

ゴメス・コンサルティング株式会社 2008年3月期 第1四半期 決算説明会

2007年4月16日



本資料に掲載されている事項は、当社の業績、事業戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社の発行する株式その他の有価証券への投資の勧誘を目的としたものではありません。なお、当社は、本資料に含まれた情報の完全性及び事業戦略など将来に係る部分については保証するものではありません。また、本資料の内容は予告なしに変更又は廃止される場合がありますので、あらかじめご承知おきください。

2008年3月期 第1四半期の業績ダイジェスト

- ✓ 売上高は前年同期比31.5%増の167百万円、営業利益は前年同期比32.3%増の64百万円、経常利益は前年同期比29.5%増の64百万円、四半期純利益は前年同期比29.1%増の37百万円となった。
- ✓ アドバイザリ売上は、前年同期比65.7%増の75百万円となった。銀行及び証券会社向け業務が大幅に拡大した。モバイルサイトの企画・設計業務やウェブサイト分析業務が寄与した。
- ✓ サイト構築コンサルティング売上は、前年同期比0.7%減の51百万円とほぼ横ばいであった。金融機関向け業務が減少したが、人材関連企業向け業務が好調だった。
- ✓ 前期(2006年12月期)中より開始した、SEO(Search Engine Optimization、検索エンジン最適化:検索エンジンにおいてウェブサイトを上位表示させ、集客力を高めるためのアドバイス業務)に関する売上高は19百万円となり、売上規模はサポート売上及びGPN売上を上回った。
- ✓ サポート売上は、前年同期比46.8%減の12百万円となった。前期(2006年12月期)に行ったウェブサイト構築業務が継続案件に結びつかなかった。
- ✓ GPN(Gomez Performance Networks:ウェブサイトの表示速度等を測定するサービス)売上は、前年同期比33.2%増の8百万円となった。前期(2006年12月期)からの継続顧客向け業務が順調に推移した。

2008年3月期 第1四半期の業績

売上高、営業利益、経常利益の着実な増加を達成した。

(単位:千円)

	(ご参考) 2006年12月期 第1四半期	2008年3月期 第1四半期	前年同期比 増減率(%)
売上高	127,578	167,705	+31.5
営業利益	48,567	64,256	+32.3
経常利益	49,429	64,034	+29.5
四半期(当期)純利益	29,236	37,735	+29.1

2008年3月期第4四半期累計 (2007年1月1日～2007年12月31日)の業績予想と進捗率

当第1四半期の業績は予定通り推移

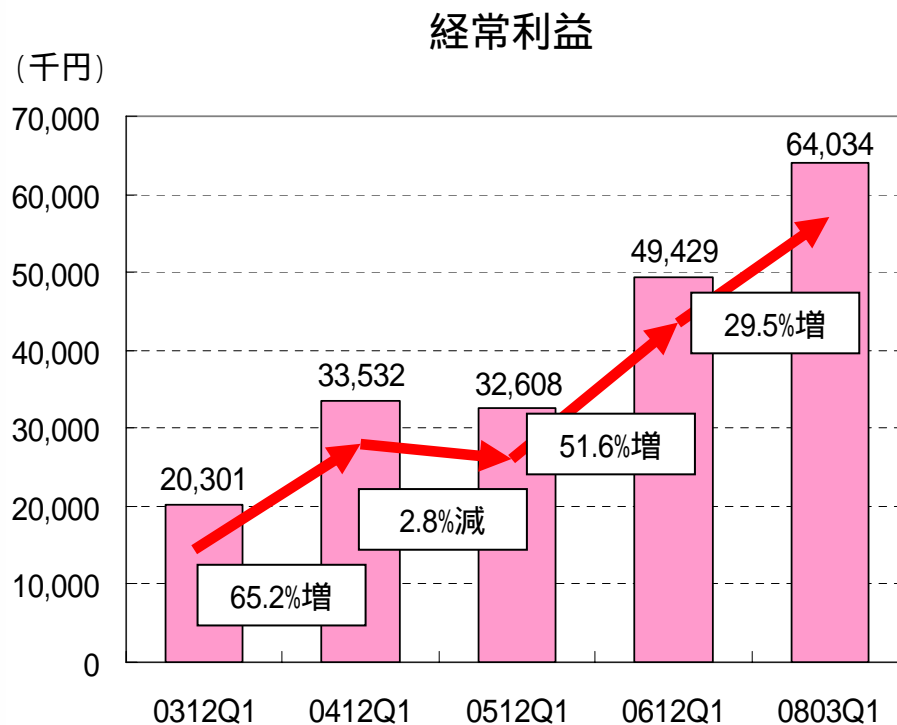
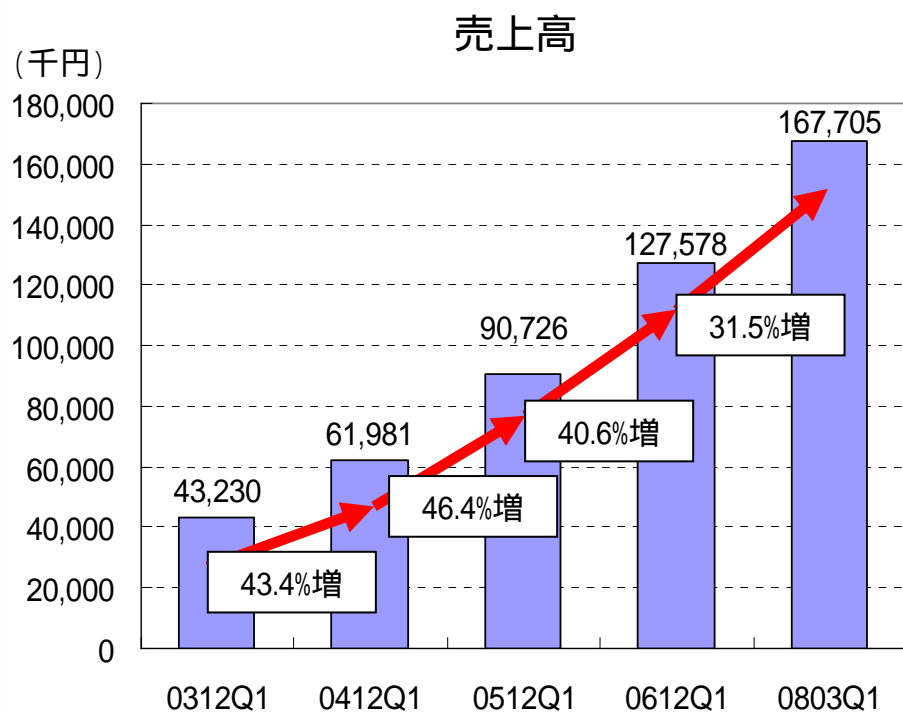
(単位:百万円)

	2008年3月期 第4四半期累計 (予想)	2008年3月期 第1四半期 (実績)	進捗率
売上高	620	167	26.9%
経常利益	190	64	33.7%
当期純利益	110	37	33.6%

決算期変更後の2008年3月期(2007年1月1日～2008年3月31日)通期の業績予想は、2007年7月中に発表予定の中間決算短信において発表予定。

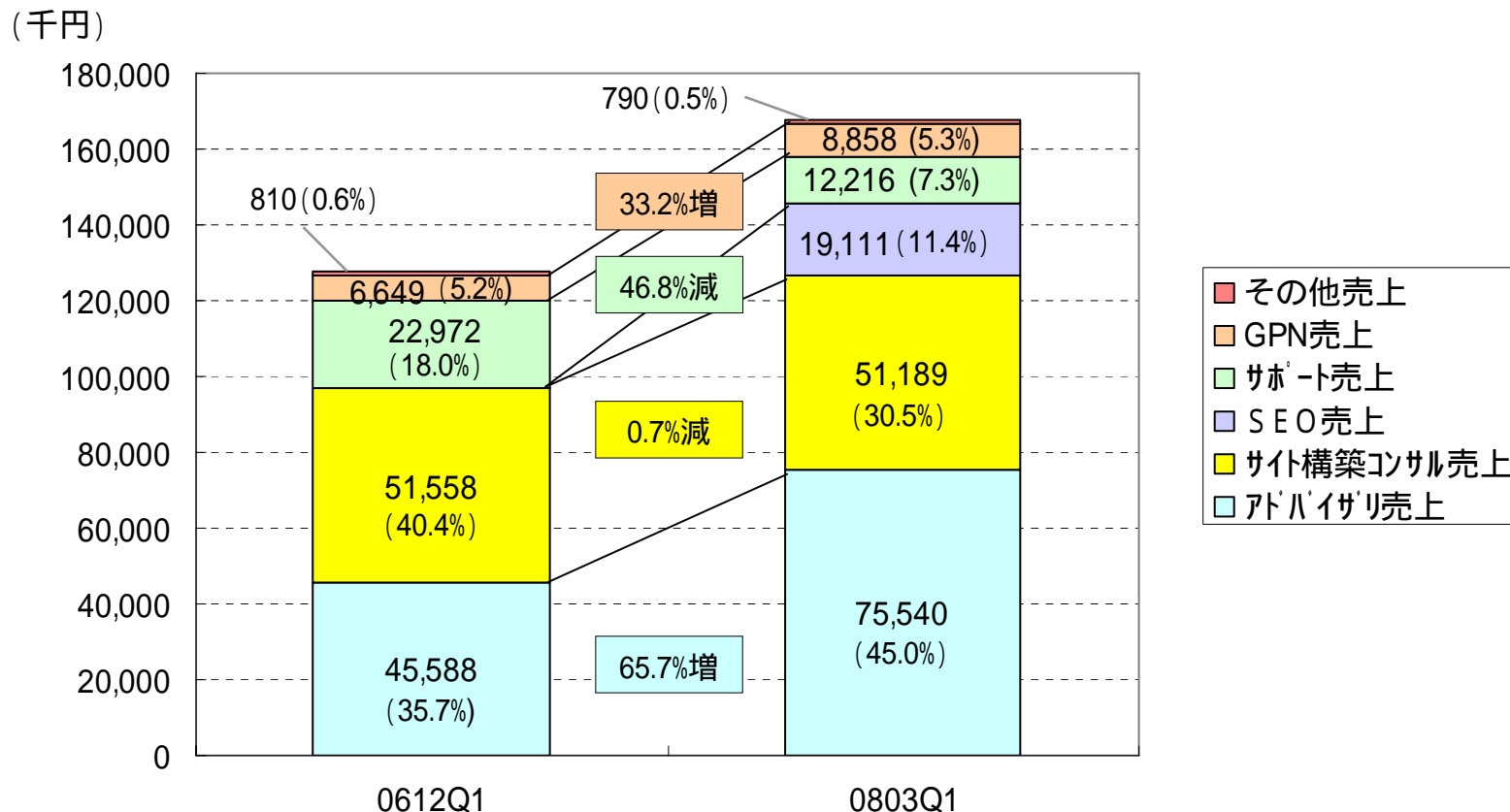
過去5期間における第1四半期の業績推移

売上高、経常利益ともに過去最高を更新



商品・サービス別売上高の推移

アドバイザー売上の増加が売上高全体の伸びを牽引



()内の%は、売上高全体に占める割合

アドバイザー売上の増加要因

- ◆ 携帯電話向け業務において1,000万円超の大型案件を獲得
- ◆ 視線追尾システムを利用したサイト分析サービスを6社(7サイト)に提供
- ◆ ランキング対象企業からの新規獲得が前年同期の2社から4社に増加
- ◆ ウェブサイト規模の大きい銀行及び証券会社向け業務の増加
(銀行・証券の顧客単価496万円に対し、銀行・証券以外の顧客単価は215万円)



上記要因により、アドバイザー売上の顧客数及び顧客単価が増加

商品・サービス別顧客数と顧客単価

顧客数、顧客単価ともに前年同期比で上昇

(単位:千円)

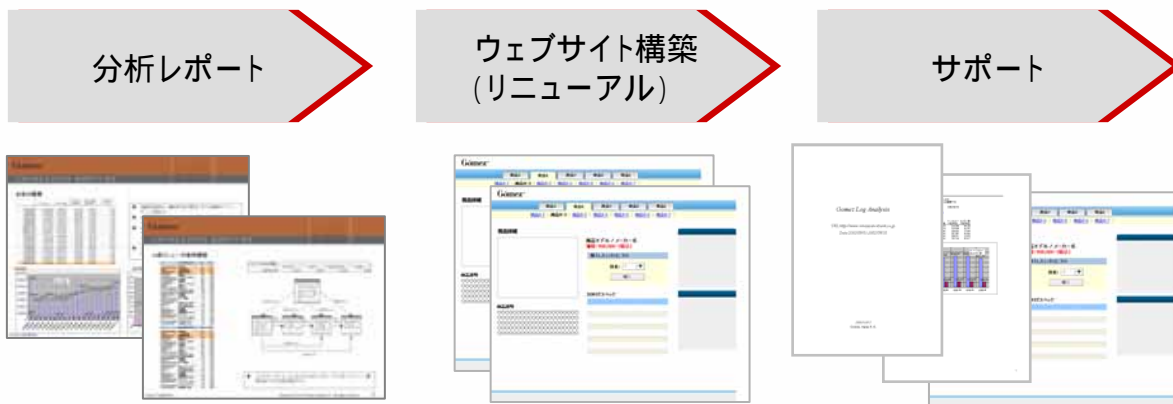
	2006年12月期 第1四半期			2008年3月期 第1四半期		
	顧客数(社)	顧客単価	売上高	顧客数(社)	顧客単価	売上高
アドバイザー	19	2,399	45,588	22	3,433	75,540
サイト構築コンサル	10	5,155	51,558	14	3,656	51,189
SEO	-	-	-	6	3,185	19,111
サポート	16	1,435	22,972	9	1,357	12,216
GP	32	207	6,649	30	295	8,858
その他	3	270	810	3	263	790
合計	61	2,091	127,578	67	2,503	167,705

増加または上昇
 減少または低下
 変わらず

顧客数の合計は、複数サービス利用企業があるため、サービス別顧客数の合計と一致しません。

分析に加え、構築を行う顧客が大幅に増加

分析から構築・サポートまでの一貫したサービス利用状況 (GPN、SEO、その他売上を除く)



サービスのみの
利用企業

当四半期: 18社 (45.0%)
前年同期: 16社 (47.1%)

及び
サービス利用企業

当四半期: 13社 (32.5%)
前年同期: 2社 (5.9%)

、
、
全ての
サービス利用企業

当四半期: 9社 (22.5%)
前年同期: 16社 (47.1%)

()内の%は、社数全体に占める割合

新規の顧客単価が前年同期比で大幅に上昇

新規・既存別の顧客数及び顧客単価

	2006年12月期 第1四半期			2008年3月期 第1四半期		
	顧客数 (社)	顧客単価 (千円)	売上高 (千円)	顧客数 (社)	顧客単価 (千円)	売上高 (千円)
既存顧客	41	2,302	94,422	52	2,172	112,960
新規顧客	20	1,657	33,156	15	3,649	54,745
合計	61	2,091	127,578	67	2,503	167,705

前期の取引先108社のうち52社が今期も取引(リピート率:48.1%)

「新規顧客」の定義は、前期中(2006年1月～12月)に取引のない顧客

新規顧客獲得経路

紹介やランキングからの顧客獲得割合が増加。

獲得経路

獲得経路		2006年12月期 第1四半期	2008年3月期 第1四半期
紹介	既存顧客やパートナー企業、SBIグループ企業等からの紹介	7社	7社
問い合わせ	当社のウェブサイトから、メールまたは電話問い合わせをしてきた企業から獲得	8社	3社
ランキング	当社が発表するEコマースランキング、IRランキングの対象企業から獲得	3社	5社
セミナー	当社が実施するセミナー参加企業から獲得	2社	- 社
合計		20社	15社

売上高・顧客数の業種別構成

(GPN、SEO、その他売上を除く)

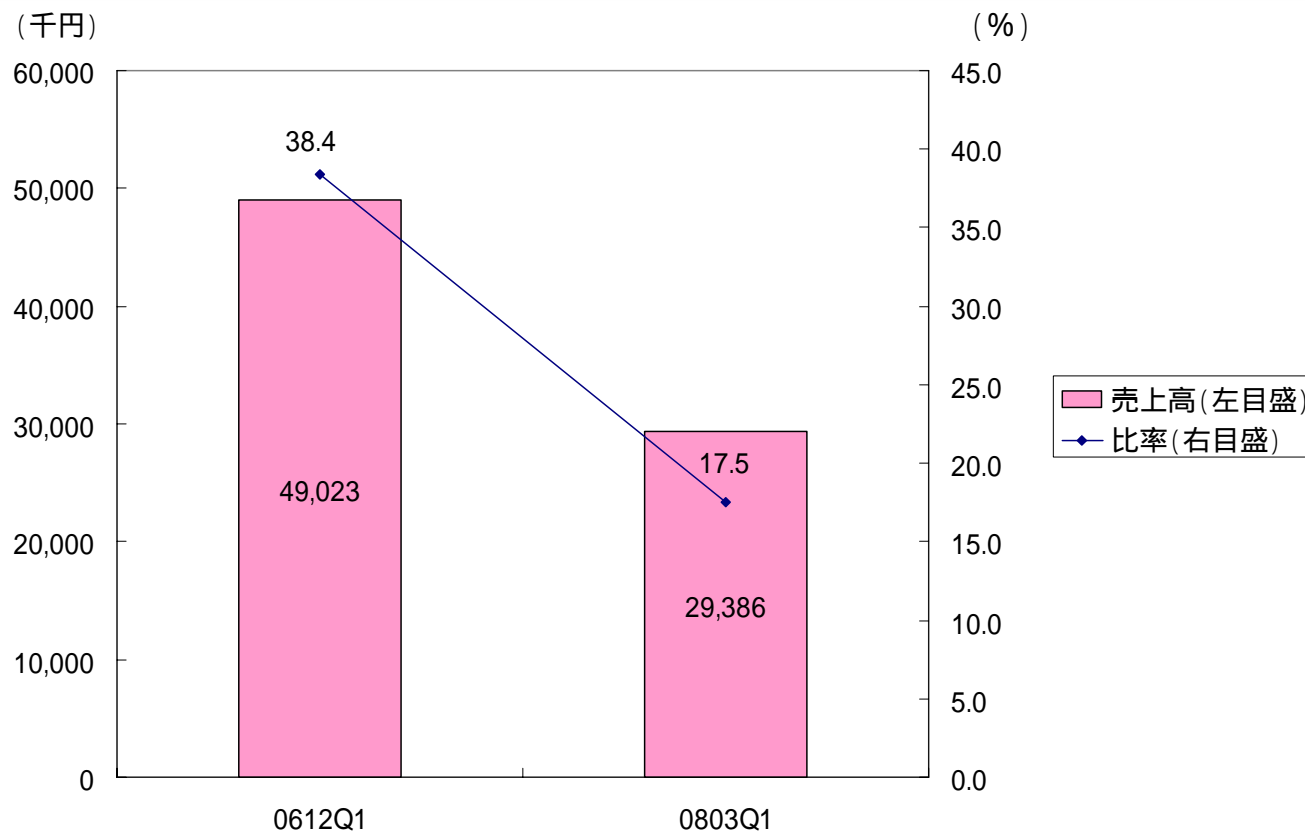
銀行及び人材関連向け業務が好調に推移した。証券会社向け業務も大幅に拡大した。

	2006年12月期 第1四半期			2008年3月期 第1四半期			
	顧客数 (社)	売上高 (千円)	売上構成比	顧客数 (社)	売上高 (千円)	売上構成比	前年同期比 売上高増減率
銀行	5	32,970	27.5%	8	48,386	34.8%	46.8%
人材	3	7,100	5.9%	4	24,861	17.9%	250.2%
その他金融	8	52,495	43.7%	7	24,543	17.7%	-53.2%
証券	1	3,400	2.8%	4	16,250	11.7%	377.9%
コンサル	0	0	0.0%	4	11,140	8.0%	-
サービス・その他	8	19,446	16.2%	6	9,565	6.9%	-50.8%
航空・旅行	1	150	0.1%	2	2,150	1.5%	1333.3%
不動産	2	1,260	1.1%	3	1,780	1.3%	41.3%
通信	4	2,297	1.9%	1	189	0.1%	-91.8%
メーカ	2	1,000	0.8%	1	81	0.1%	-91.9%
合計	34	120,119	100.0%	40	138,945	100.0%	15.7%

■ 増加または上昇
■ 減少または低下
■ 変わらず

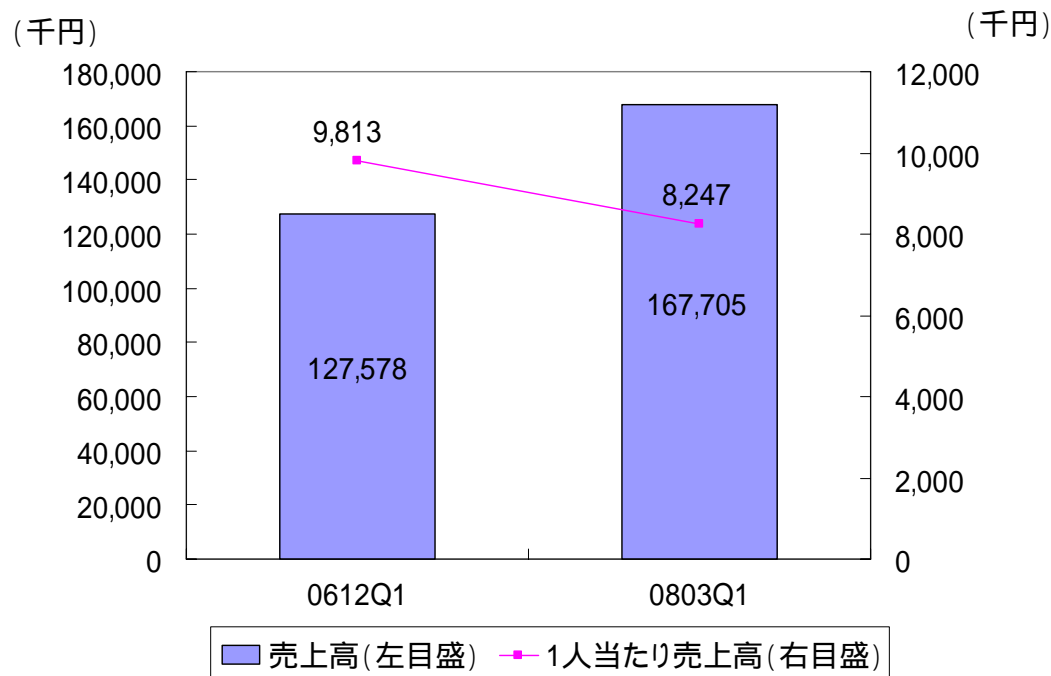
SBIグループ向け売上の状況

前年同期にSBIグループ向けの大型案件があった反動で、
当四半期のSBIグループ向け売上は大幅に減少



従業員数及び従業員1人あたり売上高の推移

人材への先行投資により、従業員1人あたり売上高は、前年同期比で低下



	0612Q1	0803Q1
期末従業員数(人)	13	20
期中平均従業員数(人)	13	20

従業員数は、正社員及び契約社員の数。従業員1人あたり売上高は、期中平均従業員数をもとに算出。

事業部門人員・組織体制

正社員・契約社員・派遣社員合計 24名



アドバイザー
事業部

クリエイティブ
事業部

リサーチ
事業部

管理部

正社員 6名

正社員 4名
契約社員 3名
派遣社員 4名

正社員 2名
契約社員 1名

正社員 4名

ECサイト、IRサイトおよび企業サイトを中心としたウェブサイトに関するコンサルティング

多角的分析に基づきウェブサイトを制作

ECサイト、IRサイトおよび企業サイトを中心としたウェブサイト調査・分析し、ランキング情報等を提供

経営企画・人事・総務・法務・財務・経理・広報・IRにかかわる業務

人員数は、2007年3月31日現在

新卒採用の拡大

2007年4月に新卒社員5名が入社。昨年度実績1名から大幅増

{	アドバイザー事業部	3名
	リサーチ事業部	2名



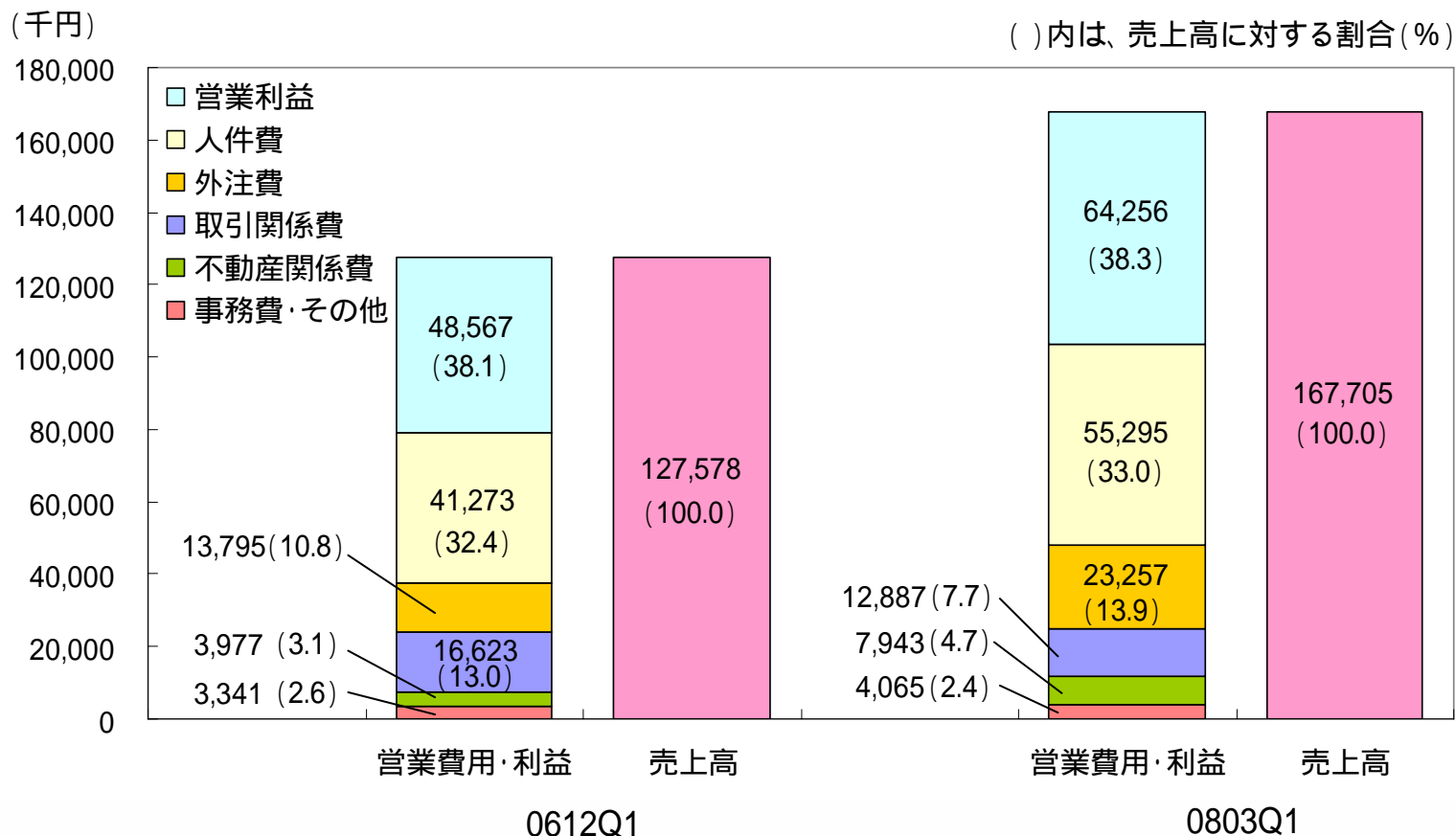
事業規模の拡大に伴い、人員の拡充、社員教育の充実を図る

2007年4月13日現在 正社員・契約社員・派遣社員合計 28名

収益・費用構造 (営業利益)

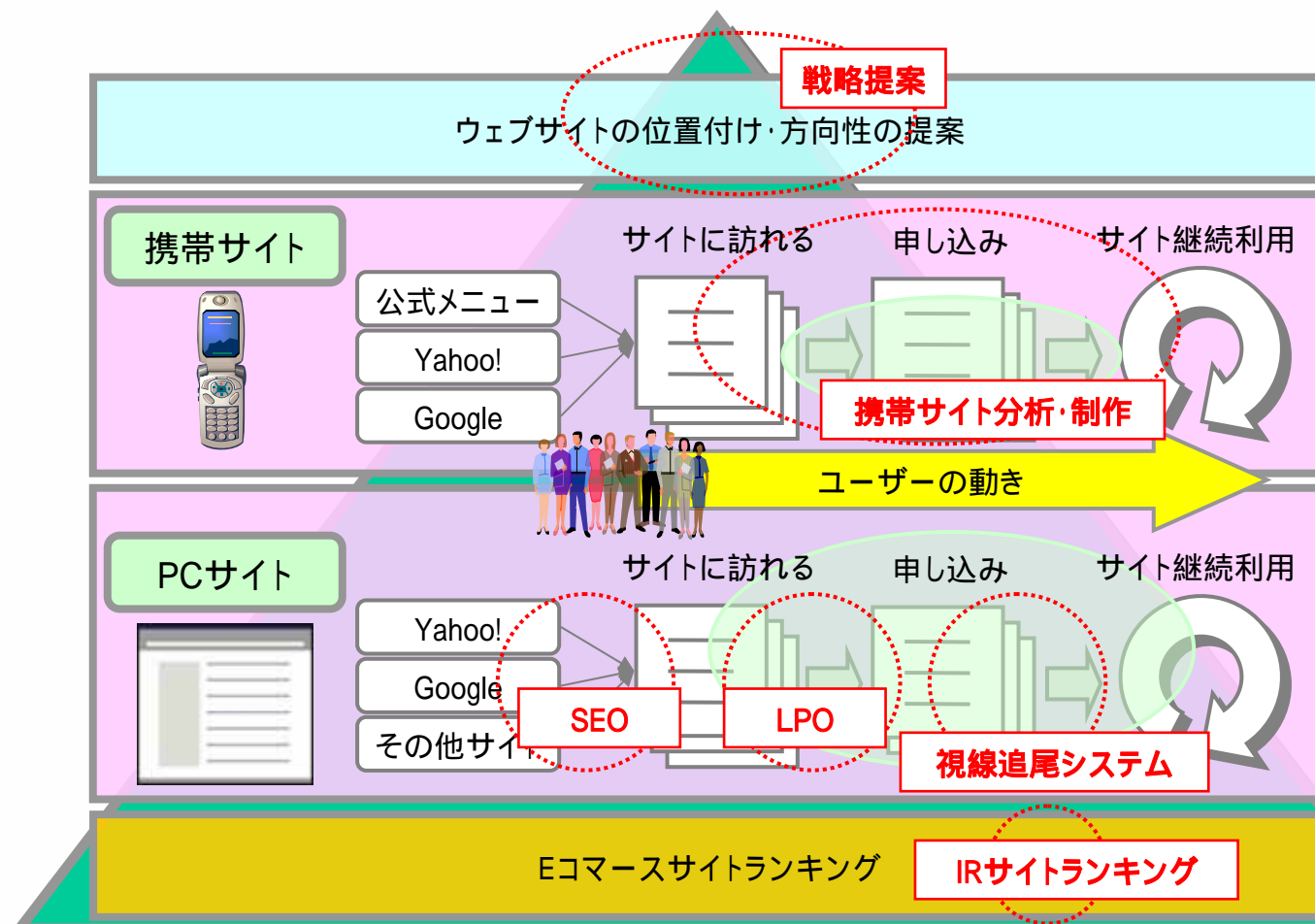
営業利益率は前年同期比でほぼ横ばい

外注費の主な増加要因はSEOに係る業務委託費



2008年3月期における重点事業領域

ウェブサイトに関するコンサルティングサービスを核として、ユーザー動向、顧客ニーズに対応しながら今後も事業領域を拡大していく

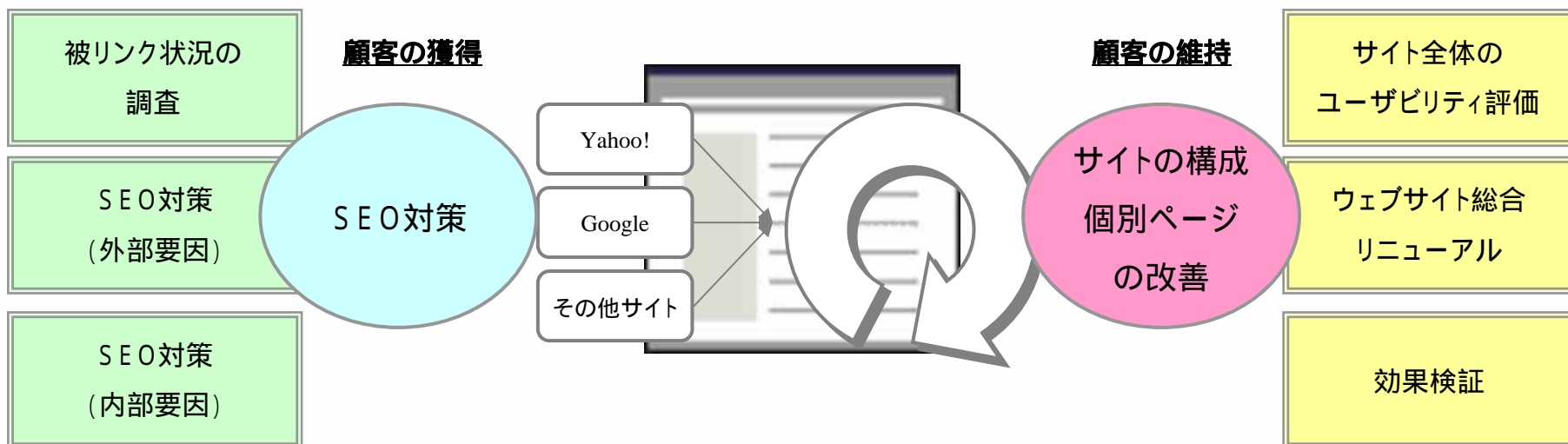


SEO業務は大幅に拡大

当第1四半期のSEO業務に係る売上高は19,111千円となり、
前期(2006年12月期)のSEO売上19,241千円にほぼ並んだ

当社のSEO業務の特長

「顧客の獲得」と「顧客の維持」という視点で、バランスよく全体像をとらえつつ、SEO、サイト評価、ウェブサイトリニューアルコンサルティング、効果検証などを総合的に提供することが可能



視線追尾システムを利用した分析実績の積み上げ

視線追尾システムの導入により、ユーザーのウェブサイト理解度を詳細に分析
当第1四半期における分析実績は6社(7サイト)となった

「視線追尾(アイトラッキング)分析」活用の効果

ユーザーの興味内容の把握

現状のWebサイトデザイン・使い勝手についての問題点発見

リニューアル前後でテストを行うことによる改善効果検証

< 調査事例 >

- ・画面で最初に見る箇所はどこか？
- ・どこを、どのような順番で見ているか？
- ・視線がとまって認識している(読んでいる)時間はどれくらいか？
- ・画面のどこに注目があつまっているか？
- ・画面のどこが見られていないか？

アイトラッキング分析の風景



モニターには、アイトラッキングツール内蔵のPCを利用してもらいます。
通常PC画面を見ている環境で調査を行います。

LPOツールを活用したサイト構築コンサルティングを開始

LPO(Landing Page Optimization: ランディングページ最適化)とは・・・

検索エンジンなどを経由してユーザーが最初に訪問するWebページ(ランディングページ)を変化させ、属性の異なるユーザーごとに最も適したコンテンツを持つWebページを表示することで、商品購入率や資料請求率を高める手法



(当社のサービス)

- ・ランディングページ振り分けキーワードの選定
- ・ランディングページ制作
- ・SEO対策を含めたサイト制作
- ・効果検証に利用する指標の提案



WEBマーケティング社

(WEBマーケティング社のツール)

LPOマネージャー

<LPOマネージャーの特長>

- ・低コストで簡単に導入が可能
- ・ランディングページを多数作成する必要がない
- ・モバイルサイトでも利用可能 など



Webサイト運営企業

「LPOマネージャー」と当社のサービスを組み合わせ、当社の強みである「ユーザー動向」、「業界動向」、「Webサイトの方向性」を踏まえたサイト構築コンサルティングサービスを提供

IRサイト総合ランキングを発表

当社ランキングで過去最大規模となる

3,917サイトを対象に調査を実施

IRサイト総合ランキングの発表とあわせて、調査データをまとめた専用サイトを開設。業種別、上場市場別のランキングなどの情報も掲載。

【ノミネート方法】

調査対象企業について20項目からなる予備調査を行い、一定基準を満たす企業(743社)を最終ノミネート。さらに最終ノミネート企業について220項目で本調査を行い、上位200社を発表。

【調査内容】

調査対象：国内全上場企業3,917社(2006年12月末時点)

調査期間：2007年1月4日～2007年3月23日

調査方法：実際のウェブサイト閲覧による調査



Gomez IRサイト総合ランキング

このランキングは、2007年3月16日時点での各社サイトの情報をもとに評価をしています。全上場企業のIRサイトの中から、主要項目調査で一定基準を満たした743社のうち、総合得点6点以上を優秀企業として選出しております。

[優秀企業](#)
[上位200社一覧](#)
[プレスリリース](#)

優秀企業 (総合得点6点以上)

2007年3月16日時点

1	エヌ・ティ・ティ・ドコモ <small>証券コード:9437 市場:東証1部 業種:情報・通信業</small>	得点: 8.03 解説 Webサイト
2	東芝 <small>証券コード:6502 市場:東証1部 業種:電気機器</small>	得点: 8.01 解説 Webサイト
3	KDDI <small>証券コード:9433 市場:東証1部 業種:情報・通信業</small>	得点: 7.70 解説 Webサイト
4	カブコン <small>証券コード:9697 市場:東証1部 業種:情報・通信業</small>	得点: 7.62 解説 Webサイト
5	三菱UFJフィナンシャル・グループ <small>証券コード:8306 市場:東証1部 業種:銀行業</small>	得点: 7.61 解説 Webサイト
6	ファーストリテイリング <small>証券コード:9983 市場:東証1部 業種:小売業</small>	得点: 7.47 解説 Webサイト
7	三井物産 <small>証券コード:8001 市場:東証1部 業種:卸売業</small>	得点: 7.42 解説 Webサイト
8	東京瓦斯 <small>証券コード:9531 市場:東証1部 業種:電気・ガス業</small>	得点: 7.40 解説 Webサイト
9	TDK <small>証券コード:6762 市場:東証1部 業種:電気機器</small>	得点: 7.35 解説 Webサイト
10	ソフトバンク <small>証券コード:9984 市場:東証1部 業種:情報・通信業</small>	得点: 7.34 解説 Webサイト

株式分割(株式の流動性向上策)の実施について

2007年4月30日を基準日として、1:2の株式分割を行う

株式の流動性を向上させることにより、投資家の皆様により投資しやすい環境を整えることを目的とするもの

2007年3月31日現在の発行済株式総数 7,270.61株



株式分割後の発行済株式総数(見込) 14,541.00株

日程

- | | |
|-----------|----------------------|
| (1) 基準日 | 2007年4月30日(月曜日) |
| (2) 効力発生日 | 2007年5月1日(火曜日) |
| (3) 株券交付日 | 2007年6月20日(水曜日) (予定) |

<http://www.gomez.co.jp/>