



株式会社アイレップ

2008年9月期 第1四半期決算説明資料

本資料に記載された意見や予測などは、現在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。

1. 会社概要

■ 会社概要と沿革



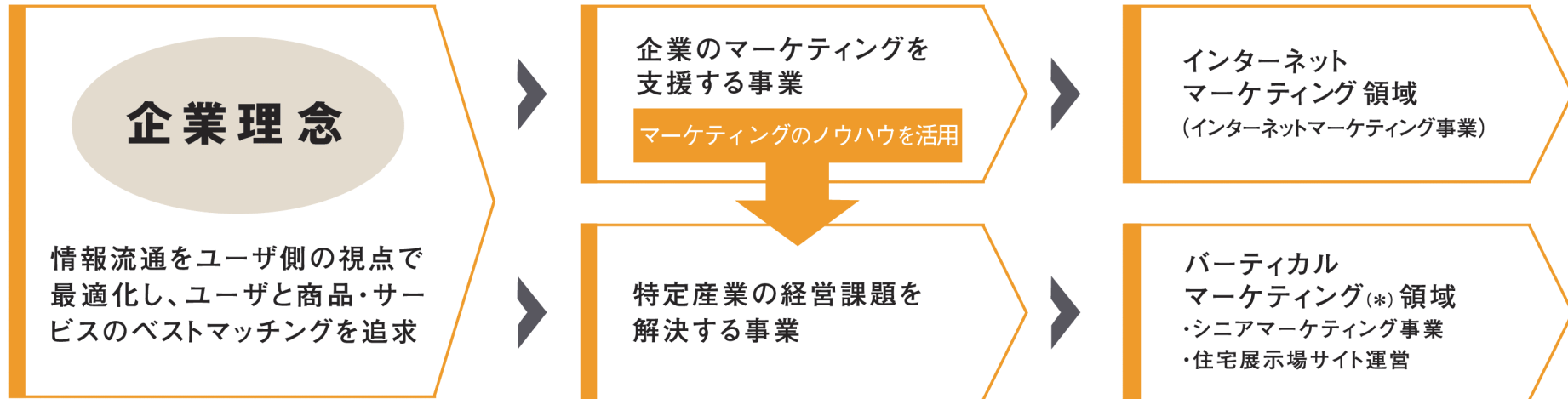
【会社概要】

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"> ■ インターネットマーケティング領域 ・インターネットマーケティング事業 ■ パーティカルマーケティング領域 (特定分野のマッチング) <p>【シニア・介護分野】 ・シニアマーケティング事業 (株式会社あいけあ)</p> <p>【住宅分野】 ・住宅展示場サイトの運営 (総合住宅展示場)</p>
所在地	東京都渋谷区渋谷2-1-1 青山東急ビル7F
設立	1997年11月
資本金	5億3,014万円 (2007年9月末現在)
代表者	代表取締役社長 高山雅行
上場取引所	大阪証券取引所ヘラクレス
決算期	9月

【沿革】

- 1997年** 株式会社アスパイア設立
- 2000年** 株式会社アイレップに社名変更。キーワード広告を中心としたインターネット広告代理業を本格的に開始。
- 2002年** グーグル社アドワーズ広告の取扱を開始。
「日本有料老人ホーム紹介センター」を開設。
オーバーチュア社スポンサードサーチ取扱を開始。
- 2003年** 本社を東京都新宿区新宿四丁目に移転。
オーバーチュア社「推奨認定代理店」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二丁目に移転。
老人ホーム専門ポータルサイト「あいけあ」をオープン。
大阪営業所開設。
- 2006年** 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」市場に上場。
JIAA(インターネット広告推進協議会)および
Web広告研究会への加盟。
- 2007年** ネットマーケティング社との資本・業務提携。
Mediba社(KDDI子会社)とモバイルSEO領域で業務提携。
シニアマーケティング事業部を分社化(株式会社あいけあ)。
日本マーケティング協会へ参加。
DAC社と合併で株式会社レリバンシー・プラスを設立。

■ 企業理念と事業ドメイン



(*)バーティカルマーケティング=分野特化、産業特化のマーケティング支援

当社は、企業理念に基づき、法人のお客様のマーケティングを支援する事業と、特定産業の経営課題を解決する事業の2つを事業軸としています。

前者の事業軸として、SEMを中心とするインターネットマーケティング事業を展開し、後者の事業軸として、シニアマーケティング事業(株式会社あいけあ)や住宅展示場サイト運営を展開しています。

SEM (検索エンジンマーケティング) の概略



YAHOO! JAPAN 検索 SEMサービス

ウェブ検索結果 (検索結果の見方) SEMサービスで検索した結果 1~10件目 / 約2,400,000件 - 0.52秒

リスティング広告

- サイト内検索のスタンダード
国内最大級の実績を誇る、サイト内検索の定番「サイトナビ」のご紹介
www.newswatch.co.jp
- SEMはじめるならGMO
私たちは、順位ではなく成果に結びつくSEMをご提案いたします
www.g-ims.jp
- sem サービスなら
提案から運用まで安心サポート。無料キーワード診断実施中!
www.sem.fnx.jp
- 申込 SEM
SEM掲載はプロにお任せ。SEM-proのお任せパックはこちら
www.optimizer.co.jp

SEO

- SEMならアイレップ
オーバーチュア等のリスティング広告サービス、SEO、ディレクトリ登録代行サービス、ログ解析等。活用無料診断。...このサイトについて セキュリティポリシー SEMサービスサイトモバイル ...
www.sem-irep.jp - キヤッシュ - 25k - 2007年5月13日 - このサイト内で検索
検索エンジン最適化 (SEO)
- SEO対策/SEM 楽しいインターネット広告 東京 大阪 兵庫 京都
検索エンジンマーケティング、PPO広告、上位表示対策のコンサルティング。ディーキーティが運営。...弊社では、SEO対策サービス、SEMを分かりやすく、説明いたしますので安心してご利用頂けます。... SEMコンサルティングサービス ...
www.sem-consult.jp - キヤッシュ - 25k - 2007年8月9日 - このサイト内で検索
大阪府 > インターネットコンサルティング
- LPOのサービス案内[SEMならアイレップ]
SEMで成果を上げるWEB制作ならSEMインテグレーションアイレップにおまかせください。... SEM特化型LPO(ランディングページ最適化)サービス ...このサイトについて セキュリティポリシー SEMサービスサイトモバイル ...
www.sem-irep.jp/sem/web/lpo.html - キヤッシュ - 17k - 2007年4月28日 - このサイト内で検索
- SEO対策FOA/SEM インターネット広告 大阪 京都 名古屋 兵庫 東京
検索エンジン最適化サービスFOAの案内。料金、SEO対策の解説も。... 弊社の現在のSEO、SEM関連のコンサルティングサービス提供企業様は東京、大阪、兵庫、奈良、京都となっております。それ以外の地域方からの

リスティング広告

SMCCローンカード(エアワン)

実質年率 14.0%まで利率優遇!

検索連動型広告の簡易無料診断

ネット集客のプロが5つの観点で評価。... 上直結の集客テクニクを伝授
www.ppc-check.com

オンラインマーケティング

SEM/SEO対策、スポンサー広告対策集客効果アドバイス
www.gmsnet.co.jp

SEMで集客力UP

SEMのご相談ならGMO... 公ページ大々へ。無料セミナーも有!
www.gmo.jp

効果的なLPO。ご提案します。

Web運営に最適、効果的なLPOツール。まずは、お問い合わせ下さい。
www.sibullaopt.com

SEM広告でサイト集客UP

SEMサービス会社を比較・検討。業界別実例も。無料一括問い合わせ可!
www.niche-ad.com

検索エンジンへの登録7000件

overture

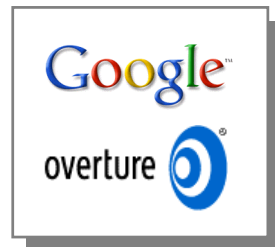
オーバーチュア社
「スポンサードサーチ」
入札価格等により
掲載順が決まります。

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。

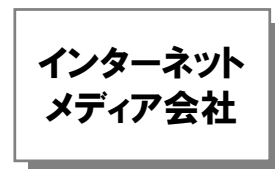
インターネットマーケティング事業



【仕入先広告媒体】



広告枠提供
(仕入れ)
→
←
広告掲載料



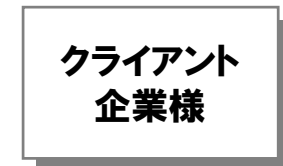
広告枠提供
(仕入れ)
→
←
広告掲載料



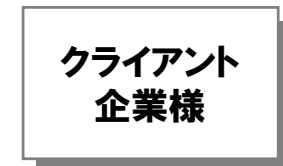
【クライアント】



広告販売
サポートサービス
→
←
広告掲載料



施行メンテナンス
→
←
サービス料

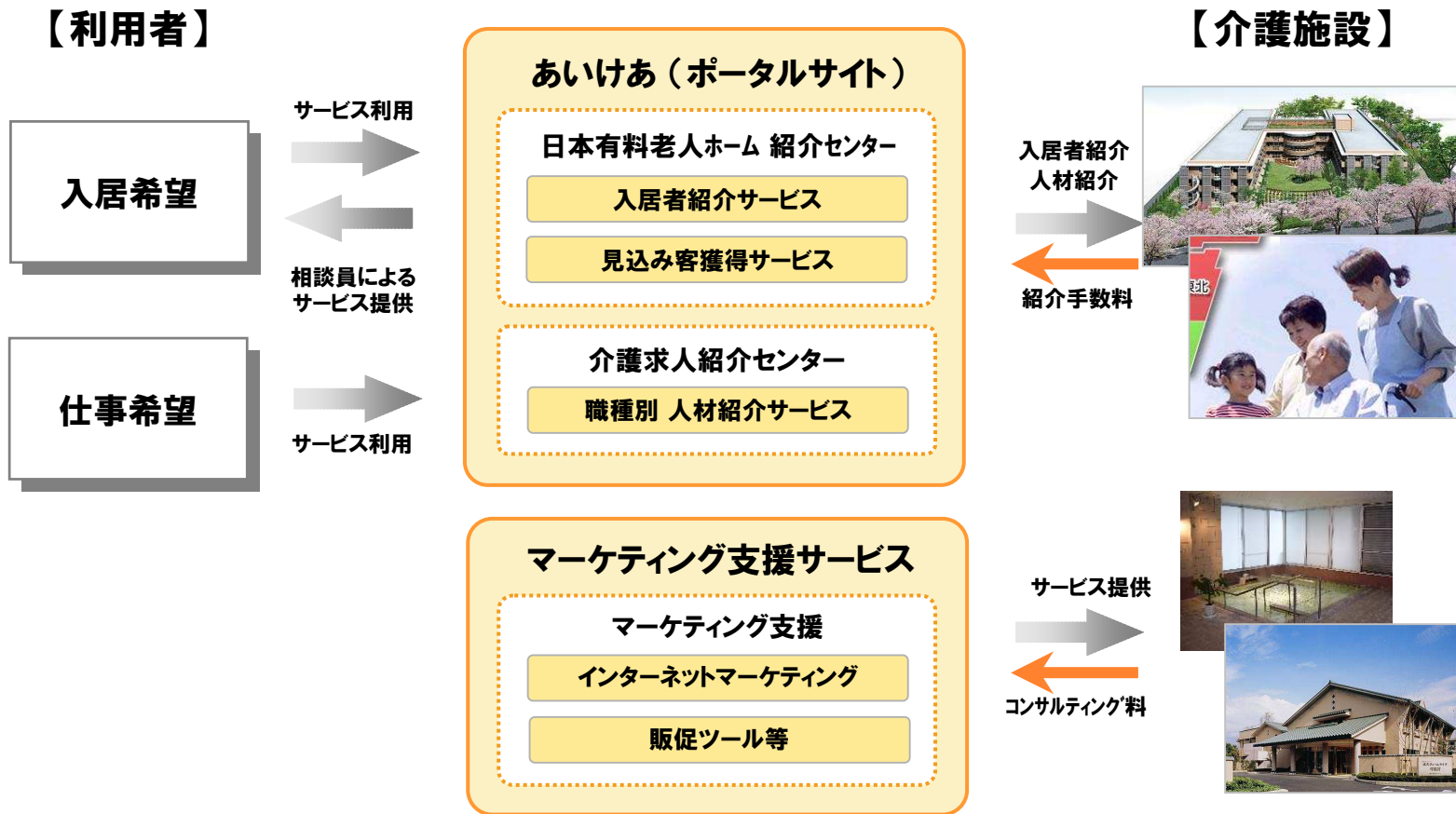


コンサルティング
→
←
コンサル
ティング料



広告提案
→
←
サービス料

■ シニアマーケティング事業（株式会社あいけあ）



住宅展示場サイトの運営（総合住宅展示場）



総合住宅展示場
<http://www.jutakutenjijo.com/>



資料請求

資料送付

見込客
情報

出展料



家を建てたい
ユーザ

住宅メーカー



II. 第1四半期決算概要

※ 2008年9月期より、連結決算体制に移行したため、
「2008年9月期(連結)」は、「2007年9月期(個別)」を比較対象としております。

■ 第1四半期 業績ハイライト

- 1 前年同期比**
売上 40.0%、営業利益 24.2%、経常利益 60.5% 増加
～ SEM専門TOP ※ の売上高を堅持、高成長を継続 ～
- 2 前年同期比**
リスティング広告 41.8%、SEO 44.7% 増加
～ リスティング広告は7-9月の勢いを持続、SEOも堅調 ～
- 3 中間期業績予想に対して**
売上 51.4%、営業利益 53.6%、経常利益 53.3% 達成

※ SEM専門 = リスティング、SEOなどのSEM売上高が全体売上の7割以上の事業者
2007年10-12月の売上高ベース（当社推定）

業績概況



【 第1四半期決算 業績ハイライト 】

(単位:百万円)

	2007年9月期 第1四半期実績 (個別)	2008年9月期 第1四半期実績 (連結)	増減率	2008年9月期 中間期計画 (連結)	2008年9月期 通期計画 (連結)
売上高	1,859	2,604	40.0% ↑	5,068	10,177
営業利益	121	151	24.2% ↑	282	579
経常利益	93	150	60.5% ↑	282	577
当期純利益	53	83	56.6% ↑	153	314

- 前年同期は、28百万円の上場費用あり
- 売上高で4割、経常利益で6割の増収・増益となり、高成長を継続

■ 損益計算書概要



(単位:百万円)

	2008年9月期 (連結)	百分比(%)	2007年9月期 (個別)	百分比(%)	増減率(%)
売上高	2,604	100.0	1,859	100.0	40.0
売上原価	2,160	83.0	1,506	81.0	43.4
売上総利益	443	17.0	353	19.0	25.5
販売管理費	292	11.2	231	12.5	26.2
営業利益	151	5.8	121	6.5	24.2
営業外収益	0	0.0	0	0.0	-
営業外費用	0	0.0	28	1.5	-
経常利益	150	5.8	93	5.0	60.5
特別利益	1	0.0	-	-	-
特別損失	-	-	2	0.1	-
税引前当期純利益	151	5.8	91	4.9	66.0
当期純利益	83	3.2	53	2.9	56.6

- 粗利率が前年同期に比べ低下(19.0%→17.0%)、リスティング拡大もマージンシェア案件増加が影響
- 営業利益率は前年同期に比べ低下(6.5%→5.8%)
主に人員増による販売管理費増加も、売上高販管費比率は低下(12.5%→11.2%)

II. 第1四半期決算概要

貸借対照表概要



【資産の部】

(単位:百万円)

	2008年 第1四半期末 (連結)	2007年 第1四半期末 (個別)	増減
流動資産	2,525	2,157	367
現金及び預金	1,083	1,109	△25
売掛金及び受取手形	1,385	989	395
仕掛品	0	-	0
その他	58	61	△2
貸倒引当金	△2	△2	0
固定資産	408	143	265
有形固定資産	21	28	△7
無形固定資産	135	8	126
投資その他の資産	252	106	145
資産合計	2,934	2,301	633

【負債の部】

(単位:百万円)

	2008年 第1四半期末 (連結)	2007年 第1四半期末 (個別)	増減
流動負債	1,239	903	335
買掛金	957	704	252
短期借入金	-	-	-
その他	282	199	83

【純資産の部】

(単位:百万円)

	2008年 第1四半期末 (連結)	2007年 第1四半期末 (個別)	増減
資本金	531	516	15
資本剰余金	521	506	15
利益剰余金	642	374	267
純資産合計	1,695	1,397	297
負債・純資産合計	2,934	2,301	633

- 売掛金等が395百万円増加 ※売上高の増加による。
- 無形固定資産が126百万円増加 ※主として住宅展示場サイト買収による。
- 投資その他の資産が145百万円増加 ※主として合併会社への出資による。

- 買掛金が252百万円増加 ※仕入高の増加による。

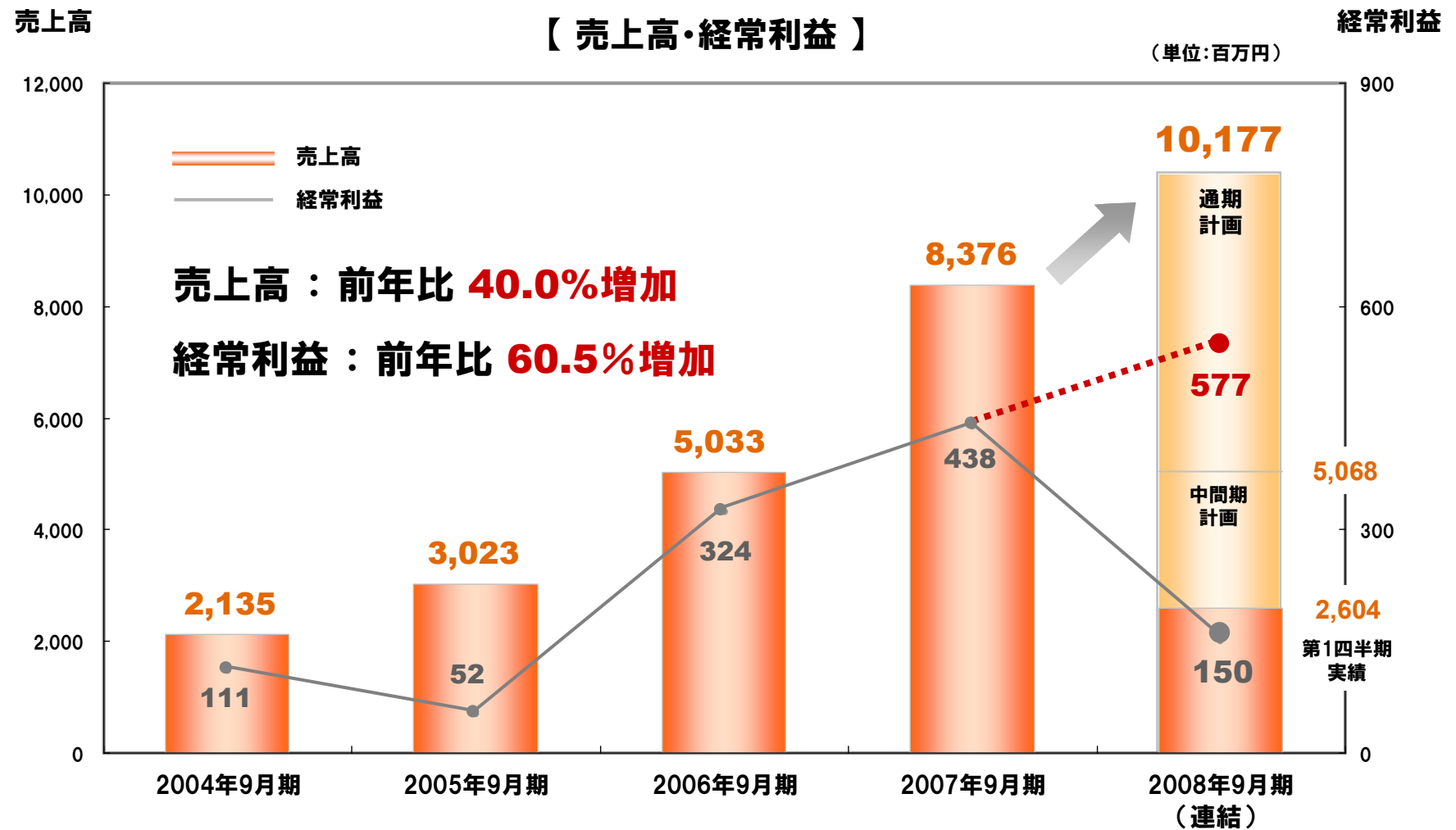
■ キャッシュ・フロー計算書概要

(単位:百万円)

	2008年 第1四半期 (連結)	2007年 第1四半期 (個別)	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△10	6	△17
投資活動によるキャッシュ・フロー	△199	△13	△186
財務活動によるキャッシュ・フロー	2	666	△663
現金及び現金同等物の増減額	△207	659	△867
現金及び現金同等物の期首残高	1,291	449	841
現金及び現金同等物の期末残高	1,083	1,109	△25

- 営業活動によるキャッシュ・フロー : 増加要因…税引前当期純利益151百万円の増加、
売上債権25百万円の減少など
減少要因…仕入債務・未払消費税の支払59百万円、
法人税等の支払135百万円など
- 投資活動によるキャッシュ・フロー : 減少要因…住宅展示場サイト取得による支出101百万円、
合併会社株式の取得による支出98百万円など
- 財務活動によるキャッシュ・フロー : 減少要因…前期は、新規株式公開による収入687百万円あり

■ 売上高・経常利益の推移

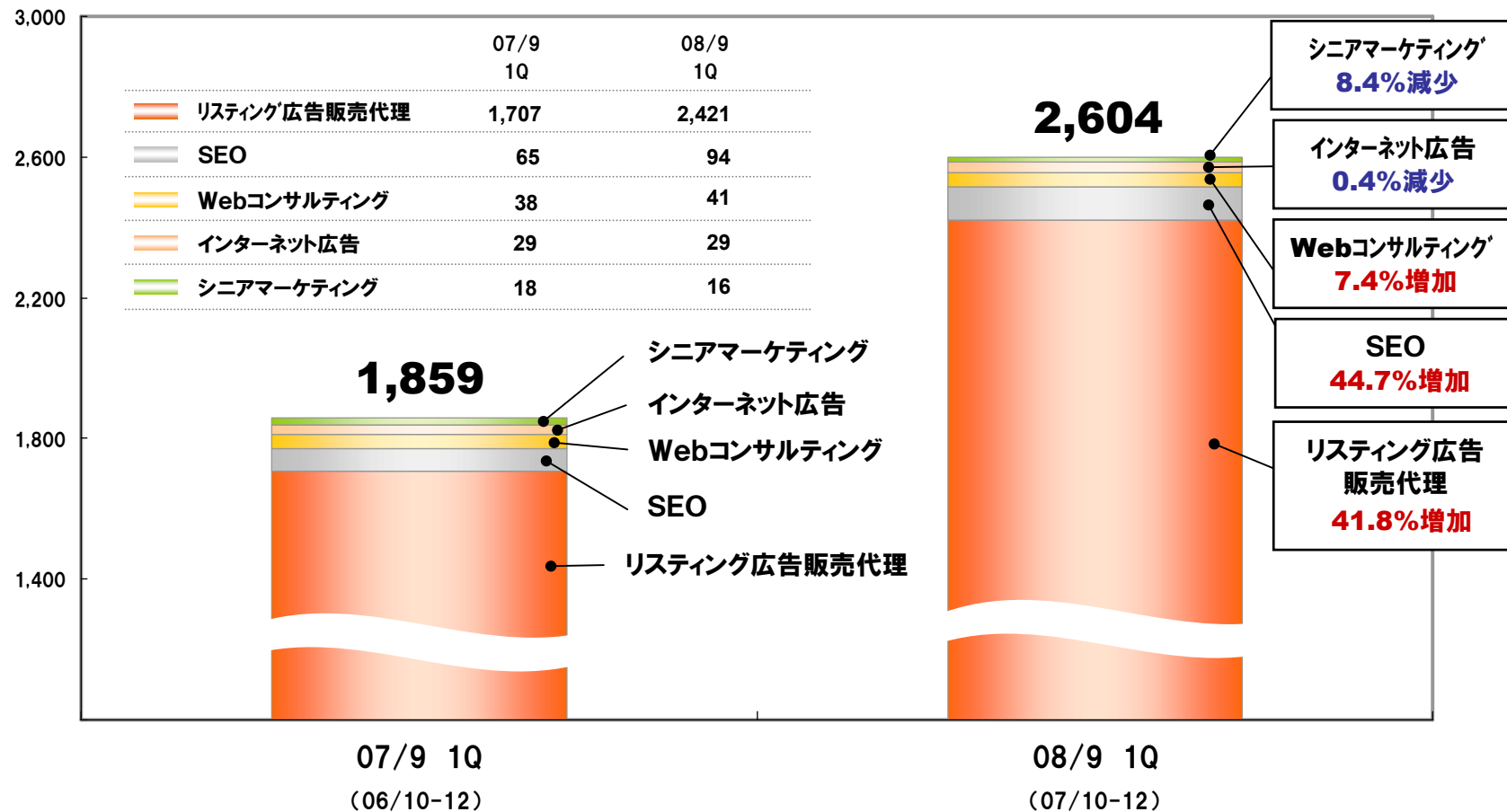


■ サービス別売上高の推移



【 サービス別売上高推移 】

(単位:百万円)



■ 第1四半期 TOPICS



1. DACとのJV「株式会社レリバンシー・プラス」設立

- 総合広告代理店向けSEMソリューション提供会社
ナショナルクライアントを開拓

2. 住宅展示場サイトの買収

- 総合住宅展示場 (<http://www.jutakutenjijo.com/>) を、
メリッツジャパン社より事業譲受。3月末まで同社に業務を委託

3. 新サービスのリリース

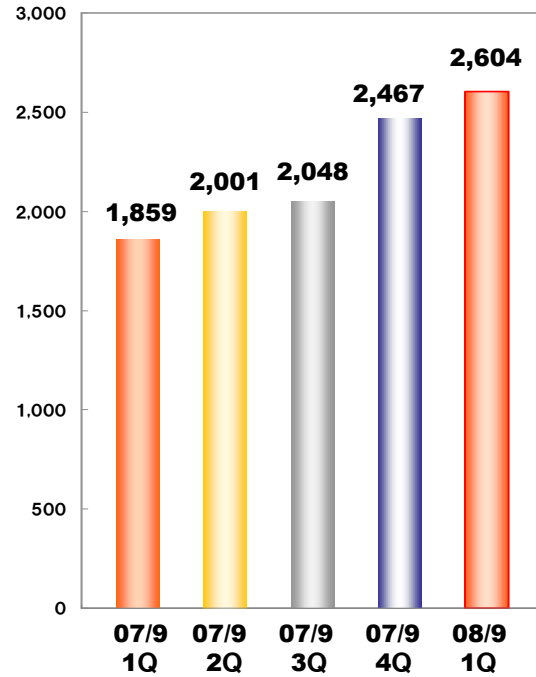
- フリービット社と、リスティング広告の電話効果測定サービスを提供
コマースリンク社「すごインデックス」に、SEO機能を提供

売上高・営業利益・経常利益の推移



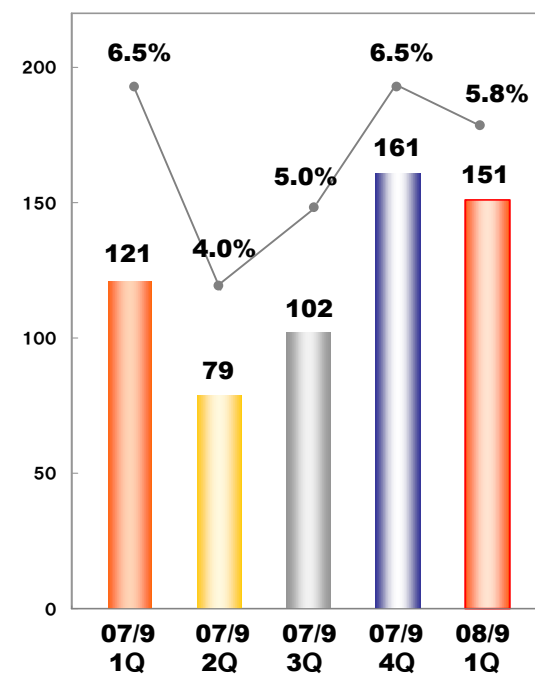
【売上高】

(単位:百万円)



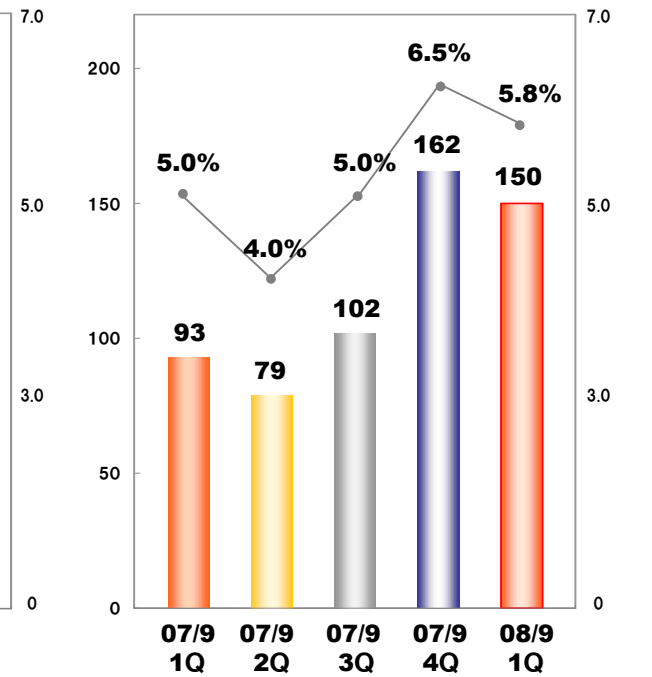
【営業利益・利益率】

(単位:百万円)



【経常利益・利益率】

(単位:%) (単位:百万円)



- リスティング広告を中心に増収基調続く
- マージンシェア案件の増加などにより粗利率が低下し、加えて人員増などによる販売管理費増により、利益率が前四半期比では若干低下

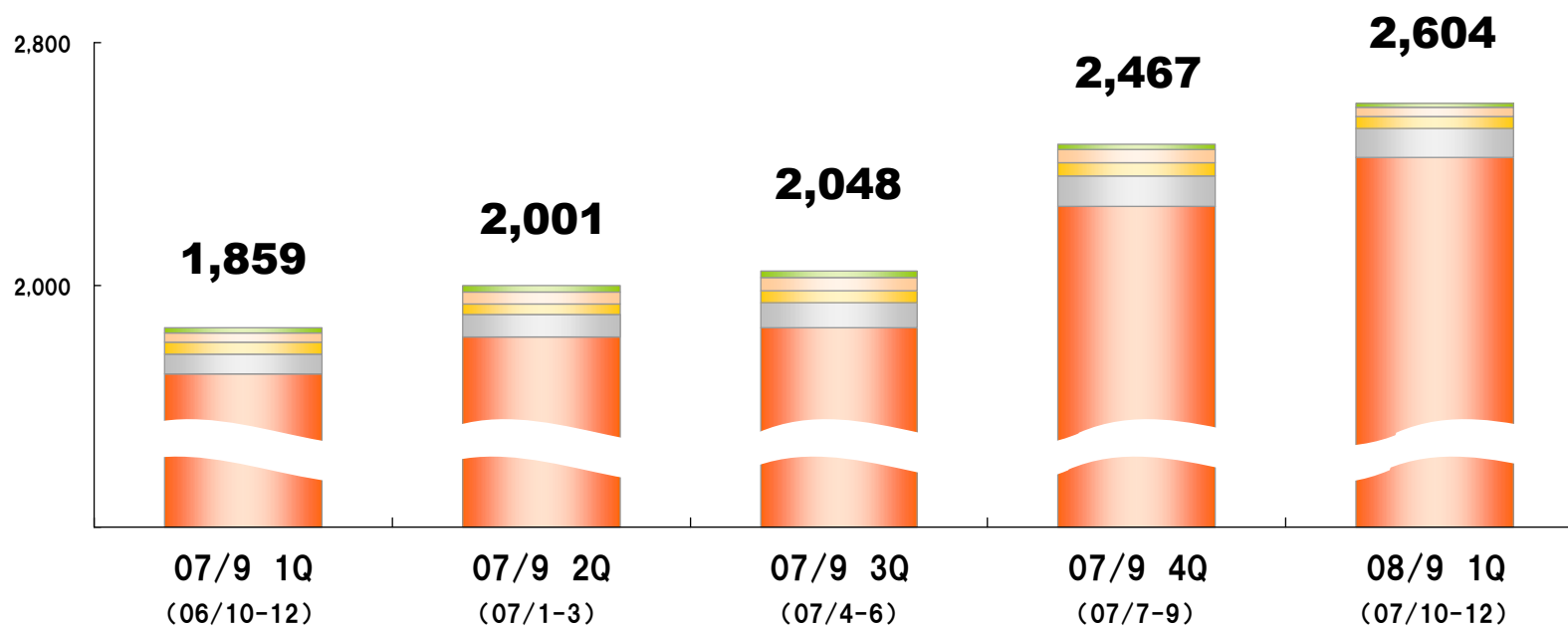
■ サービス別売上高の推移



【サービス別売上高推移】

(単位:百万円)

	07/9 1Q	07/9 2Q	07/9 3Q	07/9 4Q	08/9 1Q
リスティング広告販売代理	1,707	1,829	1,859	2,261	2,421
SEO	65	72	84	97	94
Webコンサルティング	38	36	37	46	41
インターネット広告	29	39	44	43	29
シニアマーケティング	18	22	23	17	16

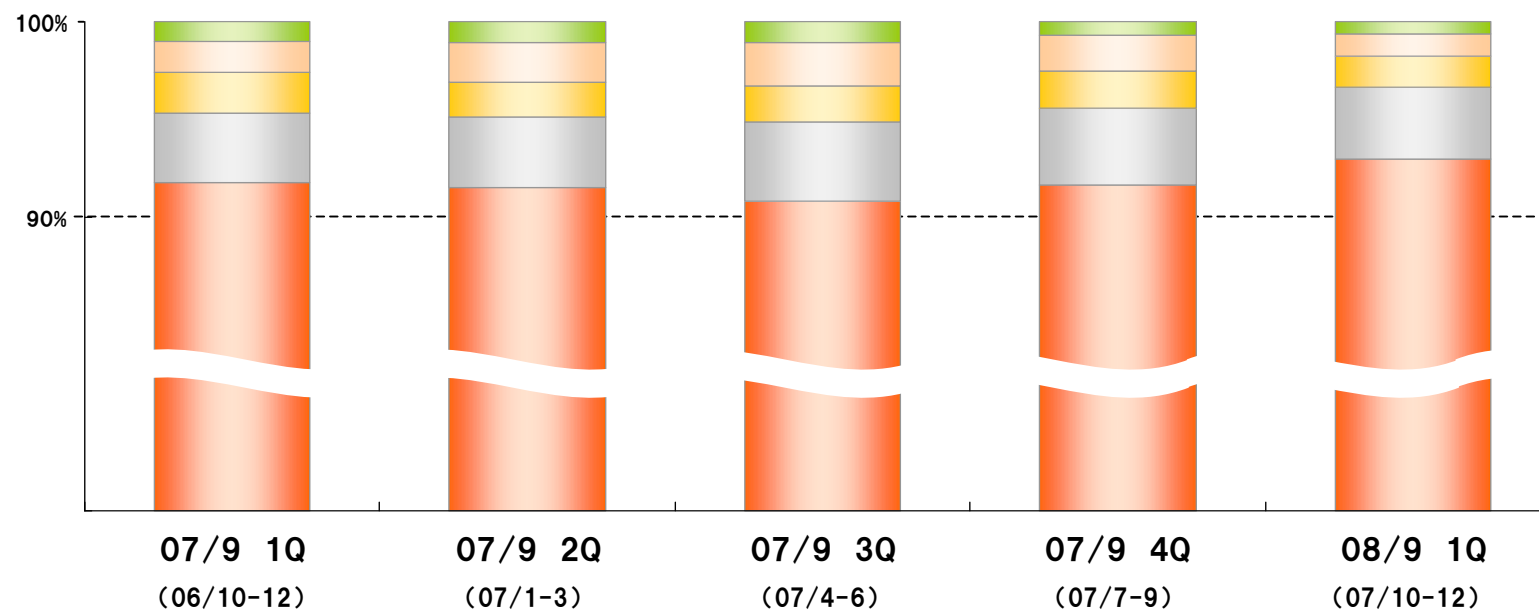


■ サービス別売上構成比の推移



【サービス別売上構成比】

	07/9 1Q	07/9 2Q	07/9 3Q	07/9 4Q	08/9 1Q
■ リスティング広告販売代理	91.8%	91.4%	90.8%	91.6%	93.0%
■ SEO	3.5%	3.6%	4.1%	4.0%	3.6%
■ Webコンサルティング	2.1%	1.8%	1.8%	1.9%	1.6%
■ インターネット広告	1.6%	2.0%	2.2%	1.8%	1.1%
■ シニアマーケティング	1.0%	1.2%	1.1%	0.7%	0.7%

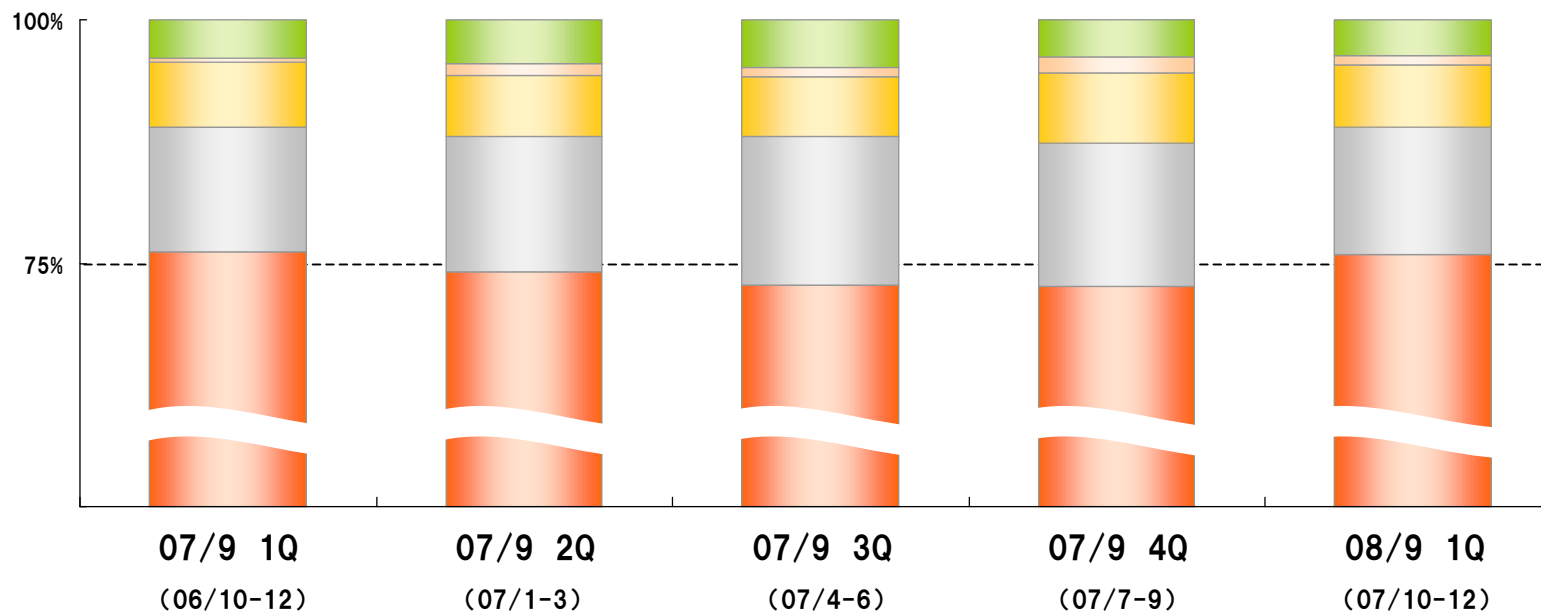


■ サービス別粗利構成比の推移



【サービス別粗利構成比】

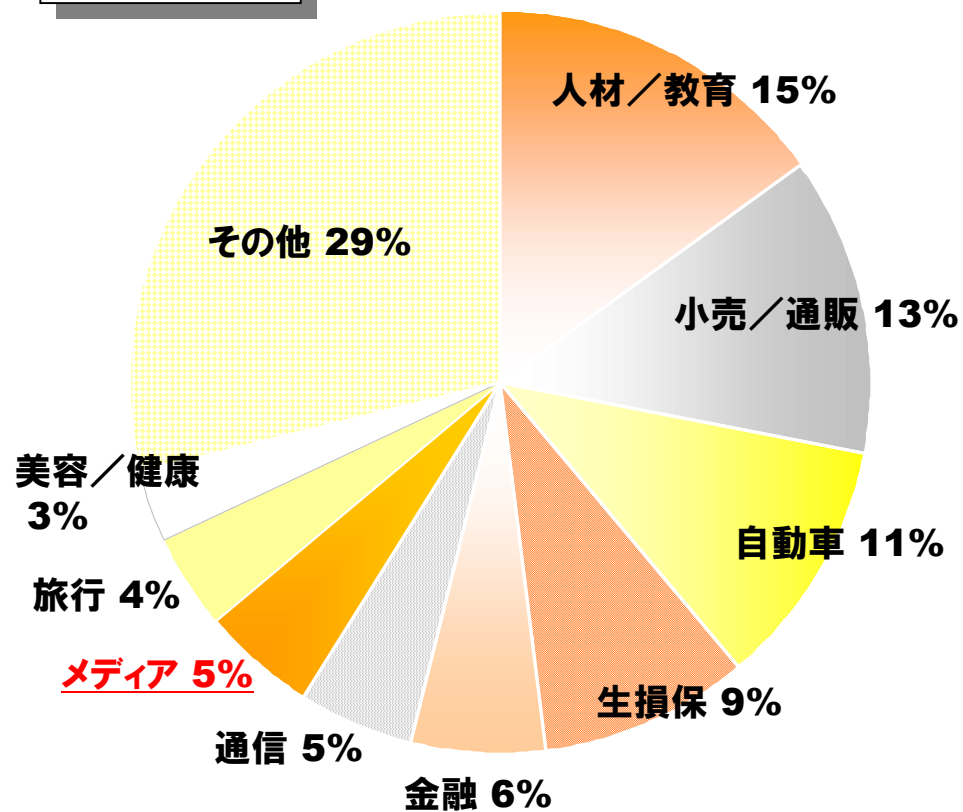
	07/9 1Q	07/9 2Q	07/9 3Q	07/9 4Q	08/9 1Q
■ リスティング広告販売代理	76.1%	74.1%	72.8%	72.5%	75.9%
■ SEO	12.9%	13.9%	15.2%	14.7%	13.1%
■ Webコンサルティング	6.6%	6.3%	6.2%	7.3%	6.4%
■ インターネット広告	0.4%	1.2%	0.9%	1.6%	0.9%
■ シニアマーケティング	4.0%	4.5%	4.9%	3.9%	3.7%



業種別顧客属性



08/9 1Q



	07/9 1Q	07/9 2Q	07/9 3Q	07/9 4Q
人材/教育	16%	18%	16%	13%
小売/通販	8%	12%	12%	11%
自動車	13%	11%	10%	12%
生損保	10%	8%	6%	10%
金融	7%	3%	6%	8%
通信	4%	4%	4%	6%
旅行	2%	3%	5%	6%
美容/健康	4%	3%	4%	4%
その他	36%	38%	37%	30%

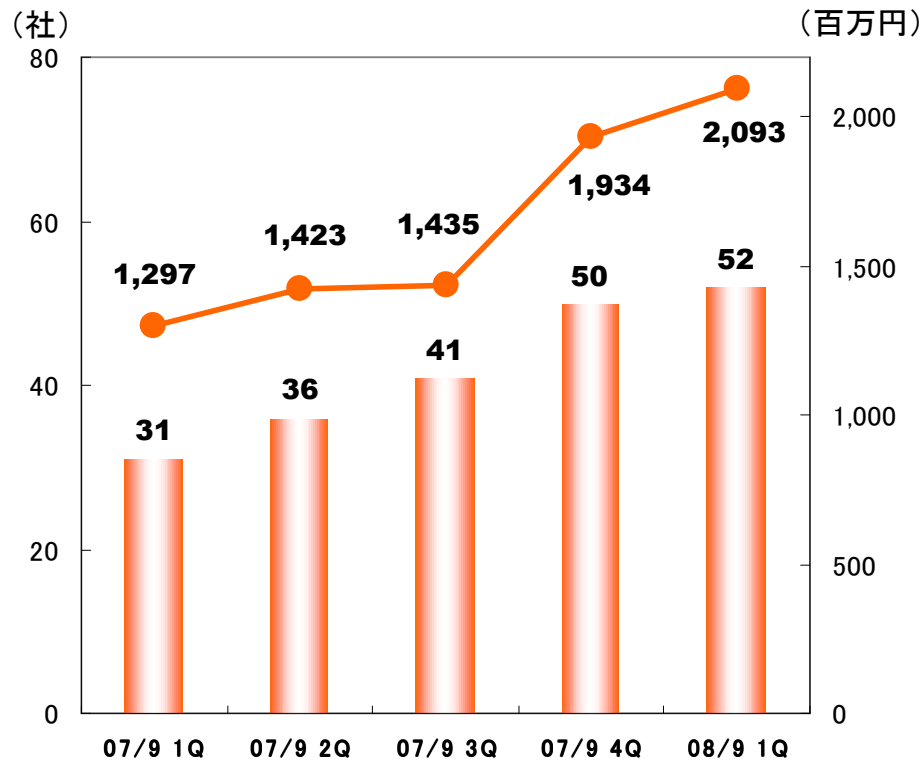
● 「メディア」の新しい大口顧客が増加

■ 大口顧客及びナショナルクライアント



大口顧客数及び大口顧客取引額の推移

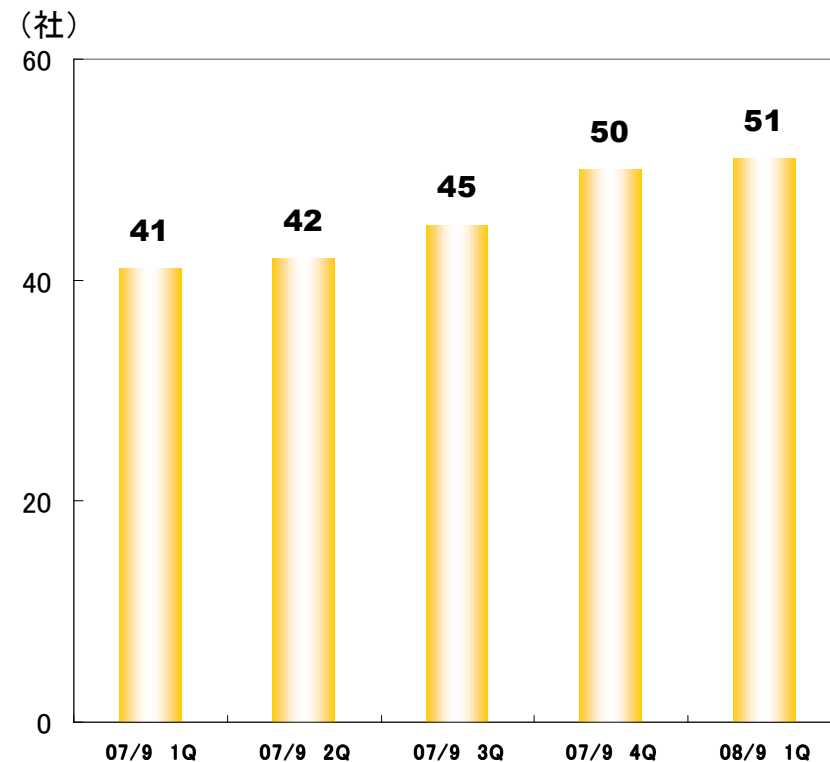
※大口顧客の定義 = 四半期売上1,000万円以上の顧客



ナショナルクライアント数の推移

※ナショナルクライアントの定義

= 日経広告研究所調べによる2006年間広告費上位500社



- ・大口案件は着実に増加
- ・第2四半期より、博報堂DYグループ案件がレリバンシー・プラス社に移管

■ 「株式会社あいけあ」の損益推移



- 人材紹介が予測を下回り、計画未達
会社設立による販売管理費増などにより、赤字を計上
- 人材紹介の募集強化策を実施し、通期計画達成を目指す

(単位:千円)

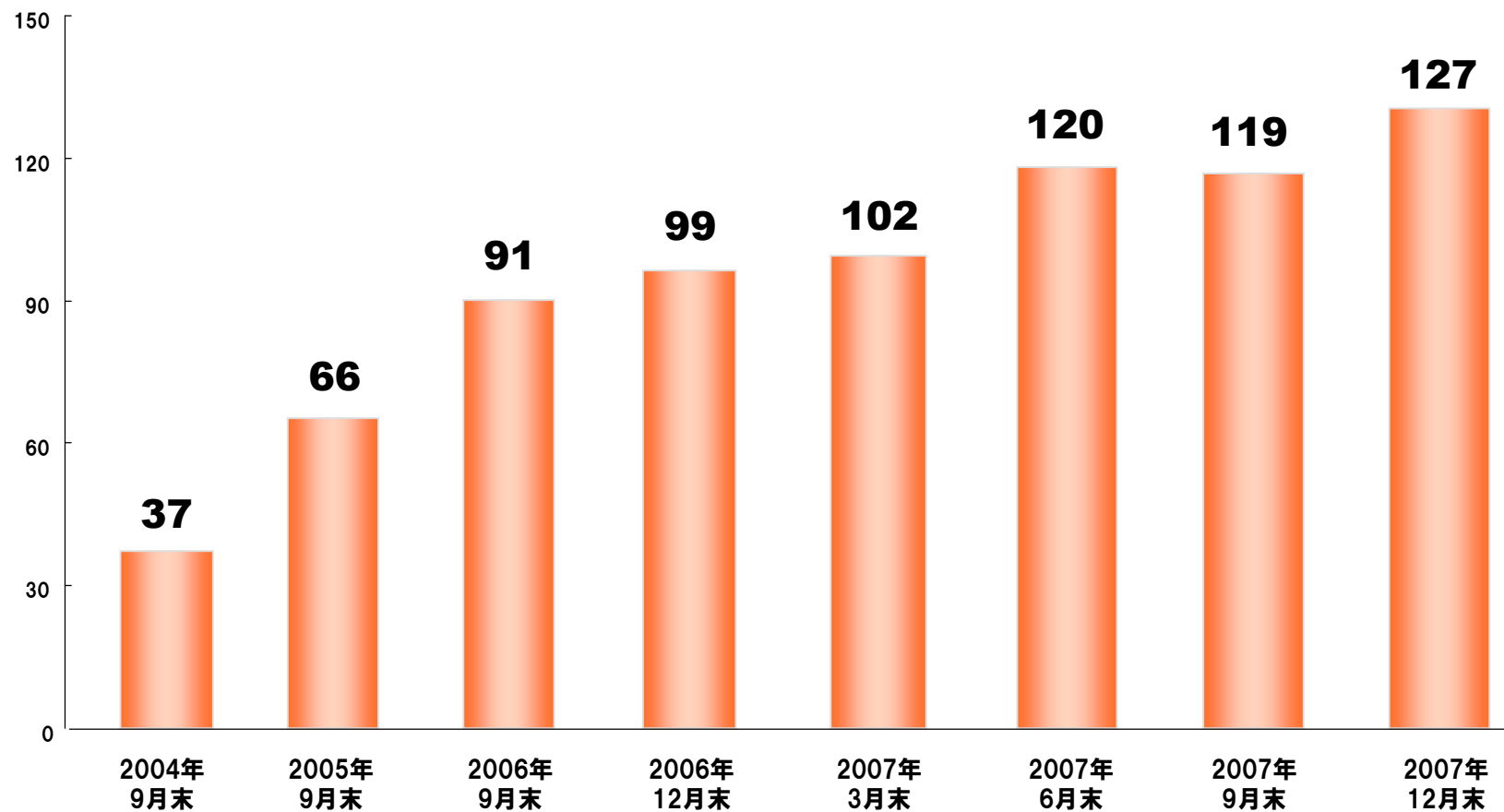
	2007年9月期 第1四半期	2008年9月期 第1四半期	増減率
売上高	18,514	16,669	▲10.0% ↓
営業利益	1,284	▲358	—

■ 社員数の推移



【 社員数の推移 】

(単位: 人)

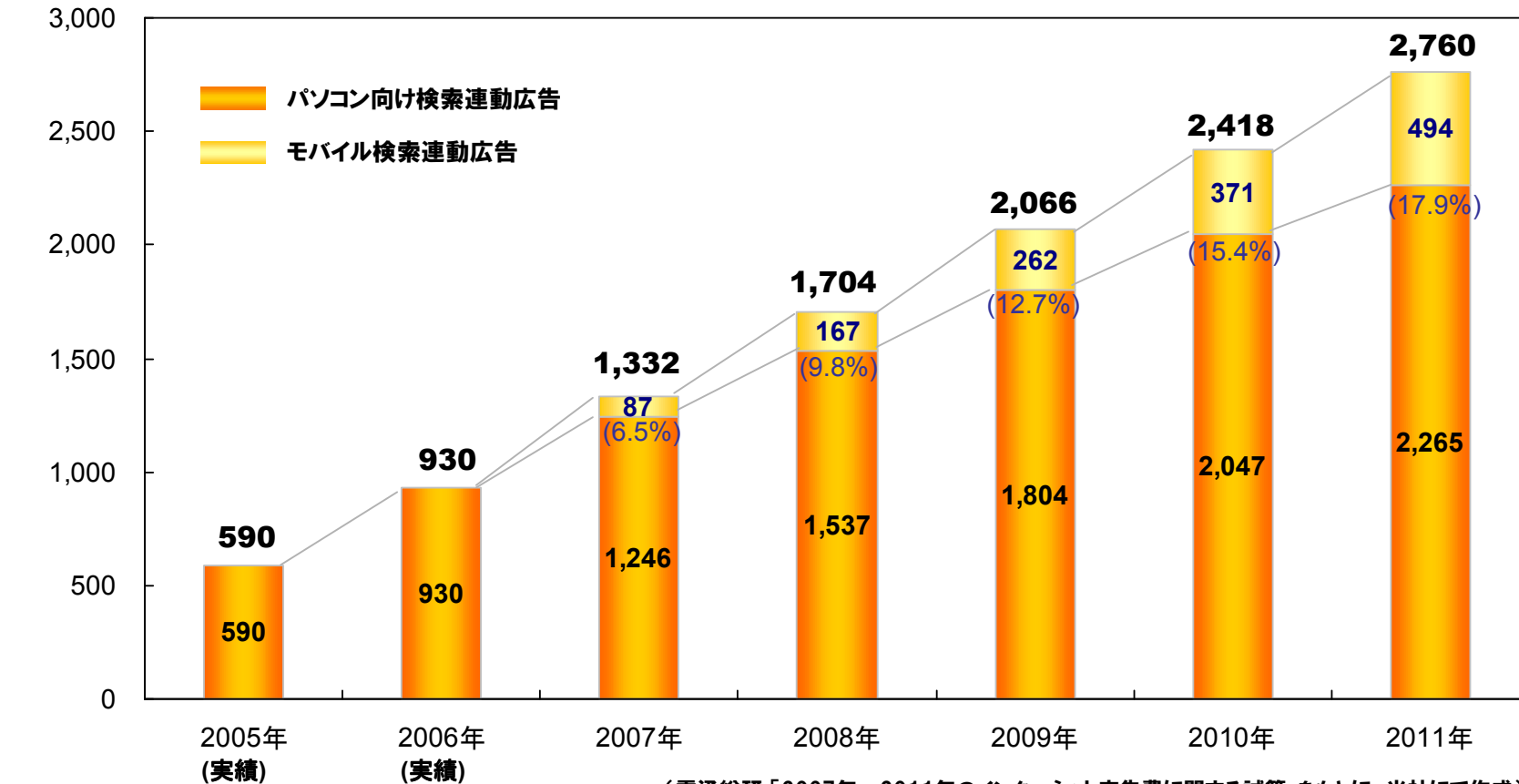


III. 今期の事業展開について

■ リスティング広告の市場規模予測



【検索連動広告費(モバイル検索連動広告を含む場合)】



(電通総研「2007年～2011年のインターネット広告費に関する試算」をもとに、当社にて作成)

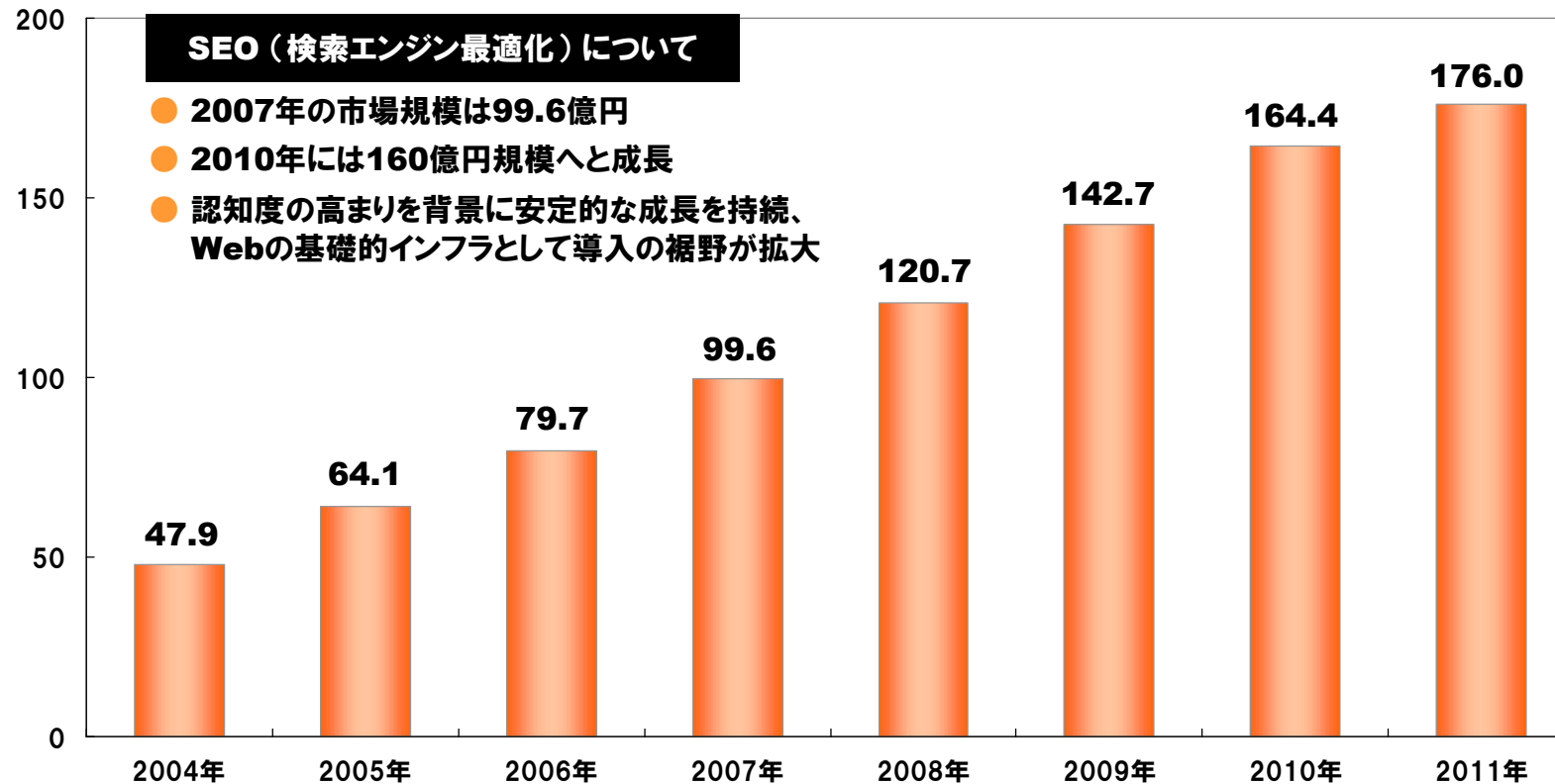
2005年と2006年の実績については電通『日本の広告費』より引用。2006年以前は、パソコン向けとモバイル向けの検索連動広告を区分していない。カッコ内は検索連動広告費に占めるモバイル検索連動広告の割合を示す。

SEOの市場規模・動向



【 SEO市場規模予測 】

出典：アウンコンサルティング「国内SEO市場予測」より、当社にて作成 (単位:億円)



- ・ニーズのすみわけが進み、成果報酬型/コンサルティング型/ツールともに成長が続く
- ・検索エンジンアルゴリズムの変化を把握し、バランスの良いSEOソリューションを提供できるSEO会社に、より大きな機会がある

■ 2008年9月期 目標数値



【連結】

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
中間期	5,068 (31.3%)	282 (40.6%)	282 (62.8%)	153 (54.6%)
通期	10,177 (21.5%)	579 (24.5%)	577 (31.8%)	314 (32.6%)
中間期	5,027 (30.2%)	276 (37.3%)	275 (59.0%)	150 (50.9%)
通期	10,076 (20.3%)	558 (20.1%)	557 (27.1%)	303 (27.8%)

【個別】

(金額表示は、百万円。
%表示は、通期は対前期、中間期は対前年中間期増減率)

■ 今期戦略の進捗状況



1. リスティング広告

- 大口顧客、着実に増加。引き続き大口の開拓を促進
- レリバンシー・プラス社設立で、08年1月より稼動。
08年2月より、博報堂DYグループ案件は徐々に移動（当社連結計上外）し、
2Q連結売上からマイナスインパクト。営業利益への影響は軽微

2. SEO

- 前四半期比で横ばい。
2Q、販促活動を強化

3. その他

- 「総合住宅展示場」の事業譲受。
07年12月中旬より計上開始
- その他サイト開発・買収を引き続き模索



【IRに関するお問い合わせ窓口】

TEL : 03-5464-3398

FAX : 03-5464-3291

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>

サービスサイト <http://www.sem-irep.jp/>

SEM情報ブログ <http://www.semilog.jp/>

代表者ブログ http://www.irep.co.jp/blog/takayama_blog/