

2012年5月期(第14期) 第3四半期決算補足資料

2012年4月12日(木)

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。



ヤフー株式会社 契約代理店



グーグル株式会社 正規代理店

アウンコンサルティング株式会社

© 2012 AUN CONSULTING, Inc. All Rights Reserved.

【1】決算概要

前年同期比では売上高は減収しているものの、1Qを底とし徐々に回復傾向
売上高 1,104百万円(対前年同期比率 ▲ 35.6%)

原価率の低い商材の販売により、売上総利益率は改善傾向
売上総利益 235百万円(前年同期比 16.8%→ 21.3 %)

海外現地法人が収益化してきたことに伴い、営業損失は緩やかに改善
営業損失 110百万円(前年同期営業損失 121百万円)

● 売上総利益：売上高の減少 ▲ 611 / 仕入高の減少 ▲ 448 /
販管費の減少 ▲ 64

	実績		前年同期比	
	2012年5月期-3Q (連結累計)	2011年5月期-3Q (連結累計)	増減額	増減率
売上高	1,104	1,715	▲ 611	▲ 35.6 %
売上総利益	235	289	▲ 53	▲ 18.5 %
売上総利益率(%)	21.3 %	16.8 %	—	—
販管費	346	410	▲ 64	▲ 15.6 %
販管費率(%)	31.4 %	23.9%	—	—
EBITDA	▲ 15	▲ 104	—	—
営業利益又は営業損失	▲ 110	▲ 121	10	▲ 8.8 %
営業利益率(%)	—	—	—	—
経常利益又は経常損失	▲ 105	▲ 118	13	▲ 11.2 %
経常利益率(%)	—	—	—	—
当期純損失	▲ 105	▲ 163	▲ 58	▲ 35.4 %
純利益率(%)	—	—	—	—
EPS(円)	▲ 1,461.77	▲ 2,262.63	—	—

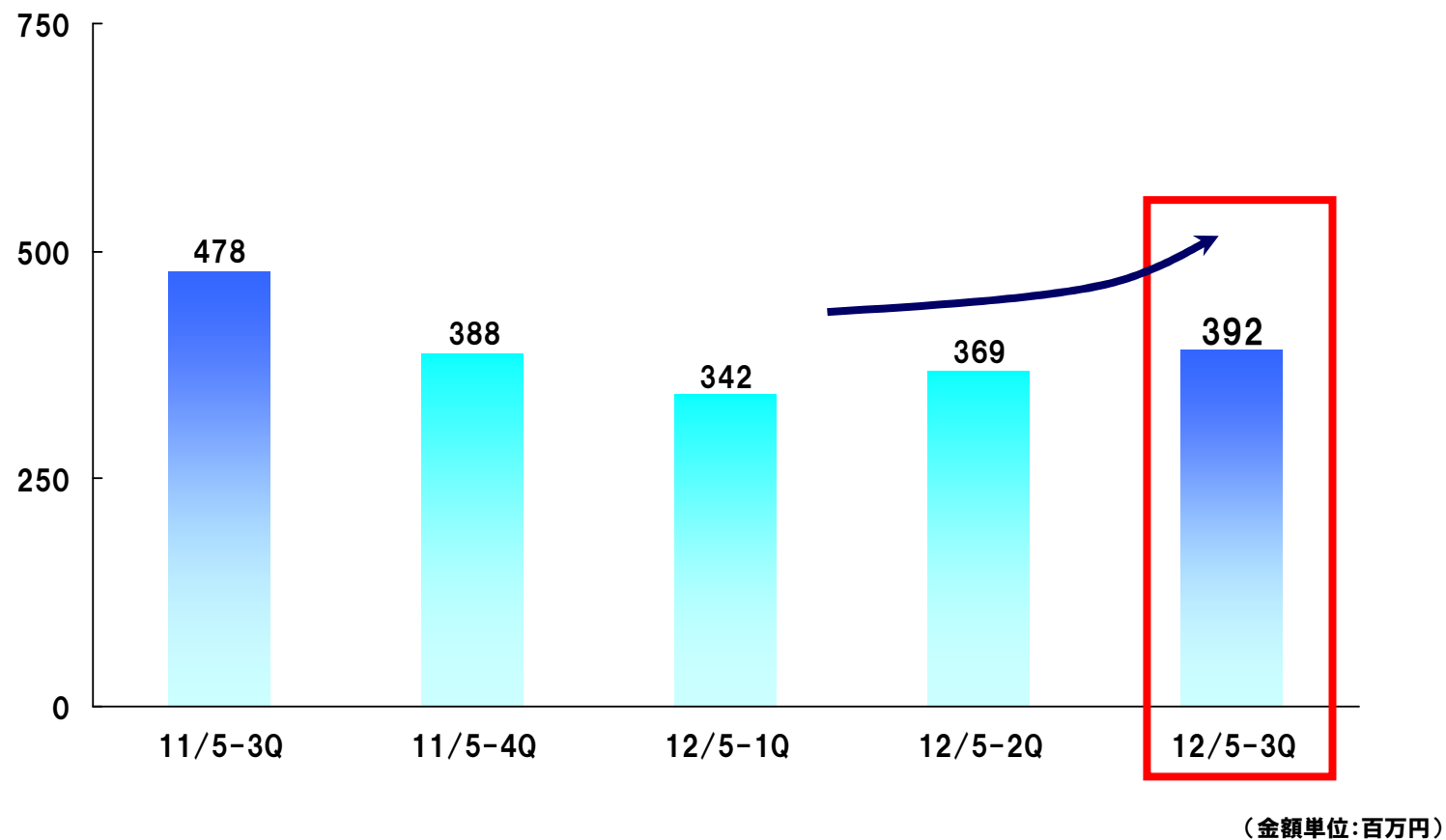
(金額単位:百万円)

- 流動資産:現預金の減少 ▲ 111
- 固定資産:無形固定資産の減少 ▲ 7
- 流動負債:買掛金の増加 ▲ 14

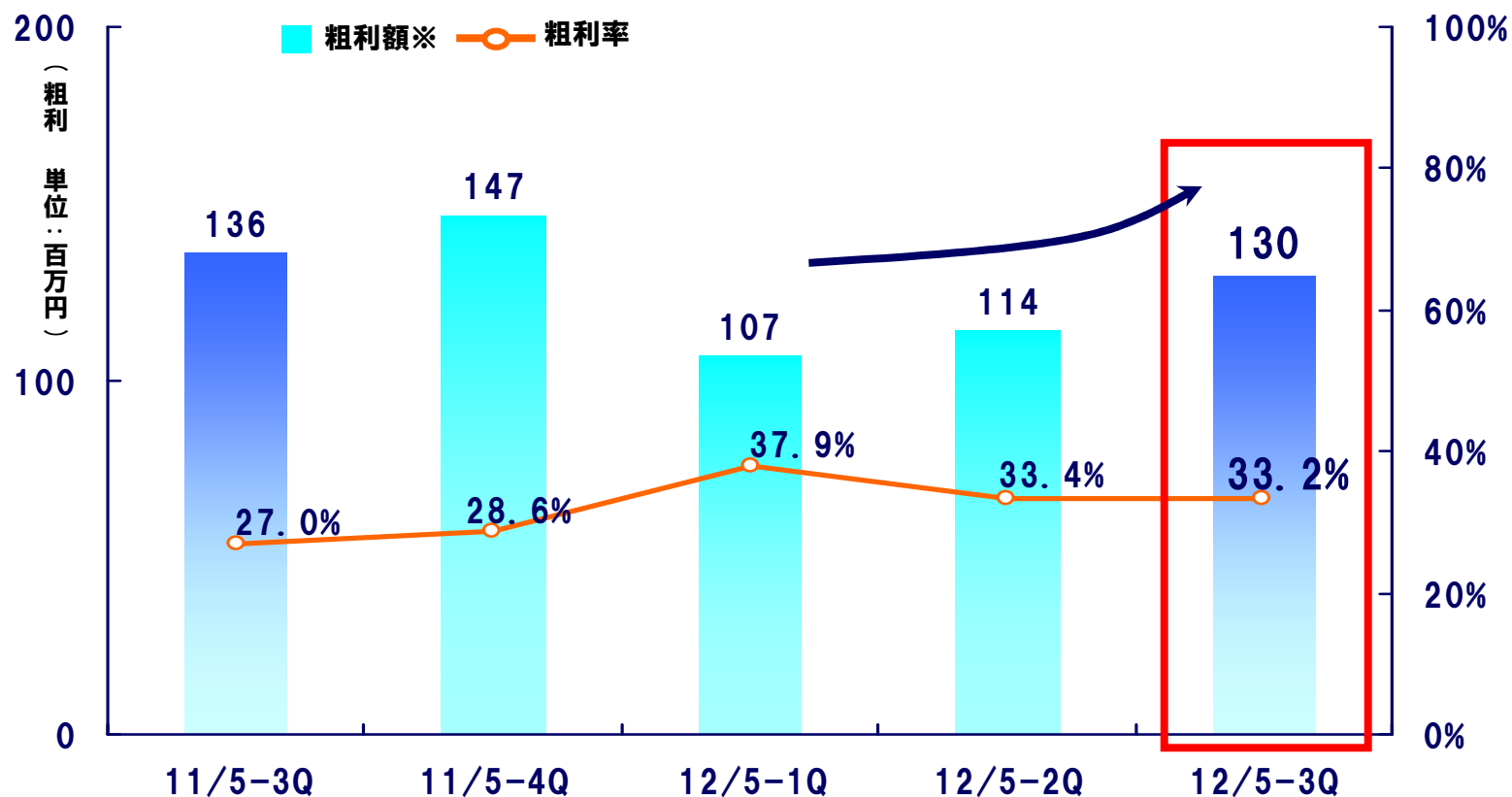
	実績		前年同期比	
	2012年2月末 (連結累計)	2011年5月末 (連結累計)	増減額	増減率
流動資産	800	868	▲ 68	▲ 7.8 %
現預金	535	646	▲ 111	▲ 17.2 %
固定資産	132	174	▲ 42	▲ 24.4 %
有形固定資産	23	26	▲ 3	▲ 13.5 %
無形固定資産	29	36	▲ 7	▲ 20.0 %
投資その他の資産	80	111	▲ 31	▲ 28.4 %
総資産	932	1,043	▲ 110	▲ 10.6 %
流動負債	201	192	9	4.8 %
固定負債	5	4	0	17.2 %
負債合計	207	197	10	5.1 %
純資産	725	846	▲ 120	▲ 14.3 %

(金額単位:百万円)

- 販売体制の強化により売上高が増加傾向
(2Q対比: 369百万円→ 392百万円)



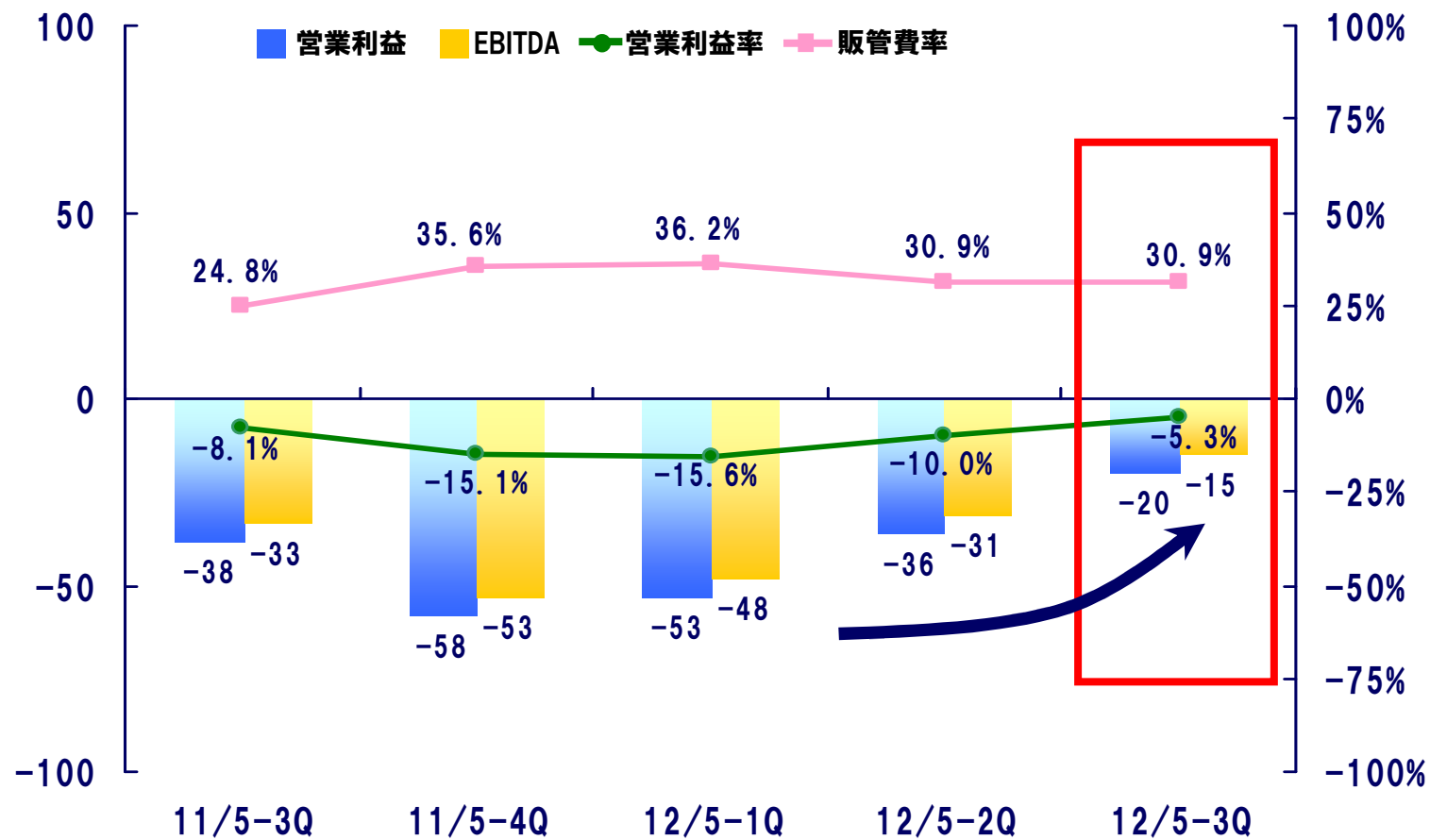
● 原価率の低い商材の販売により、粗利率が増加
(前年同期比 27.0%→ 33.2%)



※このページでの粗利は限界利益を示します。

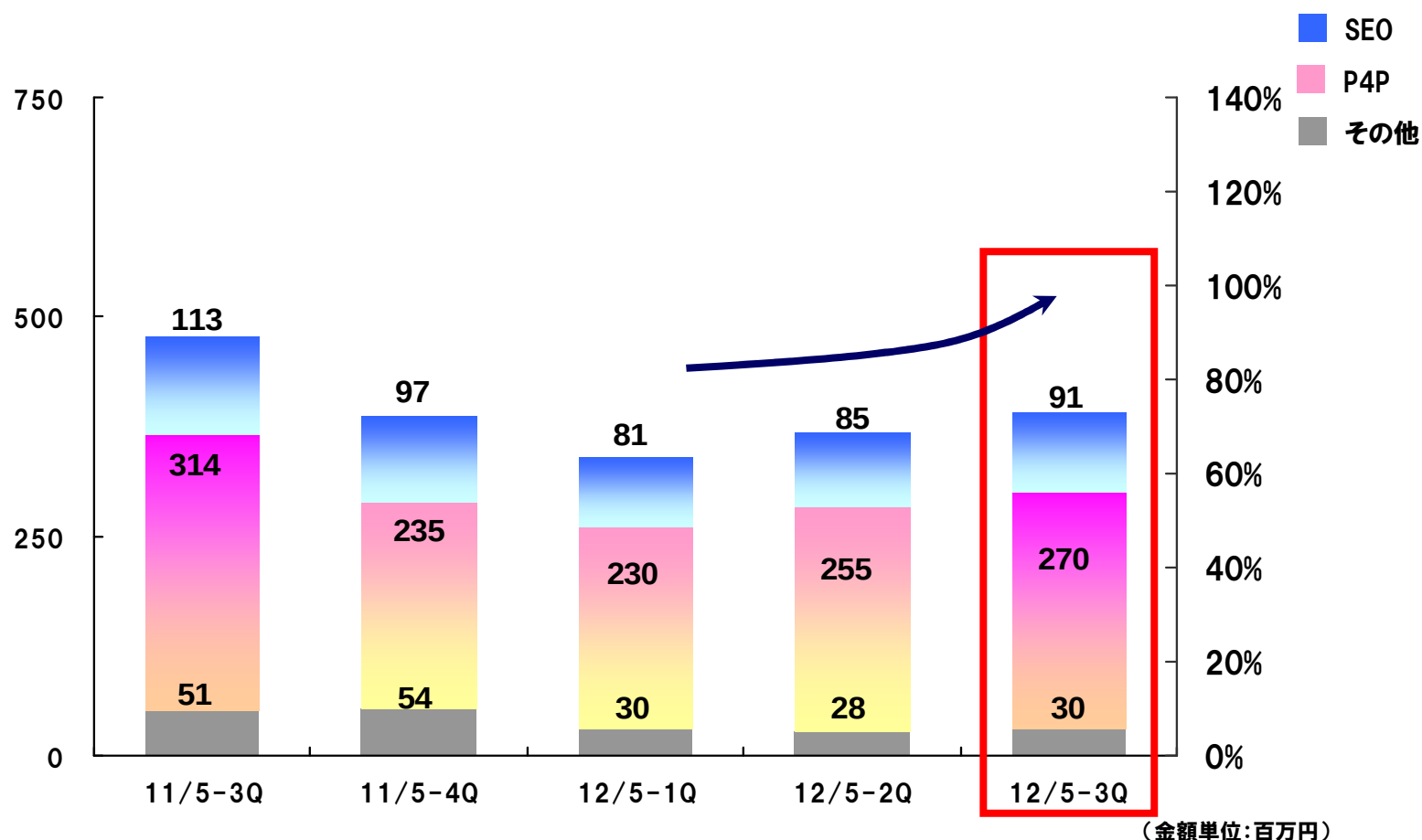
(限界利益 = 売上高 - 変動費)

● 現地海外法人の収益化に伴い、営業損益が回復傾向

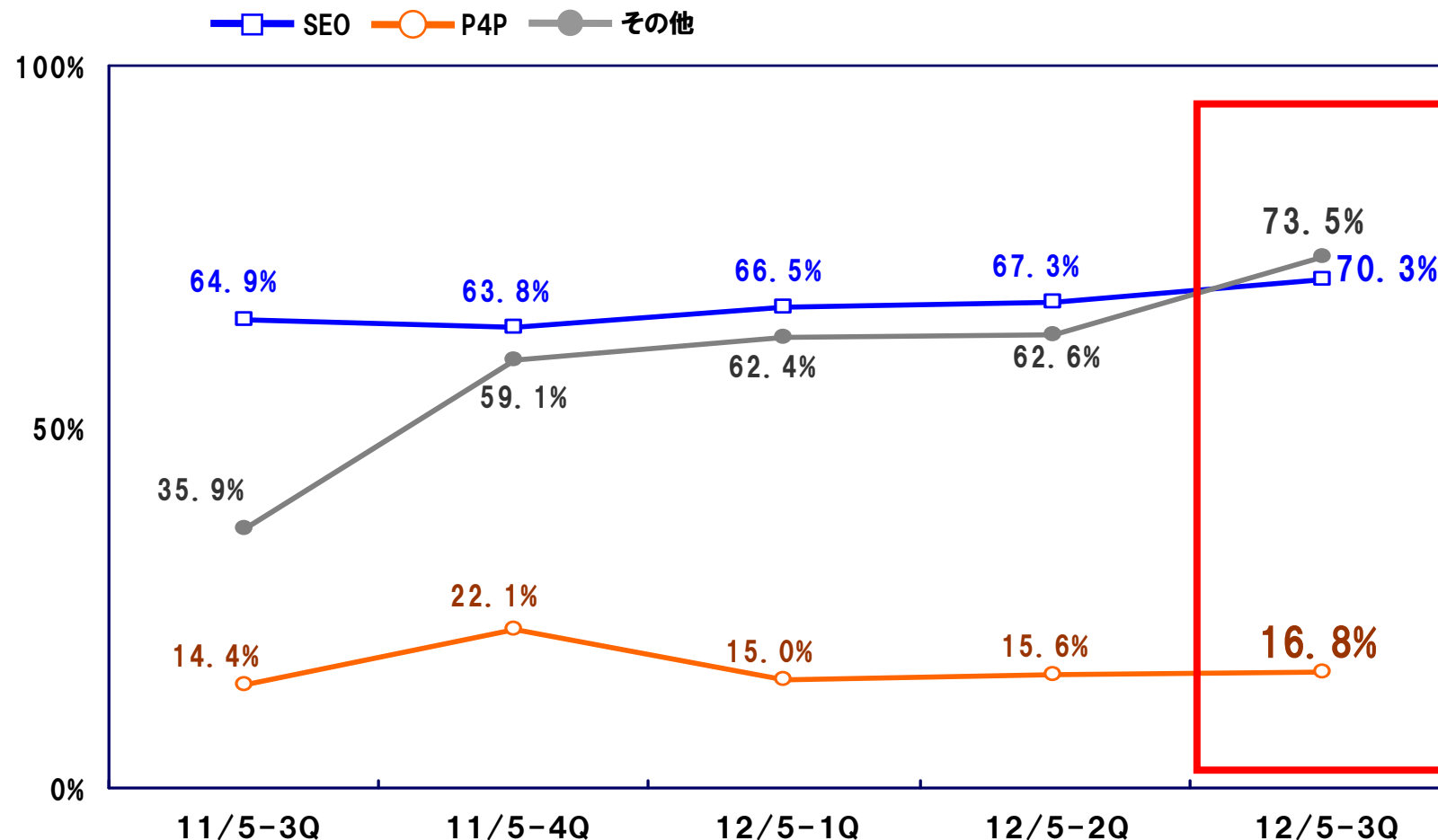


(金額単位:百万円)

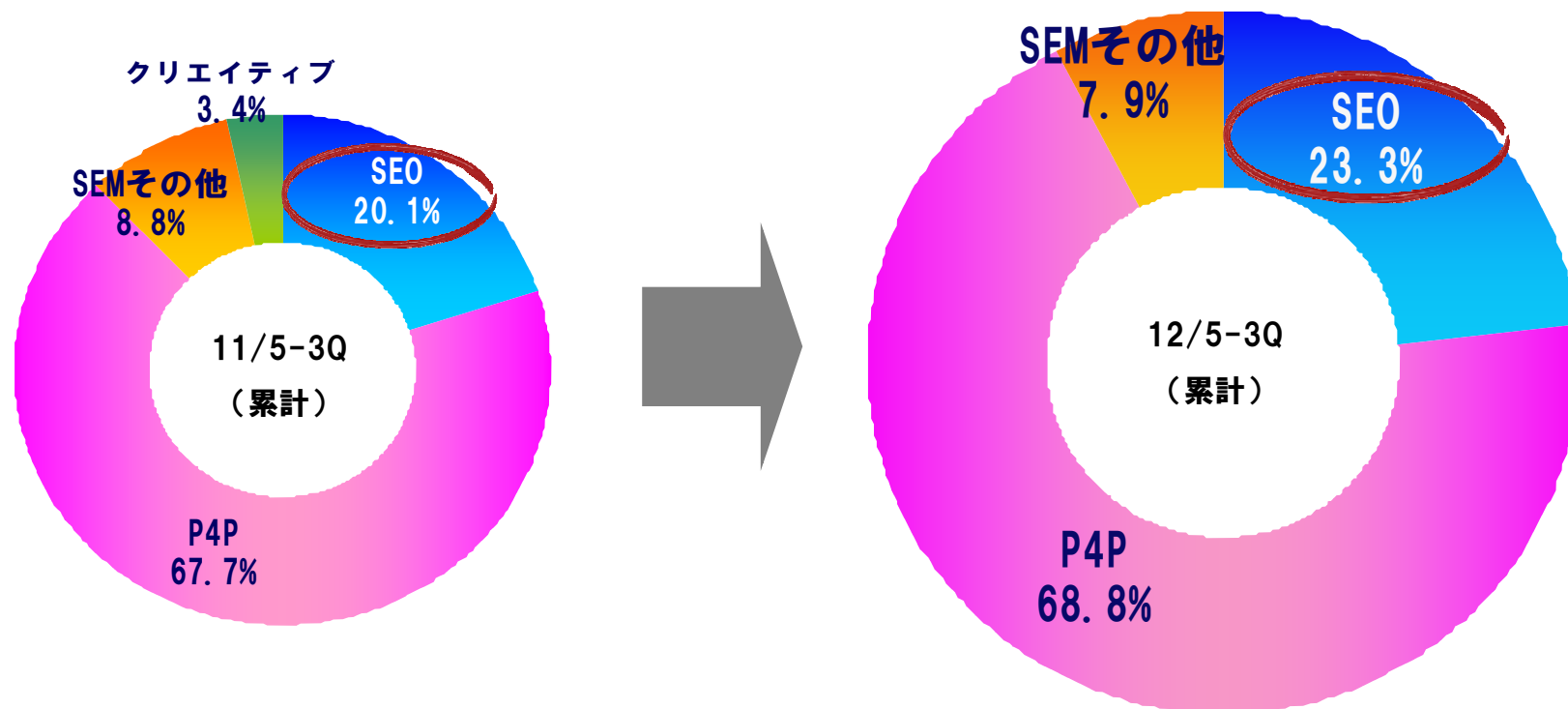
● 国内での販売体制の強化により、
2Q比較において、SEO・P4Pの売上が増加



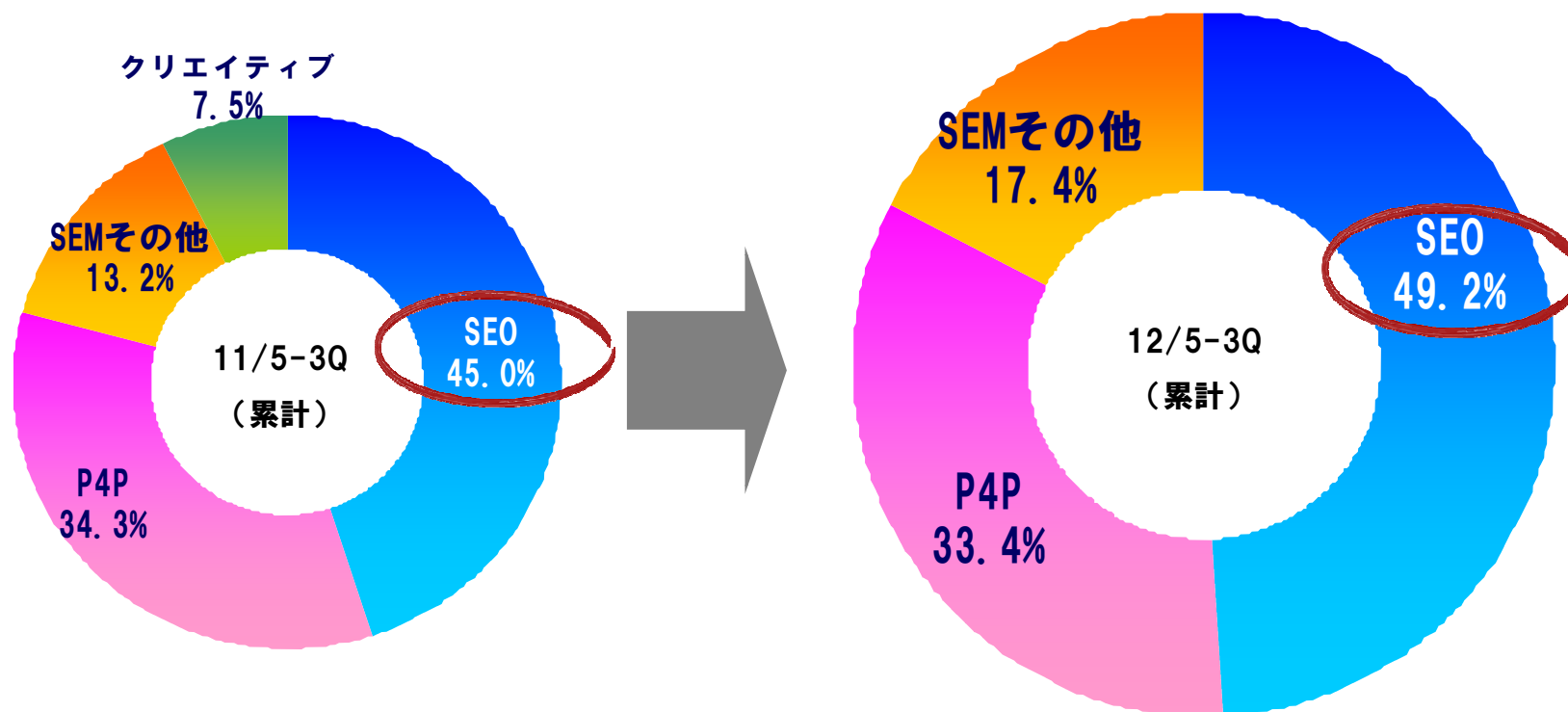
● SEO及びその他において原価率の低い商材の増加により
粗利率が大幅に改善



- 当初計画の通り、利益率の高いSEOの売上構成比が向上(20.1%→23.3%)



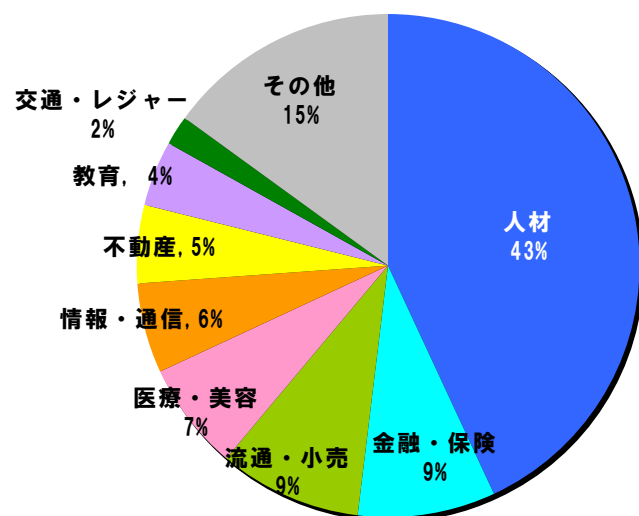
- 「SEO」の粗利構成比が約50%まで増加
- 「SEMその他」についても増加し、全体的にバランスが取れてきている



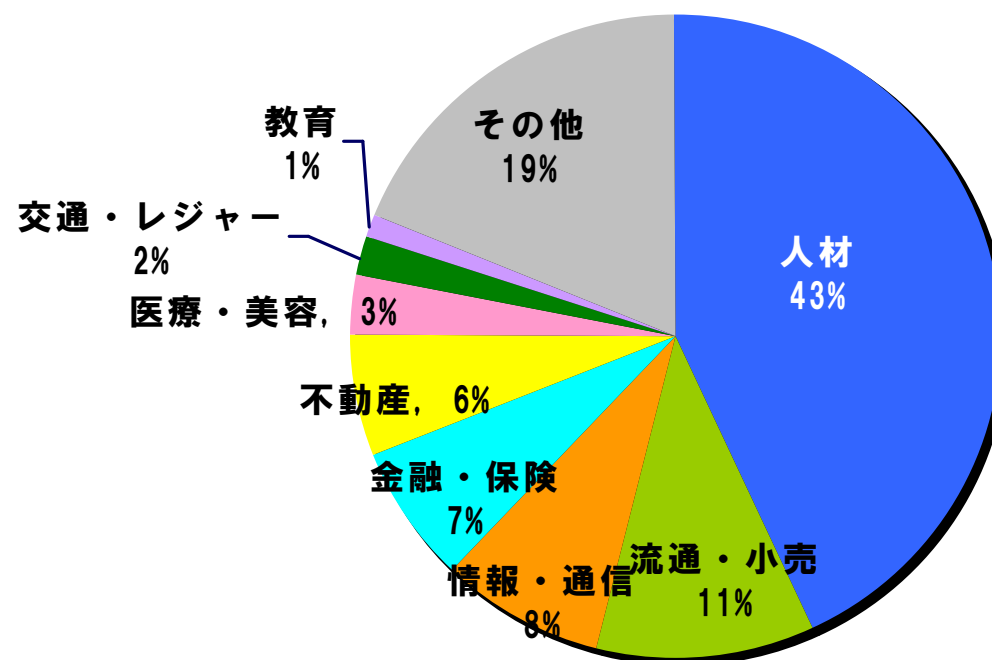
※粗利は管理会計ベースの数値(売上-仕入)を示します。

- 業種に合わせたサービス提案を促進
- 「人材」が好調、「金融・保険」が減少
- %は、11年12月～12年2月における全サービスの売上高をベースにて算出

2010年12月～2011年2月

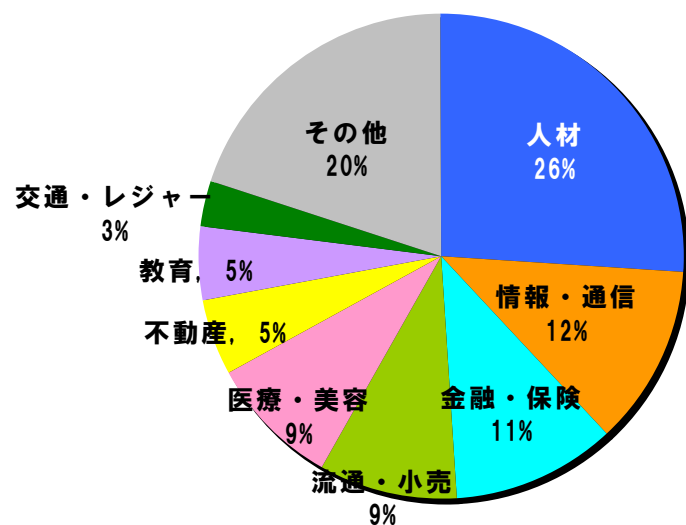


2011年12月～2012年2月

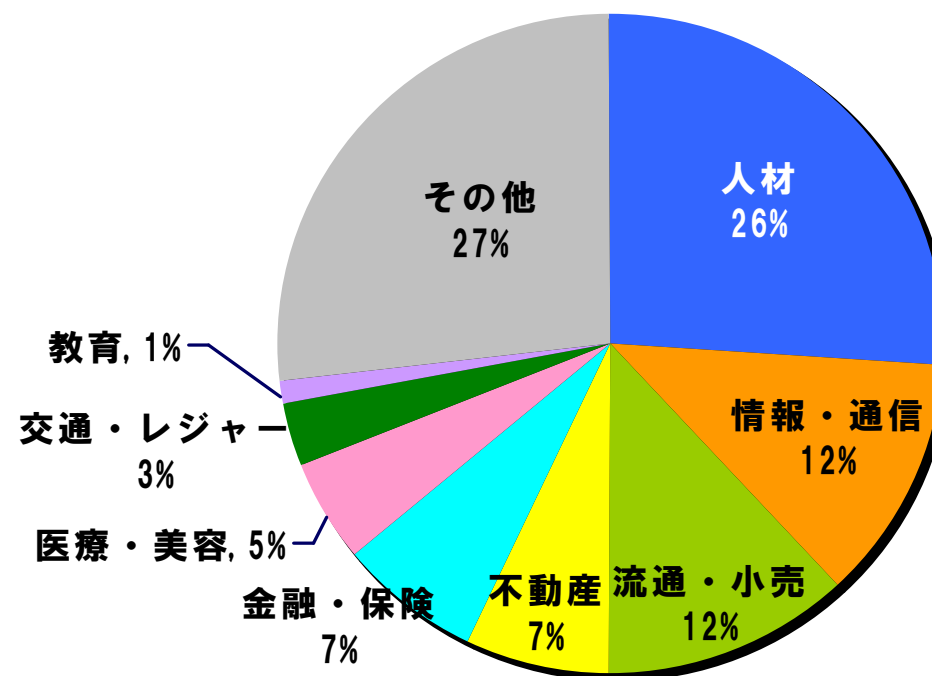


●「人材」以外の粗利構成比が74%を占めている

2010年12月～2011年2月



2011年12月～2012年2月



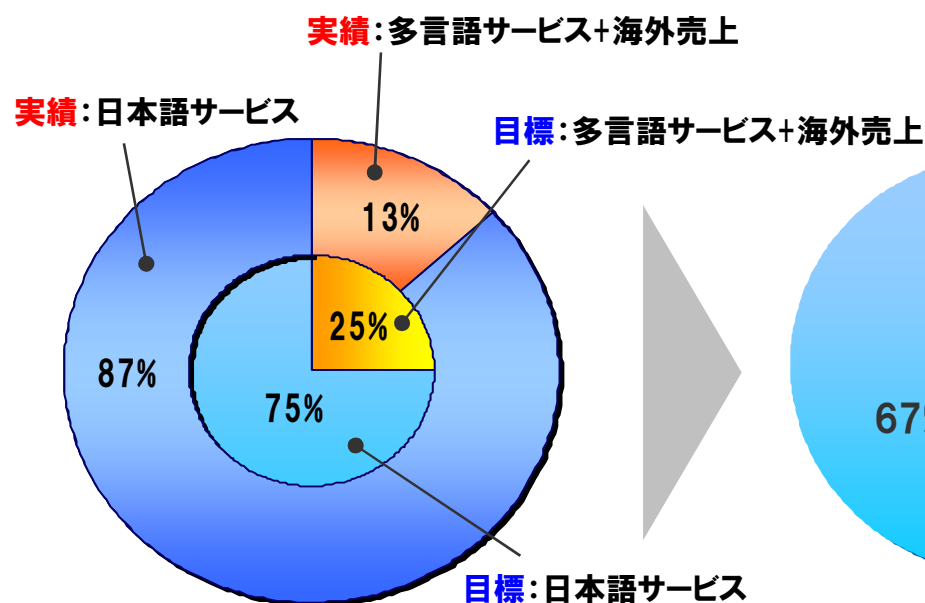
● 国内・海外での販売体制の強化を継続

	2012年5月期 通期連結 業績予想	2012年5月期 第3四半期 実績	通期 進捗率	(参照) 2011年5月期 業績実績
売上高	1,616	1,104	68.3%	2,104
営業利益 又は損失	21	▲ 110	-	▲ 180
経常利益 又は損失	21	▲ 105	-	▲ 182
当期純利益 又は純損失	21	▲ 105	-	▲ 227

(金額単位:百万円)

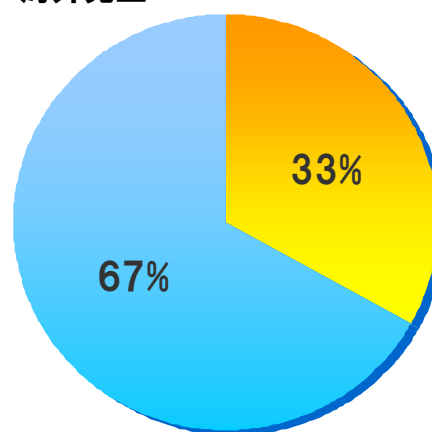
【2】事業の取り組み

- 第14期目標:多言語サービス+海外売上25%
- 海外拠点での営業体制の確立
- SEOサービスの積極販売を強化



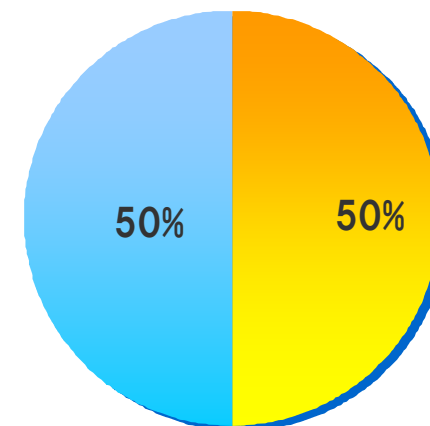
第14期5月期1Q～3Q

(実績:2011年12月～2012年2月)



第15期5月期

(2013年)



第16期5月期

(2014年)

※多言語サービス:多言語SEM、メディア、ランゲージ、クリエイティブにて提供するサービス

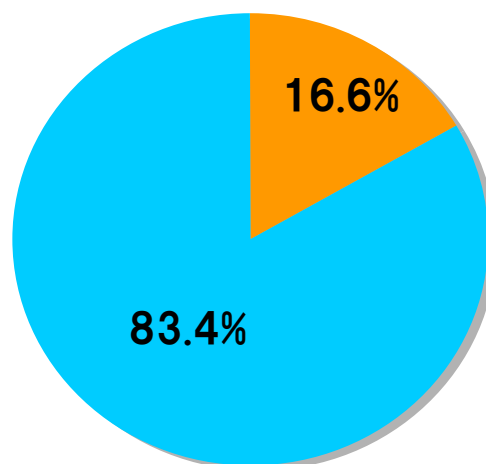
※前期にて目標未達成のため構成比の見直しを行っております。

※第14期は業績回復を第一優先とし、海外での売上増、既存商品(SEO)の販売にリソースを集中させるため、新商品比率については、一時的に記載を省略します。

- 海外拠点での営業体制の確立により、多言語サービスの粗構成比が27.3%
- 第15期目標:多言語サービス33%

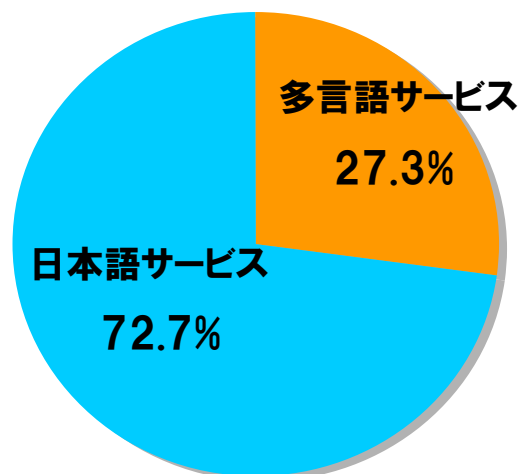
第13期1Q～3Q
(2010年12月～2011年2月)

実績



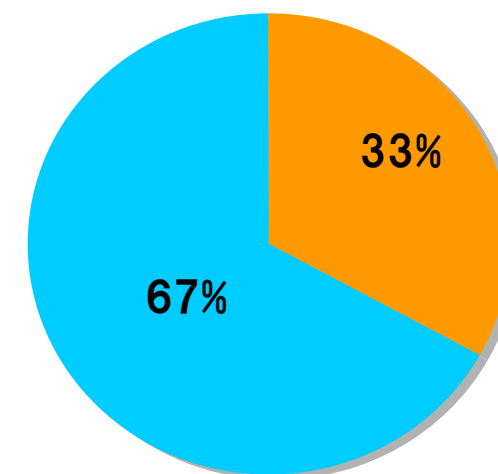
第14期1Q～3Q
(2011年12月～2012年2月)

実績



2013年5月期(第15期)

目標



※多言語サービス:多言語SEM、メディア、翻訳、クリエイティブにて提供するサービス

※前期にて目標未達成のため構成比の見直しを行っております。

※第14期は業績回復を第一優先とし、海外での売上増、既存商品(SEO)の販売にリソースを集中させるため、新商品比率については、一時的に記載を省略します。

1. 業績の回復(トップラインの向上)

2. 海外拠点の収益化

- グローバルサービスラインナップの拡充
- 他領域との連携による販売体制を強化

クリエイティブ

多言語(英語、中国語、日本語など)によるWeb制作



TEN-SUI コーポレートサイト



KDDI Singapore コーポレートサイト

メディア

マルチリンガル旅行・生活情報予約サイト

(アジア11カ国×5言語展開予定)



日本情報/英語版



タイ情報/日本語版

ワンストップでサービスを提供

マーケティング

多言語(英語、中国語、日本語など)による
販売促進(SEM、バナーなど)



コニカミノルタ



日本ユニシス

ランゲージ

64ヶ国語による翻訳、英語・中国語・
韓国語・日本語によるコンタクトセンター



東京都市大学



日本海洋

※当社グループにおける実績企業例

1. 業績の回復(トップラインの向上)

リソースの選択と集中を行いコア商材に注力

- 完全成果報酬型SEOサービスを国内及び海外での拡販

- ◆13年間の実績を活かした高品質かつ効果的なサービスを提供

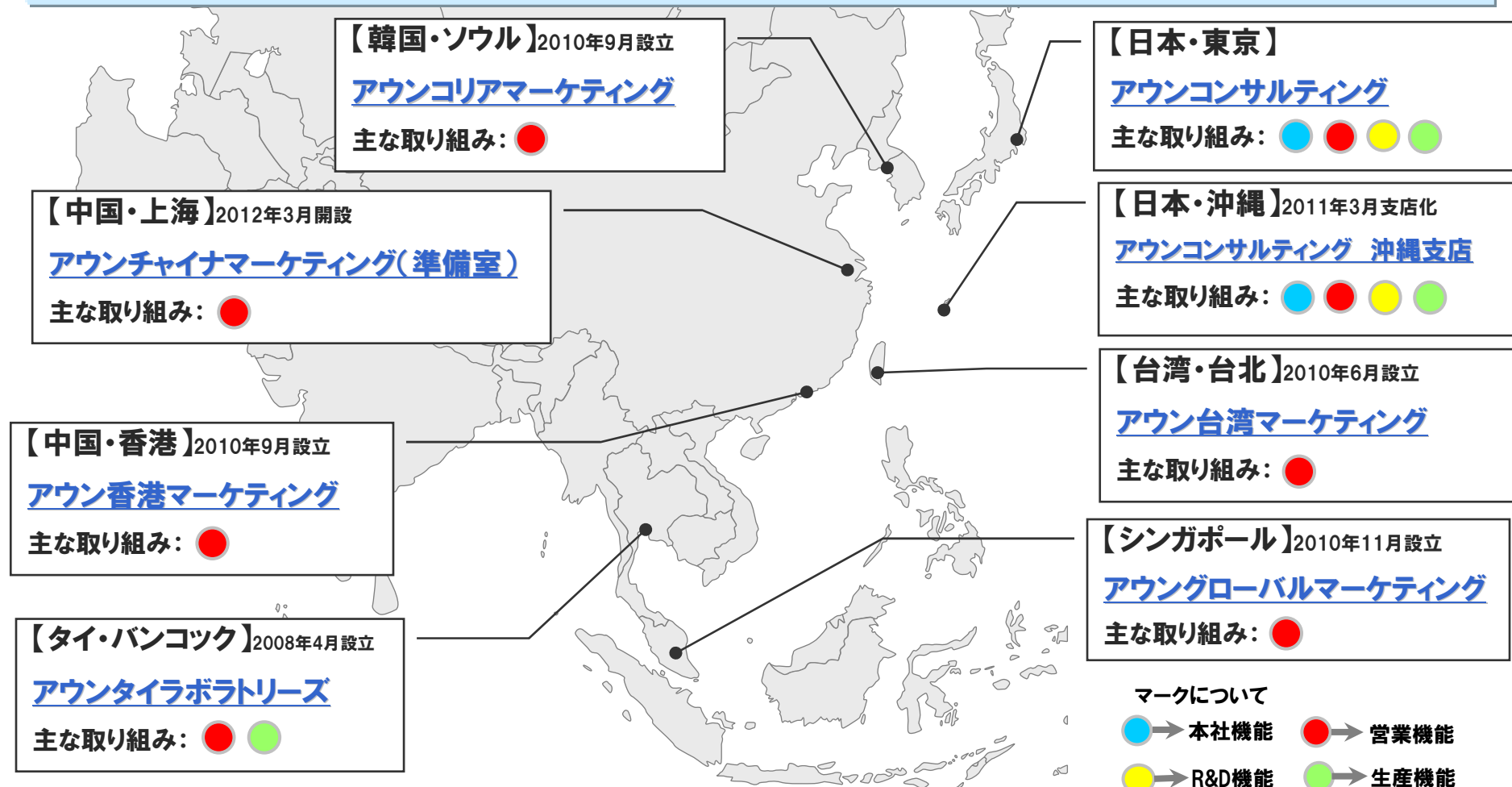
- ◆企業のグローバル展開の支援を目的とした「Global Marketing Channel」をオープン

- 翻訳サービスの拡販

- ◆64言語に対応し、企業のグローバル展開を多言語で支援

- ◆高品質な翻訳を低コストかつスピーディに提供

- 完全成果報酬型SEOサービスの積極販売
- 海外5法人での更なる営業活動の促進



2. 海外拠点の収益化



- 販売商品の拡充により安定した当社グループへの貢献
 - ◆グローバルネットワークを活かし、世界の検索エンジンに対応したサービスを提供
 - ◆国内で培ったノウハウを基として、海外の現地企業に適した販売活動を展開
 - ◆ローカルスタッフの比率が約40%となり、海外拠点での営業体制が確立

卷 末 資 料

多言語(英語、中国語、日本語など) によるWeb制作 クオリティの高い制作を提供



KDDI Singapore
コーポレートサイト



TEN-SUI
コーポレートサイト

主なサービス

- Web制作／デザイン
- LP(ランディングページ)制作

従来のSEM(検索エンジンマーケティング)を中心としたプロモーションの支援を日本からアジア地域を対象にコンサルティング支援



主なサービス

- SEOランキング(日本語／英語・中国語など)
- SEOパッケージ(日本語／英語・中国語など)
- SEOマクロ(日本語／英語・中国語など)
- SEOミクロ(日本語／英語・中国語など)
- P4P(日本語／英語・中国語など)
- スマートフォンマーケティング
- ログ解析

世界64ヶ国語に対応し、各分野の 専門文書に対応 高品質な翻訳を低コストかつスピーディに提供



主なサービス

- 一般文書翻訳
- 契約書翻訳
- 論文翻訳
- カジュアル翻訳

マルチリンガル旅行・生活情報予約サイト

「More」を多言語で展開

(日本、韓国、台湾、香港、タイ、シンガポール)

豊富なコンテンツと情報量を提供



主なサービス

- Moreペイドパブリシティ
- 予約代行サービス



(証券コード: 2459)

設立	1998(平成10)年6月8日
資本金	339,576千円(2012年2月末現在)
役員	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
	社外取締役 藤原 徹一
	執行役員 菊池 明
	常勤監査役 金城 正宏
	監査役 加藤 征一
	監査役 松村 卓朗
本社	東京都文京区後楽1-1-7 グラスシティ後楽 2F
グループ会社	AUN Korea Marketing, Inc. 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 Thai Laboratories Co., Ltd. AUN Global Marketing Pte.Ltd. アウンチャイナマーケティング(準備室)
社員数	106名[正社員のみ85名(グループ会社含む・役員含まず)](2012年2月末現在)

1998	6	アウンコンサルティング株式会社を千葉県松戸市に設立(資本金10,000千円)
	9	本社を福島県福島市へ移転
	10	検索エンジン関連業務(登録業務)開始
1999	10	SEO(検索エンジン最適化)コンサルティングサービス開始
2001	1	東京営業所を、東京都文京区に開設
2002	4	本社を東京都文京区へ移転
	10	SEO専門ポータルサイト「検索エンジン最適化情報チャンネル(SEO-ch)」開設
	11	検索エンジンにおける検索結果の上位表示コンサルティングサービス「SEOオーソリティ」開始
	11	P4P(検索連動型広告・コンテンツ連動型広告)販売開始
2003	3	P4P運用コンサルティングサービス「P4Pマネージャー」開始
	4	SEM専門ポータルサイト「検索エンジンマーケティング情報チャンネル(SEM-ch)」開設
2004	10	本社を東京都千代田区に移転
2005	11	東京証券取引所マザーズ上場(証券コード:2459)
2006	12	沖縄ラボ開設
2007	4	トレンドウォッチャー向けの最新情報サイト「Trend-ch」開設
	5	海外マーケティング総合情報サイト「CBM-ch」開設
	10	日本テクノロジーFast50 受賞
	12	シリウステクノロジーズ社と「モバイルSEO事業」譲渡契約締結
2008	4	沖縄とタイ・バンコックに法人設立
	6	株式会社アート・スタジオ・サンライフの株式譲渡契約締結
	12	株式会社ジーネットワークスより翻訳事業譲渡契約締結
2009	7	株式会社アート・スタジオ・サンライフをアウングローバルマーケティング株式会社へ社名変更
	9	本社を東京都文京区に移転
	11	訪日・在日外国人向け情報サイト「Visit First」正式オープン AsiaPac Net Media Ltd.(香港)との業務提携契約締結

2010	6	台湾・台北に法人設立 アウンタイラボラトリーズのBOI取得
	8	連結子会社の異動を伴う株式譲渡
	9	韓国・ソウルに法人設立
		中国・香港に法人設立
	11	シンガポールに法人設立
2011	3	アウン沖縄ラボラトリーズ株式会社を解散し沖縄支店化
	4	「Visit First」を「More」へブランド名変更
	6	第3種旅行業登録
	7	グローバルマーケティング情報サイト「Global Marketing Channel(GM-ch)」開設
2012	1	「TEKIYAKU翻訳サービス」を「アウンランゲージ」へブランド名変更
	3	アウンチャイナマーケティング（準備室）開設