



2017年12月期 第3四半期
決算説明資料

2017年11月10日

株式会社ファンコミュニケーションズ

目次

2017年12月期第3四半期業績ハイライト		P3
各種経営指標(四半期ベース)		P8
主要サービス区分別の概要		P14
・CPA型アドネットワーク事業		
・CPC/ターゲティング型アドネットワーク事業		
連結グループ事業		P31
ITP問題の影響範囲と対応について		P34
株式について		P44
参考資料		P46

2017年12月期第3四半期 業績ハイライト

- 四半期売上高が103億9,500万円となり、過去最高となった。
- 四半期経常利益は15億5,600万円となり、今期最高だが、利益率が15%と今期最低の水準となった。
- CPC/ターゲティング型サービス区分の売上高が昨年対比で14.2%増、直前四半期比で13.1%増と堅調だった。

連結経営成績

業績ハイライト

(単位:千円)	2017年 第3四半期	2016年 第3四半期	対前年同期 増減率	当期構成比
売上高	30,253,997	28,165,915	7.4%	100%
営業利益	4,655,514	4,394,940	5.9%	15.4%
経常利益	4,663,280	4,468,409	4.4%	15.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,416,495	2,970,238	15.0%	11.3%
売上高経常利益率	15.4%	15.9%	-0.5ポイント	-
1株当たり四半期純利益	44.51円	38.61円	15.3%	-
潜在株式調整後 1株当たり四半期純利益	44.40円	38.51円	15.3%	-

連結貸借対照表

業績ハイライト

(単位:千円)	2016年度末	2017年第3四半期
資産の部		
流動資産	20,896,081	21,256,517
現金及び預金	14,544,263	15,156,184
受取手形及び売掛金	4,544,032	5,001,702
有価証券	1,245,375	798,408
その他	576,172	319,324
貸倒引当金	△13,761	△19,103
固定資産	2,417,953	4,072,535
有形固定資産	205,755	269,478
無形固定資産	268,171	949,773
投資その他の資産	1,944,026	2,853,283
資産合計	23,314,035	25,329,053
負債及び純資産の部		
流動負債	6,513,452	6,456,808
買掛金	4,738,384	5,028,165
未払法人税等	841,825	341,852
その他流動負債	933,242	1,086,789
固定負債	162,697	151,815
負債合計	6,676,150	6,608,623
純資産合計	16,637,885	18,720,429
負債純資産合計	23,314,035	25,329,053

主な内訳は投資有価証券
2,479,199千円

主な減少要因は、買掛金が
289,781千円増加した一方、
未払法人税等が499,973千円
減少したため。

主な増加要因は、配当金の支
払いにより1,381,262千円減少し
た一方、親会社株主に帰属する
四半期純利益を3,416,495千円
計上したため。

連結業績予想

業績ハイライト

(単位:百万円)	2017年 通期予想 (対前年同期比)	2017年 第3四半期実績	進捗率 (通期予想比)
売上高	40,358(7.6)	30,253	75.0%
営業利益	6,295(8.1)	4,655	73.9%
経常利益	6,327(7.3)	4,663	73.7%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	4,551(16.3)	3,416	75.1%

※通期予想は、8月1日に修正した数値です。

【配当予想】

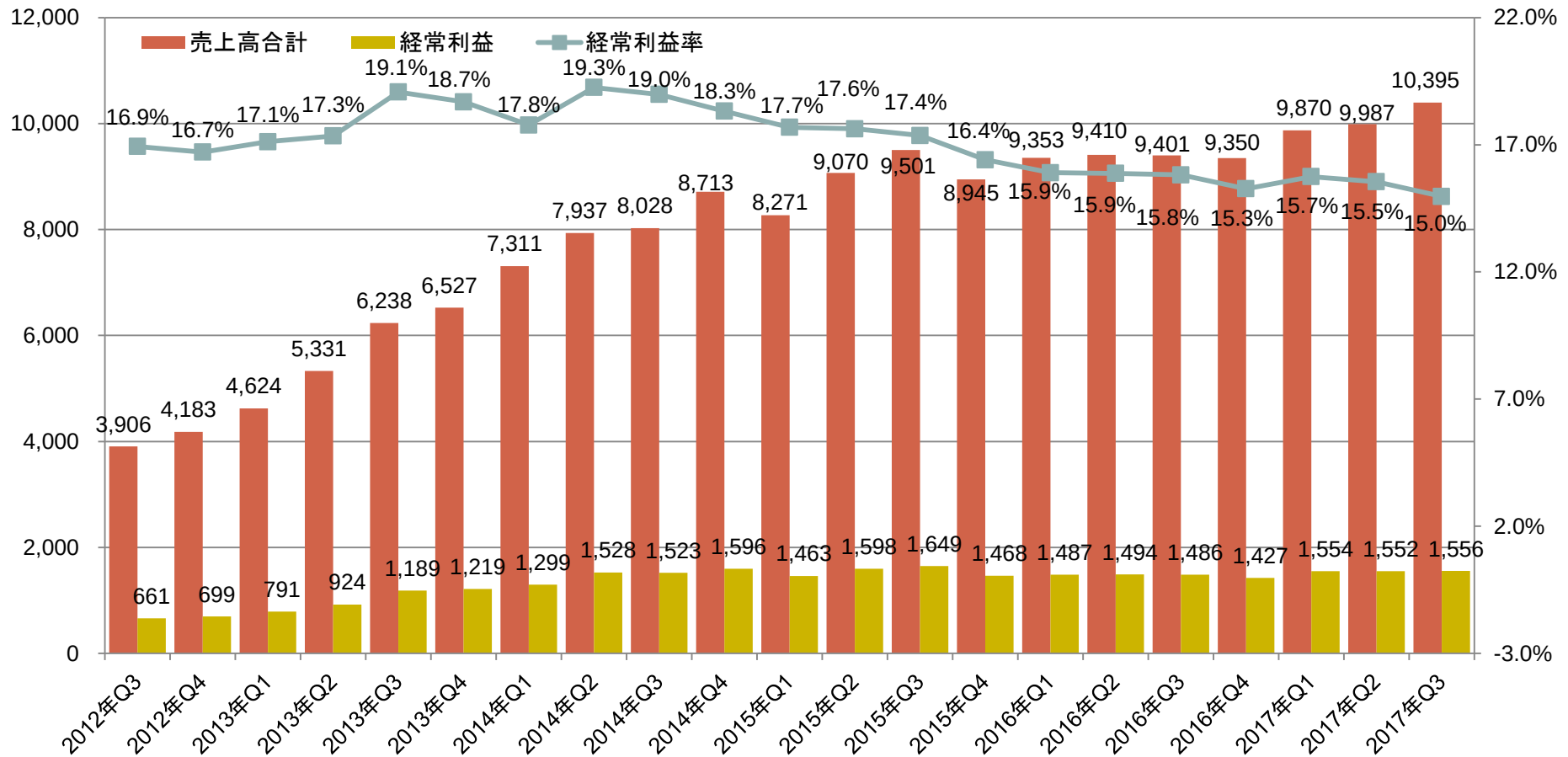
	2017年12月期 予想	2016年12月期 実績
1株当たり期末配当金	19円	18円

各種経営指標
(四半期ベース)

売上高、経常利益、経常利益率の推移 (連結・四半期ベース)

各種経営指標

単位: 百万円

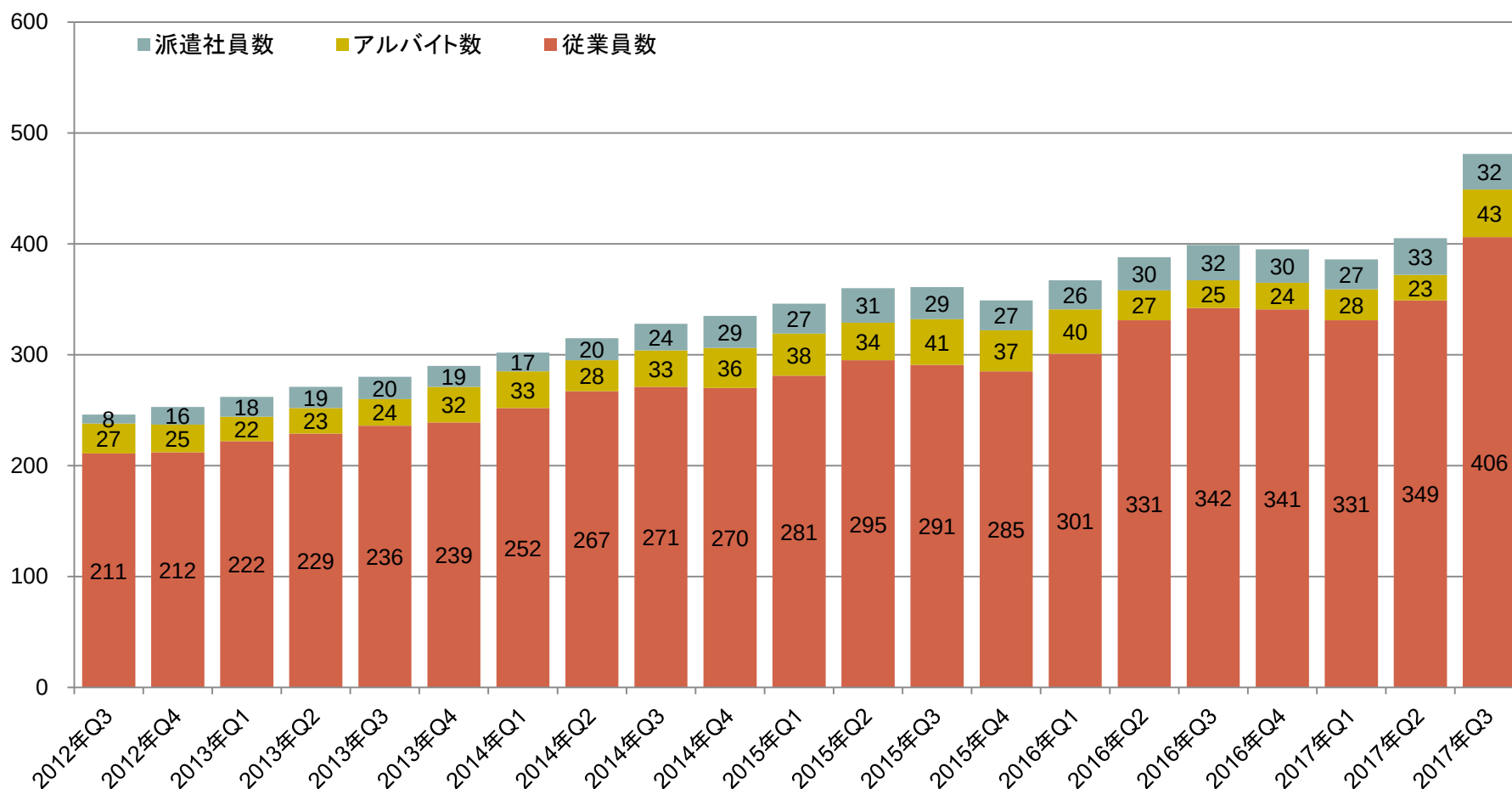


売り上げは3四半期連続で過去最高となった。経常利益率は直前四半期から0.5ポイント減少した。

従業員数の推移

(連結・四半期ベース)

各種経営指標

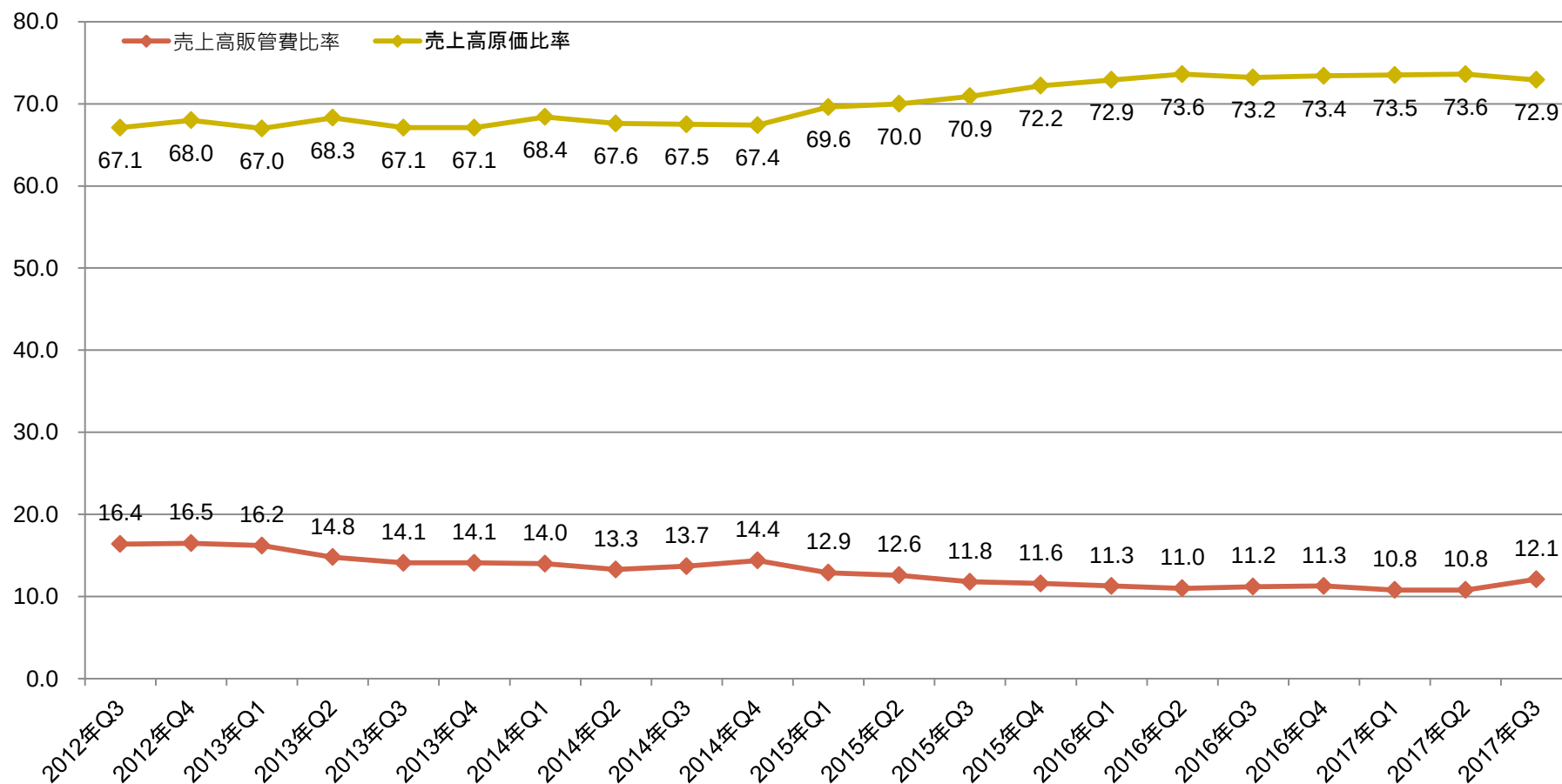


第3四半期にシーサーを連結子会社化した為74名増加し、グループ全体の総スタッフ数は481人となった。前年同期比で82名増、直前四半期からは76名増。

原価率、販管費比率の推移

(連結・四半期ベース)

各種経営指標



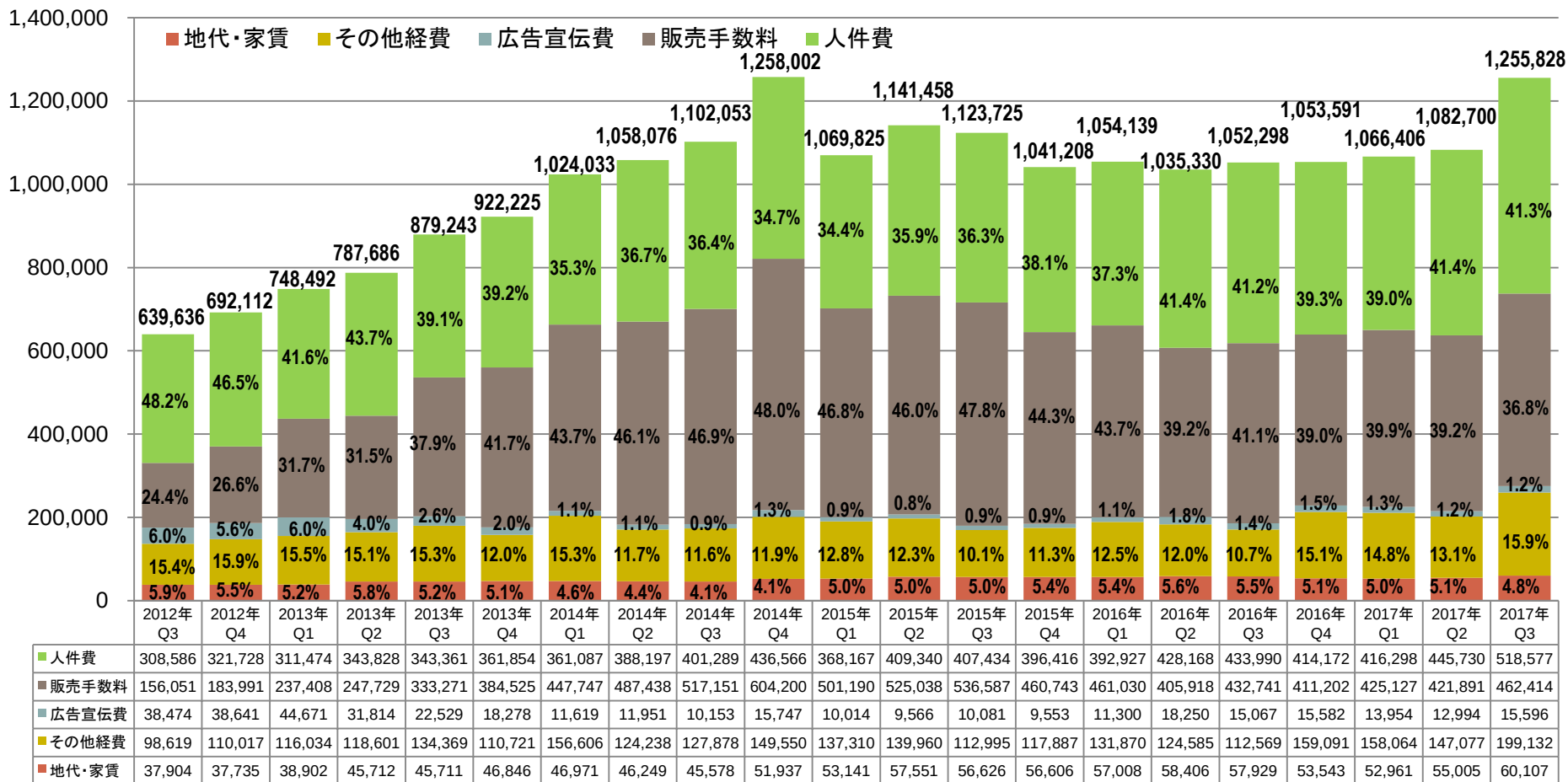
直前四半期より原価率が0.7ポイント減少した。販管費率は1.3ポイント増加。

販売管理費

(連結・四半期ベース)

各種経営指標

単位:千円



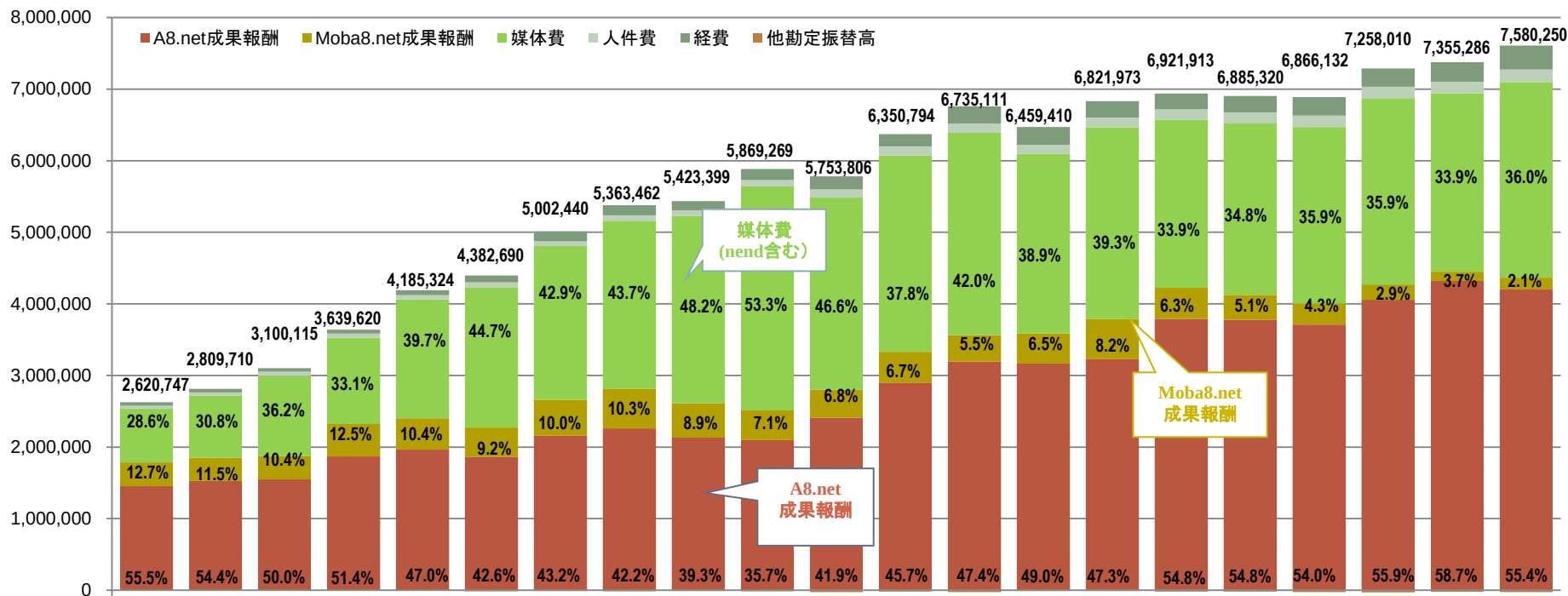
その他経費は買収したシーサーののれん、シーサー買収関連の経費などで直前四半期比5200万円増となり販管費を押し上げた。

売上原価

(連結・四半期ベース)

各種経営指標

単位: 千円



(1,000,000)

	2012年Q3	2012年Q4	2013年Q1	2013年Q2	2013年Q3	2013年Q4	2014年Q1	2014年Q2	2014年Q3	2014年Q4	2015年Q1	2015年Q2	2015年Q3	2015年Q4	2016年Q1	2016年Q2	2016年Q3	2016年Q4	2017年Q1	2017年Q2	2017年Q3
他勘定振替高	△ 6,963	△ 2,884	△ 2,420	90	△ 5,228	△ 15,286	△ 10,313	△ 16,030	△ 11,882	△ 15,778	△ 27,600	△ 19,591	△ 24,282	△ 12,417	△ 8,732	△ 16,422	△ 18,846	△ 24,480	△ 30,889	△ 22,120	△ 27,373
経費	50,387	47,797	50,086	53,697	66,541	95,241	136,481	140,800	128,387	152,976	183,567	170,335	237,116	247,798	228,268	218,538	229,152	259,866	256,538	274,559	332,161
人件費	40,765	47,826	56,935	56,537	61,750	70,400	67,686	78,056	79,960	90,632	112,932	128,742	130,556	126,468	135,177	145,974	154,345	158,396	157,102	161,638	178,050
媒体費	750,680	864,672	1,122,067	1,204,996	1,659,546	1,960,683	2,147,395	2,345,331	2,614,524	3,129,333	2,682,124	2,741,405	2,828,754	2,510,981	2,680,168	2,347,429	2,394,630	2,466,943	2,605,158	2,490,013	2,732,144
Moba8.net成果報酬	331,691	323,522	322,583	453,356	437,186	404,245	501,055	554,355	478,888	415,362	392,287	427,125	367,442	420,076	558,996	434,707	350,080	295,131	210,343	132,174	162,526
A8.net成果報酬	1,454,190	1,528,774	1,550,862	1,870,940	1,965,527	1,867,407	2,160,132	2,260,948	2,133,520	2,096,742	2,410,493	2,902,774	3,195,522	3,166,500	3,228,092	3,791,684	3,775,956	3,710,244	4,059,757	4,319,019	4,202,740

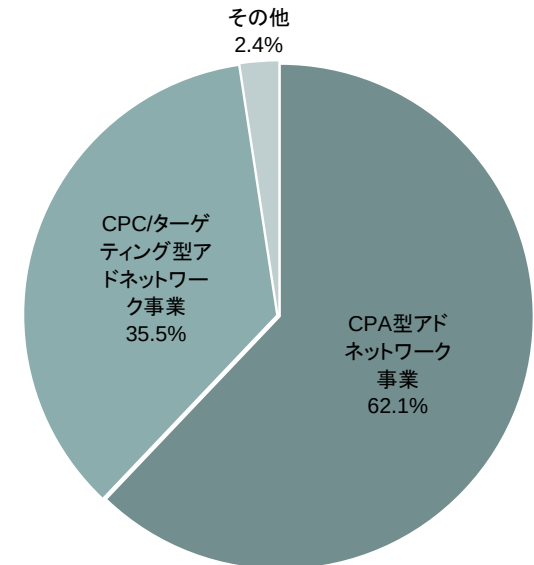
媒体費の内訳はnend、nex8、adcrops、medi8、他社媒体など。seed AppはMoba8.net成果報酬に含まれています。
nendの売上増加に伴い、媒体費の比率は大きくなった。

主要サービス区分別の概要

報告セグメント別の売上高の内訳 (連結・四半期ベース)

サービス区分別概要

単位:千円	2017年 第3四半期(7~9月)	2016年 第3四半期(7~9月)	対前年同期 増減率
CPA型 アドネットワーク事業	6,455,174	6,176,512	4.5%
CPC/ターゲティング型 アドネットワーク事業	3,690,576	3,225,143	14.4%
その他	249,931	-	-
総売上高	10,395,683	9,401,656	10.6%



CPA型アドネットワーク事業の主なサービス: A8.net、Moba8.net、adcrops、
seed App、自社媒体運営、広告代理業、他
CPC/ターゲティング型アドネットワークの主なサービス: nend、nex8、medi8、viidle他

※その他は子会社「シーサー株式会社」の売上です。

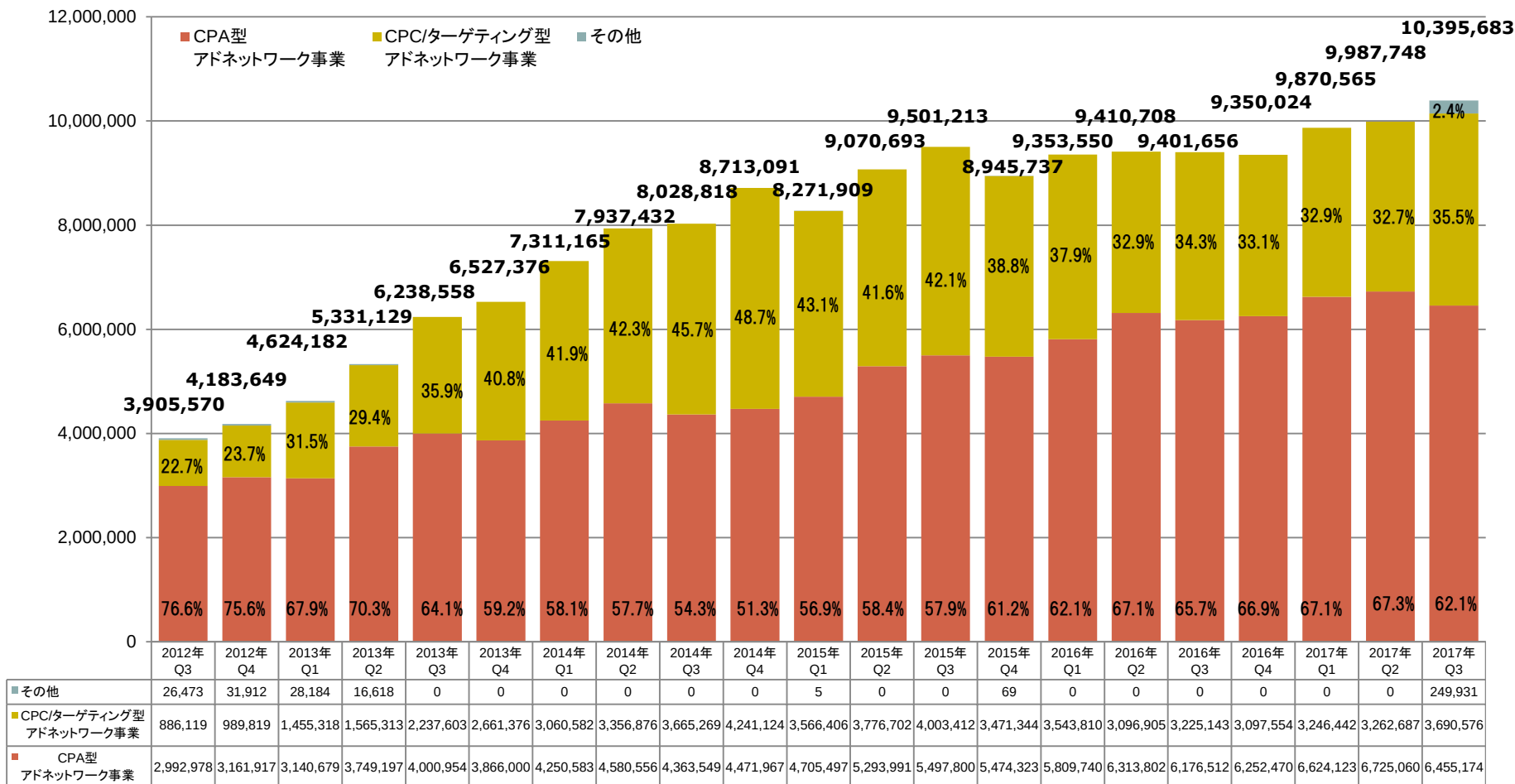
売上は連結間取引相殺後の数値です。
CPA型アドネットワーク事業は、moba8.netのサービス終了もあり昨対比で4.5%増と低調だった。

報告セグメント別の売上高の推移

(連結・四半期ベース)

サービス区分別概要

単位: 千円



CPC/ターゲティング型サービス区分の比率が高まり、6四半期ぶりに35%を超えた。

「A8.net」主要サマリー

CPA型アドネットワーク事業

単位: 千円	2017年 第3四半期(7~9月)	2016年 第3四半期(7~9月)	対前年同期 増減率
売上	5,835,262	5,175,940	12.7%
稼動広告主ID数	3,406	3,129	8.9%
登録パートナーサイト数	2,317,570	2,107,428	10.0%

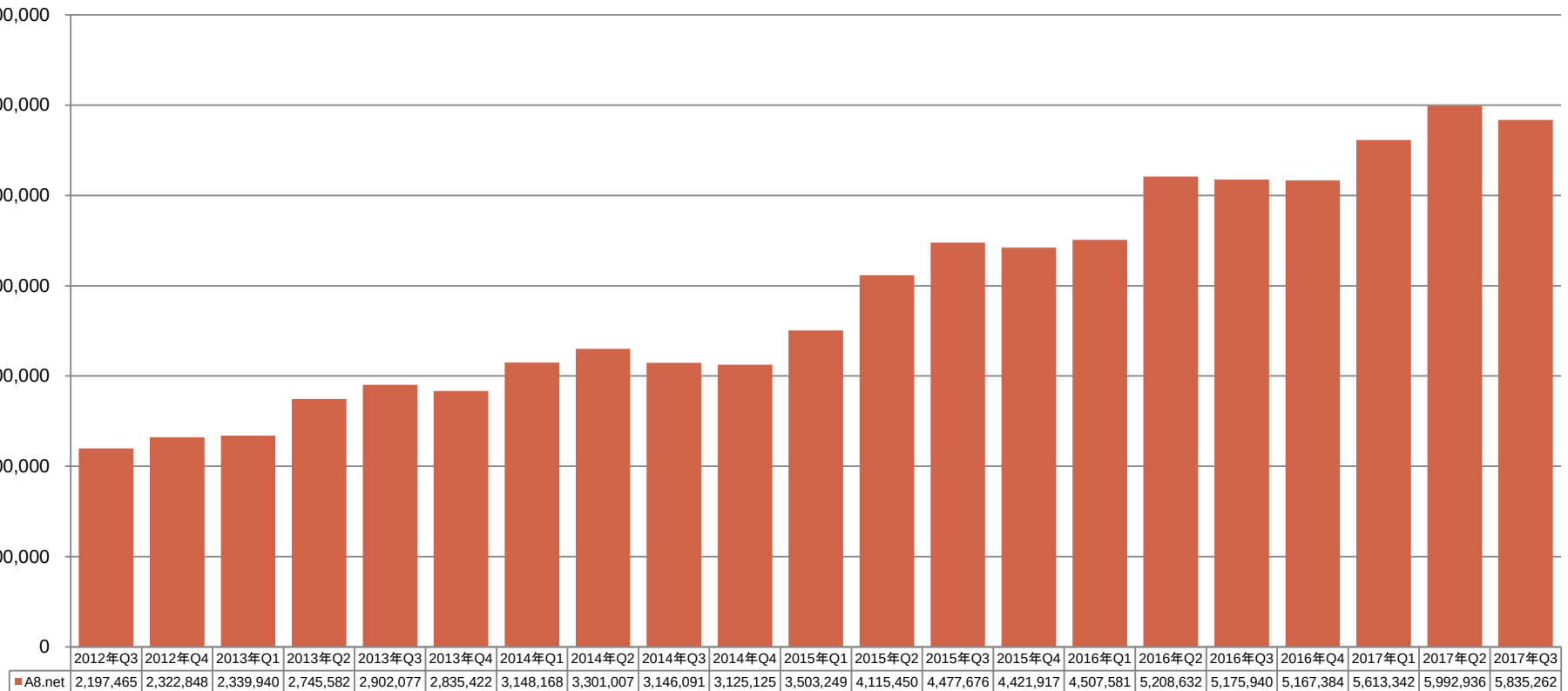
売上は連結間取引相殺前の数値です。
稼動広告主ID数は前年同期比較で277件増加した。

「A8.net」

売上高の推移(四半期ベース)

CPA型アドネットワーク事業

単位: 千円

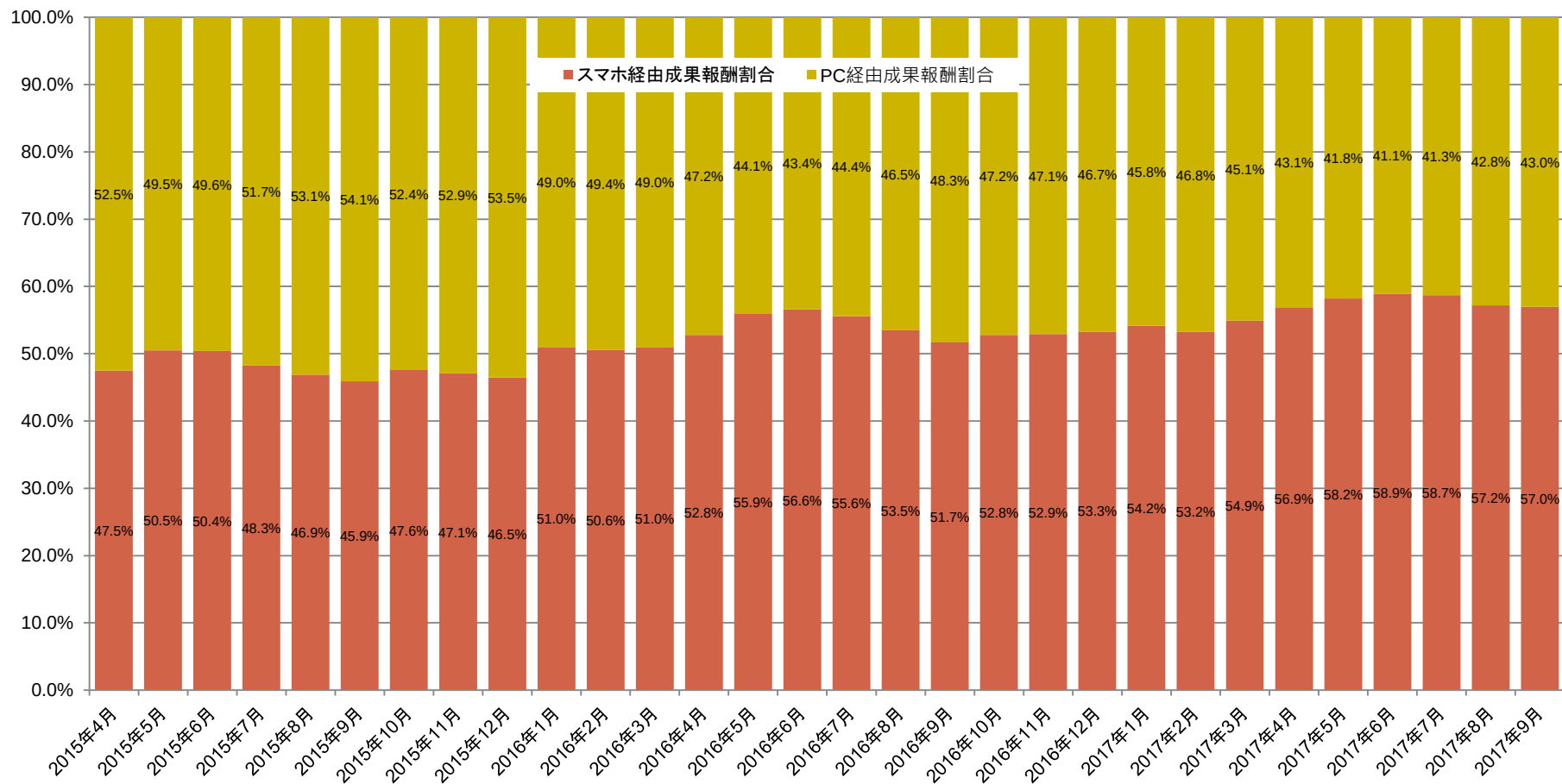


売上は連結間取引相殺前の数値です。
直前四半期の数字を上回ることができなかった。

「A8.net」

CPA型アドネットワーク事業

成果報酬に占めるスマートフォン割合の推移(月次ベース)

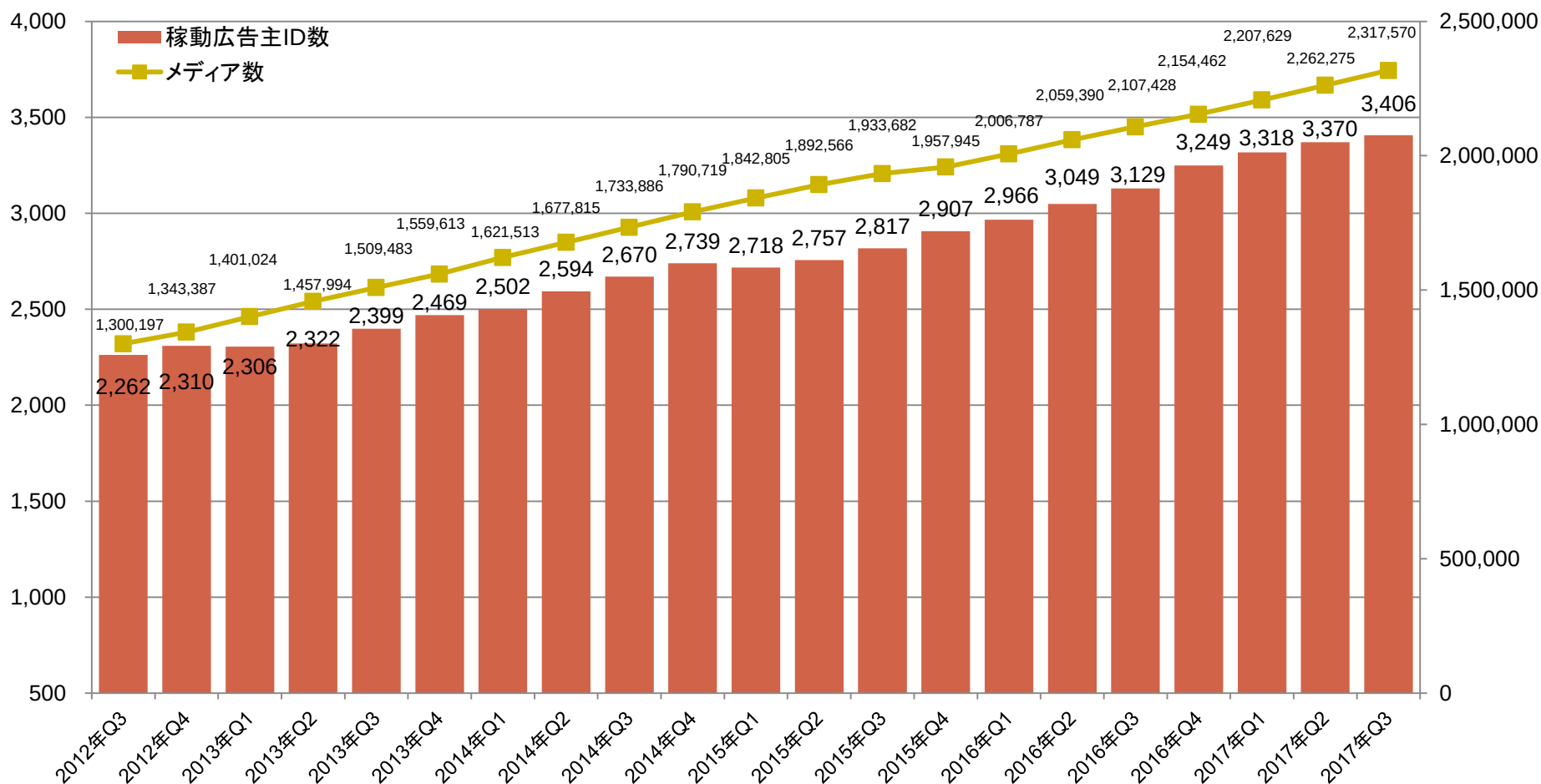


スマホ経由の比率は60%程度で大きな変化はないが、スマホ経由をさらに伸ばしたいと考えている。
 ※上記数値は確定される前の成果報酬比率につき、実際に確定された成果報酬比率とは異なります。

「A8.net」

CPA型アドネットワーク事業

稼働広告主数とメディア数の推移(四半期ベース)



※稼働広告主数は各四半期最終月の稼働広告主数を記載しています。

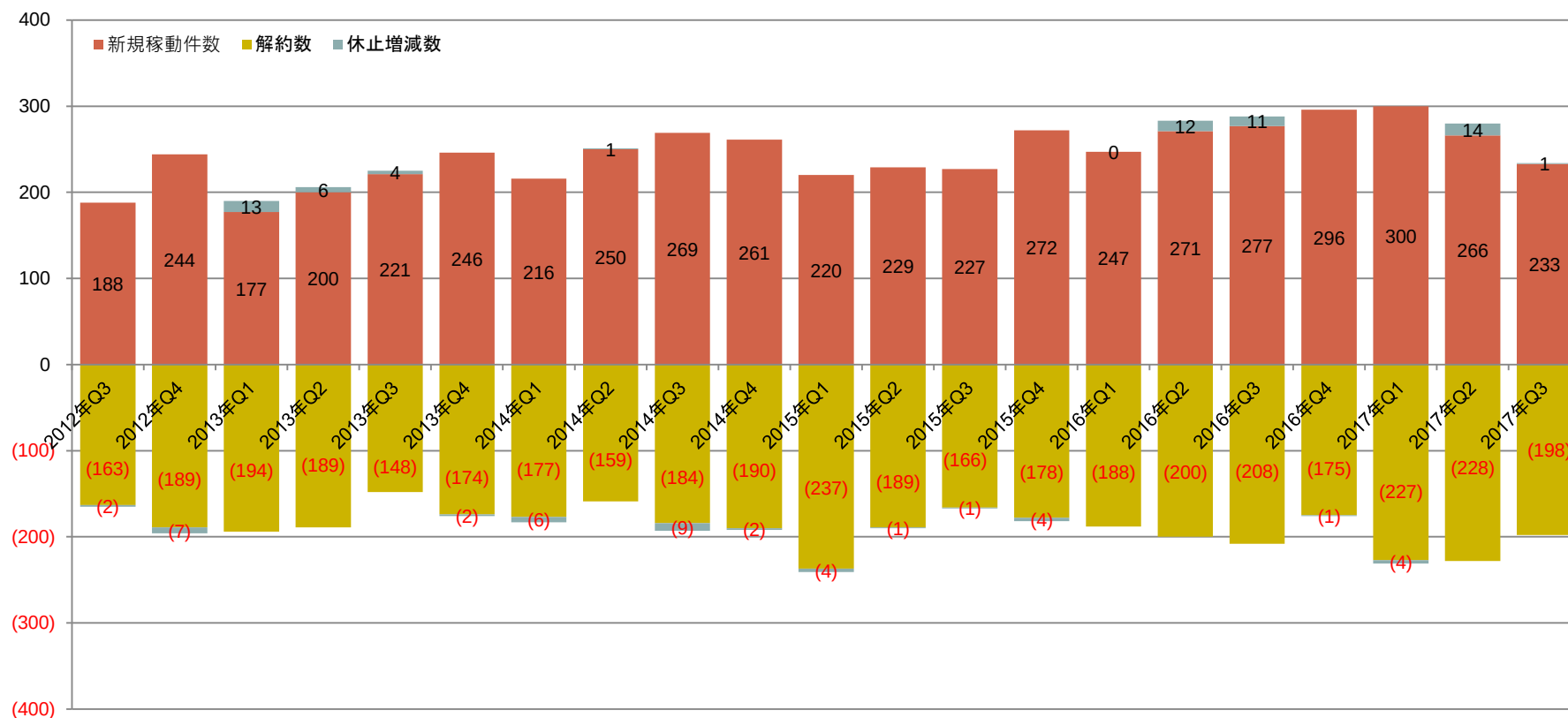
※2014年Q3より海外広告主数を含めております

稼働広告主数は直前四半期から36件増加した。海外の稼働広告主数は209件で直前四半期から5件減少。

「A8.net」

広告主の新規稼動、解約数の推移

CPA型アドネットワーク事業

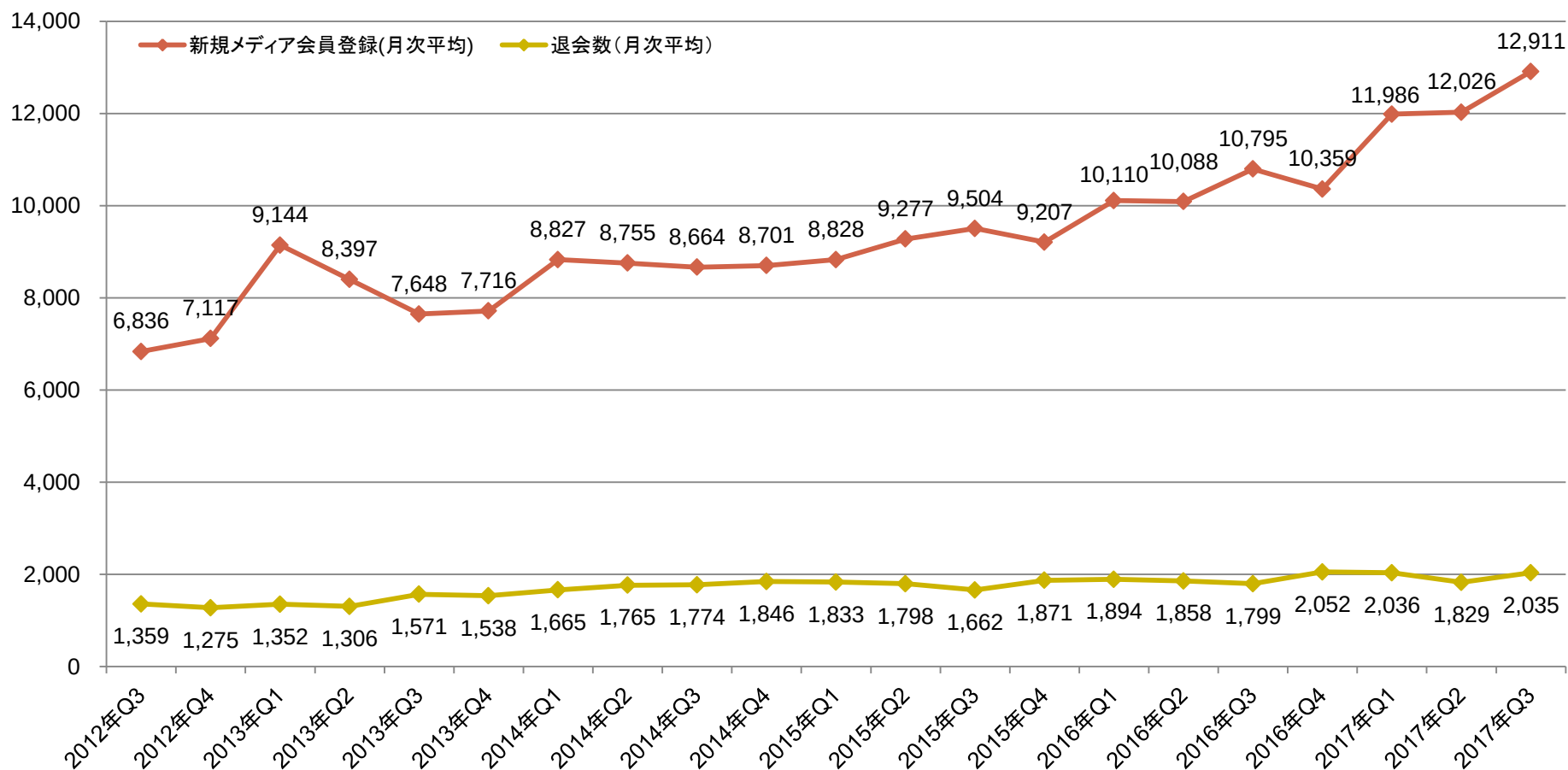


※「休止増減数」は、「稼動→休止」「休止→稼動」の差分より、「解約数」に含んでいる「休止→解約」の分を調整した数値
新規の稼働数がやや低調だった。

「A8.net」

新規メディア会員登録・退会の月次平均推移

CPA型アドネットワーク事業



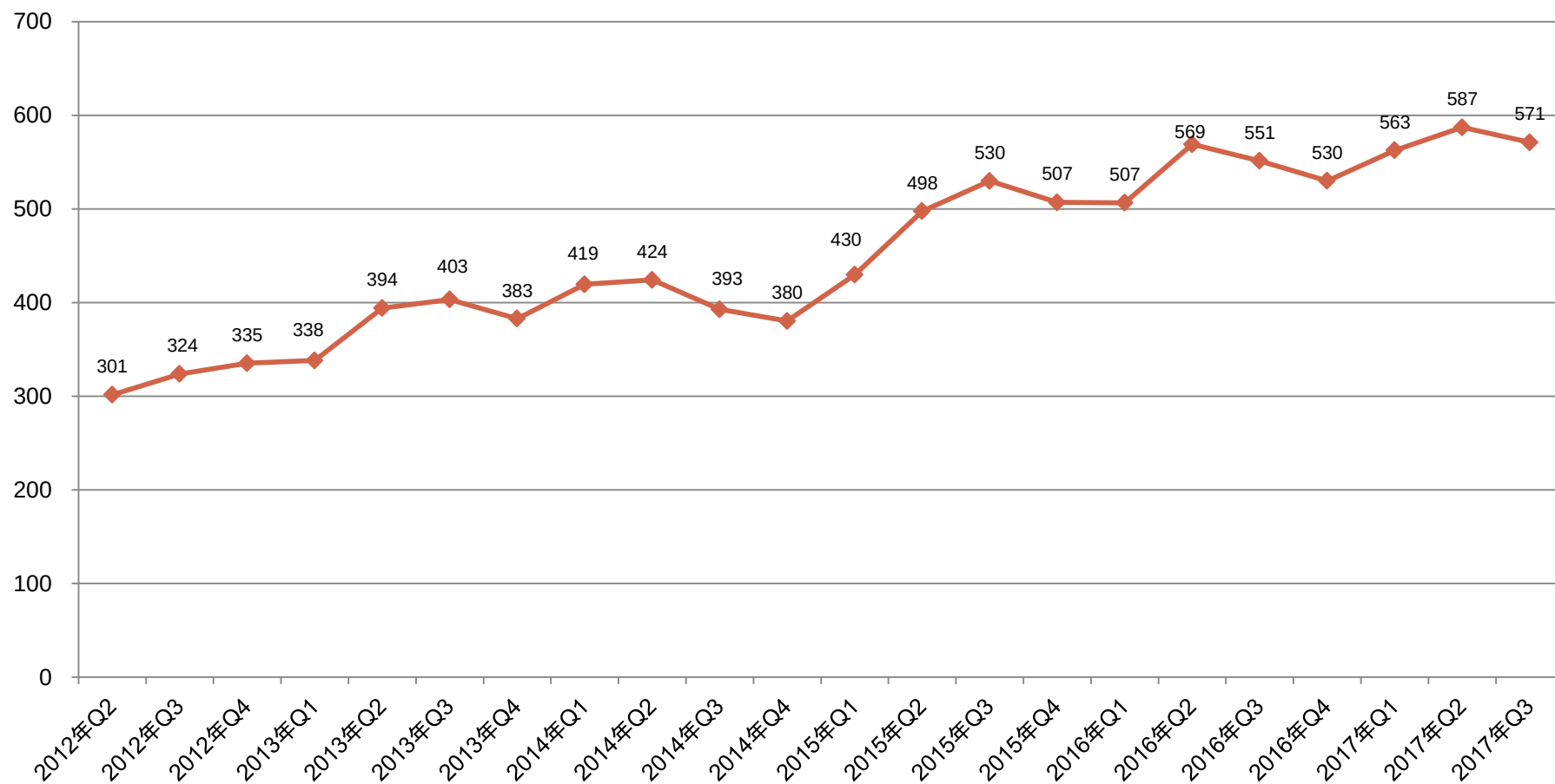
月間新規登録数が上昇傾向にある。

「A8.net」

1広告主あたり月次売上高平均推移

CPA型アドネットワーク事業

単位: 千円



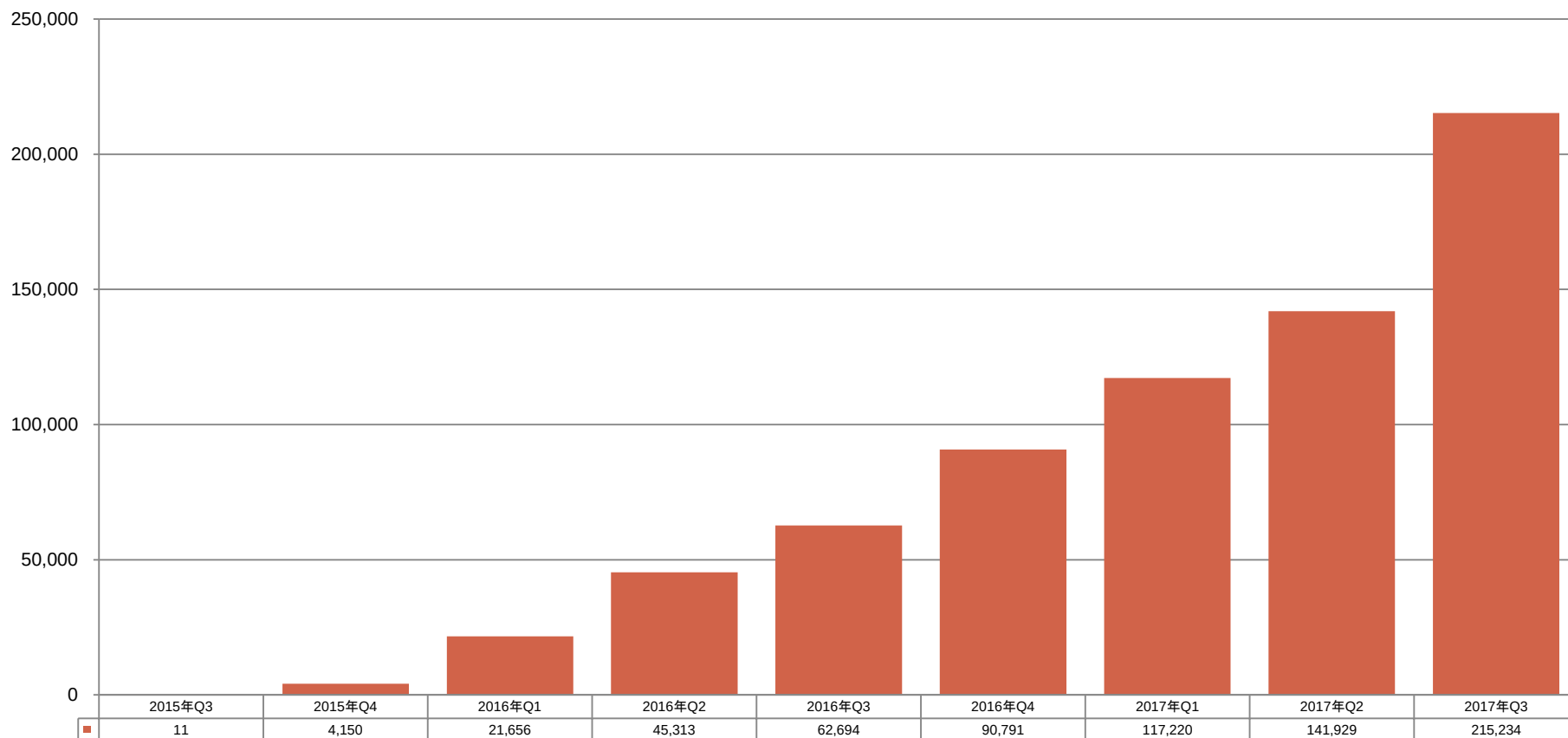
過去最高水準にある。

「seedApp」

売上高の推移(四半期ベース)

CPA型アドネットワーク事業

単位: 千円



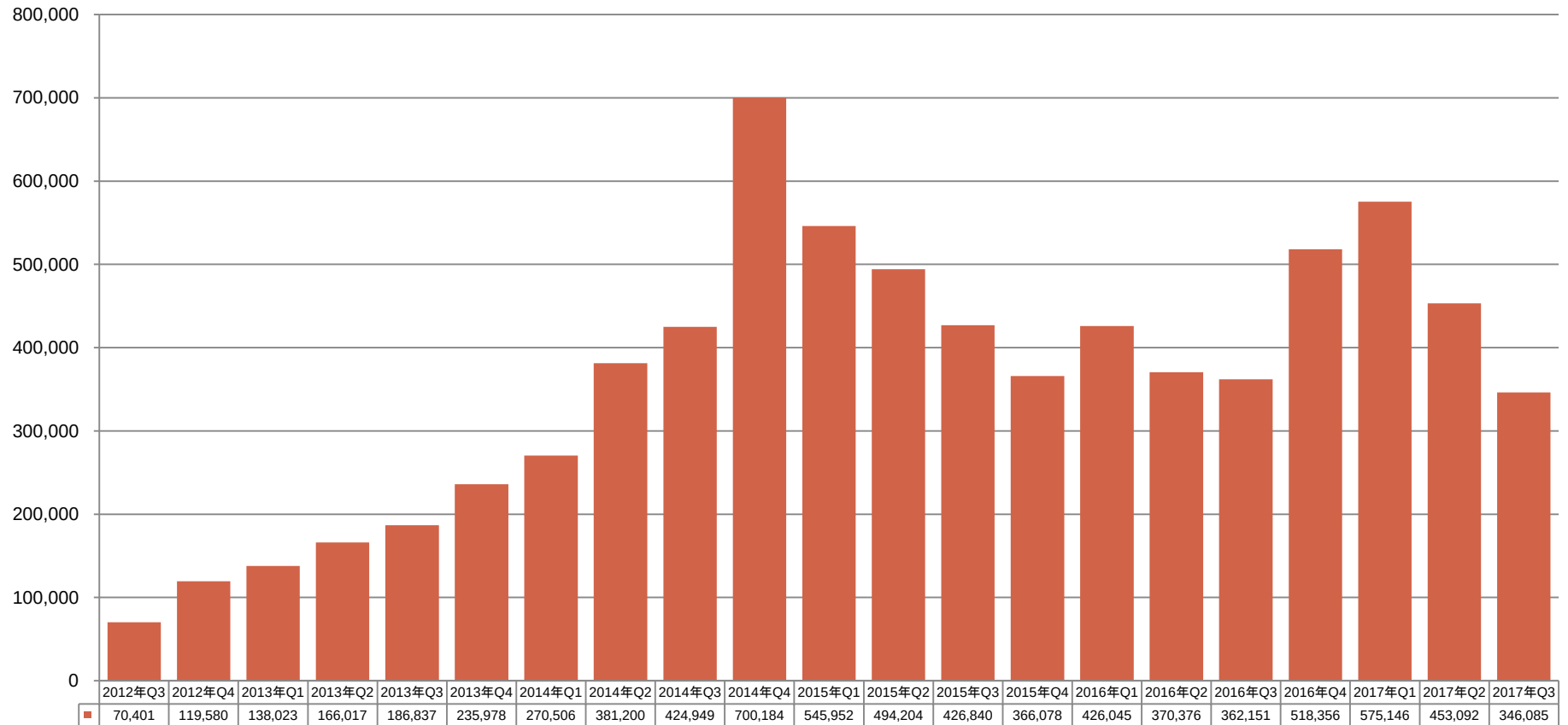
※売上は連結間取引相殺前の数値です。

「ad crops」

売上高の推移(四半期ベース)

CPA型アドネットワーク事業

単位: 千円



※2016年Q4までの数値は吸収合併前の株式会社エイトクロップス単体の売上高で、連結間取引相殺前のものになります。
 ※アドクロップスの売上はファンコミュニケーションズの「CPA型アドネットワーク事業」の区分に計上しています。

「nend」主要サマリー

CPC/ターゲティング型
アドネットワーク事業

単位:千円	2017年 第3四半期(7~9月)	2016年 第3四半期(7~9月)	対前年同期 増減率
売上	2,963,982	2,653,700	11.7%
稼動広告主ID数	404	390	3.6%
登録パートナーサイト数	794,434	658,230	20.7%

売上は連結間取引相殺前の数値です。
※数値は「nend」のみのもので、他のサービスは含んでおりません。

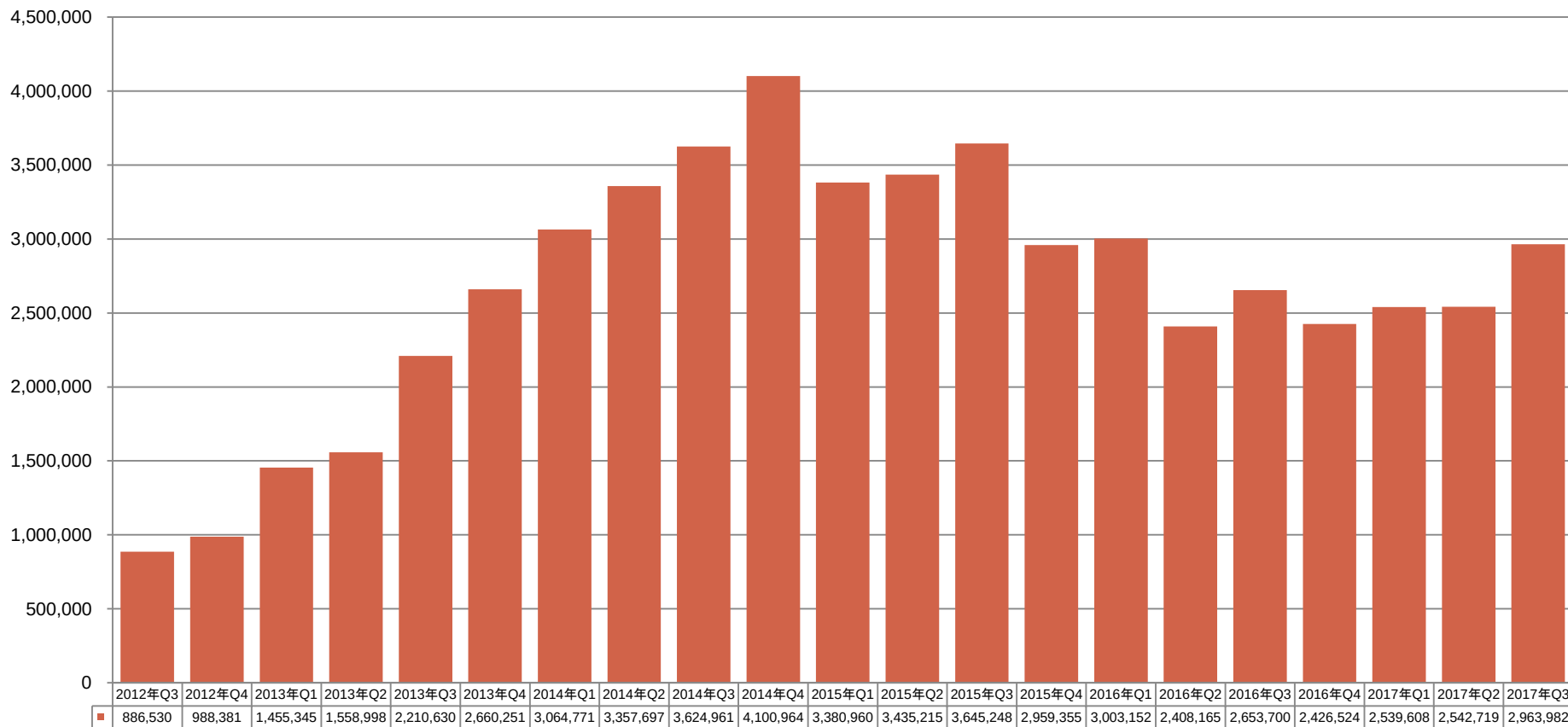
前年同期対比で久しぶりに二ケタ増となった。

「nend」

売上高の推移(四半期ベース)

CPC/ターゲティング型
アドネットワーク事業

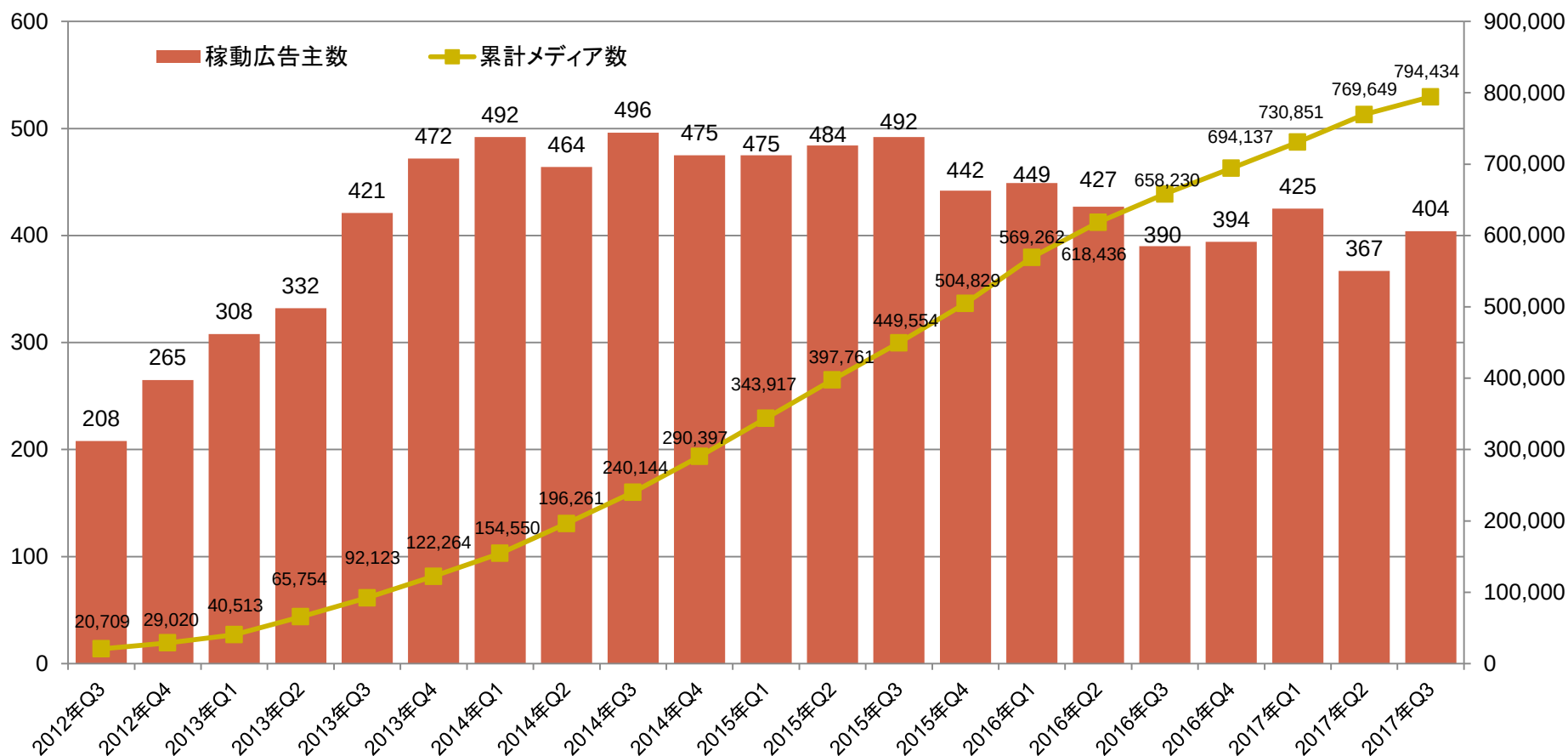
単位: 千円



売上は連結間取引相殺前の数値です。
直前四半期より4.2億円ほど増加した。

「nend」

稼動広告主数とメディア数の推移(四半期ベース)

CPC/ターゲティング型
アドネットワーク事業

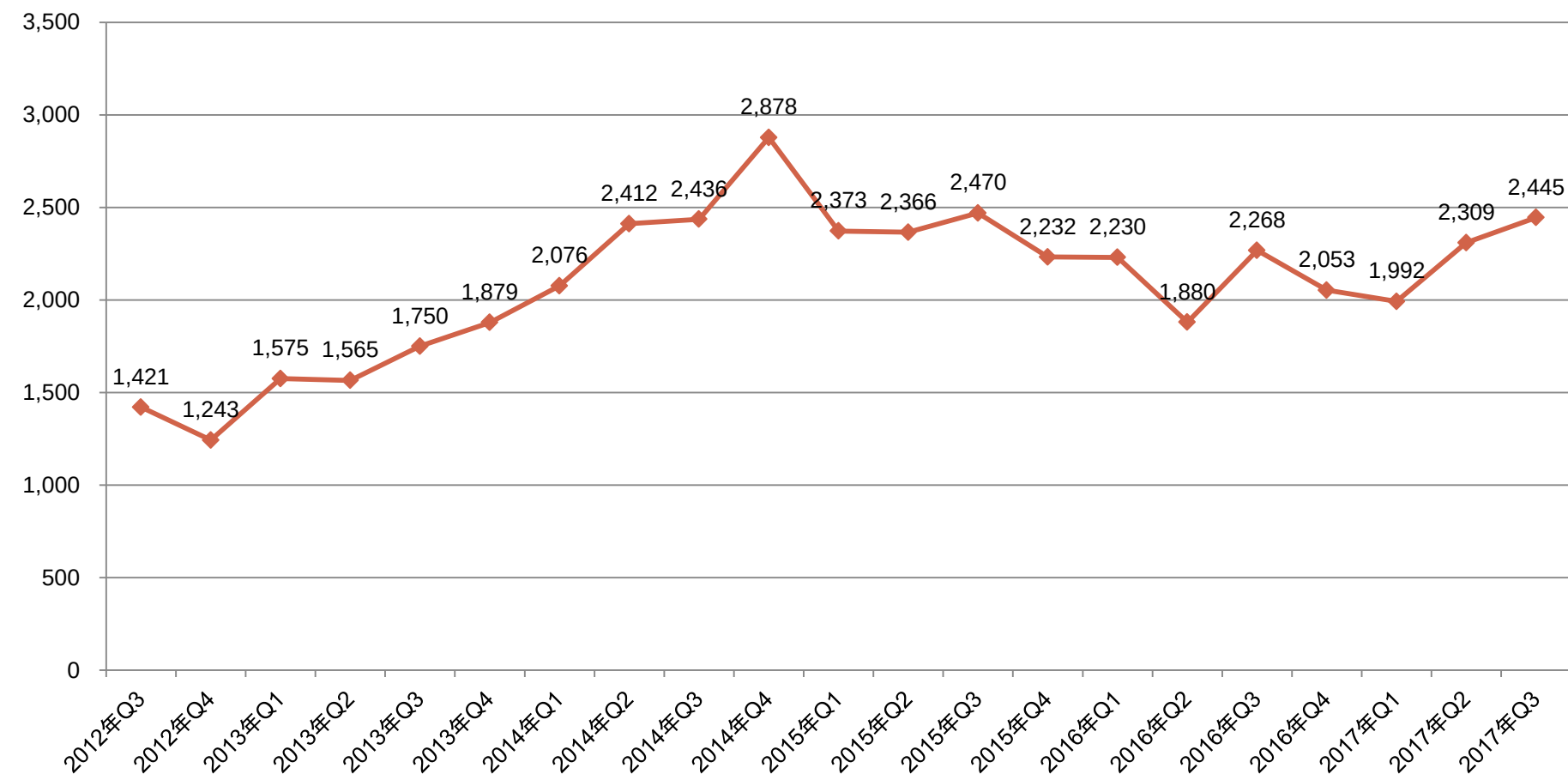
※稼動広告主数は各四半期最終月の稼働広告主数を記載しています。
稼動広告主数は直前四半期より37社増加。トレンドに大きな変化があるわけではない。

「nend」

1広告主あたり月次売上高平均推移

CPC/ターゲティング型
アドネットワーク事業

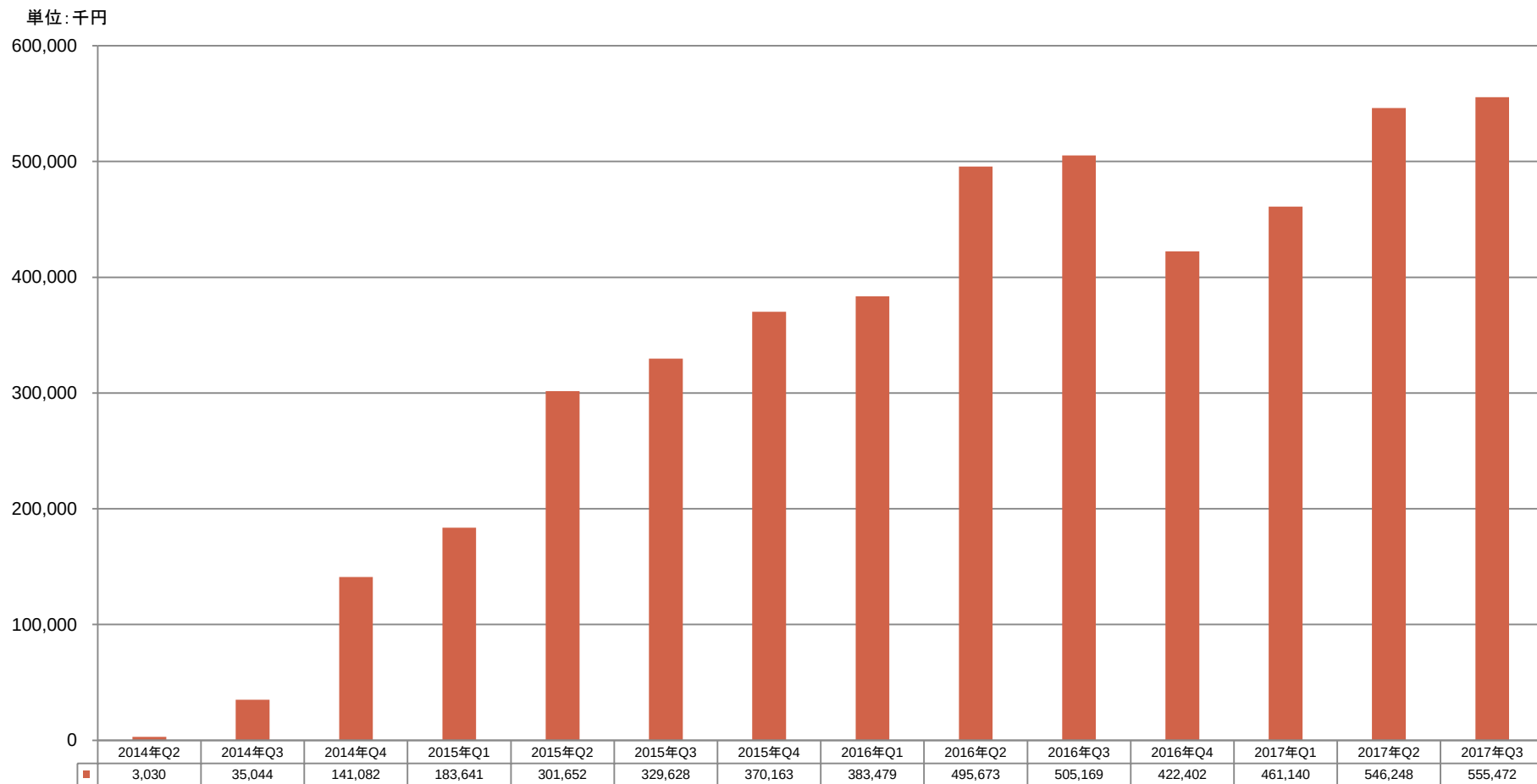
単位: 千円



1広告主あたりの平均売上高は240万円。

「nex8」

売上高の推移(四半期ベース)

CPC/ターゲティング型
アドネットワーク事業

売上は連結間取引相殺前の数値です。

稼働広告主数はダイナミックリターゲティングを中心に着実に積みあがっている。

＜連結グループ事業＞

株式会社アドジャポン

設立：2012年3月1日
（当社持株比率100%）

＜主な事業内容＞

世界のアドネットワークを一元管理するプラットフォーム、多言語対応アフィリエイトサービスおよび多言語メディア事業の企画・運営



単位：千円	2017年12月期 第3四半期累計期間	2016年12月期 通期
売上高	829,931	1,008,707
営業利益	△7,758	71,827
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△11,945	53,847

※上記金額は連結間取引相殺前の金額になります。

シーサー株式会社

※2017年7月3日付で子会社化

設立：2003年10月
(当社持株比率100%)

＜主な事業内容＞
ブログシステムの開発、運営及び販売
スマートフォンアプリの企画・開発・販売
自社メディア運営



単位：千円	2017年 7月～9月累計	2016年9月期 通期
売上高	254,423	883,224
営業利益	66,246	207,347
親会社株主に帰属する 四半期純利益	48,098	143,608

※2017年7月より当社連結対象となりました。

※2017年7月～9月累計金額は連結間取引相殺前の金額になります。



ITP問題の影響範囲と対応について

ITP問題の影響範囲と対応について

＜ITP問題とは＞

ITP問題とは9月より配布が開始されたiOS11において、標準ブラウザのSafari11のクッキー機能に標準で制限がかかることになり、当社が採用している広告効果を追跡するトラッキングの仕組みが一部機能しなくなることを指します。

（当社だけでなくネット広告市場全体の問題です）

この想定はiOS11インストール開始後における現在までの私たちのサービスを通じて取得したデータをもとに、今後6か月程度に発生する業績上のリスクを投資家の皆様にお知らせするために作成したものです。

現時点ではまだ不明な点が多く、同時に対策も進めてまいりますので、**あくまでも最大のリスクであることにご留意**いただければと思います。

また、そのため足元ではiOS11のインストール率は60%程度ですが、既に**100% iOS11が利用されている前提**で考察しています。

またITPの機能は、各広告会社のタグがアップルの機械学習機能で判別されるためブラックボックスであり、端末ごとに条件が異なっているのではないかという認識です。**そこで今回は全ユーザーにこの機能が適用されている前提**としております。

ITP問題の影響範囲と対応について

なお、広告業界団体の

- Interactive Advertising Bureau (IAB)、
- American Association of Advertising Agencies (4A's)
- American Advertising Federation (AAF)
- Association of National Advertisers (ANA)
- Data & Marketing Association (DMA)
- Network Advertising Initiative (NAI)

は、共同で「Appleの今回の決定は、一方的で手荒なものである。現在のインターネットの基礎構造はCookieに大きく依存している。多くのコンテンツやサービス、そして広告は、Cookieなくしては存在しえないものなのだ。ITPの強要は、インターネットのエコシステムを破壊するものであり、ひいてはユーザーの利益を棄損するものだ。」とAppleに再考を促す声明を公表しています。

ITP問題の影響範囲と対応について

＜業績に対する影響＞

2017年第4四半期～2018年第1四半期の2四半期において

四半期ベースで売上高最大10億円(業績予想見込み売上高の10%)程度、
営業利益最大3億円(業績見込み営業利益の20%)程度の減収となる可能性があります。

＜業績に影響する主な理由＞

1. 24時間以降のクッキーによるトラッキングができなくなるため、
成果報酬の発生が減少する。
2. トラッキングができない範囲の影響を受け広告主側が認識する広告効果が低下し、
撤退や予算削減につながる。
3. 正確なトラッキングができようになるまで、広告主が予算を抑制する。
4. 新しいトラッキングやコンバージョン測定機能の切り替え、
開発やテストなどの人的、時間的コストが発生する。
5. 新規の広告プロモーションの立ち上げのリードタイムが長くなってしまう。

業績予想の変更に関してましては、数値が明らかになり次第、速やかに開示いたします。

ITP問題の影響範囲と対応について

＜A8.netへの影響＞

A8.netの場合、現在スマホ経由の成果報酬の割合が約60%、うちiOS利用者のシェアが60%となります。また今回の制限により成果発生から24時間以降のトラッキングが一部できなくなっているため、24時間以内の成果発生率が影響の範囲を決めますが、現在73%程度です。

したがって、A8.netが影響を受ける最大範囲は、 $60\% \times 60\% \times 27\% = \text{約}10\%$ 程度になります。ITPが開始される前の8月の発生成果（確定成果ではありません）が約20億円、ここからセルフバックにより発生する報酬を差し引くと18.2億となり、この18.2億円の10%、つまり1.82億円が最大影響範囲となります。発生成果確定後に当社手数料を加えて想定すると、月次で1.5億円程度が最大売上影響範囲となります。

＜A8.netの対策＞

1. 広告主様のご協力のもと、すべてのトラッキング方法の変更を行います。
既に10月より作業を進めており2018年3月までの完了を目指します。
2. 広告主様のご協力のもと、成果報酬額やプロモーションの内容を見直し、
メディア様の収益低下のリスクを最小限にするための組織的な努力を行います。
3. 広告主様にITP問題の影響を積極的に説明し、
プロモーション意欲低下の抑止に努めます。

ITP問題の影響範囲と対応について

<nendへの影響>

nendにおいてもiOSのシェアは60%程度であり、クッキーを利用したターゲティングを利用しており、サービスの一部がITP問題の影響下にあります。

ただし、nendはアプリ案件がメインのため影響の範囲はかなり限定的です。

具体的に影響を受けるサービスの範囲と売上金額としては、

1. DSPと接続しているSSP機能で、月次売上最大1,000万円減少する。
2. リターゲティング機能で月次売上最大1,000万円減少する。
3. アプリエンゲージメント配信機能で月次売上最大2,000万円減少する。
4. iOS11への切り替えおよびITP問題の発生により正確な広告効果の計測や効果的なプロモーションができないという判断のため広告予算が縮小される。などが考えられ、月次売上最大で1億円程度の減収になる可能性があります。

<nendの対策>

1. 11月中に「web案件向けに提供しているクッキーによる」コンバージョン計測の方式を変更し、24時間以降のコンバージョンを捕捉できる対応を行います。
2. 広告フォーマットや広告クリエイティブを改善することで、24時間以内のコンバージョンをアップさせる努力を組織的に行います。
3. デバイスIDをベースにしたデータ分析により、最適なタイミングで最適なユーザーに広告配信していくロジックの構築をより一層進めます。
4. 従来から進めているトラッキングのためのデバイス推定技術の研究開発にもより一層努力していきます。

ITP問題の影響範囲と対応について

＜nex8への影響＞

nex8はDSPであり、リターゲティング機能をベースにしているため、24時間以降のトラッキングが捕捉できないという問題は、現在のiOSのシェア60%部分すべてに影響をもたらすと考えます。また、このサービスはコンバージョン計測による費用対効果を見ながら広告出稿額を決定していく側面が大きく、正確なコンバージョンが計測できない場合、広告主の予算決定に影響することが考えられます。以上により、最大で月次売上8,000万円程度が減少する可能性があります。

＜nex8の対策＞

1. IDFA/GAIDなどの広告識別子を利用したデータ分析を強化することで、従来のトラッキングに頼らないリターゲティング機能の改良を進めます。
2. 10月26日に、iOS11のコンバージョン計測方法を変更しております。24時間以降のコンバージョンの捕捉に対応しました。
3. nex8と広告主様が利用する計測ツールとの連携を強化したり、ランディングページにリターゲティング用のタグを設置してもらうことで、コンバージョン計測の精度を向上させていきます。

ITP問題の影響範囲と対応について

＜adcrops/seedAppへの影響＞

コンバージョンの99%以上が24時間以内であり、
トラッキングもフィンガープリンティング技術(デバイス推定)を
採用しているためほとんど影響がありません。

ITP問題の影響範囲と対応について

＜ITP問題の背景＞

ITP問題は、クッキーというブラウザの基幹技術をどのように取り扱うかという問題ですが、従来からセキュリティやプライバシーの問題を抱えており、常にその取扱いが注目されてきました。

今回はマーケティング事業者が利用するサードパーティーのクッキーに24時間という有効期限を設け、ログインクッキーも30日以内と、プラットフォーム事業者が大きくユーザー保護に舵を切ってきてきたという状況です。

これはスマホの普及が大きく進んだことで、ユーザーをしつこく追跡するリターゲティング広告や、アド Fraud などを通じた不正を行って広告収益を目指すメディアが増えたことなど、小さな画面のブラウザの利用者にとってクッキーの存在は必ずしもプラスにならないという判断でもあります。

しかしながら、ネット上のコンテンツを充実させるエンジンとなるのはやはり広告であることは間違いなく、広告ビジネスとプラットフォーム事業者とユーザーが共存していかなければ、ネット社会に未来はないと思います。

当社としても、米国のネット広告主要団体が出した声明に賛同いたします。

ただし、スマホ利用が大きく進む中で、ネット社会を通じて広告主、メディア、消費者それぞれに与えられるメリットのバランスが、現在大きく崩れており、そのエコシステムを支える広告事業者はそれぞれのメリットをバランスよく最大化する努力をしていかなければならないと考えます。

ITP問題の影響範囲と対応について

＜ITP問題のメリットについて＞

当社はサービス開始時より、「広告主とメディアと消費者をWin-Win-Winの関係で結び、それぞれのメリットを最大化する」という理念のもと成功報酬型の広告ビジネスに取り組んできました。

ITP問題は、広告効果を捕捉するという当社のビジネスモデルには現時点で、大きな障害になっていることは間違いありませんが、スマホ広告時代になり、当社が理念に掲げる3者のバランスが崩れているとすれば、それを再度見直し、しっかりとWin-Win-Winの関係を築く良い機会だととらえております。これからも成果にコミットすることで、マーケティングコストを最適化し、その利益を社会に還元することにチャレンジしていきたいと考えます。

＜当社のチャンスについて＞

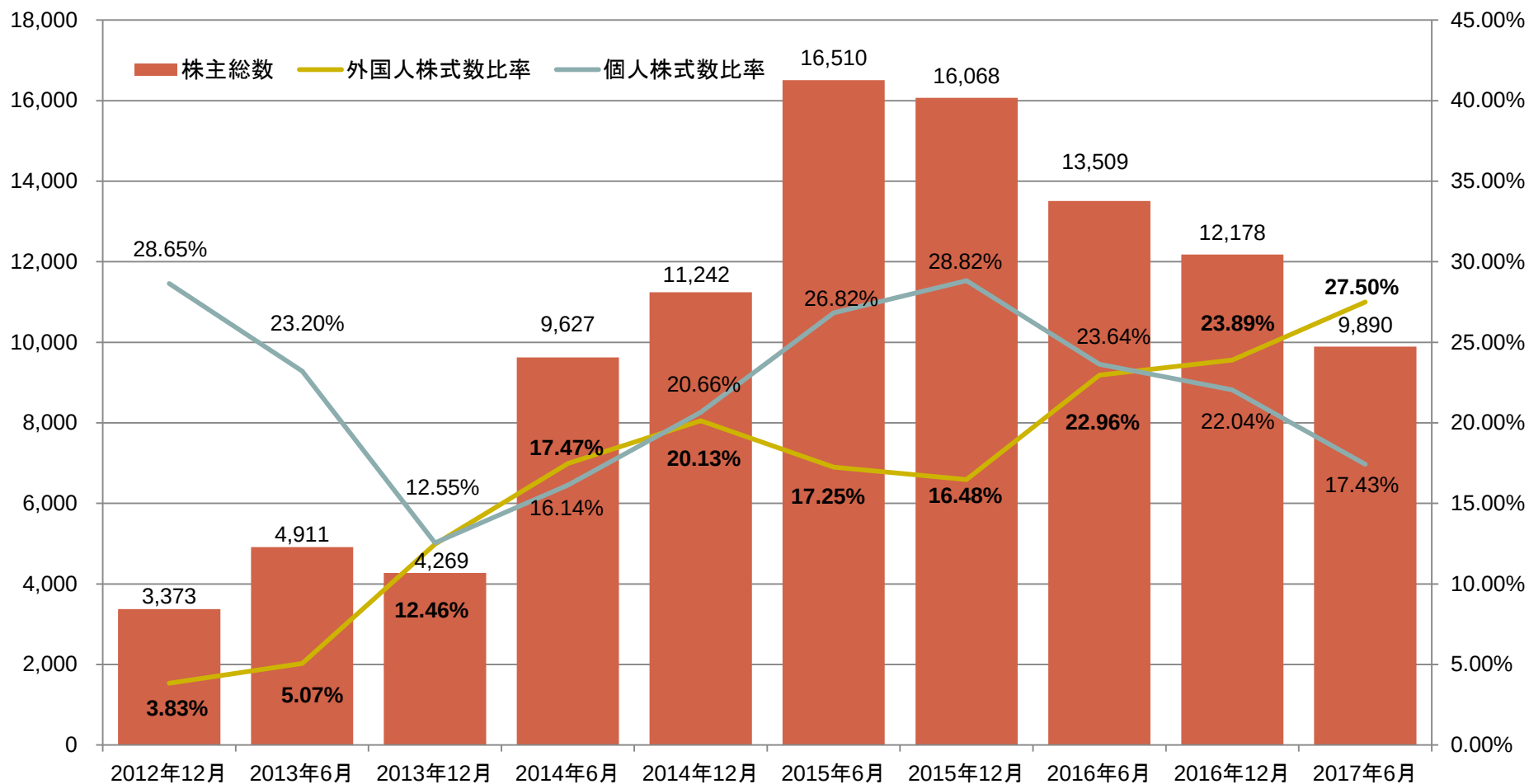
1. トラッキングの精度を向上させトラッキング漏れなどを防ぐ機会になる。
2. 広告主、メディアとより広告効果の高いマーケティングに取り組む機会となる。
3. クッキーの保有期間が短くなることで、不正メディアや誤クリックを狙った広告フォーマットなど、悪意のメディアを排除できる機会となる。
4. アドテク中心の広告配信市場が再編され、広告主とメディア両者がしっかり見えるアドネットワークが再評価される機会になる。

株式について

株式について

個人株主数、外国人比率推移

株式について



参考資料

経営ビジョン

世界最大の成功報酬型アドネットワーク企業グループを目指す。

広告主、Webサイト/アプリ制作者(メディア)、消費者の3者間に成果重視の広告モデルを導入し、最大最適なWin-Win-Winの関係を実現するアドネットワークを構築する。

広告主にはマーケティングコストの最適化を、Webサイト/アプリ制作者(メディア)には収益の最大化を、消費者には消費コストの低下やサービス品質の向上など継続的なメリットをもたらす。

私たちは世界最大の「広告効果にコミットするアドネットワーク」をつくる企業グループとして存在し、インターネットで生まれ変わる生産・販売・消費のサイクルの中で、新しい付加価値を創造し、社会に貢献するものである。

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:F@N Communications, Inc.)
■ 証券コード	2461(東京証券取引所 市場第一部)
■ 決算期	12月
■ 設立	平成11年10月1日
■ 資本金	11億5,970万円(平成29年9月30日現在)
■ 代表取締役社長	柳澤 安慶(やなぎさわ やすよし)
■ 従業員数	単体393名(平成29年9月30日現在※アルバイト・派遣社員含む) グループ合計481名(平成29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

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。

お問い合わせ先

株式会社ファンコミュニケーションズ

TEL : 03－5766－3530

E-mail : ir-info@fancs.com