



2022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)

2022年2月14日

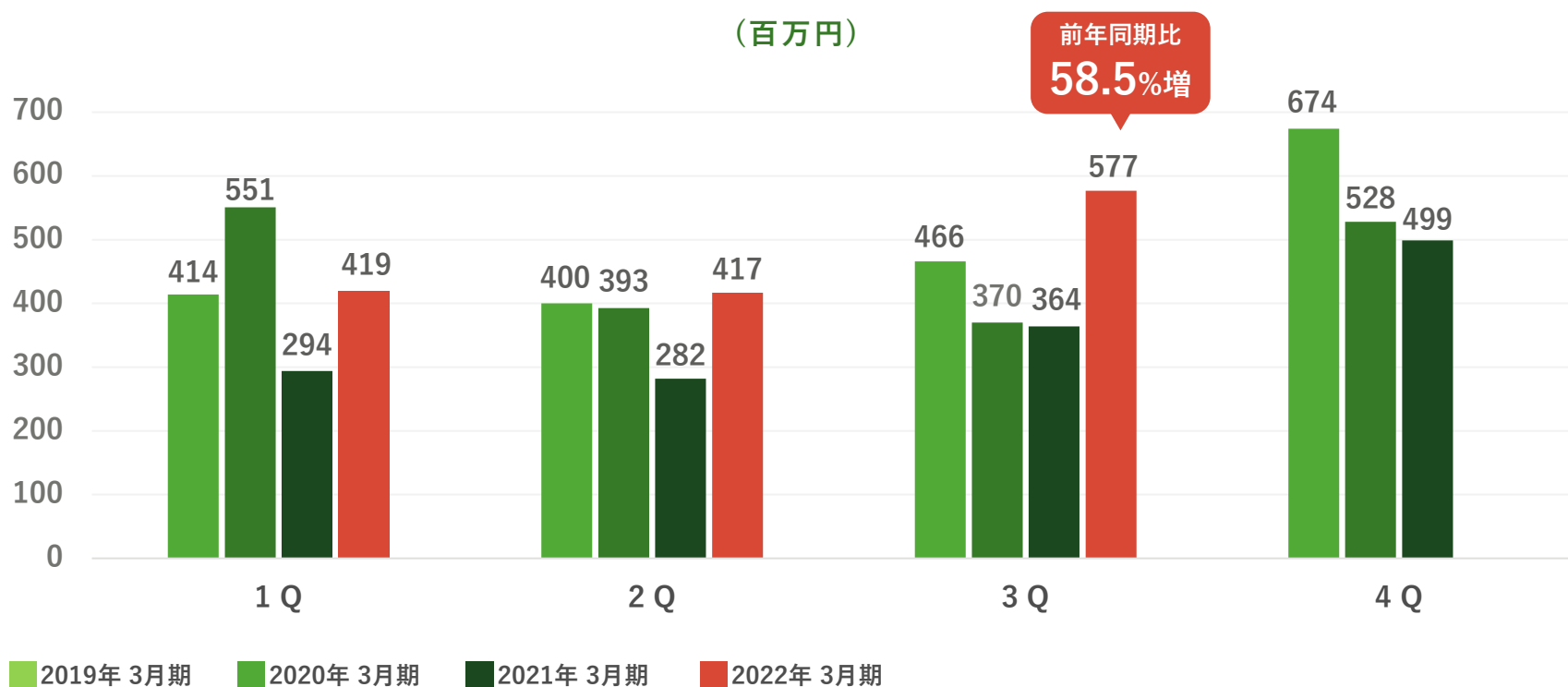
- I 業績ハイライト
- II 戦略進捗状況
- III 今期予算
- IV 参考資料

eole Inc.

I | 業績ハイライト

第3四半期の売上は前年同期比58.5%増となり、大幅に回復。

四半期別売上高推移 (百万円)

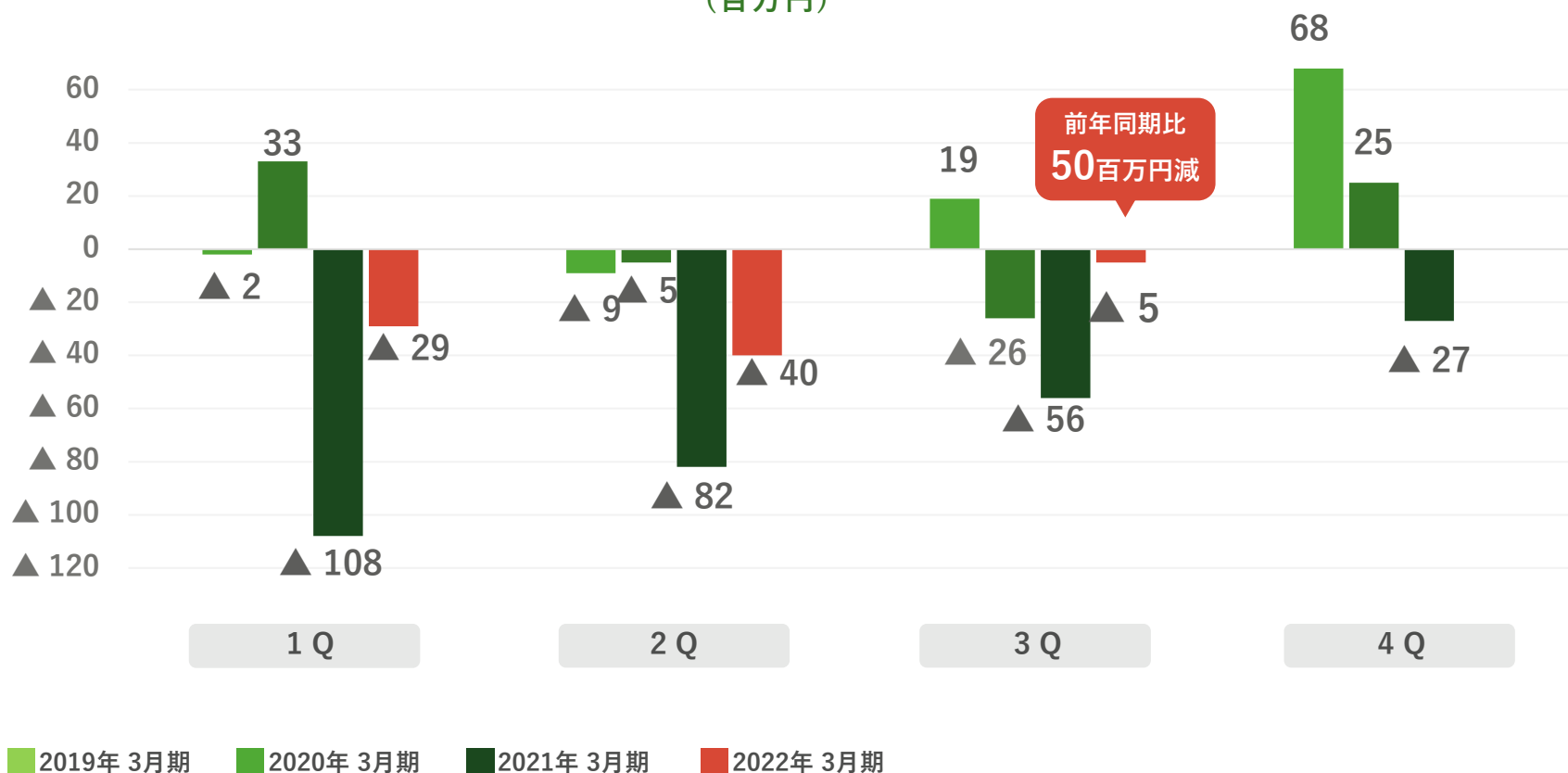


※ 比率は単位未満を四捨五入で表記。なお、次ページ以降も同様。

経常損失額は大幅に縮小。黒字化に向けて収益力の強化に注力。

四半期別経常損益推移

(百万円)



第2四半期に続き、HRテクノロジーが売上全体を牽引。

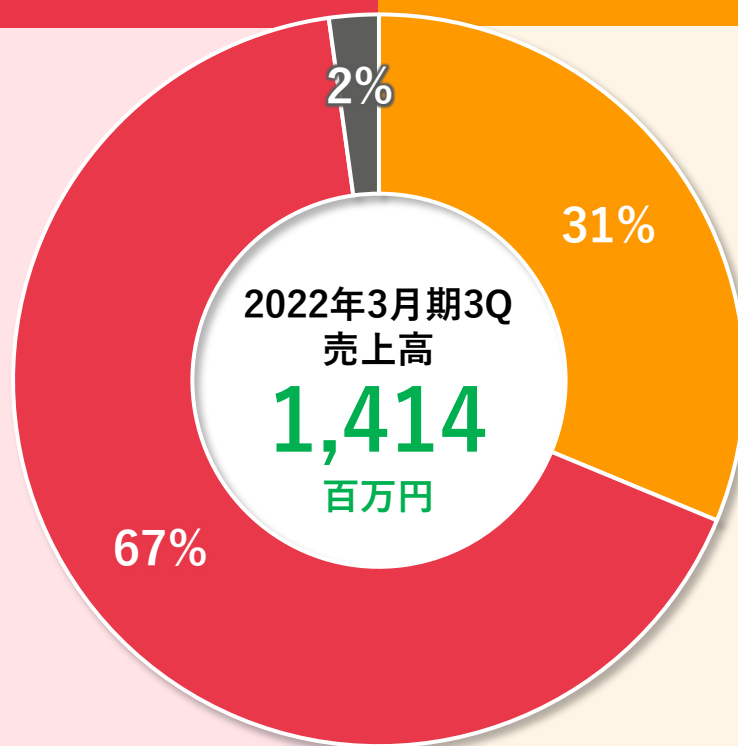
HRテクノロジー

データマネジメント

求人検索エンジン



HR Ads Platform



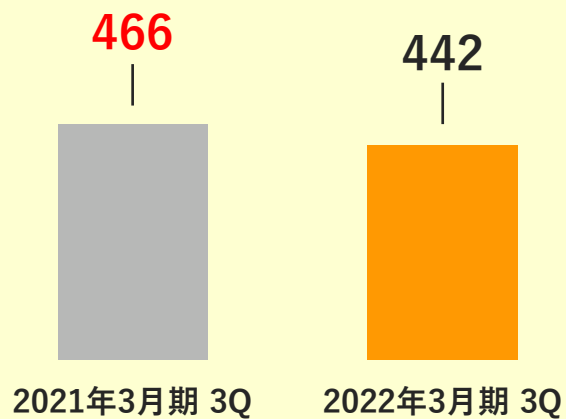
らくらく連絡網

pinpoint

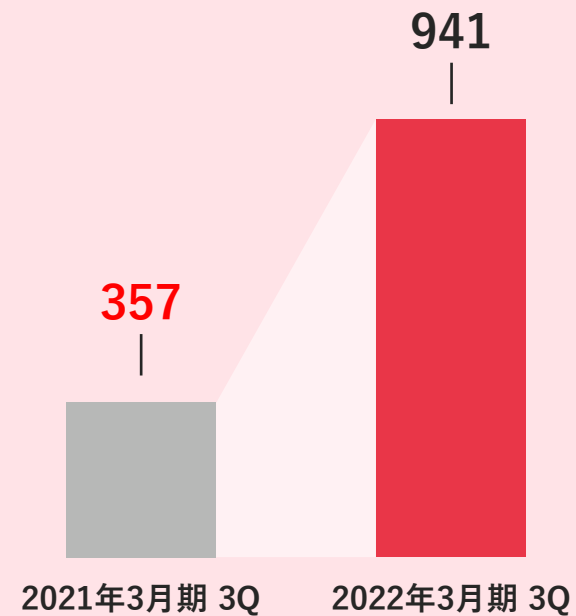
バイト探しの決定版
らくらくアルバイト

- データマネジメントは販促系が伸びず前年同期比で減少
- HRテクノロジーは求人検索エンジンが売上を牽引

(百万円)



データマネジメント



HRテクノロジー

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昨年から大きく回復し、前年同期比では大きく増収、損失額も大幅に改善。

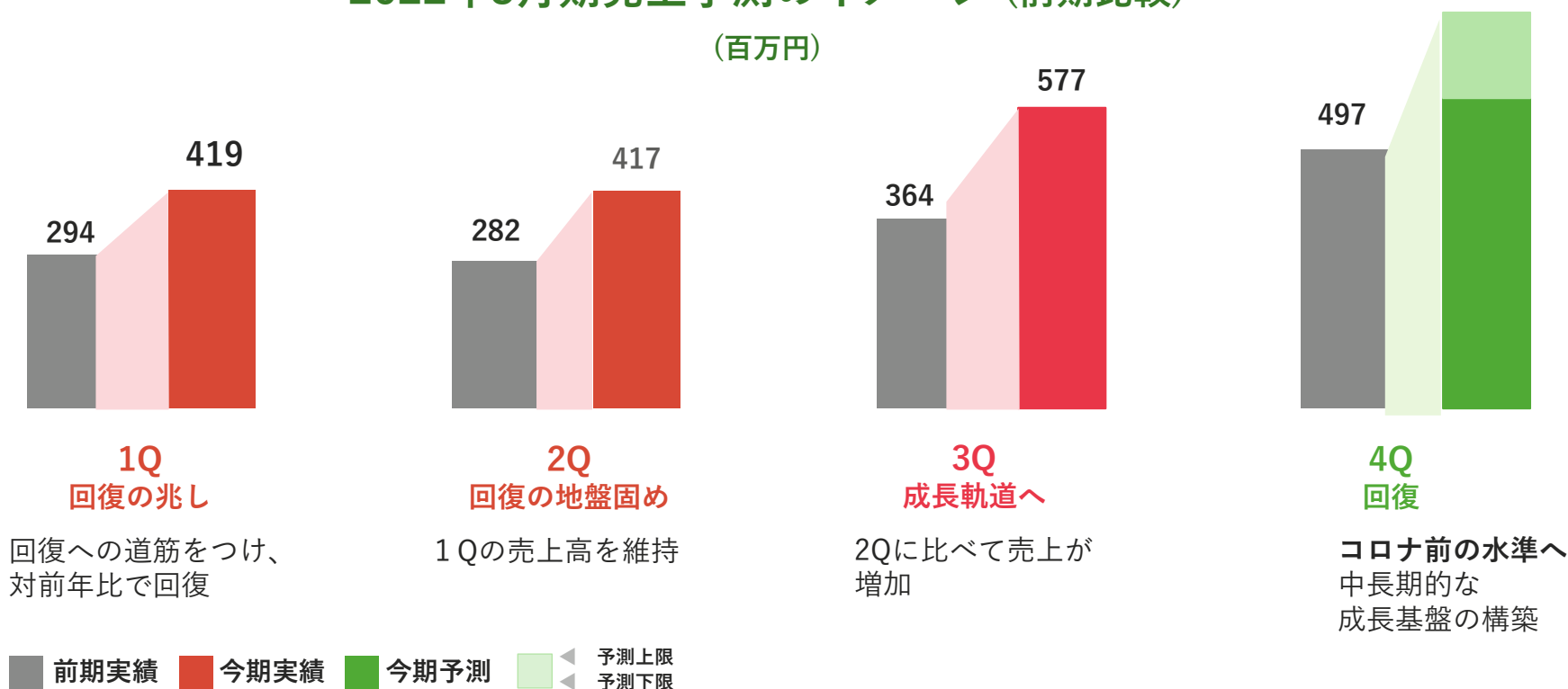
(百万円)

	2021年3月期 第3四半期実績	2022年3月期 第3四半期実績	前年同期比
売上高	941	1,414	+50.2%
営業利益	▲267	▲76	—
経常利益	▲247	▲76	—
四半期純利益	▲248	▲77	—

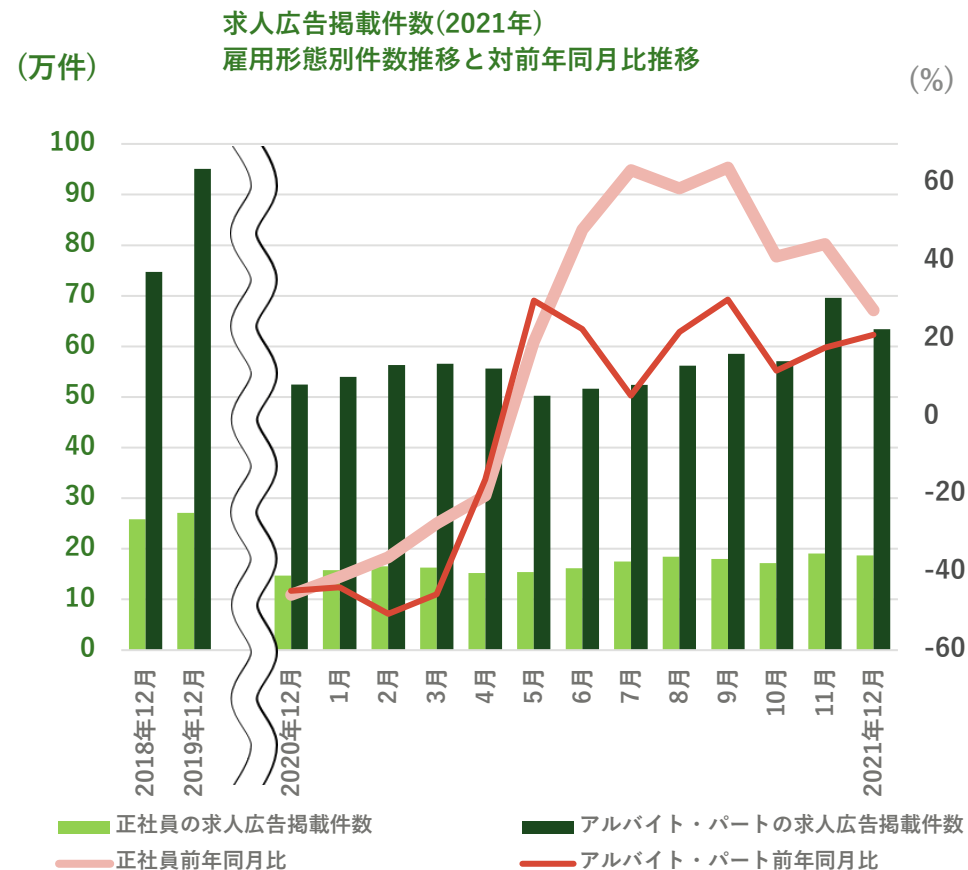
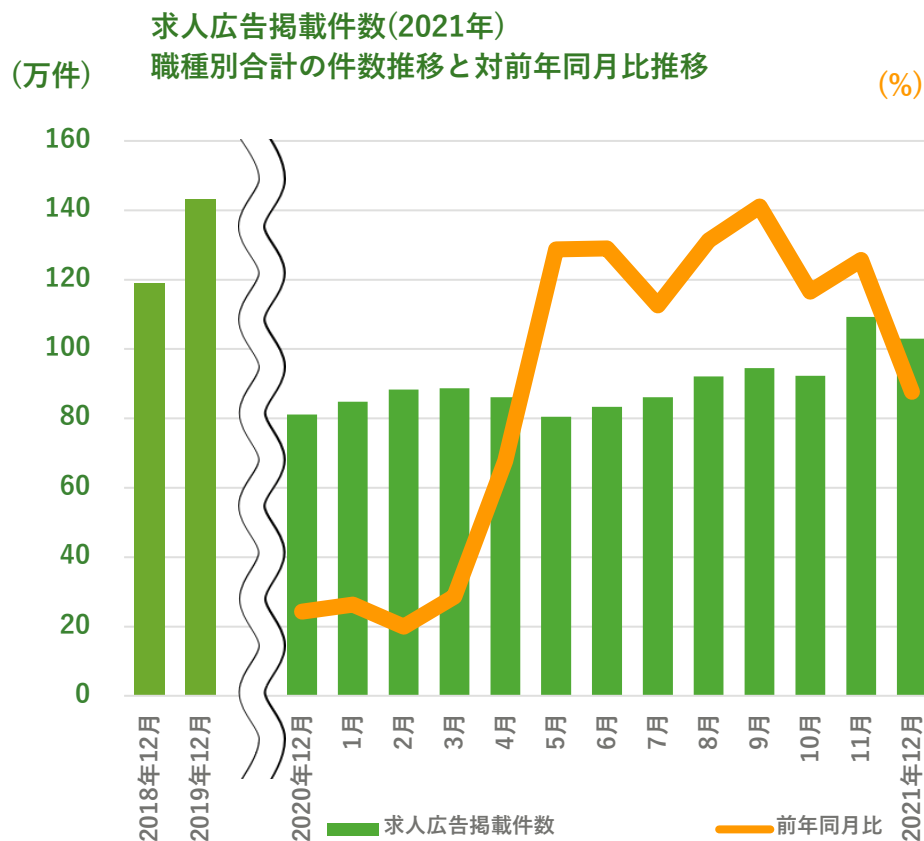
- 四半期売上高は前年同期比で58.5%増収、売上は回復基調。
- 第4四半期は更なる収益力強化への取組みおよび来期に向けた取組みに注力。

2022年3月期売上予測のイメージ (前期比較)

(百万円)



- 求人広告件数は徐々に増加傾向も、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」

ポジティブ

- ・ 求人に対する効果や効率への関心増加
- ・ 当社におけるノウハウの積み上げ
- ・ 運用型広告における他社からの乗り換えが継続
- ・ アップセルに注力し、案件が大型化
- ・ 既存顧客の取引継続率の安定化

リアルからオンラインへの活動の変化

ウェビナーやオンラインイベントを通じた、WEBマーケティング活動の強化

徐々に団体活動が再開

- ・ らくらく連絡網の利用頻度の回復
- ・ オンラインコミュニケーションツールとしての価値を再認識

ネガティブ

イベント、飲食、旅行業界を中心としたクライアントにおける回復の遅れ

広告宣伝費抑制や採用の一時見送りによる出稿停止が継続

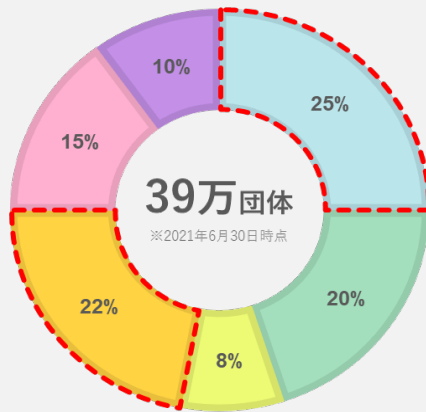
リアルビジネスにおける収益の悪化

一部の既存顧客においてはマーケティング予算を大幅に削減

リアルな活動の自粛

らくらく連絡網会員数の増加ペースは鈍化

団体の特徴



- スポーツ系
- 文化・趣味系
- 仕事関係
- 学校・教育
- 友達・仲間
- ボランティア組織

団体活動を支援する日本最大級のメーリングリストサービス『らくらく連絡網』は首都圏、スポーツ系・学校・教育系団体の会員数約700万人。

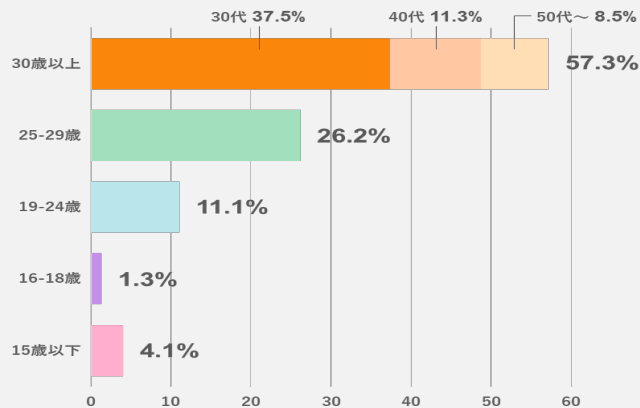
『らくらく連絡網』を通じて獲得した1stパーティデータを活用して、pinpoint(広告配信サービス)でクライアント要望に応じたきめ細やかなターゲットに対して効果の高い広告配信を行っております。

また、会員向アンケートを実施し、コロナ禍での団体活動状況や会員の生活様式に関する調査レポートを作成・公表しております。



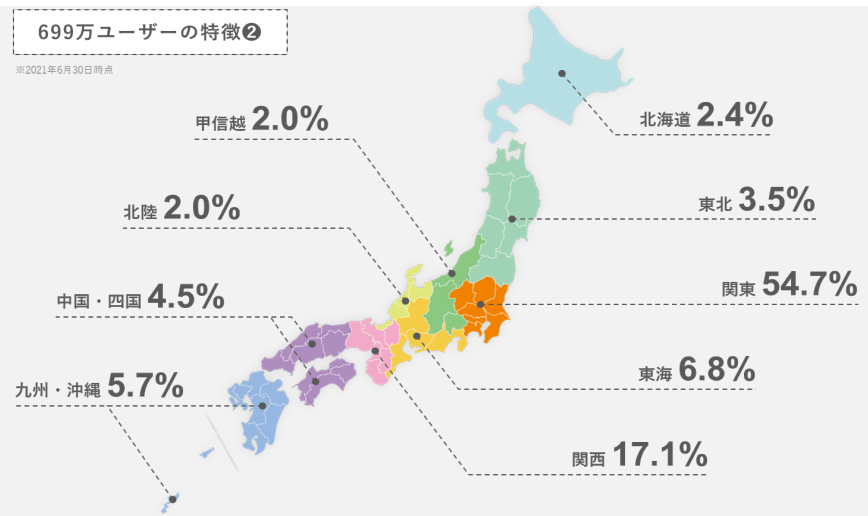
699万ユーザーの特徴①

※2021年6月30日時点



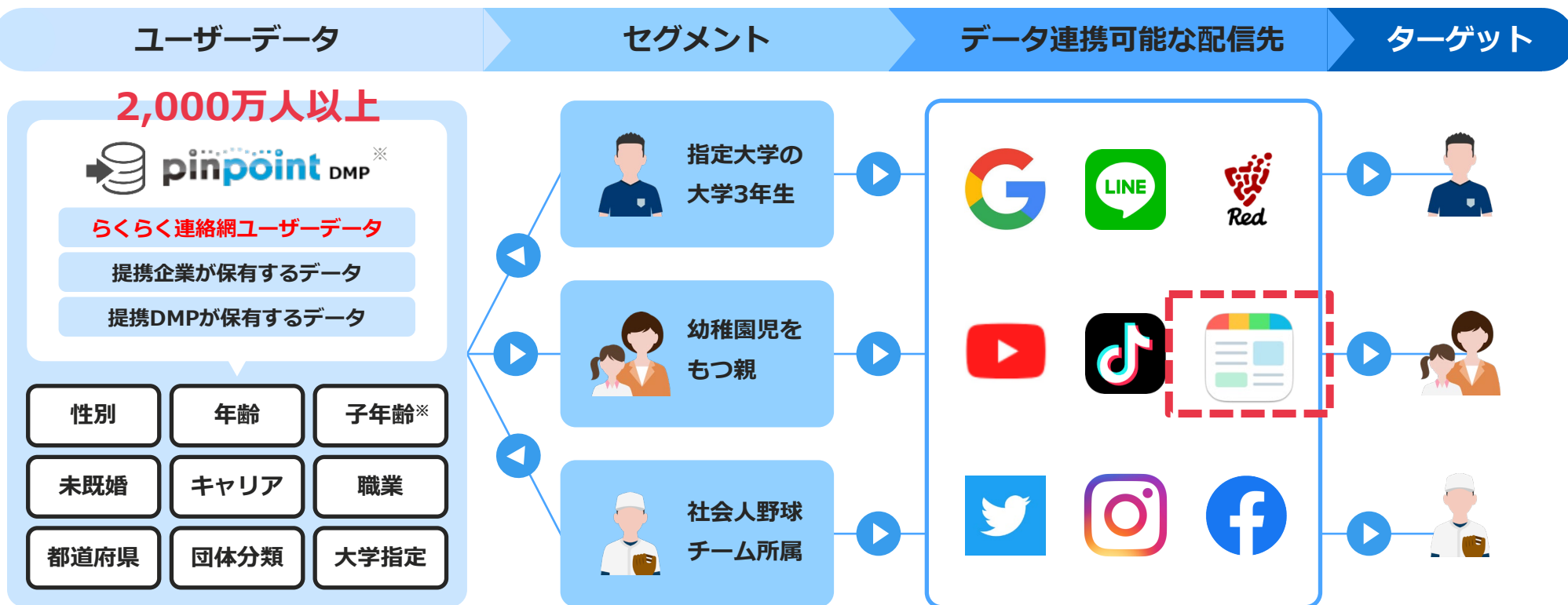
699万ユーザーの特徴②

※2021年6月30日時点



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サービスの配信先にニュースアプリ「SmartNews」と広告連携を開始。

月間訪問頻度が20回以上のユーザーが約5割の「SmartNews」に対し、2,000万人以上の精緻な属性データを活用した精度の高いターゲティング広告を配信することが可能になりました。

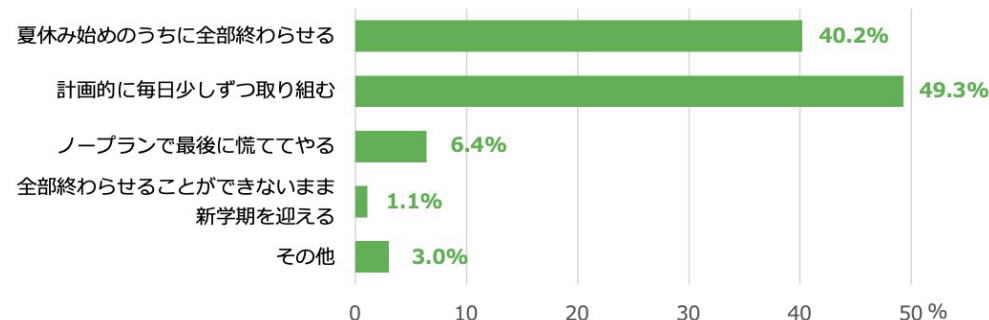


「らくらく連絡網」ユーザーのセグメントに応じて実施したアンケート調査を定期的にプレスリリースで発信。調査結果はテレビや新聞等のメディア等で取り上げられる。

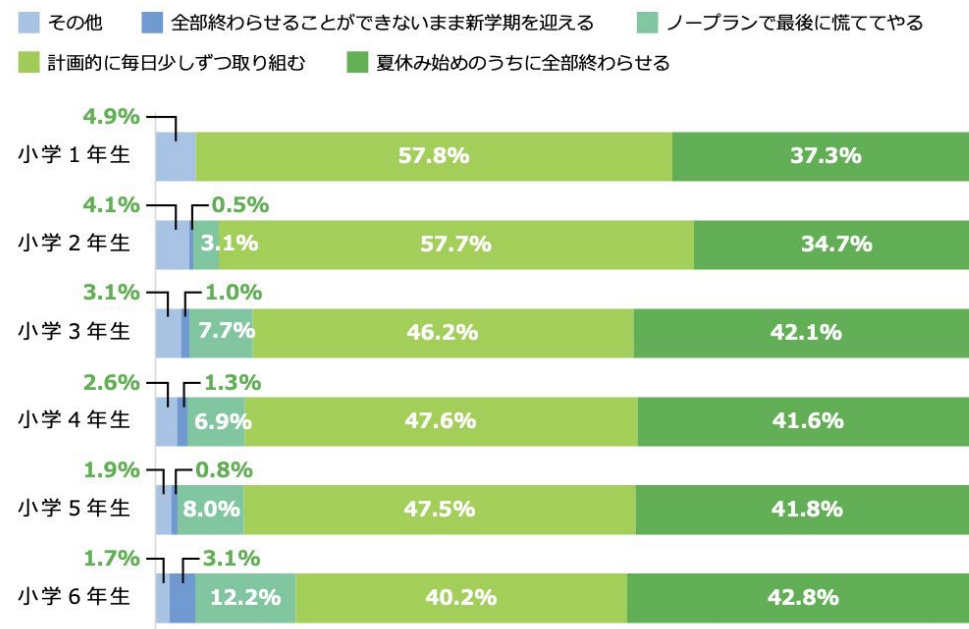
2021年に発信した調査レポートリリース例

アンケートテーマ	調査対象
夏休みの宿題	小学生の子供を持つ利用者
夏休みの過ごし方	小学生の子供を持つ利用者
学習塾・中学受験	小学生の子供を持つ利用者
大学授業の再開状況	大学生
団体活動の状況	スポーツ団体・文化系団体に所属する利用者

Q2.お子さまの夏休みの宿題の進め方について教えてください。



「お子さまの学年」と「お子さまの夏休みの宿題の進め方」のクロス集計



eole Inc.

||

戰略進捗状況

1

HRアドプラットフォーム
(HR* Ads Platform) の収益化

2

HRテクノロジーの成長拡大

3

新卒採用分野への注力

4

データの有効活用

5

新規事業開発

* 巻末の「用語集」参照

1. HRアドプラットフォーム (HR Ads Platform) の収益化

4パターンの求人メディア及び外部ATSとの連携開発を完了、次のステージへ

A メディアとの 横展開を開始

- ・20の求人メディアと連携（非開示メディア含む）
- ・求人メディアと5営業日での連携可能な接続汎用化を実現、接続の仕様公開。

B 他社ATSとの 連携開発

- ・最初となる他社ATS（ゼクウ）と連携開発完了

C その他の 進捗状況

- ・複数のATS及び求人メディアと接続中
- ・パートナー（代理店）チャネルの開拓推進
- ・パートナープログラム提供開始
- ・求人検索エンジンからのクロスセル

今後の見通し

- ・2年目のテーマは収益化 ・新規求人メディア連携は継続的に拡大
- ・ATS連携は他社にも開放 ・3年目のテーマ自動化に向けた下地づくり
- ・AIを見据えた能動学習の導入 ・他社HRM系ツールとの連携模索

前期は事業化を達成、今期は収益化に取り組み、来期は自動化を目指す。

	2021年 3月31日時点	2021年 12月31日時点
求人企業数	87 >>>	301
メディア数	11 >>>	20
求人原稿数	14,201 >>>	52,524

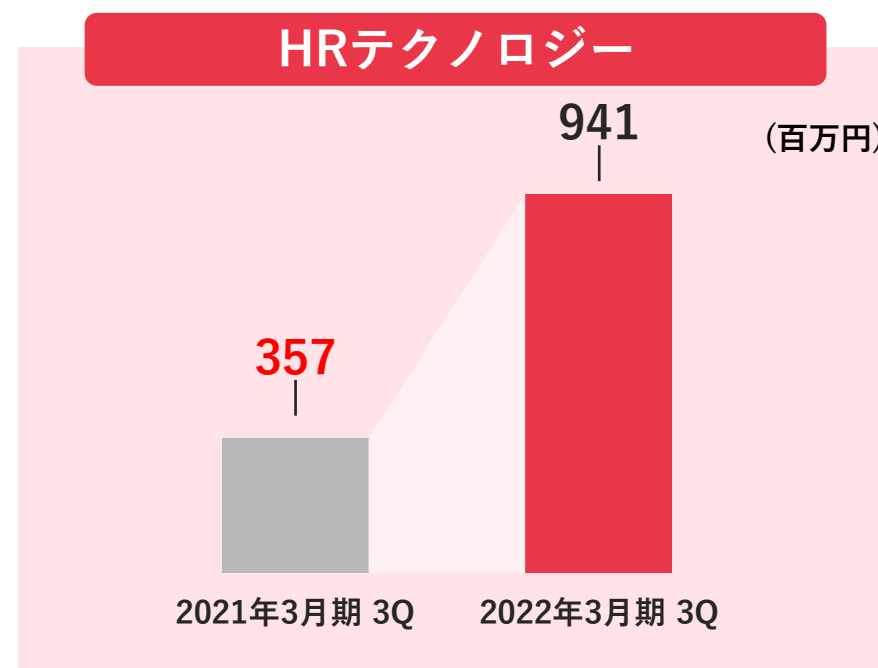


2. 「HRテクノロジー」の成長拡大

■カスタマーサクセスの強化による、案件継続率（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



今後の見通し

特定業種における採用意欲は今後も堅調に推移していくと考えており、継続して需要に応えられるよう注力していく

3. 新卒採用分野の注力

- 就職内定率は95.2%となり、コロナ禍以前と同水準で推移※。
- 少子高齢化に伴う労働力不足という構造的な問題に加えて、新型コロナウイルス感染症収束後を見据えた採用ニーズはより高まっている。
- 優秀な学生は争奪戦の様相、当社の強みを発揮できる環境になってきている。
- 新卒採用に動き出す第4四半期は、パートナー戦略強化等の施策を継続していくことにより、顧客基盤を拡大していく。

※株式会社リクルート 2021年12月14日 就職プロセス調査（2022年卒）「2021年12月1日時点内定状況」

今後の見通し

- ・ 代理店戦略の強化
- ・ 既存案件の継続に注力
- ・ 戦略パートナーとの取組み強化

4. データの有効活用への取組み

- 当社の強みである「主婦・子育て世代」などのデータを有効活用するため、戦略パートナーと市場開拓の取組み強化。

既存事業

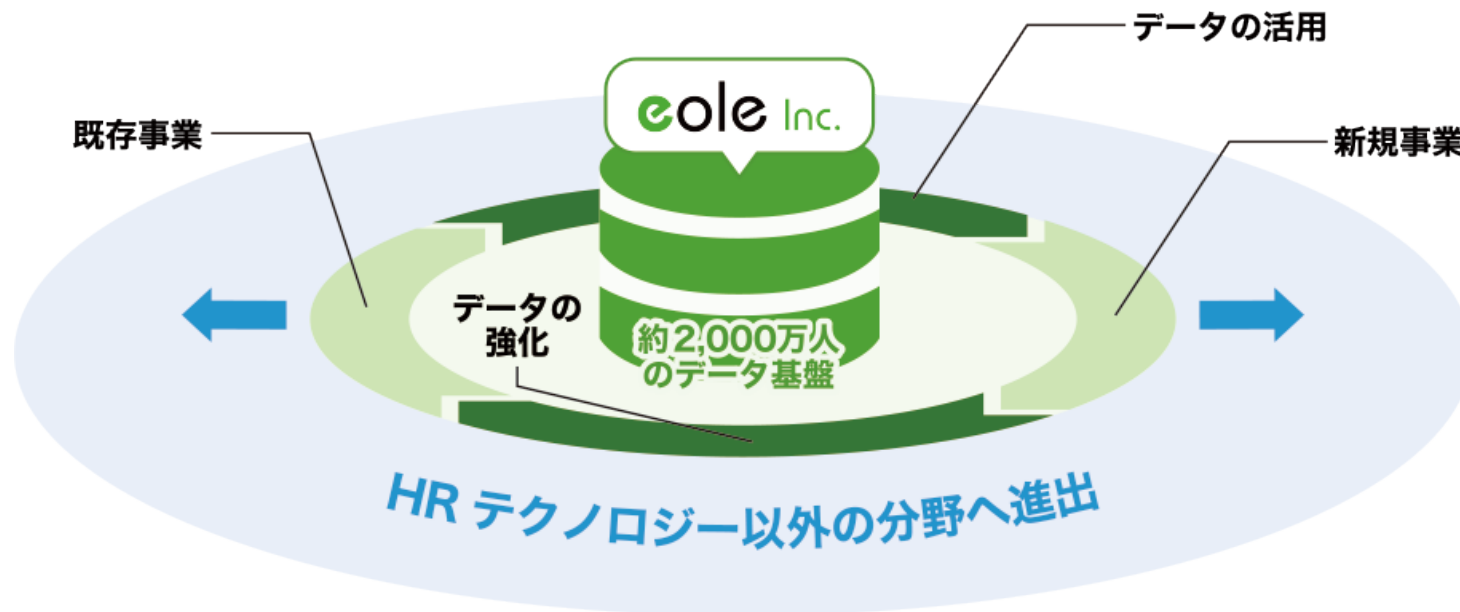
プロダクトマネージャーの下で競争力強化

- 既存事業の利益を新規事業に投資
- 新規事業では既存事業とのシナジーを活かし、高い成長性を目指す
- 利益確保と成長投資のコントロール

新規事業にも活用

5. 新規事業開発の方向性について

- ・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、データ提供を含めたサービス提供を行っていく。
- ・自社開発だけでなく、他社との業務提携やM&Aも積極的に活用していく。



eole Inc

III

本期预算

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	—

自己資本比率66.3%と財務基盤は継続して安定。

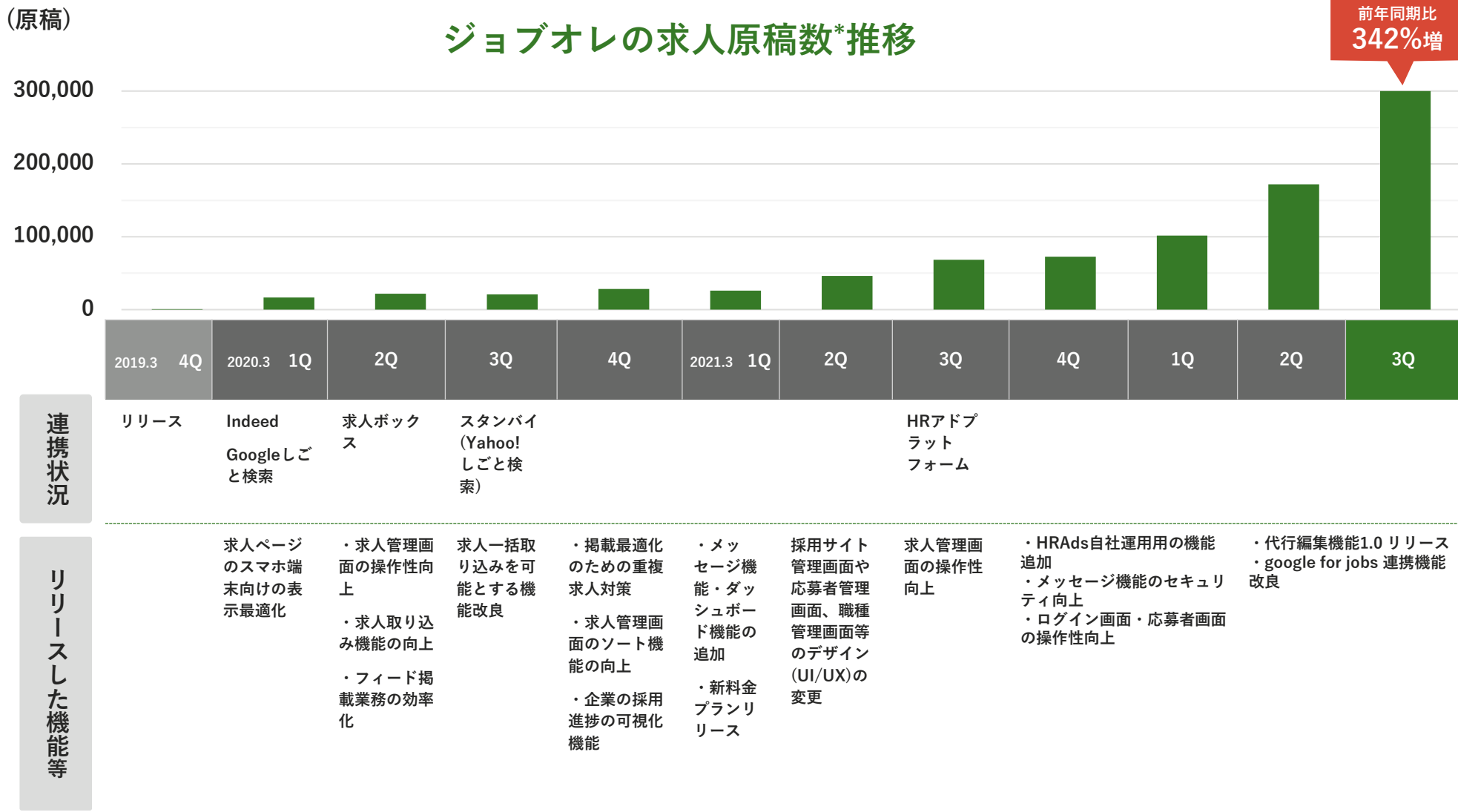
(百万円)

	前期末 (2021年3月末)		第3四半期末 (2021年12月末)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	766	100.0%	763	100.0%	▲3
流動資産	690	90.2%	642	84.1%	▲48
現金及び預金	421	55.0%	389	51.1%	▲31
固定資産	76	9.9%	121	15.9%	44
負債					
流動負債	227	29.6%	255	33.5%	28
純資産	538	70.2%	507	66.5%	▲30
自己資本比率		69.9%		66.3%	▲3.6pt

eole Inc.

IV

參考資料

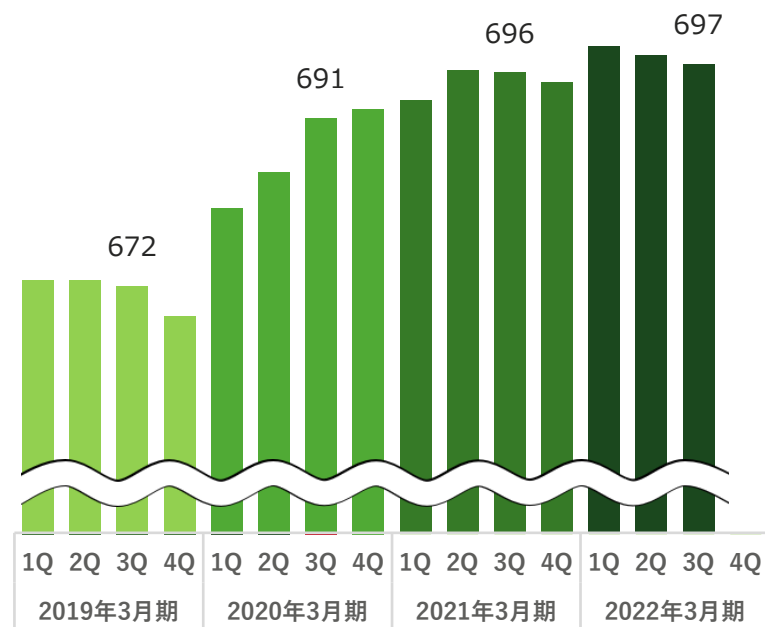


* 求人原稿数は、各四半期末時点で掲載中の原稿数

- 緊急事態宣言による活動自粛の影響もあり、会員数は伸び悩み。
- 一定数の新規登録会員もあり、利用状況はコロナ禍前の8割程度まで回復。

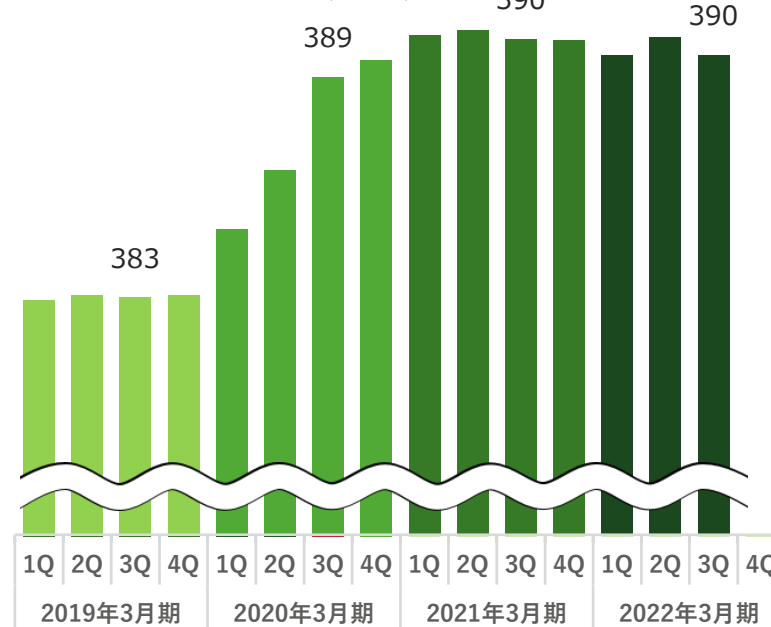
らくらく連絡網 会員数*1

(万人)



らくらく連絡網 有効団体数*2,3

(千団体)



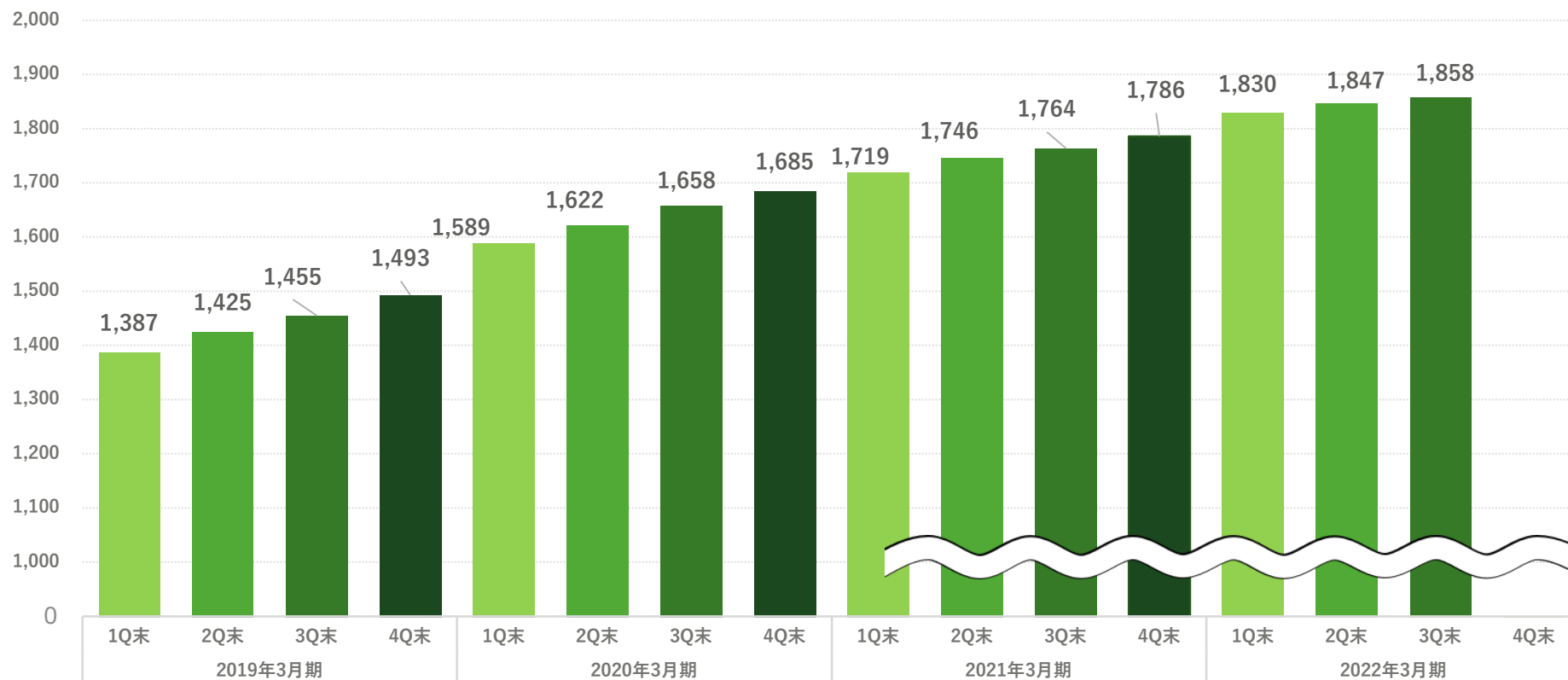
新学期が始まる4~6月にかけて会員数並びに団体数は増加し、一方で、学校関係をはじめとする一部の団体活動が終了する年末から3月末にかけて減少する季節性動向がある。

*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。

らくらく連絡網の会員数増加に伴い、前年同期比で5.3%増加。

らくらくアルバイト 会員数

(千人)



※ 会員数は百の位を切り捨て。

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

※今期よりネット表記

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予算のうち、上限予算となります。

「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予算のうち、上限予算となります。

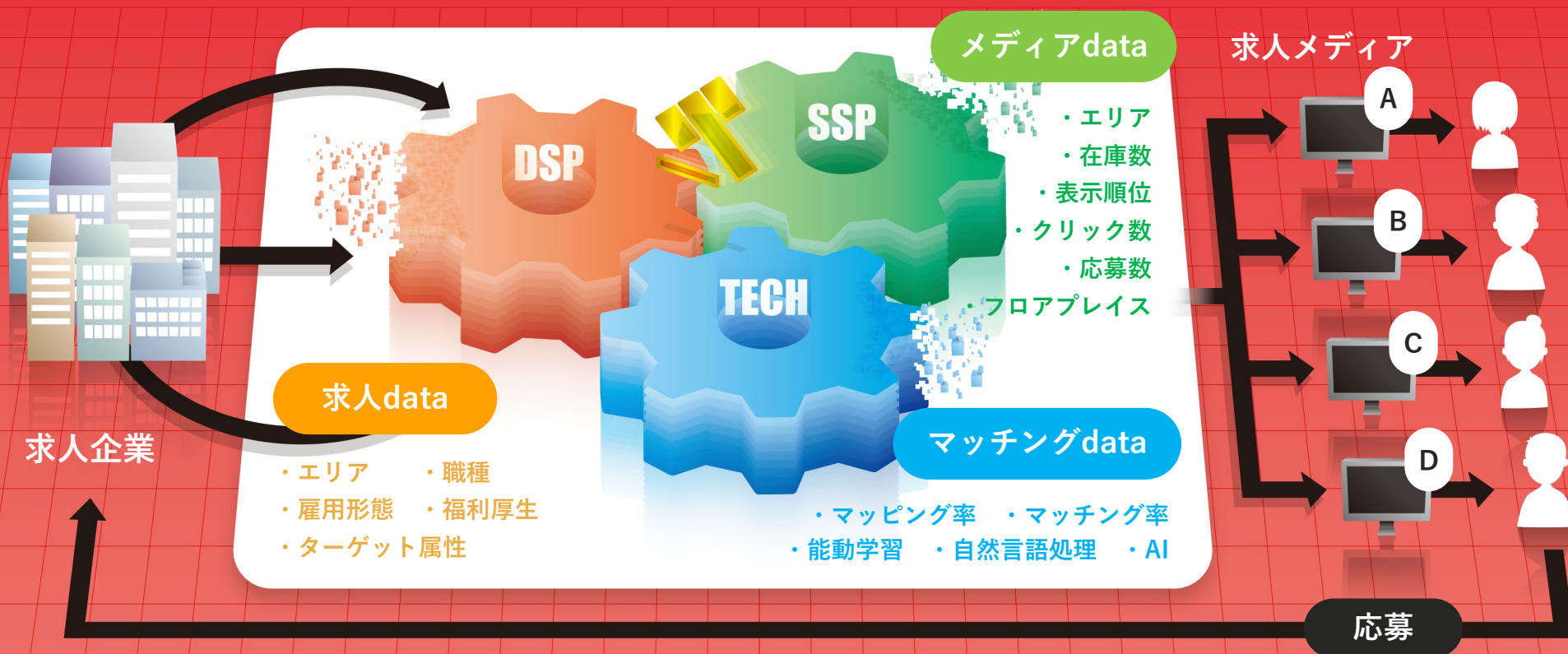
HR Ads Platform

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



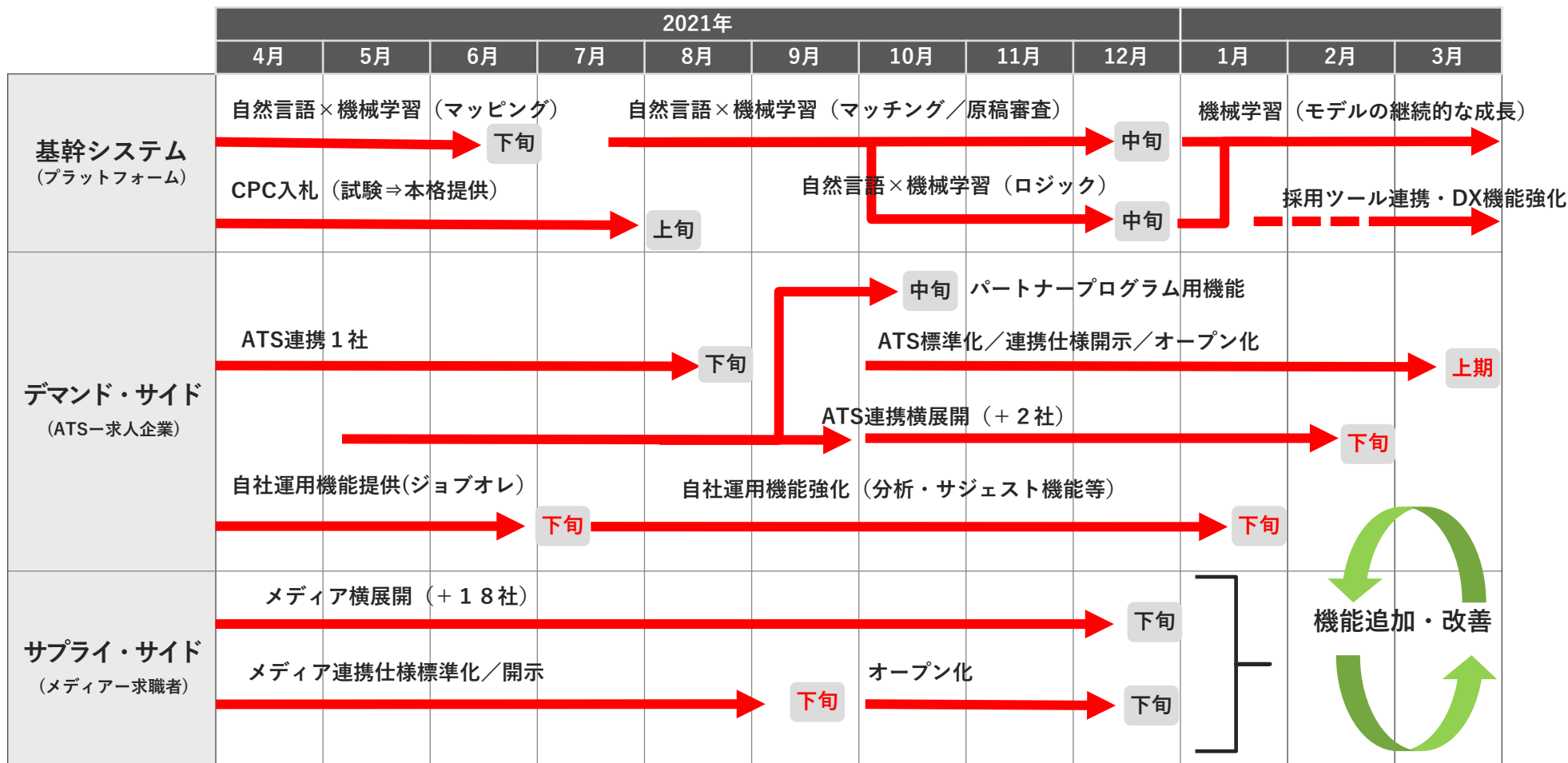
基盤0.6

標準化

基盤0.8

エコシステム化

基盤1.0 HRM連携



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

リスティング広告

掲載型求人

2000

2010

2022

2023

時間軸

採用のDX化



「HR Ads Platform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。

(百万円)

	前期末 (2021年3月末)	当期末 (2021年12月末)	増減
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	421	389	▲31
売掛金	246	242	▲4
その他	23	10	▲11
流動資産合計	690	642	▲48
固定資産			
有形固定資産	-	-	-
無形固定資産	60	106	46
投資その他の資産	15	14	▲1
固定資産合計	76	121	44
資産合計	766	763	▲3

	前期末 (2021年3月末)	当期末 (2021年12月末)	増減
負債の部			
流動負債			
買掛金	152	149	▲2
未払法人税等	1	5	4
その他	74	100	25
流動負債合計	227	255	27
負債合計	227	255	28
純資産の部			
株主資本	535	506	▲30
(内 利益剰余金)	(▲898)	(▲976)	(▲77)
新株予約権	2	1	▲1
純資産合計	538	507	▲30
負債純資産合計	766	763	▲3

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。

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。