

事業戦略説明会資料

2010年10月
株式会社フルスピード

FULL SPEED
international

| | | |
|------------|------------------------------|-----------|
| I | フルスピードグループの新戦略 | 3 |
| II | 2010年7月期(第10期)業績の総括 | 23 |
| III | 2011年7月期(第11期)決算見通し | 28 |
| IV | 重点事業領域および重点施策に関する進捗状況 | 31 |

— 添付資料 —

| | | | |
|----------|-------------------|----------|-----------------------------|
| A | 会社概要 | C | 中期経営計画(2010年6月11日公表) |
| B | 事業部別決算サマリー | D | インターネット関連用語集 |

I . フルスピードグループの新戦略

I フルスピードグループの新戦略

| | |
|-----------------------|-------|
| 1. 当社のビジョンとフルスピードクラブ | 5 |
| 2. 足元業績の堅調な回復状況 | 6 |
| 3. フルスピードクラブ絶好調！ | 7 |
| 4. フルスピードクラブとは | 8 |
| 5. フルスピードクラブの目指すべき方向性 | 9 |
| 6. 強化方針 | 10～21 |
| 7. フルスピードクラブ今期計画 | 22 |

復活！

～新生フルスピード～

1. 当社のビジョンとフルスピードクラブ

フルスピードの企業理念

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

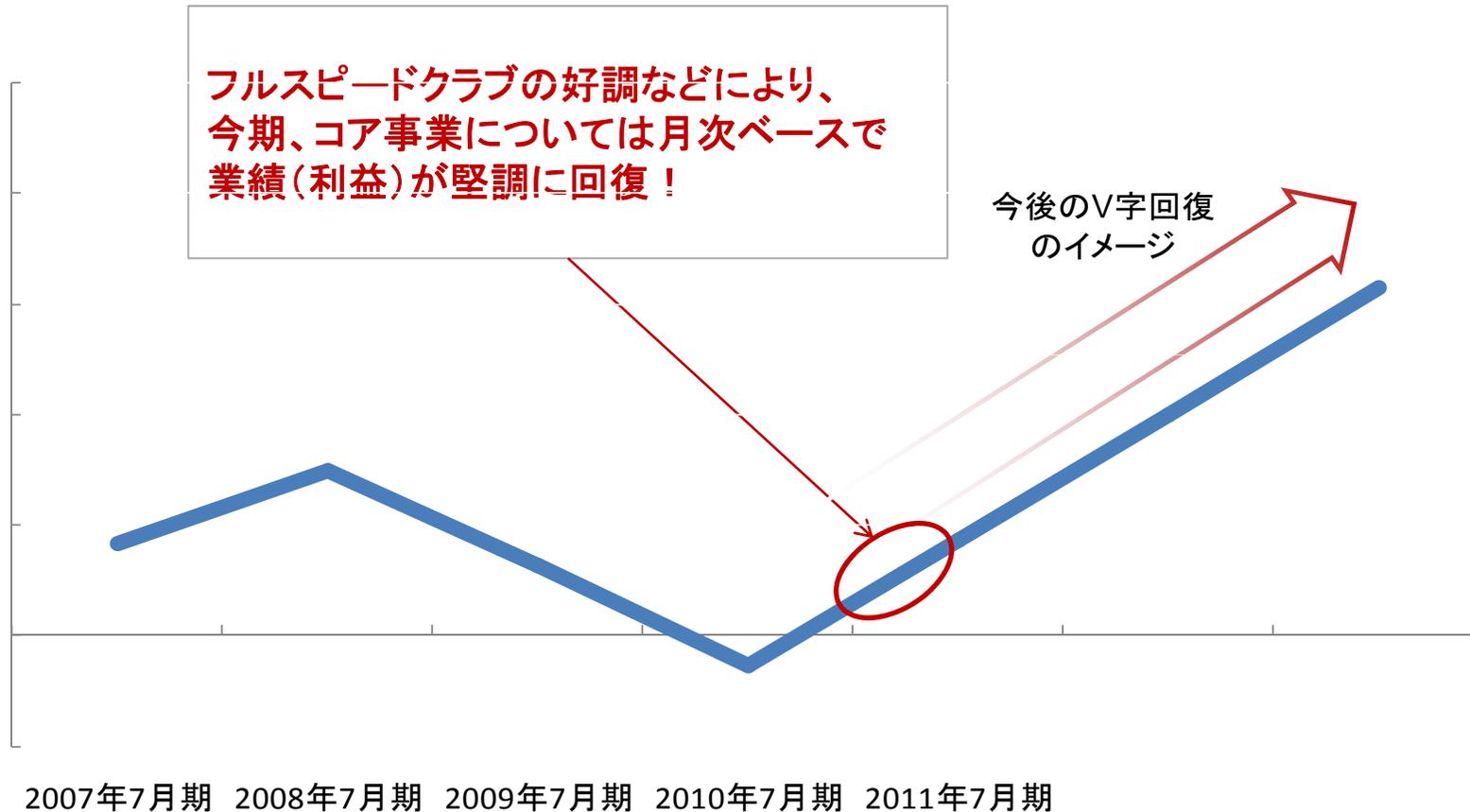


会員企業をあらゆる角度から支援できる「フルスピードクラブ」により、
企業理念を実現していく！

⇒順調に会員獲得数を伸ばし(現在約900社弱)、当社の収益の柱として急成長。

2. 足元業績の堅調な回復状況

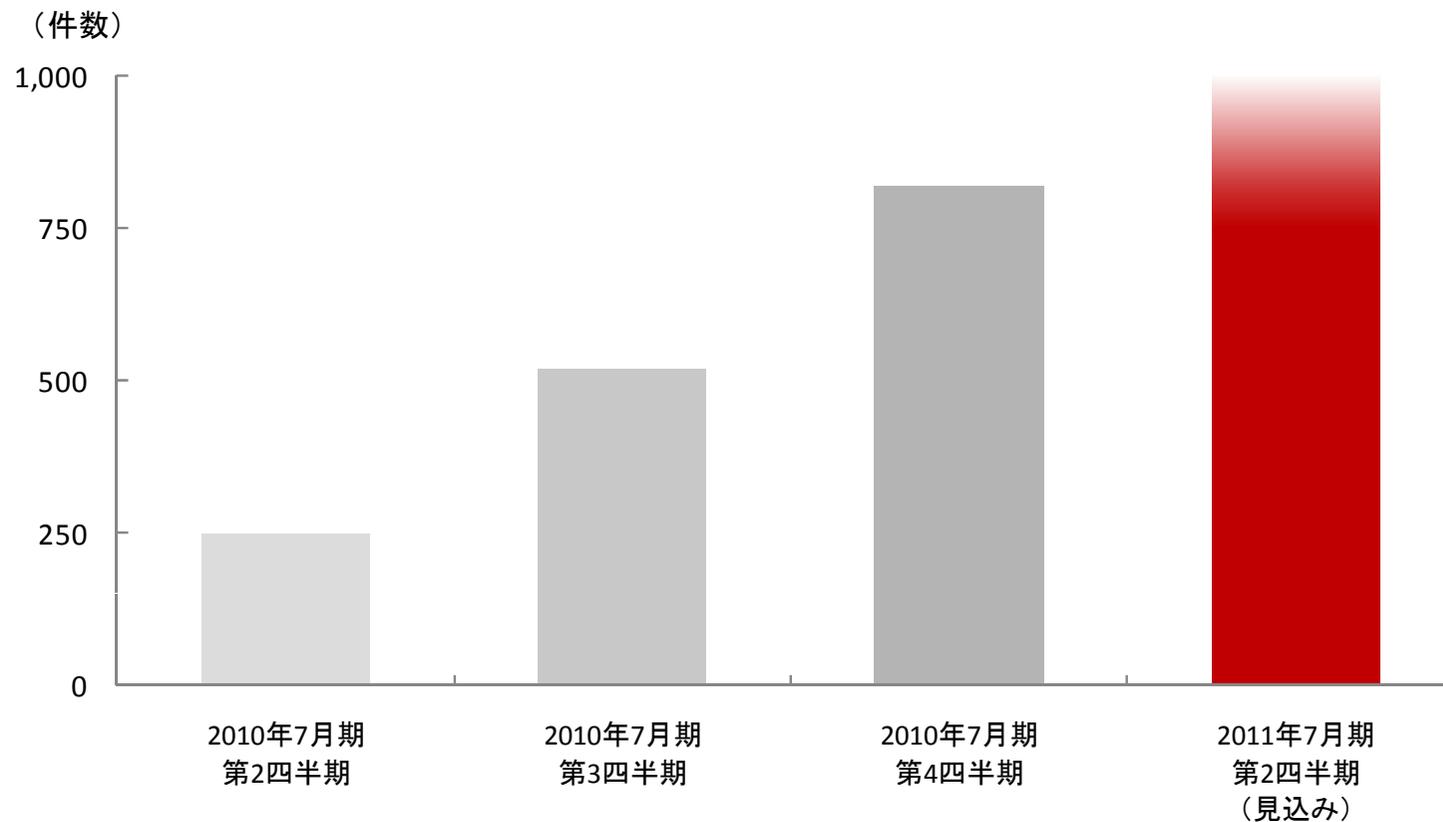
当社グループの利益回復のイメージ



3. フルスピードクラブ絶好調！

フルスピードクラブの契約件数は順調に増加。短期間で当社の中核事業として育成することに成功。今後も会員獲得が順調に推移した場合、2011年7月期第2四半期には、契約件数1,000件を突破する見込み。

フルスピードクラブの契約件数推移



4. フルスピードクラブとは

フルスピードクラブのビジネスモデル

| | |
|---------|---|
| サービス内容 | <ul style="list-style-type: none">■ 月額10万円の会員制サービス。会員企業は、SEOや解析ツールが無料で利用できる。また、インターネット広告をはじめとする当社取り扱いサービスを通常より低コストで利用可能。サービスの範囲は、インターネットにとどまらず、法人のあらゆるニーズ（Web周りはもちろん、オフィス用品や営業アウトソーシングまで）に対応。 |
| サービスの本質 | <ul style="list-style-type: none">■ 月額10万円の会費をいただく代わりに、フルスピードが全力を挙げて、とにかく10万円以上の価値を提供していくサービス。 |
| ビジネスモデル | <ul style="list-style-type: none">■ 月額10万円の会費（ほぼ粗利）の積み上げ型（継続課金型）なので、着実に利益を積み上げていくことが可能。 |

今、業界でかなり話題になっています！

5. フルスピードグループの目指すべき方向性

| | これまで | 現在 | 将来の方向性 |
|--------|---|---|---|
| 市場環境 | <ul style="list-style-type: none"> Webマーケティングは導入期(市場開発期)から成長期 競争が激化 | <ul style="list-style-type: none"> 従来の検索エンジンに対するWebマーケティングは成熟期となり、SNSなどの新たなソーシャルメディアの出現により変化も 中国をはじめとしたアジアではWebマーケティング市場は成長期に | <ul style="list-style-type: none"> 過去のWebマーケティングの変遷から、IT技術の進化とともに、新たなメディアが登場。今後も変化が予想され、常に市場をリードする試みが必要。 アジアのWebマーケティング市場は成長期から本格化 |
| フルスピード | <ul style="list-style-type: none"> 特定人物によるノウハウとその仕組み化 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">SEO No.1</div> | <ul style="list-style-type: none"> 特定人物によるノウハウ 営業力 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">フルスピードクラブで復活</div> | <ul style="list-style-type: none"> 特定人物に頼らないコアノウハウ(さらなるスターの育成)をレバレッジ さらに強力な営業力 魅力的な商品作り 海外展開 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">「あらゆる角度から法人を支援」No.1へ</div> |

当社の強みを最大限に活かしつつ、 引き続き、フルスピードクラブ事業の成長を加速

1. 体制

- 個人に頼らないコアノウハウ(さらなるスターの育成)
- さらに強力な営業力を得るために、営業人員を育成(100名の営業体制をめざす)

2. サービス

- フルスピードクラブに紐づく新サービスの開発・提携先の開拓
- フリービットとの提携による継続利用のインフラサービスなどの開発

3. 新市場

- アジア最大市場である中国への進出

6-1. さらなる強化方針のための取り組み例①

1. 体制

- 個人に頼らないコアノウハウ(さらなるスターの育成)
- さらに強力な営業力を得るために、営業人員を育成(100名の営業体制をめざす)

2. サービス

- フルスピードクラブに紐づく新サービスの開発・提携先の開拓
- フリービットとの提携による継続利用のインフラサービスなどの開発

3. 新市場

- アジア最大市場である中国への進出

サービスクオリティ向上に向けた体制強化

- 専門的かつ高度なノウハウとWebマーケティングノウハウの共有化を進め、人材育成をさらに強化し、人材レベルを底上げが、サービスの質向上につながる

営業体制

- フルスピードクラブの営業に不可欠な、提案力をもって顧客対応ができる営業マインドの浸透と営業プロセスの仕組み化
- 人員を拡充し100名の営業体制を目指す

6-2. さらなる強化方針のための取り組み例①

1. 体制

- 個人に頼らないコアノウハウ(さらなるスターの育成)
- さらに強力な営業力を得るために、営業人員を育成(100名の営業体制をめざす)

2. サービス

- フルスピードクラブに紐づく新サービスの開発・提携先の開拓
- フリービットとの提携による継続利用のインフラサービスなどの開発

3. 新市場

- アジア最大市場である中国への進出

6-2. SEO顧問サービス

主に現在SEOを行っている企業向けに、個別にSEOの指導や高度なノウハウを用いた追加施策の提案により、現在のSEO効果を飛躍的にUPさせること、さらにはSEOとソーシャルメディア等の新しい媒体・ツールとの連携を企業ニーズに合わせ実現することをめざし、「SEO顧問サービス」を開始。

サービス開始の背景

- 現在、すでにSEOを導入している企業は数多くあるものの、ノウハウ不足や一般的かつ定型的な作業しかできていないこと等の理由で、きちんと成果を上げられていない企業が多い現状
- Twitterなどの新たなコミュニケーションツールが登場したことで、Webマーケティングにおける可能性やニーズがさらに多様化

「SEO顧問サービス」の概要

- サービス概要：
 - SEOサービスを国内で急拡大させたパイオニアである芳賀麻奈穂をはじめ、SEOおよびWebマーケティングの業界で豊富な経験を持つ当社の3名（植山章博、田中雅人、深井秀行）のプロフェッショナルが直接お客様に対応していくサービス
 - 専用のメールアドレスを用いた、メールでのサービス提供が基本
 - SEOの現状分析や、今後の戦略案、具体的な対策方法などを提案。またSEOに関するお問い合わせを随時受け付け、S可能な限り速やかに回答

- サービス価格（契約期間：6カ月）：

| | | | | |
|-------------|--------|---|-------------------|-------|
| 初期費用 | 0円 | ⇒ | 《フルスピードクラブ会員特別価格》 | |
| 月額コンサルティング料 | 月額10万円 | | 月額コンサルティング料 | 月額5万円 |

- その他：100社限定のみのサービス

6-2. Twitterコンサルティングサービスの開始

Twitterマーケティングのアドバイスから運用までを支援する法人向け「Twitterコンサルティングサービス」を開始予定。

ソーシャルメディア活用の重要性

- mixi、Facebookに代表されるSNSの利用者が急拡大する中、とりわけTwitterについては、ユーザーとリアルタイムに触れあうことができる有効なツールとして中小企業から大手企業までもが注目し、ユーザー利用数が急速に拡大(2010年8月時点では、1,000万ユーザを突破[全インターネットユーザーの約16%])
- 企業は、Twitterの特性を十分に理解し、いち早くTwitterの特性を最大限活用した有効なマーケティング手法を展開していくことが必要

当社の「Twitterコンサルティングサービス」の概要

- ターゲット顧客: Twitterでマーケティングを行う法人
- サービスメニュー:
 - 6か月間のマーケティング・コンサルティングの実施とフリービット開発の「Twitterマーケティングツール」提供によりノウハウを移管

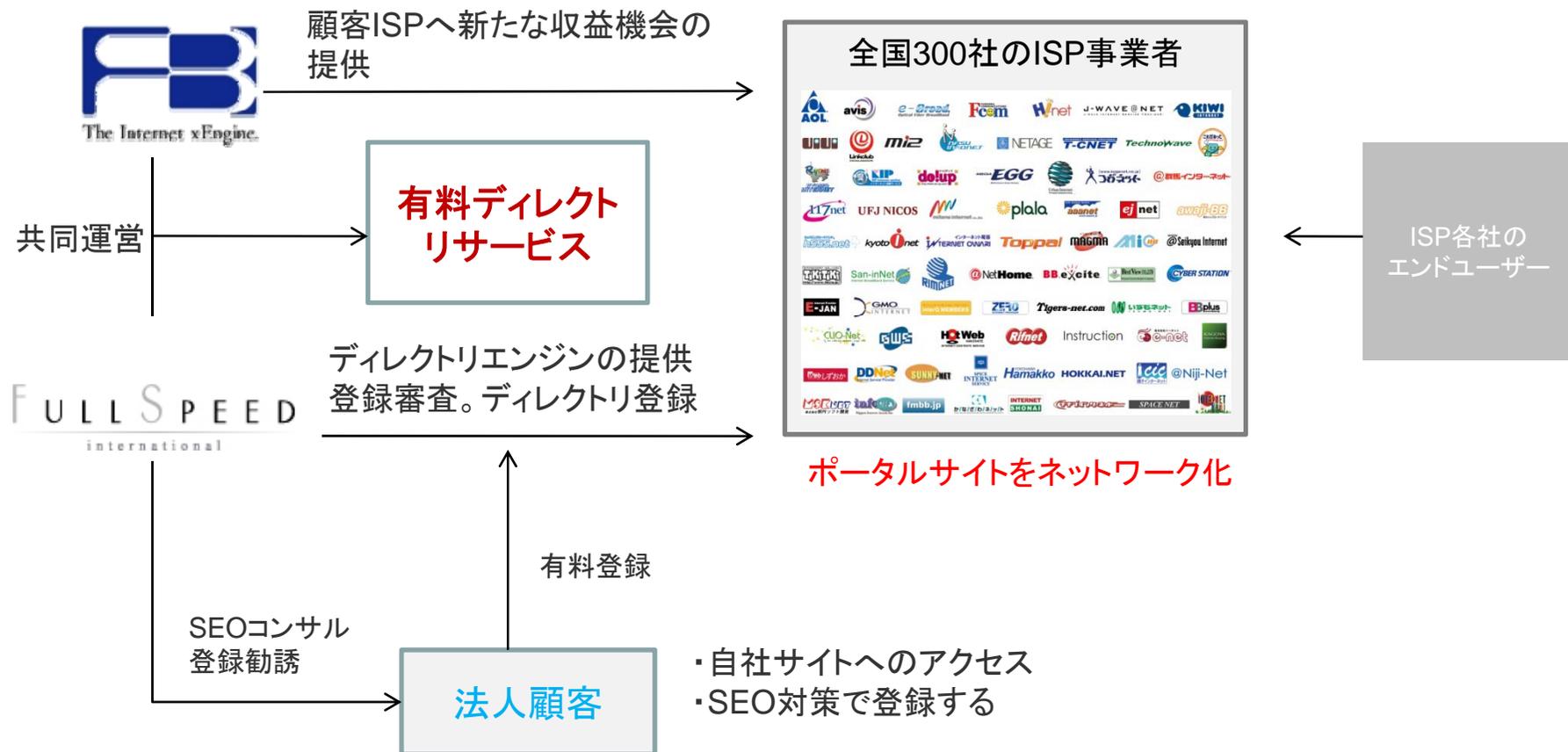
- サービス価格(契約期間:6か月):

| | | | | |
|-------------|----|---|-------------------|----|
| 初期費用 | 0円 | ⇒ | 《フルスピードクラブ会員特別価格》 | |
| 月額コンサルティング料 | 未定 | | 月額コンサルティング料 | 未定 |

- サービス開始時期: 2010年10月(予定)

6-2. フリービットとの有料ディレクトリ登録サービス

2011年7月期より、フルスピード・フリービットのノウハウおよび資産を活用した新たな収益モデルとして、フリービットのISP顧客であるISPポータルサイトをネットワーク化する有料ディレクトリサービスを開始する予定。



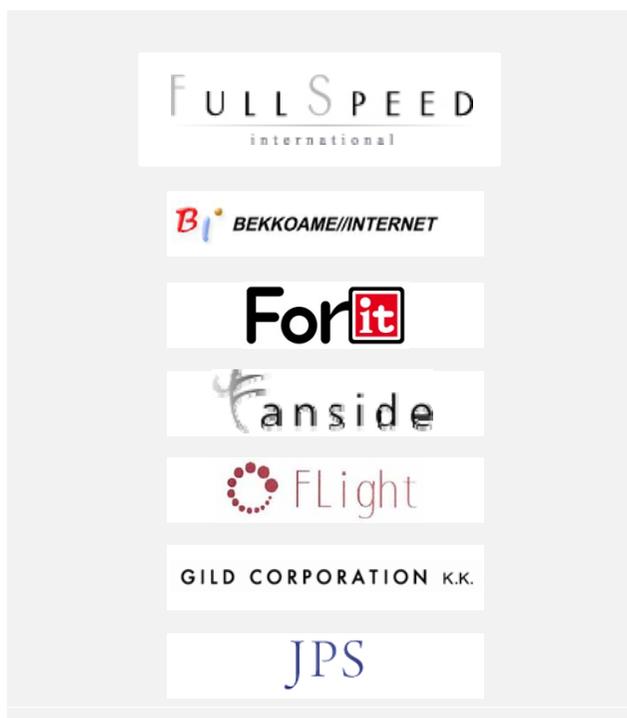
両社の保有資産を収益化して、FS、FBグループで年間数億円単位の利益追加を目指す

6-2. 提携による具体的な相互補完

リソースの相互補完とシナジーの創出

フルスピードグループ

- 圧倒的な営業力
- 優良な顧客ネットワーク
- 高度なWebマーケティングノウハウ



フリービットグループ

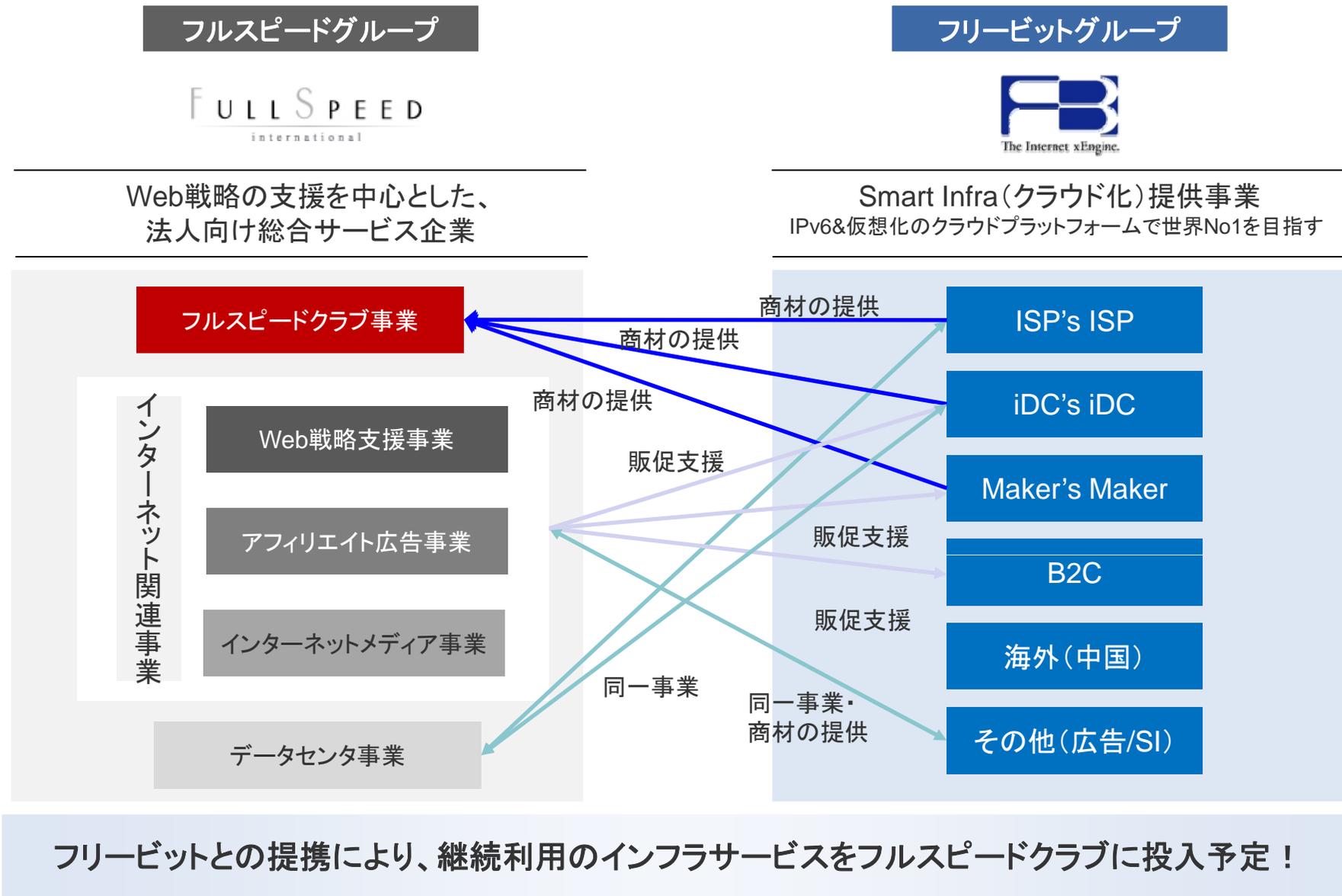
- 最先端のインターネットテクノロジー
- 独創的なプロダクト開発力
- 高品質なネットワーク運用テクノロジー



シナジー領域

マーケティング
ノウハウと
IT技術の融合

6-2. フリービットグループと当社ビジネスとの関連性



6-3. さらなる強化方針のための取り組み例①

1. 体制

- 個人に頼らないコアノウハウ(さらなるスターの育成)
- さらに強力な営業力を得るために、営業人員を育成(100名の営業体制をめざす)

2. サービス

- フルスピードクラブに紐づく新サービスの開発・提携先の開拓
- フリービットとの提携による継続利用のインフラサービスなどの開発

3. 新市場

- アジア最大市場である中国への進出

6-3. フルスピードグループの海外展開戦略

インターネット広告市場の急拡大が見込まれている中国においては、近々、現地法人の設立あるいは現地企業とのアライアンス構築を前向きに検討。

中国における広告市場

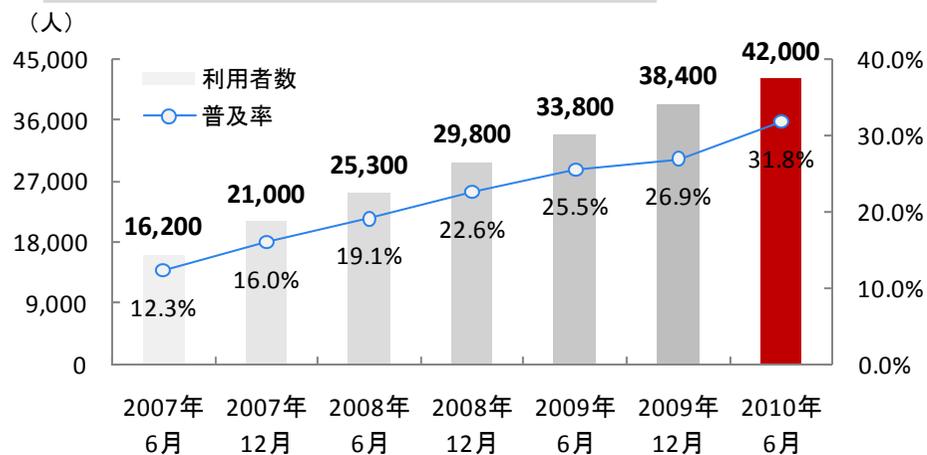
中国のインターネット広告市場

2010年の中国のインターネット広告の市場規模は、252億7,000万元（約3,057億円）。2011年には270億7,000万元（約3,275億円）に達すると予測されている。（1元=12.1円）

検索エンジンの寡占化

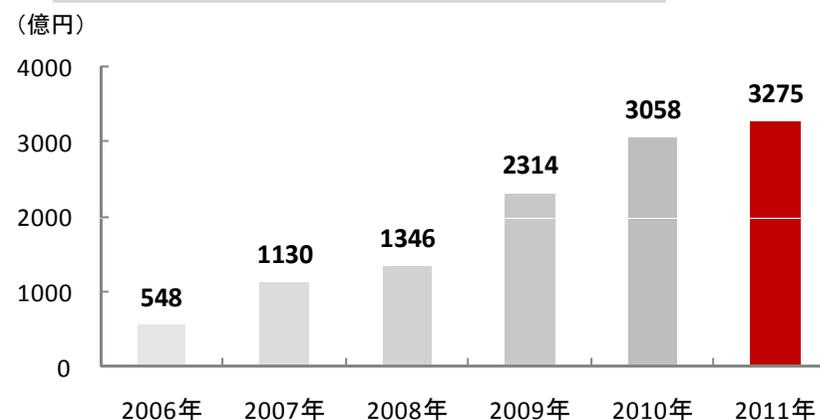
当社親会社のフリービットの出井取締役が取締役を兼務している中国検索エンジン最大手の百度(Baidu)は、既に7割の市場シェアを誇っていたが、2010年3月におけるGoogleとの闘争の結果、Google撤退によりほぼ中国の検索エンジン市場を独占する見込み。

中国のインターネット人口推移



出典：中国ネットワークインフォメーションセンター(CNNIC)

中国のインターネット広告市場



出典：易観国際
ニールセン・オンライン(Nielsen Online)

6-3. 中国事業に関するフリービットとの協働展開

フリービットの中国事業のリソースを共有して、低リスクで中国でのインターネット広告事業を開始する予定。中国では、Googleの撤退以降、Baiduが自然検索に移行し始めており(以前は有償登録者が上位表示されていた)SEOを主としたWeb戦略支援事業への参入の機会がようやく到来。

フルスピードグループ

- Webマーケティングにおけるフルスピードの成功実績を中国に展開する方針

FULL SPEED
international



フリービットグループ

- 既に中国でのビジネス基盤を有しており、多くの提携先との有効な関係を構築
- 中国において最も重要となる人的ネットワークも提供可能



フリービットとの提携により、両社の強みを活かした中国でのサービスを近日開始の予定

2011年7月期末の契約件数目標：約1,500社！

**フルスピードクラブを拡大することで、
企業理念の実現を目指します。**

Ⅱ. 2010年7月期(第10期)業績の総括

Ⅱ 2010年7月期(第10期)業績の総括

| | | |
|----|-----------------------|----|
| 1. | 2010年7月期 決算サマリー(連結PL) | 24 |
| 2. | 2010年7月期 決算サマリー(単体PL) | 25 |
| 3. | 直近の(連結)業績推移(※参考) | 26 |
| 4. | 2010年7月期 決算サマリー(連結BS) | 27 |

1. 2010年7月期 決算サマリー(連結PL)

2010年7月期の連結損益計算書は、対前年比増収減益となった。買収のれんの償却負担(キャッシュアウトしない会計上の利益減算項目)の影響を受け、営業利益は△268百万円となったものの、キャッシュフローに基づく正常な収益力の実態を示すEBITDAでは318百万円という結果となった。

2010年7月期 損益計算書(連結)

| | 2007年7月期 | 2008年7月期 | 2009年7月期 | 2010年7月期 | 対前年差額 |
|-------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|----------------|
| | 2006/8/1~ 2007/7/31 | 2007/8/1~ 2008/7/31 | 2008/8/1~ 2009/7/31 | 2009/8/1~ 2010/7/31 | |
| (単位:百万円) | | | | | |
| 売上高 | 5,142 | 9,444 | 13,249 | 14,129 | +880 |
| 売上原価 | 3,387 | 6,304 | 9,912 | 10,520 | +608 |
| 売上原価率 | 65.9% | 66.8% | 74.8% | 74.5% | △0.36ppt |
| 売上総利益 | 1,755 | 3,140 | 3,337 | 3,608 | +271 |
| 販売費及び一般管理費 | 915 | 1,645 | 2,694 | 3,876 | +1,182 |
| 販管費比率 | 17.8% | 17.4% | 20.3% | 27.4% | +7.1ppt |
| EBITDA(※1) | 898 | 1,669 | 1,092 | 318 | △ 774 |
| 営業利益 | 839 | 1,494 | 642 | △ 268 | △ 910 |
| 営業外収益 | 32 | 37 | 73 | 68 | △ 5 |
| 営業外費用 | 20 | 48 | 103 | 221 | +118 |
| 経常利益 | 851 | 1,484 | 613 | △ 421 | △ 1,034 |
| 特別利益 | - | 12 | 170 | 49 | △ 121 |
| 特別損失 | 12 | 2 | 555 | 1,158 | +603 |
| 税引前当期利益 | 839 | 1,494 | 227 | △ 1,530 | △ 1,757 |
| 法人税及び住民税額 | 384 | 693 | 164 | 61 | △ 103 |
| 法人税等調整額 | △ 22 | △ 29 | 10 | 33 | +23 |
| 少数株主損益 | - | △ 6 | △ 53 | 26 | +79 |
| 税引後当期純利益 | 477 | 836 | 105 | △ 1,651 | △ 1,756 |

主要なポイント

- 主に、ギルドの買収に伴い増加。
- 貸倒引当金の計上(サザンウィンド・インターナショナルの件:約94百万円)による一時的な事象や、ギルドの買収(4ヶ月分のみ連結組み入れ)が影響したことにより増加。
- 主に、単体において、期中に投資有価証券評価損737百万円、EC事業縮小に伴い、買収してきたサイトののれんに対して、減損損失138百万円等を計上。

注1: EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

※EBITDA(利払い税引き償却前利益: Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization)とは、他人資本を含む資本に対してどの程度のキャッシュフローを創出したかを簡易的に示す利益指標

2. 2010年7月期 決算サマリー(単体PL)

競争環境の激化に加え、2010年7月期は「フルスピードクラブ」会員の獲得に営業施策を大幅にシフトした影響もあり、リスティング広告、SEOの売上高は減少。

2010年7月期 損益計算書(単体)

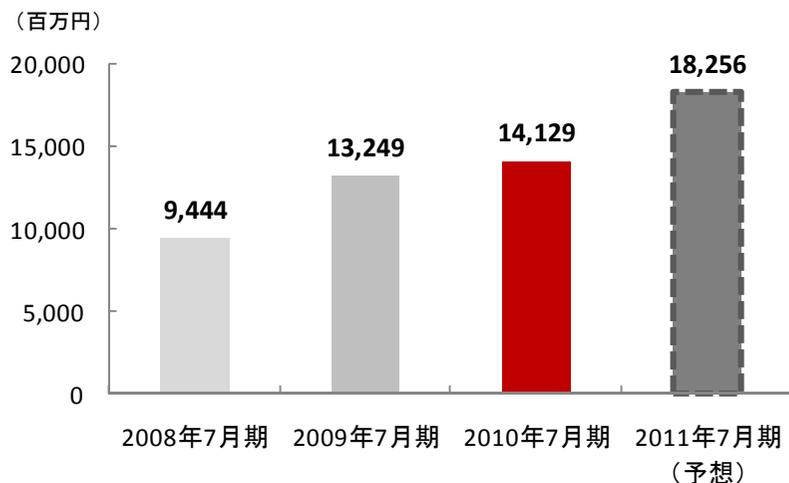
| | 2007年7月期 | 2008年7月期 | 2009年7月期 | 2010年7月期 | 対前年差額 |
|-----------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|----------------|
| | 2006/8/1～ 2007/7/31 | 2007/8/1～ 2008/7/31 | 2008/8/1～ 2009/7/31 | 2009/8/1～ 2010/7/31 | |
| (単位:百万円) | | | | | |
| 売上高 | 5,071 | 8,789 | 10,971 | 9,266 | △ 1,705 |
| 売上原価 | 3,376 | 5,830 | 8,178 | 7,463 | △ 715 |
| 売上原価率 | 66.6% | 66.3% | 74.5% | 80.5% | +6.00ppt |
| 売上総利益 | 1,694 | 2,958 | 2,792 | 1,802 | △ 990 |
| 販売費及び一般管理費 | 892 | 1,483 | 2,018 | 1,978 | △ 40 |
| 販管費比率 | 17.6% | 16.9% | 18.4% | 21.3% | +2.95ppt |
| EBITDA | 861 | 1,585 | 934 | △ 58 | △ 992 |
| 営業利益 | 802 | 1,475 | 773 | △ 175 | △ 948 |
| 営業外収益 | 38 | 7 | 31 | 42 | +11 |
| 営業外費用 | 20 | 34 | 53 | 169 | +116 |
| 経常利益 | 821 | 1,447 | 752 | △ 302 | △ 1,054 |
| 特別利益 | 0 | 0 | 9 | 78 | +69 |
| 特別損失 | 12 | 2 | 426 | 1,141 | +715 |
| 税引前当期利益 | 808 | 1,445 | 335 | △ 1,365 | △ 1,700 |
| 法人税及び住民税額 | 371 | 664 | 148 | 20 | △ 128 |
| 法人税等調整額 | △ 21 | △ 24 | 1 | 63 | +62 |
| 少数株主損益 | - | - | - | - | - |
| 税引後当期純利益 | 459 | 806 | 185 | △ 1,448 | △ 1,633 |

主要なポイント

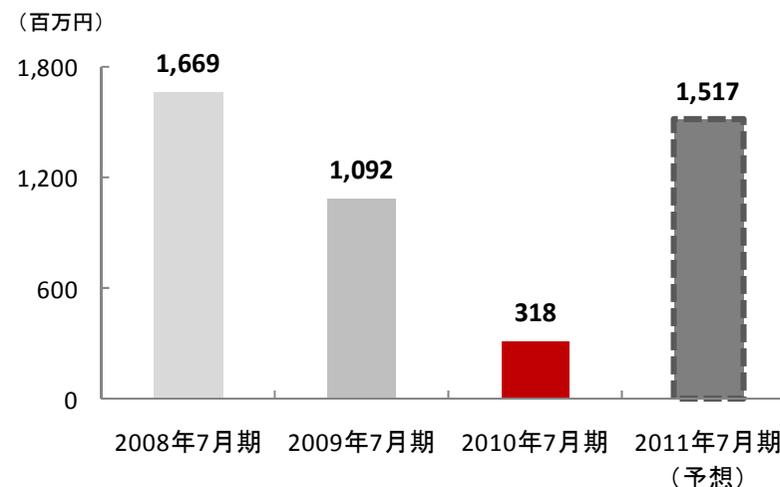
- 原価や販管費の見直しによるコスト削減を実施したこと等により減少。(P34ご参照)

3. 直近の(連結)業績推移(※参考)

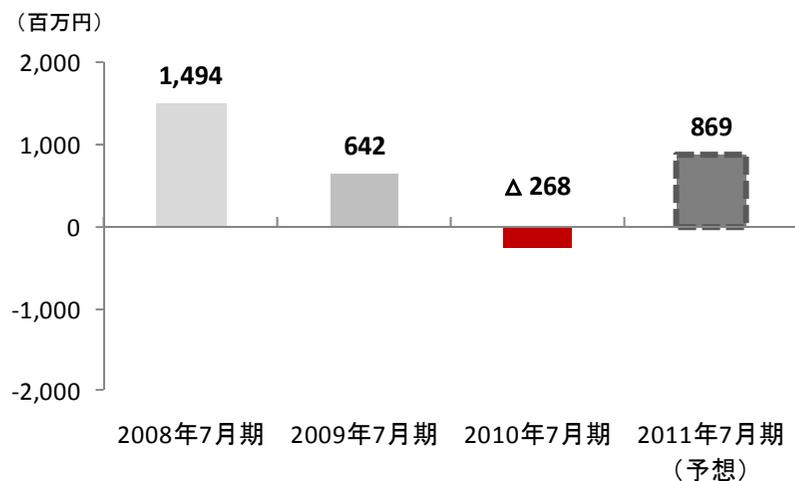
売上高



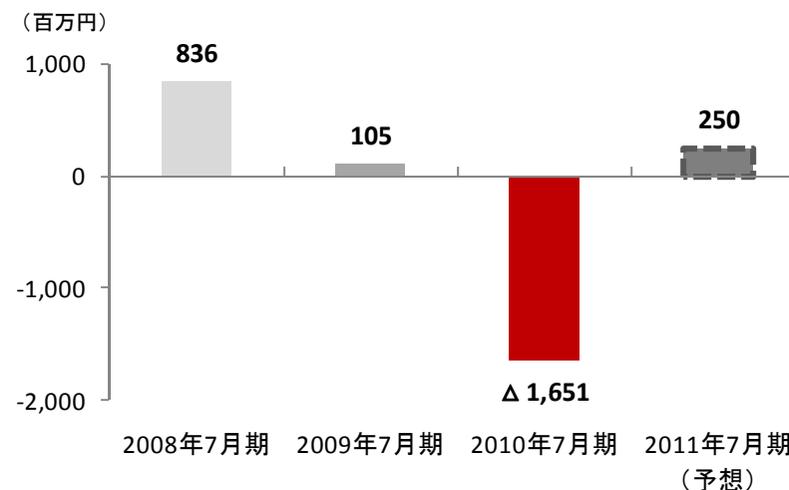
EBITDA



営業利益



当期純利益



4. 2010年7月期 決算サマリー(連結BS)

今期、営業関連の資産は大きく変動していないが、ギルド買収に伴う有利子負債の増加、投資有価証券評価損等の特別損失の計上の影響等により、バランスシートが大幅に変動。2011年7月期中の完了を目標に、財務および事業のさらなるリストラクチャリングを実行する方針。

貸借対照表(連結)の推移

2009年7月期

(単位:百万円)

| | |
|---------------------|--------------------|
| 【流動資産】 4,286 | 【負債】 5,042 |
| 現預金 1,680 | 買掛金 922 |
| 売上債権 1,942 | 短期借入金 2,550 |
| | 長期借入金 670 |
| 【固定資産】 3,742 | 【純資産】 2,985 |
| のれん 837 | 株主資本 2,880 |
| 投資有価証券 1,431 | |
| 【総資産】 8,028 | |

2010年7月期

(単位:百万円)

| | | |
|---------------------|--------------------|-----------------------------------|
| 【流動資産】 3,904 | 【負債】 7,044 | |
| 現預金 1,405 | 買掛金 1,724 | |
| 売上債権 1,845 | 短期借入金 2,434 | ■ 主に、ギルド買収に伴い、のれん額が1,547百万円増加 |
| | 長期借入金 1,188 | ■ 主に、ギルド買収資金の調達のため、有利子負債が724百万円増加 |
| 【固定資産】 4,452 | | |
| のれん 2,385 | | |
| 投資有価証券 330 | | |
| | 【純資産】 1,312 | |
| | 株主資本 1,184 | ■ 投資有価証券の評価損計上や売却に伴う減少 |
| 【総資産】 8,356 | | |

Ⅲ. 2011年7月期(第11期)決算見通し



Ⅲ 2011年7月期(第11期)決算見通し

- | | | |
|----|----------------------|----|
| 1. | 2011年7月期 決算見通し(連結PL) | 29 |
| 2. | 2010年7月期 決算見通し(単体PL) | 30 |

1. 2011年7月期 決算見通し(連結PL)

会計上、ギルド買収に伴うのれん償却のインパクトが大きい(年間387百万円)ため、キャッシュフローをベースとした、本来の収益力を示すEBITDAを2011年7月期より参考指標として掲載。

中間決算・本決算の見通し(連結)

| | 第2四半期累計(第1～第2四半期) | | | 本決算(第1～第4四半期) | | |
|---------------|------------------------|------------------------|-----------|------------------------|------------------------|------------|
| | 2010年7月期 (実績) | 2011年7月期 (予想) | 対前年差額 | 2010年7月期 (実績) | 2011年7月期 (予想) | 対前年差額 |
| | 2009/8/1～ 2010/1/31 | 2010/8/1～ 2011/1/31 | | 2009/8/1～ 2010/7/31 | 2010/8/1～ 2011/7/31 | |
| (単位:百万円) | | | | | | |
| 売上高 | 6,260 | 9,545 | +3,285 | 14,129 | 18,256 | +4,127 |
| 売上高成長率 | -2.6% | 52.5% | - | 6.6% | 29.2% | - |
| EBITDA | 458 | 906 | +448 | 318 | 1,517 | +1,199 |
| EBITDAマージン | 7.3% | 9.5% | +3.24ppt | 2.3% | 8.3% | +7.11ppt |
| 営業利益 | 247 | 582 | +335 | △ 268 | 869 | +1,137 |
| 営業利益率 | 3.9% | 6.1% | +2.15ppt | - | 4.8% | - |
| 経常利益 | 237 | 553 | +316 | △ 421 | 818 | +1,239 |
| 経常利益率 | 3.8% | 5.8% | +2.01ppt | - | 4.5% | - |
| 税引後当期純利益 | △ 505 | 145 | - | △ 1,651 | 250 | +1,901 |
| 税引後当期純利益率 | - | 1.5% | - | - | 1.4% | - |
| 1株当たり当期純利益(円) | △ 3,539.64 | 1,011.81 | +4,551.45 | △ 11,546.50 | 1,742.43 | +13,288.93 |

2. 2011年7月期 決算見通し(単体PL)

フルスピードクラブ事業を中心とした収益基盤を確立し、確実に利益を積み上げることで、通期では、前年比で大幅に増益を実現する計画。

中間決算・本決算の見通し(単体)

| | 第2四半期累計(第1～第2四半期) | | | 本決算(第1～第4四半期) | | |
|---------------|------------------------|------------------------|-----------|------------------------|------------------------|------------|
| | 2010年7月期 (実績) | 2011年7月期 (予想) | 対前年差額 | 2010年7月期 (実績) | 2011年7月期 (予想) | 対前年差額 |
| | 2009/8/1～ 2010/1/31 | 2010/8/1～ 2011/1/31 | | 2009/8/1～ 2010/7/31 | 2010/8/1～ 2011/7/31 | |
| (単位:百万円) | | | | | | |
| 売上高 | 4,771 | 3,997 | △ 774 | 9,266 | 8,376 | △ 890 |
| 売上高成長率 | -10.2% | -16.2% | △ 6.03ppt | -15.5% | -9.6% | - |
| EBITDA | 219 | 99 | △ 120 | -58 | 403 | +461 |
| EBITDA マージン | 4.6% | 2.5% | △ 2.07ppt | - | 4.8% | - |
| 営業利益 | 150 | 74 | △ 76 | △ 175 | 355 | +530 |
| 営業利益率 | 3.1% | 1.9% | △ 1.62ppt | - | 1.9% | - |
| 経常利益 | 128 | 53 | △ 75 | △ 302 | 304 | +606 |
| 経常利益率 | 2.7% | 1.3% | △ 1.49ppt | - | 1.7% | - |
| 税引後当期純利益 | △ 508 | 53 | +561 | △ 1,448 | 238 | +1,686 |
| 税引後当期純利益率 | - | 1.3% | - | - | 1.3% | - |
| 1株当たり当期純利益(円) | △ 3,560.28 | 373.83 | +3,934.11 | △ 10,131.07 | 1,663.40 | +11,794.47 |

IV. 重点事業領域および重点施策に関する進捗状況

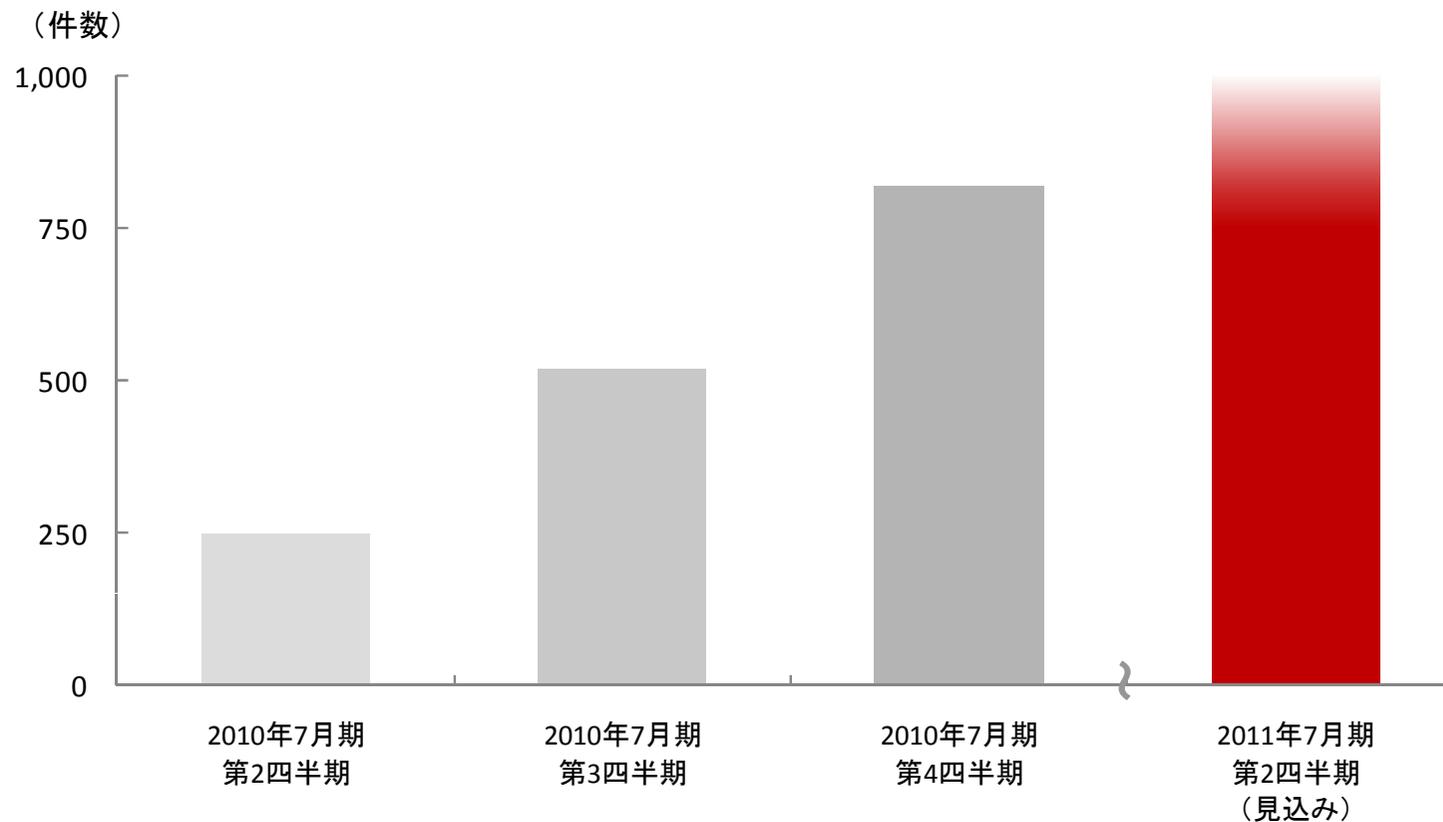
IV 重点事業領域および重点施策に関する進捗状況

- | | |
|----------------------------|-------|
| 1. 「フルスピードクラブ」の進捗状況 | 32～33 |
| 2. アフィリエイト広告事業の進捗状況 | 34～35 |
| 3. 徹底した全社コストの削減 | 36 |
| 4. 期中に見込めているコスト面におけるシナジー効果 | 37 |
| 5. 借入金に関する返済計画 | 38 |
| 6. 今後の拡大戦略 M&A | 39 |

1. 「フルスピードクラブ」の進捗状況(1)(※再掲)

フルスピードクラブの契約件数は順調に増加。短期間で当社の中核事業として育成することに成功。今後も会員獲得が順調に推移した場合、2011年7月期第2四半期には、契約件数1,000件を突破する見込み。

フルスピードクラブの契約件数推移



1. 「フルスピードクラブ」の進捗状況(2)

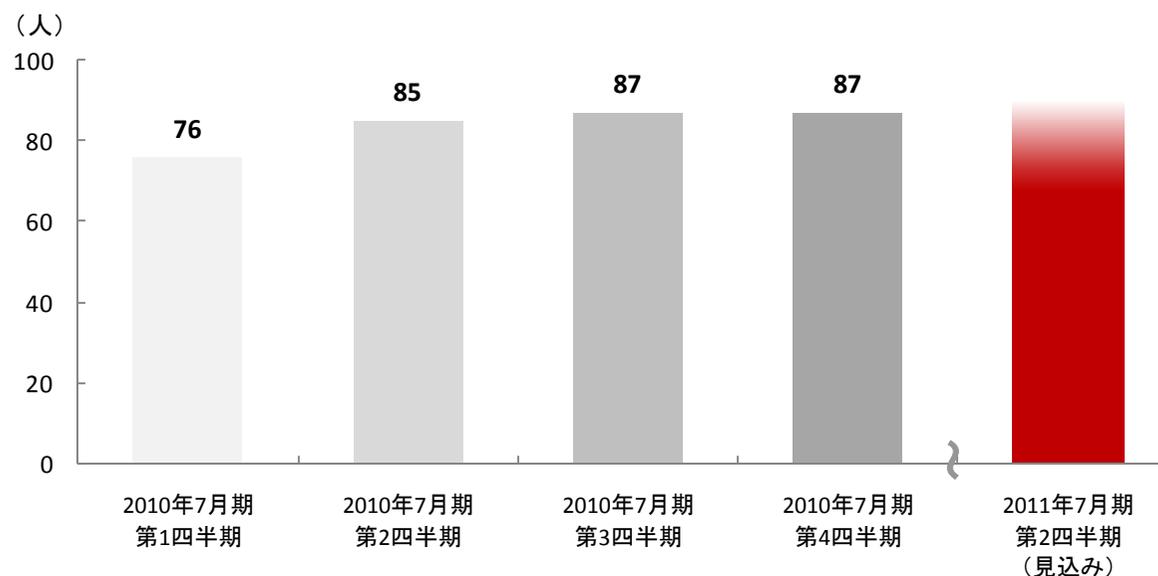
営業人員スタッフの人数は横ばいに推移。営業スタイルが確立し、営業人員の育成が着実に進む。

営業組織の体制

既存顧客向け専属チームの配置による営業体制の効率化

- 会員数の増加により、営業担当者が担当すべき一人当たりの顧客数が増加。新規開拓の営業体制に支障が生じたことから、2010年9月より組織体制を変更し、新規開拓チームと既存顧客向けチームを分離。

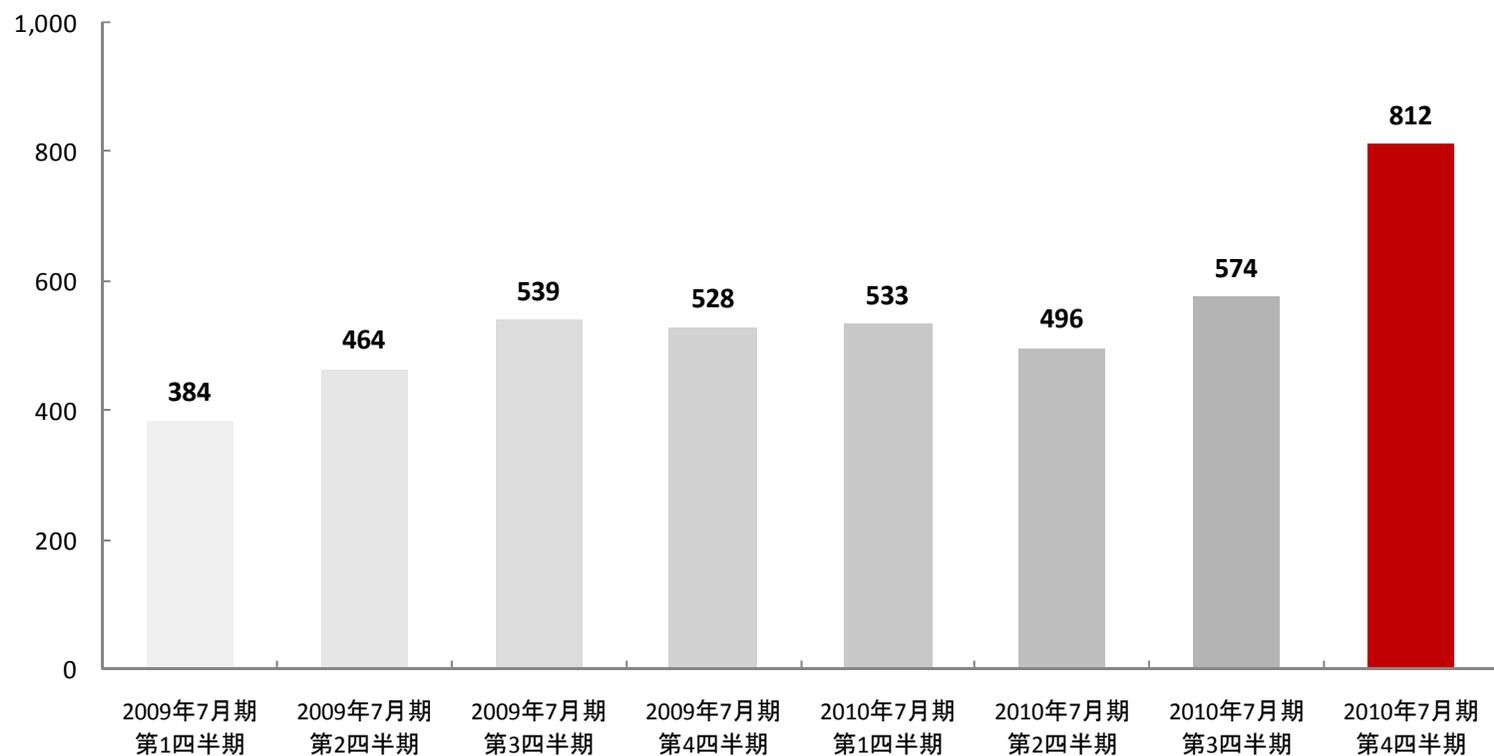
営業人員スタッフ数の推移



2. アフィリエイト広告事業の進捗状況(1)

アフィリエイト広告事業の売上高は順調に増加。
物販などの新たな顧客群が順調に拡大。

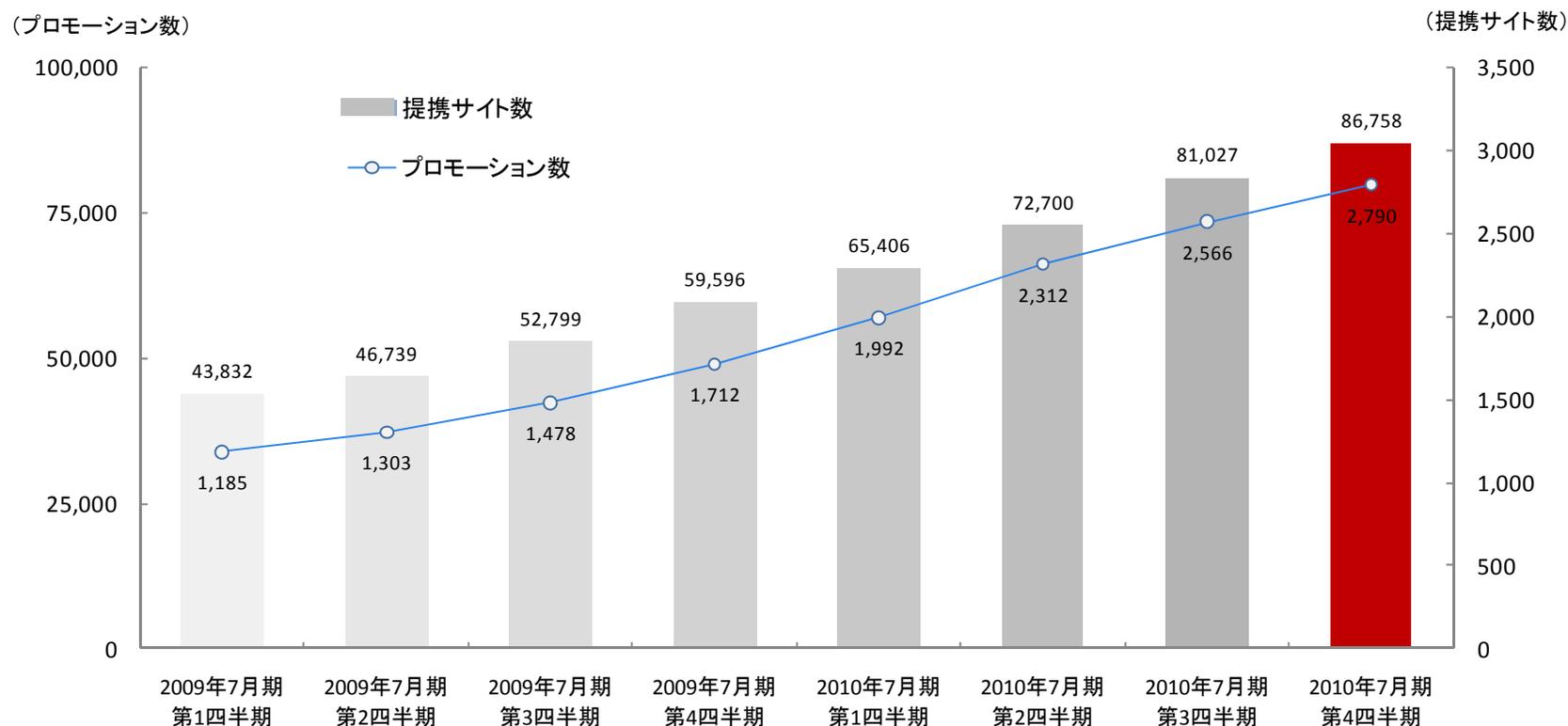
売上高の推移(四半期別)



2. アフィリエイト広告事業の進捗状況(2)

売上高の増加に伴い、プロモーション数が順調に増加。
また、広告掲載媒体へのアプローチを積極的に行い、提携サイト数も増加。

プロモーション数／提携サイト数の推移



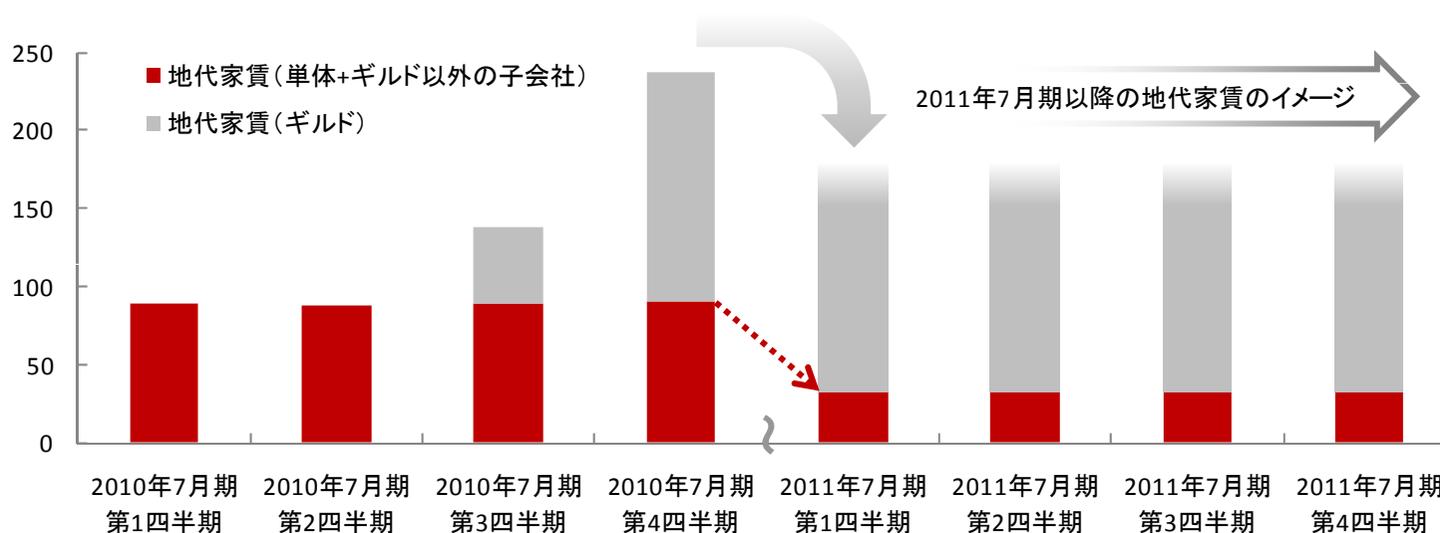
3. 徹底した全社コストの削減

2010年7月期において、徹底した全社コストの削減施策を実施。
2011年7月期より、当社および子会社にて「コスト管理委員会」を設置し、さらなるコスト削減を実現する見込み。

実施項目

- 2010年7月期中に、原価(労務費/外注費/業務委託料/広告費等)の見直しを実施
- フリービットグループとの取引活用による安価なサービスへの切り替え(順次、実施中)
- 2010年7月期に実施した本社減床および子会社移転による大幅な賃料削減(以下グラフご参照)

賃料(連結)の推移



4. 期中に見込めているコスト面におけるシナジー効果

ISP事業における協働インフラ構想



バックボーン統合により、最大で年間1億円のコスト削減効果を見込む。期中に着手、漸次実現する予定

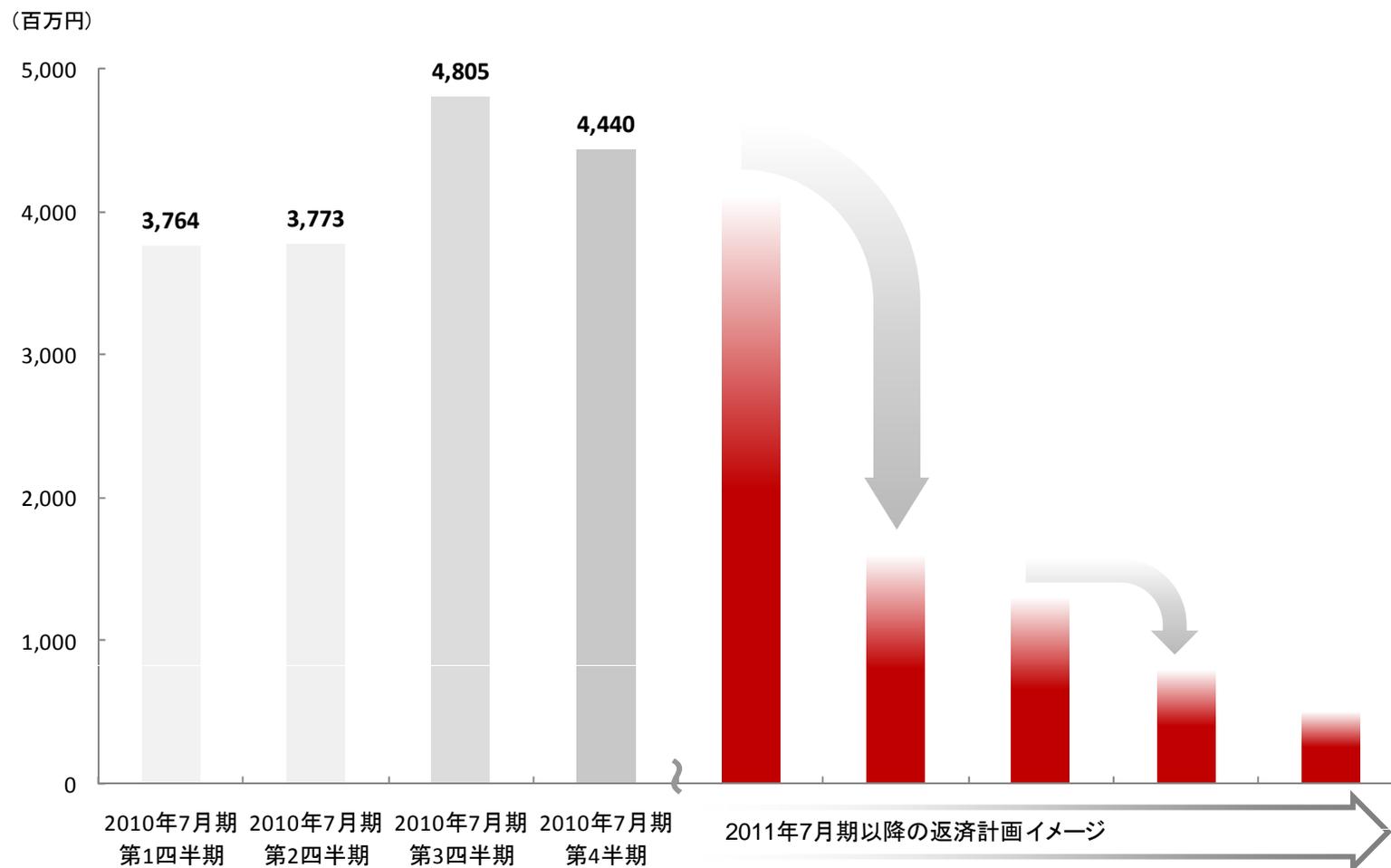
フリービットのクラウドインフラを活用



サイト運営費用として年間5~7千万円のコスト削減効果を見込む。試験的に既に一部を切り替え実施。

5. 借入金に関する返済計画

2011年7月期は、有利子負債の返済を進め、さらなる飛躍的成長のステージに向け、財務体質の健全化を図る。相応の価格で売却可能なノンコア事業については早期に資金化し、税引後の受取キャッシュの一部と本業から創出された営業キャッシュフローの一部を、有利子負債の返済に回す予定。



6. 今後の拡大戦略 M&A戦略

これまでのM&Aに関する取り組み

- 当社は上場以来、当社の急成長過程において、当社業績のさらなる増強、新規事業領域の拡大を企図し、周辺関連事業・異業種の事業領域の買収および多数の有価証券投資を実施

⇒結果、投資有価証券については多額の減損損失を計上。また、直近の2010年7月期に実施したギルド買収により、当社の連結有利子負債は大幅に増加し、加えて直近の時価総額の下落を受け、D/Eレシオは現状大幅に上昇

M&Aに関する今後の基本方針

- 財務体質の改善を最優先とし、本業ビジネスとのシナジー効果、各事業の当社業績への中長期的な収益貢献度等を分析し、相応の売却価格が見込めるノンコア事業については早急に売却
- 当社業績に多大なインパクトを与える一定規模以上のM&Aは原則として当面は実施しない
- 当社が専門とする事業領域において影響を及ぼしうるような、機能、人材、あるいは技術力を有する企業で、少額の投資規模となる案件については、国内外問わず前向きに投資する方針

フルスピードクラブを拡大することで、
企業理念の実現を目指します。

(添付資料) A.会社概要

1. 会社概要

株式会社フルスピード 概要

社名 株式会社フルスピード
英文社名 Full Speed Inc.
設立日 2001年1月4日
上場日 2007年8月2日（東証マザーズ市場:2159）

役員
取締役会長 田中 伸明
代表取締役社長 芳賀 麻奈穂
取締役CFO 泉 健太
取締役 加藤 浩司
取締役 植松 聡介

事業内容
・Web戦略支援事業
・アフィリエイト広告事業
・法人向けEC事業
・その他法人向け事業

従業員数 連結477名（うち正社員337名）
単体164名（うち正社員158名）
【2010年7月末日現在】

本社 〒150-0043
東京都渋谷区道玄坂一丁目12番1号
渋谷マークシティウエスト13階

TEL:03-5728-4460（代表）
FAX:03-5728-4461

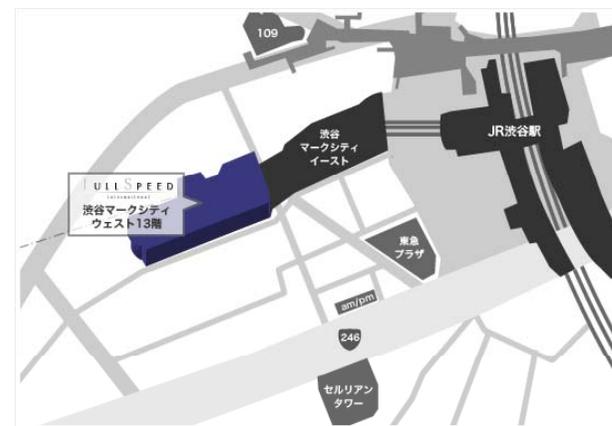


[渋谷マークシティウエスト(外観)]

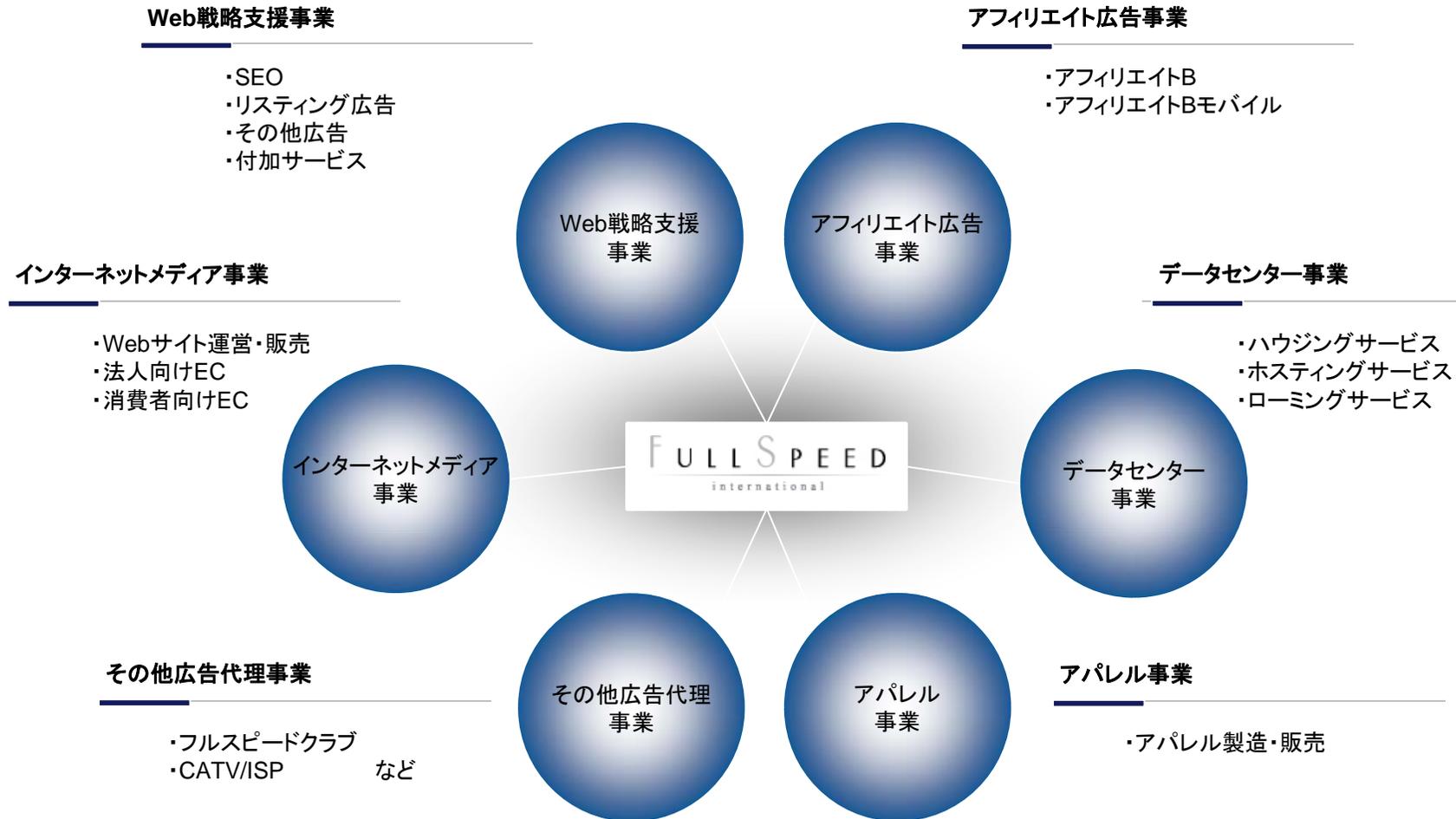
【アクセス・経路】

- **東急東横線**
（渋谷駅正面口より京王井の頭線渋谷駅方面徒歩5分）
- **京王井の頭線**
（渋谷駅中央口よりEAST MALL 2Fに直結 徒歩3分）
（渋谷駅アベニュー口よりRESTAURANTS AVENUE 4Fに直結徒歩1分）
（渋谷駅西口よりWEST MALL 1Fに直結 徒歩3分）
- **東京メトロ半蔵門線・副都心線**
東急田園都市線
（渋谷地下街5番出口より京王井の頭線渋谷駅方面徒歩5分）
- **東京メトロ銀座線**
（渋谷駅東急東横店改札より京王井の頭線渋谷駅方面徒歩5分）
- **JR山手線・埼京線**
（渋谷駅玉川改札より京王井の頭線渋谷駅方面徒歩5分）

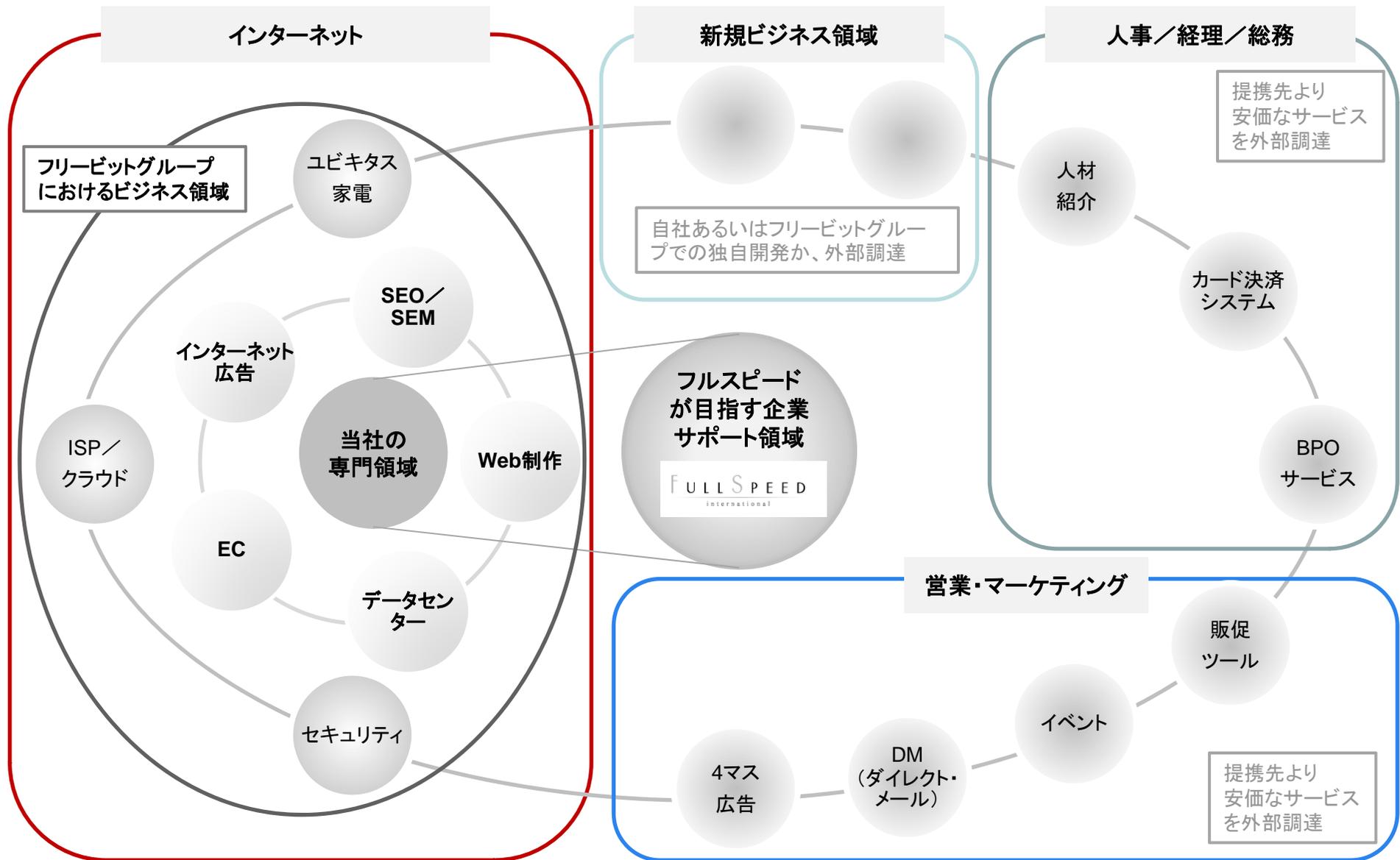
【アクセス・マップ(本社)】



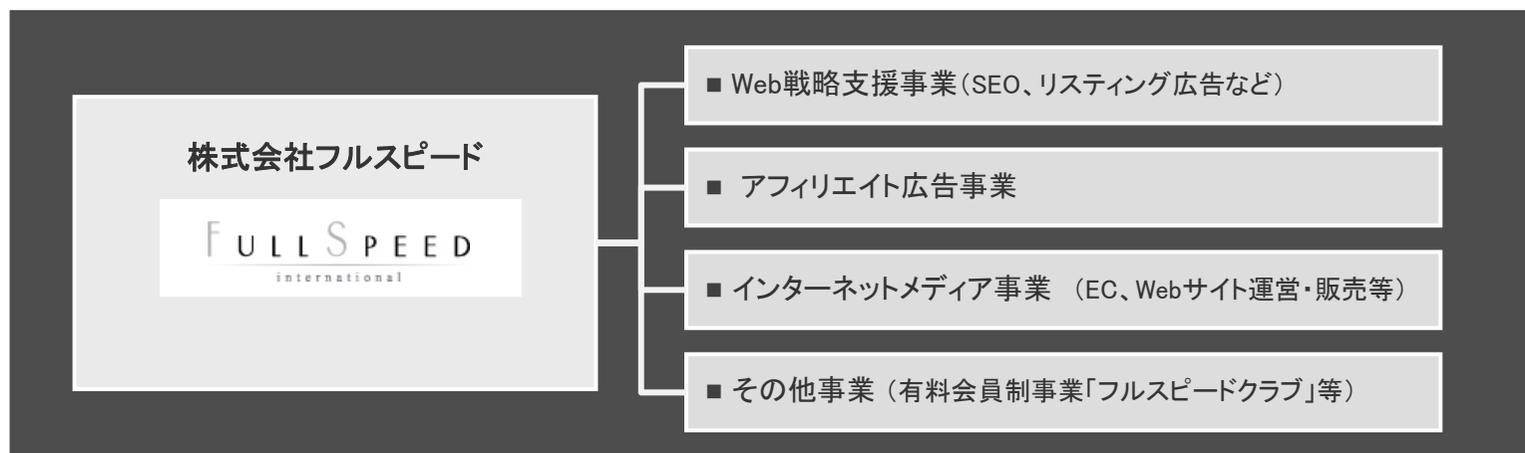
2. 当社の主な事業内容



3. 当社のWeb戦略支援プラットフォーム構想



4. フルスピードグループ子会社の概要



連結子会社

株式会社ファンサイド

- ・Web戦略支援事業

株式会社フライト

- ・Web戦略支援事業
- ・アフィリエイト広告事業

株式会社フォーイト

- ・アフィリエイト広告事業

株式会社ベッコアメ・インターネット

- ・データセンター事業
- ・インターネットメディア事業 (消費者向けモバイルEC)

株式会社JPS

- ・Web戦略支援事業 他

ギルドコーポレーション株式会社

- ・アパレル事業

関連会社

株式会社A-box

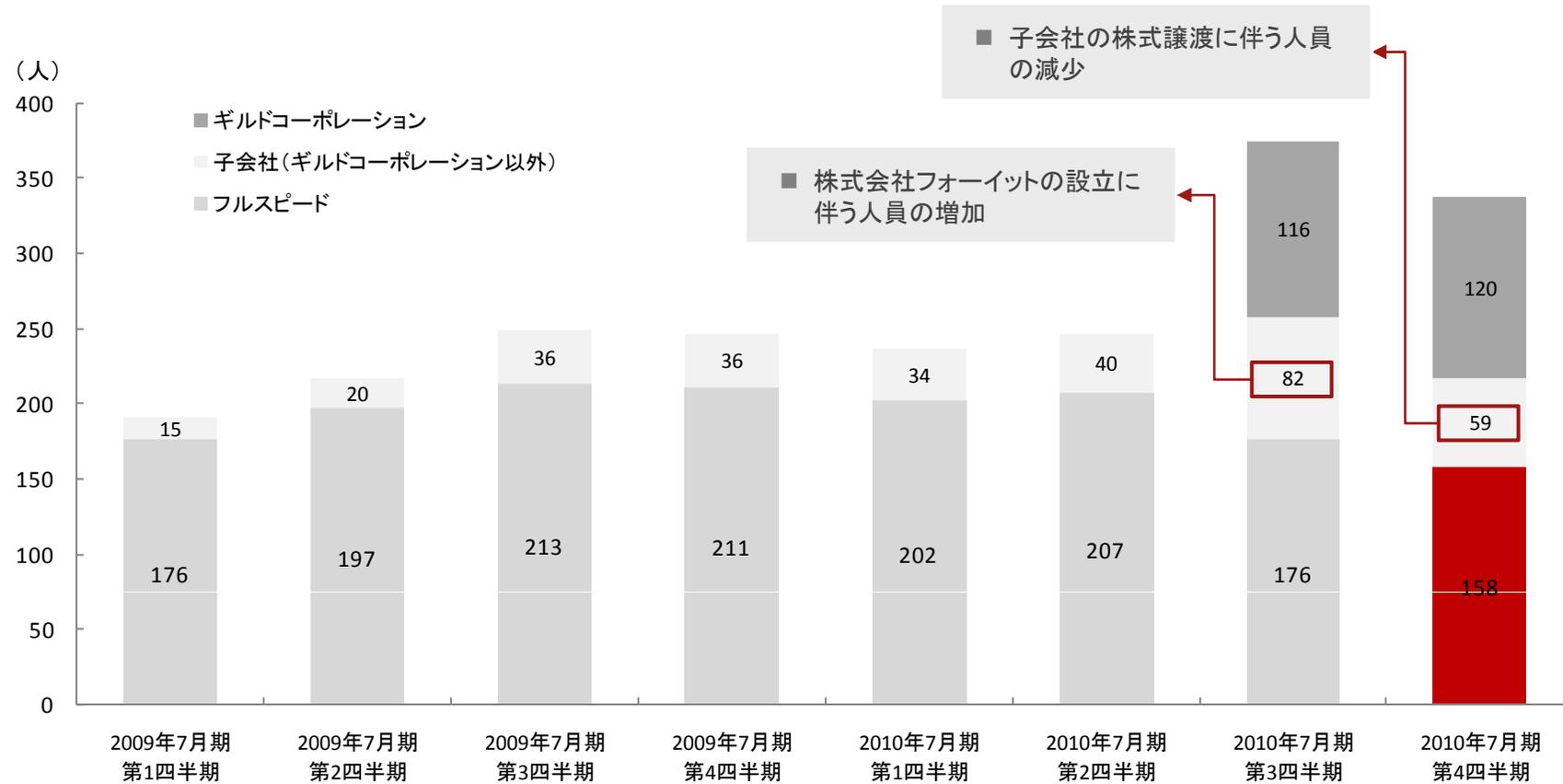
- ・一般消費者向け事業 (アパレルEC)

他 連結子会社 1社

(2010年9月現在)

5. 社員数の推移(単体・連結)

社員数の推移(アルバイトは除く)



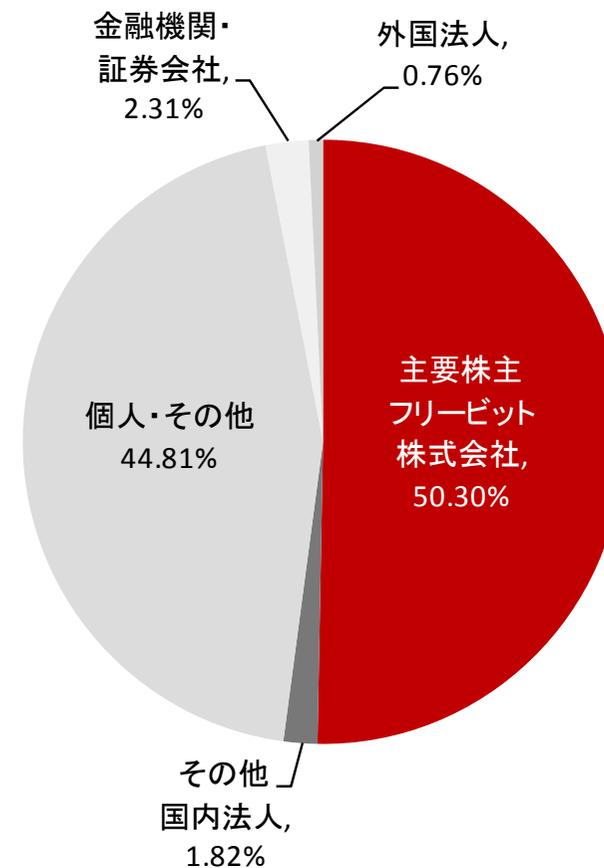
6. 株主の状況

上位株主(1位～10位)の状況

2010年8月16日現在

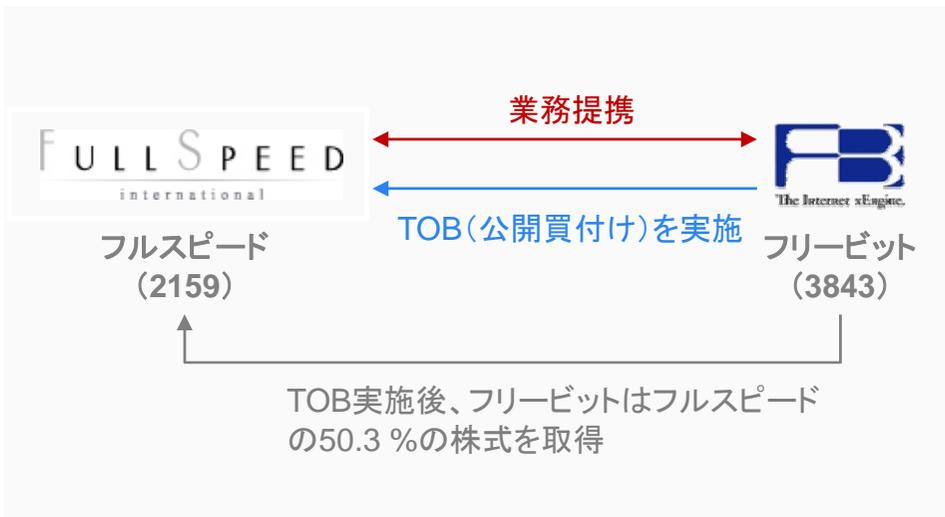
| 順位 | 株主氏名 | 所有株数 | 持株比率 |
|----|--------------|--------|--------|
| 1 | フリービット株式会社 | 72,204 | 50.30% |
| 2 | 芳賀 麻奈穂 | 11,476 | 7.99% |
| 3 | 坂本 剛(当社元取締役) | 2,004 | 1.40% |
| 4 | ブルーピット株式会社 | 1,500 | 1.04% |
| 5 | 一般個人株主 | 1,300 | 0.91% |
| 6 | みずほ証券株式会社 | 1,096 | 0.76% |
| 7 | 一般個人株主 | 650 | 0.45% |
| 8 | 一般個人株主 | 640 | 0.45% |
| 9 | 辻 準 | 600 | 0.42% |
| 10 | 大和証券株式会社 | 518 | 0.36% |

(注) 本株主保有状況は、2010年9月17日開催の臨時株主総会の基準日である2010年8月16日付で確定した株主名簿に基づいたものです。



7. フリービットとの業務・資本提携の概要

提携スキーム



経営体制

| | |
|---------|-------------------------------|
| 取締役会長 | 田中 伸明 (フリービット株式会社代表取締役副社長) |
| 代表取締役社長 | 芳賀 麻奈穂 |
| 取締役CFO | 泉 健太 |
| 取締役 | 加藤 浩司 |
| 取締役 | 植松 聡介 |

業務提携の内容

- 相互の既存の顧客に対して各々の競争力のある商品を提供するために営業協力を行い、顧客の満足度の向上を図る。
- 両社が持つネットワークインフラ、サーバー運用リソースの共通化を図り、品質の向上とコストの削減をめざす。また、技術協力を展開することにより、新たなサービスメニューの開発および展開に向けて相互に協力する。
- フルスピードの保有するSEO分野でのノウハウをフリービットグループ各社に展開することにより、顧客へのアプローチを効率化し、採算性の向上を図る。

8. フリービット会社概要

フリービット株式会社 概要

| | | |
|------|--|-------|
| 社名 | フリービット株式会社 | |
| 英文社名 | FreeBit Co.,Ltd. | |
| 設立日 | 2000年5月1日 | |
| 上場日 | 2007年3月20日（東証マザーズ市場:3843） | |
| 役員 | 代表取締役社長 CEO | 石田 宏樹 |
| | 代表取締役副社長 CFO | 田中 伸明 |
| | 取締役 | 栗原 理 |
| | 社外取締役 | 出井 伸之 |
| 事業内容 | ・インターネット接続事業者へのインフラ等提供事業 ・ユビキタスネットワーク提供事業 ・インターネットビジネスに関するコンサルティング事業 | |
| 従業員数 | 単体262名【2010年4月30日現在】 | |
| 本社 | 〒150-0044 東京都渋谷区円山町3-6 E・スペースタワー6F・11F・13F TEL:03-5459-0522（代表） | |



[E・スペースタワー（外観）]

【アクセス・経路】

- 東急東横線
（「渋谷駅」より徒歩13分）※マークシティを通り抜けると便利です。
- 京王井の頭線
（「渋谷駅」より徒歩5分）
- 東京メトロ半蔵門線・副都心線・銀座線
東急田園都市線
（「渋谷駅」より徒歩7分）
- JR線
（JR線「渋谷駅」より徒歩7分）

【アクセス・マップ（本社）】



9. フリービットグループの概要

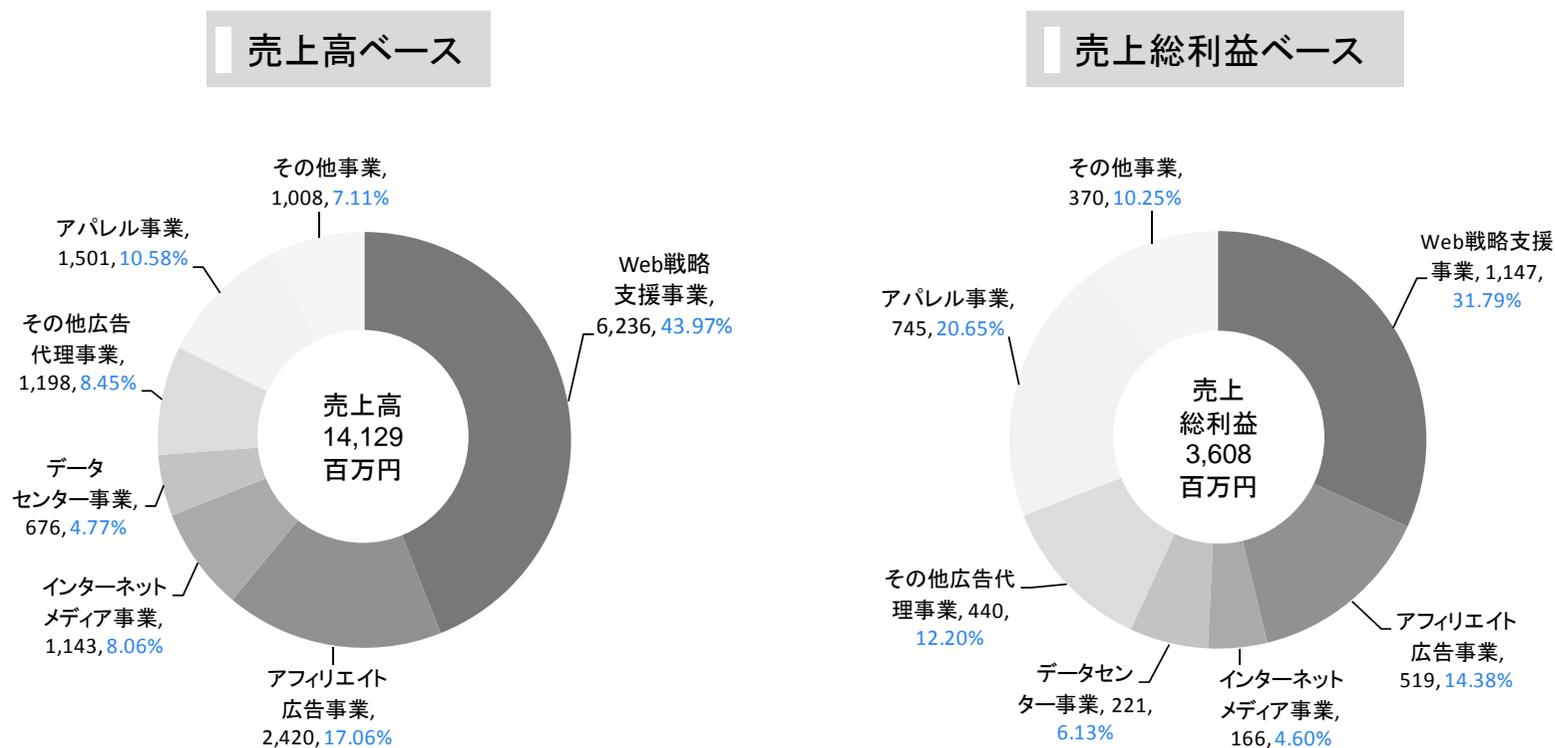
| 地域 | 市場 | 主なグループ会社 | 主な事業 | 主な事業区分 |
|----|-------------------------|--|---|---------------------------------------|
| 日本 | 東証 マザーズ (3843) |  The Internet xEngine. | スマートインフラ事業(コアコンポーネントAPI) | ISP's ISP/iDC's iDC/ Maker's Maker |
| | 東証 マザーズ (2159) |  | Web戦略支援事業/アフィリエイト広告事業 | インターネットマーケティング |
| | |  | コンシューマ向けインターネットサービス プロバイダ事業 | B2C |
| | | FreeBit Cloud | 仮想化技術によるバーチャルデータセンタ事業 | iDC's iDC |
| | 名証 セントレックス (3830) |  | マンションインターネット及びSI事業 | iSP's iSP/その他 |
| | | GXGWODE | ユビキタス家電の製造販売事業 | Maker's Maker |
| 中国 | |  天地互连飞比特 | キャリア、政府、一般法人向けへのIPv6アクセス ソリューション、仮想サーバ提供事業 | 海外事業(中国) |
| | |  智慧风云 SMART CLOUD | ServersMan技術を利用したユビキタス家電 プラットフォーム提供事業 | |
| | |  自由位 Freedom Technology | ソーシャルグラフ対応コンシューマ向け アプリケーション提供事業 | |

(添付資料) B.事業部別決算サマリー

1. 2010年7月期 決算サマリー(連結・事業セグメント別)

各事業セグメント別の売上高および売上総利益の割合は、以下の通り。近年、特に事業拡大しているアフィリエイト広告事業については、堅調に収益貢献している状況。(なお、当社の収益の柱の一つとして急成長中のフルスピードクラブ事業については、「その他事業」に分類。)

各事業セグメントの売上・利益貢献割合(連結)



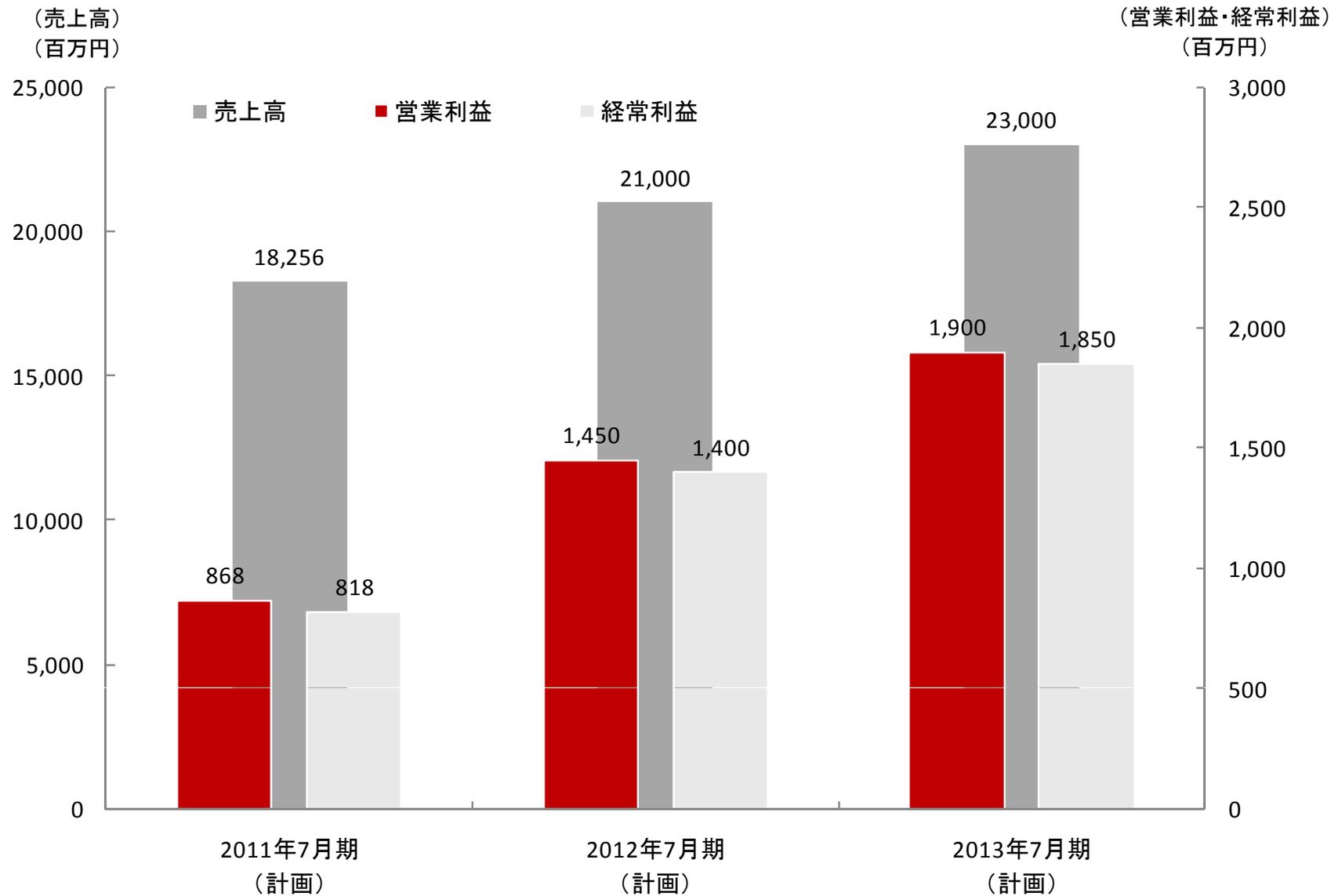
2. 2010年7月期 決算サマリー(事業セグメント別)

主要な事業セグメント別のトピックス

| | |
|---------------|--|
| Web戦略支援事業 | <p>[SEO]</p> <ul style="list-style-type: none">■ 「フルスピードクラブ」の営業活動に注力し、SEOサービス単品での販売活動を抑制した影響により売上は減少 <p>[リスティング広告]</p> <ul style="list-style-type: none">■ 前年比で売上は減少したものの、「フルスピードクラブ」会員になったことで、リスティング広告の利用を開始する企業が増加 |
| アフィリエイト広告事業 | <ul style="list-style-type: none">■ アフィリエイト広告事業の分社化以降、独自の営業展開、代理販売の積極活用等により受注量は増加基調。提携サイト数の大幅な増加を実現 |
| インターネットメディア事業 | <p>[Webサイト運営・販売]</p> <ul style="list-style-type: none">■ Webサイトの販売は期中は行わず、運營業務の受託が主 <p>[EC]</p> <ul style="list-style-type: none">■ 法人向けECサイトの運営については、事業縮小の方向■ 当社が運営するECサイトは、2011年7月期より順次売却していく方針 ⇒2010年7月期に既に減損損失を計上 |
| データセンター事業 | <ul style="list-style-type: none">■ 新規顧客の開拓が順調に進み、コンテンツプロバイダーからの受注が増加■ フリービットとの提携により、バックボーン共通化による大幅なコスト削減を実現予定 |
| アパレル事業 | <ul style="list-style-type: none">■ マクロ環境、季節要因の影響を受け売上が減少■ 2010年7月期の連結決算には、ギルドの収益力の弱い4カ月分(2010年4月～7月)のみを取り込む ⇒売上のウェイトが大きい秋冬の販売時期より、本格的に収益インパクトが生じる予定 |

(添付資料) C.中期経営計画(2010年6月11日公表)

1. 中期経営計画(3カ年計画)の数値目標



2. 中期経営計画実現に向けた具体的な施策

中期経営計画の達成に向けた取り組みの骨子

「収益力の強化」と「財務体質の改善・強化」

- 今後の成長を支える事業の育成に注力
 - － 中核事業「フルスピードクラブ」の育成により、収益基盤の安定化
 - － アフィリエイト、データセンター等の子会社も引き続き伸長
- 不採算事業の縮小
 - － 利益のでない事業からの撤退
- 徹底したコスト削減の実施
 - － 原価および販管費など全コスト対象。オフィス縮小などを含め、徹底
- 有利子負債の削減、バランスシートのスリム化
 - － 保有資産の見直し
 - － 資産売却による現金化

(添付資料) D.インターネット関連用語集

1. 用語集①

| | | | |
|-------------|---|--------------|--|
| ■ SEM | Search Engine Marketing:「検索エンジンマーケティング」とも呼ばれる。SEOとリスティング広告を合わせた総称であり、検索エンジンを広告媒体として積極的に活用するプロモーション活動を意味する。 | ■ EC | Electronic Commerce:「電子商取引」とも呼ばれる。インターネット等コンピューターネットワーク上で、電子的な情報交換により商品やサービスを分配・売買すること。 |
| ■ SEO | 検索エンジン最適化(英: Search Engine Optimization, SEO:サーチ・エンジン・オプティマイゼーション)はある特定の検索エンジンを対象として検索結果でより上位に現れるようにウェブページを書き換えること。または、その技術のこと。 | ■ ソーシャル・メディア | Social Media:ユーザーが情報を発信し、形成していくメディアのこと。ブログやSNS、インターネット上でお気に入り共有するソーシャルブックマーク、オンライン百科事典、クチコミサイト、掲示板などがある。 |
| ■ リスティング広告 | 検索したキーワードに応じて、検索エンジンの検索結果に表示されるテキスト広告のこと。通常の広告とは異なり、広告運用が不可欠。 | ■ SNS | Social Networking Service:参加するユーザーが互いに自分の趣味、好み、友人、社会生活などのことを公開しあったりしながら、幅広いコミュニケーションを取り合うことを目的としたコミュニティ型のWebサイトのこと。代表的なSNSとしては、mixiが挙げられる。 |
| ■ アフィリエイト広告 | Webサイトやブログ等が企業サイトへのバナーやテキスト広告を張り、閲覧者がそのリンクを経由して当該企業のサイトで会員登録したり商品を購入したりすると、サイトの運営者に報酬が支払われるという成果報酬型の広告手法。 | ■ Twitter | 「いまなにしてる?」(What are you doing?)という質問に答え、短いテキストを投稿するだけのサービスで、「ミニブログ」と説明されることもある。米国で2006年7月に始まったサービスで、運営元は同名のベンチャー企業。 |

1. 用語集②

| | | | |
|-----------|---|----------------|--|
| ■ クラウド | Cloud: ネットワーク上に存在するサーバが提供するサービスを、それらのサーバ群を意識することなしに利用できるというコンピューティング形態を表す言葉。 | ■ ISP | Internet Services Provider: インターネット接続業者。電話回線やISDN回線、ADSL回線、光ファイバー回線、データ通信専用回線などを通じて、顧客である企業や家庭のコンピュータをインターネットに接続する。 |
| ■ ユビキタス | Ubiquitous: 情報化社会においてコンピューティング技術がいつでも・どこにでも存在し、利用できるという概念。 あらゆる情報端末、機器、物品が、多様なネットワークによって接続される環境のことをユビキタス・ネットワークと言う。 | ■ IPv6 | アドレス資源の枯渇が心配される現行のインターネットプロトコル(IP)IPv4をベースに、管理できるアドレス空間の増大、セキュリティ機能の追加、優先度に応じたデータの送信などの改良を施した次世代インターネットプロトコル。 |
| ■ スマートフォン | Smart Phone: コンピュータを内蔵し、音声通話以外に様々なデータ処理機能を持った携帯電話。電子メール機能やWebブラウザを内蔵し、インターネットに接続することができる。アップルのiPhoneやドコモのXperiaがこれにあたる。 | ■ IP | Internet Protocol: インターネットプロトコル。ネットワークに接続されているコンピュータの住所づけ、及び通信方法を定義する規約。インターネットの基礎部分となる重要な役割を持つ。 |
| ■ アプリ | Appli: ある特定の目的のために設計されたソフトウェア。「応用ソフト」とも呼ばれ、どのソフトウェアにも共通する基本的な機能をまとめたOS(基本ソフト)に、ユーザが必要とするものを組み込んで利用する。 | ■ 百度 (バイドウ) | Baidu: 中国におけるインターネット検索エンジンの最大手。2007年3月現在では、中国におけるインターネット利用者の7割近くが百度検索を利用していると言われており、世界的大手のYahooやGoogleを抑えて中国国内トップシェアを獲得している。 |

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、内容の正確性、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。

IRお問い合わせ先

■ IR担当窓口

株式会社フルスピード

管理本部 企画・IR部

TEL: 03-5728-4460 / FAX: 03-5728-4461

E-mail: ir@fullspeed.co.jp