



**2021年3月期 第2四半期
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11月13日

I | **2021年3月期第2四半期業績**

II | **2021年3月期戦略進捗状況**

III | **その他の取り組み状況**

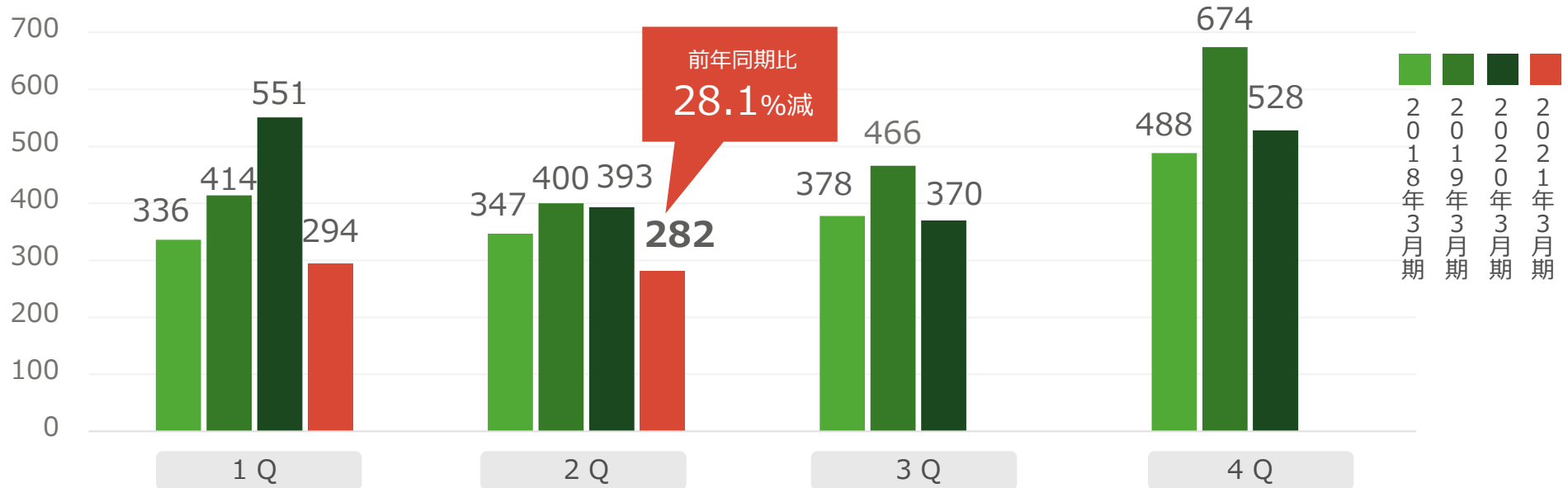
eole Inc.

I

2021年3月期第2四半期業績

- 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、第1四半期は前年同期比で46.7%の減収。
- 第2四半期では前年同期比28.1%の減収となり、前年同期との乖離が縮小。
- 足元では、販売状況は継続して回復基調。

四半期別売上高推移 (百万円)

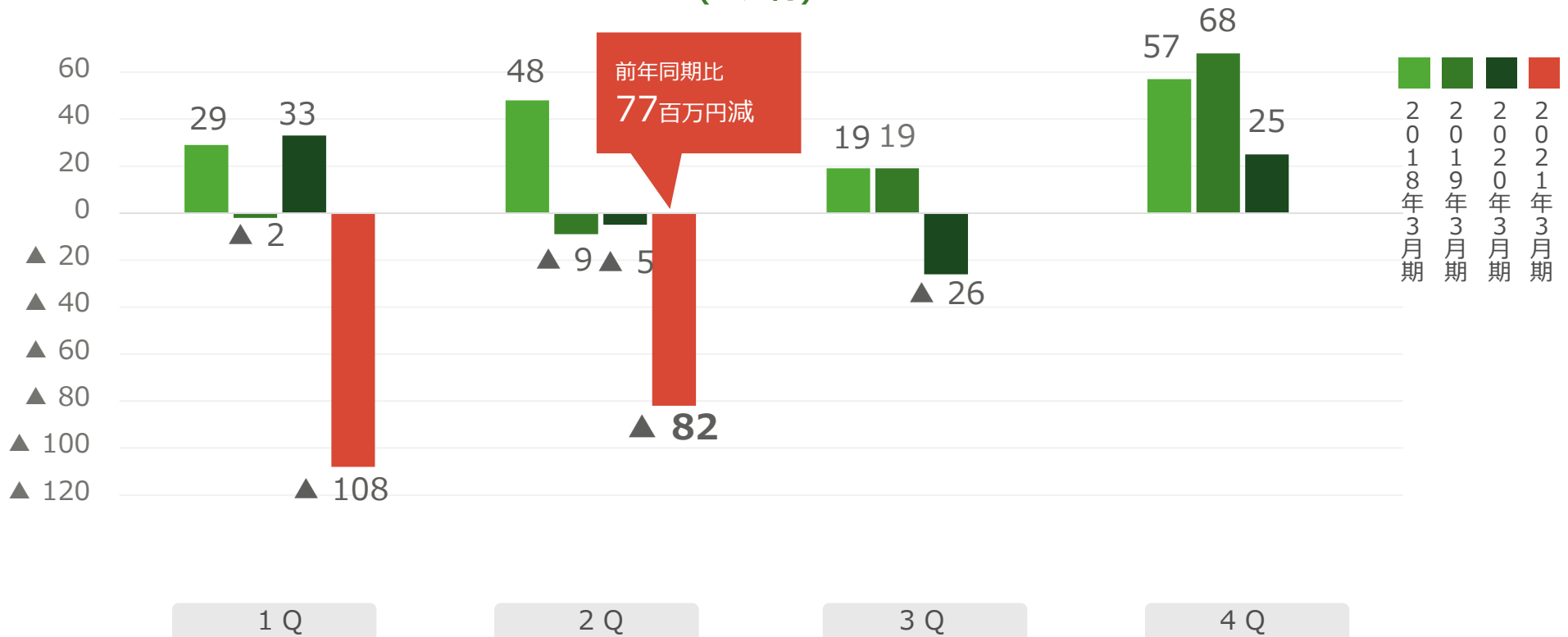


※ 比率は単位未満を四捨五入で表記。なお、次ページ以降も同様。

- 第1四半期は前年同期比141百万円の減益となったが、第2四半期では前年同期比77百万円減益となり、減益幅は徐々に回復傾向。

四半期別経常損益推移

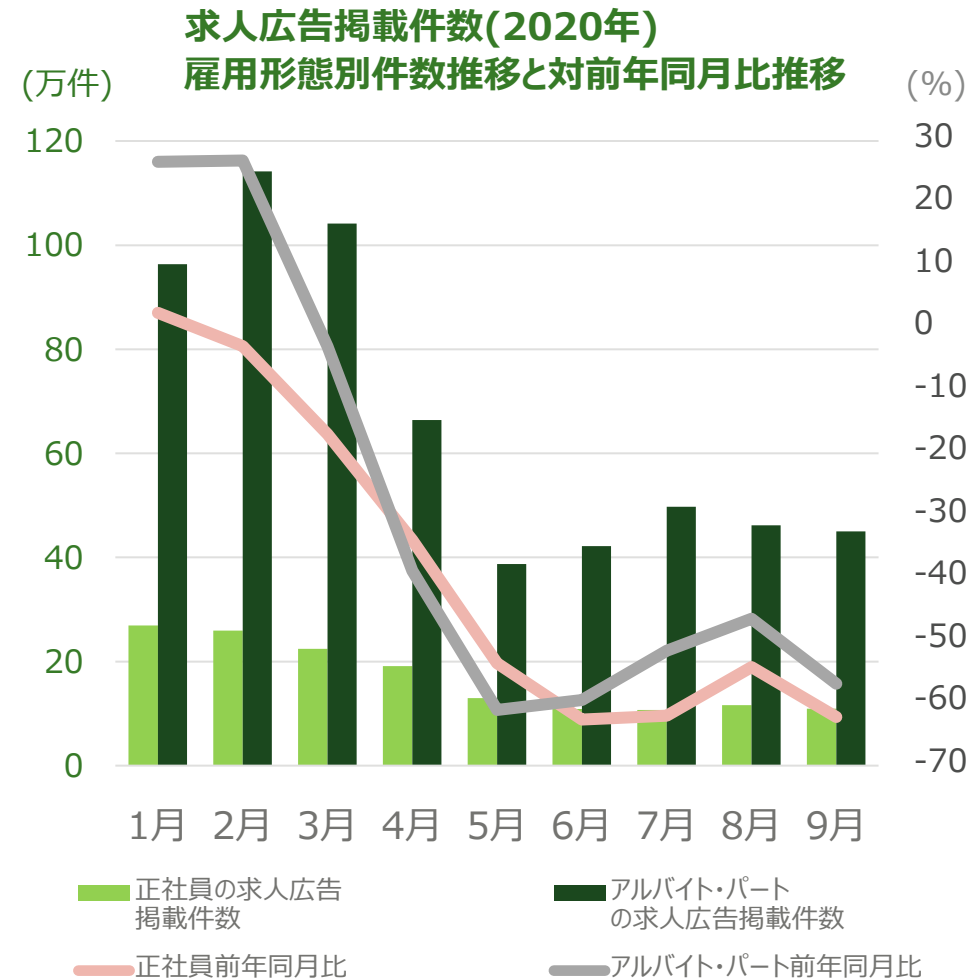
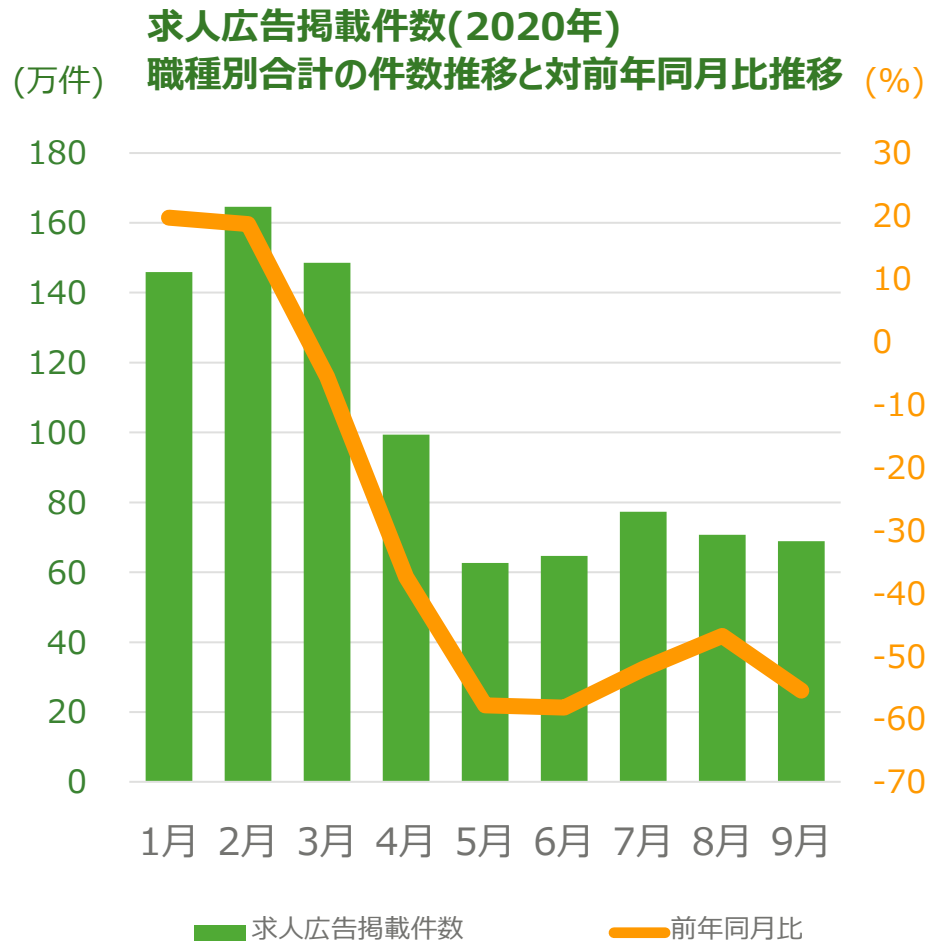
(百万円)



- 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、業績の回復傾向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2四半期 累計期間実績	2021年3月期 第2四半期 累計期間実績	前年同期比
売上高	945	576	▲39.0%
営業利益	27	▲205	—
経常利益	27	▲191	—
当期純利益	21	▲192	—



※ 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」

ネガティブ

- 新型コロナウイルス感染症の影響によりいまだ経済は回復しておらず、新規の受注が前年並みに獲得できるような環境にはない。
- 新卒採用については、各企業において2022年度卒業生の採用活動の遅れが見受けられる。

ポジティブ

- 運用型広告における当社の運用力を背景に、他社からの乗り換えが加速。
- 販促系広告分野においては、新型コロナウイルス感染症による打撃を直接受けた業界（旅行、飲食など）以外からの受注は回復。
- 上長のオンライン同行による商談により、受注率が向上。さらなる営業効率の改善に取り組む。

- 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、2020年8月14日にレンジ形式で業績予想を公表。
- 現状では想定通りの進捗状況。新型コロナウイルス感染症の収束状況が不透明であることから、2020年8月14日に開示した業績予想は据え置き。今後、業績予想の修正が必要となった時点で速やかに開示する。

(百万円)

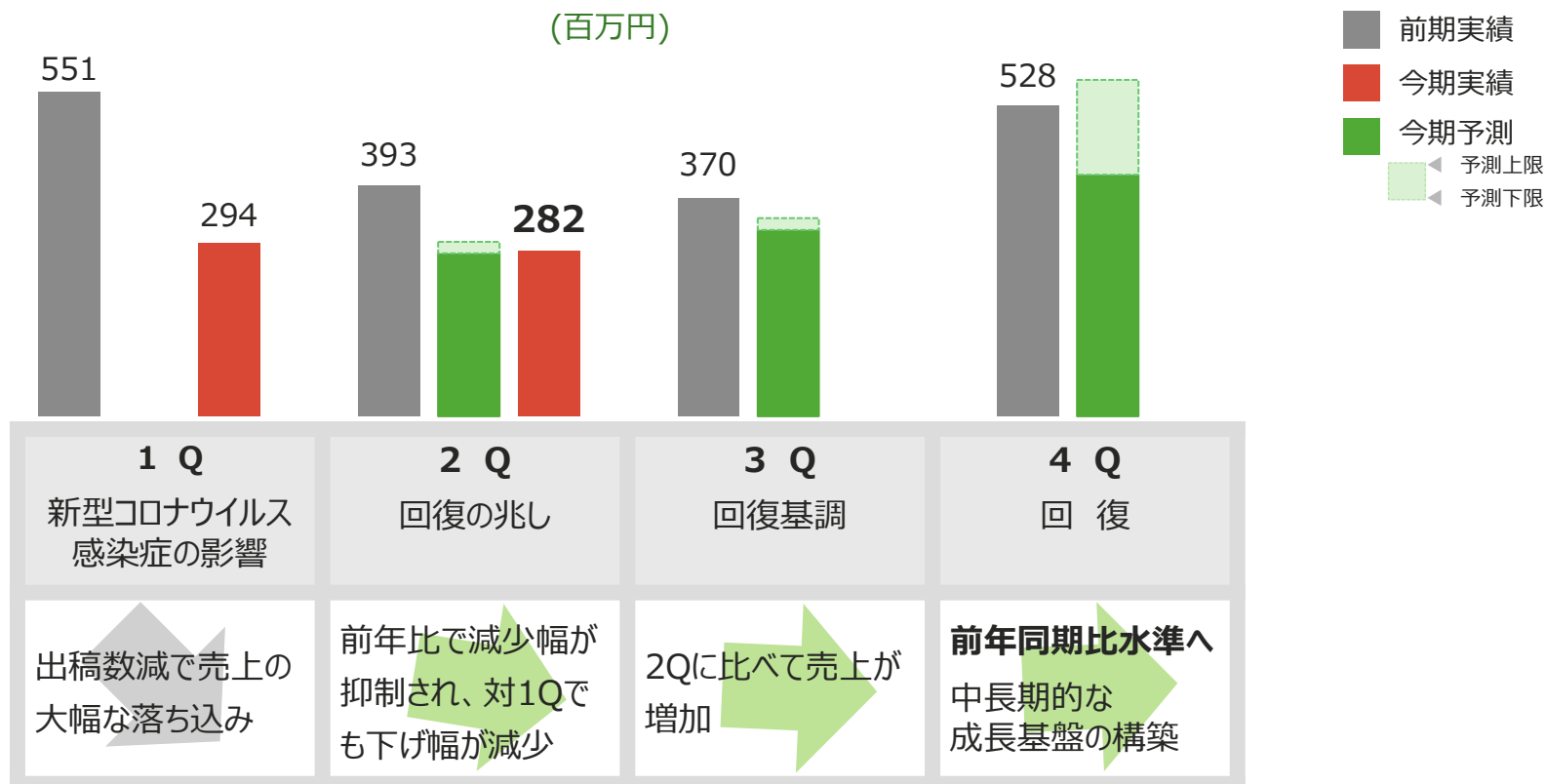
	2020年3月期	2021年3月期 業績予想 (通期)	前年同期比
売上高	1,844	1,300～1,501	▲29.5%～▲18.6%
営業利益	26	▲327～▲271	—
経常利益	26	▲307～▲250	—
当期純利益	0	▲309～▲252	—

👉 上記の業績予想は2020年8月14日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。

- 売上高は、緊急事態宣言中の5月前後を底に回復傾向の確認はできている。
- 外部環境として少子高齢化を背景とした労働力不足という社会的課題はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大による企業の採用意欲の回復時期については、不透明な状況が継続している。

2021年3月期売上予測のイメージと実績 (前期比較)

(百万円)



- 自己資本比率87.4%と財務基盤は安定。

(百万円)

	前期末 (2020年3月末)		第2四半期末 (2020年9月末)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	1,428	100.0%	1,114	100.0%	▲313
流動資産	995	69.7%	680	61.0%	▲314
現金及び預金	802	56.2%	548	49.2%	▲253
固定資産	433	30.3%	434	39.0%	0
負債					
流動負債	274	19.2%	137	12.3%	▲137
純資産	1,153	80.8%	977	87.7%	▲176
自己資本比率		80.6%		87.4%	+6.8pt

eole Inc.

II | 2021年3月期戰略進捗狀況

1. HRアドプラットフォーム (HR Ads Platform) 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

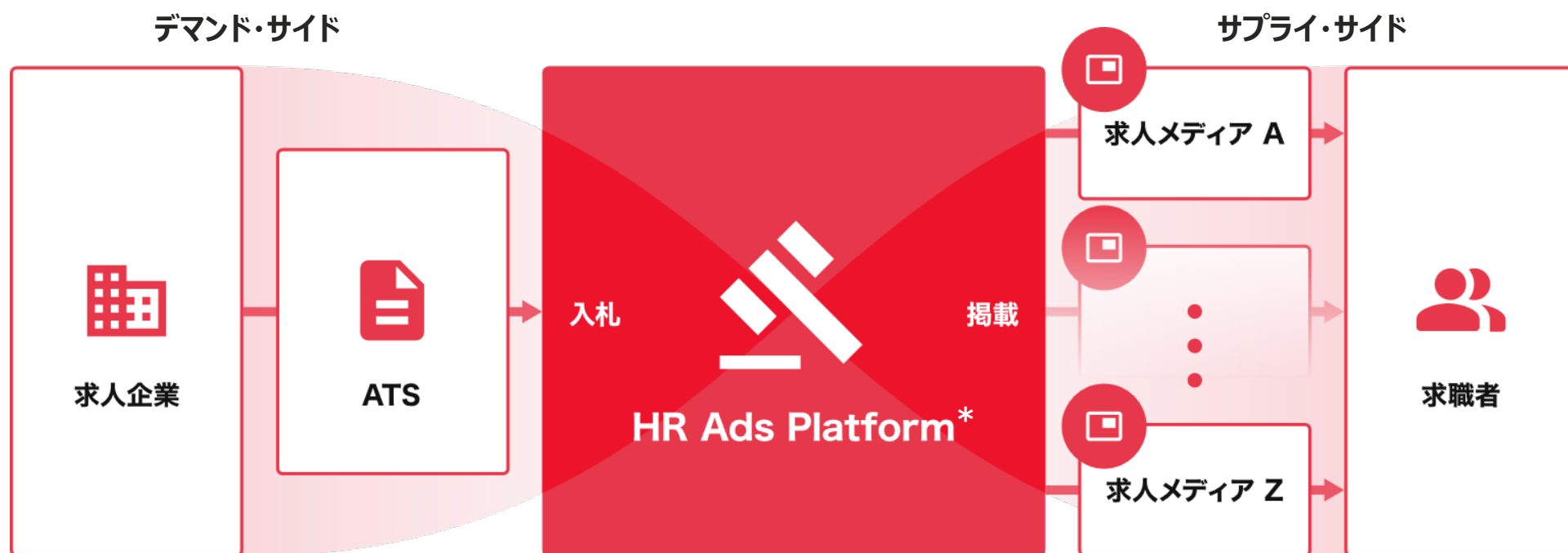
求人広告の手法は、海外や販促広告に追随して構造変化が起きている。



Appcast『What is Programmatic Job Advertising?』(<https://appcast.wistia.com/medias/gyfgtcy3dk>)

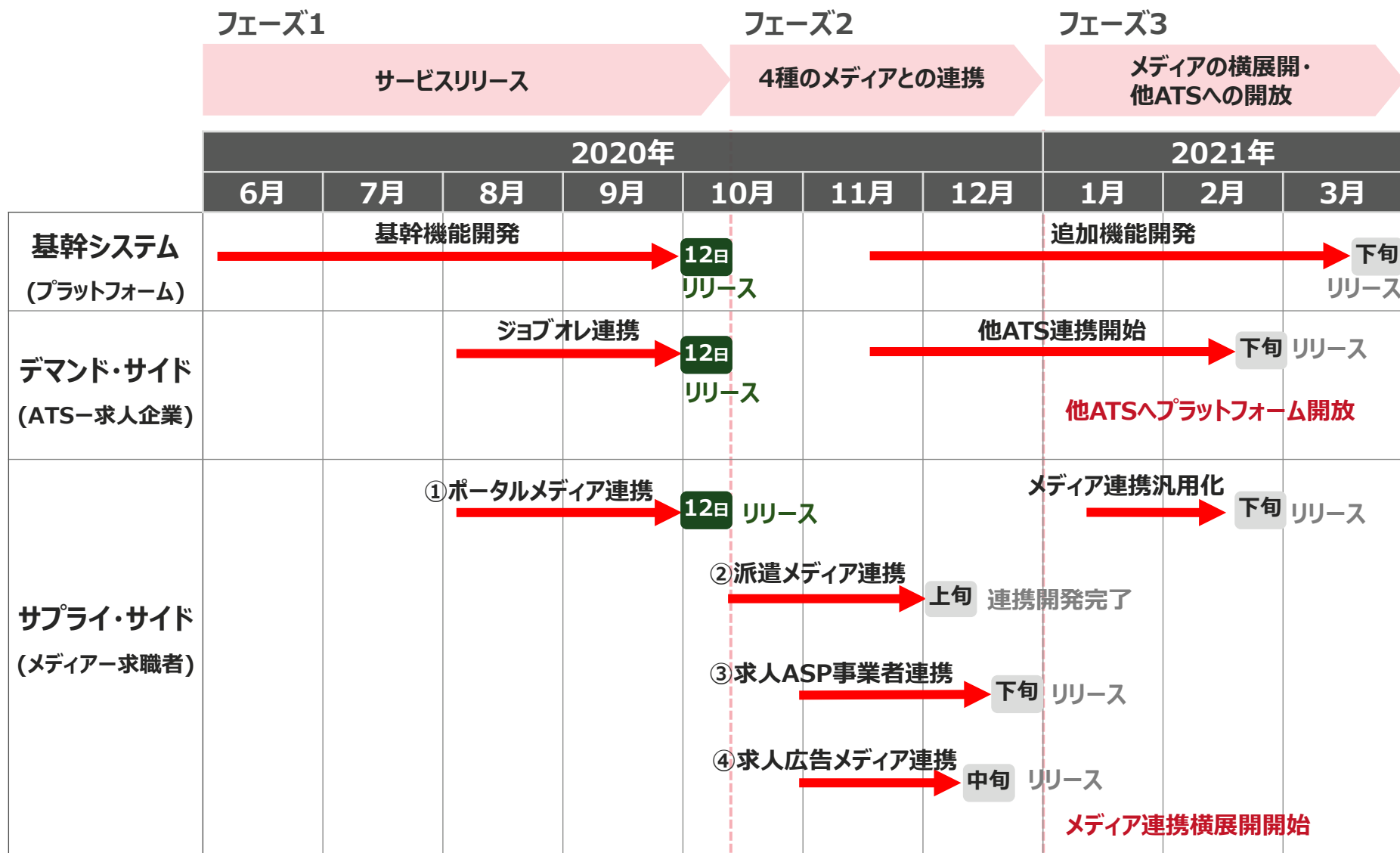
広瀬信輔『アドテクノロジーの教科書』(翔泳社、2016) をもとに当社作成

- 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。



* HRアドプラットフォームウェブサイト : <https://hr-ads.jp/>

1. HRアドプラットフォームの事業化 — 今期ロードマップ



A. 特許出願

- 2020年10月9日 HRアドプラットフォームに関する特許を出願。
- HRアドプラットフォーム事業拡大のための知財戦略。

B. 株式会社キャリアインデックスの運営する「Lacotto」との提携を開始

- 2020年10月12日 HRアドプラットフォームをリリース。同時に、全国76万件以上*のアルバイト・パートの求人情報を掲載するポータルサイト「Lacotto」との提携開始。
- 求人掲載数の増加、ユーザーの利便性の向上が見込まれる。

C. リリース後の市場の反応

- 求人企業や大手ATS及び複数の求人メディアからの引き合いが多い。
- 各社との連携を模索しつつ、段階的にリリースに向けた開発を継続中。

* 2020年10月現在

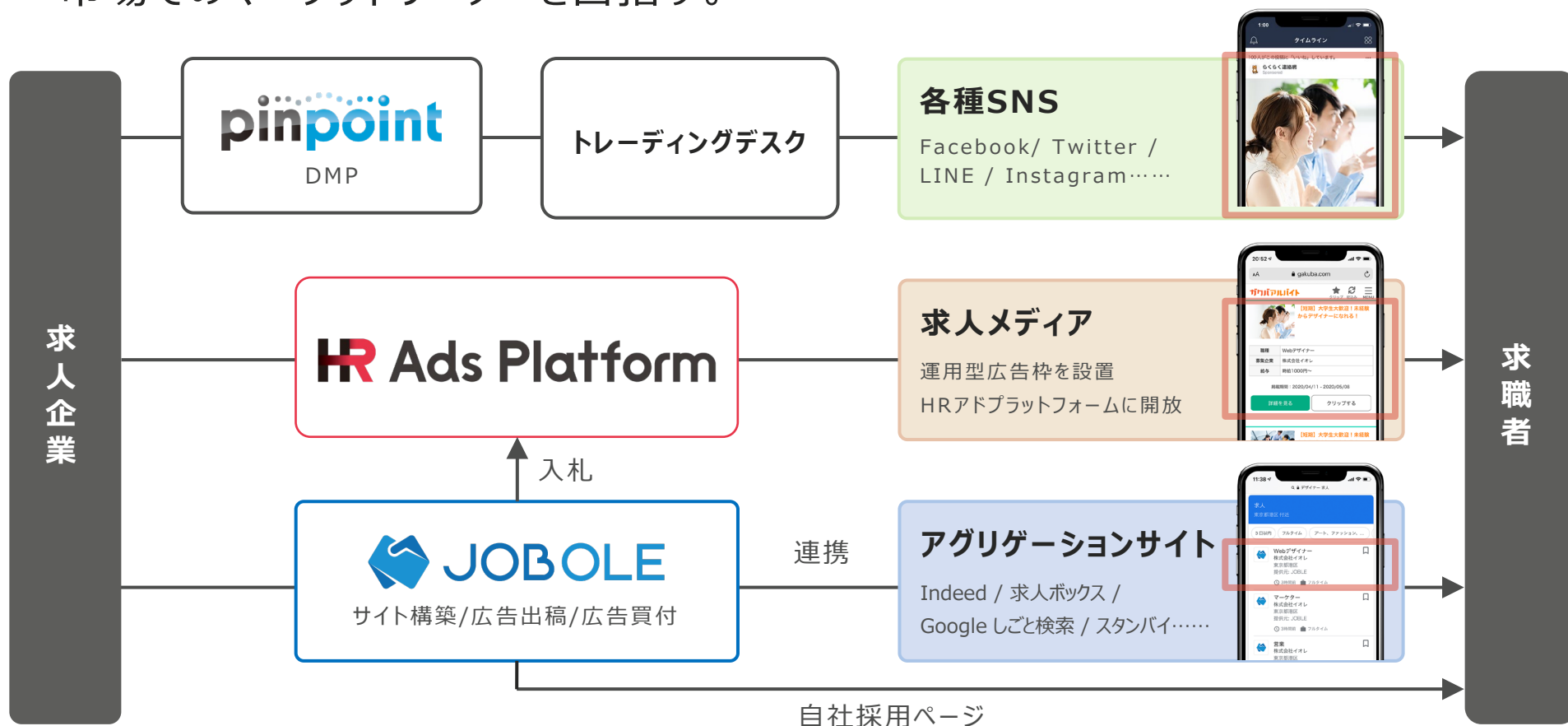
HRアドプラットフォーム成長のイメージ



	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

1. HRアドプラットフォームの事業化 — 全体戦略イメージ

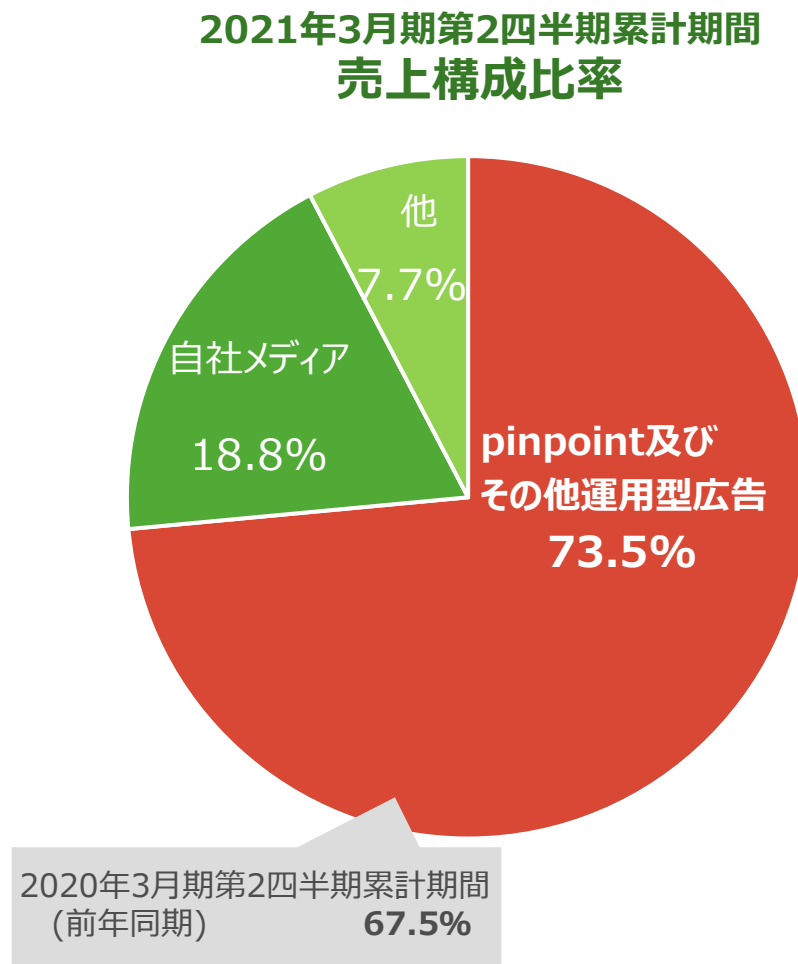
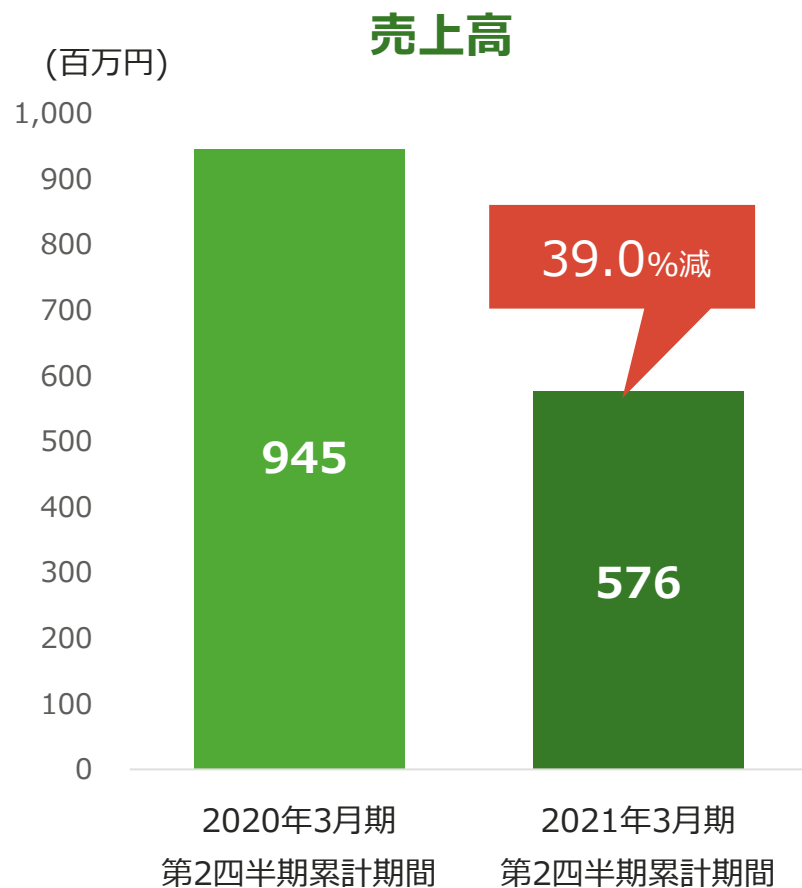
- 当社は、SNS・求人メディア・アグリゲーションサイト・自社採用ページ経由による、求職者への多角的なチャネルを保有。
- 求人企業へ最適な求人チャネルを運用を通じて提供することで、新たな求人広告市場でのマーケットリーダーを目指す。



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。

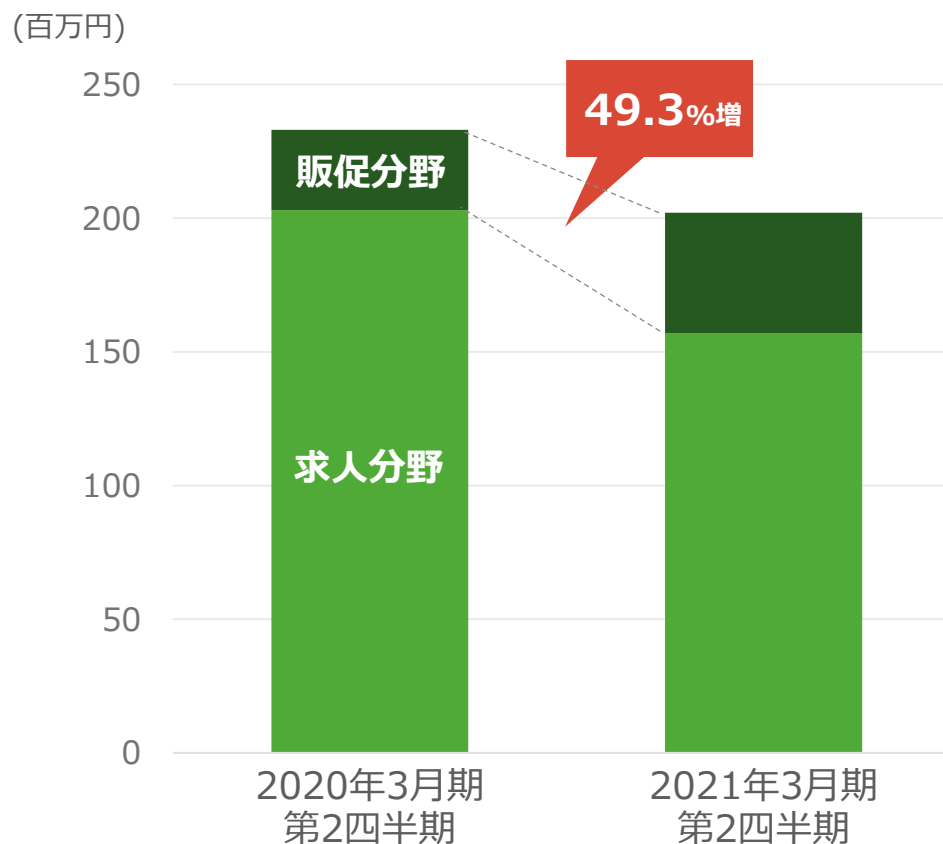
- ターゲットとする業界・業種・雇用形態を見極め、引き続き「pinpoint及びその他運用型広告」の強化を推進。



2. 「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長 (続き)

- 運用型広告における当社の運用力を背景に、他社からの乗り換えが加速。
- Indeedの認定パートナー制度において、2020年上半期総合売上「シルバーパートナー1位」を受賞。

「pinpoint及びその他運用型広告」売上高*



* 運用費用による比較で、制作費等は含まない

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
- 6月 Googleしごと検索に対応(Google for Jobs)
- 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)

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
- 7月 採用サイト管理画面や応募者管理画面、職種管理画面等のデザイン(UI/UX)の変更

* 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たものの、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、企業の採用活動が遅延。
- 一方、足元では中途採用分野等の提携を開始。

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

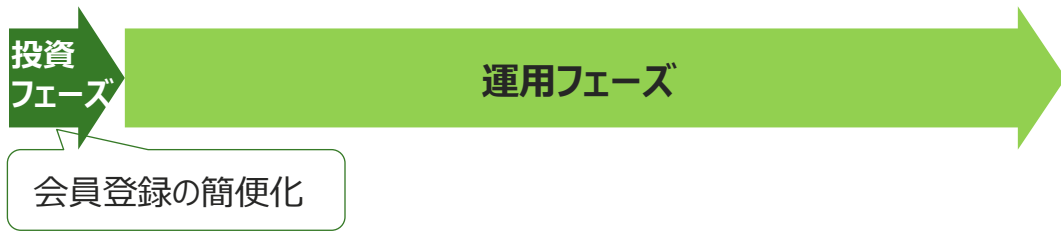
- ガクバアルバイトは2020年1月に開発が終了、またらくらくアルバイトは4月に連携以外の開発が終了し、ともに以降は運用フェーズへ。らくらく連絡網は、8月に運用コストを下げるために新アプリをリリースし、開発は終了。将来の保守・運用コストの削減が可能に。
- 開発リソースをHRアドプラットフォームに投入。

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31日 新アプリリリース



「らくらく連絡網.app」リリース

2020年8月31日、団体活動向け連絡網サービス「らくらく連絡網.app（ドットアップ）」*の提供を開始し、iOS/Android版アプリを同時リリース。

開発目的

- らくらく連絡網の保守・運用の工数削減
- よりユーザーの利便性を追求するため、機能を絞った「連絡特化型」アプリの実現

今後の展開

- 「新しい生活様式」が求められるなど、事業環境の変化から法人利用ニーズが高まる傾向があり、カスタマイズが可能なSaaSソリューション事業への活用も検討中



らくらく連絡網^{ドットアップ}.app



* らくらく連絡網.appウェブサイト : <https://ra9.app/>

連絡特化型アプリ「らくらく連絡網.app」の特徴



- 必要な機能に絞ったシンプル設計
 - 連絡の同時配信可能
 - アンケートも作成可能。回答結果もひと目で分かり、集計する必要がない。
 - 連絡一件につき50MBまで写真やファイルの共有可能。
- 煩わしいコミュニケーション不要
 - 友達申請なし、余計なチャットなし、不要な通知なし。
- 簡単操作で使いやすい
 - パスワードレス
 - 操作が直感的でシンプル

- 積極的な取り組みを展開し、変化する社会に対応する。

勤務体制について

- 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
- 10月1日： 在宅勤務手当の支給開始

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
- テレワーク下における新卒オンボーディングのための一環として、メンター制度の実施

社会変化への対応

- 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）



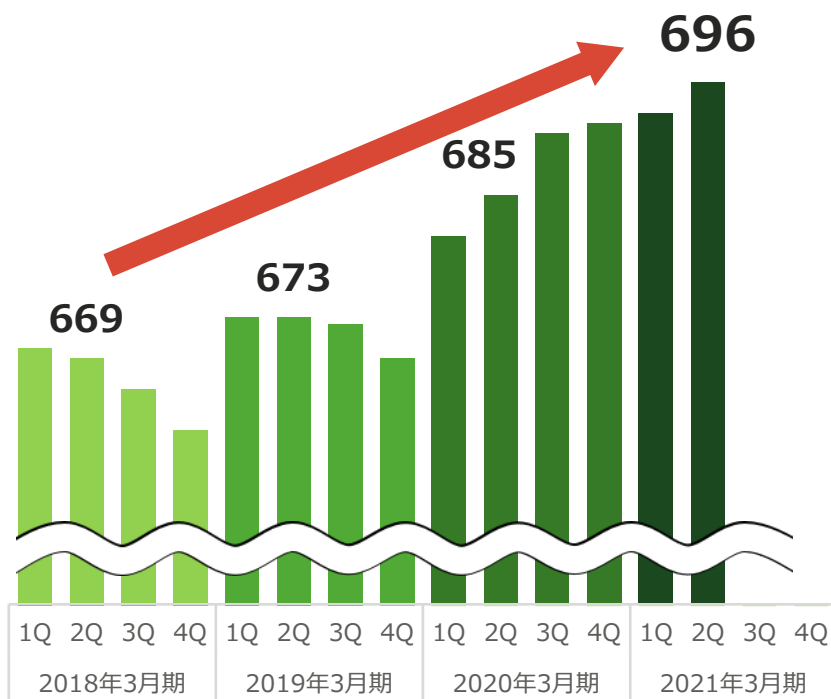
eole Inc.

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。

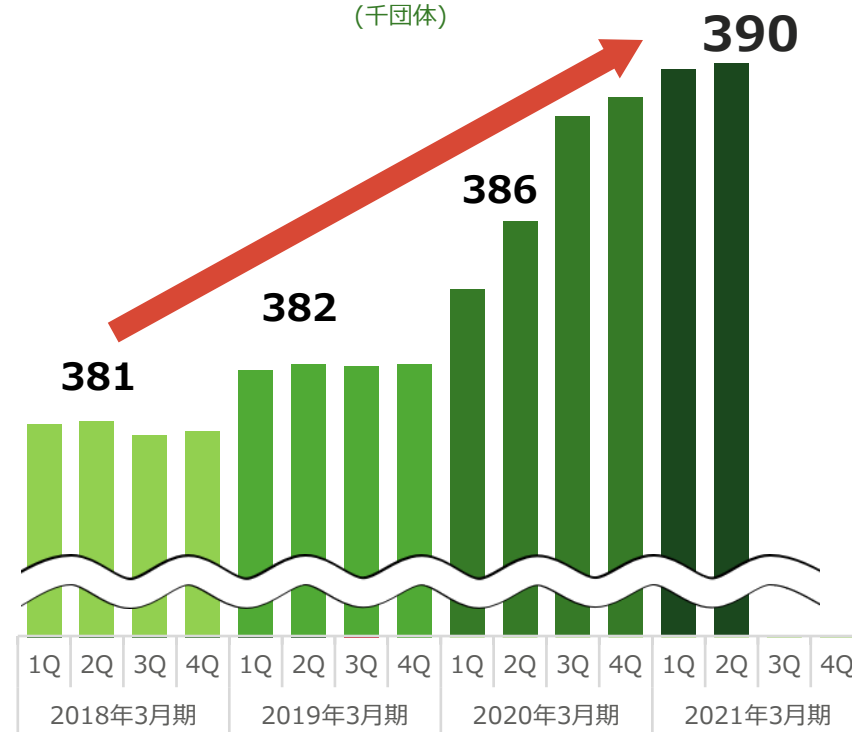
らくらく連絡網 会員数*1

(万人)



らくらく連絡網 有効団体数*2,3

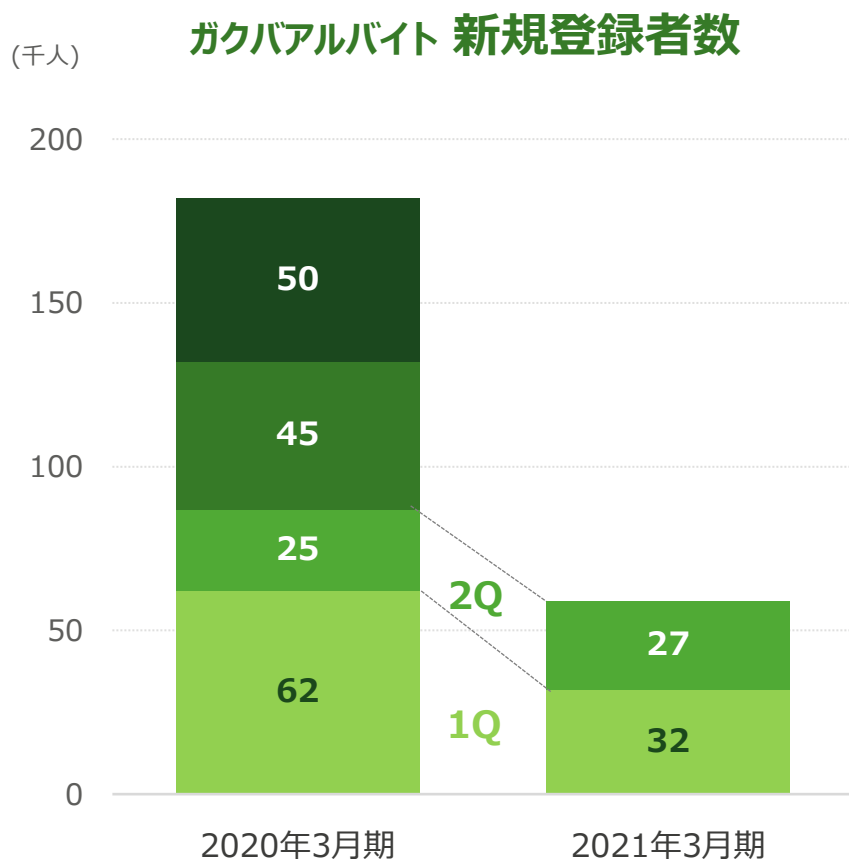
(千団体)



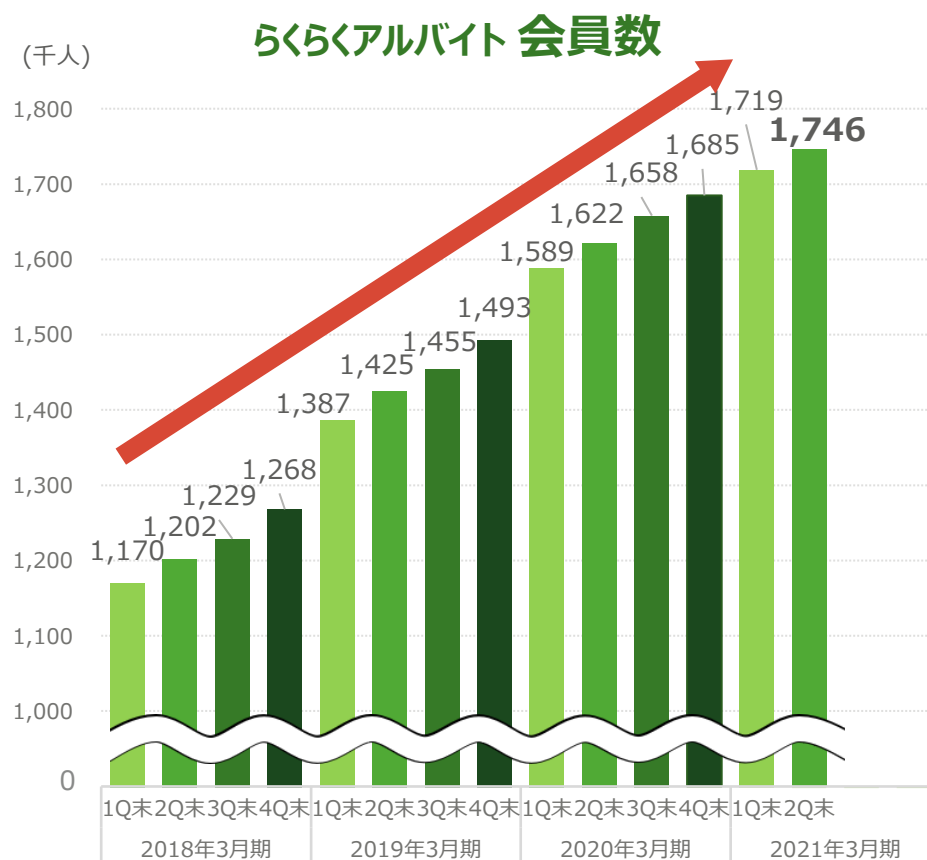
👉 新学期が始まる4~6月にかけて会員数並びに団体数は増加し、一方で、学校関係をはじめとする一部の団体活動が終了する年末から3月末にかけて減少する季節性動向がある。2020年3月期は上述の通り期末にかけて増加。

*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（第2四半期累計期間）：
求人掲載件数の回復基調に伴い、前年同期比で32.2%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7.6%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)	2Q末 (2020年9月末)	増減		前期末 (2020年3月末)	2Q末 (2020年9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	548	▲253	買掛金	165	66	▲99
売掛金	170	105	▲64	未払法人税等	7	5	▲2
その他	22	25	3	その他	101	66	▲35
流動資産合計	995	680	▲314	流動負債合計	274	137	▲137
固定資産				負債合計	274	137	▲137
有形固定資産	4	3	▲0	純資産の部			
無形固定資産	353	356	2	株主資本	1,150	974	▲176
投資その他の資産	74	73	▲0	(内 利益剰余金)	(▲267)	(▲460)	(▲192)
固定資産合計	433	434	0	新株予約権	2	2	-
				純資産合計	1,153	977	▲176
資産合計	1,428	1,114	▲313	負債純資産合計	1,428	1,114	▲313

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。