

2009年5月期（第11期） 第2四半期決算補足資料

2009年1月13日（火）

本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものです。しかしながら、現実には、通常予測しえないような特別事情の発生または、通常予測しえないような結果の発生等により、本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社と致しましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の業績見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願い致します。
尚、いかなる目的であれ、当資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願い致します。

アウンコンサルティング株式会社

- 設立 : 1998 (平成10) 年6月8日
- 資本金 : 339,576千円 (2008年11月末現在)
- 経営陣 : 代表取締役 兼 代表執行役員 信太 明
取締役 兼 常務執行役員 棚橋 繁行
取締役 兼 常務執行役員 坂田 崇典
取締役 兼 執行役員 橘川 徹也
取締役 兼 執行役員 工藤 典久
執行役員 中田 茂樹
執行役員 宮崎 正
執行役員 土谷 薫
執行役員 長島 徹弥
執行役員 坂口 雅宣
常勤監査役 中谷 正史
監査役 加藤 征一
監査役 松村 卓朗
- 本社 : 東京都千代田区三崎町2-9-18 TDCビル6F
- グループ会社 : アウン沖縄ラボラトリーズ株式会社、AUN Thai Laboratories Co.,Ltd.
株式会社アート・スタジオ・サンライフ
- 社員数 : 161名 [正社員のみ146名・グループ会社含む] (2008年11月末現在)
- 発行済株式総数 : 72,428株 (2008年11月末現在)
- 事業内容 : マーケティング分野に関するコンサルティング業
- 上場市場 : 東京証券取引所マザーズ 証券コード : 2459 (2005年11月9日 上場)



Yahoo! JAPANの検索結果ページの場合

$$\begin{aligned}
 & \text{SEM (Search Engine Marketing)} \\
 & \text{検索エンジンマーケティング} \\
 & = \\
 & \text{SEO (Search Engine Optimization)} \\
 & \text{検索エンジン最適化} \\
 & + \\
 & \text{P4P (Pay For Performance)} \\
 & \text{検索連動型広告} \\
 & \text{コンテンツ連動型広告}
 \end{aligned}$$

POINT

SEMコンサルティングファームとしての独自の強み

- マーケティング戦略全般 を視野に入れたソリューション
- 専任アナリストによる徹底した 先端情報の収集
- アルゴリズムの 分析力と提案力 (SEO)
- 高い実績を誇る 運用コンサルティング (P4P)
- SEOとP4Pの専業ならではの SEM最適化提案
- コンサルティングモデルによる高利益体質の確保
- チケットサービスモデルによるインハウスニーズへの対応

2008年6月よりグループ会社となったアート・スタジオ・サンライフでは、英語・中国語・日本語等において、ネイティブコピーライターによるウェブ/紙媒体制作を行っており、多くのグローバル企業に対してサービスを提供しております。

欧米や中国等における文化の理解を背景に、英語・中国語における制作においては、国内トップレベルの実績を持っております。



売上高2,333百万円（対前年増減率 9.4%）、経常利益125百万円（対前年増減率 62.9%）

売上高	2,333 百万円	（ 対前年増減率	9.4 %	）
営業利益	122 百万円	（ 対前年増減率	63.4 %	）
経常利益	125 百万円	（ 対前年増減率	62.9 %	）
純利益	78 百万円	（ 対前年増減率	61.1 %	）
EBITDA	229 百万円	（ 対前年増減率	32.6 %	）

売上総利益率 前年同期より 0.4ポイント改善し、22.1%

売上総利益率	0.4 ポイント改善	（ 21.7 %	22.1 %	）
営業利益率	7.7 ポイント減少	（ 13.0 %	5.3 %	）
経常利益率	7.7 ポイント減少	（ 13.1 %	5.4 %	）

セグメント別ではSEO対前年増減率 1.3%、P4P対前年増減率 21.1%

SEO	323 百万円	（ 対前年増減率	1.3 %	）
P4P	1,749 百万円	（ 対前年増減率	21.1 %	）
SEMその他	38 百万円	（ 対前年増減率	12.2 %	）
クリエイティブ	223 百万円	（ 対前年増減率		）

連結業績開示に移行しているため、本資料の数値は2009年5月期第2四半期は連結業績、2008年5月期第2四半期は個別業績による比較となります。

SEM関連

- 2008年 9月 翔泳社主催「MarkeZineDay2008」登壇
- 2008年 9月 PCとモバイルSEM比較検証セミナー
- 2008年 10月 SEMとレコメンドセミナー
- 2008年 10月 EC研究会主催「第127回合同フォーラム」登壇

クリエイティブ
関連

- 2008年 11月 株式会社ジーネットワークス事業の一部譲受け基本合意
(アート・スタジオ・サンライフによる翻訳事業の譲受)
- 2008年 11月 グローバルSEMセミナー インバウンド編

その他

- 2008年 10月 国際規格ISO;27001情報セキュリティマネジメントシステム
(ISMS) 認証取得
- 2008年 10月 デロイトトーマツ主催テクノロジー企業成長率ランキング
日本テクノロジーFast50 25位受賞(3年連続ランクイン)

SEO 323百万円
 売上構成比 13.8 %
 仕入粗利率 76.7 %
 粗利構成比 29.8 %

費用対効果の高いSEOニーズの拡大

- ・大手企業のアウトソーシング、中堅・中小企業においては
インハウスニーズが拡大
- ・クライアントニーズに応じて成果報酬による支援体制も強化

P4P 1,749百万円
 売上構成比 75.0 %
 仕入粗利率 19.9 %
 粗利構成比 41.5 %

価格競争の激化に合わせたサービスメニューの拡充

- ・コンサルティングフィーの設定による高収益体制の維持と発展
- ・多言語P4Pの営業活動を強化
- ・自社運用（インハウス）向けサービス拡販推進と発展
- ・PCとモバイルのシナジーを強化

SEMその他 39百万円
 売上構成比 1.7 %
 仕入粗利率 48.9 %
 粗利構成比 2.2 %

アクセスログ解析、調査レポート、講演等の展開

- ・アクセスログ解析ツールの販売収入
- ・コンサルティングファームならではのブランディング

クリエイティブ 222百万円
 売上構成比 9.5 %
 仕入粗利率 99.5 %
 粗利構成比 26.5 %

英語・中国語・日本語などによるウェブサイト/紙媒体の制作

- ・翻訳事業のさらなる発展強化
- ・グループ内連携によるウェブ制作とSEO同時受注の促進
- ・多言語領域におけるクリエイティブの更なる強化

	09/5期-2Q (連結)	08/5期-2Q (個別)	増減率
売上高 (百万円)	2,333	2,577	9.4 %
売上総利益 (百万円)	515	558	7.7 %
売上総利益率 (%)	22.1 %	21.7 %	-
販管費 (百万円)	392	222	76.3 %
販管费率 (%)	16.8 %	8.6 %	-
EBITDA (百万円)	229	339	32.6 %
営業利益 (百万円)	122	335	63.4 %
営業利益率 (%)	5.3 %	13.0 %	-
経常利益 (百万円)	125	336	62.9 %
経常利益率 (%)	5.4 %	13.1 %	-
純利益 (百万円)	78	202	61.1 %
純利益率 (%)	3.4 %	7.8 %	-
EPS (円)	1,091.44	2,828.39	61.4 %

(金額単位：百万円)

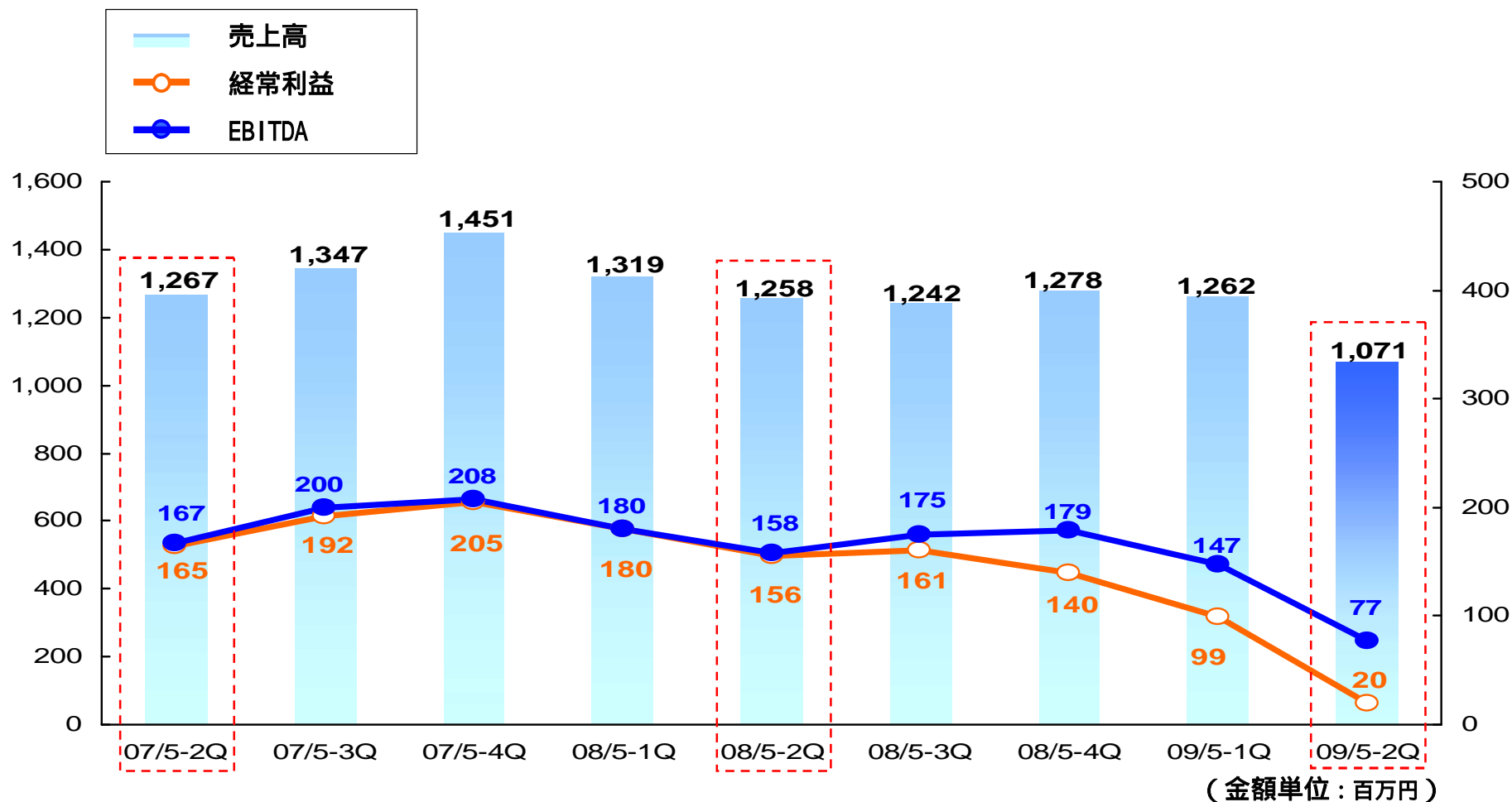
	09/5期-2Q (連結)	08/5期-2Q (個別)	比較増減
流動資産	1,601	2,400	798
現預金	1,064	1,682	617
固定資産	929	76	852
有形固定資産	18	21	3
無形固定資産	859	18	841
投資その他の資産	51	36	14
総資産	2,530	2,476	53
流動負債	520	720	200
固定負債	58	-	58
負債合計	578	720	142
純資産	1,952	1,756	195

(金額単位：百万円)

	09/5期-2Q (連結)	08/5期-2Q (個別)	比較増減
営業活動によるCF	357	170	186
投資活動によるCF	62	11	51
財務活動によるCF	67	69	1
現金及び現金同等物の増減額	226	90	136
現金及び現金同等物の期首残高	814	1,592	777
現金及び現金同等物の期末残高	1,040	1,682	641

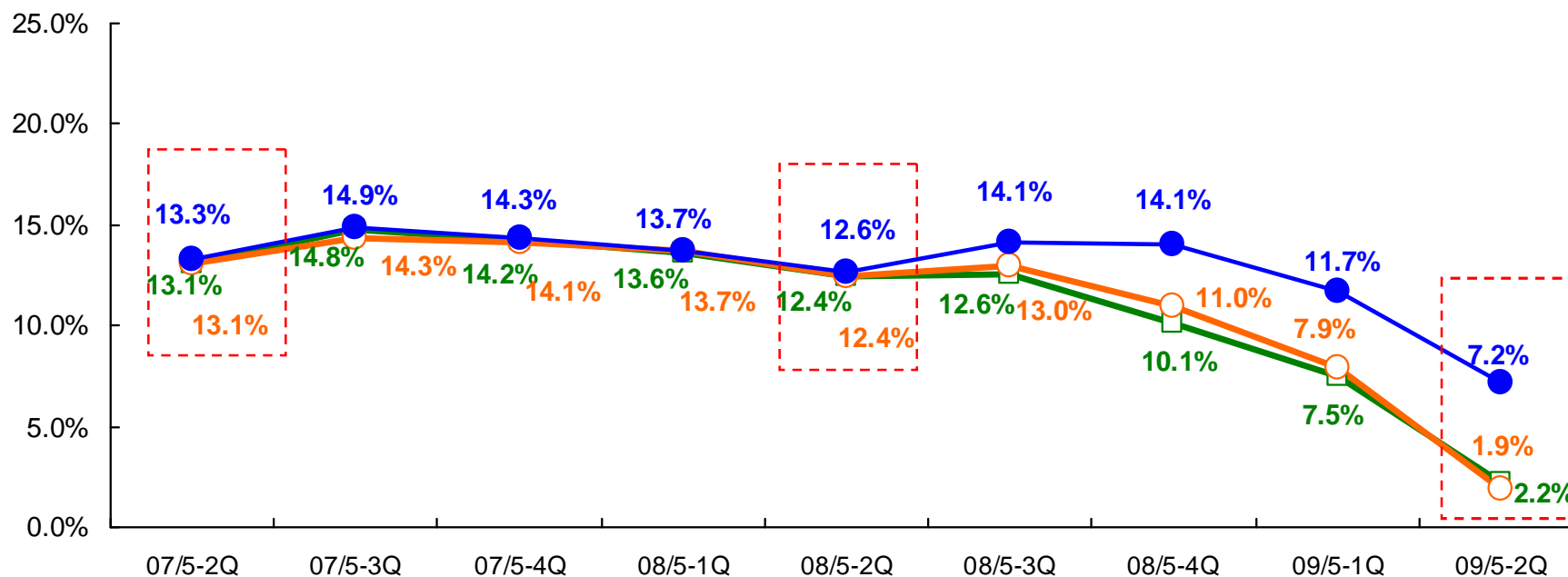
(金額単位：百万円)

業績推移 > 売上高・経常利益・EBITDA



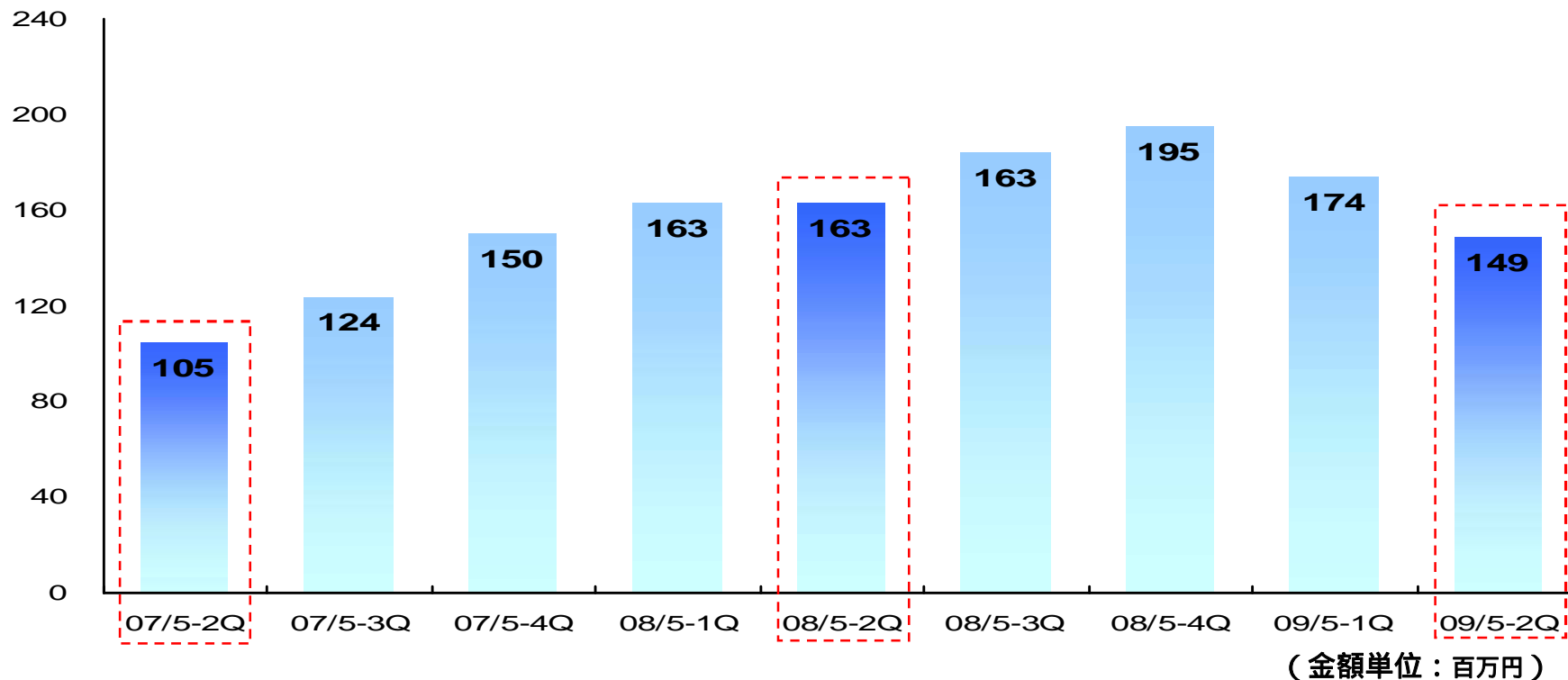
売上高	前年同四半期増減率	14.9 %
経常利益	前年同四半期増減率	87.2 %
EBITDA	前年同四半期増減率	51.3 %

業績推移 > 営業利益率・経常利益率・EBITDAマージン



営業利益率	前年同四半期比	10.2 pts
経常利益率	前年同四半期比	10.5 pts
EBITDAマージン	前年同四半期比	5.4 pts

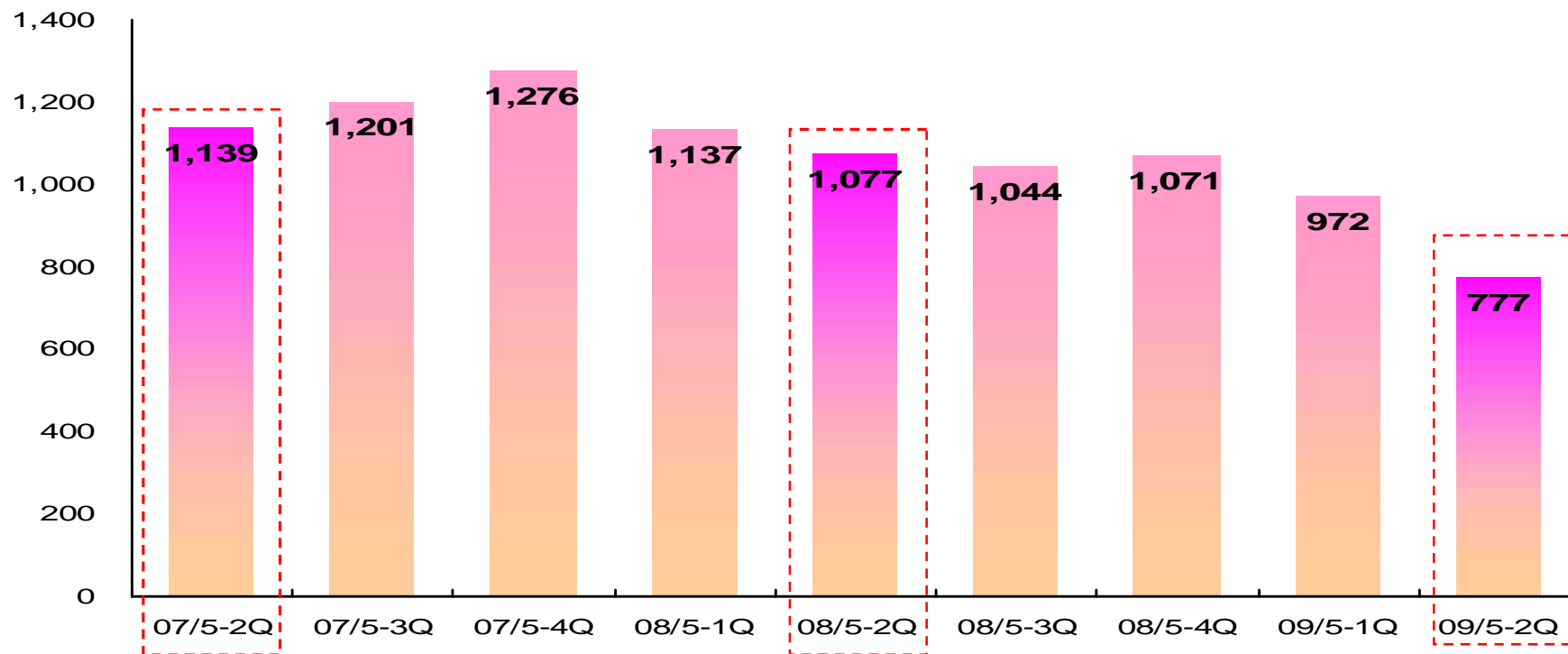
EBITDAマージン = EBITDA ÷ 売上高



SEOの状況

マーケティング手法としての定着

認知向上に伴い、SEOインハウスニーズが増加

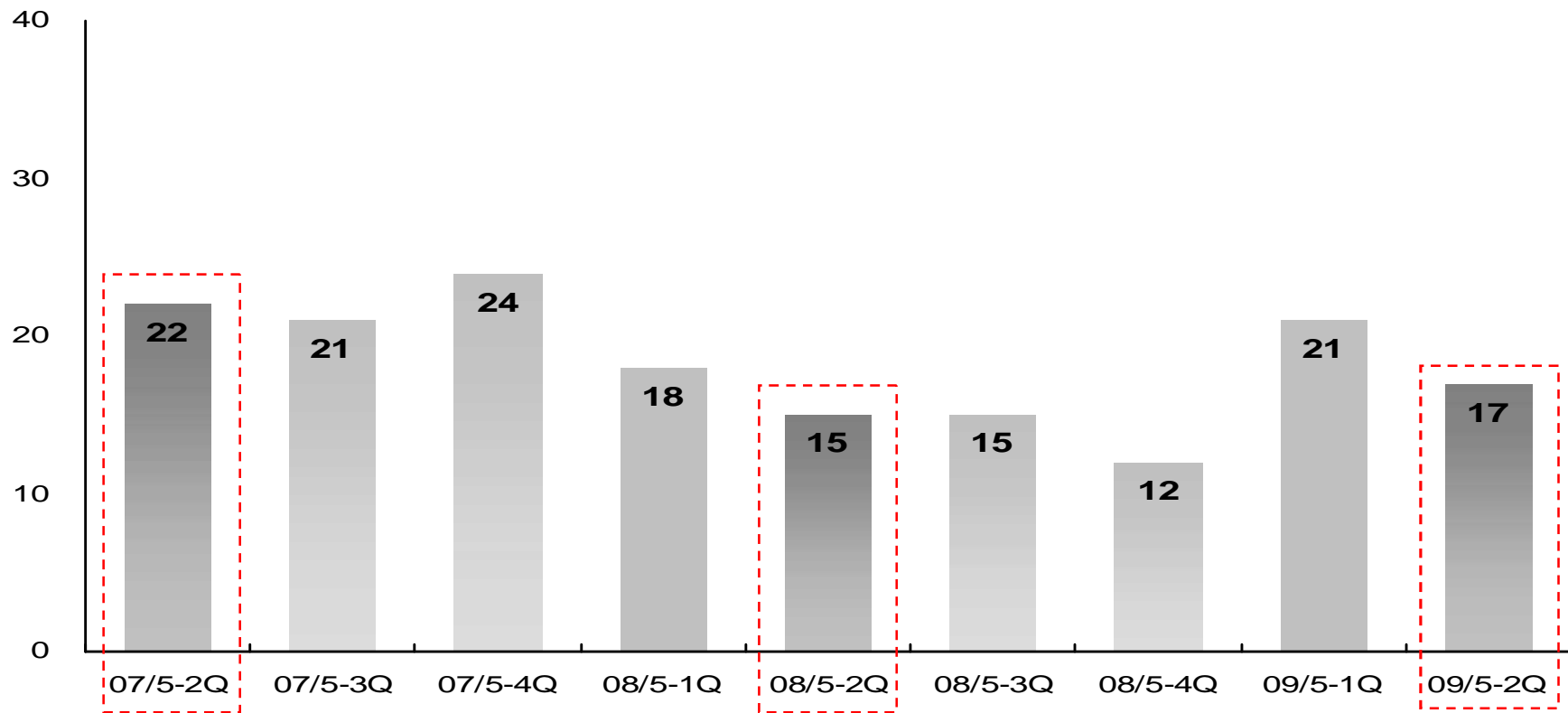


(金額単位：百万円)

P4Pの状況

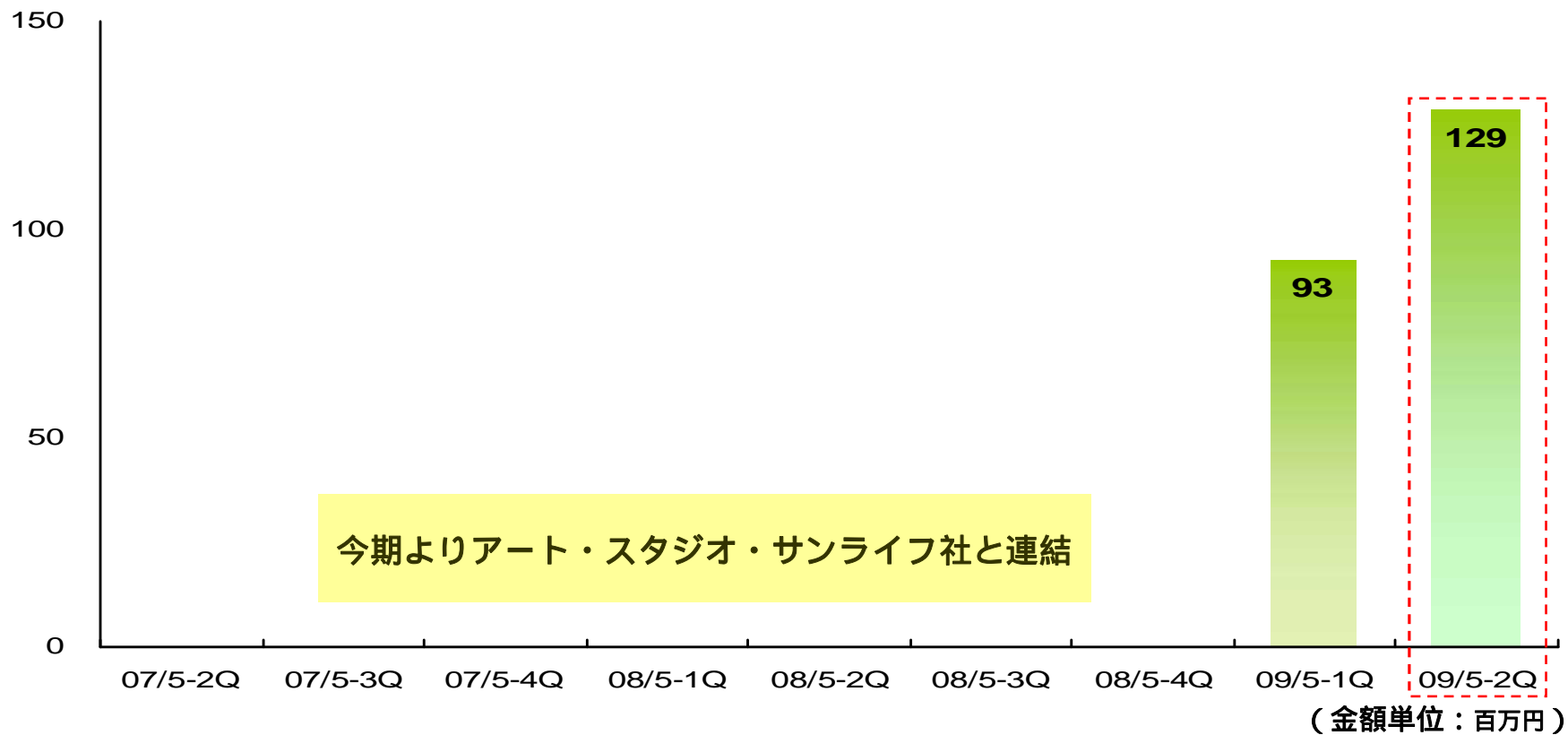
利益率・利益額を勘案した受注活動

自社運用 (インハウス) 向けサービスを強化



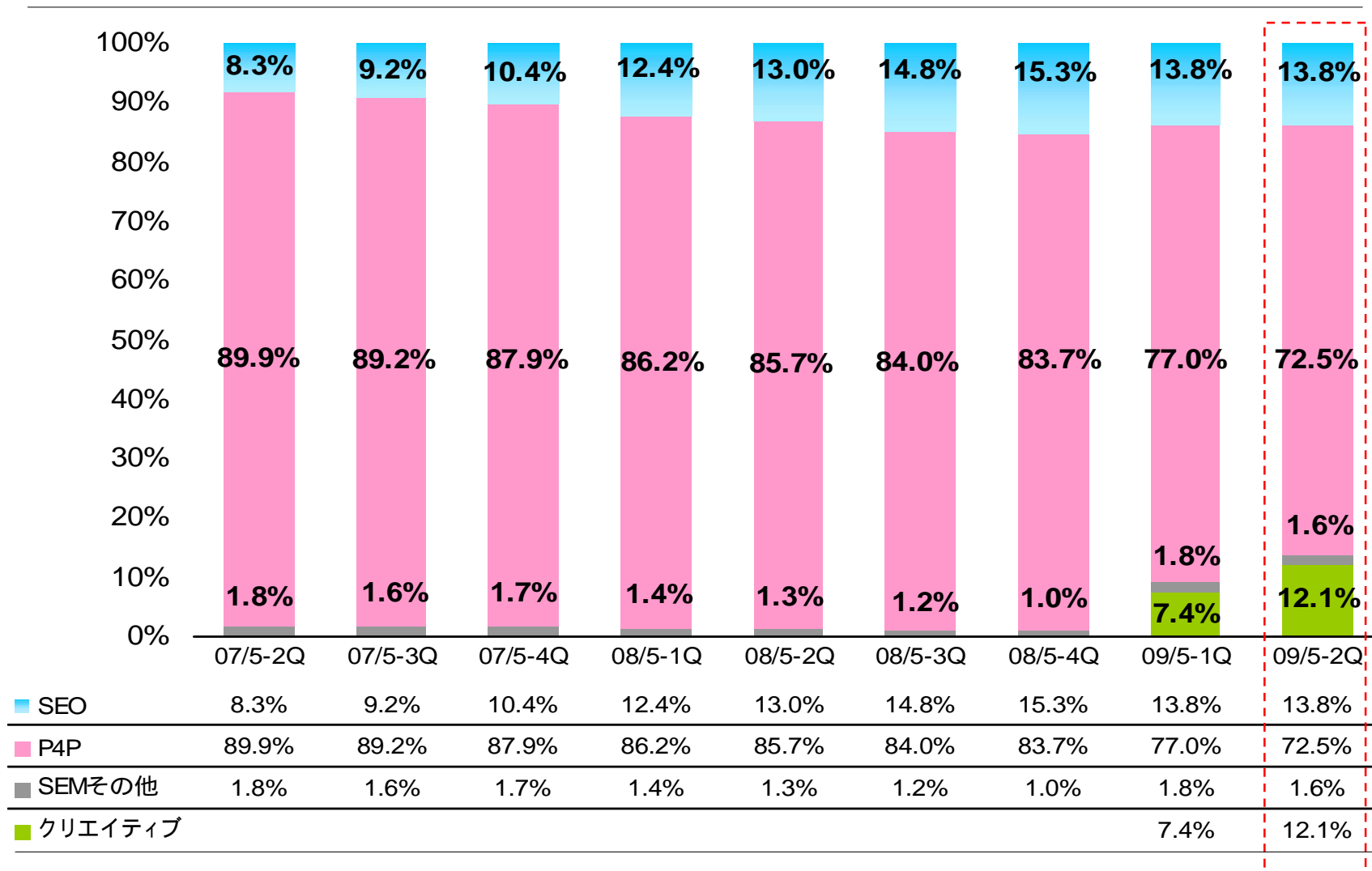
(金額単位：百万円)

その他セグメント
アクセス解析や調査レポート、講演など



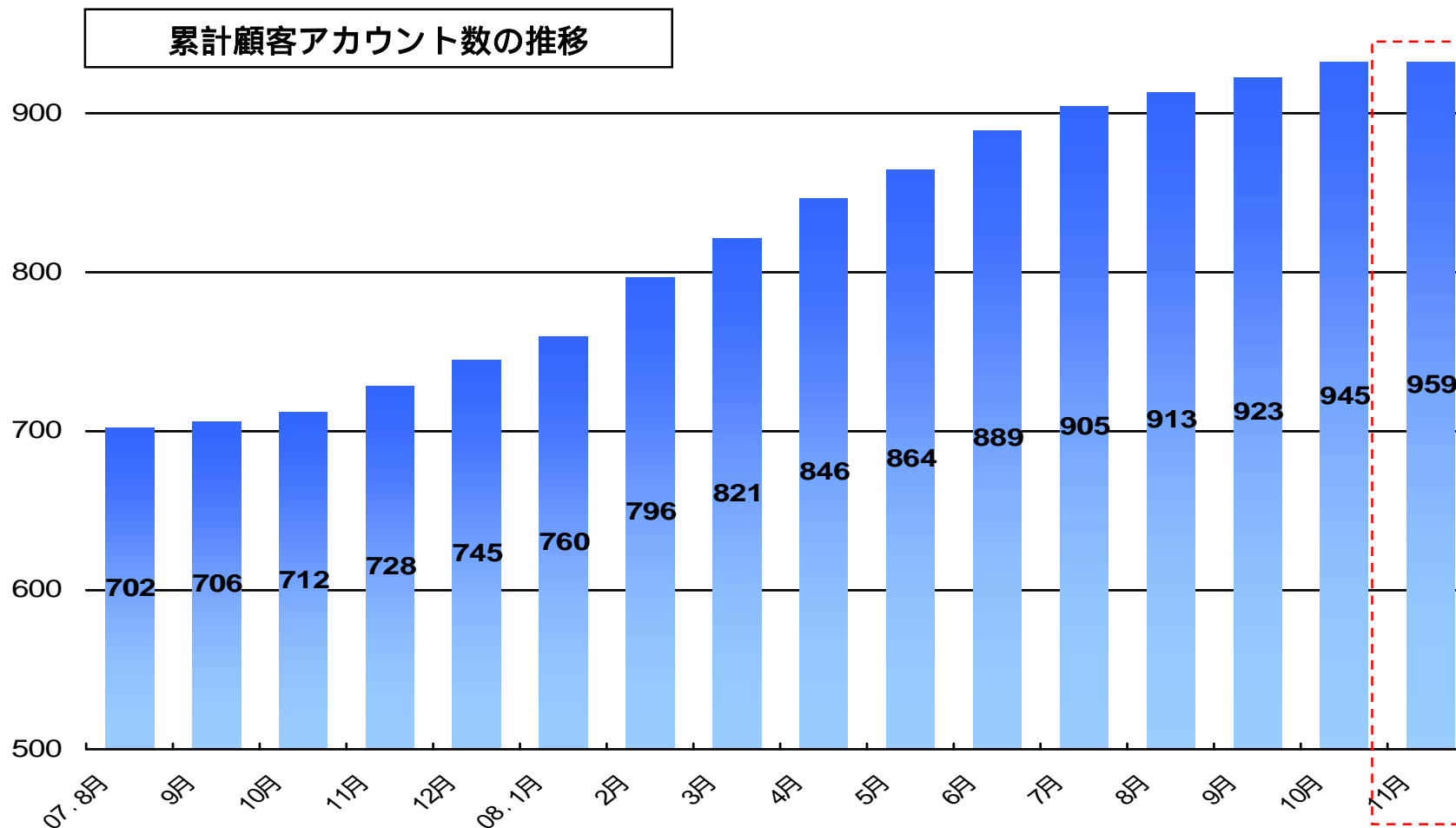
クリエイティブ

ウェブ制作および紙媒体制作が順調に推移



クライアント推移 > 顧客アカウント数

累計顧客アカウント数の推移

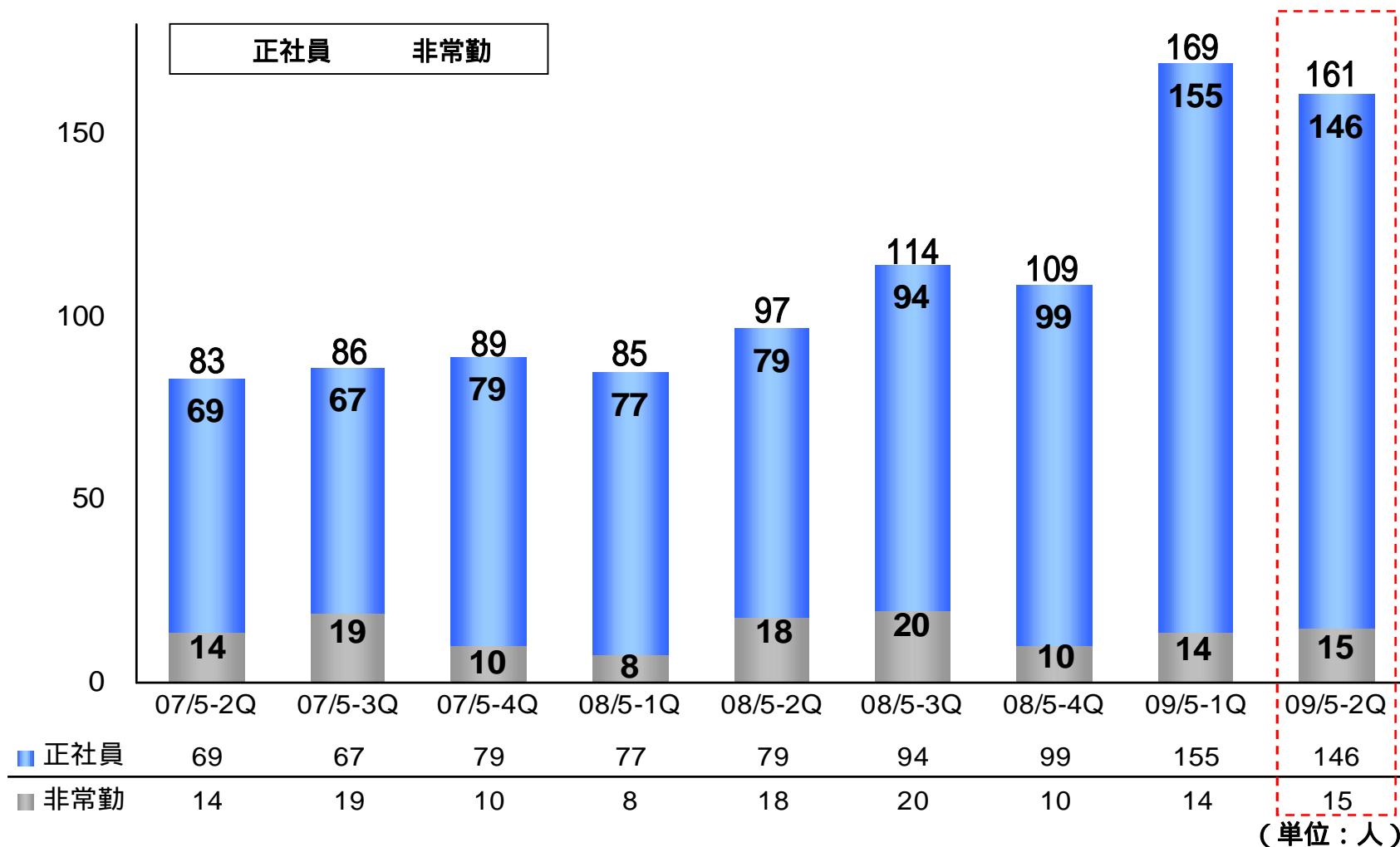


09/5月-2Qにおける顧客アカウント数は959となりました。

上記のうち、ナショナルクライアント数は63社となりました。

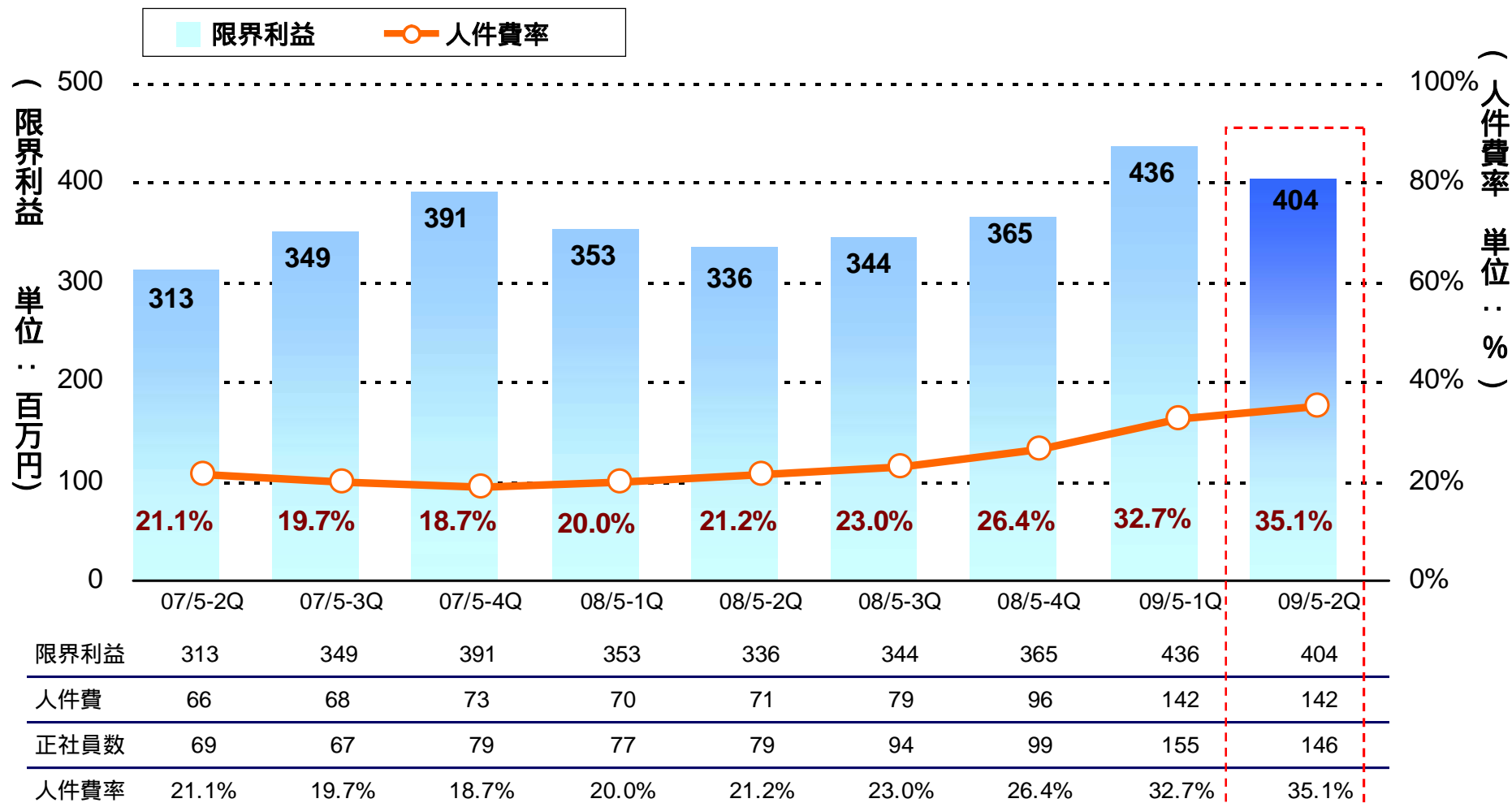
ナショナルクライアント：広告費上位500社（日経広告研究所調べ）

顧客アカウント数は、当社SEM事業において販売する全ての商品のアカウント数を記載しています。



サンライフ社の連結にともない、社員数が増加

生産性推移 > 限界利益における人件費率

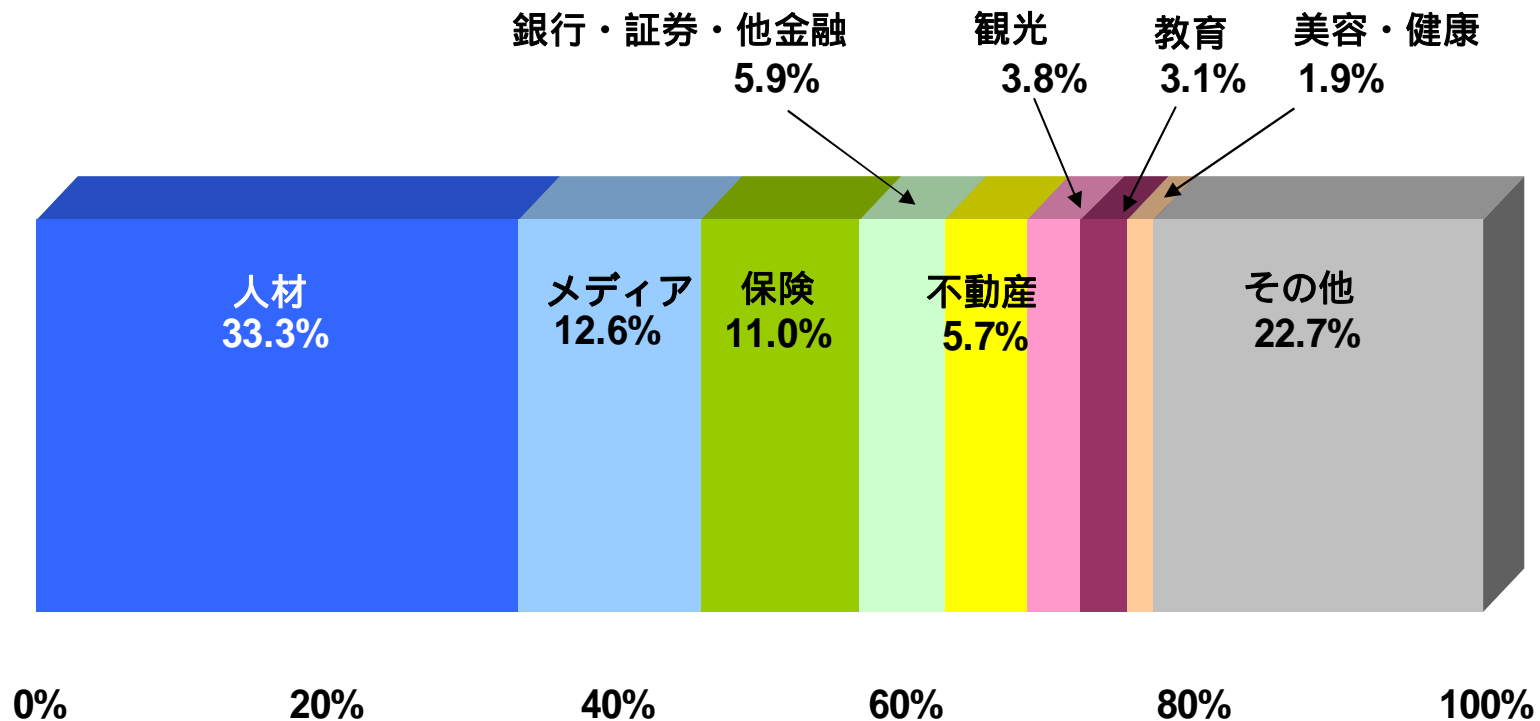


(限界利益比)

$$\text{限界利益} = \text{売上高} - \text{変動費}$$

中長期的に高い生産性を確保していくため、引き続き多言語サービス、新規事業への人材リソース投入
沖縄、タイバンコックの子会社にて採用促進

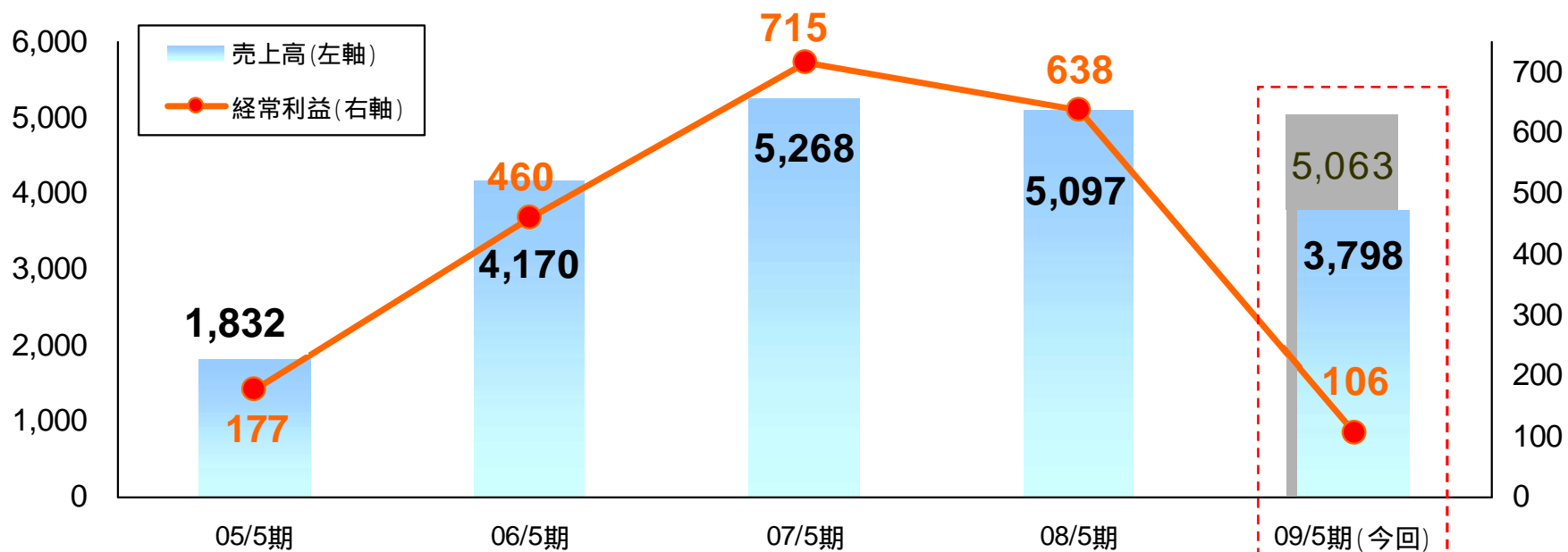
2008年9月～2008年11月 顧客業種属性



顧客業種動向は「人材」「メディア」が引き続き高く、また「保険」・「教育」が増加いたしました。
上記パーセンテージは、08年9月～11月における全サービスの売上高をベースとして算出しています。

SEMセグメント内のパーセンテージとなります。

平成20年7月14日の決算発表時に公表しました業績予想を下記のとおり修正いたしました。



(金額単位：百万円)

	売上高	経常利益	当期純利益	EPS
前回発表予想 (通期)	5,063 (-)	604 (-)	349 (-)	4866.91円
今回修正予想 (通期)	3,798 (-)	106 (-)	66 (-)	914.10円

前期は、第4四半期から連結財務諸表を作成しているため、対前年比の(%)は省略しております。

大型クライアントの売上減少

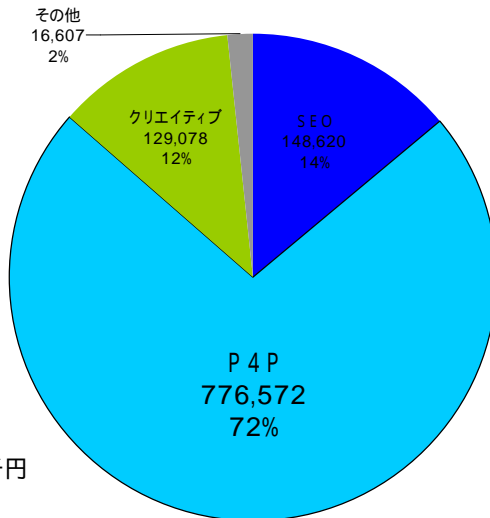
既存P4P事業においては価格競争の激化に合わせたサービスメニューの拡充を図ると同時にコンサルティングフィーの設定による高収益体制の維持と発展に努めることに加え、特定の大型顧客に対する依存度を低下させることで、安定した収益性を確保することを課題としてまいりましたが、第2四半期において特に主要クライアントの売上減少による影響を大きく受けました。

市況変化への対応の遅れ

一連の金融危機に端を発した市況の変化に対し、主に既存のSEM事業と親和性の高い事業領域への進出を通じて、ウェブマーケティング支援ニーズに広く対応できる体制の充実をはかると同時に、インターネット広告市場のみに依存する事業構造からの転換を進めてまいりましたが、市場の減速などによる周辺環境の変化のスピードが想定以上に速く、主に売上において影響を受ける見通しとなりました。

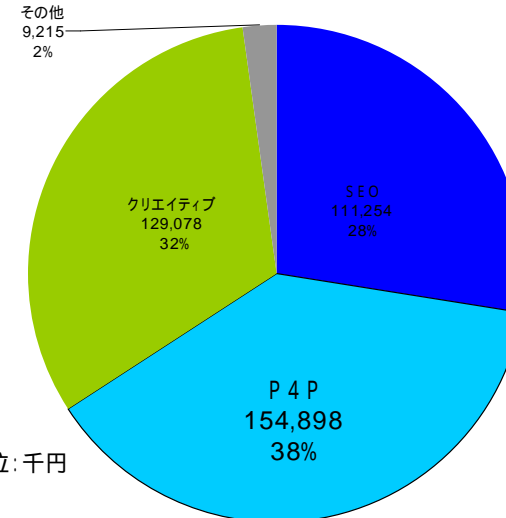
上記の背景から、第11期下期でのリカバリーが困難という見通しから業績予想の修正を致しました。

11期2Qセグメント別(売上)



金額単位: 千円

11期2Qセグメント別(粗利)



金額単位: 千円



P4Pセグメントの詳細(売上)

	11期第1四半期 売上構成比	11期第2四半期 売上構成比	11期第1四半期 売上高増減率
主要クライアントA社	29.7%	26.9%	28.1%
主要クライアントB社	17.7%	5.0%	77.3%
上記以外のクライアント	52.5%	68.1%	3.4%
P4P計	-	-	20.3%

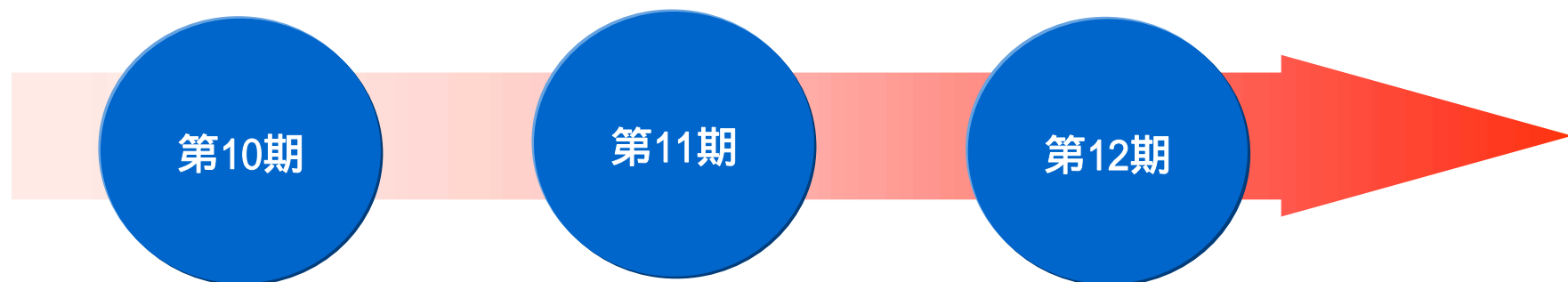
第2四半期P4Pセグメントにおいては、主要クライアントの売上減少による影響は大きく受けたものの、その他のクライアントについては安定した収益で推移しております。

引き続き高付加価値を追求しつつ、新規事業の育成を進めてまいります。

第10期（2008年 5月期）は、中長期的成長の視点から構造改革に着手し、利益率の向上および周辺領域での新規事業の育成を推進してまいりました。

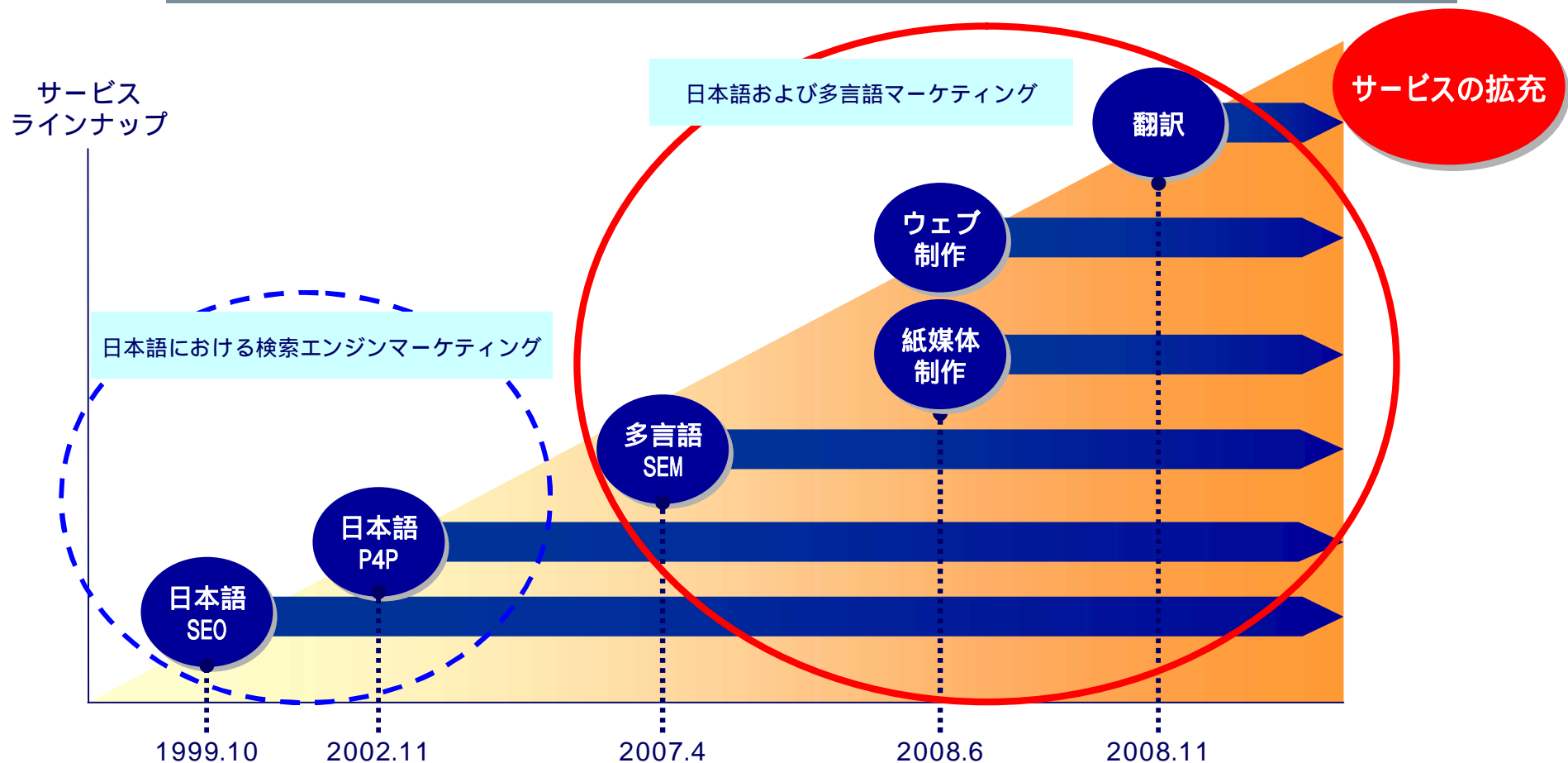
第11期（2009年 5月期）は、構造改革を軌道に乗せ「多言語マーケティングカンパニー」へと事業構造を変革し、既存事業に加え、多言語サービスでの実績を積み上げてまいります。

当第2四半期においては、既存SEM事業の顧客支援体制の充実、多言語クリエイティブ、翻訳事業の強化に注力することと平行して、M&Aなど内部成長以外の手段も積極的に模索してまいりました。

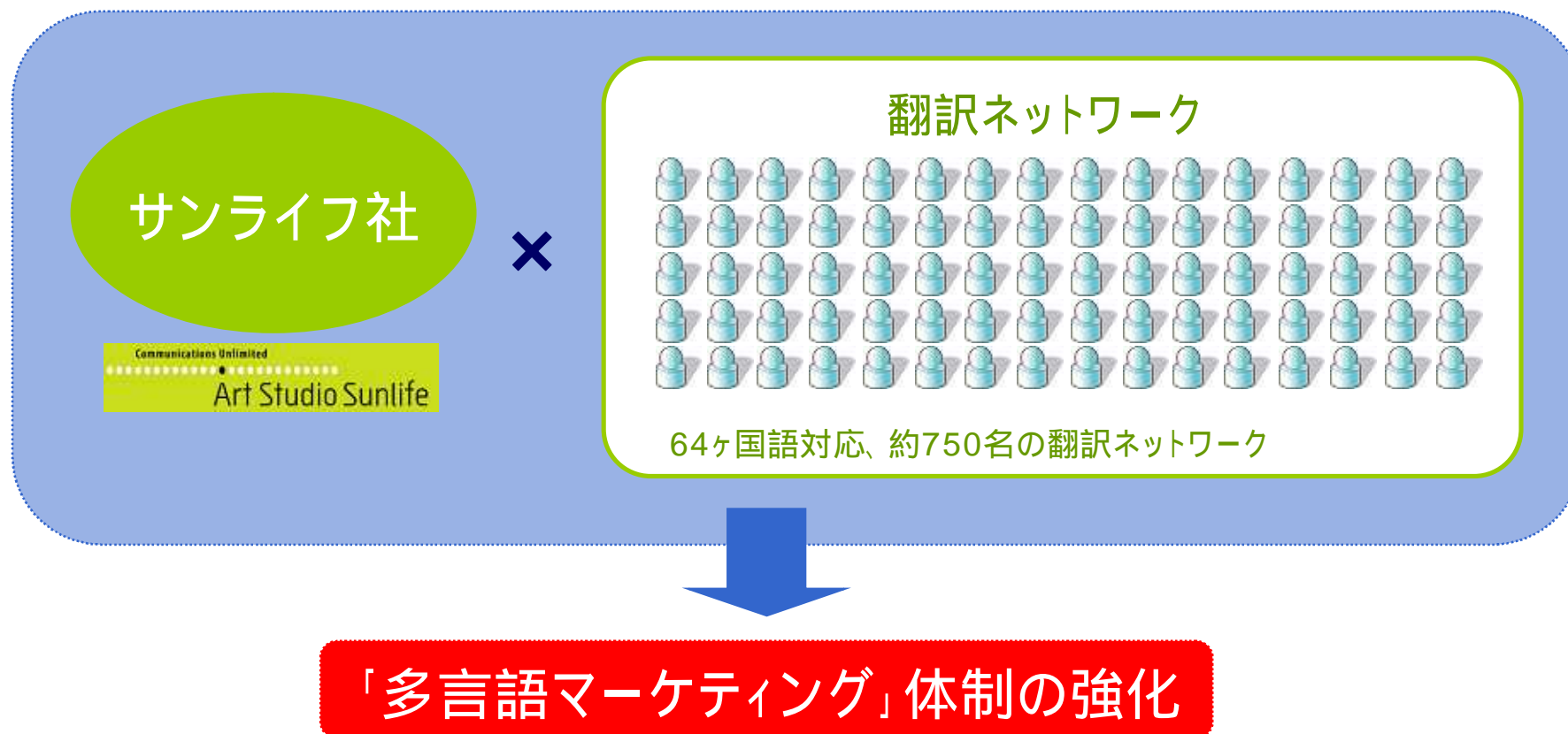


「多言語マーケティング」体制の拡充

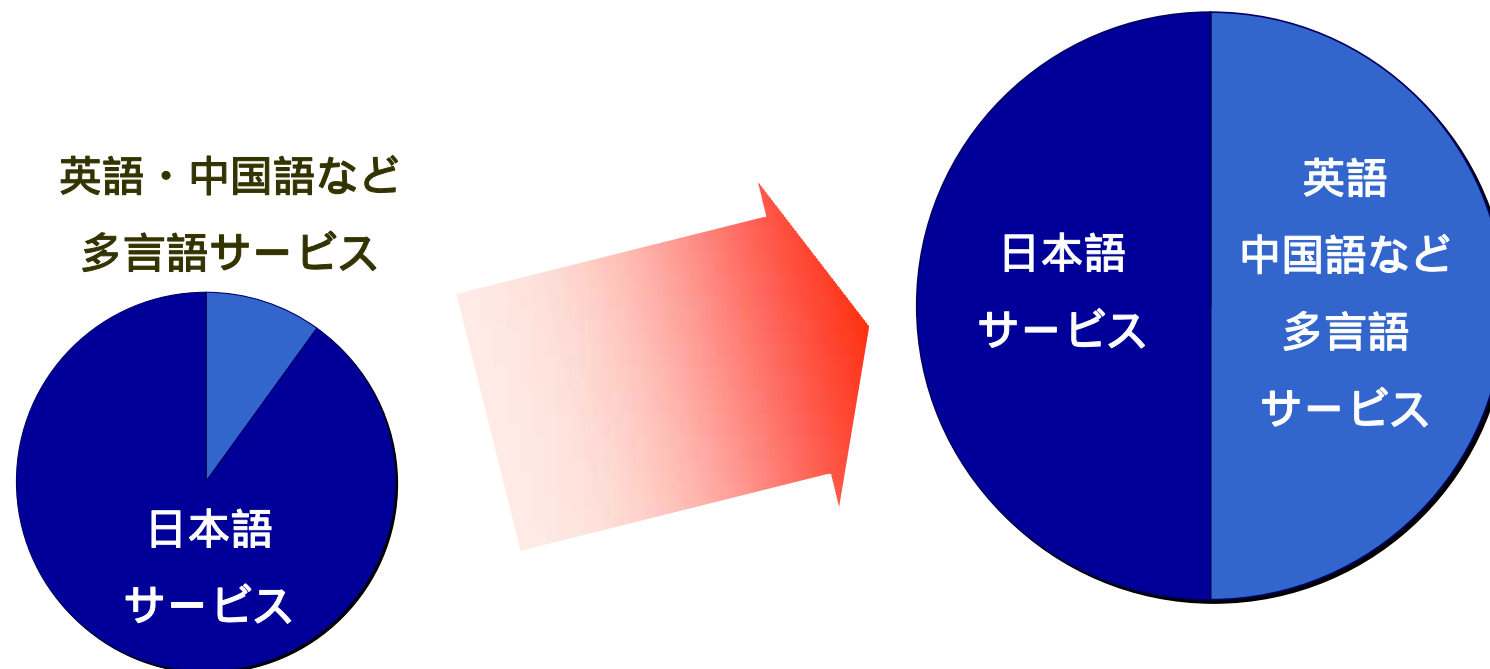
第1四半期にグループ会社となった株式会社アート・スタジオ・サンライフとの連携により、引き続き多言語領域における同社の顧客支援を強化すべく翻訳事業の強化を進めてまいりました。2008年11月には株式会社ジーネットワークスの翻訳事業を譲受など実施しており、さらなる連携強化を行ってまいります。



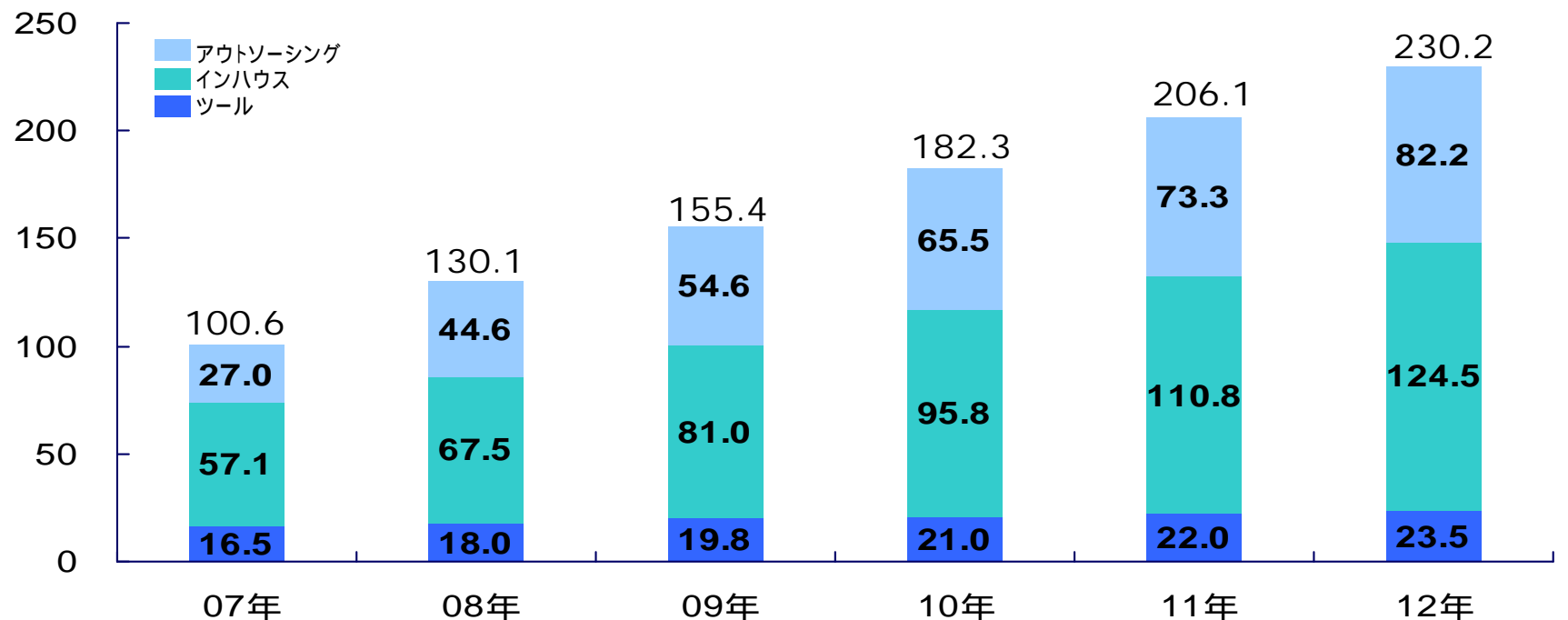
サンライフ社における既存クリエイティブ事業に翻訳ネットワーク機能を付加することにより、多言語領域における事業間シナジーがさらに期待できる体制になりました。これを基盤にSEM事業、並びにクリエイティブ事業の多言語領域においてより磐石な支援体制を実施してまいります。



第13期（2011年5月期）では連結ベースで、売上高の50%を英語・中国語など多言語サービスで獲得するように、事業を展開してまいります。



参 考 資 料



（金額単位：億円）

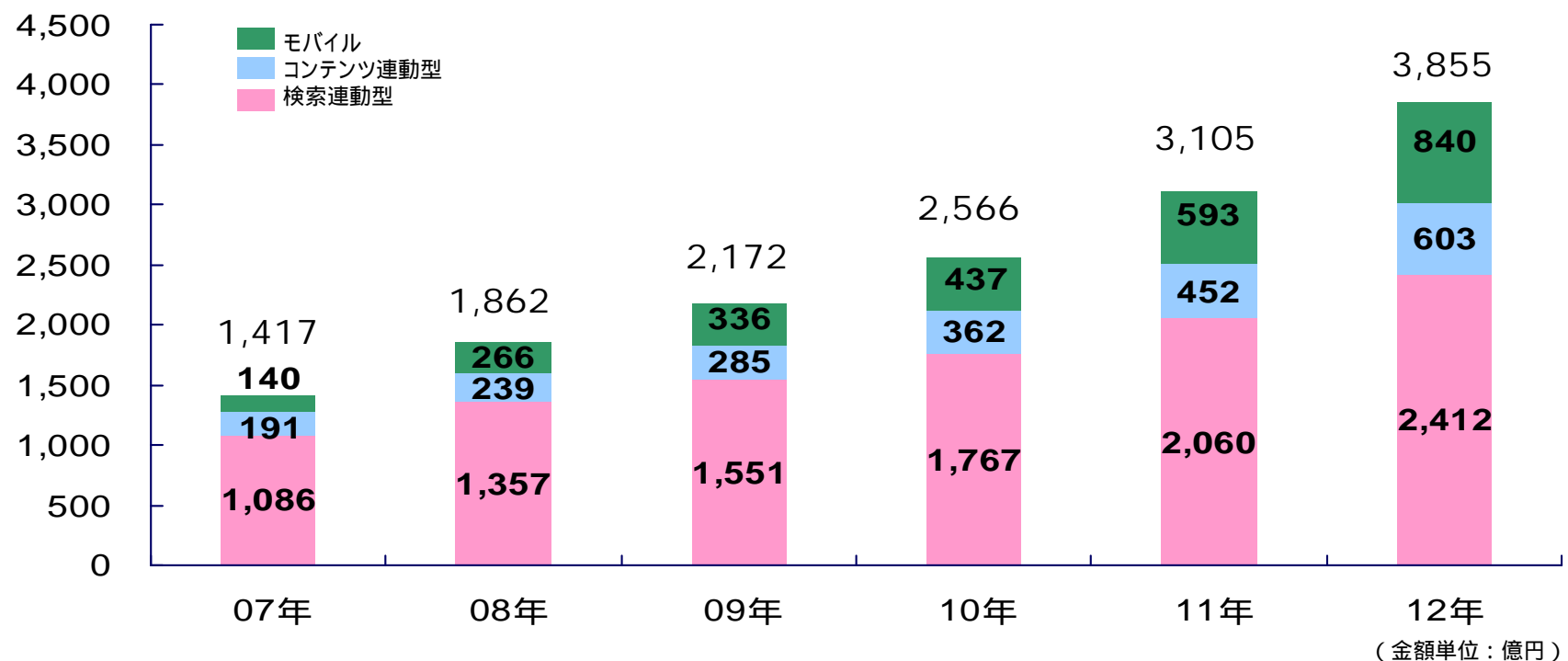
アウンコンサルティング株式会社 調べ（2009年1月）

SEO（検索エンジン最適化）について

2008年の市場130億円規模

2012年には230億円規模へと成長

SEOの認知向上により企業規模と問わず取り組みが加速



アウンコンサルティング株式会社 調べ（2009年1月）

P4P（検索連動型広告・コンテンツ連動型広告）について

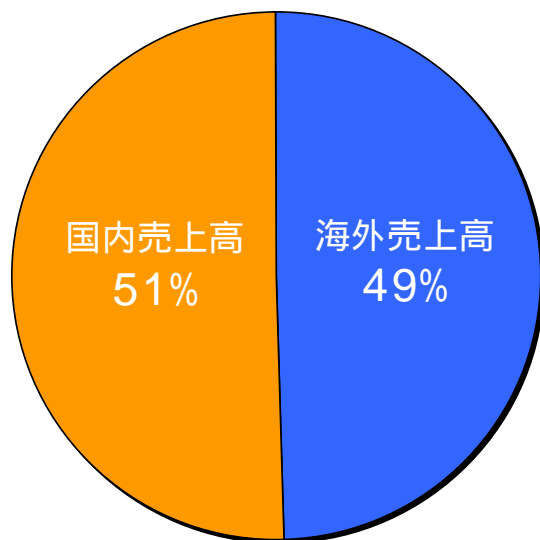
2008年のP4P市場は、1,800億円規模

2012年には3,800億円規模へと成長

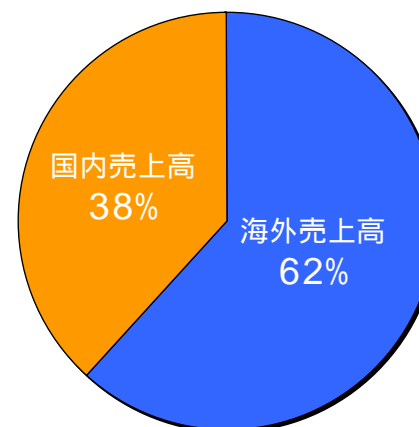
モバイル向けP4P市場は堅調に推移

ナショナルクライアント上位30社の国内・海外売上構成比

広告宣伝を多く行っている企業は、売上高の約半分を海外で稼いでおり、海外でのマーケティング活動がますます重要になると予想されます。



「海外売上」セグメントでの開示がない12社を除いて集計した場合、海外売上比率は62%とさらに高まります。



各社の有価証券報告書等より抽出