株式会社アイレップ
2015年9月期　決算説明資料

（2014年10月1日～2015年9月30日）

irep

a cycle of success, with us

目次

1. 2015年9月期の連結決算概要
2. 2016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/

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

1. 2015年9月期の連結決算概要

（2014年10月1日～2015年9月30日）

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2015年9月期　連結業績 主要指標

■売上高は、**期初予想上限の58,023百万円**（前年同期比8.2%増）で着地。
■直販広告事業の採算性見直し、主要媒体社との取引条件の改善、システムの投下、オペレーションセンターの活用などに取り組み、売上総利益の拡大と販管費抑制を実現、**営業利益は714百万円**（同39.3%増）と復調しました。
■海外子会社の減損、運用型オペレーションセンターの拡大によるオフィス移転などにより当期純利益は微増益の319百万円（同1.5%増）となりました。

（単位：百万円）

	2014年9月期	2015年9月期	増減率(%)	2015年9月期 期初予想
売上高	53,615	58,023	8.2%	55,000～58,000
売上総利益 (率)	5,080 (9.5%)	5,444 (9.4%)	7.2%	―
販管費 (率)	4,567 (8.5%)	4,730 (8.2%)	3.6%	―
営業利益 (率)	512 (1.0%)	714 (1.2%)	39.3%	520～650
経常利益 (率)	509 (0.9%)	737 (1.3%)	44.8%	―
当期純利益 (率)	314 (0.6%)	319 (0.5%)	1.5%	280～360

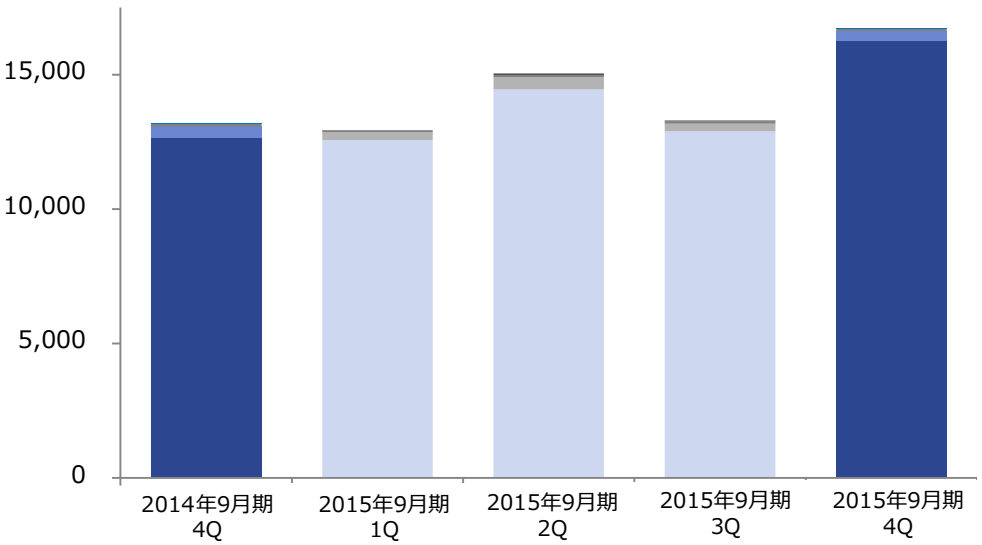
※率は対売上高ベース

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

サービス別連結売上高（四半期・通期）

四半期

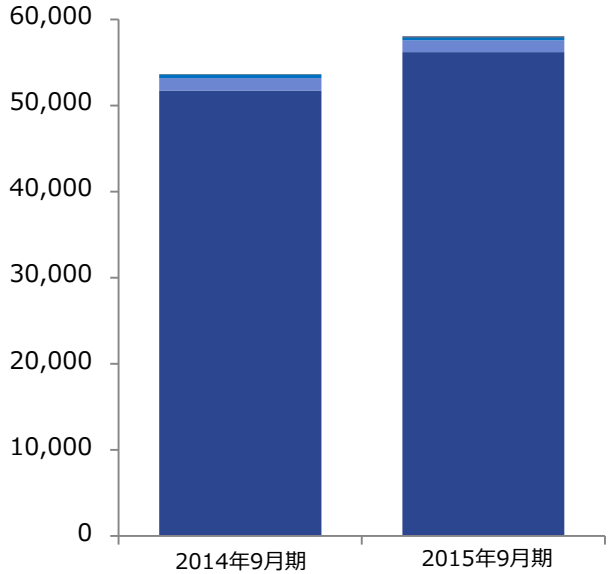
（単位：百万円）



（単位：百万円）	2014年 9月期4Q	2015年 9月期1Q	2015年 9月期2Q	2015年 9月期3Q	2015年 9月期4Q	増減率(%) (4Q比較)
■ 広告代理	12,644	12,574	14,448	12,892	16,266	28.6%
■ ソリューション	429	280	454	283	353	-17.7%
■ ツール	97	76	88	89	96	－1.0%
その他	9	9	54	33	20	122.2%
合計	13,181	12,941	15,046	13,298	16,736	26.9%

通期

（単位：百万円）



（単位：百万円）	2014年 9月期	2015年 9月期	増減率(%)
■ 広告代理	51,720	56,182	8.6%
■ ソリューション	1,461	1,372	-6.0%
■ ツール	396	351	-11.3%
その他	38	117	207.8%
合計	53,615	58,023	8.2%

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

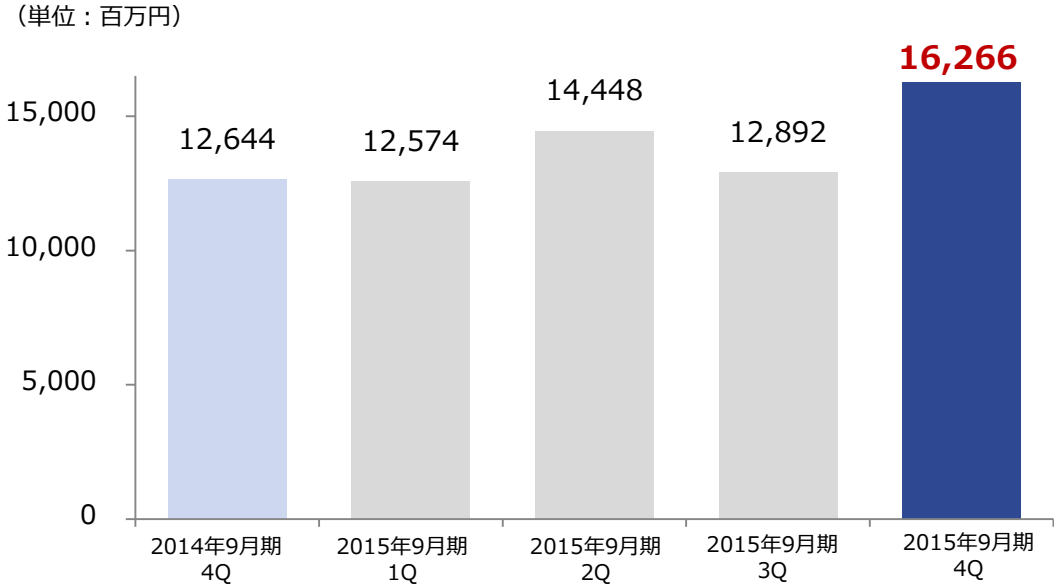
2015年9月期 連結業績 ：広告代理事業

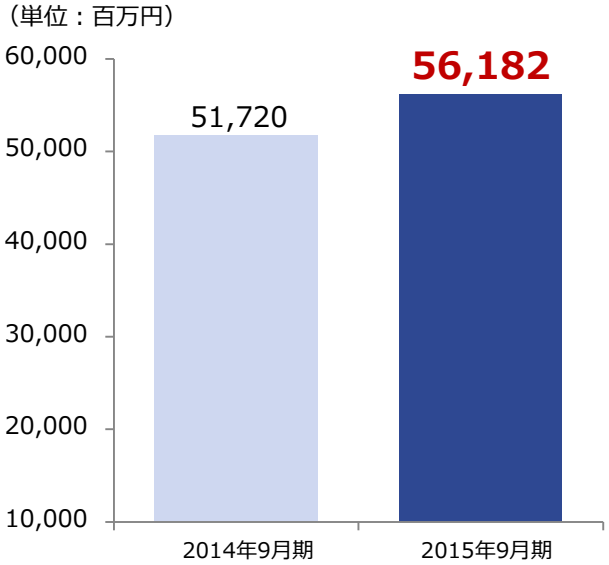
広告代理

売上高：前年同期比 8.6%増 売上総利益：同 15.7%増

- 運用型広告全般において独自ノウハウや新サービスの開発が進み、顧客に対する成果創出力が増大。その結果、既存クライアントでは予算が拡大し、新規セールスにおいては直販および博報堂ＤＹグループの双方で大型クライアントからの受注に成功。下期を中心に売上高を伸長できました。
- 博報堂ＤＹグループとの協業案件が増える中で、直販広告事業の採算性見直しや、主要媒体社との取引条件の見直しなどを行い、売上高の伸びに応じた売上総利益の伸びを実現することができました。

売上高推移（四半期・通期）





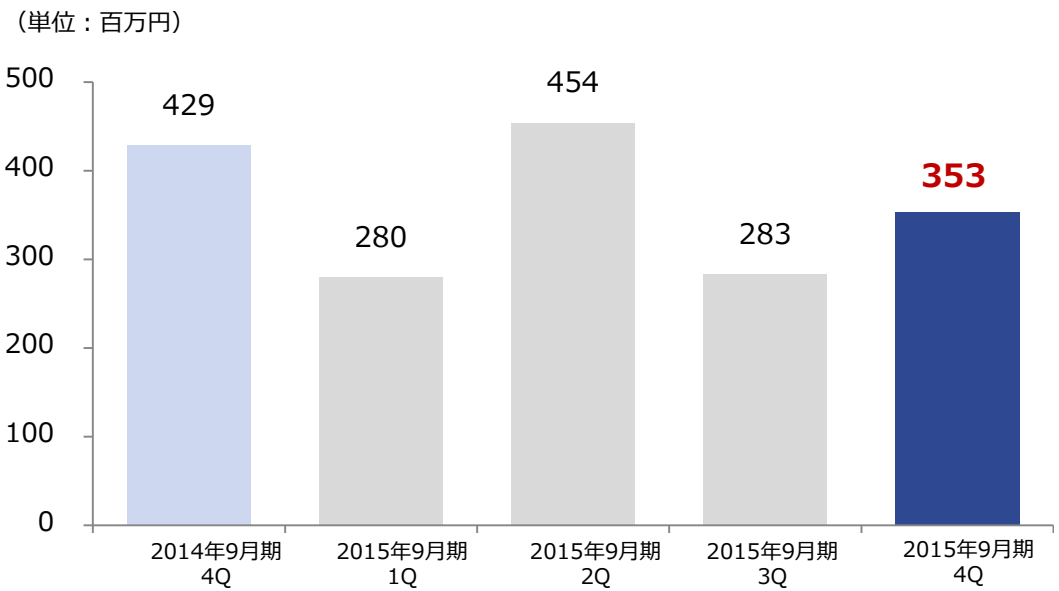
Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

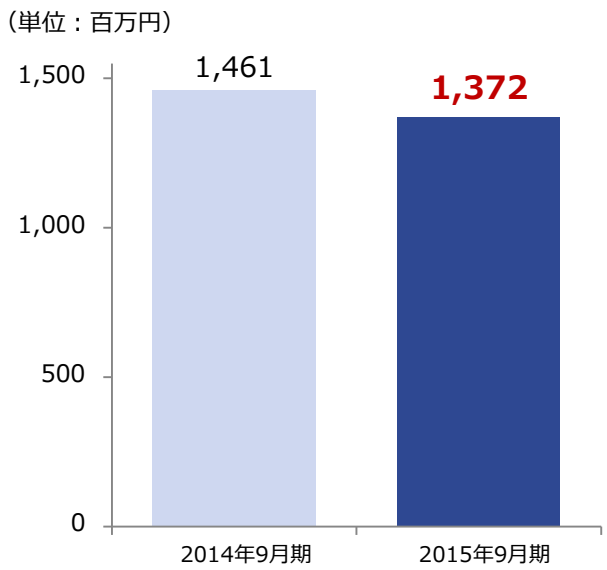
2015年9月期 連結業績 ：ソリューション事業

ソリューション　**売上高：前年同期比 6.0%減 売上総利益：同 10.3%減**

- Googleのアルゴリズム変更によりSEO市場全体が大きく変化する年となりました。
- 当社は、その新しいGoogleエンジンからも適切に評価されるコンテンツの企画・制作からSEOコンサルティング・効果測定までを一括でディレクションする新サービスブランド「ONE CUSHION（ワンクッション）」をクラウドソーシング業界大手ランサーズとの業務提携により業界に先行して立ち上げました。
- ONE CUSHIONへの引き合いは好調でしたが、市場全体の大きな変化に伴う大型クライアントの一時的な予算凍結などの影響を受け、売上高・売上総利益ともに軟調に推移しました。

売上高推移（四半期・通期）





Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

バランスシート （サマリー）

（単位：百万円）

	2014年9月期末	2015年9月期末	増減率(%)
流動資産	11,020	13,221	20.0%
現金及び預金	3,330	3,617	8.6%
受取手形及び売掛金	7,340	9,145	24.6%
固定資産	1,480	1,598	8.0%
有形固定資産	214	191	-10.7%
無形固定資産	529	617	16.6%
投資その他の資産	736	790	7.3%
資産合計	12,501	14,820	18.6%
流動負債	8,500	10,544	24.0%
買掛金	6,363	8,163	28.3%
短期借入金	1,001	1,001	0%
固定負債	60	38	-36.7%
負債合計	8,560	10,582	23.6%
株主資本	3,704	3,982	7.5%
資本金	550	550	0%
利益剰余金	2,658	2,936	10.5%
純資産合計	3,940	4,237	7.5%
負債純資産合計	12,501	14,820	18.6%

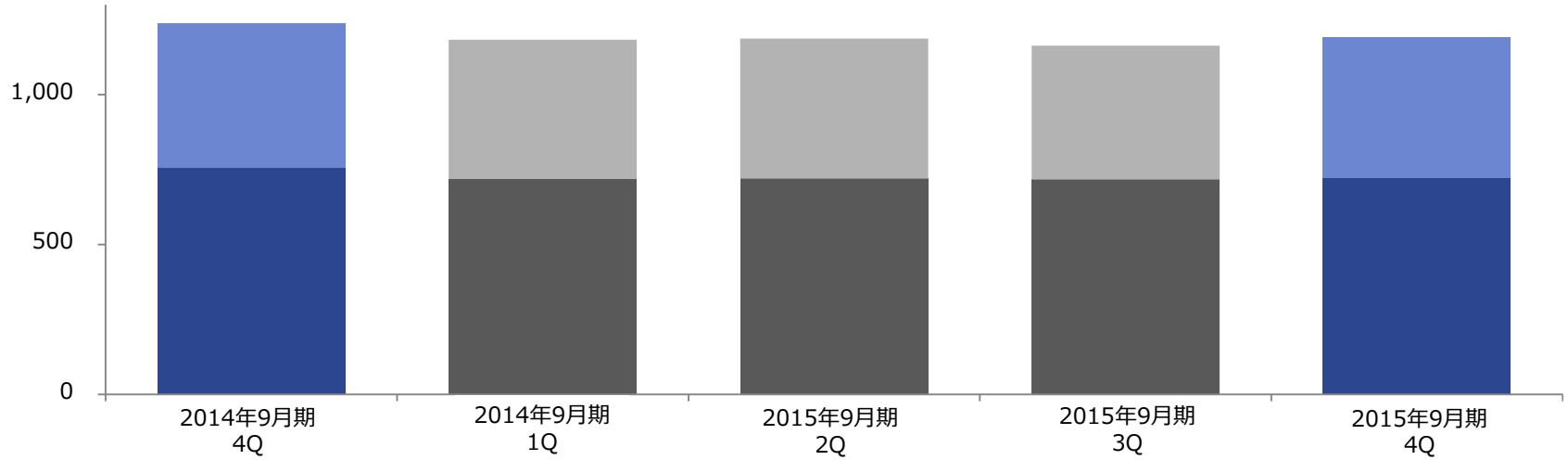
Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

販売管理費

販売管理費

■ ニアショア（高知）、オフショア（ベトナム･フィリピン）を効果的に活用することで、広告代理事業の生産性が向上し、売上が伸長する中で、販管費の抑制を図ることができました。
■ 販管費は下半期の貢献により、通期でも前期比で3.6%の微増にとどまりました。

（単位：百万円）



（単位：百万円）	2014年 9月期4Q	2015年 9月期1Q	2015年 9月期2Q	2015年 9月期3Q	2015年 9月期4Q	増減率(%) （4Q比較）
■ 人件費	757	719	720	717	721	-4.7%
■ その他	480	465	468	447	470	-2.0%
販売管理費 合計	1,237	1,184	1,188	1,164	1,191	-3.7%
（人件費比率）	61.2%	60.7%	60.6%	61.6%	60.5%	ー

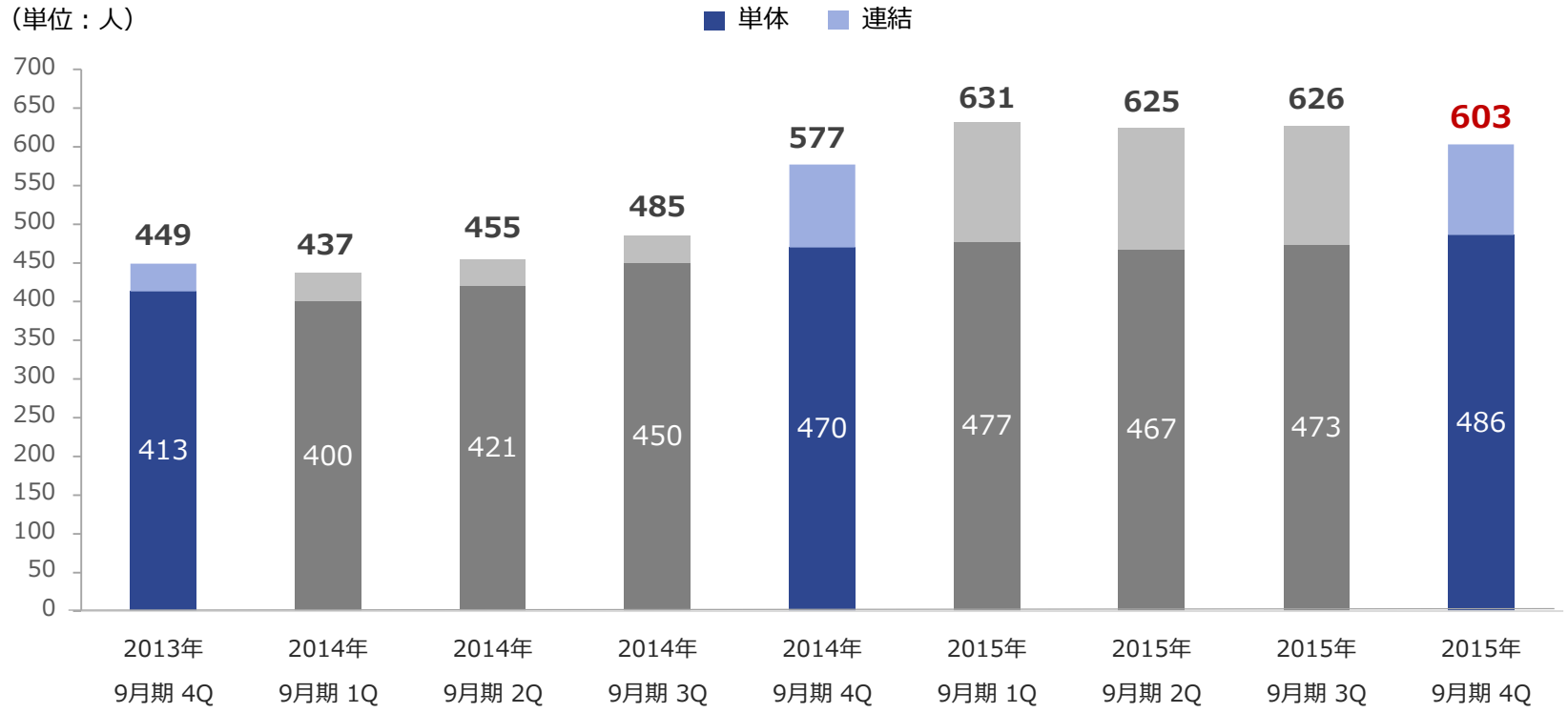
Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

従業員数

連結-単体従業員数

- アイレップ単体の従業員数（※）に大きな変動はなく、生産性は継続して向上。
- 第1四半期の人員増は海外子会社MOORE社のM&Aによるもので、第4四半期の人員減も同社の事業不振による事業再構築が要因となっています。

アイレップグループ全体の従業員数※



※正社員、出向者、パート/アルバイトに加え派遣社員を含む

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2.　2016年9月期の業績予想と事業方針

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2016年9月期 連結業績予想

2016年9月期は**「再成長期」**

- 運用型広告を中心に市場シェアを拡大し、売上高は二桁成長を目指します。
- 売上総利益額・率を重要指標と捉え、売上成長に伴う適切な伸びを目指すべくサービスを設計します。
- 営業利益は今期以上、800百万円～900百万円に到達するよう販管費をコントロールします。
- 当期純利益も今期以上を目指しつつ、売上の持続的成長のための投資は積極的に行っていきます。

（単位：百万円）

	2016年9月期予想	2015年9月期実績	増減率（%）
売上高	65,000～66,000	58,023	12.0～13.7%
営業利益	800～900	714	12.0～26.0%
当期純利益	380～450	319	19.1～41.0%
1株当たり当期純利益	13.84～16.39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) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

中期経営計画2016 （※2013年11月14日発表）

中期経営計画2016では**4つの目標**を掲げています。
取り組みの状況を順番に説明します。

中期経営計画2016の目標

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2016年9月期 取組み：運用型広告 絶対的ナンバーワンエージェンシー

サーチ広告の再強化

- 運用型広告市場は、サーチ広告と運用型ディスプレイ広告に大別されますが、当期は改めて元々トップシェアを誇るサーチ広告を再強化し、市場におけるシェアを拡大させます。
- そのために、内部的には「企画」「R&D」「運用」「オペレーション」機能を結集し、組織を一本化。運用水準強化と運用効率の向上を目指し、高度化する顧客からの要望に応えていきます。
- 顧客基盤の拡大に際しては、直販、博報堂ＤＹグループ経由に加えて、フルスピード社と合弁会社設立を伴う業務提携※（10月30日開示済）などにより、新しい事業機会を開拓してまいります。

※：フルスピード社のSEM領域をはじめとするリスティング広告運用業務をアイレップに集約

※出典：日本の広告費（電通）及び関連各社へのヒアリングをベースにアイレップ作成（2014年時点）

＜運用型広告＞

Search

運用型ディスプレイ広告

No.1

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2016年9月期 取組み：運用型広告 絶対的ナンバーワンエージェンシー

運用型ディスプレイ広告

- 運用型ディスプレイ広告、スマートフォン関連広告、動画広告、といった新しい広告の運用については、総花的に取り組むのではなく、直販商流において、当社の顧客基盤を鑑みた適切な注力テーマに絞り、適切なリソースの配分とその活用を行うことで取扱高を拡大してまいります。
- 人材育成、ナレッジ開発、新規の顧客開拓に関しましては、博報堂ＤＹグループ・DACグループとの連携を深め、グループ横断の取り組みも強化していきます。

ディスプレイ広告における集中と結集

ダイナミック リターゲティング

サーチ広告との
相性がよく、
既存顧客を中心に
サービスを展開する

スマートフォン インフィード広告

出稿広告主の業種に
偏りがあるため、
既存顧客に加えて
顧客を新規に開拓する

スマートフォン アプリプロモーション

マス広告との
相性がよく、
博報堂ＤＹグループと
横断的な取り組みを行う

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2016年9月期 取組み：Marketia®の進化

Marketia®の本格活用

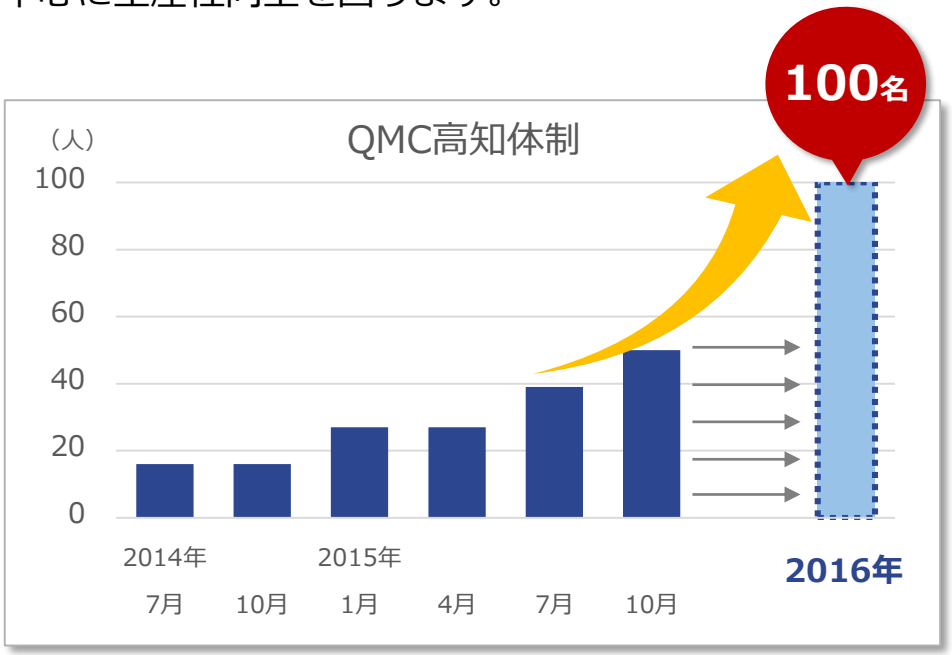
- 大量データの分析を高速化し、レポーティングの自動化や、入札・予算管理の人工知能による自動化を可能にする**Marketia®**。今期は機能がアップグレードし、導入率が大きく増加。その結果、運用成果が向上する事例も多くなってまいりました。
- 今後は「機械が得意な領域は機械に任せ、人にしかできない緻密な運用により多くの時間がかけられるようになり、顧客へのサービス品質が向上していく」ことを理想の状態と考え、**Marketia®**のさらなる機能開発と社内導入の両方を促進するための専門本部「**Marketia**本部」を新設します。
- **Marketia®**は、東京本社のみならず、運用オペレーションの専門センターであるクオリティマネジメントセンター高知においても活用すべく、**Marketia®**を含む東京本社のナレッジの高知移転（11月）にあたっては、本社より高知にマネジメントを増員しています。

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2016年9月期 取組み：クオリティマネジメントセンター高知

QMC高知100名体制へ

- 2015年11月に当社初の運用型広告専門オペレーションセンターであるクオリティマネジメントセンター高知を拡大しました。現在、50名強の体制ですが、オフィス移転を行うなどして1年以内に100名規模での運用体制になります。
- **Marketia®** の導入と併せて、広告代理事業を中心に生産性向上を図ります。



Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2016年9月期 取組み：広告周辺ソリューション事業の成長

ソリューション

- コンテンツマーケティングは、今後も成長を担う主力商材として注力していきます。
- 前期、クラウドソーシング業界大手のランサーズ株式会社と業務提携し、コンテンツ企画からSEOコンサルティングまで一括でディレクションする「ONE CUSHION」を立ち上げましたが、当期は、さまざまなアライアンスにより編集部機能を増強していきます。
- Webコンテンツ特有の企画設計・構成・ライティング・編集・運用・改善・成果測定に至るまでのオウンドメディア運営等、全工程にまたがるナレッジの開発、ならびにそれらを担う人材育成の支援も行っていきます。

主力ソリューション

コンテンツ マーケティング

×

ONE CUSHION

コンテンツマーケティングの
あらゆるソリューションを
ワンストップで提供

コンテンツ マーケティング 総合研究所

コンテンツマーケティングや
オウンドメディア運営に関する
メソッド開発、人材育成支援を
目的とした研究機関

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2016年9月期 取組み：コンテンツマーケティング

博報堂ＤＹグループ連携

■ 博報堂ＤＹグループと連携し、サービスの高付加価値化、販路（顧客）開拓に挑戦します。
- ✓ サービスの高付加価値化：ONE CUSHION × 博報堂ＤＹグループ各社のクリエイティブカ
- ✓ 顧客への販路開拓：ナショナルクライアントへのリーチ拡大

ソリューションカ（ナレッジ）

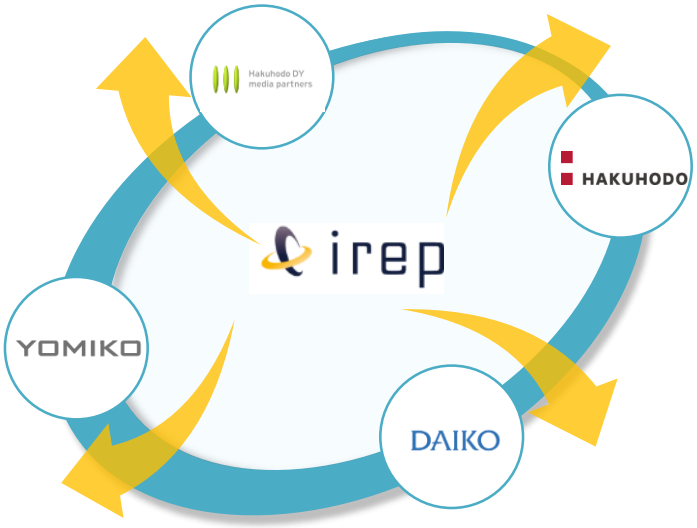
irep
ONE CUSHION

×

クリエイティブカ※

NEWS CREATIVE AGENCY NEWSY
PRODUCT'S
spicebox
Hakuhodo DY intersolutions
HAKUHODO i-studio
DAIKO ONES
YOMIKO 株式会社読広クロスコム
人と企業をメディアでつなぐ デジタルエージェンシー INFOBAHN

※：博報堂ＤＹグループより提供
「INFOBAHN」は協力パートナー



サービスの高付加価値化

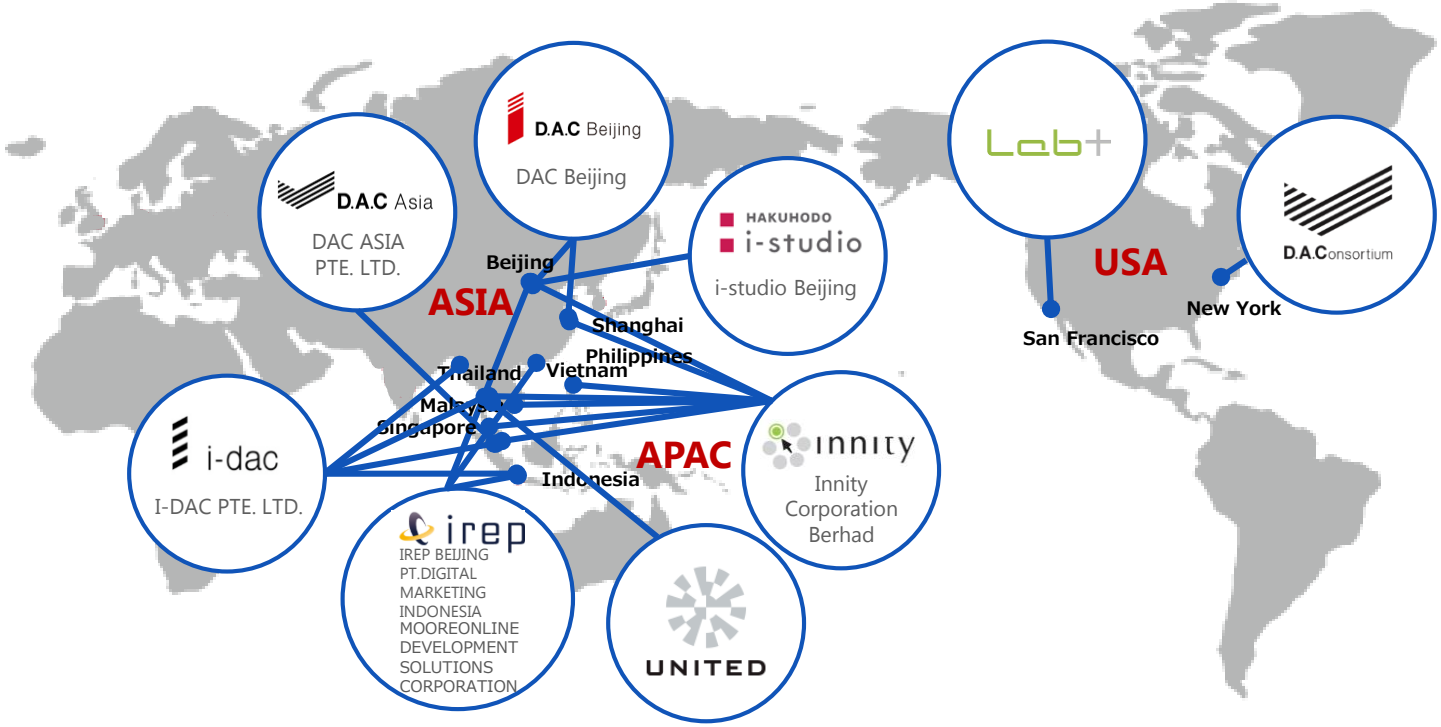
ナショナルクライアントへのリーチ拡大

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2016年9月期 取組み：グローバル事業の基盤確立

グローバル事業の進捗

- 取扱高が大躍進を遂げているインドネシア（PT.DIGITAL MARKETING INDONESIA）や堅調に伸長している中国（北京艾睿普广告有限公司）では、投資を加速します。
- 東南アジアマーケットでのアドネットワーク事業環境の急速な変化により、ベトナムでは減損損失が発生しましたが、今後の事業再構築を早期に検討します。
- グローバルで広がるGoogleプラットフォームへの深い知見を背景に、博報堂ＤＹグループ・DACグループの海外ネットワーク等とも連携し、新たな事業機会への投資を今後とも継続していきます。



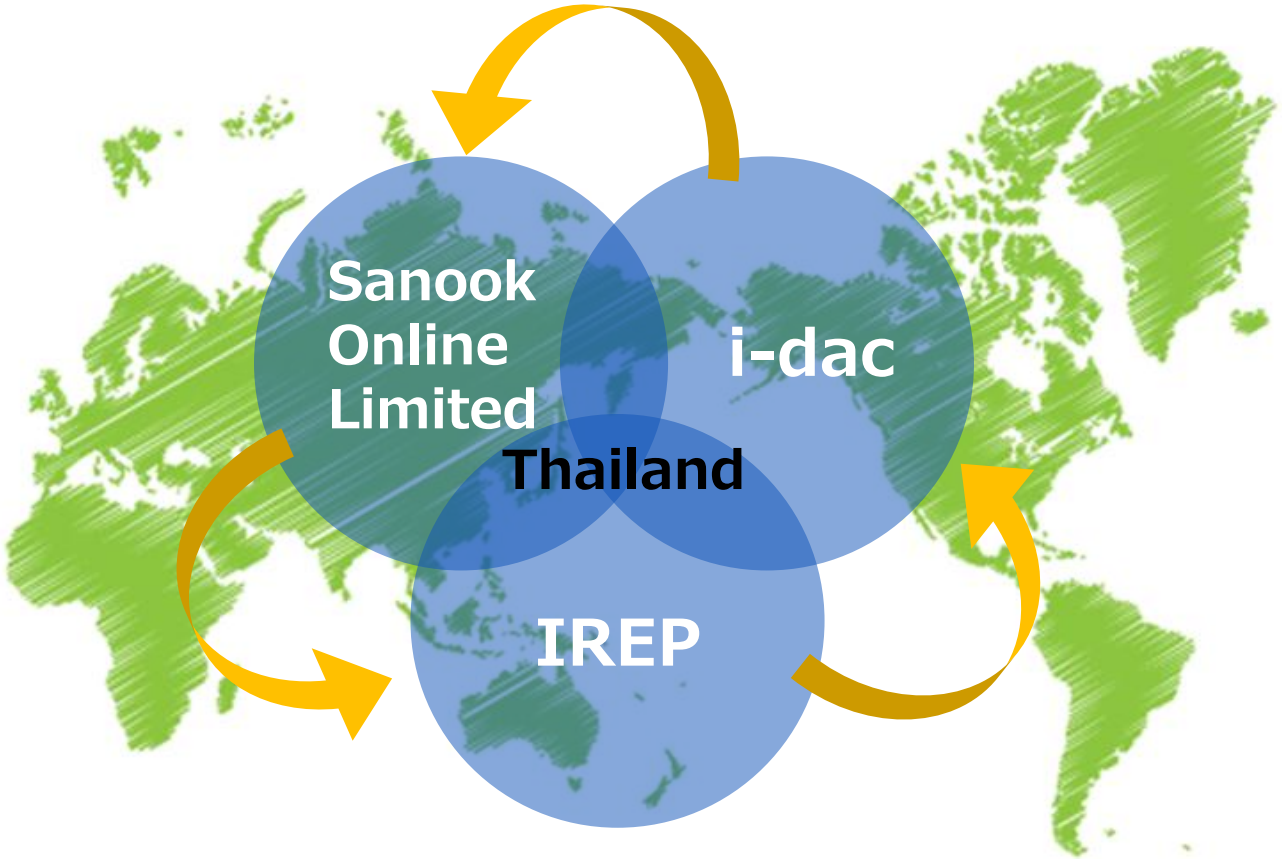
全世界に広がる博報堂ＤＹグループ・DACグループのグローバルネットワーク

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2016年9月期 取組み：グローバル事業の基盤確立

グローバルでの新たな取り組み

- タイ国内で最大規模のオンラインメディア企業 Sanook Online Limited と、運用型広告を中心としたデジタルマーケティング領域における業務提携に基本合意。
- 高速で拡大を続けるタイのオンライン広告市場において、日系及び現地企業へのオンライン広告やプロダクション事業といったサービスの強化を行い、更なるビジネスチャンスの発掘を図る。



Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

2016年9月期 取組み：まとめ

irep

サーチ広告	✔ **最(再)注力。市場シェア拡大を目指す** フルスピード社との業務提携※も含めて、新しい事業機会の開拓を進める ※：フルスピード社のSEM領域をはじめとするリスティング広告運用業務をアイレップに集約
ディスプレイ広告	✔ **顧客基盤を鑑みて適切なテーマへリソースを結集し取扱高を拡大** 人材育成、ナレッジ開発、新規の顧客開拓においては、グループ横断の取り組みも強化
Marketia®	✔ **機能開発と社内導入の両方を促進する専門本部を新設** 「人にしかできない緻密な運用に多くの時間がかけられ、顧客へのサービス品質が向上する」という理想の状態を目指す
ソリューション	✔ **成長を担う主力商材としてコンテンツマーケティングへ注力** “ONE CUSHION”などのサービスの高付加価値化をグループ連携、アライアンスなど合わせて多面的に取り組む
グローバル	✔ **成長市場への投資と、急変する市場における事業再構築を進める** Googleプラットフォームへの深い知見と博報堂ＤＹグループの海外ネットワークをテコに、新たな事業機会の創出を図る

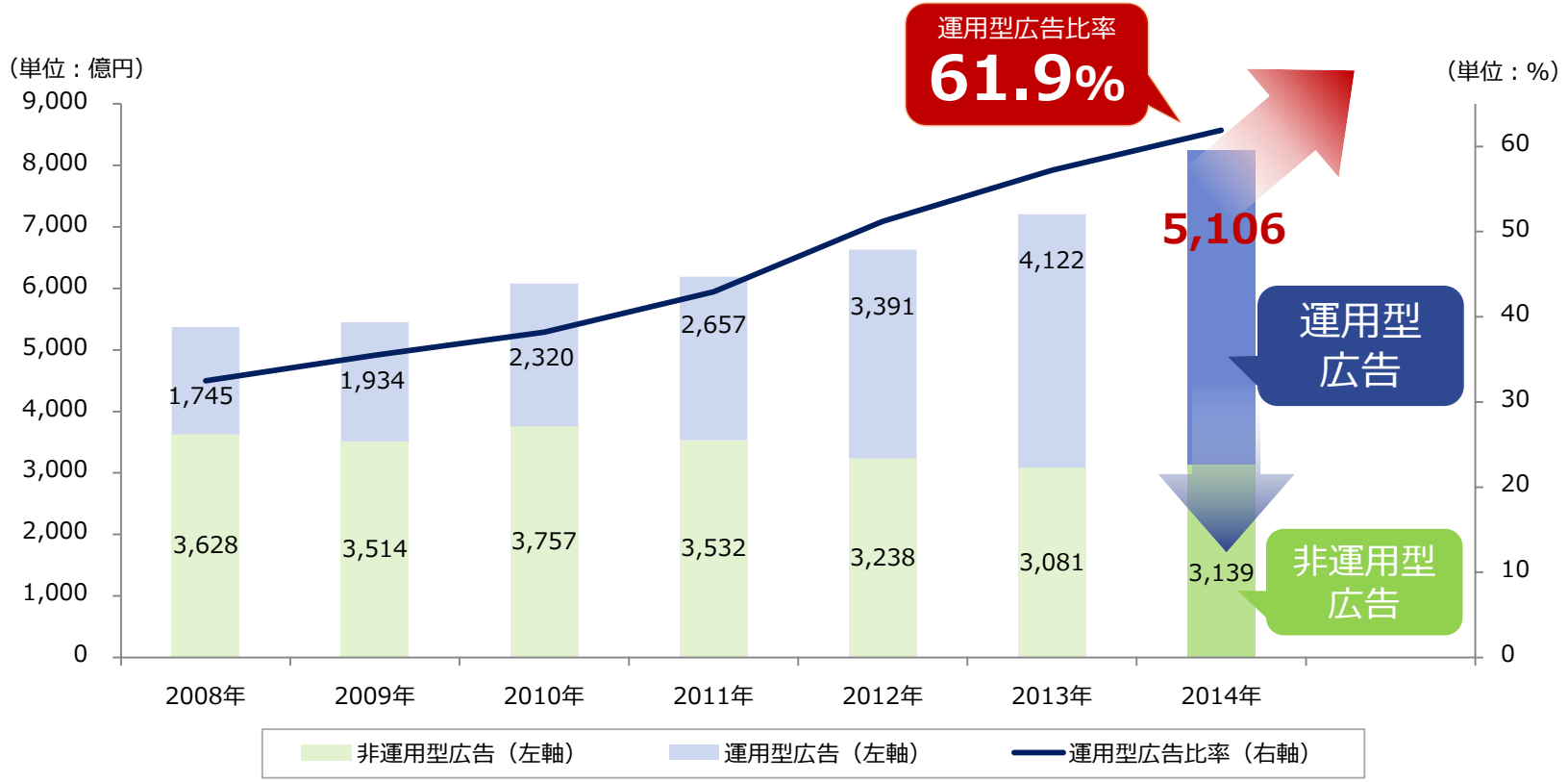
Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

3. Appendix

Copyright(C) 2015 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



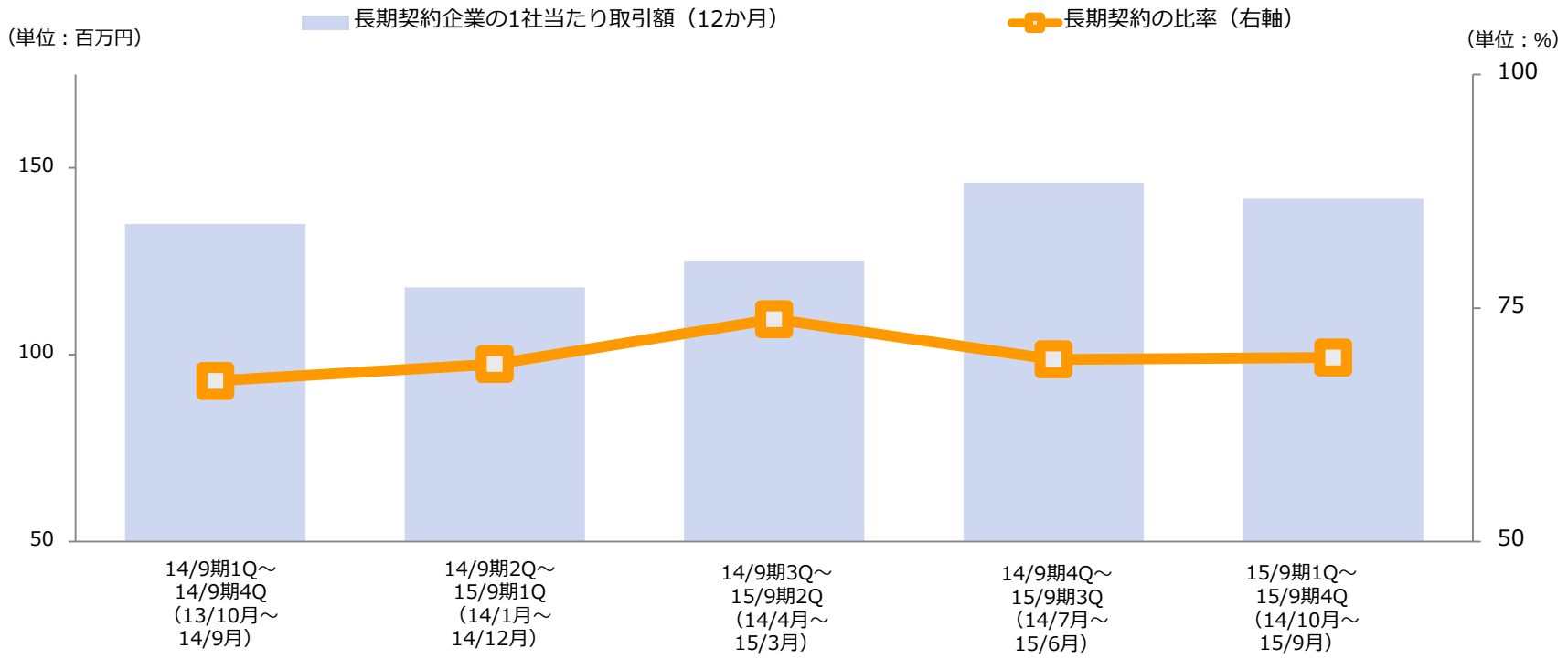
出典：日本の広告費（電通）よりアイレップ作成
　同調査において、2012年に小分類を変更。 検索連動広告を含む広告配信の新手法を包含する「運用型広告」を新たな小分類として設定。

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

長期契約比率

■ 引き続き約70%と高い水準を維持。
■ 1社当たりの取引額は前年同期比105%と伸長。

長期契約※の比率・取引額



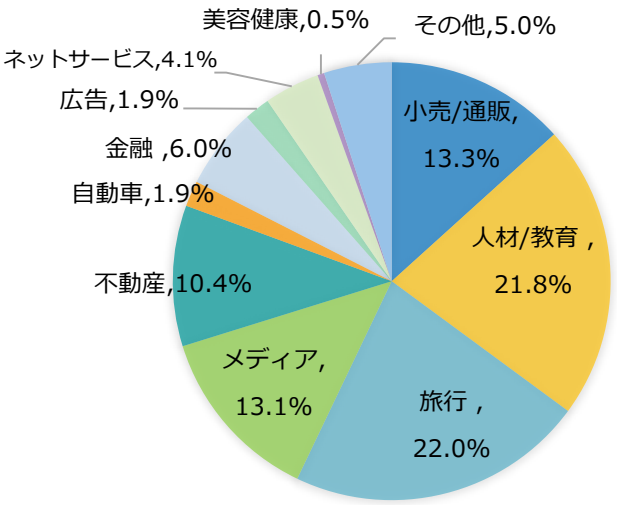
※ 12か月連続でマーケティング予算を投下いただいたクライアント企業。期間限定のキャンペーン案件及び代理店アカウントは除外

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

業種別売上高構成比

	2014年 9月期 4Q	2014年 9月期 1Q	2015年 9月期 2Q	2015年 9月期 3Q	2015年 9月期 4Q
小売/通販	15.3%	21.5%	16.2%	14.5%	13.3%
人材/教育	17.5%	17.0%	17.9%	22.6%	21.8%
旅行	22.4%	14.7%	16.6%	18.9%	22.0%
メディア	10.8%	11.3%	11.0%	14.0%	13.1%
不動産	10.6%	9.4%	15.7%	10.3%	10.4%
自動車	6.4%	6.4%	5.3%	2.6%	1.9%
金融	3.5%	4.4%	4.4%	6.0%	6.0%
広告	2.4%	4.3%	3.4%	3.0%	1.9%
ネットサービス	3.7%	2.3%	1.7%	2.1%	4.1%
美容健康	1.5%	1.5%	1.0%	0.8%	0.5%
その他	5.8%	7.3%	6.9%	5.1%	5.0%

2015年9月期4Q
顧客業種別売上高構成比



※ 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) 2015 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	5億5,039万円
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	580億2千万円（2015年9月期・連結） 536億1千万円（2014年9月期・連結） 473億9千万円（2013年9月期・連結）
従業員数	603名（グループ全体※）
役員	代表取締役社長CEO 紺野俊介 取締役CFO 永井敦 取締役 下山哲平 取締役 小坂洋人 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 社外取締役 辻輝 社外取締役 禿河毅 社外取締役 杉山全功 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 大塔達也
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

2015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) 2015 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

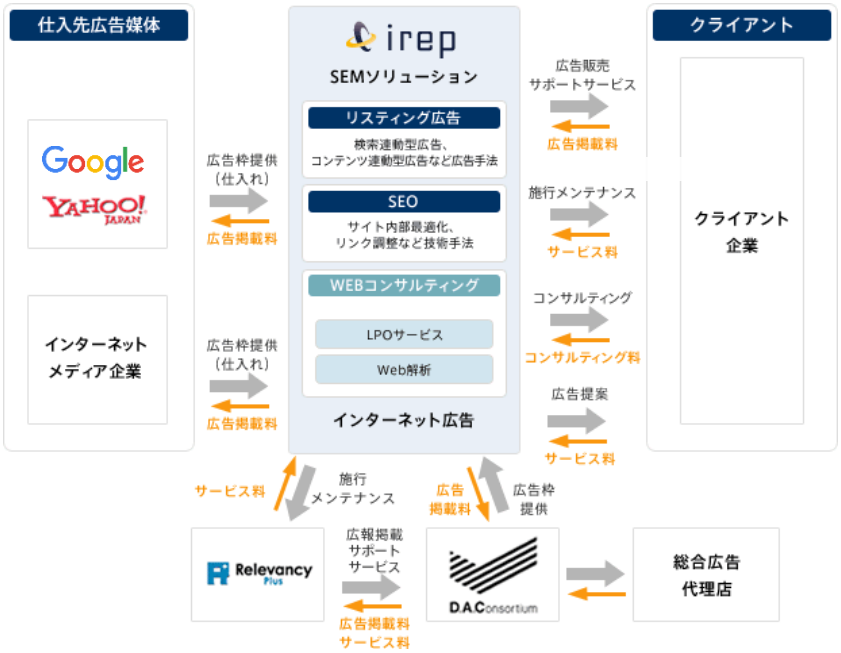
（SEMサービス・アフェリエイト・インターネット広告サービス）

デジタルメディア領域

住宅展示場サイト

「総合住宅展示場」

デジタルマーケティング領域の商流

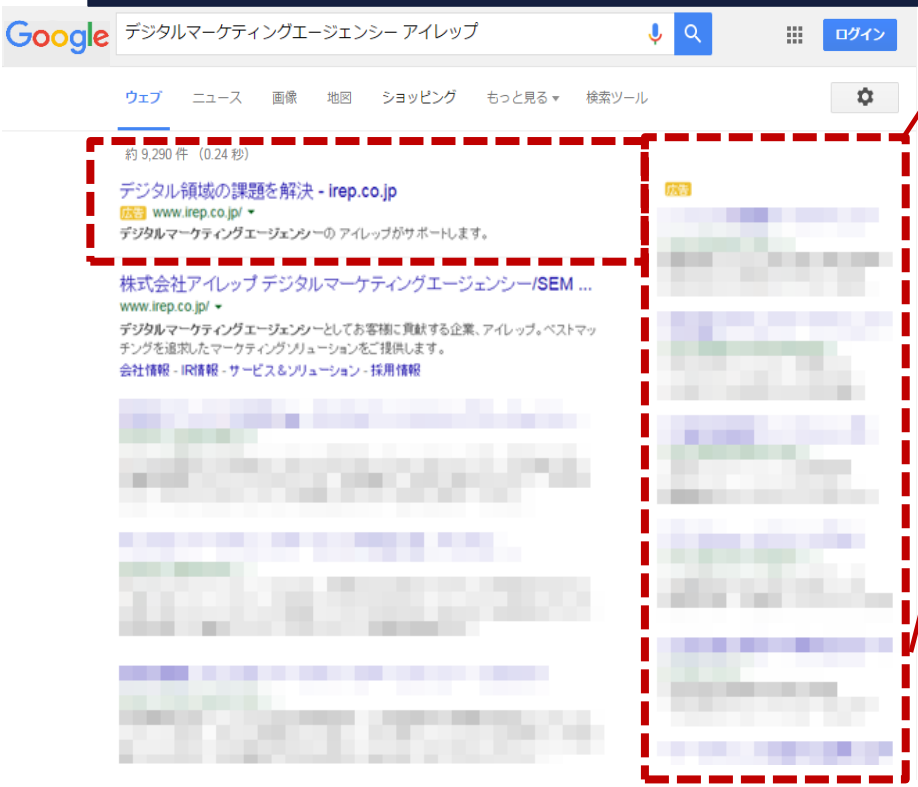


Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

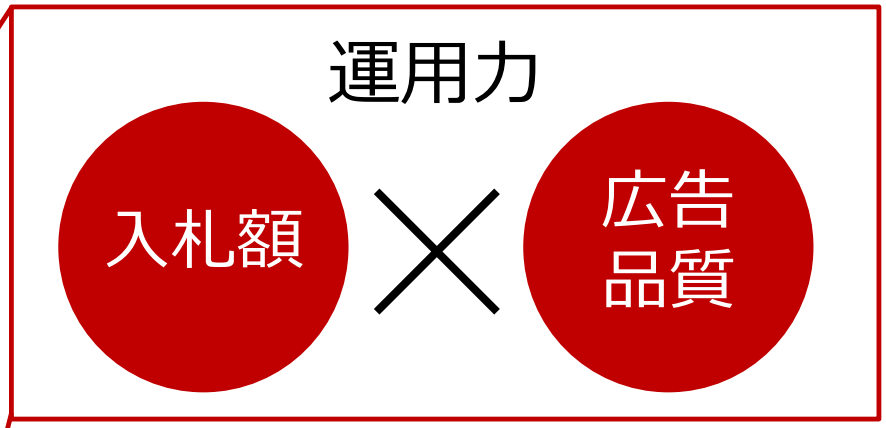
当社の強み ～広告の運用力～

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）



※2015年11月9日現在の検索結果画面（ http://www.google.co.jp ）



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

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長をもたらす資産

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) 2015 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) 2015 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) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.

irep

a cycle of success, with us

Copyright(C) 2015 IREP Co., Ltd. All Rights Reserved.