



2007年5月期(第9期) 第1四半期(2006年6-8月) 決算補足資料

2006年10月3日

[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](mailto:ir@ auncon.co.jp)

アウンコンサルティング株式会社

© AUN CONSULTING, Inc. All Rights Reserved.

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。



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



Yahoo! JAPANの検索結果ページの場合

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

SEM専門のコンサルティングファームとしての
独自の強みと差別化のポイント

- ✓ SEOとP4Pをワンストップで提供可能
- ✓ アルゴリズムの分析力と対応力 (SEO)
- ✓ ロングテールに対応した運用コンサル (P4P)



2007年5月期 第1四半期業績ハイライト

売上高1,202百万円(前年同期比145.3%)、経常利益152百万円(前年同期比225.5%)

SEOについては、急速に高まるSEOへのニーズを背景に、オプション商品の拡充や販売チャネルの開拓を進めました。P4Pについては主要クライアントの出稿状況の影響を受けつつも、出稿意欲は高く、当第1四半期は大幅な増収増益となりました。

売上高経常利益率 前年同期より4.5ポイント改善し、12.7%

利益率の高いSEO関連サービスに注力し、売上総利益率は前年同期比2ポイント改善
1名あたりの生産性を高めた結果、売上高営業利益率は前年同期比4.2ポイント改善
経常利益率は同4.5ポイント改善いたしました。

セグメント別ではSEO売上高が前年同期比221.2%、P4P売上高が前年同期比139.8%

SEO	前年同期比221.2%	82百万円(前年同期は37百万円)
P4P	前年同期比139.8%	1,085百万円(前年同期は776百万円)
その他	前年同期比237.7%	34百万円(前年同期は14百万円)



販売チャネルの拡大

- ✓ 2006年6月19日 エイケアシステムズとの相互販売代理店契約
- ✓ 2006年8月2日 ネクスウェイとの商品開発と提供で基本合意

商品開発や販売代理店契約を行い、販売チャネルの拡大を図りました。

SEO商品の開発

- ✓ 2006年8月22日 SEOレーティング、SEOセカンドオピニオン

第三者的な立場からSEOの観点で、現状の評価・診断を行い、各種分析とその結果をフィードバックするというものです。

SEMアフィリエイト

- ✓ 2006年8月29日 SEMアフィリエイト

クライアント企業に代わって“インターネット支店”の作成・運営に携わってSEM施策を行い、コンバージョン実績に基づく成果報酬をベースとした課金体系をもつという、ハイブリッド型のコンサルティングサービスとなります。



2007年5月期 第1四半期損益計算書

	07/5-1Q(今期)	06/5-1Q(前期)	増減率
売上高(百万円)	1,202	828	145.3%
売上総利益(百万円)	231	142	162.2%
売上総利益率(%)	19.2%	17.2%	
販管費(百万円)	78	72	108.2%
販管費率(%)	6.5%	8.7%	
営業利益(百万円)	153	70	217.3%
営業利益率(%)	12.7%	8.5%	
経常利益(百万円)	152	67	225.5%
経常利益率(%)	12.7%	8.2%	
純利益(百万円)	85	40	209.3%
純利益率(%)	7.1%	4.9%	
EPS(円)	1,221.46	659.38	185.2%

() 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。



2007年5月期 第1四半期貸借対照表

	07/5-1Q(今期)	06/5-1Q(前期)	増減率
流動資産	1,837	608	301.9%
現預金	1,142	211	539.3%
固定資産	56	56	99.6%
有形固定資産	15	17	88.7%
無形固定資産	9	6	133.7%
投資その他の資産	32	32	98.3%
総資産	1,893	665	284.6%
流動負債	595	421	141.5%
固定負債	-	-	-
負債合計	595	421	141.5%
純資産	1,297	244	531.2%

(金額単位:百万円)



2007年5月期 第1四半期キャッシュフロー計算書

	07/5-1Q(今期)	06/5-1Q(前期)	増減額
営業活動によるCF	147	12	159
投資活動によるCF	2	5	2
財務活動によるCF	-	-	-
現金及び現金同等物の増減	150	6	157
現金及び現金同等物の期首残高	1,292	204	1,088
現金及び現金同等物の期末残高	1,142	211	930

(金額単位: 百万円)

営業活動によるCFのマイナスは、税引前四半期純利益が152百万円となったものの、取引先増加に伴う決済条件等の多様化で債権債務が増減したこと、前期の法人税等150百万円を支払ったことによるものです。



SEO

売上構成比 6.9%
粗利率 83.4%
粗利構成比 23.3%

- ✓ 急速に高まるSEOニーズを背景に、SEOセグメントの強化を推進
 - P4Pのクライアントへのクロスセル
 - オプション商品の拡充
 - 販売チャネルの開拓

P4P

売上構成比 90.2%
粗利率 19.0%
粗利構成比 69.2%

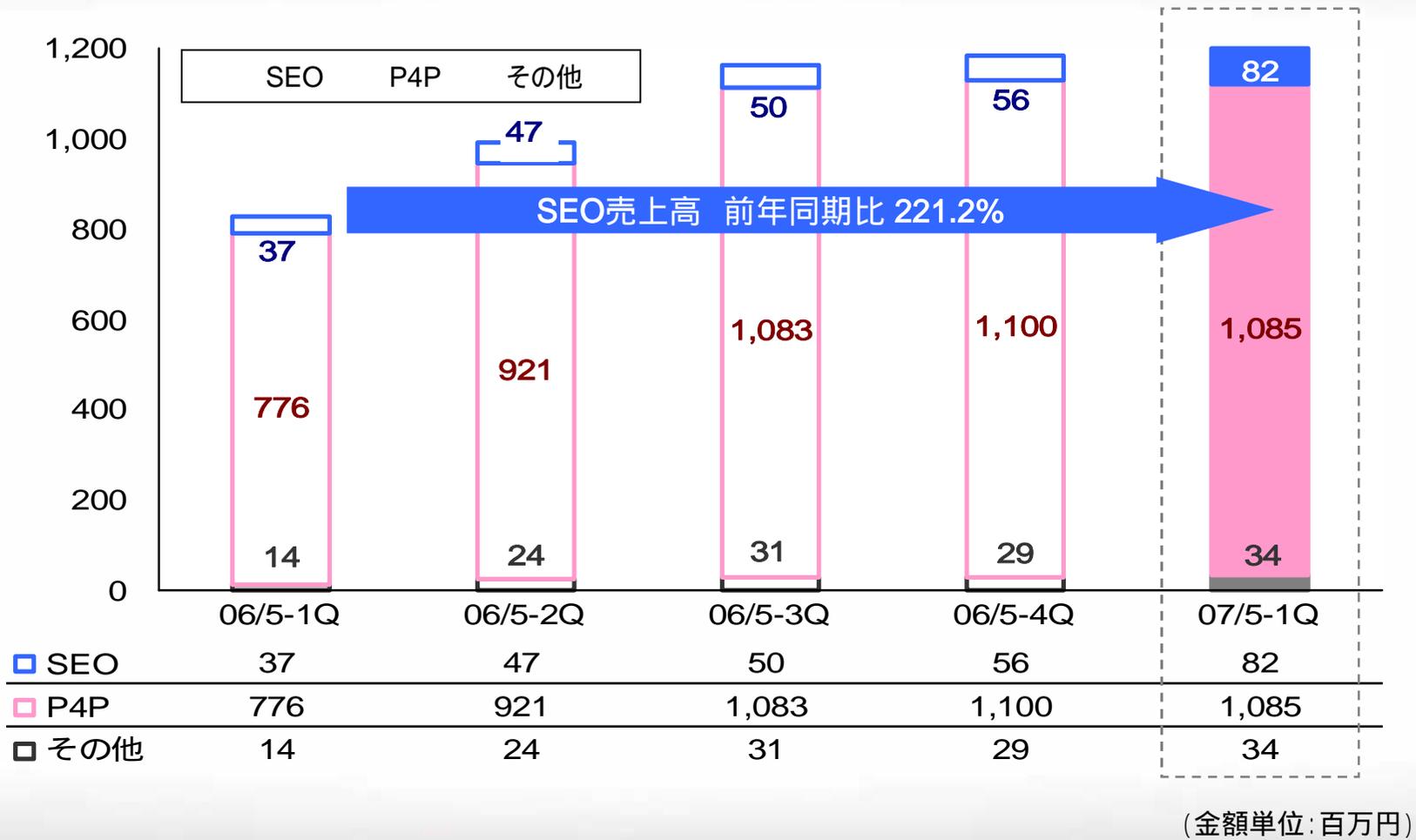
- ✓ 出稿意欲は高いものの、主要クライアントの影響
 - 8月の減額 9月以降回復基調
 - SEOへのニーズのシフト
 - インハウス化

Others

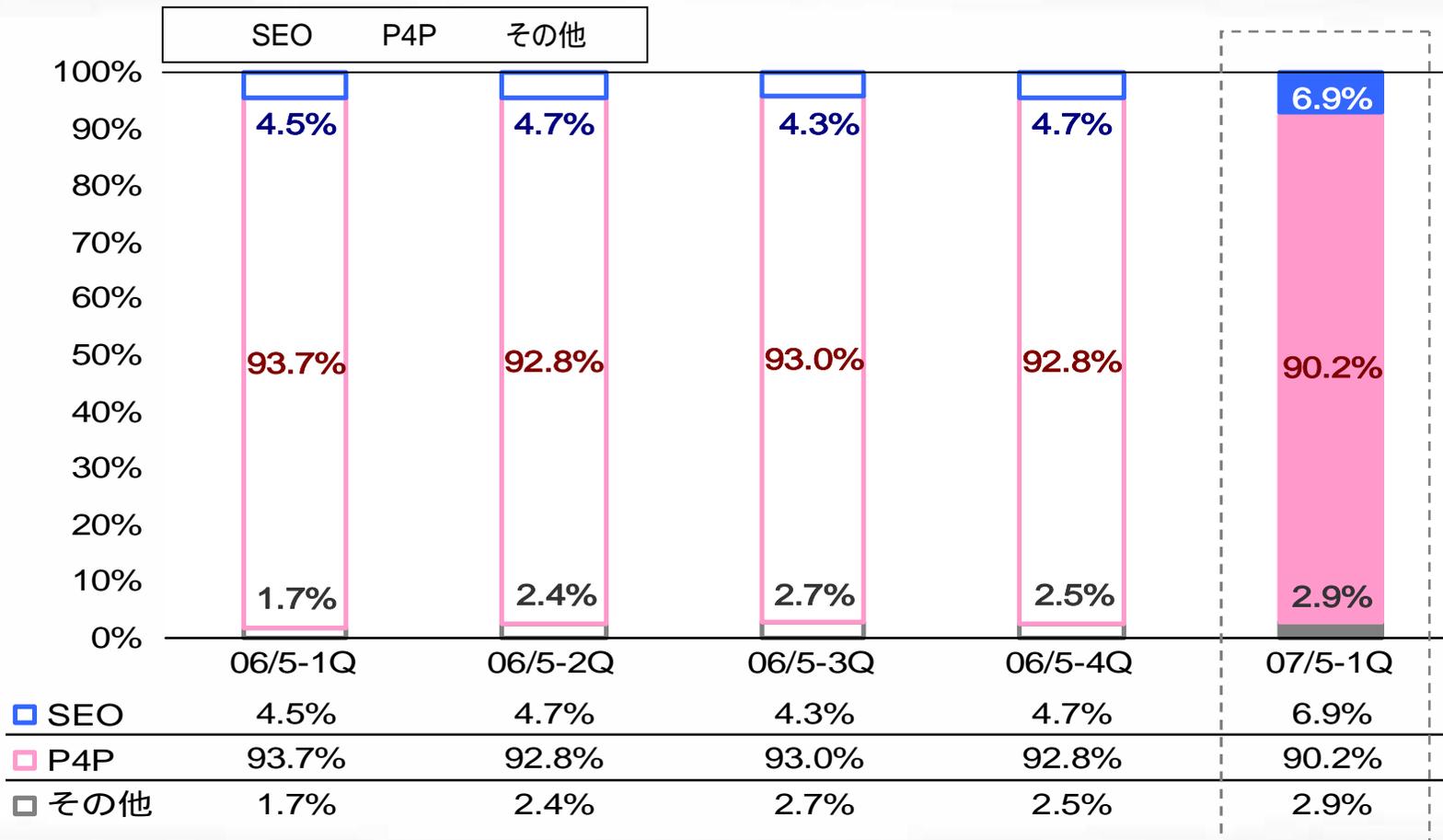
売上構成比 2.9%
粗利率 64.5%
粗利構成比 7.5%

- ✓ アクセスログ解析、イベント(SEMフォーラム)など堅調
 - 6月 SEMプロフェッショナル養成のための実践イベント開催
 - アクセスログ解析の販売収入

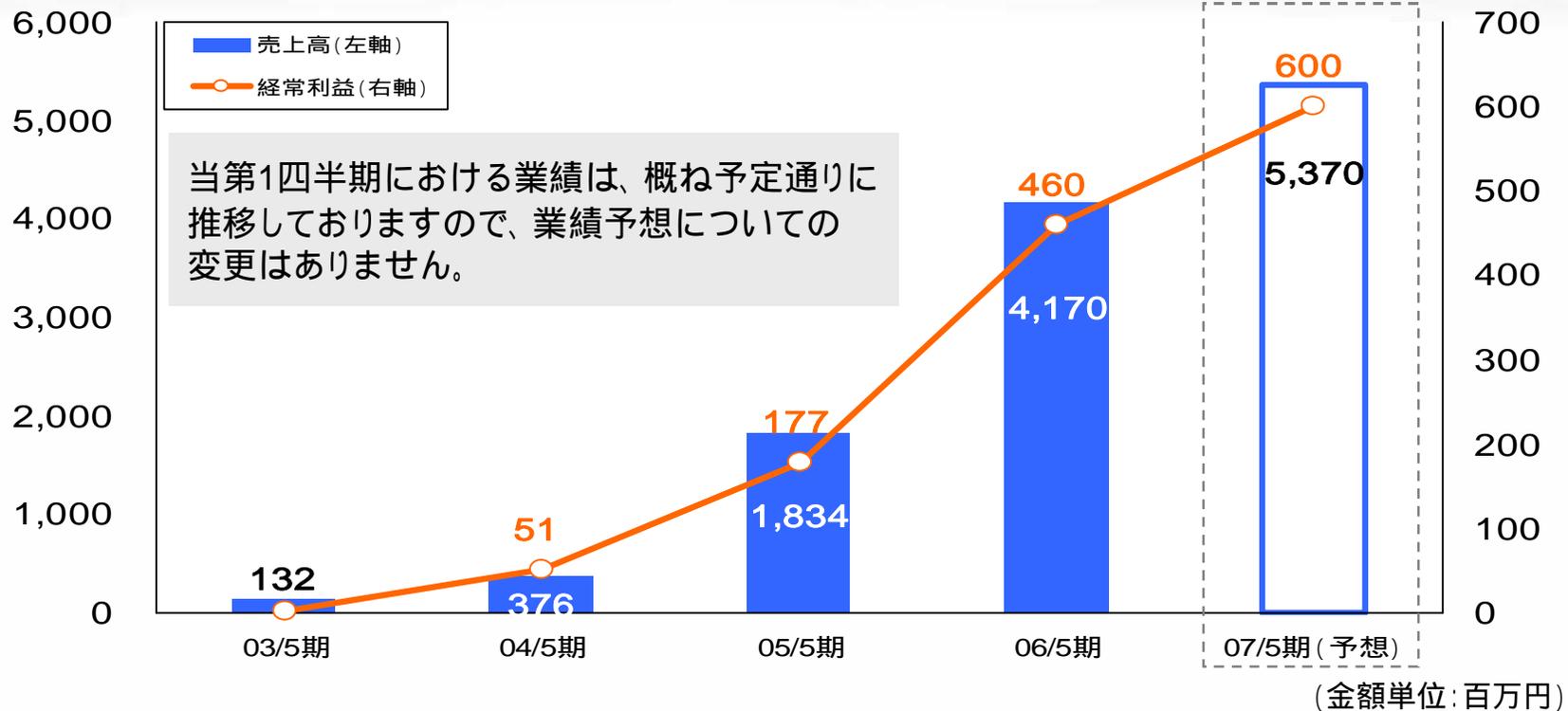
四半期ごとのセグメント別売上高の推移



四半期ごとのセグメント別売上構成比の推移



2007年5月期 業績予想について

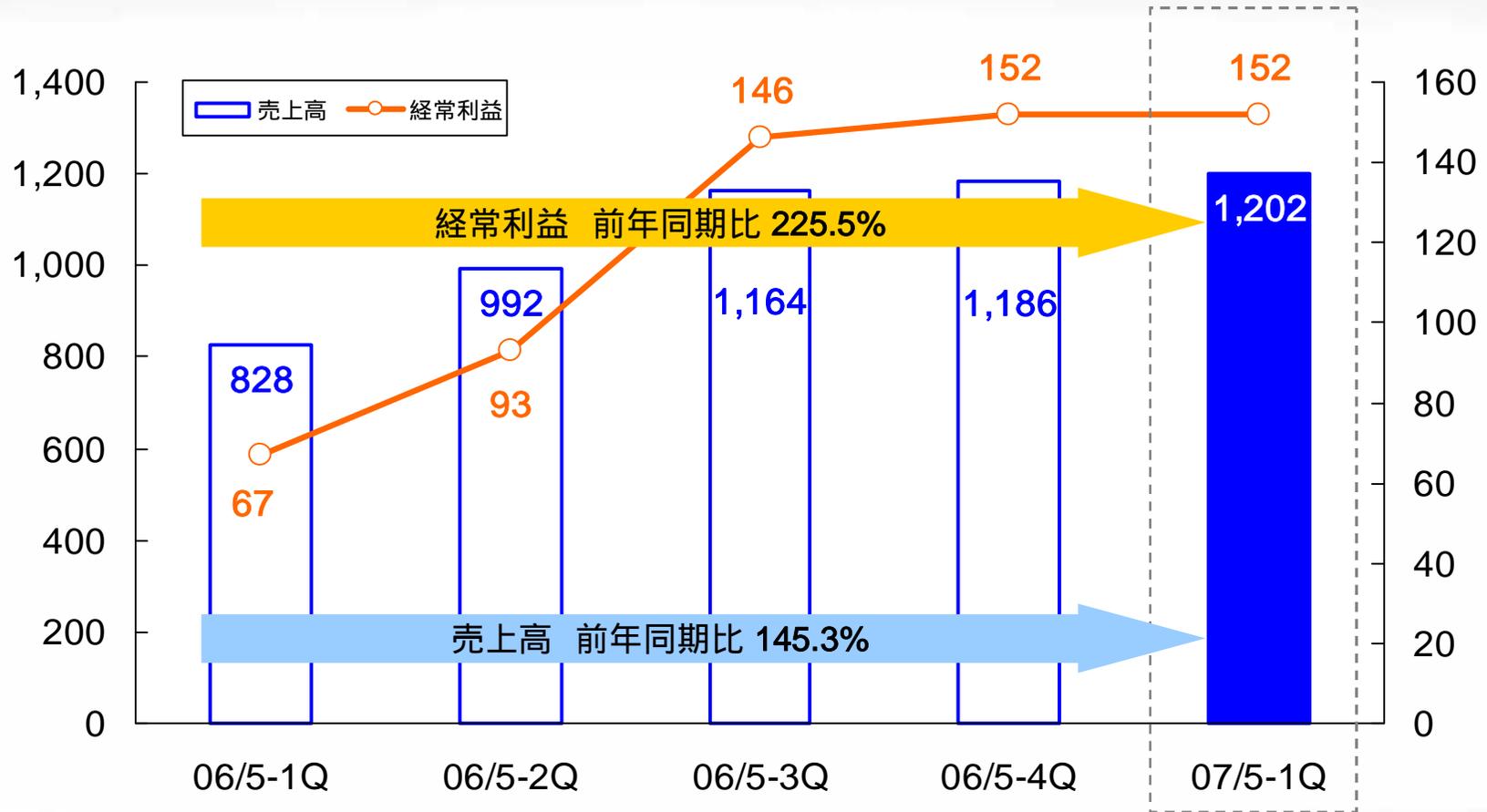


	売上高	経常利益	当期純利益	EPS
中間期	2,540 (139.5%)	300 (186.6%)	174 (182.4%)	-
通期	5,370 (128.9%)	600 (130.5%)	348 (127.5%)	5,002.20円

()内のパーセント表示は対前年同期増減率



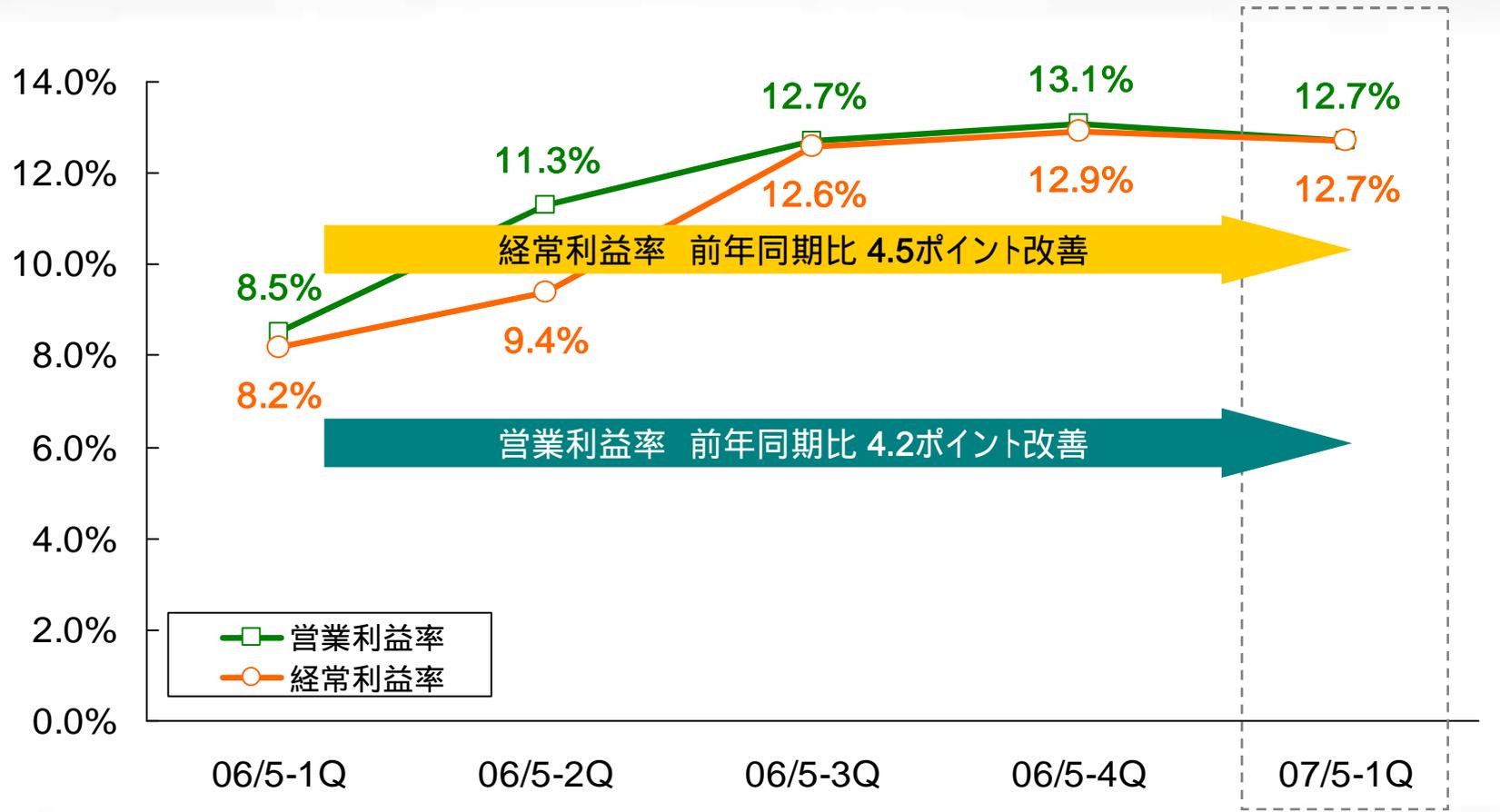
四半期ごとの売上高・経常利益の推移



(金額単位: 百万円)

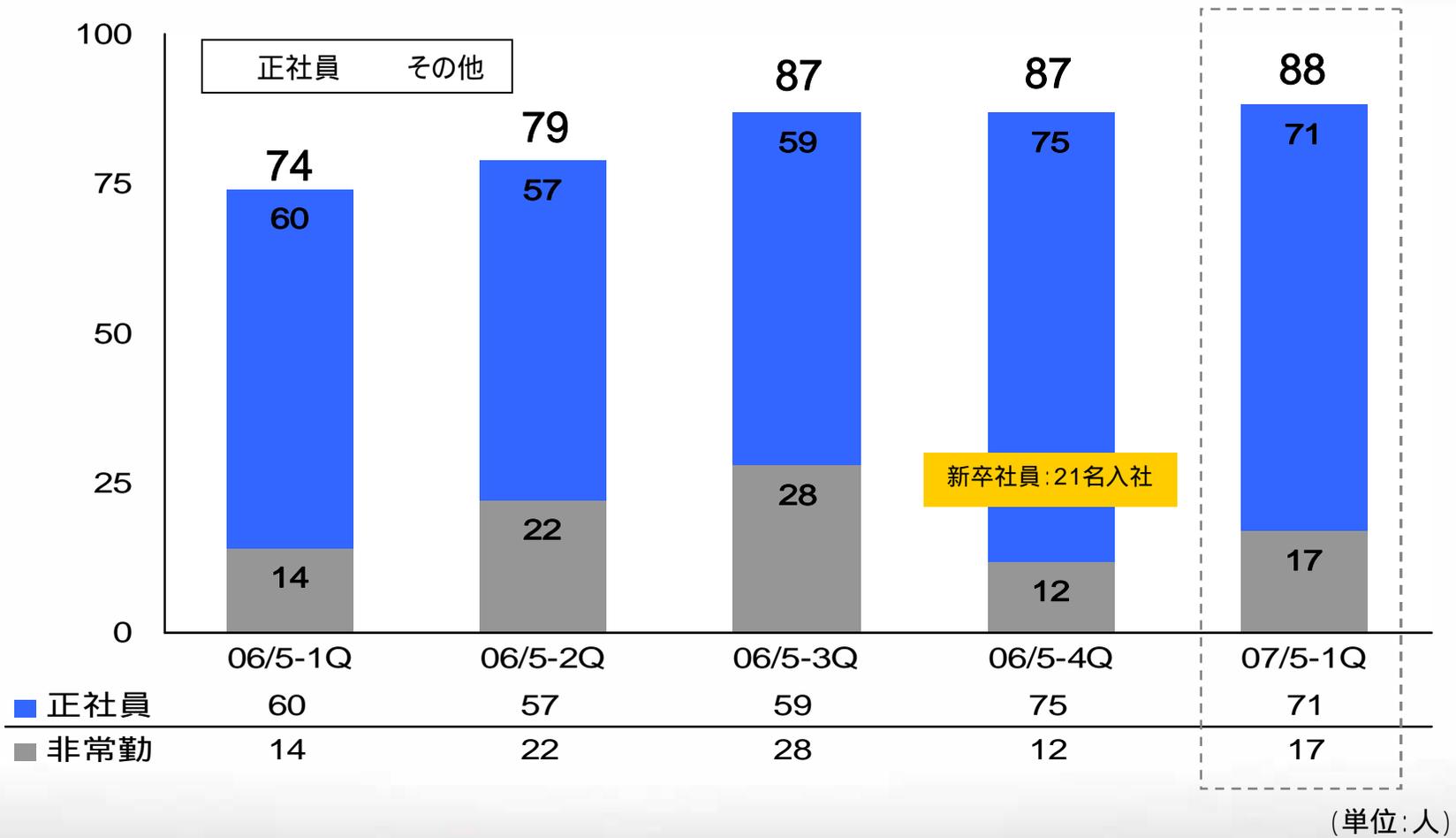


四半期ごとの営業利益率・経常利益率の推移



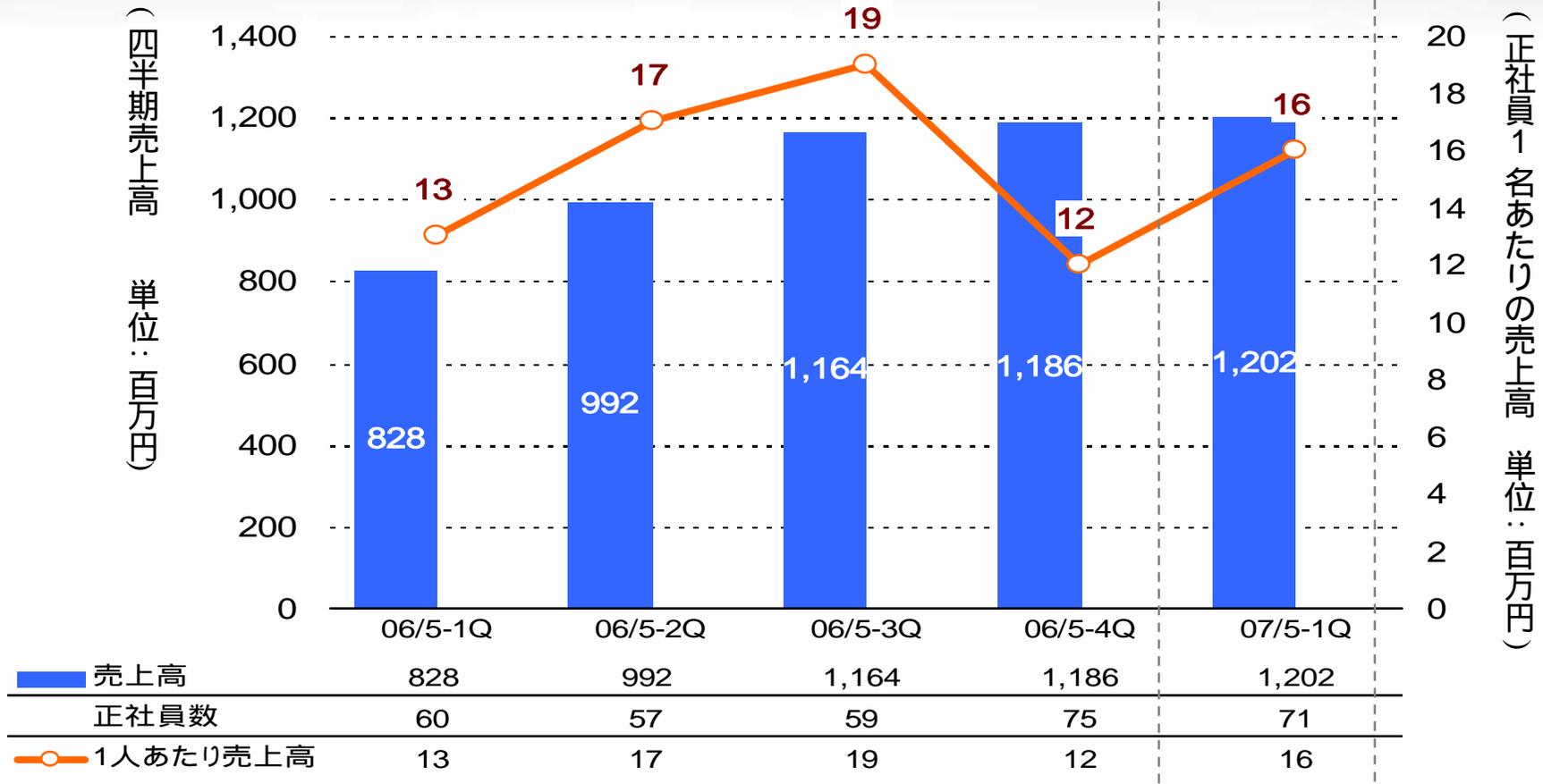
(金額単位: 百万円)

四半期ごとの社員数の推移





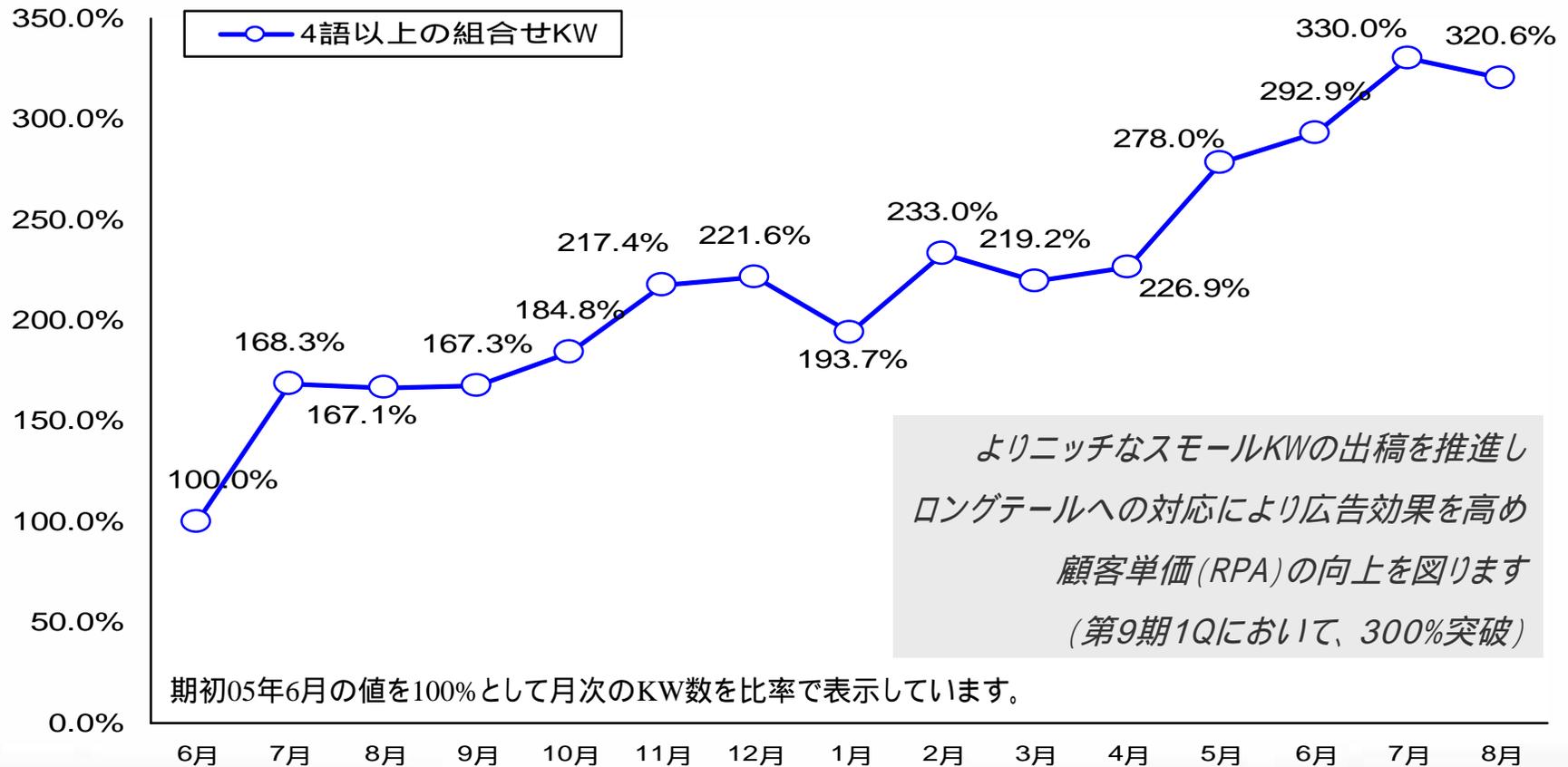
四半期ごとの正社員1名あたりの売上高の推移



(金額単位：百万円)



2007年5月期の戦略 > P4Pロングテールの促進



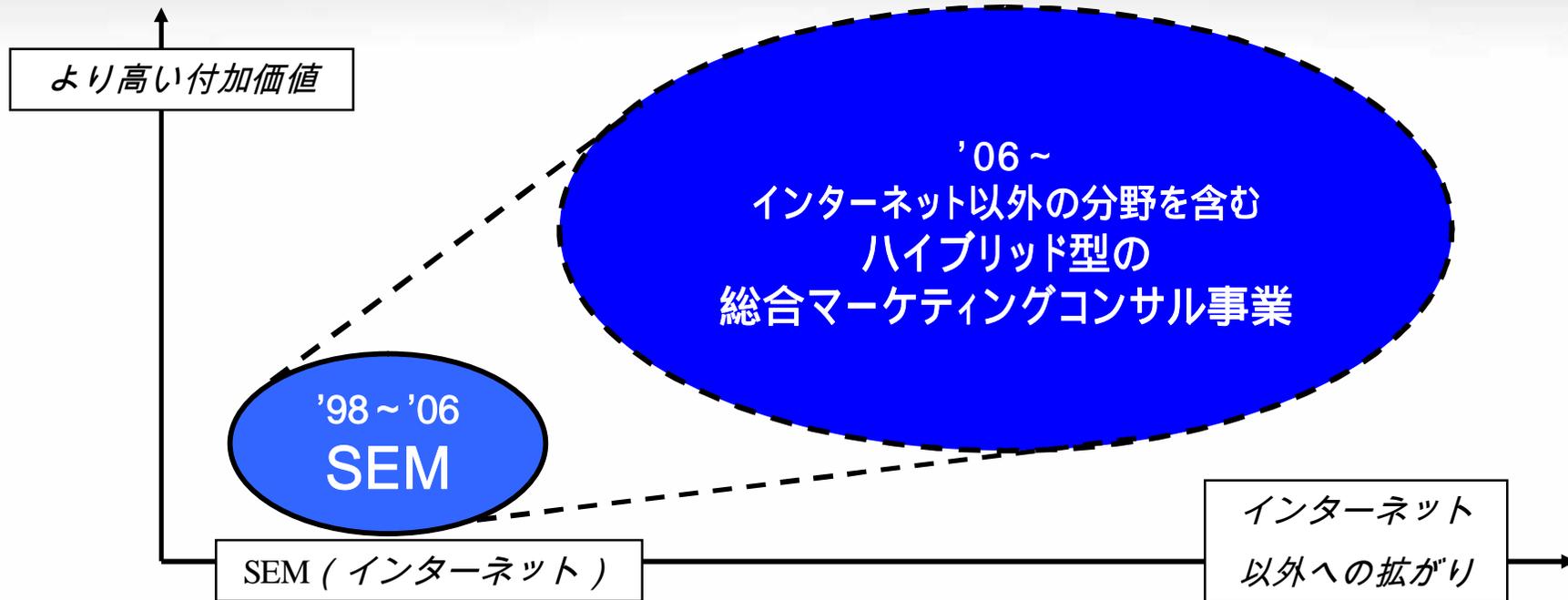


SEM

- ✓ 成功報酬型のフィー体系を採用した全く新しいSEMをスタートしました
 - SEMアフィリエイト (新規事業GからアフィリエイトGとして独立)
コンバージョンベースの成功報酬でクライアントのネット支店を当社が運営サブドメインでサイト構築し、SEMを駆使して成果を追求

SEO

- ✓ SEOニーズの高まりを受けサービスラインを拡充しました
 - SEOレーティング / セカンドオピニオン
WebサイトをSEOプロフェッショナルとして第三者評価、格付け
 - SEOブランディング
社名変更や社名での表示順位低下などブランドとしての表示順位対策
 - SEOモバイル
モバイル検索エンジン向けのSEOコンサルティングサービス
 - SEOコーチング
社内対応のSEOを成功させるオンラインによるプチコンサルサービス



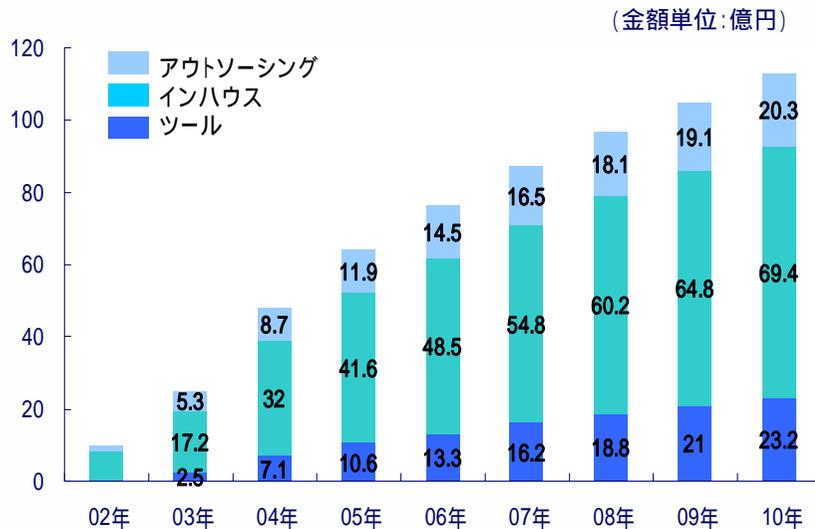
SEMのコンサルティング事業を軸としながらも、新たな事業の開発に積極的に取り組み、非インターネット分野も含むトータルなマーケティング分野のコンサルティング事業への拡大を模索。

インターネットと非インターネットを有機的に融合した”ハイブリッドマーケティング”を推進し、より付加価値の高いビジネスを展開してまいります。



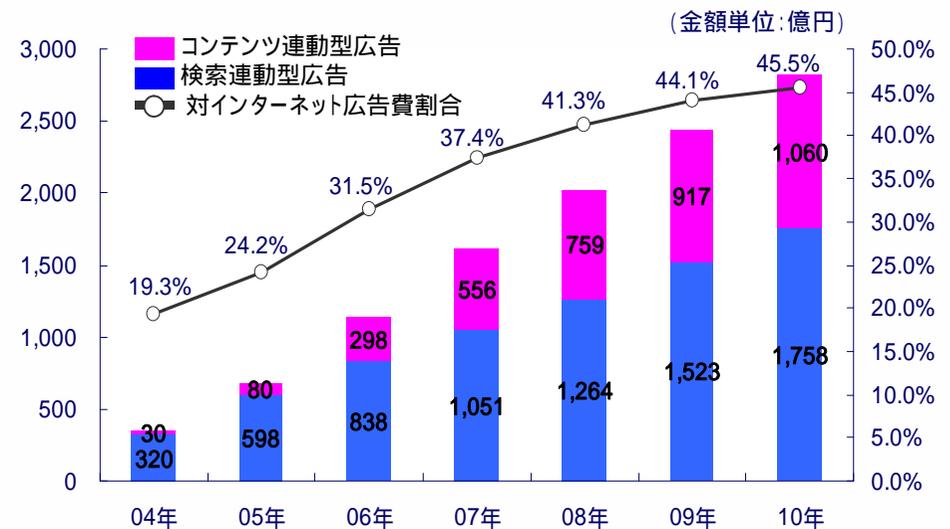
SEO

インハウスを中心に安定的に成長



P4P

高い成長率でネット広告を牽引



- ✓ インターネット利用者の増大等を背景にインターネット広告市場は今後も成長し、なかでもSEMがそれを牽引することが予想されます。
- ✓ SEOはウェブサイトへの集客の必須の手段として今後も持続的な成長が見込まれます。特に、企業内でSEOに取り組むインハウスニーズの市場規模が拡大することが考えられます。
- ✓ P4Pは費用対効果の高さから急速に普及しましたが、今後の成長のカギはブログを含む配信サイト状況等コンテンツ連動型広告の動向がにぎります。



- ➡ 設 立 : 1998(平成10)年6月8日
- ➡ 資本金 : 338,036千円 (2006年8月末現在)
- ➡ 経営陣 :
 - 代表取締役 信太 明
 - 取締役 棚橋 繁行
 - 取締役 坂田 崇典
 - 取締役 羽場 聖剛
 - 取締役 金子 陽一
 - 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
- 従業員数 : 71名(正社員のみ) (2006年8月末現在)
- 発行済株式総数 : 69,628株
- 事業内容 : 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)

