

2009年10月1日～2010年9月30日

**株式会社アイレップ**  
**2010年9月期 決算説明資料**

2010.11.19

## 1 連結決算概要

## 2 重点戦略と進捗

## 3 事業概況

## 4 前回の中期経営計画のレビュー

## 5 会社概要

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。

# 1

## 連結決算概要

## 第13期 連結業績ハイライト

### 売上高は過去最高、前年比の利益率も大幅改善

**前年比 売上 24.0%増加、営業利益 261.3%増加、経常利益 268.2%増加**

ナショナルクライアントとの取引増加、積極的施策を行うクライアントの予算増額等により、売上高は4四半期連続で増加し、直近四半期、通期ともに過去最高に  
販管費抑制の効果に加えて、SEO好調等の要因もあり、利益率は大幅に改善

### 主力サービスの売上高の増加

**リスティング広告 24.7%増加、SEO 34.1%増加**

上位業種における増額および新規案件の獲得が、リスティング広告の売上高増加に寄与  
SEOも新規案件の獲得、既存案件の継続維持等により、売上が大きく伸長

### 通期目標の達成

**売上 108.6%、営業利益 159.8%、経常利益 162.1%進捗**

(対 修正前 通期目標)

## 第13期 連結業績ハイライト

(単位:百万円)

	2009年9月期 通期実績	2010年9月期 通期実績	増減率	2010年9月期 通期計画 (修正前)	進捗率
売上高	9,300	11,531	↑24.0%	10,622	108.6%
営業利益	112	407	↑261.3%	255	159.8%
経常利益	110	405	↑268.2%	250	162.1%
当期純利益	6	172	↑2,615.3%	129	133.7%

- 全ての数値が、前年同期を上回る。特に収益面においては、主力サービスの売上増加および販管費抑制の効果により、大きく伸長
- 全ての数値において、修正前および修正後の通期計画を達成

## 第13期 期末配当予想の修正について（2010年9月15日公表済み）

ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」  
平成22年9月15日

各位

本店所在地 東京都渋谷区渋谷二丁目1番1号  
 会社名 株式会社アイレップ  
 代表者 代表取締役社長 紺野 俊介  
 (コード番号: 2132)  
 問合せ先 常務取締役管理本部長 室井 智有  
 電話番号 03-5464-3398 (代)

平成22年9月期期末配当予想の修正に関するお知らせ

最近の業績の動向等を踏まえ、平成21年11月13日に公表した平成22年9月期（平成21年10月1日～平成22年9月30日）の配当予想を下記のとおり修正いたしますので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 配当予想修正の理由

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と認識いたしており、利益配分につきましては、経営成績及び財政状態を勘案し、内部留保とのバランスを図りながら、配当を行うことを基本方針としております。

この基本方針に基づき、当第3四半期連結累計期間の業績が売上面及び利益面ともに前年同期を上回る水準で推移していることなどをふまえ、平成22年9月期の期末配当予想を修正いたします。これにより、当期の1株当たり配当金を、期初予想に対し500円増配の1,500円（前期比1,000円増配）とする予定であります。

2. 修正の内容

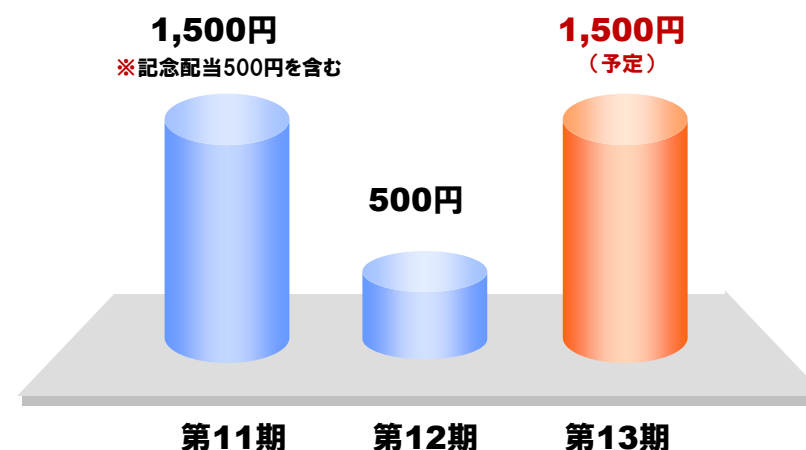
	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想 (平成21年11月13日発表)		円 銭 1,000.00	円 銭 1,000.00
今回修正予想		1,500.00	1,500.00
当期実績	円 銭 0.00		
前期（平成21年9月期）実績	0.00	500.00	500.00

以上

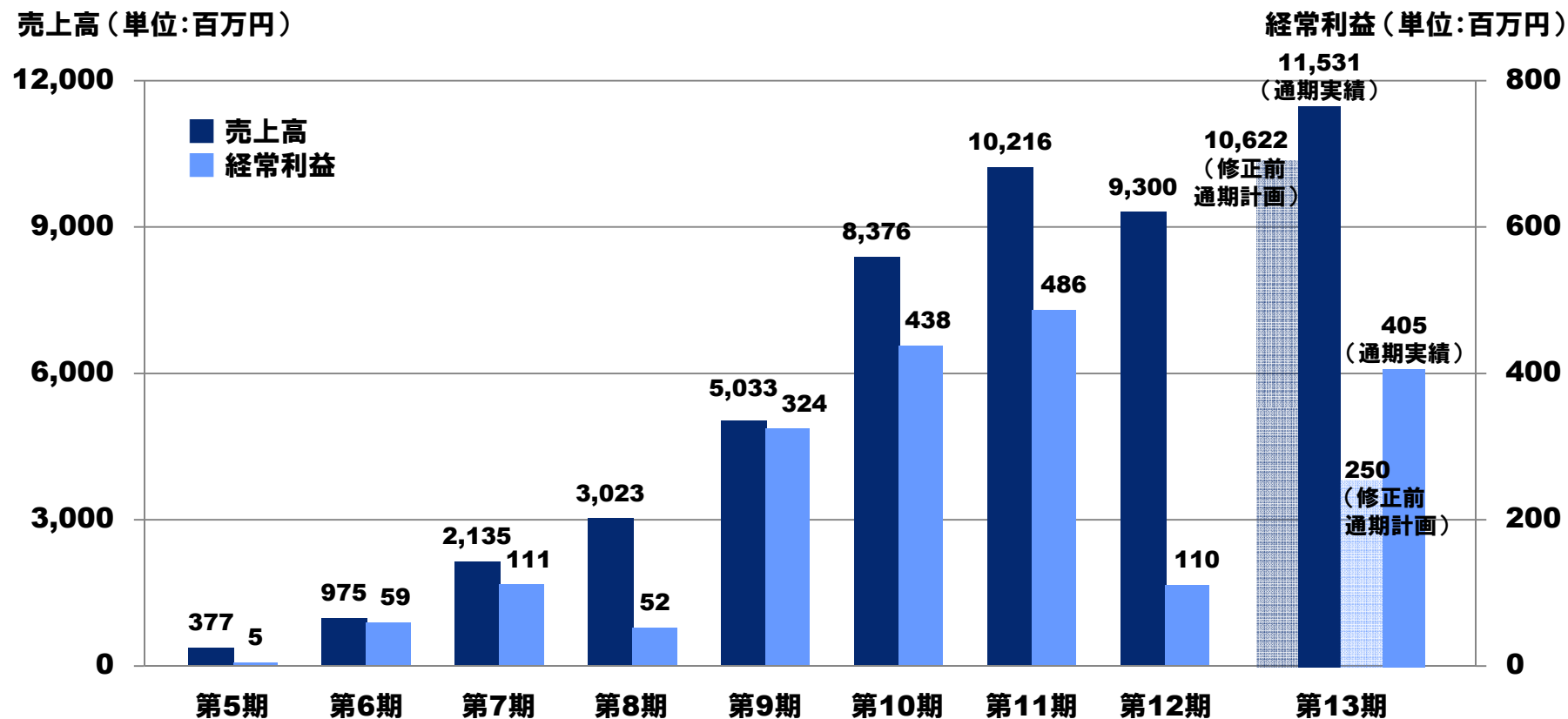
### 「期末配当予想」の上方修正

- 第3四半期までの業績が、  
売上面及び利益面ともに、前年同期を上回って推移
- 株主の皆様への利益還元と、  
内部留保とのバランスを勘案し、増配を決定

**期初予想に対し500円増配し、  
1株当たり 1,500円の配当を予定  
(前期比 1,000円の増配)**



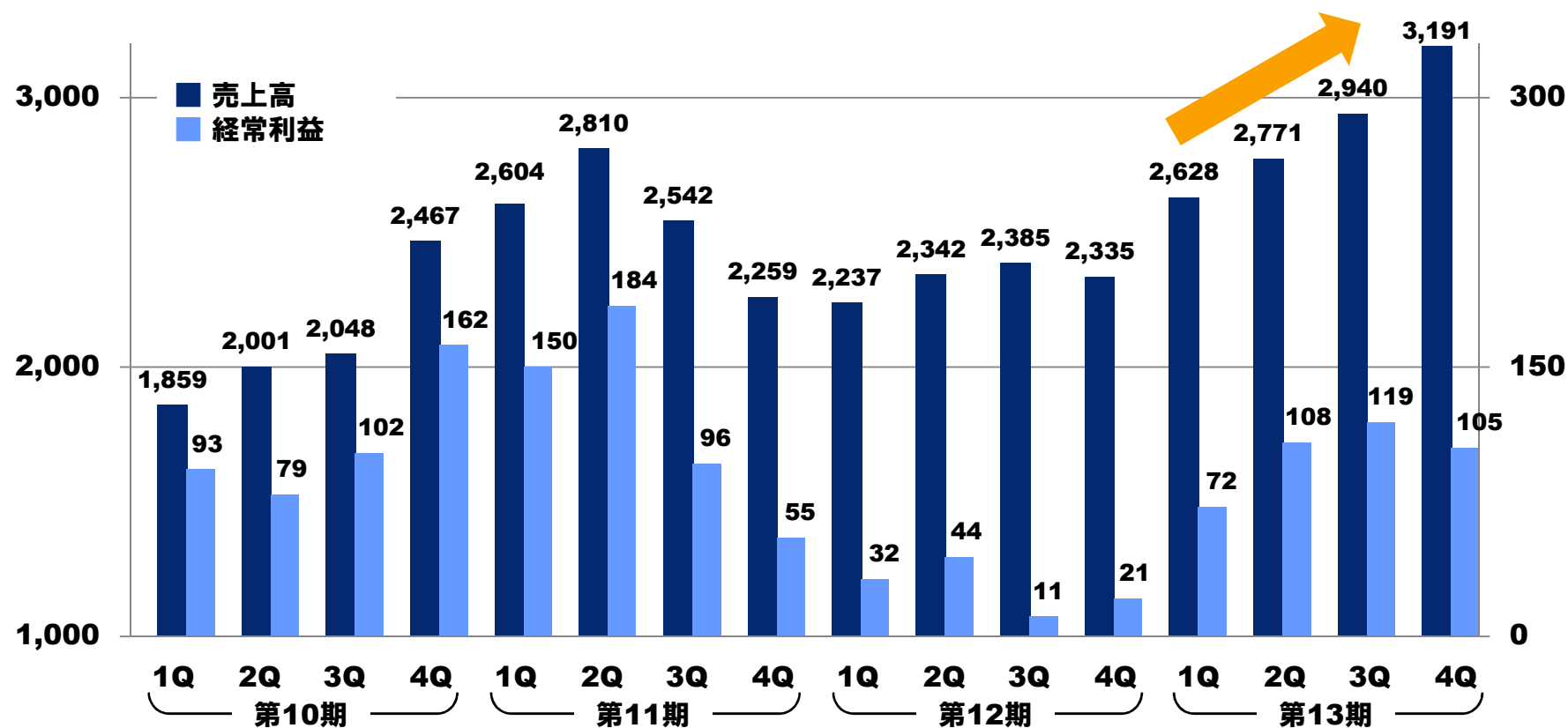
## 売上高・経常利益の推移（通期）



## 売上高・経常利益の推移（四半期）

売上高（単位：百万円）

経常利益（単位：百万円）

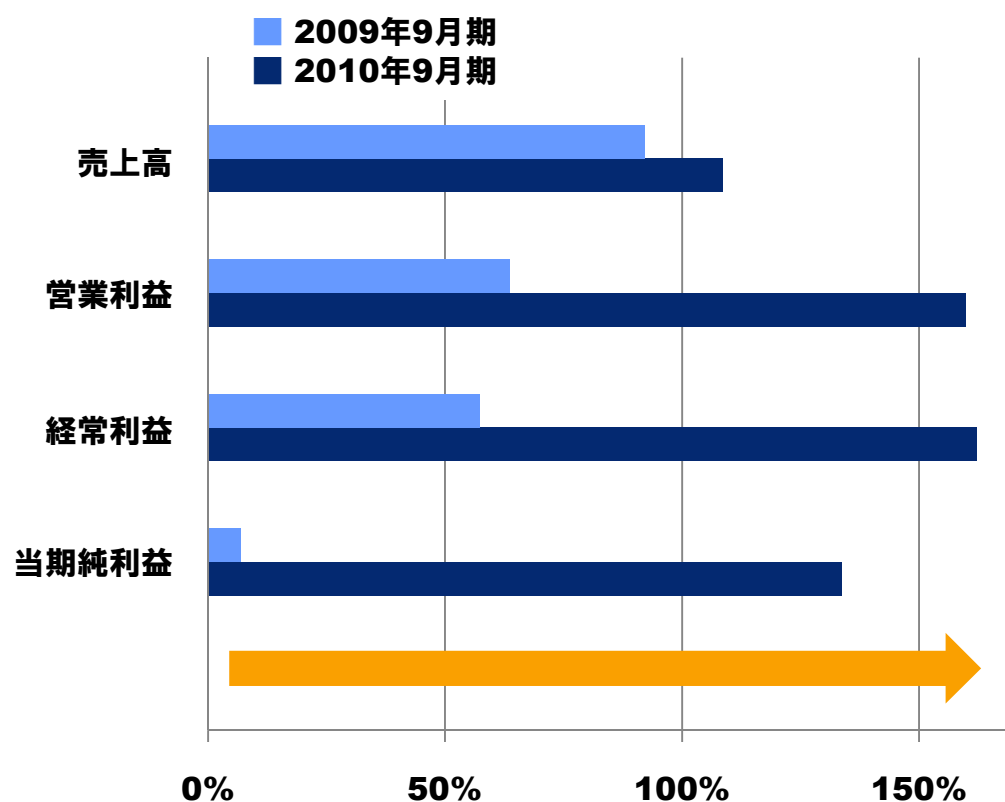


- 四半期ベースでの売上高が、初めて「30億円を突破」
- 第4四半期は、「増床・レイアウト変更に伴う費用計上」有り



# 1. 連結決算概要

## 前年同期比較（通期）



### 進捗率

### 通期実績

(単位:百万円)

92.2%	9,300
108.6%	11,531
63.7%	112
159.8%	407
57.3%	110
162.1%	405
6.9%	6
133.7%	172

(上段:2009年9月期 下段:2010年9月期)

※ 進捗率は、修正前計画で算出

# 1. 連結決算概要

## 連結損益計算書（要点）

（単位：百万円）

	2010年9月期 (2009年10月-2010年9月)	2009年9月期 (2008年10月-2009年9月)	増減率
売上高	11,531	9,300	24.0%
売上総利益	1,888	1,544	22.3%
売上総利益率	16.4%	16.6%	△ 0.2 Points
営業利益	407	112	261.3%
営業利益率	3.5%	1.2%	2.3 Points
経常利益	405	110	268.2%
経常利益率	3.5%	1.2%	2.3 Points
税金等調整前当期純利益	317	51	511.3%
当期純利益	172	6	2,615.3%
当期純利益率	1.5%	0.1%	1.4 Points

- リスティング広告が大きく伸びたため、売上総利益率が若干低下したものの、利益総額は増加
- 売上の伸びに対し、販管費抑制を継続した結果、営業利益率が大きく改善（1.2% → 3.5%）

## 連結貸借対照表（要点）

（単位：百万円）

	2010年9月期 4Q末 (2010年9月30日)	2009年9月期 4Q末 (2009年9月30日)	増減率
流動資産	3,347	2,473	35.3%
（現金及び預金）	1,504	1,066	41.1%
固定資産	515	512	0.6%
資産合計	3,862	2,985	29.4%
流動負債	1,837	1,137	61.5%
固定負債	42	36	14.9%
負債合計	1,879	1,174	60.1%
純資産合計	1,982	1,811	9.5%

● **資産合計は、876百万円の増加**

※（現金及び預金）438百万円 ならびに（受取手形及び売掛金）455百万円 の増加等による

● **負債合計は、705百万円の増加**

※（買掛金）402百万円 および（未払法人税等）169百万円 の増加等による

● **純資産合計は、171百万円の増加**

※（利益剰余金）158百万円 の増加等による

## 連結キャッシュフロー計算書（要点）

（単位：百万円）

	2010年9月期 (2009年10月-2010年9月)	2009年9月期 (2008年10月-2009年9月)
営業活動によるキャッシュ・フロー	551	△ 113
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 114	△ 100
財務活動によるキャッシュ・フロー	1	△ 36
現金および現金同等物の増減額	438	△ 250
現金および現金同等物の期末残高	1,504	1,066

### ● 営業活動によるキャッシュ・フロー

増加要因：（仕入債務）405百万円、（税金等調整前当期純利益）317百万円 の増加等による  
減少要因：（売上債権）447百万円 の増加等 による

### ● 投資活動によるキャッシュ・フロー

減少要因：（投資有価証券の取得による支出）53百万円、  
（本社増床による敷金及び保証金の差入による支出）27百万円 の増加等による

### ● 財務活動によるキャッシュ・フロー

増加要因：（株式会社グリーンエネルギーマーケティングの設立に伴う少数株主からの払込による収入）9百万円 の増加等による  
減少要因：（配当金の支払）13百万円 による

# 2

## 重点戦略と進捗

### 第13期 重点戦略と進捗

#### 1 SEM・SMM周辺領域に対応するソリューション提供体制をより強化

##### リスティング広告・SEO

- 検索エンジン技術の変化や行動ターゲティングなどテクノロジーの進化に対応するSEMサービス提供体制(ドキュメント、システム、組織)を整備、R&D機能を稼働
- **モバイルリスティング広告の売上比率が大きく伸長**  
モバイル、スマートフォン等に対応する取扱広告メニューも拡大
- **グローバル案件の本格稼働開始と対応エリアの拡大**。アジア、主要英語圏を中心とした海外へのリスティング広告出稿、SEOニーズへの対応を現地パートナー企業との協業により実現

##### LPO・サイト制作・Web解析・ほか

- 急速にシェア拡大するタブレットPC・スマートフォンに対応するWebサイト構築サービス、Web解析レポートのリリース、ユーザ動向調査のリリース

#### 2 グループ企業との連携を強化し、機能の多ラインナップ化を加速

- レリバンシー・プラス社と連携し、アフィリエイト広告の提供体制を構築、稼働開始

### 第14期に向けて

#### 1 SEM・SMM周辺領域のパフォーマンスを最大化するプラットフォーム構築

リスティング広告・SEO

- 行動ターゲティング・ディスプレイ広告などのアドテクノロジー領域、モバイル・スマートフォン、ソーシャルメディア領域に対応するメソッド、ロジックの確立と取扱シェア拡大
- グローバル案件は現地パートナー企業と協業し、欧州圏・南米圏へと対応エリアを拡大  
海外に進出するナショナルクライアントをはじめとした企業へのマーケティング支援

LPO・サイト制作・Web解析・ほか

- Web解析をキーに、あらゆるマーケティングチャネルのパフォーマンスを計測。  
SEM周辺領域にとどまらず、2014年には8兆円の市場規模に拡大されると言われる  
デジタルコンテンツ領域も含めたマーケティング全体へのアプローチ

#### 2 グループ企業との連携を強化し、機能の多ラインナップ化をさらに加速

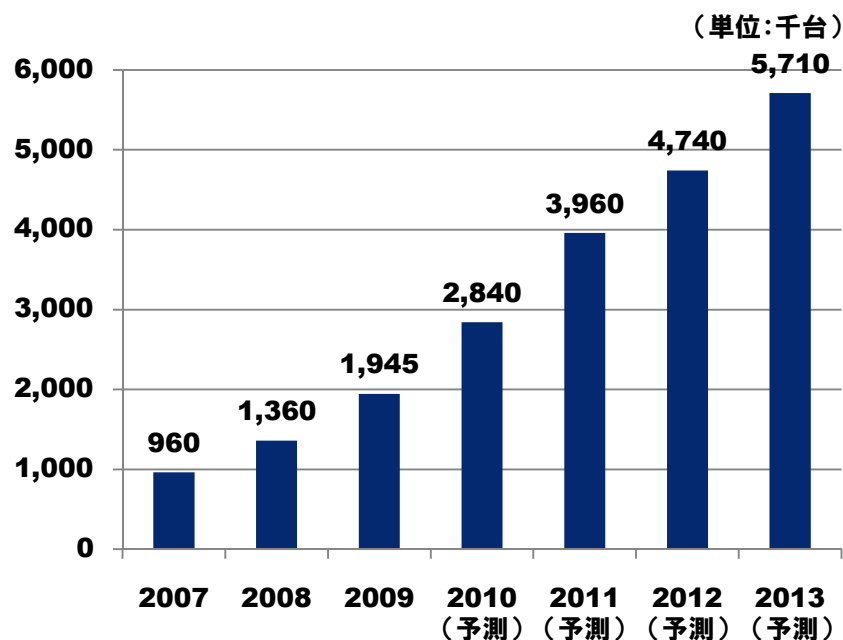
- アフィリエイト広告の提供スキーム確立と取扱シェア拡大
- モバイル、純広告、制作・クリエイティブ領域のソリューション提供体制

### 市場環境

#### スマートフォンの国内市場規模推移

※(出所) 矢野経済研究所

「スマートフォン市場に関する調査結果2010」

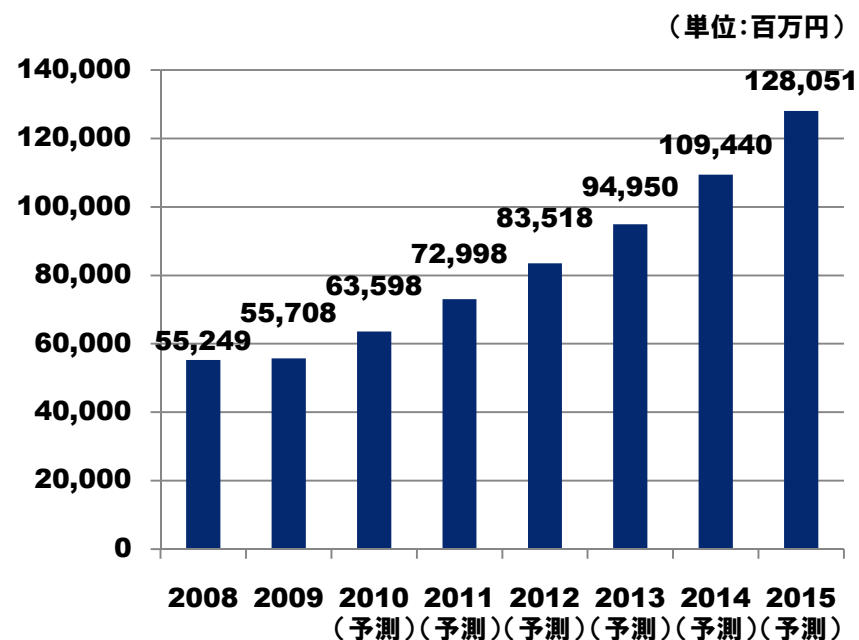


- 2013年には571万台の市場、モバイルインターネット市場を牽引する製品として急成長

#### デジタルサイネージ市場規模推移

※(出所) 矢野経済研究所

「デジタルサイネージ市場に関する調査結果2010」

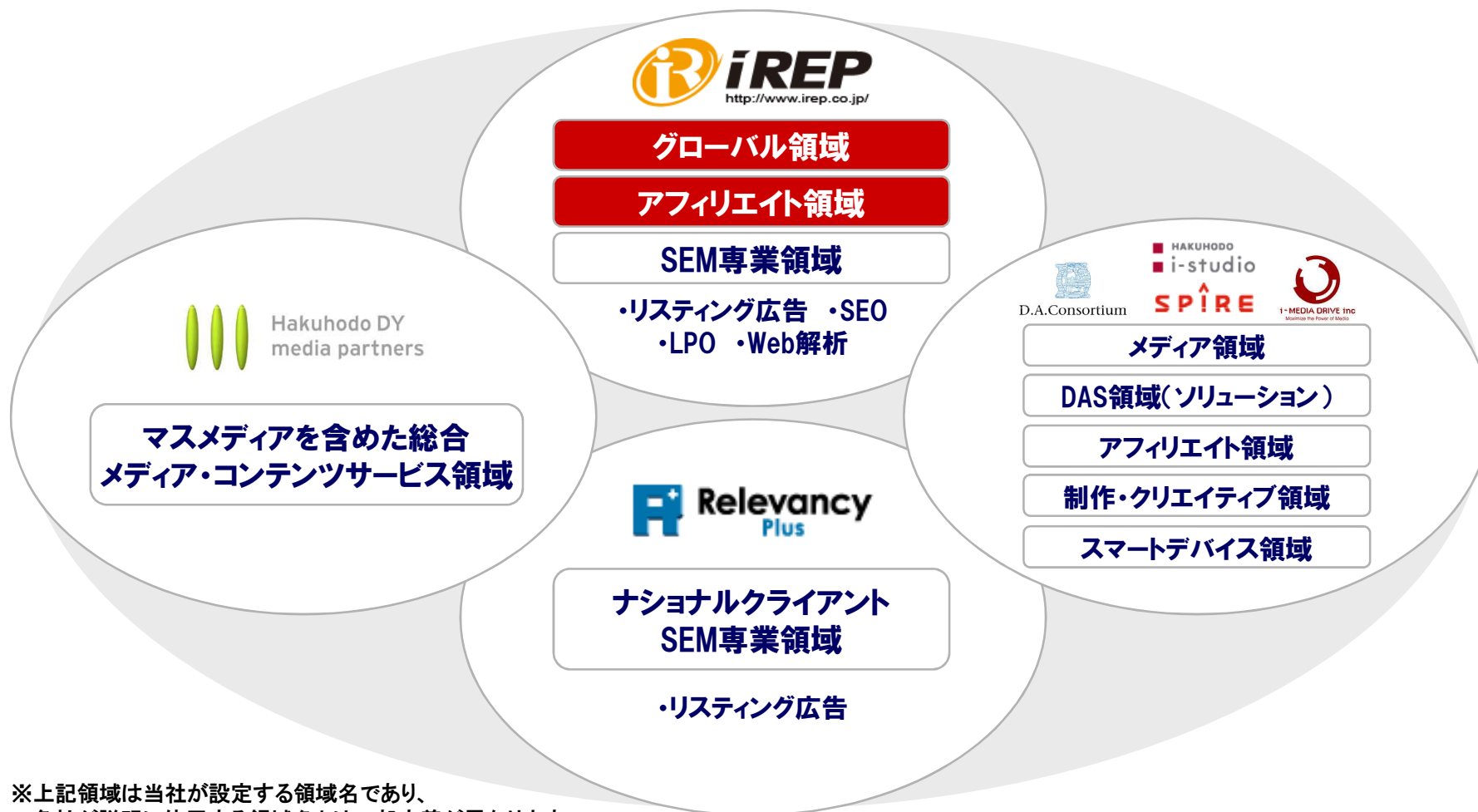


- 屋外や店頭、交通機関などにおいて、販促ツールや広告媒体として成長路線へ



「SEM専門会社」から「デジタルマーケティングエージェンシー」へ

# 相互連携によるパフォーマンス領域の強化



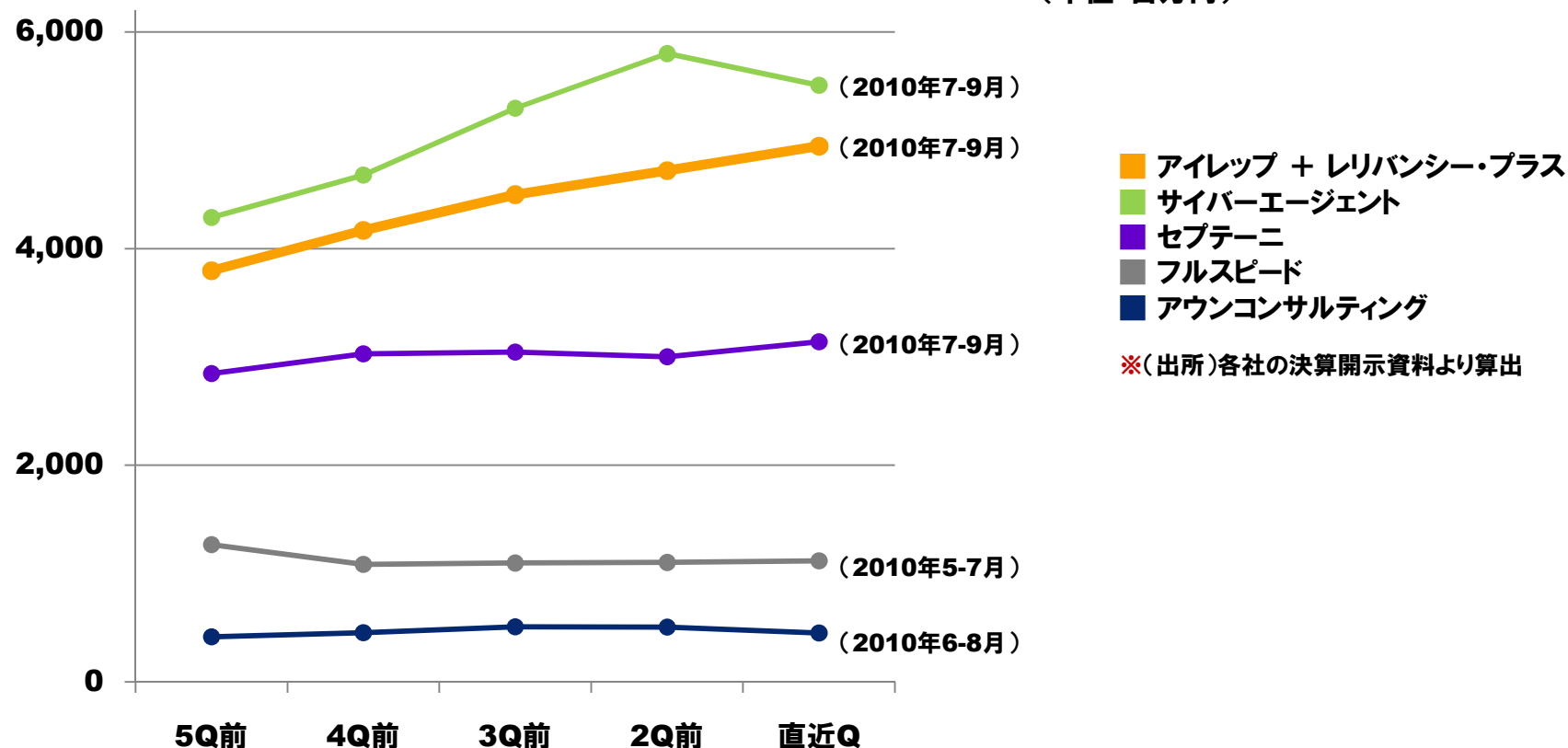
※上記領域は当社が設定する領域名であり、各社が説明に使用する領域名とは一部定義が異なります

# 3

## 事業概況

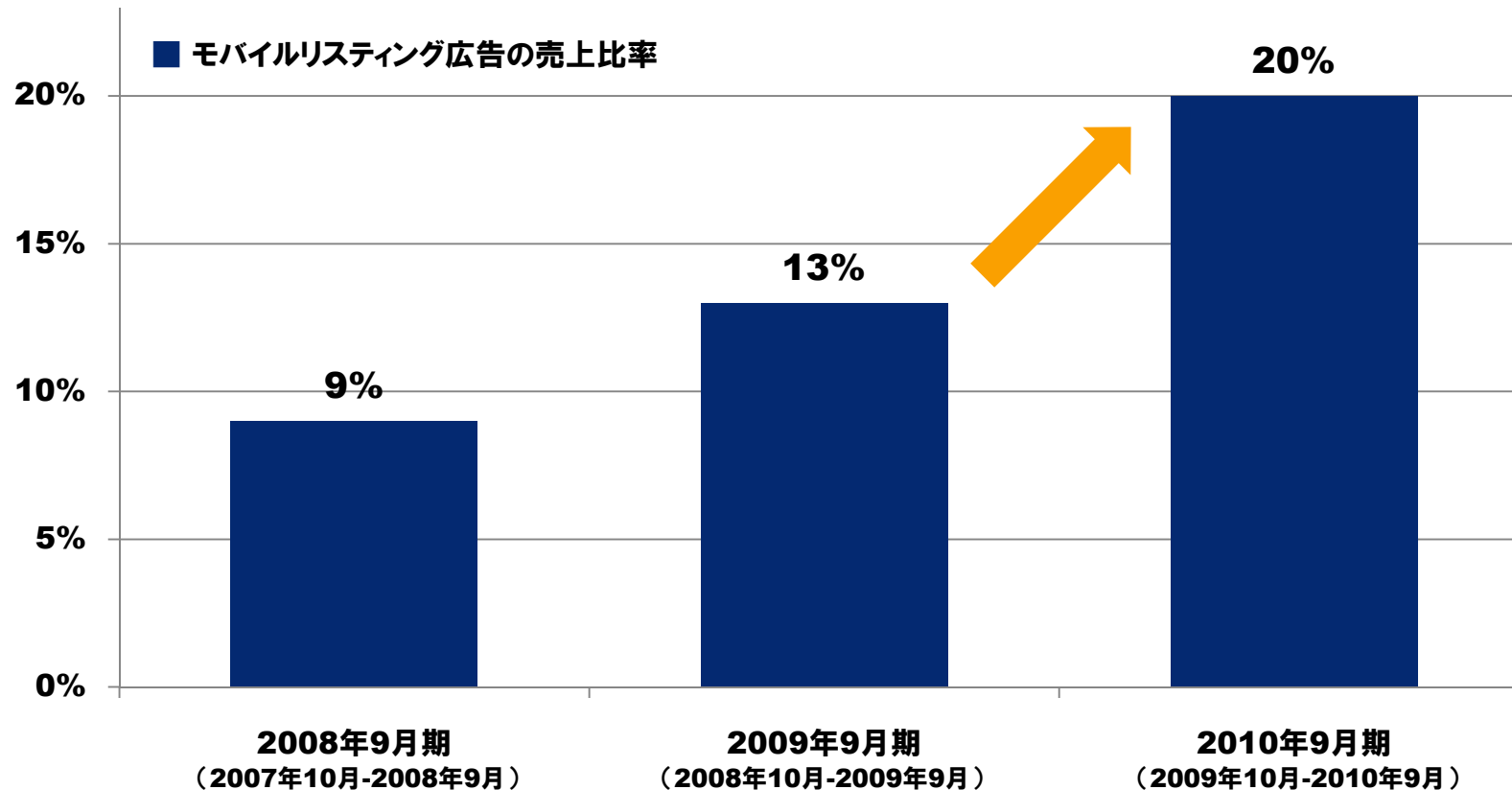
## リスティング広告の売上比較 (PC+モバイル)

(単位:百万円)



- 「アイレップ + レリバンシー・プラス」でのリスティング広告売上高はサイバーエージェント社、オプト社に次ぐ**業界TOPグループ**
- 当社グループは、今期**4四半期連続の売上増**を達成

#### モバイルリスティング広告の売上比率（リスティング広告全体に占める割合）

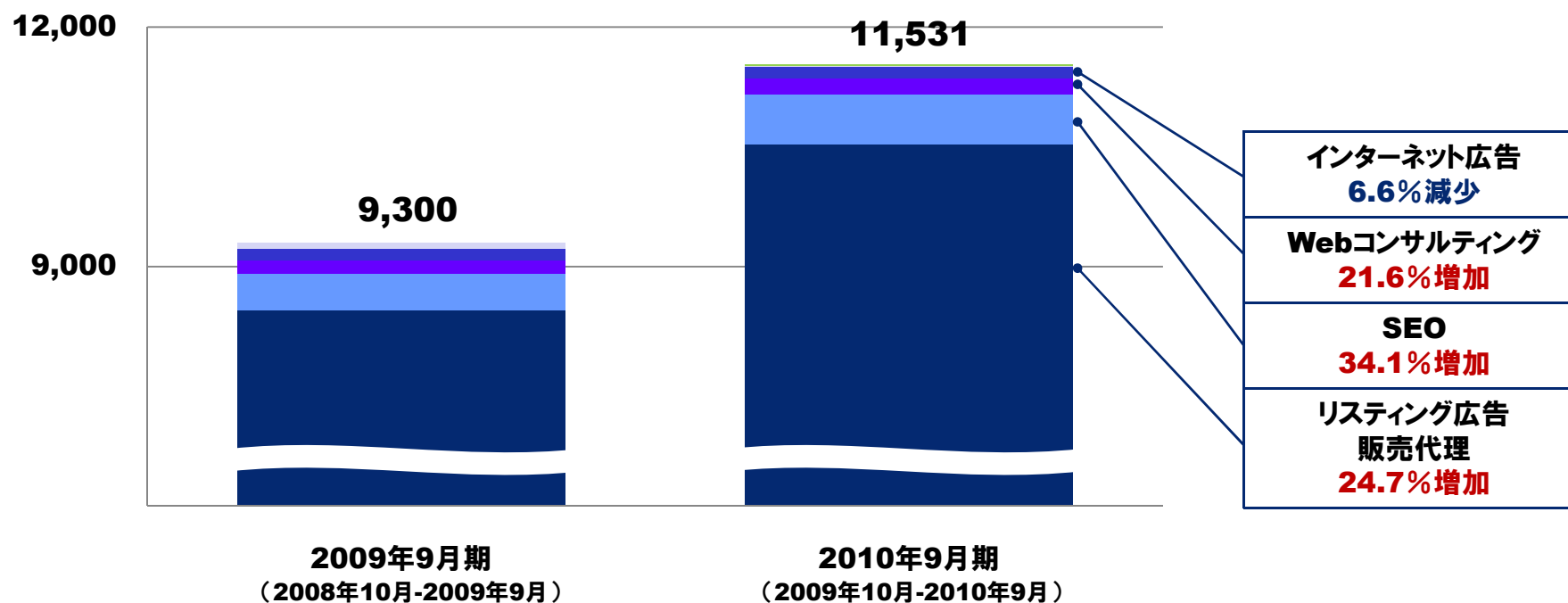


- PCリスティング広告の売上の増加を上回るモバイルリスティング広告の売上増加により、モバイルリスティング広告の売上比率が大きく伸長

## サービス別売上高（前年同期比）

※ シニアマーケティングは、2009年12月に事業譲渡  
 ※ グリーンマーケティングは、2009年10月より事業開始

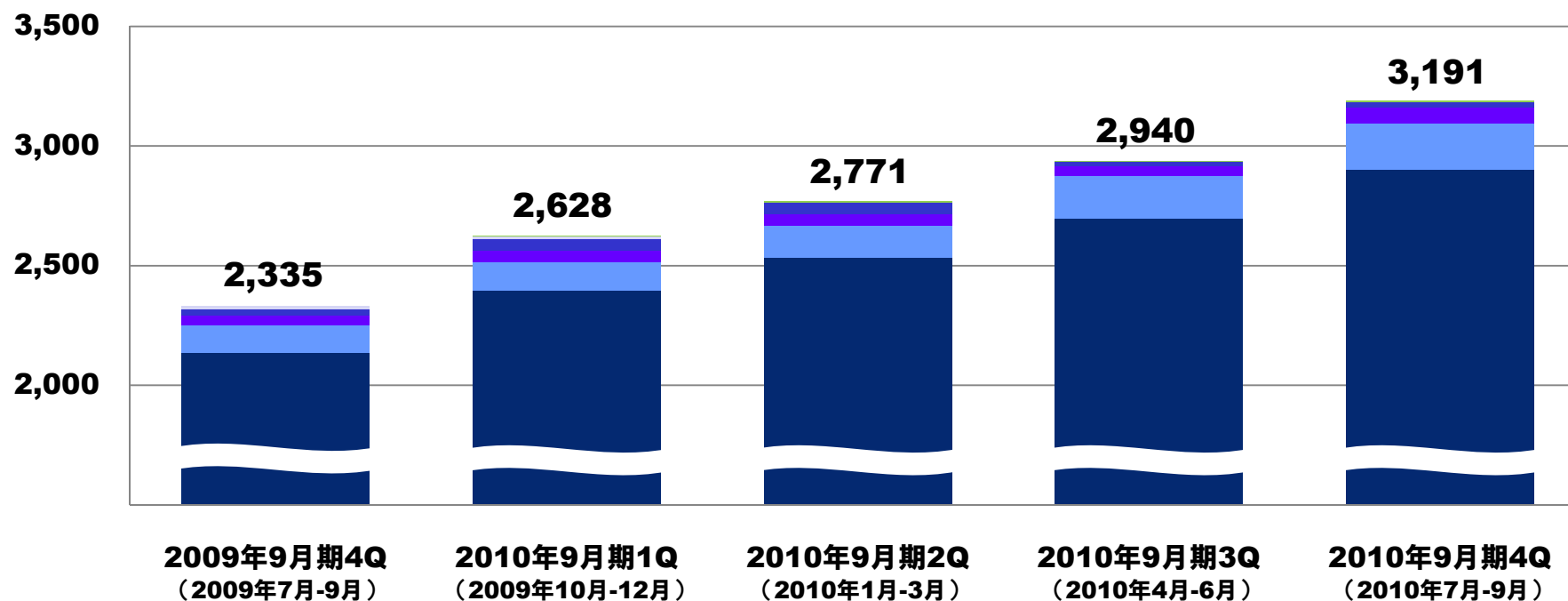
	2009年9月期	2010年9月期	(単位:百万円)
■ リスティング広告販売代理	8,445	10,531	
■ SEO	468	628	
■ Webコンサルティング	167	203	
■ インターネット広告	146	136	
■ シニアマーケティング(※)	73	12	
■ グリーンマーケティング(※)	-	19	



#### サービス別売上高の推移（四半期）

※ シニアマーケティングは、2009年12月に事業譲渡  
 ※ グリーンマーケティングは、2009年10月より事業開始（単位：百万円）

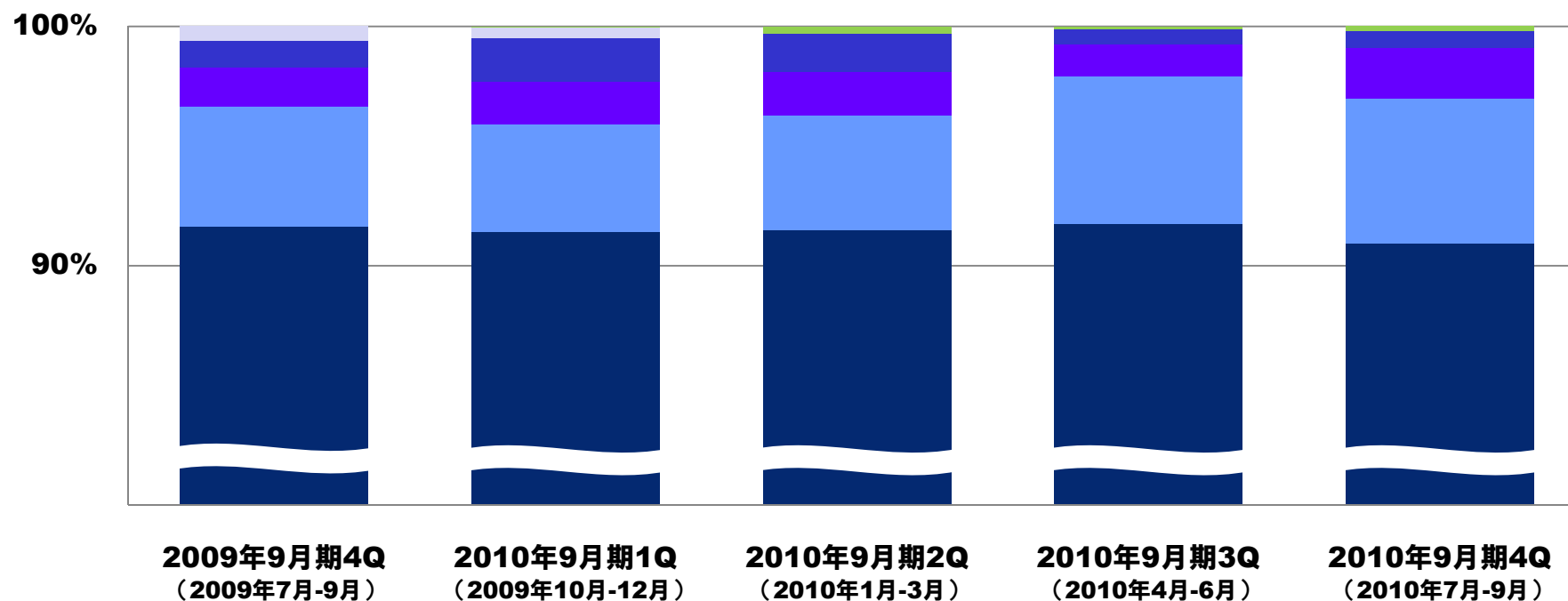
	2009年9月期 4Q	2010年9月期 1Q	2010年9月期 2Q	2010年9月期 3Q	2010年9月期 4Q
■ リスティング広告販売代理	2,137	2,398	2,534	2,696	2,901
■ SEO	117	119	133	181	193
■ Webコンサルティング	38	46	50	39	68
■ インターネット広告	26	48	45	19	22
■ シニアマーケティング（※）	14	12	—	—	—
■ グリーンマーケティング（※）	—	1	8	3	6



#### サービス別売上構成比の推移（四半期）

※ シニアマーケティングは、2009年12月に事業譲渡  
 ※ グリーンマーケティングは、2009年10月より事業開始

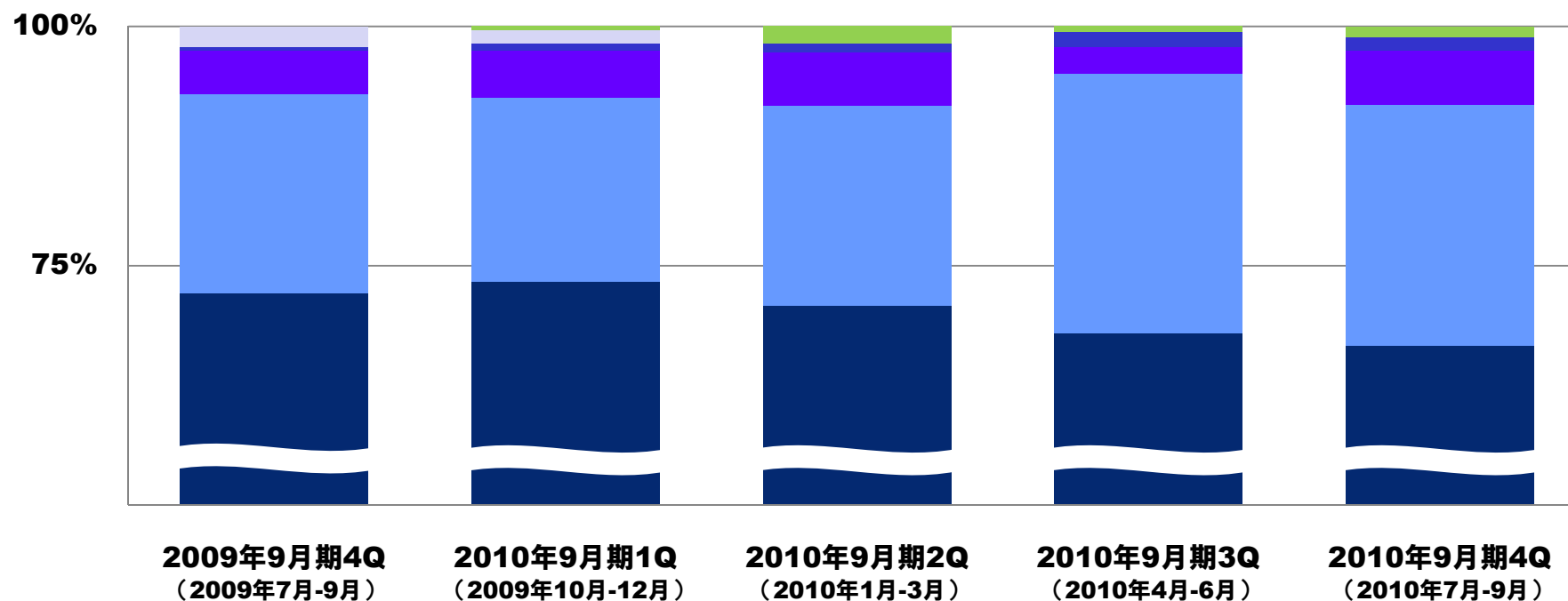
	2009年9月期 4Q	2010年9月期 1Q	2010年9月期 2Q	2010年9月期 3Q	2010年9月期 4Q
■ リスティング広告販売代理	91.6%	91.3%	91.5%	91.7%	90.9%
■ SEO	5.0%	4.5%	4.8%	6.2%	6.1%
■ Webコンサルティング	1.7%	1.8%	1.8%	1.3%	2.1%
■ インターネット広告	1.1%	1.8%	1.6%	0.7%	0.7%
■ シニアマーケティング（※）	0.6%	0.5%	—	—	—
■ グリーンマーケティング（※）	—	0.1%	0.3%	0.1%	0.2%



#### サービス別粗利構成比の推移（四半期）

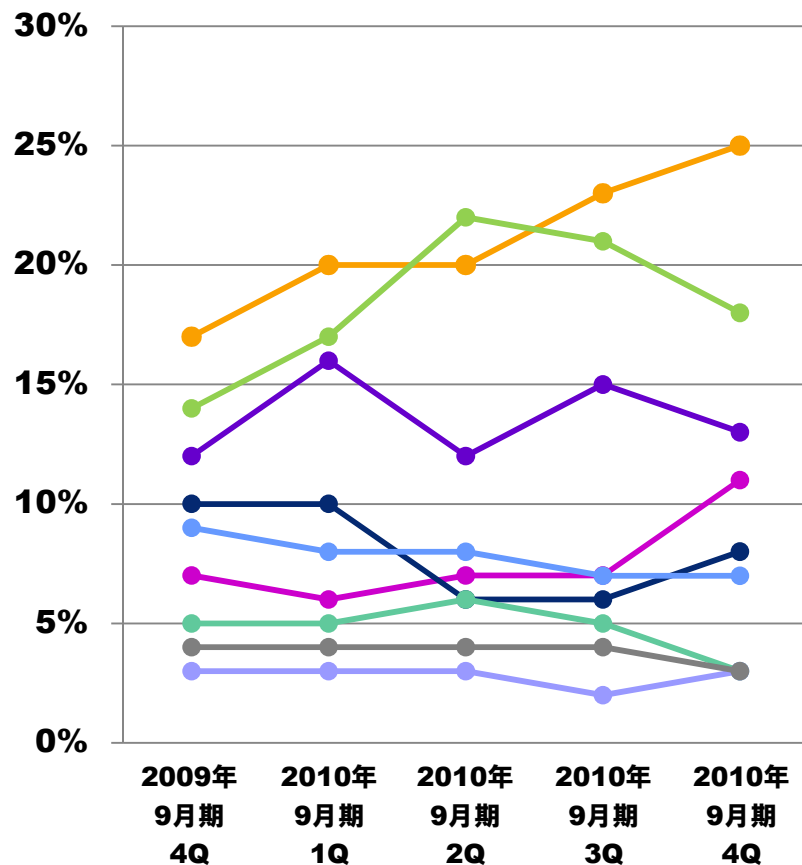
※ シニアマーケティングは、2009年12月に事業譲渡  
 ※ グリーンマーケティングは、2009年10月より事業開始

	2009年9月期 4Q	2010年9月期 1Q	2010年9月期 2Q	2010年9月期 3Q	2010年9月期 4Q
■ リスティング広告販売代理	72.1%	73.3%	70.9%	67.9%	66.7%
■ SEO	20.8%	19.2%	20.8%	27.2%	25.1%
■ Webコンサルティング	4.6%	5.0%	5.6%	2.8%	5.7%
■ インターネット広告	0.4%	0.7%	0.9%	1.5%	1.4%
■ シニアマーケティング（※）	2.1%	1.4%	—	—	—
■ グリーンマーケティング（※）	—	0.4%	1.8%	0.6%	1.1%





#### 業種別顧客属性の推移（四半期）



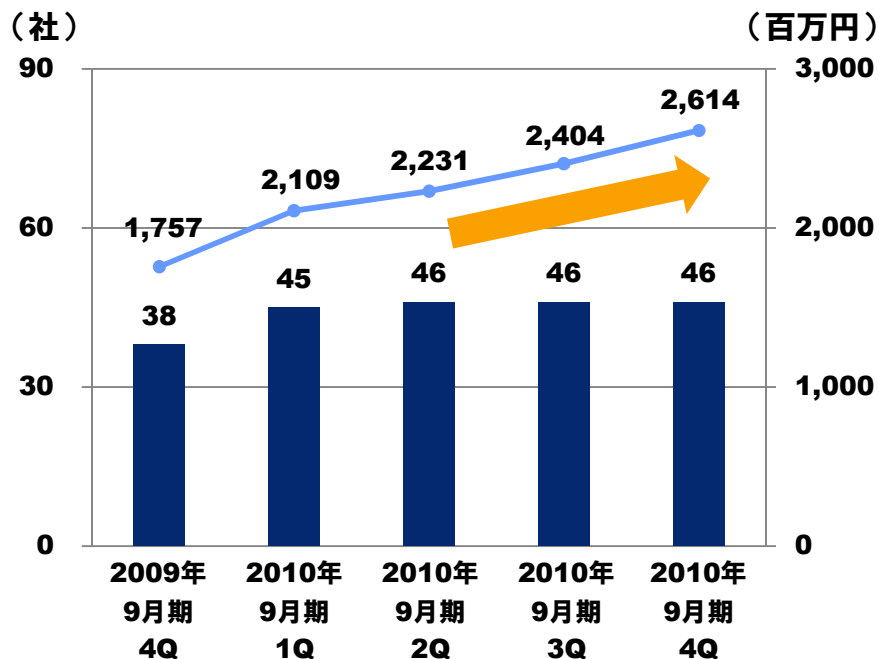
	2009年9月期4Q	2010年9月期1Q	2010年9月期2Q	2010年9月期3Q	2010年9月期4Q
小売/通販	17%	20%	20%	23%	25%
メディア	14%	17%	22%	21%	18%
保険	12%	16%	12%	15%	13%
旅行	7%	6%	7%	7%	11%
自動車	10%	10%	6%	6%	8%
人材/教育	9%	8%	8%	7%	7%
ネットサービス	5%	5%	6%	5%	3%
美容健康	3%	3%	3%	2%	3%
金融	4%	4%	4%	4%	3%
その他	19%	11%	12%	10%	9%

- 売上総額が増加。特に「小売/通販」「旅行」が大きく増額し、割合も伸長
- その他業種については、前四半期比で若干の増減にとどまる

## 大口顧客およ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

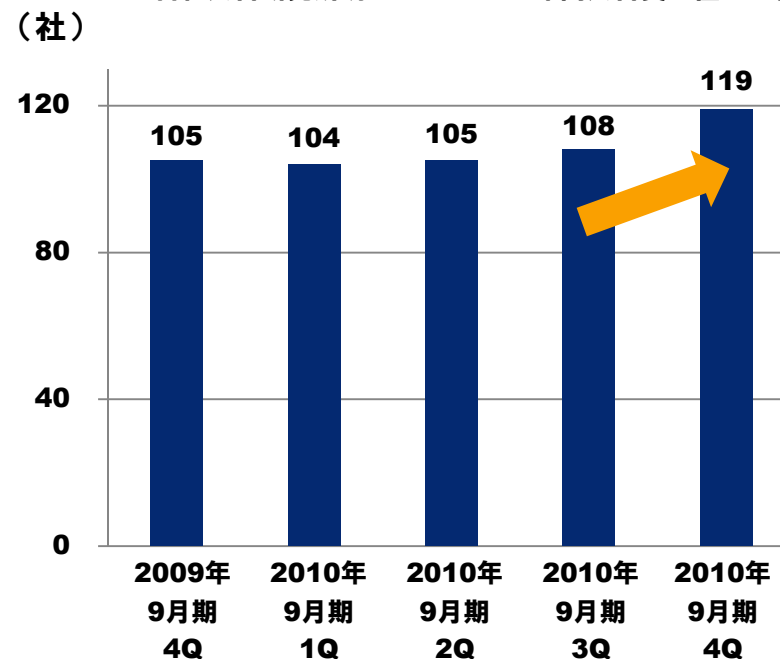


- 大口顧客数に変動はないものの、取引総額は、**5四半期連続して増加**

### 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2008年間広告費上位500社



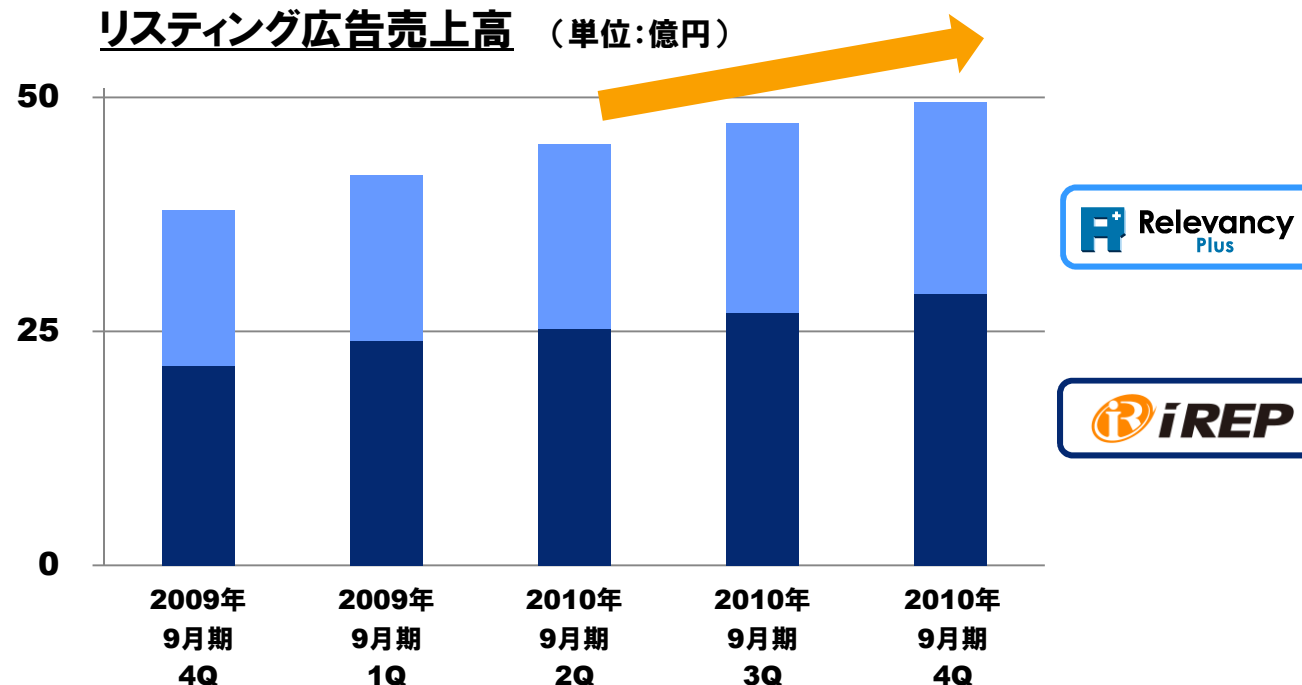
- **業種に偏りなく、ナショナルクライアント数が大幅に増加**

#### 「レリバンシー・プラス」の連結業績への影響



- 増床工事などのコスト発生や、売上増加を見込んだ先行投資的な採用が有り、当社グループに **営業外損失9,149千円**を計上
- アイレップグループ（アイレップ + レリバンシー・プラス）での **リスティング広告取扱高は、順調に増加。四半期で50億円に迫る**
- ナショナルクライアントの「**当社グループへの予算シフト・増額傾向**」が鮮明に

リスティング広告売上高（単位：億円）



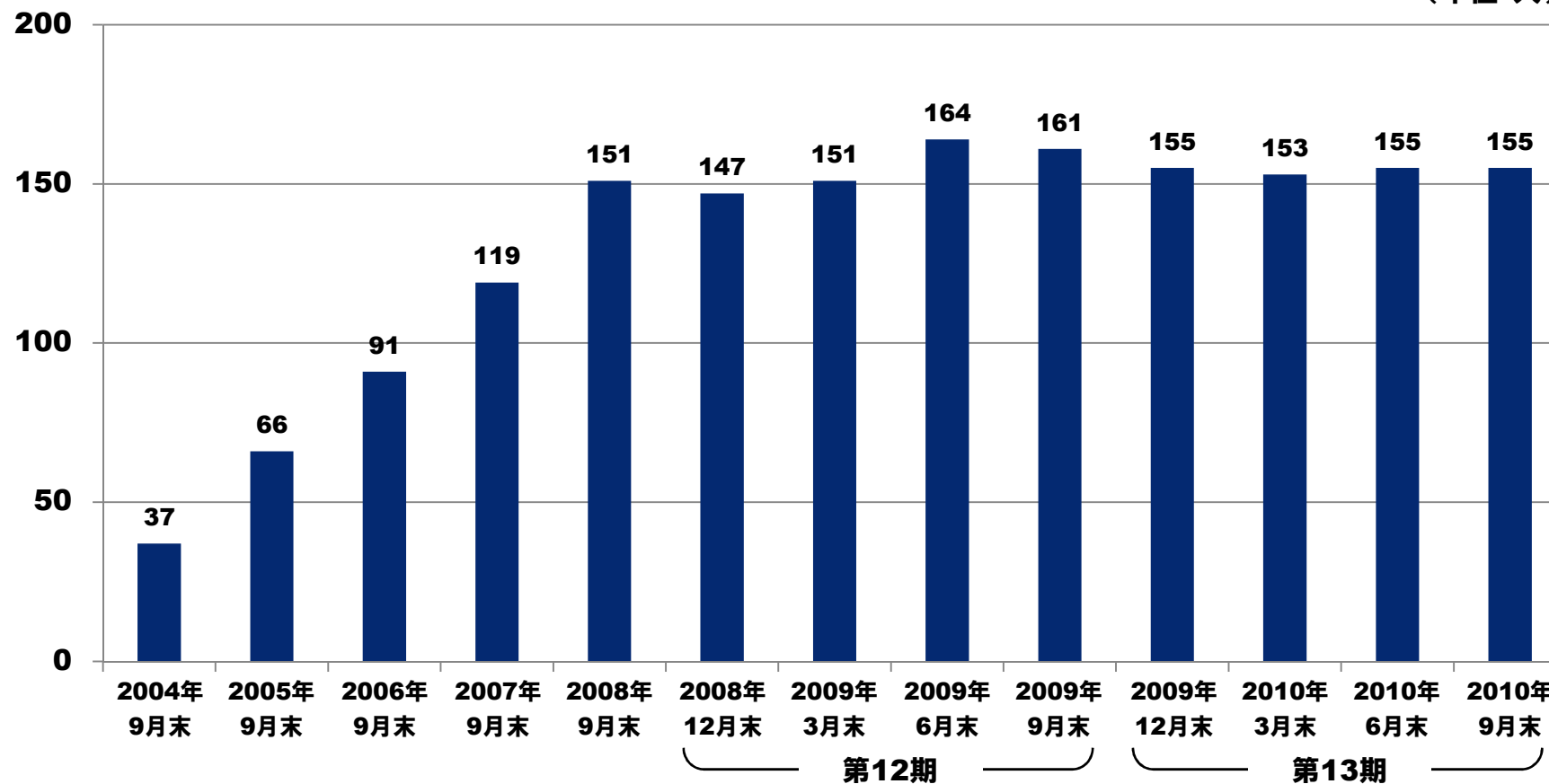
#### 「グリーンエネルギーマーケティング」の業績進捗



- 第4四半期は堅調に推移し、**3ヶ月連続で営業黒字を確保**
- 関西方面のエリア対応を開始
- 第3四半期「**住宅用太陽光発電導入支援対策費補助金**」の応募受付開始が、4月26日になったことによる受注工事完成遅延の影響が響き、通期で**226万円の赤字を計上**

## 社員数の推移

※出向者含め、アイレップグループ全体の社員数  
(単位:人)

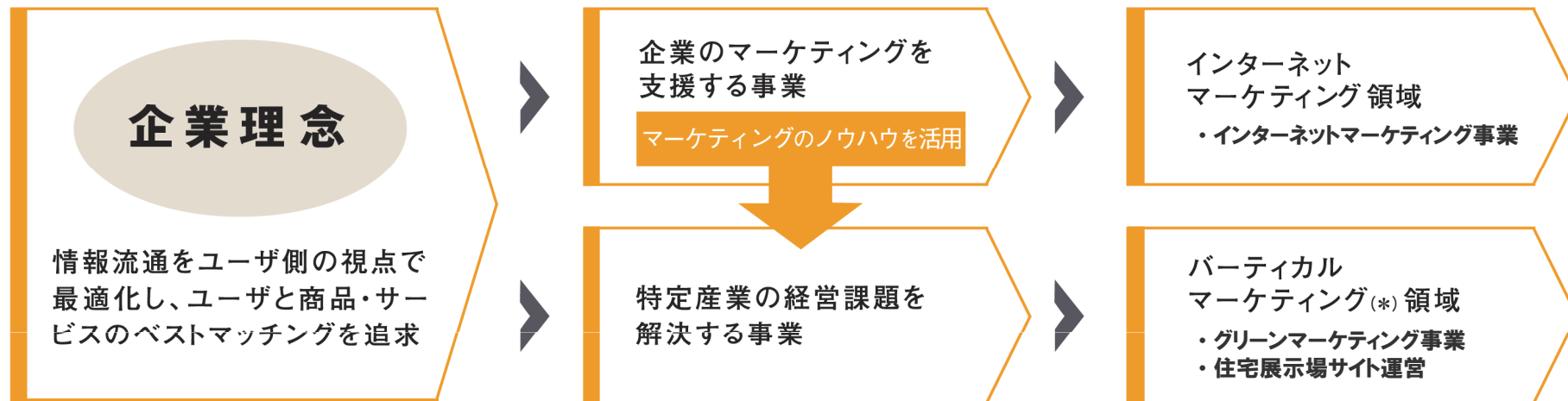


# 4

## 前回の中期経営計画のレビュー

### 2007年5月発表の中期経営計画（2008年9月期～2010年9月期）

#### 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

#### 数値目標

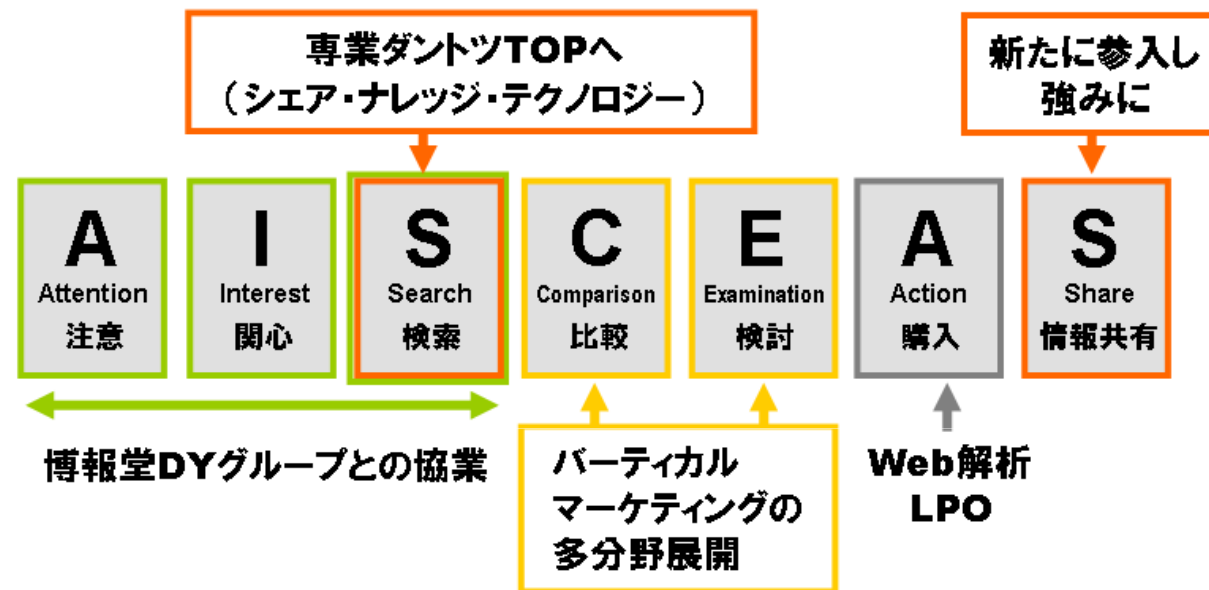
- **2010年9月期の**  
**売上高 145億円、営業利益 10億円、粗利率 21%**
- **リスティング広告以外の**  
**売上比率 15%、粗利比率 43%**

(リスティングで売上成長を牽引しながらも、SEOほか収益性の高いプロダクトの開発・拡販を促進し、リスティングのシェアは下げていくイメージ)

## 4. 前回の中期経営計画のレビュー

### 2007年5月発表の中期経営計画（2008年9月期～2010年9月期）

#### 事業展開コンセプト



#### 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

パーティカルマーケティング関連の多分野展開



### 3カ年の成果レビュー

#### 1 売上高 115億円

➡ 前回中期経営計画の数値は、  
「博報堂DYグループへのリスティング売上」をカウントする想定

2008年1月より、レリバンシー・プラス社に  
「博報堂DYグループへの売上分」を移管

移管分をプラスすると、**売上数値目標の145億円は超える**

#### 2 営業利益 4億円、粗利率 16%、リスティング広告以外の売上構成比 8.7%

➡ **リスティング広告販売代理が、想定以上に伸長**

特に、2010年9月期に入り、上位代理店への寡占化が進み、リスティング広告以外の売上構成比を15%にという当初方針を転換し、リスティング広告を積極拡販

**SEOも、順調に拡大**

SEM(リスティング広告、SEO)以外のプロダクト・サービスは  
SEMほど伸長しなかったが着実に拡大

### 3カ年の成果レビュー

#### 3 SEM専門ダントツTOP

➡ レリバンシー・プラス社を含めた「アイレップグループのSEM売上」は、  
**SEM専門としては、ダントツTOP**

ネット専門代理店という括りでも、**業界でTOPグループ**の一角を占める

#### 4 SEM専門から、「デジタルマーケティングエージェンシー」への転換へ向け、DAC社との協業開始

➡ 「**アフィリエイト・モバイル・純広告・制作領域**」での協業を開始

「**マーケティング最適化ソリューション**」へ向けての機能拡張

#### 5 バーティカルマーケティング領域での「スクラップ&ビルド」を推進

➡ 「**多分野展開**」から「**スクラップ&ビルド**」に方向転換

「**シニアマーケティング事業**」からは、撤退

新たに「**住宅展示場サイトの買収**」、

「**環境領域への参入**」（グリーンエネルギーマーケティング社の設立）など

### 新・中期経営計画について

**「2011年9月期～2013年9月期の新・中期経営計画」**につきましては、  
DAC社による株式公開買付けの状況に、今期以降のグループ戦略・業績が大きく  
左右されることから、不確定要素が大きいため、現時点では開示いたしません。

開示が可能となった時点で、必要に応じて速やかに公表いたします。

# 5

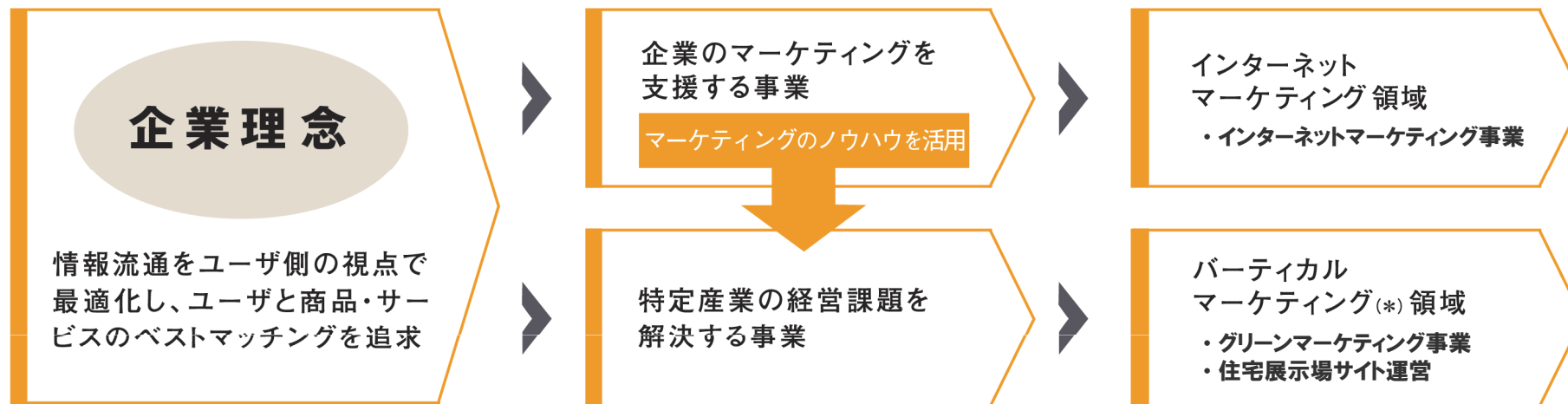
## 会社概要

## 会社概要と沿革

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>【環境分野】 ・グリーンマーケティング事業 (株式会社グリーンエネルギーマーケティング)</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 青山ファーストビル
設立	1997年11月
資本金	5億3,914万円 (2010年9月末現在)
代表者	代表取締役会長CEO 高山雅行 代表取締役社長COO 紺野俊介
上場取引所	大阪証券取引所 JASDAQ市場
決算期	9月

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(現 ヤフー社)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(現 ヤフー社)「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。(現「JASDAQ」市場)
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。
2009年	DAC社と業務・資本提携。 株式会社グリーンエネルギーマーケティングを設立。 株式会社あいけあの全株式を、インターネットインフィニティー社に譲渡。
2010年	福岡営業所開設。

### 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、グリーンマーケティング事業（株式会社グリーンエネルギーマーケティング）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



「Yahoo!リスティング広告」  
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

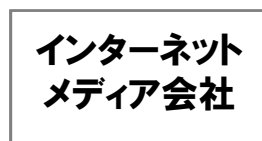
### 【仕入先広告媒体】



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

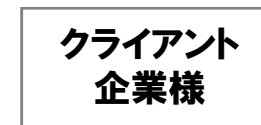


サービス料

サービス提供



仲介手数料





## グリーンマーケティング事業（株式会社グリーンエネルギーマーケティング）



## 住宅展示場サイトの運営（総合住宅展示場）





#### 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](mailto: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\\_blog2/](http://www.irep.co.jp/blog/takayama_blog2/)