



**2019年3月期 第1四半期
決算補足説明資料**

株式会社イオレ

(東証マザーズ、証券コード:2334)

2018年8月14日

I | **2019年3月期 第1四半期ハイライト**

- i. 戦略ハイライト
- ii. 業績ハイライト
- iii. 今後の成長イメージ

II | **イオレについて**

III | **参考データ**



I | 2019年3月期 第1四半期ハイライト

i. 戦略ハイライト

【2019年3月期は、イオレの転換期】

まずは人材採用広告市場での運用型広告にフォーカスして早期シェアの確立へ

1. pinpointを中心とした運用型広告の販売と運用に注力

- <理由>
- ・ 人材採用広告市場のメディア掲載型広告から運用型広告へのシフトが急速化。
 - ・ ネット専業広告代理店の参加による競争の激化。

2. OEM代理店※の営業支援体制の強化

- <理由>
- ・ 新卒採用広告市場での運用型広告によるマーケットシェアの確立。
 - ・ 直販だけではない効率的な拡販体制の強化。

3. データベースの連携を強化し、アドテクノロジーを推進

- <理由>
- ・ 他社データベースとの連携による新たな顧客層の開拓。

※ 「特殊代理店」という呼称を、より分かりやすい「OEM代理店」と改めております。なお、次ページ以降も同様となります。

1. pinpointを中心とした運用型広告の販売と運用に注力

- <Topics> ・ 2019年3月期第1四半期の売上高は、前年同期比+23.3%の増収と順調に推移。
- ・ 「pinpoint及びその他運用型広告」※は、前年同期比+88.5%の増加と力強く成長。
 - ・ 「pinpoint及びその他運用型広告」の売上構成比率は、36.4%⇒55.7%となり当社の中核事業に。

2. OEM代理店の営業支援体制の強化

- <Topics> ・ OEM代理店の売上は、前年同期比+1,039.2%と増加、営業支援体制強化が奏功。

3. データベースの連携を強化し、アドテクノロジーを推進

- <Topics> ・ らくらく連絡網の会員数は673万人、有効団体数は38.2万団体と、前年同期（2017年6月末）より増加。

※ 2019年3月期より、それまで「その他」の中の「他媒体広告」であったものと「pinpoint」を合わせ、「pinpoint及びその他運用型広告」としています。
したがって2018年3月期の数字は参考数字となります。

今期は、当社の強みと実績のある人材採用広告市場にて、拡大する運用型広告の伸長に傾注。スポット型からストック型にシフトする。

● 市場

人材採用広告市場がメディア掲載型広告からSNSや自社HPを活用した運用型広告へシフト

● 競争

イオレは、従来、自社データベースを活用した人材採用広告に強み。運用型広告代理店参入の前に実績作り

● 自社

LTV※の高い運用型広告の案件にシフト。スポット型からストック型へ

市場黎明期からの実績作り、プレゼンスの確立、シェアの確保を行うことで長期的な成長と収益源を確保

※ Life Time Valueの略。顧客生涯価値。

**LTV※
高**

運用型広告 スtock型

●粗利/回 **低** × ●継続性 **長期**

+

●運用工数 **高**
●開発工数 **低**
●営業工数 **低**

長期で見ると収益性が高い

**LTV※
低**

自社メディア広告 スポット型

●粗利/回 **高** × ●継続性 **短期**

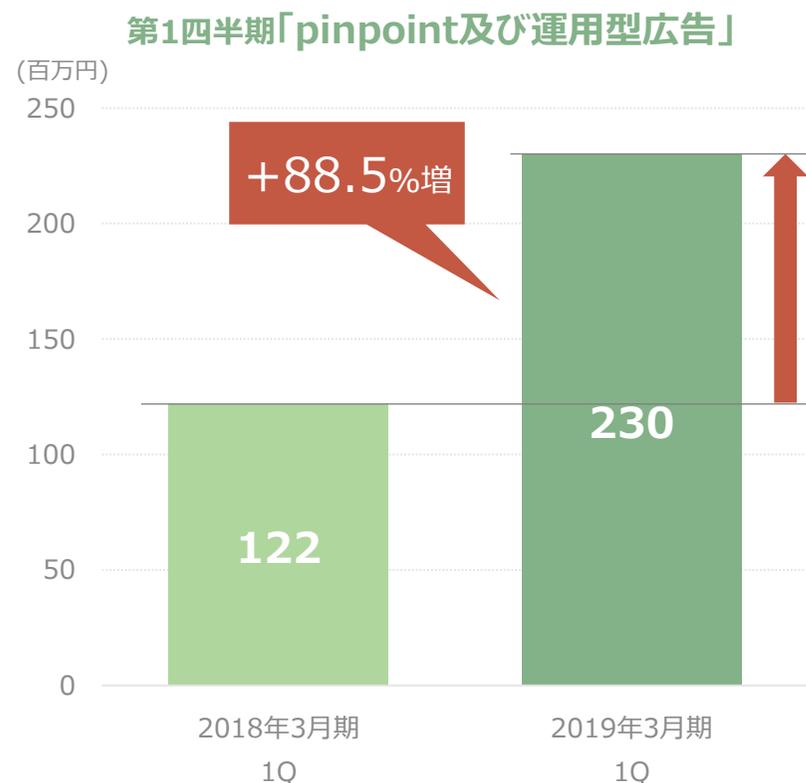
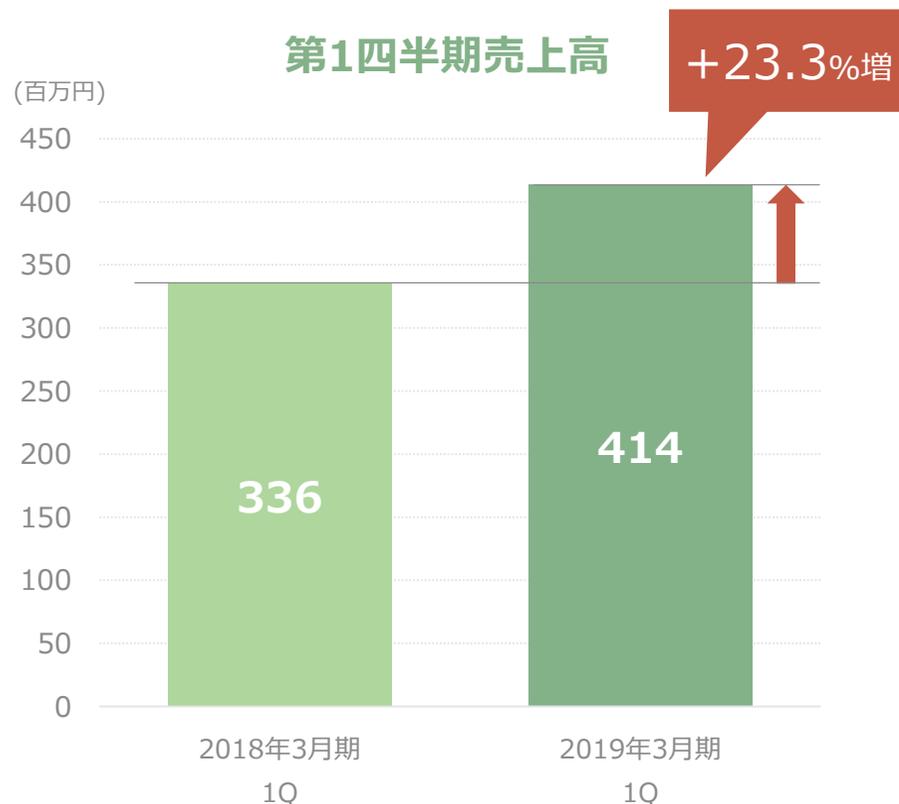
+

●運用工数 **低**
●開発工数 **高**
●営業工数 **高**

1回当たりの粗利は高いが継続性に課題

※ Life Time Valueの略。顧客生涯価値。

2019年3月期第1四半期は、前年同期比+23.3%の増収と順調に推移。特に、「pinpoint及びその他運用型広告」が伸長。



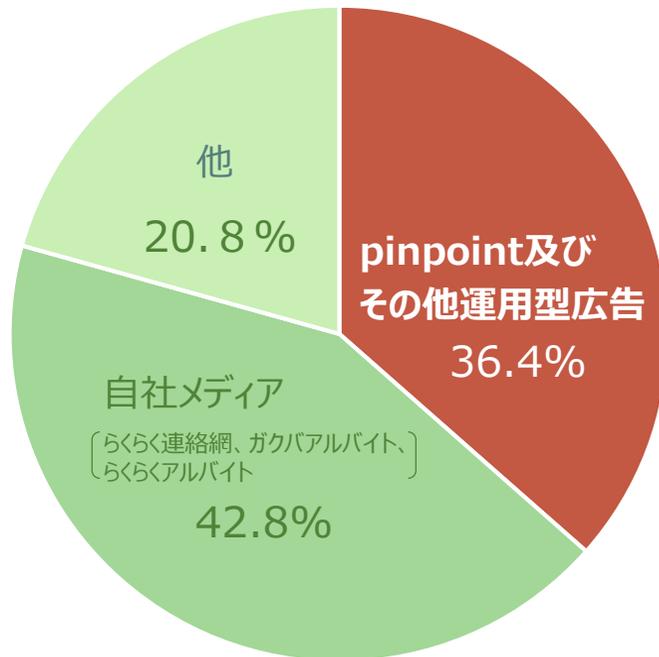
※1 本資料における2018年3月期第1四半期は、四半期財務諸表を作成していないため参考値であり、監査法人の監査を受けておりません。

※2 記載金額は、単位未満を切り捨てて表記しております。また、比率については切り捨て前金額にて算出の上、単位未満を四捨五入で表記しております。なお、次ページ以降も同様となります。

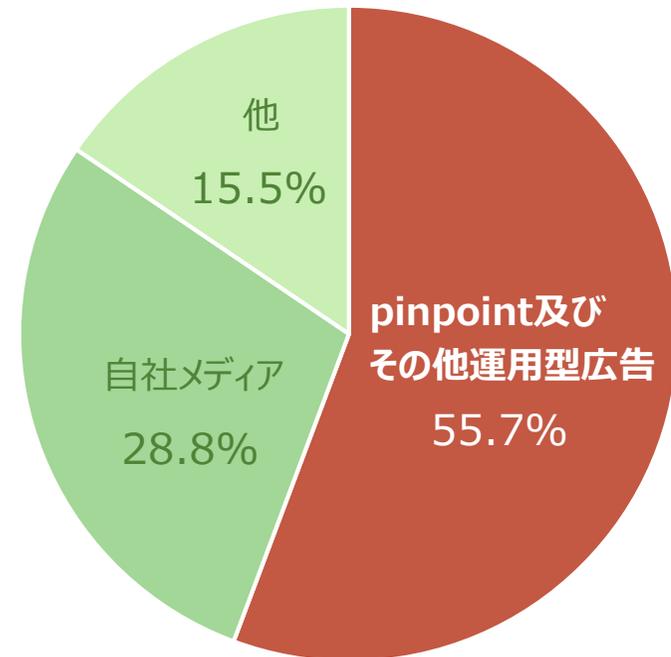
※3 2019年3月期より、それまで「その他」の中の「他媒体広告」であったものと「pinpoint」を合わせ、「pinpoint及びその他運用型広告」としています。したがって2018年3月期の数字は参考数字となります。

ストック型の「pinpoint及びその他運用型広告」へのシフトが進んでいる。

2018年3月期第1四半期 売上構成比率



2019年3月期第1四半期 売上構成比率

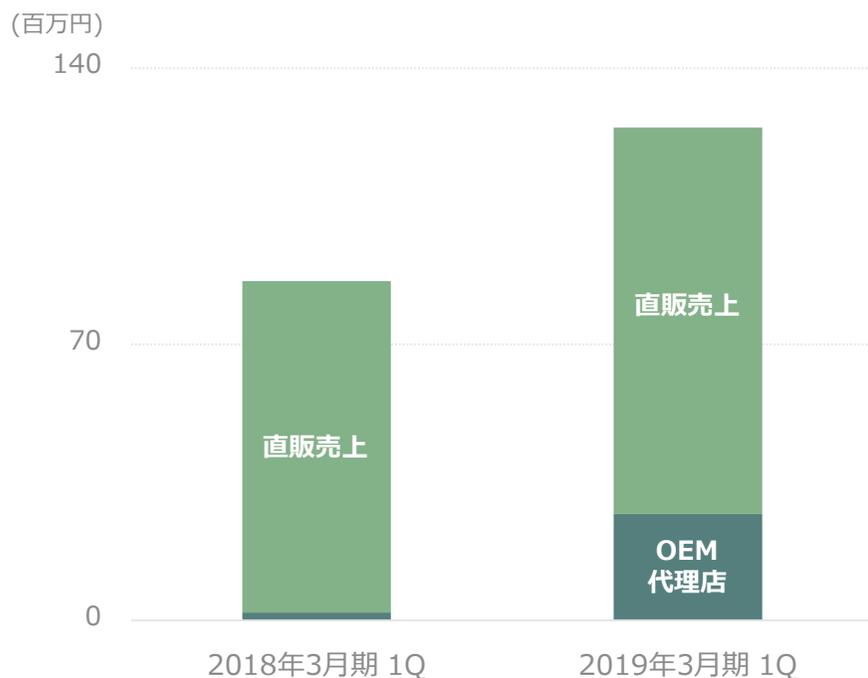


※1 本資料における2018年3月期第1四半期は、四半期財務諸表を作成していないため参考値であり、監査法人の監査を受けておりません。

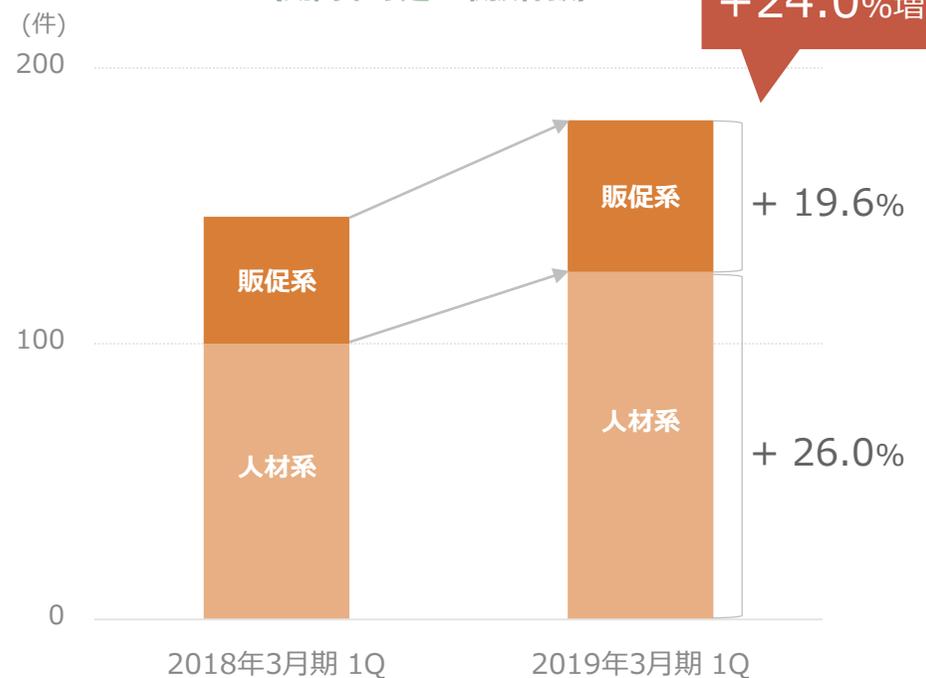
※2 2019年3月期より、それまで「その他」の中の「他媒体広告」であったものと「pinpoint」を合わせ、「pinpoint及びその他運用型広告」としています。したがって2018年3月期の数字は参考数字となります。

「pinpoint及びその他運用型広告」の拡大戦略の一環として、今期注力しているOEM代理店は、堅調に伸長。その結果、採用広告市場での拡大のみならず、それ以外の販促領域でもpinpointの導入が拡大。

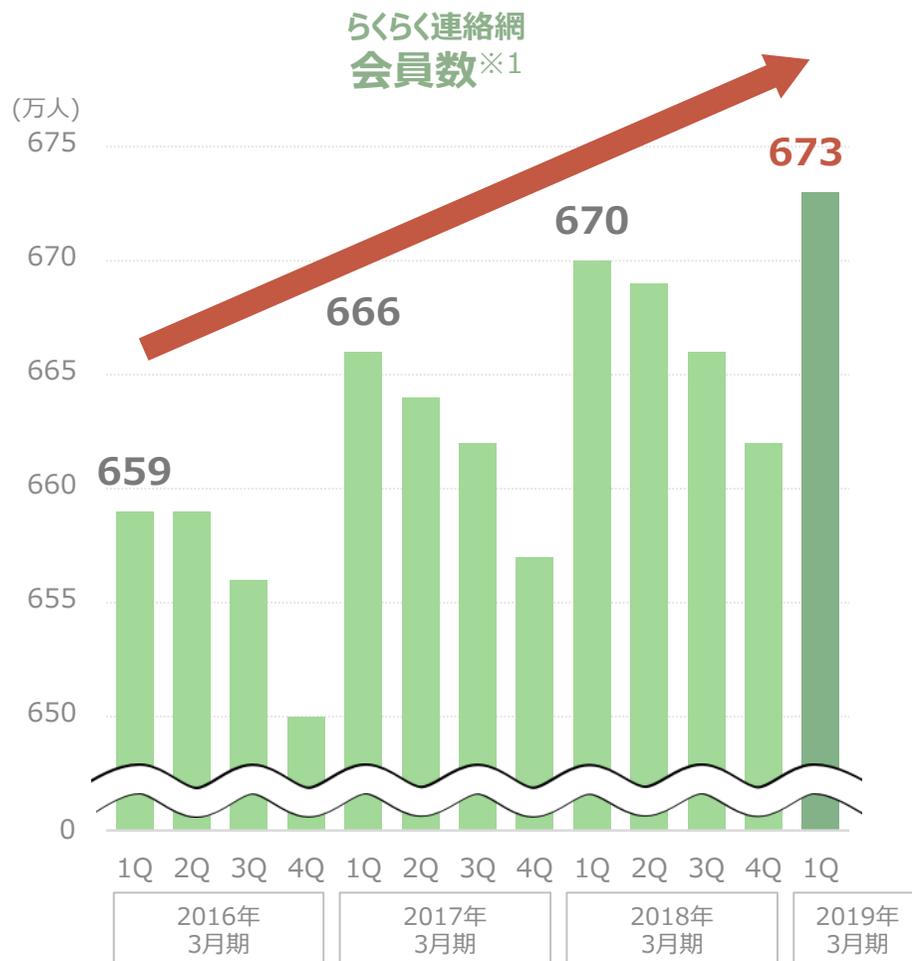
pinpoint実績



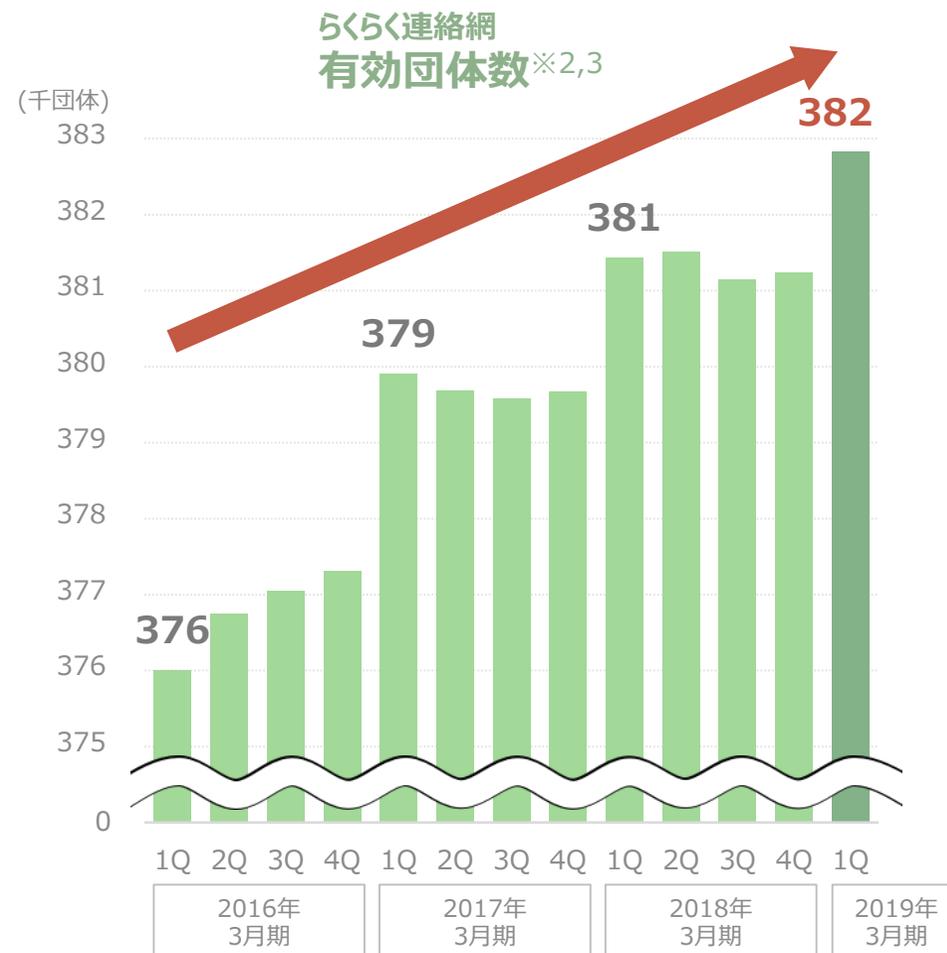
pinpoint 運用案件数と内訳 (期間中の延べ取扱件数)



らくらく連絡網の会員数・有効団体数は、当第1四半期も増加。



※1 会員数は千の位を切り捨てております。



※2 有効団体数は百の位を切り捨てております。

※3 有効団体数とは、会員が3名以上所属している団体数です。

引き続きデータベース連携を進め、らくらく連絡網以外の利用可能なデータの量と質を高めていく。

【pinpoint DMPにおけるデータ連携】





I | 2019年3月期 第1四半期ハイライト

ii. 業績ハイライト

今期はpinpointを中心とした運用型広告にシフトし、一定のプレゼンスを確立するため、前回発表（2018年5月15日）では、当第2四半期累計で前年同期比増収減益を予想。それに対し、当第1四半期は、売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益ともに堅調に推移。引き続き運用型広告へのシフトやOEM代理店の拡大など新たな挑戦を続けていることから、業績予想については現段階では慎重に判断し、据え置き。

(百万円)	2018年3月期 第1四半期実績 2017年4～6月（3ヵ月）	2019年3月期 第1四半期実績 2018年4～6月（3ヵ月）	前年 同期比
売上高	336	414	+23.3%
営業利益	30	▲1	-
経常利益	29	▲2	-
四半期純利益 (2019年3月期通期予想 については当期純利益)	25	▲3	-

2019年3月期業績予想（5/15決算短信より）	
第2四半期累計予想 2018年4～9月 （6ヵ月）	通期予想 2018年4月～ 2019年3月（12ヵ月）
790	1,857
▲41	22
▲42	20
▲43	11

※ 本資料における2018年3月期第1四半期は、四半期財務諸表を作成していないため参考値であり、監査法人の監査を受けておりません。

1. 業績ハイライト (続き) – B/Sサマリ –

(百万円)	2018年3月期 期末 (2018年3月31日)	2019年3月期 第1四半期 (2018年6月30日)	増減
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	790	741	△49
受取手形及び売掛金	246	203	△43
その他	12	12	0
流動資産合計	1,049	957	△91
固定資産			
有形固定資産	8	7	△1
無形固定資産	282	282	0
投資その他の資産	90	90	0
固定資産合計	381	380	△1
繰延資産	2	2	0
資産合計	1,433	1,339	△93

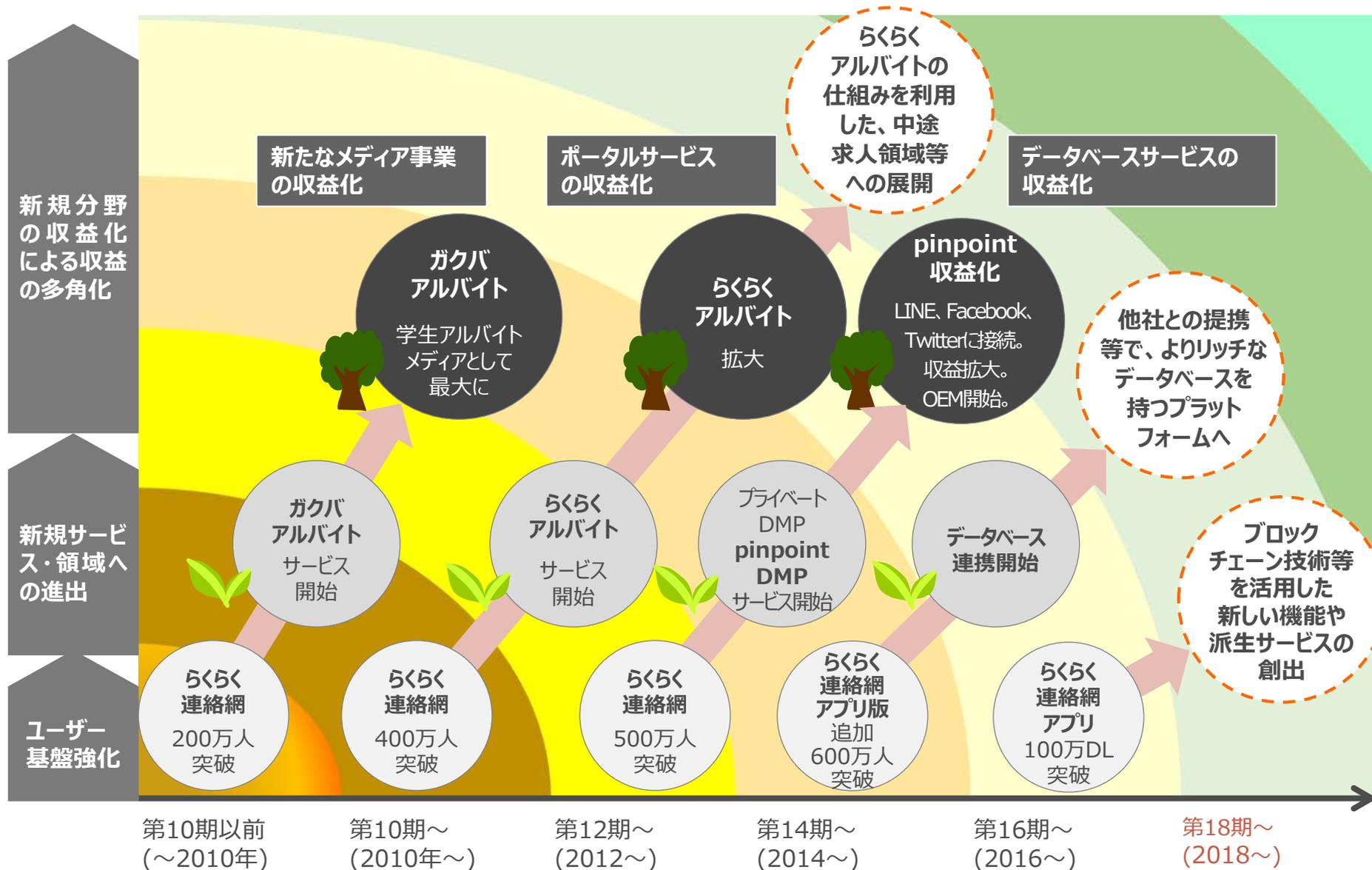
(百万円)	2018年3月期 期末 (2018年3月31日)	2019年3月期 第1四半期 (2018年6月30日)	増減
負債の部			
流動負債			
買掛金	109	70	△38
1年内償還予定の社債	50	50	0
1年内返済予定の長期借入金	4	1	△2
その他	135	101	△33
流動負債合計	298	223	△75
固定負債			
固定負債合計	50	35	△15
負債合計	349	258	△90
純資産の部			
株主資本	1,081	1,078	△3
新株予約権	2	2	0
純資産合計	1,084	1,081	△3
負債純資産合計	1,433	1,339	△93

eeole Inc

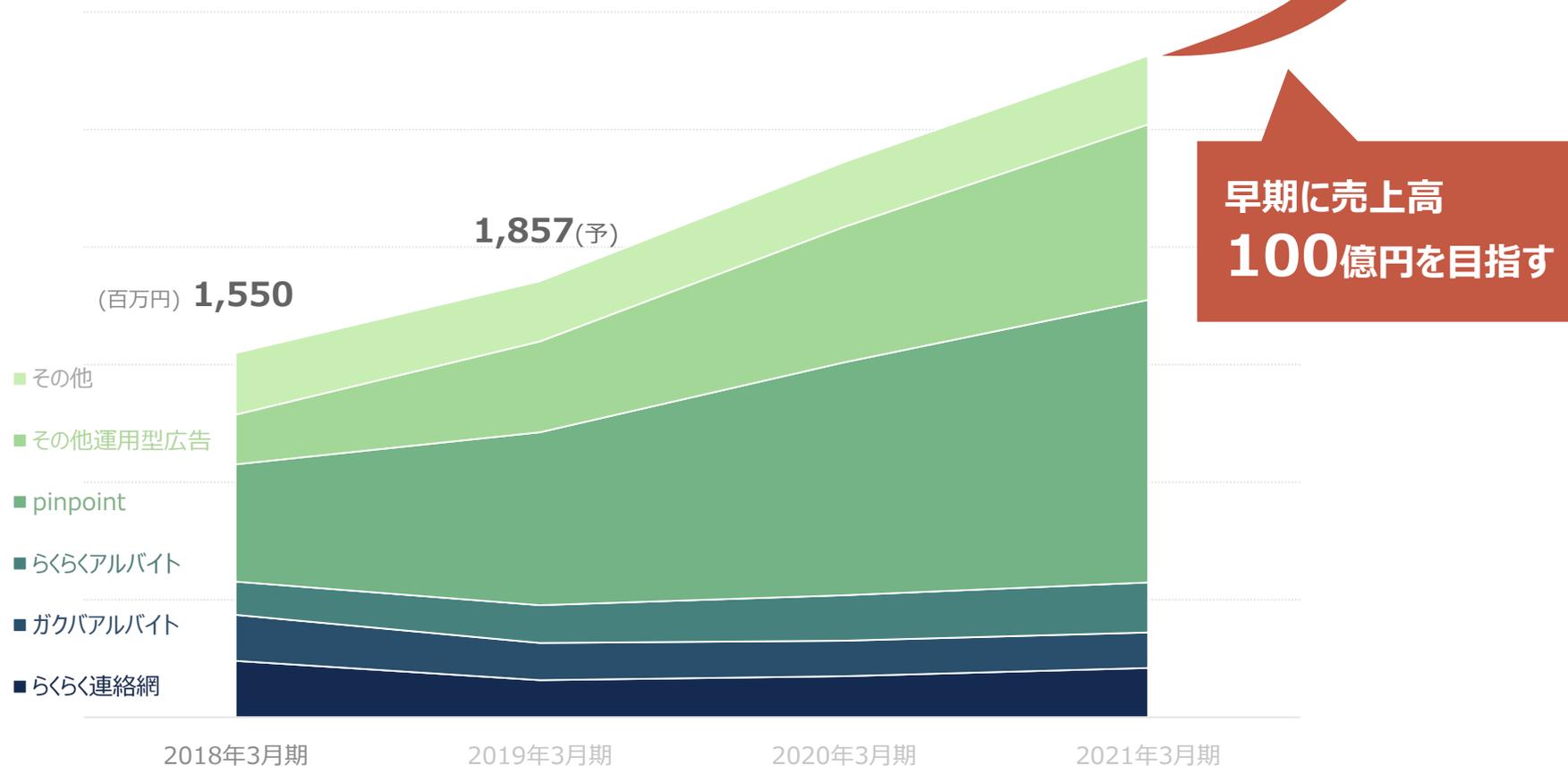
I | 2019年3月期 第1四半期ハイライト

iii. 今後の成長イメージ

1. 今後の成長イメージ



イオレの拡大イメージ(売上高)



※ 2018年3月期は「その他」にpinpoint以外の運用型広告が含まれておりますが、上記グラフでは、比較上、数値を参考値として分けております。

eeole Inc

Ⅱ | イオレについて

会社名	株式会社イオレ		
設 立	2001年4月25日	上場市場	東京証券取引所マザーズ市場（証券コード：2334）
		所在地	〒108-0074 東京都港区高輪3丁目5番23号 KDX高輪台ビル9F
資本金	7億3,334万円 ※2018年7月31日現在	電 話	03-4455-7092(代表)
従業員	84名 ※2018年4月1日現在	FAX	03-5793-3533
役 員	代表取締役社長 吉田 直人 代表取締役副社長 小川 誠 取締役 中井 陽子 取締役 一條 武久 社外取締役 冨塚 優 常勤監査役 秋本 実 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、ガクバアルバイト、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 セールスプロモーション事業
		取引銀行	みずほ銀行 銀座通支店 三井住友銀行 渋谷駅前支店

- 2001年 ● 港区六本木に株式会社イオレを設立(資本金10百万円)
渋谷区西原に本社を移転、営業開始
- 2003年 ● 世田谷区奥沢2丁目に本社を移転
- 2005年 ● **「らくらく連絡網」運用開始**
資本金を126百万円に増資
- 2007年 ● 「らくらく連絡網」登録会員100万人突破
資本金を209百万円に増資
- 2009年 ● 資本金を301百万円に増資
- 2010年 ● **「ガクバアルバイト」**(旧大学生アルバイト.com)
運用開始
資本金を329百万円に増資
「らくらく連絡網」会員400万人突破
- 2013年 ● 「らくらく連絡網」登録団体数35万団体 会員600万人突破
「らくらくアルバイト」運用開始
港区高輪3丁目に移転

- 2014年 ● 「らくらく連絡網」スマートフォンアプリリリース
プライベートDMP※1「pinpoint DMP※2」の提供を開始
「pinpoint DMP」を活用したGoogle社「DBM」(DoubleClick Bid Manager)への配信開始
- 2015年 ● 資本金を382百万円に増資
- 2016年 ● 「らくらく連絡網」アプリ100万ダウンロード突破
- 2017年 ● 凸版印刷株式会社と資本業務提携締結
資本金を599百万円に増資
東京証券取引所マザーズに上場
資本金を721百万円に増資
資本金を723百万円に増資
- 2018年 ● 資本金を725百万円に増資
資本金を733百万円に増資

※ 1,2 『Ⅲ. 参考データ』の「用語集」をご参照ください。

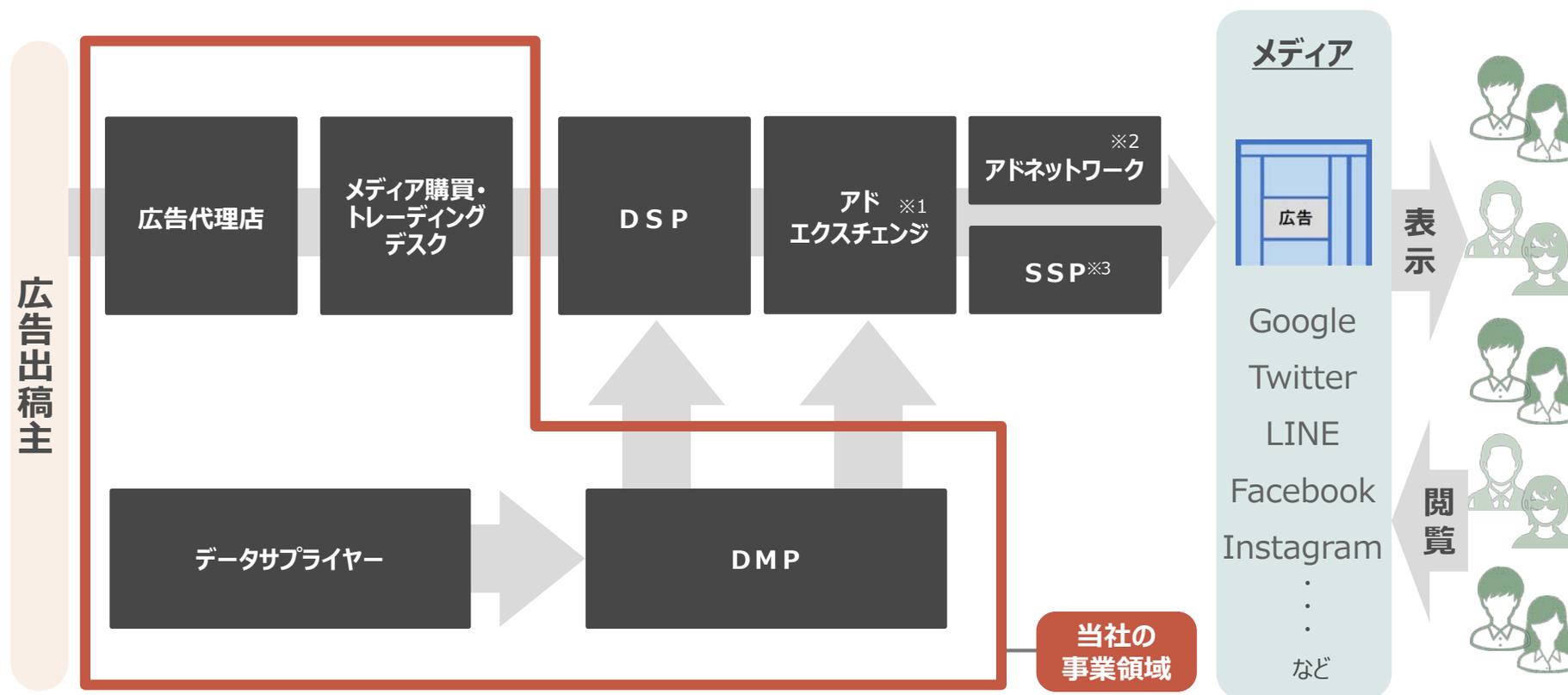
事業	サービス名	概要	収益モデル
運用型広告	 ※1	自社サービスの登録情報を基にした精度の高いデータを保有している「pinpoint DMP」と連携したDSP※3・ソーシャルメディア広告サービス	トレーディングデスク※4を含むDSP・ソーシャルメディア広告サービス
	その他運用型広告※1,2	「Indeed」をはじめとした広告代理・運用型事業	運用型広告サービス
自社メディア	 	日本全国の部活動、サークル、PTAなどの団体活動従事者向けに提供するグループコミュニケーション支援サービス	「らくらく連絡網」内での広告掲載、有料版提供ほか
		大学生に特化したアルバイト求人情報提供サイト	「ガクバアルバイト」への掲載料
	  <small>バイト探しの決定版</small>	アルバイト求人情報ポータルサイト	「らくらくアルバイト」から連携求人メディアへの送客成果報酬
その他	その他	主として以下のサービス ①SP(セールスプロモーション)： 大学構内でのフィールド系広告商品の代理店販売 ②他求人広告：他社求人メディアの代理店販売	個別設定

※1 2018年3月期では「その他」に含まれておりました「他媒体広告」と「pinpoint」を2019年3月期は1つのサービスとしてとらえ、「pinpoint及びその他運用型広告」としております。

※2,3,4 『Ⅲ. 参考データ』の「用語集」をご参照ください。

インターネット広告におけるイオレの業務領域（概念図）

独自のデータを活用し、トレーディングデスク運用を含むDSP・ソーシャルメディア広告サービスやクリエイティブ制作により収益を獲得



※ 1,2,3 『Ⅲ. 参考データ』の「用語集」をご参照ください。

3. 事業概要【pinpoint】(続き)

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が可能な
DMP (Data Management Platform)



利用例：来春卒業で、関東在住の理系の大学生に採用情報の広告を配信したい場合

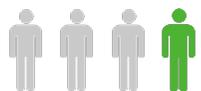


団体活動を支援する、日本最大級の連絡網サービス



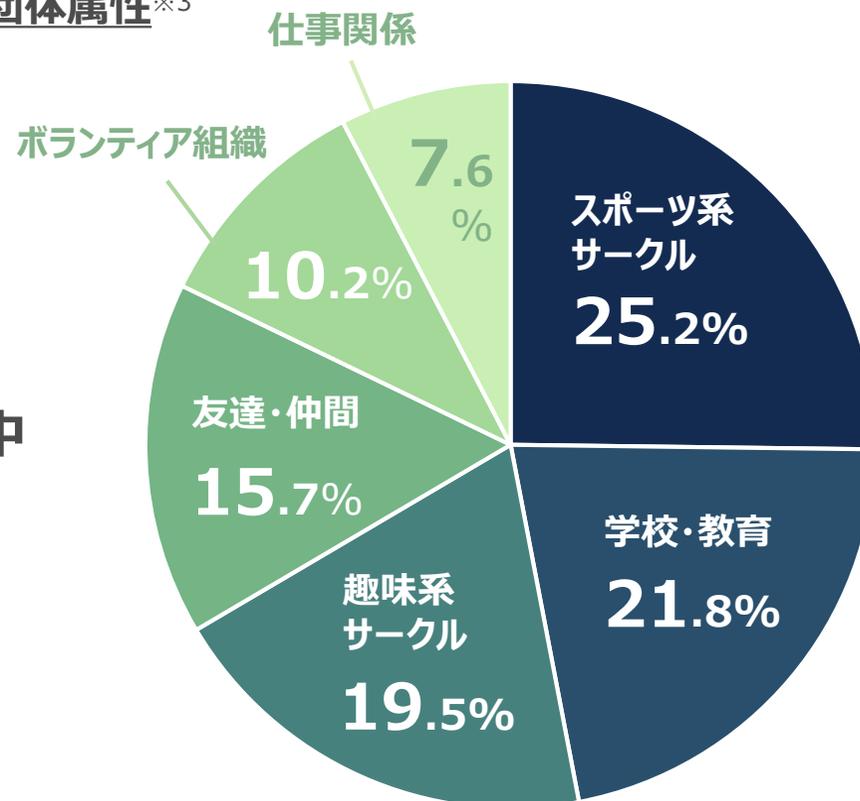
38.2万団体 673万人※1が利用中

スケジュール調整や出欠確認など便利な機能で
団体活動をサポート。



大学生・院生セグメントでは、
4人に1人が利用。※2

団体属性※3



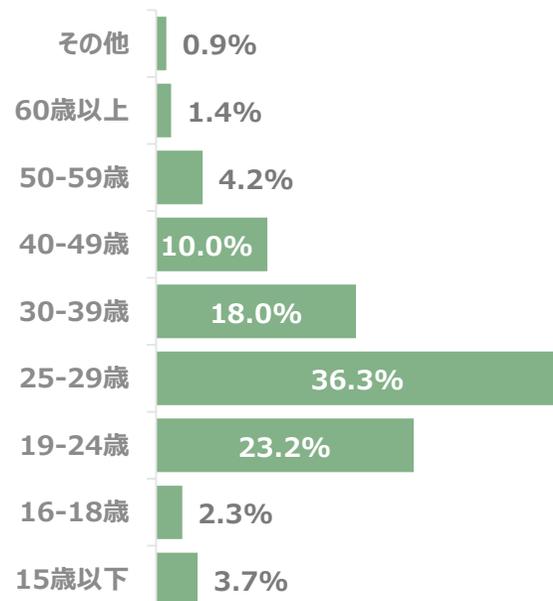
※1,3 2018年6月30日時点

※2 全国の大学生・大学院生：2,890,880名(文部科学省 2017年調べ) らくらく連絡網登録人数：約90万人(2017年調べ)

多様で詳細、明確なデータを保有

会員属性※

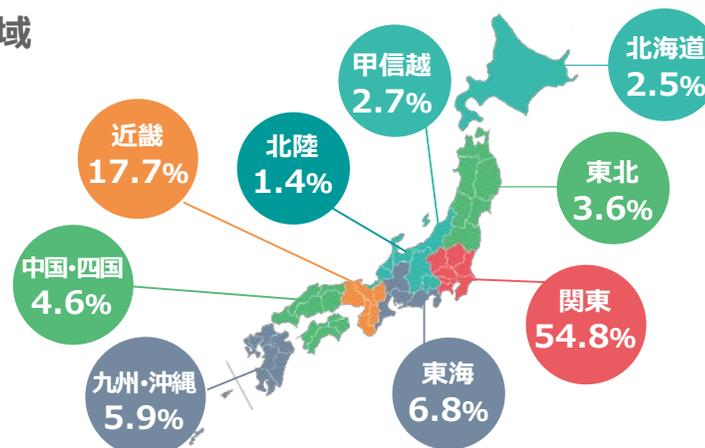
年齢



性別



居住地域



会員登録時に入力する主な情報



※ 2018年6月30日時点

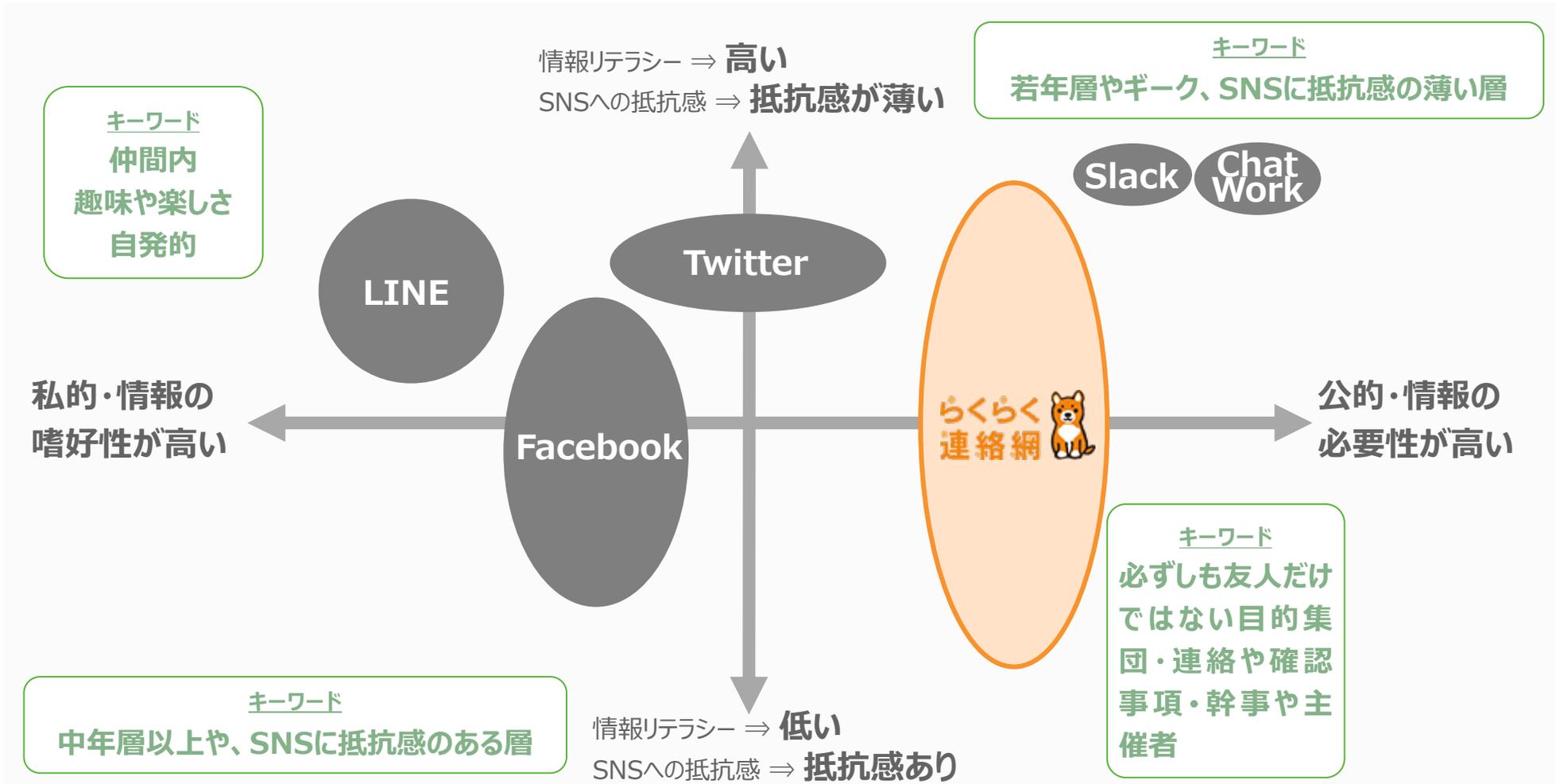
らくらく連絡網は、基本無料※で利用でき、広告収益が中心
(SSP、ターゲティングメール、タイアップ広告ほか)



※ 一部、広告表示のない有料版もございます。

SNSサービスにおけるらくらく連絡網の位置付け (概念図)

必ずしも友人だけではない目的集団の主催者やリーダーが、連絡や確認事項の情報共有ツールとして利用



3. 事業概要【ガクバアルバイト】【らくらくアルバイト】

「ガクバアルバイト」は、大学生に特化した掲載型求人情報提供サイト。
「らくらくアルバイト」は、連携求人メディアへ送客を行う求人情報ポータルサイト。

ガクバアルバイト



- らくらく連絡網を入口とした、大学生に特化したアルバイト求人情報提供サイト。
- 収益モデルは、**掲載型**。

らくらくアルバイト



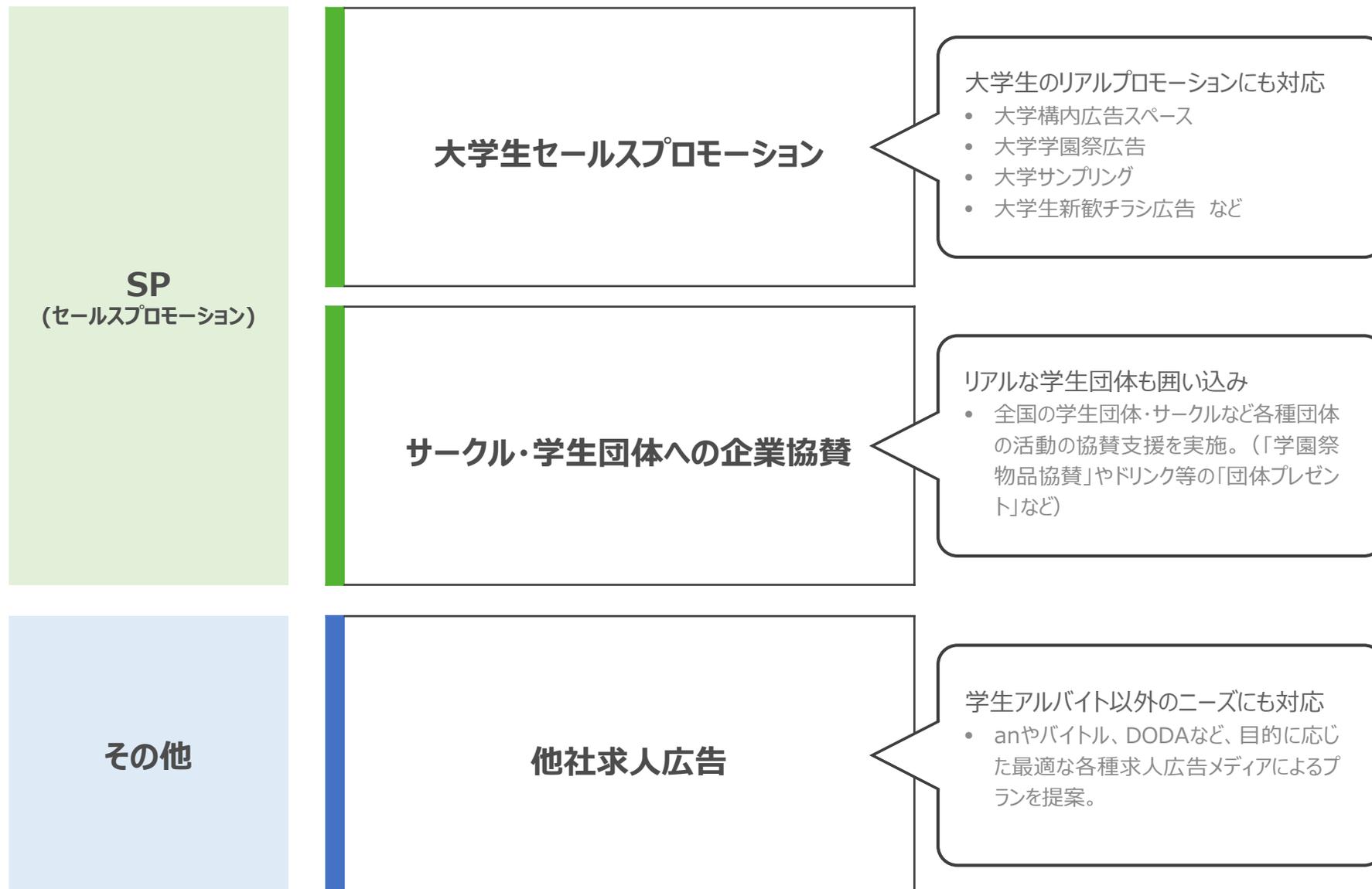
- 仕事情報提供元の連携求人メディアからの案件を幅広く掲載し、一括応募ができるアルバイト求人情報ポータルサイト。
- 収益モデルは、**送客成果報酬型**。

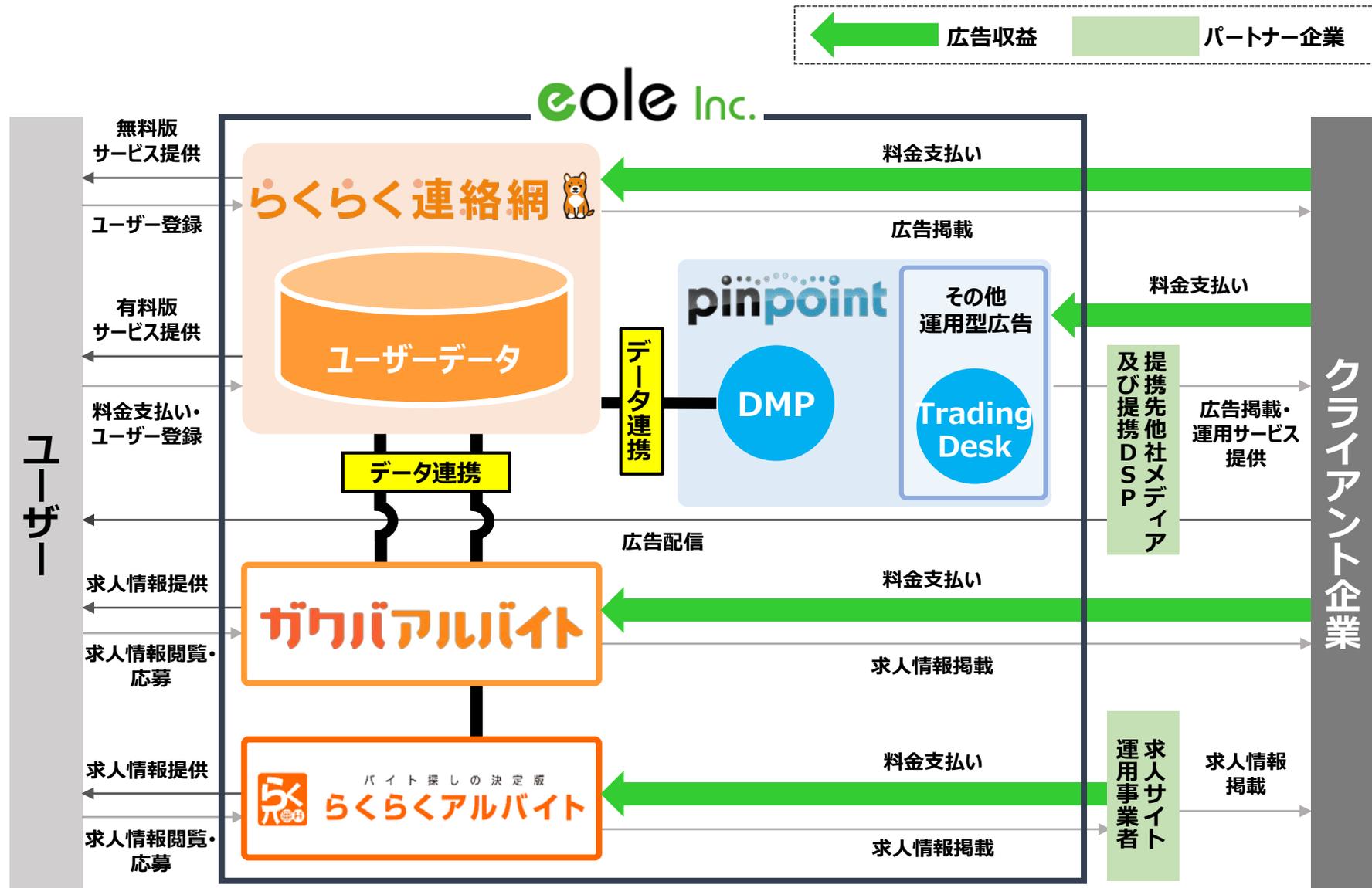
求人メディア領域における

「ガクバアルバイト」「らくらくアルバイト」の位置付け (概念図)

両サービスは、若手層でのアルバイト分野に特化し、展開しています。









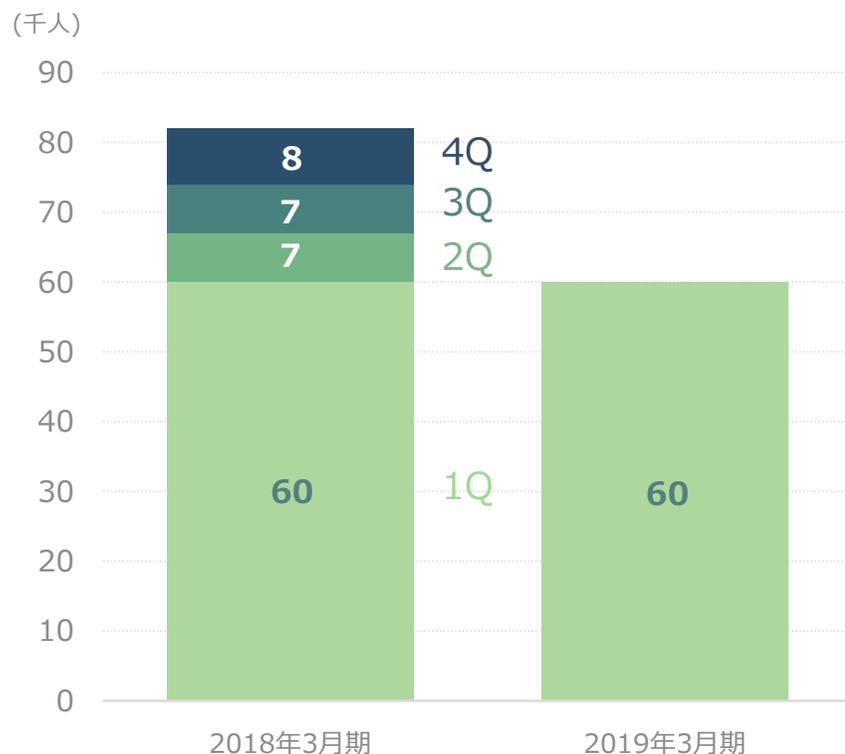
Ⅲ | 参考データ

用語	説明
CPC (Cost Per Click)	広告の露出によって得られるユーザーの広告クリック1回あたりの費用。また、クリック課金型の広告取引の場合におけるクリック単価。
CPM (Cost Per Mille)	広告到達または広告露出1,000回あたりの費用。
DMP (Data Management Platform)	サイトアクセスログや、購買データ、広告出稿データなど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などの多くの出稿面に、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。
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クッキーによるユーザー情報と最低入札価格など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オークションシステム。
SSP (Supply Side Platform)	ホームページやアプリなど媒体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、さらに媒体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、ブログなどの広告配信可能な媒体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に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などが典型例として挙げられる。

2. ガクバアルバイト・らくらくアルバイトの進捗状況

ガクバアルバイトの新規登録者数は前年同期比並み。らくらくアルバイトの会員数は、前年同期比で+18.5%増加。

ガクバアルバイト 新規登録者数



らくらくアルバイト 会員数



※ 新規登録者数は百の位を切り捨てております。

※ 会員数は百の位を切り捨てております。

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ございません。

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。