



平成18年5月期 中間決算短信(非連結)

平成18年1月23日

上場会社名 アウンコンサルティング株式会社 上場取引所 東京証券取引所  
 コード番号 2459 本社所在都道府県 マザーズ 東京都

(URL <http://www.auncon.co.jp>)

代表者 役職名 代表取締役 氏名 信太 明  
 問合せ先責任者 役職名 執行役員管理グループ 氏名 野本 幸一  
 グループマネージャー

TEL (03)3239-2727

決算取締役会開催日 平成18年 1月23日 中間配当制度の有無 有  
 中間配当支払開始日 平成一年一月一日 単元株制度採用の有無 無

1. 17年11月中間期の業績(平成17年6月1日～平成17年11月30日)

(1) 経営成績 (注) 記載金額は百万円未満を切捨てて表示しております。

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
17年11月中間期	1,820	(—)	182	(—)	160	(—)
16年11月中間期	—	(—)	—	(—)	—	(—)
17年5月期	1,834		183		177	

	中間(当期)純利益		1株当たり中間(当期)純利益		潜在株式調整後 1株当たり中間(当期)純利益	
	百万円	%	円	銭	円	銭
17年11月中間期	95	(—)	6,078	79	5,355	82
16年11月中間期	—	(—)	—		—	
17年5月期	101		13,666	09	—	

- (注) ① 持分法投資損益 17年11月中間期 一百万円 16年11月中間期 一百万円 17年5月期 一百万円  
 ② 期中平均株式数 17年11月中間期 15,693株 16年11月中間期 一 株 17年5月期 7,453株  
 ③ 会計処理の方法の変更 無  
 ④ 平成16年11月期は中間財務諸表を作成しておりませんので、各項目の前年同期実績および対前年同期増減率は記載しておりません。  
 ⑤ 売上高、営業利益、経常利益、中間(当期)純利益におけるパーセント表示は、対前年中間期増減率

(2) 配当状況

	1株当たり中間配当金		1株当たり年間配当金	
	円	銭	円	銭
17年11月中間期	0	00	—	—
16年11月中間期	—	—	—	—
17年5月期	—	—	0	00

(3) 財政状態 (注) 記載金額は百万円未満を切捨てて表示しております。

	総資産	株主資本	株主資本比率	1株当たり株主資本	
	百万円	百万円	%	円	銭
17年11月中間期	1,606	1,035	64.4	59,462	89
16年11月中間期	—	—	—	—	—
17年5月期	624	203	32.6	13,219	83

- (注) ① 期末発行済株式数 17年11月中間期 17,407株 16年11月中間期 一 株 17年5月期 15,407株  
 ② 期末自己株式数 17年11月中間期 一 株 16年11月中間期 一 株 17年5月期 一 株

(4) キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
17年11月中間期	88	△6	726	1,012
16年11月中間期	—	—	—	—
17年5月期	144	△20	△65	204

2. 18年5月期の業績予想（平成17年6月1日～平成18年5月31日）

	売上高	経常利益	当期純利益	1株当たり年間配当金			
				期末			
通期	百万円 3,800	百万円 360	百万円 208	円	銭	円	銭
				0	00	0	00

(参考) 1株当たり予想当期純利益(通期) 3,313円57銭

平成18年2月1日付をもって、当社普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行います。  
1株当たり予想当期純利益は、分割が当期首に行われたものとして算出しております。

(注) 上記業績予想に関しては、P10の「(3)通期の見通し」をご参照下さい。

※ 上記の予想は現時点で入手可能な情報に基づき算出したものであり、実際の業績は今後のさまざまな不確定要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

## 1. 企業集団の状況

当社は、親会社、子会社及び関連会社を有しておりませんので、事業の内容について記載いたします。

当社はインターネット上の検索エンジンにおける検索結果を上位表示することにより企業のホームページが集客につながるよう支援し、検索エンジン経由によるホームページへのアクセスコンバージョン（問い合わせや申し込みなど、成果につながるユーザーからのアクション）を最大化する「検索エンジンマーケティング（SEM）」に関するコンサルティングサービスを行っております。その事業内容につきましては、以下のとおりであります。

### <SEM事業>

#### (1)SEO

SEOは「Search Engine Optimization」の省略形で、「検索エンジン最適化」と訳され、ユーザーが検索エンジン（Yahoo!JAPANやGoogleなど）の検索欄にキーワードを入力し、検索を行う際に、自社のホームページの構造やページの記述をグーグル（Google）に代表されるクローラー（ロボット）型検索エンジン（注）1の認識しやすい形に調整することにより、その検索結果において自社のホームページのURLを上位に表示させる手法のことです。

クローラー型検索エンジンはプログラムによりホームページの中の1ページを自動的に収集し、「アルゴリズム」とよばれる独自の判定基準により表示順位を判定しております。このアルゴリズムを構成する要素は、キーワードの出現位置や回数、リンクの形式（注）2など多岐にわたりますが、これらの要素を当社独自に解析し、検索エンジンの認識しやすいページ形式へ変更することにより、検索結果の上位に表示させることが可能となります。

当社ではこの「アルゴリズム」の解析結果によるコンサルティングサービスをクライアントへ提供することにより、クライアントのホームページが検索結果の上位に表示されるよう支援を行っております。

（注）1 検索エンジンのうち、クローラー（もしくはロボット）と呼ばれるプログラムにより、自動でホームページを収集するタイプのことを指します。収集したホームページの情報は、キーワードごとのデータベース（インデックス）に格納されて検索の対象となります。人の手でページを分類・整理するディレクトリ型検索に比べて多くのページを検索でき、情報の鮮度も比較的高いという特長があります。ロボット型検索エンジンの中でもっとも著名なものとして、Googleが挙げられます。2005年11月の時点でGoogleはウェブ検索の対象として80億以上のページを取得しており、さらにテキスト情報だけではなく画像や動画・音声ファイルなども収集の対象としております。gooやExcite、infoseekなどの大手ポータルサイトもウェブ検索の結果はGoogleから提供を受けております。

（注）2 リンクとはあるページから他のページを参照するものであるが、参照する際の文言やリンク先のURLが検索結果の上位表示には重要な要素であります。

#### (2)P4P

##### ①広告販売代理

P4Pは「Pay for Performance」の省略形で、「検索連動型広告」や「リスティング広告」と訳されることが多く、入札制（注）1によって、そのキーワードでの検索結果の上位に表示されるインターネット広告を指しております。国内では平成14年後半にサービスが本格的にスタートし、現在、オーバーチュア株式会社（以下オーバーチュア社）の「スポンサードサーチ広告」及びグーグル株式会社（以下グーグル社）の「アドワーズ広告」がP4P市場のシェアのほとんどを占めている状況となっております。

「スポンサードサーチ広告」、「アドワーズ広告」は、ユーザーがクリックした時だけ料金が発生する「クリック課金システム」を採用しております。当社は、クリック単価×クリック回数×管理料率分（注）

2を売上として計上し、売上からの一定料率の代理店手数料分を差し引いた金額を広告仕入（媒体費）としてオーバーチュア社またはグーグル社へ支払っております。P4Pは、従来のインターネット広告（バナー広告）に較べて、低コストにて出稿することがクライアントにとっての大きな魅力となっております。

当社は国内において「スポンサードサーチ広告」、「アドワーズ広告」のサービス開始当初からオーバーチュア社、グーグル社と正式な代理店契約を結んでおり、広告の販売を行っております。また、オーバーチュア社からは、同社の戦略的パートナーとして「推奨認定代理店」の認定を受けております。

（注）1 P4Pは入札制（オークション）を採用しており、入札金額の高低等によって広告の掲載順位が確定します。クライアントは広告を出稿するキーワードを選定し、1クリックあたりの上限金額を設定します。同じキーワードに入札している他社との比較により掲載順位が決定され、その該当する順位に広告が表示されます。

（注）2 管理料率は、オーバーチュア社またはグーグル社にて定められております。

## ②運用コンサルティング

広告をより低コストで出稿するためには、上位表示を目指すキーワードの的確な選定、ユーザーの興味を引く魅力的な広告文章の作成・更新、適切な金額とタイミングでの入札、広告の費用対効果を検証する手法の正確な理解など、P4Pの利用効果を最大化するためには、様々なノウハウが必要であり、また、刻々と変わる入札出稿状況をきめ細かく把握し、それに応じた対策をとるための作業工数も考慮に入れる必要があります。当社はオーバーチュア社の「スポンサードサーチ広告」及びグーグル社の「アドワーズ広告」をクライアントに販売する代理店としての業務だけでなく、通常はクライアントが行う「入札の管理」、「キーワードの選定」、「広告文書作成」等を一括して請け負うP4P運用コンサルティングサービスを提供しており、原則としてクリック単価×クリック回数×管理料率分に一定料率を掛けたコンサルティングフィーをクライアントから受け取っております。

### （3）その他

#### ①ROI

ROI（Return On Investment）は「投下資本利益率」、「投資対効果」などと訳されます。「投下した資本に対してどれだけの利益が得られたか」を表す表現で、主要な広告効果測定のための指標のひとつとして扱われております。ホームページを運営するにあたり、重要視すべき事項はコンバージョン（問い合わせや申込みなど、直接成果につながる見込み顧客からのアクション）です。当社ではデジタルフォレスト社の販売代理店として「Visionalist Web解析」を提供し、各種集客手法からのアクセスとコンバージョンの計測を実施しております。

#### ②WEB

当社ではSEO対策を施したWEB（ホームページ）の制作も請け負っております。







































