

平成 21 年 3 月 10 日

上場会社名 株式会社フルスピード
(コード番号：2159 東証マザーズ)
本社所在地 東京都渋谷区道玄坂一丁目 12 番 1 号
代表者 代表取締役 芳賀麻奈穂
問合せ先 取締役 坂本剛
電話番号 03-5728-4460 (代表)
(URL <http://www.fullspeed.co.jp/>)

業績予想の修正に関する説明資料

当社は、本日開催の取締役会において、業績予想の修正につきまして決議し、「業績予想の修正および特別損失の計上ならびに配当予想の修正に関するお知らせ」を公表しておりますが、株主および投資家の皆様に、よりご理解いただくため、下記のとおり補足説明をさせていただきます。

記

1. 業績予想の修正について

当社が平成 20 年 9 月 12 日に公表いたしました平成 21 年 7 月期業績予想(連結・個別)につきましては、過年度の業績の推移および今期の各施策を考慮し、合理的な判断に基づき策定したものであり、第 1 四半期(平成 20 年 8 月～10 月)までは概ね計画どおりに進捗しておりました。しかしながら、当社の第 2 四半期(平成 20 年 11 月～平成 21 年 1 月)にあたる昨年秋以降、米国の金融危機に端を発した景気減速の影響を受け、顧客企業の宣伝広告予算が縮小したことや、業界内での競合状況が激化したこと等、当社を取り巻く事業環境が急速に悪化いたしました。

当社は、主力サービスである SEO の比重が高い収益構造をリスクと捉え、単一事業によるリスクを低減させるため、積極的に事業の多角化を推進してまいりましたが、安定した収益構造の確立に至る前に、厳しさを増す外部環境の影響を大きく受ける事態となりました。また、引き続き厳しい経済環境は続くものと想定し、第 2 四半期には、当社グループの保有する全ての資産価値を積極的に見直し、現状の収益力を踏まえ今後の見通しを再考したところ、一部の資産について減損評価を行うことといたしました。

この結果、不採算事業の撤退や、売却や収益貢献が見込みが低いサイトの損失計上などを行いました。以上により、平成 21 年 7 月期第 2 四半期累計および通期業績予想を修正するに至りました。

詳細については、以下のとおりです。同日に公表しております「業績予想の修正および特別損失の計上ならびに配当予想の修正に関するお知らせ」と併せてご覧ください。

【業績予想の修正を招いた主な要因】

(1) 急速に厳しさを増す事業環境による売上減少

昨年秋以降の景気減速の影響を受け、顧客企業の宣伝広告予算の縮小や業界内での競合状況の激化など、事業環境の悪化が急速に進んだため、短期間の間に対応策を講じることができませんでした。

(2) 高利益率の SEO 売上の減少と本社移転による販管費の増加による営業利益減少

上記(1)に記載の要因により、利益率の高い SEO 売上が減少し、計画していた売上総利益を確保することができませんでした。これにより、売上の成長を見込んで増加させた販管費(主に、本社移転に伴う地代家賃等の固定費)が吸収しきれなかったため、期初計画の営業利益を下回る結果となりました。

(3) 不採算事業の撤退

新規事業を手掛ける中、テーマ型情報ポータルサイト事業（株式会社ブティック・ポータルズ）およびキャリア事業（株式会社フルスピードキャリア）等、事業シナジーや成長の可能性が見込めないと判断した時点で、即座に中止するという措置を講じてまいりました。加えて第2四半期中に、各事業の見直しを積極的に行った結果、収益貢献の見込みが低いインターネットによる国内航空券販売事業（株式会社フルスピードトラベル、事業区分：EC事業として計上）からの撤退を決定いたしました。

昨年秋以降、仕入先の資金繰りが悪化し、当該仕入先に対し事業継続に向けての貸付を行っていましたが、昨年12月下旬には当該仕入先が破綻したことにより、事業を一時休止する事態となり、業績が低迷いたしました。当該事業撤退に係る損失を計上することに加え、仕入先の破綻に伴い貸付の返済も見込めなくなったため、貸倒損失も計上することといたしました。

(4) 保有するサイト資産の見直しと情報サイト事業の方針変更

当社が保有するサイトのうち、売却や収益貢献の見込みが低いものについては適正に評価し、棚卸商品評価損および減損損失を計上することといたしました。

資産評価を積極的に行った結果から、情報サイト事業の事業方針を、一部変更することといたしました。従来、①当社が企画、開発したサイトと②外部から買収したサイトの売却を行うものとしておりましたが、売却の対象を①のみに限定することといたしました。

2. 下期の計画前提および重点施策

下期につきましては、以下の重点施策を実施し、業績計画の達成および来期以降の成長を見据えた組織基盤の強化に努めてまいります。

①SEO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／研究組織および対策人員の拡充などSEOに関連するリソースの強化

②Web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およびリスティング広告、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）
- ・難易度の高いニーズにも対応するため、商材ごとに高度な知識を有した専門チームを組成

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
- ・リスティング広告および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
- ・明確な行動量設定およびその徹底管理による営業活動効率の向上

④EC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および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）

⑤SEOに続く収益の柱となる新規事業の開発に注力

- ・買収案件の監視および管理体制を強化し、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本社オフィスの地代家賃の低減

- ・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)

<株主の皆様へ>

当社経営陣一同は、早期に安定した収益構造を確立していく所存です。事業構造の改革および強固な経営基盤の確立に向けて全力で取り組み、同時に業績の回復に努めてまいります。引き続き、何卒ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以 上