

Full Speed 2021

2021年4月期 通期
株式会社フルスピード 決算説明資料

Financial Results Full Speed Inc.
June 11th 2021



業績発表

 01 エグゼクティブ・サマリー	Executive Summary	3
 02 事業進捗	Topics	11

参考資料

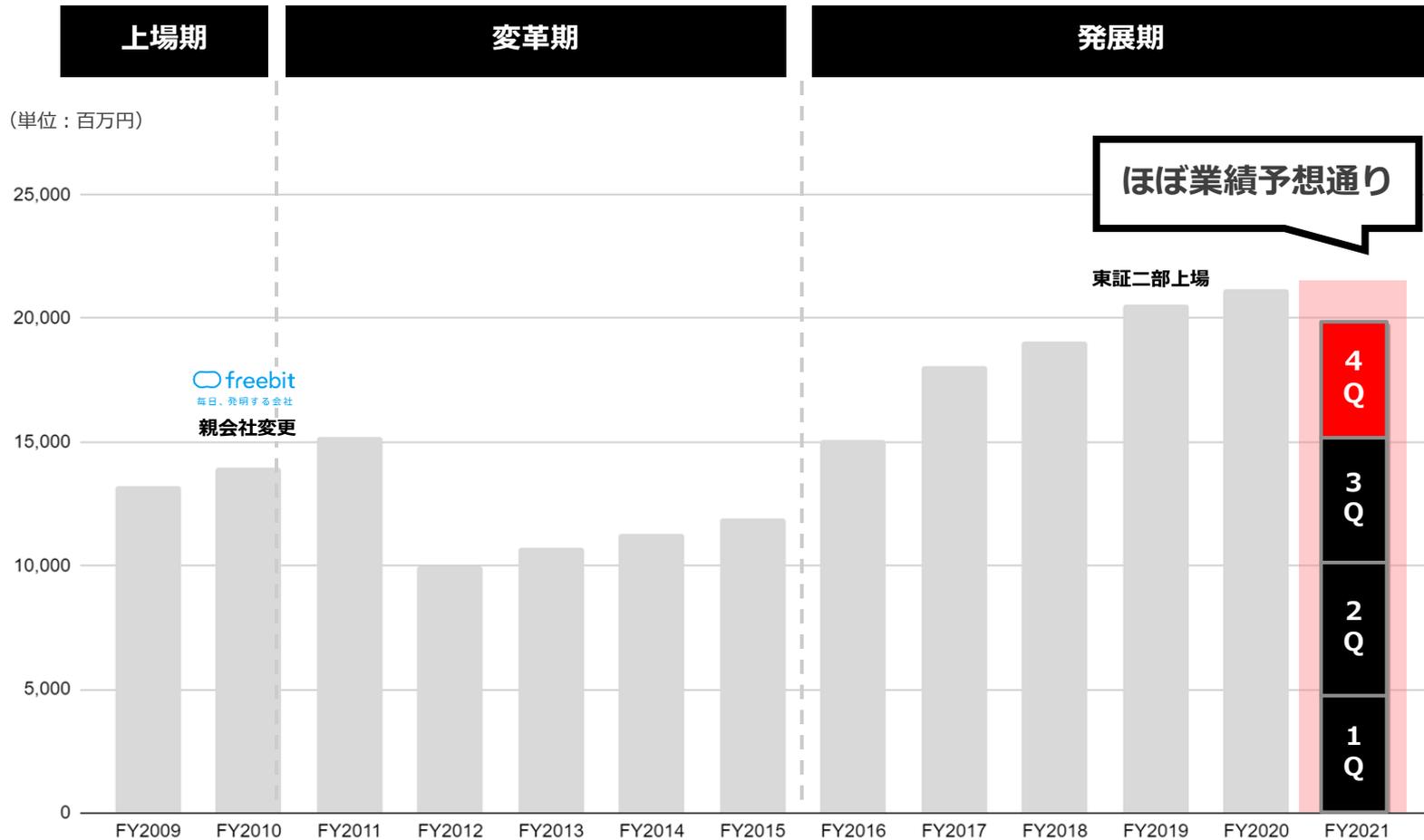
 03 業績予想	Business Forecast	16
 04 今後の展開コンセプト	Future Business Development	19
 05 フルスピード社 会社概要	About Full Speed Group	32
 06 サービス紹介	Our Service	37



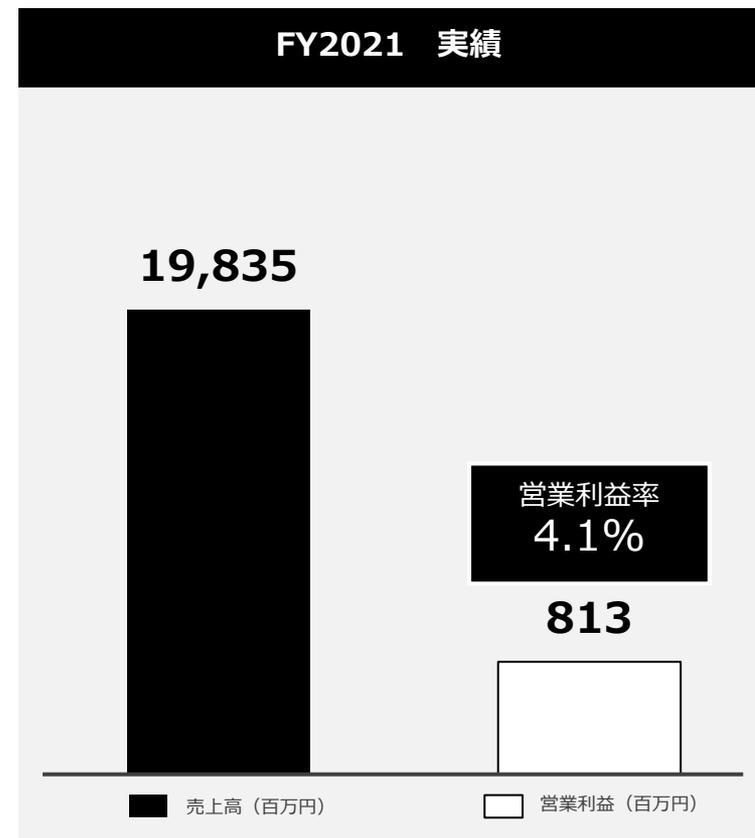
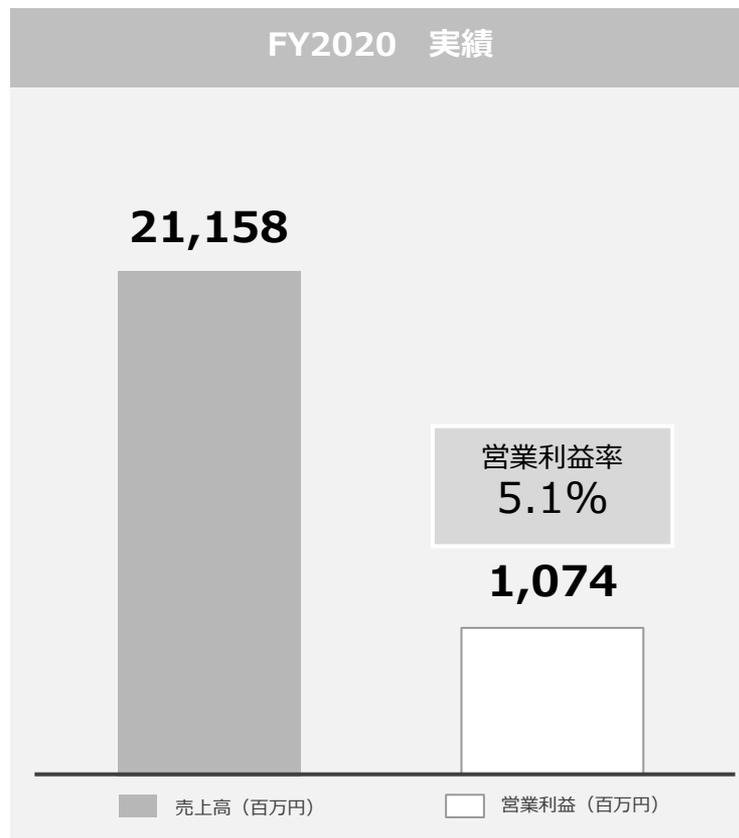
エグゼクティブ サマリー

Executive Summary

☑ コロナ禍の環境に適応した事業展開を実現、ほぼ業績予想通りの着地



- ☑ マーケティングセグメントはコロナ禍の環境に適応した事業推進により増収
一方、アドテクセグメントは減収により連結ベースで減収 ▲6.2% (前年比)
- ☑ 減収および新規領域への投資継続により、営業利益は減益 ▲24.3% (前年比)



☑ **新型コロナウイルスによる急減期から脱却し、総じて回復傾向**

↳ インターネットマーケティング：ヘルスケア（EC）の牽引等により増収

↳ アドテクノロジー：巣ごもり需要を捉えた領域については増加傾向（美容・金融・他）一方で店舗来店関連の広告については依然低調

業績見通し

ソーシャル マーケティング <small>（インターネット マーケティングセグメント）</small>	■ 地方を中心としたDX需要増加	
	■ ヘルスケア（美容関連等）の需要回復・増加	
パフォーマンス マーケティング <small>（アドテクセグメント）</small>	■ 巣ごもり消費・金融・不動産関連の広告需要の増加	
	■ 店舗来店関連の広告需要の見通しに不透明感が残る	
M&A・資本提携	■ 積極的な投資の継続（DX・動画）	
その他	■ 組織体制のDX化に伴う戦略的投資 （オンライン化・ペーパーレス化・在宅勤務に伴う投資）	

☑ **連結売上高（実績）**

インターネットマーケティング事業の牽引により、ほぼ業績予想通りに着地

☑ **連結営業利益（実績）**

インターネットマーケティング事業の粗利益率改善およびM&A仲介事業等の進捗により、業績予想数値を上回る

段階損益

科目	通期業績予想 (2020.9.11公表)		4Q実績 (累計)		達成率
	金額	単位	金額	単位	
売上高	20,200	百万円	19,835	百万円	98.1%
営業利益	700	百万円	813	百万円	116.1%
経常利益	680	百万円	815	百万円	119.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	430	百万円	403	百万円	93.7%

アドテクノロジー

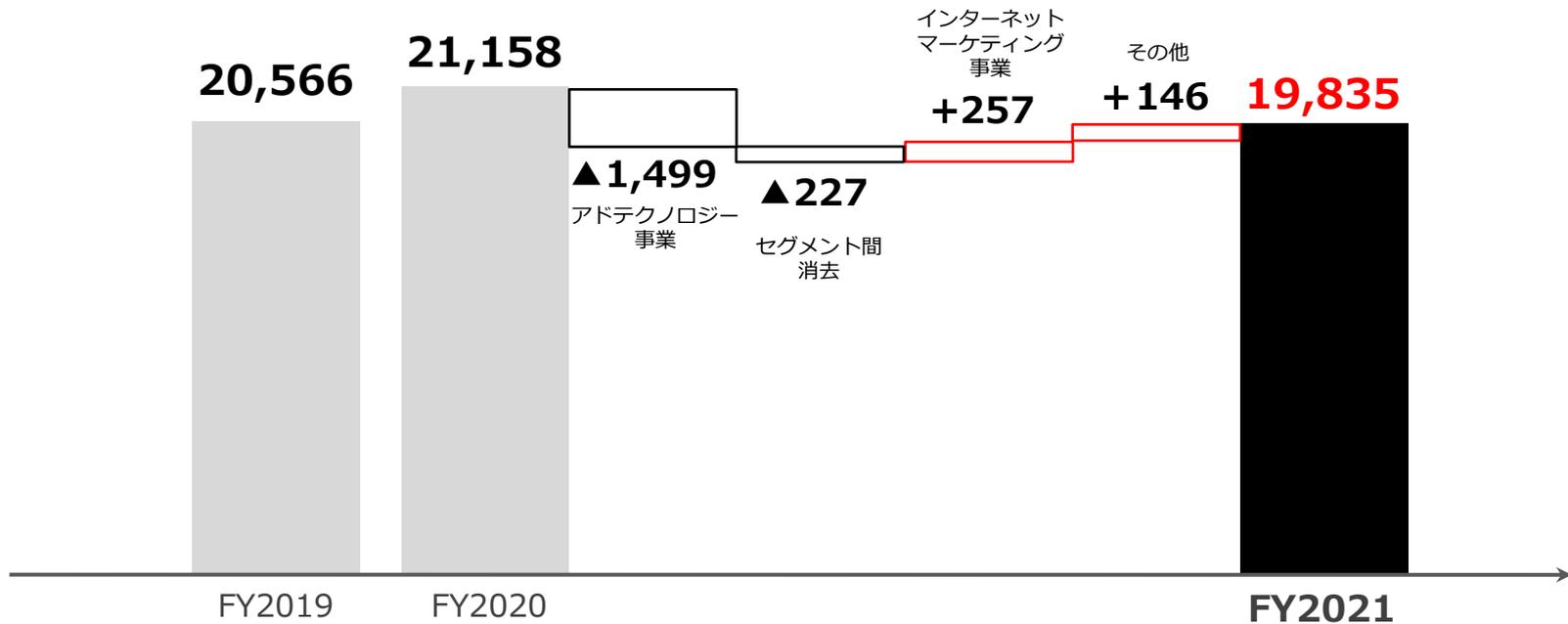
金融関連など巣ごもり需要を捉えるも全体としては減収 **▲10.2%** (前年比)

インターネット
マーケティング

新型コロナ禍により需要拡大した
DXソリューション需要に対応し増収を実現 **+ 3.2%** (前年比)

売上高差異 (前年比較)

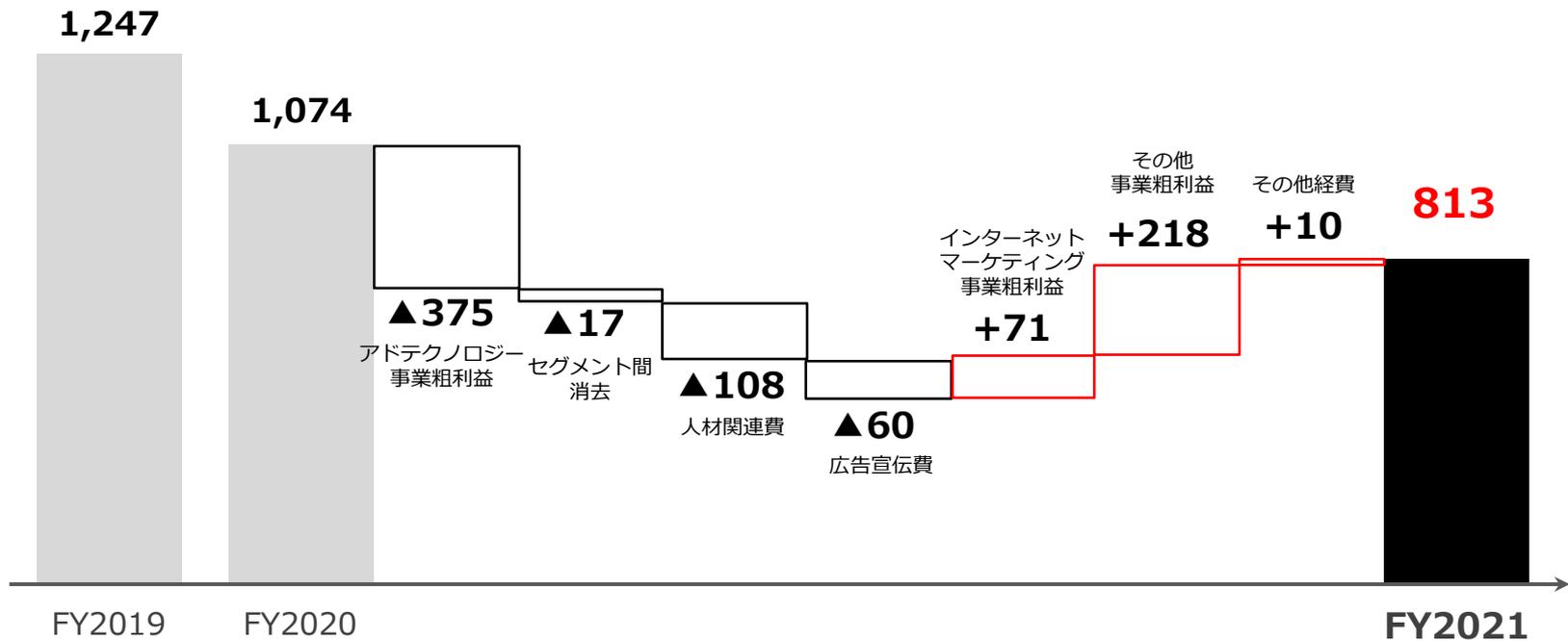
(単位：百万円)



- ☑
アドテクノロジー事業の減収による粗利益減、および投資継続（メディア/開発基盤等）による販管費増加により減益 ▲24.3%（前年比）

営業利益差異（前年比較）

（単位：百万円）

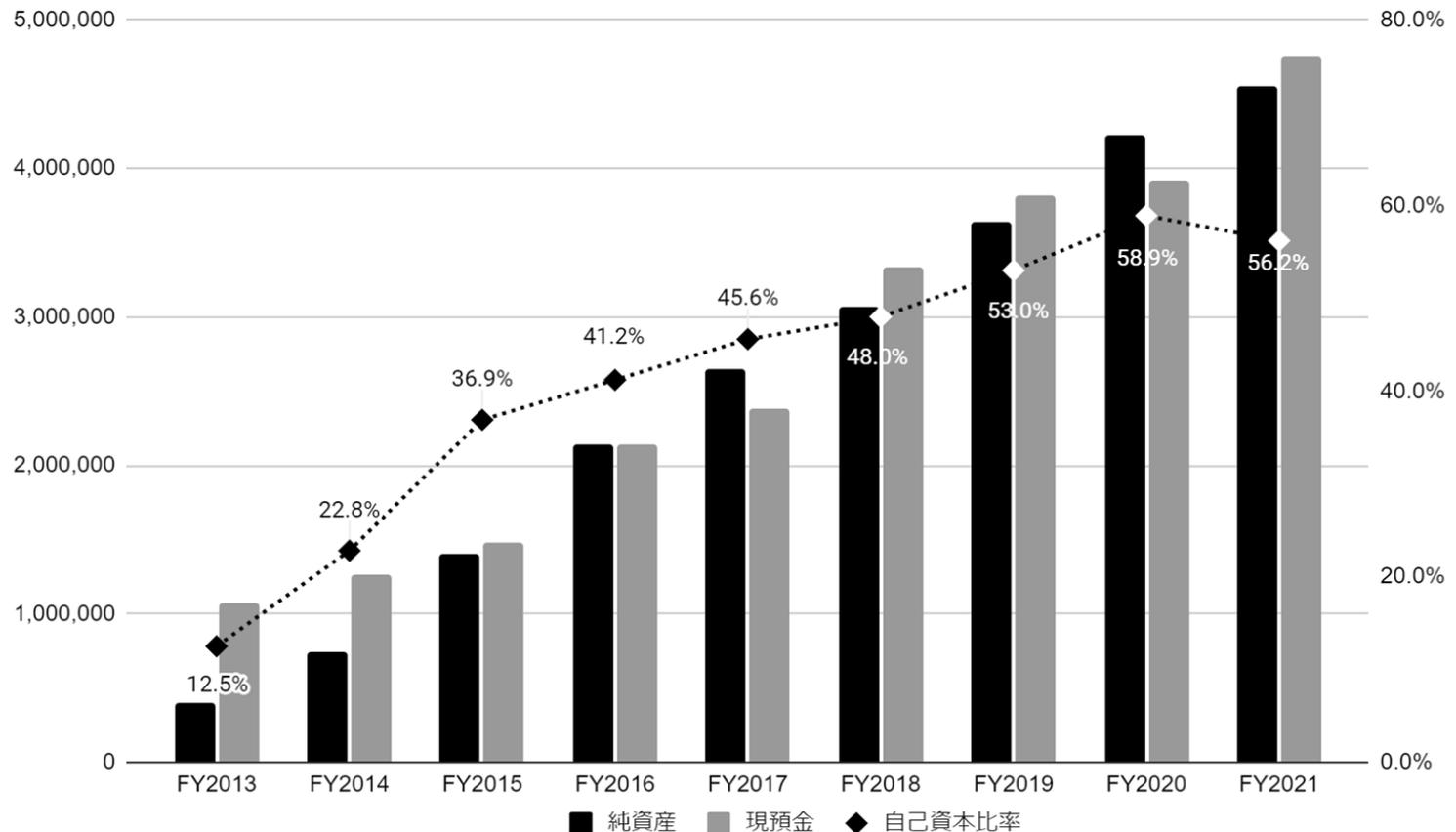


☑ **財務基盤の安定：自己資本比率 56.2% 現預金 47.5億円 純資産 45.5億円**

安定した財務基盤を活用し、積極的な投資および外部アライアンスの推進を継続

純資産・自己資本比率

(単位：千円)





事業進捗

Topics

「MarTechカンパニー」としての展開強化

LINEマーケティング・オートメーションサービスを開発・提供開始

従来のアド・アフィリエイト領域から、顧客ニーズの高いCRM領域へ進出し、新規顧客の獲得～既存顧客のLTV向上まで、LiNDが一気通貫サポート

LiND
LINEで
マーケティング
オートメーション

Special Coupon
10%OFF

広告出稿からCRM領域まで対応

データ取得	<ul style="list-style-type: none"> LINEフォーム bot機能 	<ul style="list-style-type: none"> 開封率、クリック率 流入経路
顧客管理	<ul style="list-style-type: none"> ダッシュボード 顧客情報管理 	<ul style="list-style-type: none"> ユーザー絞り込み アカウント分岐
メッセージ配信	<ul style="list-style-type: none"> セグメント配信 ステップ配信 シナリオ分岐 	<ul style="list-style-type: none"> 自動応答 トークステータス管理
その他の管理	<ul style="list-style-type: none"> 予約管理 決済機能 外部データ連携 	<ul style="list-style-type: none"> 閲覧/機能制限 スマホ対応



戦略的資本業務提携先との連携により、他PF及び海外展開もターゲット

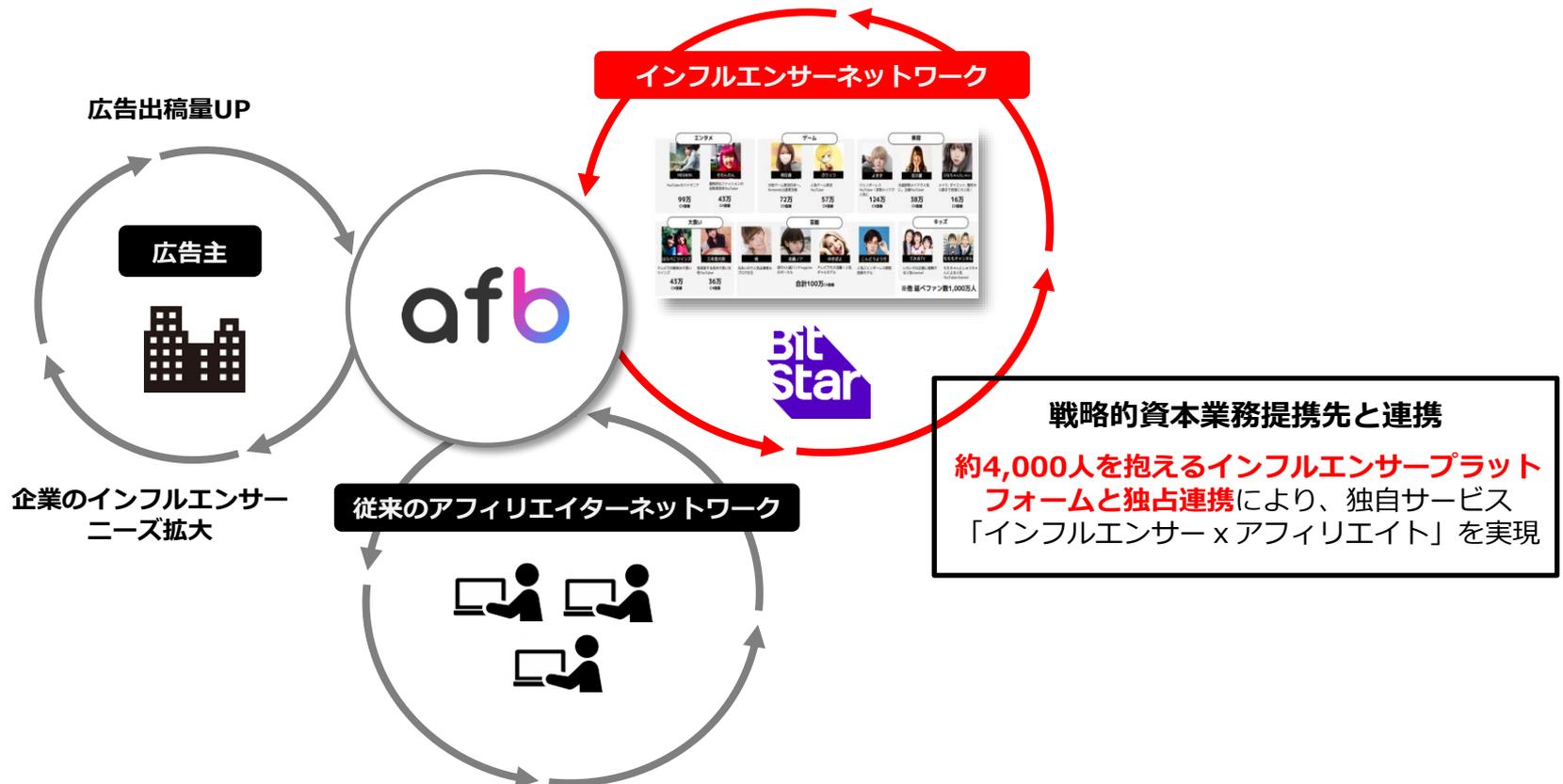


パフォーマンスマーケティング・プラットフォームの価値向上を強化

日本最大級 インフルエンサーネットワークとの 独自マッチングサービスプラットフォームの提供

従来のアフィリエイターからインフルエンサー領域へ拡張 SNS x afb の積極的展開へ

～ 国内最大級のインフルエンサープラットフォームとの独占提携 ～



オフショア開発スタジオ事業の提供予定

フィリピン・セブ島に立ち上げて3年間、これまでは先端アドテクノロジーのグループ内オフショア拠点として機能しておりましたが、今年より外部向け事業展開を予定



ー オフショア開発メリット ー



エンジニアの確保

国内で不足しているエンジニア採用を海外に広げる事で確保でき、新たな開発リソースを得られます。



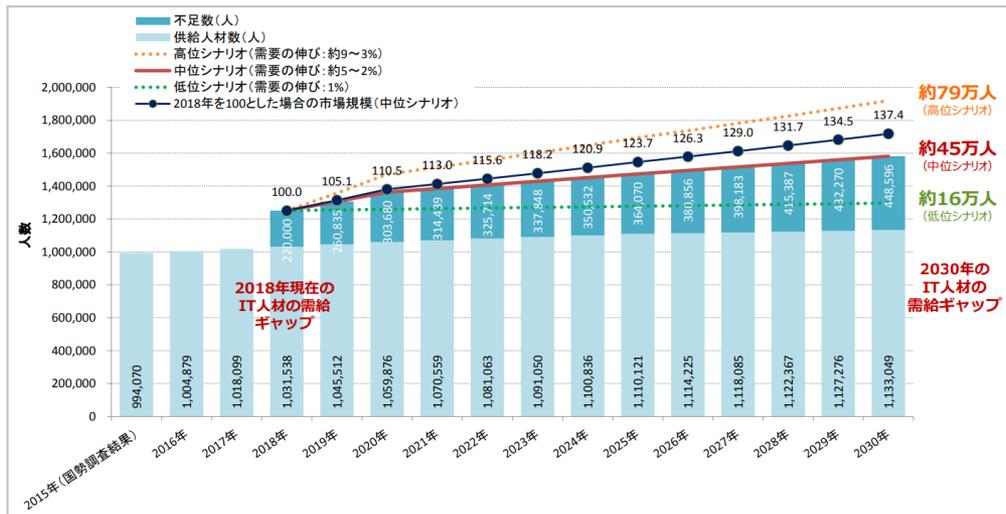
低コスト開発

人件費が安いのがオフショアのメリット。日本の1/2~1/3の価格で優秀なエンジニアを集めて開発が可能です。



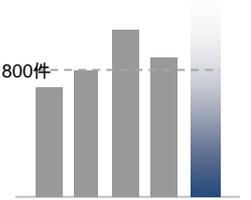
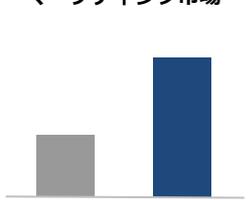
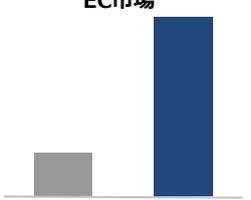
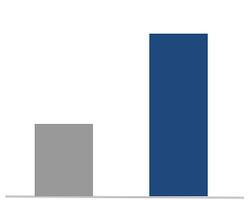
短納期・スピード開発

海外なら多くのエンジニアを確保することができる為、早いスピードで開発でき、短い納期で納品が出来ます。



出典：みずほ情報総研株式会社『IT人材需給に関する調査』より

市場環境の変化が速いマーケティング領域において 既存事業の中長期発展の優位性確保のため、戦略的投資の実行・結果

	2021.2月	2020.8月	2020.6月	2020.1月	2019.10月
 取組み	マイナー出資	事業譲受	マイナー出資	新設	マイナー出資
 相手先	 (マーケティング コミュニケーションツール)	 (サイト売買PF)	 (インフルエンサーPF)	 (マレーシア)	 (動画トラッキング)
 創出シナジー	<div style="background-color: #004a99; color: white; padding: 2px; text-align: center;">リリース済</div> LINEマーケティングオートメーションサービスの提供 (LiND)	<div style="background-color: #666; color: white; padding: 2px; text-align: center;">事業拡張</div> マーケティング・プラットフォーム価値の向上 & ミドルサイズ株式譲渡仲介事業の立上げ	<div style="background-color: #004a99; color: white; padding: 2px; text-align: center;">リリース済</div> “x インフルエンサー”の独自サービス提供	<div style="background-color: #666; color: white; padding: 2px; text-align: center;">事業拡張</div> ASEAN展開ハブ拠点の確立 & コロナ禍においても黒字化を実現	<div style="background-color: #004a99; color: white; padding: 2px; text-align: center;">リリース済</div> 独自動画トラッキング技術を活用したアフィリエイト取組み
 期待する市場規模	マーケティング コミュニケーションツール 潜在市場 潜在ユーザー企業数 × サービスの課金体系 約1,146億円	M&A市場  2021 2010年以降、国内のM&A件数は上昇傾向にあり、今後も継続見込み	インフルエンサー マーケティング市場  2020 317億円 2025 723億円 +228%	東南アジア主要6カ国 EC市場  2020 620億米ドル 2025 1,720億米ドル +277%	動画広告市場  2020 2,954億円 2024 6,856億円 +232%

注1, 出典: MICOWORKS調べ

注2, 出典: レコフデータ調べ

注3, 出典: サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ

注4, 出典: Google, TEMASEK, BAIN&COMPANY 『e-Economy SEA2020』より

注5, 出典: サイバーエージェント『動画広告市場規模推計・予測』より



業績予想

Business Forecast

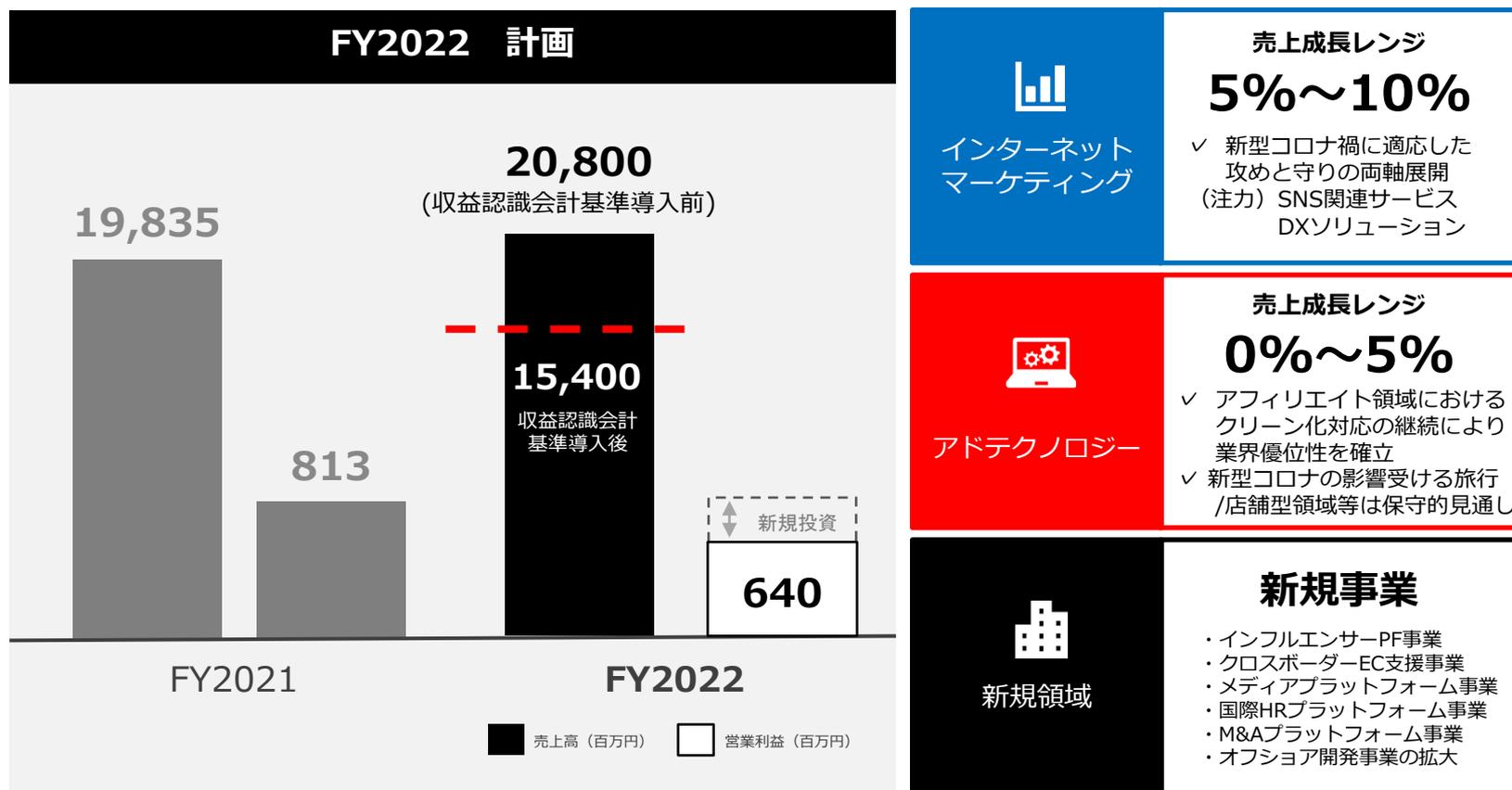
After/Withコロナへの全社的シフトのための投資年度

☑ 連結売上高

└ コロナ禍の見通しを保守的に捉えて 前年比4.9%の増収計画 *新会計基準導入前ベース

☑ 連結営業利益

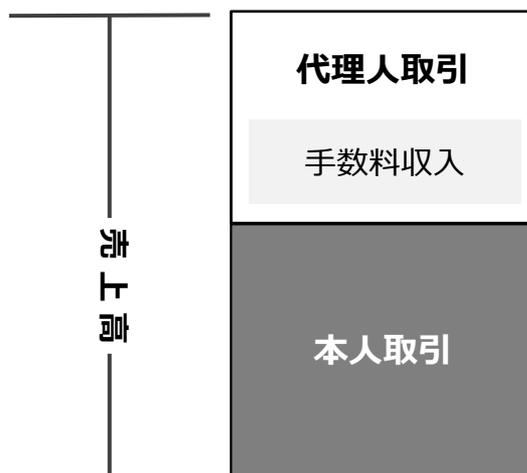
└ 事業環境（新規事業/新型コロナウイルス/クリーン化/Cookie等）への対応投資**2.0**億円



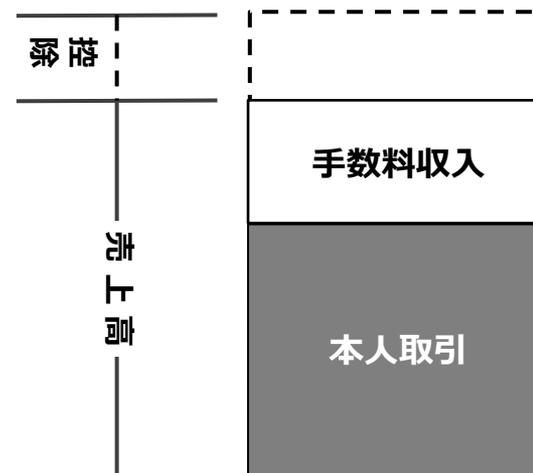
■ 当社グループに与える主な影響

売上高	価格裁量権や在庫リスクなど総合的な観点から、当社グループが財又はサービスを支配していない取引として手数料のみを売上計上。 *FY2021実績ベースでは、主に インターネットマーケティング・セグメントが対象
営業利益	*FY2021実績ベースでは 影響ナシ

収益認識会計基準適用（前）



収益認識会計基準適用（後）



	実績
FY2021 売上高 (単位：百万円)	19,835



概算
14,937

影響額
▲4,898



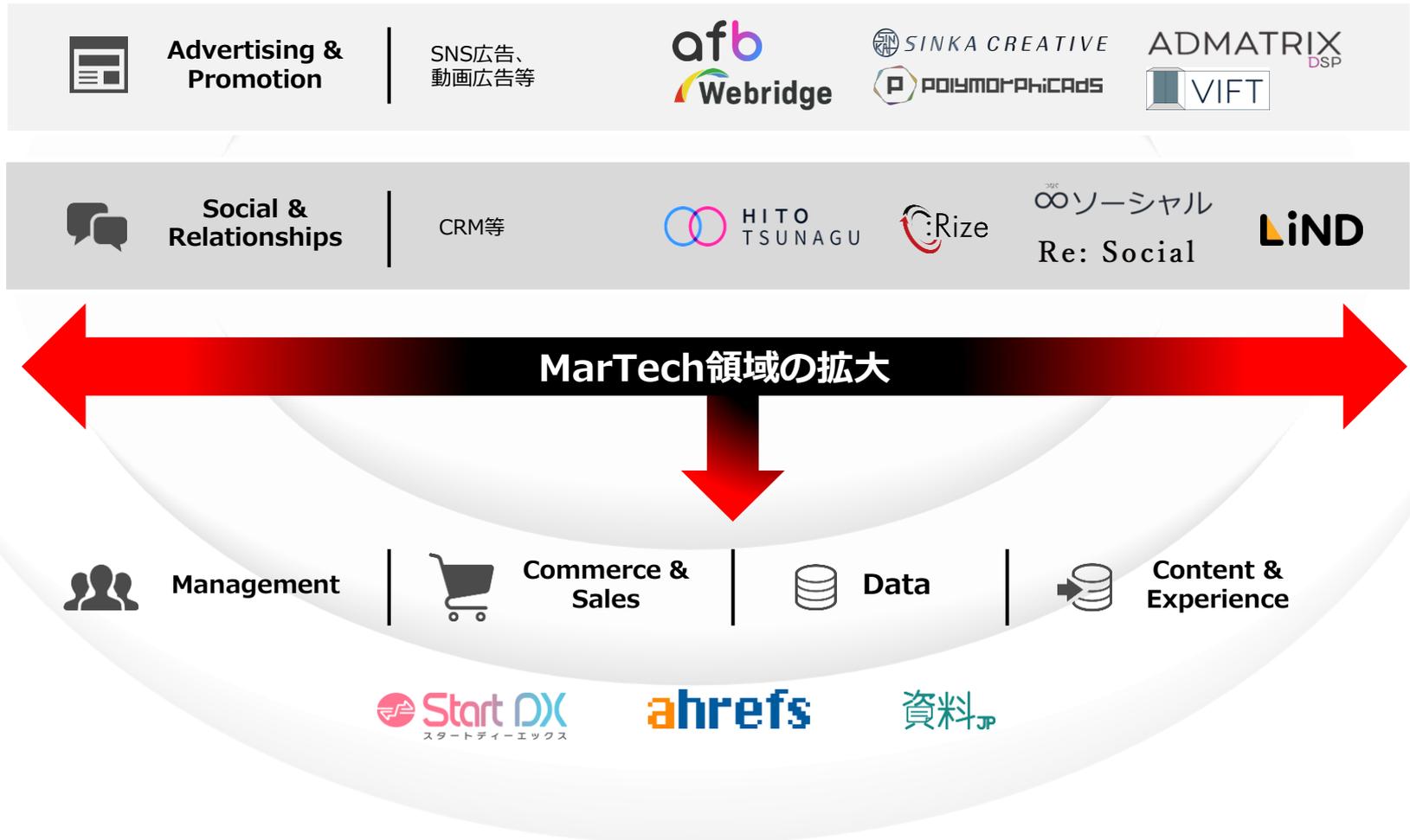
今後の
展開コンセプト

Future Business Development

テクノロジー&マーケティングカンパニー
MarTechカンパニー へ

データ x テクノロジーを活用した自社開発のプロダクト・サービス

L MarTechコンポーネントに対応した事業開発の戦略的実行



出典 : Marketing Technology Landscape 2020

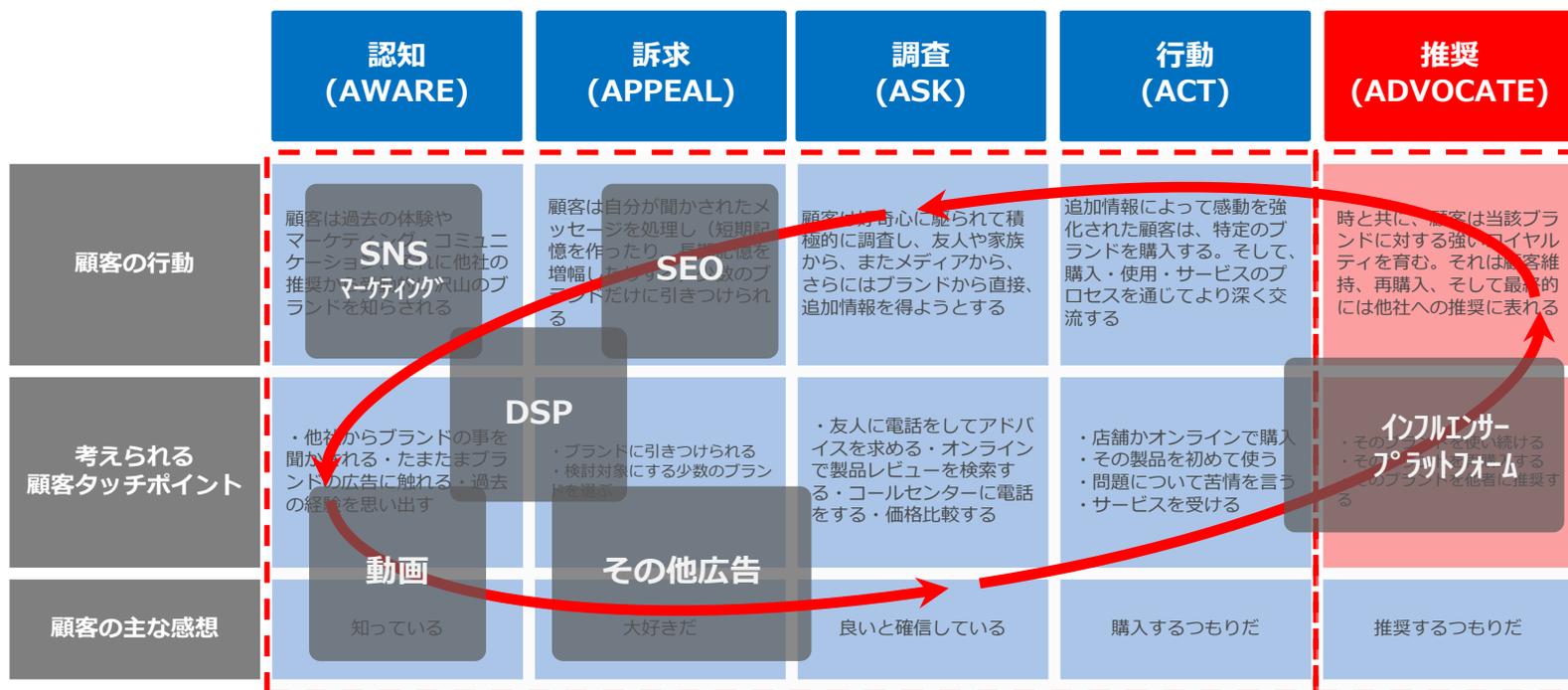
既存事業のオーガニック成長に加えて、
特定プラットフォーム（GAFA等）の外で収益化できる事業構築を目指す

インフルエンサー

新しい時代の消費者接点として、**個人（インフルエンサー）に注力**

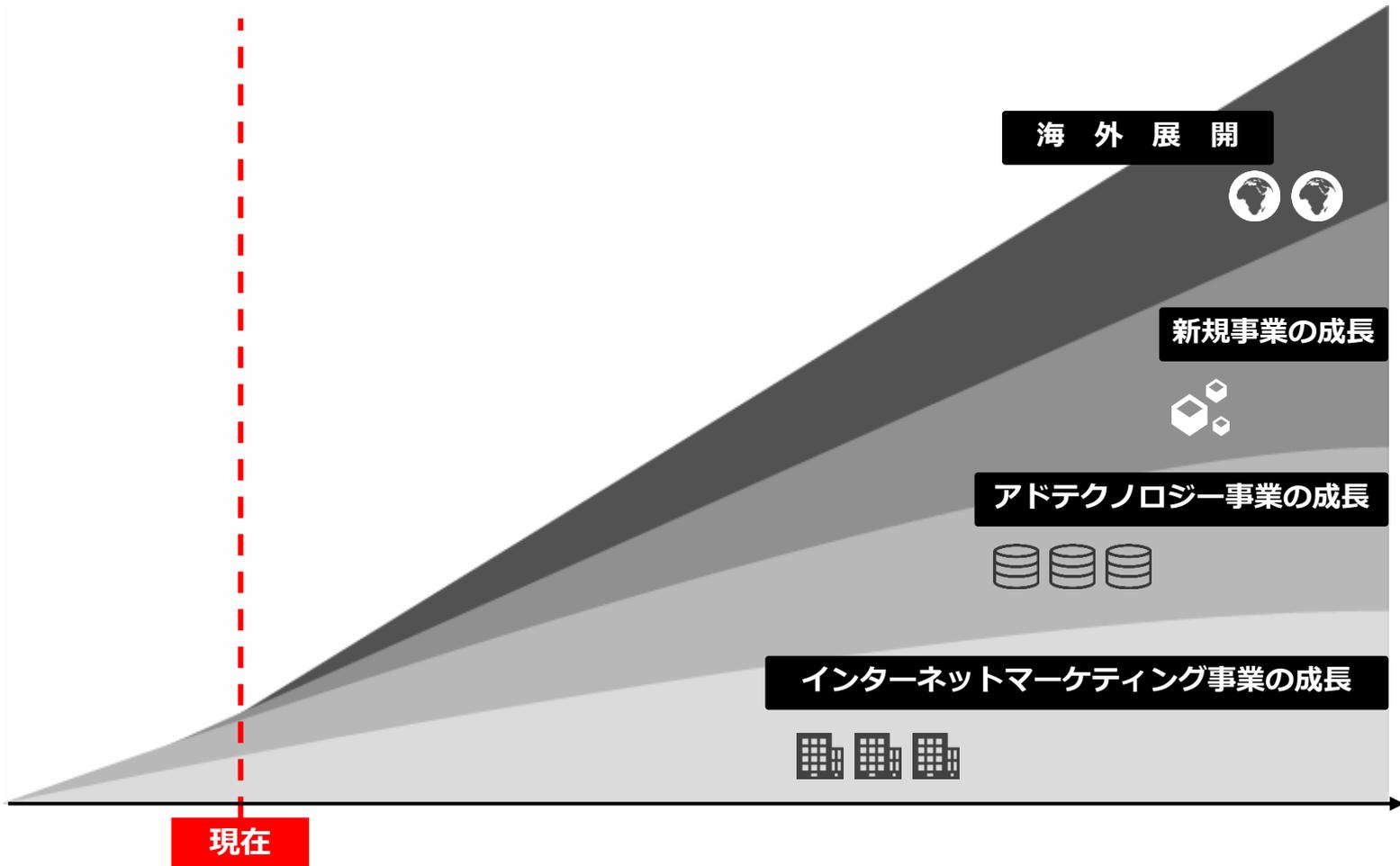
マーケティング4.0

5G環境に適応した新サービスの開発・運用の実行



出典：フィリップ・コトラー、ヘルマウン・カルタジャヤ、イワン・セティアワン、
恩藏 直人、藤井 清美『コトラーのマーケティング4.0 スマートフォン時代の究極法則』より

100億円規模になった既存事業は更なる成長を目指しつつ、成長市場と見込む新規領域&グローバル展開での事業開発、新たな収益事業を創造する





パフォーマンスマーケティング事業
(アドテクノロジーセグメント)

Performance Marketing

パフォーマンスマーケティング・プラットフォームの価値向上による事業拡大

↳ 外部サービスやグループアセットとの積極的な連携、海外展開ニーズの対応など

戦略

✓ 資本業務提携による独占アライアンスを通じたプラットフォーム価値の向上

✓ ASEAN展開によるプラットフォーム価値の向上

媒体



外部連携企業（国内）



広告主

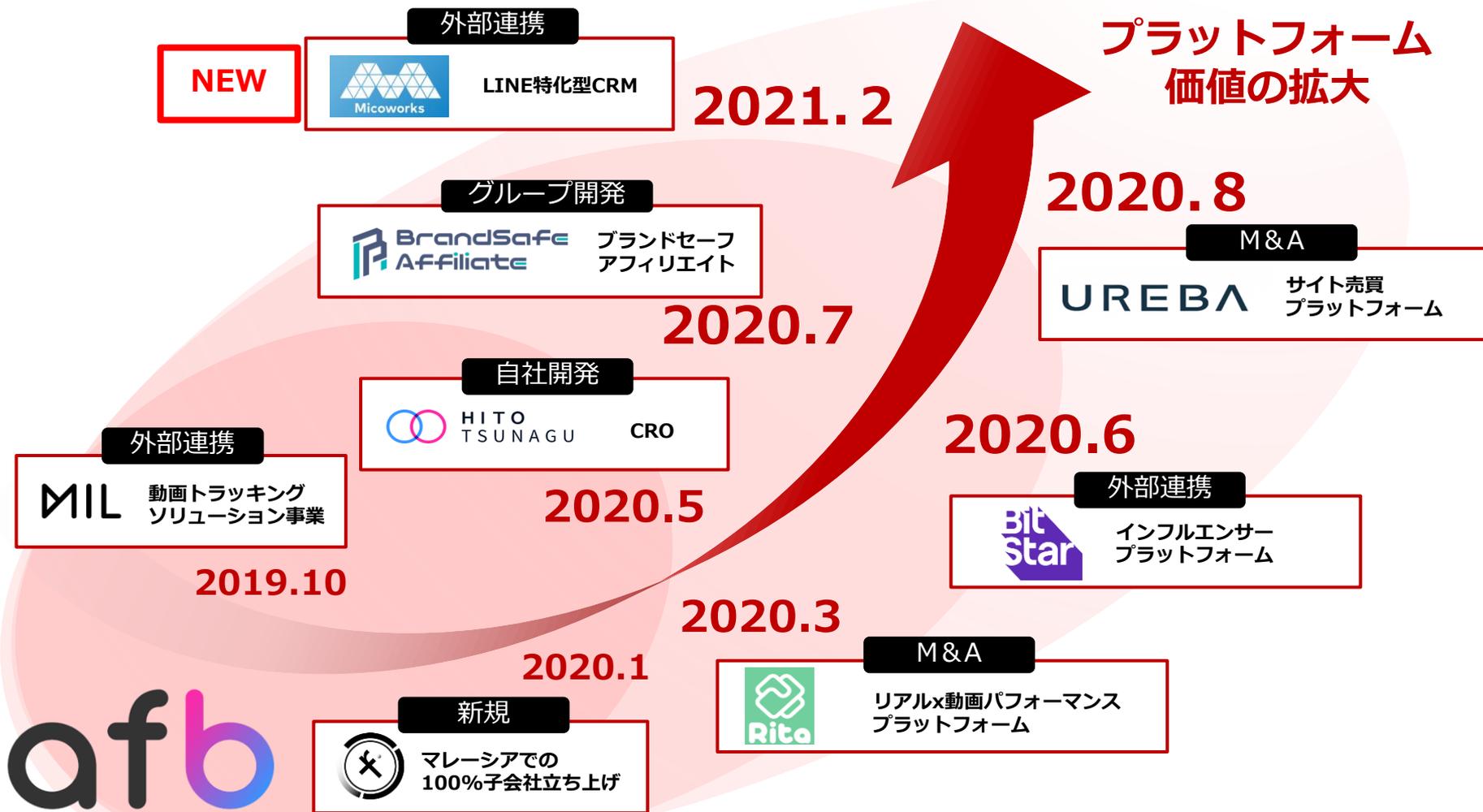


外部連携企業（海外）



パフォーマンスマーケティング・プラットフォーム戦略の実行

外部連携、グループ・自社開発およびM&Aを用いた積極的展開を実施中





ソーシャルマーケティング事業
(インターネットマーケティングセグメント)

Social Marketing

国内・地方の中小企業のニーズに呼応したDXソリューションの提供

- ┆ 新型コロナウイルスによりライフスタイルは大きく変化。「Withコロナ」への適応が急務
- ┆ テクノロジー x データを活用した経営・事業展開の最適化を支援



急速成長する領域に最適化した独自サービスを積極的に展開

L 国内・地方の中小企業をターゲットにした経営・事業DX化ソリューション

2020.07 サービス導入

DX



■ Data x Technologyソリューション

サービス提供形態のデジタル化

現状に合わせたデジタル展開をプランニングして
多角的なサービスを提供

×

デジタルマーケティングの強化

オンラインでの販売促進を本格的に展開すること
が必要不可欠

SINKA CREATIVE

2019.07 サービス導入

ヘルスケア

ヘルスケア業界特化のクリエイティブABテストを成果報酬型で代行する、マーケティング人材の不足企業に対するソリューション

Re: Social

2019.09 サービス導入

DX

ビデオ会議、遠隔レポートによる首都圏外のクライアントに対するマーケティングソリューション

SaaS Web Growth Service
デフォイキ
(デフォルトで生きるために)

2020.02 サービス導入

SaaS

Ahrefsで培ったSaaSマーケティングのノウハウを提供、スタートアップの人材不足に対するマーケティングソリューション



M&A 資本提携戦略

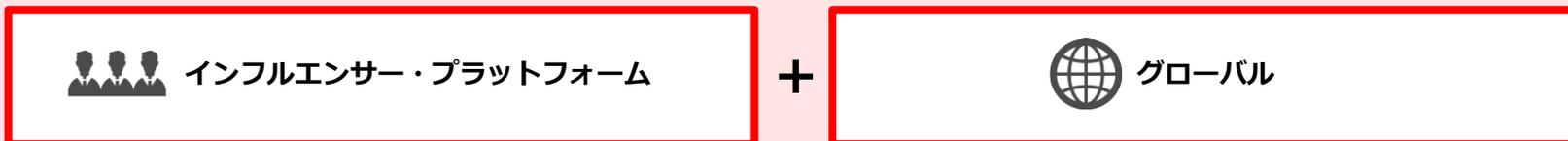
Capital Alliance

既存事業の中長期成長を支援する戦略投資を継続
これに加えて、
注力領域・周辺領域へのM&A・アライアンス戦略も積極的に展開

既存事業の中長期成長を支える戦略投資



注力領域に関する戦略投資



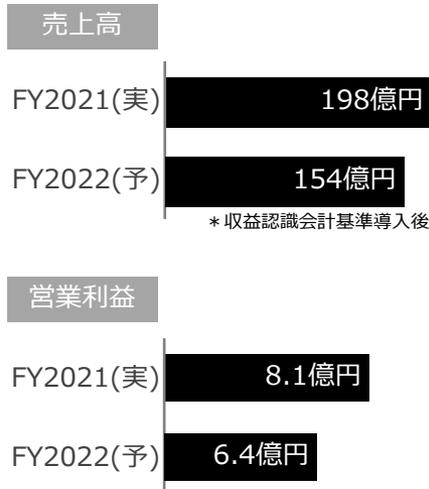


フルスピード
会社概要

About Full Speed Group

会社名	株式会社フルスピード Full Speed Inc.
事業内容	アドテクノロジーの開発およびインターネットマーケティング事業
設立	2001年1月4日
資本金	8.9億円
上場市場	東京証券取引所市場第二部
年商	198億円（※2021年4月期 連結売上実績ベース）

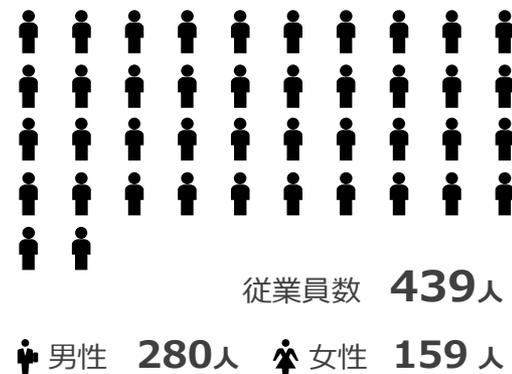
会社業績



拠点一覧



従業員情報



※ 2021年4月末時点
連結ベース

Full Speed

連結子会社

<p>株式会社フォーイト</p> <p>F O R I T </p> <p>パフォーマンス マーケティング事業</p>	<p>株式会社クライド</p> <p> CRAID</p> <p>アドテクノロジー事業</p>	<p>株式会社ファンサイド</p> <p> Fanside</p> <p>HRマーケティング事業</p>	<p>株式会社フルスピードリンク</p> <p>Full Speed Link</p> <p>マーケティング事業</p>	<p>Rita株式会社</p> <p> Rita</p> <p>OtoO動画配信事業</p>
--	--	--	---	---

海外

<p>上海赋络思广告有限公司</p> <p>Full Speed 赋络思 Ad Technology & Marketing Company</p> <p>マーケティング事業</p>	<p>FULLSPEED TECHNOLOGIES INC.</p> <p> FULLSPEED TECHNOLOGIES</p> <p>開発拠点</p>	<p>福藝特股份有限公司</p> <p>F O R I T </p> <p>DIGITAL TAIWAN, INC.</p> <p>越境EC事業</p>	<p>Forit Digital Sdn. Bhd.</p> <p>F O R I T </p> <p>DIGITAL SDN. BHD.</p> <p>マーケティング事業</p>	<p>株式会社JobRoad</p> <p> JobRoad</p> <p>外国人就労 プラットフォーム事業</p>
--	--	---	---	---

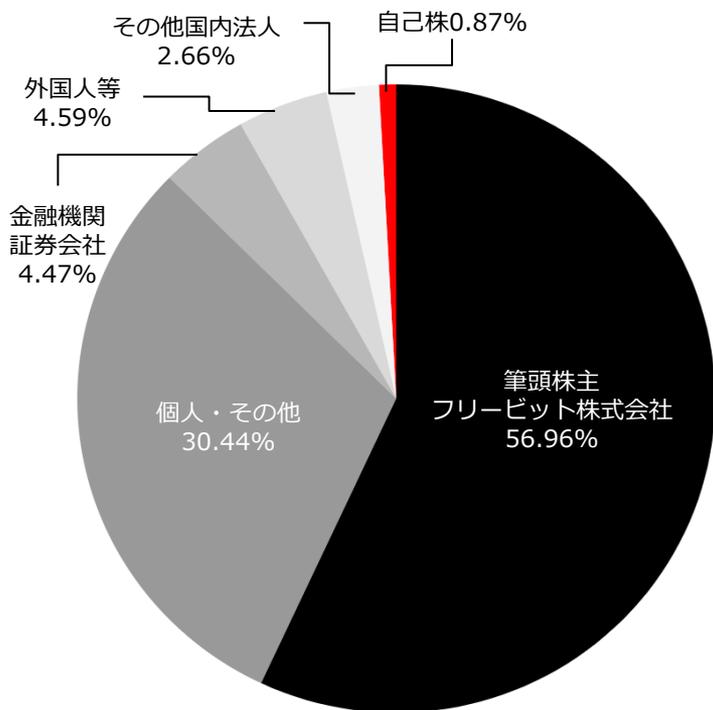
持分法適用会社

<p>株式会社シンクス</p> <p> SYNX</p> <p>デジタル マーケティング事業</p>	<p>株式会社Ruby開発</p> <p> Ruby DEVELOPMENT</p> <p>システム開発事業</p>
---	---

株式数・株主数

発行可能株式総数	20,000,000株
発行済み株式数	15,571,000株
株主数(議決権あり)	4,521名

所有者別株主構成



上位株主(1位~10位)の状況

2021年4月30日時点

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	8,870,400	56.96%
2	MSIP CLIENT SECURITIES	471,300	3.02%
3	光通信株式会社	334,800	2.15%
4	株式会社SBI証券	277,168	1.78%
5	一般個人株主	250,000	1.60%
6	株式会社フルスピード	134,946	0.86%
7	株式会社日本カストディ銀行	128,000	0.82%
8	楽天証券株式会社	109,200	0.70%
9	一般個人株主	91,300	0.58%
10	一般個人株主	85,300	0.54%

■ 目指しつづける未来

ココロ^{つなぐ}∞テクノロジー

私たちは、インターネットという言葉や場所、あらゆる価値観の境界線がない社会において、人と人、人とサービス、サービスとサービスをつなげるハブとなることで、その“つながり”を世界へ広げ、関わる人たちの満たされた笑顔を広げる存在でありつづけます。

■ 社会的使命

私たちは、インターネット産業を主軸に人間力と技術力を磨きつづけ安心と感動を生み出すことで、関わる人・モノ・社会の成長に貢献します。

■ 大切にしたい価値観

Challenge	可能性を信じ、変化しつづける
Teamwork	仲間を信頼し、チームの成長に責任を持つ
Humor	何事も楽しむ遊び心を忘れない
Hospitality	関わる人の一歩先の幸せを創造する
Variety	幅広い視野を持ち、多様性を重んじる



サービス紹介

Our Service

afb

成功報酬型パフォーマンスマーケティングプラットフォーム「afb」。国内初の6年連続で利用者満足度率No.1に選出されたASP（アフィリエイトサービスプロバイダー）

ADMATRIX DSP

ディスプレイ広告配信プラットフォーム「ADMATRIX DSP」は国内最大級の広告配信在庫を持つDSP。オフィスターゲティング機能や、国内初の動的IPアドレス特定技術を開発するなど、高精度なBtoBマーケティングを支援

ウェブマーケティング
/ソーシャルマーケティング

リスティング広告、ソーシャルメディア広告、SEOコンサルティング、ソーシャルメディア運用コンサルティング、Webサイト制作、アプリ開発など、Webマーケティングのあらゆる領域をワンストップで提供

Webridge

日系企業のグローバル展開を目的に、各国現地で活躍するメディアを通じて商品（サービス）の認知度を高め、海外市場への参入をサポートする成果報酬型広告（パフォーマンスマーケティングプラットフォーム）

Start DX

EC化を検討またはEC展開を強化したい企業を対象に、ネットショップ構築や販売支援からWebプロモーションまでを一貫で行うトータルDXソリューション

本資料は株式会社フルスピードの2021年4月期の業績および経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、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。

本資料に記載した意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告なく変更することがあります。