



FULLSPEED

Corporate Presentation

2008.9.16 2008年7月期 決算説明会資料
(2007年8月-2008年7月)

株式会社フルスピード

MOTHERS of TSE 2159

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



I – Financial Results

2008年7月期決算報告

収益の概況

- ・ 売上高
 - 積極的な営業活動により、**前年同期比83.7%増**と大幅な増収を達成
- ・ 営業利益
 - 売上の増加により、**前年同期比78.0%増**と大幅な増益を達成

4Q トピックス

- ・ (株)ベッコアメ・インターネットの損益計算書が**第4四半期**より連結対象
 - 貸借対照表は第3四半期より反映済み
- ・ (株)ファンサイドAGマーケティングを子会社化
 - 7月9日付で株式取得完了 (株式所有割合:100.0%)
 - 損益計算書は8月(2009年7月期第1四半期)より連結対象
- ・ 子会社の事業開始 *詳細はP.14で解説
 - (株)フルスピードトラベルは**6月**より、(株)フルスピードキャリアは**7月**より事業開始
- ・ 社員数の増加
 - 連結:正社員数190名(前期末比56名増) 単体:正社員数177名(前期末比45名増)

2008年7月末日現在

【単位:百万円】

	2007/7	2008/7	前年同期比
売上高	5,142	9,444	+83.7%
売上総利益	1,755	3,140	+78.9%
売上総利益率	34.1%	33.2%	
販管費	915	1,645	+79.7%
販管费率	17.8%	17.4%	
営業利益	839	1,494	+78.0%
営業利益率	16.3%	15.8%	
経常利益	851	1,484	+74.4%
経常利益率	16.5%	15.7%	
当期純利益	477	836	+75.2%
当期純利益率	9.3%	8.9%	

売上総利益

売上拡大に伴い、売上総利益は大幅に増加
 売上高総利益率 前年同期比 **-0.9ポイント**
 ・利益率の高いSEO以外の売上構成比の増加
 ・買収した子会社による業績も寄与

販売費および一般管理費

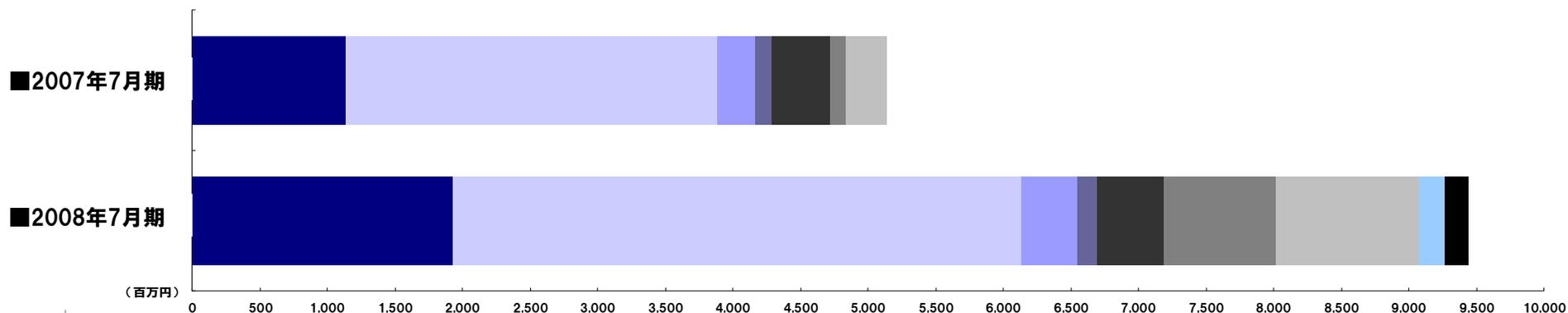
売上の拡大により、費用を吸収
 売上高販管费率 前年同期比 **-0.4ポイント**

営業利益

営業利益は大幅に増加
 営業利益率 前年同期比 **-0.5ポイント**
 ・売上高総利益率の低下による影響
 ・利益率の向上より、増益額を優先

【単位:百万円】

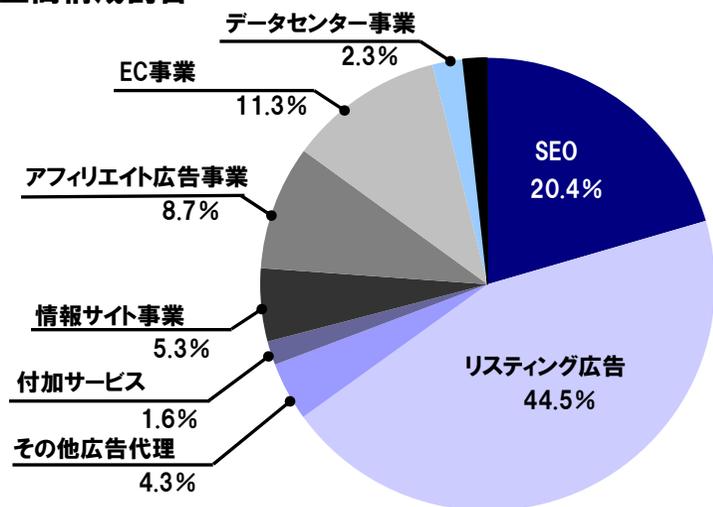
事業セグメント	2007/7		2008/7		前年同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
SEO	1,138	22.1%	1,931	20.4%	+69.6%
リスティング広告	2,746	53.4%	4,206	44.5%	+53.2%
その他広告代理	278	5.4%	407	4.3%	+45.9%
付加サービス	127	2.5%	153	1.6%	+20.9%
Webコンサルティング事業	4,291	83.4%	6,698	70.8%	+56.1%
情報サイト	431	8.4%	498	5.3%	+15.4%
アフィリエイト広告	118	2.3%	820	8.7%	+591.3%
EC	300	5.9%	1,063	11.3%	+253.2%
インターネットメディア事業	851	16.6%	2,381	25.3%	+179.7%
データセンター事業	-	-	217	2.3%	-
その他事業	-	-	146	1.6%	-
連結合計	5,142	100.0%	9,444	100.0%	+83.7%



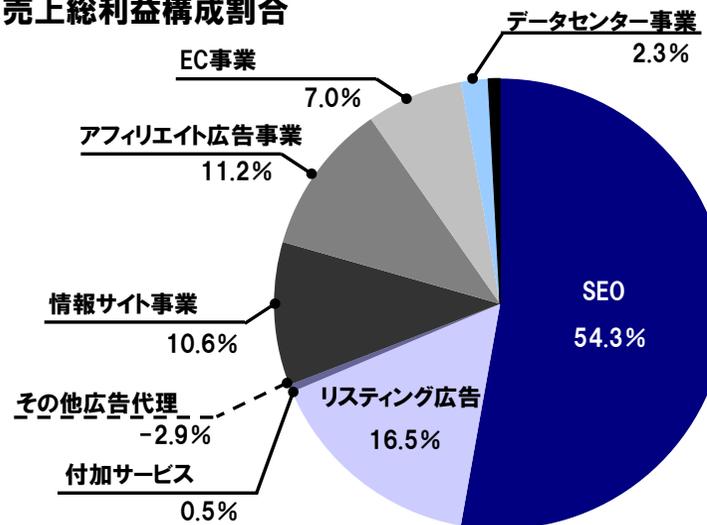
【単位:百万円】

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	1,931	20.4%	1,703	88.2%	54.3%
リスティング広告	4,206	44.5%	516	12.3%	16.5%
その他広告代理	407	4.3%	-90	-22.3%	-2.9%
付加サービス	153	1.6%	16	10.7%	0.5%
Webコンサルティング事業	6,698	70.8%	2,146	32.0%	68.3%
情報サイト	498	5.3%	333	67.0%	10.6%
アフィリエイト広告	820	8.7%	350	42.8%	11.2%
EC	1,063	11.3%	219	21.6%	7.0%
インターネットメディア事業	2,381	25.3%	904	38.0%	28.8%
データセンター事業	217	2.3%	70	32.5%	2.3%
その他事業	146	1.6%	19	13.2%	0.6%
連結合計	9,444	100.0%	3,140	33.2%	100.0%

■ 売上高構成割合



■ 売上総利益構成割合



連結決算概要③-貸借対照表の概況

【単位:百万円】

■資産の部

	2007/7 (期末)	2008/1 (中間期末①)	2008/7 (期末②)	増減 (②-①)
現金及び預金	628	1,372	2,016	+644
売掛金	888	1,130	1,735	+605
たな卸資産	15	89	131	+42
その他	116	63	211	+148
流動資産合計	1,649	2,655	4,093	+1,438
有形固定資産	39	49	613	+564
のれん	147	238	1,083	+845
その他	75	123	175	+52
無形固定資産	223	362	1,258	+896
投資有価証券	19	133	313	+180
その他	128	180	418	+238
投資その他の資産	147	313	732	+419
固定資産合計	410	726	2,604	+1,878
総資産	2,059	3,381	6,698	+3,317

● 売上拡大に伴う利益の増加・借入金の増加

● (株)ベッコアメ・インターネット所有の土地及びデータセンター設備等により増加

● サイト・事業買収を積極的に推進したことにより増加

● 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)	2008/1 (中間期末①)	2008/7 (期末②)	増減 (②-①)
買掛金	399	539	918	+379
短期借入金	45	0	1,350	+1,350
1年内返済長期借入金	-	-	276	+276
1年内償還予定社債	-	-	100	+100
その他	485	494	792	+298
流動負債合計	930	1,033	3,436	+2,403
長期借入金	-	-	383	+383
その他	-	-	24	+24
固定負債合計	-	-	407	+407
負債合計	930	1,033	3,844	+2,811
資本金	168	641	662	+21
資本剰余金	139	612	633	+21
利益剰余金	813	1,067	1,505	+438
株主資本合計	1,121	2,321	2,800	+479
純資産合計	1,129	2,347	2,854	+507
負債純資産合計	2,059	3,381	6,698	+3,317

● 主に運転資金、買収資金等に充当したことにより増加

● 長期借入金:当社及び(株)ベッコアメ・インターネットにより増加
社債:(株)ベッコアメ・インターネットの保有により増加

● 売上拡大に伴う利益の増加が寄与

(注) 7月9日付で子会社化した(株)ファンサイドAGマーケティングの貸借対照表は当第4四半期決算より連結対象となっております。なお、損益計算書については、2009年7月期第1四半期より連結対象となります。

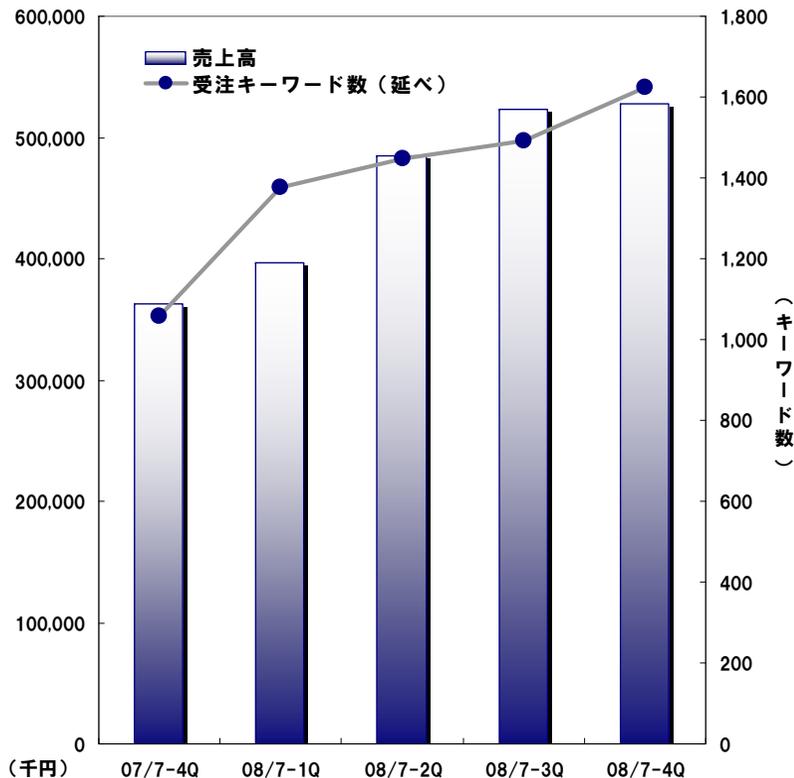
^{*1}アルゴリズム変更の影響を一時的に受けたものの、引き続き拡大基調は変わらず

2008年7月期 1,931百万円

2007年7月期 1,138百万円

前年同期比 +69.6%

■四半期別売上高・受注キーワード数の推移



■ クライアント動向

- ・多業界の顧客を獲得
- ・顧客業界の分散化により、リスクを低減

【クライアント数の推移】

08/7-1Q	08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q
374	438	※ 453	496

※管理システムの集計ロジックの問題により、第3四半期決算補足資料で公表した数値を修正しています。

■ 受注キーワード数

- ・受注時は1キーワードから開始し、その後増加する傾向

【受注キーワード数(延べ)の推移】

07/7-4Q	08/7-1Q	08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q
1,059	1,376	1,447	1,492	1,625

*1:検索エンジン側の仕様(アルゴリズム)変更が行われた場合、検索結果の順位が大きく変動します。当社のSEOサービスは主に順位に連動した成功報酬型の料金体系を採用しているため、その仕様変更の大きさによって、一時的に業績に影響を与えることがあります。

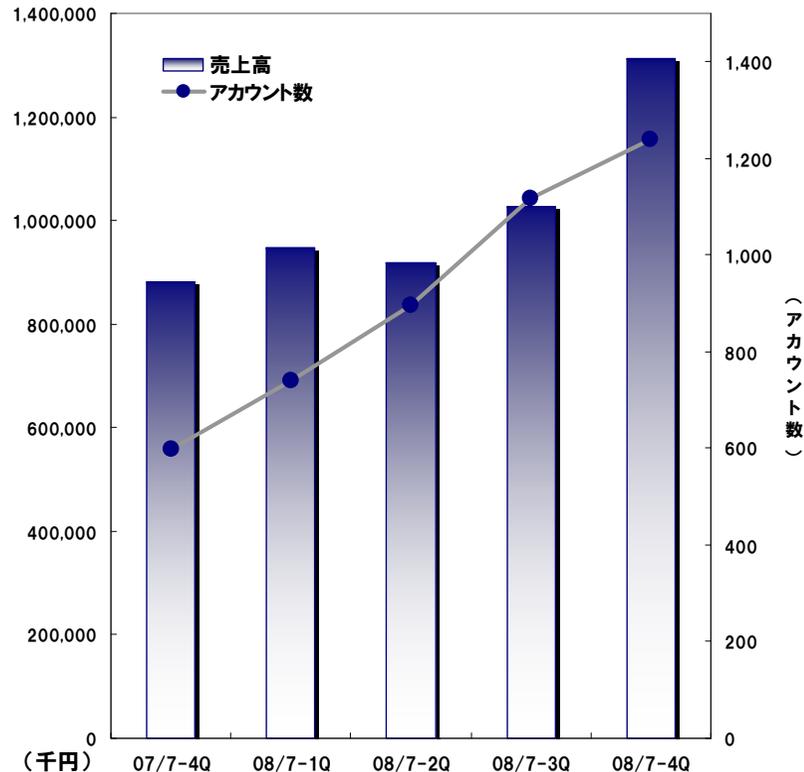
積極的な営業活動により、大幅に売上が増加

2008年7月期 4,206百万円

2007年7月期 2,746百万円

前年同期比 +53.2%

■四半期別売上高・アカウント数の推移



■ アカウント数

- ・アカウント数は増加トレンドを継続

【アカウント数の推移】

07/7-4Q	08/7-1Q	08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q
598	※741	※895	※1,116	1,240

※管理システムの集計ロジックの問題により、これまでの決算説明資料で公表した数値を修正しています。

■ 管理ツールの活用

- ・2008年5月 オムニチュア社と提携
- ・リスティング広告入札管理サービスの提供を開始
- ・入札などの管理業務を効率化

サイト売却の推進に伴い、売上が拡大

2008年7月期

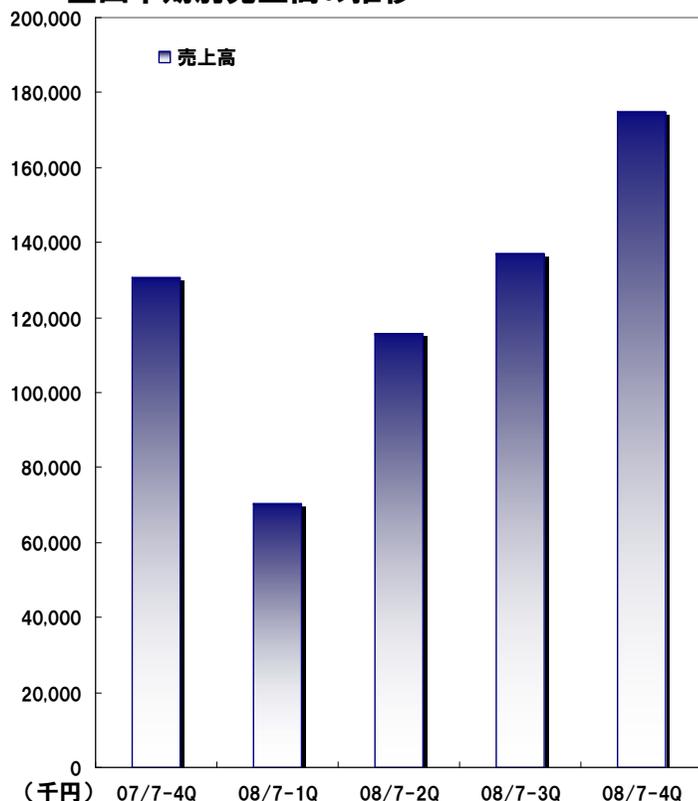
498百万円

2007年7月期

431百万円

前年同期比 **+15.4%**

■ 四半期別売上高の推移



■ 情報サイト数

- ・167サイト (7月末日現在)
- ・サイト売却の動向により、業績は変動
- ・今期11サイトを売却

【サイト売却数の内訳】

08/7-1Q	08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q
0	3	3	5

■ 情報サイトの会計方針

- ・BS: 2008年2月以降に完成したサイトは、たな卸資産に計上
(第3四半期決算より、会計方針を変更)
- ・PL: 情報サイトの売却は、売上に計上
(売却できた際には、売却サイトの資産計上分を原価として計上)

順調に顧客数・提携サイトが増加し、事業基盤が確立

2008年7月期

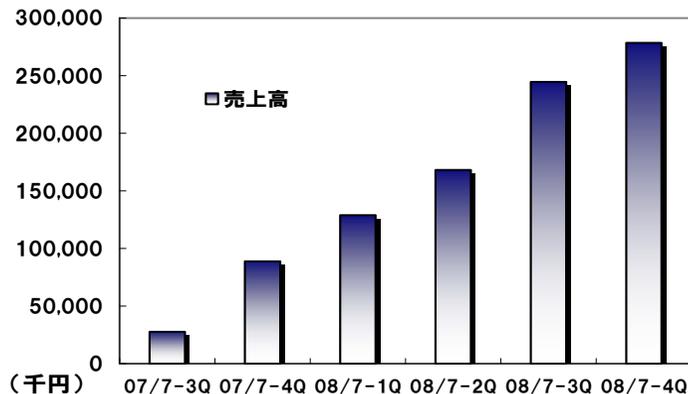
820百万円

2007年7月期

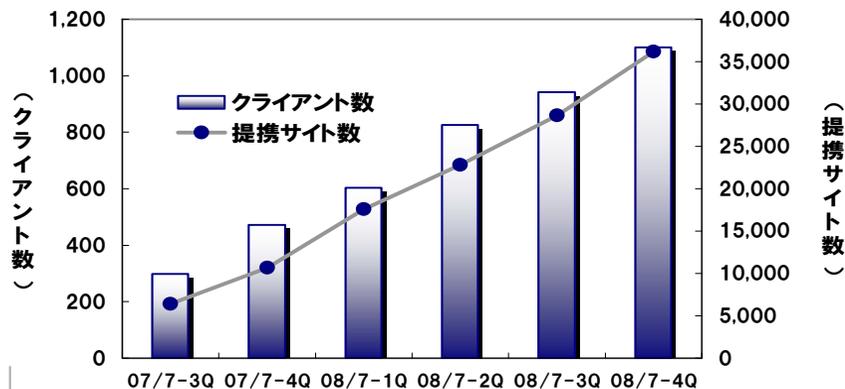
118百万円

前年同期比 6.9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



■クライアント動向

- ・自社開発のプログラムに高い評価
- ・他社との差別化により、顧客の乗り換えリスクを低減

【クライアント数の推移】

07/7-4Q	08/7-1Q	08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q
472	604	825	942	1,100

■提携サイト数の推移

- ・有力な提携サイトの開拓にも注力

【提携サイト数の推移】

07/7-4Q	08/7-1Q	08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q
10,692	17,609	22,828	28,637	36,189

(注) 当決算より、当事業の名称をASP事業からアフィリエイト広告事業に変更しております。

買収したサイトも順調に貢献し、更なる拡大へ

2008年7月期

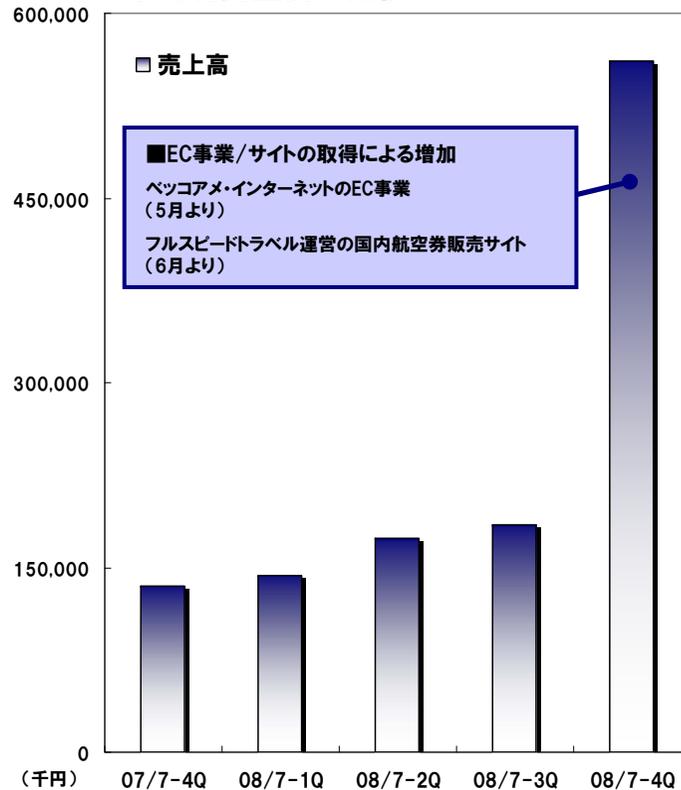
1,063百万円

2007年7月期

300百万円

前年同期比 +253.2%

■四半期別売上高の推移



■ ECサイト数

- ・7月末日現在、13サイト (4月末日より、2サイト増加)
(フルスピードトラベル運営:1サイト、ベッコアメ・インターネット運営:1サイト含む)
- ・大手企業からモバイルコマースの運営業務を受託
(ベッコアメ・インターネットによる運営:4サイト)

■ EC事業の戦略

- ・リピート率が高く、安定した需要が見込めるECサイトを拡充
 - 特に、法人顧客向けサイトを中心に収集
- ・法人顧客の囲い込みに繋げていく方針

■買収による取得価格総額1,216百万円（2007年8月1日－2008年7月31日）

■今期買収したサイト/事業

■ EC事業

- ・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/>)
- ・2008/3/1 配布用販促品(うちわ、ポケットティッシュ等)通販サイト
(<http://www.poketi.com/>)(<http://uchiwaya.com/>)(<http://tissue-ya.com/>)(<http://haifuhansoku.com/>)
- ・2008/4/1 飲食店向けユニフォーム専門サイト「CROSS」(<http://www.e-cross.jp/>)
- ・2008/6/1 国内航空券販売サイト「SKYWEB」(<http://www.skyweb.co.jp/>)
※100%子会社である株式会社フルスピードトラベル(株式会社キャリアージュより社名変更)にて運営

■ アフィリエイト広告事業

- ・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/>)

■ データセンター事業

- ・2008/4/30 データセンター事業を運営する株式会社ベツコアメ・インターネットを子会社化

■ Webコンサルティング事業

- ・2008/7/9 コンサルティング型SEOサービスに強みを有する株式会社ファンサイドAGマーケティングを子会社化

株式会社ベッコアメ・インターネット

(2008年4月に子会社化)

● データセンター事業へ参入

- ・東京都台東区浅草にデータセンターを保有（最大150ラック）、2008年7月末現在の稼働率は80%
- ・80ラック増設計画(2009年2月竣工予定)。その他にも1フロア分の増床余地あり

● ECサイトの自社運営とモバイルコマースの運営委託業務

- ・モバイルショッピング市場は急速に拡大、2007年度の市場規模は9,300億円。2011年まで、年間成長率25%の見込み（KDDI総研調べ）
- ・EC事業の売上高は、ベッコアメ・インターネットの総売上高のうち、約40%を占める

株式会社ファンサイドAGマーケティング

(2008年7月に子会社化)

● Webコンサルティング事業の強化

- ・SEM業界の老舗企業であり、コンサルティング型のSEOサービスに高い評価
- ・成功報酬型SEOを強みとする当社との相乗効果により、当社グループのWebマーケティングノウハウを更に強化
- ・同一顧客がほとんど無く、顧客基盤の拡大に繋がる

■ その他の子会社の状況

株式会社フルスピードトラベル

:国内航空券販売サイト運営

- ・第二種旅行業の資格を申請中、10月中に登録が完了する予定

株式会社フルスピードキャリア

:人材関連事業

- ・7月より人材紹介会社向けサービスを始動。求職者の登録は順調に増加



II – Earnings Forecast

2009年7月期業績予想

2009年7月期 連結業績計画

	中間期			通期		
	2008/7中間	2009/7中間		2008/7通期	2009/7通期	
	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	3,818	6,832	+78.9%	9,444	16,195	+71.5%
営業利益	649	498	-23.2%	1,494	1,832	+22.6%
営業利益率	17.0%	7.3%		15.8%	11.3%	
経常利益	643	525	-18.3%	1,484	1,901	+28.1%
経常利益率	16.9%	7.7%		15.7%	11.7%	
当期純利益	343	234	-31.6%	836	960	+14.8%
当期純利益率	9.0%	3.4%		8.9%	5.9%	
1株あたり当期純利益(円)	2,494.83	1,674.59		6,044.66	6,849.65	

(注) 当社は、2008年4月1日をもって、1対5の株式分割を実施しております。1株あたり当期純利益を比較するため、2008年7月期中間期の1株あたり当期純利益は当該株式分割を考慮し、算出しております。

2009年7月期 連結業績計画前提

1

主力事業を中心に、引き続き高成長を継続

- ・SEO、リスティング広告共に、成長率40%以上を見込む
- ・アフィリエイト広告事業、EC事業の規模が拡大し、売上構成比率が上昇
- ・利益率の高いSEO以外の事業が成長することにより、売上高総利益率が減少
- ・情報サイトの売却は、計画値に織り込まず

2

今後の成長を見据え、本社オフィスを拡充

- ・本社オフィスを渋谷マークシティに移転……9/29より新オフィスでの業務開始

目的:① 人員の拡大に対応

② グループ会社の本社機能を集約し、グループ間の連携を強化

③ 情報伝達や移動時間など、スピードを重視し、業務効率を向上

- ・移転に伴うコスト増加額: 約360百万円 (家賃・什器備品等を含む)
- ・上期は移転関連のコスト負担により、一時的に利益の伸びが落ち込むが、下期からは売上の拡大に伴いコストを吸収する計画
⇒ 中間期業績計画の減益要因は、移転関連費用による販管費の増加であり、成長鈍化ではない

3

主要な子会社も、業績に貢献する見込み

- ・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+EC事業)
- ・株式会社フルスピードトラベル (EC事業)

2009年7月期 重点施策

■ 既存事業の強化

- Webマーケティングの研究組織を新設し、研究機能を増強
- 商品企画専門組織を新設し、顧客ニーズを新サービスや商品に反映

■ 営業力の強化

- 営業人員の増強:60名体制から100名体制へ
- 営業スキルを向上させる教育体制を強化、継続的に実施

■ 組織基盤の強化

- 企業理念の浸透を図るため、社内コミュニケーションを促進
- 今後の成長に備えた経営管理体制の充実

■ グループ会社間の連携強化

- 営業の協力体制を構築、各社サービスの提供機会を増大
- ワーキンググループを組成し、ノウハウの共有/新商品の共同開発に着手

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、引き続き配当を実施する予定

◎年間配当額の推移

	年間		
	2007/7	2008/7	
	実績	計画	対前期増減
1株あたりの配当額（円）	※ 1,000 (2,600)	1,200	+200
配当性向(%)	16.6%	17.5%	-

◎年間配当の内訳

	中間期		期末	
	2007/7中間	2008/7中間	2007/7通期	2007/7期末
	実績	予想	実績(予定)	予想
1株あたりの配当額（円）	※ 400 (2,000)	300	600	900

※ 当社は、2008年4月1日をもって、1対5の株式分割を実施しておりますので、年間配当額を比較するため、下記の計算により算出しております。

2007年7月期年間配当額 = 中間期1株あたり配当額2,000円/5分割 + 株式分割後期末配当額600円

なお、()内は1株あたり実際に支払う予定の配当額を記載しております。

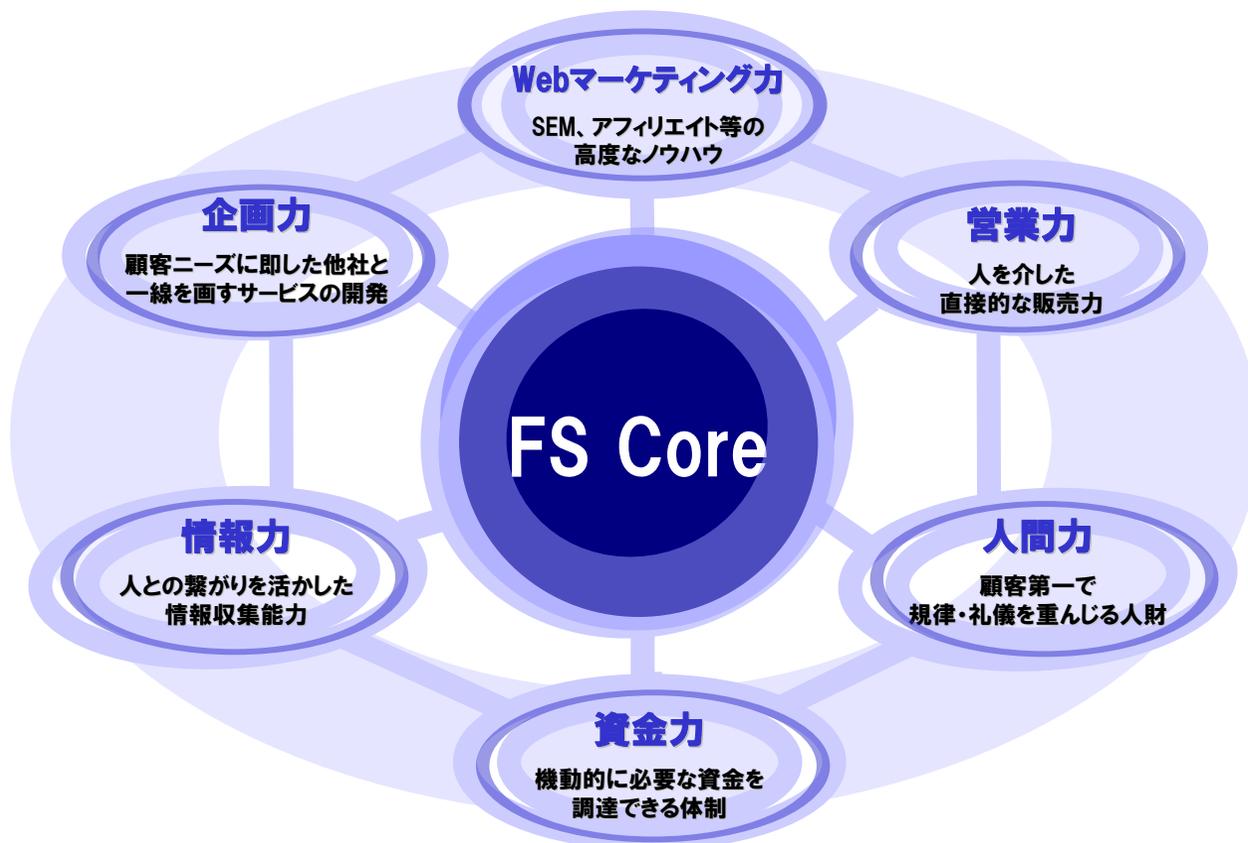


III – Growth Strategy

フルスピード成長戦略

FS Core

当社の強みであり、フルスピードの成長を支える6つの力



■『FS Core』イメージ図

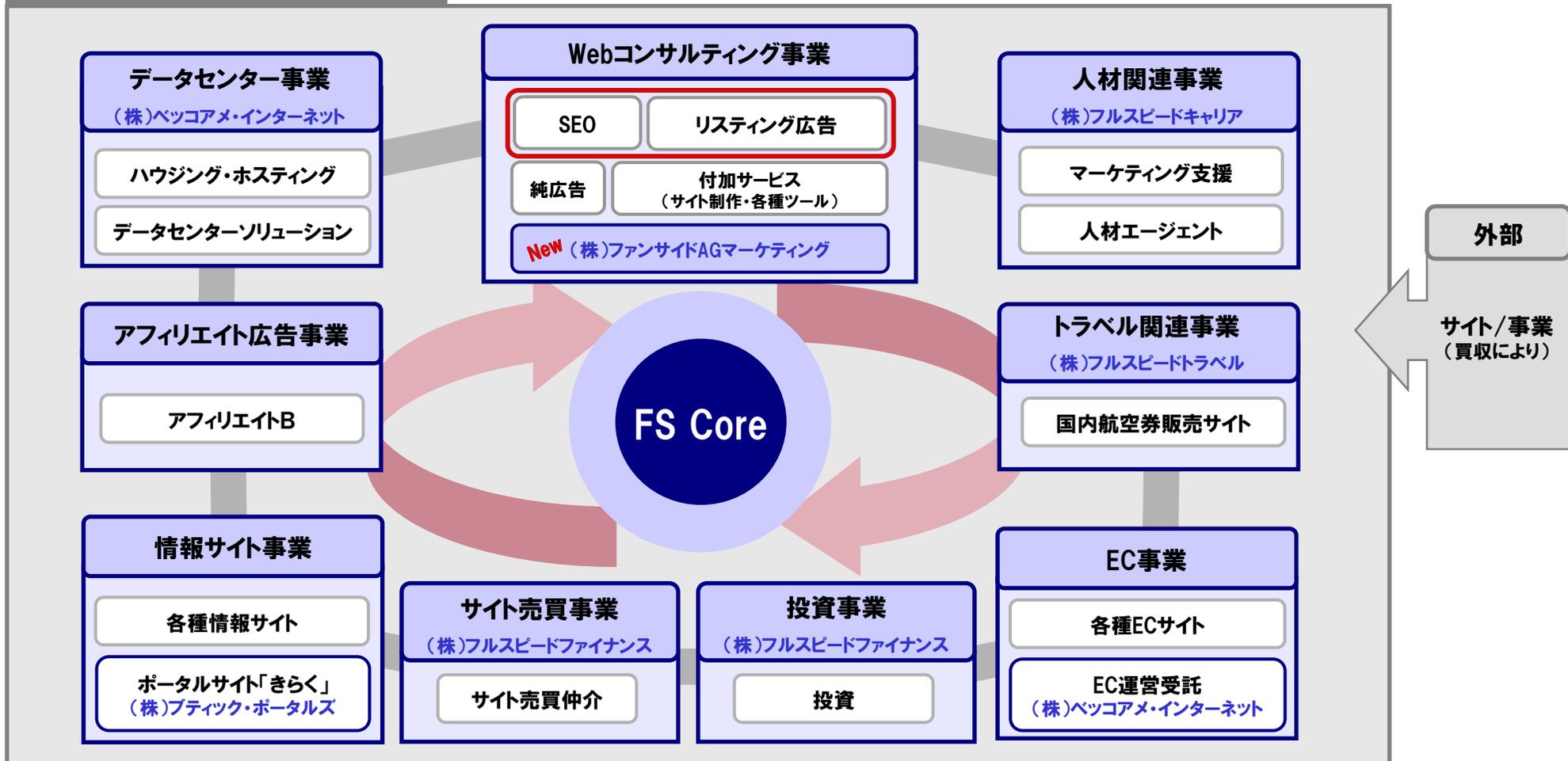
『FS Core』を強化するための取り組み

- Webマーケティング力
 - …研究組織の確立
- 営業力
 - …営業人員の増加
 - …営業スキルの向上
- 人間力
 - …教育体制の充実
 - …社員の士気高揚
- 企画力
 - …新サービス企画専門組織の設置
- 情報力
 - …情報網の拡大
 - …社外交流の推進
- 資金力
 - …利益の蓄積
 - …資金調達手法の多様化

FS Spiral

『FS Core』を基に事業を多角化、その事業成果を『FS Core』の更なる強化に繋げる

FULL SPEED GROUP



FS Growth Strategies

フルスピードの強み『FS Core』を最大限に活かした成長戦略の実行

- 当社の最大の強みであるWebマーケティング力の他、更に強みを引き出す経営
- 『FS Core』が好循環を生み出し、成長の原動力となる

戦略1

「SEO専門会社」からの脱却、更なる飛躍を図る

- ・ 強みを活かした事業の多角化を推進
- ・ 事業の柱を拡大し、SEO以外の収益源を創出
- ・ 事業リスクを分散

戦略2

Webプロモーション支援サービスの領域において、確固たる地位を築く

- ・ Webプロモーションに係るサービスを**ワンストップ**で提供できる体制を構築
- ・ 顧客の様々なニーズに応えるため、サービスメニューを充実

戦略3

『FS Core』を活用し、実業を含めた他事業への参入を図る

- ・ Webを利用したビジネス展開には、**集客力**が重要なポイント
- ・ 当社の特性を活かし、既存ビジネスに加え、実業における展開も視野に



IV – Appendix

參考資料

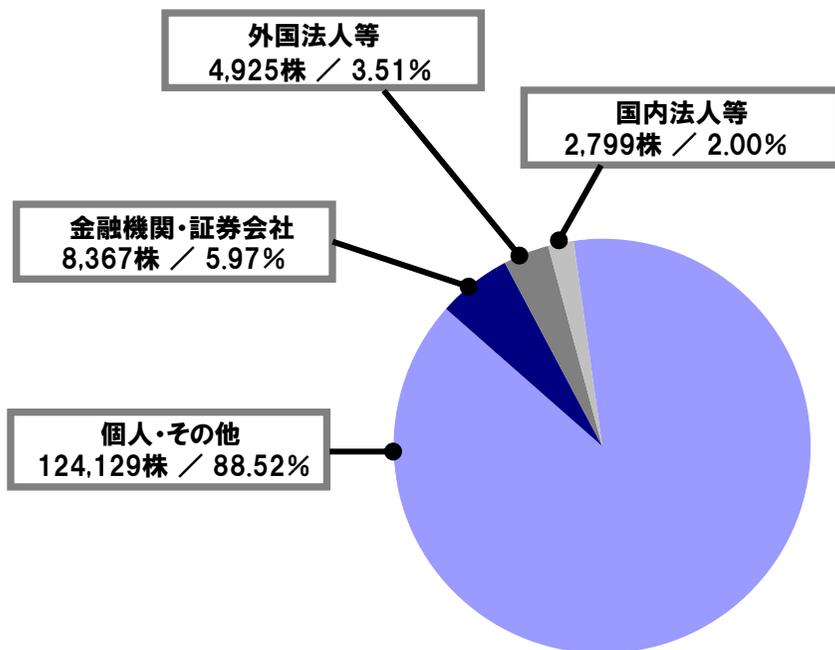
発行済株式の総数

140,220株

株主数

5,223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	94,600	67.47%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,729	2.66%
バンクオブニューヨーク・ジーシー・エムクライアントアカウント ジェイビー・アール・デイ・アイ・エス・ジー・エフ・イー・エイシー	2,065	1.47%
坂本剛	2,000	1.43%
奥窪二郎	1,590	1.13%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,479	1.05%
モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー・インク	814	0.58%
辻準	600	0.43%
芳賀和子	500	0.36%
原田以都実	500	0.36%

■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。