

2022年12月9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」質疑応答について

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。当日の質疑応答をご参照ください。

#### 記

#### ■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「個人投資家向け説明会 質疑応答」をご参照ください。

以上

本件に関するお問い合わせ

株式会社イオレ 経営管理部

Mail : [ir-enquiry@eole.co.jp](mailto:ir-enquiry@eole.co.jp)

## 個人投資家向け説明会 質疑応答

- ① 新規事業として直近発表したWeb3事業とはいかなるものか、どのような事業展開を考えているのか。以前に発表されたメタバース事業を含めて教えてください。

富塚 [A]：直近11月25日に適時開示をさせていただいた通り、Web3事業に今後取り組んでいきたいと考えております。Web3に関して、日本の国家戦略とする提言が11月15日に経団連から発表されました。これを受けて今後マーケットが急激に拡大していく可能性は非常に高く、これらの理由も相まってWeb3事業に進出すべきだろうという考えを持っております。

今回、DEA社（Digital Entertainment Asset Pte.Ltd）の販売代理事業を展開するということが発表させていただきました。このDEA社についてですが、NFTの領域において世界的な先駆者であるということが非常に大きかったです。2020年の春に世界で最初にPlay to Earnという経済圏を作ったのはこのDEA社であり、日本で初めて金融庁に認可されたPlay to Earnトークンであります。現在はアジア、ヨーロッパ、北米を中心に事業を展開しておりますが、今後は日本市場に力を入れていく中で弊社もパートナーとして成長していくことができるだろうと考え、今回事業を開始するに至りました。DEA社の取り扱うDEAPcoinは日本の暗号資産取引所に登録されていますので、国内のユーザーが安心して取引ができるということも強みだと考えております。また直近11月に楽天やテレビ東京とも業務提携を行っていることから、今後幅広い組手が可能になるであろうと考えております。

このような中でまずはDEA社のゲーム内で利用するNFTやデジタルアイテムを日本の法人顧客向けに販売する代理店事業をさせていただくということを決めております。今後も様々なサービス展開を検討しておりますが、まだ開示ができていないという状況でありますので、状況に応じて随時、適時開示を行っていきたいと思っております。

またメタバース事業について。こちらに関しては今後数年かけてかなり大きなマーケットになると考えており、何も手をつけないでいることで今後のマーケットから取り残される、そういう危機感を持っております。これはリクルートの頃、インターネットが世に出始めた時代、紙からwebに移行していくなかで他社に先駆けてマーケットをとることができたのは、いち早くその流れをウォッチして動くことが重要だったという経験によるものです。ですので、今何かするというのを考えているのではなく、クライアントと共に研究開発をして投資を行い、いくつかのフィジビリティスタディを行うなかで、またどのデバイスがメタバース市場でメインになるのかということもこの一年で大きく動くのではないかと考えておりますので、これらが見えてきたところでサービスを提供できるよう準備していきたいという考えです。

- ② HRデータ事業の成長を今後どのように持続させていくのか教えてください。

**冨塚 [A]**：HR データ領域においては HR アドプラットフォームと求人検索エンジンが主な事業となっております。HR プラットフォームにご期待されている株主様も多くいらっしゃるということは認識しております。なかなか連携メディアが増えないという実態において、早急に拡大したいという考えは持っておりますが、メディア先の技術的な問題、開発者・エンジニアのリソースなどといった問題があります。私自身もリクナビを開発担当していたことがありますので、相手先の状況も想像できますが、提携にどれぐらい工数を割くか、自社の商品サービスを拡大させるために使うのか、といったリソース配分についてはどのメディアにおいても課題となっており、今連携について話を進めているメディアは複数あるものの、具体的な連携時期を申し上げられないのが実態であります。現時点では、マッチングを増やす総数を増やしていくということをやっていくと共にユーザビリティの向上を行ってまいります。

求人検索エンジンについては、運用力の向上によりリピート率がかなり高く、売上拡大が高く見込めるというふうに思っております。利益率は低いですが利益額は上がっていく見込みですので、こちらも引き続き強化をしていきます。

また、私自身がHR分野にのみ注力していくことに危機感を覚えております。過去、コロナやリーマンショックで業績に大きな影響が出るということを実感しておりますので HR データ事業だけではなく、外部環境の影響を大きく食らってしまうということがない、求人市場に左右されない販促領域においても柱を作っていきたいというふうに思っており、新規事業に投資をすることで柱を増やしていきたいと考えております。

### ③ 今後の事業戦略について詳しく教えてください。

**冨塚 [A]**：既存事業については先述の通り、体制を大きく変えることなく売上を伸ばしていきたいという考えです。他に申し上げるとすれば営業強化をしたいと考えております。現在の事業では中途領域が非常に強いのですが新卒領域についても今後拡大していきたいと考えています。

新規事業について着目するのであれば、どのようにローコストでデータを集めるか、集めたデータをどうやって換金化するかを考えて開発をしていきたいと考えております。例えばペット事業において、私はじゃらんnetを9年ほどやっておりましたが、OTA（オンライントラベルエージェント）のマーケットは約2兆9000億円という風に言われております。ここにペットを飼っている方のパーセンテージを掛け合わせると4000億のマーケットがあると考えております。ですが、人相手の宿泊先は沢山見つかるもののペット専門の宿を検索予約できるサービスというのはあまりありません。じゃらんnetにも同様のコーナーはありますがこれはクライアントの入力に依存しており、詳細がわからないためユーザー目線では使いにくいところがあります。こういったようなリクルート時代に得た知見を生かしたサービスづくりによってマーケットを拡大していきたいというふうに考えております。

④ ペット事業において、ベンチマークといったものはないのでしょうか。

富塚 [A]：現状ペット領域というのは、色々なサービスが役割によって分散されており、ペットに関する情報をトータル的に網羅したサービスはあまりありません。そういった意味ではベンチマークにしているというところはありません。すでにあるサービスについても、規模はあまり大きくないといったものがほとんどです。

⑤ 今後のらくらく連絡網の会員数の拡大の見込み収益アップの展望を教えてください。

富塚 [A]：先述の通りこちらのサービスは今までほとんど宣伝をしてきておりません。今回新たに団体マッチング機能を追加いたしますが、これを追加することでサービスユーザーが知り合いの団体に声をかけ、登録を促すことでユーザー数を口コミで拡大していく、ユーザー同士のコミュニケーション促進を図ることでユーザーを獲得していきたいというふうに思っております。

⑥ らくらく連絡網で獲得したデータの鮮度についてはどうお考えですか。

富塚 [A]：会員行動データというものを新たに集めていっています。定期的なアンケート実施を含め、ユーザーデータを更新していくことによって鮮度をキープして行くことを考えております。

以上