



## 株式会社アイレップ

# 2008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。

# 1. 会社概要

## ■ 会社概要と沿革



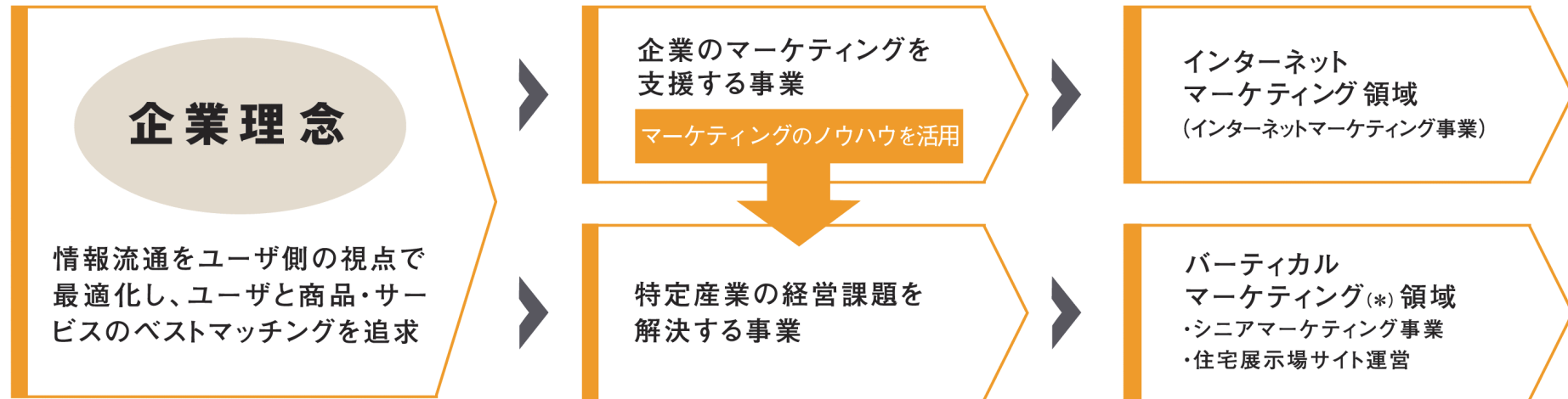
### 【会社概要】

会社名	株式会社アイレップ (証券コード:2132)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ インターネットマーケティング領域 ・インターネットマーケティング事業</li> <li>■ パーティカルマーケティング領域 (特定分野のマッチング)</li> </ul> <p>【シニア・介護分野】 ・シニアマーケティング事業 (株式会社あいけあ)</p> <p>【住宅分野】 ・住宅展示場サイトの運営 (総合住宅展示場)</p>
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	5億3,514万円 (2008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。
- 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社と合併で株式会社レリバンシー・プラスを設立。  
住宅情報サイト「総合住宅展示場」運営開始。
- 2008年** サイト売買仲介サイト「サイトストック」運営事業を譲受け。  
イスラエルKenshoo社の広告自動運用管理ツール  
「KENSHOO SEARCH」提供開始。

## ■ 企業理念と事業ドメイン



(\*)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


**当社は、企業理念に基づき、法人のお客様のマーケティングを支援する事業と、特定産業の経営課題を解決する事業の2つを事業軸としています。**

**前者の事業軸として、SEMを中心とするインターネットマーケティング事業を展開し、後者の事業軸として、シニアマーケティング事業(株式会社あいけあ)や住宅展示場サイト運営を展開しています。**

# SEM (検索エンジンマーケティング) の概略



The screenshot shows a search for 'SEMサービス' on Yahoo! Japan. The results are categorized into 'リスティング広告' (Listing Ads) and 'SEO'. The 'リスティング広告' section includes an advertisement for Overture (オーバーチュア社) with the headline 'ビジネスのカギはSEMにあり!' (The key to business is in SEM!). The 'SEO' section includes a result for 'SEMならアイレップ' (SEM with Ailepp) with the headline 'オーバーチュア等のリスティング広告サービス、SEO、ディレクトリ登録代行サービス、ログ解析等。' (Overture etc. listing ad services, SEO, directory registration proxy services, log analysis, etc.).

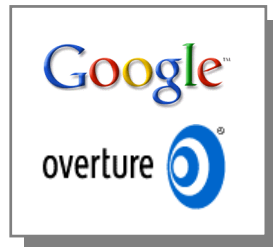
オーバーチュア社   
 「スポンサードサーチ」  
 入札価格等により  
 掲載順が決まる広告です。

HTMLの記述や  
 Webサイトの構造を整え、  
 Webサイトを検索エンジンに  
 認識・評価されやすい状態に  
 する技術です。

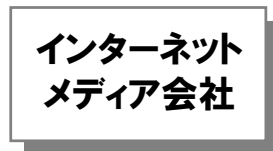
# インターネットマーケティング事業



## 【仕入先広告媒体】



広告枠提供  
(仕入れ)  
← 広告掲載料



広告枠提供  
(仕入れ)  
← 広告掲載料



## 【クライアント】



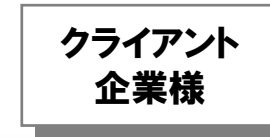
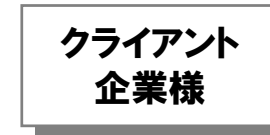
広告販売  
サポートサービス  
→  
← 広告掲載料

施行メンテナンス  
→  
← サービス料

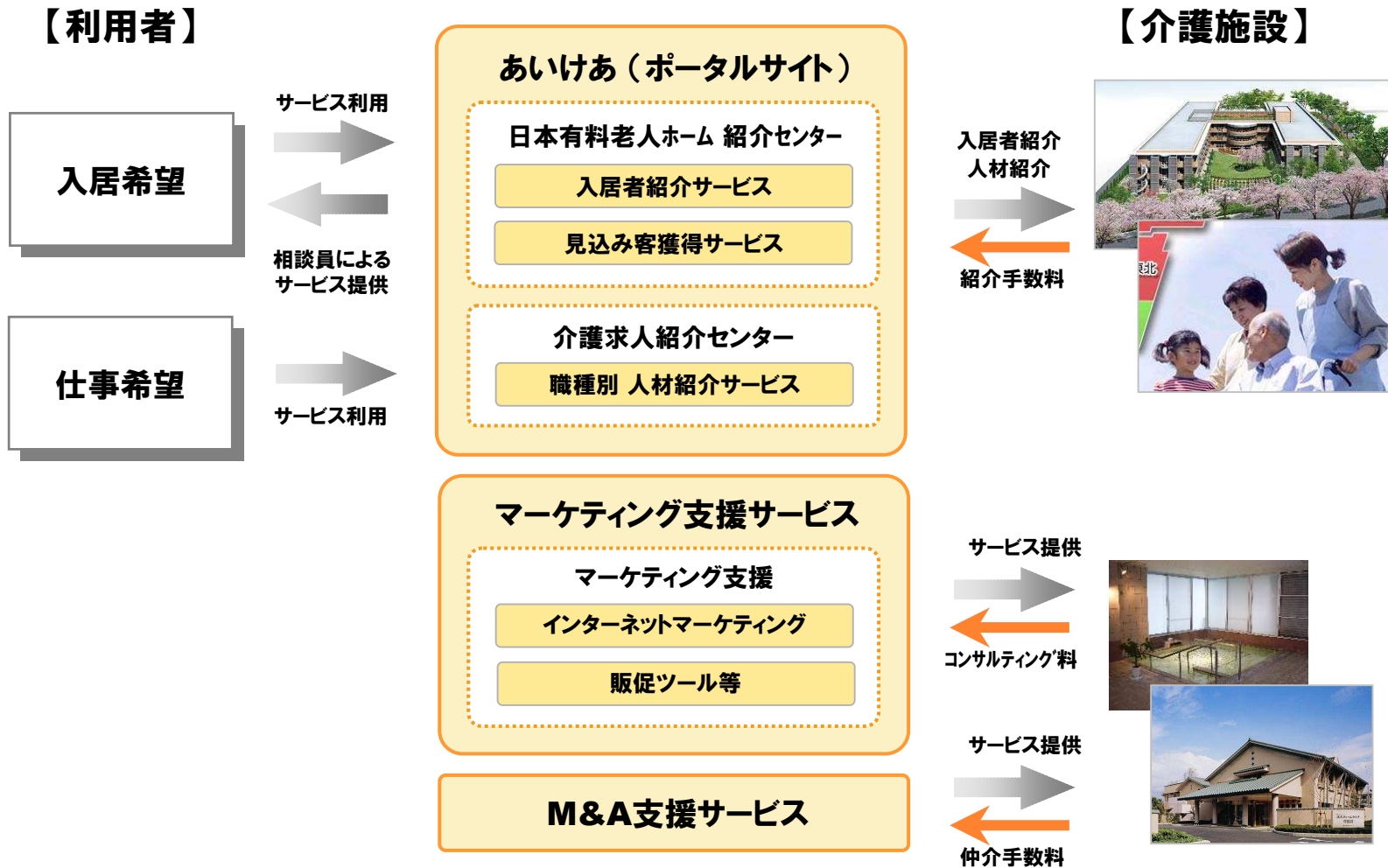
コンサルティング  
→  
← コンサルティング料

広告提案  
→  
← サービス料

サービス提供  
→  
← 仲介手数料



## シニアマーケティング事業（株式会社あいけあ）



## 住宅展示場サイトの運営（総合住宅展示場）



**総合住宅展示場**  
<http://www.jutakutenjijo.com/>



資料請求

資料送付

見込客  
情報

出展料



家を建てたい  
ユーザ

住宅メーカー





## II. 決算概要

※ 2008年9月期より 連結決算体制に移行したため、  
「2008年9月期（連結）」は、「2007年9月期（個別）」を比較対象としております。

### ■ 期末決算 連結業績ハイライト



- 1 前年同期比**  
**売上 22.0%、営業利益 3.7%、経常利益 10.9% 増加**  
～ SEM専門TOP ※ の売上高を堅持 ～
- 2 前年同期比**  
**リスティング広告 22.9%、SEO 26.7% 増加**  
～ レリバンシー・プラス社への、博報堂DYグループ案件移管を吸収し、増収。  
**SEOも着実に増収** ～
- 3 通期で**  
**売上 100.4%、営業利益 83.3%、経常利益 84.3% 進捗**

※ SEM専門 = 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  
2008年7-9月の売上高ベース（当社推定）

### 業績概況



#### 【 期末決算 業績ハイライト 】

(単位:百万円)

	2007年9月期 通期実績 (個別)	2008年9月期 通期実績 (連結)	増減率	2008年9月期 通期計画 (連結)	進捗率
売上高	8,376	10,216	22.0%	10,177	100.4%
営業利益	465	482	3.7%	579	83.3%
経常利益	438	486	10.9%	577	84.3%
当期純利益	237	273	15.1%	314	87.1%

- 下半期 大口広告主の出稿手控え、広告主の破産による貸倒引当などが発生
- 売上は計画を達成し若干上振れるも、営業利益・経常利益・当期純利益は未達

## II. 決算概要

### ■ 損益計算書概要



	2008年9月期 (連結)	百分比 (%)	2007年9月期 (個別)	百分比 (%)	増減率 (%)
売上高	10,216	100.0	8,376	100.0	22.0
売上原価	8,516	83.4	6,850	81.8	24.3
売上総利益	1,700	16.6	1,525	18.2	11.5
販売管理費	1,218	11.9	1,060	12.7	14.9
営業利益	482	4.7	465	5.5	3.7
営業外収益	7	0.1	2	0.0	-
営業外費用	3	0.0	28	0.3	-
経常利益	486	4.8	438	5.2	10.9
特別利益	-	-	-	-	-
特別損失	-	-	3	0.0	-
税引前当期純利益	486	4.8	435	5.2	11.8
当期純利益	273	2.7	237	2.8	15.1

(単位:百万円)

- マージンシェア案件が増加し粗利率が低下 (18.2% → 16.6%)。また、「総合住宅展示場」ののれん代償却も要因の一つ。
- 営業利益率および経常利益率は前年同期に比べ、減少 (5.5% → 4.7%)。なお、社員数増加の影響はあるものの、レリバンシー・プラス社への出向者の人件費負担割合が低下した結果、売上高販管費比率は低減 (12.7% → 11.9%)。

## II. 決算概要

### 貸借対照表概要



#### 【資産の部】

(単位:百万円)

	2008年 期末 (連結)	2007年 期末 (個別)	増減
<b>流動資産</b>	<b>2,540</b>	<b>2,766</b>	<b>△226</b>
現金及び預金	1,312	1,291	21
受取手形及び売掛金	1,175	1,408	△232
たな卸資産	0	0	0
その他	58	71	△13
貸倒引当金	△6	△4	△2
<b>固定資産</b>	<b>483</b>	<b>189</b>	<b>293</b>
有形固定資産	18	22	△4
無形固定資産	157	14	143
投資その他の資産	307	152	154
<b>資産合計</b>	<b>3,023</b>	<b>2,956</b>	<b>66</b>

● 売掛金等が232百万円減少

● 無形固定資産が143百万円増加

● 投資その他の資産が154百万円増加

※ 売掛金回収などによる。

※ 主として総合住宅展示場や、  
サイトストック等のサイト買収による。

※ 主として合併会社への出資による。

#### 【負債の部】

(単位:百万円)

	2008年 期末 (連結)	2007年 期末 (個別)	増減
<b>流動負債</b>	<b>1,175</b>	<b>1,347</b>	<b>△171</b>
買掛金	853	977	△123
未払法人税等	122	140	△18
その他	199	229	△29

#### 【純資産の部】

(単位:百万円)

	2008年 期末 (連結)	2007年 期末 (個別)	増減
<b>資本金</b>	<b>535</b>	<b>530</b>	<b>5</b>
資本剰余金	525	520	5
利益剰余金	832	558	273
自己株式	△44	-	△44
<b>純資産合計</b>	<b>1,847</b>	<b>1,609</b>	<b>238</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>3,023</b>	<b>2,956</b>	<b>66</b>

● 買掛金が123百万円減少

● 利益剰余金が273百万円増加

※ 買掛金支払などによる。

※ 当期純利益の計上などによる。

### ■ キャッシュ・フロー計算書概要

(単位:百万円)

	2008年 通期 (連結)	2007年 通期 (個別)	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	387	217	170
投資活動によるキャッシュ・フロー	△326	△64	△261
財務活動によるキャッシュ・フロー	△35	688	△724
現金及び現金同等物の増減額	25	841	△815
現金及び現金同等物の期首残高	1,291	449	841
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,317	1,291	25

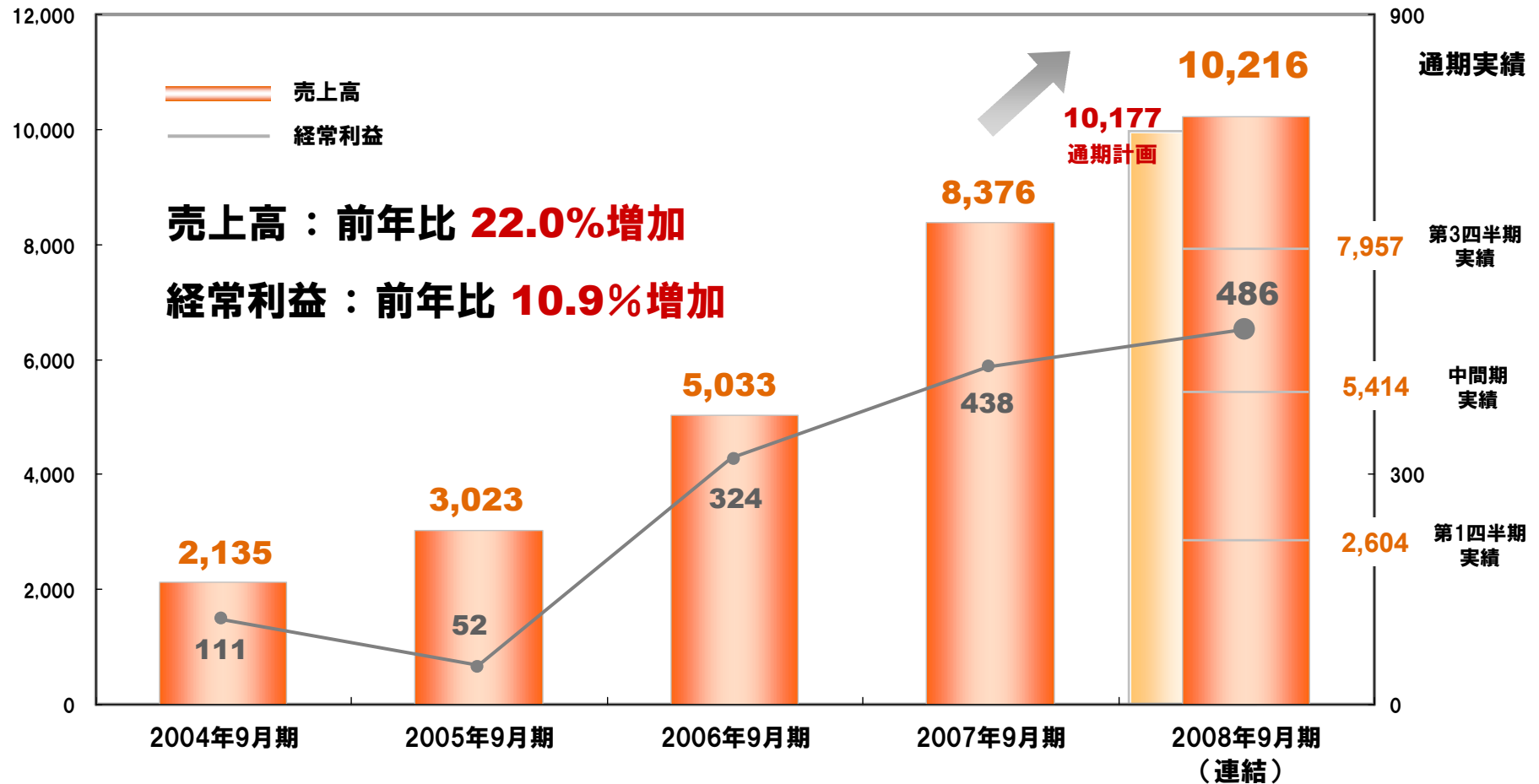
- 営業活動によるキャッシュ・フロー : 増加要因…税引前当期純利益486百万円の増加、  
売上債権217百万円の回収など  
減少要因…法人税等の支払238百万円など
- 投資活動によるキャッシュ・フロー : 減少要因…総合住宅展示場やサイトストック等のサイト取得による支出169百万円、  
合併会社株式の取得による支出98百万円など
- 財務活動によるキャッシュ・フロー : 減少要因…前期は、新規株式公開による収入688百万円あり

■ 売上高・経常利益の推移



【 売上高・経常利益 】

(単位:百万円)

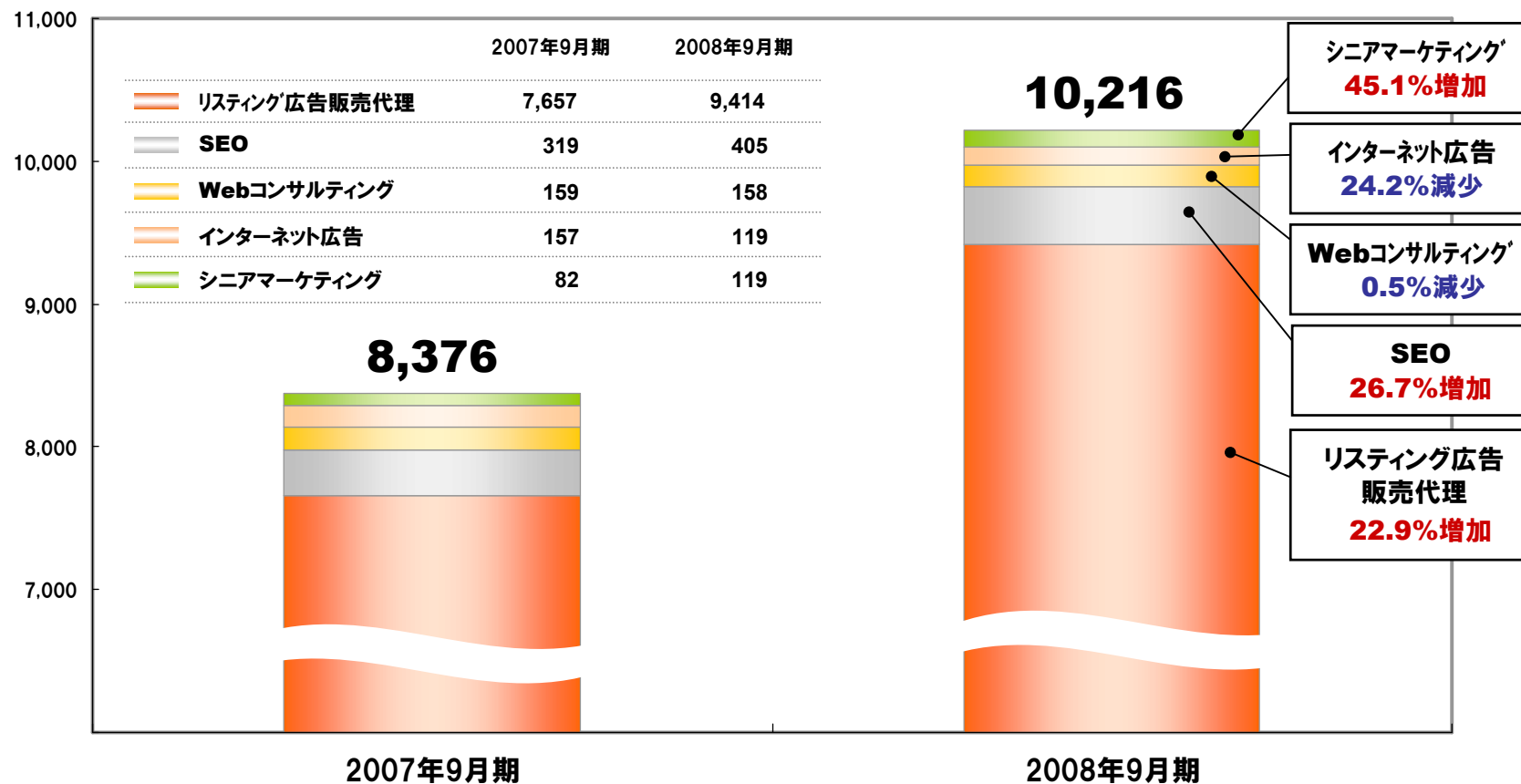


### ■ サービス別売上高の推移



#### 【 サービス別売上高推移 】

(単位:百万円)





### ■ 第4四半期 TOPICS



#### 1. イスラエル Kenshoo社の リスティング広告自動運用管理ツール 「KENSHOO SEARCH™」を 活用したサービス提供を開始

- 日本初の「**KENSHOO SEARCH™**」  
代理店パートナーに
- リスティング広告領域における、  
さらなる競争力強化を狙う



「KENSHOO SEARCH™」の  
高度なレポート表示機能

#### 2. 新サービスをリリース

- **Web入力フォームの改善コンサルティング**  
「**EFOサービス**」  
(Entry Form Optimization)
- ユニバーサル検索に対応した  
「**Googleマップ登録サービス**」



「Googleマップ登録サービス」  
【東京】【ホテル】の検索結果

### ■ 当期利益と株主還元について

～ 創業以来、初の自社株買いおよび配当を実施 ～  
**総還元性向 31.2% の株主還元**

「自己株式の市場買付」  
(08/8/29開催の取締役会決議に基づく取得)

買付期間 : 08/9/1 ~ 9/18

買付株数 : 316株

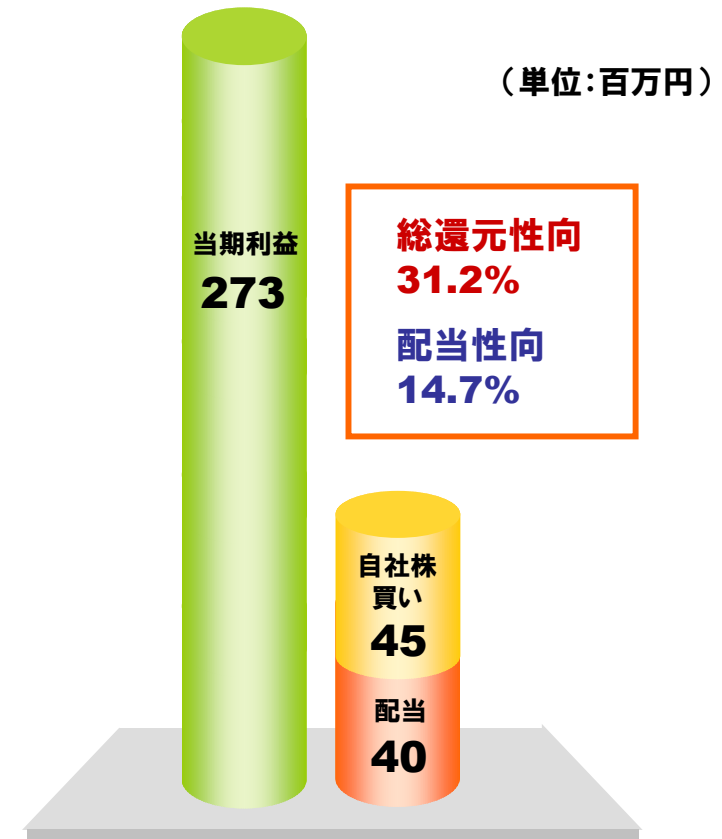
買付総額 : 45,120,531円

「期末配当」  
(08/12/21開催の株主総会決議を経て実施予定)

効力発生日 : 08/12/22

配当金額 : 1株につき1,500円

配当総額 : 40,266,000円

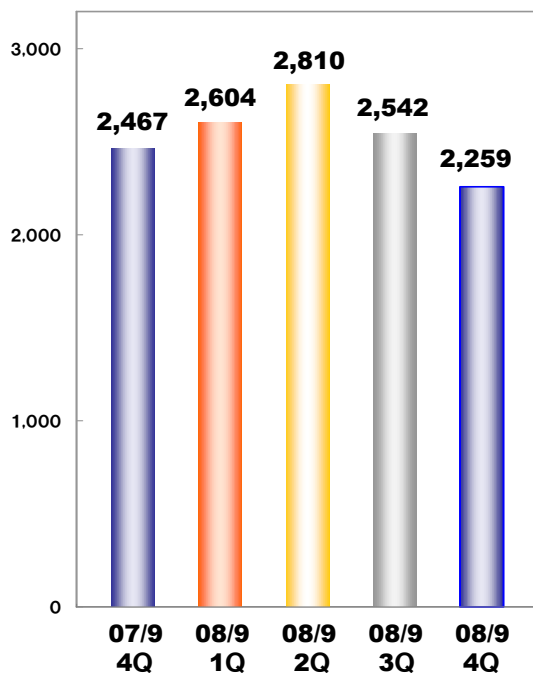


### ■ 売上高・営業利益・経常利益の推移



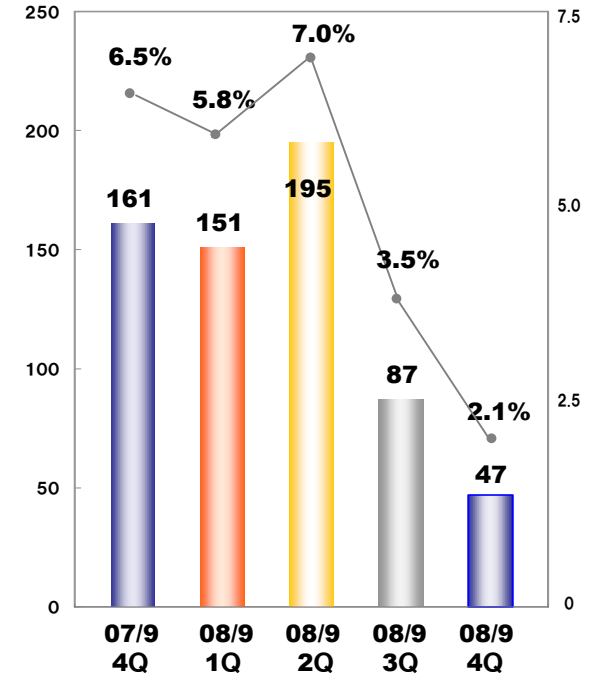
#### 【 売上高 】

(単位:百万円)



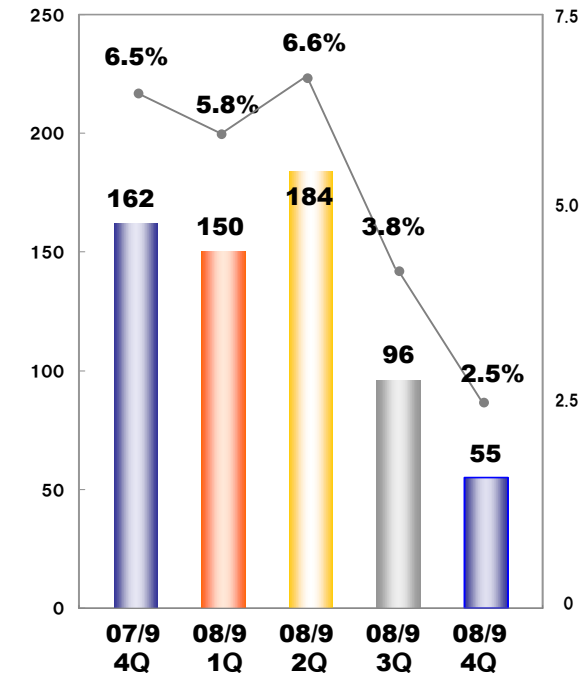
#### 【 営業利益・利益率 】

(単位:百万円)



#### 【 経常利益・利益率 】

(単位:百万円)



- 景況感悪化に伴う、一部大口広告主の出稿減により、前四半期比で減収
- 他にも、広告主の破産による貸倒引当発生などにより、利益率が低下。前四半期比で減益

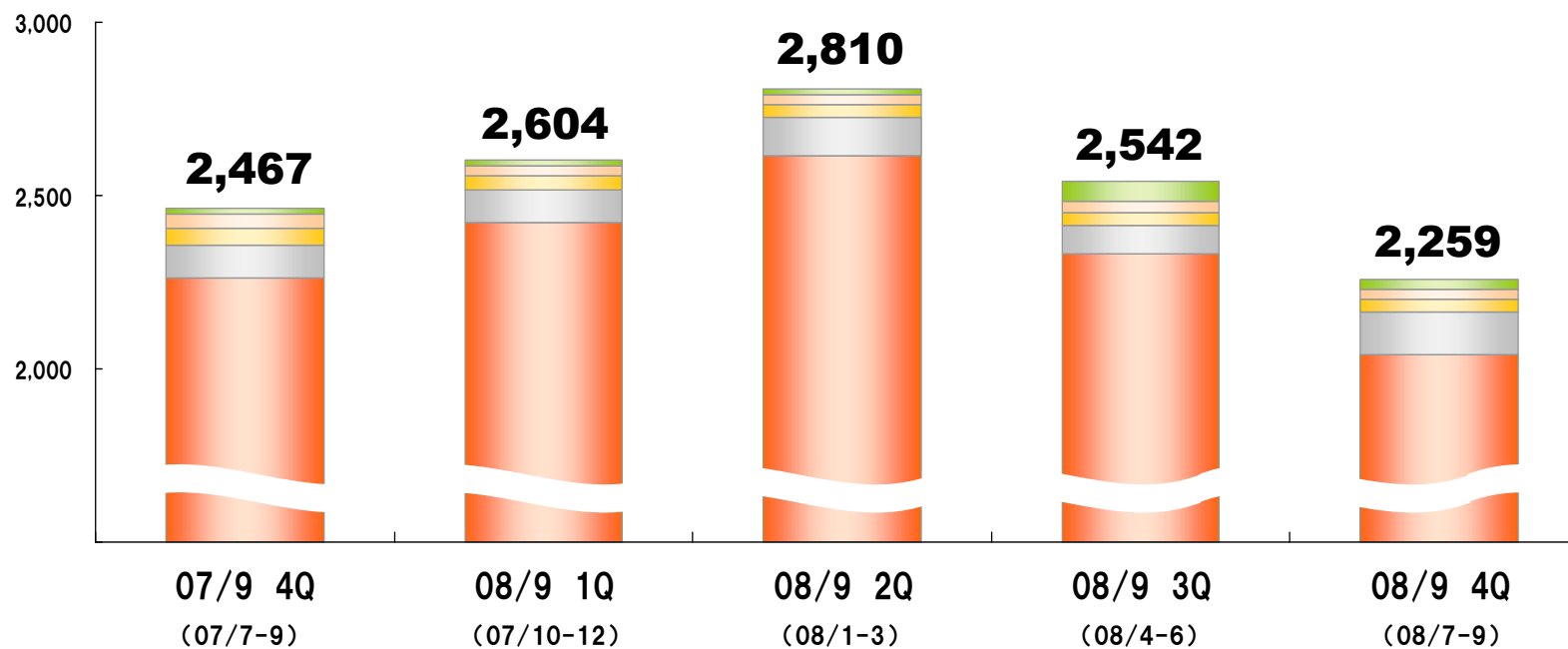
### ■ サービス別売上高の推移



#### 【サービス別売上高推移】

(単位:百万円)

	07/9 4Q	08/9 1Q	08/9 2Q	08/9 3Q	08/9 4Q
リステイング広告販売代理	2,261	2,421	2,615	2,333	2,043
SEO	97	94	110	81	119
Webコンサルティング	46	41	39	36	40
インターネット広告	43	29	29	32	27
シニアマーケティング	17	16	15	58	28

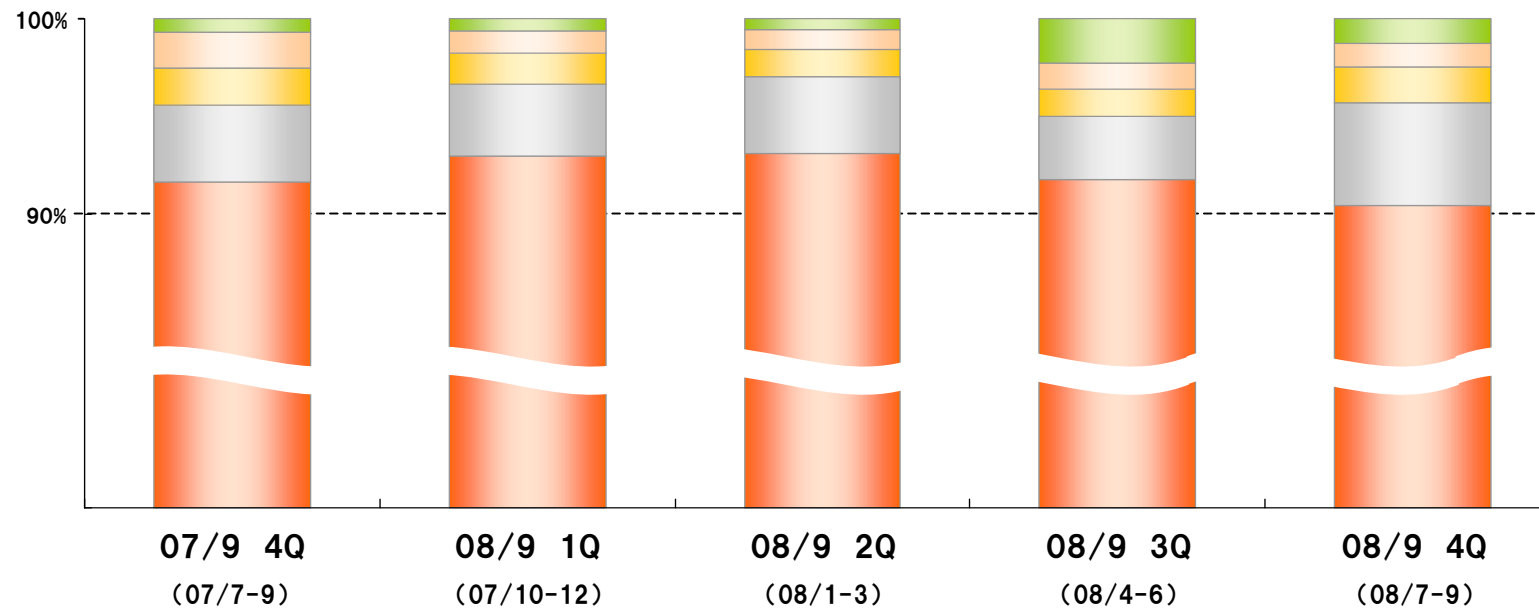


### ■ サービス別売上構成比の推移



【サービス別売上構成比】

	07/9 4Q	08/9 1Q	08/9 2Q	08/9 3Q	08/9 4Q
■ リスティング広告販売代理	91.6%	93.0%	93.1%	91.8%	90.4%
■ SEO	4.0%	3.6%	3.9%	3.2%	5.3%
■ Webコンサルティング	1.9%	1.6%	1.4%	1.4%	1.8%
■ インターネット広告	1.8%	1.1%	1.0%	1.3%	1.2%
■ シニアマーケティング	0.7%	0.7%	0.6%	2.3%	1.3%

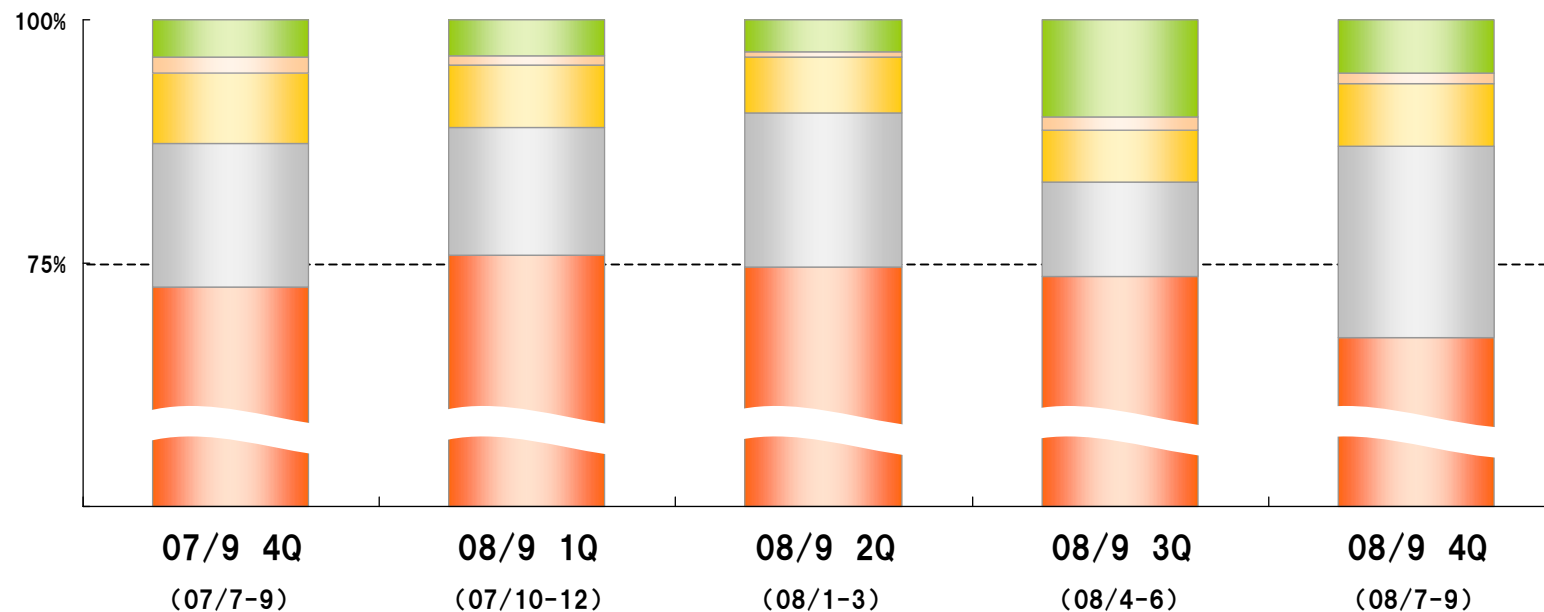


### ■ サービス別粗利構成比の推移



【サービス別粗利構成比】

	07/9 4Q	08/9 1Q	08/9 2Q	08/9 3Q	08/9 4Q
■ リスティング広告販売代理	72.5%	75.9%	74.6%	73.7%	67.3%
■ SEO	14.7%	13.1%	15.8%	9.7%	19.7%
■ Webコンサルティング	7.3%	6.4%	5.7%	5.2%	6.5%
■ インターネット広告	1.6%	0.9%	0.6%	1.4%	1.0%
■ シニアマーケティング	3.9%	3.7%	3.3%	10.0%	5.5%

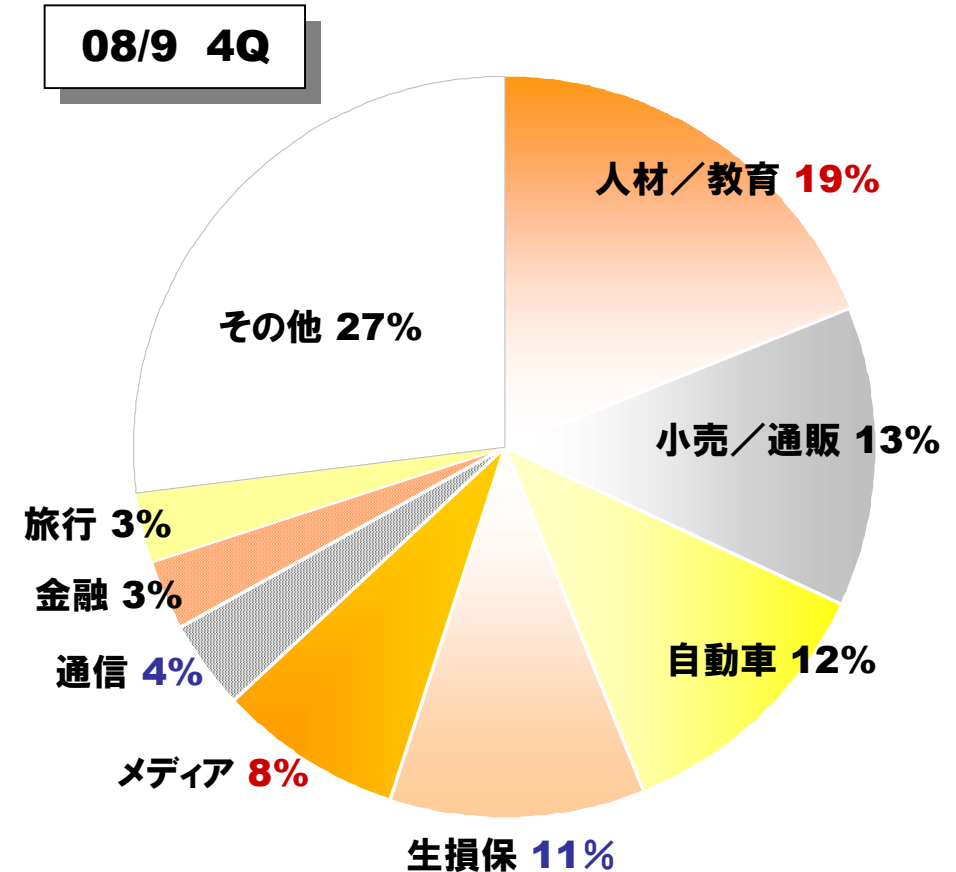


## II. 決算概要

### 業種別顧客属性



	07/9 4Q	08/9 1Q	08/9 2Q	08/9 3Q
人材／教育	13%	15%	15%	15%
小売／通販	11%	13%	12%	13%
自動車	12%	11%	14%	12%
生損保	10%	9%	14%	15%
メディア	—	5%	7%	6%
通信	6%	5%	4%	7%
金融	8%	6%	4%	3%
旅行	6%	4%	3%	3%
その他	34%	32%	27%	26%



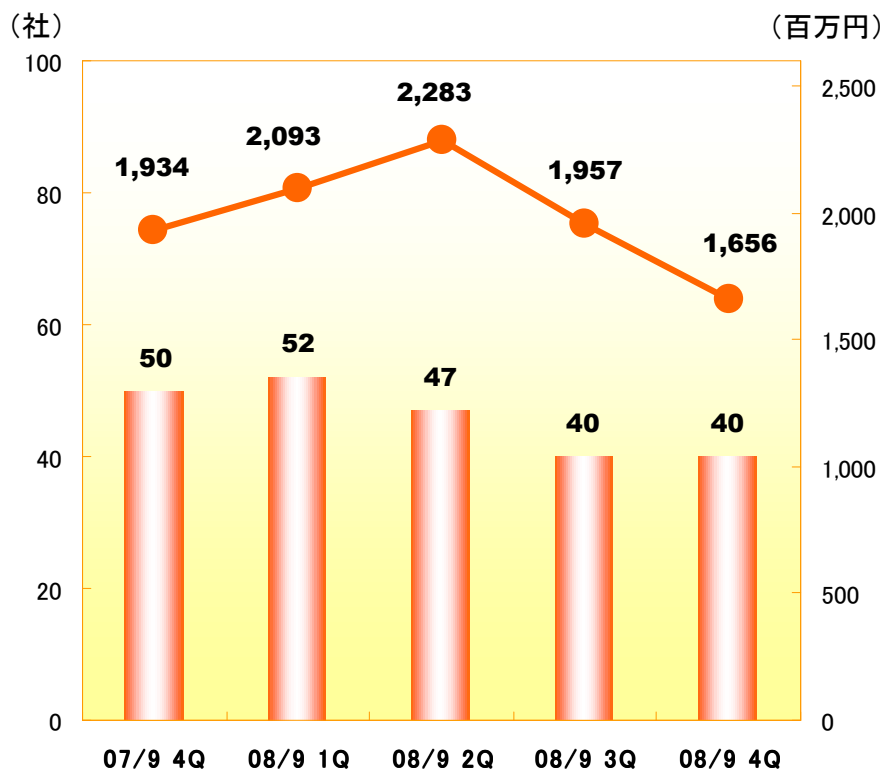
- 景況感悪化の影響を受けつつも、「人材／教育」はシェアが上昇
- 「生損保」「通信」は、大口顧客の出稿抑制により、シェアが低下

■ 大口顧客及びナショナルクライアント



大口顧客数及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

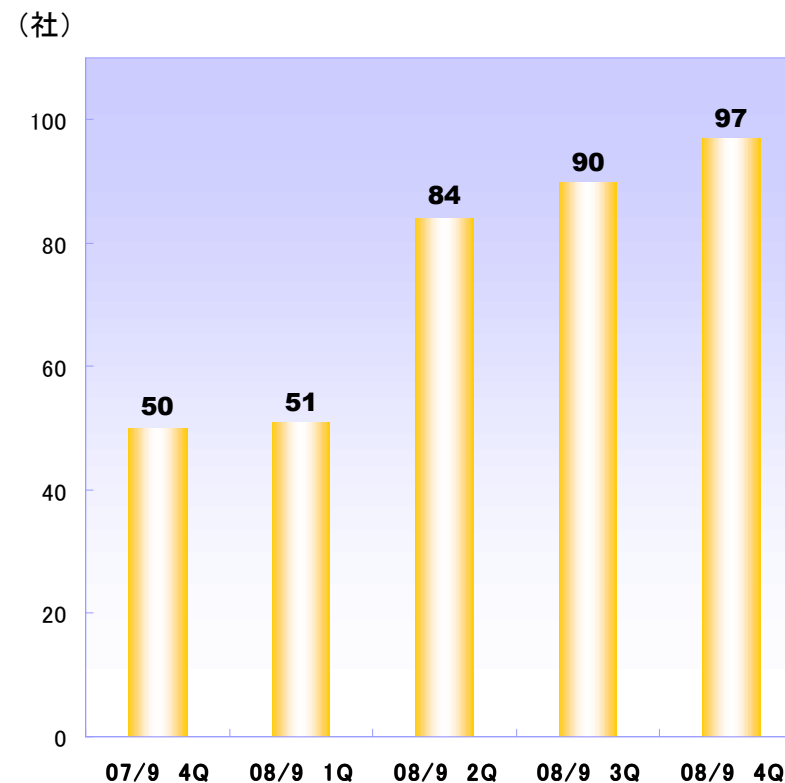


一部大口顧客の、景況感悪化による  
出稿抑制傾向が続く

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



※ 08/9 2Q より、レリバンシー・プラス社を含めた  
ナショナルクライアント数を開示



### ■ 「株式会社あいけあ」の損益推移



- 設立初年度で、通期黒字化を達成  
(売上で **45.1%**、営業利益で **106.0%**の増収・増益)
- DM、人材紹介が引き続き好調

(単位:千円)

	2007年9月期 実績	2008年9月期 実績	増減率
売上高	82,209	119,268	45.1%
営業利益	6,442	13,272	106.0%

### ■ 「株式会社レリバンシー・プラス」の連結業績への影響



- 設立初年度で、通期黒字化を達成。  
営業外収益として当社グループに、**2,348千円**を計上
- 引き続き、ナショナルクライアントの「**Search領域への予算シフト**」の流れから増収基調続く
- **08/4**から、**オーバーチュア推奨認定代理店**に。  
アイレップからの案件移管は概ね完了

#### (参考) オーバーチュア推奨認定代理店

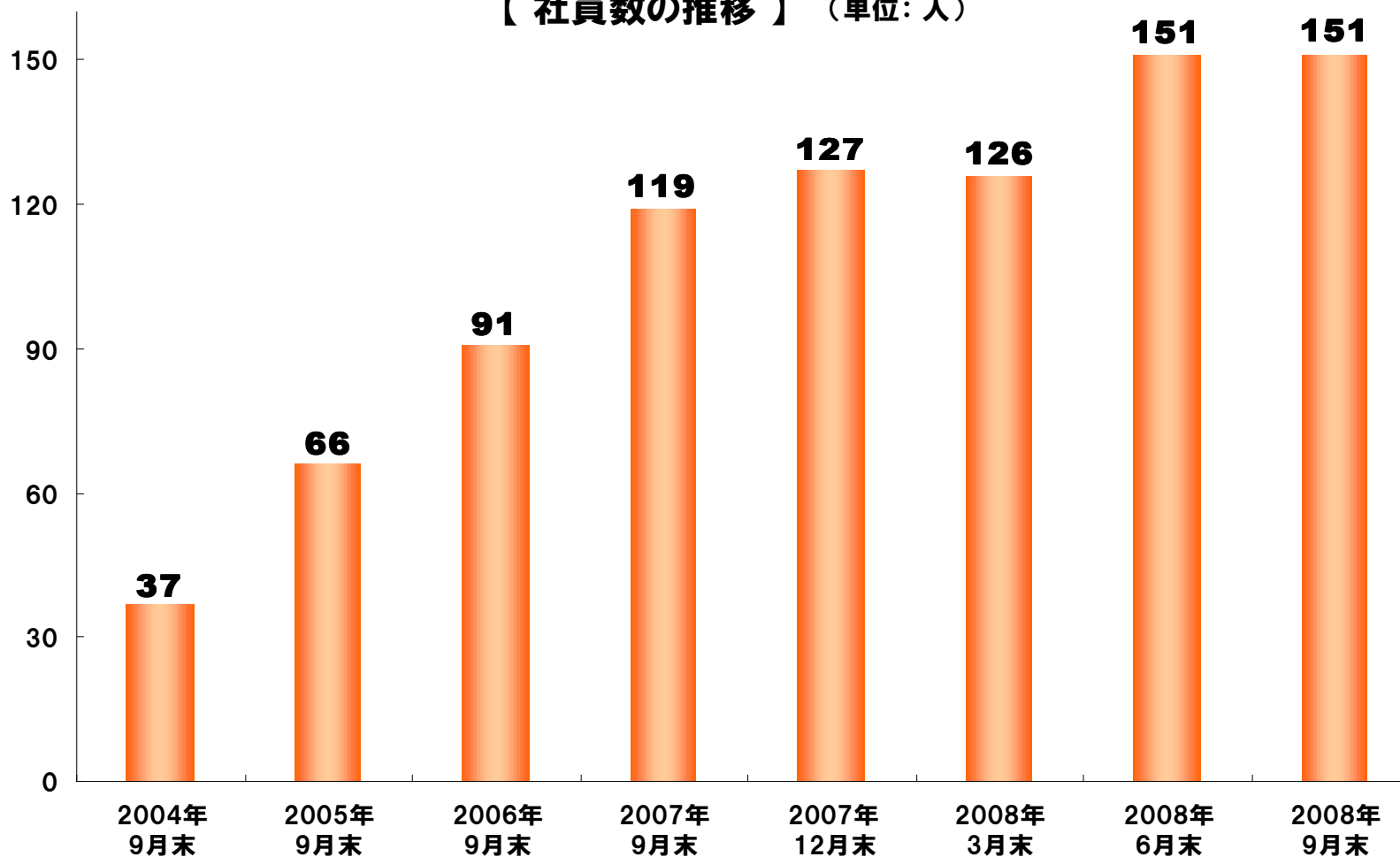
（アイレップ、アウンコンサルティング、オプト、サイバーエージェント、セブテーニ  
トランスコスモス、NIKKO、フルスピード、メディックス、レリバンシー・プラス）

国内10社中 2社が当社グループ

### ■ 社員数の推移



【 社員数の推移 】 (単位: 人)

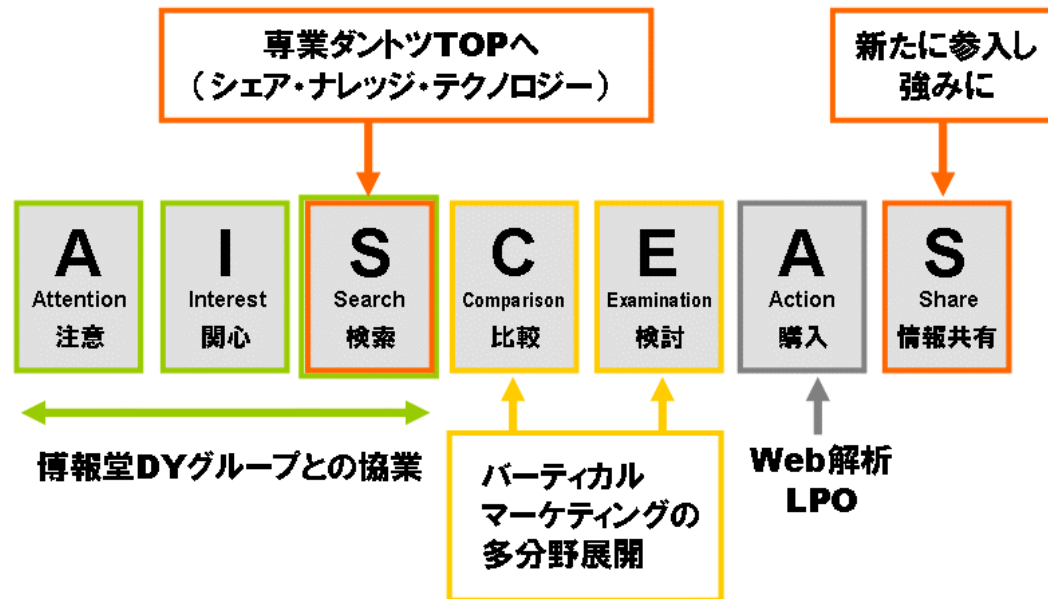


# III. 中期経営計画の進捗と 今期戦略について

## 1. 中期経営計画（2008年9月期～2010年9月期）の確認



### ■ 事業展開コンセプト



- ・「ダントツTOPのサーチ」と「シェア」を強みとするマーケティング全体最適化カンパニー
- ・バーティカルマーケティング多分野展開

### ■ 数値計画

**2010年9月期**

**売上高 145億円**

**営業利益 10億円**

**非リスティング広告の**

**売上比率 15%**

**粗利比率 43%**

## 2. 中期経営計画初年度（2008年9月期）の成果



### ■ 「ダントツTOP の Search領域」の成果

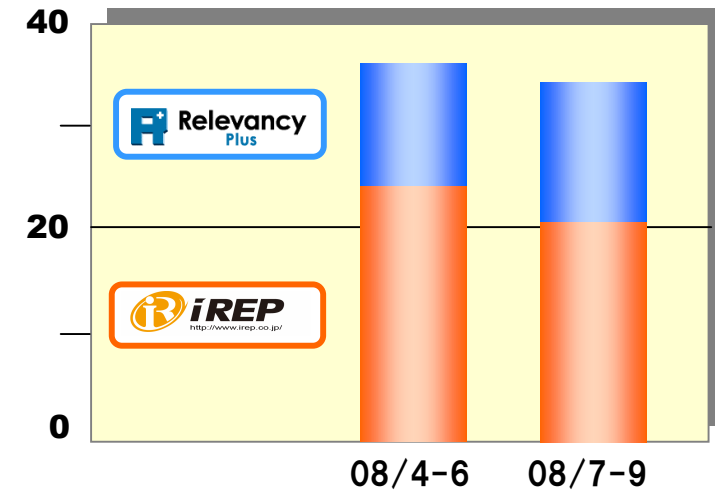
#### ● リスティング広告のグループ取扱シェア拡大

● レリバンシー・プラス社は、初年度黒字化

● コンサルティング型SEOにおいて、着実な増収

● Kenshooのリリースなど、新サービスの開発・提供開始

リスティング広告売上高（単位：億円）



➔ SEM専門のリーディングカンパニーとしての地位をより強固に

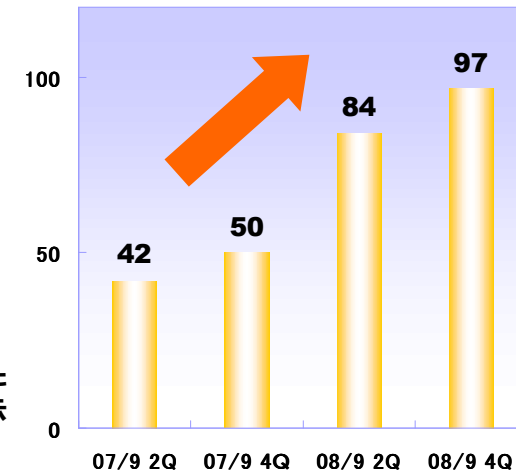
## 2. 中期経営計画初年度（2008年9月期）の成果



### 「マーケティング全体最適化ソリューションカンパニー路線」の成果

- 総合代理店のネットワークが拡大し、  
ナショナルクライアント数が、**飛躍的に増加**
- 「サーチ + バナー」による相乗効果を狙った案件、  
**LPO案件**などが増加傾向。  
全体最適へ向けた知見の蓄積が進む。

ナショナルクライアント数の推移



※ 08/9 2Q より、  
レリバンシー・プラス社を含めた  
ナショナルクライアント数を開示

### 「バーティカルマーケティング領域の多分野展開」の成果

- 住宅展示場サイトの買収
- あいけあは、初年度黒字化



総合住宅展示場



3. 今期（2009年9月期）目標数値



	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
<b>【連結】</b>				
中間期	<b>5,225</b> (△3.5%)	<b>208</b> (△39.9%)	<b>211</b> (△36.7%)	<b>116</b> (△33.4%)
通期	<b>11,188</b> (9.5%)	<b>513</b> (6.5%)	<b>529</b> (8.9%)	<b>295</b> (8.0%)
<b>【個別】</b>				
中間期	<b>5,161</b> (△4.2%)	<b>201</b> (△42.2%)	<b>205</b> (△41.6%)	<b>112</b> (△40.9%)
通期	<b>11,045</b> (9.2%)	<b>488</b> (4.8%)	<b>496</b> (5.3%)	<b>272</b> (3.8%)

（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）



## 4. 今期（2009年9月期）事業戦略



### 1. SEMの競争力強化

#### 【リスティング】

- オムニチュア社「**Search Center**」、Kenshoo社「**KENSHOO SEARCH**」などリスティング自動入札ツールの活用で、よりハイレベルな運用
- 大口新規顧客の開拓 および「**インタレストマッチ**」の拡販強化
- レリバンシー・プラスは、ナショナルクライアント層の予算シフトの流れに乗り、積極営業を展開。**前期比20%以上の成長を目指す**

#### 【SEO】

- 一部、成果報酬メニューを導入するなど、**料金体系を柔軟に設定**し、幅広い顧客ニーズの取り込みを図る
- レリバンシー・プラスとの協業により、総合代理店経由での**SEO拡販強化**

### 2. マーケティング全体最適化路線の推進

- Search以外の機能で、強みを持つプレイヤーとの協業を引き続き模索
- 博報堂DYグループとの協業を強化

### 3. パーティカルマーケティング多分野展開

- あいけあは、介護・医療分野の恒常的人材不足を背景とした「**人材紹介**」にリソースをフォーカス。**前期比20%程度の増収増益を目指す**
- 介護、住宅に続く新分野への参入



**【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/>

**SEO情報サイト** <http://www.alphaseo.jp/>

代表者ブログ [http://www.irep.co.jp/blog/takayama\\_blog/](http://www.irep.co.jp/blog/takayama_blog/)