



2022年3月期 第1四半期
決算補足説明資料

株式会社イオレ

(東証マザーズ、証券コード:2334)

2021年8月13日

I | **業績ハイライト**

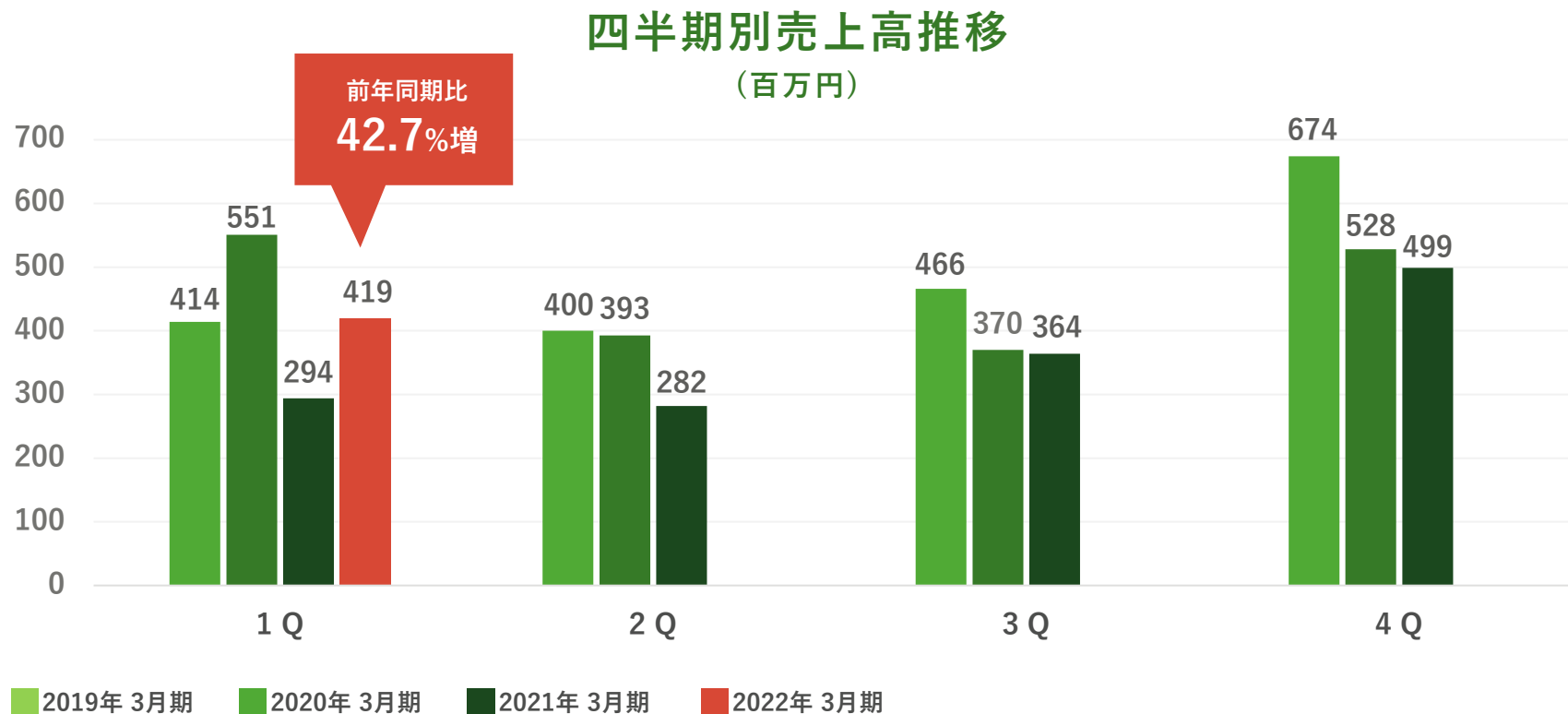
II | **戦略進捗状況**

III | **参考資料**

eole Inc.

I | 業績ハイライト

第1四半期の売上は前年同期比42.7%増となり、大幅に回復。

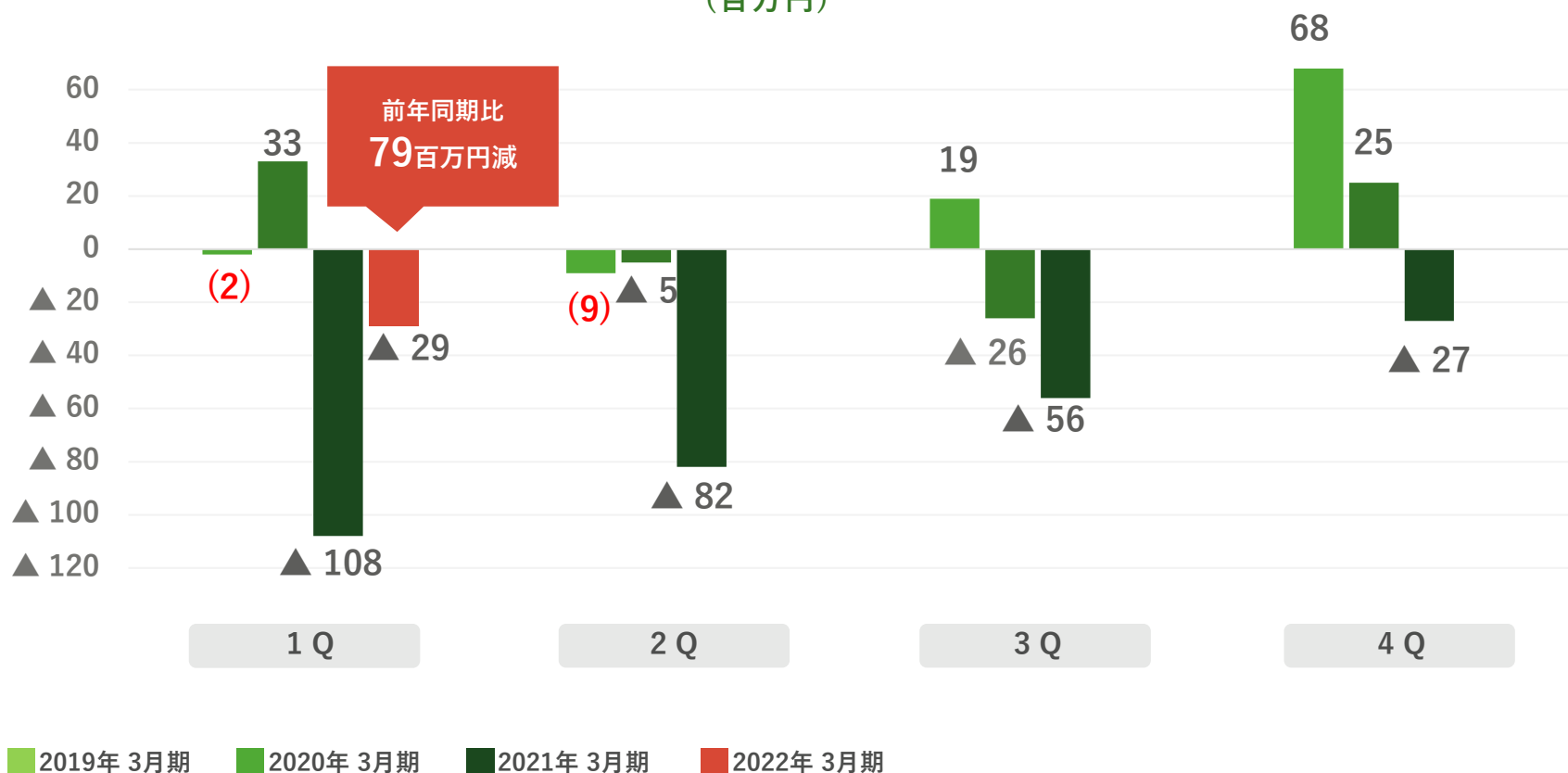


※ 比率は単位未満を四捨五入で表記。なお、次ページ以降も同様。

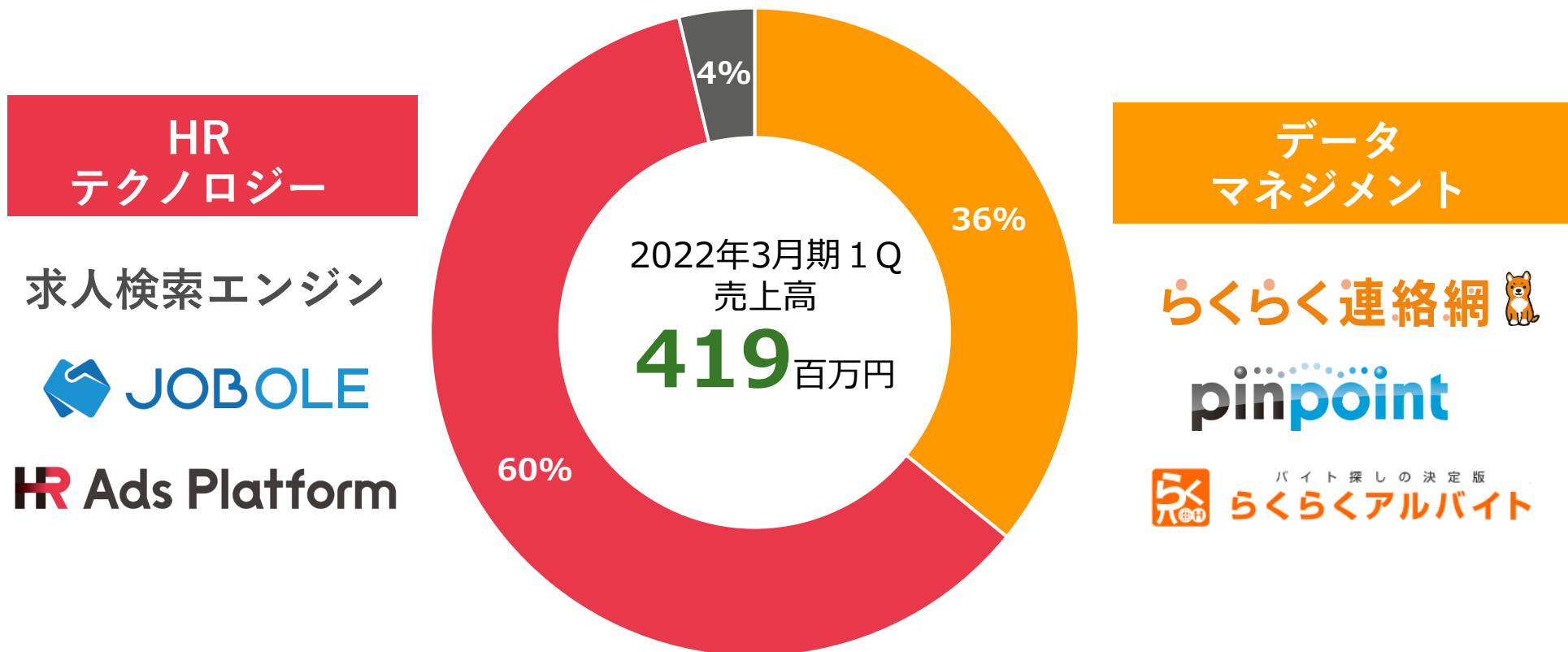
前期からの取組みが功を奏し、損失額は改善。
顧客ポートフォリオの発展に注力。

四半期別経常損益推移

(百万円)

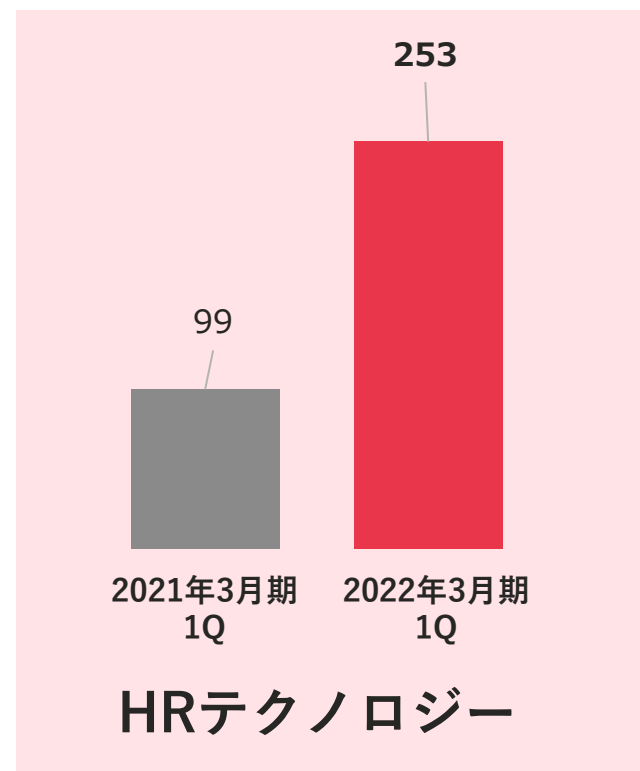
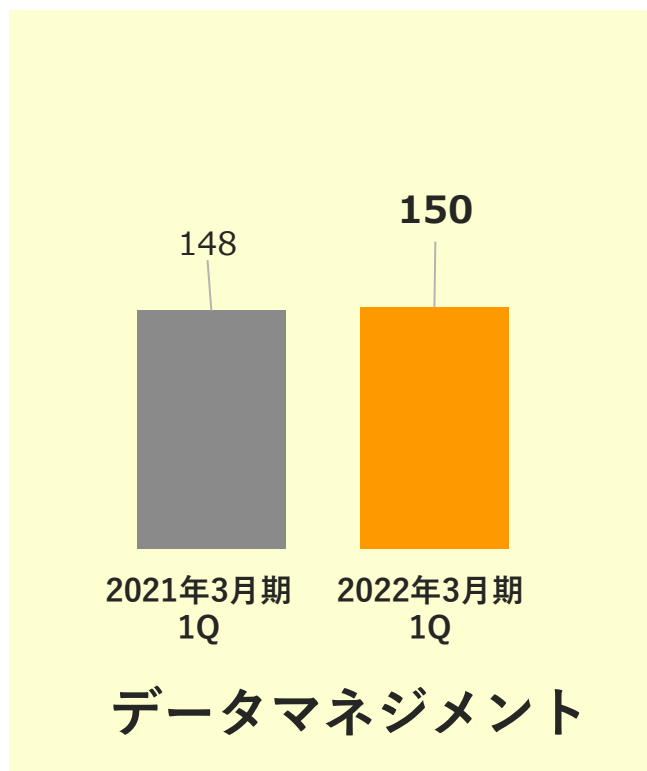


HRテクノロジーが売上の6割を占める。



- データマネジメントは販促系が伸びず横ばい
- HRテクノロジーは求人検索エンジンが売上を牽引

(百万円)



- 新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言の影響を受けた昨年から大きく回復し、前年同期比では増収、減益額も大幅に改善。

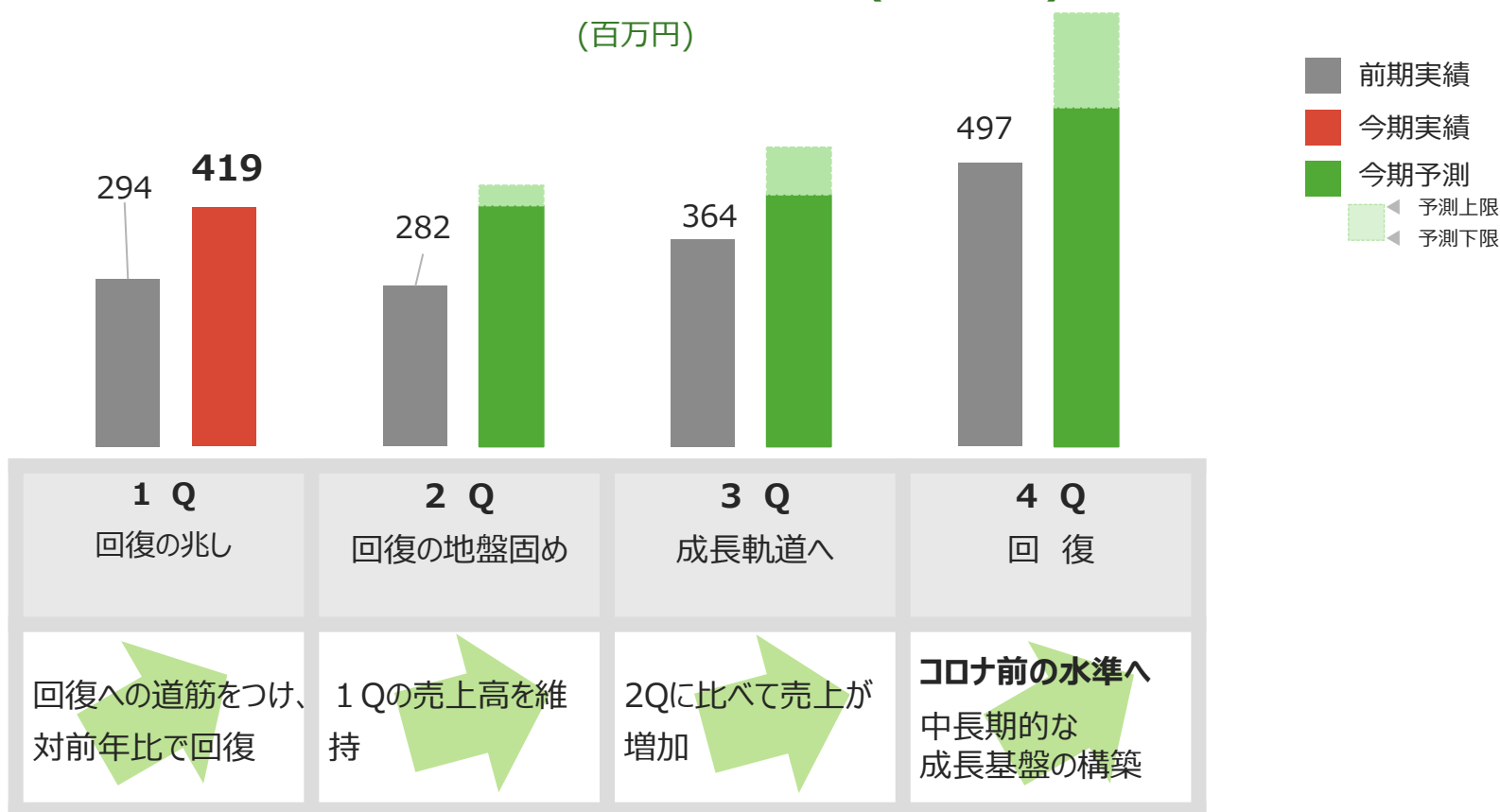
(百万円)

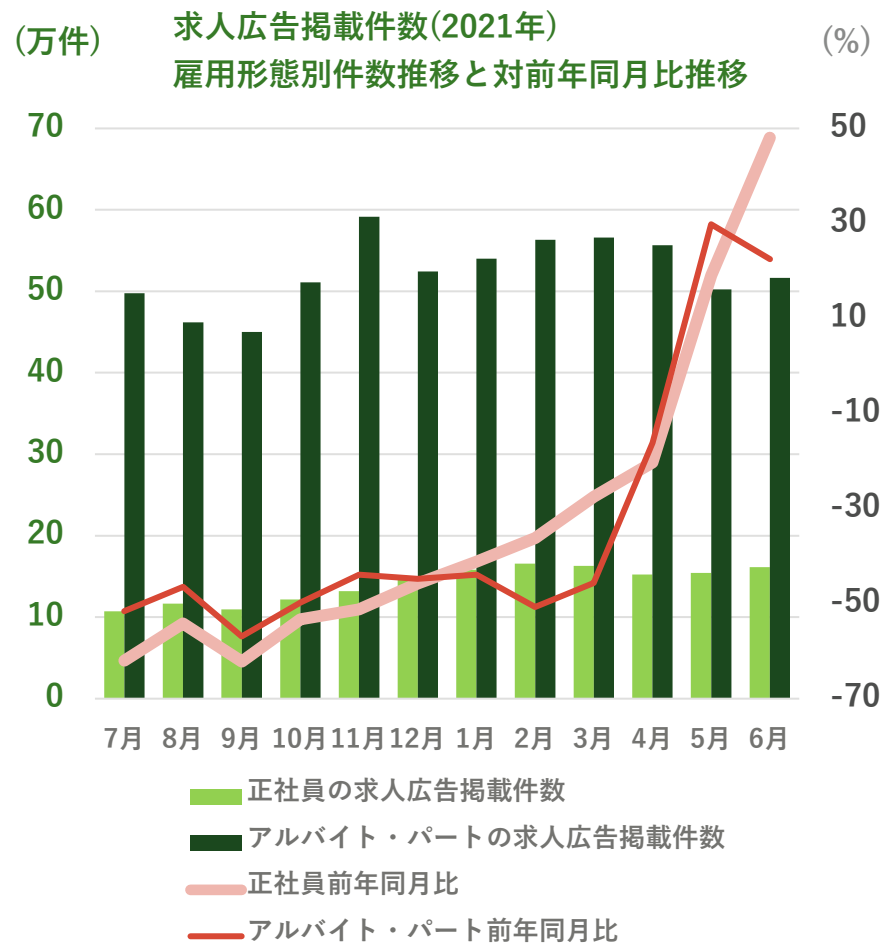
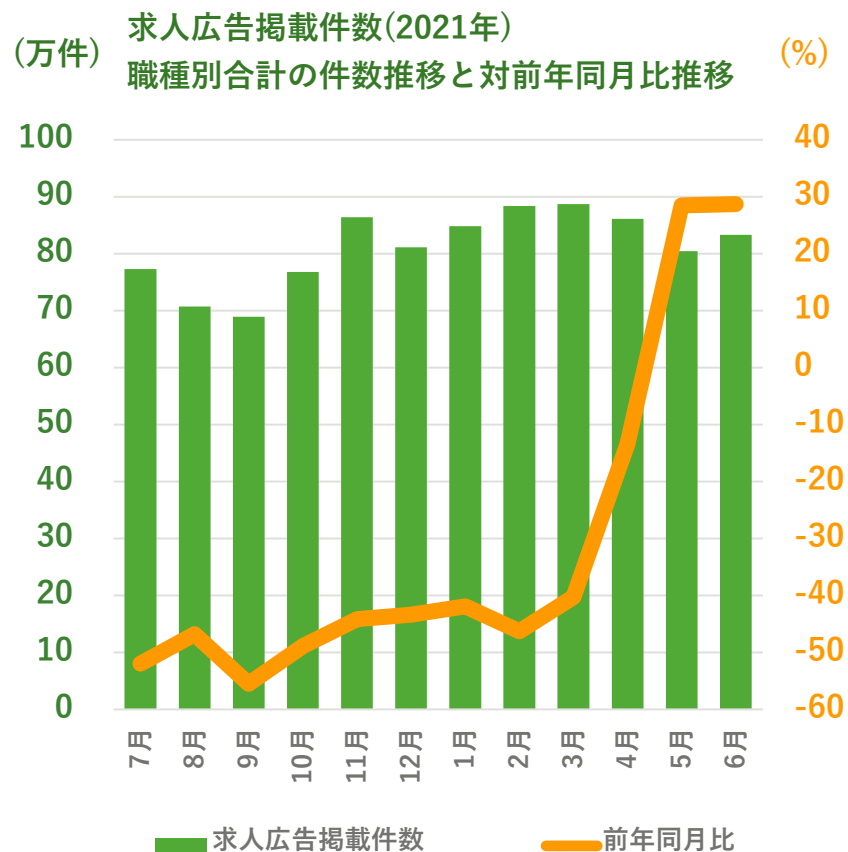
	2021年3月期 第1四半期実績	2022年3月期 第1四半期実績	前年同期比
売上高	294	419	+42.7%
営業利益	▲108	▲29	—
経常利益	▲108	▲29	—
四半期純利益	▲109	▲30	—

- 少子高齢化を背景とした労働力不足の課題は残るものの、一部業種における採用意欲の回復時期については不透明な状況。

2022年3月期売上予測のイメージ (前期比較)

(百万円)





※ 求人広告掲載件数は週平均

出典：公益社団法人全国求人情報協会「求人広告掲載件数等集計結果」

ネガティブ	ポジティブ
<ul style="list-style-type: none"> 緊急事態宣言により、イベント・飲食・旅行・派遣業界を中心としたクライアントが直接の影響を受け、広告宣伝費抑制や採用の一時見送りによる出稿停止が継続 	<ul style="list-style-type: none"> 運用型広告における当社の運用力を背景に、他社からの乗り換えがさらに加速 コロナ禍の影響を受けにくい重点顧客群を設定し、顧客ポートフォリオを強化 既存顧客の継続率安定化 新卒採用分野では一部既存顧客からの出稿が回復
<ul style="list-style-type: none"> 一部の既存顧客においてはマーケティング予算を大幅に削減 	<ul style="list-style-type: none"> ウェビナーやイベントを通じた、戦略的なWEBマーケティング活動のさらなる強化
<ul style="list-style-type: none"> らくらく連絡網会員数の増加ペースは鈍化 SaaSソリューション事業はパートナーから追加機能の要望あり、第4四半期にずれ込み。 	<ul style="list-style-type: none"> コロナ前とほぼ同様に、団体が活動を再開 少額から対応可能な「らくらく連絡網」への販促の出稿増加 BtoBでのライセンス型SaaSソリューション事業への活用
	<ul style="list-style-type: none"> 「HRアドプラットフォーム」の収益化は順調に推移

eole Inc.

II | 戰略進捗状況

1

HRアドプラットフォーム (HR* Ads Platform)
の収益化

2

求人広告分野の成長拡大

3

データの有効活用

4

新卒採用分野への注力

* 巻末の「用語集」参照

1. HRアドプラットフォーム (HR Ads Platform) の収益化

4パターンの求人メディアとの連携開発を完了し、次のステージへ

A. メディアとの横展開を開始

- 15の求人メディアと連携（非開示メディア含む）
- 求人メディアと5営業日での連携可能な接続汎用化を実現

B. 他社ATSとの連携開発

- 最初となる他社ATSと連携開発完了、リリースへ

C. その他の進捗状況

- 大手ATS及び複数の求人メディアからの引き合い多数
- 代理店展開の推進
- 6月末現在で**21,839**求人原稿がHRアドプラットフォームを利用

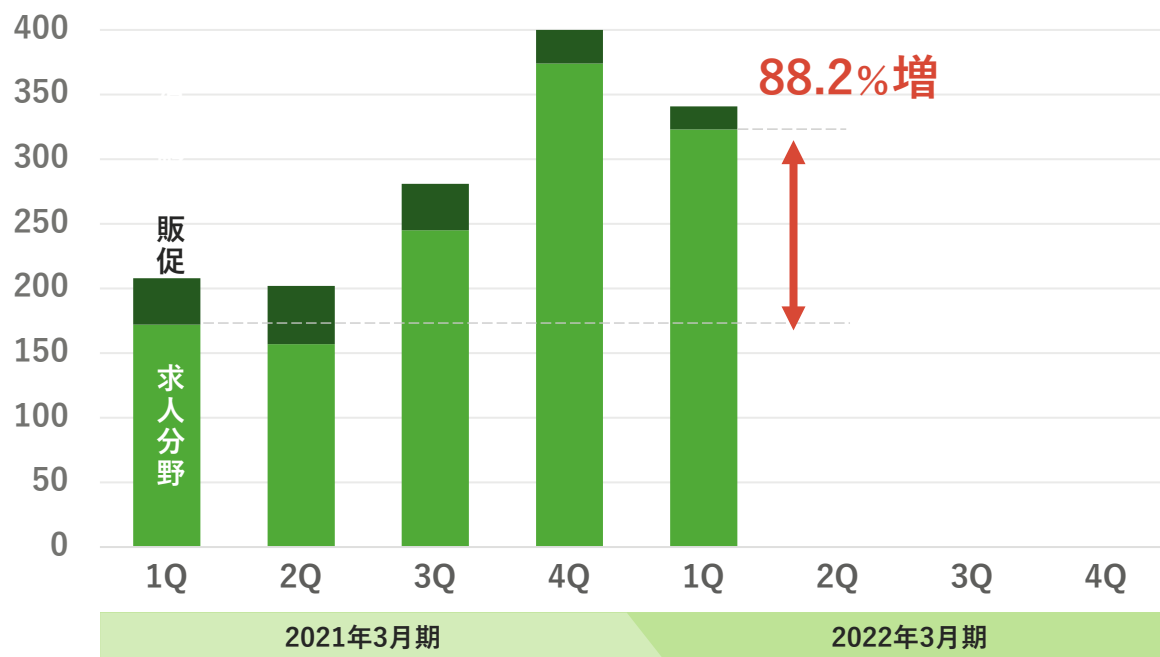
今後の見通し

- 2年目のテーマは収益化
- 新規求人メディア連携は継続的に拡大
- ATS連携は他社にも開放
- 3年目のテーマ自動化に向けた下地づくり
- AIを見据えた能動学習の導入

2. 「求人広告分野」の成長拡大

前年同期比では求人広告分野が増加し、トータルでも大きく上回る。
販促分野は緊急事態宣言により予算削減の影響が継続。

求人広告分野における売上高※



今後の見通し

少子高齢化を背景に、市場全体において構造的な人手不足という課題は依然として残る。一時的な採用意欲の減退は継続する一方、特定業種における採用意欲は堅調に推移。

※pinpoint及び運用型広告の運用費用による比較で、制作費等は含まない

3. 新卒採用分野の拡大

- ・ 21年卒採用は大卒求人倍率が前年同期比で0.3ポイント減（1.53倍）、22年卒採用もさらに低下し1.50倍となった（注）。
- ・ 一部既存顧客の採用意欲回復に加え、戦略パートナーとの取り組み強化により回復傾向。
- ・ 新規戦略パートナー増加により、下期以降に向けた戦略は順調に進行中。

（注）株式会社リクルート リクルートワークス研究所 第38回ワークス大卒求人倍率調査

今後の見通し

- ・ 代理店戦略の強化
- ・ 既存案件の継続に注力
- ・ 戦略パートナーとの取り組み強化
- ・ 中途・バイト分野の拡大

4. データの有効活用への取組み

- 当社の強みである「主婦・子育て世代」などのデータをより有効活用するため、新たな戦略パートナーとの市場開拓を進める。
- マーケティング施策として、サービスの認知度向上と新規顧客獲得を目的に、各種セミナーを実施。一定の反響があり、今後も継続していく方針。

(参考) 第1四半期に実施 (参加) したセミナー

4月

- 単独セミナー (新卒)

pinpoint

5月

- 日本の人事部カンファレンス
：求人出稿の最適化
- 他社セミナーゲスト

HR Ads Platform

求人検索エンジン

6月

- メディアリーダー 合同セミナー
：Z世代マーケティング
- 単独セミナー

pinpoint

HR Ads Platform

今後の見通し

- ・ 代理店戦略の強化
- ・ 戦略パートナーとの取組み強化
- ・ マーケティング施策による認知拡大

「らくらく連絡網.app」リリース

2020年8月31日、団体活動向け連絡網サービス「らくらく連絡網.app（ドットアップ）」^{*1}の提供を開始し、iOS/Android版アプリを同時リリース。

らくらく連絡網とは

- 国内で開発した16年の歴史を持つクローズドなコミュニケーションツール。
- 安心安全便利をコンセプトにサービスを展開。

今後の展開

「新しい生活様式」が求められるなど、事業環境の変化から法人利用ニーズが高まる傾向があり、カスタマイズが可能なSaaS^{*2}ソリューション事業への活用を決定。他社との共同事業として提供予定。




らくらく連絡網^{ドットアップ}.app

*1 らくらく連絡網.appウェブサイト：<https://ra9.app/>

*2 Software as a Serviceの略。プロバイダー側で稼働しているソフトウェアを、ユーザーはネットワーク経由でソフトウェアの機能を必要な分だけ利用できる。

自己資本比率74.3%と財務基盤は継続して安定。

(百万円)

	前期末 (2021年3月末)		第1四半期末 (2021年6月末)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	766	100.0%	739	100.0%	▲27
流動資産	690	90.2%	642	87.0%	▲47
現金及び預金	421	55.0%	441	59.7%	20
固定資産	76	9.9%	96	39.8%	20
負債					
流動負債	227	29.6%	188	25.5%	▲39
純資産	538	70.2%	550	74.5%	13
自己資本比率		69.9%		74.3%	4.4pt

メインシナリオは上限値であるが、予期せぬ外部環境を鑑みつつ、現時点で入手可能な情報に基づき、レンジ形式で業績予想を公表。

(百万円)

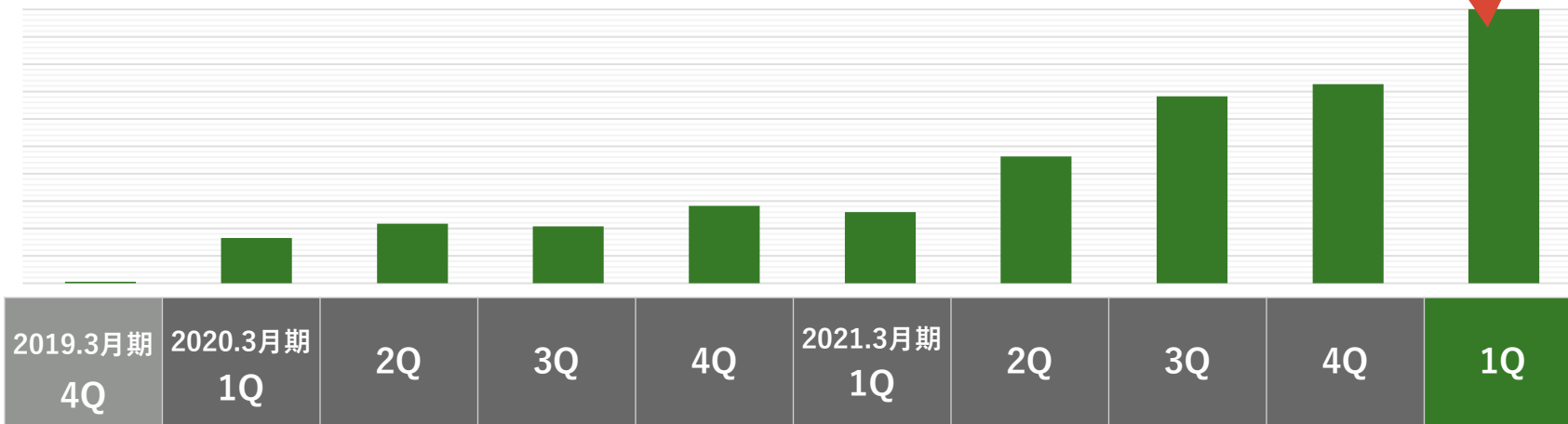
	2021年3月期 実績	2022年3月期 通期予想	前年同期比
売上高	1,439	1,838~2,139	+27.8%~48.7%
営業利益	▲295	▲97~53	—
経常利益	▲274	▲97~53	—
当期純利益	▲630	▲100~50	—

(原稿)

ジョブオレの求人原稿数*推移

前年同期比
290.9%増

100,000
90,000
80,000
70,000
60,000
50,000
40,000
30,000
20,000
10,000
0



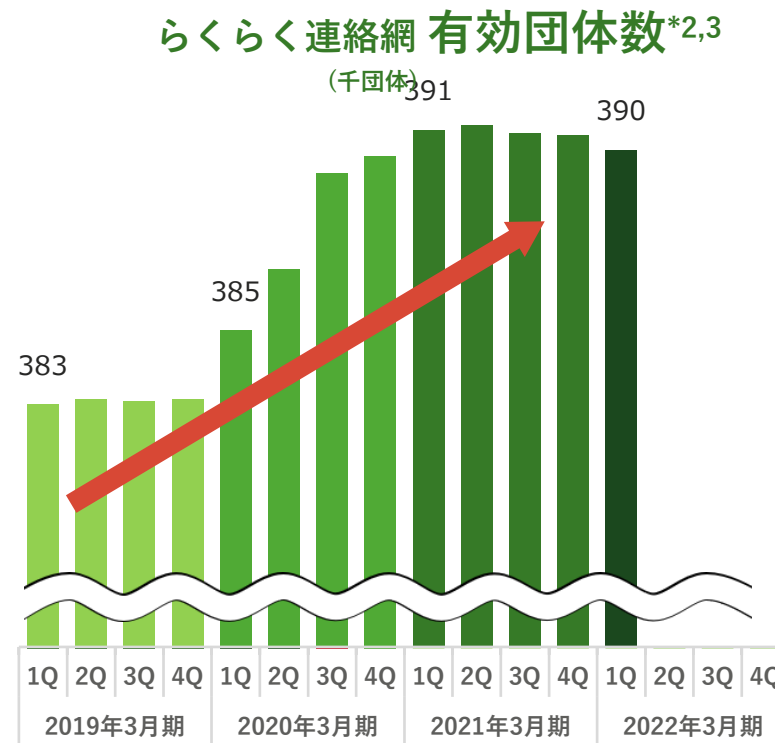
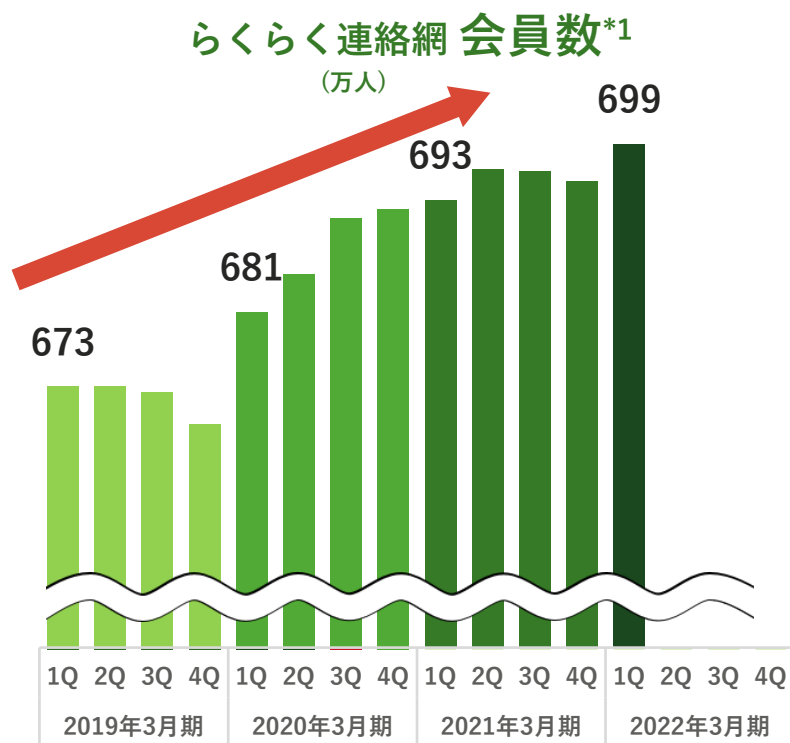
連携状況

リリースした機能等

リリース	Indeed Googleしごと検索	求人ボックス	スタンバイ (Yahoo!しごと検索)				HRアドプラット フォーム	
	求人ページのスマホ端末向けの表示最適化	<ul style="list-style-type: none"> 求人管理画面の操作性向上 求人取り込み機能の向上 フィード掲載業務の効率化 	求人一括取り込みを可能とする機能改良	<ul style="list-style-type: none"> 掲載最適化のための重複求人対策 求人管理画面のソート機能の向上 企業の採用進捗の可視化機能 	<ul style="list-style-type: none"> メッセージ機能・ダッシュボード機能の追加 新料金プランリリース 	採用サイト管理画面や応募者管理画面、職種管理画面等のデザイン(UI/UX)の変更	求人管理画面の操作性向上	<ul style="list-style-type: none"> HRAds 自社運用の機能追加 メッセージ機能のセキュリティ向上 ログイン画面・応募者画面の操作性向上

* 求人原稿数は、各四半期末時点で掲載中の原稿数

- 2021年3月期はコロナ禍の影響を受けて伸び悩み。
- 2021年4月からは学校もオフラインで始まり、会員数の伸びが期待される。



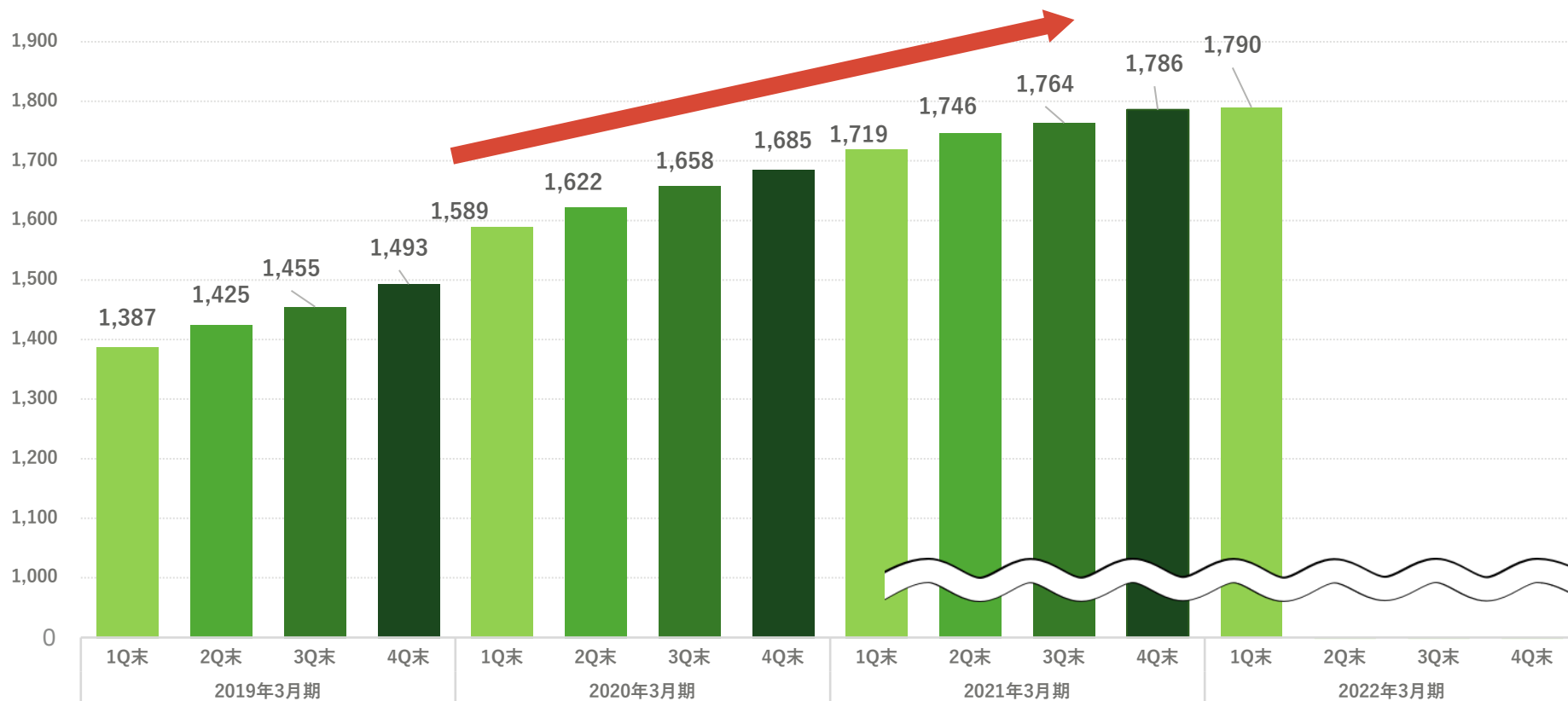
新学期が始まる4~6月にかけて会員数並びに団体数は増加し、一方で、学校関係をはじめとする一部の団体活動が終了する年末から3月末にかけて減少する季節性動向がある。

*1 会員数は千の位を切り捨て。 *2 有効団体数は百の位を切り捨て。 *3 有効団体数とは、会員が3名以上所属している団体数。

らくらく連絡網の会員数増加に伴い、前年同期比で**4.1%増加**。

らくらくアルバイト 会員数

(千人)



※ 会員数は百の位を切り捨て。

eole Inc.

III

參考資料

インターネットメディア関連事業

データマネジメント

データ×テクノロジーで
社会に新たな価値の提供を

らくらく連絡網 

pinpoint



バイト探しの決定版

らくらくアルバイト

HRテクノロジー

運用ノウハウ×テクノロジーで
新たな雇用機会の提供を

求人検索エンジン

 JOBOL

HR Ads Platform

その他

代理店事業

※今期よりネット表記

データ×テクノロジーで社会に新たな価値の提供を

データマネジメント

売上予算：884百万円※



データの拡充と有効活用

今期の取り組み

- ・ SaaSソリューション事業
- ・ PR部門の拡充
- ・ 代理店戦略の強化
- ・ アライアンスの推進

中長期

- ・ 新たな収益モデル確立
- ・ 代理店戦略の発展
- ・ アライアンスの継続
- ・ 新規事業の創出

※売上予算はレンジ形式で開示した予算のうち、上限予算となります。

運用ノウハウ×テクノロジーで新たな雇用機会の提供を

HRテクノロジー

売上予算：1,229百万円※

求人検索エンジン



HR Ads Platform

成長ドライバーとして注力

今期の取り組み

- ・既存顧客の継続率維持
- ・運用自動化への取り組み
- ・HRアドプラットフォームの収益化

中長期

- ・HRアドプラットフォームは自動化から基幹事業へ
- ・運用自動化による利益率向上
- ・中小企業へ顧客層拡大

※売上予算はレンジ形式で開示した予算のうち、上限予算となります。

日本初の運用型求人広告プラットフォーム



データとアルゴリズムを使用して求人広告の配信を最適化し、求人広告が適切な入札額でターゲットとなる求職者に露出します。

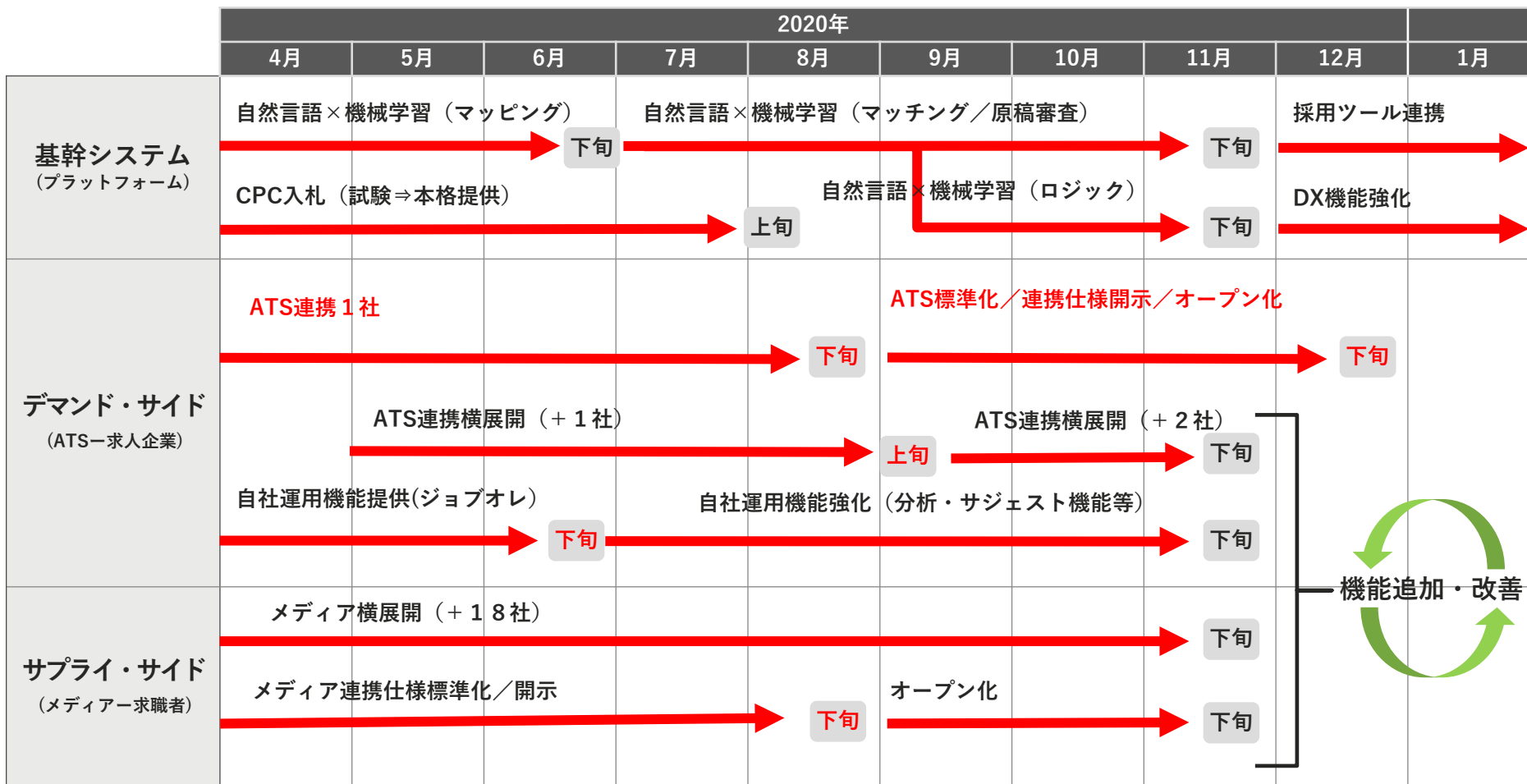
HRアドプラットフォーム - 今期ロードマップ -



基盤0.6 標準化

基盤0.8 エコシステム化

基盤1.0 HRM連携



HR Ads Platform 未来 -Level 1-

提供価値

**ビッグデータによって
“集まる” 求人が作れる**

蓄積された求人ビッグデータをもとに、作成された求人原稿のスコアを算出。スコアを改善することにより、魅力的な原稿へ進化。

**AIによってより高精度に
“最適で正しい”メディアへ掲載できる**

求人原稿ごと、効率的なメディア・表示位置・適切な検索条件・曜日・時間等、自動かつ即日での掲載を実現する事での応募者とのマッチング価値の向上。

HR Ads Platform Level 1

掲載型求人

リスティング広告

2000

2010

2022

時間軸

HR Ads Platform 未来 -Level 2-



提供価値

人が集まる企業の“なぜ”がわかる

応募される求人の業界・職種において、どのような条件で、キーワードで、メッセージで人を集めることができるのかが統計的にわかり、自動で求人原稿を作成。

自分たちの会社の“市場相場”がわかる

市場の情報をもとに、自社の認識と市場とのギャップを可視化。求人という市場全体の情報を切り口にした他社目線での変動相場をリアルタイムに感知。

HR Ads Platform Level 2

HR Ads Platform Level 1

リスティング広告

掲載型求人

2000

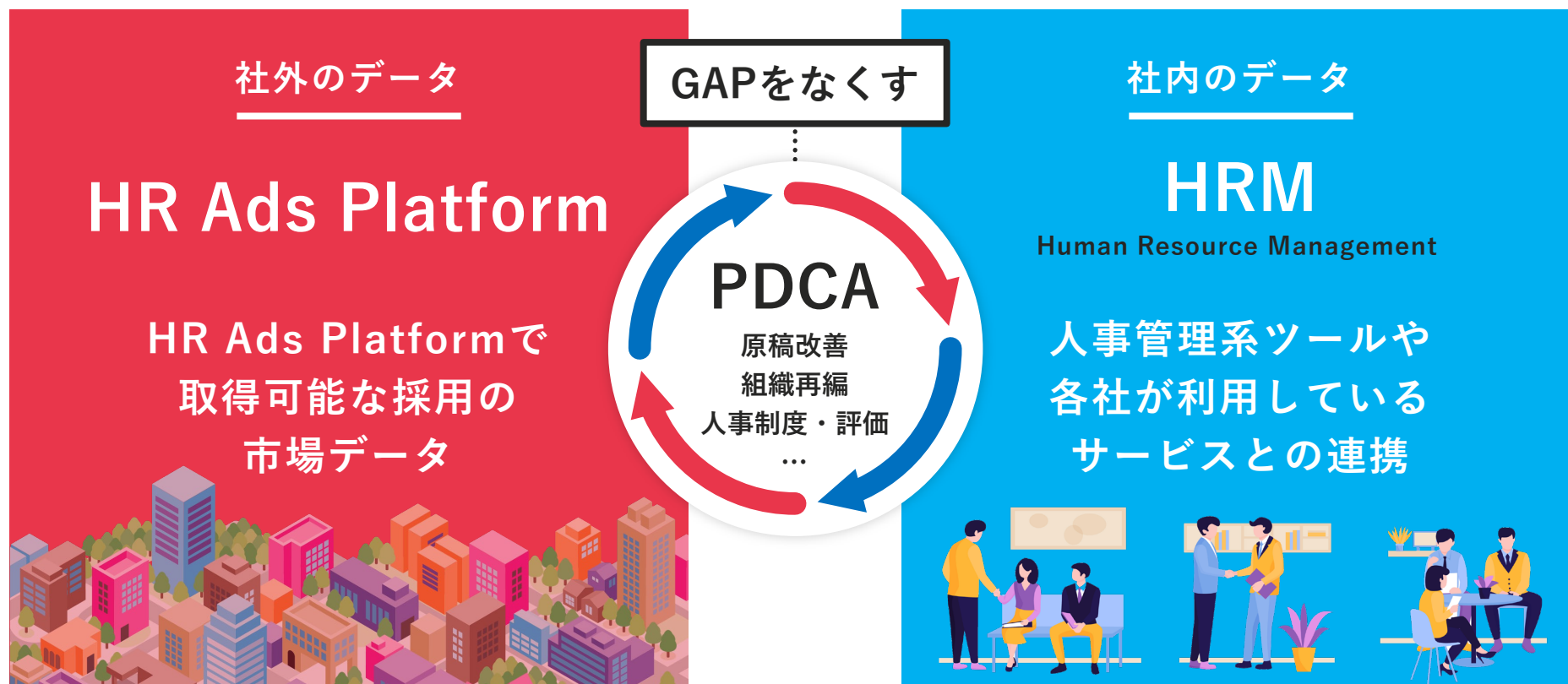
2010

2022

2023

時間軸

採用のDX化



「HR Ads Platformの市場データ」「HRMに蓄積された社内のデータ」を組み合わせ、人事戦略でのGAPをなくす。また自動化によるPDCAを回すことで、採用のDX化を実現。

(百万円)

	前期末 (2021年3月末)	当期末 (2021年6月末)	増減
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	421	441	20
売掛金	246	184	▲61
その他	21	16	▲6
流動資産合計	690	642	▲47
固定資産			
有形固定資産	-	-	-
無形固定資産	60	80	20
投資その他の資産	15	15	-
固定資産合計	76	96	20
資産合計	766	739	▲27

	前期末 (2020年3月末)	当期末 (2021年6月末)	増減
負債の部			
流動負債			
買掛金	152	103	▲49
未払法人税等	1	-	▲1
その他	74	85	10
流動負債合計	227	188	▲39
負債合計	227	188	▲39
純資産の部			
株主資本	535	549	13
(内 利益剰余金)	(▲898)	(▲928)	(▲30)
新株予約権	2	2	-
純資産合計	538	550	12
負債純資産合計	766	739	▲27

SDGs*2 (持続可能な開発目標)への取り組みを推進するため、内閣府設置の「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参画。

らくらく連絡網

- 登録者39万団体、696万人を誇る、日本最大級の団体活動向け連絡網サービス
- 地域コミュニティの活性化を支援

pinpoint

- 2,000万人以上のユーザーデータを保有する広告配信プラットフォーム
- 地域や年齢層など詳細な条件を指定したSNS広告配信が可能であることから、地域活性化に効果的なWebプロモーションを実施

HR Ads Platform

- 複数の求人メディアを通して求人企業と多くの求職者を繋げることで、すべての人々が働きやすい環境を獲得する機会を創出
- 地方企業や地方団体に「HRアドプラットフォーム」を活用していただくことで、Iターン・Uターンを推進し、持続可能な社会の実現を目指す

地方民間企業や行政の取り組みへの支援
地域活性化をはじめとした持続可能な開発目標の達成
社会貢献に寄与

*1 内閣府ホームページ参照：<https://future-city.go.jp/platform/about/>

*2 Sustainable Development Goalsの略。2001年に策定されたミレニアム開発目標（MDGs）の後継として、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標。

※イオレプレスリリース『内閣府「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参画』（2021年1月28日）：https://www.eole.co.jp/news/release/news_post627/

用語	説明
ATS (Applicant Tracking System)	採用支援システム。応募から採用に至るまでのプロセスを、ひとつのシステムで一元管理できるシステム。
DMP (Data Management Platform)	サイトアクセスログや、購買データ、広告出稿データ等の様々なデータの管理と、それらを活用して企業のマーケティング活動の最適化を図るためのプラットフォーム。
DSP (Demand Side Platform)	提携するメディアサイトやアドネットワーク等の多くの出稿面に、ユーザーの行動履歴や属性をもとに適切なターゲットへ希望の金額以下でリアルタイム入札 (RTB=Real Time Bidding)を行える、お客様 (広告主) が出稿する広告の効果を最大化する広告配信プラットフォーム。
HR	当社の開発したHRアドプラットフォームの「HR」とは、Human Resourcesの略。一般的には、人材の採用や開発、育成、評価、マネジメントなど、人材 (人的資源) に関係する業務を指す。HRアドプラットフォームに関しては、人材採用を意味している。
pinpoint DMP	当社が独自開発したDMP。「らくらく連絡網」ならびに提携企業のユーザー情報を活用した広告配信やマーケティング調査が可能で、個人が特定できない情報でかつ暗号化されたデータが格納されている。
RTB (Real Time Bidding)	ユーザーのサイト閲覧 (インプレッション) が発生するたびに瞬時にユーザー情報と最低入札価格等の広告枠情報を複数のDSPに渡し、最高価格で入札した広告を表示するデジタル広告枠オークションシステム。
SSP (Supply Side Platform)	ホームページやアプリ等メディア側の収益を最大化させるためのプラットフォーム。広告枠に対して最も高値を提示した広告が表示される。
アドエクスチェンジ (Ad exchange)	DSPとSSP及びアドネットワーク、さらにメディア社との広告在庫需要を取り持つプラットフォーム。
アドネットワーク (Ad network)	Webサイトやソーシャルメディア、ブログ等の広告配信可能なメディアを集めた広告ネットワーク。一括して広告を配信することができる。
運用型広告	膨大なデータを処理するプラットフォームにより、広告の最適化を自動的もしくは即時的に支援する広告手法のこと。検索連動広告や一部のアドネットワークが含まれるほか、DSP/アドエクスチェンジ/SSP等が典型例として挙げられる。
トレーディングデスク	広告主の代わりに、DSP等を用いたデジタル広告の運用を行う代行サービス。

免責事項

本資料は、株式会社イオレ（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として作成したものです。当社は、当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としておりますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、将来に関する記述が含まれている場合がございますが、実際の業績はさまざまなリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合がございます。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料及びその記載内容につきまして、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開または利用することはご遠慮ください。