



2023年3月期 第1四半期

決算補足説明資料

株式会社イオレ

(東証グロース、証券コード:2334)

2022年8月12日

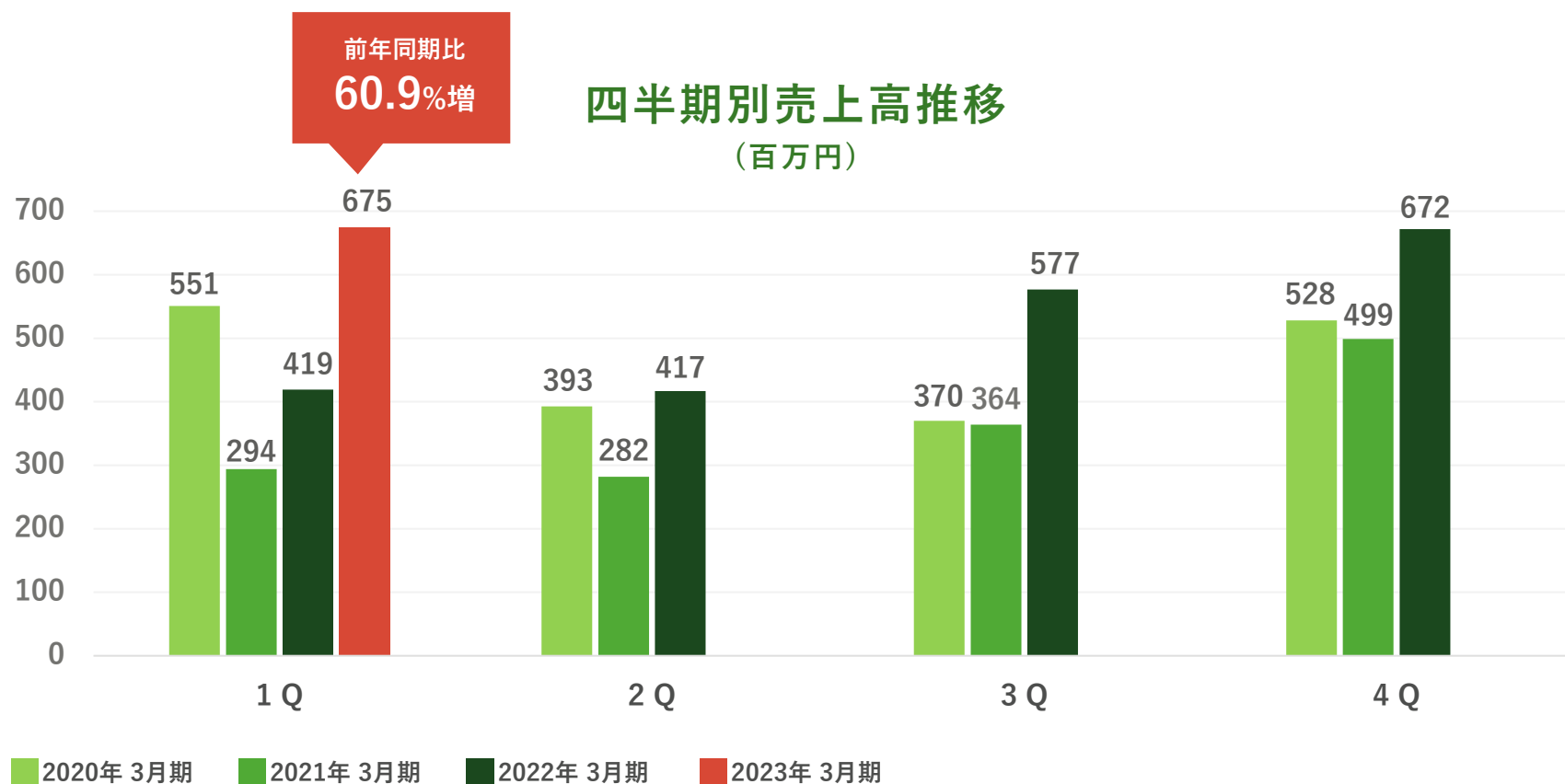
- 第1四半期売上高は前年同期比 **+60.9%** と順調に推移
- 第1四半期経常損益は前年同期比 **+21百万円** と大幅に改善
- HRデータ事業が売上を牽引 前年同期比 **+78.0%**
データマネジメント事業も前年同期比 **+37.5%**

- I 業績ハイライト
- II 業績予想
- III 戦略進捗状況
- IV 参考資料

eole Inc

I | 業績ハイライト

- 第1四半期売上は前年同期比**60.9%**増と、予算を上振れし順調な滑り出し

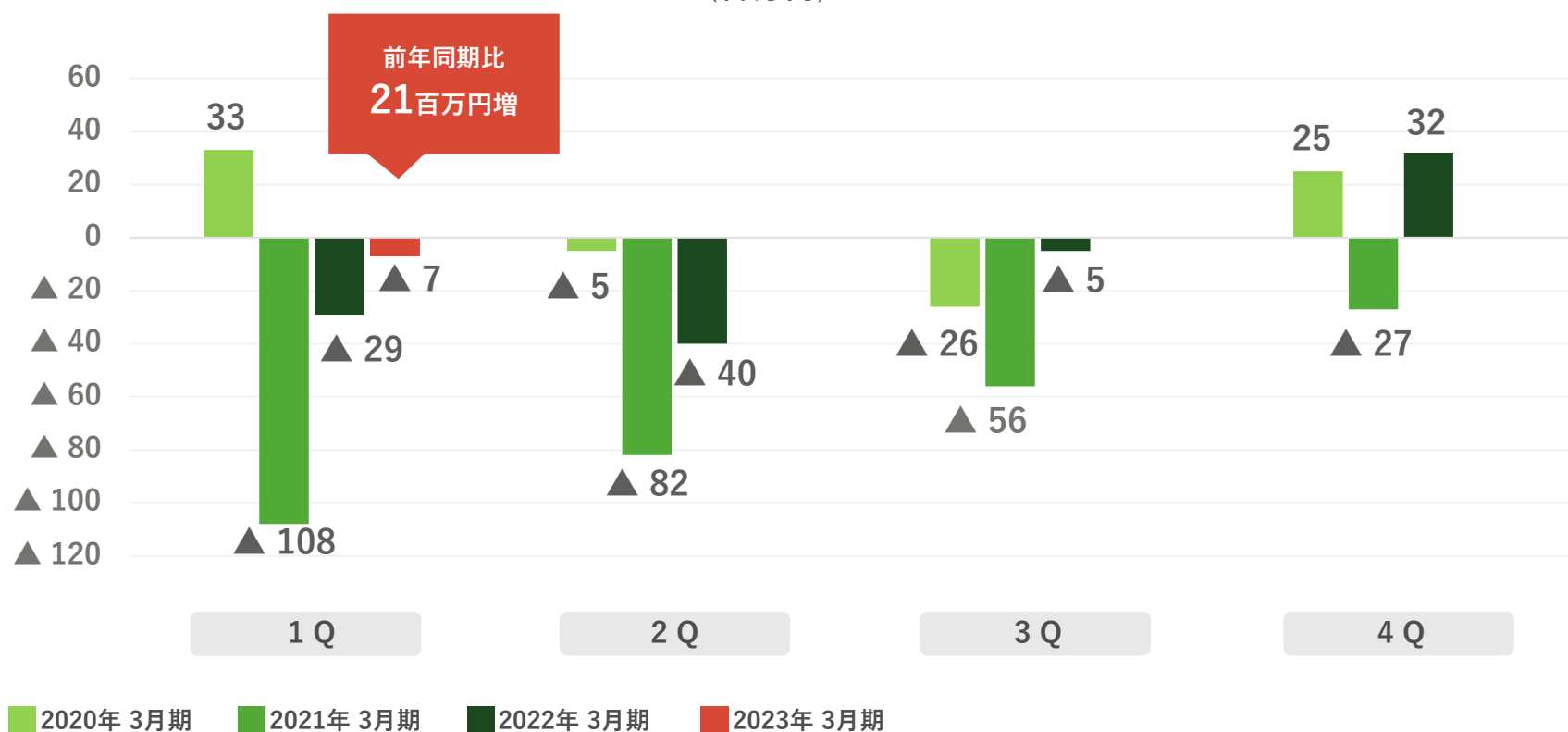


※ 比率は単位未満を四捨五入で表記。なお、次ページ以降も同様。

- 売上の順調な進捗に伴い、前年同期比**21百万円**増と大幅に改善

四半期別経常損益推移

(百万円)



■ 自己資本比率55.0%と財務基盤は継続して安定

(百万円)

	前期末 (2022年3月末)		第一四半期末 (2022年6月末)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	751	100.0%	755	100.0%	
流動資産	737	98.1%	702	93.0%	
現金及び預金	392	52.2%	378	50.1%	
固定資産	14	1.9%	52	7.0%	
負債					
流動負債	313	41.7%	333	44.2%	
純資産	438	58.3%	421	55.8%	
自己資本比率		58.1%		55.0%	▲3.1pt

- 前年同期比では増収により、損失額が改善
- 本店移転に関わる特別損失15百万円計上（移転日は8月29日を予定）したものの、第1四半期の増収でカバー

(百万円)

	2022年3月期 第1四半期実績	2023年3月期 第1四半期実績	前年同期比
売上高	419	675	+60.6%
営業利益	▲29	▲6	—
経常利益	▲29	▲8	—
四半期純利益	▲30	▲24	—

HRデータ事業が売上の約7割を占める。

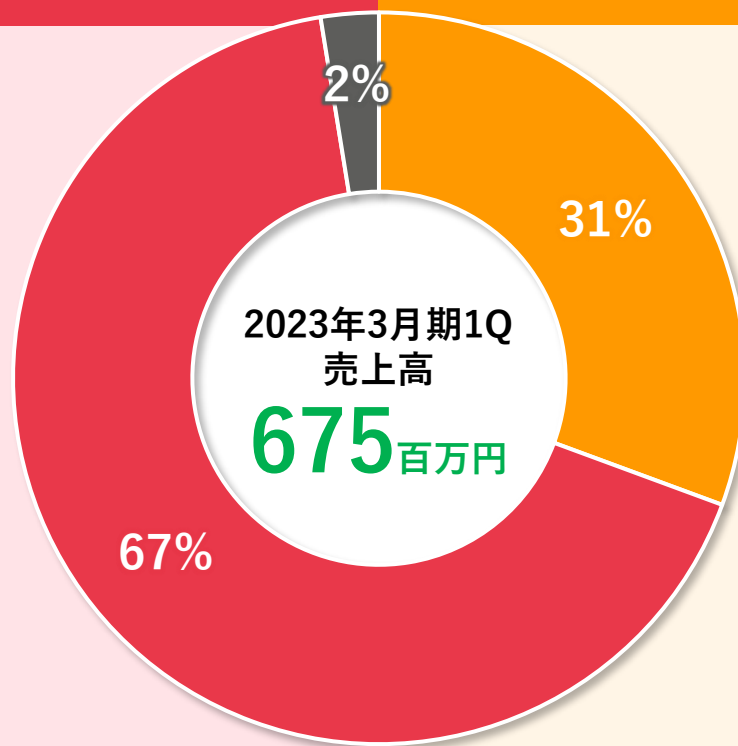
HRデータ事業

コミュニケーション
データ事業

求人検索エンジン



HR Ads Platform



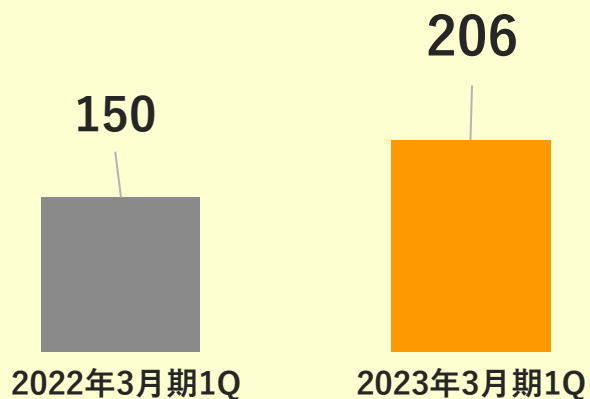
らくらく連絡網

pinpoint

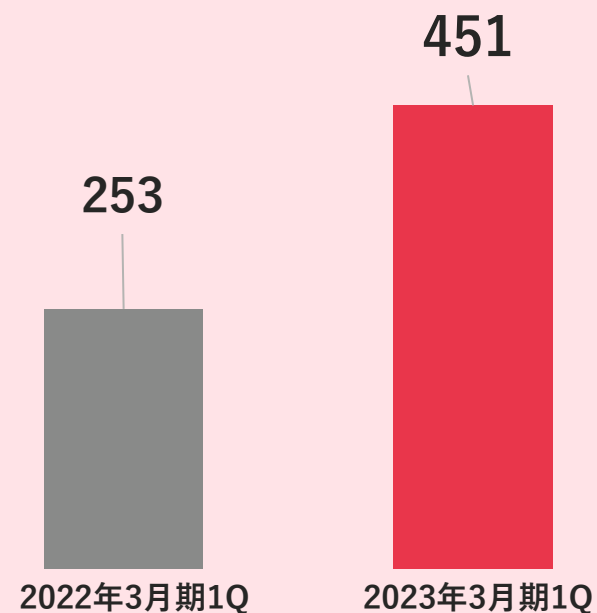
バイト探しの決定版
らくらくアルバイト

- コミュニケーションデータ事業はpinpointが好調、前年同期比**37.5%**増
- HRデータ事業は大幅な成長、前年同期比**78.0%**増

(百万円)

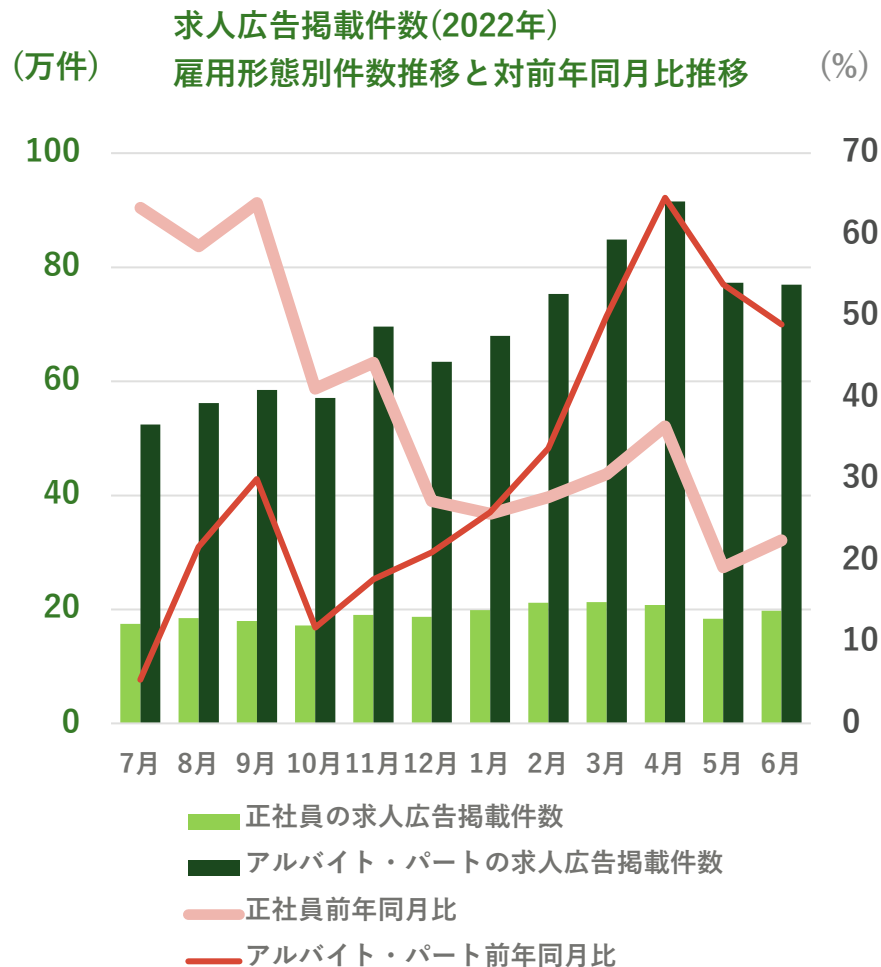
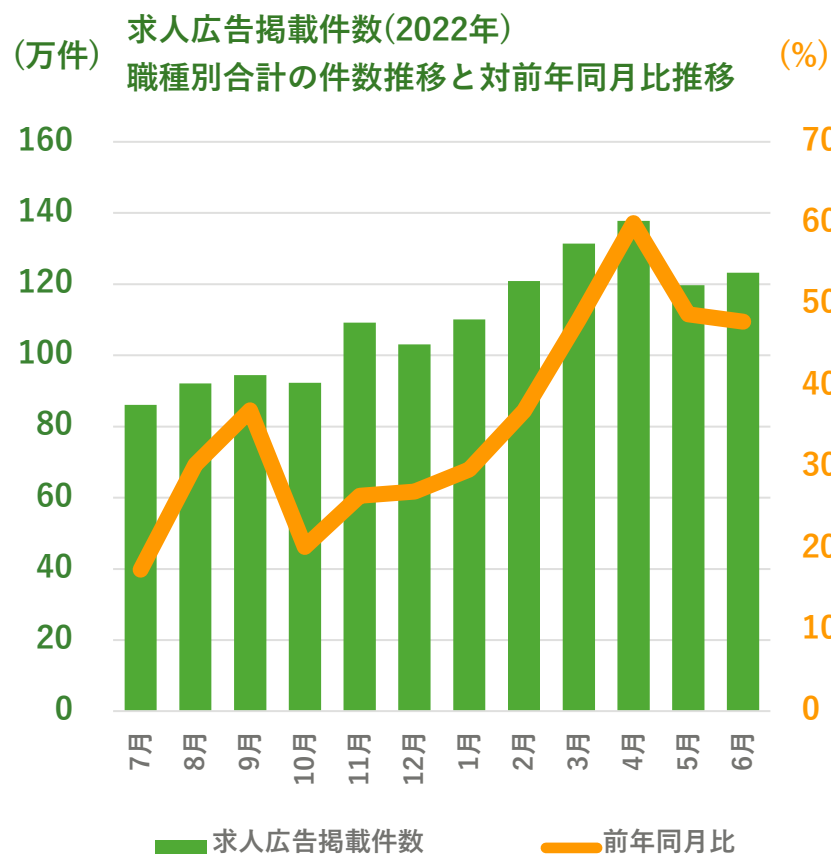


コミュニケーションデータ事業



HRデータ事業

- 求人広告市場は回復基調。
- 新型コロナ流行からの回復、IT化・DX推進等を背景に転職ニーズも高まる傾向に



※ 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」

eole Inc

||

業績予想

(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.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
- ・ 運用自動化への取り組み
- ・ 新規事業のリリース

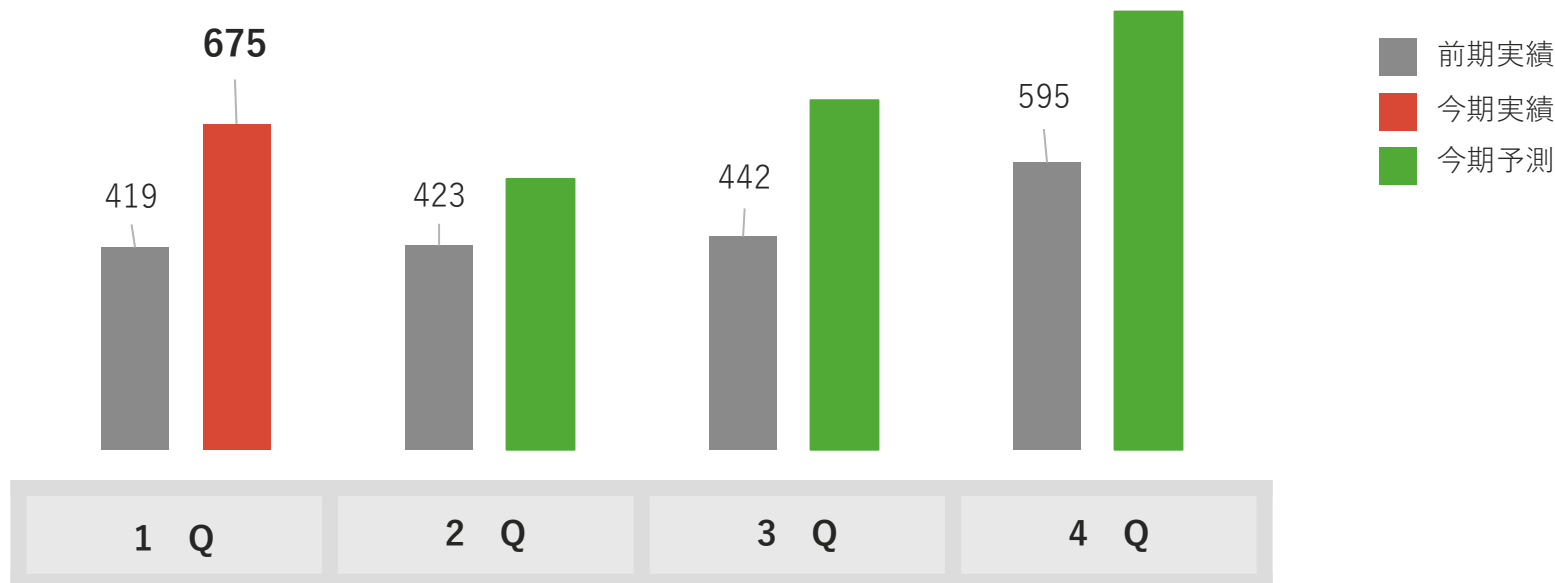
中長期

- ・ 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

- 第1四半期は今期予算を上振れし、順調に推移
- 新規事業への投資も行いながら既存事業の成長を背に黒字化を見据える

2023年3月期売上予測のイメージ (前期比較)

(百万円)



eole Inc.

III

戰略進捗状況

ミッション実現に向けた当社の強み

データマネジメントカ

「(1)データ集めの仕組み作り」と「(2)データを活用した事業作り」で
日本を元気にする事業を作り続ける

自動でデータが蓄積していく構造作りが得意 これまで2種類の価値の高いデータを蓄積

団体参加者データ

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**

データ概要

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

蓄積方法

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

データの魅力

採用市場データ

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**）

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

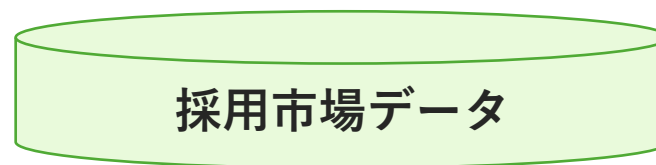
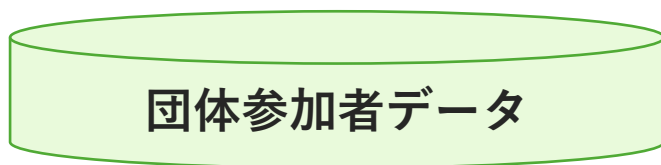
求人企業・求人メディア数がお互い相乗的に拡大する構造でデータ蓄積を実現

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

データを活用した事業作りが得意。
各データを起点に多くの事業創出を実現



...

らくらく連絡網 

日本全国の部活動、サークル、PTA等の団体活動従事者向けのグループコミュニケーション支援サービス



らくらく連絡網会員データを活用したアルバイト求人メディア

⋮

求人検索エンジン

求人原稿やマッチングデータを活用したIndeedやリスティング等の運用型広告事業



自社サービスへの登録情報を活用し精度の高いターゲティングを実現する広告配信サービス

HR Ads Platform

次世代型求人広告運用プラットフォーム



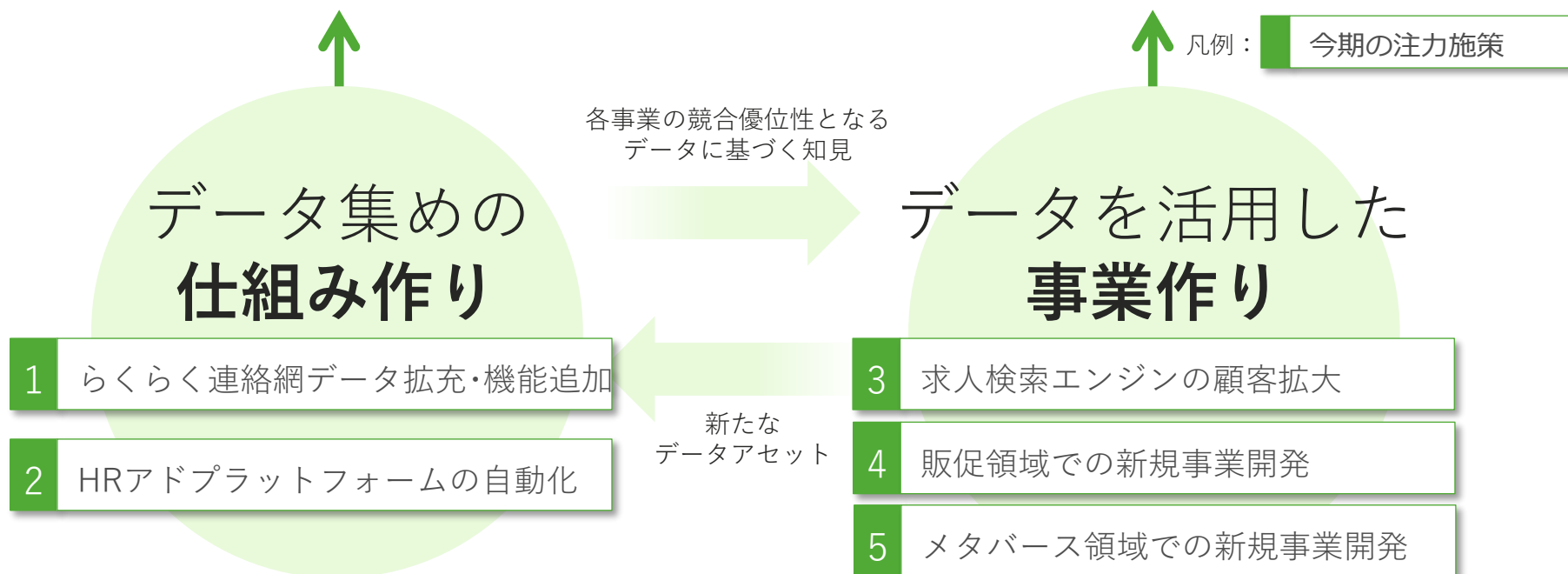
自社採用サイトを作成可能な採用支援システム

⋮

データを活用した事業作りを推進
新体制でも

「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



一層の成長実現に向け、強みを生かした事業ポートフォリオを構成

立ち上げ・再投資フェーズ

成長フェーズ

安定収益フェーズ

コミュニケーション
データ

HRデータ

1 らくらく連絡網データ拡充・機能追加

らくらく連絡網

機能強化・アプリ化・データベース拡充によりデータ基盤を磨き込み

4 販促領域での新規事業開発

販促支援の新規事業※

らくらく連絡網の会員基盤・特性を生かしたポイント経済圏を構築

5 メタバース領域での新規事業開発

メタバースの新規事業※

仮想空間上での新たなコミュニケーションやコミュニティ活動を支援

2 HRアドプラットフォームの自動化

HR Ads Platform

求人原稿の作成自動化や、市場相場などの可視化にチャレンジ



求人検索エンジン運用やHRアドプラットフォームのフックとして提供

3 求人検索エンジンの顧客拡大

求人検索エンジン

データに基づくPDCA運用力を差別化要素とし、顧客を拡大



1stパーティデータであり、プライバシー規制強化を追い風に展開加速



バイト探し決定版
効率的な運用により、安定的に収益を確保

【凡例】

■ 今期の注力施策

…注力施策と事業との対応

会員基盤の共通化・行動履歴データ取得などの基盤整備の上で 新たな機能追加による利用促進を狙う

データベースの 基盤整備

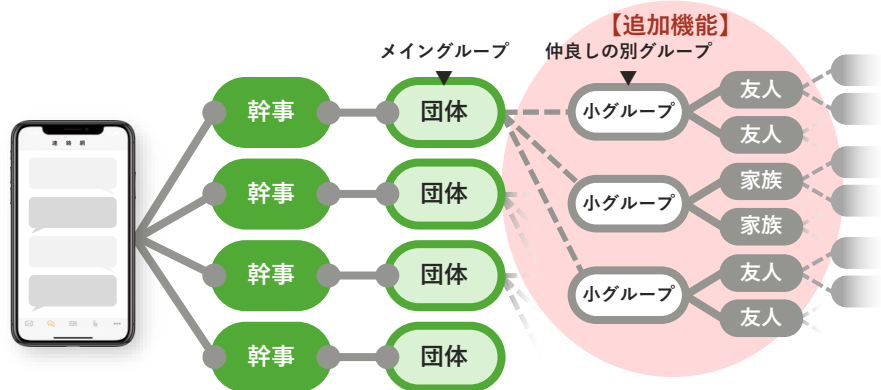
- サービス別に別々になっていた認証基盤を共通化
- 属性情報だけでなく、行動履歴データの蓄積基盤の構築

+

新たな機能追加

機能例1：グループの細分化

- 団体内でより親密な小グループを形成できる機能追加
- より具体化・細分化された趣味嗜好に合わせた広告配信



機能例2：グループ同士のマッチング

- スポーツ団体幹事への試合マッチング機能を追加
- 幹事への付加価値増加による利用及び新規団体勧誘の促進



蓄積したデータや、求人検索エンジンの運用ノウハウも活用し、
求人原稿作成や市場相場の自動化を進める



A. メディアとの横展開を運用フェーズへ移行

- 26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

- ATS（RPM、HRhacker）と連携完了
- 横展開可能な汎用化機能の開発
- パートナー（代理店）チャンネル10社開拓

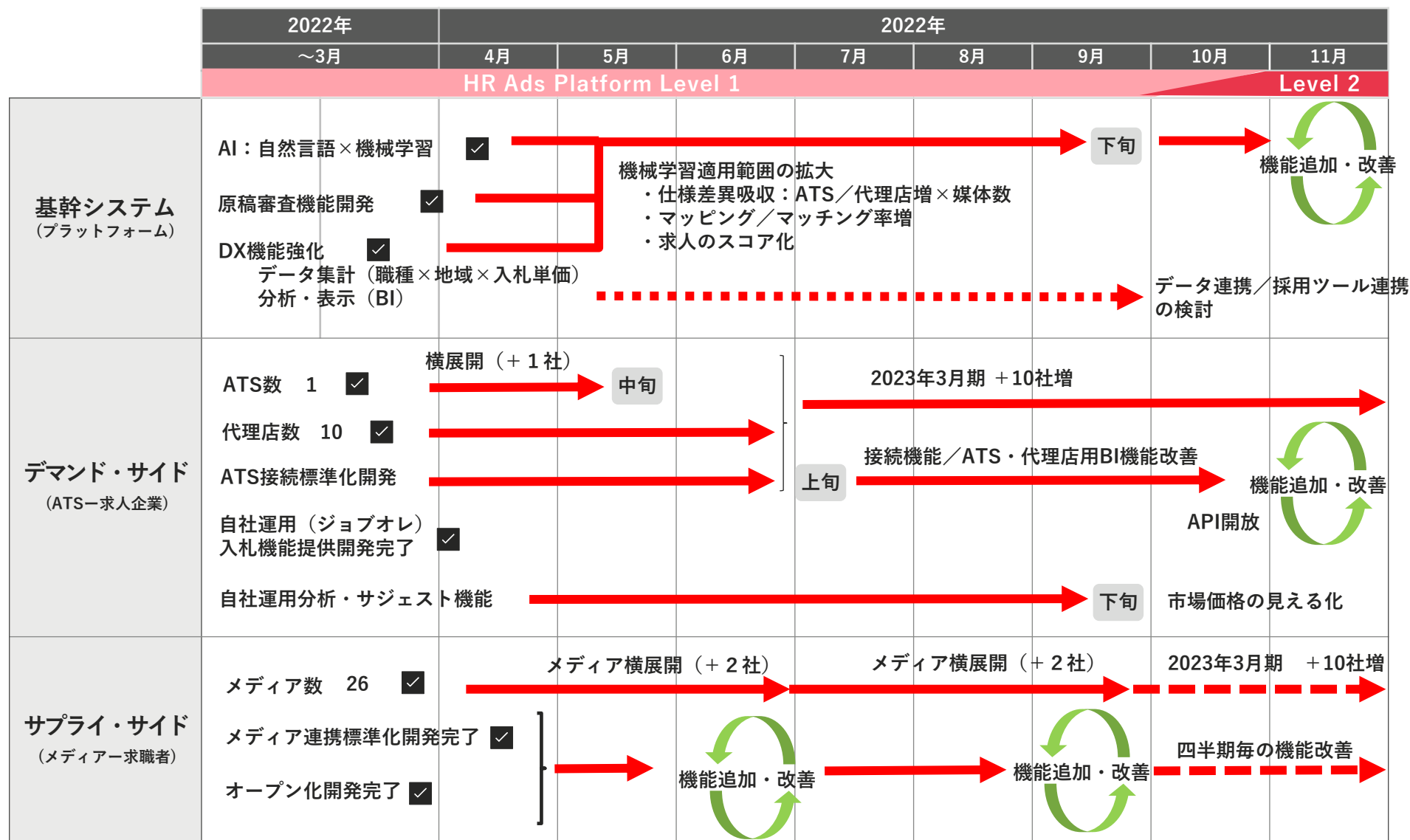
C. その他の進捗状況

- 6月末現在で79,296求人原稿がHRアドプラットフォームを利用
- 求人検索エンジンからのクロスセル

今後の見通し

- ・ パートナー制度の推進
- ・ 採用ツール連携の下地作り
- ・ AIを見据えた能動学習の導入によって自動化を進めていく

HRアドプラットフォーム -今期ロードマップ-





※2022年6月30日時点

採用市場の活況や高い顧客継続率（＝高品質サービス）を踏まえ
今期は新規獲得・既存顧客との取引拡大により顧客拡大を進める

現状

市場

求人広告市場は活況

- 求人意欲は一部の業種ではコロナ以前の水準に回復
- 2022年6月の求人広告掲載数は対年前同月＋47.9%

事業

顧客継続率96%

- 蓄積したノウハウや、カスタマーサクセス強化により、2021年7月～2022年6月の案件継続率は平均96%の高水準

今期の方針

新規顧客の獲得

- 営業での行動量アップによる顧客獲得増加

既存顧客の取引拡大

- 運用担当者へのスキル研修で付加価値をさらに高め、顧客とのより深い関係を構築することで、取引金額を増加

A. 新規顧客の獲得

- 営業人員を増やし営業力を強化
- 新規獲得数が予算の約3倍と順調に推移

B. 既存顧客の取引拡大

- 顧客継続率は96%以上の高水準をキープ
- カスタマーサクセス強化を今後も継続

C. 組織改革による育成効率化

- 運用チーム毎にリーダー制を導入
- チームリーダーに紐づいた人材育成により高い成果を獲得

今後の見通し

蓄積されたノウハウの利活用、人材育成に力を入れ
顧客の満足度・高い継続率を維持しながら取引を拡大

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

- ・ 約700万人の会員基盤
- ・ ポイント感度が高い主婦層が多い

×

市場環境

- ・ ポイ活（ポイントを利用して活用する活動）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

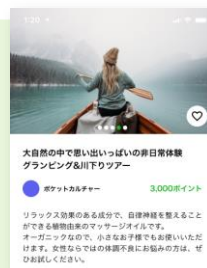
シェア買い

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



仮想空間に新たなコミュニケーション空間を創り、 既存団体にとらわれないコミュニティ活動や繋がりを促進

当社の
強み・アセット

- 約700万人・約39万団体の会員
- 団体内でのコミュニケーション目的での会員登録

×

市場環境

- コロナ禍でのオンラインコミュニケーションの拡大
- Web3.0※の技術の一般化

新たなコミュニケーション空間の構築

サービスの方向性

今期のチャレンジ

仮想空間の構築

- コミュニティ活動やコミュニケーションの促進
- アバター機能※
- 仮想空間内でのイベント開催
- 仮想空間内での企業広告の獲得
- 採用支援活動での活用

コミュニティの育成

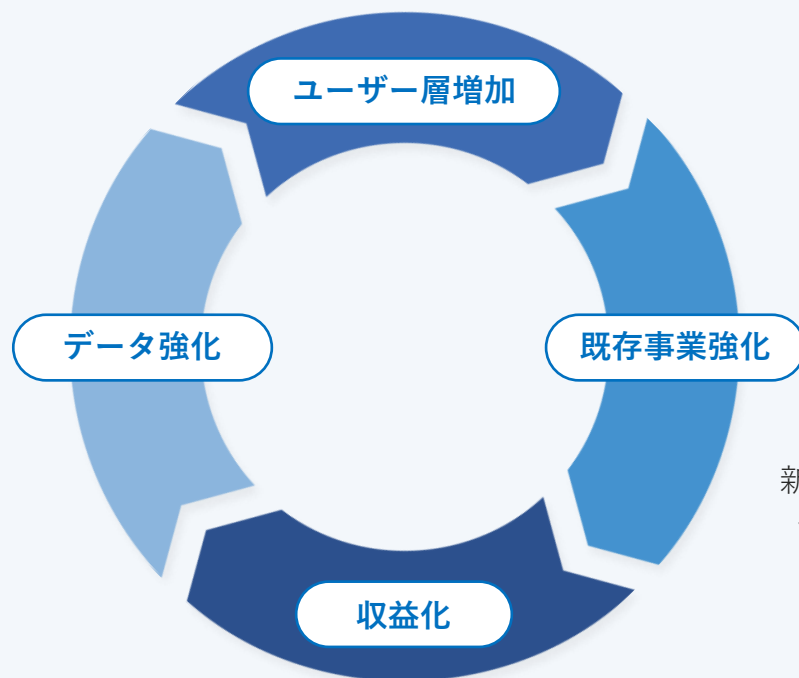
- スポーツや子育てなど多様なテーマでのコミュニティ形成
- 企業のファンコミュニティ形成
- 個人インフルエンサーのファンコミュニティ形成

外部の仮想空間との相互接続

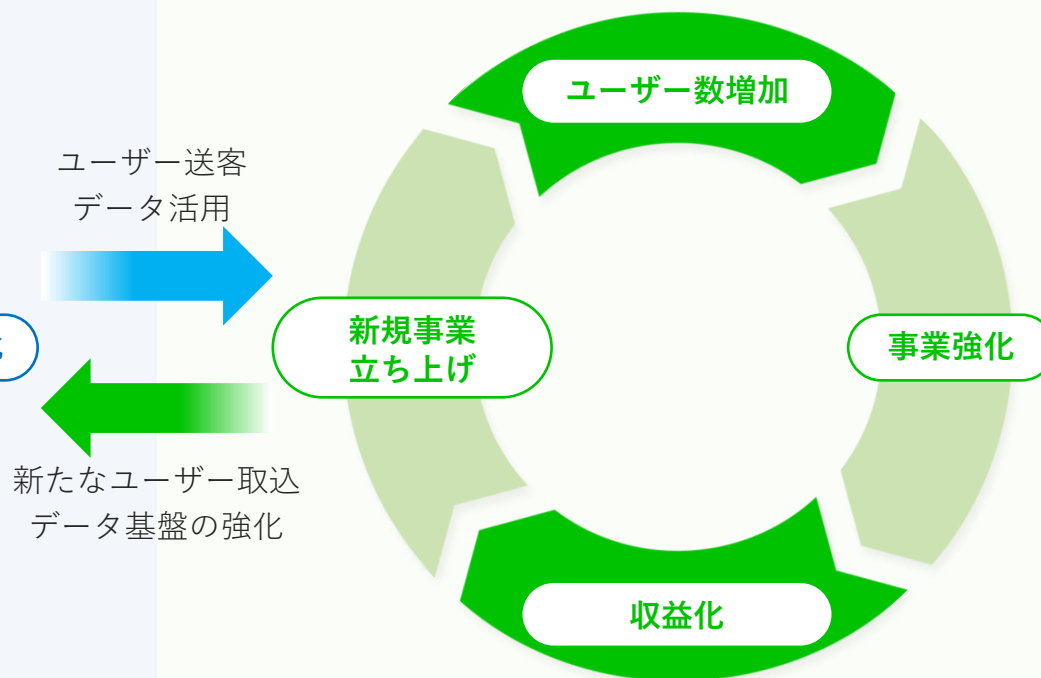
- 今後急速に増えると想定される様々な外部の仮想空間との相互連携

既存事業の強みが生きる領域で新規事業を展開し、早期成長を狙う
新たに獲得したデータは既存事業でも活用し、相乗効果を狙う

既存事業での成長サイクル



新規事業の立上げサイクル



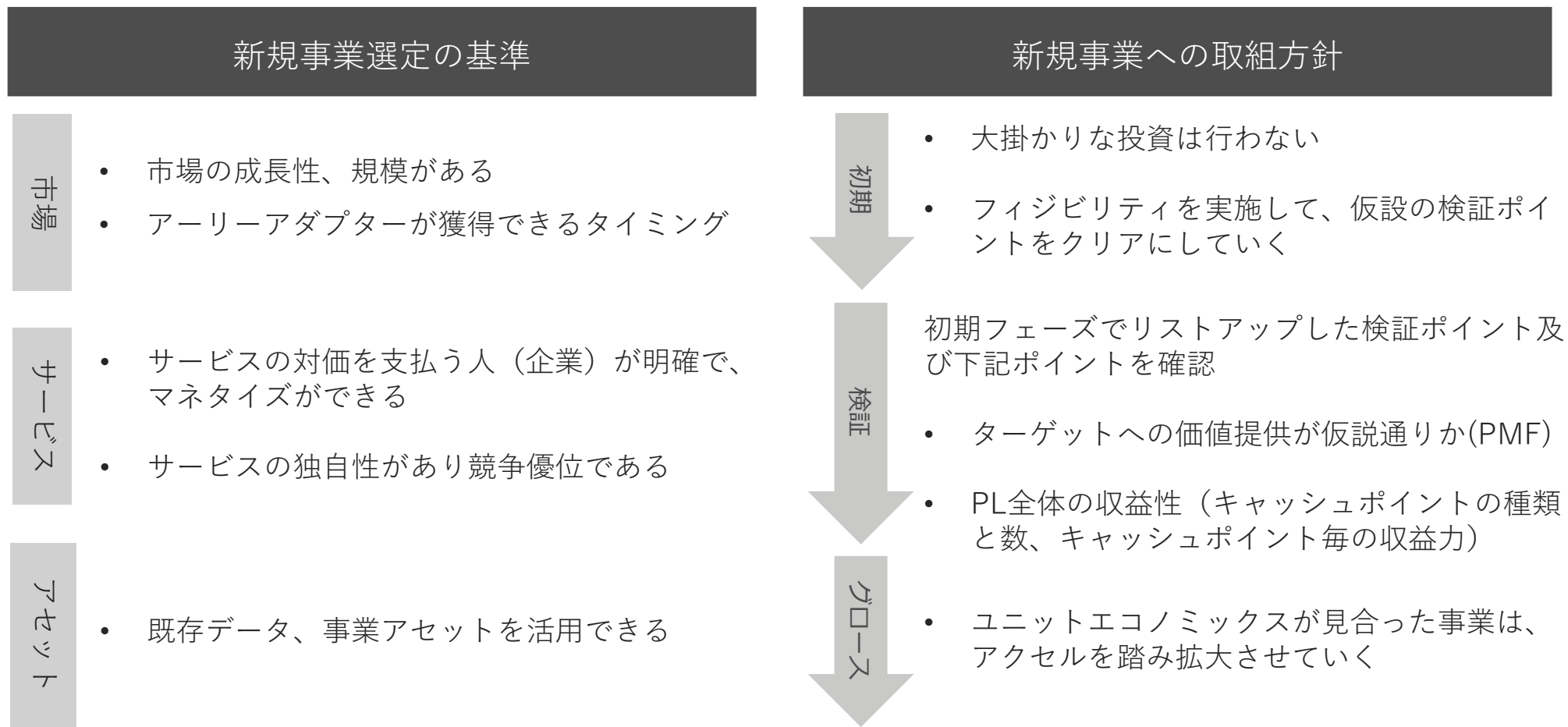
ユーザー送客
データ活用



新たなユーザー取込
データ基盤の強化



新規事業の事業選定基準と取組方針を明確化し 規律ある健全な投資を行う



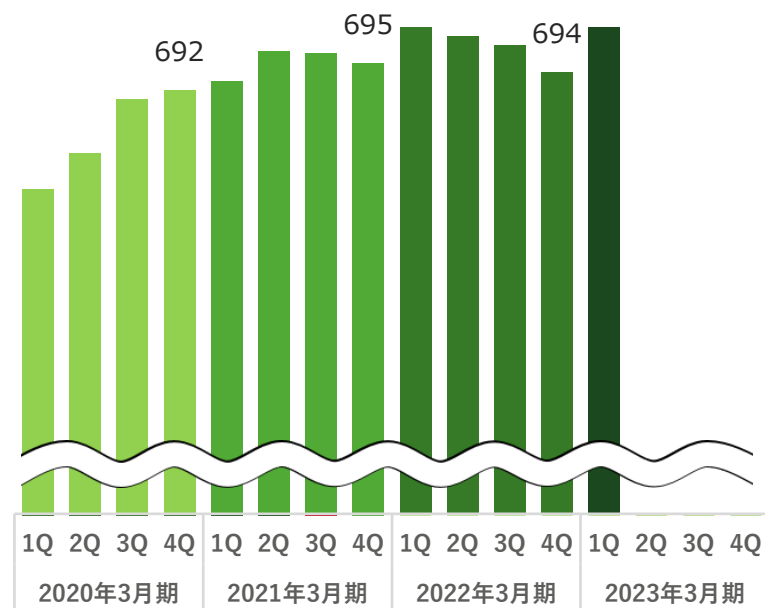
eole Inc

IV

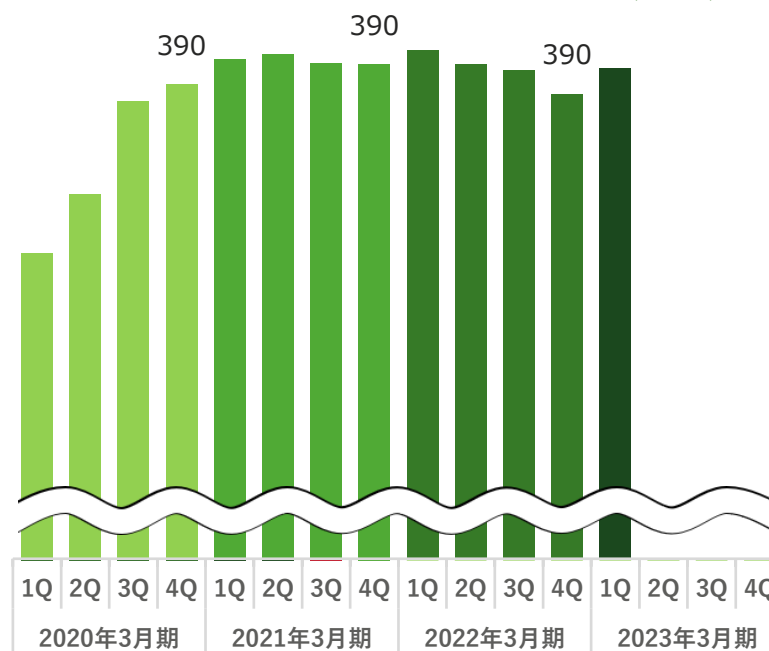
參考資料

昨年から緊急事態宣言による活動自粛の影響で会員数が伸び悩んでいたが
利用状況はコロナ禍前の水準まで回復、増加傾向へ

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)

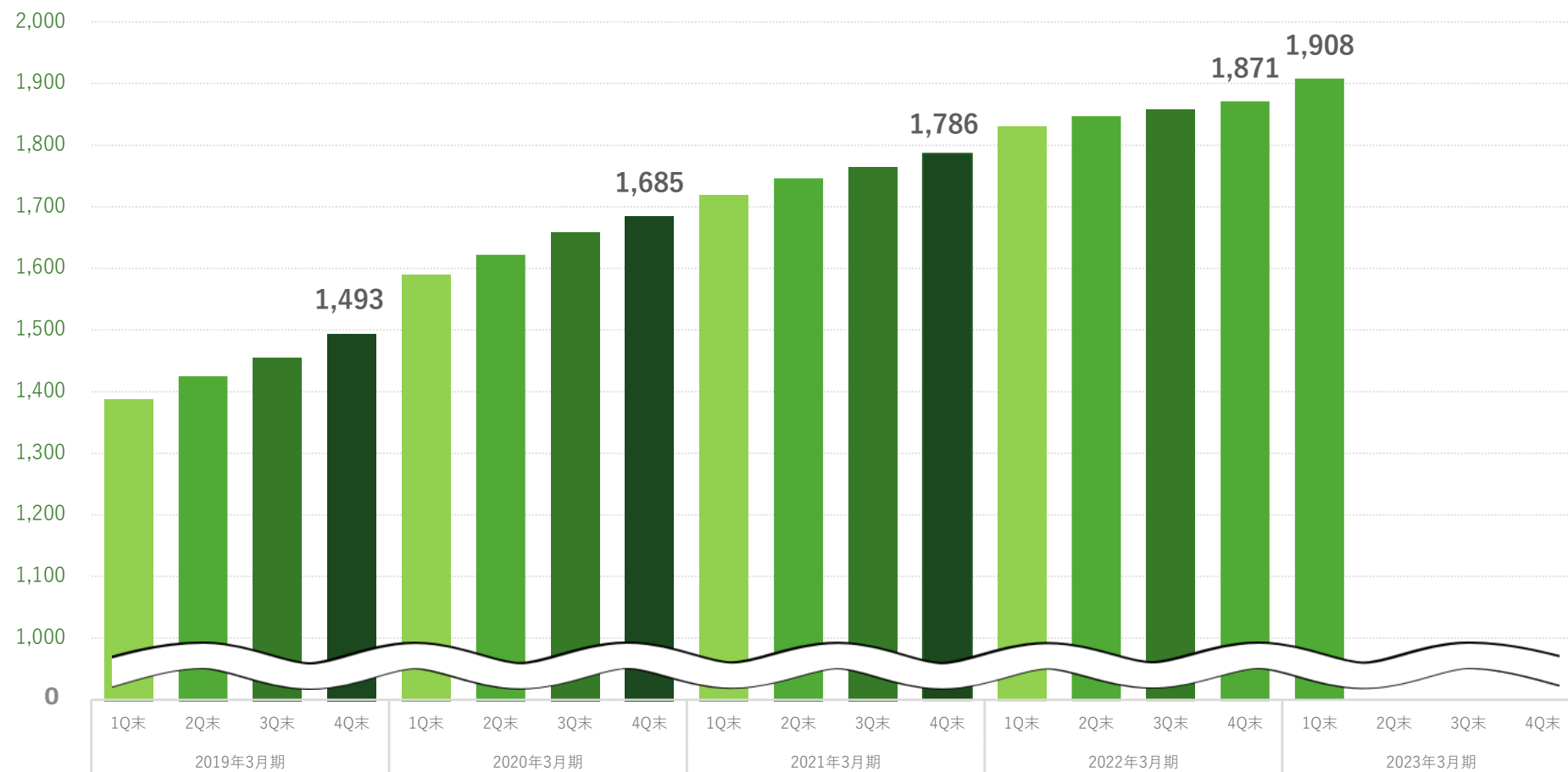


新学期が始まる4~6月にかけて会員数並びに団体数は増加し、
一方で、学校関係をはじめとする一部の団体活動が終了する年末から3月末にかけて減少する季節性動向がある。

※ 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数増に伴い引き続き増加傾向。

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。

求人原稿数は着実に増加し、前年同期比で262%増加

ジョブオレの求人原稿数*推移

前年同期比
262%増

(原稿)

300,000

200,000

100,000

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	・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	・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	・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	・HRAds自社運用用の機能追加 ・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	・代行編集機能1.0 リリース ・google for jobs 連携機能改良	IndeedInterview機能実装	・処理速度と消費メモリの改善 ・HRAds関連開発 ・CSV原稿取り込み機能を利用した原稿削除機能リリース		

* 求人原稿数は、各四半期末時点で掲載中の原稿数

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

用語	説明
メタバース	コンピュータやコンピュータネットワークの中に構築された、現実世界とは異なる3次元の仮想空間やそのサービスのことを指す。英語の「超（meta）」と「宇宙（universe）」を組み合わせた造語。仮想空間で自分の分身となるアバターを操作すれば、空間を自由に移動したり、他者と交流したりといったことが可能となる
Web3.0	Web3.0はイーサリアムの共同創業者であるギャビン・ウッド氏によって提唱された概念。明確な定義はまだないとされているが、ブロックチェーン技術を活用した非中央集権型または分散型のインターネット。Web1.0は、1999年代のWWW（World Wide Web）が普及し、個人が自由にホームページを作り情報発信ができるようになった時代。2000年代に入り、Web1.0に変わり登場したのがWeb2.0である。Web2.0は、SNSなどの普及により、情報発信者と閲覧者の双方向的なやりとりが可能となった時代
アバター機能	アバター（英: avatar）とは、ゲームやネットの中で登場する自分自身の「分身」を表すキャラクターの名称。ユーザーは、画面上の仮想空間で、自分が設定した（または指定された）キャラクターの外観を選んで、意思表示や行動を行うことができる。現実世界と同じように、仮想空間で出会う人にアバターが物を渡したり会話をしたりといったことが行える
アーリーアダプター	アーリーアダプターとは、イノベーター理論における5つのグループの1つ。流行に敏感で、自ら情報収集を行い判断する層。新しい商品やサービスなどを早期に受け入れ、消費者に大きな影響を与える
PMF	PMF（プロダクトマーケットフィット）とは、「Product Market Fit」の頭文字を取った言葉であり、直訳すると「製品（サービスや商品）が特定の市場において適合している状態」。言い換えると「カスタマー（顧客）の課題を満足させる製品を提供し、それが適切な市場に受け入れられている状態」
フィジビリティ	「フィジビリティ」は英語の「feasibility」のことで、「実行可能性」「実現可能性」という意味を持つ言葉。「フィジビリティ」はビジネス用語の一つで、企業や組織が新しい試み始める時に、果たして目的に到達することができるのか、実際に利益は得られるのかといった「可能性」を意味する
ユニットエコノミクス	ユニットエコノミクスは、事業の経済性を測定する経営手法のひとつ。ユニットという言葉の通り、単位あたりの収益性を見るもので、SaaSでは1ユーザーあたりの採算を示す指標。LTV（顧客生涯価値）とCAC（顧客獲得コスト）で、「ユニットエコノミクス=LTV/CAC」で算出

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。