



Expansion



a cycle of success, with us

株式会社アイレップ
第18期 株主通信



Solution



irep BUSINESS REPORT



Strengths

アイレップの強み

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。

現在、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)でトップシェアを誇るなど、競争優位性の高いビジネスを展開しています。

外部からの高い評価

業界初のYahoo! JAPANプロモーション広告正規代理店制度で五つ星代理店 & 8期連続で最優秀賞を受賞しました。

最高ランク五つ星認定代理店



「運用型広告賞」受賞
「総合賞1位」共同受賞



*2015年度上半期Yahoo! JAPAN
エージェンシーカンファレンス

資格を持つ人材の高度なソリューション

Yahoo! / Google関連の資格を多数保有し、そのメリットを活用することで、高度なソリューションを提供しています。

検索広告のGoogle AdWords認定資格者

国内最多 **151**名

主な資格とそのメリット

主な資格	メリット
Yahoo!プロモーション広告 「審査エクスペンスパス」	当社経由の全スポンサーサーチ®の入稿について事前審査が免除される(※正規代理店の三つ星以上が条件)
「Yahoo!タグマネージャー 認定パートナープログラム」	Yahoo!のタグマネジメント関連特別トレーニングが受講可能
「Google アナリティクス 認定パートナー」=GACP	グーグルによる技術支援や新機能・ベータ版の最新情報の提供等の特典がある

蓄積されたナレッジを幅広く展開

SEM関連書籍や記事を多数執筆し、業界のナレッジ共有に貢献するとともに業界リーダーとして定期的に全国でセミナーを開催しています。

SEM関連書籍



GAP セミナー in Tokyo



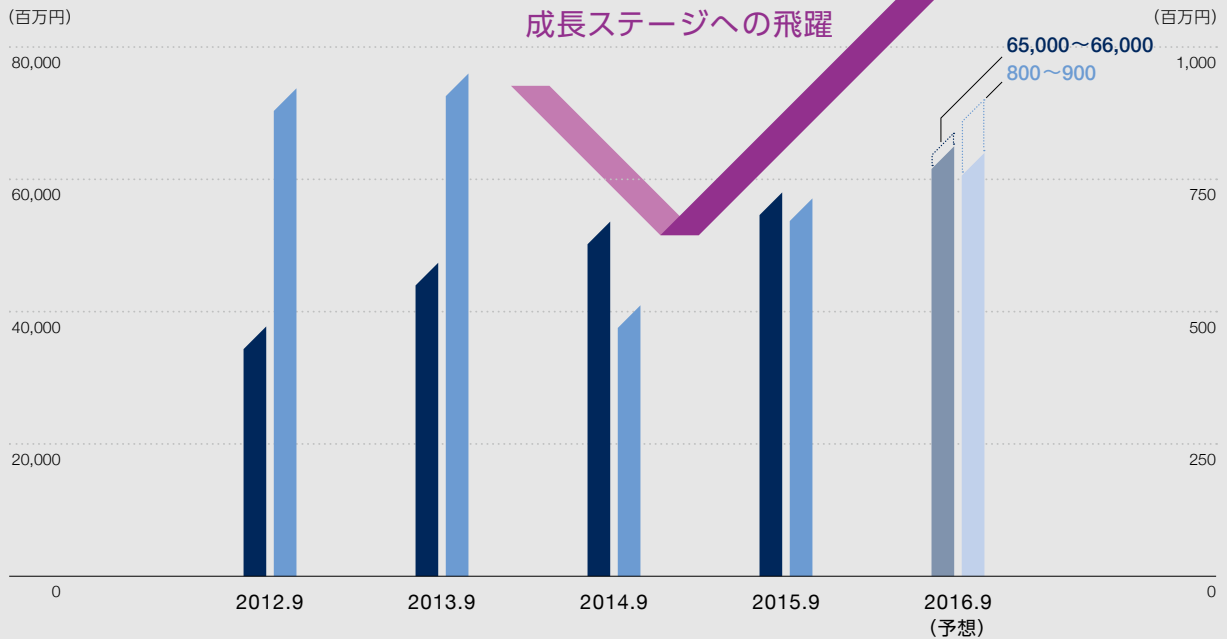
Performance

業績

2015年9月期(当期)は業務効率化を含む構造改革を進めた結果、増益を達成しV字回復を実現することができました。2016年9月期は当期比で増収増益を予想しており、業績の回復がさらに顕著になる見込みです。

営業利益 V字回復の実現

■ 売上高(左軸) ■ 営業利益(右軸)



Challenge

トップメッセージ



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2015年9月期(当期)の株主通信をお届けいたします。

代表取締役社長CEO
紺野 俊介
Shunsuke Konno

2015年9月期の業績

売上高は引き続き成長を持続するとともに、利益面でも回復基調へと転換した1年

当社グループが事業を展開するインターネット広告費市場(国内)は、2014年には前年比12.1%増の1兆519億円と初めて1兆円を超え、全広告費(6兆1,522億円)の17.1%を占めるまで拡大しました。また、インターネット広告媒体費市場は前年比14.5%増の8,245億円となり、中でも当社が主力事業とする運用型広告市場は、前年比23.9%増の5,106億円と、大きく増加しております(広告費データは、株式会社電通「2014年 日本の広告費」より引用)。

このような市場環境の下、当社グループは「運用型広告 絶対的ナンバーワンエージェンシー」を目標に掲げ、これまでの実績による優位性を維持・拡大すべく事業を展開してまいりました。

そうした結果、当期の売上高は、ナショナルクライアント*1からの受注の伸びなどにより、580億円(前期比8.2%増)となりました。売上総利益につきましては、主要媒体社との取引条件の改善や、大型顧客への戦略的な取り組みによって安定した粗利益を獲得したことにより、54.4億円(同7.1%増)となりました。また、事業基盤の拡大を見据えた増床など、先行投資を進めたことに加え、連結子会社の増加による経費増の要因がある中で、外部リソース活用による業務の効率化、システムの投下やオペレーションセンターの活用が進んだことから、販売管理費は微増にとどまり、営業利益は7.14億円(同39.3%増)、経常利益は7.37億円(同44.8%増)と復調へと転じることができました。その一方で、一部の海外子会社の事業環境の変化による減損損失など先行的な投資に係る特別損失を計上したことから、当期純

*1 ナショナルクライアントとは広告費で国内上位500社が目安

利益は3.19億円(同1.5%増)となりました。そこで、配当につきましては、今後の成長のための内部留保を考慮して、前期と同じ1株あたり1.5円とさせていただきます。

主力の広告代理事業を中心に「成長重視」と「事業構造の見直し」を推進

前期の皆様へのメッセージでは、2015年9月期は従来の「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つのバランスを重視することをお伝えさせていただきました。そのため、当期の売上高は、これまでの2桁成長という成果には至らなかったものの、営業利益、経常利益は対前期比では大幅に改善させることができました。主な取り組みと成果につきましては、以下のとおりです。

まず、広告代理事業では、当社が突出した優位性を持ち、運用型広告の中で最も代表的な手法であるサーチ広告で、顧客の成果をさらに改善する独自ノウハウの開発を進めました。また、台頭する運用型ディスプレイ領域でも、データフィード広告・動的リターゲティング広告と呼ばれる新しい手法を中心に新規のサービスを開発することができました。その結果、ナショナルクライアントを含む既存クライアントの予算拡大ならびに、新規の大型クライアント獲得に成功いたしました。

ソリューション領域においては、主要媒体社の検索エンジンのアルゴリズム変更によってSEO市場全体が大きく変化する年と

なり、一部の大型クライアントにおける予算凍結などの影響を受け、売上高は微減となりました。そこで当社では、新しいGoogleエンジンからも適切に評価されるコンテンツの企画・制作からSEOコンサルティング・効果測定までを一括でディレクションする新サービスブランド「ONE CUSHION (ワンクッション)」をクラウドソーシング業界大手のランサーズ株式会社との業務提携により業界に先行して立ち上げました。

収益構造の見直しにつきましては、博報堂DYグループとの協業案件が増える中で、直販広告事業の採算性見直しや、主要媒体社との取引条件の見直しなどを行い、売上高の伸びに応じた売上総利益を確保することができました。また、販売管理費においては、事業構造の転換に対応するための従業員の採用や、広告運用のプラットフォーム「Marketia® (マーケティング)」への投資、事業基盤の拡大を見据えた増床、連結子会社の増加などによる影響はあったものの、業務および投資の効率化や生産性の向上などにより、販売管理費の総額は対前期比では微増にとどまりました。

2016年9月期の業績予想と事業方針

引き続き「売上高成長」と「事業構造の見直し」のバランスを重視

当社が優位性を持つサーチ広告は、依然として運用型広告市場において高い割合を占めると同時に、クライアントの成果を向上させるための技術革新が日々進展しております。また2015年は、Googleによる検索エンジンのアルゴリズム変更やモバイルフレンドリー*2推奨の流れを受けて、SEO市場全体が大きく変化する年となりました。そこで当社は、改めてこの市場におけるビジネス機会は大きいと判断し、これまで培った優位性にさらに磨きをかけ、マーケットシェアの維持・拡大を図ってまいりたいと考えております。例えば、コンテンツマーケティング*3と呼ばれる新しい潮流に合わせて、新たに立ち上げた「ONE CUSHION」を使い受注を拡大させ、さらに様々なアライアンスによって編集機能を増強していく計画です。

また、運用型ディスプレイ広告、スマートフォン関連広告や動画広告といった新しい広告分野での運用については、総花的に取り組むのではなく、「集中と集結」を徹底した取り組みによって

実績に結びつけます。具体的には、直販商流においては、当社の顧客基盤を鑑みた適切な注力テーマに絞り、適切なリソースの配分とその活用を行ってまいります。また、新規の顧客開拓においては、博報堂DYグループとの連携を強め、グループ横断の取り組みも強化してまいります。

こうした取り組みには新しい人材の育成や、運用を高度化するためのシステムの開発などが必要であり、これらの投資を利益として回収していくには、一定の時間を要するものと想定しております。さらに、当社の利益に対する影響が大きい主要媒体社との仕入条件の設計につきましては、一部は依然として流動的であり、経営環境は構造的な変化の時期を完全に脱しているとはいえない状況であります。

これらの事情により、今期(2016年9月期)につきましては、売上高および利益の成長率は緩やかになる見通しであります。また、引き続き不確定要素が大きいことから、通期の売上高、営業利益、当期純利益についての見通しをレンジで公表させてい

● 2016年9月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	2016年9月期予想	2015年9月期実績	増減率(%)
売上高	65,000~66,000	58,023	12.0~13.7%
営業利益	800~900	714	12.0~26.0%
当期純利益	380~450	319	19.1~41.0%
1株当たり当期純利益	13.84~16.39円	11.63円	—
配当	1.50円	1.50円	—

ただきました。当社は中長期的には、なお高い成長性と利益率の改善を目指すものの、今期につきましては、これまでの「既存事業領域を中心とした売上高成長率を重視すること」と「収支構造を含めた事業構造の積極的な見直し」のバランスを鑑みた経営を継続してまいります。

- *2 モバイルフレンドリーとは、WEBサイト・WEBページをスマートフォンなどのモバイル端末での表示に最適化させること(=スマホ対応)
- *3 様々な定義や解説があるが、コンテンツマーケティング協会(CMI)によれば、明確に定められた見込み顧客を継続的に惹きつけ、最終的には収益性のある顧客行動に結びつけるための、有益かつ適切で、一貫性のあるコンテンツに焦点を当てた戦略的マーケティング手法と定義されている。

Marketia®の進化、QMC高知は100名体制に拡大、また博報堂DYグループとの連携も強化

大量データの分析を高速化し、レポートの自動化や、入札・予算管理の人工知能による自動化を可能にするMarketia®は、機能がアップグレードし、導入率が大きく増加して、運用成果が向上する事例も多くなってまいりました。「機械が得意な領域は機械に任せ、人にしかできない緻密な運用により多くの時間がかかけられるようになり、顧客へのサービス品質が向上していく」ことを理想の姿と考え、Marketia®のさらなる機能開発と社内での導入を促進するため、専門本部として「Marketia本部」を新設いたしました。

また、成長のための効率的な業務運営の一環として、2014年9月にスタートした当社初の運用型広告専門オペレーションセンターであるクオリティマネジメントセンター高知を、2015年11月より1年以内に50名強の体制から100名規模の体制にまいります。規模の拡大と、Marketia®の導入を併せることで、広告代理事業を中心にさらなる生産性向上を図る計画です。

● QMC高知体制



博報堂DYグループとの連携については、これまでも広告代理事業においてナショナルクライアントの獲得による売上積み上げなどの成果につながってまいりましたが、今後はソリューション領域でも連携を行い、サービスの高付加価値化と販路（顧客）の開拓に挑戦してまいります。サービスの高付加価値化としては、当社のコンテンツマーケティングサービスである「ONE CUSHION」と博報堂DYグループ各社の「クリエイティブカ」の融合、また顧客への販路開拓としては、ナショナルクライアントへのリーチ拡大があげられます。さらに、グローバルで広がるGoogleプラットフォームへの深い知見を背景に、博報堂DYグループの海外ネットワークとも連携し、新たな事業機会への投資を今後も継続してまいります。



ナショナルクライアントへのリーチ拡大

ソリューションカ(ナレッジ)



クリエイティブカ*



* 博報堂DYグループより提供「INFOBAHN」は協力パートナー

サービスの高付加価値化

Governance

経営体制

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。

広告代理事業に責任を持ちます。クライアント企業の課題を解決する、という原点に立ち返り、我々のサービスをいま一度見つめ直し、しっかりと磨きをかけていきます。

取締役
小坂 洋人
Hiroto Kosaka

私の強みは「対話力」です。現業的視点なくして、経営なし。経営的な視点なくして現業なし。経営と現業が離れていては、強い組織運営も、戦略の実行もできません。組織や立場を超えて対話を繰り返し、強いアイレップを創ります。

取締役
北爪 宏彰
Hiroaki Kitazume



事業構造変革をなんとしても実現するべく、各種資本・資産のあり方を抜本的に見直し、事業成長と収益性向上の双方を実現してまいるとともに、リスクへの向き合い方が上手な経営体制を構築します。

取締役CFO
永井 敦
Atsushi Nagai

経営全体の責任者として、ダイバーシティを推進し、単体からグループ、国内からグローバル、そして、継続的な成長をベースに、非連続な成長へチャレンジし続けます。

代表取締役社長CEO
紺野 俊介
Shunsuke Konno

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る当社の重要な収益基盤です。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など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
下山 哲平
Tepppei Shimoyama

Communication

コミュニケーション広場

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まいります。

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. アイレップの強み イ. 業績 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

前回アンケート 株主様からのコメント

貴社は地味ではありますが、経営志向等、
将来性・安定感があると、長期にわたって
保有していくつもりです。

前回アンケート 株主様からのコメント

トップメッセージで軸足を決めた方向性が
提示され安心しました。

アイレップの多様な取り組み

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り組みを行っています。

本業での強みを活かした取り組み ～“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。

2015年は都内の学童保育で、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他部署の人と交流の機会となるランチイベント等、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り組みも行っています。



IRやCSRに関連する取り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。CSRに関連する取り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に関連する取り組みサイト ▶ www.ecology-life.jp/

企業情報 (2015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	5億5,039万円
代表者	代表取締役社長CEO 紺野 俊介
従業員数	523名(連結)
事業内容	デジタルマーケティング/デジタルメディア事業

役員 (2015年12月18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	北爪 宏彰
取締役*	矢嶋 弘毅
取締役*	島田 雅也
取締役*	高梨 秀一
取締役*	三神 正樹
取締役*	杉山 全功
取締役*	麻生 巖
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

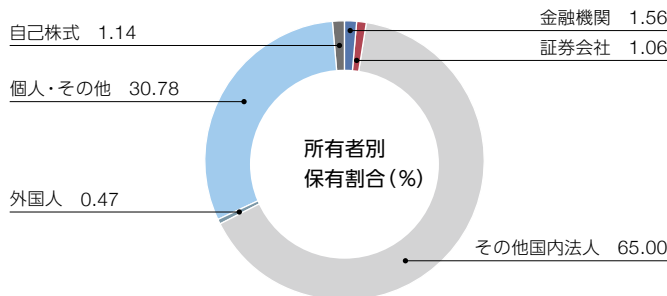
株主メモ

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	27,770千株
株主数	3,095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ください。