

2010年10月1日～2011年6月30日

株式会社アイレップ

2011年9月期 第3四半期決算説明資料

2011.8.12

1 連結決算概要

2 重点戦略と進捗

3 事業概況

4 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。
- 2011年1月1日付で子会社化した株式会社レリバンシー・プラスは、2011年9月期 第2四半期決算より連結対象となっております。このため、2011年9月期決算には、同社決算の9ヶ月分を取り込むこととなります。
- 新しく連結子会社となった株式会社レリバンシー・プラスの決算にあたって、商流変更を行い取引内容を精査し、決算処理体制を整備したこと等を反映しています。

1

連結決算概要

第14期第3四半期 連結業績ハイライト

売上高・利益ともに、順調に推移

前年同期比 売上 **112.4%**増加、営業利益 **85.9%**増加、経常利益 **87.9%**増加

積極的施策を行うクライアントの大幅予算増額等により、
売上高・経常利益は、引き続き順調に推移

主要サービスの売上高の増加

前年同期比 リスティング広告 **109.8%**増加、SEO **35.6%**増加

リスティング広告の売上高が、前年同期の2倍超を達成。
その他サービスについても、大きく伸長

上方修正後の通期計画に対して、順調に進捗

(2011/5/9公表済の通期計画に対し)

売上 **76.9%**、営業利益 **78.4%**、経常利益 **79.2%**進捗

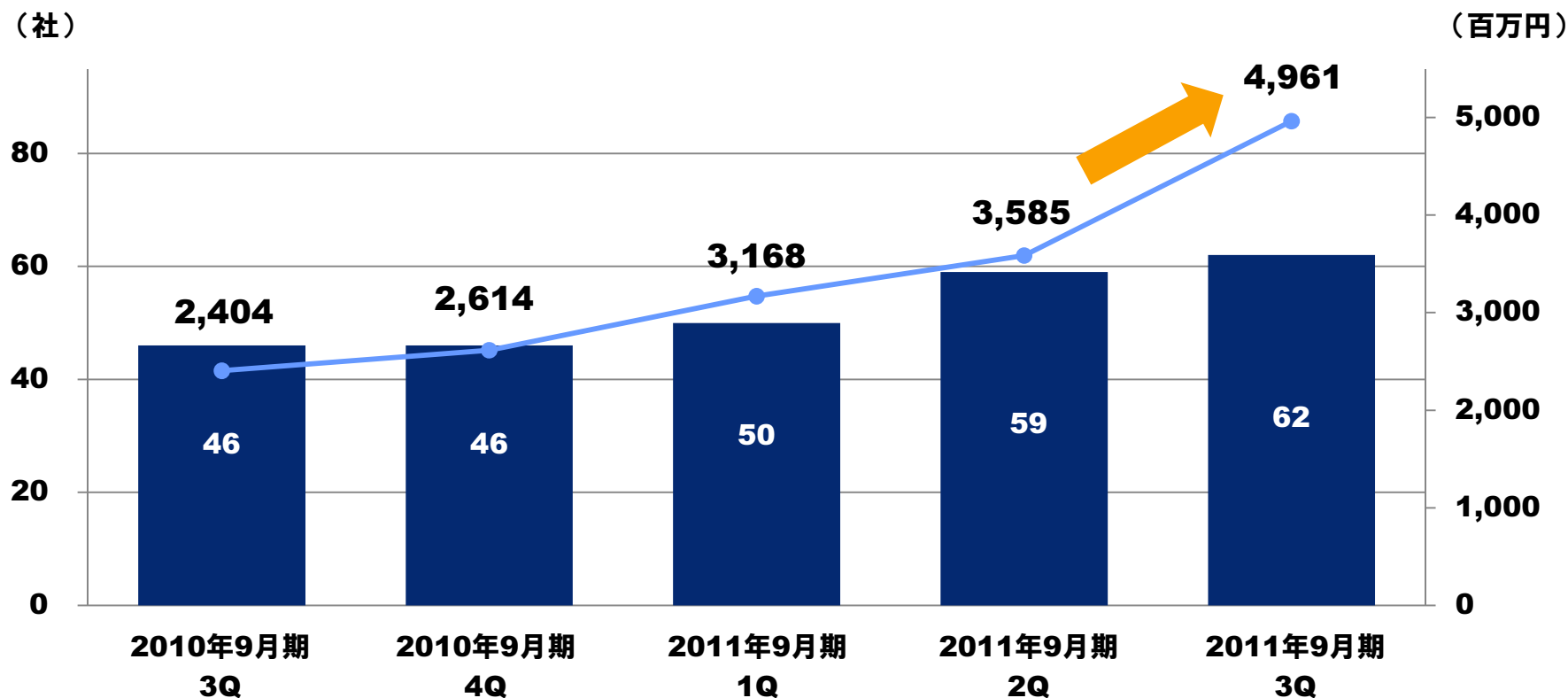
第14期第3四半期 連結業績ハイライト

大口顧客数の増加、大口顧客取引額の大幅増加

「メディア」「小売／通販」等で、新規大口顧客の獲得に成功。

加えて、主に上記業種において取引額も大幅に伸長

※大口顧客の定義＝四半期売上1,000万円以上の顧客



第14期第3四半期 連結業績ハイライト

(単位:百万円)

	2010年9月期 3Q実績	2011年9月期 3Q実績	増減率	2011年9月期 通期計画 (修正後)	進捗率 (対修正後 通期計画)
売上高	8,340	17,711	↑112.4%	23,021	76.9%
営業利益	298	554	↑85.9%	707	78.4%
経常利益	299	563	↑87.9%	711	79.2%
四半期純利益	122	345	↑182.1%	425	81.3%

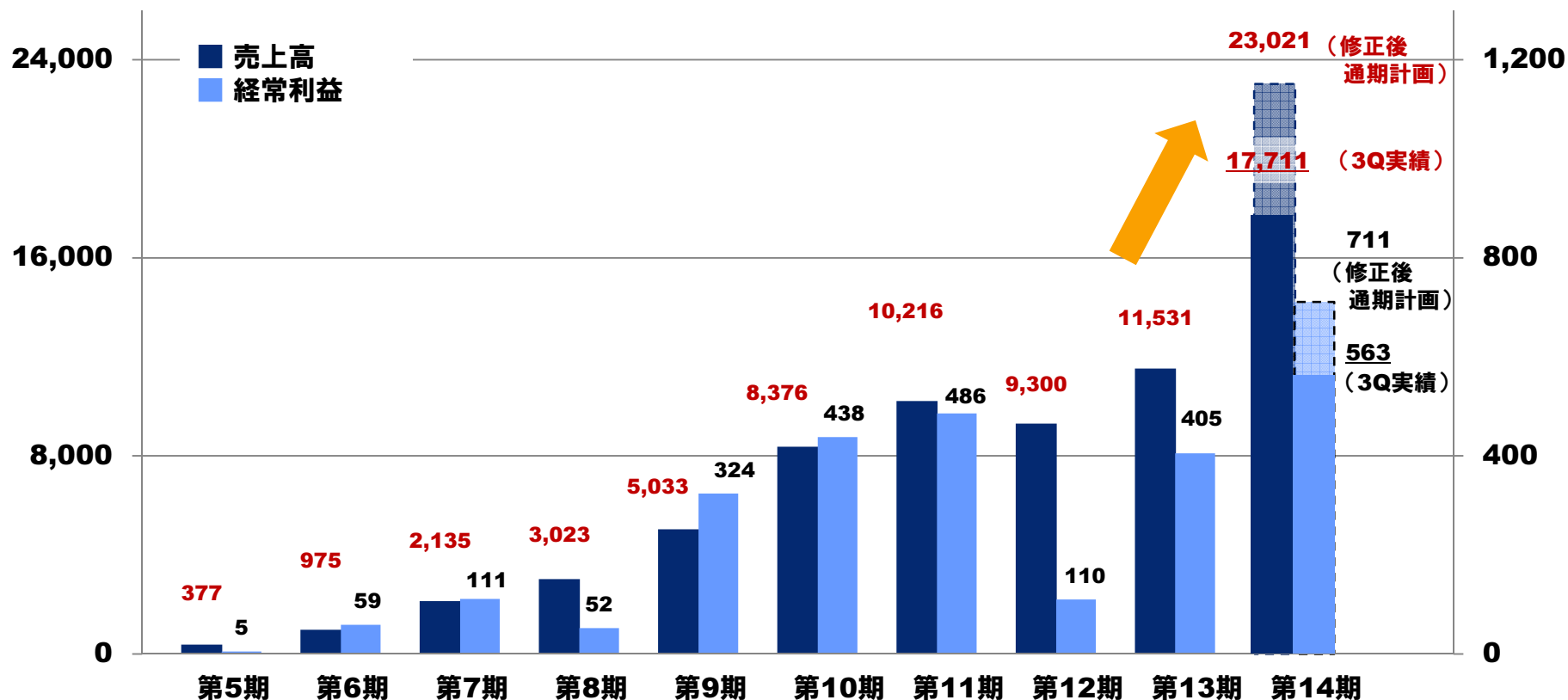
- 前年同期比での業績の増減率は、高い数値を維持。
特に、売上高および四半期純利益の増減率は、**100%(昨年同期の2倍)超**で推移
- 全ての数値が、修正後通期計画に対し、順調に進捗

1. 連結決算概要

売上高・経常利益の推移（通期）

売上高（単位：百万円）

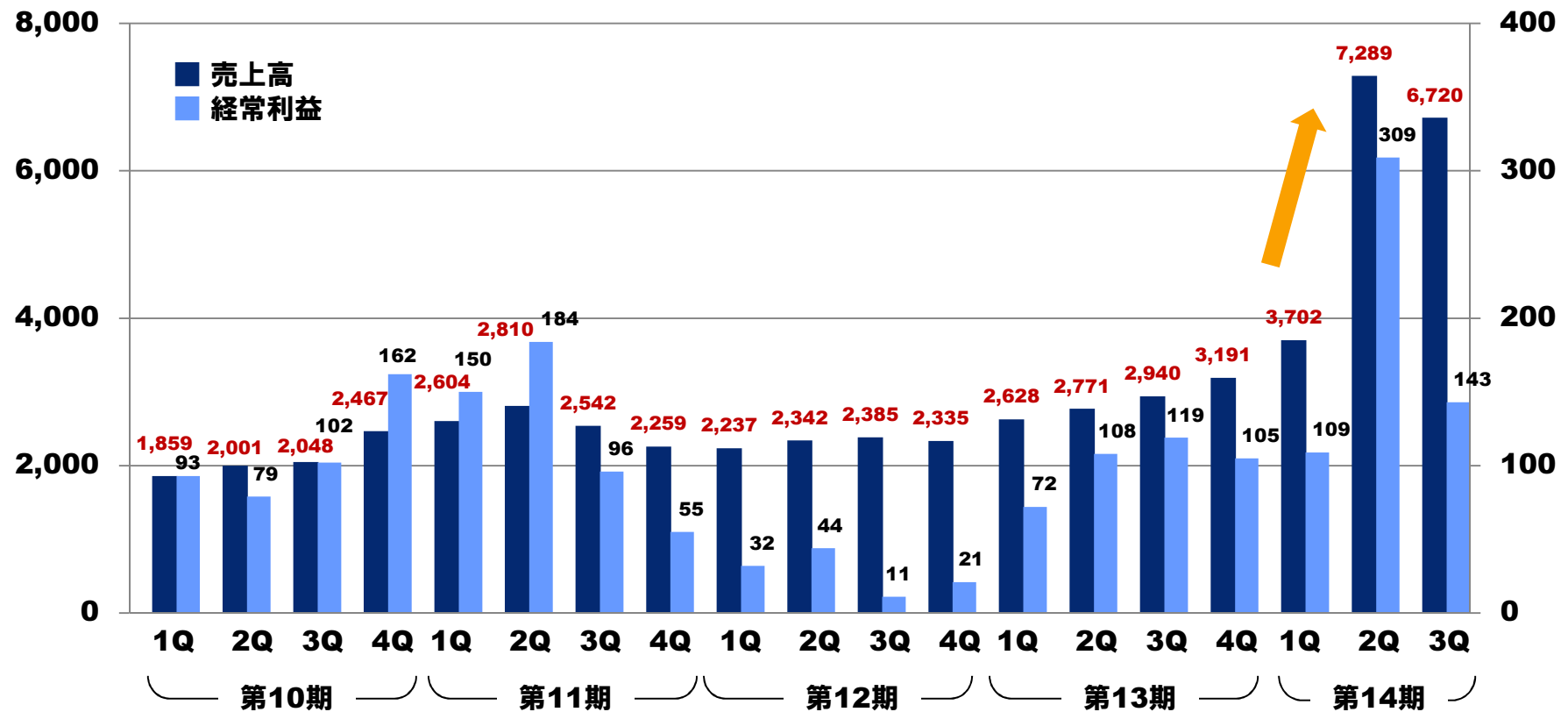
経常利益（単位：百万円）



売上高・経常利益の推移（四半期）

売上高（単位：百万円）

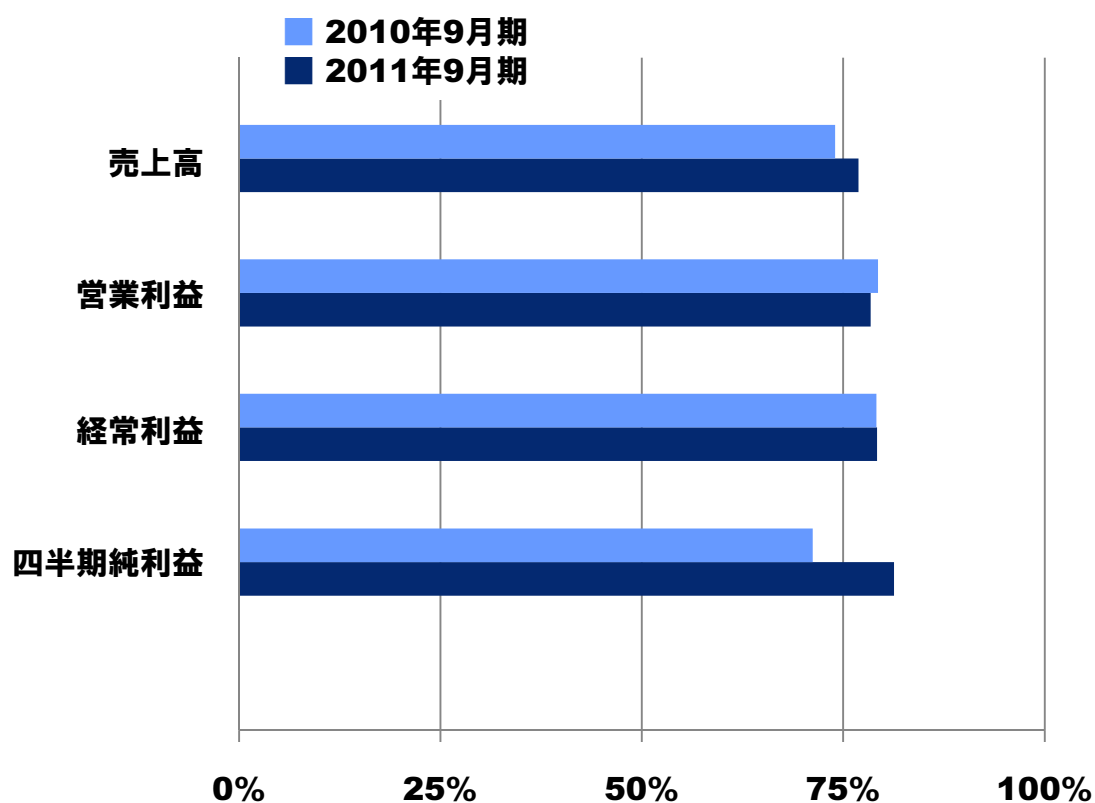
経常利益（単位：百万円）



1. 連結決算概要

前年同期比較（通期）

※進捗率は、2010年9月期・2011年9月期ともに修正後の通期計画を基に算出



進捗率

3Q実績 (単位:百万円)

74.0%	8,340
76.9%	17,711
79.3%	298
78.4%	554
79.1%	299
79.2%	563
71.2%	122
81.3%	345

(上段:2010年9月期 下段:2011年9月期)

1. 連結決算概要

連結損益計算書（要点）

（単位：百万円）

	2011年9月期 3Q (2010年10月-2011年6月)	2010年9月期 3Q (2009年10月-2010年6月)	増減率
売上高	17,711	8,340	112.4%
売上総利益	2,287	1,351	69.2%
売上総利益率	12.9%	16.2%	△ 3.3 Points
営業利益	554	298	85.9%
営業利益率	3.1%	3.6%	△ 0.5 Points
経常利益	563	299	87.9%
経常利益率	3.2%	3.6%	△ 0.4 Points
税金等調整前四半期純利益	570	220	158.9%
四半期純利益	345	122	182.1%
四半期純利益率	2.0%	1.5%	0.5 Points

- グループ規模拡大により、リスティング広告の取扱高が大幅に伸び、
売上高及び利益総額が大きく増加

連結貸借対照表（要点）

（単位：百万円）

	2011年9月期 3Q末 (2011年6月30日)	2010年9月期 4Q末 (2010年9月30日)	増減率
流動資産	5,378	3,347	60.7%
（現金及び預金）	1,555	1,504	3.3%
固定資産	604	515	17.2%
資産合計	5,982	3,862	54.9%
流動負債	3,652	1,837	98.8%
固定負債	6	42	—
負債合計	3,659	1,879	94.6%
純資産合計	2,323	1,982	17.2%

● **資産合計は、2,120百万円の増加**

増加要因：株式会社レリバンシー・プラスの連結子会社化及び売掛債権の増加に伴う（受取手形及び売掛金）1,976百万円 の増加等

● **負債合計は、1,779百万円の増加**

増加要因：株式会社レリバンシー・プラスの連結子会社化及び仕入債務の増加に伴う（買掛金）1,574百万円 の増加、
（短期借入金）200百万円の増加等

● **純資産合計は、341百万円の増加**

増加要因：四半期純利益の計上等に伴う（利益剰余金）305百万円 の増加等

連結キャッシュ・フロー計算書（要点）

（単位：百万円）

	2011年9月期 3Q (2010年10月-2011年6月)	2010年9月期 3Q (2009年10月-2010年6月)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△23	303
投資活動によるキャッシュ・フロー	△93	△91
財務活動によるキャッシュ・フロー	166	△1
現金および現金同等物の増減額	50	210
現金および現金同等物の四半期末残高	1,555	1,276

● 営業活動によるキャッシュ・フロー

増加要因：（仕入債務）1,269百万円 および（税金等調整前四半期純利益）570百万円 の増加等
減少要因：（売上債権）1,588百万円 の増加、（法人税等の支払）278百万円等

● 投資活動によるキャッシュ・フロー

減少要因：（有形固定資産の取得による支出）17百万円 および
（投資有価証券の取得による支出）81百万円等

● 財務活動によるキャッシュ・フロー

増加要因：（短期借入金の純増額）200百万円等
減少要因：（配当金の支払）40百万円

2

重点戦略と進捗

3つの成長戦略(中期経営計画より)

SEM専門内トップから、SEM国内トップ、そしてSEMグローバルファームへ

×

サーチマーケティングの専門家から、デジタルマーケティングの専門家へ

×

サーチ発、運用型ディスプレイ広告市場への挑戦

グループ各社との連携強化による事業シナジー追求と経営効率化



- SEM領域でのモバイル・スマートフォンサービス、制作・クリエイティブサービスの強化
- アドネットワーク・ディスプレイ広告領域のテクノロジー融合、サービス連携強化
- ネット広告・SEMソリューションのグローバル展開

第14期 重点戦略

1 デジタルマーケティング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

SEM・ソーシャルメディア・グローバル

- 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 グループ各社との連携強化による事業シナジー追求

- 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

第3四半期トピックス

1 デジタルマーケティング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

SEM・ソーシャルメディア

- ブレインパッド社の全面的な協力体制のもと、デジタルマーケティング全体の統合管理を実現する運用型プラットフォーム「Marketia」を開発

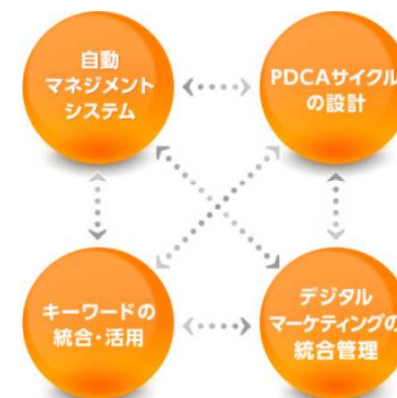
Coming soon!
2011年6月以降、機能を順次リリース!!

これまでアイレップは、SEMを主軸とし、企業のデジタルマーケティングを支援する様々なサービスを開発、ご提供してまいりました。

その中で、「計画」「実施」「課題抽出」「改善」のPDCAサイクルをいかに速く推進していくかが、デジタルマーケティングの成果をより上げていくための最重要課題であるということを見いだしました。しかし、人の手によって実行できる量やスピードには限界があるため、これまで以上にデジタルマーケティングの展開を進化させ、成果を高めるためには、PDCAに必要な一連の業務やデータを統合管理出来るプラットフォームが必要となり構築するに至りました。

なお、本プラットフォームはSEMの領域に留まらず、デジタルマーケティング全体での統合した管理を実現すべく、機能追加を進めて参る予定です。

Marketia
デジタルマーケティング × インテリジェンス × テクノロジー



成功要因を追究した次世代プラットフォーム設計

- サーチ、ディスプレイ、Facebook Adsなどデジタルマーケティングのパフォーマンス最適化プラットフォーム「Efficient Frontier」(米Efficient Frontier社)の販売開始
- Facebook広告の高度な運用により、企業のFacebook広告の最適化支援を強化するソーシャルメディア広告運用プラットフォーム「Kenshoo Social」(イスラエルKenshoo社)の販売開始

第3四半期トピックス

1 デジタルマーケティング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

SEM・ソーシャルメディア

- ソーシャルメディア上でのユーザーとの接点を意識したコンテンツ企画を支援する「**ソーシャルメディア特化型コンテンツ企画サービス**」を提供開始
- きざしカンパニーと共同分析調査 ブログのキーワードからユーザー心理を調査 ソーシャルデータを活用した「**キーワードプロファイル分析**」を発表
- 検索キーワードの種類別にWebサイト内のユーザー動線を調査・分析「**検索キーワード別ユーザー動向分析レポート**」を発表

グローバル

- ロシア最大の検索エンジン「**Yandex**」の広告取扱いを開始

スマートフォン・アドネットワーク

- 日本で使用されている海外アプリを中心に、ニーズに合わせた広告配信と運用が可能に「**スマートフォン向け海外アドネットワーク運用最適化サービス**」を提供開始

第3四半期トピックス

1 デジタルマーケティング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

モバイル

- 注文住宅特化型ポータルサイト「**総合住宅展示場モバイル**」公式化
自社メディアの運営強化、データ分析やユーザー調査を積極的に行い、
アドテクノロジーに対するノウハウを蓄積

2 グループ各社との連携強化による事業シナジー追求

SEO・LPO・サイト制作

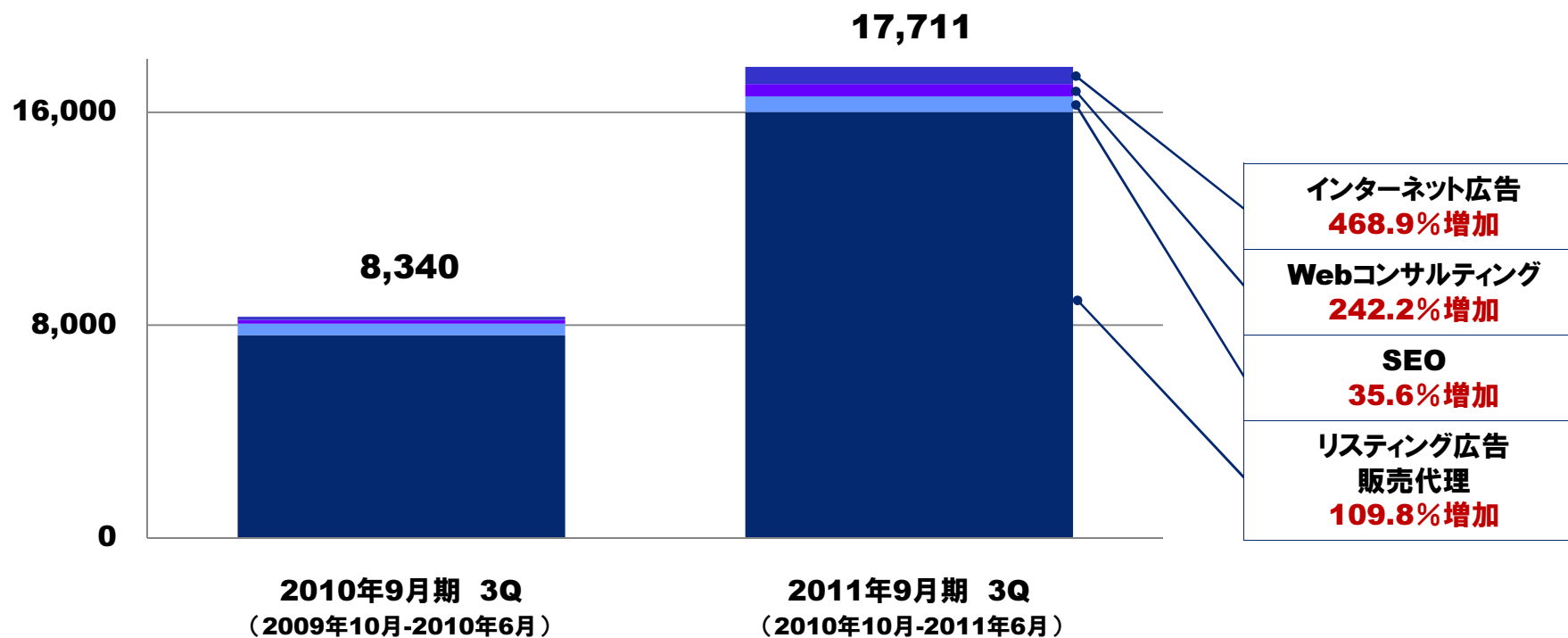
- 博報堂アイ・スタジオと共同でSEOの要件策定から実装を踏まえた制作まで
ワンストップで提案する「**サイト統合・移転コンサルティングサービス**」を提供開始

3

事業概況

サービス別売上高（前年同期比）

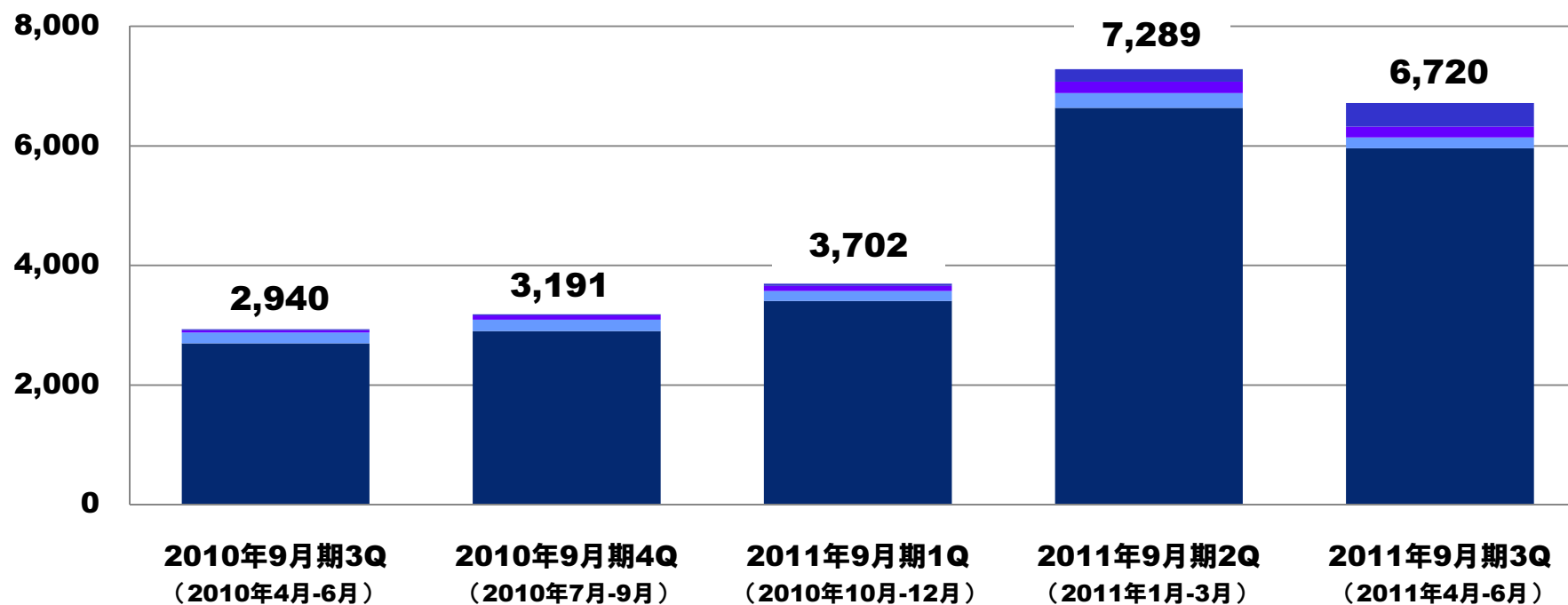
	2010年9月期 3Q	2011年9月期 3Q	(単位:百万円)
■ リスティング広告販売代理	7,629	16,006	
■ SEO	434	589	
■ Webコンサルティング	135	464	
■ インターネット広告	113	647	
■ その他	26	3	



サービス別売上高の推移（四半期）

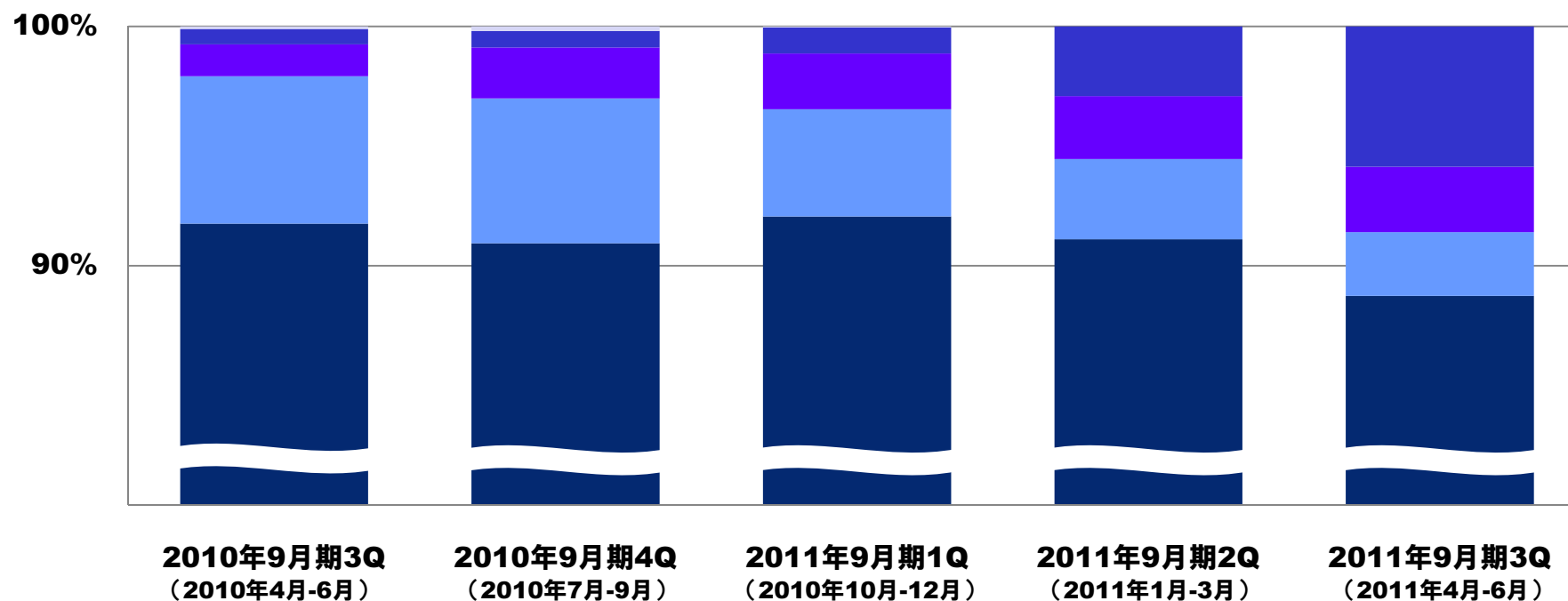
（単位：百万円）

	2010年9月期 3Q	2010年9月期 4Q	2011年9月期 1Q	2011年9月期 2Q	2011年9月期 3Q
■ リスティング広告販売代理	2,696	2,901	3,406	6,638	5,962
■ SEO	181	193	166	244	179
■ Webコンサルティング	39	68	86	192	184
■ インターネット広告	19	22	40	212	394
■ その他	3	6	2	0	0



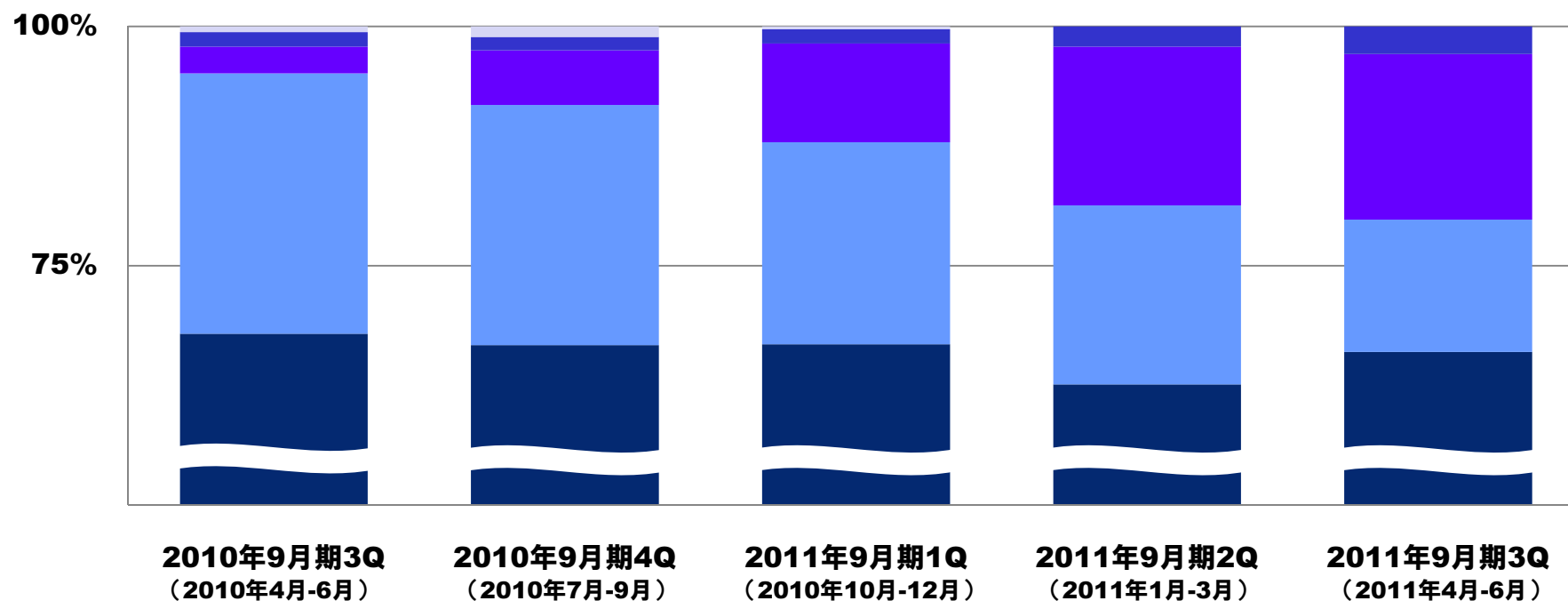
サービス別売上構成比の推移（四半期）

	2010年9月期 3Q	2010年9月期 4Q	2011年9月期 1Q	2011年9月期 2Q	2011年9月期 3Q
■ リスティング広告販売代理	91.7%	90.9%	92.0%	91.1%	88.7%
■ SEO	6.2%	6.1%	4.5%	3.4%	2.7%
■ Webコンサルティング	1.3%	2.1%	2.3%	2.6%	2.7%
■ インターネット広告	0.7%	0.7%	1.1%	2.9%	5.9%
■ その他	0.1%	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%



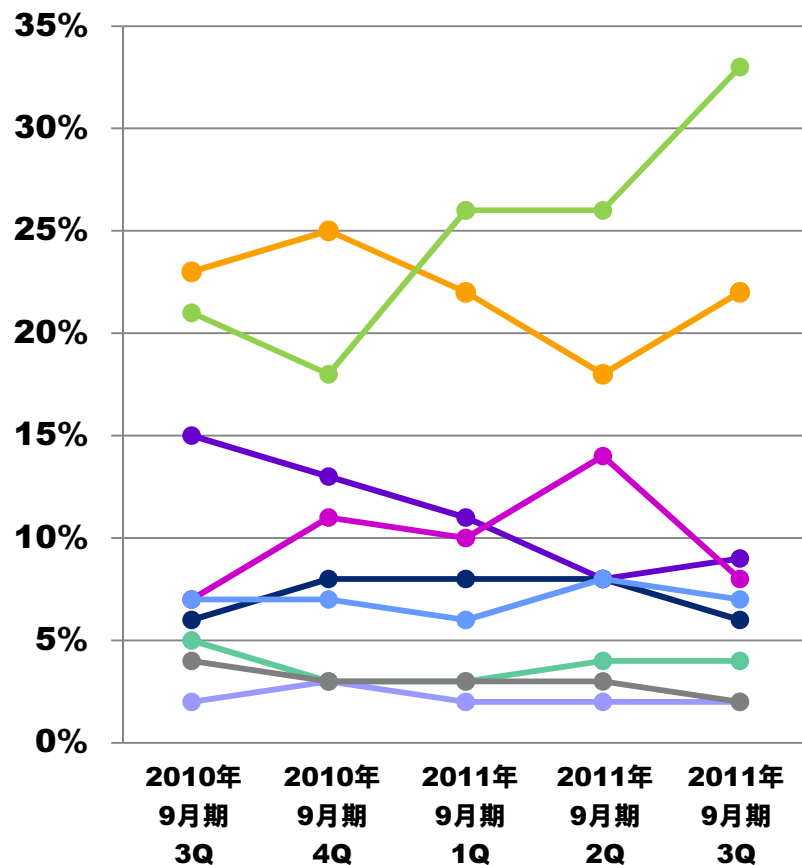
サービス別粗利構成比の推移（四半期）

	2010年9月期 3Q	2010年9月期 4Q	2011年9月期 1Q	2011年9月期 2Q	2011年9月期 3Q
■ リスティング広告販売代理	67.9%	66.7%	66.8%	62.6%	66.0%
■ SEO	27.2%	25.1%	21.1%	18.7%	13.8%
■ Webコンサルティング	2.8%	5.7%	10.3%	16.6%	17.3%
■ インターネット広告	1.5%	1.4%	1.5%	2.1%	2.9%
■ その他	0.6%	1.1%	0.3%	0.0%	0.0%



3. 事業概況

業種別顧客属性の推移（四半期）



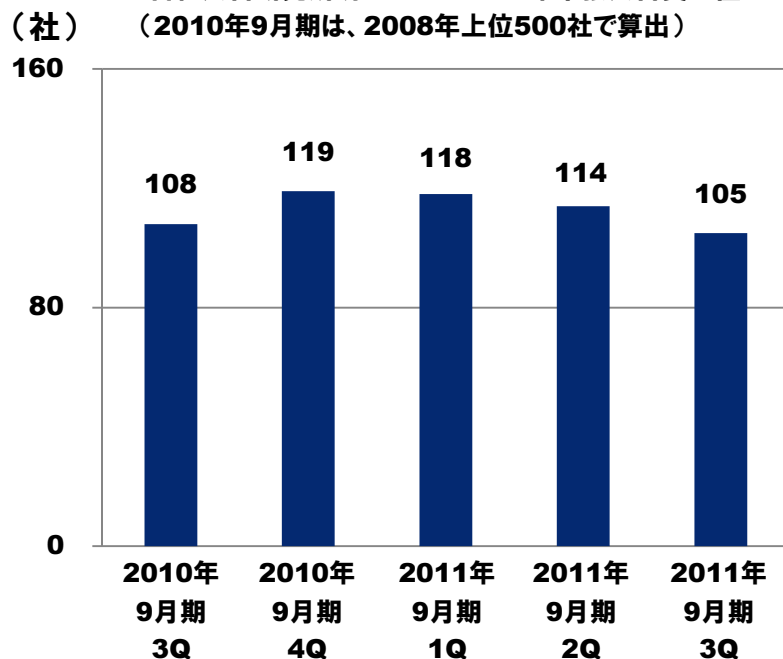
	2010年 9月期 3Q	2010年 9月期 4Q	2011年 9月期 1Q	2011年 9月期 2Q	2011年 9月期 3Q
メディア	21%	18%	26%	26%	33%
小売/通販	23%	25%	22%	18%	22%
保険	15%	13%	11%	8%	9%
旅行	7%	11%	10%	14%	8%
人材/教育	7%	7%	6%	8%	7%
自動車	6%	8%	8%	8%	6%
ネットサービス	5%	3%	3%	4%	4%
美容健康	2%	3%	2%	2%	2%
金融	4%	3%	3%	3%	2%
その他	10%	9%	9%	9%	7%

● 「メディア」「小売/通販」等、上位業種の売上総額および割合が大きく増加

「ナショナルクライアント数」および「リスティング広告売上高(内訳)」の推移

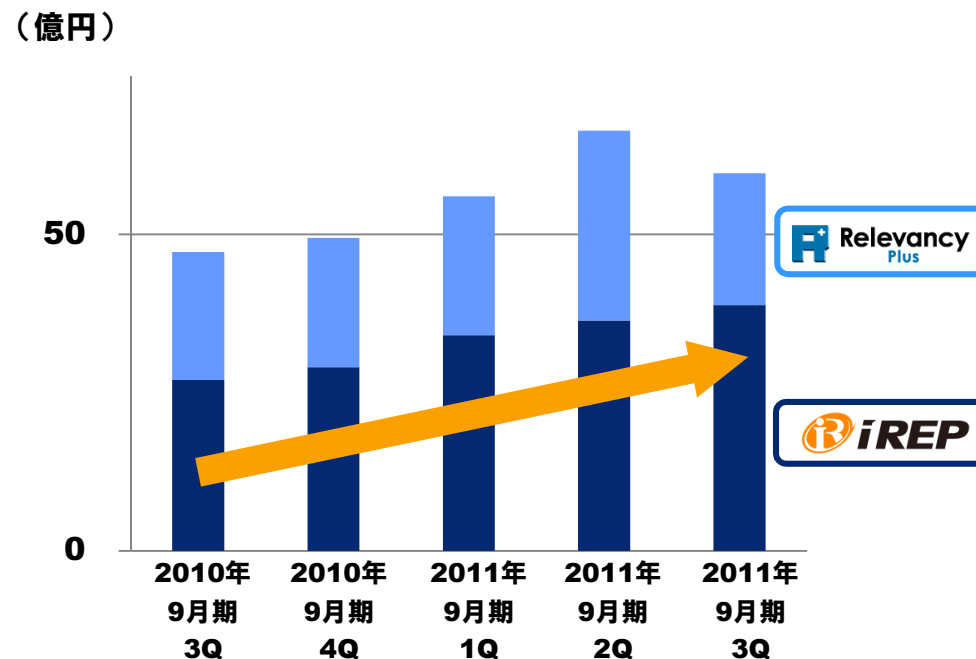
ナショナルクライアント数の推移

※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2010年単独広告費上位500社
 (2010年9月期は、2008年上位500社で算出)



● ナショナルクライアント数は、若干の減少

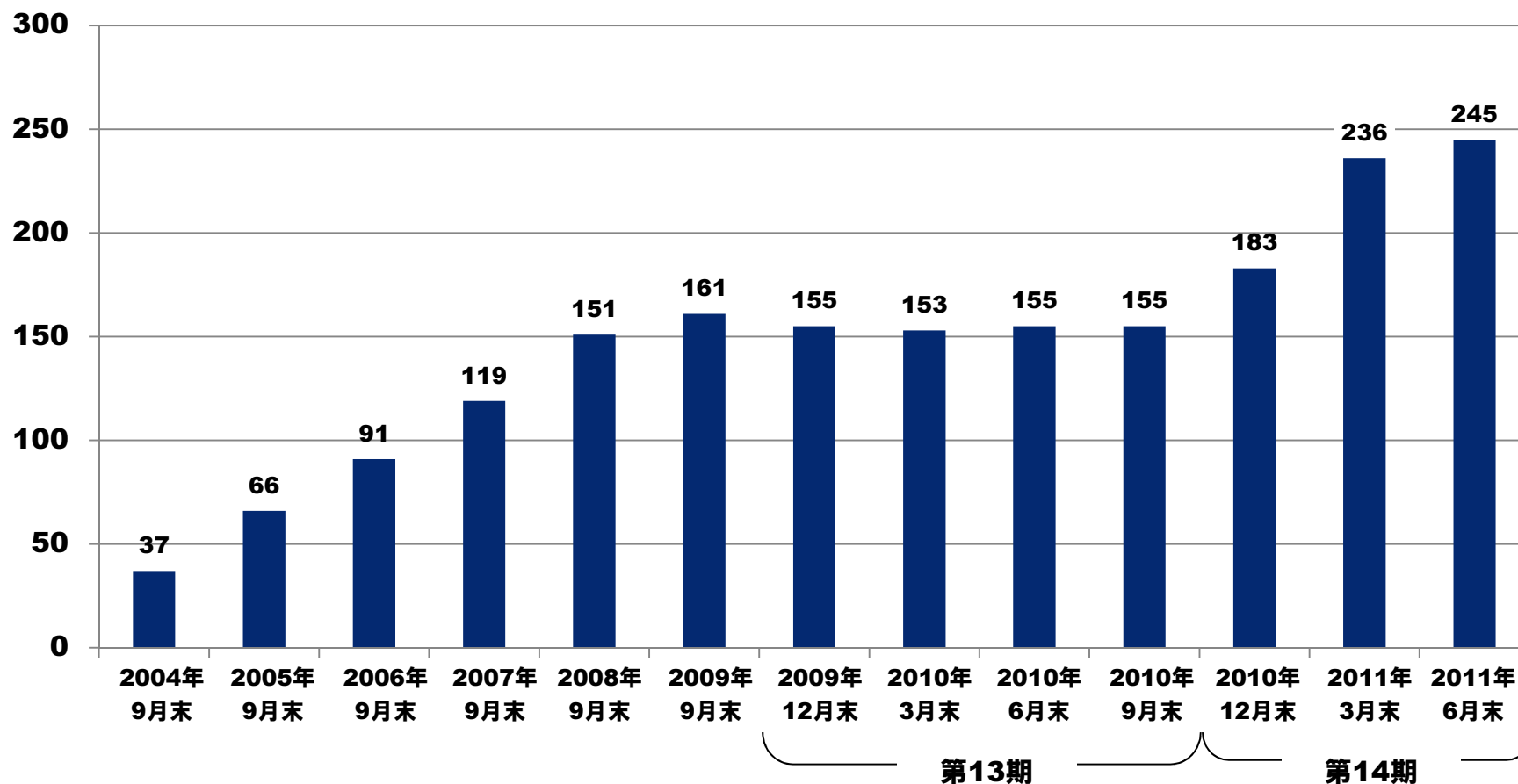
リスティング広告売上高(内訳)の推移



● アイレップ単体では、リスティング広告の売上高は着実に増加。
 連結では、徐々に復調

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)



● 大口顧客の増加・売上規模の拡大をふまえ、積極的な採用を継続

4

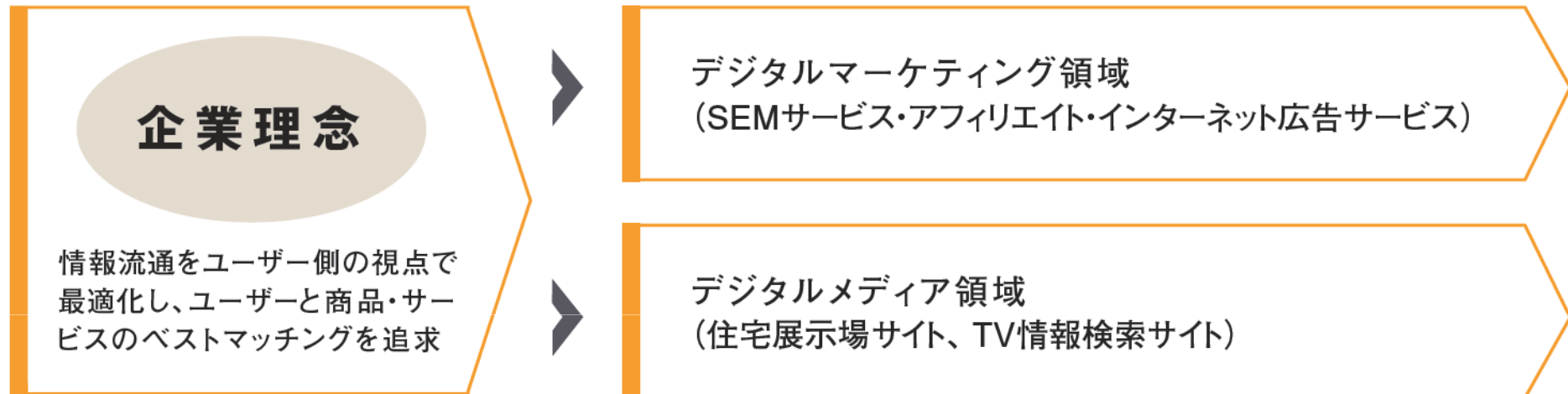
会社概要

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"> ■ デジタルマーケティング領域 <ul style="list-style-type: none"> ・SEMサービス ・モバイルSEMサービス ・SMM(ソーシャルメディアマーケティング) ・アフィリエイトマーケティング ・インターネット広告 ■ デジタルメディア領域 <ul style="list-style-type: none"> ・住宅展示場サイトの運営 ・TV情報検索サイト
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	5億4,276万円 (2011年3月末現在)
代表者	代表取締役社長CEO 紺野俊介
上場取引所	大阪証券取引所 JASDAQ市場
決算期	9月

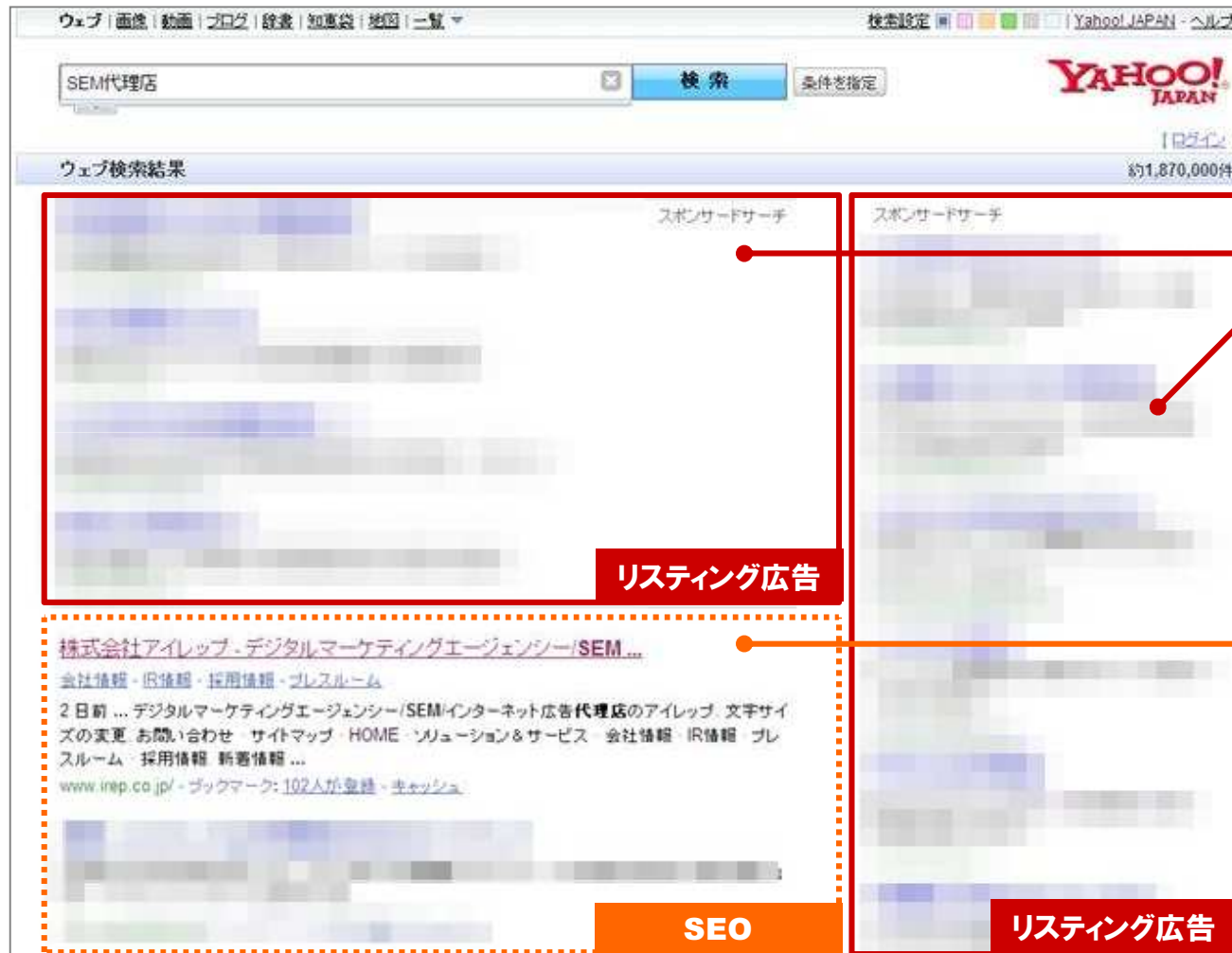
- 1997年 株式会社アスパイア設立。
- 2000年 株式会社アイレップに社名変更。キーワード広告を中心としたインターネット広告代理業を本格的に開始。
- 2002年 グーグル社アドワーズ広告の取扱を開始。
「日本有料老人ホーム紹介センター」を開設。
オーバーチュア社(現 ヤフー社)スポンサードサーチ取扱を開始。
- 2003年 本社を東京都新宿区新宿四丁目に移転。
オーバーチュア社(現 ヤフー社)「推奨認定代理店」に認定される。
- 2004年 サーチエンジンマーケティング総合研究所(SEM総研)を開設。
- 2005年 本社を東京都渋谷区渋谷二丁目に移転。
大阪営業所開設。
- 2006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 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。
- 2009年 DAC社と業務・資本提携。
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。
DAC社の連結子会社となる。
- 2011年 レリバンシー・プラス社を完全子会社化。

企業理念と事業ドメイン



当社は、「**Search(検索)**」を中心としたデジタル領域における経営課題の解決を支援するデジタルマーケティングと、ユーザー側の視点で、ユーザーと商品、サービスのベストマッチングを実現するサイトの運営を行うデジタルメディアの2つの領域を事業軸としています。

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。

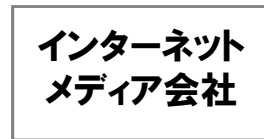
4. 会社概要

デジタル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】



デジタルメディア事業（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

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/>