

■2159 東証マザーズ ■ フルスピード

■ シナジーの高い新規事業で本業回復を加速へ

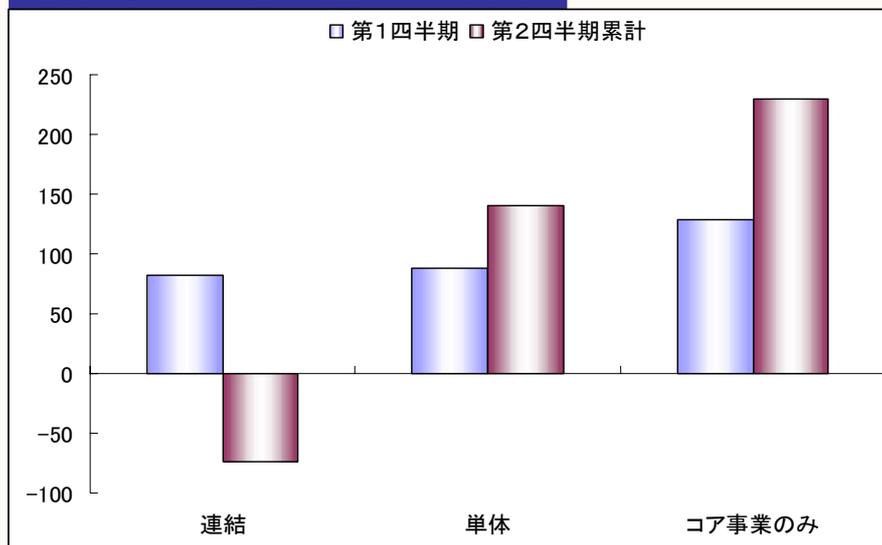
2011年3月14日、フルスピード<2159>の2011年7月期・第2四半期(2010年8月-2011年1月)の決算発表が行われた。本来は東京証券会館において決算説明会が実施される予定であったが、14日に発生した東北関東大震災の影響により、保安上の理由から当説明会は急きょ中止とされプレスリリースのみの発表となった。

前四半期と同様、第2四半期においても引き続き本業部分の好調ぶりと、親会社であるフリービット<3843>との協業による新規事業がいよいよ本格的に展開していることがわかった。第2四半期の決算、新規事業の内容を概観してみる。

★Check Point

- ・「フルスピードクラブ」を中心としたコア事業は好調が持続
- ・アパレルは今期中に切り離しを模索
- ・「SEO's SEO」「IPS向けフルスピードクラブ」など新規事業が具現化

連結・単体・コアの営業利益(単位:百万円)



■ 2159 ■
フルスピード

2011年3月22日(火)
更新:18時00分

決算概要

コア事業は好調が持続

当第2四半期の経営成績は、売上高が8,779百万円(前年同期比+40.2%)、営業利益が▲74百万円(赤字転落)、経常利益は▲104百万円(赤字転落)、四半期純利益は▲326百万円(赤字転落)だった。

営業利益、経常利益、純利益がいずれも赤字に転落したのは、ひとえにノンコア事業と位置づけているアパレル事業の不振による。

昨年夏に起きた観測史上最高の猛暑による厳しい残暑、秋から年末までの記録的な暖冬、一転して年明け以降の厳冬など、あらゆる天候不順が一度に重なった。そのため、アパレル子会社のギルドコーポレーション(以下、ギルド)の売上高が計画を下回り、アパレル事業の人件費、広告宣伝費、それにギルド買収にかかるのれん償却がまかなえず、連結業績において負担となってしまった。

しかし、アパレル事業を除いた本業部分はいたって好調である。アパレルを連結しない本業だけの個別決算で見れば、むしろ売上高、営業利益、経常利益は期初時点での予想を上方修正したほど(営業利益は74百万円→141百万円)。コア事業に限れば営業利益は230百万円まで拡大した。

連結・単体・コア事業の業績(単位:百万円)

	連結	単体	コア事業
子会社	8	-	5
関連会社	1	-	-
売上高	8,779	4,069	5,365
売上原価	6,097	3,311	4,142
原価率	69.4%	81.4%	77.2%
売上総利益	2,681	758	1,223
販管費	2,755	616	992
販管比率	31.4%	15.1%	18.5%
営業利益	△ 74	141	230
営業利益率	-	3.5%	4.3%

決算概要

フルスピードクラブの契約数1,000件を突破

本業部分の好調さを支えているのは、ひとえに法人支援プラットフォーム「フルスピードクラブ」である。

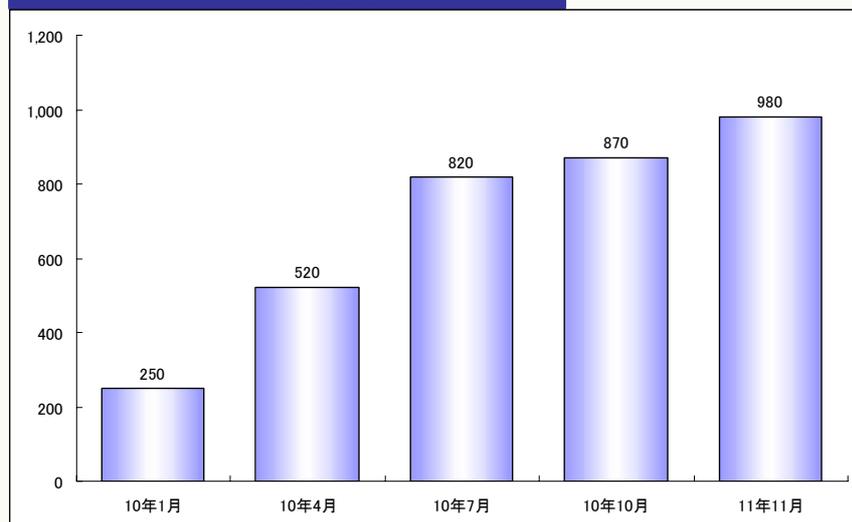
「フルスピードクラブ」とは、法人支援のための画期的な仕組みとして提供している有料会員制サービスのことである。これまでフルスピードが提供していたSEO(検索エンジン最適化)やリスティング広告などインターネットマーケティングサービスをはじめ、あらゆる法人支援サービスをこの「フルスピードクラブ」を通じて提供するというものである。月額10万円の会費の代わりに、コストメリットをはじめ多くの価値を会員企業に提供することを目的としている。

月10万円という価格は、同社がそれまで提供していたSEOサービスの単独の価格と同じ水準で業界でも破格の低価格。この業界における同社の知名度とサービスの質の高さ、そしてコストパフォーマンスの良さが評価され、「フルスピードクラブ」は2010年初のサービス開始以来、契約件数が順調に拡大。昨年4月に契約件数が500件を突破したが、スタートから約1年の今年2月に早くも1,000件の大台を超えて、最初の目標をなんなく達成した。

「フルスピードクラブ」以外の本業部分もすこぶる順調。アフィリエイト事業の受注は順調に拡大しており、提携サイト数は当第2四半期で10万件を超えた。

それ以上にデータセンター事業の子会社ベッコアメ・インターネット(以下ベッコアメ)の好調さが光っている。ベッコアメは元から利益の出るビジネスだったが、このところEコマースの受託がさらに伸びている。アパレル事業のギルドのモバイルEコマースをDeNA<2432>と組んで始めたところ、昨年11月からの2カ月間だけで同社のモバイルコマース大賞2010新人賞を獲得するほどの人気となった。ベッコアメは以前からKDDI<9433>とのパイプが太く、「au」の公式サイト運営をまかされていた経緯などから、豊富なノウハウを有している。

フルスピードクラブの会員推移(件)



■ 2159 ■
フルスピード

新規事業

「SEO's SEO」

今回の第2四半期決算に際して、最も大きな変化点は、業績の推移よりも新規事業の開発に大きく踏み出した点にある。第1四半期の決算発表の場でも鮮明に打ち出されていたが、中核事業である「フルスピードクラブ」の商品ラインアップの強化がさらに進化する形で進められている。

それが今決算において「SEO's SEO」と「ISP向けフルスピードクラブ」という具体的な形となって発表された。

まず「SEO's SEO」だが、これは「SEO業者向けのフルスピードクラブ」と言ってもよい。SEO専門会社、Web制作会社、広告代理店、これからSEOサービスの提供を考えている事業者、などに特化した「フルスピードクラブ」である。

SEOに関して、同社は業界のトップを走り続けている。インターネットに関するマーケティングのノウハウが凝縮された同社のSEOのすべてを、いわばライバルに当たる全国のSEO業者向けに提供しようというものである。

提供するものは同社のSEOのノウハウ、対策リソース、営業・レポートツール、サポートセンターなど、SEOのサービスを提供するにあたって必要なあらゆる要素。これを月額20万円から、最低契約期間1年間で提供していく。

過去にも類似した契約を首都圏のSEO事業者と交わしていた事例はあるが、今回はそれを日本全国に拡大しようとするものである。各都道府県ごとに3社までという上限を設けて今期中に100社の契約獲得を目指す。

「SEO's SEO」の事業概要

- 全国各地でSEOサービスを提供している業者、これから提供したい業者向けに、同社のSEOノウハウ、対策リソース、営業ツール、レポートツールなどのSEOサービス提供に必要なもの全般を提供するサービス(フルスピードクラブのモデルに類似)
- 各都道府県ごとに、3社限定で提供(SEO's SEO会員として入会)
- 現在、首都圏中心のSEOサービスの提供にとどまっているが、今後は「SEO's SEO会員」を通じて、全国に対して同社の優良なSEOサービスを提供していくことが目的
- 年間営業利益で2億円を目指す

■ 2159 ■
フルスピード

新規事業

「ISP向けフルスピードクラブ」

もうひとつの新サービスが「ISP向けフルスピードクラブ」である。これはISP(インターネットサービスプロバイダー)事業者に向けて、集客から実際の顧客転嫁までをサポートするマーケティング支援や、ユーザー1人当たりの売上高を高める向上施策などを提供するもので、ISP事業者向けに特化した「フルスピードクラブ」ということができる。

サービスは「フルスピードクラブ」の内容に沿って、SEO、リスティング広告から始まり、会員限定のメディアへの掲載や、加えて親会社であるフリービットのコールセンターを使ってのクロージングなどインターネット接続以外のサービスを行う上でのサポートを行うもの。これを1年契約で月額6万円で請け負う。

地方のISP事業者との関係は、同社の子会社であるベッコアメがすでに100社程度と取引があり、同様に親会社のフリービット<3843>には200社の取引先がある。合計300社強にのぼるが、さらにフリービットの子会社にはISP事業者の草分け的な存在として知られる「ドリーム・トレイン・インターネット(DTI)」がある。インターネットの黎明期からISP事業者として高い技術力を評価されてきたDTIの顧客獲得ノウハウを加味して、グループの協業関係を最大限に発揮できる形が今回の「ISP向けフルスピードクラブ」だと考えられるだろう。

「ISP向けフルスピードクラブ」の事業概要

■ インターネットサービスプロバイダ(ISP)を対象に収益アップを支援するサービス

- SEOやリスティング広告、メディア掲載などのインターネットマーケティングサービスを無料もしくは特別価格で提供
- フリービットのコールセンターを活用したクロージング
- 接続以外の取り扱いサービス/商材の拡充を支援(⇒1ユーザー当たりの売上単価UPによる収益向上)

■ ISP事業者であるDTI(フリービット子会社)のこれまでの実績から得た顧客獲得ノウハウを活用し、新たな支援サービスを考案。ISPが抱える課題を理解できるからこそ実現したサービス

- 月額会費(基本):6万円
- 契約期間(基本):1年間

■ フリービットとベッコアメの既存ISPを中心に営業を開始 年間約5千万円の営業利益をめざす

■ 2159 ■
フルスピード

新規事業

親会社フリービットとの協調が本格始動

地方のISP事業者との関係は、同社の子会社であるベッコアメがすでに100社程度と取引があり、同様に親会社のフリービット<3843>には200社の取引先がある。合計300社強にのぼるが、さらにフリービットの子会社にはISP事業者の草分け的な存在として知られる「ドリーム・トレイン・インターネット(DTI)」がある。インターネットの黎明期からISP事業者として高い技術力を評価されてきたDTIの顧客獲得ノウハウを加味して、グループの協業関係を最大限に発揮できる形が今回の「ISP向けフルスピードクラブ」だと考えられるだろう。

「フルスピードクラブ」は今期中に1,500件の契約件数を獲得する計画だが、この「ISP向けフルスピードクラブ」も今期中に100社の獲得を目指す。前四半期の決算報告でも強調されていたのが、今年から親会社のフリービットとの協調体制を確立する点は、それが検討段階を経ていよいよ具体的なビジネスへと展開する。

「SEO's SEO」については、同社としては契約先のエンドユーザーをサポートするところまでは行わず、あくまでノウハウの提供までにとどめておく方針である。3月15日からスタートしているが、集客した上でのセミナー開催などは4月から本格稼働することになり、その席上でノウハウを伝授していく。

全国展開にあたっては、フルスピードの名前は出さず、あくまでSEO顧客の募集は契約先であるWeb制作会社や広告代理店の名前で集め、その上で同社がSEOサービスを提供するためのノウハウをすべて「SEO's SEO」の契約先に伝授する。SEOビジネスのフランチャイズ展開に乗り出したとも言える内容だが、1件20万円のコストなら、SEO単価の上で4ワードくらいを受注すれば「SEO's SEO」の契約先は十分にペイできるはずである。

インターネットマーケティングというビジネスは、地方の市場はまだほとんど未開拓だと考えられる。現在のところ「フルスピードクラブ」は首都圏を中心に提供しており、地方ではほとんど実績がない。それでも1年間で契約件数を1000件に乗せた。SEO事業者ばかりではなく、ゆくゆくは契約対象をアントレプレナー(起業家を目指す若者)に広げることもあり得る。そうすれば今期中に100件の契約獲得という目標達成は十分に可能である。

長年、地方のISP事業者と取引しているうちに、ISP事業に関わるサービスと合わせてSEOに対するニーズが予想以上に多いことに気がついた。ベッコアメと契約する地方のプロバイダーの間でもそのような要望が多く、そこから今回の「SEO's SEO」の着想を得たという。新たに募集を始めれば、既取引先のISP事業者の中からも思わぬ需要が表れてくると考えられる。少なくともまったく関心を示さないという県はほとんどないのではないだろうか。地方ビジネスでは比較的、競争相手も少なく、さほど集客には困らないと見られる。新サービス「SEO's SEO」だけで、来期(2012年7月期)で年間2億円前後の営業利益の上乗せを見込んでいる。

ただし利点ばかりではない。SEOは技術の集積、ノウハウの固まりとも言えるため、「SEO's SEO」の事業展開を始めれば、同社のノウハウが外部に流出する恐れが出てくる。確かにそのリスクは存在するが、しかし考えてみれば、もともとわが国におけるSEOビジネスはかなりの部分が同社から発案されたものばかりである。同社のやり方を模倣する事業者は後を絶たず、現時点においてもすでにノウハウは流出し続けていると言ってもよい。

そのような状況にありながら、それでも現在まで業界トップクラスのポジションを維持しているのは、それだけ他社に先駆けて新しい技術やアイデアを生み出して、それを持ち前の営業力を活かして高いシェアの維持につなげている。「SEO's SEO」の新事業として立ち上げるに際して、自社の技術に対する揺るぎない自信の表れとともに、潜在マーケットである地方市場を他社に先駆けて開拓しようとする着想、エネルギーを評価すべきなのかもしれない。

■ 2159 ■
フルスピード

新規事業

新規事業でフルスピードクラブ1,500件へ

もうひとつの新サービス「ISP向けフルスピードクラブ」に関しては、クライアントにとって料金面でのメリットがあると考えられる。地方経済を取り巻く昨今の事業環境はいずれも厳しく、地方のISP事業者の台所事情は決して楽とは言えない。

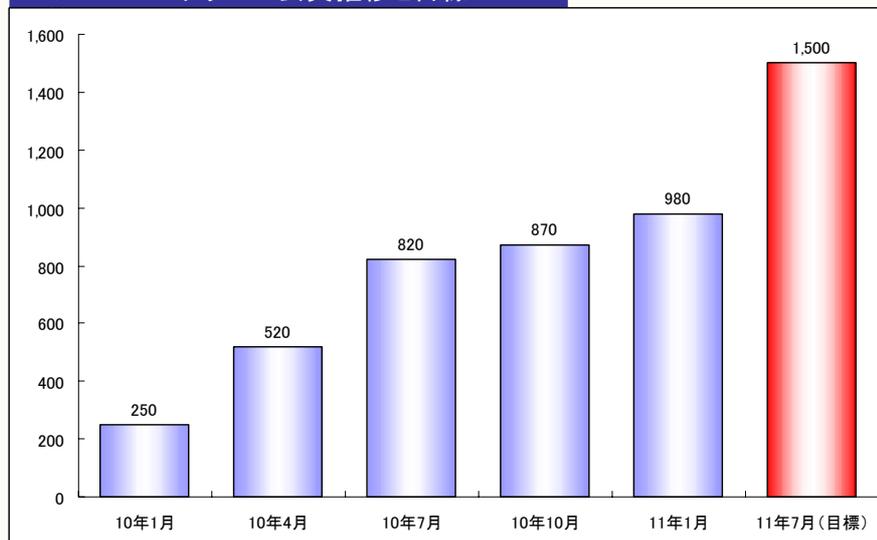
そこで通常の「フルスピードクラブ」が月額10万円であるのに対して、「ISP向けフルスピードクラブ」は月額6万円と大幅に引き下げて価格を設定した。

その他の奨励金などを考慮すれば、ISP事業者が月間で新規のユーザーを2件ほど獲得しさえすれば、「ISP向けフルスピードクラブ」の月額6万円はすぐにペイできてしまう。クライアントにとっては契約への大きなインセンティブになると考えられる。「ISP向けフルスピードクラブ」で、来期には年間5,000万円程度の営業利益の上乗せを目指している。

フリービットがクラウドコンピューティング・サービスの全国展開を開始するのに合わせて、月額20万円の「SEO's SEO」を新規で100社獲得することを目指し、それと合わせて月額6万円の「ISP向けフルスピードクラブ」を100社獲得、そして月額10万円の「フルスピードクラブ」を現在の勢いのまま300社上乗せして、7月末の年度末までにクライアント数の累計で1,500社まで積み上げるのが現在の目標である。

一般の人には「SEO's SEO」も「ISP向けフルスピードクラブ」もすぐにはピンとこない事業だが、企業経営上はキャッシュフローを生みやすいと言えるだろう。

フルスピードクラブの会員推移と目標



■ 2159 ■
フルスピード

通期の計画

第2四半期の業績修正を行ったばかりの現時点において、通期の業績見直しを変更することはしていない。6月中旬に発表する予定の第3四半期決算までに、通期見通しの精査を完了させる予定である。

ちなみに期初時点における通期の業績予想は、売上高が18,256百万円(前年同期比+29.2%)、営業利益が869百万円(黒字転換)、経常利益が818百万円(黒字転換)、当期純利益が250百万円(黒字転換)である。

コア事業の営業利益は最盛期の2008年7月期で月額1億円くらいは生み出していた。現在、実力値ベースで月額5000万円くらいにまで回復しており、感触としてはリーマン・ショック前の最盛期にかなり近づいている。まだまだ経営戦略上で打つ手は出てくるだろう。SEOやリスティング広告などの既存サービスのクオリティをさらに向上させるという点にも着手していきたいところだ。

こうなってくるとノンコアのアパレル事業の不振がことさら際立ってしまう。アパレルは通常は春夏物が赤字で、それを秋冬シーズの黒字で取り返すパターンだが、この秋冬物が悪かった。第2四半期での不振は昨今の異常気象のダメージが大きく、今後は事業改善効果も見られるであろう状況だが、安定性が乏しいという点は否めない。

アパレル事業は、今後数カ月以内に本体から切り離して事業売却を実施する予定である。一時的に大きな売却損が出る可能性はあるものの、売却後の本業収益は安定するはずだ。一連の事業構造改革の道筋が完遂するのも、あと一歩というところまで来たと見ている。

通期の業績推移

決算期	売上高 (百万円)	前期比	経常利益 (百万円)	前期比	純利益 (百万円)	前期比	EPS (円)	配当 (円)
07.7期	5,142	186.5%	851	145.2%	477	140.9%	18,711	3,500.0
08.7期	9,444	83.7%	1,484	74.4%	836	75.3%	6,045	2,600.0
09.7期	13,249	40.3%	613	-58.7%	105	-87.4%	743	300.0
10.7期	14,129	6.6%	-421	赤転	-1,651	赤転	-11,547	100.0
11.7期予想	18,256	29.2%	818	黒転	250	黒転	1,742.4	0.0

企業調査レポート Corporate Analysis

文責 株式会社フィスコ 客員アナリスト 鈴木 一之

ディスクレーム(免責条項)

- 株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪証券取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供していません。
- “JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社大阪証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。
- 掲載される情報はフィスコが信頼できると判断した情報源をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性について、フィスコは保証を行なっており、また、いかなる責任を持つものでもありません。
- 本資料に記載された内容は、資料作成時点において作成されたものであり、予告なく変更する場合があります。
- 本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。
- フィスコが提供する投資情報は、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。
- 本資料に掲載される株式、投資信託、債券、為替および商品等金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。
- 本資料は、本資料により投資された資金がその価値を維持または増大することを保証するものではなく、本資料に基づいて投資を行った結果、お客様に何らかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、責任を負いません。
- フィスコおよび関連会社とその取締役、役員、従業員は、本資料に掲載されている金融商品について保有している場合があります。
- 投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ