



**2020年3月期 第3四半期  
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)

2020年2月14日

**I**

**2020年3月期 第3四半期累計期間概況**

- i. 第3四半期累計期間業績ハイライト
- ii. 業績予想の修正内容について
- iii. 市場環境の見通し

**II**

**その他参考資料**

**III**

**イオレについて**

eole Inc.

I | 2020年3月期 第3四半期  
累計期間概況

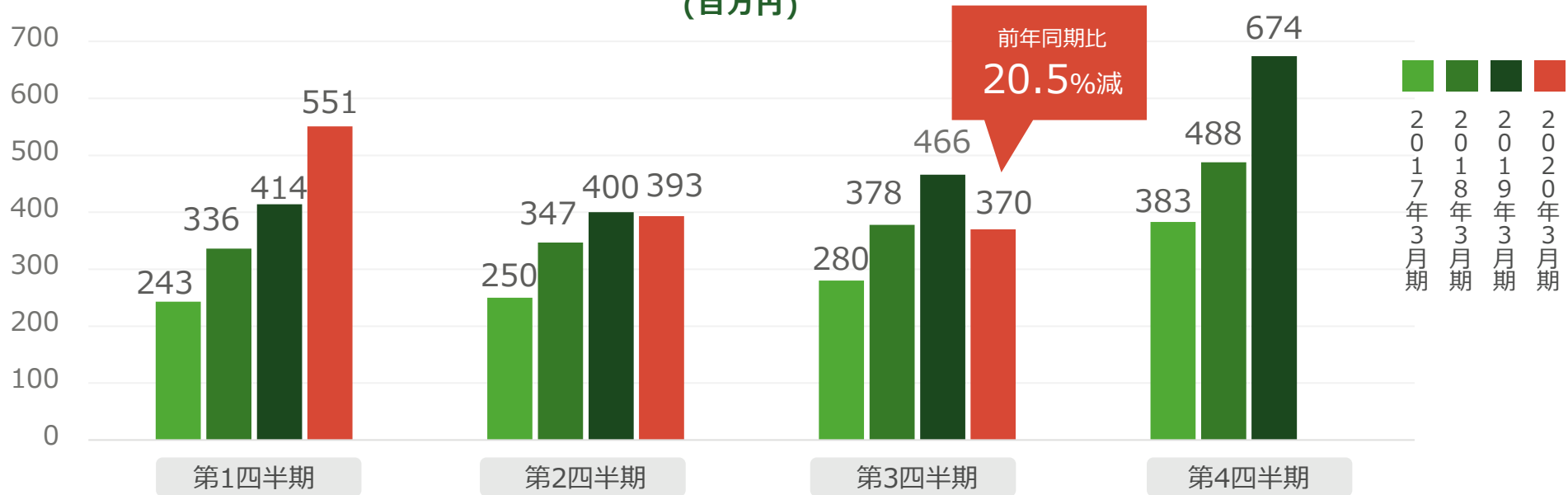
i. 第3四半期累計期間業績ハイライト

2020年3月期第3四半期累計期間は、売上高1,315百万円(前年同期比2.7%増)、経常利益は1百万円(同83.3%減)となった。

(百万円)	2019年3月期 第3四半期 累計期間実績	2020年3月期 第3四半期 累計期間実績	前年 同期比	前回通期予想 (2019年5月15日)
売上高	1,281	1,315	+2.7%	2,420
営業利益	9	1	▲83.2%	166
経常利益	7	1	▲83.3%	166
四半期純利益	4	▲0	-	112

2020年3月期第3四半期(2019年10月~12月)は、前年同期比20.5%の減収。

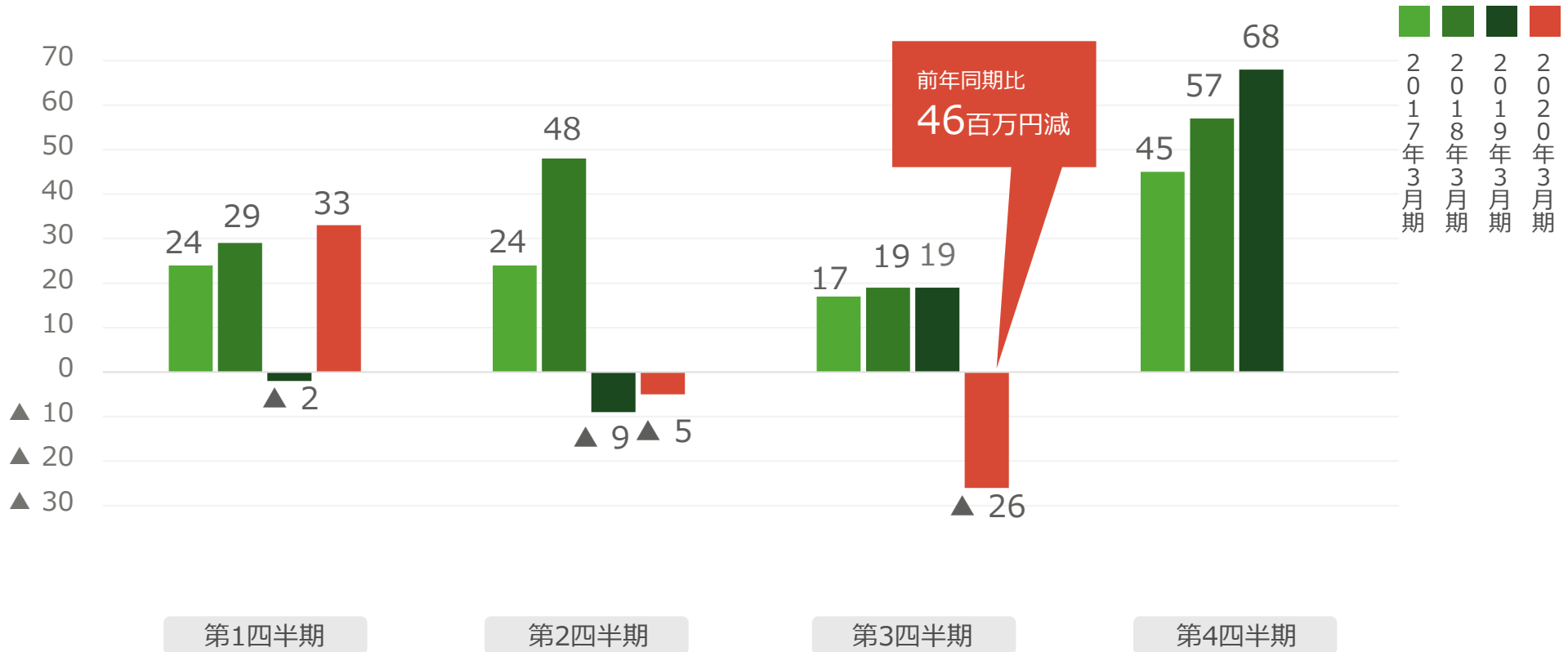
## 四半期別売上高推移 (百万円)



※ 本資料における2017年3月期は、四半期財務諸表を作成していないため参考数値であり、監査法人の監査を受けていない。  
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。

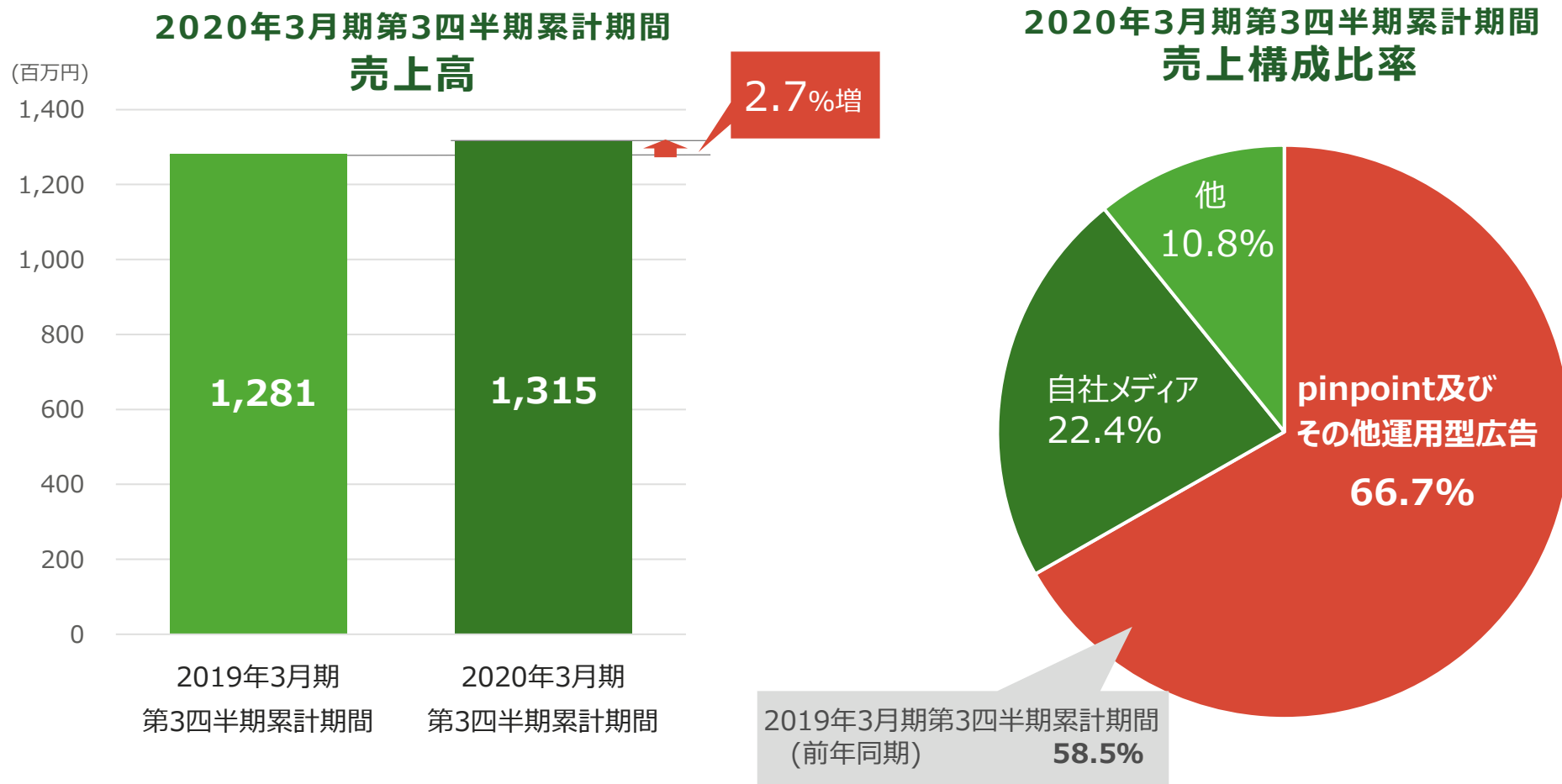
売上減に伴い、2020年3月期第3四半期(2019年10月～12月)の経常利益は、前年同期比46百万円の減益。

## 四半期別経常利益推移 (百万円)

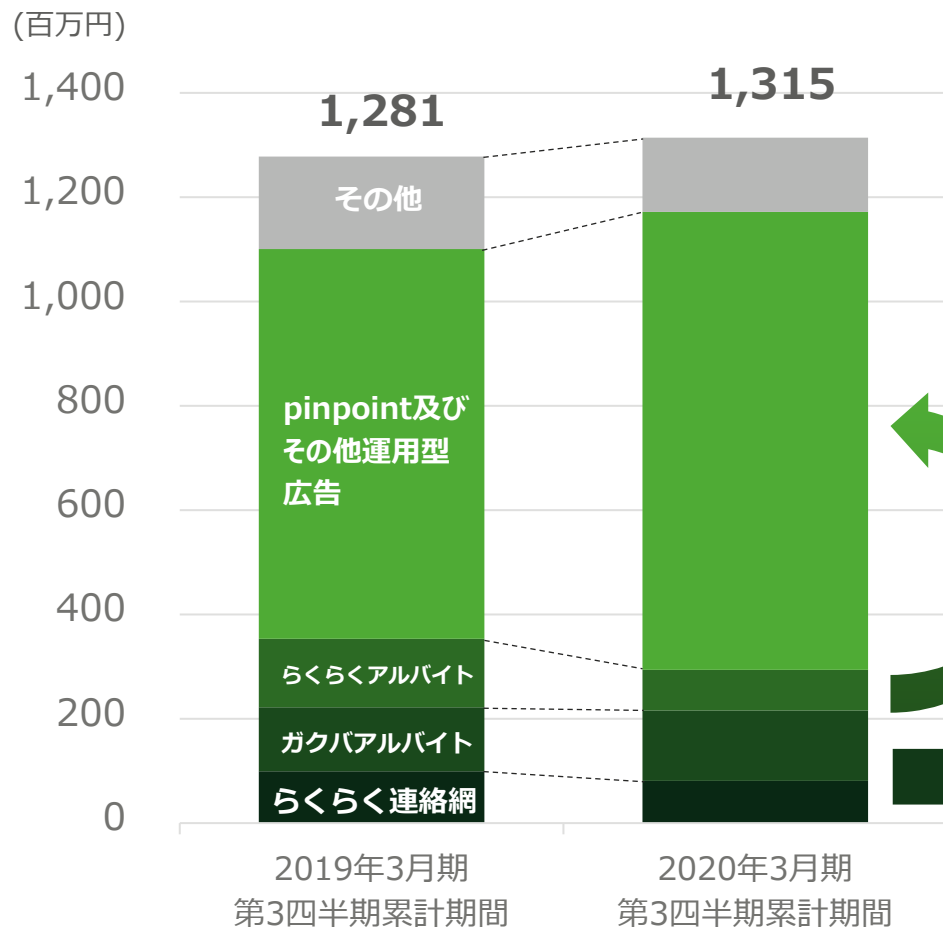


※ 本資料における2017年3月期は、四半期財務諸表を作成していないため参考数値であり、監査法人の監査を受けていない。

2019年3月期より「pinpoint及びその他運用型広告」へのシフトを進めている。  
特に求人広告分野に注力。



サービス別売上の増減は、「pinpoint及びその他運用型広告」へのシフトの現れ。



## 背景・見通し

### 市場・自社リソース共にシフト

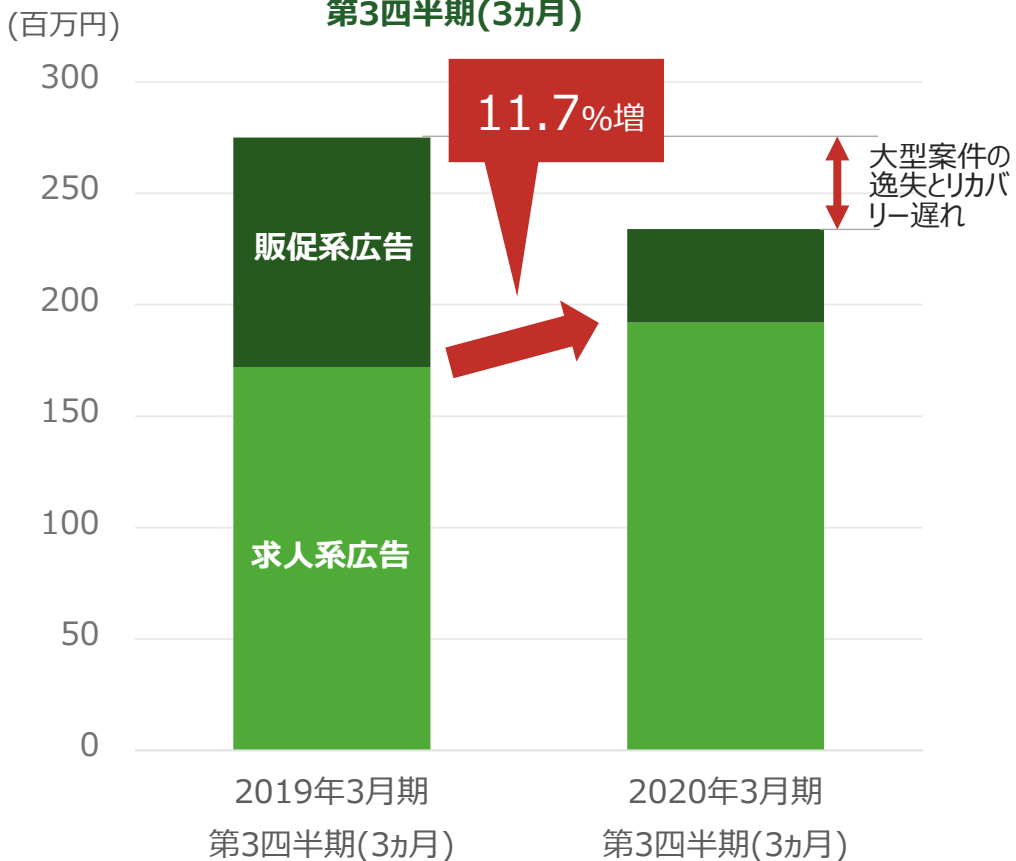
- 大手求人サイトのサービス終了や、プロモーション手法の多様化など、運用型広告への市場シフトの現れ。
- 前期(2019年3月期)より、求人広告市場の変化を見据えて「pinpoint及びその他運用型広告」の営業にシフト。

### 減収

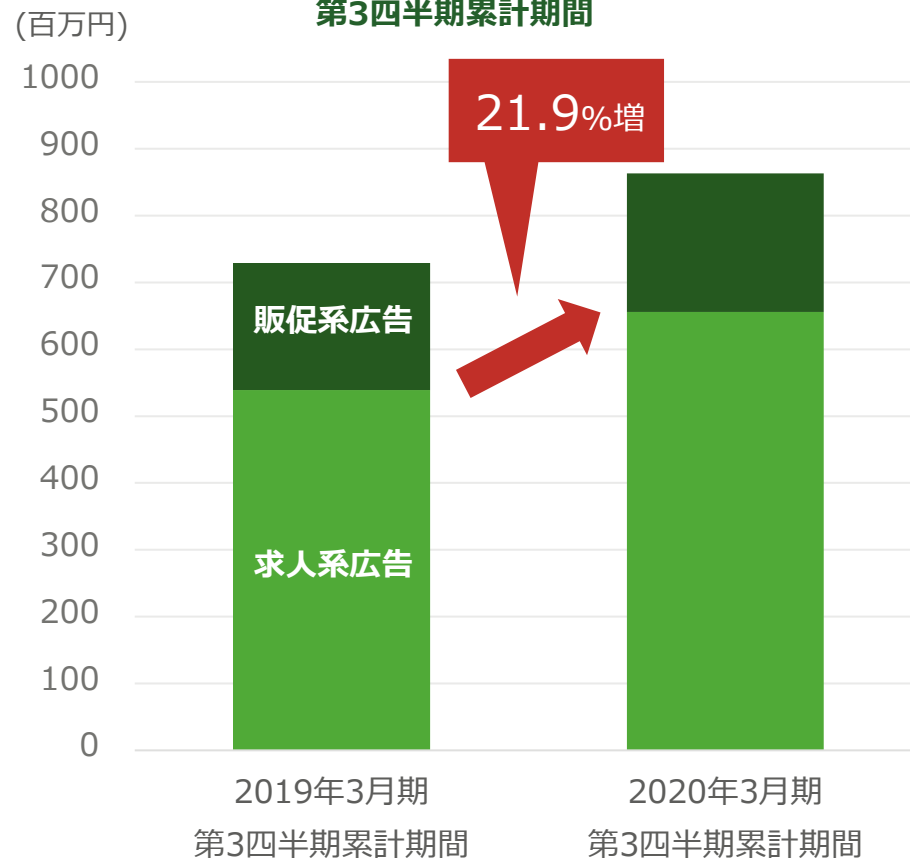


強みとする求人広告分野は引き続き拡大。

「pinpoint及びその他運用型広告」売上高\*  
第3四半期(3ヵ月)



「pinpoint及びその他運用型広告」売上高\*  
第3四半期累計期間



\* 制作費等は含まない

eole Inc.

**I | 2020年3月期 第3四半期  
累計期間概況**

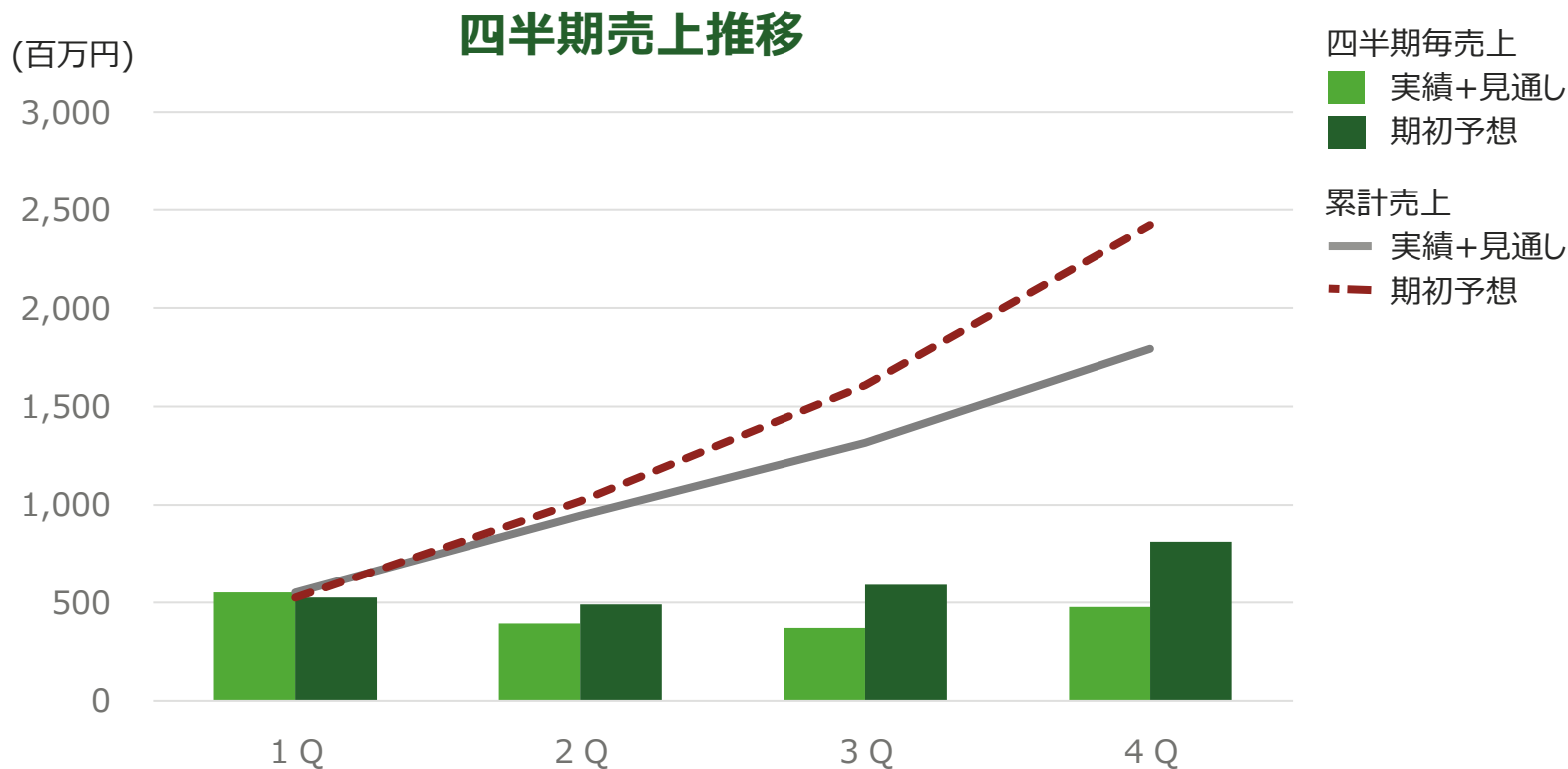
**ii. 業績予想の修正内容について**

「pinpoint及びその他運用型広告」における販促広告分野での伸び悩みと、それを補う見込みであった新卒採用分野において、新卒採用における個人情報をめぐる問題を背景に、OEM代理店等での販売が想定ほど伸びなかった。また、求人広告分野における検索エンジンの急拡大の影響など足元の状況を鑑み、2020年3月期通期の見通しを売上高1,793百万円、営業利益9百万円、経常利益8百万円、当期純利益4百万円に引き下げる。要因については、14ページに詳述。

(百万円)	2019年3月期 第3四半期 累計期間実績	2020年3月期 第3四半期 累計期間実績	前年 同期比
売上高	1,281	1,315	+2.7%
営業利益	9	1	▲83.2%
経常利益	7	1	▲83.3%
四半期純利益 (通期は当期純利益)	4	▲0	-

前回通期予想 (2019年5月15日)	今回通期予想 (2020年2月14日)	前回予想比
2,420	1,793	▲25.9%
166	9	▲94.5%
166	8	▲94.7%
112	4	▲95.6%

前述の通り、第2四半期までの販促広告分野での運用型広告売上の伸び悩みに加え、そのリカバリーが遅れていること、市場の急速なIndeedに代表される求人広告分野における検索エンジンの拡大により求人広告系の代理店等においてリスティング求人広告の営業が優先となり、当社のpinpoint営業に遅れが出たこと、などの状況を鑑み、期初の予想に対して着地の見通しを引き下げる事となった。



## 第3四半期の状況（当初想定との差異を中心に）

販促広告分野の「pinpoint及びその他運用型広告」における大型案件の逸失を、急伸していた新卒採用分野で補う見込みであったが、個人情報をめぐる問題を背景に、(OEM代理店等での)販売活動が拡大はしているものの想定ほど伸びていない。

Indeedに代表される検索エンジンの急拡大により、足元で(一般)代理店、特に求人広告系の代理店においてリスティング求人広告の営業が優先されたことにより、当社のpinpoint営業に遅れが出たことで売上が伸び悩んだ。

当社でのIndeed取扱いも、競争の激化により想定ほどの伸びが達成できなかった。

OEM代理店において、上述の通り、新卒向けの販売活動が想定ほどは伸びなかったことに加え、

- 新規代理店での伸び悩み
- 一部代理店において組織変更等の影響による営業の遅れがあった。

anの終了

## 第4四半期以降、来期に向けての見通し

販促広告分野においては4Q以降での回復を目指す一方で、4Qより販売活動を再開した新卒採用を中心とした採用広告分野の伸びによるリカバリーだけでは今期は届かない見通しだが、来期はこれまで以上に伸びる見通し。

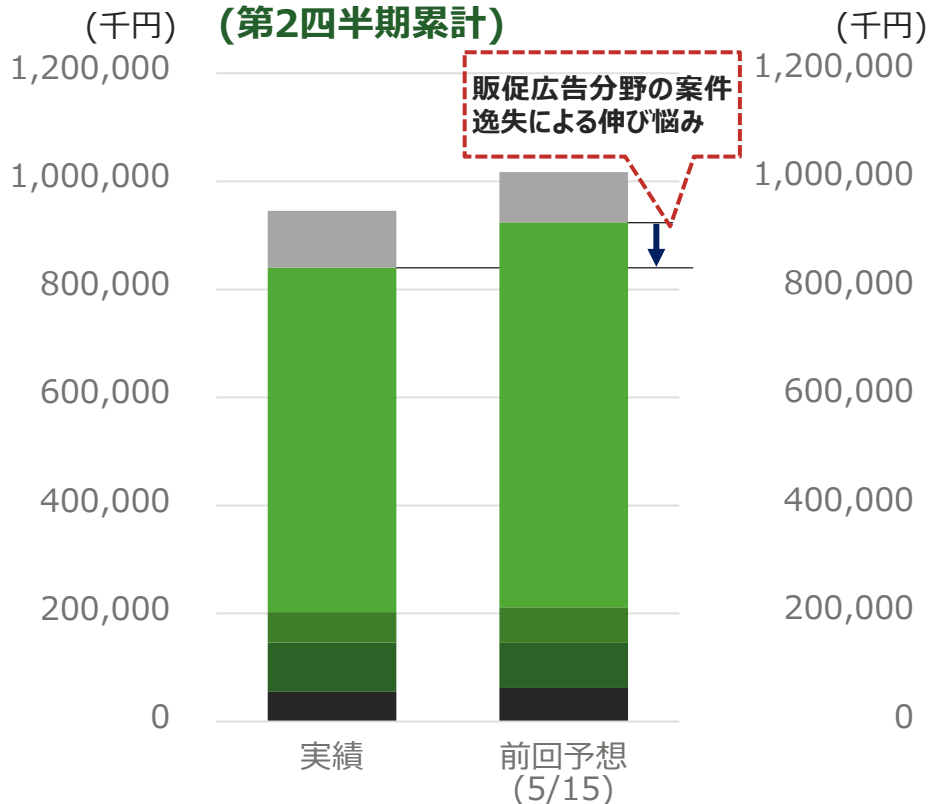
- (費用対効果の観点から) Indeedに代表される検索エンジン向けリスティングの競争激化も、1年ほどで落ち着くと考えている。
- 代替商品(スタンバイ、求人ボックス、リスティング等)の販売も推進。

- 当社プロダクト(pinpoint)の効果は依然高く、取扱いが拡大している代理店もある。そちらにおいてはこれまで以上に伸びる見通し。
- 新しい分野におけるOEM代理店の開拓。中途・バイト分野でも4Qにトライアルを開始。

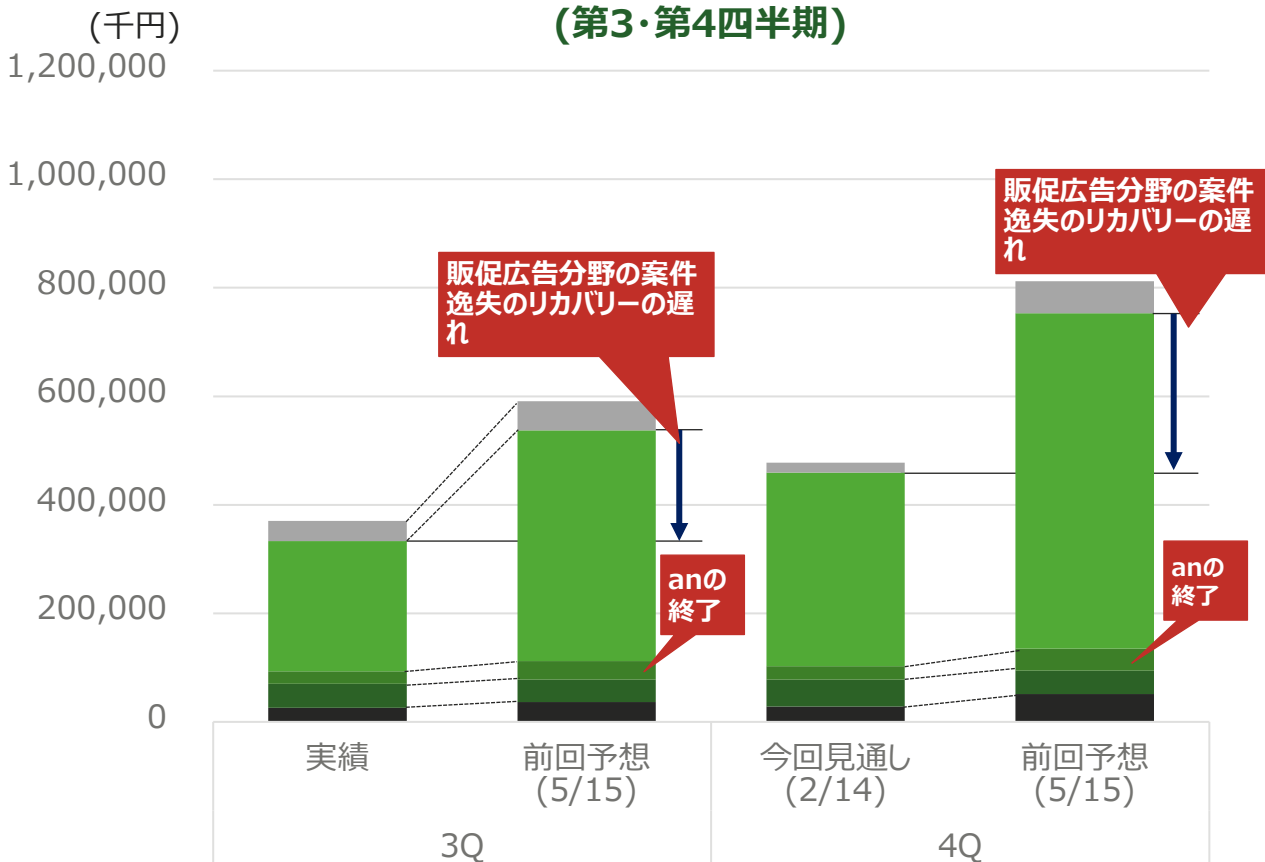
らくらくアルバイトに影響

らくらくアルバイトにおいて、anの終了の影響などはあるが、業績見通し修正の主な部分には「pinpoint及びその他運用型広告」が想定を下回ったことによる。要因は14ページに詳述。

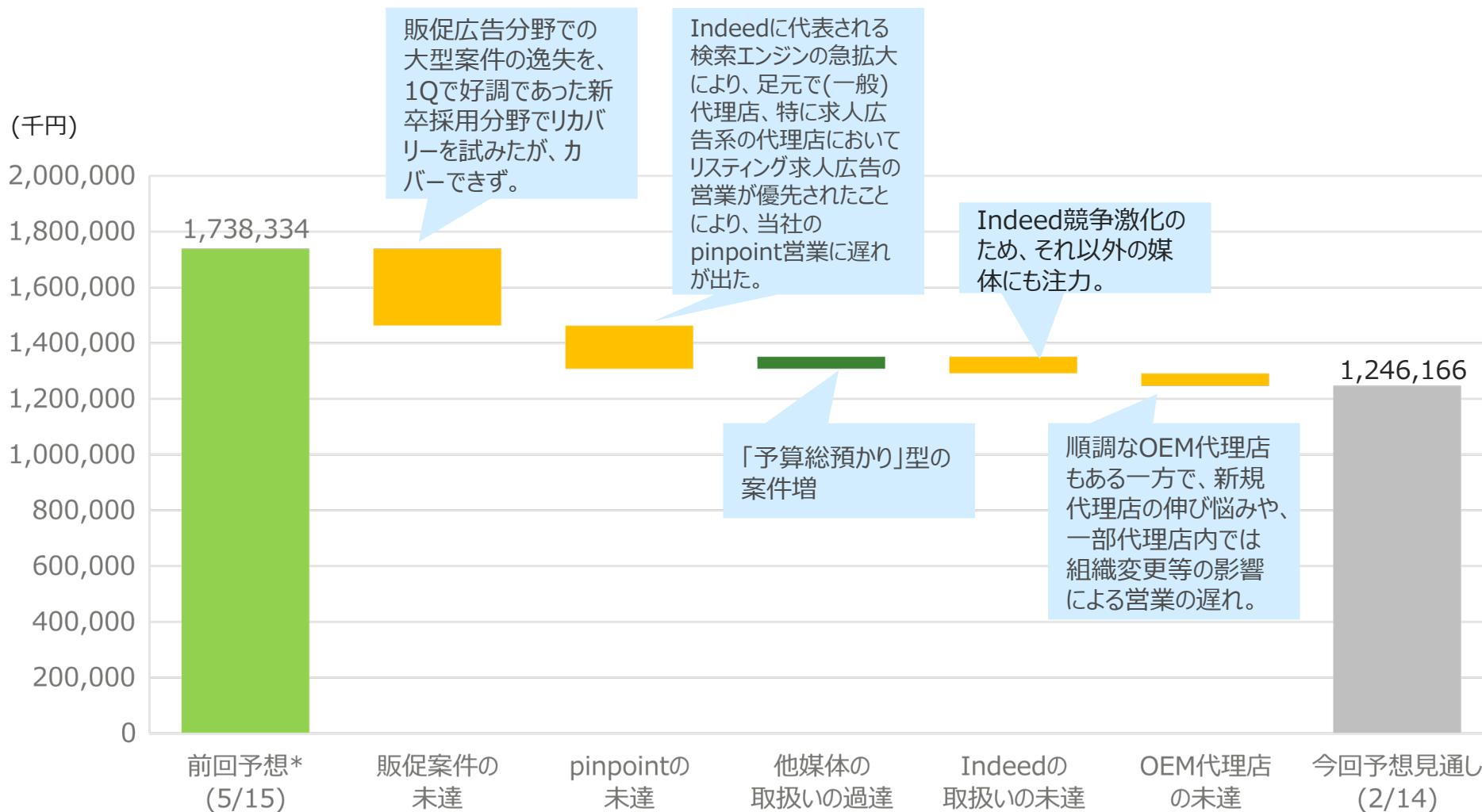
サービス別予想対比  
(第2四半期累計)



サービス別予想対比  
(第3・第4四半期)

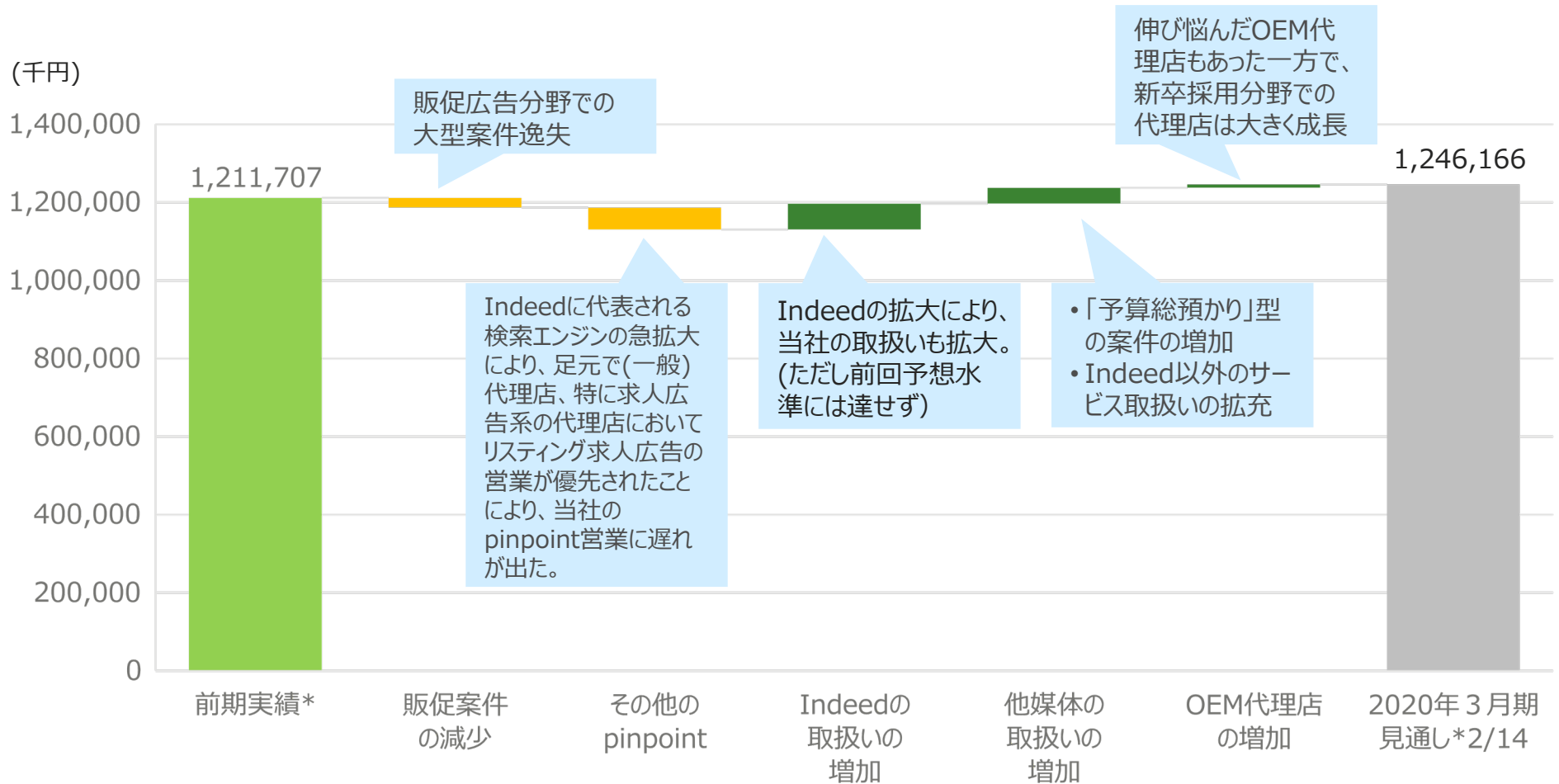


# 「pinpoint及びその他運用型広告」の前回予想乖離要因



\* 制作費を含まず。

# 「pinpoint及びその他運用型広告」の前期比較



\* 制作費を含まず。



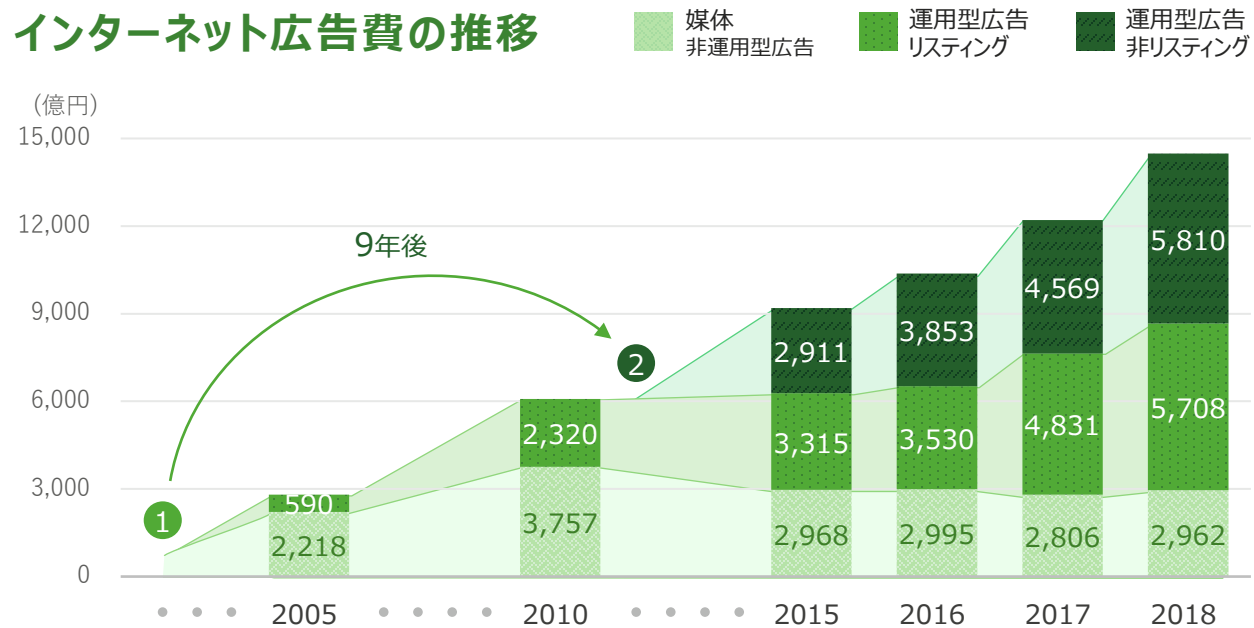
eole Inc.

I | 2020年3月期 第3四半期  
累計期間概況

iii. 市場環境の見通し

インターネット広告市場における運用型広告は、リスティングの登場以来、拡大を続けている。アドテクノロジー分野を代表とする非リスティングの運用型広告は2011年から始まり、リスティングを追従している。

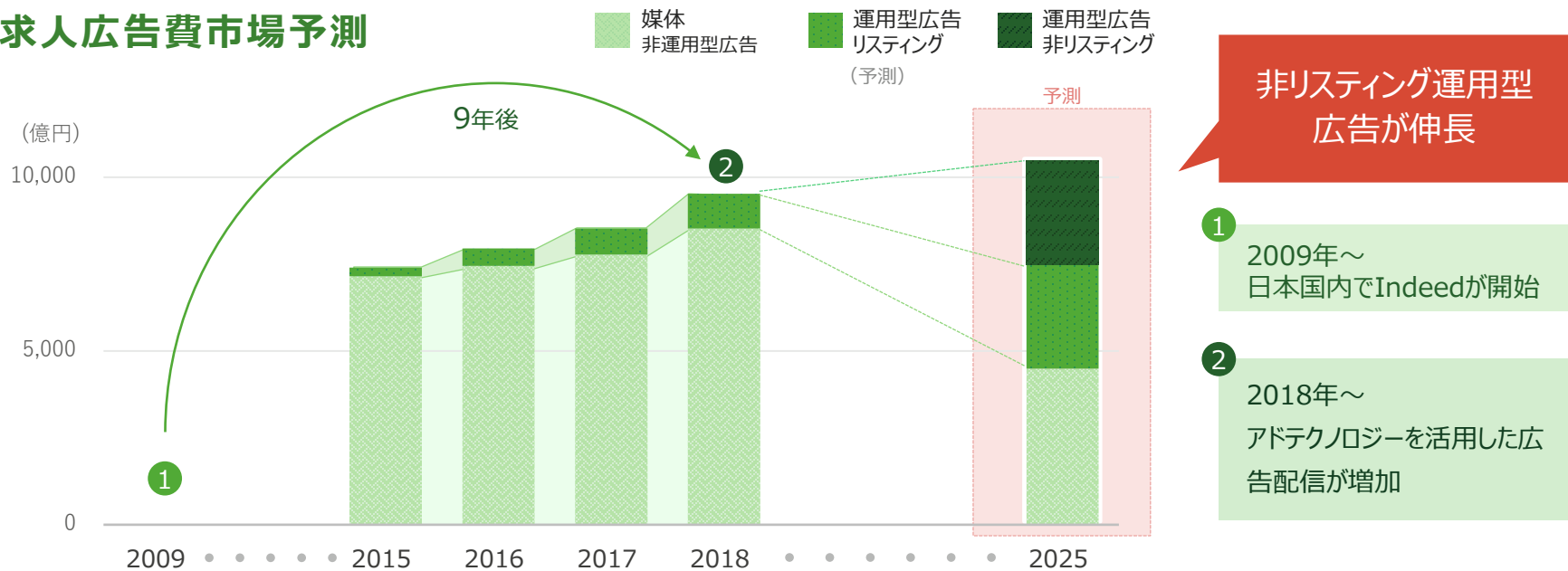
## インターネット広告費の推移



出典：電通「日本の広告費」、インプレスR&D「インターネット白書」

求人分野では2009年にIndeedが日本国内で始まった。足元においてはIndeedをはじめとするリスティング求人広告が伸長する中、将来的には費用対効果に優れた非リスティング型の広告も増加していくと予測され、媒体とリスティング、非リスティングで市場を按分することに。

## 求人広告費市場予測



当社は、リスティング型・非リスティング型の運用型広告（pinpointなど）の両方を扱っており、将来に向けては非リスティングの運用型広告はさらに重要となる。

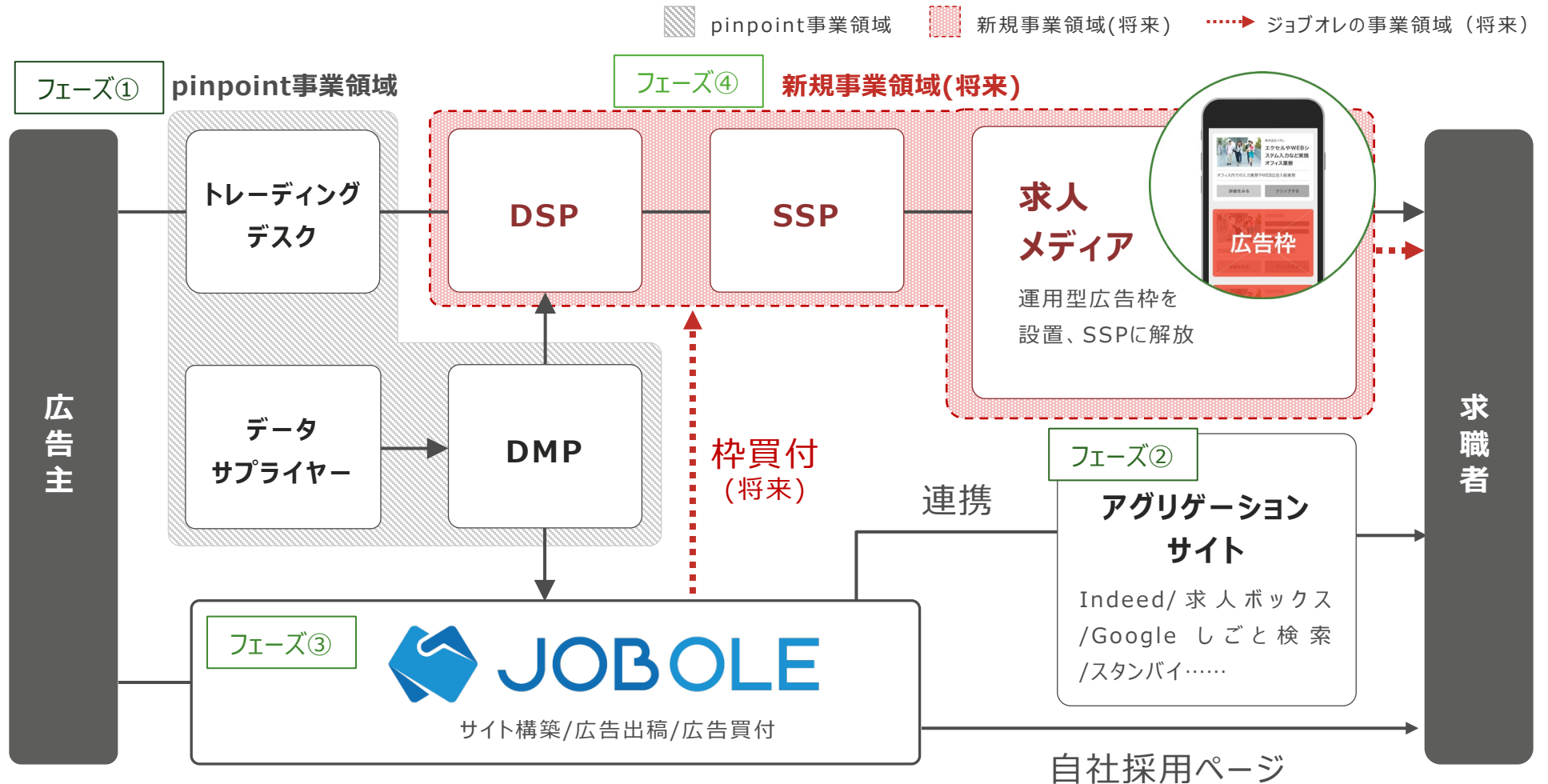
出典：公益社団法人全国求人情報協会「2018年度求人情報提供サービス市場規模調査結果」〔2020年1月24日発表〕より当社推定

採用活動における運用型広告出稿活動拡大を支援し、そのニーズを取り込むべく、出稿支援ツールである「ジョブオレ」を2019年3月にリリース。堅調に推移している。



\* Human Resources (人事)

求人メディアが求人広告枠の一部を開放し、インターネットメディア同様に第三者配信が可能になることを予想。ジョブオレは求人メディア、アグリゲーションサイト、自社採用ページと多角的なアプローチが可能なシステムへ。



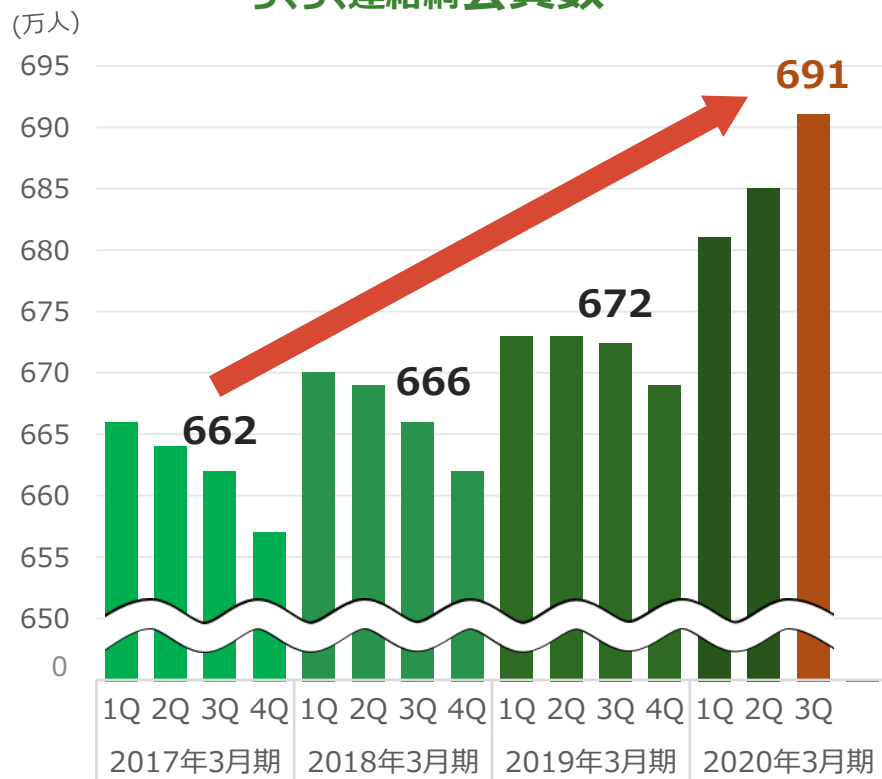
eole Inc.

II

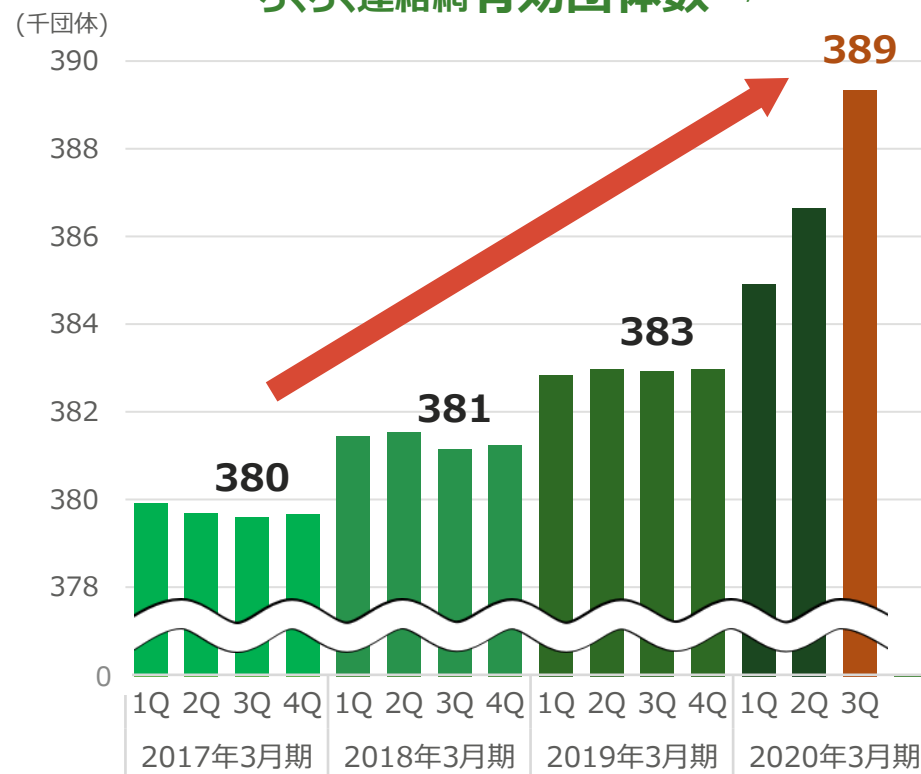
その他参考資料

らくらく連絡網の会員数・有効団体数は、過去トレンドに比べると、前年同期比のみならず当第2四半期に対しても増加。

### らくらく連絡網会員数\*1



### らくらく連絡網有効団体数\*2,3

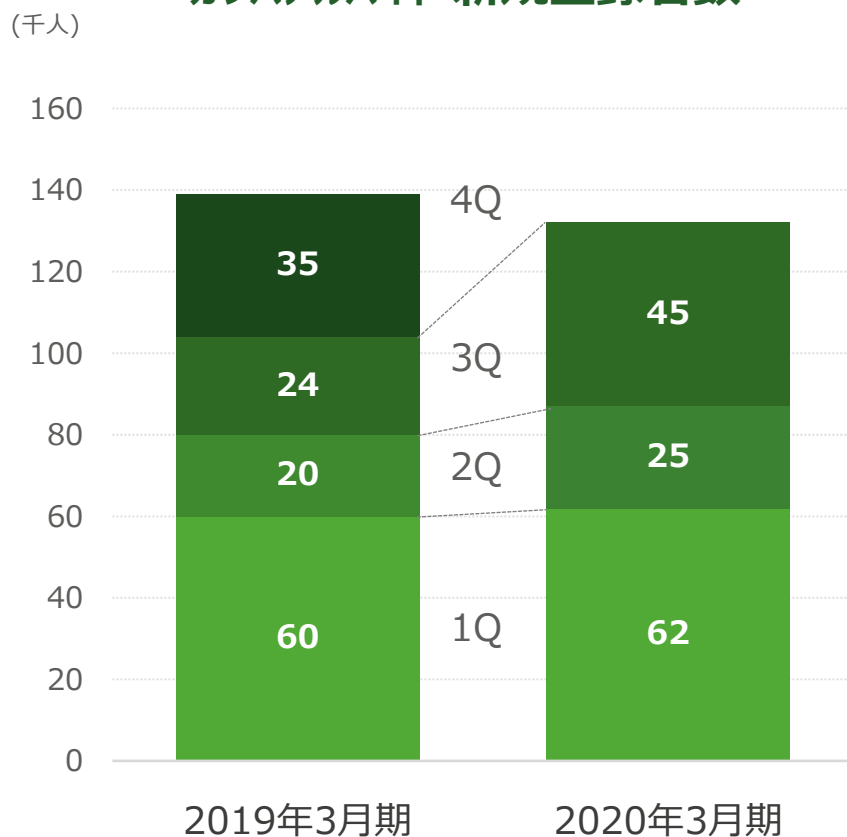


新学期が始まる4～6月にかけて会員数並びに団体数は増加し、一方で、学校関係をはじめとする一部の団体活動が終了する年末から3月末にかけて減少する季節性動向がある。

\*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。

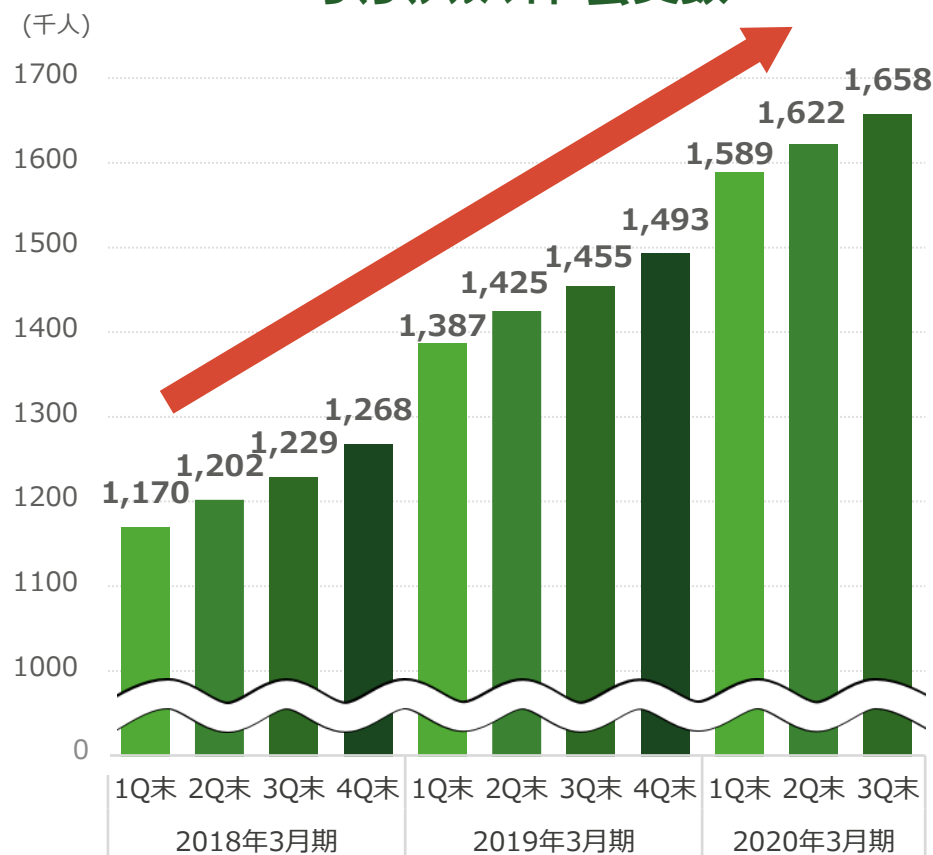
第3四半期累計期間におけるガクバアルバイトの新規登録者数は、前年同期比25.7%増加。らくらくアルバイトの会員数は、前年同期比で14.0%増加。

### ガクバアルバイト 新規登録者数



※ 新規登録者数は百の位を切り捨て。

### らくらくアルバイト 会員数



※ 会員数は百の位を切り捨て。



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... 現在、約2,000万人超のユーザー情報が活用可能。

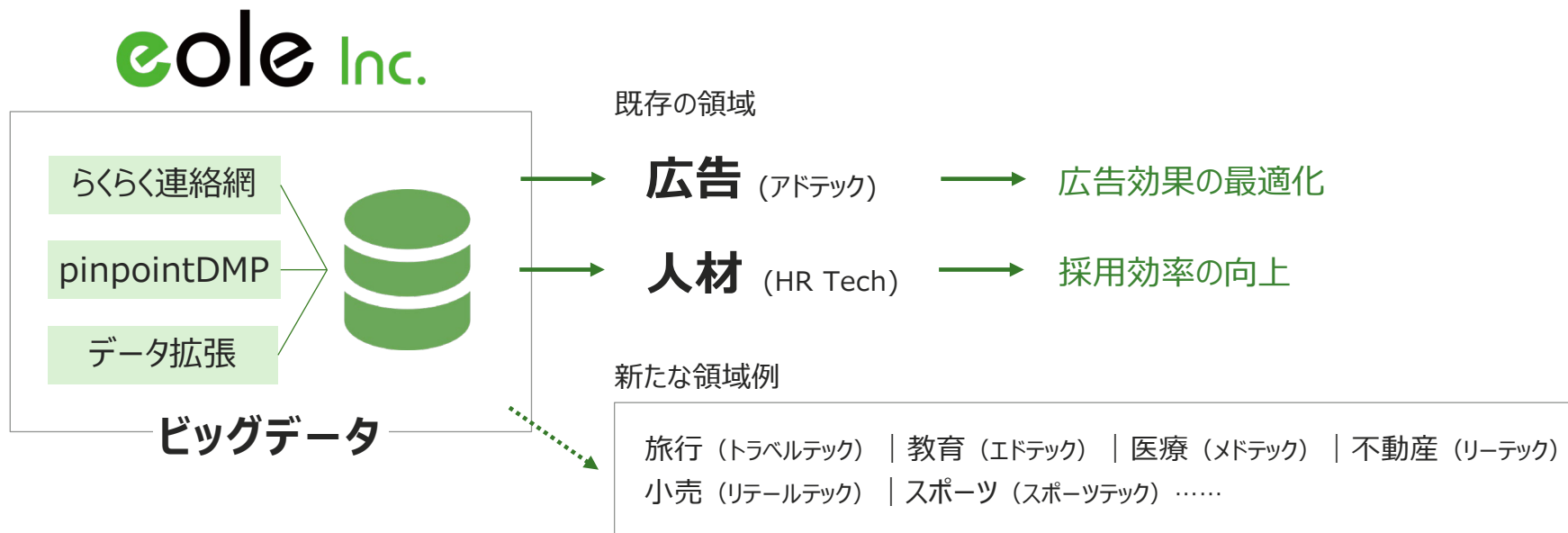
## 【pinpoint DMP\*におけるデータ連携】



pinpoint DMP

\* 巻末の「用語集」参照

イオレのビッグデータを活用し、新たなクロステック領域のサービスを提供していく。



該当するテクノロジー

ビッグデータ

位置情報

AI

VR

ロボット

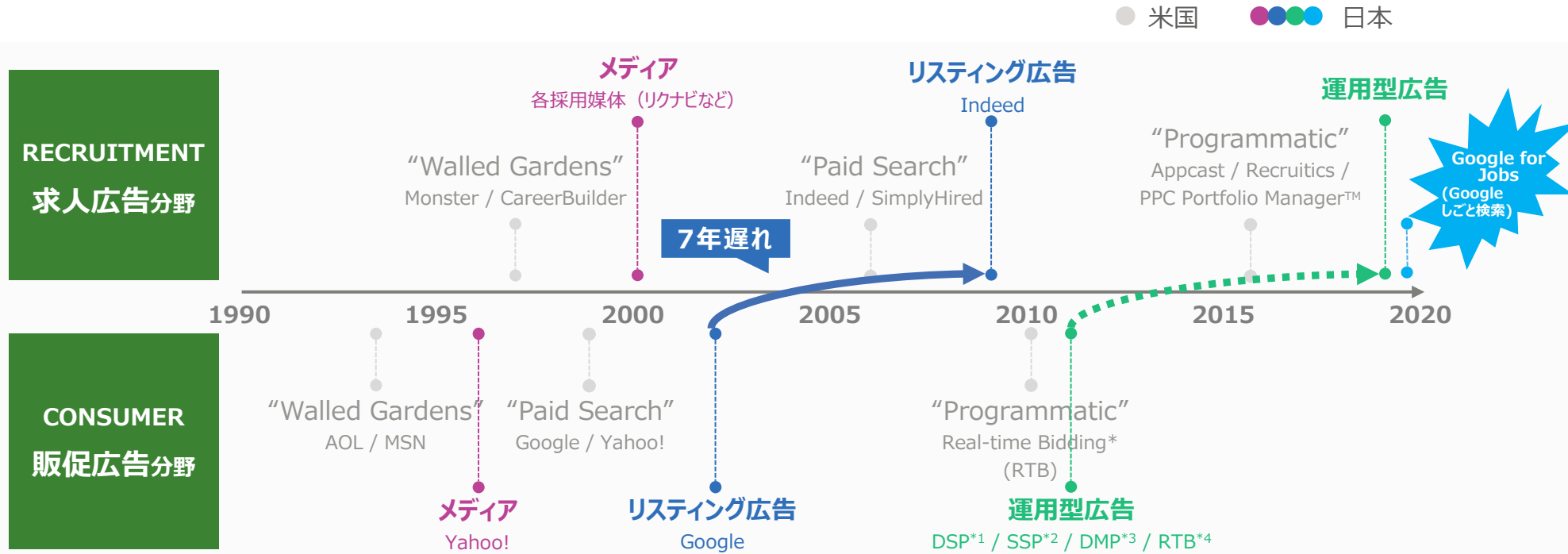
センサー

提供するソリューション

生産性向上

業務効率化

米国では、日本に先行して求人広告市場の構造変化が進んできた。日本でも求人広告分野での運用型広告への移行は、予想以上に進展している。



## 市場変化の背景

- 求人難の加速
- 米国発Indeedの浸透
- 米国発Google for Jobs(Googleしごと検索)の日本参入
- 新卒ターゲットにおける「就活ルール廃止」など、求人方法、採用スケジュールの多様化
- ネット専業代理店の参入
- 大手求人メディアの終了

\*1,2,3,4 巻末の「用語集」参照

出典： 広瀬信輔『アドテクノロジーの教科書』(翔泳社、2018)をもとに当社作成、

Appcast, Inc. 「What is Programmatic Job Advertising?」のデータをもとに当社作成  
[https://appcast.wistia.com/medias/gyfgtcy3dk] (検索日 2019-10-21)

(百万円)	2019年3月期 期末 (2019年3月31日)	2020年3月期 第3四半期 (2019年12月31日)	増減
<b>資産の部</b>			
流動資産			
現金及び預金	761	742	△18
売掛金	312	142	△169
その他	10	15	5
流動資産合計	1,083	900	△182
固定資産			
有形固定資産	7	5	△2
無形固定資産	292	325	33
投資その他の資産	89	89	0
固定資産合計	389	420	30
繰延資産	0	—	0
資産合計	1,473	1,320	△153

(百万円)	2019年3月期 期末 (2019年3月31日)	2020年3月期 第3四半期 (2019年12月31日)	増減
<b>負債の部</b>			
流動負債			
買掛金	182	73	△109
1年内償還予定の社債	20	—	△20
その他	125	94	△30
流動負債合計	328	168	△159
負債合計	328	168	△159
<b>純資産の部</b>			
株主資本	1,142	1,149	6
(内 利益剰余金)	(△268)	(△269)	(△0)
新株予約権	2	2	—
純資産合計	1,145	1,151	6
負債純資産合計	1,473	1,320	△153

eole Inc.

Ⅲ

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	7億3,785万円 ※2019年12月31日現在	電 話	03-4455-7092（代表）
従業員	81名 ※2019年12月31日現在	FAX	03-5793-3533
役 員	代表取締役社長	小川 誠	事業内容
	取締役会長	吉田 直人	
	取締役	中井 陽子	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
	取締役	一條 武久	
	社外取締役	冨塚 優	取引銀行
	常勤監査役	秋本 実	
	監査役	大山 亨	
	監査役	田島 正広	
			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**
- 2007年 ● 「らくらく連絡網」会員100万人突破
- 2009年 ● 「らくらく連絡網」登録団体20万団体、会員300万人突破
- 2010年 ● **「ガクバアルバイト」** (旧「大学生アルバイト.com」)  
**運用開始**
- 2011年 ● 「らくらく連絡網」登録団体27万団体、会員500万人突破
- 2013年 ● **「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) での広告配信開始
- 2015年 ● 「pinpoint DMP」を活用したFacebook・Twitter・  
Instagram・YouTubeでの広告配信開始  
株式会社毎日コムネットと資本業務提携締結
- 2016年 ● 「らくらく連絡網」アプリ100万ダウンロード突破  
「pinpoint DMP」を活用したFreakOut社「Red」を通じ、  
LINEでの広告配信開始
- 2017年 ● 「pinpoint DMP」を活用し、LINE社「LINE Ads  
Platform」での広告配信開始  
凸版印刷株式会社と資本業務提携締結  
東京証券取引所マザーズに上場
- 2019年 ● **採用支援システム「ジョブオレ」運用開始**  
資本金を737百万円に増資  
「らくらく連絡網」アプリ200万ダウンロード突破  
ディーエムソリューションズ株式会社と業務提携締結

\* 1,2 巻末の「用語集」参照

事業	サービス名	概要	収益モデル
運用型広告		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*1」と連携したDSP*2・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*3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	「ジョブオレ」を活用した「Indeed」・リスティング等の運用型広告事業	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
		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

\*1,2,3 巻末の「用語集」参照



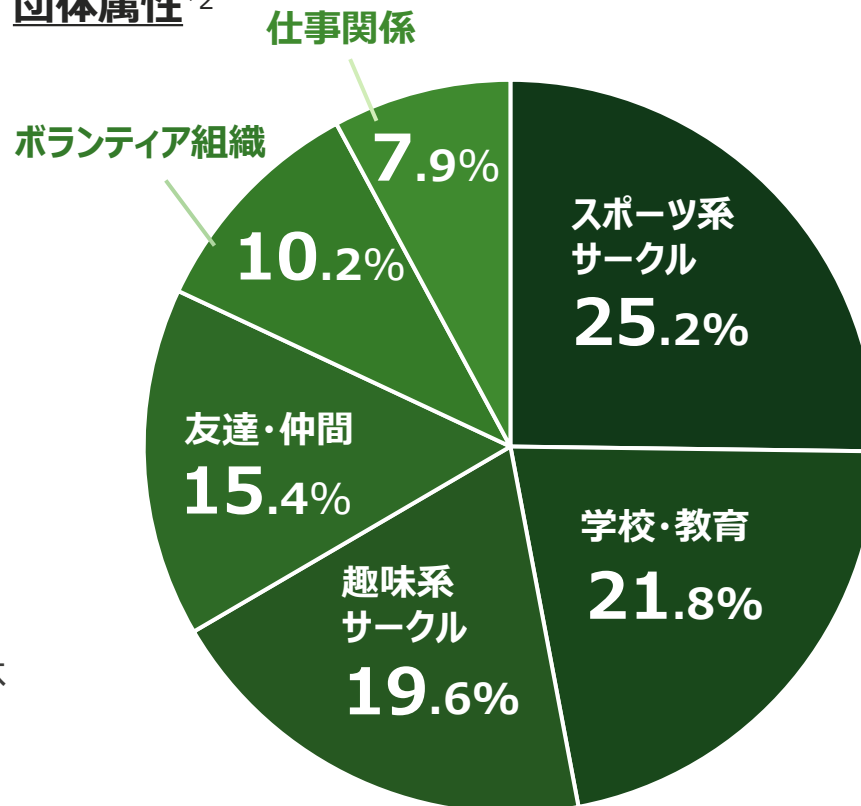
## 団体活動を支援する、日本最大級の連絡網サービス



**38.9万団体 691万人**<sup>\*1</sup>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。

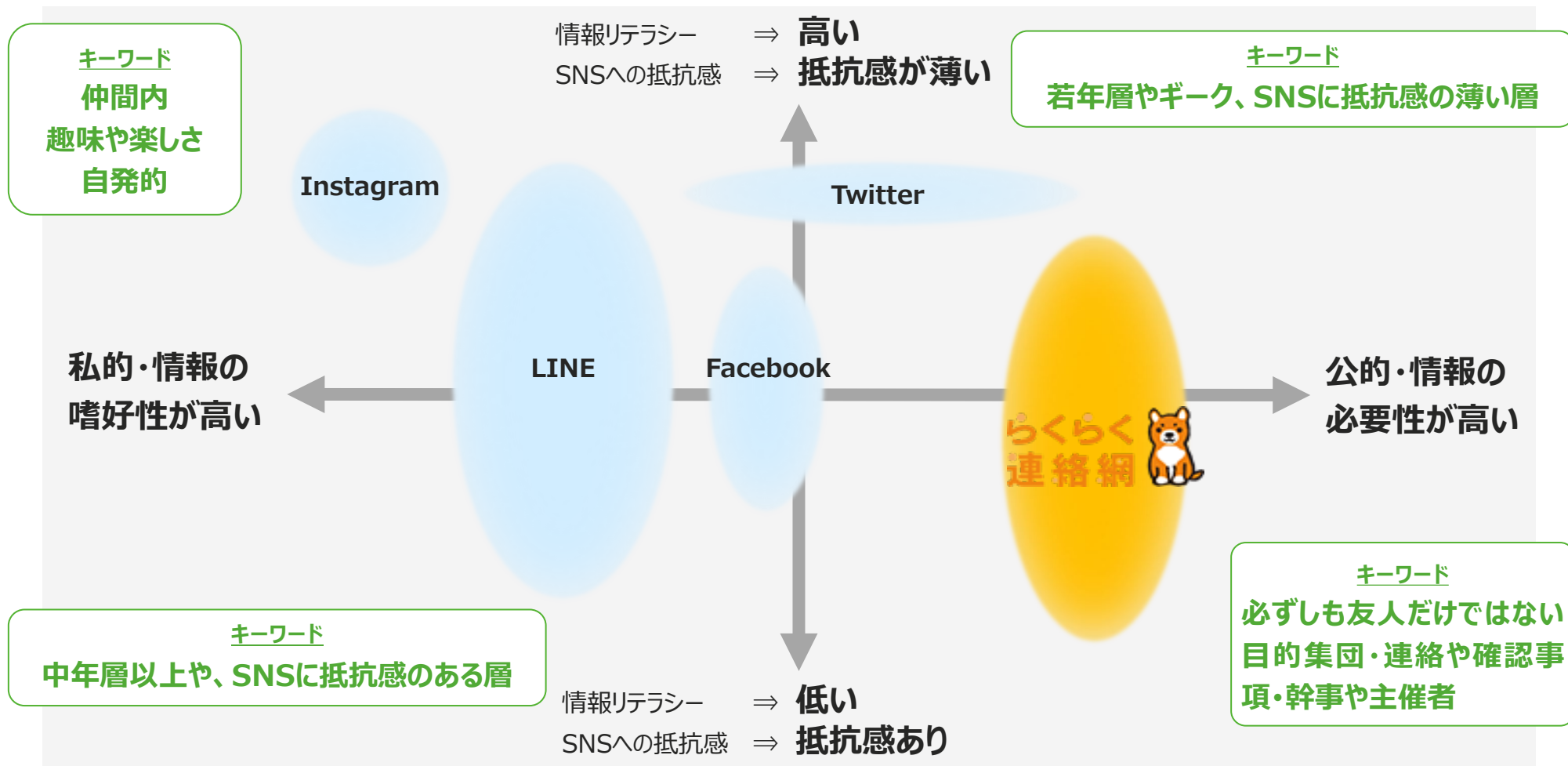
### 団体属性<sup>\*2</sup>



\*1,2 2019年12月31日時点

## 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。





「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

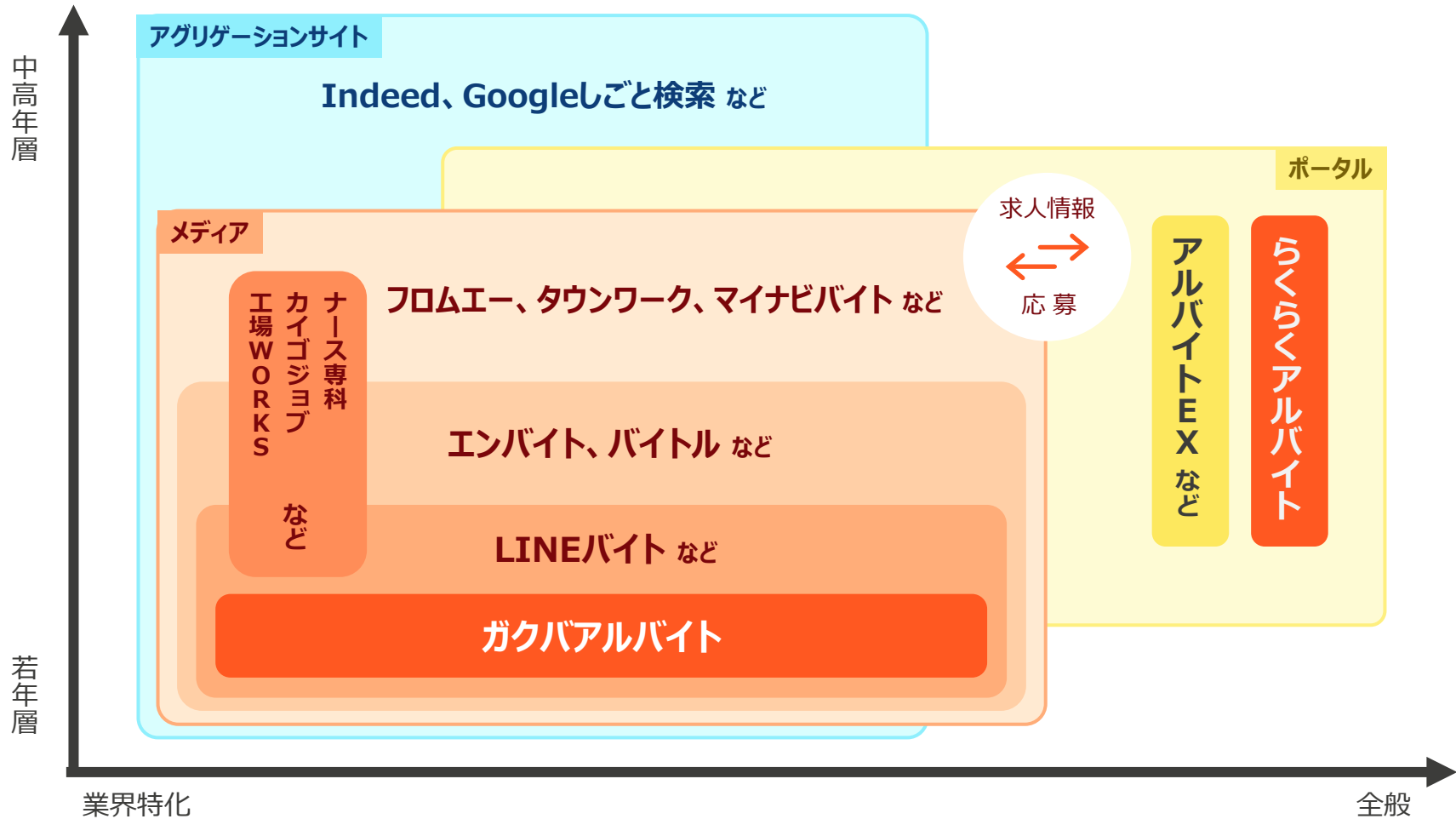
- らくらく連絡網を入口とした、大学生に特化したアルバイト求人情報提供サイト。
- 収益モデルは、**掲載型**。



## らくらくアルバイト

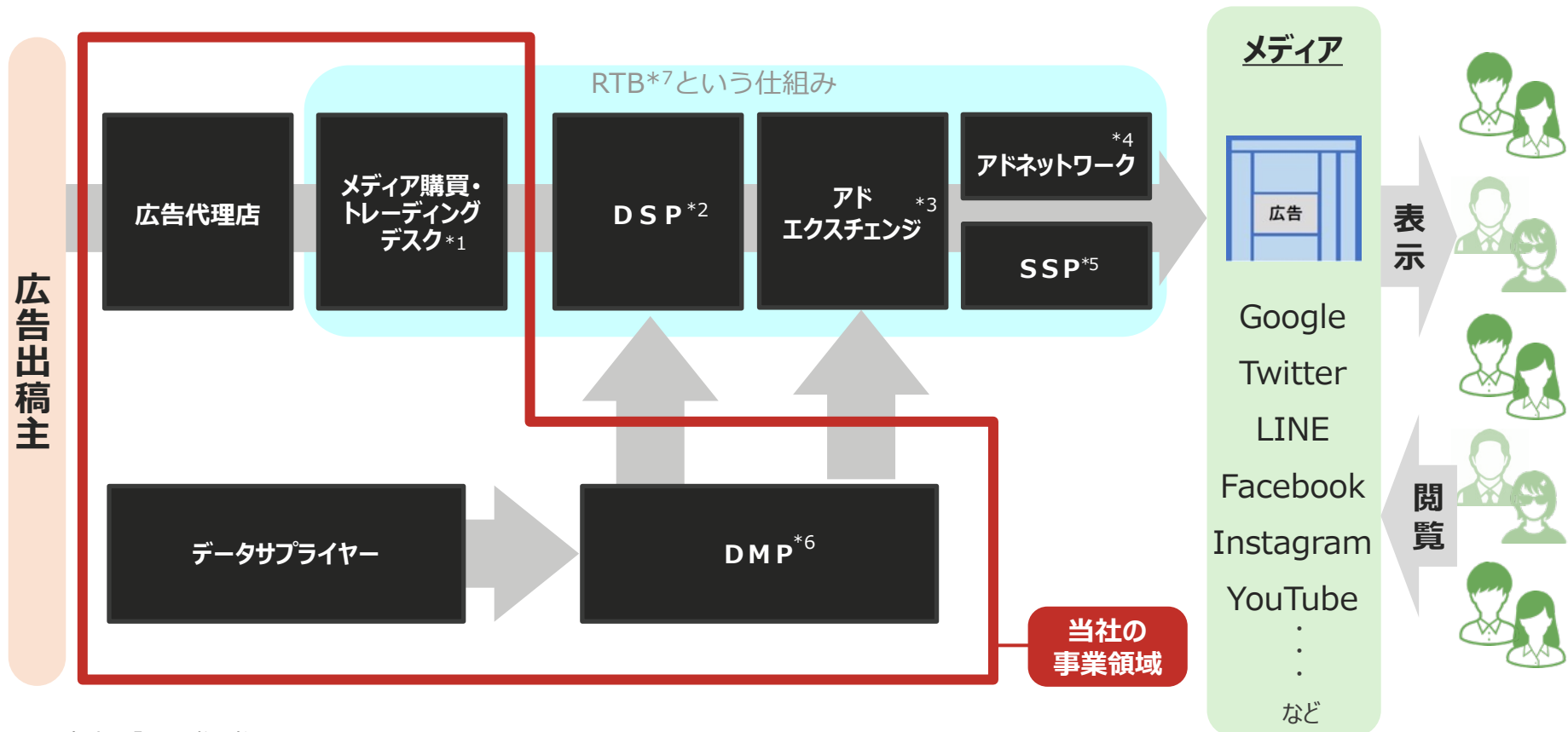
- 仕事情報提供元の連携求人メディアからの案件を幅広く搭載し、一括応募ができるアルバイト求人情報ポータルサイト。
- 収益モデルは、**送客成果報酬型**。

## 求人メディア市場における「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)

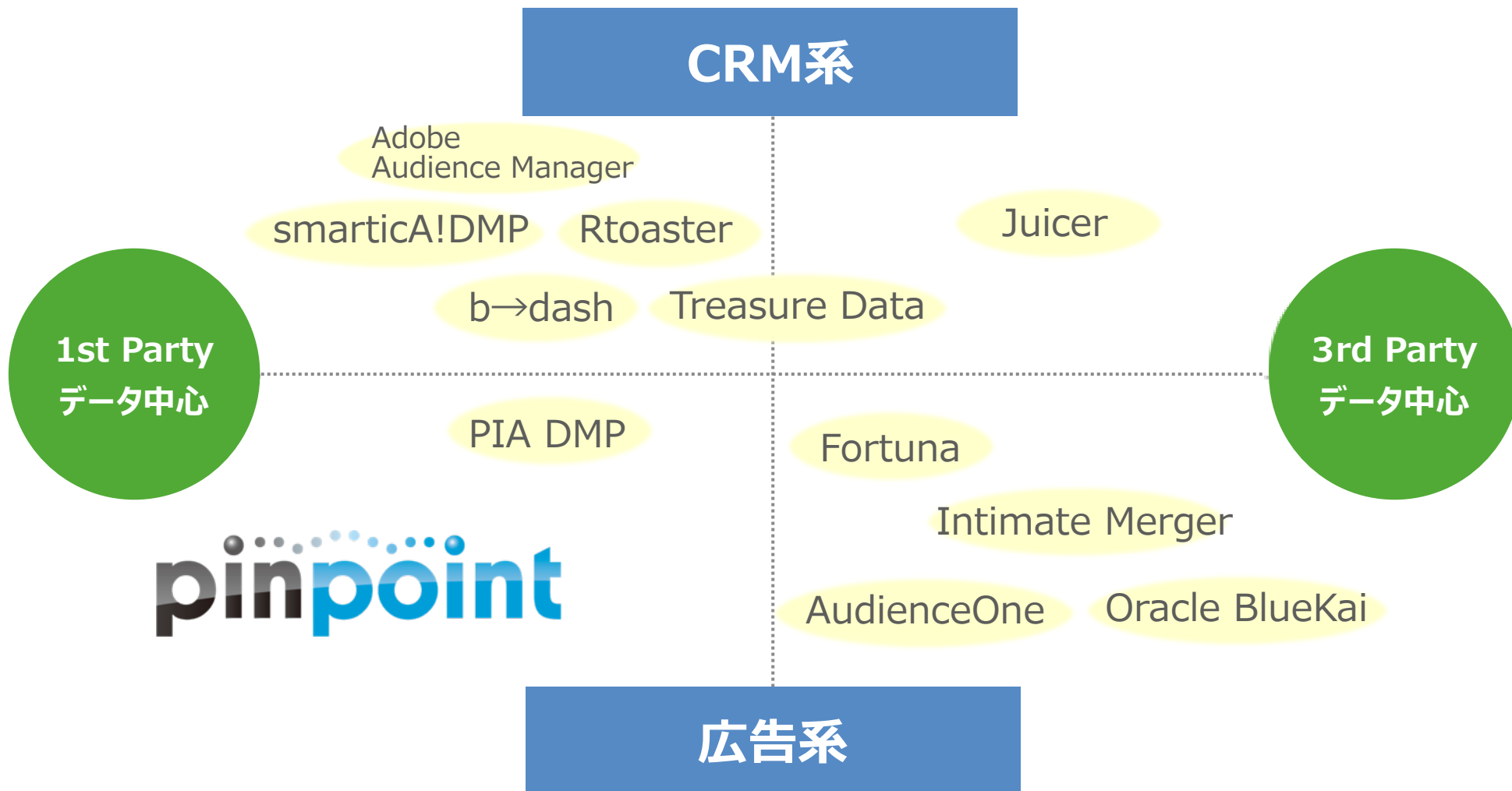


## インターネット広告におけるイオレの業務領域（概念図）

当社では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。



\*1～7 巻末の「用語集」参照



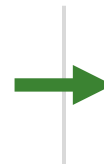
\* 巻末の「用語集」参照

## 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）

極めて詳細で明確なららくらく連絡網の属性データおよび提携先との連携により、総数2,000万人を超えるデータを保有している。



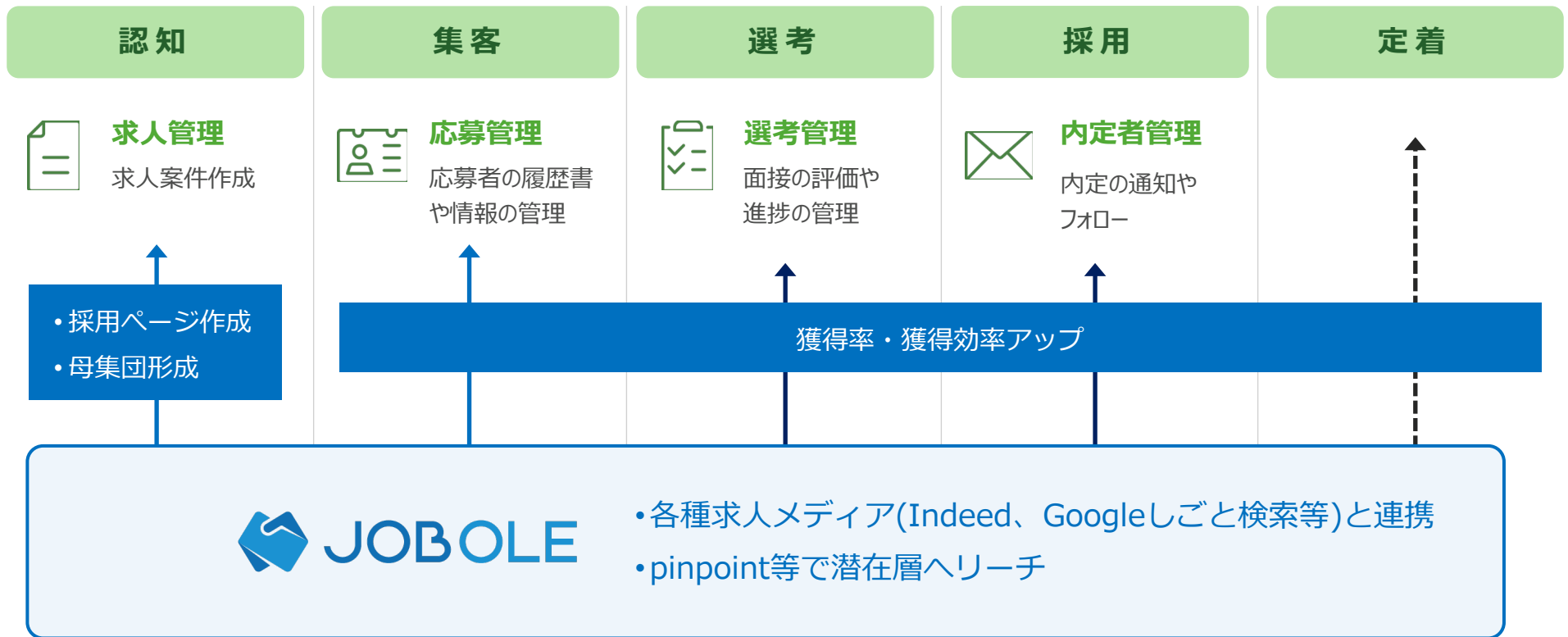
Web広告市場およびスマートフォン広告市場が伸長し、技術（アドテクノロジー）を駆使し、よりピンポイントにターゲティングされた広告露出が主流になっている。



個人情報保護法に則り収集、個人を特定しない形でデータとして利用している。また、2017年10月より匿名加工情報取扱業者としての宣言をしている。



ATS（採用支援システム）は、採用活動における社内工程をサポートする観点から発生したものが多。ジョブオレは採用広告の効果最大化を強みに、ATSと連携を図る。



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のこと。
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。
トレーディングデスク	広告主の代わりに、DSPなどを用いたデジタル広告の運用を行う代行サービス。

## 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。