

FULLSPEED
international

**株式会社フルスピード
個人投資家説明会資料**

2010/01/22

- 学生時代から家庭教師紹介など、Webを使ったビジネスを展開。早くから検索の可能性に注目し、SEOの技術を独自開発。Web制作、プログラミングから営業、経理まで幅広く経験。

代表取締役 芳賀 麻奈穂(はが・まなほ)



- 1975年10月 京都府にて生まれる
- 2001年 3月 京都工芸繊維大学 応用生物学科卒

大学時代は家庭教師をはじめ、塾講師、コンビニ、湯葉工場などさまざまなアルバイトを経験
「雇われていたのでは儲からない！自分で事業をやろう！」と起業を決意

本格普及を始めたインターネットに着目。自らの経験から家庭教師紹介サイトを企画。
サイトの運営を通じて、インターネットビジネスにおいて「検索エンジン」の重要性を認識する

- 2001年1月 卒業間際にフルスピードの前身である「有限会社エクシス」を設立
→ Web制作、プログラミングから営業、経理まで幅広く経験。

- フルスピードは、SEOやインターネット広告で成長してきた会社
現在は、さらに事業を発展させ、法人向けにあらゆるニーズに応えられる体制に
 - もともと、**創業時は家庭教師紹介**がメイン
 - その後、インターネットの可能性に注目し、**Web制作やメディア運営**に事業を転換
 - さらにその後、**SEOやインターネット広告**にも事業領域を広げて業績を伸ばす
→ SEOのリーディングカンパニーへ
 - 現在は、法人向けに、**インターネットのみならず、総務、人事に至るまであらゆる角度からのサービスを提供できる会社**に、さらに発展的に転換中
- ※ 創業時から一貫して、特にWebにこだわっているわけではなく、顧客や社会への貢献度、収益性を重視して事業を広げてきた

- 企業理念から見直し、全社で全力を挙げて事業方針の転換を行う
- 顧客企業を「あらゆる角度から支援」することを明言。Webを中心とした総合サービスの体制へ

● フルスピードグループ憲章

- ・ 命に対する感謝と責任の気持ち、社会に対する感謝と責任の気持ちを忘れずに、ひとりひとりの幸せ、社会の維持・発展に貢献することを目的とした企業活動を営むこと

● フルスピード 企業理念

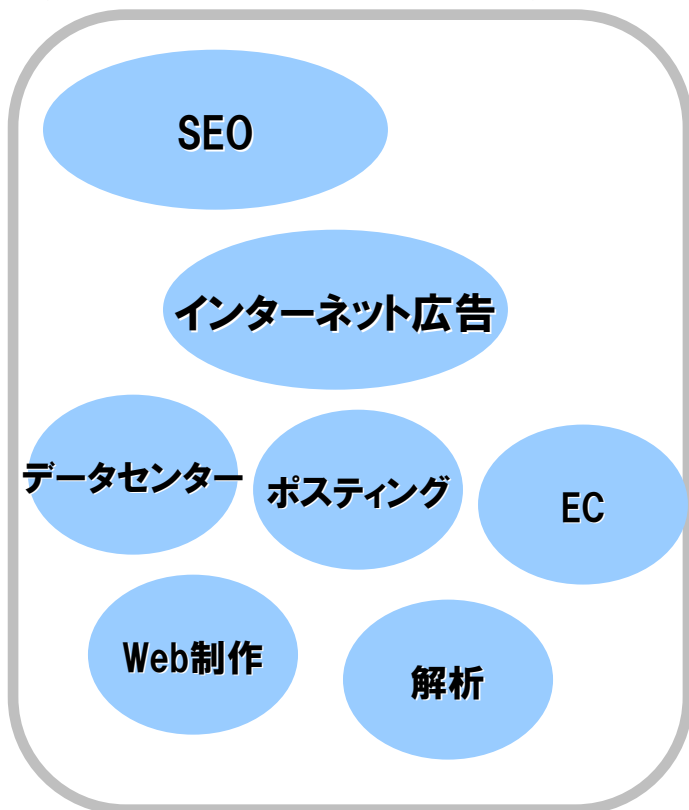
- ・ **顧客企業をあらゆる角度から支援**し、それを通じて、社会の維持・発展に貢献すること
- ・ 社員ひとりひとりの成長と、社員ひとりひとりの幸せを重視すること
- ・ 会社の規模の拡大とサービスの質の向上に、スピードをもって取り組むこと

● 今期ビジョン

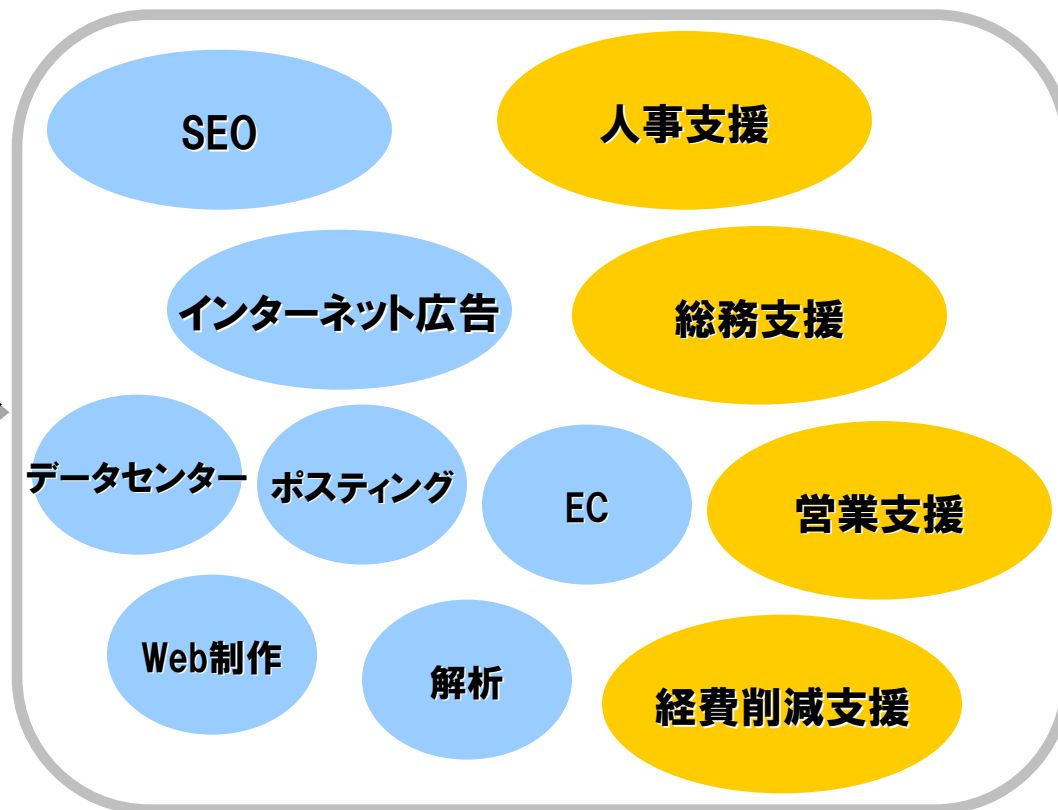
- ・ インターネット広告企業から
Web戦略の支援を中心とした、法人向け総合サービス企業への「転換」をはかる

- SEO、インターネット広告を中心としたWeb戦略支援の会社から、Webの領域にとどまらない法人向け総合サービス企業へ

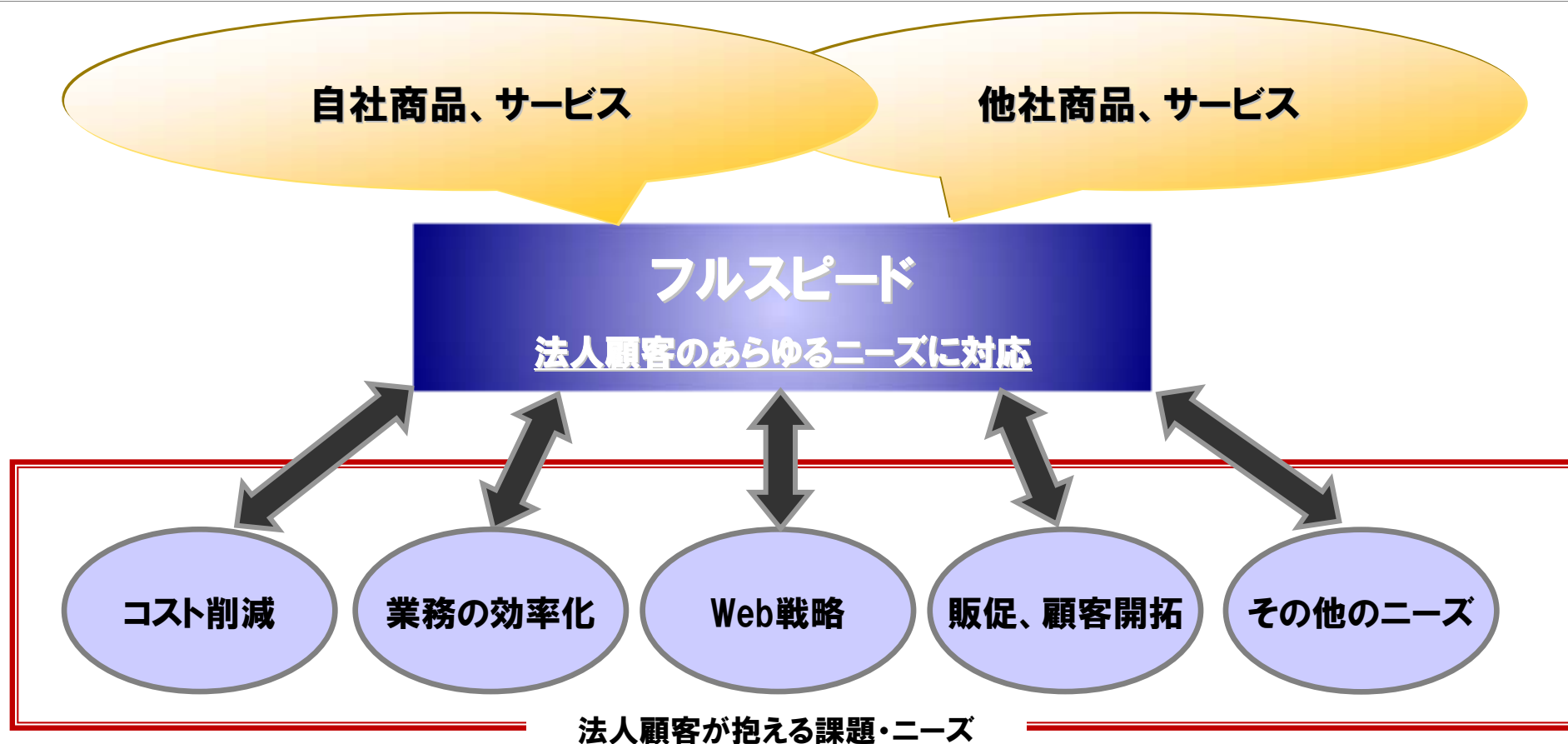
● 今までのフルスピード
(Web戦略の支援が中心)



● これからのフルスピード
(Web以外に、人事、総務、営業等まで支援)



- Web戦略支援(SEO、インターネット広告等)を中心とした自社サービスに加え、他社の商品・サービスをも活用し、顧客企業のあらゆるニーズに対応できる会社へ



- ① Webの力の限界 - より多角的に顧客企業を支援できる体制をつくる必要性
- ② 今後の安定的な成長のため

① Webの力の限界 - より多角的に顧客企業を支援できる体制をつくる必要性

… Web戦略の支援だけでは、顧客企業に対して満足のいくサービスが提供できない

- ✓ 企業によっては実質的にWebの重要性が低く、Webの押し売りよりも他の提案のほうがよいケースがある
- ✓ これまで、営業活動中、Web以外のニーズに多数遭遇してきた
- ✓ 経費削減の提案をし、浮いた経費でネット広告を出稿というような好循環を生む相乗効果も期待できる

② 今後の安定的な成長のため

… SEOやインターネット広告の業界は過当競争や価格破壊で非常に厳しい状況にある

- ✓ 市場は伸びているものの、新規参入などにより市場の伸び以上に競争が激しくなっている
- ✓ 現状は、質の競争ではなく料金の競争がメイン
 - 利益の中心であるSEOの料金は年々下がっている、相対的に高い、過去に契約した当社サービスの解約も多い
 - リスティング広告の値引き競争はさらに熾烈を極めている
- ✓ 価格競争に巻き込まれるわけにはいかず、かといって既存事業の質の差別化だけでは成長に限界も
- ✓ 幅広いクロスセルにより、Web以外の分野を含めて1顧客あたりの売上高を伸ばす戦略が有効

■ これまでの成長過程で築き上げてきたフルスピードの強みは、まさにこれからの事業展開にマッチする

① 営業力

- 100名弱の営業社員、仕組み化された営業手法、昨年の不況から短期でV字回復させた力
- 約2,000社のアクティブ顧客ネットワーク

② Webマーケティング力

- 国内トップクラスのSEO、SEMをはじめとする高度なWebマーケティングノウハウ
- 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

- 他の広告代理店等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 幅広い取り扱い商品・サービス

- 他社に類を見ない、業界をまたいだ幅広い法人向け商品・サービスのラインナップ
- 法人向けECで開拓した数多くの法人向け商材の仕入れルート

⑤ スピード

- 企画～実行までのスピード

- 新しい柱の企業向け有料会員制サービス「フルスピードクラブ」の拡販に向けた体制が整う
- 今後は、フルスピードクラブを中心に営業展開

① サービス提供・仕入れの体制

- SEO、リスティング広告、アフィリエイト等に関しては、現時点では特に大きな変化はなし
- **商品・サービスの仕入れ、アライアンス専門部署を開設**
- 法人向けECでは引き続き仕入れルートを積極開拓中
- 2009年11月より、オフィス用品通信販売(アスクル)のエージェント事業を開始
- 新たな戦略をよりよい形で進めるために**有料会員制の新サービス「フルスピードクラブ」を開始**

② 営業の体制

- さらなる仕組みの合理化により、活動量が飛躍的にアップ
- **現在はSEO優先の営業を中止し、「フルスピードクラブ」の会員獲得活動にほぼ特化**
- **「フルスピードクラブ」はまずまずの出だし**
- 営業が好調なため、期初予定を多少前倒しして採用活動を行う予定

③ 組織の体制

- SEO、アフィリエイト等のサービス部門と営業部門における売上・利益の明確な区別を準備中
- SEO、アフィリエイト等において、他社サービスの取り扱いも検討中

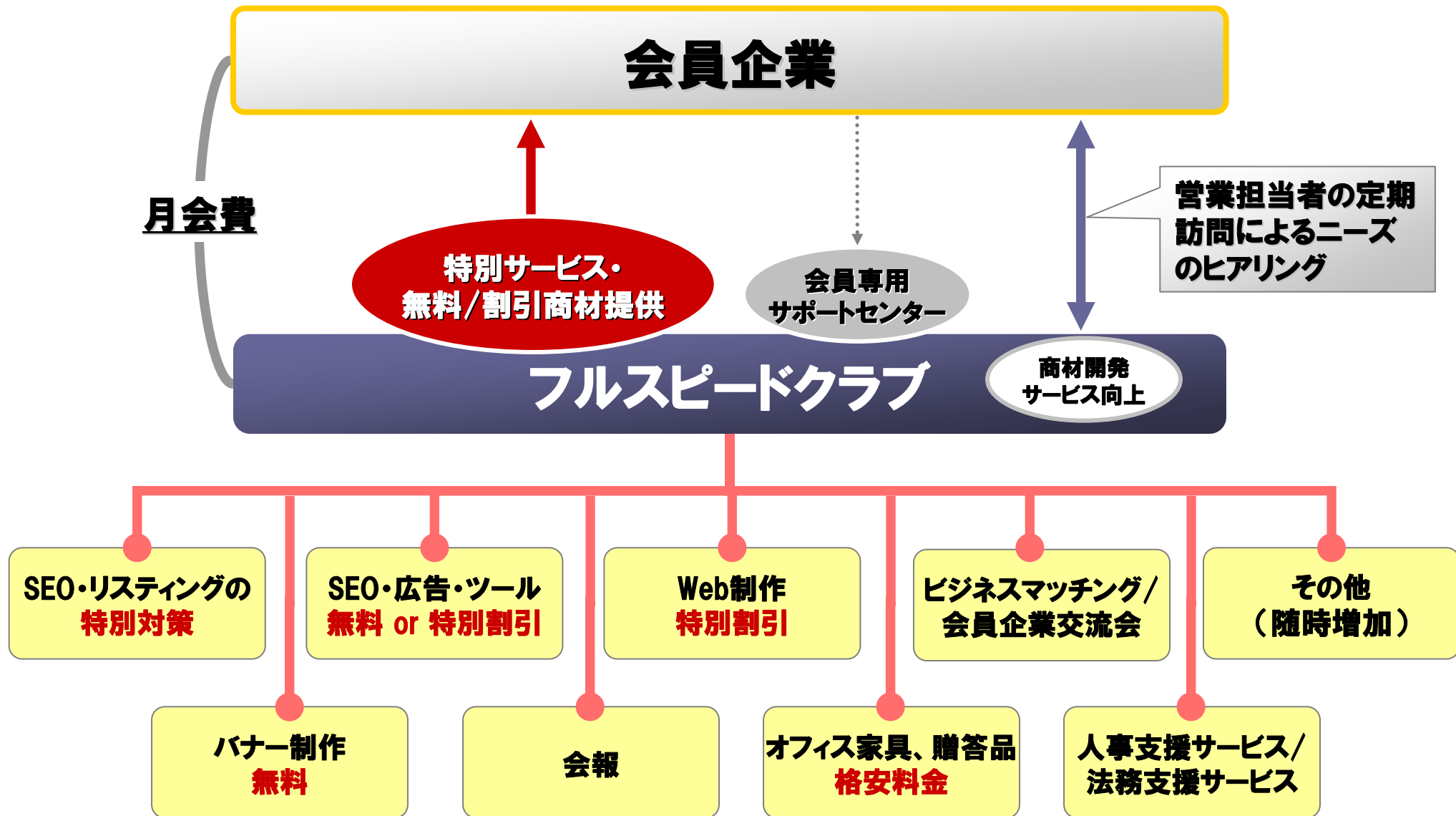
- 月会費制の有料会員制サービス。クオリティ、コスト両面で多くのメリットがある
- 有料会員制サービスだからこそ、フルスピードクラブが活性化すると見込む

★ フルスピードクラブの概要

- 法人向け有料会員制サービス。月会費制。
- 会費以上のメリット - 会員には以下のようなメリットがある。
 - ✓ **多数の会員限定サービス**を利用可能(交流会、ビジネスマッチング、SEM特別対策など)
 - ✓ SEO、リスティング、アフィリエイトなどの**既存の当社サービスを特別条件(内容、価格)で受けられる**
 - ✓ オフィス家具やダンボール、胡蝶蘭など**当社の扱う商品を格安で購入することができる**
 - ✓ 他社の商品・サービスも当社の**大量仕入れにより、割安で利用可能**
 - ✓ 当社の営業が**最低月1回訪問**、別途**サポートセンター**の利用も可能。
- 顧客企業のニーズや当社の収益に応じて、**サービス内容は常に進化し続ける**

★ 有料会員制サービスならではの特徴

- 顧客企業は、会費を支払っているため、**積極的に当社のサービスを利用する動機となる**
- 当社は、会費以上のメリットを感じてもらう必要があるため、**必然的に、顧客第一で質の高いサービスを提供することになる**
- 当社にとって会費は、単独のサービスに左右されない**安定した収入源となる**



- 順調な販売活動により将来的な収益の増加・安定化・分散化を見込む
- セグメント別では業績推移が過去と比較しづらくなる

■ 収益面でのメリット

- 収益の増加(SEOよりも順調に販売活動が進む予定)
- 収益の安定化(SEOよりも解約率が低いことを見込む)
- 収益の分散化(SEOに頼った利益構造からの脱却)

■ その他の影響

- フルスピードクラブの性質により
 - ・ 既存事業の利益率が低下する
 - ・ SEOを含む既存セグメントの実質的な売上・利益や業績推移が見えづらくなる
- 営業方針の変更(当分、フルスピードクラブの会員獲得を最優先)により、
 - ・ SEO初期費用の売上・利益がほぼなくなるため、SEOの売上、利益が減少
(数百万～1千万円程度/月)
- 現時点において 今期業績予想の変更はなし
(既存事業の業績推移における見えた目上の影響は大きいことが予想されるが、実際の利益インパクトは少なく、フルスピードクラブのプラス影響で問題なくカバーできる見込み)

- 事業方針の転換に伴い、3月に中期経営計画を発表予定
- 来期には過去最高益を実現する計画

■ 2010年7月期(今期)

- 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)
- 中期経営計画の発表(2010年3月中旬頃予定)
- 連結営業利益961百万円(2009年9月発表済みのもの)

■ 2011年7月期(来期)

- フルスピードクラブ会員を中心とした、**数千社の顧客ネットワーク**
- 顧客企業向けにWeb以外にもあらゆる商品・サービスを提供できる体制
- 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

- さらなる顧客ネットワークの拡大、商品・サービスの拡大、増収増益

- 主に想定されるリスクは、今回の方針転換と関わるものが数点と、従来から存在するものとしてインターネット広告同業者間の競争激化や景況などの影響による各種減損

■ 方針転換と関連するもの

- 「フルスピードクラブ」の会員獲得が予定通りに進まないリスク
- 従業員の退職リスク(方針転換についてくることのできない社員がいる可能性を想定)
- 一時的な収益低下のリスク(主にSEO新規営業の中止が原因)
- セグメント別の業績推移の比較がしづらくなるため、業績停滞の誤解を生む可能性

■ その他

- インターネット広告の同業者における想定以上の価格破壊による既存事業の停滞リスク
- 外部環境の悪化による各種資産の減損リスク

■ IRお問い合わせ先**管理本部 企画・IR部****TEL: 03-5728-4460 / FAX:03-5728-4461****E-mail: ir@fullspeed.co.jp**

本資料は株式会社フルスピードに関する情報提供を目的とし、投資家の皆様にご理解いただくために作成したものであり、当社が発行する有価証券に対する投資を勧誘することを目的としたものではありません。
本資料を作成するにあたっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。
本資料中の情報によって生じた損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであり、その情報の正確性、完全性を保証し、また確約するものではありません。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となることがあり、また予告なしに変更されることがある点を認識された上でご利用ください。