

株式会社アイレップ

2012年9月期 第1四半期 決算説明資料

(2011年10月1日～2011年12月31日)

1. **連結決算概要**
2. **重点戦略と進捗**
3. **事業概況**
4. **本社移転およびCIのリニューアルについて**
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。

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。

IRに関するお問い合わせ窓口

(2月17日午後1時まで) TEL:03-5464-3398 FAX:03-5464-3291 MAIL:ir@irep.co.jp

(2月20日以降) TEL:03-3596-8700 FAX:03-3596-8145 MAIL:ir@irep.co.jp

※本社移転作業のため、2月17日(金)の本社営業時間は午後1時までとなります。

ホームページのご案内

コーポレートサイト <http://www.irep.co.jp/> SEM情報ブログ <http://www.semilog.jp/> SEO情報サイト <http://www.alphaseo.jp/>

1. 連結決算概要

第15期 第1四半期 連結業績ハイライト

四半期売上高は過去最高を更新

売上高 113.1%増加、営業利益 67.5%増加、経常利益 61.7%増加（対前年同四半期比）

大口顧客の取引額の大幅増加等により、売上高は引き続き順調に推移。

主要サービスの売上高の増加

**リスティング広告 105.3%増加、SEO 18.1%増加、
Webコンサルティング 67.4%増加、インターネット広告 1266.8%増加**（対前年同四半期比）

リスティング広告の売上高は前年同四半期の2倍超。その他、各サービスともに売上高が大きく伸長。

第2四半期(上期)の連結業績予想に対し、順調な推移

（2011年11月14日公表済の連結業績予想に対し）

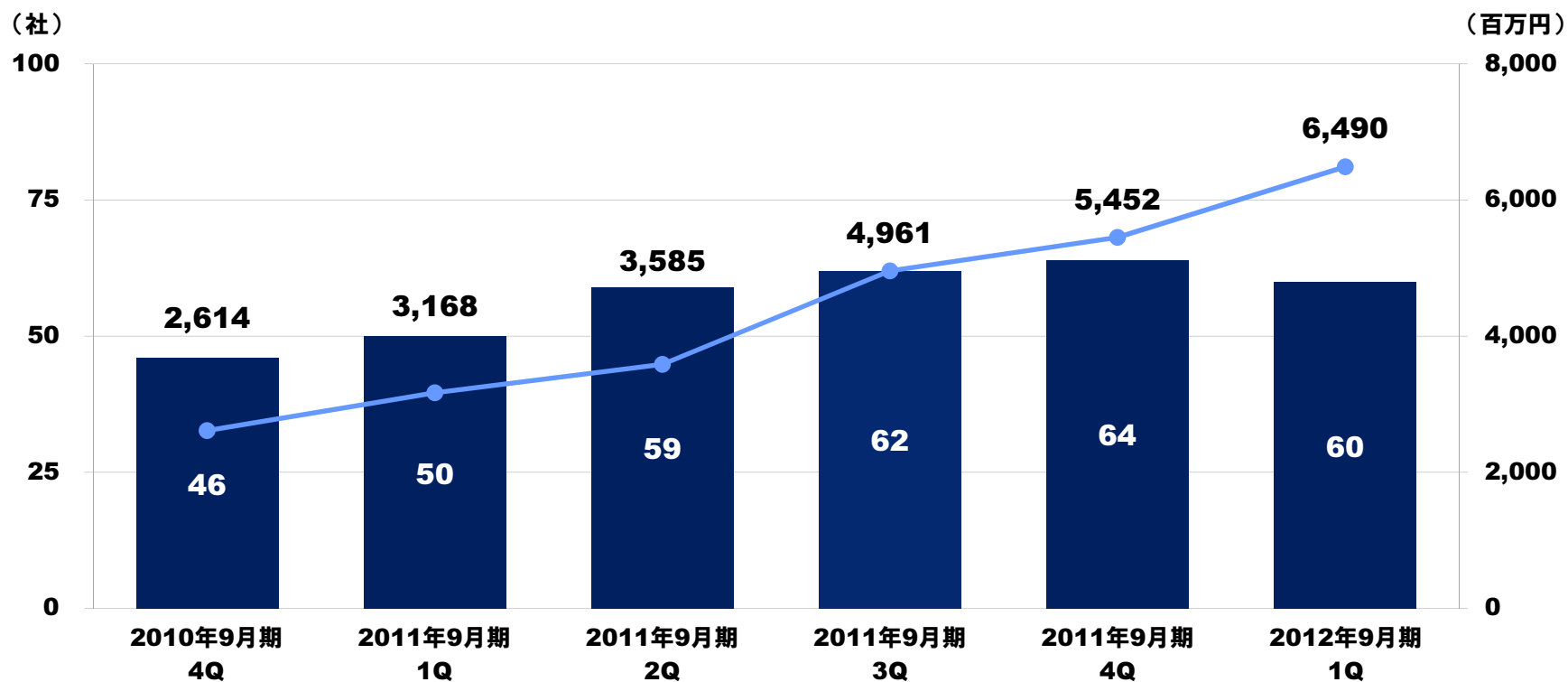
売上高 53.2%、営業利益 41.9%、経常利益 42.9%、四半期純利益 50.6%の進捗

第15期 第1四半期 連結業績ハイライト

大口顧客による取引額が大幅増加、売上高の継続的な成長

特に「メディア」「小売／通販」「ネットサービス」等において、
大口顧客の四半期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

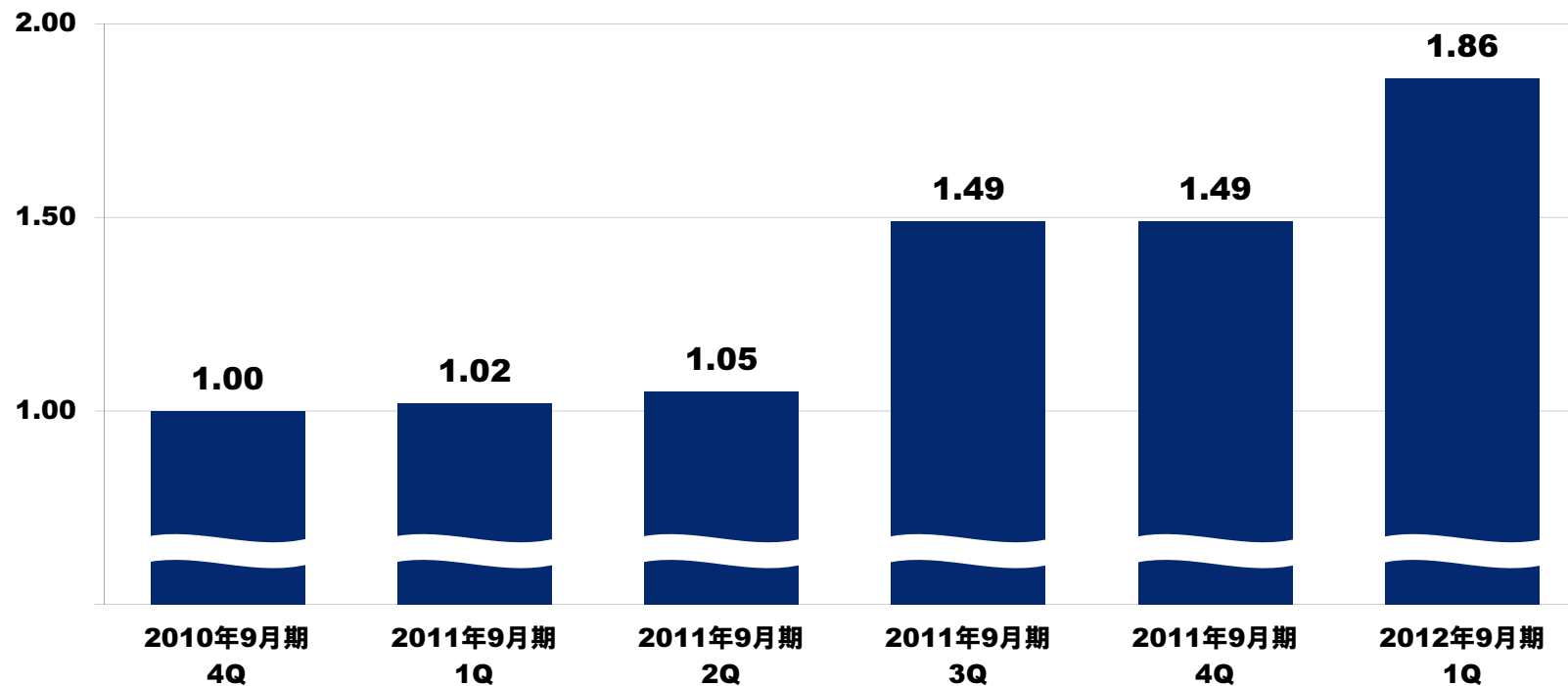


第15期 第1四半期 連結業績ハイライト

モバイル・スマートフォン向け広告の売上高の大幅増加

モバイル広告、スマートフォン向けアドネットワーク広告商品の取扱拡大とともに、積極的施策を行う顧客の当領域への出稿強化等により、売上高が増加

(売上:2010年9月期4Q比)



第15期 第1四半期 連結業績ハイライト

四半期売上高は過去最高を更新。
 第2四半期(上期)の連結業績予想に対し、順調な推移。

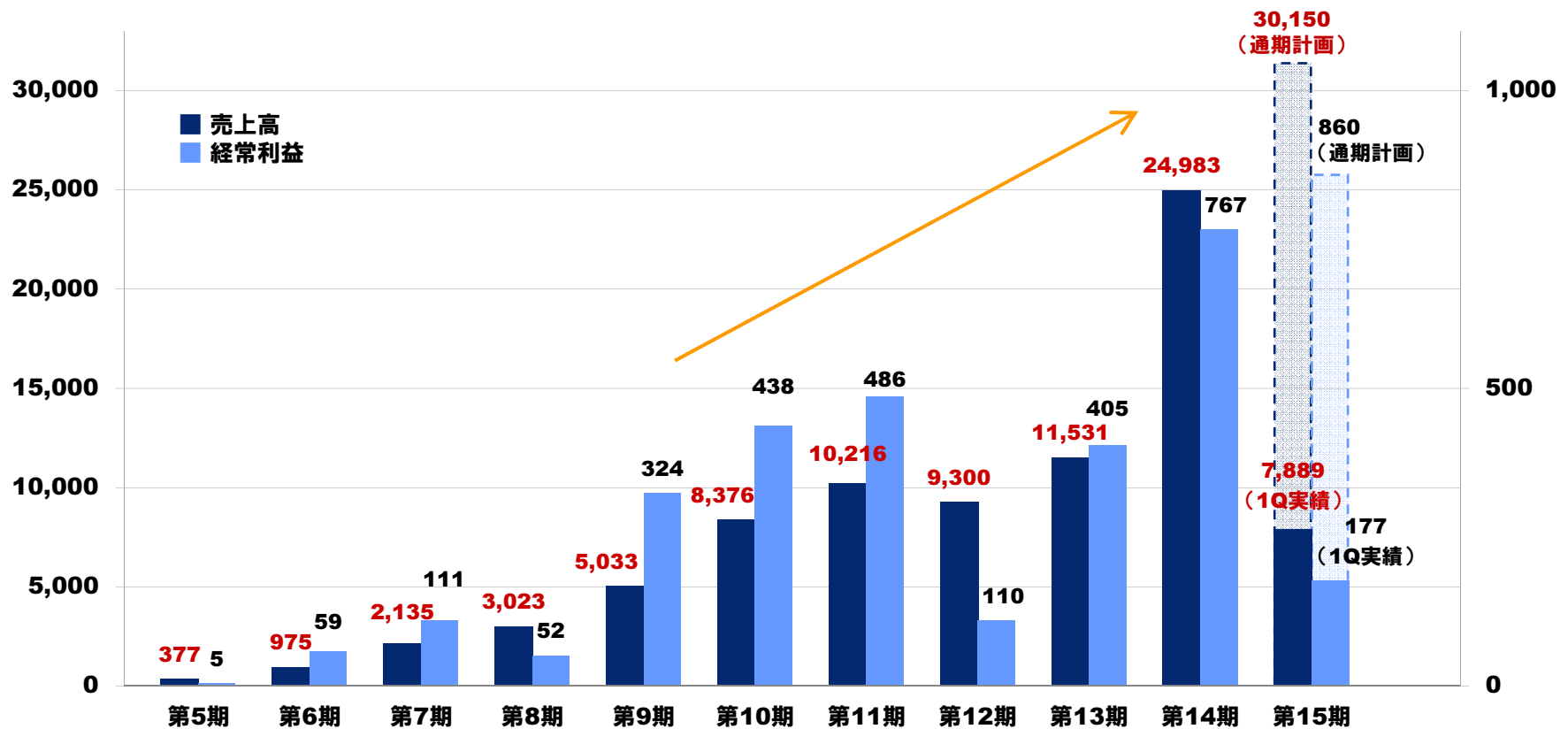
(単位:百万円)

	2011年9月期 1Q実績	2012年9月期 1Q実績	増減率	2012年9月期 2Q計画(累計)	進捗率 2012年9月期 2Q計画(累計)	2012年9月期 通期計画 2011年11月14日 発表
売上高	3,702	7,889	↑ 113.1%	14,835	○ 53.2%	30,150
営業利益	102	172	↗ 67.5%	411	△ 41.9%	858
経常利益	109	177	↗ 61.7%	413	△ 42.9%	860
四半期純利益	64	100	↗ 55.3%	199	○ 50.6%	442

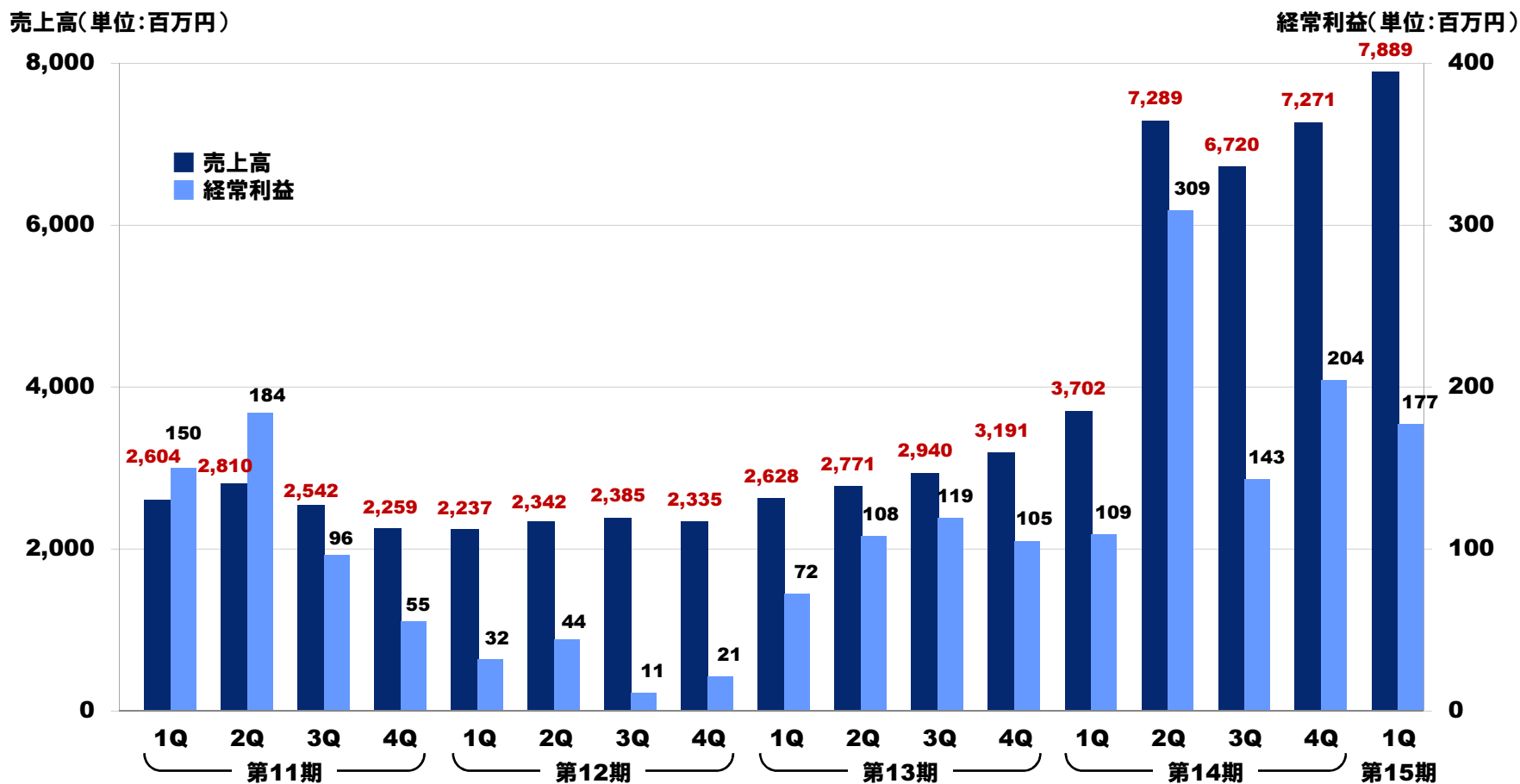
売上高・経常利益の推移（通期）

売上高(単位:百万円)

経常利益(単位:百万円)



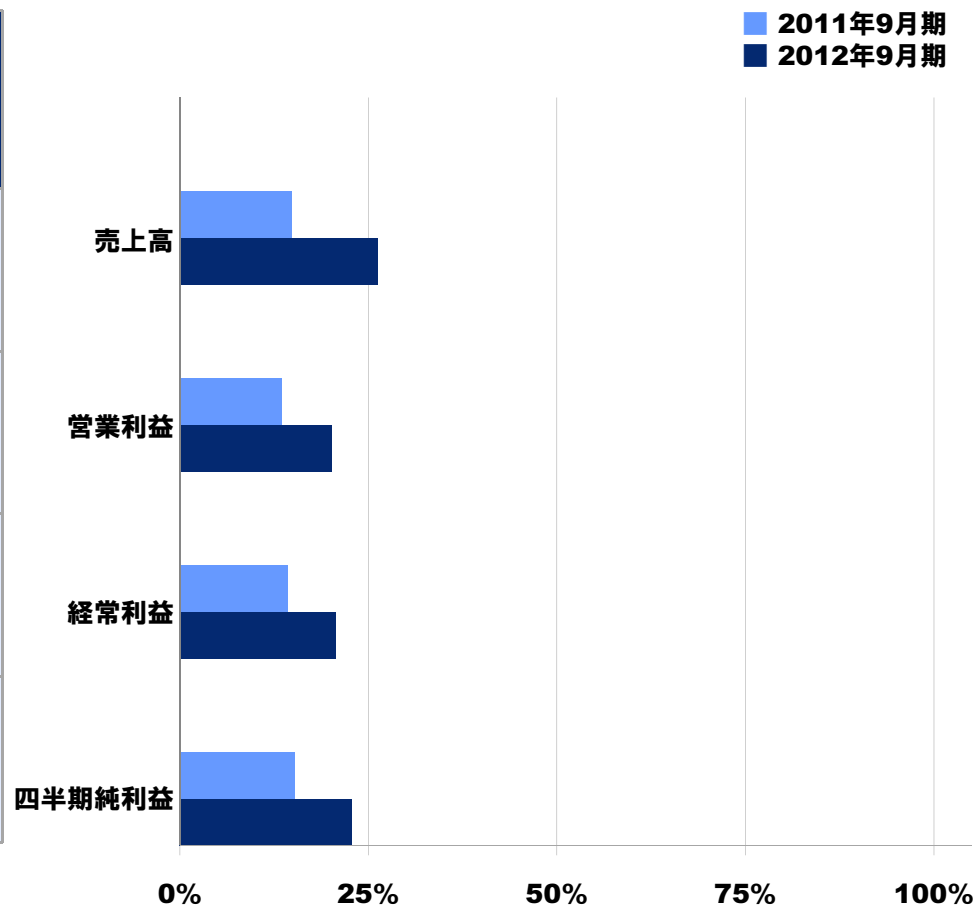
売上高・経常利益の推移（四半期）



通期計画に対する進捗の前年同期比較

(単位:百万円)

	2011年9月期 上段:1Q実績 下段:進捗率	2012年9月期 上段:1Q実績 下段:進捗率
売上高	3,702 14.8%	7,889 26.2%
営業利益	102 13.5%	172 20.1%
経常利益	109 14.3%	177 20.6%
四半期純利益	64 15.2%	100 22.8%



連結損益計算書（要点）

各主要サービスの売上高が増加しているが、売上構成比の高いリスティング広告の売上高が特に拡大した事により、全体としての利益率は対前年同四半期比で減少。利益総額は増加。

（単位：百万円）

	2011年9月期 1Q 2010年10月-2010年12月	2012年9月期 1Q 2011年10月-2011年12月	増減率
売上高	3,702	7,889	113.1%
売上総利益	550	917	66.7%
売上総利益率	14.9%	11.6%	△ 3.3 Points
営業利益	102	172	67.5%
営業利益率	2.8%	2.2%	△ 0.6 Points
経常利益	109	177	61.7%
経常利益率	3.0%	2.3%	△ 0.7 Points
税金等調整前四半期純利益	109	177	61.7%
四半期純利益	64	100	55.3%
四半期純利益率	1.8%	1.3%	△ 0.5 Points

連結貸借対照表（要点）

資産合計は、1,469百万円の増加

増加要因：仕入債務の増加に伴う現金及び預金の増加538百万円及び売掛債権（受取手形及び売掛金）785百万円の増加等

負債合計は、1,429百万円の増加

増加要因：仕入債務の増加に伴う（買掛金）1,669百万円の増加等

純資産合計は、40百万円の増加

増加要因：四半期純利益の計上等に伴う（利益剰余金）60百万円の増加等

減少要因：配当金の確定に伴う40百万円の減少等

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。

（単位：百万円）

	2011年9月期 4Q末 2011年9月30日	2012年9月期 1Q末 2011年12月31日	増減率
流動資産	5,604	6,940	23.8%
（現金及び預金）	1,548	2,087	34.8%
固定資産	788	923	17.0%
資産合計	6,393	7,863	23.0%
流動負債	3,852	5,304	37.7%
固定負債	47	25	△ 47.0%
負債合計	3,900	5,330	36.6%
純資産合計	2,492	2,533	1.6%

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15期 重点戦略と進捗

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

重点戦略

SEM国内圧倒的No.1のポジション確立と、グローバル事業の展開



進捗

- ・Yahoo!リスティング広告Agency Forumにおいて「最優秀代理店賞 総合第1位」を受賞するなど、**SEM国内No.1エージェンシーであることを実証**した。

今後は、デジタルマーケティングプラットフォーム「Marketia」に対し、SEM主要媒体のPDCA機能を実装して行くことで、より精度・効率の高いSEM運用力を武器とし、国内新市場開拓・グローバル展開への足がかりとする事を目標に進めて行く。

- ・グローバルへの展開として、海外主要SEM媒体、アドネットワーク商品のラインナップを拡充し、世界インターネット人口の8割をカバー。主要10言語へのレポート体制も整備。

また、**2012年1月に100%子会社である株式会社フロンティアデジタルマーケティングを設立**。中国、ベトナムをはじめアジア圏、北米圏、欧州圏を中心としたインバウンド販路の拡大、現地法人と現地市場での取引販路拡大を目指し体制を構築中。

第15期 重点戦略と進捗

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

重点戦略

SEM国内圧倒的No.1のポジション確立と、グローバル事業の展開



第1四半期トピックス

- ・2011年度上半期(2011年4-9月) **Yahoo!リスティング広告Agency Forum**
「最優秀代理店賞 総合第1位」「優秀代理店賞 スポンサーサーチ®部門 総合第1位」受賞

Yahoo! JAPAN が提供するYahoo!リスティング広告の検索連動型広告「スポンサーサーチ®」や興味関心連動型広告「インタレストマッチ®」の取扱高やアカウント数、アカウント成長率等の項目を総合的に評価し、半期に一度、対象期間において最も優れていた広告会社へ贈られる賞を受賞。

- ・**百度(バイドゥ)認証SEMスペシャリスト「百度認証検索推广専員」資格取得コンサルタント数を増強**

バイドゥが行う「百度認証トレーニングプログラム(百度培訓認証計画)」の資格のひとつで、百度リスティング広告(※)と関連ツールに関して、より実務に即した効率的な活用スキルと、最先端の知識を習得していることを世界的に証明する資格の取得者数を増強。

※百度リスティング広告とは、中国検索エンジンシェア70%以上の百度(baidu.com)検索結果に、ユーザー検索に合致した広告を配信する、クリック課金モデルの検索連動型広告サービス。

第15期 重点戦略と進捗

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

重点戦略

モバイル・スマートフォン関連のアドネットワーク・DSP商品ラインナップ拡充



進捗

- ・急激に拡大しているモバイル・スマートフォン広告市場への展開に向け、国内・海外のアドネットワーク・DSP商品ラインナップ拡充を完了。導入社数も増加傾向にあり、**積極的施策を行う顧客の出稿強化によって、モバイル・スマートフォン向け広告の売上高が増加**するとともに、**運用実績を保持**するに至った。

今後も引き続き、取扱い商品と導入社数の拡大、運用実績の蓄積を進める。

また、SEM周辺領域で培った最適化ソリューション力をベースとして、アドネットワーク・DSP領域およびデジタルマーケティング全体での最適化ソリューションを構築するための体制整備を行う。

第15期 重点戦略と進捗

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

重点戦略

モバイル・スマートフォン関連のアドネットワーク・DSP商品ラインナップ拡充



第1四半期トピックス

・世界200ヶ国のビジネスプロフェッショナルへ向けた広告サービス

LinkedIn(リンクトイン)広告ソリューションの出稿支援を提供開始

LinkedIn広告は、世界200ヶ国、1億3,500万人のメンバー登録(※1)を誇る、ビジネスに特化した世界最大級のプロフェッショナルネットワークであるLinkedIn内へ掲載される広告。

企業がLinkedInを活用したマーケティング活動を実施できるよう、広告出稿に関わる業務をサポートする(※2)。

※1(統計データ: 2011年11月3日現在) ※2サービス提供については、LinkedIn社と共同で行っているものではありません。

・ベトナムのハノイ工科大学と「Digital Marketing Research Lab」を開設

デジタルマーケティングのグローバル化に対応した新サービスの開発、積極的な事業展開を加速

ベトナムで最古最大の技術系大学であるハノイ工科大学内に、デジタルマーケティング領域全般に関する事柄について調査・研究を行うラボを開設。研究結果は実際のサービスや学会発表・論文にて公開予定。

主な研究内容

デジタルマーケティングにおけるユーザー行動の調査・研究

アトリビューション分析など、高度なデータ処理と統計学を用いた分析の研究

第15期 重点戦略と進捗

サーチ発、運用型ディスプレイ広告市場への挑戦

重点戦略

SEM業務統合プラットフォームの開発と活用の推進



進捗

- ・ブレインパッド社との提携により、デジタルマーケティングプラットフォーム「Marketia」ブランドを発足。
統合プラットフォーム化構想のうち、SEM領域でのシステム化構想の6割の開発を完了。
新たに高度な入札機能を実装したことにより、さらに精度の高い最適化入札や運用支援が可能となった。
- 今後は、解析ツールやLPOツールなど、様々な外部ツールとの連携を行い、構想の第二段階として高度なSEM戦略展開を行える機能強化を進める。
- さらに第三段階では、DSP等他のターゲティング広告とのデータ連携機能強化を行い、デジタルマーケティング全体での戦略を高度に実践する環境の構築を目指す。



第15期 重点戦略と進捗

サーチ発、運用型ディスプレイ広告市場への挑戦

重点戦略

SEM業務統合プラットフォームの開発と活用の推進



第1四半期トピックス

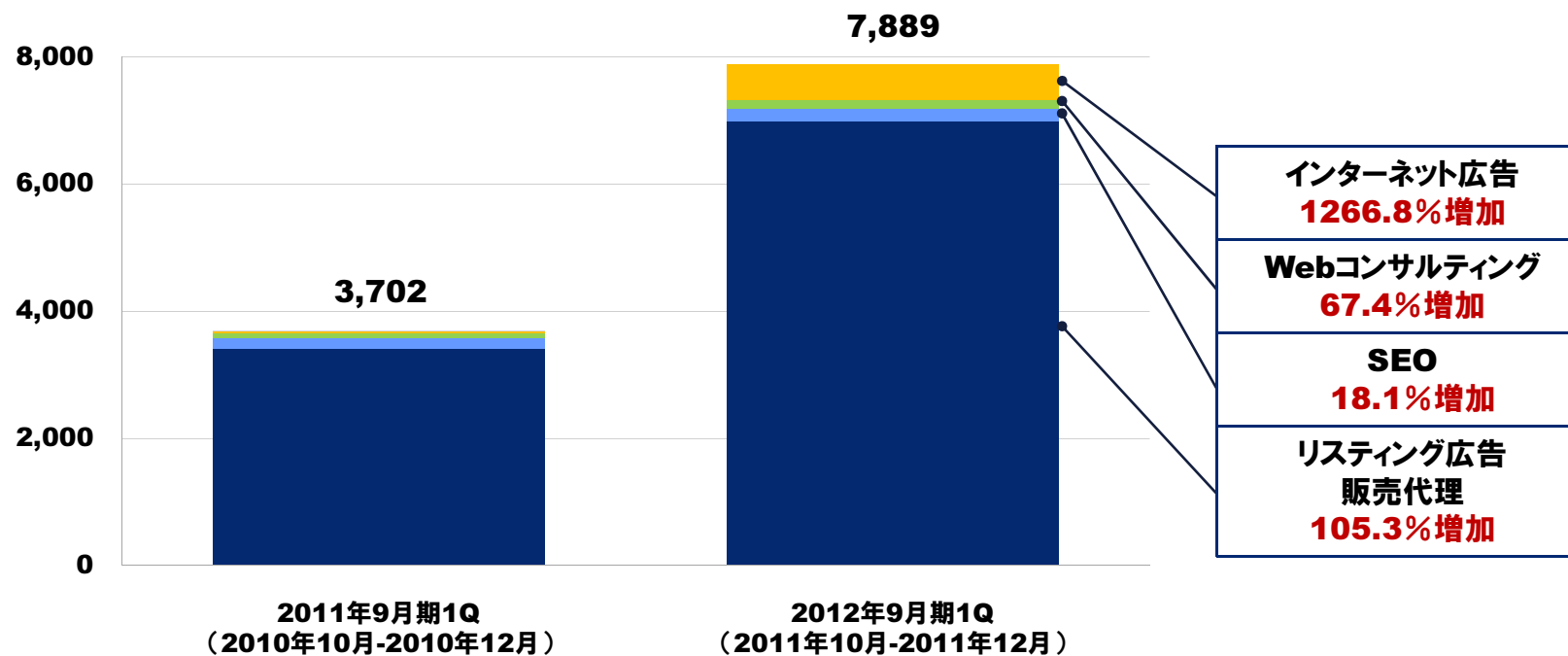
- **デジタルマーケティングプラットフォーム「Marketia(マーケティア)」**
ブレインパッド社の全面協力により、世界トップレベルのきめ細やかな入札機能を新機能として搭載
デジタルマーケティングの実践における戦略策定から効果検証までの一連の業務を統合管理する、デジタルマーケティングプラットフォーム「Marketia」を本格稼働。新機能として追加された入札機能では、これまでの自動入札ツールにはなかった、よりきめ細かく、自由度の高い設計が可能で、実際の広告運用に即した効率的な運用を実現する。また、ブレインパッドの提供する高度なデータマイニング、最適化技術を拡張することで、これまで以上にユーザーの行動に合わせた高度な広告展開を実現することができる。
- **米Marin Software社のオンライン広告運用プラットフォーム「Marin Enterprise Edition」提供開始**
Marin Enterprise Editionは、大規模で複雑なオンライン広告のキャンペーンを効果的かつ効率的に管理するために開発された統合型運用プラットフォーム。売上データをはじめとした外部データと検索、ディスプレイ、ソーシャル広告を連携した高度な広告運用への取り組みをさらに加速させ、企業のデジタルマーケティング展開をより高度なものへと導く。

3. 事業概況

サービス別売上高（前年同期比）

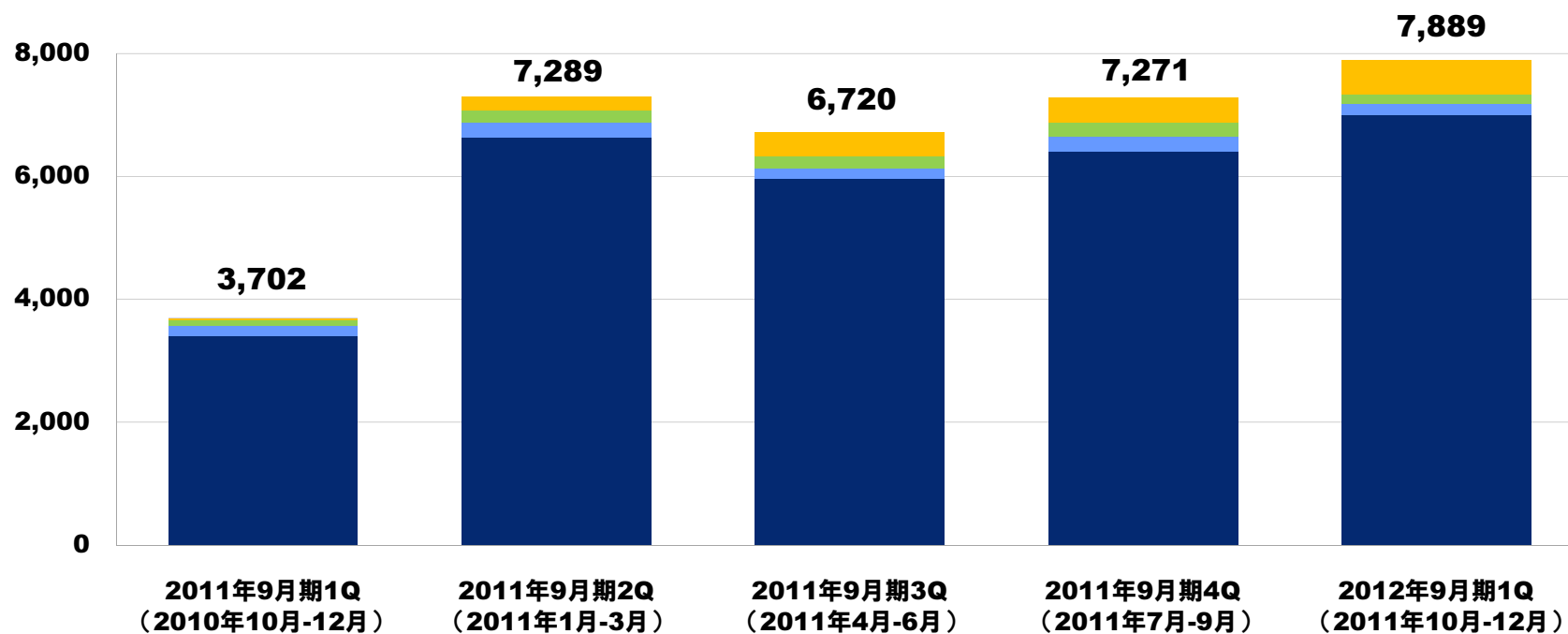
	2011年9月期 1Q	2012年9月期 1Q
■ リスティング広告販売代理	3,406	6,993
■ SEO	166	196
■ Webコンサルティング	86	145
■ インターネット広告	40	554
■ その他	2	0

（単位：百万円）



サービス別売上高の推移（四半期）

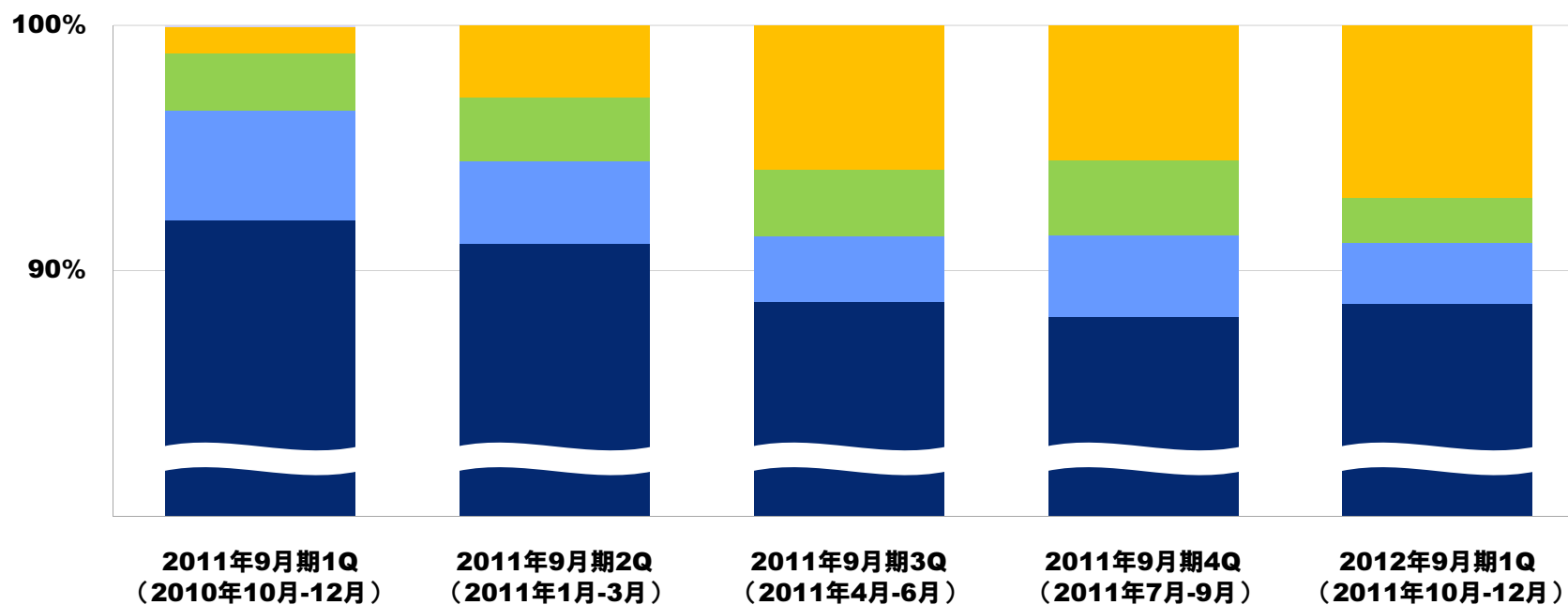
	2011年9月期 1Q	2011年9月期 2Q	2011年9月期 3Q	2011年9月期 4Q	2012年9月期 1Q
■ リスティング広告販売代理	3,406	6,638	5,962	6,406	6,993
■ SEO	166	244	179	243	196
■ Webコンサルティング	86	192	184	223	145
■ インターネット広告	40	212	394	399	554
■ その他	2	0	0	0	0



サービス別売上構成比の推移（四半期）

（単位：百万円）

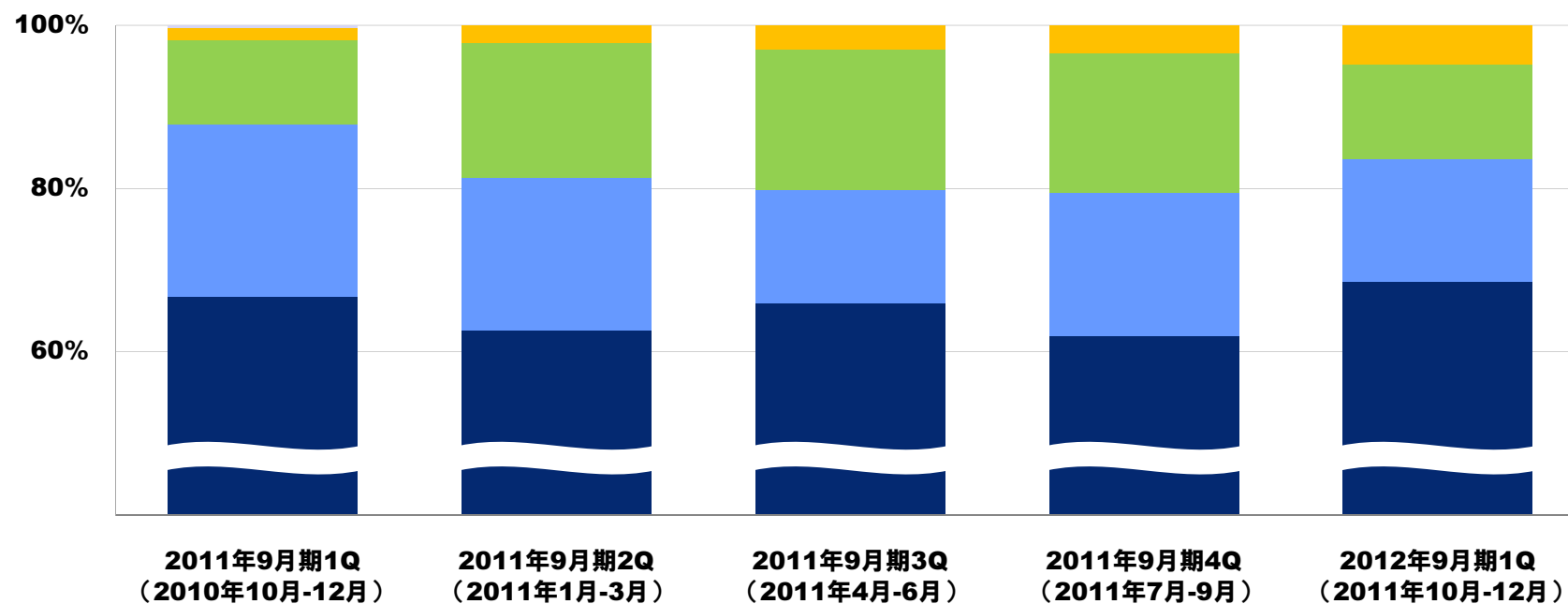
	2011年9月期 1Q	2011年9月期 2Q	2011年9月期 3Q	2011年9月期 4Q	2012年9月期 1Q
■ リスティング広告販売代理	92.0%	91.1%	88.7%	88.1%	88.6%
■ SEO	4.5%	3.4%	2.7%	3.3%	2.5%
■ Webコンサルティング	2.3%	2.6%	2.7%	3.1%	1.9%
■ インターネット広告	1.1%	2.9%	5.9%	5.5%	7.0%
■ その他	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%



サービス別粗利構成比の推移（四半期）

（単位：百万円）

	2011年9月期 1Q	2011年9月期 2Q	2011年9月期 3Q	2011年9月期 4Q	2012年9月期 1Q
■ リスティング広告販売代理	66.8%	62.6%	66.0%	61.9%	68.6%
■ SEO	21.1%	18.7%	13.8%	17.6%	15.0%
■ Webコンサルティング	10.3%	16.6%	17.3%	17.1%	11.6%
■ インターネット広告	1.5%	2.1%	2.9%	3.4%	4.8%
■ その他	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%



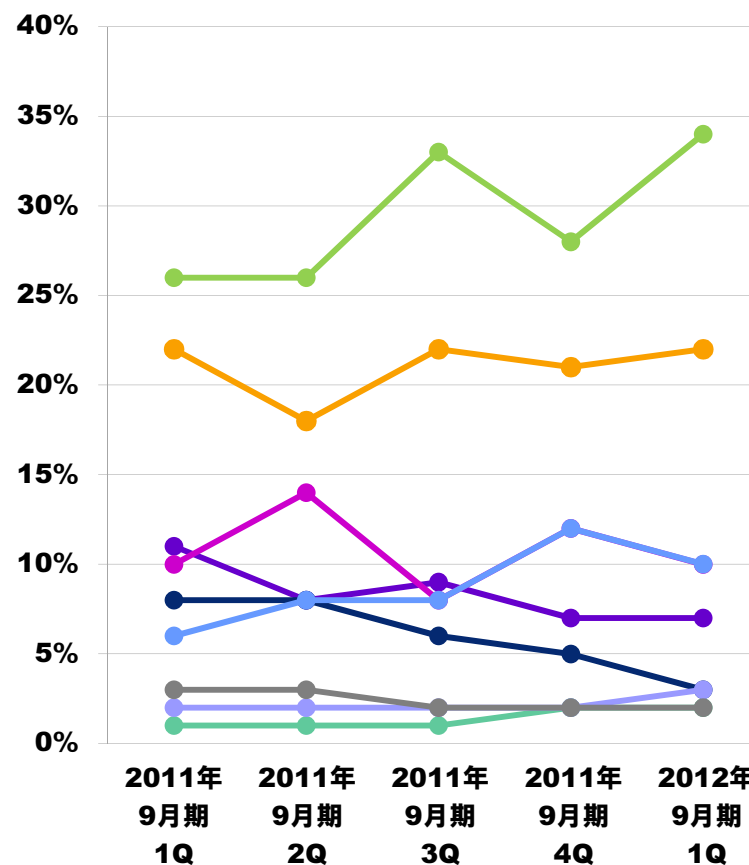
業種別顧客属性の推移（四半期）

売上高総額が引き続き増加。

特に、「メディア」「小売／通販」の売上が飛躍的に増加し、構成比も大きく伸長。

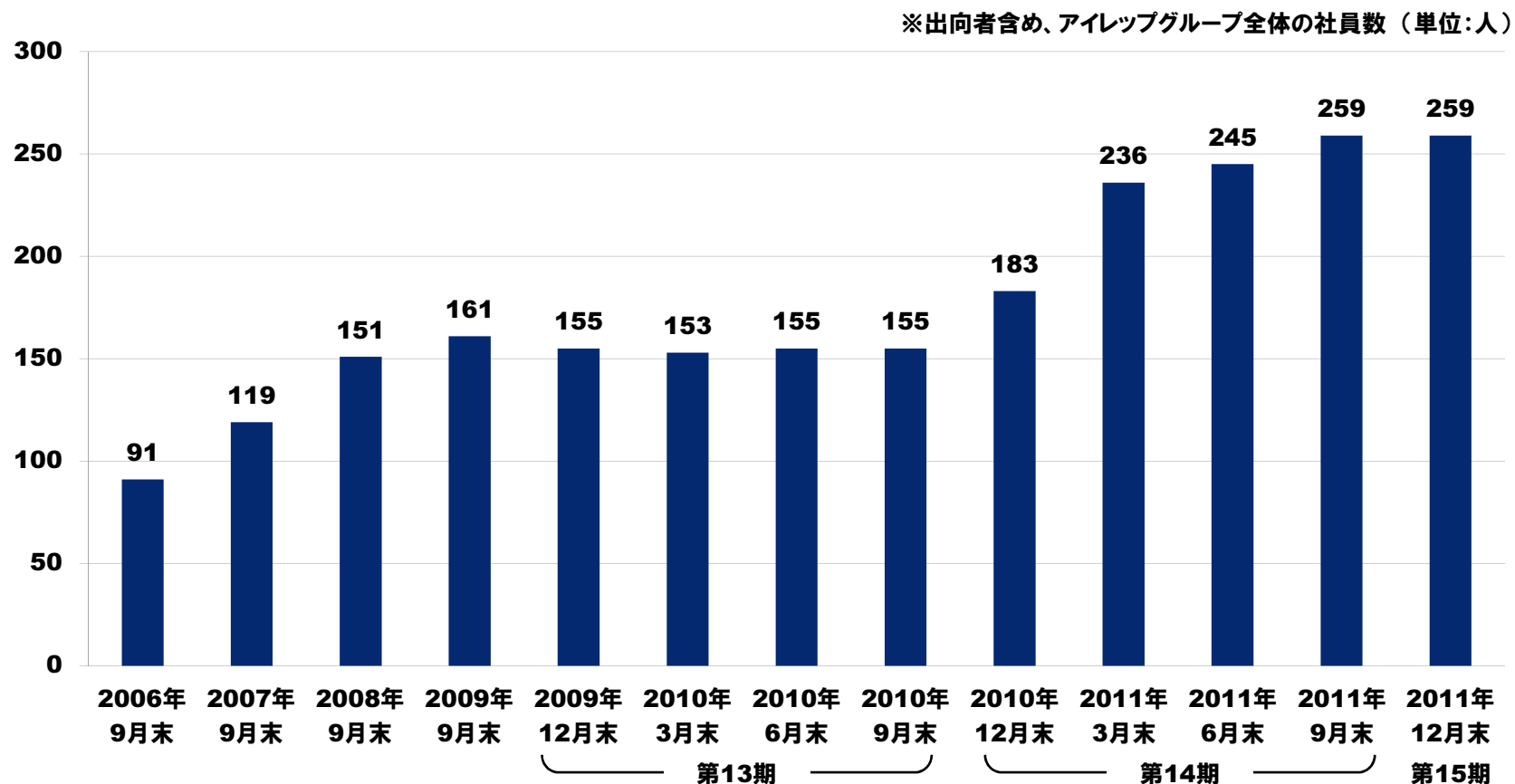
（単位：百万円）

	2011年 9月期 1Q	2011年 9月期 2Q	2011年 9月期 3Q	2011年 9月期 4Q	2012年 9月期 1Q
■ メディア	26%	26%	33%	28%	34%
■ 小売／通販	22%	18%	22%	21%	22%
■ 旅行	10%	14%	8%	12%	10%
■ 人材／教育	6%	8%	8%	12%	10%
■ 保険	11%	8%	9%	7%	7%
■ 自動車	8%	8%	6%	5%	3%
■ ネットサービス	2%	2%	2%	2%	3%
■ 広告	3%	3%	2%	2%	2%
■ 製造	1%	1%	1%	2%	2%
その他	11%	12%	9%	9%	7%



社員数の推移

大口顧客の増加・売上規模の拡大をふまえ、コンサルタント、アカウントプランナー、アナリスト、デザイナー、ディレクター、管理など各職種にて積極的な採用を継続中。
2012年4月新入社員17名入社予定。



4. 本社移転およびCIのリニューアルについて

本社移転のお知らせ

業務の効率化を推進し、業績の向上をはかる目的において、2012年2月20日(月)より本社を移転いたします。
これを機に社員一同、心を新たに業務に精励し、皆様のご期待にお応えする所存です。
今後とも、何卒一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



新住所 〒100-6107 東京都千代田区永田町2丁目11番1号 山王パークタワー7F

電話番号 03-3596-8700(代表)

FAX 番号 03-3596-8145

交通アクセス 東京メトロ銀座線・丸の内線「溜池山王駅」直結
東京メトロ丸ノ内線・千代田線「国会議事堂前駅」直結

業務開始日 2012年2月20日(月)

当社の入居する山王パークタワーに、株式会社レリバンシー・プラスも入居する予定です。

CI（コーポレートアイデンティティ）のリニューアル

さらなるブランディング強化のため、CI（コーポレートアイデンティティ）を一新いたします。
また、今回のCI変更に併せて、新しいブランドステートメントおよびスローガンを掲げるとともに、平成24年2月20日（月）より、順次新しいコーポレートロゴの使用を開始いたします。

新しいロゴマークでは、シャープさを感じさせる小文字の「irep」と、先進的な印象の濃いブルーを新たに採用いたしました。“a cycle of success, with us”というメッセージには、お客様のデジタル領域における経営課題を解決し、目標達成のサイクルをつくるパートナーであるという、弊社の想いが込められています。

新コーポレートロゴマーク



新ブランドステートメント

私たちは、Webの黎明期より、デジタル領域におけるマーケティングの視点から、お客様のあらゆる課題を共に解決するための活動を行ってきました。

“ご提案から始まり、その後の運用から得た情報をもとに、さらに大きな成果を得るためのご提案を行っていく”

このサイクルを繰り返すことが、お客様の目標達成につながると信じています。

お客様とユーザーをむすびつけるための最適な答えを見つけ出し、共に成功することを目指す。目標達成のサイクルをつくりあげていく、パートナー。

それが、デジタルマーケティングエージェンシー、アイレップです。

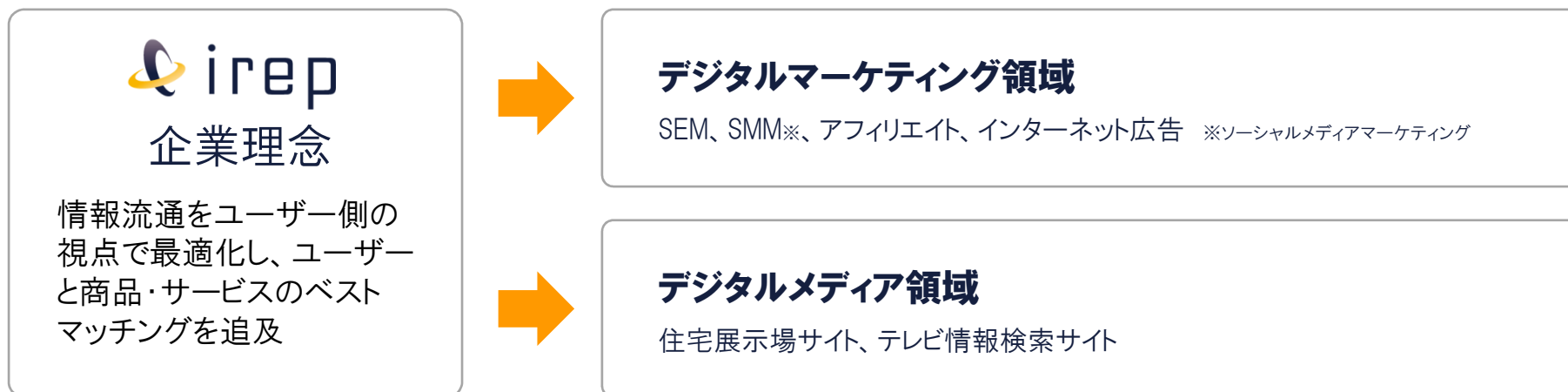
新スローガン

a cycle of success, with us

5. 会社概要

企業理念と事業領域

「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



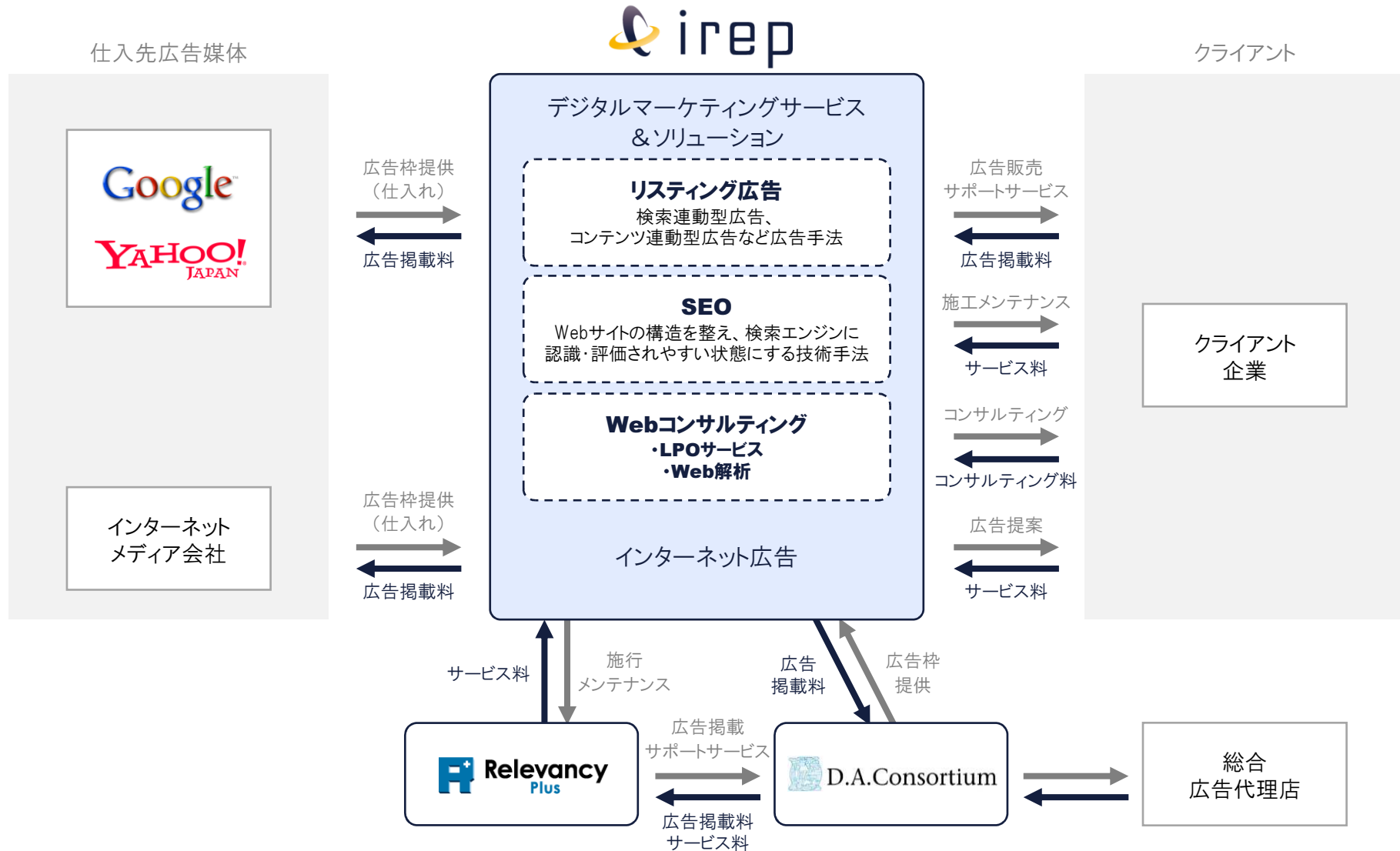
リスティング広告
 (Yahoo!リスティング広告)
 入札価格等により
 掲載順が決まる広告です。

SEO
 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。

※2012年2月9日現在の検索結果画面

デジタルマーケティング領域

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



デジタルメディア領域（総合住宅展示場）

ユーザー側の視点で、ユーザーと商品・サービスのマッチングを実現するサイトの運営



「総合住宅展示場」は、厳選された一戸建て注文住宅の商品情報や住まいに付随するコンテンツ、展示場検索サービスなどを展開し、住宅メーカーと家を建てたいユーザのマッチングを実現します。
<http://www.jutakutenjijo.com/>



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"> ■ 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 (2012年2月20日本社移転予定) 東京都千代田区永田町二丁目11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

沿革

1997年	株式会社アスパイアを設立
2000年	株式会社アイレップに社名変更。Yahoo!JAPANのキーワード広告を中心に、インターネット広告代理業を本格開始
2002年	Google(グーグル社)の「アドワーズ広告」の販売開始 「日本有料老人ホーム紹介センター」を開設 オーバーチュア株式会社「スポンサードサーチ(R)」「現 ヤフー株式会社「Yahoo!リスティング広告 スポンサードサーチ(R)」の販売開始
2003年	オーバーチュア社「推奨認定代理店」(現 ヤフー社Yahoo!リスティング広告「正規代理店」)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2丁目1番1号 青山東急ビル(現 青山ファーストビル)に移転 大阪営業所を開設
2006年	株式会社博報堂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(現 大阪証券取引所JASDAQ)に上場
2007年	株式会社medibaと業務提携 シニアマーケティング事業部門を分社化し、株式会社あいけあ設立 デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社と合併会社 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	デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社と資本・業務提携 株式会社あいけあの全株式を、株式会社インターネットインフィニティーに譲渡
2010年	福岡営業所を開設 デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社の連結子会社となる
2011年	株式会社レリバンシー・プラスを完全子会社化
2012年	株式会社フロンティアデジタルマーケティングを設立

