


2007年6月期 決算説明会資料

2007年8月21日

比較.com株式会社





**2007年6月期
連結決算概要**

2007年6月期 通期業績ハイライト

- 2007年6月期(2006年7月～2007年6月)連結業績は、売上高 372,753千円(前期比30.8%減)、営業損失93,995千円(同137.2%減)、当期純損失102,204千円(同175.7%減)となった。
- アフィリエイト広告業務売上は、対前期比51.2%減の207,643千円。大きな比重を占める投資関連サービスが引き続き低調に推移し、減収となった。
- 出店広告業務売上は、対前期比61.0%増の71,259千円。サービス数拡大とコンテンツ内容の充実により出店企業数が増加し、順調に推移。
- 固定広告業務売上は、対前期比31.4%増の87,325千円。広告媒体としての価値向上および営業の強化により順調に推移。
- 代理店業務売上は、1,210千円(前期実績なし)となった。連結子会社の比較.comサービス(有)による生命保険および損害保険の新規契約数が増加し、売上に寄与し始める。
- その他業務売上は、対前期比117.8%増の5,313千円。取引社数の順調な増加により、特集広告料や制作費など広告出稿に付随する費用が順調に推移。

2007年6月期 経営指標の推移

- 新規比較サービスは、当第4四半期に7サービスをリリース。今期計15サービスを追加。その他、モバイル分野への進出と他サイトとの提携を強化。
- 参画クライアント数は、リレーション強化を図りながら順調に増加。今期末673社(前期比+31.4%)となる。
- ページビュー、ユニークユーザーもメディア媒体としての価値向上により、順調に増加傾向。

〈2007年6月末日現在〉

指 標	第2期 04/7~05/6	第3期 05/7~06/6	第4期 1Q 06/7~06/9	第4期 2Q 05/10~06/12	第4期 3Q 07/1~07/3	第4期 4Q 07/4~07/6
サービス数	18	50	50	56	58	65
参画クライアント数 (社)	218	461	512	634	629	673
総ページビュー数(PV)	3,008万	5,342万	1,765万	1,974万	2,041万	2,048万
総ユニークユーザー数 (人)	546万	1,027万	281万	351万	334万	295万

2007年6月期 通期連結決算 前年度比較

《PL》

【単位：千円】

	前期 05/07-06/06	当期 06/07-07/06	増減額 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)
売上高	538,870	372,753	△166,117	△30.8%
売上原価	30,953	92,476	61,522	198.8%
売上総利益	507,917	280,277	△227,639	△44.8%
販売管理費	254,875	374,273	119,397	46.9%
営業利益	253,041	△93,995	△347,037	△137.2%
経常利益	234,349	△91,566	△325,916	△139.1%
当期純利益	134,988	△102,204	△237,193	△175.7%

業務別 売上高明細(通期)

- アフィリエイト広告業務が「証券会社比較サービス」をはじめとした投資関連サービスの影響を受け、低調に推移。

(※)証券会社比較サービス売上推移

前期：207,274千円(対売上高構成比38.4%)

今期：65,773千円(対売上高構成比17.6%)

【単位：千円】

区分	前期	構成比	当期	構成比	増減額	増減率
アフィリエイト広告業務	425,697	79.0%	207,643	55.7%	△218,054	△51.2%
顧客誘導サービス	325,581	60.4%	145,037	38.9%	△180,544	△55.5%
情報配信サービス	100,115	18.6%	62,605	16.8%	△37,509	△37.5%
出店広告業務	44,259	8.2%	71,259	19.1%	26,999	61.0%
固定広告業務	66,473	12.3%	87,325	23.4%	20,851	31.4%
代理店業務	—	—	1,210	0.3%	1,210	—
その他業務	2,439	0.5%	5,313	1.4%	2,874	117.8%
売上高合計	538,870	100.0%	372,753	100%	△166,117	△30.8%

売上原価および販管費(通期)

- 新サービス開発および既存サービスリニューアルのため、先行投資としての役務原価人件費を中心とした費用の増加。

【単位:千円】

		前期 (2006/6期)	対売上高 構成比	当期 (2007/6期)	対売上高 構成比	増減額	増減率
売上原価	役務原価人件費	25,447	4.7%	58,455	15.7%	+33,007	+129.7%
	役務原価経費	5,505	1.0%	34,020	9.1%	+28,515	+517.9%
販売費及び 一般管理費	広告宣伝費 販売促進費	101,567	18.8%	119,508	32.1%	+17,941	+17.7%
	人件費	52,190	9.7%	96,926	26.0%	+44,735	+85.7%
	その他	101,118	18.8%	157,838	42.4%	+56,720	+56.1%
合計		285,829	53.0%	466,749	125.2%	+180,919	+63.3%
役職員数	役員	5名	18.5%	6名	—	+1名	—
	正社員	12名	66.7%	38名	—	+26名	—
	臨時雇用等	3名	14.8%	12名	—	+9名	—
	合計	28名	100.0%	56名	—	+28名	—

連結決算サマリー〈BS〉

- 平成19年6月29日付取得の(有)プラスアルファが今期より連結対象となったことによる固定資産(のれん)の増加。

【単位:千円】

	前期末 2006/6期	構成比	当期末 2007/6期	構成比	増減額	増減率
現金及び預金	1,922,093	94.8%	1,335,509	70.8%	△586,583	△30.5%
その他流動資産	60,640	3.0%	129,013	6.8%	68,372	112.8%
流動資産計	1,982,734	97.8%	1,464,522	77.7%	△518,211	△26.1%
固定資産	44,137	2.2%	421,313	22.3%	377,175	854.5%
資産計	2,026,871	100.0%	1,885,835	100.0%	△141,035	△7.0%
流動負債	127,660	6.3%	82,828	4.4%	△44,831	△35.1%
負債計	127,660	6.3%	82,828	4.4%	△44,831	△65.4%
株主資本	1,899,211	93.7%	1,803,007	95.6%	△96,204	△5.1%
自己資本比率	93.7%	—	95.6%	—	—	1.9%
BPS	60,523.00円	—	56,591.56円	—	△3,931.44	△6.5%

2008年6月期 通期業績見通し

2008年6月期 通期業績予想(連結)

	2007年6月期(実績)	2008年6月期(予想)
売上高	372百万円	682百万円
営業利益	△93百万円	△16百万円
経常利益	△91百万円	△6百万円
当期利益	△102百万円	△31百万円

- これまでのインターネット広告事業については、今期(2007/6月期)よりの取り組みを引き続き継続し、増収を見込む。また、2008/6月期より取り組むアプリケーションサービス事業については、(有)プラスアルファを中心とし、B2B向けの事業領域に本格的に参入する。
- 2008/6月期までは先行投資の事業年度と位置づけ、2009/6月期以降の黒字転換を見込む。

2008年6月期 通期連結業績予想内訳

2008年6月期予想PL

【単位：千円】

	2007/6月期	2008/6月期	増減率
売上高	372,753	682,316	+83.0%
インターネット広告事業	372,753	462,928	+24.2%
アプリケーションサービス事業	—	219,508	—
売上原価	92,476	154,778	+67.4%
販売費および一般管理費	374,273	544,478	+45.5%
営業利益	△93,995	△16,940	—
経常利益	△91,566	△6,852	—
当期利益	△102,204	△31,918	—

総合比較サイト「比較.com」を中心としたメディア媒体運営事業

- ・比較.com(株)：インターネット広告業
- ・比較.comサービス(有)：インターネット保険代理業

法人向けサービス提供事業

- ・(有)プラスアルファ：宿泊施設向けサービス
- ・もっとネクスト(株)：CMSによるホームページ作成システム提供

販管費には、子会社株式に係る、のれん代50,152千円を含む。



今後の事業展開

今後の事業展開

2008年6月期以降、比較.comは、インターネット広告事業を第一の柱、アプリケーションサービス事業を第二の柱、またその他の新規事業にも積極的に投資を行い、安定かつ収益性の高い経営基盤を目指してまいります。

インターネット広告事業

総合比較サイト「比較.com」を中心としたメディア媒体の運営業務

アプリケーションサービス事業

B2B向けのアプリケーション提供((有)プラスアルファ、もっとネクスト(株))事業

新規事業

新たな収益機会の実現を図る投資活動

インターネット広告事業 1/2

■ 消費者向け比較サービス事業～総合比較サイトの特性を活かしての個別ジャンルの強化

2008/6月期は、ショッピングに加え、強力な新規コンテンツを有するジャンルをリリースし、比較.comのメインコンテンツとし、各ジャンルの独立化・サブブランド化を推進いたします。



PV UP!

比較.comサイトへの誘導

PV UP!

www.hikaku.com

ショッピング

金融

生活

旅行

不動産

連携できるコンテンツ、会員システム

コンテンツ間の連携強化で、ユーザーの「痒いところに手が届く」サイトへの改変を行い、滞在時間、操作回数(クリック数)を延ばします。

インターネット広告事業 2/2

■ ユーザープロファイリングサイトへの変革

「トレピ」「旅とび」「クチコミ」といった比較.com関連コンテンツのほか、「mysns.tv」「アバタウン」といったコミュニティコンテンツを有効に活用し、ユーザーのプロファイリングおよび囲い込みを行い、収益につなげます。

各ジャンルの独立化、
サブブランド化

www.hikaku.com

ショッピング

金融

生活

旅行

不動産

各ジャンルの顧客属性の違いに対応し、事業推進のスピードアップを図るため、各ジャンルの独立化、サブブランド化を進めていきます。

比較コンテンツとコミュニティコンテンツによるシナジー効果

コミュニティコンテンツ

「mysns.tv」

「アバタウン」

アプリケーションサービス事業

■ 2008年6月期より、B2B事業へ本格的に参入いたします。

・ 2007年6月29日付 有限会社プラスアルファ 100%株式取得

・ 2007年8月15日付 もっとネクスト株式会社 100%株式取得

左記2社が連結子会社に。



「手間いらず」

有限会社プラスアルファが販売する宿泊施設(ホテル・旅館)等向け、宿泊予約サイトコントローラー。

現在、該当市場でナンバーワンのシェアですが、さらに拡販を進め、市場内での磐石の地位を築きます。



「ネクストCMS」

もっとネクスト株式会社が販売する中小企業向け簡易ホームページ作成システム。

ASP形式で、ホームページ作成・メンテナンスの機能を提供する。

販売チャネル、プロモーション活動等、比較.comのグループ力を活用し、また、グループシナジーを追及してまいります。

新規事業

■ 新たな収益機会の実現

「アバタウン」、「mysns.tv」などのような新規事業にも積極的に投資を行い、新たな収益源となるようサイトを育成してまいります。

「mysns.tv」



モバイル化

小グループのユーザーが独自のSNSを簡単に作ることができるサービス。

サークルや趣味の集まり、さまざまなコミュニティグループの利用が見込まれます。

「アバタウン」



モバイル化

アバター(ユーザーの分身)を使って、チャットをしたり、ネット上を動き回れるサービス。

中・高校生などのユーザーが多く、当社にとって新しいユーザー層にアプローチできます。

新規事業の
メルクマール

- ・収益性
- ・グループシナジー
- ・PV/UU

・今後も新規事業を
継続的に拡大。

・M&Aも手段として
活用。

M&Aの
メルクマール

- ・収益性
- ・新技術
- ・チャンネル/マーケット
- ・優秀な人材
- ・PV/UU

プラスアルファ事業概要説明

プラスアルファ 事業概要

■ 『手間いらず』システムの開発および販売

『手間いらず』 …… 宿泊施設(ホテル・旅館・ペンション等)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、**集客力向上と運用コスト削減**を目的とした「**宿泊予約サイトコントローラ**」ソフトウェア。

背景には…

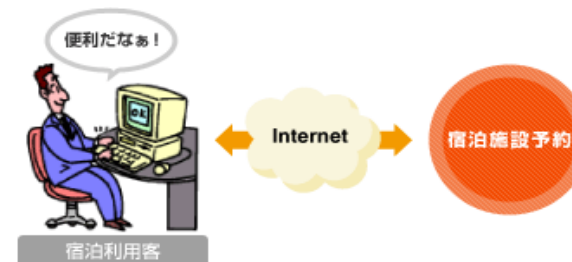
宿泊予約サイトの認知度向上・利用者の増加により、宿泊施設にとって複数の宿泊予約サイトに宿泊プランを掲載して集客を行い、稼働率を上げることが大きなテーマとなっている。

代表的な宿泊予約サイト

楽天トラベル・じゃらんネット・JTB(e-HOTEL)・宿プラザ・オズモール
ベストリザーブ・マル得ホテル予約・ぐるナビトラベル・ルームバンク

他 多数

一方で、各宿泊施設にとって次のような弊害が発生している…



宿泊施設にとっての問題点

各予約サイトはそれぞれが全く独立しているため、部屋数情報の更新をする際には予約サイト毎に決められた手順で人手により更新をする、ということが強いられているのが現状。これは、掲載する予約サイトが多くなればなるほど宿泊施設側にとって負担が大きくなることを意味している。



インターネットというオートマチックかつリアルタイム性が強いチャネルでありながら、情報提供側はマンパワーに頼るというアンバランスな構図ができあがっている。

その結果として更新の遅れによる「機会損失による売れ残り」や「オーバーブッキング」に悩まされ、担当者は一日中予約サイトの更新作業に忙殺されるという問題がでてくる。

担当者に負担を強いる

宿泊予約サイト管理業務



「手間いらず」の機能概要

■ 宿泊予約サイトの空室情報・料金を自動更新

各宿泊予約サイトからの予約・キャンセル、また宿泊予約サイト以外からの予約・キャンセルによる在庫変動を自動的に更新。

■ 急な手仕舞い処理も一発更新

電話予約で満室になった際も、各宿泊予約サイトを一括して更新が可能。

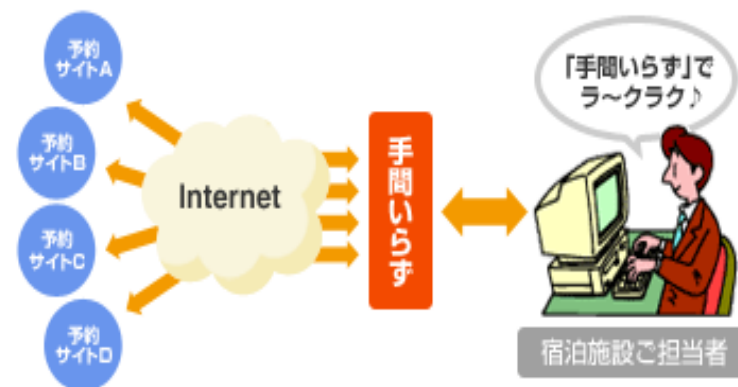
■ 予約状況を簡単表示

部屋毎・日毎の予約状況、チェックイン状況が簡単に把握可能。

■ 宿泊客へ予約確認・御礼メールを自動送信

自動巡回で各宿泊予約サイトの予約情報を取得し、自動的に御礼メールを送信します。

**戦略的宿泊予約サイト
管理システム**



市場環境

■ 国内宿泊予約サイト運営者数 → 80社超

淘汰される運営者も出てくることが予想されるが、宿泊施設から見れば各宿泊予約サイトは販売チャネルの一つであり、決して1社独占を望んでいない。

■ 宿泊予約サイトへの登録宿泊施設数

・楽天トラベル(<http://travel.rakuten.co.jp/>) → 21,379施設 (2007.5.18現在)

・じゃらん.net (<http://jalan.net/>) → 6,500施設、

・ヤフートラベル(<http://travel.yahoo.co.jp/>) → 8,500施設

(2006年1月26日ヤフープレス資料より)

➡ 手間いらず導入社数の推移

2007.8月時点 / 750施設超

2006.12月末 / 609施設

2005.12月末 / 407施設

今後の開拓余地広さ

参考資料

経営理念・ビジョン

氾濫する情報の交通整理役を中立的な立場から行い、消費者の生活に指針を提供することで、社会への貢献を果たします。

「パソコンを買う」「学校を選ぶ」「旅行先を決める」「夕食のメニューを決める」。私たちは常に大小の決断を下しており、毎日が比較の連続だと言えます。

インターネットが出現する前は、何か決断をする際に新聞・雑誌やテレビなどの受動的な限られた情報に頼っていました。あるいは、自らの足でお店に行ってカタログを集めたり、電話で資料請求をしたりと何かと時間や労力をかけていました。しかし、欲しいと思ったその瞬間に情報を知ることはできずに結局は勢いや勘で心細い決断を強いられてきました。

インターネット社会において、決断を素早く適確にサポートするのが比較サイトの使命だと考えております。

当社はこのようなニーズに対し、比較サイトの運営者として、中立・公正なサービスの提供を心がけると共に、より生活に密着したサービスの提供を行いたいと考えております。

ビジネスモデル

「購入意欲の強い消費者」を集客し、広告に対する成果に応じて参加企業より報酬を受け
るアフィリエイト広告業務を中心としたビジネスモデル

インターネットユーザー(消費者)

① サイトアクセス

総合比較サイト「比較.com」



② ユーザーアクション

④ 報酬の支払

参加企業・eマーケティング企業(クライアント)

③ 資料送付・提供
サービス提供
見積り...等

会社概要

商号	比較.com株式会社
英文名	Hikaku.com Corporation
設立	平成15年8月4日
決算期	6月30日
本店所在地	東京都渋谷区恵比寿一丁目21番3号
資本金	706百万円
事業内容	総合比較サイトの運営及びロボット型比較検索エンジンの開発
監査法人	新日本監査法人
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
顧問弁護士	松田綜合法律事務所
従業員数	50名（パート・アルバイトを含む）
子会社・関係会社	比較.comサービス有限公司（当社100%出資） 有限公司プラスアルファ（当社100%出資） もっとネクスト株式会社（当社100%出資）

当資料について

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事をご承知置きください。

会社の業績に影響を与える可能性のある事項の詳細は「平成19年6月期決算短信」の「事業等のリスク」をご参照ください。ただし、業績に影響を与える可能性のある要素は「事業等のリスク」に掲載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

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、ご了承下さい。