



FULLSPEED

Corporate Presentation

2009.3.13

2009年7月期 中間期決算説明資料

(2008年8月-2009年1月)

株式会社フルスピード

MOTHERS of TSE 2159

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

■ I - Financial Results	2009年7月期中間期決算報告	
01.	2009年7月期中間期決算 連結業績サマリー	3
02.	2009年7月期中間期業績計画の修正に至る要因	4
03.	2009年7月期中間期連結決算概要-対前年同期比	5
04.	2009年7月期中間期連結決算概要-対期初計画比	6
05.	連結決算概要①-事業セグメント別売上高の推移	7
06.	連結決算概要②-事業セグメント別収益構成	8
07.	連結決算概要③-貸借対照表の概況	9
08.	事業別概況-Webコンサルティング事業①SEO	10
09.	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	11
10.	事業別概況-アフィリエイト広告事業	12
11.	事業別概況-EC事業(インターネットメディア事業)	13
12.	事業別概況-その他	14
■ II - Earnings Forecast	2009年7月期業績予想	
01.	2009年7月期 連結業績計画の修正①	16
02.	2009年7月期 連結業績計画の修正②	17
03.	配当予想の修正	18
■ III - Growth Strategy	フルスピード成長戦略	
01.	2009年7月期 下期業績予想の達成に向けた取り組み①	20
02.	2009年7月期 下期業績予想の達成に向けた取り組み②	21
03.	フルスピード戦略	22
04.	フルスピードグループ	23
■ IV - Appendix	参考資料	
Appendix I.	社員数の推移	25
Appendix II.	株主保有状況 (2009年1月31日現在)	26
Appendix III.	フルスピードの強み	27



I – Financial Results

2009年7月期中間期決算報告

期初予算の前提と外部環境の変化

- 2008年9月12日に公表した期初計画は、その時点までに入手可能な判断材料に基づき策定
 - 昨年10月以降の米国の金融危機に端を発した**景気減速は織り込めず**
- 急速に悪化する企業の収益動向を背景に、昨年末あたりから**顧客企業の予算縮小**の動きが顕著
 - 昨年10月以降、景気減速の影響を受け、広告市場全体が縮小傾向

収益の概況

- 2009年7月期中間期業績計画を下方修正
- **売上高** ※下方修正に至る詳細はP.4で解説
 - 積極的な営業活動により、**前年同期比68.2%増を達成**
- **利益** ※下方修正に至る詳細はP.4で解説
 - 期初計画の売上高が未達だったことに伴い売上総利益額が減少し、販管費が吸収できず。営業利益は**前年同期比65.6%減**
 - 特別損失により、**四半期純損失を計上**
- 中間期業績を踏まえ、下期も厳しい事業環境が予想されることから、2009年7月期通期業績計画も下方修正

修正に至る主な事象

■ 厳しさを増す外部環境の影響

- 景気減速や競争状況の激化など、**事業環境が悪化したため、期初計画の前提が一変**

■ 今後も続くと予想される厳しい経営環境に備え、各事業およびサイトの資産価値を再評価

- 現状の収益力と今後の見通しを踏まえ、**収益貢献度を保守的に評価**
- 資産価値を見直した結果、一部の事業撤退と損失計上を決定

科目別にみた主な要因

・ 売上高

- SEO、リスティング広告などのWebコンサルティング事業の売上減少
- 国内航空券の販売サイトの一時休止の他、法人顧客向けサイトの業績不振によるEC事業の売上減少

・ 売上総利益

- 高利益率のSEO売上の減少に伴い、期初計画していた売上総利益が確保できず

・ 営業利益

- 売上総利益の減少により、売上の成長を見込んで増加させた販管費(主に人件費・地代家賃などの固定費)の増加が吸収できず

・ 特別損失

- 資産評価を行った結果、不採算事業の撤退や、一部のサイト資産の減損処理を実施

<主な特別損失> ①子会社(株式会社フルスピードトラベル)が運営するインターネットによる国内航空券販売事業の撤退:それに伴う特別損失の計上

②当社の保有する売却や収益貢献の見込みの低いサイトの減損評価:棚卸商品評価損・減損損失の計上 (情報サイト事業の方針変更:※詳細はP.14で解説)

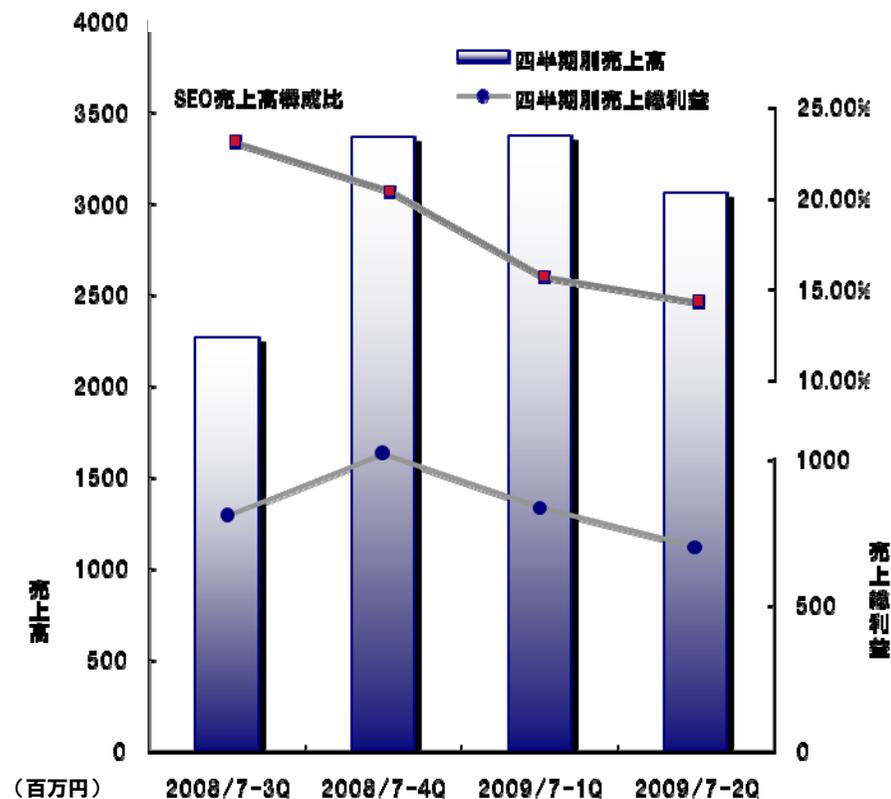
【単位:百万円、以下切捨て】

	2008/7 中間	2009/7 中間	前年同期比
売上高	3,818	6,424	+68.2%
売上総利益	1,317	1,530	+16.2%
売上総利益率	34.5%	23.8%	
販管費	667	1,307	+96.0%
販管费率	17.5%	20.4%	
営業利益	649	223	-65.6%
営業利益率	17.0%	3.5%	
経常利益	643	218	-66.1%
経常利益率	16.9%	3.4%	
四半期純利益	343	-152	-
四半期純利益率	9.0%	-2.4%	

SEO売上高構成比

四半期別の業績推移

全売上高に占めるSEO売上の構成比の低下に伴い、
四半期別売上総利益は減少傾向

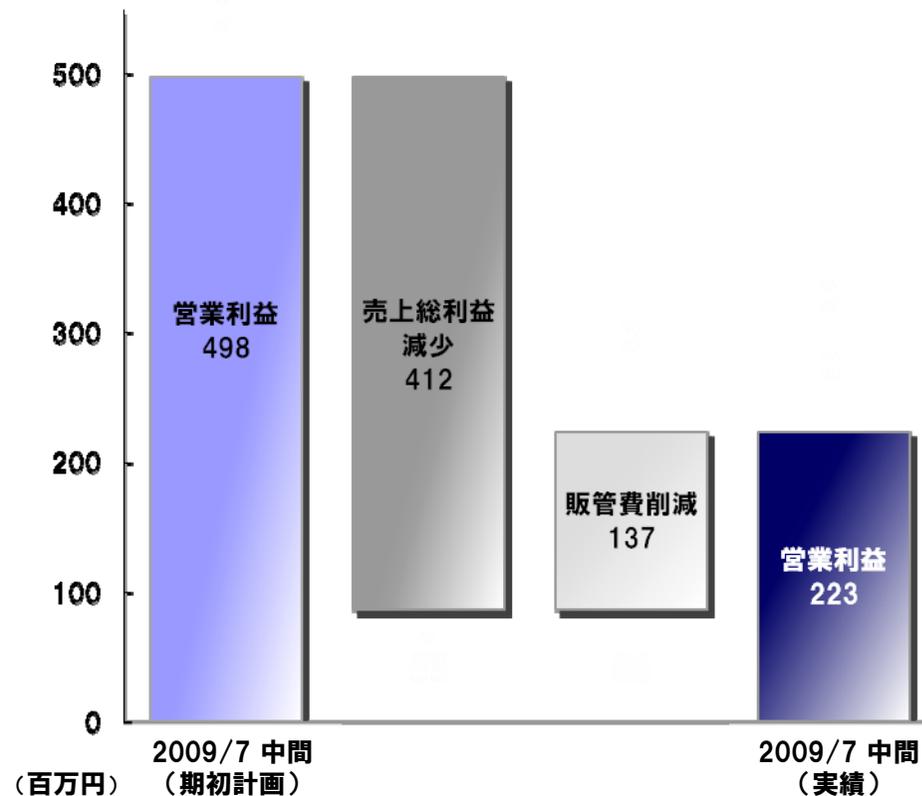


【単位:百万円、以下切捨て】

	2009/7 中間 (期初計画)	2009/7 中間 (実績)	計画比
売上高	6,832	6,424	-6.0%
営業利益	498	223	-55.2%
営業利益率	7.3%	3.5%	
経常利益	525	218	-58.5%
経常利益率	7.7%	3.4%	
四半期純利益	234	-152	-
四半期純利益率	3.4%	-2.4%	

営業利益にみる影響

期初計画と比べ、売上総利益が412百万円減少し、
販管費を137百万円削減した結果、営業利益223百万円
(営業利益率は、期初計画比3.8ポイント低下)



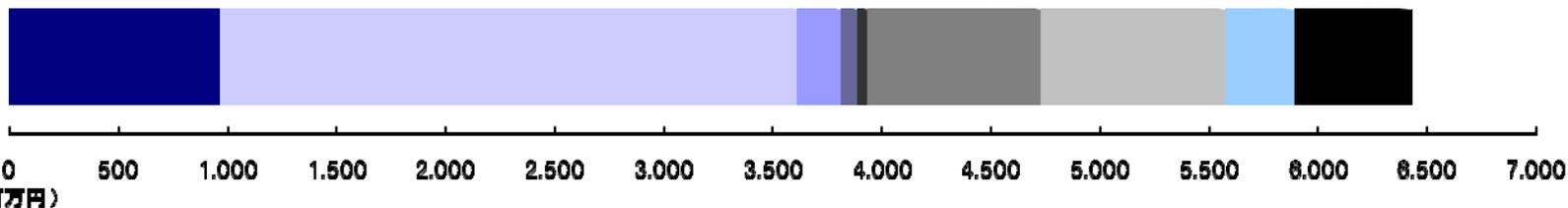
【単位:百万円、以下切捨て】

事業セグメント	2008/7 中間		2009/7 中間		前年同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
SEO	882	23.1%	967	15.1%	+9.7%
リスティング広告	1,866	48.8%	2,648	41.2%	+41.9%
その他広告代理	194	5.1%	197	3.1%	+1.6%
付加サービス	75	2.0%	78	1.2%	+3.9%
Webコンサルティング事業	3,017	79.0%	3,891	60.6%	+29.0%
情報サイト	186	4.9%	47	0.8%	-74.3%
EC	317	8.3%	794	12.3%	+150.6%
インターネットメディア事業	503	13.2%	842	13.1%	+67.4%
アフィリエイト広告事業	297	7.8%	847	13.2%	+185.3%
データセンター事業	-	-	314	4.9%	-
その他事業	-	-	542	8.4%	-
消去又は全社	-	-	-14	-0.2%	-
連結合計	3,818	100.0%	6,424	100.0%	+68.2%

■2008年7月期中間



■2009年7月期中間

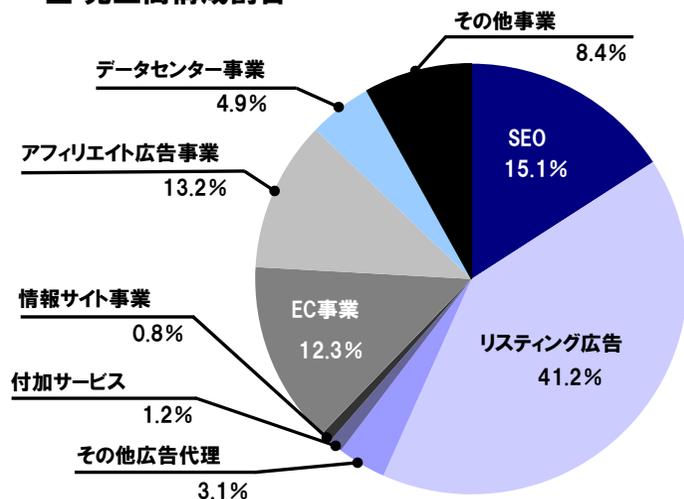


連結決算概要②-事業セグメント別収益構成

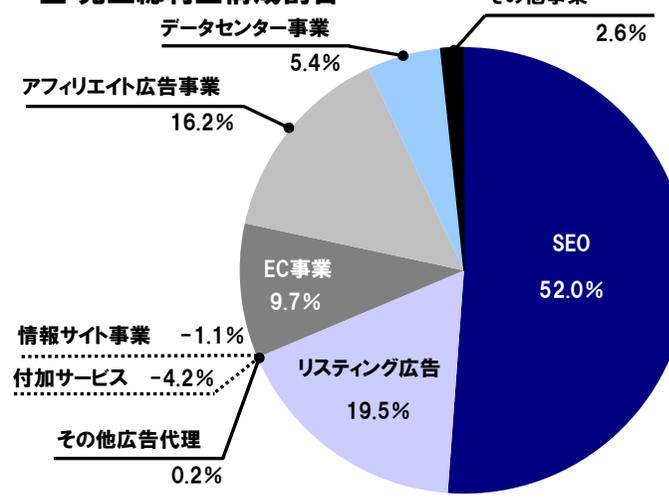
【単位:百万円、以下切捨て】

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	967	15.1%	796	82.3%	52.0%
リスティング広告	2,648	41.2%	299	11.3%	19.5%
その他広告代理	197	3.1%	3	1.6%	0.2%
付加サービス	78	1.2%	-64	-82.1%	-4.2%
Webコンサルティング事業	3,891	60.6%	1,034	26.6%	67.6%
情報サイト	47	0.8%	-17	-36.1%	-1.1%
EC	794	12.3%	147	18.6%	9.7%
インターネットメディア事業	842	13.1%	130	15.5%	8.5%
アフィリエイト広告	847	13.2%	247	29.2%	16.2%
データセンター事業	314	4.9%	82	26.3%	5.4%
その他事業	542	8.4%	39	7.2%	2.6%
消去又は全社	-14	-0.2%	-3	-	-0.2%
連結合計	6,424	100.0%	1,530	23.8%	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、以下切捨て】

■資産の部

	2008/7 (期末①)	2008/10 (10末②)	2009/1 (20末③)	増減 (②-①)	増減 (③-②)
現金及び預金	2,016	1,653	2,084	-363	+431
売掛金	1,735	1,701	1,820	-34	+119
未収入金	52	185	100	+133	-85
たな卸資産	131	148	63	+17	-85
その他	159	338	368	+179	+30
流動資産合計	4,093	4,023	4,437	-70	+414
建物(純額)	141	192	228	+51	+36
工具器具備品(純額)	298	286	272	-12	-14
土地	172	172	172	+0	+0
その他(純額)	1	10	20	+9	+10
有形固定資産	613	661	694	+48	+33
のれん	1,083	1,026	846	-57	-180
その他	175	139	177	-36	+38
無形固定資産	1,258	1,165	1,023	-93	-142
投資有価証券	313	1,257	1,322	+944	+65
差入保証金	342	550	543	+208	-7
繰延税金資産	34	47	93	+13	+46
その他	42	74	117	+32	+43
投資その他の資産	732	1,929	2,077	+1,197	+148
固定資産合計	2,604	3,756	3,795	+1,152	+39
総資産	6,698	7,780	8,232	+1,082	+452

借入金の増加および(株)DSCの子会社化に伴う増加

(株)DSCの子会社化に伴う増加

事業撤退やサイト資産の減損など、特別損失計上により減少

■負債・純資産の部

	2008/7 (期末①)	2008/10 (10末②)	2009/1 (20末③)	増減 (②-①)	増減 (③-②)
買掛金	918	799	1,064	-119	+265
短期借入金	1,350	2,671	2,610	+1,321	-61
1年内返済長期借入金	276	349	396	+73	+47
未払法人税等	507	52	122	-455	+70
その他	383	389	368	+6	-21
流動負債合計	3,436	4,262	4,562	+826	+300
長期借入金	383	641	841	+258	+200
その他	24	28	46	+4	+18
固定負債合計	407	669	887	+262	+218
負債合計	3,844	4,932	5,450	+1,088	+518
資本金	662	673	686	+11	+13
資本剰余金	633	644	657	+11	+13
利益剰余金	1,505	1,462	1,269	-43	-193
株主資本合計	2,800	2,780	2,613	-20	-167
純資産合計	2,854	2,848	2,782	-6	-66
負債純資産合計	6,698	7,780	8,232	+1,082	+452

主に運転資金等に充当したことによる増加

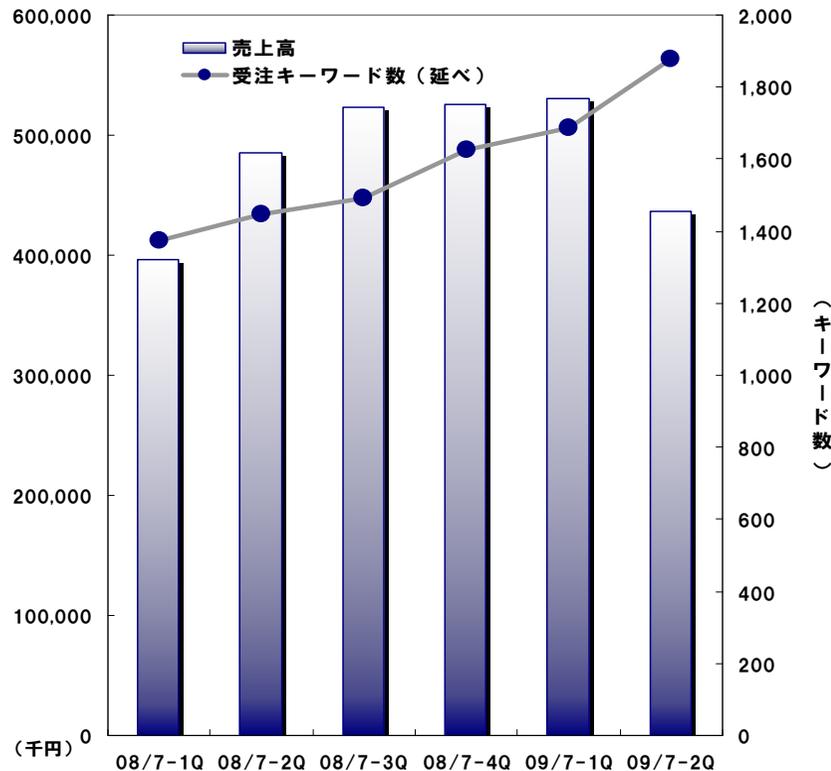
純利益の減少が影響

(注) 2009年1月9日付で子会社化した(株)DSCの貸借対照表は当第2四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3四半期より連結対象となります。

2009年7月期中間 **967百万円** 前年同期比 **+9.7%**
 2008年7月期中間 **882百万円**

□ 四半期別売上高・受注キーワード数の推移



■ 顧客数/受注キーワード数

【顧客数の推移】

08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q	09/7-1Q	09/7-2Q
438	453	496	519	600

【受注キーワード数(延べ)の推移】

08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q	09/7-1Q	09/7-2Q
1,447	1,492	1,625	1,688	1,879

■ 課題と施策

- ① 安定収入の確保
 - サービスメニューを拡充
- ② 業務効率の向上
 - SEOに係るリソースを強化
 - SEOの分析/研究組織や、対策スタッフの育成を強化

積極的に新規顧客を獲得し、前年比増収となったものの、
 顧客の予算縮小等の影響により、1顧客当たりの単価は減少

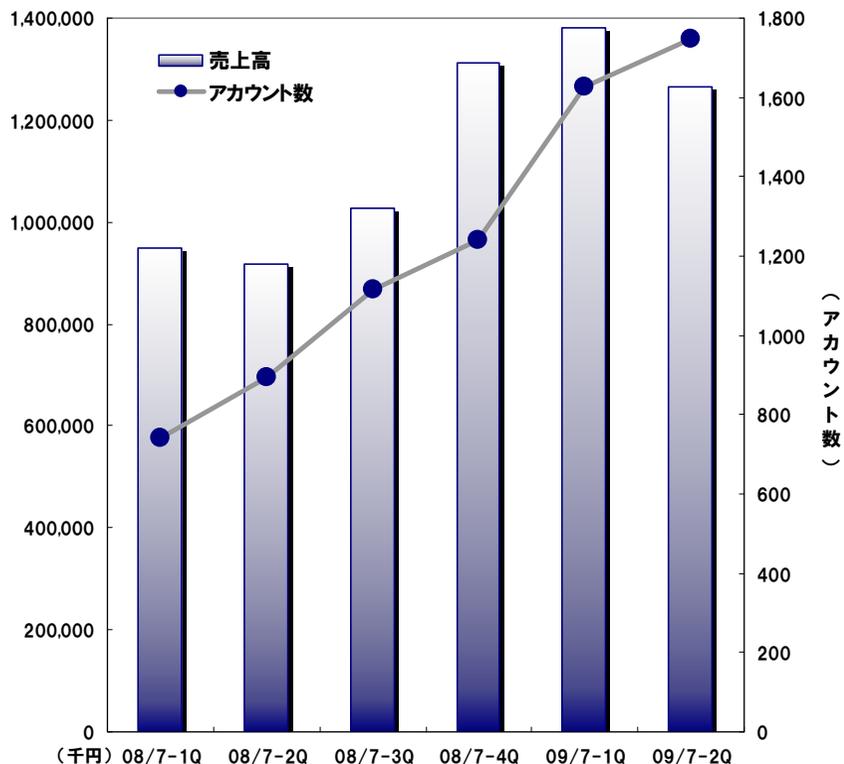
2009年7月期中間 2,648百万円

2008年7月期中間

1,886百万円

前年同期比 +41.9%

□ 四半期別売上高・アカウント数の推移



■ アカウント数の推移

【アカウント数の推移】

08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q	09/7-1Q	09/7-2Q
895	1,116	1,240	1,626	1,801

※当第1四半期より、(株)ファンサイドのアカウント数を加算

■ 課題と施策

① 1顧客当たりの売上拡大

- 現在保有しているアカウントの現状を分析
- 顧客ごとの現状に即した提案を強化 (複数メディアの活用等)

② 顧客数の拡大

- モバイル顧客も積極的に開拓

③ 運用の安定化

- 業務効率の向上、オペレーション体制の強化
- 入札などの管理業務の効率化を図るツールの活用

前年に比べ大幅な増収となったものの、大型連休となった年始年末の影響による稼働減少や
景気減速の影響を受けた顧客の予算縮小により、想定よりも売上が減少

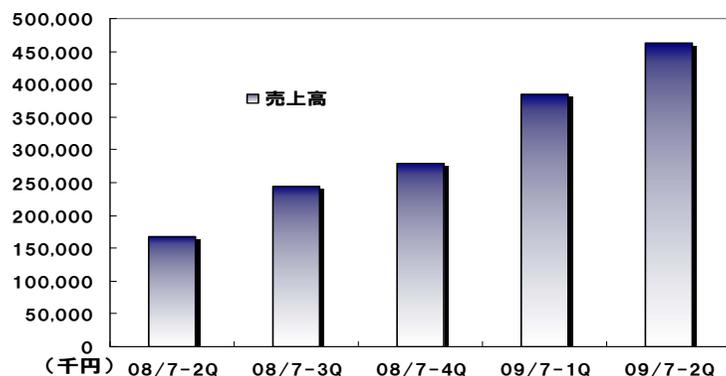
2009年7月期中間 847百万円

2008年7月期中間

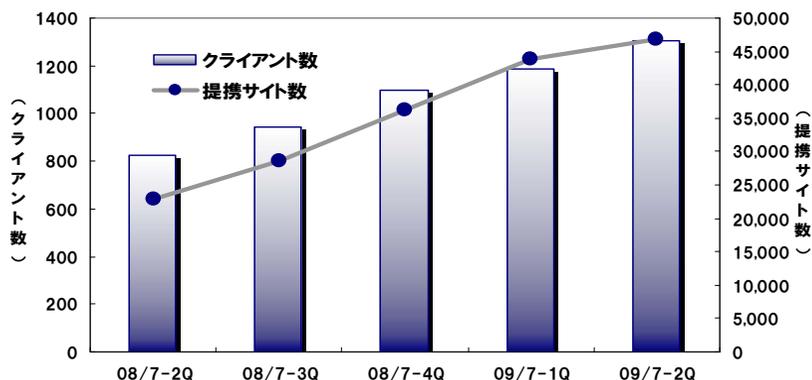
297百万円

前年同期比 +185.3%

□ 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



■ 顧客数・提携サイト数の推移

【顧客数の推移】

08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q	09/7-1Q	09/7-2Q
825	942	1,100	1,185	1,303

【提携サイト数の推移】

08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q	09/7-1Q	09/7-2Q
22,828	28,637	36,189	43,832	46,739

※当第1四半期の決算説明資料で公表した09/7-1Qの提携サイト数を修正しています。

■ 課題と施策

① シェアの拡大 (売上の成長に注力)

- 下期は1顧客当たりの売上拡大に注力

② 顧客数の拡大

- 関東圏以外の顧客の取り込み
- 代理販売も積極活用

③ 顧客業界の多様化

- 顧客の業界リスクを分散

費用対効果に優れる広告の需要は堅調に推移、積極的な事業展開が奏功

2009年7月期中間

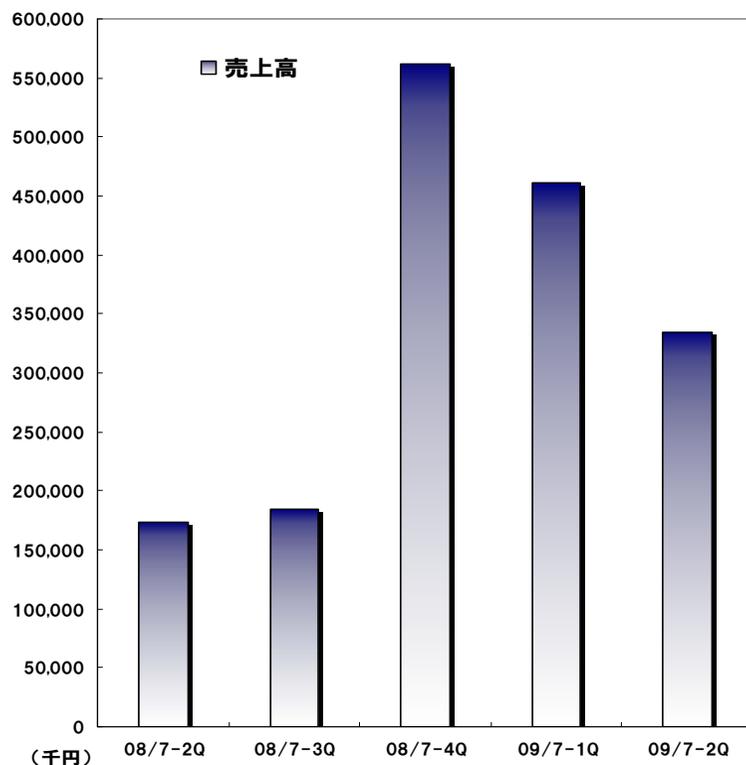
794百万円

前年同期比 +150.6%

2008年7月期中間

317百万円

□ 四半期別売上高の推移



■ ECサイト数

- ・1月末日現在、13サイト（第2四半期中、増加なし）
 - フルスピードトラベル運営1サイトも含む
- ・大手企業からモバイルECの運營業務を受託
 - ベッコアメ・インターネットによる運営：4サイト

■ 課題と施策

- ①ユーザー動向を徹底分析、ユーザビリティの向上
 - アクセス解析の結果分析と研究
 - コンテンツの改修
- ②販売の強化
 - 法人営業の強化、仕入商材の開拓

大幅な増収となったものの、景気悪化の影響を受け、法人顧客向けのECサイトの需要が低迷

仕入先の破綻により国内航空券販売サイトは一時休止

情報サイト事業（インターネットメディア事業）

2009年7月期中間 47百万円

2008年7月期中間 186百万円 前年同期比 -74.3%

■ 情報サイト事業の現状

- ・景気減速の影響を受け、サイトの売却交渉が難航
- ・サイトの資産価値を見直し、売却の見込みが低いサイトの棚卸商品評価損を計上

■ 情報サイト事業の方針変更

- ・資産評価の結果、事業方針を変更

<情報サイトの売却対象>

当社が企画開発したサイトに限定し、他社から買収したサイトの取扱いからは撤退

■ 情報サイト数/売却サイト数の推移

【情報サイト数の推移】

08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q	09/7-1Q	09/7-2Q
136	148	167	171	175

【サイト売却数の四半期別推移】

08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q	09/7-1Q	09/7-2Q
3	3	5	0	5

データセンター事業

2009年7月期中間 314百万円

■ 稼働率

- ・2009年1月末現在の稼働率は74.0%（1Q末 82.7%）
- ・顧客数は変わらないものの、1顧客当たりのラック数が減少
 - 景気減速の影響を受け、顧客がコストを節約する動き

■ 増設計画

- ・80ラック増設計画
 - 2009年4月に竣工予定、需要を見極めながら最終的に確定
- ・その他にも1フロア分の増床余地あり

《データセンター事業の開始について》

2008年4月に株式会社ベッコアメ・インターネットを子会社化したことにより、データセンター事業を開始しております。そのため、前年実績および対前年同期比を記載しておりません。



II – Earnings Forecast

2009年7月期業績予想

連結業績修正予算(通期)

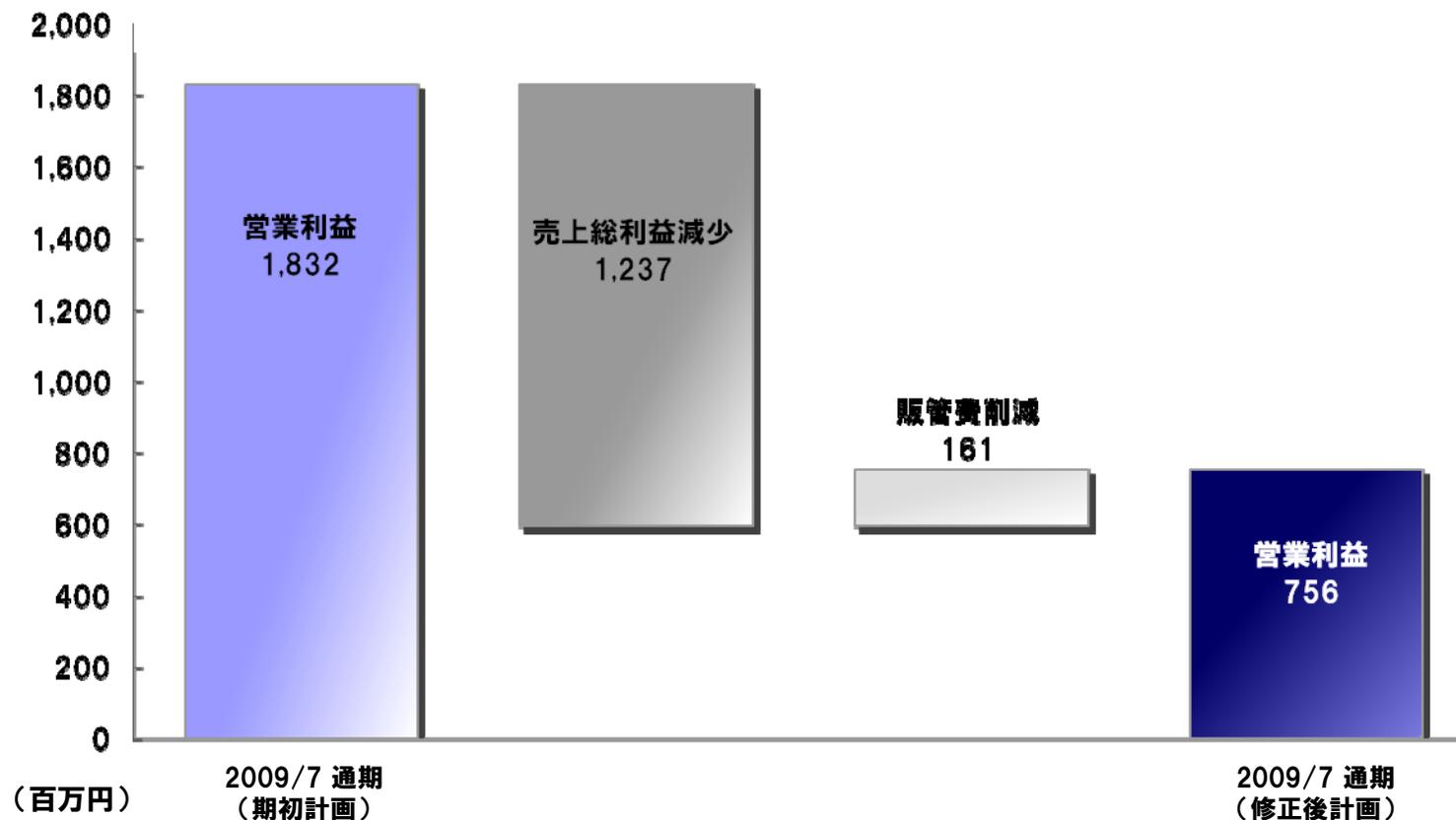
	中間期		通期				
	2009/7中間実績		2008/7通期	2009/7通期			
	実績	前年同期比	実績	期初計画	前年同期比	修正計画	前年同期比
(単位:百万円)							
売上高	6,424	+68.2%	9,444	16,195	+71.5%	13,837	+46.5%
営業利益	223	-65.6%	1,494	1,832	+22.6%	756	-49.4%
営業利益率	3.5%		15.8%	11.3%	-	5.5%	-
経常利益	218	-66.1%	1,484	1,901	+28.1%	726	-51.1%
経常利益率	3.4%		15.7%	11.7%	-	5.2%	-
当期純利益	-152	-	836	960	+14.8%	100	-88.0%
当期純利益率	-2.4%		8.9%	5.9%	-	0.7%	-
1株当たり当期純利益(円)	1,083.32	-	6,044.66	6,849.65	-	703.36	-

期初下期計画の前提と比較し、中間期の修正要因と同様、**厳しい事業環境が継続するものと想定**

以上の理由により、2009年7月期通期業績計画について下方修正

営業利益にみる影響

期初計画と比べ、売上総利益は1,237百万円減少するものの、
販管費161百万円を削減し、営業利益756百万円を確保
(営業利益率は、期初計画比5.8ポイント低下)



2009年7月期配当予想の修正

◎今期配当予想額の修正

		2008/7	2009/7		増減
		実績	予想(期初公表時)	予想(修正後)	
1株当たりの配当額(円)	中間期末	※ 400 (2,000)	300	0	-300
	期末	600	900	300	-600
	年間合計	※ 1,000 (2,600)	1,200	300	-900
	1株当たり当期純利益	6,044.66	6,849.65	703.36	
	配当性向	16.6%	17.5%	42.7%	-

※ 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。

2008年7月期第2四半期末の配当額 = 第2四半期末1株当たり配当額2,000円/5分割 + 株式分割後期末配当額600円

なお、()内は1株当たり実際に支払った配当額を記載しております。

当社は、連結当期純利益に対する配当性向20%程度を維持することを利益配分の方針とし、この考え方にに基づき、配当を実施することは重要な経営課題であると認識しております。今回公表いたしました業績予想の修正に伴い、配当予想を上記のとおり修正いたしました。



III – Strategy

今後の取り組み

課題と重点施策

① SEO収益の安定化

- 収益の安定性を図るため、サービスメニューを拡充
- 顧客業界の多様化を踏まえ、顧客数を増大(新たな業界を開拓)
- SEOの分析/研究組織・対策人員の拡充などSEOに関連するリソースの強化
 - 原価が増加し、SEO売上総利益率が一時的に低下する可能性

② Webコンサルティング事業の
体制強化

- 顧客ニーズに即応していくため、スピードと効率を重視した事業体制に変更
 - コンサルティング営業組織、SEO、リスティング広告、アフィリエイト広告の各運用組織を同一の事業部内に設置することにより、部署間の協力体制を強化
- 商材ごとに高度な知識を有した専門チームを組成
 - 難易度の高いニーズにも対応

③ 現状に即した営業戦略の
実行

- SEOを軸とした提案に注力
- リスティング広告・アフィリエイト広告における1顧客当たりの売上拡大に注力
- 積極的なクロスセルの推進
- 顧客目線に立った営業活動の徹底
- 明確な行動量設定・その徹底管理による営業活動効率の向上

課題と重点施策

④ EC事業のテコ入れ

- サイト解析を基にしたコンテンツの改修・ユーザビリティの改善施策を遂行
- 法人顧客への営業活動を強化
- 運営する過程において、ECサイトの選別を行う方針
 - 収益力、安定した需要の確保、成長性、外部環境等により判断

⑤ SEOに続く収益の柱となる
新規事業の開発に注力

- 買収案件の監視と管理体制を強化、既存の事業投資案件を育成
 - シナジー創出を目的としたグループ間の協力体制を確立、問題点を早期発見し是正
- 撤退基準の整備
- 貸借対照表上の財務健全性を維持した上で、投資ポートフォリオの入れ替えにより、新規事業投資を行う方針
- 社内における新規事業開発についても、積極的に推進

⑥ 本社オフィス地代家賃の低減

- 周辺の不動産相場の変動に合わせ、賃料変更を実施

⑦ 人材活用と組織基盤の強化

- 基盤固めを行うため、正社員採用活動は継続
 - 現在の市況で採用単価の低減および採用レベルの向上が見込めるため
- 教育プログラムの充実に注力
 - 教育が行き届く体制を構築し、来期以降を見据えた組織基盤を確立

*FS Growth Strategies*当社の強みである**営業力**と**Webマーケティング力**を最大限に活かした戦略の実行

- 当社の最大の強みを活かし、更なる成長源を産み出す経営
- SEOだけに偏重することのない、安定した収益構造を確立

戦略1

「SEO専門会社」からの**脱却**を図り、事業構造の変革に取り組む

- ・ 事業の柱を拡大し、SEO以外の収益源を早期に創出
- ・ 単一事業によるリスクを分散し、収益構造を安定化

戦略2

Webプロモーション支援の事業領域における地位の確立に取り組む

- ・ Webプロモーションの領域において、時世と**顧客ニーズ**に**即応できる体制**
- ・ 顧客目線の営業活動を徹底して行う

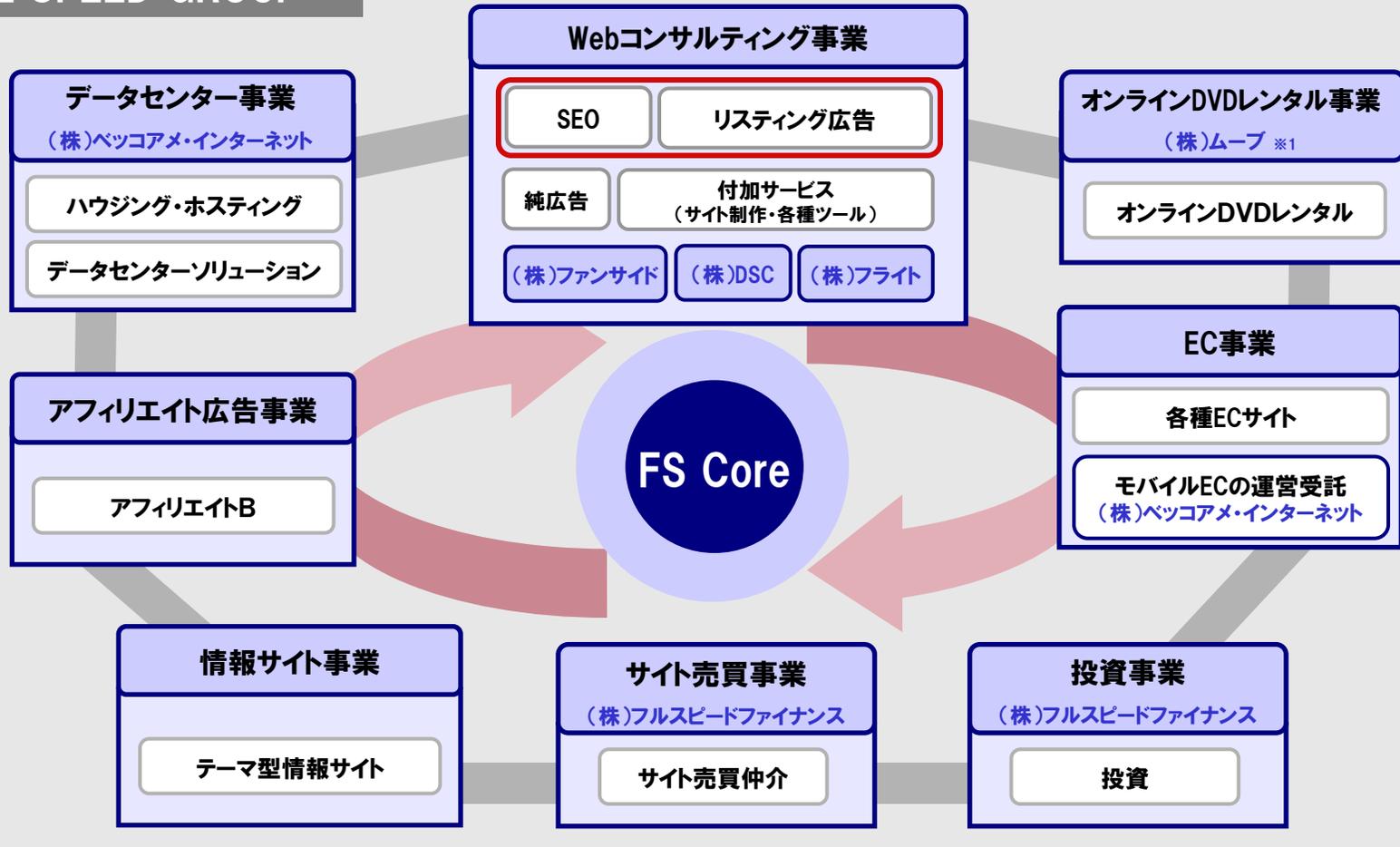
戦略3

強みと成功実績に加え、失敗事例も徹底分析し、新規事業の育成に活かす

- ・ 新規事業を成功させるための万全な体制を構築（事業の開発→分析→実行の仕組み化）
- ・ 世の中の既存ビジネスに当社独自の工夫や施策を施し、新ビジネスを産み出す

FS Spiral 事業構造の改革を実現し、SEOに続く収益の柱を育成。収益構造の安定化を図る

FULL SPEED GROUP



※1. 成長性が見込めないことから人材関連事業への参入を断念し、(株)フルスピードキャリアを(株)ムーブに社名を変更

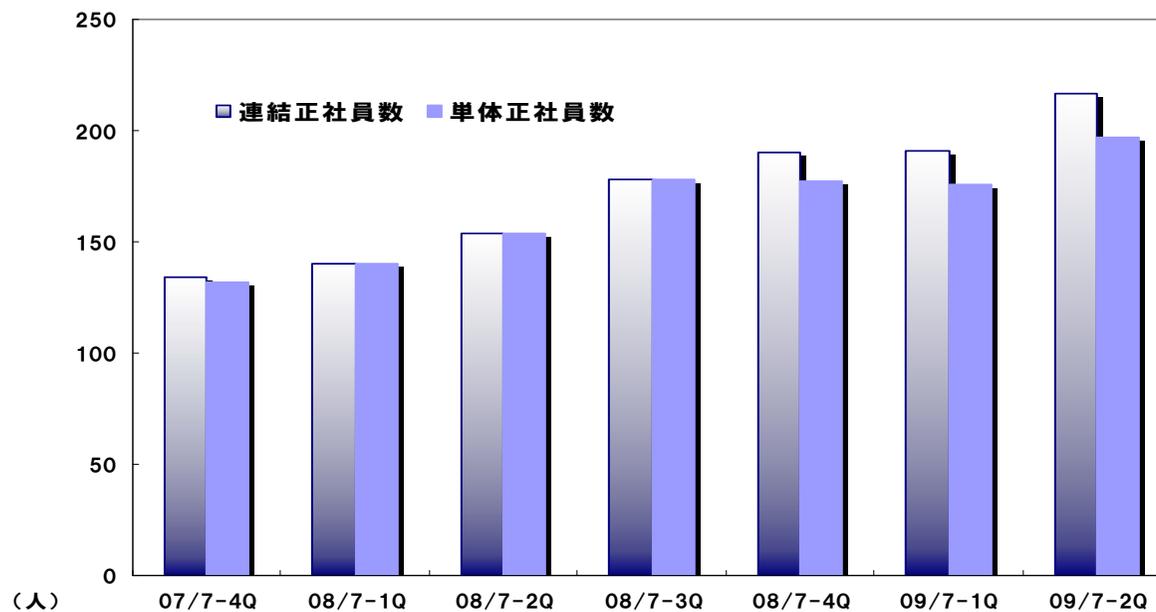
※2. トラベル事業(インターネットによる国内航空券販売事業、区分はEC事業)からの撤退を決定



IV – Appendix

參考資料

社員数（連結・単体）の推移



■ 連結正社員数

07/7-4Q	08/7-1Q	08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q	09/7-1Q	09/7-2Q
134	140	154	178	190	191	217

■ 単体正社員数

07/7-4Q	08/7-1Q	08/7-2Q	08/7-3Q	08/7-4Q	09/7-1Q	09/7-2Q
132	140	154	178	177	176	197

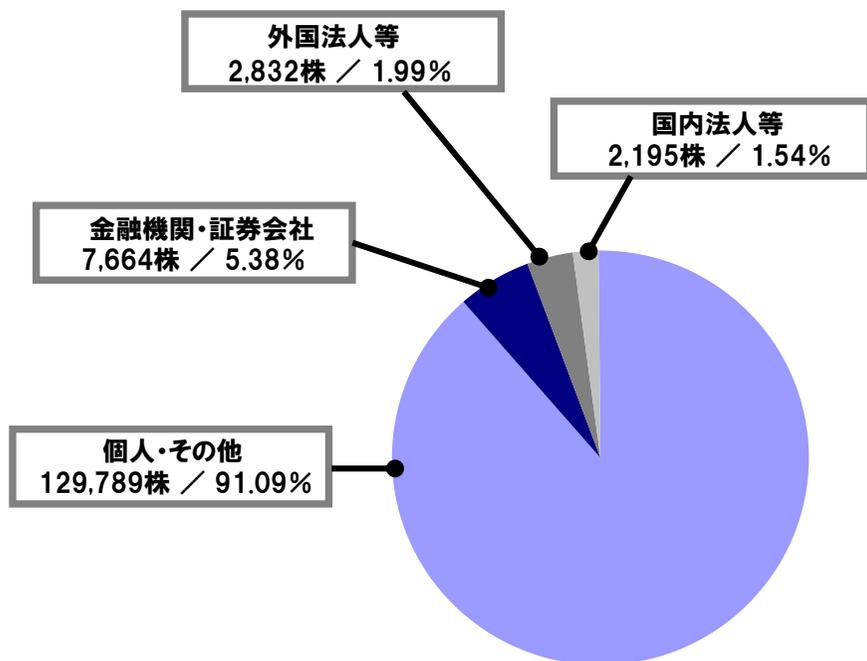
発行済株式の総数

142,480株

株主数

6,349名

■所有者別の状況

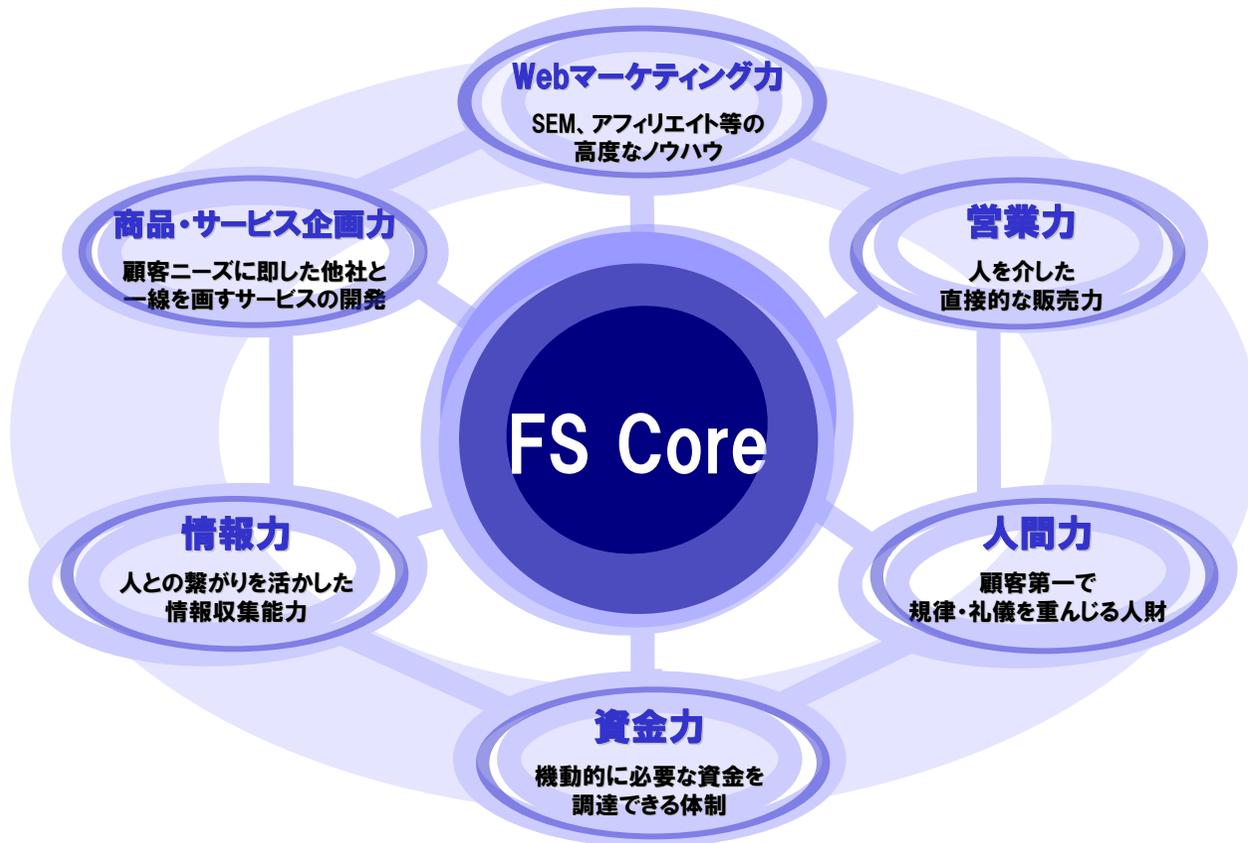


■大株主の状況

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	66.40%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,406	1.69%
坂本剛	2,000	1.40%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,928	1.35%
奥窪二郎	1,589	1.12%
辻準	600	0.42%
CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	506	0.36%
原田以都実	500	0.35%
株式会社ジャフコ	495	0.35%
芳賀和子	490	0.34%

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
- 商品・サービス企画力
 - …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

■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。