



2023年3月期 第2四半期

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11月14日

業績

- 第2四半期売上高：前年同期比 **+60.5%**
- 第2四半期経常損益：前年同期比 **+45百万円**
- HRデータ事業：前年同期比 **+70.8%**
データマネジメント事業：前年同期比 **+41.4%**

トピックス

- 「らくらく連絡網」リニューアル
- 新規事業：ペット事業に参入

- 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

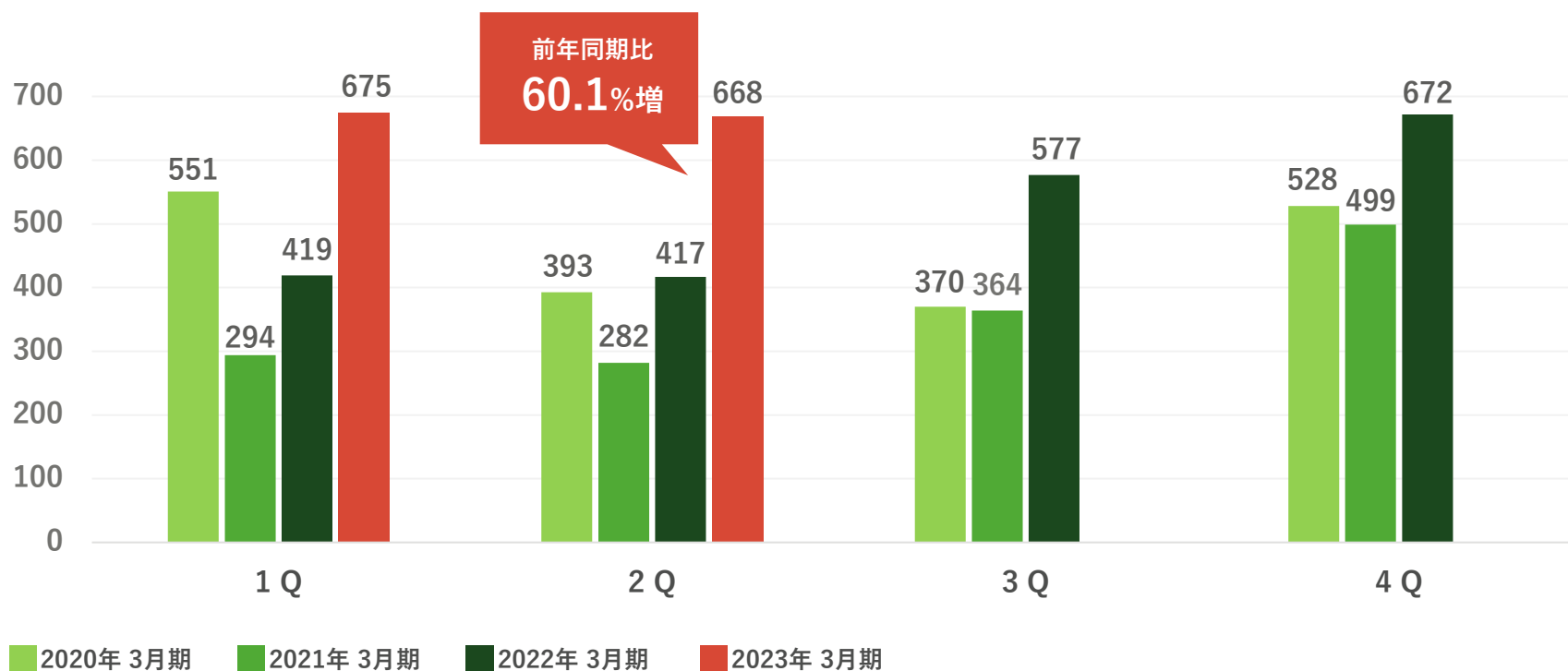
eole Inc

I | 業績ハイライト

■ 前年同期比**60.1%**増と順調に推移

四半期別売上高推移

(百万円)

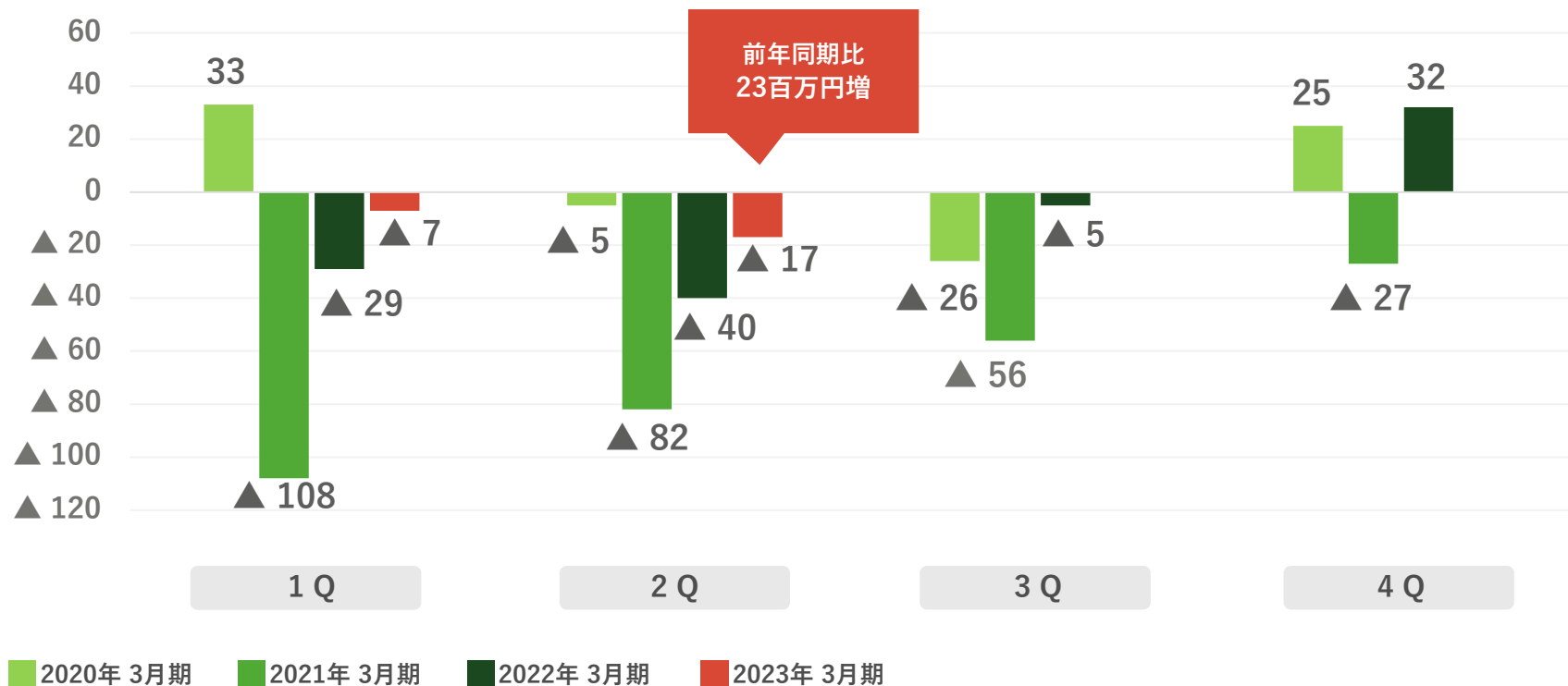


※ 比率は単位未満を四捨五入で表記。なお、次ページ以降も同様。

- 求人意欲が回復基調であり、市場状況を捉えニーズに対応し経常損益も改善。

四半期別経常損益推移

(百万円)



■ 自己資本比率57.2%と財務基盤は継続して安定

(百万円)

	前期末 (2022年3月末)		第2四半期末 (2022年9月末)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	751	100.0%	699	100.0%	▲51
流動資産	737	98.1%	609	87.1%	▲127
現金及び預金	392	52.2%	307	43.9%	▲85
固定資産	14	1.9%	90	12.9%	75
負債					
流動負債	313	41.7%	293	41.9%	▲20
純資産	438	58.3%	406	58.1%	▲31
自己資本比率		58.1%		57.2%	▲0.9pt

■ 前年同期比では増収により、損失額が改善

(百万円)

	2022年3月期 第2四半期実績	2023年3月期 第2四半期実績	前年同期比
売上高	837	1,343	+60.5%
営業利益	▲70	▲24	—
経常利益	▲70	▲25	—
四半期純利益	▲71	▲41	—

第1四半期に引き続きHRデータ事業が好調。売上の約7割を占める。

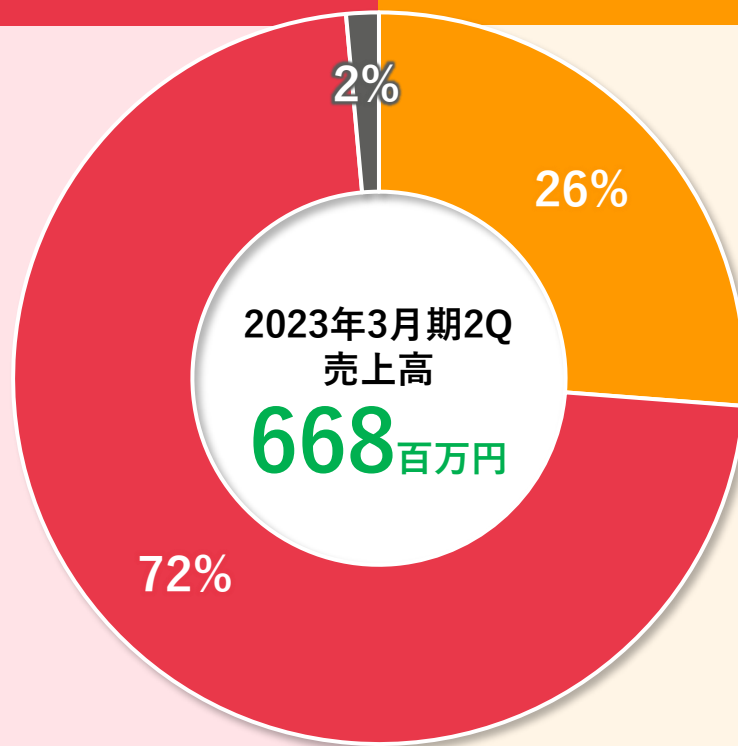
HRデータ事業

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

サービス別売上比較

サマリー

業績
ハイライト

業績予想

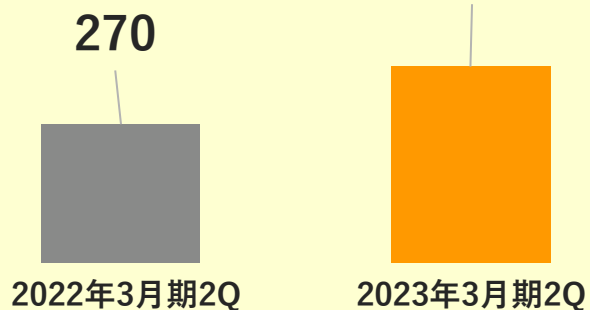
戦略進捗
状況

新規事業

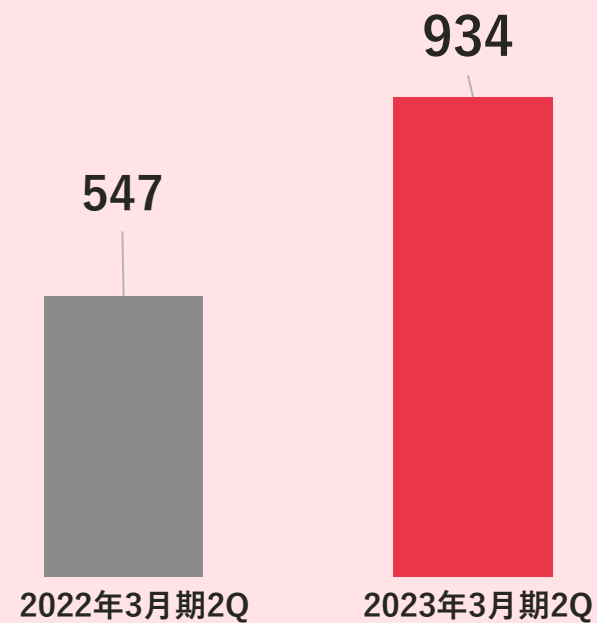
参考資料

- コミュニケーションデータ事業 前年同期比**41.4%**増
- HRデータ事業 前年同期比**70.8%**増

(百万円)

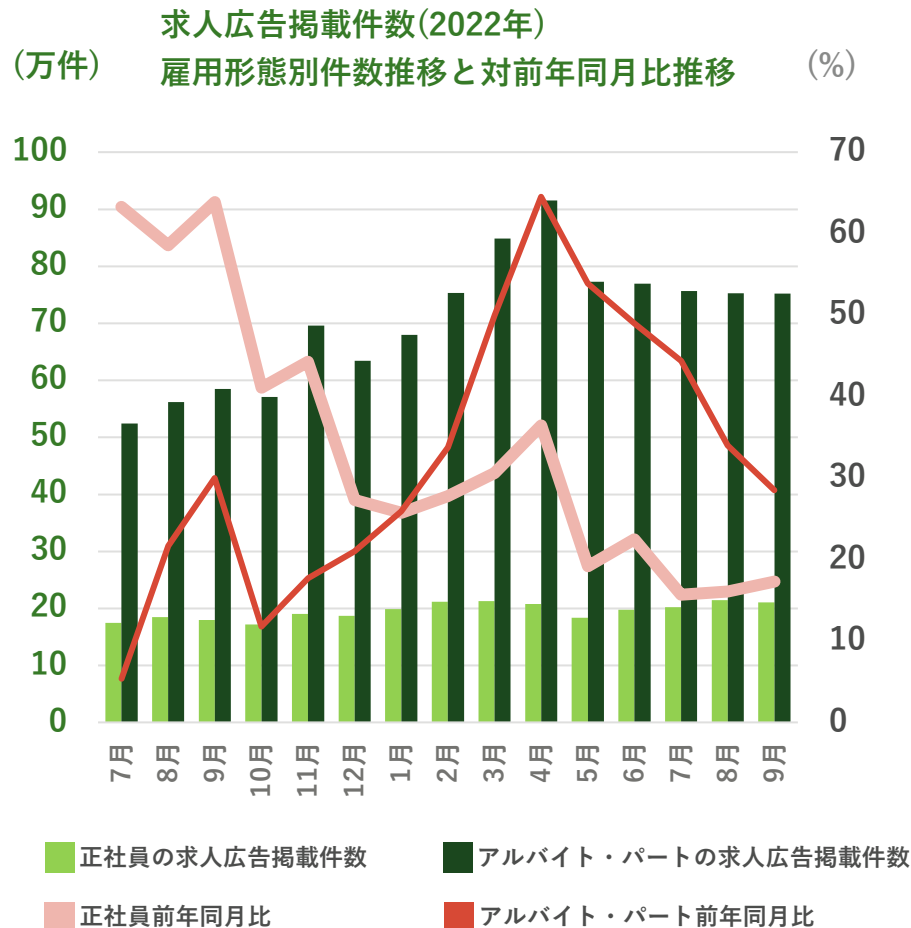
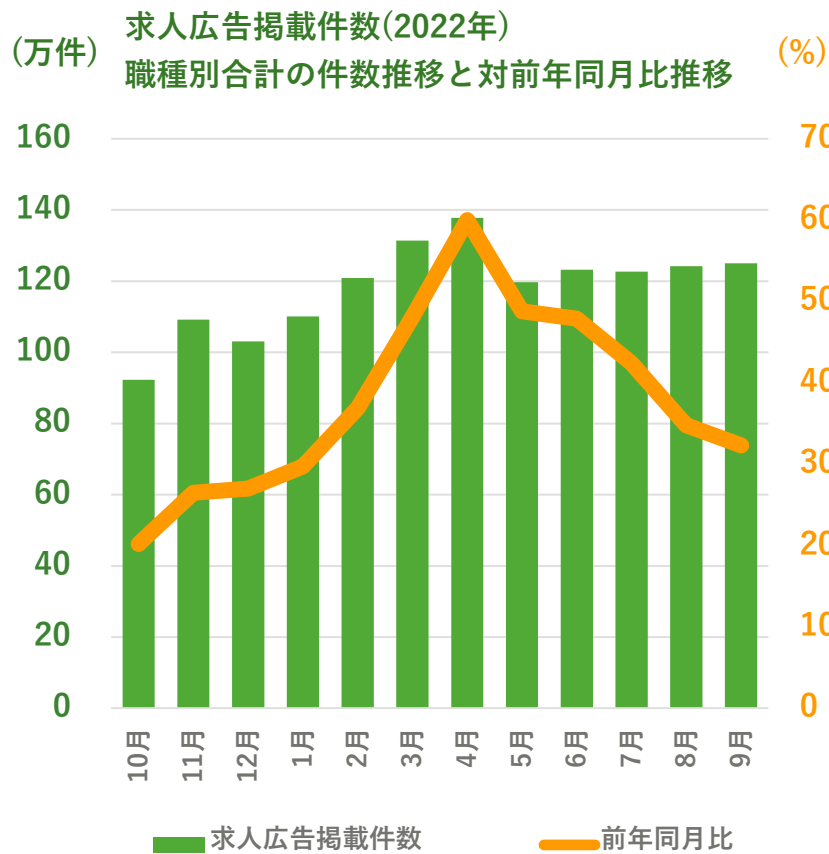


コミュニケーションデータ事業



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

2023年3月期業績予想

サマリー

業績
ハイライト

業績予想

戦略進捗
状況

新規事業

参考資料

(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

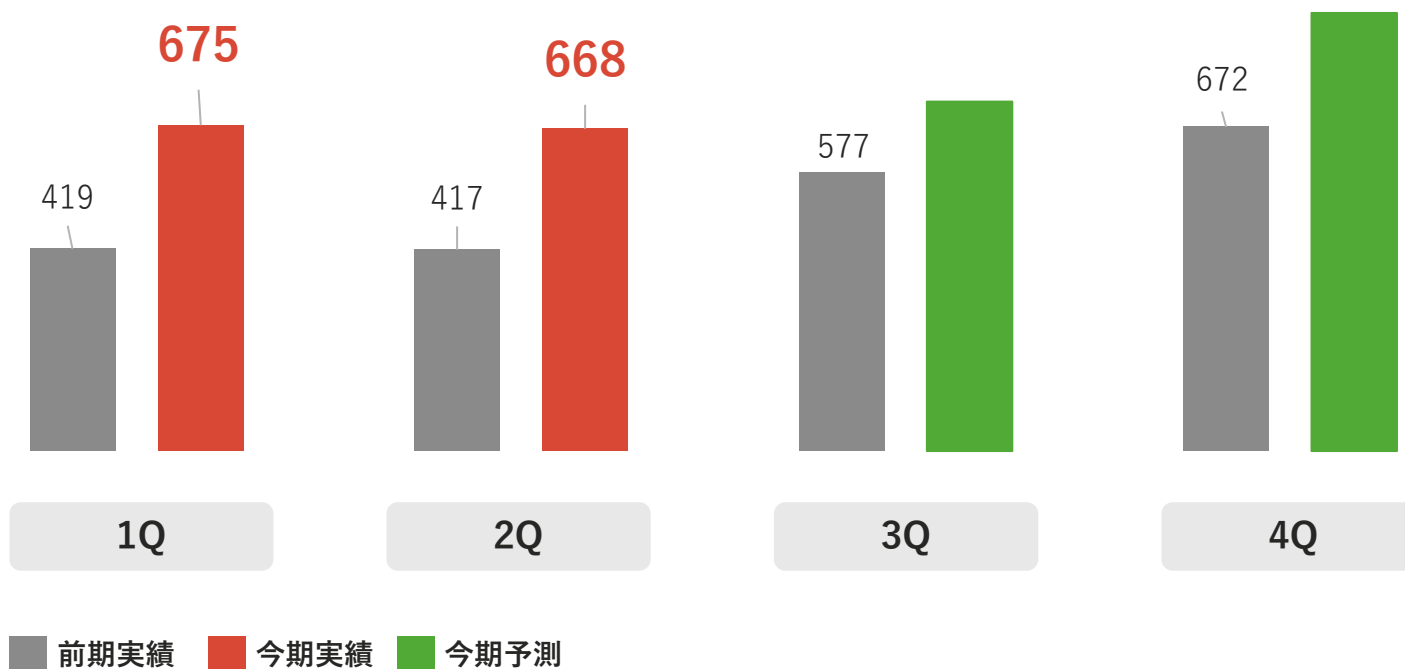
中長期

- ・ 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1四半期に引き続き順調に推移
- 既存事業の成長を背に黒字化を見据えながら、新規事業に投資していく

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力

(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

らくらく連絡網

団体の幹事・先輩・友人の薦めで
新規参加者が登録

集客コストをかけず
約700万人のユーザー獲得

採用市場データ

HR Ads Platform

他社ATS（採用管理システム）と連携

「ジョブオレ」以外の他社ATSを
利用する求人企業からも
自然と求人データが蓄積される仕組み

新体制でも新たなデータ集めの仕組みづくりへ

当社の強み

(2) データを活用した事業作り

サマリー

業績
ハイライト

業績予想

戦略進捗
状況

新規事業

参考資料

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

団体参加者データ

採用市場データ

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

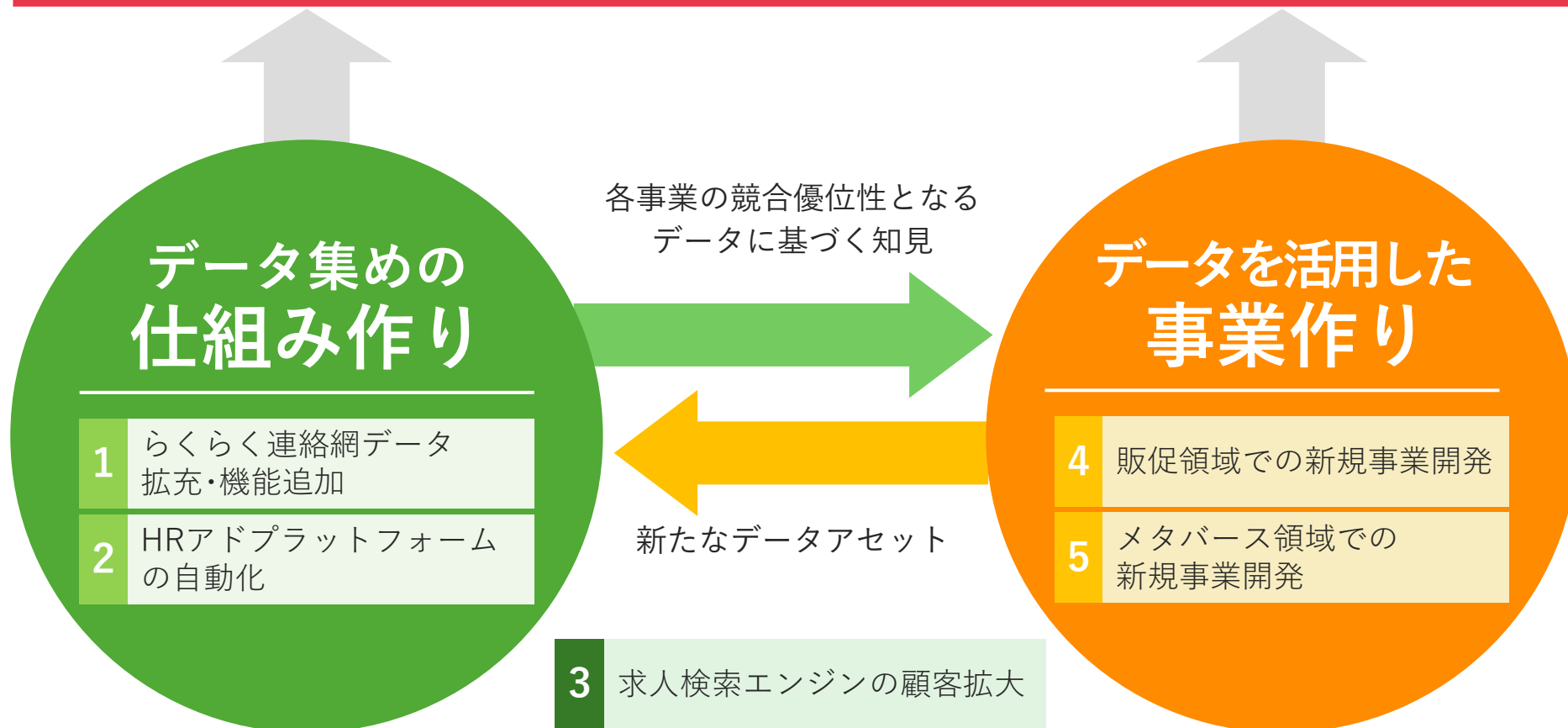


自社採用サイトを作成可能な採用支援システム

新体制でもデータを活用した事業作りを推進

「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

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

 **JOBOL**

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

pinpoint

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

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

 **らくらくアルバイト**

バイト探しの決定版
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

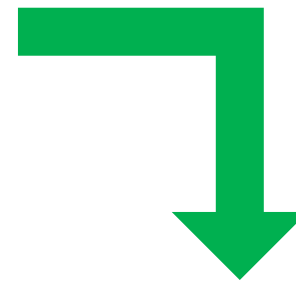
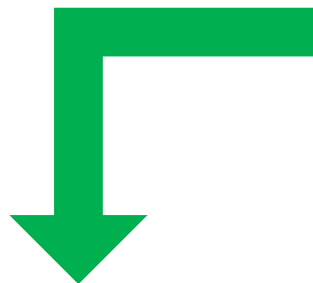
…注力施策と事業との対応

HRデータ

口コミ中心の会員獲得から、今後、新機能リリースやUI改善により
新規会員獲得に注力する。

行動データなどの集積を見越した**データベース基盤の再構築を実施**していく。

らくらく連絡網リニューアル



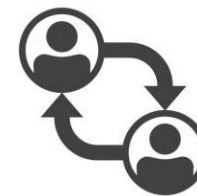
イオレのデータベース
収集力アップ



会員データの利活用



新規会員の獲得
(団体マッチング)



団体幹事より要望が多かった「**団体マッチング**」機能をリリース
これまでアナログに対戦相手を探していた幹事の**DX化**を行う。

UIデザインの改良



新機能 団体マッチング

対戦相手を募集したい

対戦相手を見つきたい

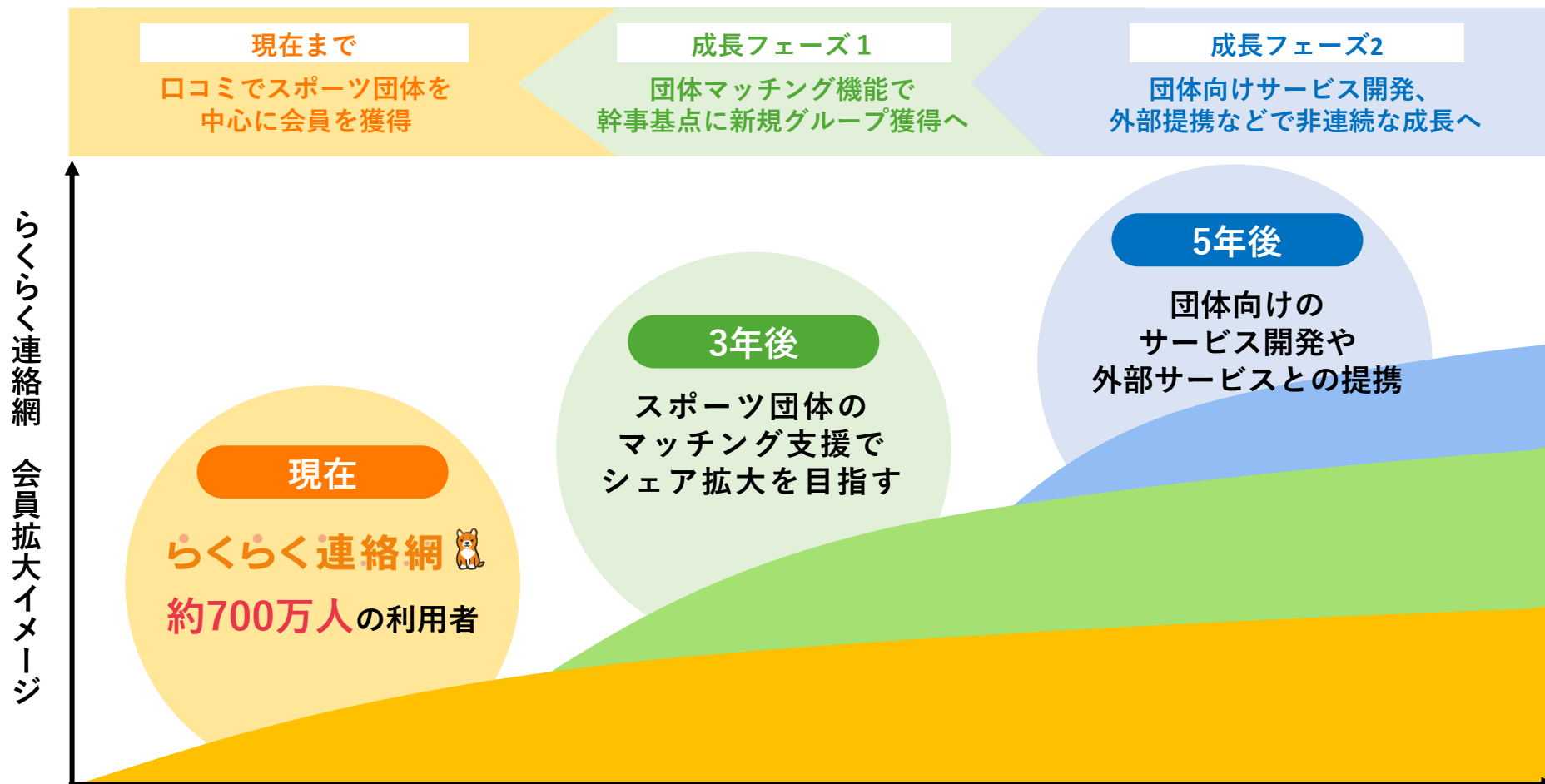
応募

検索

Match!!



試合マッチング機能により、幹事を基点に**新規団体を雪だるま式に獲得していく。**
団体向けのサービス開発や外部提携などを加速させる。



求人検索エンジンの運用ノウハウを活用した求人原稿作成の最適化、 蓄積したデータをもとに市場相場の自動開示を進める

2023年3月期の
注力課題

来期以降

前期まで
(今期PDCA対応)

HR Ads Platform Level 1

“集まる” 求人の作成

- ・ 求人ビッグデータの蓄積
- ・ 求人原稿のスコア化、改善

最適なメディアへ掲載

マッチング及びマッピングの
精度向上

HR Ads Platform Level 2

求人原稿作成の最適化

- ・ 求人項目の自動分割
- ・ NG表現等の自動検知機能

求人市場相場の明示

- ・ 求人市場の情報収集、
集計の自動化
- ・ おすすめ応募単価の明示

HR Ads Platform Level 3

人事管理系ツールとの 連携

- ・ APIの開放
- ・ データマイニング

ビジネス インテリジェンス

- ・ 採用BIツールの構築
- ・ データに基づくHRに関する
意思決定支援の仕組み構築

A. メディアとの横展開

- 26の求人メディアと連携（非開示メディア含む）

B. 他社ATSの連携開発

- API連携機能をリリース（2022年9月30日）

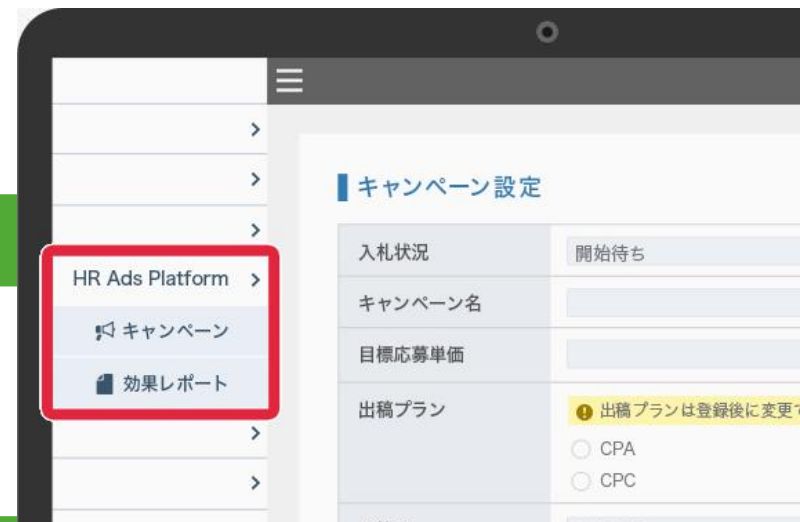
他社ATS上でHRアドの機能を直接管理できるように
＝ATS側のユーザビリティ向上・ATS連携拡大を促進

C. その他

- 一部機能で特許を取得（2022年7月28日）

今後の見通し

- ・ 求人原稿作成の最適化
- ・ 「おすすめ応募単価」表示機能の実装
- ・ ATSの機能追加によるユーザビリティ向上



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9月の求人広告掲載数は対年前同月＋32.3%

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10月～2022年9月の案件継続率は引き続き平均96%と高水準をキープ

今期の方針

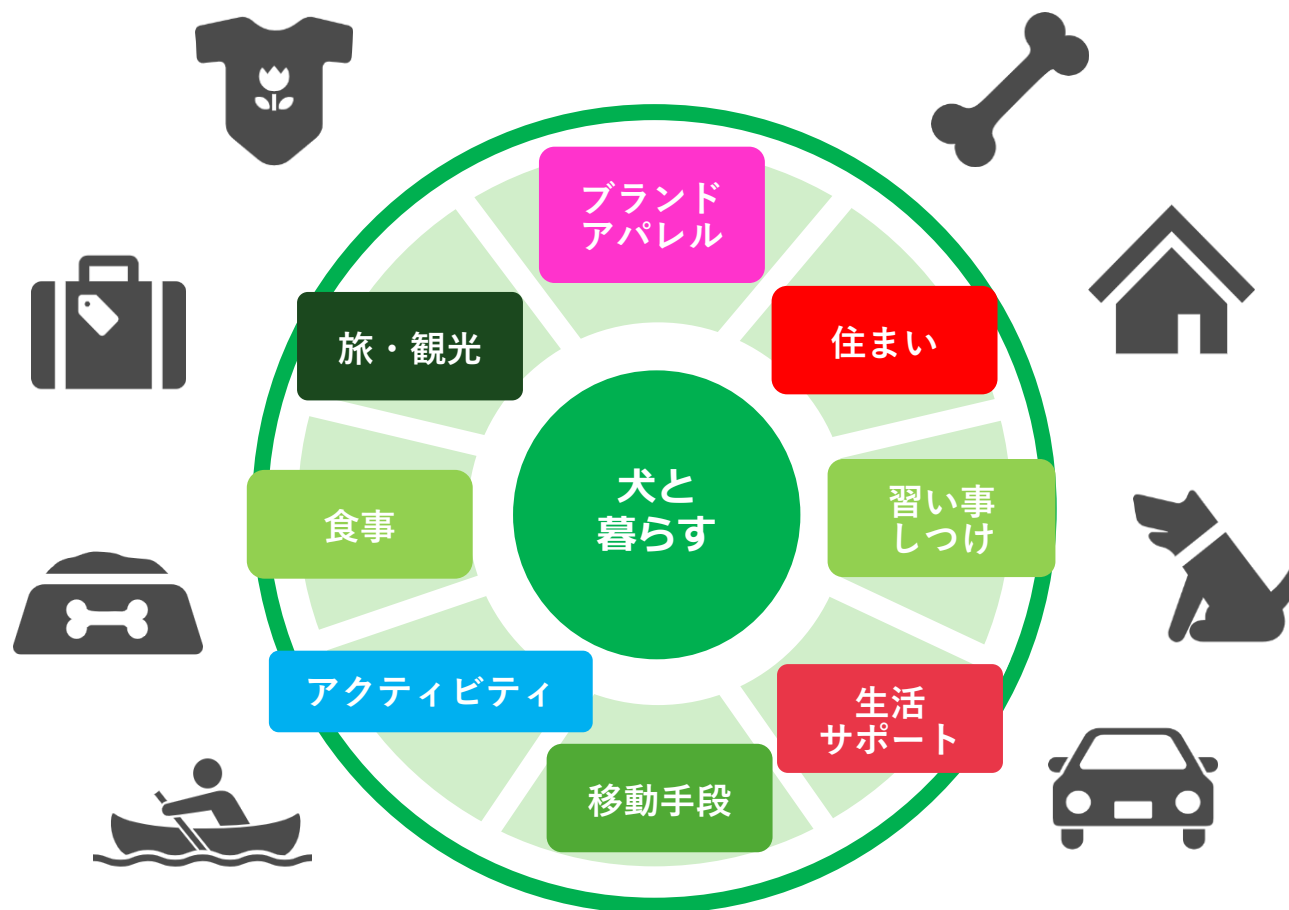
新規顧客の獲得

- ・ 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

コンセプトは「**犬と楽しめる生活が、私たちの幸せ**」
犬の成長段階にあわせて、健康に楽しく過ごすライフスタイルを提案



当社会員との親和性が高く、市場拡大が見込めるペット市場へ参入。

データ集めの 仕組み作り

ペットの家族化による 市場拡大

- ペットを家族として考える飼い主が増加
- 飼い主の多様なニーズに応える個別サービスが続々と登場
- ペットを飼う世帯は約1000万世帯程度※1と大きな会員市場規模がある
※1日本ペットフード協会調べ

データを活用した 事業作り

当社会員の親和性

- 当社の会員はペット飼育者の包含率が高い調査結果が出ている
- 特に会員基盤のボリュームゾーンである30~50代女性がターゲット層ペットを家族のように考える熱狂的な飼い主が多くみられる

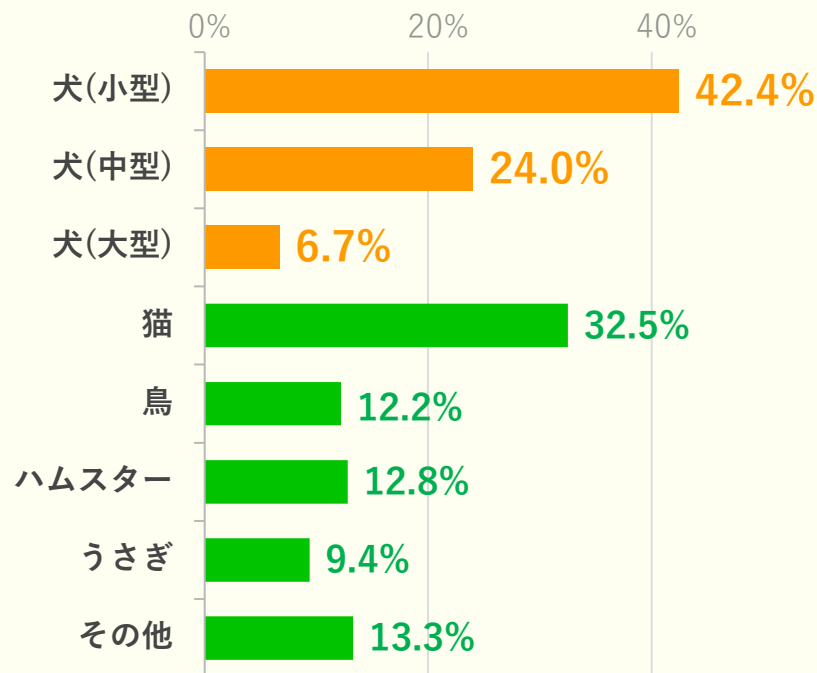
らくらく連絡網の会員に対する調査からペットの親和性は高いことがわかる。

らくらく連絡網会員アンケート (n=1473、ペット保険調査より)

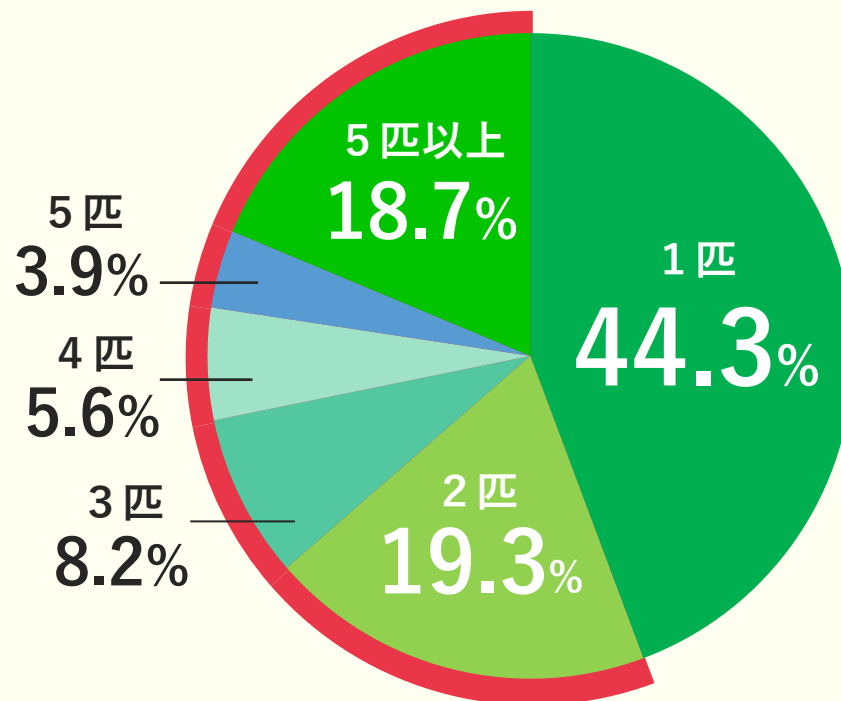
① 現在飼っているペットの種類

② 過去～現在の飼育合計数

① ペット飼育者の内、らくらく連絡網会員は72%が犬の飼い主であり犬の飼育率が高い傾向



② 過去、現在までのペット合計飼育頭(匹)数は2頭以上が55%、5頭以上が18%と多頭飼育経験者が多い

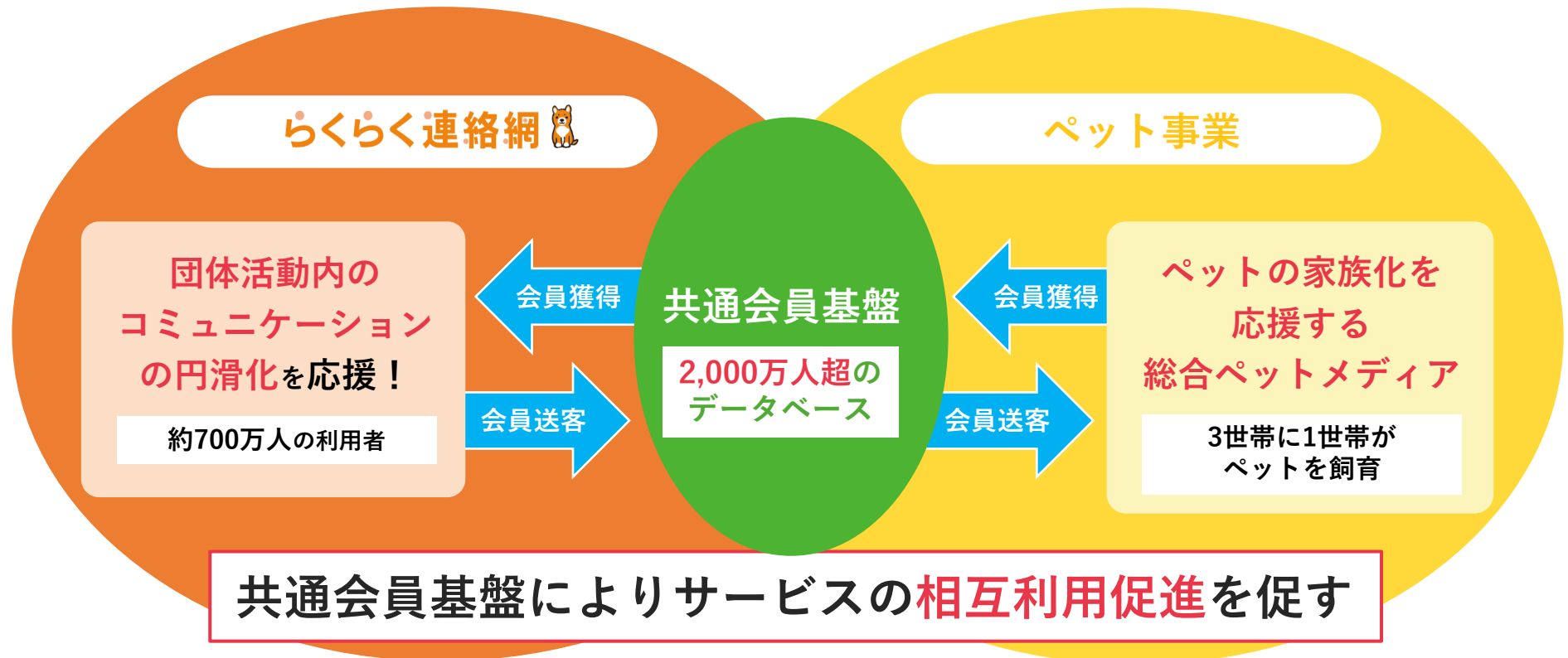


データ集めの 仕組み作り

- ・らくらく連絡網のリニューアルによる新規団体の獲得拡大
- ・ペット総合メディアのリリースによる新規顧客の獲得

データを活用した 事業作り

- ・ペット総合メディアへの既存会員の送客、利活用



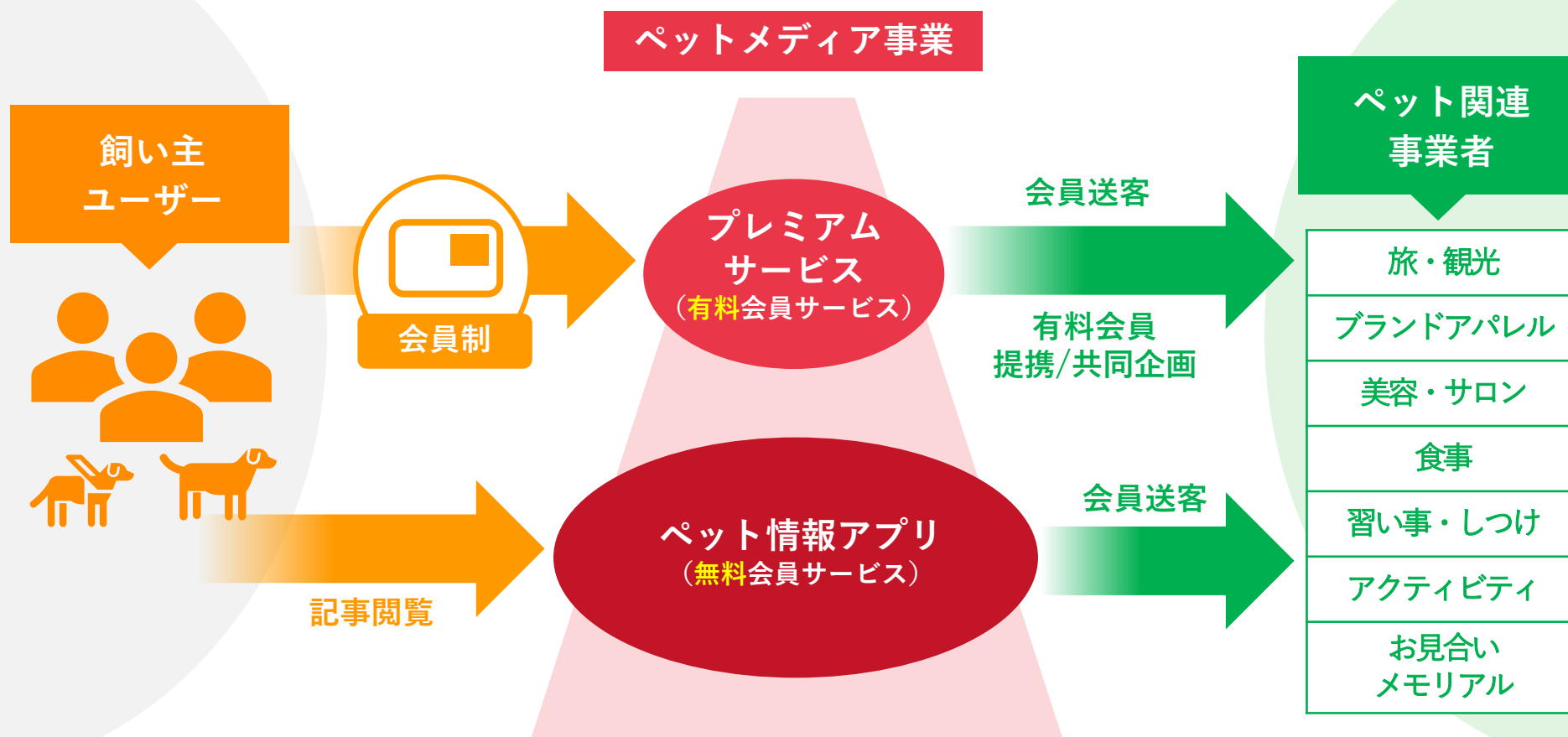


リクルート時代に日常消費領域を担当し、
数多くのマッチングメディアをスケールさせた知見 を
活かし、人をペットに置き換えて事業を展開していく。

★：全てリクルート時代に領域を手掛けた経験



飼い主に対して、様々な領域の情報提供から購買までを揃えた
「**ペットの総合情報サービス**」をリリース。
一部の会員にはプレミアムなサービスを提供し、有料化を図る。



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



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

※各用語の定義・解説は本資料最後の用語集をご確認ください

eole Inc

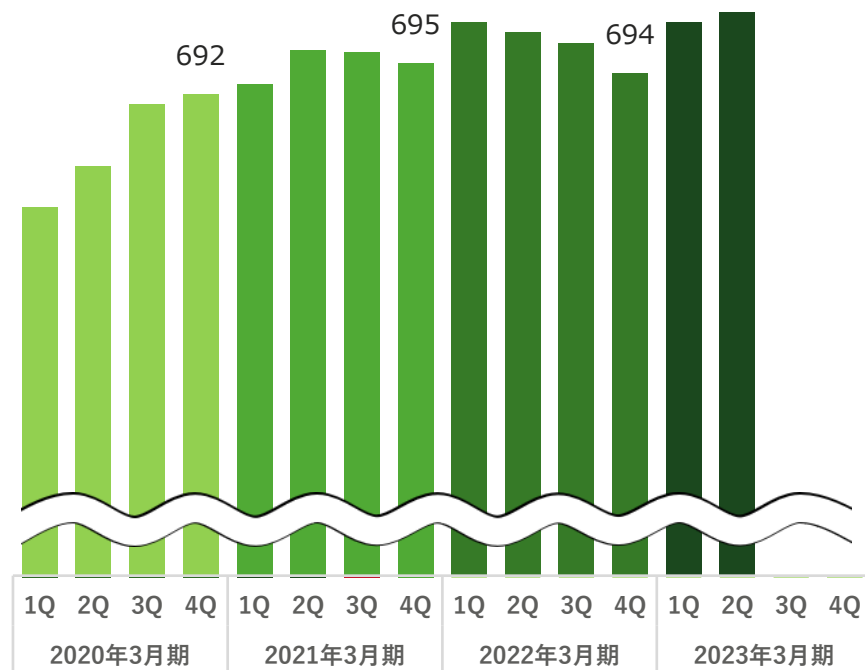
IV

參考資料

らくらく連絡網の会員数が7月に700万人を突破

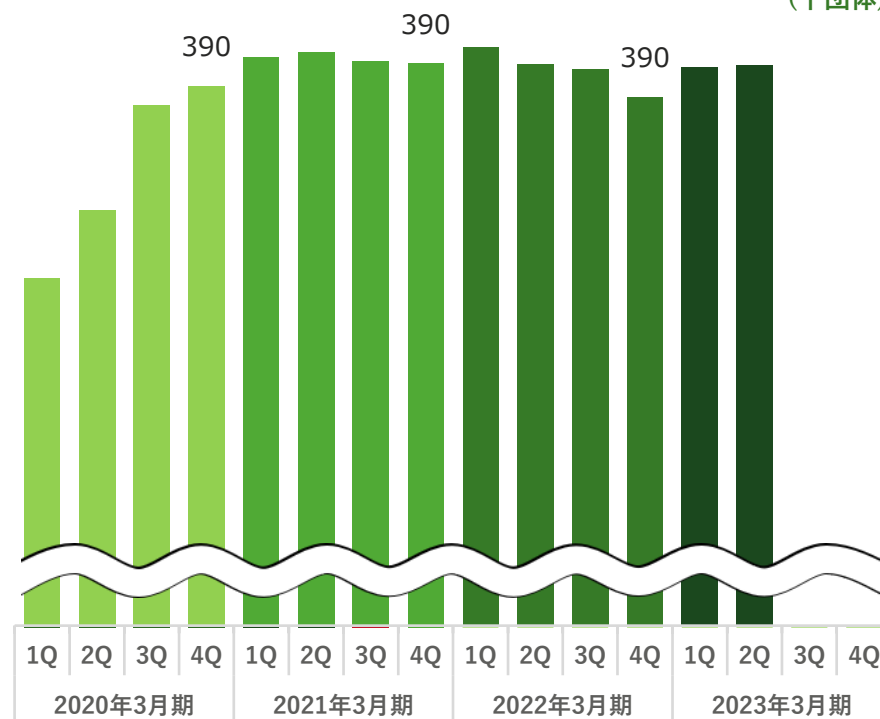
らくらく連絡網 会員数 ^{*1}

(万人)



らくらく連絡網 有効団体数 ^{*2・3}

(千団体)



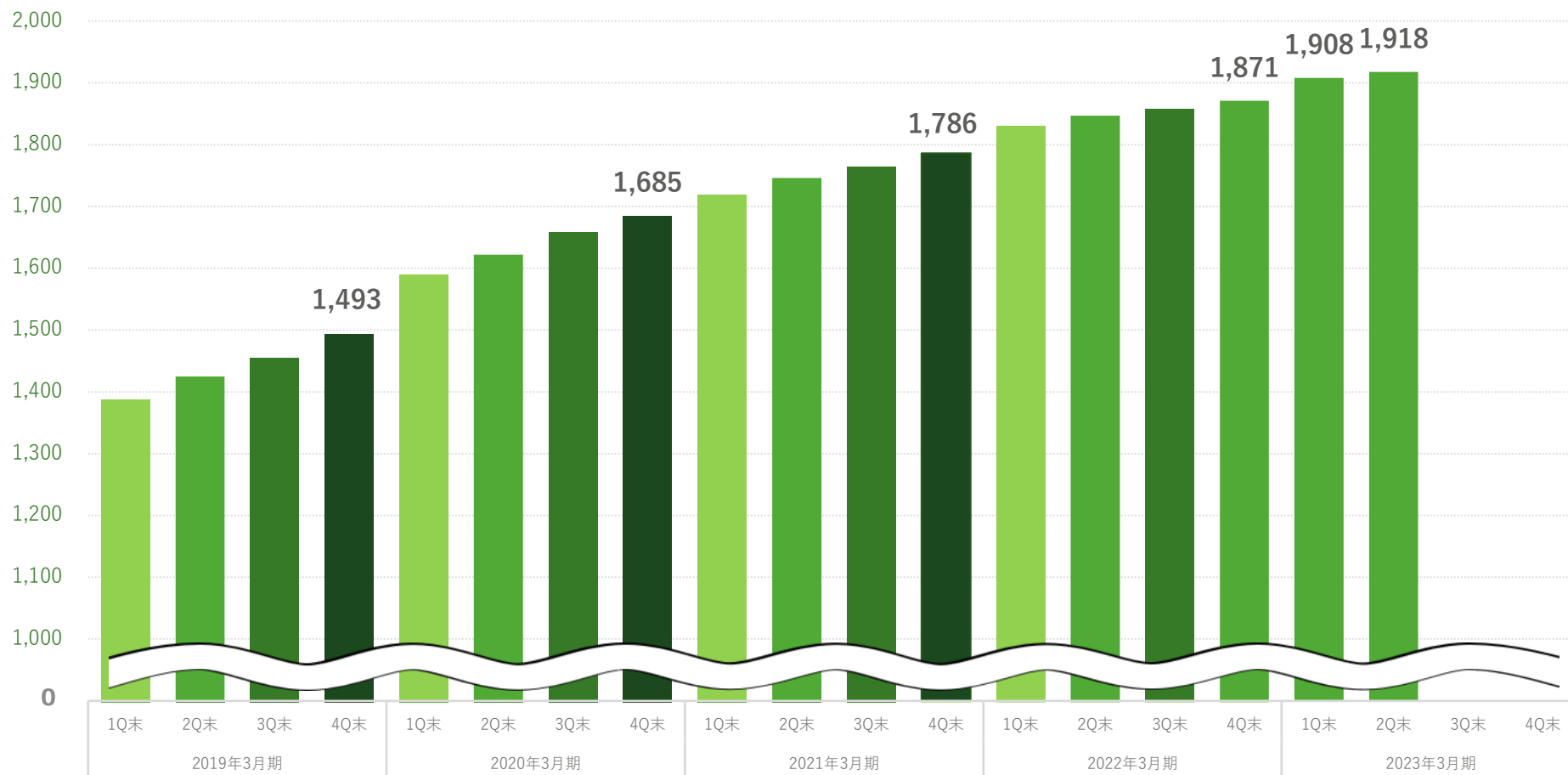
新学期が始まる4~6月にかけて会員数並びに団体数は増加し、
一方で、学校関係をはじめとする一部の団体活動が終了する年末から3月末にかけて減少する季節性動向がある。

※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)



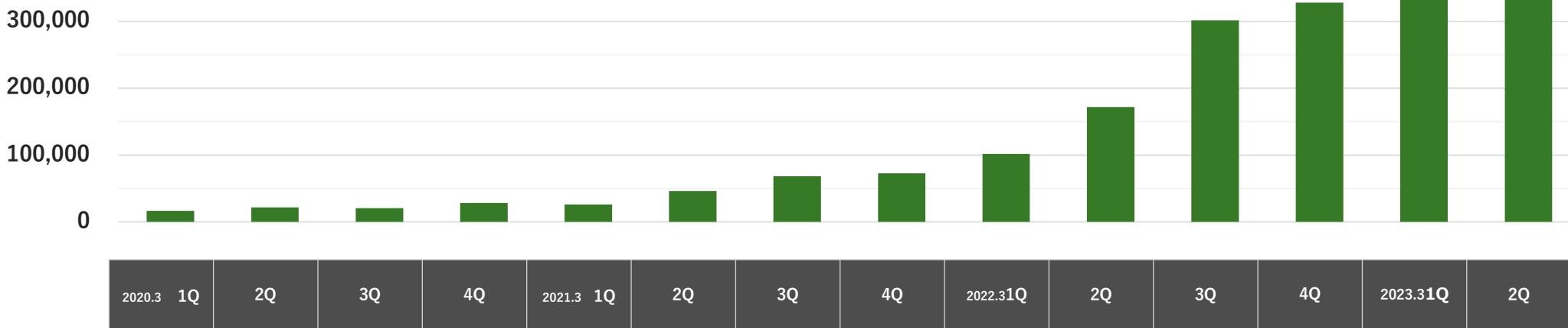
※ 会員数は百の位を切り捨て。

求人原稿数は引き続き増加傾向、前年同期比で125.1%増加

ジョブオレの求人原稿数*推移

前年同期比
125.1%増

(原稿)



連携
状況

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 	IndeedInterview機能実装	<ul style="list-style-type: none"> 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、各西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。