http://www.irep.co.jp/

株式会社アイレップ

2008年9月期　中間決算説明資料

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。

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

Ⅰ. 会 社 概 要

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

会社概要と沿革

iREP
http://www.irep.co.jp/

【会社概要】

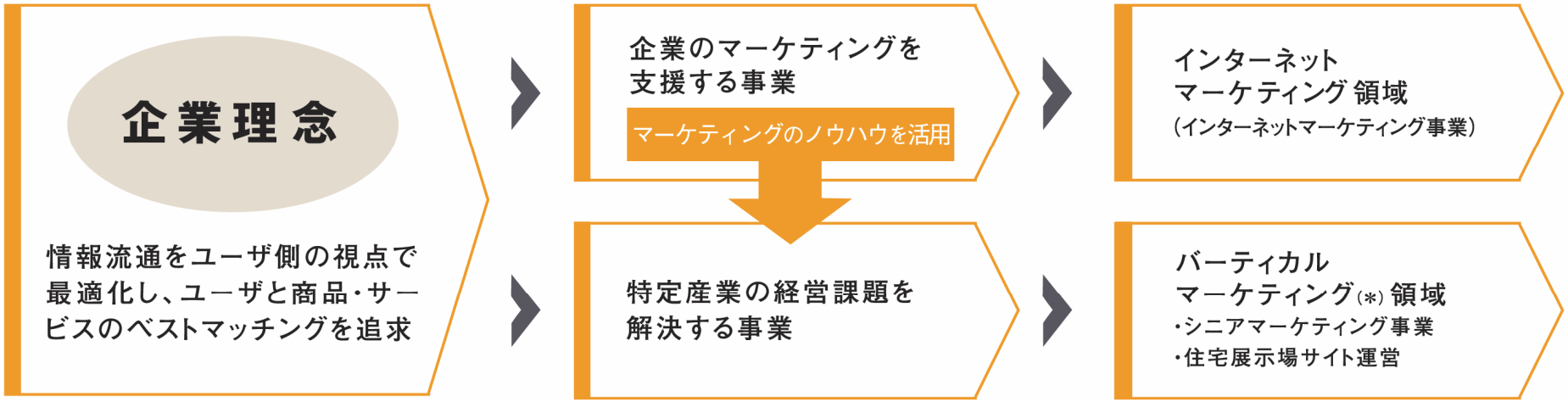
会社名	株式会社アイレップ （証券コード：2132）
事業内容	■ インターネットマーケティング領域 ・インターネットマーケティング事業 ■ バーティカルマーケティング領域 （特定分野のマッチング） 【シニア・介護分野】 ・シニアマーケティング事業 （株式会社あいけあ） 【住宅分野】 ・住宅展示場サイトの運営 （総合住宅展示場）
所在地	東京都渋谷区渋谷2-1-1 青山東急ビル7F
設　立	1997年11月
資本金	5億3,364万円 （2008年3月末現在）
代表者	代表取締役社長　高山雅行
上場取引所	大阪証券取引所ヘラクレス
決算期	9月

【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社と合弁で 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

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

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。

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

SEM（検索エンジンマーケティング）の概略

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る広告です。

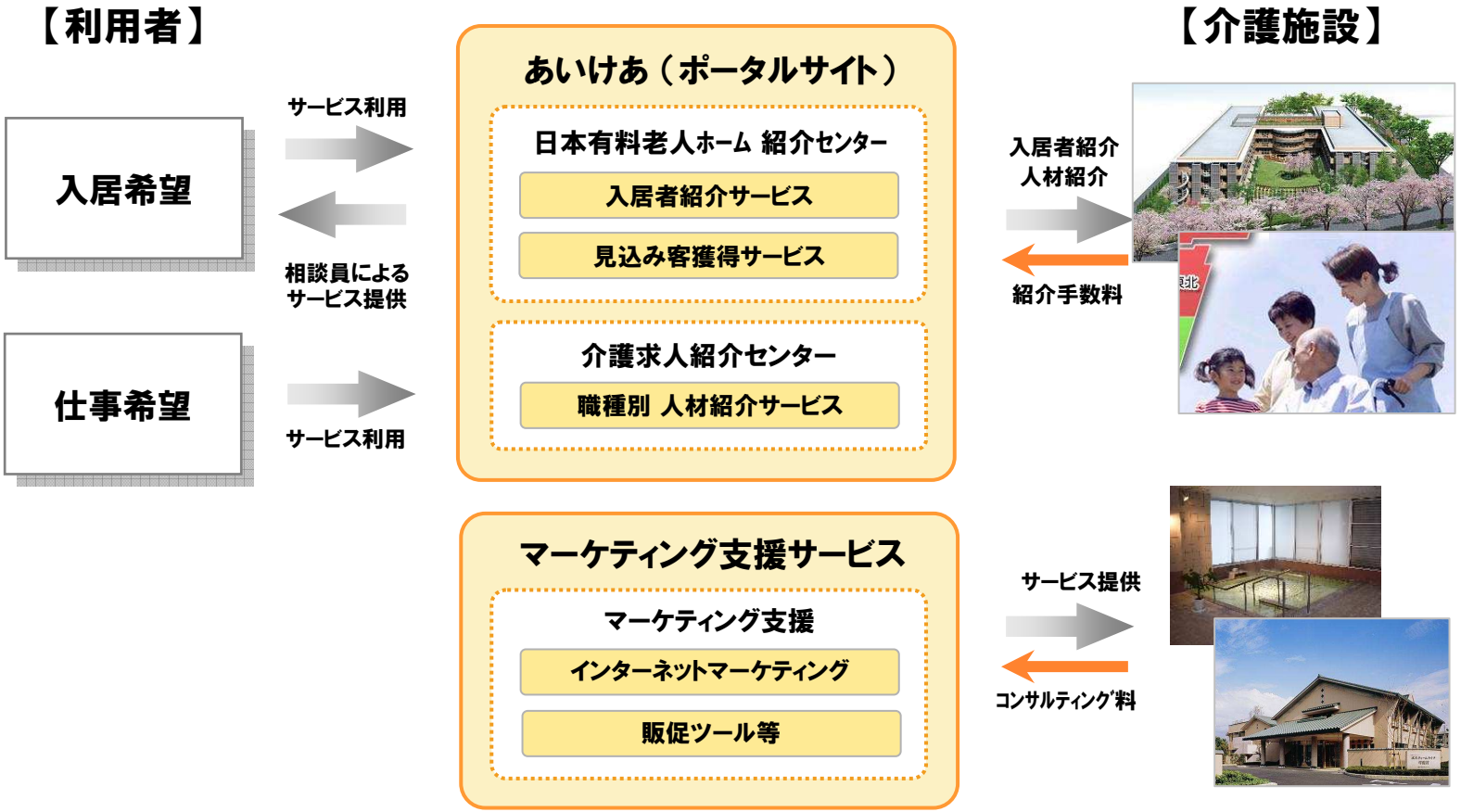
HTMLの記述やWebサイトの構造を整え、Webサイトを検索エンジンに認識・評価されやすい状態にする技術です。

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

インターネットマーケティング事業

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

シニアマーケティング事業（株式会社あいけあ）



Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

住宅展示場サイトの運営（総合住宅展示場）

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

II. 中間連結決算概要

※ 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。

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

中間期連結業績ハイライト

1 前年同期比

売上 40.2%、営業利益 72.4%、経常利益 93.2% 増加

～ SEM専業TOP ※ の売上高を堅持、大幅増収・増益 ～

2 前年同期比

リスティング広告 42.4%、SEO 48.4% 増加

～ レリバンシー・プラス社への案件移管を吸収し、リスティング広告は増収を維持、SEOも大幅増収 ～

3 通期で

売上 53.2%、営業利益 59.9%、経常利益 58.0% 進捗

※ SEM専業 ＝ 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
2008年1-3月の売上高ベース（当社推定）

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

業績概況

【 中間期 業績ハイライト 】

（単位：百万円）

	2007年9月期 中間期実績 （個別）	2008年9月期 中間期実績 （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	3,860	5,414	40.2%	5,068	10,177
営業利益	201	346	72.4%	282	579
経常利益	173	334	93.2%	282	577
中間純利益	99	174	75.0%	153	314

- 前年同期は、28百万円の上場費用あり
- 売上高で4割、営業利益で7割を超える増収・増益となり、高成長を継続

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

損益計算書概要

（単位：百万円）

	2008年中間期（連結）	百分比（%）	2007年中間期（個別）	百分比（%）	増減率（%）
売上高	5,414	100.0	3,860	100.0	40.2
売上原価	4,494	83.0	3,166	82.0	41.9
売上総利益	920	17.0	694	18.0	32.5
販売管理費	573	10.6	493	12.8	16.3
営業利益	346	6.4	201	5.2	72.4
営業外収益	1	0.0	0	0.0	-
営業外費用	13	0.2	28	0.7	-
経常利益	334	6.2	173	4.5	93.2
特別利益	1	0.0	-	-	-
特別損失	-	-	2	0.1	-
税引前中間純利益	336	6.2	171	4.4	96.5
中間純利益	174	3.2	99	2.6	75.0

- 前年同期に比べ、粗利率が低下（18.0% → 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。
  また、「総合住宅展示場」の のれん代償却も要因の一つ。
- レリバンシー・プラス社出向者の人件費負担軽減などにより、売上高販管費比率が低減（12.8%→10.6%）。
  結果、営業利益率は前年同期に比べ増加（5.2% → 6.4%）
- 上場費用がなくなったこともあり、経常利益率も大幅に改善（4.5% → 6.2%）

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

貸借対照表概要

【資産の部】 （単位:百万円）

	2008年中間期末（連結）	2007年中間期末（個別）	増減
流動資産	2,786	2,285	500
現金及び預金	1,300	1,158	141
受取手形及び売掛金	1,402	1,090	312
たな卸資産	7	-	7
その他	78	38	39
貸倒引当金	△2	△1	△0
固定資産	404	186	217
有形固定資産	22	27	△5
無形固定資産	134	12	122
投資その他の資産	246	146	100
資産合計	3,190	2,472	718

【負債の部】 （単位:百万円）

	2008年中間期末（連結）	2007年中間期末（個別）	増減
流動負債	1,400	1,002	397
買掛金	1,054	764	289
未払法人税等	166	77	89
その他	179	160	18

【純資産の部】 （単位:百万円）

資本金	533	529	4
資本剰余金	523	519	4
利益剰余金	733	420	312
純資産合計	1,790	1,469	320
負債・純資産合計	3,190	2,472	718

- 売掛金等が312百万円増加　※ 売上高の増加による。
- 無形固定資産が122百万円増加　※ 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100百万円増加　※ 主として合弁会社への出資による。
- 買掛金が289百万円増加　※ 仕入高の増加による。

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

キャッシュ・フロー計算書概要

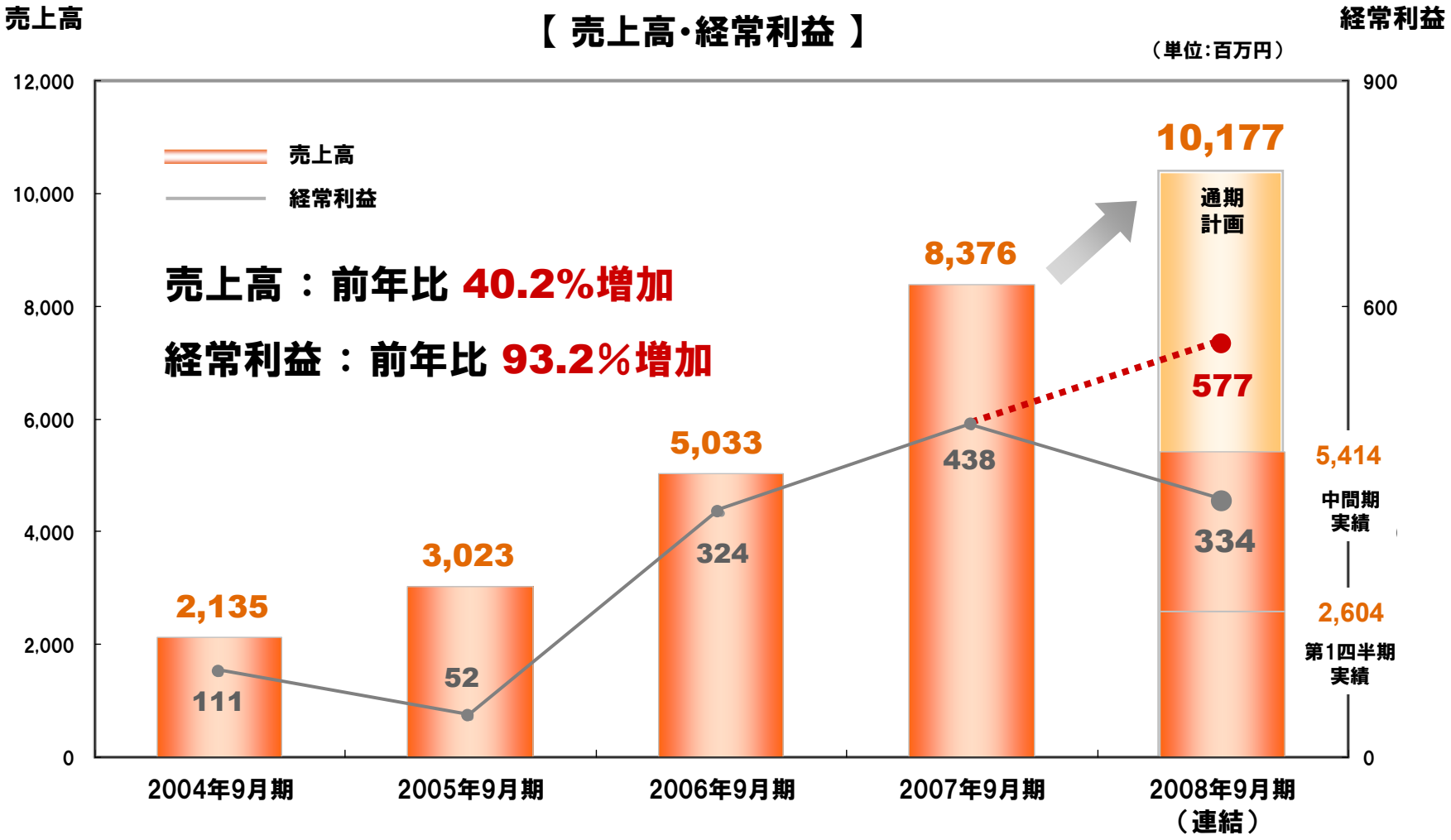
（単位：百万円）

	2008年 中間期 （連結）	2007年 中間期 （個別）	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	247	81	166
投資活動によるキャッシュ・フロー	△245	△59	△185
財務活動によるキャッシュ・フロー	6	687	△680
現金及び現金同等物の増減額	9	709	△700
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中間期末残高	1,300	1,158	141

- 営業活動によるキャッシュ・フロー ： 増加要因・・・税引前中間純利益336百万円の増加、仕入債務76百万円の増加など
  減少要因・・・未払消費税の支払39百万円など
- 投資活動によるキャッシュ・フロー ： 減少要因・・・住宅展示場サイトなどの取得による支出136百万円、合弁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

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

売上高・経常利益の推移



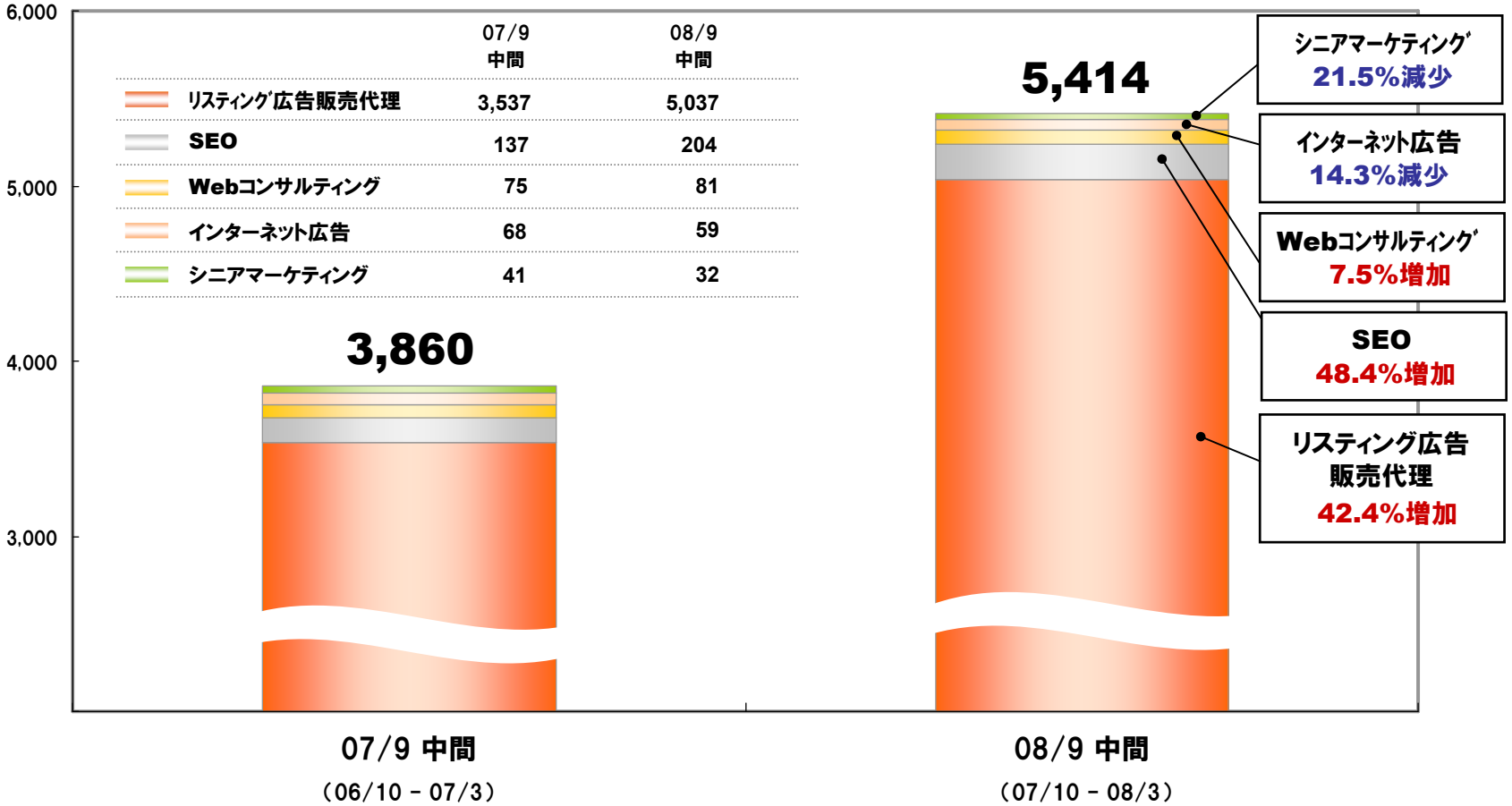
Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

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 中間	08/9 中間
リスティング広告販売代理	3,537	5,037
SEO	137	204
Webコンサルティング	75	81
インターネット広告	68	59
シニアマーケティング	41	32



Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

第2四半期 TOPICS

1. 株式会社レリバンシー・プラスが、営業を開始

- 08年1月より営業開始、2月より案件移管スタート
  （1月まで、博報堂DYグループ案件が、アイレップに全額計上）

2. 個人投資家向け説明会を開催

- 1月・3月、いずれも東京にて開催。個人投資家向けのIRを強化

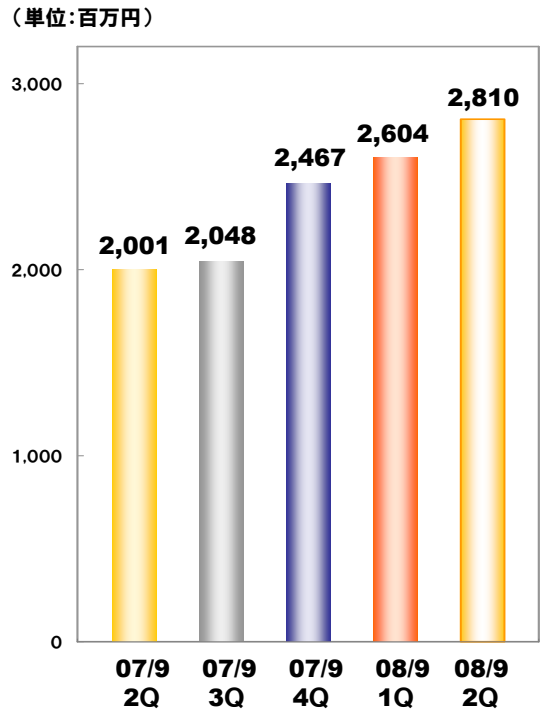
1/17　丸ビルにて開催（東京IPO・松井証券共催 約90名出席）

3/13　東京証券会館にて4社合同開催（大証共催 約40名出席）

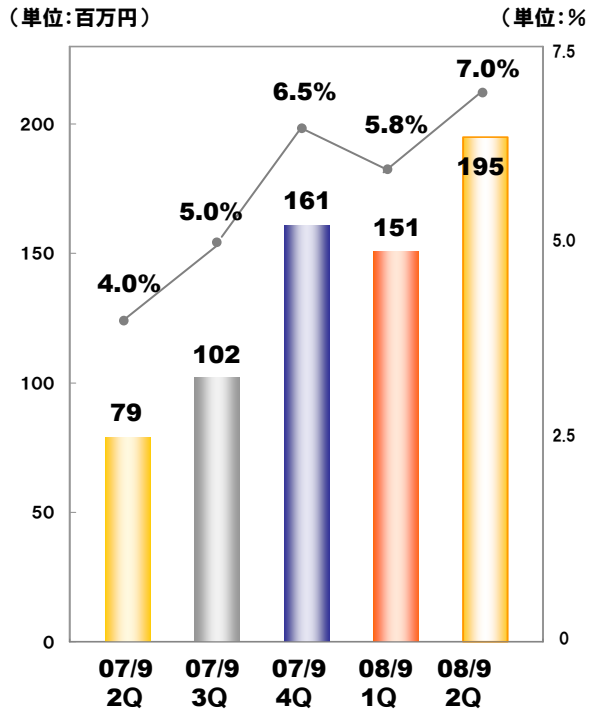
Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

売上高・営業利益・経常利益の推移

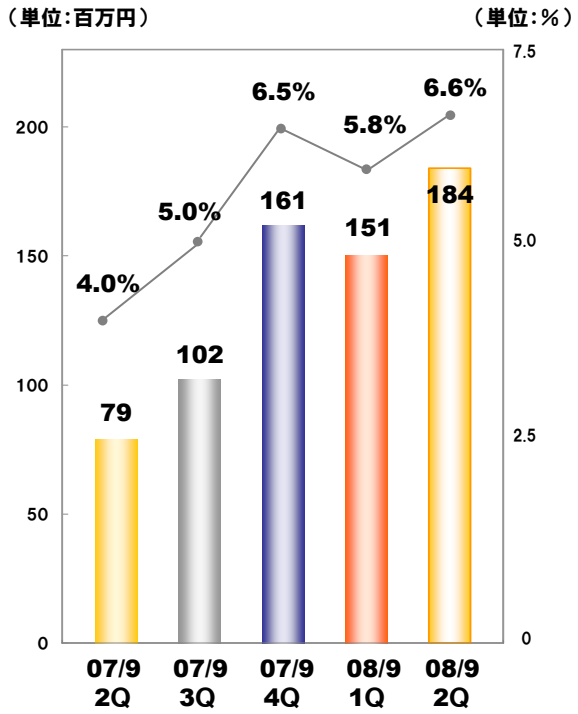
【 売上高 】



【 営業利益・利益率 】



【 経常利益・利益率 】



- リスティング広告を中心に、増収基調続く
- 08/9・2Qは レリバンシー・プラス社の営業開始に伴い、マージンシェア案件を同社に移管するとともに、販売管理費が減少。
  → 営業利益率は増加、経常利益率は同社損益の影響を受ける

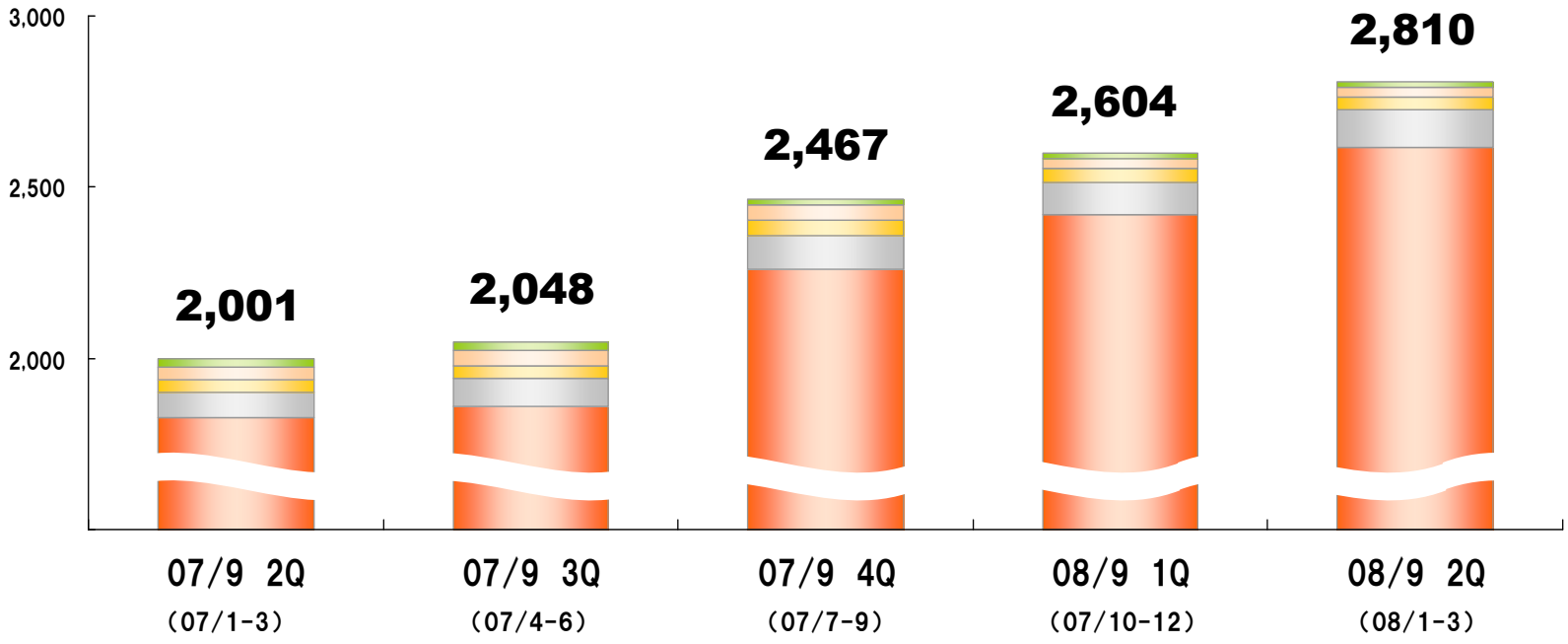
Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

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 2Q	07/9 3Q	07/9 4Q	08/9 1Q	08/9 2Q
ﾘｽﾃｨﾝｸﾞ広告販売代理	1,829	1,859	2,261	2,421	2,615
SEO	72	84	97	94	110
Webコンサルティング	36	37	46	41	39
インターネット広告	39	44	43	29	29
シニアマーケティング	22	23	17	16	15

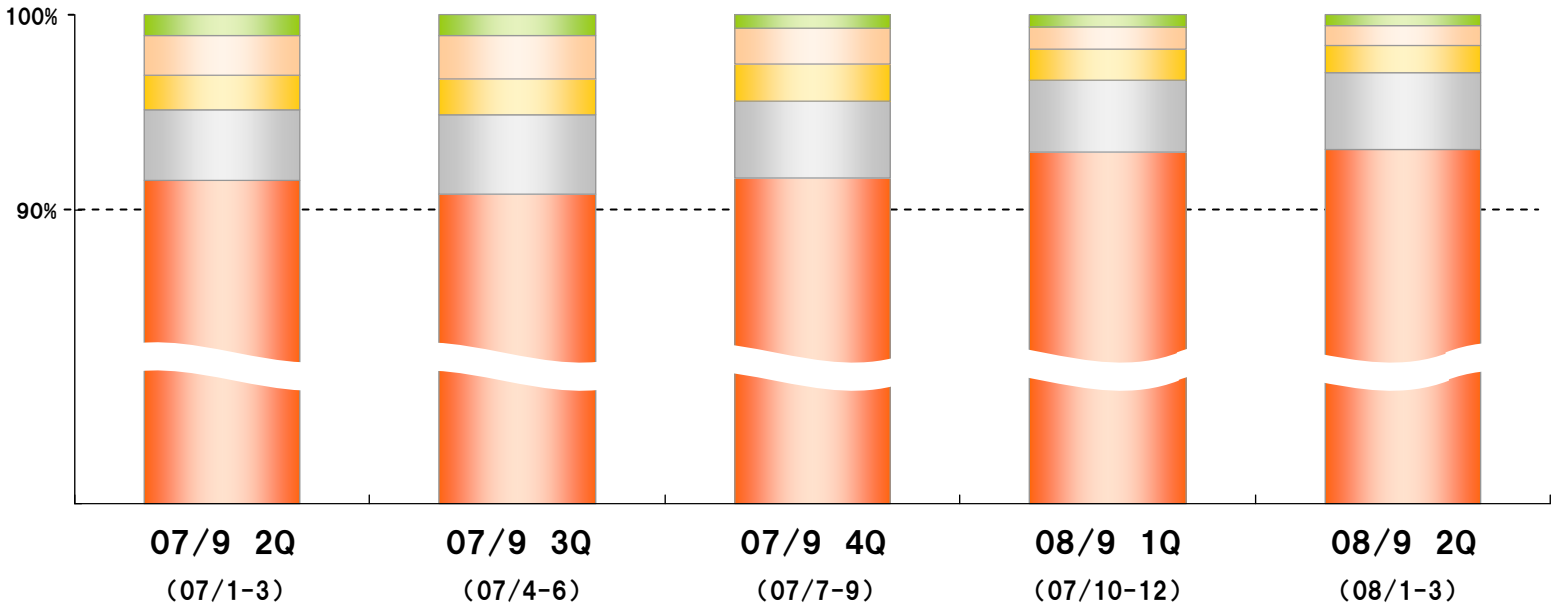


Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

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 2Q	07/9 3Q	07/9 4Q	08/9 1Q	08/9 2Q
ﾘｽﾃｨﾝｸﾞ広告販売代理	91.4%	90.8%	91.6%	93.0%	93.1%
SEO	3.6%	4.1%	4.0%	3.6%	3.9%
Webコンサルティング	1.8%	1.8%	1.9%	1.6%	1.4%
インターネット広告	2.0%	2.2%	1.8%	1.1%	1.0%
シニアマーケティング	1.2%	1.1%	0.7%	0.7%	0.6%

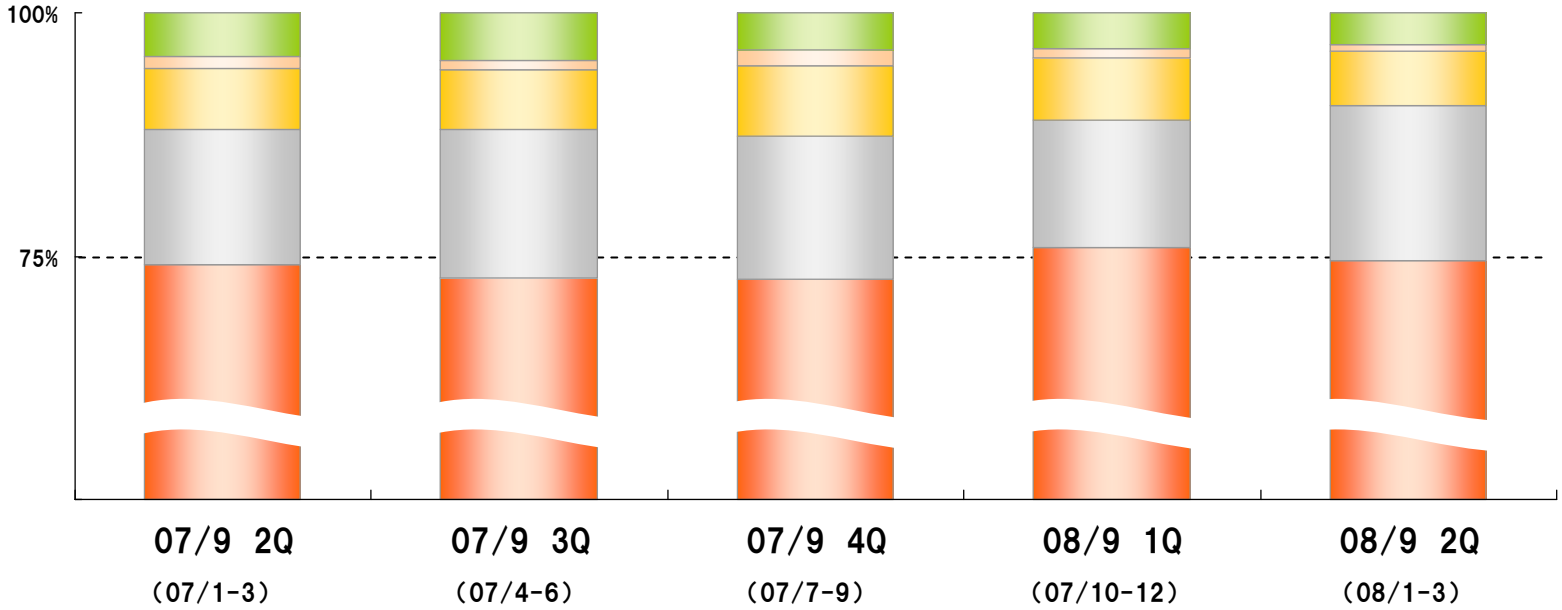


Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

サービス別粗利構成比の推移

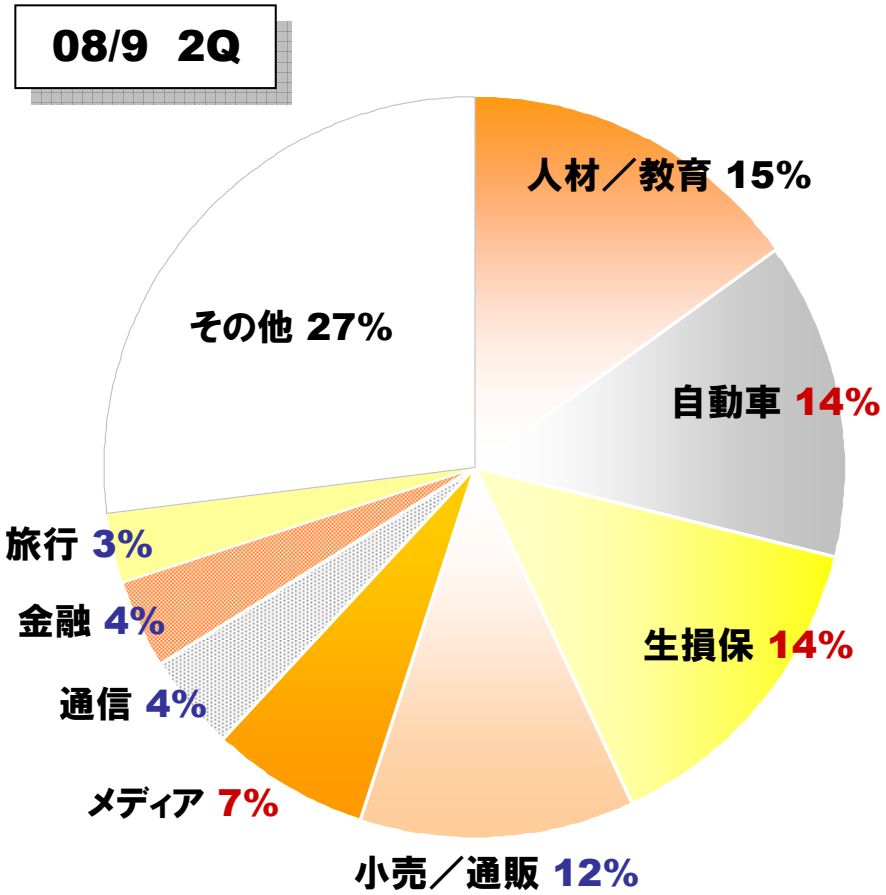
【サービス別粗利構成比】

	07/9 2Q	07/9 3Q	07/9 4Q	08/9 1Q	08/9 2Q
ﾘｽﾃｨﾝｸﾞ広告販売代理	74.1%	72.8%	72.5%	75.9%	74.6%
SEO	13.9%	15.2%	14.7%	13.1%	15.8%
Webｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ	6.3%	6.2%	7.3%	6.4%	5.7%
ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ広告	1.2%	0.9%	1.6%	0.9%	0.6%
ｼﾆｱﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ	4.5%	4.9%	3.9%	3.7%	3.3%



Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

業種別顧客属性



	07/9 2Q	07/9 3Q	07/9 4Q	08/9 1Q
人材／教育	18%	16%	13%	15%
自動車	11%	10%	12%	11%
生損保	8%	6%	10%	9%
小売／通販	12%	12%	11%	13%
メディア	―	―	―	5%
通信	4%	4%	6%	5%
金融	3%	6%	8%	6%
旅行	3%	5%	6%	4%
その他	41%	41%	34%	32%

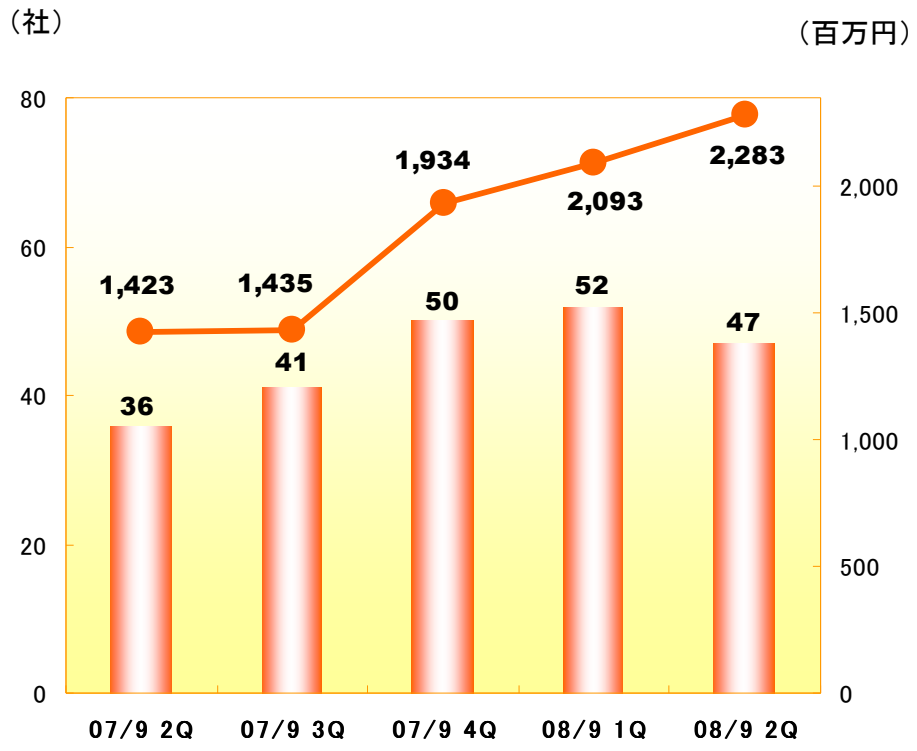
- 「自動車・生損保・メディア」の大口顧客が伸びる
- レリバンシー・プラス社への案件移管により、「金融・通信」のシェアが低下

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

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

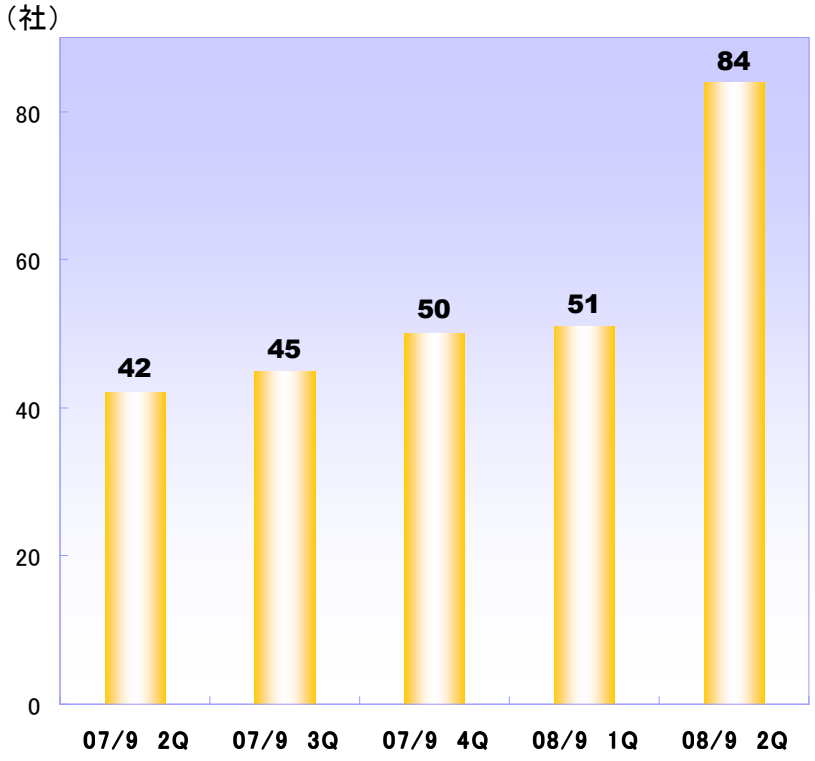
※大口顧客の定義＝四半期売上1,000万円以上の顧客



大口顧客数は減少するも、大口売上は増加
（1社あたり取引額が増加）

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



※ 今四半期より、レリバンシー・プラス社を含めた
ナショナルクライアント数を開示

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

「株式会社あいけあ」の損益推移

- 粗利で500万円程度の案件の検収が、08年4月にずれたことにより赤字
- 引き続き人材紹介を強化、入居紹介・DMもあわせて通期達成を目指す
- 08年3月より、「求人サイト（固定 + 成果報酬モデル）」、
  5月より、「介護特化M&A支援サービス」も開始
  ※ いずれも今期業績への影響は軽微
- 他社との提携による事業成長加速を模索

（単位：千円）

	2007年9月期 中間期	2008年9月期 中間期	増減率
売上高	41,248	32,386	▲21.5%
営業利益	3,495	▲3,264	－

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

「株式会社レリバンシー・プラス」の連結業績への影響

- 今中間期より、当社連結決算への取り込み開始

- 1月は準備のため案件移管が行われなかったこと、
立ち上げ諸経費・移転費用などにより、07/12－08/3 で、
当社には、営業外損失で 12,933千円計上

- 案件移管は一部を除き順調に進み、4月からオーバーチュア推奨認定代理店に

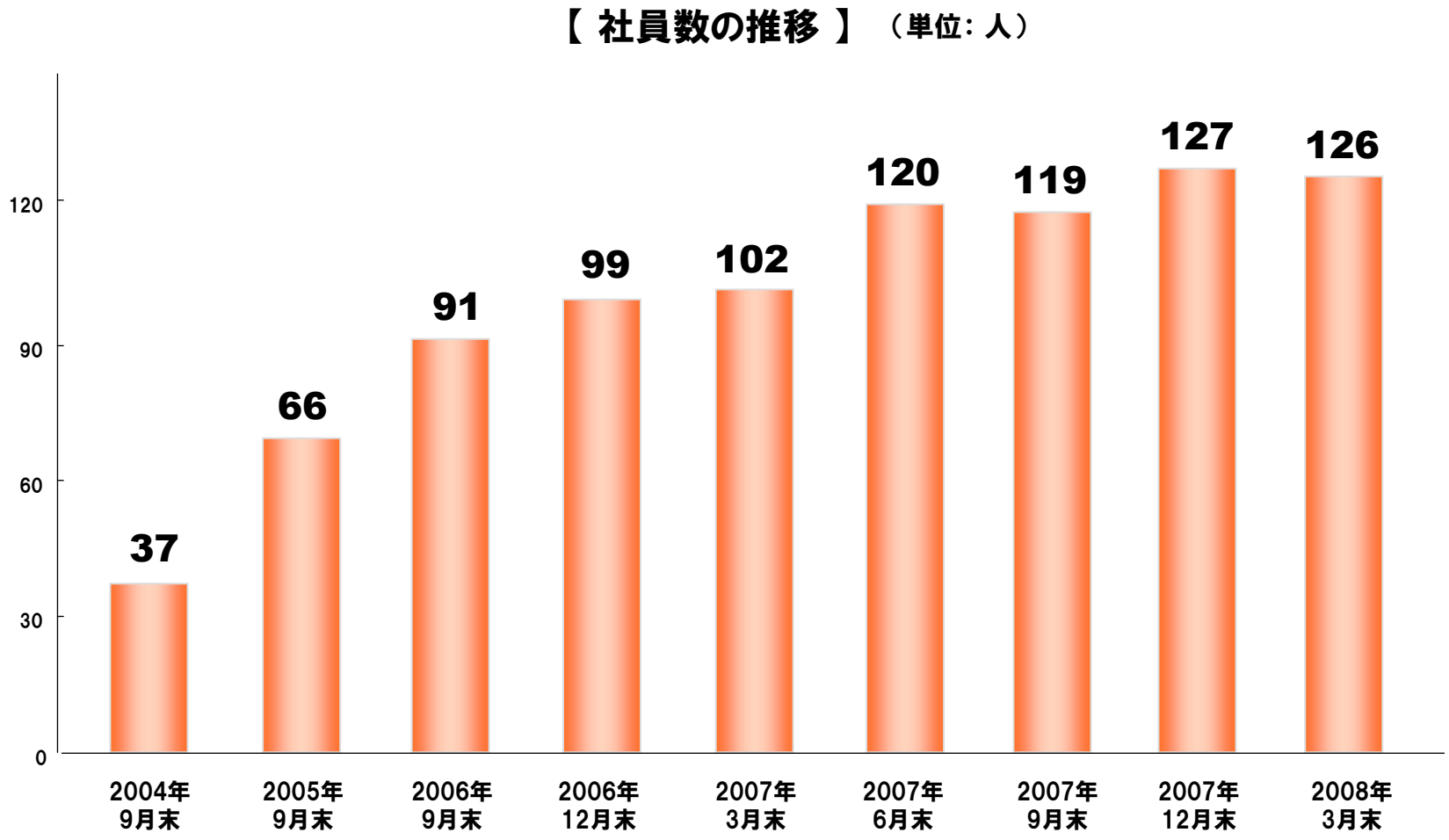
（参考）オーバーチュア推奨認定代理店

（アイレップ、アウンコンサルティング、オプト、サイバーエージェント 、セプテーニ
トランスコスモス、NIKKO、フルスピード、メディックス 、レリバンシー・プラス）

国内10社中　2社が当社グループ

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

社員数の推移

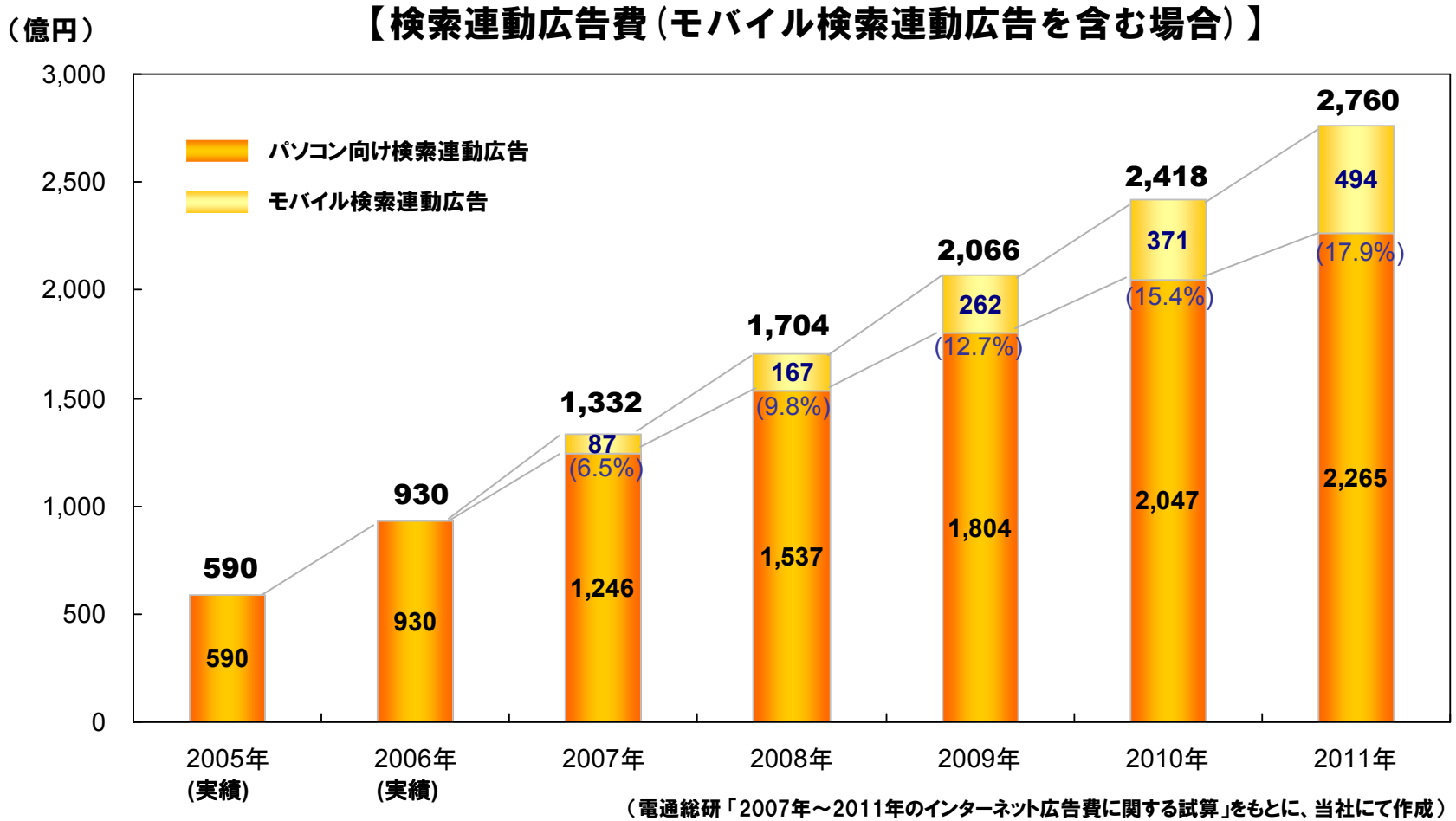


Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

Ⅲ．下半期事業戦略

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

リスティング広告の市場規模予測



（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）

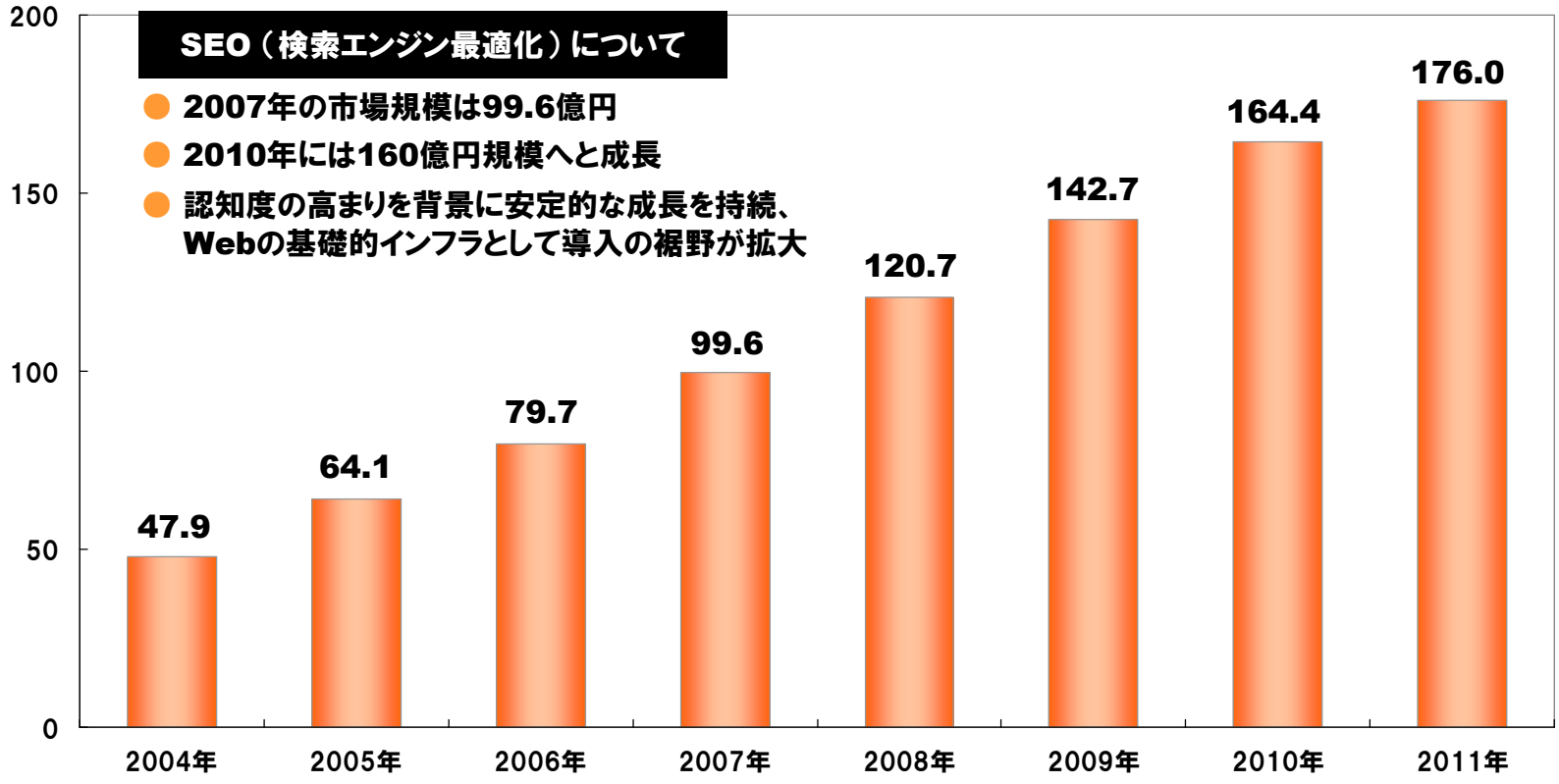
2005年と2006年の実績については電通『日本の広告費』より引用。2006年以前は、パソコン向けとモバイル向けの検索連動広告を区分していない。
カッコ内は検索連動広告費に占めるモバイル検索連動広告の割合を示す。

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

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」　（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

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

下半期の当社事業環境

1. 市況

SEM領域に関しては、景況感悪化による影響は見られず、**広告主の出稿意欲は堅調**。
3Qは例年の4月出稿手控え、5月GW時の検索クエリー減などの影響を受ける

2. 顧客ニーズ

リスティング・SEOとも競争が激化するが、顧客の**ROI志向**はさらに強まり、
運用力に優れる代理店には、より大きな機会が到来

3. 当社特殊事情

博報堂DYグループ案件が**レリバンシー・プラス社に移行**し、売上成長が減速する可能性

- ・1Q ・・ 博報堂DY案件は、3ヶ月分フルにアイレップに計上
- ・2Q ・・ 1ヶ月分のみ、アイレップにフル計上。
  他の2ヶ月分は、一部残る案件以外は、アイレップには計上されない
- ・3Q以降 ・・ 一部残る案件以外は、アイレップには計上されない

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

下半期事業戦略

1. 組織

- **サービスレベル別の組織変更に着手**

  → 顧客満足度向上・リソース最適化・売上拡大を目指す

- **採用強化**

  → 3Qは新卒9名の入社を含め、大幅増員（6月末で、145名程度の見込み）
  4Qも採用は継続するが、新人の戦力化にプライオリティを置く（9月末で、150名程度を予定）

2. サービス

- **SEMテクノロジーの強化**

  → 海外の有力な「リスティング広告・自動入札ツール」の導入を検討
  その他リスティング広告関連ツール、SEO関連ツールなど開発・導入

- **新サービスの開発**

  → 検索エンジンガイドライン適合性サービス（4月）、キーワードハンター（4月）ほか

3. 協業・提携

- **レリバンシー・プラス社の収益化**

  → リスティング広告の売上拡大・収益改善、総合代理店ルートでのSEO販売の積極化

- **M&A、アライアンスの積極化**

  → 主にサイト買収によるメディア開発、アライアンスによる成長加速

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

Ⅳ.（参考資料）
SEOのトレンドと当社ソリューション

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

SEOの事業展開モデル

【成果報酬型モデル】

・リンク設置スペースの提供
・指定キーワードの順位上昇をゴールとする
・リンクの在庫確保により容易にビジネス展開可

→ レンタルモデル

当社【コンサルティング型モデル】

・自然検索からの集客・売上最大化の提供
・戦略にあわせて順位、UU 、PV（※）等をゴールとする
・サイト全体の検索性向上のためのノウハウ要求

→ ソリューションモデル

※ UU（Unique User）・・ウェブサイトまたはサイト内の特定のページを訪問した「人数」。
PV（Page View）　・・サイトまたはページが閲覧された「回数」。

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

検索技術進化のトレンドとSEOへの影響

スパムフィルタリング

セマンティック

ウェブのブロック＆
文脈解析技術

ソーシャルグラフ

単純リンクの貼り付け
増加策の効果減少

サイト全体
最適化の要求

コンテンツ回帰

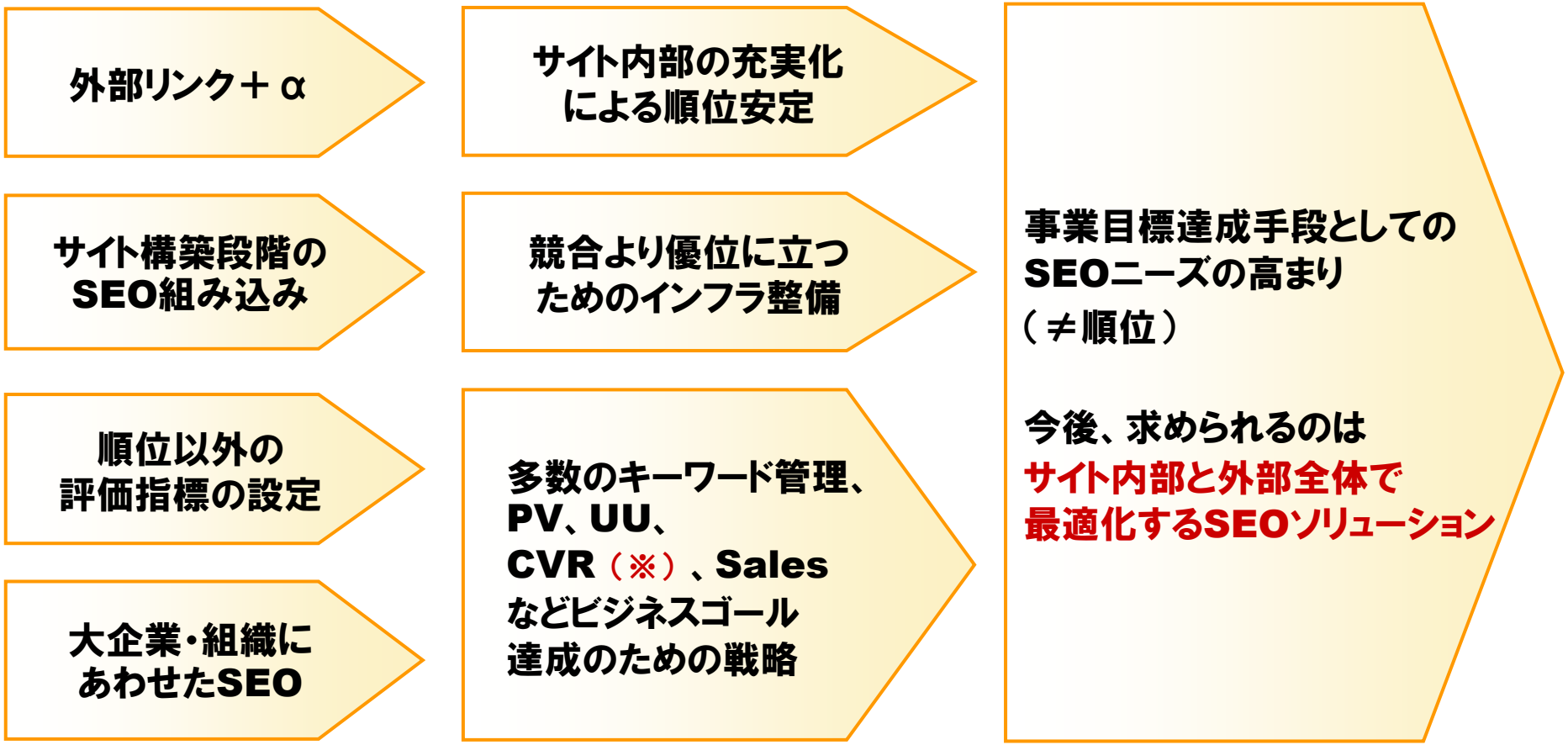
順位の重要性低下

「自然リンク」とコンテンツ、
検索技術が理解しやすい
サイト構築が不可欠に。

**リンク一辺倒のSEO手法は
衰退の見込み**

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

クライアントのニーズ変化とSEOへの影響



※ CVR（Conversion Rate）・・ウェブサイトの訪問者数に対する
「そのサイトで、商品購入や会員登録などを行った人数の割合」。
Webサイトの費用対効果を測定する指標。

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

Web環境変化とSEOへの影響

ユーザー参加・
投稿型サイト

ブログ、SNS

動画、画像など
マルチメディア
ファイル

クチコミ、
レビュー、比較

コンテンツ作成主体が
一般ユーザーへ

「しくみ型」SEOが
要求される

検索結果が
通過点から目的地へ

検索結果の情報管理
＝ ORM（※）が
要求される

必要なのは
「リンク（在庫）」ではなく、
**自然にSEOの
効果が生まれるしくみ、
検索結果を管理する技術**

環境変化により、
**検索エンジンで拘るべきは
「順位だけ」ではない**

※ ORM（Online Reputation Management）・・検索結果を1つのメディアと捉え、自社に関する評価や評判を管理すること。

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

当社のSEOソリューション

誘導キーワード数の最大化

SEO × リスティング広告 による シナジー

集客最大化

評判管理

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved

iREP
http://www.irep.co.jp/

【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/
SEO情報サイト	http://www.alphaseo.jp/
代表者ブログ	http://www.irep.co.jp/blog/takayama_blog/

Copyright (C) 1997-2008 IREP CO.,LTD. All Right Reserved