

ゴメス・コンサルティング株式会社  
2008年3月期 中間決算説明会

2007年7月19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 中間業績ダイジェスト

- ✓ 売上高は前年同期比29.2%増の321百万円、営業利益は前年同期比38.3%増の113百万円、経常利益は前年同期比36.1%増の112百万円、中間純利益は前年同期比35.5%増の66百万円となった。
- ✓ アドバイザリ売上は、前年同期比148.1%増の139百万円となった。銀行向けのモバイルサイト企画・設計業務や証券会社向けのウェブサイト分析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25.4%減の100百万円となった。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に関する売上高は36百万円となり、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29.4%減の26百万円となった。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15.2%増の16百万円となった。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 中間業績

売上、利益ともに着実な増加を達成

(単位:百万円)

	(ご参考) 2006年12月期 中間期	2008年3月期 中間期	前年同期比 増減率
売 上 高	249	321	+29.2%
営 業 利 益	81	113	+38.3%
経 常 利 益	82	112	+36.1%
中 間 純 利 益	48	66	+35.5%

# 決算期変更に伴う修正前の業績予想 (2007年1月1日～2007年12月31日)に対する進捗率

当中間期の業績は当初見通し通りに推移

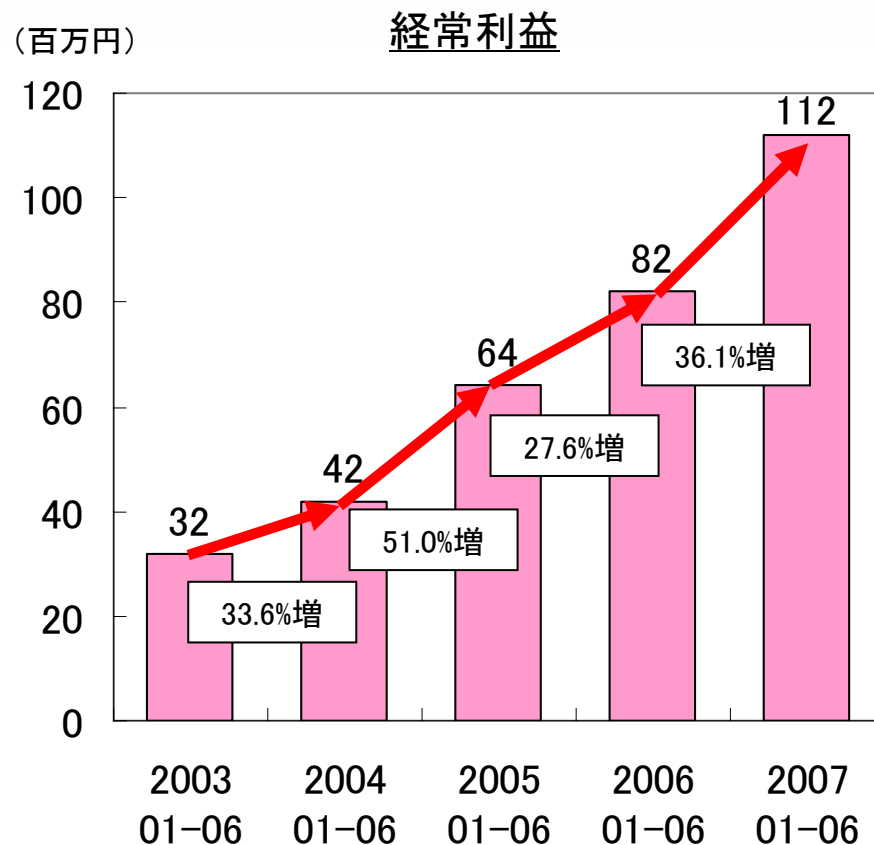
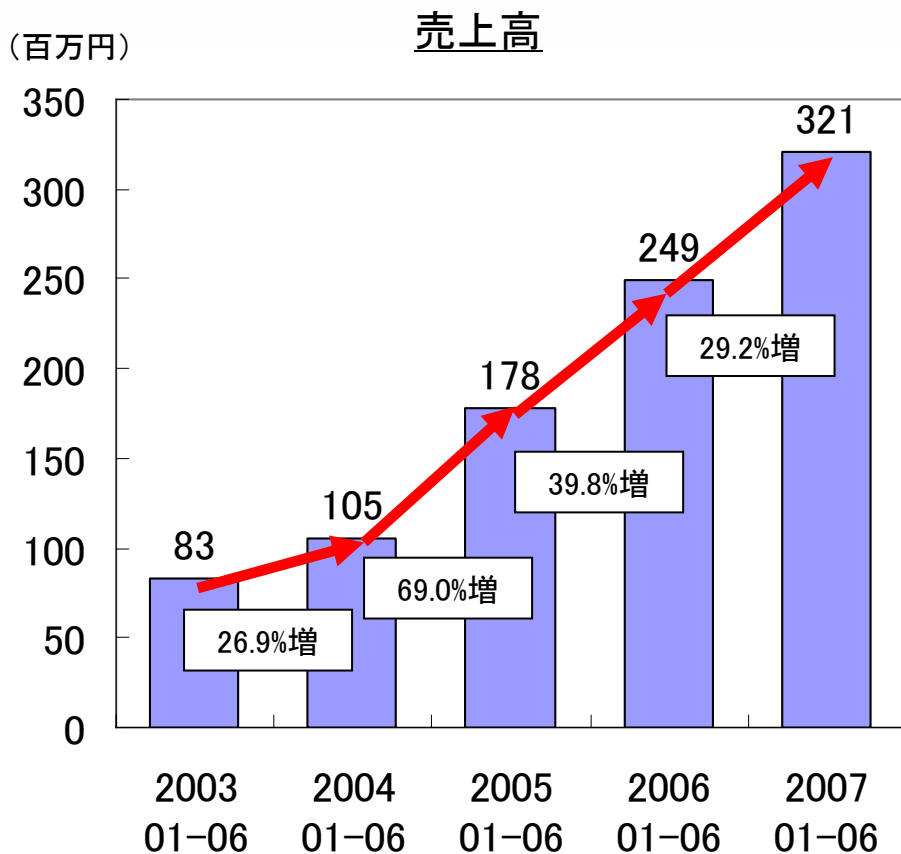
(単位:百万円)

	2008年3月期 第4四半期累計 (修正前業績予想)	2008年3月期 中間期 (実績)	進捗率
売上高	620	321	51.8%
経常利益	190	112	58.9%
当期純利益	110	66	60.0%

※ 期中の決算期変更に伴い、2007年1月22日に公表した1年間(2007年1月1日～2007年12月31日)の業績予想は、本日付で、1年3ヶ月間(2007年1月1日～2008年3月31日)の業績予想に修正しております。

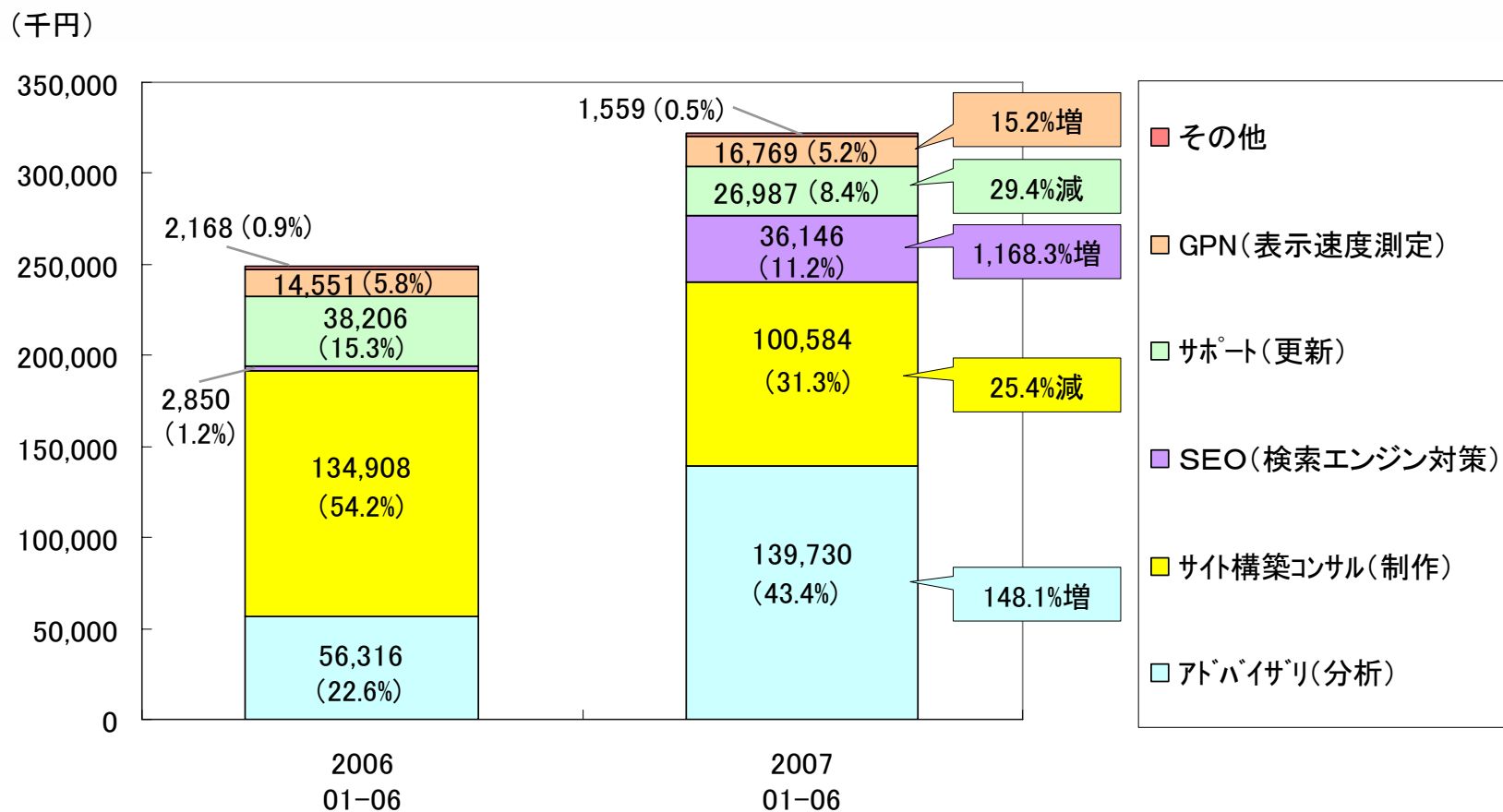
# 過去5期間における中間業績の推移

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



※( )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

顧客数、顧客単価ともに前年同期比で上昇

(単位:千円)

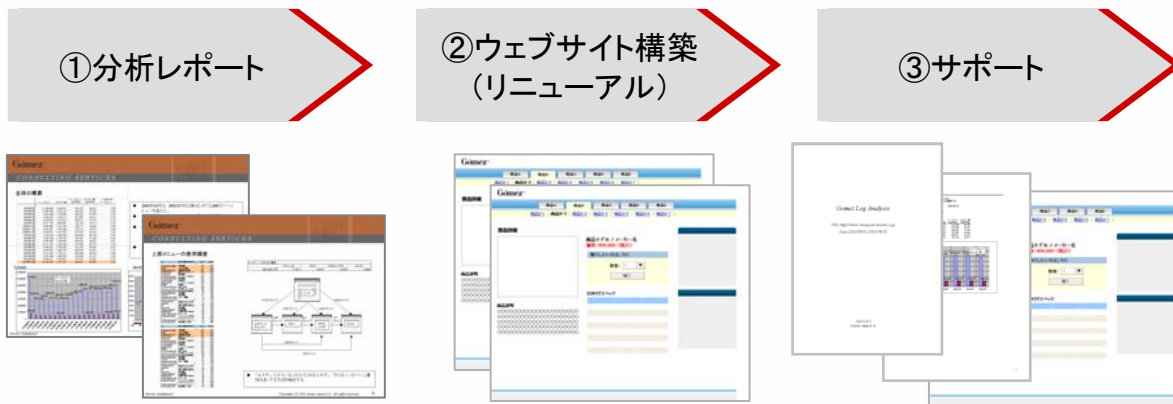
	2006年12月期 中間期			2008年3月期 中間期		
	顧客数(社)	顧客単価	売上高	顧客数(社)	顧客単価	売上高
アドバイザー(分析)	27	2,085	56,316	34	4,109	139,730
サイト構築コンサル(制作)	17	7,935	134,908	19	5,293	100,584
SEO(検索エンジン対策)	3	950	2,850	7	5,163	36,146
サポート(更新)	16	2,387	38,206	10	2,698	26,987
GP N(表示速度測定)	36	404	14,551	32	524	16,769
その他	5	433	2,168	5	311	1,559
合計	76	3,276	249,001	81	3,972	321,776

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。

# 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

当中間期: 26社 (49.1%)  
前年同期: 21社 (45.7%)

①及び②  
サービス利用企業

当中間期: 17社 (32.1%)  
前年同期: 9社 (19.6%)

①、②、③全ての  
サービス利用企業

当中間期: 10社 (18.9%)  
前年同期: 16社 (34.8%)

※( )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 中間期			2008年3月期 中間期		
	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	44	4,094	180,139	54	3,985	215,190
新規顧客	32	2,151	68,861	27	3,947	106,585
合計	76	3,276	249,001	81	3,972	321,776

前期の取引先108社のうち54社が今期も取引(リピート率:50.0%)

※「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 中間期	2008年3月期 中間期
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	10社	16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	6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	12社	4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	1社 ※
合計		32社	27社

※当中間期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)

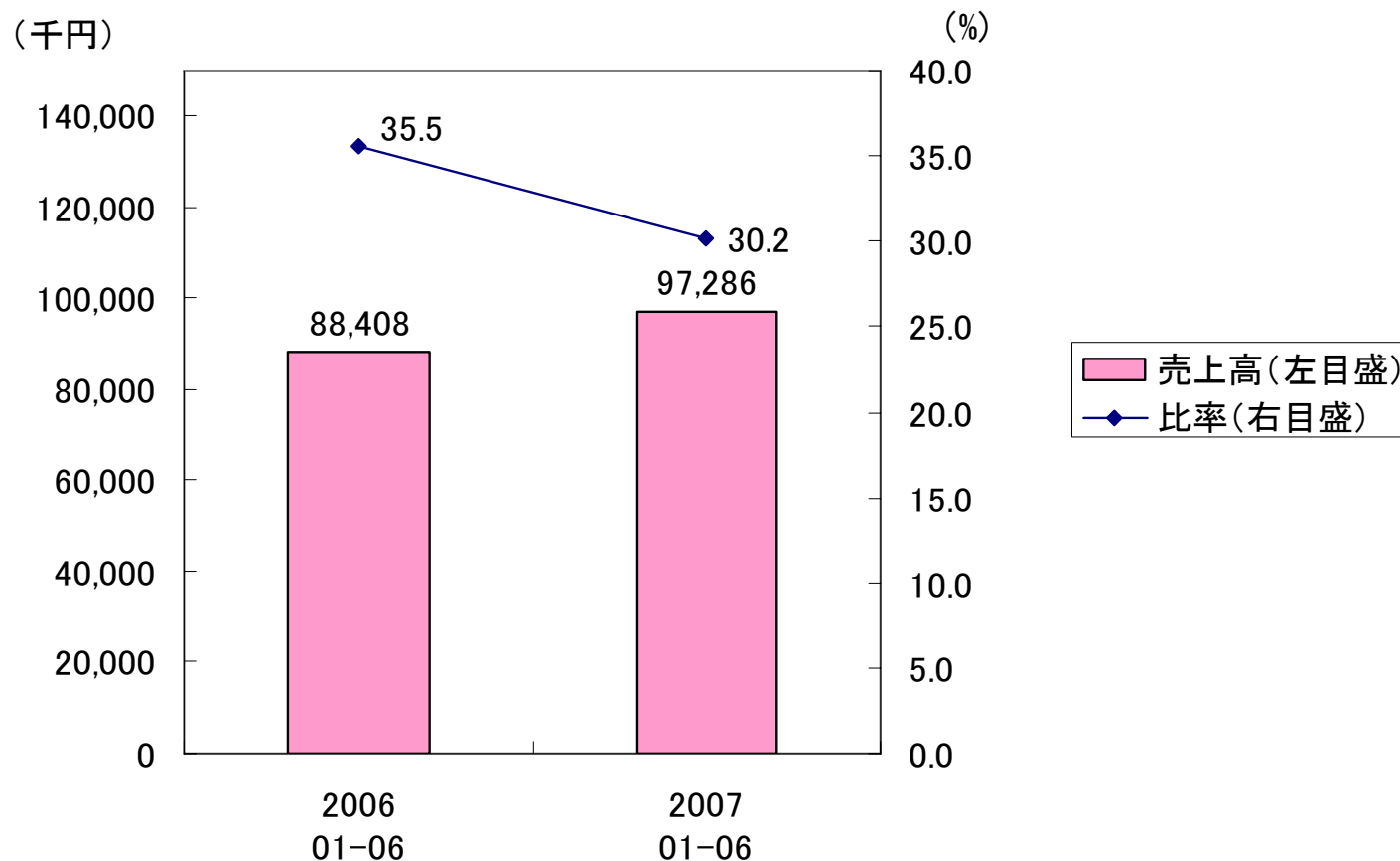
銀行及び人材関連向け業務が好調に推移した。証券会社向け業務も大幅に拡大

	2006年12月期 中間期			2008年3月期 中間期		
	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
銀行	6	62,123	27.1%	9	77,666	29.1%
その他金融	10	89,635	39.1%	10	55,618	20.8%
証券	1	3,510	1.5%	6	48,750	18.2%
人材	4	20,648	9.0%	5	36,086	13.5%
サービス・その他	11	27,460	12.0%	7	16,265	6.1%
コンサル	3	10,800	4.7%	4	13,040	4.9%
不動産	3	6,160	2.7%	5	11,780	4.4%
航空・旅行	2	5,500	2.4%	5	7,556	2.8%
通信	4	2,494	1.1%	1	378	0.1%
メーカ	2	1,100	0.5%	1	162	0.1%
合計	46	229,431	100.0%	53	267,301	100.0%

■ 増加または上昇  
■ 減少または低下  
■ 変わらず

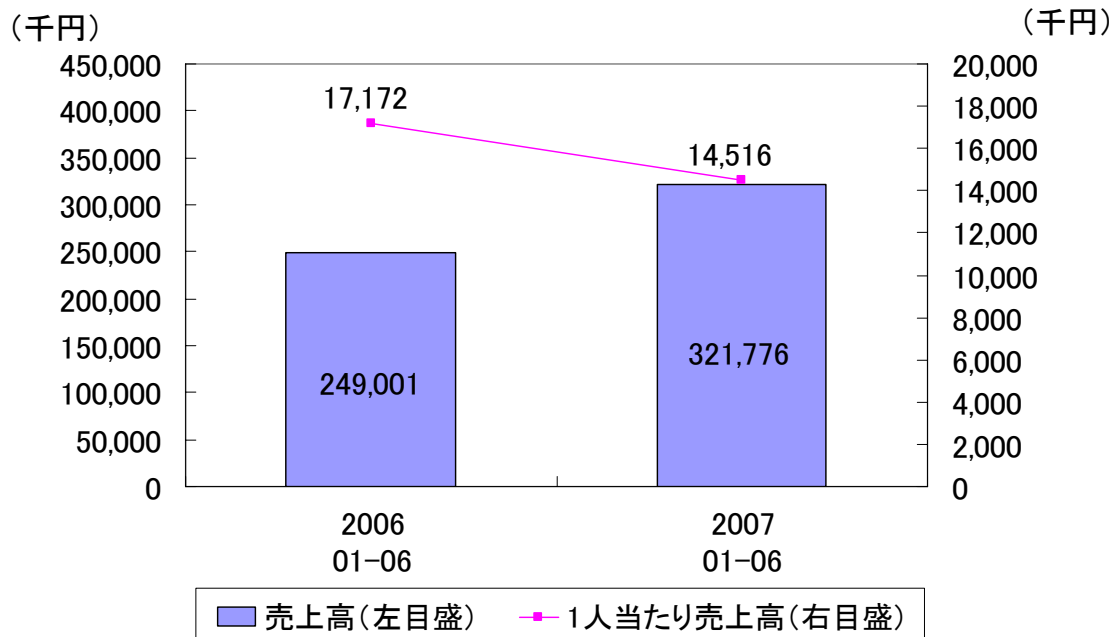
## SBIグループ向け売上の状況

SBIグループにおける新規事業の立ち上げを背景に、SBIグループ向けの売上額は増加したが、当社の売上全体が伸長したことにより、売上比率は低下



# 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

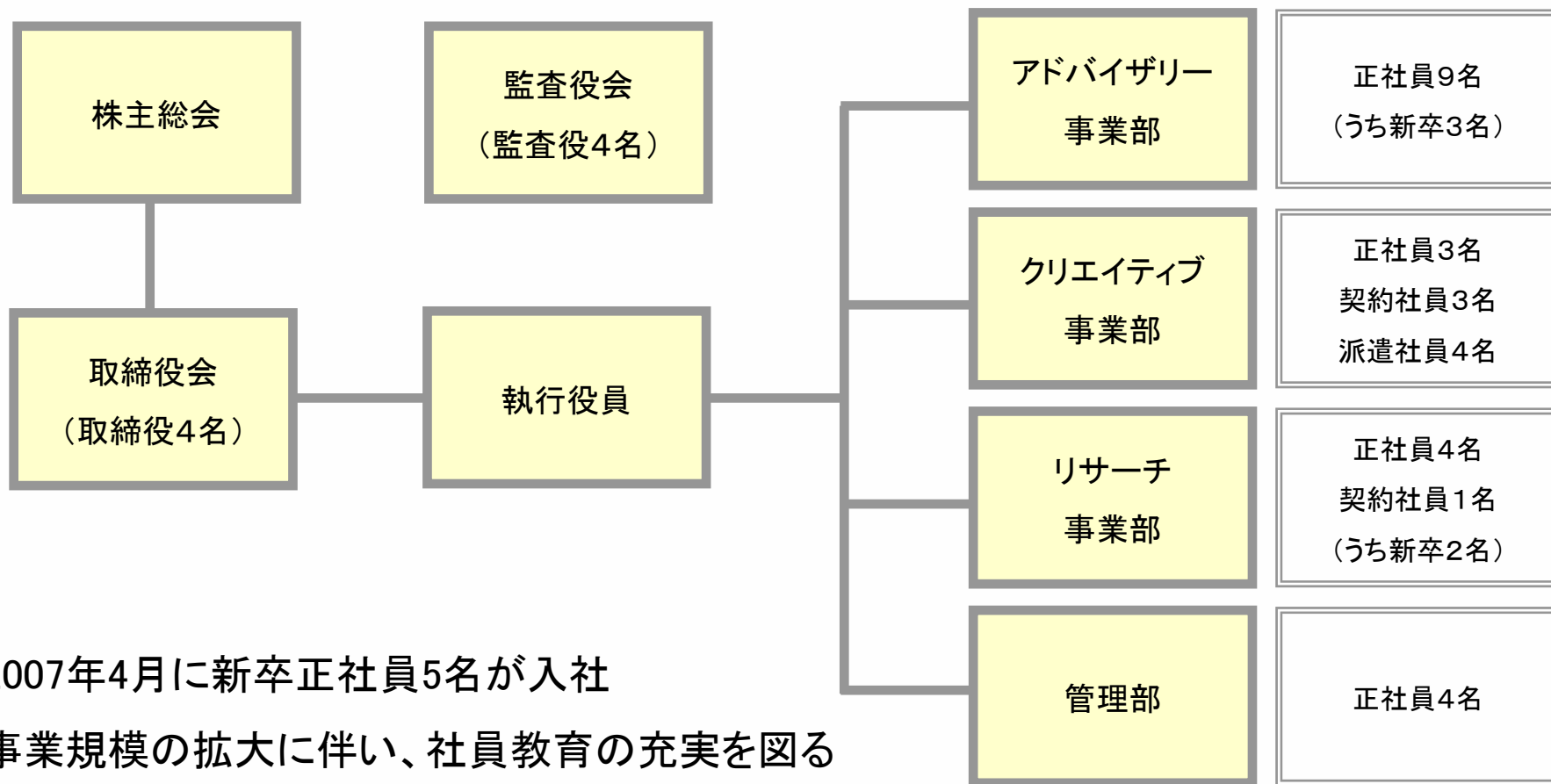


	0612中間	0803中間
期末従業員数(人)	17	24
期中平均従業員数(人)	14.5	22.2

※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。

# 組織体制

正社員・契約社員・派遣社員合計 28名



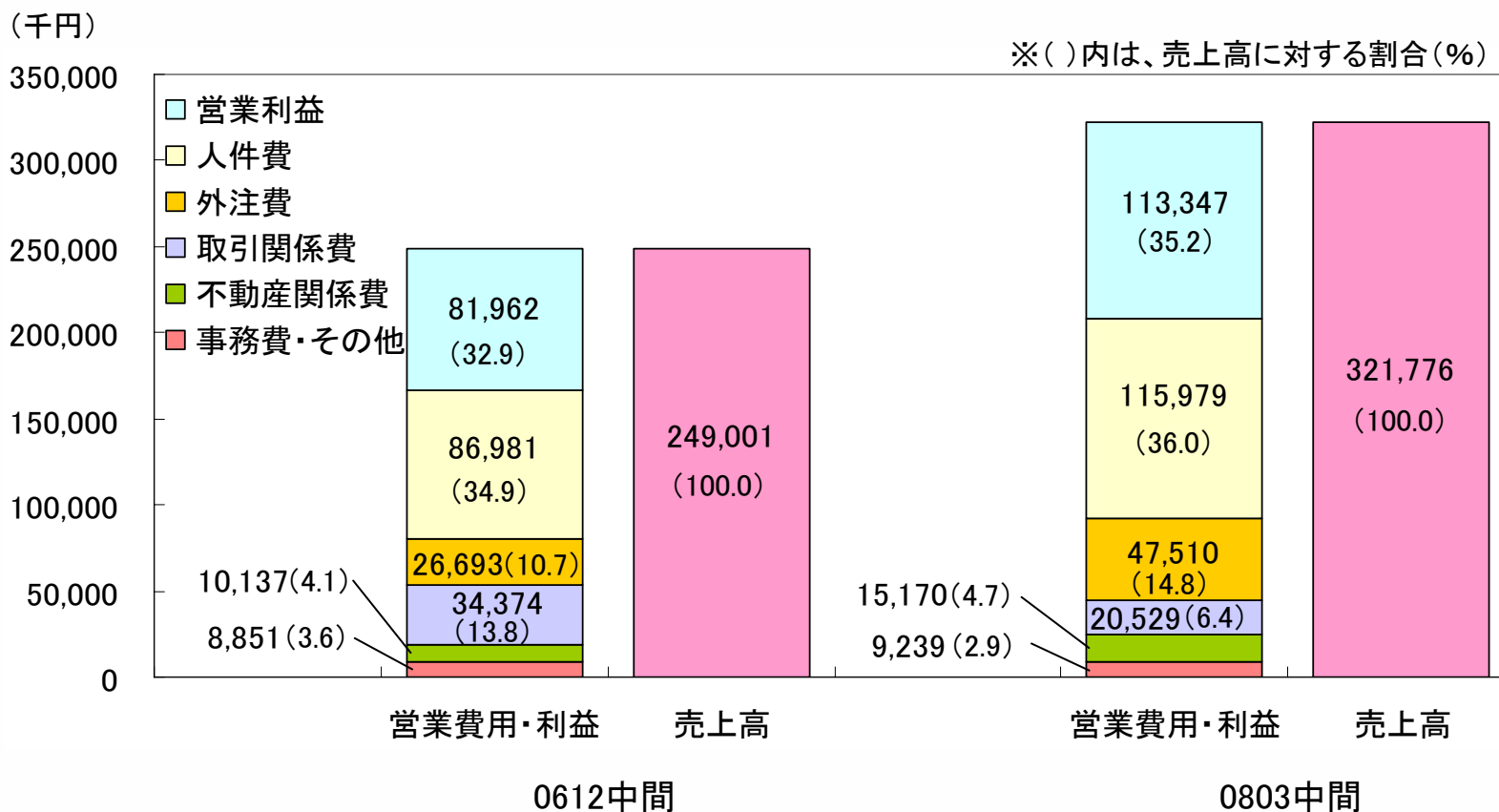
2007年4月に新卒正社員5名が入社

事業規模の拡大に伴い、社員教育の充実を図る

※人員数は、2007年6月30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



## 2008年3月期 下期における重点施策

### 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

当中間期の新規顧客27社のうち16社が分析業務の提供であったことから、これらの顧客に制作・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 既存顧客に対するSEOサービスの提案強化

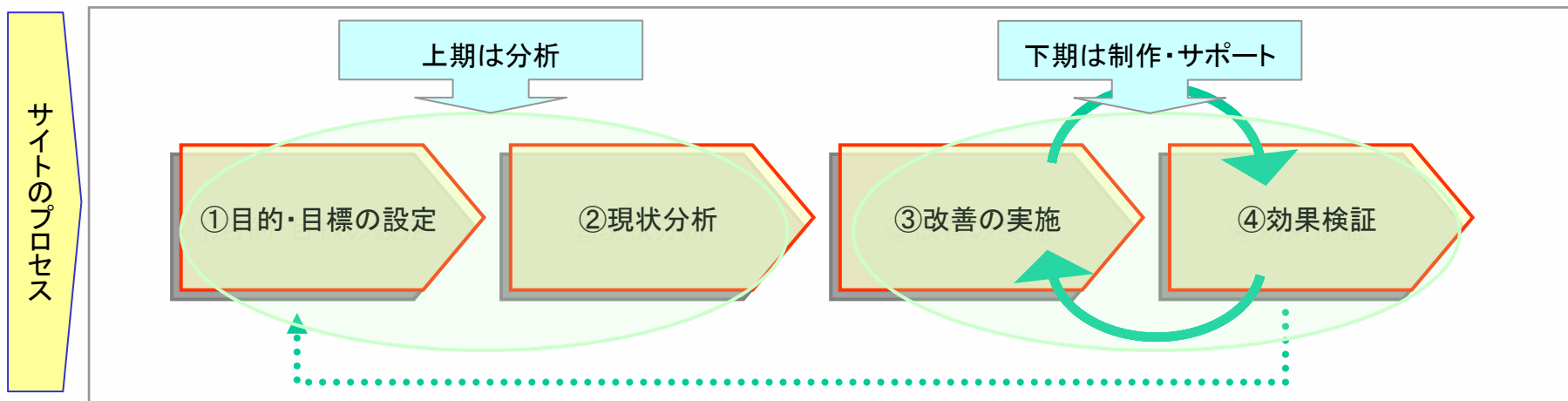
顧客のサイト構造を理解している当社がSEOサービスを行うことの優位性を活かして、SEO売上の更なる増加を図る。

### ③ 利用者の視点を更に強化した分析サービスの提案強化

利用者のウェブサイトに対する理解・関心度を詳細に分析することが可能な視線追尾システムを活用したサービス提案を積極的に行う。

# 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行かした提案を行う



評価・改善手法

<①目的・目標の設定>
・ウェブサイト戦略立案
・業界分析
・マーケティング分析
・評価基準策定

<②現状分析>
・ウェブアナリスト分析
・競合他社比較分析
・ユーザビリティテスト
・アンケート調査
・アクセスログ解析

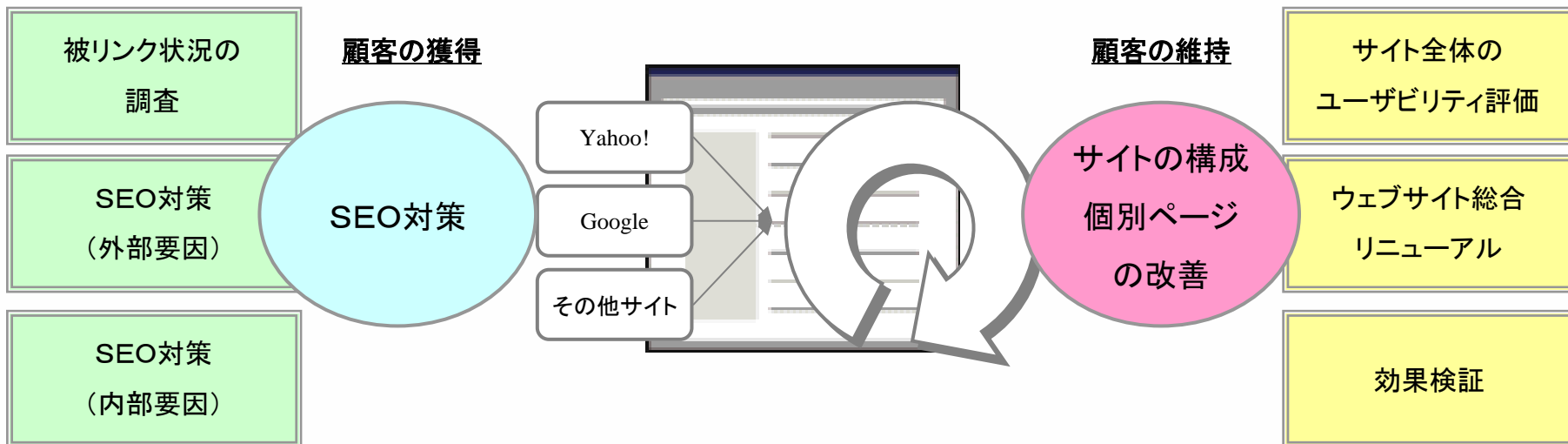
<③改善の実施>
・ウェブサイト設計
・ウェブサイト構築・改善

<④効果検証>
・競合他社比較分析
・アクセスログ解析
・アンケート調査
・ユーザビリティテスト

## ② 既存顧客に対するSEOサービスの提案強化

顧客のサイト構造を理解している当社がSEOサービスを行うことの優位性を活かした提案を積極的に行う

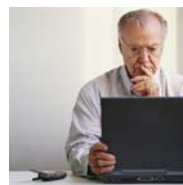
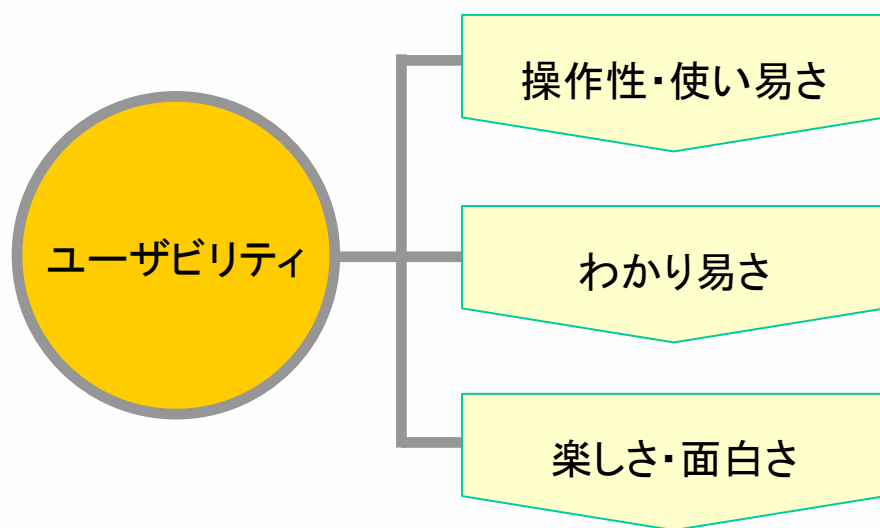
「顧客の獲得」と「顧客の維持」という視点で、バランスよく全体像をとらえつつ、SEO、サイト評価、ウェブサイトリニューアルコンサルティング、効果検証などを総合的に提供することが可能



### ③ 利用者の視点を更に強化した分析サービスの提案強化

利用者のウェブサイトに対する理解度・関心度を詳細に分析したいという企業のニーズに対応し、視線追尾システムを活用したサービス提案を積極的に行う

ユーザビリティの概念が変わってきている



視線追尾分析による利用者の理解度・関心度の把握が重要



## 当中間期における株式の流動性向上策及び株主還元の実施

### 1. 株式分割(株式の流動性向上策)

2007年4月30日を基準日として、1:2の株式分割を実施。

発行済株式総数は、14,591株(2007年6月30日現在)となった。

### 2. 中間配当(株主還元)

2007年6月30日を基準日として、1株当たり1,200円の間配当を実施。

期末配当予想については現時点で未定だが、今後の業績等を総合的に勘案し、見通しが立った時点で公表。

# 2008年3月期通期(2007年1月1日～2008年3月31日)の業績予想について

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)	2008年3月期中間期 (実績)	進捗率
売上高	813	321	39.5%
営業利益	273	113	41.4%
経常利益	273	112	41.0%
当期純利益	160	66	41.3%

※ 期中の決算期変更に伴い、2007年1月22日に公表した1年間(2007年1月1日～2007年12月31日)の業績予想は、本日付で、1年3ヶ月間(2007年1月1日～2008年3月31日)の業績予想に修正しております。

(ご参考)3月決算会社として見た場合の前年同期比較

(単位:百万円)

	2006/4/1～2007/3/31 (実績)	2007/4/1～2008/3/31 (予想)	前年同期比増減率
売上高	553	646	+16.8%
営業利益	176	209	+18.8%
経常利益	174	209	+20.1%
当期純利益	102	123	+20.6%

*<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。