

2009年5月期(第11期) 第3四半期決算補足資料

2009年4月8日(水)

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

- 【1】 2009年5月期 第3四半期決算概要
- 【2】 2009年5月期 第3四半期セグメント別実績
- 【3】 2009年5月期 通期業績予想と今後の取り組み
(巻末資料)

【1】2009年5月期 第3四半期決算概要

1. 翻訳事業参入により多言語マーケティング支援体制を拡充

- ・ 08年12月にジーネットワークスからTEKIYAKU事業を譲受け
- ・ 64ヶ国語対応、約750名の翻訳者ネットワークを獲得
- ・ 多言語マーケティングと親和性の高い翻訳事業参入により顧客層の裾野拡大を狙う

2. 英文ウェブサイト評価サービスを導入

- ・ 09年2月導入
- ・ SEOコンサルに強いアウンコンサルティングと英文ウェブサイト制作に強みを持つアート・スタジオ・サンライフによる共同開発
- ・ 多言語マーケティングのブランド確立へ

3. ビートレンド(株)とモバイルマーケティングで相互販売提携

- ・ 成長性の高いモバイルマーケティング加速の一環
- ・ モバイルSEOとモバイルサイトの販促ツールを相互販売
- ・ 低価格で高品質なモバイルマーケティングをパッケージ化

	実績		前年同期比	
	09/5期-3Q (連結累計)	08/5期-3Q (個別累計)	増減額	増減率
売上高	3,132	3,819	687	18.0%
売上総利益	714	834	119	14.4%
売上総利益率(%)	22.8%	21.8%		
販管費	591	343	+248	72.5%
販管费率(%)	18.9%	9.0%		
EBITDA	283	515	231	45.0%
営業利益	122	491	368	75.0%
営業利益率(%)	3.9%	12.8%		
経常利益	124	498	373	75.0%
経常利益率(%)	4.0%	13.0%		
純利益	72	297	224	75.5%
純利益率(%)	2.3%	7.8%		
EPS(円)	1,009.78	4,155.58	3,145.8	75.7%

Point

売上総利益

- ・ 売上高の減少 687
- ・ 仕入の減少 +810
- ・ 製造原価の増加 243

販管費

- ・ 人件費の増加 +87
- ・ のれん償却費の増加 +122

(金額単位:百万円/%)

連結業績開示に移行しているため、本資料の数値は2009年5月期第3四半期は連結業績、2008年5月期第3四半期は個別業績による比較となります。

	実績		前年同期比	
	09/5期-3Q (連結累計)	08/5期-3Q (連結累計)	増減額	増減率
流動資産	1,512	1,403	+109	7.8%
現預金	1,021	663	+358	54.0%
固定資産	887	1,006	118	11.8%
有形固定資産	16	20	4	19.7%
無形固定資産	821	949	127	13.5%
投資その他の資産	49	36	+13	36.1%
総資産	2,400	2,409	9	0.4%
流動負債	408	557	149	26.7%
固形負債	44		+44	-
負債合計	453	557	104	91.9%
純資産	1,947	1,851	+95	5.2%

(金額単位:百万円 / %)

Point

流動資産

- ・ 現預金の増加 +358
- ・ 売掛債権の減少 334
- ・ 棚卸資産の増加 +21

固定資産

- ・ のれんの減少 124

流動負債

- ・ 仕入債務の減少 197
- ・ 短期借入金の増加 +40

固形負債

- ・ 退職給付引当金の増加 +25

連結業績開示に移行しているため、本資料の数値は2009年5月期第3四半期は連結業績、2008年5月期第3四半期は個別業績による比較となります。

	実績		前年同期比
	09/5期-3Q (連結累計)	08/5期-3Q (連結累計)	増減額
営業活動によるCF	332	109	+223
投資活動によるCF	74	968	+893
財務活動によるCF	70	69	1
現金及び現金同等物の増減額	186	928	+1,115
現金及び現金同等物の期首残高	814	1,592	777
現金及び現金同等物の期末残高	1,001	663	+338

(金額単位:百万円)

Point

営業活動によるCF

- ・のれん償却費の増加 +136
- ・売上債権の減少 +334
- ・仕入債務の減少 156

投資活動によるCF

- ・のれん +842

連結業績開示に移行しているため、本資料の数値は2009年5月期第3四半期は連結業績、2008年5月期第3四半期は個別業績による比較となります。

第3四半期売上高

前年同期比 35.7%減

第10期(2008年5月期)

第3四半期売上高

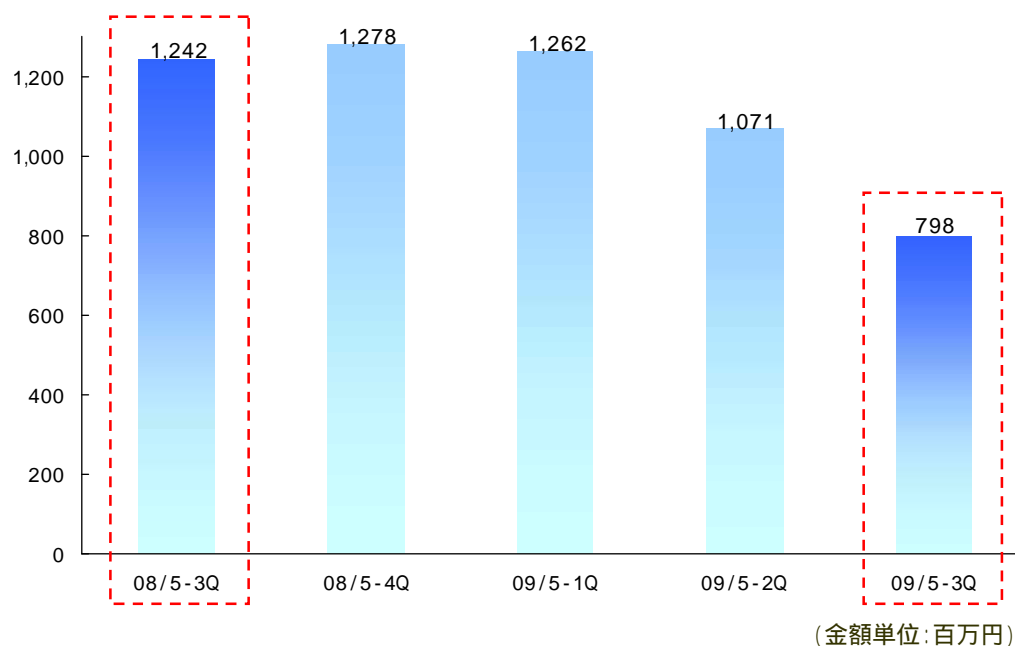
1,242百万円



第11期(2009年5月期)

第3四半期売上高

798百万円

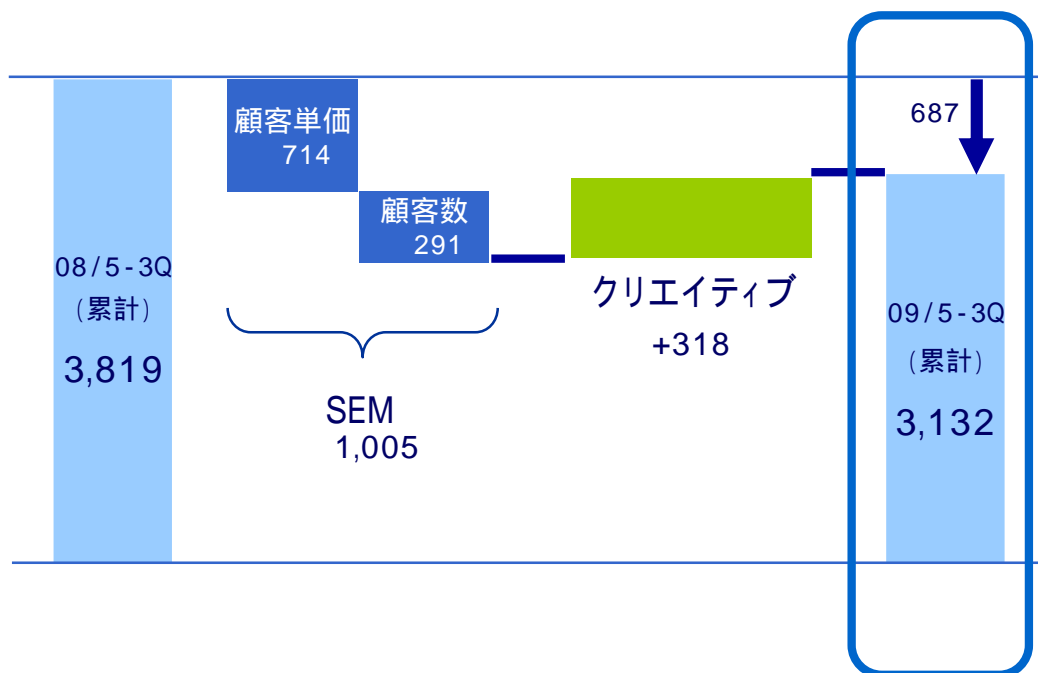


Point

景況感が急速に悪化した影響を受け、企業の広告費は引き続き削減傾向にあります。

当社の一部主要クライアントからの受注額減少により減収となりました。

売上高要因別増減分析(3Q累計)



Point

顧客単価減少要因 714
全体として顧客単価が低下しており、売上減少の要因となりました。

顧客数減少要因 291
P4Pを中心に顧客数についても減少いたしました。

クリエイティブ事業 +318

第3四半期営業利益

前年同期比 99.9%減

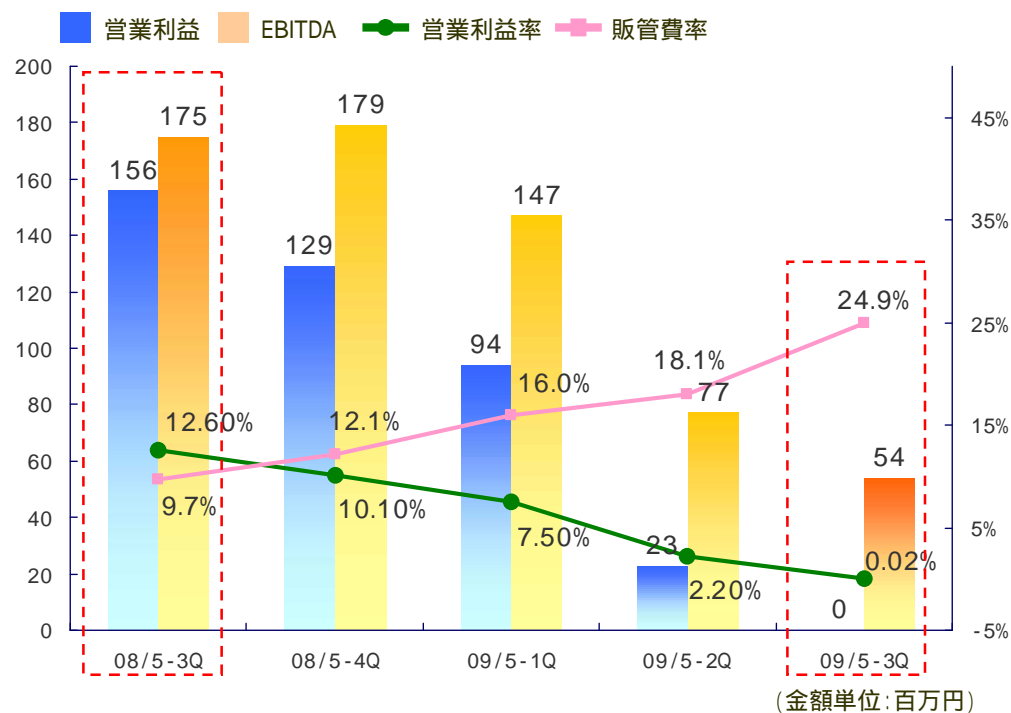
第10期(2008年5月期)
第3四半期営業利益

155百万円



第11期(2009年5月期)
第3四半期営業利益

12.5万円

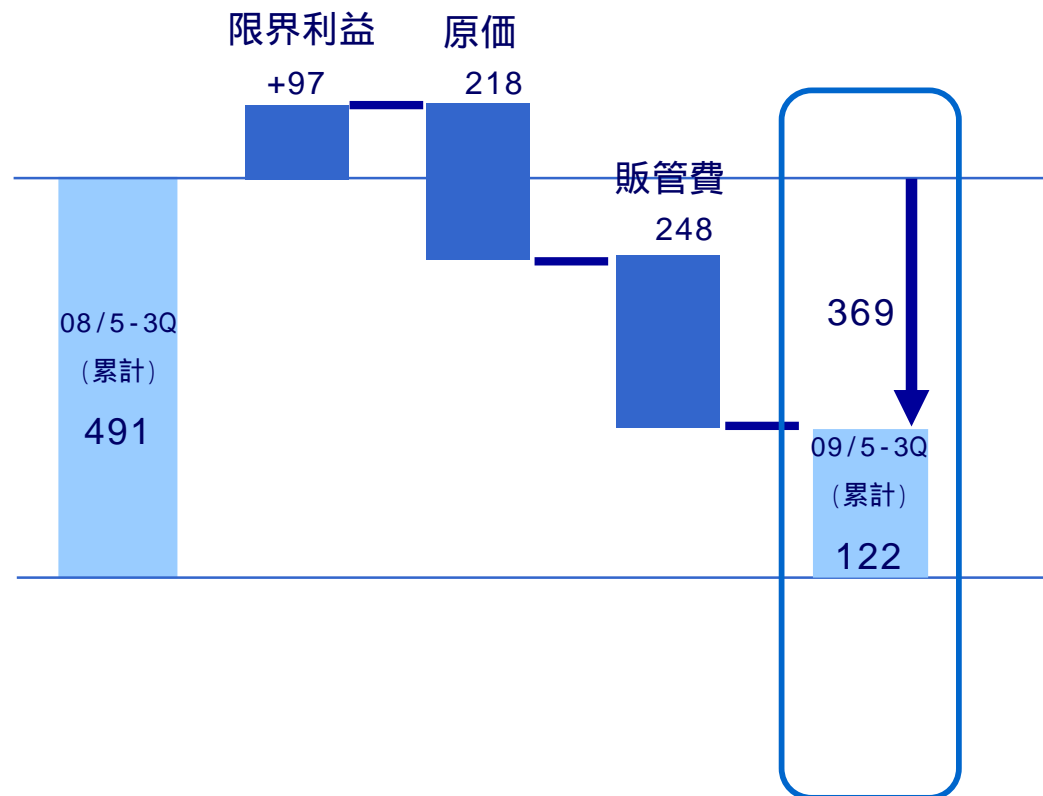


Point

売上高減少および販管費増加により、営業利益が減少いたしました。

販管費増加の要因は、のれん償却費の増加と子会社設立およびM&Aに伴う人件費ほかの増加によるものです。

営業利益要因別増減分析(3Q累計)



Point

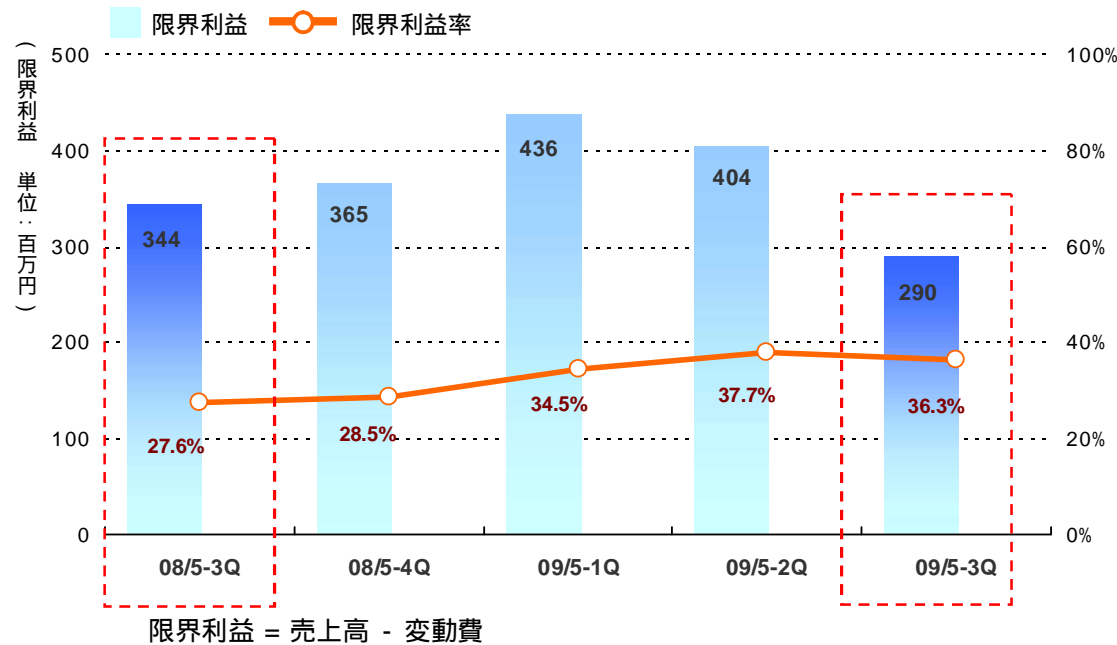
限界利益 +97

商品構成の見直しに伴い、
限界利益が増加いたしました。

原価および販管費 466

子会社設立およびM&Aにより、
原価および販管費が増加いたしました。

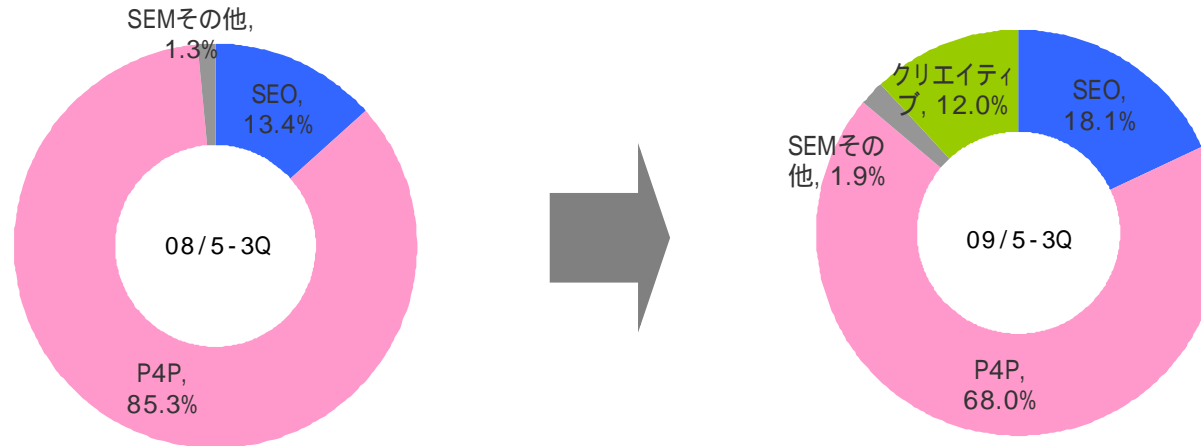
限界利益 / 限界利益率の推移



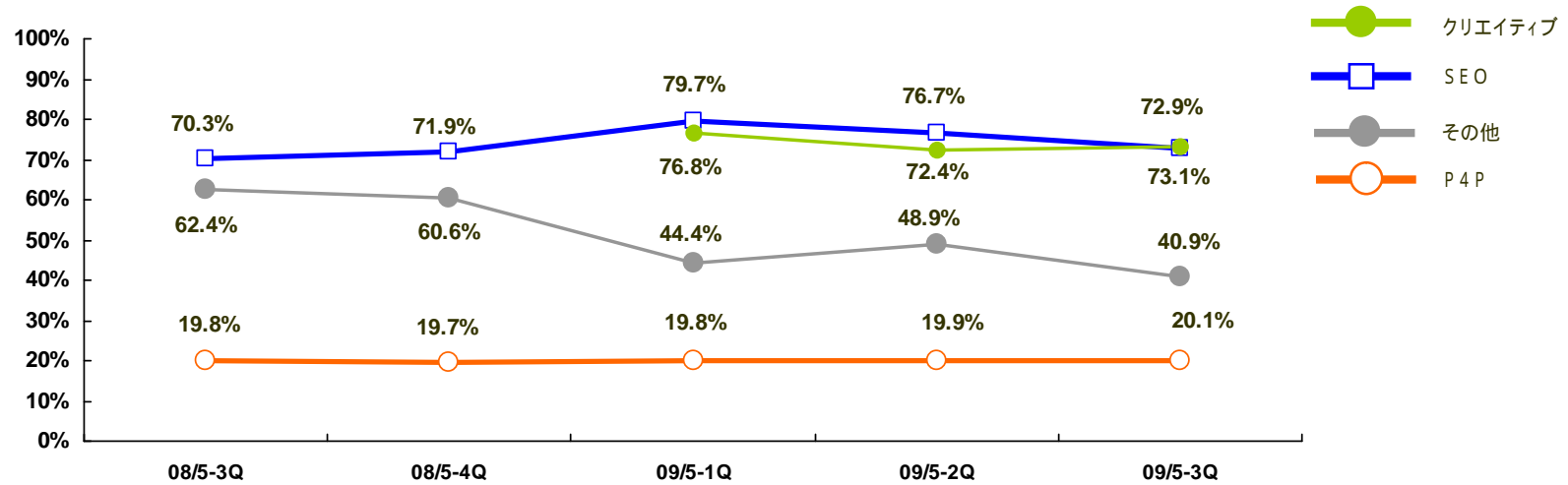
Point

限界利益率向上 +8.7 P
事業ポートフォリオの転換を
すすめることにより限界利益
率が向上いたしました。

売上構成比 比較



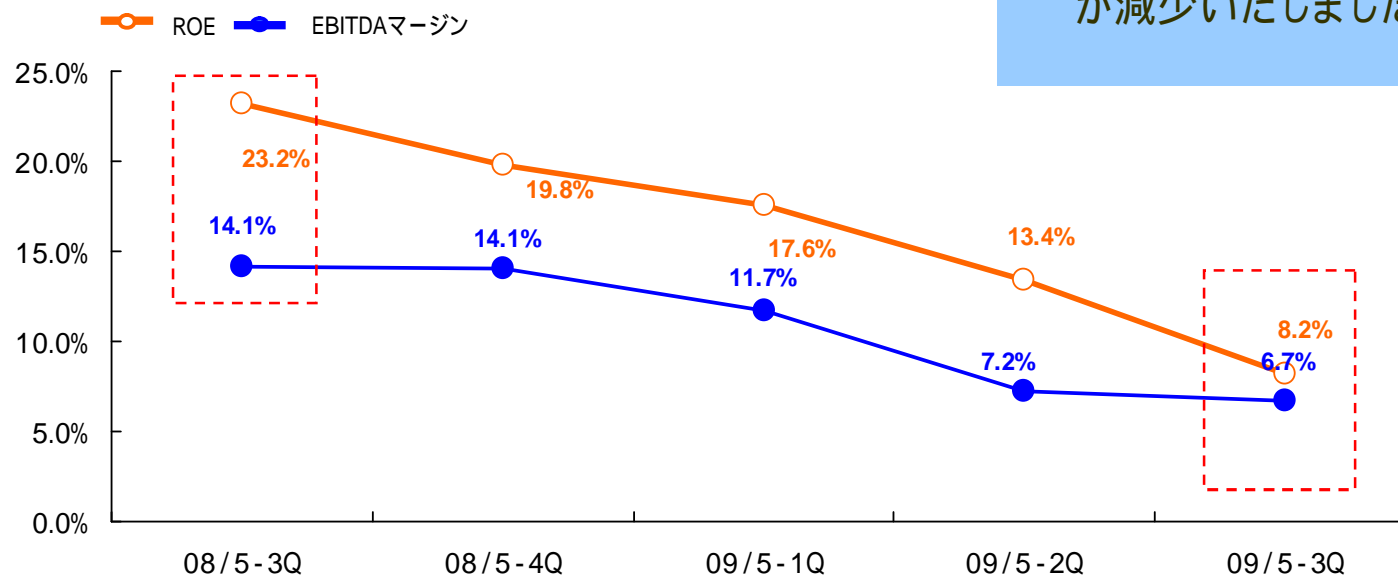
限界利益率 推移



ROE / EBITDAマージン推移

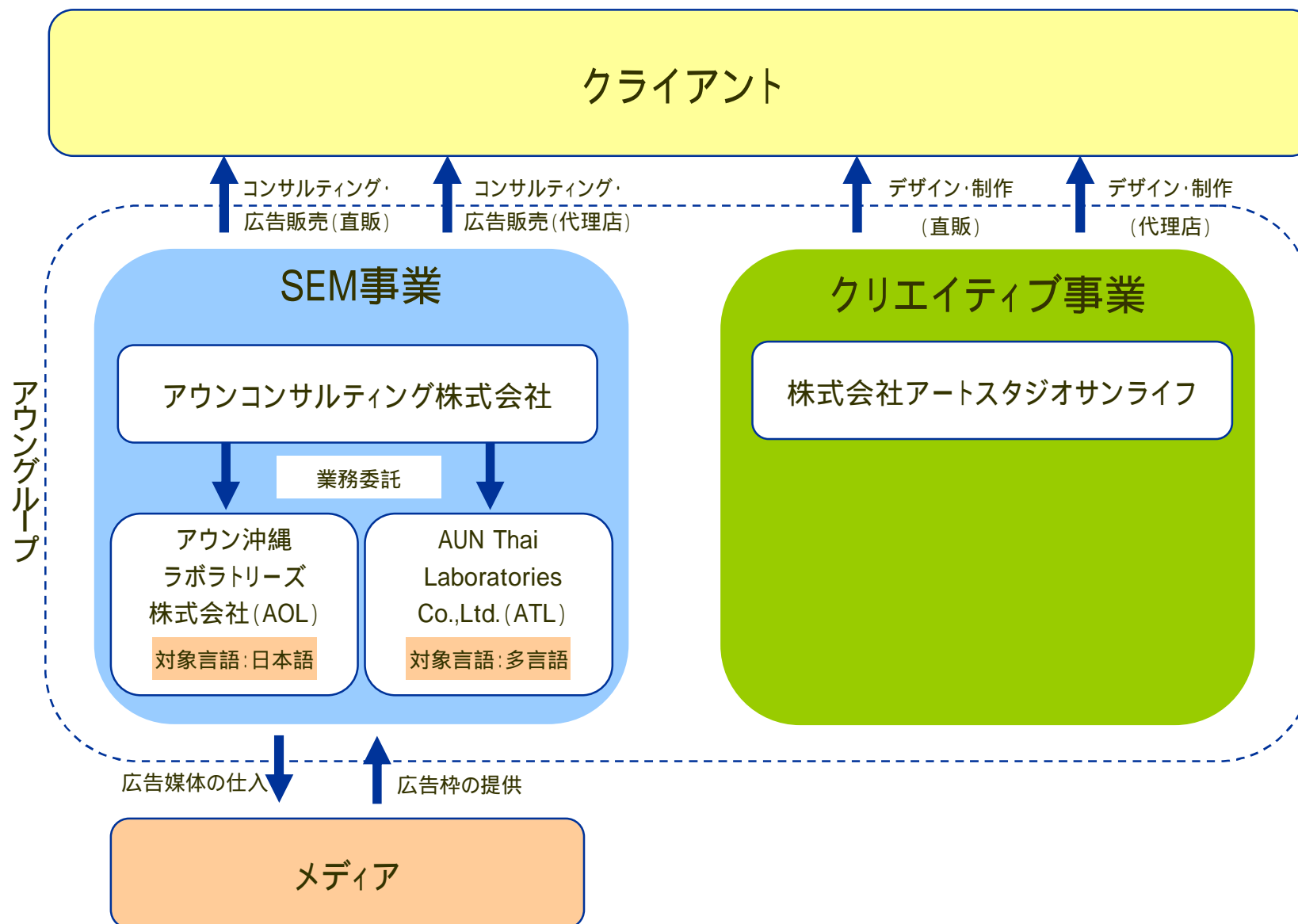
Point

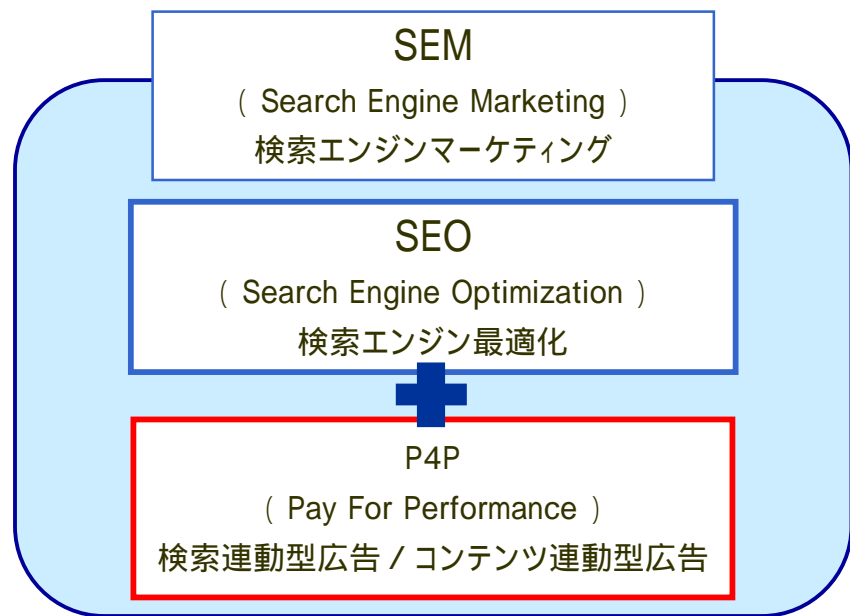
売上総利益の減少および
人件費の増加を受けEBITDA
が減少いたしました。



EBITDAマージン = EBITDA ÷ 売上高

【2】 2009年5月期 第3四半期セグメント別実績





Yahoo! JAPANの検索結果ページの場合

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)

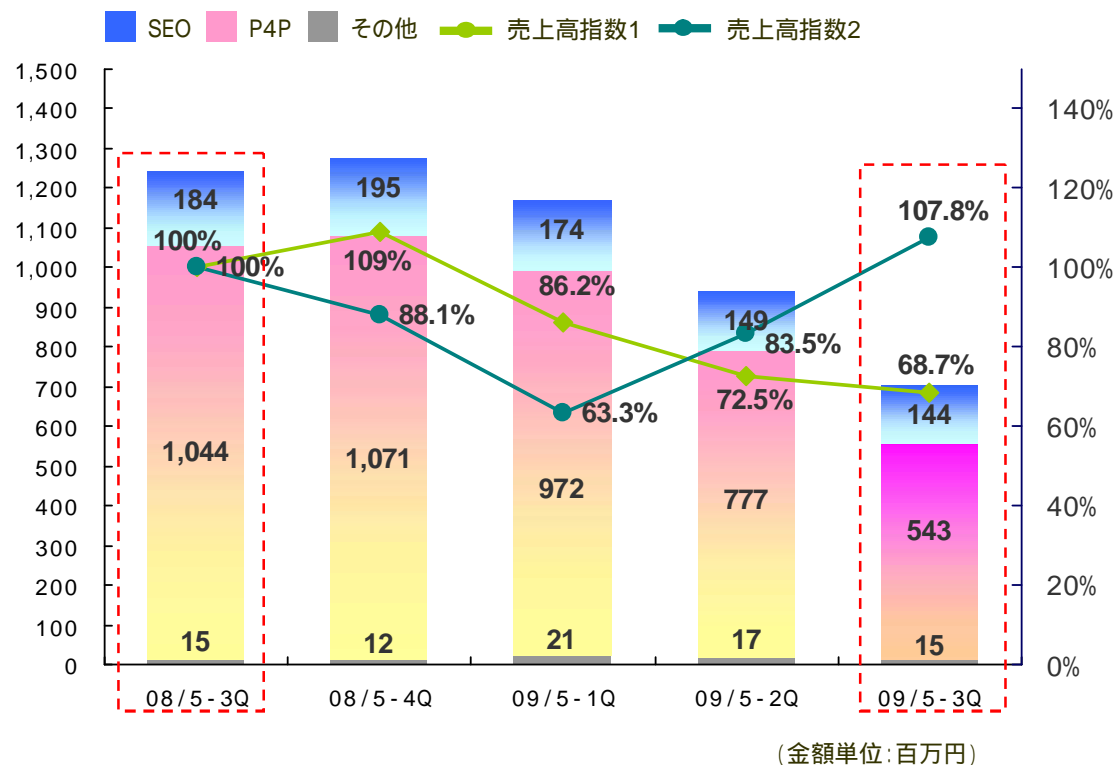
高い実績を誇る運用コンサルティング (P4P)

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

売上高推移



Point

主要クライアントの受注減はあったもののその他大口クライアント(単価5百万円以上)の売上高は堅調に推移しております。(売上高指数2参照)

売上高指数について

08/5-3Qを100とし、顧客単価5百万円以上の売上高合計を指数化した。

- ・売上高指数1 主要クライアントを含む顧客単価5百万円以上の売上高指数
- ・売上高指数2 主要クライアントを含まない顧客単価5百万円以上の売上高指数



Point

「多言語マーケティング」体制の強化

2008年6月よりアート・スタジオ・サンライフをグループ会社化

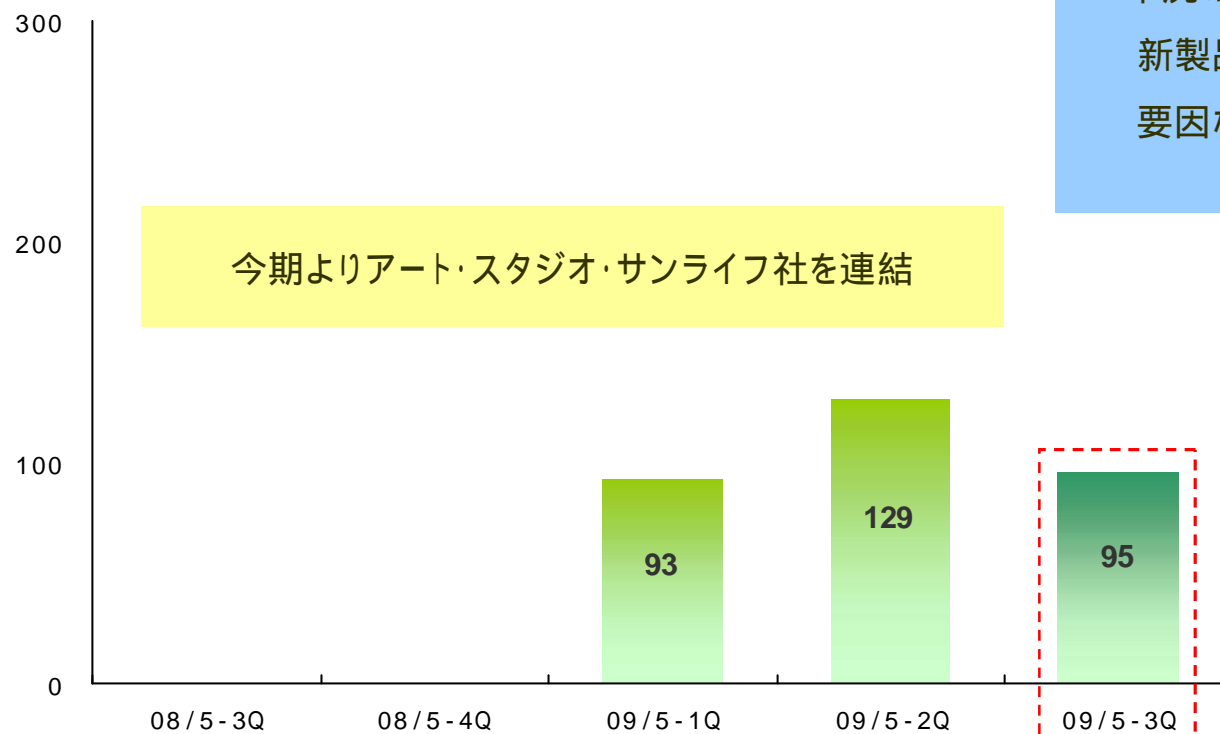
英語・中国語・日本語等において、ネイティブコピーライターによるウェブ/紙媒体制作を行なう

多くのグローバル企業に対してサービスを提供
欧米や中国等における文化の理解を背景に、英語・中国語における制作においては、国内トップレベルの実績

既存クリエイティブ事業に翻訳ネットワーク機能を付加

多言語領域における事業間シナジーがさらに期待できる体制になる。

売上高推移



Point

市況の影響からのクライアントの新製品リリースの見送りや、季節要因などにより、減収となりました。

(金額単位:百万円)

【3】 2009年5月期 通期業績予想と今後の取り組み

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2009年5月期 業績予想	3,798	103	106	66
進捗率	82%	119%	117%	110%

(単位:百万円 / %)

当第3四半期における業績予想の進捗率は上記の通り、通期予想を上回る結果となっております。我が国の経済および市場環境ともに今後も厳しい状況であること、また、新規事業への投資を継続して行うことから、業績予想についての変更はありません。

今後の取り組み

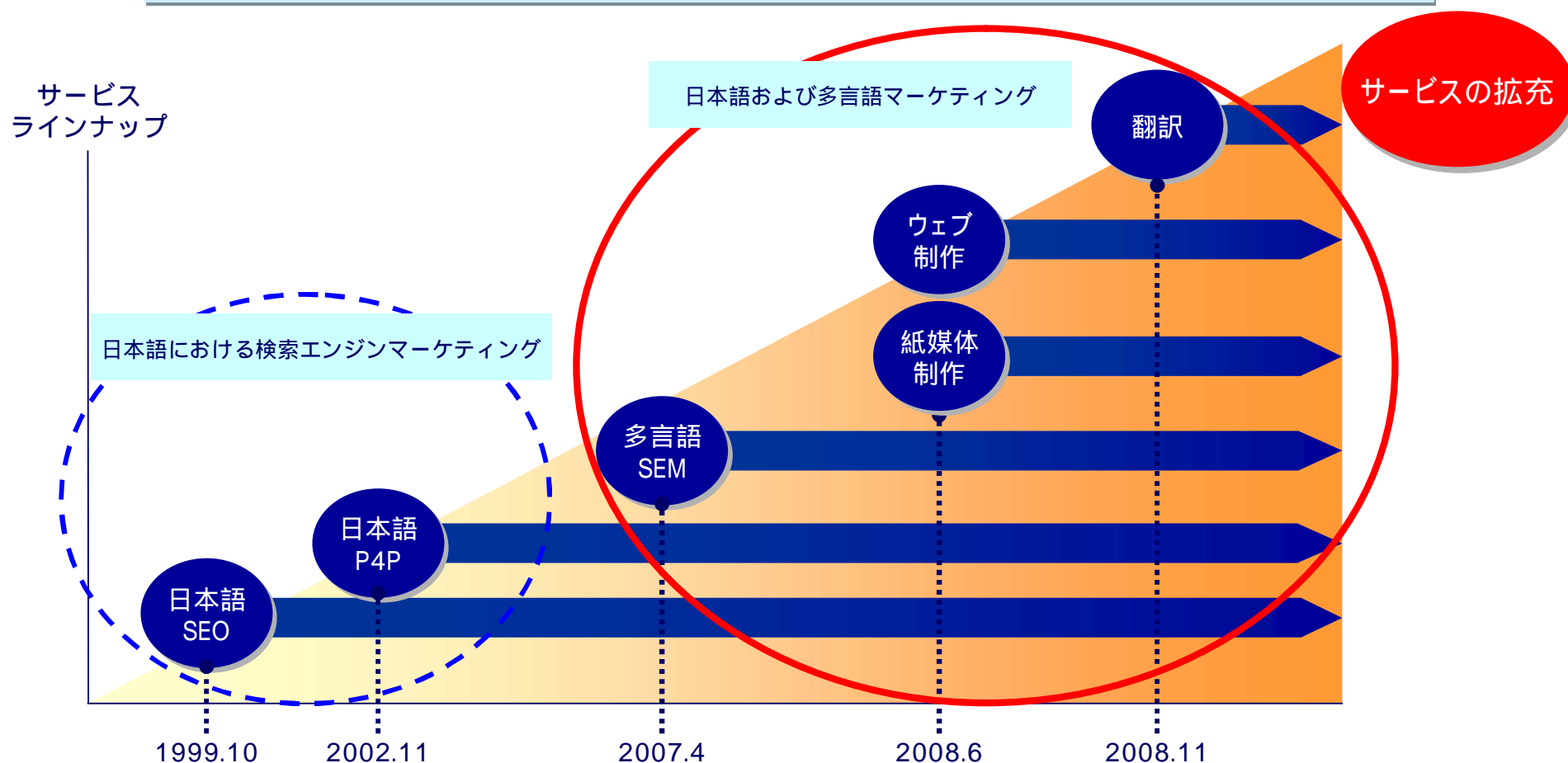
1. 事業ポートフォリオ転換
2. トップライン向上
3. ローコストオペレーションの推進

1. 事業ポートフォリオ転換

- ・ SEM事業依存からの転換をさらに進める
- ・ 強みであるSEMのコンサルティング力をコアコンピタンスとしつつ、周辺事業領域へ進出
- ・ SEM、Web制作に加え、市場調査機能などを充実させ、Webマーケティングの提案力を補完
- ・ 新規事業への投資を継続
- ・ 事業および商品構成の見直しにより限界利益を向上

「多言語マーケティング」体制の拡充

SEM事業に加え、株式会社アート・スタジオ・サンライフとの連携により、多言語領域へのサービスが可能となりました。さらに、2008年11月に株式会社ジーネットワークスの翻訳事業譲受により、多言語マーケティング体制の拡充をはかりました。



2. トップライン向上

- ・ 大口クライアント(顧客単価5百万円以上)からの受注は堅調
- ・ 大口クライアント数向上による売上の安定化
- ・ 一部大口クライアントへの依存を低減し、分散のきいた顧客ポートフォリオ構築へ
- ・ 販売チャネル拡大による売上への寄与向上
- ・ 新商品開発のスマールチームを編成
- ・ SEMコンサルティングの更なる技術力向上による差別化

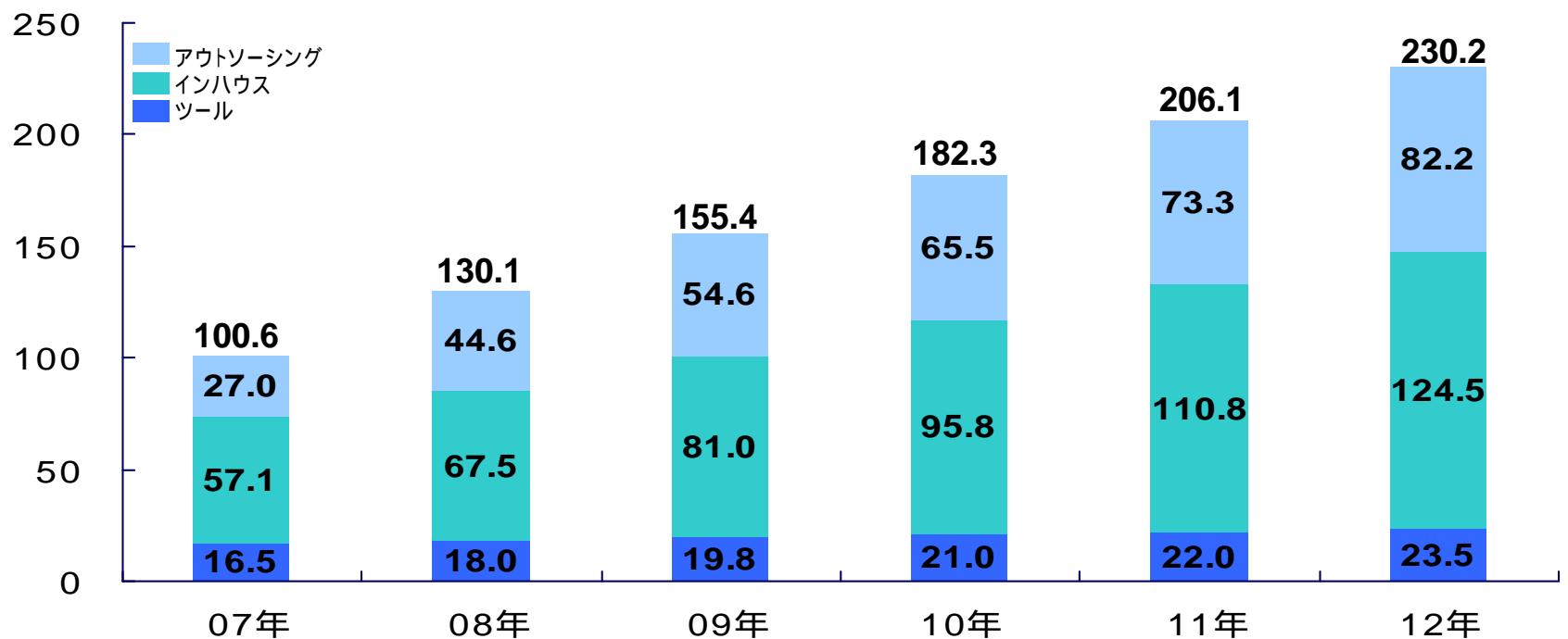
3. ローコストオペレーションの推進

- ・ 当面は、企業の広告費および販売促進費削減傾向は続くと予測
- ・ 顧客単価下落傾向に対応するコスト構造の構築
- ・ グループ子会社AOL、ATLの機能を拡大しグループのマニファクチャラーへ
- ・ AOL、ATLの活用により、ローコストオペレーションを推進

	平均社員数	人件費指数
東京	103	100.0%
AOL	22	53.5%
ATL	7	15.2%

卷末資料

設立	: 1998(平成10)年6月8日	
資本金	: 339,576千円(2009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	橘川 徹也
	: 取締役 兼 執行役員	工藤 典久
	: 執行役員	中田 茂樹
	: 執行役員	宮崎 正
	: 執行役員	土谷 薫
	: 執行役員	長島 徹弥
	: 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	
グループ会社	: アウン沖縄ラボラトリーズ株式会社(AOL)、AUN Thai Laboratories Co.,Ltd. : (ATL)、株式会社アート・スタジオ・サンライフ	
社員数	: 156名[正社員のみ134名・グループ会社含む](2009年2月末現在)	
発行済株式総数	: 72,428株(2008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)	



(金額単位: 億円)

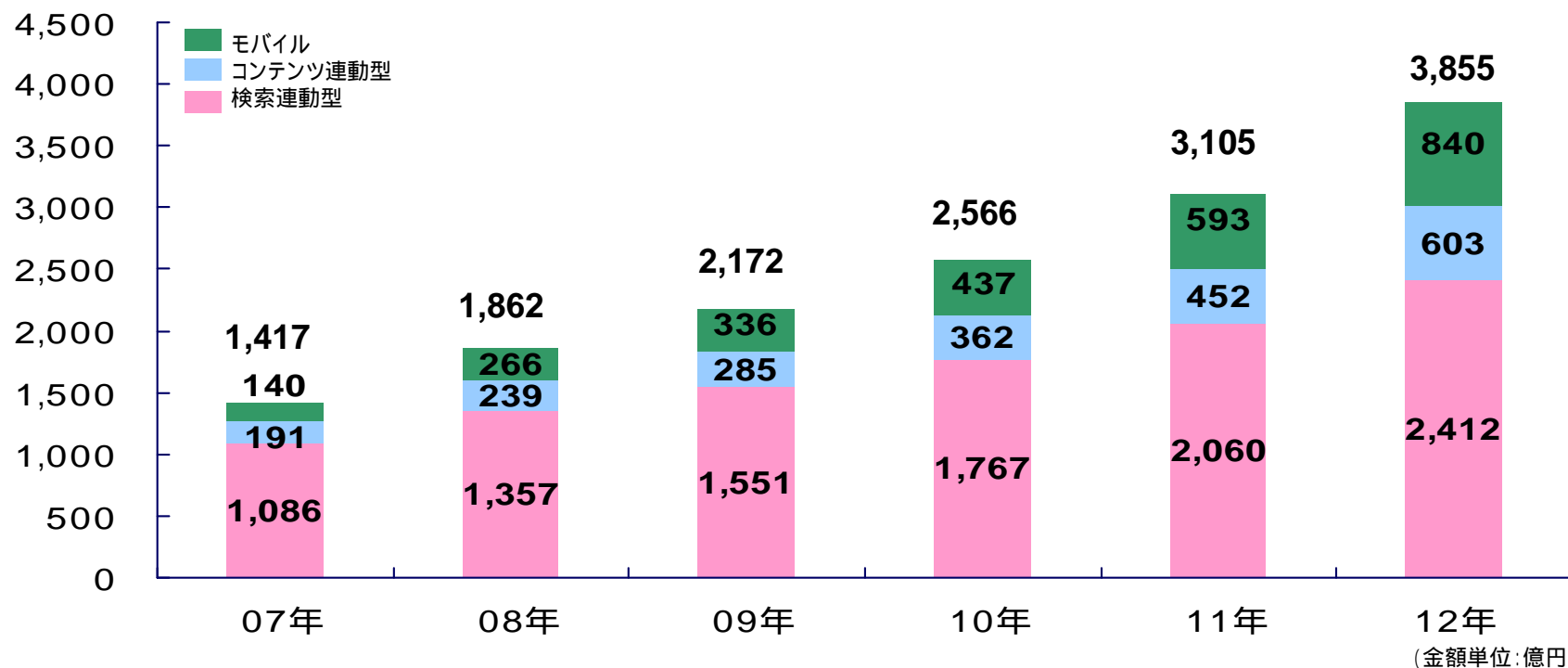
アウンコンサルティング株式会社 調べ(2009年1月)

SEO(検索エンジン最適化)について

2008年の市場130億円規模

2012年には230億円規模へと成長

SEOの認知向上により企業規模と問わず取り組みが加速



アウンコンサルティング株式会社 調べ(2009年1月)

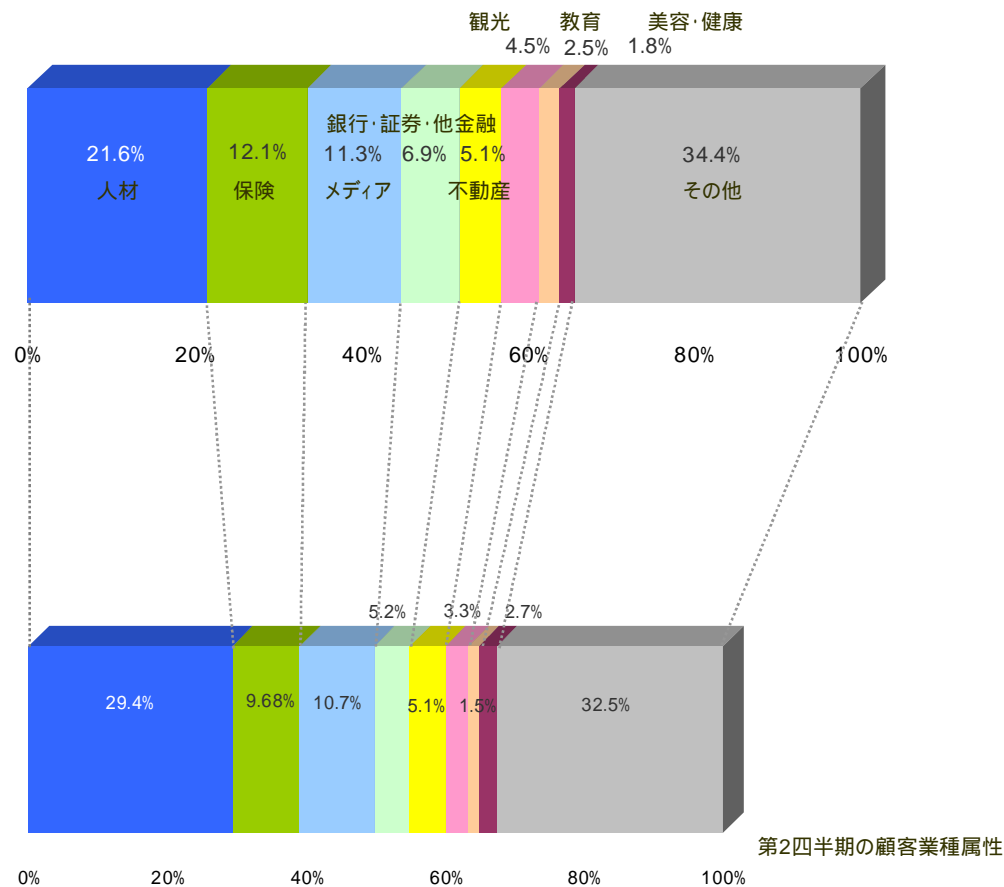
P4P(検索連動型広告・コンテンツ連動型広告)について

2008年のP4P市場は、1,800億円規模

2012年には3,800億円規模へと成長

モバイル向けP4P市場は堅調に推移

2008年12月～2009年2月 顧客業種属性(連結)

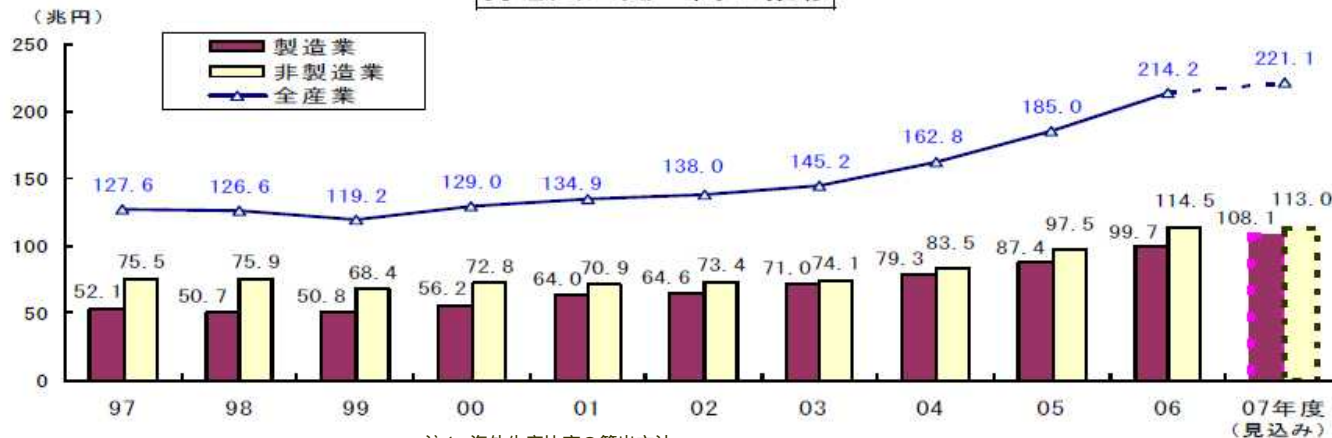


Point

顧客業種動向は「保険」「その他」が増加いたしました。

パーセンテージは、08年12月～09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。

現地法人売上高の推移



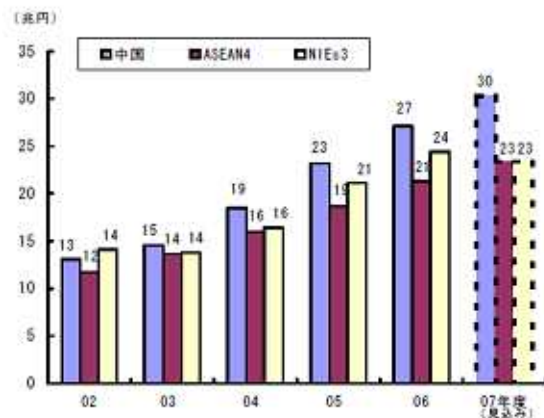
注1. 海外生産比率の算出方法

国内全法人ベース = 現地法人(製造業)売上高 / (現地法人(製造業)売上高 + 国内法人(製造業)売上高) × 100

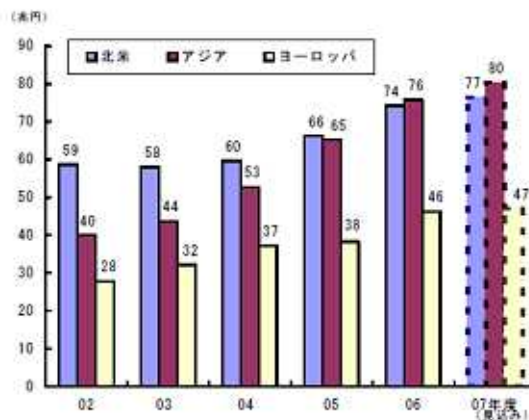
海外進出企業ベース = 現地法人(製造業)売上高 / (現地法人(製造業)売上高 + 本社企業(製造業)売上高) × 100

注2. 2007年度は見込額として調査。また、国内全法人ベースの見込みは経済産業省において試算

現地法人売上高 (アジア)



地域別現地法人売上高



海外売上高は上昇トレンドにある

世界的景気後退により成長は一時的に鈍化するものの、
今後も海外売上高は増加すると推測

出典: 経済産業省経済産業政策局 調査統計部企業統計室 調べ (2008年7月)