

株式会社アイレップ

2007年9月期 第3四半期決算説明資料

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

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	インターネットマーケティング事業 シニアマーケティング事業
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6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。

■ インターネットマーケティング事業



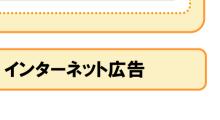
【仕入先広告媒体】







Web解析





サービス料

1. 会社概要

■ 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 掲載順が決まります。

Webサイトへの 技術的施工等で 掲載順が決まります。

......

■ シニアマーケティング事業



【利用者】

入居希望

サービス利用



相談員によるサービス提供

仕事希望



サービス利用

irep.co.jp/

あいけあ (ポータルサイト)

日本有料老人ホーム 紹介センター

入居者紹介サービス

見込み客獲得サービス

介護求人紹介センター

職種別 人材紹介サービス

【介護施設】







マーケティング支援サービス

マーケティング支援

インターネットマーケティング

販促ツール等









■ 第3四半期 業績ハイライト



- 1 前年同期比
 - 売上 75.4%、営業利益 27.2%、経常利益 17.3% 増加
 - ~ SEM専業TOPの売上を堅持 ~ ※
- 2 前年同期比 リスティング広告 78.5%、SEO 44.8% 増加
 - ~ 引き続きリスティング広告が業績を牽引 ~
- 3 通期進捗率
 - 売上 81.6%、営業利益 74.4%、経常利益 73.7% 達成
 - ~ 中間期遅れていた利益の進捗を挽回 ~
 - ※ 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 2007年4-6月の売上高ベース(当社推定)

業績概況



【第3四半期業績ハイライト】

(単位:百万円)

	2006年9月期 第3四半期実績	2007年9月期 第3四半期実績	増減率	2007年9月期 通期予想	進捗率
売上高	3,367	5,909	75.4%	7,242	81.6%
営業利益	238	303	27.2%	408	74.4%
経常利益	235	275	17.3%	374	73.7%
当期純利益	136	155	13.6%	216	71.8%

- 売上高は計画を上回り、その他利益についてもほぼ計画線上で推移。
- 通期業績予想は、期首予想から変更無し。

| 損益計算書概要



(単位:百万円)

	2007年第3四半期	百分比(%)	2006年第3四半期	百分比(%)	増減率(%)
売上高	5,909	100.0	3,367	100.0	75.4
売上原価	4,830	81.7	2,669	79.3	81.0
売上総利益	1,078	18.3	698	20.7	54.5
販売管理費	775	13.1	459	13.6	68.7
営業利益	303	5.2	238	7.1	27.2
営業外収益	0	0.0	0	0.0	=
営業外費用	28	0.5	3	0.1	=
経常利益	275	4.7	235	7.0	17.3
特別利益	-	=	-	-	-
特別損失	2	0.1	0	0.0	-
税引前当期純利益	273	4.6	234	7.0	16.5
当期純利益	155	2.6	136	4.1	13.6

- 粗利率が前年同期比低下 (20.7%→18.3%) するも、 今中間期比では改善。 (18.0%→18.3%)
- 同じく販売管理費増により、営業利益率は前年同期比低下。(7.1%→5.2%) 中間期比では増減なし。
- 同じく経常利益率は前年同期比低下。(7.0%→4.7%) 中間期比(4.5%→4.7%)で改善。

貸借対照表概要



【資産の部】

(単位:百万円)

	2007年 第3四半期末	2006年 第3四半期末	2006年 期末
流動資産	2,424	1,259	1,440
現金および預金	1,216	495	449
売掛金および受取手形	1,151	747	957
仕掛品	-	-	0
その他	58	26	34
貸倒引当金	∆2	△10	∆2
固定資産	184	72	135
有形固定資産	25	19	20
無形固定資産	11	5	9
投資その他の資産	147	48	105
資産合計	2,608	1,331	1,575

【負債の部】

(単位:百万円)

	2007年 第3四半期末	2006年 第3四半期末	2006年 期末
流動負債	1,081	714	902
買掛金	843	519	636
短期借入金	-	50	-
その他	238	144	265

【純資産の部】

(単位:百万円)

資本金	530	181	181
資本剰余金	520	171	171
利益剰余金	476	265	321
純資産合計	1,526	617	673
負債·純資産合計	2,608	1,331	1,575

(今中間期比)

- 現預金が57百万円増加 ※売上高の増加などによる。
- 売掛金等が60百万円増加 ※売上高の増加などによる。

- 買掛金が78百万円増加
- ※仕入高の増加などによる。
- 利益剰余金が55百万円増加 ※四半期純利益の計上などによる。

キャッシュ・フロー計算書概要



(単位:百万円)

	2007年 第3四半期	2006年 通期
営業活動によるキャッシュ・フロー	138	181
投資活動によるキャッシュ・フロー	∆59	∆91
財務活動によるキャッシュ・フロー	688	95
現金及び現金同等物の増減額	767	185
現金及び現金同等物の期首残高	449	263
現金及び現金同等物の期末残高	1,216	449

※2006年第3四半期はキャッシュ・フロー計算書を作成いたしておりません。

● 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273百万円、仕入債務206百万円の増加など

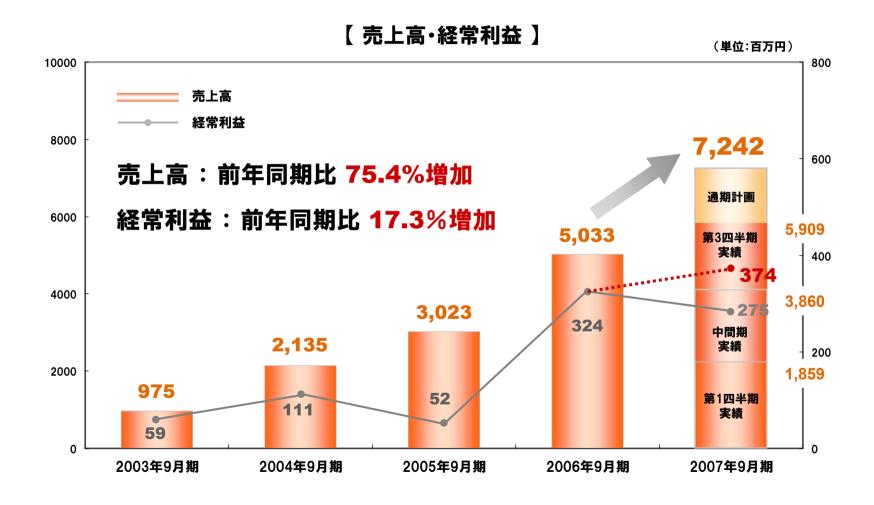
減少要因・・・法人税等136百万円の支払、売上債権191百万円の増加など

● 投資活動によるキャッシュ・フロー : 減少要因・・・投資有価証券取得による支出30百万円など

● 財務活動によるキャッシュ・フロー : 増加要因・・・新規株式公開に伴う収入688百万円

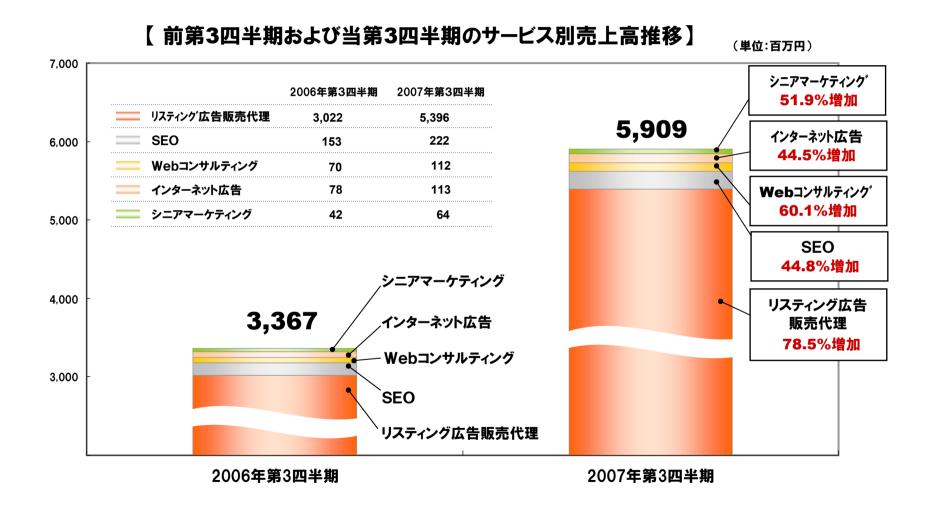
■ 売上高・経常利益の推移





■ サービス別売上高の推移





■ 第3四半期 TOPICS



1. オーバーチュア新スポンサードサーチ(Panama)への移行

- 新スポンサードサーチ対応セミナーを積極開催
 - ・「オーバーチュア新スポンサードサーチ運用戦略セミナー(無料)」東京 大阪
 - ・「成功するオーバーチュア新スポンサードサーチ戦略セミナー(無料)」 ~リスティング広告勝利の法則が、新スポンサードサーチで激変する~
- 新スポンサードサーチ対応広告運用管理ツール開発

2. SEO販促の積極化

- SEO販促サイト「αSEO」をリリース
- 🧼 無料ハンドブック 無料診断などを展開

3. 調査レポートをリリース

○ SEM総合研究所 と JMI社 共同で、Google と Yahoo! の検索結果画面での視点データを収集した
アイ・トラッキング調査を実施し、リリース

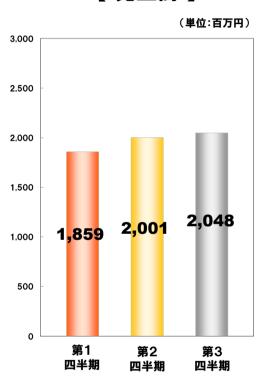
■ 売上高・営業利益・経常利益の推移

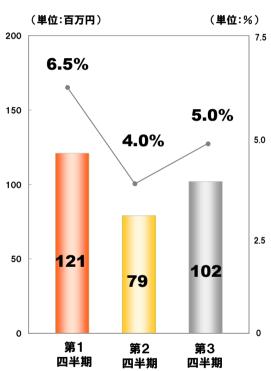


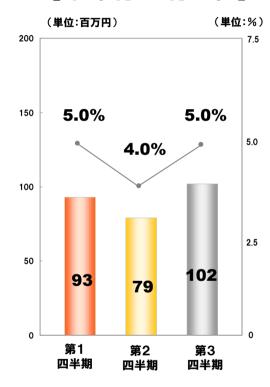


【 営業利益·利益率 】

【 経常利益・利益率 】







- 第3四半期は、リスティング広告の採算改善・SEOの販売増加により、粗利率が改善。
- 第3四半期は、販売管理費は増加するも増収・粗利率改善によりカバーし、営業利益率・経常利益率ともに改善。

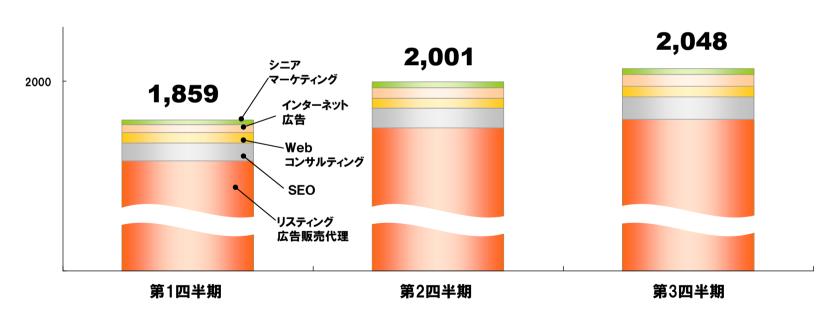
■ サービス別売上高の推移



【サービス別売上高推移】

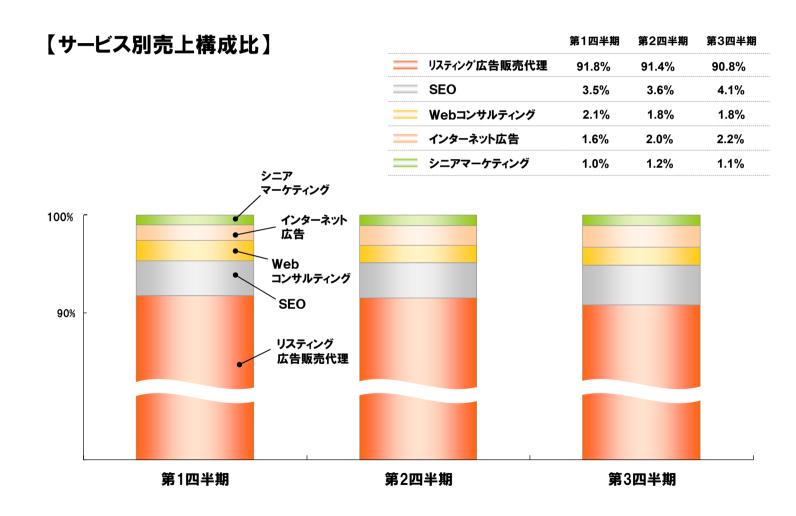
(単位:百万円)

	第1四半期	第2四半期	第3四半期
リスティング広告販売化	弋理 1,707	1,829	1,859
SEO	65	72	84
Webコンサルティン	グ 38	36	37
二 インターネット広告	29	39	44
シニアマーケティング	, 18	22	23



サービス別売上構成比の推移



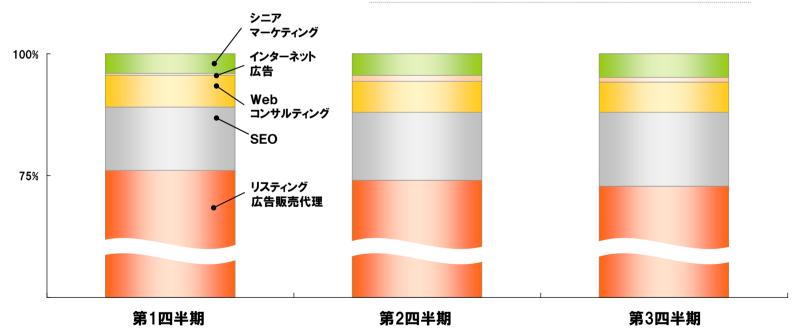


サービス別粗利構成比の推移



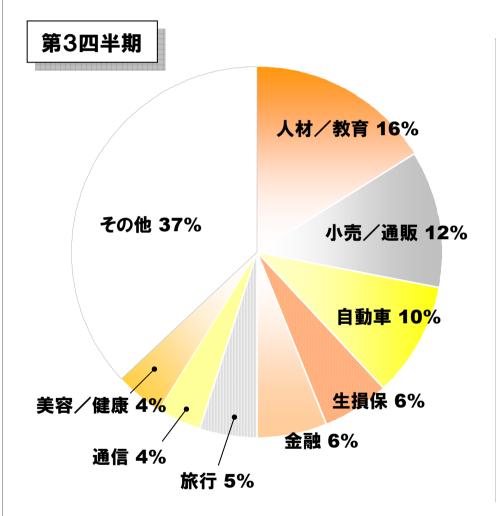
【サービス別粗利構成比】

	第1四半期	第2四半期	第3四半期
リスティング広告販売代理	76.1%	74.1%	72.8%
SEO	12.9%	13.9%	15.2%
W ebコンサルティング	6.6%	6.3%	6.2%
インターネット広告	0.4%	1.2%	0.9%
シニアマーケティング	4.0%	4.5%	4.9%



業種別顧客属性





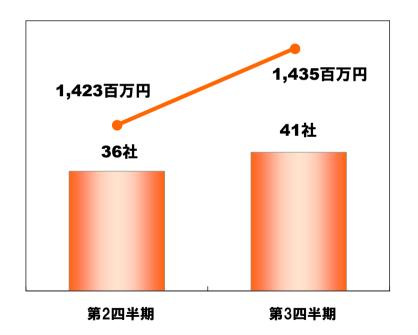
	第1四半期	第2 四半期	第3四半期	前四半期比増減率
人材/教育	16%	18%	16%	-2%
小売/通販	8%	12%	12%	±0%
自動車	13%	11%	10%	-1%
生損保	10%	8%	6%	-2%
金融	7%	3%	6%	+3%
旅行	2%	3%	5%	+2%
通信	4%	4%	4%	±0%
美容/健康	4%	3%	4%	+1%
その他	36%	38%	37%	-1%

大口顧客およびナショナルクライアント



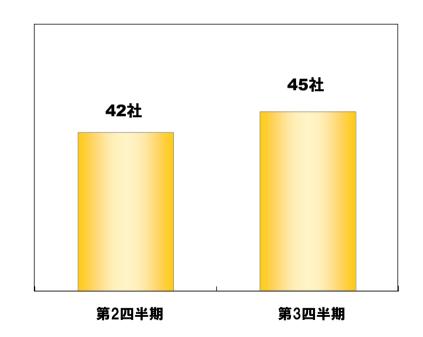
大口顧客数および大口顧客取引額の推移

※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



シニアマーケティング事業部損益の推移



- → 売上高が前年同期比 51.9% 増加
- → 今期第3四半期時点での営業利益率は、8.6% に向上

(単位:千円)

	2006年9月期 第3四半期実績	2007年9月期 第3四半期実績	増減率
売上高	42,336	64,323	51.9%
営業利益	▲10,394	5,537	-

■ シニアマーケティング事業部 分社の目的



● 採用

- 採用ターゲットが乖離
- → 分社することで、独自の戦略に基づく採用活動が可能に

○ 広報

ブランドを認知させたいターゲットが乖離

- → 分社することで、「あいけあ」ブランドの広報活動を活発化
- **ODE アライアンス**

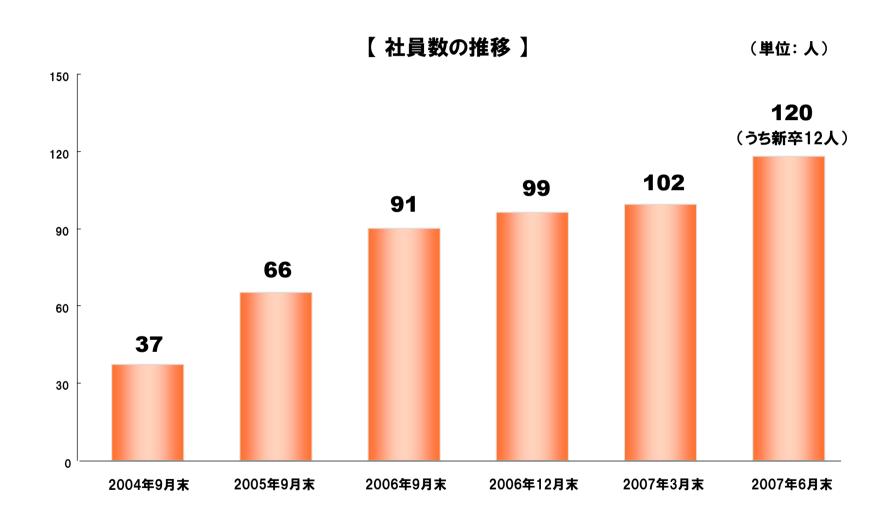
分社することで、機動的な業務・資本提携が可能に

- モチベーション
- ・シニアマーケティング事業部社員のモチベーション向上
- ・新規事業創出 → 分社 の実績をつくることにより、 アイレップ社員の事業創出意欲向上

以上により、さらなる業績の向上を図る

社員数の推移





2007年9月期下半期戦略の進捗



- 1. Panamaへの迅速な対応により、リスティング広告をさらに拡販 (7月初旬に移行完了)
- Panama対応に伴い、リスティング広告の費用対効果が改善 → 今後、広告主のリスティング広告予算拡大が期待され、当社も増収を見込む
- → 新スポンサードサーチ対応運用セミナー開催、広告運用管理ツール開発などにより、
 第4四半期以降さらなる増収を見込む

2. SEOの販売強化

─ 販促活動により前年同期比 44.8%、前四半期比16.3%増加 第4四半期 さらなる増収を見込む

3. モバイルSEM

モバイルSEOはすでに収益貢献モバイルリスティングは、全体の4%程度に成長

4. 販売管理費の抑制

\Theta 第4四半期は、新規採用を抑制し第3四半期比横ばい程度を見込む



Ⅲ. 事業案内

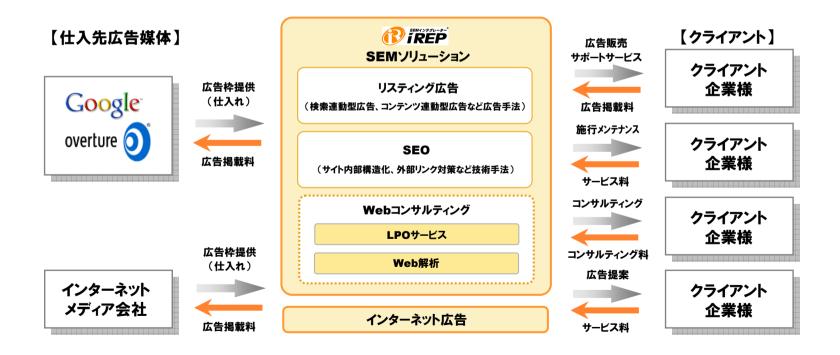
インターネットマーケティング事業



- 事業の全体像

インターネットマーケティング事業の主力は「検索エンジンマーケティング (Search Engine Marketing = SEM、以下SEM)となっております。SEMの主要なサービスは、検索連動型広告 (以下リスティング広告)、検索エンジン最適化 (Search Engine Optimization、SEO)、Webコンサルティング、インターネット広告代理等であります。

当社は「SEMインテグレーター」としてこれらサービスをワンストップで、一貫したSEM戦略をクライアントにご提供し、クライアントのSEMにかける費用対効果(集客及び商品・サービスの販売)を高めるようサポートを実施しております。



事業領域(インターネットマーケティング事業)



リスティング広告(検索連動型広告・コンテンツ連動型広告)が主な事業領域



当社の強み



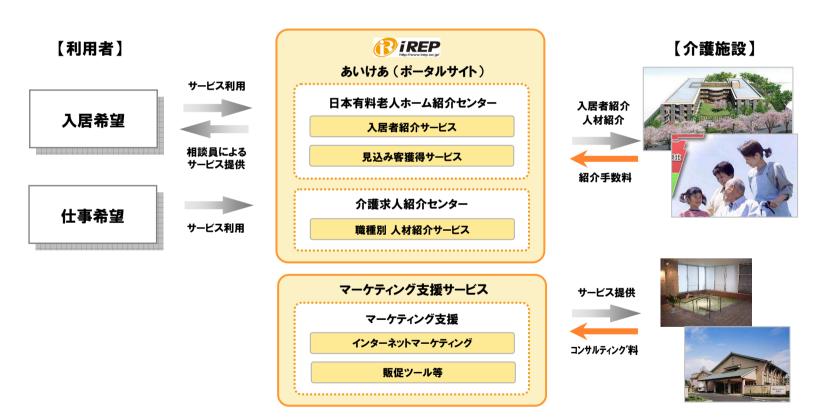


■ シニアマーケティング事業



● 事業の全体像

シニアマーケティング事業は、有料老人ホーム専門ポータルサイトを開設・運営することで、有料老人ホーム紹介サービス及び介護関連人材紹介サービスを展開しております。



シニアマーケティング事業

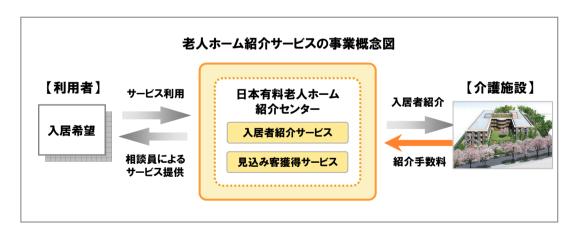


老人ホーム紹介サービス

○ 日本有料老人ホーム紹介センター

利用者側に立った仲介事業として、平成14年11月に「日本有料老人ホーム紹介センター」の名称で有料老人ホーム紹介サービス(提携老人ホーム数:平成19年3月末時点で500ヶ所超)を開始いたしております。 入居希望者やその家族の方から相談(原則として実際に面会を実施)をうけ、そのニーズに応えた的確な情報をご提供いたします。

なお、このサービスでは、入居希望者からは手数料等を一切頂戴せず、有料老人ホームと成約された場合に、当社は同老人ホームの運営会社から紹介手数料を受け取ります。





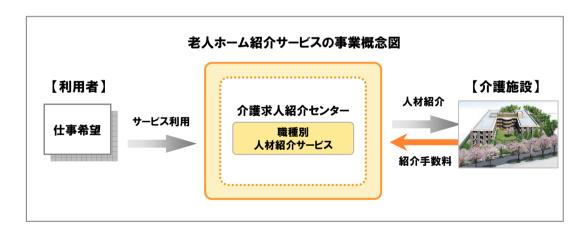
シニアマーケティング事業



人材紹介サービス

介護求人紹介センター

シニアマーケティング事業の一つとして、平成17年7月から「あいけあ介護求人紹介センター」を開設しております。 介護事業者(有料老人ホーム、介護老人保健施設、グループホーム、在宅介護サービス事業者など)に向けて 人材紹介(看護師、理学療法士、作業療法士、ケアマネージャー、ホームヘルパー等)を実施しております。









【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/