



IREP

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

2007年9月期 第1四半期決算説明資料

株式会社アイレップ

目次

I. 第I四半期決算概要

第I四半期のハイライト	4
業績概況	5
売上高・経常利益の推移	9
サービス別売上高の推移	10
サービス別売上構成比	11
サービス別粗利構成比	12
業種別顧客属性	13
社員数の推移	14

II. 事業展望

リスティング広告の市場規模	16
SEOの市場規模	17
サーチ優位の時代突入	18
アイレップのポジション	19
成長戦略.I	20
成長戦略.II	23
成長戦略.III	25

III. 事業案内

インターネットマーケティング事業	27
シニアマーケティング事業	30

I. 第1四半期決算概要

第1四半期のハイライト

1

SEM専門でトップの売上高を堅持

※1

※2

リスティング広告販売が好調
オーバーチュア下半期売上高成長率部門で1位を獲得
(E-Learning 合格率1位も獲得)

2

ヘラクレスに株式公開

2006年11月16日、「ヘラクレス」に株式公開、665百万円調達
銘柄コード2132

3

新サービスのリリース

サイト内検索キーワード分析サービスを開発
フィードフォース社と共同でSEO機能強化型のRSSツールを開発
モバイルSEMソリューションをスタート

※1：SEM専門の定義＝リスティング、SEOなどのSEM売上が全体売上の7割以上の事業者

※2：2006年7-9月、及び2006年10-12月の売上高ベース（当社推定）

業績概況

	2007年9月期 第1四半期実績	2007年9月期 中間期計画	2007年9月期 通期計画
売上高	1,859	3,606	7,242
経常利益	93	201	374
当期純利益	53	113	216

(百万円)

損益計算書概要

	2007年9月期 第1四半期実績	百分比 (%)	2006年9月期 通期実績	百分比 (%)	ポイント
売上高	1,859	100.0	5,033	100.0	リスティング広告伸長
売上原価	1,506	81.0	4,002	79.5	
売上総利益	353	19.0	1,030	20.5	
販売管理費	231	12.5	702	14.0	
営業利益	121	6.5	328	6.5	
営業外収益	0	0.0	0	0.0	
営業外費用	28	1.5	3	0.0	公開準備費用
経常利益	93	5.0	324	6.5	
特別利益	—	—	3	0.0	
特別損失	2	0.1	2	0.0	
税引前純利益	91	4.9	325	6.5	
純利益	53	2.9	192	3.8	

※2007年9月期第1四半期は四半期財務諸表を初めて作成するため、前年同期との比較分析は行っていません。

(百万円)

貸借対照表概要

	2007年9月期 第1四半期末	2006年9月期 通期末
【資産の部】		
流動資産	2,157	1,440
● 現金及び預金	1,109	449
● 売掛金	989	957
● たな卸資産	—	0
● その他	61	34
貸倒引当金	△2	△2
固定資産	143	135
有形固定資産	28	20
無形固定資産	8	9
投資その他の資産	106	105
資産合計	2,301	1,575

上場による調達資金

SEOの
仕掛中案件なし

	2007年9月期 第1四半期末	2006年9月期 通期末
【負債の部】		
流動負債	903	902
買掛金	704	636
その他	199	265
負債合計	903	902
【純資産の部】		
株主資本	1,397	673
資本金	516 ●	181
資本剰余金	506 ●	171
利益剰余金	374	321
純資産合計	1,397	673
負債及び純資産合計	2,301	1,575

上場公募増資

※2007年9月期第1四半期は四半期財務諸表を初めて作成するため、前年同期との比較分析は行っていません。

(百万円)

キャッシュ・フロー計算書概要



	2007年9月期 第1四半期実績	2006年9月期 通期実績	ポイント
営業活動によるキャッシュ・フロー	6	181	法人税支払66百万円 (2006年12月)
投資活動によるキャッシュ・フロー	△13	△91	2006年9月期は 敷金差入70百万円 によるもの
財務活動によるキャッシュ・フロー	666	95	上場公募増資 665百万円
現金及び現金同等物の増減額	659	185	
現金及び現金同等物の期首残高	449	263	
現金及び現金同等物の期末残高	1,109	449	

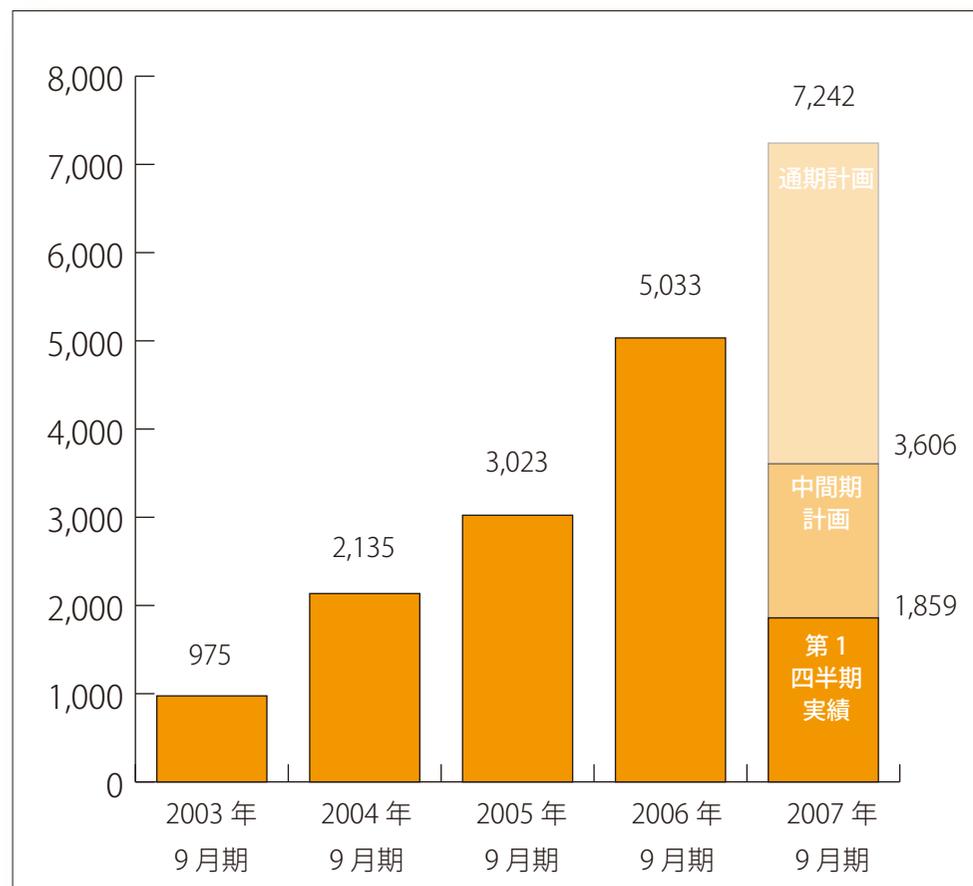
※2007年9月期第1四半期は四半期財務諸表を初めて作成するため、前年同期との比較分析は行っていません。

(百万円)

IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

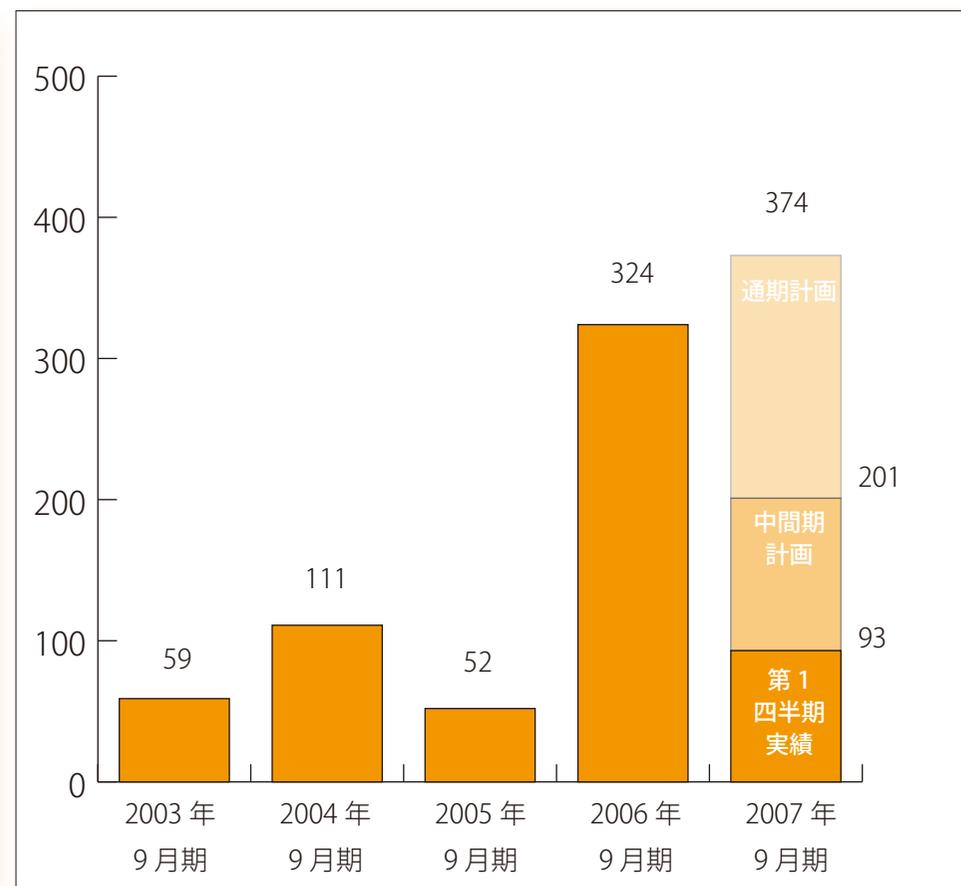
売上高・経常利益の推移

売上高



(百万円)

経常利益

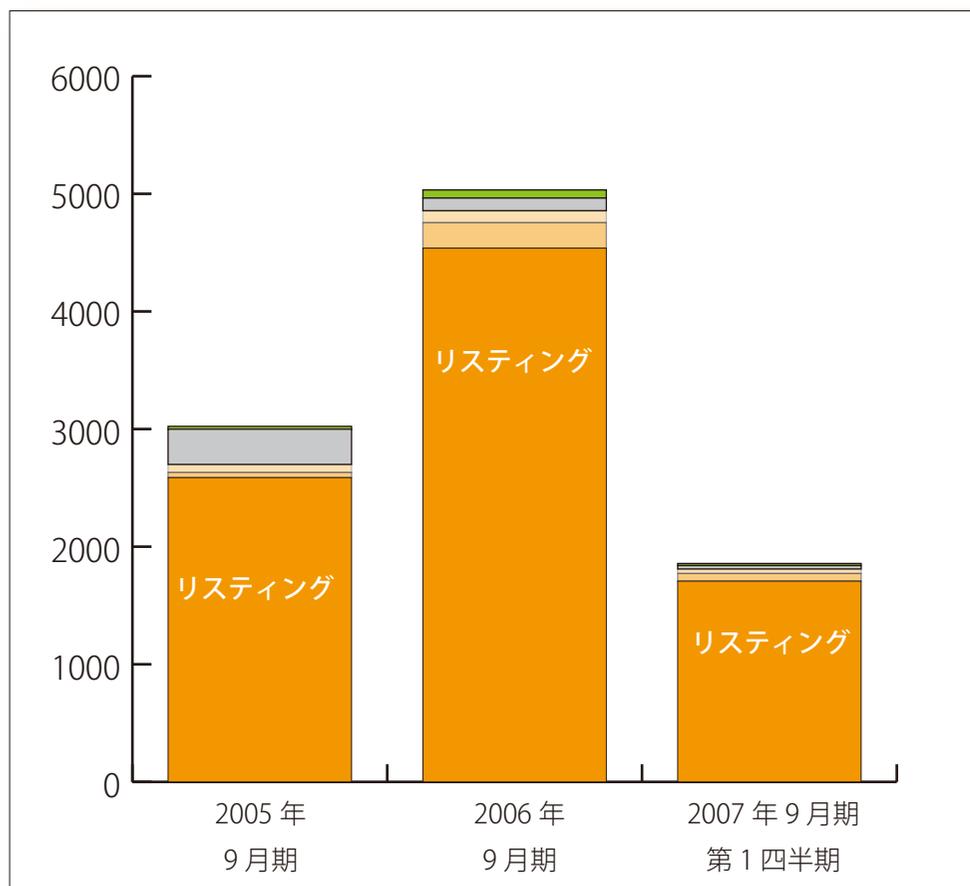


(百万円)

IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

サービス別売上高推移

売上高推移



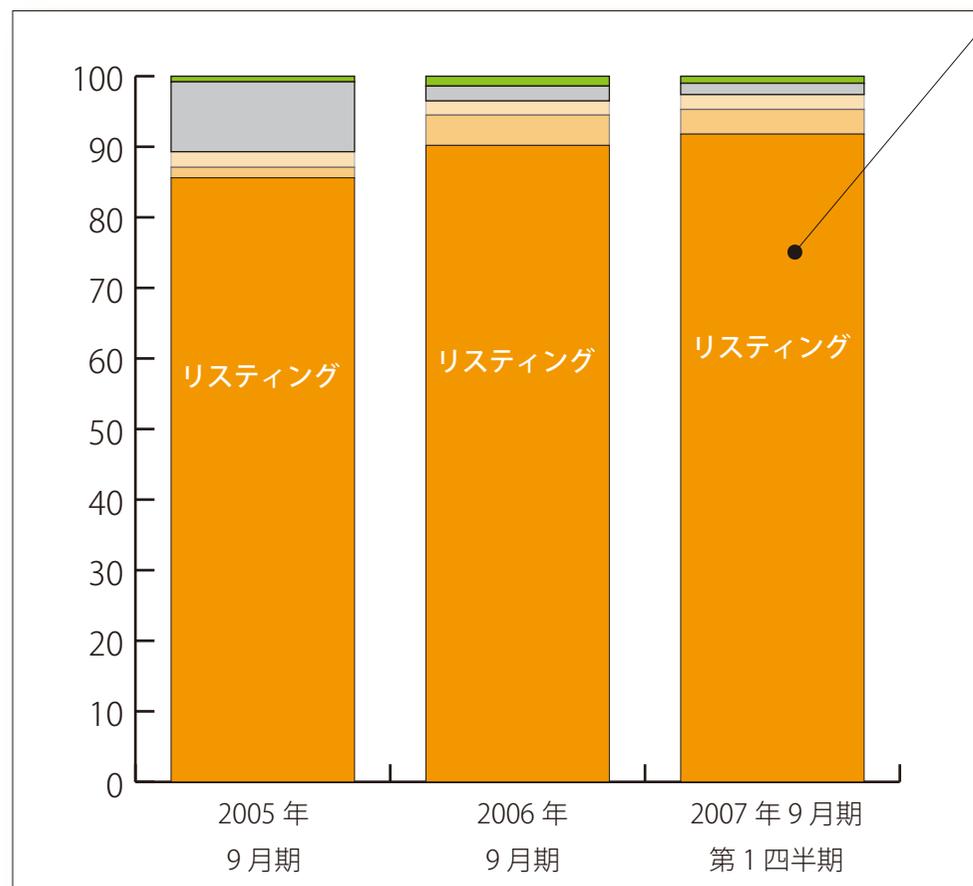
(百万円)

	2005年 9月期	2006年 9月期	2007年 9月期 第1四半期
リスティング	2,587	4,538	1,707
SEO	45	217	65
Webコンサル	67	101	38
インターネット広告	300	108	29
シニアマーケティング	24	69	18

(百万円)

サービス別売上構成比

売上構成比



リスティング比率が 1.6 ポイント上昇

	2005年 9月期	2006年 9月期	2007年 9月期 第1四半期
リスティング	85.6	90.2	91.8
SEO	1.5	4.3	3.5
Web コンサル	2.2	2.0	2.1
インターネット広告	9.9	2.1	1.6
シニアマーケティング	0.8	1.4	1.0

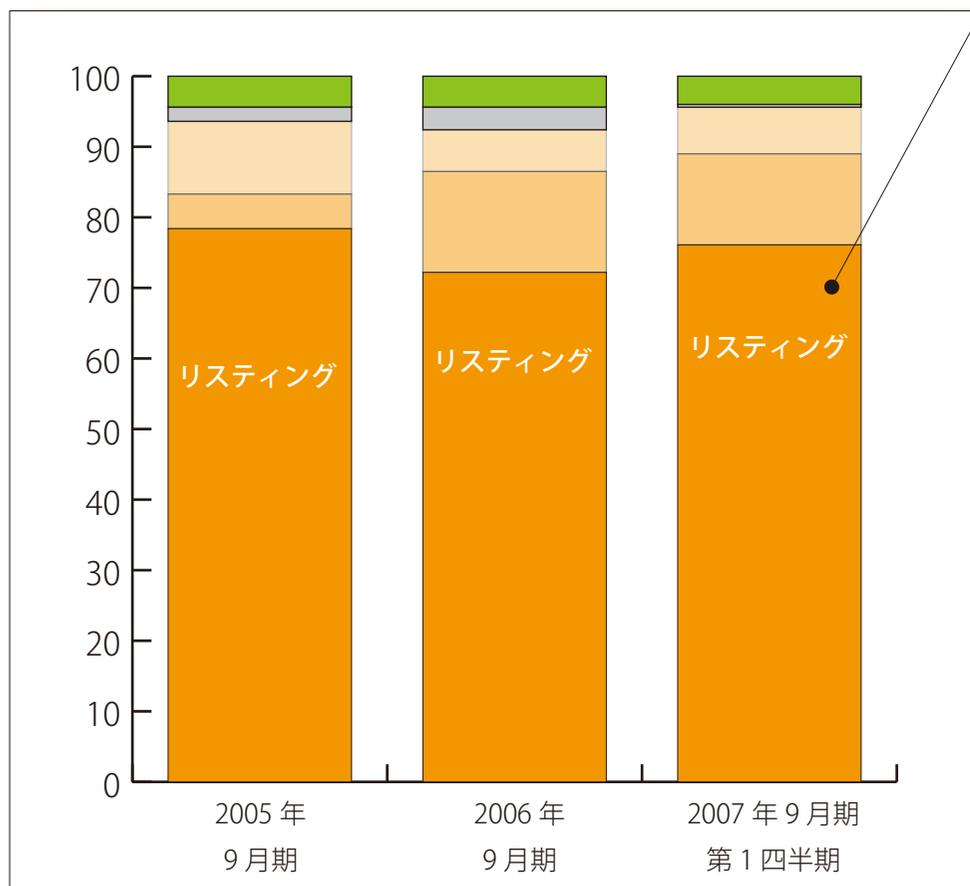
(%)

(%)

サービス別粗利構成比

粗利構成比

リスティング売上増加により 3.9 ポイント上昇

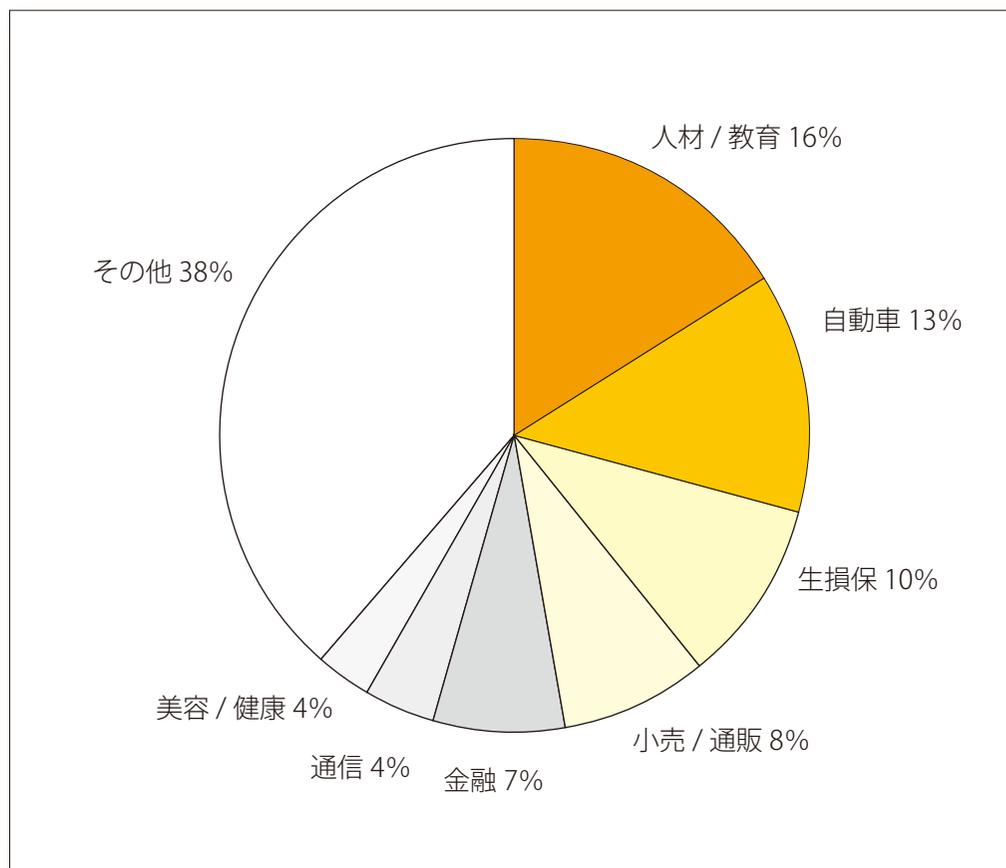


	2005年 9月期	2006年 9月期	2007年 9月期 第1四半期
リスティング	78.4	72.2	76.1
SEO	4.9	14.3	12.9
Webコンサル	10.3	5.9	6.6
インターネット広告	2.0	3.2	0.4
シニアマーケティング	4.4	4.4	4.0

(%)

業種別顧客属性

業種別比率



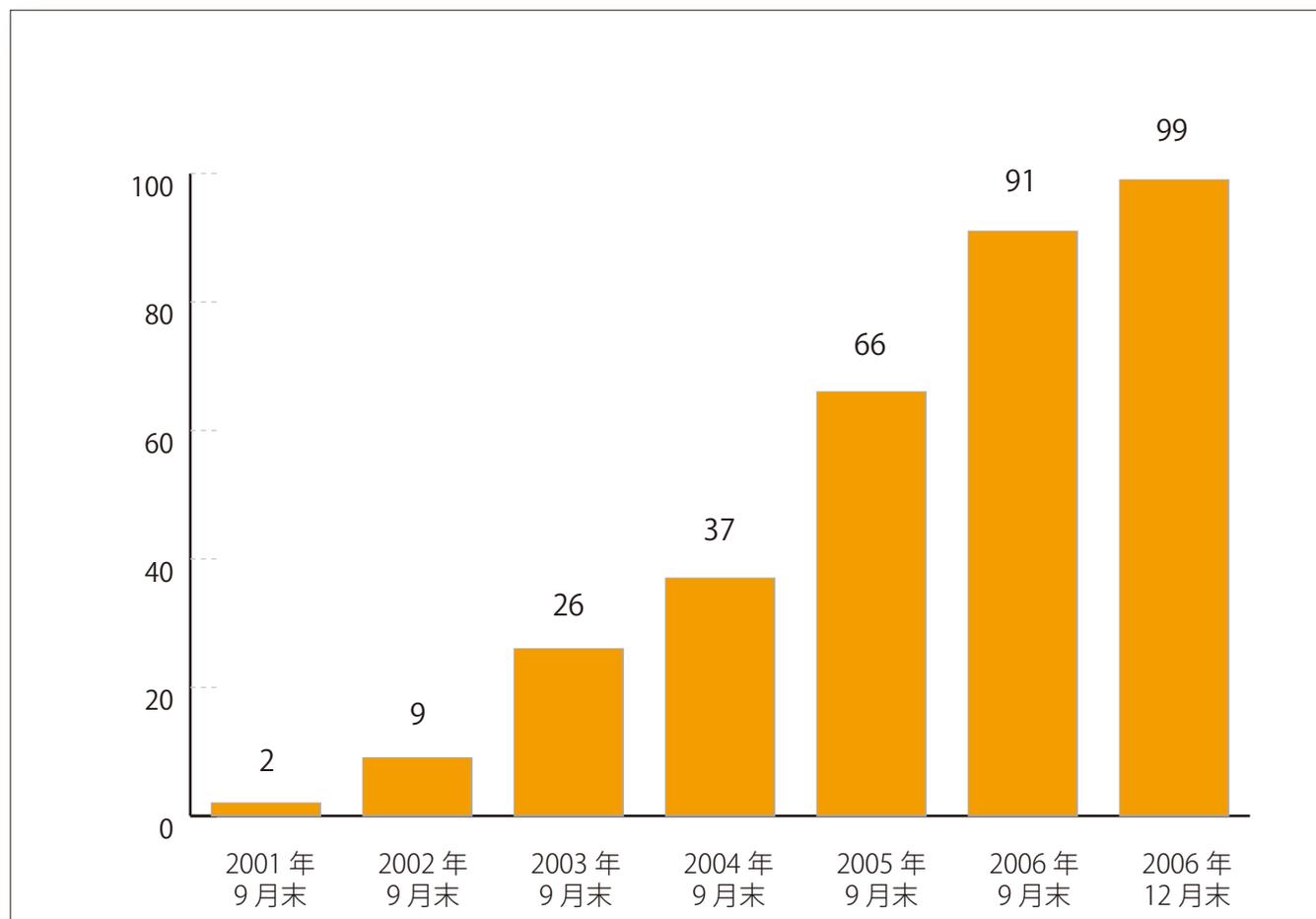
特定業種への
依存度が低い

(リスク分散されている)

主要な業種としては「人材 / 教育」、「自動車」、「生損保」、「小売 / 通販」、「金融」、「通信」、「美容 / 健康」が挙げられる。
その他業種の中には、「レンタルサーバー」、「電気機器」、「音楽」、「旅行」、「介護」、「不動産」、「法律事務所」などが含まれる。

社員数の推移

社員数推移



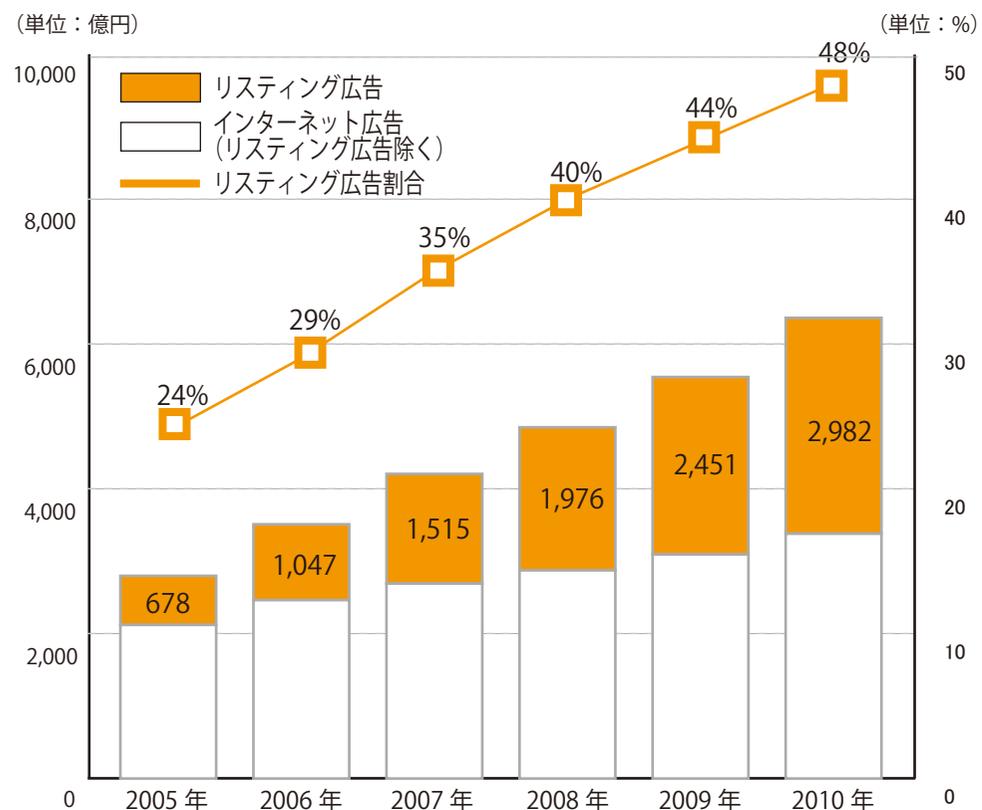
(人)

II. 事業展望

リスティング広告の市場規模

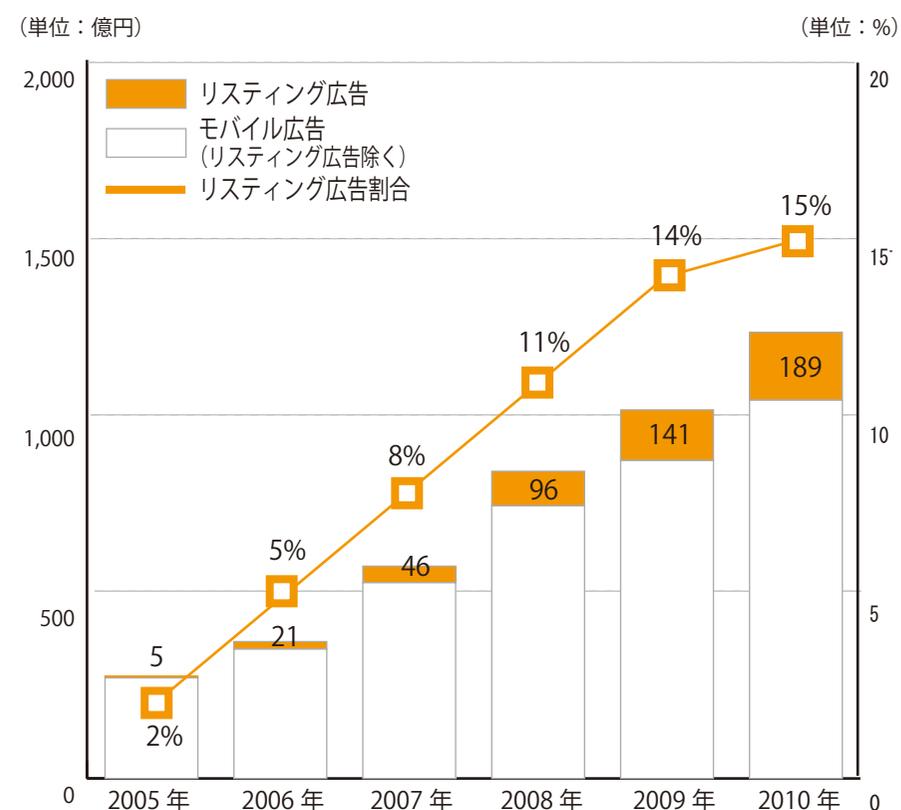
パソコン向け

パソコン向け広告費は2010年に6,201億円へ拡大（2005年の2.2倍）。その内リスティング広告は2,982億円（2005年の4.4倍）、パソコン向け広告市場の48%を占める。



モバイル向け

モバイル向け広告費は2010年に1,242億円へ拡大（2005年の4.4倍）。その内リスティング広告は189億円（2005年の37.8倍）、モバイル向け広告市場の15%を占める。



SEOの市場規模

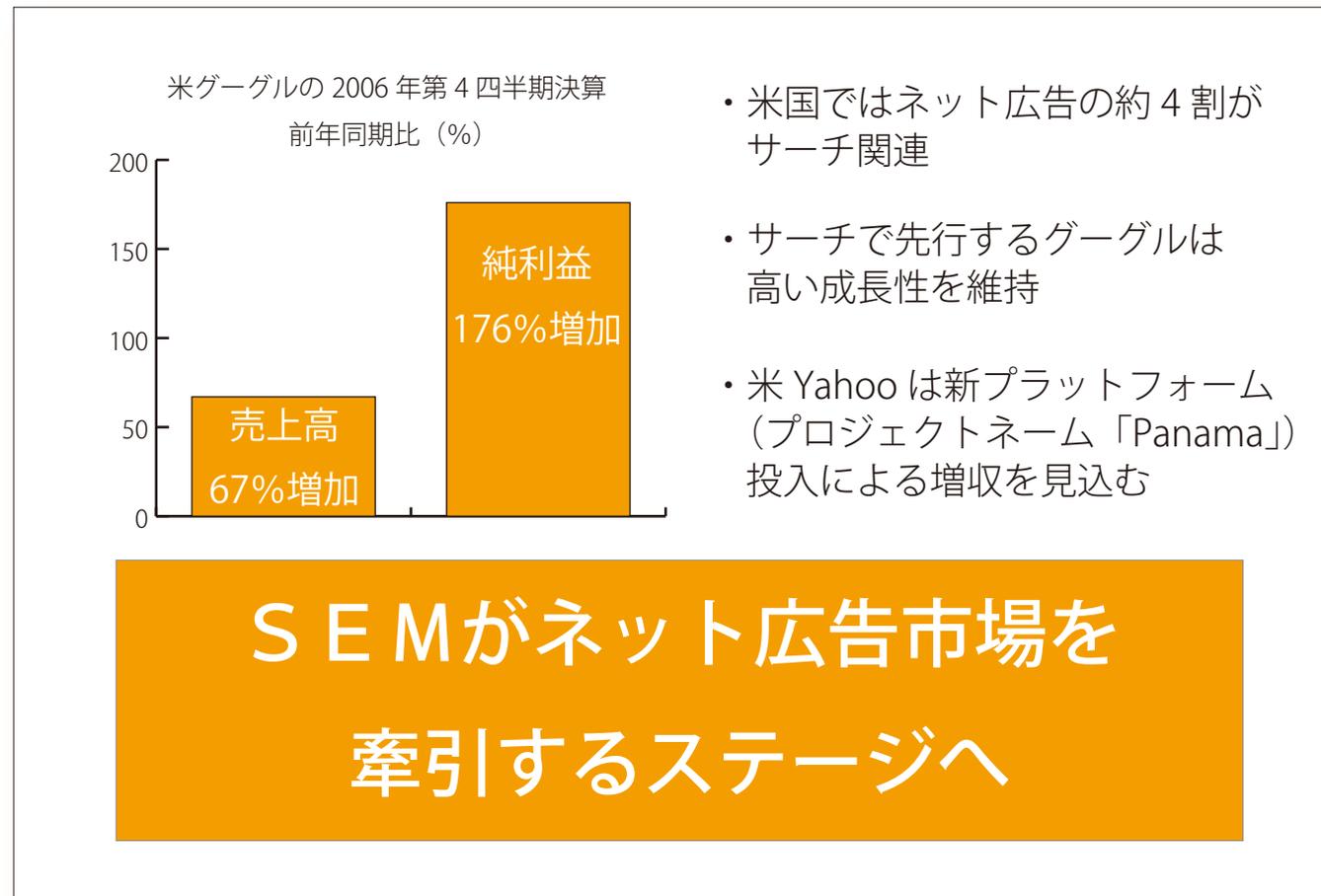
SEO市場規模予測



出展：アウンコンサルティング「SEO市場予測」より、当社にて作成）

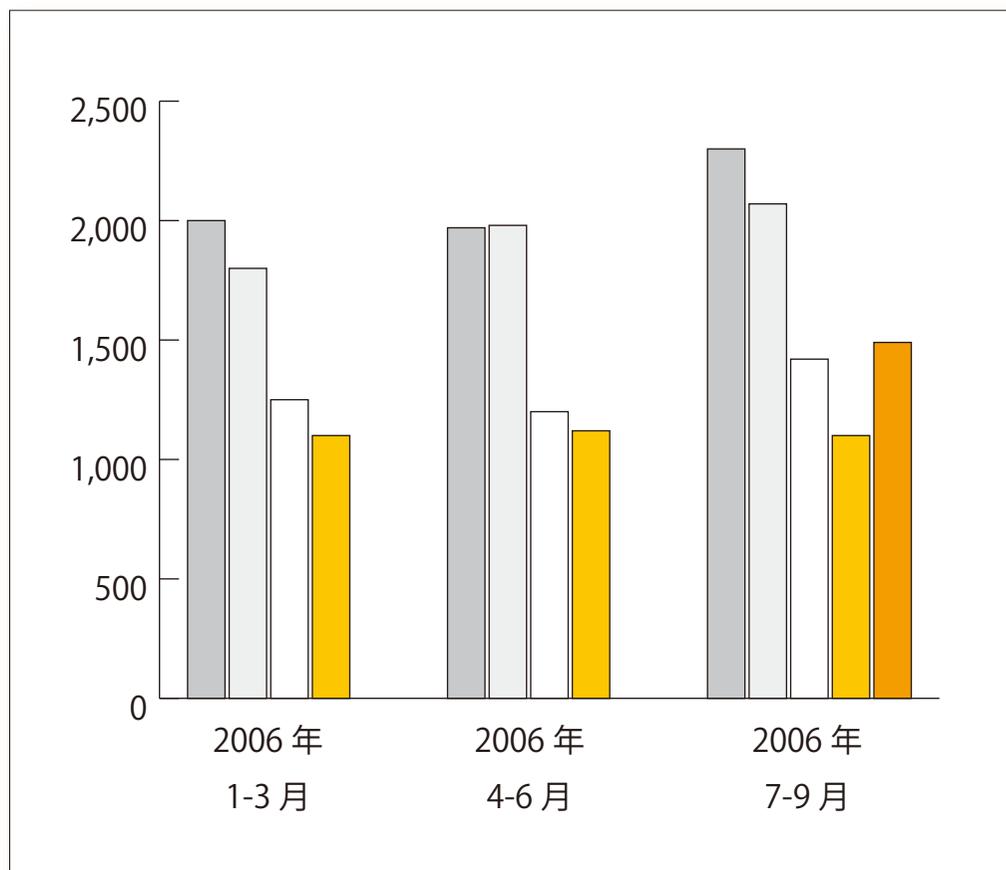
サーチ優位の時代に突入

メディアの収益力もSEMに大きく依存



アイレップのポジション

リスティング広告の代理店売上



(百万円、三菱UFJ証券資料より)

アイレップは
SEM 専業売上 No. 1

※1

※2

(ネット専業代理店との比較でもリスティング売上3位)

※3

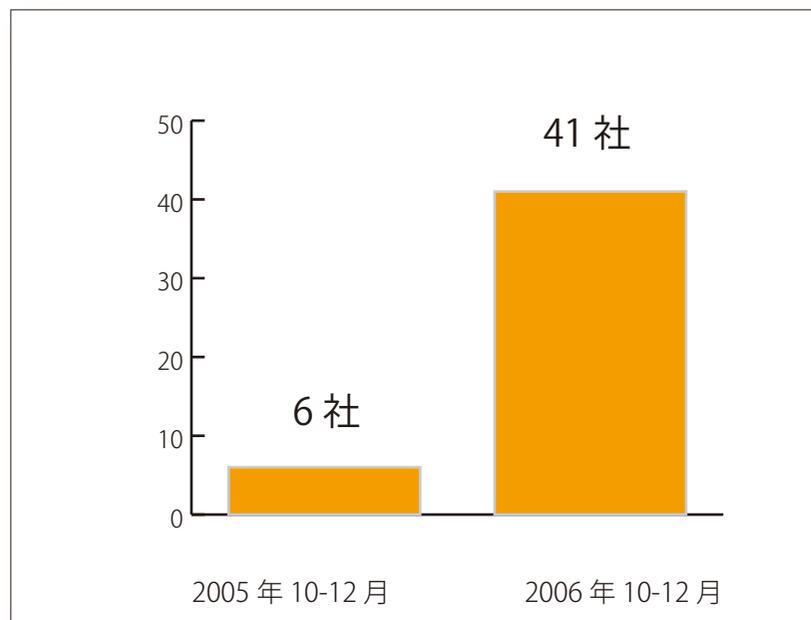


※1：SEM 専業の定義＝リスティング、SEO などの SEM 売上が
全体売上の 7 割以上の事業者

※2：2006 年 7-9 月、及び 2006 年 10-12 月の売上高ベース (当社推定)

※3：2006 年 7-9 月のリスティング売上高ベース

ナショナルクライアント開拓に注力



(ナショナルクライアント取引社数、社)

・博報堂DYメディアパートナーズとの
資本・業務提携

・テレビコマーシャルとサーチの
クロスメディアニーズの拡大

・ナショナルクライアントのリスティング
出稿額は広告予算比でごくわずかであり、
伸びしろは大きい

テレビCM連動サーチプロモーションとは



テレビCM連動サーチプロモーションの具体例

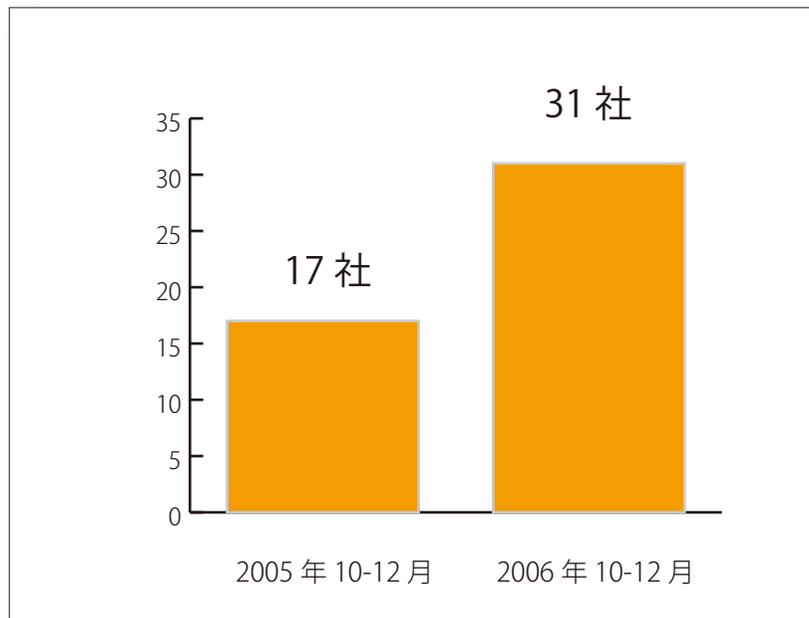
広告主名	広告内容	検索キーワード
Newton	T L Tソフト	T L T
アメリカンホーム	自動車保険	アメホ
サントリー	ビタミンウォーター	ビタミンウォーター
トヨタ自動車	トヨタ T-UP	Tアップ
住友林業	My Forest	バランス耐震
総合警備保障	総合警備保障	ALSOK
日産自動車	日産 MARCH	マーチ

大口顧客の開拓加速

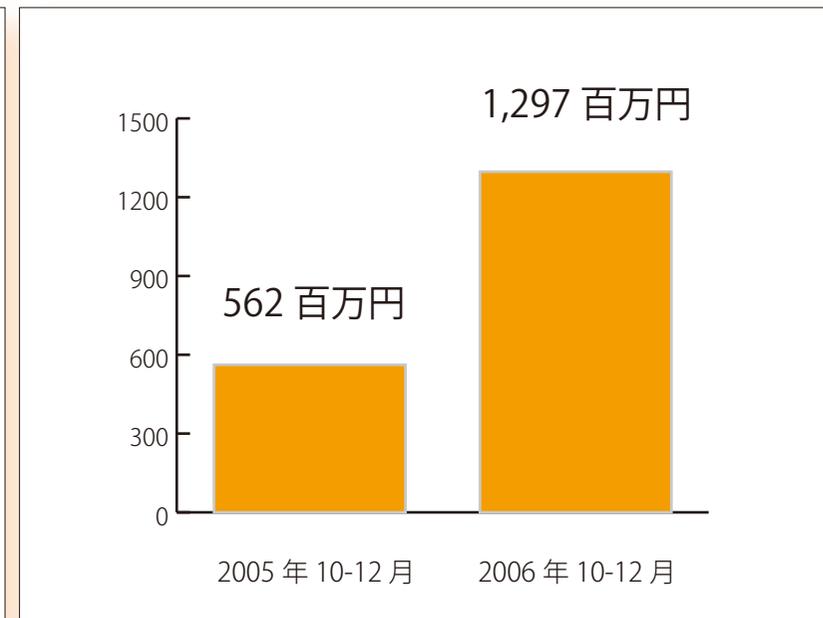
- ・ 他社案件のお客様からコンペ参加依頼が増加
- ・ “SEM 専業売上 No.1” であることが認知され、特に大口顧客からの提案依頼が増加
- ・ 株式公開によるさらなる認知度向上
- ・ オーバーチュアの新プラットフォーム（プロジェクトネーム「Panama」）導入により運用が複雑化・高度化、さらにチャンスが広がる

「サーチならアイレップ」にという流れ

大口顧客数・大口取引額の推移



(大口顧客数、社)



(大口顧客との取引実績額、百万円)

大口顧客の定義＝四半期売上 1,000 万円以上の顧客

その他

モバイルSEMの強化

- ・モバイルソリューションをリリース (2006年12月)
- ・株式会社 mediba と業務提携 (2007年1月)
モバイルSEOをアイレップが技術支援
- ・株式会社ディーターコミュニケーションズのモバイルセミナーで
弊社専務の紺野が講演 (2007年1月)

S M O^{*}など Web2.0 トренд対応

- ・SEO機能強化型のRSSリーダーを共同開発
- ・コンテンツ連動型広告ソリューション、SEM+アフィリエイト
ソリューションを開発中

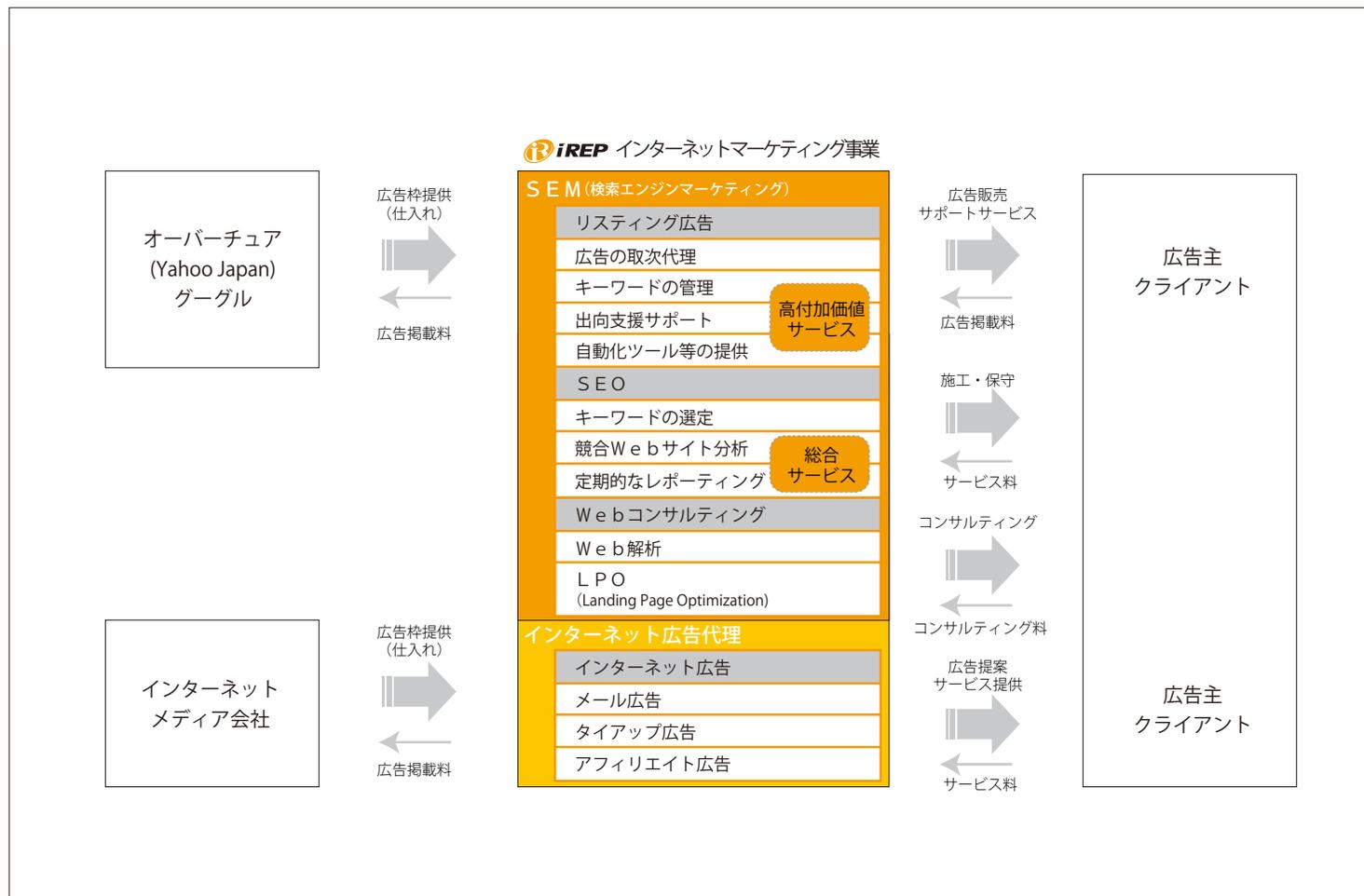
※S M O = Social Media Optimization。Webサイトのアクセス向上策の一つで、ブログや掲示板(BBS)、SNSといったユーザが情報を発信するCGM系のサイト(ソーシャルメディア)での認知度や評判を高め、サイトへのアクセスや評価を向上させること。Ogilvy Public Relations社のRohit Bhargava氏が提唱した概念。

III. 事業案内

インターネットマーケティング事業



事業の全体像



インターネットマーケティング事業



事業領域

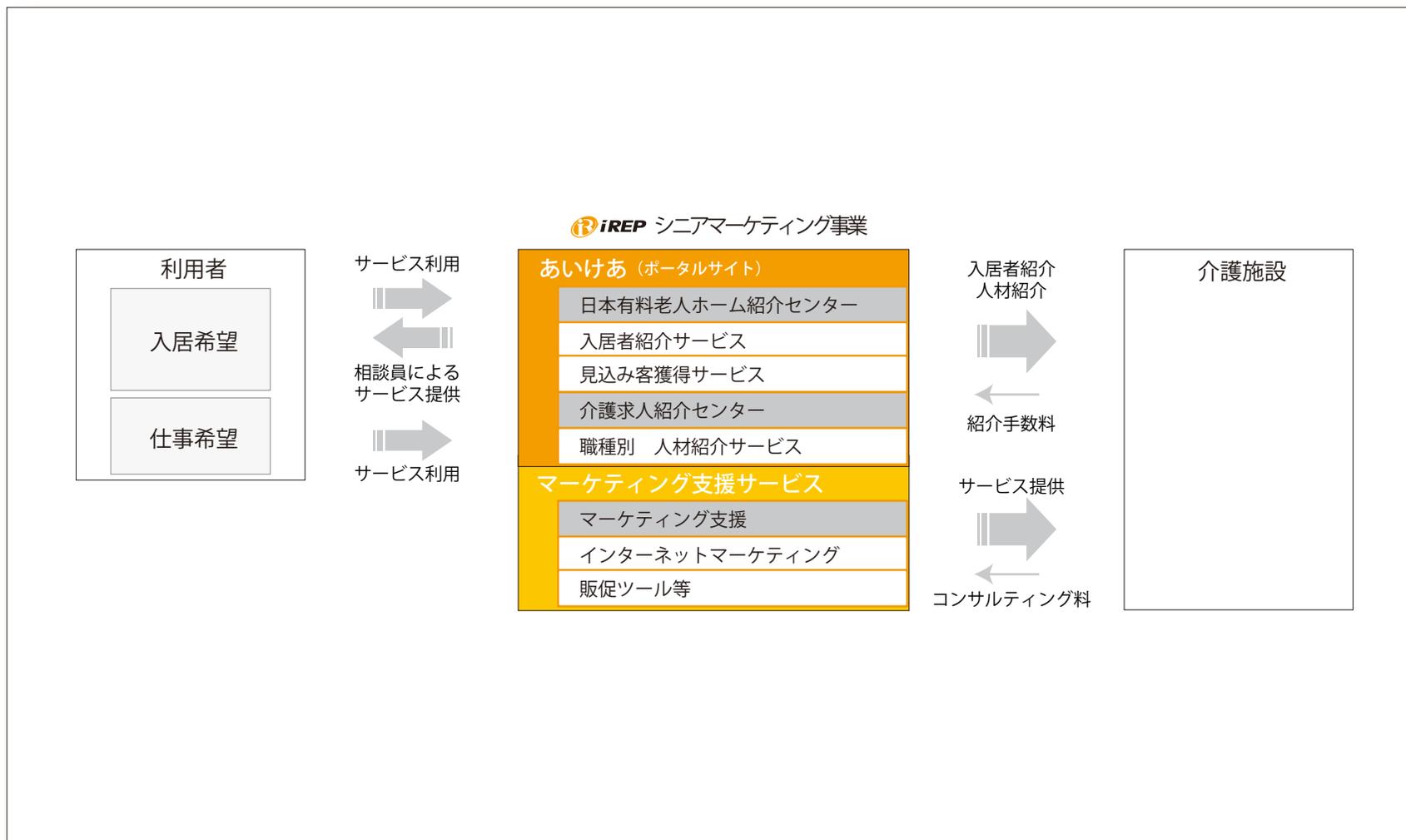


強み



シニアマーケティング事業

事業の全体像



シニアマーケティング事業

老人ホーム紹介サービス

日本有料老人ホーム紹介センター

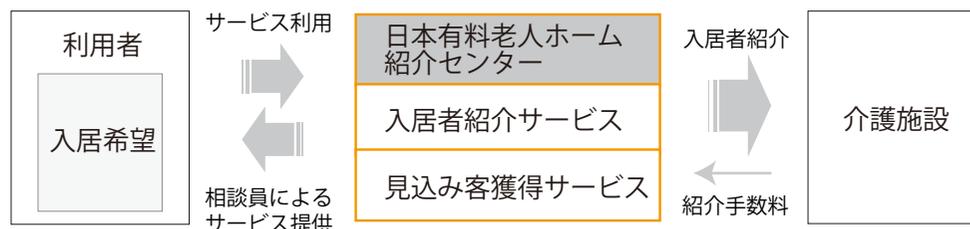
利用者側に立った仲介事業として、平成14年11月に「日本有料老人ホーム紹介センター」の名称で有料老人ホーム紹介サービス（提携老人ホーム数450ヶ所）を開始いたしております。

入居希望者やその家族の方から相談（原則として実際に面会を実施）をうけ、そのニーズに応えた的確な情報をご提供いたします。

なお、このサービスでは、入居希望者等からは手数料等を一切頂戴せず、有料老人ホームと成約された場合に、当社は同老人ホームの運営会社から紹介手数料を受け取ります。



老人ホーム紹介サービスの事業概念図



シニアマーケティング事業

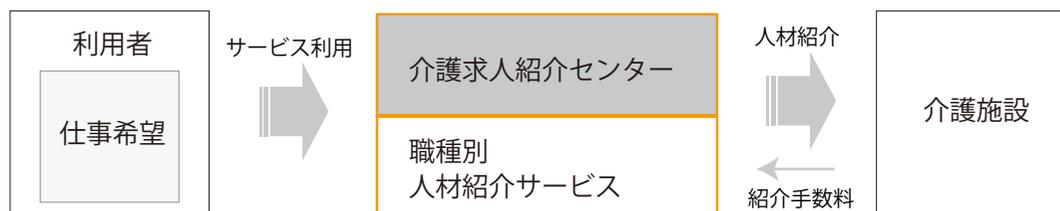
人材紹介サービス

介護求人紹介センター

シニアマーケティング事業の一つとして、平成17年7月から「あいけあ介護求人紹介センター」を開設しております。

介護事業者（有料老人ホーム、介護老人保健施設、グループホーム、在宅介護サービス事業者など）に向けて人材紹介（看護師、理学療法士、作業療法士、ケアマネージャー、ホームヘルパー等）を実施しております。

老人ホーム紹介サービスの事業概念図





【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/index.html>

SEM 総合研究所サイト <http://www.sem-r.com/>