



株式会社アイレップ
第17期 株主通信



irep BUSINESS REPORT

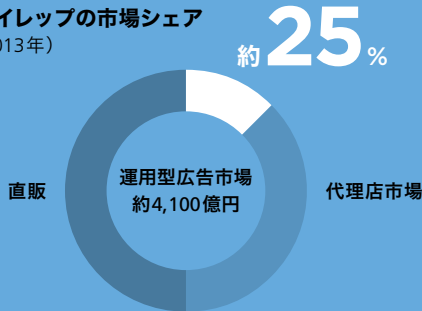


「強み」で見るアイレップ

Fact 01

インターネット広告市場の成長をけん引する運用型広告市場（広告代理店経由）でトップシェア。

- アイレップの市場シェア
(2013年)



出典：日本の広告費（電通）及び関連各社へのヒアリングをベースにアイレップ作成



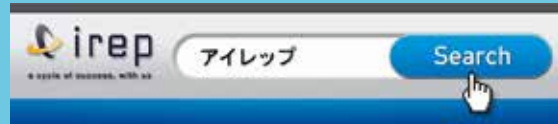
a cycle of success, with us

私たちアイレップは、1997年の創業以来一貫してインターネット上でのマーケティングのノウハウを蓄積してきました。その成果は、現在、事業の「強み」としてあらわれています。

Fact 02

運用型広告の代表的な手法である検索連動型広告で絶対的な優位性を保持。

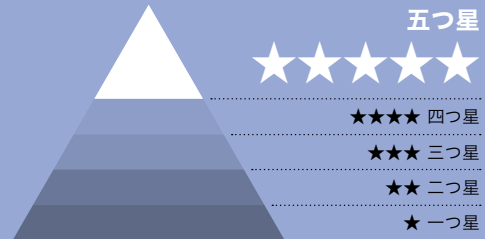
- 検索窓



Fact 03

Yahoo! JAPANプロモーション広告 正規代理店制度において、最高ランク 五つ星 ★★★★★ を付与される。

出典：http://promotionalads.yahoo.co.jp/service/agency/star.html より作成



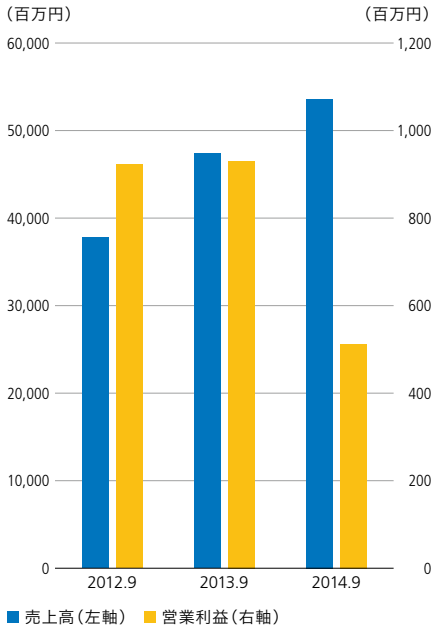
「数字」で見るアイレップ

インターネット広告業界のリーディングカンパニーとしての成長の軌跡は、財務および非財務データにもあらわれています。

Data 01

全事業が堅調に推移し売上高が増加。一方、広告仕入条件の影響等で営業減益。

● 売上高／営業利益

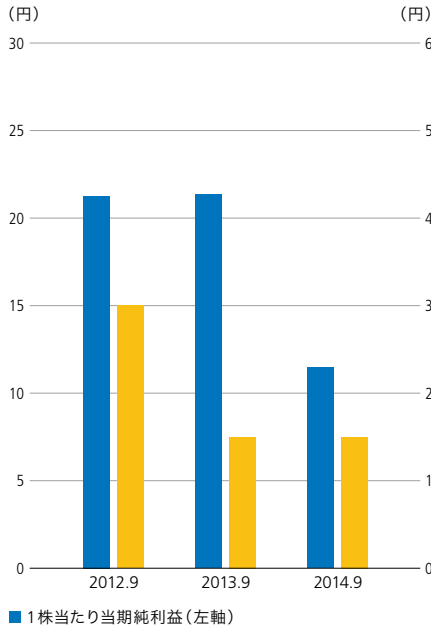


■ 売上高(左軸) ■ 営業利益(右軸)

Data 02

当期純利益が減少するも、株主との長期的な関係を重視して配当額を維持。

● 1株当たり当期純利益／1株当たり配当金*



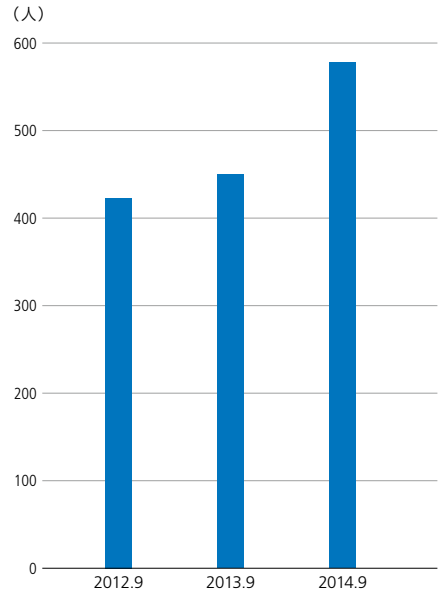
■ 1株当たり当期純利益(左軸)
■ 1株当たり配当金(右軸)

* 2012年9月期の1株当たり配当金は、創立15周年の記念配当1.5円を含んでおります。

Data 03

事業の拡大と共に、従業員数も増加。グローバル展開を担う外国籍社員も増加中。

● 従業員数*



* 出向者、パート/アルバイト、派遣社員を含んでおります。

株主の皆様には、平素より格別のご支援を賜りまして誠にありがとうございます。ここに2014年9月期(当期)の株主通信をお届けいたします。

2014年9月期の業績

市場成長を上回る売上成長を遂げるも、主要媒体社との広告仕入条件の悪化等で利益面は減速

当社グループが関連するインターネット広告媒体費市場規模は2013年で7,203億円(前年比8.7%増:株式会社電通調査)であり、その後も継続的かつ順調に拡大しております。なかでも当社が対面する運用型広告市場は、運用を伴わない従来型のディスプレイ広告をも「運用型ディスプレイ広告」として市場に取り込む形で成長しており、前年比21.6%増(4,122億円)と市場全体を力強くけん引しています。当社は、この運用型広告の代表的な手法であり市場の過半を占める「検索連動型広告(以下、サーチ広告)」での圧倒的な優位性を背景に、運用型広告市場(広告代理店経由)でトップシェアを築いております。

当期はサーチ広告の安定的かつ継続的な成長に加えて、「運用型ディスプレイ広告」や「スマートフォン関連広告」、「動画広告」といった新たな成長の機会を着実に取り込むための活動に注力しました。



以上のような現状の高い市場シェアを堅持しつつ、一段上の成長を見据えた活動にも積極的に取り組んで参ったことにより、当期における売上高は前年同期比13.1%増の53,615百万円と、対面市場の予想成長率を上回る成長を遂げることができました。

一方、主に売上高成長率に応じて決定される広告仕入条件が当初想定を下回ったことや、競争環境の激化等により売上総利益率が低下したこと、R&Dや人

材採用・教育の強化、新規子会社への投資といった先行投資により販売管理費が増加したことにより、営業利益512百万円(同46.0%減)、経常利益509百万円(同47.3%減)、当期純利益314百万円(同46.2%減)となりました。配当につきましては、1株につき1.5円とさせていただきます。

当期の主な取組みの概要は以下のとおりです。

広告代理事業では、「広告の運用要素の増大」と「競争環境の激化」という2つの市場環境の変化に直面しました。

1つ目の「広告の運用要素の増大」についてご説明しますと、数年前までは「主にYahoo! JAPANとGoogleという2大メディアのサーチ広告(検索キーワードでターゲティング)をPCに配信」という限られた運用要素を駆使して、クライアント企業の広告効果の改善に取り組んできました。これにより、当社はサーチ広告においてノウハウや知見の蓄積に成功。他社にない優位性を保持するに至っております。

現在では、この「サーチ広告」と「運用型ディスプレイ広告」を組み合わせて配信する — 多様なメディア、配信プラットフォーム、ターゲティング手法、デバイスの中から、最も効果の高い組み合わせを選んで広告を配信する、という複雑・高度な運用環境になっており、私たち代理店に期待される能力も大きく変わってきています。当社においても運用型ディスプレイ広告のノウハウや知見の蓄積は急務となっています。

これを受け、当期は運用型ディスプレイ広告に関する専門組織を立ち上げました。本組織を中心にナレッジの蓄積と活用体制の整備を進め、ノウハウ集『メソッド70』の開発に成功する等、2015年9月期からの本格拡大に備える事ができました。

運用環境の複雑化は、広告の入札・入稿や予算管理に関する作業の煩雑化、すなわち業務量の増加を引き起こします。そこで当期は、運用の自動化システム「Marketia®(マーケットィア)」の大幅なバージョンアップに向けた開発に注力しました。2014年秋までにテスト稼働を終え、順次移行を進めます。加えて、2014年7月には、運用に特化した「クオリティマネジメントセンター高知」を開所。研修やテスト稼働を経て、9月に本格稼働しました。いずれも業績寄与は2015年9月期からとなります。

2つ目の「競争環境の激化」については、運用型広告市場の拡大を受けていくつかの大手代理店が本領域へ注力。一部の大型クライアント企業で競争が激化しました。これを受けて当社は、博報堂DYグループ企業の強固な顧客基盤を活用し、直販と比較して競合環境がそれ程厳しくないナショナルクライアント*に注力し、本領域の売上げを大きく拡大することができました。これにより、既存クライアントでの代理店移行や値引き対応の影響を一定量カバーする事ができました。

ソリューション事業では、主力のSEOサービスにおいて主にM&Aや提携を通じて、既存の高品質SEOサービスと親和性が高く成長が期待できるサービスや販売チャネルを拡充することに成功。順調に業績を進捗させることができました。

新規の子会社等の投資においては、前述の「Marketia®」の開発を加速させるために、統合デジタルマーケティングプラットフォームの世界的なリーディングカンパニー、Acquisio Inc.(カナダ)と、合併会社(株)アクイジオジャパンを設立しました。成長するスマートフォン関連広告の分野では、高い専門技術・ノウハウを持つ人材を集めた(株)ネクストフィールドを設立。海外においては、インドネシアに続いて2014年1月に中国、次いで10月にはベトナムに子会社を設立しました。一方、ソリューション事業においては、7月にSEOサービスの分野で(株)オープンコートの子会社化しました。

* 広告費で国内上位500社が目安

2015年9月期の連結業績予想と事業方針

「構造見直しの期」～急速な環境の変化に、グループ能力をフィットさせる～

2014年9月期は外部環境の変化が想定以上に大きく、これまでの戦略では対応が難しかったり、遅れが出る等、戦略の見直しが急務となっています。

そこで、2015年9月期(今期)は従来の「既存事業領域を中心とした売上高成長率の重視」に加えて、「収支構造を含めた事業構造の積極的な見直し」という2つのバランスを鑑みた経営へと舵を切ります。これにより、今期は売上高および利益の成長率は緩やかなものとなります。

これは、これまでの「高い成長を追求する」ことをやめる、という意味ではありません。2016年9月期(来期)以降に再び強い成長軌道に乗るために、今期を、事業環境の急速な変化に対して当社グループの能力をフィットさせるための「構造見直しの期」と捉えて取組みを進めたいと考えております。

「構造見直し」といっても大きく方針を変えたり、ゼロから何かをスタートさせる事は想定しておりません。私たちがこれまで取組んできた方向性を継続しつつ、よりスピード感を持って一つひとつの取組みを推進していく必要があると認識しています。そのため、今期は取締役の責任範囲を明確化し、取組みの進捗を厳しく管理・評価していきます(8ページもあわせてお読みください)。

● 2015年9月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2015年9月期予想	2014年9月期実績	増減率
売上高	55,000～58,000	53,615	2.6～8.2%
営業利益	520～650	512	1.4～26.7%
当期純利益	280～360	314	-11.0～14.5%
1株当たり当期純利益	10.20～13.12円	11.47円	—
1株当たり配当金	1.50円	1.50円	—

「**広告代理事業**」では、主力の「リスティング広告の再成長」と「運用型ディスプレイ広告での優位性構築」を目指します。

「リスティング広告の再成長」では、クライアント対応組織の再編や新規に採用した人材の早期戦力化を実現することで、取扱高拡大を目指します。

同時に、自動化システム「Marketia®」の新バージョンの稼働とクライアント企業への早期導入や、運用に特化した「クオリ

ティマネジメントセンター高知」の拡充、そして広告運用の品質を集中的に管理する専門組織の設置を進めます。これらにより、取扱高が増加する中においても、広告運用の品質を維持・向上させながら効率化の実現を目指します。

一方、クライアント企業やアカウント単位での利益率の管理も徹底します。中期ではサービス設計を見直すこと等で、新たな収益獲得方法の確立を模索します。

● Marketia®およびクオリティマネジメントセンター高知 稼働スケジュール



「運用型ディスプレイ広告での優位性構築」では、2014年9月期に設置した専門部署をバリューチェーンの全体をカバーす

る組織へと拡充し、より高い専門性の獲得とクライアント企業へのスムーズなサービス提供を目指します。また、今期より

博報堂DYグループのディスプレイ広告における専門家が当社に常駐します。これにより、広告のプランニング(設計)やビジュアルなど様々な面で、クライアント企業への提供価値を向上できると見えています。

以上にご説明した広告代理事業の取組みについては、上期は基盤構築に注力して、下期より成果を出していきたいと考えております。

● 運用型ディスプレイ広告での取組み

2014年9月期：バリューチェーンの機能別組織



2015年9月期：バリューチェーン全体をカバーする組織(運用型ディスプレイ広告)



ソリューション事業では、引き続きSEOサービスを軸に展開します。

これまで自前で蓄積した高品質SEOサービスの提供を拡大すること、M&Aや外部連携強化を通じたサービスラインアップ等の拡大の両方を目指します。特に、広告事業の強固な顧客基盤へのソリューション商品の導入は、効率的に事業の拡大につながる取組みとして注力していきます。

一方で、高品質サービスを提供するための人材の確保も重要です。事業の成長とサービス品質のバランスを十分に勘案して本事業を推進していきます。

新規の子会社では、2014年8月より本格稼働したネクストフィールド社の通期の収益貢献や海外子会社全体の収支黒字

化等、2014年9月期に投資した子会社の連結業績寄与を拡大させます。

人材関連では、人事制度の刷新を通して従業員一人ひとりに期待するミッションを再構築するとともに、スペシャリストの優遇を進める等、「構造見直しの期」に適した取組みを推し進めます。

以上のように、2015年9月期は、次の成長を見据えた「新生アイレップ」として生まれ変わるための非常に重要な1年となります。中長期で株主の皆様のご期待に応えられる企業グループへと進化を目指して参りますので、株主の皆様におかれましては今後ともよろしくご指導・ご支援を賜りますようお願いいたします。

経営体制

MANAGEMENT

変化する環境下で、成長軌道を確かなものとするため、役員の担当領域・責任範囲を明確化し、リーダーシップを発揮していきます。

代表取締役社長CEO

紺野 俊介

Shunsuke Konno

主力の広告事業を統括し、経営全般をリードします。

「中期経営計画2016」の初年度である2014年9月期は急速な環境変化があり、利益面で大きく減速しました。私が統括する主力の広告事業では、成長領域への注力をより鮮明なものとし、また業務の効率性を高めることにより、成長軌道を確認なものとし、



取締役CFO

永井 敦

Atsushi Nagai

コーポレート管理を担い、経営効率を高めます。

引き続き、事業環境の変化のスピードは速く、変化の幅も大きいものと見ております。このような環境下において、私はコーポレート管理の責任者として適正な投資やコストの管理により、アイレップの成長を支えています。



取締役

下山 哲平

Teppey Shimoyama

ソリューション事業の拡大を進め、収益基盤を強化します。

ソリューション事業は、高品質なサービスの提供を背景に高い収益性を誇っています。今後も既存サービスの着実な成長とM&Aを含むアライアンス等の手法で事業を拡大させることで、アイレップの収益ポートフォリオを強化していきます。



取締役

小坂 洋人

Hiroto Kosaka

クライアント企業の課題にしっかり向き合う営業組織をつくります。

マーケティング手法の多様化を背景に、クライアントが私たちに求める事柄も複雑化・高度化しています。そのようななか、私は営業局の一人ひとりがきちんとクライアントの課題に向き合い、期待以上の価値を提供していけるような組織運営を行っています。



株主通信アンケートご協力をお願い

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施しております。同封したハガキに下記質問へのご回答をご記入のうえ、切手を貼らずにそのままご投函ください。

この株主通信やIR活動、経営全般に対する率直なご意見をお寄せいただければ幸いです。頂戴したご意見は今後のIRへ活かし、できる限りこの株主通信にも反映して参ります。

お手数ではございますが、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

Q1 「トップメッセージ」における当社の実績や戦略の内容はわかりやすかったですか？

ア. 十分理解できた イ. ほぼ理解できた ウ. あまり理解できなかった
エ. 理解できなかった オ. その他

Q2 本株主通信において関心の高かった項目は何ですか？ (複数回答可)

ア. アイレップとは イ. 財務・非財務パフォーマンス ウ. トップメッセージ
エ. 経営体制 オ. コミュニケーション広場 カ. 特になし

Q3 当社株式に関する今後の方針をどのようにお考えですか？

ア. 買い増し イ. 長期保有 ウ. 売却 エ. 未定

Q4 当社ホームページの開示情報についてどのようにお考えですか？

ア. 知りたい情報を見つけやすい イ. 掲載内容がわかりやすい
ウ. 普通 エ. わかりにくい オ. 閲覧したことがない

Q5 今後の当社IRに期待する活動を教えてください。 (複数回答可)

ア. 株主通信の充実 イ. ホームページの充実 ウ. 会社説明会の実施
エ. 株主総会／懇親会の充実 オ. 電子メールによる情報配信

将来的には、営業利益率10%を
目標に頑張ってください。

前回アンケート 株主様からのコメント

顔写真を拝見していると、若い人の
多い会社なんだとよくわかりました。
みんな良い表情をしていて
好感が持てました。配当が増えるように
頑張ってください。

前回アンケート 株主様からのコメント

アイレップの多様な取組み

アイレップでは、本業での強みを活かした社会貢献や、従業員に働きやすい職場環境を提供する等、企業価値の向上を目指して様々な取組みを行っています。

本業での強みを活かした取組み ～“けんさく”きょうしつ～

アイレップでは、一般化しつつあるインターネットでの調べもの学習の支援を目的に、「世界とつながる！子どものための“けんさく”きょうしつ」を不定期で開催しています。

本教室では、小学生を対象としてインターネットによる検索の楽しさや便利さを学びながら、情報収集能力のアップを目指しています。小学生でも理解できるようにやさしく検索エンジンの仕組みを紹介するほか、検索スキルを身に付けられるワークショップや、ネット利用時の注意点といったコンテンツを用意しています。

2014年は山形県の小学校等で、本プログラムを実施いたしました。



従業員向け福利厚生

デジタルマーケティングを支援するアイレップでは、「人材」こそが企業価値向上の要と考え、働きやすい環境づくりに積極的に取り組んでいます。

一例をあげますと、コーヒーや軽食を提供して朝の仕事のスタートを応援するモーニングサービスや、地引網といった家族を交えてのイベント等、日々、大量のデータと向き合い高いプレッシャー下にいる従業員がリフレッシュできる活動を促進。また、ファミリー休暇制度や一人ひとりのキャリア形成と向き合う部署の設置等、ワークライフバランスを支援するとともに、従業員の成長をサポートする取組みも行っていきます。



IRやCSRに関連する取組みサイトのご案内

当社は様々な情報を発信することで皆様のお役に立てるよう、Webサイトの拡充に努めています。IRサイトにおいては、現場視点での当社の強みや今後の展開をレポートするコーナー「社員インタビュー」をスタート。その他CSRに関連する取組みをご紹介するサイト等も定期的にアップデートしています。



アイレップのIRに関する情報を掲載 ▶ www.irep.co.jp/ir/
アイレップのCSRに関連する取組みサイト ▶ www.ecology-life.jp/

企業情報

INFORMATION

(2014年9月末現在)

会社概要

会社名	株式会社アイレップ
本社	〒100-6107 東京都千代田区永田町二丁目11番1号 山王パークタワー7F Tel: 03-3596-8700(代) Fax: 03-3596-8145
設立	1997年11月17日
資本金	5億5,014万円
代表者	代表取締役社長CEO 紺野 俊介
従業員数	451名(連結)
事業内容	デジタルマーケティング事業

役員 (2014年12月19日現在)

代表取締役社長CEO	紺野 俊介
取締役CFO	永井 敦
取締役	下山 哲平
取締役	小坂 洋人
取締役*	矢嶋 弘毅
取締役*	島田 雅也
取締役*	三神 正樹
取締役*	辻 輝
取締役*	禿河 毅
取締役*	杉山 全功
常勤監査役*	大塚 彰
非常勤監査役*	星野 克美 多摩大学名誉教授
非常勤監査役*	大武 正史 弁護士
非常勤監査役	大塔 達也

※社外役員を示します。

株式会社アイレップ



山王パークタワー

本社
〒100-6107
東京都千代田区永田町二丁目11番1号
山王パークタワー7F
Tel: 03-3596-8700(代)
Fax: 03-3596-8145

営業所
名古屋、大阪、福岡、
クオリティマネジメントセンター高知

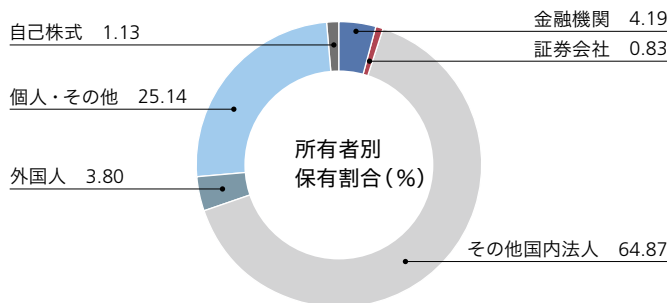
株主メモ

事業年度	毎年10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	12月
株主確定日	定時株主総会・期末配当金 9月30日
株式の売買単位	100株
証券コード	2132(東証第二部)
公告方法	電子公告 ただし、事故その他やむを得ない事由によって、電子公告による公告ができない場合は日本経済新聞に掲載。
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	☎0120-782-031(フリーダイヤル)

- 住所変更、配当金受取口座の指定等について
株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。
- 未払配当金の支払について
株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。

株式の状況

発行済株式総数	27,760千株
株主数	3,296名



本レポートに記載された意見や予測等は、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。

