

Full Speed




2022 2Q

2022年4月期 第2四半期
株式会社フルスピード 決算説明資料




Financial Results Full Speed Inc.
December 10th 2021



業績発表

 01 エグゼクティブ・サマリー	Executive Summary	3
 02 今期事業方針	Business Policy	10
 03 事業進捗	Topics	13

参考資料

 04 今後の展開コンセプト	Future Business Development	21
 05 フルスピード社 会社概要	About Full Speed Group	38
 06 サービス紹介	Our Service	43



エグゼクティブ
サマリー

Executive Summary

☑ 巣ごもり消費に呼応したジャンルが伸長するも、売上高は微減

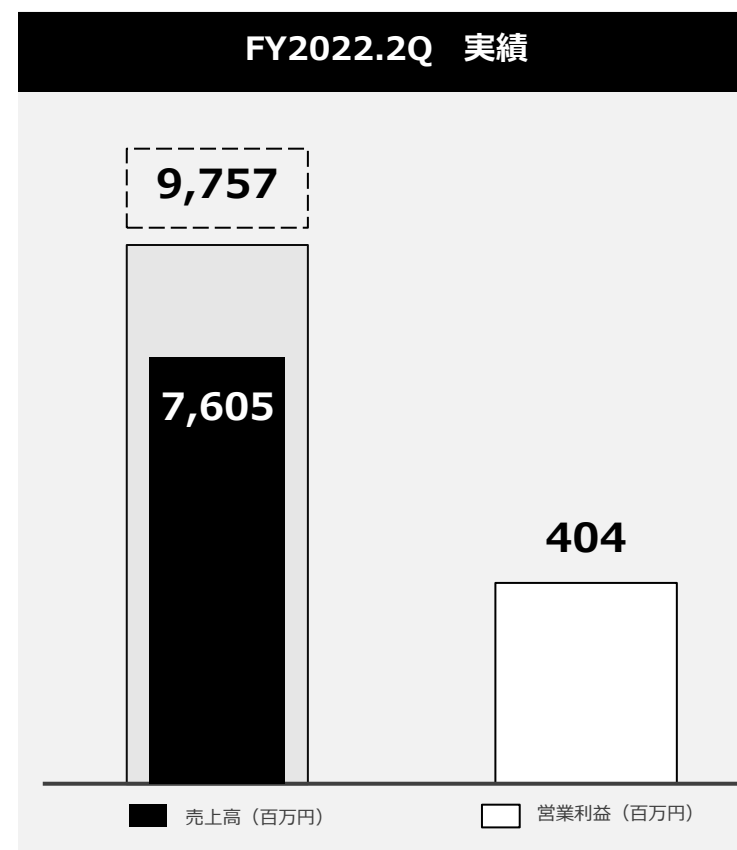
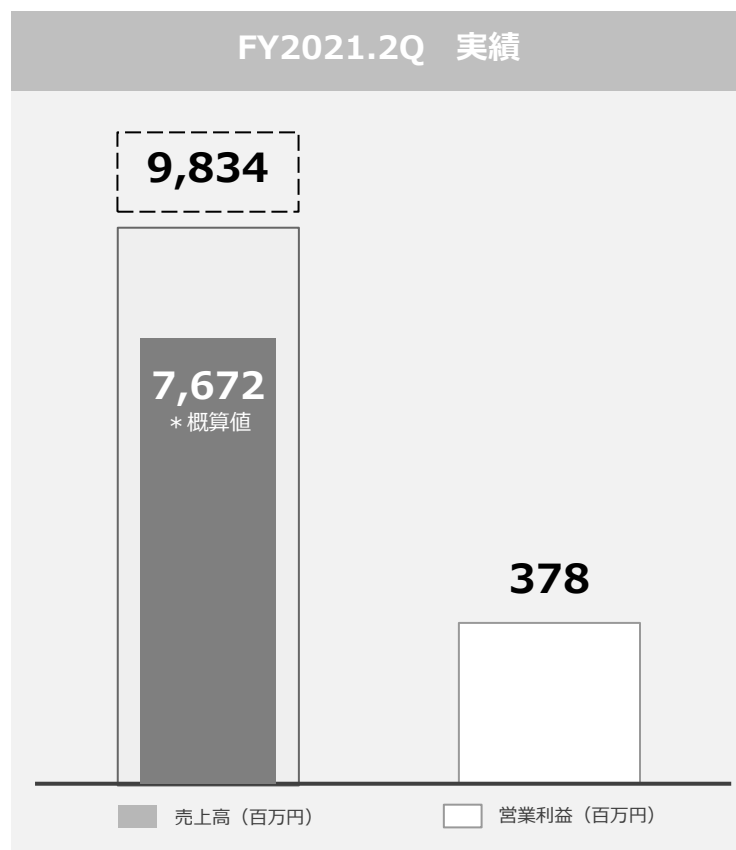
収益認識基準適用後 売上高 **7,605百万円** (前年比▲0.9%)

*参考) 収益認識基準適用前 売上高 **9,757百万円** (前年比▲0.8%)

☑ 営業利益は粗利率の改善により増益

営業利益 **404百万円** (前年比+7.1%)







収益認識基準適用前



☑ **コロナ禍による外出自粛が影響、店舗型事業の予算抑制が続く**

- ニューノーマルに対応したDX領域、巣ごもり消費に呼応したジャンルは引き続き好調
- 感染拡大による影響等を見極めながら、ウィズコロナ・アフターコロナを見据えたサービス展開に注力

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	
	■ 美容ジャンルを中心に店舗型事業は停滞が継続	
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・人材・不動産関連の広告需要の増加	
	■ 美容ジャンルを中心に店舗型事業は停滞が継続	
M&A・資本業務提携	■ 積極的な投資の継続 (DX・インフルエンサー)	
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）**

一部でコロナ禍による予算縮小の影響が継続するものの、業績予想に対して順調に進捗

☑ **連結営業利益（実績）**

新規事業への投資実行の一部繰り延べにより、業績予想に対して順調に進捗

段階損益

科目	通期業績予想 (2021.6.11公表)		2Q実績		達成率
売上高 * 収益認識基準適用後	15,400	百万円	7,605	百万円	49.4%
営業利益	640	百万円	404	百万円	63.3%
経常利益	620	百万円	404	百万円	65.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	400	百万円	283	百万円	70.8%

インターネット
マーケティング

巣ごもり消費関連が順調に進捗するも、
顧客入れ替わりの影響を受ける

1,805百万円 (前年比 ▲4.4%)

アドテクノロジー

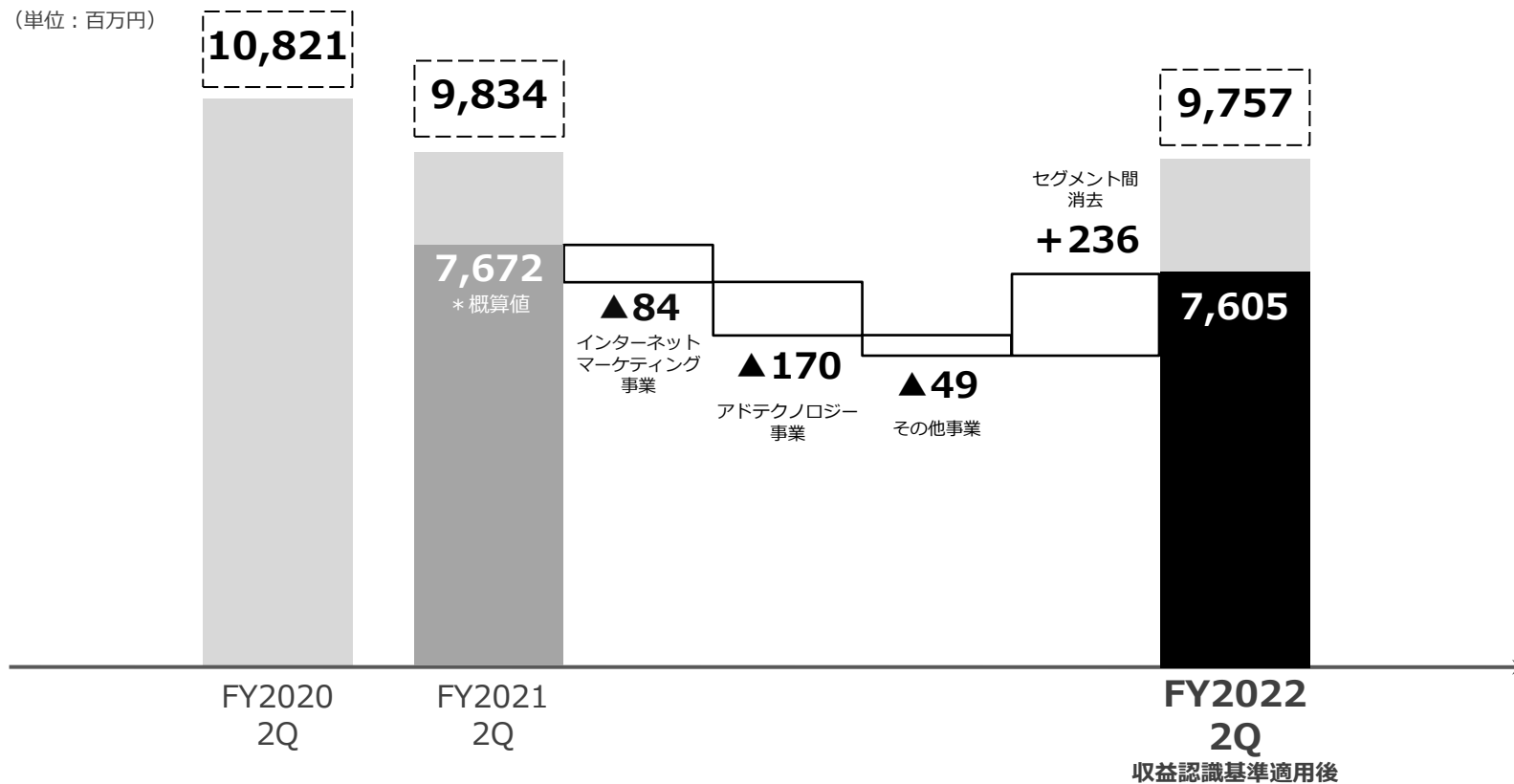
美容ジャンルを中心に
店舗型事業は停滞が継続

6,610百万円 (前年比 ▲2.5%)

売上高差異 (前年比較)

収益認識基準適用前

(単位：百万円)

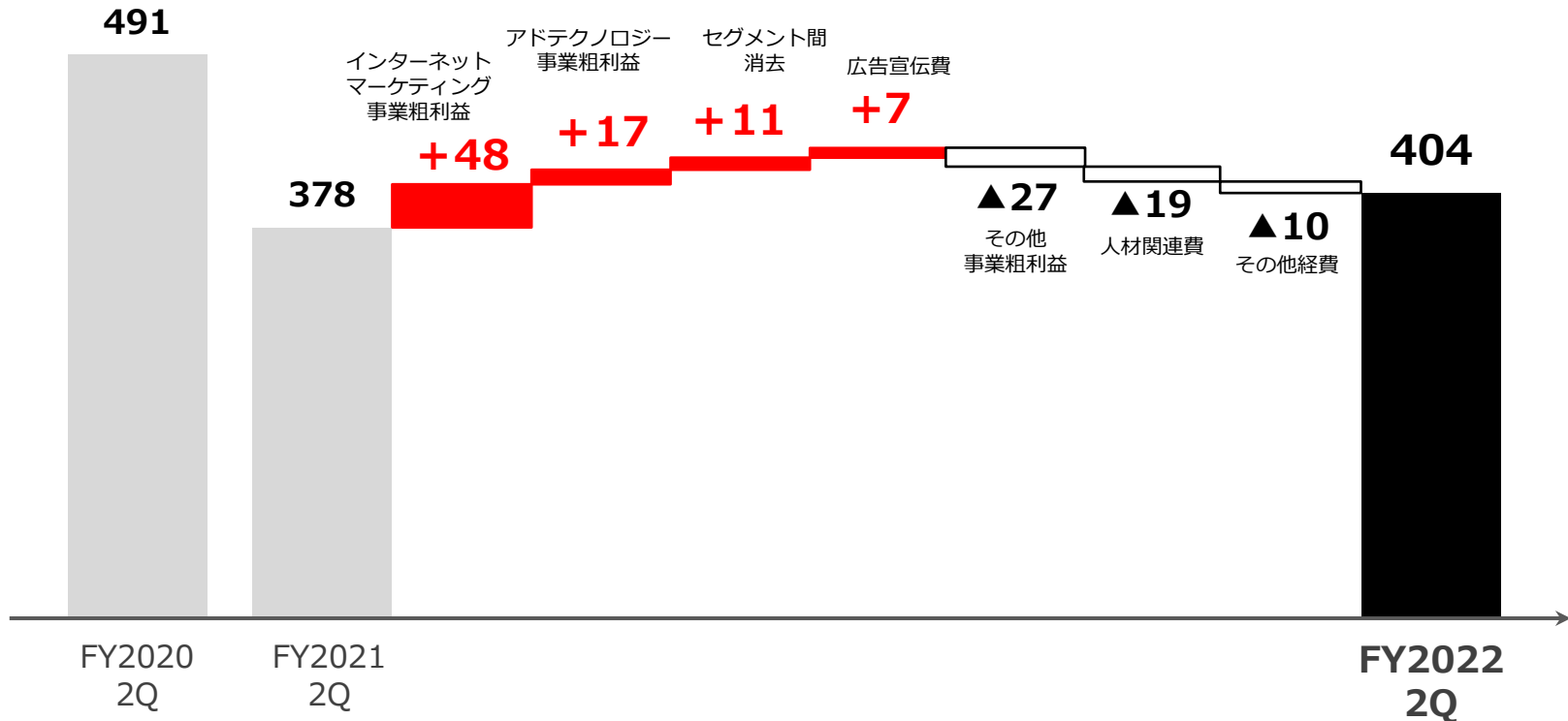


- ☑ インターネットマーケティングセグメントにおいて、代理店事業から自社サービス・コンサルティング事業への転換が順調に進み、粗利率が改善したことで営業利益は前期比増で着地

404百万円 (前年比 +7.1%)

営業利益差異 (前年比較)

(単位：百万円)

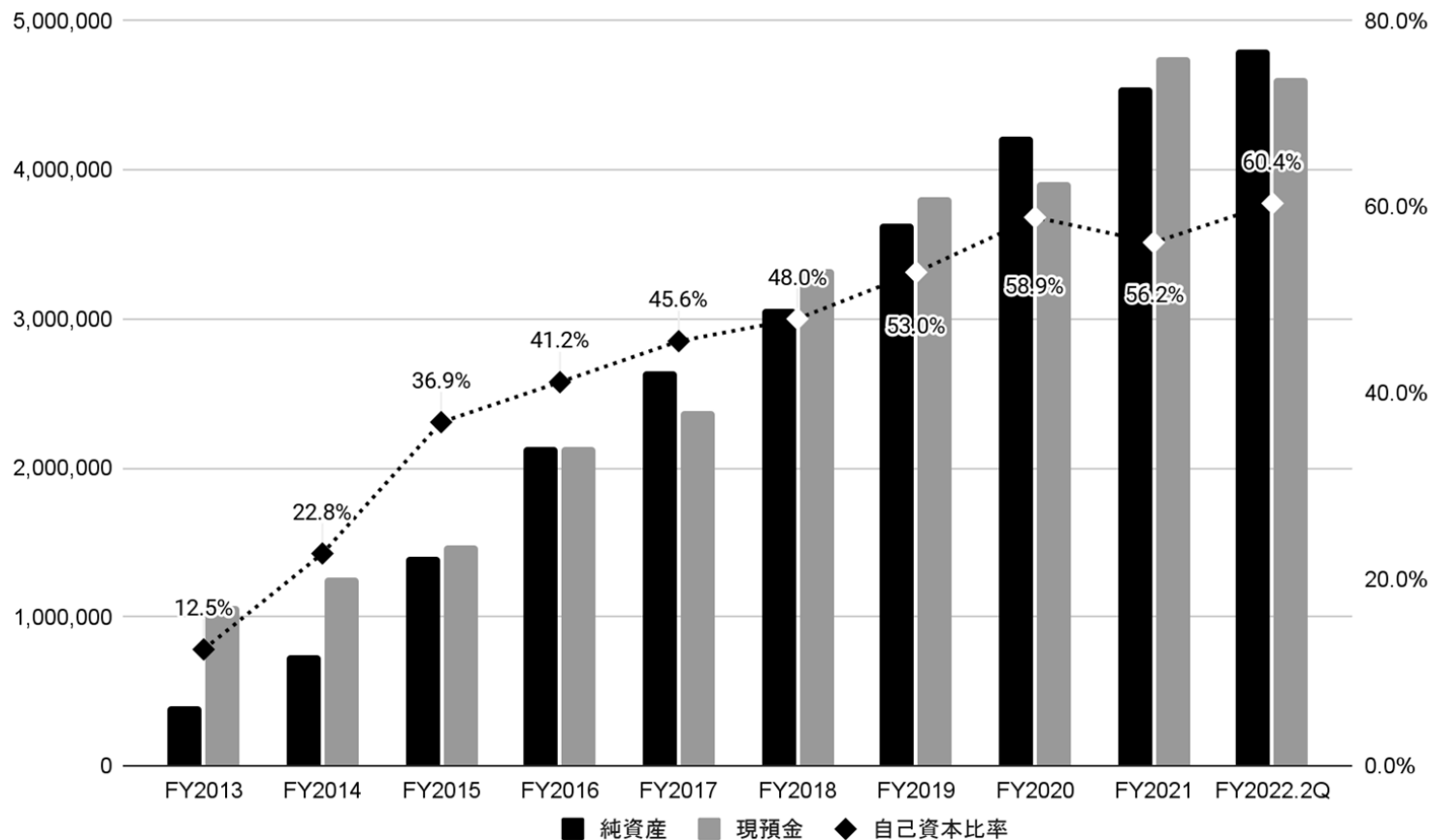


☑ 財務基盤の安定：自己資本比率 60.4% 現預金 46億円 純資産 48億円

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)





今期事業方針

Business Policy

長期的な成長を視野に

外部環境の変化に適応した事業アップデートにフォーカス

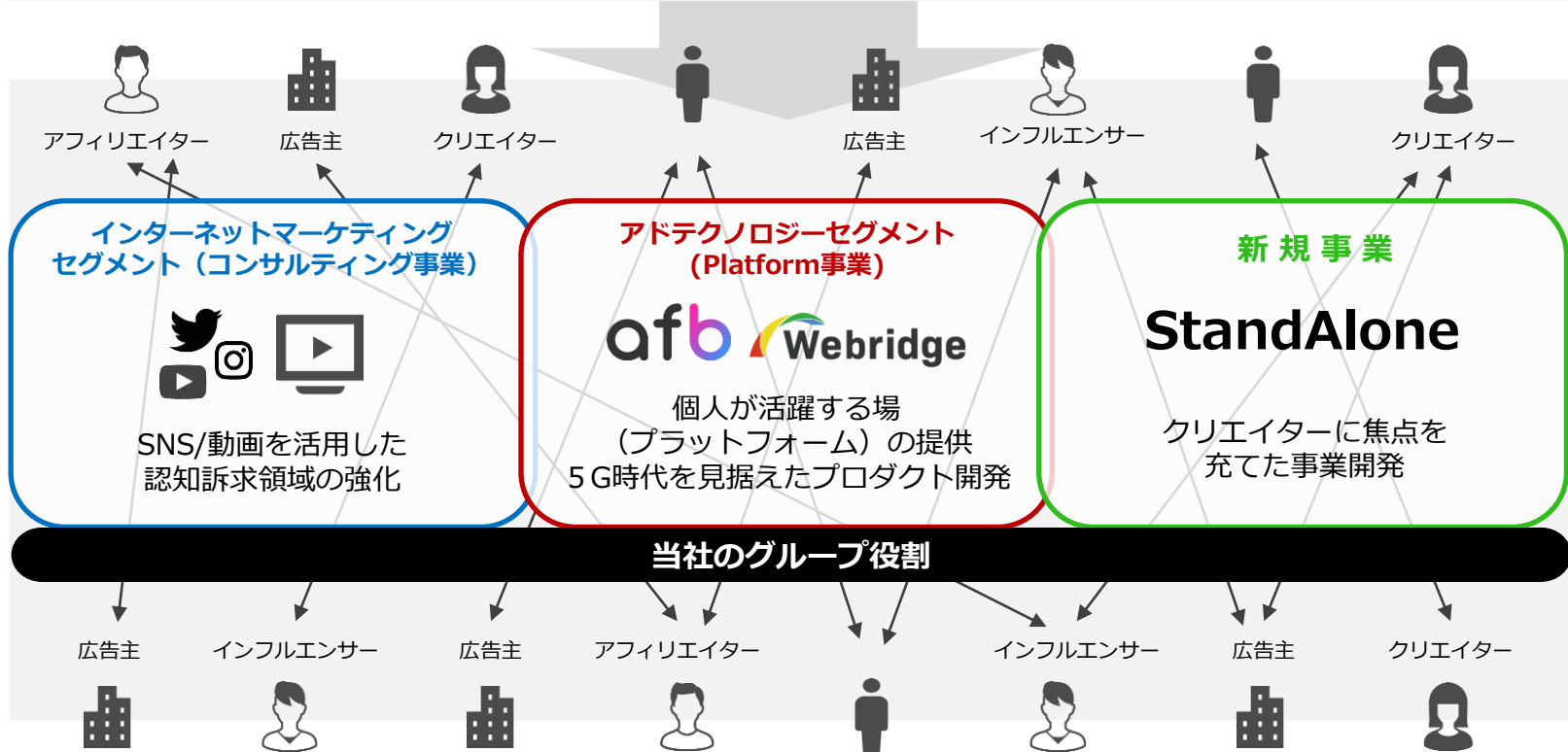
誰もが情報を発信できる時代「知の生産革命」の到来

外部環境

5G技術の普及
Marketing 4.0 の浸透
クリエイターエコノミーの活発化

これから起こる変化

- ▶ 社会全体のDX（デジタルトランスフォーメーション）が更に進んでいく
- ▶ 個人の自己実現に主眼を置き、ファンを生み出すマーケティングが主流となる
- ▶ 個人の知識やコンテンツの価値の最大化が求められる

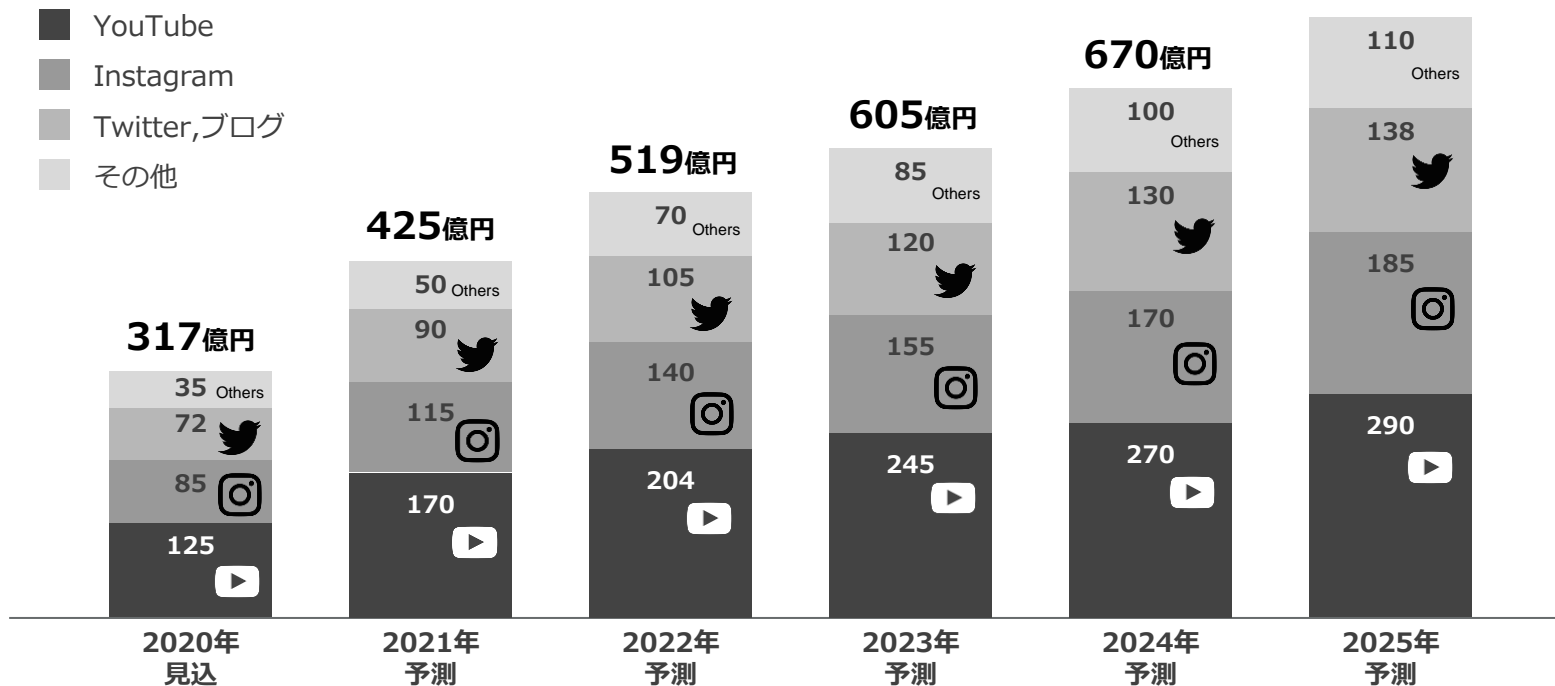


クリエイターエコノミー環境の拡大を背景に、インフルエンサーマーケティング市場も継続的な拡大が見込まれる

メディアプラットフォームの拡大やコロナ禍によるオンライン取引の増加を契機に、クリエイターエコノミーは急速に拡大しており、クリエイターエコノミーの総市場規模は約1,042億ドルと推定されている。※1

インフルエンサーマーケティング市場規模統計 (単位: 億円) ※2

723億円



※1 2021年5月時点。出典：NeoReach Social Intelligence API社、Influencer Marketing Hub社の共同調査

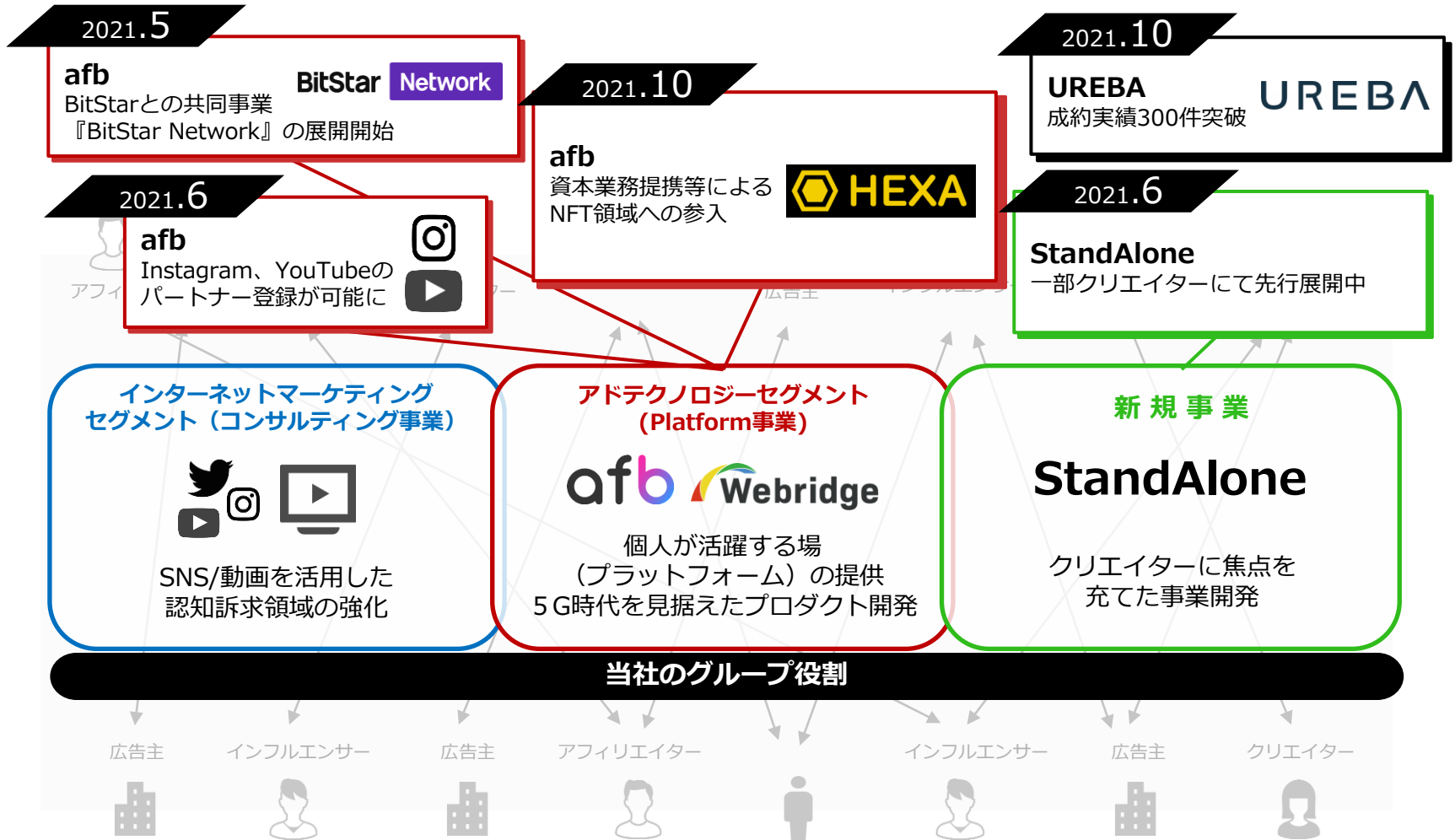
※2 出典：サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ



事業進捗

Topics

クリエイターエコノミーを見据えた 新規事業の立ち上げおよび他社アライアンスを積極的に推進



クリエイターのためのプラットフォーム「StandAlone」共同開発

大手プラットフォームに依存しないことで、クリエイターが発信する情報の価値を最大化



- ① クリエイターが既存プラットフォームから、独立した環境を構築できる、新プラットフォーム
- ② クリエイターの特徴やニーズに合わせて自由自在に機能を組み合わせることが可能
- ③ StandAloneによって構成されたプラットフォームは、配信コンテンツ・課金方法から表現の幅まで、プラットフォームの所有者であるクリエイターが決定できる



✓各コンポーネントは基本、自由な組み合わせが可能

チャット	イベント	チケット	体調管理	ライブ/ アーカイブ配信
翻訳機能	写真	動画		
ホームページ (お知らせ)		SNSフィード		
会員登録/ログイン		課金/限定コンテンツ		
サーバーサービス	UIデザイン	録画複写NG機能		

俳優・アーティスト・インフルエンサー等にて先行展開を実施

リリース以降、アプリDL数は順調に増加を継続

導入実績 1



info.s - 坂口健太郎オフィシャルアプリ

俳優坂口健太郎自身がコンテンツを発信する公式アプリ。ブログやイベント情報などをアプリ一つでチェックできる他、出演中の作品などと連動したアプリ限定のコンテンツを提供。

アプリ会員限定の ライブ配信イベントを企画

2021年12月24日発売のフォトワードブック『君と、』の発売に際し、アプリ経由で購入した会員のみが参加できるオンライントーク会イベントを企画。

導入実績 2



Play.Goose

音楽グループPlay.Gooseの公式プラットフォーム。メンバー情報をまとめてチェック、最新情報を確認できる他、登録ユーザー限定のコンテンツや、実際ライブを安心して楽しむための体調管理機能も搭載。

アプリ連携で感染対策を徹底した ライブを開催

Play.Goose 新常态“1st” LIVE TOUR 【TEST BED #3 STAND NOT ALONE】 (2021年9月)

公式アプリ内の「AI/医師による体調管理機能」を用い、体調に問題のない方のみがライブ会場に入場できるシステムを構築。今後もユーザーノーマルに対応した、安全性を高める取り組み・機能の開発に注力。

俳優・アーティスト・インフルエンサー等にて先行展開を実施

リリース以降、アプリDL数は順調に増加を継続

導入実績3

2021年11月22日release



EAWD - 赤楚衛二オフィシャルアプリ

俳優赤楚衛二による、自身が責任編集となってコンテンツを配信する公式アプリ。
ブログやイベント情報などの他、出演作品と連動したイベントなどアプリ限定のコンテンツを提供。

アプリ会員限定の動画公開や 抽選企画を実施

リリースと同時に、アプリをインストールした会員限定動画を公開。
また、アプリ有料会員限定で出演映画『決戦は日曜日』の完成披露上映会への抽選企画に応募が可能。

肖像権保護の機能を搭載

ライブ配信や、限定動画についてはクリエイターの肖像権を保護する目的で、録画/複写を制限する機能がついており、安心してデジタルコンテンツを展開することが可能。

先行展開しているプラットフォームはアップデートを継続しながら、
YouTube、スポーツ、NFTなど幅広いクリエイターとの新規開発を計画中

クリエイターのためのNFT発行支援サービスの展開開始

- NFT発行サービスHEXA（ヘキサ）を運営するメディアエクイティ株式会社と資本業務提携を締結
- ブロックチェーンゲームSorare（ソラーレ）と日本独占で協業

2021年10月5日 リリース



メディアエクイティ社と資本業務提携
afbによる独占プロモーションを開始



HEXAとは

ツイッターなどのSNS投稿をNFTとして発行から販売まで支援するサービス。NFT発行の際の、優れたなりすまし対策の仕組みと技術力を有し、発行者・購入者双方にとって安心して利用できる安全性や、NFTの発行申請まで誰でも30秒程度ででき、日本円決済機能を導入するなど操作性に強みを有する。

2021年9月10日 リリース



SORARE社と協業、独占契約を締結し、
パフォーマンスマーケティングでの取り扱いを開始



Sorareとは

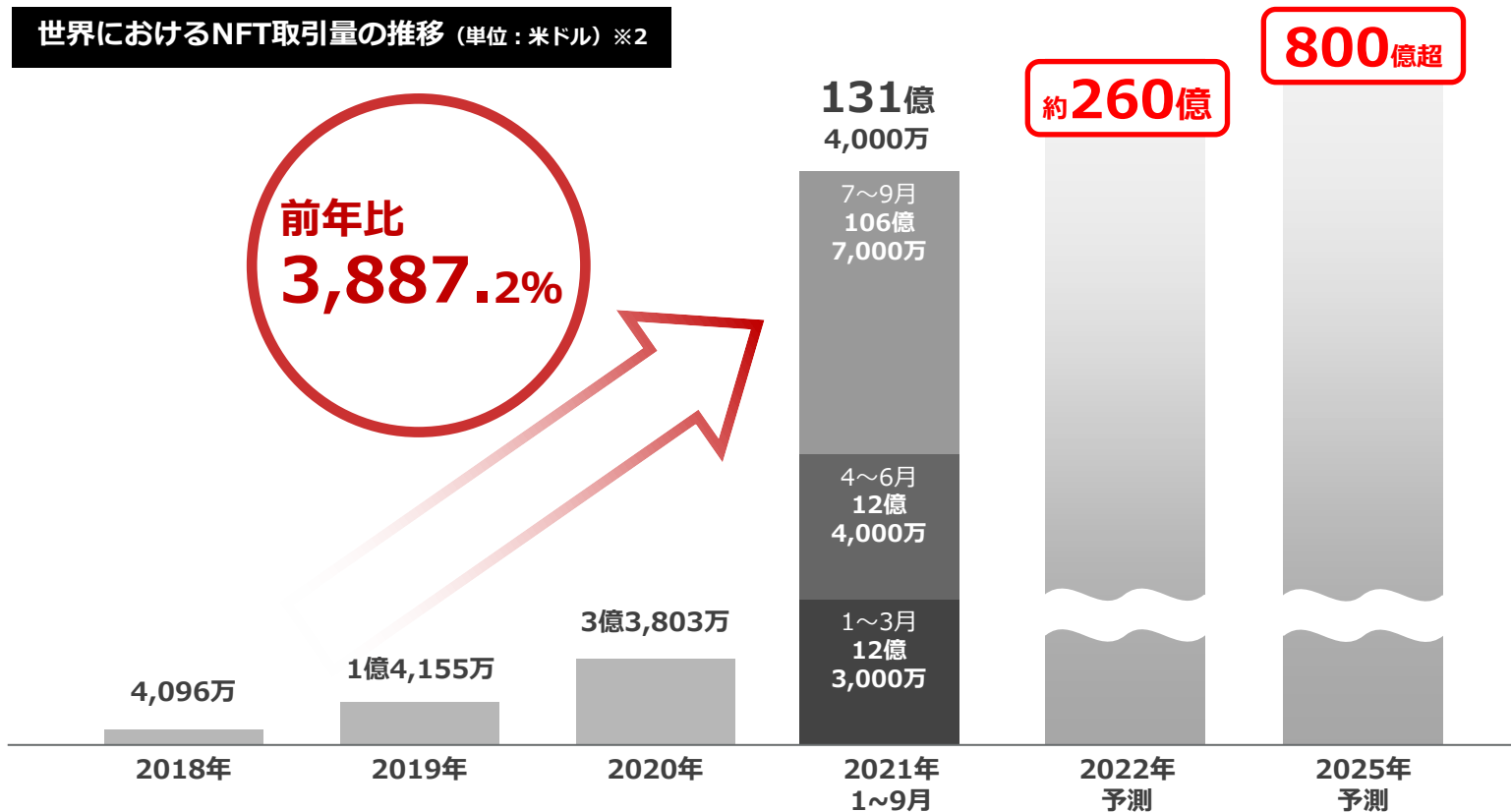
現実のサッカーの試合の戦績がゲームのスコアに反映される、新感覚のブロックチェーンゲーム。世界140カ国から60万人超（2021年9月時点）のユーザーを集めるほどの人気を博しており、保有するトレーディングカードは、公式サイトやNFTマーケットプレイスなどを通じて自由に売買することが可能。

2021年 NFT市場は驚異的な速度で拡大中

年間数億ドルの市場がわずか数ヶ月で100億ドル超の巨大市場へ

アメリカの投資銀行であるジェフリーズの金融アナリストは、NFTの市場規模が2022年には2倍になると予想。そして、2025年には少なくとも800億ドルに達する可能性が高いと考えている。※1

世界におけるNFT取引量の推移 (単位：米ドル) ※2



※1 出典：Artmarket.com 「Perfectly Positioned to Generate Enormous Revenue From Its NFT Marketplace on Artprice-nft.com」

※2 出典：Nonfungible.com 「NON-FUNGIBLE TOKEN YEARLY REPORT2020」

DappsRadar社 「Dapp Industry Report: Q1 2021 Overview」 「Dapp Industry Report: Q2 2021 Overview」 「Dapp Industry Report: Q3 2021 Overview」

Appendix



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

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

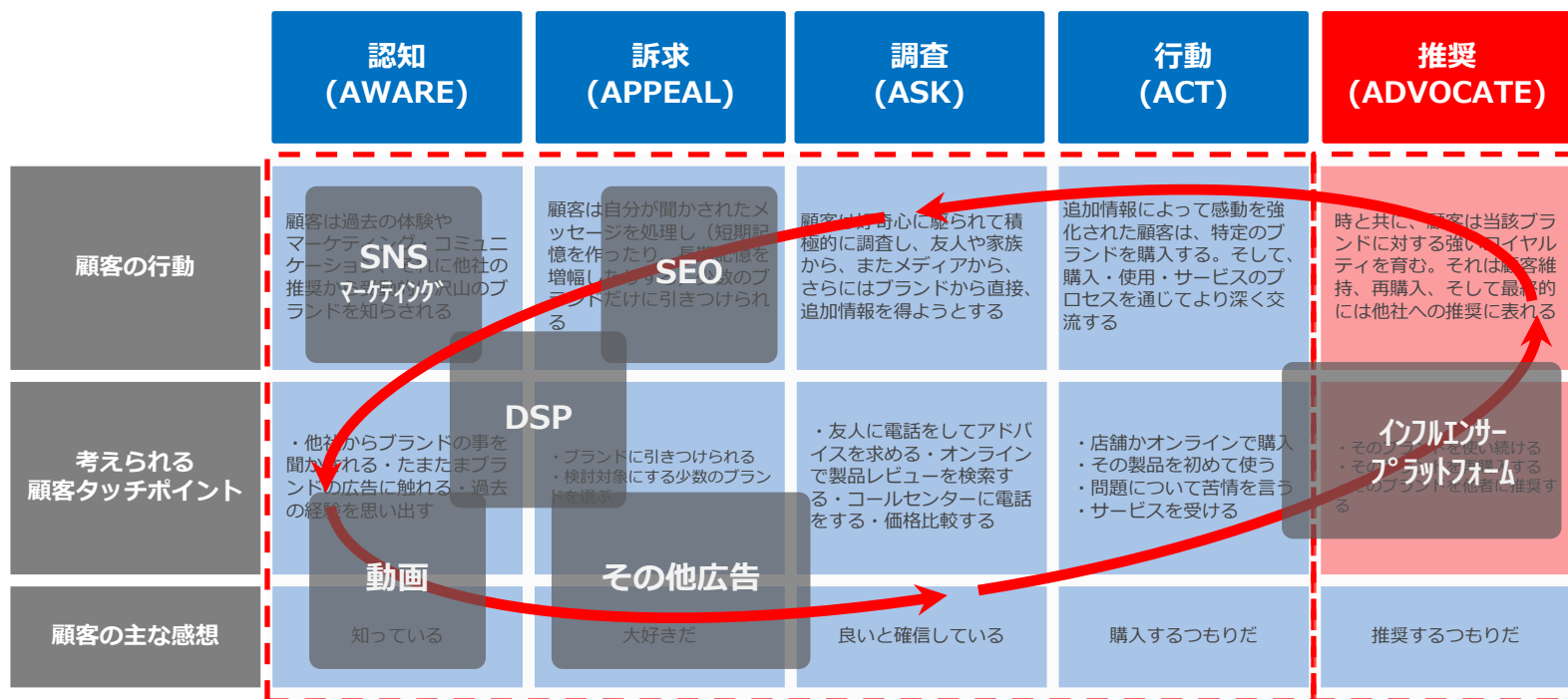
既存事業のオーガニック成長に加えて、
特定プラットフォーム（GAFA等）の外で収益化できる事業構築を目指す

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**

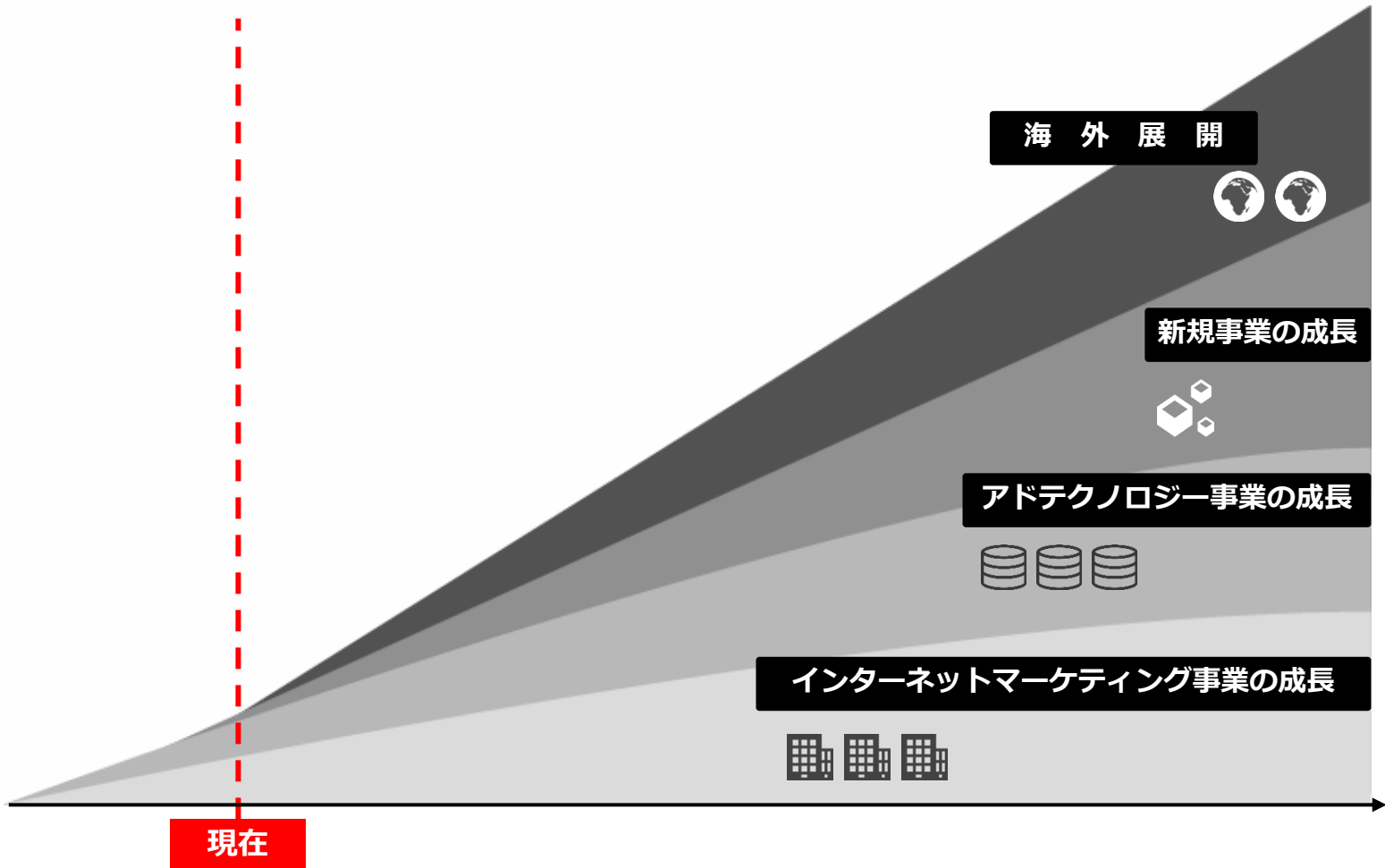
マーケティング4.0

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、
恩蔵 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

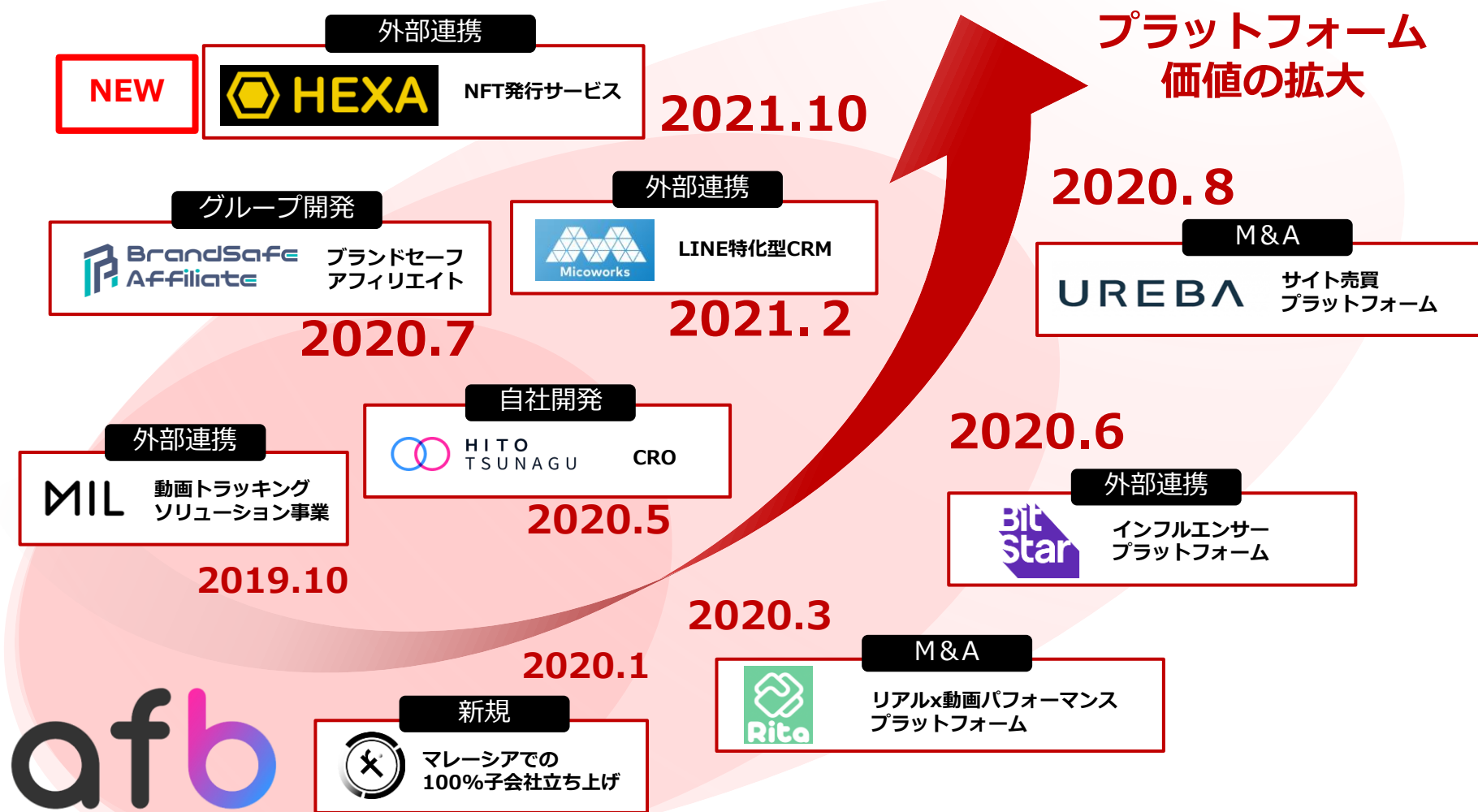


外部連携企業（海外）



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



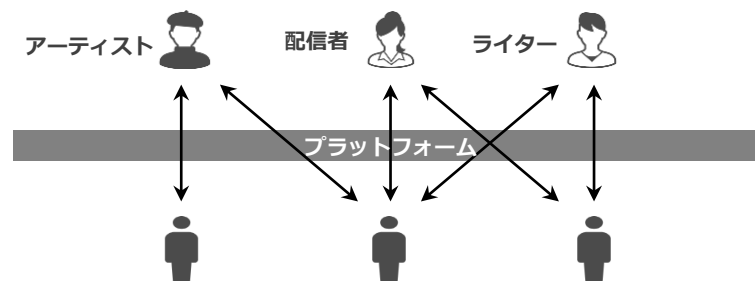
Instagrammer、YouTuber等のクリエイターとの本格化連携

盛り上がるクリエイターエコノミーを背景に、
クリエイターニーズの高いマネタイズソリューションの提供を実現

2021年6月16日 リリース



■ クリエイターエコノミーとは



アーティスト、配信者、ライターなど創作活動を営む個人（クリエイター）が組織などを介さずにマネタイズすることで形成される経済圏を指す。



■ 世界のクリエイター人口の増加

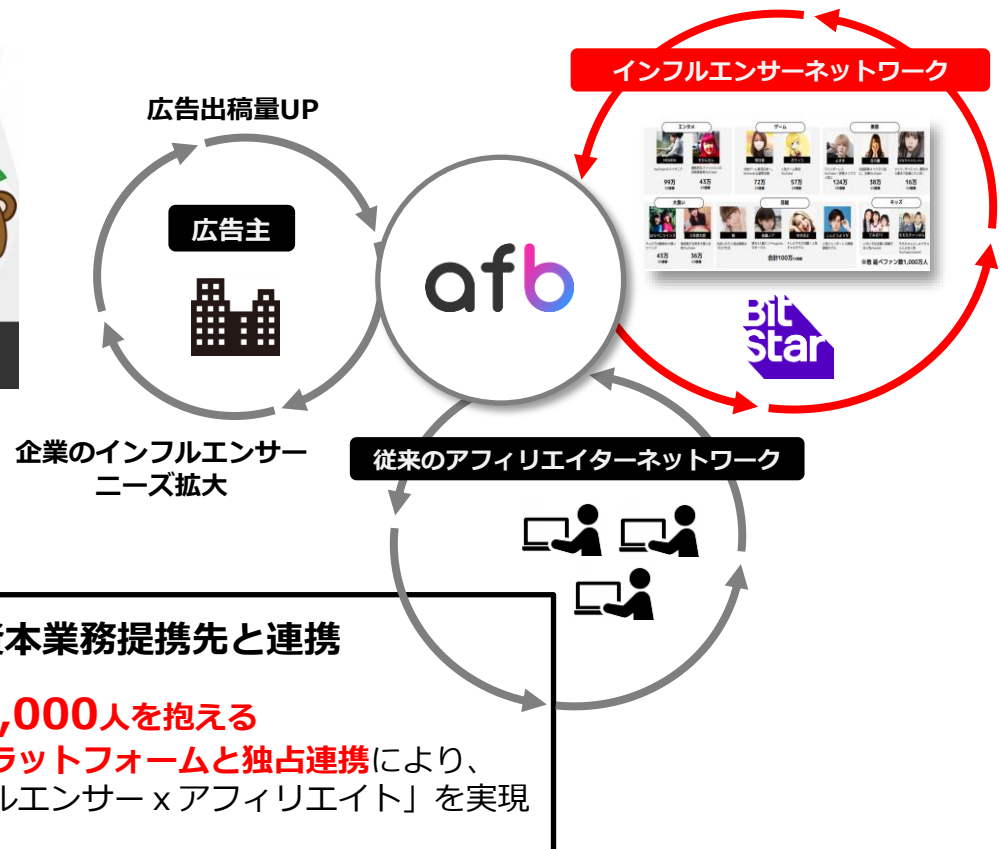
世界のクリエイター人口はInstagramやYoutubeをはじめとしたプラットフォームを中心に、プロ・アマチュアを含め**5,000万人**と推測されている。※1

※1 出典：SignalFire社

afb x BitStar 『BitStar Network』を正式リリース

クリエイターエコノミー領域への積極的な展開のため、資本業務提携先であるBitStarとの共同事業展開を実現

2021年5月18日 リリース



M&Aプラットフォーム「UREBA」の事業拡大を推進

クリエイターが運営するメディアの売買に強みを有しながら、M&Aコンサルティング機能を強化し、株式譲渡へ領域を拡大中

UREBA

UREBAとは

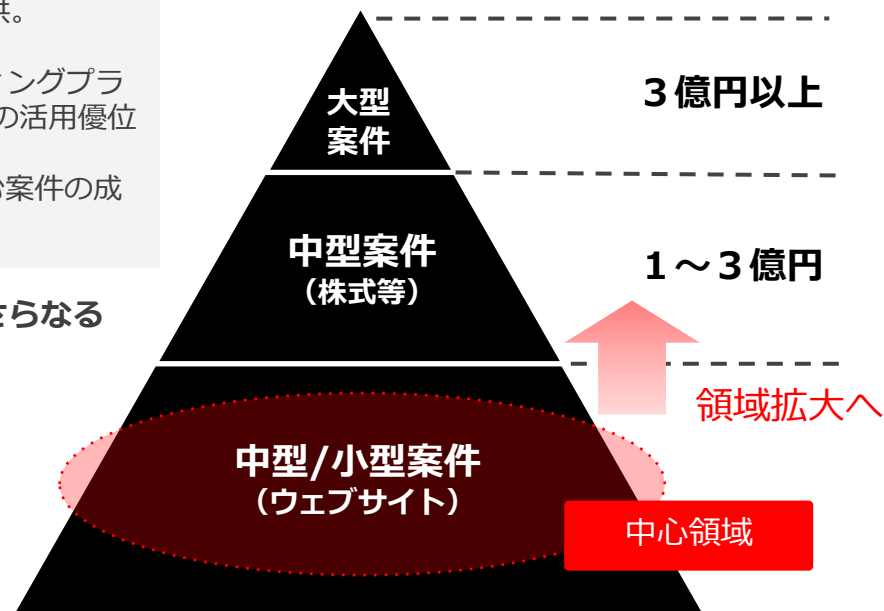
アフィリエイト、ブロガーなどの個人クリエイターまたは法人が所有するウェブサイトを他の個人または企業に売買するためのマッチングプラットフォーム。

一部案件においてはM&A仲介支援ソリューションを提供。

2020年7月の事業譲受以降、パフォーマンスマーケティングプラットフォーム「afb」との連携など、グループリソースの活用優位性を活かし成約件数を上積み中。

また、ウェブサイトの売買に留まらず、株式譲渡を含む案件の成約も達成。

今後は**株式等の中型案件にも注力**し、事業領域のさらなる拡大を目指す



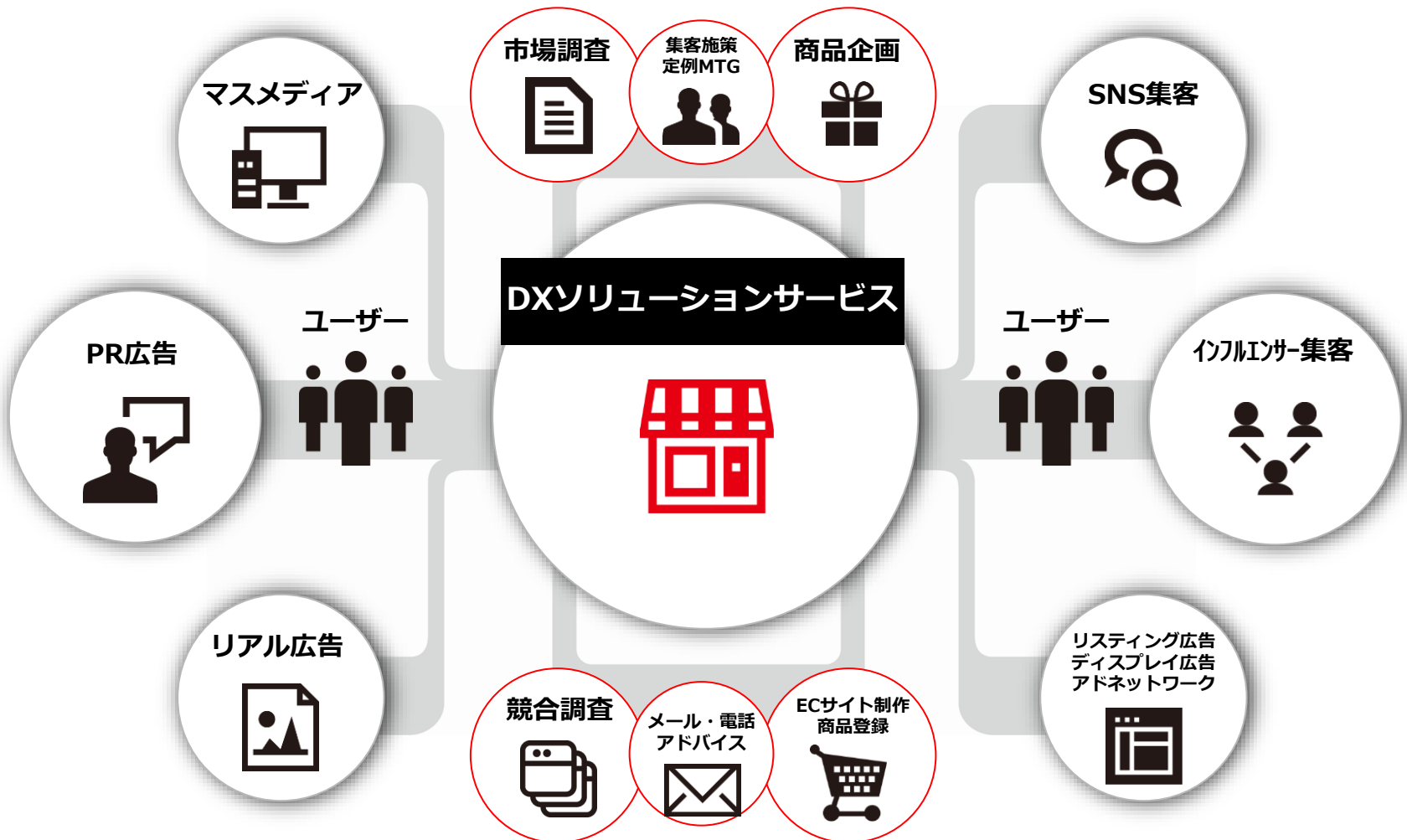


ソーシャルマーケティング事業
(インターネットマーケティングセグメント)

Social Marketing

国内・地方の中小企業のニーズに応じた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。ウィズ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



オンラインビジネスのDX支援を中心にサービス展開を拡大中

中長期の成長とインハウス担当者育成を支援するための新サービスをリリース

中小企業のDX促進ソリューション

2020.7 サービス開始



地方の中小企業を中心に、
オンラインビジネスの新規参入を支援

導入フェーズ

- ECサイト設計、構築
- 市場調査、競合分析

2021.12 サービス導入



オンラインビジネスに取り組んでいる
企業に対し、中長期的な事業基盤の形成を支援

成長フェーズ

- インハウス担当者の育成
- 戦略／戦術策定の支援、KPI／KGIの設定
- Web集客のノウハウ提供



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

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



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

ヘルスケア

DX

SaaS

Data x Technologyソリューション

事業を通じた社会課題の解決に取り組み、 持続可能な社会の実現と企業価値向上を目指す

SDGs目標との関連

フルスピードグループは、内閣府が設置する
「地方創生SDGs 官民連携プラットフォーム」に参画

SDGs達成に向けた取り組み

地方創生 SDGs
官民連携
プラットフォーム



8 働きがいも
経済成長も



- フィリピン セブ島オフィスにて60人以上の現地採用 (FullSpeed Technologies)
- リモートワークの充実化など、多様性・創造性を尊重した職場環境の整備

12 つくる責任
つかう責任



- YMAA団体認証マーク（薬機法医療法遵守広告代理店認証）の取得（フルスピード）
- 広告の健全性を保つことを目的としたサービスである「まもるくんβ版」「パトリス」や、法令情報サイトの運営（フォーイット）

10 人や国の不平等
をなくそう



- 外国人の採用支援事業を通じ、多様な人材が活躍できる社会の実現（ジョブロード）
- afbを通じて得た成果報酬の一部を支援金として寄付することができるプロジェクト「afbチャリティ」の運営（フォーイット）

16 平和と公正を
すべての人に



- 「企業理念」及び「内部統制システム構築の基本方針」の順守
- 全てのステークホルダーとの良好な関係構築と持続的な企業価値向上

11 住み続けられる
まちづくりを



- 国内・地方の中小企業のニーズに呼応したDXソリューション事業（フルスピード）
- アウトドアメディア「TAKIBI」等のアウトドアアタック事業を通じた地方創生（フォーイット）

フルスピードグループは、当社に関わるすべてのステークホルダーとともに、社会と企業の持続的な発展に向けて社会課題の解決に貢献しながら、持続的な企業価値向上と社会課題の解決の両立を実現してまいります。

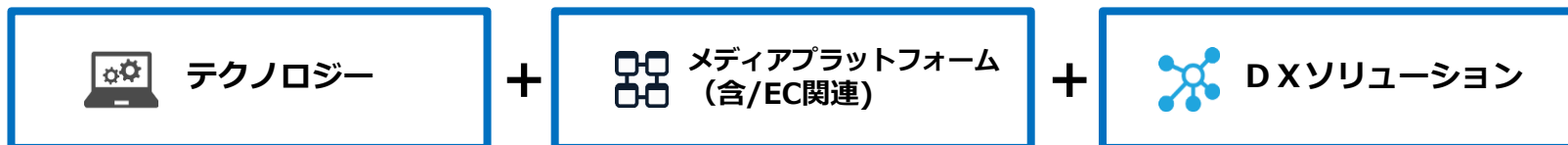


M&A 資本業務提携戦略

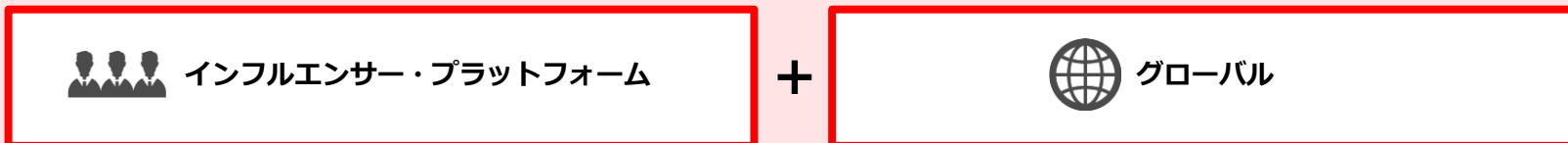
Capital Alliance

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



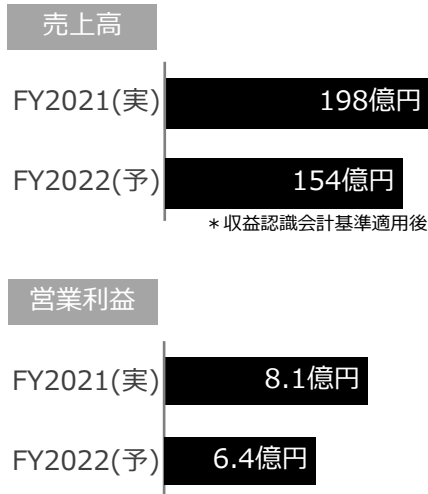


フルスピード
会社概要

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）

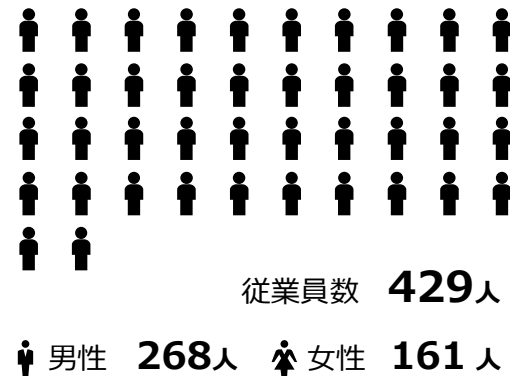
会社業績



拠点一覧



従業員情報



※ 2021年10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LinkAd ※</p> <p> Link Ad</p> <p>マーケティング事業</p>	<p>Rita株式会社</p> <p> Rito</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

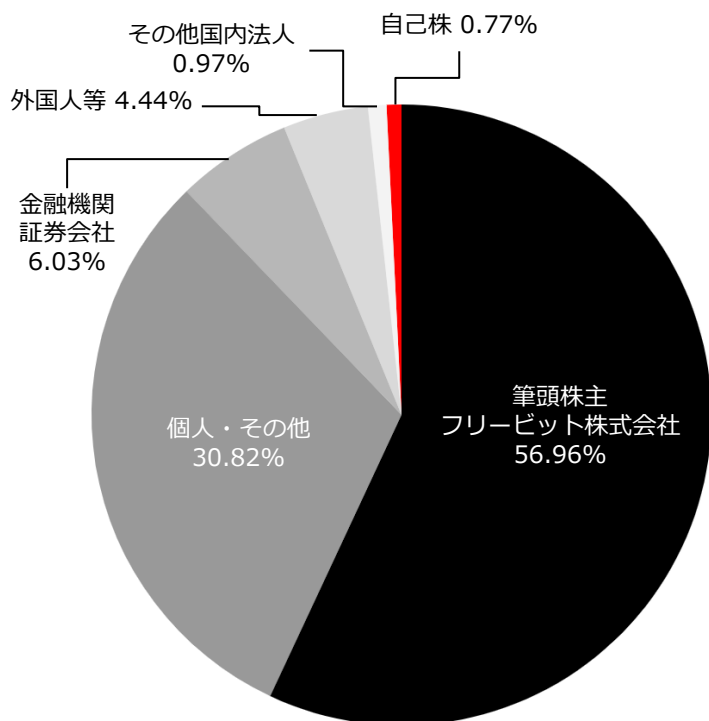
<p>株式会社シンクス</p> <p> SYNX</p> <p>デジタル マーケティング事業</p>	<p>株式会社Ruby開発</p> <p> Ruby DEVELOPMENT</p> <p>システム開発事業</p>
---	---

※2021年12月1日より株式会社フルスピードリンクから株式会社LinkAdへ商号変更

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）	4,354名

所有者別株主構成



上位株主（1位~10位）の状況

2021年10月31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	456,900	2.93%
3	株式会社SBI証券	452,383	2.90%
4	一般個人株主	250,000	1.60%
5	株式会社日本カストディ銀行	124,300	0.79%
6	株式会社フルスピード	120,346	0.77%
7	一般個人株主	91,300	0.58%
8	光通信株式会社	87,600	0.56%
9	一般個人株主	85,300	0.54%
10	楽天証券株式会社	82,700	0.53%

■ 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」。9年連続で高収入パートナーからの満足度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2022年4月期 第2四半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。