

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

新しい価値をつくり、その可能性を信じ、カメのようにコツコツと着実に前進していく

全サービス広告主ID
6,000ID全サービスメディアI
50,000ID営業利益
30億円ROE
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. 成長戦略

アフィリエイトネットワークの利益最大化と、N-INE・WANDなどの戦略事業へ投資を拡大し、デジタルマーケティング全般を支援する企業へ進化

3. グロースサークル戦略

すべてのプロセスにAIを活用し、ID数拡大とクロスセルによる顧客単価向上のサイクルを推進

2. AI活用による競争力強化

FANCOMI AIの開発推進と各プロダクトへのAI実装を加速し、A8.netを国内最もAIが活用されるプロダクトへ進化させる

4. 資本政策

2027年度末ROE10%以上を目指し、60億円規模のM&Aに積極投資。DOE8%程度をベースに機動的な自社株買いを実施

③ 対処すべき課題

① AI技術の活用

- ・ FANCOMI AIの開発推進と業務の自律化・高度化
- ・ 各プロダクトへのAI実装加速による提供価値最大化

② 戦略事業の拡大

- ・ N-INEとWANDの顧客ID拡大に注力
- ・ 収益構造をストック型ヘシフトさせ安定的基盤を構築

③ 既存事業と人材の強化

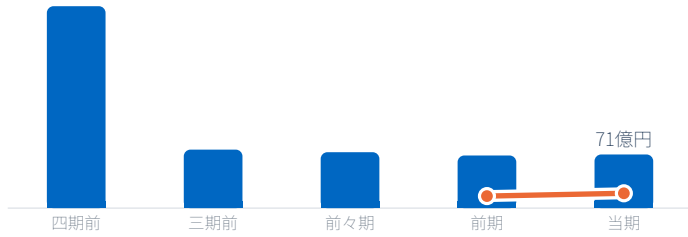
- ・ A8.netの国内最大級ネットワーク維持とAIマッチング精度向上
- ・ AIリテラシー高いエンジニア・DXコンサルタント人材の確保・育成

面接で使えるポイント

- ・ プロシューマー・ハピネスの経営ビジョンで、生産者と消費者が融合する新しい人々の活躍を支援する価値提供
- ・ A8.netを中心にアフィリエイト市場で成長し、デジタルマーケティング全般を支援する企業へ進化を目指す戦略
- ・ 2027年度にROE10%以上達成と60億円規模のM&A投資で、資本効率と企業価値の向上を並行推進

証券コード 2461

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
71億円

営業利益率
27.7%

財務健康度
80点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 43.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
559万円

サービス業内 304位/524社

平均年齢
35.8歳

サービス業内 370位/527社

平均勤続
7.8年

サービス業内 213位/527社

女性管理職
14.0%

サービス業内 238位/371社

男性育休
76.9%

サービス業内 155位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: ファンコミュニケーションズ[2461]：2026年12月期4

