

2022年12月2日

各位

株式会社イオレ
代表取締役社長 冨塚 優
(コード番号：2334)

個人投資家向けオンライン IR イベント「Growth IR Seminar」会社紹介資料について

2022年11月29日(火)にグロース・キャピタル株式会社主催・運営の高い成長を目指すベンチャーと個人投資家を繋ぐ IR イベント「Growth IR Seminar～注目の上場ベンチャー4社を2時間でまとめて知る!!～」に当社代表取締役社長の冨塚が登壇し、当社の事業展開や成長戦略について説明いたしました。当日の会社紹介資料をご参照ください。

■セミナー概要

名称 『Growth IR Seminar
～注目の上場ベンチャー4社を2時間でまとめて知る!!～』

主催 グロース・キャピタル株式会社

開催日時 2022年11月29日(火) 19時～21時15分 (イオレは19時10分～)

参加形式 オンライン (Zoom)

資料 次ページ以降の「個人投資家向けイオレ会社紹介資料」をご参照ください。

以上

個人投資家向け

イオレ会社紹介資料

株式会社イオレ

(東証グロース、証券コード:2334)

2022年11月29日

方向性・業績

元リクルート執行役員 富塚の新体制で飛躍的な成長を目指す
今期売上高は30%以上の成長で過去最高、営業利益も
黒字転換を見込む

既存事業

「ソーシャルメディア広告市場」「運用型の求人広告市場」
で、700万人の会員データをもつ強みを活かし成長を実現

新規事業

700万人の会員データを積極活用し、
マッチング型の新規事業にもチャレンジ

- I 会社概要・業績
- II コミュニケーションデータ事業
- III HRデータ事業
- IV 新規事業
- V 財務
- VI 本日のまとめ



イオレの会社概要・業績

2001年に創業し、2017年に上場。

会社名	株式会社イオレ		
設 立	2001年4月25日	上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：2334）
		所在地	〒103-0003 東京都中央区日本橋横山町6-16 RONDO日本橋ビル4F
資本金	7億7,328万円 ※2022年9月30日現在	電 話	050-1802-7135(代表)
従業員	78名 ※2022年9月30日現在	FAX	03-6683-3666
役 員	代表取締役社長 富塚 優 取締役会長 吉田 直人 取締役 一條 武久 社外取締役 伊藤 綾 常勤監査役 荻野 俊和 監査役 大山 亨 監査役 田島 正広	事業内容	PC / スマートフォン向け各種サービスの運営 （らくらく連絡網、らくらくアルバイト） インターネット広告事業 アドテクノロジー商品「pinpoint」の開発・提供 HR Ads Platform (HRアドプラットフォーム) の開発・提供 セールスプロモーション事業
		取引銀行	みずほ銀行 三井住友銀行

リクルートでの事業経験を活かし、イオレのポテンシャルを活用した飛躍的成長を実現すべく、2021年6月に社長に就任



代表取締役社長 **富塚 優**

1988年(株)リクルート入社。

2008年同社執行役員。リクルートの事業会社の代表取締役を歴任。

2018年(株)イオレ社外取締役就任後、2021年に代表取締役社長に就任。

これまで

リクルートの執行役員やグループ会社社長として
マッチング型ビジネスの立ち上げ・成長を牽引

担当事業：リクナビ・じゃらん・ホットペッパー・ゼクシィ・
スタディサプリ・EC事業など



これから

イオレの社長として、
これまでの**カスタマー資産**（らくらく連絡網の
700万会員・39万団体）を活用した**飛躍的成長**を実現

カスタマー資産を活用した事業成長・立ち上げに強い富塚を中心に、 新規領域・コンプライアンス・オペレーション等の専門人材で経営体制を構築

代表取締役社長 富塚 優



1988年(株)リクルート入社。
2008年同社執行役員。
リクルートの事業会社の代表取締役を歴任。
2018年(株)イオレ社外取締役就任後、2021年に代表取締役社長に就任。

取締役会長 吉田 直人



2001年(株)イオレを設立し、代表取締役社長に就任。
2019年同社取締役会長。(株)シオンコーポレーション
(現(株)セレブリックス)、(株)ザッパラスなど数々の
会社を創業。
2019年からNFT事業を手掛けるDigital Entertainment
Asset Pte. Ltd. のCEOに就任。

取締役 一條 武久



日本電信電話(株)、(株)ケイ・ラボラトリー (現
Klab(株))、(株)アイ・エム・ジェイを経て、2013年
(株)イオレ入社。
2016年同社取締役に就任。サービス運用・開発部管
掌。

社外取締役 伊藤 綾



2018年(株)リクルートホールディ
ングスのサステナビリティ推進部
パートナーを担当。
2018年伊藤ハム米久ホールディ
ングス(株)社外取締役。
2020年(株)イー・ウーマン社外取
締役に就任。
2021年(株)イオレの社外取締役に
就任。

執行役員 高木 盛至



2010年、(株)イオレ入社。
営業、サイト運用、プロダクトマ
ネージャを経験し、現在は事業統
括部部长。

執行役員 井上 直貴



(株)JTBの法人営業、(株)マイナビ
の営業部長・事業戦略部長を経て、
2020年(株)エクサウィザーズでAI
を活用したSaaSプロダクト部長。
2021年(株)イオレ入社。700万人の
会員基盤を活用した新規サービス
立案を推進。

当社の強み

データマネジメント力

データ集めの
仕組み作り

集めたデータを
活用

データを活用した
事業作り

新規取得した
データを蓄積

集客コストをかけずに
約700万人の
ユーザー獲得を実現

集めたデータを活用し、
集客コストをかけずに
新規事業を展開

700万会員を有する「らくらく連絡網」
データ活用広告配信「pinpoint」
求人領域に特化した「求人検索エンジン」等に事業を拡張

コミュニケーションデータ事業

創業期

らくらく連絡網 

700万人の会員

上場時

pinpoint

2,000万人超の
データベース

HRデータ事業

現在

求人検索エンジン

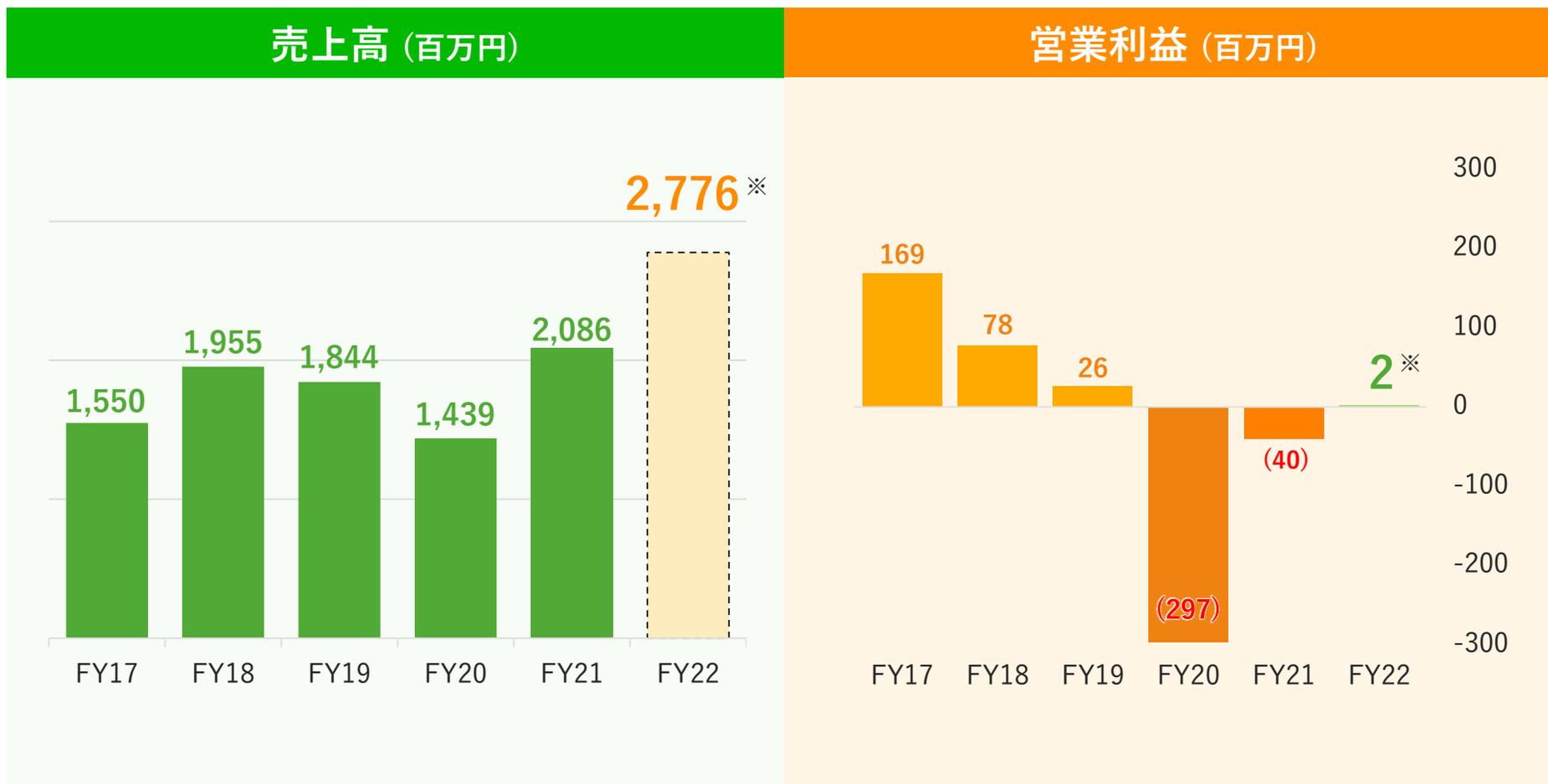
HR Ads Platform

 JOBOL

30万件以上の求人原稿
26メディアとの連携

新たな事業の開発

売上高は前期比+33%成長で過去最高、営業利益は黒字転換を予想

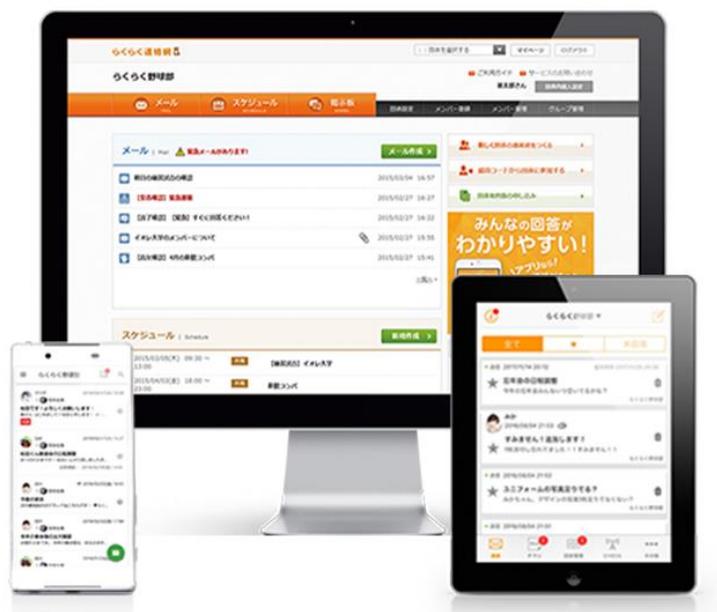


※FY22は業績予想

II | コミュニケーションデータ事業

- らくらく連絡網の強み
- 広告配信サービスpinpointの強み

団体活動を支援する、**日本最大級の連絡網（メーリングリスト）**サービス。
2022年7月には**登録会員700万人を突破**。特質すべきは、
広告宣伝をすることなく、**口コミのみで会員を獲得**していること。



サークル、幼稚園、野球チーム、PTAなど**39万団体以上**が利用



39万
団体以上

700万人・39万団体の登録情報による精度の高い一次データを保有
今後は行動データを取得しデータをさらに強化していく



個人

700万人以上

登録情報

生年月日

職業

都道府県・市区町村

既婚・未婚

子供の有無

運転免許の有無

団体への登録状況



行動データ



団体

39万団体以上

登録情報

団体名

カテゴリ
サークルや団体の種類、
競技など

活動エリア

活動内容

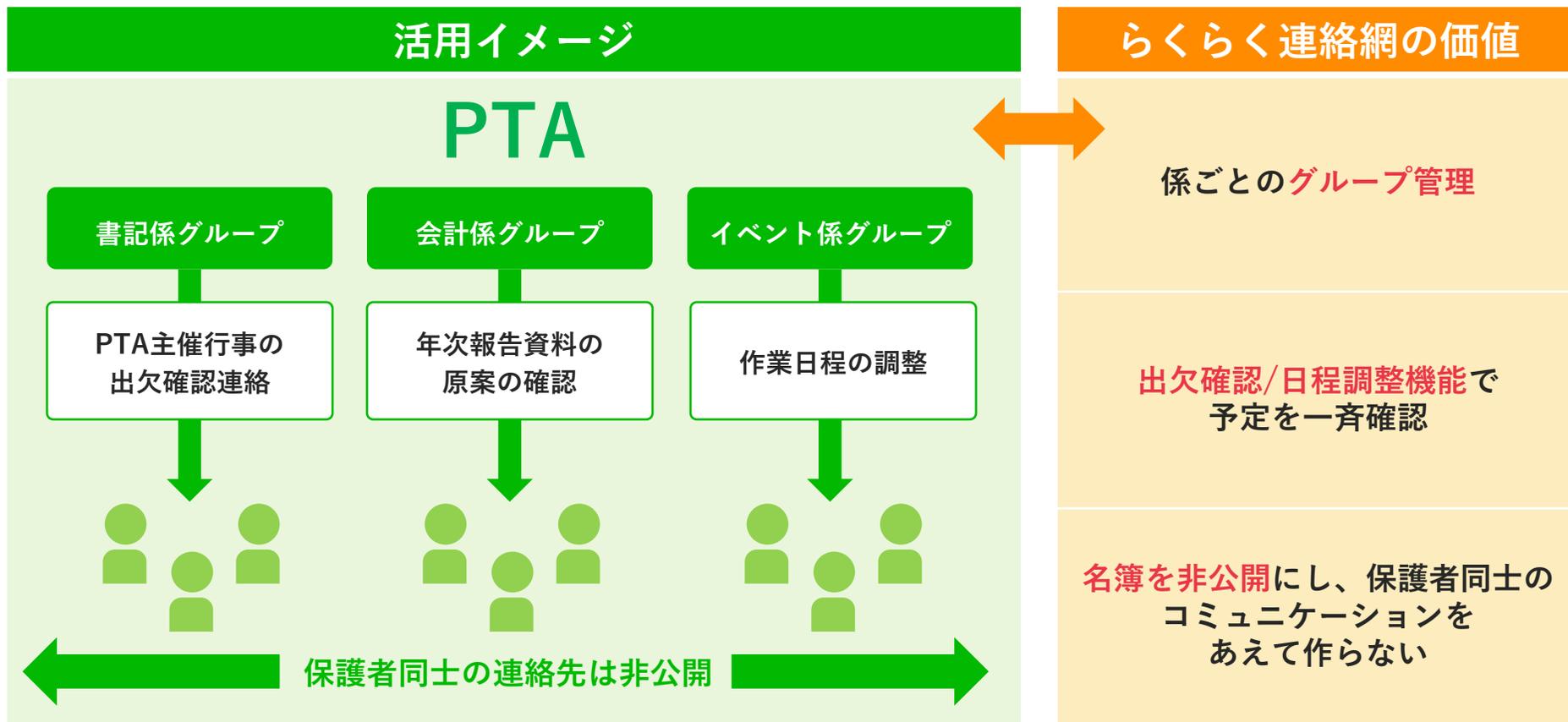


行動データ

必ずしも友人だけではない**集団の幹事やリーダーが、**
連絡や確認事項の**情報共有ツールとして利用し、LINEとも共存**

	らくらく連絡網 	LINE
活用シーン	必ずしも友人だけではない 集団 (PTAや官公庁、学校等)	1対1、友人同士の グループ
関係性	個人アカウント共有 不要	個人アカウントの共有 必要 (親しくない相手にアカウント伝達必要)
主な用途	一方向 での確認・情報共有 (幹事からの日程連絡など)	双方向 でのやり取り
多人数での調整	多人数での調整が 容易 (既読確認、出欠確認など)	多人数の確認が 大変

PTAの係グループ毎に分け、**連絡・出欠・日程調整に活用**
名簿は非公開で、保護者同士のコミュニケーションの煩わしさを抑制

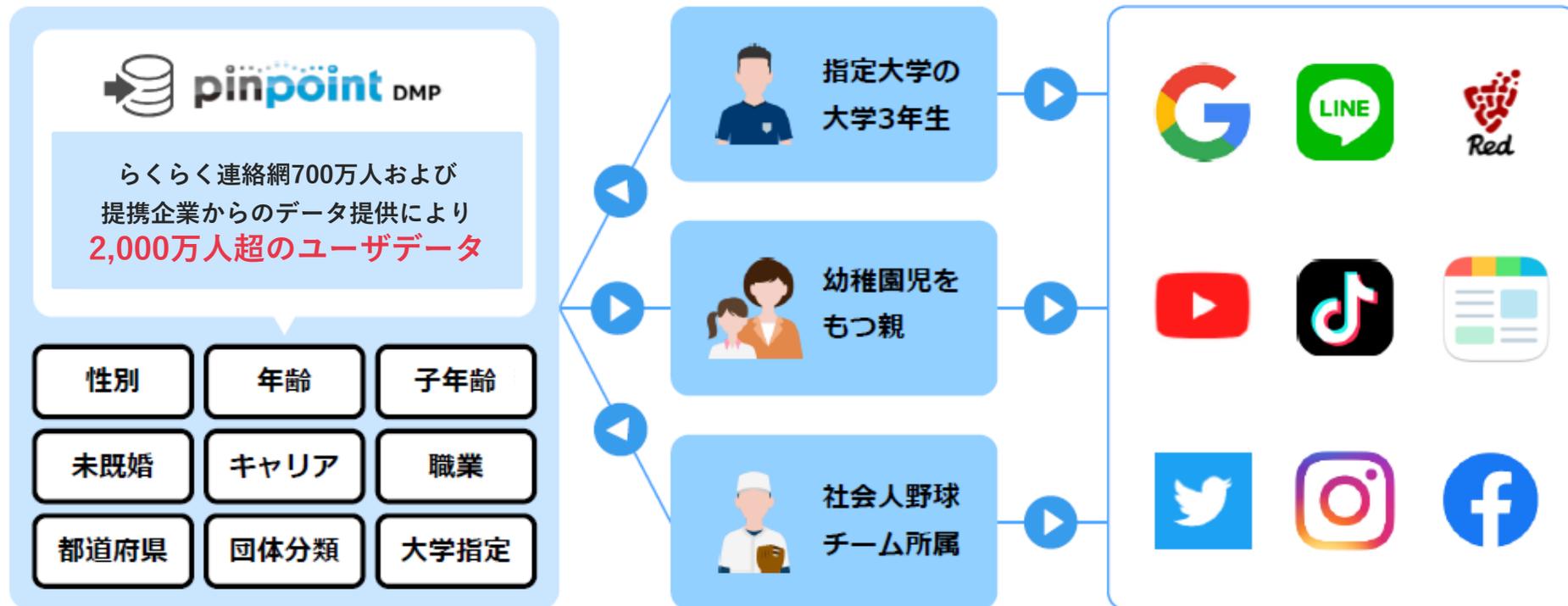


らくらく連絡網700万人および提携企業のユーザ情報により、
2,000万人超のユーザデータから配信先を絞り込める広告配信サービス

ユーザーデータ

柔軟な配信先の絞り込み

データ連携可能な配信先



大学生・既卒生・主婦へのターゲティングに強みあり

クラブ・サークル・ゼミ・アルバイト

大学生に強い 

150万人の
大学生データ

地域・コミュニティに加え
大学名単位でのターゲティング可能

■相性のよい商材の例

新卒採用	アルバイト	学習 など
------	-------	----------

卒業後も

既卒生に強い 

190万人の
若手社会人データ

卒業大学や社会人年次での
ターゲティングが可能

■相性のよい商材の例

中途採用	住宅	社会人学習 など
------	----	-------------

PTAの保護者

主婦に強い 

1,100万人の
主婦データ

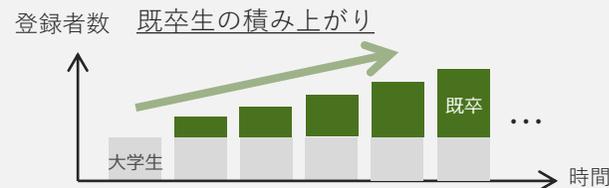
地域・コミュニティに加え、
買い物商圈や興味データで
ターゲティング可能

■相性のよい商材の例

住宅	学習教育	子ども関連 など
----	------	-------------

当社データベースの強み：既卒生の積み上がり

大学卒業後もゼミ・サークルなどの連絡ツールとして利用されており、**卒業生データが毎年積み上がる**構造。2005年のサービス開始以来、**15年以上の既卒生データ**を保有。卒業大学・社会人年度などの付加価値の高い一次データも保有。



大学生をターゲットにした広告配信では、**広告クリック率・クリック後の申込率（登録率）**のいずれも**高い数値成果**を実現

事例	みなし属性の活用	登録情報（イオレデータ）活用
 <p>大学生 × 旅行予約サイト</p>	<p>広告クリック率 0.25%</p> <p>広告クリック後の 申込率 0.25%</p>	<p>広告クリック率 0.36%</p> <p>広告クリック後の 申込率 0.50%</p> <p>広告クリック率 × 申込率 約2.9倍</p>
 <p>大学生 × 新卒ナビサイト</p>	<p>広告クリック率 0.18%</p> <p>広告クリック後の 申込率 0.56%</p>	<p>広告クリック率 0.21%</p> <p>広告クリック後の 申込率 4.20%</p> <p>広告クリック率 × 申込率 約8.8倍</p>

2025年には1兆円に迫る勢いのソーシャルメディア広告市場において、
一次データ保有の強みを活かし、市場の成長に合わせて規模を拡大

ソーシャルメディア広告市場（2025年）※1

約1兆円

市場成長に
合わせて規模拡大

ソーシャルメディア広告市場のうち
当社ターゲット市場（2025年）※2

約2,700億円

コミュニケーションデータ事業売上 **8.2億円**（2022年見込）

※1 出典：サイバー・バズ、デジタルインファクト「国内ソーシャルメディアマーケティングの市場動向」

※2 ソーシャルメディア広告市場のうち、当社ターゲットである大学生・既卒生・主婦向けの市場規模を当社推計。詳細はappendixを参照。

III | HRデータ事業

運用型の求人広告市場において、求人検索エンジンの運用支援、採用サイト作成システム「ジョブオレ」、**「HRアドプラットフォーム」**を提供

3大求人検索エンジンの最適化支援

インディード
indeed

スタンバイ

求人ボックス

採用サイト作成システム

JOB OLE

運用型の求人広告プラットフォーム

HR Ads Platform

「運用型の求人広告」における総合的な支援が可能

これまで主流であった掲載型の求人広告は、掲載まで成果が読めない
運用型の求人広告は、**掲載先・クリエイティブ等を日々運用でき、低リスク**

現在までの主流

掲載型の求人広告

掲載期間でコストが確定

運用の手間はないものの
掲載内容を後から変更しづらく、
成果が分かるのは掲載後

1ヶ月間広告を出したけど、
全く応募がなかった…



当社/今後の主流

運用型の求人広告

希望採用単価に合わせて運用

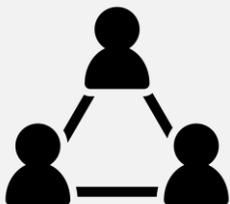
運用の手間が発生するが
掲載内容を柔軟に変更でき、
成果状況も日々確認できる



広告表示内容を変えて、
応募数を確保できた！

コミュニケーションデータ事業で得た一次データと、
戦略からクリエイティブまで一気通貫して支援できる運用ノウハウが強み

1 一次データの保有 (2,000万人以上のデータ)



- コミュニケーションデータ事業で蓄積した一次データを活用し、高精度なターゲティングが可能
- 特に主婦・既卒生・大学生に強み

2 運用ノウハウ



- 長年のネット広告・求人広告の運用ノウハウで、戦略立案・広告運用・クリエイティブまで一気通貫で支援可能
- Indeedでは、日本で13社※しかいないゴールドパートナー認定

※2022年9月時点

株式会社 **アルバイトタイムス**



求人検索エンジン経由の**応募単価が1/3になり** **応募数の最大化に成功**

導入前の状況・課題

- 転職サイトへの集客施策として求人検索エンジン広告を実施
- 応募を増やしたいが、**費用対効果が悪く、予算を投下できず**
- 代理店からの**改善提案が少ない**

導入前の状況・課題

- 求人検索エンジンの掲載内容を、**独自開発ツールで最適化。**
- **コンサルタントがPDCAを主導**
- 2ヶ月目に応募単価が約1/2、**10ヶ月目には約1/3を実現**

効果改善はもちろんのこと、**お任せできる範囲が広い**ことも嬉しいポイントです。複数媒体での広告運用をお任せしていますが、各媒体に対して最適な予算配分を考え、実行していただいている部分も大変ありがたいですね。



(株)アルバイトタイムス
岩本様

今後1,200億円規模に成長する運用型の求人広告市場において、
一次データ・運用ノウハウの強みを活かし、規模を拡大

求人情報提供サービス市場（コロナ影響から回復後）※1

約9,500億円

そのうち運用型の求人広告市場※2

約1,200億円

規模を拡大

HRデータ事業売上 19.4億円（2022年見込）

※1 出典：公益社団法人 全国求人情報協会「求人情報提供サービスの市場規模」

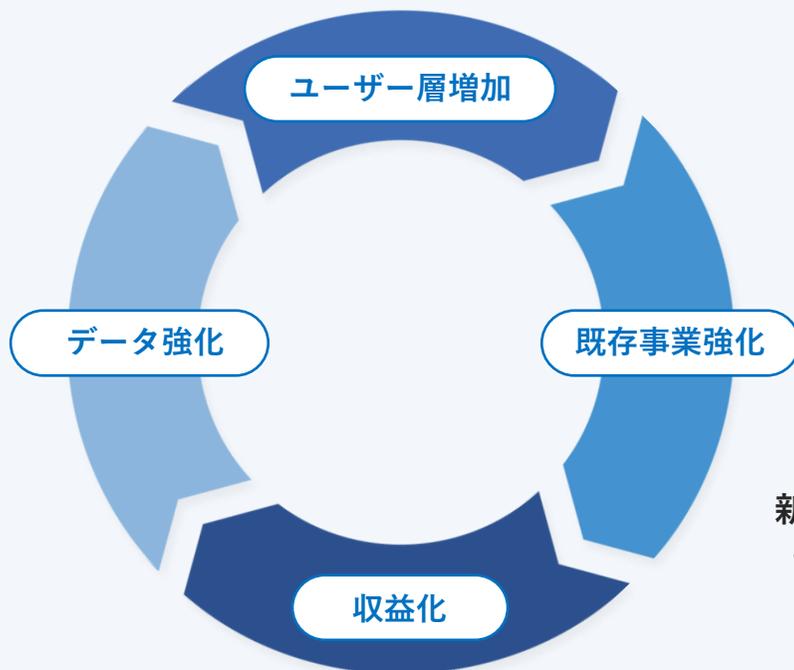
※2 求人情報提供サービス市場のうち、当社ターゲットである運用型の求人広告市場規模を当社推計。詳細はappendixを参照。



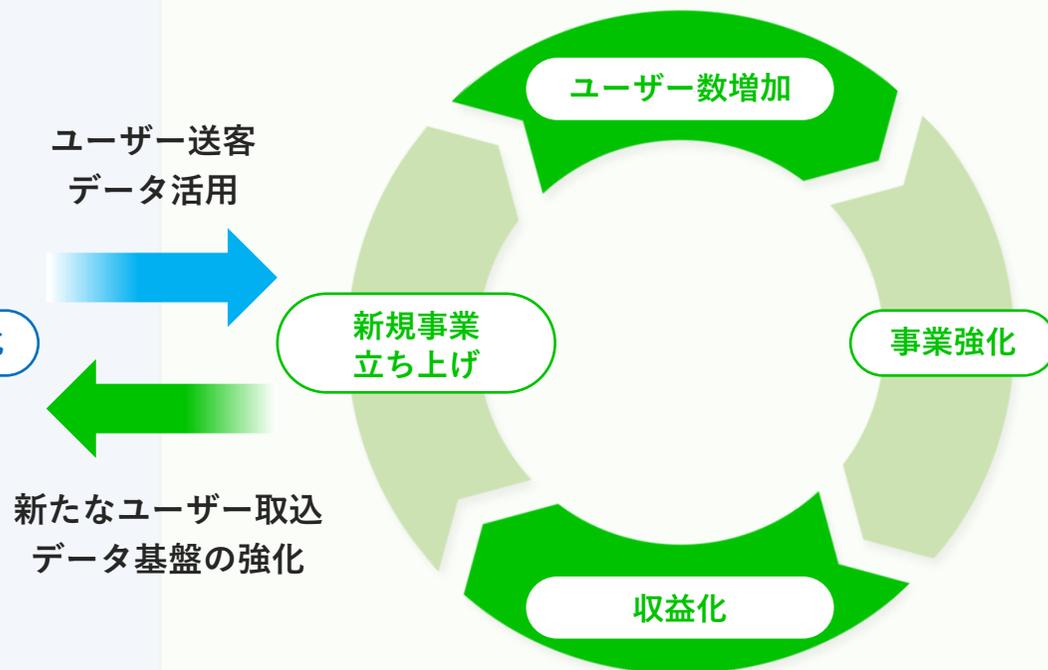
IV | 新規事業

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

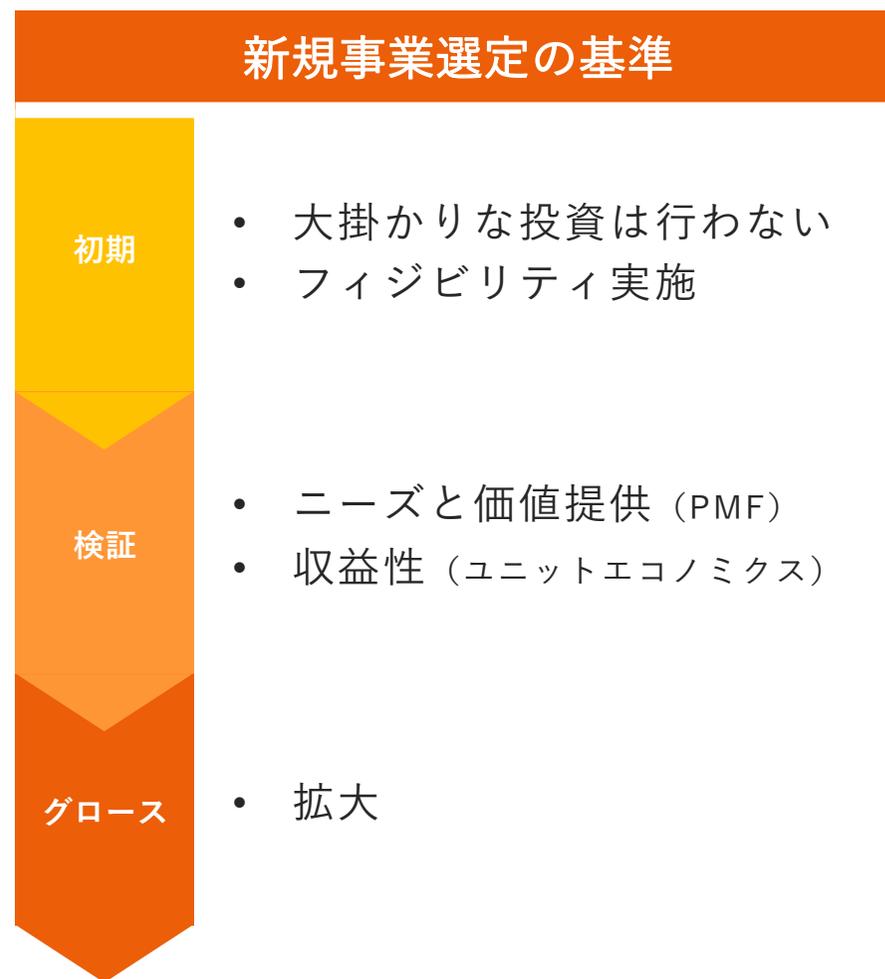


ユーザー送客
データ活用

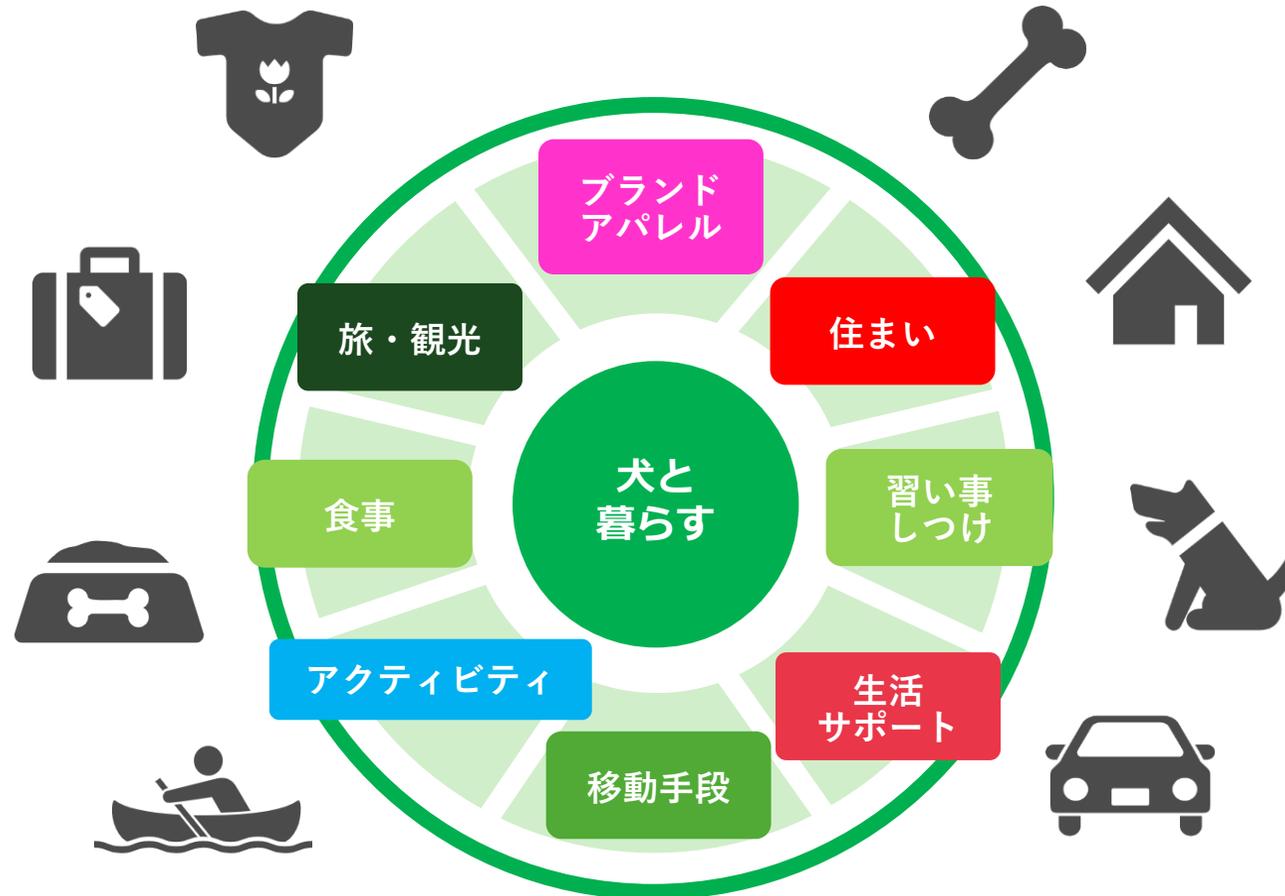
新たなユーザー取込
データ基盤の強化

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

新規事業選定の基準	
市場	<ul style="list-style-type: none"> 市場の成長性、規模 アーリーアダプターの獲得
サービス	<ul style="list-style-type: none"> ターゲットと価値が明確 マネタイズ 独自性・競争優位性
アセット	<ul style="list-style-type: none"> 既存データ、事業アセット活用



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

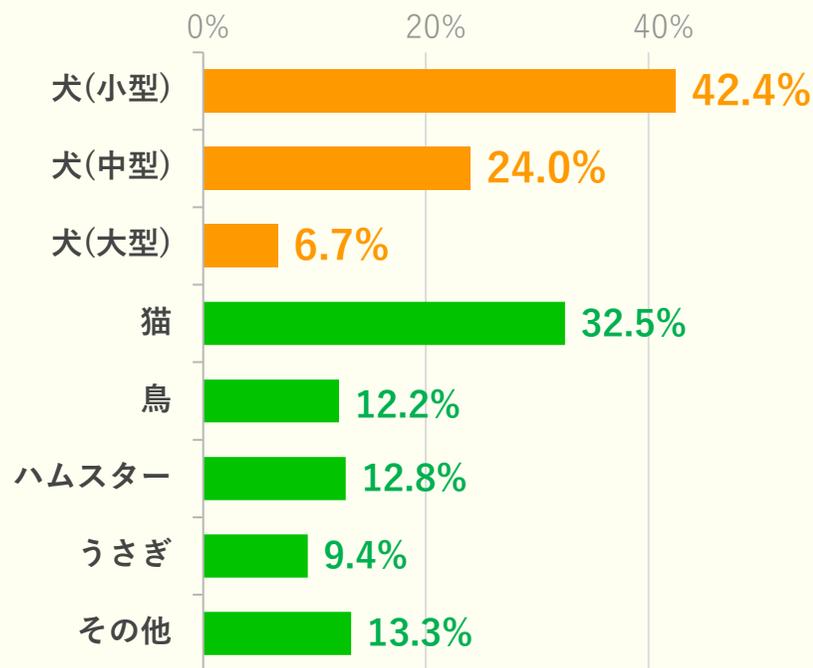
らくらく連絡網の会員に対する調査からペットの親和性は高いことがわかる。

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)

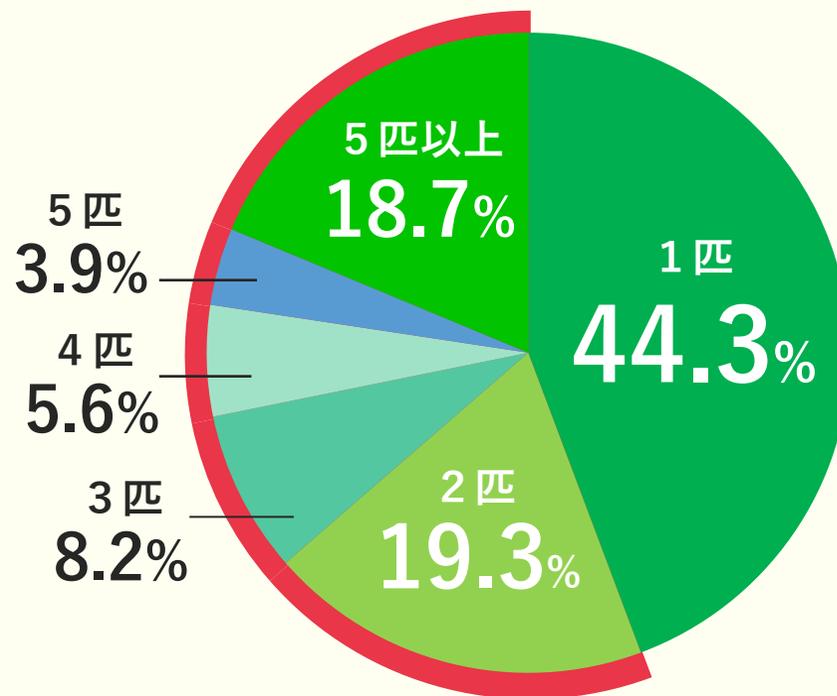
① 現在飼っているペットの種類

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



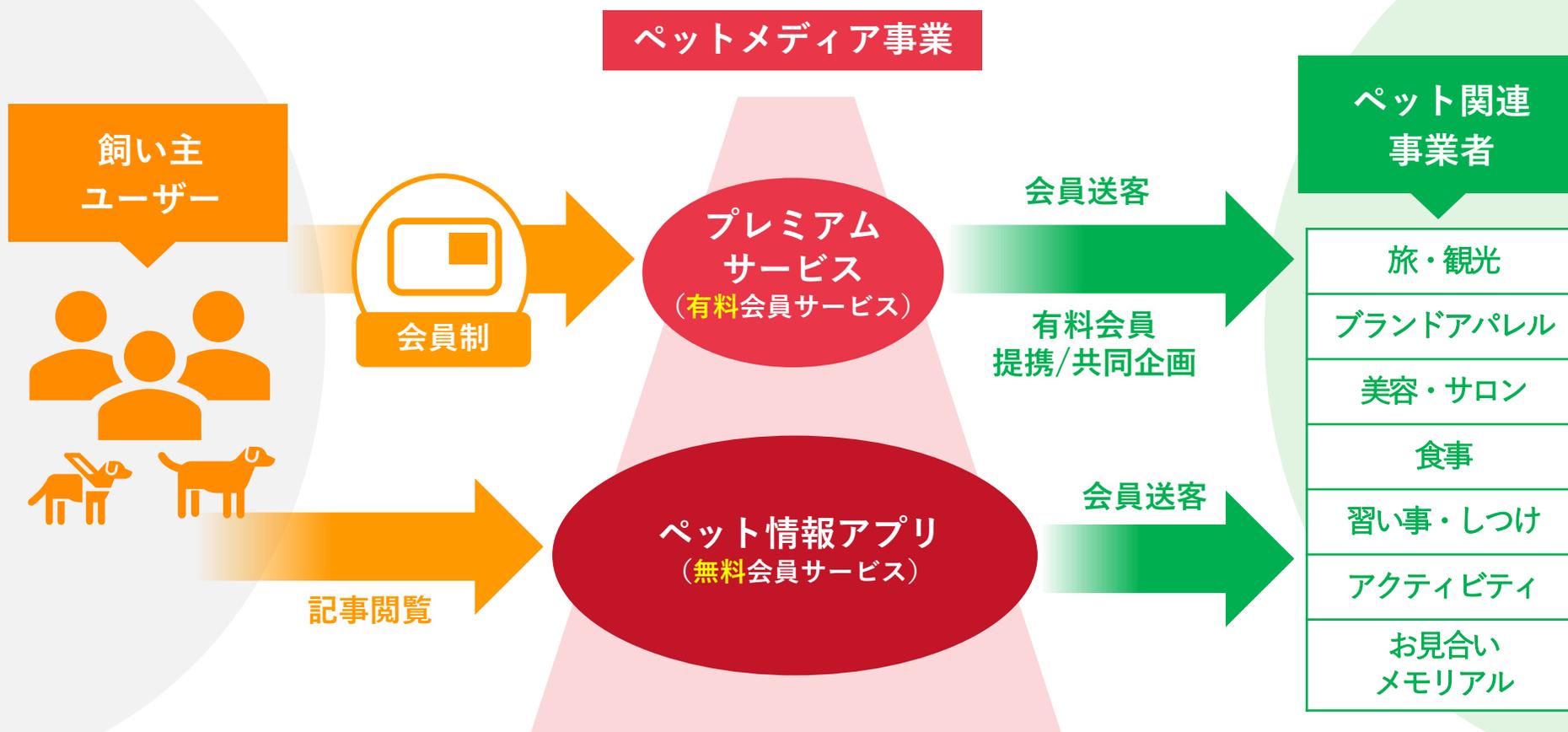


リクルート時代に日常消費領域を担当し、
数多くのマッチングメディアをスケールさせた知見 を
活かし、人をペットに置き換えて事業を展開していく。

★：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。





V | 財務

自己資本比率57.2%と財務基盤は継続して安定。
現金及び預金も安定的に確保。

(百万円)

	前期末 (2022年3月末)		第2四半期末 (2022年9月末)		増減
	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



VI | 本日のまとめ

方向性・業績

元リクルート執行役員 富塚の新体制で飛躍的な成長を目指す
今期売上高は30%以上の成長で過去最高、営業利益も
黒字転換を見込む

既存事業

「ソーシャルメディア広告市場」「運用型の求人広告市場」
で、700万人の会員データをもつ強みを活かし成長を実現

新規事業

700万人の会員データを積極活用し、
マッチング型の新規事業にもチャレンジ

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。