

株式会社アイレップ

2012年9月期 第2四半期 決算説明資料

(2011年10月1日～2012年3月31日)

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。

IRに関するお問い合わせ窓口

TEL:03-3596-8700 FAX:03-3596-8145 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/> SEO情報サイト <http://www.alphaseo.jp/>

1. 連結決算概要

第15期 第2四半期 連結業績ハイライト

第2四半期累計売上高・利益は連結業績予想を上回る着地 通期業績予想の上方修正を発表（2012年5月8日）

（2011年11月14日公表済の第2四半期累計連結業績予想に対し）

売上高 117.1%、営業利益 114.4%、経常利益 115.0%、四半期純利益 128.6%

四半期売上高94.7億円、過去最高を更新（当第1四半期 78.8億円）

（当第1四半期比）

**売上高 20.1%増加、営業利益 73.3%増加、
経常利益 68.0%増加、四半期純利益 53.7%増加**

大口顧客の取引額の大幅増加等により、特に売上高は前年同四半期比も58.0%増加と大きく伸長。

主要サービスの四半期売上高の増加

（当第1四半期比）

**リスティング広告 17.2%増加、SEO 57.5%増加、
Webコンサルティング 8.1%増加、インターネット広告 47.5%増加**

各サービスともに順調に推移。

第15期 第2四半期 連結業績ハイライト

リスティング広告の出稿増加による継続的な成長に加え、SEOの販売の伸び、モバイル・スマートフォン向けアドネットワーク広告の取扱も増加し、当初予算を上回った。また、収益増加により営業利益、経常利益ともに前年同期四半期比で増加となったものの、2012年2月に実施した本社移転に伴う費用の発生により四半期純利益は微減となった。

(単位:百万円)

	2011年9月期 2Q実績 (累計)	2012年9月期 2Q実績 (累計)	前年同四半期 累計 増減率	2012年9月期 2Q計画(累計) 2011年11月14日 発表	2012年9月期 2Q進捗率 2012年9月期 2Q計画(累計)	2012年9月期 通期計画 上段:2012年5月8日 (下段:2011年11月14日) 発表	2012年9月期 通期進捗率 上段:2012年5月8日 (下段:2011年11月14日) 発表
売上高	10,991	17,369	58.0% 増加	14,835	117.1%	34,914 (30,150)	49.7% (57.6%)
営業利益	413	470	14.0% 増加	411	114.4%	924 (858)	51.0% (54.8%)
経常利益	419	475	13.5% 増加	413	115.0%	929 (860)	51.2% (55.3%)
四半期純利益	272	256	△6.1% 減少	199	128.6%	520 (442)	49.2% (57.9%)

第15期 第2四半期 業績予想と実績値の差異及び通期業績予想の修正について(2012年5月8日公表)

各 位	
本店所在地	東京都千代田区永田町二丁目11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 (JASDAQ・コード2132)
問合せ先	常務取締役管理本部長 室井 智有
電話番号	03-3596-8700 (代)

平成24年5月8日

JASDAQ

平成24年9月期第2四半期累計期間業績予想と実績値の差異
及び通期業績予想の修正に関するお知らせ

平成24年9月期第2四半期決算において、平成23年11月14日に公表した平成24年9月期第2四半期累計期間(平成23年10月1日～平成24年3月31日)の業績予想との差異が生じたのでお知らせいたします。また、こうした業績動向を踏まえ、平成23年11月14日に公表した業績予想を下記の通り修正いたしましたのでご報告申し上げます。

記

1. 平成24年9月期連結業績の実績との差異及び修正予想等
(1) 第2四半期累計予想数値と実績の差異(平成23年10月1日～平成24年3月31日)
(単位:百万円、%)

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり四半期純利益
前 回 発 表 予 想 (A)	14,836	411	413	199	円 銭 7,321.06
実 績 値 (B)	17,369	470	475	256	9,390.74
増 減 額 (B-A)	2,534	59	62	57	—
増 減 率 (%)	17.1%	14.4%	15.0%	28.6%	—
(ご参考) 前期第2四半期実績 (平成23年9月期第2四半期)	10,991	413	419	272	10,055.18

(2) 通期予想(平成23年10月1日～平成24年9月30日)
(単位:百万円、%)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり当期純利益
前 回 予 想 (A)	30,150	858	860	442	円 銭 16,212.26
今 回 修 正 (B)	34,914	924	929	520	19,077.82
増 減 額 (B-A)	4,764	66	69	78	—
増 減 率 (%)	15.8%	7.7%	8.0%	17.6%	—
(ご参考) 前期実績 (平成23年9月期)	24,983	759	767	426	15,732.74

(注) 上記予想は、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

通期予想の上方修正 個別業績、連結業績ともに 売上高の増加を見込む

競争力の向上

- ・引き続き成長が続くと予想されるSEM市場を中心としたインターネット広告の市場において、グループ企業間での連携強化とシナジーの活用

デジタルマーケティング領域

- ・モバイル関連やソーシャルメディア領域などへの取り組みをより加速し、幅広く、総合的にクライアントとのパートナーシップを構築

利益の確保

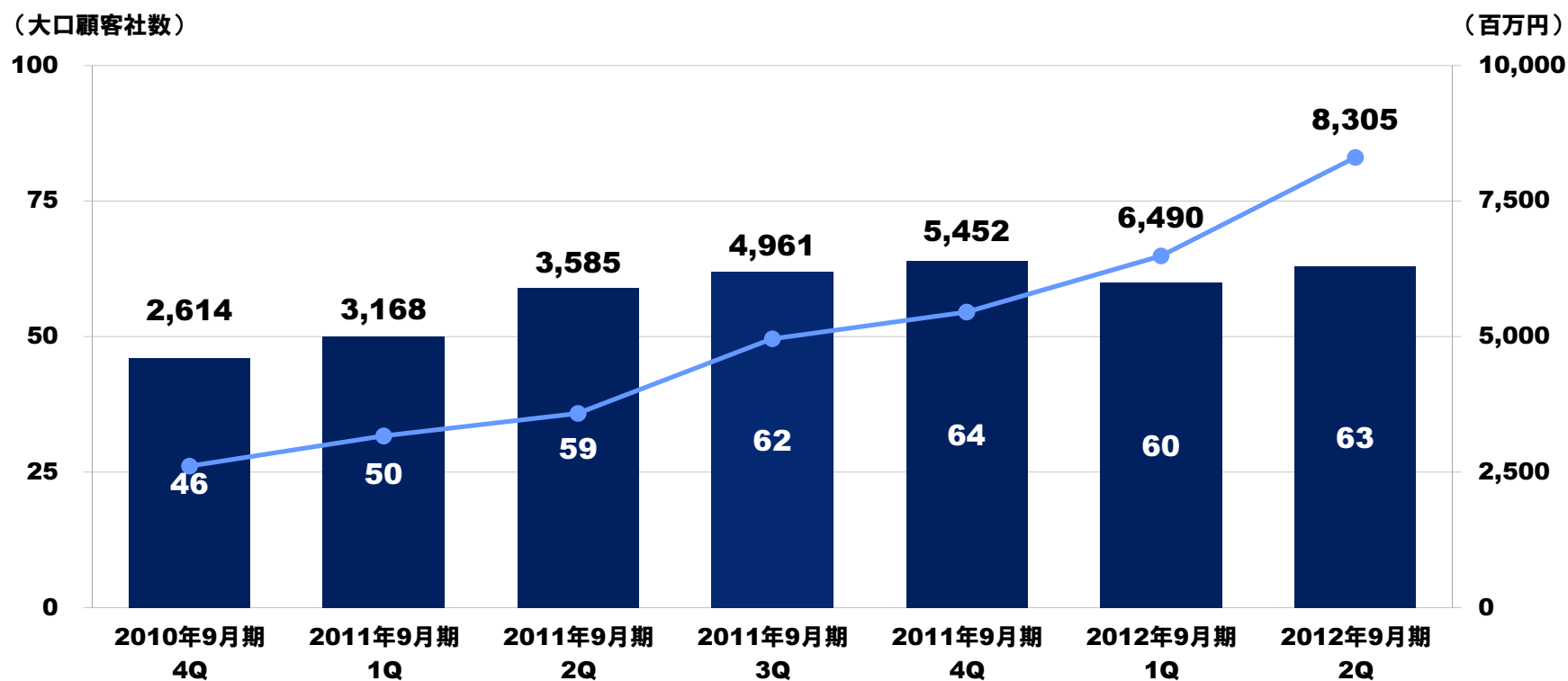
- ・利益については売上高増加の影響が見込まれる。グループシナジーの追求により効果的な管理費用の削減などに努める

第15期 第2四半期 連結業績ハイライト

大口顧客取引額の飛躍的成長

大口顧客の四半期取引額が、当第1四半期比で28.0%増加

※大口顧客の定義＝四半期売上1,000万円以上の顧客

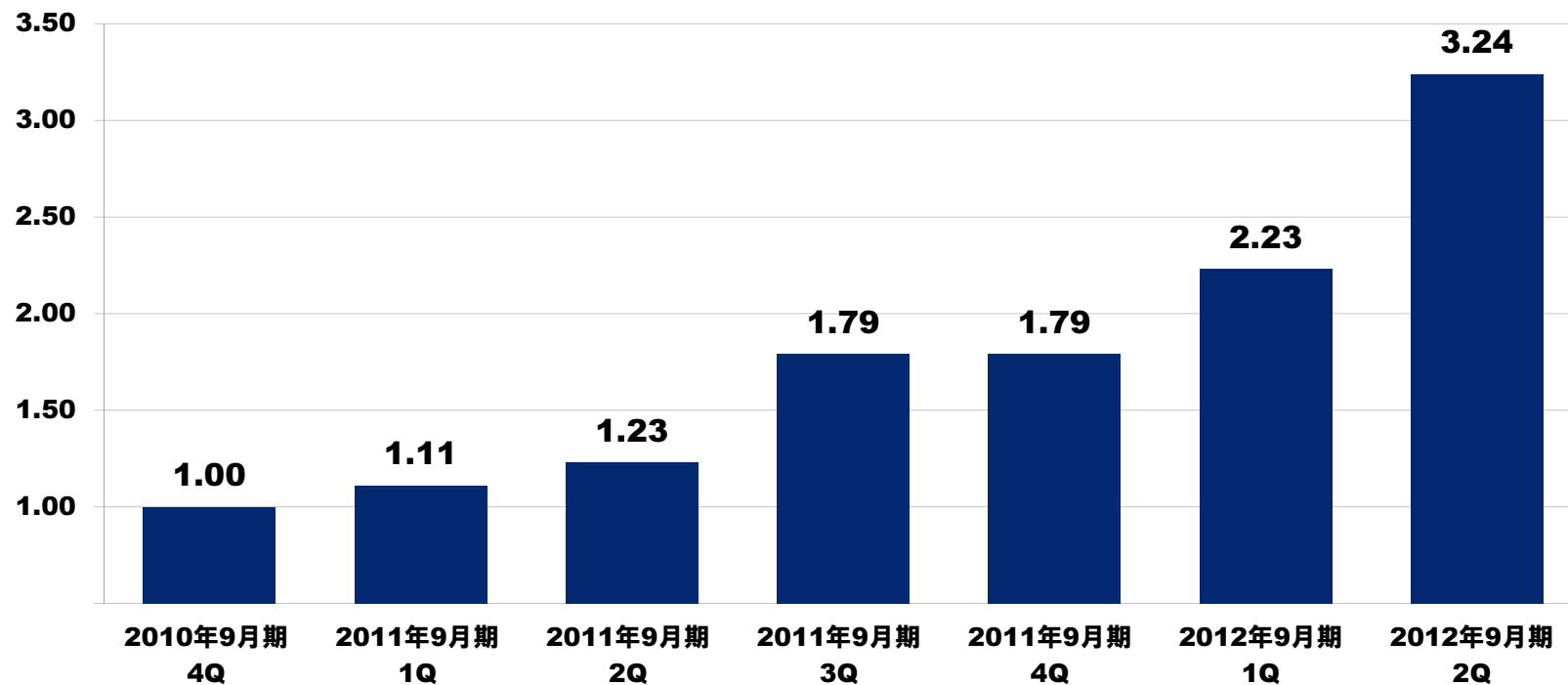


第15期 第2四半期 連結業績ハイライト

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

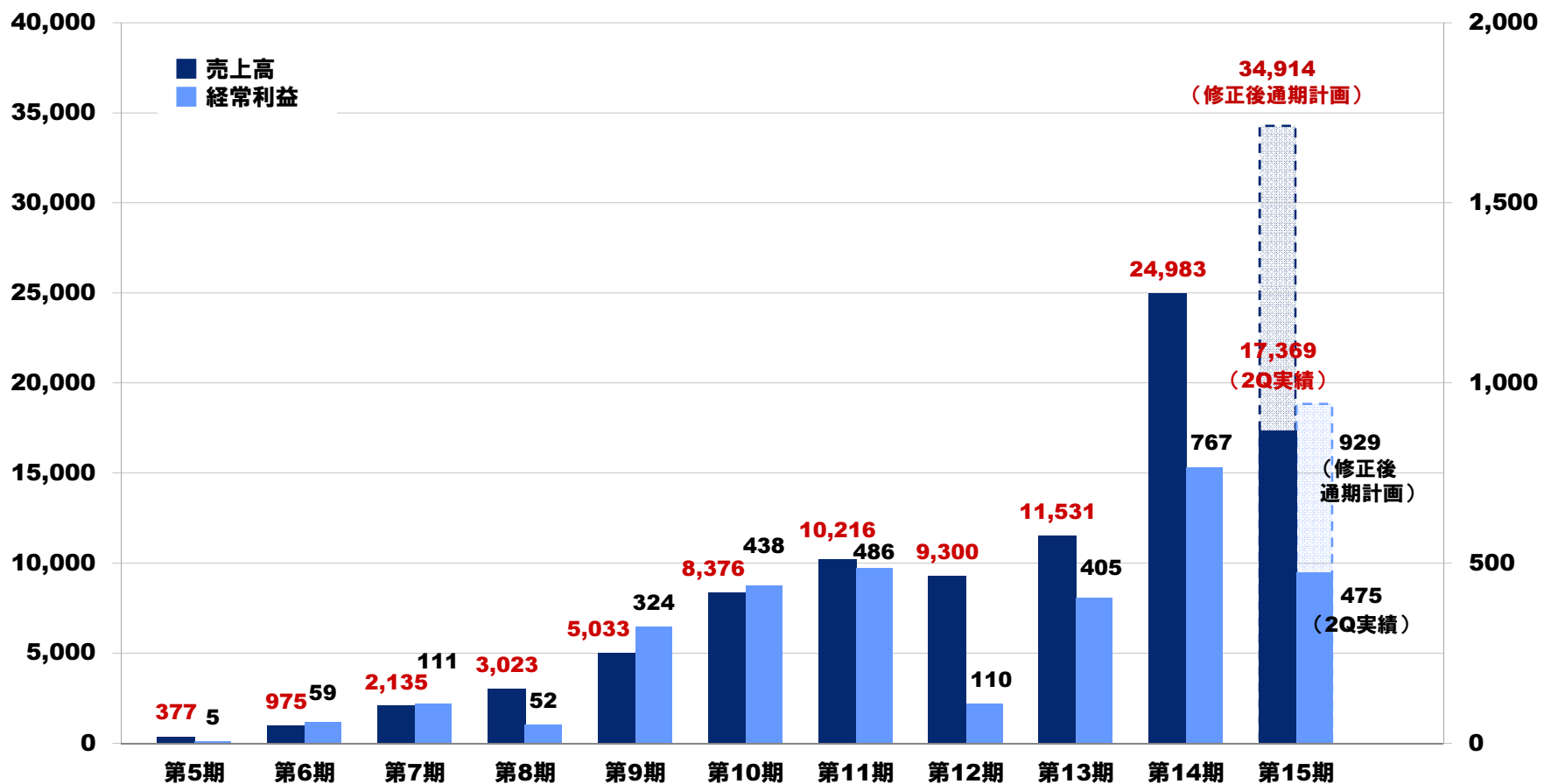
(売上:2010年9月期4Qを1.00として)



売上高・経常利益の推移（通期）

売上高(単位:百万円)

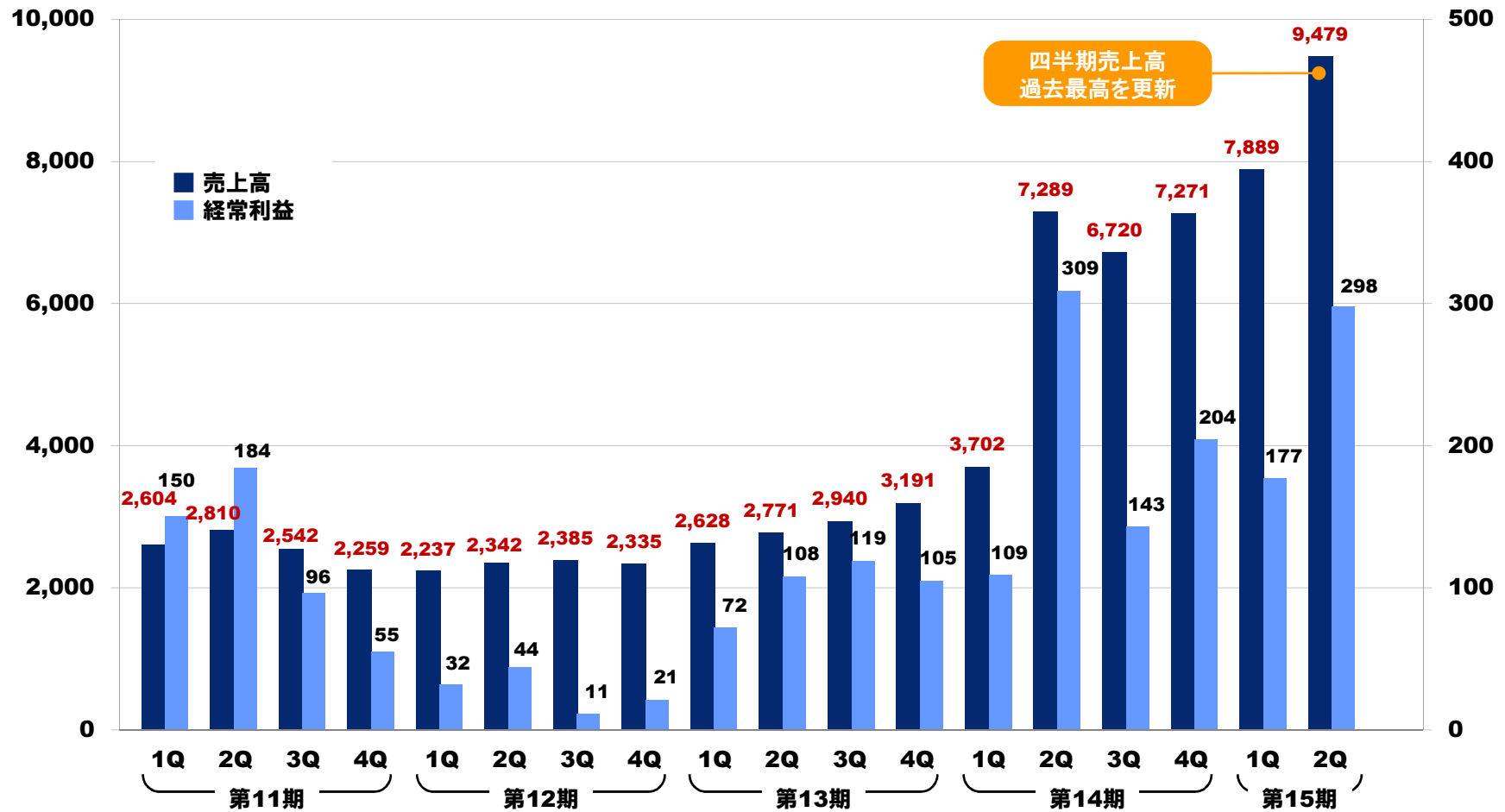
経常利益(単位:百万円)



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)



連結損益計算書（要点）

各主要サービスの売上高が増加したものの、粗利益率の低いリスティング広告の売上高が拡大したことにより、全体の利益率は対前年同期比で低下。

（単位：百万円）

	2011年9月期 2Q 2010年10月-2011年3月	2012年9月期 2Q 2011年10月-2012年3月	増減率
売上高	10,991	17,369	58.0%
売上総利益	1,472	2,049	39.2%
売上総利益率	13.4%	11.8%	△ 1.6 Points
営業利益	413	470	14.0%
営業利益率	3.8%	2.7%	△ 1.0 Points
経常利益	419	475	13.5%
経常利益率	3.8%	2.7%	△ 1.1 Points
税金等調整前四半期純利益	422	446	5.7%
四半期純利益	272	256	△ 6.1%
四半期純利益率	2.5%	1.5%	△ 1.0 Points

連結貸借対照表（要点）

資産合計は、1,820百万円の増加

増加要因：売掛債権(受取手形及び売掛金)1,521百万円の増加及び本社移転等に伴う有形固定資産の増加263百万円等

負債合計は、1,575百万円の増加

増加要因：仕入債務の増加に伴う(買掛金)1,492百万円の増加等

純資産合計は、244百万円の増加

増加要因：四半期純利益の計上等に伴う(利益剰余金)215百万円の増加等

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 2Q末 2012年3月31日	増減率
流動資産	5,604	6,924	23.5%
（現金及び預金）	1,548	1,257	△ 18.8%
固定資産	788	1,289	63.5%
資産合計	6,393	8,214	28.5%
流動負債	3,852	5,405	40.3%
固定負債	47	71	49.2%
負債合計	3,900	5,476	40.4%
純資産合計	2,492	2,737	9.8%

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

✓ グループ経営の一体化及びネット広告市場における競争力のより一層の強化へ

- SEM領域における事業シナジーの強化
- スケールメリット追求と更なる経営効率化



- ✓ **株式会社フロンティアデジタルマーケティング(2012年1月設立)**を通じて、中国、ベトナムをはじめとするアジア圏、北米圏、欧州圏を中心にインバウンド販路拡大、現地法人と現地市場での取引販路拡大を目指した体制構築
 - グローバル実績豊富な海外マーケット専門コンサルタントを中心とした組織体制構築
 - 世界インターネット人口の8割をカバーするトップ10言語へのレポート体制整備
 - 海外主要SEM媒体、アドネットワーク商品のラインナップ拡充

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2四半期トピックス

- ✓ (株)レリバンシー・プラスとの管理部門統合による経営効率化の推進(3月)
- ✓ 中国で83%以上のシェアを持つ検索エンジン『**百度(Baidu.com)**』提供の中国ディレクトリ検索サービスの日本企業カテゴリ**独占販売権**取得。「hao123(ハオ イー アール サン)日本ビジネス登録サービス」を開始
 - 多くのユーザーが利用する“hao123”への掲載により、効率的にユーザーに情報を提供することが可能
 - 登録メニューは「hao123日本ダイジェストリンクエリア」と、「hao123日本ビジネスリンクエリア」の2種類
 - クライアントの中国でのビジネス展開を支援
 - 近日中、販売代理店募集開始



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

- ・ 「デジタルマーケティングエージェンシー」として「デジタルマーケティング領域」において、モバイル・スマートフォン関連やソーシャルメディア領域など幅広く、クライアントとの総合的なパートナーシップの構築
 - 国内・海外のアドネットワーク・DSPの商品ラインナップ拡充
 - 導入社数拡大
 - 多様な運用実績と解析データ保持
- ・ 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た、アドネットワーク・DSP領域、ソーシャルメディア領域、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構築に向けた体制の強化

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2四半期トピックス

- ✓ モバイル・スマートフォン向け広告の売上高が大幅増加
 - 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数拡大：取扱数非公開
 - 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：前年同期比263%
- ✓ **ソーシャルメディア広告**の取扱ラインナップ、活用支援サービスを強化
 - **Twitter**：当社の最適化ソリューション力を強みとして、運用側広告商品の取扱を開始
 - **Facebook**：Marketplace広告の取扱に加え、企業向け活用支援サービスの提供を開始
- ✓ **アドテクノロジーとデータマイニング力**の強化
 - アドネットワーク領域における独自のサービス展開力を強化
- ✓ Google提供ツールで「**スマートフォン最適化動向調査**」を実施 ～拡大するスマートフォン市場、成功のカギは“最適化”～
- ✓ 「**スマートフォン検索キーワード調査**」を実施 ～スマートフォン検索の特徴は“即時性”と“文字入力の利便性”～

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

- ・ 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「**Markotia(マーケティア)**」の本格稼働
- ✓ Phase 1 : **開発完了**
 - 精度の高い最適化入札や運用を支援する**高度な入札機能を実装し、SEM業務統合プラットフォーム**として利用拡大中
- Phase 2 : **進行中**
 - 解析ツールやLPOツールなど、様々な外部ツールとの連携へ**
 - 機能追加により、高度なSEM戦略の展開実現
- Phase 3 : **進行中**
 - アドネットワーク、DSPやソーシャルメディアマーケティング等とのデータ連携、予算統合管理機能追加**
 - オンライン予算の一元管理、様々なチャネルをクロスしたデータ分析による高度な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2四半期トピックス

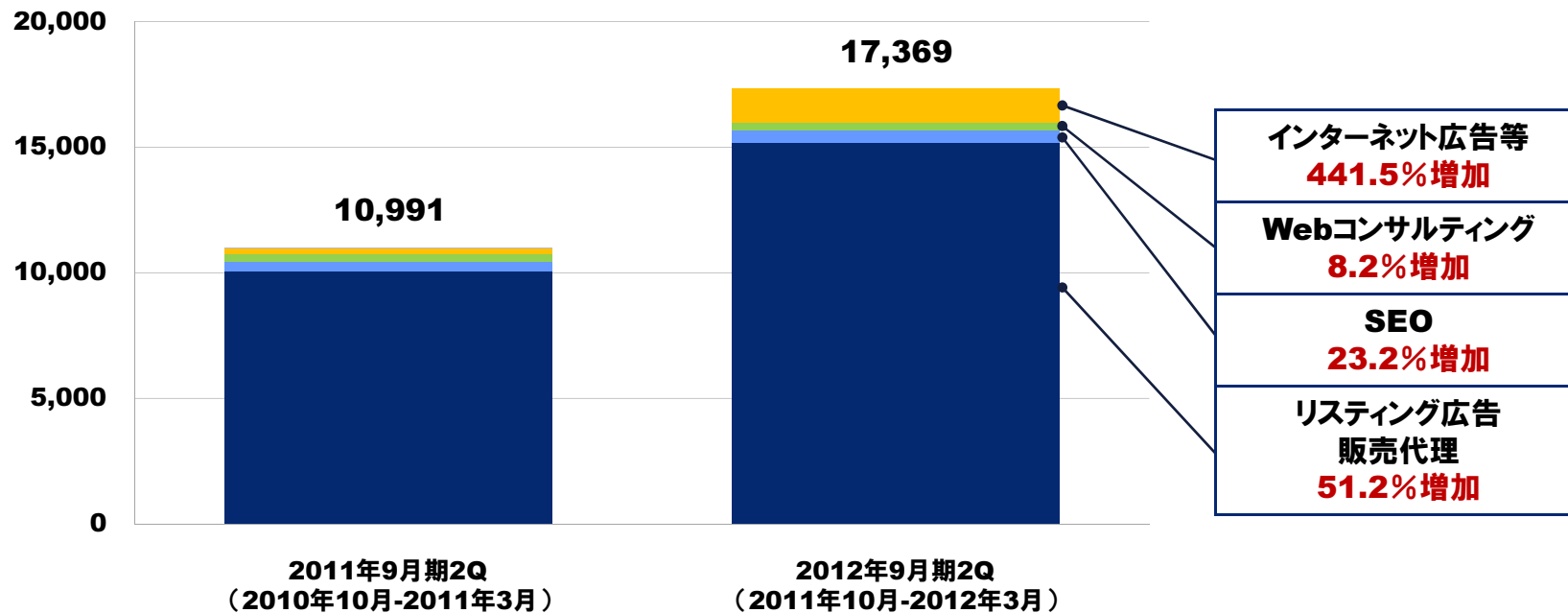
- ✓ 企業のデジタルマーケティング戦略をより高度なものへと導く運用型プラットフォーム「**Marketia(マーケティア)**」ブレインパッド社の全面協力により、新機能として搭載した世界トップレベルのきめ細やかな入札機能の安定稼働
 - よりきめ細かく、自由度の高い設計が可能
 - 実際の広告運用に即した効率的な運用が可能
 - 高度なデータマイニングと最適化技術により、ユーザーの行動に合わせた高度な広告展開が可能

3. 事業概況

サービス別売上高（前年同期比）

	2011年9月期 2Q(累計)	2012年9月期 2Q(累計)
■ リスティング広告販売代理	10,044	15,187
■ SEO	410	505
■ Webコンサルティング	279	302
■ インターネット広告	253	1,372
■ その他	3	0

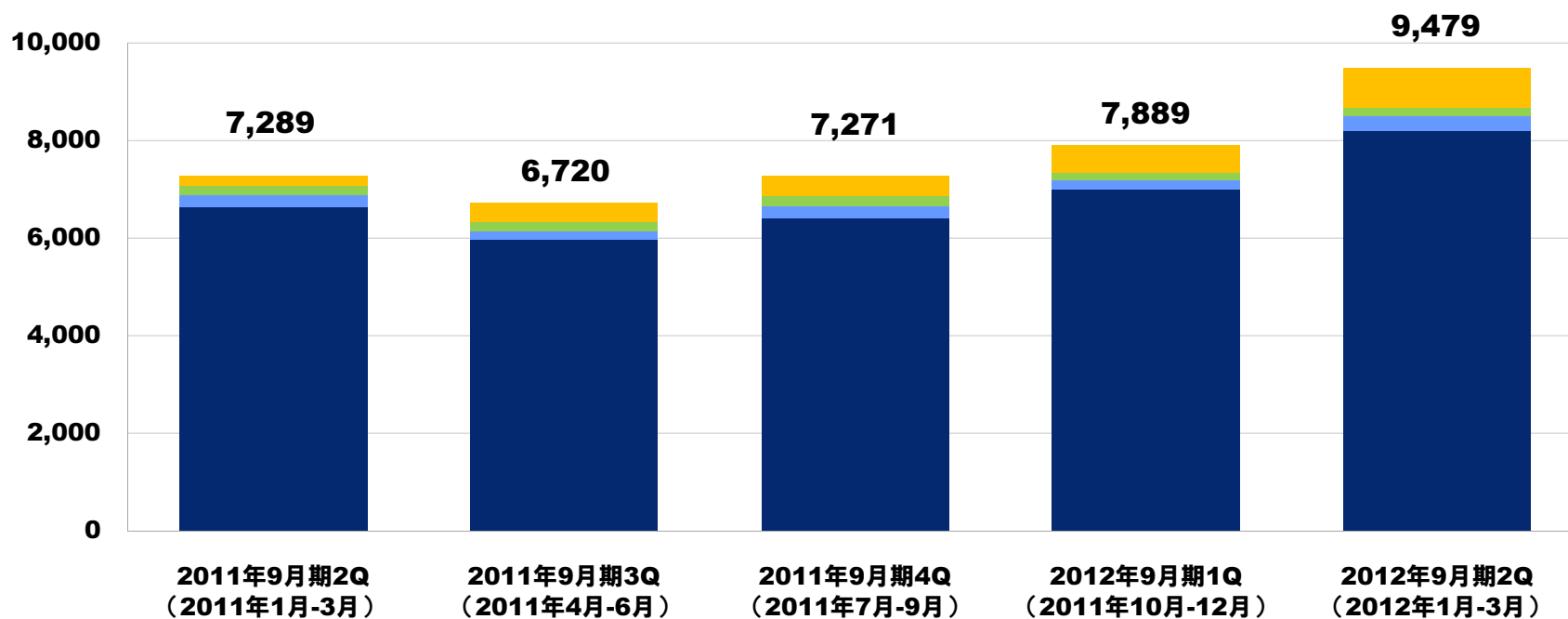
(単位:百万円)



サービス別売上高の推移（四半期）

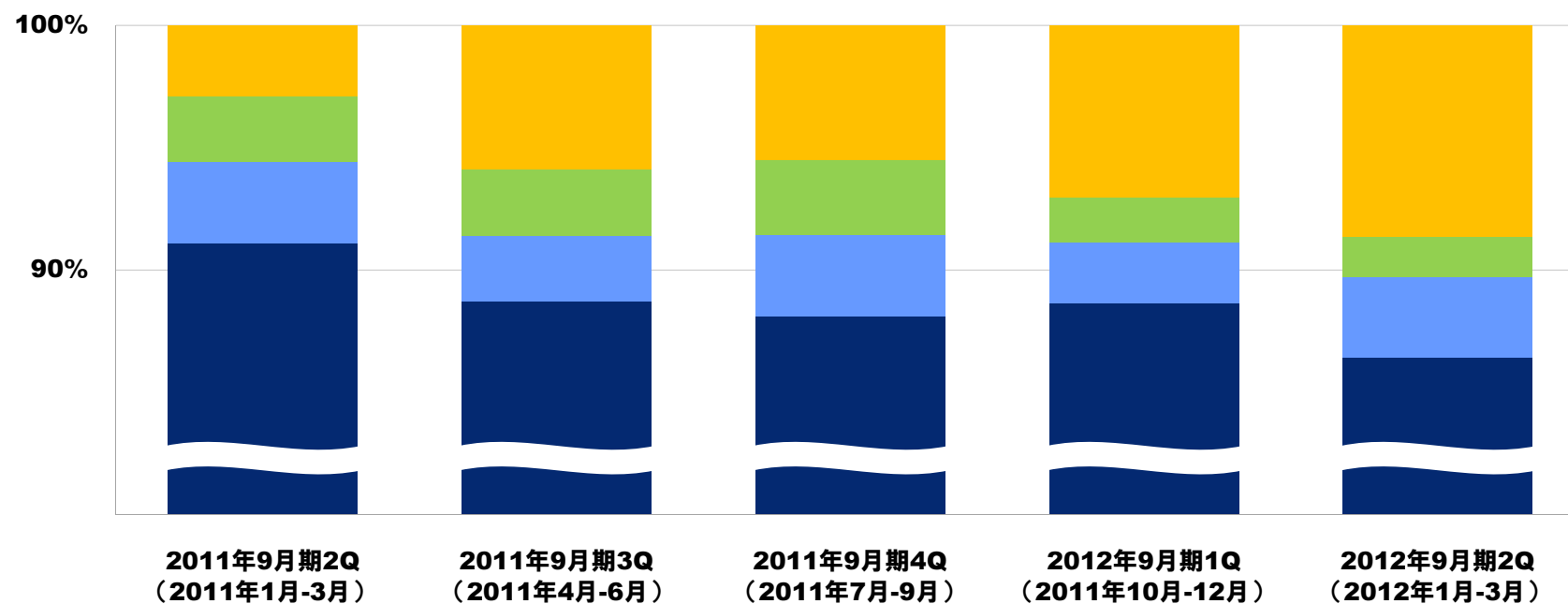
（単位：百万円）

	2011年9月期 2Q	2011年9月期 3Q	2011年9月期 4Q	2012年9月期 1Q	2012年9月期 2Q
■ リスティング広告販売代理	6,638	5,962	6,406	6,993	8,194
■ SEO	244	179	243	196	309
■ Webコンサルティング	192	184	223	145	157
■ インターネット広告	212	394	399	554	818
■ その他	0	0	0	0	0



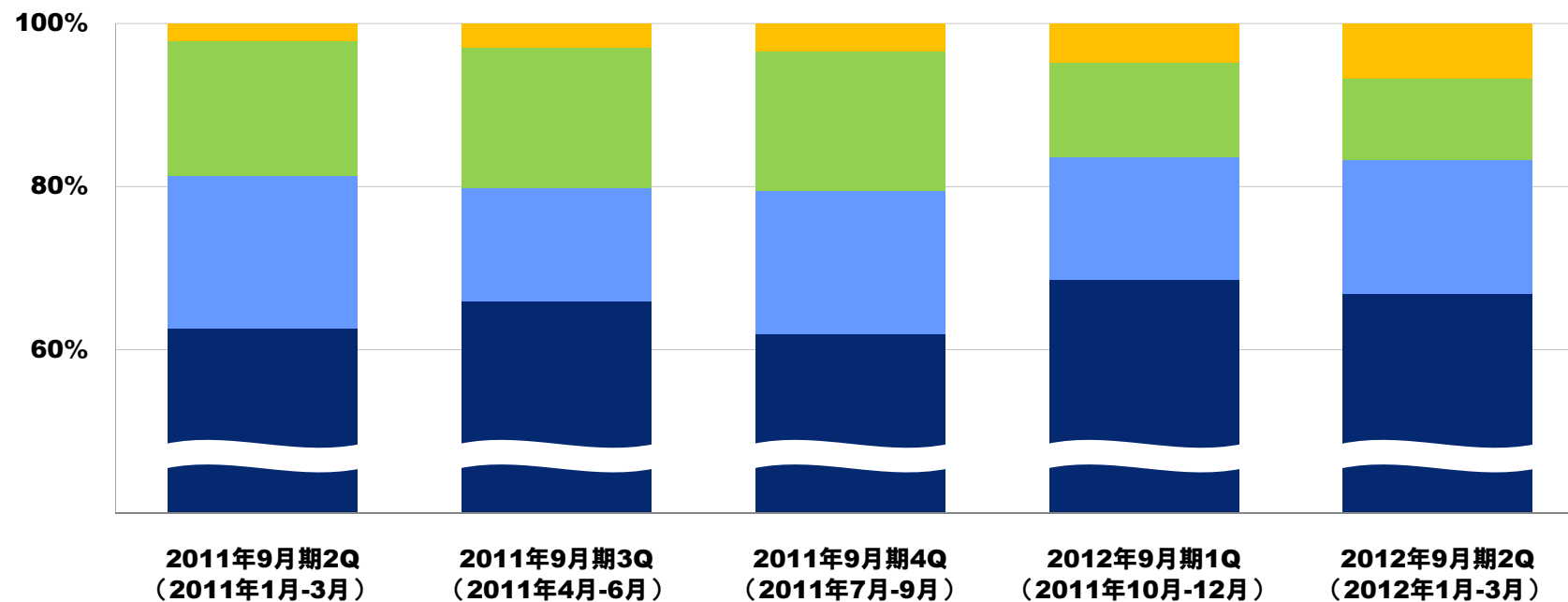
サービス別売上構成比の推移（四半期）

	2011年9月期 2Q	2011年9月期 3Q	2011年9月期 4Q	2012年9月期 1Q	2012年9月期 2Q
■ リスティング広告販売代理	91.1%	88.7%	88.1%	88.6%	86.4%
■ SEO	3.4%	2.7%	3.3%	2.5%	3.3%
■ Webコンサルティング	2.6%	2.7%	3.1%	1.9%	1.7%
■ インターネット広告	2.9%	5.9%	5.5%	7.0%	8.6%
■ その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%



サービス別粗利益構成比の推移（四半期）

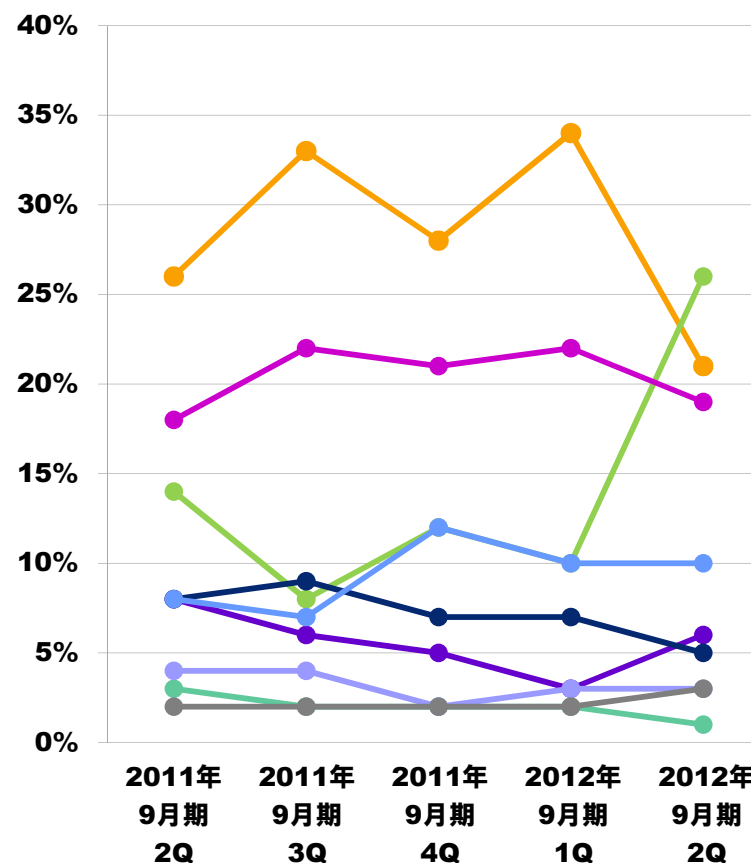
	2011年9月期 2Q	2011年9月期 3Q	2011年9月期 4Q	2012年9月期 1Q	2012年9月期 2Q
■ リスティング広告販売代理	62.6%	66.0%	61.9%	68.6%	66.9%
■ SEO	18.7%	13.8%	17.6%	15.0%	16.4%
■ Webコンサルティング	16.6%	17.3%	17.1%	11.6%	10.0%
■ インターネット広告	2.1%	2.9%	3.4%	4.8%	6.7%
■ その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%



業種別顧客属性の推移（四半期）

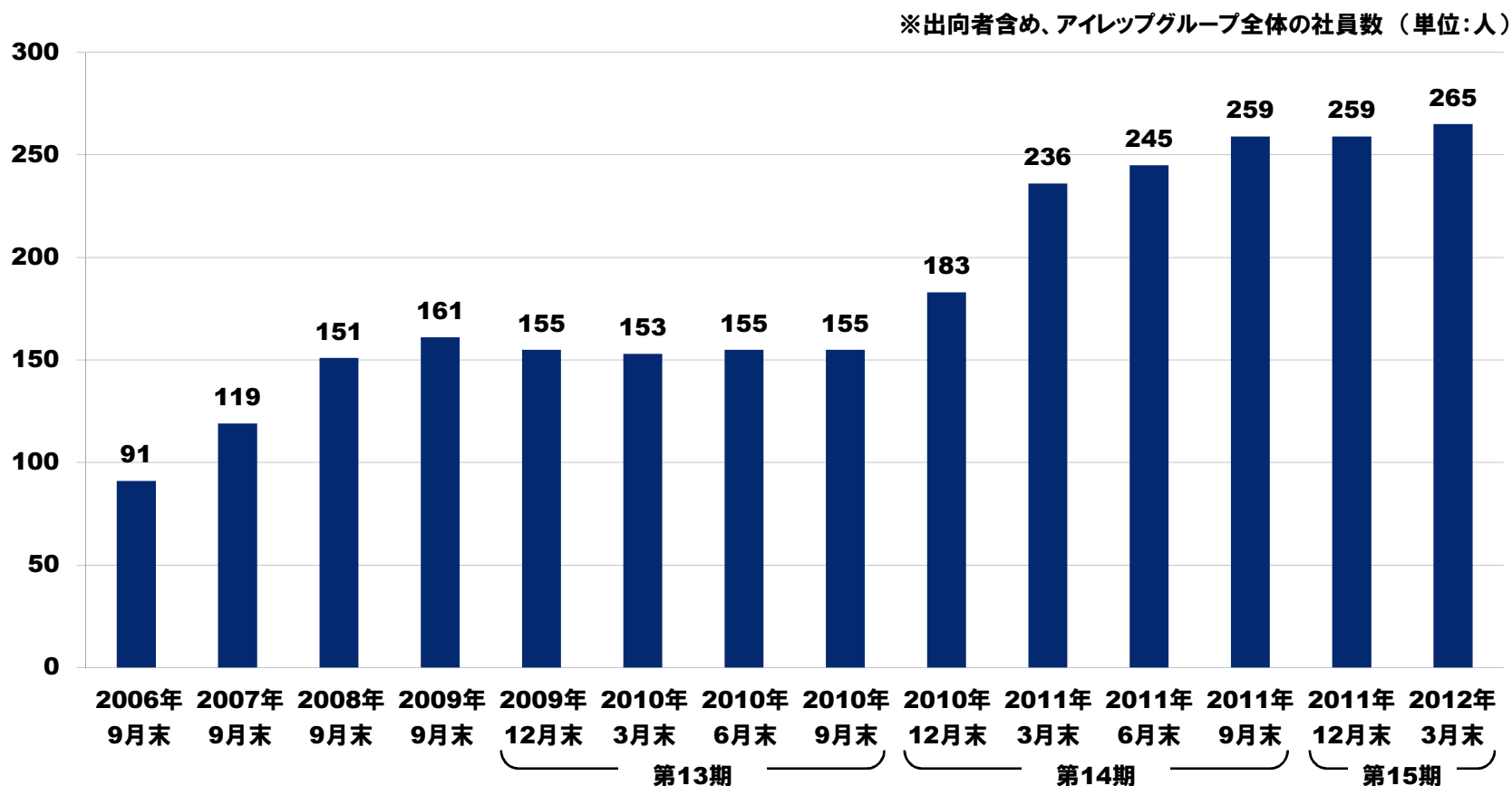
（単位：百万円）

	2011年 9月期 2Q	2011年 9月期 3Q	2011年 9月期 4Q	2012年 9月期 1Q	2012年 9月期 2Q
■ 旅行	14%	8%	12%	10%	26%
■ メディア	26%	33%	28%	34%	21%
■ 小売／通販	18%	22%	21%	22%	19%
■ 人材／教育	8%	7%	12%	10%	10%
■ 自動車	8%	6%	5%	3%	6%
■ 保健	8%	9%	7%	7%	5%
■ ネットサービス	4%	4%	2%	3%	3%
■ 広告	2%	2%	2%	2%	3%
■ 金融	3%	2%	2%	2%	1%
その他	9%	7%	9%	7%	6%



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実施。
2012年4月に新入社員17名入社。



4. 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。



情報流通をユーザー側の視点で最適化し、ユーザーと商品・サービスのベストマッチングを追求



デジタルマーケティング領域

SEM、SMM※、アフィリエイト、インターネット広告 ※ソーシャルメディアマーケティング



デジタルメディア領域

住宅展示場サイト、テレビ情報検索サイト

SEM（検索エンジンマーケティング）の概略



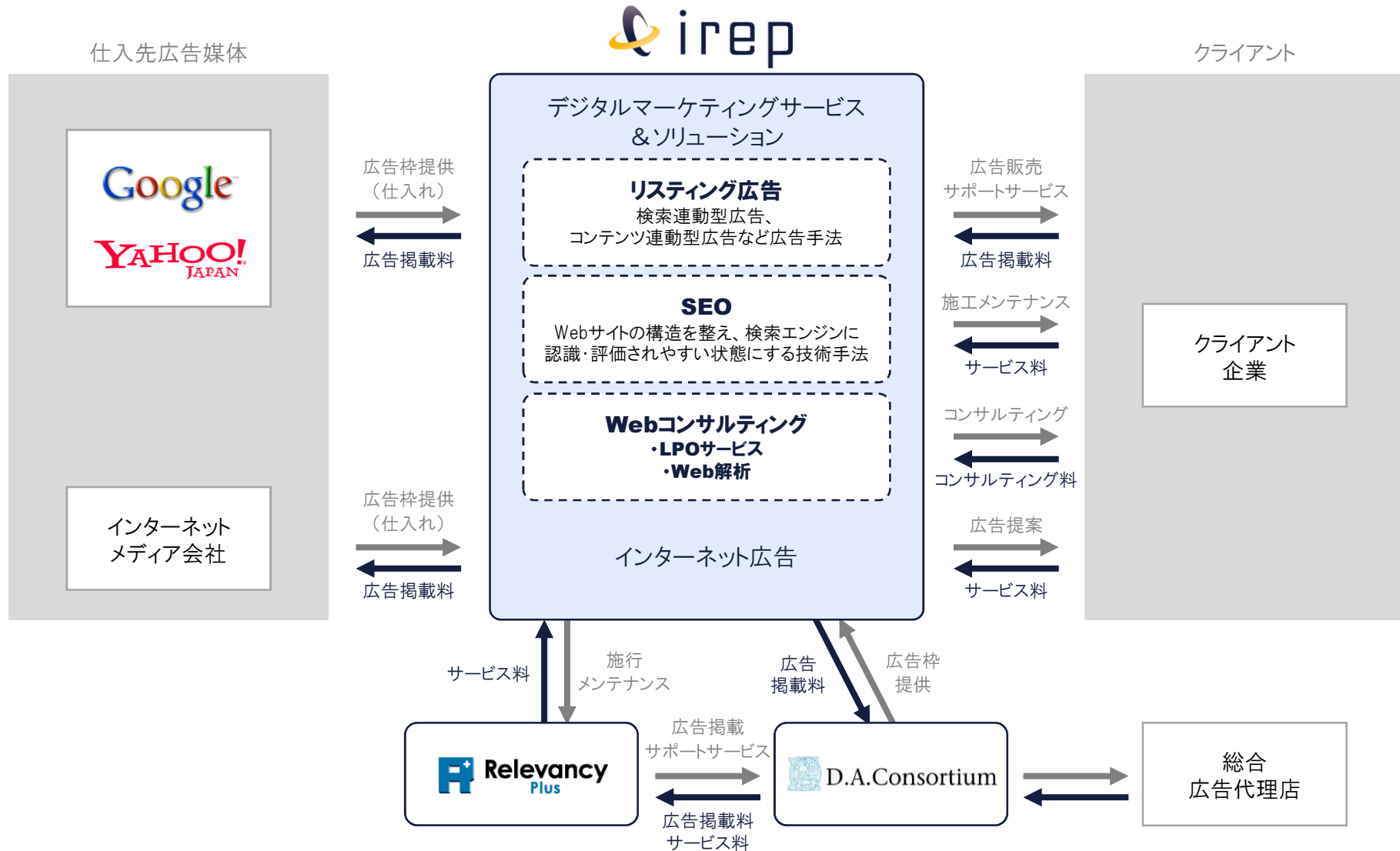
リスティング広告
 (Yahoo!リスティング広告)
 入札価格等により
 掲載順が決まる広告です。

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
本社を東京都千代田区永田町2丁目11番1号 山王パークタワーに移転
名古屋営業所を開設

