

FULLSPEED

Corporate Presentation

2009.12.16

株式会社フルスピード 会社説明会資料

■ I - About Fullspeed	フルスピードについて	
01.	新しい企業理念	3
02.	主な事業	4
03.	今期戦略 - 法人向け総合サービス企業へ	5
04.	フルスピードの強み	6
05.	Web戦略支援事業:SEOの特長	7
06.	Web戦略支援事業:SEOのサービスラインナップ	8
07.	Web戦略支援事業:SEOの業績推移	9
08.	Web戦略支援事業:リスティング広告の特長	10
09.	Web戦略支援事業:リスティング広告の業績推移	11
10.	アフィリエイト広告事業の特長	12
11.	アフィリエイト広告事業の業績推移	13
12.	インターネットメディア事業の概要	14
13.	インターネットメディア事業-Web運営・販売/ECの業績	15
14.	法人向け総合サービス企業に向けた取り組み	16
■ II - Financial Results	業績について	
01.	5カ年の連結業績推移	18
02.	2010年7月期 通期連結業績計画	19
03.	2010年7月期 配当予想	20
04.	中期ビジョン	21



I . About Fullspeed

フルスピードについて

顧客企業の支援を通じて社会に貢献

Web戦略の支援を中心に顧客企業をトータルサポートできる企業へ！

■ フルスピード企業理念

顧客企業をあらゆる角度から支援し、それを通じて、社会の維持・発展に貢献すること

社員ひとりひとりの成長と、社員ひとりひとりの幸せを重視すること

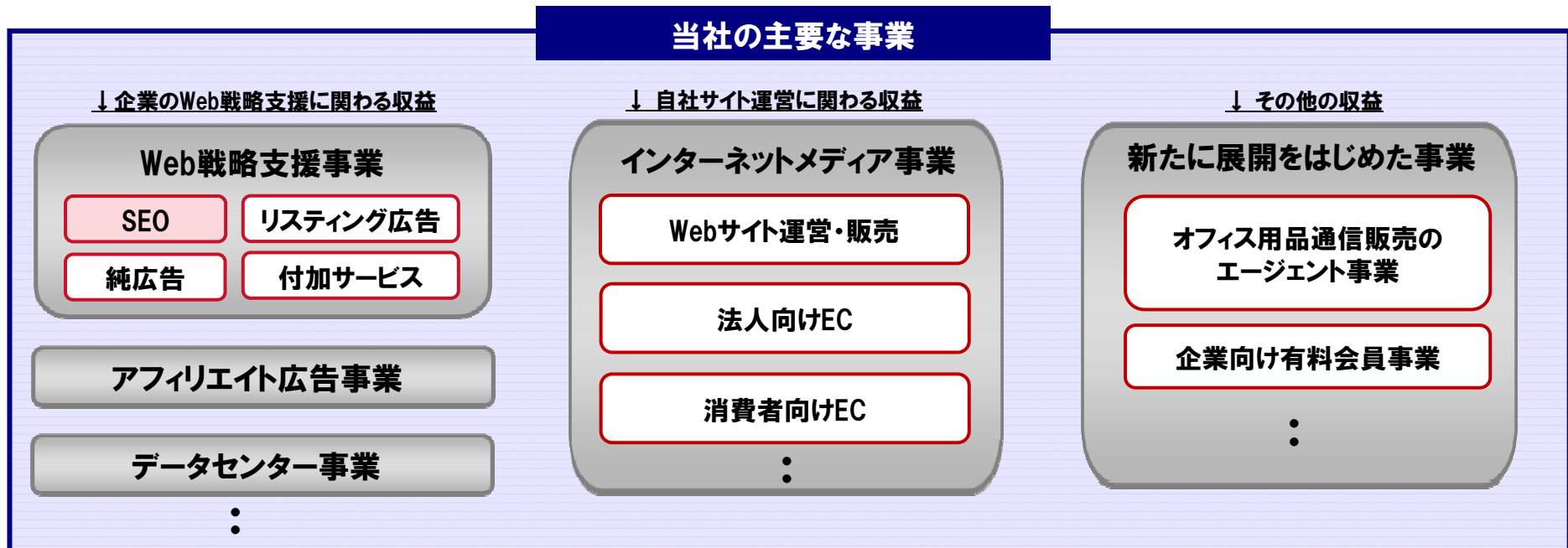
会社の規模の拡大とサービスの質の向上に、**スピードをもって**取り組むこと

■ 今期のビジョン

インターネット広告企業から**法人向け総合サービス企業へ**の「転換」を図る

Web戦略支援、アフィリエイト広告、ECが中心
今期はインターネットの領域を超えた事業展開をはかる

- 設立以来、SEOや各種インターネット広告を軸にWeb戦略支援企業として成長
- Webマーケティング力を活用し、EC等のメディアの運営も
- 現在はインターネット関連の商材に加えて、取り扱う商材・サービスを広範囲に拡大中



(1.SEO:Search Engine Optimization / 2.EC:Electronic Commerce)

Web戦略支援で構築した顧客との関係を有効活用

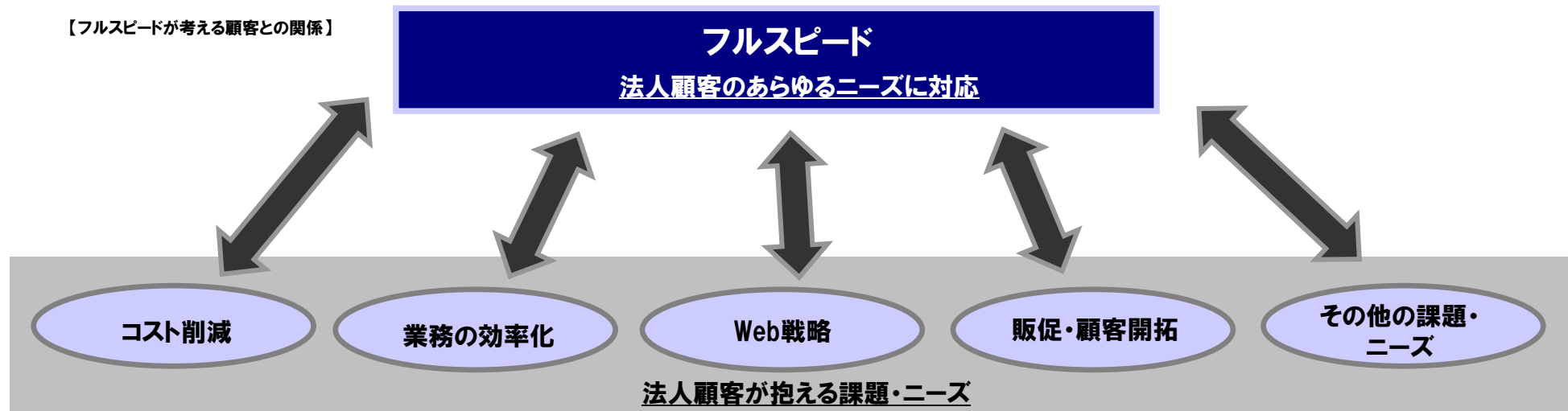
さらに「顧客第一主義」を徹底し、顧客との関係強化、取引拡大に繋げる

Webのみのできる顧客支援の限界、インターネット広告市場の過当競争・・・

顧客企業との関係を有効活用。顧客の視点に立ち、あらゆる企業ニーズにワンストップで対応できる体制へ！

- ① クロスセルにより、1顧客あたりの売上を拡大
- ② 顧客の利便性を追求することでCS向上。信頼関係を構築し、取引拡大、長期取引に繋げる

【フルスピードが考える顧客との関係】



フルスピードの強みは、営業力・Webマーケティング力を中心とした、
法人向けの事業展開を推進できる総合力

■ 法人顧客を対象とした事業を推進する総合力

1. 営業力

- 100名弱の営業社員、昨年の不況から短期でV字回復させた力
- 数千社の顧客ネットワーク

2. Webマーケティング力

- 国内トップクラスのSEO、SEM
- Web制作からプロモーションまでワンストップで提供可能な体制

3. 企画力

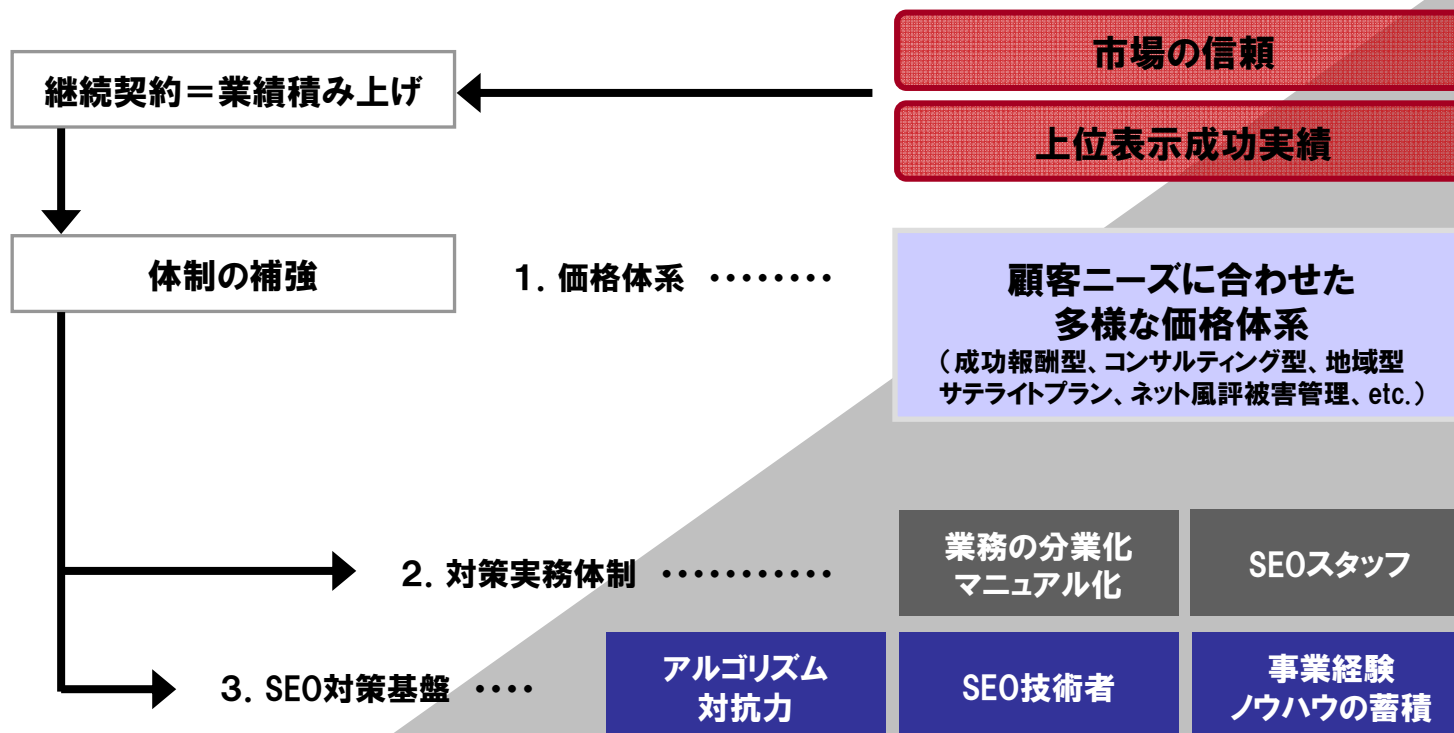
- 他の広告代理店とは違った特殊な提案を得意とする
- 国内初の成功報酬型SEO、新しい仕組みのアフィリエイト(「アフィリエイトB」)などの開発実績

4. スピード

- 企画～実行までのスピード

最大の強みは、多くの実績から蓄積したSEO技術力(上位表示させる力)

- 世界最高レベルのノウハウ・技術力
- ノウハウの仕組み化により、高利益率を創出できる体制を確立
- 国内初の成功報酬型料金体系を採用、積極的な営業で国内SEO市場を開拓
- 現在では、企業ニーズと検索エンジン動向に対応した多様なサービスをラインナップ



これまでの実績を活かし、SEOのサービスメニューを充実
多様化する企業ニーズに対応

- 成功報酬型プラン
 - …基本達成ラインを10位以内とし、11位以下になった場合は日割りで減額する方式
- 固定型プラン
 - … 予算等の顧客のニーズに合わせ、サイト内の分析から外部対策のリソース提供までを固定料金(月額)で提供するサービス
- サテライトプラン
 - … サテライトサイトの制作とSEOがセットになったサービス
- ネット風評被害管理サービス
 - … 風評モニタリングとSEOを組み合わせたサービス

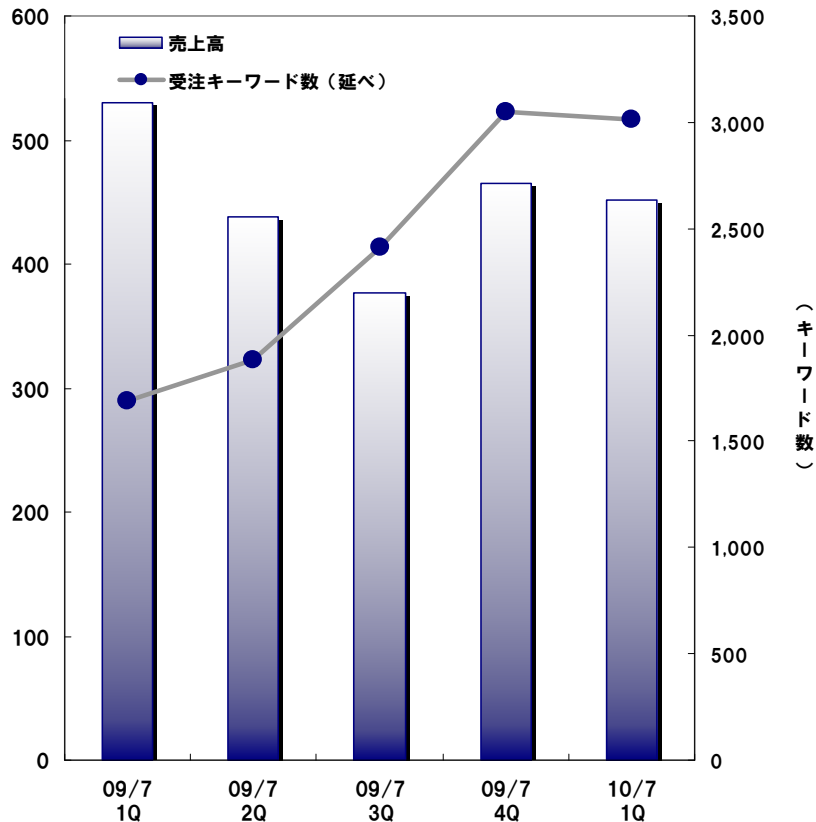
その他にも、SEOコンサルティング契約、SEOロングテールプラン、SEOダブルプラン、地域型SEO etc.

2010年7月期1Q 451百万円 前年同期比 -14.8%

2009年7月期1Q 529百万円

■ 四半期別売上高・受注キーワード数の推移

(百万円)



■ 顧客数・受注キーワード数の推移

【顧客数の推移】

09/7-1Q	09/7-2Q	09/7-3Q	09/7-4Q	10/7-1Q
519	600	790	1,040	1,013

【受注キーワード数(延べ)の推移】

09/7-1Q	09/7-2Q	09/7-3Q	09/7-4Q	10/7-1Q
1,688	1,879	2,413	3,049	3,014

TOPICS

- ① 目先は売上ダウン
... 営業活動を行ったものの、閑散期の影響、解約
- ② 過当競争、価格破壊
... 今後も加速とみる
- ③ 技術力や営業の強みにより、目先の売上の伸長は可能だが
今後は中・長期的な視野で、顧客目線に立って無理なく拡販
SEOに偏った利益構造の改善も同時に検討

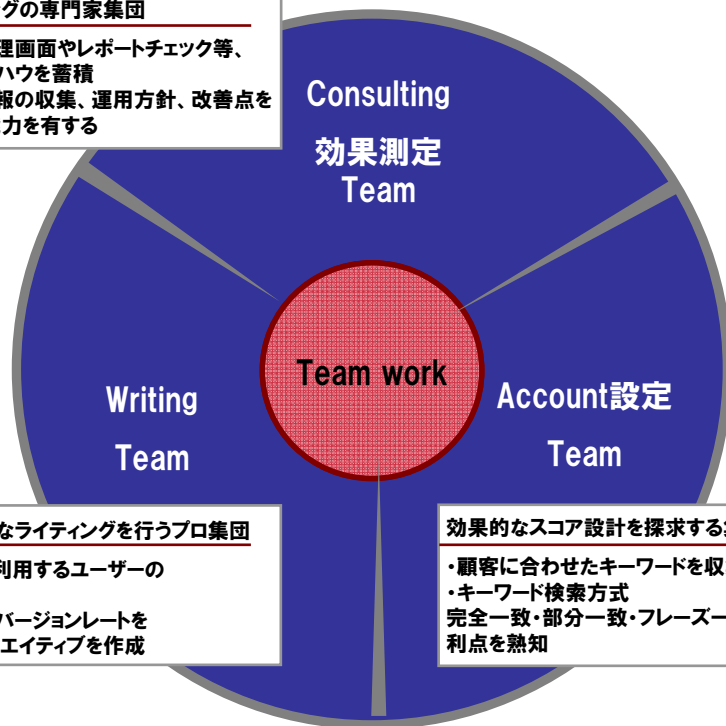
後発参入ながら、営業力やSEOと併用で提案したことなどより、事業を拡大

- 営業力と企画力により、業界順位は短期間に上昇し、最高クラスの代理店に格付け
- CPA(費用対効果)向上と運用成果を重視した事業スタンス

【Listing Team】

リスティングの専門家集団

- ・日々管理画面やレポートチェック等、運用ノウハウを蓄積
- ・最新情報の収集、運用方針、改善点を見出す能力を有する



キーワードに最適なライティングを行うプロ集団

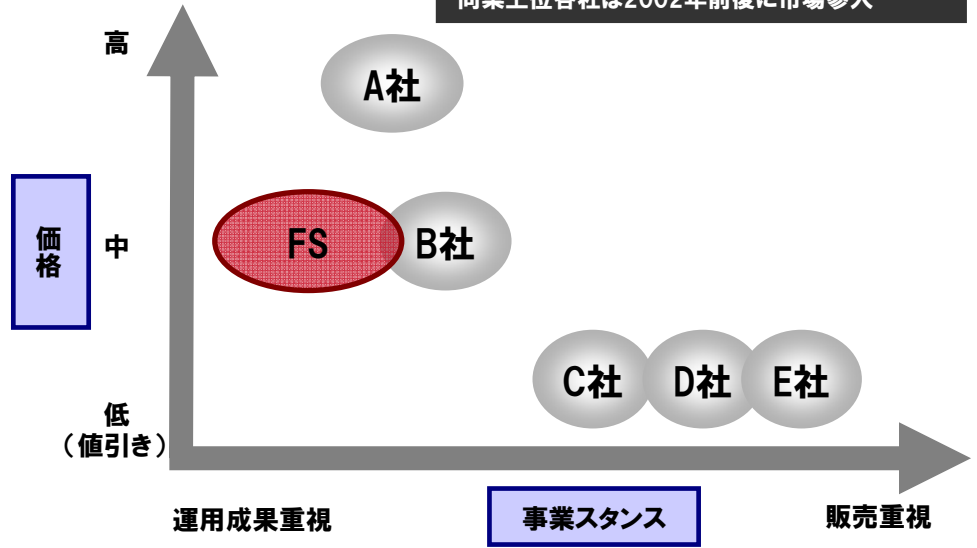
- ・検索エンジンを利用するユーザーの特性を探求
- ・品質向上とコンバージョンレートを意識した広告クリエイティブを作成

効果的なスコア設計を探求する集団

- ・顧客に合わせたキーワードを収集
- ・キーワード検索方式 完全一致・部分一致・フレーズ一致の利点を熟知

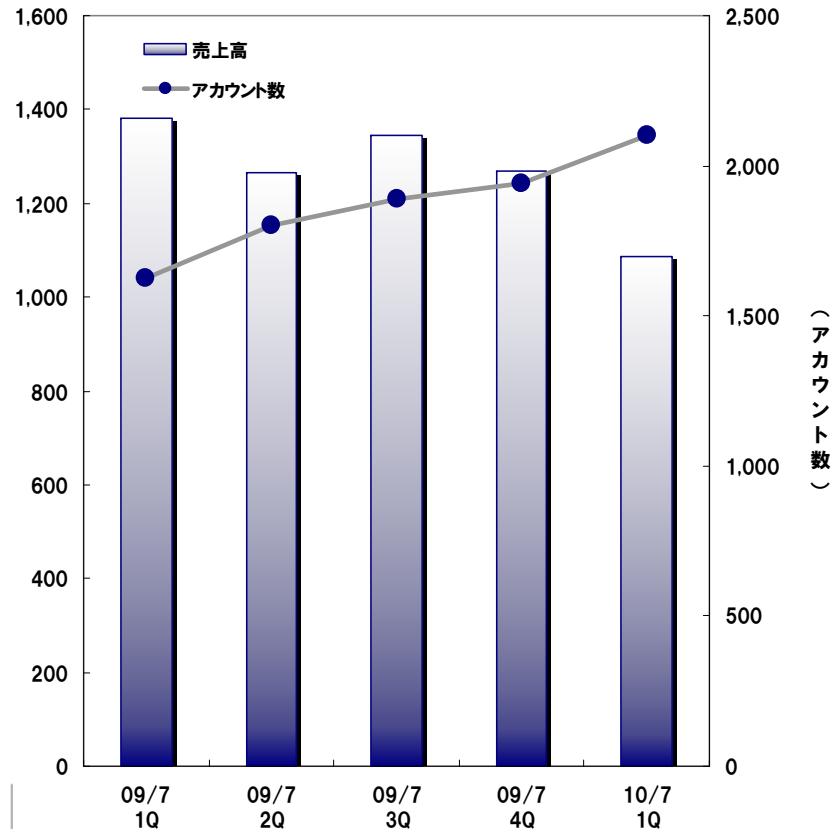
【業界当社ポジション】

●代理店契約締結
当社は2004/10にGoogle、2006/2にYahoo!
同業上位各社は2002年前後に市場参入



2010年7月期1Q 1,086百万円
前年同期比 -21.4%
2009年7月期1Q 1,381百万円

■ 四半期別売上高・アカウント数の推移
(百万円)



■ アカウント数の推移

【アカウント数の推移】

09/7-1Q	09/7-2Q	09/7-3Q	09/7-4Q	10/7-1Q
1,626	1,801	1,891	1,939	2,100

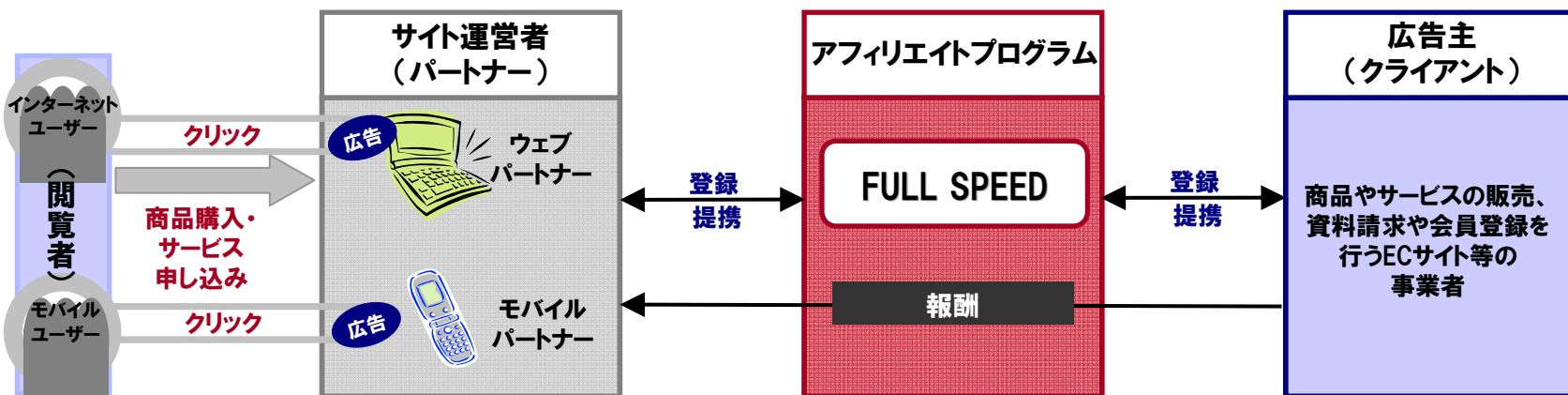
TOPICS

- ① 目先は売上ダウン
... 体制強化のために一時販売を控える
- ② 体制強化
... 北海道へ一部の業務を移管。
低コストで運営できる体制の構築へ
- ③ 営業強化により今後の売上は増加予定
... 2Q終盤もしくは3Qスタート時より再度拡販予定

高機能システムを自社で開発、次なる中核事業に向けて順調に成長

■ アフィリエイト

成果に応じて報酬が支払われるモデルで、抜群に費用対効果に優れている



■ 2006年11月、本格的に事業開始

■ 独自開発のアフィリエイトプログラム「アフィリエイトB」の特長

- ・高機能システムを開発 ————— ● 他ASP事業者との差別化要素のひとつ
- ・パートナー(サイト運営者)第一主義 ————— ● パートナーに透明性かつ収益性の高い仕組み
- ・自社運営のサイトとの連携 ————— ● パートナーにノウハウを教授



■ 2009年10月より、モバイルのアフィリエイトサービス「アフィリエイトB モバイル」を開始

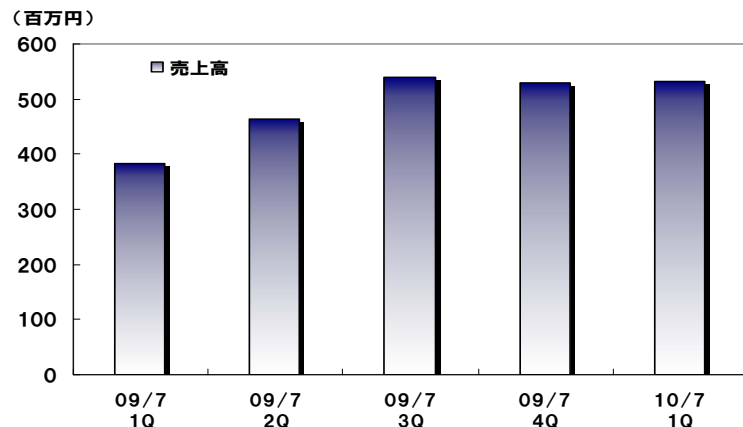
■ Affiliate-Bサイト

<http://www.affiliate-b.com/>

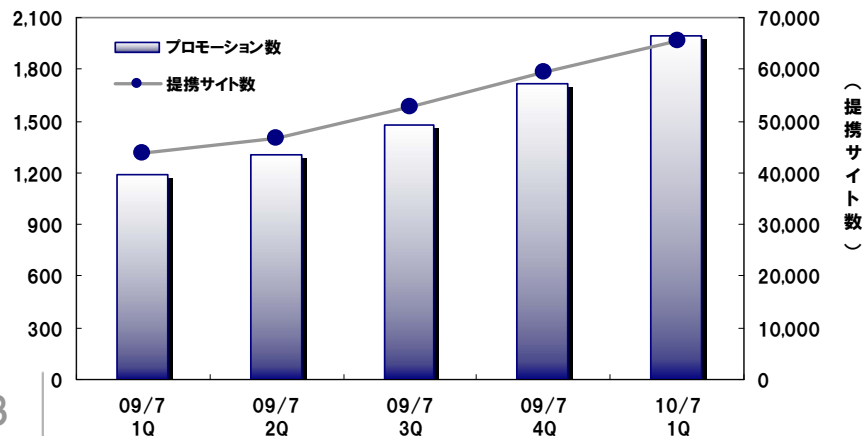
2010年7月期1Q
532百万円
前年同期比 +38.7%

2009年7月期1Q
383百万円

■ 四半期別売上高の推移



■ プロモーション数・提携サイト数の推移



■ プロモーション数・提携サイト数の推移

【プロモーション数の推移】

09/7-1Q	09/7-2Q	09/7-3Q	09/7-4Q	10/7-1Q
1,185	1,303	1,478	1,712	1,992

【提携サイト数の推移】

09/7-1Q	09/7-2Q	09/7-3Q	09/7-4Q	10/7-1Q
43,832	46,739	52,799	59,596	65,406

TOPICS

- ① クライアント数は伸びたものの、前期4Qに引き続き、特定業種(FX、レーシック)の環境的要因により、1Q売上は横ばいを継続
- ② 物販のあらゆる業種の開拓に注力した結果、プロモーション数は順調に増加
- ③ 10月よりモバイルサービスを開始、顧客ニーズは旺盛
→ ②③は2Q以降、売上貢献へ

Web上の集客ノウハウを有効活用した事業を展開

● Webサイト運営・販売

■ 各種テーマに特化した情報サイトを開発し、第三者に販売することが事業の目的

■ 既に価値を持つサイトを運営したいというニーズは数多く存在、潜在ニーズを開拓

<計上方法>

BS: 2008年2月以降に完成したサイトは商品に計上

PL: 当社が開発した当該サイトを販売した際には売上に計上（販売した際には、そのサイトの資産計上分を売上原価として計上）

当社が運営している間に得られる広告収入も売上に計上

● 法人向けEC / 消費者向けEC

■ 2006年12月事業展開を本格化

<セグメント区分>

2010年7月期1Qより、事業の内容をわかりやすく表現することを目的とし、EC事業を法人向けECと消費者向けECに分割

【法人向けEC】 合計9サイトのECサイトを自社運営



金庫の専門店。
一流メーカーの耐火金庫・防盜金庫を中心にシュレッダー、貴重品ロッカー、キャビネット等、オフィスセキュリティグッズを取扱。

■ e金庫本舗

<http://www.ekinko.com>

【消費者向けEC】 合計3サイトのECサイトを自社運営



物置、倉庫、ガレージなどスチールエクステリアの専門サイト。
種類も豊富に4,000点以上取り揃え。家庭用業務用物置、倉庫、ガレージ、プレハブハウス等を販売。

■ しまいコム

<http://www.shimaicom.jp>

■ Webサイト運営・販売

2010年7月期1Q 1百万円
2009年7月期1Q 23百万円 前年同期比 -91.9%

TOPICS

- ① 今期1Qには、サイトの販売を行わず。
当事業の業績は、サイト販売の有無により大きく変動
- ② 前期4Qに大量にサイトを販売したため、広告収入は減少
- ③ 一旦休止していたサイト制作を再開する予定

■ 情報サイト・販売サイト数の推移

【情報サイト数の推移】

09/7-1Q	09/7-2Q	09/7-3Q	09/7-4Q	10/7-1Q
171	175	145	24	24

【販売サイト数の推移】

09/7-1Q	09/7-2Q	09/7-3Q	09/7-4Q	10/7-1Q
0	5	21	121	0

《Webサイト運営・販売事業の方針について》

販売するサイトの対象は当社が企画開発したサイトに限定し、買収したサイトは販売の対象からは除外します。
なお、当第1四半期より情報サイト事業の名称をWebサイト運営・販売に変更しています。

■ 法人向けEC/消費者向けEC

法人向けEC:
2010年7月期1Q 114百万円
消費者向けEC:
2010年7月期1Q 175百万円

TOPICS

- ① 法人向けEC:9サイトを運営
消費者向けEC:3サイトを運営
・・・ ベッコアメ・インターネットによるモバイルECの運営業務の受託
(4サイト分)も消費者向けECに含む
- ② 前期1Qと比較し、EC売上の大幅な減少は
前期中に国内航空券販売事業から撤退したことが主な要因
- ③ 自社で新たに法人向けの商材を扱うECサイトを企画し、
2Q後半から運営を開始予定

《EC事業の記載について》

EC事業の内訳をよりわかりやすく表記することを目的として、当第1四半期より法人向けECと消費者向けECに分割して記載することに変更しています。

なお、前期中に撤退したインターネットによる国内航空券販売事業の売上の区分が困難であること等により、前期との比較は行っておりません。

インターネットの領域を超えた総合的なサービスの提供へ 強みである法人営業力を活かしたクロスセル戦略を実行

- **インターネット関連の商材に限ることなく、取り扱う商材を広範囲に拡大**

- 2009.11.2 オフィス用品通信販売のエージェント事業を開始（アスクル(株)のエージェントとして）
11月中旬より本格的に営業開始、順調に会員数は増加中
- 今後も、商材/サービスに加えて、顧客に総合的にメリットを提供できる販売戦略を目指す

- **商材・サービスの仕入れ機能、開発機能、バックオフィス機能を強化**

- アライアンス専門部署やカスタマーサポートグループを新設し始動

- **企業を対象とした有料会員制事業「フルスピードクラブ」(仮称)の開始**



II. Financial Results

業績について

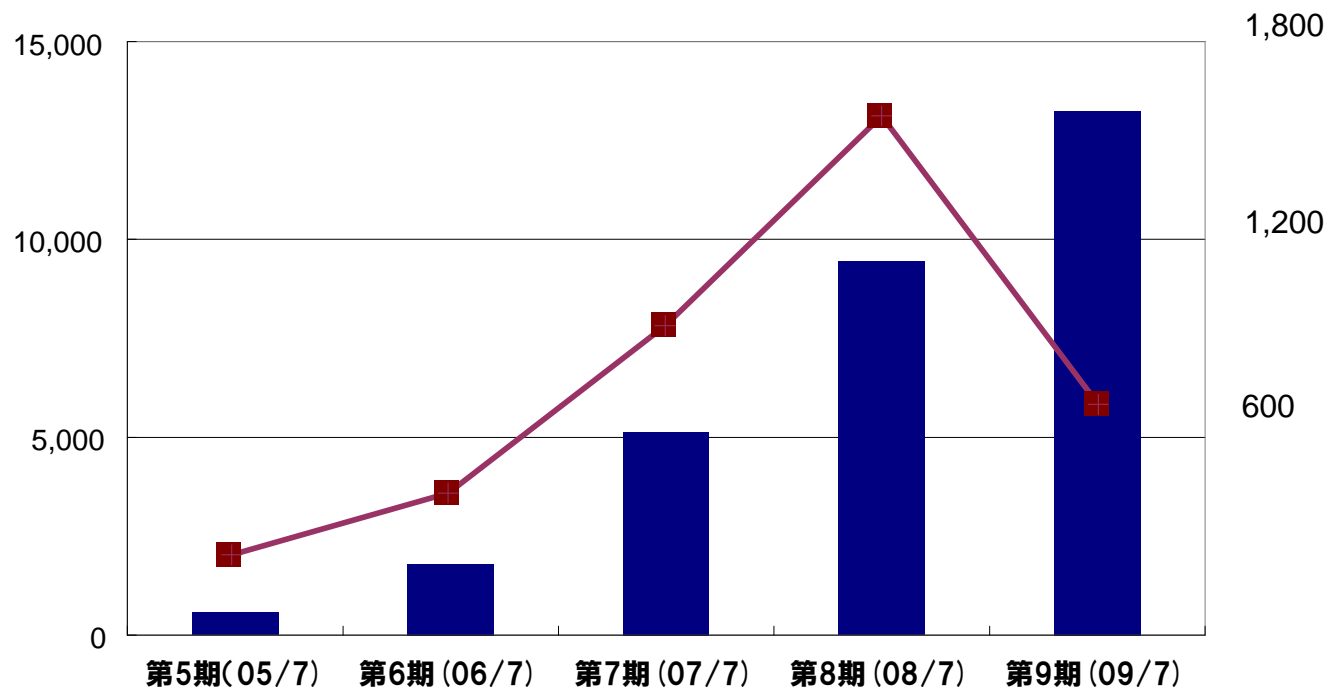
会社設立以来、連続増収

健全な財務状況を維持し、3期連続配当を実施

■売上高(連結)/経常利益(連結)の推移

売上高(百万円)

経常利益(百万円)



目標配当性向

半期毎

20%

実績配当性向

半期毎

平均16%

2010年7月期 連結業績計画

	第2四半期連結累計期間			通期		
	2009/7	2010/7		2009/7	2010/7	
	実績	計画	前年同期比	実績	計画	前年同期比
(単位:百万円)						
売上高	6,424	6,954	+8.3%	13,249	15,912	+20.1%
営業利益	223	204	-8.5%	642	961	+49.6%
営業利益率	3.5%	2.9%		4.9%	6.0%	
経常利益	218	182	-16.3%	613	921	+50.4%
経常利益率	3.4%	2.6%		4.6%	5.8%	
当期純利益	-152	68	-	105	411	+290.9%
当期純利益率	-2.4%	1.0%		0.8%	2.6%	
1株あたり当期純利益(円)	-1,083.32	476.52		743.20	2,884.92	

2010年7月期第1四半期における進捗について

- 当第1四半期決算は、第2四半期累計期間予算に対して順調に進捗
 - 売上高については、45%の進捗率。8月が季節要因により低調であることは、計画値に織り込み策定
 - 営業利益については、引き続きコスト削減に努めたことが奏功し、72%の進捗率
 - 経常利益は82%の進捗率、四半期純利益は77%の進捗率を達成

株主還元の考え方

■ 半期ごとの連結当期純利益に対する配当性向20%程度を目安に、配当額を決定する方針

◎ 配当予想額

		2009/7	2010/7	
		実績	予想	増減
1株あたりの配当額 (円)	第2四半期末	0	100	+100
	期末	300	500	+200
	年間合計	300	600	+300
	1株当たり当期純利益(円)	743.20	2,884.92	
	配当性向	40.7%	20.8%	-

(参考) 半期ごとの配当性向

2009年7月期期末 :16.6% (実績) 2010年7月期第2四半期末 :21.0% (予想)
 2010年7月期期末 :20.8% (予想)

2011年7月期には過去最高益をめざす

■ 2010年7月期

- ・事業方針の転換（インターネット広告 → 法人向け総合サービス）
- ・営業利益予想961百万円(連結)

■ 2011年7月期

- ・既存顧客とフルスピードクラブ(仮称)会員を含む数千社の顧客ネットワーク
- ・顧客企業向けにあらゆるサービス・商材を提供できる体制
- ・2008/7期(連結営業利益1,494百万円)を超える過去最高益の実現

■ 2012年7月期

- ・顧客ネットワークの拡大、商材・サービスの拡大
- ・さらなる増収増益