FANCOM

2025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
2025年11月11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3四半期 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

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

01 ： エグゼクティブサマリー

- 2025年12月期 第3四半期
- 業績予想への進捗
- 配当金額／配当性向（推移）

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

2025年12月期 第3四半期

業績ハイライト

第3四半期累計　前年同期比

取扱高＋1.3%　売上高＋5.0%　営業利益＋40.3%

事業関連

- CPAソリューション事業は、季節変動要因や特定ジャンルの予算減、特定広告主のインハウス化により前年同期比・前四半期比でマイナス。**AI技術の進化を前提とした企画と検証**を実行し、顧客の変化対応を支援できる体制を目指す。
- インフルエンサーマーケティング支援「WAND」は**取扱高において四半期単位で過去最高を更新**。成果報酬型の「NOX」を正式リリースし、質の高い独占案件を確保、A8.netやA8appとの連携強化により更なる成長を目指す。
- デジタルマーケティング最適化支援「N-INE」は、**成功事例の横展開により事業拡大を加速**。月次売上高過去最高を更新。LINEミニアプリの受注が好調。

社内投資

- 顧客管理基盤のシステム投資。FY26の中期経営計画上の最重要営業戦略に向け、システム導入と顧客管理プロセス全体のフロー構築を推進中。

資本政策

- IR活動への戦略的投資（第３四半期における一時的な費用増）。企業価値最大化に向け、株式の出来高上昇、会社認知度向上、中期経営計画の理解促進を目的に投資。

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

業績予想への進捗

8月8日付で上方修正を公表した通期予想の達成に向け、計画通りの進捗

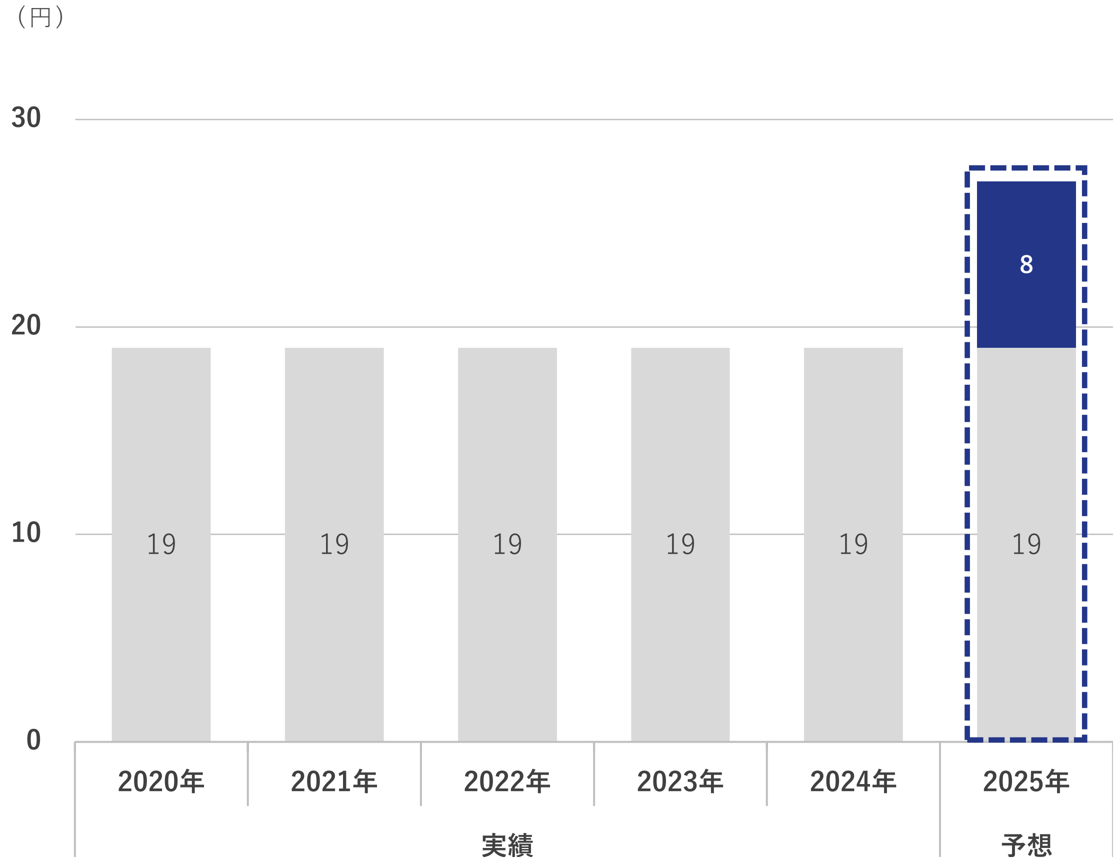
（百万円）	25/12期 通期予想 (2025/8/8修正予想)	25/12期 第3四半期 実績	進捗率
売上高	7,440	5,421	72.9%
営業利益	1,950	1,494	76.6%
経常利益	1,940	1,509	77.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,280	1,009	78.8%
（1株当たり当期純利益）	19.32	15.23	78.8%

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

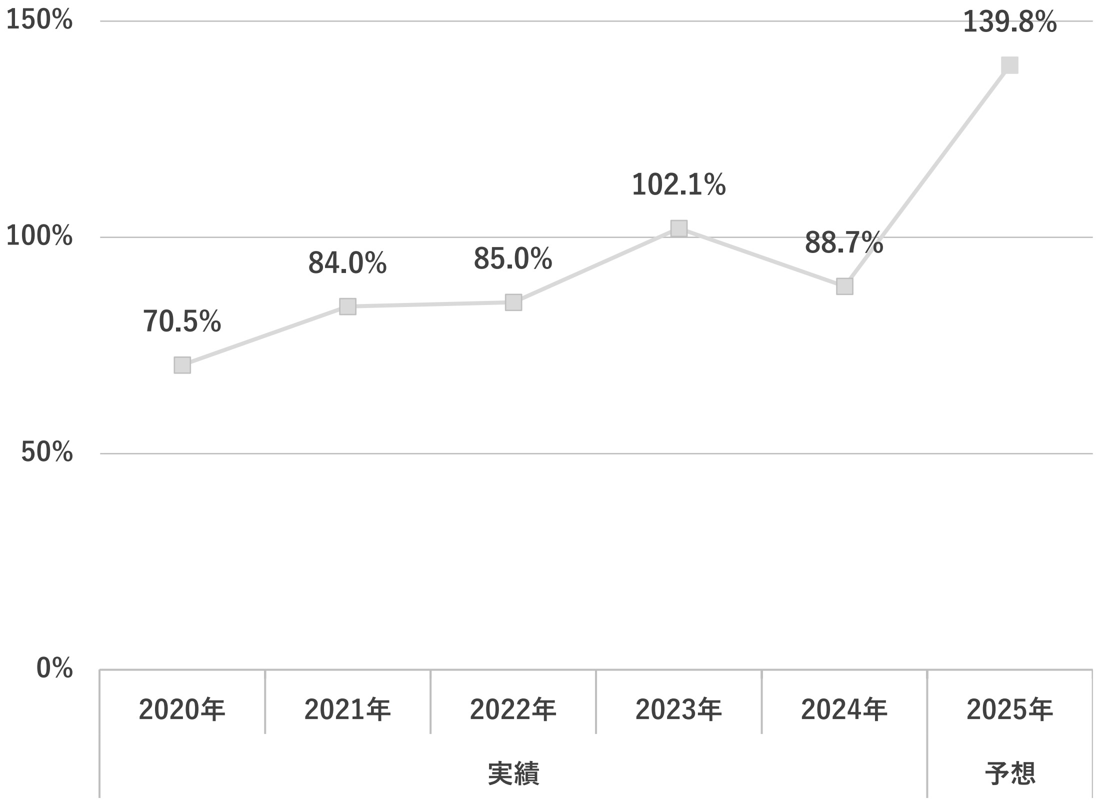
配当金額／配当性向（推移）

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



©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

02 2025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（第3四半期累計）

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

P/L（第3四半期累計）

事業ポートフォリオの再編、将来の収益基盤確立に向けたプロダクト投資と社内DX投資を実行
投資中の戦略事業は、売上総利益率が高いサービスが多い

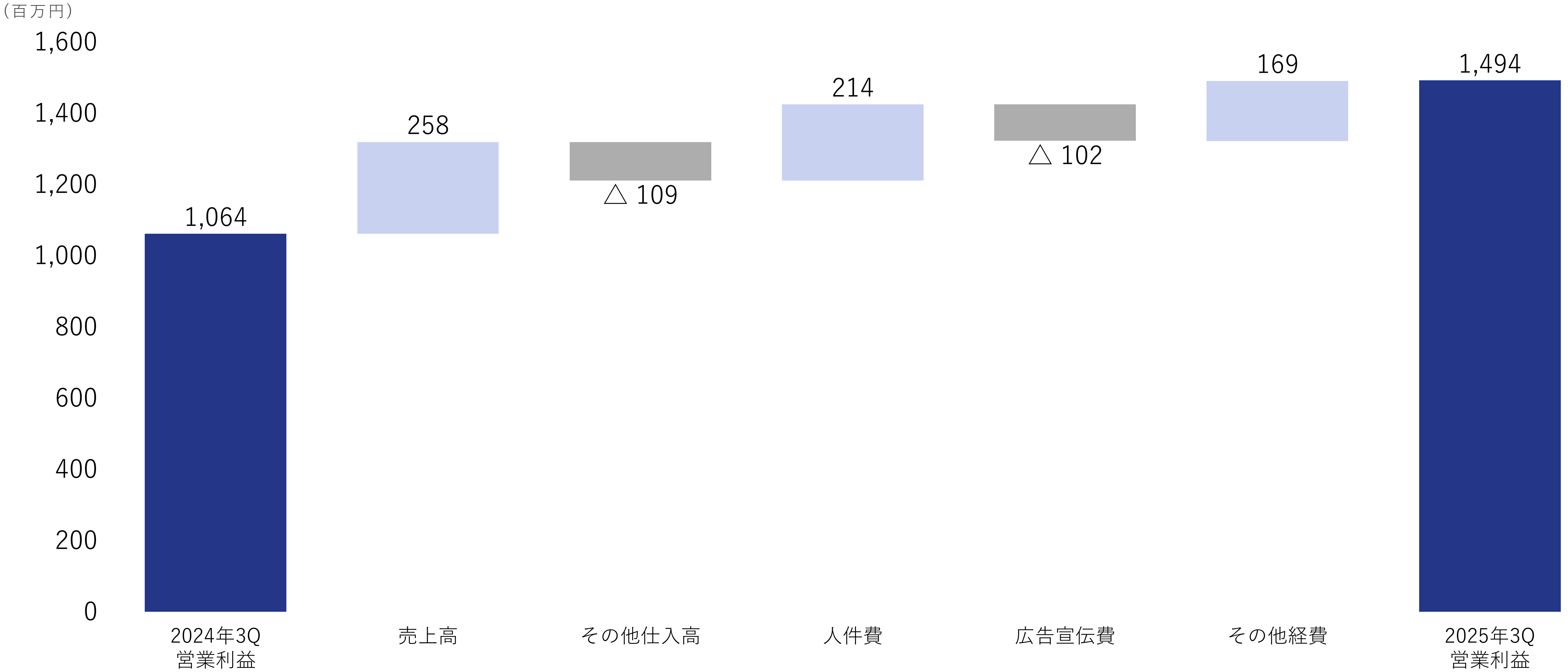
（百万円）	24/12期 第3四半期	25/12期 第3四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
取扱高	18,970	19,212	+241	+1.3%
売上高	5,163	5,421	+258	+5.0%
営業利益	1,064	1,494	+429	+40.3%
（取扱高営業利益率）	5.6%	7.8%	―	―
経常利益	1,073	1,509	+436	+40.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	995	1,009	+13	+1.3%
（取扱高四半期純利益率）	5.2%	5.3%	―	―

※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）

先行投資の広告宣伝費や事業成長による仕入高の増加があった一方、売上高増加と効率的な販管費コントロールによって吸収し、前年同期比の営業利益増トレンドは維持

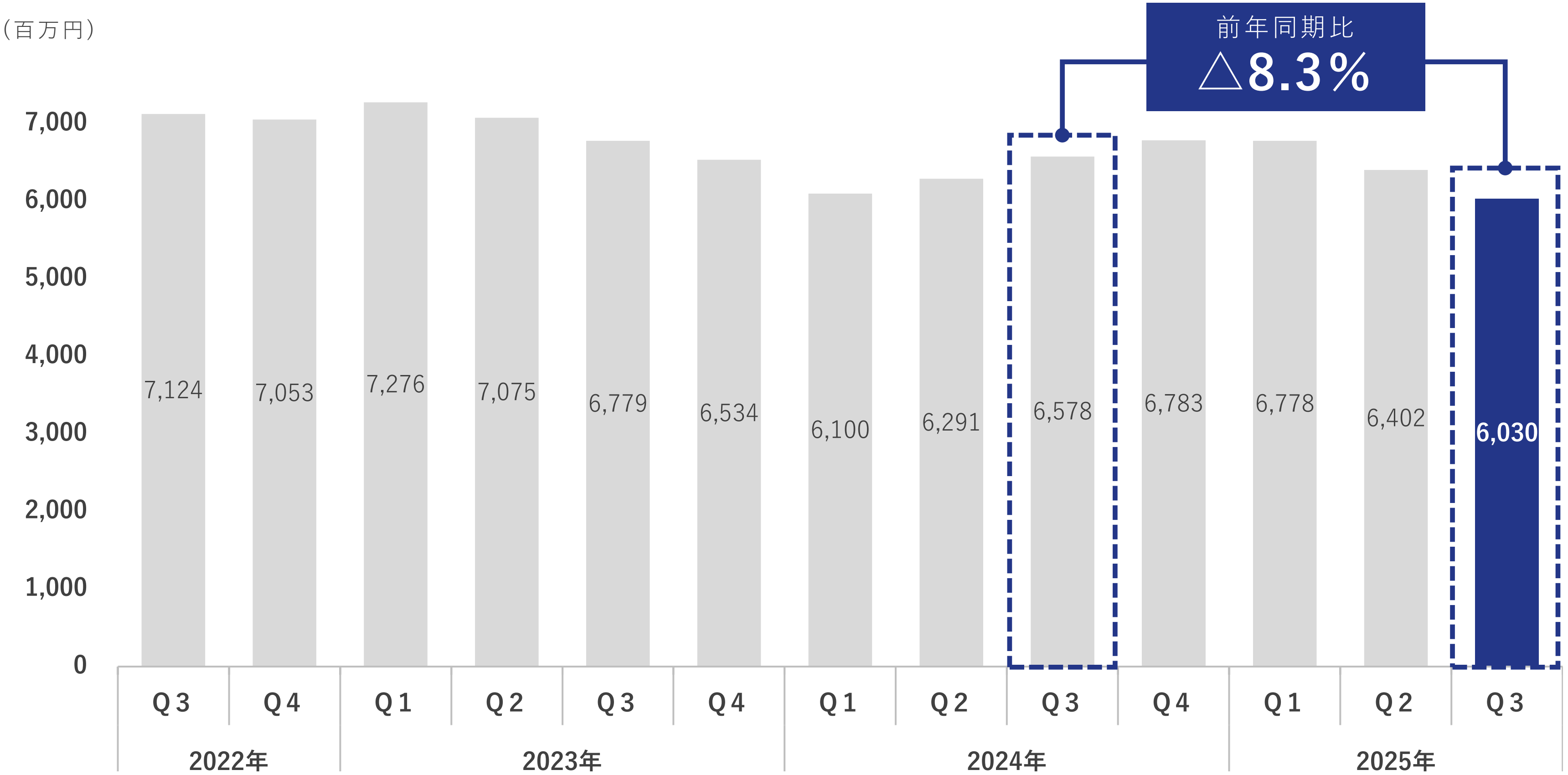


©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

［取扱高］（四半期推移）

取扱高は前年同期比△8.3％、前四半期比では△5.8％

■ 取扱高の推移



■ 2025年12月期第3四半期実績

全体

6,030百万円

前年同期比 ………… △8.3%

前四半期比 ………… △5.8%

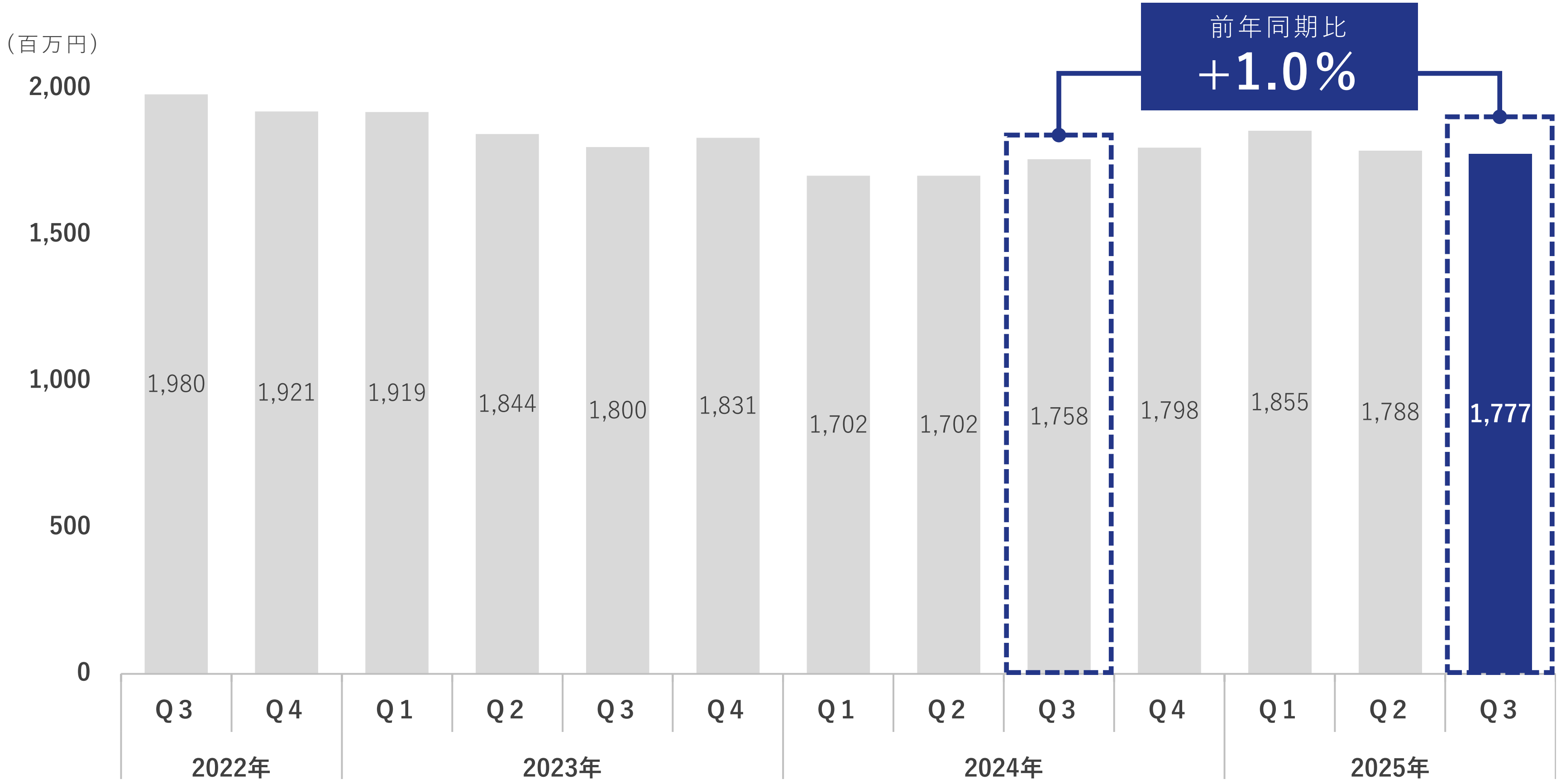
※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用しております。
※取扱高とは2022年12月期以降において過去との増減分析の為社内で算出した数値であり、2021年12月期まで売上高として公表しておりました。

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

[売上高]（四半期推移）

売上高は前年同期比＋1.0%、前四半期比では△0.6%、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、売上高は前年並みで着地

■ 売上高の推移



■ 2025年12月期第3四半期実績

全体

1,777百万円

前年同期比 …… +1.0%

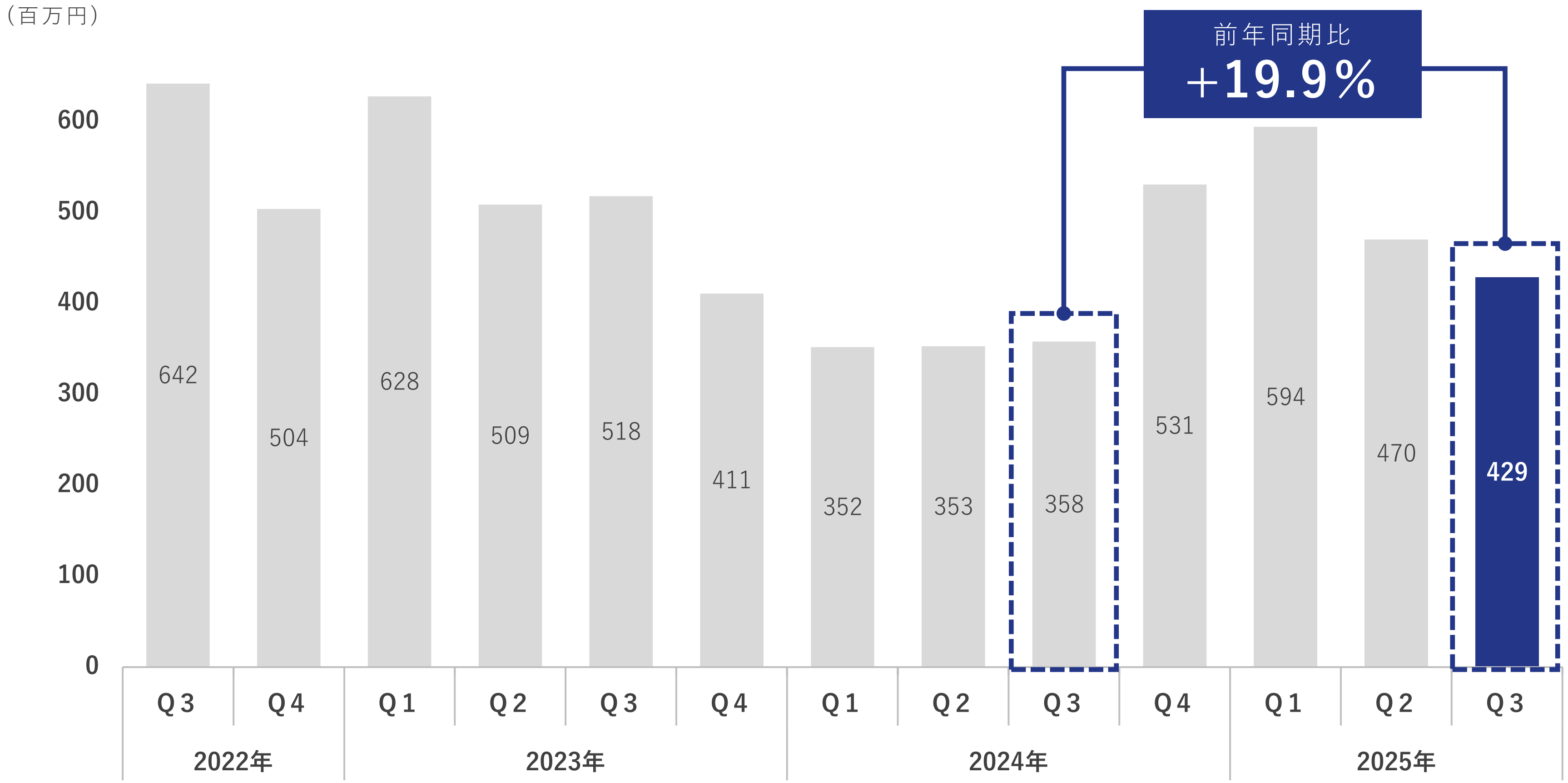
前四半期比 …… △0.6%

©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＋19.9％、前四半期比では△8.6％、減益要因は第２四半期に続き、ファンコミグローバルの先行投資（広告宣伝費増）による影響が大きい

■ 営業利益の推移



■ 2025年12月期第3四半期実績

全体

429百万円

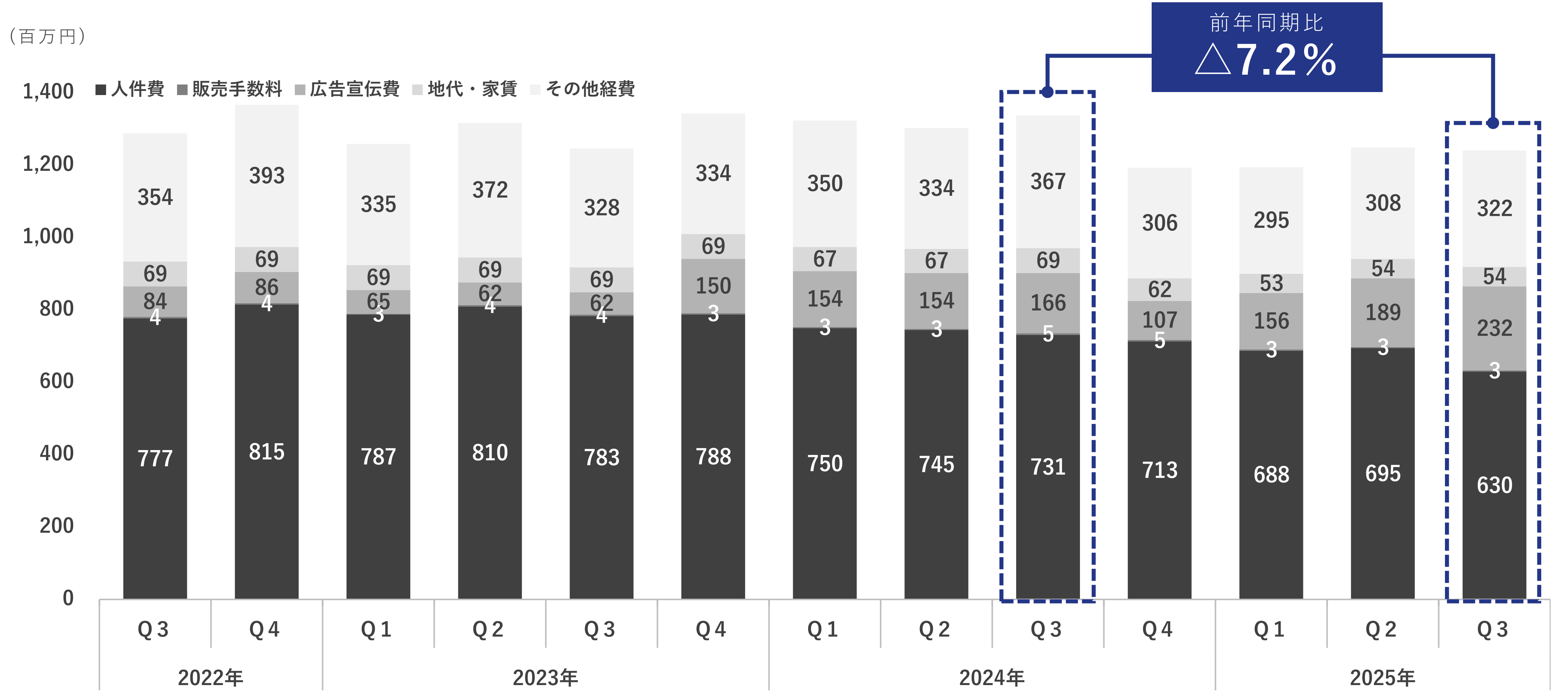
前年同期比 ……… +19.9%

前四半期比 ……… △8.6%

©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△7.2%、前四半期比では△0.6%、戦略的なIR費用増や広告宣伝費増等があった一方で、中途採用停止による人件費減トレンドは継続（第3四半期より中途採用は再開）



※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]

FANCOM

当社の資本政策に基づき、今期、中間記念配当を実施
現金及び預金の減少は、配当による影響と公社債などの購入

（百万円）		24/12期 期末	25/12期 第3四半期末	前期末比 増減額	前期末比 増減率
資産	流動資産	20,785	17,219	△3,566	△17.2%
	現金及び預金	16,917	14,055	△2,862	△16.9%
	固定資産	2,570	5,329	+2,758	+107.3%
	有形固定資産	53	76	+22	+42.2%
	無形固定資産	1,016	982	△34	△3.4%
	投資その他の資産	1,500	4,271	+2,770	+184.6%
	合計	23,356	22,549	△807	△3.5%
負債及び純資産	負債	5,297	5,318	+21	0.4%
	純資産	18,059	17,230	△828	△4.6%
	合計	23,356	22,549	△807	△3.5%

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

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
- 下期注力ポイント

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

CPAソリューション事業 概要

FANCOM

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

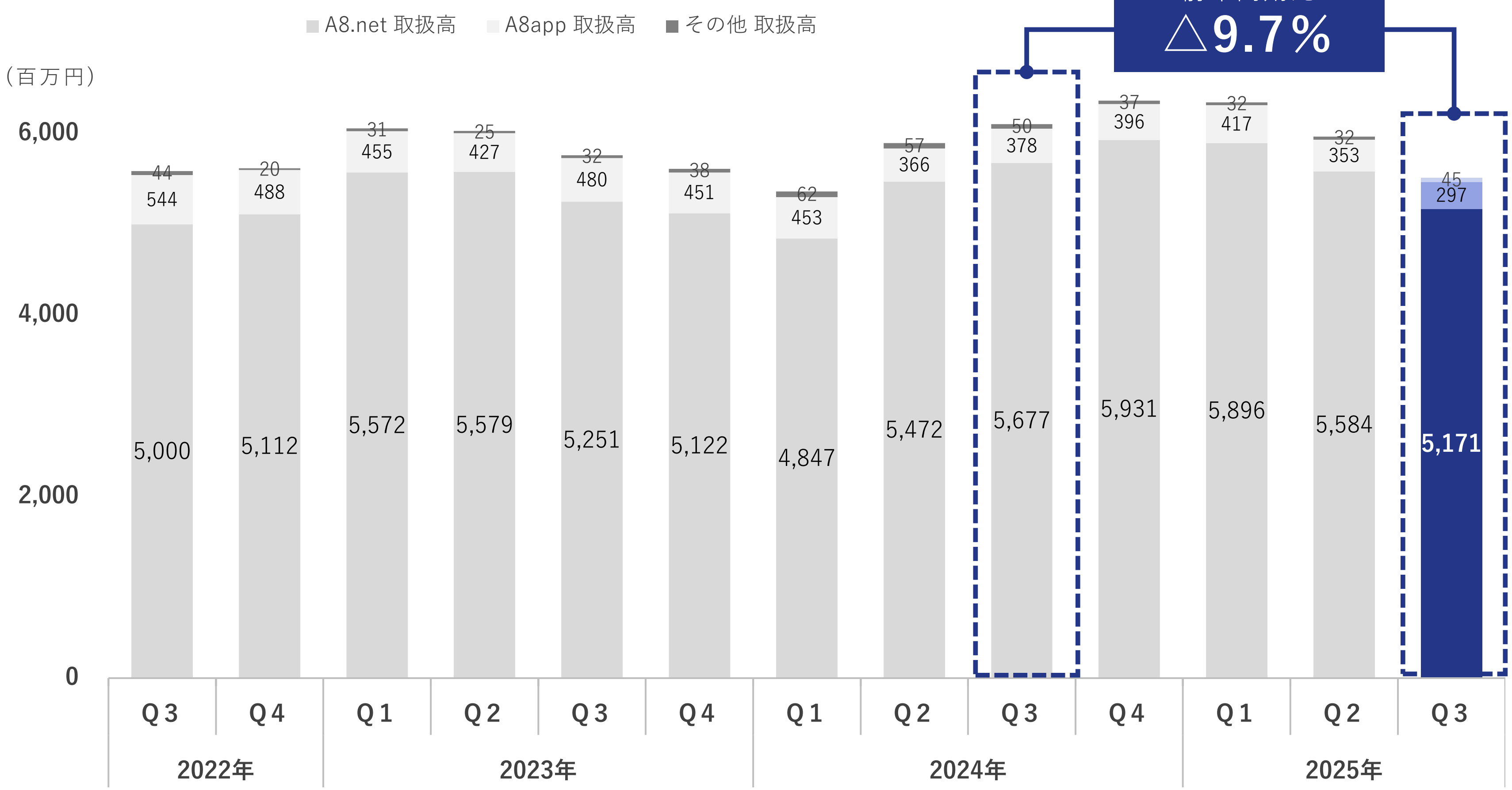
※アフィリエイトマーケティング協会
【アフィリエイト・プログラムに関する意識調査2025年】

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

CPAソリューション事業　取扱高(四半期推移)

A8.netの取扱高は前年同期比△8.9%、特定ジャンルの広告予算見直しにより、四半期売上の推移は、従来の季節変動推移に戻ってきている（FY24が変則的）

■ 取扱高推移



■ 2025年12月期第3四半期実績

全体
5,514百万円
前年同期比 …… △9.7%

A8.net
5,171百万円
前年同期比 …… △8.9%

A8app
297百万円
前年同期比 …… △21.5%

©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

A8.netの売上総利益率の低下は、市場構造の変化の予兆。新たな機会として、AIによる顧客の事業環境の変化を見据えた企画と検証の実行をし、収益構造の抜本的な強化を目指す

■売上総利益率（社内管理用数値）

23.7%

前年同期比	△0.4pt
前四半期比	△0.3pt

■営業利益率（社内管理用数値）

12.0%

前年同期比	＋1.0pt
前四半期比	△0.3pt

※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3四半期トピックス

【3Qポイント】

- A8.net　2Qより開始した特定カテゴリー選定とプロジェクトチームによる強化策は一定の成果あり
- A8.net　当社の強みである広告主-メディアの種類の多さによる新規カテゴリの開拓推進（AI関連ビジネスなど）

【4Q以降のポイント】

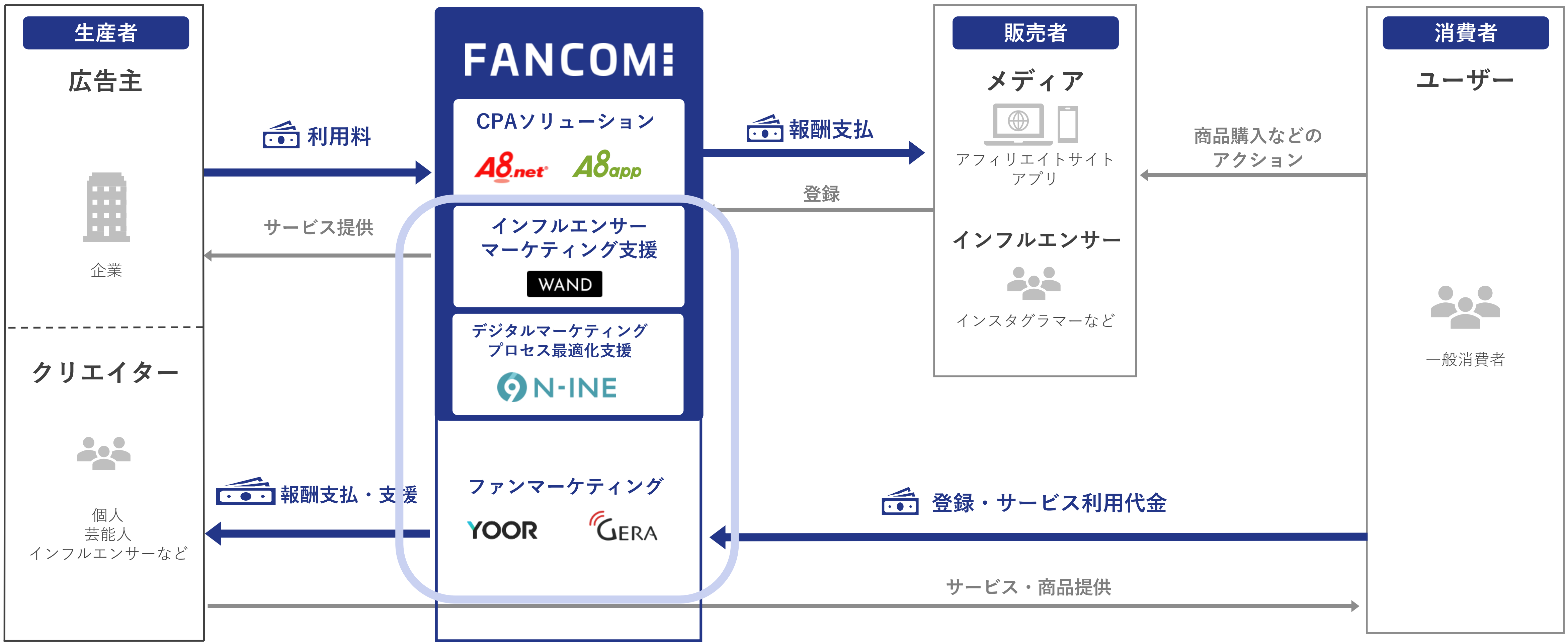
- 1広告主あたりの売上高向上：戦略事業とのクロスセルによる継続収益化、AI活用による成果改善支援
- 稼働広告主数の底上げ：新規受注から稼働までのオンボーディングプロセスを再設計、AI活用を強化

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

戦略事業の取り組んでいる分野

FANCOM

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



©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

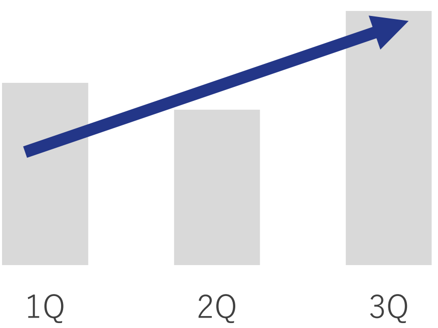
戦略事業 第3四半期主要KPI

FANCOM

【WAND】取扱高は四半期単位で過去最高を更新。SNS総合広告代理店への成長基盤を確立中
【GERA/YOOR】両事業ともにストック売上高が順調に拡大。解約率も低水準で安定

【WAND】インフルエンサーマーケティング支援

取扱高



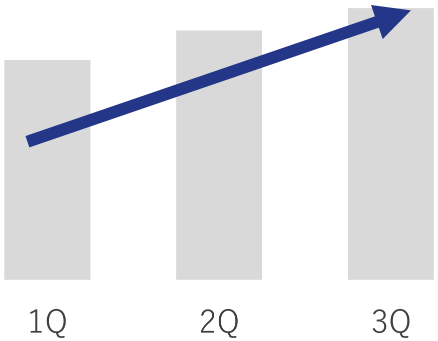
（2025年実績）

2024年の
完全子会社化以降
順調な進捗

- 「LUMOS」は新規広告主獲得と、A8との大型クロスセルに成功。
- 8月に成果報酬型の「NOX」を正式リリース。
- 課題は、ストック売上よりもショット売上が多く、ボラティリティが高い売上構成になっている。

【GERA/YOOR】ファンマーケティング支援

ストック売上高



（2025年GERA/YOOR合算実績）

第3四半期
前四半期比
＋9.0%

- GERAは8月にメンバーシップの値段を約20%の値上げ後も登録者数を維持し、人気番組終了分のマイナスを、新番組立ち上げなどで吸収。
- YOORもサロンオーナー数および登録者数の増加基調を継続、アップセルを実現。

※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

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

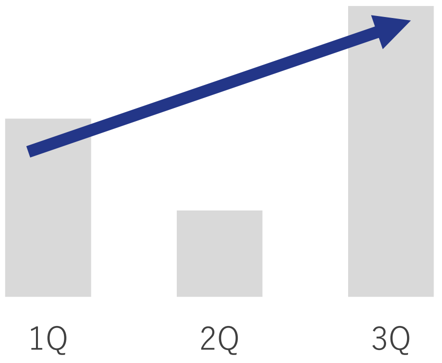
戦略事業 第3四半期主要KPI

FANCOM

【N-INE】事業拡大の加速に向け継続的な成功事例の創出と、その横展開を重点的に実行
【ファンコミグローバル】ゲームパブリッシング事業が売上成長中

【N-INE】デジマプロセス最適化支援

売上総利益

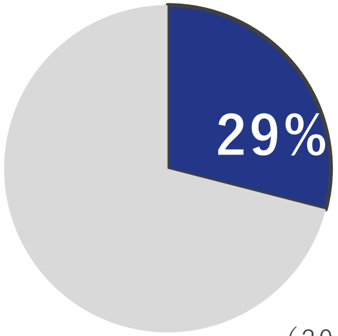


（2025年実績）

2024年12月リリースして以来
順調な立ち上がり

【ファンコミグローバル】

代理店事業構成比



（2025年3Q累計実績）

事業ポートフォリオの再編中
代理店事業比率の低下
構成比推移
1Q：42%→3Q：29%
△13pt

- 多様なクライアントとの提携事例が増加、実績を営業活動に活かすことで、新規顧客の獲得増加。
- 特にLINEミニアプリ、BPOが好調に推移。
- 課題は、ストック売上がほとんどなく、ボラティリティの高い売上構成になっている。

- ゲームパブリッシング事業は約20本をリリース、AI活用による開発コスト低減とリリース速度向上を図り、売上高成長を達成。
- 4Qは先行投資の回収を目指す。

※上記に記載された代理店事業構成比の数値は、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

[FY25重点指標]について

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

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

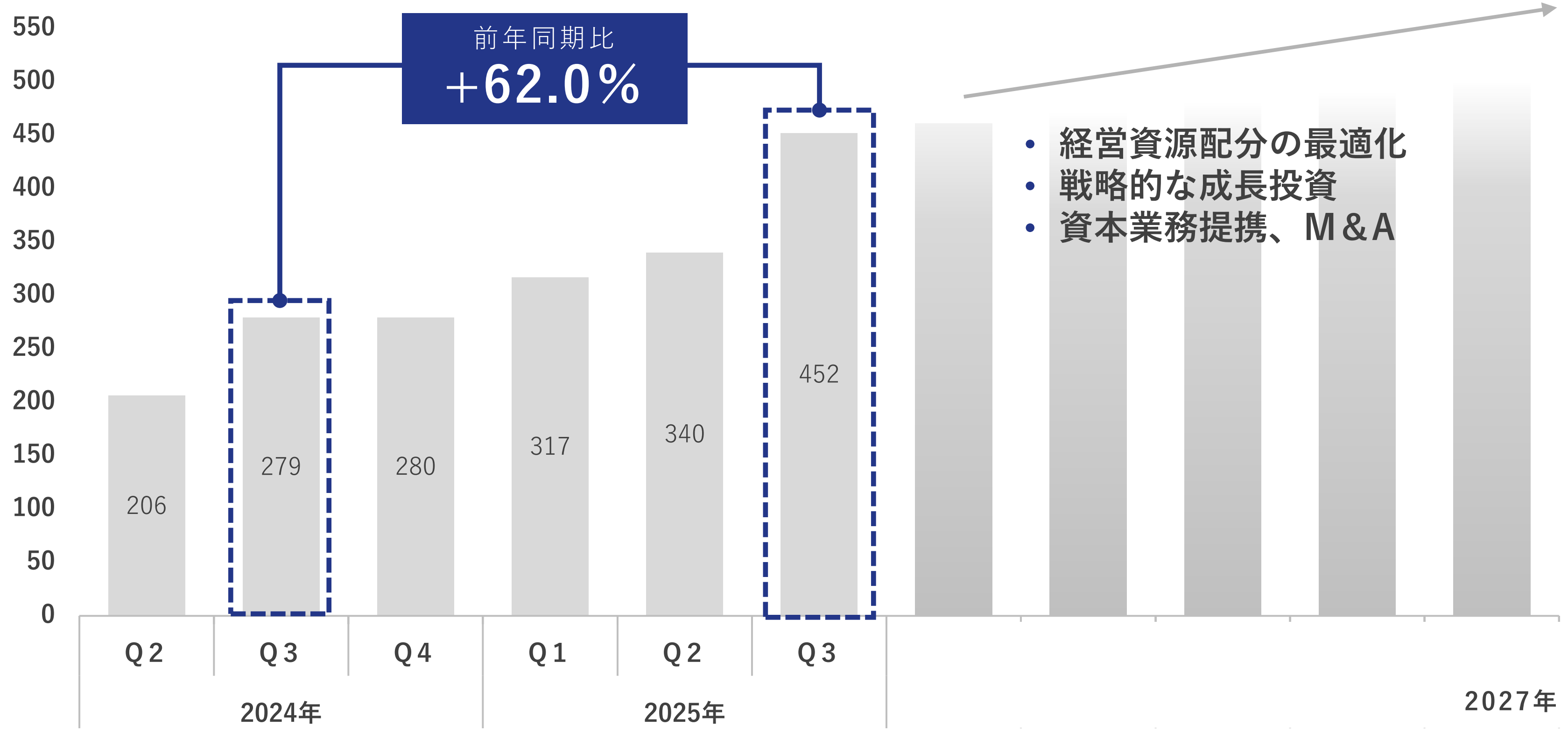
[FY25重点指標]戦略事業売上高推移（四半期推移）

FANCOM

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3四半期実績

全体

452百万円

前年同期比 ………… +62.0%

前四半期比 ………… +32.9%

戦略事業売上高構成比率

25%

前年同期比 ………… +9pt

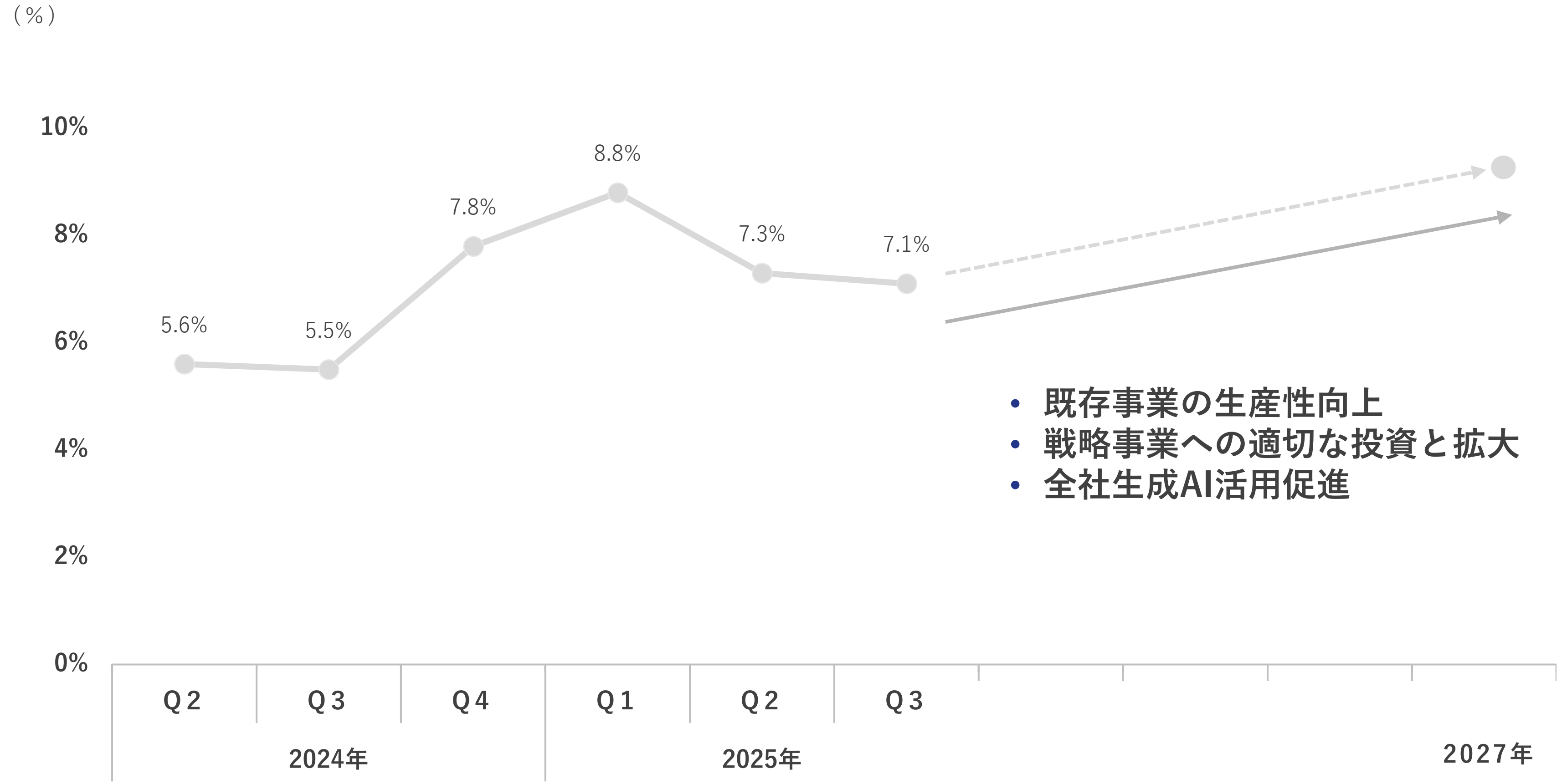
前四半期比 ………… +6pt

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

[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3四半期実績

全体

7.1%

前年同期比	+1.6pt
前四半期比	△0.2pt

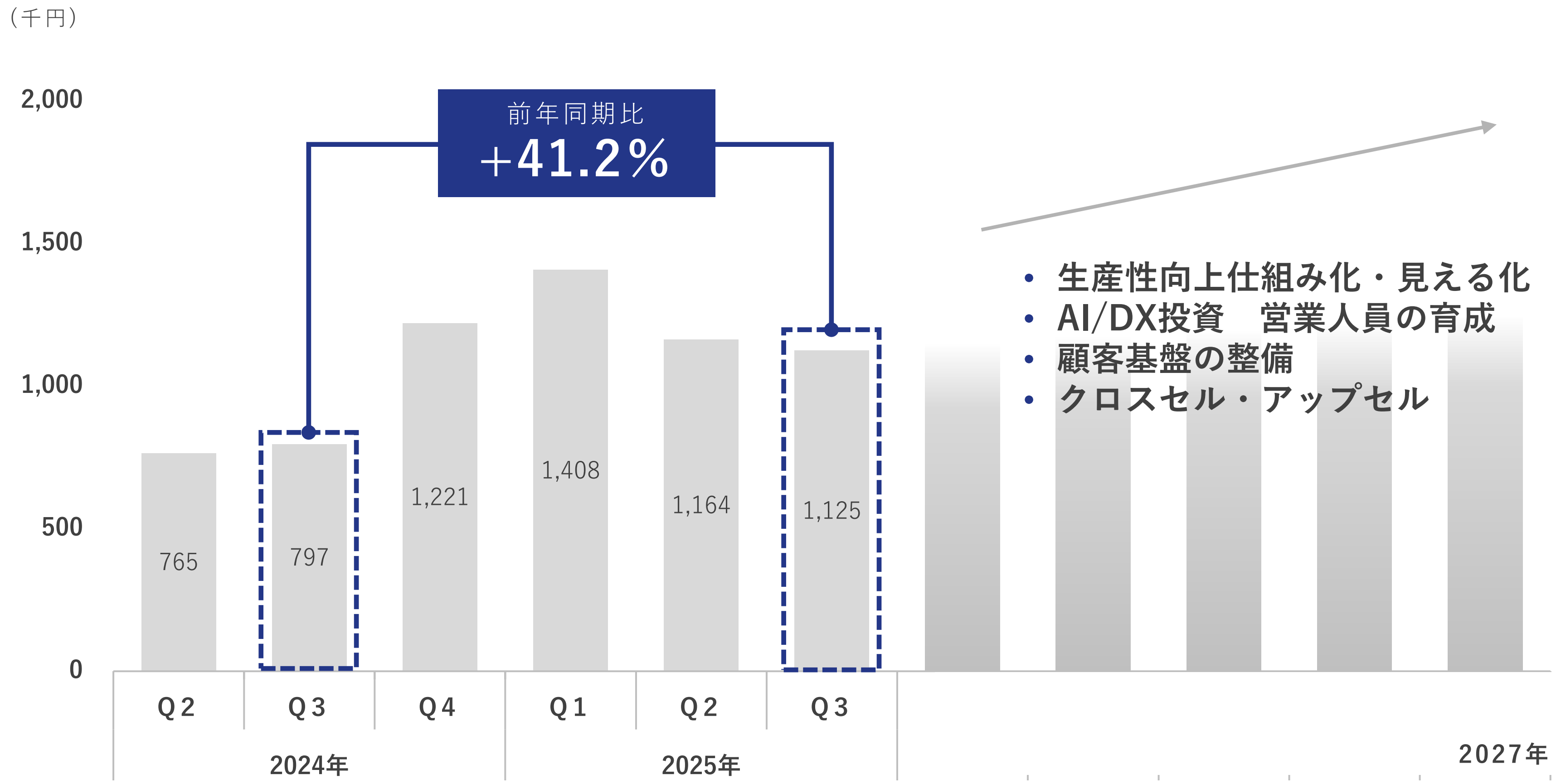
©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

[FY25重点指標]1人当たりの営業利益推移（四半期推移）

FANCOM

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



※「nend」の売上高を除いております。

■ 2025年12月期第3四半期実績

全体

1,125千円

前年同期比 …… +41.2%

前四半期比 …… △3.3%

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

再掲　2025年12月期 下期注力ポイント

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~~【更新】投資ペンディング • 【NEW】AIによる事業環境の変化を前提とした顧客への支援の企画と検証 • 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

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

05 ⋮ 会社紹介

- 会社概要
- IR情報

©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。

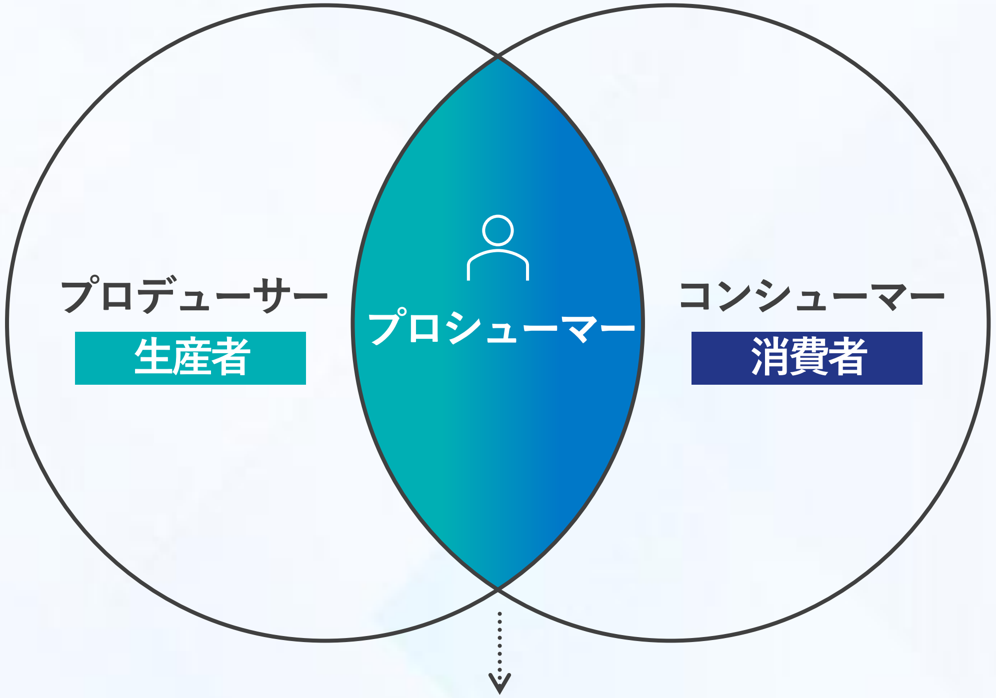
©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

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。

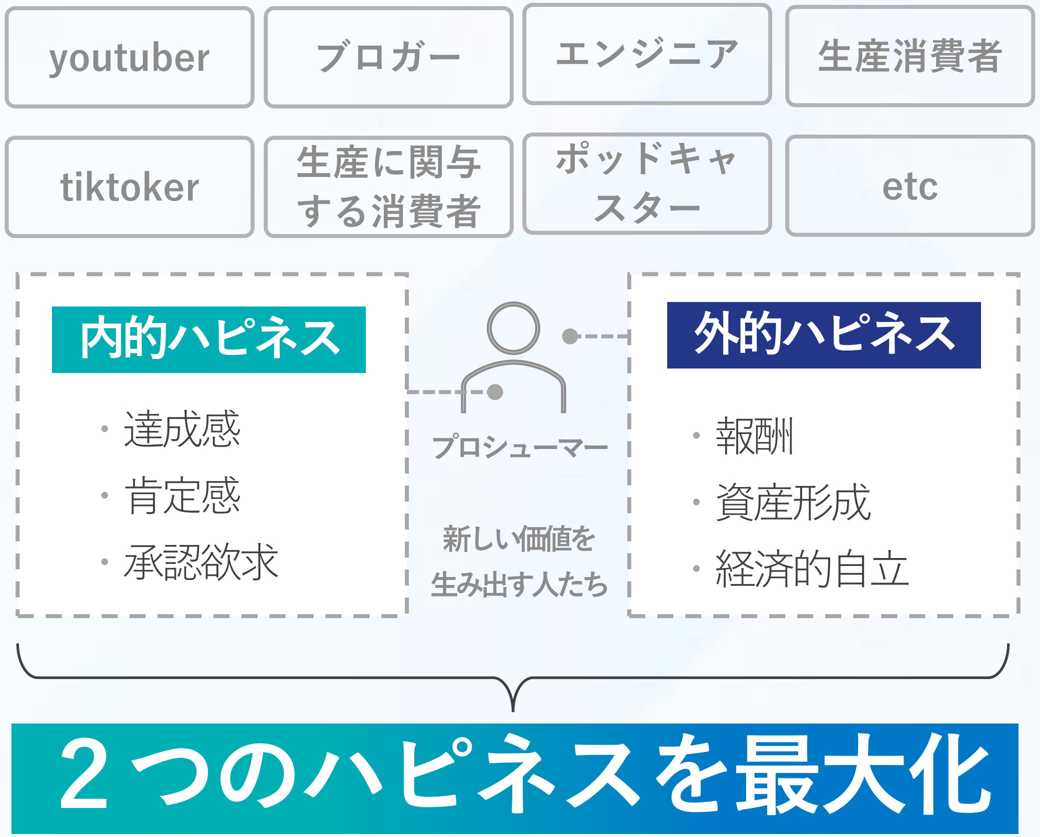


プロシューマー・ハピネス

＝ 私たちが向かう場所「ビジョン」

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

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



＝ 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

IR情報

FANCOM

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。

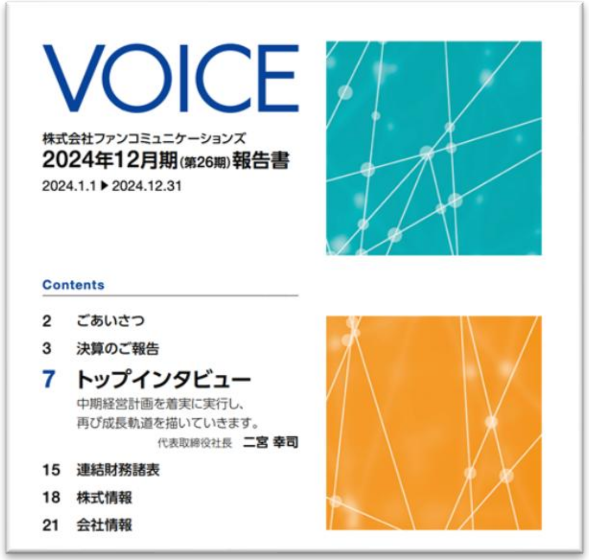
IR活動について

・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

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

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	11億7,794万円(2025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338名（2025年9月30日現在※アルバイト・派遣社員含む） グループ合計382名（2025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

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

06 ⋮ 参考資料

- 中期経営計画概要

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

第2創業ではじめるストーリー

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

アドネットワークプロバイダー

A8.netやアドネットワークの
エコシステムを通じて、
集客とマネタイズの支援を実施

売上高が減少傾向に

2024年～　プロシューマー支援企業

集客ソリューションと
集客前後のサービス群
を顧客に提供

成功事例・失敗事例を蓄積
（見える化/データ化）し、
最適化（仕組み化/AI活用）

デジタルマーケティング領域
に特化し、**顧客の事業成長を**
一気通貫で支援する

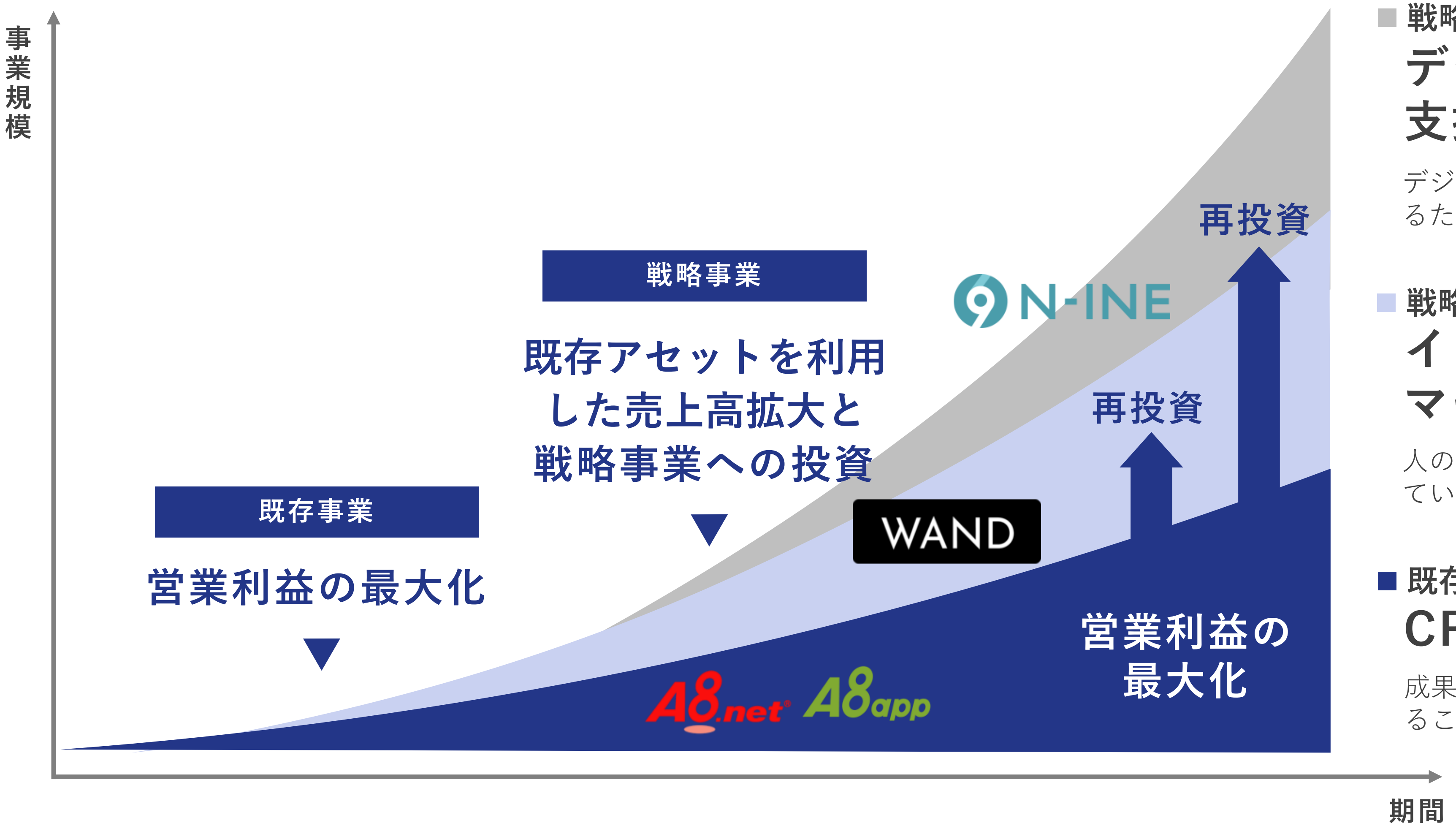
デジタルマーケティングソリューション施策でV字回復を目指す

第2創業期

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

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

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

中期経営計画概要

FY25-27 成長戦略概要

FANCOMI

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

戦略	市場規模	競合
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	広告代理店 コンサル (大手中心)
×		
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)	マーケティング バーティカルSaaS (エンプラ中心)
×		
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**	アフィリエイト ASP (予算大中心)

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

当社の3年後の姿

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

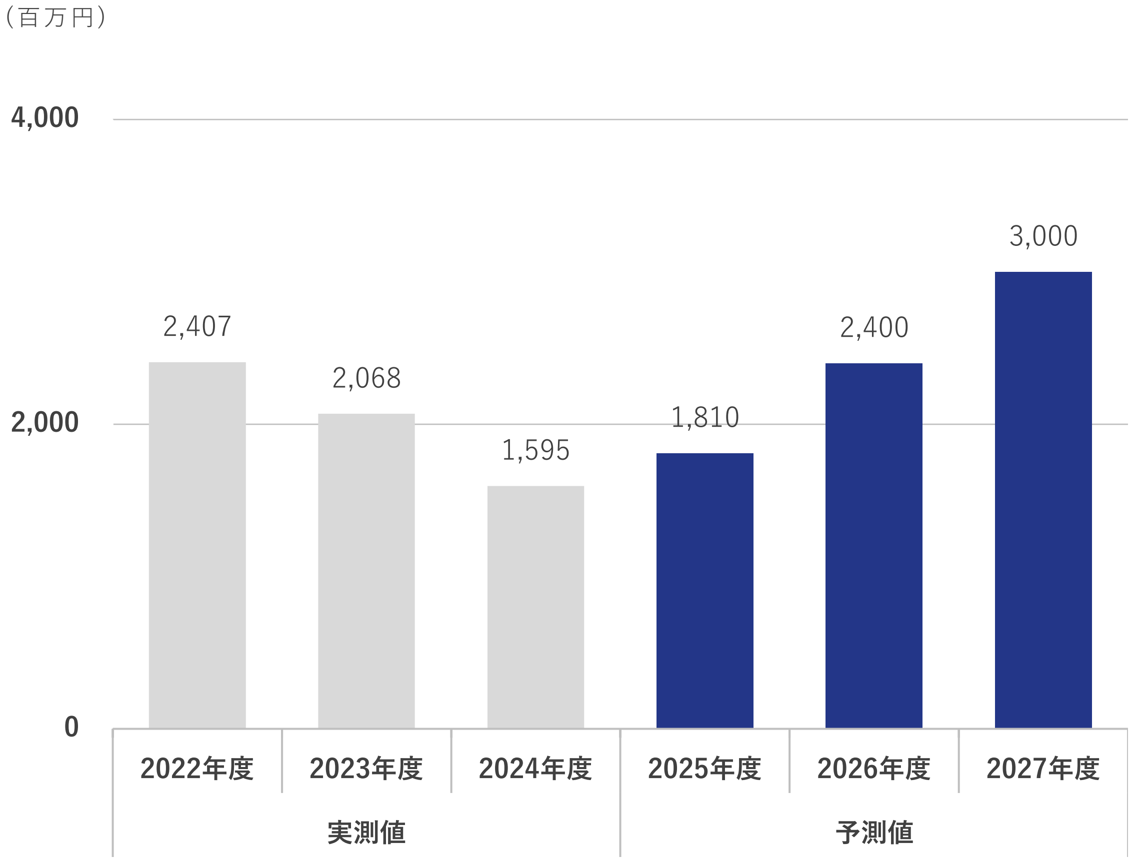
- 成果報酬型広告をベースとして、デジタルマーケティングインフラを顧客に提供できている状態
- AI活用を積極展開、顧客の人手不足を当社の独自データ活用とBPOで解決できている状態
- A8.netのトップシェア維持に加えてインフルエンサー×アフィリエイトでトップシェアになっている状態

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

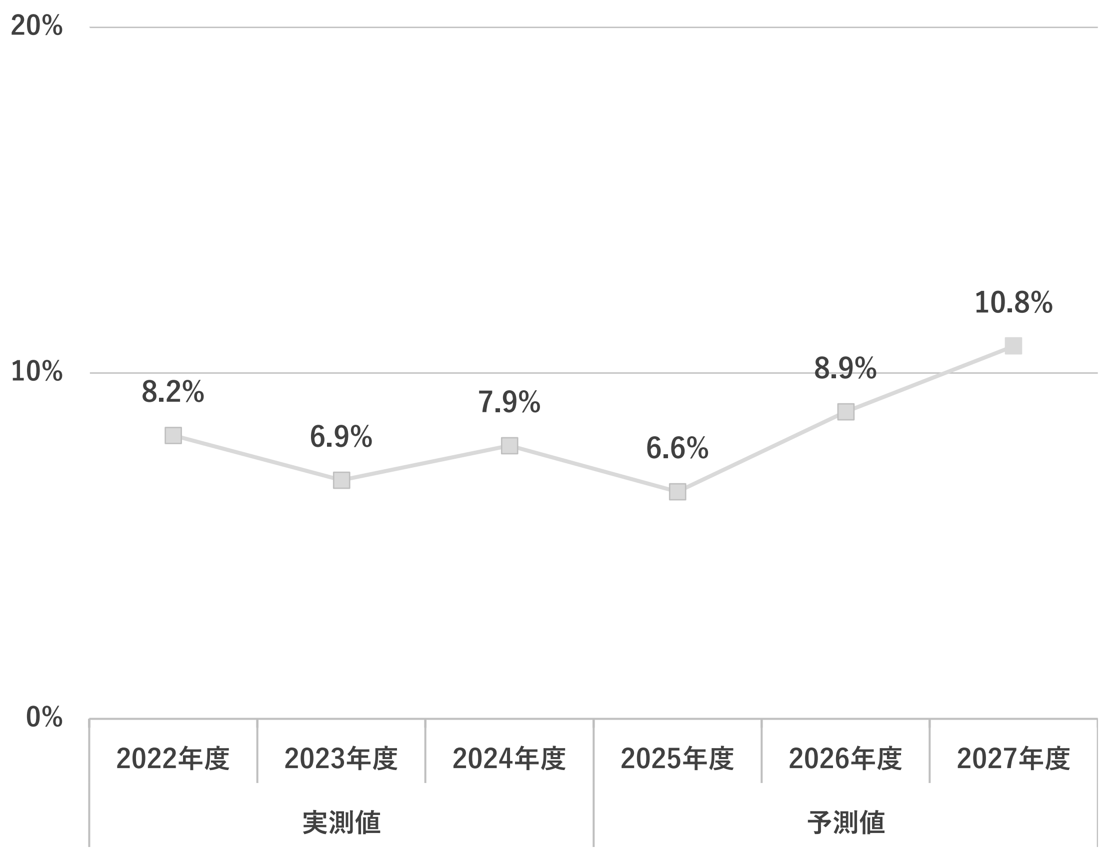
FY25-27 中期経営計画目標数字

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



■ 自己資本当期純利益率【ROE】目標数字



©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved

資本政策について

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ROE**15%**を目指す

©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