

# アウンコンサルティング株式会社

## 2008年5月期(第10期) 中間決算(07年6～11月)補足資料

2008年1月11日(金)

本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、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。

- ➡ 設 立 : 1998(平成10)年6月8日
- ➡ 資本金 : 339,290千円 (2007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 工藤 典久  
執行役員 中田 茂樹  
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
- ➡ 社員数 : 97名 (正社員のみ 79名) (2007年11月末現在)
- ➡ 発行済株式総数 : 71,908株 (2007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

売上高**2,577**百万円(対前年増減率**4.3%**)、経常利益**336**百万円(対前年増減率**6.0%**)

✓ 売上高	2,577 百万円	(対前年増減率 + 4.3%)
✓ 営業利益	335 百万円	(対前年増減率 + 4.9%)
✓ 経常利益	336 百万円	(対前年増減率 + 6.0%)
✓ 中間純利益	202 百万円	(対前年増減率 +15.3%)

売上総利益率 前年同期より **2.2** ポイント改善し、**21.7%**

✓ 売上総利益率	2.2 ポイント改善	( 19.5 % 21.7 % )
✓ 営業利益率	0.1 ポイント改善	( 12.9 % 13.0 % )
✓ 経常利益率	0.2 ポイント改善	( 12.9 % 13.1 % )

セグメント別ではSEO対前年増減率**73.8%**、P4P対前年増減率 **0.4%**

✓ SEO	326 百万円	(対前年増減率 +73.8 % )
✓ P4P	2,215 百万円	(対前年増減率 0.4 % )
✓ その他	34 百万円	(対前年増減率 40.1 % )

SEM関連

- ✓2007年 10月 SEO事例セミナー
- ✓2007年 10月 P4Pチケット、サービスラインナップ拡大
- ✓2007年 11月 ウェブサイト戦略セミナー
- ✓2007年 11月 SEMチケットサイトオープン(P4P+SEO)

新規事業関連

- ✓2007年 9月,10月 中国ウェブマーケティングセミナー日中同時開催  
東京会場・上海会場(法規制・SEO編)
- ✓2007年 11月 中国マーケット攻略セミナー(上海)

その他

- ✓2007年 10月 日本テクノロジーFast50 5位受賞  
アジア太平洋地域Fast500で45位を受賞

**SEO** 326百万円  
売上構成比 12.7%  
仕入粗利率 69.7%  
粗利構成比 33.1%

- ✓ 更なる認知度の向上に伴う、SEOニーズの拡大
  - SEOに対する認知および理解の向上により、大企業を中心にアウトソーシングの流れが加速
  - 中堅・中小企業においてもインハウスニーズが拡大

**P4P** 2,215百万円  
売上構成比 86.0%  
仕入粗利率 19.9%  
粗利構成比 63.9%

- ✓ 様々なニーズ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
  - 自社運用(インハウス)アカウントを対象にP4Pチケットの拡販推進
  - 高い利益率・利益額の確保を維持する受注活動

**Others** 34百万円  
売上構成比 1.3%  
仕入粗利率 60.5%  
粗利構成比 3.0%

- ✓ アクセスログ解析、ノウハウを活かした調査レポート・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

	08/5期-2Q	07/5期-2Q	増減率
売上高(百万円)	2,577	2,470	4.3%
売上総利益(百万円)	558	481	16.0%
売上総利益率(%)	21.7%	19.5%	-
販管費(百万円)	222	161	38.0%
販管费率(%)	8.6%	6.5%	-
営業利益(百万円)	335	319	4.9%
営業利益率(%)	13.0%	12.9%	-
経常利益(百万円)	336	317	6.0%
経常利益率(%)	13.1%	12.9%	-
純利益(百万円)	202	175	15.3%
純利益率(%)	7.8%	7.1%	-
EPS(円)	2,828.39	2,510.07	12.7%

(金額単位:百万円)

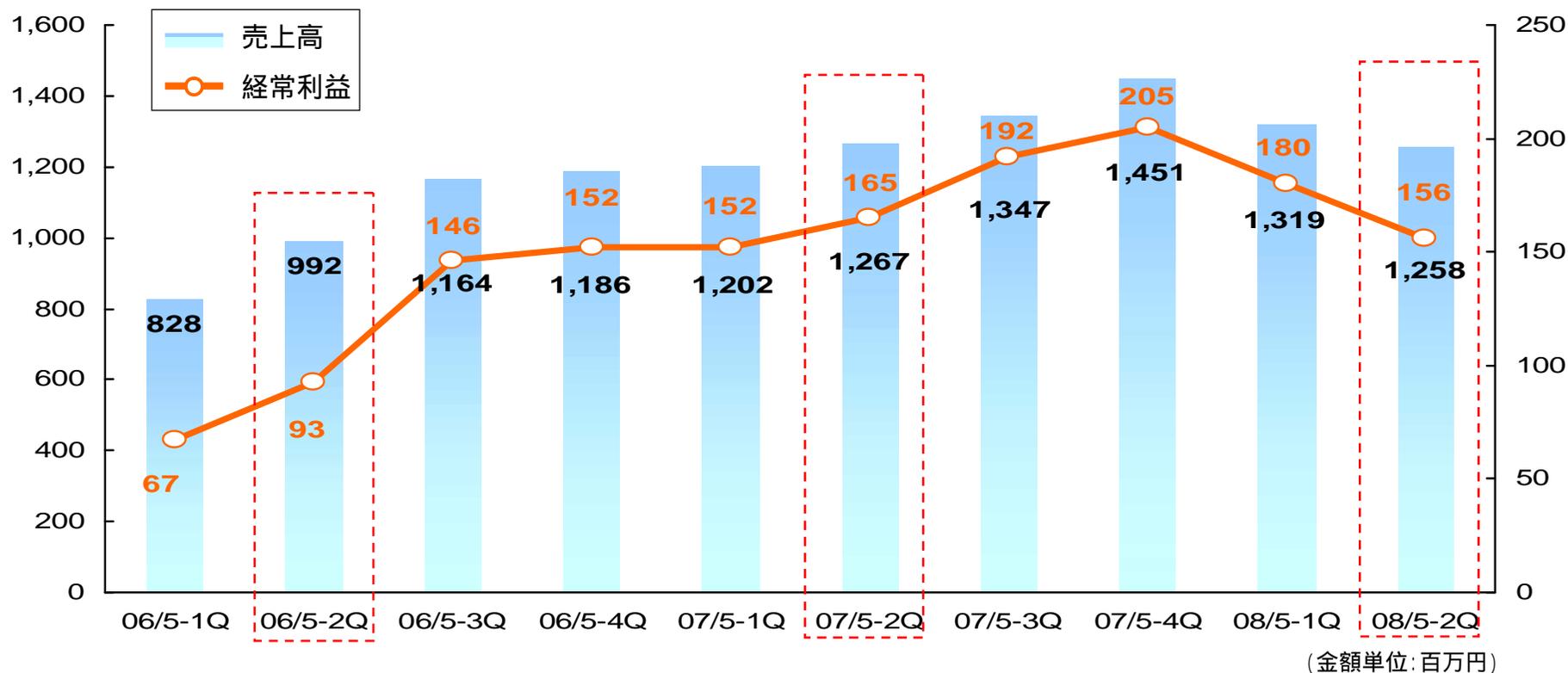
	08/5期-2Q	07/5期-2Q	比較増減
流動資産	2,400	2,068	331
現預金	1,682	1,323	358
固定資産	76	56	19
有形固定資産	21	14	7
無形固定資産	18	8	9
投資その他の資産	36	33	3
総資産	2,476	2,125	351
流動負債	720	735	15
固定負債	-	-	-
負債合計	720	735	15
純資産	1,756	1,390	366

(金額単位: 百万円)

	08/5期-2Q	07/5期-2Q	比較増減
営業活動によるCF	170	31	138
投資活動によるCF	11	3	7
財務活動によるCF	69	1	71
現金及び現金同等物の増減額	90	30	59
現金及び現金同等物の期首残高	1,592	1,292	299
現金及び現金同等物の期末残高	1,682	1,323	358

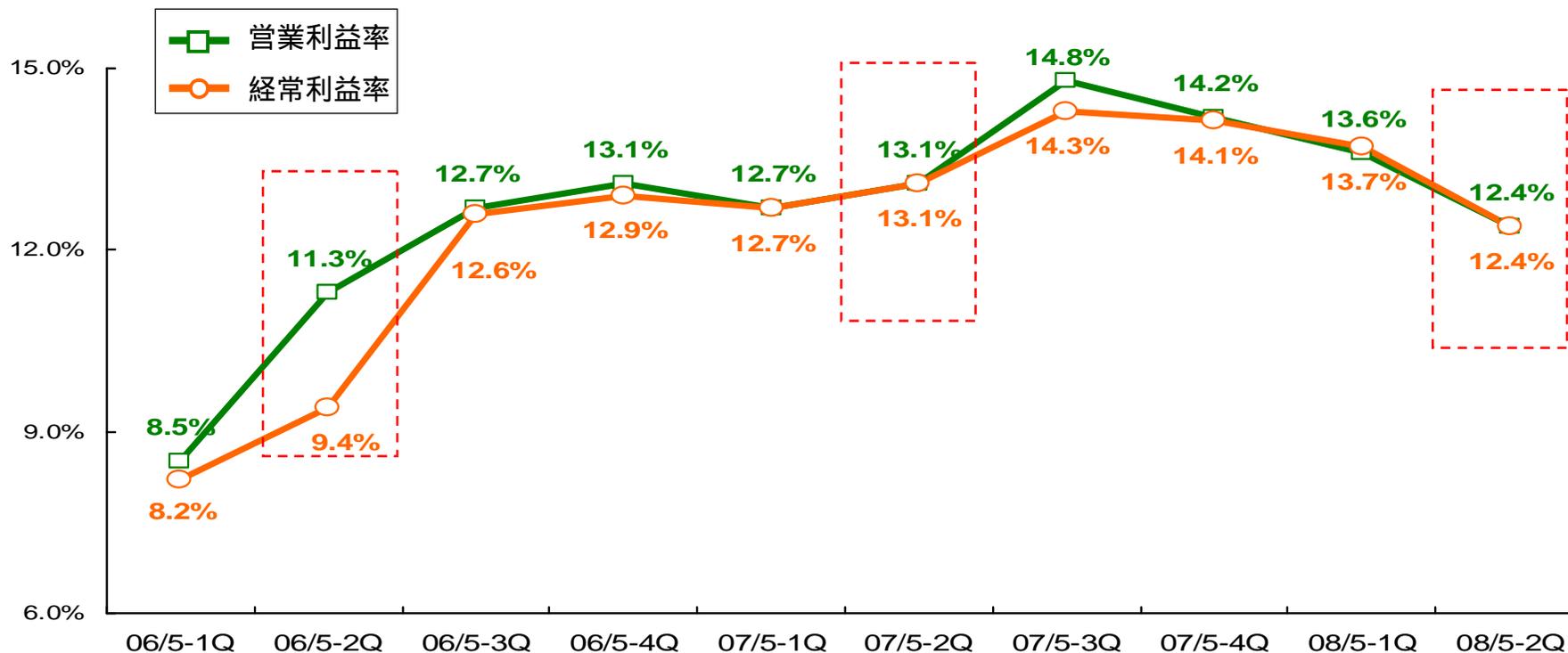
(金額単位: 百万円)

# 業績推移 > 売上高・経常利益

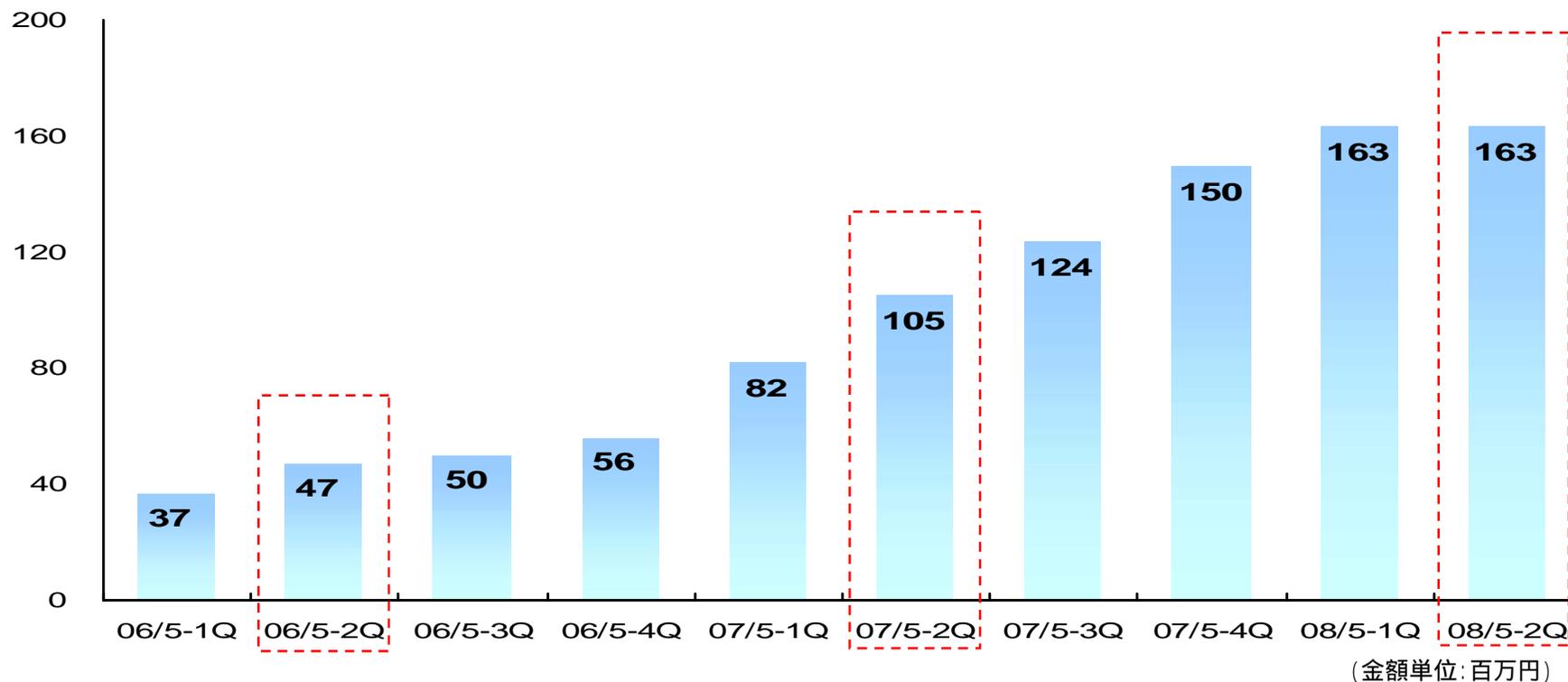


✓ 売上高 前年同四半期増減率 -0.7%  
 ✓ 経常利益 前年同四半期増減率 -5.5%

# 業績推移 > 営業利益率・経常利益率



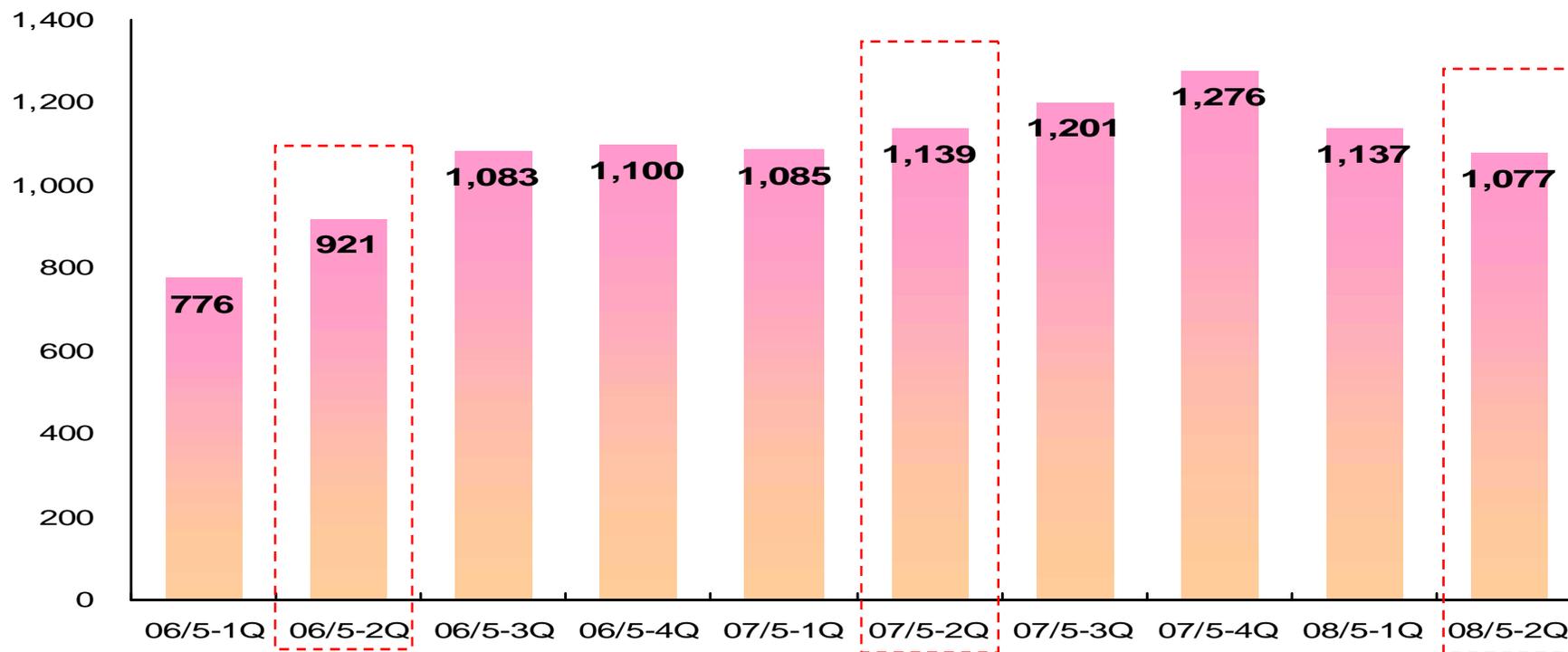
- ✓ 営業利益率 前年同四半期比 -0.7 pts
- ✓ 経常利益率 前年同四半期比 -0.7 pts



## SEOの状況

- ✓ マーケティング手法としての信頼感が醸成
- ✓ 認知向上に伴い、SEOニーズが増加

# 業績推移 > セグメント (P4P売上高)

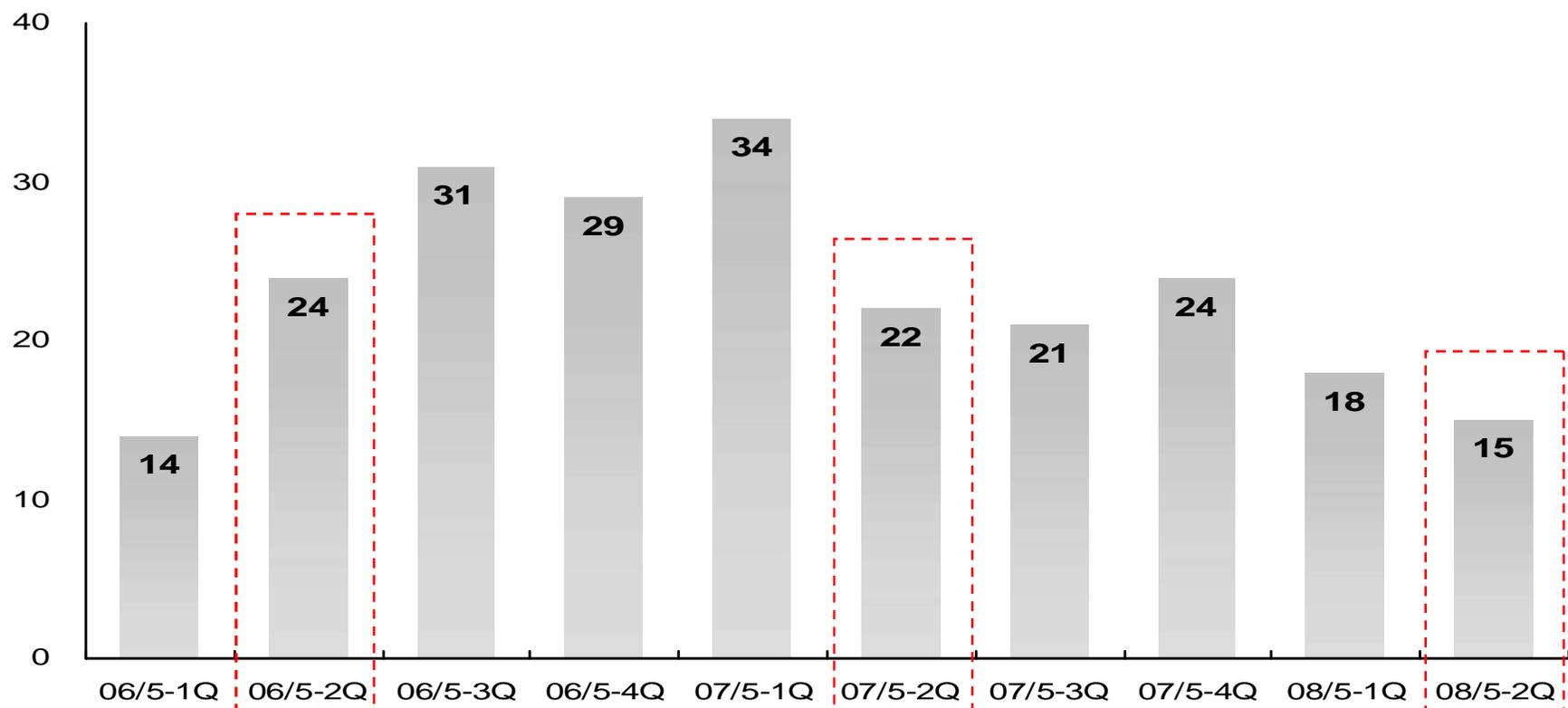


(金額単位:百万円)

## P4Pの状況

- ✓ 出稿意欲は堅調なものの、主要クライアントの影響
- ✓ 利益率・利益額を勘案した受注活動
- ✓ SEOニーズへのシフト

# 業績推移 > セグメント (その他売上高)

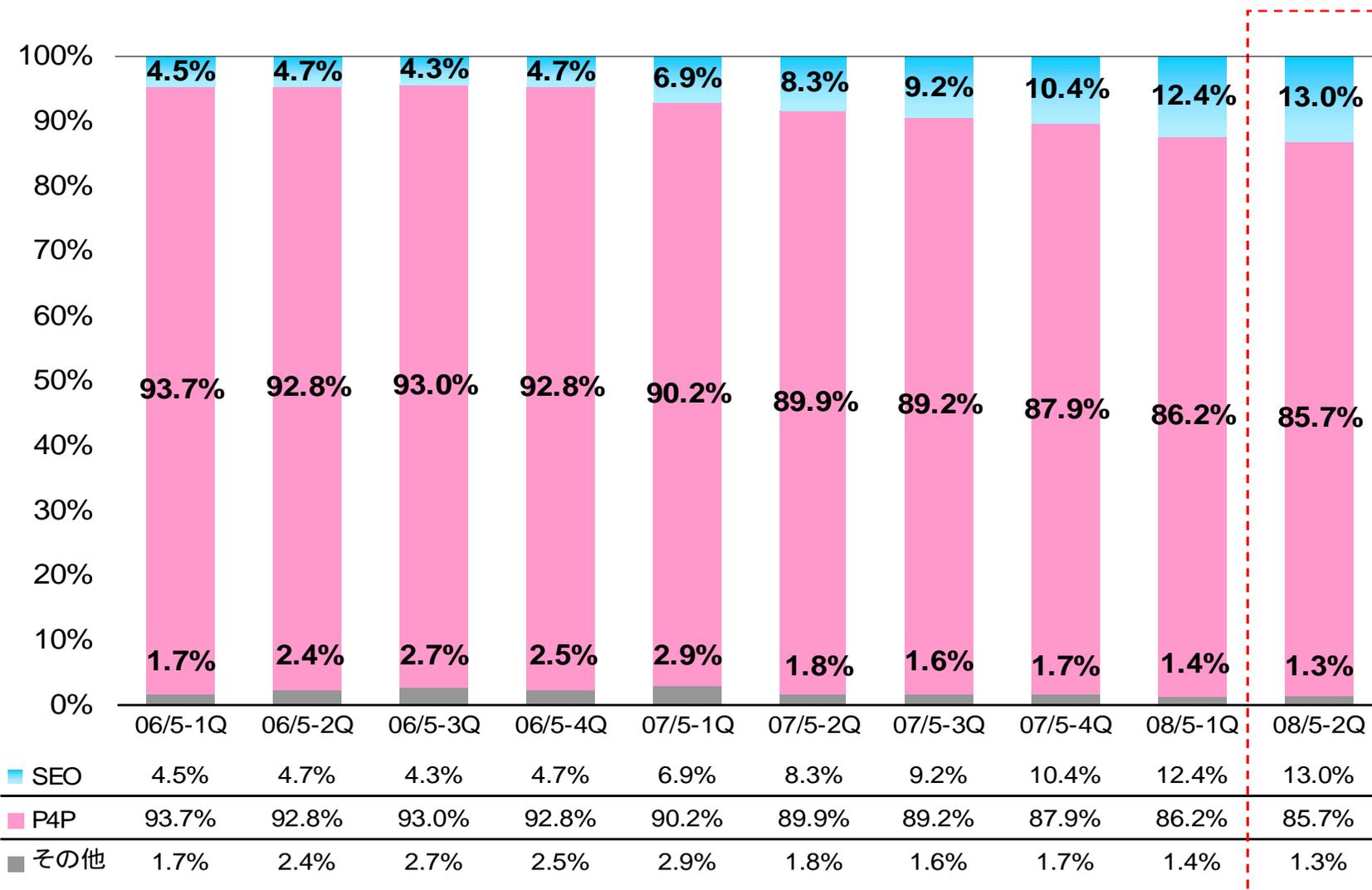


(金額単位:百万円)

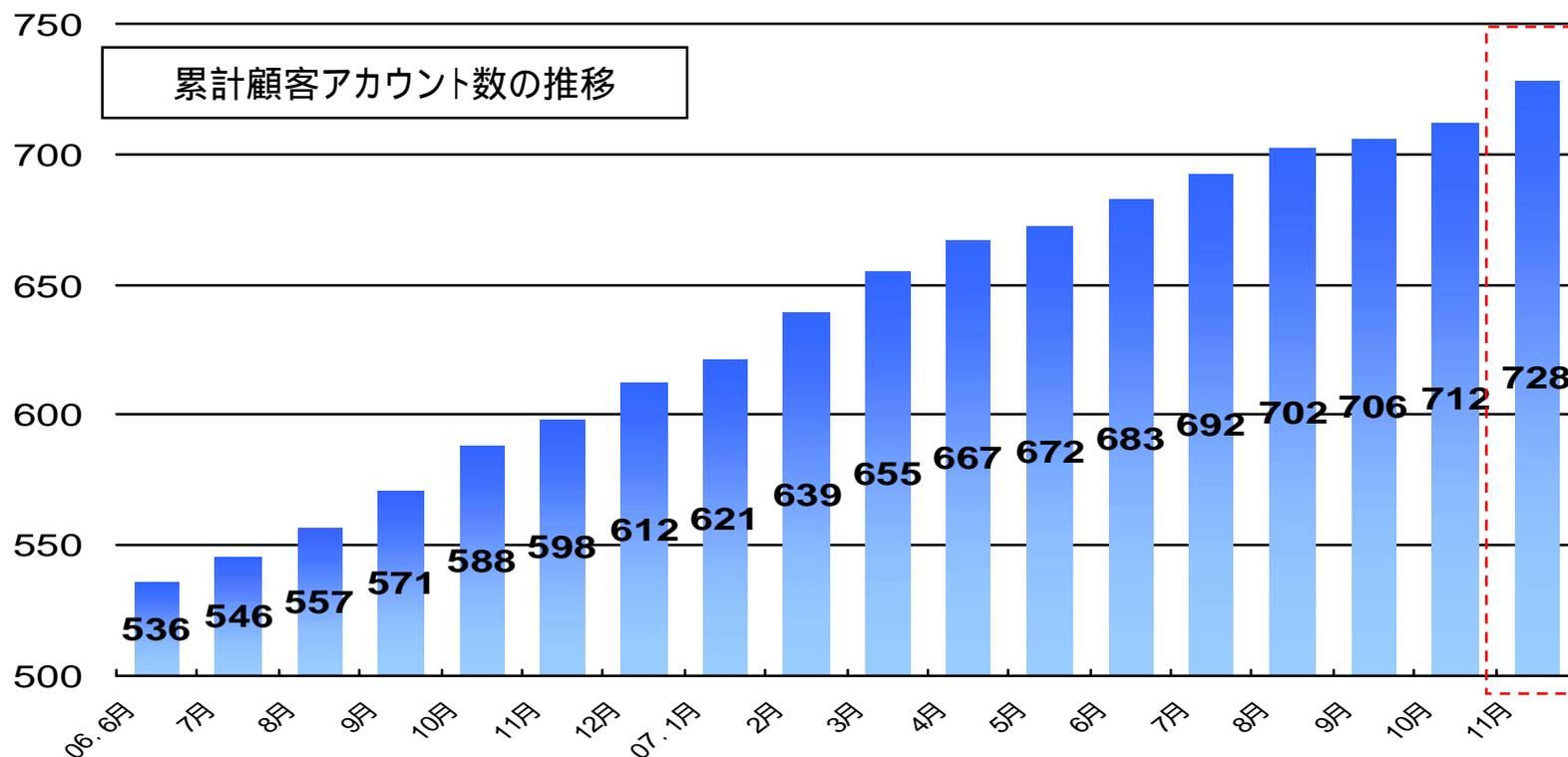
## その他セグメント

- ✓ アクセス解析や調査レポート、講演など

# 業績推移 > 売上高構成比



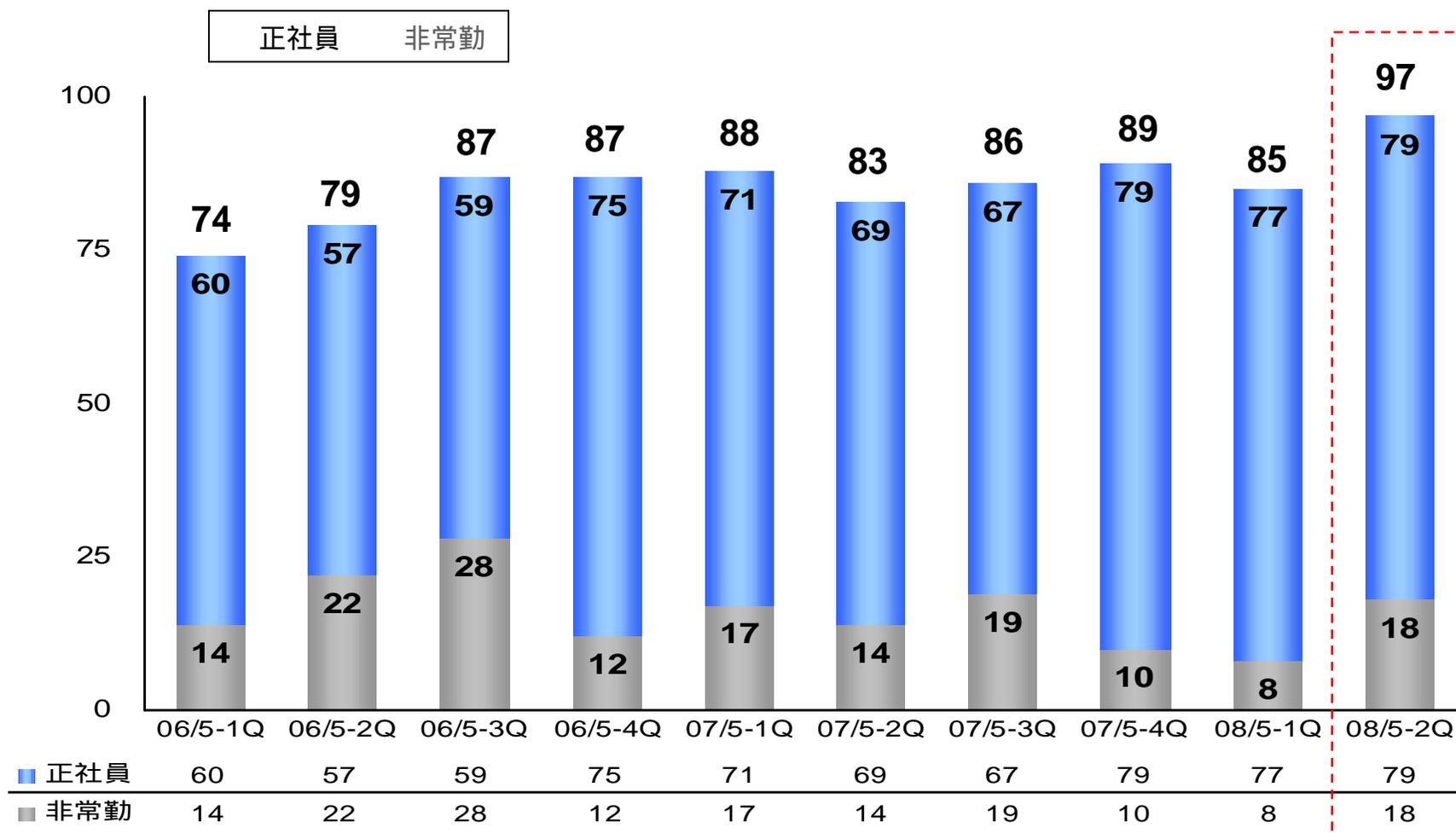
# クライアント推移 > 顧客アカウント数



- ✓ 累計の顧客アカウント数は堅調に増加いたしました。
- ✓ 08/5月-2Qにおける顧客アカウント数は728となりました。

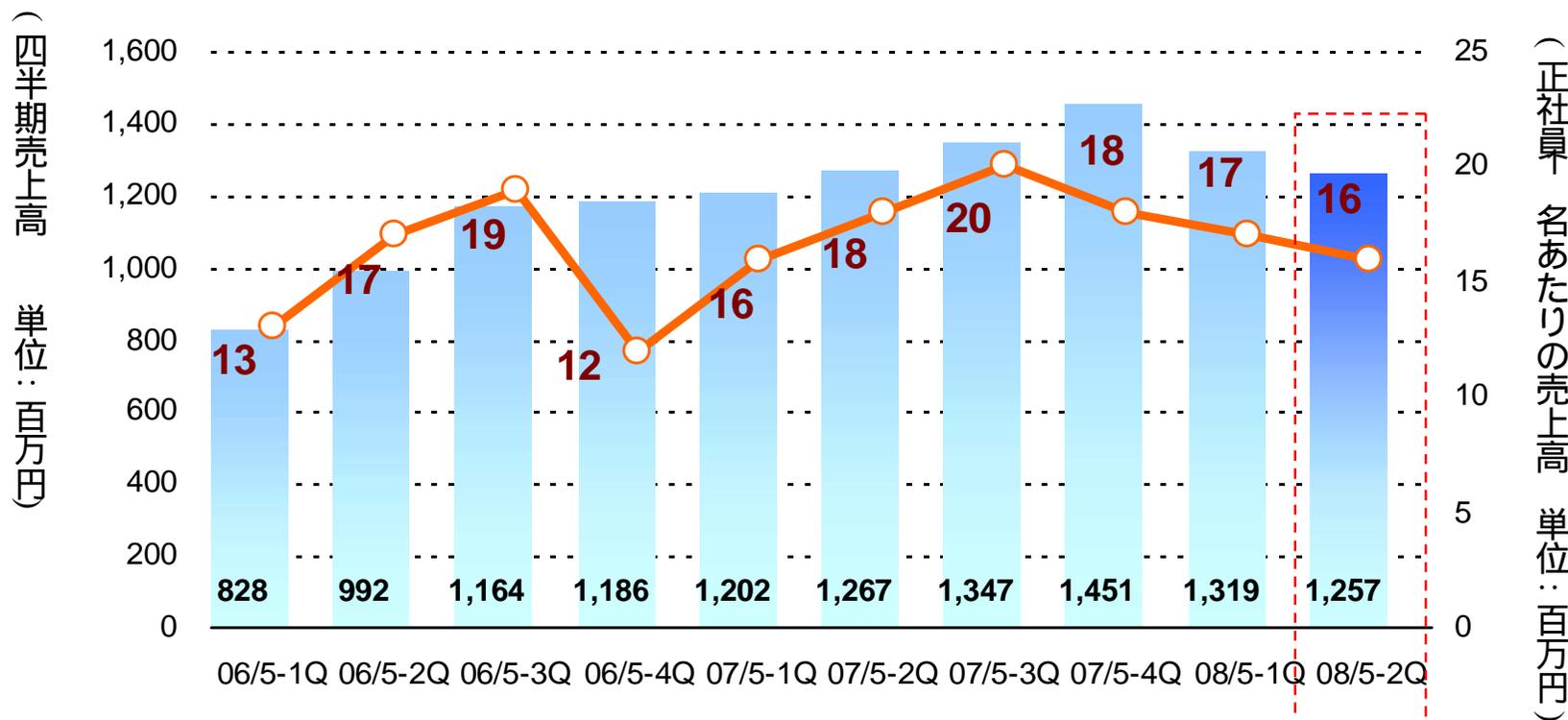
顧客アカウント数は、当社の販売する全ての商品におけるアカウント数を記載しています。

# 生産性推移 > 社員数



(単位:人)

# 生産性推移 > 正社員1名あたりの売上高

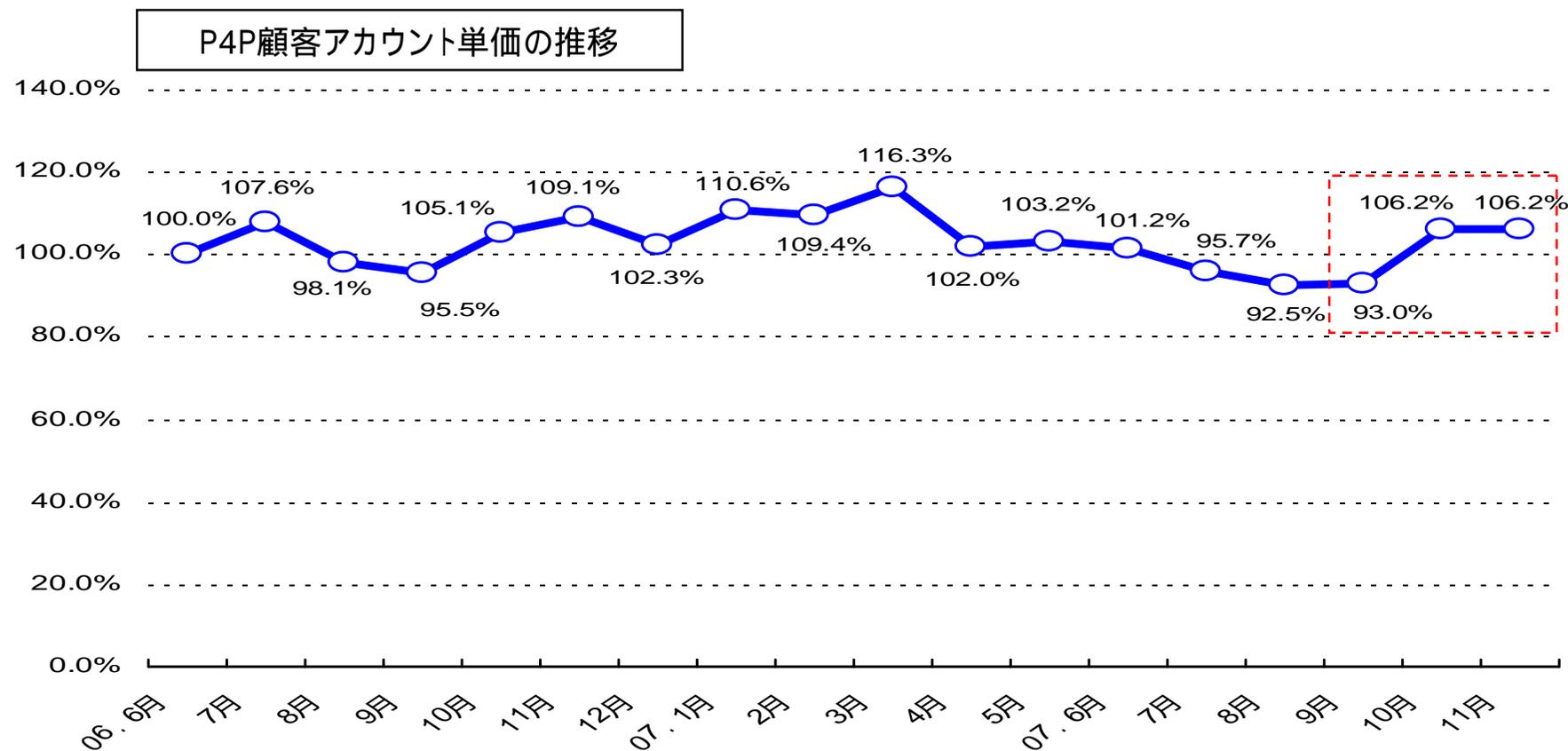


売上高	828	992	1,164	1,186	1,202	1,267	1,347	1,451	1,319	1,257
正社員数(人)	60	57	59	75	71	69	67	79	77	79
1人あたり売上高	13	17	19	12	16	18	20	18	17	16

正社員数は各四半期末の人数を記載しています。

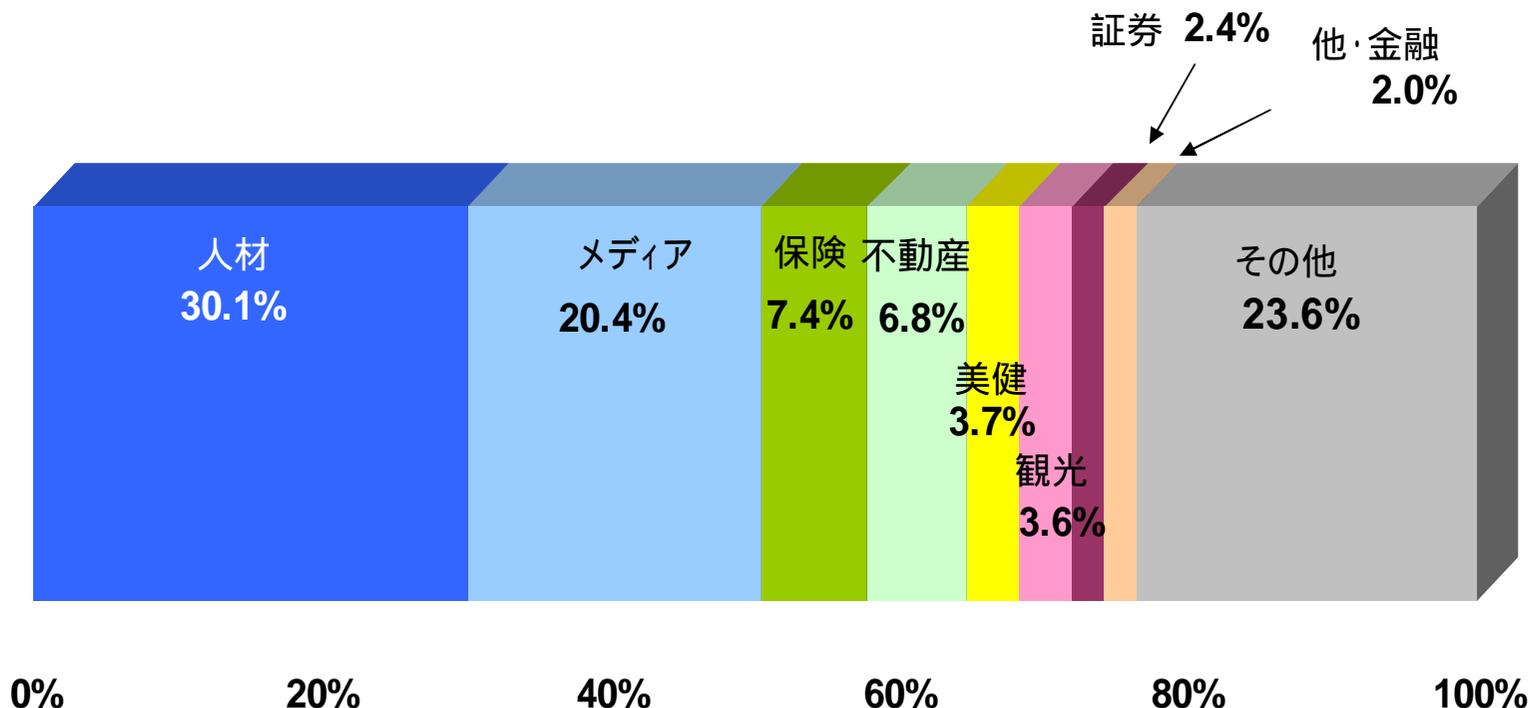
✓08/2Qは、中長期的に高い生産性の確保していくため、多言語サービス、SEMチケット等、新規事業への人材リソース投入

# クライアント推移 > P4P顧客アカウント単価



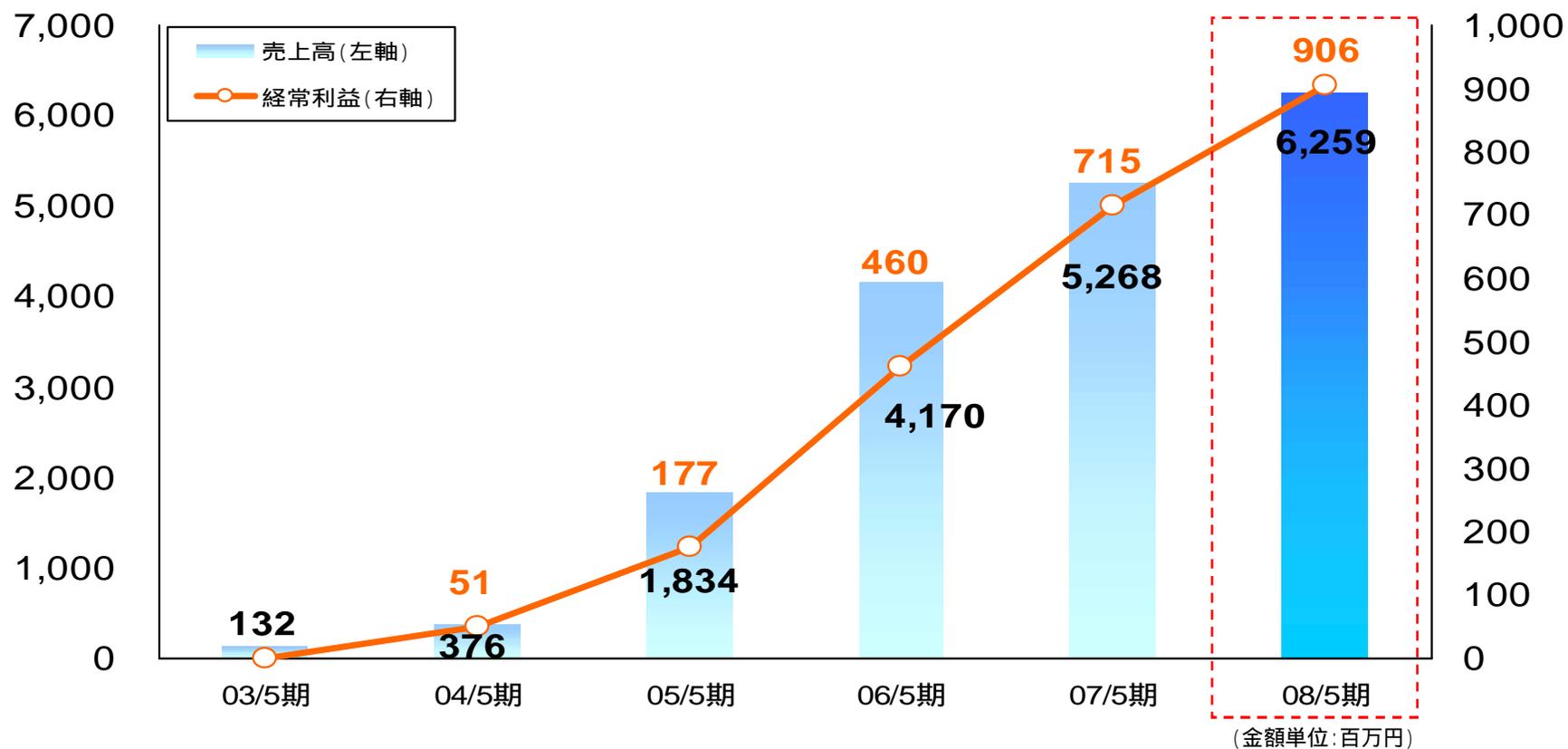
- ✓ 06年6月(第9期期初)の単価を100%とした推移を記載しています。
- ✓ 顧客アカウント単価を高水準に維持すべく、「構造改革」の過程において単価改善活動をしております。

2007年6～11月 顧客業種属性



- ✓ 08/5月期中間期の顧客業種動向は「人材」、「メディア」が継続的に高く推移しておりますが「保険」、「不動産」等も着実に推移しております。
- ✓ 上記パーセンテージは、07年6～11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。

# 業績予想 > 2008年5月期



	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

SEM市場は順調に成長していますが、当社は高い利益率を確保しながら健全な成長を続けるべく、第10期となる今期は「構造改革」をテーマに掲げております。既存事業および新規事業に関し、下記の3点を重点施策として取り組んでまいります。

### 「構造改革」の主な取り組み

#### 「サーチ」

SEOセグメント

P4Pインハウスセグメント

強化

#### 「モバイル」

モバイルSEO

モバイルP4P

強化

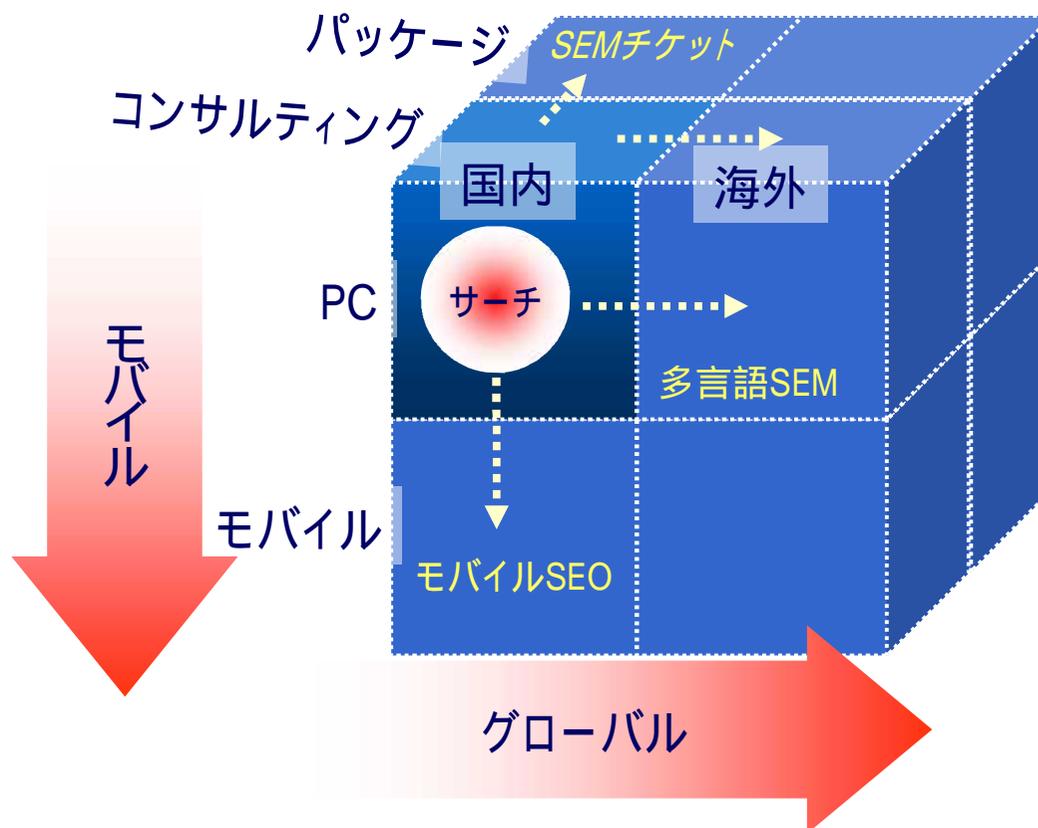
#### 「グローバル」

英語・中国語

SEMニーズへの

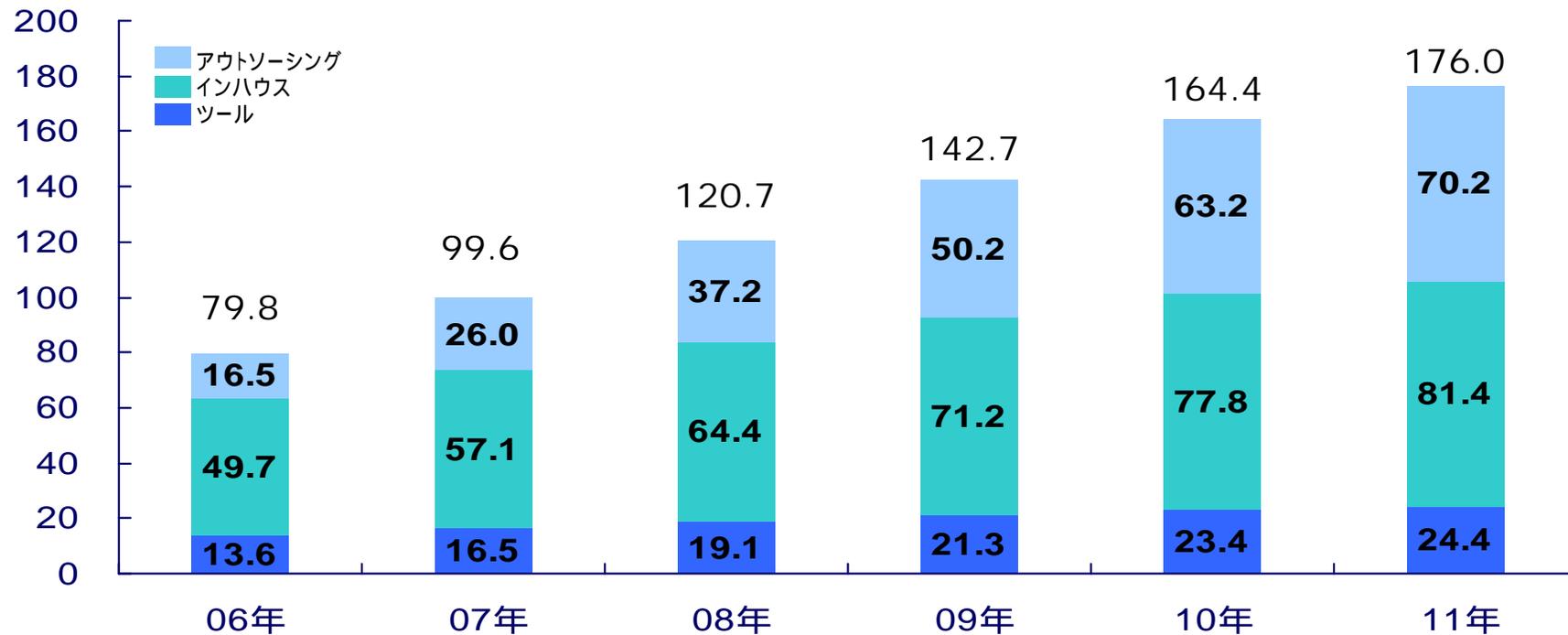
取り組み

これまでのSEMコンサルティング実績で培った「**サーチ**」の専門的知見を背景に、「**モバイル**」、「**グローバル**」というキーワードを軸に、事業ドメインを拡張していきます。





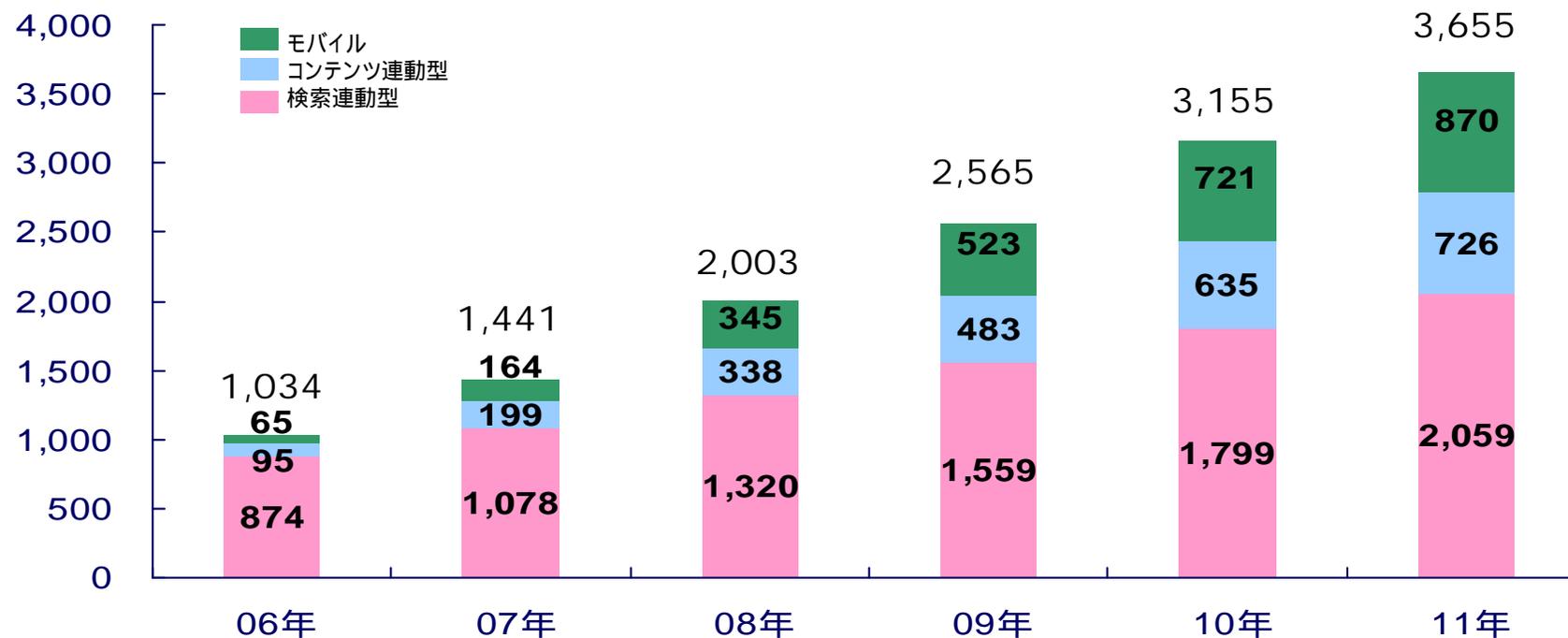
- ・SEOコンサルティングによる高利益体質の維持
- ・SEO、P4Pともにインハウスニーズ拡大に対応
- ・「SEMチケット」のラインナップ拡充  
(24メニュー：08年1月現在)



アウンコンサルティング株式会社 調べ (金額単位: 億円)

### SEO(検索エンジン最適化)について

- ✓ 2007年の市場100億円規模
- ✓ 2011年には180億円規模へと成長
- ✓ 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



アウンコンサルティング株式会社 調べ (金額単位: 億円)

P4P(検索連動型広告・コンテンツ連動型広告)について

- ✓ 2007年のP4P市場は、1,500億円規模
- ✓ 2011年には3,700億円規模へと成長
- ✓ モバイル向けP4P市場は2009年に500億円を突破する規模に成長

「モバイル」

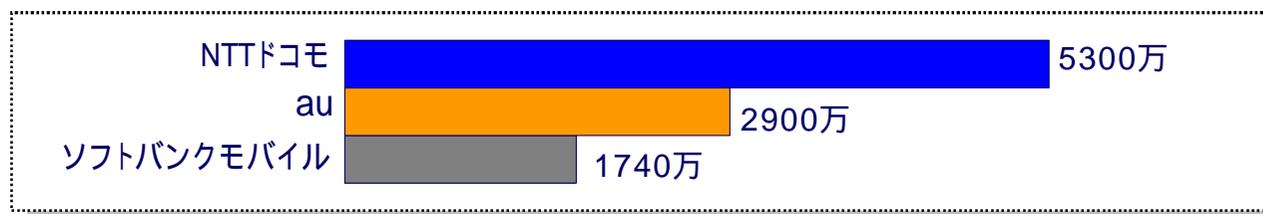
モバイルSEO

モバイルP4P

強化

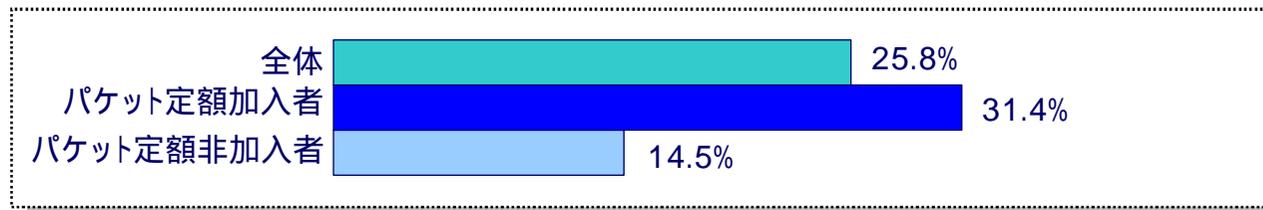
- ・モバイル市場の拡大を背景にSEMニーズに対応
- ・シリウステクノロジー社のモバイルSEO事業譲受
- ・PCでの実績にシリウス社のノウハウを付加
- ・モバイルP4Pの出稿意欲増への対応
- ・「SEMチケット」メニューも継続的に追加

2007年11月末時点における携帯端末契約数は9,997万



出典: 社団法人 電気通信事業者協会 2007年11月

検索エンジンの利用者は全体の25.8%(パケット定額加入者に限ると31.4%)



出典: 「インターネット白書2007」/インプレス

パケット定額制契約の契約増

NTTドコモ 2007年5月に1000万超 (NTTドコモ アニュアルレポート2007)

au WIN契約者数 1455万契約中77%がパケット定額制 (KDDI 2007年アニュアルレポート)

「グローバル」  
英語・中国語  
SEMニーズへの  
取り組み

- ・英語、中国語を中心に多言語SEM展開
- ・Google.com、Google.cn、Yahoo.com、  
百度などをサポート
- ・米国のマーケティング担当者向け調査、  
中国での業界別レポートなどリサーチ機能充実
- ・多言語対応社員の教育・採用の強化

SEM市場において構築した高利益体質モデルを、成長分野である「モバイル」、「グローバル」分野にも適用してまいります。

「モバイル」は、すでに事業が安定稼働しているシリウス社での実績に当社のモデルを付加し事業を拡大してまいります。

「グローバル」においては、既存の大手クライアントにおいて海外売上比率が高まっていることに対応し、英語・中国語分野の強化を行ってまいります。

