

電子書籍の波で出版大サバイバル!

月刊

BOSS 10
2012

For Business Leaders <http://keieijuku.net/> 定価800円

平成24年10月1日発行 毎月1回1日発行 第27巻 第12号(通巻 第338号) 昭和61年12月8日 第3種郵便物認可

出版最終戦争

楽天 kobo と

kobo

楽天

amazon.com

TOPPA



電子書籍
課金システム
採り次第?
採り次第?



a cycle of success, with us



IRクリップ 有望企業をピックアップ

アイレップ



(証券コード JASDAQ グロース 2132)

ネットはマーケティングツール～コンサルカ・技術力で勝つデジタルマーケティング企業

インターネットは、企業にとり、PRや商材の販促として、戦略的に活用すべきツールだ。消費者サイドでは、物品の購入から就職先の選択まで、幅広い情報を得られる、なくてはならないものとなった。情報の獲得ルートも、これまでの、テレビや新聞などを通じた「与えられる」ものに代わり、自ら「集める」スタイルが定着。併せて、情報を「検索」する機能の強化も急ピッチで進む。

インターネット、広告販売やウェブコンサルティング、そして技術支援などをワンストップで手掛けるのが、デジタルマーケティング企業のアイレップだ。クライアントから予算を預かり、効果の高い広告手法を選択、蓄積したノウハウによる運用とコンサルティングをもって成果を最大化することで、クライアントの信頼を勝ち取ってきた。

主力のフィールドは、パソコンやモバイル、スマートフォン上の「Yahoo! JAPAN」や「Google」の検索画面上。キーワードを入力した際に主に画面上部や右枠に文字で表示される「リスティング広告」やユーザーが探している情報が見つけやすい状態を目指し、検索エンジンが理解・評価しやすいサイトを作ることで、検索されたキーワードと関連性の高い最適なページを表示。ユーザー訪問等を最大化させる技術手法である「SEO (Search Engine Optimization) = 検索エンジン最適化」「ソリューション(解決策)を主に提供している。これらは、

「SEM (Search Engine Marketing) = 検索エンジンマーケティング」と呼ばれ、インターネットを使ったPR手法の中でも伸びている領域だ。ユーザーが入力した「一言」を生かすビジネスが展開されている。

運用型企業

電通が発表した「二〇一一年日本の広告費」によると、一一年(暦年)の総広告費は約六兆円弱。新聞、雑誌、ラジオ、テレビの「マス四媒体」への出稿が沈む中、インターネット広告は八〇〇億円を超えた。対前年比で四%あまり増加し、追い風が吹いている分野の一つだ。中でもSEMソリューションは、ユーザーが検索を通じて目的を持ってアクセスするので、購買や資料請求など、実際の行動に結び付く可能性が高く、クライアントの出稿意欲も旺盛だ。東日本大震災以降もリスティング広告への出稿は、堅調に推移。景気にも大きく左右されにくい。

「インターネット上の広告は、何人がサイトを訪れ、購買数はいくらか、などの定量分析ができるので、「P計画」D(実施)C(課題抽出)A(改善)のサイクルを回すことができます」(紺野俊介、代表取締役社長CEO)

この「PDCA」がアイレップのビジネス価値を高めるキーワードの一つ。単に媒体から広告枠を仕入れ、横に流して販売するのではなく、掲載して得られた成果データに基づき日々広告運用のメン



書籍を通じて、デジタルマーケティングの要所をわかりやすく解説。

テナンスをしなが、より高い成果を生むための改善提案と施策の実行を繰り返す。「同業の多くは営業が主体の会社です

が、アイレップはコンサルタントとエンジニアの集団で、デジタルマーケティングの研究チームもあります。システム開発や海外からの新たなツールを使いこなせるノウハウを持った人員なども豊富に在籍する点が強みにつながっています。それがクライアントの求めていることだと私たちは考えています」(紺野社長)

目先の売り上げを作る営業員はあえて手厚くしない。長期にわたり冷静にクライアントと向き合い、PDCAなどに裏打ちされた成果を最大化する論理的なソリューションを提供する。それは、クライアントから預かった予算を「運用」し、リターンを最大化させるファンドマネージャーに例えられるだろう。

リーディング企業として...

一方で、全てが人海戦術での事業運営ではなく、作業を機械的に処理できるシステム構築にいち早く着手。コンサルタントがより分析や戦略立案に時間をかけられる環境構築を進め、効率や収益性を高める取り組みにも注力する。その中心

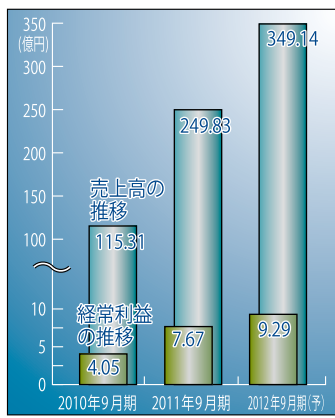
が、デジタルマーケティングプラットフォーム「Marketa（マーケティング）」だ。

「Marketaを中心としたプラットフォームによる運用の自動化を進めることで、クライアントへのサービスレベルを高めるとともに、予算規模が

小さいながらも、事業を広げたい、自社の良い商品を広めたいと考えるクライアントに対して、サービスを提供できるよつになります」（細野社長）

特定の商圏や商材を展開している企業の間でも、インターネットを使ってさらにビジネスの幅を広げるきっかけとなるソリューションは充実していきそうだ。

また、定期的開催するデジタルマーケティングセミナーには、企業の広報や販促、経営企画の担当者はもちろん、経営トップが参加することも珍しくない。



定期的開催するセミナーでは、デジタルマーケティングの「あり方」や最新のトレンドを知ることができる。

（細野社長）

この取り組みは、クライアントの新規開拓にも有効だ。

「ある程度知識のある担当者に対し、「あり方を伝えられるアイレップ」ということを認知されることが重要です。これまで取引していた代理店からは出てこないソリューションがアイレップだとできるのでは、という期待値から問い合わせが来たりします。その入り口を作ります」（細野社長）

力任せの営業をしなくてもクライアントがいてくれる——サービスに絶対の自信を持ち、クライアントの成果実現を真直に追求する企業姿勢の賜物だ。

目標は世界のナンバーワン

アイレップが扱う媒体のうち、Googleは、その基礎となるプラットフォームやシステム自体は全世界共通。言葉の壁を越えられれば、日本国内で培ったサポートノウハウを海外での事

宣伝をあまり行わないことです。デジタルマーケティングの最新情報や仕組みを詳しくひも解いて、どのように利用し、どう向き合つかや、デジタルマーケティングのあり方をしっかり伝えていきます」

業にそのまま生かせる。グローバル展開に向け、新興国をコアに、まず中国とベトナムに照準を合わせ、両国から新卒の従業員を採用した。中国では駐在員事務所を開設し、事業の拡大に呼応して現地法人化を検討する。さらに現地でトップの検索エンジンである「百度（バイドウ）」内のディレクトリ検索サービスのうち、日本企業カテゴリーの独占販売権を獲得した。将来は事業展開する国を限定せず、日本企業の進出などに合わせ、全世界でデジタルマーケティングサービスを提供する考えだ。これまで、アジア以外にも、南米、アフリカ、中東でサポートを手がけた実績も。「世界中の企業とユーザーを結び付けるパートナー」のポジションを強固にする。

「アジアでナンバーワンのデジタルマー

ケティング企業の立場を築けば、一〇年後は間違いなく世界のナンバーワン。ここを目指すべく、規模を安定的に拡大していきます」（細野社長）

今期は、売上高三〇九億一四〇〇万円、営業利益九億二四〇〇万円、経常利益九億二九〇〇万円、純利益五億二〇〇〇万円と、増収増益を目指す。また、九月三日（当日は休日のため実質九月二八日、権利付最終売買日は九月二五日）現在の株主を対象に、一対五〇〇の株式分割と、単元株制度導入（一〇〇株）を実施。これまで以上に売買しやすくなる。

日々進化・複雑化が進むデジタルマーケティングを知り尽くし、企業活動にかすプロ集団は、クライアント企業の成長を支援し、そして投資家と共に歩んでいく。

企業 DATA BOX	
社名	株式会社アイレップ
所在地	東京都千代田区永田町 2-11-1 山王パークタワー 7階
代表者	代表取締役社長 CEO 細野俊介
売上高	2010年9月期 …… 115 億 3100 万円 2011年9月期 …… 249 億 8300 万円 2012年9月期 (計画) …… 349 億 1400 万円
純利益	2010年9月期 …… 1 億 7200 万円 2011年9月期 …… 4 億 2600 万円 2012年9月期 (計画) …… 5 億 2000 万円
売買単位	1株 (9月26日売買分より100株)
事業内容	デジタルマーケティングの総合コンサルティング、デジタルメディアの運営
<p>「月刊『BOSS』のホームページをトップに！」</p> <p>BOSSで検索すると、上位にはサントリーフーズの缶コーヒーが出る。小誌がトップに躍り出ることって可能？</p> <p>アイレップの細野社長によると、Googleでは、月刊『BOSS』のページをよく閲覧するユーザーには、「BOSS」で検索すると小誌のサイトを上位に表示するパーソナライズ機能というものがあるそう。でも、誰が検索してもそうなるために一番肝心なのはWebサイトのコンテンツ作り。ユーザーが求める情報をサイト内のコンテンツに適切に盛り込むことが重要だ。アイレップではそのためのサポートを全て手掛ける。閲覧数アップや購買へ結び付ける導火線を仕掛け、ホームページをマーケティングツールに進化させるノウハウが豊富だ。 http://www.irep.co.jp/</p>	