

ゴメス・コンサルティング株式会社
2010年3月期 通期 決算説明会

2010年4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兼COO 森澤 正人

2010年3月期の業績ダイジェスト

- ✓ 当事業年度の業績は、売上高393百万円、営業利益11百万円、経常利益33百万円、当期純利益26百万円となりました。
- ✓ サイト構築コンサルティング(ウェブサイトの制作業務)売上は、人材関連向け業務が大きく増加したものの、前年度好調に推移した不動産向け及び航空・旅行向け業務が減少した結果、131百万円となりました。
- ✓ アドバイザリ(ウェブサイト改善のための分析・アドバイス業務)売上は、顧客数は微増したものの、顧客企業における支出抑制傾向が影響し、95百万円となりました。
- ✓ GPN(Gomez Performance Networks、ウェブサイトの表示速度測定及び改善業務)売上は、セミナーの定期的な開催や積極的な営業活動が奏功し、67百万円と好調に推移しました。
- ✓ SEO(Search Engine Optimization、ウェブサイトを検索エンジンで上位表示させるためのアドバイス業務)売上は、アドバイザリ業務やサイト構築コンサルティング業務を提供している既存顧客からの獲得を中心に推移し、58百万円となりました。
- ✓ サポート(ウェブサイトの修正・更新業務)売上は、新規のサポート案件の獲得及び既存顧客からのウェブサイト修正・更新業務が好調に推移し、40百万円となりました。

2010年3月期の業績

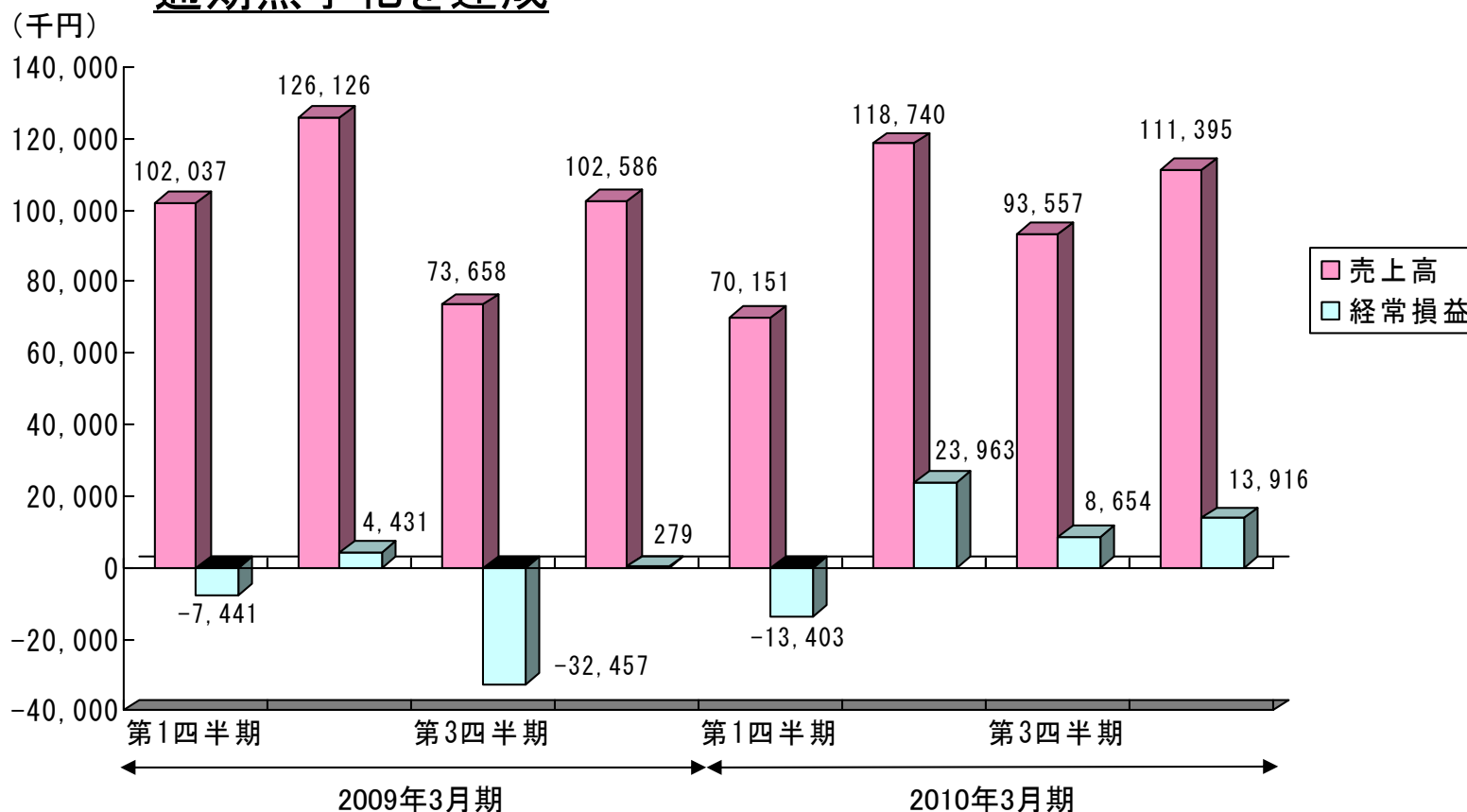
売上高は前期比減収となったが、前事業年度からの全社的な経費削減や各プロジェクトの採算管理の徹底により、最終黒字を確保することができた

(百万円)

	2009年3月期 通期 (前年同期)	2010年3月期 通期	前年同期比 増減率
売上高	404	393	▲ 2.6%
営業損益	▲ 45	11	—
経常損益	▲ 35	33	—
当期純損益	▲ 21	26	—

四半期業績の推移

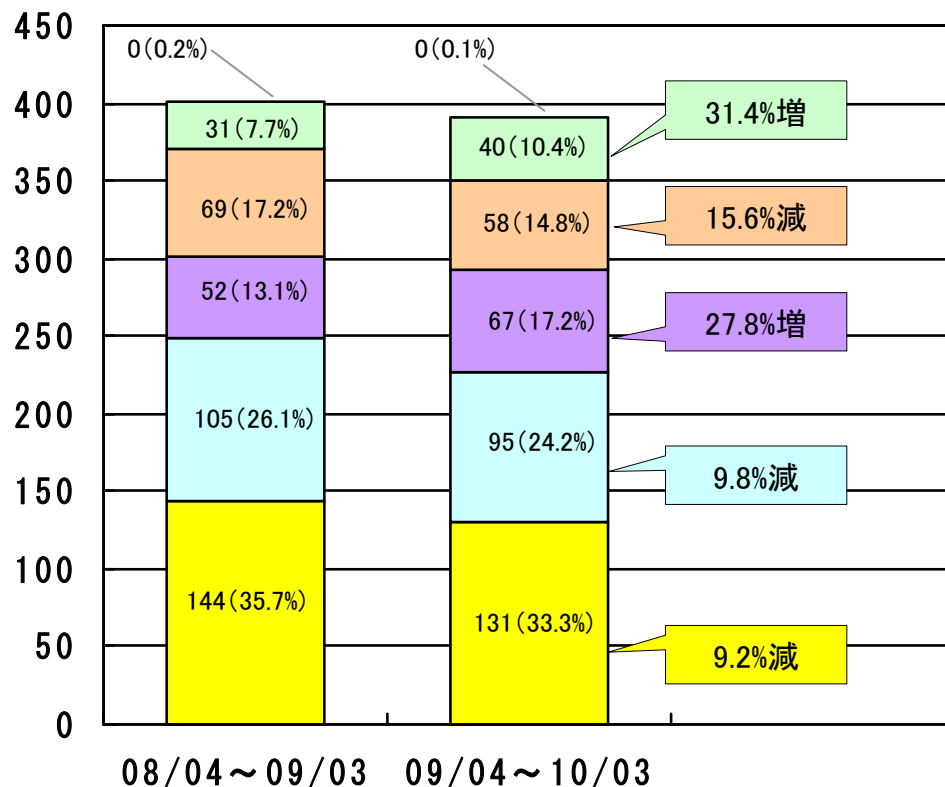
事業環境に回復の兆しが見え始める中、固定費削減による収益力強化が奏功し、3四半期連続で経常利益を確保、通期黒字化を達成



サービス別売上高の推移(前年同期比較)

前年同期比でGPN及びサポート売上が増加となった

(百万円)



※()内の%は、売上高全体に占める割合

サービス別売上高と顧客数・顧客単価・大型案件比率(前年同期比較)

ほぼすべてのサービスにおいて、売上高における大型案件の比率が向上

(千円)

	2008/4/1～2009/3/31				2009/4/1～2010/3/31			
	売上高	顧客数(社)	顧客単価	5百万円以上の 案件の比率	売上高	顧客数(社)	顧客単価	5百万円以上の 案件の比率
サイト構築コンサル(制作)	144,381	29	4,978	72.4%	131,105	35	3,745	78.5%
アドバイザリ(分析)	105,587	38	2,778	57.5%	95,265	41	2,323	41.1%
GPN(表示速度測定)	52,917	43	1,230	24.6%	67,639	52	1,300	25.0%
SEO(検索エンジン対策)	69,509	12	5,792	89.8%	58,644	9	6,516	95.0%
サポート(更新)	31,065	15	2,071	18.6%	40,833	30	1,361	25.8%
その他	948	5	189		356	6	59	
合計	404,409	101	4,004		393,844	120	3,282	

※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

売上高・顧客数の業種別構成(前年同期比較)

航空・旅行、不動産での売上が減少したが、

ネットスーパーや運輸といった新たな業種(その他に区分)での売上が増加

	2008/4/1～2009/3/31			2009/4/1～2010/3/31		
	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	10	78,126	19.3%	13	72,095	18.3%
証券	3	59,132	14.6%	7	64,519	16.4%
保険	8	54,742	13.5%	9	50,352	12.8%
その他金融	9	28,531	7.1%	11	44,313	11.3%
情報サービス	11	32,643	8.1%	17	43,267	11.0%
人材	7	12,871	3.2%	4	25,508	6.5%
航空・旅行	9	28,978	7.2%	13	17,818	4.5%
コンサル・システム	11	16,945	4.2%	14	16,194	4.1%
通信	6	9,796	2.4%	6	13,104	3.3%
不動産	7	56,970	14.1%	7	10,776	2.7%
メーカ	12	18,654	4.6%	7	5,257	1.3%
その他	8	7,017	1.7%	12	30,637	7.8%
合計	101	404,409	100.0%	120	393,844	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

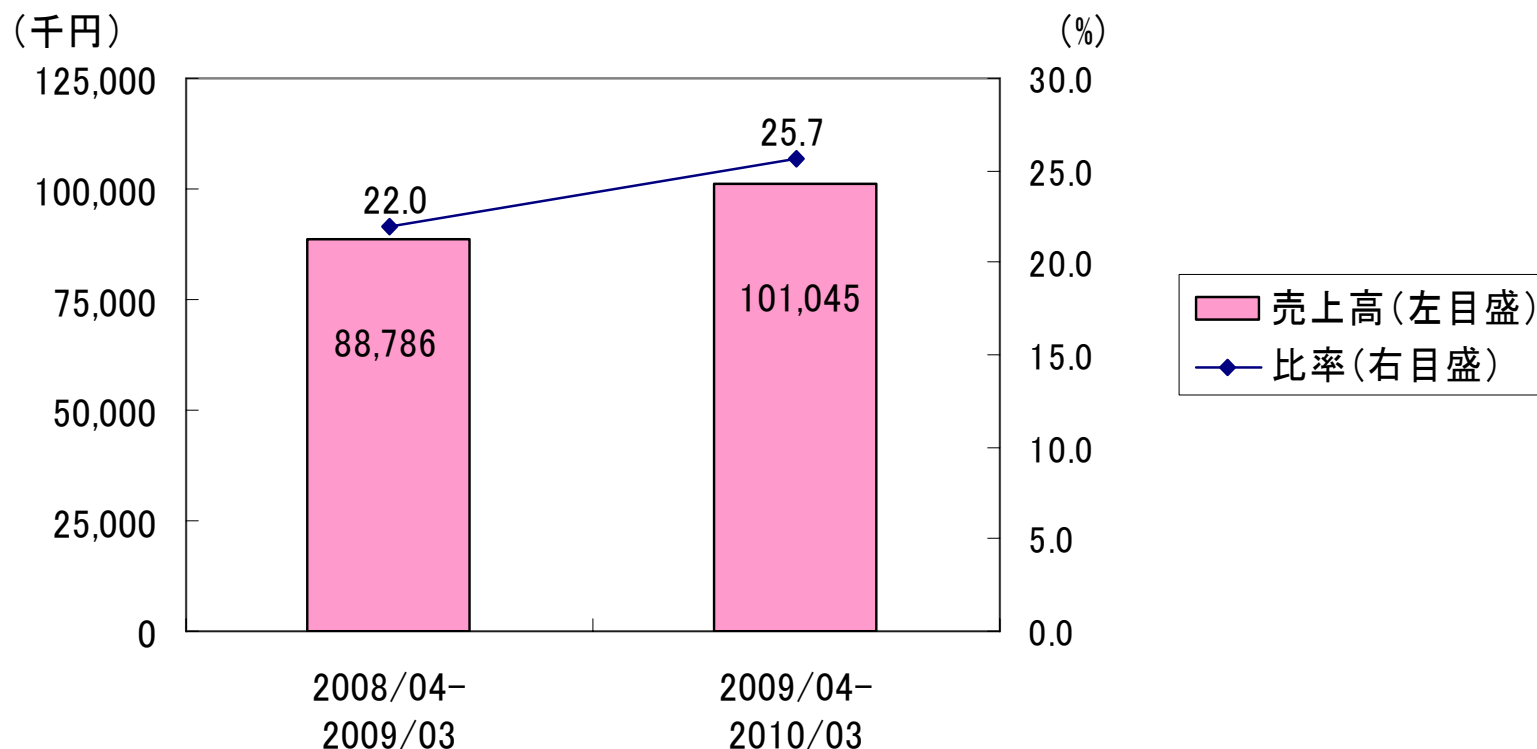
紹介及びランキングをきっかけとした案件獲得の合計で5割超を占める

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	19社(37.3%)
セミナー	当社が実施するセミナー参加企業から獲得	11社(21.6%)
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	9社(17.6%)
ランキング	当社が実施するセミナー参加企業から発表する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	7社(13.7%)
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	5社(9.8%)
	合計	51社(100.0%)

「新規」の定義は、前年同期(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

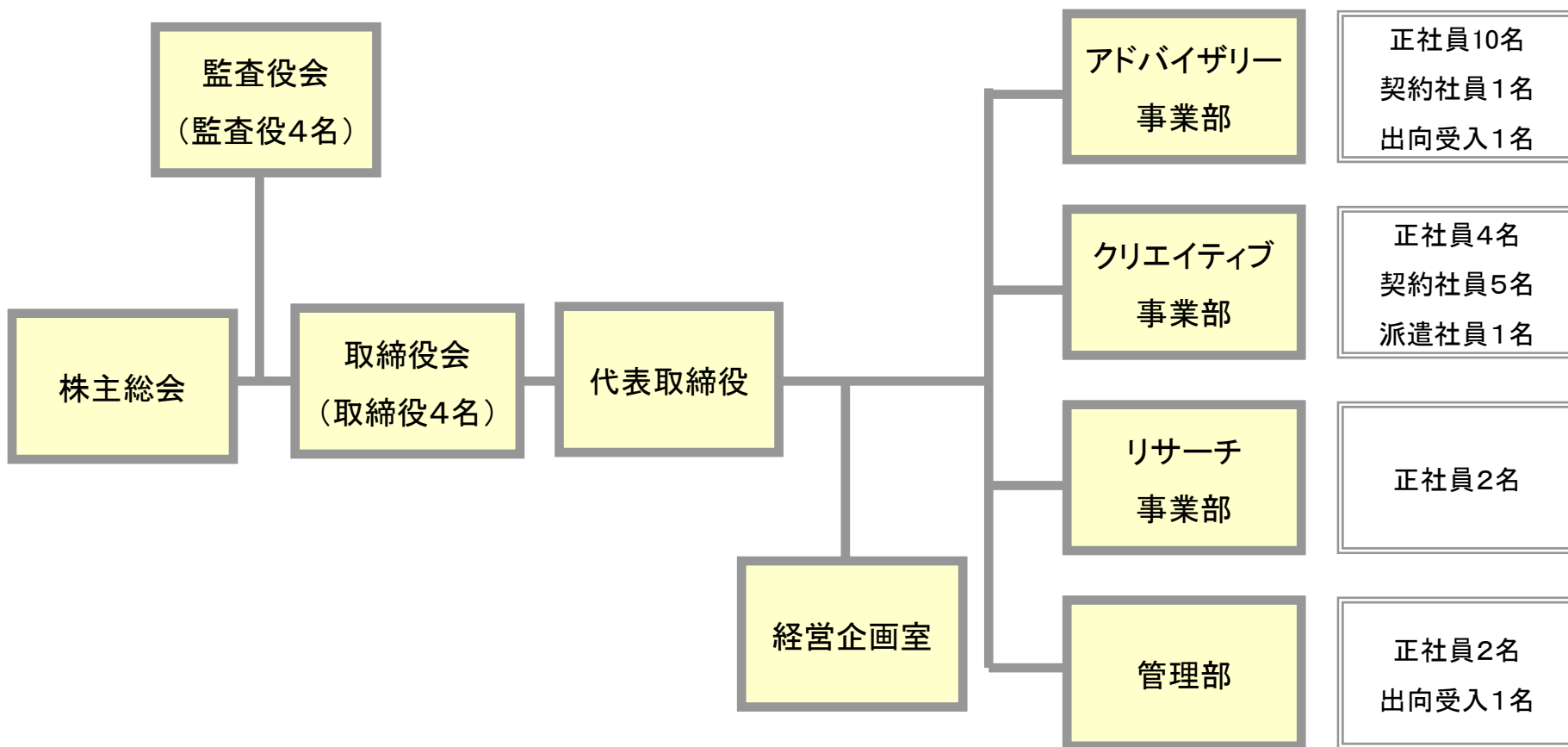
SBIグループ向け売上は前年同期比で金額・比率ともに増加



※「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

組織体制

常勤取締役・正社員・契約社員・出向受入社員・派遣社員合計30名（前年同期は36名）

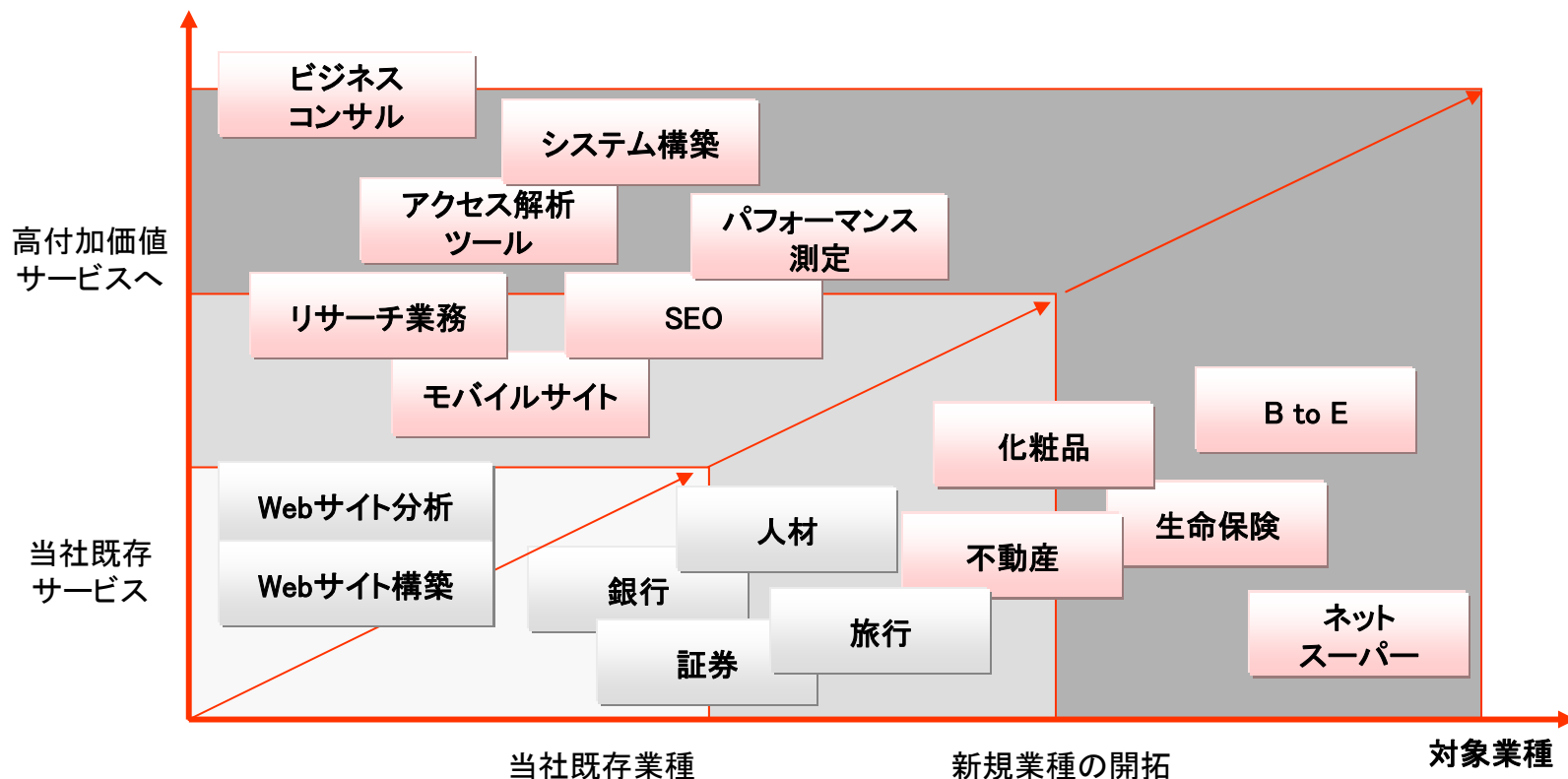


※人員数は、2010年3月末現在

中長期的な方向性

「サービスの高付加価値化」と「コンサルティング対象業界の拡大」を軸として
事業の継続的な成長を図っていく

サービス付加価値



当事業年度の重点施策

①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。

②継続サポート業務の拡充

定例コンサルティング、Web関連ツールの提供を通じ、定常収益の対固定費比率を50%に。

③Web構築・運用の積極展開

既存顧客からのWeb構築案件獲得強化、構築から運用への流れの重視。

④グローバル展開サポート

顧客企業のグローバル展開をWebサイトの面からサポート

① 総合コンサルティングの提供強化

・顧客企業のビジネス成功のためには？

ゴメスのサービス内容

① 真のユーザーがどこにいるかを明確にする

－ターゲット戦略支援

② そのターゲットへの顧客サービスのメリット・差別化要因を洗い出す

－差別化戦略支援

③ メリット/差別化の顧客サイトでの実装方法を設計する

－Web改善戦略/構築支援

④ Webサイトリニューアルと確かな運営をフォロー

－業務運用戦略支援

コンサルティング

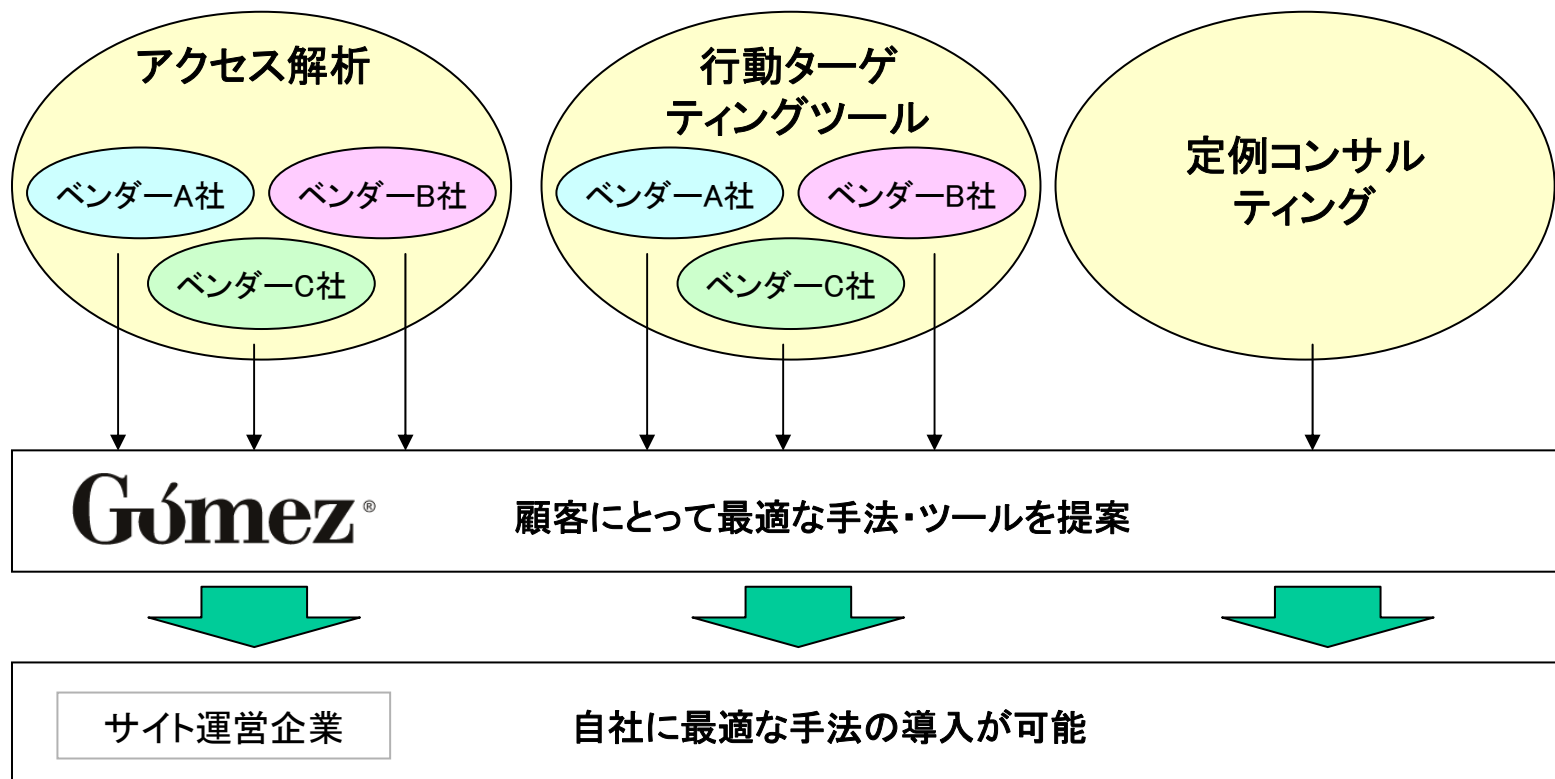
サイト構築

サイト運営

「ユーザー」と「ビジネス」と「Webサイト」を熟知することにより、
顧客企業成功のための方法論を展開可能

② 継続サポート業務の拡充

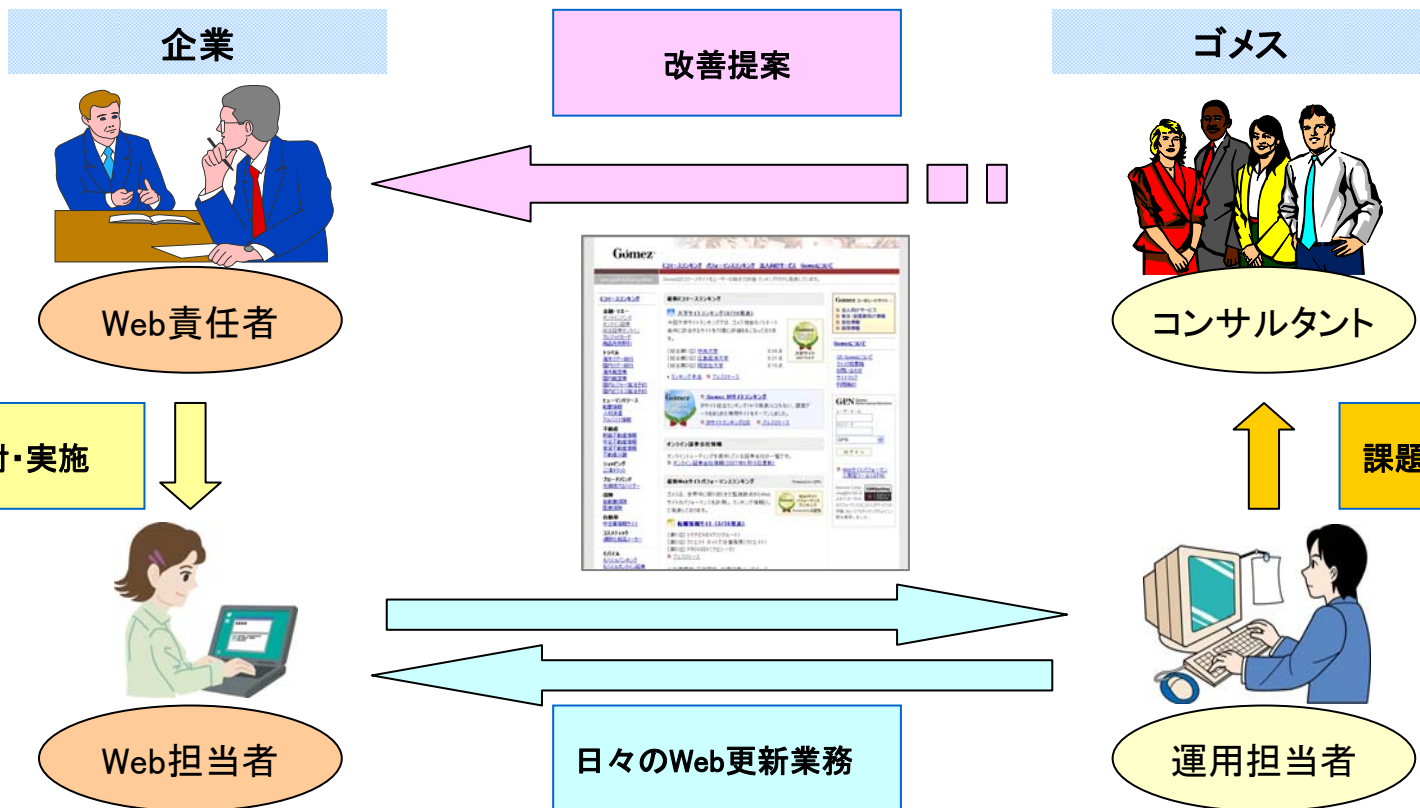
行動ターゲティングツール、アクセス解析ツール、コンテンツマネジメントシステム(CMS)、サイト内検索ツール等、Web関連サービスの提供を通じて、顧客開拓及び安定収益を目指す。



定例コンサルティング、Web関連ツールの提供を通じ、今期中に定常収益の対固定費比率(月次ベース)を50%まで引き上げる。

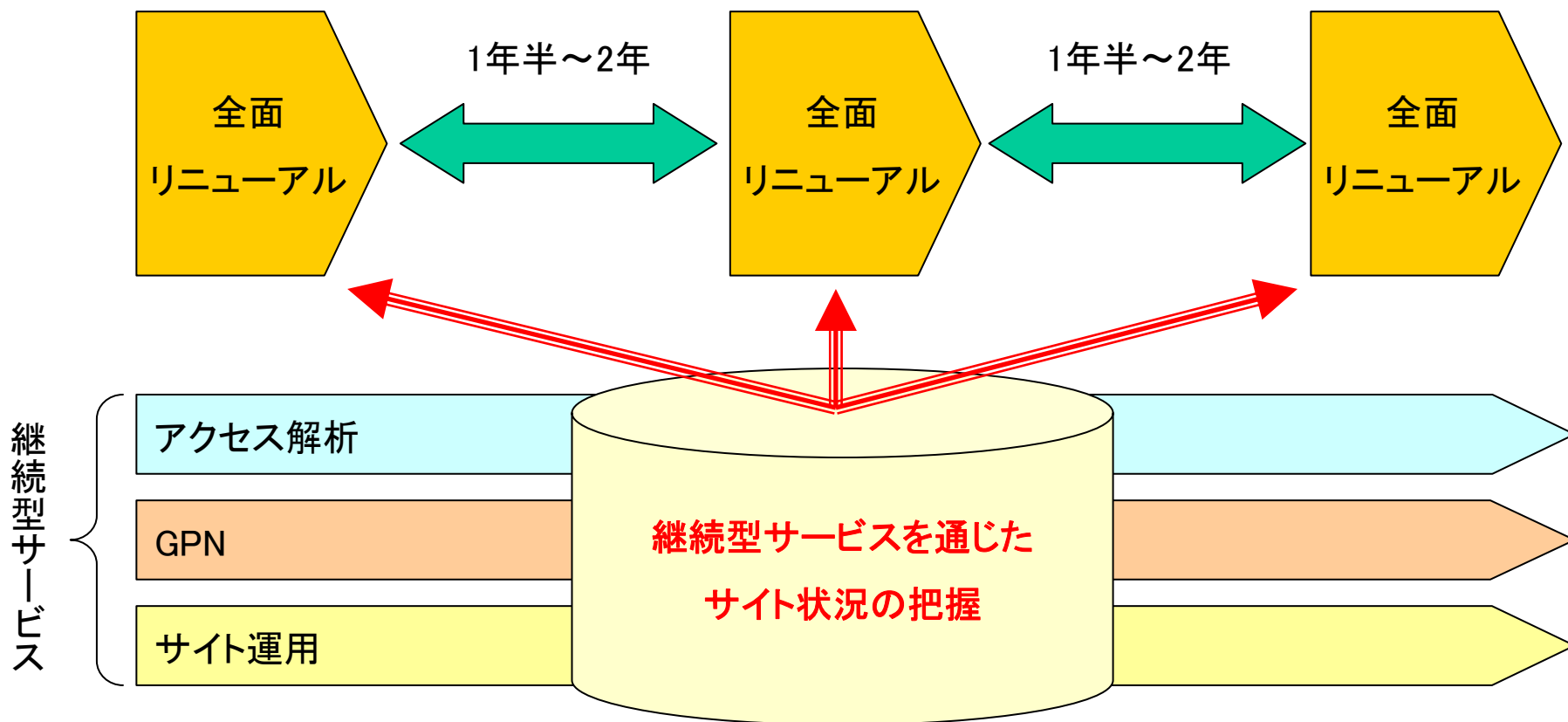
③ Web構築／運用案件の獲得強化

企画・設計から構築・運用までを一括委託したい顧客ニーズが高まっている



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



④ グローバル展開サポート

顧客企業のビジネス展開のグローバル化、IRサイトの海外投資家対応の重視などに対応し、Webサイトを通じたグローバル展開の支援を行う。

企業のグローバル展開サポート

海外(中国・東南アジア・欧米)展開を行う顧客企業のWebサイト面でのコンサルティング・構築業務を提供



ショッピング

IR

メーカー

物流

IRサイトの多言語対応は重点的に提案

表示速度測定・監視・改善コンサルティング

海外から見た国内サイトは表示速度が遅いケースが多い。全世界からの表示速度測定・監視と、表示速度を向上させるためのコンサルティングを提供

+



サイトパフォーマンス改善コンサルティングの強化により、GPN売上は前期比27%超増加

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

タイトル	回数
コンテンツ多様化時代のIRサイト活用法セミナー	2回
Webサイトマネジメントツールの徹底比較セミナー	4回
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	4回
顧客中心サイト設計のための分析ソリューション	1回
ストレスのない快速表示ページ実現	1回
行動ターゲティングを活用したWebサイトコンバージョン率向上セミナー	4回
仮説思考に基づくマーケティングデータの分析と活用手法	1回



セミナー風景

2010年3月期は、計17回セミナーを開催し、172社・約500名の参加者数となり、うち、19社より発注をいただくこととなった。

Webサイトランキングを通じた顧客開拓

Webサイトランキングの発表状況(2009年4月～2010年3月)

- | | |
|-----------------------|----------------|
| ✓ ホテルチェーンサイトランキング | 【ノミネート:19サイト】 |
| ✓ 大学サイトランキング | 【ノミネート:248サイト】 |
| ✓ IRサイトランキング2009 | 【ノミネート:740サイト】 |
| ✓ 賃貸不動産情報サイトランキング | 【ノミネート:19サイト】 |
| ✓ モバイル賃貸不動産情報サイトランキング | 【ノミネート:15サイト】 |
| ✓ アルバイト情報サイトランキング | 【ノミネート:10サイト】 |
| ✓ モバイルアルバイト情報サイトランキング | 【ノミネート:10サイト】 |
| ✓ オンライン証券ランキング | 【ノミネート:15サイト】 |
| ✓ 自治体サイトランキング | 【ノミネート:170サイト】 |

2010年4月14日、「IRサイト総合ランキング2010」を発表

2011年3月期の業績予想

業績回復基調ではありますが、引き続き厳しい経営環境が続くことを想定し、
利益率の向上を図ってまいります

(百万円)

	2010年3月期実績 (2009年4月1日～ 2010年3月31日)	2011年3月期予想 (2010年4月1日～ 2011年3月31日)	前年同期比 増減率(%)
売上高	393	470	19.3%
営業利益	11	50	350.3%
経常利益	33	60	81.1%
当期純利益	26	35	34.5%

株主還元について

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の1つとして認識しており、将来の事業拡大と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、業績等を総合的に勘案しながら利益配当を実施する方針としております。

2010年3月期の配当(実績)

2010年3月期につきましては、昨年来の業績回復基調を踏まえ、また2011年3月期以降の配当政策等を総合的に勘案いたしまして、1株当たり400円の配当金を予定いたしております。

2011年3月期の配当(予想)

2011年3月期の配当につきましては、一定の業績回復を見込むものの、厳しい経営環境が続くことが想定されることから、内部留保を優先させていただき、中間配当は無配予想、期末配当は現時点で未定とさせていただきます。

<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。