p.1-2 財務ハイライト

大幅な増収
高い資本効率

p.3-4 トップメッセージ
業績と施策

市場で優位な
ポジションを確立

p.5-7 トップメッセージ
新中期経営計画の策定

2020年に
連結営業利益率5%

irep BUSINESS REPORT

株式会社アイレップ　第16期 株主通信

p.8 経営体制

確かな成長に
むけた経営体制

p.9-10 コミュニケーション広場

皆様とともに
歩むアイレップ

irep

a cycle of success, with us

財務ハイライト

大幅な増収

473.9億円

前期比25.5%増

売上高

リスティング広告を中心とした運用型広告市場におけるリーディングカンパニーとして市場成長をけん引。高い運用力が評価され、市場成長を上回る勢いで成長を遂げる。

営業利益・当期純利益

運用型広告手法の多様化・複雑化を事業機会とすべく、リサーチ機能やマーケティングシステムの開発、人材の強化など成長基盤の強化へ積極的に投資。その結果、利益面での成長は緩やかとなったものの過去最高益を更新。

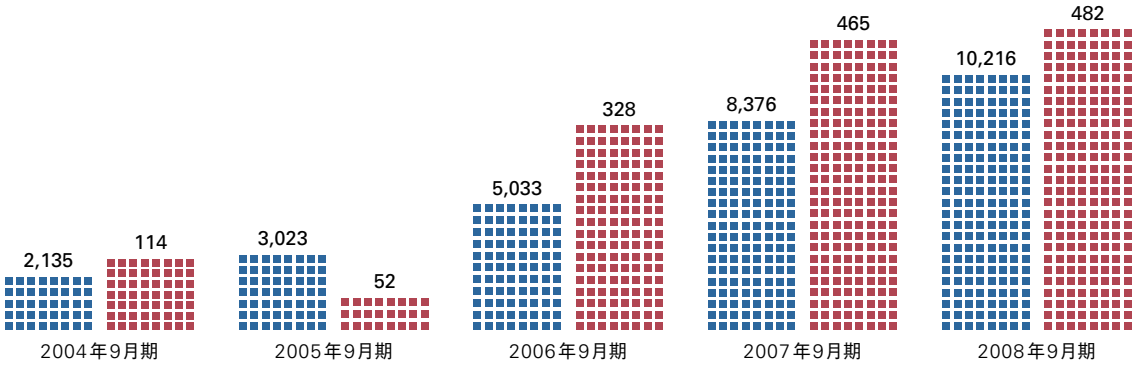
過去最高益

営業利益　9.5億円

前期比3.0%増

当期純利益　5.8億円

前期比0.9%増

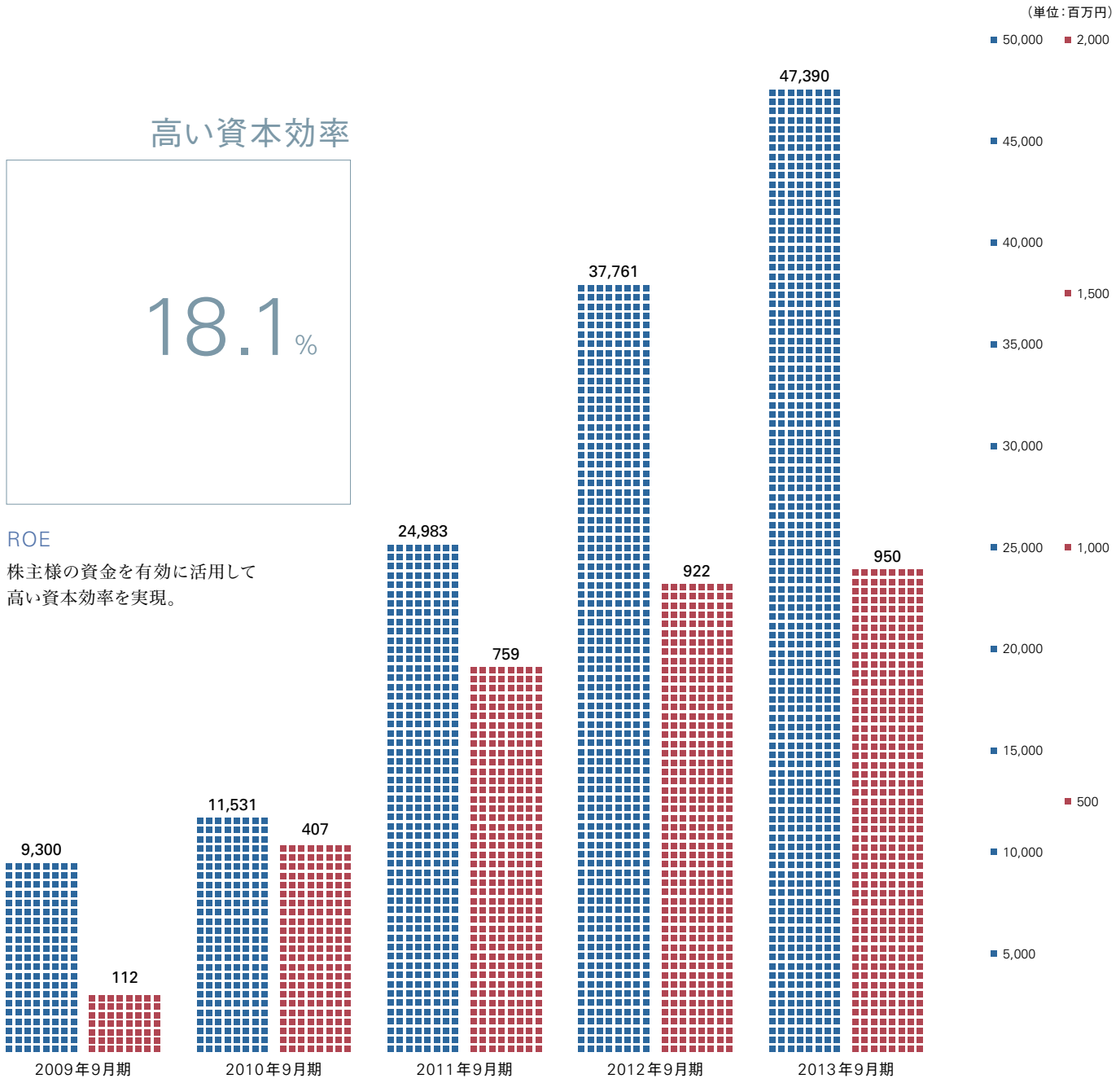


高い資本効率

18.1%

ROE

株主様の資金を有効に活用して
高い資本効率を実現。



トップメッセージ

株主の皆様には、平素より格別のご支援を賜りまして誠にありがとうございます。ここに2013年9月期の株主通信をお届けいたします。

代表取締役社長
紺野　俊介　Shunsuke Konno

当期の業績

当社グループが関連するインターネット広告市場（媒体費のみ）は継続的かつ順調に拡大しており、2012年で6,629億円（前年比7.1%増：株式会社電通調査）となりました。なかでも当社の主力サービスであるリスティング広告を中心とする運用型広告市場は、前年比で18.9%増（3,391億円）と、市場全体の伸びを大きく上回る成長を見せています。

今後もこの運用型広告市場が、インターネット広告市場全体をけん引する形で成長するとともに、市場全体に占めるその割合も高まり、当社が属する市場は引き続き拡大基調にあります。

この運用型広告市場の拡大の背景には、ターゲティングや配信チャネル、さらには配信先のメディアやデバイスの多様化・高度化といった、広告の「運用要素」が飛躍的に増大している事があります。これにより「ある情報を求めているユーザーに対して、必要な情報が最適に流通している状態」を創りだすことが可能、すなわち広告の効果が上がり、その結果、広告主の運用型広告への投下予算が伸びているのです。

売上・利益とも、過去最高を更新

当社は、この運用環境の複雑化を事業機会へとつなげるべく、リサーチ機能やシステムの開発、人材採用・育成の強化など成長基盤の構築へ積極的に投資を行いました。これにより、もともと有する「運用力」にさらに磨きをかけて差別優位性をより強固なものとし、市場シェアのさらなる拡大につなげました。

以上の結果、売上高で47,390百万円と前期比で25.5%伸ばすことができました。一方で、営業利益950百万円（前期比 3.0%増）、当期純利益で584百万円（同 0.9%増）と売上高の増加に対して利益の伸びは緩やかではあったものの、いずれも過去最高を更新することができました。配当につきましては、変化しながら拡大する市場において、さらなる成長を狙って投資を行うべく1株につき3円とさせていただきました。

変化・拡大する市場で積み上げた実績

複雑性を増しながら拡大する運用型広告市場で、当社は「クライアント企業の広告効果を高めるためには何が有用か？」という視点で重点領域を見定めて、経営資源を積極的に投下しました。その結果、クライアント企業から高い評価を受けて長期契約[※1]率が上昇するとともに、ナショナルクライアント[※2]を中心に、新規クライアントを取り込むことに成功。市場シェアが約5ポイント拡大して約25%[※3]となり、ナンバーワンのポジションをより確実なものとしました。

実績をサービスごとにお話ししますと、リスティング広告では当社は圧倒的な運用力で競合他社を引き離し、2013年度上半期Yahoo! JAPANプロモーション広告正規代理店制度において、初・唯一の最高ランク五つ星★★★★★を付与される等着実に実績を積みました。

台頭する運用型ディスプレイ広告では、DSP[※4]を活用した広告において蓄積した「運用力」を水平展開することで売上高を前期比約3倍にまで伸ばすことができました。尚、当社クライアント企業におけるリスティング広告とDSPを活用した広告との併用率は約15%となっており、残りの85%はその「伸びしろ」と言えます。クライアント企業の広告効果向上の視点で、この併用率を高めていく事により市場成長を上回るスピードで事業を拡大し、市場でのポジション向上を実現します。

さらに、市場成長をけん引するスマートフォン関連広告においても、売上高を前期と比べて大きく伸ばす等、確実に前進する事ができました。2013年度上半期Yahoo! JAPANプロモーション広告エージェンシーカンファレンスで、「スマートデバイス賞第1位」を2期連続で受賞する等、市場での当社ポジションも盤石なものとなっています。

※1 各期において、12ヵ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

※2 広告費で国内上位500社が目安

※3 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

※4 Demand Side Platformの略。広告主側で複数の広告枠の取引を一元管理し、リアルタイムでの入札や効果測定、キャンペーンの管理等を行うオンライン広告取引プラットフォーム。ユーザーの属性や行動履歴、興味関心等のデータを元にしたターゲティングや最適化配信が可能

市場で非常に優位なポジションを確立

「運用力」にさらに磨きをかけて差別優位性をより強固なものとし、市場シェアのさらなる拡大につなげる

SEO（検索エンジン最適化）を中心とする広告周辺ソリューションも堅調に推移しました。2012年以降、検索エンジングローバル大手であるグーグル社の度重なるアルゴリズム変更があり、競合他社の中には苦戦を強いられる企業もあるようです。当社はこの変化を事業機会へと変えることに成功しており、売上高を前期比約15%伸ばすことができました。

デジタルマーケティングの重要性が増す中で、広告とSEO等の広告周辺のソリューションを一体で捉えて対策を検討する広告主が増えています。このような中で、当社のようにこの両面で先進的な取り組みを進めて盤石な基盤の構築に成功している企業は限られており、当社は市場で非常に優位なポジションにいると認識しています。

アイレップの広告ビジネスにおける対面市場

実績を踏まえた今後の戦略　～長期経営方針並びに中期経営計画～

広告の「運用力」をベースに積み上げた強みや実績、今後の事業環境の変化といった要素を踏まえ、当社は新たな中期経営計画（2014年9月期～2016年9月期、以下「中計2016」）を策定いたしました。この中計2016を策定するにあたり、さらに先の未来に、私たちがどのような企業体となっているのか、その「目指すべき姿」について「長期経営方針」としてまとめ、この方針に沿って中計2016を策定いたしましたのでご説明いたします。

「長期経営方針」並びに「中期経営計画2016」の詳細に関してはこちらをご覧下さい。

PDF http://www.irep.co.jp/ir/library/pdf/13111401.pdf

2020年9月期にはグループ連結営業利益率5%を目指します

長期経営方針

インターネットの登場により、私たちの生活は情報を一方的に受け、その中から取捨選択していくという「受動的」なものから、主体的に情報を収集、選別、発信し、自らの情報体験のイニシアティブを握っていく「生活者主導社会」へと大きく変化しています。このような社会において、アイレップグループはある情報を求めているユーザーに対して、必要な情報が最適に流通している状態を理想とし、その理想を世界で一番多く創り出す企業グループを形成していきます。

アプローチ方法として大きく「アイレップ単体」と「グループ全体」という2つを考えています。アイレップ単体では、リスティング広告やSEOといったこれまでの得意領域である「SEM[※5]」に、新たな広告事業やソリューション事業を加える等、国内のデジタルマーケティングエージェンシー領域で理想を実現します。展開市場としては、世界最大規模の市場を抱える米国や、成長著しいAPAC・中国を主なターゲットとして考えています。

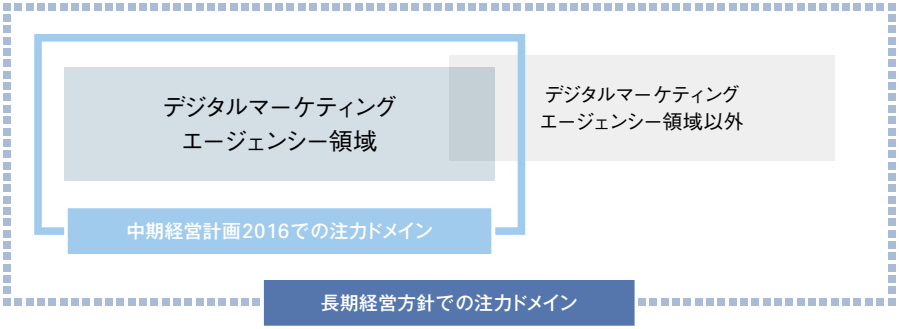
グループ全体では、変化の激しい業界に的確かつ迅速に対応するため、「ユーザー」、「テクノロジー」、「クライアント企業」の変化に着眼し、デジタルマーケティング領域以外での新しい事業機会の開拓に挑戦します。

これにより、2020年9月期にはグループ連結営業利益率5%を目指します。

実績を踏まえた今後の戦略を着実に進めることで、株主をはじめとしたステークホルダーの皆様に貢献していきたい

※5 Search Engine Marketing：インターネットの検索サイトにおいて、ユーザーがある特定の用語を入力して検索を行った場合、その検索結果と同時に広告を表示したり、検索結果の上位に自社のWebサイトを露出して、特に具体的ニーズを持ったユーザーを積極的に自社サイトに誘導していく手法全般。

長期経営方針・中期経営計画2016



中期経営計画2016

本中計期間も引き続き、広告の「運用要素」のさらなる増大とそれによる広告効果の向上により、運用型広告が牽引役となって市場は拡大するものと見込まれます。

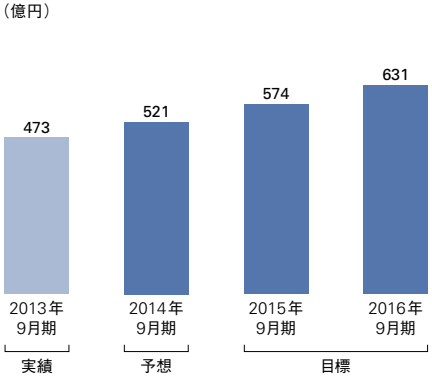
このような環境下、当社は「長期経営方針」に沿って、国内のインターネット広告を中心とするデジタルマーケティング領域に注力ドメインをしぼります。特に「運用型広告 絶対的ナンバーワンエージェンシー」「広告周辺ソリューション事業の成長」「グローバル事業の基盤確立」そして自社統合プラットフォームである「Marketia®の進化」を目標に掲げて重点的に推進します。

一方で、これまで以上に運用環境の複雑化が見込まれる為、Marketia®の開発やリサーチ機能の拡充、人材の強化に積極的に経営資源を投下する計画であることから、2014年9月期と2015年9月期の2ヵ年における利益面での成長は緩やかなものになる計画です。そして、2016年9月期には広告周辺ソリューション事業の拡大により、売上高営業利益率2.9%を目指します。

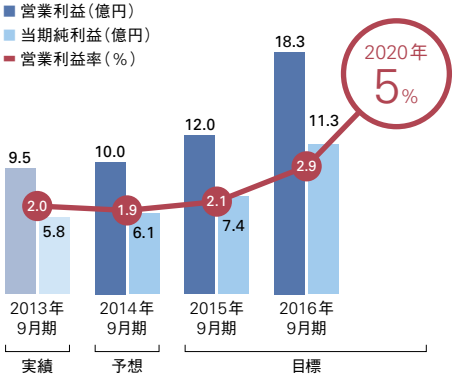
この長期経営方針並びに中計2016を着実に進めることで、株主をはじめとしたステークホルダーの皆様に貢献していきたいと考えています。

今後のアイレップの取り組みに、どうぞご期待ください。

売上高



営業利益・当期純利益



中期経営計画2016　目標

1. インターネット広告市場の半分強を占める「運用型広告」で国内ナンバーワンエージェンシーであるアイレップは、主力であるリスティング広告に加え、台頭する運用型ディスプレイ広告への取り組みを強化し、運用型広告での絶対的ナンバーワンエージェンシーを目指します。
2. 専門シンクタンク「SEM総合研究所」を中心に、コンサルティング品質の高さで定評があるSEO等の広告周辺ソリューション事業において一層の強化と多様化を図り、本中計期間内に売上高で2～3倍（2013年9月期比）の成長を目指します。
3. 国内ナンバーワンSEMエージェンシーからグローバルサーチファームへ成長するための基盤を確立します。GoogleやYahoo!をはじめとする媒体社の仕様を徹底的に研究し、世界で一番きめ細やかに運用してきた当社の運用力は、グローバル市場でも十分に競争力があると考えています。既に進捗のあるインドネシアや中国に加え、本中計期間内で米国やその他APACでの事業展開を予定しています。
4. 自社オリジナルのデジタルマーケティングの統合プラットフォームであるMarketia®は、クライアント企業の広告効果に大きな影響を与える「分析の高度化」を一層強化すると同時に、定型業務に関わるリソースを劇的に削減し、当社のコストリーダーシップを推進する戦略上の要として強化します。

経営体制

「長期経営方針」並びに「中期経営計画2016」の着実な達成を通して、企業価値の向上を実現します。

取締役

取締役
下山　哲平 *Teppei Shimoyama*

私は、「長期経営方針」並びに「中期経営計画2016」の期間における収益成長の要、広告周辺ソリューション事業を着実に成長させます。自力での推進に加えて、M&Aを含むアライアンス等多様な手法を柔軟に検討していきます。

ソリューション統括本部長

取締役
渡辺　隆広 *Takahiro Watanabe*

「長期経営方針」並びに「中期経営計画2016」の期間においても、当社の事業基盤が「SEM」であることに変わりはありません。私は、組織としてこの分野における知見の蓄積を推進することで、さらなる差別優位性を確立します。

SEM総合研究所所長

代表取締役社長
紺野　俊介 *Shunsuke Konno*

「長期経営方針」並びに「中期経営計画2016」の期間は、これまで以上に市場が変化・拡大するものと見ています。その変化に真摯に向き合い、積極的に事業機会を見出すことで成長につなげます。

取締役
永井　敦 *Atsushi Nagai*

「長期経営方針」並びに「中期経営計画2016」の期間は、事業構造の変化による収益成長を見込んでいます。私はこの変化に耐えうる経営基盤の構築に力を注ぎます。同時に、株主の皆様をはじめとするステークホルダーとの適正なコミュニケーションの指揮をとります。

管理本部長 兼
コーポレートコミュニケーション本部長

コミュニケーション広場

株主通信アンケート ご協力のお願い

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施しております。同封したハガキに下記質問へのご回答をご記入のうえ、切手を貼らずにそのままご投函下さい。

この株主通信やIR活動、経営全般に対する率直なご意見をお寄せいただければ幸いです。頂戴したご意見は今後のIRへ活かし、できる限りこの株主通信にも反映してまいります。

お手数ではございますが、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

前回アンケート
株主様からのコメント

IT広告の市場構造について分かりやすく説明してほしい。

前回アンケート
株主様からのコメント

一株利益を大きく伸ばすことを期待します。

Q1 「トップメッセージ」における当社の実績や戦略の内容はわかりやすかったですか？

ア. 十分理解できた　イ. ほぼ理解できた　ウ. あまり理解できなかった　エ. 理解できなかった　オ. その他

Q2 本株主通信において関心の高かった項目は何ですか？

（複数回答 可）

ア. 財務ハイライト　イ. トップメッセージ　ウ. 経営体制　エ. コミュニケーション広場　オ. 特になし

Q3 当社株式に関する今後の方針をどのようにお考えですか？

ア. 買い増し　イ. 長期保有　ウ. 売却　エ. 未定

Q4 当社ホームページの開示情報についてどのようにお考えですか？

ア. 知りたい情報が見つけやすい　イ. 掲載内容がわかりやすい　ウ. 普通
エ. わかりにくい　オ. 閲覧したことがない

Q5 今後の当社IRに期待する活動を教えてください。

（複数回答 可）

ア. 株主通信の充実　イ. ホームページの充実　ウ. 会社説明会の実施
エ. 株主総会／懇親会の充実　オ. 電子メールによる情報配信

アイレップの多様な取り組み

アイレップでは、本業での強みを活かした社会貢献や、従業員に働きやすい職場環境を提供する等、企業価値の向上を目指して様々な取り組みを行っています。

本業での強みを活かした取り組み ～けんさくきょうしつ～

アイレップでは、一般化しつつあるインターネットでの調べもの学習の支援を目的に、「世界とつながる!子どものための“けんさく”きょうしつ」を不定期で開催しています。

本教室では、小学生低学年を対象としてインターネットによる検索の楽しさや便利さを学びながら、情報収集能力のアップを目指しています。小学生でも理解できるようにやさしく検索エンジンの仕組みを紹介するほか、実践的な検索スキルを身に付けられるようなゲーム感覚のワークショップなど、子どもたちが楽しく学べるプログラムを用意しています。

従業員向け福利厚生

デジタルマーケティングを支援するアイレップでは、「人材」こそが企業価値向上の要と考え、働きやすい環境づくりに積極的に取り組んでいます。

一例をあげますと、モーニングサービスやクラブ活動支援等、日々、大量のデータと向き合い高いプレッシャー下にいる従業員がリフレッシュできる活動を促進。また、ファミリー休暇制度や一人ひとりのキャリア形成と向き合う部署の設置、加えて体系的な研修の実施等、ワークライフバランスを支援するとともに、従業員のキャリア開発に資する取り組みも行っています。

IRやCSRに関連する取り組みサイトのご案内

アイレップのIRに関する情報を掲載 ❯ www.irep.co.jp/ir/
アイレップのCSRに関連する取り組みサイト ❯ www.ecology-life.jp/

当社は様々な情報を発信することで皆様のお役に立てるよう、Webサイトの拡充に努めています。IRサイトにおいては、現場視点での当社の強みや今後の展開をリポートするコーナー「社員インタビュー」をスタート。その他CSRに関連する取り組みをご紹介するサイト等も定期的にアップデートしています。

企業情報（2013年9月末現在）

会社概要

会社名	株式会社アイレップ
本社	〒100-6107　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 Tel: 03-3596-8700（代）　Fax: 03-3596-8145
設立	1997年11月17日
資本金	5億4,914万円
代表者	代表取締役社長　紺野　俊介
従業員数	352名（連結）
事業内容	デジタルマーケティング事業

役員（2013年12月20日現在）

代表取締役社長	紺野　俊介	
取締役	渡辺　隆広	
取締役	永井　敦	
取締役	下山　哲平	
取締役※	矢嶋　弘毅	
取締役※	島田　雅也	
取締役※	三神　正樹	
常勤監査役※	大塚　彰	
非常勤監査役※	星野　克美	多摩大学名誉教授
非常勤監査役※	大武　正史	弁護士
非常勤監査役※	寺井　久春	

※社外役員を示します。

株式会社アイレップ

irep
a cycle of success, with us

山王パークタワー

本社
〒100-6107
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
Tel: 03-3596-8700（代）
Fax: 03-3596-8145

営業所
名古屋、大阪、福岡

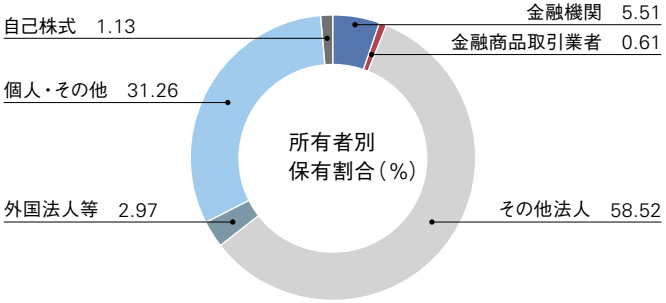
株主メモ

事業年度	毎年10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	12月
株主確定日	定時株主総会・期末配当金　9月30日
株式の売買単位	100株
証券コード	2132（JASDAQグロース）
公告方法	電子公告 ただし、事故その他やむを得ない事由によって、電子公告による公告ができない場合は日本経済新聞に掲載。
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	0120-782-031（フリーダイヤル）

- 住所変更、配当金受取口座の指定等について
  株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。
- 未払配当金の支払について
  株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。

株式の状況

発行済株式総数	13,860千株（2013年10月1日より27,720株）
株主数	1,630名



本レポート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。

TOYO INK
non VOC