

事業計画及び

成長可能性に関する事項

株式会社イオレ

(東証マザーズ、証券コード:2334)

2021年11月17日

競争優位性

- 1st Party dataを生かしたビジネスモデル
- HR領域のノウハウ×アドテクノロジーの技術を生かした事業

市場規模・ 成長可能性

- デジタル化の余地が多く存在している求人広告市場
- 2,000万人の保有データを生かした新たなビジネスモデルの確立
- HR領域のノウハウにアドテクノロジーの技術を組み合わせたプラットフォームの構築

成長戦略

- データの拡充と利活用の推進
- HRテクノロジー分野における採用DXの実現
- 経営基盤の強化による、継続的に高収益体質を獲得するための体制強化



I | 会社概要

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	7億7,074万円 ※2021年9月30日現在	電 話	03-4455-7092（代表）
従業員	76名 ※2021年9月30日現在	FAX	03-5793-3533
役 員	代表取締役社長 富塚 優 取締役会長 吉田 直人 取締役 一條 武久 取締役 岩崎 啓昭 社外取締役 伊藤 綾 常勤監査役 榊原 光 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 HR Ads Platform (HRアドプラットフォーム) 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 三井住友銀行

新しい便利、 新しいよろこびを。

新しいテクノロジーを駆使し、今までになかった新しい便利、
新しいよろこびを創り出し、世の中を応援し、社会に貢献してゆく



HR Ads Platform

日本の人事部 「HRアワード2021」入賞

387件のエントリーの中から、43社を選出。今後、各賞の発表は11月上旬予定。



indeed認定パートナー 「ゴールドパートナー」昇格

Indeed広告の販売代理店の中でも特に優れた実績のあるパートナーは、ゴールドパートナー・シルバーパートナーとして特別認定。



事業概要

インターネットメディア関連事業

データマネジメント

データ×テクノロジーで
社会に新たな価値の提供を

らくらく連絡網 

pinpoint



バイト探しの決定版

らくらくアルバイト

HRテクノロジー

運用ノウハウ×テクノロジーで
新たな雇用機会の提供を

求人検索エンジン

 JOBOL

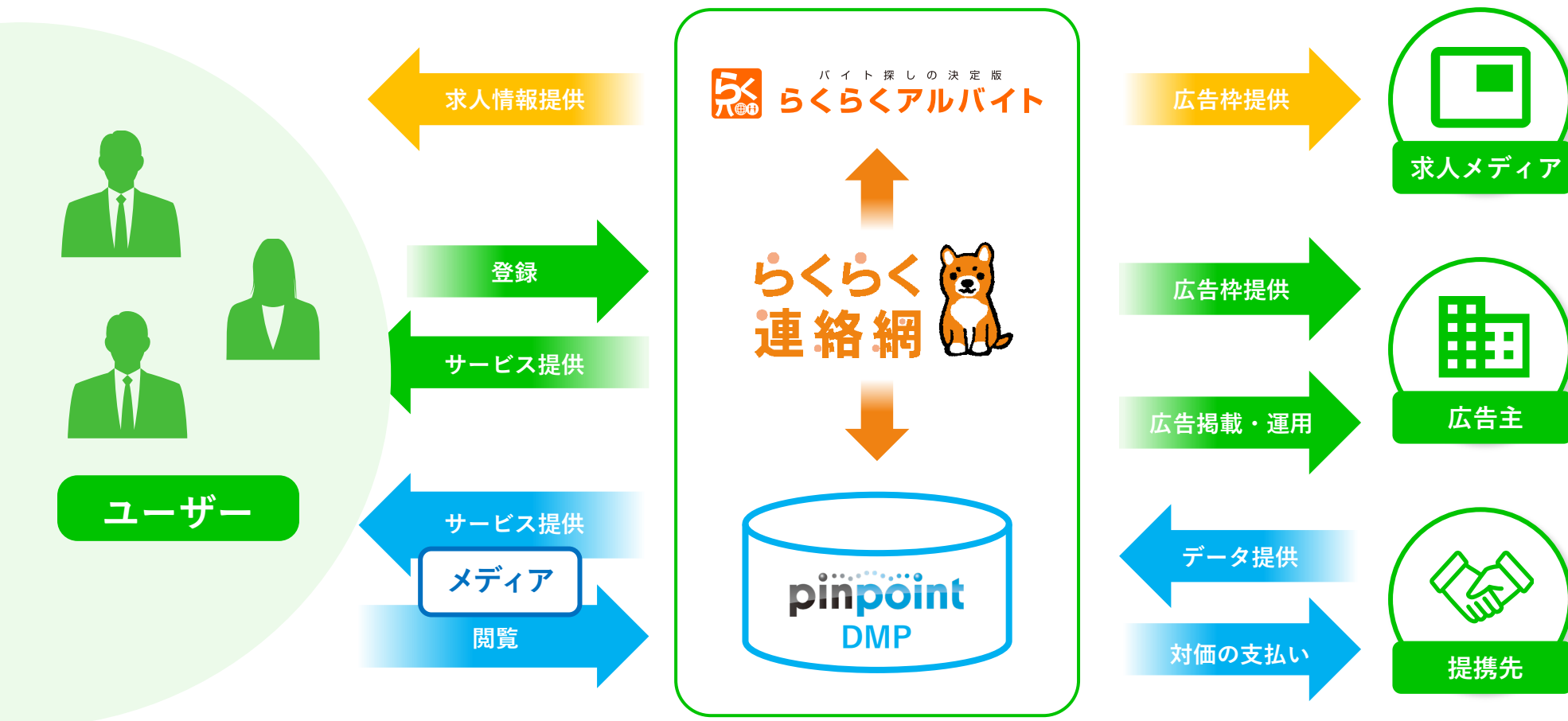
HR Ads Platform

その他

代理店事業

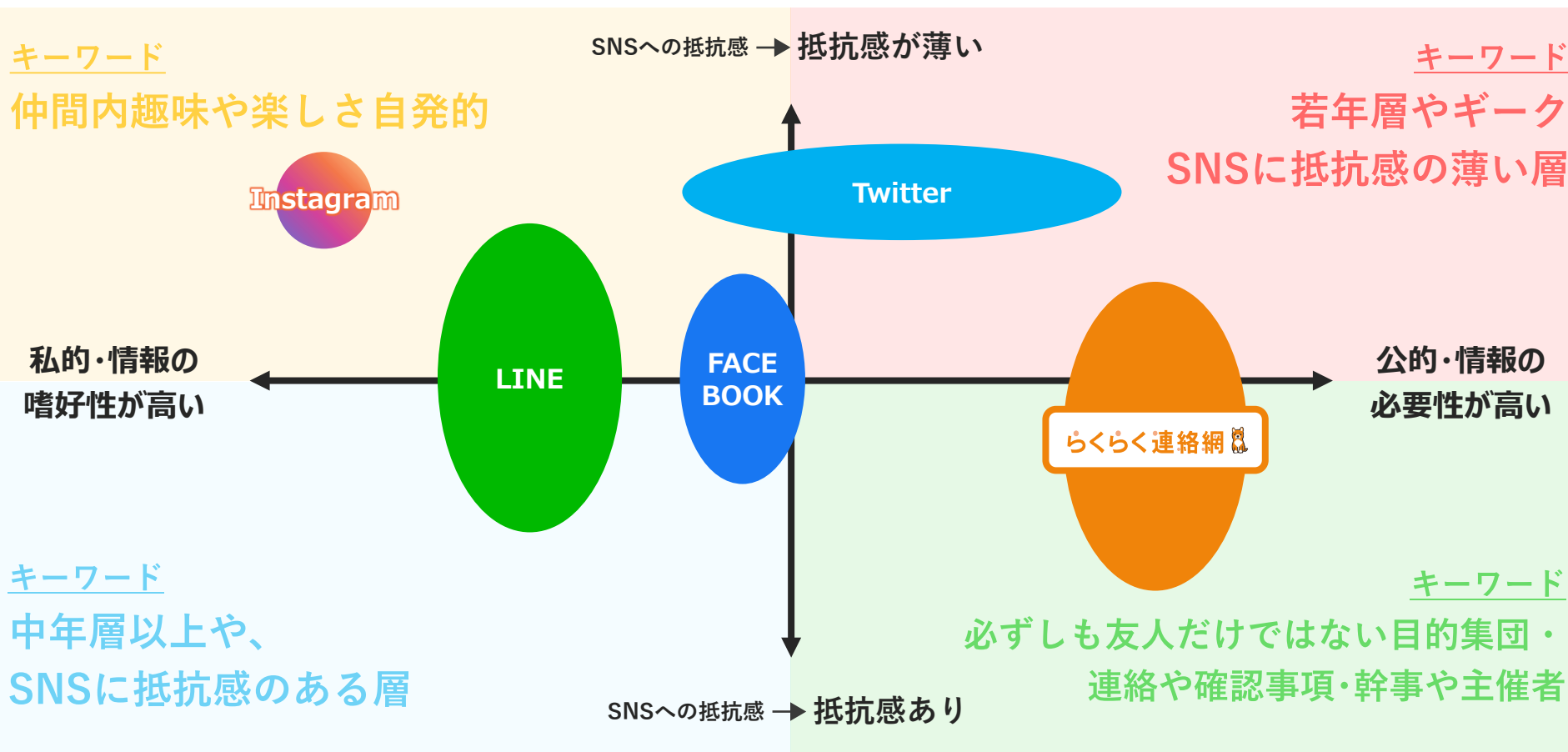
区分	サービス名	概要	収益モデル
データ マネジメント	らくらく連絡網	日本全国の部活動、サークル、PTAなどの団体活動従事者向けに提供するグループコミュニケーション支援サービス	「らくらく連絡網」内での広告掲載、有料版提供ほか
	らくらく連絡網.app	法人利用を目的としたSaaSソリューションサービス	月額使用料他
	pinpoint	自社サービスの登録情報を基にした精度の高いデータを保有している「pinpoint DMP*1」と連携したDSP*2・ソーシャルメディア広告サービス	トレーディングデスク*3を含むDSP・ソーシャルメディア広告サービス
	らくらくアルバイト	「らくらく連絡網」内での広告掲載、有料版提供ほか	「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
HR テクノロジー	求人検索エンジン	「ジョブオレ」を活用した「Indeed」やリスティング等の運用型広告事業	運用型広告サービス
	HR Ads Platform	次世代型求人広告運用プラットフォーム	CPA/CPCによる成果報酬
	JOBOLE	自社採用サイトを作成可能な採用支援システム	月額使用料
その他	その他	上記以外のサービス	個別設定

データサプライヤーの立場を生かしたビジネスモデル
独自データに提携先データも加えて、約2,000万人のデータを保有

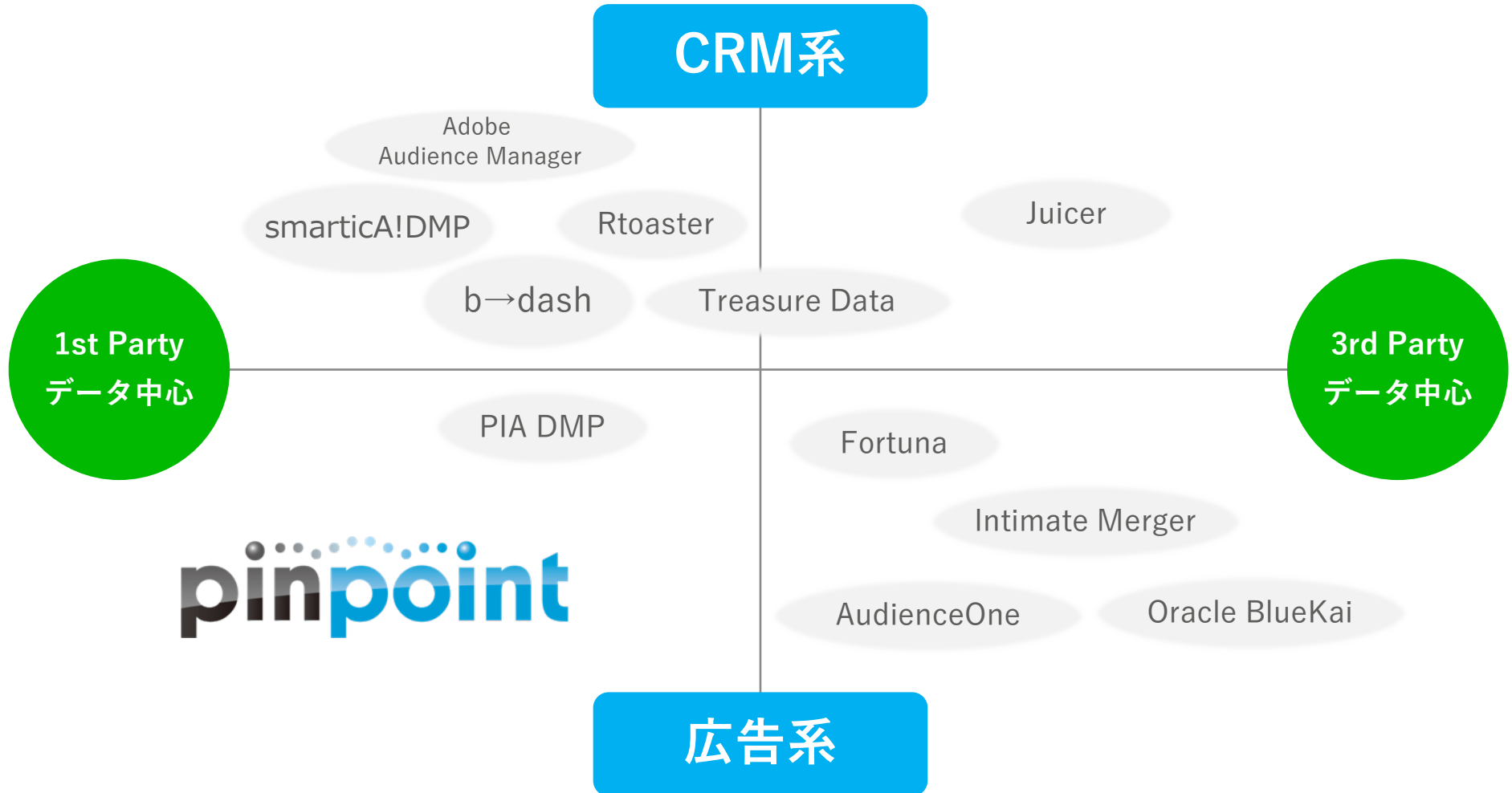


SNSサービスにおけるらくらく連絡網の位置付け（概念図）

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。



1st Party Dataを生かしたビジネスモデル



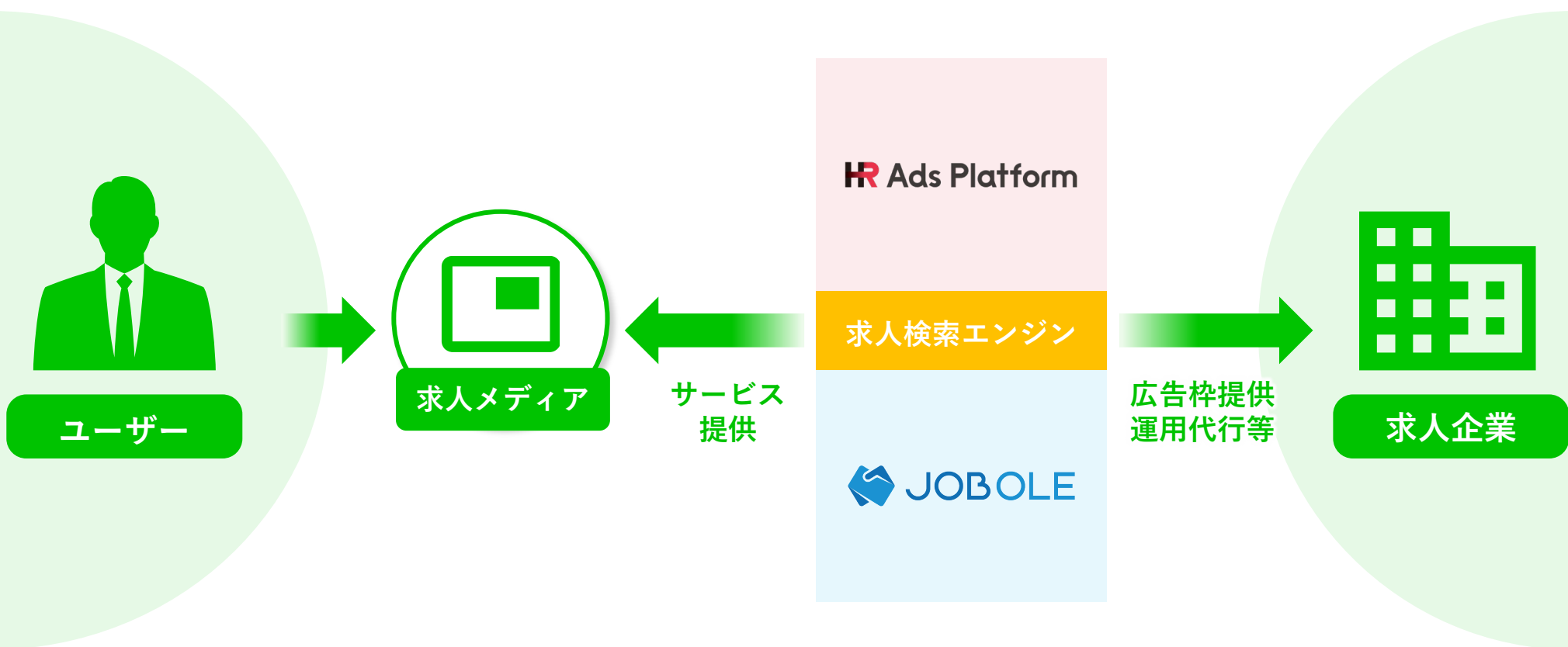
* 巻末の「用語集」参照

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。



アドテクノロジーや求人業界のノウハウを統合したビジネスモデル。
JOBOLÉを入り口に、2種類のサービスを両輪に拡大を図る。



ジョブオレはスピーディーに採用サイトを作成でき、 各種検索エンジンに連携

求人募集内容入力画面

企業管理者

- ダッシュボード
- 採用サイト管理
- 求人管理
 - 求人一覧
 - 求人画像管理
 - 自由項目設定
 - 応募フォーム管理
 - 応募者管理
 - 監視管理
 - 設定

求人作成

※は必須入力です。

求人概要

タイトル *

雇用形態 *

業種 *

職種 *

担当アカウント *

タイトル

職種

自社求人募集ページ



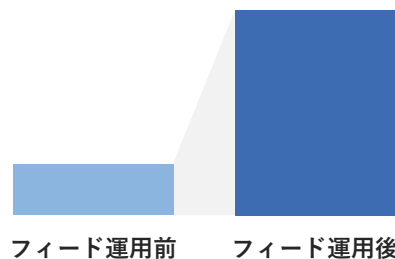
- indeed インディード
- 求人ボックス
- YAHOO! JAPAN しごと検索
- Google しごと検索
- スタンバイ

ジョブオレはスピーディーに採用サイトを作成でき、 各種検索エンジンに連携

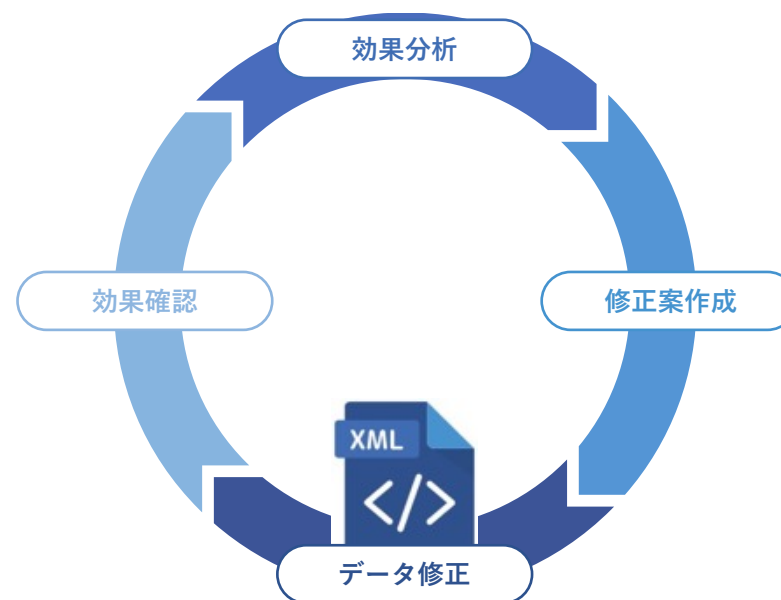
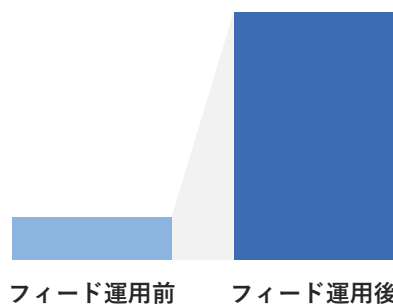


ジョブオレはスピーディーに採用サイトを作成でき、 各種検索エンジンに連携

表示回数



クリック数



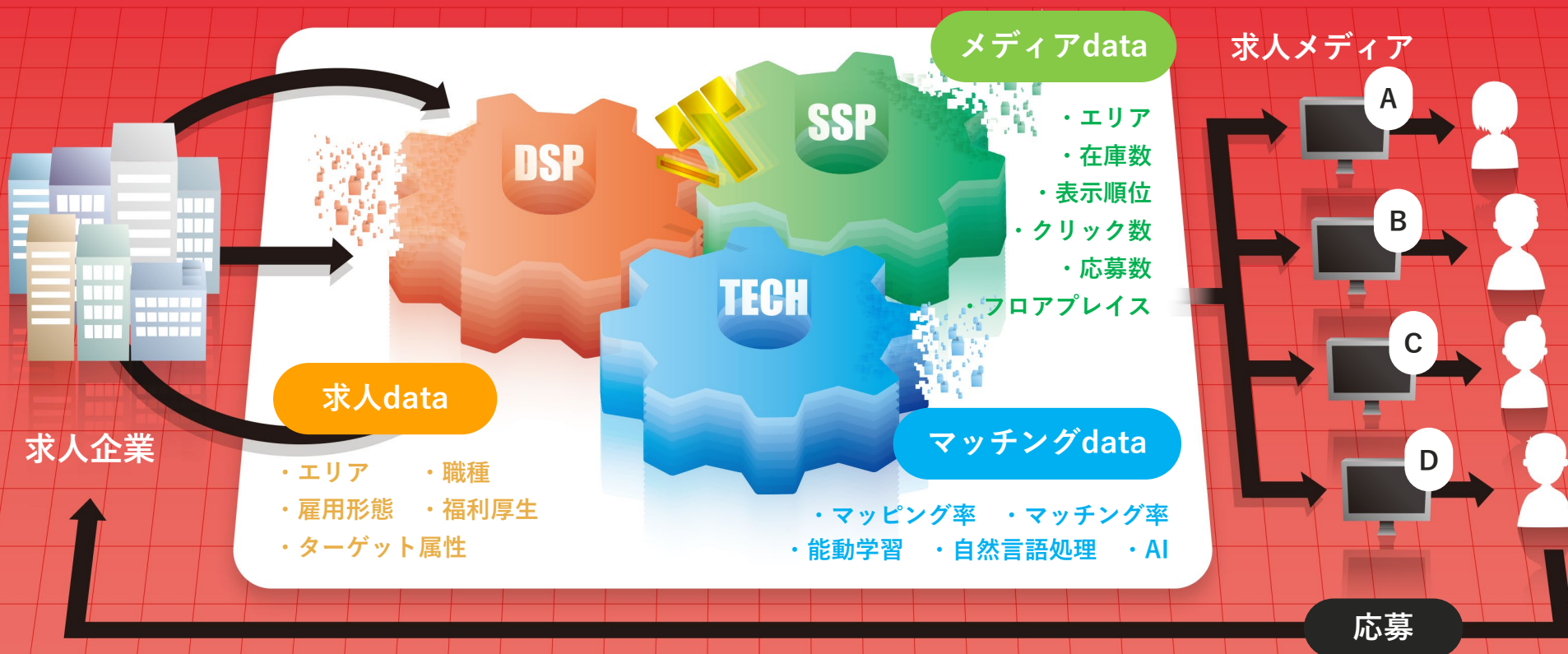
HR Ads Platform

求人企業と求人メディアを繋ぐ
運用型求人広告プラットフォーム



HRアワード2021
プロフェッショナル部門入賞

データとアルゴリズムで求人広告の配信を最適化し、多数の求人メディアへの求人作成・求人出稿・応募者管理ができます。採用効率の向上、応募効果の最大化をサポートします



らくらく連絡網

会員数698万人、
39万団体

pinpoint

DMPには提携先データも合わせて約2,000万人のデータを保有

HR Ads Platform

- 18メディアと連携済み
- 2.6万求人原稿数を掲載



らくらく連絡網

pinpoint

大学生や子育て世代データの特徴を生かした多様な広告配信

求人検索エンジン

高い継続性を裏付ける
運用ノウハウ

HR Ads Platform

採用活動の効率化に寄与



業績

HRテクノロジーがトップラインを牽引。

売上高

837百万円

前年同期比+45%

営業利益

▲70百万円

前年同期比+135百万円

らくらく連絡網
会員数

698万人

連携メディア数

18メディア

前年同期比+18メディア

※HRアドプラットフォーム

HRテクノロジー

547百万円

前年同期比179%

JOBOLE原稿数

171,931

前年同期比271%

第1四半期に続き、HRテクノロジーが売上全体を牽引。

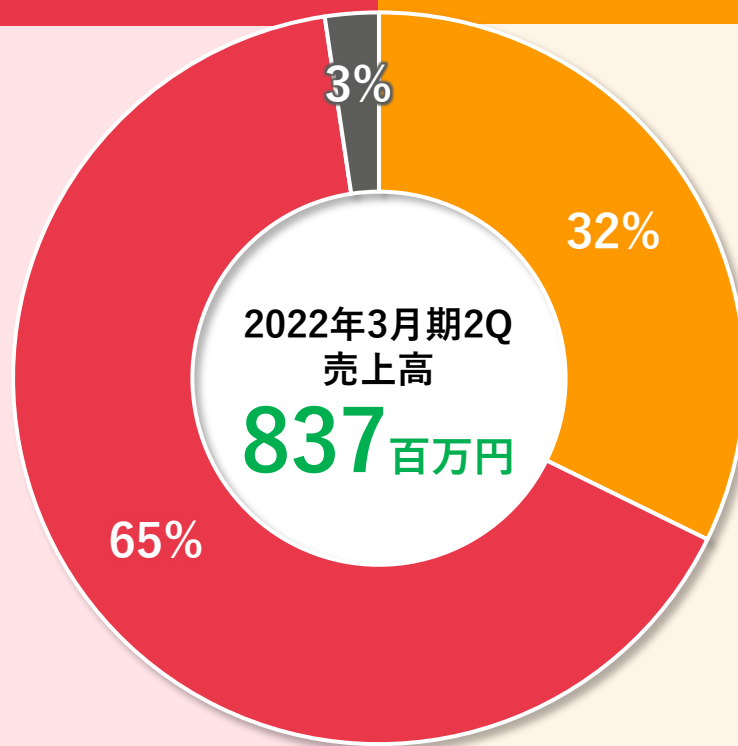
HRテクノロジー

データマネジメント

求人検索エンジン



HR Ads Platform



らくらく連絡網 

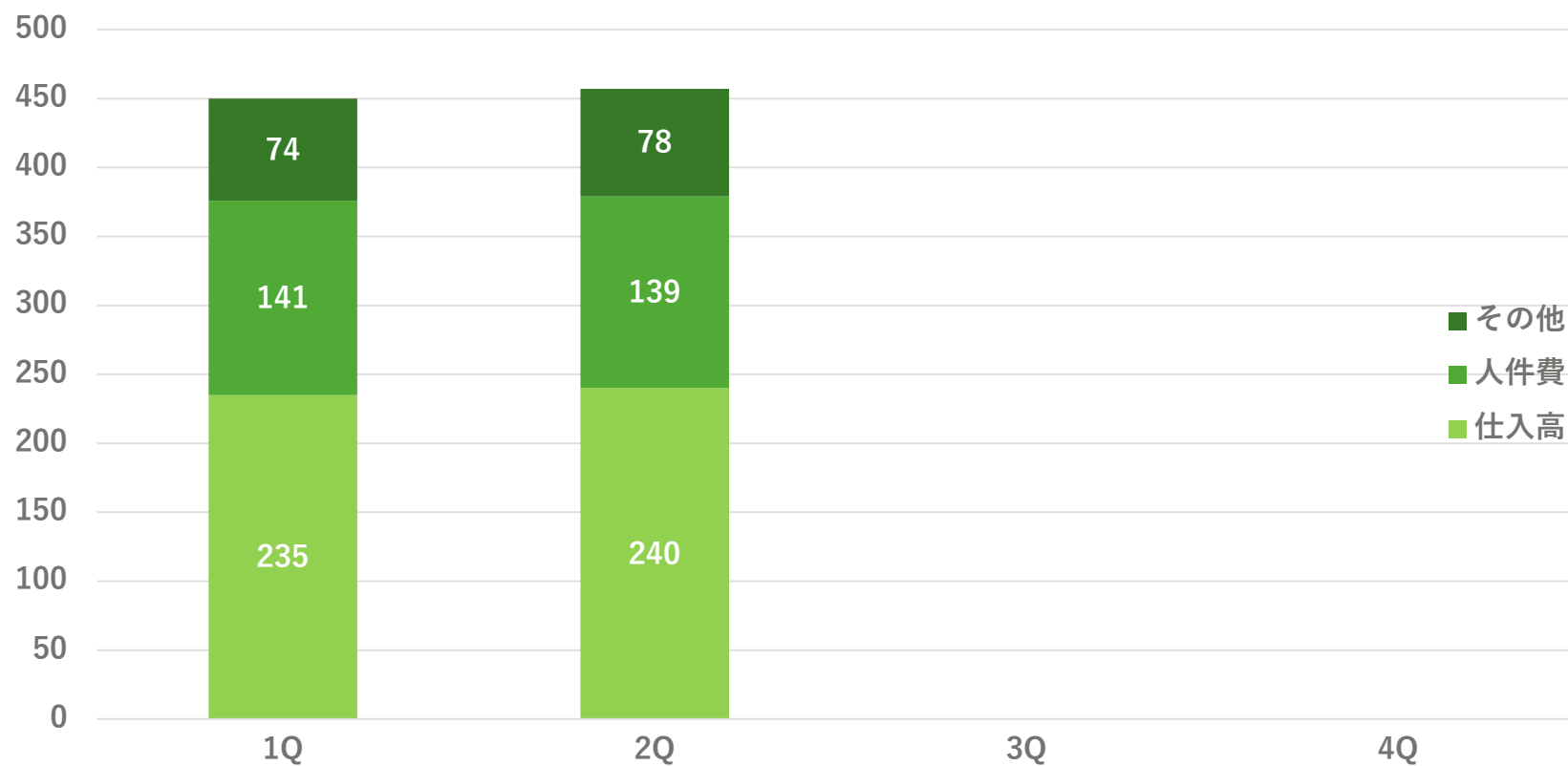
pinpoint

 バイト探しの決定版
らくらくアルバイト

売上原価及び販管費の構成は広告に係る仕入と人件費が大半を占める。

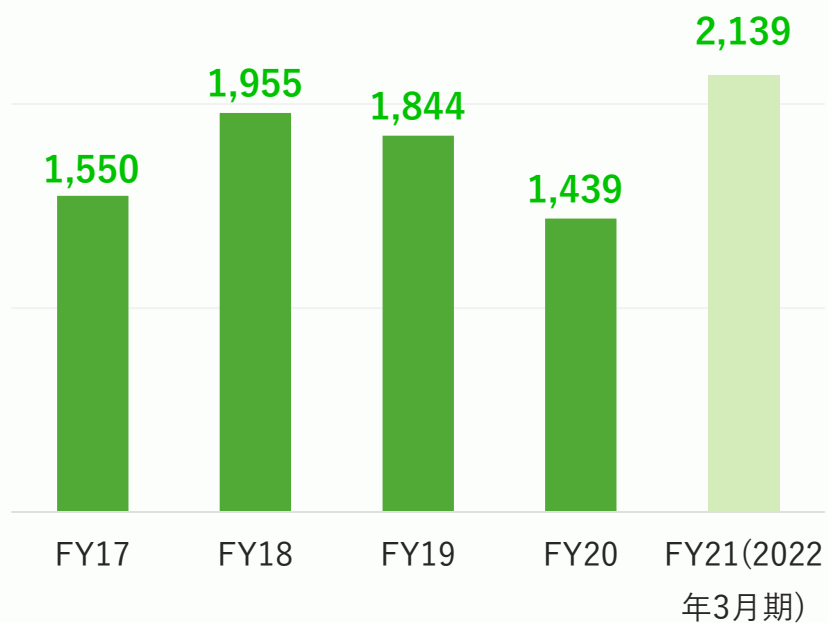
売上原価及び販管費の内訳

単位：百万円

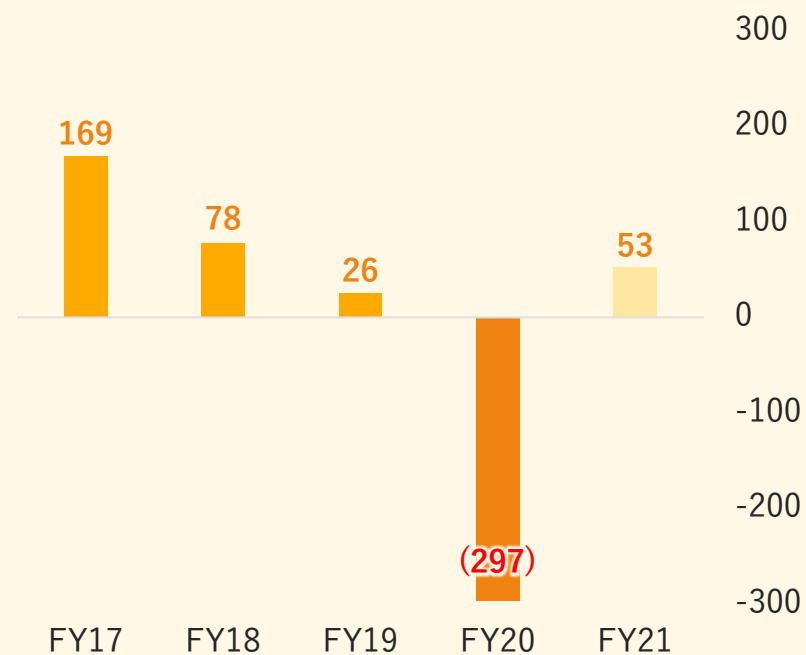


新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、足元の業績は回復基調。

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

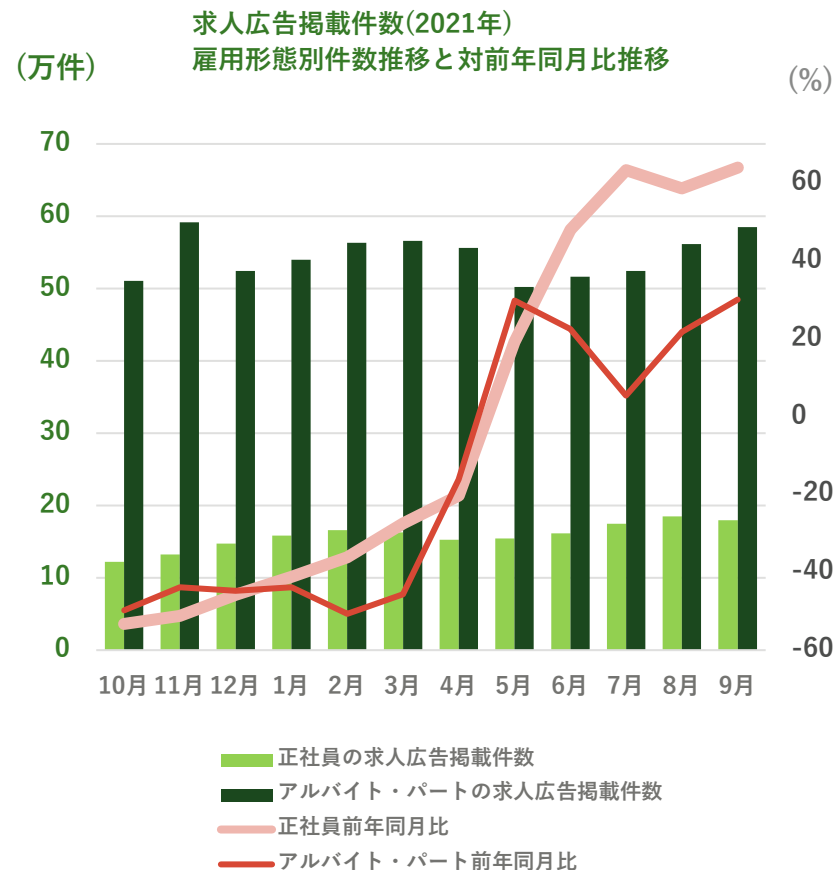
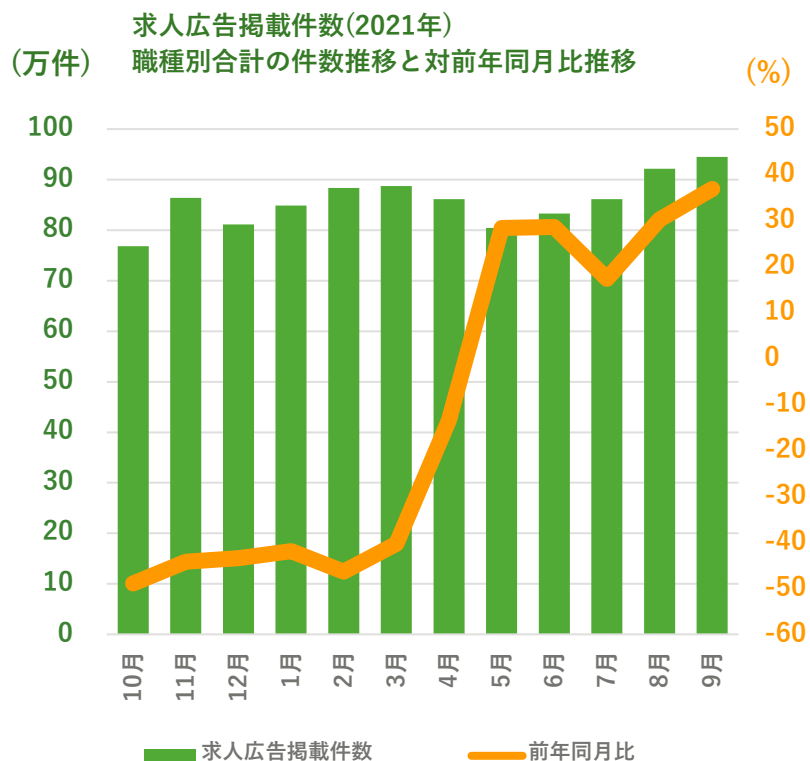


※FY21は上限予算



IV | 市場動向

- 件数は増加傾向も、コロナ禍以前の状況になるまでは時間が必要。
- 業種により状況は異なり、求人需要の有無に濃淡がある。



※ 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」

The background is a vibrant green with an isometric perspective. It features various business-related icons and scenes: a meeting with people around a table, a person presenting at a whiteboard, a person walking with a box, a person at a computer, and a person at a desk. There are also abstract shapes like a cloud, a globe, and a bar chart. The overall theme is modern business and technology.

V | 成長戦略

1. データの拡充と有効活用

- デジタル化社会の到来/データ活用に関する重要性の高まり
- データの拡充と新たな取組みを目的とした積極的なアライアンス

2. HR分野を成長ドライバーに

- 高い取引継続率の維持
- 「HRアドプラットフォーム」にリソースを集中

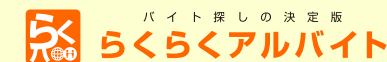
3. 経営基盤の強化

- 生産性の向上、リソース最適化、人材力強化
- 次世代へ向けた新規事業への挑戦

データ×テクノロジーで社会に新たな価値の提供を

データマネジメント

売上予算：884百万円※



データの拡充と有効活用

今期の取り組み

- ・ SaaSソリューション事業
- ・ PR部門の拡充
- ・ 代理店戦略の強化
- ・ アライアンスの推進

中長期

- ・ 新たな収益モデル確立
- ・ 代理店戦略の発展
- ・ アライアンスの継続
- ・ 新規事業の創出

※売上予算はレンジ形式で開示した2022年3月期の予算のうち、上限予算となります。

※2021年3月期の実績は770百万円となります。

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る。
約2,000万人超のユーザー情報を軸に、収益ポイントの拡大を図る。

【pinpoint DMP*におけるデータ連携】



pinpoint DMP

* 『Ⅲ. 参考データ』の「用語集」をご参照ください。

「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）」^{*1}の提供を開始し、iOS/Android版アプリを同時リリース。



らくらく連絡網とは

- 国内で開発した16年の歴史を持つクローズドなコミュニケーションツール。
- 安心安全便利をコンセプトにサービスを展開。

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^{*2}ソリューション事業への活用を決定。他社との共同事業として提供開始予定。

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

*2 Software as a Serviceの略。プロバイダー側で稼働しているソフトウェアを、ユーザーはネットワーク経由でソフトウェアの機能を必要な分だけ利用できる。

運用ノウハウ×テクノロジーで新たな雇用機会の提供を

HRテクノロジー

売上予算：1,229百万円※

求人検索エンジン



HR Ads Platform

成長ドライバーとして注力

今期の取り組み

- ・ 既存顧客の取引継続率維持
- ・ 運用自動化への取り組み
- ・ HRアドプラットフォームの収益化

中長期

- ・ HRアドプラットフォームは自動化から基幹事業へ
- ・ 運用自動化による利益率向上
- ・ 中小企業へ顧客層拡大

※売上予算はレンジ形式で開示した2022年3月期の予算のうち、上限予算となります。

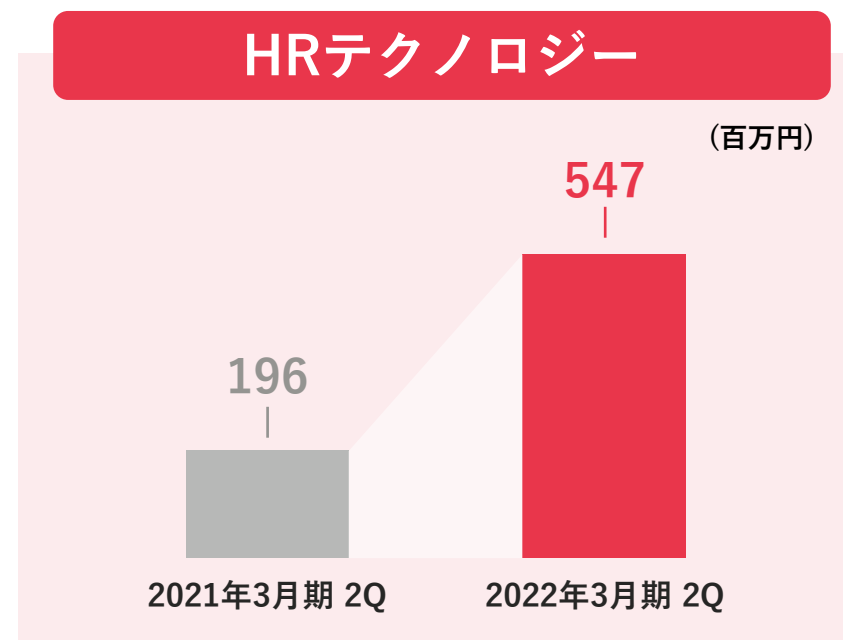
※2021年3月期の実績は601百万円となります。

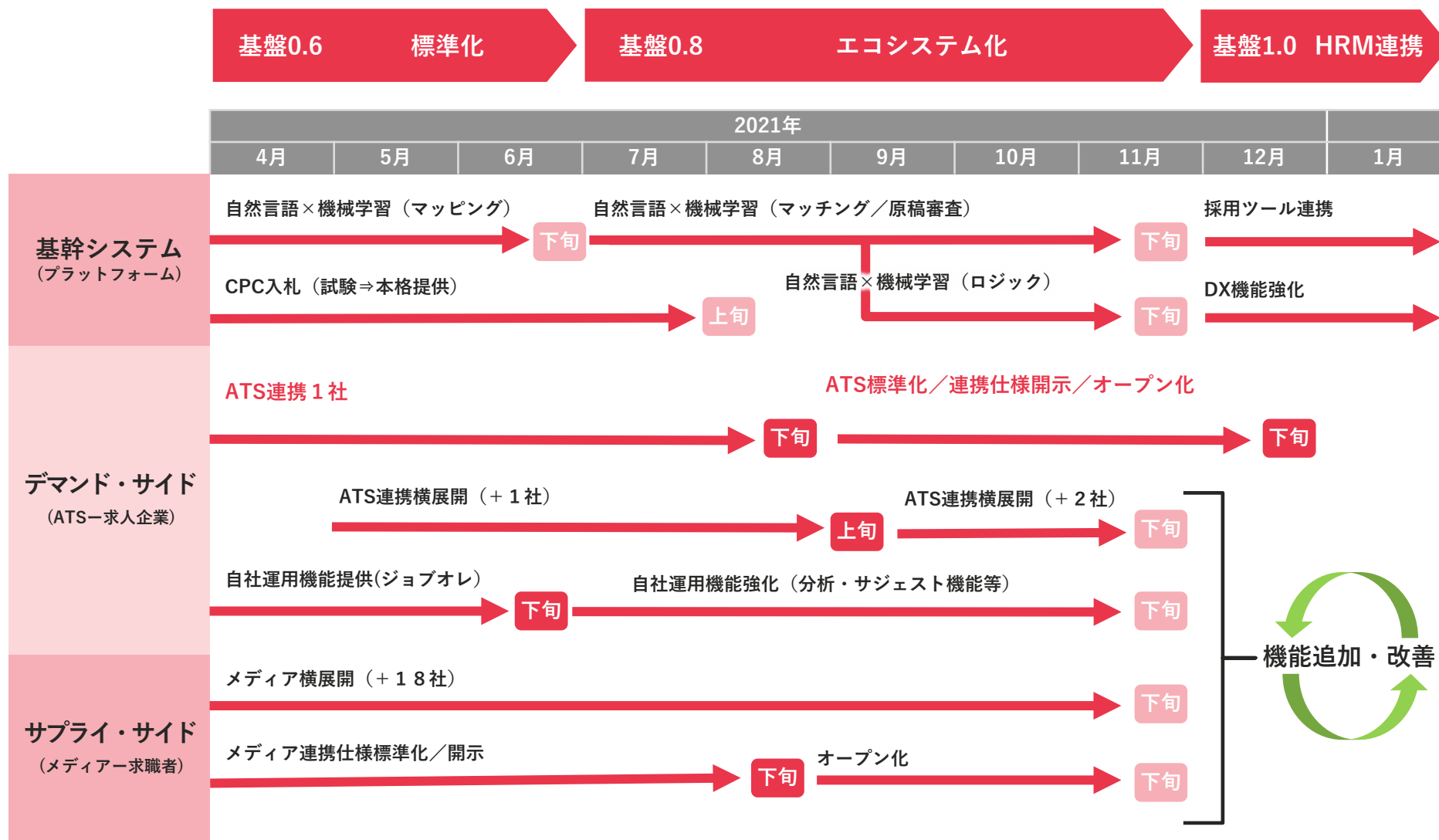
安定的な顧客継続率

■カスタマーサクセスの強化による、案件継続率（上期平均95%）の定着、拡大

■顧客目線重視のアップセルの働きかけ

■ノウハウを集約化したアプローチにより、ベストプラクティス展開が可能







関係者のハブとなり、循環させることで拡大

求人企業の増加→求人原稿数の増加→求人メディアの増加→求職者の増加というサイクルを循環させることで成長していく。

提供価値

**ビッグデータによって
“集まる” 求人が作れる**

蓄積された求人ビッグデータをもとに、作成された求人原稿のスコアを算出。スコアを改善することにより、魅力的な原稿へ進化。

**AIによってより高精度に
“最適で正しい”メディアへ掲載できる**

求人原稿ごと、効率的なメディア・表示位置・適切な検索条件・曜日・時間等、自動かつ即日での掲載を実現する事での応募者とのマッチング価値の向上。

HR Ads Platform Level 1

掲載型求人

リスティング求人広告

★
現在地

2000

2010

2022

時間軸

提供価値

人が集まる企業の“なぜ”がわかる

応募される求人の業界・職種において、どのような条件で、キーワードで、メッセージで人を集めることができるのかが統計的にわかり、自動で求人原稿を作成。

自分たちの会社の“市場相場”がわかる

市場の情報をもとに、自社の認識と市場とのギャップを可視化。求人という市場全体の情報を切り口にした他社目線での変動相場をリアルタイムに感知。

HR Ads Platform Level 2

HR Ads Platform Level 1

リスティング求人広告

掲載型求人

2000

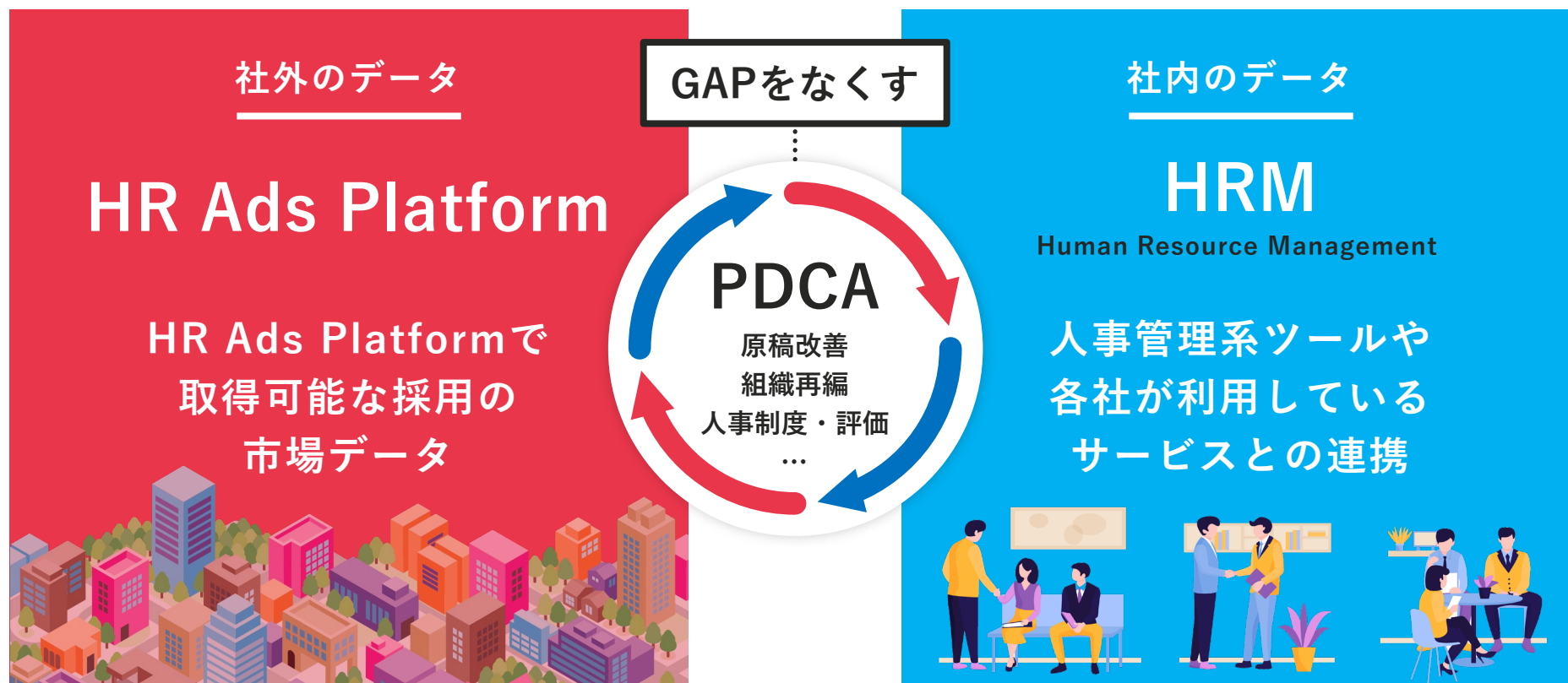
2010

2022

2023

時間軸

採用のDX化



「HRアドプラットフォームの市場データ」「HRMに蓄積された社内のデータ」を組み合わせ、人事戦略でのGAPをなくす。また自動化によるPDCAを回すことで、採用のDX化を実現。

HR Ads Platform Level 1

“集まる” 求人作成

- ・ 求人ビッグデータの蓄積
- ・ 求人原稿のスコア化、改善

最適なメディアへ掲載

マッチング及びマッピングの
精度向上

HR Ads Platform Level 2

求人原稿の作成自動化

- ・ マッチング実績の分析
- ・ 求人原稿の作成自動化

自社の市場相場の明示

- ・ 市場全体の情報収集、
集計の自動化
- ・ リアルタイムでの
市場相場を可視化

HR Ads Platform Level 3

人事管理系ツールとの 連携

- ・ APIの開放
- ・ データマイニング

ビジネス インテリジェンス

- ・ 採用BIツールの構築
- ・ データに基づくHRに
関する意思決定支援の
仕組み構築



VI | 今後のビジョン



市場環境

- 少子高齢化の加速で企業間の人材獲得競争が激化
- 「働き方」が大きく変化したことで、雇用の流動化は加速
- 専門職や軽作業等の求人需要は堅調に推移。
- 「データ活用」への注目度は上がっており、データとデジタル技術が社会を構成する中心的な要素に

事業環境

- 求人意欲の高い企業に注力、HRテクノロジーが大きく伸長
- 売上高は前年比+47%
- 一方セールスマックスが変わり、利益率は悪化
- 当社でも利活用できていないデータの整備を進め、データの質及び量の確保に取り組んでいく。

HRアドプラットフォームで運用型広告市場を拡大していく。

求人広告市場 | 従来の紙媒体からデジタルシフトし、インターネットメディアが主力に。

求人媒体

市場を創造、
求人媒体等と連携し拡大に注力

運用型広告
市場

リスティング
市場

ここ数年でリスティング市場が登場、今後も急速に拡大していくと予想。
当社としては新たな市場を形成し、求人媒体等と連携しながらの拡大を目指す。

変化の激しい環境において、中長期的な成長戦略を確実に進めるため、
経営基盤の強化に取り組みます。

- ・ 新規事業開発部門の設置
- ・ 規律ある健全な投資の仕組み

- ・ リスクマネジメントの推進

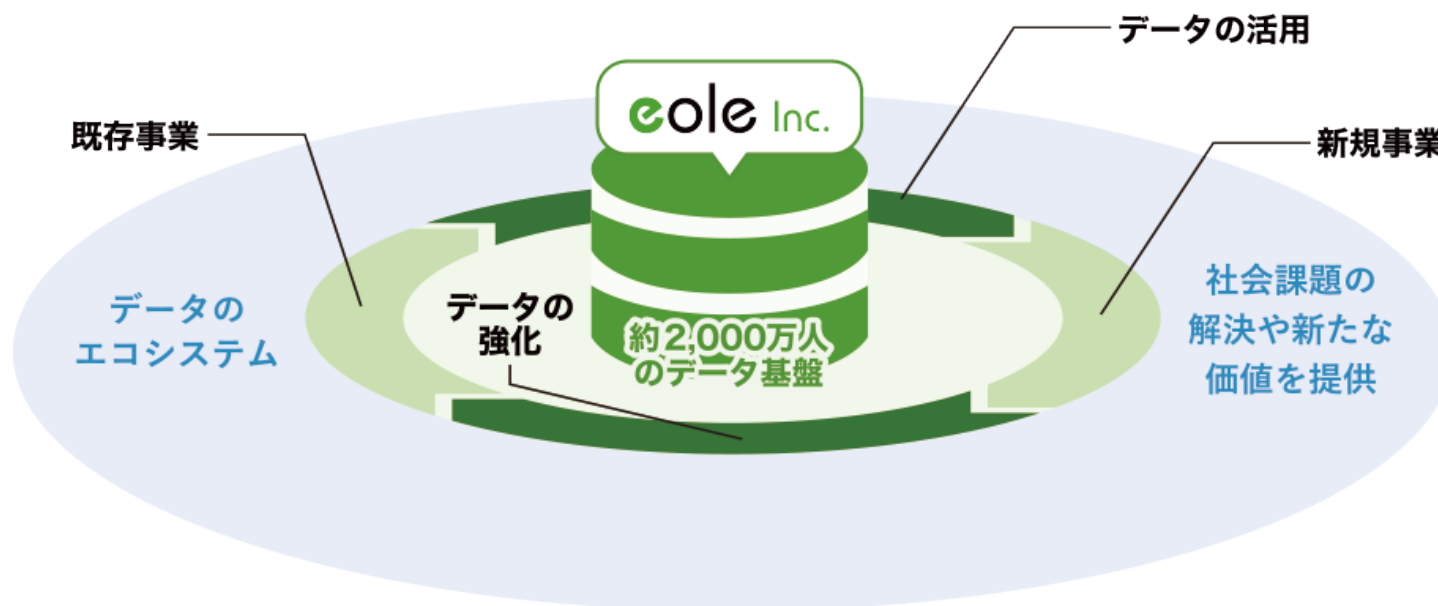
- ・ 自動化による生産性向上
- ・ 各プロダクトへの人材投資

- ・ 戦略的な人材育成と採用
- ・ アライアンスの構築支援
- ・ 新規事業創出の風土づくり

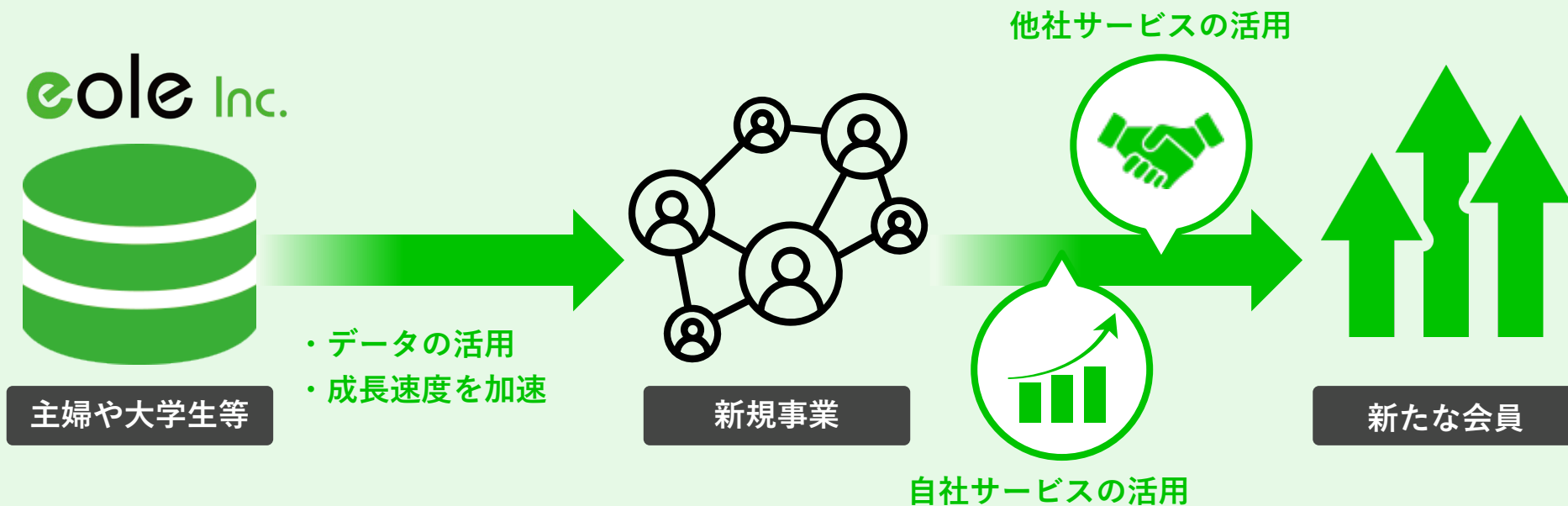
新規事業についてはフィージビリティの結果に基づき投資額を決定し、
定期的な差異分析とKPI管理を実施するとともに、撤退ラインを明確にしてコントロールをしていく方針です。

新規事業開発の方向性

- ・らくらく連絡網のコミュニケーションツールの特性を活用し、直接的なタッチポイントを生かしてサービス提供を行っていく
- ・データとデジタル技術を駆使して、新たな価値を生み出していく。

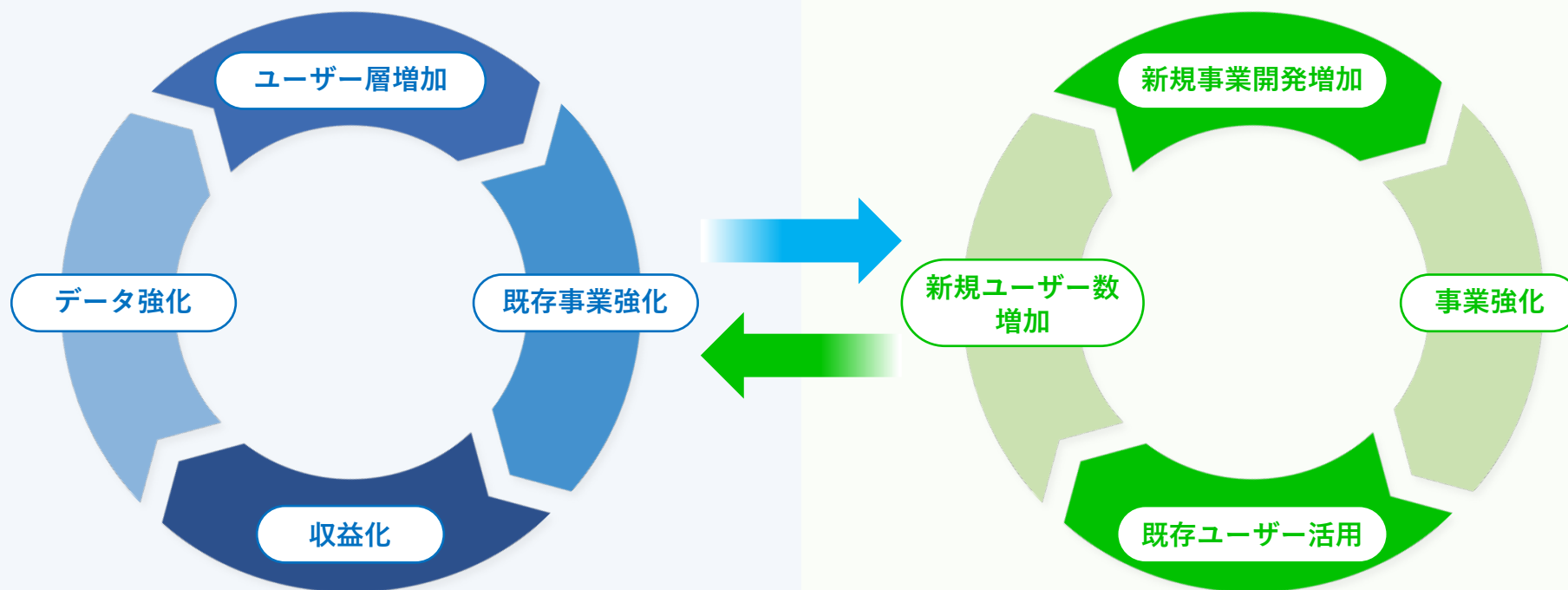


当社が保有するデータと相性の良い事業に送客し、新規事業の成長を加速させ、早期の収益化及び企業価値最大化を実現していく。



コアコンピタンス×ビジネスケイパビリティ×デジタルのノウハウで価値創出

既存事業と新規事業の両輪を回転させ、事業拡大を図る



メインシナリオは上限値であるが、予期せぬ外部環境を鑑みつつ、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)

	2021年3月期 実績	2022年3月期 通期予想	前年同期比
売上高	1,439	1,838~2,139	+27.8%~48.7%
営業利益	▲295	▲97~53	—
経常利益	▲274	▲97~53	—
当期純利益	▲630	▲100~50	—



VII | 事業リスク

項目	リスクの概要	顕在化可能性	影響度	時期	対策概要
市場環境に関するリスク	<p>インターネット広告市場</p> <p>クライアント企業の予算方針の変化、急激な景気悪化等による広告需要が減少するリスク</p>	中	大	常時	<p>新卒採用の通年化や大規模就職フェア等による採用母集団形成からウェブでの母集団形成への流れが加速すると予測し、適切なタイミングで十分な投資を通じたサービスを提供。中長期的には運用型の求人広告の強みを発揮していく。</p>
情報セキュリティ、法的規制及びプラットフォームの動向に関するリスク	<p>① 個人情報の取扱いについて</p> <p>個人情報の流出等の重大なトラブルが発生するリスク</p>	低	大	常時	<p>個人情報保護管理規程の制定、社内教育を通じた関連ルールの周知と意識の向上、プライバシーマークの対応、ハッキングに対するセキュリティ管理の徹底等をベースとして対応をしていく。</p>
	<p>② 法的規制やプラットフォーム等の動向</p> <p>プラットフォーム等による規制や、個人情報に関する法的規制が大きく変更するリスク</p>	中	大	常時	<p>1st Party dataの更なる活用を念頭に、保有データを強化して当社の強みを発揮していくとともに、法的規制を遵守しつつ、プラットフォームの動向に左右されにくい新たな収益モデルを確立していく。</p>
競争環境の変化に関するリスク	<p>新しいサービスの台頭を含む競合</p> <p>新規参入企業の台頭、過当競争等により当社の優位性を保てなくなるリスク</p>	低	大	常時	<ul style="list-style-type: none"> ・高付加価値DMPの実現等により運用型広告に必要とされる運用力の優位性の構築 ・データベースのさらなる拡充を図るための、会員満足度の向上と新ユーザーエクスペリエンスの提供 ・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の推進

当該資料に記載していないその他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。



Appendix

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。
HR	当社の開発したHRアドプラットフォームの「HR」とは、Human Resourcesの略。一般的には、人材の採用や開発、育成、評価、マネジメントなど、人材 (人的資源) に関係する業務を指す。HRアドプラットフォームに関しては、人材採用を意味している。
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枠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。
1st Party Data	自社で収集・保有しているデータ。
3rd Party Data	自社以外の第三者が提供するデータ

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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、本決算発表予定である2022年5月に開示を行う予定です。