

株式会社フルスピード

第12期株主様向け事業説明会資料

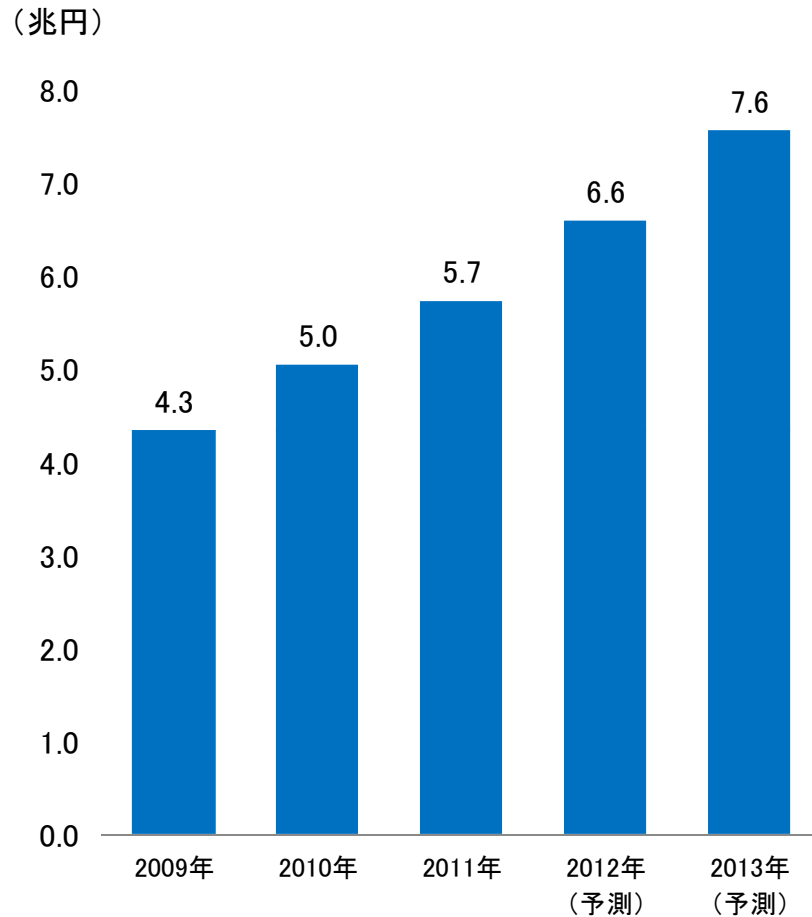
2012年7月25日

I	当社が属するインターネット広告業界の現況	3
II	当社の動向(2012年4月期から2013年4月期に向けて)	10
III	2013年4月期業績予想	33
Appendix	フルスピードグループ概要 Group Profile	36

I . 当社が属するインターネット広告業界の現況

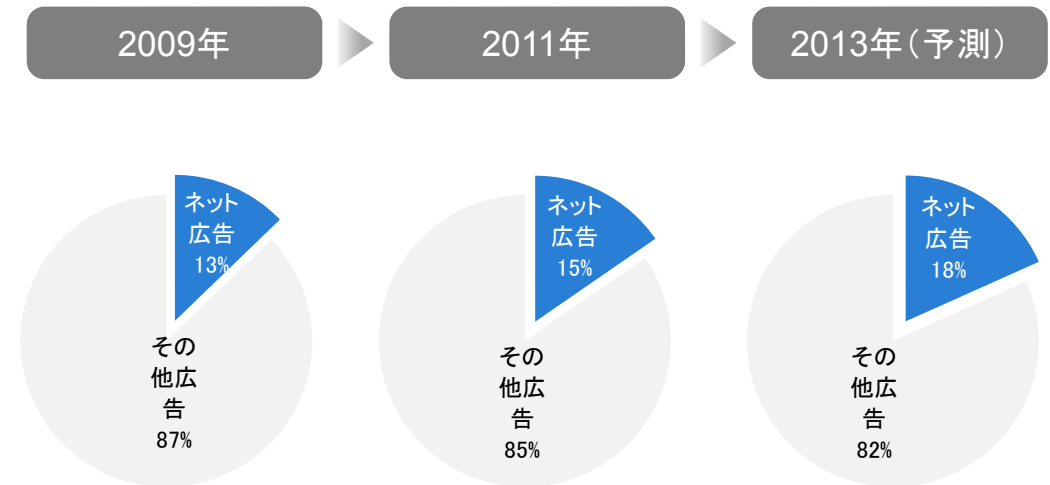
1. 世界のインターネット広告市場の動向

世界のインターネット広告市場(兆円)



※出典:「Zenith Optimedia」

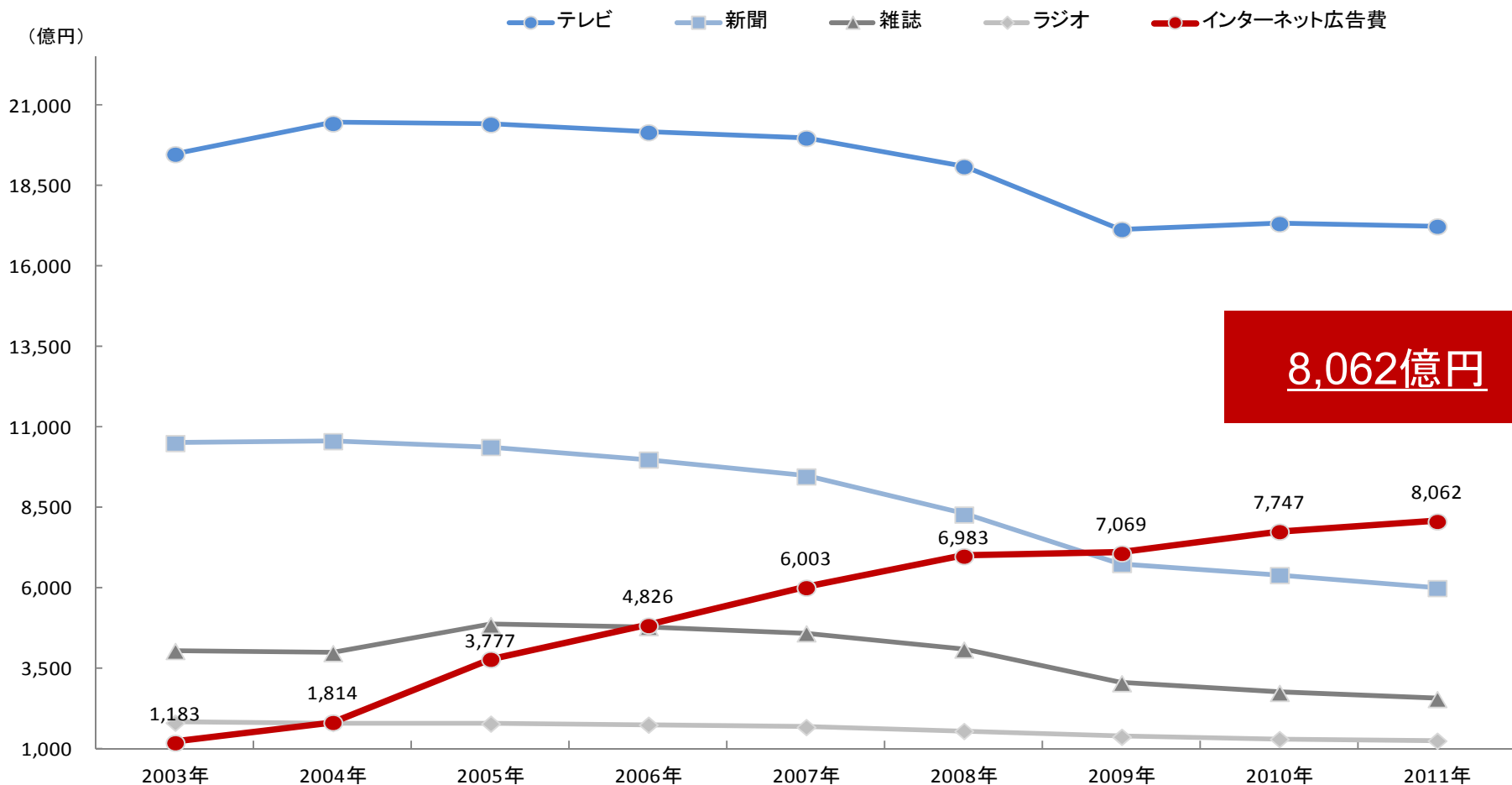
増え続けるインターネット広告の割合(%)



世界的な大不況の中、インターネット広告市場は年々、堅調に高い成長率を誇っている。広告市場全体に占めるインターネット広告の割合も、直近15.4%まで拡大。テレビ、新聞に次ぐ第三の媒体となっている。

2. 日本のインターネット広告市場の動向(1)

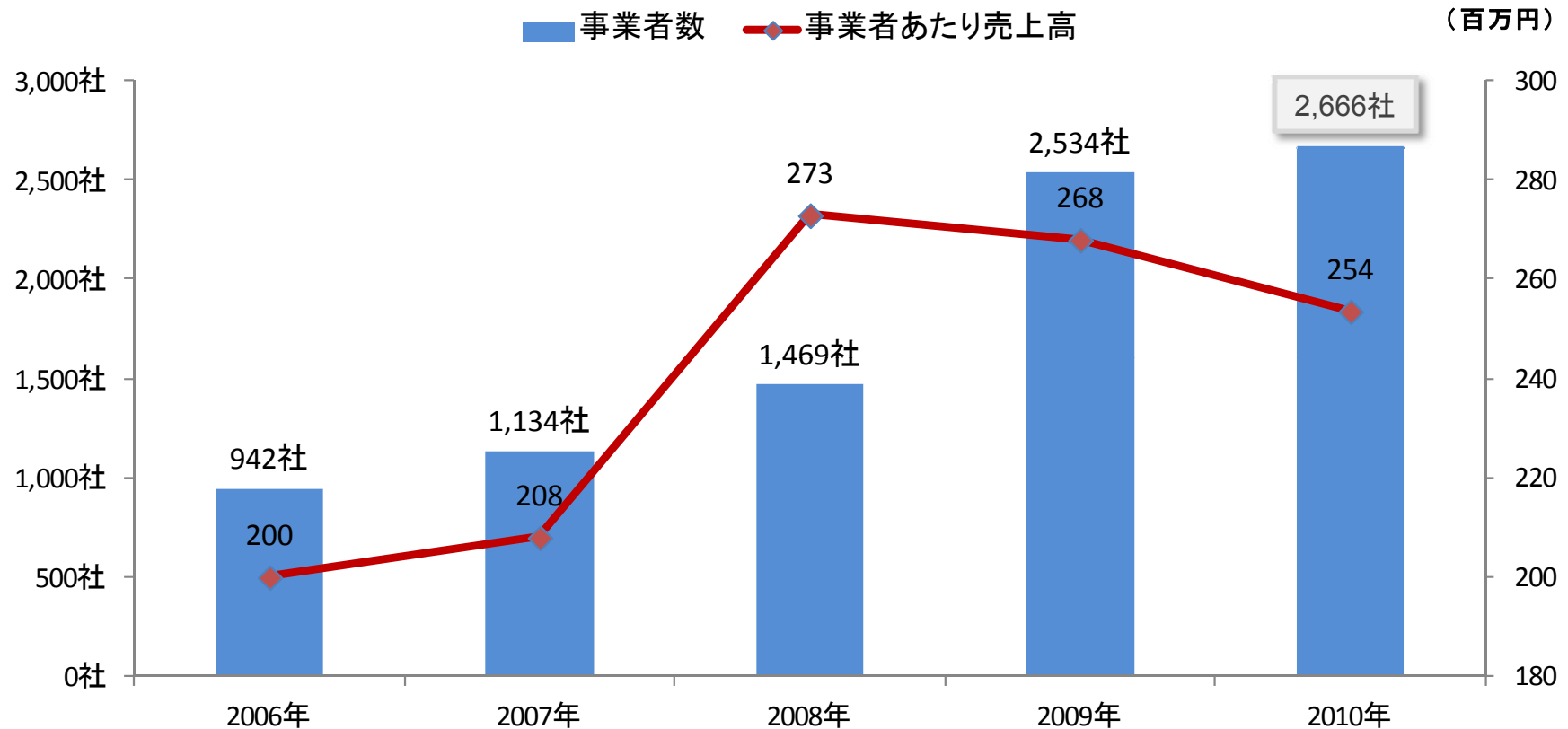
4マス媒体とインターネット広告の市場推移



※出典:「日本の広告費(電通)」

日本のインターネット広告市場は、2011年時点で約8,062億円の市場にまで成長(前年対比9.6%増加)

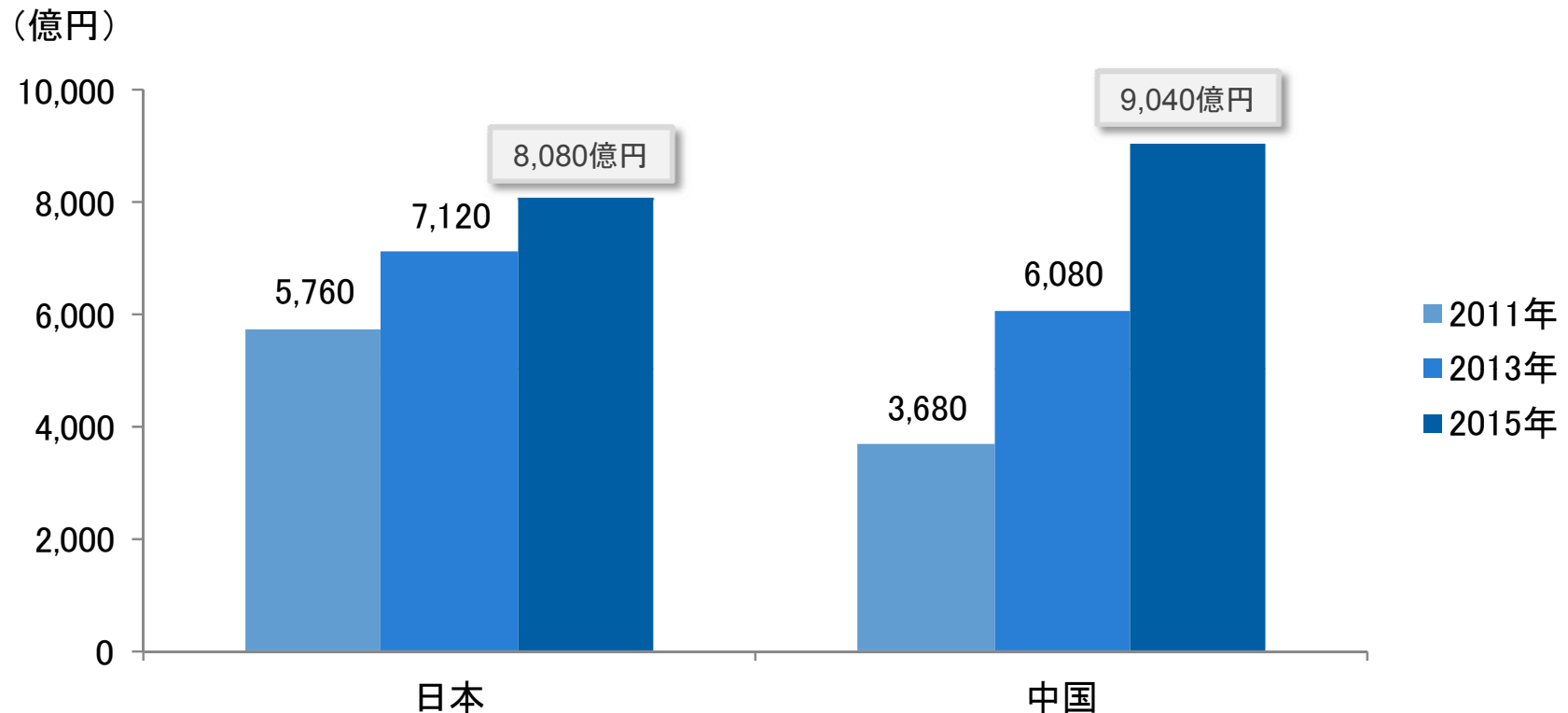
インターネット広告事業者社数の推移



※出典:「特定サービス産業実態調査(独立行政法人統計センター)」

一方で、2009年頃からインターネット広告事業者の数は急増しており、競争環境は激化している。

日本と中国の市場規模比較



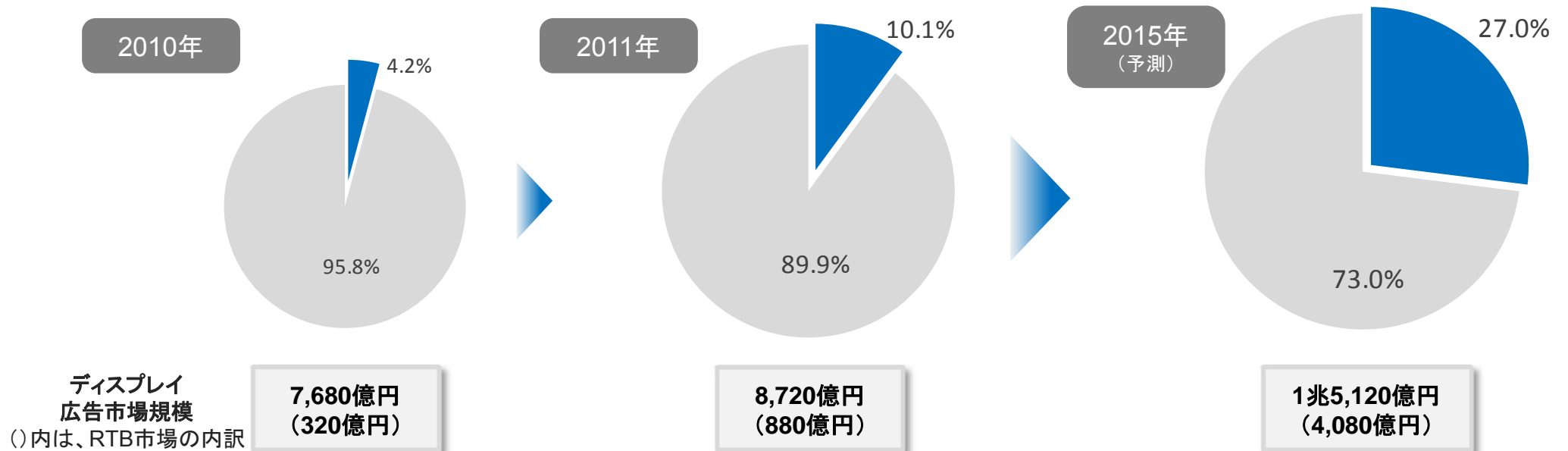
※出典:「eMarketer」より一部抜粋

※外貨は、現在の為替レートを元に(1ドル=80.0円)として計算

中国のインターネット広告市場は、3年後の2015年には日本のインターネット広告市場も超える巨大市場になると予測されている。

5. サービスの動向(1)ディスプレイ型アド・ネットワーク **Full Speed**

急拡大する海外(米国)RTB市場

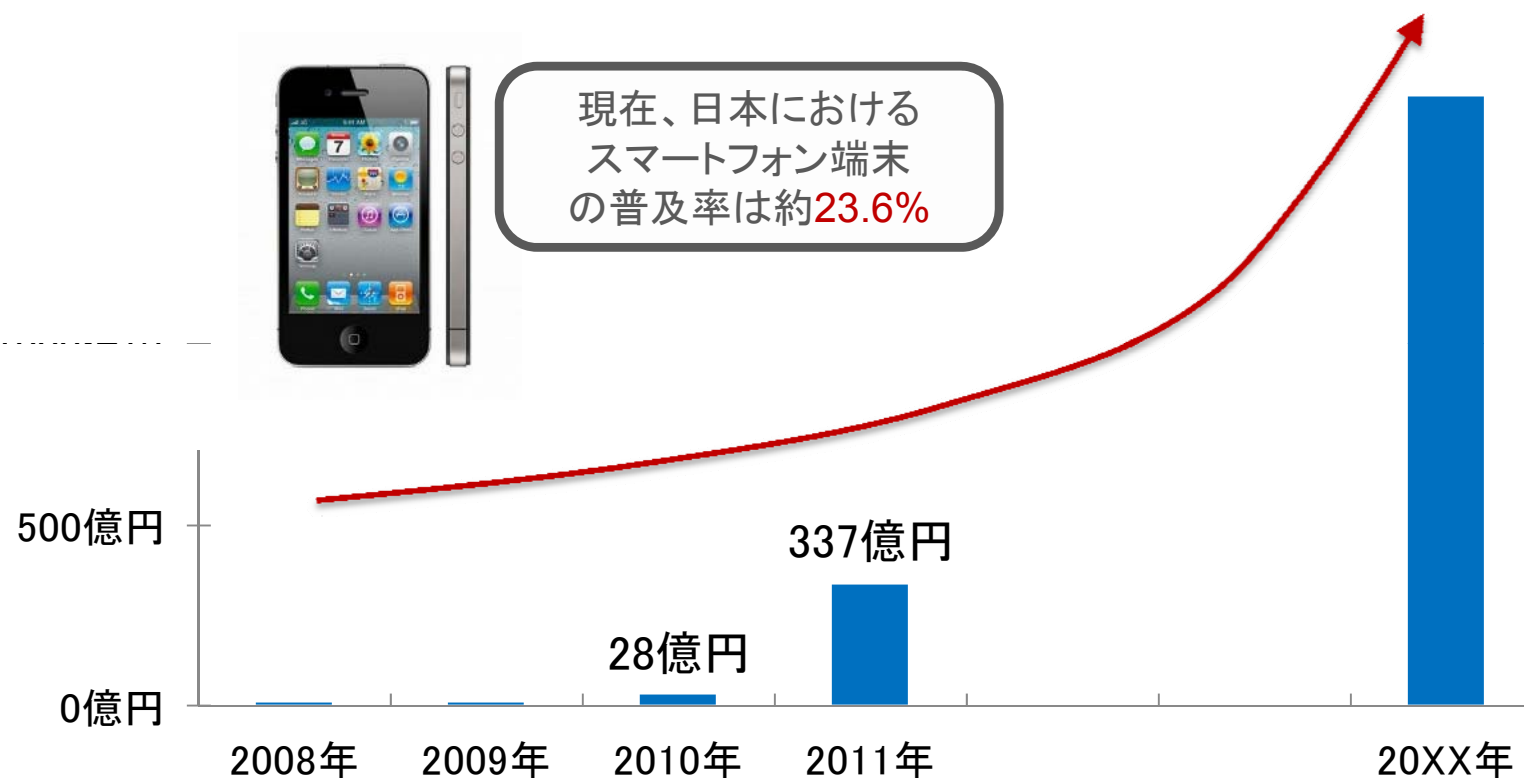


※出典: 「eMarketer」

※外貨は、現在の為替レートを元に(1ドル=80円)として計算

2007年前後に市場が形成され始めたとされている米国のRTB市場は、2011年現在で880億円の市場を形成し、今後もさらなる成長が見込まれている。日本においても、今後の成長市場として期待されている。

スマートフォン向け広告費(億円)



※出典:日本の広告費2011(電通)

スマートフォン向け広告市場は、2011年急拡大。スマートフォン端末の普及率のさらなる向上とともに市場は急拡大する見通し。

Ⅱ. 当社の動向 (2012年4月期から2013年4月期に向けて)

2012年4月期の当社の動き

事業領域の選択と集中

- 当社の原点であるインターネットマーケティングをコア事業として、収益力の回復に注力

サービス品質の向上および技術力の強化

- 主力のSEO事業において、技術的研究を強化し、品質面での差別化を実現
- 高い成長性が見込まれるアドネットワーク事業において、独自サービスの展開を開始

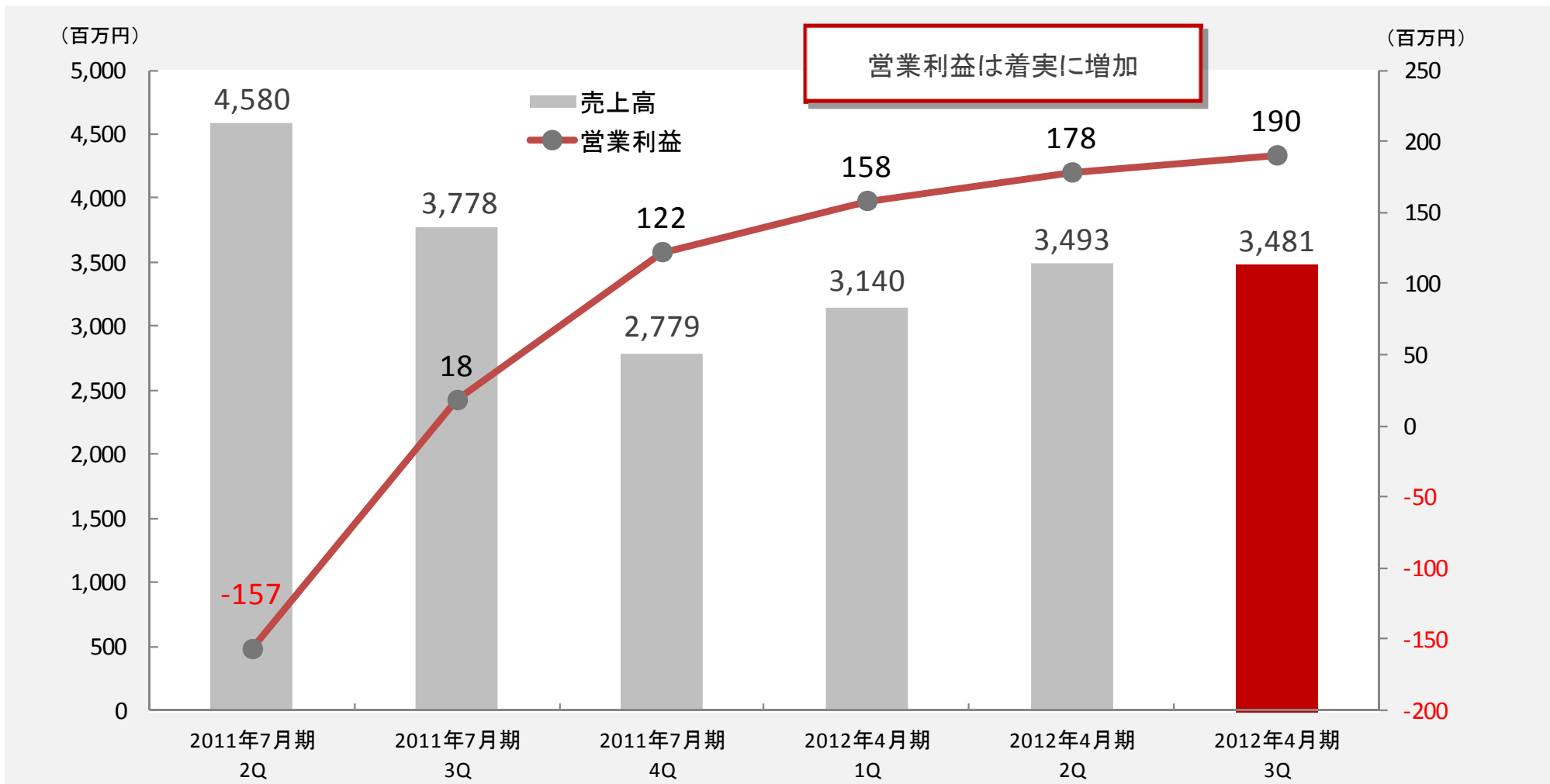
組織体制の強化

- 優秀な人材が長期的に働ける環境づくりのために、社内の評価制度・人事制度を整備
- 次期成長フェーズに向けた、営業体制の構築や技術系人材の採用強化を実施

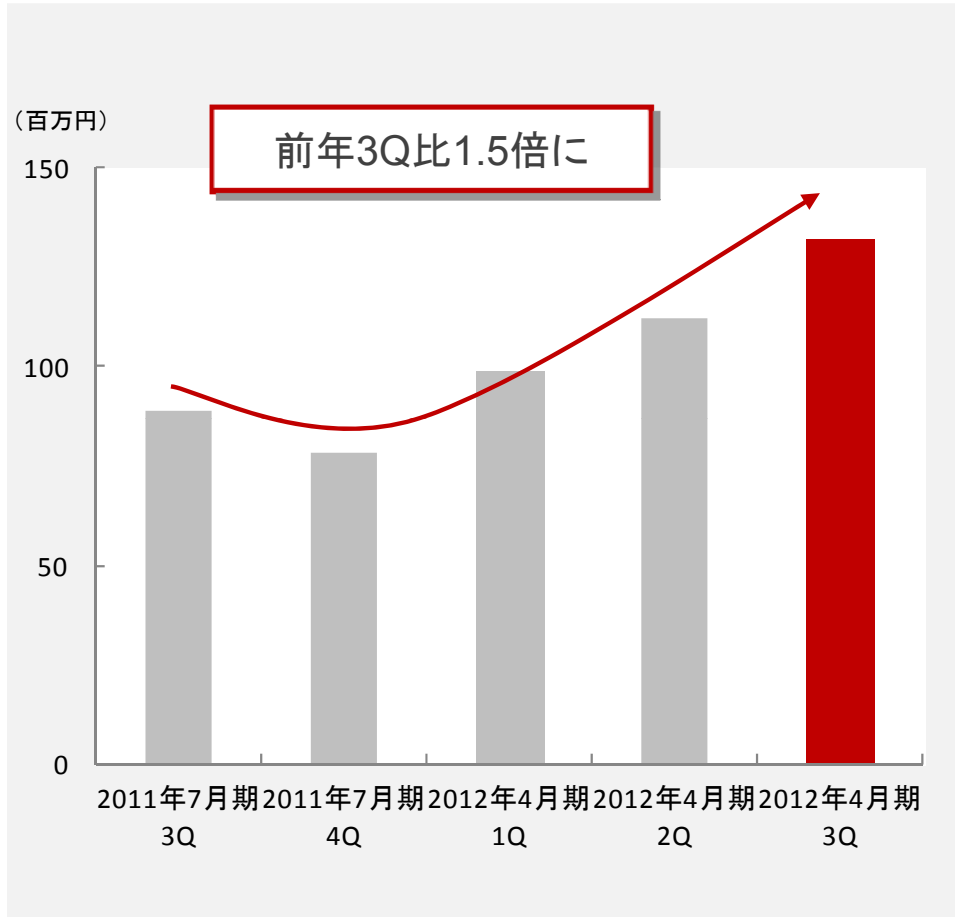
2. 直近の連結売上高・営業利益

連結売上高・営業利益の四半期推移

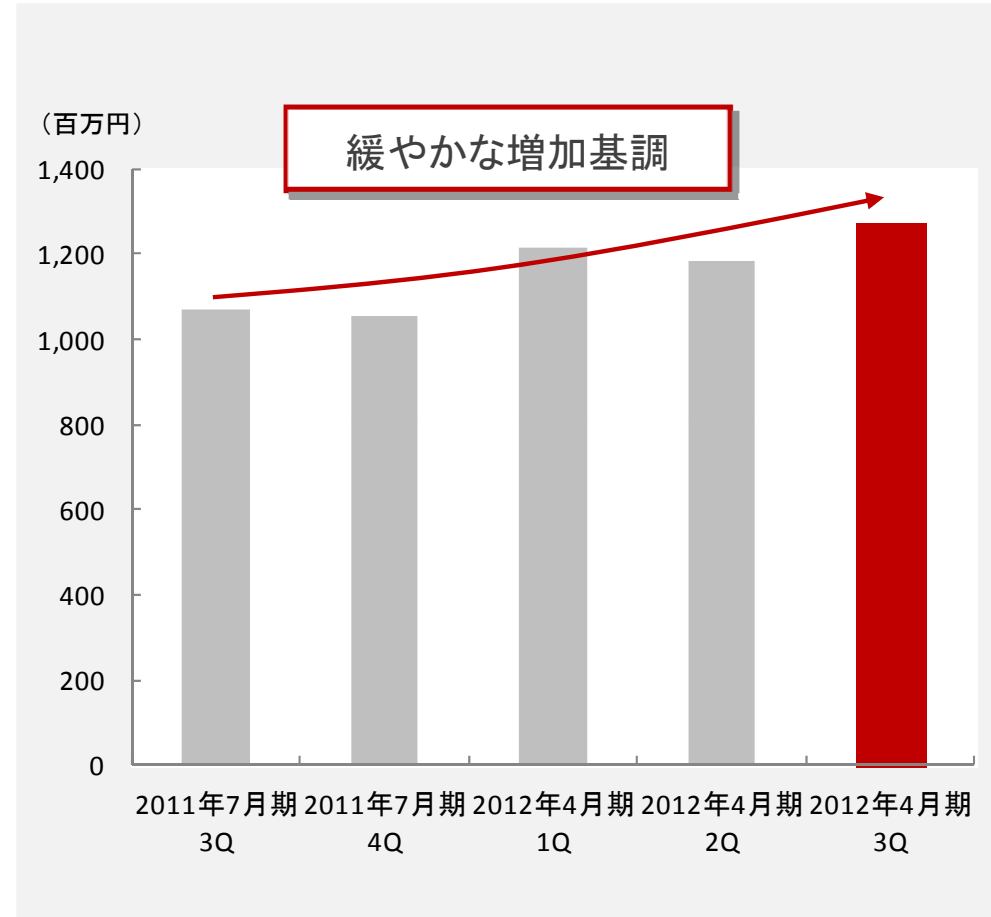
- ノンコア事業の整理以降、営業利益の回復基調が顕著
- 利益重視の営業方針に転換したことが奏功し、コア事業の収益力が向上



SEO売上高の推移

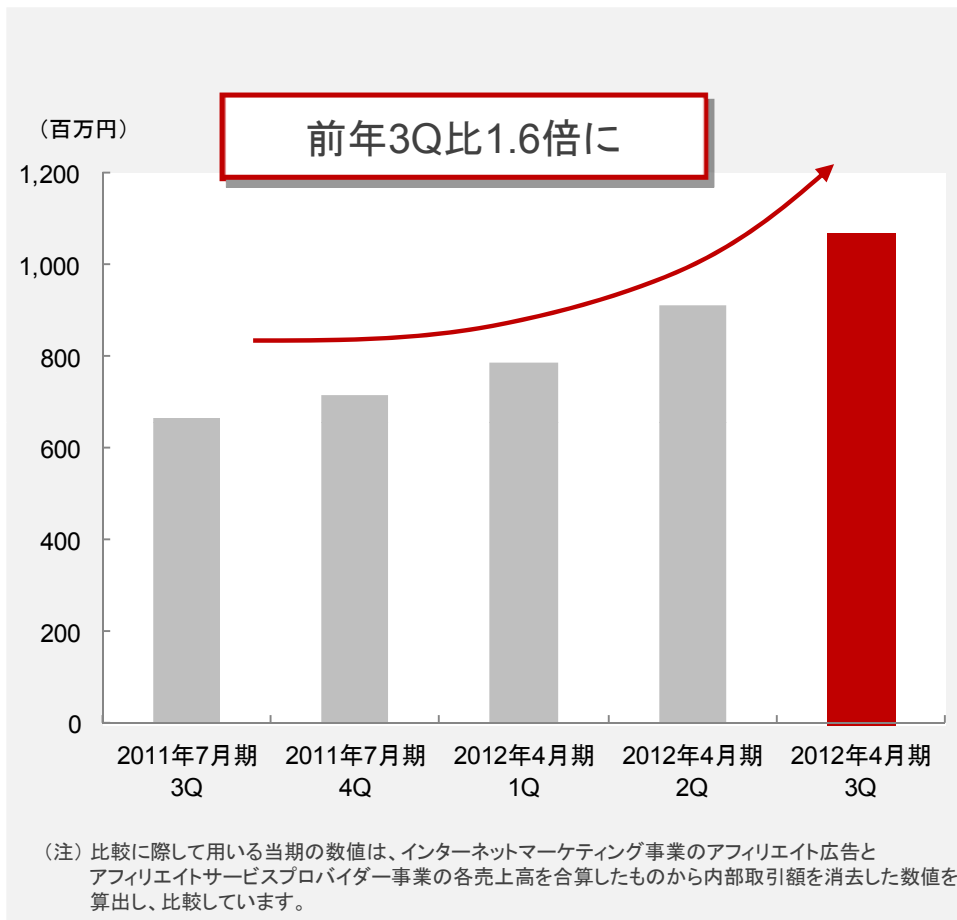


リスティング広告売上高の推移

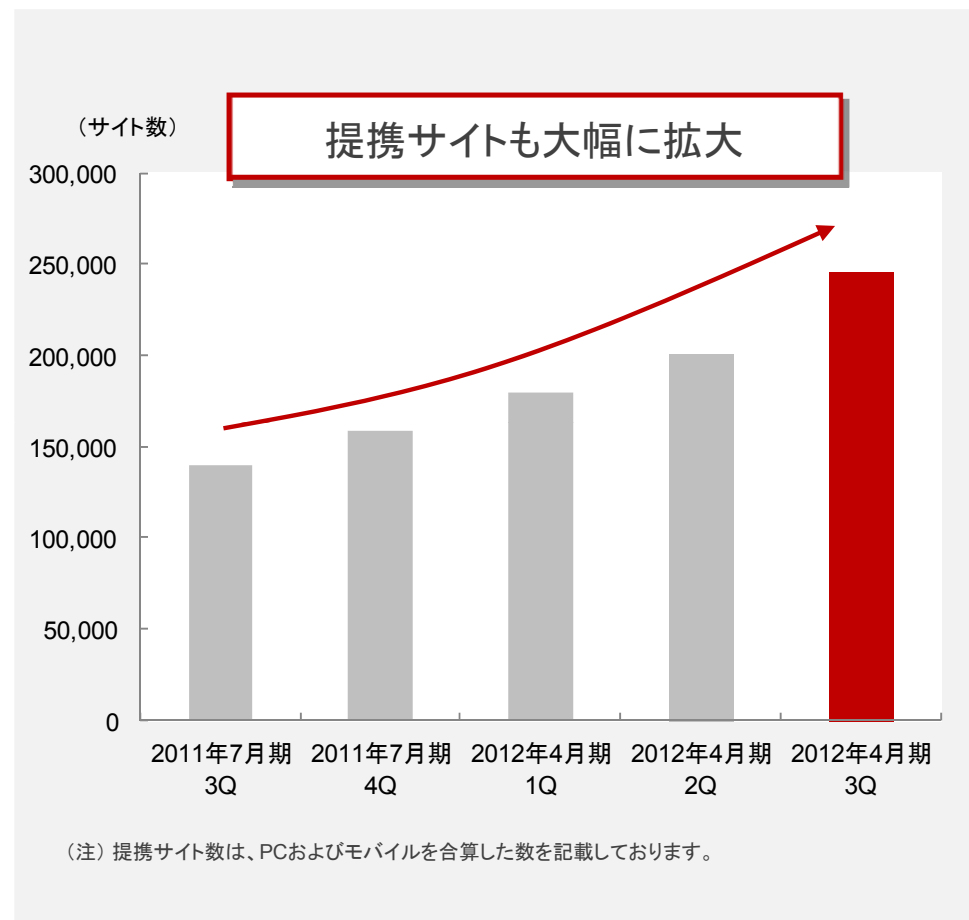


- SEOについては、高い順位達成率により優位性を確保し、受注量が大幅に増加
- リスティング広告については、クオリティと業務効率の向上に取り組み、順調に推移

アフィリエイト売上の推移



提携サイト数の推移



- 新規顧客の開拓に注力する一方、子会社フォーイトが提供するFacebook用販売促進ツール「Apps-B」の提供が好調に進捗したこと等により、売上高は着実に増加
- 提携サイト数は好調な拡大ペースを維持し、当第3四半期末に24万サイトを越える

1. “技術”に特化した インターネット 総合広告代理店

- サーチ領域における高い技術ノウハウ
- SEO No.1企業としての圧倒的な知名度・ブランド力
- 大手インターネット総合広告代理店で唯一、アドネットワーク領域(アフィリエイト分野は大手の一角)の比率が高い

2. 未着手の事業領域・ 顧客開拓領域の存在

- 大手企業(ナショナル・クライアント)の開拓余地
- 地方の営業拠点増設による展開
- 急成長するアジア市場への新しい挑戦

3. 技術系の親会社 フリービットとの連携

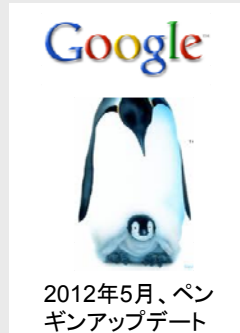
- 大手総合広告代理店の系列には属さず、技術系企業集団に所属。同業との柔軟なアライアンス関係構築が可能
- 大規模データ研究の開発リソースとデータサーバーを確保
- 将来的には、フリービットのデジタル家電・デバイス開発技術とも絡めた新しい広告事業分野を開拓

6. 成長戦略①SEO事業のさらなる展開

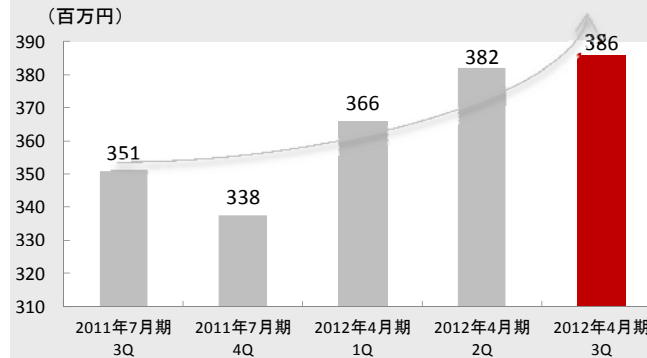
Google順位変動の活発化

2012年に入り、Googleは大幅なアルゴリズム変更を実施。

→SEO各社業績に影響



当社SEO関連売上高の急増



当社のSEO市場占有率

17.4%
(※概算数値)

※当社直近SEO売上を基に試算(推定値)
※アウンコンサルティング公表「SEO市場予測(アウトソーシング)」より市場データ抜粋

Googleは直近数か月に、大幅なアルゴリズム変更を実施。結果、掲載順位が大幅に変動。

通常のSEO会社の対策では、SEO効果が上がらなくなってきており、SEO会社ごとの優劣が明白に。

市場活況により低品質のSEO会社が多数存在

Googleアルゴリズムの研究強化

低価格が進む中、当社はさらなる品質向上を追求

順位下落した他社利用のクライアントからのフルスピードへの乗り換え相談件数の増加

“価格は高いが質はNo.1”のフルスピードブランドの確立によりSEOの受注量の急増

7. 「SEO品質No.1企業」から「質・量ともにNo.1企業」に **Full Speed**

Full Speed

Ad Technology & Marketing Company

直販営業

ナショナル・
クライアント
専門チーム

既存営業部門
(新規・既存)

代理店チャンネル

B to B
企業

地場企業

地方の
広告会社

電話(テレマ)販売

テレマ
チーム

オンライン販売

オンライ
ン販売
システム

大手企業

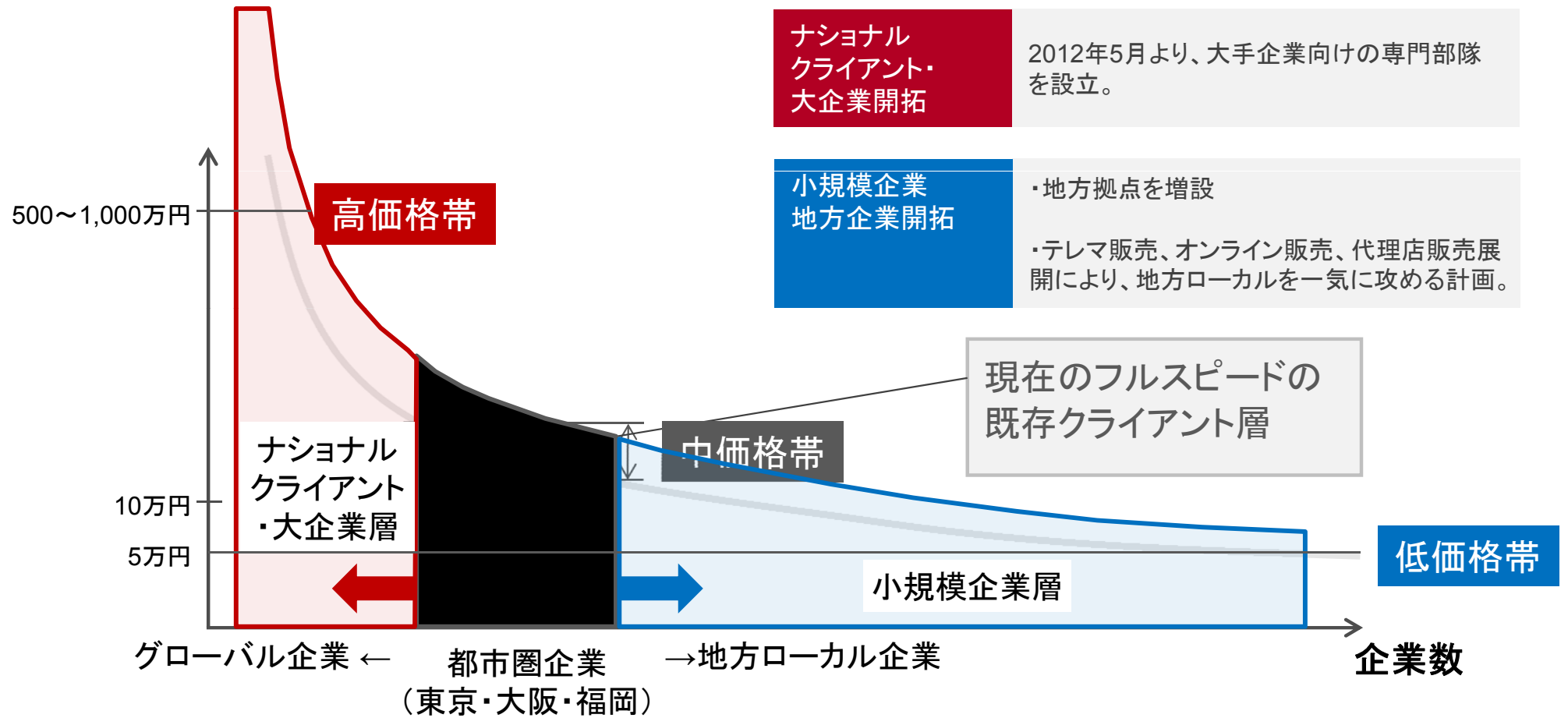
中堅企業

中小企業・地方企業

品質のみならず取扱量を増やす展開として、昨年は、電話(テレマ)販売を開始。今年は、SEO業界全体を牽引する立場として、地方に向けた「代理店販売」と新たに開始する「オンライン販売」展開により、圧倒的な地位を確立する。

8. ロングテール市場のさらなる開拓

現在の当社の中心顧客層(黒色部分)



9. 成長戦略②フルスピード“アド・プラットフォーム戦略” Full Speed

プラットフォーム戦略 “AdMatrix”

AdMatrix®

AdMatrix®
SEO Analyzer

SEO分析ツール

※2011年8月より社内ツール
としてサービス開始

AdMatrix®
SEM Optimizer

リスティング広告自動最適化ツール

※現在、β版を運用利用中
※2012年6月リリース済

AdMatrix®
DisplayAd Trader

ディスプレイ広告ツール

※リリース時期未定

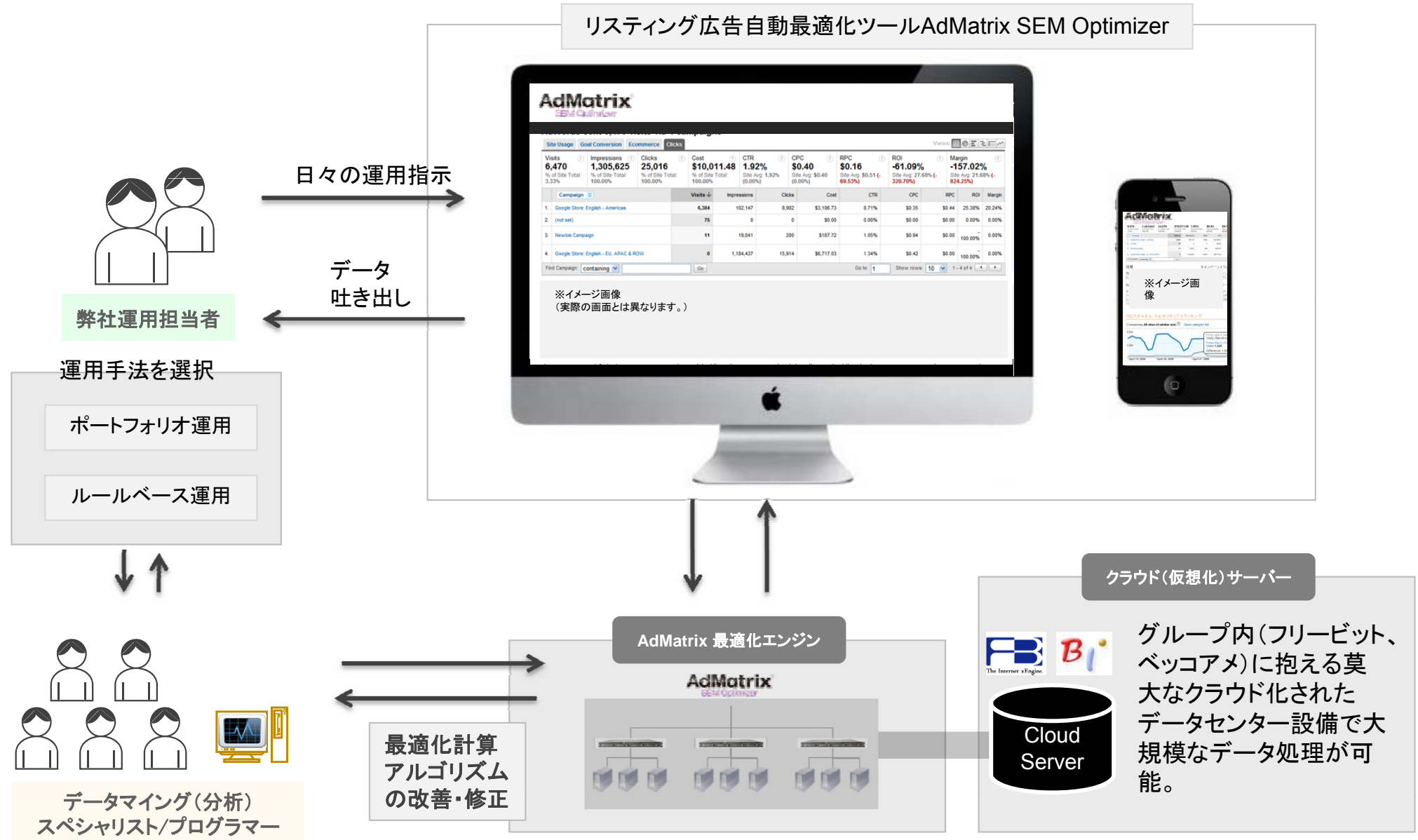
AdMatrix®
Social Analyzer

ソーシャル(Buzz)分析ツール

※リリース時期未定

上記の各種ツールが完成した後、クリエイティブ、ユーザビリティ分野の
ツール開発を進める方針。

“AdMatrix SEM Optimizer”の運用イメージ



ディスプレイ型アド・ネットワークの特徴

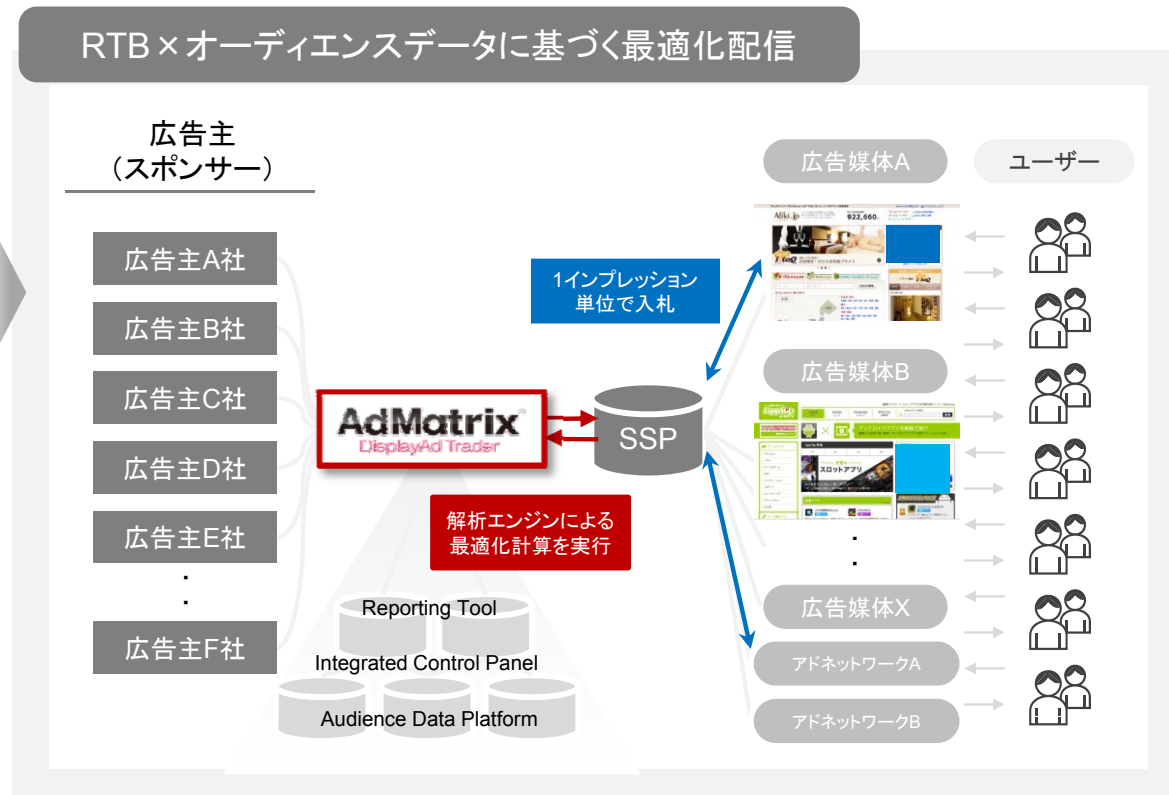
- ・ Google『Ad Exchange』との連携によりRTB(リアルタイム)に入札可能
⇒最も効率性の高い媒体を選定し、AdExchange(Google)/ディスプレイネットワーク経由でディスプレイ広告を配信可能
- ・企業側は、アドネットワーク毎のインプレッション単位での費用対効果に応じた広告出稿が可能

「AdMatrix DisplayAd Trader」の仕組み

従来型のSSP



RTB×オーディエンスデータに基づく最適化配信



12. 成長戦略④スマートフォン・テクノロジー広告の展開 **Full Speed**

国内最大の91万件の店舗データの活用



2012年5月より、当社関連会社のベッコアメ社が買収。→91万件の店舗位置データについては、フルスピードが権利を取得。

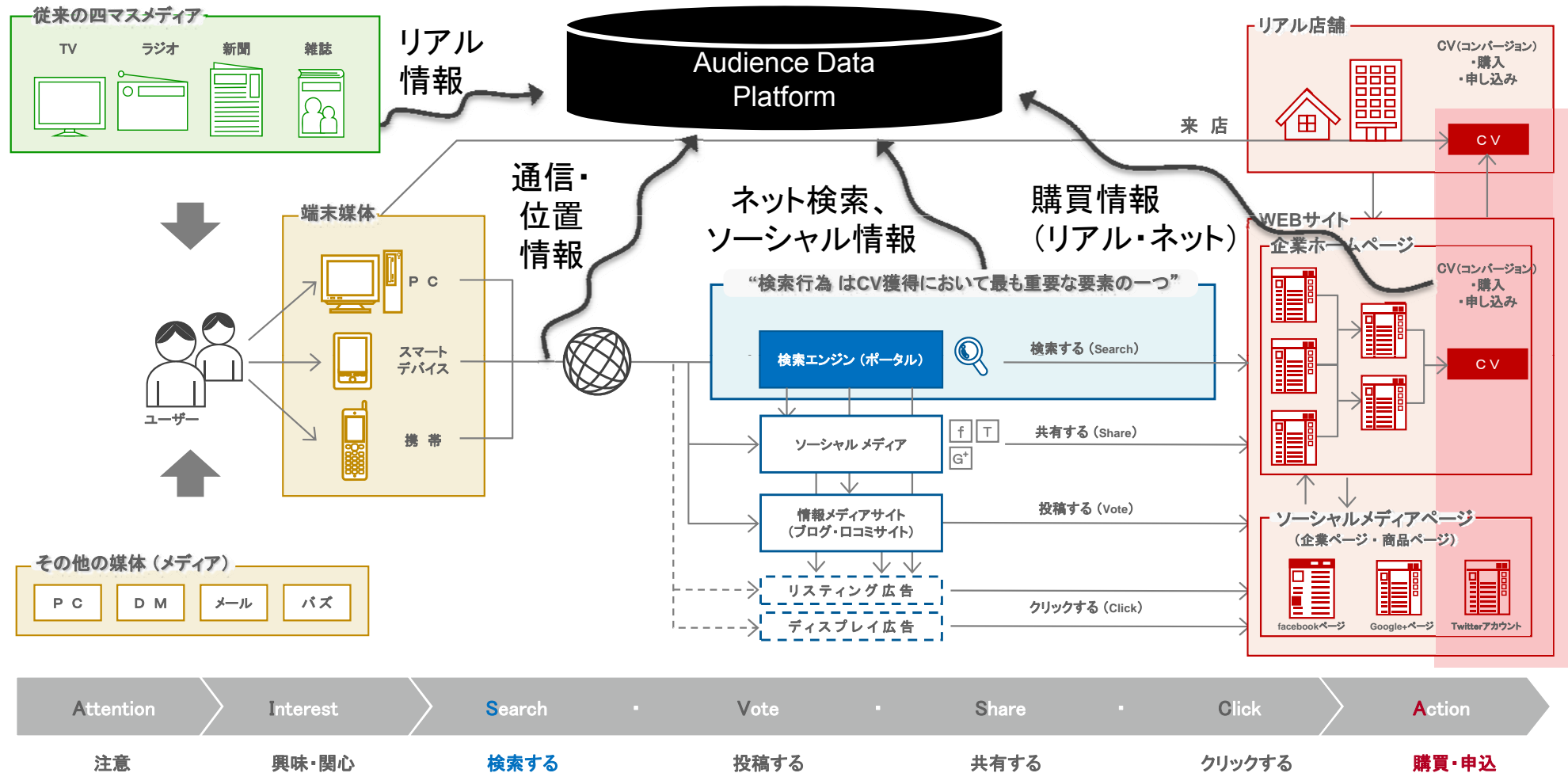
<p>● 近くのお店をイマココ検索</p> <p>端末内蔵のGPSを利用して、あなたの今いる場所の近くであなたが気になっていた店、友達が高評価をしていた店を表示。あなたが行きたい店を結びつけるよきナビゲーターです。</p>	<p>● 行ったクリップ</p> <p>お店で食べた料理のおいしさや感動が消まらないうちにすぐ投稿。気づいたことも忘れずスクラップできてまた行きたいと思ったときの参考にできます。</p>
<p>● 気になるクリップ</p> <p>店の前を通って気になった、友達のクリップで気になった、近くで検索に出てくるけどどんなお店だろう？ そんなとき気軽に気になるクリップしておけば後から思い出すもカンタン！</p>	<p>● 写真投稿</p> <p>クリップを書きながら、端末内蔵のカメラで目の前のメニューを撮影してそのまま投稿。友達にあなたの見たまますぐに伝えられます。</p> <p><small>※iPhoneアプリの写真投稿機能は現在準備中です</small></p>



ソーシャルグルメポータル「alike」が保有する位置情報API提供サービスについては、既にポータル大手、リクルート(ホットペッパー)での採用が確定。今後は、その他の大手ポータル、ECメディアとのアライアンスを模索。

13. 成長戦略⑤オーディエンスデータ(ビッグデータ)領域 Full Speed

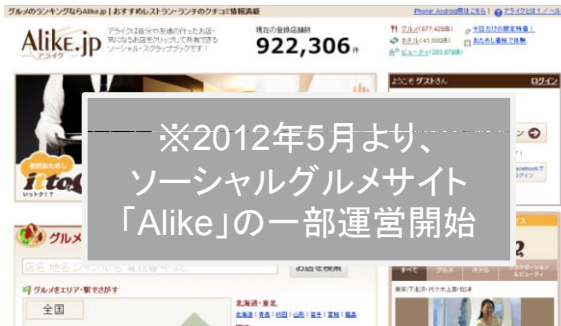
オーディエンス・データ・プラットフォーム構想



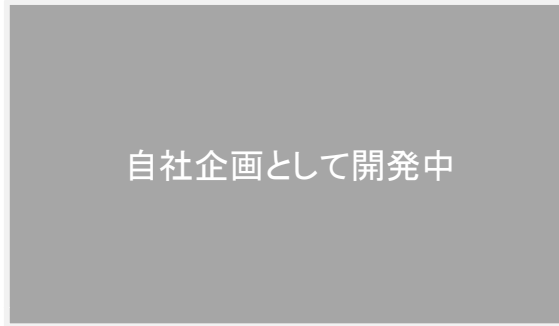
将来的にはあらゆるユーザーの一連の行動(“検索”から“購入決定”)データを大量に蓄積し、アトリビューション(直接・間接の貢献度合い)分析も含めた詳細なデータ解析を行うことで、より効率性の高い広告プロモーション手法を確立する。

情報メディアサイトの注力領域

グルメ領域



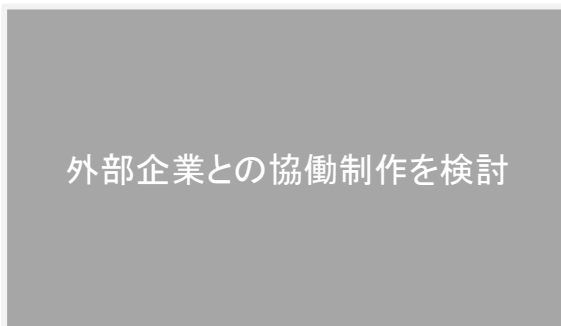
求人・アルバイト領域



比較サイト・一括見積りサイト領域



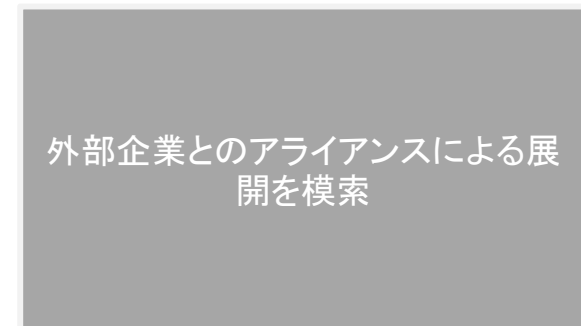
不動産・賃貸領域



スマートフォン向け・ゲーム領域

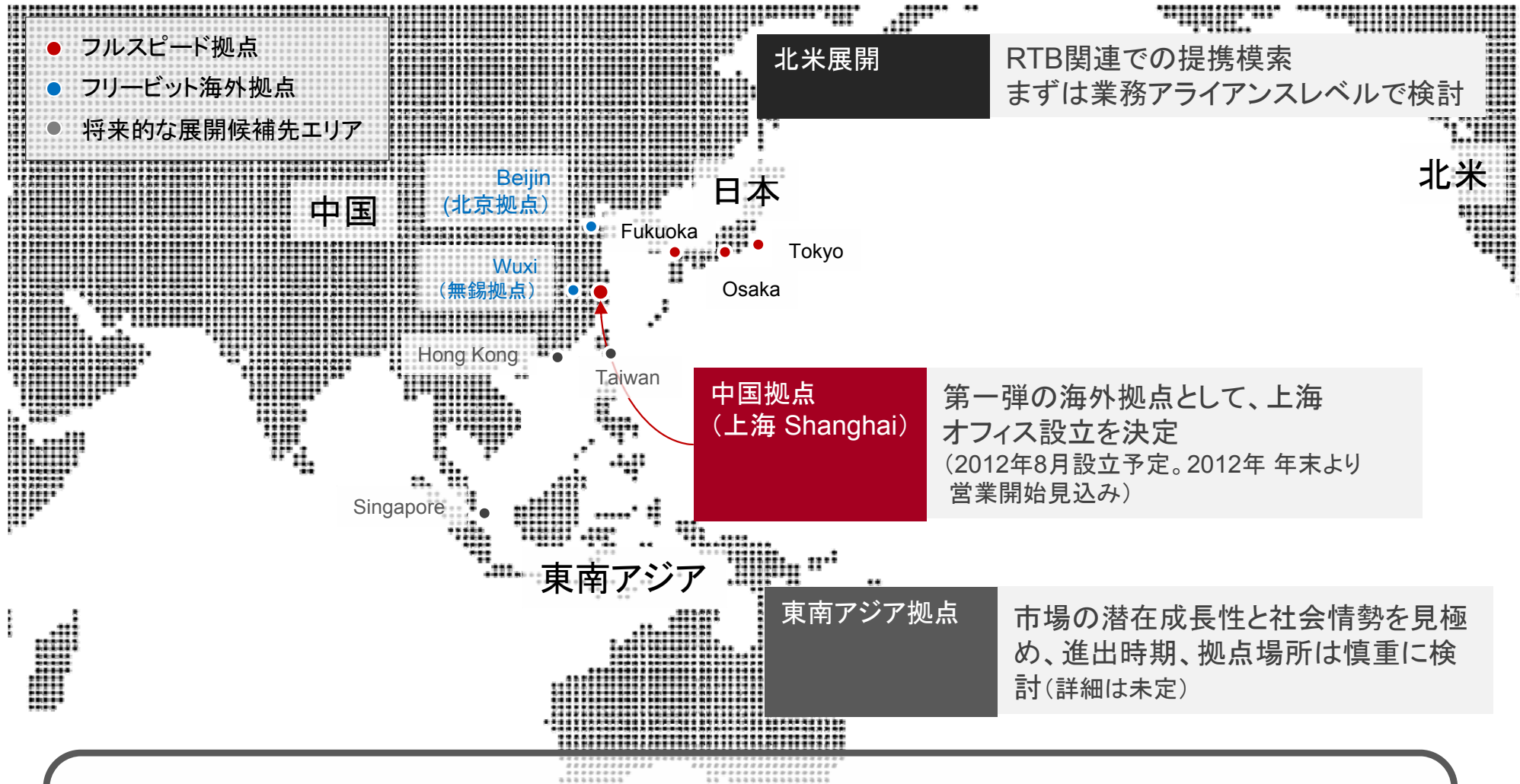


ECサイト・生命保険領域



大手メディア向けのロングテールSEOの実績とノウハウを生かし、自社メディア展開を加速。過去、「生命保険」「FX」「人材派遣」などの高難易度ワードでクライアントサイトを1位表示させたノウハウを自社サイトに活用する予定。

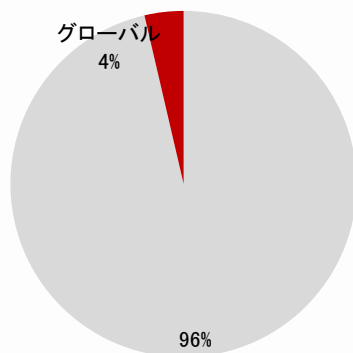
アジア展開の構想



海外拠点第一弾として上海拠点を設立。今後は、香港・台湾・シンガポールあるいは、ソーシャル・メディアの活発な東南アジア諸国への展開も視野に。

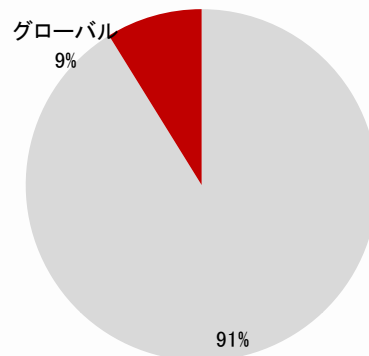
グローバル人材採用の獲得割合の推移

2011年7月期



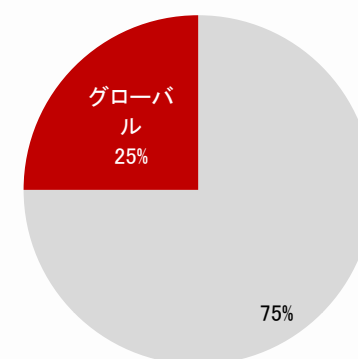
- ・今後の展開を想定し、外資系企業より2名のマネジメント層を登用
(戦略系コンサル、投資銀行出身者を採用)

2012年4月期



- ・アジアでの展開を想定し、2名のマネジメント層と2名の実務メンバー(うち、1名は外国人枠採用)を採用

2013年4月期(来期目標)

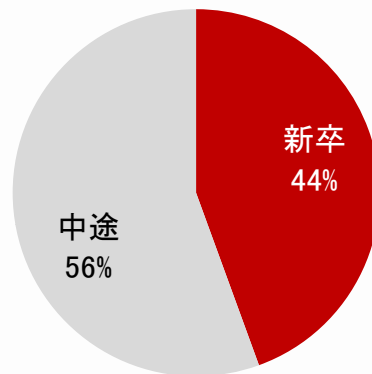


- ・2013年度新卒採用より「グローバル職」を新設
- ・2012年7月より、海外事業所での外国人採用を加速

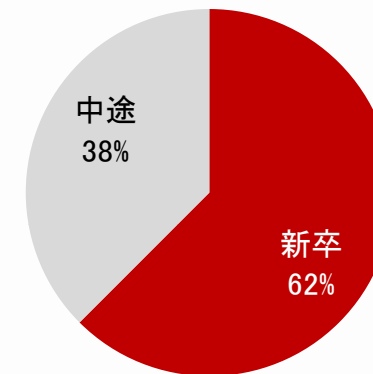
ここ数年、アジアを主とする海外での採用活動を開始し、既に数名の人材採用が確定。成長するアジア市場を見据え、今後は上海現地での採用も積極展開する計画。

新卒採用を重視した採用方針

2012年4月期



2013年4月期(来期目標)



これまで10%だった新卒採用比率を段階的に過半数以上を新卒採用から獲得する計画。今期より、総合職・エンジニア職・グローバル職のコース別採用を実施。

これまで中途に偏っていた採用方針を見直し、今期より新卒採用中心の採用戦略に転換し、今後のコアとなる“尖った人材”の発掘・育成を強化。

18. 社内教育制度の強化方針

研修及び教育支援制度

	ビジネス基礎	スキル・ノウハウ	経営スキル			
一般社員(入社時)	入社時研修	6ヶ月目・1年目研修	Webマーケティング研修	最新テクノロジー研修	外部研修参加支援制度	書籍購入支援制度
	ビジネスマナー研修	基礎スキル研修	HTML研修	資格獲得支援研修		
	経営理念・行動規範・情報セキュリティ、コンプライアンス		職種別スキルアップ研修			
マネージャークラス	リーダー研修	マネジメント研修	Webマーケティング研修	最新テクノロジー研修	外部研修参加支援制度	書籍購入支援制度
			HTML研修	資格獲得支援研修	財務スキル研修	社内MBA制度
	経営理念・行動規範・情報セキュリティ、コンプライアンス		職種別スキルアップ研修			
マネジメント層	リーダー研修	マネジメント研修	Webマーケティング研修	最新テクノロジー研修	外部研修参加支援制度	書籍購入支援制度
			HTML研修	資格獲得支援研修	ロジカルシンキング研修	コミュニケーション研修
	経営理念・行動規範・情報セキュリティ、コンプライアンス		職種別スキルアップ研修		財務スキル研修	夜間MBA獲得支援

19. 人員拡充に向け本社移転を決定

“クリエイティブ” × “テクノロジー”の環境創造をイメージ



グループ連携をより強固にするため、親会社のフリービットと同じビル(渋谷区 Eスペースタワー)に移転。

地方拠点の体制強化



第一フェーズ
(数ヶ月以内)

東京・福岡・大阪の3拠点を拡充
(オフィス拡張のための移転を予定)

第二フェーズ

地方拠点の収益の立ち上がり早ければ、年内に、名古屋、仙台、横浜、札幌、埼玉あたりの地方都市の中から営業所設立を検討

2010年

2011年

2012年

2013年

戦略デザイン

- ・経営マネジメント層の一新
 - ・事業ポートフォリオの再構築
 - ・企業理念／経営戦略の見直し
 - ・戦略ビジネス領域の明確化

社内文化形成／
採用ブランド

- ・人材獲得戦略の方針転換
 - ・人事評価体系／目標制度の大幅改定
 - ・家賃補助制度の導入／福利厚生制度の拡充
 - ・グローバル採用の本格化
 - ・若手社員のマネジメント抜擢

デザイン・
クリエイティブ強化

- ・ロゴのデザイン／名刺デザインの刷新
- ・IR資料の大幅改善
 - ・オフィス空間デザインの一新
 - ・企業HPの刷新(予定)

情報メディア

- 「不動産」「グルメ」「求人」「EC」「一括見積り」などのメディアジャンルの大手メディア企業との提携を検討
- 当社保有の「91万店舗の位置情報データベースAPIを活用した展開

アドネットワーク領域/ システム領域

- 大手ECサイトとの連携
- 買収・資本参加の対象領域
 - スマートフォン向け広告配信関連会社、メディア保有企業
 - アドネットワーク関連の高い技術力・エンジニアを保有する開発会社
 - ユーザーインターフェースデザイン(GUI & UI)を得意とするデザイン会社、クリエイティブ集団

海外マーケット

- 中国大手メディア、大手ECサイトとの連携
- 東南アジア諸国の広告大手・ソーシャルメディア運営企業

Ⅲ. 2013年4月期業績予想

収益基盤を固め、次なる成長を目指す計画

インターネットマーケティング事業を中心に、技術力で差別化を図り、更なる成長を目指す
 上期に営業体制の強化やシステム投資等を行い、通期では前期を上回る収益力を実現する

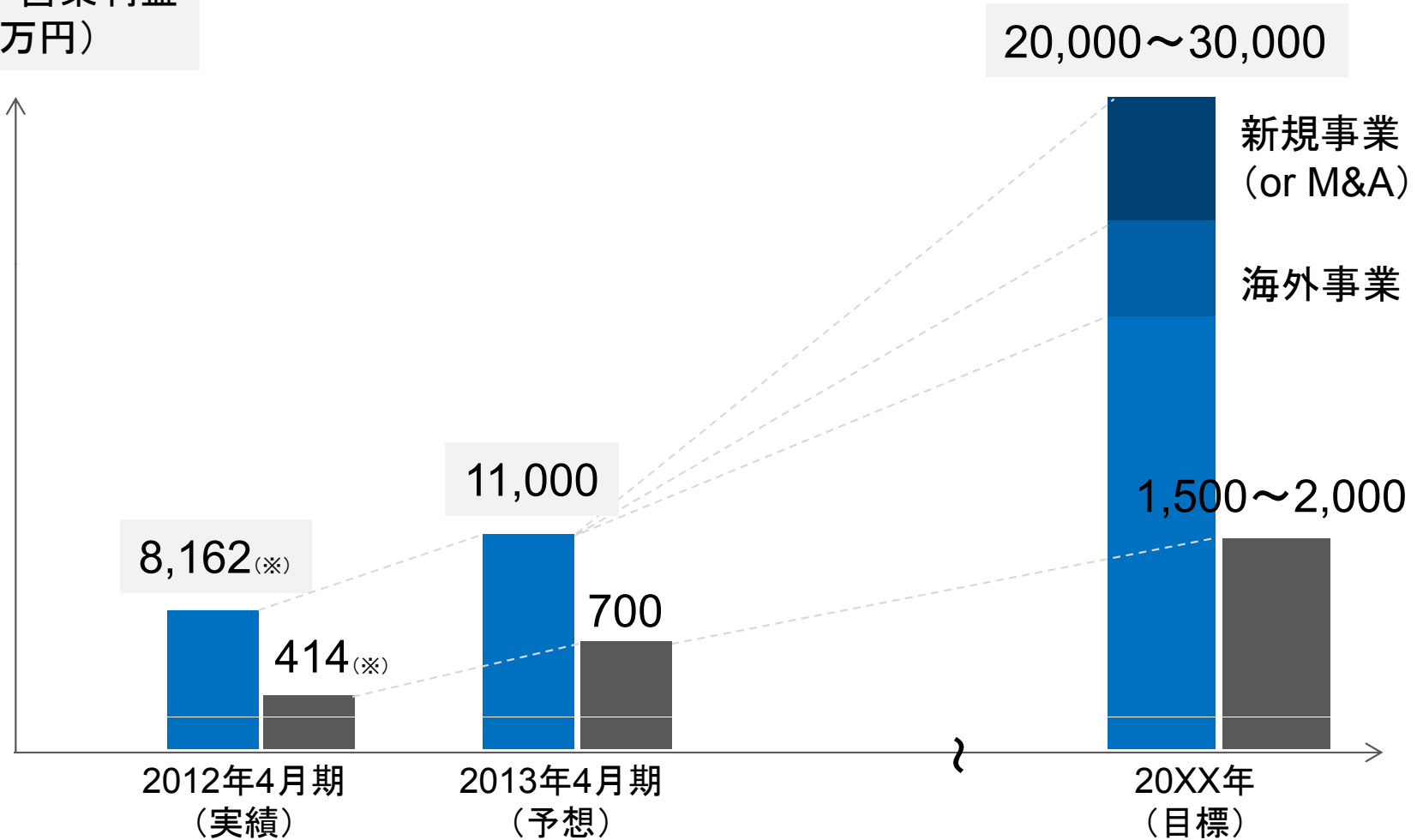
2013年4月期 第2四半期・通期の業績予想

(注) 2012年4月(実績)には既に売却済みのベッコアメ・インターネットの業績が含まれております。

	第2四半期累計			通期		
	2012年4月期 (実績) 2011/8/1～ 2012/1/31	2013年4月期 (計画) 2012/5/1～ 2012/10/31	対前年差額	2012年4月期 (実績) 2011/8/1～ 2012/4/30	2013年4月期 (計画) 2012/5/1～ 2012/4/30	対前年差額
(単位: 百万円、以下切捨て)						
売上高	6,634	5,130	-1,504	10,116	11,000	+884
営業利益	336	250	-86	527	700	+173
営業利益率	5.1%	4.9%		5.2%	6.4%	
経常利益	299	220	-79	486	640	+154
経常利益率	4.5%	4.3%		4.8%	5.8%	
当期純利益	126	150	+24	532	490	-42
当期純利益率	1.9%	2.9%		5.3%	4.5%	
1株当たり当期純利益(円)	860.95	1,019.71		3,620.34	3,331.07	

当社グループの中長期目標

売上高／営業利益
(百万円)



※2012年4月期の連結PLデータについては、2012年4月にフリービットへ売却致しましたベッコアメ・インターネットの数値を除外して計算しております。

Appendix

フルスピードグループ概要 | Group Profile

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）

主要役員
代表取締役社長 田中 伸明
取締役副社長 泉 健太
取締役 加藤 浩司
取締役 山森 郷司

グループ事業内容
・インターネット広告代理店事業
・アドネットワーク事業
・情報メディア事業
・クリエイティブ事業

業績(連結)
売上高 101億円
営業利益 5.2億円

従業員数
連結274名（うち正社員234名）
単体190名（うち正社員167名）
2012年4月末日現在

本社 〒150-0044
東京都渋谷区円山町3番6号
E・スペースタワー8階
※2012年7月2日移転いたしました。
TEL:03-5728-4460（代表）
FAX:03-5728-4461

[アクセス・マップ(本社)]



フルスピードの企業理念

インターネットマーケティング業界において、
優れたサービスの開発と高い顧客満足を提供する
会社になることで、顧客、社員、株主、そして社会に
貢献すること

フリービットグループの一員としてのグループ憲章

Being The NET Frontier !
～ Internetをひろげ、社会に貢献する ～

フルスピードは、フリービットグループの一員として、インターネットマーケティングの
領域で、優れたサービスを提供することを通じて、社会に貢献していきます



連結子会社

Forit 株式会社フォーイト
(フルスピード持分比率: 100%)

- ・アフィリエイトサービスプロバイダー事業

Fanside 株式会社ファンサイド
(フルスピード持分比率: 100%)

- ・インターネットマーケティングを中心とした法人支援事業

グループ企業

フリービット株式会社(東証マザーズ上場: 3843)

- ・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

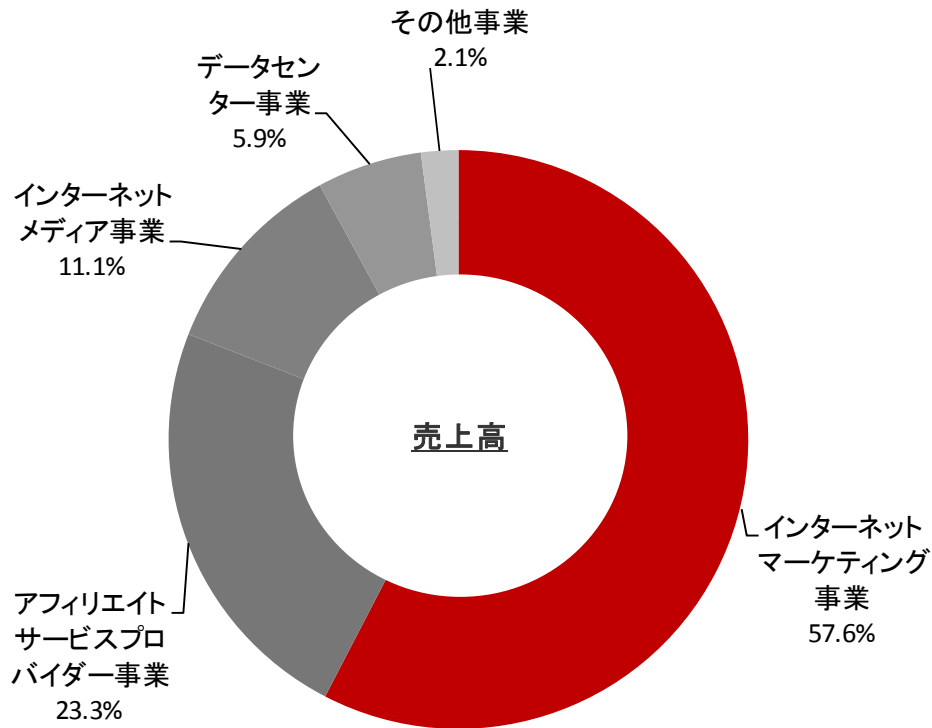
GIGA PRIZE 株式会社ギガプライズ(名証セントレックス上場: 3830)

ユビキタスをカタチに

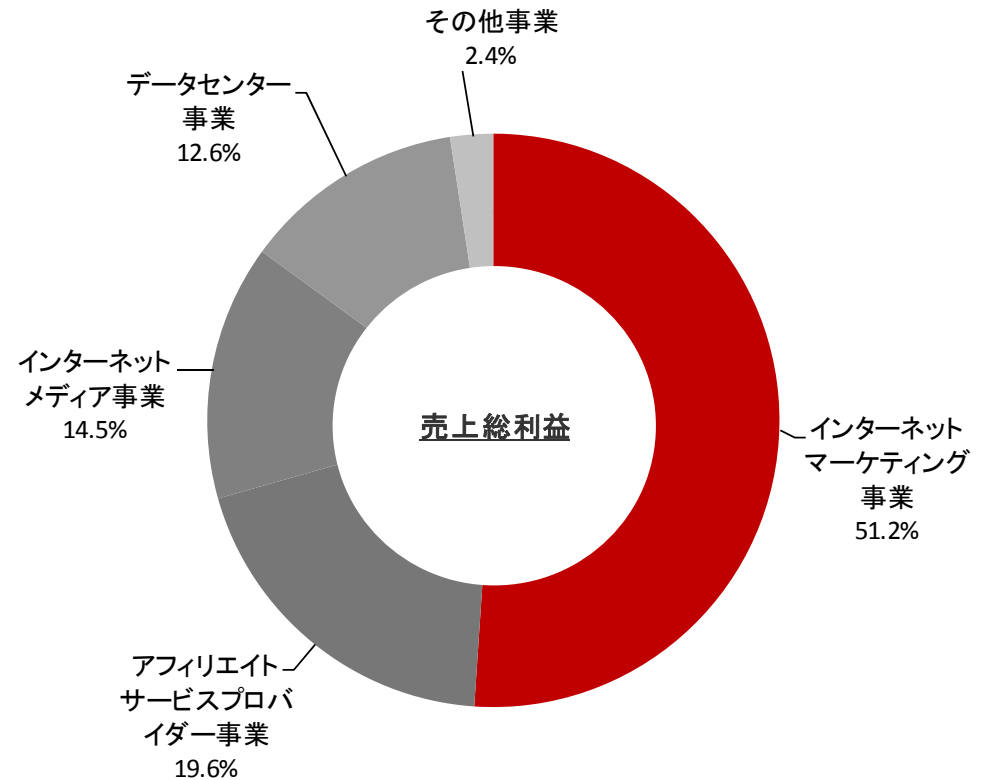
- ・HomeIT事業
- ・システム開発事業

サービスの構成割合(連結売上高/売上総利益)

連結売上高の構成割合



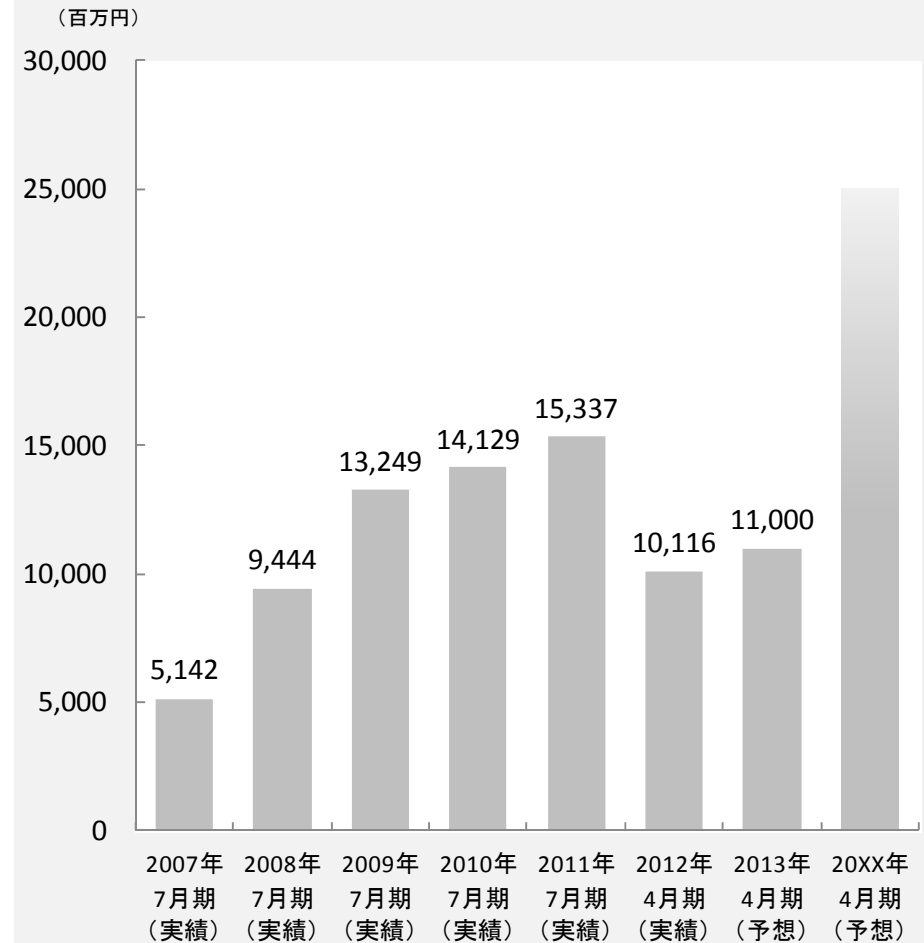
売上総利益の構成割合



沿革(会社設立～現在)

2001年1月	Webサイトの企画・制作・運営を目的として、京都府城陽市に有限会社エクシスを設立
2002年6月	成功報酬型SEOサービスの販売を開始
2004年10月	Google, Inc.と販売代理店契約締結
2006年2月	ヤフー株式会社(旧:オーバーチュア株式会社)と代理店契約締結
2007年8月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2008年7月	インターネットマーケティング事業の強化を目的として、株式会社ファンサイドを子会社化
2010年1月	顧客企業に対する総合的な支援を目的とし、企業を対象とした有料会員制サービス「フルスピードクラブ」を開始
2010年4月	アフィリエイト広告事業(「アフィリエイトB」)を分社化し、株式会社フォーイトを設立
2010年6月	フリービット株式会社(当社の筆頭株主)との間で、資本業務提携契約を締結

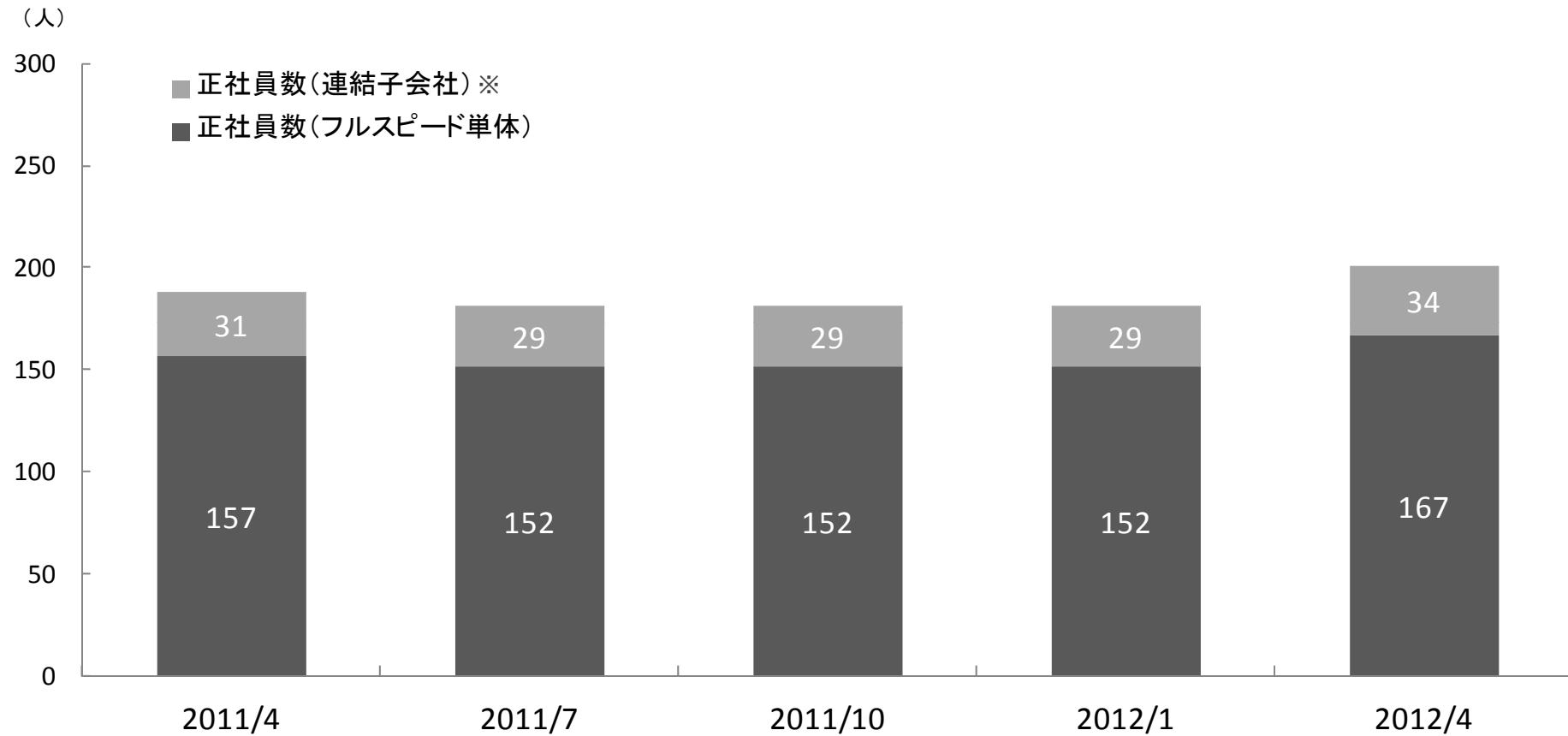
当社の取扱金額の推移



※上記「当社の取扱金額」には、直近5年の会計事業年度におけるSEO、リスティング広告、アフィリエイト広告、データセンタ事業等の主要事業に加え、EC事業他フルスピードグループ全体の収益を含みます。
(2013年4月期については、見込数値。)

<p>田中 伸明 Nobuaki Tanaka</p> <p>代表取締役社長</p>	<p>■ 代表取締役社長（フリービット(株)取締役副社長 兼任）</p> <p>1991年より、個人事業主としてコンピューター系雑誌他の企画や編集などに携わる。1995年、リセットを設立し、同社の代表取締役に就任。(株)ドリーム・トレイン・インターネット設立に参画し、取締役就任後は管理部門および事業推進部門を統括。2000年、フリービット(株)を設立し、代表取締役副社長兼最高業務責任者に就任。2010年9月、(株)フルスピードの取締役会長としてマネジメントに参画。2011年5月より、(株)フルスピードの代表取締役社長に就任。現在、フリービット(株)の取締役副社長として、(株)ドリーム・トレイン・インターネット、(株)ギガプライズ、エグゼモード(株)、(株)ベッコアメ・インターネット、(株)フォーイット、FBネットワークサービス(株)などの役員を兼任。</p>
<p>泉 健太 Kenta Izumi</p> <p>取締役副社長</p>	<p>■ 取締役副社長 兼 メディア戦略本部 本部長</p> <p>2003年4月より、大和証券SMBC(株)及び米Citigroup Inc.の投資銀行部門において資金調達及びM&Aアドバイザリー業務に従事。2010年9月より、(株)フルスピードの取締役CFO(Chief Financial Officer)として参画。2011年5月より、(株)フルスピードの事業推進本部長として、営業部門とサービス部門の統括責任者に就任し、2011年9月よりSEO部部长として、Googleアルゴリズム解析及びSEOシステム開発に従事。現在、(株)フルスピードの取締役副社長(Chief Operating Officer & Chief Marketing Officer)として、(株)ファンサイド、(株)フォーイット、(株)ベッコアメ・インターネット等の役員を兼任。慶應義塾大学環境情報学部中退。2003年、慶應義塾大学総合政策学部(SFC)卒業。</p>
<p>加藤 浩司 Koji Kato</p> <p>取締役</p>	<p>■ 取締役 法人ソリューション事業本部 本部長</p> <p>レンタルサーバー等の営業を経て、2004年よりインターネット広告代理店大手で営業部長として活躍。2006年、(株)フルスピードへ入社。マザーズ上場以前から(株)フルスピードの営業を牽引し、主にSEOやリスティング広告における大幅な売り上げ拡大に貢献した実績を有す。2010年4月より、フルスピードの営業部門の担当役員兼コンサルティング事業部長に就任。現在、(株)フルスピードの取締役(大手法人営業を統括)として、(株)フォーイットの役員を兼任。</p>
<p>山森 郷司 Satoshi Yamamori</p> <p>取締役</p>	<p>■ 取締役</p> <p>BPO事業者である(株)サービスウェアコーポレーション、ASP提供の(株)ネットドリーマーズとITサービス関連提供会社にて技術部門に従事し、2009年にフリービット(株)へ入社。現在はフリービット(株)の技術部門の執行役員としてグループ全社の技術部門を統括しており、フリービットグループである(株)ベッコアメ・インターネット及び(株)ギガプライズの取締役を兼任。2012年7月より(株)フルスピードの取締役に就任し、ITサービスを中心に業務責任者として培った豊富な経験をもとに技術的な支援を行う。</p>

正社員数の推移



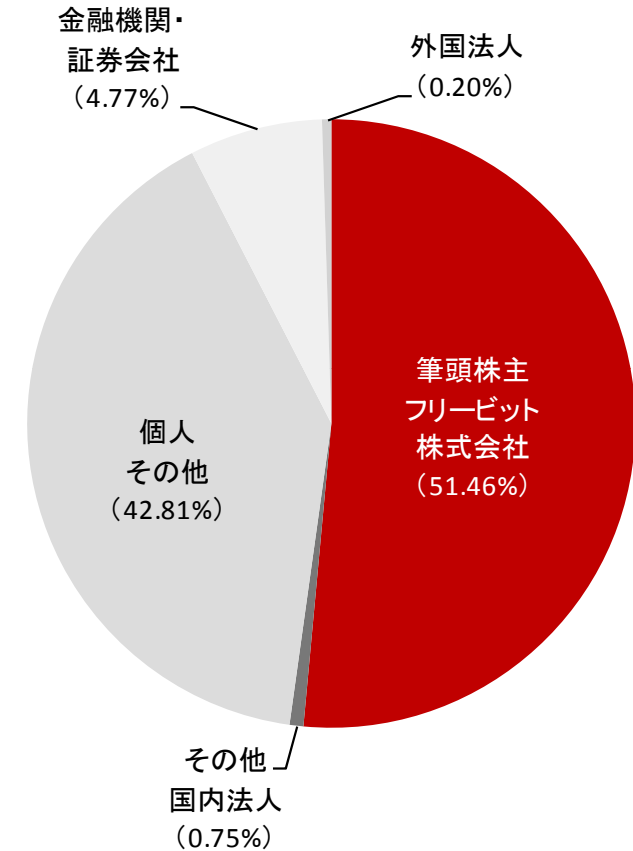
※連結子会社は、フォーイト、ファンサイドの数字を合算しております。

上位株主(1位~10位)の状況

2012年4月30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	75,704	51.46%
2	一般個人株主	3,000	2.04%
3	日本証券金融株式会社	2,112	1.44%
4	株式会社SBI証券	1,775	1.21%
5	松井証券株式会社	1,500	1.02%
6	大和証券株式会社	1,193	0.81%
7	楽天証券株式会社	1,137	0.77%
8	一般個人株主	900	0.61%
9	マネックス証券株式会社	881	0.60%
10	一般個人株主	750	0.51%

(注1)決算期変更に伴い、当期から株主名簿の確定は10月末日(2Q末)および翌年4月末日(期末)となります。



“ AdTechnology & Marketing Company ”

- アド・テクノロジー & マーケティング カンパニー -