

2010年10月1日～2011年9月30日

株式会社アイレップ
2011年9月期 決算説明資料

2011.11.17

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ヶ月分を取り込んでいます。
- 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 連結業績ハイライト

売上高・経常利益は過去最高。売上高は前期の2倍超

前年同期比 売上高 **116.6%**増加、営業利益 **86.3%**増加、経常利益 **89.5%**増加

大口顧客の増加、積極的施策を行う顧客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。直近3四半期連続で売上高60億円を超過。

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 **112.8%**増加、SEO **32.5%**増加

リスティング広告の売上高は前年同期の2倍超を達成。
その他各サービス(SEO、Webコンサルティング、インターネット広告)も大きく伸長

上方修正後の通期計画を全ての数値において達成

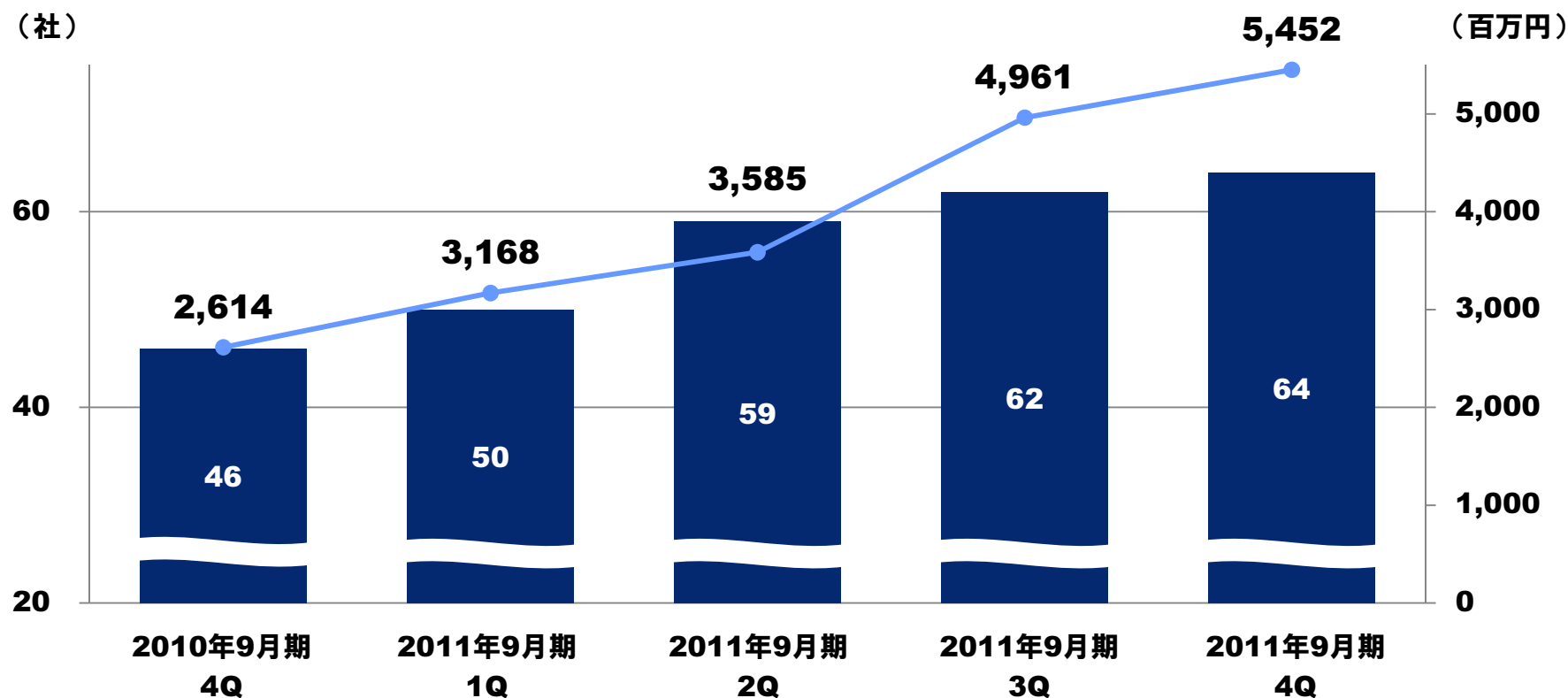
(2011年5月9日公表済の通期計画に対し)

売上高 **108.5%**、営業利益 **107.4%**、経常利益 **107.8%**、当期純利益 **100.3%**

第14期 連結業績ハイライト

継続的に大口顧客数が増加、取引額も大幅増加

「人材／教育」「小売／通販」等において新規大口顧客を獲得。
 加えて、「メディア」「旅行」等において大口顧客の取引額が大幅に増加
 ※大口顧客の定義＝四半期売上1,000万円以上の顧客

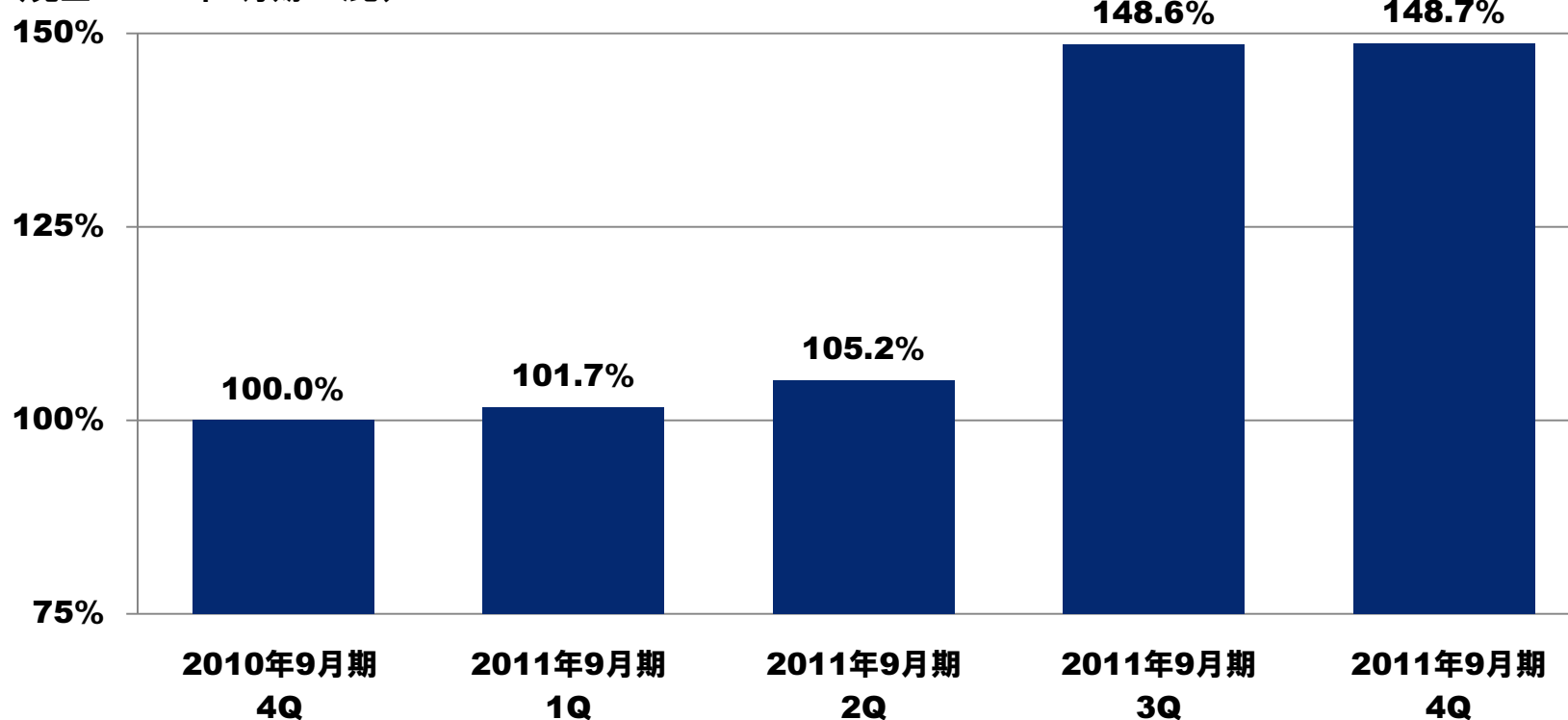


第14期 連結業績ハイライト

モバイル・スマートフォン向け広告の大幅増加

モバイル広告の拡大に加え、スマートフォン向けアドネットワーク広告商品の取扱開始により
モバイル・スマートフォン向け広告合計の四半期売上高が増加

(売上:2010年9月期4Q比)



第14期 連結業績ハイライト

(単位:百万円)

	2010年9月期 通期実績	2011年9月期 通期実績	増減率	2011年9月期 通期計画 (2011年5月9日修正)	進捗率 (対修正後 通期計画)
売上高	11,531	24,983	↑ 116.6%	23,021	108.5%
営業利益	407	759	↑ 86.3%	707	107.4%
経常利益	405	767	↑ 89.5%	711	107.8%
当期純利益	172	426	↑ 147.5%	425	100.3%

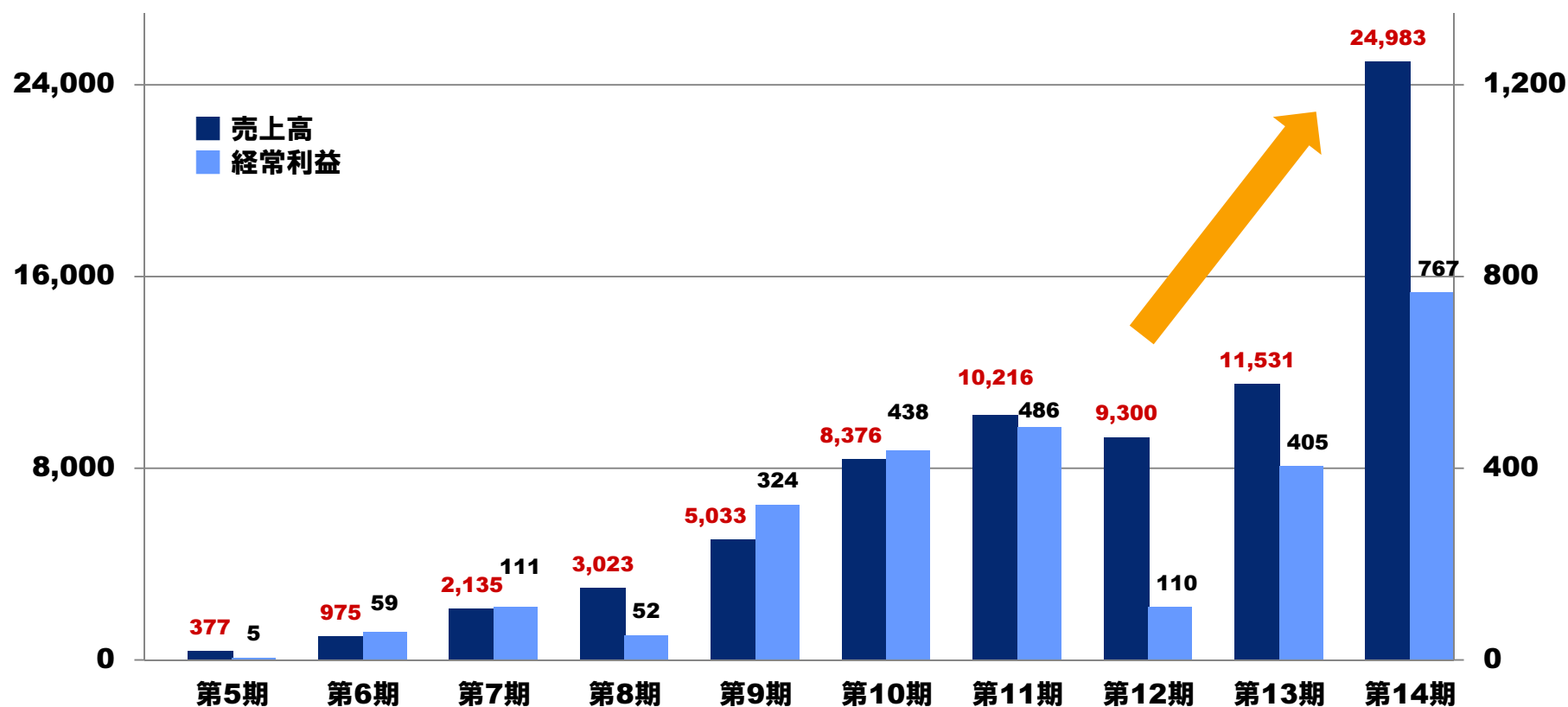
- 前年同期の業績を上回り、全ての数値において修正後の通期計画を達成。
特に、売上高および当期純利益の増減率は、100%(前年同期の2倍)を超過

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）

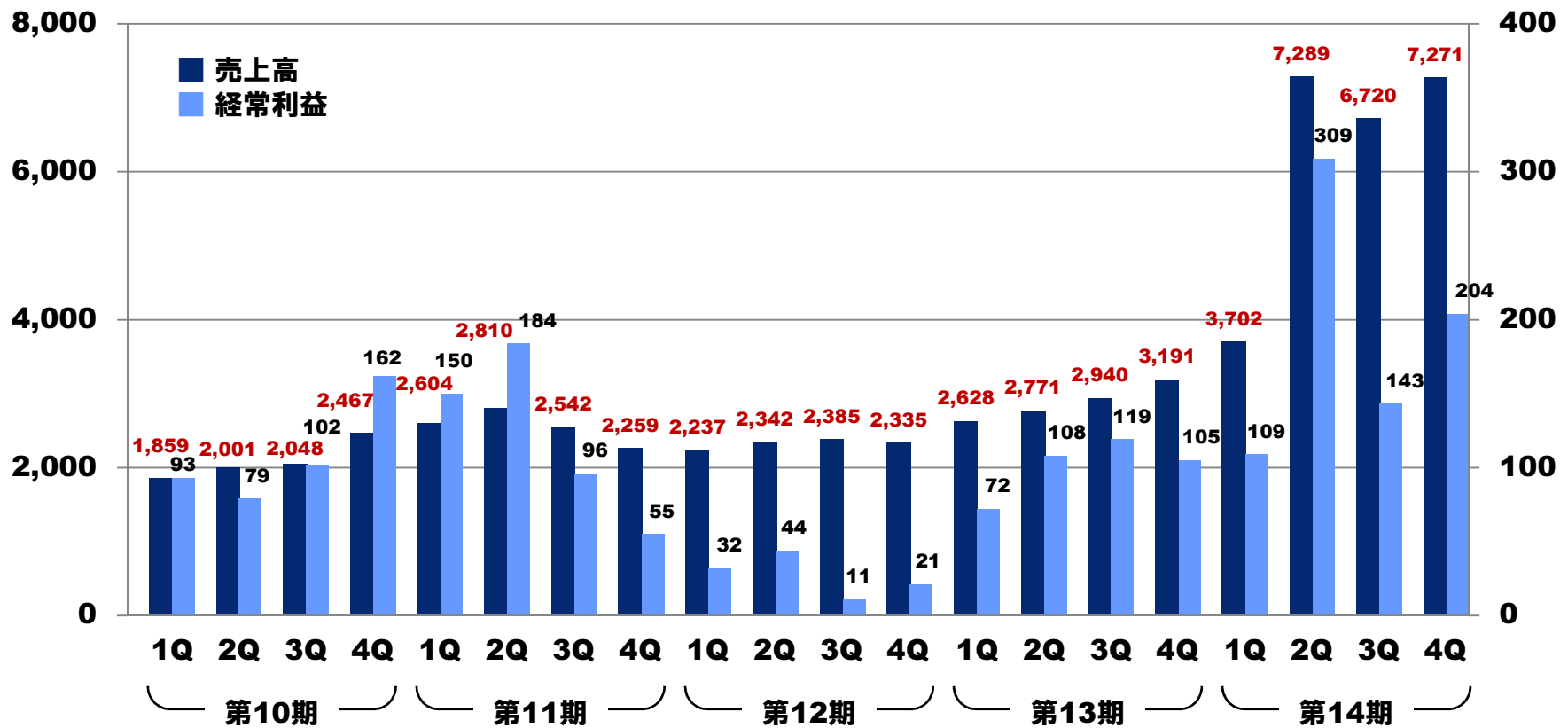


1. 連結決算概要

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）



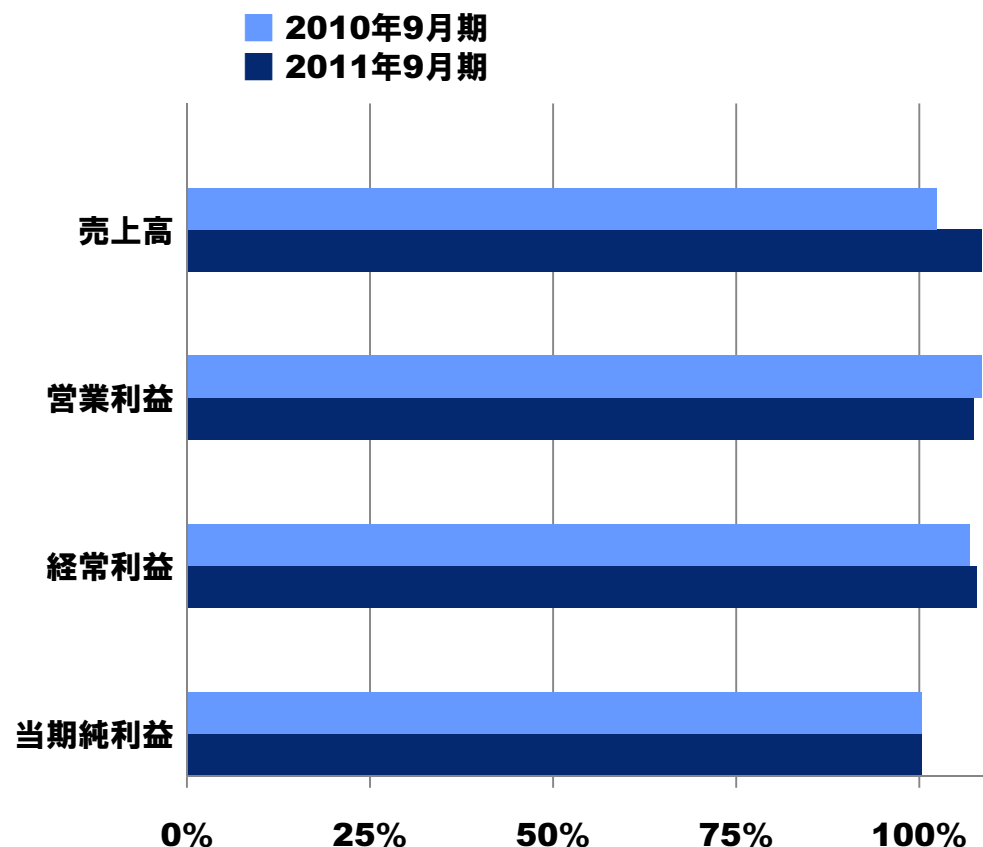
1. 連結決算概要

前年同期比較（通期）

上段:2010年9月期

下段:2011年9月期

(単位:百万円)



進捗率

通期実績

102.4%
108.5%

11,531
24,983

108.4%
107.4%

407
759

106.9%
107.8%

405
767

100.3%
100.3%

172
426

※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

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 (2010年10月-2011年9月)	2010年9月期 (2009年10月-2010年9月)	増減率
売上高	24,983	11,531	116.6%
売上総利益	3,222	1,888	70.6%
売上総利益率	12.9%	16.4%	△ 3.5 Points
営業利益	759	407	86.3%
営業利益率	3.0%	3.5%	△ 0.5 Points
経常利益	767	405	89.5%
経常利益率	3.1%	3.5%	△ 0.4 Points
税金等調整前当期純利益	729	317	129.9%
当期純利益	426	172	147.6%
当期純利益率	1.7%	1.5%	0.2 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増加し、
売上高及び利益総額が増加

連結貸借対照表（要点）

（単位：百万円）

	2011年9月期 4Q末 (2011年9月30日)	2010年9月期 4Q末 (2010年9月30日)	増減率
流動資産	5,604	3,347	67.5%
（現金及び預金）	1,548	1,504	2.9%
固定資産	788	515	53.1%
資産合計	6,393	3,862	65.5%
流動負債	3,852	1,837	109.7%
固定負債	47	42	13.7%
負債合計	3,900	1,879	107.5%
純資産合計	2,492	1,982	25.8%

● **資産合計は、2,531百万円の増加**

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）2,202百万円 の増加等

● **負債合計は、2,020百万円の増加**

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）1,580百万円 の増加、
（短期借入金）200百万円の増加等

● **純資産合計は、510百万円の増加**

増加要因：当期純利益の計上等に伴う（利益剰余金）386百万円

1. 連結決算概要

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 (2010年10月-2011年9月)	2010年9月期 (2009年10月-2010年9月)
営業活動によるキャッシュ・フロー	89	551
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 217	△ 114
財務活動によるキャッシュ・フロー	172	1
現金および現金同等物の増減額	44	438
現金および現金同等物の期末残高	1,548	1,504

● 営業活動によるキャッシュ・フロー

増加要因：（仕入債務）1,278百万円 および（税金等調整前当期純利益）729百万円 の増加等
減少要因：（売上債権）1,812百万円 の増加、（法人税等の支払）279百万円等

● 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）81百万円 および
（敷金及び保証金の差入による支出）70百万円等

● 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14期 第4四半期～第15期 第1四半期トピックス

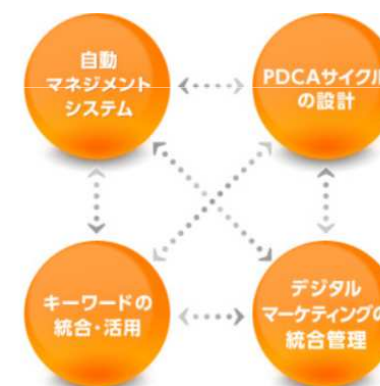
1 デジタルマーケティング領域のパフォーマンスを最大化するプラットフォーム構築

SEM

- デジタルマーケティングプラットフォーム「**Marketia(マーケティア)**」
ブレインパッド社の全面協力により、世界トップレベルの
きめ細やかな入札機能を新機能として搭載、本格稼働開始

Marketia 主な特徴
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

- ① 高度なレポートニング
- ② 実運用に即したきめ細かい設計ができるルールベース入札
- ③ 過去実績に基づいた精度の高い予測シミュレーション
- ④ 過去実績に基づいた精度の高い最適化入札
- ⑤ その他の運用支援機能



成功要因を追究した次世代プラットフォーム設計

- **Google**アドワーズ広告の最新知識と実践的なスキルを証明する認定資格
「**Google AdWords認定資格プログラム**」の資格取得を強化。
合格者90名、日本で最大級の資格取得コンサルタントが所属する
Google認定パートナー企業に（2011年9月5日時点）

第14期 第4四半期～第15期 第1四半期トピックス

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

ソーシャルメディア・ディスプレイ広告

- 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
- SEMのロジックを取り入れたディスプレイ広告の運用でデジタルマーケティングを支援するディスプレイ広告サービス&広告配信プラットフォーム「**Personalized Retargeting Solution**」(Criteo社)の取扱を開始
- 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

グローバルSEM・SEO

- 海外市場で検索順位が伸び悩むサイトに向けて改善施策を提案する「**グローバルSEOサービス・スタートアッププラン**」を提供開始
- 「**百度(バイドゥ)認証SEMスペシャリスト[百度認証搜索推广専員]**」資格取得を強化、広告レギュレーションとツール活用方法の専門知識を持ったコンサルタントを増強

第14期 第4四半期～第15期 第1四半期トピックス

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

LPO・サイト制作・Web解析

- アトリビューション分析に対応したWeb解析サービス
「**Google アナリティクス マルチチャネル**」簡易分析サービスを提供開始

スマートフォン

- iPhone向け無料アプリケーション
「**開運！パワースポットNAVI**」サービス開始。
アプリ開発とプロモーションのノウハウを蓄積、
旅行カテゴリ1位を獲得



その他

- マーケティングとテクノロジーに特化した世界最大級のグローバルカンファレンス
「**ad:tech tokyo 2011**」**Search & Analytics for Marketers**分野の
カンファレンススピーカーに選出
- 検索エンジンを中心としたデジタルマーケティング業界のイベント
「**SES Singapore 2011**」セッションスピーカーに選出

2011年9月期～2013年9月期の中期経営目標 進捗状況

(2010年10月1日～2013年9月30日)

(単位:百万円)

	2011年9月期 中期経営目標(※)		2011年9月期 通期実績		目標達成率	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
連結	21,154	534	24,983	759	118.1%	142.1%
単体	13,490	502	19,118	694	141.7%	138.2%

※2011年5月9日に業績予想の修正を発表。上記、中期経営目標は修正前数値を記載

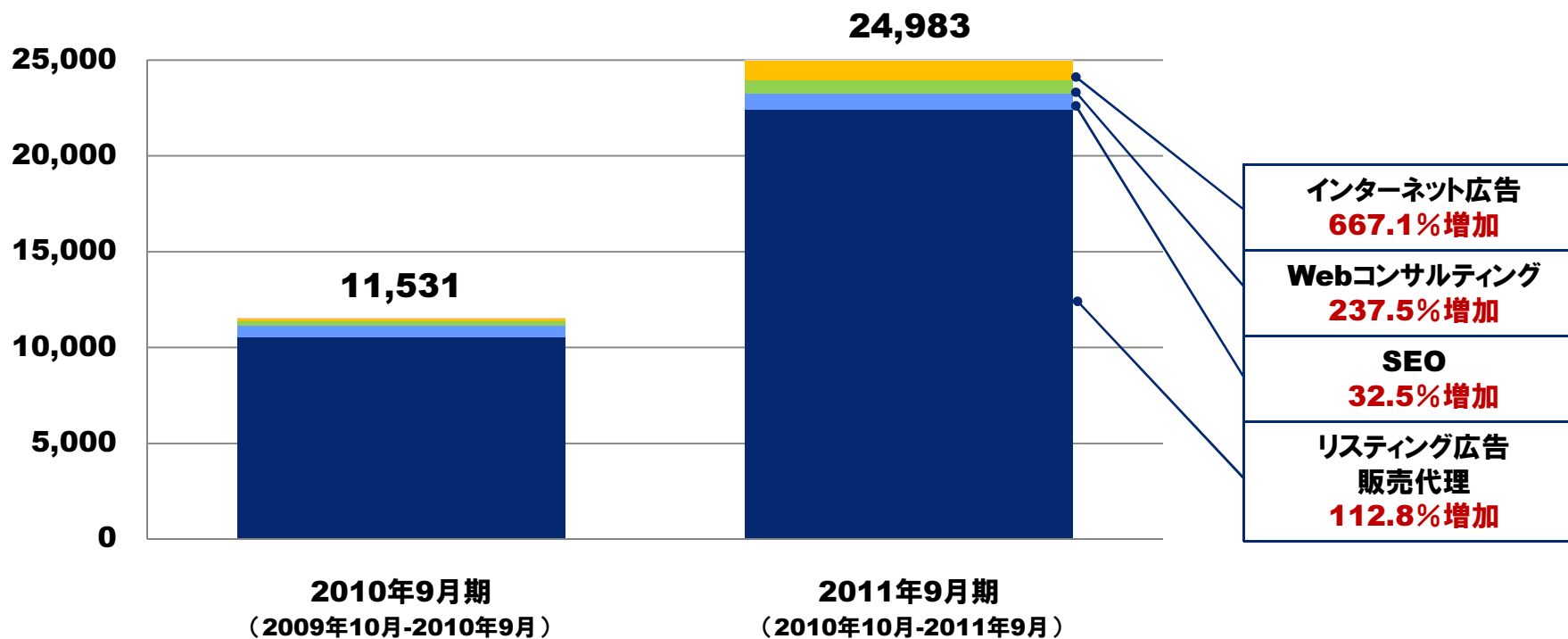
- グループ企業との連携による経営効率化とともに、SEM事業における売上高を着実に拡大。連結・単体ともに全ての数値において中期経営目標を達成
- 外国人採用を積極的に実施、海外パートナー企業との提携等を通じ、グローバル市場に向けて事業展開を開始
- デジタルマーケティングプラットフォーム「Marketia」は、まずはSEM業務統合プラットフォームとして利用拡大。運用型ディスプレイ広告等についても統合管理できる状態へと進化

3

事業概況

サービス別売上高（前年同期比）

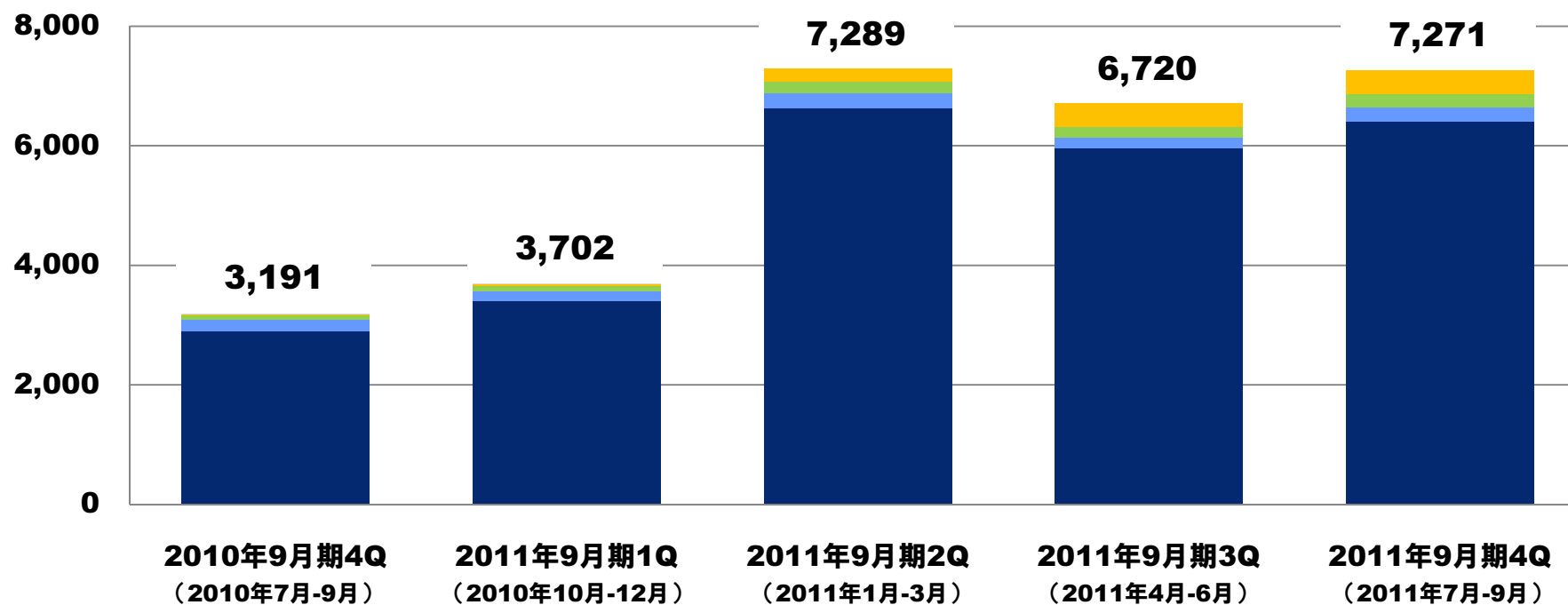
	2010年9月期	2011年9月期	(単位:百万円)
■ リスティング広告販売代理	10,531	22,412	
■ SEO	628	832	
■ Webコンサルティング	203	687	
■ インターネット広告	136	1,047	
■ その他	32	3	



サービス別売上高の推移（四半期）

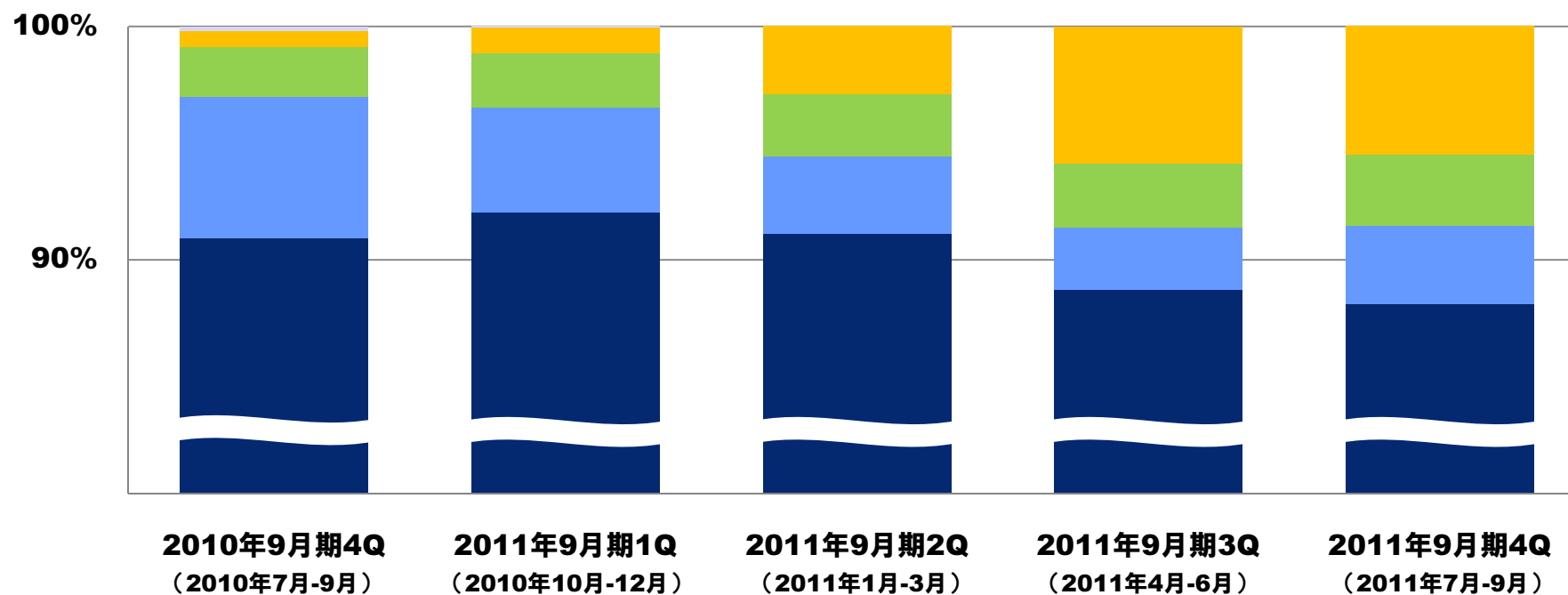
（単位：百万円）

	2010年9月期 4Q	2011年9月期 1Q	2011年9月期 2Q	2011年9月期 3Q	2011年9月期 4Q
■ リスティング広告販売代理	2,901	3,406	6,638	5,962	6,406
■ SEO	193	166	244	179	243
■ Webコンサルティング	68	86	192	184	223
■ インターネット広告	22	40	212	394	399
■ その他	6	2	0	0	0



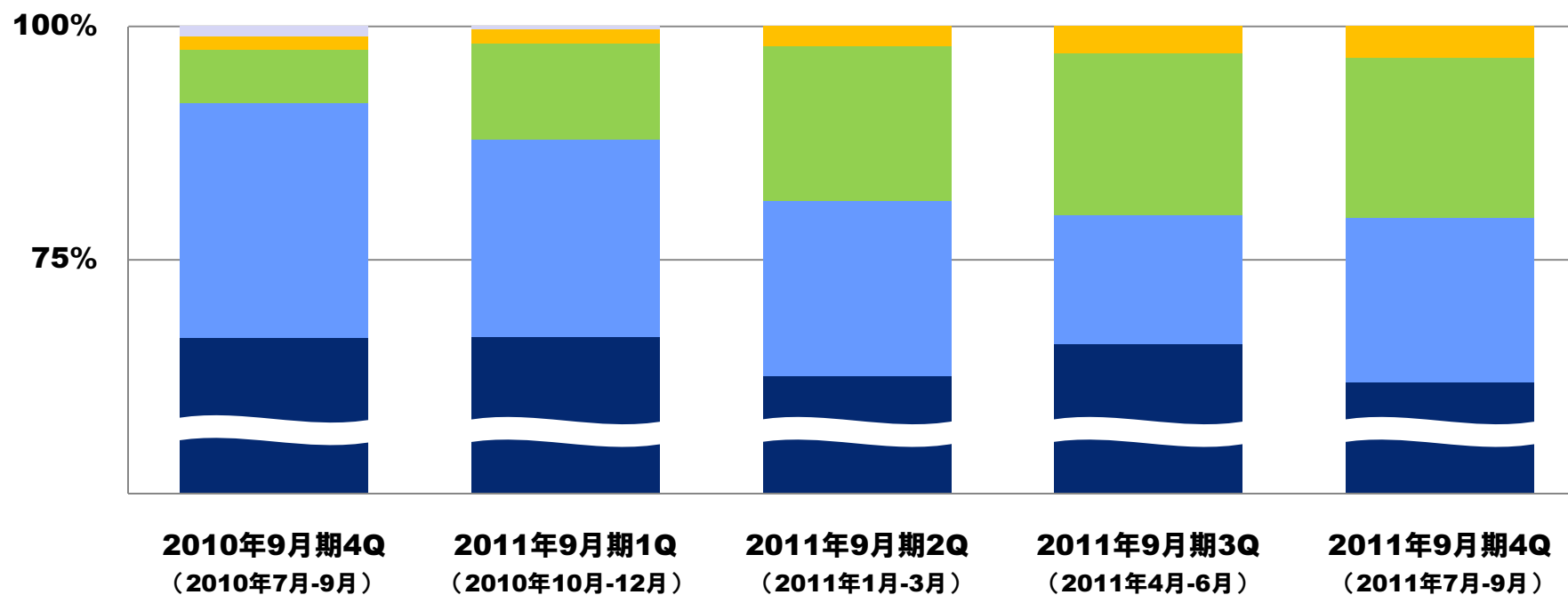
サービス別売上構成比の推移（四半期）

	2010年9月期 4Q	2011年9月期 1Q	2011年9月期 2Q	2011年9月期 3Q	2011年9月期 4Q
■ リスティング広告販売代理	90.9%	92.0%	91.1%	88.7%	88.1%
■ SEO	6.1%	4.5%	3.4%	2.7%	3.3%
■ Webコンサルティング	2.1%	2.3%	2.6%	2.7%	3.1%
■ インターネット広告	0.7%	1.1%	2.9%	5.9%	5.5%
■ その他	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%

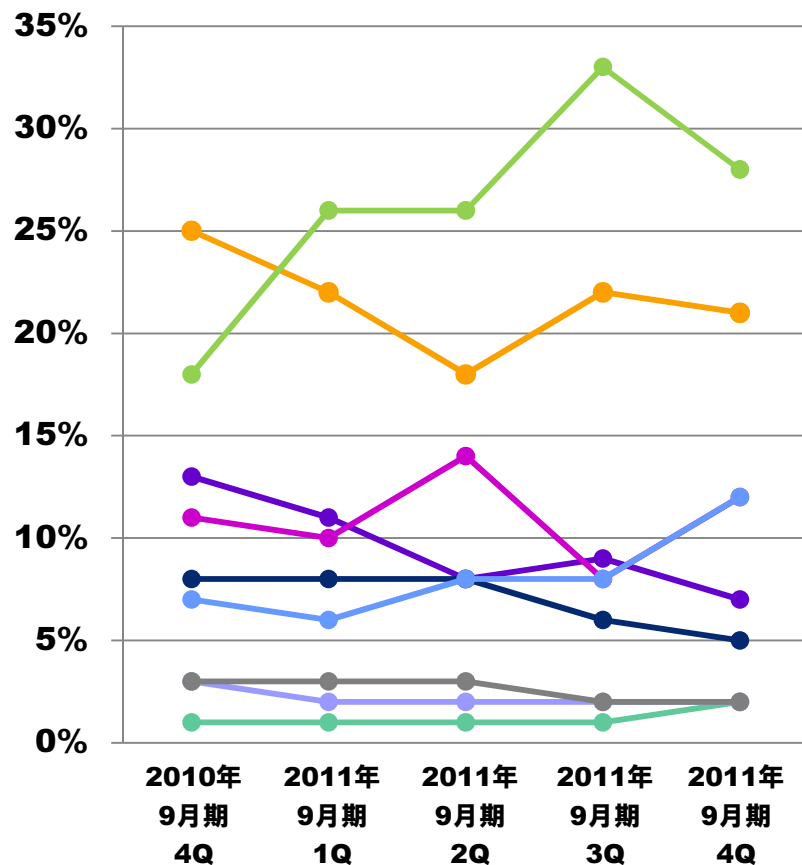


サービス別粗利構成比の推移（四半期）

	2010年9月期 4Q	2011年9月期 1Q	2011年9月期 2Q	2011年9月期 3Q	2011年9月期 4Q
■ リスティング広告販売代理	66.7%	66.8%	62.6%	66.0%	61.9%
■ SEO	25.1%	21.1%	18.7%	13.8%	17.6%
■ Webコンサルティング	5.7%	10.3%	16.6%	17.3%	17.1%
■ インターネット広告	1.4%	1.5%	2.1%	2.9%	3.4%
■ その他	1.1%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%



業種別顧客属性の推移（四半期）

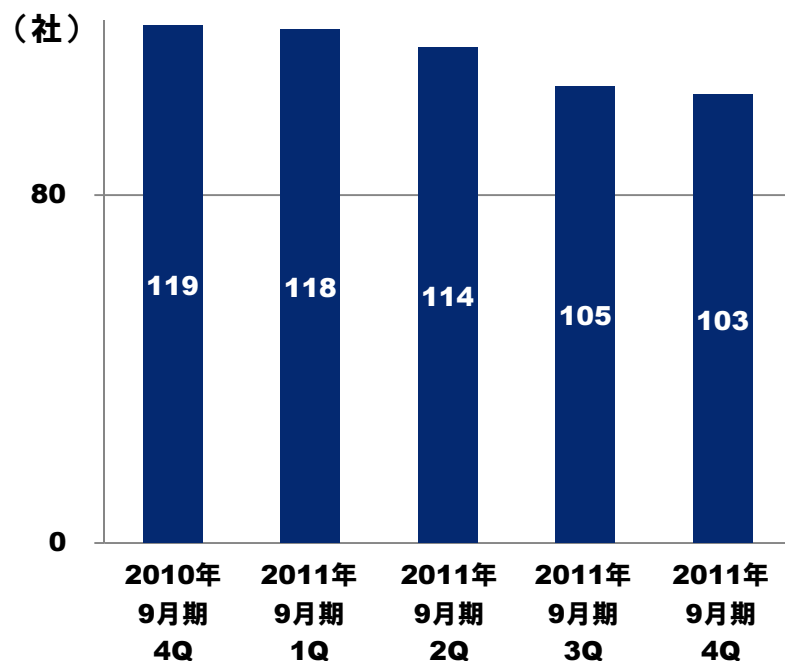


	2010年9月期4Q	2011年9月期1Q	2011年9月期2Q	2011年9月期3Q	2011年9月期4Q
メディア	18%	26%	26%	33%	28%
小売/通販	25%	22%	18%	22%	21%
旅行	11%	10%	14%	8%	12%
人材/教育	7%	6%	8%	8%	12%
保険	13%	11%	8%	9%	7%
自動車	8%	8%	8%	6%	5%
美容健康	3%	2%	2%	2%	2%
金融	3%	3%	3%	2%	2%
製造	1%	1%	1%	1%	2%
その他	11%	11%	12%	9%	9%

● 売上総額が増加。特に、「旅行」「人材/教育」の売上が大きく増加し、構成比も伸長。

「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

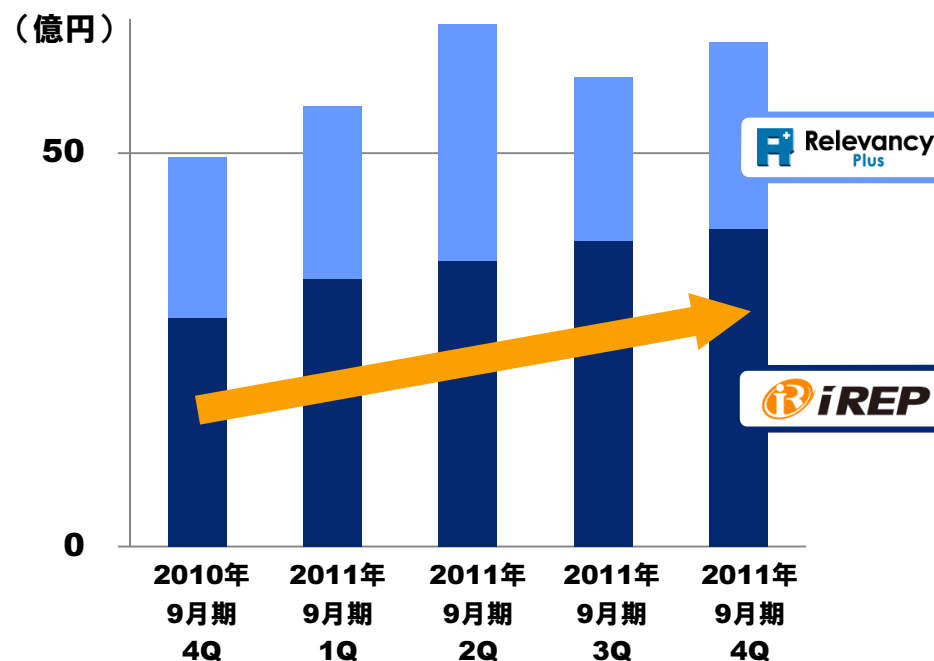
ナショナルクライアント数の推移



- ナショナルクライアント数は、若干の減少

※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単独広告費上位500社

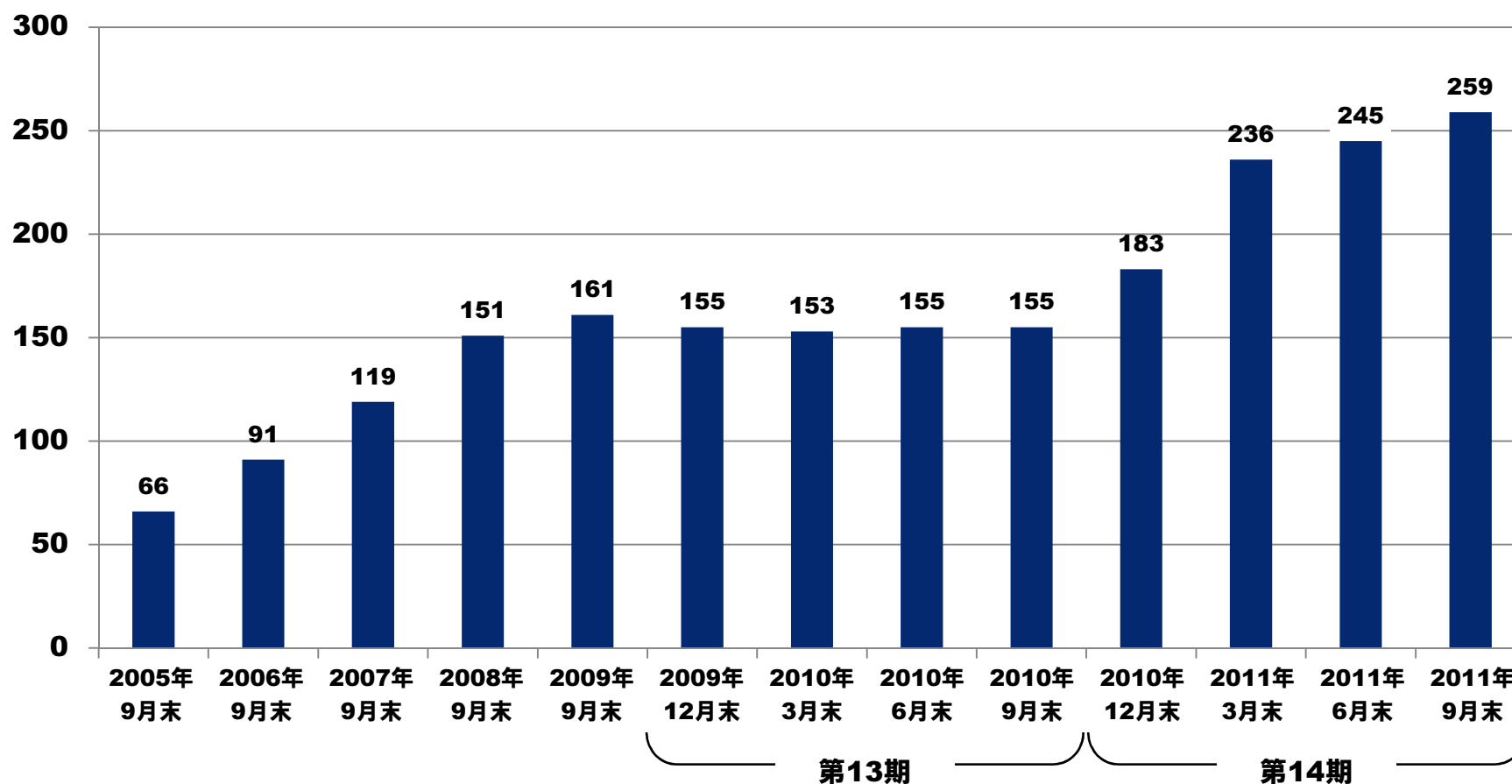
リスティング広告売上高(内訳)の推移



- アイレップ単体では、リスティング広告の売上高は引き続き着実に増加。連結でも増加傾向

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

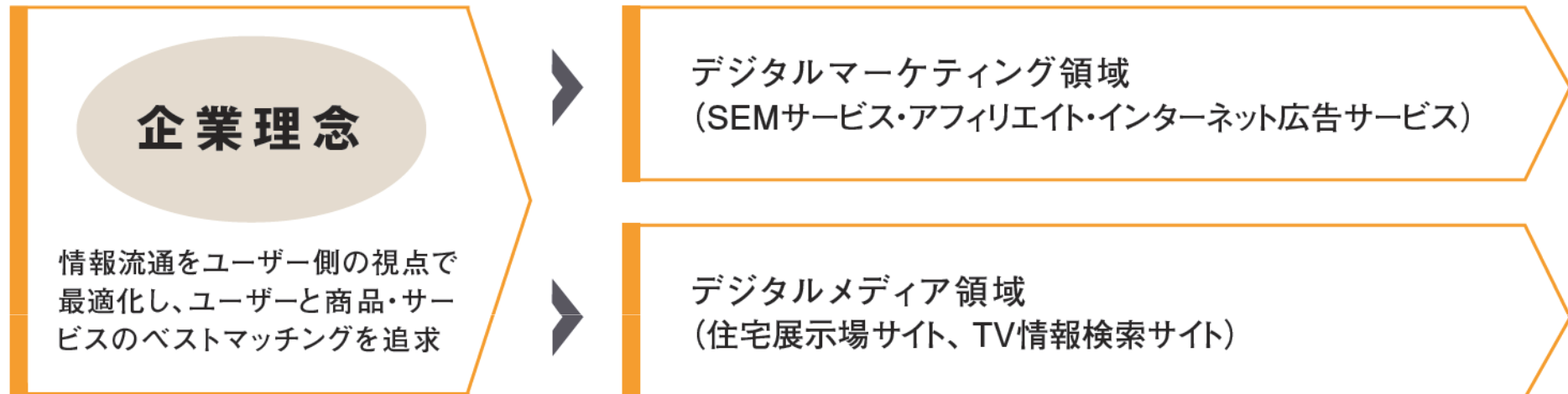
会社概要

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	東京都渋谷区渋谷二丁目1番1号
設立	1997年11月
資本金	5億4,564万円 (2011年9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社と資本・業務提携。
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

ウェブ | 画像 | 動画 | 辞書 | 知恵袋 | 地図 | リアルタイム | 一覧

検索設定 | Yahoo! JAPAN | ヘルプ

SEM代理店

YAHOO! JAPAN

[ログイン]

ウェブ検索結果 約2,080,000件

スポンサードサーチ

スポンサードサーチ

リスティング広告

株式会社アイレップ - デジタルマーケティングエージェンシー/SEM ...

会社情報 - IR情報 - 採用情報 - プレスルーム

デジタルマーケティングエージェンシー/SEM/インターネット広告代理店のアイレップ。文字サイズの変更
お問い合わせ・サイトマップ・HOME・ソリューション&サービス・会社情報・IR情報・プレスルーム・
採用情報・新着情報・2011/10/03. アイレップ、新 世代を ...

www.irep.co.jp/ - ブックマーク: 102人が登録 - キャッシュ

SEO

リスティング広告

「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。

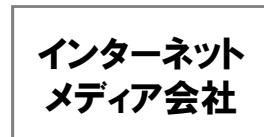
htmlの記述や
Webサイトの構造を整え、
Webサイトを検索エンジンに
認識・評価されやすい状態に
する技術です。

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



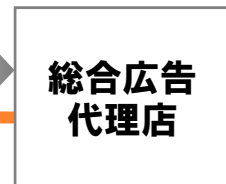
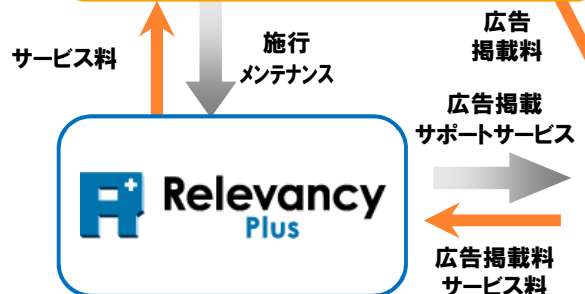
広告枠提供
(仕入れ)
→
←
広告掲載料



【クライアント】



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



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/>