株式会社アイレップ

個人投資家説明会用資料
（2012年8月）

本資料に記載された意見や予測などは、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。

2011年1月1日付で子会社化した株式会社レリバンシー・プラスは、2011年9月期第2四半期決算より連結対象となっております。
このため、2011年9月期決算には、同社決算の9ヶ月分を取り込んでいます。

IRに関するお問い合わせ窓口
TEL：03-3596-8700　FAX：03-3596-8145　MAIL：ir@irep.co.jp

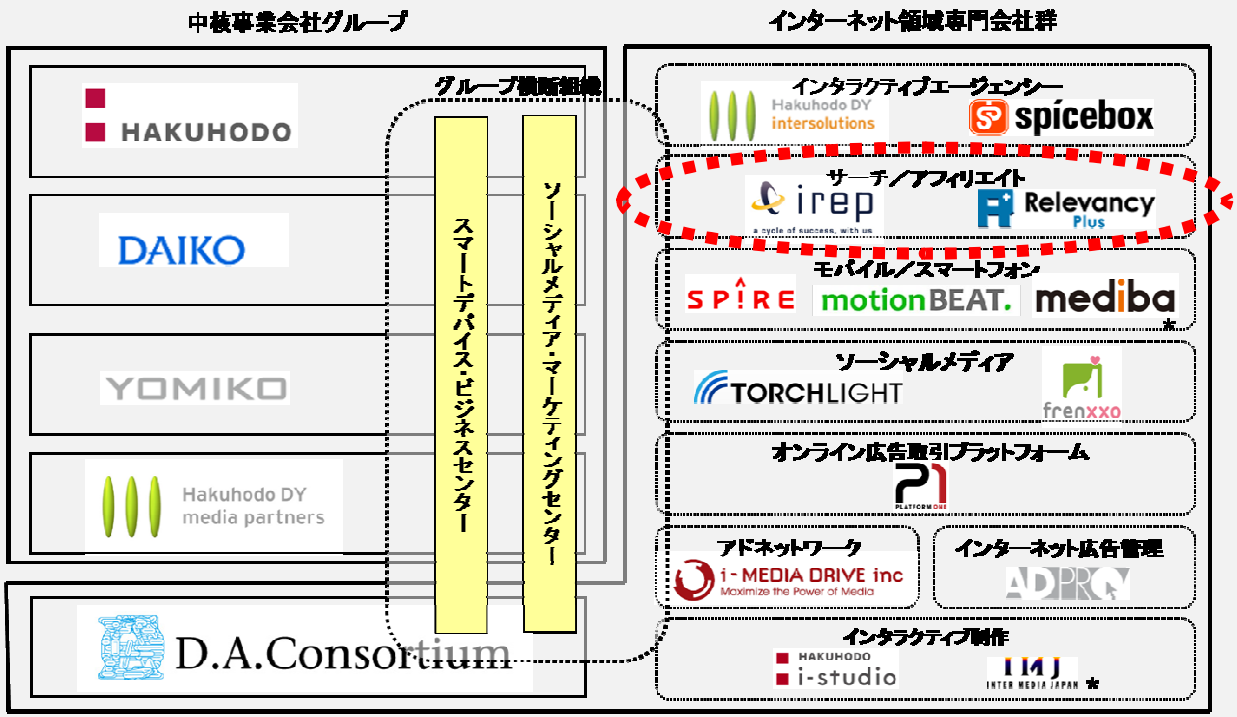
ホームページのご案内
コーポレートサイト　http://www.irep.co.jp/　SEO情報サイト　http://www.alphaseo.jp/

Copyright © 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

アイレップは博報堂DYグループに属しています

名称	属性	議決権所有割合(%)			上場市場
		直接所有分	合算対象分	計	
(株) 博報堂DYホールディングス	親会社	-	59.41	59.41	東証一部
デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム (株)	親会社	54.73	-	54.73	JASDAQ

当社開示資料(2011年12月22日)より 加工



*印は持分法適用関連会社

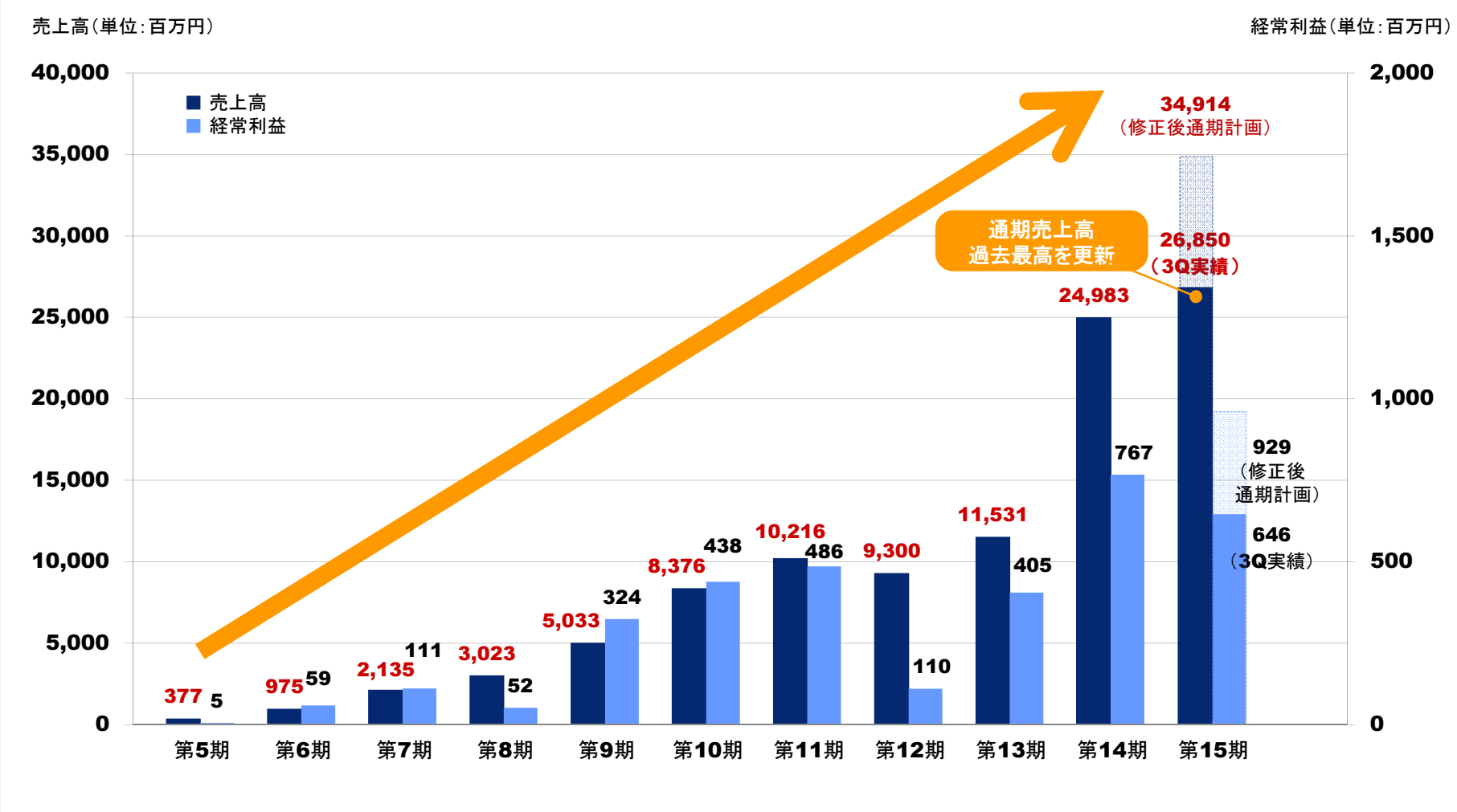
博報堂DYホールディングス(2012年3月期決算説明資料)より 加工

Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

アイレップの収益は順調に拡大しています

2012年5月には、第2四半期累計期間及び通期業績の上方修正を発表

【アイレップ　売上高・経常利益推移】

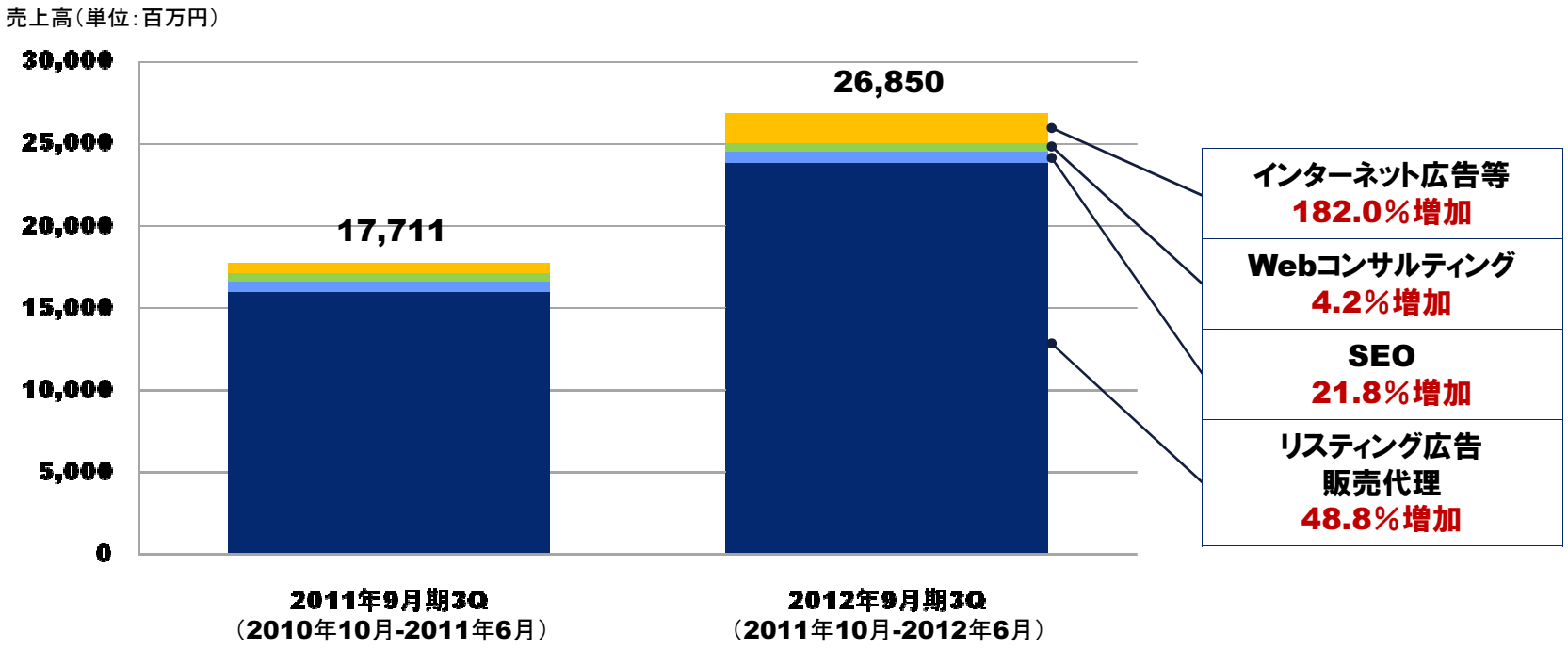


Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

現在はリスティング広告販売代理を事業の中核に据えています

前年同期比で、主要サービスの第3四半期累計売上高の増加

【アイレップ　サービス別売上高（2011/9期3Q 2012/9期3Q）】



Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

現在はリスティング広告販売代理を事業の中核に据えています

Google

リスティング広告
(Google AdWords)
入札価格等により
掲載順が決まる広告です。

SEO
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。

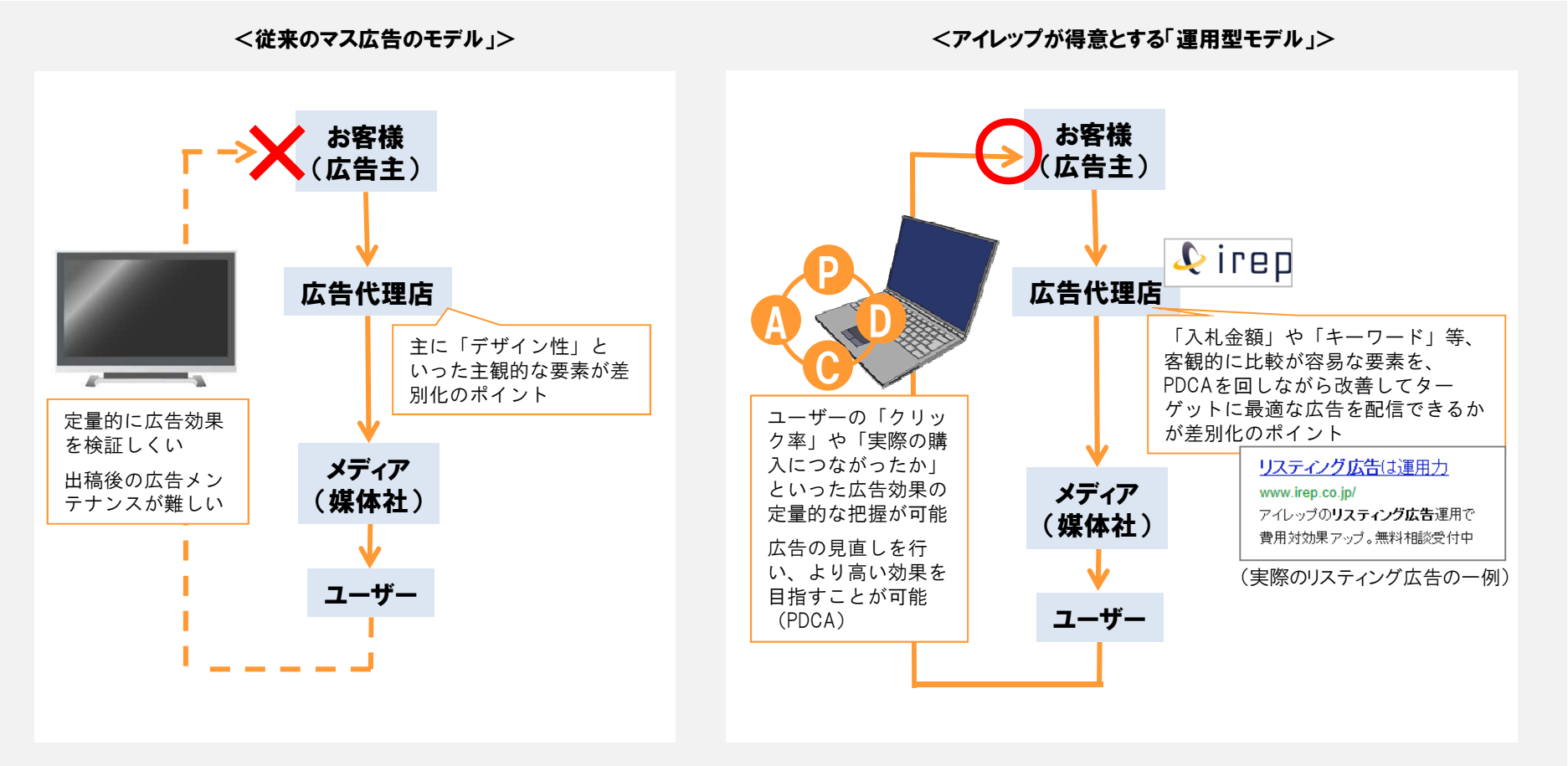
※2012年8月3日現在の検索結果画面(http://www.google.co.jp)

Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

リスティング広告販売代理事業のモデルは、お客様の広告の「運用」です

定量的な効果測定をベースに、PDCAを回して広告効果を高める「運用型モデル」

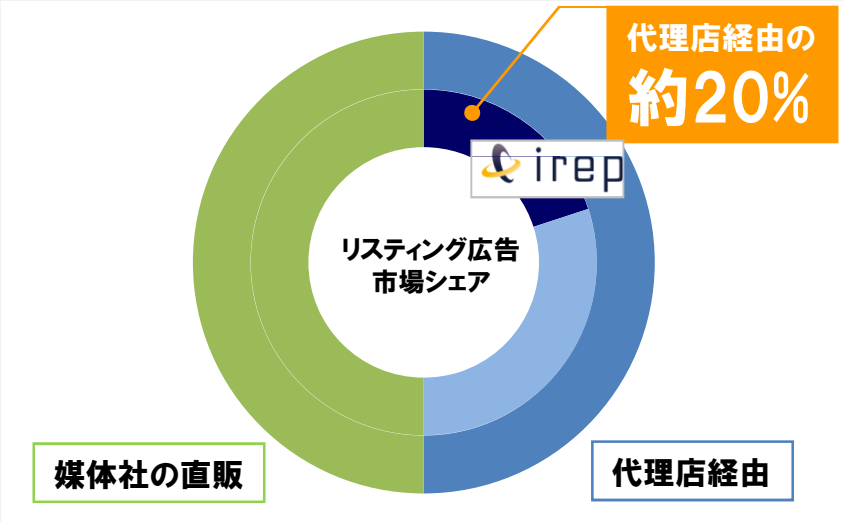
→従来のマス広告のモデルと比較して、継続性がある
→費用対効果が明白なため、比較的景気に左右されにくいモデルでもある



Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

高い「運用力」が評価され、業界トップレベルのシェアを有しています

【リスティング広告販売代理　市場シェア（国内）】



出所：2011年　日本の広告費（電通）より推計

【リスティング広告販売代理　外部評価】

YAHOO! JAPAN　四つ星保有正規代理店

（2012年5月）
2012年度上半期Yahoo!リスティング広告
Agency Forumにおいて「最優秀代理店賞
総合1位」を2期連続受賞

Google　正規代理店

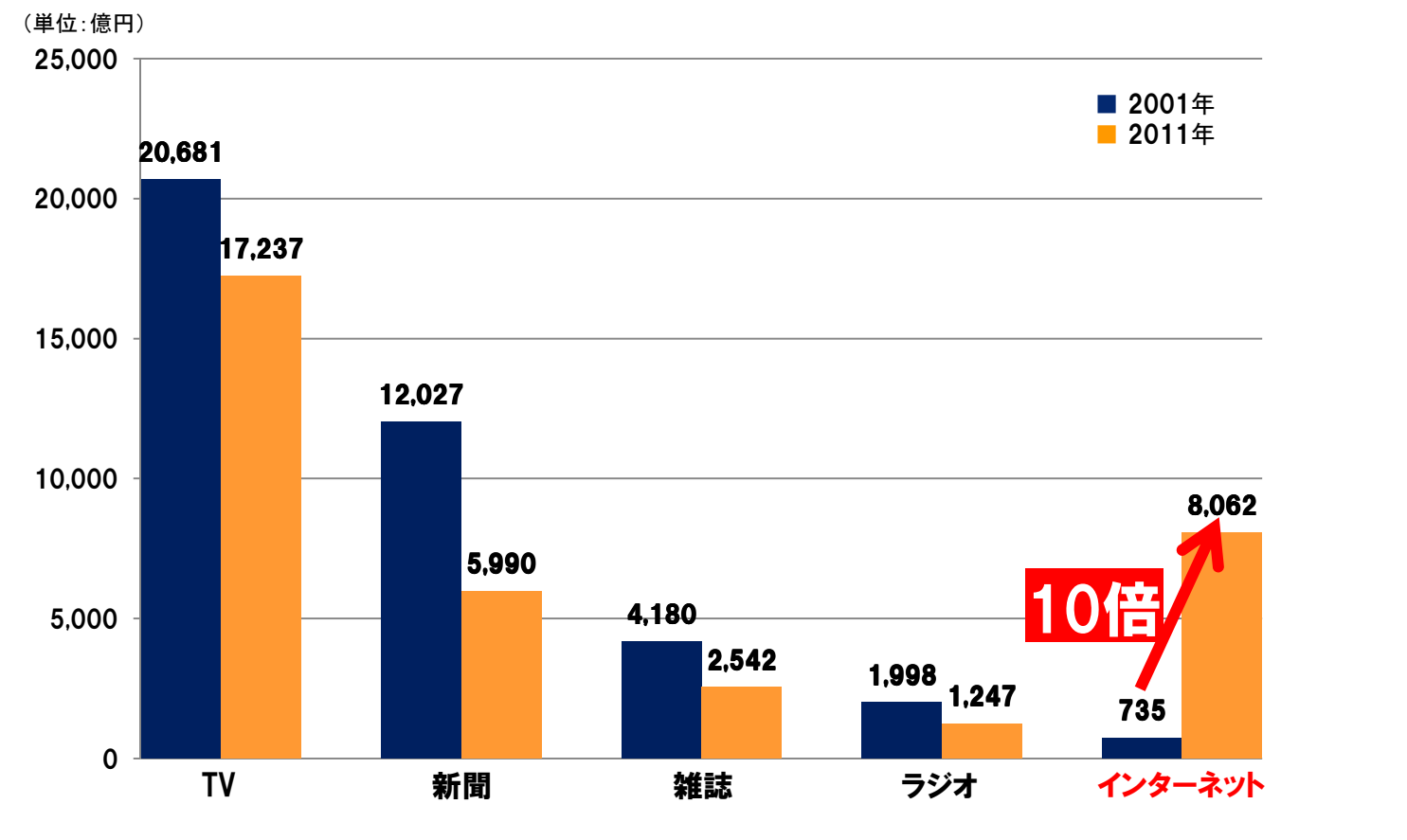
日本で最大級の資格取得コンサルタントが所属
するGoogle認定パートナー企業
（96人　2012年8月15日時点）

Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

事業環境は良好です

インターネット広告市場は10倍に拡大

【媒体別の広告市場規模の推移】



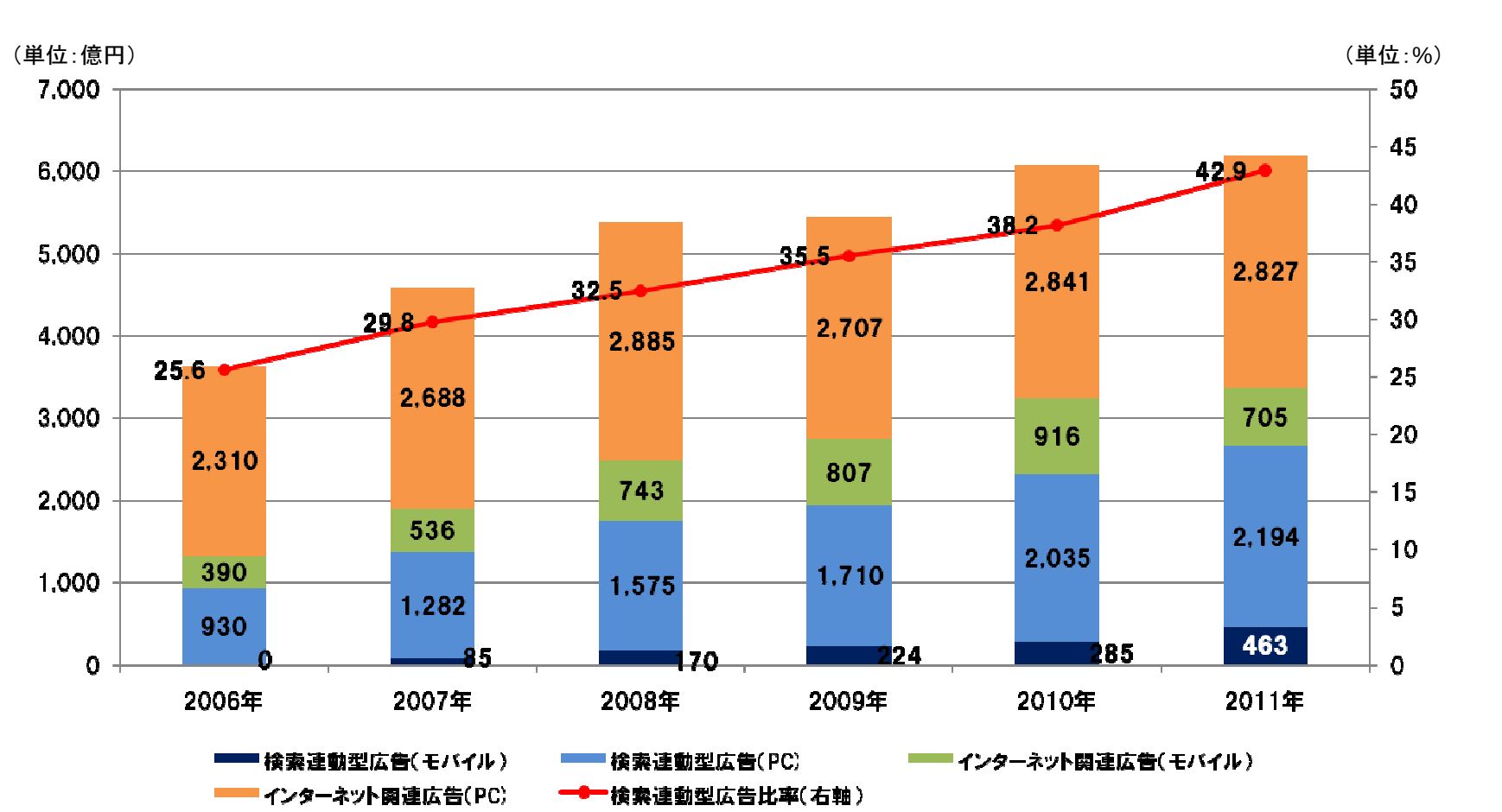
出所：2011年　日本の広告費（電通）より作成

Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

事業環境は良好です

得意とする「リスティング広告販売代理」市場は順調に拡大

【国内インターネット広告市場（媒体費のみ）の推移】

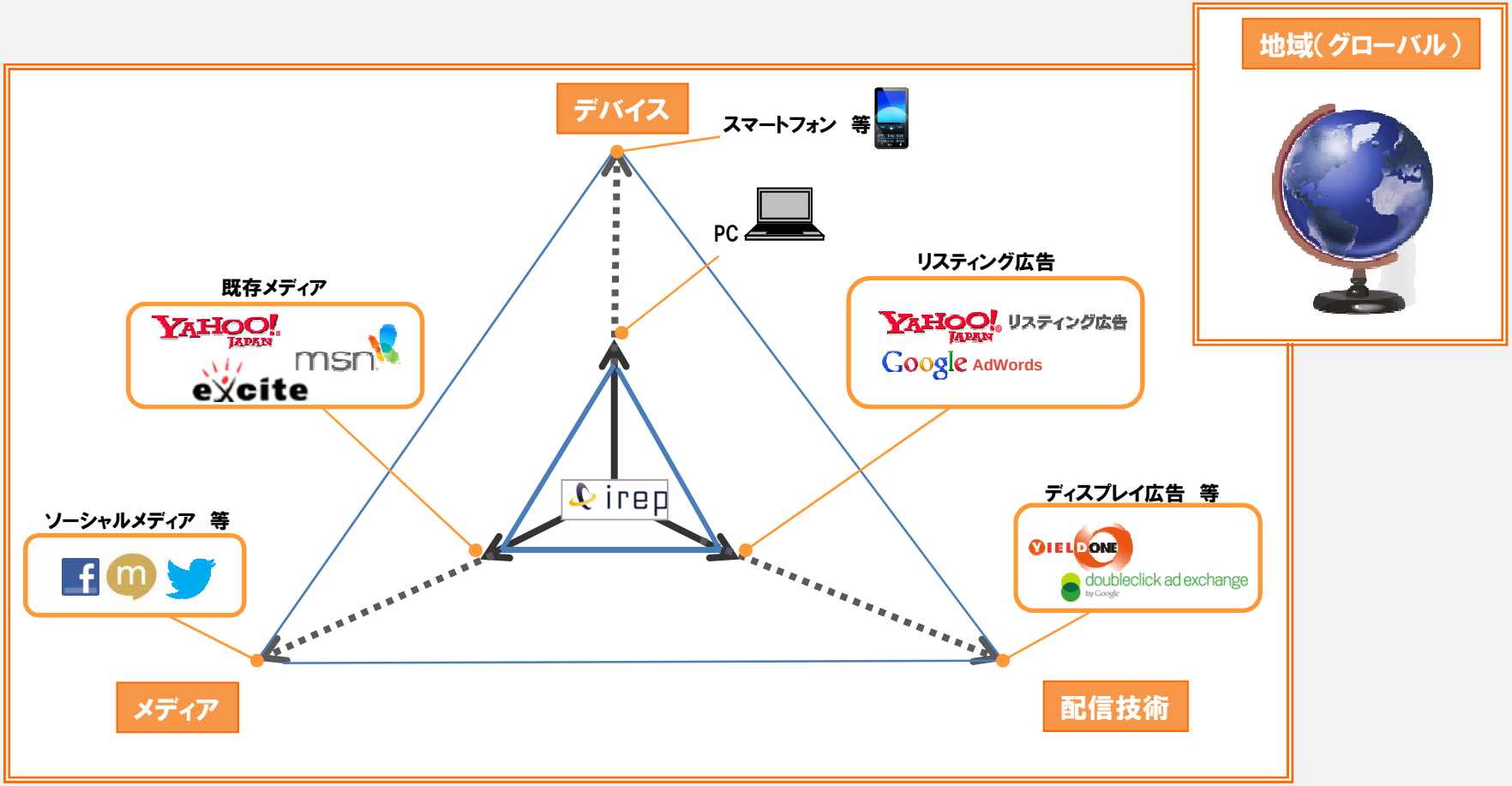


出所：2011年　日本の広告費（電通）より作成

Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

事業環境は変化しています。
キーワードは「複雑化」、「広告」から「狭告」へ

「デバイス」「メディア」「配信技術」「地域」等、配信範囲が拡がり運用可能な領域が拡大。
また、「ターゲディング技術」の進化もあいまって運用環境が複雑化

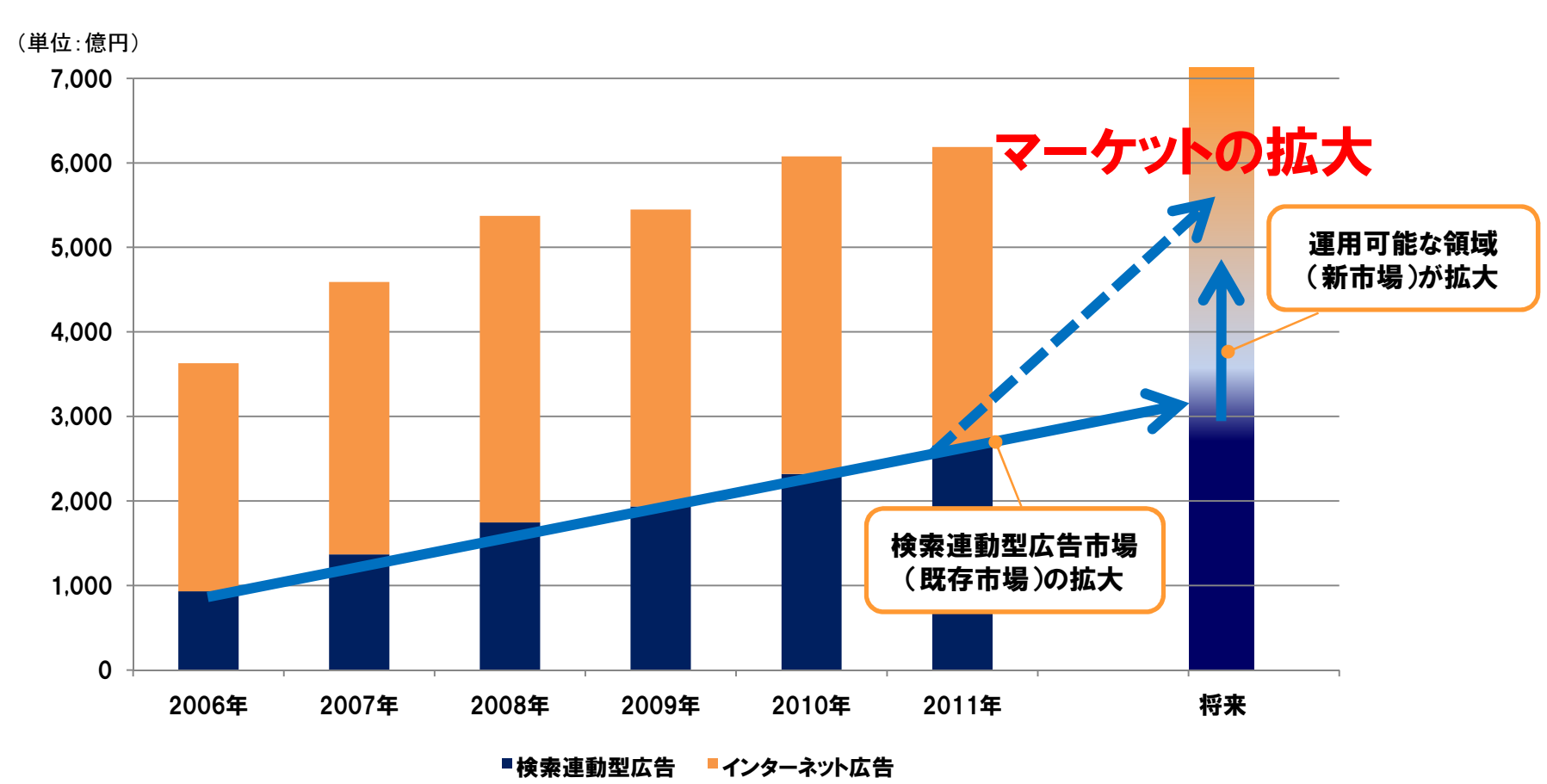


Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

「複雑化」により、アイレップが得意とする「運用型モデル」を活用可能な領域が拡大。

既存市場の拡大と新たな市場の拡大

【国内インターネット広告市場（媒体費のみ）の推移と将来見込み】

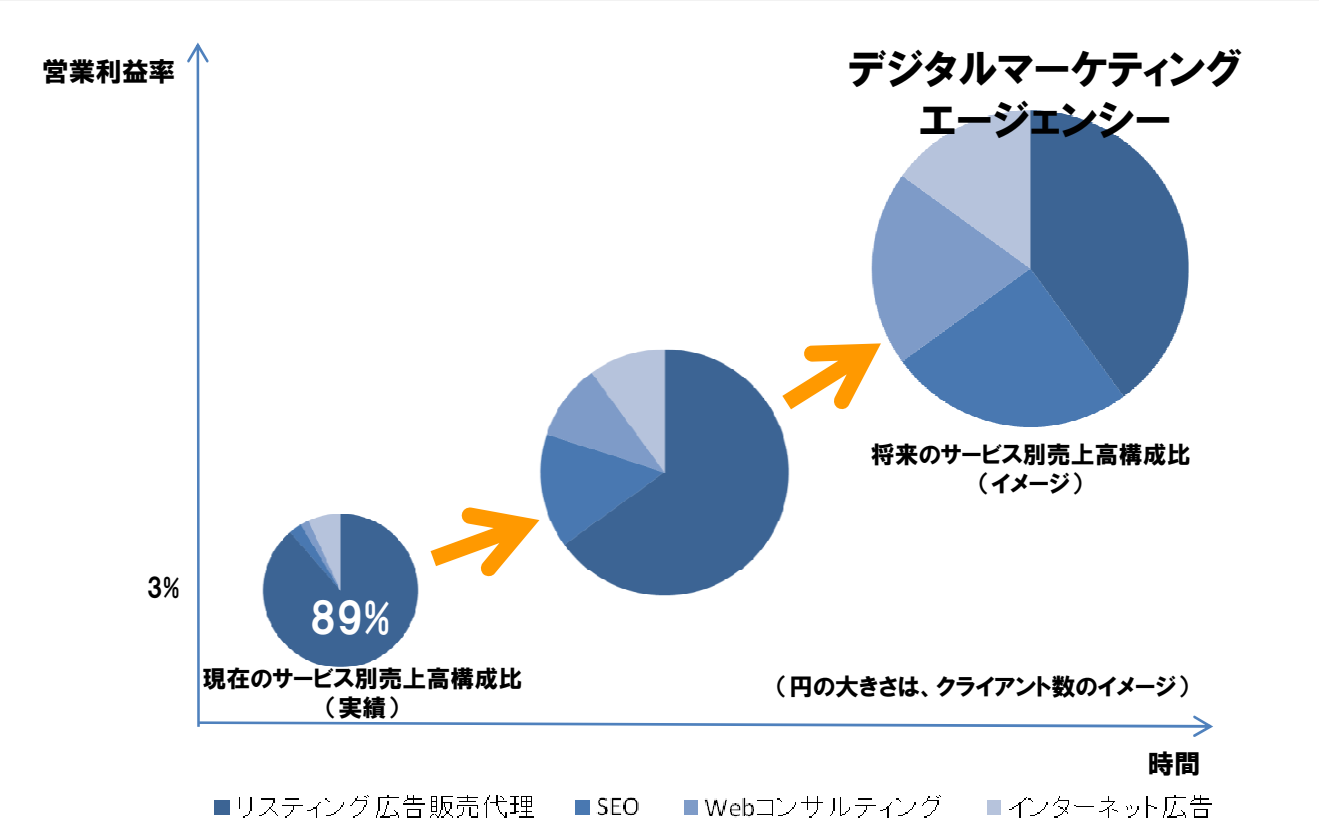


出所：2011年　日本の広告費（電通）より作成

Copyright © 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

アイレップはデジタルマーケティングエージェンシーを目指します

企業（広告主）のインターネットマーケティングを総合的に支援する「デジタルマーケティングエージェンシー」を標榜。
現在は、優位性のある「リスティング広告販売代理」等の広告サービスでクライアントの増加に注力し、将来的には、これらクライアントに「SEO」や「Webコンサルティング」といった利益率の高いソリューションビジネスの導入を促進。
インターネットマーケティングを総合的に支援することで、収益の拡大を目指します。

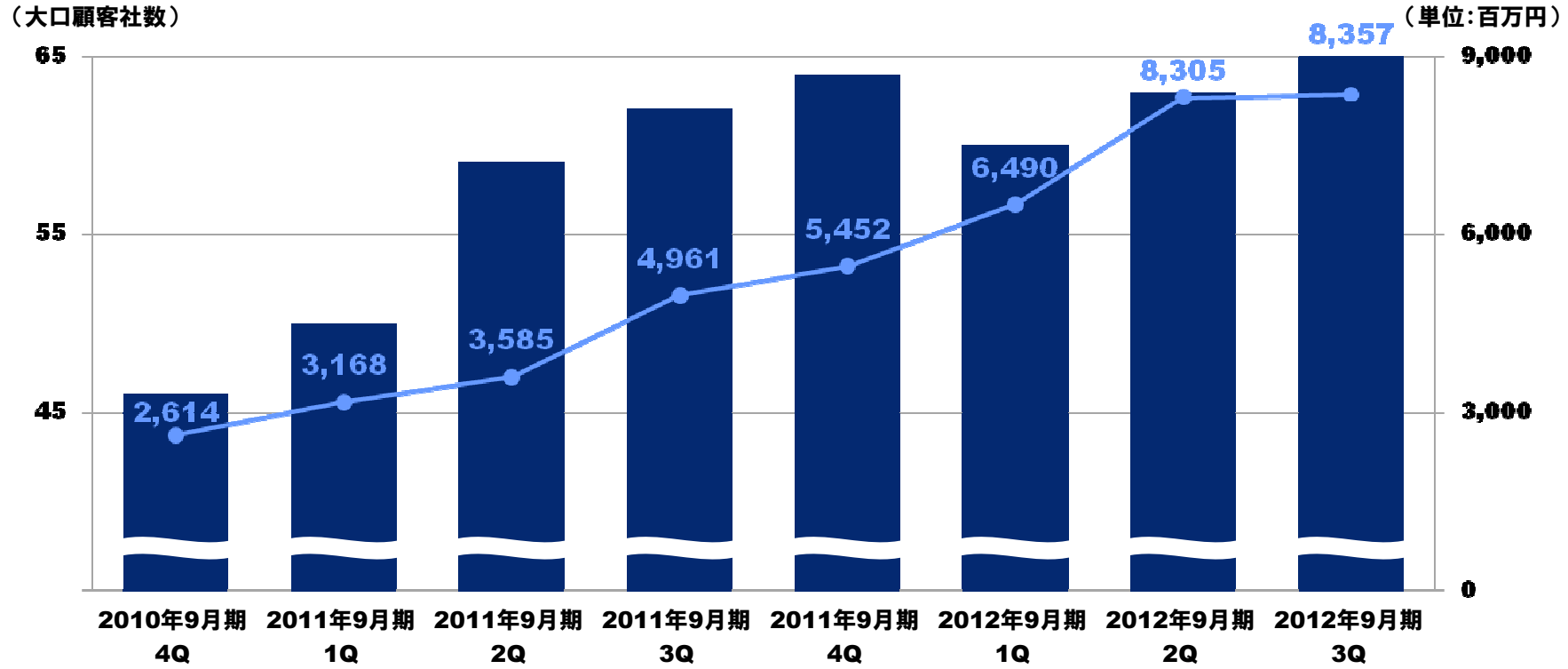


Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

取り組み進捗：大口顧客※取引社数、取引額は順調に推移

「リスティング広告代理」サービスを中心に大口顧客数は堅調に推移
大口顧客1社あたりの売上も、前年同四半期比で60.7%増加

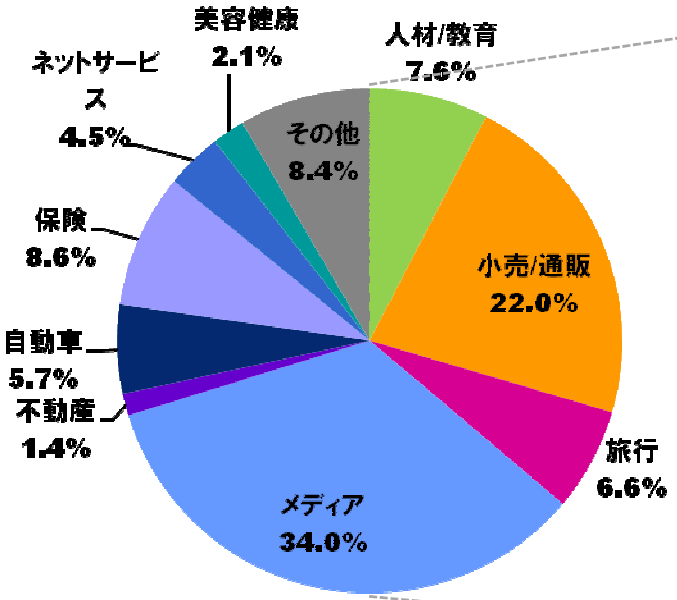
※大口顧客の定義＝四半期売上1,000万円以上の顧客



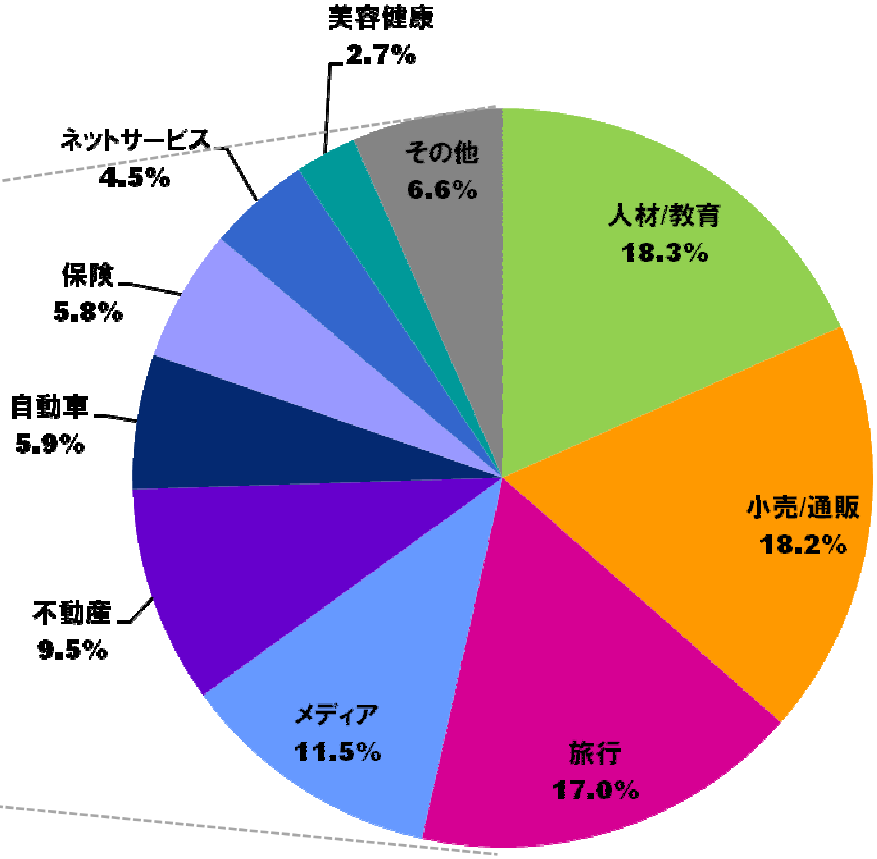
Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

取り組み進捗：顧客・業種の多様化が順調に進む

【2011年9月期3Q 顧客業種別売上高構成比】



【2012年9月期3Q 顧客業種別売上高構成比】

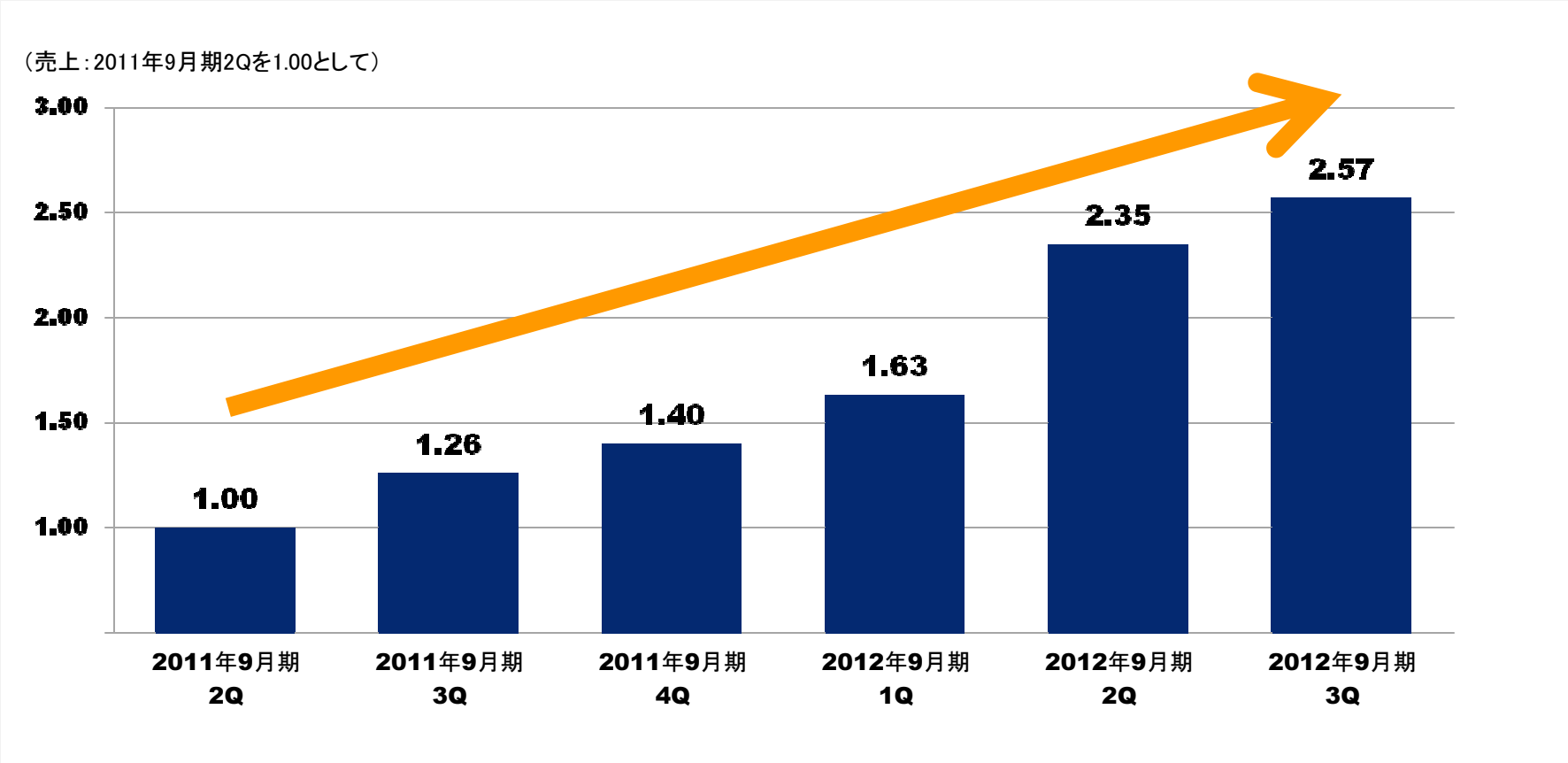


Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

「広告サービス」取り組み進捗①：モバイル・スマートフォン

スマートフォンやタブレット端末等のスマートデバイス、従来型携帯電話を含む
モバイル向けのリスティング広告配信が、マーケットの拡大とともに順調に成長

【モバイル・スマートフォン向けリスティング広告売上高】



Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

「広告サービス」取り組み進捗②:ソーシャルメディア

取り扱いラインナップや活用支援サービスを強化

最近のTOPICS:

Twitter: 当社の最適化ソリューション力を強みとして、運用側広告商品の取り扱いを開始

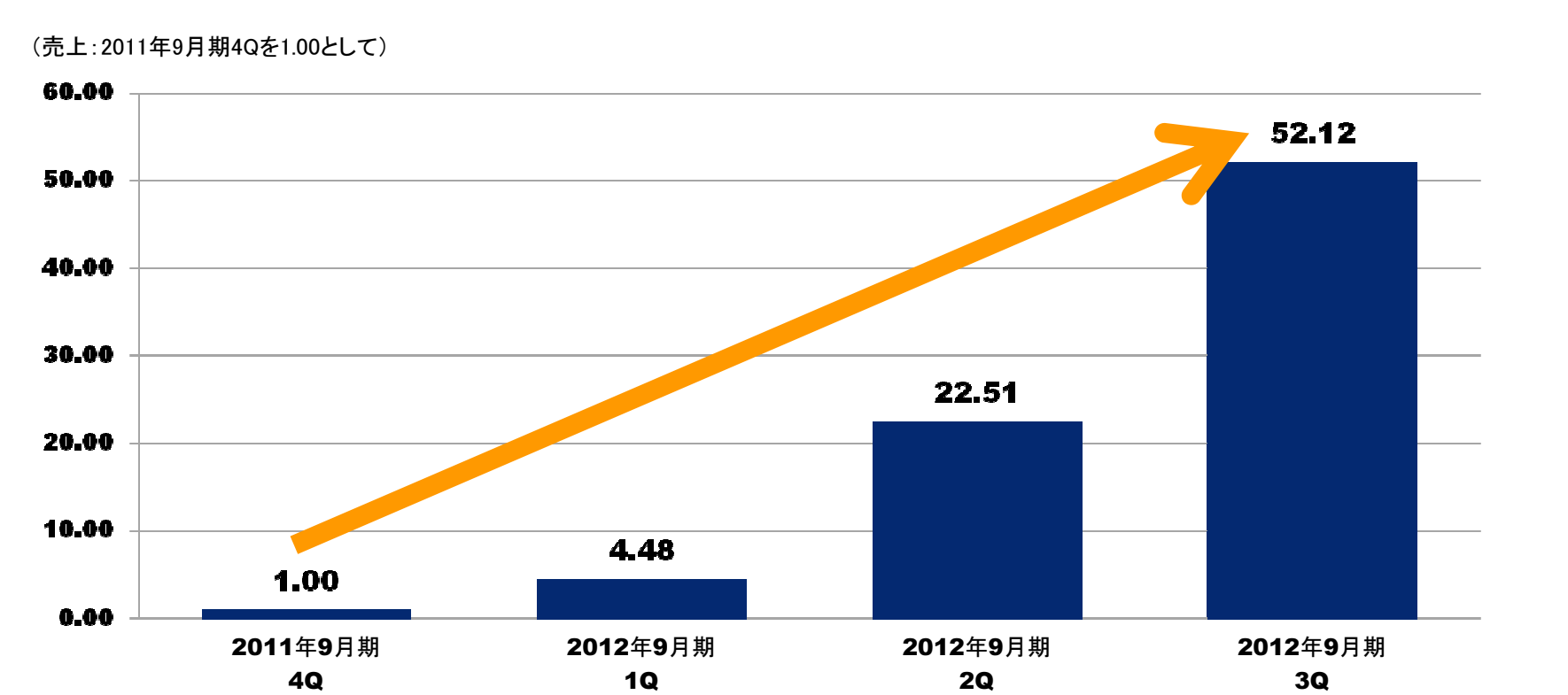
Facebook: Marketplace広告の取り扱いに加え、ソーシャルメディアのリーディングカンパニーであるガイアックス社と共同でFacebookに特化した企業支援サービスを開始

Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

「広告サービス」取り組み進捗③：ディスプレイ広告

DSP※を利用した広告売上高の大幅増加。
リスティング広告で培ったパフォーマンス最適化の知識を運用型ディスプレイ広告にも活用

【DSPを利用した広告売上高】



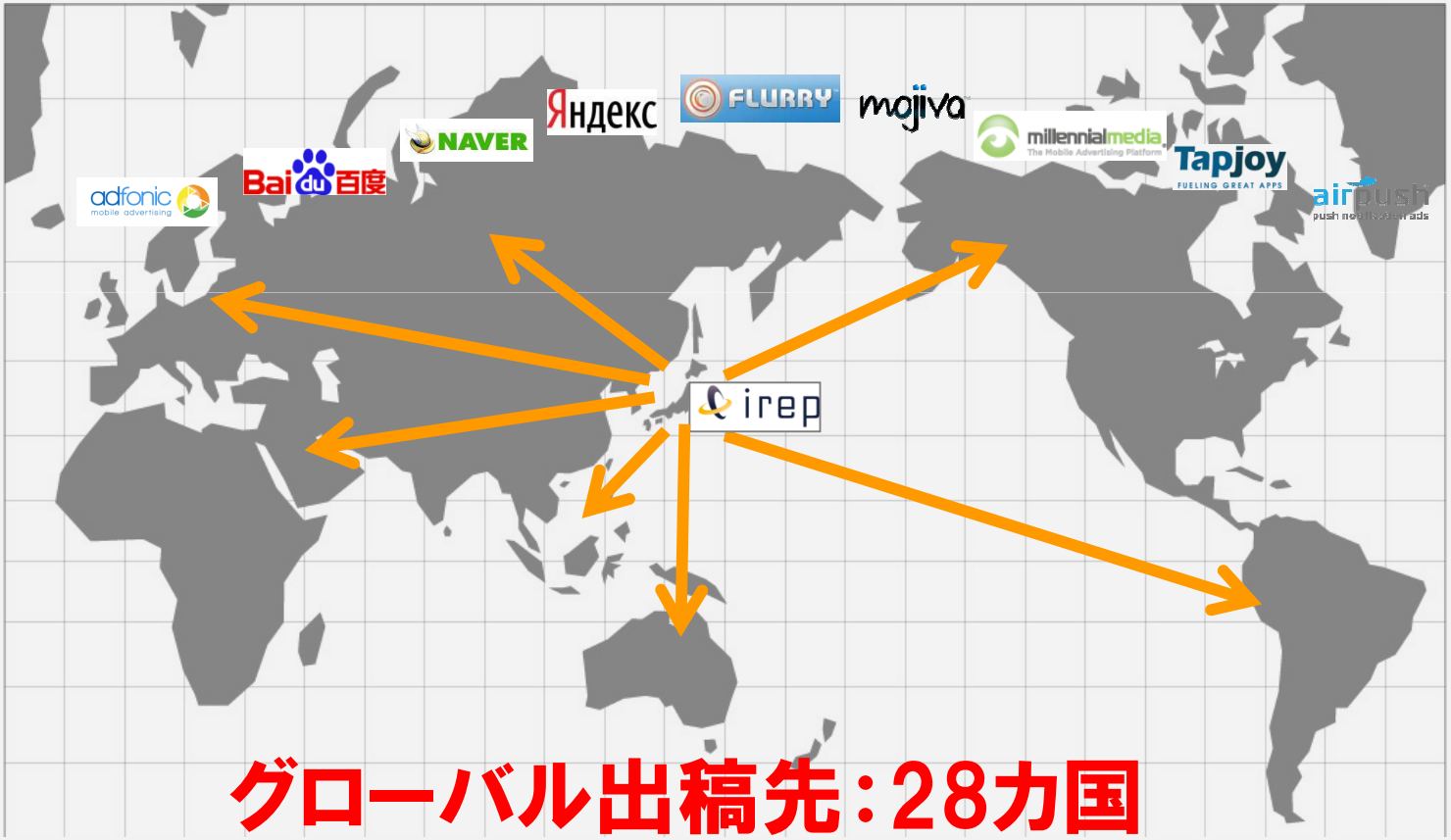
※DSP（Demand Side Platform）＝広告主側で複数のアドマーケットプレイス（広告枠の取引市場）を一元管理し、リアルタイムでの入札や効果測定、キャンペーンのマネージなどを行うオンライン広告取引プラットフォーム。ユーザーの属性や行動履歴、興味関心等のデータを元にしたターゲティングや最適化配信が可能

Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

「広告サービス」取り組み進捗④：グローバル

クライアントの海外展開の拡大に伴って、海外への広告出稿が順調に増加

【地域別海外取扱いメディア数】



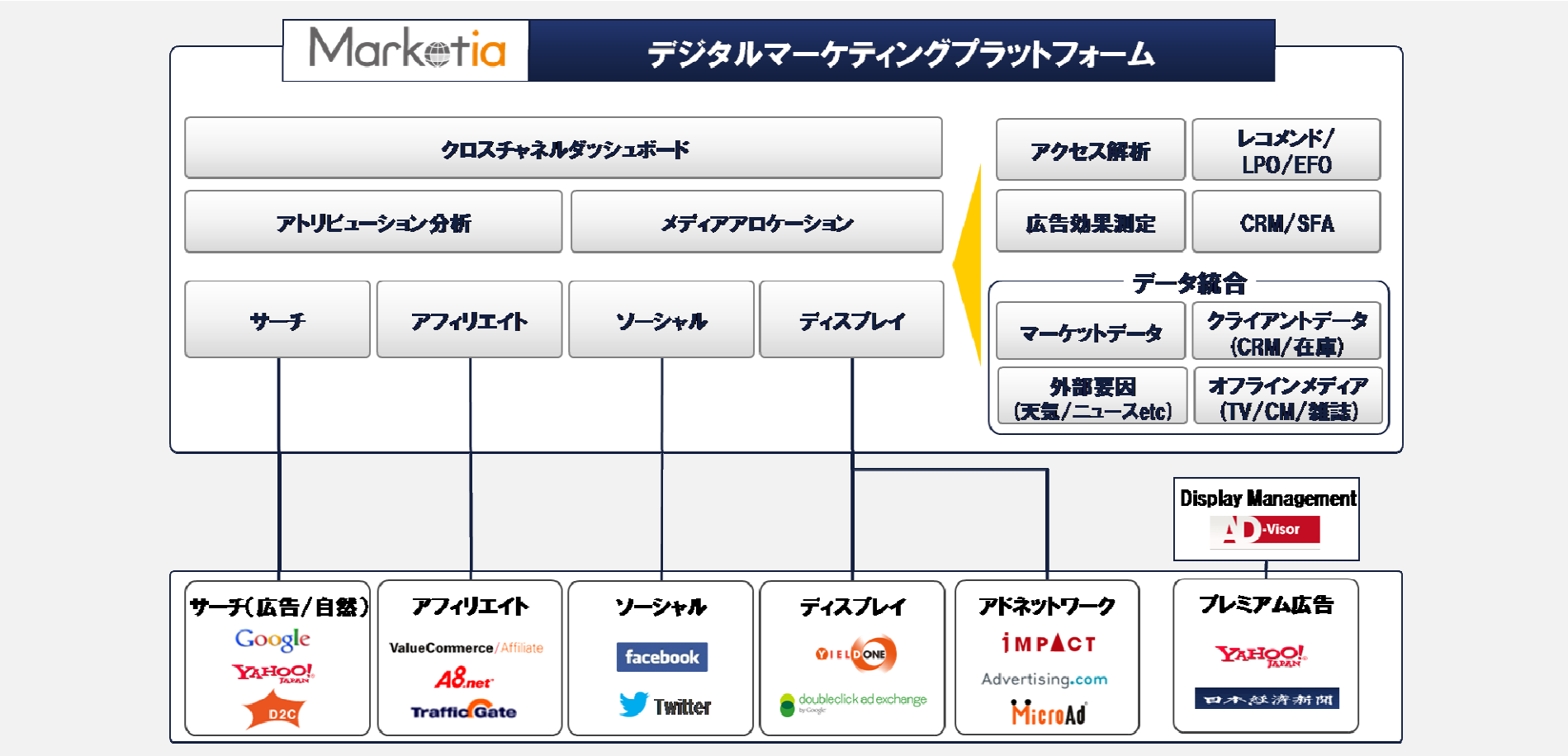
Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

中長期の取り組み進捗：マーケティア

Marketia
デジタルマーケティング × インテリジェンス × テクノロジー

アイレップの成長を加速する「Marketia（マーケティア）」

デジタルマーケティングの実践における戦略策定から効果検証までの一連の業務を統合管理するプラットフォーム。
作業の自動化により、コンサルタントが分析や戦略策定といった高付加価値サービスの提供に注力することが可能となります。
また、これまで当社がリーチすることが難しかった国内の中小・ローカル企業にもアプローチが可能となります。

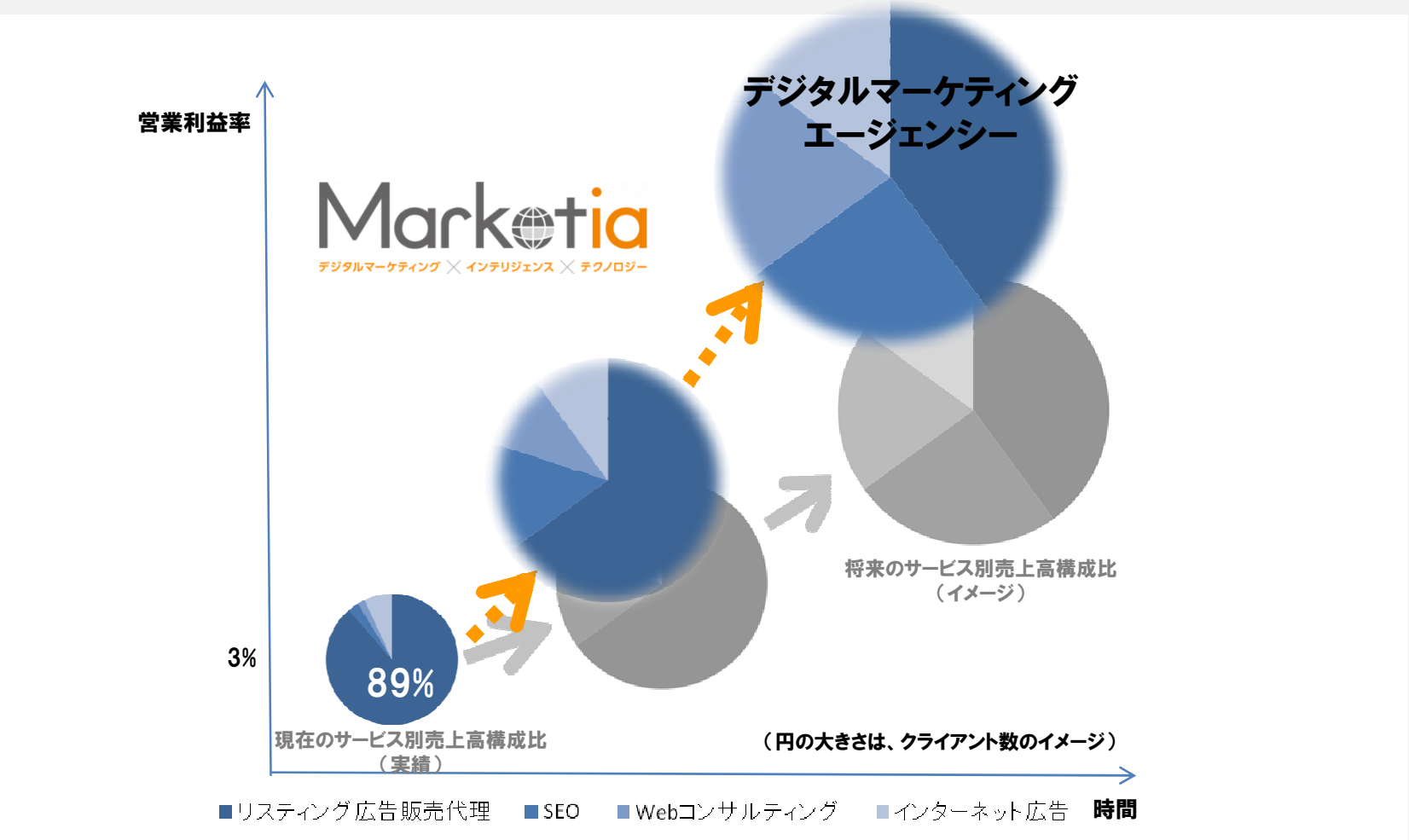


Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

中長期の取り組み進捗：マーケティア

アイレップの成長を加速する「Marketia（マーケティア）」

「Marketia（マーケティア）」の更なる開発・普及により、「デジタルマーケティングエージェンシー」の実現がスピードアップ。



Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

「デジタルマーケティングエージェンシー」の基盤
（アイレップの強み）

人的資産	ユーザー資産	顧客資産
組織資産	技術開発資産	グループ資産
経営理念		

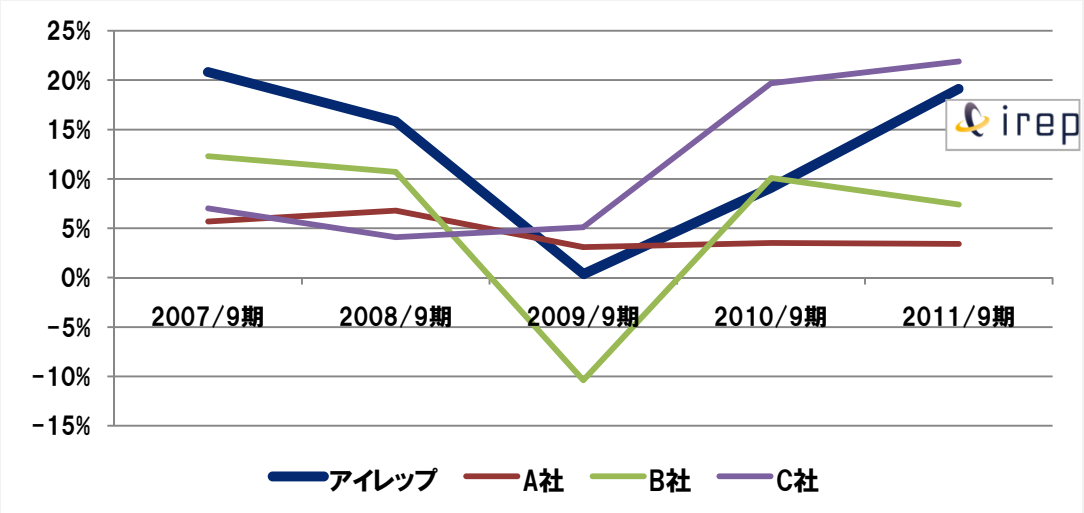
■人的資産：優秀なコンサルタントやリサーチャー、サービス開発者や技術者を擁する
■ユーザー資産：「キーワード」を中心としたインターネット上でのユーザー行動に関する知見
■顧客資産：一定の業界に偏らない先進的なお客様との良好な関係
■組織資産：国内外の媒体や技術動向等を収集し、すばやく事業に展開して運用力を高める体制
■技術開発資産：デジタルマーケティング事業を革新するシステムの開発力
■グループ資産：事業機会の創出と業務の効率化を可能にするグループ各社との連携
■経営理念：「クライアントと向き合い成果を最大化する」が組織に浸透

Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

株主還元について

■アイレップは現在、成長ステージにあり一定の内部留保を充実して成長投資に振り向けています。
■株主の皆様からお預かりしている資金を効率的に活用しています(ROEをご確認ください)。
■一方で、株主の皆様への利益還元も重要な経営課題と認識しています。1:500の株式分割を発表するなど、投資環境の整備を進めています。
■以上より、経営成績及び財政状態、内部留保のバランスを図りつつ、継続的に利益還元を検討していきます。

【アイレップ・競合他社　直近本決算期のROE　推移】



【アイレップ・競合他社　直近決算期の配当性向】

アイレップ	9.5%
A社	29.8%
B社	29.3%
C社	31.0%

Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

ご参考：当社IRサイト、CSR関連サイト

【アイレップのIRに関する情報を掲載】

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

IRメールの配信を始めました

IRに関する最新情報を、ご登録アドレスに随時送付いたします。
是非ご登録いください。　詳細は、当社IRサイトをご覧ください。

【アイレップのCSRに関連する取り組みサイト】

http://www.ecology-life.jp/

Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

irep

a cycle of success, with us

Copyright© 2012 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.