



2006年5月期(第8期) 決算(2005年6月-2006年5月)補足資料

2006年7月12日

アウンコンサルティング株式会社
© AUN CONSULTING, Inc. All Rights Reserved.



当社はオーバーチュア株式会社の推奨認定代理店に指定されています



当社はグーグル株式会社の正規代理店です



売上高2.3倍、経常利益2.6倍と大幅な増収増益

インターネット広告の急成長を背景に、P4Pの販売が順調に拡大し、売上高4,170百万円、経常利益460百万円と大幅な増収増益となりました。

セグメント別ではP4P売上高が大幅増2.3倍

SEO	前年同期比29.2%増	190百万円(前年同期は147百万円)
P4P	前年同期比136.4%増	3,880百万円(前年同期は1,641百万円)
その他	前年同期比119.6%増	99百万円(前年同期は45百万円)

通期の売上高経常利益率11.0%

第1Q(06-08月)	売上高828百万円	経常利益67百万円	経常利益率	8.2%
第2Q(09-11月)	売上高992百万円	経常利益93百万円	経常利益率	9.4%
第3Q(12-02月)	売上高1,164百万円	経常利益146百万円	経常利益率	12.6%
第4Q(03-05月)	売上高1,186百万円	経常利益152百万円	経常利益率	12.9%



- 2005/12/12
- 2006/01/23
- 2006/04/04

インターネット広告の急速な成長を背景に3度の業績予想修正
業績予想を上回る市場規模の拡大に合わせ業績予想の修正を行いました。
当期実績は売上高、利益共に業績予想を上回る結果となりました。

- 2005/02/01

株式の分割に関するお知らせ
2006年2月1日付をもって、普通株式1株を4株に分割しました。
発行済株式数は69,628株となりました。

- 2006/01/31
- 2006/03/15

P4P(検索連動型広告+コンテンツ連動型広告)市場規模予測
SEO(検索エンジン最適化)市場規模予測
P4P広告は2005年に678億円に達し、今後も急速に拡大し続け、2010年には
約2,800億円まで拡大するものと予測します。
また、3月には国内で初めてSEOに関する市場規模予測を発表しました。
2005年の市場規模は64億円、2010年には113億円へと成長を見込みます。



	06/5(今期)	05/5(前期)	増減率
売上高(百万円)	4,170	1,834	127.3%
売上総利益(百万円)	803	429	87.1%
売上総利益率(%) 1	19.3%	23.4%	
販管費(百万円)	317	246	29.0%
販管费率(%)	7.6%	13.4%	
営業利益(百万円)	485	183	165.3%
営業利益率(%)	11.7%	10.0%	
経常利益(百万円)	460	177	158.9%
経常利益率(%)	11.0%	9.7%	
純利益(百万円)	273	101	168.2%
純利益率(%)	6.5%	5.6%	
EPS(円) 2	4,142.46	3,416.52	21.2%

- (1) 売上総利益率の減少は、前期キックバック方式計上によるもので、当期と同様の計算をした場合には19.5%となります。
- (2) 前期のEPSは06年2月に実施した株式分割(1:4)を考慮した値となっております。



2006年5月期 貸借対照表

	06/5(今期)	05/5(前期)	増減率
流動資産	1,912	572	234.0%
現預金	1,292	204	531.0%
固定資産	55	51	7.2%
有形固定資産	13	13	0.9%
無形固定資産	9	5	77.8%
投資その他の資産	32	32	-1.6%
総資産	1,967	624	215.2%
流動負債	754	420	79.5%
固定負債	0	0	-
負債合計	754	420	79.5%
純資産	1,212	203	495.5%

(金額単位:百万円)

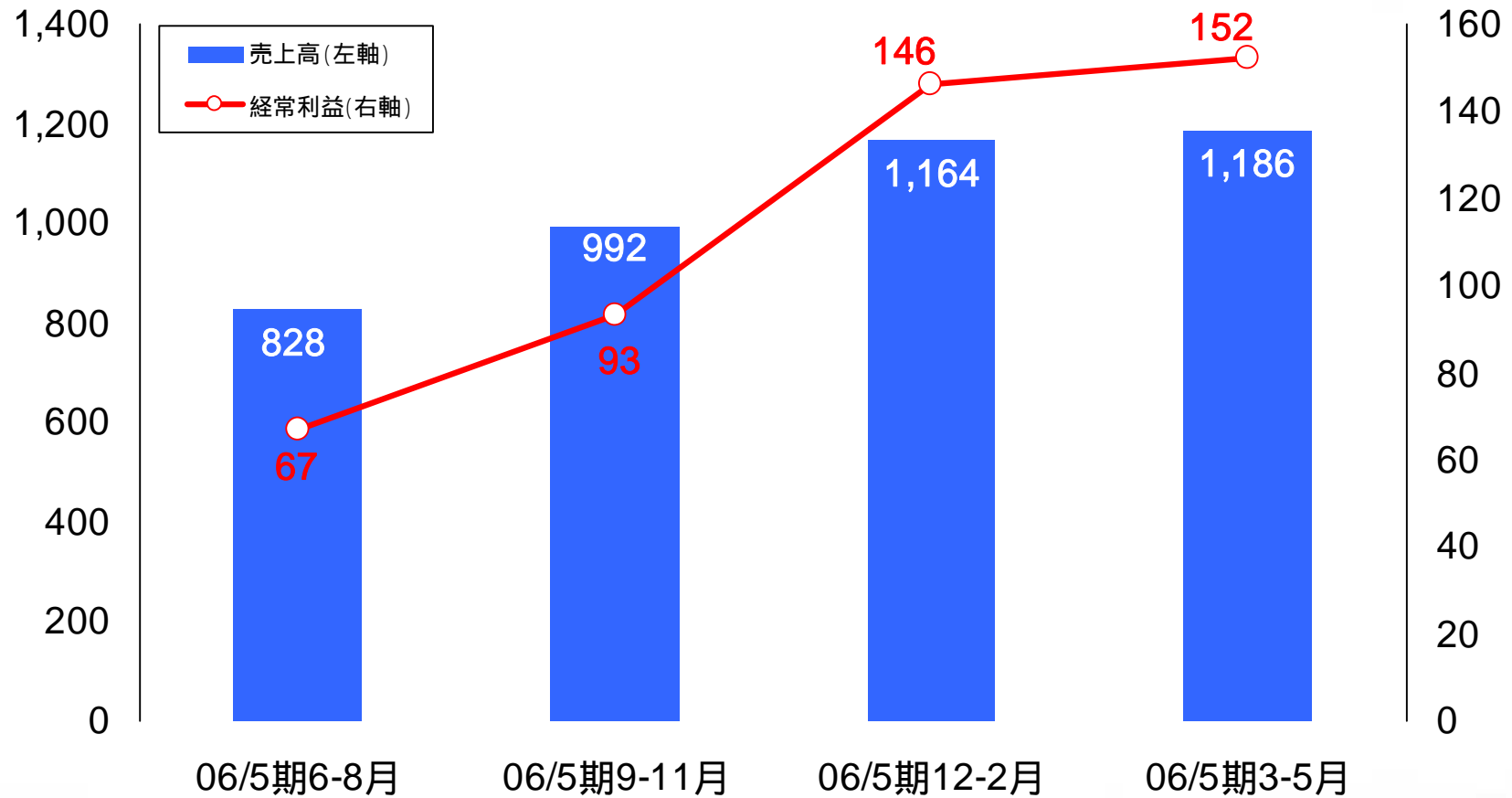


2006年5月期 キャッシュフロー計算書

	06/5 (今期)	05/5 (前期)	増減額
営業活動によるCF	375	144	231
投資活動によるCF	10	20	10
財務活動によるCF	722	65	787
現金及び現金同等物の増減	1,088	58	1,029
現金及び現金同等物の期首残高	204	146	58
現金及び現金同等物の期末残高	1,292	204	1,088

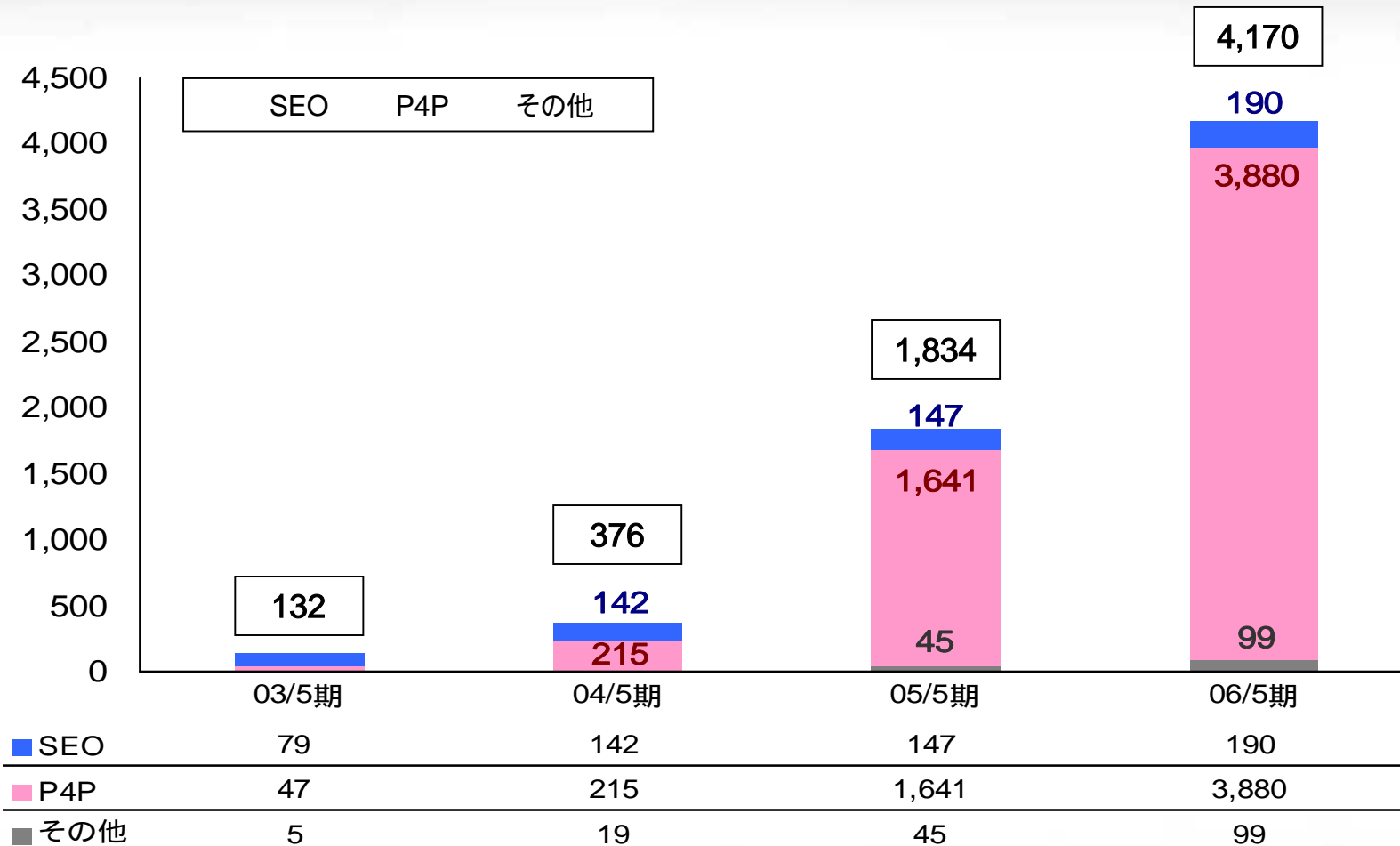
(金額単位: 百万円)

2006年5月期 売上高と経常利益の推移(四半期)



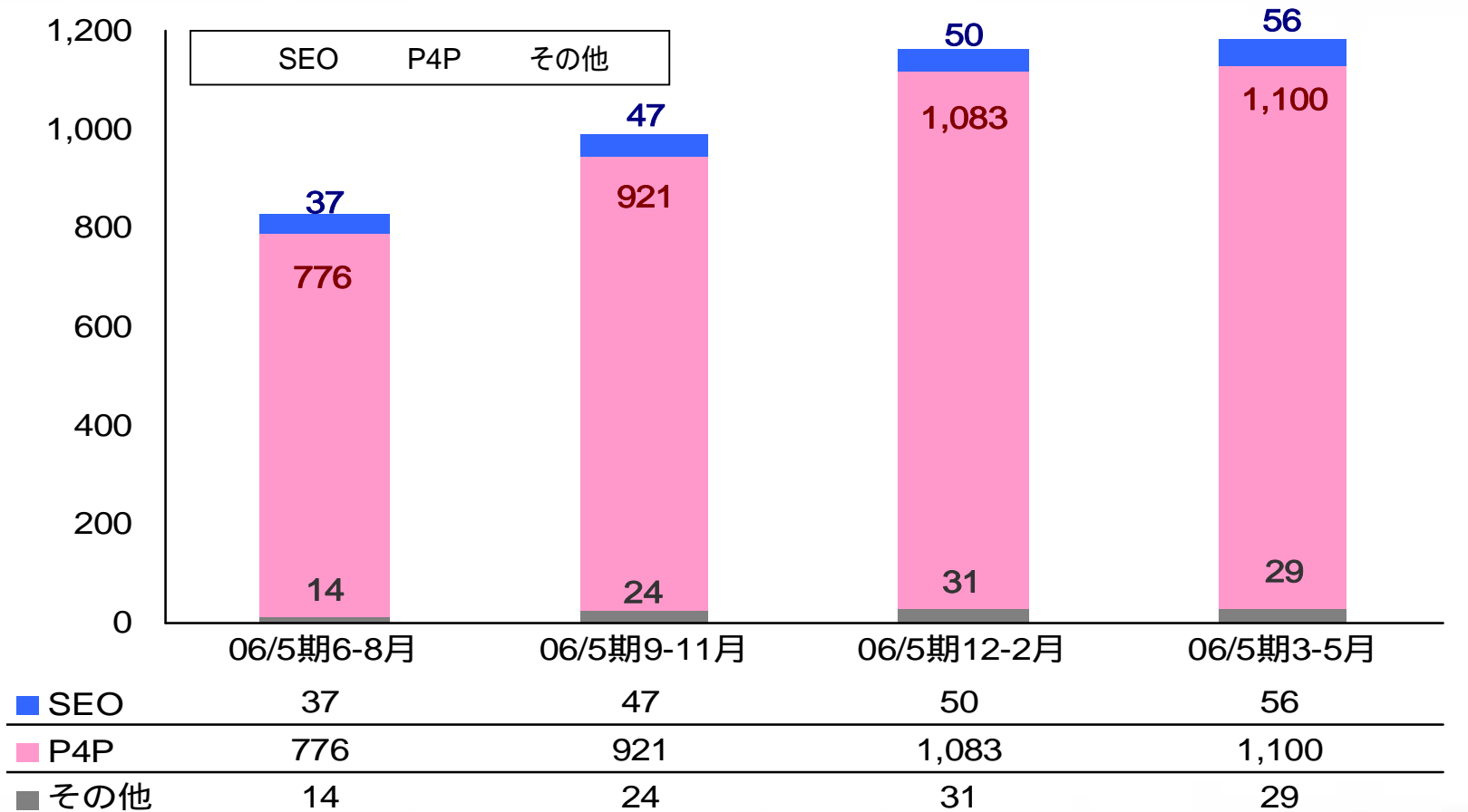
(金額単位: 百万円)

2006年5月期 セグメント別売上高の推移(年度)



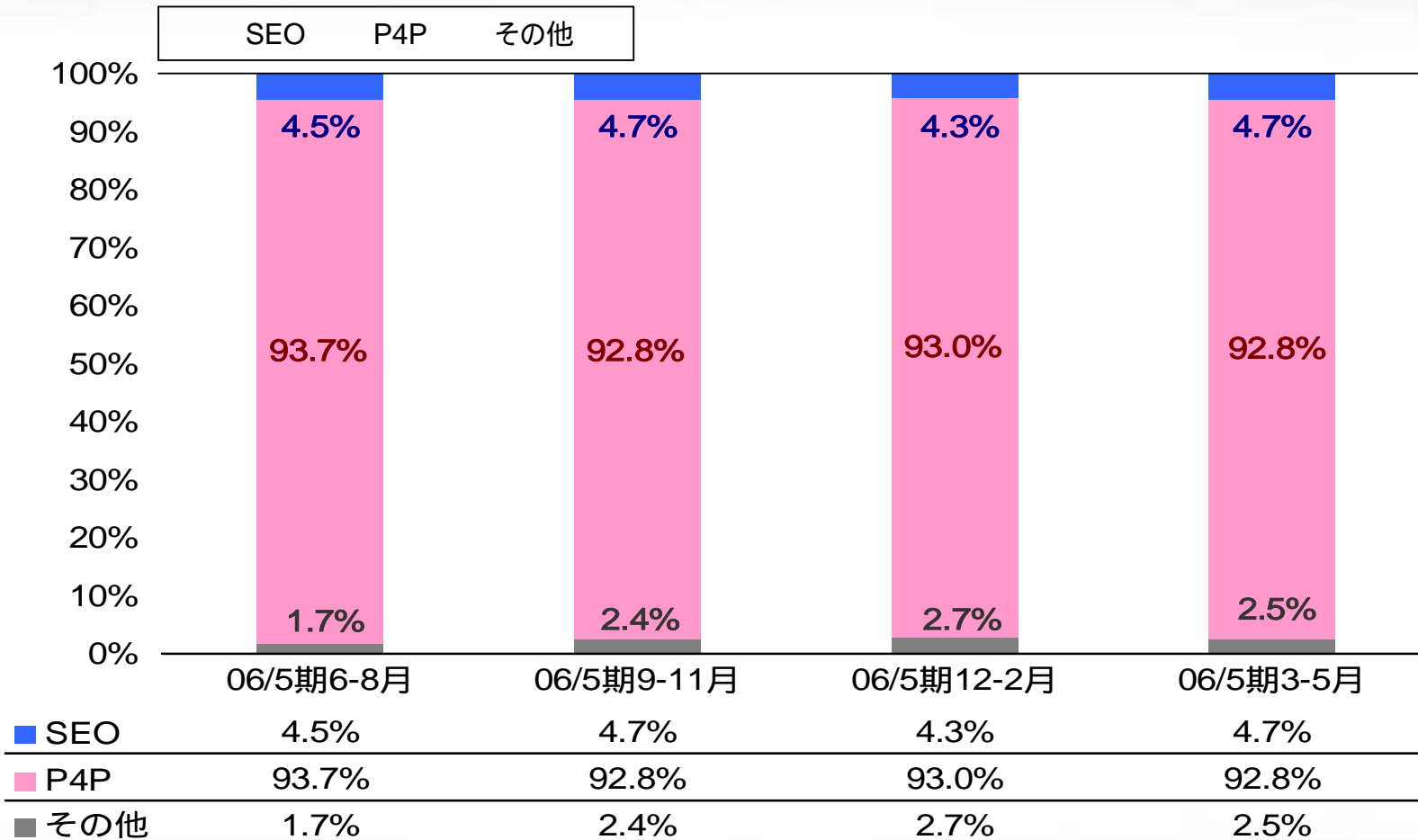
(金額単位: 百万円)

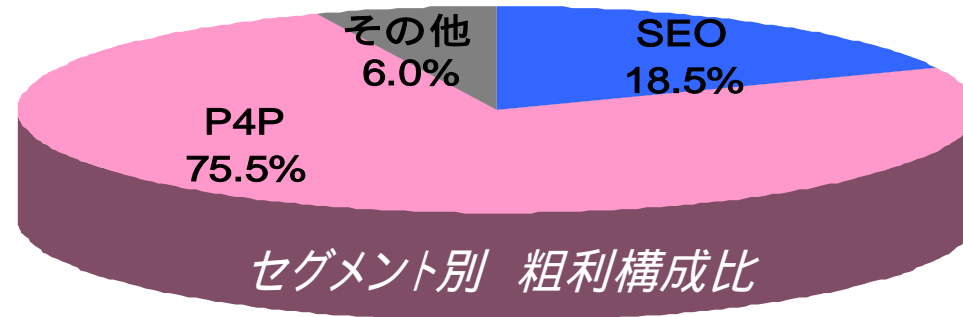
2006年5月期 セグメント別売上高の推移(四半期)



(金額単位: 百万円)

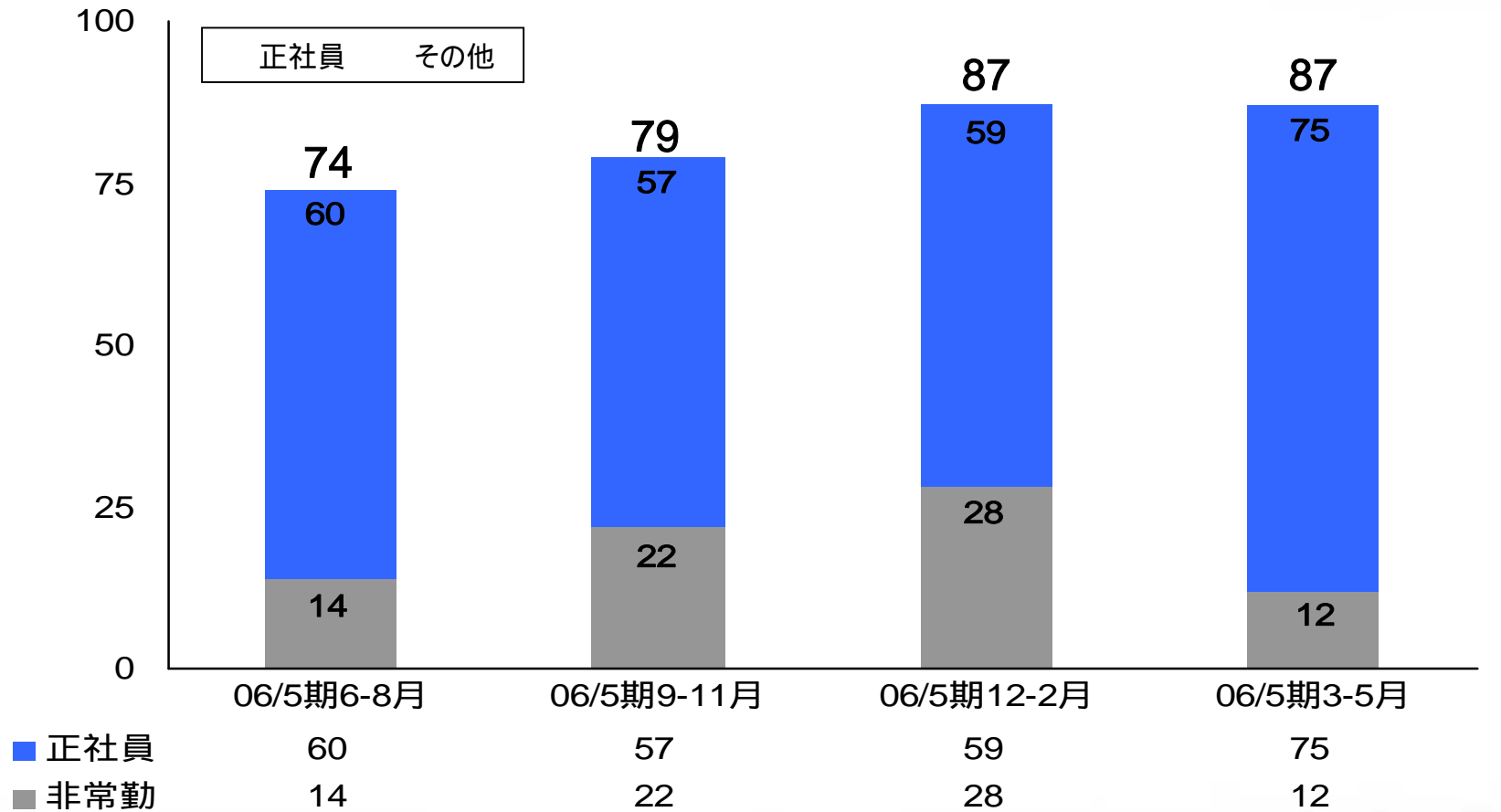
2006年5月期 セグメント別売上構成比(四半期)





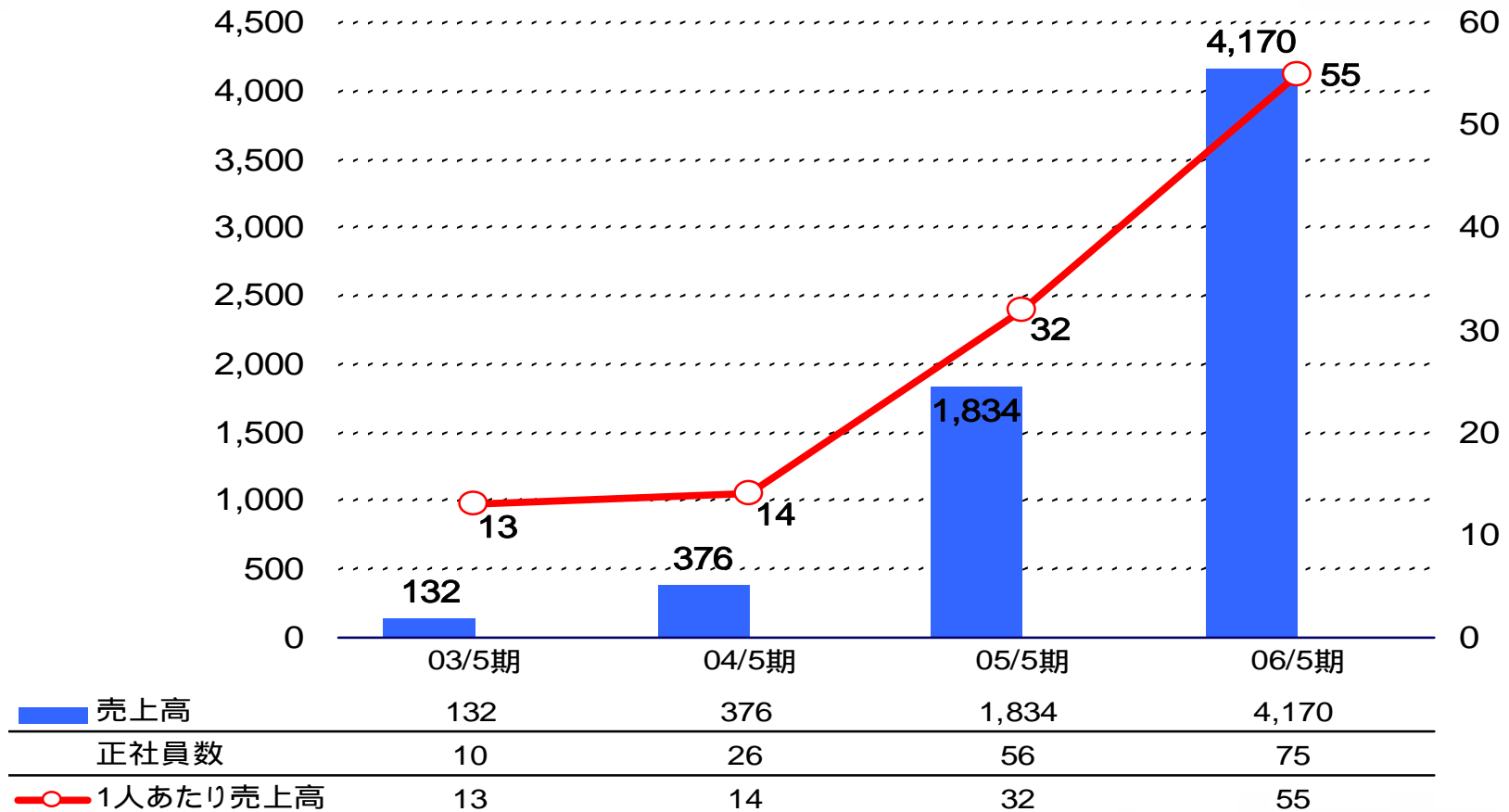
SEO	売上高構成比 4.6%	粗利益構成比 18.5%
P4P	売上高構成比 93.0%	粗利益構成比 75.5%
その他	売上高構成比 2.4%	粗利益構成比 6.0%

2006年5月期 社員数の推移



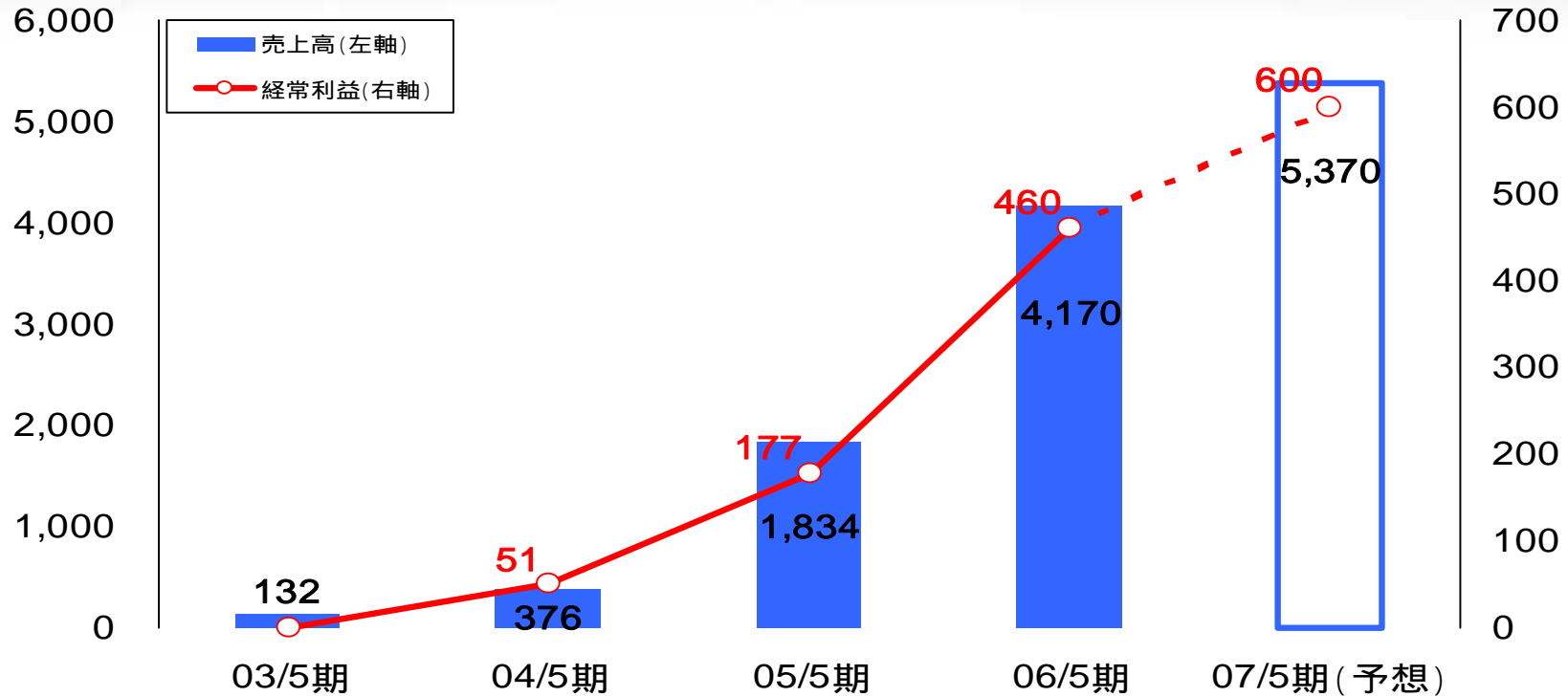
(単位:人)

2006年5月期 正社員1名あたりの売上高の推移



(金額単位: 百万円)

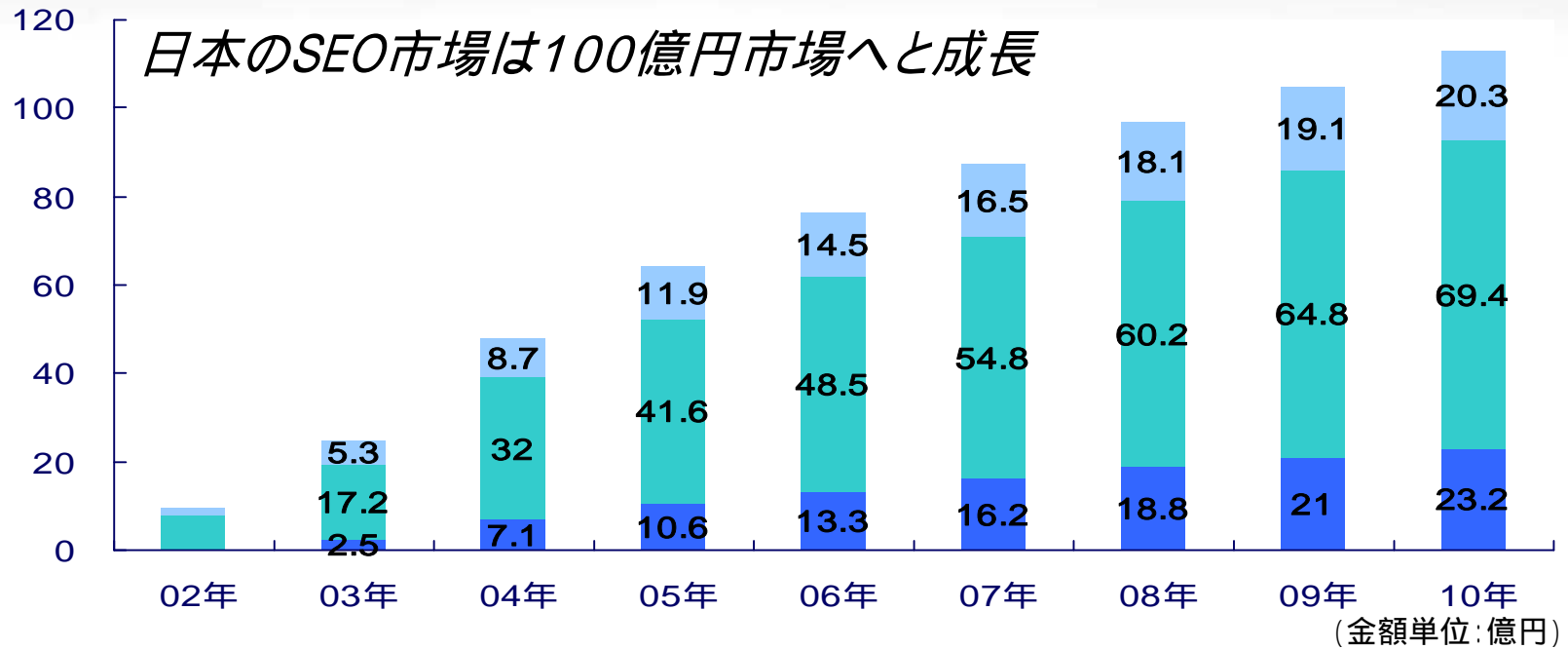
2007年5月期 業績予想について



(金額単位: 百万円)

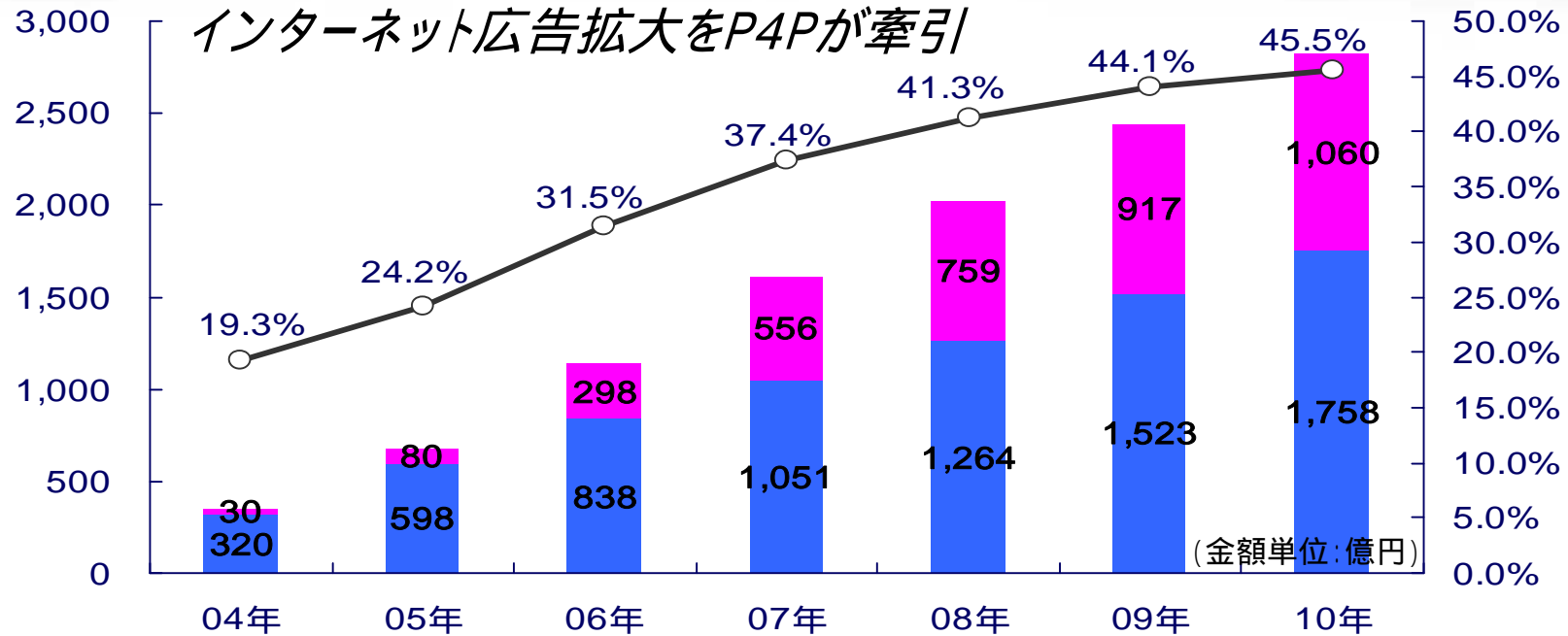
	売上高	経常利益	当期純利益	EPS
中間期	2,540 (39.5%)	300 (86.6%)	174 (82.4%)	-
通期	5,370 (28.9%)	600 (30.5%)	348 (27.5%)	5,002.20円

()内のパーセント表示は対前年同期増減率

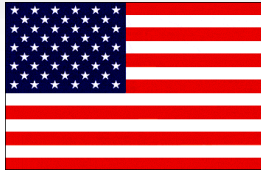


	02年	03年	04年	05年	06年	07年	08年	09年	10年
ツール	0.5	2.5	7.1	10.6	13.3	16.2	18.8	21.0	23.2
インハウス	7.5	17.2	32.0	41.6	48.5	54.8	60.2	64.8	69.4
アウトソーシング	1.6	5.3	8.7	11.9	14.5	16.5	18.1	19.1	20.3
SEO合計	9.6	25.0	47.9	64.1	76.4	87.5	97.1	105.0	113.0
対前年成長率 (%)		161.4%	91.8%	33.8%	19.2%	14.5%	11.0%	8.1%	7.6%

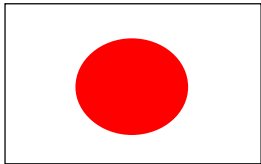
2007年5月期の展望 > P4P市場規模予測



	04年	05年	06年	07年	08年	09年	10年
■ コンテンツ連動型広告	30	80	298	556	759	917	1,060
■ 検索連動型広告	320	598	838	1,051	1,264	1,523	1,758
P4P合計	350	678	1,135	1,607	2,024	2,441	2,819
インターネット広告費	1,814	2,800	3,600	4,300	4,900	5,537	6,201
P4P成長率 (%)		93.7%	67.4%	41.6%	25.9%	20.6%	15.5%
○ 対インターネット広告費割合 (%)	19.3%	24.2%	31.5%	37.4%	41.3%	44.1%	45.5%

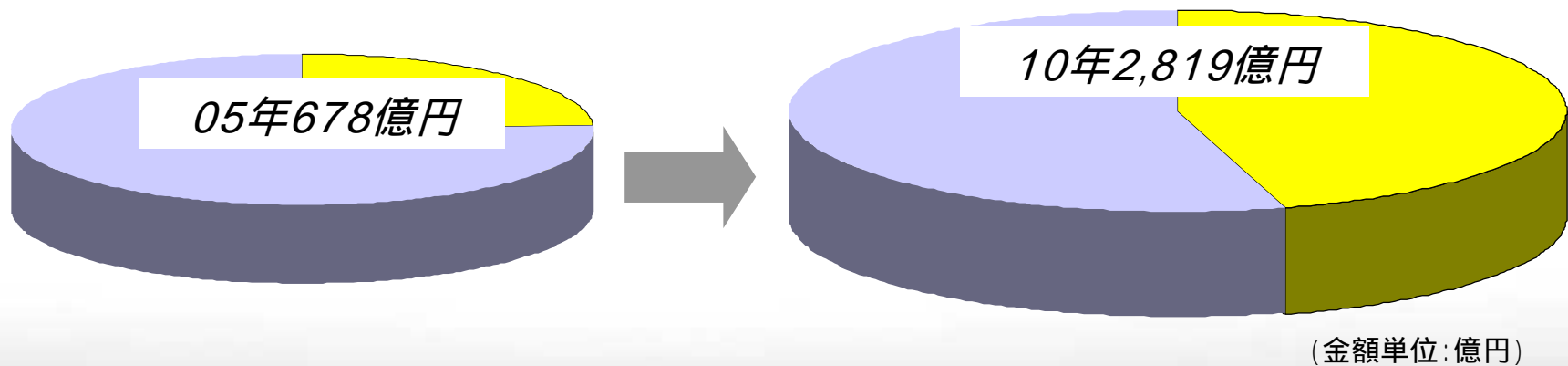


- ・アメリカの全広告費に占めるインターネット広告費の割合は8～9%
- ・アメリカのインターネット広告費に占めるP4Pの割合は約50%

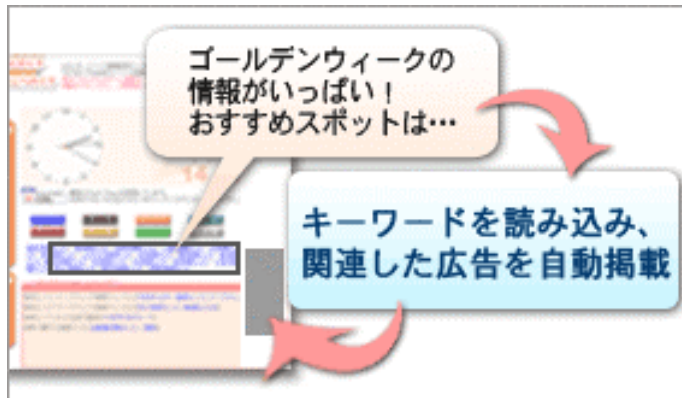


- ・日本の全広告費に占めるインターネット広告費の割合は4～5%
- ・日本のインターネット広告費に占めるP4Pの割合は約24%

日本のP4P市場は、2010年2,800億円市場へと成長



コンテンツ連動型広告



配信先のWebページの意味・内容を解析し、関連性の深い広告を自動的に配信・表示するものを、「コンテンツ連動型広告」と言います。サイト運営者がページに広告スペースを設置すると、広告配信元がそのページ内容や文脈を解析し、適切な広告を配信するという仕組み。

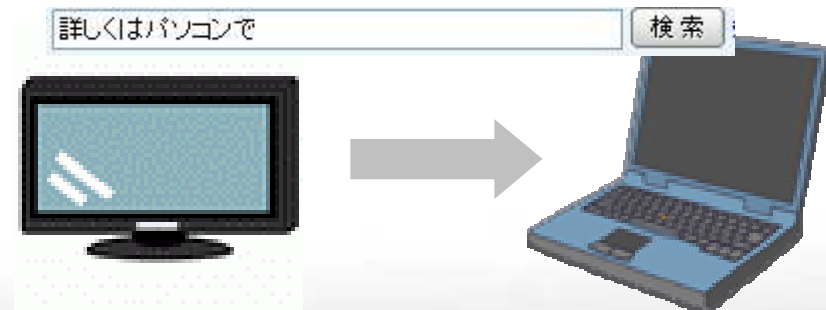
モバイル

携帯電話でも、すでに検索連動型広告を提供する企業が複数登場しています。

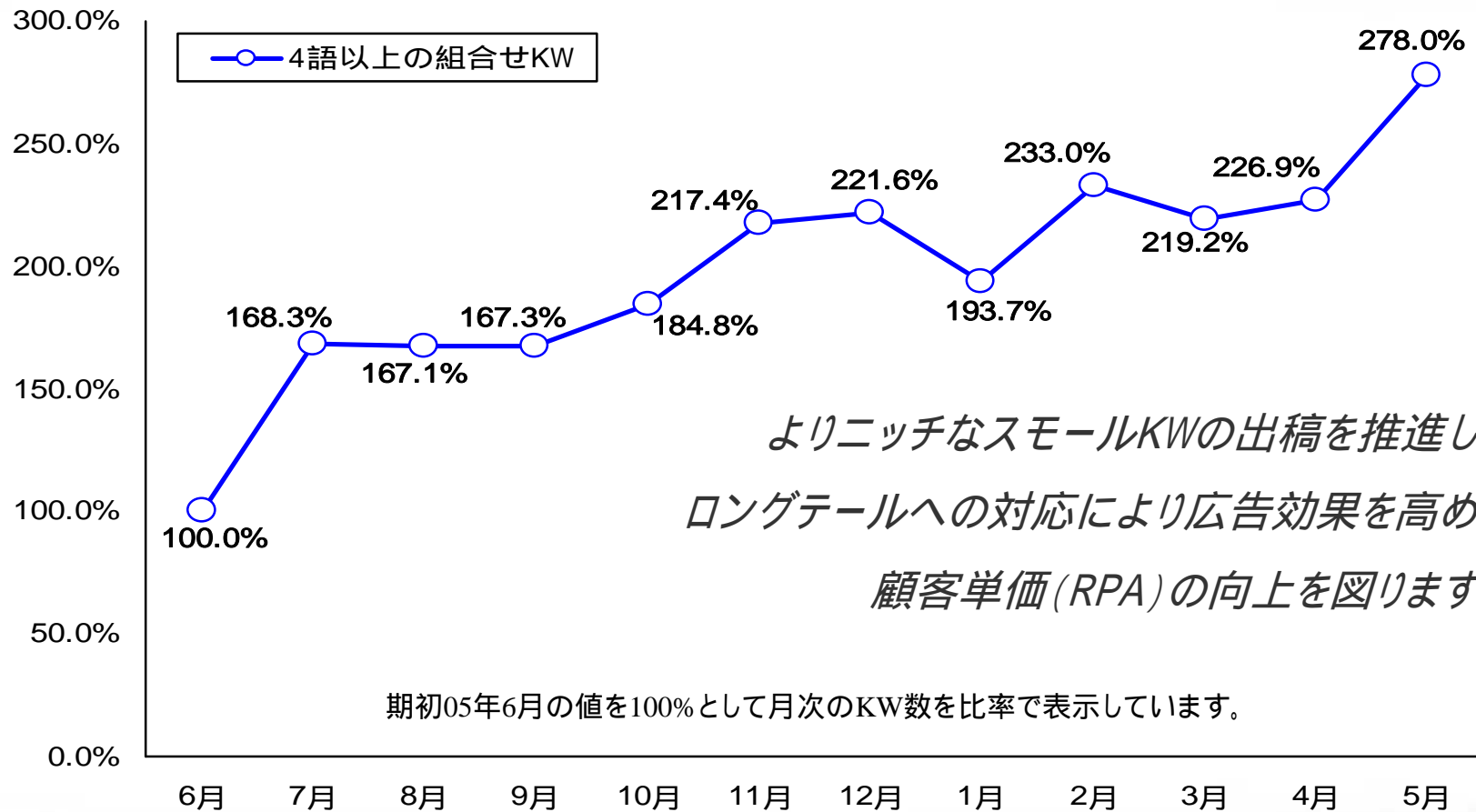
オーバーチュアも、2006年3月に「スポンサードサーチ モバイル」を正式にスタートしています。



マスメディアとの融合・連動

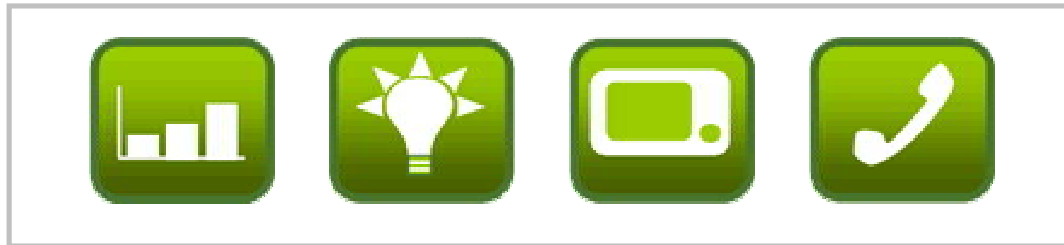


2007年5月期の戦略 > P4Pロングテールの促進





オンラインコンサルティングSEM-COACHING サービス開始



SEM-COACHINGは、インハウスニーズ(自社内独自運用)に対応したオンラインでのSEMコンサルティングサービスです。

P4P-COACHING

- ▶ 首都圏以外のニーズへの対応
- ▶ 中規模事業者のニーズへの対応

SEO-COACHING

- ▶ 2006年秋を目処にサービスイン予定



➡ SEM事業の利益指標の改善

- 中長期的に売上総利益率20%の実現
- 中長期的に経常利益率10%の維持・向上

➡ 二番目の柱となる事業の開発

- 事業ドメインであるマーケティング分野のコンサルティング事業の開発
 - シナジーの高い事業
 - マクロ的に成長市場
 - レバレッジ&ストック型のビジネスモデル
 - ブルーオーシャン(Only One)実現可能



[ホームページのご案内]

コーポレートサイト	http://www.auncon.co.jp/
サービスサイト	http://www.sem-ch.jp/
代表者ブログ	http://www.auncon.co.jp/shida/
モバイルIRサイト	http://m-ir.jp/c/2459

[IRに関するお問い合わせ窓口]

経営企画グループ	TEL	03-3239-2868
	FAX	03-3239-2838
	Mail	ir@ auncon.co.jp

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。