

ゴメス・コンサルティング株式会社
2010年3月期 第1四半期 決算説明会

2009年7月23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兼COO 森澤 正人

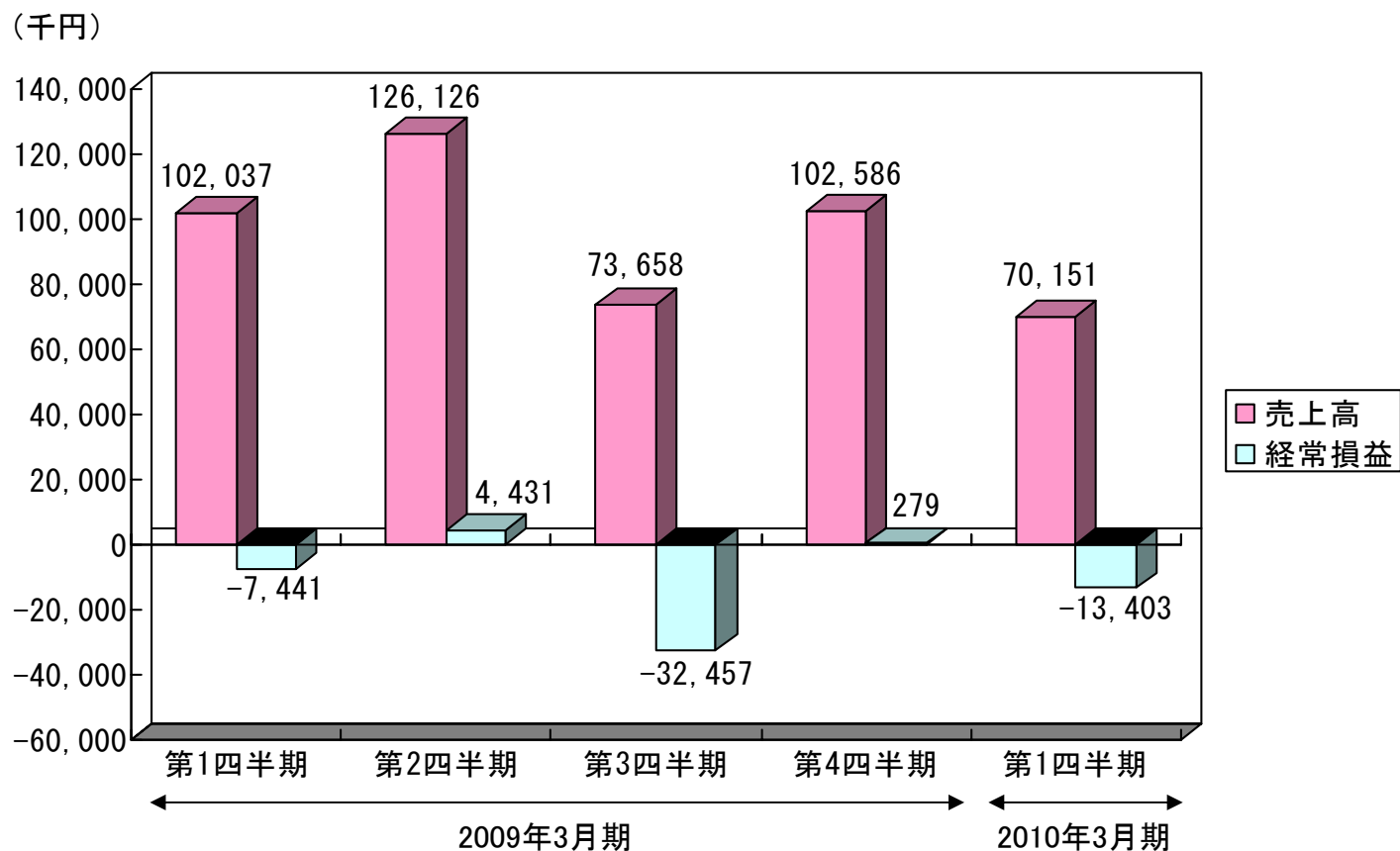
2010年3月期 第1四半期業績サマリー

(百万円)

| | 前第1四半期 | 当第1四半期 | 増減率 |
|--------|--------|--------|---------|
| 売上高 | 102 | 70 | ▲ 31.2% |
| 営業損益 | ▲ 9 | ▲ 18 | — |
| 経常損益 | ▲ 7 | ▲ 13 | — |
| 四半期純損益 | ▲ 4 | ▲ 13 | — |

四半期業績の推移

当第1四半期の売上高は、前期第3四半期と同水準にとどまったが、前事業年度からのコスト削減効果により、損失額は縮小



売上高・顧客数の業種別構成(前年同四半期比較)

「銀行」の減少が目立った一方、カード等の決済系企業を含む「その他金融」やショッピング系サイトを含む「その他」が増加

| | 前第1四半期 | | | 当第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 |
| 証券 | 2 | 12,453 | 12.2% | 3 | 11,419 | 16.3% |
| その他金融 | 7 | 5,324 | 5.2% | 6 | 9,125 | 13.0% |
| 銀行 | 9 | 20,755 | 20.3% | 7 | 8,740 | 12.5% |
| 保険 | 7 | 13,638 | 13.4% | 4 | 8,650 | 12.3% |
| 人材 | 5 | 6,563 | 6.4% | 3 | 5,890 | 8.4% |
| 情報サービス | 8 | 14,899 | 14.6% | 10 | 5,345 | 7.6% |
| 不動産 | 4 | 12,739 | 12.5% | 5 | 5,252 | 7.5% |
| その他 | 5 | 443 | 0.4% | 7 | 4,954 | 7.1% |
| 通信 | 4 | 1,345 | 1.3% | 5 | 3,872 | 5.5% |
| 航空・旅行 | 8 | 8,962 | 8.8% | 7 | 3,030 | 4.3% |
| コンサル・システム | 6 | 3,147 | 3.1% | 7 | 2,805 | 4.0% |
| メーカ | 6 | 1,764 | 1.7% | 5 | 1,065 | 1.5% |
| 合計 | 71 | 102,037 | 100.0% | 69 | 70,151 | 100.0% |

■ 増加または上昇 □ 減少または低下 □ 変わらず

新規顧客獲得経路

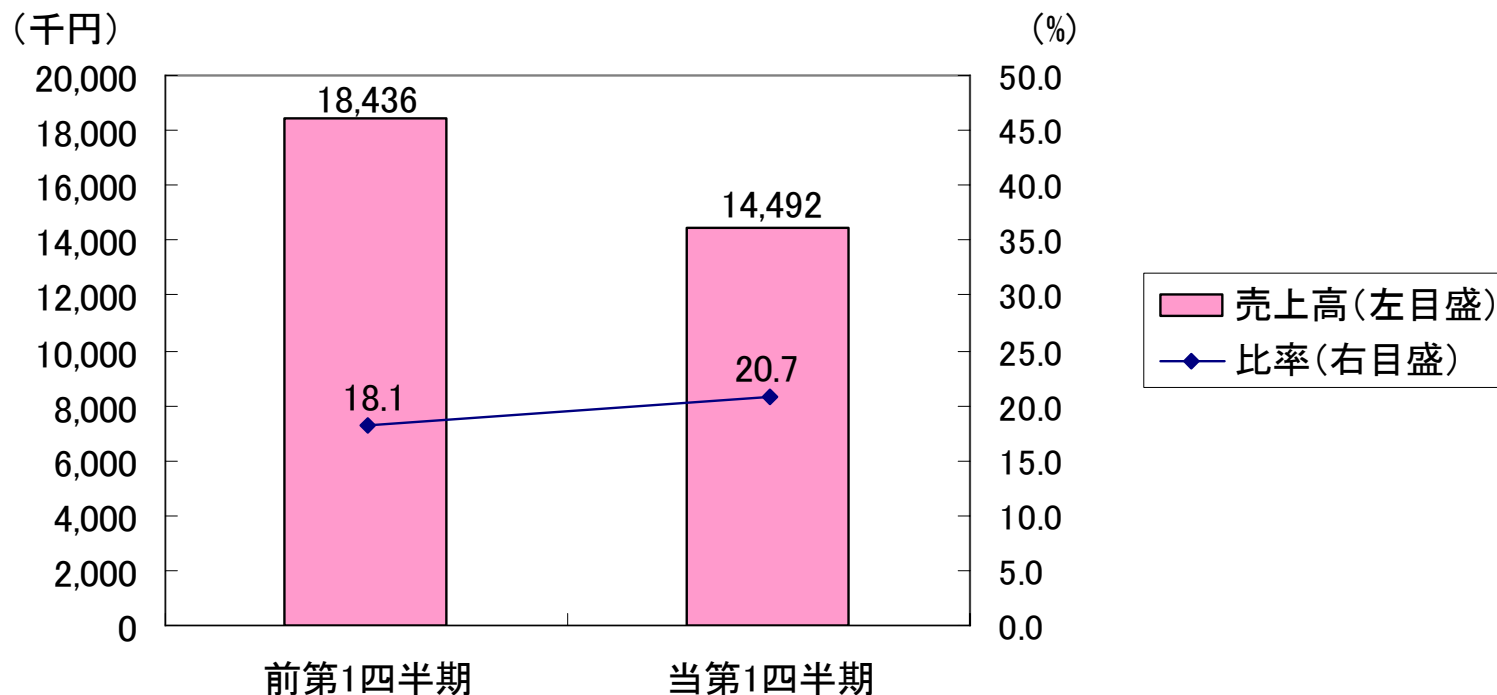
セミナーの積極開催が新規顧客獲得に寄与している

| | | |
|-------|--------------------------------------|--------------|
| 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 (26.7%) |
| 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 | 4社 (26.7%) |
| 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 | 4社 (26.7%) |
| アタック | 当社からの電話等による直接連絡をきっかけとして獲得 | 2社 (13.3%) |
| 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 | 1社 (6.7%) |
| 合計 | | 15社 (100.0%) |

「新規」の定義は、前期(2008年4月～2009年3月)中に売上計上がない取引先

SBIグループ向け売上の状況(前年同四半期比較)

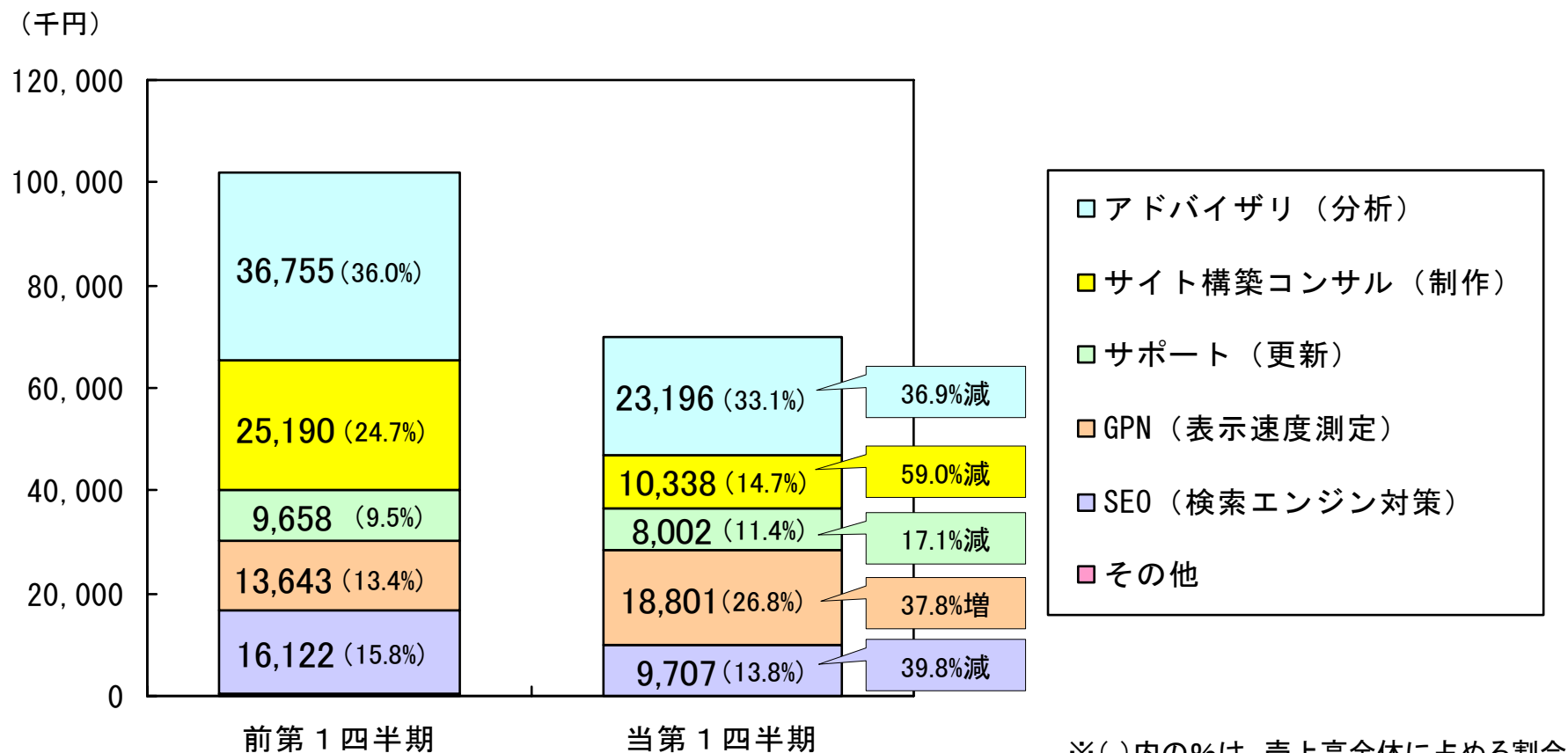
SBIグループ向け売上金額は前年同四半期比で減少した



※「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

サービス別売上高の前年同四半期比較

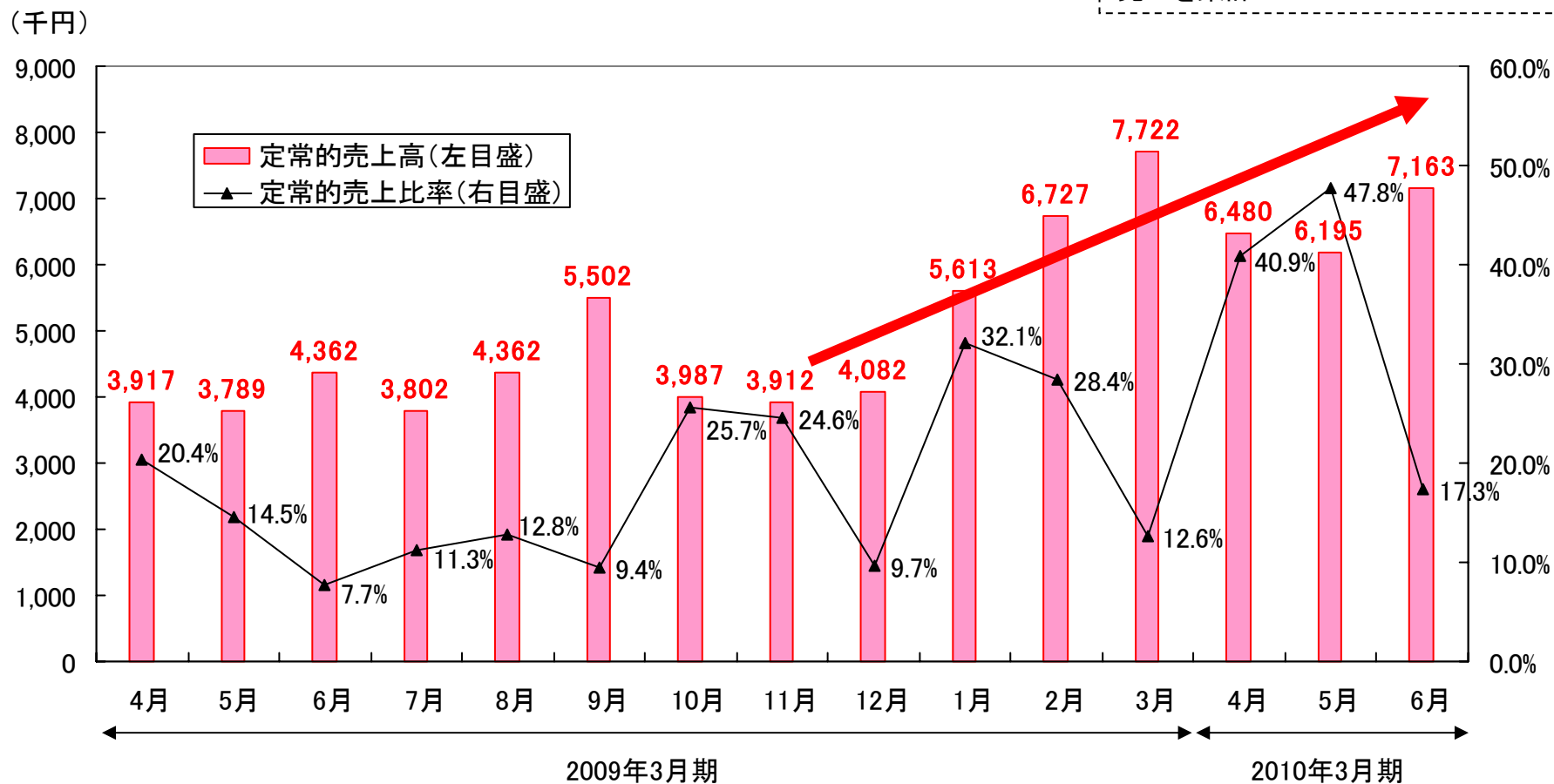
GPN売上については大きく増加したが、他の売上は減少



定常的売上高※の月次推移

定常的な収益の確保に向けてGPN等に注力

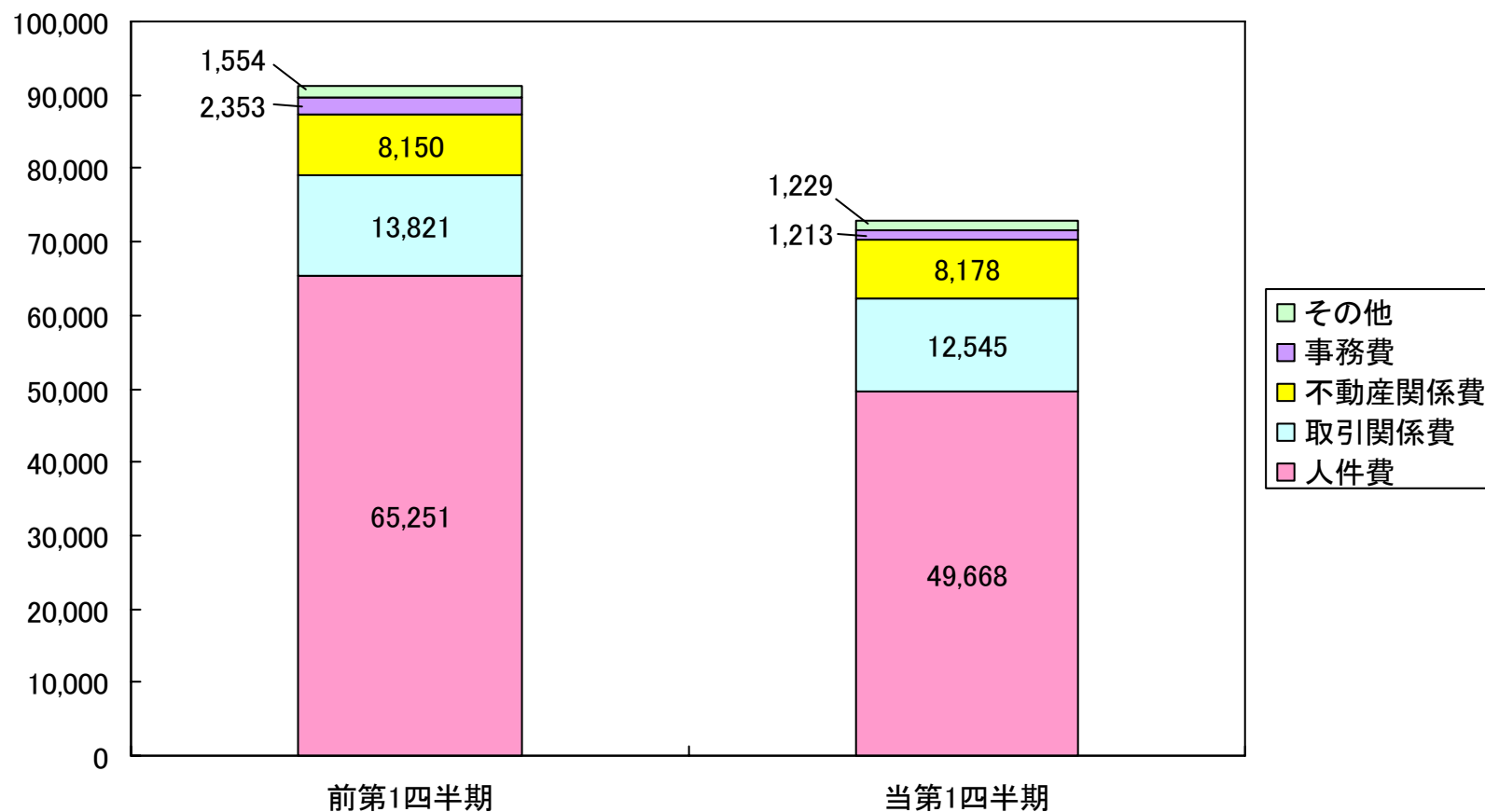
※定常的売上高は、GPN(ASP型)、アクセス解析(定常)、サイト内検索、定例コンサルティングサービスによる売上を集計



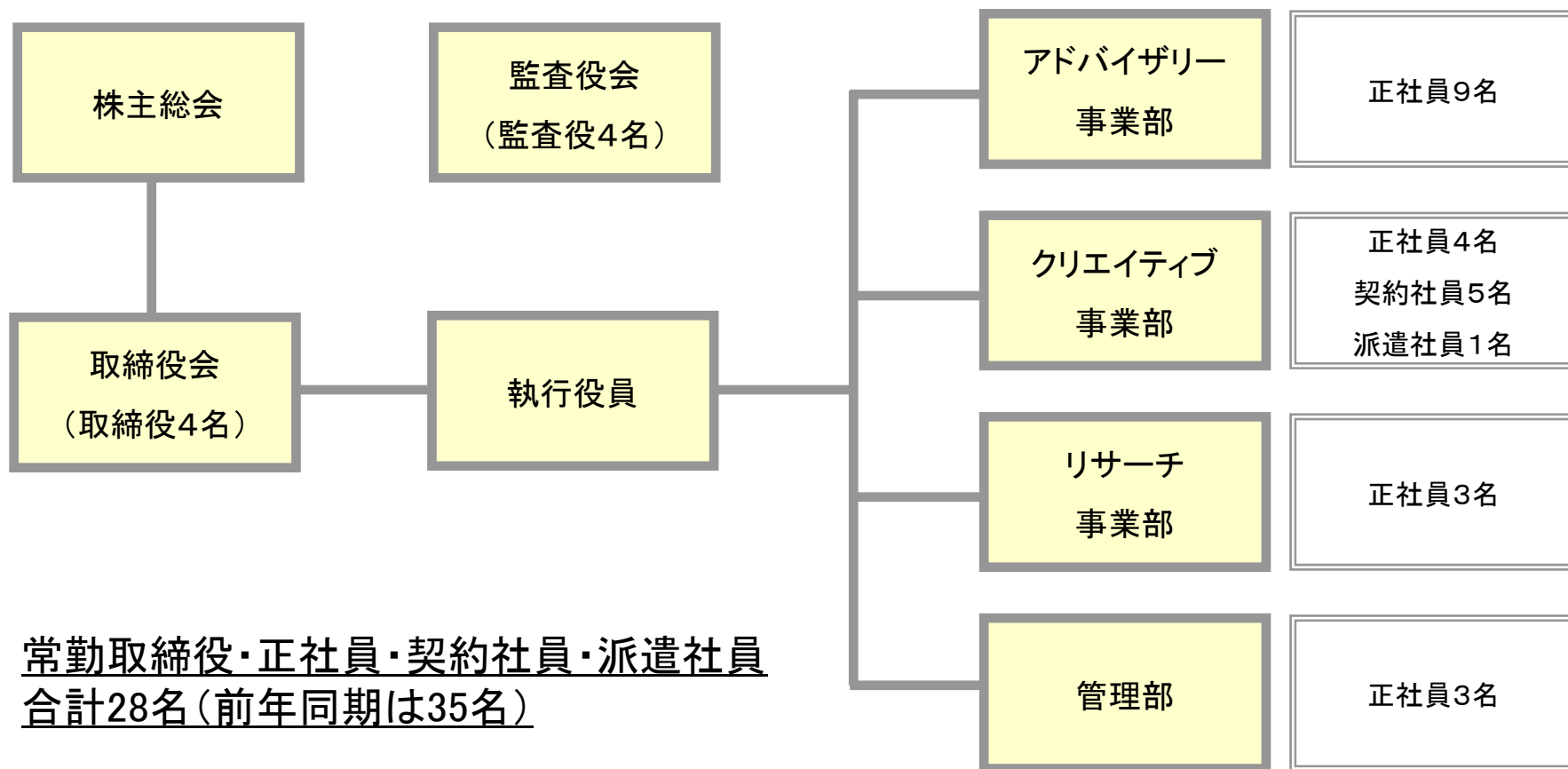
営業経費(外注費除く)の前年同四半期比較

人件費等の固定費を前第1四半期比で1,800万円超削減。さらに事務所スペースを見直し不動産関係費を削減予定(四半期で180万円弱)

(千円)



組織体制



※人員数は、2009年6月末現在

2010年3月期における重点施策

①GPNの積極展開

改善コンサルと継続監視を提案。積極的な営業展開を行い、継続売上を狙う。

②アクセス解析サービス積極販売

継続コンタクトによるクライアント状況の深い把握。

③Web関連ツールの販売代理強化

顧客にとって最適なWeb関連ツールを提供。

④総合コンサルティングの提供強化

ビジネス・業務も含めた真の高付加価値コンサルを提供。

⑤Web構築／運用案件の獲得強化

既存顧客からの案件獲得を強化。高品質と価格競争力をアピール。

GPNの積極展開

サイトパフォーマンスの継続監視サービスの提供による安定収益の確保と表示速度改善
コンサルティングの提供による高付加価値化を組み合わせ、収益の最大化を図る

継続監視(ASP方式、レポートサービス)

(ASP)

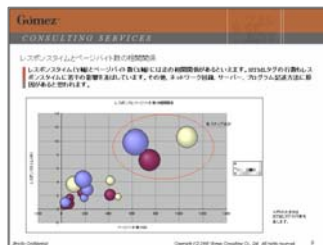
パフォーマンス状況を継続監視・測定し、異常等を検知した場合は、アラートメールでお知らせ



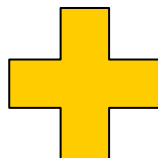
ASP方式によるパフォーマンス管理画面

(レポート)

定期的なレポートングにより、パフォーマンスの実績を確認し、改善に役立てる

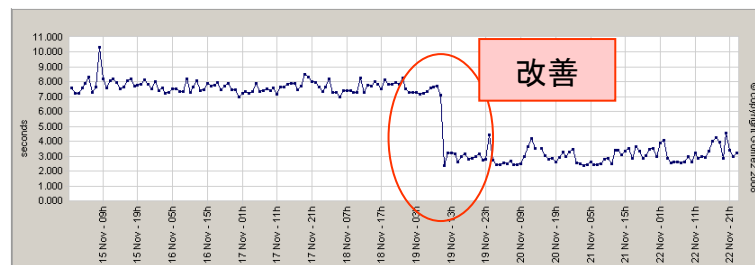


パフォーマンス状況レポート



表示速度改善コンサルティング

測定のみならず、表示速度を向上させるためのコンサルティングを提供



(大手不動産仲介サイトにおける改善実績)

改善コンサルティングにより平均7.675秒から平均3.338秒にスピードアップ

「高速サイト認定サービス」を開始

GPN(Gomez Performance Networks)によるサイトパフォーマンス計測結果に基づき、Webサイトが高速かつ安定的に稼働していることを認定し、認定サイトに対して、認定ロゴ等を提供するサービスを新たに開始。

【高速サイト認定によるメリット】

- ・ Webサイトが高速かつ安定的に稼働していることを対外的にアピールできる
- ・ 日次のサイトパフォーマンス状況を毎日メールで受け取ることができる
- ・ オプションサービスとして、パフォーマンス劣化要因分析やアラートメール機能などを備えたパフォーマンス管理ツールを利用できる



【高速サイト認定基準】

- ・ 主要5ページの平均表示速度3秒未満
- ・ 一定期間中で表示速度8秒以上となった回数が1%以下
- ・ サイト稼働率が99.9%以上

【利用料金】

- ・ 初期費用: 30万円
- ・ 月額費用: 3万円

アクセス解析サービス積極販売

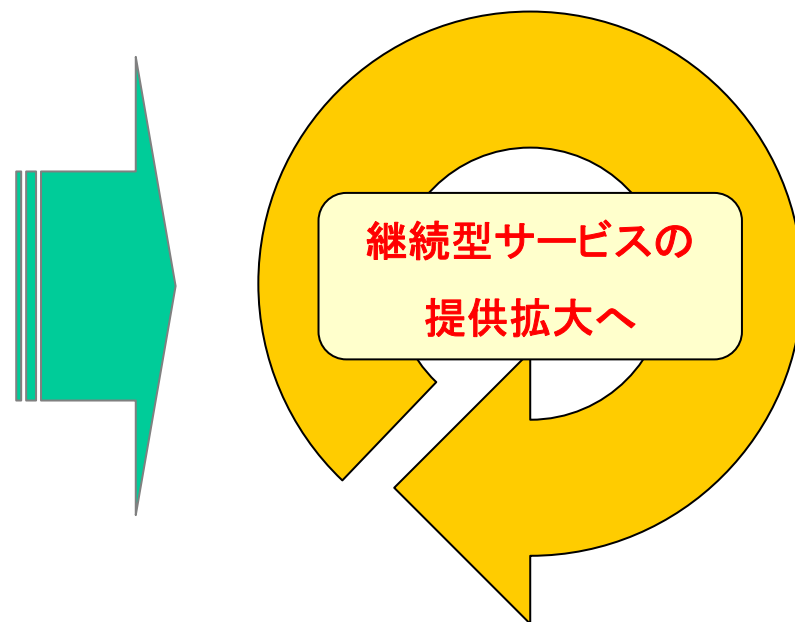
アクセス解析に関する問題点を解決するために、アクセス解析データをもとにした具体的なサイト改善サービスまでをサポート。総合的なサポートにより顧客とのリレーションを構築。

ゴメスのアクセス解析サービス

① KPI(主要業績評価指標)策定サービス

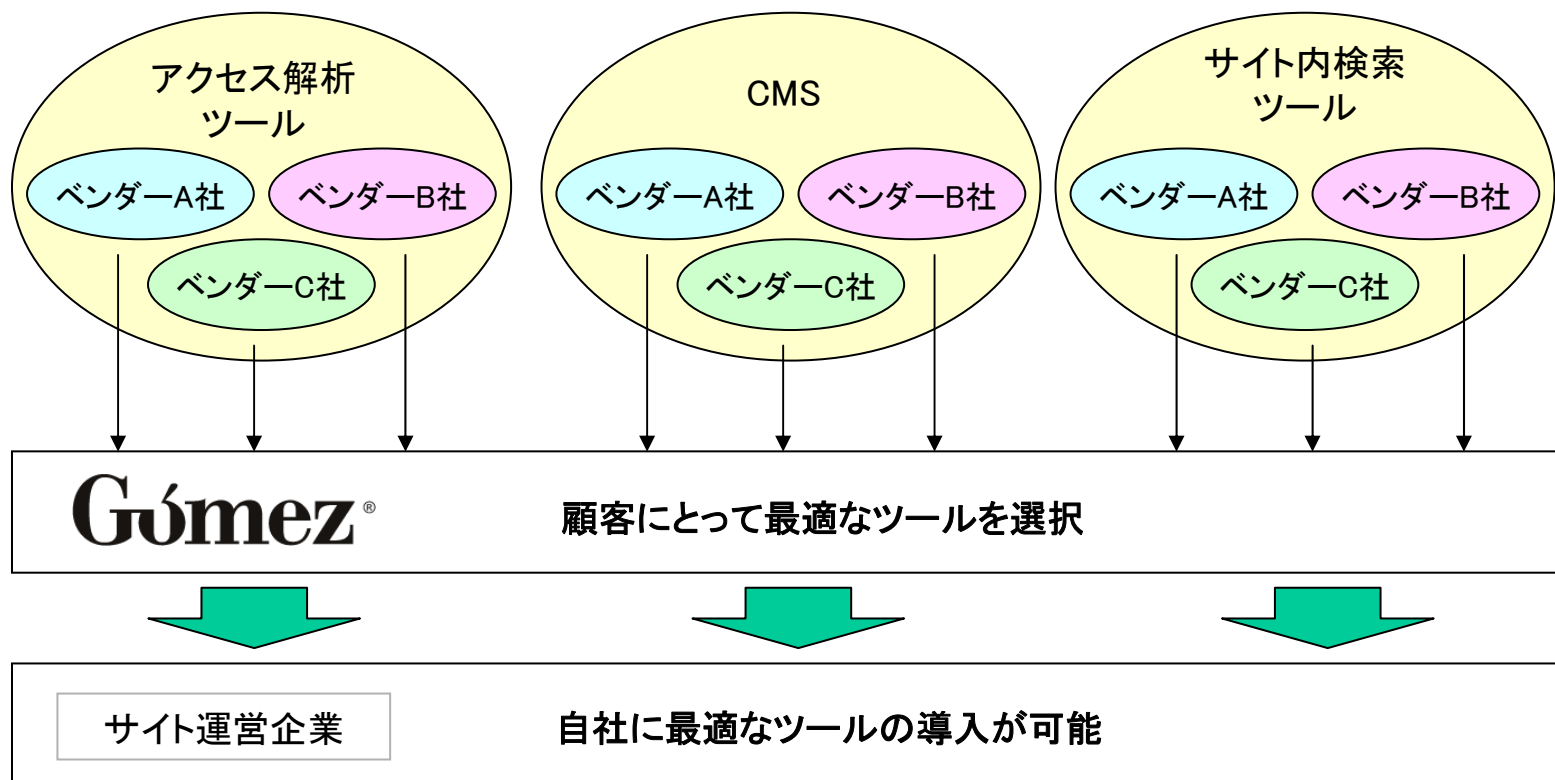
② アクセス解析レポートサービス

③ サイト改善(コンサルティング)サービス



Web関連ツールの販売代理強化

アクセス解析ツール、コンテンツマネジメントシステム(CMS)、サイト内検索ツール等、Web関連ツールの販売代理を通じて、顧客開拓及び安定収益を目指す。



ツールの導入支援のみならず、そこからどうWebビジネスを成功させるかというコンサルティング及び実際のWebサイト構築まで提供していく

総合コンサルティングの提供強化

Webサイトそのものの改善にとどまらず、Webサイト運営フローの見直しによる業務の効率化、費用対効果の高いWebサイトの実現をサポート。

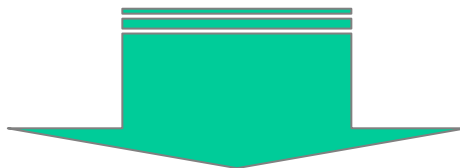
ウェブマネジメント最適化

ウェブマネジメントのクオリティアップ

業務のスピード向上、品質管理の徹底、
本質業務への集中

無駄なコスト・工数の削減

残業時間の抑制、業務工数の見直し

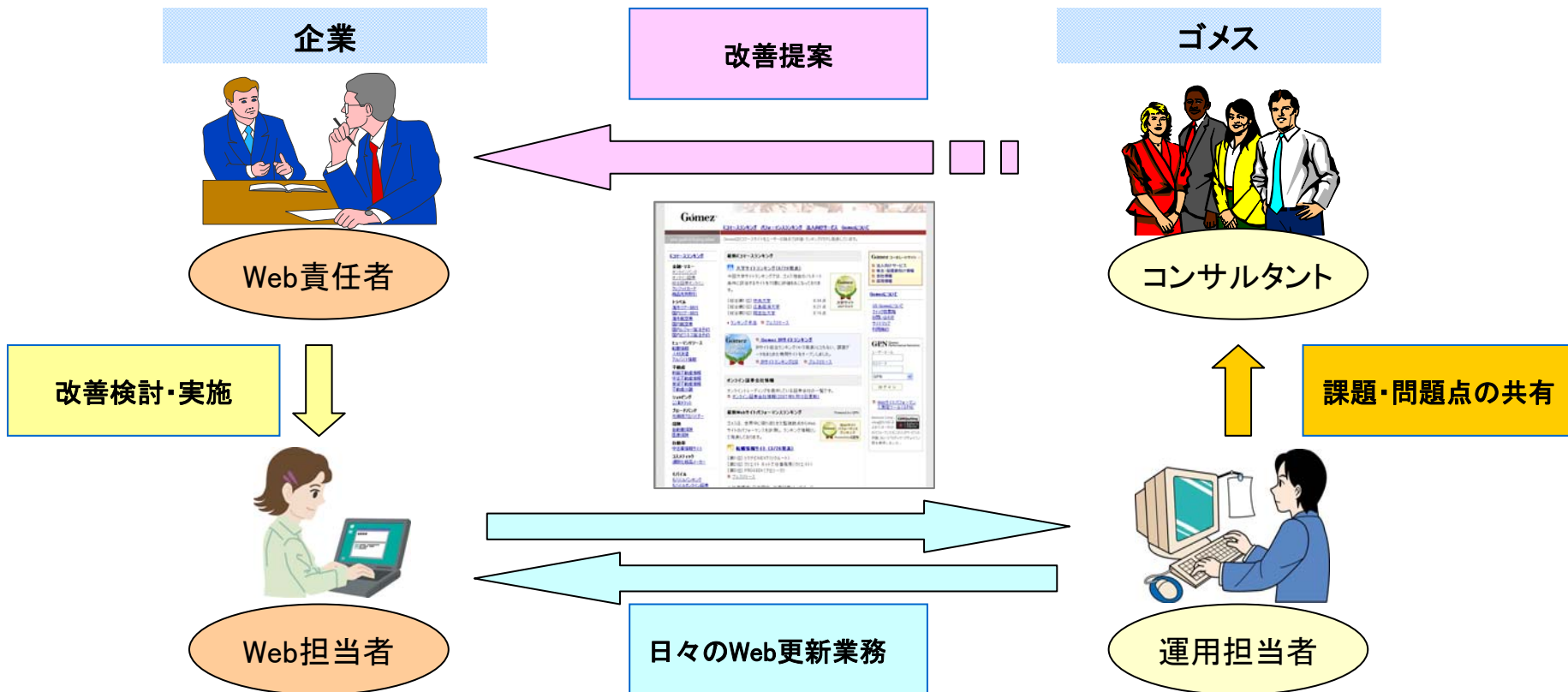


Webサイトの全般的なアドバイザーとして、継続的なコンサルティング契約の獲得実績も増加している。Web戦略の総合アドバイザーとしてのポジショニングを強化していく。

Web構築／運用案件の獲得強化

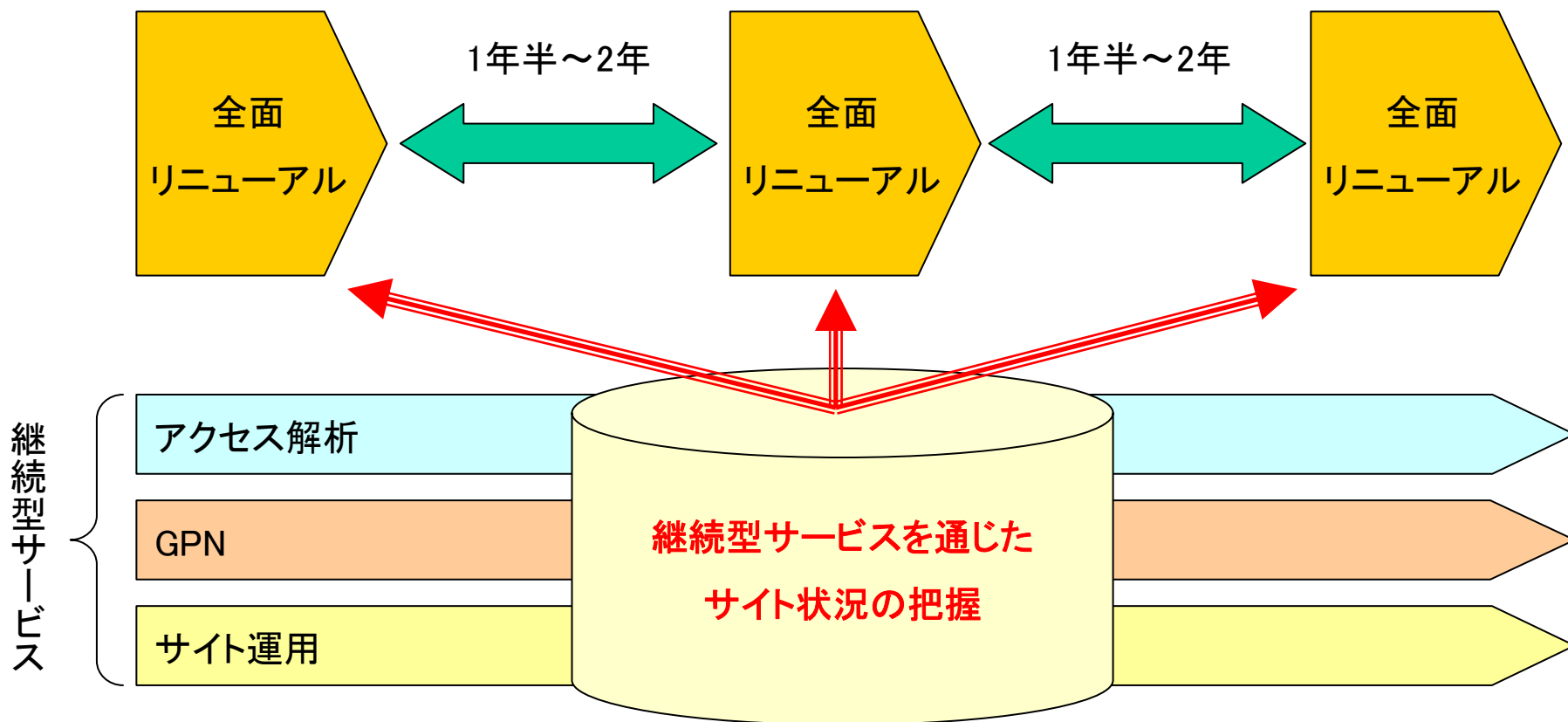
(構築) Web分析ノウハウの強みに加え、コスト面でも競争力をつけて案件を獲得していく。

(運用) 日々のWeb更新業務においても、ビジネスや業界に関する知識を有した担当者が対応。
 サイト運用業務を通じて把握された課題や問題点をもとに改善提案を実施。



継続型サービスの提供先の拡大による全面リニューアル案件の獲得

アクセス解析、GPN、サイト運用等の継続型サービスの提供先から1年半～2年に1度のWebサイト全面リニューアル案件の獲得可能性が高まる



セミナーの定期開催による顧客獲得の推進

各種セミナーの定期的な開催により、新規顧客の獲得に加え、既存顧客の需要掘り起こしを図っていく

2010年3月期第1四半期は計7回セミナーを開催

| タイトル | 回数 | 社数 | 人数 |
|-----------------------------|----|-----|-----|
| コンテンツ多様化時代のIRサイト活用法セミナー | 1回 | 35社 | 39名 |
| Webサイトマネジメントツールの徹底比較セミナー | 3回 | 67社 | 89名 |
| Webサイトパフォーマンス管理と客観的評価手法セミナー | 3回 | 57社 | 76名 |



セミナー風景

第2四半期以降も、月2～3回のペースでセミナーを開催

<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。