http://www.irep.co.jp/

株式会社アイレップ

2007年9月期　決算説明資料

本資料に記載された意見や予測などは、現在入手可能な情報に基づき当社が合理的と判断したものです。
様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは異なる場合があることをご承知おきください。

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

Ⅰ. 会 社 概 要

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

会社概要と沿革

iREP
http://www.irep.co.jp/

【会社概要】

会社名	株式会社アイレップ （証券コード:2132）
事業内容	インターネットマーケティング事業 シニアマーケティング事業
所在地	東京都渋谷区渋谷2-1-1 青山東急ビル7F
設　立	1997年11月
資本金	5億3,014万円 （2007年9月末現在）
代表者	代表取締役社長　高山雅行
上場取引所	大阪証券取引所ヘラクレス
決算期	9月

【沿革】

1997年	株式会社アスパイア設立
2000年	株式会社アイレップに社名変更。キーワード広告を中心としたインターネット広告代理業を本格的に開始。
2002年	グーグル社アドワーズ広告の取扱を開始。 「日本有料老人ホーム紹介センター」を開設。 オーバーチュア社スポンサードサーチ取扱を開始。
2003年	本社を東京都新宿区新宿四丁目に移転。 オーバーチュア社「推奨認定代理店」に認定される。
2004年	サーチエンジンマーケティング総合研究所（SEM総研）を開設。
2005年	本社を東京都渋谷区渋谷二丁目に移転。 老人ホーム専門ポータルサイト「あいけあ」をオープン。 大阪営業所開設。
2006年	博報堂DYメディアパートナーズと資本・業務提携。 大阪証券取引所「ヘラクレス」市場に上場。 JIAA(インターネット広告推進協議会)および Web広告研究会への加盟。
2007年	ネットマーケティング社との資本・業務提携。 Mediba社(KDDI子会社)とモバイルSEO領域で業務提携。 シニアマーケティング事業部を分社化。(株式会社あいけあ) DAC社とJV設立合意。

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

インターネットマーケティング事業

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

SEM（検索エンジンマーケティング）の概略

overture

オーバーチュア社「スポンサードサーチ」入札価格等により掲載順が決まります。

Webサイトへの技術的施行等で掲載順が決まります。

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

シニアマーケティング事業（株式会社あいけあ）

【利用者】

入居希望

サービス利用

相談員による
サービス提供

仕事希望

サービス利用

あいけあ（ポータルサイト）

日本有料老人ホーム 紹介センター

- 入居者紹介サービス
- 見込み客獲得サービス

介護求人紹介センター

- 職種別 人材紹介サービス

マーケティング支援サービス

マーケティング支援

- インターネットマーケティング
- 販促ツール等

【介護施設】

入居者紹介
人材紹介

紹介手数料

サービス提供

コンサルティング料

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

II. 決 算 概 要

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

期末決算 業績ハイライト

1 前年同期比

売上 66.4%、営業利益 41.6%、経常利益 35.0% 増加

～ SEM専業TOP ※ の売上を堅持、市場成長率を上回る売上成長～

2 前年同期比

リスティング広告 68.7%、SEO 47.7% 増加

～ リスティング広告は特に第4四半期において、既存顧客の大口化が進み
大幅増。SEOも堅調に推移 ～

3 期首業績予想に対して

売上 115.6%、営業利益 113.9%、経常利益 117.2% 達成

※ SEM専業 ＝ リスティング、SEOなどのSEM売上高が全体売上の7割以上の事業者
2007年7-9月の売上高ベース（当社推定）

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

業績概況

【 期末決算 業績ハイライト 】

（単位：百万円）

	2006年9月期 通期実績	2007年9月期 通期実績	増減率	2007年9月期 通期予想	進捗率
売上高	5,033	8,376	66.4%	7,242	115.6%
営業利益	328	465	41.6%	408	113.9%
経常利益	324	438	35.0%	374	117.2%
当期純利益	192	237	23.4%	216	109.9%

- 全指標で前期比増加、通期予想100％以上を達成
- 営業利益においては、41.6％、上場関連費用（28百万円）を吸収し経常利益も35.0％の増加

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

損益計算書概要

（単位:百万円）

	2007年9月期	百分比（%）	2006年9月期	百分比（%）	増減率（%）
売上高	8,376	100.0	5,033	100.0	66.4
売上原価	6,850	81.8	4,002	79.5	71.1
売上総利益	1,525	18.2	1,030	20.5	48.0
販売管理費	1,060	12.7	702	14.0	51.0
営業利益	465	5.5	328	6.5	41.6
営業外収益	2	0.0	0	0.0	-
営業外費用	28	0.3	3	0.0	-
経常利益	438	5.2	324	6.5	35.0
特別利益	-	-	3	0.0	-
特別損失	3	0.0	2	0.0	-
税引前当期純利益	435	5.2	325	6.5	33.5
当期純利益	237	2.8	192	3.8	23.4

- 粗利率が前年比低下（20.5%→18.2%）するも、今中間期比では改善。（18.0%→18.2%）
- 販売管理費増により、営業利益率は前年比低下。（6.5%→5.5%）　今中間期比では改善。（5.2%→5.5%）
- 経常利益率は上場関連費用などにより前年同期比低下。（6.5%→5.2%）　中間期比(4.5%→5.2%)で改善。

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

貸借対照表概要

【資産の部】 （単位:百万円）

	2007年期末	2006年期末	増減
流動資産	2,766	1,440	1,326
現金および預金	1,291	449	841
売掛金および受取手形	1,408	957	450
仕掛品	0	0	0
その他	71	34	36
貸倒引当金	△4	△2	△2
固定資産	189	135	54
有形固定資産	22	20	2
無形固定資産	14	9	5
投資その他の資産	152	105	46
資産合計	2,956	1,575	1,380

【負債の部】 （単位:百万円）

	2007年期末	2006年期末	増減
流動負債	1,347	902	445
買掛金	977	636	340
短期借入金	-	-	-
その他	370	265	105

【純資産の部】 （単位:百万円）

資本金	530	181	349
資本剰余金	520	171	349
利益剰余金	558	321	237
純資産合計	1,609	673	935
負債・純資産合計	2,956	1,575	1,380

- 現預金が841百万円増加　※売上高の増加などによる。
- 売掛金等が450百万円増加　※売上高の増加などによる。

- 買掛金が340百万円増加　※仕入高の増加などによる。
- 利益剰余金が237百万円増加　※当期純利益の計上などによる。

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

キャッシュ・フロー計算書概要

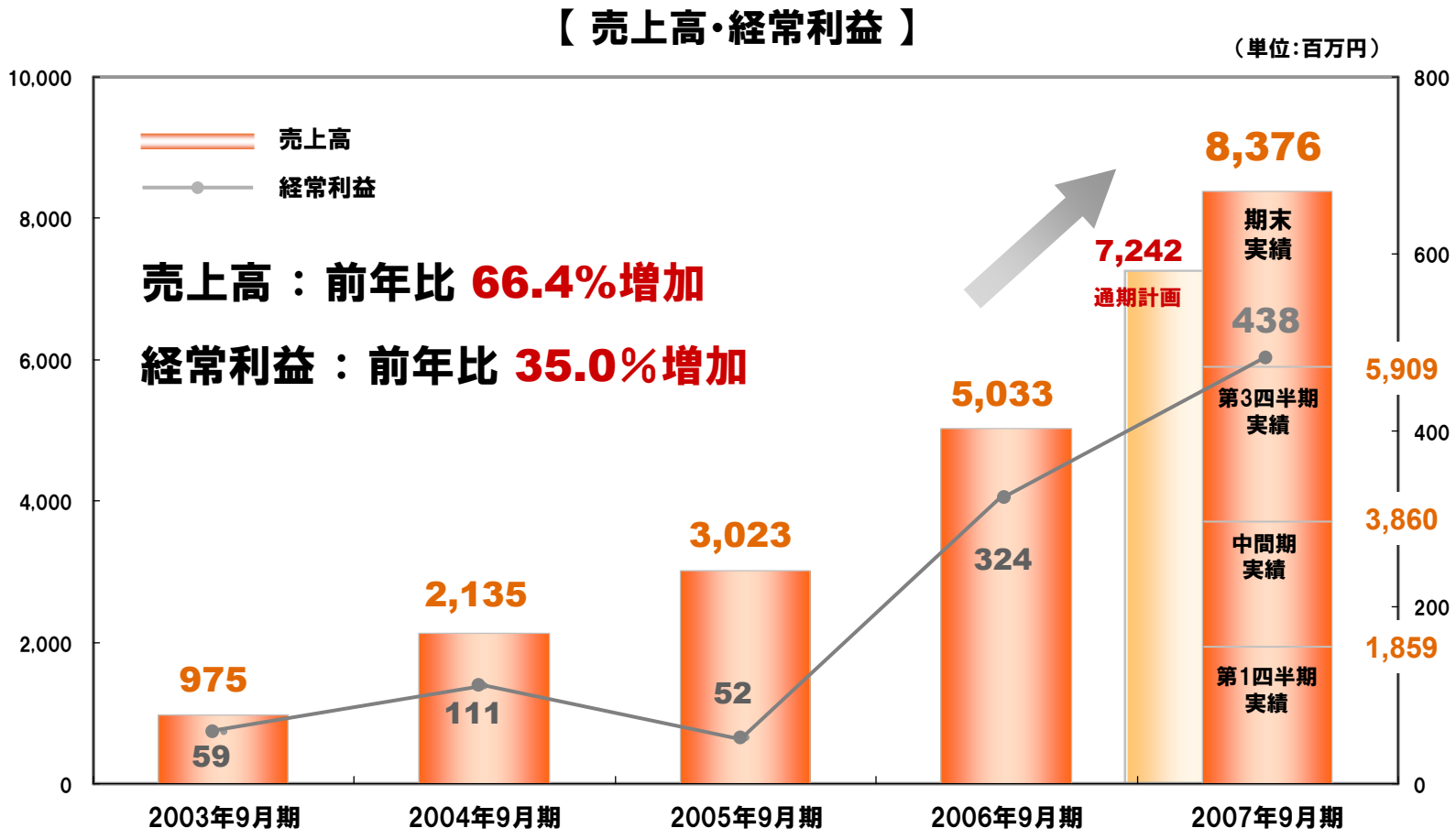
（単位：百万円）

	2007年 通期	2006年 通期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	217	181	36
投資活動によるキャッシュ・フロー	△64	△91	26
財務活動によるキャッシュ・フロー	688	95	593
現金及び現金同等物の増減額	841	185	656
現金及び現金同等物の期首残高	449	263	185
現金及び現金同等物の期末残高	1,291	449	841

- 営業活動によるキャッシュ・フロー ： 増加要因・・・税引前当期純利益435百万円、仕入債務340百万円の増加など
  減少要因・・・売上債権453百万円の増加、法人税等の支払額136百万円など
- 投資活動によるキャッシュ・フロー ： 減少要因・・・投資有価証券取得による支出30百万円
  増床等のための有形固定資産取得による支出14百万円など
- 財務活動によるキャッシュ・フロー ： 増加要因・・・新規株式公開に伴う収入688百万円

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

売上高・経常利益の推移



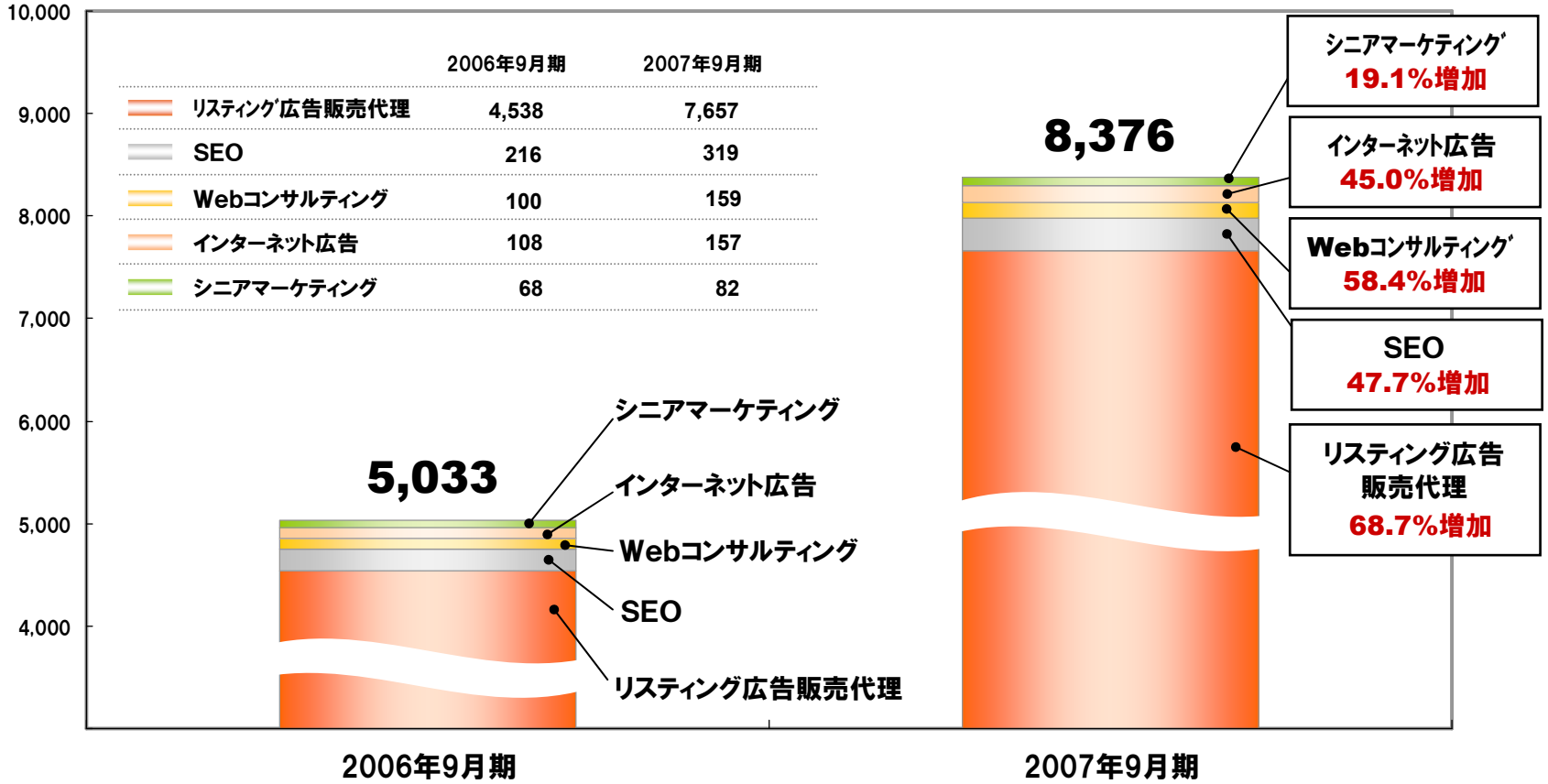
Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

サービス別売上高の推移

【 前期および当期のサービス別売上高推移】

（単位：百万円）

	2006年9月期	2007年9月期
リスティング広告販売代理	4,538	7,657
SEO	216	319
Webコンサルティング	100	159
インターネット広告	108	157
シニアマーケティング	68	82



Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

第4四半期 TOPICS

1. オーバーチュア新スポンサードサーチ（Panama）への移行完了と大幅なリスティング広告の増収

- **掲載順位 新方式導入**
  - ・若干顧客によってバラツキはあるものの、クリック率のUP　クリック単価のDOWN により、投資効果向上
  - ・リスティング売上にしめるオーバーチュア比率が前四半期に比べ3％程度上昇
- **「オーバーチュア新スポンサードサーチ ファーストレビュー」を発表**
  - ・運用管理、ユーザインターフェイス、APIの視点から、広告システムを5段階評価
- **Panama効果、アカウント増加などにより、リスティング広告大幅増**
  - ・前四半期比 21.6％の増収 となる

2. コンテンツ連動型広告支援サービスの開始

- **Share領域への参入、ソリューション強化**

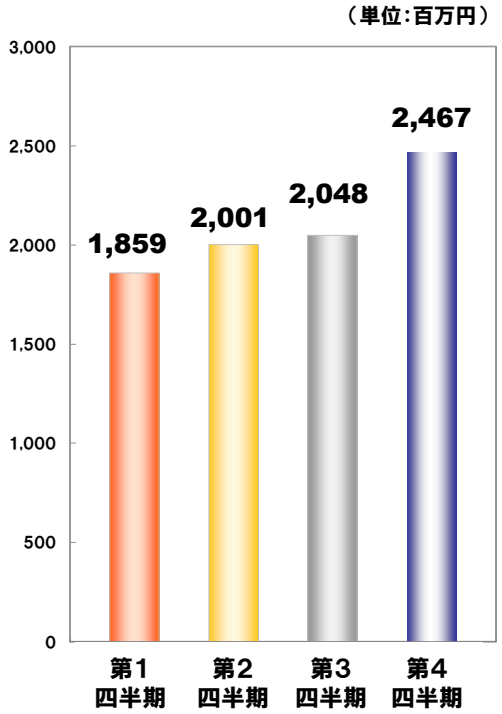
3. シニアマーケティング事業分社化の決定

- **10月1日「株式会社あいけあ」を設立**

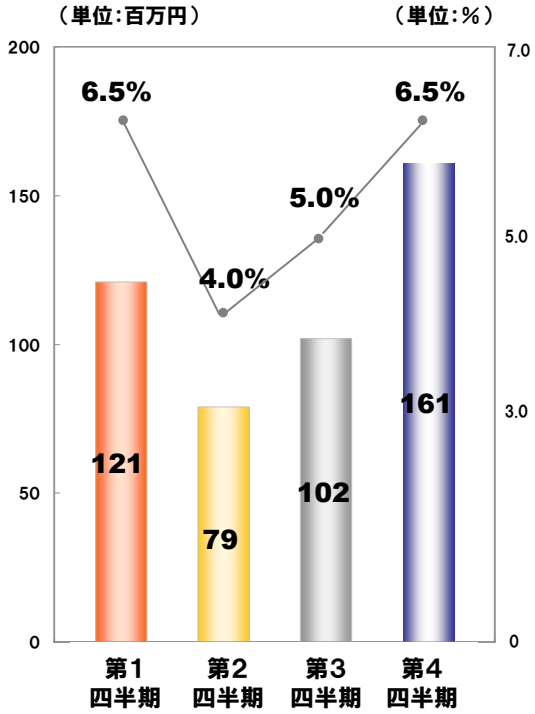
Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

売上高・営業利益・経常利益の推移

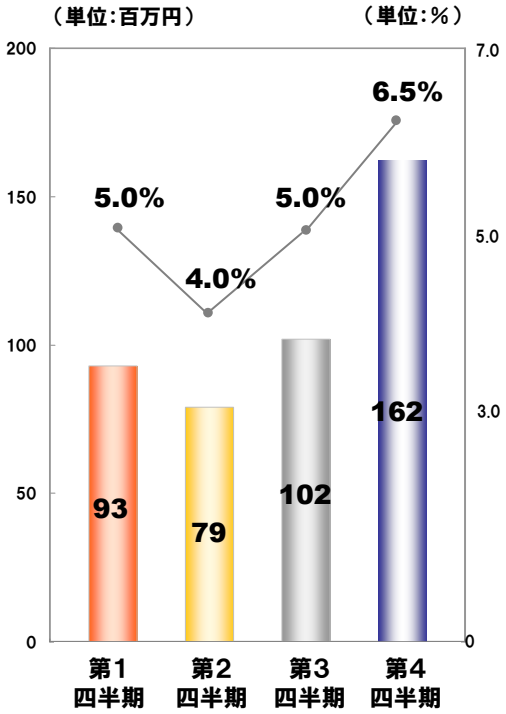
【 売上高 】



【 営業利益・利益率 】



【 経常利益・利益率 】



- 第4四半期は、リスティング広告の大幅増収、SEOの堅調な伸びにより売上が大幅に増加
- 第4四半期は、販売管理費の伸びを抑制し、営業利益率 ・ 経常利益率ともに前四半期比で1.5％の改善

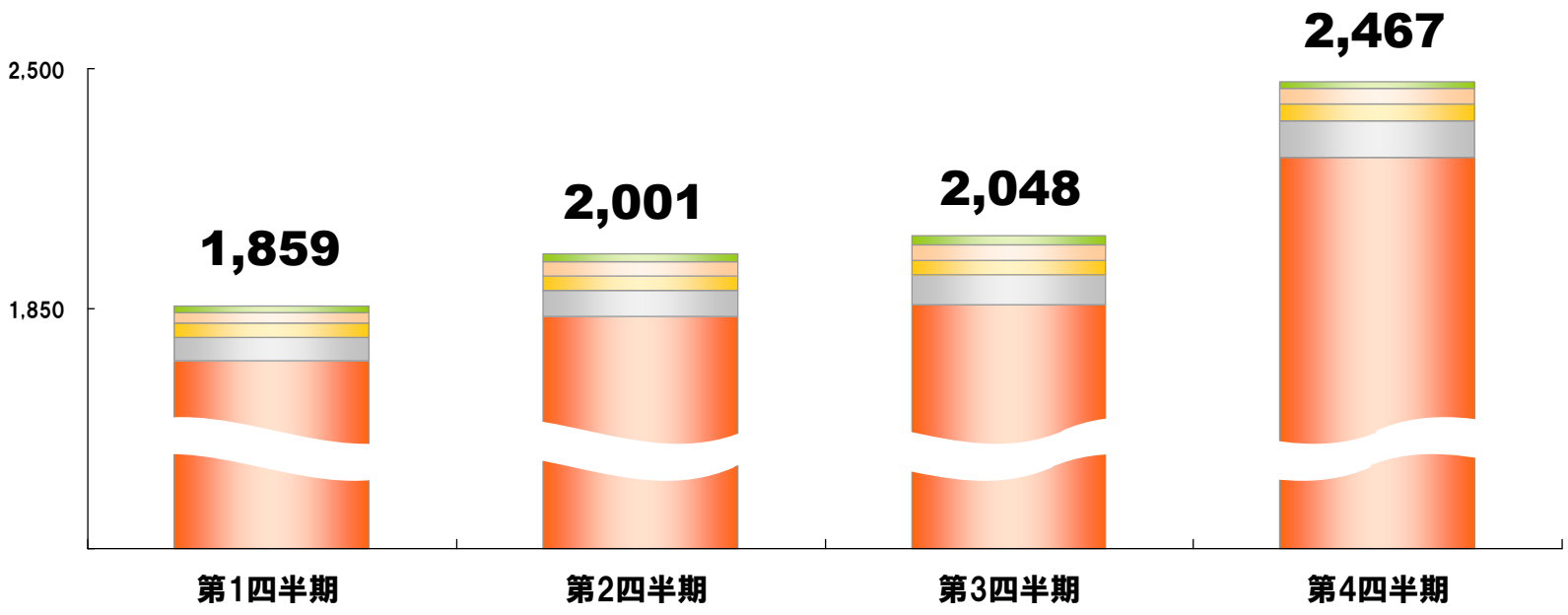
Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

サービス別売上高の推移

【サービス別売上高推移】

（単位：百万円）

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
ﾘｽﾃｨﾝｸﾞ広告販売代理	1,707	1,829	1,859	2,261
SEO	65	72	84	97
Webコンサルティング	38	36	37	46
インターネット広告	29	39	44	43
シニアマーケティング	18	22	23	17

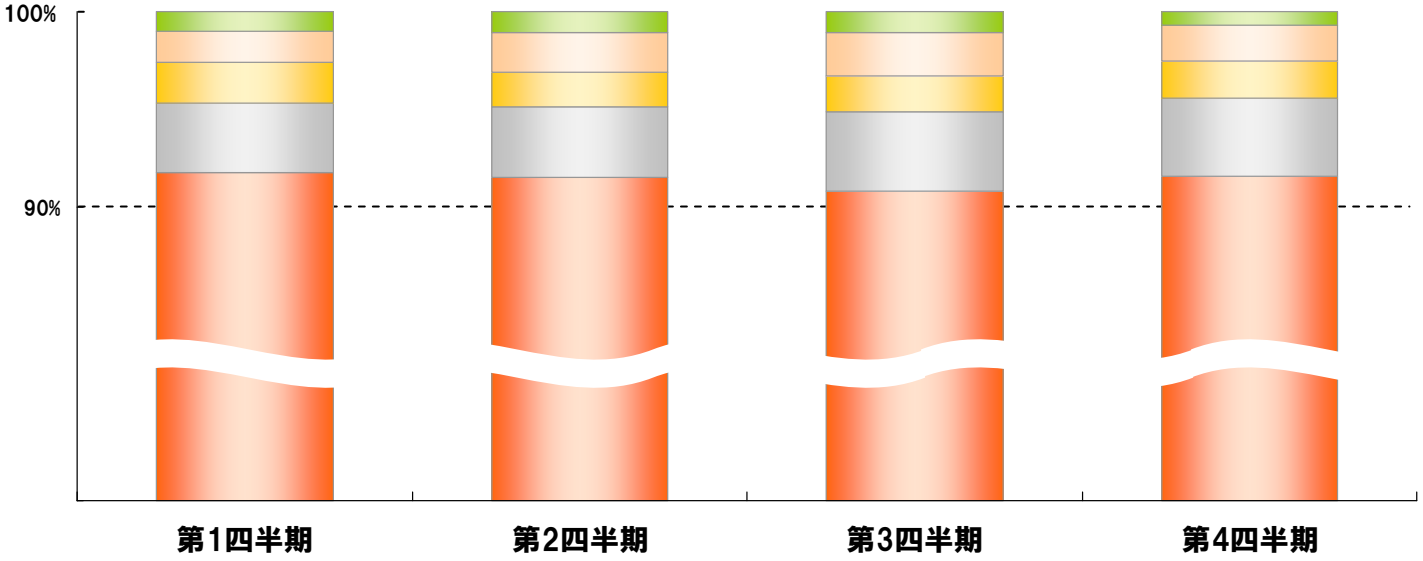


Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

サービス別売上構成比の推移

【サービス別売上構成比】

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
ﾘｽﾃｨﾝｸﾞ広告販売代理	91.8%	91.4%	90.8%	91.6%
SEO	3.5%	3.6%	4.1%	4.0%
Webコンサルティング	2.1%	1.8%	1.8%	1.9%
インターネット広告	1.6%	2.0%	2.2%	1.8%
シニアマーケティング	1.0%	1.2%	1.1%	0.7%

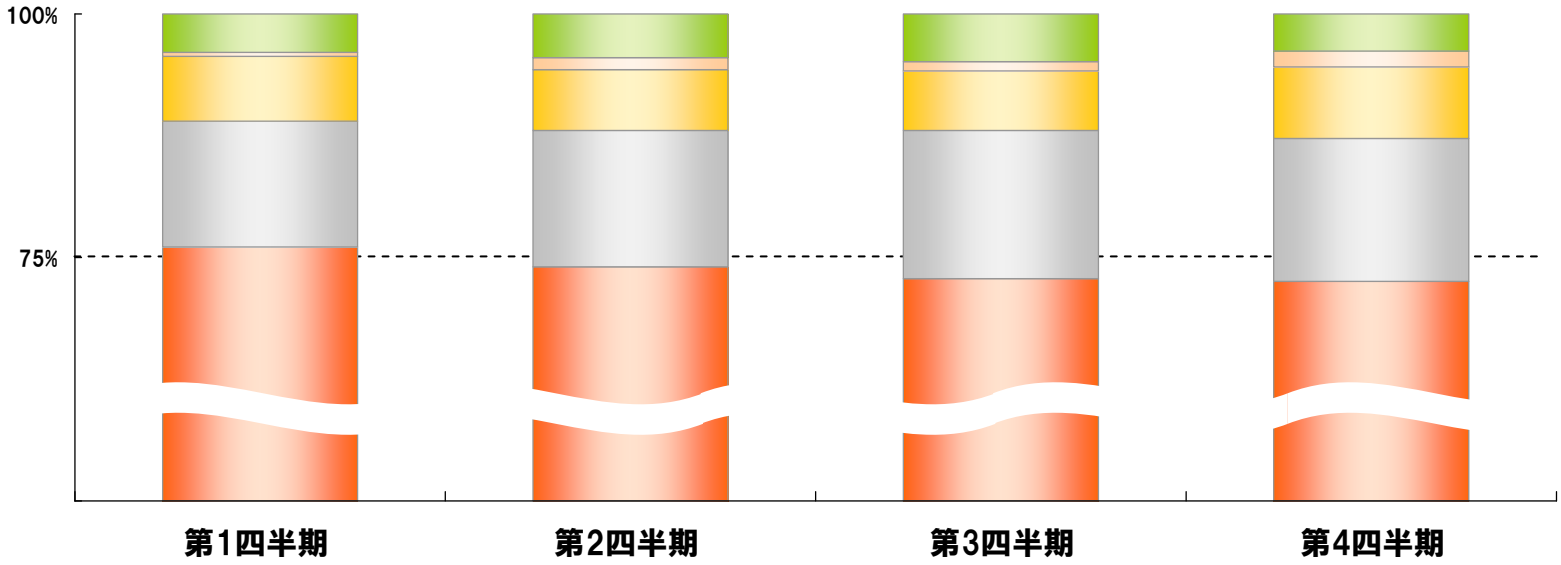


Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

サービス別粗利構成比の推移

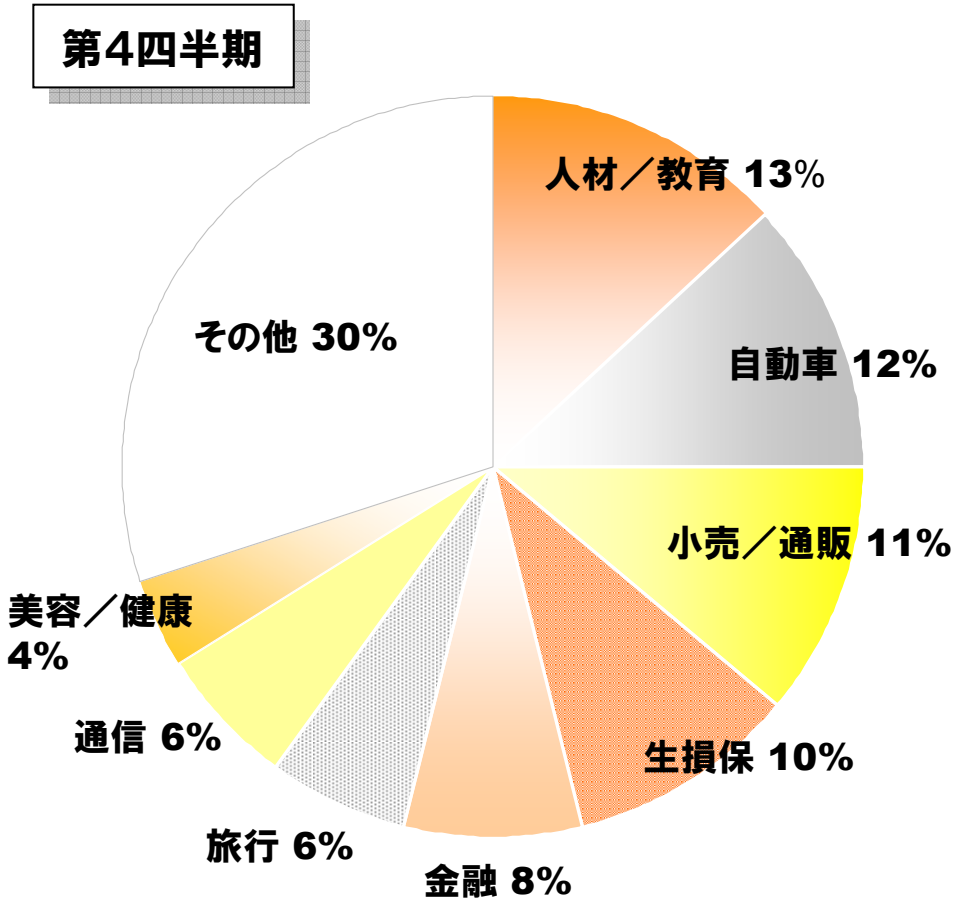
【サービス別粗利構成比】

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
ﾘｽﾃｨﾝｸﾞ広告販売代理	76.1%	74.1%	72.8%	72.5%
SEO	12.9%	13.9%	15.2%	14.7%
Webコンサルティング	6.6%	6.3%	6.2%	7.3%
インターネット広告	0.4%	1.2%	0.9%	1.6%
シニアマーケティング	4.0%	4.5%	4.9%	3.9%



Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

業種別顧客属性



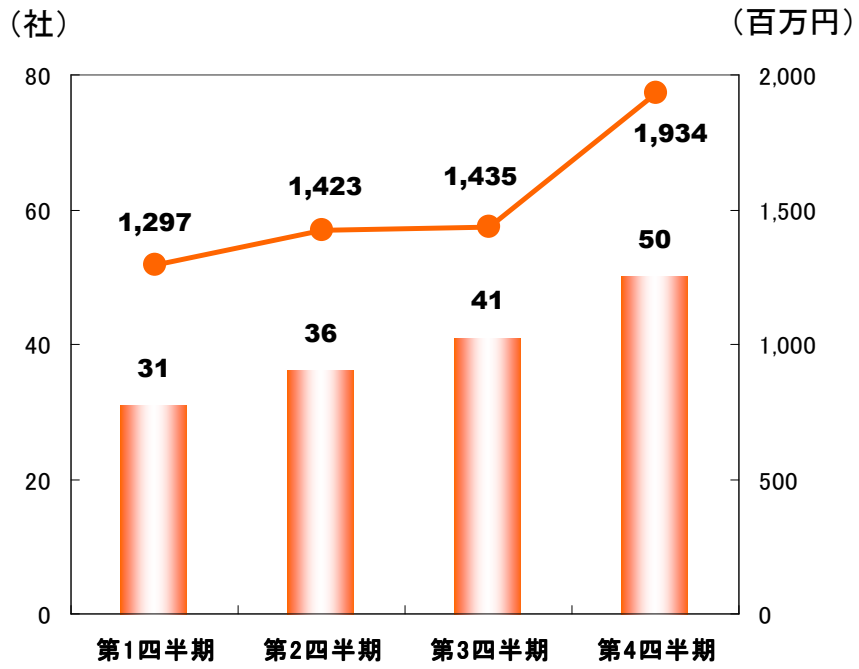
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
人材／教育	16%	18%	16%	13%
自動車	13%	11%	10%	12%
小売／通販	8%	12%	12%	11%
生損保	10%	8%	6%	10%
金融	7%	3%	6%	8%
旅行	2%	3%	5%	6%
通信	4%	4%	4%	6%
美容／健康	4%	3%	4%	4%
その他	36%	38%	37%	30%

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

大口顧客およびナショナルクライアント

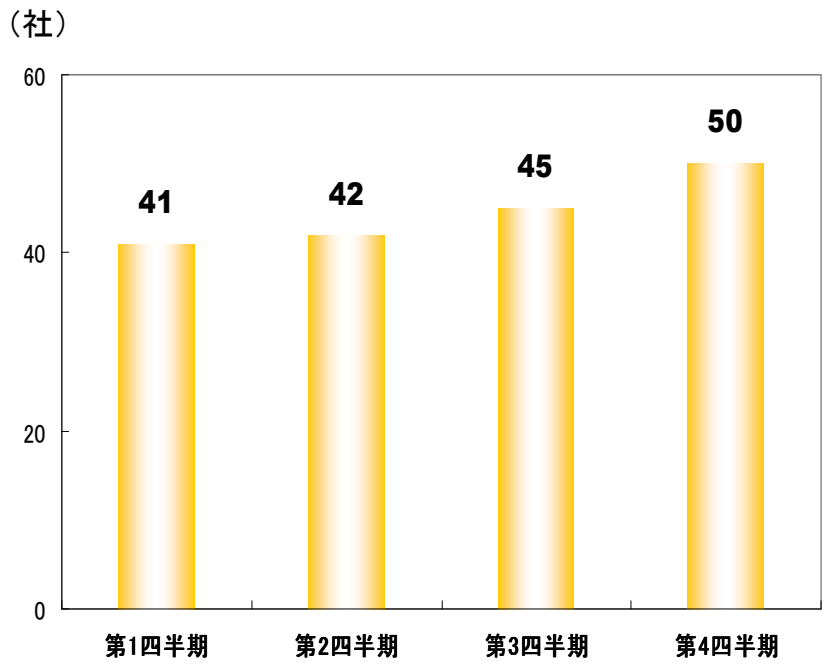
大口顧客数および大口顧客取引額の推移

※大口顧客の定義＝四半期売上1,000万円以上の顧客



ナショナルクライアント数の推移

※ナショナルクライアントの定義
＝日経広告研究所調べによる2006年間広告費上位500社



第4四半期に、大口顧客・ナショナルクライアントが大幅増加

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

シニアマーケティング事業部損益の推移

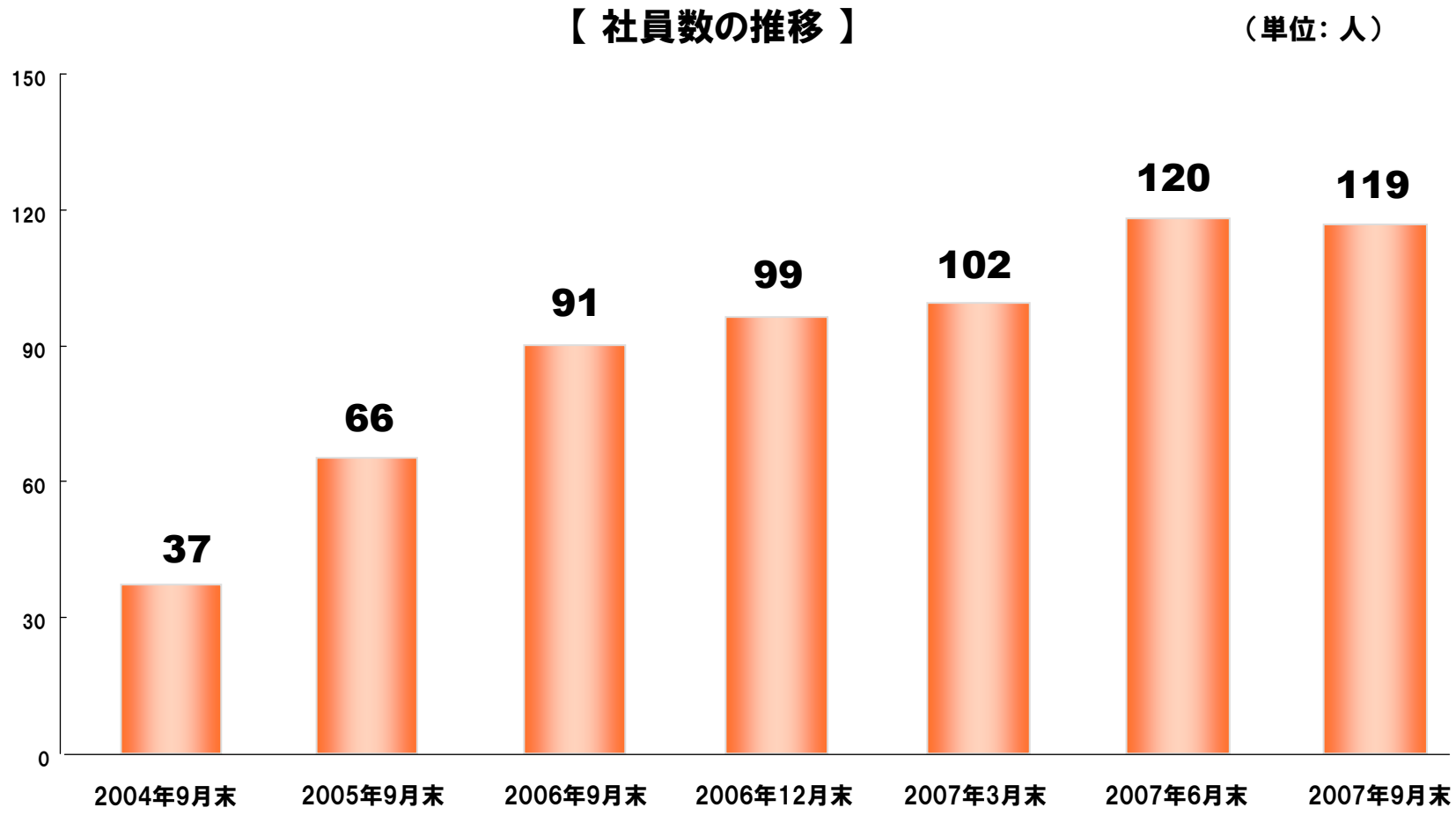
- 売上高が前年比 19.2% 増加
- 今期の営業利益率は、7.8% に向上

（単位：千円）

	2006年9月期 実績	2007年9月期 実績	増減率
売上高	68,989	82,209	19.2% ↑
営業利益	▲7,960	6,442	― ↑

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

社員数の推移



Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

2007年9月期下半期戦略のレビュー

1. Panamaへの迅速な対応により、リスティング広告をさらに拡販

- セミナー開催、ファーストレビュー発表などによる市場啓蒙活動、広告運用管理ツール開発などによるオペレーション体制整備により、大幅な増収

2. SEOの販売強化

- 販促活動により第4四半期は、前年同期比 47.7%、前四半期比 15.4%増

3. モバイルSEM

- モバイルSEOは実績を積み上げる段階
  モバイルリスティングは、堅調な伸び

4. 販売管理費の抑制

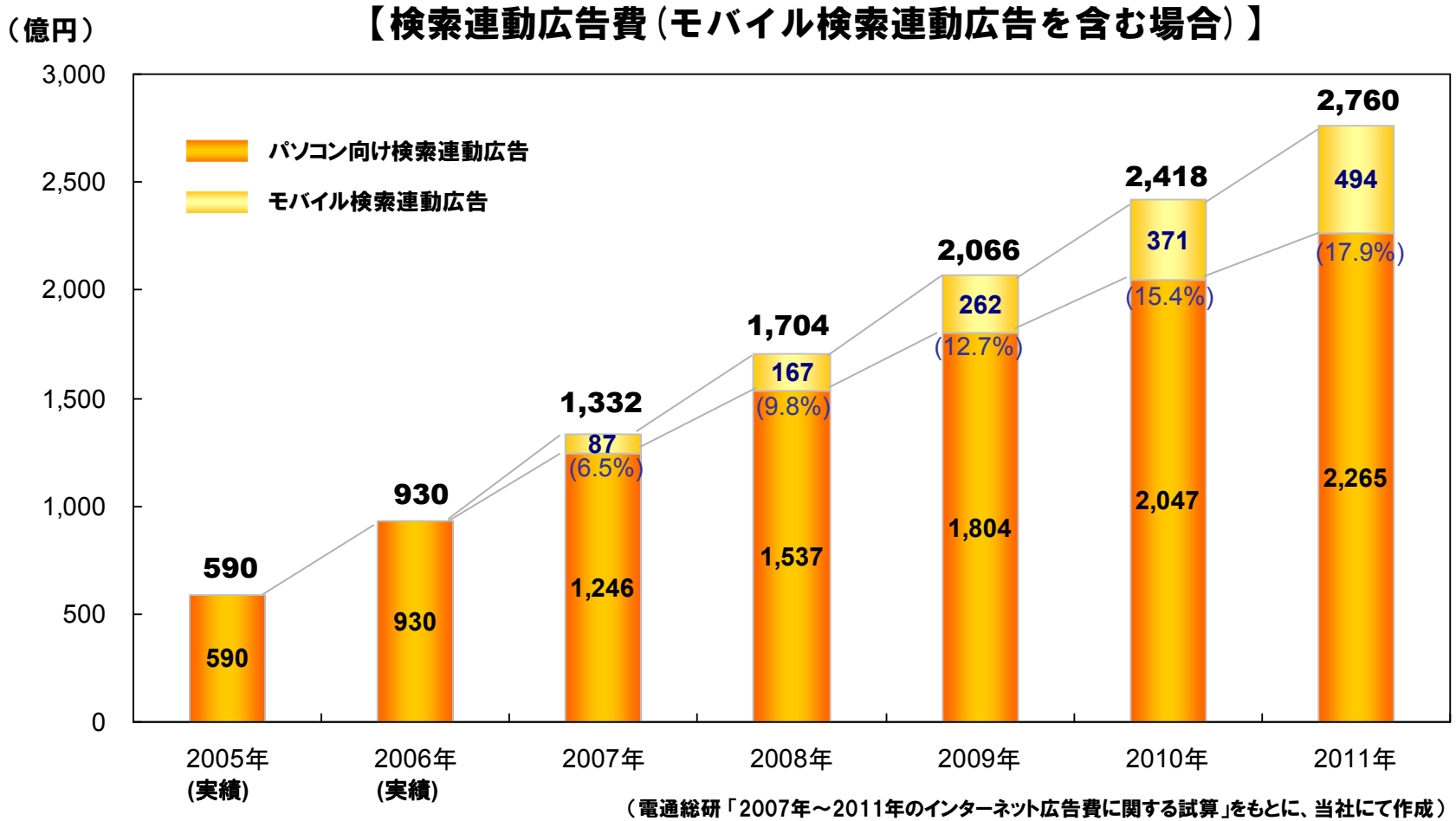
- 新規採用の抑制などにより、第4四半期の販売管理費は、第3四半期比1.2%増加(ほぼ横ばい)に抑える

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

Ⅲ. 今期の事業展開について

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

リスティング広告の市場規模予測

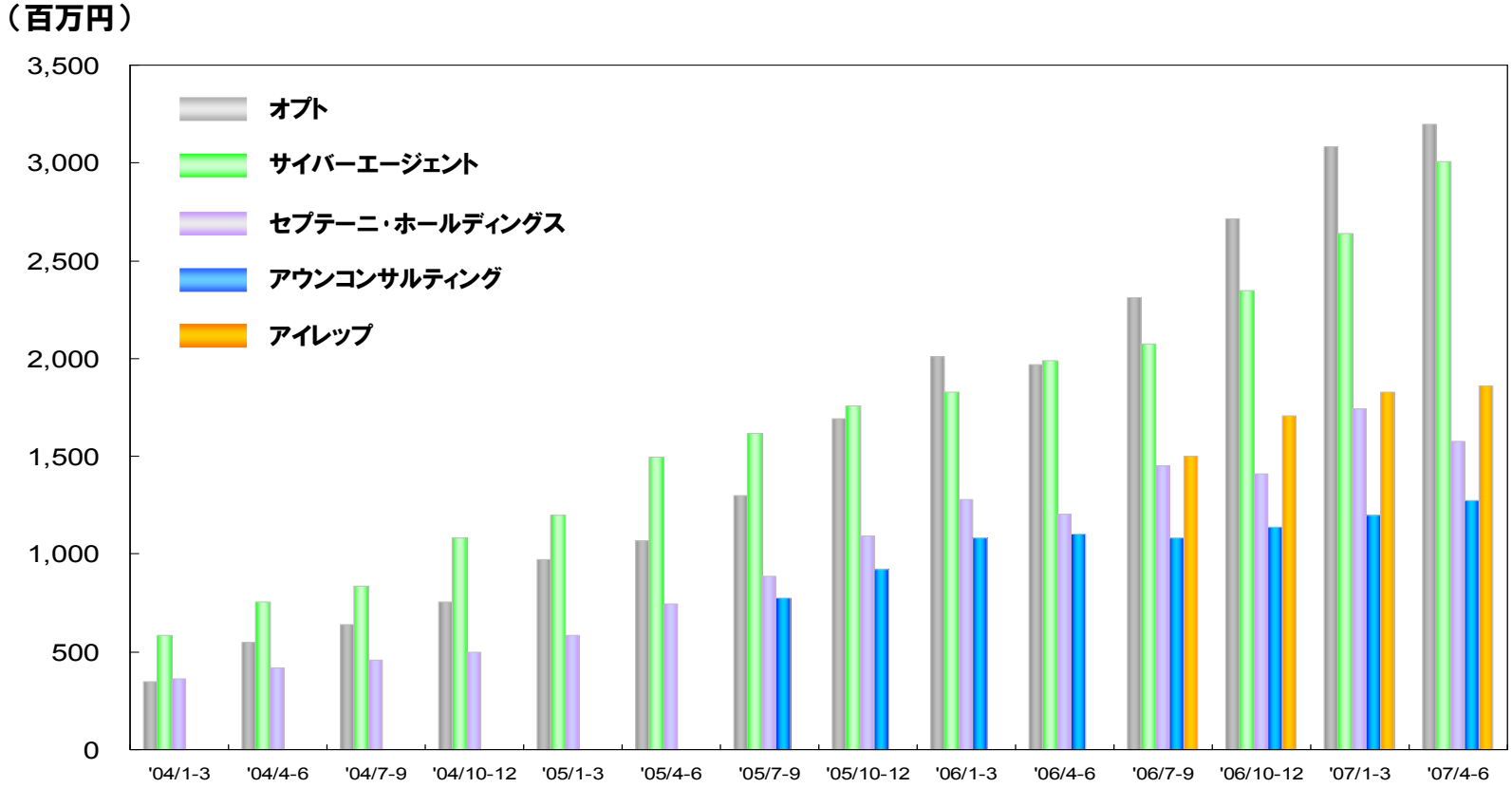


（電通総研「2007年～2011年のインターネット広告費に関する試算」をもとに、当社にて作成）

2005年と2006年の実績については電通『日本の広告費』より引用。2006年以前は、パソコン向けとモバイル向けの検索連動広告を区分していない。
カッコ内は検索連動広告費に占めるモバイル検索連動広告の割合を示す。

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

主要代理店の市場シェア



（三菱UFJ証券 荒木氏のレポートをもとに、当社にて作成）

- 代理店／オンライン比率は運用の高度化により、代理店比率が上昇傾向
- アイレップはSEM専業としてTOP　ネット代理店として3位のポジションを堅持

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

SEOの市場概要

	成果報酬型 SEO	コンサルティング型 SEO	ツール提供
サービス概要	・特定キーワードの検索順位を上げ、その成果（順位）に応じて料金が発生する。 ・外部リンク中心	・サイト全体を検索エンジンが解釈しやすいように、コンテンツの論理構造やマークアップ（HTMLの記述）を最適化する。月額のコンサルフィー形式。内部施行と外部施行をバランス良く行う。	・SEOを自社で行う場合に業務を効率化するツールを提供。ASPによる月額課金が多い。
メリット	・順位が上がらないと料金が発生せず、成果が明確である。	・幅広いキーワードで集客が出来る。 ・サイト構造、外部リンクとも受けたサービスが自社の資産となる。 ・自然リンクを重視するため、アルゴリズム変更の影響を受けにくい。	・SEO業務のプロセスを低価格で効率化できる。
デメリット	・キーワード毎に費用が発生するので、対策ワードが多いと割高になる。 ・外部リンク中心のサービスで契約の終了時にはリンクを外されるケースが多い。リンクが自社サイトの資産にならない。 ・アルゴリズム変更の影響をうけることがある	・正攻法のため、順位が上がるまで時間がかかることもある。 ・サイト最適化のための提案を実施する制作スタッフの工数がかかる。	・社内にSEOに精通した人材がいないと上手くツールを活用しきれない。

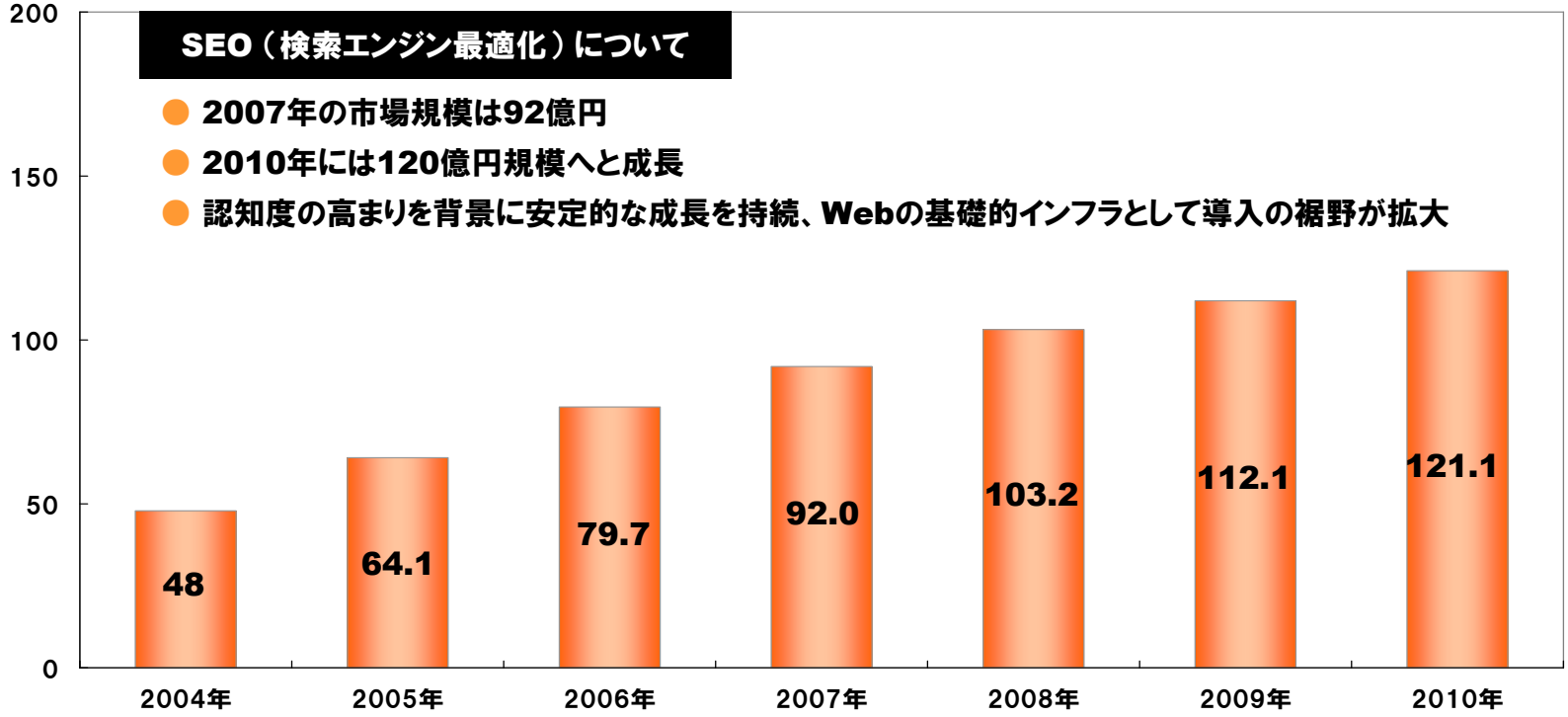
※上記は当社調べによる一般的分類であり、各社が提供するサービスのメリット・デメリットが該当しないケースもありえます。

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

SEOの市場規模・動向

【 SEO市場規模予測 】

出典 ： アウンコンサルティング「SEO市場予測」より、当社にて作成　（単位：億円）



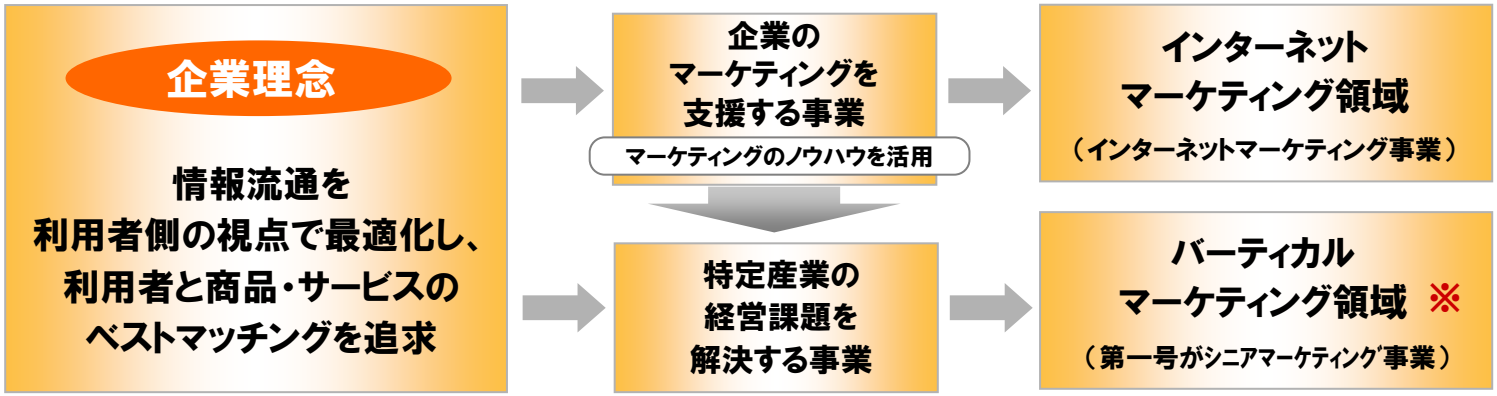
・ニーズのすみわけが進み、成果報酬型/コンサルティング型/ツールともに成長が続く

・検索エンジンアルゴリズムの変化を把握し、バランスの良いSEOソリューションを提供できるSEO会社に、より大きな機会がある

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

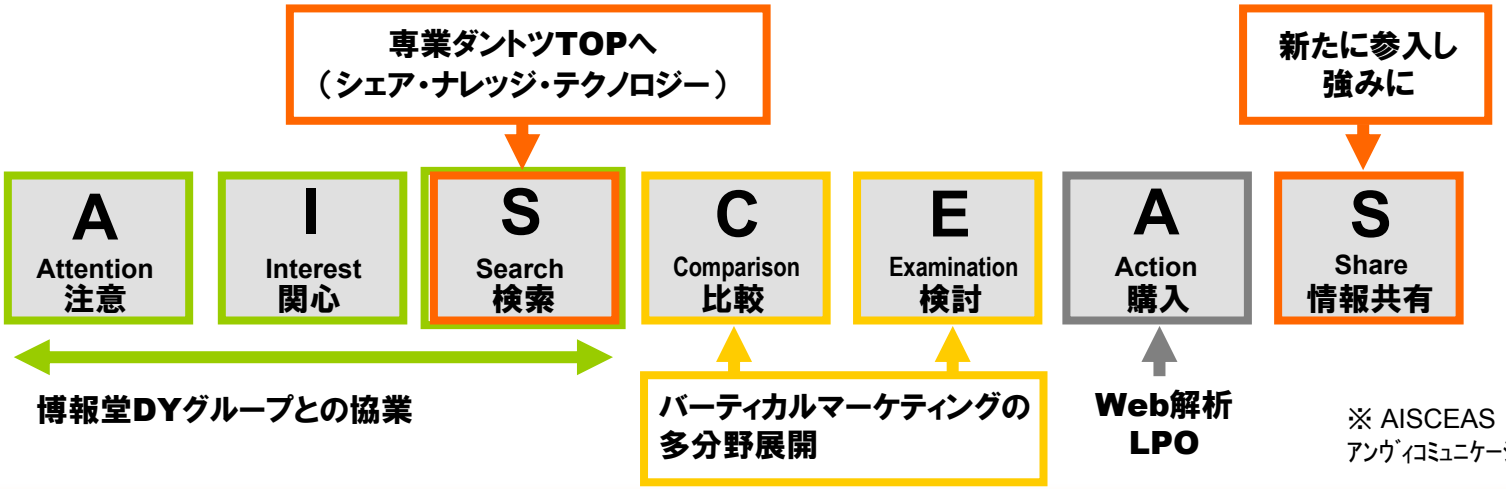
中期経営計画アウトライン － 1

【事業ドメイン】



※ バーティカルマーケティング＝ 分野特化、産業特化のマーケティング支援

【事業展開コンセプト】



※ AISCEAS ・・・
アンヴィコミュニケーションズ社が提唱

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

中期経営計画アウトライン－２

【事業ビジョン】

“ダントツTOPの Search領域 と
Searchとシナジーのある Share領域 を中心とする
マーケティング最適化ソリューションカンパニー” を目指す

- **Search領域**

  圧倒的知識資産・技術資産を蓄積し、専業TOPから専業ダントツTOPへ

  ・マーケットシェア → リスティング（アイレップグループ取扱高）、SEO（コンサルティング型）でTOPに
  ・ナレッジ → マーケティングロジック構築、情報発信により業界のAuthorityに
  ・テクノロジー → SEMソリューション関連技術TOPに

- **Share領域**

  CGMを活用したマーケティングソリューションに参入、新たな強みに

- **Cross Media**

  Searchを軸に、クロスメディアノウハウを蓄積
  他領域のカテゴリーキラーとのアライアンス（業務提携・資本提携推進）

バーティカルマーケティング関連の多分野展開

- 介護施設分野 → シニアマーケティング事業のさらなる拡大
- その他新たな分野への参入

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

2008年9月期 目標数値

		売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
【連結】	中間期	5,068 （31.3%）	282 （40.6%）	282 （62.8%）	153 （54.6%）
	通期	10,177 （21.5%）	579 （24.5%）	577 （31.8%）	314 （32.6%）
【個別】	中間期	5,027 （30.2%）	276 （37.3%）	275 （59.0%）	150 （50.9%）
	通期	10,076 （20.3%）	558 （20.1%）	557 （27.1%）	303 （27.8%）

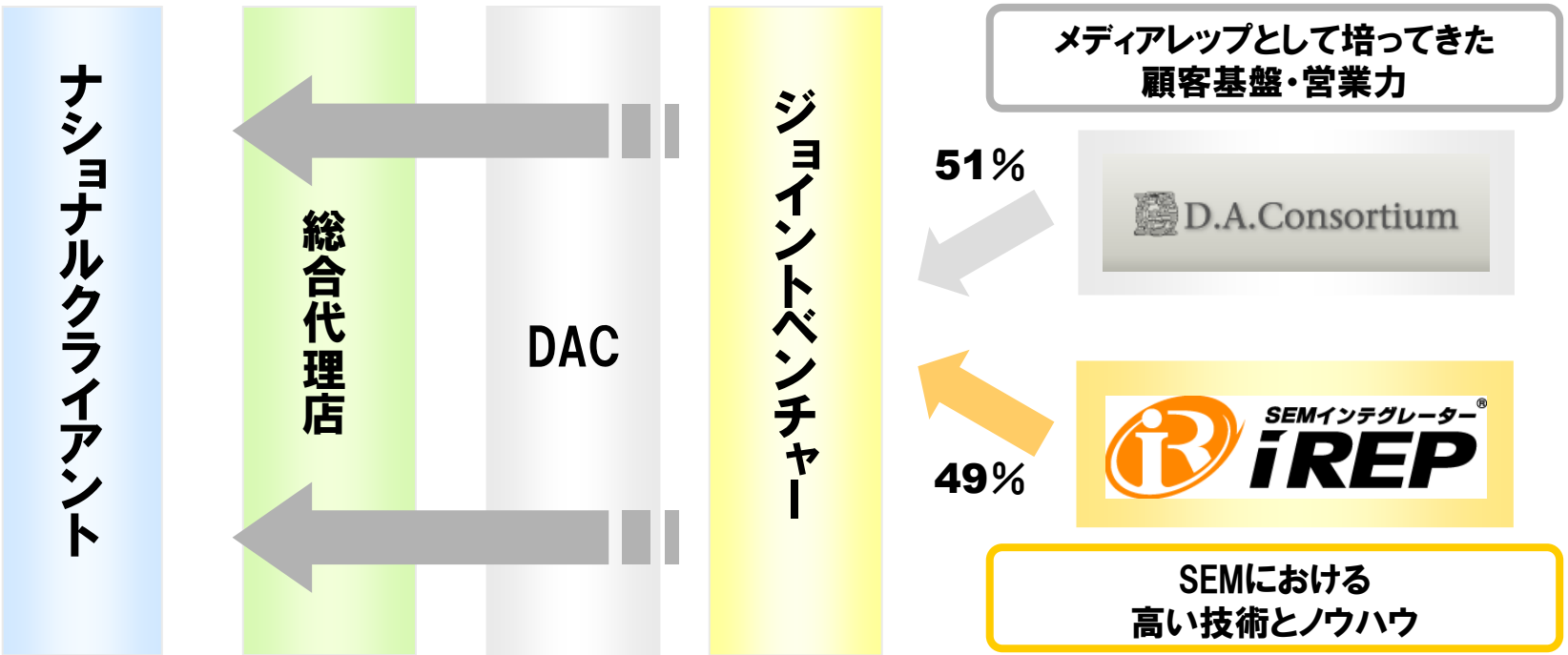
（金額表示は、百万円。
％表示は、通期は対前期、中間期は対前年中間期増減率）

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

事業戦略

1. DAC社とのJVを中心に、ナショナルクライアント開拓強化

取引概念図



アイレップ本体での開拓もあわせ、ナショナル・大口との取引拡大加速

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

事業戦略

1. DAC社とのJVを中心に、ナショナルクライアント開拓強化

JVの趣旨

・広告会社（主に総合広告会社）向けに、リスティング広告を中心とするソリューションを提供する。

・DAC社の広告会社向け営業基盤と、当社のSEMソリューションノウハウを活かして、主にナショナルクライアント・大手企業の開拓を加速する。

JVの取扱案件

・DAC社経由のリスティング案件全件と、当社の特定代理店（博報堂DYグループ他1件）案件

当社連結業績へのインパクト

・売上　・・・特定代理店案件（主に博報堂DYグループ）の営業機能を引き続き当社が行い、一定期間売上減少は無いが、新規案件に関してはDAC経由となるため、連結売上から博報堂DYグループの計上分は徐々に縮小していく見込み。

・粗利率　・・・上記理由により、直販比率が増えることから中期的に改善見込み

・営業利益・・・影響は軽微

・経常利益・・・営業外利益で、JVの損益が持分計上（49％）

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

事業戦略

2. SEO販売を引き続き強化

・JV経由での販売、その他販路開拓
・サービスレベルの強化

3. メディア開発（バーティカル領域）

・分野特化型のメディアの開発
・他社サイトの買収

4. API（Application Programming Interface）

・リスティング広告のAPI活用によるテクノロジーソリューションの強化

5. あいけあ

・高齢者の住み替えニーズに総合的に応えるサービスの提供
・人材紹介のさらなる強化
・新たなメディアの開発

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

iREP
http://www.irep.co.jp/

【IRに関するお問い合わせ窓口】

TEL：03-5464-3398

FAX：03-5464-3291

Mail：ir@irep.co.jp

【ホームページのご案内】

コーポレートサイト	http://www.irep.co.jp
サービスサイト	http://www.sem-irep.jp/
SEM情報ブログ	http://www.semilog.jp/
代表者ブログ	http://www.irep.co.jp/blog/takayama_blog/

Copyright (C) 1997-2007 IREP CO.,LTD. All Right Reserved