

# 事業計画及び

# 成長可能性に関する事項

株式会社イオレ

(東証グロース市場、証券コード:2334)

2022年5月13日



## 富塚 優

代表取締役社長

- 1988年 (株)リクルート入社
- 2008年 同社執行役員
- 2009年 (株)ゆこゆこ 代表取締役社長、(株)ワールドメディアエージェンシー 代表取締役社長
- 2012年 (株)リクルートホールディングス 執行役員
- 2018年 (株)イオレ 社外取締役就任後、2021年(株)イオレ 代表取締役社長に就任。
- (株)Gunosy 社外取締役も務める

# データマネジメント力を軸に 非連続な成長を実現

2021年6月23日に代表取締役社長に就任いたしました。

2018年から当社の社外取締役を務める中で、「らくらく連絡網」の約700万人の会員基盤、「ピンポイント」は約2,000万人のデータベース、データをもとにしたPDCA改善など、**データを蓄積する仕組み構築力とデータ活用力**が当社の強みの源泉であると強く考えていました。

社長として、今後の**イオレの非連続的な成長を実現**する上でも、当社のこの2つの強みを活かしながら、積極的に新たなチャレンジを行い、世の中に多くの価値を提供してまいります。

イオレは2001年に、当時W杯ブームで盛り上がっていた日本で「サッカーに関する事業で社会貢献を！」という目的で創業いたしました。サッカーの応援の掛け声である「オーレ」が社名の由来であります。

創業当時の想いを忘れずに、日本を元気にできるサービスを展開していくことで、社会に貢献をしていきたいと考えております。

# 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

ミッション実現に向けた当社の強み

# データマネジメントカ

「(1)データ集めの仕組み作り」と「(2)データを活用した事業作り」で  
日本を元気にする事業を作り続ける

自動でデータが蓄積していく構造作りが得意。  
これまで2種類の価値の高いデータを蓄積

## 団体参加者データ

部活動、サークル、PTA等の団体に参加する主婦・学生を中心とした**約700万人分の登録データ**

データ概要

蓄積方法

らくらく連絡網の登録・利用を通じて蓄積  
団体の幹事・先輩・友人の薦めで新規参加者が登録する構造のため、集客コストをかけずに継続的にユーザー獲得を実現

データの魅力

採用や販促において「特定の大学の学生にアプローチしたい」「特定のエリア・属性の主婦にアプローチしたい」という企業の強いニーズに応えることができる稀有なデータ

## 採用市場データ

募集条件、原稿内容、掲載メディア等の採用市場データ（**約30万件以上の求人原稿データ**）

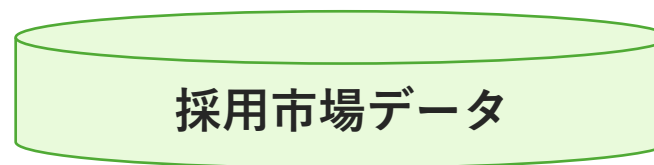
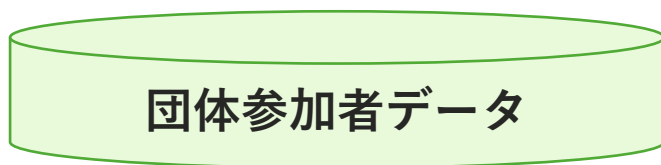
HRアドプラットフォーム、求人検索エンジン運用、ジョブオレを通じて実際に応募が行われた求人データを蓄積

求人企業・求人メディア数がお互い相乗的に拡大する構造でデータ蓄積を実現

競争の激しい人材獲得において、最適な「募集条件」「出稿方法」を把握したい企業のニーズに応え、採用効率の向上、応募効果の最大化を支援する稀有なデータ

新たなデータ集めの仕組みづくりに積極チャレンジ  
新体制でも

データを活用した事業作りが得意。  
各データを起点に多くの事業創出を実現



...

らくらく連絡網 

日本全国の部活動、サークル、PTA等の団体活動従事者向けのグループコミュニケーション支援サービス



らくらく連絡網会員データを活用したアルバイト求人メディア

⋮

求人検索エンジン

求人原稿やマッチングデータを活用したIndeedやリスティング等の運用型広告事業



自社サービスへの登録情報を活用し精度の高いターゲティングを実現する広告配信サービス

HR Ads Platform

次世代型求人広告運用プラットフォーム



自社採用サイトを作成可能な採用支援システム

⋮

新体制でも  
データを活用した事業作りを推進

事業の基盤となっているデータ種別を軸に、  
サービス区分の名称を刷新（事業の内訳は前期同様）

変更前

データマネジメント事業

らくらく連絡網   バイト探しの決定版  
らくらくアルバイト  
pinpoint

HRテクノロジー事業

求人検索エンジン  **JOBOL**  
**HR Ads Platform**

その他

代理店事業

変更後（2023年3月期 1Q~）

コミュニケーションデータ事業

らくらく連絡網   バイト探しの決定版  
らくらくアルバイト  
pinpoint

HRデータ事業

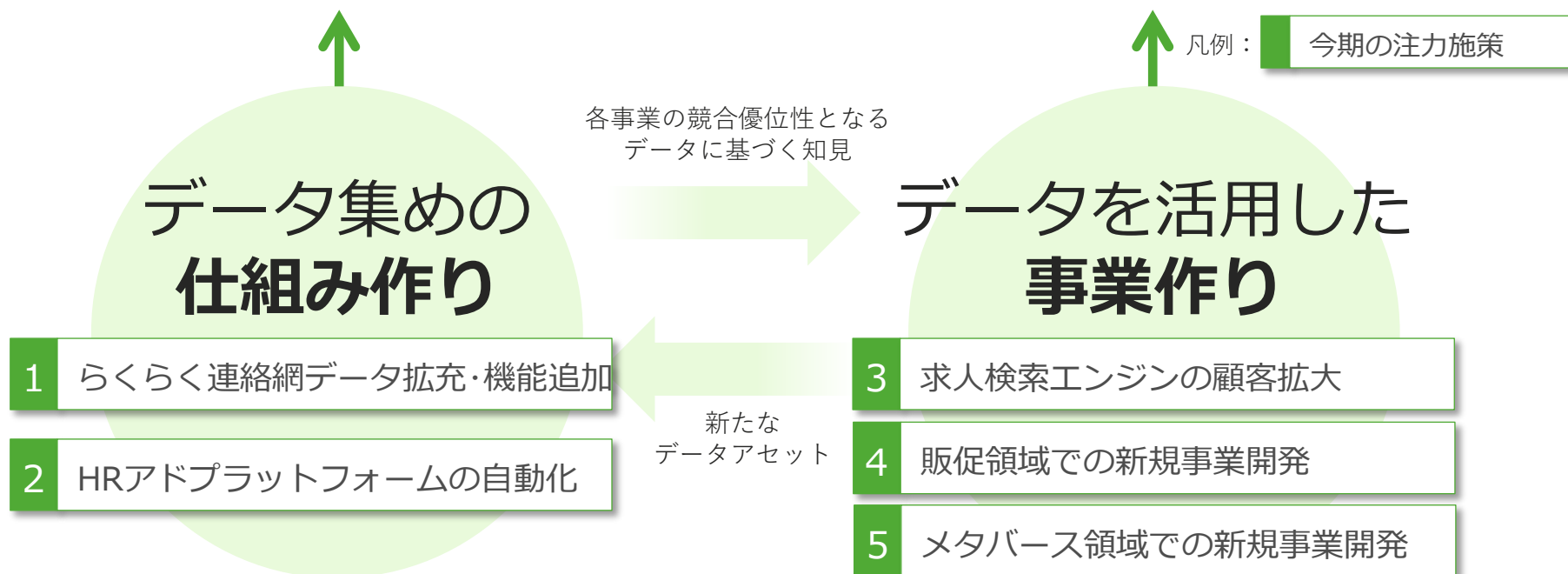
求人検索エンジン  **JOBOL**  
**HR Ads Platform**

その他

代理店事業

「データ集めの仕組み作り」と「データを活用した事業作り」の  
両輪を回し、データを軸とした企業価値向上を実現

## データマネジメント力を磨き、企業価値最大化





会社名	株式会社イオレ		
設 立	2001年4月25日	上場市場	東京証券取引所グロース市場（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 ※2022年3月31日現在	電 話	03-4455-7092（代表）
従業員	77名 ※2022年3月31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、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



## 事業概要

# インターネットメディア関連事業

## コミュニケーション データ事業

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

前期売上高：659百万円

## HRデータ事業

データ×テクノロジー  
×運用ノウハウ  
で新たな雇用機会の提供を

求人検索エンジン

 JOBOL

HR Ads Platform

前期売上高：1,386百万円

## その他

代理店事業

前期売上高：41百万円

区分	サービス名	概要	収益モデル
コミュニケーションデータ事業	らくらく連絡網	日本全国の部活動、サークル、PTA等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	らくらく連絡網会員データを活用したアルバイト求人メディア	「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データ事業	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

## らくらく連絡網

会員数約700万人、  
約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

- 25メディアと連携済み
- 7.4万件の求人原稿



## 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

運用ノウハウを裏付ける  
高い継続性

## HR Ads Platform

採用活動の効率化に寄与

## 一層の成長実現に向け、強みを生かした事業ポートフォリオを構成

### 立ち上げ・再投資フェーズ

### 成長フェーズ

### 安定収益フェーズ

コミュニケーション  
データ

#### らくらく連絡網

機能強化・アプリ化・データベース拡  
充によりデータ基盤を磨き込み

#### 販促支援の新規事業※

らくらく連絡網の会員基盤・特性を生  
かしたポイント経済圏を構築

#### pinpoint

1stパーティデータであり、プライ  
バシー規制強化を追い風に展開加速



#### らくらくアルバイト

バイト探しの決定版  
効率的な運用により、安定的に収益  
を確保

#### メタバースの新規事業※

仮想空間上での新たなコミュニケー  
ションやコミュニティ活動を支援

#### HR Ads Platform

求人原稿の作成自動化や、市場相場  
などの可視化にチャレンジ

#### 求人検索エンジン

データに基づくPDCA運用力を差別  
化要素とし、顧客を拡大

#### JOBOLE

求人検索エンジン運用やHRアドプ  
ラットフォームのフックとして提供

HRデータ

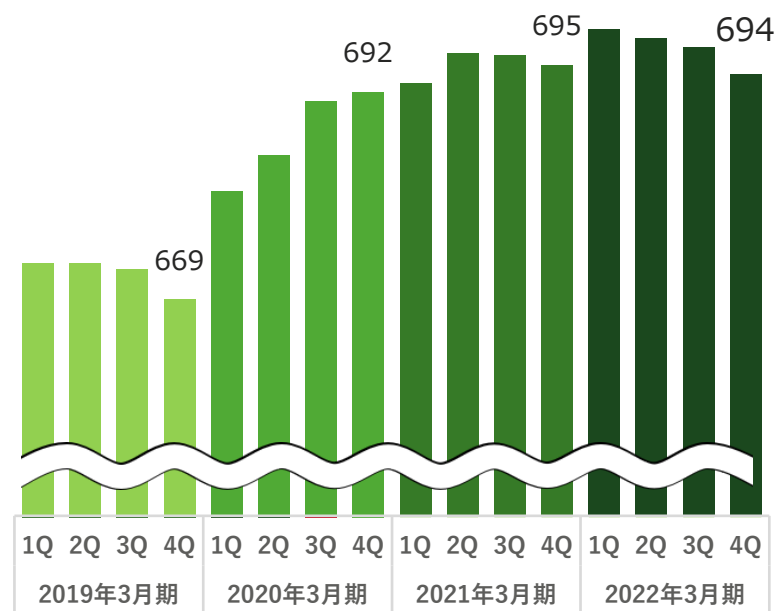
#### 各フェーズの説明

- **立ち上げ・再投資フェーズ**  
収益化・利益化にむけて先行投資を行っ  
ている段階またはさらなる成長にむけて  
再投資を行っている段階
- **成長フェーズ**  
収益化を実現した上でさらに大きな成長  
余地があり売上を伸ばしていく段階
- **安定収益フェーズ**  
売上の成長よりも、コストコントロール  
により利益創出を重視するフェーズ

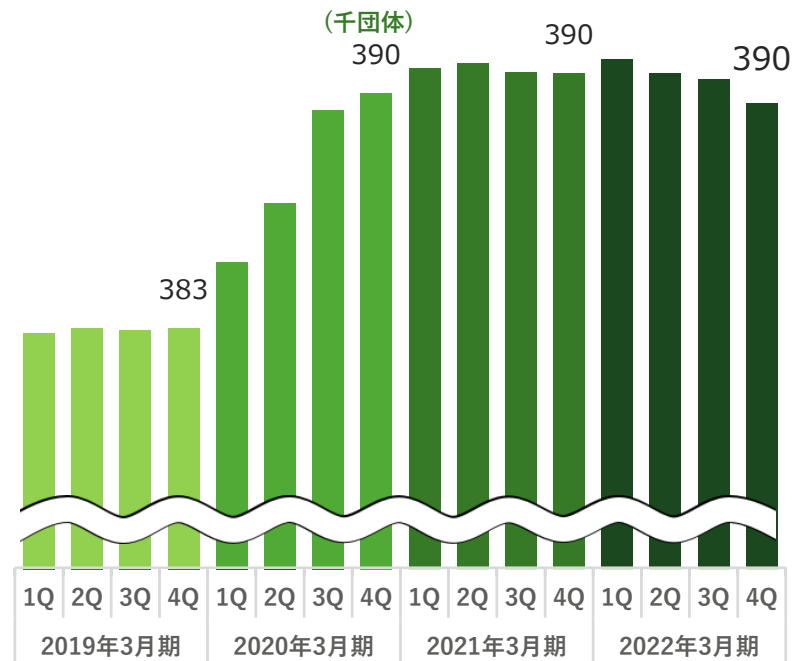
※新規事業の概要・詳細は「成長戦略」セクションに記載

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水準まで回復

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)



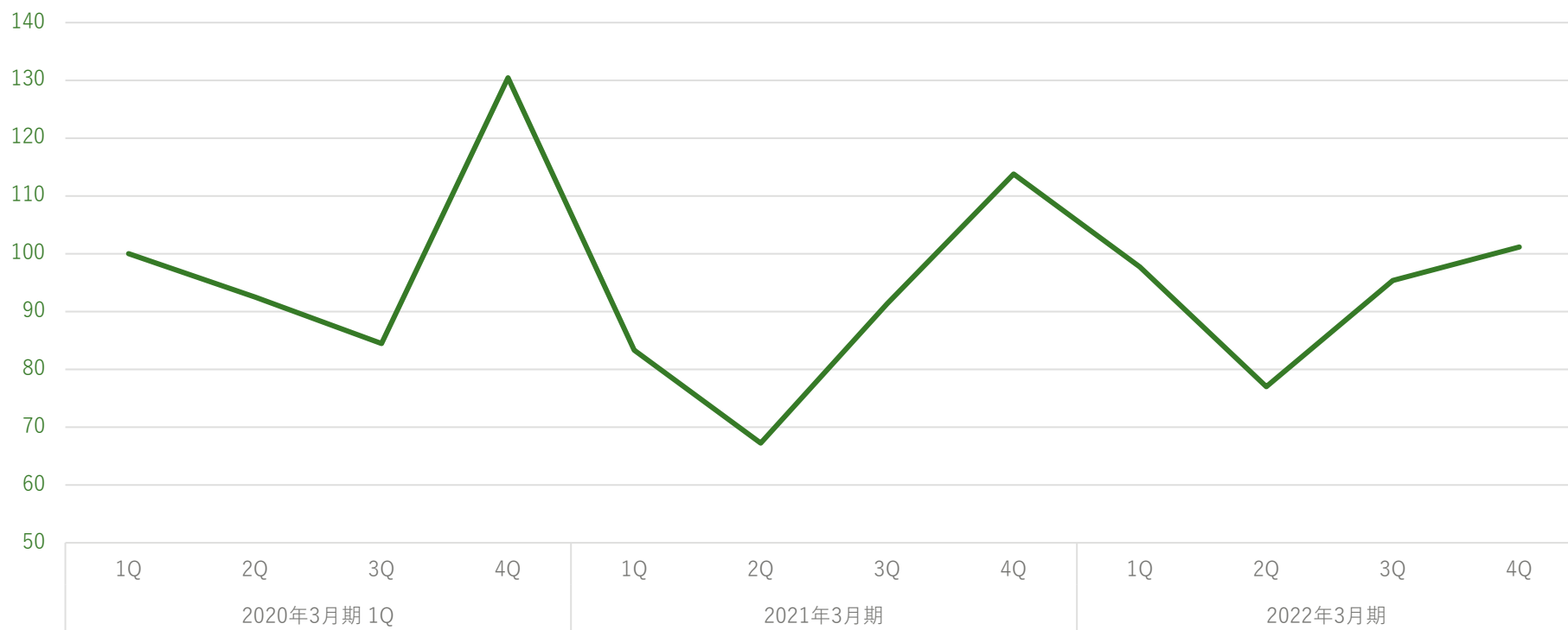
新学期が始まる4~6月にかけて会員数並びに団体数は増加し、  
一方で、学校関係をはじめとする一部の団体活動が終了する年末から3月末にかけて減少する季節性動向がある。

※ 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。

季節要因はあるものの、前年度通期比では取扱件数は微増  
 新卒採用での活用に注力し、新たな需要喚起により再成長を狙う

## pinpoint取扱件数増減率推移

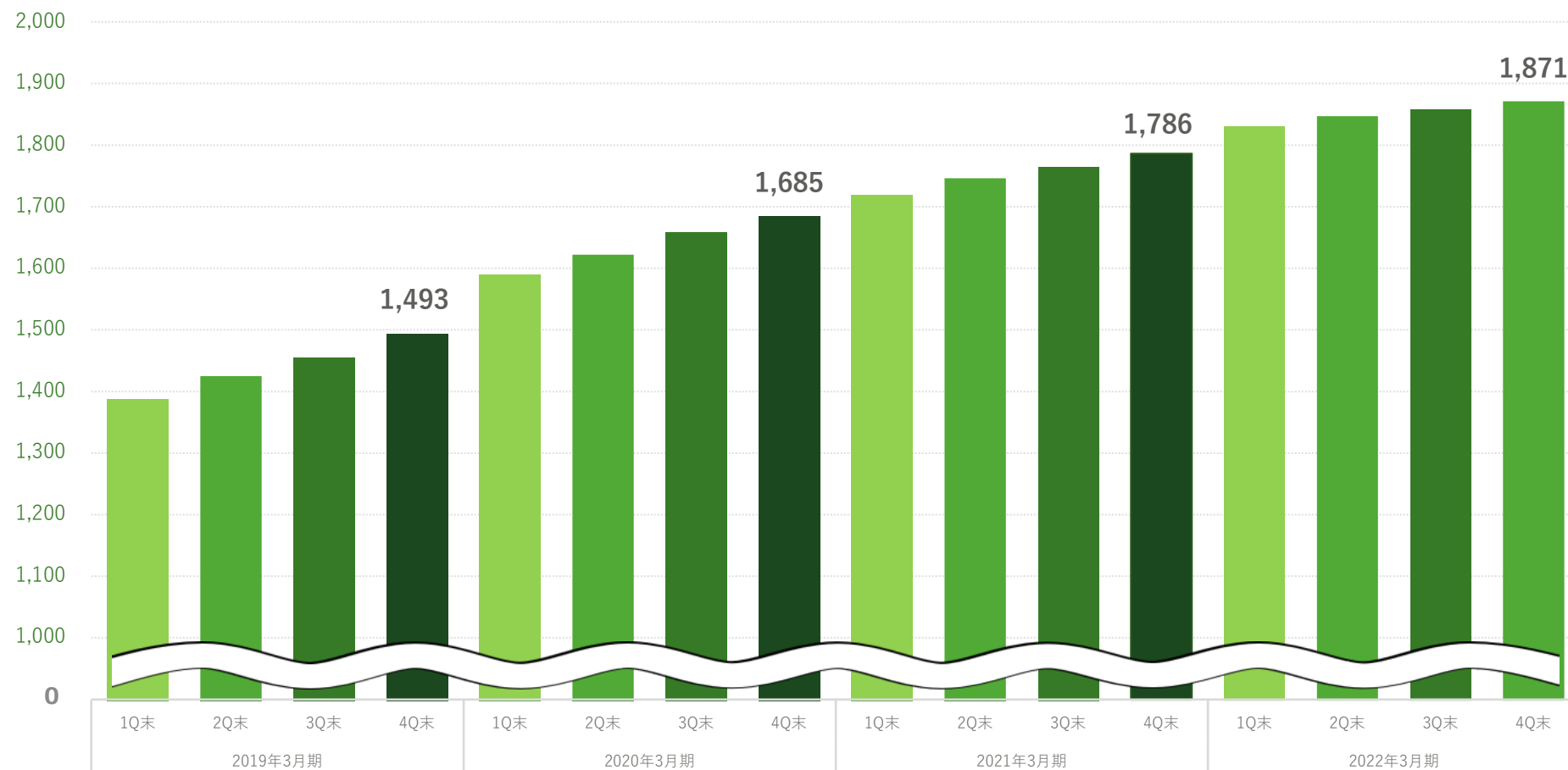
2020年3月期1Qでの取扱件数を100とし、その後の増減を比率表示





らくらく連絡網の会員数増に伴い、前年同期比で4.8%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。

## 求人原稿数は着実に増加し、前年同期比で352%増加

### ジョブオレの求人原稿数\*推移

前年同期比  
352%増

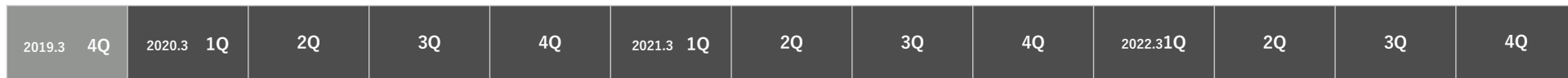
(原稿)

300,000

200,000

100,000

0



連携状況

リリース

Indeed  
Googleしごと検索

求人ボックス

スタンバイ  
(Yahoo!しごと検索)

HRアドプラット  
フォーム

リリースした機能等

求人ページの  
スマホ端末向け  
の表示最適化

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

求人一括取り込みを可能とする機能改良

- ・掲載最適化のための重複求人对策
- ・求人管理画面のソート機能の向上
- ・企業の採用進捗の可視化機能

- ・メッセージ機能・ダッシュボード機能の追加
- ・新料金プランリリース

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

求人管理画面の操作性向上

- ・HRAds自社運用用の機能追加
- ・メッセージ機能のセキュリティ向上
- ・ログイン画面・応募者画面の操作性向上

- ・代行編集機能1.0 リリース
- ・google for jobs 連携機能改良

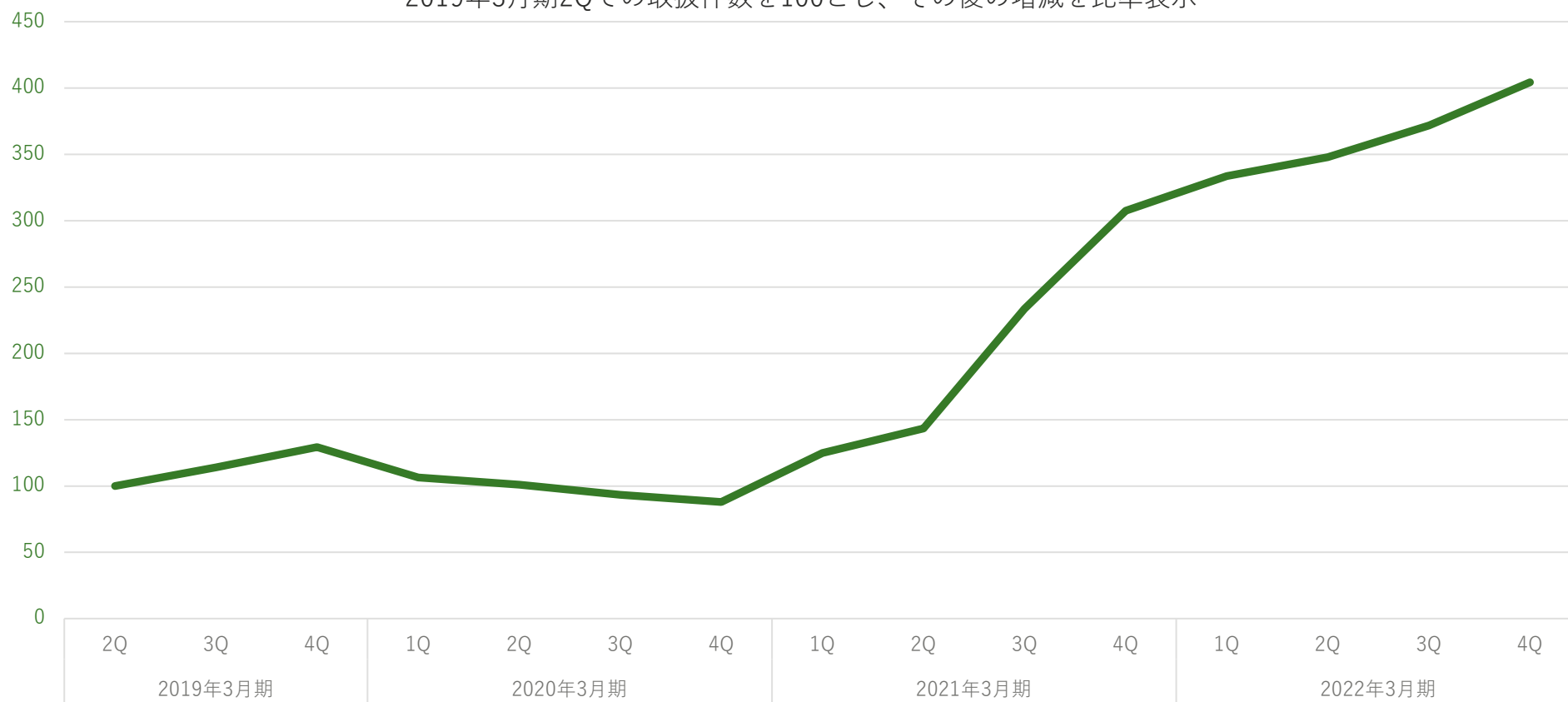
IndeedInterview機能実装

※求人原稿数は、各四半期末時点で掲載中の原稿数

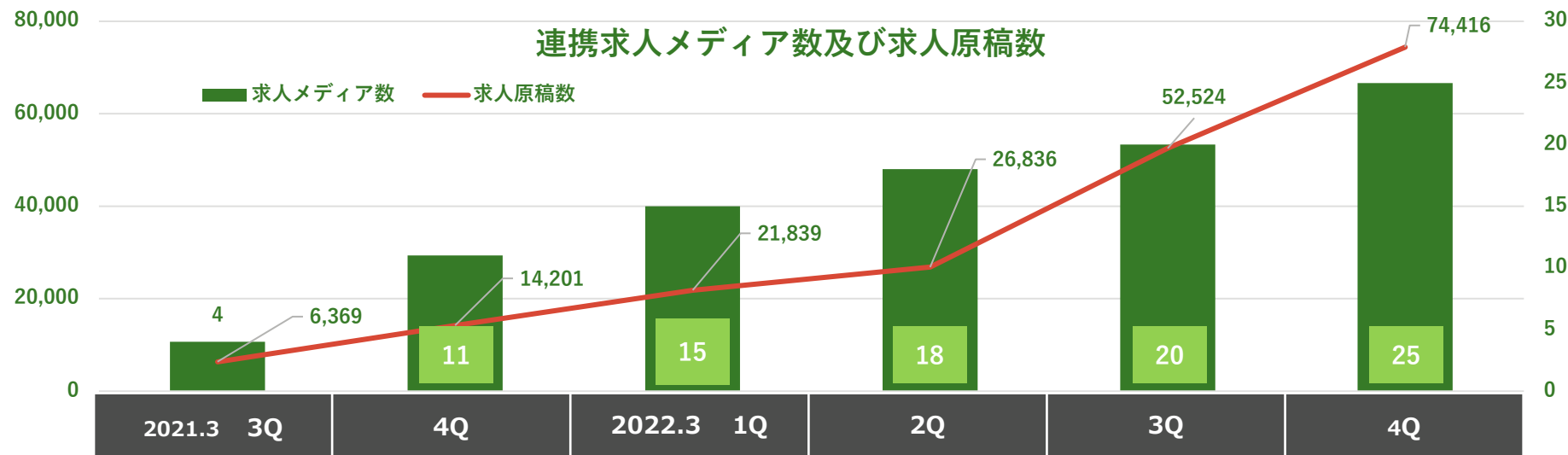
## コロナ禍の影響を受けるものの、2020年3月期4Qより大幅な成長トレンド

### 求人検索エンジン取扱件数推移

2019年3月期2Qでの取扱件数を100とし、その後の増減を比率表示



## 大手メディアとの接続の増加に伴い求人原稿数も増加



メディア  
連携

Lacotto	ヒバライドットコム	はた楽求人ナビ	アルバイトEX	トラックマンJOB	ペコリッチ
しゅふJOBパート	シフトワークス		おてつだいネット	モッピーバイト	セルワーク
JOBMAKER	CARRER INDEX		ワークス		

その他

リリース	求人企業向けウェビナー開催	ITトレンドEXPO2021 summerに出展	HRアドパートナープログラム開始	メディア接続連携を標準化
			ATS接続開始	
			HRアワード2021入賞	

※求人原稿数は、各四半期末時点で掲載中の原稿数



## 業績

## HRデータ事業が売上成長を牽引

売上高

**2,086**百万円

前年同期比+45%

営業利益

**▲40**百万円

前年同期比+255百万円

らくらく連絡網  
会員数

**694**万人

連携メディア数

**25**メディア

前年同期比+14メディア

※HRアドプラットフォーム

HRデータ事業

**1,386**百万円

前年同期比130%

JOBOLE原稿数

**328,193**

前年同期比451%

2021年3月期に続き、HRデータ事業が売上全体を牽引

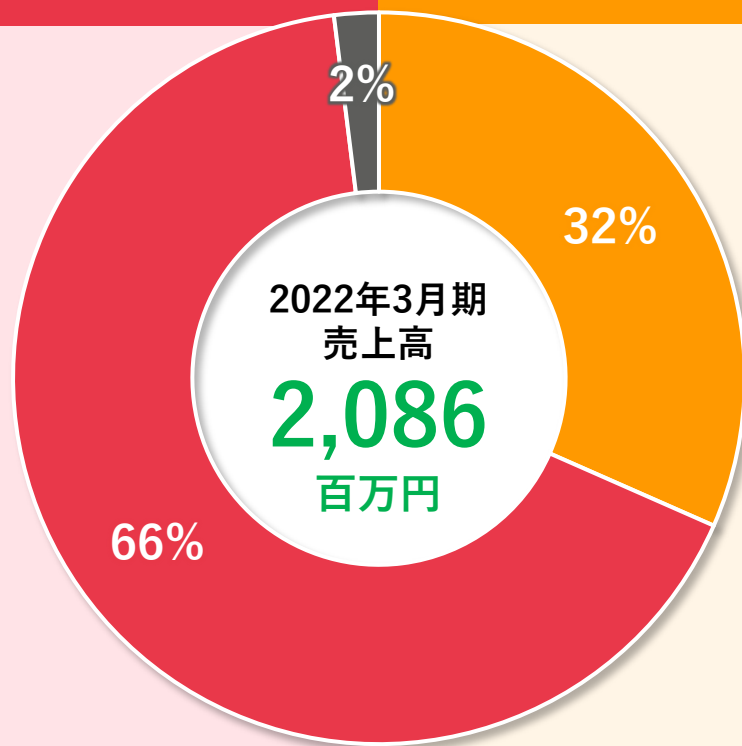
HRデータ事業

コミュニケーションデータ事業

求人検索エンジン



HR Ads Platform



らくらく連絡網

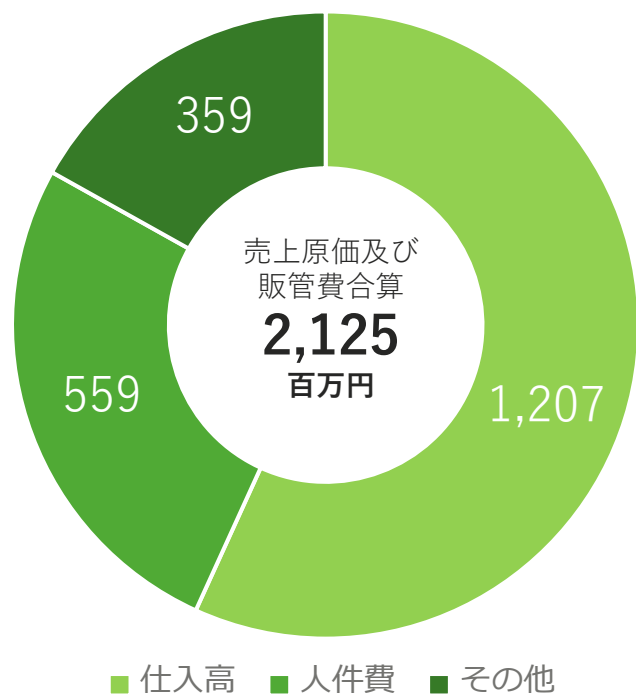
pinpoint

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当社成長の源泉である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合算の内訳

単位：百万円



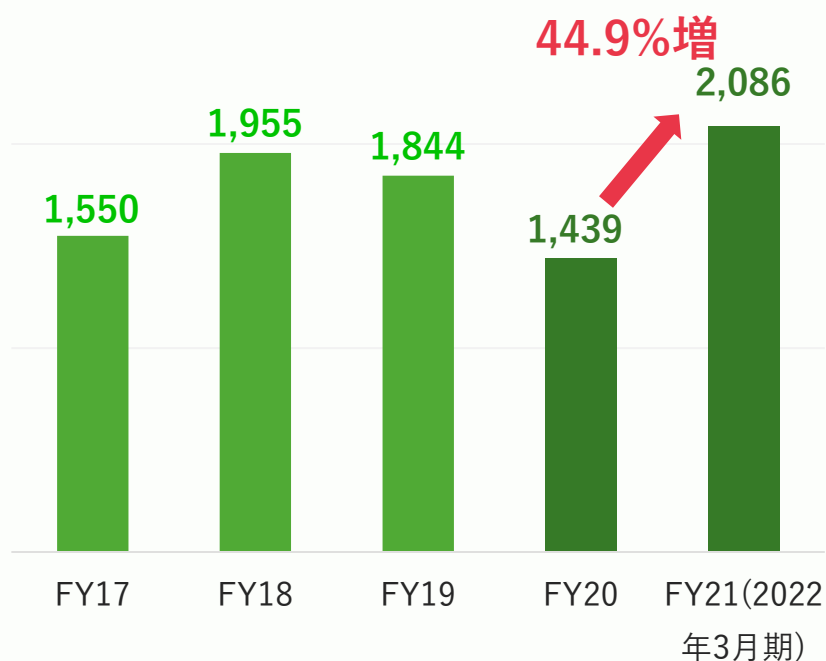
### 主な内容

仕入高	<ul style="list-style-type: none"> <li>求人検索エンジン提供にあたり各求人媒体（例、Indeed）への掲載料</li> <li>pinpoint提供にあたり運用型広告（例、LINE広告）配信にかかる広告枠仕入費用</li> </ul>
人件費	<ul style="list-style-type: none"> <li>サービス開発・運用に携わるエンジニア人材、営業人材、新規事業開発人材などへの人件費</li> <li>役員報酬</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>システム開発・保守などの外注加工費</li> <li>開発済ソフトウェア償却費</li> <li>サービス提供上のサーバー使用料</li> <li>サービス認知度向上のための広告宣伝費</li> </ul>



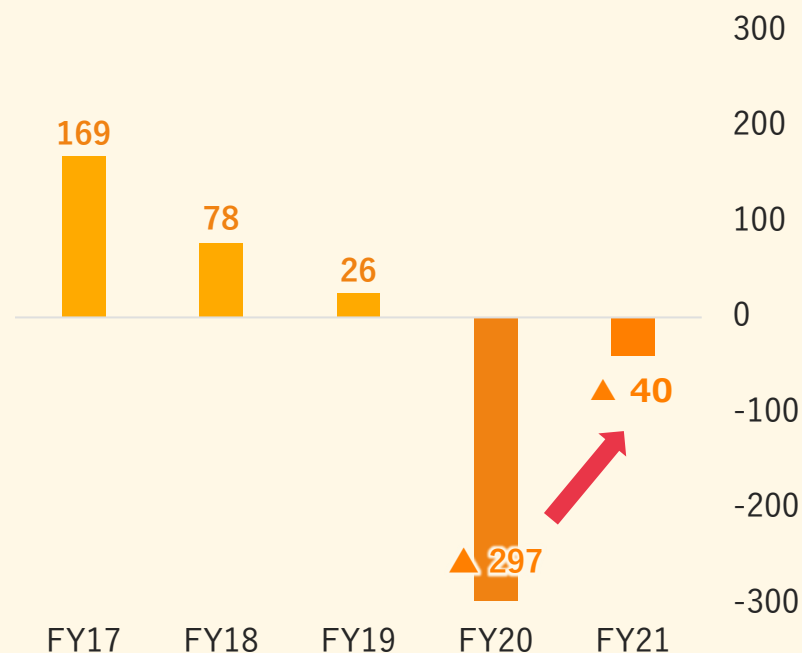
## 新型コロナウイルス感染症の影響は残るものの、足元の業績は大きく回復

## 売上高 (百万円)



HRデータ事業が牽引

## 営業利益 (百万円)



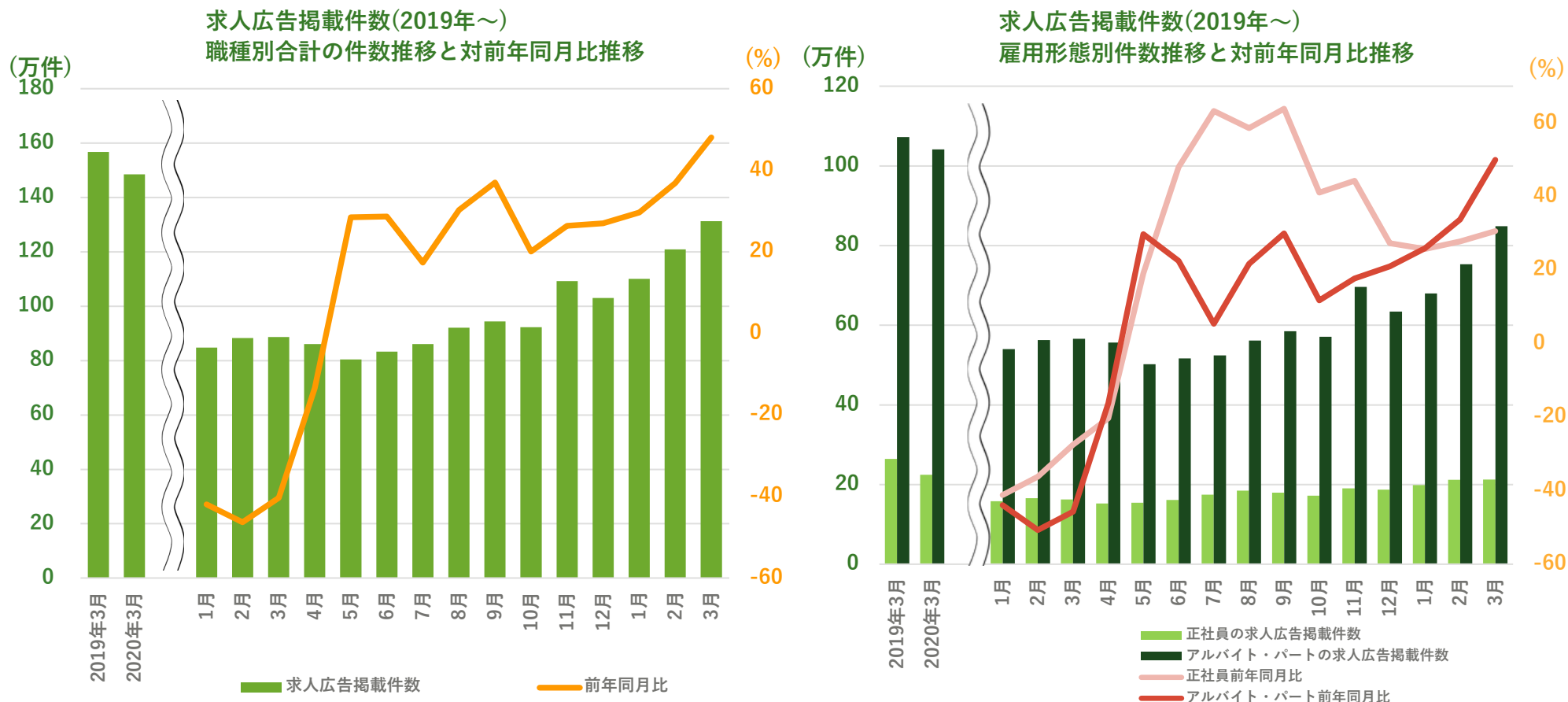


### III 市場環境

## 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
- 新卒採用分野の市場規模はコロナ前の水準まで回復
- 「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
- Web.2.0からWeb.3.0 ※へとコミュニケーションは進化

## 求人広告件数は回復傾向にあるが、業種により状況は異なり、求人需要に濃淡



※ 求人広告掲載件数は週平均

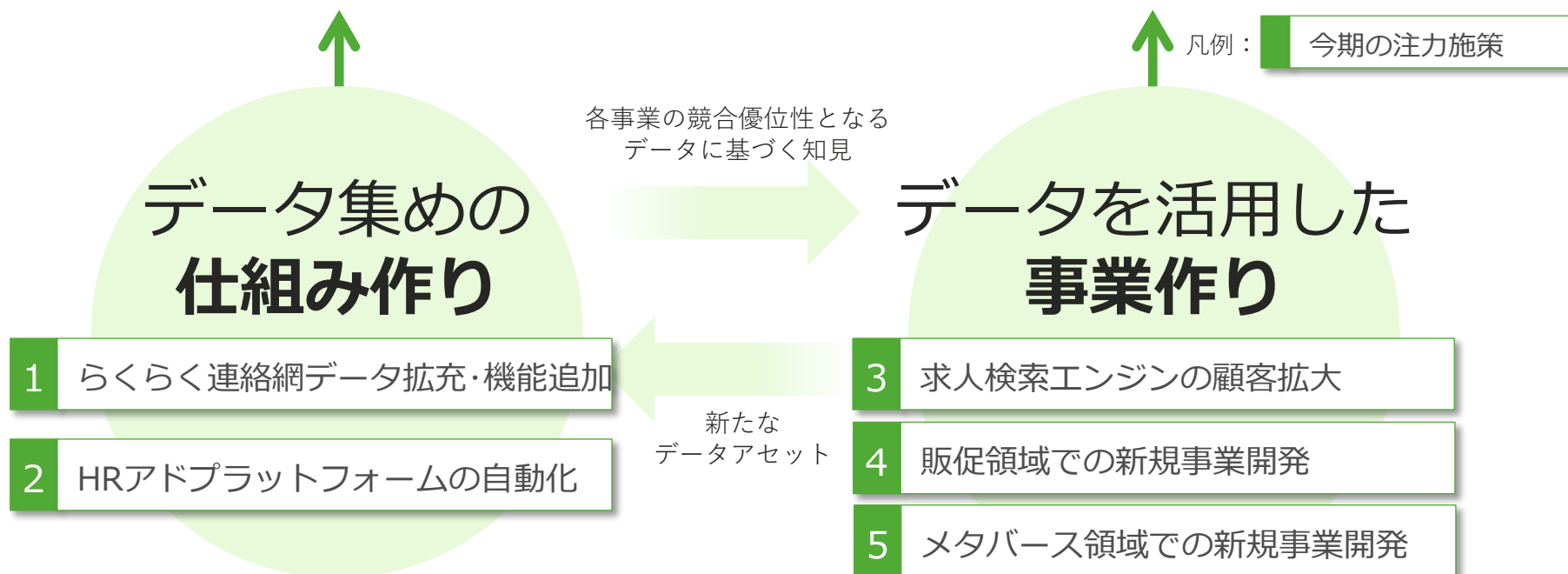
出典：公益社団法人全国求人情報協会「求人広告掲載件数等集計結果」



## IV | 成長戦略

「データ集めの仕組み作り」と「データを活用した事業作り」の  
両輪を回し、データを軸とした企業価値向上を実現

## データマネジメント力を磨き、企業価値最大化



## 一層の成長実現に向け、強みを生かした事業ポートフォリオを構成

### 立ち上げ・再投資フェーズ

### 成長フェーズ

### 安定収益フェーズ

コミュニケーション  
データ

HRデータ

1 らくらく連絡網データ拡充・機能追加

#### らくらく連絡網

機能強化・アプリ化・データベース拡充によりデータ基盤を磨き込み

4 販促領域での新規事業開発

#### 販促支援の新規事業

らくらく連絡網の会員基盤・特性を生かしたポイント経済圏を構築

5 メタバース領域での新規事業開発

#### メタバースの新規事業

仮想空間上での新たなコミュニケーションやコミュニティ活動を支援

2 HRアドプラットフォームの自動化

#### HR Ads Platform

求人原稿の作成自動化や、市場相場などの可視化にチャレンジ



求人検索エンジン運用やHRアドプラットフォームのフックとして提供

3 求人検索エンジンの顧客拡大

#### 求人検索エンジン

データに基づくPDCA運用力を差別化要素とし、顧客を拡大



1stパーティデータであり、プライバシー規制強化を追い風に展開加速



バイト探し決定版  
効率的な運用により、安定的に収益を確保

#### 【凡例】

■ 今期の注力施策

…注力施策と事業との対応

## 会員基盤の共通化・行動履歴データ取得などの基盤整備の上で 新たな機能追加による利用促進を狙う

### データベースの 基盤整備

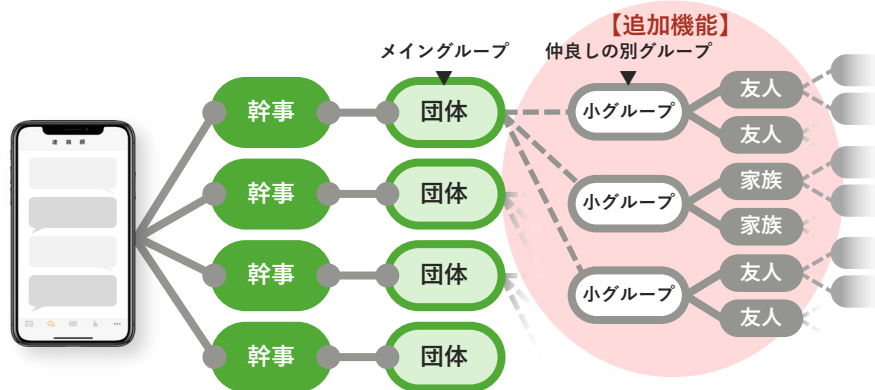
- サービス別に別々になっていた認証基盤を共通化
- 属性情報だけでなく、行動履歴データの蓄積基盤の構築

+

### 新たな機能追加

#### 機能例1：グループの細分化

- 団体内でより親密な小グループを形成できる機能追加
- より具体化・細分化された趣味嗜好に合わせた広告配信



#### 機能例2：グループ同士のマッチング

- スポーツ団体幹事への試合マッチング機能を追加
- 幹事への付加価値増加による利用及び新規団体勧誘の促進





蓄積したデータや、求人検索エンジンの運用ノウハウも活用し、  
求人原稿作成や市場相場の自動化を進める



採用市場の活況や高い顧客継続率（＝高品質サービス）を踏まえ  
今期は新規獲得・既存顧客との取引拡大により顧客拡大を進める

## 現状

### 市場

## 求人広告市場は活況

- 求人意欲は一部の業種ではコロナ以前の水準に回復
- 2022年3月の求人広告掲載数は対年前同月＋48.1%

### 事業

## 顧客継続率94%

- 蓄積したノウハウや、カスタマーサクセス強化により、2022年3月期(2021年4月～2022年3月)の案件継続率は平均94%と高水準

## 今期の方針

## 新規顧客の獲得

- 営業での行動量アップによる顧客獲得増加

## 既存顧客の取引拡大

- 運用担当者へのスキル研修で付加価値をさらに高め、顧客とのより深い関係を構築することで、取引金額を増加

## ポイント制度を導入した上で、団体活動と相性のよい商品・活動を 団体幹事やメンバーがお得に利用できる新サービスを立ち上げ

当社の  
強み・アセット

- ・ 約700万人の会員基盤
- ・ ポイント感度が高い主婦層が多い

×

市場環境

- ・ ポイ活（ポイントを貯めて活用する活動）人口の増加

### ポイントを活用した販促支援サービスの立ち上げ（ポイント経済圏の構築）

サービスの具体例

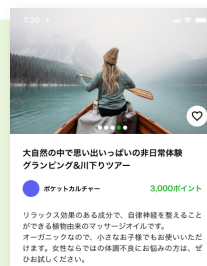
#### シェア買い

団体活動で利用する用具や消耗品などをまとめて購入できる



#### シェア予約

団体での旅行・ツアー・お出かけをまとめて予約できる



#### モニター

様々なサービスや店舗をモニターとして利用できる



## 仮想空間に新たなコミュニケーション空間を創り、 既存団体にとらわれないコミュニティ活動や繋がりを促進

当社の  
強み・アセット

- 約700万人・約39万団体の会員
- 団体内でのコミュニケーション目的での会員登録

×

市場環境

- コロナ禍でのオンラインコミュニケーションの拡大
- Web3.0※の技術の一般化

### 新たなコミュニケーション空間の構築

サービスの方向性

今期のチャレンジ

#### 仮想空間の構築

- コミュニティ活動やコミュニケーションの促進
- アバター機能※
- 仮想空間内でのイベント開催
- 仮想空間内での企業広告の獲得
- 採用支援活動での活用

#### コミュニティの育成

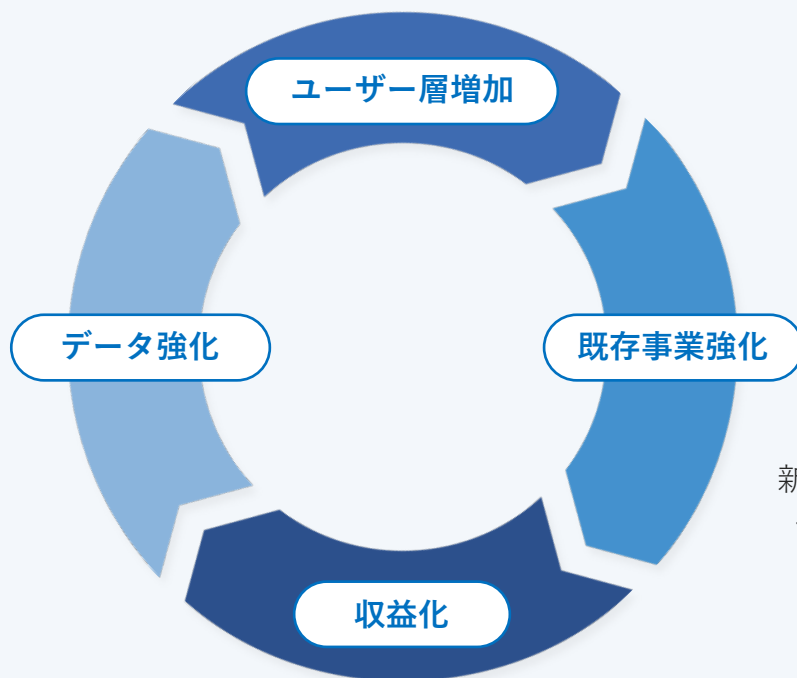
- スポーツや子育てなど多様なテーマでのコミュニティ形成
- 企業のファンコミュニティ形成
- 個人インフルエンサーのファンコミュニティ形成

#### 外部の仮想空間との相互接続

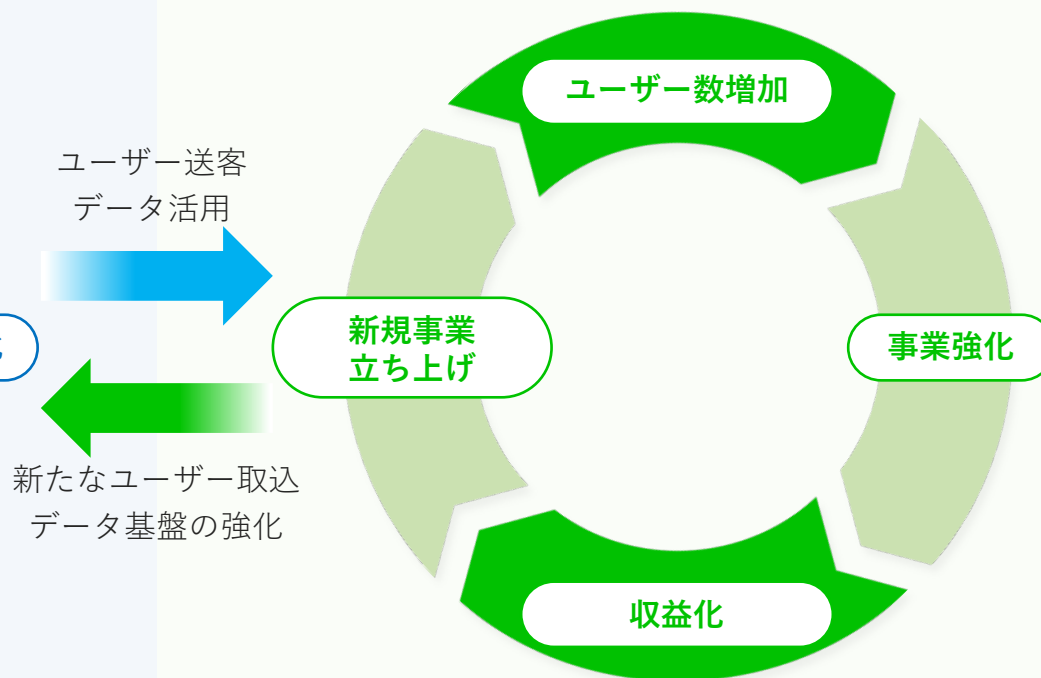
- 今後急速に増えると想定される様々な外部の仮想空間との相互連携

既存事業の強みが生きる領域で新規事業を展開し、早期成長を狙う  
新たに獲得したデータは既存事業でも活用し、相乗効果を狙う

## 既存事業での成長サイクル



## 新規事業の立ち上げサイクル



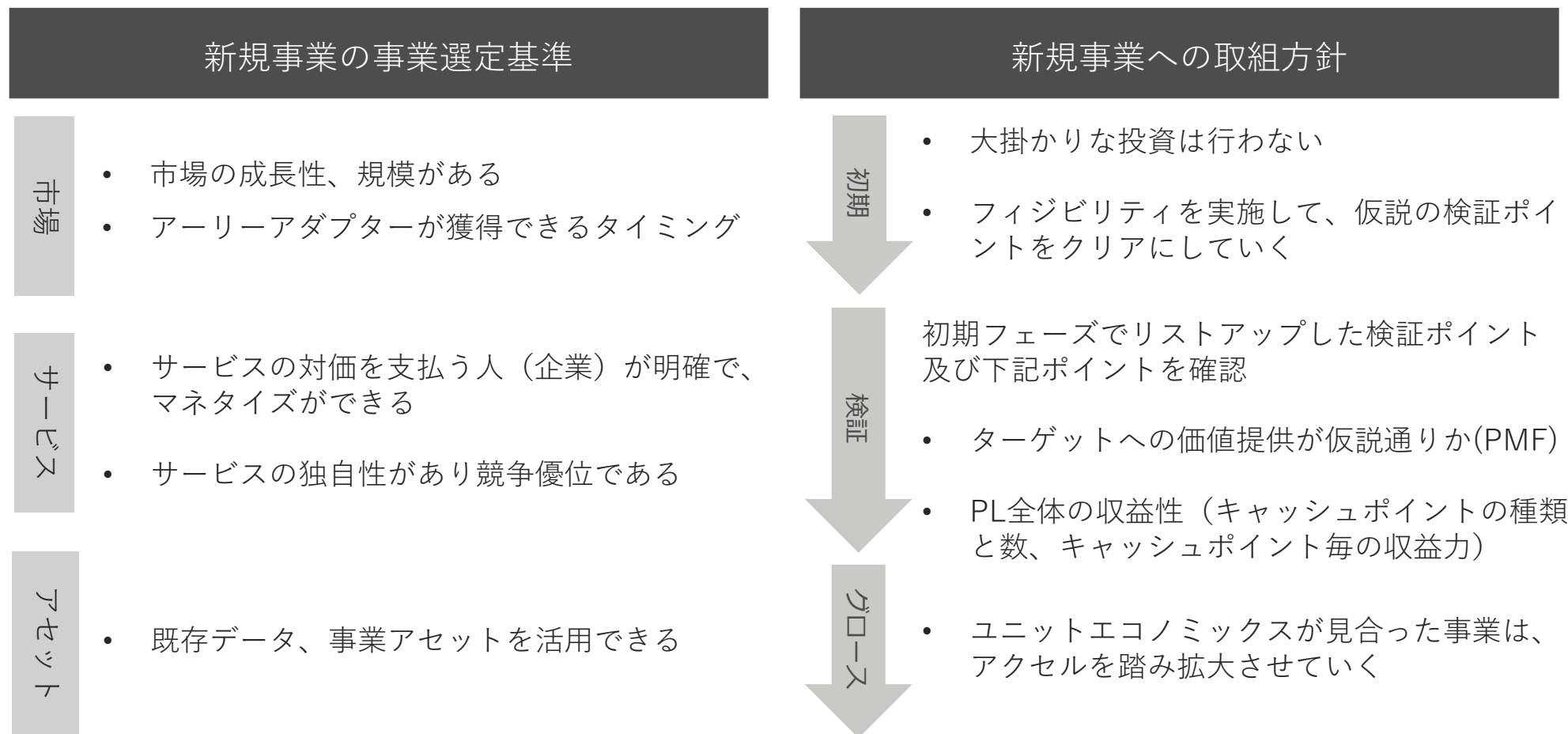
ユーザー送客  
データ活用

→

←

新たなユーザー取込  
データ基盤の強化

## 新規事業の事業選定基準と取組方針を明確化し 規律ある健全な投資を行う



The background is a vibrant green isometric illustration. It depicts a modern business environment with various scenes: a meeting room with people seated around a table, a person presenting at a whiteboard, a person walking with a box, and a person standing near a display board. There are also icons for a cloud, a globe, and a Wi-Fi signal. The overall style is clean and professional.

V

業績予想

新規事業のスタートと重なるものの、既存事業の回復を背に黒字化を目指す

(百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 通期予想	前年同期比
売上高	2,086	2,776	+33.1%
営業利益	▲40	2	—
経常利益	▲43	2	—
当期純利益	▲147	0	—

売上高内訳	2022年3月期 実績	2023年3月期 通期予想	前年同期比
コミュニケーション データ事業	659	820	+24.4%
HRデータ事業	1,386	1,941	+40.0%
その他	41	15	-63.4%



## データ×テクノロジーで社会に新たな価値の提供を

売上予算：820百万円

前期比：+24.4%

らくらく  
連絡網 

pinpoint

  
らくらく連絡網.app

 バイト探しの決定版  
らくらくアルバイト

## データの拡充と有効活用

### 今期の取り組み

- ・らくらく連絡網のデータ拡充
- ・PR部門の拡充（業種業界向け企画など）
- ・代理店戦略の強化
- ・アライアンスの推進
- ・新規事業のリリース

### 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

データ×テクノロジー×運用ノウハウで新たな雇用機会の提供を

売上予算：1,941百万円

前期比：+40.0%

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

- ・ 新卒領域の強化(pinpointとのクロスセル)
- ・ 既存顧客の取引継続率維持
- ・ 大手メディアとの連携による収益化
- ・ 運用自動化への取り組み
- ・ 新規事業のリリース

### 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

本業績予想は以下のような前提で策定

基本方針としては、引き続きHRデータ事業へ注力するが、コミュニケーションデータ事業での新規事業へ投資を行い、当社の強みである『データを活用した事業作り』を行う予定

<p>コミュニケーション データ事業</p>	<p><b>マーケット環境</b>：コロナ禍の影響は残るものの、インターネット広告市場は堅調に推移</p> <p><b>らくらく連絡網</b>：売上は前期並みを想定。データ整備、新機能開発投資により、採算は一時的に悪化</p> <p><b>pinpoint</b>：HR領域での販売強化を実施。売上+28%の成長を見込む                  (HR) ジョブオレ顧客向け新規開拓。新卒向け採用広告配信を強化                  (販促) 業種別業界別の企画営業を強化。前期並みを見込む</p> <p><b>新規事業</b>：らくらく連絡網会員データを活用した新サービスをリリースを見込む</p>
<p>HRデータ事業</p>	<p><b>マーケット環境</b>：ウィズコロナでの採用環境は改善傾向</p> <p><b>ジョブオレ</b>：前期並みを見込む</p> <p><b>HR Ads Platform</b>：既存顧客に前期並みの新規契約を加算。売上+70%の成長を見込む</p> <p><b>求人検索エンジン</b>：採用市場の回復を鑑み、既存顧客へのアップセル及びクロスセルにより売上+40%の成長を見込む</p>
<p>販管費</p>	<p>成長に向けたメリハリのあるコスト配分を行う</p> <p><b>人件費</b>：継続成長に向けた採用強化に伴う人件費増加</p> <p><b>その他</b>：新規事業の認知度向上のための広告宣伝費増加</p>



VI

事業リスク及び  
経営基盤の強化

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><b>インターネット広告市場</b></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><b>① 個人情報の取扱いについて</b></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><b>② 法的規制やプラットフォーム等の動向</b></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><b>新しいサービスの台頭を含む競合</b></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"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>

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。

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む

- ・ 規律ある健全な投資の仕組み
- ・ らくらく連絡網データの活用

- ・ 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。

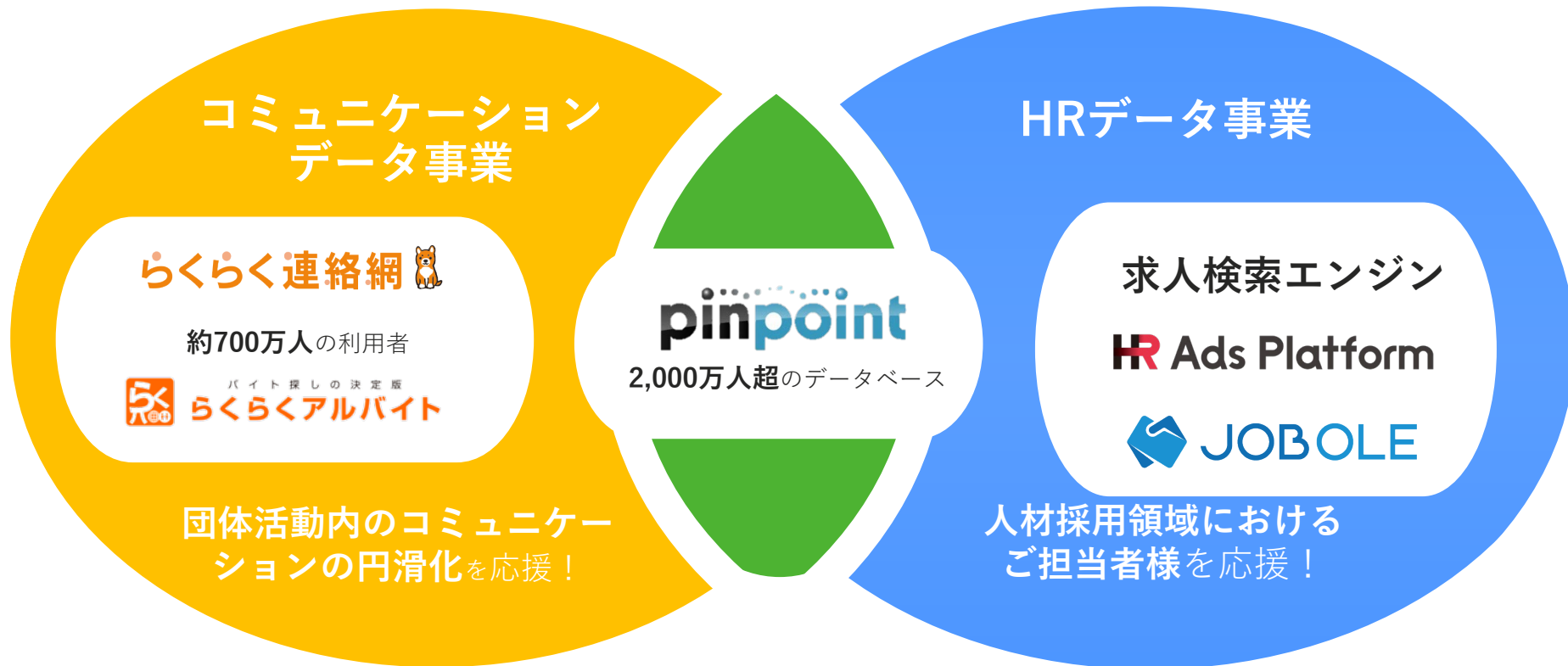


## Appendix

創業期より一貫して、データ集めの仕組み作りと  
データを活用した事業作りを続け、事業領域を拡大することで成長

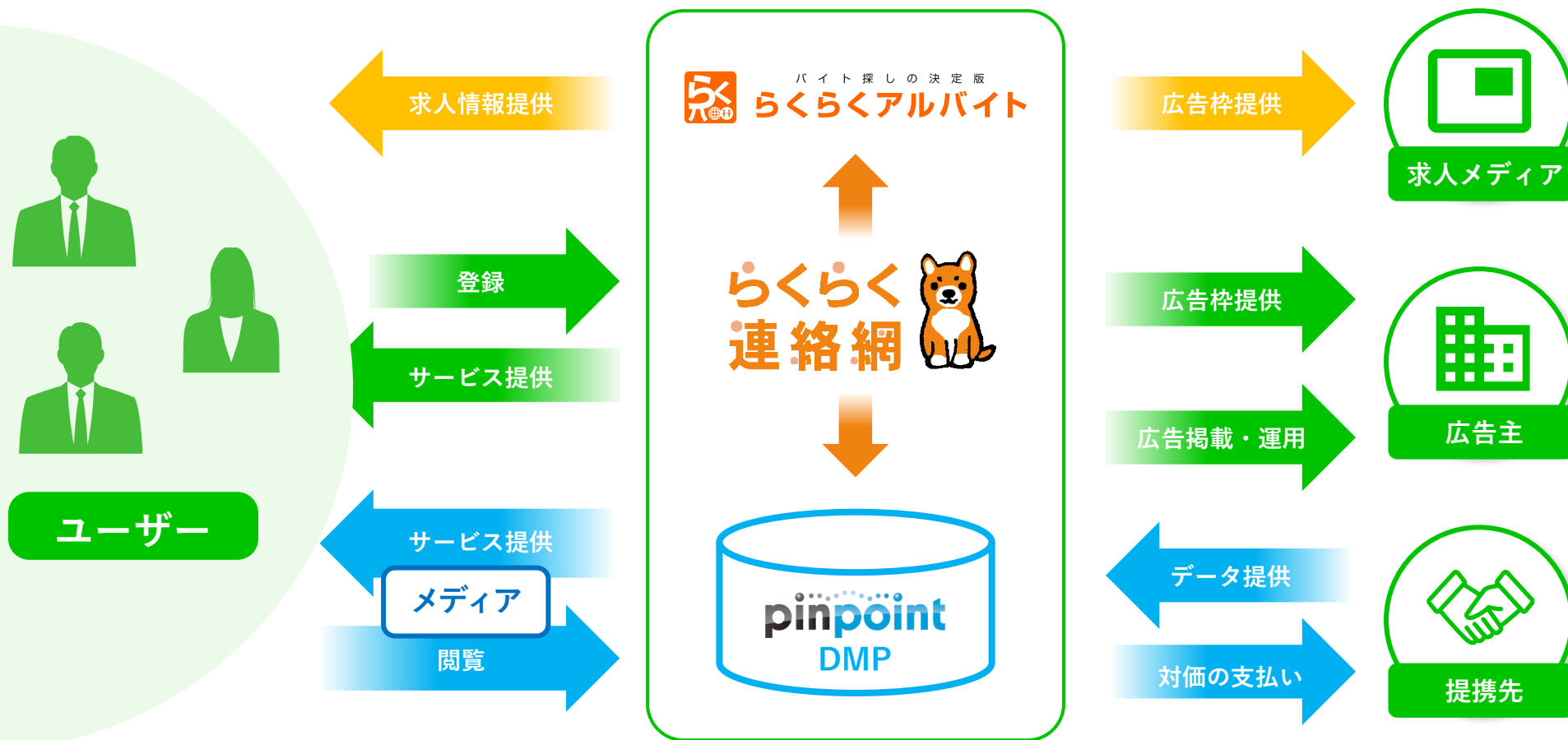






pinpointは両事業領域での収益化に貢献

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、2,000万人超のデータを保有



## 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

キーワード

仲間内趣味や楽しさ自発的



SNSへの抵抗感 → 抵抗感が薄い

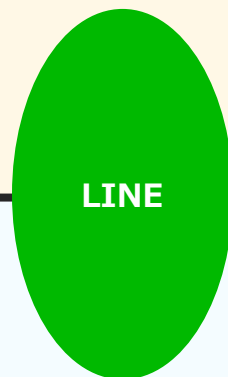
キーワード

若年層やギーク

SNSに抵抗感の薄い層



私的・情報の嗜好性が高い



公的・情報の必要性が高い



キーワード

中年層以上や、SNSに抵抗感のある層

SNSへの抵抗感 → 抵抗感あり

キーワード

必ずしも友人だけではない目的集団・連絡や確認事項・幹事や主催者

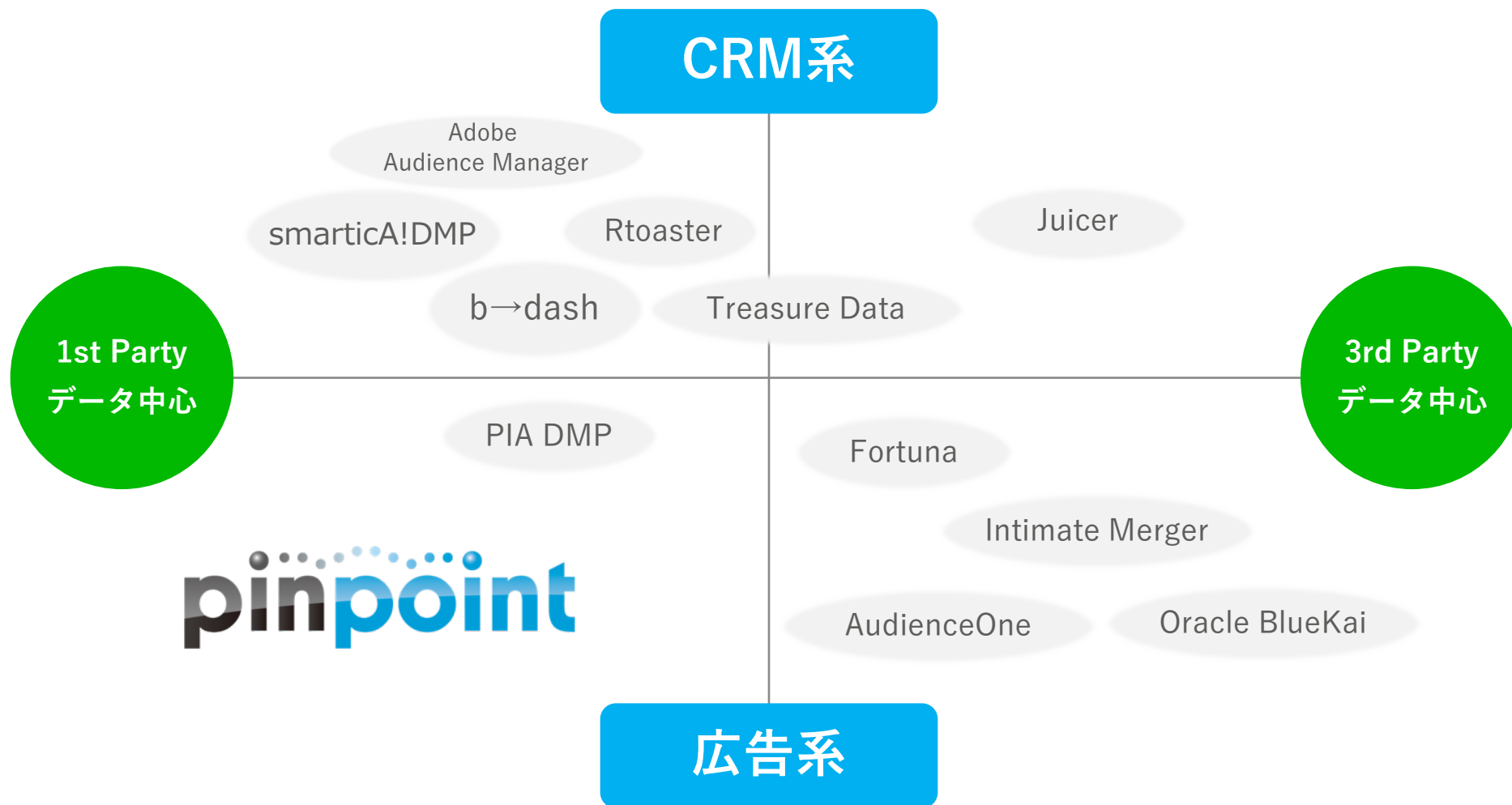
## らくらく連絡網ならびに提携企業のユーザー情報を活用した 広告配信が可能なDMP ※ (Data Management Platform)

極めて詳細で明確なららくらく連絡網の属性データ及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。



※ 巻末の「用語集」参照

1st Party Dataを生かしたビジネスモデル



## 会員基盤の共通化・行動履歴データ蓄積により、プラットフォームの価値を高め、新たなマネタイズに繋げる

現状課題

### 課題1 サービス別の認証基盤

現状は各サービス毎にユーザIDを発行・管理している



### 課題2 保有が属性情報のみ

保有情報が属性情報のみで、行動履歴が蓄積できていない



### 課題3 マネタイズ方法が限定的

収益源が広告バナーとDMPのみで、ポテンシャルを活かしきれっていない



投資

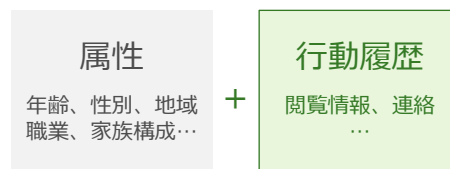
### 投資1 認証基盤の共通化

イオレ共通会員認証基盤を構築し、サービス間の横断をシームレス化



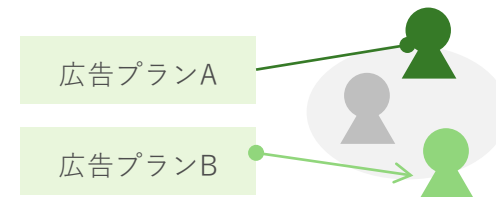
### 投資2 行動履歴も蓄積

属性情報に加え、行動履歴を蓄積することで、データの質を向上



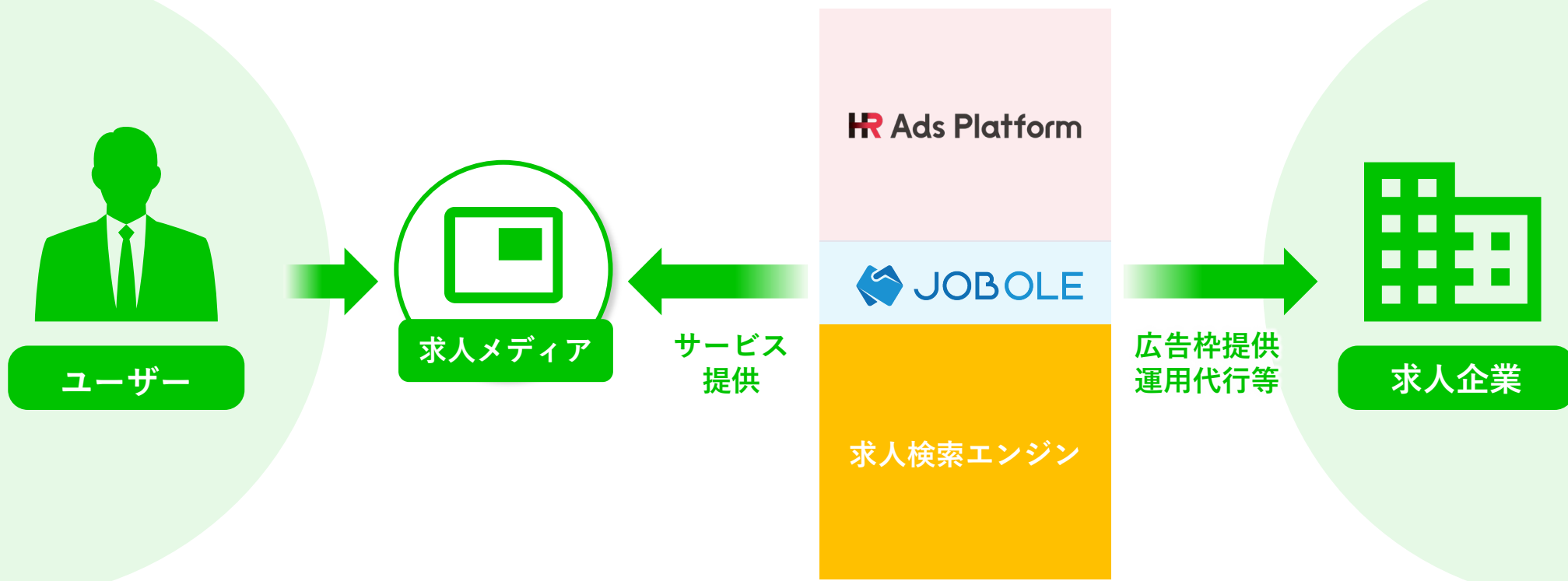
### 投資の価値 新たなマネタイズ方法開発

より精緻な広告プランを開発でき、様々なマネタイズ方法を実現可能



HRデータや求人業界での運用ノウハウ、アドテクノロジーを統合した  
HR求人支援領域でのビジネスモデル

JOBOLEを入りに、2種類のサービスを両輪に拡大を図ると共にHRデータを蓄積





## HR Ads Platform

### 日本の人事部 「HRアワード2021」入賞

387件のエントリーから、43社を選出



### 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



## 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

求人概要

※は必須入力です。

タイトル\*

雇用形態\*

業種\*

職種\*

担当アカウント\*

タイトル

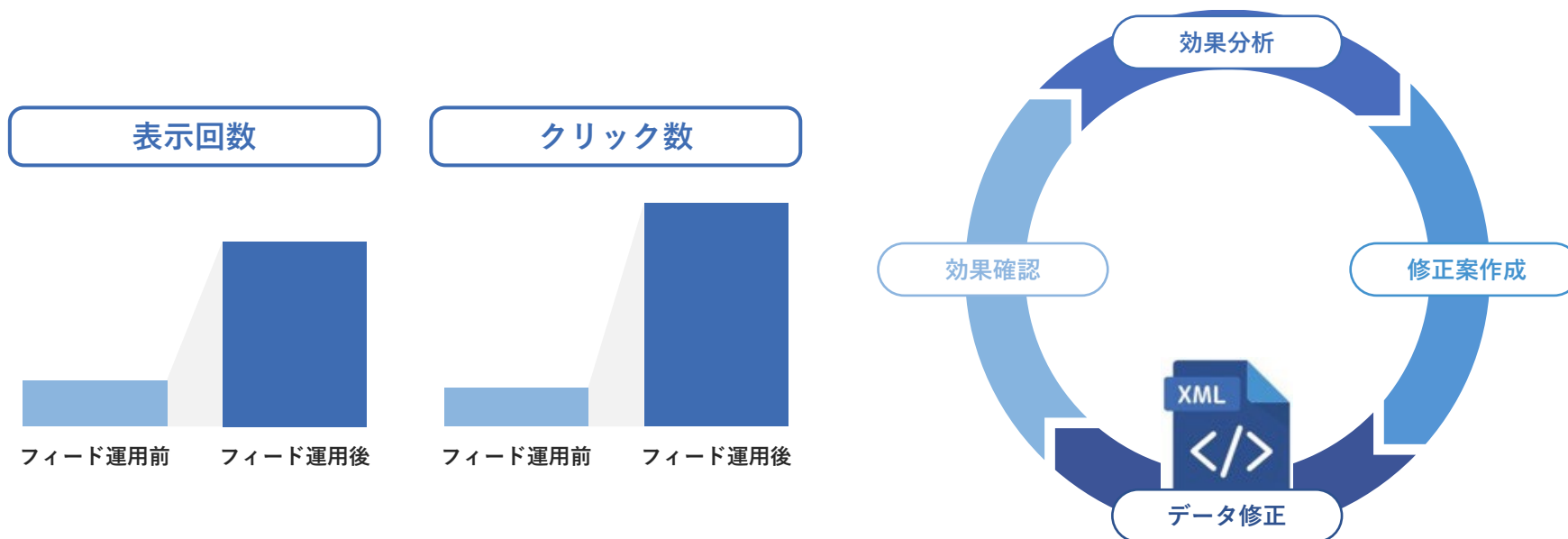
職種

### 自社求人募集ページ



- インディード **indeed**
- 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により  
**大きな採用効率化に繋がる**



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

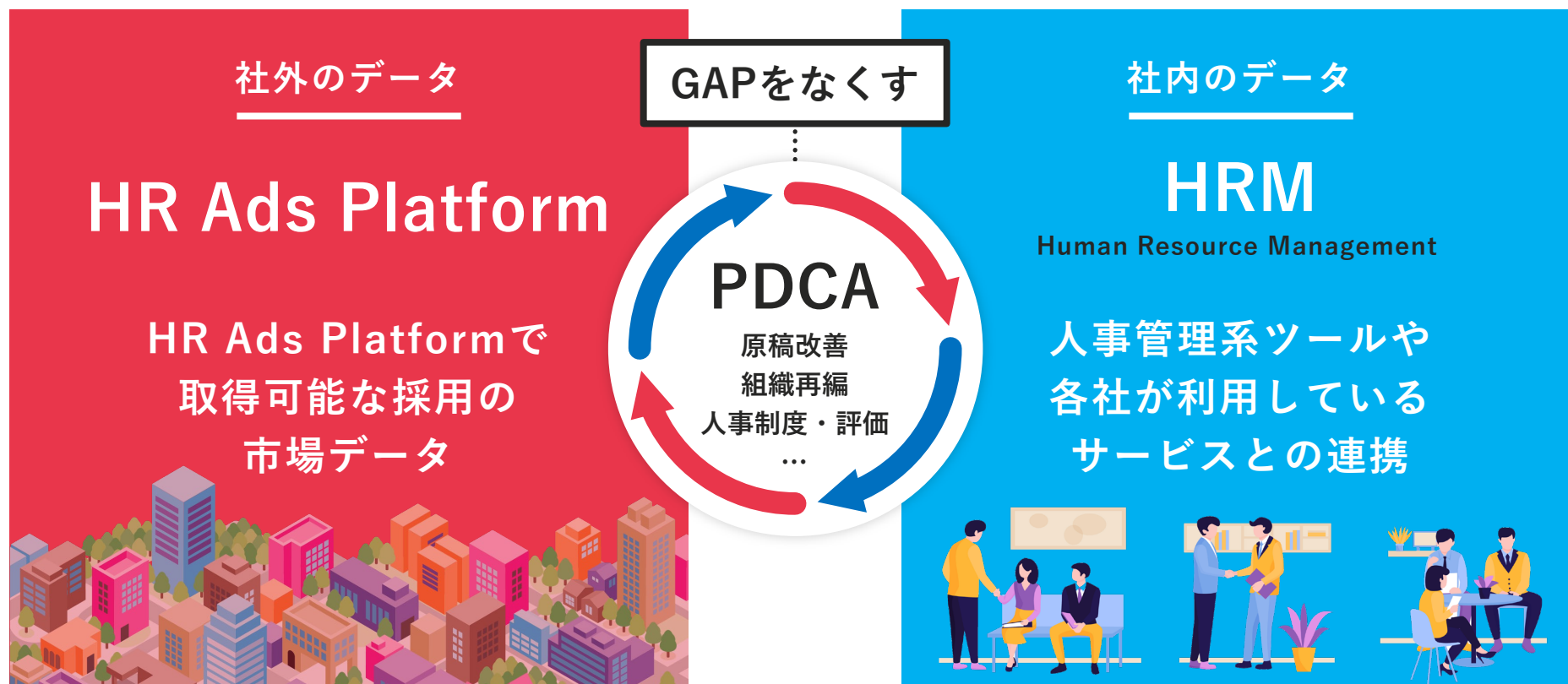
2010

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。

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
1 <sup>st</sup> Party Data	自社で収集・保有しているデータ
3 <sup>rd</sup> Party Data	自社以外の第三者が提供するデータ

用語	説明
メタバース	コンピュータやコンピュータネットワークの中に構築された、現実世界とは異なる3次元の仮想空間やそのサービスのことを指す。英語の「超（meta）」と「宇宙（universe）」を組み合わせた造語。仮想空間で自分の分身となるアバターを操作すれば、空間を自由に移動したり、他者と交流したりといったことが可能となる
Web3.0	Web3.0はイーサリアムの共同創業者であるギャビン・ウッド氏によって提唱された概念。明確な定義はまだないとされているが、ブロックチェーン技術を活用した非中央集権型または分散型のインターネット。Web1.0は、1999年代のWWW（World Wide Web）が普及し、個人が自由にホームページを作り情報発信ができるようになった時代。2000年代に入り、Web1.0に変わり登場したのがWeb2.0である。Web2.0は、SNSなどの普及により、情報発信者と閲覧者の双方向的なやりとりが可能となった時代
アバター機能	アバター（英: avatar）とは、ゲームやネットの中で登場する自分自身の「分身」を表すキャラクターの名称。ユーザーは、画面上の仮想空間で、自分が設定した（または指定された）キャラクターの外観を選んで、意思表示や行動を行うことができる。現実世界と同じように、仮想空間で出会う人にアバターが物を渡したり会話をしたりといったことが行える
アーリーアダプター	アーリーアダプターとは、イノベーター理論における5つのグループの1つ。流行に敏感で、自ら情報収集を行い判断する層。新しい商品やサービスなどを早期に受け入れ、消費者に大きな影響を与える
PMF	PMF（プロダクトマーケットフィット）とは、「Product Market Fit」の頭文字を取った言葉であり、直訳すると「製品（サービスや商品）が特定の市場において適合している状態」。言い換えると「カスタマー（顧客）の課題を満足させる製品を提供し、それが適切な市場に受け入れられている状態」
フィジビリティ	「フィジビリティ」は英語の「feasibility」のことで、「実行可能性」「実現可能性」という意味を持つ言葉。「フィジビリティ」はビジネス用語の一つで、企業や組織が新しい試み始める時に、果たして目的に到達することができるのか、実際に利益は得られるのかといった「可能性」を意味する
ユニットエコノミクス	ユニットエコノミクスは、事業の経済性を測定する経営手法のひとつ。ユニットという言葉の通り、単位あたりの収益性を見るもので、SaaSでは1ユーザーあたりの採算を示す指標。LTV（顧客生涯価値）とCAC（顧客獲得コスト）で、「ユニットエコノミクス=LTV/CAC」で算出

## 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2023年5月に開示を行う予定です。