

F U L L S P E E D

international

Corporate
Presentation
2008

2008.3.13

2008年7月期 中間決算説明会

株式会社フルスピード

Mothers of TSE :2159

<http://www.fullspeed.co.jp/>

目次

■ I - Result of Interim period 中間決算報告	
01. 2008年7月期中間決算 連結業績サマリー	3
02. 2008年7月期中間 連結決算概要	4
03. 連結決算概要①-事業セグメント別売上高の推移	5
04. 連結決算概要②-事業セグメント別収益構成	6
05. 連結決算概要③-貸借対照表の概況	7
06. 事業別概況-Webコンサルティング事業①SEO	8
07. 事業別概況-Webコンサルティング事業②リスティング広告	9
08. 事業別概況-インターネットメディア事業①情報サイト	10
09. 事業別概況-インターネットメディア事業②ASP	11
10. 事業別概況-インターネットメディア事業③EC	12
11. 2008年7月期 連結業績計画	13
■ II - Progress of Strategy 今期戦略進捗状況	
01. 2008年7月期戦略 および 下半期重点施策①	15
02. 2008年7月期戦略 および 下半期重点施策②	16
03. 2008年7月期戦略 および 下半期重点施策③	17
04. 買収したサイト・投資事業の進捗状況	18
■ III - Growth Strategy フルスPEED成長戦略	
01. フルスPEED成長戦略	20
02. 中長期成長イメージ	21
■ IV - Appendix 参考資料	
01. 株主保有状況 (2008年1月31日現在)	23
02. 株主還元の方	24

I – Result of Interim period
中間決算報告

上期トピックス

・業績予想の修正

中間期業績が好調に推移した結果、中間期・通期の業績予想を上方修正

・サイト売買を積極的に展開

サイトの買収・売却を積極的に推進

・人員の増強

従業員数154名（前期末比20名増）

収益の概況

・売上高

積極的な営業活動により、前年同期比90%増と大幅な増収を達成

・営業利益

収益性の向上により、前年同期比110%増と大幅な増益を達成

【単位:百万円】

	2007/7中間	2008/7中間	前年同期比
売上高	2,009	3,818	+90.0%
売上総利益	680	1,317	+93.7%
売上総利益率	33.9%	34.5%	
販管費	370	667	+80.3%
販管費率	18.5%	17.5%	
営業利益	309	649	+109.6%
営業利益率	15.4%	17.0%	
経常利益	307	643	+109.5%
経常利益率	15.3%	16.9%	
当期純利益	169	343	+102.4%
当期純利益率	8.4%	9.0%	

売上総利益

- ・売上総利益率 前年同期比 +0.6 ポイント
- ・SEO、サイト売却益等、利益率の高い売上が寄与

販売費および一般管理費

- ・売上高販管費率 前年同期比 -1.0 ポイント
- ・売上の拡大により、費用を吸収

営業利益

- ・上記要因により、営業利益は大幅に増加
- ・営業利益率 前年同期比 +1.6ポイント

連結決算概要①-事業セグメント別売上高の推移

【単位:百万円】

事業セグメント	2007/7中間		2008/7中間		前年同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
SEO	483	24.1%	882	23.1%	+82.5%
リスティング広告	1,101	54.8%	1,866	48.8%	+69.3%
その他広告代理	120	6.0%	194	5.1%	+61.3%
付加サービス	46	2.3%	75	2.0%	+63.6%
Webコンサルティング事業	1,751	87.2%	3,017	79.0%	+72.3%
情報サイト	199	9.9%	186	4.9%	-6.7%
ASP	2	0.1%	297	7.8%	+13,891.2%
EC	56	2.8%	317	8.3%	+464.2%
インターネットメディア事業	258	12.8%	800	21.0%	+210.2%
連結合計	2,009	100.0%	3,818	100.0%	+90.0%

2007年7月期中間



2008年7月期中間



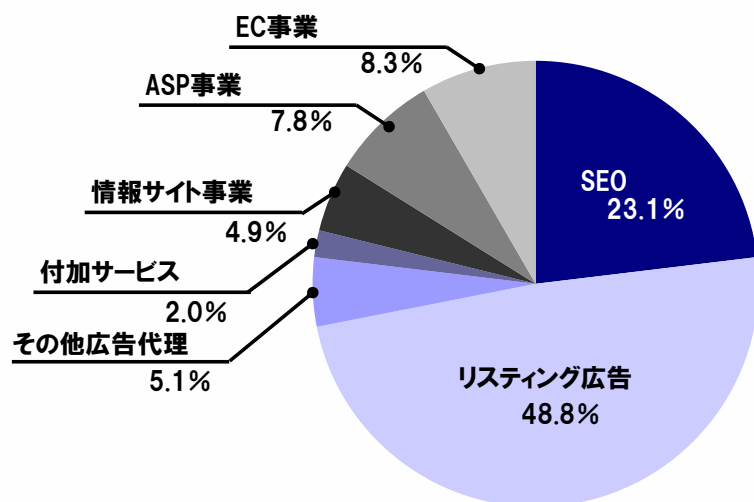
【単位:百万円】

0 500 1,000 1,500 2,000 2,500 3,000 3,500 4,000 4,500

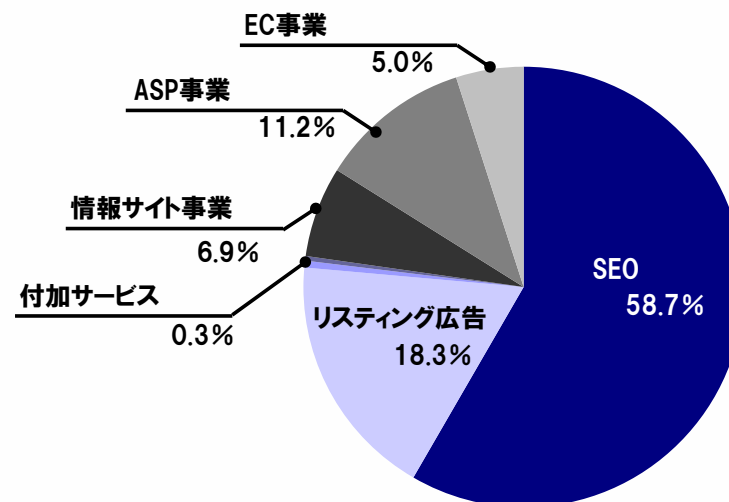
【単位:百万円】

事業セグメント	売上高	構成比	売上総利益	売上総利益率	売上総利益構成比
SEO	882	23.1%	773	87.7%	58.7%
リスティング広告	1,866	48.8%	240	12.9%	18.3%
その他広告代理	194	5.1%	-4	-2.4%	-0.4%
付加サービス	75	2.0%	4	5.3%	0.3%
Webコンサルティング事業	3,017	79.0%	1,012	33.6%	76.9%
情報サイト	186	4.9%	90	48.7%	6.9%
ASP	297	7.8%	148	49.9%	11.2%
EC	317	8.3%	65	20.6%	5.0%
インターネットメディア事業	800	21.0%	304	38.0%	23.1%
連結合計	3,818	100.0%	1,317	34.5%	100.0%

■売上高構成割合



■売上総利益構成割合



【単位:百万円】

■資産の部

	2007/7 期末	2008/7 中間期末	増減
現金及び預金	628	1,372	+743
売掛金	888	1,130	+241
たな卸資産	15	89	+73
その他	116	63	-52
流動資産合計	1,649	2,655	+1,005
有形固定資産	39	49	+9
のれん	147	238	+91
その他	75	123	+47
無形固定資産	223	362	+139
投資有価証券	19	133	+114
その他	128	180	+52
投資その他の資産	147	313	+166
固定資産合計	410	726	+316
総資産	2,059	3,381	+1,321

■ 売上拡大に伴う利益の増加、上場時の調達資金

■ サイトおよび事業買収を積極的に推進したことによる増加

■ 積極的な事業展開に伴う事業投資の増加

■負債・純資産の部

	2007/7 期末	2008/7 中間期末	増減
買掛金	399	539	+139
短期借入金	45	0	-45
その他	485	494	+8
流動負債合計	930	1,033	+103
負債合計	930	1,033	+103
資本金	168	641	+472
資本剰余金	139	612	+472
利益剰余金	813	1,067	+253
株主資本合計	1,121	2,321	+1,199
純資産合計	1,129	2,347	+1,218
負債純資産合計	2,059	3,381	+1,321

■ 短期借入金返済により、有利子負債無し

■ 上場時の資金調達、売上拡大に伴う利益の増加

積極的な営業展開により、大幅増収

2008年7月期中間

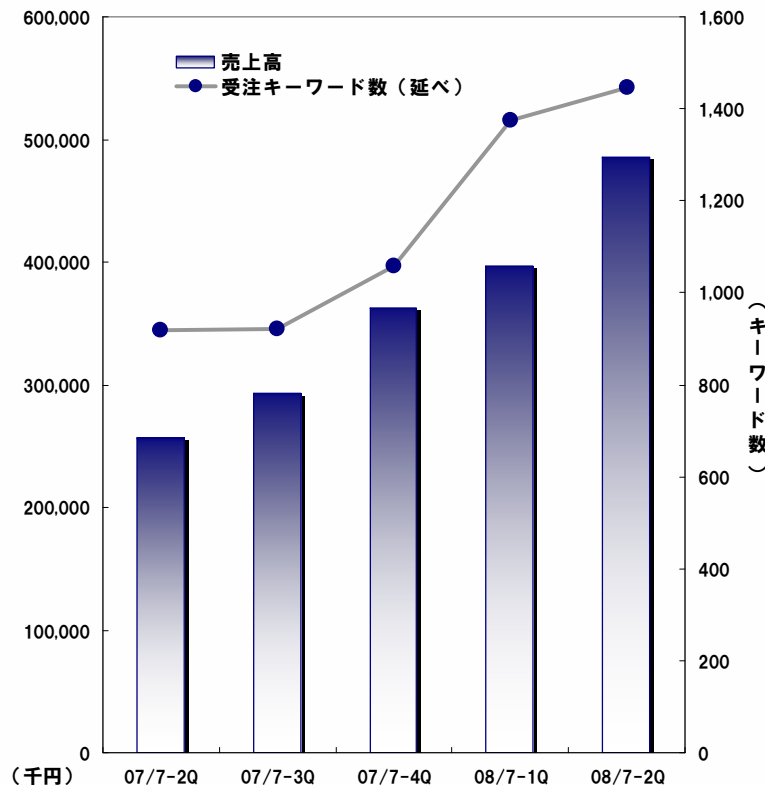
882百万円

2007年7月期中間

483百万円

前年同期比 +82.6%

■四半期別売上高・受注キーワード数(延べ)の推移



■ クライアント数

- ・438社 (1月末日現在)
- ・多岐にわたる業界の顧客を開拓、リスクを分散化

■ 受注キーワード数

- ・顧客数と共に、順調に増加
- ・1社あたり平均2~3キーワードを受注

【受注キーワード数(延べ)の推移】

07/7-2Q	07/7-3Q	07/7-4Q	08/7-1Q	08/7-2Q
918	922	1,059	1,376	1,447

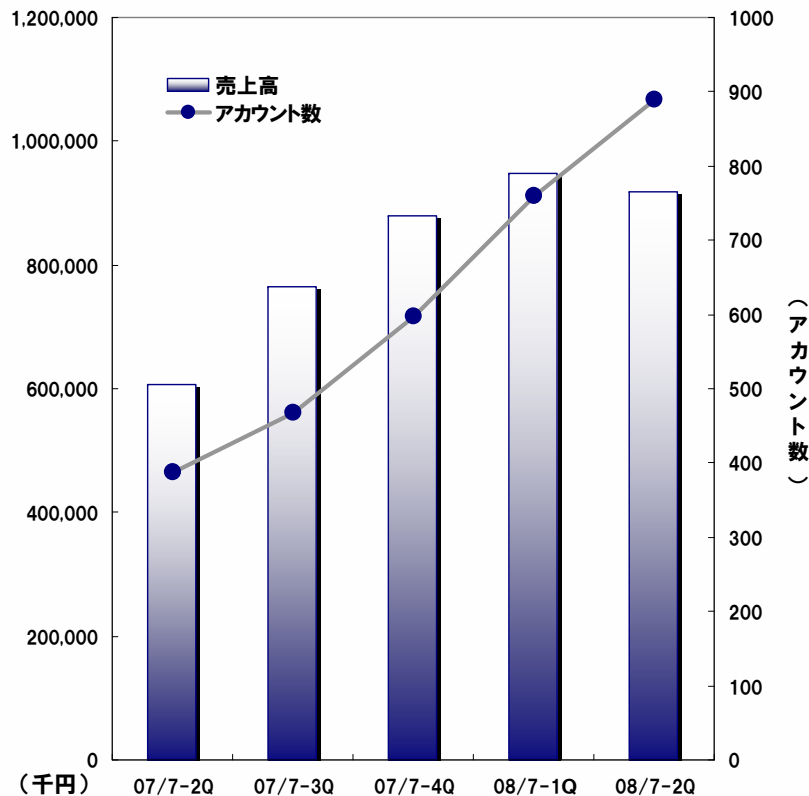
一時的に伸びが鈍化したものの、アカウント数は順調に増加

2008年7月期中間 1,866百万円

2007年7月期中間 1,101百万円

前年同期比 +69.5%

■四半期別売上高・アカウント数の推移



■ 上期中に営業方針を転換

- ・値引き競争を回避
- ・選択受注を行う等の営業戦略を実行

■ アカウント数

- ・アカウント数は堅調に増加傾向

【アカウント数の推移】

07/7-2Q	07/7-3Q	07/7-4Q	08/7-1Q	08/7-2Q
388	467	598	759	889

広告収入 + サイト売却による収入

2008年7月期中間

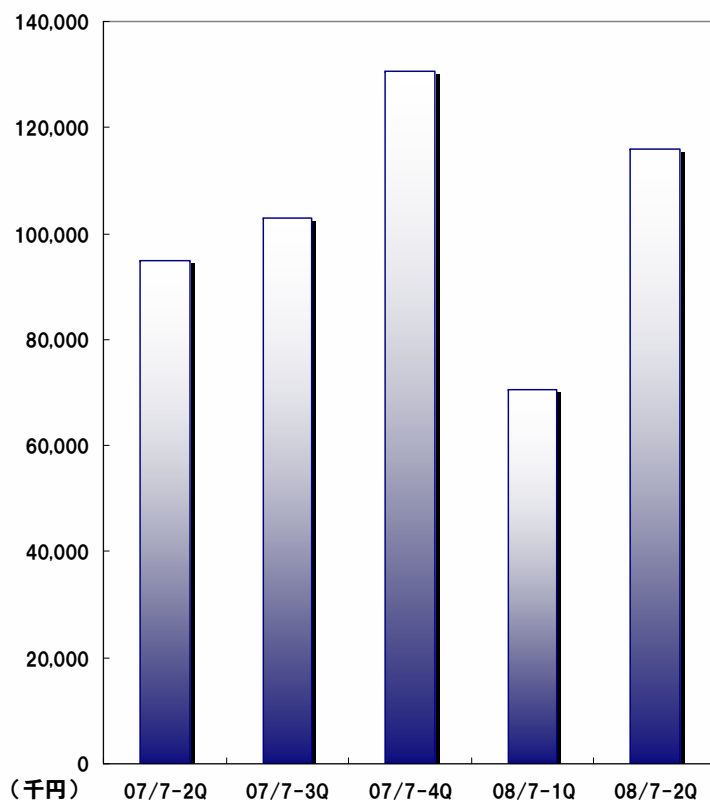
186百万円

2007年7月期中間

199百万円

前年同期比 **-6.7%**

■四半期別売上高の推移



■ 情報サイト数

- ・136サイト（1月末日現在）
- ・各種テーマに特化した情報サイトを多種運営

■ サイトの売却を推進

- ・今期より、情報サイトの売却益は売上高に計上
- ・1月末日現在、3サイトの売却が完了

■ 広告収入はサイト売却の動向により変動

- ・情報サイト運営において、広告収入は第三者に売却するまでの収入源
- ・媒体として価値の高いサイトを数多く開発することに注力

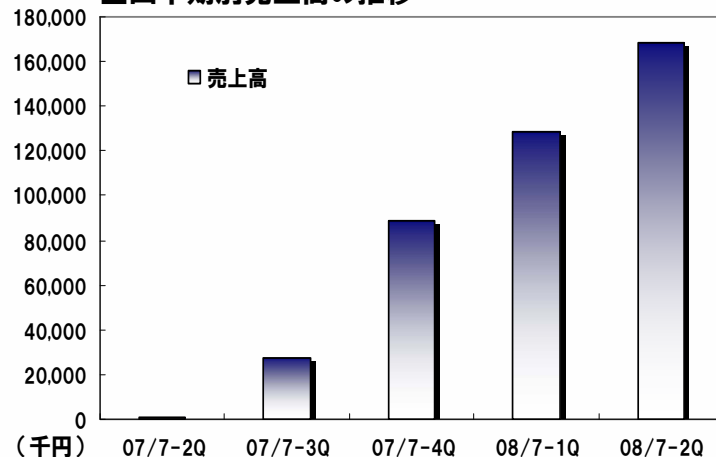
早期に黒字化を達成、順調に事業基盤を確立

2008年7月期中間 297百万円

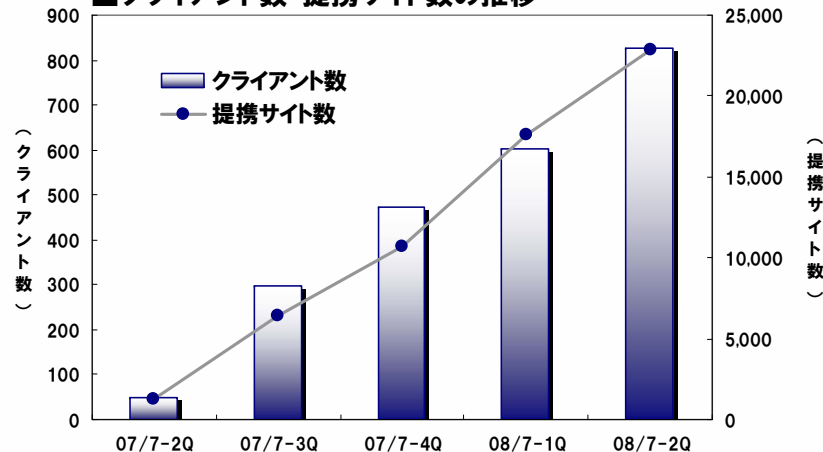
2007年7月期中間 2百万円

前年同期比 138.5倍

■四半期別売上高の推移



■クライアント数・提携サイト数の推移



■ 自社開発プログラム「アフィリエイトB」

- ・アフィリエイト以外の効果を付与したプログラムに高い評価
- ・他社との明確な差別化により、顧客の乗り換えリスクを低減

■ クライアント数/提携サイト数

- ・クライアント数、提携サイト数共に、順調に増加
- ・セミナー開催等、提携サイト数を増やす施策を実施

【クライアント数/提携サイト数の推移】

	07/7-2Q	07/7-3Q	07/7-4Q	08/7-1Q	08/7-2Q
■クライアント数	50	298	472	604	825
■提携サイト数	1,304	6,377	10,692	17,609	22,828

買収により取得したサイトも寄与、好調に売上を拡大

2008年7月期中間

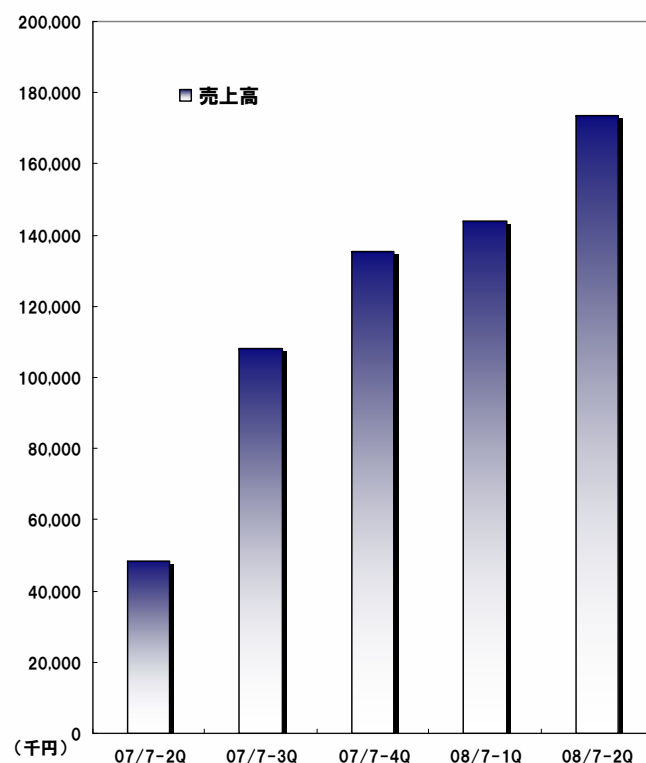
317百万円

2007年7月期中間

56百万円

前年同期比 4.7倍

■四半期別売上高の推移



■ 早期黒字化が課題

- ・法人顧客向けECサイトに注力し、売上は順調に拡大
- ・売上総利益率は安定した推移
- ・費用を吸収できる体制の構築が急務

■ 売却したECサイト

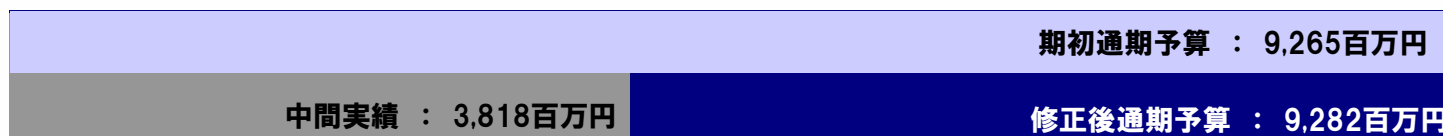
- ・1月末日現在、4サイトの売却が完了（下着、ペット用品）
- ・売却益は、営業外収益に計上
- ・1月末日現在、6サイト
（2月に4サイトを取得、現在10サイトを運営）
*2月に買収したサイトの詳細の説明は15ページにて

	2007年7月期 (実績)	2008年7月期 (期初公表予算)	2008年7月期 (3/12発表修正予算)	前年同期比 (対修正予算)
売上高	5,142百万円	9,265百万円	9,282百万円	+80.5%
営業利益	839百万円	1,314百万円	1,461百万円	+74.0%
営業利益率	16.3%	14.2%	15.7%	
経常利益	851百万円	1,300百万円	1,445百万円	+69.7%
経常利益率	16.5%	14.0%	15.6%	
当期純利益	477百万円	724百万円	788百万円	+65.2%
当期純利益率	9.3%	7.8%	8.5%	
一株あたり当期純利益(円)	18,710.84円	26,308.14円	※28,633.72円	+53.0%

※ 株式分割考慮前の数値を表記

通期予算の進捗

■売上高

対通期予算進捗率
(修正後)

41.1%

■営業利益

対通期予算進捗率
(修正後)

44.4%

■当期純利益

対通期予算進捗率
(修正後)

43.5%

II – Progress of Strategy

今期戰略進捗狀況

I : サービスの拡充

■ アフィリエイトサービスの拡大

- ・自社開発プログラム「アフィリエイトB」の営業強化
- ・他社から譲り受けたアフィリエイト事業を有効活用し、積極的に展開中

2007.10 総合情報サイト「アフィリエイトポータルネット」を買収

2007.12 広告主とサイト運営者のマッチング支援サイト「アフィリエイトパートナー」を買収

■ EC(電子商取引)サイトの拡充

- ・現在、10サイトの運営に注力

2008.2 販促品通販サイト(ティッシュ、うちわ、紙袋等)4サイトを買収

<http://www.poketi.com/> <http://uchiwaya.com/>

<http://tissue-ya.com/> <http://haifuhansoku.com/>

■ その他、サービスメニューの充実

- ・Webサイトの開発/運営に係るサービスの強化・充実

2008.3 システム開発に強みを有する(株)ツインスパークを子会社化(予定)

(参考) ■にて表示している箇所は、買収により他社から取得したサイトまたは事業を示しています。

II：新規事業の開発

■ サイト売買の事業展開を本格化

・サイト売買の仲介事業を本格的に開始

2007.12 サイト売買の仲介サイト「サイトキャッチャー」を買収

⇒サイト売買を仲介するマーケットプレイスとして、業界トップクラスのサイトを有効活用

- 取扱い案件規模は数十万円から数千万円まで
- 累計利用社数は3,000社を超える

■ 子会社「(株)フルスピードファイナンス」の設立

・サイト売買事業の中核を担う役割



↑ 「サイトキャッチャー」 <http://sitecatcher.net/>

III： 組織基盤の強化**■ 人材の確保**

- ・組織の質を左右するマネージャー層は順調に確保

■ 営業体制の強化

- ・企画提案力等の営業スキルの向上を図るため、営業人員の育成
- ・新規顧客の開拓と既存顧客との長期的な関係構築の推進

■ 継続的な成長を見据えた組織作り

- ・運営体制、管理体制を規模に応じて補強
- ・人材を有効活用できる経営基盤の確立
⇒人事制度等、人材を活かすための仕組み化を継続して実施

- 2006年3月以降、サイト・事業の買収を開始
- SEOの実施、経費削減により、収益拡大に注力
- 買収による取得価格総額571百万円（2007年8月1日－2008年2月末日現在）

過去の成功事例

■ 情報サイト

- ・2006/4/1 転職情報コミュニティ「転活」を取得、2007/7/31に譲渡。取得後1年3ヶ月で、売却により収益獲得に成功（前期業績の営業外収益に計上）

主な買収サイト・事業

■ EC事業

- ・2006/12/1 金庫専門ECサイト「e金庫本舗」(<http://www.ekinko.com/>)
物置・倉庫等の専門ECサイト「しまいコム」(<http://www.shimaicom.jp/>)
- ・2007/10/1 ダンボール専門ECサイト「オーダーボックス・ドットコム」(<http://www.order-box.com/>) *他、配布用販促品専門サイトも取得

■ ASP(アフィリエイトサービスマス・プロバイダー)事業

- ・2007/11/1 総合情報サイト「アフィリエイトポータルネット」(<http://www.affiliateportal.net/>)
- ・2007/12/1 アフィリエイト事業およびその運営サイト「アフィリエイトパートナー」(<http://www.affpartner.com/>)

■ サイト売買(仲介)事業

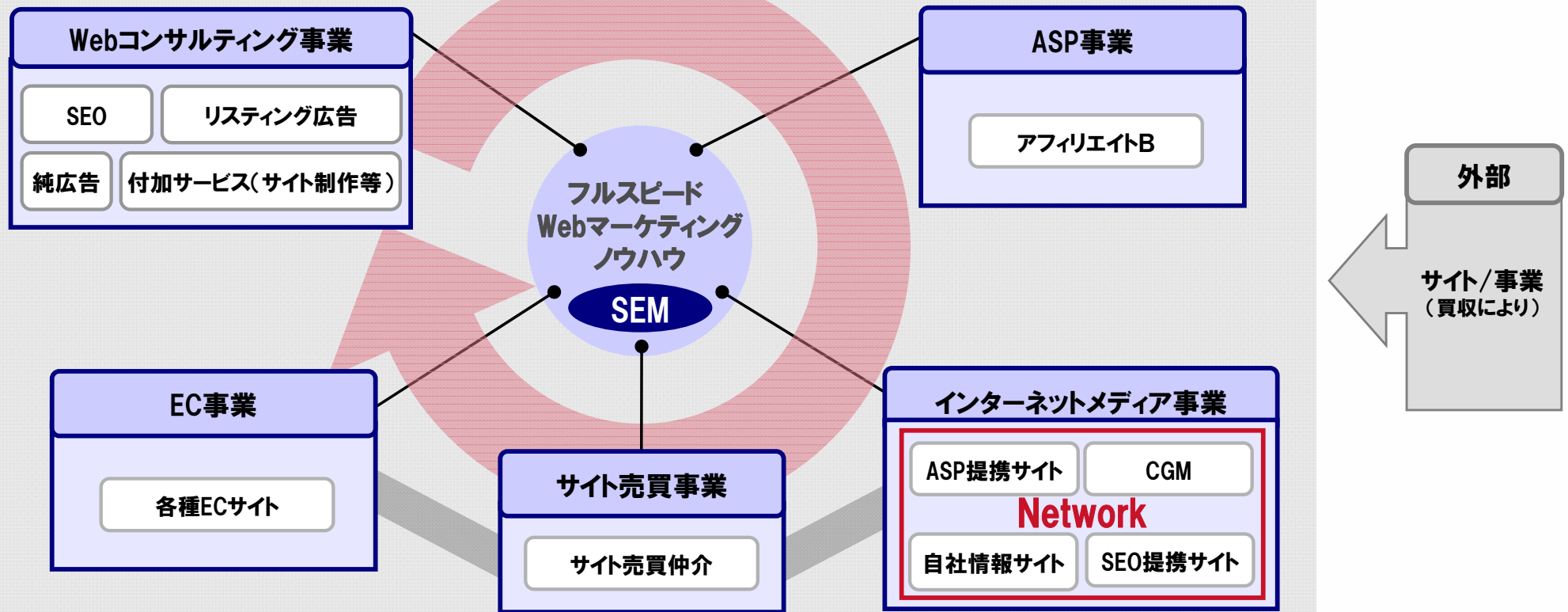
- ・2007/12/14 サイト売買の仲介事業およびその運営サイト「サイトキャッチャー」(<http://sitecatcher.net/>)

III – Growth Strategy

フルスピード成長戦略

- 顧客ニーズに即したWebプロモーション支援を目的に、ソリューションサービスの拡充
- 各事業間のシナジー効果を最大限活用
- サイト買収・事業投資を積極的に展開

FULL SPEED グループ



2008 → 2010

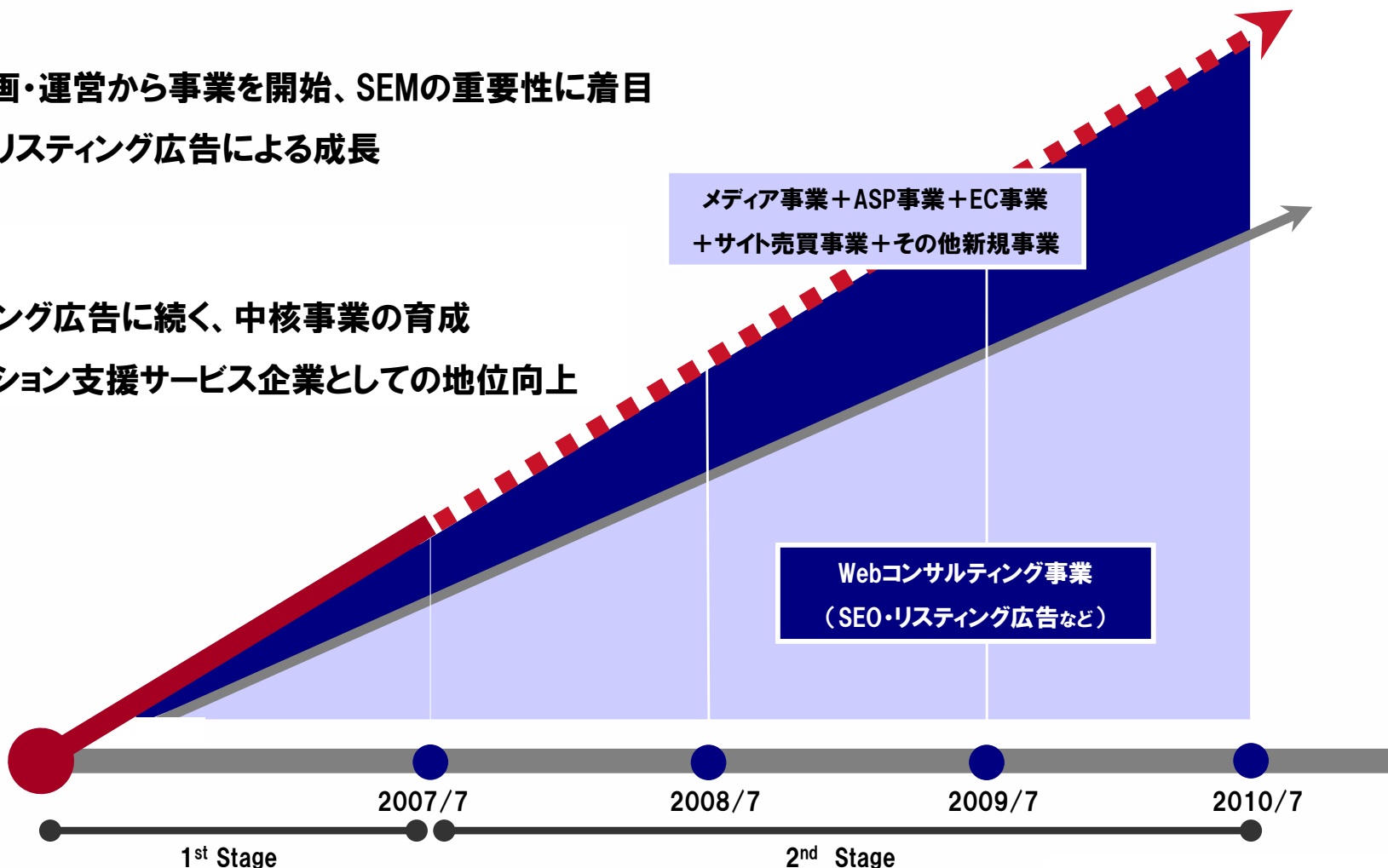
Webマーケティングノウハウを軸に、事業を拡大。次なる成長ステージへ

■ 1st Stage

メディアの企画・運営から事業を開始、SEMの重要性に着目
主力のSEO・リスティング広告による成長

■ 2nd Stage

SEO・リスティング広告に続く、中核事業の育成
Webプロモーション支援サービス企業としての地位向上



IV – Appendix

參考資料

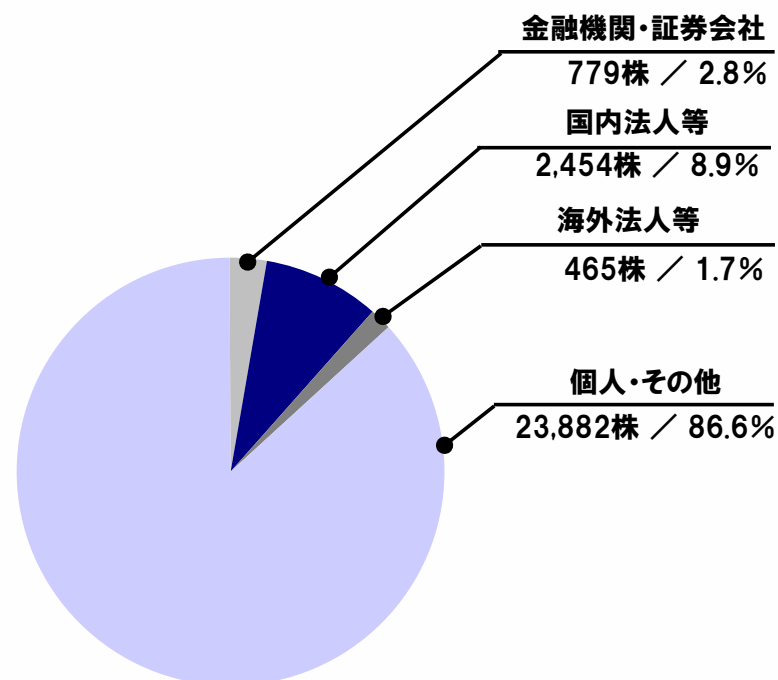
発行済株式の総数

27,520株

株主数

1,577名

■所有者別の状況



■大株主の状況

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)
芳賀麻奈穂	19,860	72.2%
ジャフコV1(B)号投資事業組合	620	2.3%
坂本剛	400	1.5%
ジャフコV1(A)号投資事業組合	376	1.4%
ジャフコV1スター投資事業組合	248	0.9%
今村信一郎	200	0.7%
日本トラスティ・サービス投資事業組	184	0.7%
ジャフコ・グレードエンジェルF. 1号投資事業組合	176	0.6%
MUFGベンチャーキャピタル1号投資事業組合	140	0.5%
三菱商事株式会社	140	0.5%

利益配分の基本方針

■ 連結当期純利益に対する配当性向20%程度を維持

● 上記の配当政策に基づき、今期より中間配当を実施

●平成19年9月12日公表

1株あたり中間期配当金額

2,000円

株式分割の考え方

■ 株式分割実施の目的

● 投資しやすい環境の整備

● 株式の流動性の向上・投資家層の拡大

●平成20年2月13日公表

1対5 株式分割

基準日:平成20年3月31日

効力発生日:平成20年4月1日

■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の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。