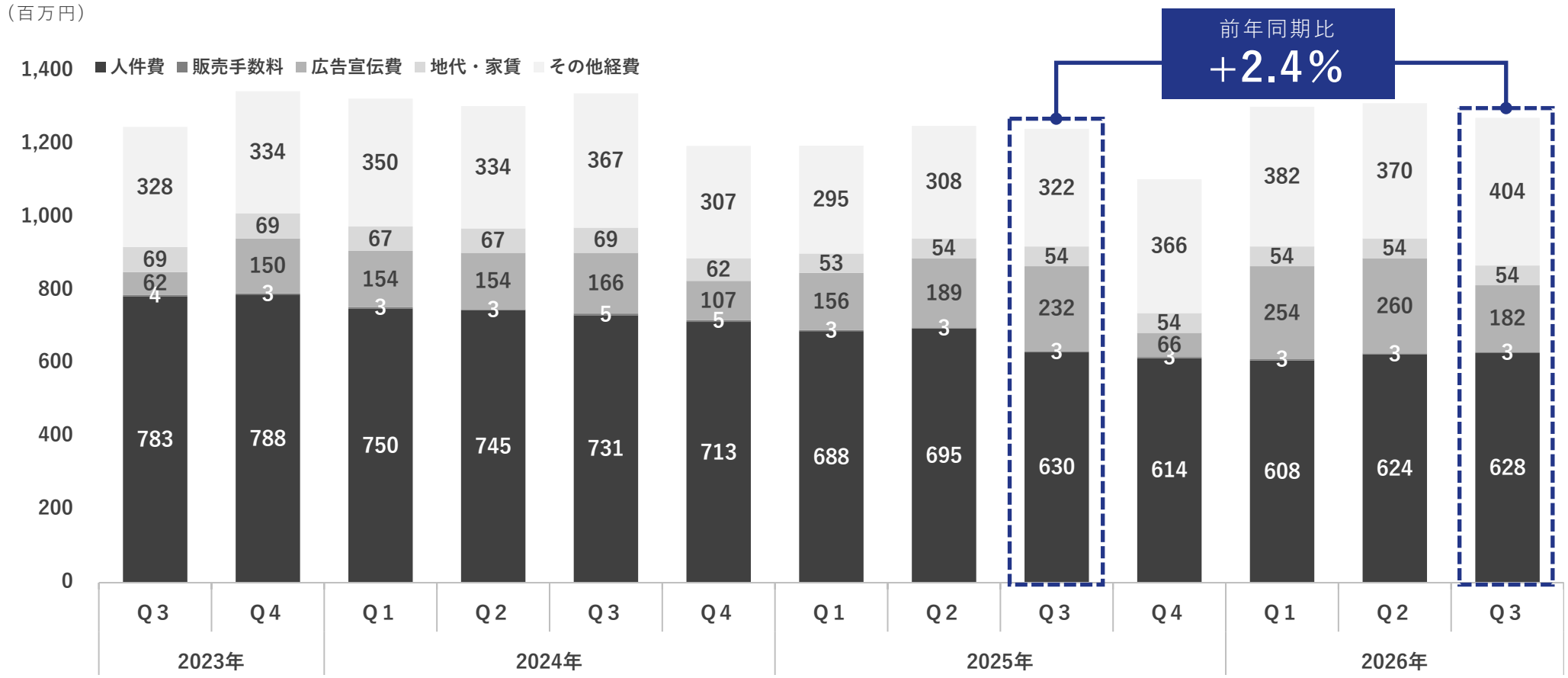
前年同期比 …… △56.3%

前四半期比 …… △12.8%

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

主要費用項目の内訳（四半期推移）

前年同期比+2.4%、前四半期比△3.1%。人件費を前年並みに抑えつつ、広告宣伝費を抑制。その他経費は一時費用などにより増加。



※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

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

B/S

配当と自己株取得などにより純資産が10.8%減少。手元資金の一部を公社債に振り向け、株主還元と資金運用を並行して推進。

（百万円）		25/12期 期末	26/12期 第3四半期末	前期末比	
				増減額	増減率
資産	**流動資産**	17,957	**14,837**	**△3,119**	**△17.4%**
	現金及び預金	14,694	**11,527**	**△3,166**	**△21.6%**
	固定資産	4,969	**5,655**	**+685**	**+13.8%**
	有形固定資産	70	**60**	**△9**	**△13.5%**
	無形固定資産	862	**873**	**+10**	**+1.2%**
	投資その他の資産	4,036	**4,721**	**+684**	**+17.0%**
	合計	22,927	**20,493**	**△2,434**	**△10.6%**
負債及び純資産	**負債**	5,347	**4,814**	**△532**	**△10.0%**
	純資産	17,580	**15,678**	**△1,901**	**△10.8%**
	合計	22,927	**20,493**	**△2,434**	**△10.6%**

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

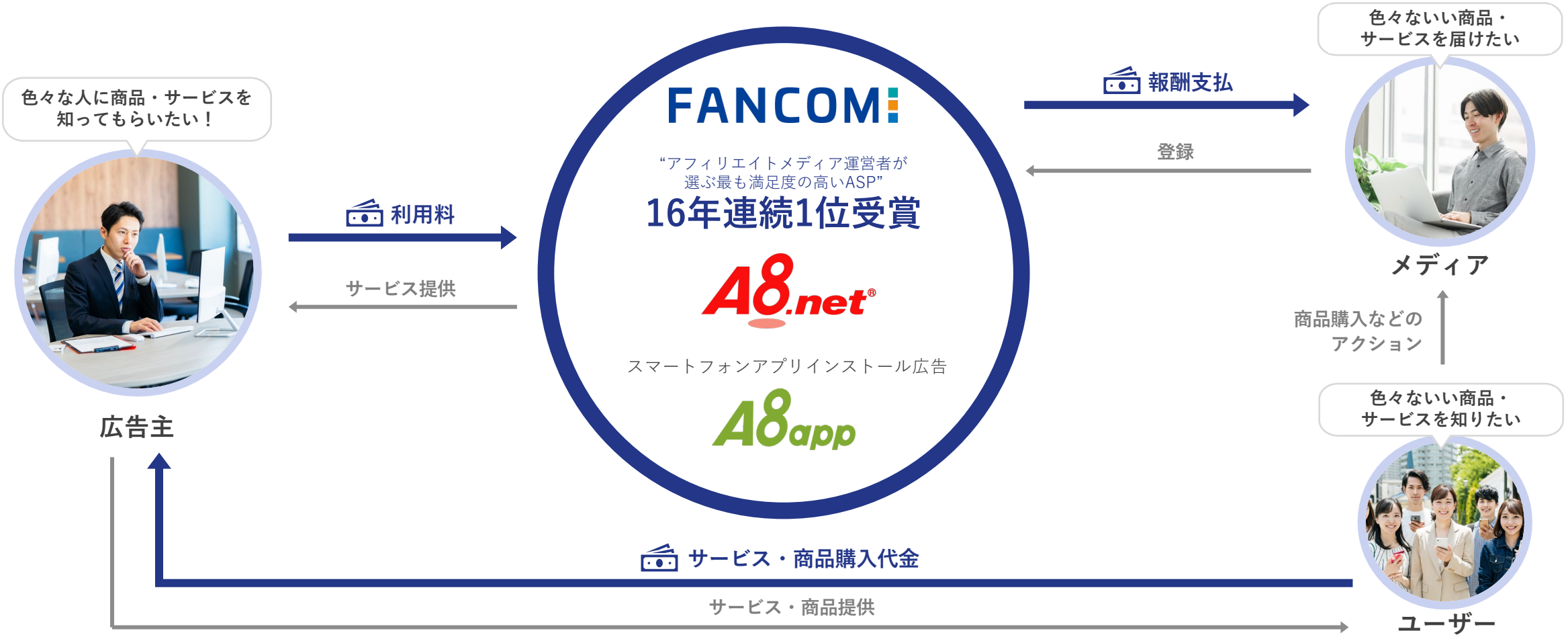
03 事業別の概要と重点指標

- CPAソリューション事業
- 戦略事業
- FY26重点指標

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

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。



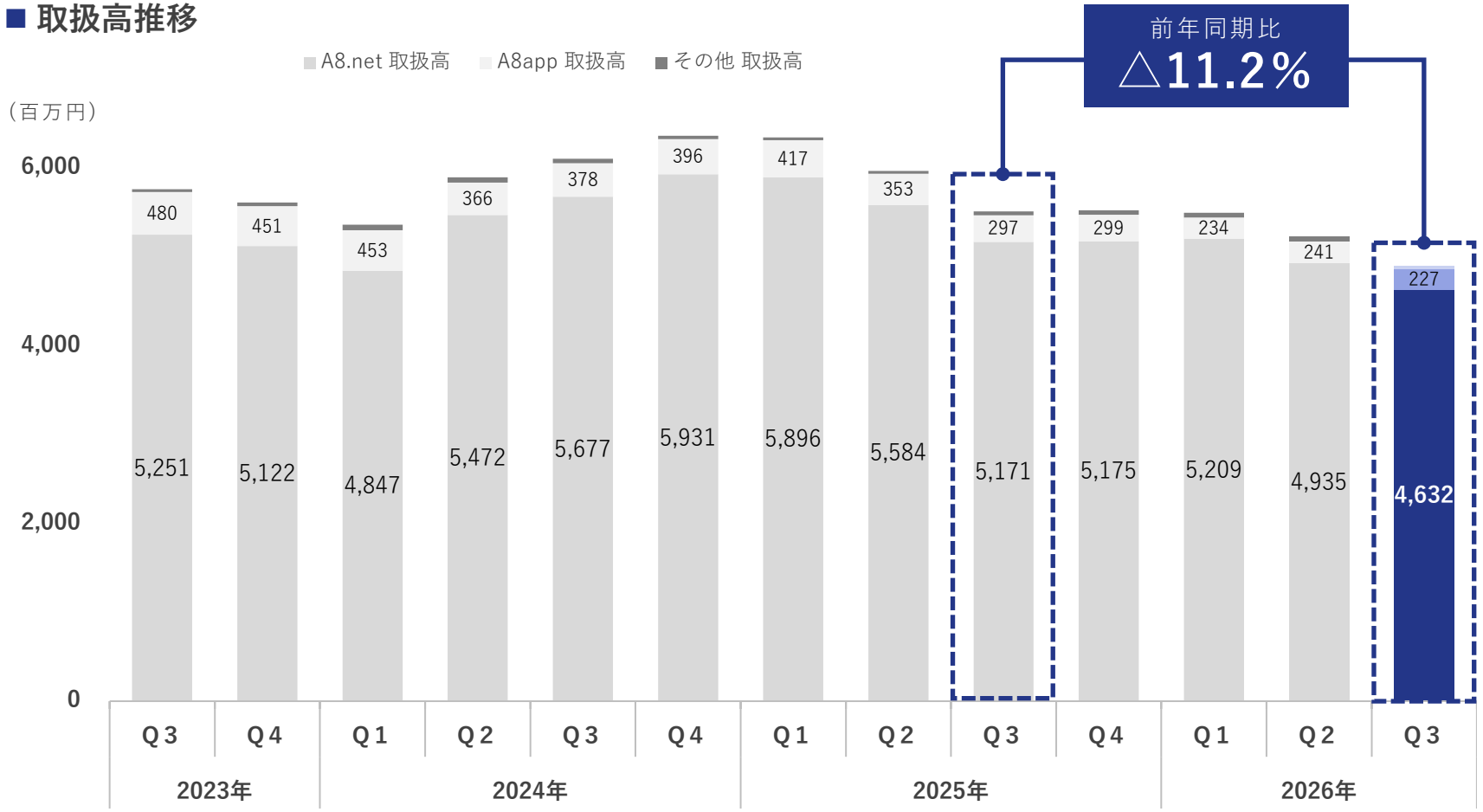
※アフィリエイトマーケティング協会
【アフィリエイト・プログラムに関する意識調査2026年】有効回答数991件

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

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△11.2%。FY24 2Q以降の成長を牽引していた広告主数社の予算縮小を、新規獲得/既存深耕では補えていない。

■ 取扱高推移



■ 2026年12月期第3四半期実績

全体

4,898百万円

前年同期比	△11.2%
前四半期比	△6.4%

A8.net

4,632百万円

前年同期比	△10.4%
前四半期比	△6.1%

A8app

227百万円

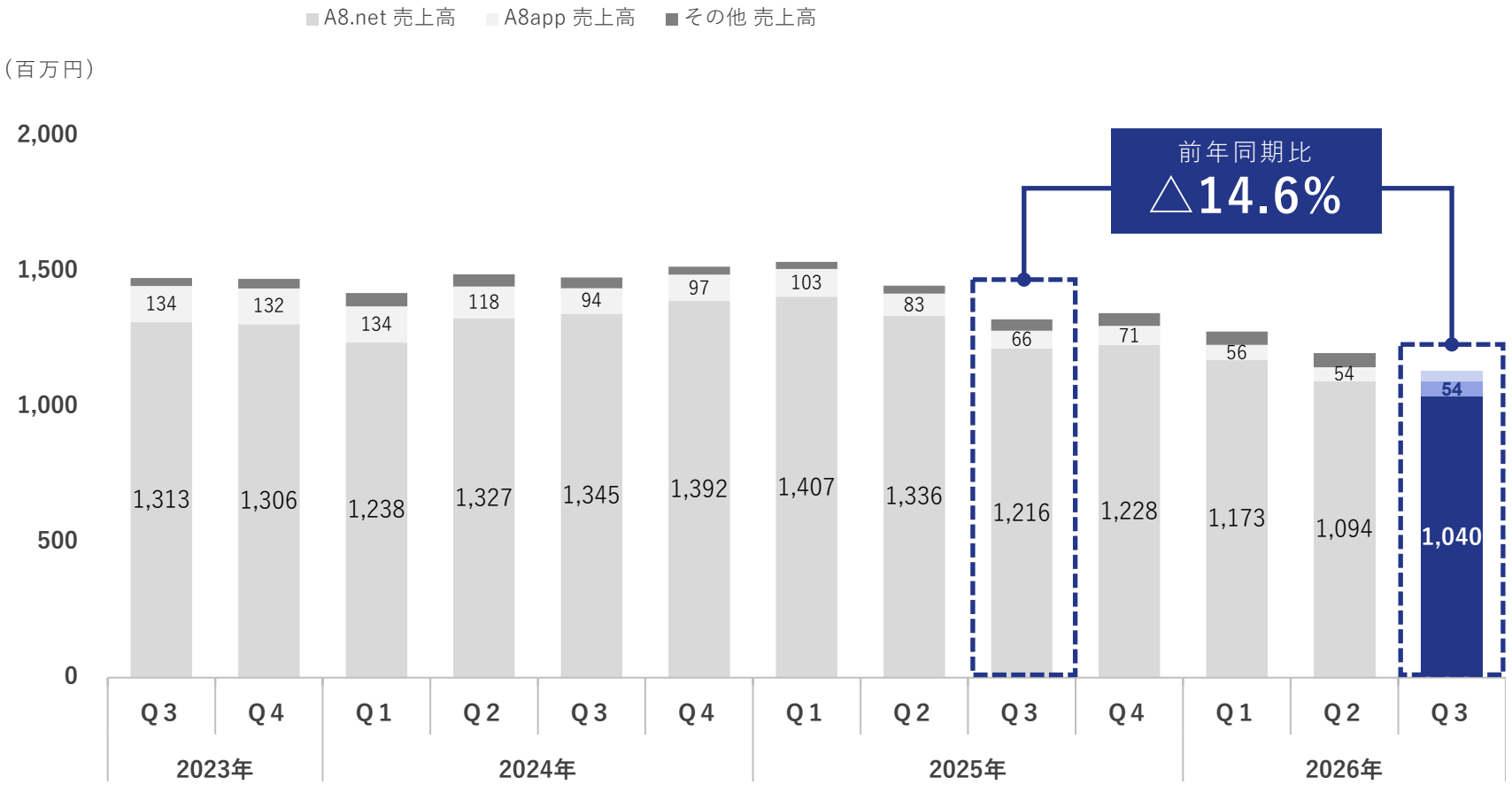
前年同期比	△23.4%
前四半期比	△5.7%

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

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△14.6%　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3四半期実績

全体

1,132百万円

前年同期比	△14.6%
前四半期比	△5.6%

A8.net

1,040百万円

前年同期比	△14.5%
前四半期比	△5.0%

A8app

54百万円

前年同期比	△17.2%
前四半期比	+1.2%

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

CPAソリューション事業 第3四半期トピックス

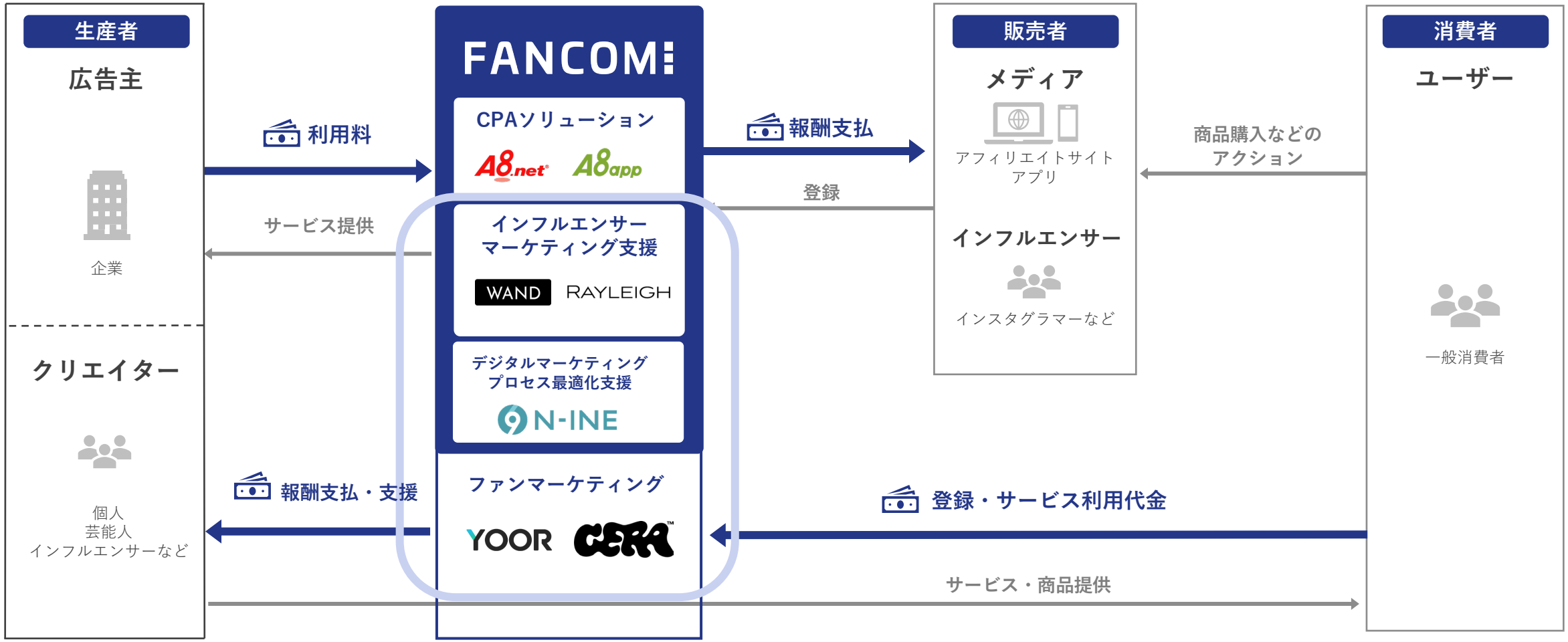
広告主側は「受注→稼働」への転換が改善、受注も足元は好調。メディア側は新チャネルからの開拓は順調だが、SEOメディアの減少を補うには至らず。

広告主	・特定カテゴリの営業強化、広告主の成果改善まで提案する営業を強化 ・成約率の改善を提案する専任プロジェクトを発足。商談からの受注率48% ・【4Q】10月にオンボーディング専任チームを新設し、稼働後の成果発生までのサポートを強化。年末商戦の予算も確保する
メディア	・新チャネル(SNSなど)からのメディアを開拓/育成。A8.netのブランドを活かしたキャンペーンやセミナー実施 ・新チャネルのメディアからの成果発生は予算達成 ・【4Q】成果報酬を早く受け取れる「即時支払い機能」の周知拡大キャンペーン実施
AI活用	・社内AIシステムの機能アップデート。分析業務を効率化、審査業務などでAI活用を強化し、効率化。 ・【4Q】A8.netの運用をAIエージェントで自動化する検証開始 ・【4Q】営業へのAI活用強化　AIと自社データでマッチング業務や提案業務の効率化

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

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。

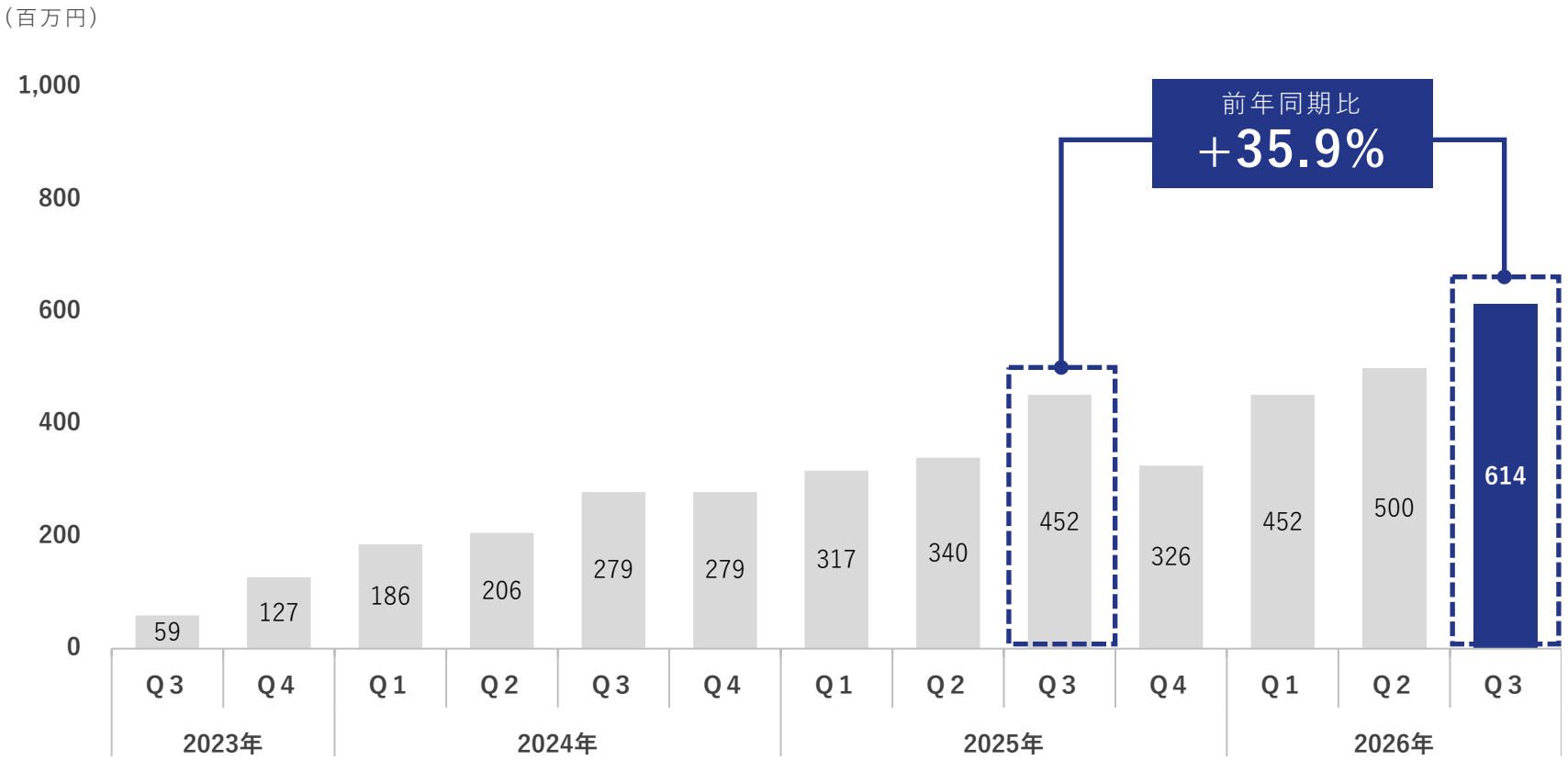


©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

戦略事業 売上高(四半期推移)

売上高は前年同期比+35.9%　四半期単位で過去最高を更新。

■ 売上高推移



■ 2026年12月期第3四半期実績

全体

614百万円

前年同期比	+35.9%
前四半期比	+22.7%

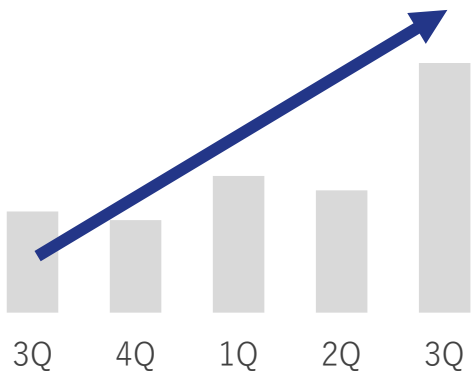
©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

戦略事業 主要KPI

【WAND】四半期取扱高は過去最高を突破、新規案件の寄与で取扱高は上昇基調。
【GERA/YOOR】ストック収益売上高は過去最高。GERAメンバーシップがけん引。

【WAND】インフルエンサーマーケティング支援

取扱高



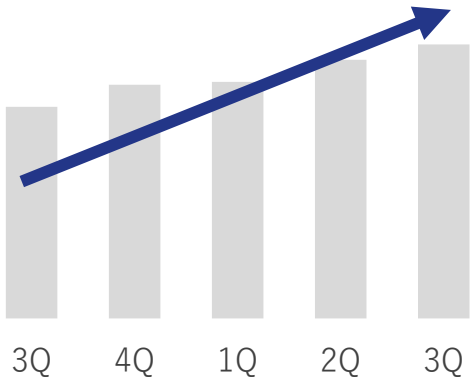
（2025年-2026年実績）

第3四半期取扱高
前年同期比
＋145.3%成長

- LUMOSで大手ブランドの月額継続案件が増加
- 最低3ヶ月契約と月次の効果レポートで、継続発注につなげる仕組みを構築
- YouTubeなど長尺動画の支援に広げ、連携できるインフルエンサーを拡大

【GERA/YOOR】ファンマーケティング支援

ストック収益売上高



（2025年-2026年GERA/YOOR合算実績）

第3四半期
前年同期比
＋29.4%成長

- ファンマーケティング支援全体の取扱高も過去最高を更新（前年同期比+47%）
- GERAメンバーシップは前四半期比2割超の伸び
- 協業YouTubeチャンネルが開始3ヶ月で1,000万再生
- 自社制作の展示会IPで、ライセンス収益モデルを構築

※上記に記載されたストック収益売上高の数値は、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

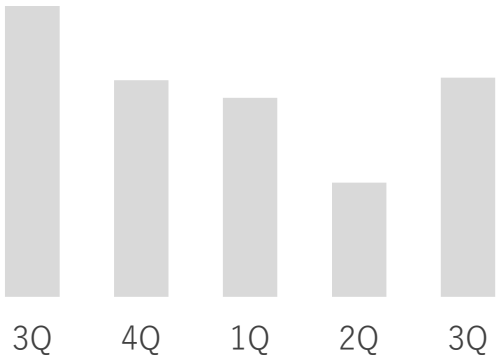
©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

戦略事業 主要KPI

【N-INE】ミニアプリと広告運用が伸び、売上総利益は前四半期比+91%。
【ファンコミグローバル】広告費の抑制で赤字幅が縮小。原価構造の改善が引き続き課題。

【N-INE】デジマプロセス最適化支援

売上総利益



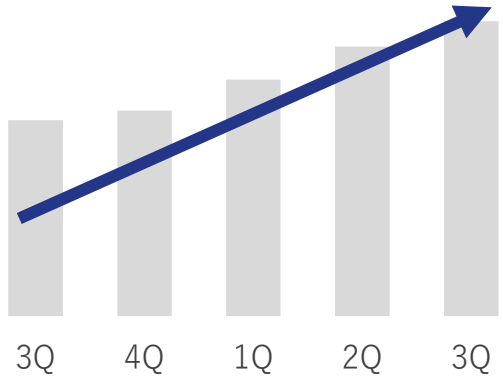
（2025年-2026年実績）

LINEミニアプリと広告運用に集中

- ミニアプリ活用は、イベントの事例も創出。参加者の利用率50%近い実績となりエンゲージメント向上に寄与
- 広告運用は取扱高が前四半期比で倍増。A8.netとのセット提案で新規案件を獲得
- AI活用で運用効率化や生成AIから操作できるMCP連携をテスト導入 ※MCP:AIが外部サービスやデータとつながるための共通規格

【ファンコミグローバル】

累計ユーザー数



（2025年-2026年実績）

主力事業であるゲームパブリッシング事業のユーザー数
拡大中

- 3Qは広告費を抑えつつ、平均DAUは前四半期比+8%
- タイトルごとの収益性に応じて投資方針を分け、有望タイトルに広告投資を集中
- ポイント交換の仕組みを見直し、原価率の改善に着手
- ファンダム事業は運用代行が立ち上がり、収益源を拡充
  ※ファンダム事業:IP/ブランドのクロスボーダー総合支援

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

重点指標の見直しについて

中期経営計画の期限付き数値目標の取り下げ（2026年8月公表）。第2四半期公表時から一部変更、顧客平均単価を新規売上発生顧客数に差し替え。

従来指標（当第2四半期まで）	新指標（第3四半期より開示開始）
FY27までに取扱高営業利益率10％以上	**取扱高営業利益率**
FY27までに1人当たりの営業利益（FY24の2倍）	**1人当たりの営業利益**
FY27までに戦略事業売上高・全体構成比40％以上	**売上発生している顧客数** **新規売上発生顧客数（追加）**
	ストック収益売上高

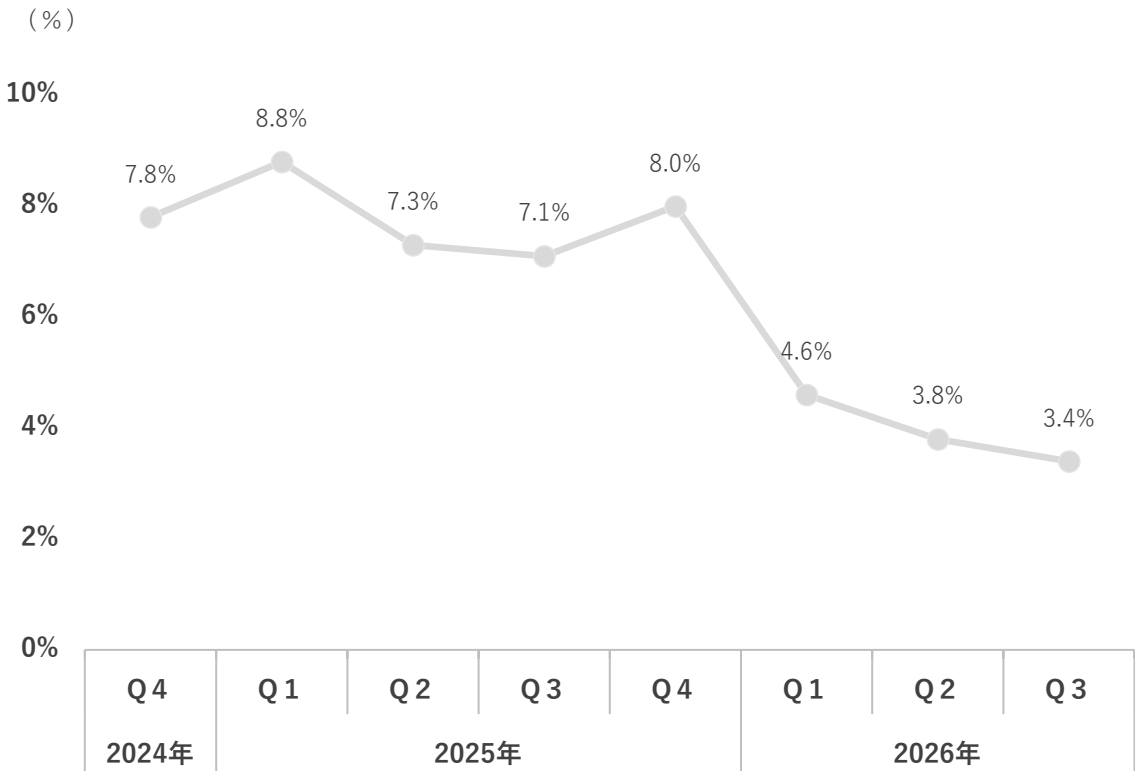
※売上発生している顧客数：実際に請求が発生している顧客。
※ストック収益売上高：月額利用料・会員課金・継続取引に伴う手数料など、顧客との取引が継続し毎月発生する売上（社内管理用の速報値）

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

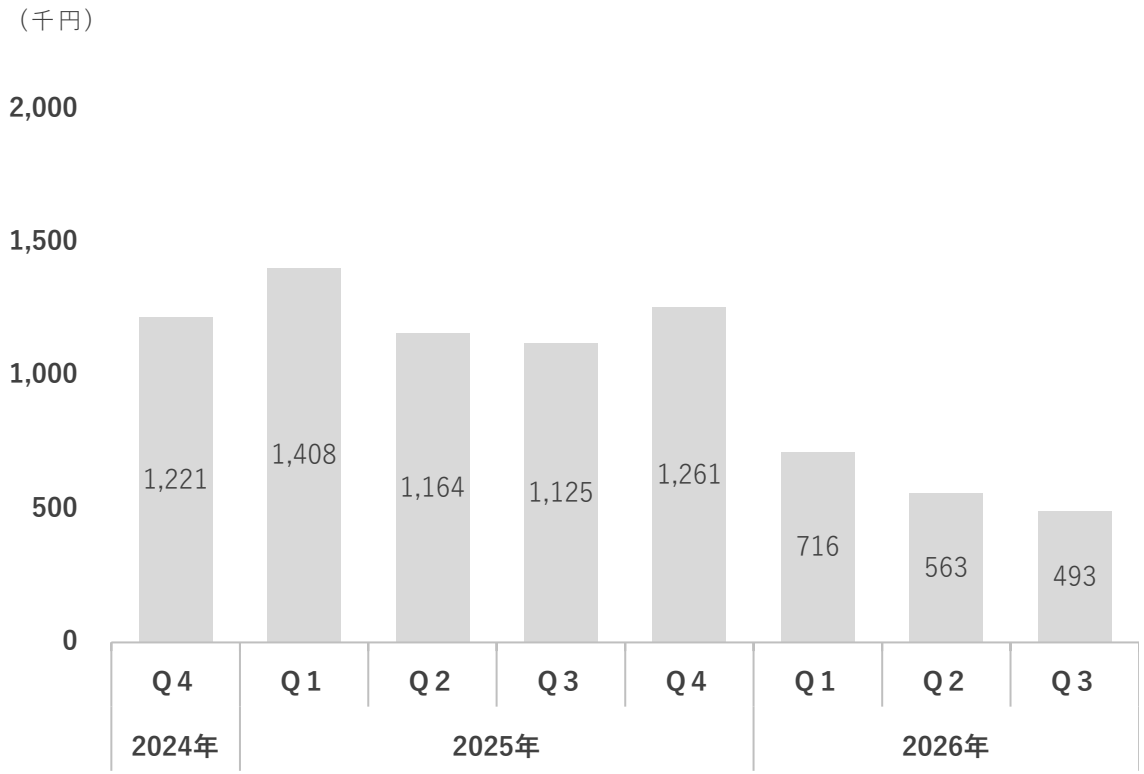
[FY26重点指標]取扱高営業利益率と1人当たりの営業利益（四半期推移）

取扱高営業利益率は3.4%、1人当たり営業利益は493千円(四半期)。いずれも従業員向け端末の一括購入による一時費用を除くと、前四半期並みの水準。

■ 取扱高営業利益率の推移



■ 1人当たりの営業利益の推移

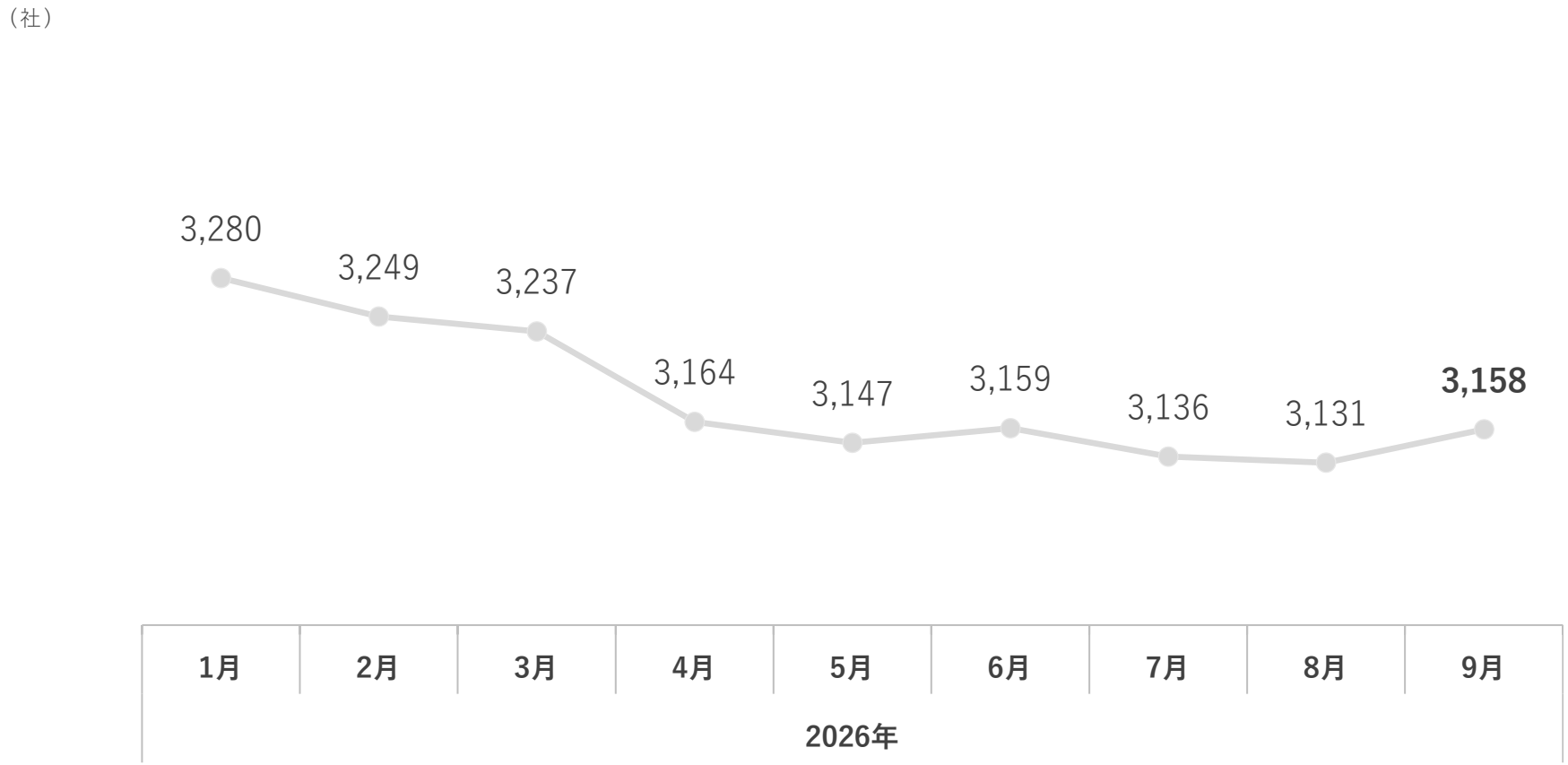


©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

[FY26重点指標]売上発生している顧客数の月次推移

1月比△122社。CPA事業の新規顧客数、成果発生顧客の増加と戦略事業の新規顧客数増加を目標とし、成長トレンドへ戻す。

■ 売上発生している顧客数の推移



■ 2026年9月売上発生顧客実績

3,158社

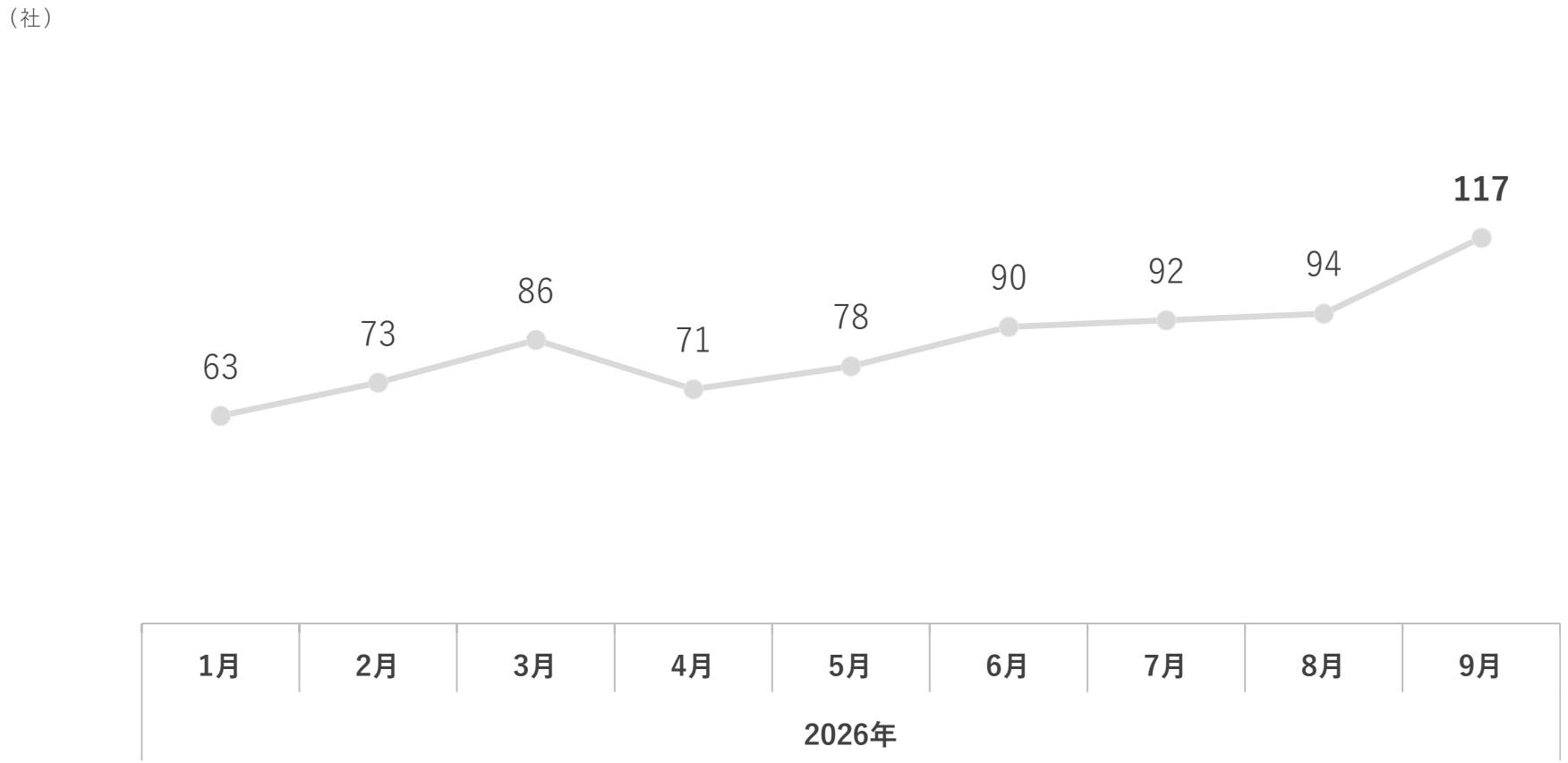
※各月中に売上が発生した広告主の数

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

[FY26重点指標]新規売上発生顧客数の月次推移

CPA事業の稼働の回復、戦略事業の新規獲得により回復傾向。獲得だけでなく、稼働後に早く成果を出すための仕組みの構築を強化。

■ 新規で売上が発生した顧客数の推移



■ 2026年9月実績

全体

117社

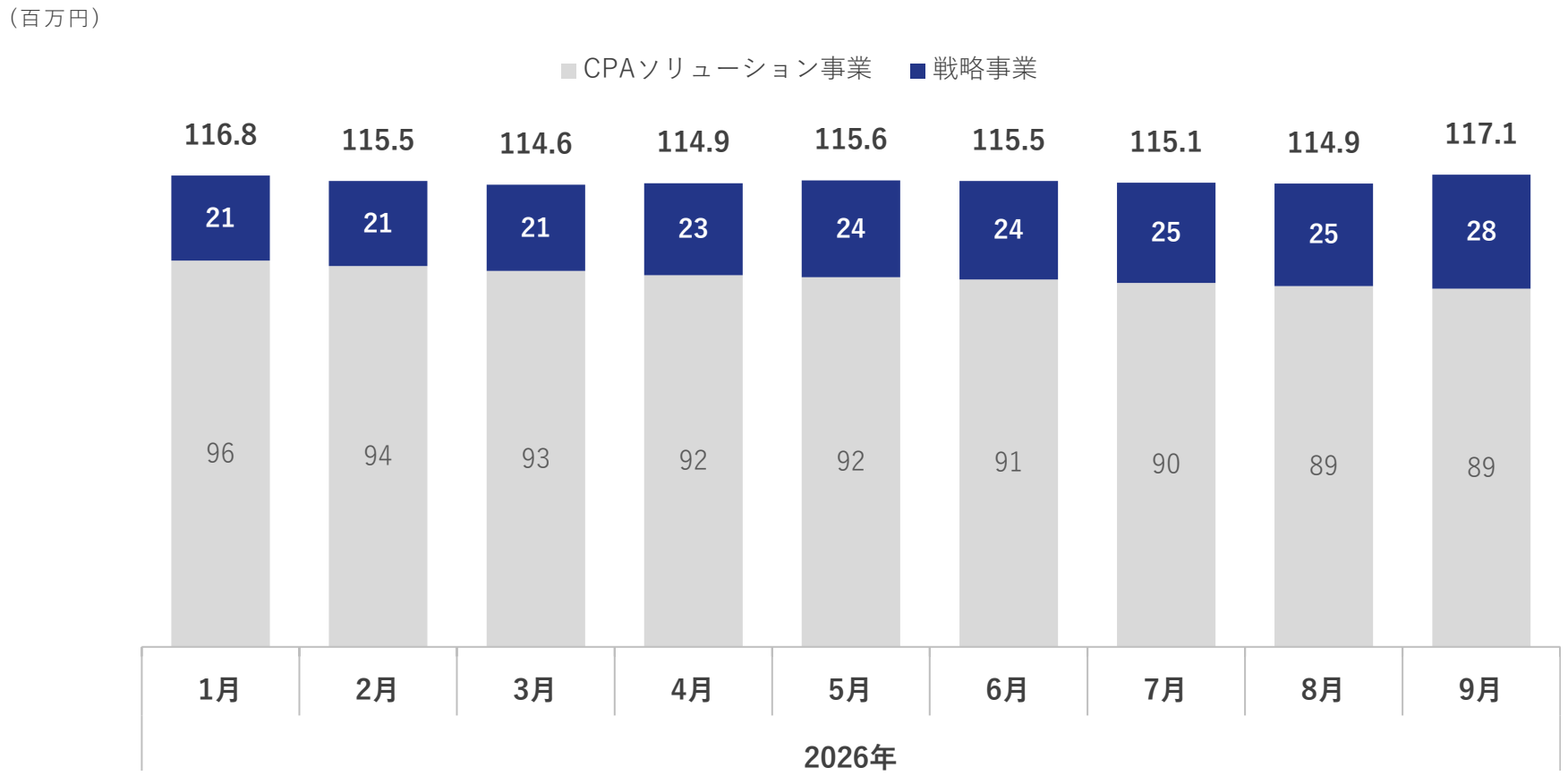
※各月中に新規で売上が発生した広告主の数

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

[FY26重点指標]ストック収益売上高（月次推移）

9月のストック収益売上高は117百万円と当年度の月次で最高。CPA事業の減少幅の縮小と戦略事業の更なる成長を目指す。

■ ストック収益売上高の推移（月次）



■ 2026年9月実績

戦略事業の構成比

24.1%

1月比 ..... **+6.1pt**

※ストック収益：月額利用料・会員課金・継続取引に伴う手数料など、顧客との取引が継続し毎月発生する売上（社内管理用の速報値）

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

04 成長戦略について

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

成長戦略について

プロシューマー・ハピネスへの長期マイルストーン

デジタルマーケティング領域に集中し、顧客の事業成長を一気通貫で支援
AI駆動で成果報酬を中心とした費用対効果の高いデジタルマーケティングインフラを提供する

■ 実施内容

1999年 – 2023年	2024年 - 2030年	2031年～未来
アドネットワークを通して、個人や企業の**マネタイズや新規顧客獲得**を支援	広告に限らず、デジタルマーケティングにおける**成長基盤サービス群**を提供	デジタルマーケティング全般が**FANCOMIのサービス**ですべて**完結**
A8.net / A8app	WAND / RAYLEIGH / N-INE / YOOR / GERA	FANCOMI サービス群拡大

■ 価値提供

1999年 – 2023年	2024年 - 2030年	2031年～未来
広告インフラ	データ活用	デジタルマーケティングインフラ
雇用・消費	成長基盤サービス群	プロシューマー人口拡大
顧客の成長	AI活用	グローバル進出支援

プロシューマー・ハピネスの実現

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

デジタルマーケティング支援の具体的イメージ

2024年から集客ソリューションだけでなく、集客前後のソリューションで価値提供範囲を拡大中
顧客が必要なタイミングで、FANCOMIのソリューションを使って課題解決できる基盤を作る



	拡大 チャネル選定・作成・運用	集客・顧客獲得	拡大 リピート施策 ファンマーケティング施策
選定事項	• カートやフォームの選定 • チャネルの選定 • ECモール利用or自社サイト運営 • 越境対応の有無 • LPや広告のクリエイティブ作成	• アフィリエイトマーケティング • アプリマーケティング • インフルエンサーマーケティング • LINEマーケティング • 広告代理事業	• ファンマーケティング • LTVマーケティング
提供サービス	• N-INE TRACKING • N-INE LP • N-INE LINEミニアプリ • N-INE クリエイティブ制作	• A8.net • A8app • LUMOS（WAND） • NOX （WAND） • レイリー • 自社メディア • ロコネ/ポイ活アプリ • N-INE 広告運用	• A8 Insight Connect • N-INE CRM • YOOR • GERA

商品・サービスなどの **デジタルマーケティング施策を一気通貫** で支援

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

CPAソリューション事業と戦略事業

25年以上継続している成果報酬型モデルはSMBが安心して利用できる数少ない獲得チャネルであり、これにより長年蓄積した顧客基盤・ブランド力が効率的な顧客獲得力を生む。この強みを活かしデジタルマーケティング周辺領域へ戦略事業として投資、提供するサービス参加者を増やし、ネットワーク効果による競争優位の確立を目指す。



©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

AI駆動グロースサークル戦略で競争力強化

人駆動をベースとした数の拡大による成長は、環境の変化により転換点。AIでマッチングの質とデータ活用を高めるグロースサークルにより、ネットワーク効果の回転速度と上限を引き上げる。

成果発生顧客ID拡大とストック収益拡大

顧客単価の向上

クロスセル・アップセルによる複数商品の販売、成果発生の増加により顧客単価が上昇する

AI搭載顧客管理とFANCOMI AIによる顧客課題、提案などの営業効率最大化

顧客の成功

当社の独自データ提供・マッチング精度の向上・集客前後のサービスを提供することにより、CVRが向上

顧客課題をベースとした周辺ソリューションの提案。AIを活用したCVR向上や効果分析の土台の提供



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

データのパイプラインの整備と独自DBを構築し、AI活用による業務効率化と顧客価値提供スピードを向上

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**

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

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

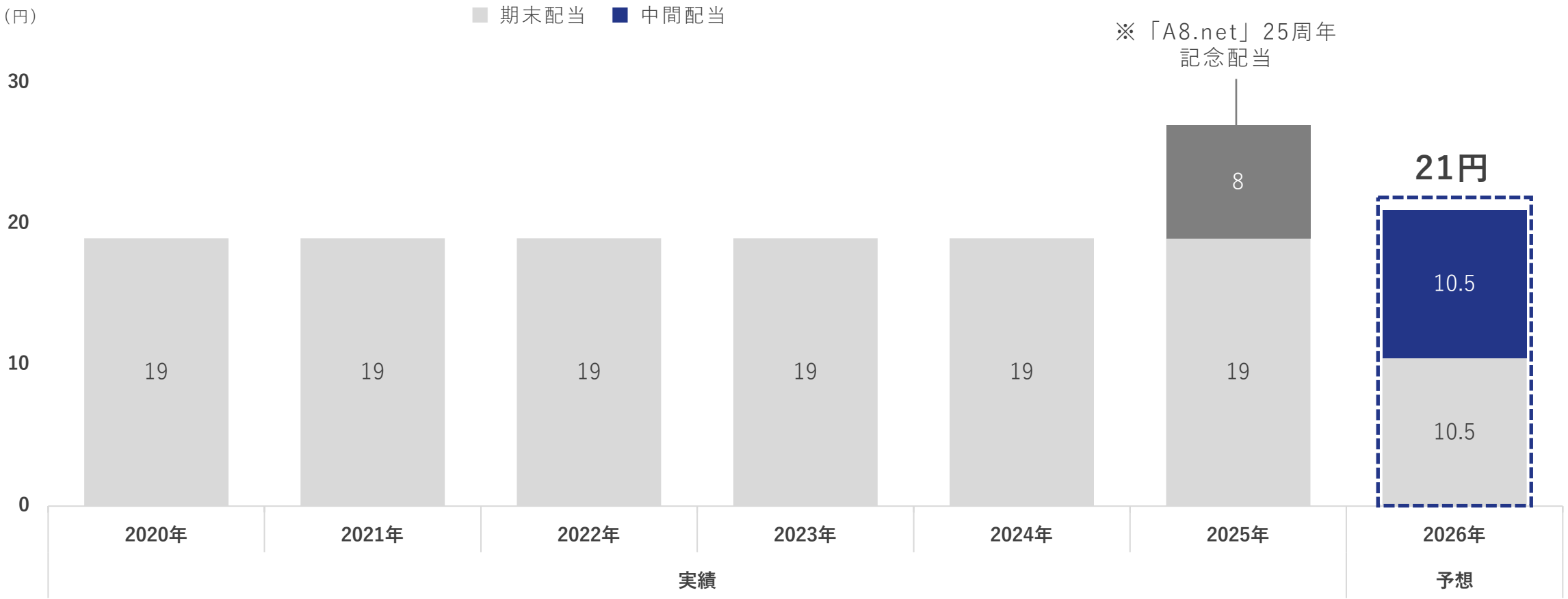
投資テーマ	具体的なターゲット	期待シナジー
既存事業の強化・深化	• アフィリエイト関連企業 • インフルエンサーマーケ企業 • 会員化されているメディア企業	• 顧客基盤の拡大 • アップセル・クロスセルによる収益最大化
デジマ領域の拡張	• モール運用代行企業 • マーケティングツール企業 • AI関連企業	• アップセル・クロスセルによる収益最大化 • デジタルマーケティング支援拡充による価値提供範囲の拡大 • AI活用による業務効率化及び高度化

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

配当方針の進捗

配当は、中間・期末あわせて21円予想。FY27まで株主資本配当率（DOE）8%程度は変更なし。

■ 1株当たり配当金額



©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

05 会社紹介

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

FANCOM

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。



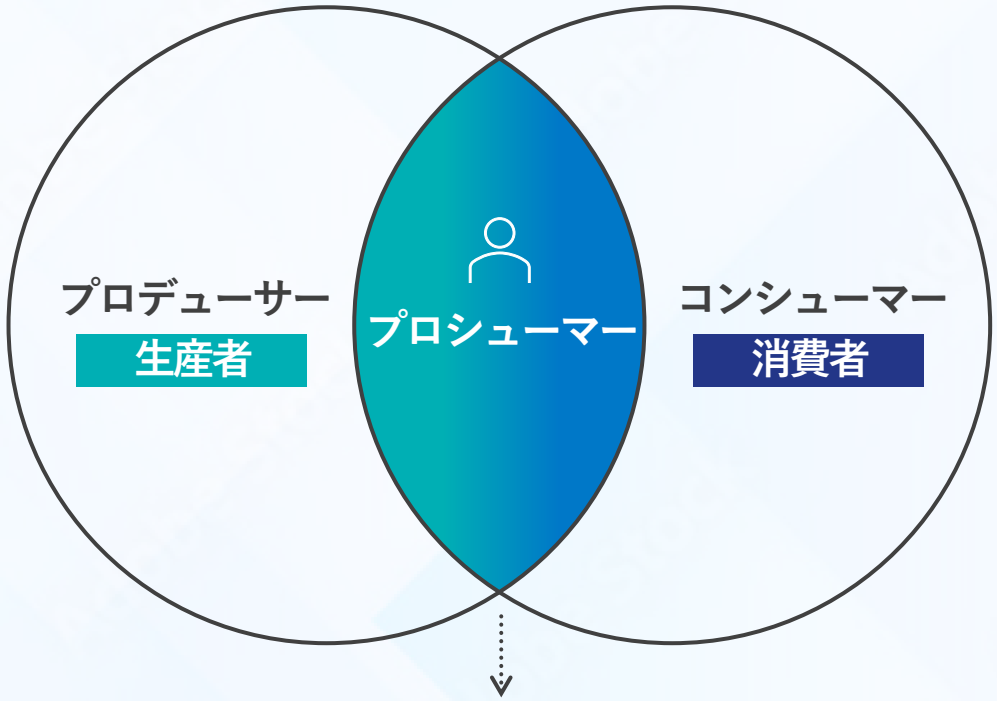
©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

FANCOM

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」

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

FANCOMI

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。

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

会社紹介

会社概要

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9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343名（2026年9月30日現在※アルバイト・派遣社員含む） グループ合計381名（2026年9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

LINE公式アカウント

IR情報をタイムリーにお届けします
是非ご登録ください



©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

免責事項

- 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ないようにお願いいたします。

■ **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@fancs.com

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved