株式会社アイレップ 2016年9月期第1四半期 決算説明資料

(2015年10月1日~2015年12月31日)



目次



- 1. 第1四半期の連結決算概要
- 2. トピックス
- 3. APPENDIX

本資料に記載された意見や予測などは、現時点で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。

◆IRに関するお問い合わせ窓口

TEL:03-3596-8700 FAX:03-3596-8145 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/



1. 第1四半期の連結決算概要

(2015年10月1日~2015年12月31日)



2016年9月期第1四半期 連結業績 主要指標

- ■売上高は、直販案件、博報堂DYグループとの協業案件ともに大幅に伸び**17,451百万円** (前年同期比34.9%増)を計上。
- ■直販広告事業の採算性見直し、主要媒体社との取引条件の改善、オペレーションセンターの活用・独自システムMarketia®活用による効率化に取り組み、売上総利益の拡大と販管費抑制を実現。売上総利益率の高いソリューション事業の利益貢献もあり**営業利益は371百万円**(同72.2倍増)と大幅増益。四半期純利益は288百万円(前年同期は四半期純損失19百万円)となり、第1四半期としては過去最高の純利益を計上。

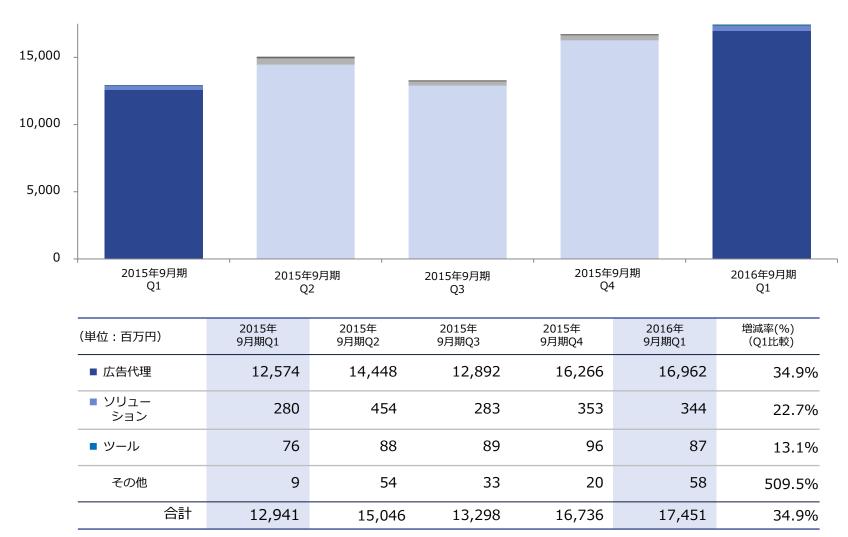
	2015年9月期 Q1	2016年9月期 Q1	増減率(%)	2016年9月期 期初予想
売上高	12,941	17,451	34.9%	65,000~ 66,000
売上総利益	1,190 (9.2%)	1,531 (8.8%)	28.7%	_
販管費 (率)	1,184 (9.2%)	1,160 (6.6%)	-2.1%	_
営業利益(率)	5 (0.0%)	371 (2.1%)	72.2倍増	800~900
経常利益(率)	7 (0.1%)	388 (2.2%)	49.4倍増	_
四半期(当期) 純利益 (率)	-19 (-)	288 (1.7%)	_	380~450

サービス別連結売上高推移 (四半期)



売上高

(単位:百万円)



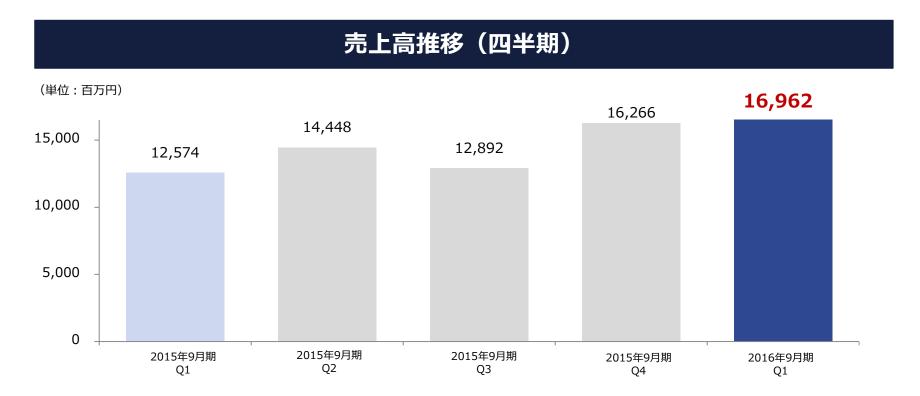


2016年9月期第1四半期 連結業績 : 広告代理事業

広告代理

売上高:前年同期比 34.9%増 売上総利益:同 28.1%増

- 運用型広告全般において独自ノウハウの活用と新サービスの開発が進み、顧客に対する成果創出力が増大。その結果、既存クライアントでは予算が拡大し、新規セールスにおいては直販および博報堂 D Y グループの双方で順調な獲得状況。前年度第4四半期に対しても成長し、高い水準の売上計上となりました。
- 直販、博報堂 D Y グループとの協業案件ともに大幅伸長、売上総利益額の押し上げ要因となりました。





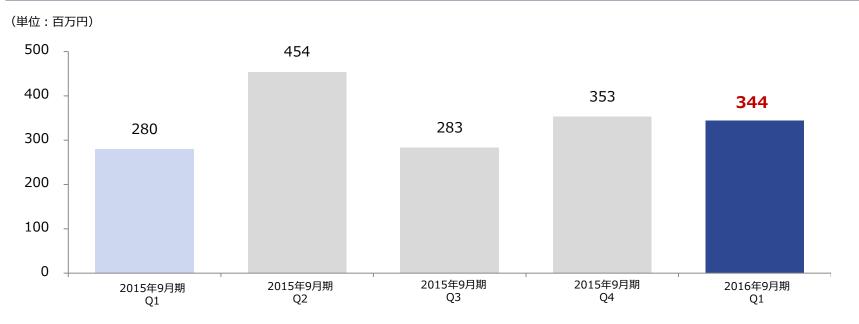
2016年9月期第1四半期 連結業績 : ソリューション事業

ソリューション

売上高:前年同期比 22.7%増 売上総利益:同 40.9%増

- ■ニュース配信サイト「しらべぇ」運営の株式会社NEWSYをクリエイティブ力強化目的で子会社化するなど、コンテンツマーケティング提案力を向上。直販ルートでの売上が拡大し収益に貢献。
- ■博報堂DYグループと共同で2015年11月から提供を始めたオウンドメディアのコンテンツ開発ソリューション「HACC(HakuhodoDY Actual-data Content Creator)」の引合いが好調。すでに複数の大型案件を受注。売上・利益ともに伸長。
- ■単発型の受注中心ではなく、運用型の受注比率が高く、継続的な収益貢献を狙う。

売上高推移(四半期)



バランスシート (サマリー)



(単位:百万円)

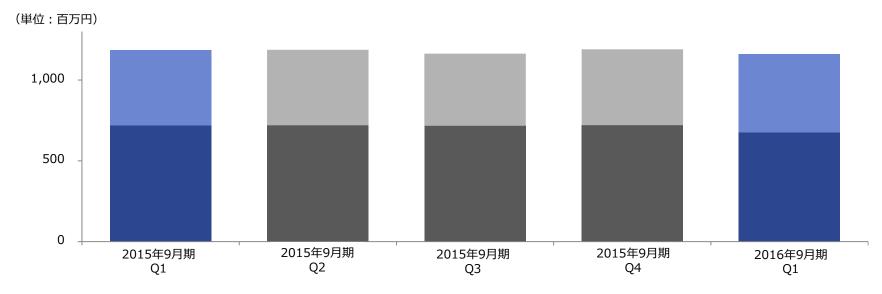
	2015年9月期末	2016年9月期Q1	増減率(%)
流動資産	13,221	13,780	4.2%
現金及び預金	3,617	3,433	-5.1%
受取手形及び売掛金	9,145	9,628	5.3%
固定資産	1,598	1,673	4.7%
有形固定資産	191	222	16.6%
無形固定資産	617	583	-5.4%
投資その他の資産	790	866	9.6%
資産合計	14,820	15,453	4.3%
流動負債	10,544	10,900	3.4%
買掛金	8,163	8,743	7.1%
短期借入金	1,001	1,001	0%
固定負債	38	57	50.6%
負債合計	10,582	10,958	3.5%
株主資本	3,982	4,230	6.2%
資本金	550	550	0%
利益剰余金	2,936	3,183	8.4%
純資産合計	4,237	4,495	6.1%
負債純資産合計	14,820	15,453	4.3%

販売管理費



販売管理費

- ニアショア(高知)、オフショア(ベトナム・フィリピン)を効果的に活用することで、広告代理事業の生産性が向上し、売上が伸長する中で、販管費の抑制を図ることができました。
- 販管費は前期比で**2.1%減**となりました。



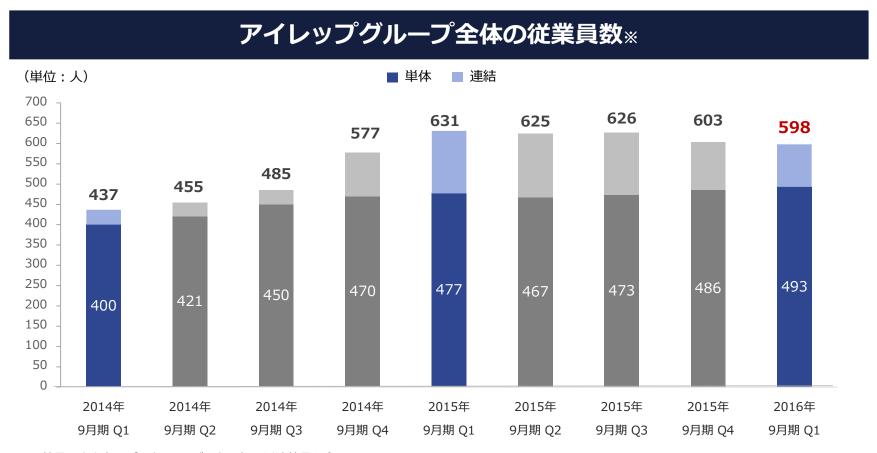
(単位:百万円)	2015年 9月期Q1	2015年 9月期Q2	2015年 9月期Q3	2015年 9月期Q4	2016年 9月期Q1	増減率(%) (Q1比較)
■ 人件費	719	720	717	721	676	-6.1%
■ その他	465	468	447	470	484	4.1%
販売管理費 合計	1,184	1,188	1,164	1,191	1,160	-2.1%
(人件費比率)	60.7%	60.6%	61.6%	60.5%	58.3%	_

従業員数



連結-単体従業員数

- アイレップ単体の従業員数(※)に大きな変動はなく、生産性は継続して向上。
- 需要増大により業容が急拡大しているため、追加増員を実施予定。





2. 2016年9月期の業績予想と事業方針

2016年9月期 連結業績予想の進捗状況



これまでの施策の成果が出た四半期。今後も更なる拡大に向け追加投資実施。

- ■今後も旺盛な需要は継続すると考え、システム・人員増強のための投資を追加実施致します。
- ■今後の市場動向、積極的な成長投資を考慮して、現段階では通期業績予想は据え置きます。

(単位:百万円)

	2016年9月期予想	Q1実績	進捗率 (%)
売上高	65,000~66,000	17,451	26.4~26.8%
営業利益	800~900	371	41.3~46.4%
当期(四半期) 純利益	380~450	288	64.2~76.0%

^{※ 「}当期(四半期)純利益」とは、親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益のこと

中期経営計画2016 (※2013年11月14日発表)



中期経営計画2016では**4つの目標**を掲げています。 取り組みの状況を順番に説明します。



2016年9月期 取組み:運用型広告 絶対的ナンバーワンエージェンシー^{♣ | Γ} □ □

サーチ広告の再強化

- 運用型広告市場は、サーチ広告と運用型ディスプレイ広告に大別されますが、当期は改めて元々トップシェアを誇るサーチ広告を再強化し、市場におけるシェアを拡大させます。
- そのために、内部的には「企画」「R&D」「運用」「オペレーション」機能を結集し、組織を一本化。 運用水準強化と運用効率の向上を目指し、高度化する顧客からの要望に応えていきます。
- 顧客基盤の拡大に際しては、直販、博報堂 D Y グループ経由に加えて、株式会社フルスピード社と合弁会社設立を伴う業務提携*(10月30日開示済)などにより、新しい事業機会を開拓してまいります。
 - ※:株式会社フルスピードのSEM領域をはじめとするリスティング広告運用業務をアイレップに集約



<運用型広告>





運用型ディスプレイ広告

Search No. 1

※出典:日本の広告費(電通)及び関連各社へのヒアリングをベースにアイレップ作成 (2014年時点)

2016年9月期 取組み:運用型広告 絶対的ナンバーワンエージェンシー^{№ | ΓΕ}

運用型ディスプレイ広告

- 運用型ディスプレイ広告、スマートフォン関連広告、動画広告、といった新しい広告の運用については、 総花的に取り組むのではなく、直販商流において、当社の顧客基盤を鑑みた適切な注力テーマに絞り、 適切なリソースの配分とその活用を行うことで取扱高を拡大してまいります。
- 人材育成、ナレッジ開発、新規の顧客開拓に関しましては、博報堂 D Y グループ・DACグループとの連携を深め、グループ横断の取り組みも強化していきます。

ディスプレイ広告における集中と結集

ダイナミック リターゲティング



サーチ広告との 相性がよく、 既存顧客を中心に サービスを展開する スマートフォン インフィード広告



出稿広告主の業種に 偏りがあるため、 既存顧客に加えて 顧客を新規に開拓する スマートフォン アプリプロモーション



マス広告との 相性がよく、 博報堂 D Y グループと 横断的な取り組みを行う

2016年9月期 取組み: Marketia®の進化



Marketia®の本格活用

- 大量データの分析を高速化し、レポーティングの自動化や、入札・予算管理の人工知能による自動化を可能にするMarketia®。今期は機能がアップグレードし、導入率が大きく増加。その結果、運用成果が向上する事例も多くなってまいりました。
- 今後は「機械が得意な領域は機械に任せ、人にしかできない緻密な運用により多くの時間がかけられるようになり、顧客へのサービス品質が向上していく」ことを理想の状態と考え、Marketia®の更なる機能開発と社内導入の両方を促進するための専門本部「Marketia本部」を新設。
- Marketia®は、東京本社のみならず、運用オペレーションの専門センターであるクオリティマネジメントセンター高知においても活用すべく、 Marketia®を含む東京本社のナレッジの高知移転(11月)にあたっては、本社より高知にマネジメントを増員しています。





2016年9月期 取組み: クオリティマネジメントセンター高知

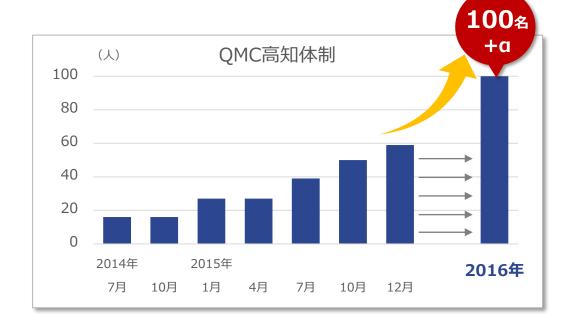
QMC高知100名+a体制へ

■ 2014年6月に当社初の運用型広告専門オペレーションセンターとして開設した、クオリティマネジメントセンター高知。今期100名体制を目標として増員中(12月時点で59名)。今後の業務量増大と効率化推進状況によっては更なる増員も検討いたします。

■ Marketia®の導入と併せて、広告代理事業を中心に生産性向上を図ります。









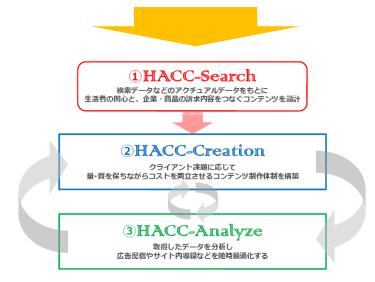
2016年9月期 取組み:広告周辺ソリューション事業の成長

ソリューション

- コンテンツマーケティングは、今後も成長を担う主力商材として注力していきます。
- 前期、クラウドソーシング業界大手のランサーズ株式会社と業務提携し、コンテンツ企画から SEOコンサルティングまで一括でディレクションする「ONE CUSHION」を立ち上げましたが、 当期は、さまざまなアライアンスにより編集部機能を増強していきます。
- Webコンテンツ特有の企画設計・構成・ライティング・編集・運用・改善・成果測定に至るまでの オウンドメディア運営等、全工程にまたがるナレッジの開発、ならびにそれらを担う人材育成の支援 も行っていきます。

主カソリューション 新プラント ONE CUSHION コンテンツ マーケティング 総合研究所 コンテンツマーケティングの あらゆるソリューションを ワンストップで提供 コンテンツマーケティングや オウンドメディア運営に関する メソッド開発、人材育成支援を 目的とした研究機関

新ブランド「HACC」で顧客基盤拡大



2016年9月期 取組み: コンテンツマーケティング



博報堂DYグループ連携

- ■博報堂DYグループと共同でオウンドメディアのコンテンツ開発ソリューション「HACC (HakuhodoDY Actual-data Content Creator)」ブランドでの事業展開を開始。
- ■サービスの高付加価値化、販路(顧客)開拓に挑戦します。
 - ✓ サービスの高付加価値化: ONE CUSHION × 博報堂DYグループ各社のクリエイティブカ
 - ✓ 顧客への販路開拓:ナショナルクライアントへのリーチ拡大
 - ✓ ニュース配信サイト「しらべぇ」運営の株式会社NEWSYをクリエイティブ力強化目的で子会社化



2016年9月期 取組み:グローバル事業の基盤確立

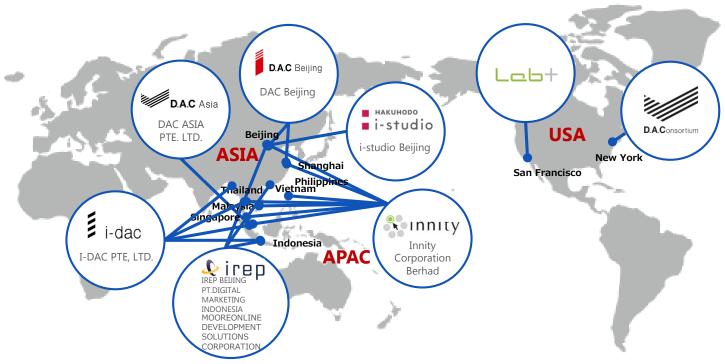


グローバル事業の進捗

- 取扱高が大躍進を遂げているインドネシア(PT.DIGITAL MARKETING INDONESIA)や 堅調に伸長している中国(北京艾睿普广告有限公司)では、投資を加速します。
- 東南アジアマーケットでのアドネットワーク事業環境の急速な変化により、ベトナムでは 減損損失が発生しましたが、今後の事業再構築を早期に検討します。
- グローバルで広がるGoogleプラットフォームへの深い知見を背景に、博報堂DYグループ DACグループの海外ネットワーク等とも連携し、新たな事業機会への投資を今後とも 継続していきます。







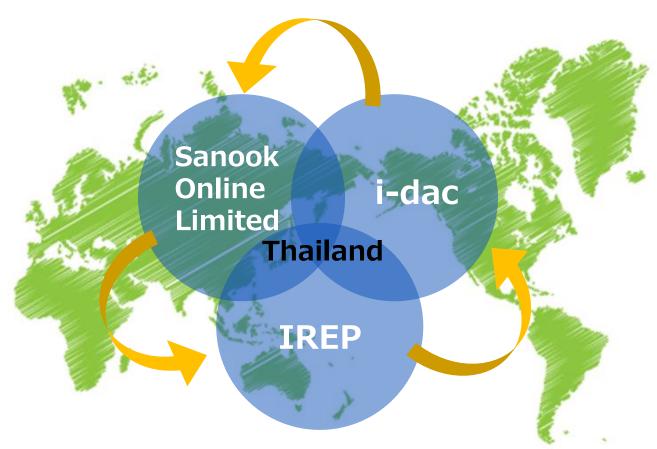
全世界に広がる博報堂DYグループ・DACグループのグローバルネットワーク





グローバルでの新たな取り組み

- タイ国内で最大規模のオンラインメディア企業 Sanook Online Limited と、運用型広告を中心としたデジタルマーケティング領域における業務提携に基本合意。
- 高速で拡大を続けるタイのオンライン広告市場において、日系及び現地企業へのオンライン広告や プロダクション事業といったサービスの強化を行い、更なるビジネスチャンスの発掘を図る。



2016年9月期 取組み:まとめ



サーチ広告

√ 最(再)注力。<mark>市場シェア拡大</mark>を目指す

株式会社フルスピード社との業務提携*も含めて、新しい事業機会の開拓を 進める

※:株式会社フルスピードのSEM領域をはじめとするリスティング広告運用業務をアイレップに集約

ディスプレイ 広告 ✓ 顧客基盤を鑑みて適切なテーマへリソースを結集し取扱高を拡大 人材育成、ナレッジ開発、新規の顧客開拓においては、 グループ横断の取り組みも強化

Marketia[®]

✓ 機能開発と社内導入の両方を促進する専門本部を新設 「人にしかできない緻密な運用に多くの時間がかけられ、 顧客へのサービス品質が向上する」という理想の状態を目指す

ソリューション

✓ 成長を担う主力商材としてコンテンツマーケティングへ注力 "ONE CUSHION"などのサービスの高付加価値化を グループ連携、アライアンスなど合わせて多面的に取り組む

グローバル

✓ 成長市場への投資と、急変する市場における事業再構築を進める Googleプラットフォームへの深い知見と博報堂DYグループの 海外ネットワークをテコに、新たな事業機会の創出を図る



3. Appendix

国内インターネット広告市場



国内インターネット広告市場(媒体費のみ)の推移



出典:日本の広告費(電通)よりアイレップ作成

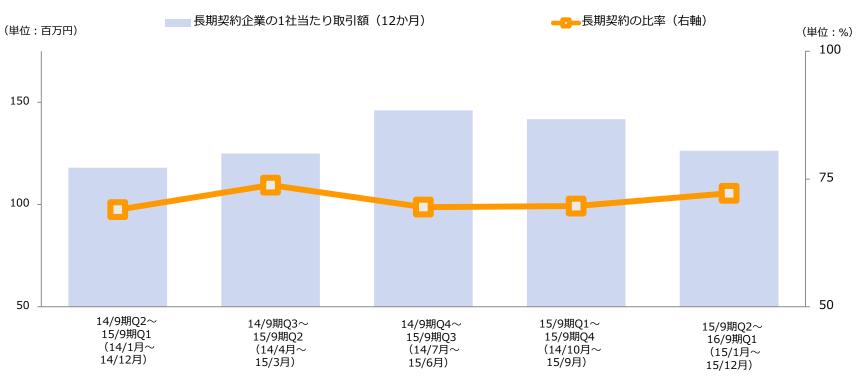
同調査において、2012年に小分類を変更。 検索連動広告を含む広告配信の新手法を包含する「運用型広告」を新たな小分類として設定。

長期契約比率



- 引き続き約70%と高い水準を維持。
- 1社当たりの取引額は前年同期比107%と伸長。

長期契約※の比率・取引額



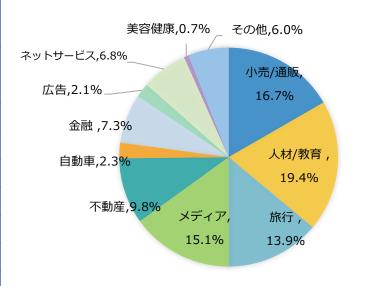
※ 12か月連続でマーケティング予算を投下いただいたクライアント企業。期間限定のキャンペーン案件及び代理店アカウントは除外

業種別売上高構成比



	2015年 9月期 Q1	2015年 9月期 Q2	2015年 9月期 Q3	2015年 9月期 Q4	2016年 9月期 Q1
小売/通販	21.5%	16.2%	14.5%	13.3%	16.7%
人材/教育	17.0%	17.9%	22.6%	21.8%	19.4%
旅行	14.7%	16.6%	18.9%	22.0%	13.9%
メディア	11.3%	11.0%	14.0%	13.1%	15.1%
不動産	9.4%	15.7%	10.3%	10.4%	9.8%
自動車	6.4%	5.3%	2.6%	1.9%	2.3%
金融	4.4%	4.4%	6.0%	6.0%	7.3%
広告	4.3%	3.4%	3.0%	1.9%	2.1%
ネットサービス	2.3%	1.7%	2.1%	4.1%	6.8%
美容健康	1.5%	1.0%	0.8%	0.5%	0.7%
その他	7.3%	6.9%	5.1%	5.0%	6.0%

2016年9月期Q1 顧客業種別売上高構成比



[※] 期間限定のキャンペーン案件及び代理店アカウントは除外

会社概要



社名	株式会社アイレップ (IREP Co., Ltd.)
設立	1997年11月
事業内容	□デジタルマーケティング領域 □デジタルメディア領域
資本金	5億5,064万円
所在地	(本社)東京都千代田区永田町二丁目11番1号 山王パークタワー7F (営業所)名古屋、大阪、福岡 (オペレーションセンター)クオリティマネジメントセンター高知
売上高	580億2千万円(2015年9月期・連結) 536億1千万円(2014年9月期・連結) 473億9千万円(2013年9月期・連結)
従業員数	598名(グループ全体※)
役員	代表取締役社長CEO 紺野俊介 取締役 下山哲平 取締役 小坂洋人 取締役 北爪宏彰 社外取締役 烏田雅也 社外取締役 高梨秀一 社外取締役 三神正樹 社外取締役 杉山全功 社外取締役 麻生巌 常勤監査役 太塚彰 監査役 大武正史 監査役 大塔達也
 決算期	9月
主要株主	デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社 髙山雅行(創業者) 株式会社博報堂DYメディアパートナーズ
監査法人	有限責任 あずさ監査法人

事業内容



クライアント

クライアント

企業

総合広告

代理店



当社の強み ~広告の運用力~



入札額と広告品質を調整して、広告効果を最大化する「運用力」が 当社の強みの源泉。

リスティング広告(検索連動型広告)



運用力 広告 品質

例) Google AdWords における広告ランクのイメージ

	入札額	品質 スコア	広告 ランク
A社	¥80	15	1位、
B社	¥100	10	2位

入札額が低くても、 品質スコアが高い場 合は上位に掲載され る傾向にある

成長をもたらす資産



 人的資産
 ユーザー資産
 顧客資産

 組織資産
 技術開発資産
 グループ資産

経営理念	「クライアントと向き合い成果を最大化する」が組織に浸透
人的資産	優秀なコンサルタントやリサーチャー、サービス開発者や技術者を擁する
ユーザー資産	「キーワード」を中心としたインターネット上でのユーザー行動に関する知見
顧客資産	一定の業界に偏らない先進的なクライアントとの良好な関係
組織資産	国内外の媒体や技術動向等を収集し、すばやく事業に展開する体制
技術開発資産	デジタルマーケティング事業を革新するシステムの開発力
グループ資産	事業機会の創出と業務の効率化を可能にするグループ各社との連携

【ご参考】 IRサイトのご案内



社員インタビューを掲載し、当社の強みや今後の展開を多様な 視点でリポートしています。



最新のIR情報をお届けします

IRに関する最新情報を、 ご登録アドレスに随時送付いたします。 是非ご登録ください。 詳細は、当社IRサイトをご覧ください。



http://www.irep.co.jp/ir/investor/interview.html

【ご参考】 企業活動の幅を広げる取り組み



エコサイトの運営により、 環境の輪の拡大を目指しています。



子どものための「"けんさく"きょうしつ」 を不定期で開催。

ネットリテラシー向上への寄与を目指しています。

