



**2021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)

2020年8月14日

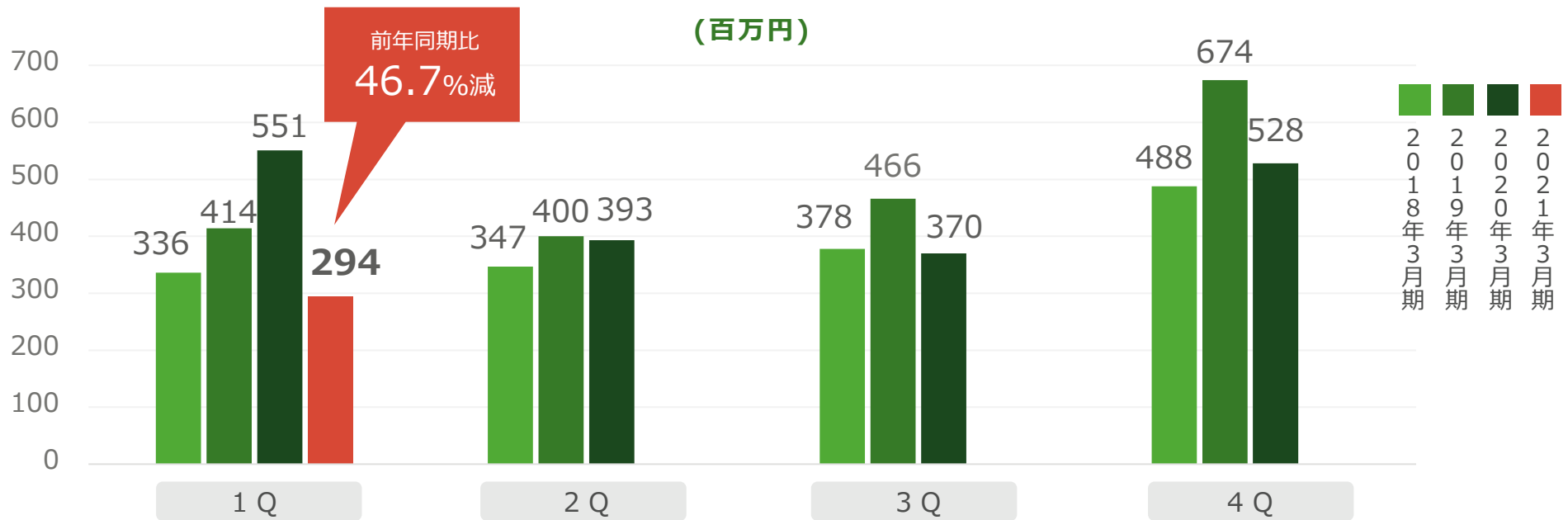
- I | 業績ハイライト及び2021年3月期業績予想
- II | 戦略進捗状況
- III | その他の取り組み状況

eole Inc.

I | 業績ハイライト及び
2021年3月期業績予想

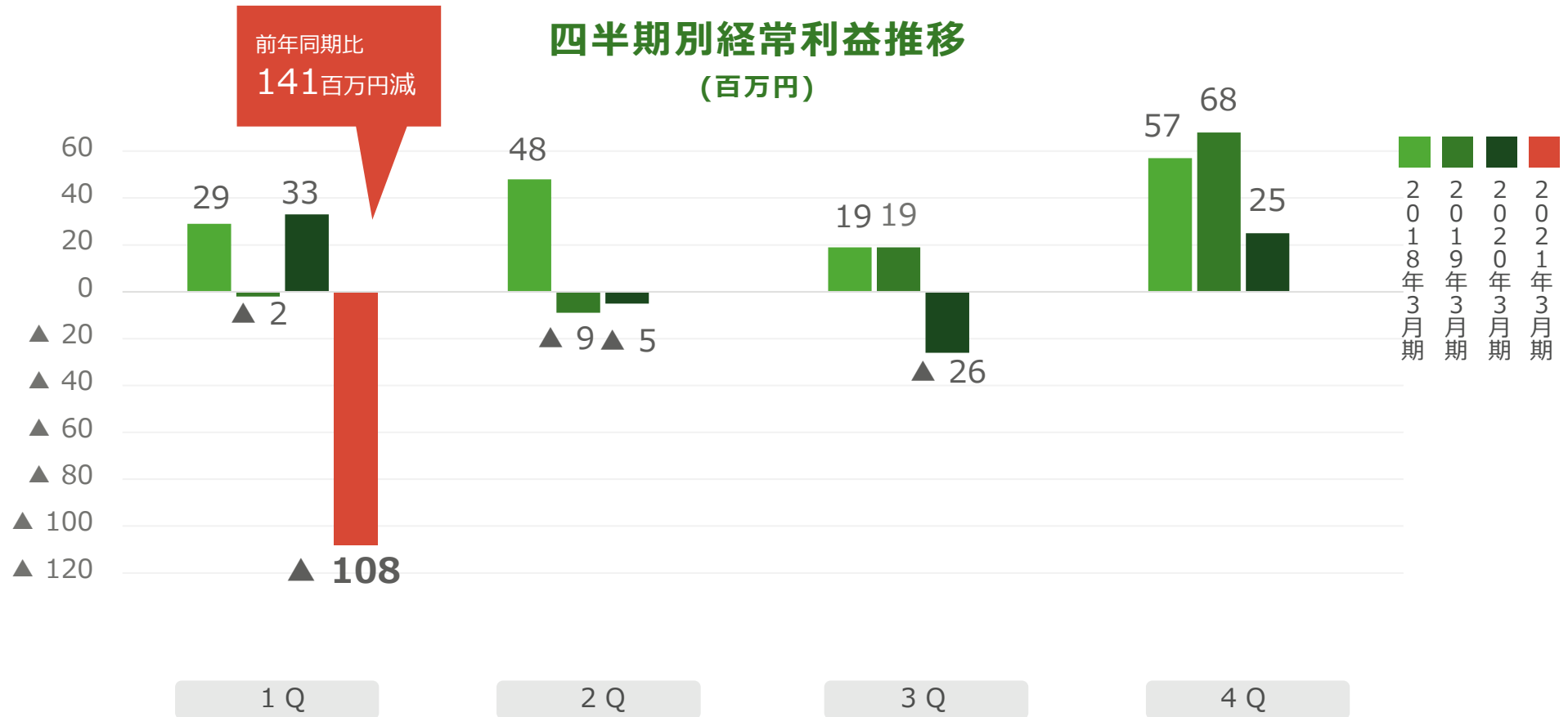
- 緊急事態宣言期間において、採用活動の一時停止や広告予算抑制の影響を受け、前年同期比で減収となった。

四半期別売上高推移 (百万円)



※ 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。なお、次ページ以降も同様。

■ 売上高の減少に伴い、減益。

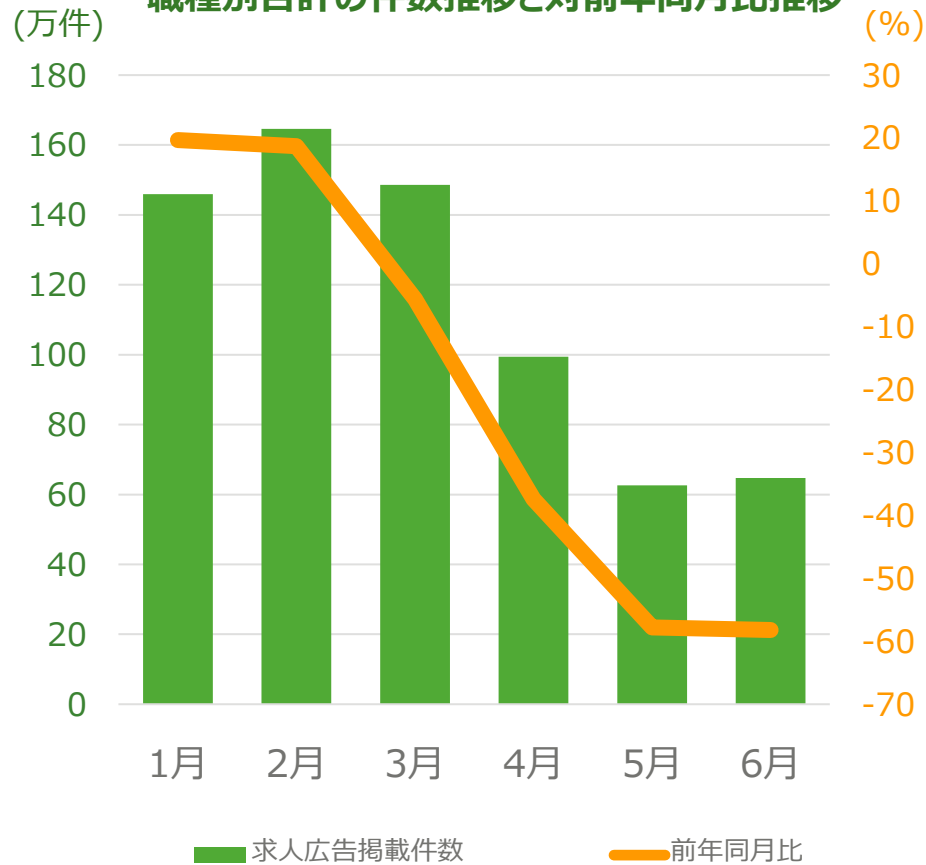


- 新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言の影響を受けた5月前後を底に、緩やかながら回復基調は確認できたものの、前年同期比では減収減益。

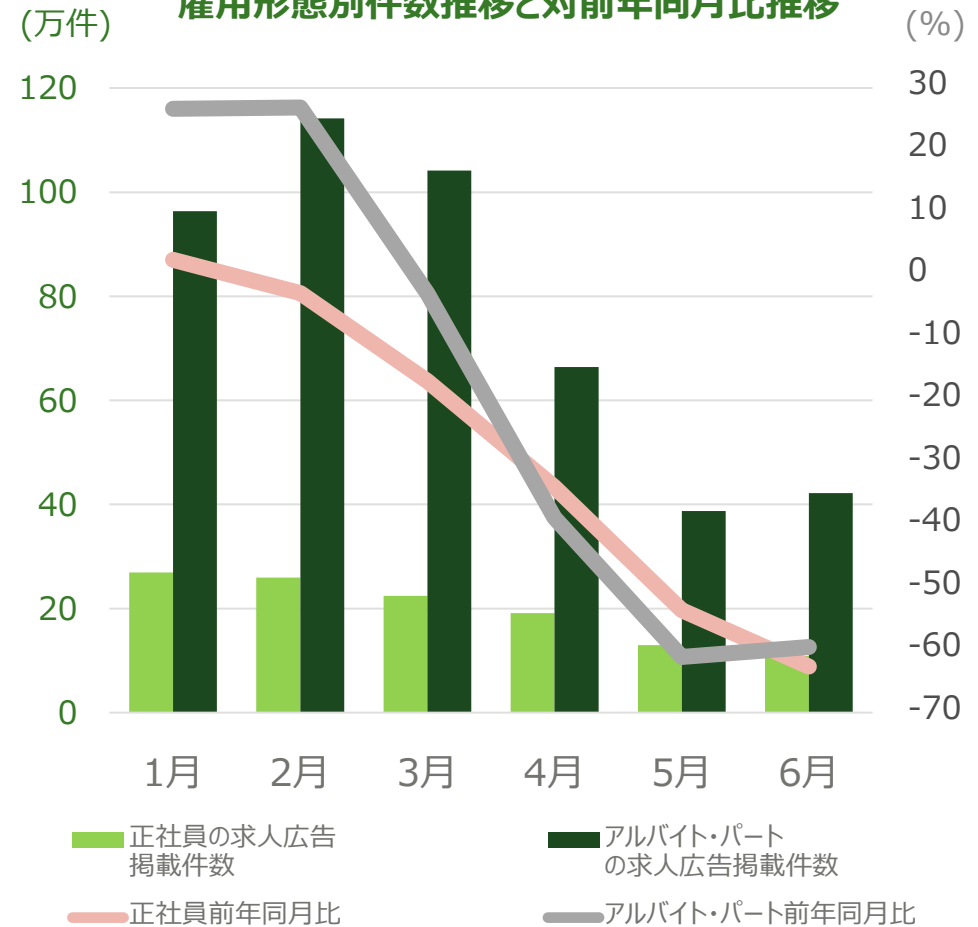
(百万円)

	2020年3月期 第1四半期実績	2021年3月期 第1四半期実績	前年同期比
売上高	551	294	▲46.7%
営業利益	33	▲108	—
経常利益	33	▲108	—
四半期純利益	27	▲109	—

求人広告掲載件数(2020年) 職種別合計の件数推移と対前年同月比推移



求人広告掲載件数(2020年) 雇用形態別件数推移と対前年同月比推移



※ 求人広告掲載件数は週平均

出典：公益社団法人全国求人情報協会「求人広告掲載件数等集計結果」

2021年3月期第1四半期の新型コロナウイルス感染症拡大の影響	
ネガティブ	ポジティブ
<ul style="list-style-type: none"> • イベント・飲食・旅行・派遣業界を中心としたクライアントが直接の影響を受け、広告宣伝費抑制や採用の一時見送りによる出稿中止で売上減少 • 有効求人倍率の低下により、企業にとって採用環境が一時的に改善 	<ul style="list-style-type: none"> • 一時的に中断となった案件があったものの、その後は想定以上の継続率で推移 • 比較的販促系広告の回復が早い • コロナ禍の状況で、メディア側のHRアドプラットフォームへのニーズが高まり、連携ハードルが下がった • 少子高齢化を背景とした労働力不足という構造的な課題は継続しているため、経済活動の再開と合わせて企業の求人意欲も回復に転じる可能性が高い
<ul style="list-style-type: none"> • 商談機会の遅れや新規営業の制約等、営業活動に支障 	<ul style="list-style-type: none"> • 新規クライアントからの引き合い増加を目的とした新組織体制への変更により、戦略的なマーケティング活動のさらなる強化が図れた • WEB商談が加速し、首都圏外のWEB商談率が上昇 • 若手を中心に研修機会・スキルアップ機会が増加
<ul style="list-style-type: none"> • らくらく連絡網の会員数は増加傾向にあるものの、前年同期比では伸び悩み。大学のキャンパス閉鎖や、PTAの新組織結成の遅れが原因 • 団体活動も自粛傾向にあり、らくらく連絡網の利用頻度が低下 	<ul style="list-style-type: none"> • 自粛要請に伴い、教育系事業者を中心にらくらく連絡網有料版の契約数が増加 • 緊急事態宣言解除後1ヵ月で、約70%の団体が活動を再開

- 新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、雇用情勢が悪化。外部環境が不透明なことから、現時点で入手可能な情報に基づき、レンジ形式で業績予想を公表。

(百万円)

	2020年3月期	2021年3月期 通期予想*	前年同期比
売上高	1,844	1,300～1,501	▲29.5%～▲18.6%
営業利益	26	▲327～▲271	—
経常利益	26	▲307～▲250	—
当期純利益	0	▲309～▲252	—

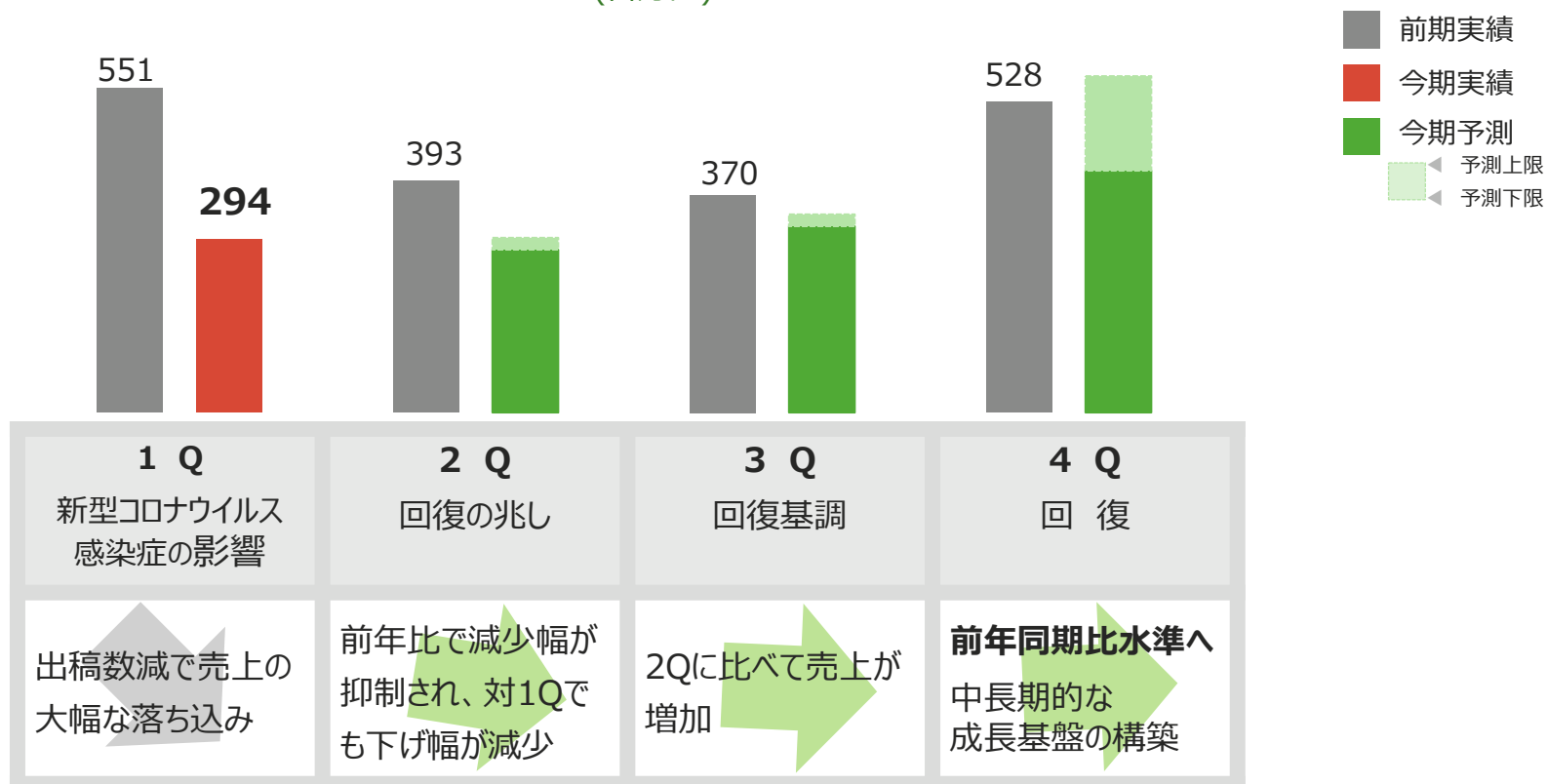
👉 上記の業績予想は現時点で入手可能な情報に基づいたものであり、実際の業績は今後様々な要因によって異なる結果となる可能性がある。

* 2020年8月14日発表

- 季節変動は加味しつつ、緊急事態宣言中の5月前後を底に回復傾向を見込んで
はいるが、少子高齢化を背景とした労働力不足の課題感が残るものの、採用意欲
の回復時期については不透明。

2021年3月期売上予測のイメージ (前期比較)

(百万円)



- 自己資本比率85.3%と財務基盤は安定。

(百万円)

	前期末 (2020年3月末)		第1四半期末 (2020年6月末)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	1,428	100.0%	1,230	100.0%	▲197
流動資産	995	69.7%	789	64.2%	▲205
現金及び預金	802	56.2%	671	54.6%	▲130
固定資産	433	30.3%	441	35.8%	7
負債					
流動負債	274	19.2%	178	14.5%	▲96
純資産	1,153	80.8%	1,052	85.5%	▲101
自己資本比率		80.6%		85.3%	+4.7pt

eole Inc.

II | 戰略進捗状況

1. HRアドプラットフォームの事業化

2. 「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長

3. 新卒採用分野の拡大

4. 自社メディアの開発状況

- withコロナ時代に対応した事業の「**選択と集中**」を進め、収益力確保を優先し、改めて成長曲線を描く上での基盤構築を目指す。

注力する事業

HRアドプラットフォーム

pinpoint及びその他運用型広告

新卒採用分野

販促広告分野



- 求人メディア広告に「入札」「自動出稿」という概念を取り入れ、従来の対面営業からwithコロナ時代の業界変革を牽引
- コロナ禍の影響で、「プレイヤーチェンジ」の可能性のある分野に注力
- 戦略パートナーと新たな取り組みを開始
- 比較的回復の早いと思われる販促広告分野で業績の下支え

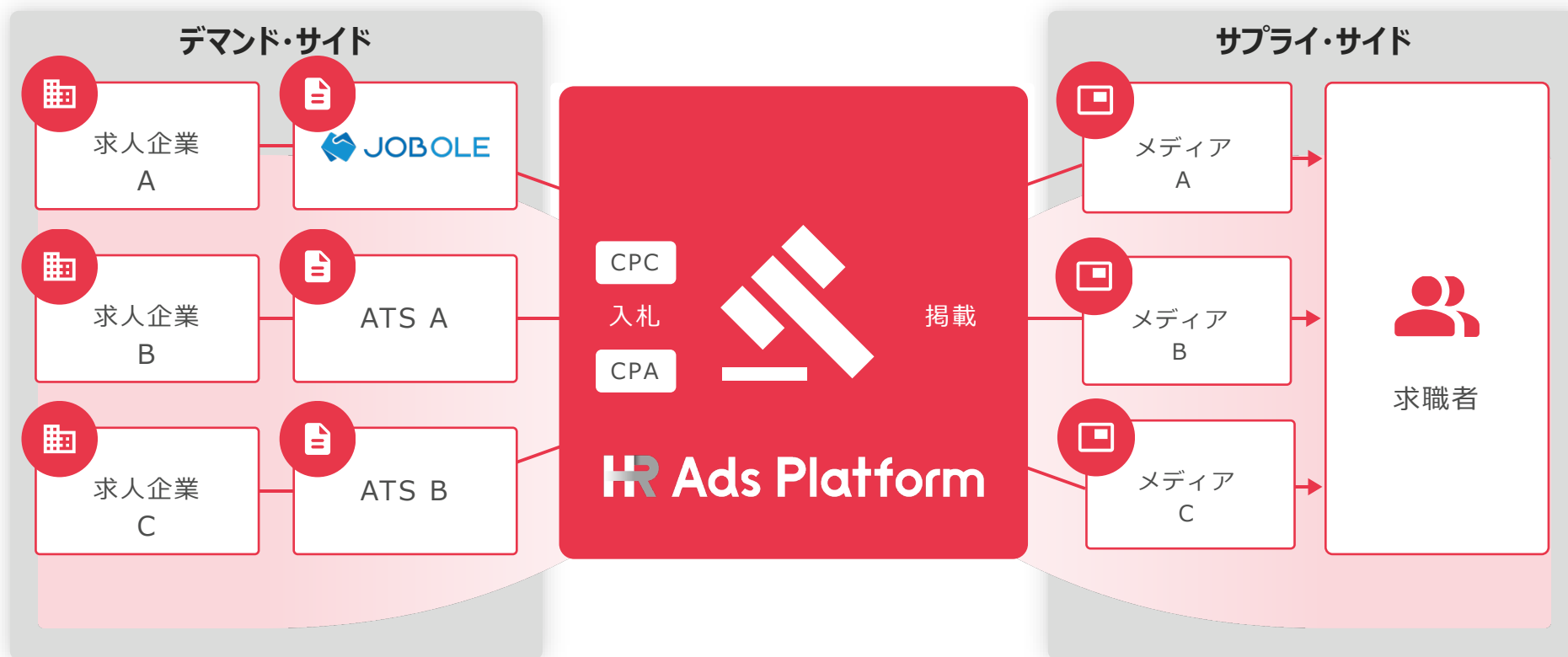
経済回復後に補強する事業

ガクバアルバイト・らくらくアルバイト

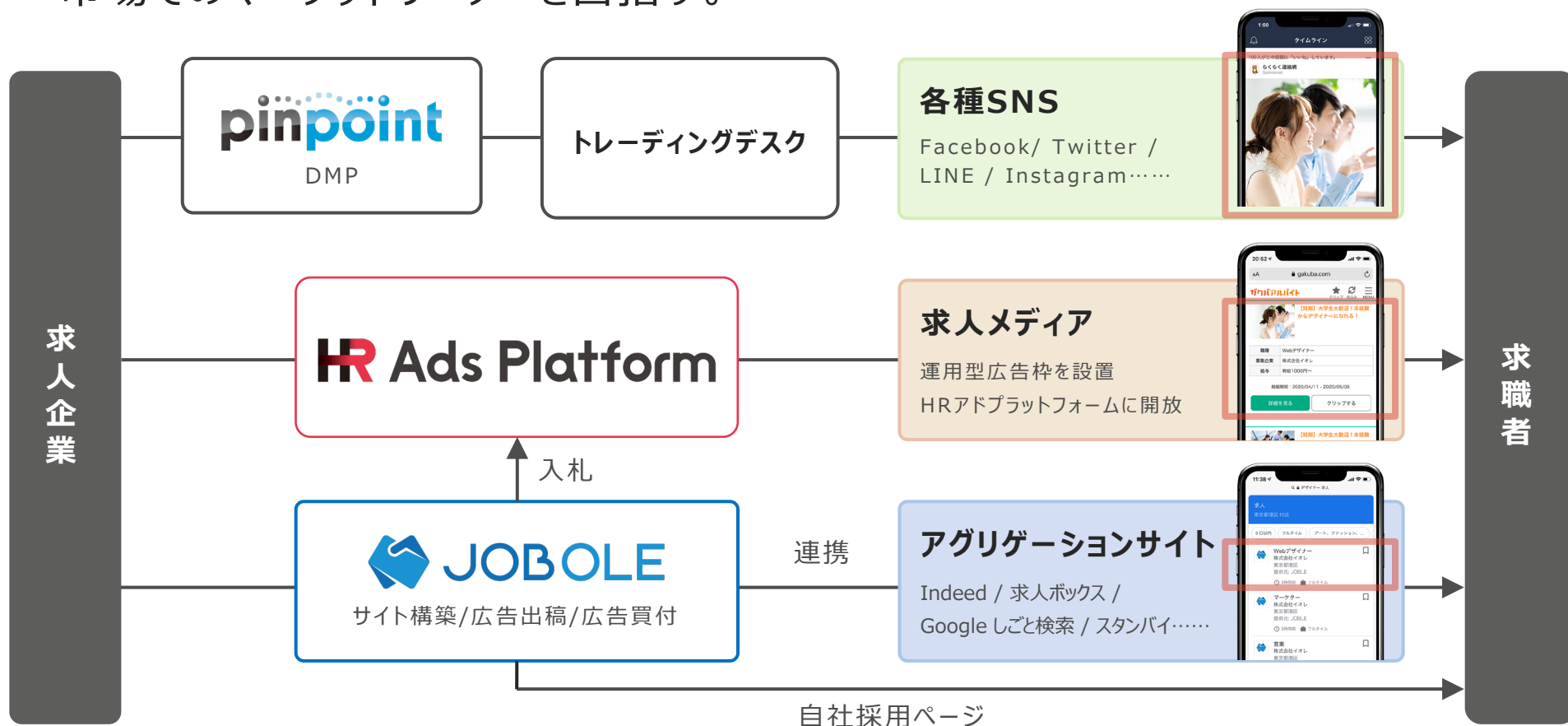


- 求人掲載数の大幅な減少に伴い、ガクバアルバイト・らくらくアルバイトは、経済の回復を待って補強
- らくらく連絡網の新アプリリリース以降、自社メディアは保守・運用フェーズへ

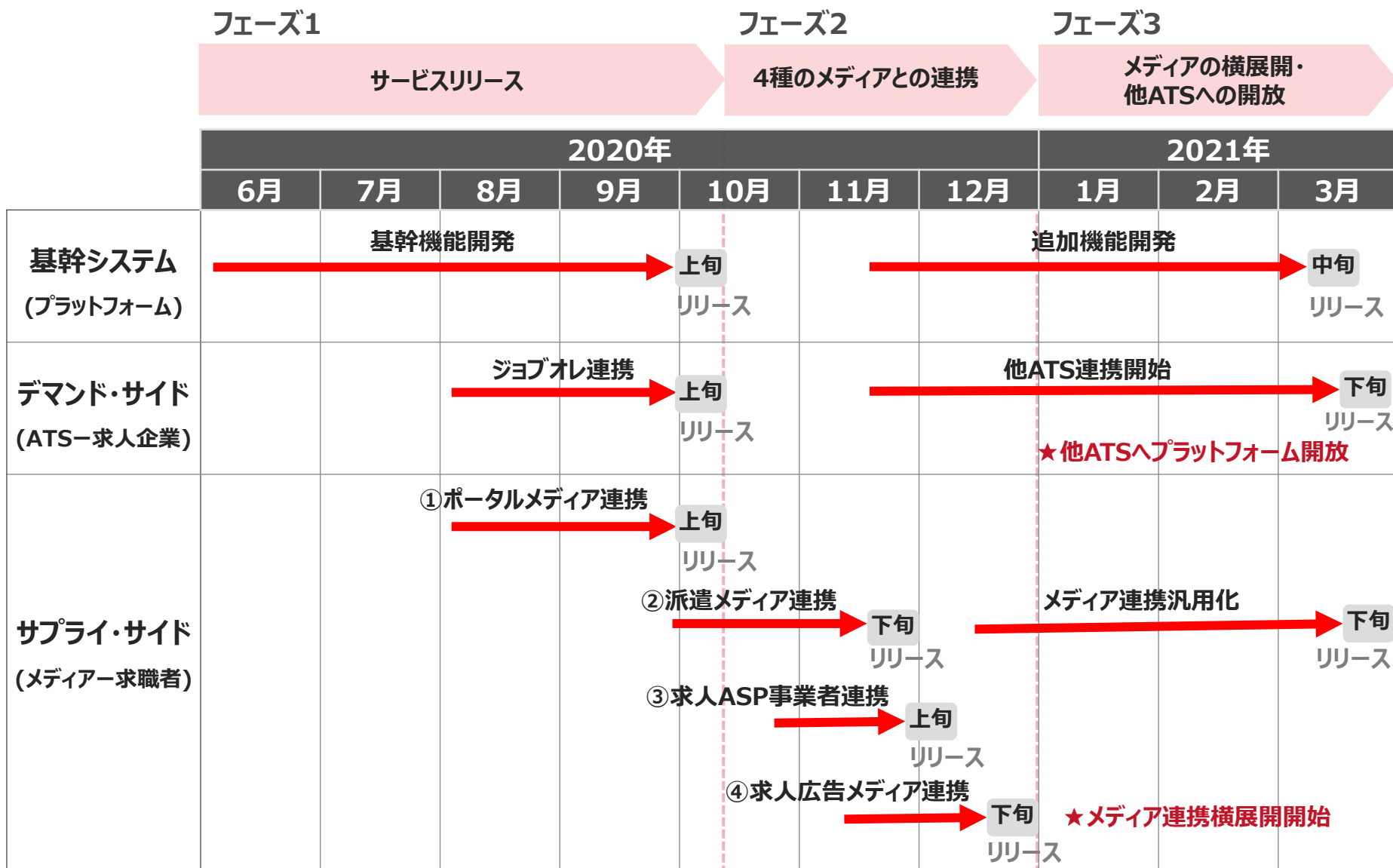
- 採用支援サービス「ジョブオレ」や提携ATS（採用管理システム）の豊富な求人原稿から、各メディアの求人枠に求人広告が自動的に出稿。
- 出稿方法は、クリック課金(CPC)または応募課金(CPA)の入札方式となり、クリックまたは応募されるごとに収益が発生し、メディア側に手数料を支払う。



- 当社は、SNS・求人メディア・アグリゲーションサイト・自社採用ページ経由による、求職者への多角的なチャネルを保有。
- 求人企業へ最適な求人チャネルを運用を通じて提供することで、新たな求人広告市場でのマーケットリーダーを目指す。



1. HRアドプラットフォームの事業化 — 今期ロードマップ



HRアドプラットフォーム成長のイメージ

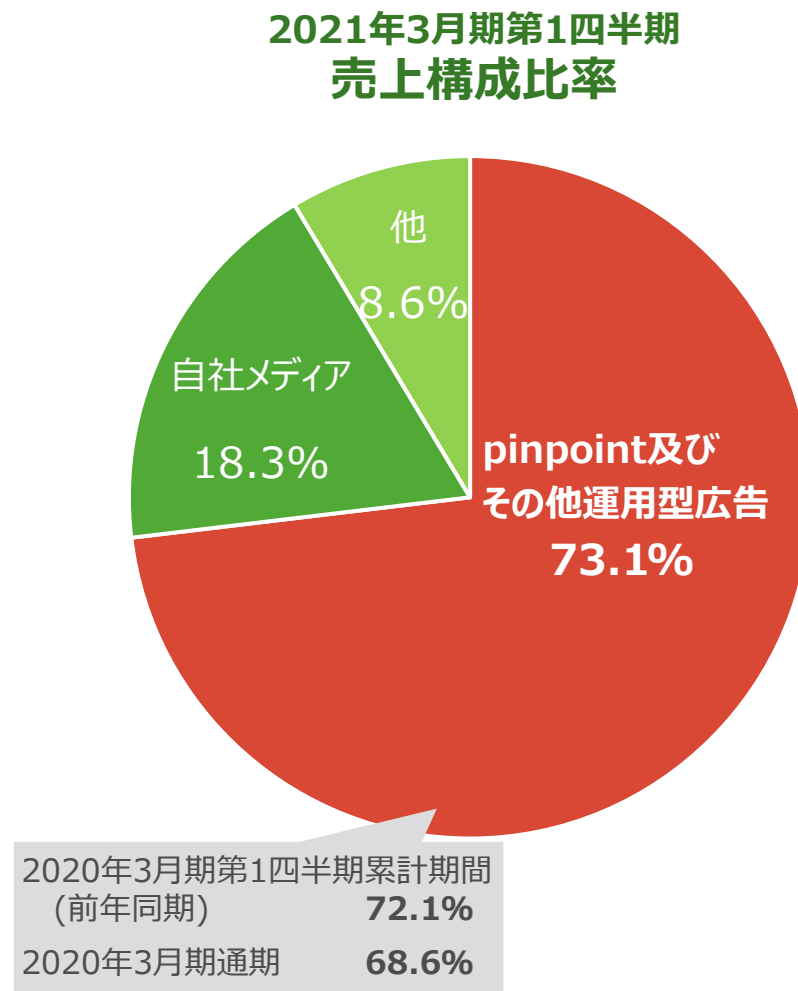
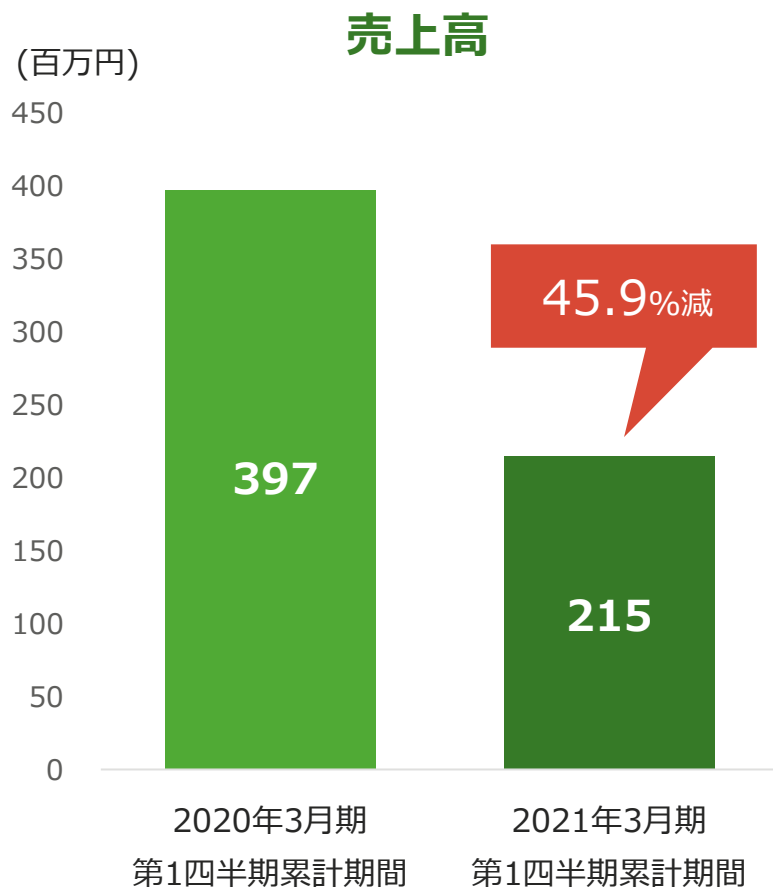


	2021年3月期	2022年3月期 ~ 2024年3月期	2025年3月期
先行優位性の強化	<ul style="list-style-type: none"> 4種のメディアとの連携リリース 基盤開発 連携開発の汎用化 	<ul style="list-style-type: none"> 4種のメディアとの実績をもとに連携の横展開 求人枠開放率の拡張 効率的な開発体制の構築 	<ul style="list-style-type: none"> 主要メディアと連携 追加周辺機能開発
広告主の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 営業開始 他社ATSへプラットフォーム開放 	<ul style="list-style-type: none"> 運用ノウハウ蓄積と分析 管理者画面の充実 ジョブオレの拡大と拡張 	<ul style="list-style-type: none"> 他社ATS開放完了 運用の自動化実装
備考	<ul style="list-style-type: none"> 日本初の運用型求人広告プラットフォームをリリース 	<ul style="list-style-type: none"> 大手求人メディアと同等の在庫量を確保 	<ul style="list-style-type: none"> 新しい求人広告市場のマーケットリーダーに

2. 「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長

成功のために必要なこと		説明	当社の強み	今後の展開
①	データの優位性 (DMP)	良質で大量のオーディエンスデータを保有。特に属性情報が重要な内容。	当社「らくらく連絡網」を通じて、精度の高いデータを保有しているのが強み。求人広告市場でとくに重要となる情報。	らくらく連絡網の会員増加施策はもちろんのこと、他のデータサプライヤーとのアライアンスやパートナーづくりを推進し、新たなデータの拡充を図る。
②	運用ノウハウ	求人広告市場の運用型のノウハウの蓄積（大手SNSやリスティング求人広告との連携力を含む）。	運用型の求人広告サービスである「Indeed」において、ジョブオレは独自の運用手法（フィード運用）と高いコンバージョンレートを実現するノウハウがあり、大手SNSとの連携した運用型広告の実績も長い。	2000年代のリスティング広告拡大時期と同様、営業力勝負から運用力勝負（効果）における過程においてプレゼンスを発揮。
③	求人原稿数	取扱求人原稿数による市場シェア。	ジョブオレをフック商材として活用し、「pinpoint及びその他運用型広告」による求職者獲得が図れる。	ジョブオレのさらなる拡大とHRアドプラットフォームの推進。

- 業界・業種・雇用形態を見極めつつ、引き続き「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長を推進。



2. 「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長 — ジョブオレの歩み

求人原稿数*推移



連携状況

3月 ジョブオレリリース

4月 Indeedと連携

8月 求人ボックスと連携

10月 スタンバイと連携 (Yahoo! しごと検索)

6月 Googleしごと検索に対応 (Google for Jobs)

リリースした機能等

5月 求人ページのスマホ端末向けの表示最適化

- 7月
- 求人管理画面の操作性向上
 - 求人取り込み機能の向上
 - フィード掲載業務の効率化

10月 求人一括取り込みを可能とする機能改良

- 1月
- 掲載最適化のための重複求人対策
 - 求人管理画面のソート機能の向上

3月 企業の採用進捗の可視化機能

4月 メッセージ機能・ダッシュボード機能の追加

6月 新料金プランリリース

* 求人原稿数は、各四半期末時点で掲載中の原稿数

- 戦略パートナーと共に、新卒分野に注力。7月より全国展開を開始し、順調に契約数を伸ばしている。

新型コロナウイルス感染症の影響による 採用手法の見直し

- インターンシップ開催の中止
- 合同説明会等、大規模イベントの中止

2022年入社の新卒採用からの 就活ルール廃止

- 就活スケジュールの多様化（通年採用）
- グローバル採用



新卒採用に大きな変化

- 早期化
- 採用活動・手法の多様化

豊富な大学生のデータをもつpinpoint DMPを活用することにより、WEBでの母集団形成等、新卒採用分野でのシェア獲得を積極的に拡大していく

4. 自社メディアの開発状況 – 自社メディアの保守・運用フェーズへの移行

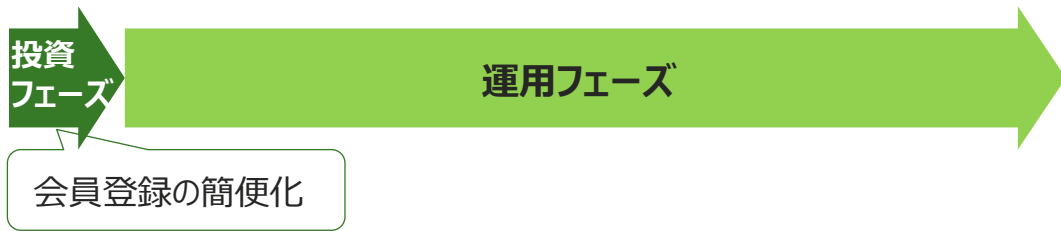
- ガクバアルバイトは2020年1月に開発が終了、またらくらくアルバイトは4月に連携以外の開発が終了し、ともに以降は運用フェーズへ。
- らくらく連絡網は、8月に運用コストを下げるために新アプリをリリース予定。これらの開発を通じ、将来の保守・運用コストの削減を可能にする。

2020年3月期 4 Q	2021年3月期 1 Q	2 Q	...
--------------	--------------	-----	-----

ガクバアルバイト



▲ 1月 開発完了



らくらくアルバイト



▲ 4月 連携以外の開発完了



らくらく連絡網



▲ 8月末頃 新アプリリリース



- 当社従業員及び当社関係者の安全確保を最優先に、感染拡大状況を注視しつつ、状況に応じた対応策を検討・実施。
- テレワークへの対応も加速し、規程の整備を実施。

勤務体制について

- 2月下旬：フレキシブルタイムの拡大による時差出勤を実施
- 3月下旬：テレワーク勤務を基本とした業務体制を実施
- 4月上旬：一部部門における休業を実施
- 6月1日：テレワークと出社を組み合わせた業務体制を実施
- 8月1日：テレワーク勤務体制を標準化し、より柔軟なワークスタイルを推進

業務への対応

- 電話会議・WEB会議の実施、出張の原則禁止、マスク着用等衛生環境の維持
- オンライン商談等のツールを活用した新しい営業手法を推進中

- 積極的な取り組みを展開し、変化する社会に対応する。

社会変化への対応

- 6月1日付で組織変更を実施。withコロナ時代に対応した組織を構築
- 新型コロナウイルス感染症の終息後に戻らるであろう企業の採用活動に備えた準備、休眠顧客の掘り起こし
- オンラインでも効率的にリードを獲得し、受注に結び付けることができる仕組みを構築

➡ リードナーチャリングからの
インサイドセールス

例：大学生マーケティングに特化したホワイトペーパーを公開
(7月1日)

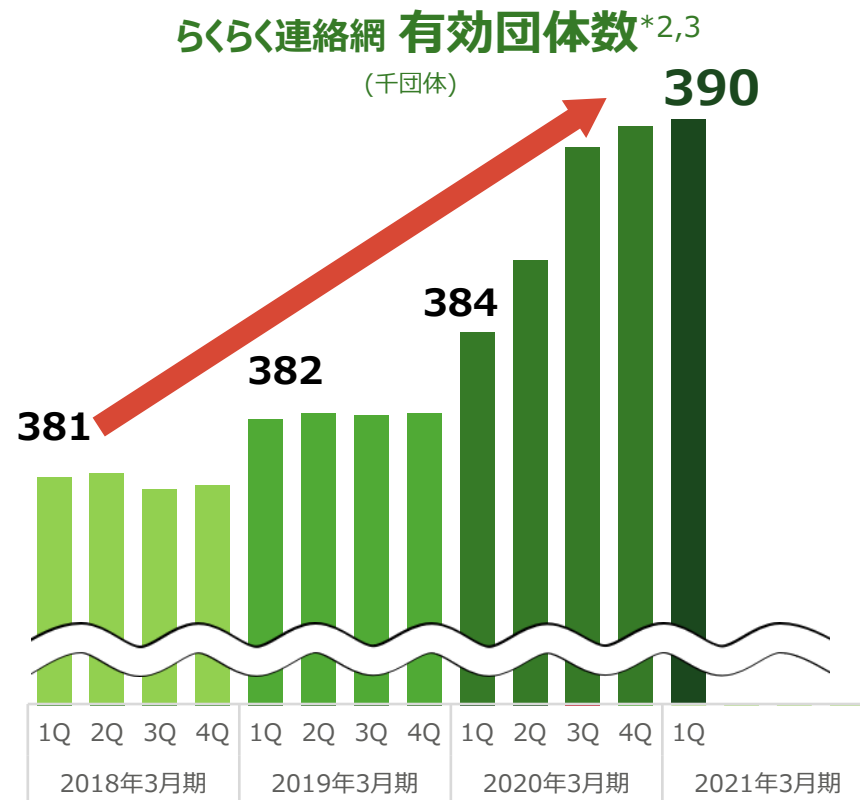
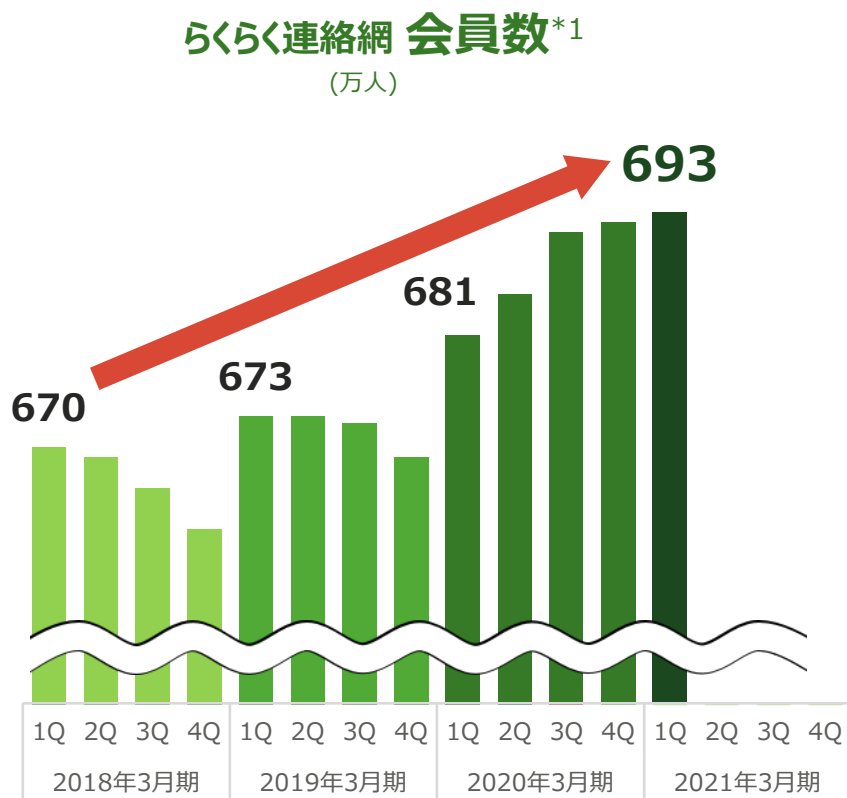


<https://daigaku-koukoku.com/download/> (当社「大学生広告ナビ」)

eole Inc.

Ⅲ | その他の取り組み状況

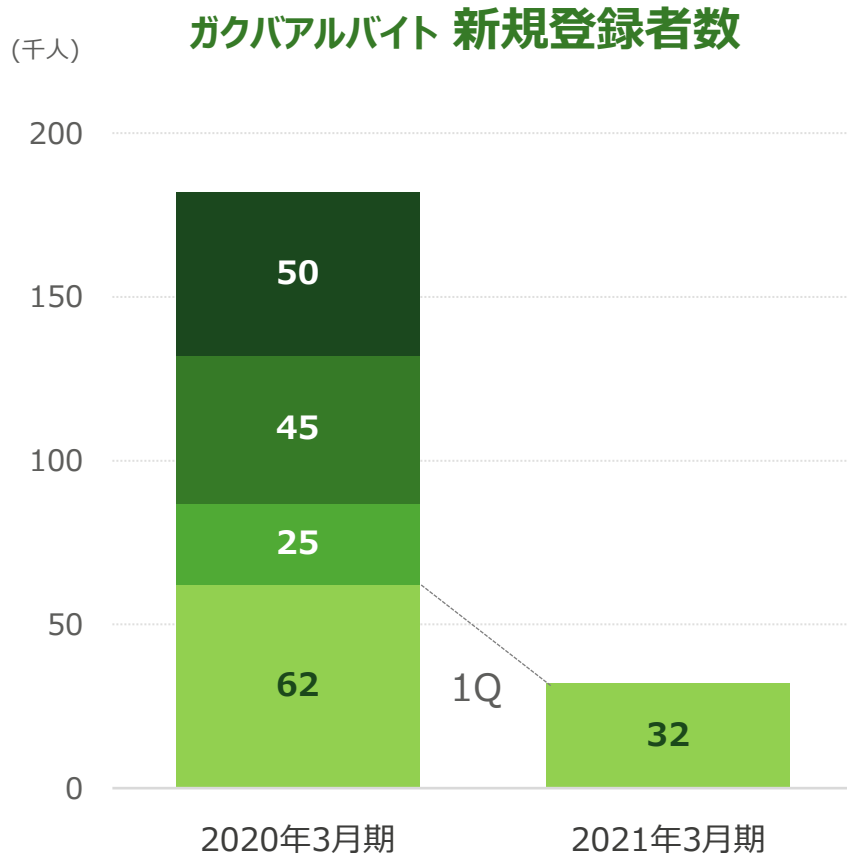
- 会員数は増加傾向にあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、団体活動も制限されたことにより、前年同期比では伸び悩み。



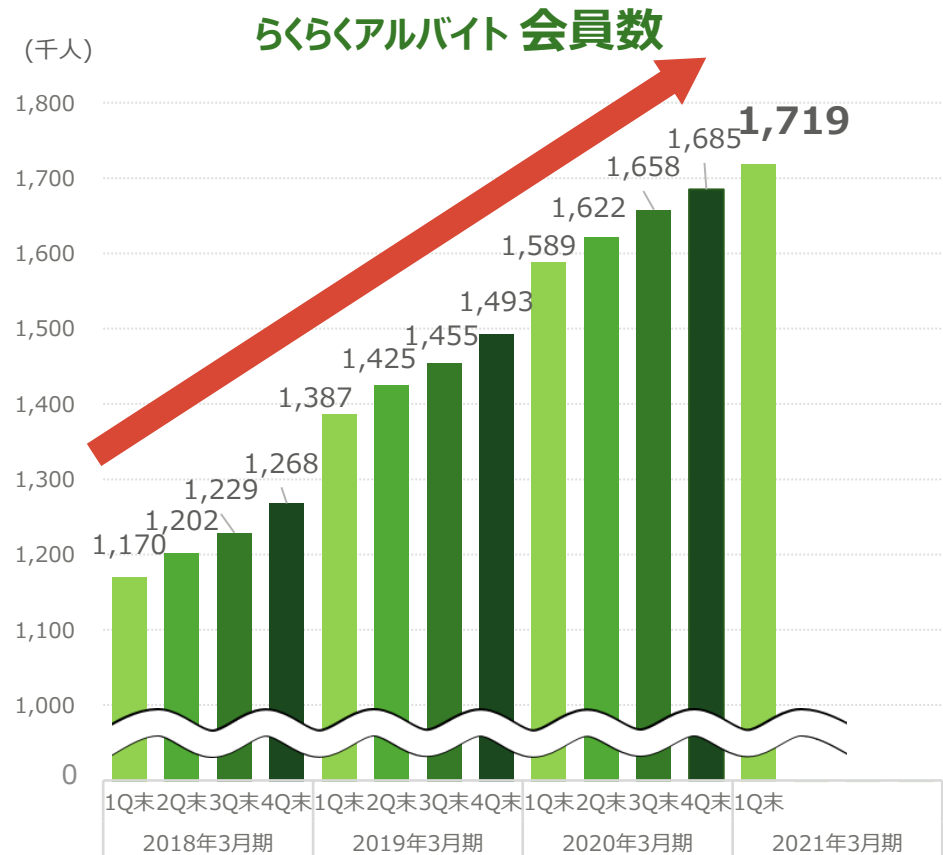
👉 新学期が始まる4~6月にかけて会員数並びに団体数は増加し、一方で、学校関係をはじめとする一部の団体活動が終了する年末から3月末にかけて減少する季節性動向がある。2020年3月期は上述の通り期末にかけて増加。

*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。

- ガクバアルバイトの新規登録者数：求人掲載件数の減少に伴い、前年同期比49.0%減少。
- らくらくアルバイトの会員数：らくらく連絡網の会員数増加に伴い、前年同期比で8.2%増加。



※ 新規登録者数は百の位を切り捨て。



※ 会員数は百の位を切り捨て。

(百万円)

	前期末 (2020年3月末)	1Q末 (2020年6月末)	増減		前期末 (2020年3月末)	1Q末 (2020年6月末)	増減
資産の部				負債の部			
流動資産				流動負債			
現金及び預金	802	671	▲130	買掛金	165	68	▲96
売掛金	170	96	▲73	未払法人税等	7	2	▲5
その他	22	21	▲1	その他	101	107	5
流動資産合計	995	789	▲205	流動負債合計	274	178	▲96
固定資産				負債合計	274	178	▲96
有形固定資産	4	4	0	純資産の部			
無形固定資産	353	362	8	株主資本	1,150	1,049	▲101
投資その他の資産	74	74	0	(内 利益剰余金)	(▲267)	(▲376)	(▲109)
固定資産合計	433	441	7	新株予約権	2	2	-
				純資産合計	1,153	1,052	▲101
資産合計	1,428	1,230	▲197	負債純資産合計	1,428	1,230	▲197

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。
DMP (Data Management Platform)	サイトアクセスログや、購買データ、広告出稿データ等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等の多くの出稿面に、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等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等メディア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、さらにメディア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、ブログ等の広告配信可能なメディア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等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等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。