



アウンコンサルティング株式会社

2007年5月期(第9期) 決算補足資料

2007年7月9日(月)

[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)

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



- ➡ 設 立 : 1998(平成10)年6月8日
- ➡ 資本金 : 339,004千円 (2007年5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
- 社員数 : 79名(正社員のみ) (2007年5月末現在)
- 発行済株式総数 : 71,388株 (2007年5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の専門ならではの SEM最適化提案



業績報告 > 2007年5月期 ハイライト

売上高5,268百万円 (対前年増減率26.3%)、経常利益715百万円 (対前年増減率55.4%)

✓ 売上高	5,268百万円	(対前年増減率 26.3%)
✓ 営業利益	724百万円	(対前年増減率 49.1%)
✓ 経常利益	715百万円	(対前年増減率 55.4%)
✓ 当期純利益	410百万円	(対前年増減率 50.2%)

売上高経常利益率 前期より 2.6ポイント改善し、13.6%

✓ 売上総利益率	1.3ポイント改善	(19.3% 20.6%)
✓ 営業利益率	2.1ポイント改善	(11.7% 13.8%)
✓ 経常利益率	2.6ポイント改善	(11.0% 13.6%)

セグメント別ではSEO対前年増減率142.7%、P4P対前年増減率21.2%

✓ SEO	463百万円	(対前年増減率 142.7%)
✓ P4P	4,702百万円	(対前年増減率 21.2%)
✓ その他	103百万円	(対前年増減率 3.7%)



業績報告 > 2007年5月期 トピックス

販売チャネルの拡大

- ✓ 2006年 6月 エイケアシステムズとの相互販売代理店契約
- ✓ 2006年12月 商品開発分野で提携するネクスウェイと共同でSEOパッケージ提供開始

新サービス/事業の開発

- ✓ 2006年 8月 ~ 「SEOモバイル」等、マーケットニーズを先取る新商品をリリース
- ✓ 2006年11月 「PR (広報) 活動支援事業」の開始
- ✓ 2007年 4月 ウェブサイト「Trend-ch」(トレンドチャンネル) 開設、P4Pチケット

業績/株式

- ✓ 2007年 3月 「株式の売出しに関するお知らせ」
- ✓ 2007年 5月 「新規配当実施ならびに期末配当予想修正のお知らせ」
- ✓ 2007年 5月 「平成19年5月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ」

その他

- ✓ 2006年10月・12月 「日本テクノロジーFast50」と「アジア太平洋 テクノロジーFast500」にてそれぞれ3位と24位を受賞
- ✓ 2006年11月 沖縄ラボの開設
- ✓ 2007年 1月 「P4P市場規模予測」と「SEO市場規模予測」を発表 (詳細:p.24-25)



SEO 463百万円
売上構成比 8.8%
仕入粗利率 77.4%
粗利構成比 26.5%

- ✓ 急速に高まるニーズに即応する営業活動を推進しました
 - サービスラインナップの拡充
 - 販売チャネルの開拓
 - 認知度の高まりと共に効果的なマーケティング手法としての信頼感が醸成

P4P 4,702百万円
売上構成比 89.2%
仕入粗利率 19.8%
粗利構成比 69.0%

- ✓ 堅調な出稿意欲を背景に、着実に推移しました
 - パフォーマンス・費用対効果面への関心が更に高まる
 - コンサルティングフィーの設定による高収益の実現
 - オーバーチュア社の新広告プラットフォーム開始に伴い、専門的知見を背景にした強みが追い風に

Others 103百万円
売上構成比 2.0%
仕入粗利率 59.1%
粗利構成比 4.5%

- ✓ SEMフォーラム 等、ノウハウ性の強いサービスも展開しました
 - SEMプロフェッショナル養成のための実践イベント”SEMフォーラム”
 - アクセスログ解析ツールの販売収入



業績報告 > 2007年5月期 損益計算書

	07/5期	06/5期	増減率
売上高(百万円)	5,268	4,170	26.3%
売上総利益(百万円)	1,083	803	34.8%
売上総利益率(%)	20.6%	19.3%	-
販管費(百万円)	359	317	13.0%
販管费率(%)	6.8%	7.6%	-
営業利益(百万円)	724	485	49.1%
営業利益率(%)	13.8%	11.7%	-
経常利益(百万円)	715	460	55.4%
経常利益率(%)	13.6%	11.0%	-
純利益(百万円)	410	273	50.2%
純利益率(%)	7.8%	6.5%	-
EPS(円)	5,813.62	4,142.46	40.3%

✓ 07/5月期においては、SEOの好調等を背景に、前期比 55.4%の経常増益となりました。



業績報告 > 2007年5月期 貸借対照表

	07/5期	06/5期	比較増減
流動資産	2,446	1,912	534
現預金	1,592	1,292	299
固定資産	61	55	5
有形固定資産	17	13	3
無形固定資産	8	9	0
投資その他の資産	35	32	3
総資産	2,507	1,967	540
流動負債	882	754	128
固定負債	-	-	-
負債合計	882	754	128
純資産	1,624	1,212	412

(金額単位:百万円)

✓ 07/5月期における総資産は、流動資産の増加等により、前期末比 540百万円増の 2,507百万円となりました。

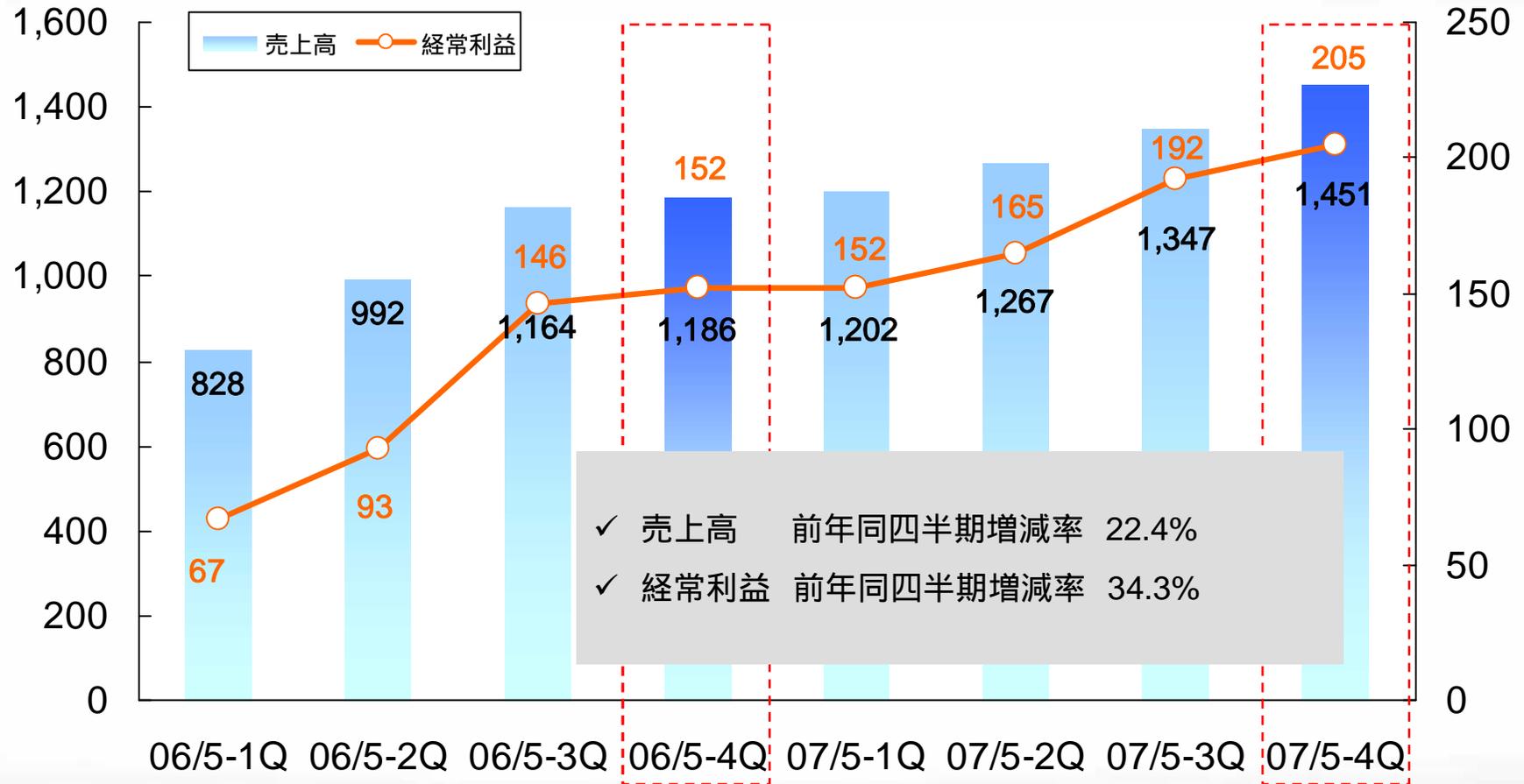


	07/5期	06/5期	比較増減
営業活動によるCF	306	375	69
投資活動によるCF	9	10	1
財務活動によるCF	1	722	720
現金及び現金同等物の増減額	299	1,088	788
現金及び現金同等物の期首残高	1,292	204	1,088
現金及び現金同等物の期末残高	1,592	1,292	299

(金額単位: 百万円)

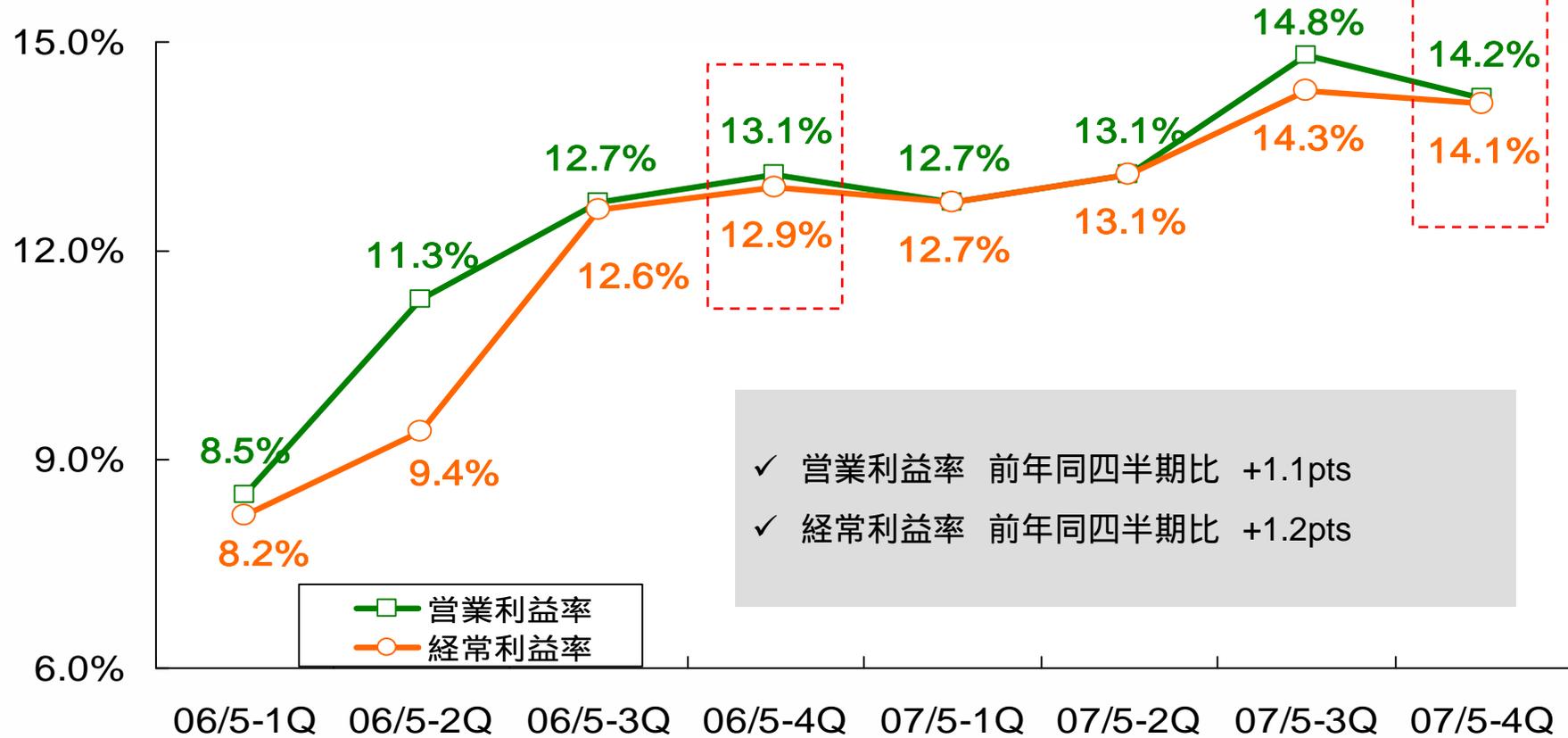
- ✓ 07/5月期末における営業活動によるキャッシュフローは、306百万円となり、前期に比べ69百万円の減少となりました。
- ✓ 財務活動によるキャッシュフローについては、ストックオプション行使に伴う株式の発行により、1百万円となりました。
なお、昨年度の増加は、新規上場に伴う公募増資によるものであります。
- ✓ 現金及び同等物は、前期末に比べ 299百万円増の 1,592百万円となりました。

業績推移 > 売上高・経常利益





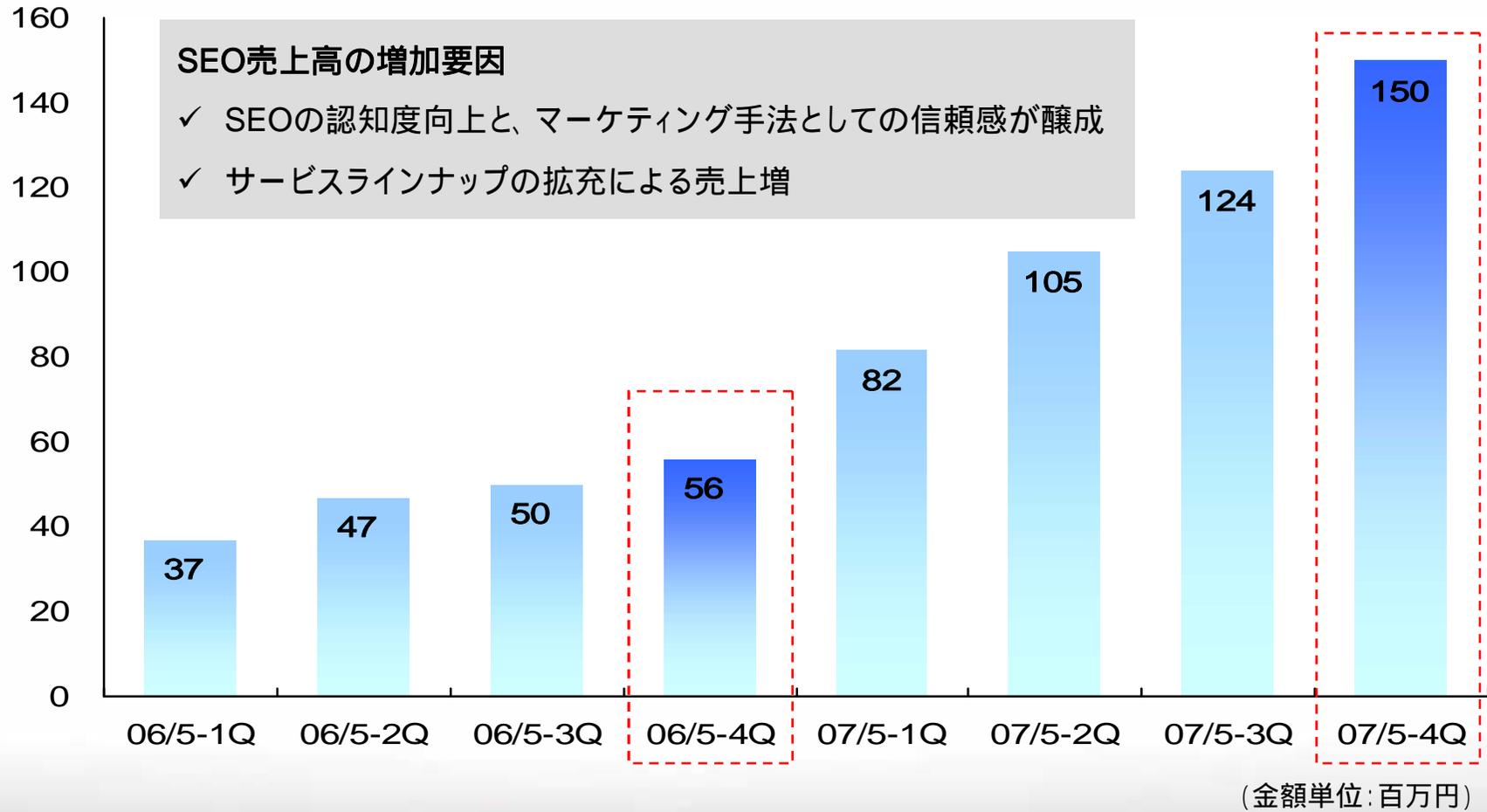
業績推移 > 営業利益率・経常利益率



(金額単位: 百万円)

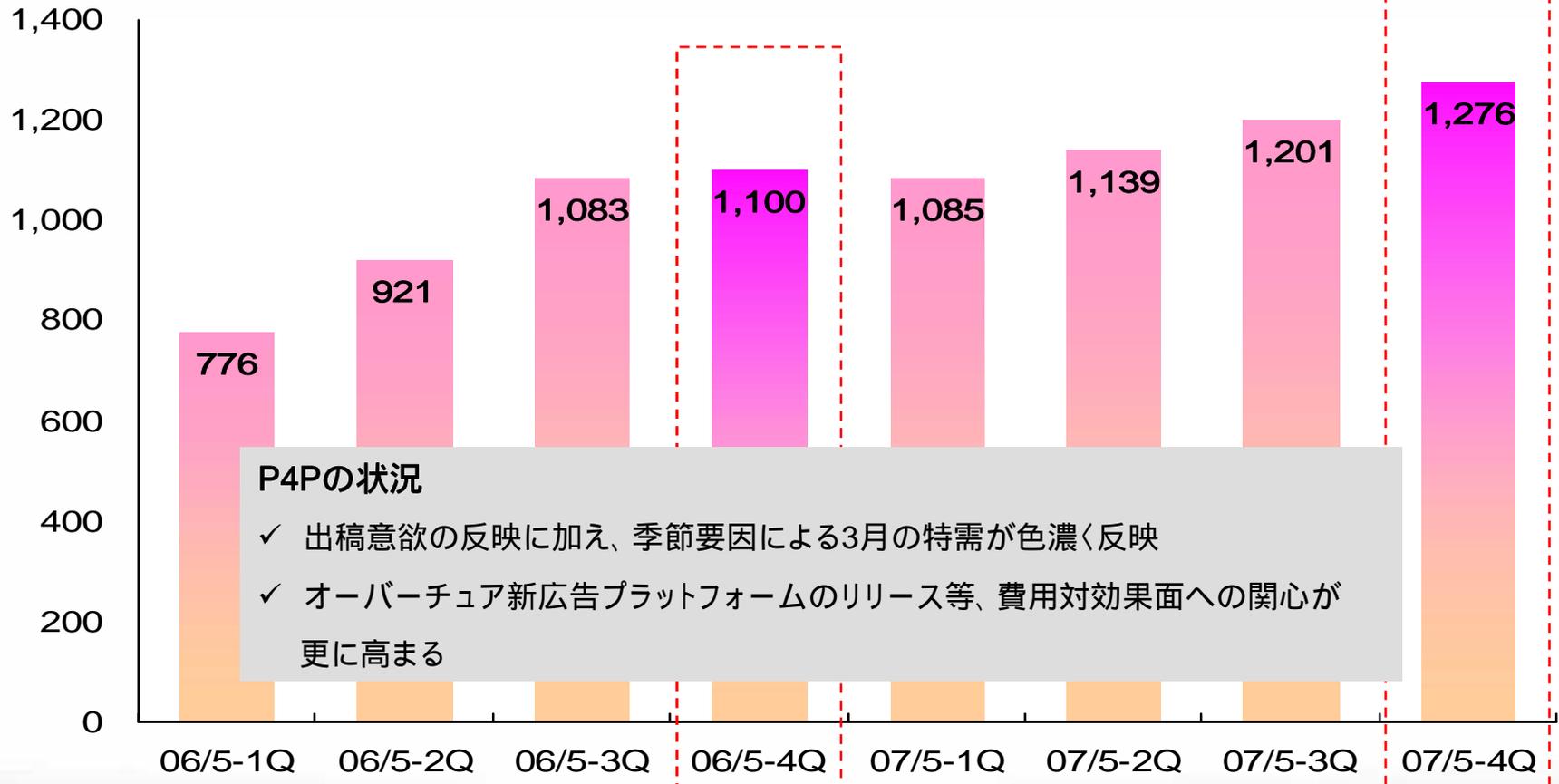


業績推移 > セグメント (SEO売上高)





業績推移 > セグメント (P4P売上高)



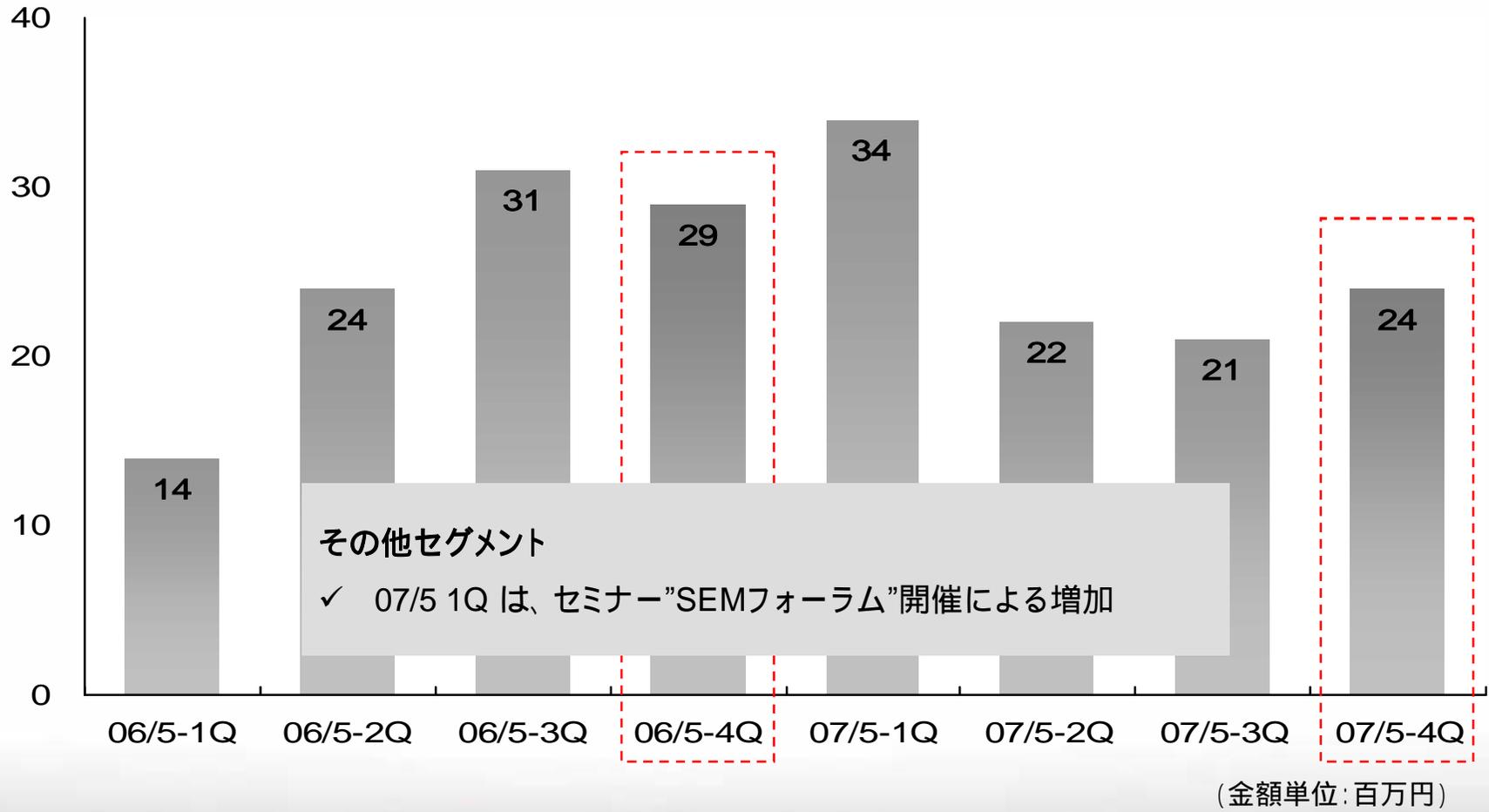
P4Pの状況

- ✓ 出稿意欲の反映に加え、季節要因による3月の特需が色濃く反映
- ✓ オーバーチュア新広告プラットフォームのリリース等、費用対効果面への関心が更に高まる

(金額単位: 百万円)

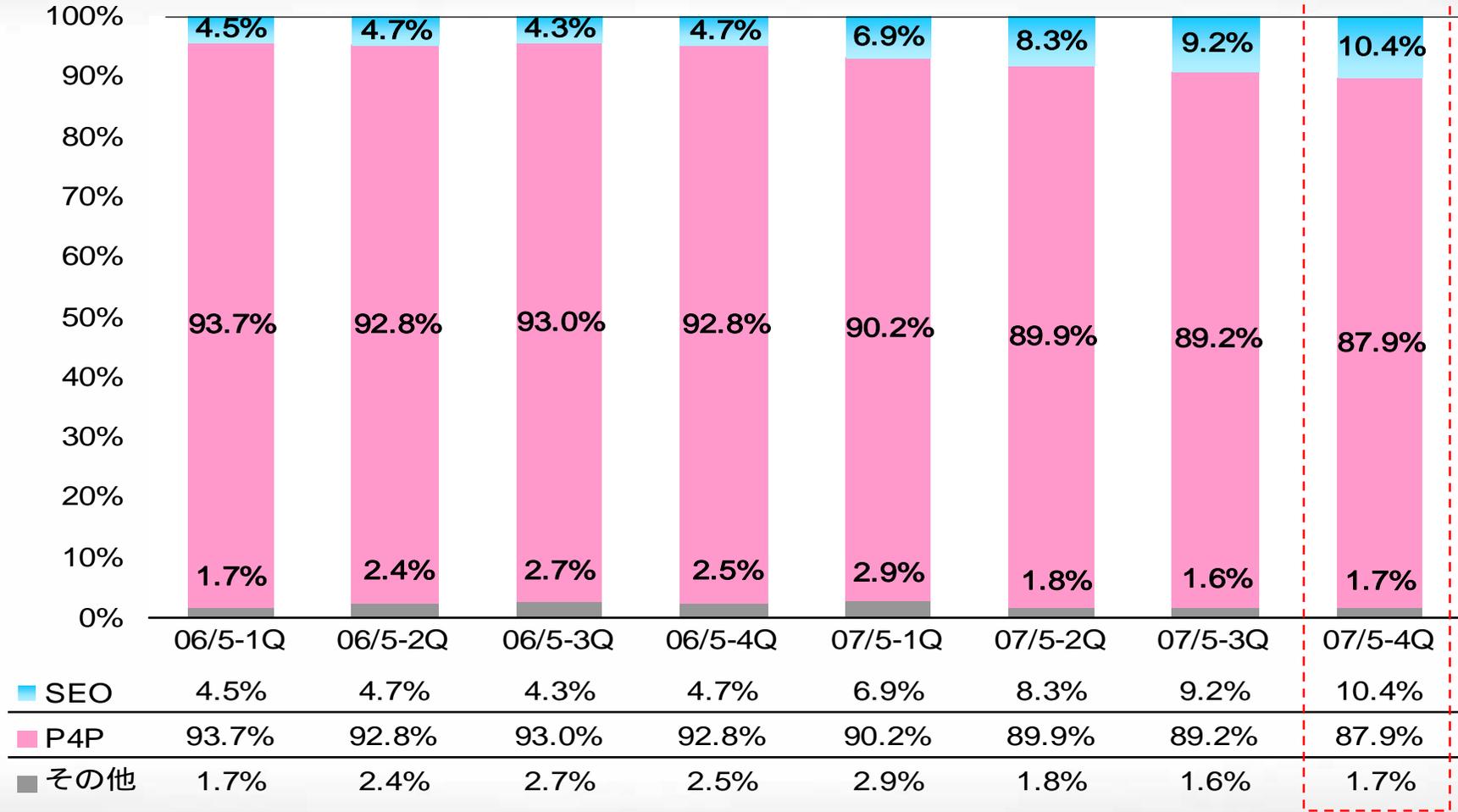


業績推移 > セグメント (その他売上高)



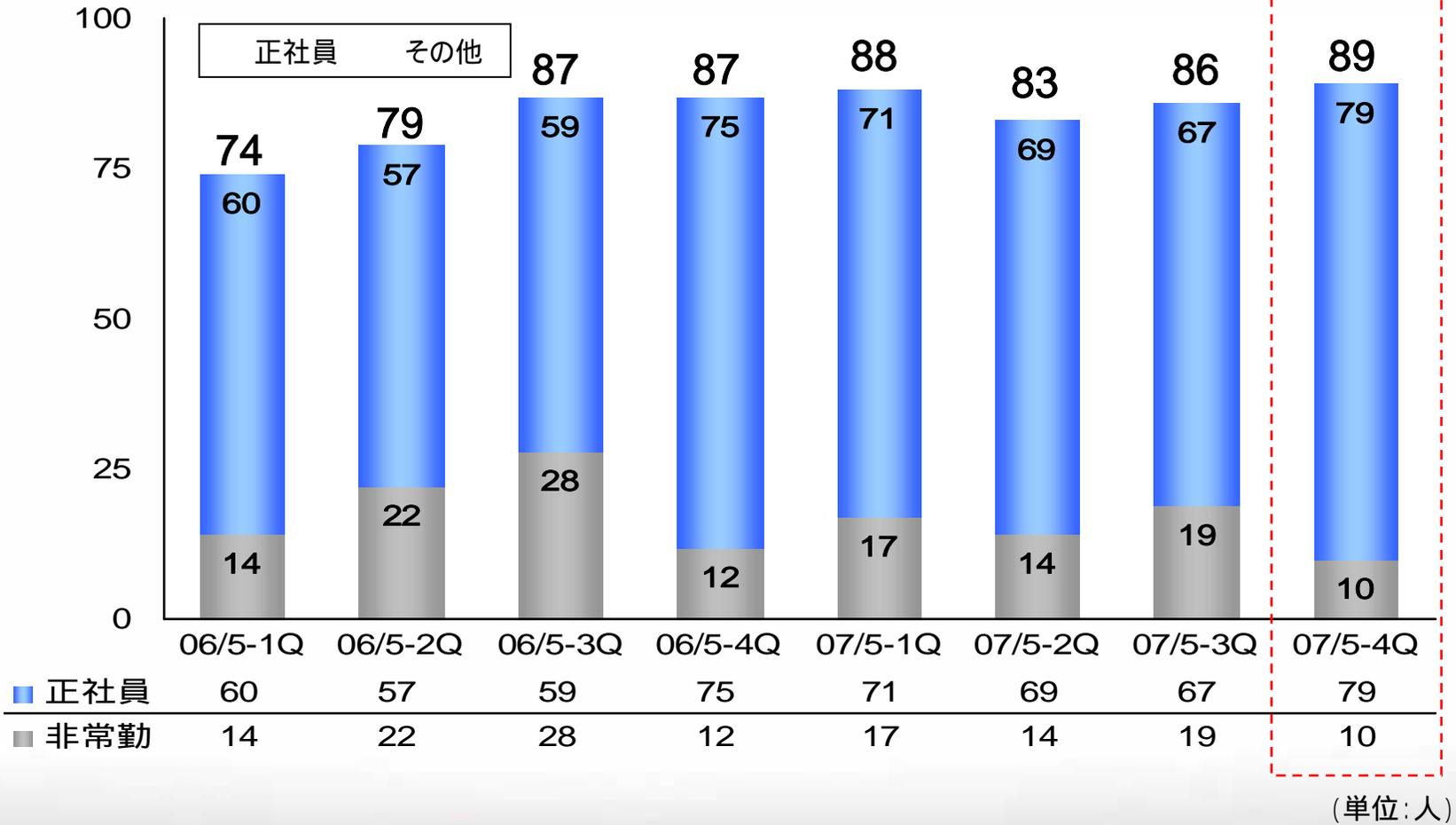


業績推移 > 売上高構成比



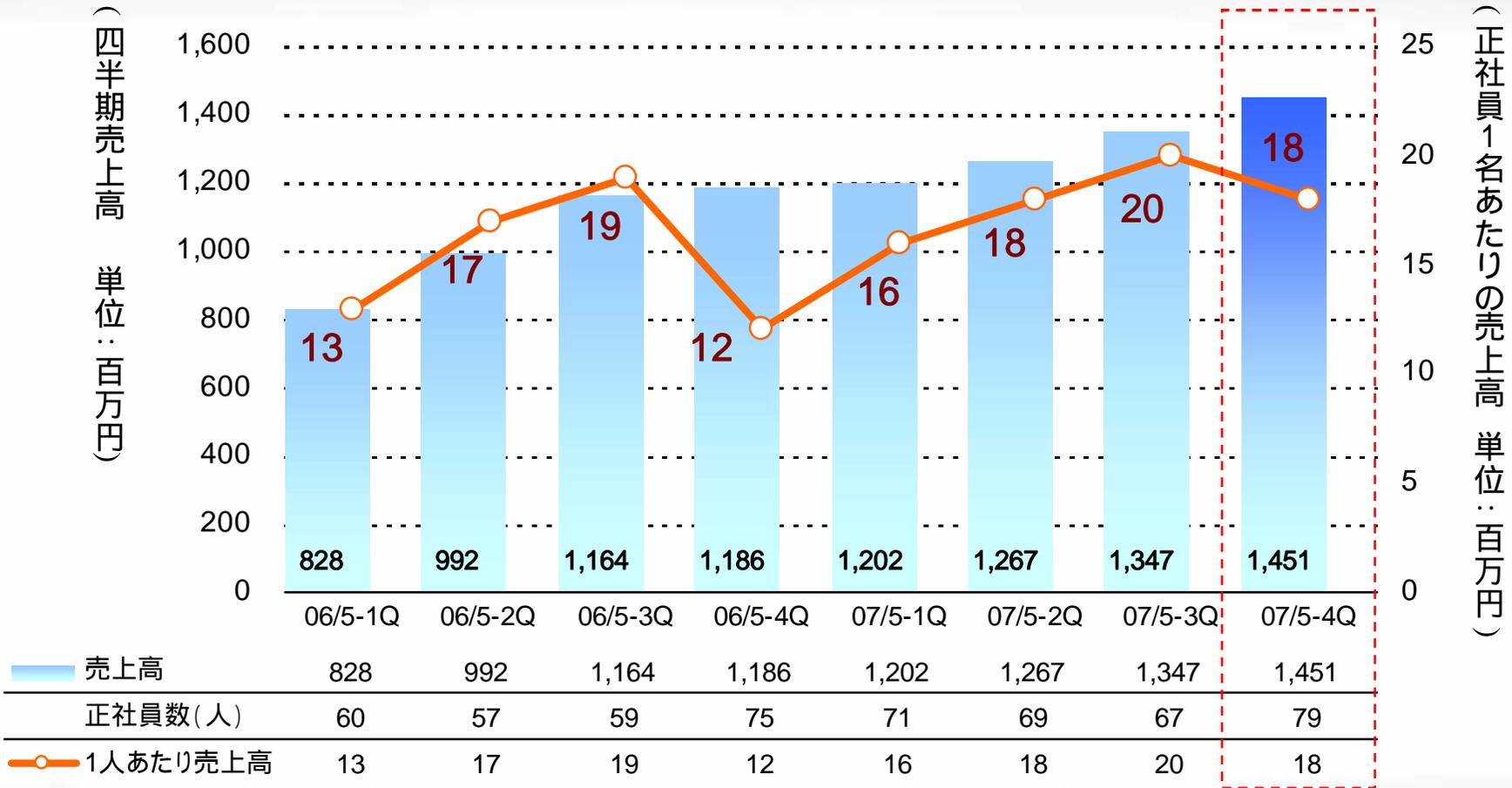


生産性推移 > 社員数





生産性推移 > 正社員1名あたりの売上高

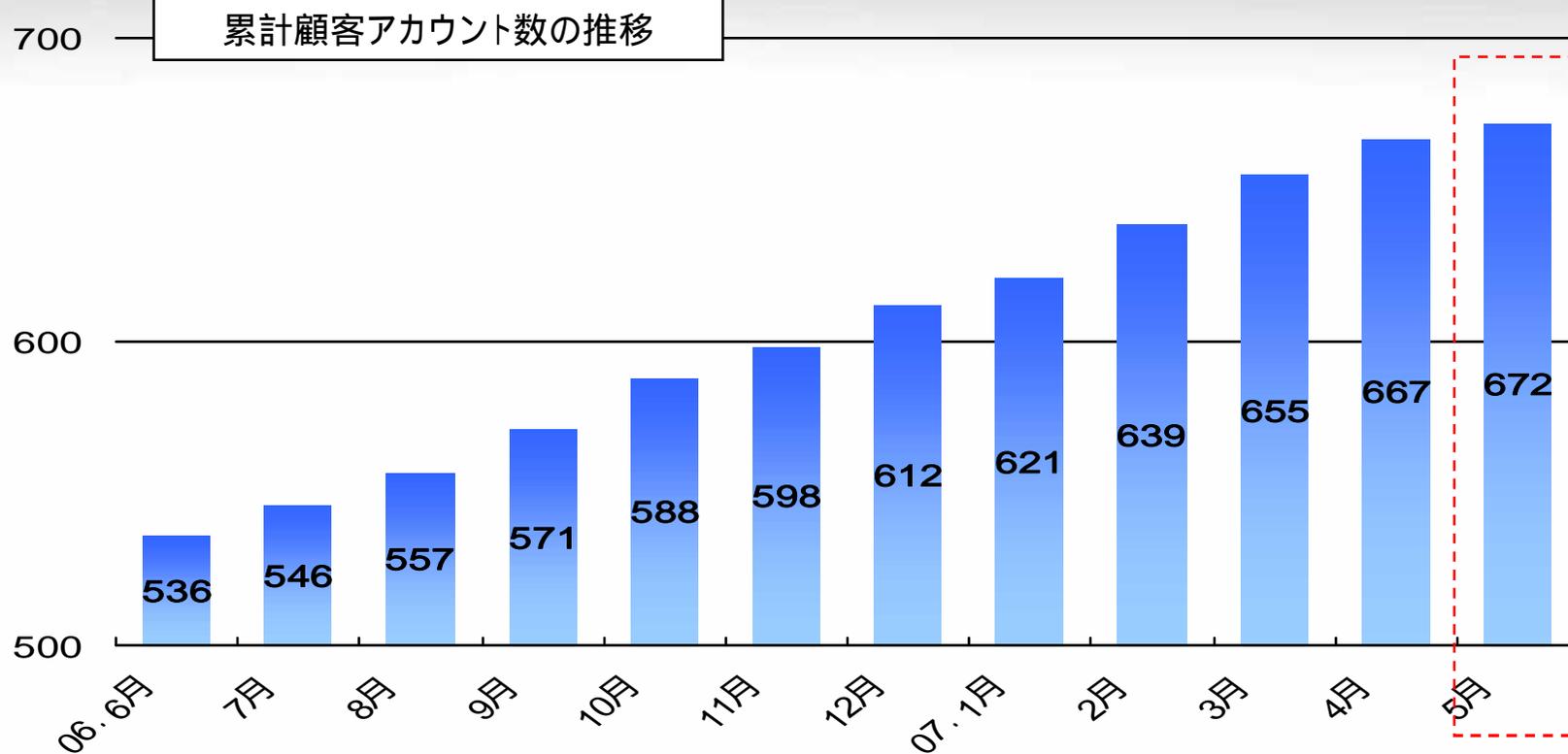


正社員数は各四半期末の人数を記載しています。

(金額単位: 百万円)



クライアント推移 > 顧客アカウント数

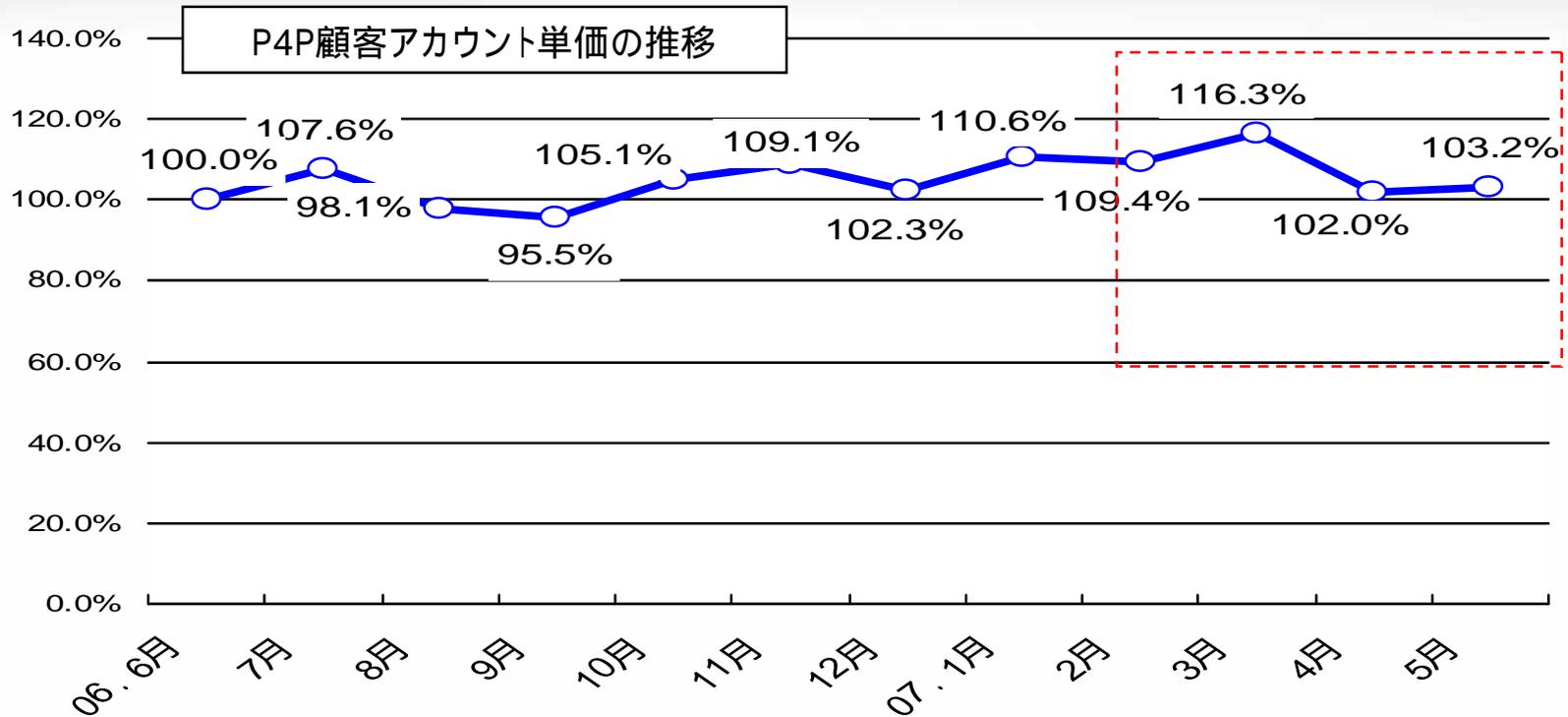


- ✓ 累計の顧客アカウント数は堅調に増加いたしました。
- ✓ 07/5月期末における顧客アカウント数は672となり、期初から136アカウント増加しました。

顧客アカウント数は、当社の販売する全ての商品におけるアカウント数を記載しています。



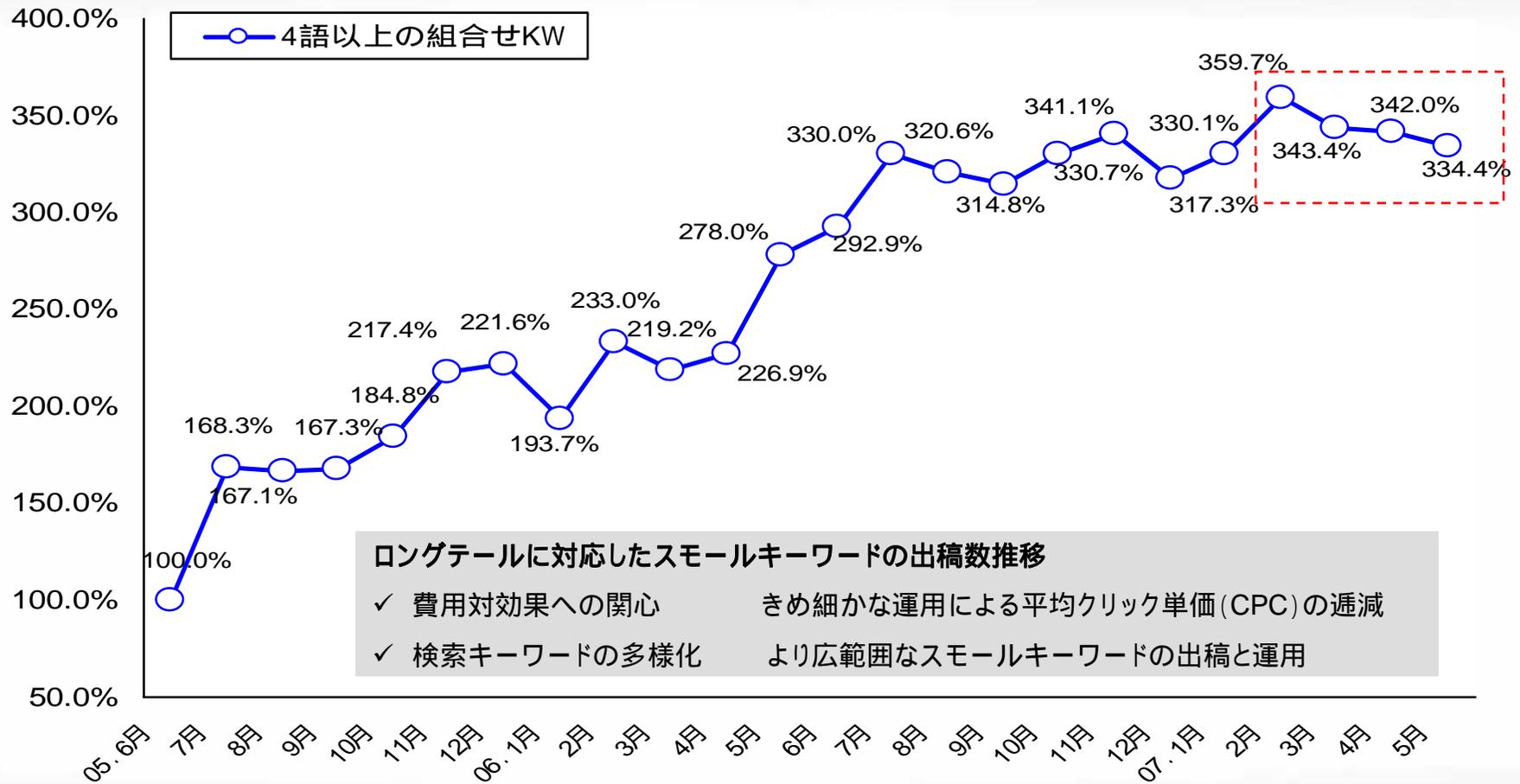
クライアント推移 > P4P顧客アカウント単価



- ✓ 期初6月の単価を100%とした推移を記載しています。
- ✓ 07/5月期は3月の季節要因が強く反映したことから、07年3月のポイントが伸びております (P.12参照)。



クライアント推移 > P4Pロングテール



ロングテールに対応したスモールキーワードの出稿数推移

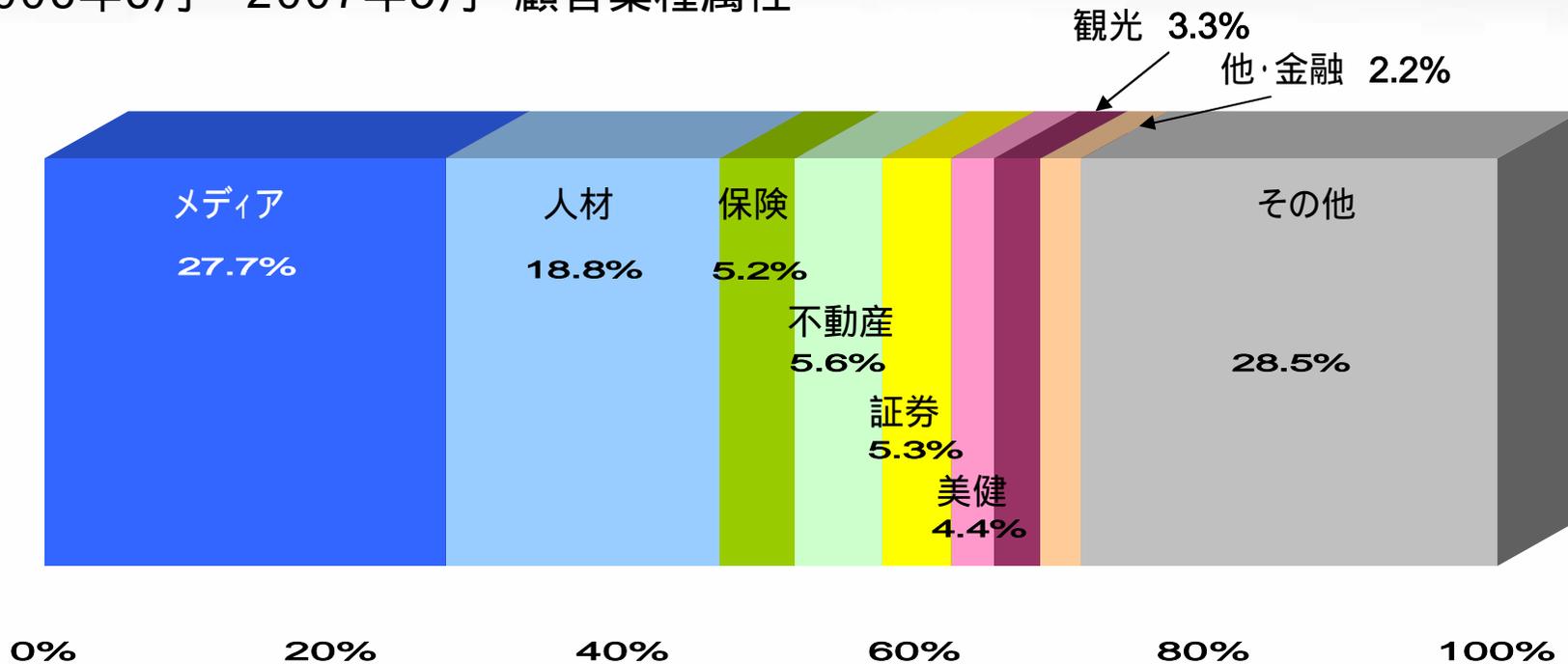
- ✓ 費用対効果への関心 きめ細かな運用による平均クリック単価(CPC)の逡減
- ✓ 検索キーワードの多様化 より広範囲なスモールキーワードの出稿と運用

05年6月の値を100%として月次のKW(キーワード)数を比率で表示しています。

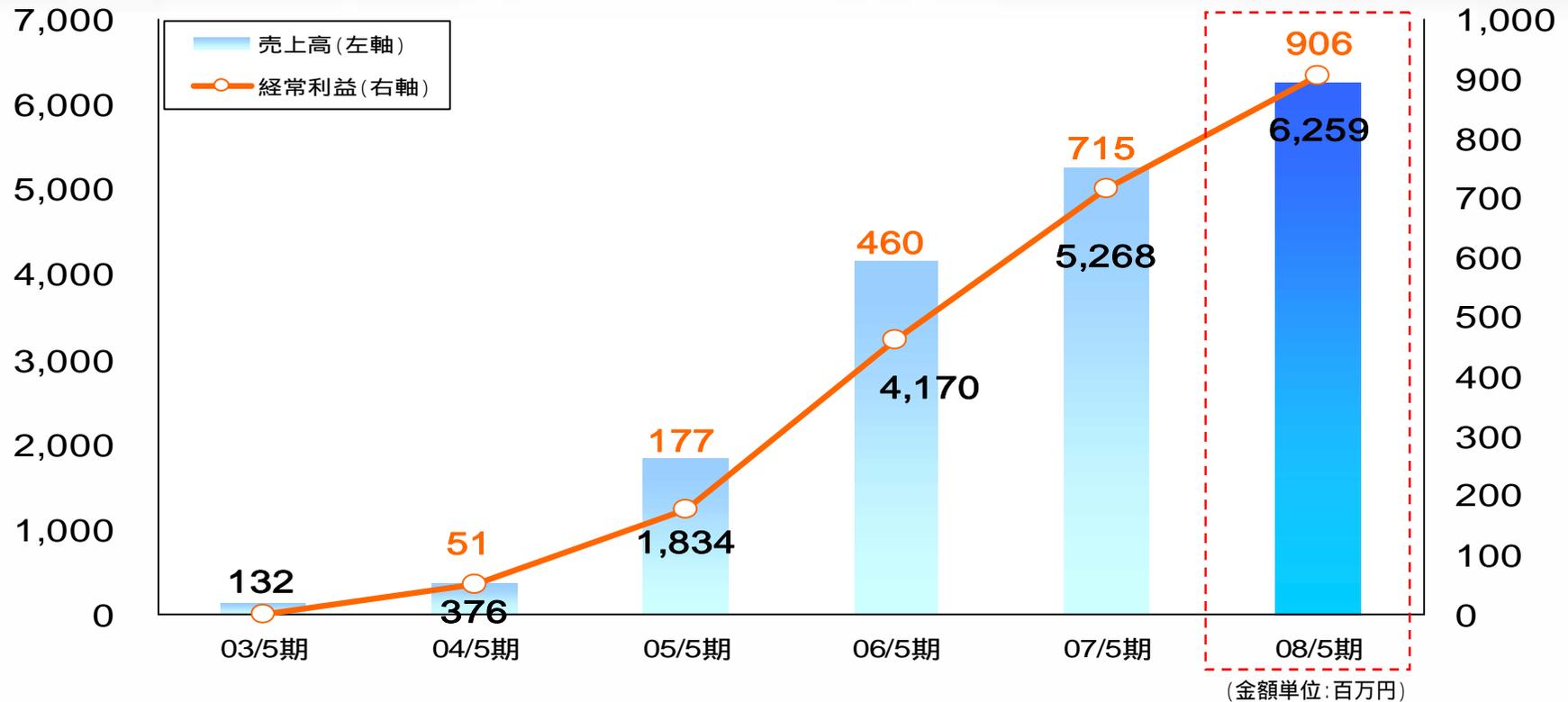


クライアント推移 > 業種

2006年6月～2007年5月 顧客業種属性



- ✓ 07/5月期は、顧客業種動向は概ね安定推移をいたしました。
- ✓ 上記パーセンテージは、06年6月～07年5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。



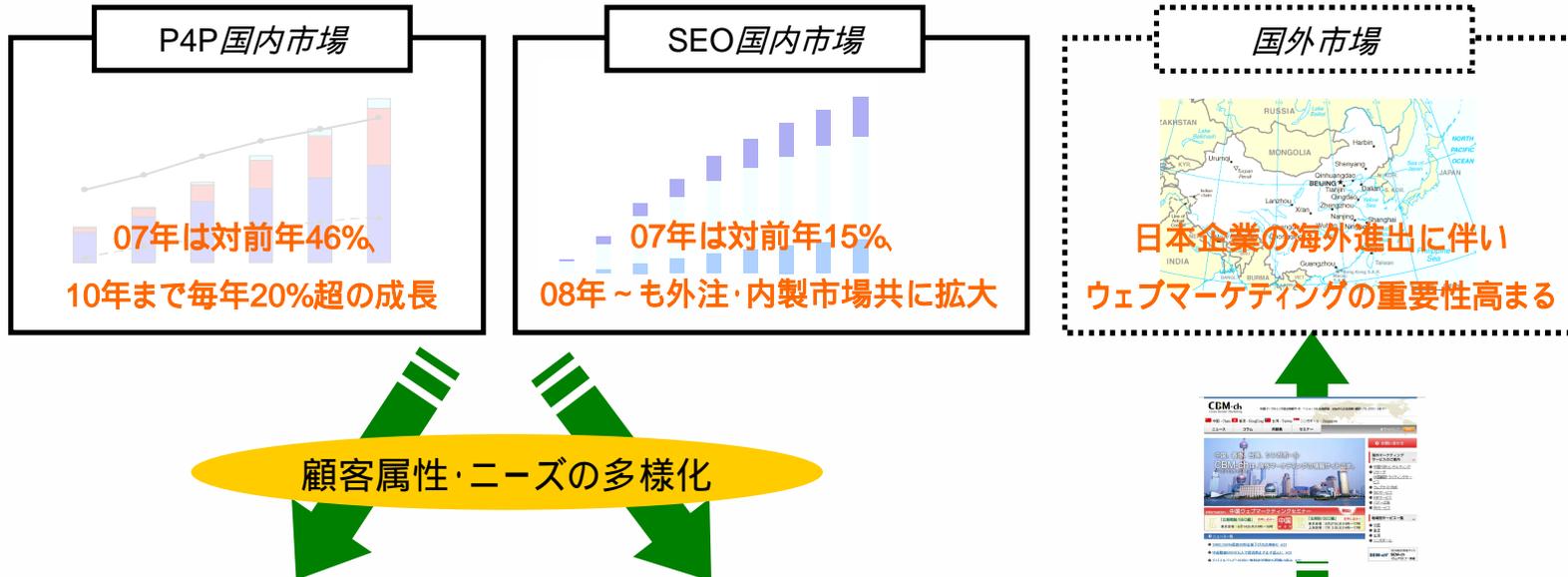
	売上高	経常利益	当期純利益	EPS
通期	6,259 (18.8%)	906 (26.8%)	525 (28.2%)	7,366.07円

()内のパーセント表示は対前期増減率



中長期戦略 > 既存事業の展開

マクロ要因 : SEM市場の拡大 | 利益性に基づく参入企業の淘汰進行



セグメントに応じた戦略展開

- ✓ 大手セグメント
提案・運用能力を背景に更なる深耕を推進
- ✓ 中小・インハウスセグメント
拡大余地の大きな潜在市場
ex. **P4Pチケット**

付加価値の高いサービス提供 = 更なる高利益水準と優位性の確保

- ✓ オーバーチュア社 新広告プラットフォームの開始
検索連動型広告の運用方式が抜本的に変更(運用ナレッジの好悪がパフォーマンスに大きく影響)
- ✓ 用途開発の促進&ボーダーレスなマーケティング支援
Web戦略の基幹インフラとしてのSEMを主軸に、先取性・即応性の高い商品開発
ex. **CBM-ch**



Global - Marketing

SEM

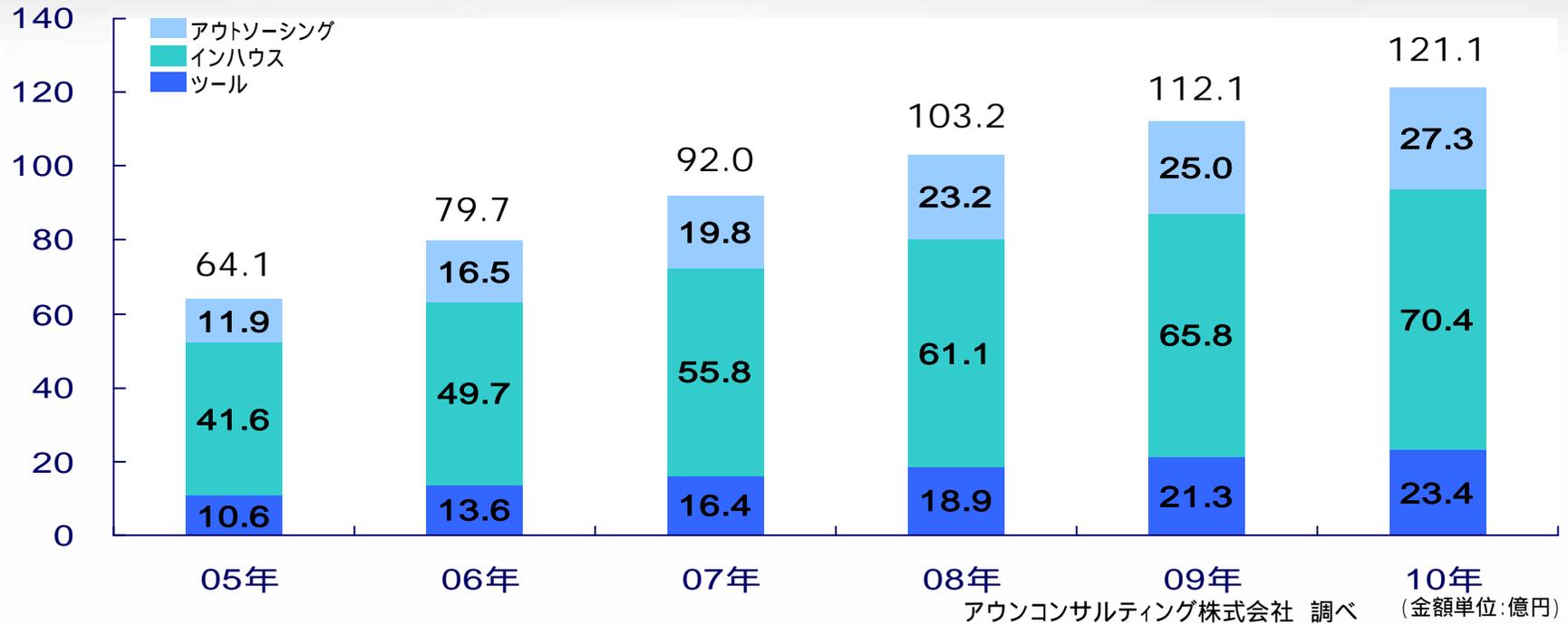
(検索エンジンマーケティング)

SEO, Overture, AdWords



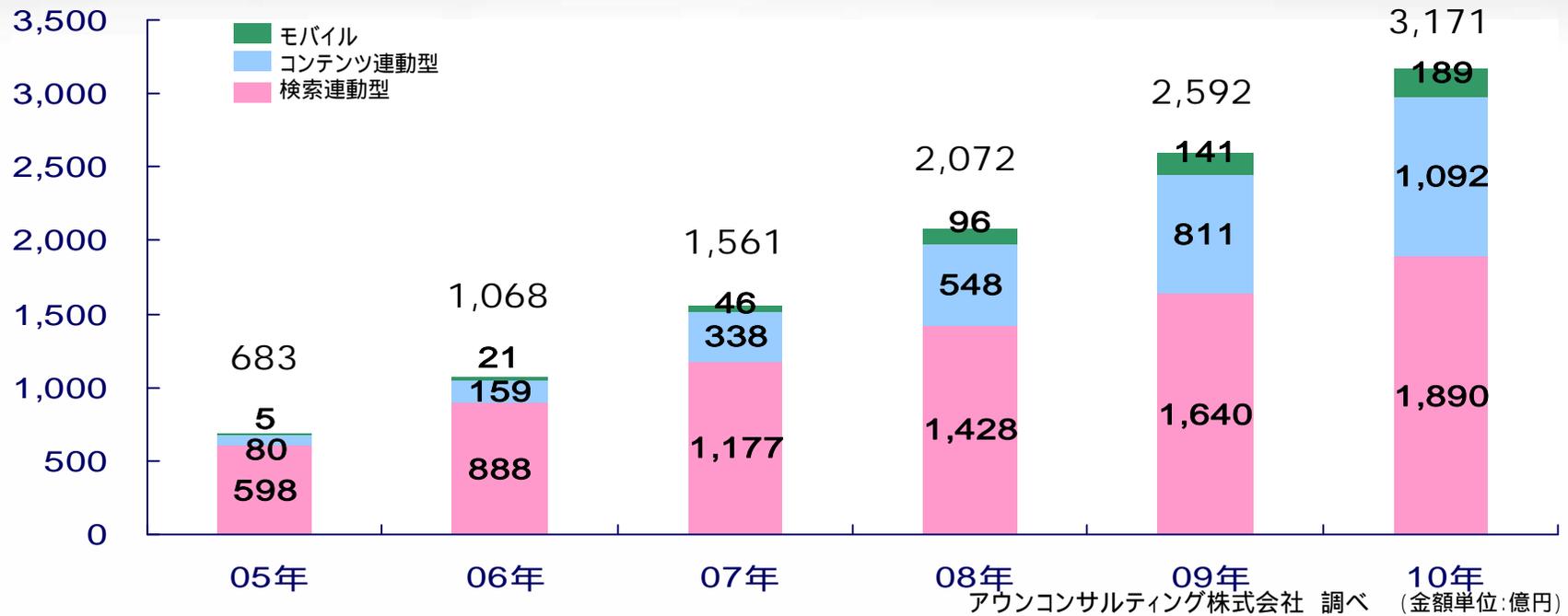
Communication





SEO(検索エンジン最適化)について

- ✓ 2006年の市場規模は、80億円
- ✓ 2008年には100億円規模へと成長
- ✓ 認知度の高まりを背景に安定的な成長を持続、Webの基礎的インフラとして導入の裾野が拡大



P4P(検索連動型広告・コンテンツ連動型広告)について

- ✓ 2006年のP4P市場規模は、1,068億円
- ✓ 2010年には3,000億円規模へと成長
- ✓ 主要キャリアによる検索システム導入によりモバイル向けP4P市場にも注目