

ゴメス・コンサルティング株式会社
2008年3月期 第4四半期 決算説明会
(決算期変更に伴う15ヶ月決算のうち、12ヶ月間の数値であります)

2008年1月22日



ゴメス・コンサルティング株式会社
代表取締役執行役員CEO 西村 徹

2008年3月期 第4四半期業績ダイジェスト

- ✓ 売上高は前年同期比23.6%増の634百万円、営業利益は前年同期比29.7%増の207百万円、経常利益は前年同期比31.6%増の210百万円、四半期純利益は前年同期比32.1%増の123百万円となった。
- ✓ アドバイザリ売上は、前年同期比90.6%増の277百万円となった。銀行及び証券会社向けのウェブサイト分析業務や企画・設計業務が大きく寄与した。
- ✓ サイト構築コンサルティング売上は、前年同期比20.4%減の190百万円となった。銀行向けのウェブサイト制作業務が前年同期比で減少したことが影響した。
- ✓ 前期(2006年12月期)中より開始した、SEOに係る売上高は79百万円となり、売上規模はアドバイザリ売上、サイト構築コンサルティング売上に次ぐ規模となった。
- ✓ サポート売上は、前年同期比34.7%減の47百万円となった。銀行向けのウェブサイト修正・更新業務が前年同期比で減少したことが影響した。
- ✓ 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10.1%増の36百万円となった。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ことに加え、大口の新規顧客を獲得したことが寄与した。

2008年3月期 第4四半期業績

売上、利益ともに着実な増加を達成

(単位:百万円)

	2006年12月期 通期 (06.01.01～06.12.31)	2008年3月期 第4四半期 (07.01.01～07.12.31)	前年同期比 増減率
売上高	512	634	+23.6%
営業利益	160	207	+29.7%
経常利益	159	210	+31.6%
四半期(当期)純利益	93	123	+32.1%

※ 決算期変更に伴う経過措置として、当期(2008年3月期)は2007年1月1日から2008年3月31日までの1年3ヶ月決算となります。

2008年3月期通期(2007年1月1日～2008年3月31日)の 業績予想と進捗率

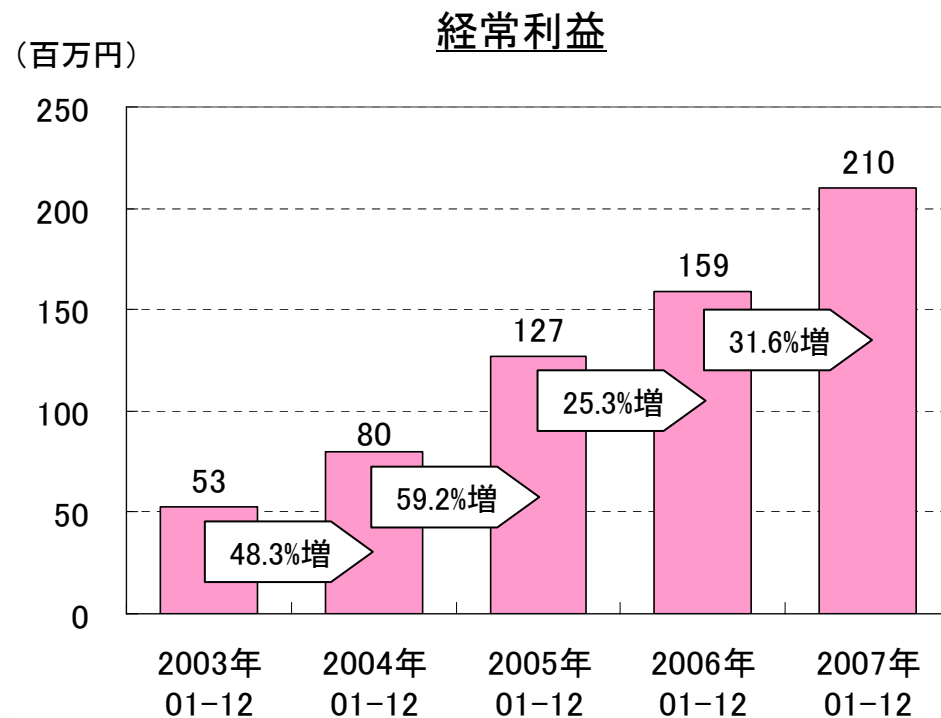
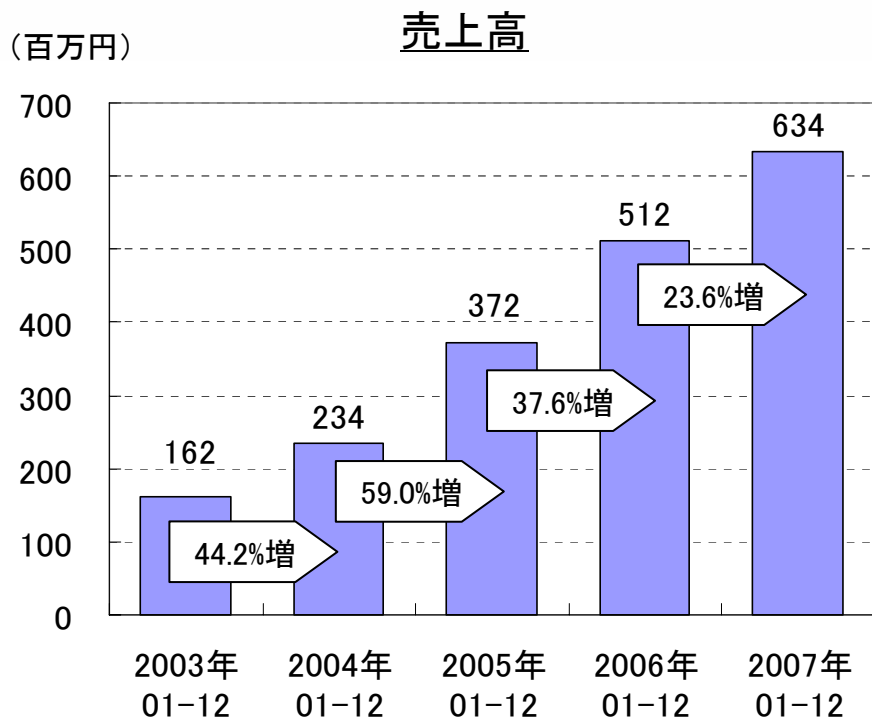
(単位:百万円)

	2008年3月期 通期(予想) (07.01.01～08.3.31)	2008年3月期 第4四半期(実績) (07.01.01～07.12.31)	進捗率
売上高	813	634	78.0%
営業利益	273	207	75.8%
経常利益	273	210	76.9%
四半期(当期)純利益	160	123	76.9%

※ 決算期変更に伴う経過措置として、当期(2008年3月期)は2007年1月1日から2008年3月31日までの1年3ヶ月決算となります。

過去5期間における業績推移

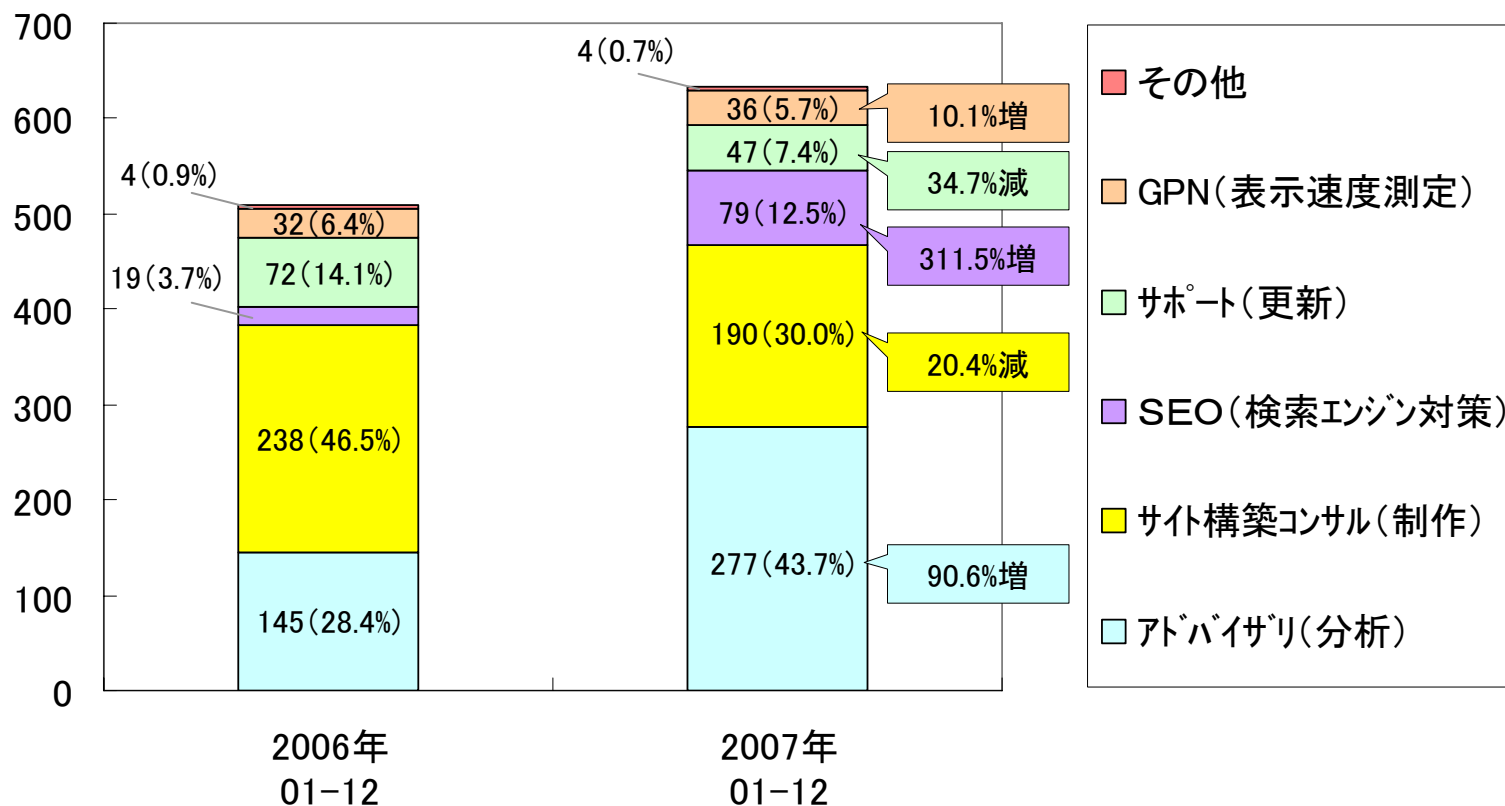
売上高、経常利益ともに過去最高を更新



商品・サービス別売上高の推移

アドバイザー売上及びSEO売上の増加が売上高全体の伸びを牽引

(百万円)



※()内の%は、売上高全体に占める割合

商品・サービス別顧客数と顧客単価

アドバイザー業務が寄与し、顧客数・顧客単価ともに上昇

(単位: 千円)

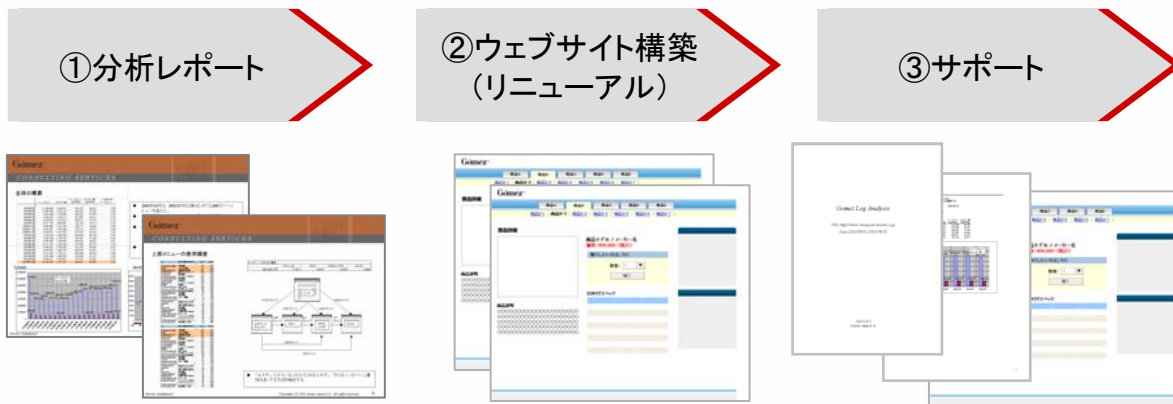
	2006年12月期 通期 (06.01.01~06.12.31)			2008年3月期 第4四半期 (07.01.01~07.12.31)		
	顧客数(社)	顧客単価	売上高	顧客数(社)	顧客単価	売上高
アドバイザー(分析)	37	3,932	145,488	57	4,864	277,254
サイト構築コンサル(制作)	30	7,957	238,726	32	5,938	190,036
SEO(検索エンジン対策)	5	3,848	19,241	11	7,198	79,183
サポート(更新)	20	3,617	72,352	11	4,298	47,281
GP N(表示速度測定)	40	818	32,759	37	975	36,076
その他	10	438	4,385	7	602	4,220
合計	108	4,749	512,954	112	5,661	634,052

※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。

増加または上昇
 減少または低下
 変わらず

複数サービス利用顧客は前年同期比で減少

分析から制作・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)



①サービスのみの
利用企業

当四半期: 41社 (51.2%)
前年同期: 29社 (41.4%)

①及び②
サービス利用企業

当四半期: 28社 (35.0%)
前年同期: 21社 (30.0%)

①、②、③全ての
サービス利用企業

当四半期: 11社 (13.8%)
前年同期: 20社 (28.6%)

※()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 通期 (06.01.01~06.12.31)			2008年3月期 第4四半期 (07.01.01~07.12.31)		
	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	49	6,736	330,068	61	6,719	409,890
新 規 顧 客	59	3,099	182,885	51	4,395	224,161
合 計	108	4,749	512,954	112	5,661	634,052

前期の取引先108社のうち61社が今期も取引(リピート率:56.5%)

※「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

2006年12月期 通期 (06.01.01～06.12.31)	2008年3月期 第4四半期 (07.01.01～07.12.31)
--	--

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

24社

29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

8社

10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

23社

12社

セミナー

当社が実施するセミナー参加企業から獲得

4社

一社 ※

合計

59社

51社

※当第4四半期(2007年1月～12月)はセミナーを開催していません。

売上高・顧客数の業種別構成 (GPN、SEO、その他売上を除く)

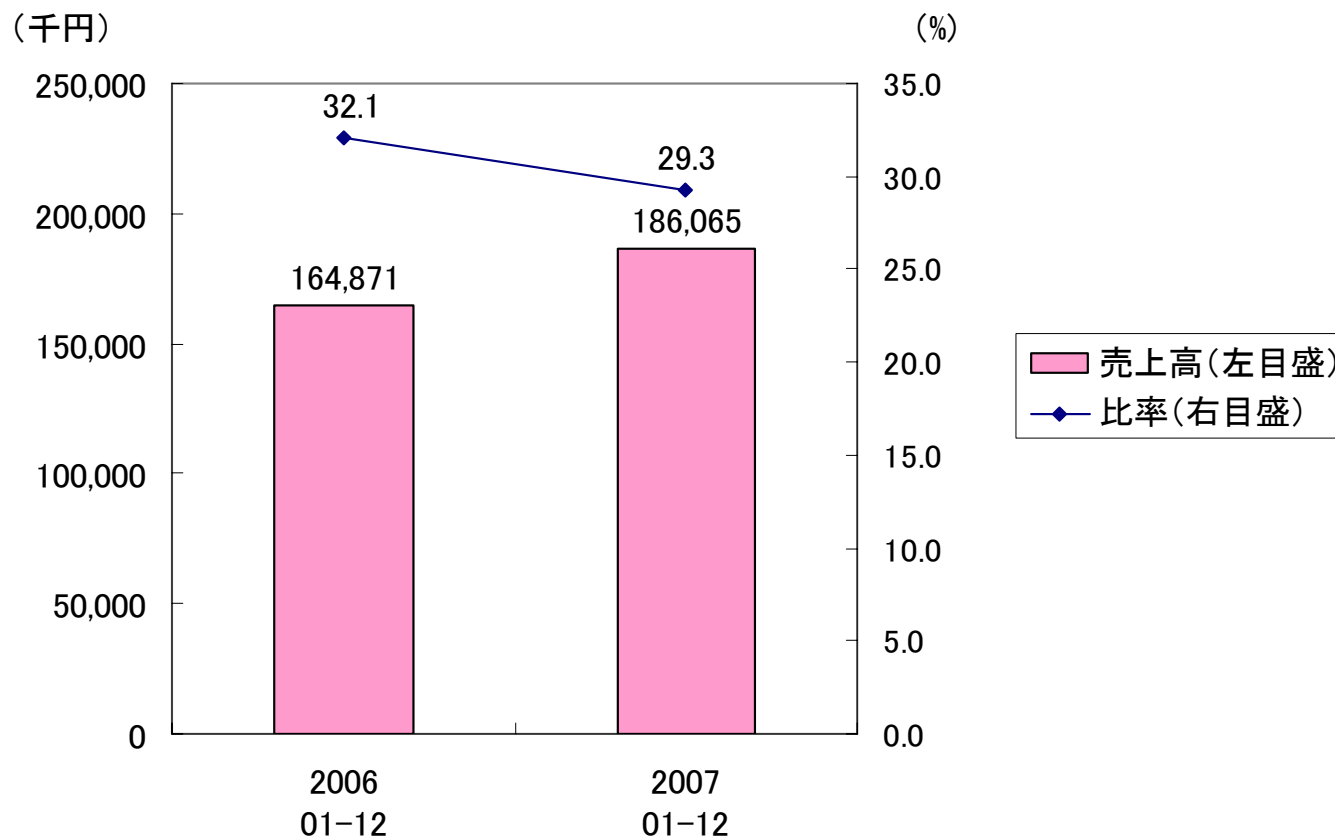
取引業種の分散化が進み、金融向け売上高の構成比は、69.2%から63.4%に低下

	2006年12月期 通期 (06.01.01～06.12.31)			2008年3月期 第4四半期 (07.01.01～07.12.31)		
	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
銀行	9	187,460	41.1%	11	127,597	24.8%
証券	3	4,485	1.0%	10	104,530	20.3%
その他金融	16	123,671	27.1%	16	93,963	18.3%
人材	4	39,152	8.6%	6	60,764	11.8%
サービス・その他	18	52,213	11.4%	9	43,825	8.5%
航空・旅行	4	21,350	4.7%	8	30,712	6.0%
不動産	4	9,960	2.2%	7	22,460	4.4%
コンサル	2	3,650	0.8%	7	21,000	4.1%
通信	4	3,238	0.7%	3	7,746	1.5%
メーカ	6	11,387	2.5%	3	1,974	0.4%
合計	70	456,567	100.0%	80	514,571	100.0%

■ 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

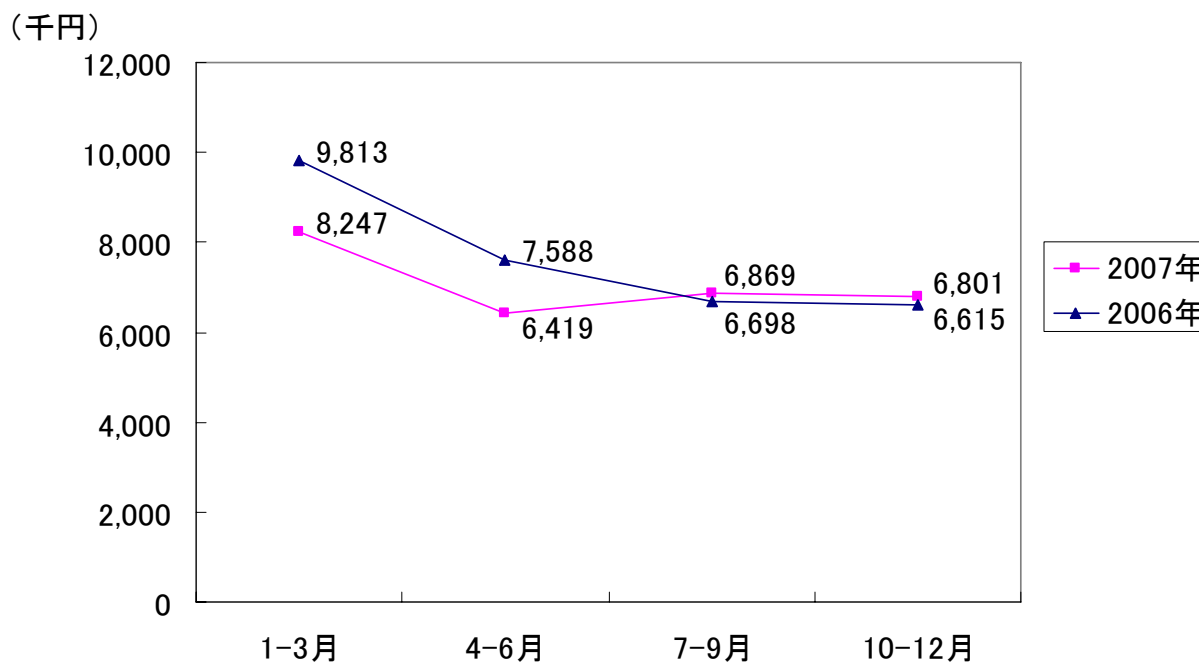
当社の売上全体が伸長したことにより、SBIグループ向け売上比率は前年同期比で低下



※「SBIグループ」の定義は、SBIホールディングス株式会社及びその子会社・関連会社

従業員1人あたり売上高の推移

当四半期(10-12月)の従業員1人あたり売上高は、前年同期を上回った

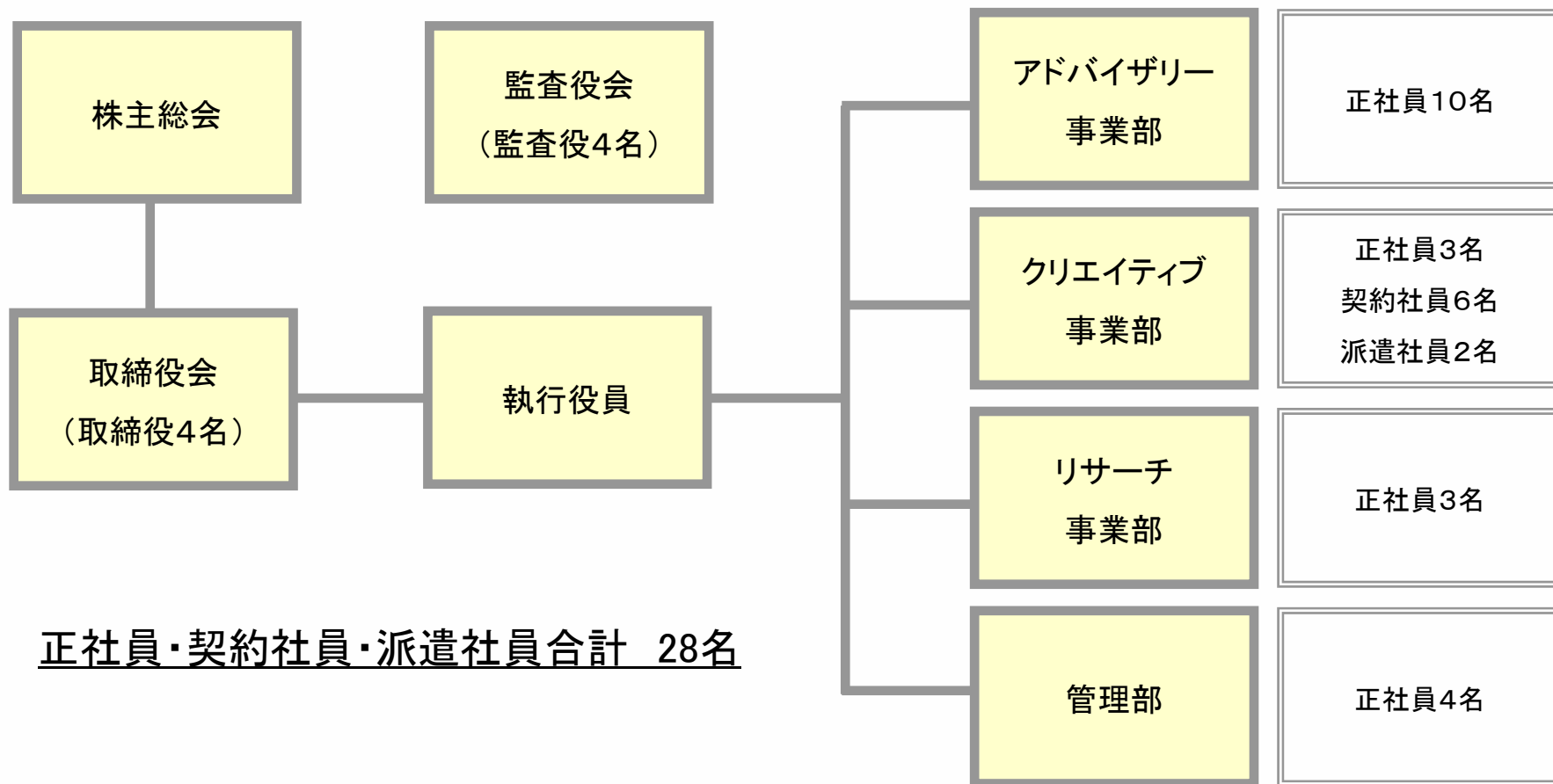


四半期ごとの期中平均従業員数の推移

	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
2007年	20.3	24.0	24.7	26.0
2006年	13.0	16.0	18.7	21.0

※従業員1人あたり売上高は、四半期ごとの期中平均従業員数(正社員・契約社員)をもとに算出

組織体制

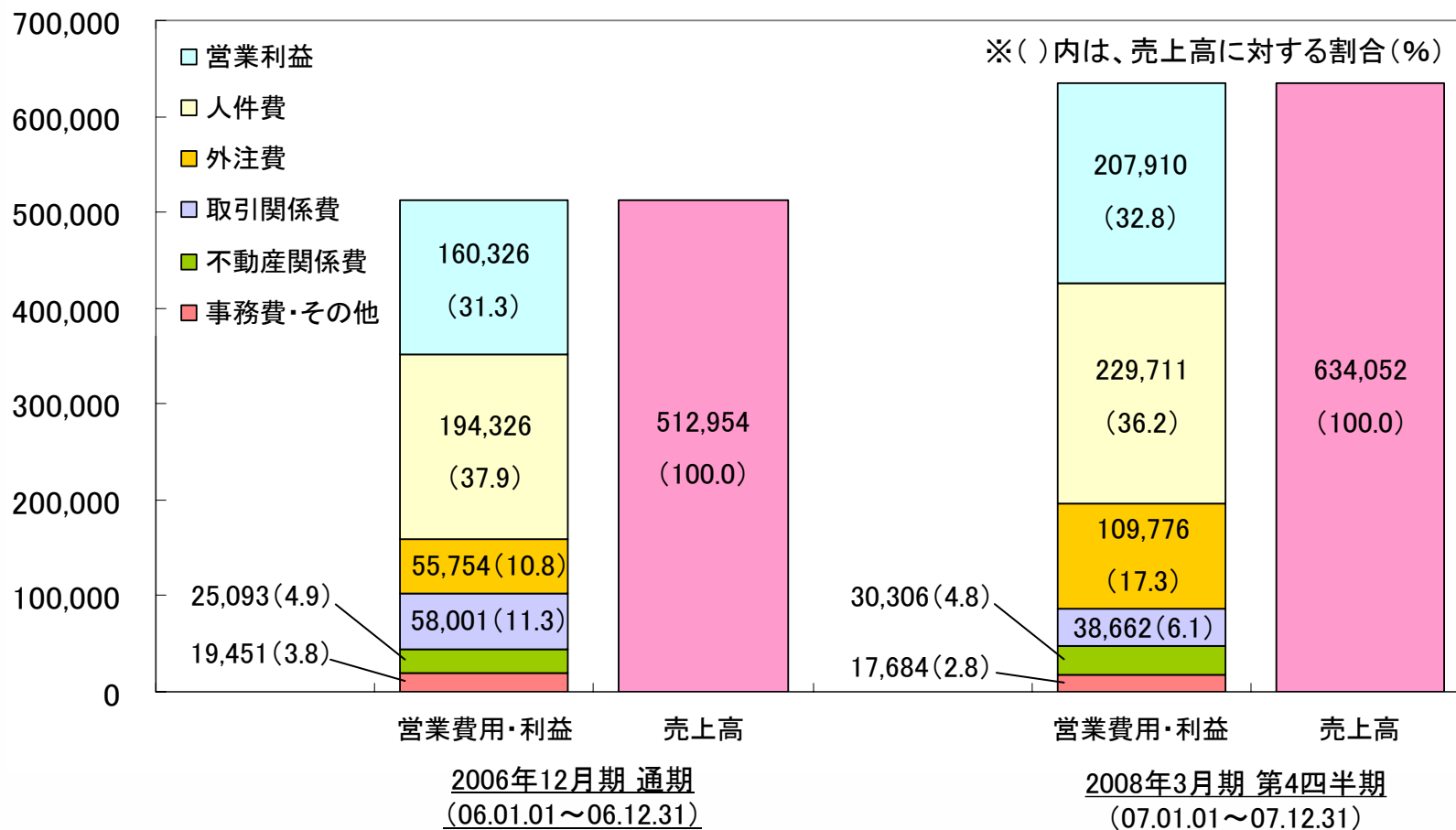


※人員数は、2008年1月22日現在

収益・費用構造(営業利益)

営業利益率は前年同期比で上昇

(千円)



当第4四半期に発表したウェブサイトランキング

【PCサイト】

2007年11月 アルバイト情報サイトランキング
 賃貸不動産情報サイト・ランキング

【携帯サイト】

2007年10月 モバイル賃貸不動産情報サイト・ランキング
 2007年12月 モバイルアルバイト情報サイトランキング

2008年1月以降のランキング発表予定

- ・ 海外ツアーサイトランキング(1月9日発表済)
- ・ オンライン証券ランキング
- ・ 総合証券ランキング
- ・ IRサイトランキング

モバイルアルバイト情報サイトランキング

モバイルアルバイト情報サイトランキング [2007年12月]

総合得点

「2007年12月 モバイルアルバイト情報サイトランキング」の総合ランキングは、以下の結果となりました。このランキングは、2007年12月11日時点のサービスを基準に評価しております。カテゴリ別ランキングについては、右側の各項をクリックしてください。



会社名	得点	
1. バイトドットコム	7.83	解説 Webサイト
2. anエリア	7.55	解説 Webサイト
3. fromA navi	7.48	解説 Webサイト
4. マイナビバイト	7.41	解説 Webサイト
5. anセレクト	7.07	解説 Webサイト
6. ラビジョブモバイル	6.85	解説 Webサイト
7. anレギュラー	6.56	解説 Webサイト
8. e-aidem	6.41	解説 Webサイト
9. WorkinMobile	6.29	解説 Webサイト
10. モバイル急募ドットコム	6.19	解説 Webサイト
11. @瞬間アルバイト★モバイル	6.05	解説 Webサイト
12. ジョブゼンス	5.96	解説 Webサイト
13. DOMO NET	5.95	解説 Webサイト
14. ハローワークワク「時給市場」	5.78	解説 Webサイト

カテゴリ別ランキング

- > **総合得点**
- > サイトの使いやすさ
- > 情報量とコンテンツ
- > サイトの信頼・安心感
- > 便利な機能・サービス

- ☐ [プレスリリースはこちら](#)
- ▶ [ランキングの手法はこちら](#)

理論上最高得点 = 10
 理論上最低得点 = 0

今後の重点施策

① 分析から制作・サポートまでの一貫したサービスの提案強化

分析業務のみを利用した顧客に対して、制作・サポート業務の提案を積極的に行い、顧客単価の向上を図る。

② 社内業務システム向けユーザビリティ改善サービスの提案強化

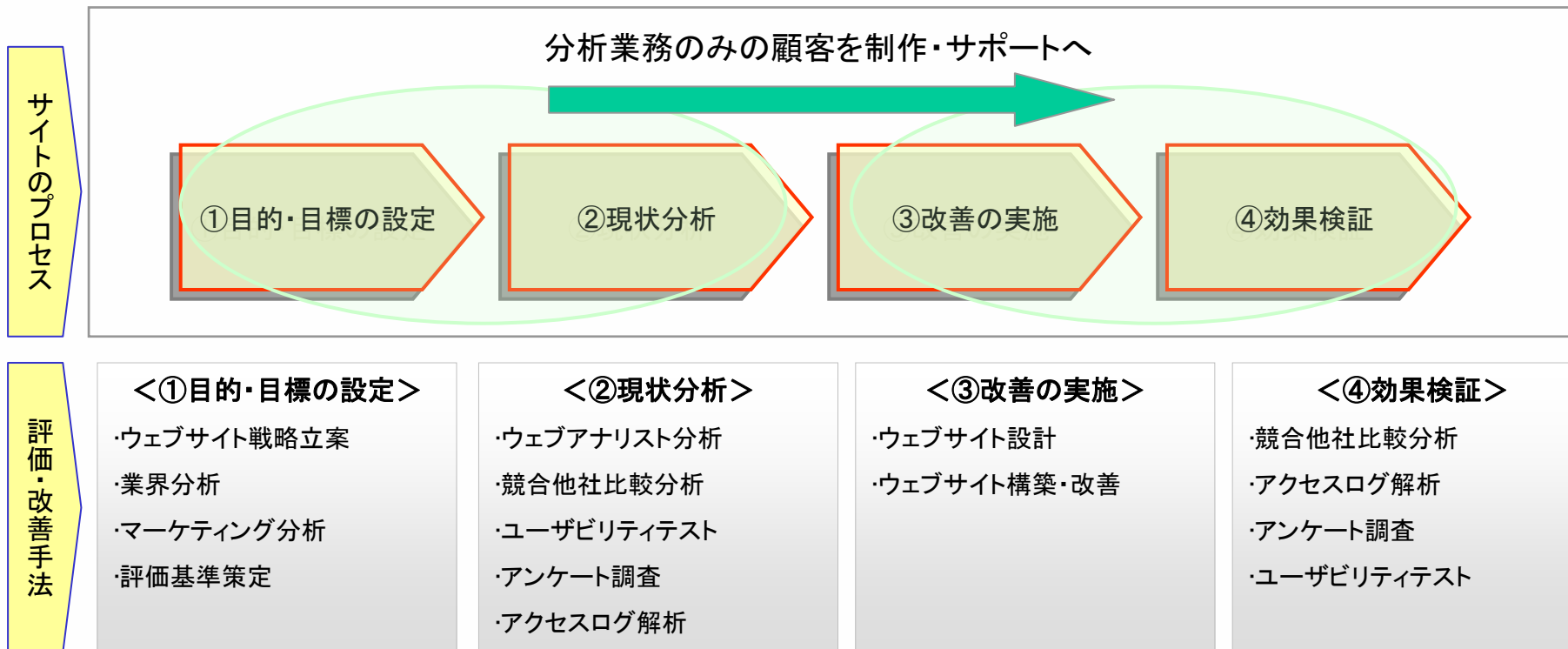
Eコマースサイト等のコンサルティングサービスで培ってきたノウハウを、社内業務システムのユーザビリティ改善にも応用していく。

③ 事業環境及び事業機会を捉えた重点分野における提案強化

銀行・証券、保険、人材、不動産、大学を重点分野と捉え、新規顧客の開拓及び既存顧客への継続的な提案に注力していく。

① 分析から制作・サポートまでの一貫したサービスの提案強化

コンサルタントからデザイナーまでが在籍し、調査・コンサルティングからウェブ制作まで一括して行うことができる当社の強みを活かした提案を行う



② 社内業務システム向けユーザビリティ改善サービスの提案強化

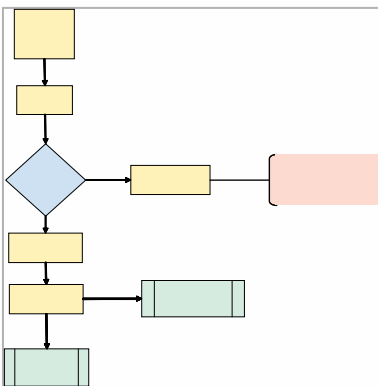
社内業務システムに対する潜在的な改善ニーズは高く、当社が持つユーザビリティ改善のノウハウを活用できる分野である

業務システムに求められる役割を明確にしなが、社内業務フローを策定

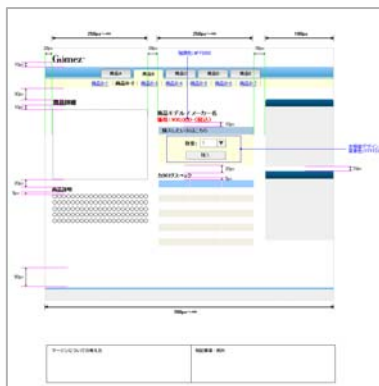
業務効率を最大化できるユーザーインターフェースのデザイン、機能を策定

視線追尾システムを利用したユーザビリティテストを実施し、最終的なユーザーインターフェースの利便性を向上

業務フロー図



デザイン等ガイドライン



ユーザビリティテストレポート



③ 事業環境及び事業機会を捉えた重点分野における提案強化

下記分野におけるウェブサイト改善ニーズの高まりに対応していく

【業界】

銀行・証券

保険

人材

不動産

大学

【業界動向】

- ✓金融商品取引法の施行
- ✓新規参入に伴う競争激化

- ✓保険商品の銀行窓販全面解禁
- ✓新規参入に伴う競争激化

- ✓企業の旺盛な採用意欲
- ✓人材サービス業界の再編機運の高まり

- ✓新興不動産会社の急成長
- ✓地価上昇による不動産業界の活性化

- ✓大学全入時代の到来
- ✓大学における広報活動の積極化

【高まる企業ニーズ】

- ✓ウェブサイトをもっとわかり易いものにしたい
- ✓競合他社動向を知り、自社のポジショニングを明確にしたい
- ✓自社の魅力を的確に伝え、利用者を増やしたい
- ✓ブランド育成のためにウェブサイトを積極的に活用したい

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

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。