

第26期（2024年5月期） 第3四半期決算補足資料



アウンコンサルティング株式会社 ＜東京取引証券所スタンダード市場2459＞ 2024年4月11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。

設立	1998（平成10）年6月8日	
資本金	100,000千円（資本準備金 538,774千円、2024年2月末現在）	
役員	代表取締役CEO	信太 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



（証券コード：2459）

所在地 東京都千代田区丸の内二丁目2番1号 岸本ビルヂング6F

連結子会社
AUN PHILIPPINES INC.
AUN Thai Laboratories Co., Ltd.
AUN Vietnam Co., Ltd.
AUN Global Marketing Pte. Ltd.

提携会社
阿物科技股份有限公司：awoo Intelligence, Inc.（台湾）
誠貫有限公司（台湾）
AsiaPac Net Media Limited.（香港）

社員数 62名〔正社員のみ52名（グループ会社含む・役員含まず）〕（2024年2月末現在）

Past (過去) & Future (未来)

- ▶ グローバルマーケティング領域での事業強化。
- ▶ 一部既存クライアントの予算増額等もあり、インバウンド関連の広告出稿は徐々に回復傾向。
- ▶ オフィス移転等の固定費削減により赤字幅縮小も、新規受注の獲得遅延により売上高は前年対比で減少。

売上高	売上総利益	営業利益	親会社に帰属する 当期純利益
333百万円	217百万円	▲62百万円	▲33百万円
対前年同期比 ▲1.8%	対前年同期比 ▲7.3%	前年同期 ▲57百万円	前年同期 ▲51百万円

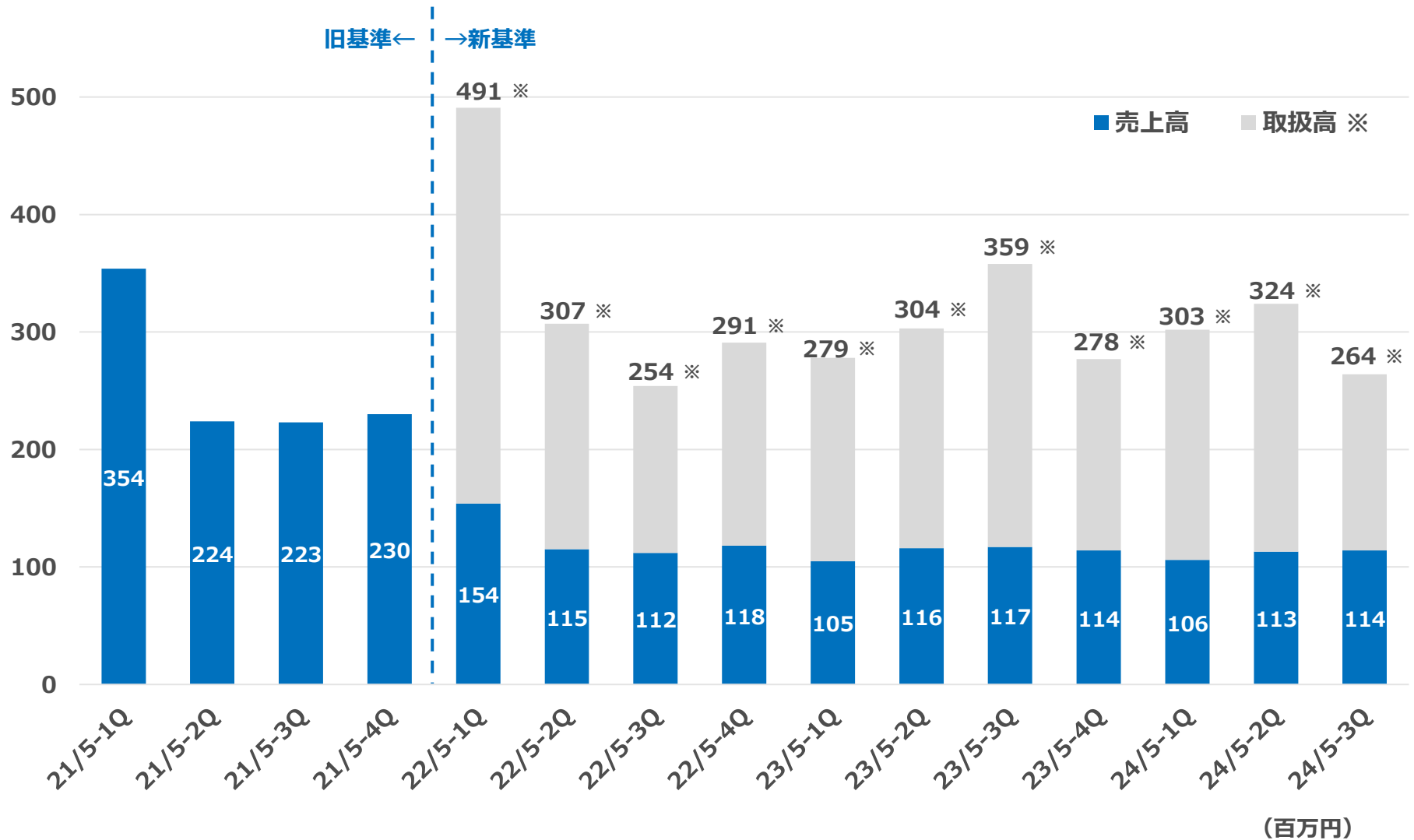
	実績	前年同期比		
	2024年5月期3Q (連結累計)	2023年5月期3Q (連結累計)	増減額	増減率
売上高	333	340	▲ 6	▲ 1.8%
売上総利益	217	234	▲ 17	▲ 7.3%
売上総利益率 (%)	65.0%	68.9%	-	-
販管費	279	291	▲ 12	▲ 4.2%
販管费率 (%)	83.7%	85.8%	-	-
EBITDA	▲ 61	▲ 55	▲ 6	-
営業利益	▲ 62	▲ 57	▲ 4	-
経常利益	▲ 38	▲ 45	7	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 33	▲ 51	17	-
EPS (円)	▲ 4.42	▲ 6.80	2.38	-

(百万円)

	実績	前期末比		
	2024年5月期3Q	2023年5月期	増減額	増減率
流動資産	802	807	▲ 4	▲ 0.6%
▪ 現預金	551	545	5	1.0%
固定資産	165	186	▲ 21	▲ 11.4%
▪ 有形固定資産	0	0	▲ 0	▲ 43.1%
▪ 無形固定資産	3	0	3	-
▪ 投資その他の資産	161	186	▲ 24	▲ 13.3%
総資産	968	993	▲ 25	▲ 2.6%
▪ 流動負債	175	175	▲ 0	▲ 0.1%
▪ 固定負債	246	246	0	0.0%
負債合計	421	422	▲ 0	▲ 0.0%
純資産	546	571	▲ 25	▲ 4.5%

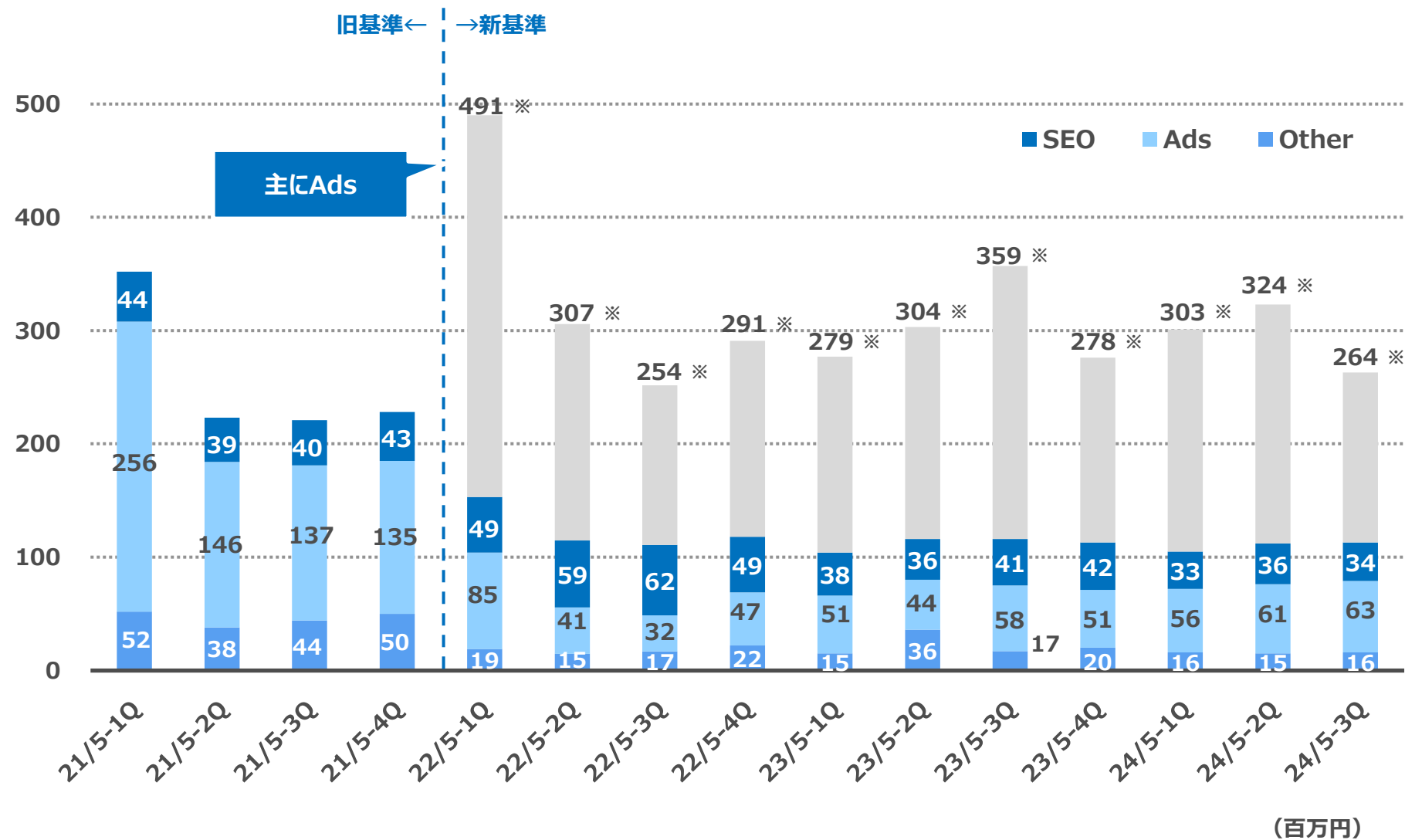
(百万円)

決算概要 > 四半期 / 売上高



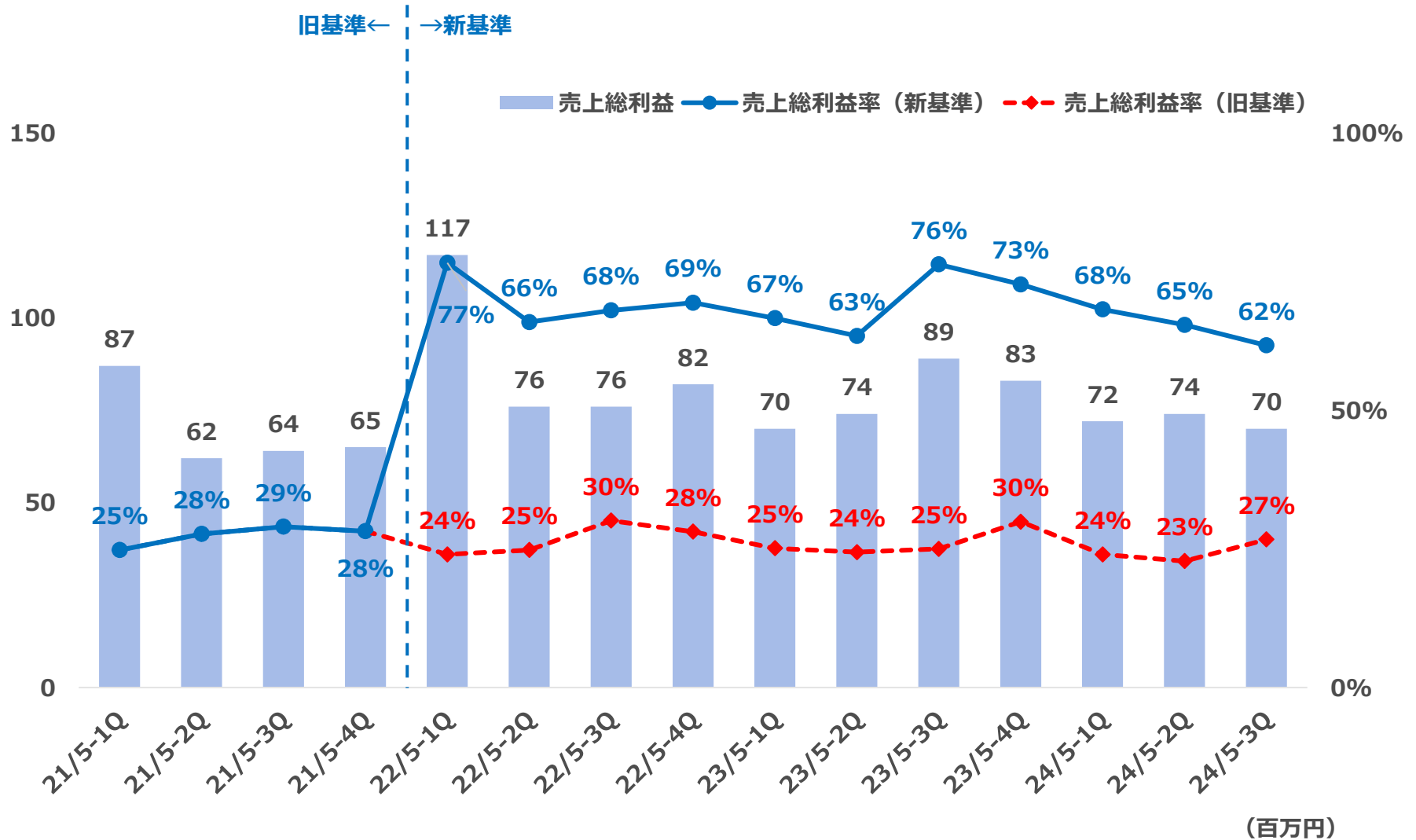
※2022年5月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準 第29号 2020年3月31日)等を適用しております。
本資料において、収益認識基準適用前の売上高に近似する金額は「取扱高」として記載しております。

決算概要 > 四半期 / 売上高 (商品別)



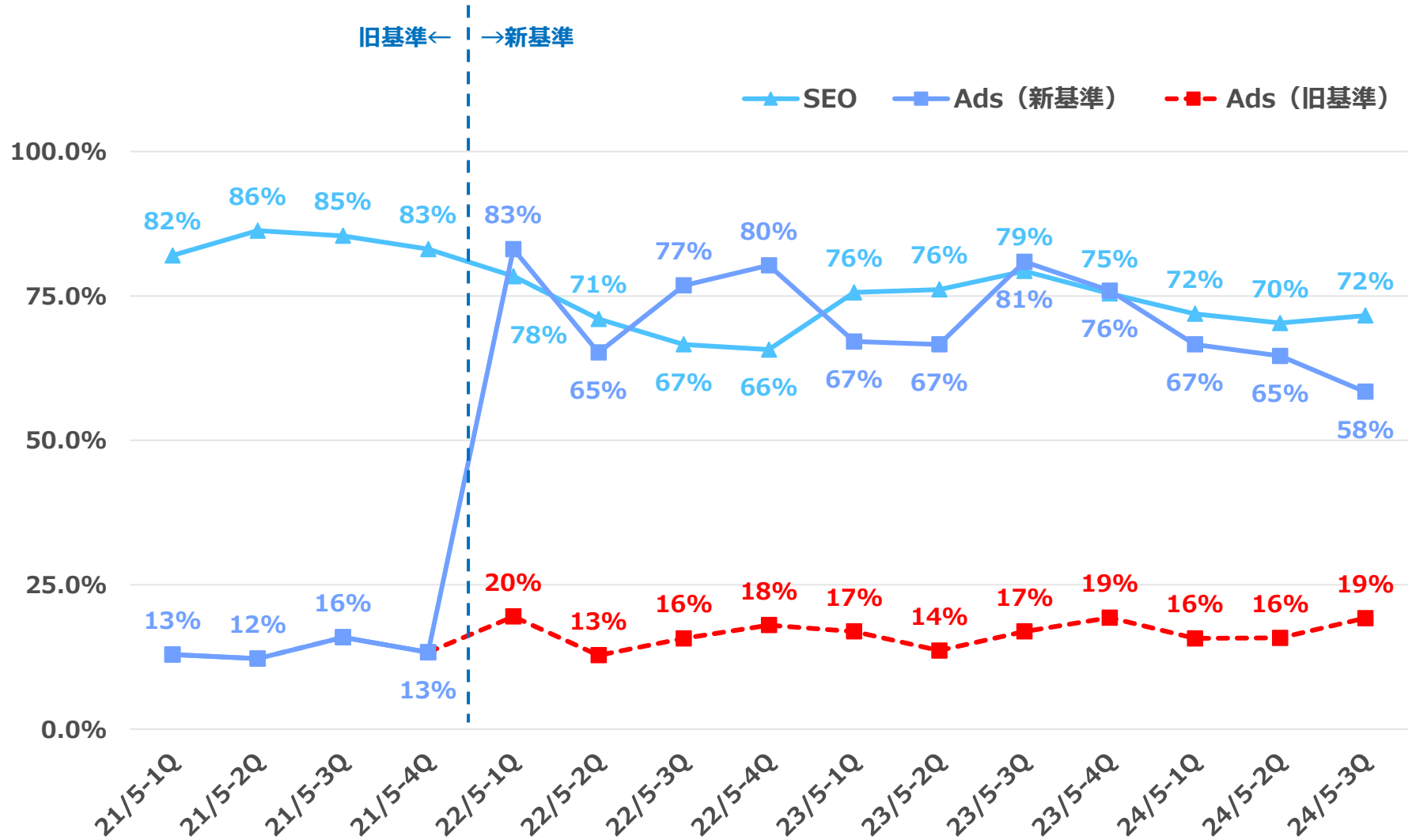
※2022年5月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準 第29号 2020年3月31日)等を適用しております。
本資料において、収益認識基準適用前の売上高に近似する金額は「取扱高」として記載しております。

決算概要 > 四半期 / 売上総利益



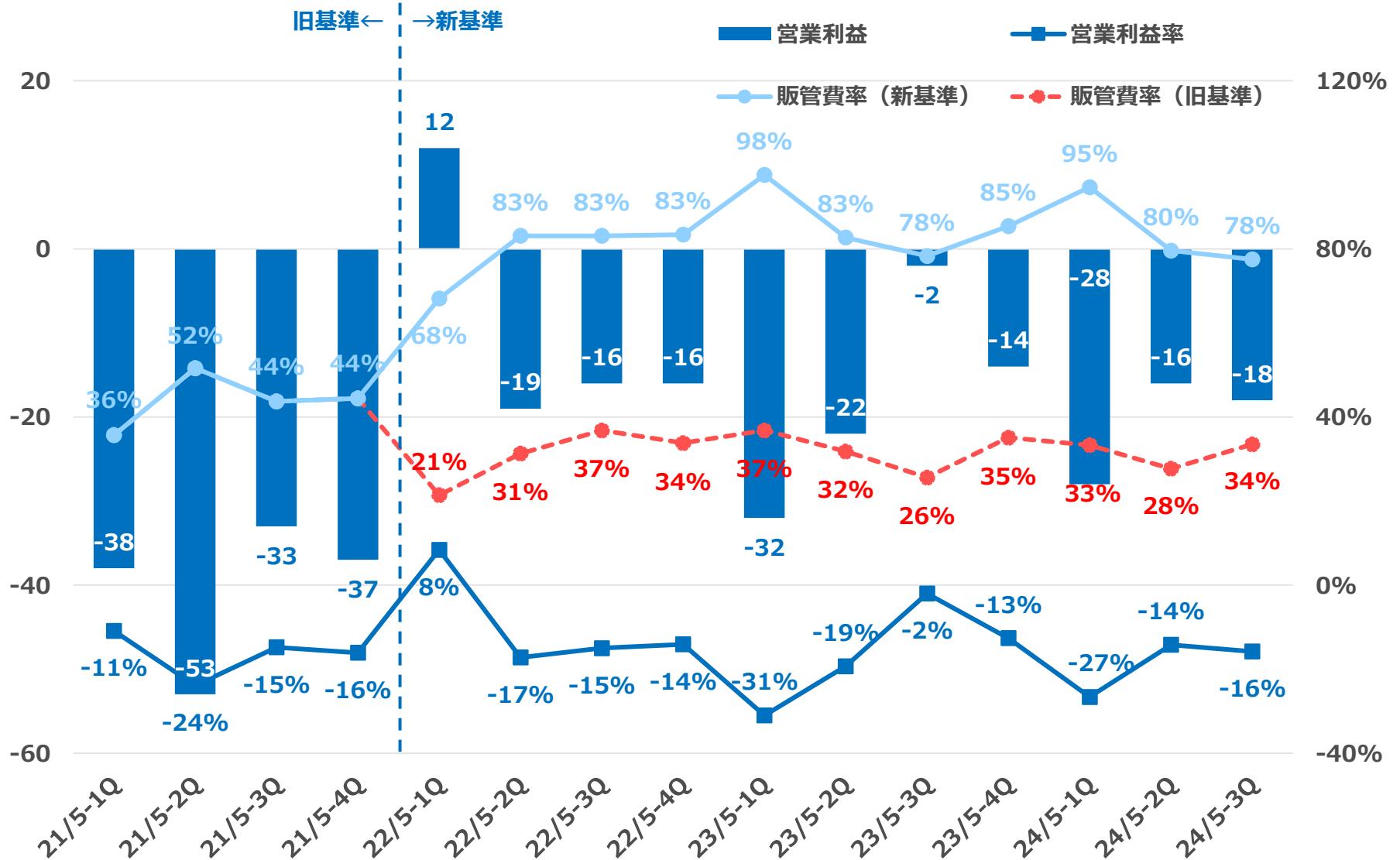
※2022年5月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準 第29号 2020年3月31日)等を適用しております。
赤字部分においては、収益認識基準適用前の売上高に近似する取扱高で売上総利益率を算出しております。

決算概要 > 四半期 / 売上総利益率



※2022年5月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準 第29号 2020年3月31日)等を適用しております。
赤字部分においては、収益認識基準適用前の売上高に近似する取扱高で売上総利益率を算出しております。

決算概要 > 四半期 / 営業利益



※2022年5月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準 第29号 2020年3月31日)等を適用しております。
赤字部分においては、収益認識基準適用前の売上高に近似する取扱高で販管費率を算出しております。

Past (過去) & Future (未来)

大丸有

大（大手町）
丸（丸の内）
有（有楽町）
本社と関連子会社
への営業強化

海外SEO

市場ニーズ有
競合無
高粗利率
単価向上余地有
を営業強化

人材投資

大丸有対応人材
報酬向上
働きやすさ
学習機会
を実現



黒字転換必達！

- 大丸有（大手町・丸の内・有楽町）
 - 東証プライム本社 **92社** 連結売上高 135兆円
 - 100棟28万人就業
- 都心3区
 - 東証プライム本社 **617社**
 - 千代田区 219社、港区 217社、中央区 181社
- 東京23区
 - 東証プライム本社 **1,018社**
- 全国
 - 東証プライム **1,835社** * 2023年5月19日時点

参照：未来構想PF「大丸有（大手町・丸の内・有楽町）散策」

参照：東京カレンダー「東京23区バトル Vol.4」

順位	社名	連結子会社数	正社員数(人)	売上高(億円)
1	ソニー	1,292	128,400	76,033
2	野村ホールディングス	1,285	28,186	17,155
3	日本電信電話	944	274,844	113,910
4	日立製作所	864	303,887	91,623
5	オリックス	850	34,835	26,787
6	電通	844	55,843	8,384
7	三菱商事	834	77,164	64,258
8	ソフトバンクグループ	763	68,402	89,010
9	豊田通商	731	57,988	57,974
10	住友商事	664	70,900	39,970
11	トヨタ自動車	597	364,445	275,972
12	三菱ケミカルホールディングス	566	69,291	33,761
13	伊藤忠商事	555	95,944	48,385
14	日本郵船	552	35,935	19,239
15	JXTGホールディングス	520	35,085	70,251
16	富士通	502	155,069	45,097
17	パナソニック	495	257,533	73,437
18	東芝	446	153,492	48,708
19	商船三井	368	10,794	15,044
20	ホンダ	367	211,915	139,992
〃	キヤノン	367	197,673	34,015

参照：東洋経済オンライン「連結子会社数が多い500社ランキング」

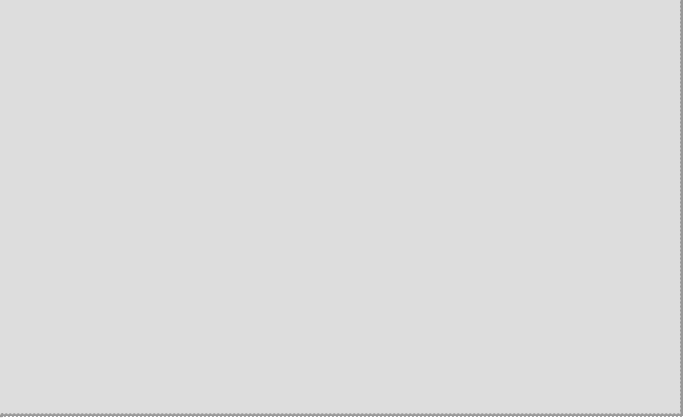
多言語 (海外)

日本語

SEO
(検索)



Ads
(広告)



- 1999年SEO開始
- 海外SEO・広告実績48カ国2,000社以上
- 最新事例紹介
<https://www.auncon.co.jp/successstories/>



➤ 報酬

- 2023年5月期現在 / 平均年齢35歳 / 年収440万円
- 2025年5月期目標 / 平均年齢35歳 / 年収600万円
- 2023年6月平均5%以上の賃上げを実施済

➤ 人事制度

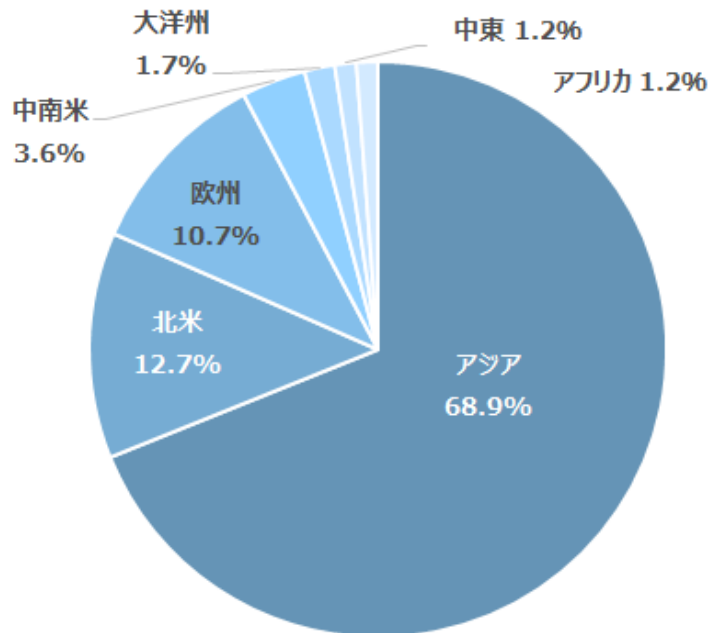
- ジョブ型人事制度（職務別KPI評価）を導入
- 完全リモートワークを2020年2月から継続
- フルフレックス（5時～22時の間で月間勤務時間自由裁量）

➤ 教育制度

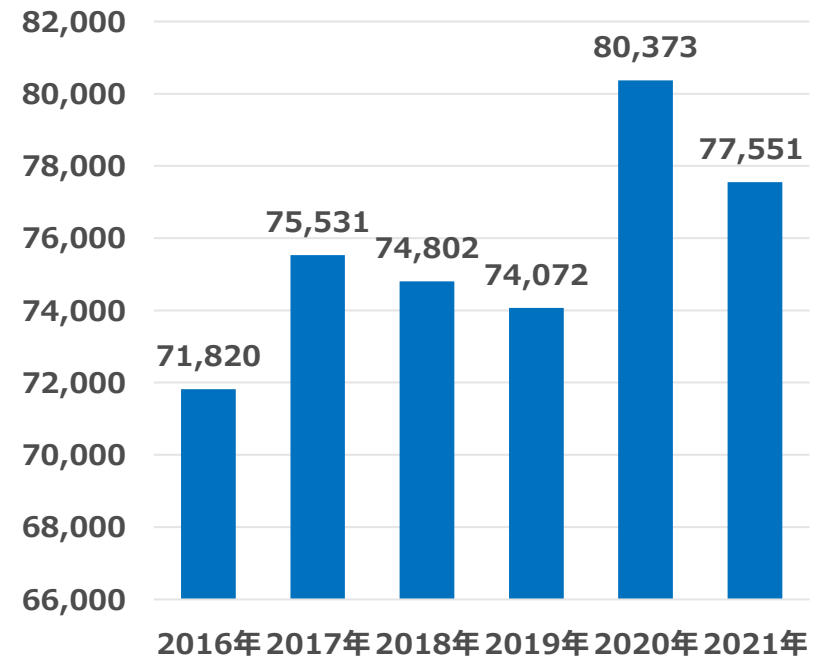
- AI、言語などの学習機会・補助

- 人口減少・高齢化により国内GDPは低成長
- 生産拠点から、市場開拓としての海外進出加速

海外進出地域



海外進出日系企業拠点数

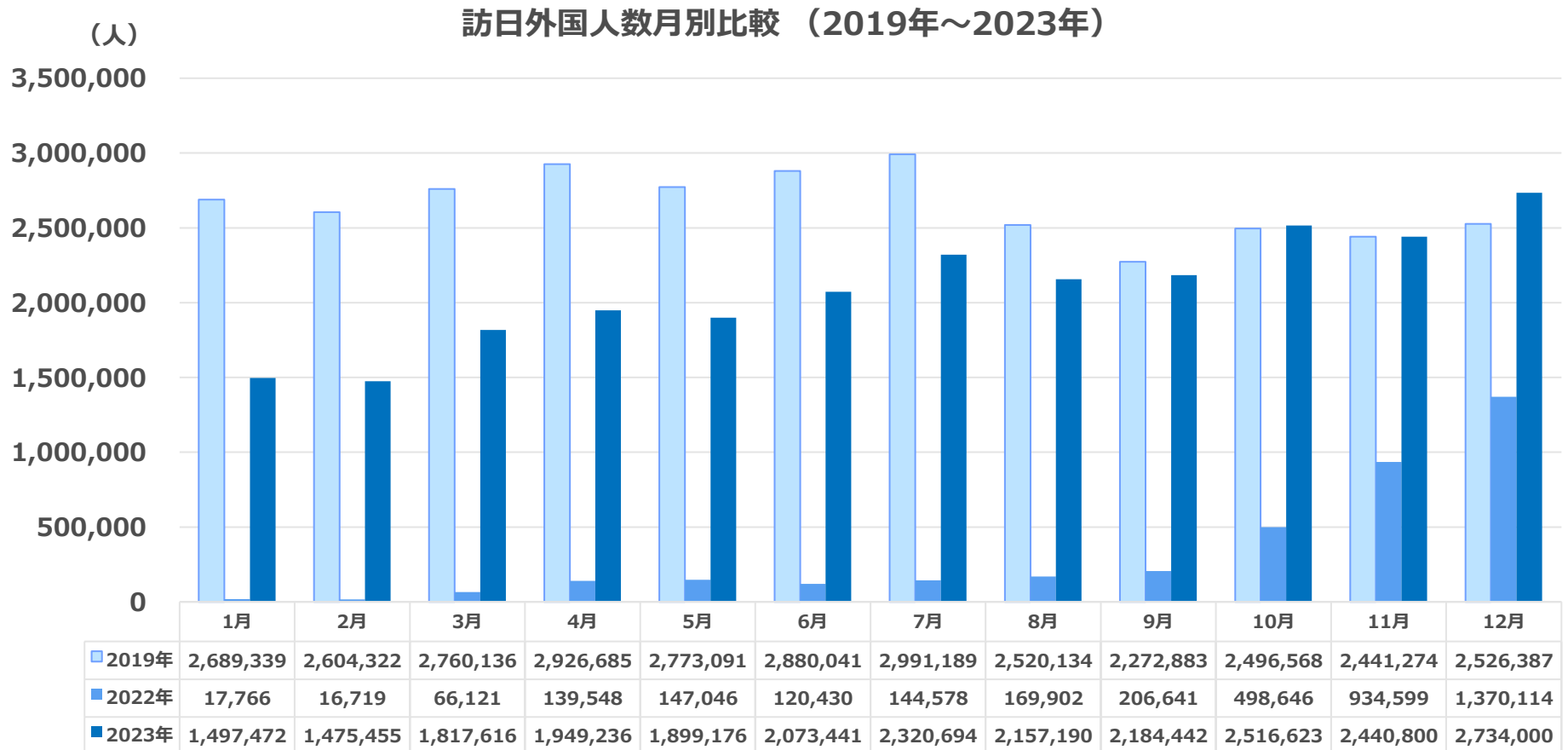


参照：「外務省 海外進出日系企業拠点数調査 2021年」

地域	企業拠点 総数	企業形態							業種								
		本邦企業の 海外支店 等	本邦企業が100% 出資した現地法人		合併企業（本邦企業による 直接・間接の出資比率が 10%以上の現地法人）		日本人が海外に渡って 興した企業 （日本人の出資比率 10%以上）	区分不明	農業 林業	漁業	鉱業 採石業 砂利 採集業	建設業	製造業	電気 ガス 熱供給 水道業	情報 通信業	運輸業 郵便業	卸売業 小売業
			法人	支店等	法人	支店等											
合計	77,551	3,024	16,143	10,954	5,541	3,580	4,513	33,796	525	104	258	1,393	22,004	494	2,431	2,752	9,959
アジア	53,431	1,323	8,296	3,048	4,038	2,852	1,168	32,706	168	42	59	1,005	13,532	205	1,275	1,563	5,222
大洋州	1,337	45	497	244	57	22	444	28	37	8	62	49	204	21	53	50	235
北米	9,827	421	2,882	4,626	320	247	1,036	295	190	19	52	90	3,752	60	513	502	1,741
中南米	2,803	135	1,151	488	256	86	636	51	59	11	36	58	1,064	48	42	160	680
欧州	8,300	686	2,932	2,136	576	225	1,055	690	40	20	16	90	2,893	99	447	396	1,661
中東	926	230	220	193	165	65	41	12	7	0	13	44	317	44	48	45	199
アフリカ	927	184	165	219	129	83	133	14	24	4	20	57	242	17	53	36	221

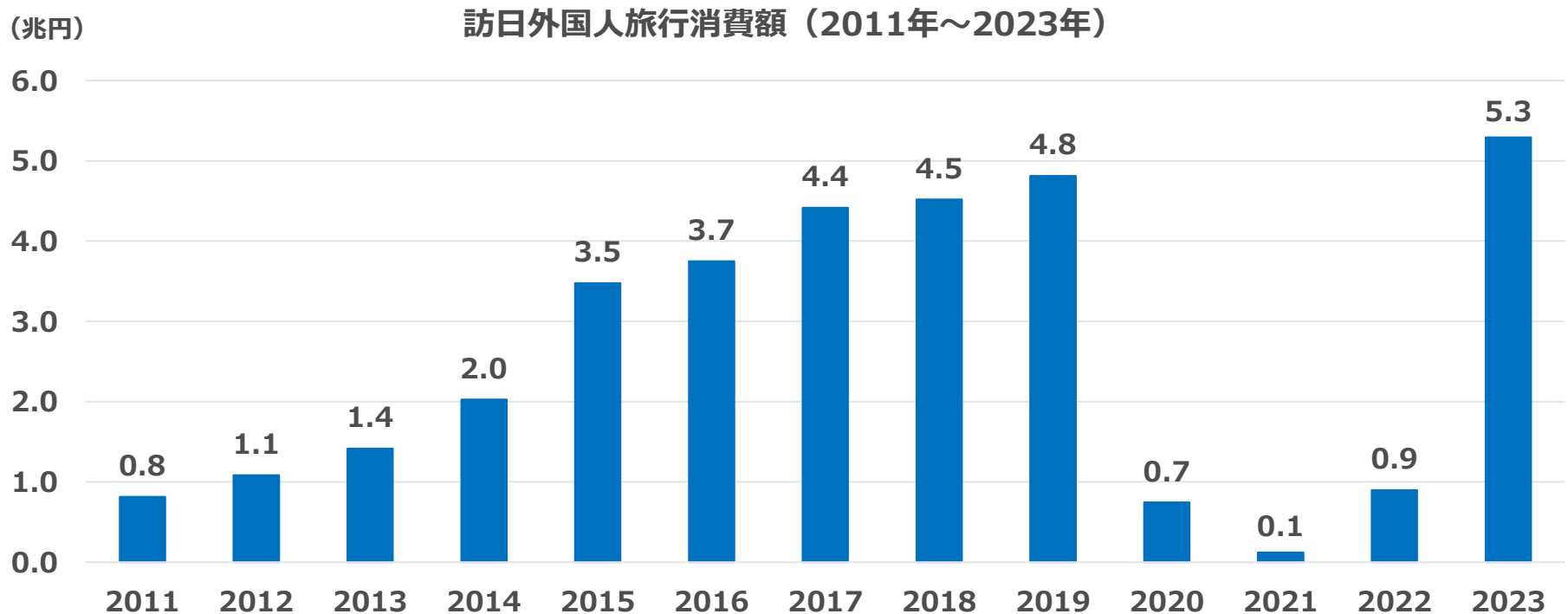
参照：外務省「海外進出日系企業拠点数調査 2021年」

➤ 2023年 2,506万人 コロナ禍前2019年の8割に回復



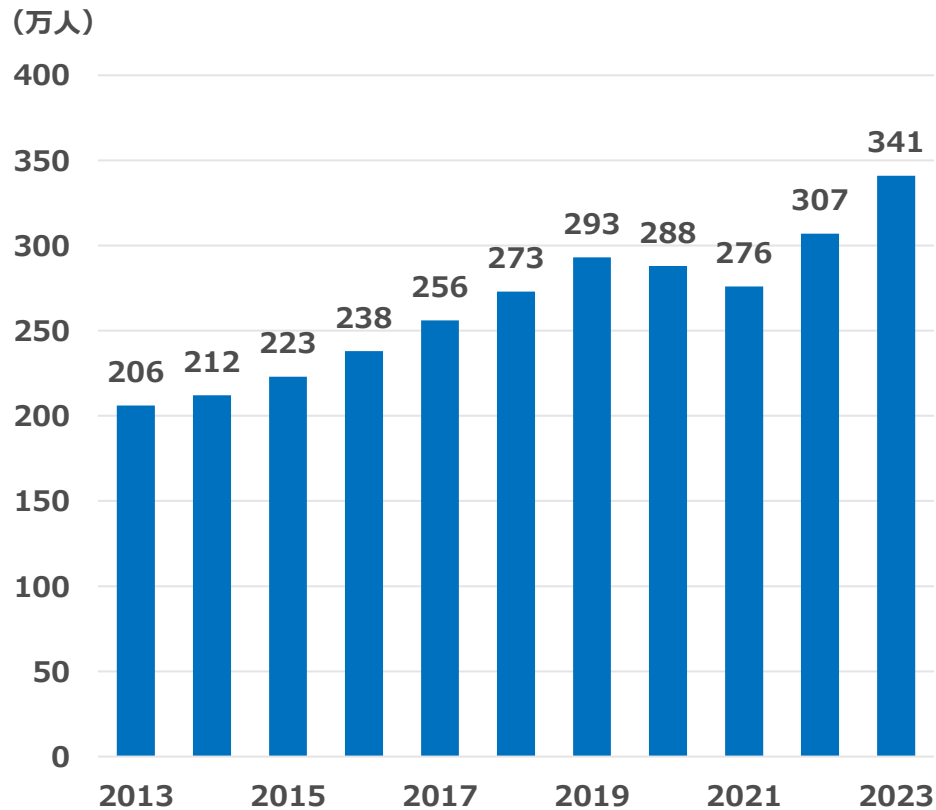
参照：「日本政府観光局（JNTO） 訪日外客統計 2019年～2023年」

- 2023年 5.3兆円 過去最高
- 宿泊費が最も多く、買い物の構成比は減少（2019年34.7%→2023年26.4%）
- 買い物よりも体験を重視する傾向が強まっている

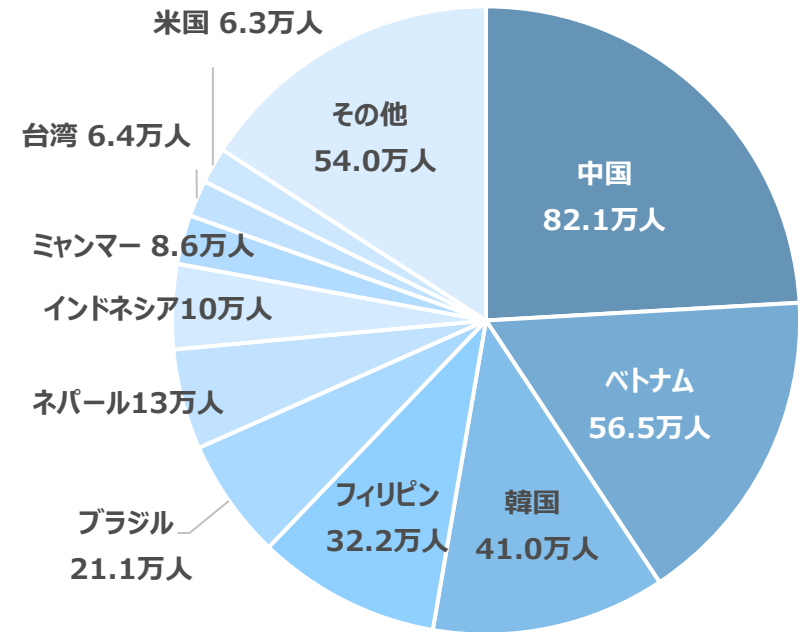


参照：「日本政府観光局（JNTO） 訪日外客統計 2019年～2023年」

在留外国人数（総数）



在留外国人数（地域）



参照：「出入国在留管理庁 令和5年(2023年)末現在における在留外国人数について」

Global impact!

**グローバル・トランスフォーメーション（GX）で
社会課題を解決する！**

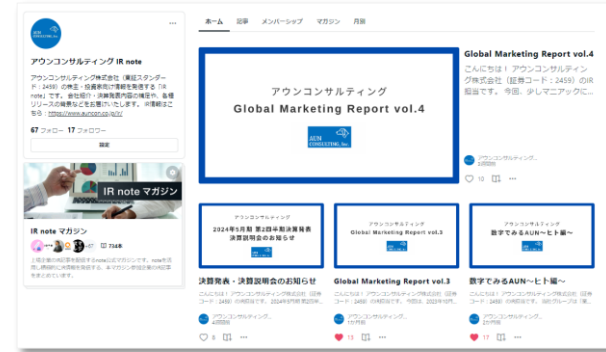
**ボーダーレス化が進む社会において、私たちは、
独自の価値を提供し、世界中の挑戦する人たちとともに
イノベーションを起こします。**

日付	タイトル
2024/02/01	<u>東京都主催「第4回TOKYOテレワークアワード」で大賞受賞</u>
2024/02/15	<u>2023年訪日外国人の年間動向と2024年の予測</u>
2024/02/20	<u>コンサル観点で見る【2023年SEO動向年間総括】と2024年の予測</u>
2024/03/12	<u>新サービス【SEOガイド】を3月12日より開始</u>

▼コーポレートサイト <https://www.auncon.co.jp/>



▼IR note マガジン https://note.com/aun_ir/



テレワークに関する先進的・モデル的取り組みを行っている企業として 「第4回TOKYOテレワークアワード」において大賞を受賞

第4回 TOKYOテレワークアワード

推進賞 10社 (うち大賞1社)

大賞企業

アウンコンサルティング株式会社

(所在地: 千代田区)

従業員38名 情報通信業 (WEBマーケティング)

コミュニケーション施策を充実させ、メンタルケア支援で社員の健康と生産性をサポート

「作業の自動化」と「セルフサービス化」により、監査対応の工数を大幅に削減

クラウド郵便サービス導入による業務効率化とペーパーレス化の推進

(テレワーク東京ルール公式サイトを受賞発表ページより)

25年のSEO実績を活かして企業のSEO対策支援を 月額10万円で提供



SEOガイドの特徴

- 社内にSEO専門家がおらず、十分な対応リソースがない
- 上場企業のSEOサービスを受けてみたい
- SEO専門業者をお願いしたいけど値段が高い
- 安いサービスだと不安
- 打ち合わせなく、オンラインで完結したい