

2024年11月30日

株式会社イオレ
代表取締役社長 冨塚 優
(コード番号：2334)

2024年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答について

当社は、下記の通り、機関投資家・アナリスト向けに2024年3月期第二四半期 決算説明会を開催いたしました。当日の質疑応答をご参照ください。

記

1. 公開日時 2023年11月21日（火）15時30分～16時10分
2. 開催方法 オンライン配信（質疑応答含む）
3. 対象 機関投資家、アナリスト、報道関係者
4. 説明者 代表取締役社長 冨塚 優
5. 質疑応答 次ページ以降の「機関投資家向け決算説明会質疑応答」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

機関投資家向け決算説明会 質疑応答

- ① 第2四半期実績に関して、売上が予算に対して減少となっている主な要因について「季節的動向と新規事業への投資」と言っておられたが、それ以外の要因があれば詳しく教えてください。

冨塚 [A]：売上に関しましては、前期大幅黒字化の要因となった求人検索エンジンの大口案件が我々の想定以上に、広告の運用効果がよく推移をしていることも大きな要因となっています。クライアントから預かっている予算を全て消化することなく応募獲得ができたことで売上が想定よりも低くなってしまっている状況です。ただ一方で、予定よりも費用を抑えられたことでクライアントの満足度は非常に高いです。今後この関係性をさらに良好なものにし、追加で獲得できるよう頑張っていきたいと考えております。

- ② 第2四半期の売上は下振れしていますが、利益は改善されている。その主な要因について教えてください。

冨塚 [A]：売上では利益率が低い、求人検索エンジン事業が下がりましたが、一方でらくらく連絡網、販促広告、それから Web3 事業など、利益率の高い商品の売上は伸びているため、利益は想定より改善されております。基本的に当社の求人検索エンジンの広告運用は利益率が低い事業になりますので今後は利益率の高い新規事業で取り組んでいる商品のシェアを伸ばすことによって、全体的に利益率を改善していきたいと思っております。

- ③ 第2四半期の売上が見込み値に対して未達だった点について、第3四半期以降もこの影響が続くのか。24年3月期の売上高の業績予想は達成見込みと考えて良いのか。その場合、純利益の予想値を超える可能性があるのか。

冨塚 [A]：このトレンドが続くのかということですが、正直申し上げて、現状はお答えしにくいと思っております。今ご説明させていただいたように、大口案件の売上が減少している部分に関しましては、われわれの運用の効果がアップをしていることによって、予算を獲得していたものの状況が想定よりも低く推移しております。

ただし、預かっている予算自体を減らされているわけではなく、当初の通り通期予算を預かっている状況ですので、この預かっている予算の費消の仕方に関して、引き続きご提案をさせていただくなかで、残りの予算を使っていただくよう努力をしていくことでトレンドを変化させることは、現状、十二分に可能であるのではないかと考えております。弊社の場合、下期の売上比率の方が高いということもございますので、業績予想は達成見込みに関しては現時点ではまだ可能であると判断をしています。

その場合の純利益の予想値は超える可能性があるのかということに関しては、従前から申し上げている通り、利益につきましては新規事業への投資を含めて考えておりますので、できる限りコントロールをしていきたいと考えております。

④ ペット事業、旅行事業、Web3 事業に関して、それぞれの事業が予定通りに進んでいるのか、遅れているのであればその要因を教えてください。

冨塚 [A]：まず旅行事業からご説明させていただきます。コロナが5類に移行してから、旅行のニーズが非常に強くなっており、このような背景も相まってとても順調に推移をしております。一方で、旅行業免許の取得がわれわれの想定よりかなり遅れて審査が降りることになりましたので、その結果第2四半期までの売上貢献に関しては低くなっております。今後の下半期に期待をしているところです。

ペット事業ですが、休日いぬ部に関しましては、アフィリエイト売上が昨年の実績を順調に上回って推移をしております。一方で、先ほど申し上げたように免許の取得が想定より遅れた結果、ツアーの造成や直販売といったことに関してスタートが遅れました。よってこちらも上半期への影響の度合いが少なくなっている状況です。下半期、或いは来期に期待をしております。

そして最後に Web3 事業です。ゲームアイテムの NFT 販売代理事業に関しては、私どもの想定よりもかなり大幅に上回っているような状況です。ただ、こちらは皆様もご存知のように、前例のない新しい事業のため、予算に関してはコンサバティブに設定をしております。ゲームギルド事業については、想定通りの数値です。1Q と 2Q で流通金額が変わらないという点に関しましては、預かっている仮想通貨の量に変更がないため、同じような業績をたどっているということでございますので、決して伸びていないわけではありません。

- ⑤ **新規事業の投資として割いている人件費について、人員確保はどのように進めていますか。また新規事業のうち、どの事業に人件費を割いておられるのでしょうか。そのように人員を割り振っている理由についても教えてください。**

冨塚 [A]：人員確保の進め方についてですが、私の出身母体でもございます元リクルートの方が代表をやられている幹旋会社を絞り込んで、私とリレーションが非常に取れる会社に絞ってコミュニケーションをとることで良い方を優先的にご紹介いただくことを実行しております。このような経緯で進めることで、数、質ともに、私どもとしては非常に満足がいく採用ができていると思っております。

採用している人材につきましては大きく分けて三つです。一つ目は、新規事業のプロダクト責任者レベルの方。二つ目がそれにまつわるエンジニア、開発者。そして三つ目が、求人検索エンジンの運用者。この三つの職種で採用をすることができております。新規事業のプロダクト責任者レベルの方とエンジニアの方につきましては、年収レベルの非常に高めの方を採用しているような状況です。

どのような形で人員を割り振っているかということでございますが、新規事業の中でも、ペットの総合サービスを展開していくことを皆様にお伝えしていると思います。その中でもアクティビティや美容領域の検討を進めていくための責任者クラスの人材を採用する必要があり、そのプロダクトを開発するためのエンジニアも必要になります。現状はこれらの採用ができてきている状況でございます。求人検索エンジンの運用者については、クライアントが増えてきていることもあり人員を増強する必要があるので、担当者クラスのメンバーを採用しているような状況でございます。

- ⑥ **社員数が増えているようだが、離職率はどのくらいでしょうか。おそらく即戦力の方を採用されていると思われますが、それによる売上、収益増加は業績予想に織り込み済みでしょうか。**

冨塚 [A]：離職率につきましては、この4月から9月の上半期に関しましては一桁台、約7%程度というところでございます。従前、イオレの離職率は大体15から20%程度でございまして、コロナ前もそうでございますし、私は2021年の6月に就任しましたが、その前後に関しましては、昨期も同じような離職率ですので、今期に入ってからはかなり離職率が下がっているような状況です。

一方で、この離職率という数字、指標でございますが、私自身はあまり実は重要視はしておりません。以前リクルートにいたときは、UP or OUTで、伸びない方、成長できない方は外に行って

くださいという社風でした。そこまで言うつもりは全くありませんが、企業においてやはりある程度の代謝というのは、私自身は必要じゃないと思っております。

それから即戦力の方の採用については、当然、能力の高い方、スキルのある方にご入社をいただいています。ただ、先ほど申し上げているように、新規事業のプロダクト開発とそのエンジニアがメインですので、こちらの方々に关しましては、来期以降、売上、利益の増加を見込んだ方を採用しています。それから、運用の担当者レベルのメンバーの採用。こちらに关しましては、いただいたお仕事の効果を出すというようなところで採用をかけておりますので、こちらも直接的にすぐに売上に繋がるということではございません。

いずれにしても計画に見込んでいる人件費の範囲で採用しておりますが、入社タイミングなどを含め、良い方がいれば通期のところでは、これぐらいの方を採ろう、というような方を前倒しして採用しているようなこともある部分もございます。

⑦ エンゲージメント向上に向けて様々な施策を実施されているということですが、従業員エンゲージメントの KPI を数値化しトラッキングされているのでしょうか？されているのであれば、実際どのような推移なのか開示していただくことは可能でしょうか。

冨塚 [A] : 決算補足資料の通り、さまざまな施策というものを講じております。直接的に数値として反映されていることと言えば、離職率の低下などが挙げられるのですが、私といたしましては、ここに時間とお金をかけるというよりは、施策を打っていくなかで見守っていきたいと思っております。よって、エンゲージメントの KPI は現時点では特に設定はしておりません。ただし、これは優先順位の問題でございますので、当然のことながら将来的には KPI をしっかり置いて、ウォッチしていくことを考えております。

⑧ HR アドプラットフォームの連携メディア数が以前ほど伸びていないように見えますが、目標値に対し、計画通りの進捗なののでしょうか？ これからどのぐらいの連携数の増加を見込んでいるのでしょうか。

冨塚 [A] : 目標値に关しましては開示事項ではございませんので、具体的にお答えすることはございませんが、目標に対しては計画通りに推移をしています。今後に関しましては、このトレンドで推移をしていけば十分かなと、私どもでは認識をしております。

⑨ 2023年上期総合売上賞ゴールドカテゴリ1位と2023年上期ベストグロース賞売上部門ゴールドカテゴリ1位の2冠を受賞とのことですが、他社に勝った要因をどのようにお考えでしょうか。

冨塚 [A]：おかげさまで年々順位を上げ、現在はゴールドで1位、全体では4位というところまで来ていると認識しております。（ゴールドカテゴリの上位ランクはプラチナムカテゴリであり、プラチナムパートナー企業は現在3社のため。）こちらに関しましては、上位の代理店はわれわれよりも規模がかなり大きい代理店ですので、そのようななかでここまで成果を上げてこられたのはひとえに、われわれのメンバーの運用能力の高さというところではないかと思っております。

以前からお伝えしておりますが、継続率が90%台後半をずっと維持をしているところからもわかるように、一旦お取引をいただくと、効果を継続的にお出しできますので、継続していただける。逆に言うと効果が出過ぎると、クライアントが用意していただいた予算を費消できない段階で成果が出てしまう面がございます。ですがクライアントには喜んでいただけるということで、このような成果が上がってきたと思っております。その他では、人事のご担当の方が転職をされて次の会社に行かれたときに、イオレの方が、効果が出ているじゃないかということで、お声掛けをいただくようなケースもあるということメンバーの方からも聞いております。

⑩ 従業員持株会の加入率を可能であれば教えてください。

冨塚 [A]：以前、従業員持株会についてご質問いただいておりましたが、その後持株会を設立いたしました。現状、社員が増えて行っていることもございますが、10%の社員の方にご入会いただいているような状況でございます。今後はこちらも、従業員の方にしっかりと説明をしていくなかで、もう少し増えていくと良いと思っております。

⑪ 2022年4月5日のリリースで、グロースキャピタル社との業務提携が発表されておりましたが、今、この業務提携は継続しているのでしょうか。継続しているとしたらどのような形で関わっているのでしょうか。

冨塚 [A]：グロースキャピタル社とは提携をしていくなかで、特に広報IRの部分でアドバイスをいただいていた流れがございます。こちらの取組は1年のスパンで行っていたため、現在に関しましては、取組は一旦終了をしております。これまでの間は、個人投資家向けの説明会を彼らが主導

で、3回ほどセットをしていただき、また、株の購買層の分析やフィードバックのご指摘を受けて、非常にお力添えをいただきました。

今後につきましては、こちらデータノウハウをわれわれの方で継続的に展開をしていこうと考えております。

以上