株式会社アイレップ
2014年9月期　決算説明資料

（2013年10月1日～2014年9月30日）

irep

a cycle of success, with us

目次

1. 2014年9月期の連結決算概要
2. 2015年9月期の業績予想と事業方針
3. APPENDIX

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。

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(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

1. 2014年9月期の連結決算概要

（2013年10月1日～2014年9月30日）

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2014年9月期　連結業績 主要指標

売上高　　：53,615百万円（前年同期比13.1% 増）
売上総利益：　5,080百万円（同　1.9% 増）
営業利益　：　　512百万円（同46.0% 減）

（単位：百万円）

	2013年9月期	2014年9月期	増減率(%)	2014年9月期 修正予想※
売上高	47,390	53,615	13.1%	54,500
売上総利益 (率)	4,984 (10.5%)	5,080 (9.5%)	1.9%	-
販管費 (率)	4,033 (8.5%)	4,567 (8.5%)	13.2%	-
営業利益 (率)	950 (1.6%)	512 (1.0%)	-46.0%	510
経常利益 (率)	967 (2.0%)	509 (0.9%)	-47.3%	500
当期純利益 (率)	584 (1.2%)	314 (0.6%)	-46.2%	280

率は対売上高ベース
※2014年7月31日発表

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2014年9月期　連結業績 サマリー

irep

広告代理

売上高：前年同期比 12.8%増、売上総利益：同 約3%減

- 検索連動型広告（サーチ広告）中心から運用型広告のラインナップの拡充が進み、対面市場の予想成長率10%程度に対して、12.8%の売上高成長を実現。
- 広告商材のラインナップを拡大して経験値を蓄積すべく、政策的に値引きを実施。売上総利益率の低下要因に。
- 主力のリスティング広告において一部大型クライアントで競争が激化。値引対応等もあり売上総利益率の低下要因に。
- 競争激化に加えて、業務の複雑化・業務量の増加等で従業員の離脱があり一時的に生産性がダウン。これにより、リスティング広告の売上高成長率が鈍化。その結果、主要媒体社との仕入れ条件が悪化し売上総利益率の悪化要因に。

ソリューション

売上高：前年同期比 31.3%増、売上総利益：同 約30%増

- 主力のSEOサービスにおいてラインナップを拡充。業績への貢献が拡大。
- 好調な直販に加えて、代理店販売中心のオープンコート社を子会社化（2014/7月）。販路の拡大に成功。同社の業績のフル寄与は2015年9月期から。
- 人材採用の難易度が高く、拡大する需要に対してサービスの供給が一部遅れる。

新規の子会社

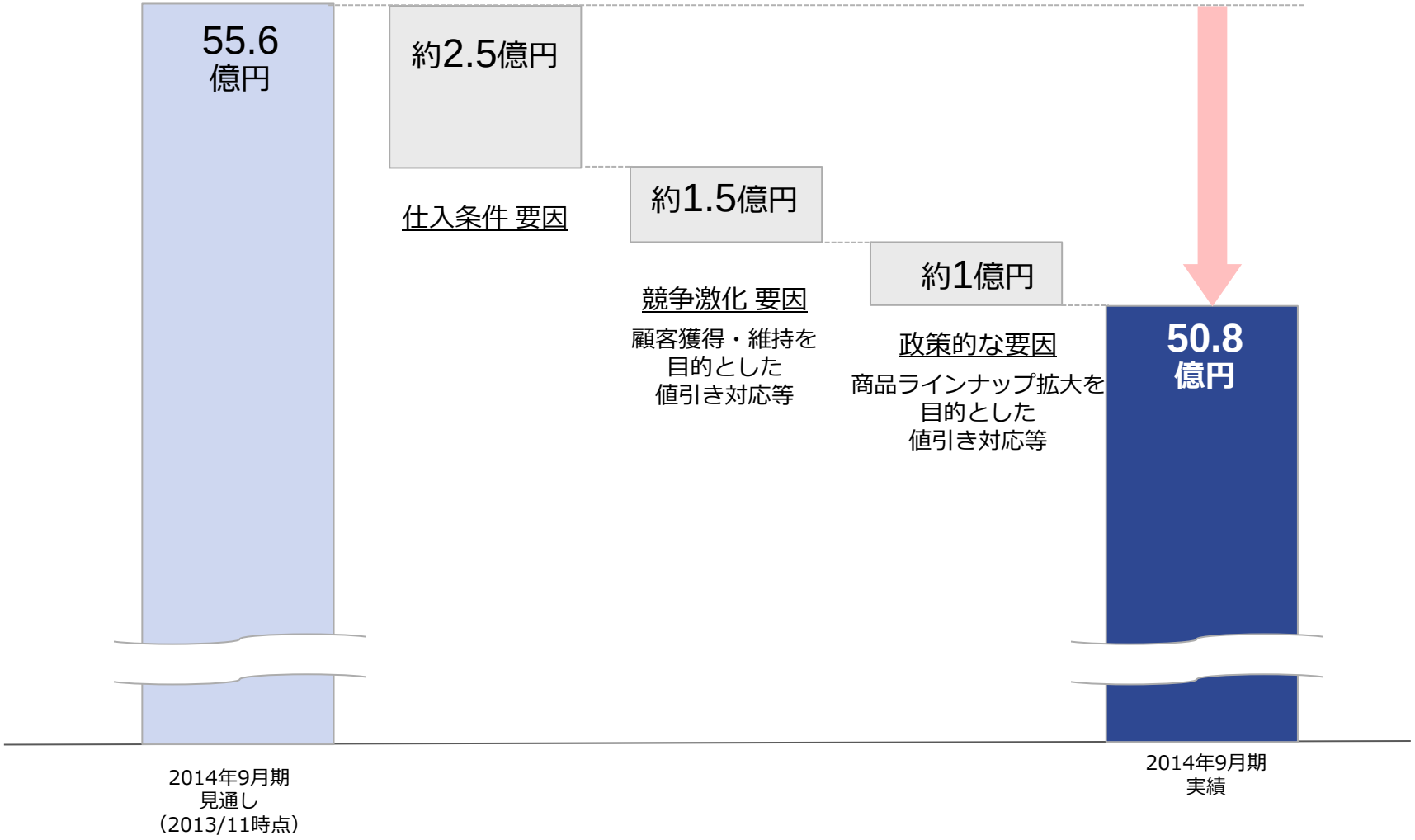
- スマートフォン特化のネクストフィールド社や海外子会社等の新規子会社立上げ等の先行投資を実施するも、2014年9月期の業績寄与は限定的（営業利益はマイナス）。

販売管理費

- 売上総利益率が低下したものの、R&Dや人材強化、システム開発や新規子会社への投資等の先行投資のスピードを緩めず、その結果営業減益となる。

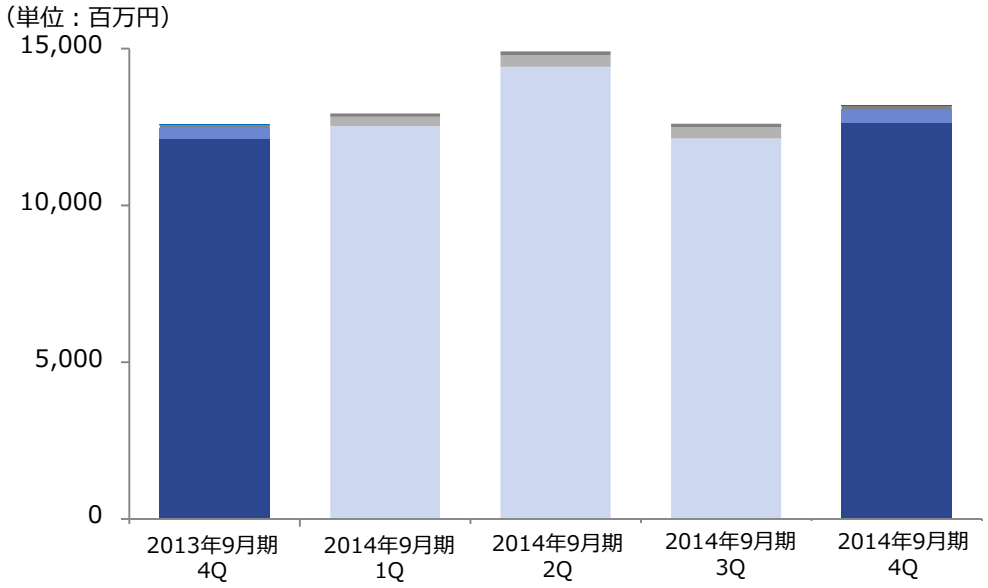
Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

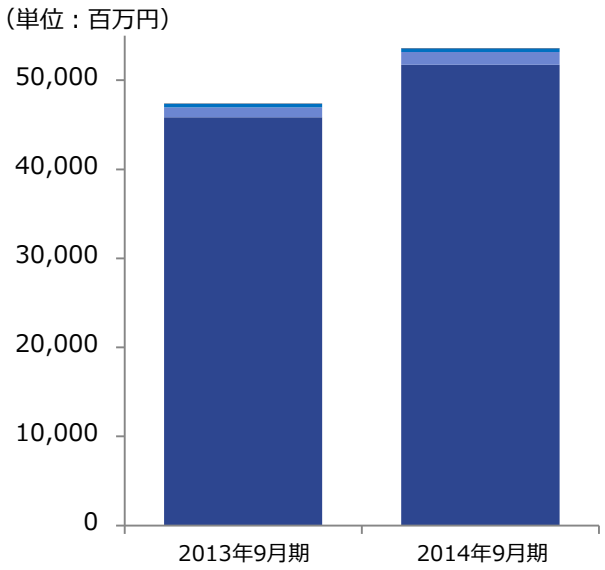
2014年9月期　売上総利益増減分析（対期初計画比較）



Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

サービス別連結売上高（四半期・通期）





（単位：百万円）	2013年 9月期4Q	2014年 9月期1Q	2014年 9月期2Q	2014年 9月期3Q	2014年 9月期4Q	増減率(%) (4Q比較)
■ 広告代理	12,135	12,529	14,418	12,127	12,644	4.2%
■ ソリューション	333	298	361	372	429	28.8%
■ ツール	106	94	115	88	97	−8.5%
その他	9	10	9	9	9	0.0%
合計	12,583	12,931	14,903	12,598	13,181	4.8%

（単位：百万円）	2013年 9月期	2014年 9月期	増減率(%)
■ 広告代理	45,858	51,720	12.8%
■ ソリューション	1,113	1,461	31.3%
■ ツール	382	396	3.7%
その他	37	38	2.7%
合計	47,390	53,615	13.1%

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

バランスシート （サマリー）

（単位：百万円）

	2013年9月期末	2014年9月期末	増減率(%)
流動資産	10,553	11,020	4.4%
現金及び預金	3,608	3,330	-7.7%
受取手形及び売掛金	6,514	7,340	12.7%
固定資産	1,085	1,480	36.4%
有形固定資産	233	214	-8.2%
無形固定資産	298	529	77.5%
投資その他の資産	553	736	33.1%
資産合計	11,638	12,501	7.4%
流動負債	8,096	8,500	5.0%
買掛金	6,020	6,363	5.7%
短期借入金	1,000	1,001	0.1%
固定負債	31	60	93.5%
負債合計	8,128	8,560	5.3%
株主資本	3,428	3,704	8.1%
資本金	549	550	0.2%
利益剰余金	2,385	2,658	11.4%
純資産合計	3,510	3,940	12.3%
負債純資産合計	11,638	12,501	7.4%

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2.　2015年9月期の業績予想と事業方針

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2015年9月期 連結業績予想

■2015年9月期は、市場環境の変化に対応するための「構造見直しの期」。
「既存事業領域を中心とした売上高成長率の重視」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へ。
■これにより、2015年9月期の売上高及び利益の成長率は緩やかに。
■配当額は維持。

（単位：百万円）

	2015年9月期予想	2014年9月期実績	増減率（%）
売上高	55,000～58,000	53,615	2.6～8.2%
営業利益	520～650	512	1.4～26.7%
当期純利益	280～360	314	－11.0～14.5%
1株当たり当期純利益	10.20～13.12円	11.47円	-
配当	1.50円	1.50円	-

不確定要素が大きいことから中間業績の見通しは非開示。また売上高、営業利益、当期純利益の見通しをレンジ開示としました。

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2015年9月期 事業方針

irep

広告代理

リスティング広告の再成長、運用型ディスプレイ広告での優位性構築

■ **主力のリスティング広告の再成長　～主要媒体社の仕入条件の変動による利益インパクトを低減～**

①取扱高の拡大

・業務の複雑化・業務量の増加に対して「人への依存」を解消
　→自動化システムMarketia ®(マーケティア)稼働、運用センターの安定稼働

・クライアント対応の組織を再編、新規採用した人材の戦力化を実現

②サービス設計を見直して新たな収益獲得方法を確立

■ **運用型ディスプレイ広告でも、サーチ広告と同様の高い優位性を構築**

・先行投資で獲得した経験値を収益化、更なる経験値の蓄積を促進

・博報堂ＤＹグループとの連携による専門組織の拡充

ソリューション

収益性の高いソリューション領域への投資を加速

新規の子会社

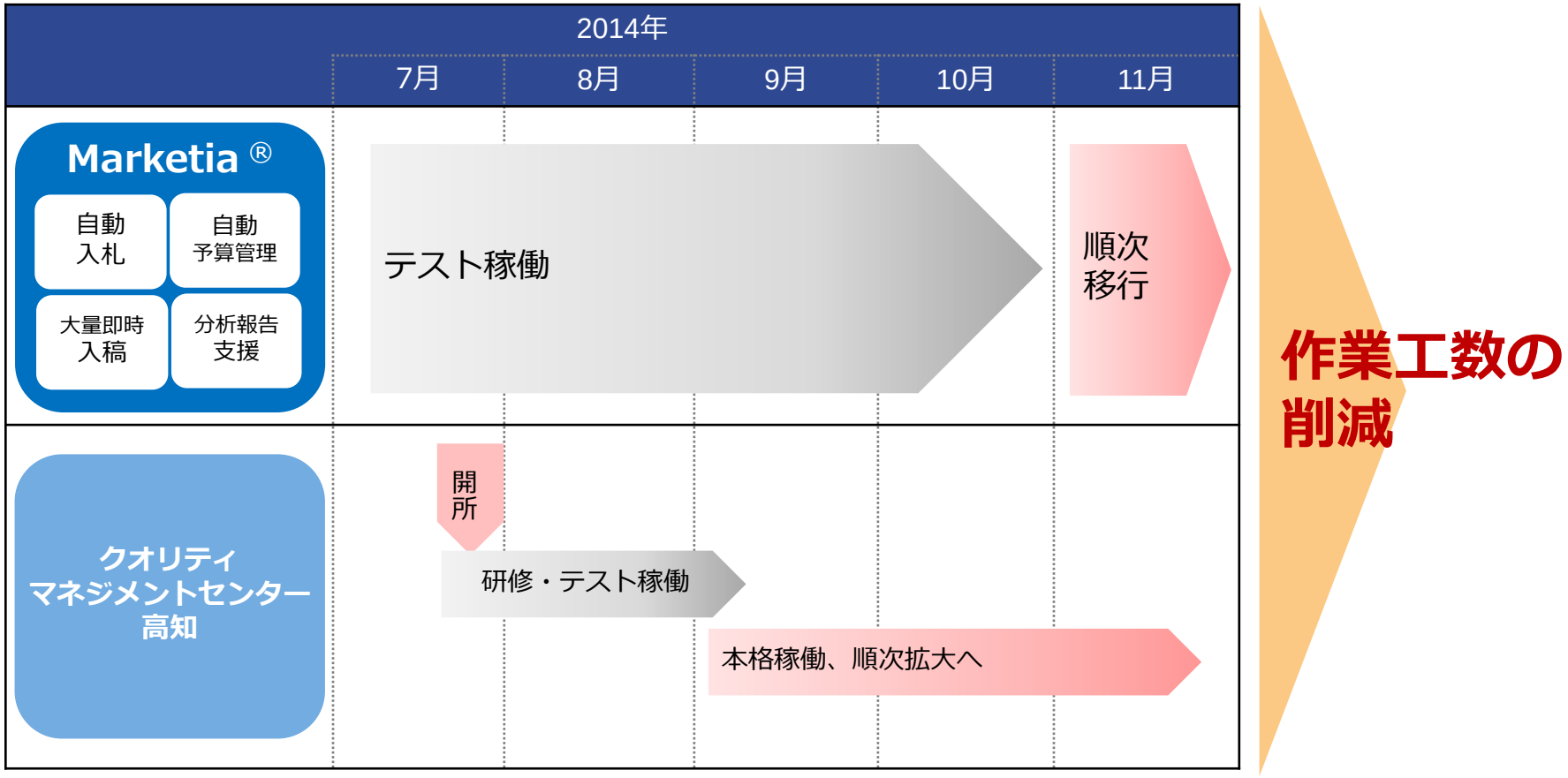
2014年9月期に投資した子会社の連結業績寄与を拡大させる
海外子会社全体における収支を黒字化させる

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2015年9月期 取組み：Marketia®の稼働、運用センター

irep

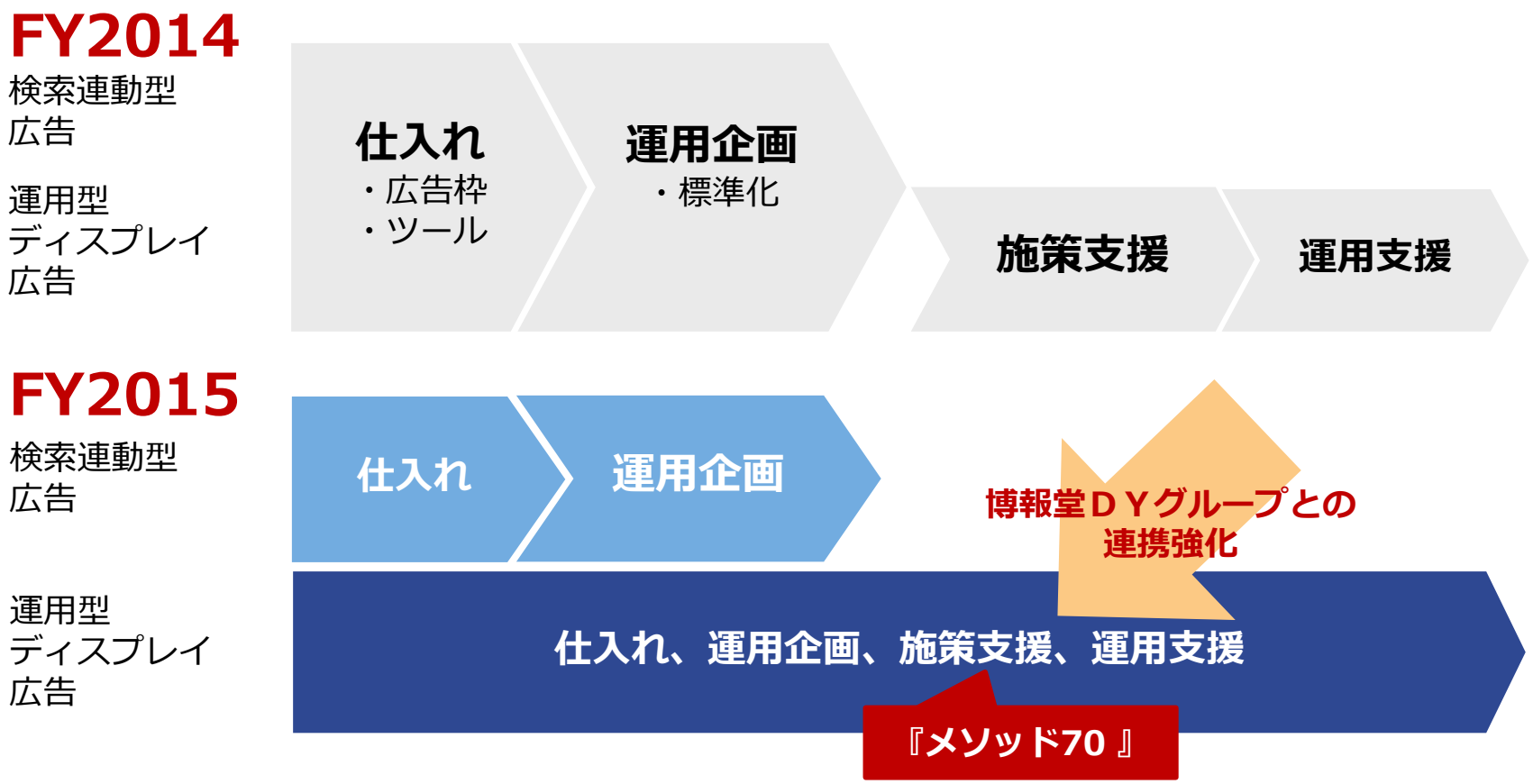
■メジャーバージョンアップしたMarketia ®が11月より稼働。
■運用特化の「クオリティマネジメントセンター高知」の体制強化と安定稼働。
■運用の自動化や効率化により、従来要していた作業工数を削減。
　人件費の効率化に加えて、顧客への提供価値増大。



Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2015年9月期 取組み：運用型ディスプレイ広告

■バリューチェーンの全体をカバーする専門組織を設置。専門性を追求。
■2014年9月期に「成果向上メソッド」を確立。『メソッド70』として展開開始。
■博報堂ＤＹグループよりディスプレイ広告の専門家が常駐。プランニングやクリエイティブ力を底上げ。

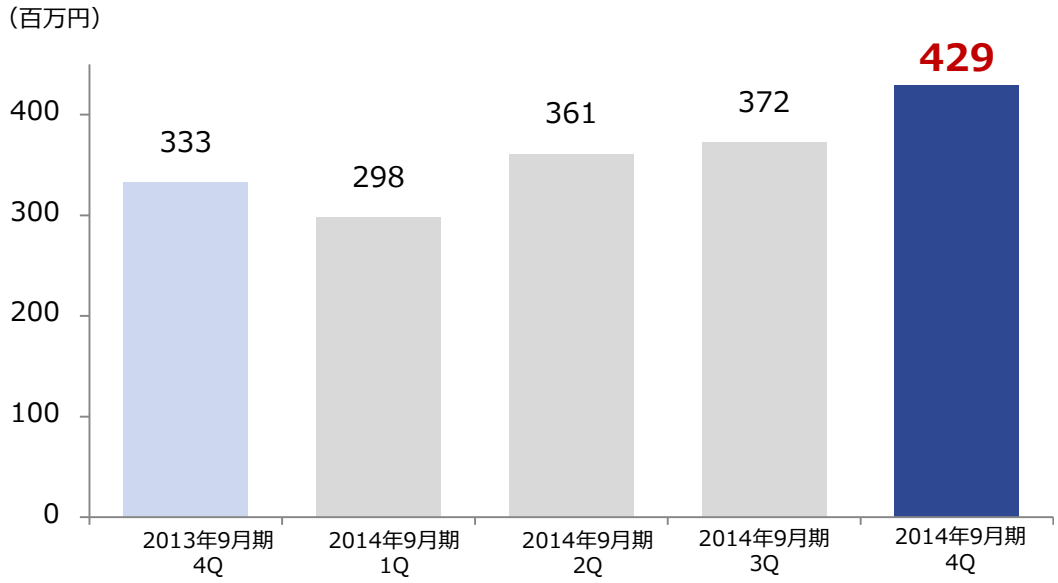


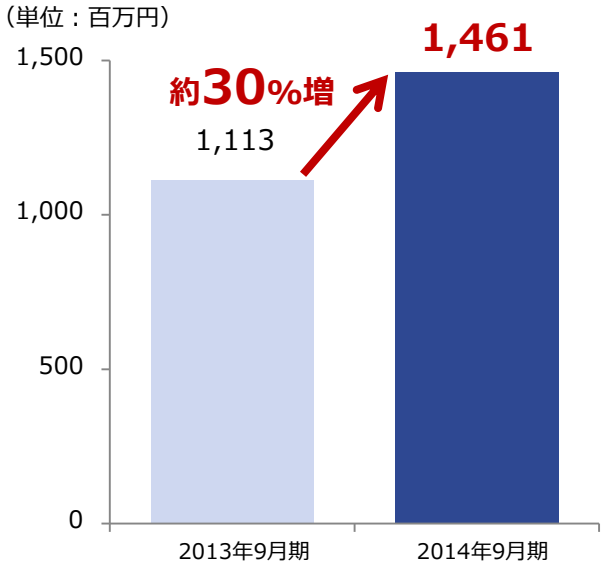
Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2015年9月期 取組み：ソリューション事業

■ 培った高品質サービスの保持とM&Aや外部連携強化により更なる拡大を目指す。
■ 2015年9月期はオープンコート社（2014/7月子会社化）が通期寄与。
■ 広告事業の強固な顧客基盤へ、ソリューション商品の導入を促進。

ソリューションの売上高推移



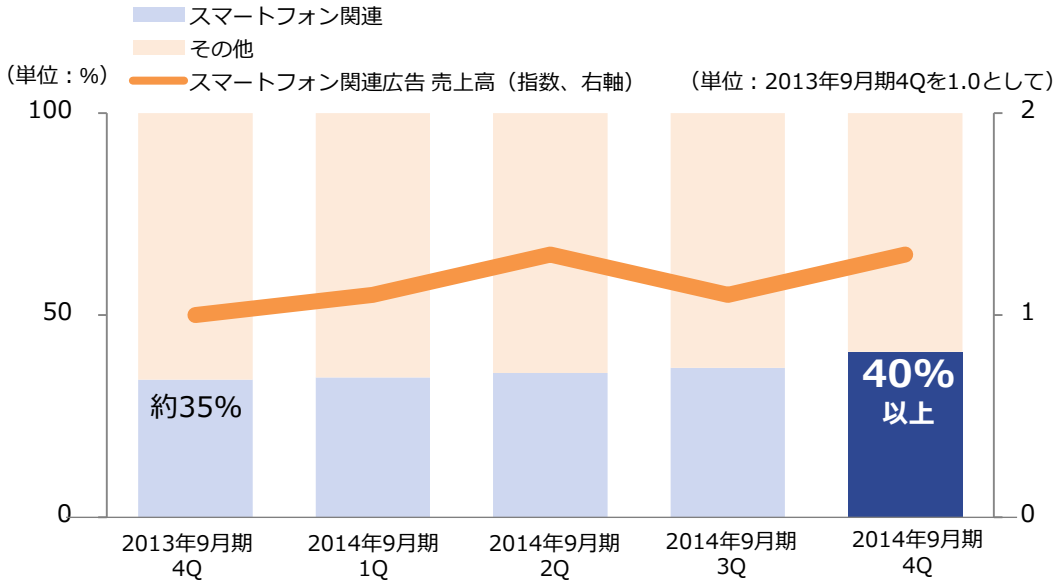


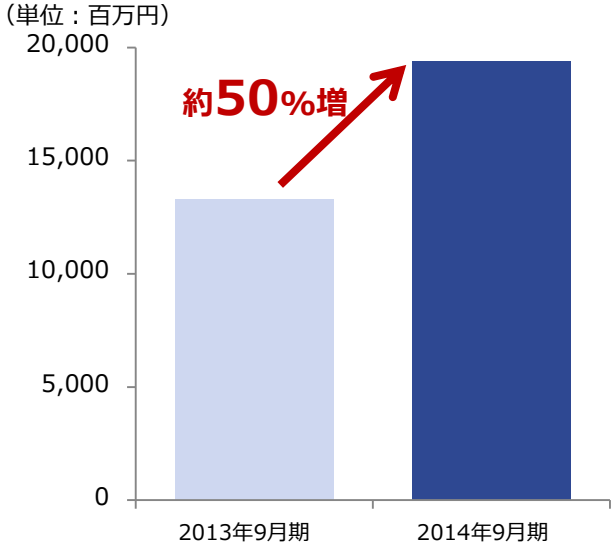
Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2015年9月期 取組み：スマートフォン広告

■スマートフォン関連広告※比率が4割を超える。
■成長期待の高いアプリプロモーションの専門子会社「ネクストフィールド社」が好調。2014/8月より本格稼働。2015年9月期は通期寄与で収益貢献幅の拡大を見込む。

スマートフォン関連広告
売上高比率・売上高





※ 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

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2015年9月期 取組み：グローバル事業

■ グローバルで利用されているGoogle プラットフォームへの深い知見を背景に、運用ノウハウを水平展開して事業機会を確実に取り込む。
■ 2015年9月期には海外子会社全体における収支を黒字化させる。

グローバル事業

【海外拠点】

PT.DIGITAL MARKETING INDONESIA（インドネシア）：2013年5月 設立

北京艾睿普广告有限公司（北京アイレップ）（中国）：2014年1月 設立

MOORE ONLINE DEVELOPMENT SOLUTIONS CORPORATION(ベトナム)
：2014年10月子会社化

※2014年9月30日現在

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2015年9月期 取組み：人材関連

市場環境の変化に対応するための「構造見直しの期」に適した取り組みを推進。

広告運用の品質を管理する専門組織を設置。品質管理のノウハウ構築や、専門人材の育成等、サービスクオリティを向上させるための取組みを加速する。

人事評価の制度を刷新。期待するミッションを再構築するとともに、スペシャリストの優遇を進める。

ナレッジを集約・管理・展開する専門組織の活用を促進。複雑化・高度化する運用環境への効率的な対応を目指す。

人材の早期育成を担うプロジェクトを立ち上げ。

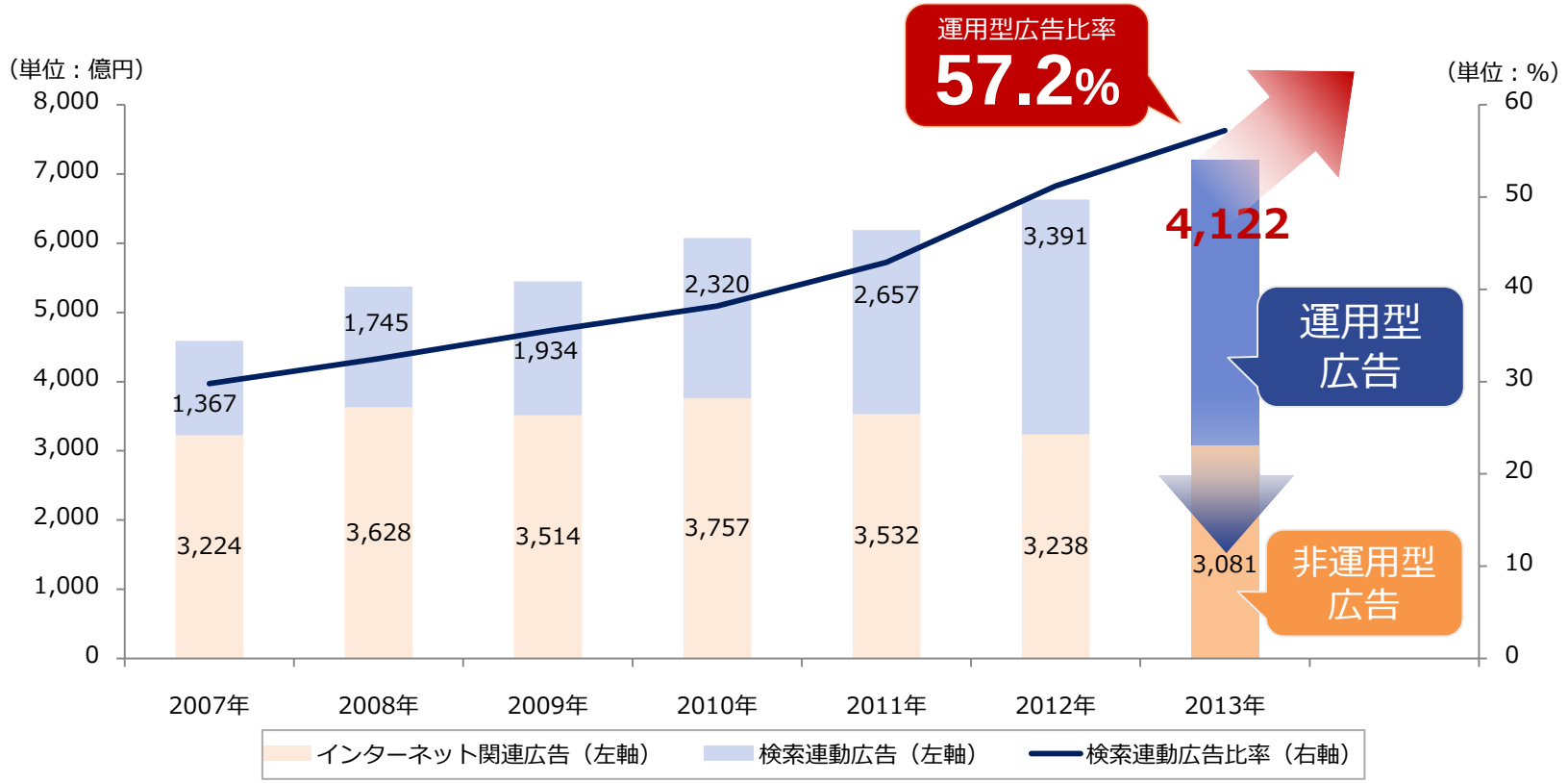
Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

3. Appendix

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

国内インターネット広告市場

国内インターネット広告市場（媒体費のみ）の推移

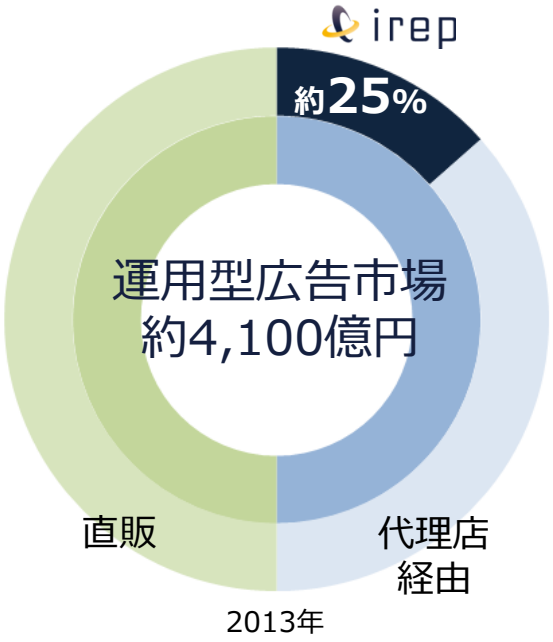


出典：日本の広告費（電通）よりアイレップ作成
同調査において、2012年に小分類を変更。検索連動広告を含む広告配信の新手法を包含する「運用型広告」を新たな小分類として設定。
このため上記グラフの2012年以降は、運用型広告≒検索連動広告と解釈して表示

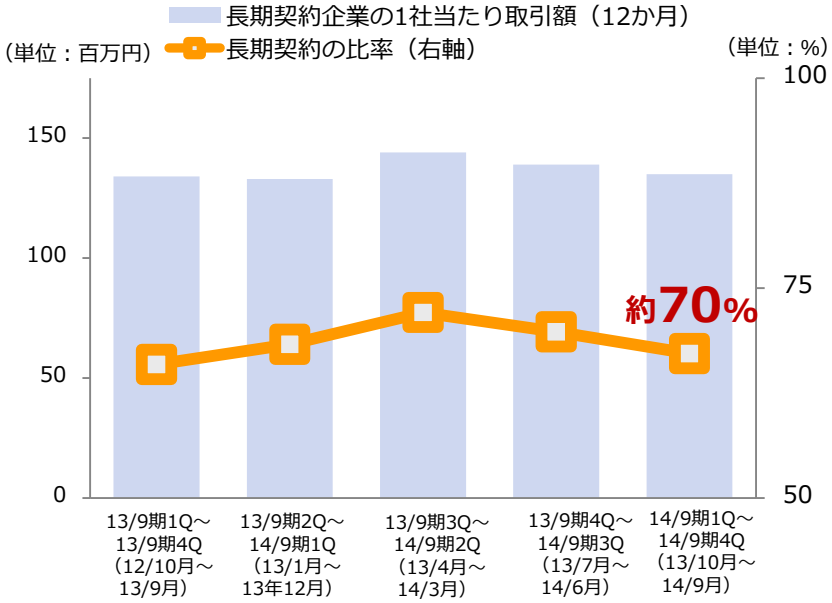
Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

市場シェアと長期契約の比率

市場シェア



長期契約※の比率・取引額



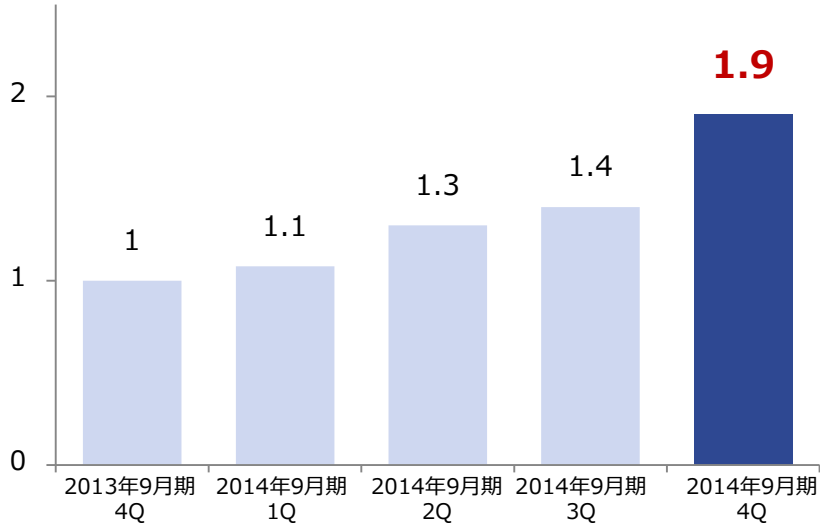
※ 12か月連続でマーケティング予算を投下いただいたクライアント企業。期間限定のキャンペーン案件及び代理店アカウントは除外

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

運用型ディスプレイ広告の実績

DSP※を活用した広告 売上高
(指数)

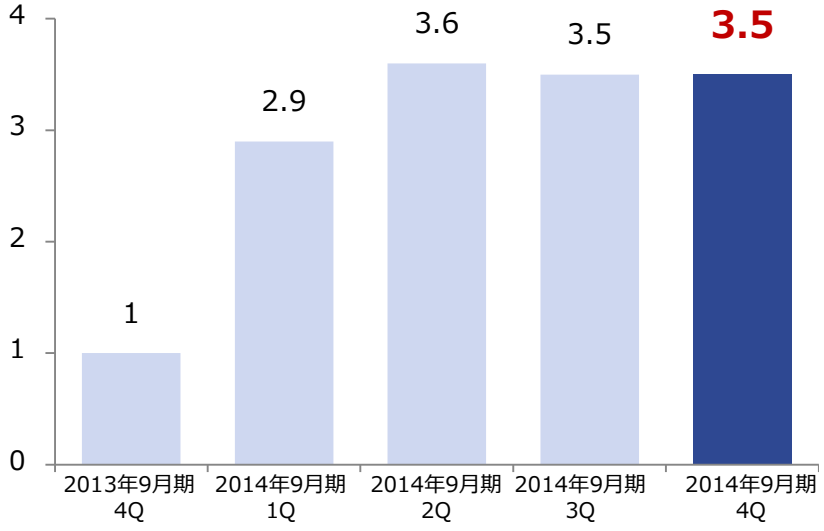
（単位：2013年9月期4Qを1.0として）



動画広告 売上高
(指数)

（Google プラットフォーム）

（単位：2013年9月期4Qを1.0として）

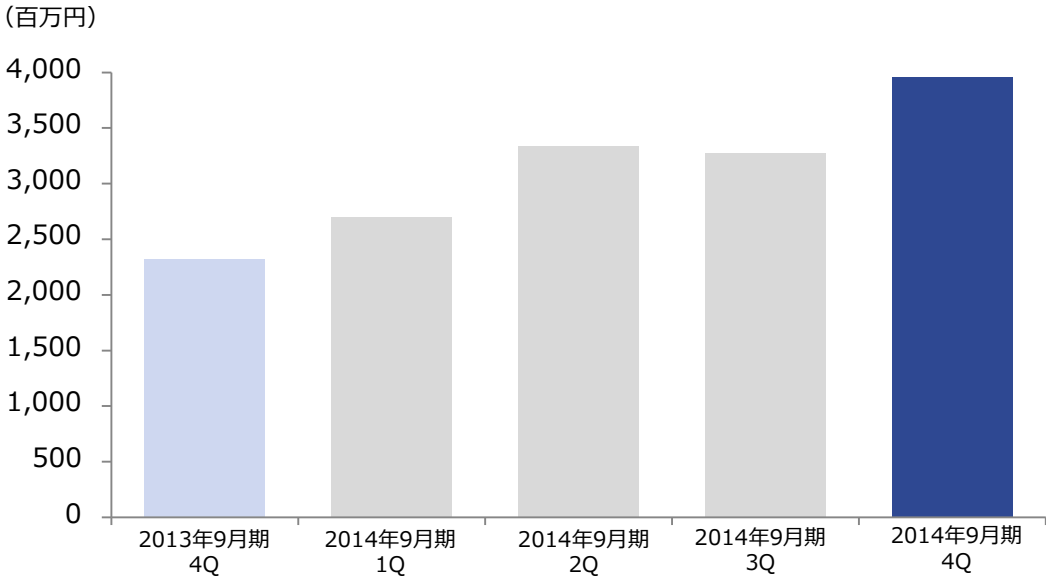


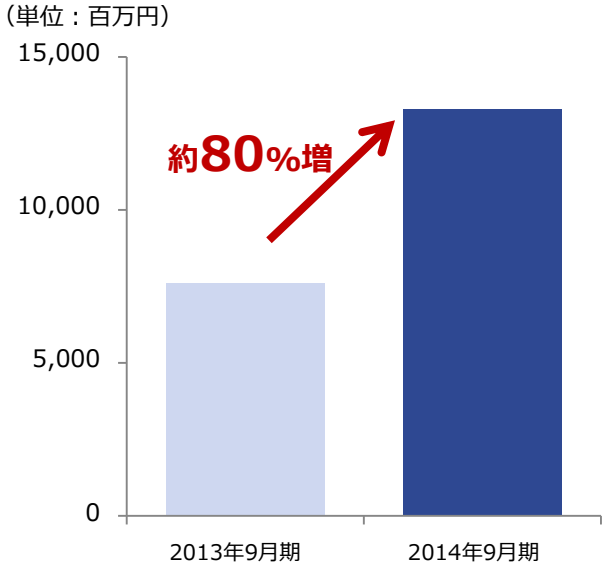
※ DSP（Demand Side Platform）：広告主側で複数の広告枠の取引を一元管理し、リアルタイムでの入札や効果測定、キャンペーンの管理などを行うオンライン広告取引プラットフォーム。ユーザーの属性や行動履歴、興味関心等のデータを元にしたターゲティングや最適化配信が可能

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

ナショナルクライアントとの取引額

ナショナルクライアントとの取引額※





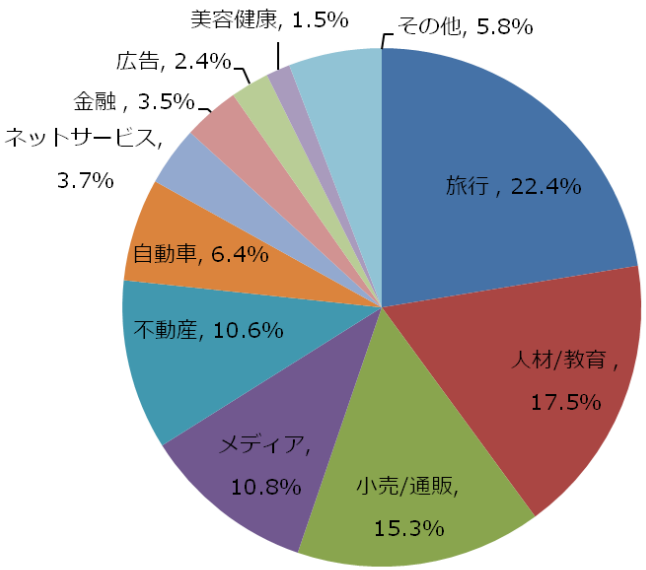
※ 博報堂DYメディアパートナーズ経由

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

業種別売上高構成比

	2013年 9月期 4Q	2014年 9月期 1Q	2014年 9月期 2Q	2014年 9月期 3Q	2014年 9月期 4Q
旅行	22.4%	20.5%	19.0%	16.9%	22.4%
人材/教育	24.3%	23.8%	22.2%	22.7%	17.5%
小売/通販	12.5%	15.5%	14.6%	16.6%	15.3%
メディア	12.6%	12.5%	11.4%	13.1%	10.8%
不動産	10.9%	8.9%	14.0%	9.4%	10.6%
自動車	5.2%	4.4%	5.8%	7.0%	6.4%
ネットサービス	2.8%	3.0%	2.8%	2.4%	3.7%
金融	2.8%	3.2%	3.0%	4.2%	3.5%
広告	2.4%	3.6%	3.0%	3.0%	2.4%
美容健康	1.2%	1.2%	0.6%	1.1%	1.5%
その他	2.9%	3.4%	3.6%	3.7%	5.8%

2014年9月期4Q
顧客業種別売上高構成比

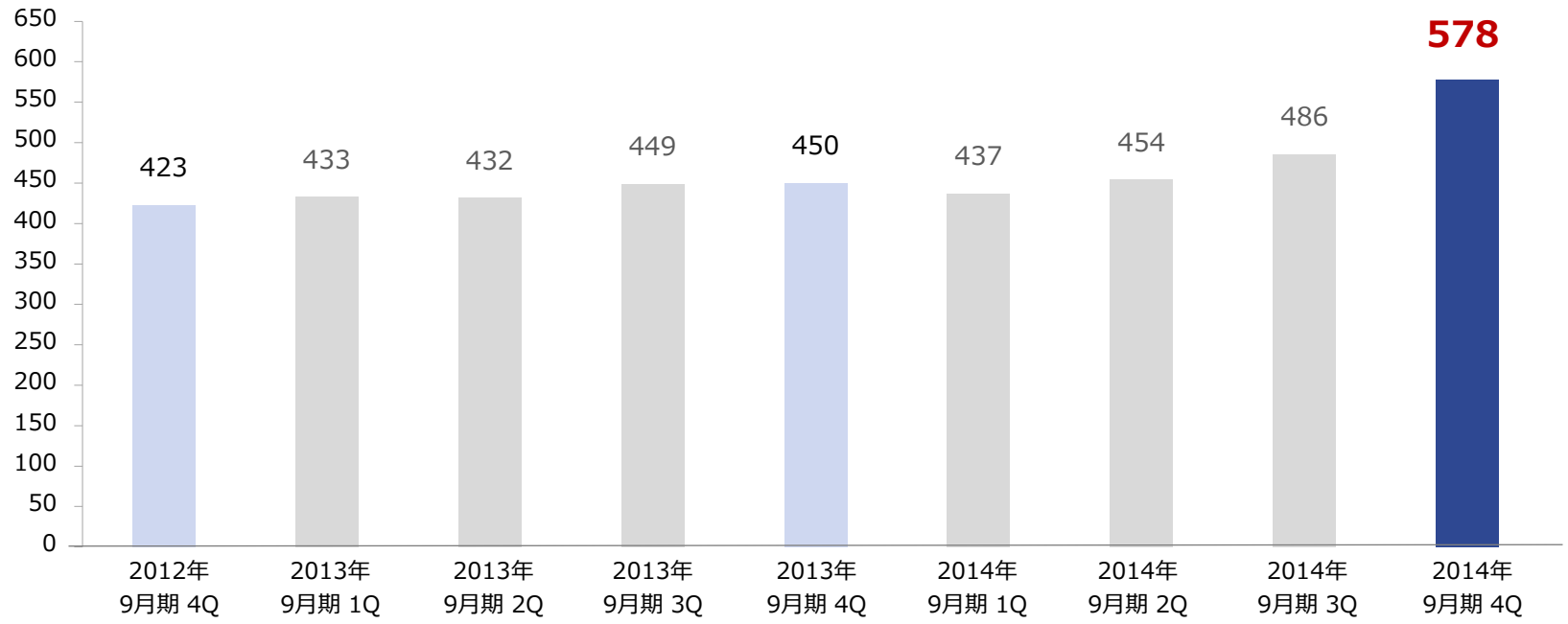


Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

連結従業員数

アイレップグループ全体の従業員数※

（単位：人）



※出向者、パート/アルバイト、派遣社員を含む

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

会社概要

社名	株式会社アイレップ　(IREP Co., Ltd.)
設立	1997年11月
事業内容	□デジタルマーケティング領域 □デジタルメディア領域
資本金	5億5,014万円
所在地	（本社）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 （営業所）名古屋、大阪、福岡 （オペレーションセンター）クオリティマネジメントセンター高知
売上高	377億6千万円（2012年9月期・連結） 473億9千万円（2013年9月期・連結） 536億1千万円（2014年9月期・連結）
従業員数	578名（グループ全体※）
役員	代表取締役社長　紺野俊介 取締役 渡辺隆広 取締役 永井敦 取締役 下山哲平 社外取締役 矢嶋弘毅 社外取締役 島田雅也 社外取締役 三神正樹 常勤監査役 大塚彰 監査役 星野克美 監査役 大武正史 監査役 寺井久春
決算期	9月
主要株主	デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社 髙山雅行（創業者） 株式会社博報堂ＤＹメディアパートナーズ
監査法人	有限責任 あずさ監査法人

2014年9月30日現在
※出向者、パート/アルバイト、派遣社員を含む

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

事業内容

企業理念と事業ドメイン

事業ドメイン

企業理念

情報流通をユーザ側の視点で最適化し、ユーザと商品・サービスのベストマッチングを追求

デジタルマーケティング領域

(SEMサービス・アフェリエイト・インターネット広告サービス)

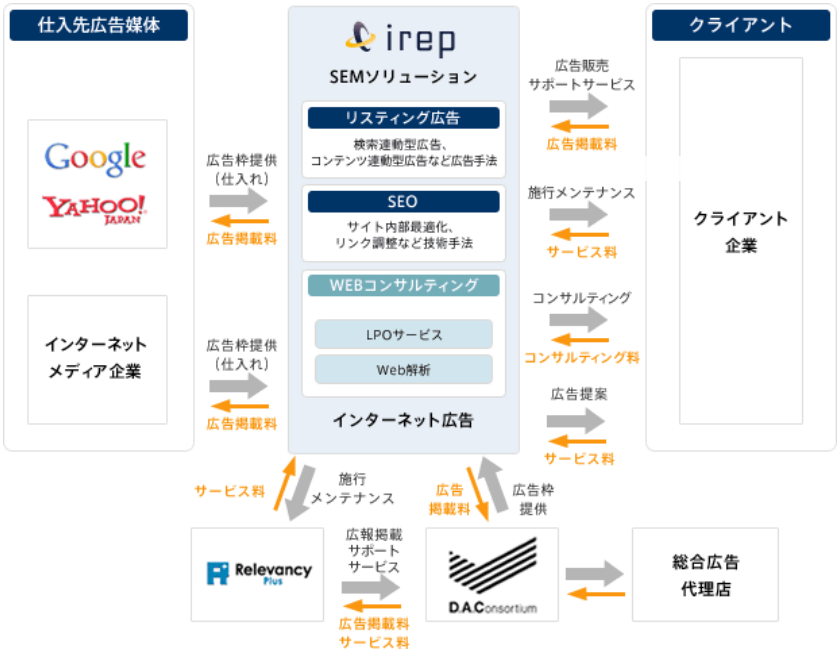
デジタルメディア領域

(住宅展示場サイト、食育メディアサイト)

「総合住宅展示場」

「ちゃちゃめし」

デジタルマーケティング領域の商流

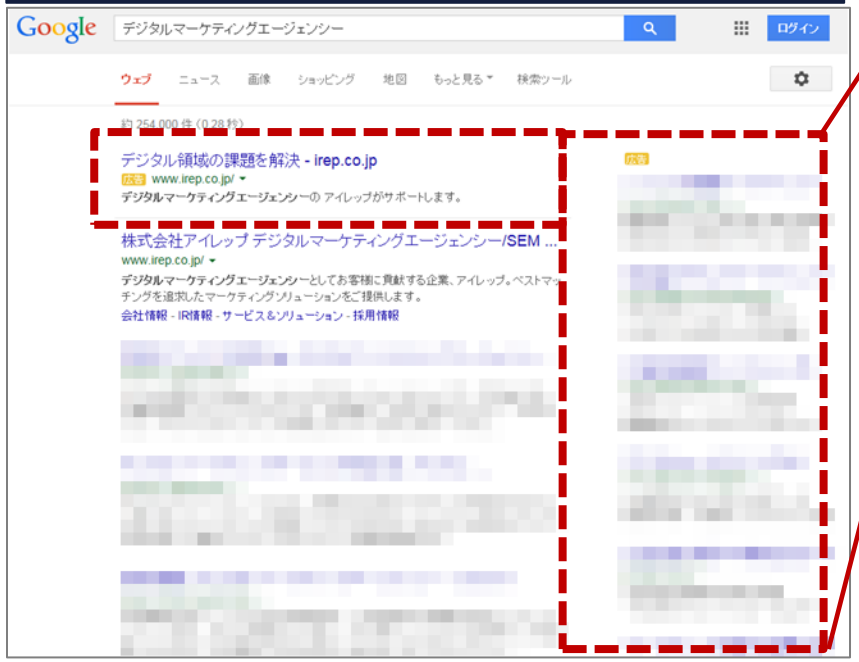


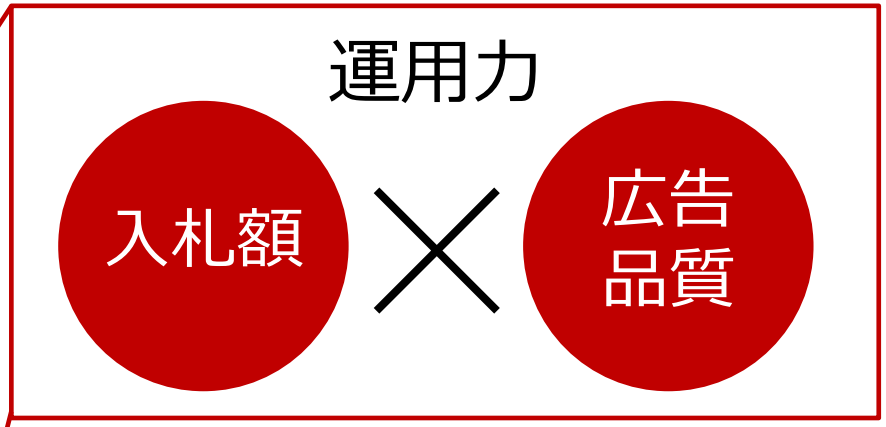
Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

当社の強み ～広告の運用力～

入札額と広告品質を調整して、広告効果を最大化する「運用力」が当社の強みの源泉。

リスティング広告（検索連動型広告）





例） Google AdWords における広告ランクのイメージ

	入札額	品質スコア	広告ランク
A社	¥80	15	1位
B社	¥100	10	2位

入札額が低くても、品質スコアが高い場合は上位に掲載される傾向にある

※2014年11月7日現在の検索結果画面（ http://www.google.co.jp ）

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長をもたらす資産

経営理念		
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	「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
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クライアントとの良好な関係
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する体制
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

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

【ご参考】 IRサイトのご案内

社員インタビューを掲載し、当社の強みや今後の展開を多様な視点でリポートしています。

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

最新のIR情報をお届けします

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。
是非ご登録ください。
詳細は、当社IRサイトをご覧ください。

http://www.irep.co.jp/ir/investor/interview.html

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

【ご参考】 企業活動の幅を広げる取り組み

エコサイトの運営により、
環境の輪の拡大を目指しています。

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

子どものための「“けんさく”きょうしつ」を不定期で開催。
ネットリテラシー向上への寄与を目指しています。

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

irep

a cycle of success, with us

Copyright(C) 2014 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.