

2008年5月期(第10期)
第3四半期決算(07年6月～08年2月)補足資料
2008年4月1日(火)

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。

アウンコンサルティング株式会社





- ➡ 設 立 : 1998(平成10)年6月8日
- ➡ 資本金 : 339,290千円 (2008年2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 橘川 徹也
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
- ➡ グループ会社 : アウン沖縄ラボラトリーズ、アウンタイラボラトリーズ (2008年4月設立)
- ➡ 社員数 : 114名 (正社員のみ 94名) (2008年2月末現在)
- ➡ 発行済株式総数 : 71,908株 (2008年2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
- ✓ コンサルティングモデルによる高利益体質の確保
- ✓ チケットサービスモデルによるインハウスニーズへの対応

売上高**3,819**百万円(対前年増減率**0.1%**)、経常利益**498**百万円(対前年増減率 **2.3%**)

✓ 売上高	3,819 百万円	(対前年増減率 + 0.1%)
✓ 営業利益	491 百万円	(対前年増減率 5.2%)
✓ 経常利益	498 百万円	(対前年増減率 2.3%)
✓ 純利益	297 百万円	(対前年増減率 + 5.7%)

売上総利益率 前年同期より **1.7** ポイント改善し、**21.8%**

✓ 売上総利益率	1.7 ポイント改善	(20.1 % 21.8 %)
✓ 営業利益率	0.8 ポイント減少	(13.6 % 12.8 %)
✓ 経常利益率	0.4 ポイント減少	(13.4 % 13.0 %)

セグメント別ではSEO対前年増減率**63.6%**、P4P対前年増減率 **4.9%**

✓ SEO	510 百万円	(対前年増減率 + 63.6 %)
✓ P4P	3,259 百万円	(対前年増減率 4.9 %)
✓ その他	48 百万円	(対前年増減率 38.0 %)

SEM関連

- ✓2008年 1月 SEM「仕組み」セミナー開催
- ✓2008年 1月 SEMチケット「会員制サービス」開始
- ✓2008年 2月 SEO無料講座、SEM無料講座開講
- ✓2008年 2月 モバイルSEOセミナー開催

新規事業関連

- ✓2007年12月 米国におけるプロモーション実態調査
- ✓2008年 2月 モバイルSEO事業稼働開始
- ✓2008年 2月 中国最大の検索エンジン百度とセミナー開催

その他

- ✓2007年 12月 SEM10大ニュース発表(日・英・中の3ヶ国語同時発表)
- ✓2007年 12月 シリウステクノロジーとモバイルSEO事業譲渡契約締結
- ✓2008年 1月 国内SEO・P4P市場規模予測(協力:日経ネットマーケティング)
- ✓2008年 1月 中国SEM市場規模予測(協力:みずほ総研アジア調査部)
- ✓2008年 2月 沖縄およびバンコック(タイ)に法人設立を決議

SEO 510百万円
売上構成比 13.4%
仕入粗利率 70.3%
粗利構成比 34.8%

- ✓ 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
 - モバイルSEOを2008年2月より稼働

P4P 3,259百万円
売上構成比 85.3%
仕入粗利率 19.8%
粗利構成比 62.3%

- ✓ 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チケットサービスの拡販推進
 - 高い利益率・利益額の確保を維持する受注活動

Others 48百万円
売上構成比 1.3%
仕入粗利率 62.3%
粗利構成比 2.9%

- ✓ 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-3Q	07/5期-3Q	増減率
売上高(百万円)	3,819	3,817	0.1%
売上総利益(百万円)	834	768	8.6%
売上総利益率(%)	21.8%	20.1%	-
販管費(百万円)	343	250	37.1%
販管費率(%)	9.0%	6.5%	-
営業利益(百万円)	491	518	5.2%
営業利益率(%)	12.8%	13.6%	-
経常利益(百万円)	498	510	2.3%
経常利益率(%)	13.0%	13.4%	-
純利益(百万円)	297	281	5.7%
純利益率(%)	7.8%	7.4%	-
EPS(円)	4,155.58	4,003.82	3.8%

(金額単位:百万円)



	08/5期-3Q	07/5期-3Q	比較増減
流動資産	1,403	2,213	809
現預金	663	1,386	722
固定資産	1,006	56	949
有形固定資産	20	13	7
無形固定資産	949	8	940
投資その他の資産	36	34	1
総資産	2,409	2,269	139
流動負債	557	773	215
固定負債	-	-	-
負債合計	557	773	215
純資産	1,851	1,496	355

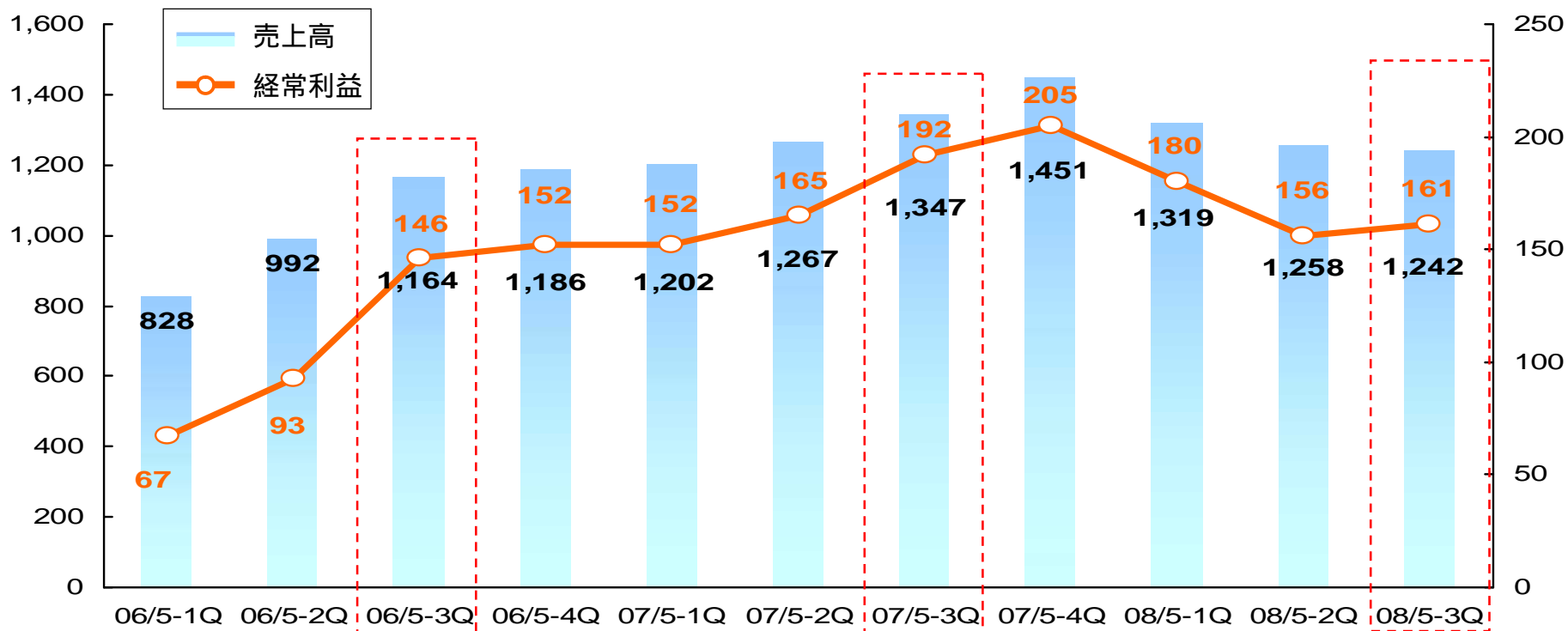
(金額単位: 百万円)



	08/5期-3Q	07/5期-3Q	比較増減
営業活動によるCF	109	94	14
投資活動によるCF	968	3	964
財務活動によるCF	69	1	71
現金及び現金同等物の増減額	928	93	1,022
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	663	1,386	722

(金額単位: 百万円)

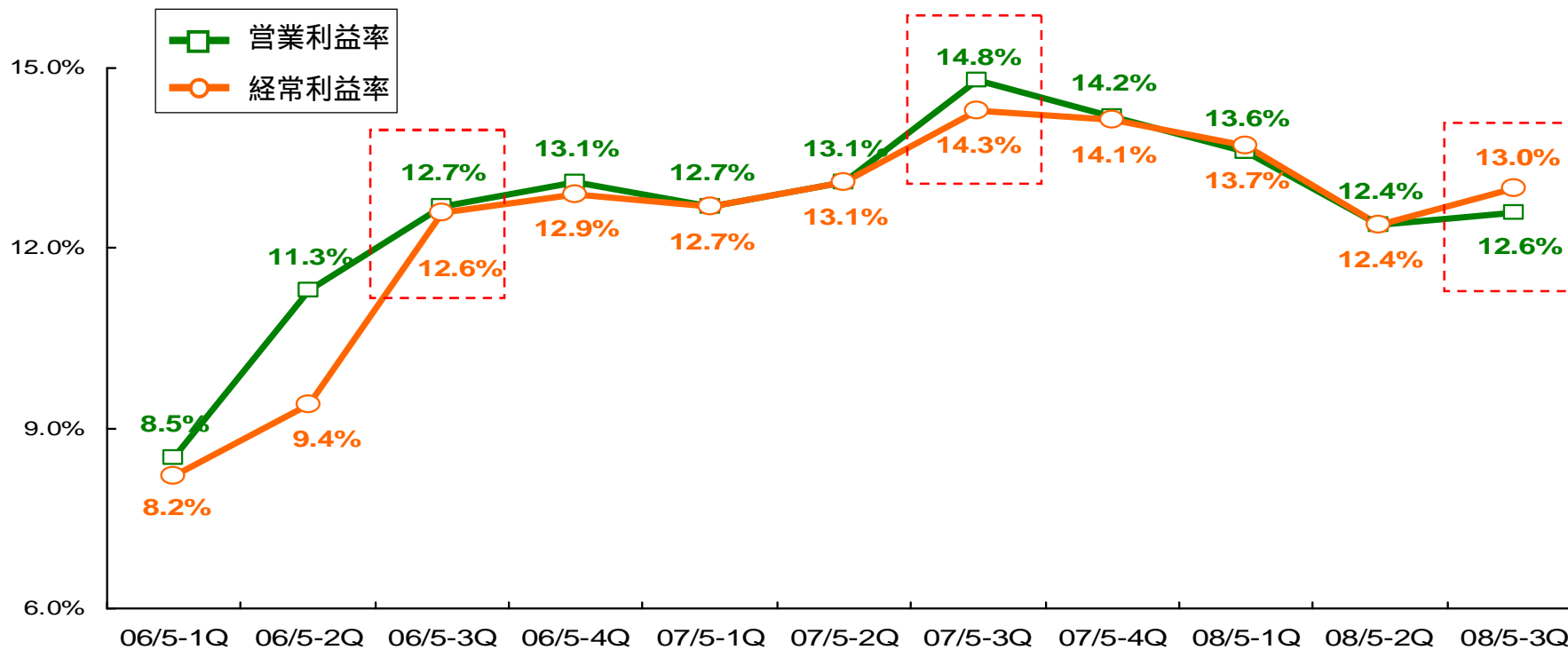
業績推移 > 売上高・経常利益



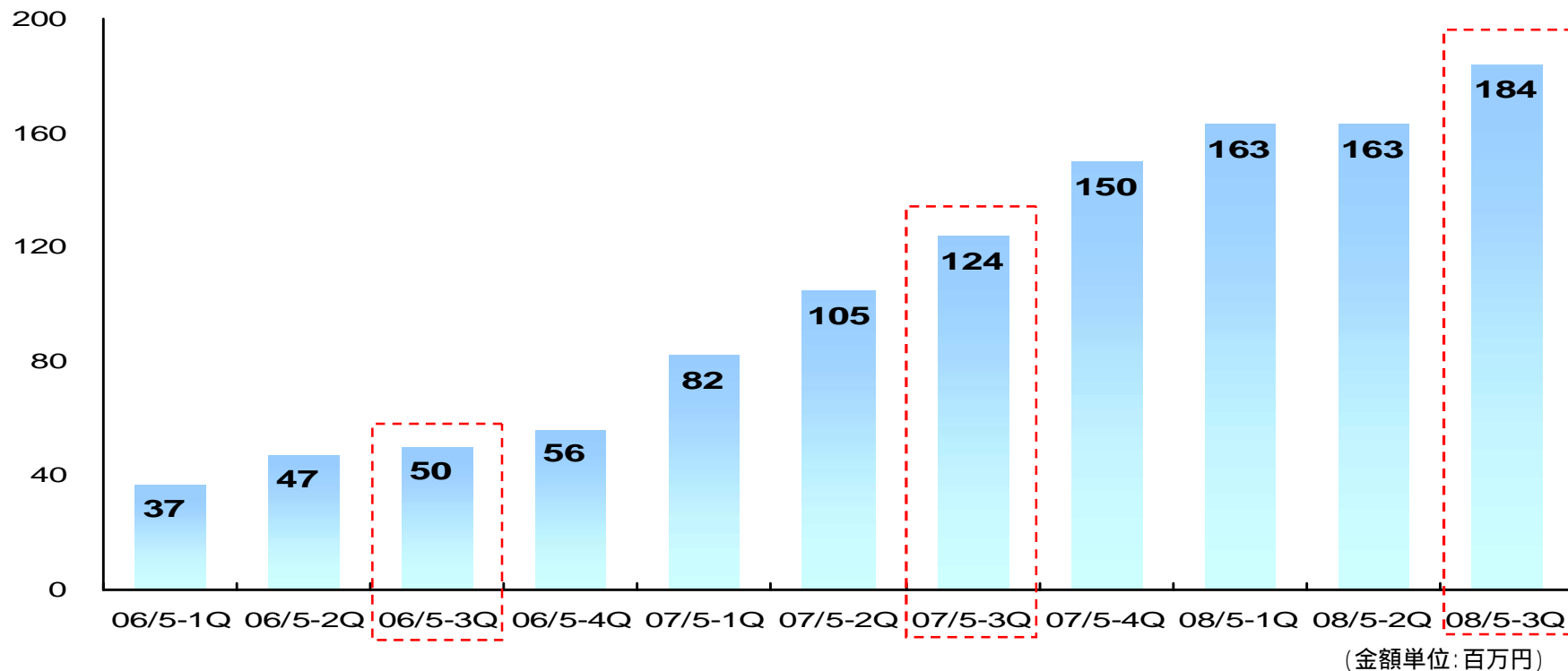
(金額単位: 百万円)

- ✓ 売上高 前年同四半期増減率 -7.8%
- ✓ 経常利益 前年同四半期増減率 -16.1%

業績推移 > 営業利益率・経常利益率



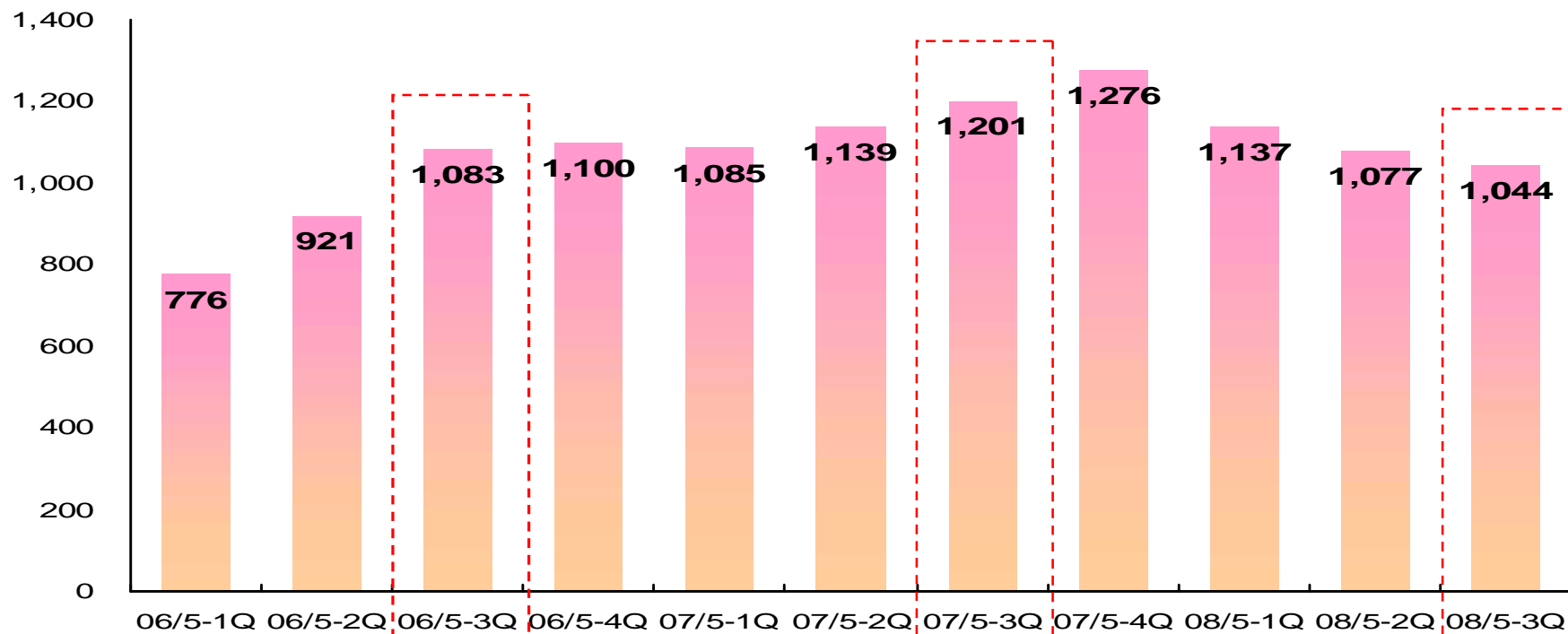
- ✓ 営業利益率 前年同四半期比 -2.2 pts
- ✓ 経常利益率 前年同四半期比 -1.3 pts



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
- ✓ モバイル含めSEO分野を強力的に推進

業績推移 > セグメント (P4P売上高)

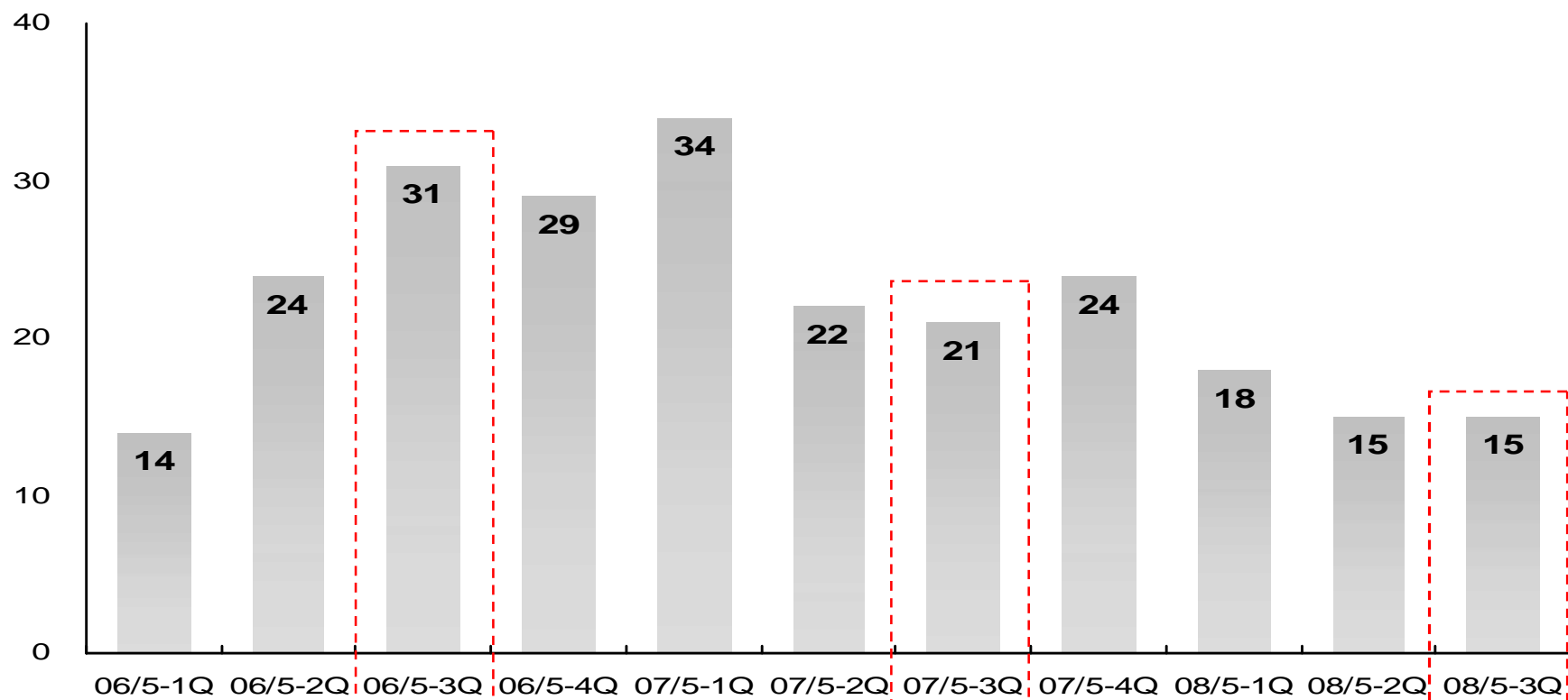


(金額単位:百万円)

P4Pの状況

- ✓ 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)

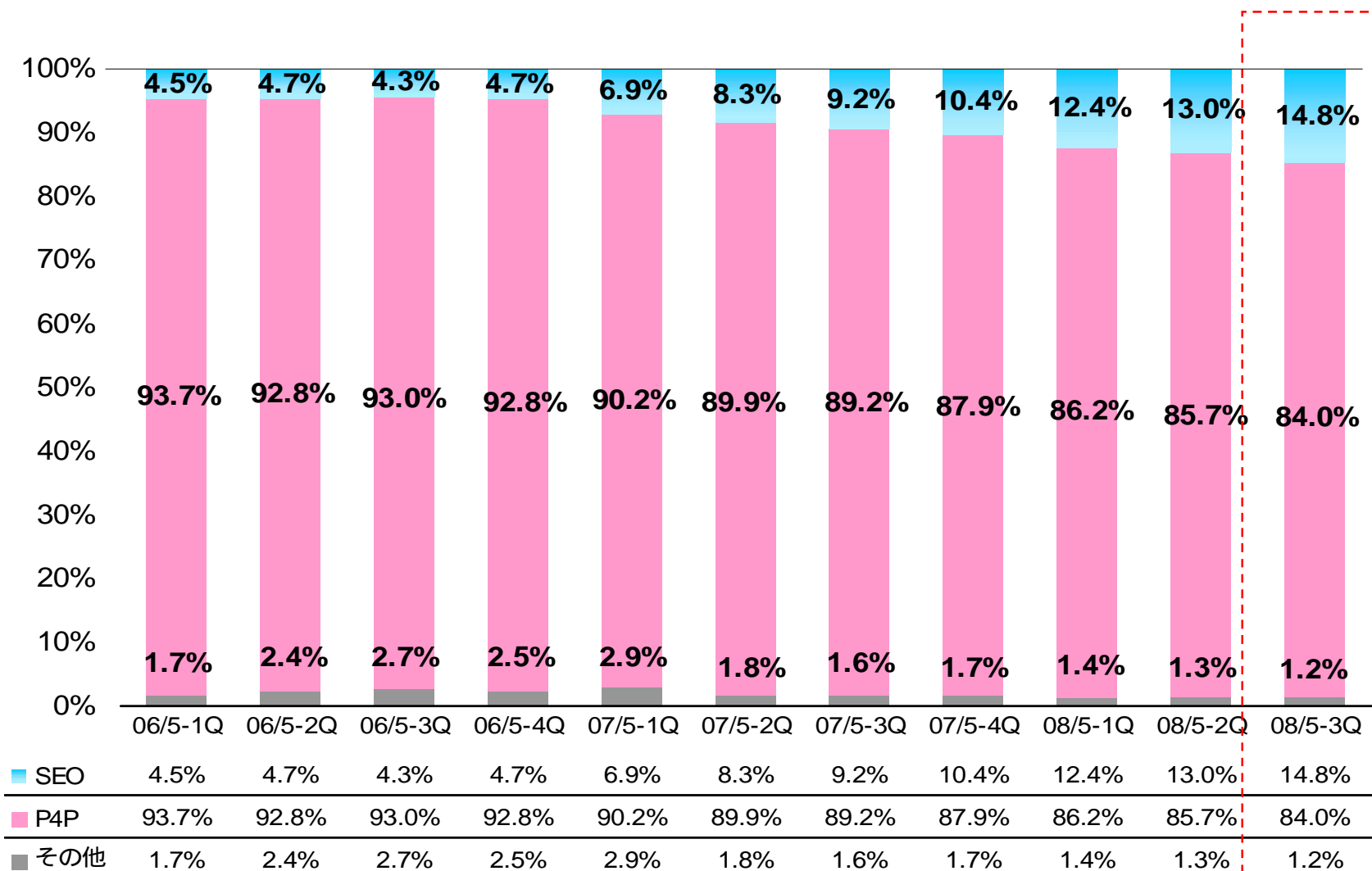


(金額単位:百万円)

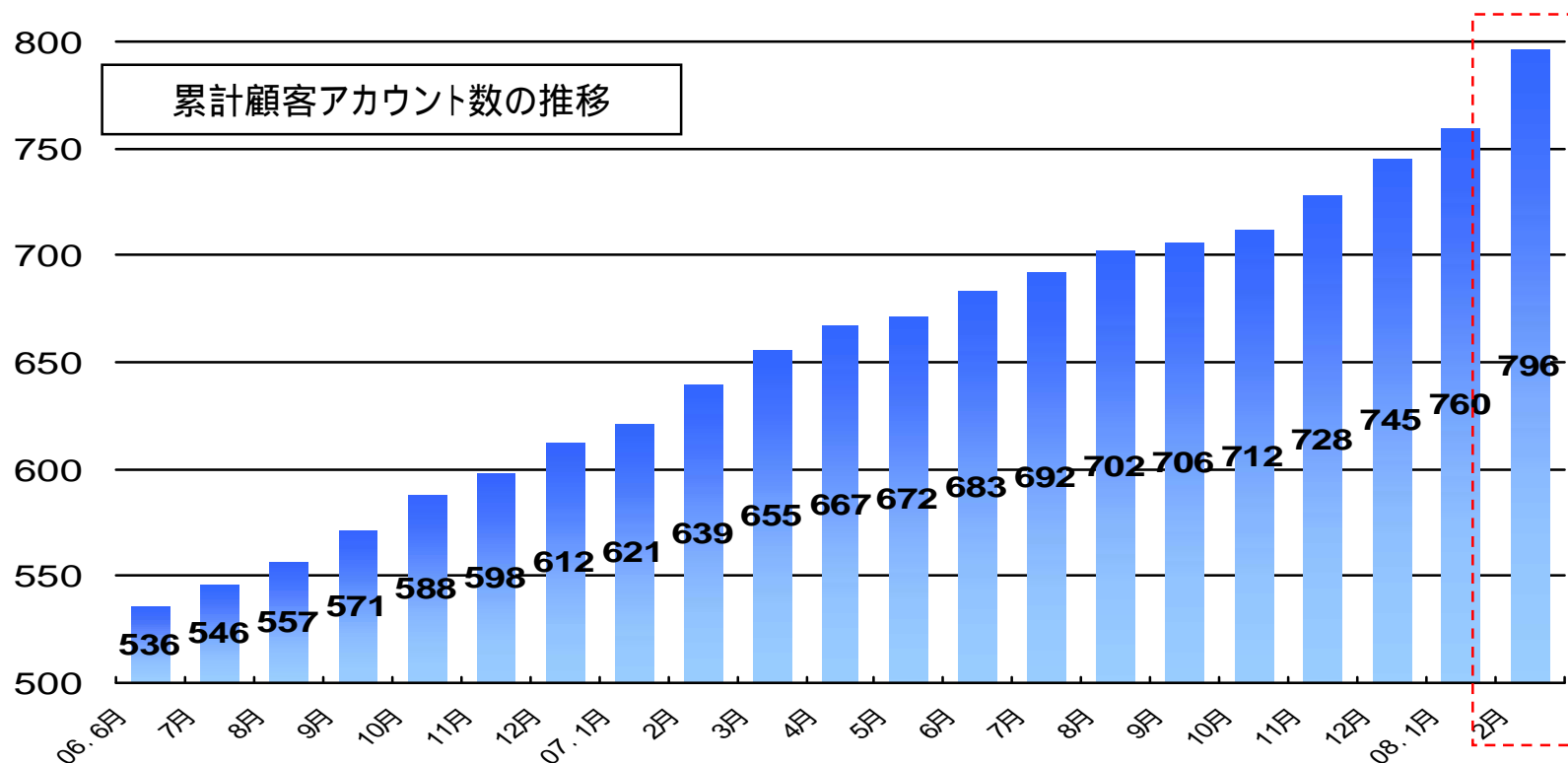
その他セグメント

- ✓ 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



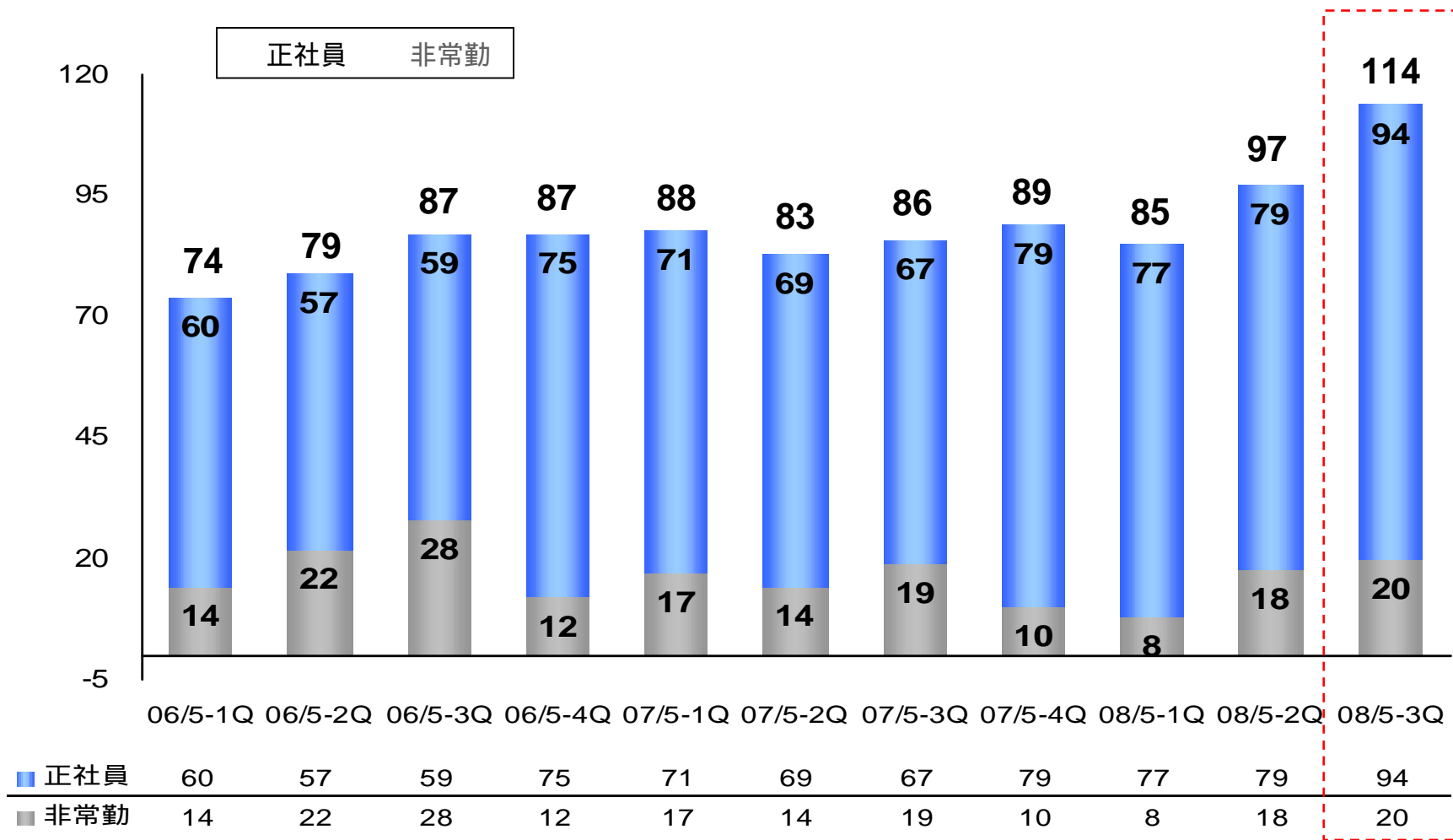
クライアント推移 > 顧客アカウント数



- ✓ 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-3Qにおける顧客アカウント数は796となりました。

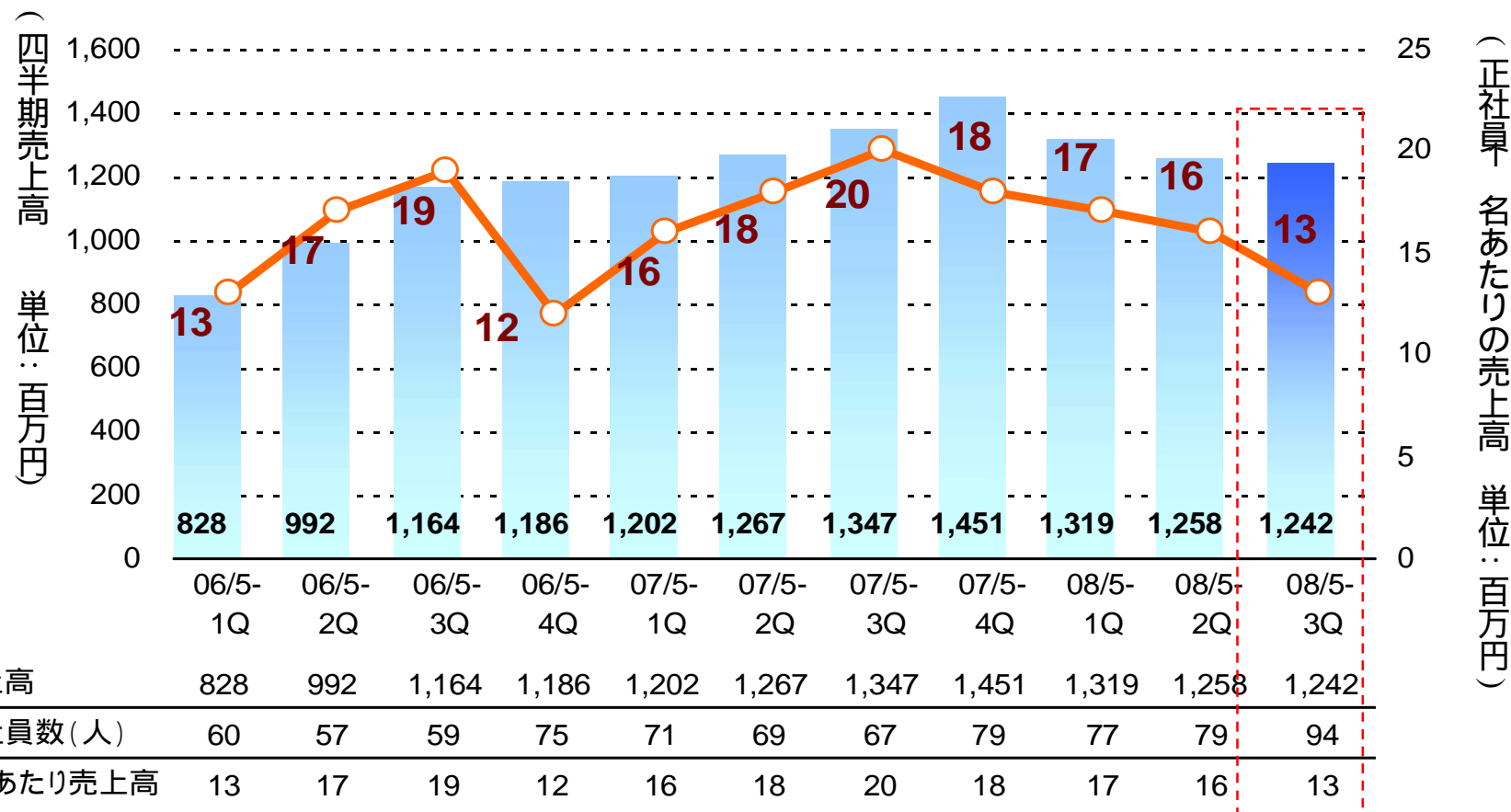
顧客アカウント数は、当社の販売する全ての商品におけるアカウント数を記載しています。

生産性推移 > 社員数



(単位:人)

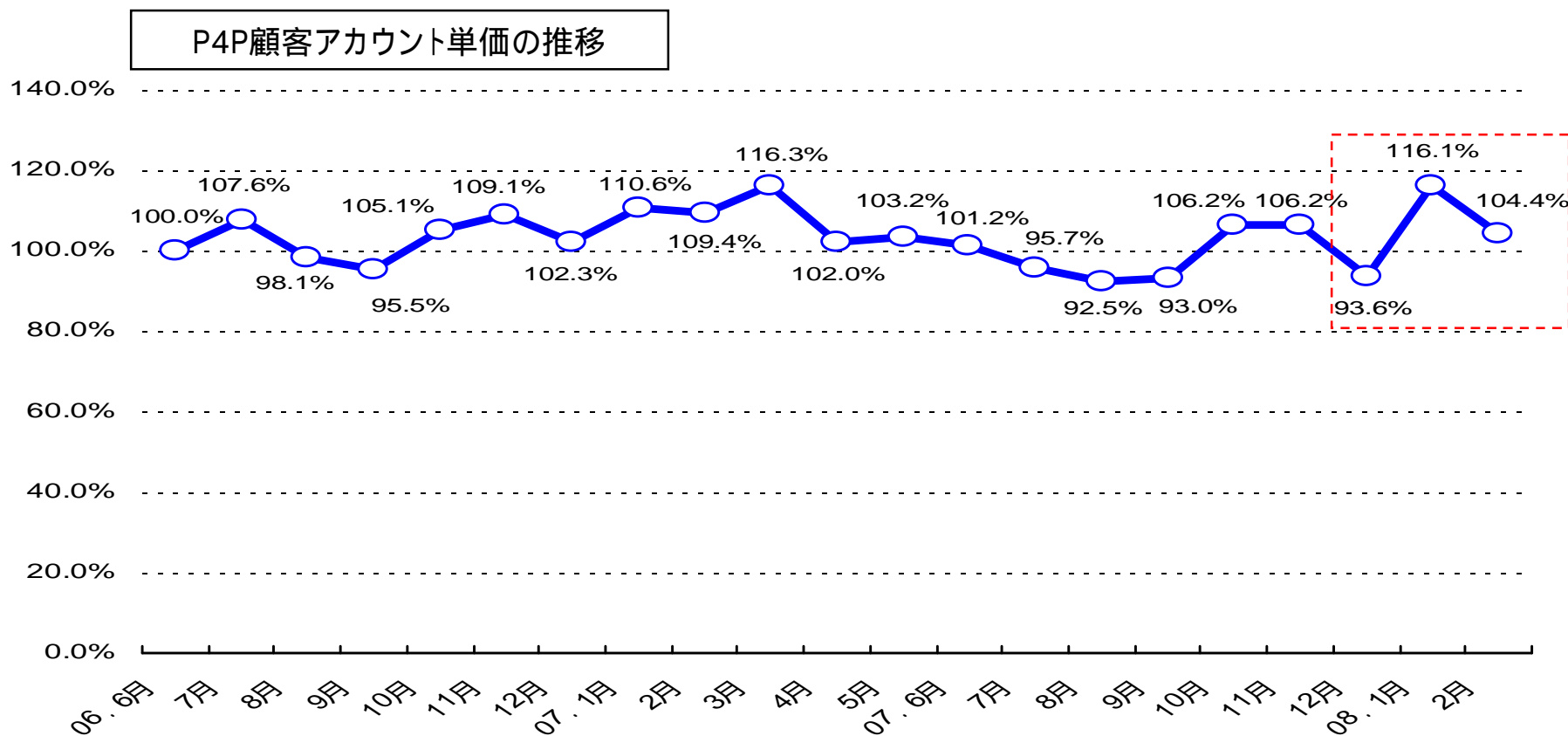
生産性推移 > 正社員1名あたりの売上高



正社員数は各四半期末の人数を記載しています。

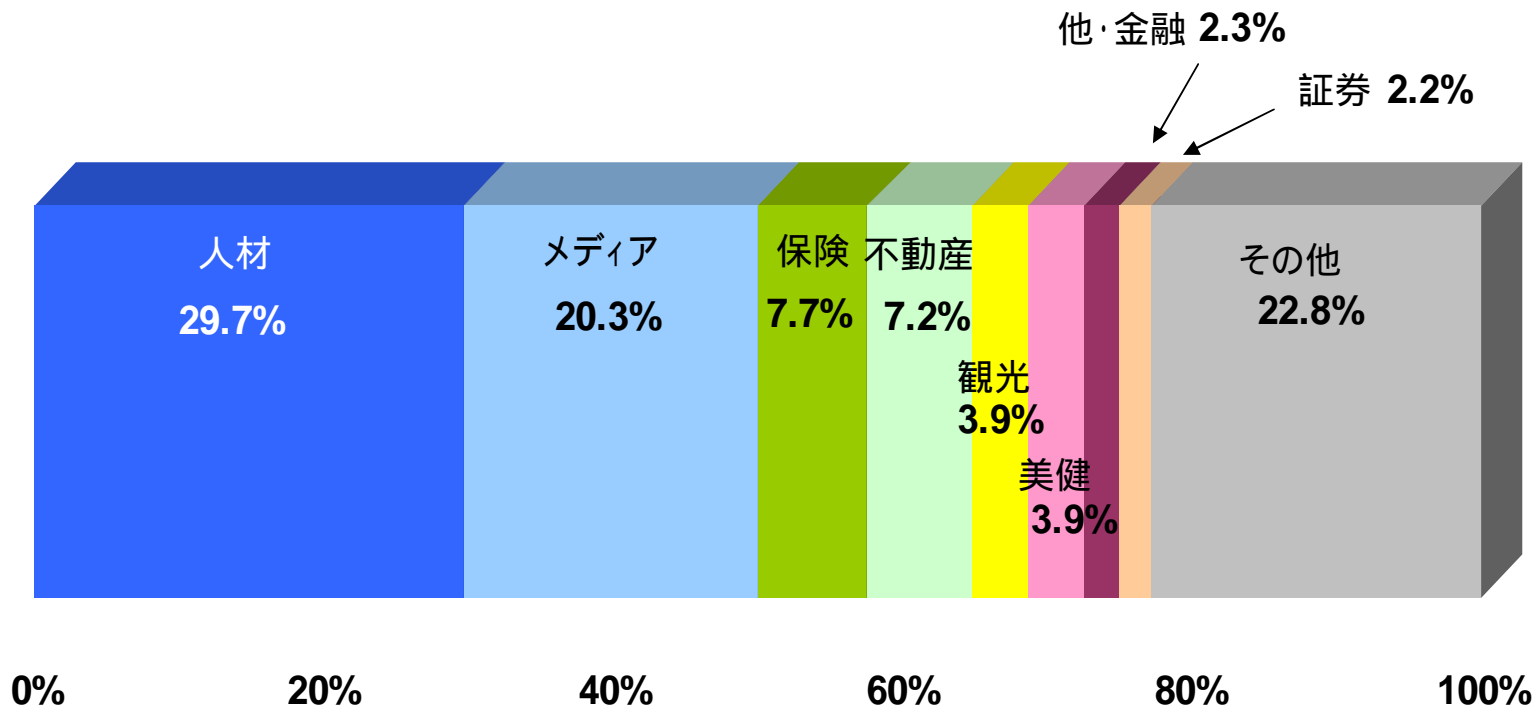
✓08/3Qは、中長期的に高い生産性の確保していくため、多言語サービス、SEMチケット等、新規事業への人材リソース投入

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。

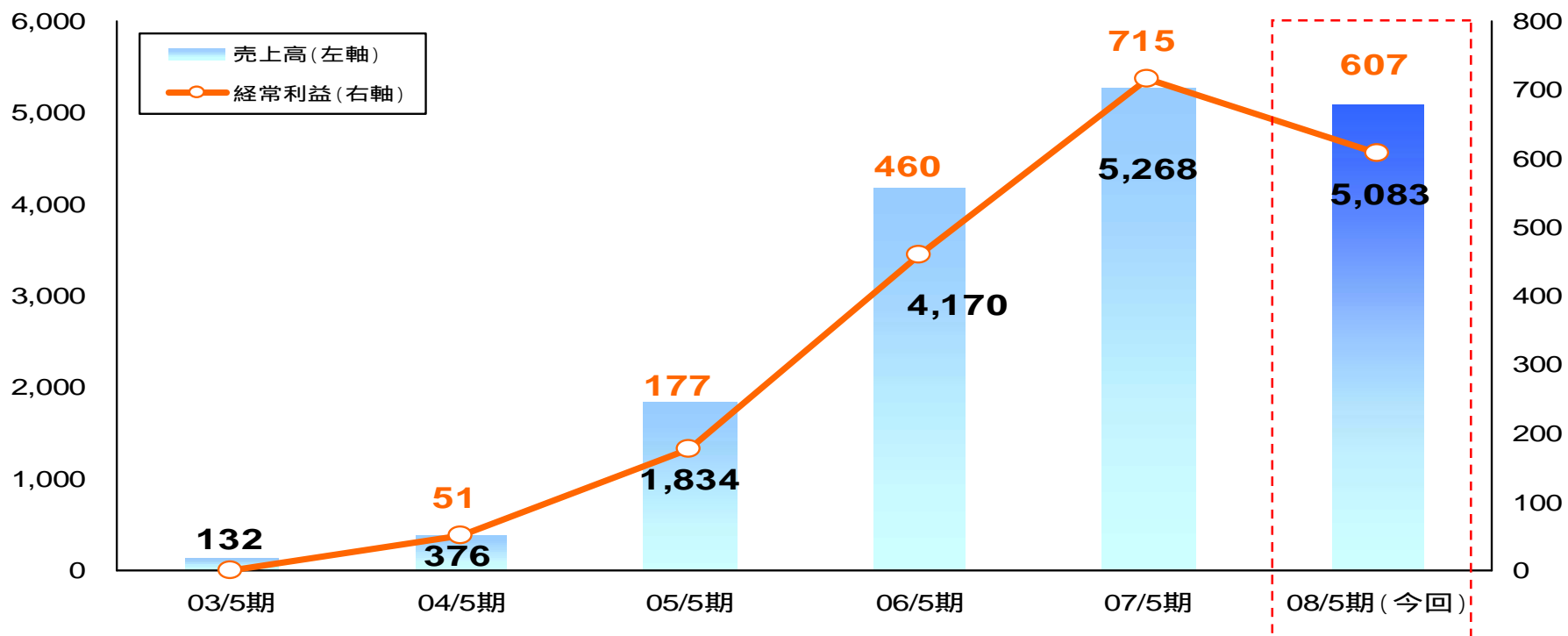
2007年6月～2008年2月 顧客業種属性



✓ 08/5月3Q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」等も中間期に引き続き着実に推移しております。

✓ 上記パーセンテージは、07年6～08年2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



(金額単位: 百万円)

	売上高	経常利益	当期純利益	EPS
通期	5,083 (3.5%)	607 (15.1%)	352 (14.1%)	4,911.54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。

第3四半期は、モバイルSEO事業の譲受など「モバイル」分野での大きな進展がありました。第4四半期も引き続き、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

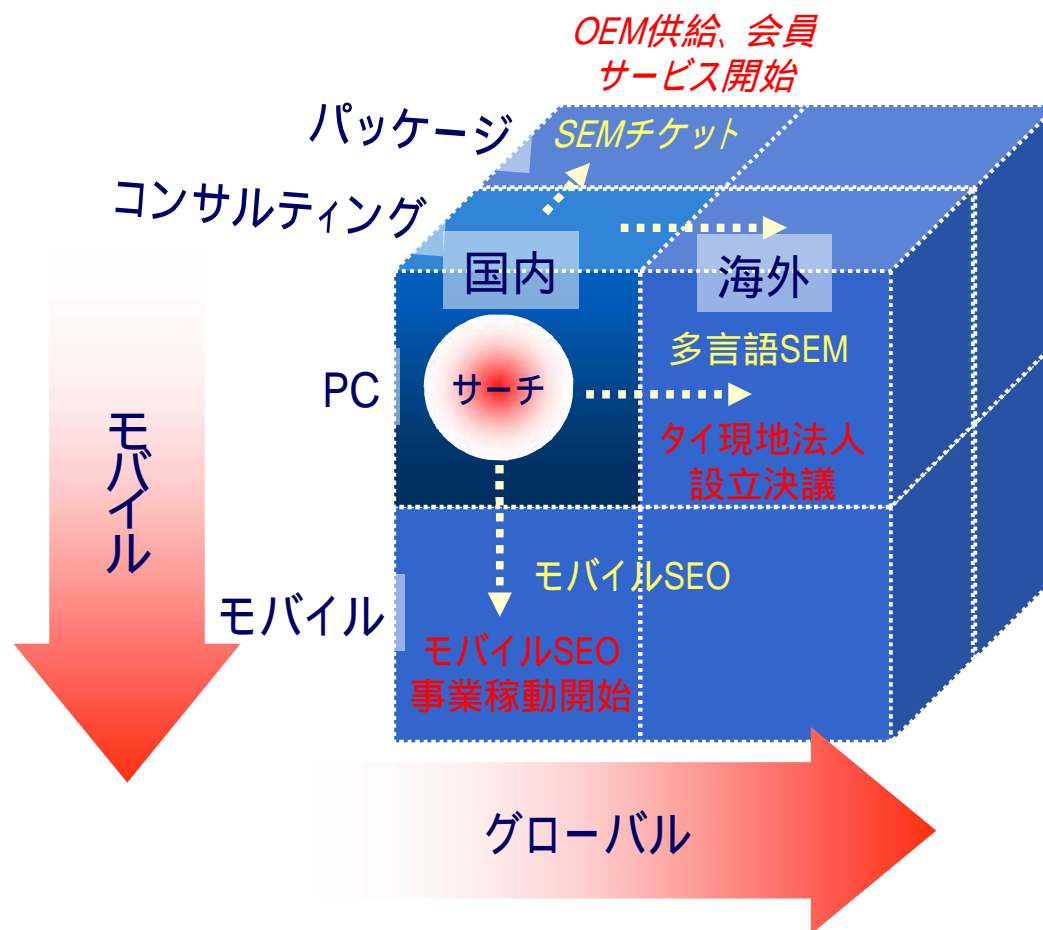
「グローバル」

英語・中国語

SEMニーズへの

取り組み

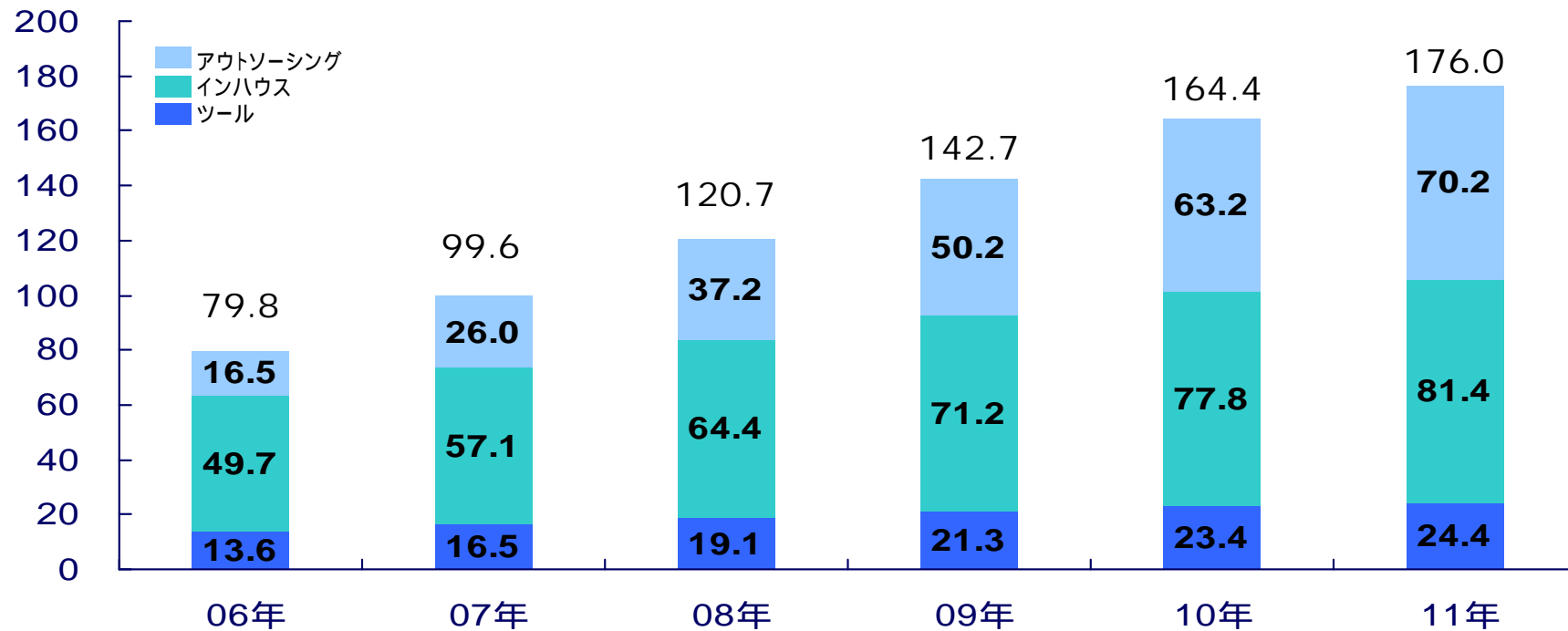
これまでのSEMコンサルティング実績で培った「サーチ」の専門的知見を背景に、「モバイル」、「グローバル」というキーワードを軸に、事業ドメインを拡張していきます。第3四半期においては、下記のような進展がありました。





「サーチ」
SEOセグメント
P4Pインハウスセグメント
強化

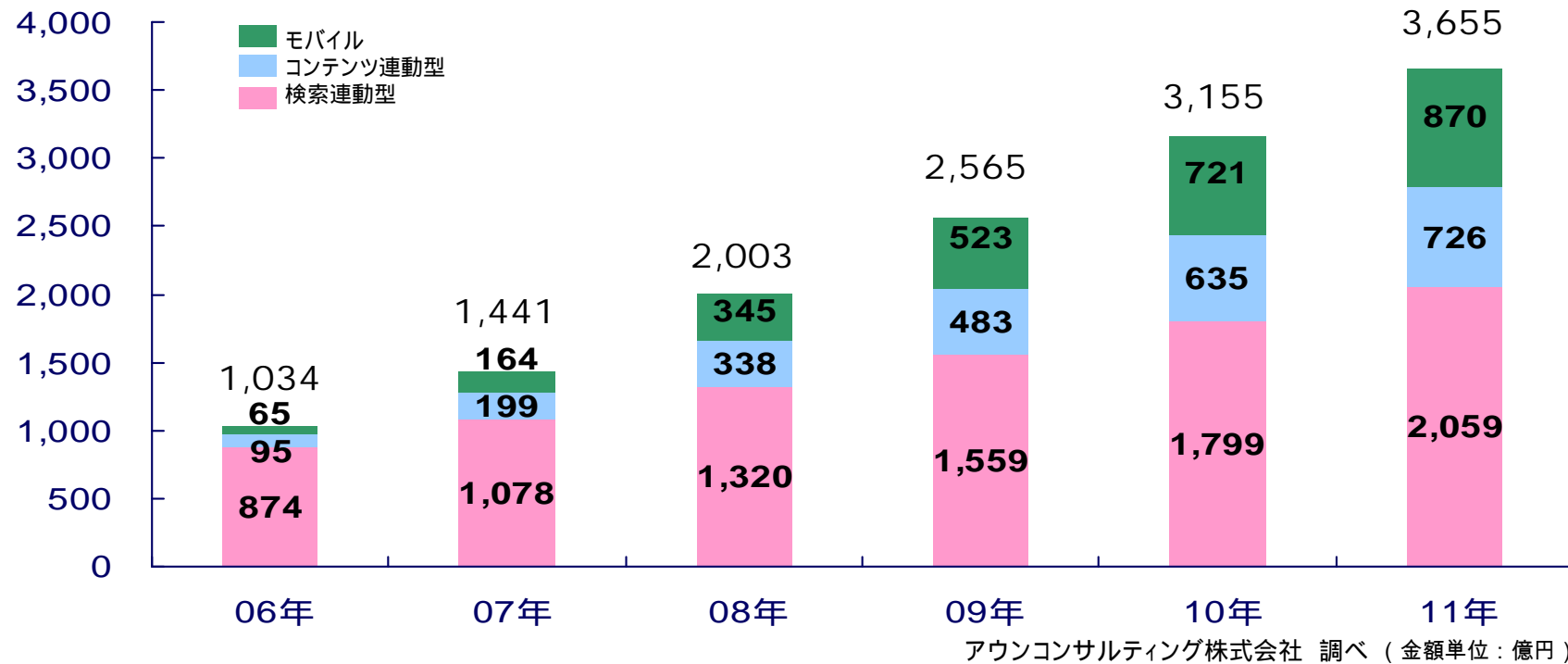
- ・モバイルSEO事業譲受により、PCでの見込み顧客増加
- ・SEOコンサルティングによる高利益体質の維持
- ・SEO、P4Pともにインハウスニーズ拡大に対応
- ・「SEMチケット」のラインナップ拡充
- ・安定稼動した沖縄ラボを法人として独立



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



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」

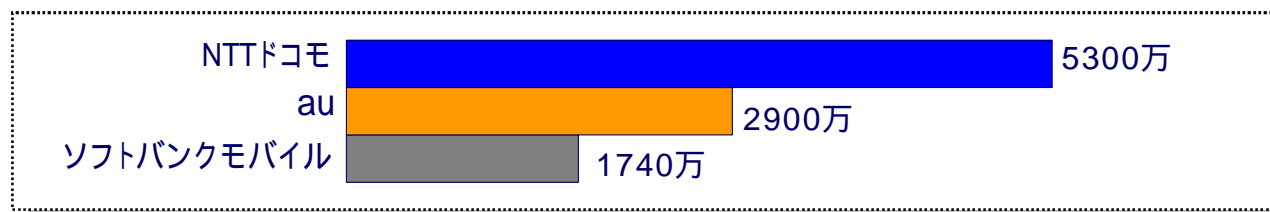
モバイルSEO

モバイルP4P

強化

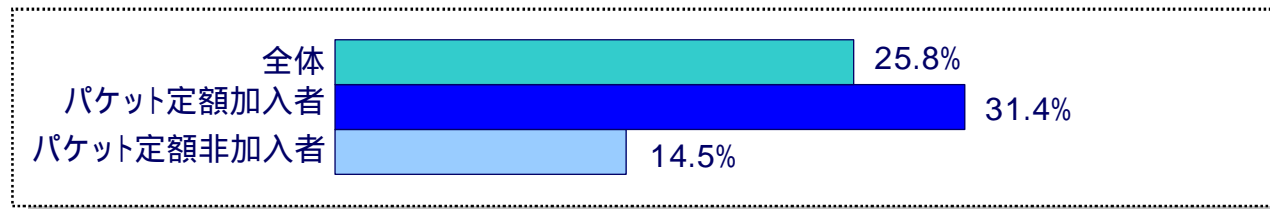
- ・モバイル市場拡大を背景にSEMニーズに対応
- ・ナショナルクライアントのモバイル活用増加に対応
- ・シリウステクノロジー社のモバイルSEO事業譲受
- ・PCでの実績にシリウス社のノウハウを付加
- ・モバイルP4Pの出稿意欲増への対応
- ・「SEMチケット」メニューも継続的に追加

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

- ・バンコックでの法人設立により、英語・中国語等多言語対応をさらに加速
- ・インバウンド(海外からの集客)ニーズへの対応強化
- ・多言語対応社員の教育・採用の強化
- ・多言語チケットサービス開始

各国別 訪日外客数 (JNTO推定)		総数 Total			総数 Total		
		2006年 12月	2007年 12月	伸率(%)	2006年 1月~12月	2007年 1月~12月	伸率(%)
総数	Grand Total	585,817	676,800	15.5	7,334,077	8,349,200	13.8
韓国	South Korea	184,678	209,000	13.2	2,117,325	2,600,800	22.8
台湾	Taiwan	85,787	93,000	8.4	1,309,121	1,385,200	5.8
中国	China	49,883	53,500	7.3	811,675	943,400	16.2
香港	Hong Kong	37,000	48,600	31.4	352,265	432,100	22.7
タイ	Thailand	11,116	13,800	24.1	125,704	167,500	33.2
シンガポール	Singapore	22,551	30,700	36.1	115,870	151,800	31.0
オーストラリア	Australia	20,869	26,800	28.4	195,094	222,500	14.0
米国	U.S.A.	58,379	64,600	10.7	816,727	815,900	-0.1
カナダ	Canada	14,362	16,200	12.8	157,438	166,000	5.4
英国	United Kingdom	16,049	17,500	9.0	216,476	221,900	2.5
ドイツ	Germany	7,065	8,600	21.7	115,337	125,300	8.6
フランス	France	8,212	9,900	20.6	117,785	137,700	16.9

訪日外客数の増加、日本企業の海外進出、外国人株主の増加等により、
多言語Webサイトへの対応機運の高まり

出典元：国際観光振興機構 (JNTO)



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08年2月より開始いたしました。当社のノウハウを加え、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ける海外売上比率の高まり、およびバンコックでの法人設立を機に、英語・中国語分野の強化を行ってまいります。

