

# 2020年5月期(第22期) 第3四半期決算補足資料

2020年4月10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。

## 【連結業績】

**売上高：1,450百万円**  
(対前年同期比 4.0%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：376百万円**  
(対前年同期比 2.3%減)

- 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
- フィリピン自社物件の販売戸数の減少

**営業損失：45百万円**  
(前年同期営業損失 20百万円)

- 人員増及び採用・教育・販促活動への積極的投資

## [セグメント別業績]

### マーケティング事業

売上高 : 1,434百万円 (前年同期比 +9.7%)

セグメント利益 : 108百万円 (前年同期比 +10.8%)

### アセット事業

売上高 : 15百万円 (前年同期比 ▲81.9%)

セグメント損失 : 25百万円 (前年同期  
セグメント利益5百万円)

- マーケティング事業：海外・多言語を中心に新規案件の獲得が順調に推移
- アセット事業：フィリピンにおける自社物件の転売戸数の減少

	実績	前年同期比		
	2020年5月期3Q (連結累計)	2019年5月期3Q (連結累計)	増減額	増減率
売上高	1,450	1,394	55	4.0%
売上総利益	376	385	▲ 9	▲ 2.3%
売上総利益率 (%)	26.0%	27.7%	—	—
販管費	422	406	15	3.8%
販管费率 (%)	29.1%	29.2%	—	—
EBITDA	▲ 42	▲ 18	▲ 24	—
営業利益	▲ 45	▲ 20	▲ 24	—
経常利益	▲ 41	5	▲ 47	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 48	4	▲ 52	—
EPS (円)	▲ 6.43	0.63	▲ 7.06	—

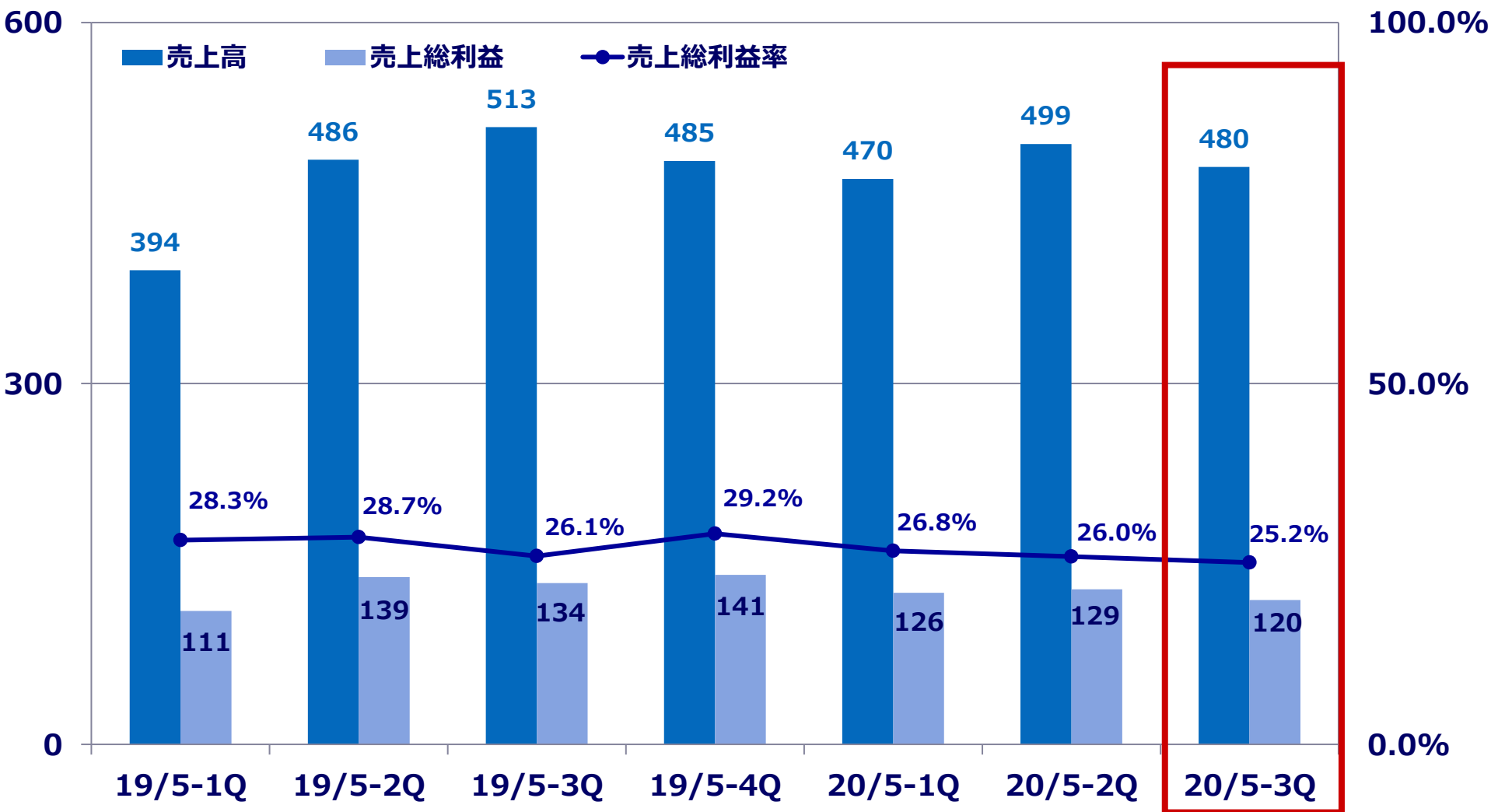
(金額単位：百万円)

- 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 +47
- 流動負債：短期借入金が増加 +104

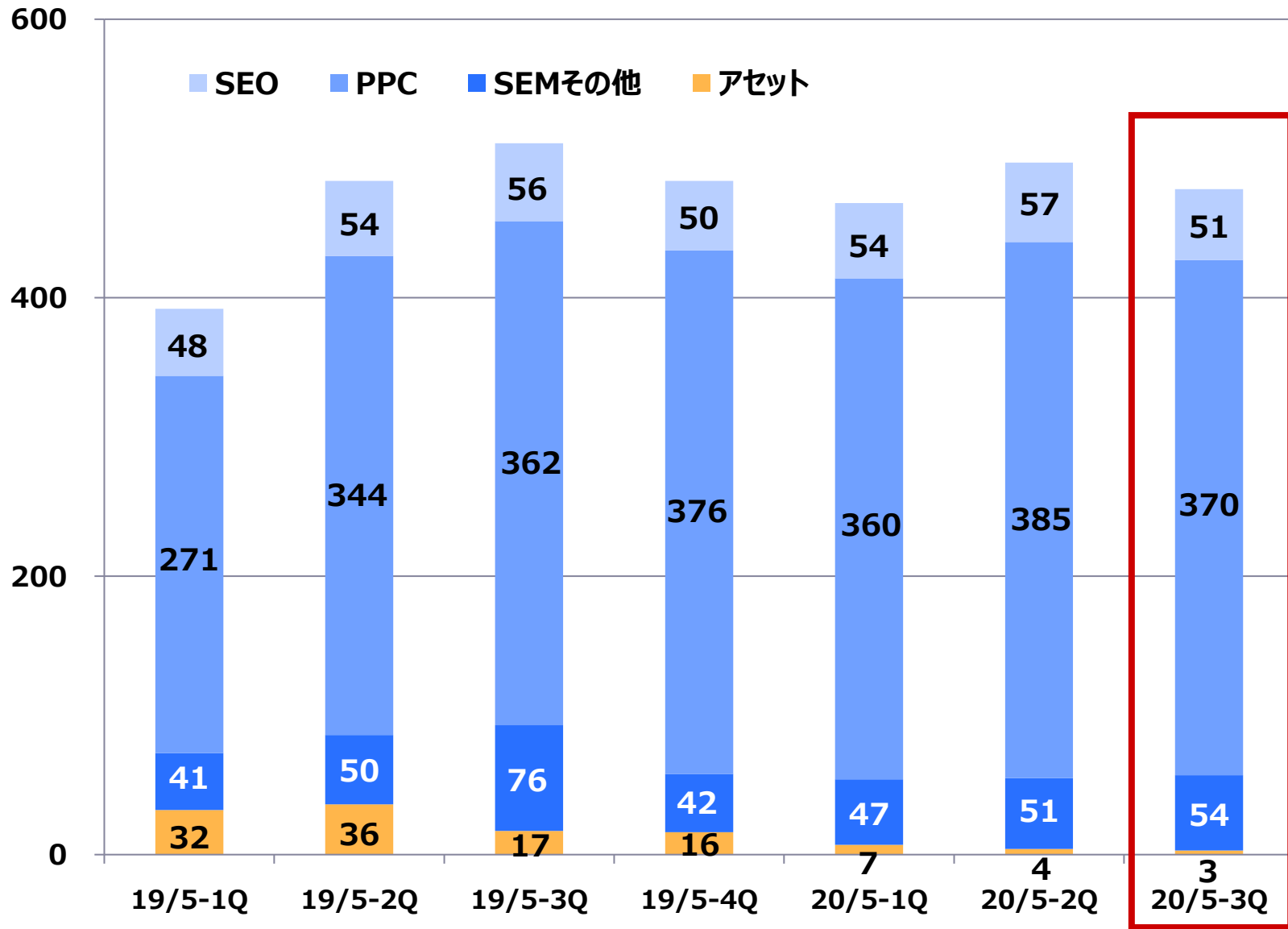
	実績	前期末比		
	2020年5月期3Q	2019年5月期末	増減額	増減率
流動資産	952	967	▲ 14	▲ 1.5%
現預金	557	608	▲ 51	▲ 8.4%
固定資産	315	271	43	16.1%
有形固定資産	111	64	47	73.5%
無形固定資産	3	2	0	17.6%
投資その他の資産	201	204	▲ 3	▲ 1.9%
総資産	1,268	1,239	29	2.4%
流動負債	434	329	104	31.8%
固定負債	122	151	▲ 28	▲ 18.8%
負債合計	557	480	76	15.9%
純資産	711	758	▲ 47	▲ 6.2%

(金額単位：百万円)

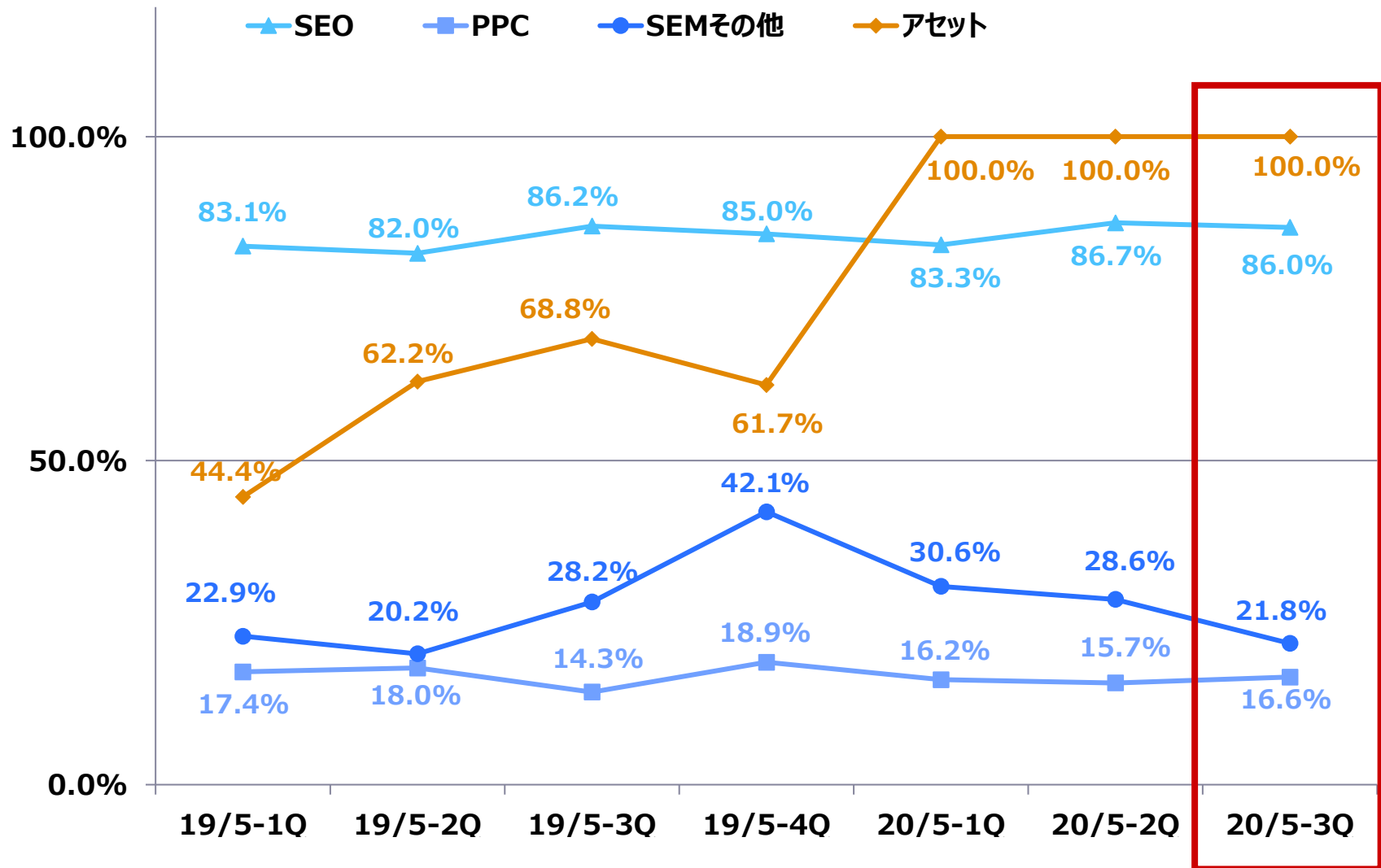
■ マーケティング事業：クライアントの広告プロモーションが例年以上に3月に集中したことで19/5-3Q対比で減少



(金額単位：百万円)

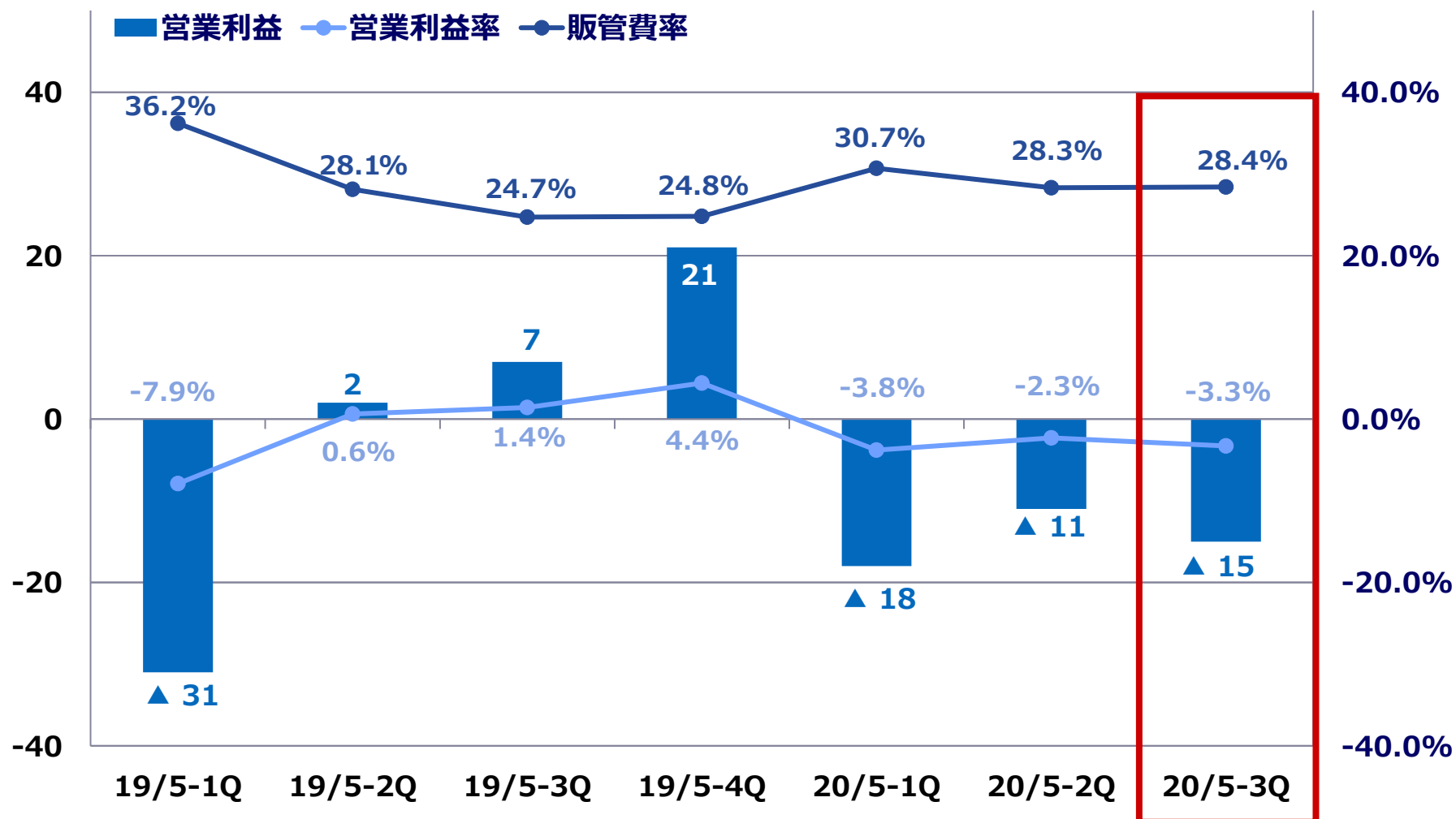


(金額単位：百万円)





■ 人員増及び採用・教育・販促活動への積極的投資

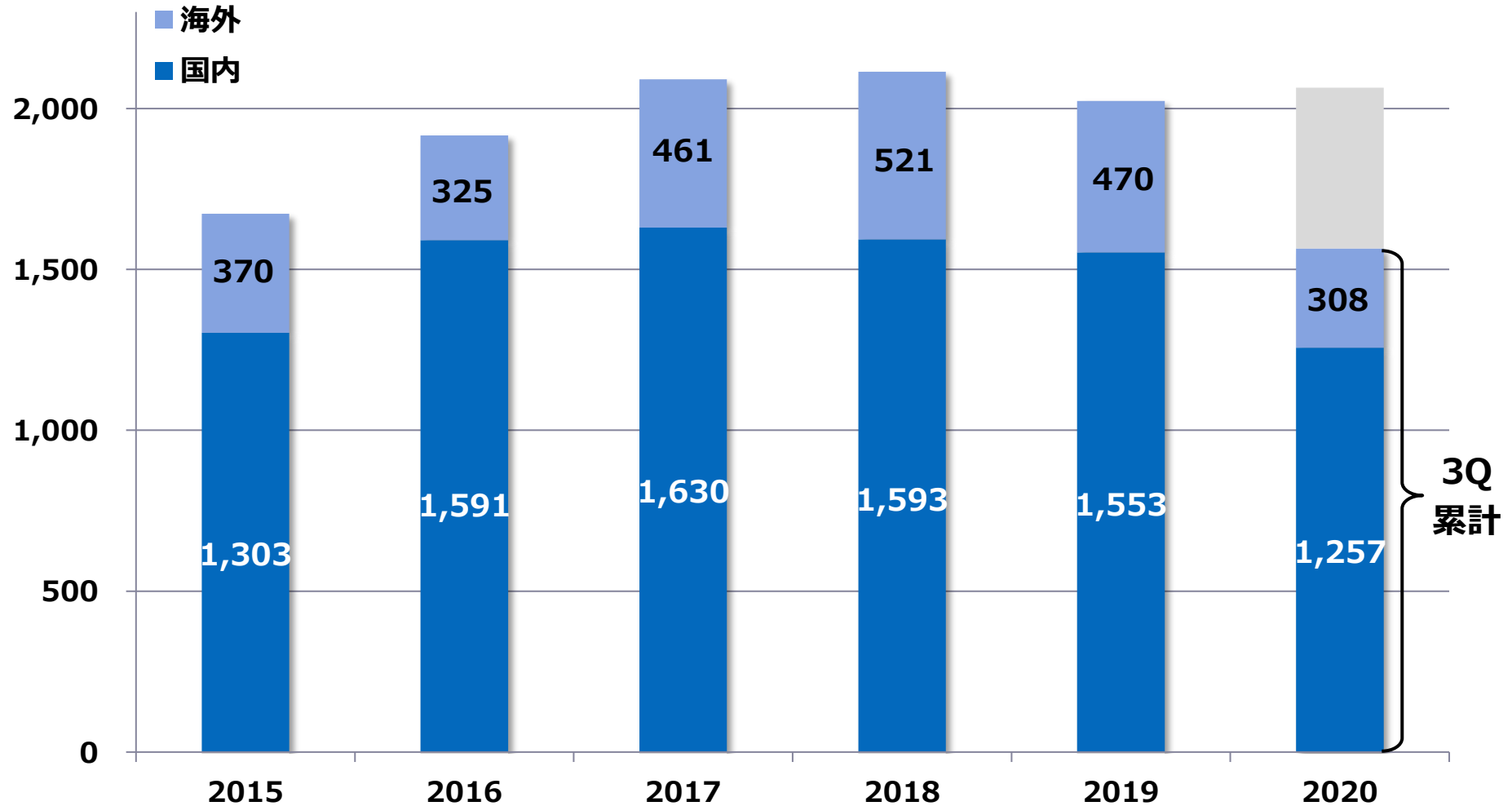


(金額単位：百万円)

8/27

© 2020 AUN CONSULTING, Inc. All Rights Reserved.

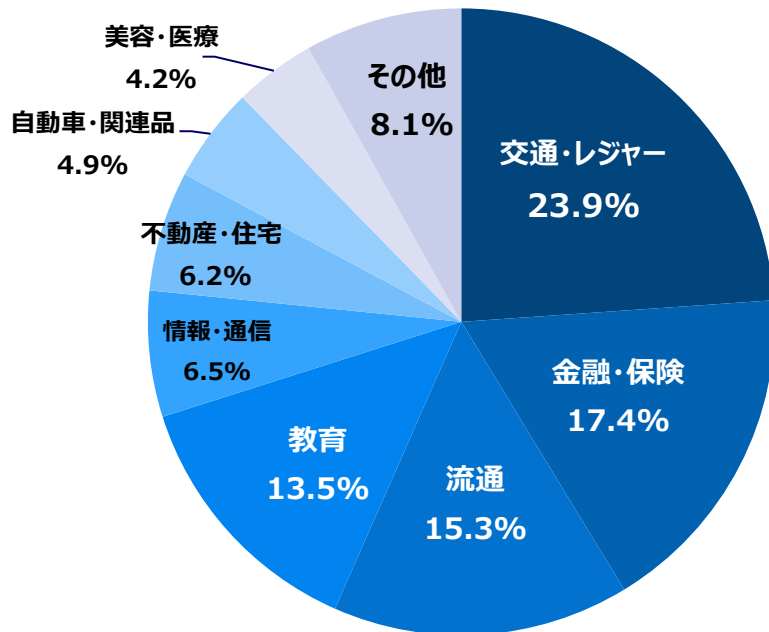
- 国内：マーケティング事業の売上が伸長
- 海外：アセット事業における自社物件の転売戸数の減少



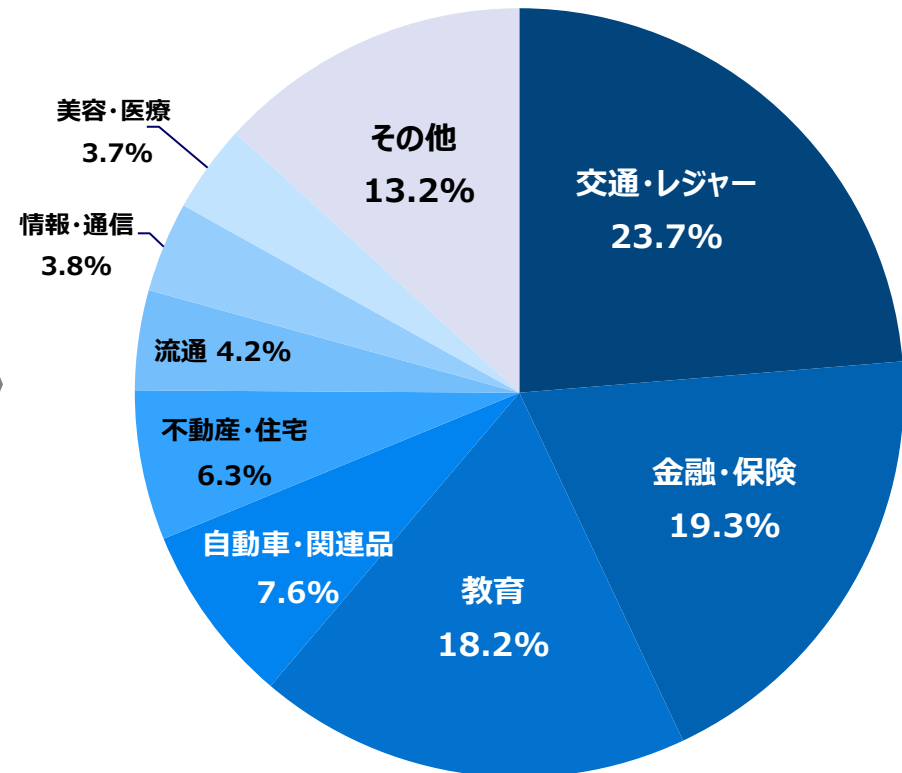
※単純合算ベース (金額単位：百万円)

- 交通・レジャー業が引き続きトップ<sup>o</sup>（23.7%）
- 教育業界の案件増により、構成比率上位へ（18.2%）

19/5 - 3Q（累計）



20/5 - 3Q（累計）



## ■ 海外・多言語領域への経営資源の投入及び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3Q (連結累計)	
売上高	2,065	1,450	70.2%
営業利益	20	▲ 45	—
経常利益	15 – 28	▲ 41	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	13 – 24	▲ 48	—

(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。

## マクロ環境

- 2019年の消費増税に伴いGDPは5四半期ぶりのマイナス
- 2019年のインターネット広告費は2兆1,048億円（前年対比19.7%増）  
テレビメディアの1兆8,612億円を上回る ※株式会社電通「2019年日本の広告費」
- 新型コロナウイルス感染症による各種自粛等の経済活動停滞  
→訪日外国人旅行者数の減少  
2020年1月～2月の訪日外国人旅行者数：374万6千人（前年対比29.2%減）  
※日本政府観光局（JNTO）「訪日外客数」

## 売上 営業利益

- インバウンド関連の広告出稿停止が発生したものの、入札案件及びその他一部の業界においては、出稿停止はなく、今後も継続的な出稿を見込む
- 例年以上にクライアントの決算月である3月に売上利益が集中しているため、20/5-4Qでの売上利益の増加を見込む

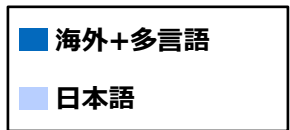
## 事業継続性

- 在宅勤務・時差出勤を実施
  - 取引先との会議及び採用活動については、オンライン会議を実施
- ※感染拡大抑止と社員・家族ならびにお取引先のみなさまの安全な生活環境と労働環境を確保

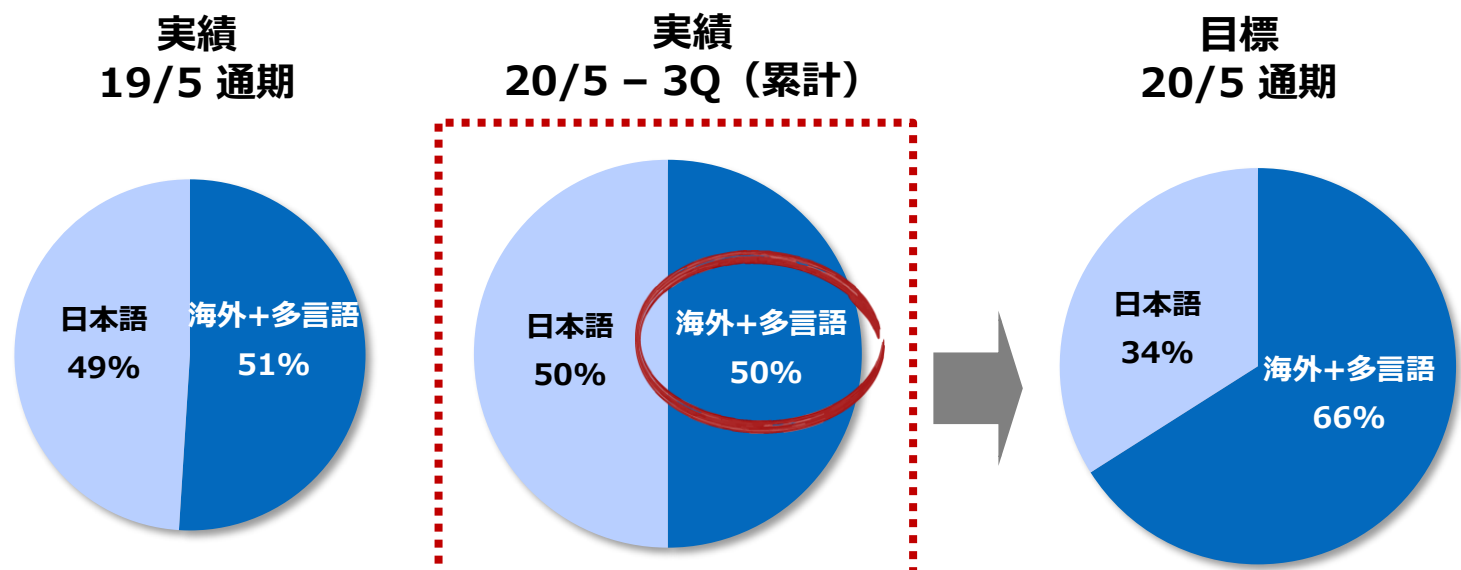
# 事業の取り組み

## - business activities

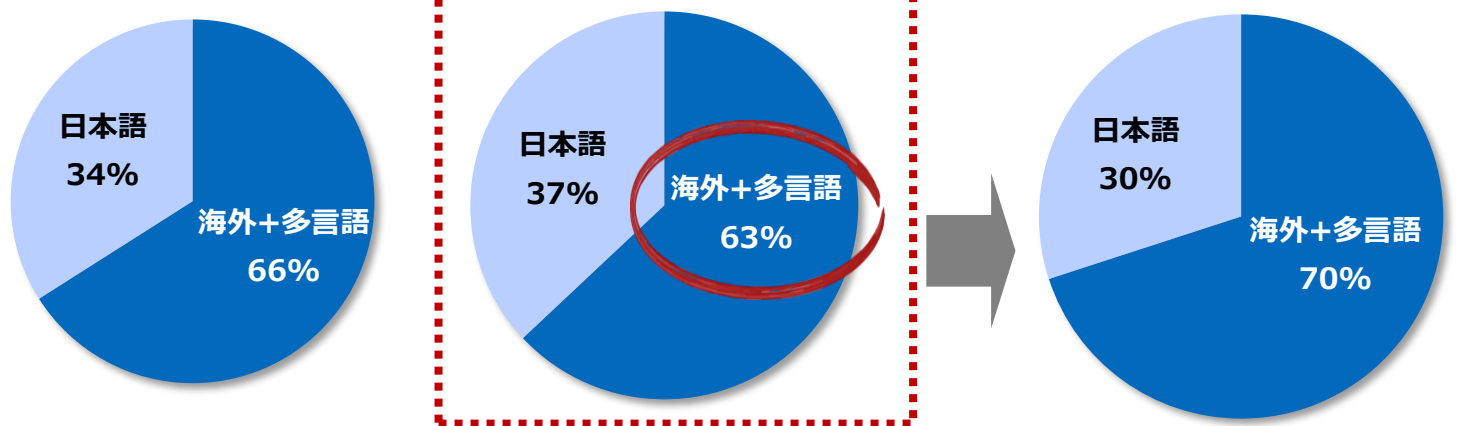
■ 海外+多言語サービスの売上高は全体の50%  
 売上総利益での海外+多言語比率は63%を占める



売上高



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

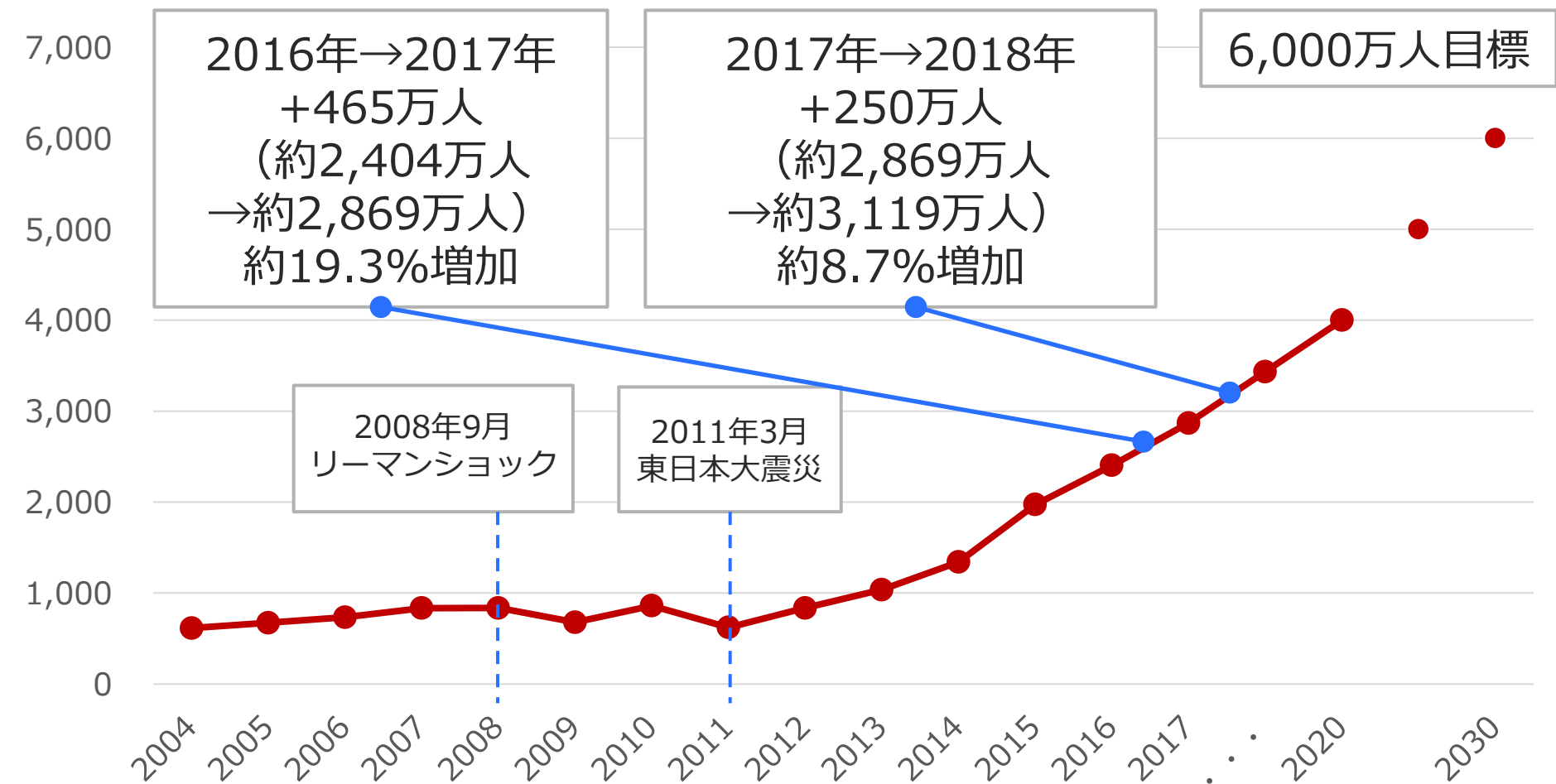
Youtube  
Facebook等への  
動画広告出稿

**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)





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

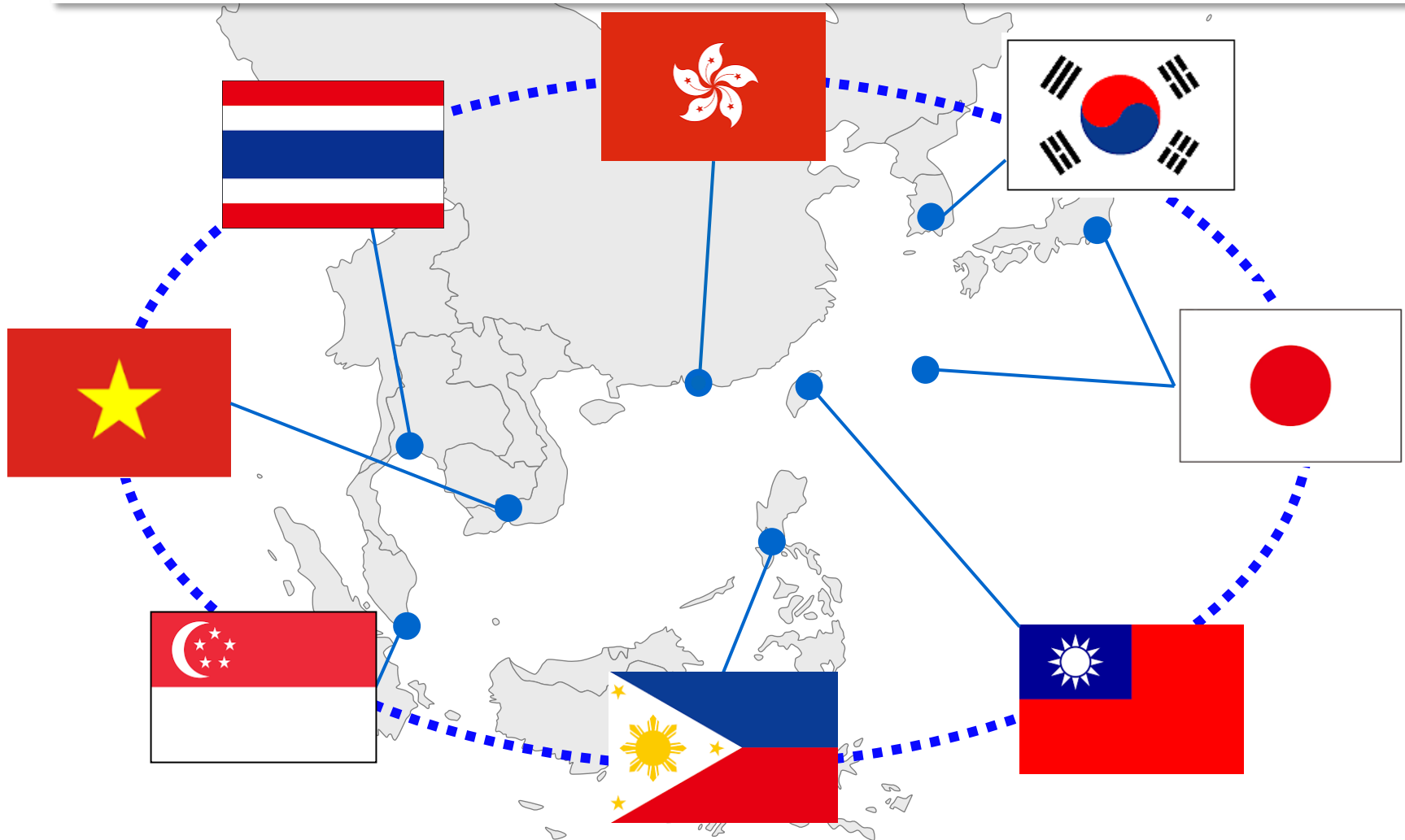
14日無料トライアル

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



コーポレートサイト  
(会社概要、海外法人紹介)



SEO情報サイト  
(SEO-ch)



Global Thinking



グローバルマーケティング情報サイト (GM-ch)



アウンアセット

<b>設立</b>	<b>1998（平成10）年6月8日</b>	 東証上場 （証券コード：2459）
<b>資本金</b>	<b>341,136千円（2020年2月末現在）</b>	
<b>役員</b>	<b>代表取締役社長CEO</b> <b>信太 明</b> <b>代表取締役副社長</b> <b>坂田 崇典</b> <b>取締役副社長</b> <b>菊池 明</b> <b>社外取締役</b> <b>藤原 徹一</b> <b>社外取締役（監査等委員）</b> <b>加藤 征一</b> <b>社外取締役（監査等委員）</b> <b>松村 卓朗</b> <b>社外取締役（監査等委員）</b> <b>田中 克洋</b>	
<b>本社</b>	<b>東京都文京区後楽1-1-7 グラスシティ後楽2F</b>	
<b>支店</b>	<b>沖縄県那覇市久米2-4-14 JB・NAHAビル4F</b>	
<b>子会社</b>	<b>台湾亞文營銷事業股份有限公司</b> <b>亞文香港營銷事業股份有限公司</b> <b>AUN PHILIPPINES INC.</b> <b>AUN Thai Laboratories Co., Ltd.</b> <b>AUN Vietnam Co., Ltd.</b> <b>AUN Global Marketing Pte. Ltd.</b>	
<b>提携会社</b>	<b>AUN Korea Marketing, Inc.</b>	
<b>社員数</b>	<b>107名〔正社員のみ83名（グループ会社含む・役員含まず）〕（2020年2月末現在）</b>	