

ゴメス・コンサルティング株式会社  
2011年3月期 第3四半期 決算説明会

2011年1月25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

## 第3四半期累計期間(9ヶ月)の業績

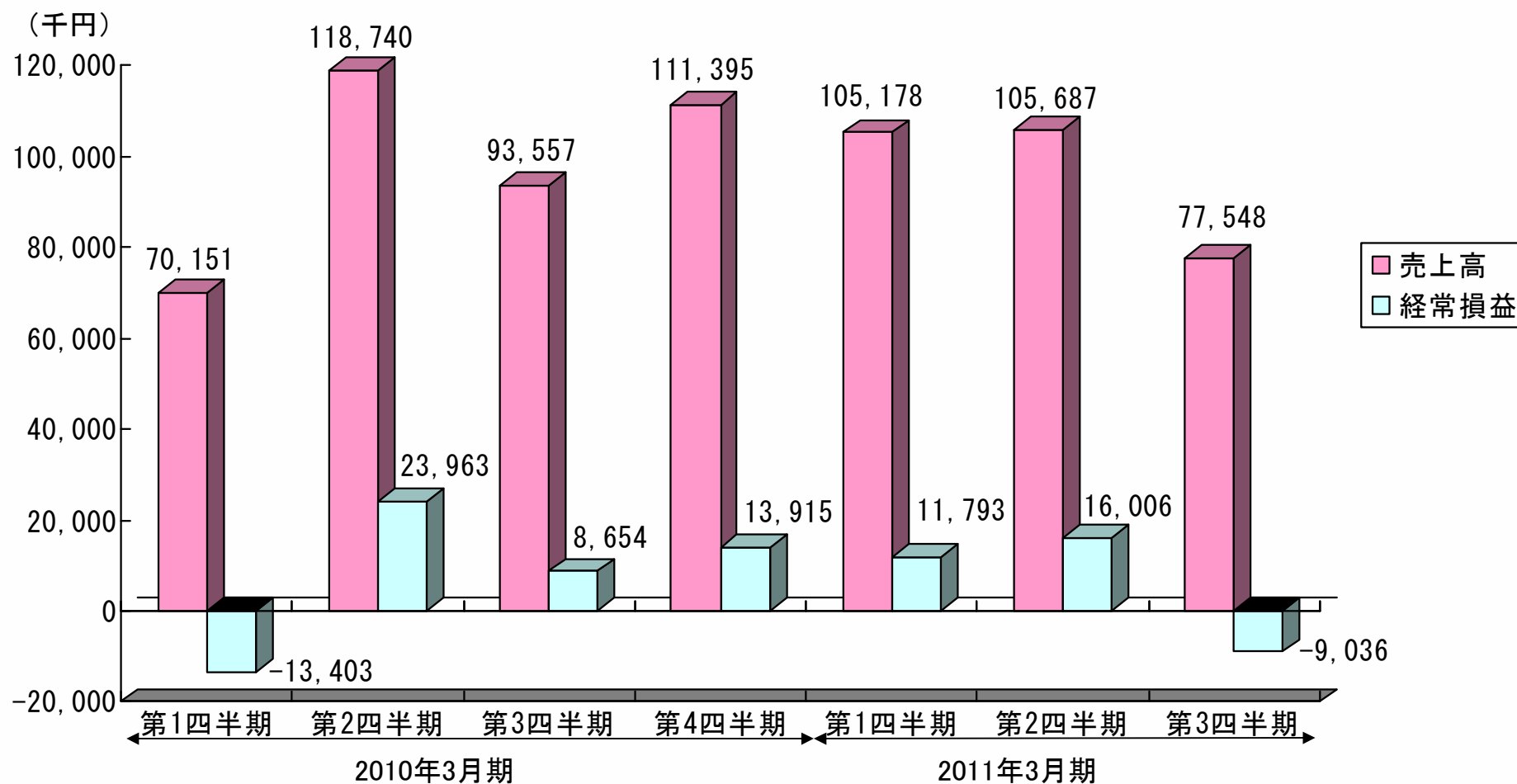
前年同期比で増収、営業利益は減少

(百万円)

	2010年3月期 第3四半期累計 (9ヶ月)	2011年3月期 第3四半期累計 (9ヶ月)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	282	288	5	2.1%
営業損益	2	1	▲1	▲59.5%
経常損益	19	18	0	▲2.3%
四半期純損益	17	12	▲4	▲25.8%

## 四半期業績の推移

当四半期は減収の影響により、経常利益確保に至らなかった



## 売上高・顧客数の業種別構成(前年同四半期比較)

## 「銀行」、「証券」を中心とした金融業の売上割合が増加

	前第3四半期累計			当第3四半期累計		
	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	12	48,800	17.3%	10	66,064	22.9%
証券	7	47,622	16.9%	5	69,112	24.0%
保険	6	38,526	13.6%	8	29,784	10.3%
その他金融	10	33,528	11.9%	11	25,219	8.7%
不動産	7	9,678	3.4%	3	4,418	1.5%
人材	3	22,008	7.8%	2	2,692	0.9%
航空・旅行	9	10,651	3.8%	12	25,562	8.9%
メディア	7	4,265	1.5%	5	1,593	0.6%
通信	6	10,169	3.6%	3	720	0.2%
情報サービス	13	22,496	8.0%	11	19,726	6.8%
コンサル・システム	11	10,553	3.7%	11	24,583	8.5%
その他	10	24,149	8.5%	12	18,938	6.6%
合計	101	282,449	100.0%	93	288,414	100.0%
金融業計	35	168,477	59.6%	34	190,180	65.9%

■ 増加または上昇
 ■ 減少または低下
 ■ 変わらず

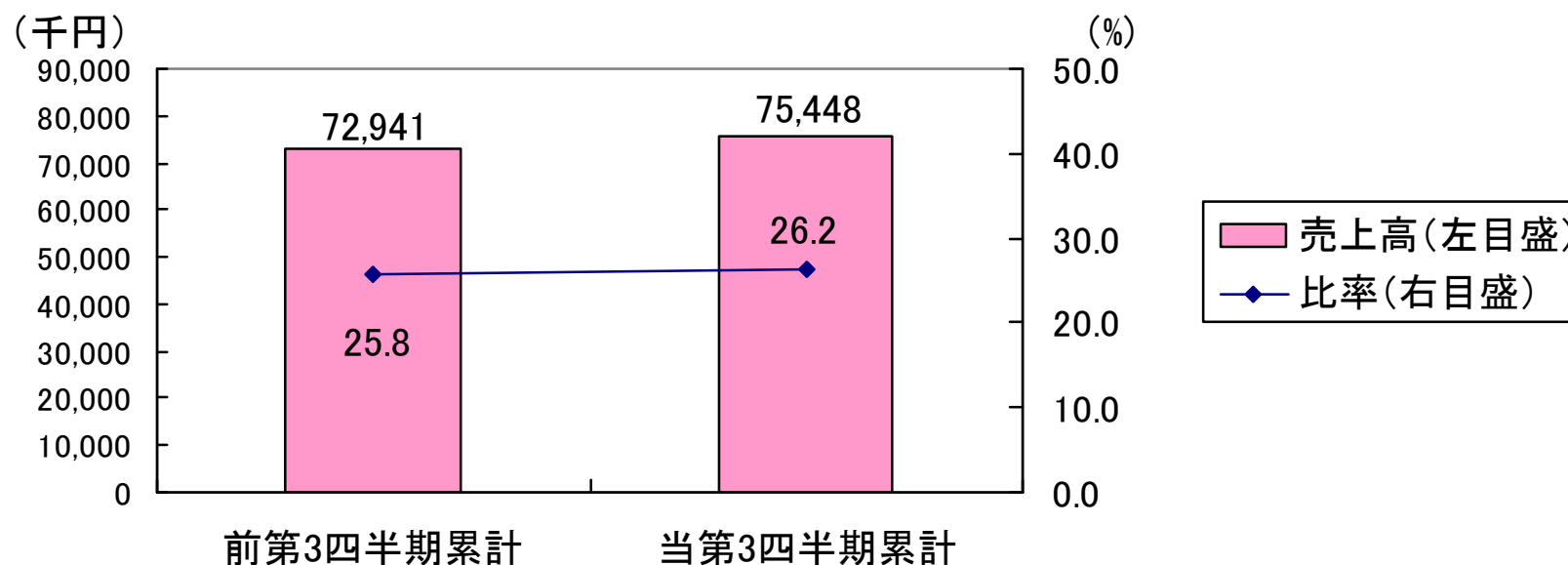
## 新規顧客獲得経路

## 既存顧客からの紹介、問い合わせが増え新規顧客獲得に寄与

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	9社 (34.6%)
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 (7.7%)
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	9社 (34.6%)
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	0社 (0.0%)
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	6社 (23.1%)
「新規」の定義は、前期(2009年4月～2010年3月)中に売上計上がない取引先		合計 26社 (100.0%)

## SBIグループ向け売上の状況(前年同四半期累計比較)

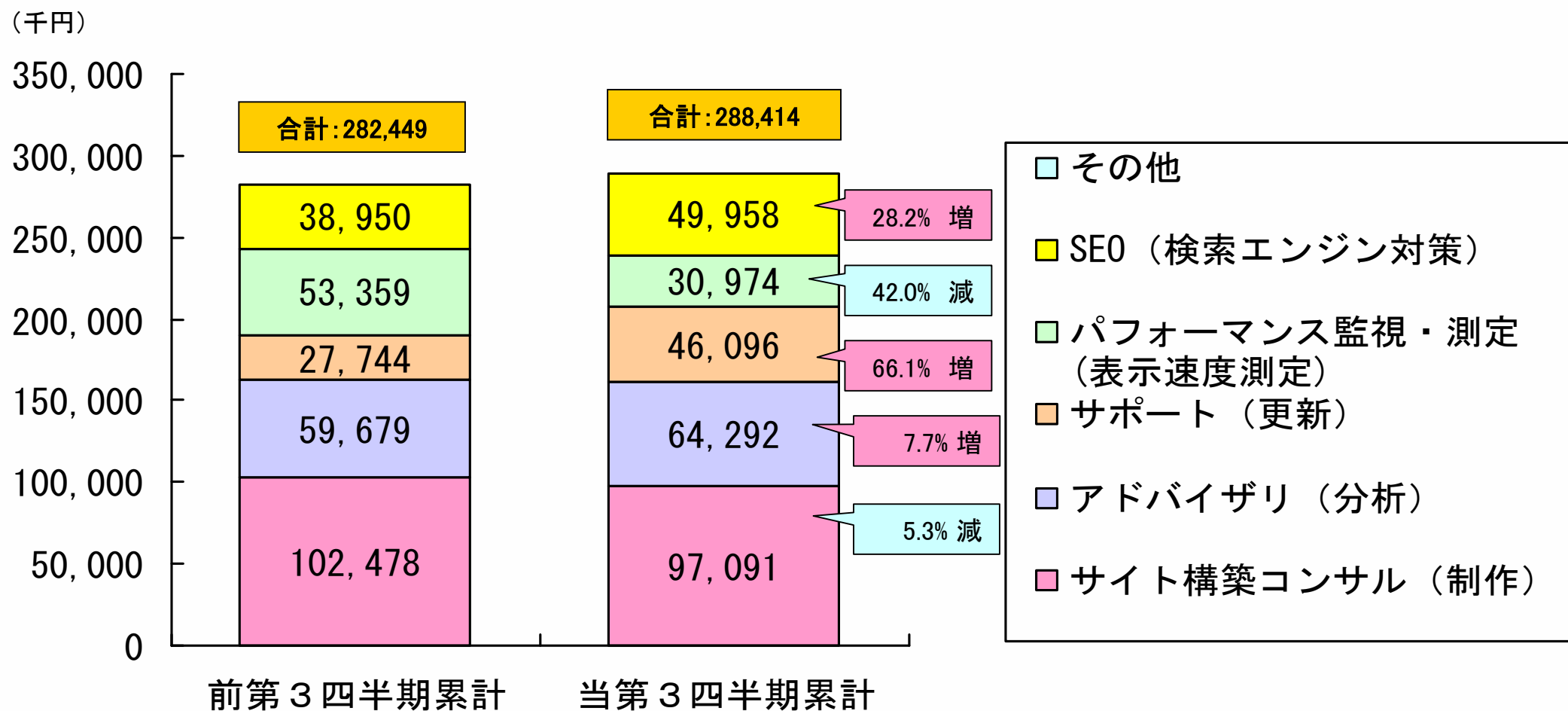
SBIグループ向け売上は、金額、比率ともに微増となった



※「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累計比較

サポート売上が伸長、パフォーマンス監視・測定を除き前年並みを確保



## サービス別売上高と顧客数・顧客単価（前年同期比較）

アドバイザリは大型案件が増収に寄与、サポートはサイト運用が堅調

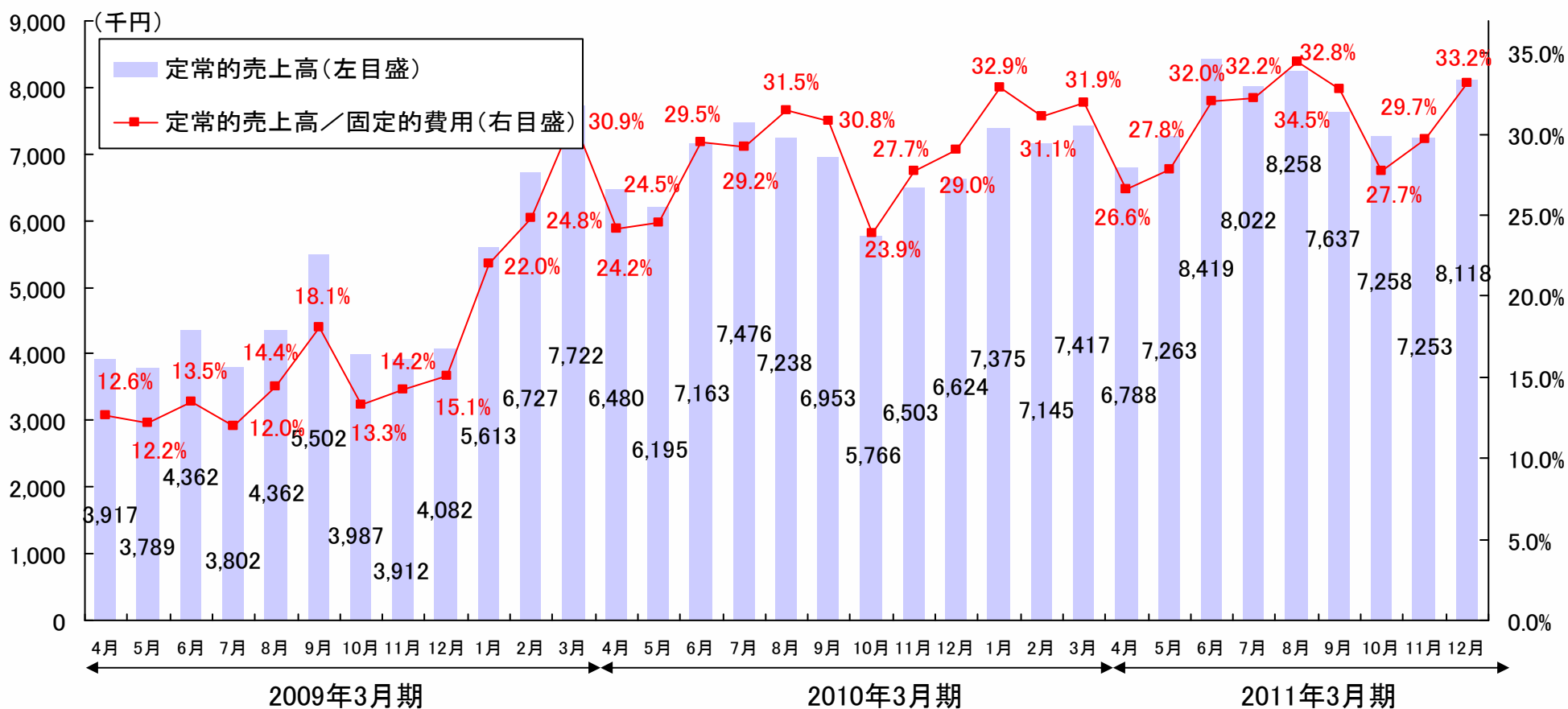
	2009/4/1～2009/12/31			2010/4/1～2010/12/31		
	売上高 (千円)	顧客数 (社)	顧客単価 (千円)	売上高 (千円)	顧客数 (社)	顧客単価 (千円)
サイト構築コンサル(制作)	102,478	31	3,305	97,091	35	2,774
アドバイザリ(分析)	59,679	26	2,295	64,292	25	2,571
パフォーマンス監視・測定 (表示速度測定)	53,359	49	1,088	30,974	34	911
SEO(検索エンジン対策)	38,950	6	6,491	49,958	8	6,244
サポート(更新)	27,744	25	1,109	46,096	30	1,536
その他	237	4	59	-	-	-
合計	282,449	101	2,796	288,414	93	3,101

※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

# 定常的売上高※1及び固定的費用※2カバー率の月次推移

定常的売上による固定的費用のカバー率は、12月において過去最高値

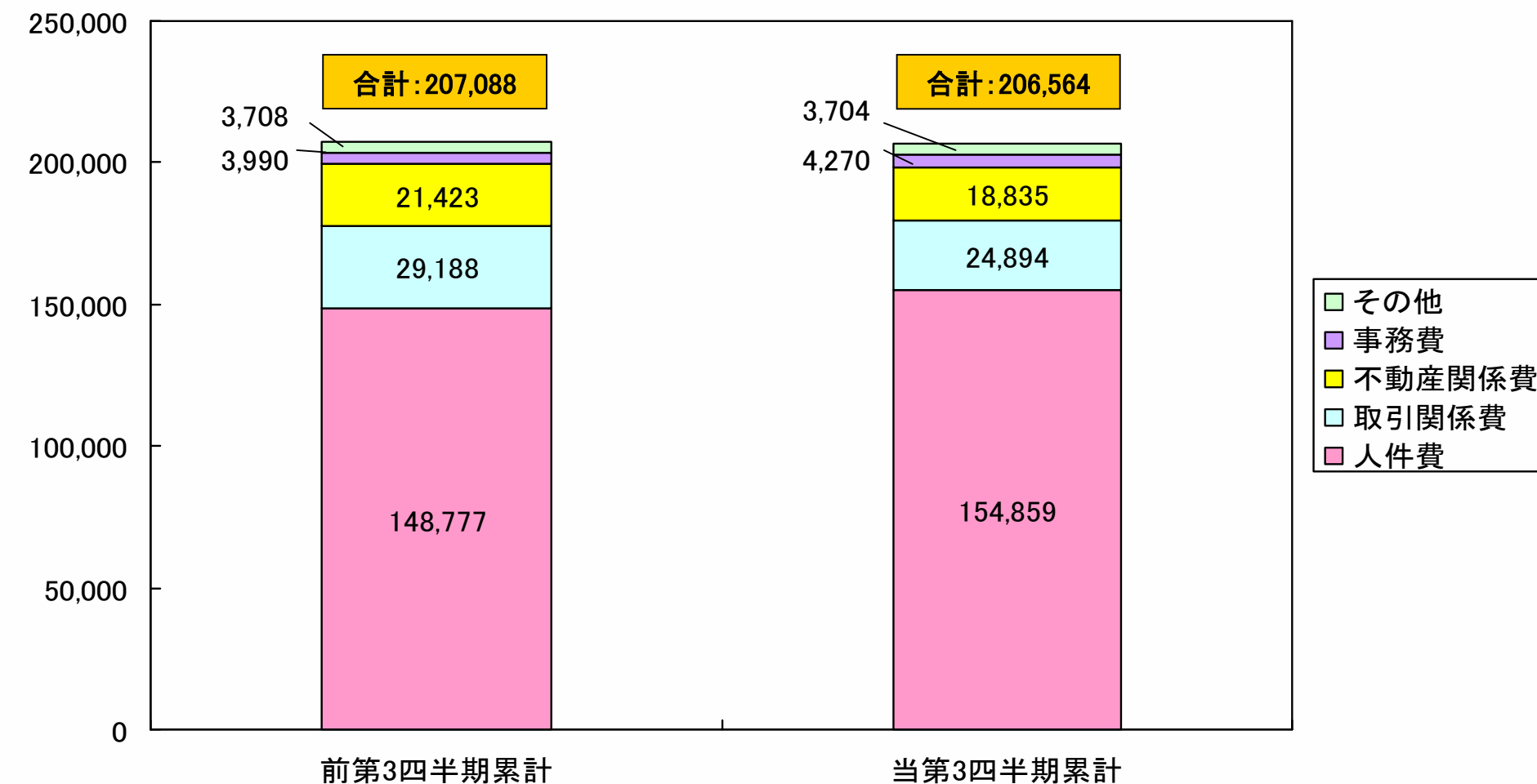


※1定常的売上高はパフォーマンス監視・測定（定常）、アクセス解析（定常）、サイト内検索、定例コンサルティングによる売上を集計  
 ※2固定的費用は、全ての営業費用から定常的売上高に紐付かない外注費を除いたもの

# 営業経費（外注費除く）の前年同四半期累計比較

営業経費は前年同四半期と同水準となった

(千円)



## 2011年3月期における重点施策

## 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育成し、提供。

## ②継続サポート業務の拡充

定例コンサル、アクセス解析、Web関連ツールの提供を通じ、定常収益比率を50%以上に。

## ③Web構築・運用の積極展開

顧客ニーズに合わせたWeb構築案を提供し、継続的なサイト改善のサポート強化。

## ④グローバル展開サポート

海外サイト動向調査等を通じて、顧客企業のグローバル展開をサポート。

## ① 総合コンサルティングの提供強化

### ● Webとコールセンターの連携コンサルティングの開始

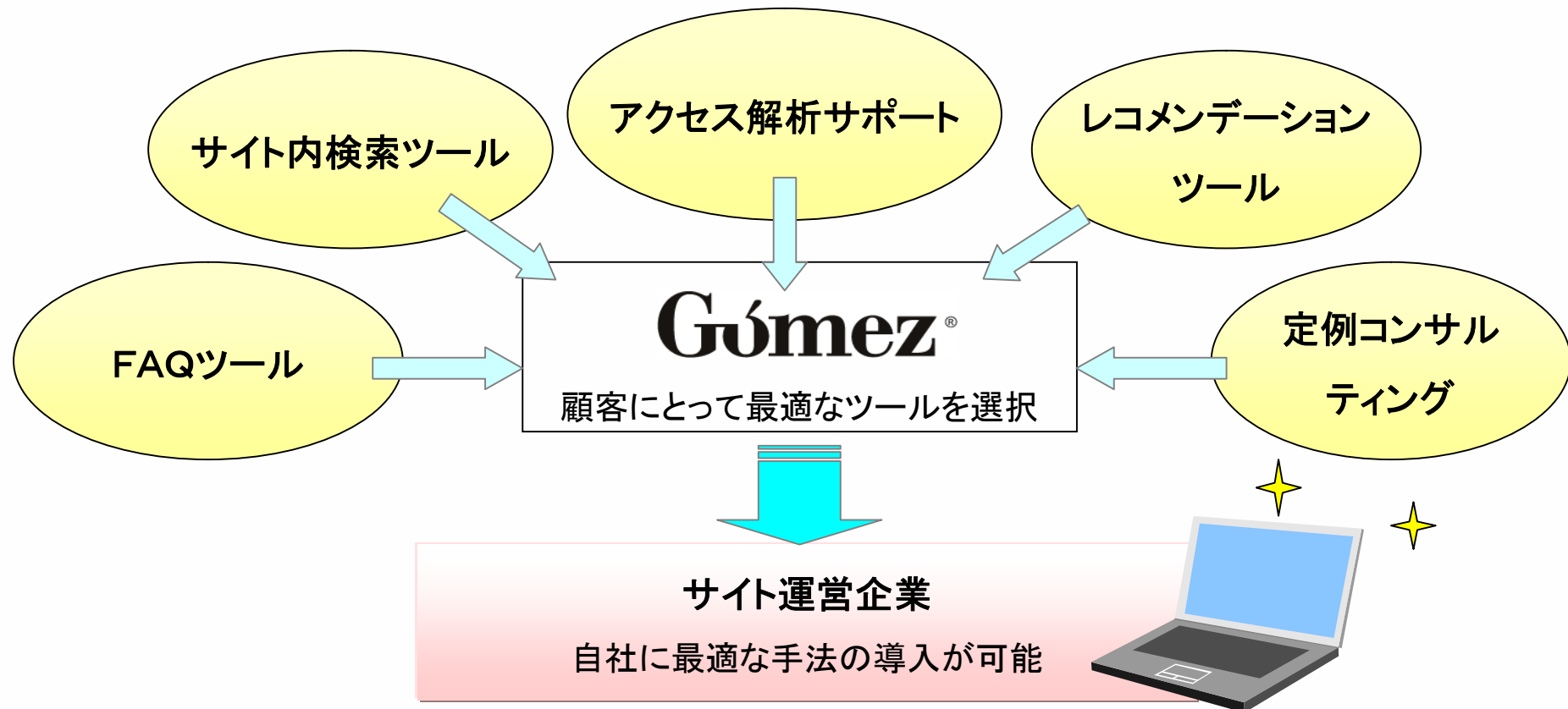
- Webサービスには、Webサイトとコールセンターが一体となった運用体制が不可欠だが、組織的な制約等により不十分な企業も少なくない。
- Webとコールセンターの連携コンサルティングにより組織間の一体化を推進し、顧客企業のWebサービスの拡大に貢献する。

### ● Webマネジメント・アセスメント&コンサルティングの導入

- Webサイト運用の業務効率化を図るには、サービスの品質向上とコスト削減が重要。
- 品質管理、作業フロー、業務工数管理などの視点で現状のアセスメントとコンサルティングを行う。

## 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%以上に引き上げる。12月末時点で33.2%達成。

## 継続サポート業務の拡充への施策：Keynote積極販売開始

2011年2月より「Keynote」専任部門を立ち上げ、積極販売により定常収益の増加ペースを加速させる。

### 【Keynoteとは】

- ・24時間365日、国内外100箇所の監視拠点からWebサイトの表示速度等を測定し、問題発生時に警告メールを配信するサイトパフォーマンス監視・測定ツール。
- ・測定結果の活用によりパフォーマンス劣化に対しピンポイントな改善、迅速な対応が可能となり、顧客満足度向上・機会損失削減・ブランド力の低下防止が可能となる。
- ・既に全世界ではGoogle、Yahoo、eBay、YouTube他多数の導入実績を誇る。

### 【当第3四半期の取り組み】

- ・2010年10月よりKeynoteによるパフォーマンス監視・測定サービスの提供を開始し、3ヶ月間で17社に導入。
- ・当第3四半期におけるパフォーマンス監視・測定サービスの売上高は8,572千円。
- ・日本ベリサイン株式会社提供サービスの品質向上に貢献。

## ご参考: ベリサインシールのパフォーマンス改善にKeynoteが貢献

(日本ベリサイン株式会社 2011年1月13日付報道発表資料より抜粋)

2011年1月13日  
日本ベリサイン株式会社

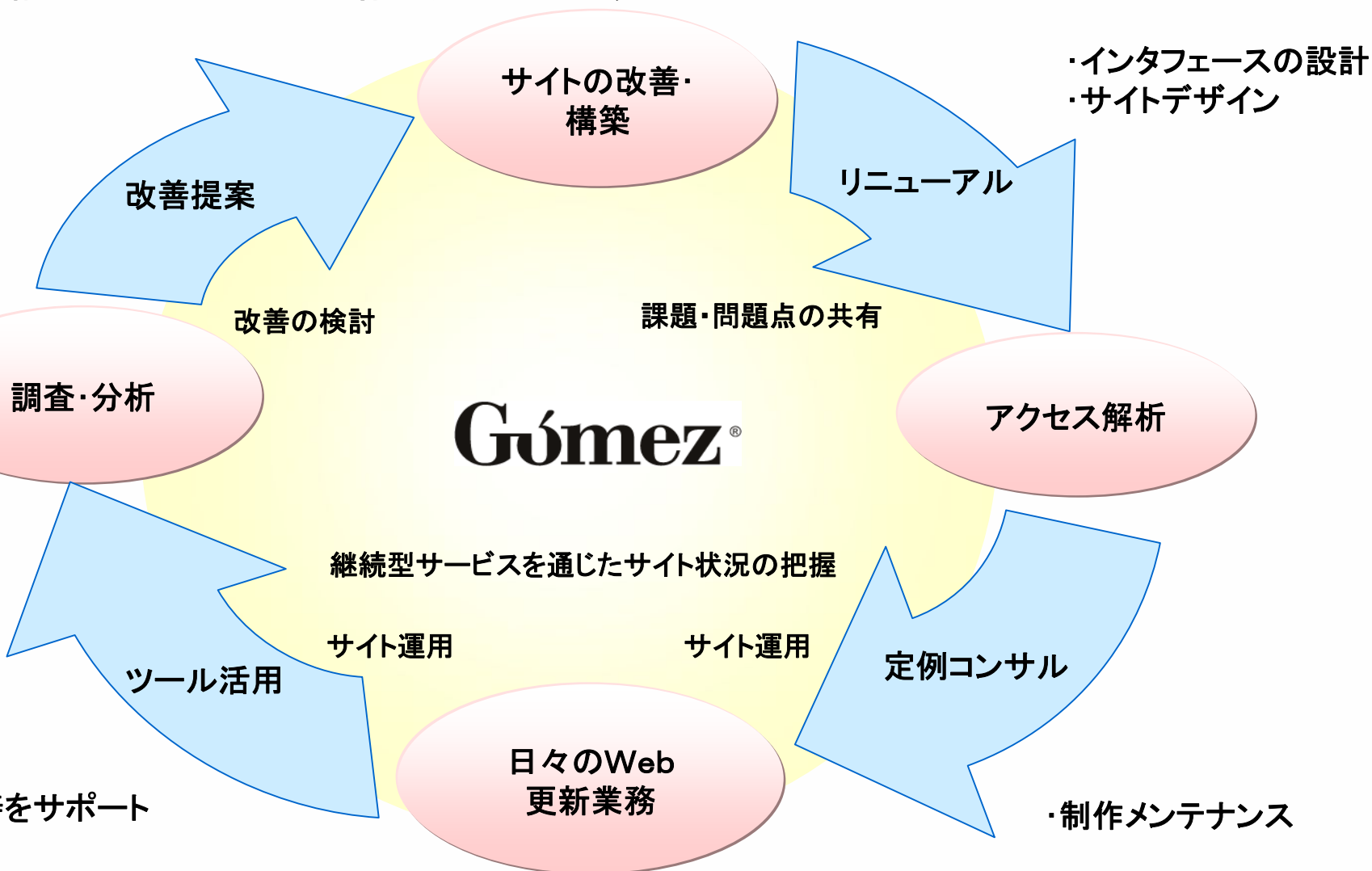
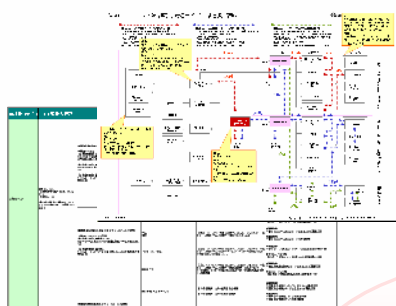
### ベリサインシールのパフォーマンスが、最大78%の表示時間短縮 ゴメス・コンサルティング提供のKeynoteサービスで評価測定実施

米国シマンテック・コーポレーション(本社: 米国カリフォルニア州マウンテンビュー、NASDAQ: SYMC、以下シマンテック)は、SSLサーバ証明書を購入いただいたウェブページに無償で掲載することができる「ベリサインセキュアドシール」と、「VeriSign Trust™ Seal」の表示までの所要時間の大幅な改善を図りました。日本ベリサイン株式会社(本社: 東京都中央区、代表取締役社長: 古市 克典、以下ベリサイン)では、今回の改善のパフォーマンス測定をゴメス・コンサルティング株式会社(以下ゴメス)に依頼し、ゴメス提供の最新のサイトパフォーマンス評価測定サービス「Keynote」により最大78%の改善が図られていることを確認いたしました。

### ③Web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。

・アクセス解析レポート



## Web構築・運用案件の獲得強化への施策：

スマートフォンの急速な普及を踏まえ、スマートフォン最適化サービスを開始

今後のスマートフォンの普及と技術革新に伴い、スマートフォンサイトの構築・運用需要の継続的な拡大が見込まれる。

### スマートフォン年間出荷台数予測

2010年度

675万台

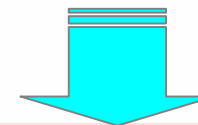
2015年度

2,410万台

出典：(株)MM総研 [東京・港]

### 【当第3四半期の取り組み】

- 当社の強みであるユーザビリティのノウハウを活かしたスマートフォンサイトの設計。
- 企業のWeb責任者・担当者を対象にスマートフォンをテーマにしたセミナーを実施。
- 迅速なスマートフォン化を求める顧客のニーズに応えるべく、PC/モバイルサイトの変換サービスを提供する企業数社とパートナーシップを構築。



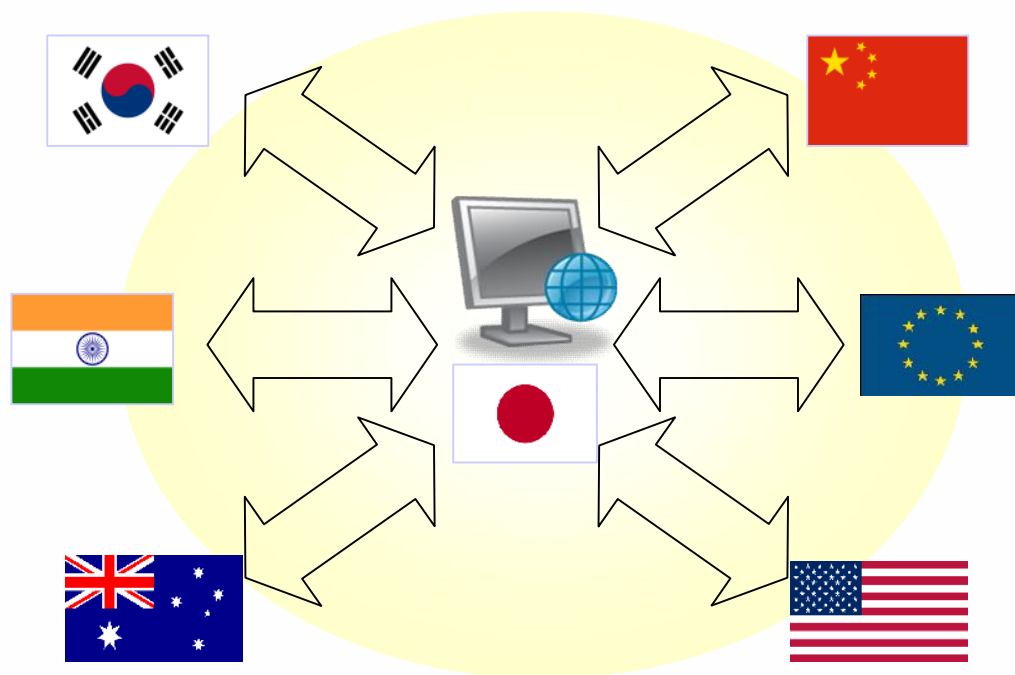
スマートフォン最適化サービス開始

導入判断、構築手法選定、設計・構築

成長市場へ事業フィールドを拡大し、更なる成長を図る

## 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。



IRサイトの多言語対応は重点的に提案  
※定期的にIRレポートを公表中

### 多言語対応

海外サイトの日本語化  
日本語サイトの多言語化

### 海外アンケート調査

サーチナが保有する30万人の中国人  
現地モニターアンケート調査を実施

### 海外サイト動向調査

IRサイトの海外展開をサポート

### パフォーマンス監視・測定

海外サイトブランド及び海外サイトランキング  
に関する調査とその対策の実施

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

## 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。

2011年3月期第3四半期は2回セミナーを開催

タイトル	回数	社数	人数
マルチデバイス時代のモバイルユーザビリティセミナー	2回	69社	89名

※2回のセミナーにより4社からの受注を獲得

第3四半期以降も継続的にセミナーを開催予定

1月27日開催予定: クロスメディア研究会セミナー(日本印刷技術協会主催)  
「スマートフォン市場の最新動向2011」

2月1日・18日開催予定: スマートフォンセミナー(ゴメス、ネクシムコミュニケーションズ共催)  
「マルチデバイス時代のモバイルユーザビリティと効率的なサイト構築ソリューション」



セミナー風景

## 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(2010年4月～)

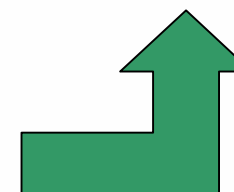
2010年4月14日 「Gomez IRサイト総合ランキング2010」	【ノミネート:788サイト】
2010年4月30日 「全国自治体サイトパフォーマンス・ランキング」	【ノミネート:66サイト】
2010年7月29日 「Gomez 大学サイトランキング2010」	【ノミネート:322サイト】

2009年4月～2010年3月 Webサイトランキングの発表状況

✓ 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】

・IRサイト、大学サイト、自治体サイトランキングは定期的に調査・配信

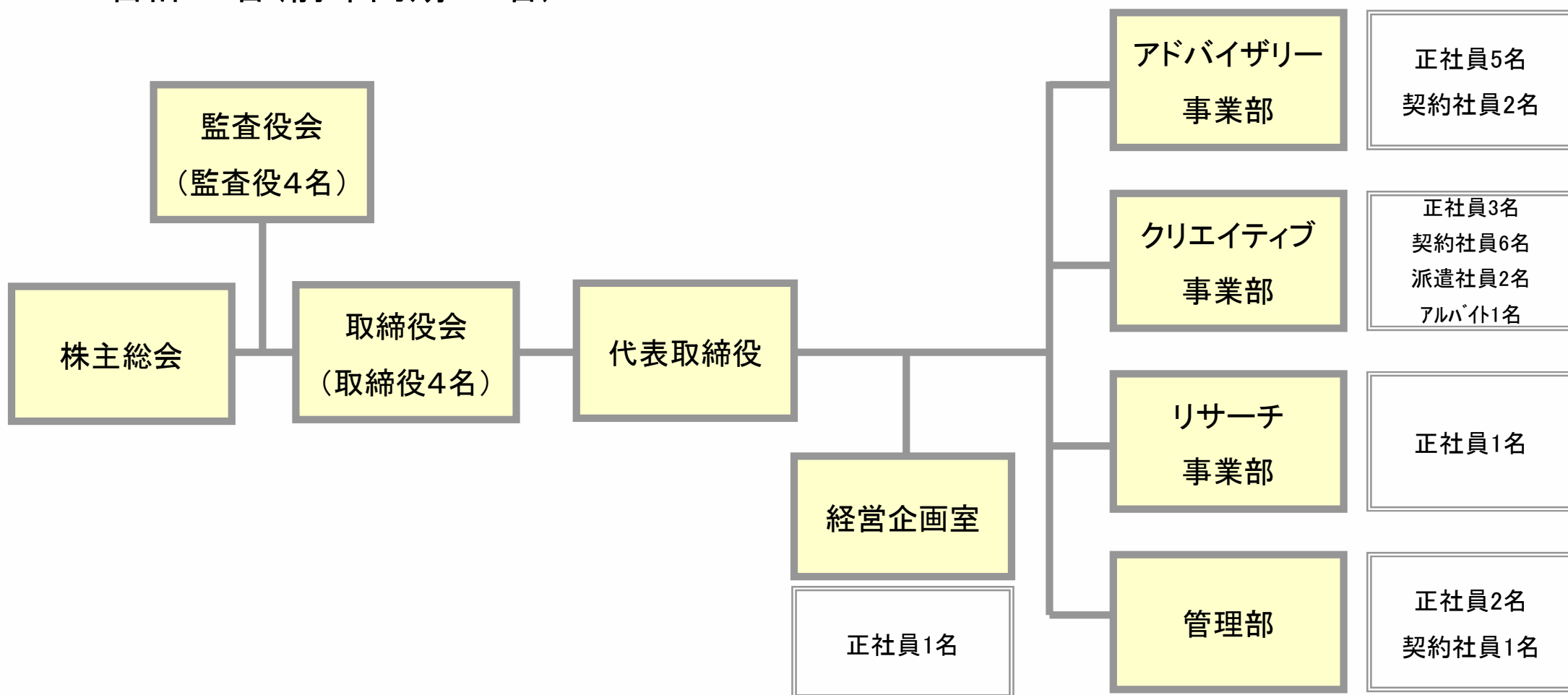
・金融ランキングや旅行ランキングは動向を踏まえつつ更新



更新

## 組織体制

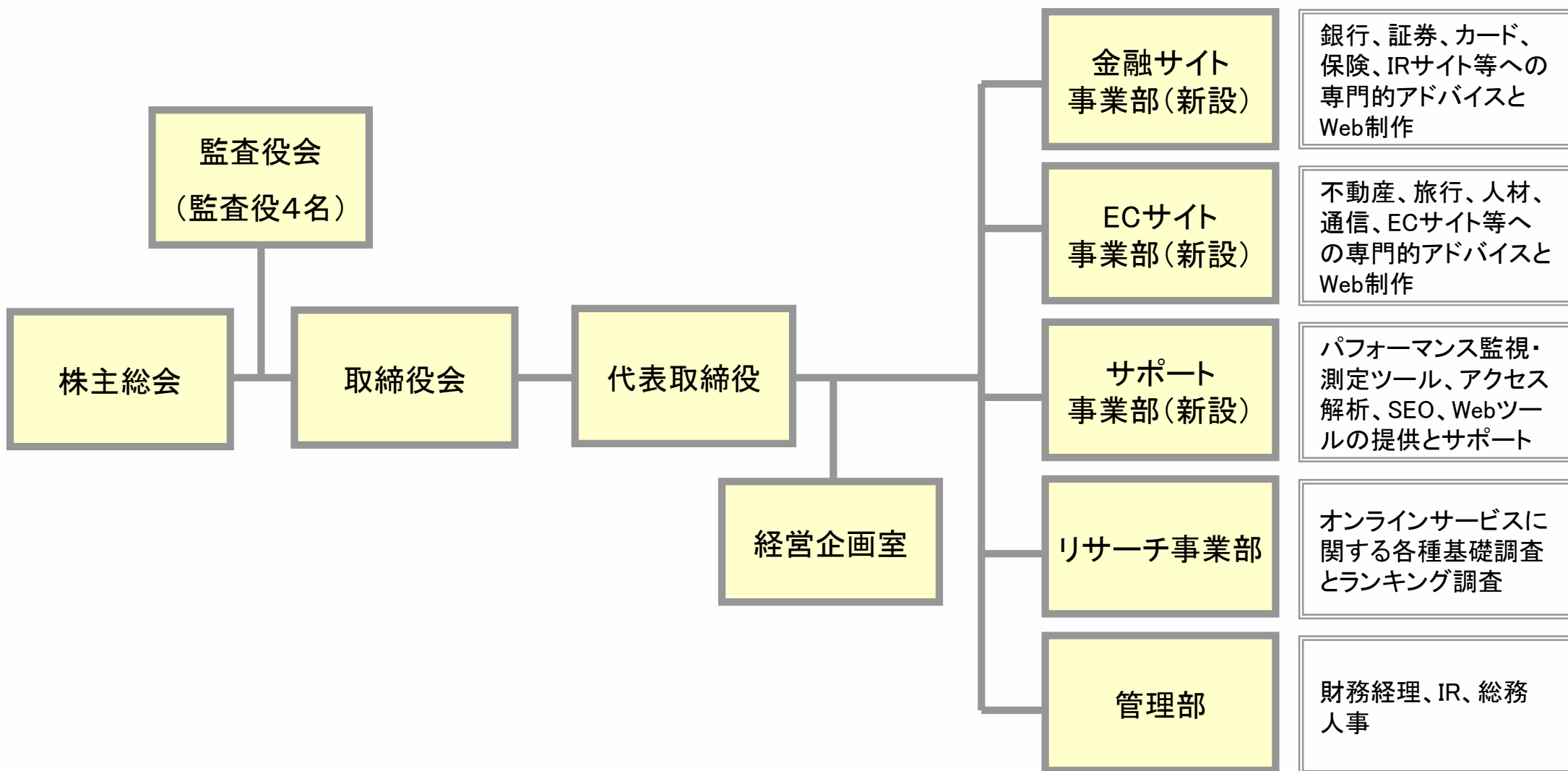
常勤取締役・正社員・契約社員・出向社員・派遣社員・アルバイト  
合計28名（前年同期 27名）



※人員数は、2010年12月31日現在

# 組織体制の変更について

2011年2月より組織体制を変更し、各業界に特化した統合ソリューションを提供



## 2011年3月期の業績予想の修正

当第3四半期累計期間において、当社の主要顧客である金融機関や航空・旅行業界を中心に受注が回復基調となり前期比で増収となりましたが、人材業界からの受注額の減少と、パフォーマンス監視・測定サービスの顧客数が低迷したため、当第3四半期累計期間において期首の収益計画を下回る状況となっています。

以上の結果、通期見込みが当初予想を下回る見通しとなったため、業績予想の修正をいたしました。

平成23年3月期 通期業績予想数値の修正(平成22年4月1日～平成23年3月31日)

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
前回予想(A)	470	50	60	35	2,386円31銭
今回予想(B)	380	10	30	20	1,306円82銭
増減額(B-A)	△90	△40	△30	△15	
増減率(%)	△19.1	△80.0	△50.0	△42.9	

*<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。