

2020年5月期(第22期) 第1四半期決算補足資料

2019年10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で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

【連結業績】

売上高：470百万円
(対前年同期比 19.2%増)

- **マーケティング事業における案件数の増加により売上が伸長**

売上総利益：126百万円
(対前年同期比 12.7%増)

- **海外法人の経営資源（人・情報）を活かした付加価値の高いサービスが収益に貢献**

営業損失：18百万円
(前年同期営業損失 31百万円)

- **グローバル人材の採用やアセット事業のプロモーション費用増加も、海外・多言語案件の収益化により、前年対比で営業利益が改善傾向**

[セグメント別業績]

マーケティング事業

売上高 : 463百万円 (前年同期比 +28.0%)

セグメント利益 : 31百万円 (前年同期比 +127.8%)

アセット事業

売上高 : 7百万円 (前年同期比 ▲76.8%)

セグメント損失 : 5百万円 (前年同期
セグメント損失2百万円)

- 海外・多言語案件を中心に新規案件の獲得が順調に推移し、
売上・利益の拡大に寄与

	実績	前年同期比		
	2020年5月期1Q (連結累計)	2019年5月期1Q (連結累計)	増減額	増減率
売上高	470	394	75	19.2%
売上総利益	126	111	14	12.7%
売上総利益率 (%)	26.8%	28.3%	—	—
販管費	144	143	1	0.9%
販管费率 (%)	30.7%	36.2%	—	—
EBITDA	▲ 17	▲ 30	13	—
営業利益	▲ 18	▲ 31	13	—
経常利益	▲ 19	▲ 17	▲ 1	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 22	▲ 18	▲ 4	—
EPS (円)	▲ 2.96	▲ 2.41	—	—

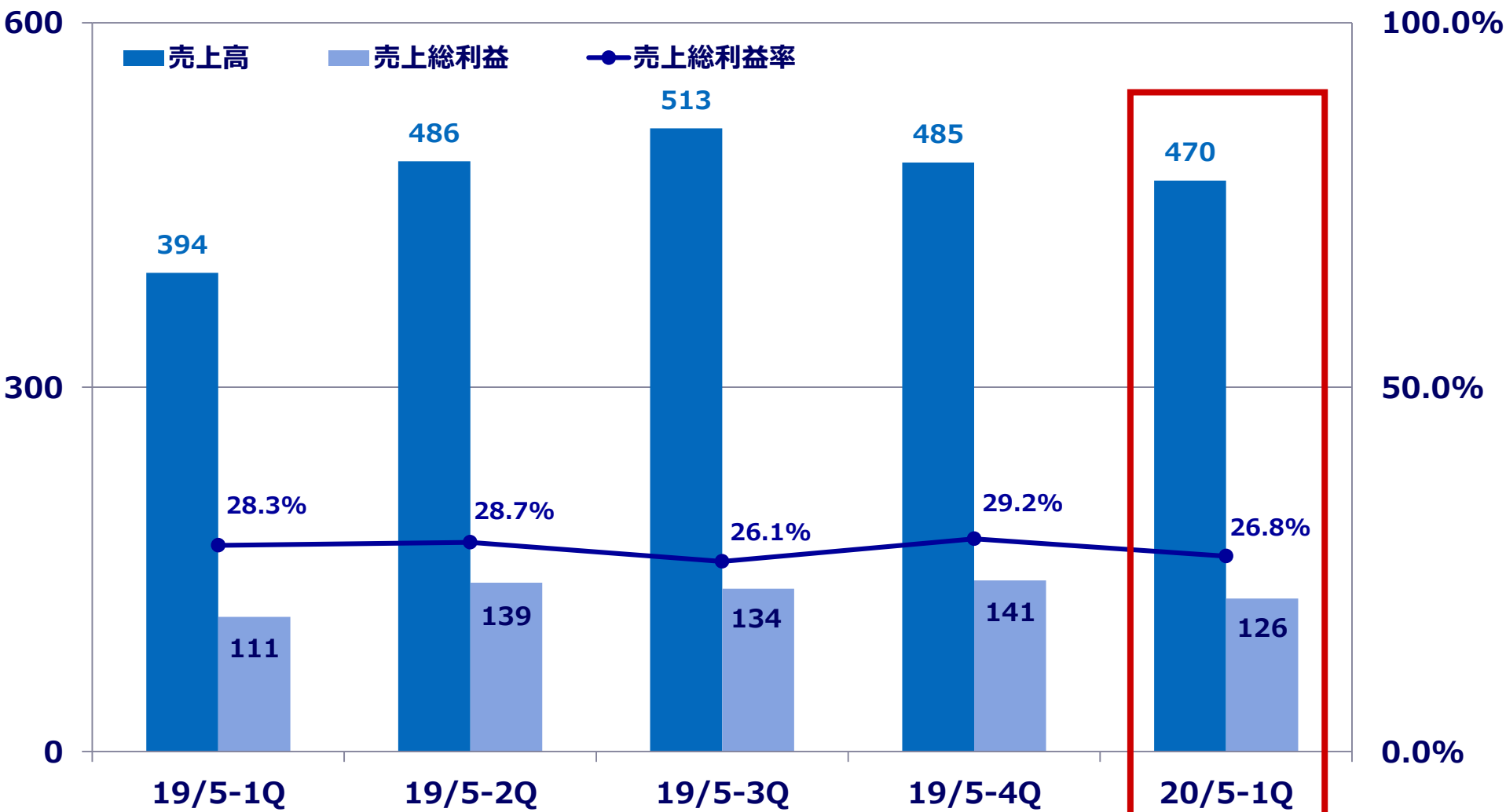
(金額単位：百万円)

■ 固定資産：ベトナムにおける不動産取得により
有形固定資産増加 +33

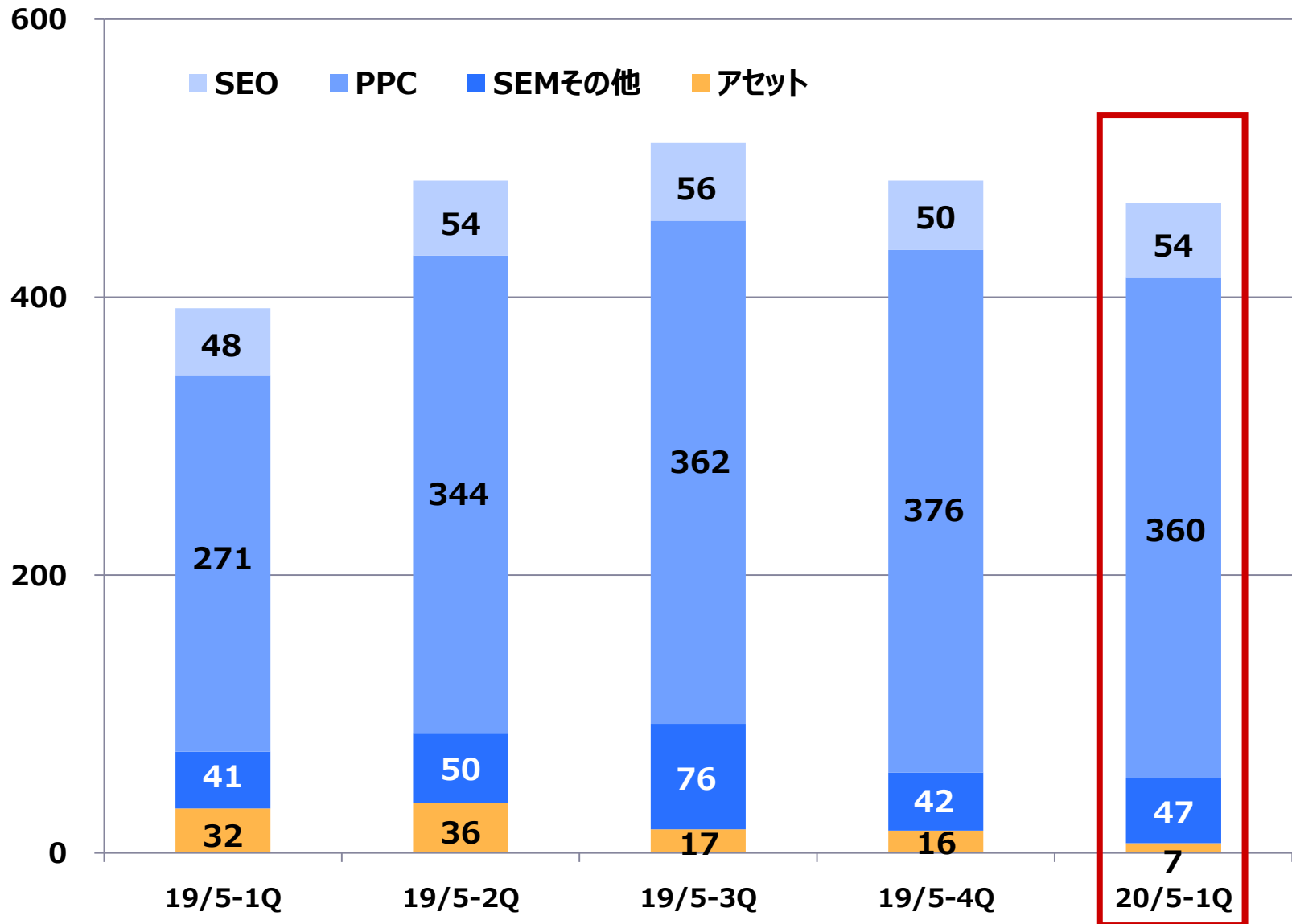
	実績	前期末比		
	2020年5月期1Q	2019年5月期末	増減額	増減率
流動資産	934	967	▲ 32	▲ 3.3%
現預金	585	608	▲ 22	▲ 3.7%
固定資産	303	271	31	11.6%
有形固定資産	97	64	33	52.4%
無形固定資産	2	2	▲ 0	▲ 8.8%
投資その他の資産	203	204	▲ 1	▲ 0.8%
総資産	1,238	1,239	▲ 0	▲ 0.0%
流動負債	368	329	39	11.8%
固定負債	143	151	▲ 8	▲ 5.3%
負債合計	511	480	30	6.4%
純資産	726	758	▲ 31	▲ 4.1%

(金額単位：百万円)

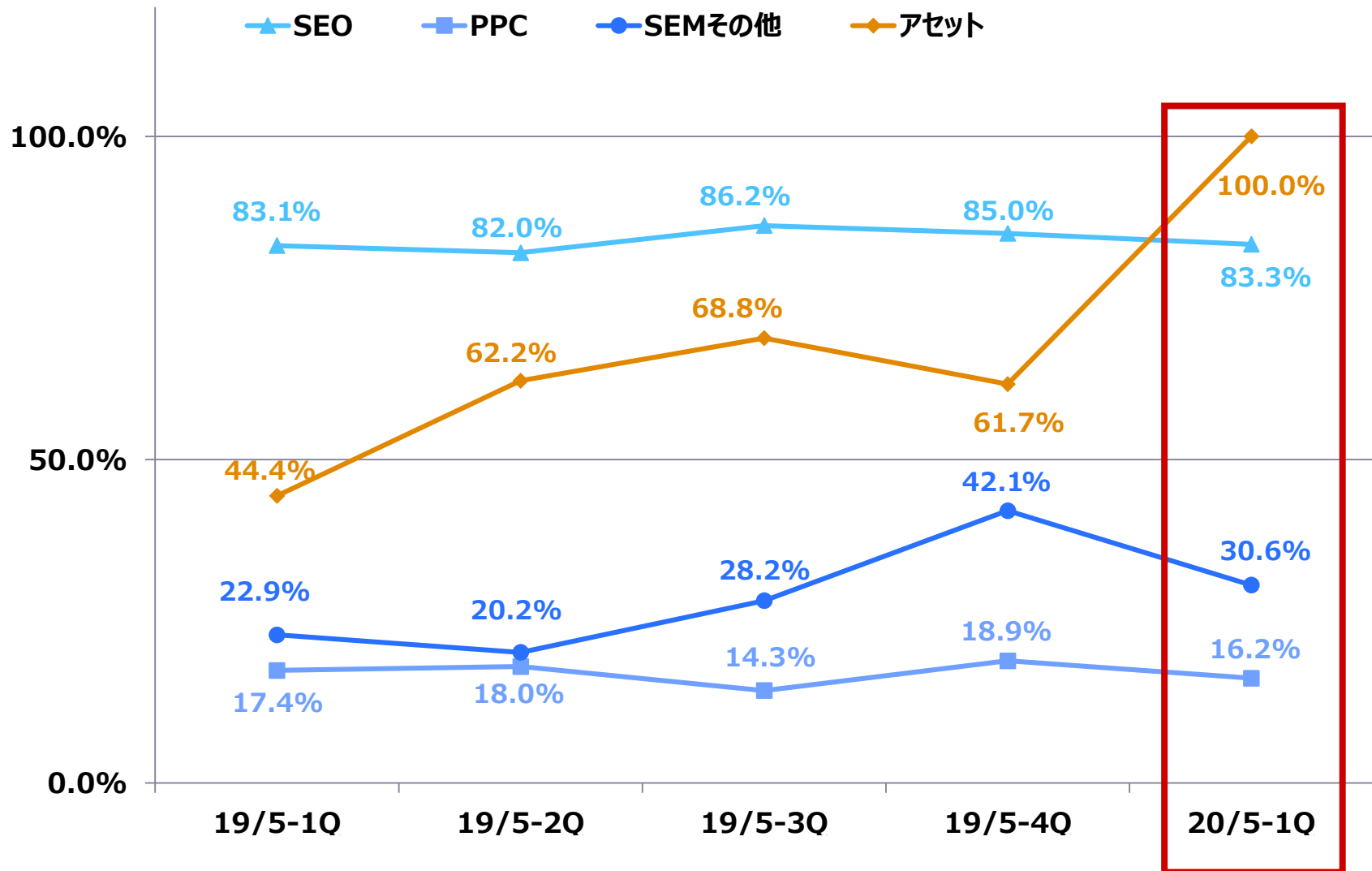
■ マーケティング事業における日本語案件の増加や多言語案件の収益化により、19/5-1Q対比で売上・利益ともに増加



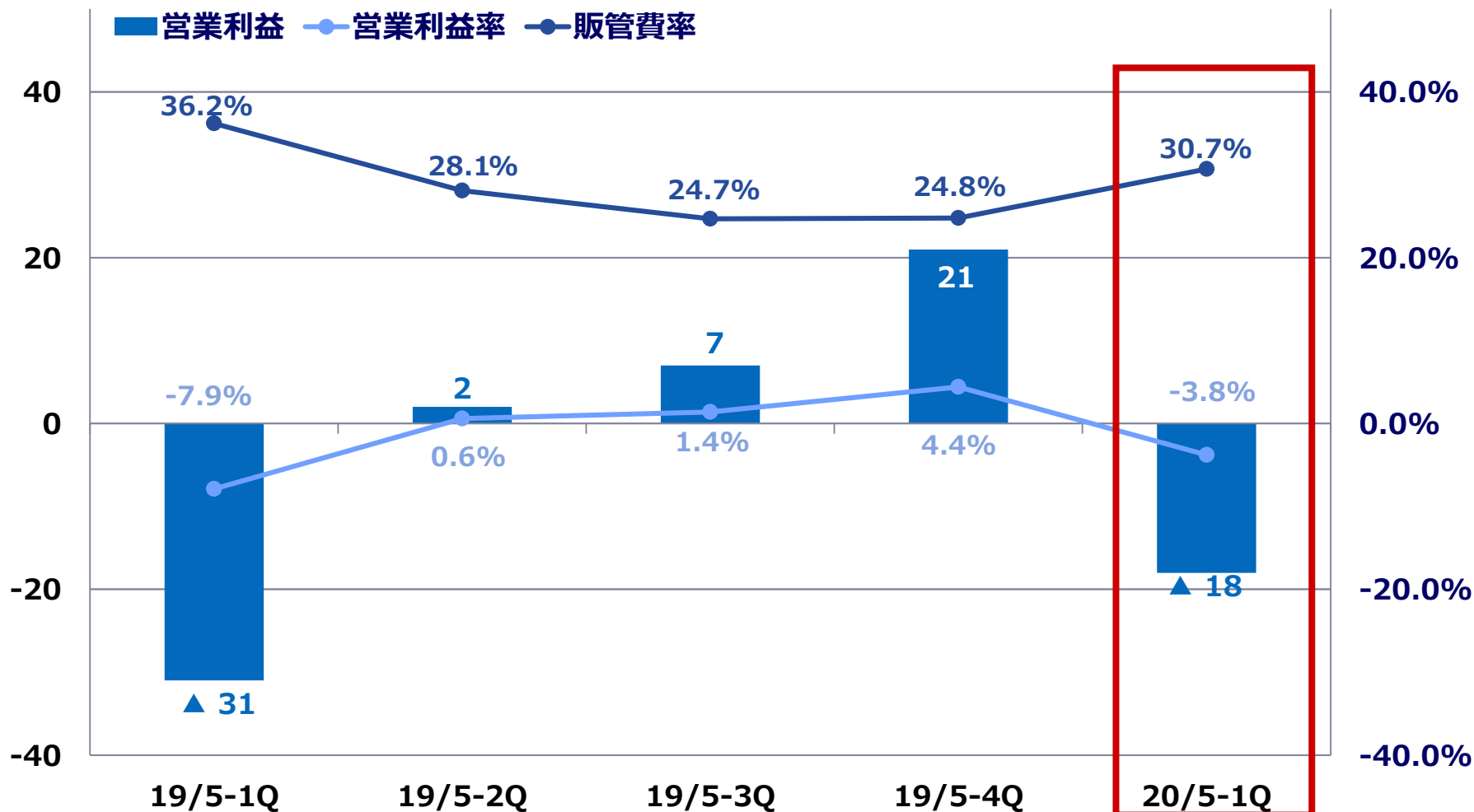
(金額単位：百万円)



(金額単位：百万円)



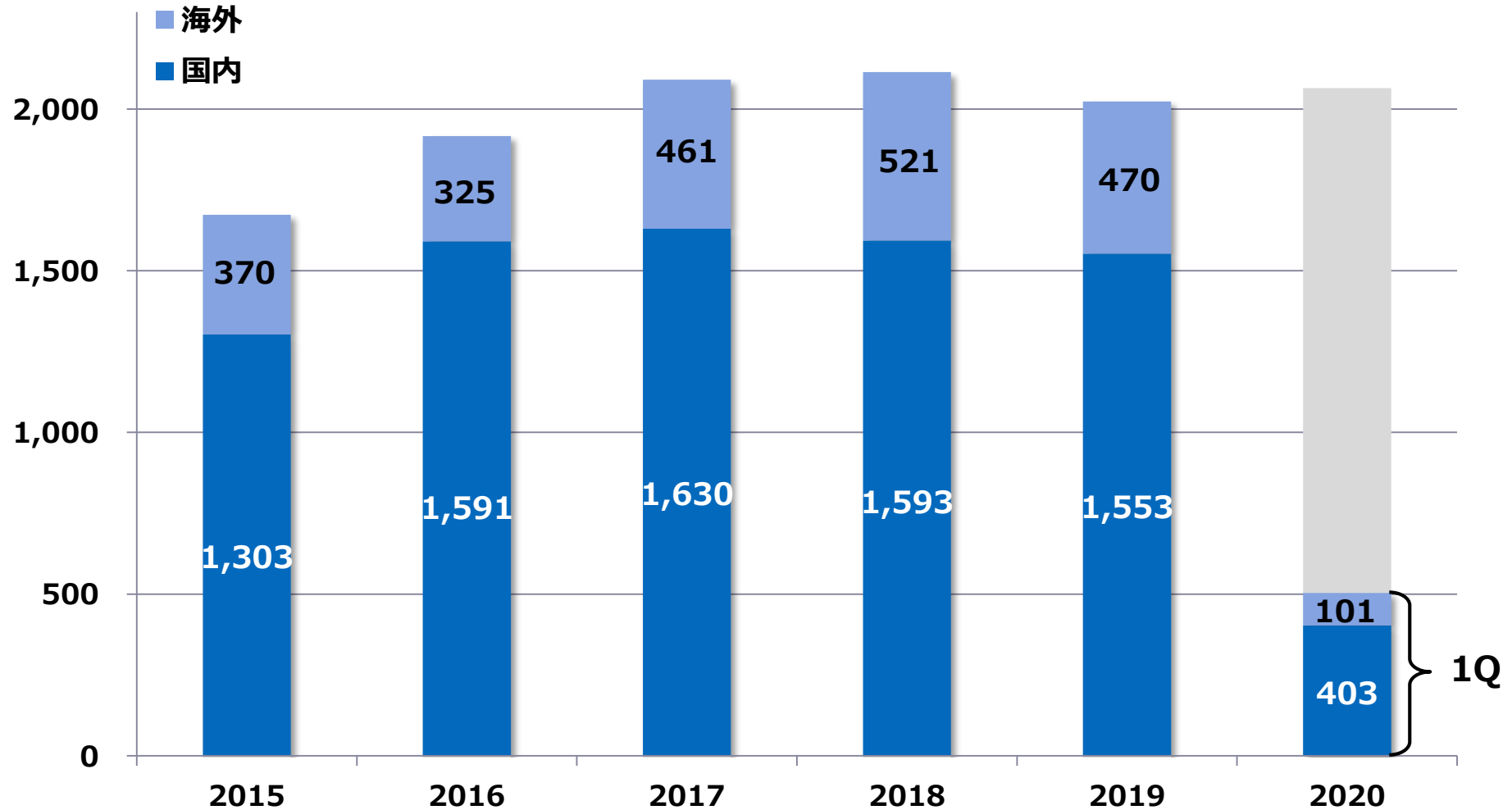
■ グローバル人材の採用やアセット事業のプロモーション費用増加も、海外・多言語案件の収益化により前年対比で営業利益が改善傾向



(金額単位：百万円)

8/26

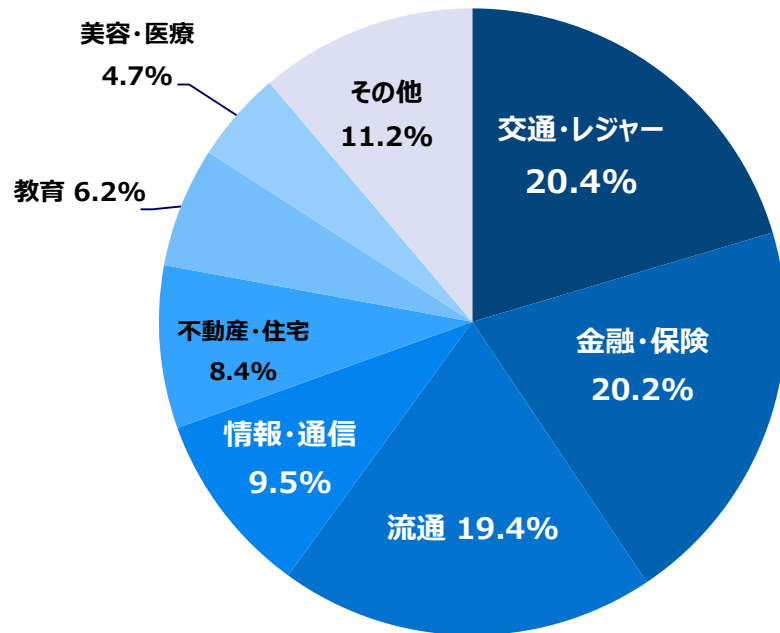
- 国内：マーケティング事業の売上が伸長
- 海外：法人全体で引き続き高い収益性を維持



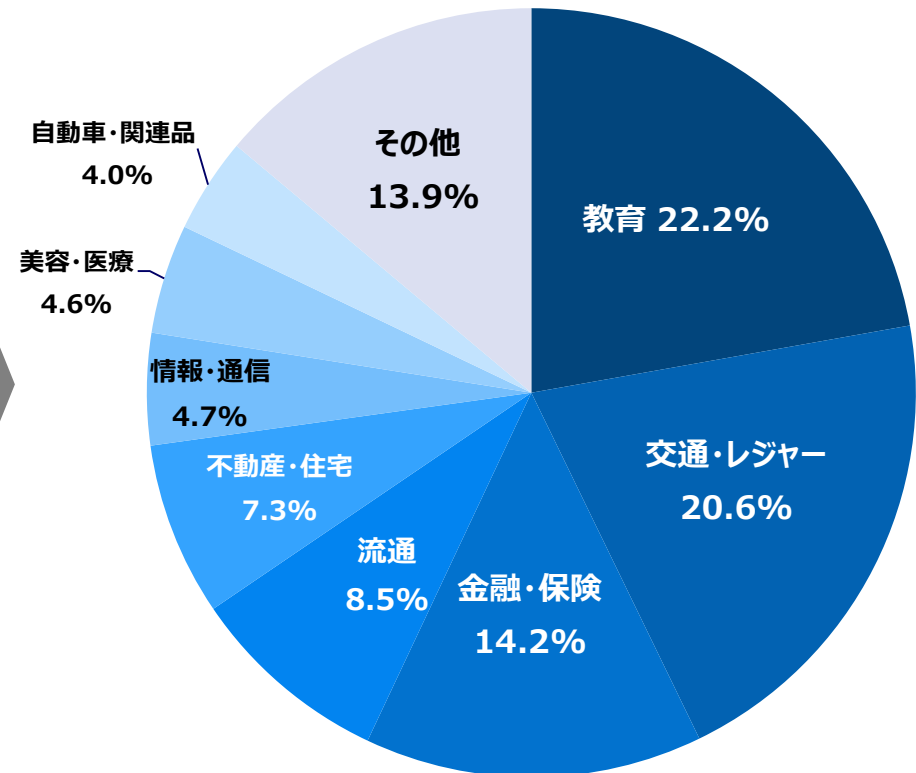
※単純合算ベース (金額単位：百万円)

- 教育業界の案件増により、構成比率トップへ（6.2%→22.2%）
- 交通・レジャー業は引き続き上位を占める（20.6%）

19/5 - 1Q



20/5 - 1Q



■ 国内・海外での販売体制の強化を継続

	2020年5月期 通期予想	実績	進捗率
		2020年5月期1Q (連結累計)	
売上高	2,065	470	22.8%
営業利益	20	▲ 18	—
経常利益	15 – 28	▲ 19	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	13 – 24	▲ 22	—

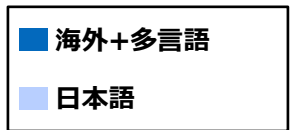
(金額単位：百万円)

※ 2020年5月期の連結業績予想については、為替変動により数値が大きく上下する可能性があるため、詳細な数値を算出することが困難であると考えております。したがって、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益については、レンジ形式にて開示いたします。

事業の取り組み

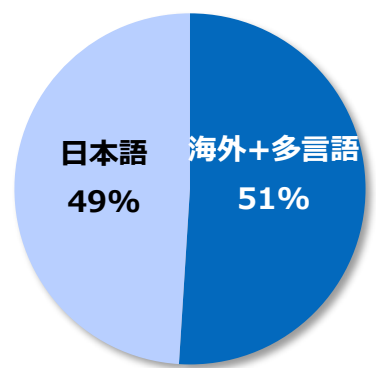
- business activities

■ 海外+多言語サービスの売上高は全体の47%
売上総利益での海外+多言語比率は62%を占める

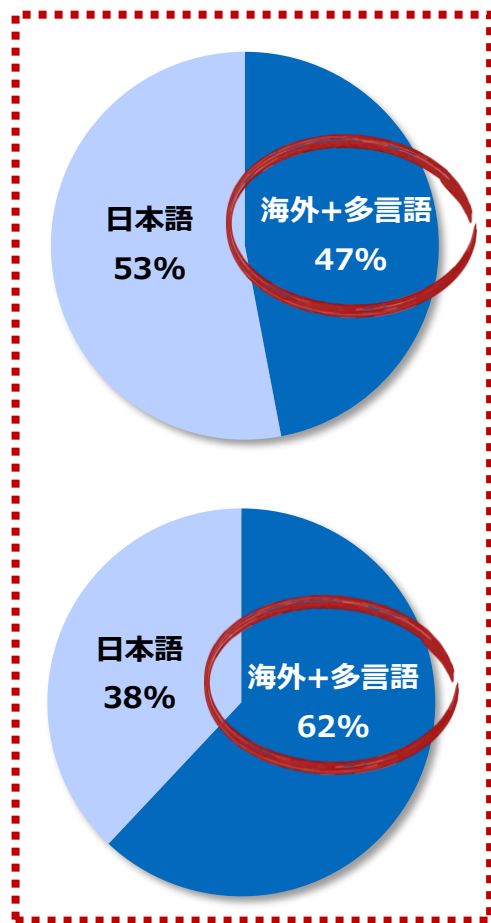


売上高

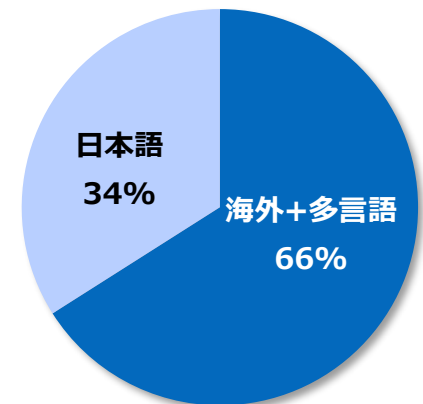
実績 19/5 通期



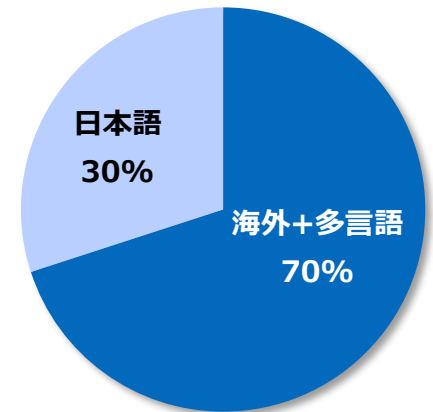
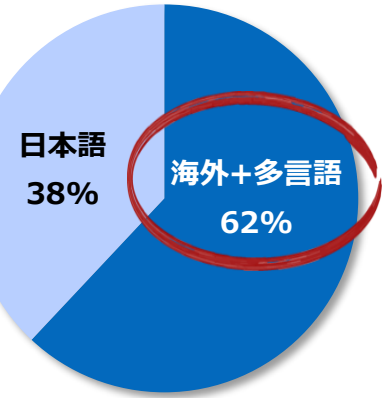
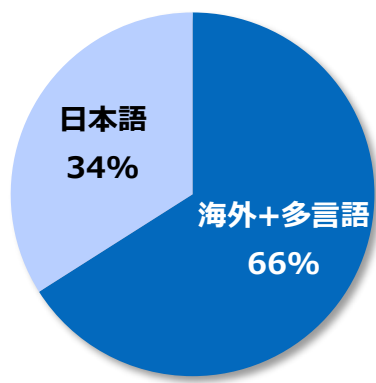
実績 20/5 通期



目標 20/5 通期



売上総利益



収益力の安定・拡大

1. マーケティング事業における多言語・海外向けサービスの収益拡大

- ・インバウンド・アウトバウンドマーケティングの強化
- ・海外法人のネットワークを活用し、多言語サービス展開のさらなる拡充

2. 新たなビジネスモデルの創出

- ・今後の収益の柱となる事業の創出及び、サービスの開発に注力

3. 人材採用・育成・組織体制の強化

- ・幹部人材・グローバル人材の採用・教育の強化
- ・次世代リーダーの育成

～グローバル・マーケティングのマイスター～

海外・多言語マーケティング支援に注力
(SEO/PPC/SNS/その他)

インバウンド&アウトバウンド

日本の
マーケティング品質

+

豊富な実績と経験

+

ローカル・
ネイティブリソース

*1 SEM : 検索エンジンマーケティング

PPC

様々な国/言語/
デバイスに対応
した検索連動型
広告

SEO

世界中の検索エンジ
ンに対応した自然検
索結果、上位表示
サービス

クリエイティブ

様々なデバイス・言語
に対応したWEB制作
広告デザイン

SNS/KOL

様々な国、ターゲット
に対応したSNS
広告、ブロッガー施策

ディスプレイ広告

DSP/ネイティブ
アド/純広告等の
バナー形式の広告

動画広告

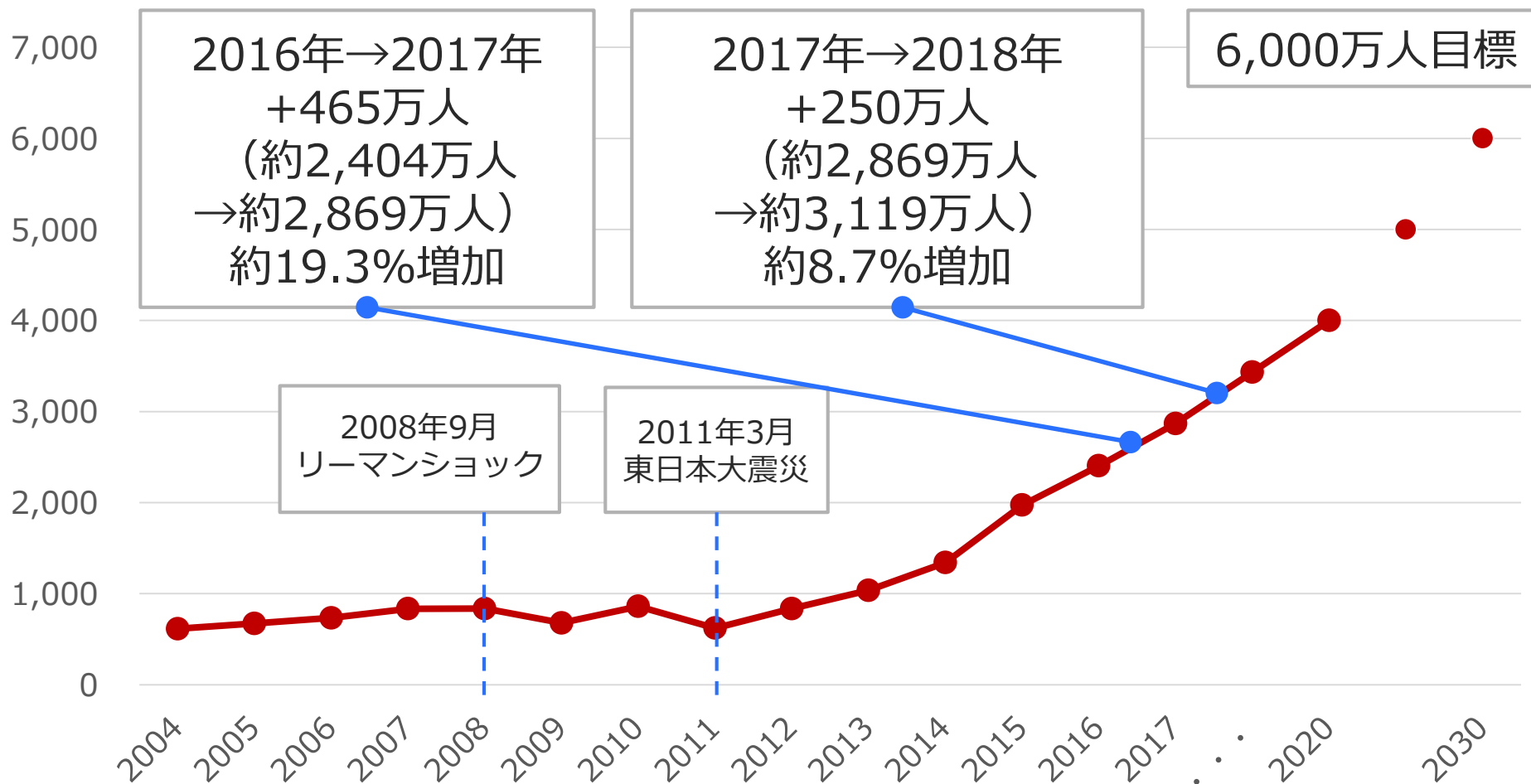
Youtube
Facebook等への
動画広告出稿

上記領域の広告エージェンシー&コンサルティング

訪日外国人旅行客数は堅調に成長中 アジア中心のマーケット

※単位 (万人)

※出典：日本政府観光局 (JNTO)





「東京観光財団」様との 取り組み事例 記事

観光客の身になった海外向け情報発信 東京を持続可能な観光地に

「世界から誰が訪れるTOKYOへ」を掲げ、ホスピタリティを磨き、観光客の取り回しを徹底し観光財団。限られた人員で多くのお客様を対応し、アウコンコンサルティングがサポートすることも多岐にわたる。中間・長期で安定かつ継続的な成長を目指し、プロモーションに取り組んでいる。



「GO TOKYO」は、英語、韓国語が主要な言語のアプローチサイトは14カ国ある。東京TikTok公式サイトの「Tokyo Tokyo」は、観光客の動向をリアルタイムに把握し、海外向けに発信している。また、「Tokyo Tokyo」は、AIDA（関心・興味・欲求・行動）を軸とした「Tokyo Tokyo」は、AとIを重視し、そのうち「A」と「I」の部分を強化し、海外向けに発信している。また、「Tokyo Tokyo」は、AIDA（関心・興味・欲求・行動）を軸とした「Tokyo Tokyo」は、AとIを重視し、そのうち「A」と「I」の部分を強化し、海外向けに発信している。

アジアに展開するアウコンコンサルティング

ウェブ広告やSEOを得意としている。国内の観光客、多国籍的な海外の観光客をターゲットにしたウェブサイトを構築してもらう。それ以外の領域にも、海外向けに発信している。また、「Tokyo Tokyo」は、AIDA（関心・興味・欲求・行動）を軸とした「Tokyo Tokyo」は、AとIを重視し、そのうち「A」と「I」の部分を強化し、海外向けに発信している。

「一般社団法人ひがし北海道自然美への道DMO」様との取り組み事例 記事

海外マーケティング 地方のインバウンド対策は 繊細なマーケティングを

「知名度が高い」「アクセスが難しい」等のローカルならではの難点を、克服する一つの手段がマーケティングだろう。「一般社団法人ひがし北海道自然美への道DMO」専任の野村真由さんに、「観光地発信」しての戦略を聞いた。

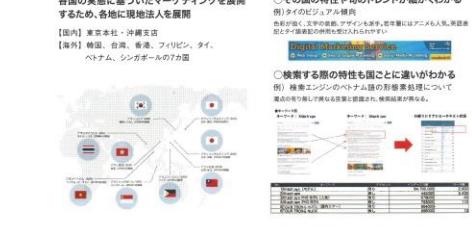


巨大自然美が広がる東の玄関口、釧路。知名度が高いと課題。集客につなげるには海外マーケティング不可欠

「日々、国産アジアは国内でも知名度や面識等の認知エリアとは、知名度も人口にも格別の差がある地域。観光コンテンツがいかに重要で、海外の観光客エリアには10倍から100倍の差がある。これを実現するためには、観光地から車で時間以上かかる立地を克服し、そこで勝負する。これは観光地マーケティングの課題です。行くための強い動機付けが必要です。ユニークな方向で、見逃されるべきマーケティングが、最初の一手となる。」

海外の潜在的顧客に、 情報をどう届けるか？

海外向けの美しいHPを立ち上げて、高こうからそれを見つけてくれるまで。各国の事情を考慮して、提供するものがインバウンドマーケティング専門機関「アウコンコンサルティング」だ。



無料診断レポート作成

「無料診断」は、マーケティング戦略を診断し、具体的な施策を提案するサービスです。お問い合わせ先：アウコンコンサルティング株式会社

※月刊 事業構想 2019年8月号

※ジチネットワークス 2019年6月号

インバウンドマーケティング提供を民間事業者様 だけではなく、官公庁・自治体様へ

運用型広告の管理が、よりスマートに。

グローバル&クラウド型
リスティング・ディスプレイ広告AI自動最適化ツール

OPTMYZR

世界中で40,000以上の
アカウントを最適化
多言語案件にも対応

- リスティング/ディスプレイ広告における入札・予算管理の自動化 (Google広告)
- 急激な変化に対応したアラート機能
- Google広告/Facebook広告等異なる広告プラットフォームを一つのレポートに統合
- 最適化履歴で誰が何を変更したか把握することが可能

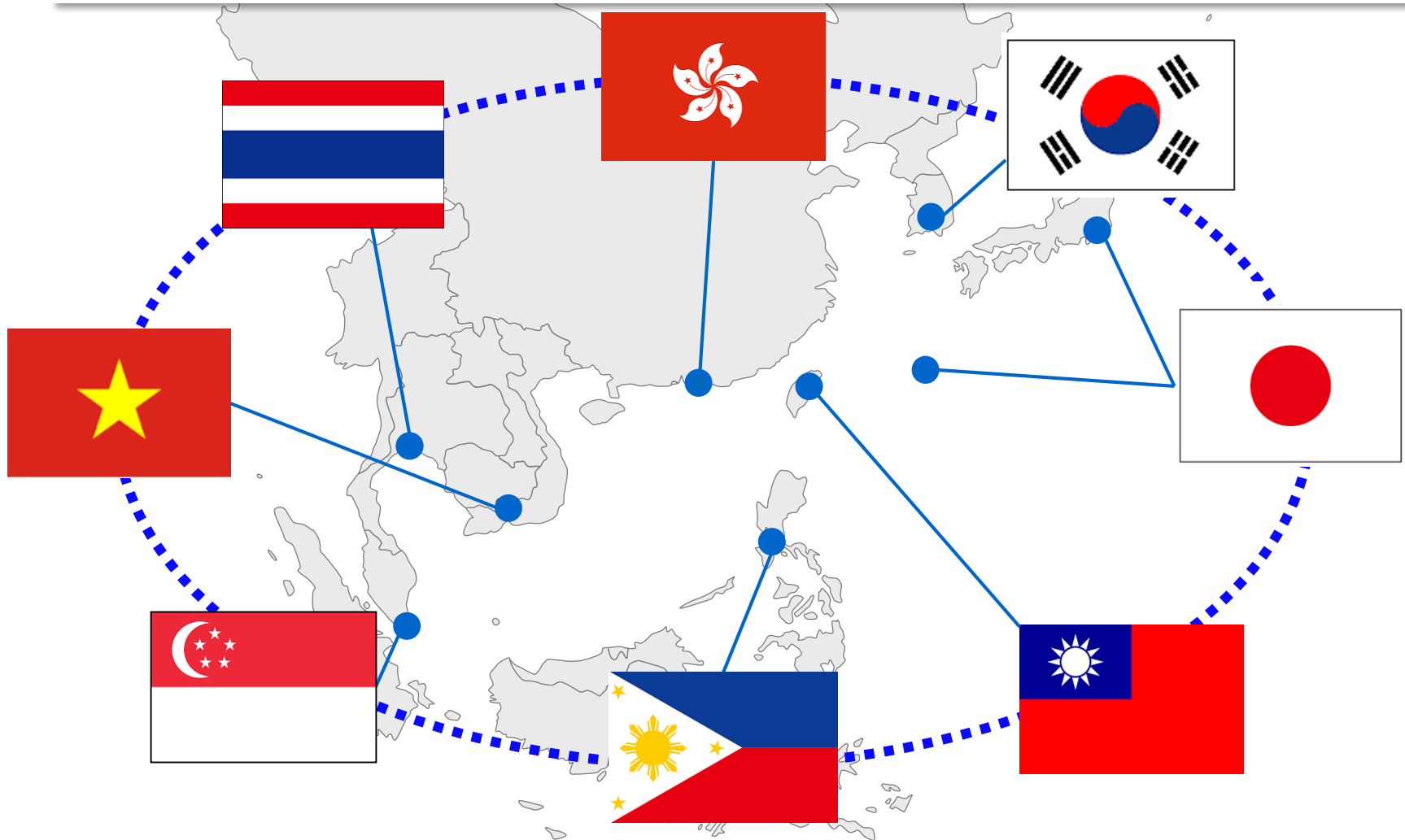
14日無料トライアル

資料請求/お問い合わせ

※<https://optmyzr.ne.jp/>

グローバルPPC運用管理ツールの日本独占販売

経験・実績豊富な海外ネイティブリソースと拠点網 それらを活かし、更なる事業シナジーを創出



～アセットイノベーションのパイオニア～

フィリピン・ベトナムなどで不動産投資・仲介・管理

Hands on
(同じ船)

自社投資済みの物件を
中心にご紹介

Full Service
(入口から出口まで)

セミナー、視察ツアー、
物件選定、購入手続、
管理、賃貸、転売

Honesty
(誠実)

東証二部上場
代表が現地滞在で得た
確かな情報



海外における不動産投資のフルサポート

立地、物件、デベロッパーの情報収集
リスク・リターン分析

物件
開拓

物件
ご紹介

現地の最新情報、
実績に基づくご提案

購入
支援

各種手続きサポート

物件
管理

バリューアップ

収益化

賃貸・転売サポート

▼アメリカ (シアトル)



▼ベトナム



▼フィリピン





<今後の取り組み>

1. 売買仲介
取次店数の拡大
2. 賃貸付け・転売の
リードタイム短縮
3. フィリピン物件
管理戸数の拡大

世界64カ国の翻訳者ネットワーク

海外ローカルスタッフの豊富な知見

WEBプロモーション実績

SEO LINK SOLUTION

コーポレートサイト
(会社概要、海外法人紹介)

782

9015

67/12

SEO-ch

最新ニュースをお届けするSEO情報サイト。

SEO情報サイト
(SEO-ch)

信太明 Shida Akira
アウンコンサルティング株式会社 代表取締役

プロフィール
早稲田大学政治経済学部在学中からリクルートにて教育情報誌の企画営業に従事し、1992年大学卒業後、リクルート入社。1993年日本ネットワーク研究所にて顧客企業の経営戦略策定に携わり、1996年ABCマートに入社。同社の店舗展開(チェーンオペレーション)を構築し、成長に貢献する。1998年6月にアウンコンサルティングを設立。1999年より、検索エンジンマーケティング(SEM)に取り組み、日本国内において、検索エンジン最適化(SEO)や検索連動型広告(PPC)に關わるコンサルティングをいち早く事業化。現在は、アジア圏を中心に、東京、沖縄、韓国、台湾、香港、タイ、シンガポールの7拠点で事業の責任者として自ら陣頭指揮を取り、グローバル・マーケティング分野の展開を積極的に推進中。アジアにおける拠点進出を検討されている企業様を対象に、成長を遂げている市場の展望と、進出先の国選定、法人設立、オフィス立ち上げ、現地従業員採用、監視に至るまでのノウハウを紹介。講演実績多数。

Global Thinking

インバウンド、アウトバウンドのwebプロモーションご支援ならアウンコンサルティング

メルマガ登録 03-5803-2776 お問い合わせ

GM-ch Global Marketing

Powered by AUN CONSULTING, Inc.

GM-chとは? インバウンドサービス アウトバウンドサービス 国別データ 事例 Coming soon コラム リリース セミナー

World ▶ Japan

インバウンド
- Inbound Marketing -

グローバルマーケティング情報サイト (GM-ch)

AUN ASSET

"海外不動産投資なら 弊社二部上場アウンコンサルティング"

無料個別相談ご予約はこちら
- 無料方法- 無料資料- 専任のM&C
ご希望の1冊をご来社可也 (〒110-0001)

いいね! シェア

03-5803-2739

AUNの特長 推奨国と理由 取扱物件 セミナー 現地視察ツアー FAQ 購入の流れ お問い合わせ 会社概要

世界で稼いで日本で暮らす
「今」考える投資の「未来」

アウンアセット

設立	1998（平成10）年6月8日
資本金	341,136千円（2019年8月末現在）
役員	代表取締役社長CEO 信太 明 代表取締役副社長 坂田 崇典 取締役副社長 菊池 明 社外取締役 藤原 徹一 社外取締役（監査等委員） 加藤 征一 社外取締役（監査等委員） 松村 卓朗 社外取締役（監査等委員） 田中 克洋
本社	東京都文京区後楽1-1-7 グラスシティ後楽2F
支店	沖縄県那覇市久米2-4-14 JB・NAHAビル4F
子会社	台湾亞文營銷事業股份有限公司 亞文香港營銷事業股份有限公司 AUN PHILIPPINES INC. AUN Thai Laboratories Co., Ltd. AUN Vietnam Co., Ltd. AUN Global Marketing Pte. Ltd.
提携会社	AUN Korea Marketing, Inc.
社員数	105名〔正社員のみ77名（グループ会社含む・役員含まず）〕（2019年8月末現在）



（証券コード：2459）