



2022年3月期

決算補足説明資料

株式会社イオレ

(東証グロース市場、証券コード:2334)

2022年5月13日

- I 経営方針
- II 業績ハイライト
- III 戦略進捗状況
- IV その他の取組み状況
- V 2023年3月期業績予想
- VI 参考資料

eeole Inc

| | 經營方針

新しい便利、 新しいよろこびを。

新しいテクノロジーを駆使し、今までになかった新しい便利、
新しいよろこびを創り出し、世の中を応援し、社会に貢献してゆく

The image shows a close-up of a green wall with the company name 'eole Inc' in white, 3D-style lettering. The letters are slightly out of focus, suggesting a shallow depth of field. The background is a bright, overexposed area, possibly a ceiling or another part of the wall, which is also out of focus.

eole Inc

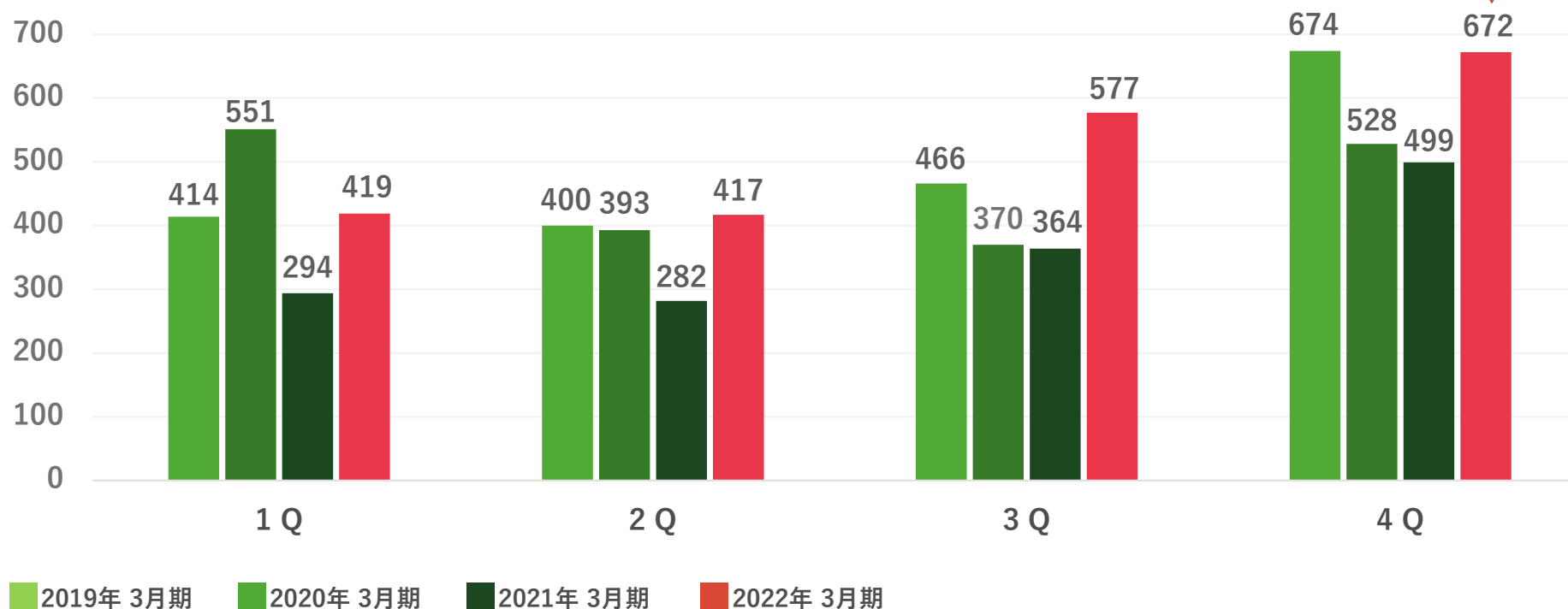
|| | 業績ハイライト

HRテクノロジー事業が伸長し過去最高売上高となったが、データマネジメント事業が伸び悩み利益率が低下し、営業損失となった。当期純利益は特別損失の影響で下振れ

(百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前年同期比	2022年3月期 予想
売上高	1,439	2,086	+45.0%	1,838~2,139
営業利益	▲295	▲40	—	▲97~53
経常利益	▲274	▲43	—	▲97~53
当期純利益	▲630	▲147	—	▲100~50

第4四半期の売上は前年同期比34.7%増となり、コロナ禍以前の水準まで回復

四半期別売上高推移 (百万円)

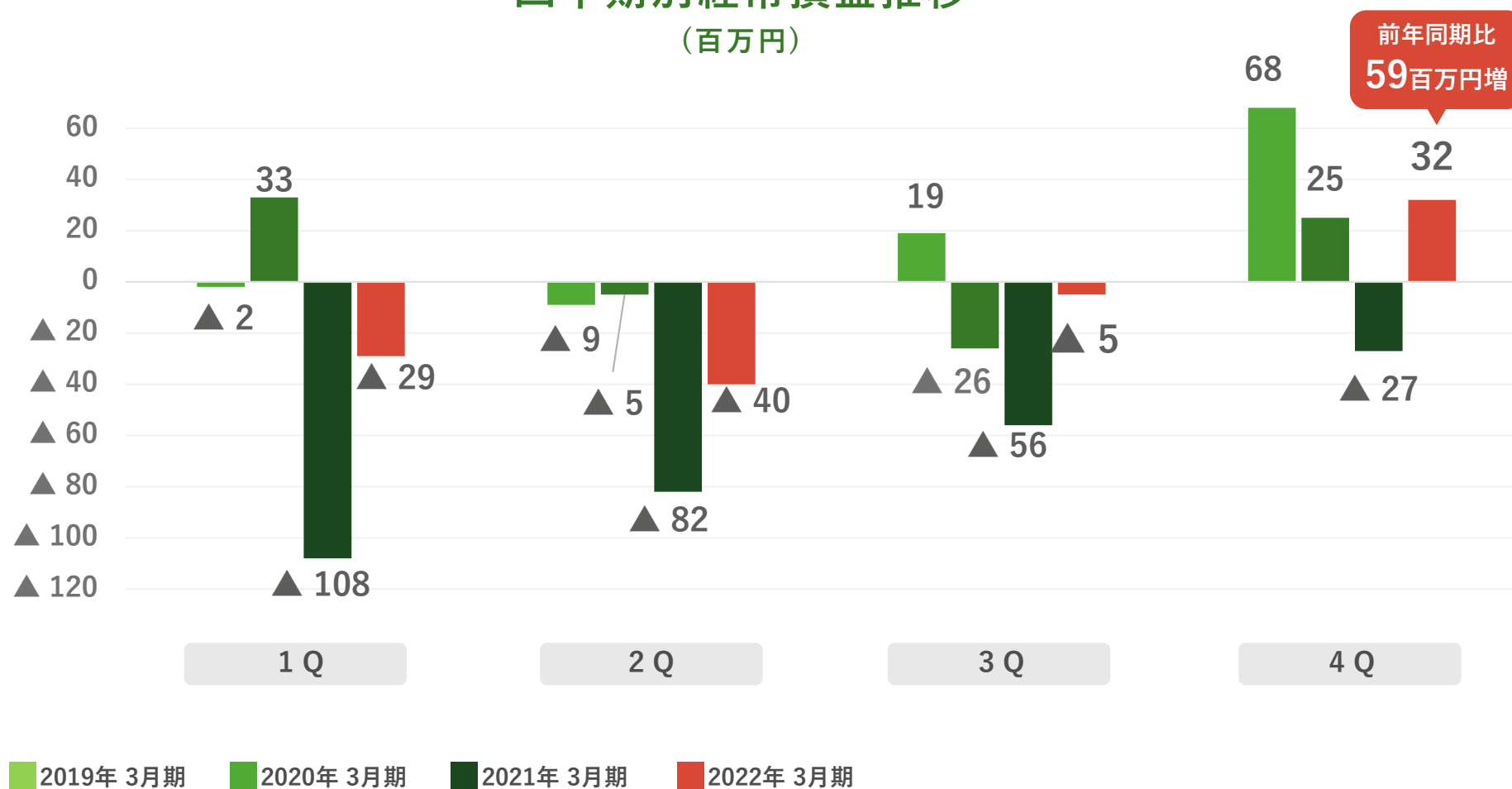


※ 比率は単位未満を四捨五入で表記。なお、次ページ以降も同様。

求人需要を取り込めたHRテクノロジー事業が伸びた影響で、四半期経常利益は黒字化

四半期別経常損益推移

(百万円)



HRテクノロジー事業が売上を牽引、データマネジメントは販促の需要が戻らず

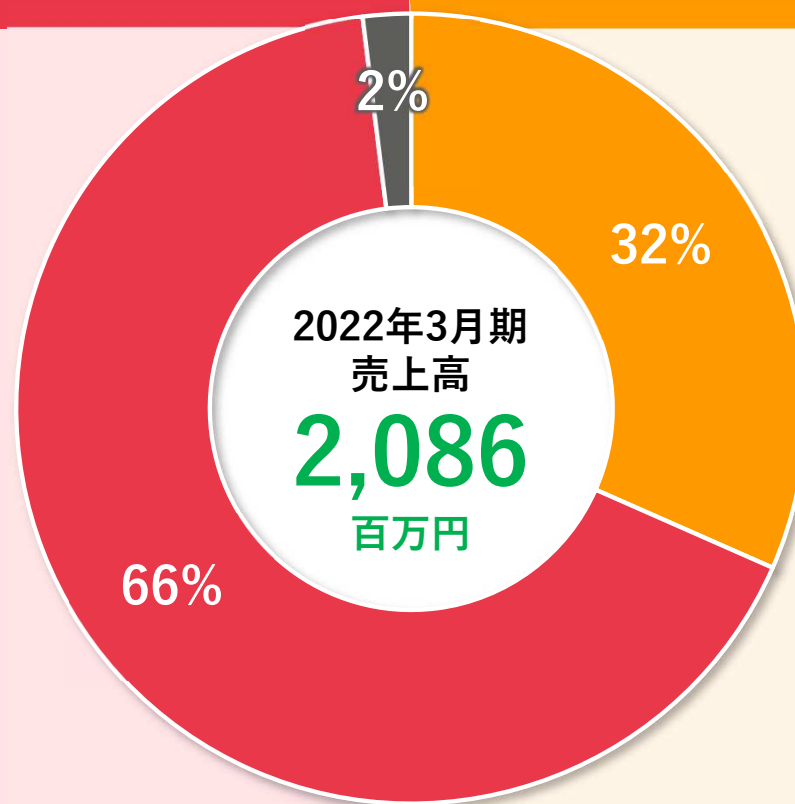
HRテクノロジー事業

データマネジメント事業

求人検索エンジン



HR Ads Platform



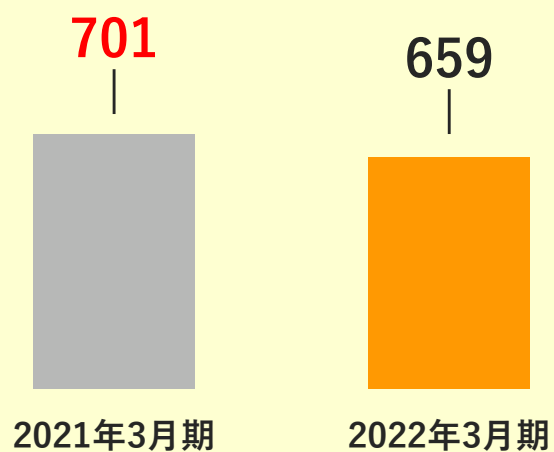
らくらく連絡網

pinpoint

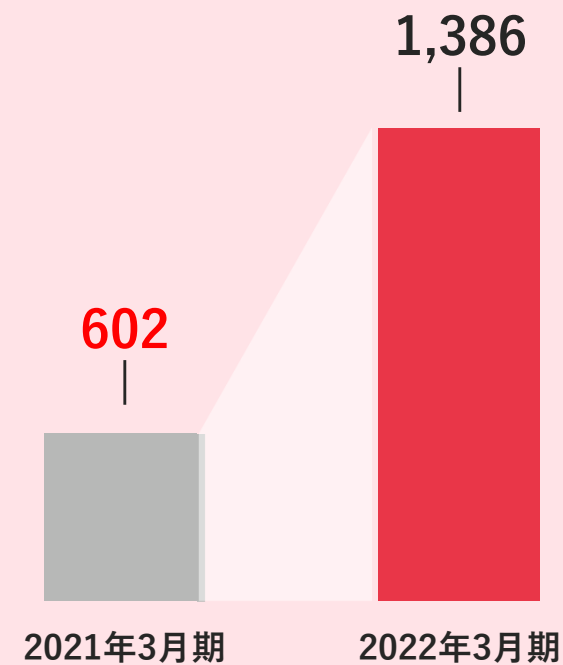
バイト探しの決定版
らくらくアルバイト

- データマネジメント事業は販促系の需要が戻らず前年同期比で減少
- HRテクノロジー事業は求人検索エンジンが売上を牽引

(百万円)



データマネジメント



HRテクノロジー

2023年3月期以降の利益計画を保守的に見積もった結果、無形固定資産（ソフトウェア）の減損損失101百万円を計上

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	特別損失	税引前 当期純利益	法人税等 調整額	当期 純利益
2022年3月期 実績	2,086	▲40	▲43	101	▲144	2	▲147
(業績予想)	1,838～ 2,139	▲97～ 53	▲97～ 53	-	- [★]		▲100～ 50

将来の利益計画を保守的に見積もった結果、固定資産の減損損失101百万円を計上。

★業績予想の開示項目ではありません

自己資本比率は前期比減少となるが、依然として財務基盤は安定水準を維持

(百万円)

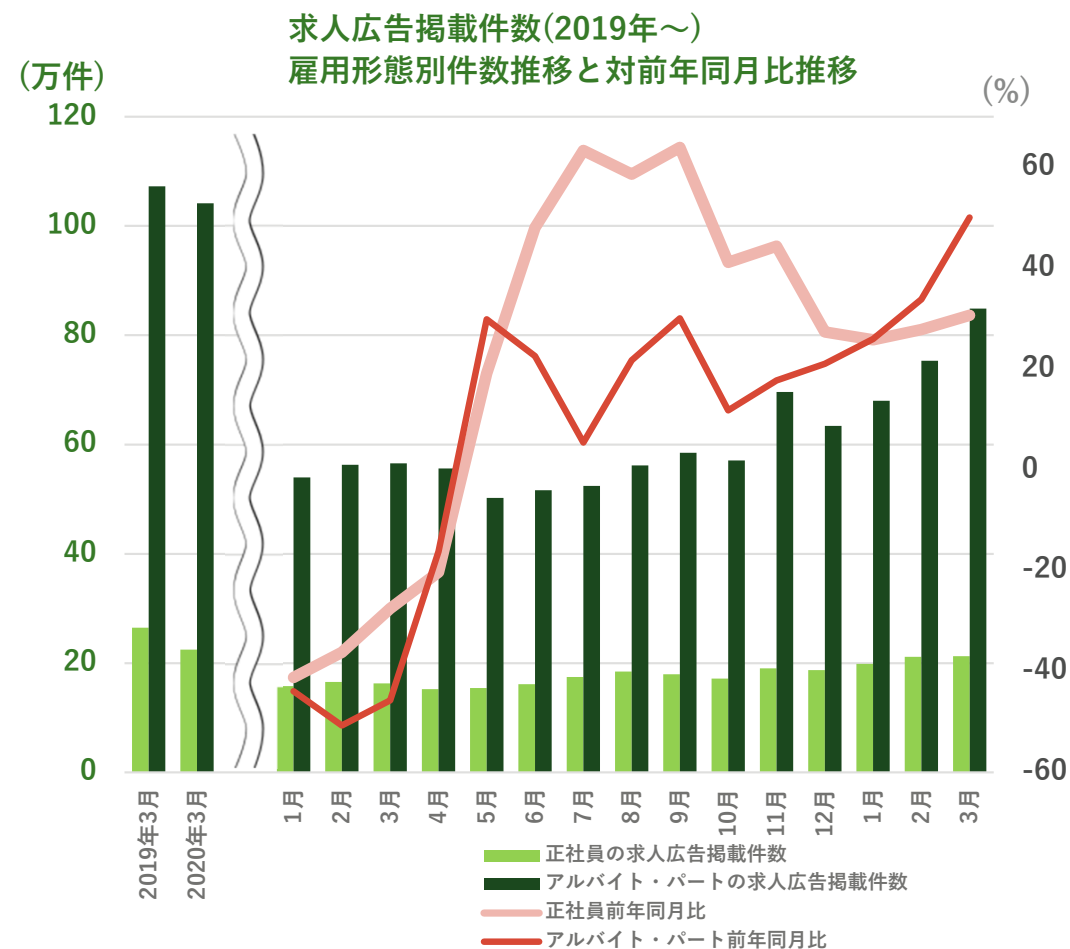
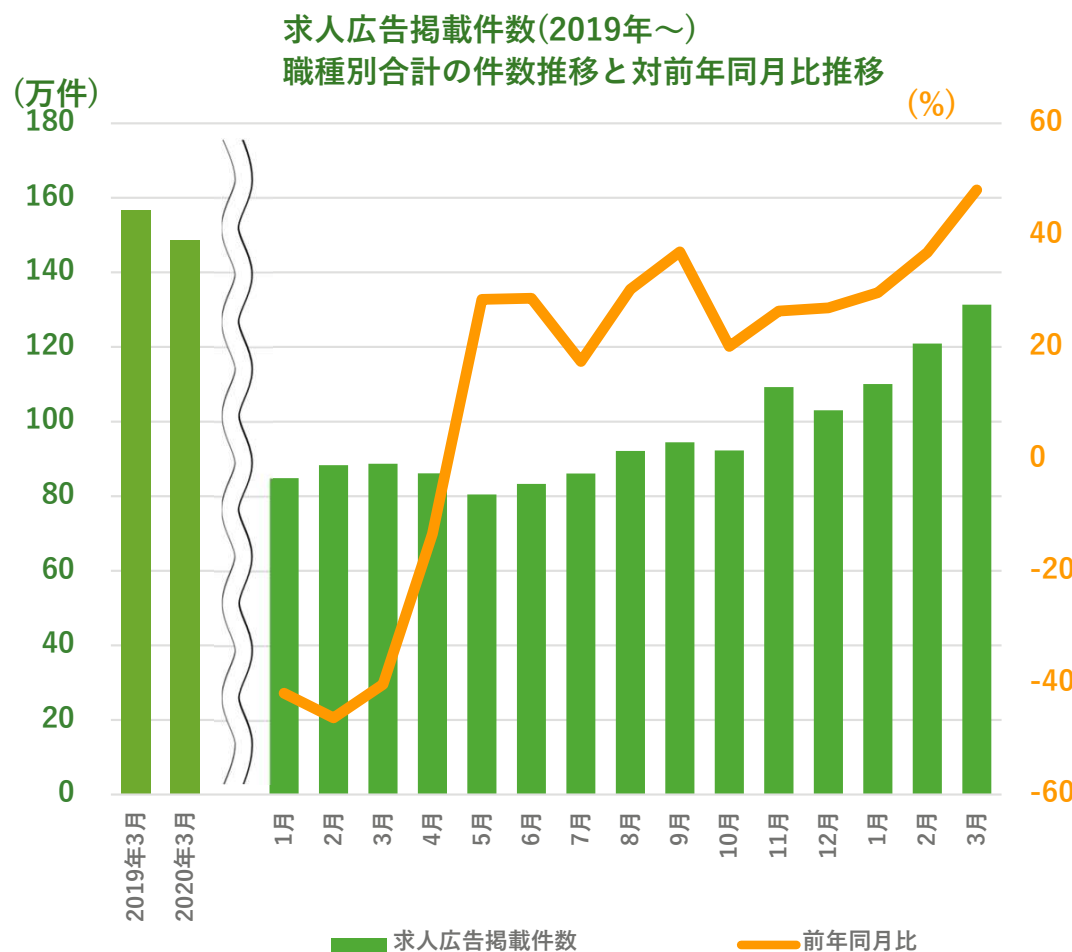
	前期末 (2021年3月末)		当期末 (2022年3月末)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	766	100.0%	751	100.0%	▲25
流動資産	690	60.2%	737	98.1%	36
現金及び預金	421	45.1%	392	52.2%	▲28
固定資産	76	39.8%	14	1.9%	▲61
負債					
流動負債	227	15.5%	313	41.7%	74
純資産	538	69.3%	438	58.3%	▲100
自己資本比率		69.9%		58.3%	▲11.6pt

(百万円)

	前期末 (2021年3月末)	当期末 (2022年3月末)	増減
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	421	392	▲28
売掛金	246	328	82
その他	23	16	▲7
流動資産合計	690	737	46
固定資産			
有形固定資産	-	-	-
無形固定資産	60	-	▲60
投資その他の資産	15	14	▲1
固定資産合計	76	14	▲61
資産合計	766	751	▲14

	前期末 (2021年3月末)	当期末 (2022年3月末)	増減
負債の部			
流動負債			
買掛金	152	183	31
未払法人税等	1	8	7
その他	74	120	46
流動負債合計	227	313	85
負債合計	227	313	85
純資産の部			
株主資本	535	437	▲98
(内 利益剰余金)	(▲898)	(▲1,045)	(▲147)
新株予約権	2	1	▲1
純資産合計	538	438	▲100
負債純資産合計	766	751	▲14

- 求人広告件数は徐々に増加傾向も、コロナ禍以前の状況に回復するまでは時間が必要
- 業種により状況は異なり、求人需要に濃淡がある



※ 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」

ポジティブ

一部の職種における堅調な中途採用ニーズ

- ・運用型広告における他社からの乗り換えが継続
- ・アップセルによる案件の大型化
- ・既存顧客の取引継続率の安定化

少子高齢化に起因する構造的な新卒採用ニーズ

pinpointのポテンシャルを活かし、クロスセルによる大型案件化の実現

まん延防止期間終了に伴う団体活動の再開

- ・らくらく連絡網の利用頻度の回復
- ・オンラインコミュニケーションツールとしての価値を再認識

ネガティブ

イベント、飲食、旅行業界を中心としたクライアントにおける回復の遅れ

- ・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し、販促分野に影響
- ・データマネジメントが伸び悩み、利益率が低下

新卒採用にかかる予算配分の変化

新卒採用予算がナビからインターンシップに一部移行しつつあり、各社の採用戦略早期化に伴い収益に影響

活動自粛期間における会員数の伸び悩み

らくらく連絡網会員数の増加ペースは鈍化

The image shows a close-up of a green wall with the company name 'COOLE Inc.' in white, 3D-style lettering. The letters are slightly out of focus, suggesting a shallow depth of field. The background is a bright, overexposed area, possibly a window or a brightly lit space.

COOLE Inc.

III | 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 HRテクノロジーの成長拡大
- 3 新卒採用分野への注力
- 4 データの有効活用
- 5 新規事業開発

* 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

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

求人企業数・原稿数は計画値を大幅に上回るも、メディア接続数は計画より遅延
2023年3月期は、更なる収益化及び自動化のステージへ

A メディアとの横展開を開始

- ・ 25の求人メディアと連携（非開示メディア含む）
- ・ 求人メディアと短期間での連携可能な接続汎用化を実現、接続の仕様公開

B ATS・代理店と連携開発

- ・ 他社ATS（ゼクウ）と連携開始
- ・ 追加1社との連携開発（5月リリース予定）
- ・ パートナー（代理店）チャンネル9社開拓

C その他の進捗状況

- ・ 複数のATS及び求人メディアと接続協議及び連携開発中
- ・ 求人検索エンジンからのクロスセル
- ・ メディア連携に時間を要し、収益化は道半ば

今後の見通し

- ・ 新規求人メディア及びATS連携は継続的に拡大
- ・ 他社リソースの活用やアライアンス等により成長速度を加速
- ・ 3年目のテーマは収益化&自動化・AIを見据えた能動学習の導入

- 求人企業数や求人原稿数は伸びたものの、メディア数は計画に届かず
- 今期は再び収益化に取り組むとともに、自動化の開発を進めていく





2

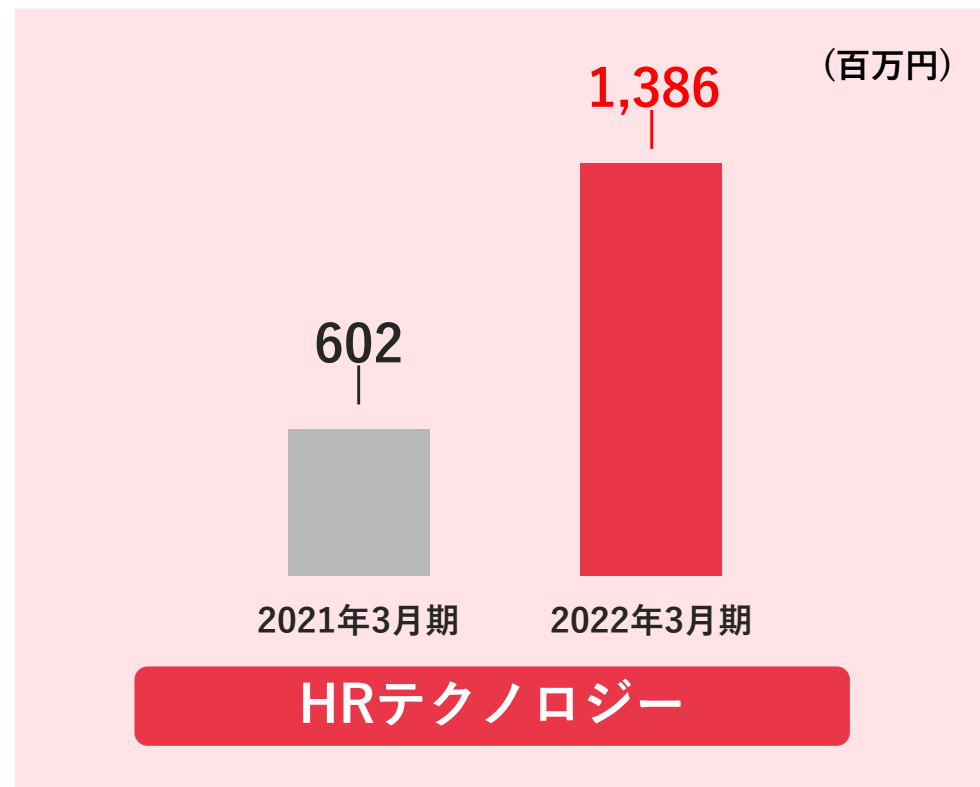
HRテクノロジーの成長拡大

2. 「HRテクノロジー事業」の成長拡大

■カスタマーサクセスの強化による、案件継続率（平均94%）の定着、拡大

■アップセルによる収益機会の拡大

■ノウハウを集約化したアプローチにより、ベストプラクティス展開が可能



今後の見通し

特定業種における採用意欲は今後も堅調に推移していくと考えており、新規顧客獲得及びアップセルにより成長拡大を図る。

3

新卒採用分野への注力

3. 新卒採用分野の注力

- 就職内定率は22.6(前年同月比+ 5ポイント)%となり、コロナ禍以前と同水準で推移(株式会社リクルート 2022年3月10日 就職プロセス調査(2023年卒)「2022年3月1日時点内定状況」)
- 少子高齢化に伴う労働力不足という構造的な問題に加えて、アフターコロナの中期経営計画を見据えた採用ニーズはより高まっている。
- 各社におけるインターンシップ制度採用による採用予算は分散化。
- 優秀な学生は争奪戦の様相、当社の強みを発揮できる環境になってきている。
- パートナー戦略強化が実を結びつつあり、顧客基盤を拡大していく。

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組み強化
- ・ 新卒領域のサービス提供企業との提携

4 データの有効活用

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」などのデータを有効活用するため、
戦略パートナーと市場開拓の取組み強化

既存事業

プロダクトマネージャーの下で競争力強化

- 既存事業の利益を新規事業に投資
- 新規事業では既存事業とのシナジーを活かし、高い成長性を目指す
- 利益確保と成長投資のコントロール

新規事業にも活用

テクノロジートレンド、独自のサービス力、データに強い経営・事業体制等を踏まえ、
データマネジメント事業にこそ今後大きなポテンシャルがあると認識

現状への
当社認識

データマネジメント事業は大きなポテンシャルがある

理由1（社会背景）
「第三者データの規制」という
テクノロジートレンド

- プライバシー保護意識の高まりにより、データ利用の規制強化

Safariでは2020年3月から全面規制、
Google Chromeも2022年を目処に規制

- 第三者データに依存した広告やマーケティングが困難に
- 「らくらく連絡網」約700万人の会員等、**1stパーティデータ※を自社で保有している**当社には追い風

理由2（サービス）
広告に頼らず口コミで成長する
独自のサービス力

らくらく連絡網

- 「部活動、サークル、PTA等の団体向け」という独自のポジショニングにより、広告に頼らずに**約700万人の登録者**
- アクティブユーザーの割合も高い（数値は現状非開示）
- **投資による成長余力あり**

理由3（体制）
リクルート・大手AI企業等
データに強い経営・事業体制



代表取締役 冨塚

リクルートホールディングスでの執行役員経験を経て、
2021年6月より当社参画

顧客データを活用した事業グ
ロースに深い知見あり



**執行役員
新規事業開発室長 井上**

AI開発のエクサウィザーズで
プロダクト部門長として、年
間数十件の大手企業のデータ
利活用プロジェクトをリード

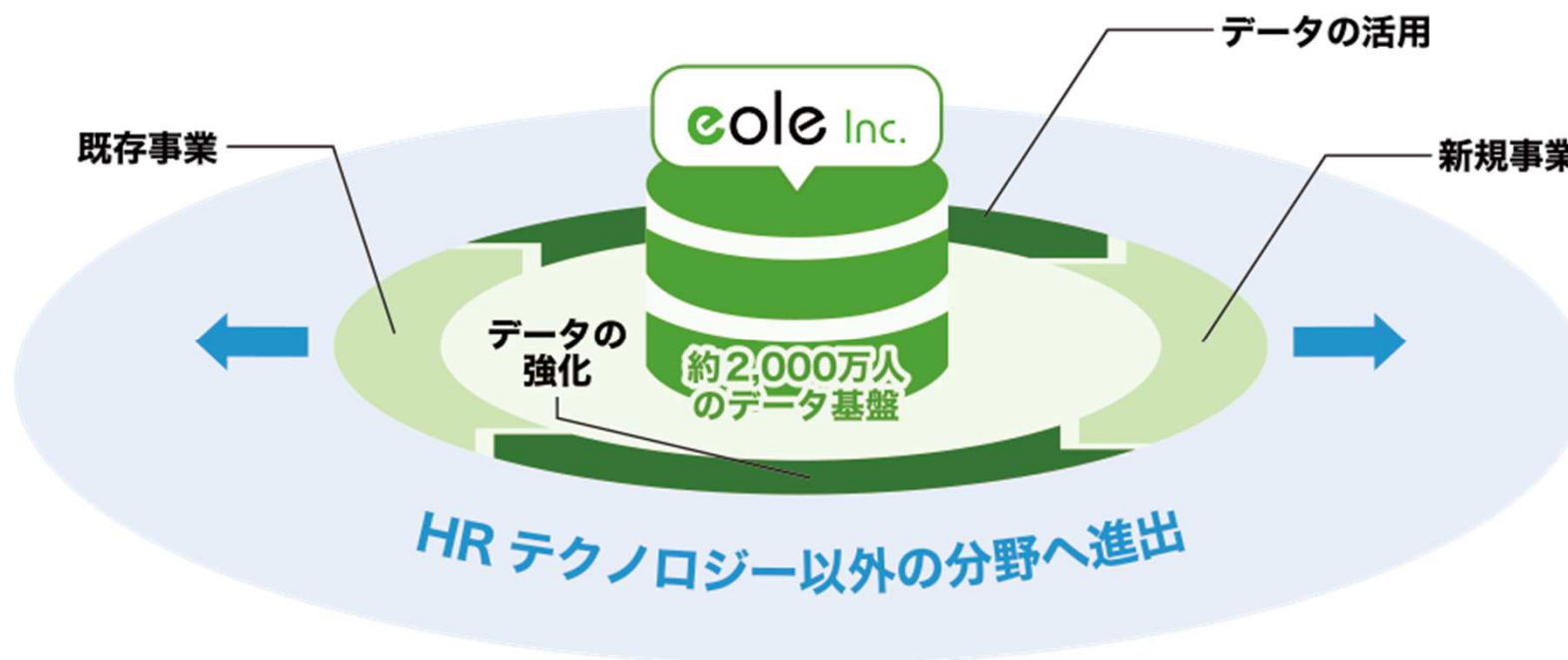
2021年10月より当社参画



新規事業開発

5. 新規事業開発の方向性について

- ・らくらく連絡網のコミュニケーションツールの特性を活用し、直接的なタッチポイントを生かして、データ提供を含めたサービス提供を行っていく。
- ・自社開発だけでなく、他社との業務提携やM&Aも積極的に活用していく。



「らくらく連絡網」のユーザー接点を強化することで、従来の広告配信による収益のみならず、**スポーツ団体等の所属団体特性を活かした商品購入の支援等**を行うことで新たなマネタイズによる収益化が可能なアプリを開発予定



39万団体
約700万人が利用中

らくらく
連絡網
の強み

2005年4月のリリースより約17年が経過したが、コミュニケーションツールとして変わらず評価を受け、**ユーザーは増え続けている**

現状の
課題

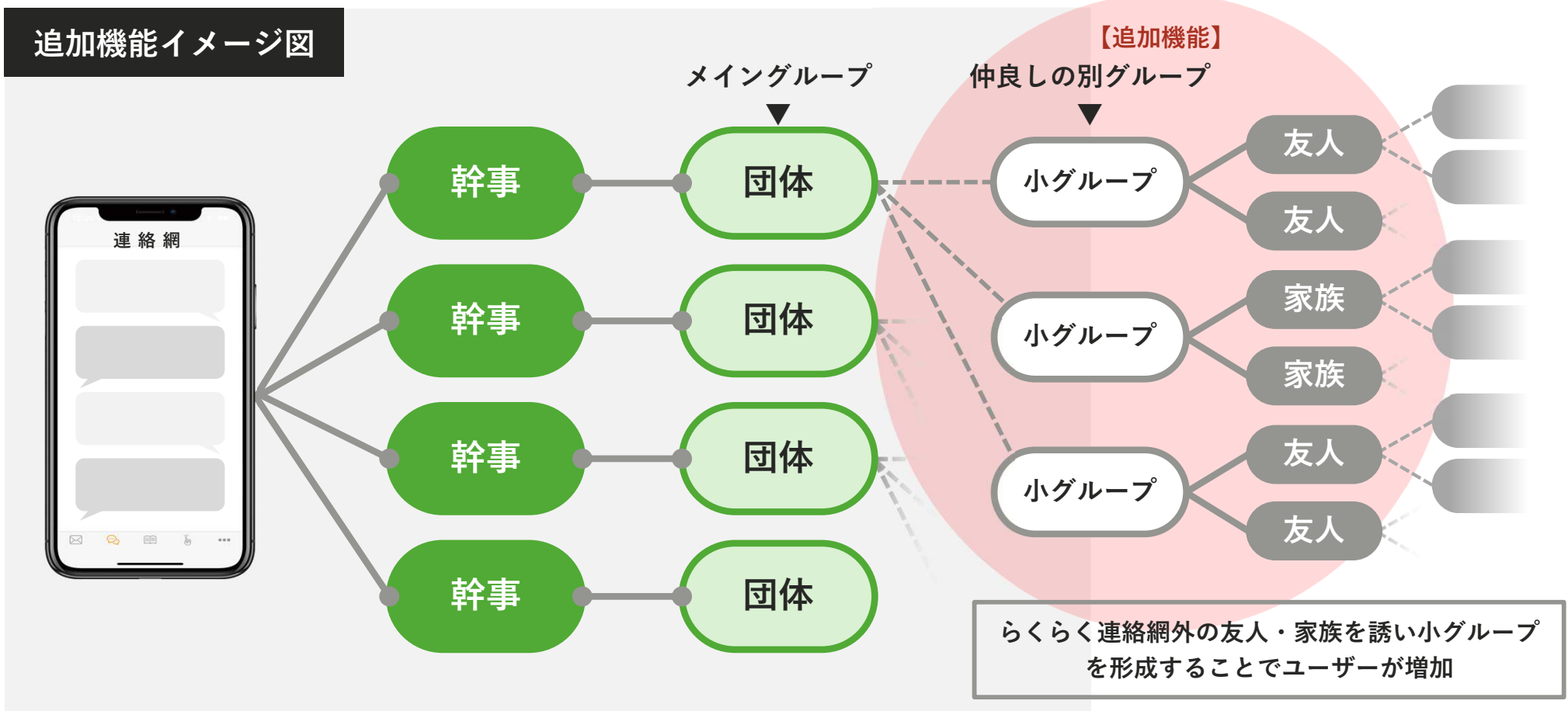
1. UIの老朽化
2. MAUは高いものの、**DAUには改善の余地あり**
(情報配信の不足)
3. **属性情報のみを保有**

必要な
対策

1. **大幅なUI改善**を行いユーザーフレンドリーな画面構成に改修予定
2. ユーザーが団体連絡以外のコミュニケーションにも**毎日アプリを利用**するような機能を実装
3. 属性情報のみではなく、**行動履歴情報も取得**することで、さらに団体特性を活かした情報を(仮)eole CDPを通じてユーザーに提供

- ①団体ユーザーが各自で小グループを形成し、より親密な小グループを形成できる機能を追加することでユーザー数は増加見込(データの量の拡充)
- ②小グループの趣味嗜好はより具体化、細分化されており、その行動履歴情報を分析し、より効果の高い広告配信が可能

追加機能イメージ図



「らくらく連絡網」で保有するサッカーや野球をはじめとしたスポーツ団体の会員(※団体幹事)をアプリ上でマッチングさせることで「試合の対戦相手」や「チーム同士の交流やイベント」等、幹事への提供価値を高めていくことで新たなマネタイズを創出



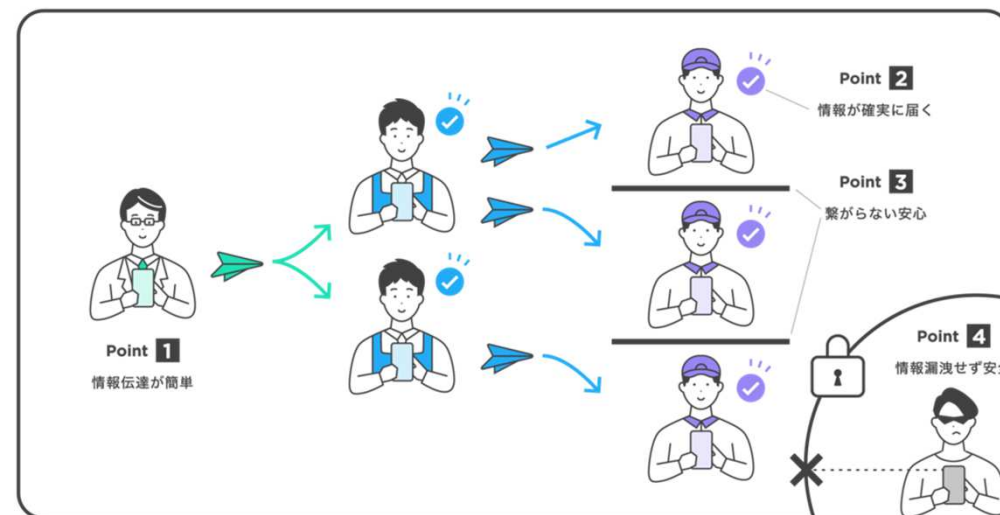
The image shows a close-up of a green wall with the company name 'eole Inc' in white, 3D-style lettering. The letters are slightly out of focus, and the background is a blurred, bright green wall. The text is positioned on the left side of the frame.

eole Inc

IV

| その他の取組み状況

- 2022年3月24日、凸版印刷株式会社よりリリース
- 社員とパート / アルバイトをつなぐ Web 連絡網アプリ
- 「らくらく連絡網」のほか大規模団体・企業向けに連絡網サービスの開発を行ってきたノウハウを生かし業務提携を行う



「OurCone™」 サービスイメージ

© TOPPAN INC.

その他凸版印刷(株)との取組

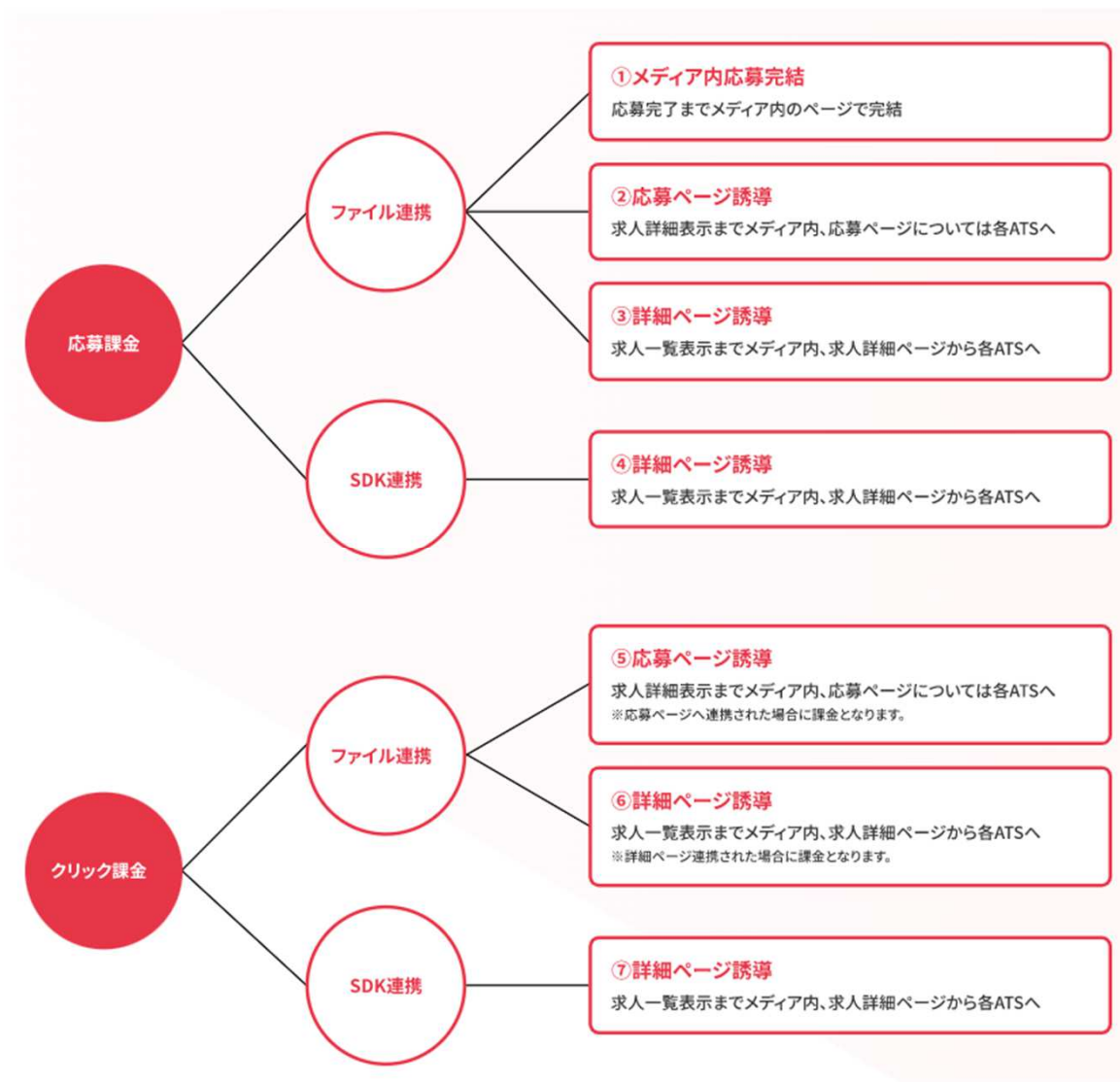
- 当社広告配信サービス「pinpoint」のオーディエンスデータとして凸版印刷の「Shufoo!」と提携中

Shufoo!

お買い物ユーザーが集まる国内最大規模のチラシ配信サービス。30-40代の子育て主婦を中心に1100万ユーザーが利用しており、「pinpointDMP」ではShufoo!内のチラシ閲覧情報からユーザー毎に独自に規定した「買い物行動圏」が指定エリアに入っているユーザーをセグメント可能。

HR Ads Platform

- 2022年1月13日より求人メディア連携を標準化
- 接続試験の汎用化、開発工数に合わせた連携仕様のパターン化により、最短一週間で連携を完了
- 迅速な求人メディア連携が可能となったことで、求人メディア提携先増強の加速を狙う



7つの連携仕様が求人メディア側で選択可能

- コロナ禍の影響で縮小した採用市場が回復傾向に
- 2021年上半期にIndeed 認定パートナー制度にて最高ランクの「ゴールドパートナー」に認定
- 上記による顧客層の広がりを踏まえ、当社の求人検索エンジン広告運用サービスのマーケティング強化を目的としたサービスサイトを開設
- コラムなどコンテンツを拡充し、求人検索エンジン広告運用サービスの強化に繋げる

イオレ運用の特徴

自社求人サイトの
求人検索エンジン運用ノウハウを

前年比

eeole Inc

V

2023年3月期業績予想

事業の基盤となっているデータ種別を軸に、
サービス区分の名称を刷新（事業の内訳は前期同様）

変更前

データマネジメント事業



HRテクノロジー事業



その他

代理店事業

変更後 (2023年3月期 1Q~)

コミュニケーションデータ事業



HRデータ事業



その他

代理店事業

新規事業のスタートと重なるものの、既存事業の回復を背に黒字化を目指す

(百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 通期予想	前年同期比
売上高	2,086	2,776	+33.1%
営業利益	▲40	2	—
経常利益	▲43	2	—
当期純利益	▲147	0	—

売上高内訳	2022年3月期 実績	2023年3月期 通期予想	前年同期比
コミュニケーション データ事業	659	820	+24.4%
HRデータ事業	1,386	1,941	+40.0%
その他	41	15	-63.4%

データ×テクノロジーで社会に新たな価値の提供を

売上予算：820百万円

前期比：+24.4%

らくらく
連絡網 

pinpoint



らくらく連絡網 ドットアプリ.app



バイト探しの決定版

らくらくアルバイト

データの拡充と有効活用

今期の取り組み

- ・らくらく連絡網のデータ拡充
- ・PR部門の拡充（業種業界向け企画など）
- ・代理店戦略の強化
- ・アライアンスの推進
- ・新規事業のリリース

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

データ×テクノロジー×運用ノウハウで新たな雇用機会の提供を

売上予算：1,941百万円

前期比：+40.0%

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

- ・ 新卒領域の強化(pinpointのクロスセル)
- ・ 既存顧客の取引継続率維持
- ・ 大手メディアとの連携による収益化
- ・ 運用自動化への取組み
- ・ 新規事業のリリース

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

本業績予想は以下のような前提で策定

基本方針としては、引き続きHRデータ事業へ注力するが、コミュニケーションデータ事業での新規事業へ投資を行い、当社の強みである『データを活用した事業作り』を行う予定

コミュニケーション データ事業	<p>マーケット環境：コロナ禍の影響は残るものの、インターネット広告市場は堅調に推移</p> <p>らくらく連絡網：売上は前期並みを想定。データ整備、新機能開発投資により、採算は一時的に悪化</p> <p>pinpoint：HR領域での販売強化を実施。売上+28%の成長を見込む (HR) ジョブオレ顧客向け新規開拓。新卒向け採用広告配信を強化 (販促) 業種別業界別の企画営業を強化。前期並みを見込む</p> <p>新規事業：らくらく連絡網会員データを活用した新サービスをリリースを見込む</p>
HRデータ事業	<p>マーケット環境：ウィズコロナでの採用環境は改善傾向</p> <p>ジョブオレ：前期並みを見込む</p> <p>HR Ads Platform：既存顧客に前期並みの新規契約を加算。売上+70%の成長を見込む</p> <p>求人検索エンジン：採用市場の回復を鑑み、既存顧客へのアップセル及びクロスセルにより売上+40%の成長を見込む</p>
販管費	<p>成長に向けたメリハリのあるコスト配分を行う</p> <p>人件費：継続成長に向けた採用強化に伴う人件費増加</p> <p>その他：新規事業の認知度向上のための広告宣伝費増加</p>

今期の注力方針は「事業計画及び成長可能性に関する資料」をご参照ください。

今後の方針（成長戦略） eole Inc.

「データ集めの仕組み作り」と「データを活用した事業作り」の両輪を回し、データを軸とした企業価値向上を実現

データマネジメント力を磨き、企業価値最大化

↑ 凡例： 今期の注力施策

↑ 高事業の競合優位性となるデータに基づく知見

↑ 新たなデータアセット

データ集めの仕組み作り

- 1 らくらく連絡網データ拡充・機能追加
- 2 HRアドプラットフォームの自動化

データを活用した事業作り

- 3 求人検索エンジンの顧客拡大
- 4 販促領域での新規事業開発
- 5 メタバース領域での新規事業開発

Copyright©2022 eole Inc. All Rights Reserved

注力施策4：販促領域での新規事業開発 eole Inc.

ポイント制度を導入した上で、団体活動と相性のよい商品・活動を団体幹事やメンバーがお得に利用できる新サービスを立ち上げ

当社の強み・アセット × 市場環境

- 約700万人の会員基盤
- ポイント感覚が高い主婦層が多い
- ポイ活（ポイントを貯めて活用する活動）人口の増加

ポイントを活用した販促支援サービスの立ち上げ（ポイント経済圏の構築）

サービスの具体例

- シェア買い**
団体活動で利用する用具や消耗品などをまとめて購入できる
- シェア予約**
団体での旅行・ツアー・お出かけをまとめて予約できる
- モニター**
様々なサービスや店舗をモニターとして利用できる

Copyright©2022 eole Inc. All Rights Reserved

データが得意。データを蓄積

	団体参加者データ	採用市場データ
データ概要	部活動、サークル、PTA等の団体に参加する主婦・学生を中心とした約700万人分の登録データ	募集条件、原稿内容、掲載メディア等の採用市場データ（約30万件以上の求人原稿データ）
蓄積方法	らくらく連絡網の登録・利用を通じて蓄積 団体の幹事・先輩・友人の薦めで新規参加者が登録する構造のため、集客コストをかけずに継続的にユーザー獲得を実現	HRアドプラットフォーム、求人検索エンジン運用、ジョブオレを通じて実際に応募が行われた求人データを蓄積 求人企業・求人メディア数がお互い相乗的に拡大する構造でデータ蓄積を実現
データの魅力	採用や販促において「特定の大学の学生にアプローチしたい」「特定のエリア・属性の主婦にアプローチしたい」という企業の強いニーズに応えることができる稀有なデータ	競争の激しい人材獲得において、最適な「募集条件」「出稿方法」を把握したい企業のニーズに応え、採用効率の向上、応募効果の最大化を支援する稀有なデータ

新たなデータ集めの仕組みづくりに積極チャレンジ
新体制でも

Copyright©2022 eole Inc. All Rights Reserved

取組方針を明確化し投資を行う

	新規事業選定の基準	新規事業への取組方針
市場	<ul style="list-style-type: none"> 市場の成長性、規模がある アーリーアダプターが獲得できるタイミング 	<ul style="list-style-type: none"> 大掛かりな投資は行わない フィジビリティを実施して、仮設の検証ポイントをクリアしていく
サービス	<ul style="list-style-type: none"> サービスの対価を支払う人（企業）が明確で、マネタイズができる サービスの独自性があり競争優位である 	<ul style="list-style-type: none"> 初期フェーズでリストアップした検証ポイント及び下記ポイントを確認 ターゲットへの価値提供が仮説通りか(PMF) PL全体の収益性（キャッシュポイントの種類と数、キャッシュポイント毎の収益力）
テクノロジー	<ul style="list-style-type: none"> 既存データ、事業アセットを活用できる 	<ul style="list-style-type: none"> ユニットエコノミクスが見合った事業は、アクセルを踏み拡大させていく

Copyright©2022 eole Inc. All Rights Reserved

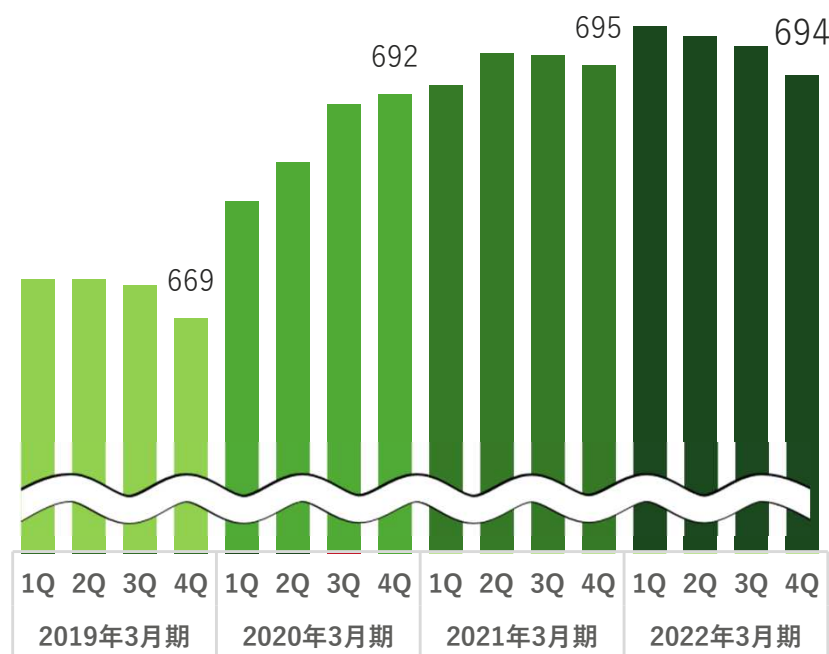


eole inc.

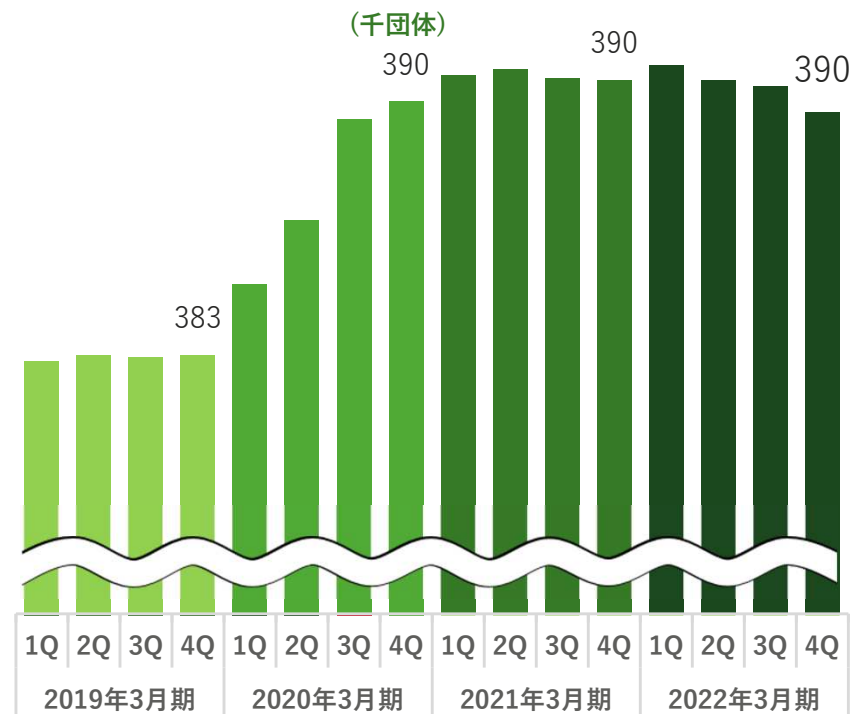
VI | 參考資料

- 緊急事態宣言による活動自粛の影響もあり、会員数は伸び悩み。
- 一定数の新規登録会員もあり、利用状況はコロナ禍前の8割程度まで回復。

らくらく連絡網 会員数*1
(万人)



らくらく連絡網 有効団体数*2,3
(千団体)



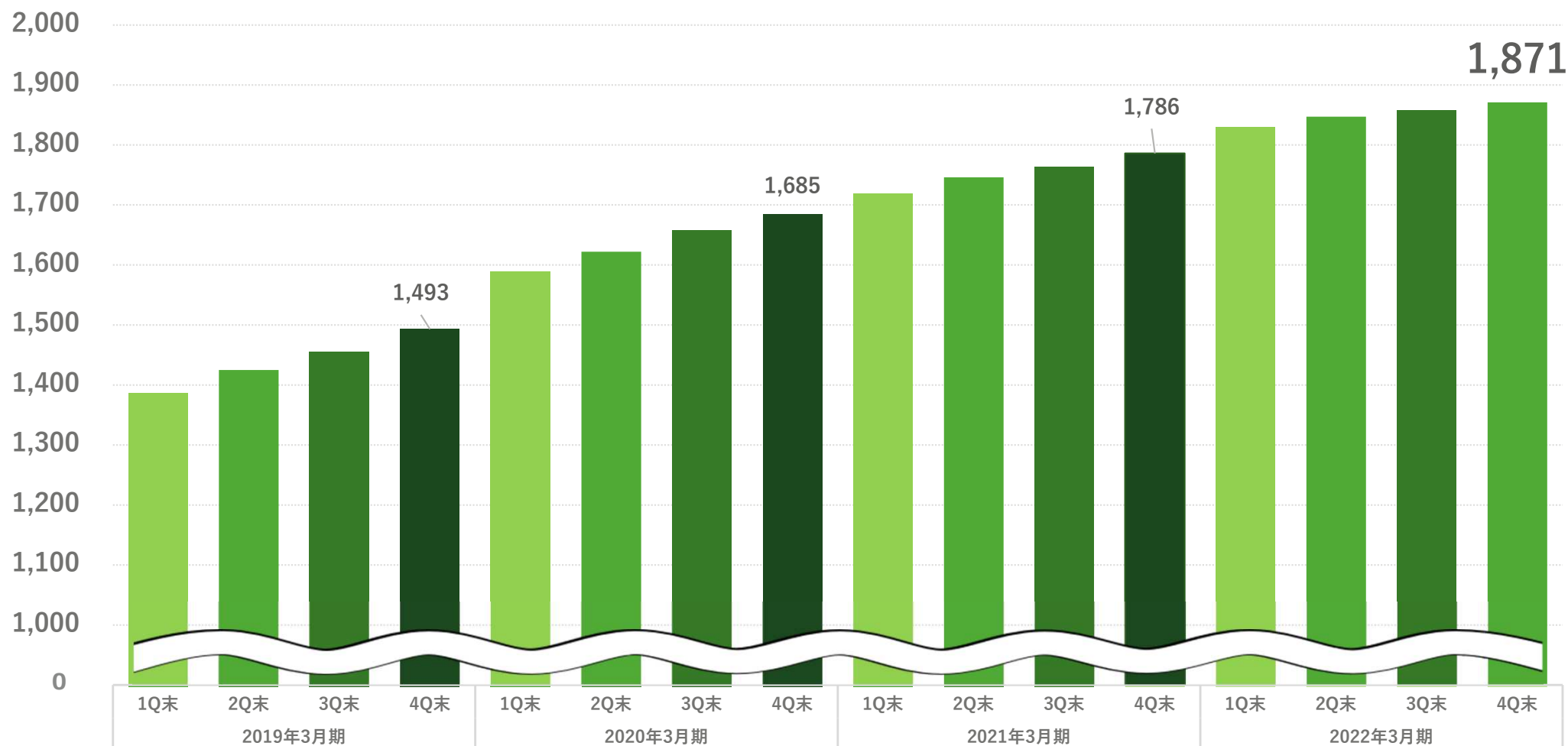
新学期が始まる4~6月にかけて会員数並びに団体数は増加し、一方で、学校関係をはじめとする一部の団体活動が終了する年末から3月末にかけて減少する季節性動向がある。

*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増に伴い、前年同期比で4.8%増加

らくらくアルバイト 会員数

(千人)

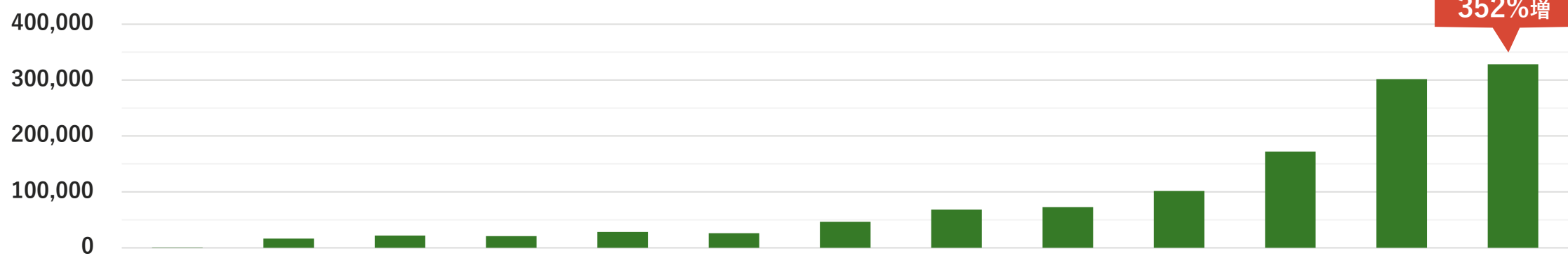


※ 会員数は百の位を切り捨て。

(原稿)

ジョブオレの求人原稿数*推移

前年同期比
352%増



2019.3 4Q	2020.3 1Q	2020.3 2Q	2020.3 3Q	2020.3 4Q	2021.3 1Q	2021.3 2Q	2021.3 3Q	2021.3 4Q	2022.3 1Q	2022.3 2Q	2022.3 3Q	2022.3 4Q
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

連携状況

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					
------	-----------------------	--------	---------------------	--	--	--	--------------	--	--	--	--	--

リリースした機能等

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 	<ul style="list-style-type: none"> 代行編集機能1.0 リリース google for jobs 連携機能改良 	Indeed Inter view機能実装
---------------------	---	--------------------	---	--	--	--------------	--	--	-----------------------

* 求人原稿数は、各四半期末時点で掲載中の原稿数

HR Ads Platform

求人企業と求人メディアを繋ぐ
運用型求人広告プラットフォーム

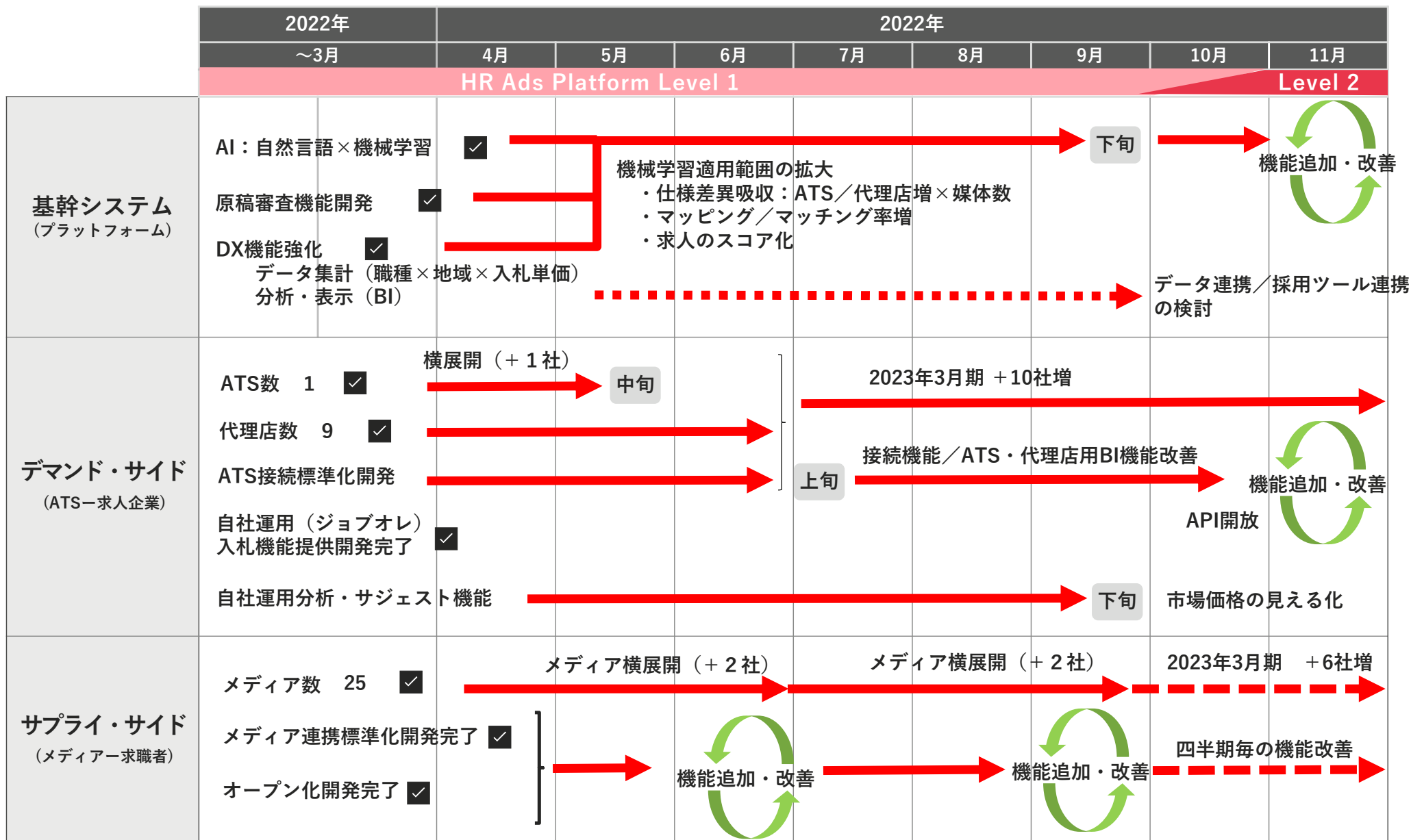


HRアワード2021
プロフェッショナル部門入賞

データとアルゴリズムで求人広告の配信を最適化し、多数の求人メディアへの求人作成・求人出稿・応募者管理ができます。採用効率の向上、応募効果の最大化をサポートします



HRアドプラットフォーム -今期ロードマップ-



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

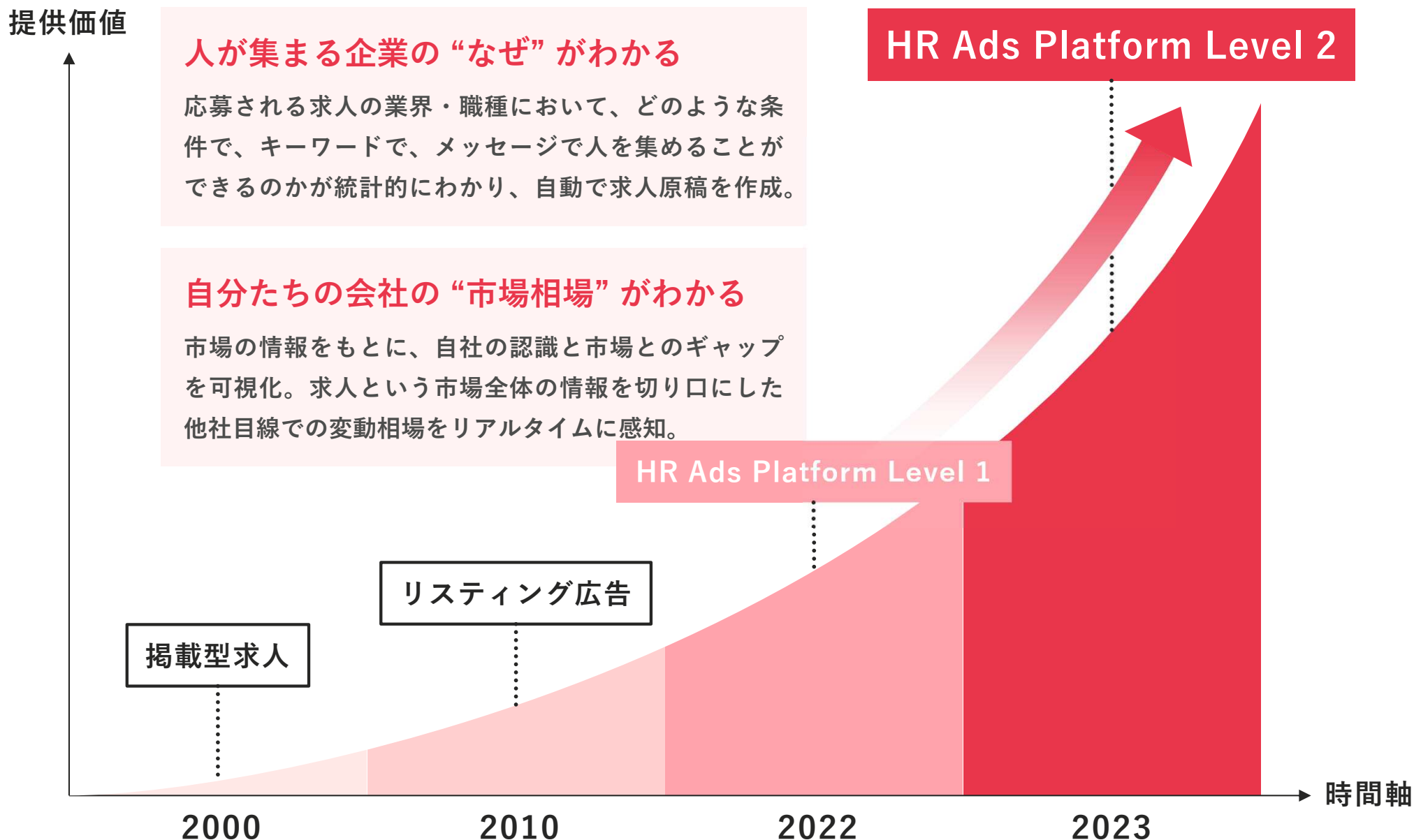
★
現在地

2000

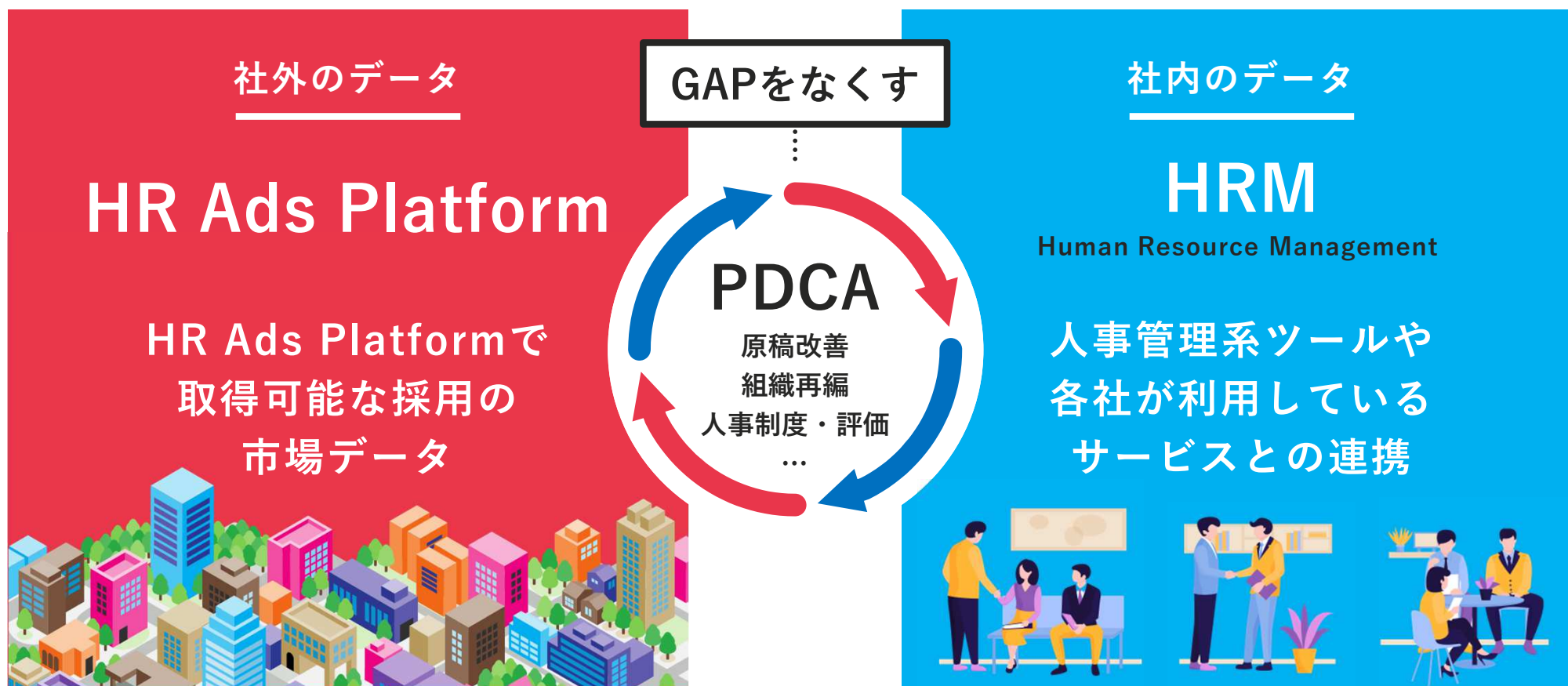
2010

2022

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。

第10回新株予約権発行要項（2022年3月31日決議）

発行形態	第三者割当方式により投資家に割当
割当予定先	グロース・キャピタル株式会社
発行される株式の総数 (潜在希薄化率)	230,000株 (9.6%(発行決議日時点の発行済株式数に対する比率))
新株予約権の発行数	2,300個
新株予約権の発行価額の総額	2,208,000円（新株予約権1個につき960円）
新株予約権の払込総額	252,908,000円
当初行使価額	1,090円(発行決議日前日終値の110%)
下限行使価額	496円(発行決議日前日終値の50%)
行使価額の修正	発行後、6ヶ月の経過後の取締役会の決議により、行使価額の修正を行うことができる。 修正後6ヶ月毎に行使価額の修正が可能(取締役会決議日前取引日の90%に修正可能)
発行決議日	2022年3月31日
払込期日	2022年4月18日
行使請求期間	発行日から3年後の応当日
期限前取得	発行日から2年の経過後、発行会社は期限前取得の決議をすることができる。取得予定日の2週間前までに取締役会決議の上、その旨通知を行うことで、新株予約権を新株予約権者から発行価額でいつでも取得することができる。
新株予約権の取得請求	発行日から2年の経過後、新株予約権者は取引所における発行会社株式の普通取引の終値が本新株予約権の下限行使価額を下回った場合において、通知を行うことで新株予約権の全部を発行価額で取得請求することができる。
譲渡制限	本新株予約権の譲渡については、発行会社の取締役会の承認を要する

<p>目的</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●成長資金の確保 <ul style="list-style-type: none"> ・ 次世代データプラットフォーム構築及び移行 ・ データプラットフォームを活用した新規事業開発での新アプリによる会員増(データ量の拡充)及び行動履歴情報※1の追加取得(データの質の向上) <ul style="list-style-type: none"> ▶ BtoC事業でのマネタイズによる成長及びBtoB領域での広告メディア事業の強化 ・ 人材採用の強化 ●株式流動性の向上による個人投資家層の拡大
<p>資金使途</p>	<ul style="list-style-type: none"> ①データの有効活用（次世代データプラットフォームの構築・移行） <ul style="list-style-type: none"> ・ DMP(属性情報)から、（仮称）eole CDP※2(属性情報+行動履歴情報)へのプラットフォーム構築及び移行 ・ 新サービス導入に伴う（仮称）イオレ共通会員認証基盤の構築 ・ （仮称）イオレ共通IDによるSSO※3によるシームレスなサービス利用 ②新規事業開発（既存データの有効活用及びデータ量の拡充のための新アプリの開発） <ul style="list-style-type: none"> ・ らくらく連絡網約700万人及び約39万団体向けの新サービス(toC向けでのマネタイズ) <ul style="list-style-type: none"> ▶ データマネジメント事業での新たなマネタイズを行うアプリを開発 ③人材採用の強化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 継続的に開発・提供するマルチプロダクト戦略を支えるプロダクトマネージャーやエンジニア等の専門性の高い人材の採用を強化 ・ 既存事業との兼ね合いの上、法人営業や事業開発等のオペレーション部門の組織拡大に寄与する優秀な人材の採用を積極的に進めていく予定

※1行動履歴情報：利用したサービスや広告の閲覧履歴、位置情報、端末の情報等、興味・嗜好を分析できる情報でかつ、特定の個人を識別できない情報

※2 CDP:Customer Data Platformの略

※3 SSO:Single Sign Onの略

調達予定の**約2.5億円**は、
データマネジメント事業の更なる成長のための
『データの有効活用』、『新規事業開発』、『人材採用の強化』に使用

【資金使途内訳】

- | | |
|--|-------|
| ①データの有効活用
次世代データプラットフォームの構築・移行 | 0.6億円 |
| ②新規事業開発
既存データの有効活用及び量の拡充のための
新アプリの開発 | 1.6億円 |
| ③人材採用の強化 | 0.3億円 |

中長期的な当社の業績拡大及び企業価値の増大を目指すにあたり、より一層意欲及び士気を向上させ、当社の結束力をさらに高めることを目的として、当社の取締役に対して、有償にて新株予約権を発行するところを決議。

発行形態	募集新株予約権（有償ストックオプション）
新株予約権の募集総数	1,070個
新株予約権の目的となる株式の総数 （潜在希薄化率）	普通株式107,000株 （4.5%（発行決議日時点の発行済株式数に対する比率））
新株予約権の割当て対象者	当社取締役3名
新株予約権1個当たりの発行価額	2,600円
行使価格	841円
申込期日	2022年5月30日
割当日及び払込日	2022年5月31日
行使請求期間	2025年5月31日から2032年5月30日
主な新株予約権の行使条件(1)業績条件	新株予約権者は、2025年3月期に係る当社が提出した有価証券報告書に記載される監査済みの当社の損益計算書（連結損益計算書を作成している場合には連結損益計算書。）に記載された営業利益が、300百万円を超過した場合にのみ、これ以降本新株予約権を行使することができる。
主な新株予約権の行使条件(2)在籍条件	新株予約権者は、新株予約権の権利行使時において、当社または当社関係会社の取締役、監査役または従業員であることを要する。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると取締役会が認めた場合は、この限りではない。
譲渡制限	本新株予約権の譲渡については、発行会社の取締役会の承認を要する

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。
1 st Party Data	自社で収集・保有しているデータ
3 rd Party Data	自社以外の第三者が提供するデータ

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。