

# 2015年6月期 第2四半期決算説明資料

Hikaku.com

東証マザーズ：2477

2015年2月18日

# 目次

|   |                        |    |
|---|------------------------|----|
| 1 | 2015年6月期 第2四半期 決算ハイライト | 03 |
| 2 | 2015年6月期 業績予想の修正について   | 12 |
| 3 | 2015年6月期 事業報告と今後の事業展開  | 15 |

## 決算説明資料についてのご注意

当資料に掲載されている当社の計画や戦略、業績に関する予想及び見通しのうち、歴史的事実を含んでいないものは、当社が現時点で把握可能な情報から判断した想定及び所信に基づくものであります。実際の業績は様々な要因により大きく異なる結果となる可能性もあることをご了承ください。

法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告なく、将来の見通しに関する記述を見直したり、将来の見通しの根拠となった仮定及び要因についての変更を行うことがございますので、ご了承ください。

1

# 2015年6月期 第2四半期 決算ハイライト

# 1 2015年6月期第2四半期 決算ハイライト

## 1 第2四半期累計業績と前期比較

売上高 前年同期比7%増 営業利益 前年同期比1億円増

償却前営業利益率は40%台を維持

|            | 2015年6月期 第2四半期累計 |            | 前年同期<br>実績 | 前年同期比<br>増減額 | 前年同期比<br>増減率 |
|------------|------------------|------------|------------|--------------|--------------|
|            | 実績               | 売上高<br>利益率 |            |              |              |
| 売上高        | 319,833 千円       | —          | 298,890 千円 | + 20,942 千円  | + 7.0%       |
| 営業利益       | 105,592 千円       | 33.0%      | 5,615 千円   | + 99,976 千円  | + 1780.4%    |
| 償却前営業利益    | 130,468 千円       | 40.8%      | 30,045 千円  | + 100,422 千円 | + 334.2%     |
| 経常利益       | 106,682 千円       | 33.4%      | 7,635 千円   | + 99,047 千円  | + 1297.3%    |
| 四半期純利益     | 77,056 千円        | 24.1%      | △6,473 千円  | + 83,530 千円  | —            |
| 1株当たり当期純利益 | 23円80銭           | —          | △2円00銭     | —            | —            |

※連結子会社の重要性が乏しいため、子会社の業績は含まれておりません。

(参考) 償却前営業利益 = 営業利益 + 償却費 (減価償却費、のれん償却費など)

# 1 2015年6月期第2四半期 決算ハイライト

## 2 セグメント別売上とセグメント別利益

アプリケーションサービス事業は堅調に増収増益、償却前セグメント利益は57%

インターネットメディア事業（注）は黒字転換

|                    | セグメント<br>売上高 | セグメント利益<br>(売上高利益率)   | 償却前セグメント利益<br>(売上高利益率) |
|--------------------|--------------|-----------------------|------------------------|
| アプリケーション<br>サービス事業 | 281,480 千円   | 138,320 千円<br>(49.1%) | 162,742 千円<br>(57.8%)  |
| インターネット<br>メディア事業  | 38,352 千円    | 11,206 千円<br>(29.2%)  | 11,261 千円<br>(29.4%)   |
| 調整額                | - 千円         | △43,935 千円<br>-       | △43,535 千円<br>-        |
| 合 計                | 319,833 千円   | 105,592 千円<br>(33.0%) | 130,468 千円<br>(40.8%)  |

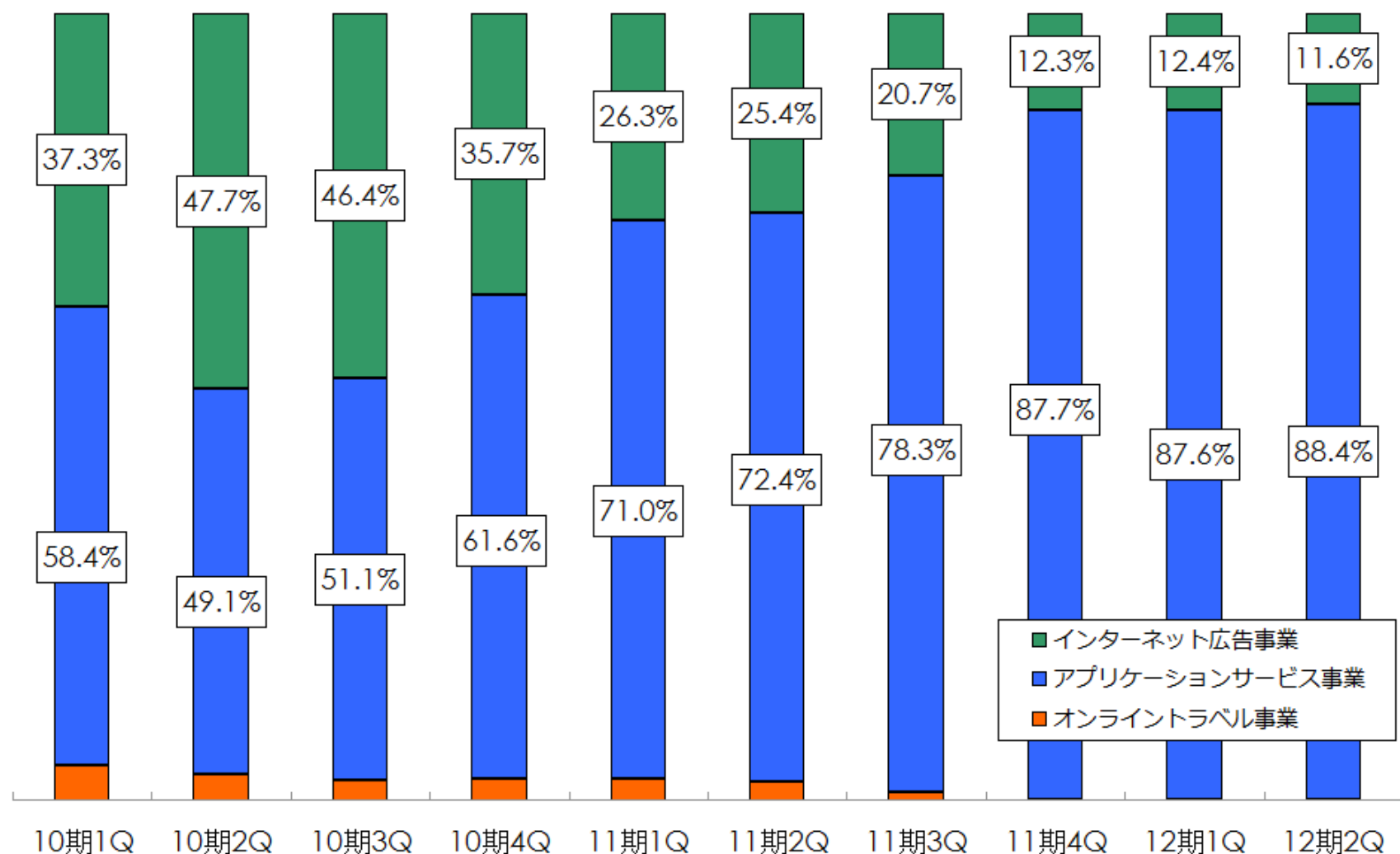
※連結子会社の重要性が乏しいため、子会社の業績は含まれておりません。

(注) 今期から従来の「インターネット広告事業」を「インターネットメディア事業」に名称変更

(参考) 償却前セグメント利益 = 営業利益 + 償却費 (減価償却費、のれん償却費など)

# 1 2015年6月期第2四半期 決算ハイライト

## 3 売上高構成比の推移



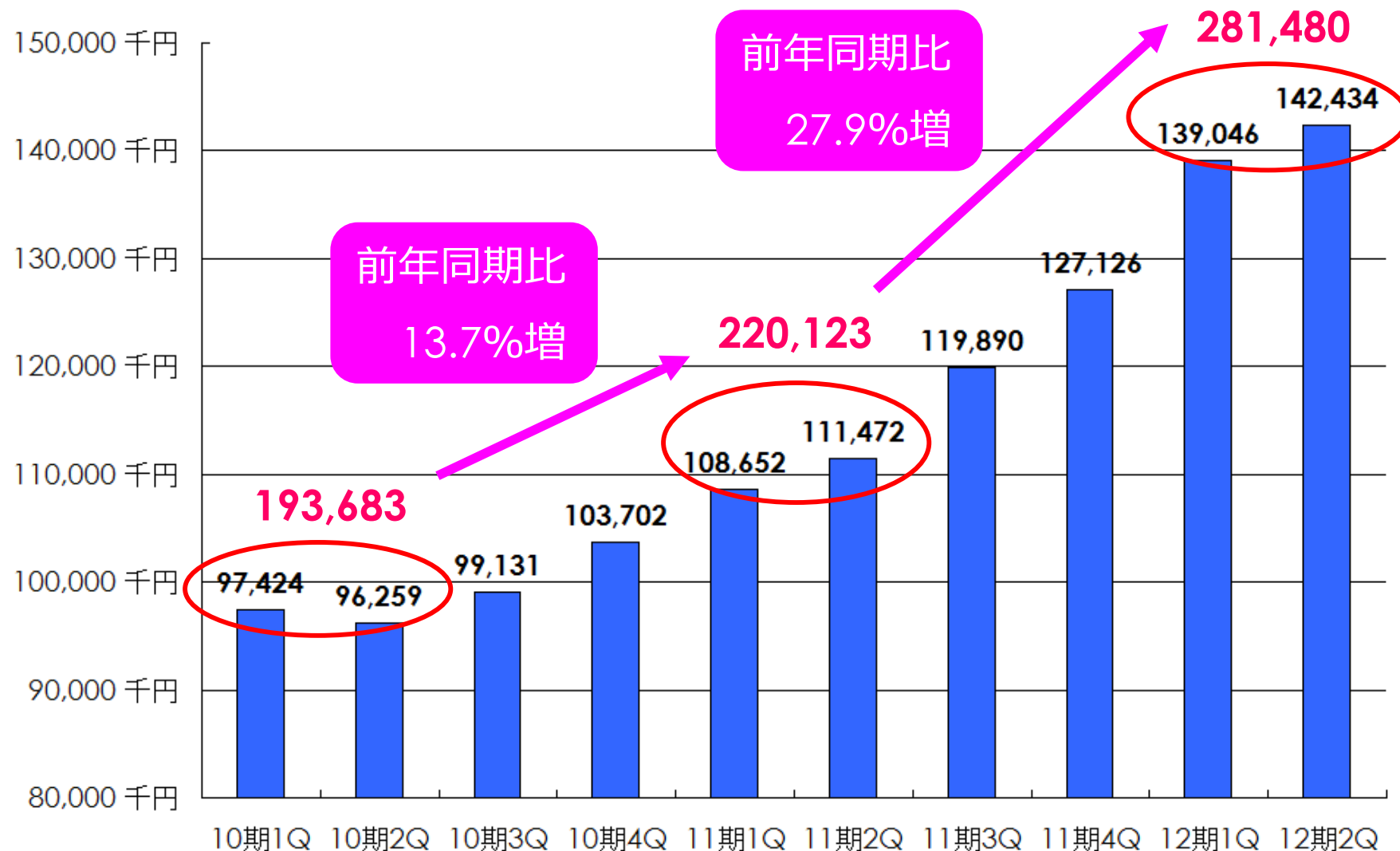
※オンライントラベル事業は第11期第3四半期で終了

※第11期までは連結、第12期以降は非連結で表示（子会社の連結全体に与える影響が乏しいため）

# 1 2015年6月期第2四半期 決算ハイライト

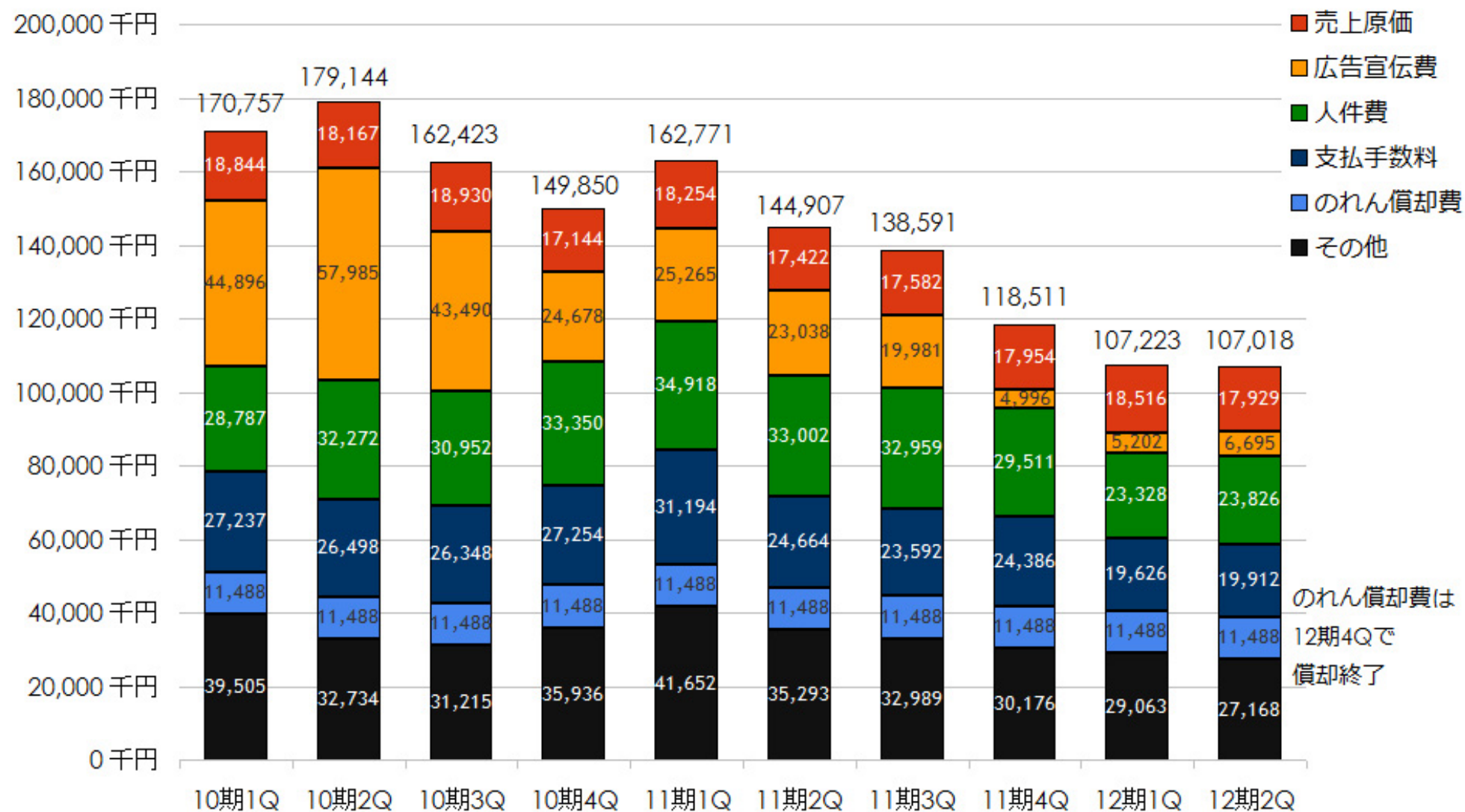
## 4 アプリケーションサービス事業の売上高推移

第2四半期累計で前年同期比27.9%増と好調を持続、過去最高売上を更新



# 1 2015年6月期第2四半期 決算ハイライト

## 5 売上原価及び販売管理費の内訳

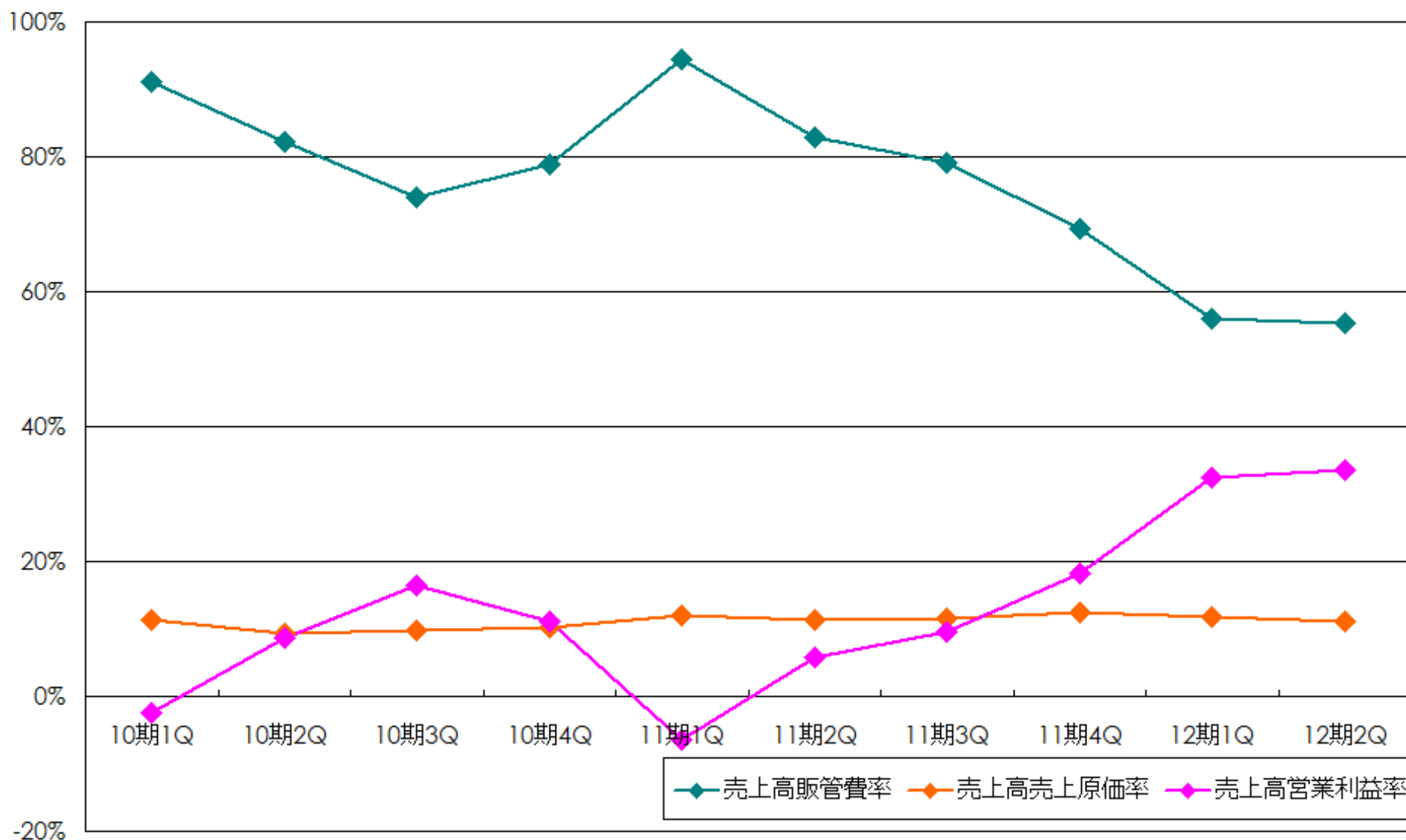


※11期までは連結、12期以降は非連結で表示（子会社の連結全体に与える影響が極めて乏しいため）



# 1 2015年6月期第2四半期 決算ハイライト

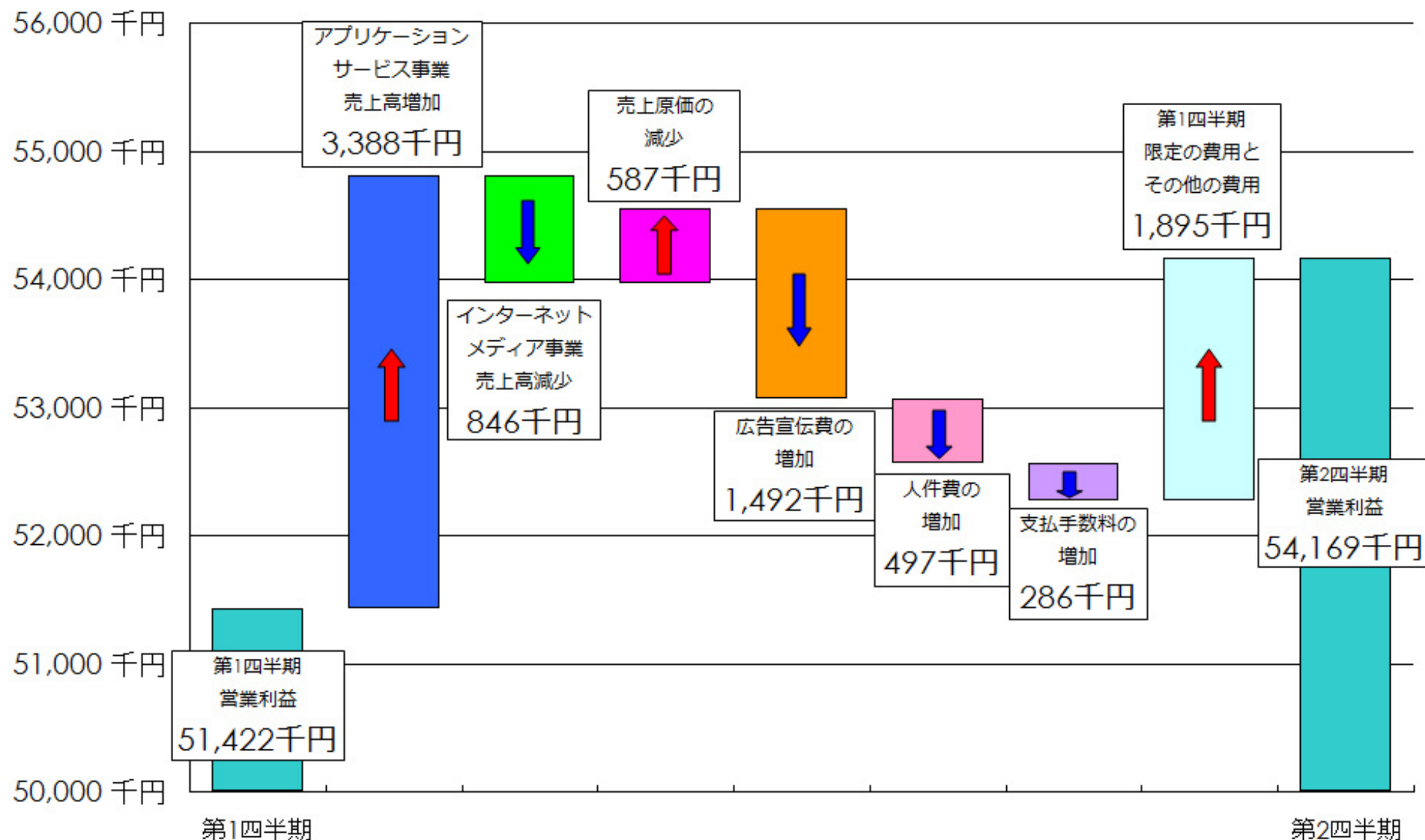
## 6 販管費率、売上原価率、営業利益率の推移



※11期までは連結、12期以降は非連結で表示（子会社の連結全体に与える影響が極めて乏しいため）

# 1 2015年6月期第2四半期 決算ハイライト

## 7 第2四半期営業利益の前四半期比較



# 1 2015年6月期第2四半期 決算ハイライト

## 8 貸借対照表

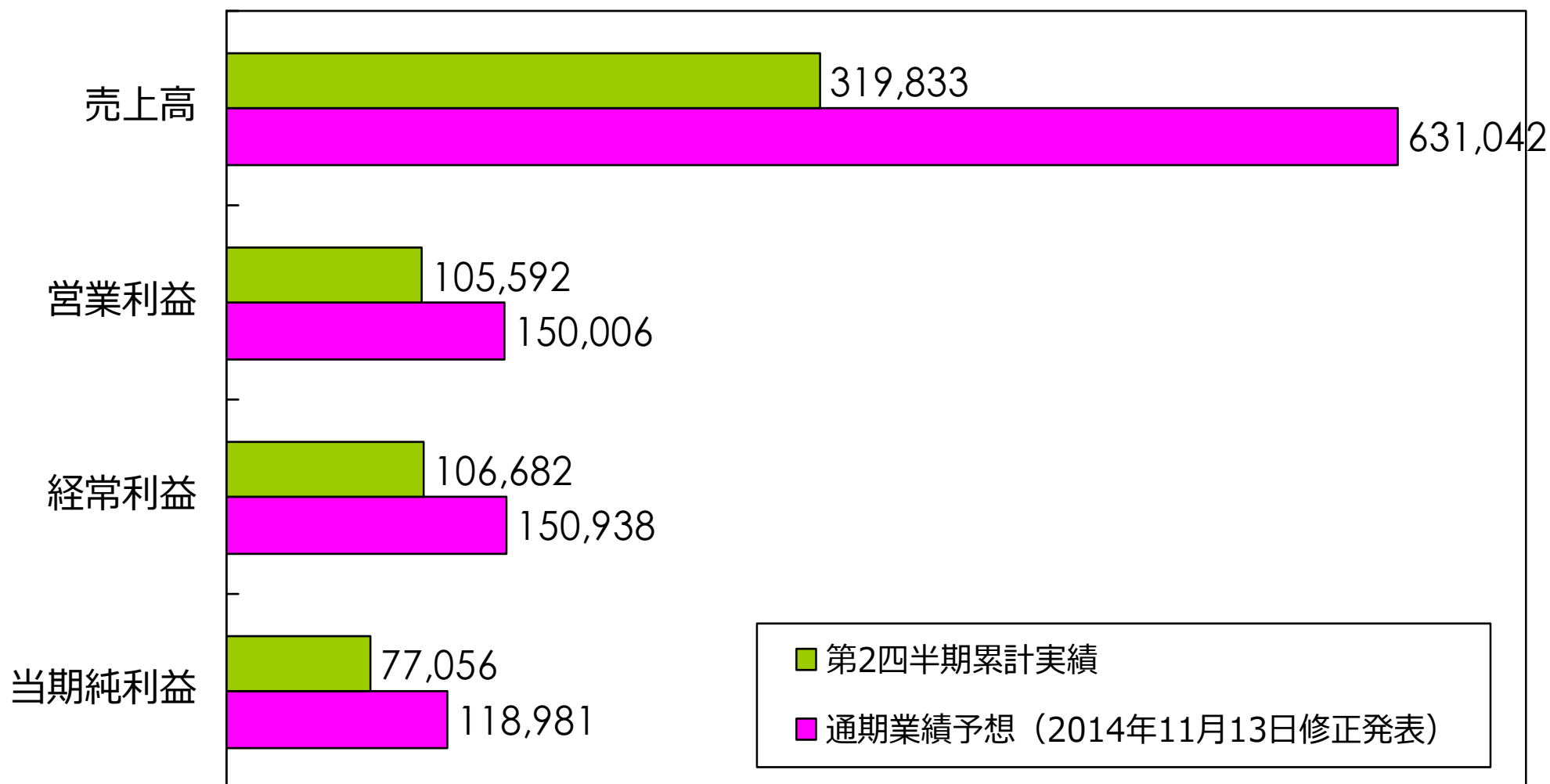
|         | 2014年6月期<br>第4四半期末 | 2015年6月期<br>第2四半期末 | 主な増減要因           |
|---------|--------------------|--------------------|------------------|
| 現預金     | 1,591,551 千円       | 1,736,044 千円       | 現預金 +144,493千円   |
| その他流動資産 | 151,117 千円         | 133,945 千円         | 繰延税金資産 △18,392千円 |
| 固定資産    | 97,570 千円          | 58,748 千円          | のれん △22,976千円    |
| 資産計     | 1,840,238 千円       | 1,928,738 千円       |                  |
| 負債      | 59,701 千円          | 71,195 千円          | 未払法人税等 +11,063千円 |
| 純資産     | 1,780,537 千円       | 1,857,543 千円       | 利益剰余金 +77,056千円  |
| 負債・純資産計 | 1,840,238 千円       | 1,928,738 千円       |                  |
| 自己資本比率  | 96.8%              | 96.3%              | -                |

# 2 2015年6月期 業績予想の修正について

## 2 2015年6月期 業績予想の修正について

### 1 第2四半期業績の通期業績予想に対する進捗率

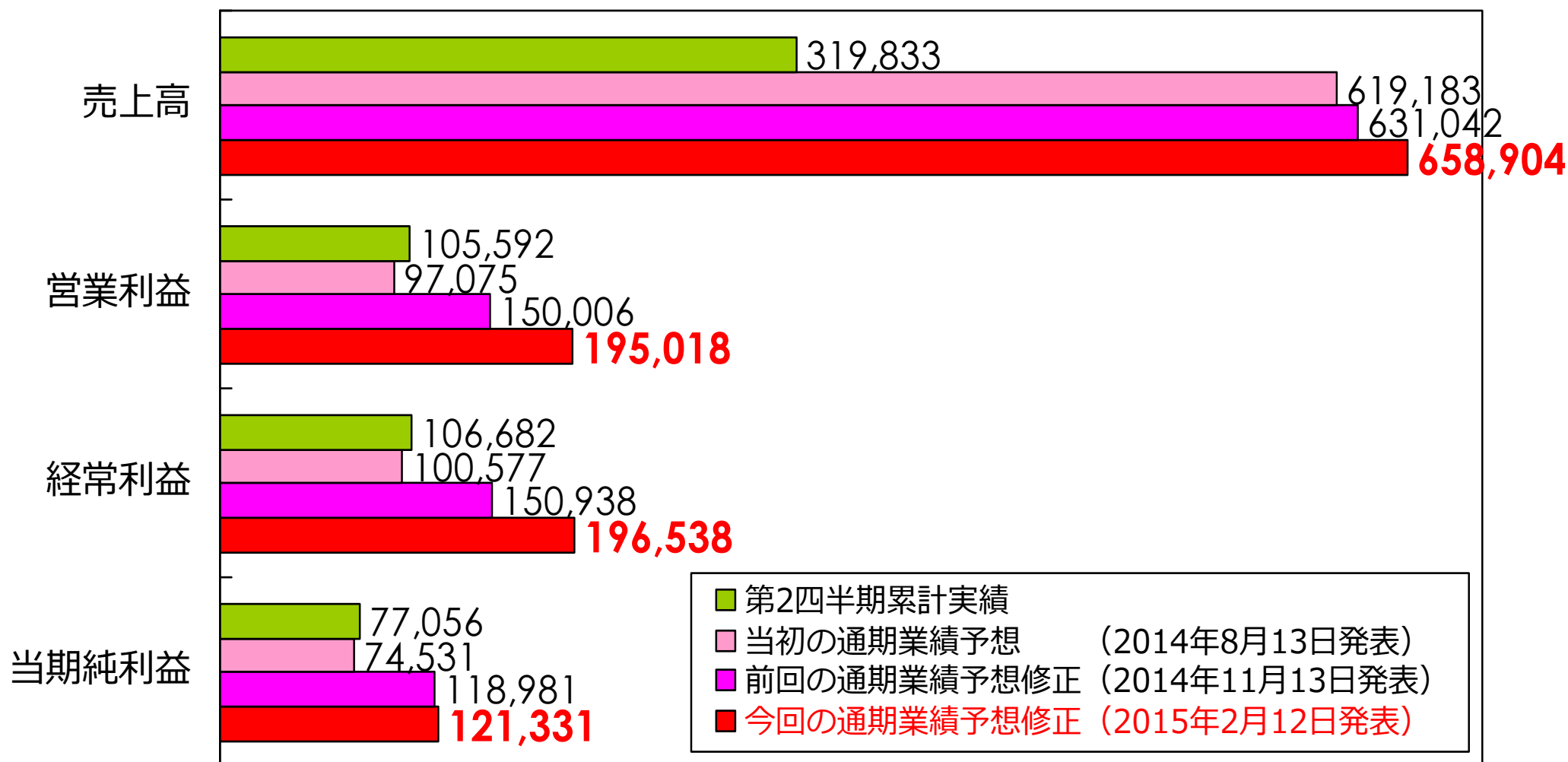
通期業績予想の見積もりを超えたため、業績予想の修正を行います。



# 2 2015年6月期 業績予想の修正について

## 2 業績予想修正の概要

第2四半期の業績を受け、当期の業績予想を下記のように修正いたします。



# 3

## 2015年6月期 事業報告と 今後の事業戦略

# 3 2015年6月期 事業報告と今後の事業戦略

## 1 セグメント別事業概要と収益モデル

アプリケーションサービス事業



宿泊予約サイトコントローラ  
「TEMAIRAZU」「手間いらず.NET」の  
開発・提供

宿泊施設に対して宿泊予約サイトコントローラ  
「TEMAIRAZU」「手間いらず.NET」を開発・  
販売する。

インターネットメディア事業



比較サイト「比較.com」の運営

### 顧客誘導サービス

広告主のウェブサイトへユーザーを誘導し、成約件数に応じて報酬を得る。

### 情報提供サービス

保険や引越しの各種見積もり請求、資料請求などの請求件数に応じて広告主より報酬を得る。

### 広告

バナー、テキスト、記事コンテンツ等の広告を販売する。



# 3 2015年6月期 事業報告と今後の事業戦略

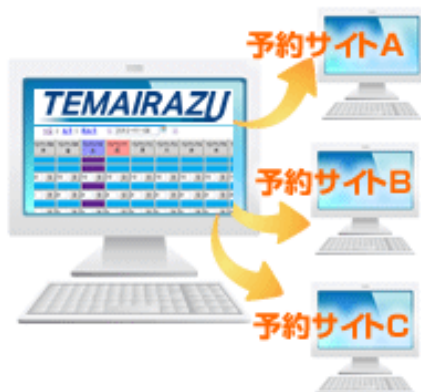
## 2-1 アプリケーションサービス事業について

宿泊予約サイトコントローラ『TEMAIRAZU』『手間いらず.NET』は、宿泊施設様における販売チャネルの有効な手段であるインターネット予約サイトの効率的・効果的運用による、収益拡大と生産性向上を目的としたシステムです。

### 『TEMAIRAZU』『手間いらず.NET』の特長

#### ① 複数の宿泊予約サイトも操作一つで簡単管理

在庫や料金の管理を一括で行うため、面倒な管理業務から解放されます。宿泊予約サイト管理の業務フローを統一化できるため、管理コストが削減できます。



#### ② 自動かつスピーディーな更新でオーバードッキングを抑止

予約情報の取得を行う間隔が短く、素早い在庫調整ができます。急な予約が入っても、一括で各宿泊予約サイトのお部屋を手仕舞いすることができます。



#### ③ インターネットが接続できればOK！面倒な設定は不要

インターネット経由で使用するため、施設内、本部等場所を問わず管理ができます。専用サーバで情報を管理しているため、故障等により急にパソコンの買い替えても同じIDでご利用いただけます。



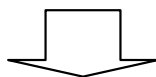
# 3 2015年6月期 事業報告と今後の事業戦略

## 2-2 アプリケーションサービス事業について

生まれ変わる『TEMAIRAZU』へ

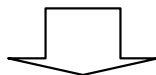
『手間いらず！』サービス開始

予約サイトコントローラ  
**手間いらず！**



新型予約サイトコントローラ  
『手間いらず.NET』誕生

新型予約サイトコントローラ  
**手間いらず.NET**  
T E M A I R A Z U



施設様と共に進化し続ける『TEMAIRAZU』へ

**TEMAIRAZU**

2002年、オンライン宿泊予約サイトが出現してインターネットでの予約が始まって間もなく、インストール型アプリケーション予約サイトコントローラ『手間いらず！』は誕生しました。複数の宿泊予約サイトを一元管理できるシステムは、多くの施設様に御利用されてきました。

2010年にはASP型の新型予約サイトコントローラ『手間いらず.NET』が誕生し、インターネットに接続する環境であればどこでも予約管理ができる便利さで、今まで以上に有用性の高いシステムとなりました。国内の宿泊予約サイトはもちろん、自社宿泊予約システムや海外宿泊予約サイト・ホールセラーとの連携も多数対応し、PMSとの連携やリアルエージェントの予約情報の連携もできるようになりました。さらに、CRSとの連携も可能となり、インバウンド集客にも有効なシステムとなりました。

現場で働く皆様からの貴重なご意見・ご要望を賜り、様々な機能追加や改善を行い、2015年に新しく『TEMAIRAZU』として、更に進化したシステムを宿泊施設様に提供することができました。これからも進化し続け、宿泊施設様とともに『TEMAIRAZU』はあり続けます。

# 3 2015年6月期 事業報告と今後の事業戦略

## 2-3 アプリケーションサービス事業の新商品について

# TEMAIRAZU

イールドマネジメント機能を搭載した3商品  
『TEMAIRAZU』シリーズを2月12日発売開始

宿泊施設の収益拡大と生産性向上のために、イールドマネジメントの一助となる料金の自動調整機能や予約分析機能を実装しました。また、近年重要になりつつある訪日外国人を集客するためのグローバル機能、人件費の削減にもつながるプラン一括登録機能等も搭載されました。これらの機能により宿泊施設は、RevPAR（販売可能客室1室当たり売上）と利益の最大化を図ることができるようになります。今後は、従来の『手間いらず.NET』に『TEMAIRAZU』シリーズを主力商品としてラインナップに加え、3年間で2,000施設の導入を目指してまいります。

## TEMAIRAZU

STANDARD

宿泊施設の平均客室単価向上を図るための基本バージョン

「GLOBAL設定」 海外予約サイトの最低・最大連泊の一括登録  
「ミッドナイト機能」 深夜時間帯の在庫・料金の一括管理

## TEMAIRAZU

ADVANCE

宿泊施設の利益最大化のためのイールドマネジメント機能を実装

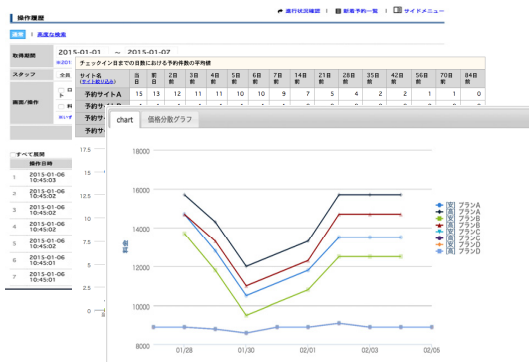
「ターゲットプライス機能」 料金を自動的に調整  
「レートサーベイ」 近隣の競合施設の料金を比較  
「ブッキングアナリティクス」 予約の入り方を分析  
「プラン一括登録機能」 一度の登録でプランを複数サイトに反映

## TEMAIRAZU

PRO

大規模施設向けのハイエンド商品

『STANDARD』『ADVANCE』の機能を実装  
在庫・料金の更新の高速化で機会損失とオーバーブッキングのリスクを最小化



# 3 2015年6月期 事業報告と今後の事業戦略

## 3-1 アプリケーションサービス事業の事業報告

**TEMAIRAZU**

新型予約サイトコントローラ  
**手間いらず.NET**  
ドットネット

第1四半期中に新たに3つの国内外の予約サイトと接続し、  
宿泊施設にとって収益性と利便性がさらに向上

2014年7月

ヤフー株式会社運営の『Yahoo!トラベル』とシステム連携を開始

2014年8月

近畿日本ツーリスト個人旅行株式会社運営の『e宿』とシステム連携を開始

2014年9月

中国最大の予約サイト『Ctrip』とシステム連携を開始

# 3 2015年6月期 事業報告と今後の事業戦略

## 3-2 アプリケーションサービス事業の事業報告

**TEMAIRAZU**

新型予約サイトコントローラ  
**手間いらず.NET** ドットネット

第2四半期中にさらに2つの海外予約サイトと接続

2014年10月

大手ホステルオンライン予約サイト

『Hostelworld.com』とのシステム連携を開始

2014年11月

オーストラリアの自社HP用予約システム

『グローブキー』とのシステム連携を開始



# 3 2015年6月期 事業報告と今後の事業戦略

## 3-3 アプリケーションサービス事業の事業報告

**TEMAIRAZU**

新型予約サイトコントローラ  
**手間いらず.NET** ドットネット

**世界最大級のオンラインホテル予約サイト**

**『Booking.com』の推奨サイトコントローラに認定**

**国内サイトコントローラでは当社が初めて**

推奨サイトコントローラになるには『Booking.com』が提示している審査を通過する必要がありますが、今回、システム間の疎通性の高さを評価され、国内サイトコントローラでは『TEMAIRAZU』『手間いらず.NET』が初めてとなります。

『Booking.com』は、世界65,000都市のホテルと提携している世界最大級のオンラインホテル予約サイトです。毎日延べ65万泊以上の予約が成立しており、日本語の他41カ国語のウェブサイトとカスタマーサービスを取り扱い、宿泊数売り上げでは世界第1位の実績を誇ります。

このたびの認定により、システム連携はもとより、営業面・サポート面の関係が図られ、『TEMAIRAZU』『手間いらず.NET』を導入している宿泊施設は『Booking.com』を経由し、国内外から多くの集客することが可能になり、施設稼働率の向上と売上の増加を図ることができます。

# 3 2015年6月期 事業報告と今後の事業戦略

## 3-4 アプリケーションサービス事業の事業報告

**TEMAIRAZU**

新型予約サイトコントローラ  
**手間いらず.NET** ドットネット

### 新開発の『JPswitcher』をホテル向け CRS 大手 Sabre Hospitality Solutions 社の『SynXis』に搭載

ホテル向け CRS (Central Reservation System) 大手企業の Sabre Hospitality Solutions 社(テキサス州サウスレイク 社長 アレックス・オルト)と 2014 年 12 月 15 日に業務提携契約を締結しました。新型予約サイトコントローラ『TEMAIRAZU』『手間いらず.NET』のテクノロジーを基に開発した

『JPswitcher(ジェイピー スイッチャー)』が、Sabre Hospitality Solutions 社が開発・販売している集中予約管理システム『SynXis (シナキシス)』に搭載されます。『JPswitcher』は、日本国内の宿泊予約サイトの一元管理を行い宿泊施設に空室情報を最適配分するエンジンで、『SynXis』の重要なファンクションとなる商品です。当社は、CRS 向けの新たな商品ラインナップが加わり、新チャネルでの市場開拓や新顧客層への導入が促進され、収益の多様化が図ることができます。

今後、新開発の『JPswitcher』が『SynXis』に搭載されることによって、当社は、新チャネルでの市場開拓と日本国内におけるグローバルチェーンやブランド力のある大型宿泊施設などへの導入が促進されることとなり、売上増が期待できます。Sabre Hospitality Solutions 社も日本における国内宿泊予約サイトのマネージ機能により、『SynXis』の利便性が向上します。同社は、訪日外国人を集客する大型宿泊施設などに対し、今後 3 年間で 200 施設への導入を目指しており、当社もこの目標達成を後押しすることとなります。

# 3 2015年6月期 事業報告と今後の事業展開

## 3-5 アプリケーションサービス事業の今後の事業展開

**TEMAIRAZU**

新型予約サイトコントローラ  
**手間いらず.NET** ドットネット

海外予約サイトとの接続強化

国内予約サイトとの接続強化

機能の充実、利便性の強化

新規導入施設数拡大と売上拡大のための営業体制強化

新商品『TEMAIRAZU』シリーズの販売強化



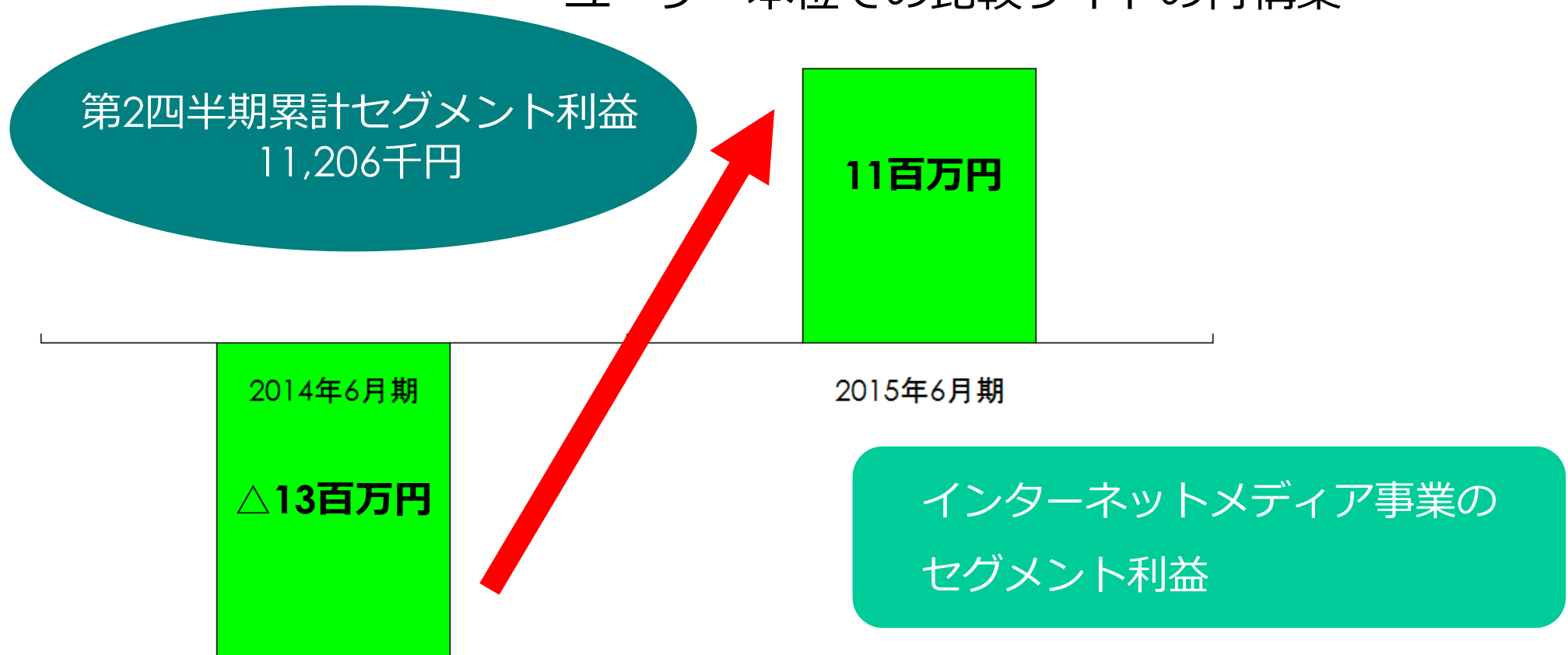
### 3 2015年6月期 事業報告と今後の事業展開

#### 4 インターネットメディア事業の今後の事業展開



#### 引き続き利益構造の変革を図る

- ・ 広告出稿の絞込み
- ・ 人員の配置転換
- ・ サービスの統廃合
- ・ ユーザー本位での比較サイトの再構築



# 会社概要

|           |                                                                                           |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 商号        | 比較.com株式会社                                                                                |
| 英文名       | Hikaku.com Corporation                                                                    |
| 設立年月日     | 2003年8月4日                                                                                 |
| 決算月       | 6月                                                                                        |
| 本店所在地     | 東京都渋谷区恵比寿一丁目21番3号 恵比寿NRビル7F                                                               |
| 証券コード     | 2477 (東証マザーズ)                                                                             |
| 監査法人      | 有限責任監査法人トーマツ                                                                              |
| 関係会社      | 比較.comサービス有限会社                                                                            |
| 主なグループサイト | 『TEMAIRAZU』 『手間いらず.NET』 <a href="http://www.temairazu.com/">http://www.temairazu.com/</a> |
|           | 『比較.com』 <a href="http://www.hikaku.com/">http://www.hikaku.com/</a>                      |

## 【IRに関するお問い合わせ】

比較.com株式会社 経営企画室

TEL : 03-5447-6690 mail : [ir@hikaku.com](mailto:ir@hikaku.com)

投資家向け情報 <http://www.hikaku.com/info/ir/index.html>

プレスリリース <http://www.hikaku.com/info/news/index.html>