



2022年3月期

決算説明資料

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17日

- I 経営方針
- II 業績ハイライト
- III 2022年3月期戦略進捗状況
- IV 市場環境
- V 成長戦略
- VI 注力施策
- VII 業績予想
- VIII 参考資料

eole Inc.

I | 經營方針

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

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

eole Inc.

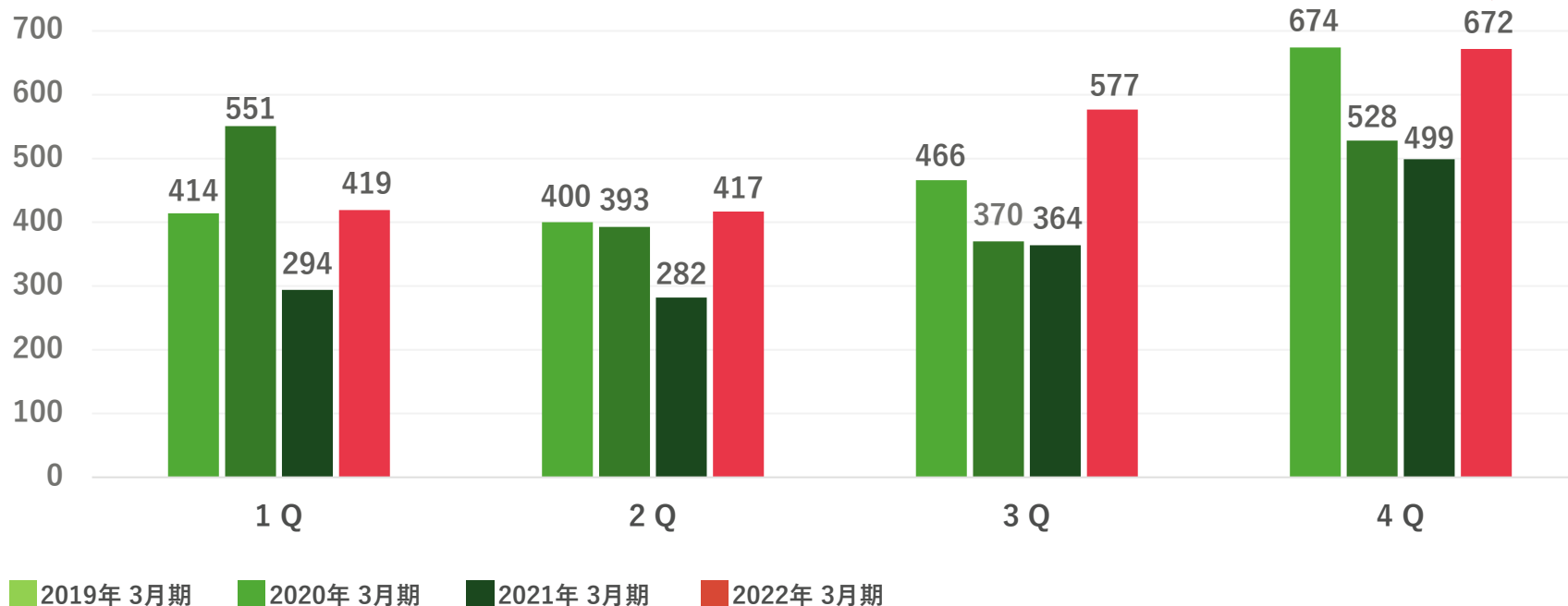
|| | 業績ハイライト

HRテクノロジー事業が伸長し過去最高売上高となったが、データマネジメント事業が伸び悩み利益率が低下し、営業損失となった。当期純利益は特別損失の影響で下振れ

(百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前年同期比	2022年3月期 予想
売上高	1,439	2,086	+45.0%	1,838~2,139
営業利益	▲295	▲40	—	▲97~53
経常利益	▲274	▲43	—	▲97~53
当期純利益	▲630	▲147	—	▲100~50

第4四半期の売上は前年同期比34.7%増となり、コロナ禍以前の水準まで回復

四半期別売上高推移 (百万円)

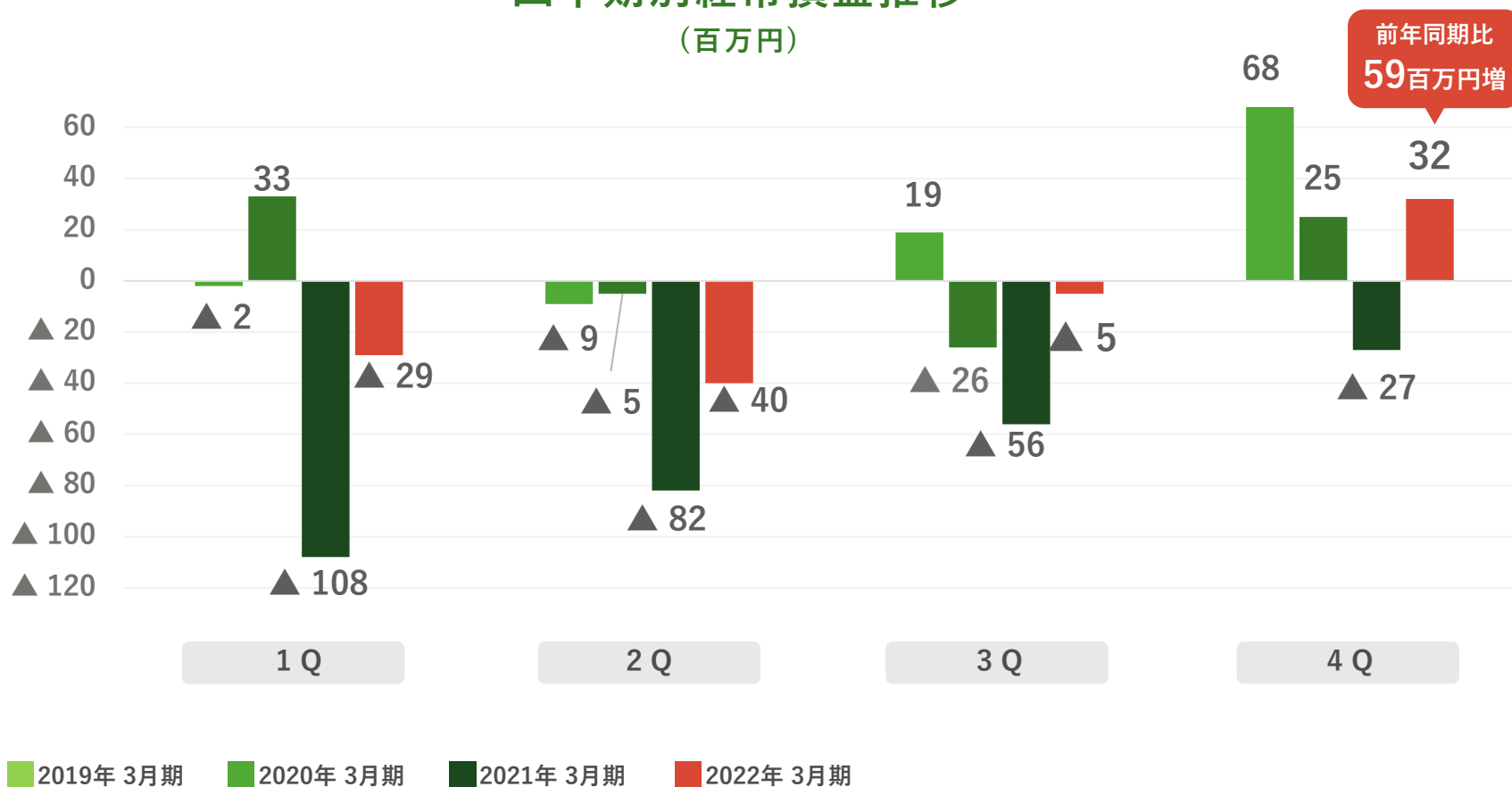


※ 比率は単位未満を四捨五入で表記。なお、次ページ以降も同様。

8 四半期ぶりに、四半期経常利益は黒字化

四半期別経常損益推移

(百万円)



HRテクノロジー事業が売上进行、データマネジメント事業は販促の需要が戻らず

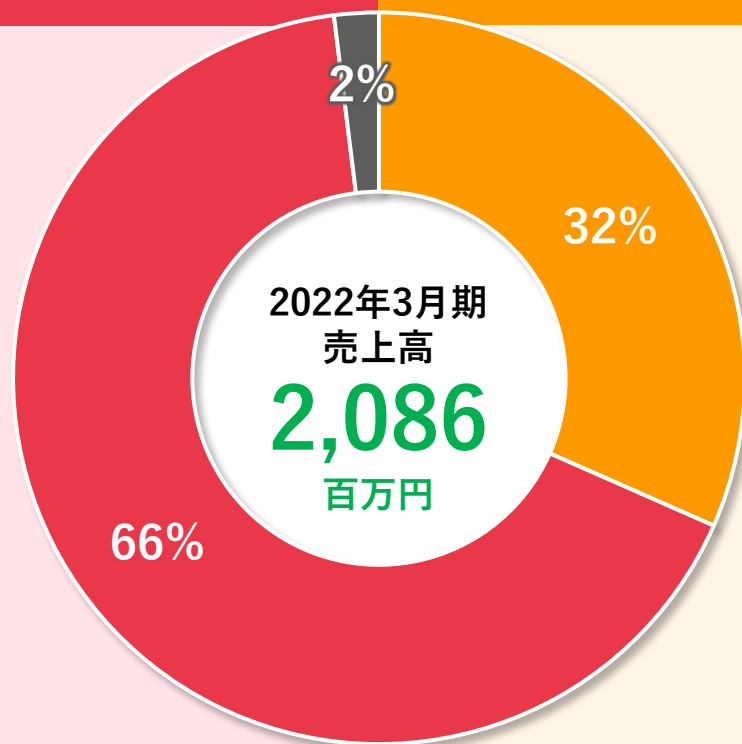
HRテクノロジー事業

データマネジメント事業

求人検索エンジン



HR Ads Platform



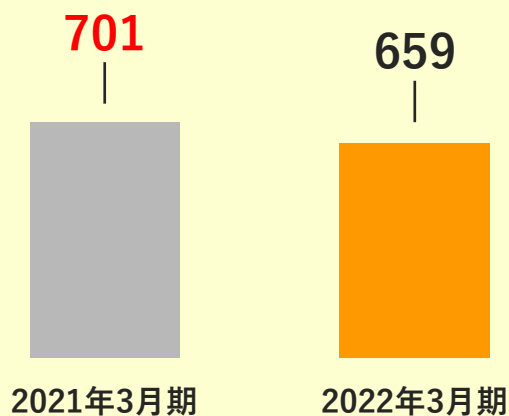
らくらく連絡網

pinpoint

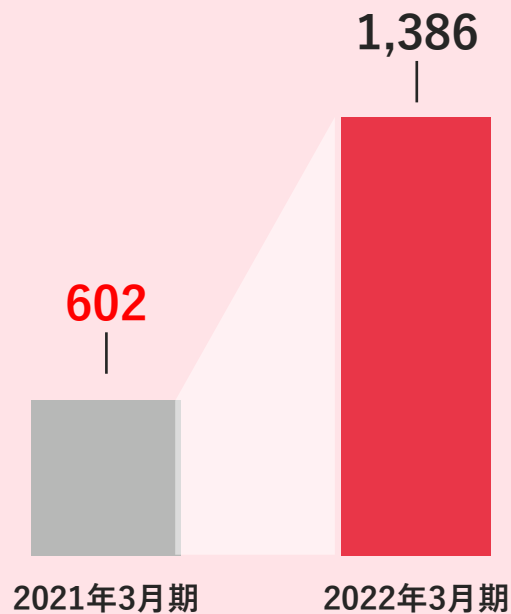
バイト探しの決定版
らくらくアルバイト

- データマネジメント事業は販促系の需要が戻らず前年同期比で減少
- HRテクノロジー事業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

2023年3月期以降の利益計画を保守的に見積もった結果、無形固定資産（ソフトウェア）の減損損失101百万円を計上。

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	特別損失	税引前 当期純利益	法人税等 調整額	当期 純利益
2022年3月期 実績	2,086	▲40	▲43	101	▲144	2	▲147
(業績予想)	1,838～ 2,139	▲97～ 53	▲97～ 53	-	-★		▲100～ 50

将来の利益計画を保守的に見積もった結果、固定資産の減損損失101百万円を計上。

★業績予想の開示項目ではありません

自己資本比率は前期比減少となるが、依然として財務基盤は安定水準を維持

(百万円)

	前期末 (2021年3月末)		当期末 (2022年3月末)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	766	100.0%	751	100.0%	▲25
流動資産	690	60.2%	737	98.1%	36
現金及び預金	421	45.1%	392	52.2%	▲28
固定資産	76	39.8%	14	1.9%	▲61
負債					
流動負債	227	15.5%	313	41.7%	74
純資産	538	69.3%	438	58.3%	▲100
自己資本比率		69.9%		58.3%	▲11.6pt

eole Inc.

III | 2022年3月期戰略進捗状況

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

求人企業数・原稿数は計画値を大幅に上回るも、メディア接続数は計画より遅延。
2023年3月期は、更なる収益化及び自動化のステージへ。

A メディアとの 横展開を開始

- ・25の求人メディアと連携（非開示メディア含む）
- ・求人メディアと短期間での連携可能な接続汎用化を実現、接続の仕様公開

B ATS・代理店 と連携開発

- ・他社ATS（ゼクウ）と連携開始
- ・追加1社との連携開発（5月リリース予定）
- ・パートナー（代理店）チャンネル9社開拓

C その他の 進捗状況

- ・複数のATS及び求人メディアと接続協議及び連携開発中
- ・求人検索エンジンからのクロスセル
- ・メディア連携に時間を要し、収益化は道半ば

今後の見通し

- ・新規求人メディア及びATS連携は継続的に拡大
- ・他社リソースの活用やアライアンス等により成長速度を加速
- ・3年目のテーマは収益化&自動化・AIを見据えた能動学習の導入

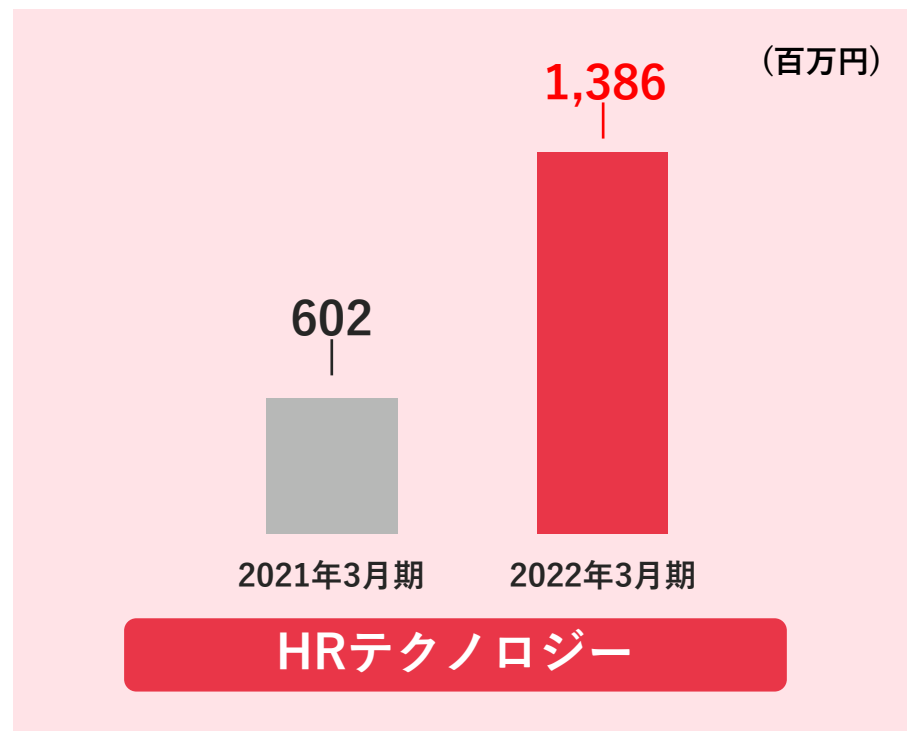


2. 「HRテクノロジー事業」の成長拡大

■カスタマーサクセスの強化による、案件継続率（平均94%）の定着、拡大

■アップセルによる収益機会の拡大

■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、新規顧客獲得及びアップセルにより成長拡大を図る

3. 新卒採用分野の注力

- 就職内定率は22.6 % (前年同月比 + 5 ポイント) となり、コロナ禍以前と同水準で推移 (株式会社リクルート 2022年3月10日 就職プロセス調査 (2023年卒) 「2022年3月1日時点内定状況」)
- 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、アフターコロナの中期経営計画を見据えた採用ニーズはより高まっている
- 各社におけるインターンシップ制度採用による採用予算は分散化
- 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
- パートナー戦略強化が実を結びつつあり、顧客基盤を拡大していく

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
- ・ 新卒領域のサービス提供企業との提携

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

テクノロジートレンド、独自のサービス力、データに強い経営・事業体制等を踏まえ、
データマネジメント事業にも今後大きなポテンシャルがあると認識

現状への
当社認識

データマネジメント事業にも大きなポテンシャルがある

理由1（社会背景）
「第三者データの規制」という
テクノロジートレンド

- プライバシー保護意識の高まりにより、データ利用の規制強化
Safariでは2020年3月から全面規制、Google Chromeも2022年を目処に規制
- 第三者データに依存した広告やマーケティングが困難に
- 「らくらく連絡網」約700万人の会員等、**1stパーティデータを自社で保有**している当社には追い風

理由2（サービス）
広告に頼らず口コミで成長する
独自のサービス力

らくらく連絡網

- 「部活動、サークル、PTA等の団体向け」という独自のポジショニングにより、広告に頼らずに**約700万人の登録者**
- アクティブユーザーの割合も高い（数値は現状非開示）
- **投資による成長余力あり**

理由3（体制）
リクルート・大手AI企業等
データに強い経営・事業体制



代表取締役 冨塚

リクルートホールディングスでの執行役員経験を経て、2021年6月より当社参画
顧客データを活用した事業グロースに深い知見あり

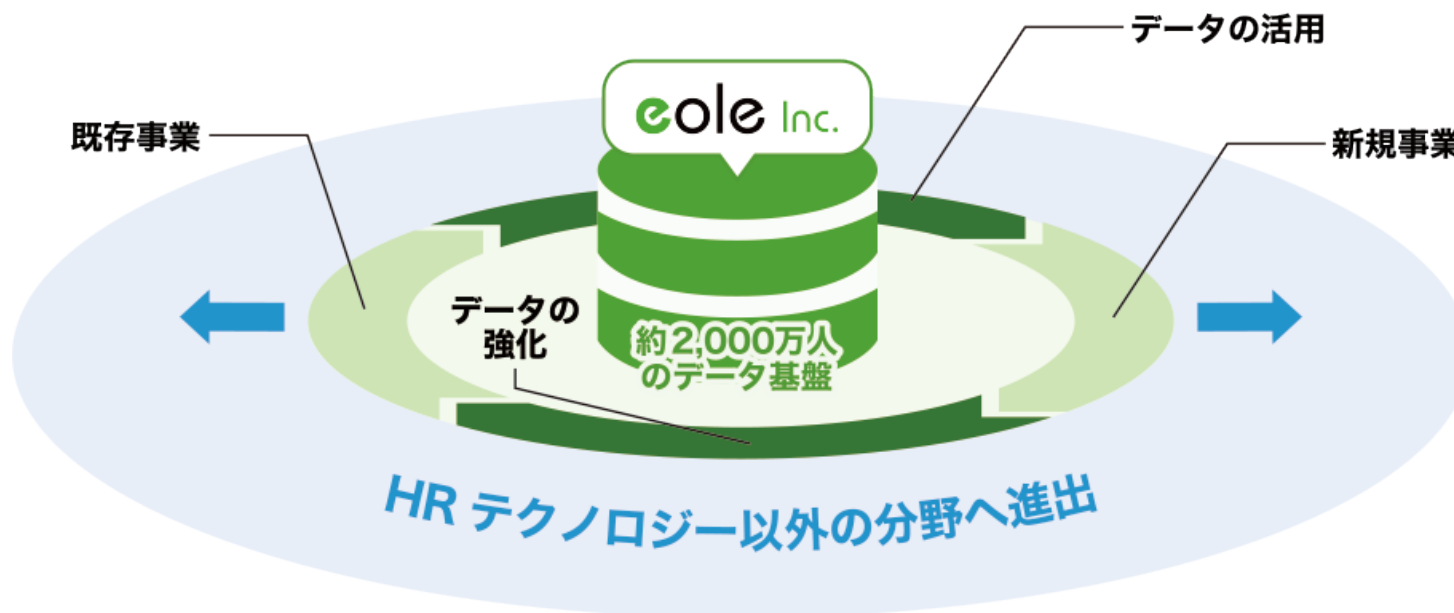


執行役員
新規事業開発室長 井上

AI開発のエクサウィザーズでプロダクト部門長として、年間数十件の大手企業のデータ利活用プロジェクトをリード
2021年10月より当社参画

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



新規事業開発(新アプリ開発の方向性①)

eole Inc.

「らくらく連絡網」のユーザー接点を強化することで、従来の広告配信による収益のみならず、**スポーツ団体等の所属団体特性を活かした商品購入の支援等**を行うことで新たなマネタイズによる収益化が可能なアプリを開発予定



39万団体
約700万人が利用中

らくらく連絡網の強み
2005年4月のリリースより約17年が経過したが、コミュニケーションツールとして変わらず評価を受け、ユーザーは増え続けている

現状の課題

1. UIの老朽化
2. MAUは高いものの、DAUには改善の余地あり（情報配信の不足）
3. 属性情報のみを保有

必要な対策

1. 大幅なUI改善を行いユーザーフレンドリーな画面構成に改修予定
2. ユーザーが団体連絡以外のコミュニケーションにも**毎日アプリを利用するよう機能を実装**
3. 属性情報のみではなく、**行動履歴情報も取得**することで、さらに団体特性を活かした情報(仮)eole CDPを通じてユーザーに提供

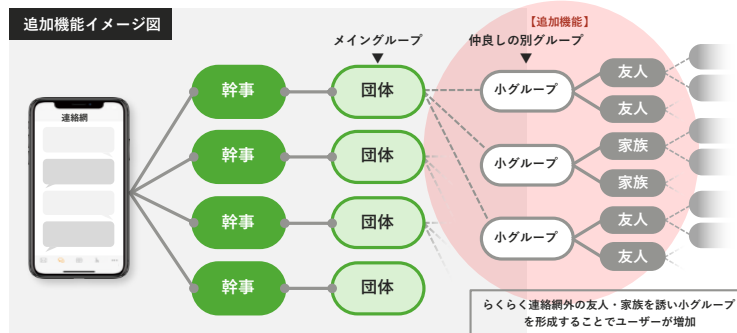
Copyright©2022 eole Inc. All Rights Reserved

21

新規事業開発(新アプリ開発の方向性②)

eole Inc.

- ① 団体ユーザーが各自で小グループを形成し、**より親密な小グループを形成**できる機能を追加することでユーザー数は増加見込(データの量の拡充)
- ② 小グループの趣味嗜好はより具体化、細分化されており、その**行動履歴情報を分析**し、**より効果の高い広告配信**が可能



Copyright©2022 eole Inc. All Rights Reserved

23

新規事業開発(新アプリ開発の方向性③)

eole Inc.

「らくらく連絡網」で保有するサッカーや野球をはじめとしたスポーツ団体の会員(※団体幹事)をアプリ上でマッチングさせることで「試合の対戦相手」や「チーム同士の交流やイベント」等、幹事への提供価値を高めていくことで新たなマネタイズを創出



Copyright©2022 eole Inc. All Rights Reserved

23

らくらく連絡網の利用団体の約7割は、スポーツ団体であり、幹事向けに利用促進を図るアプリ開発を行い、MAU及びDAUの向上を図る

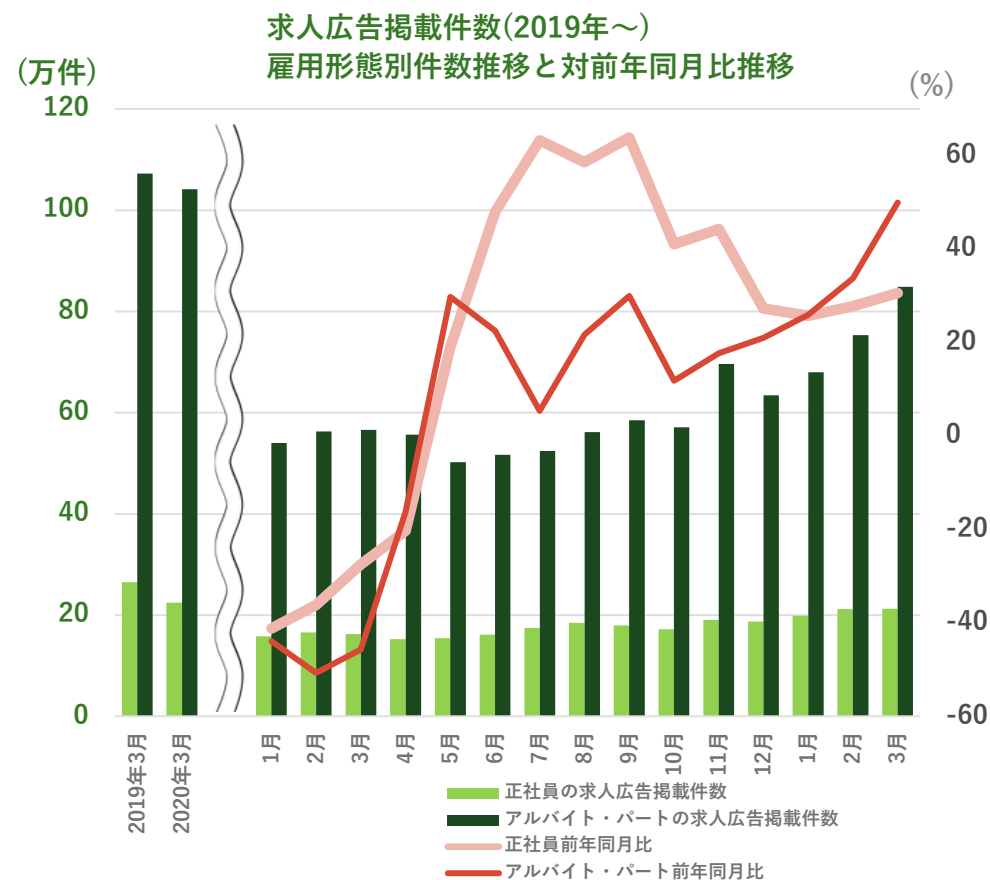
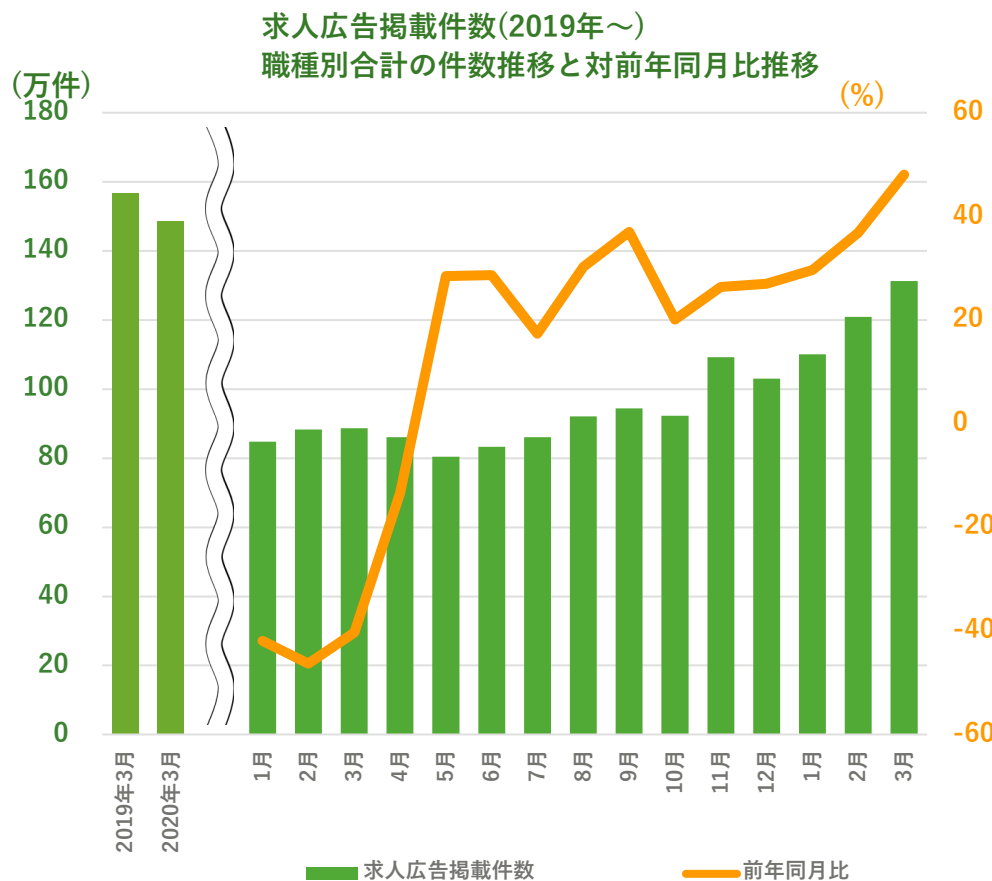
eole Inc

IV | 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」

eole Inc.

V

成長戰略

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

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

蓄積方法

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

データの魅力

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**）

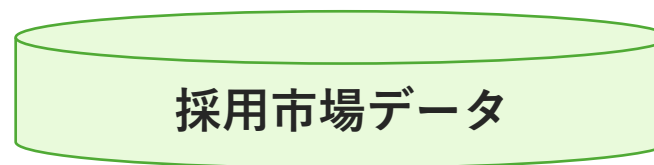
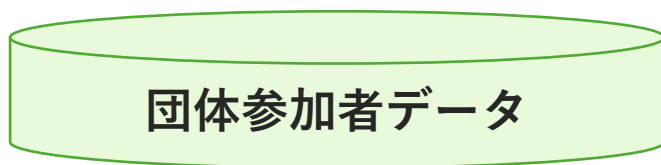
HRアドプラットフォーム、求人検索エンジン運用、ジョブオレを通じて実際に応募が行われた求人データを蓄積

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



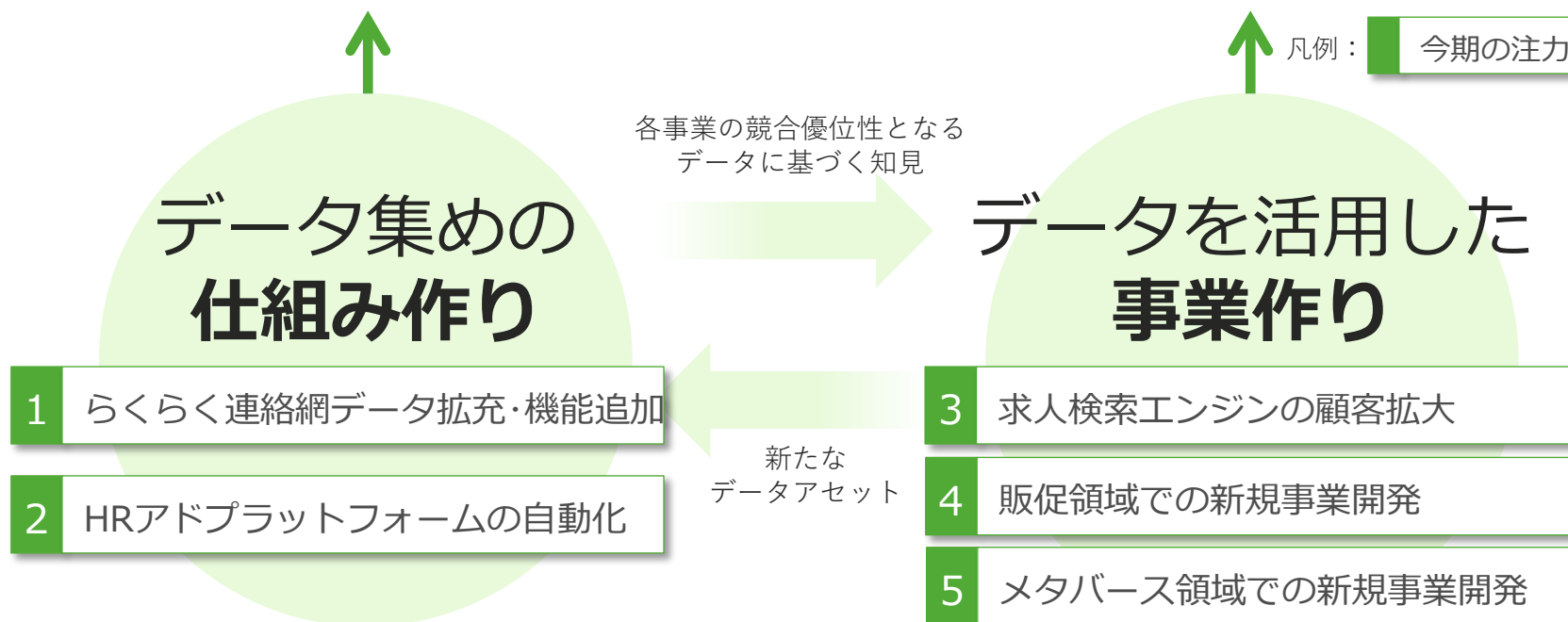
自社採用サイトを作成可能な採用支援システム

⋮

データを活用した事業作りを推進
新体制でも

「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



※新規事業の概要・詳細はVI.注力施策セクションに記載

eole Inc

VI | 注力施策

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

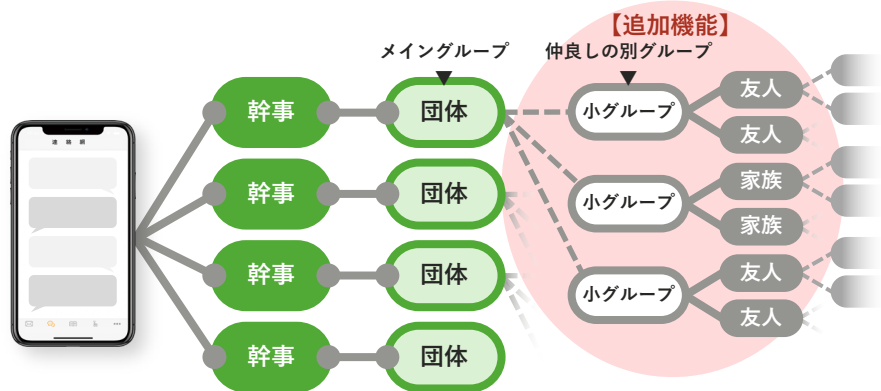
- サービス別に別々になっていた認証基盤を共通化
- 属性情報だけでなく、行動履歴データの蓄積基盤の構築

+

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（ポイントを利用して活用する活動）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

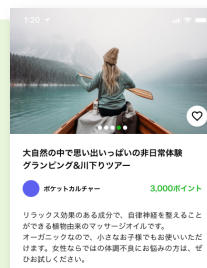
シェア買い

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

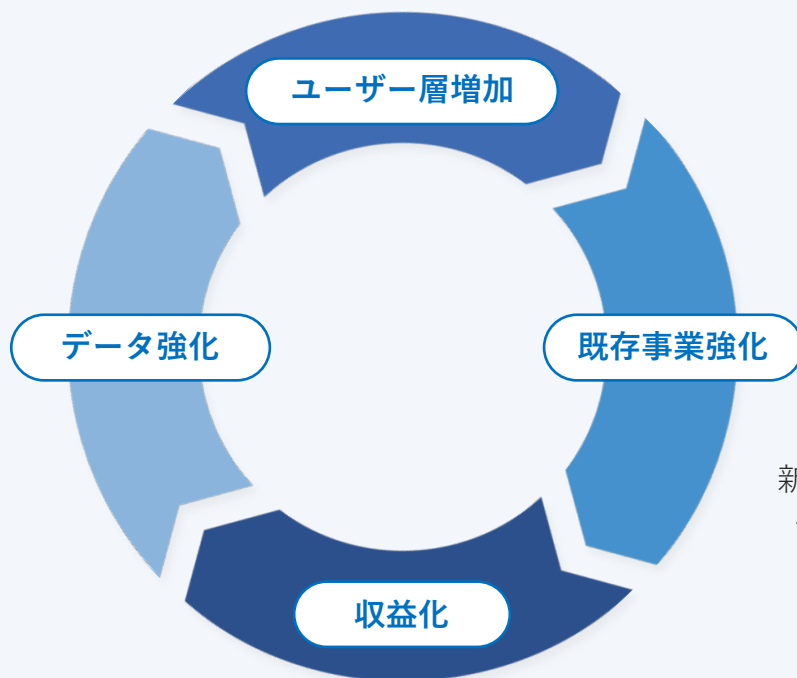
- スポーツや子育てなど多様なテーマでのコミュニティ形成
- 企業のファンコミュニティ形成
- 個人インフルエンサーのファンコミュニティ形成

外部の仮想空間との相互接続

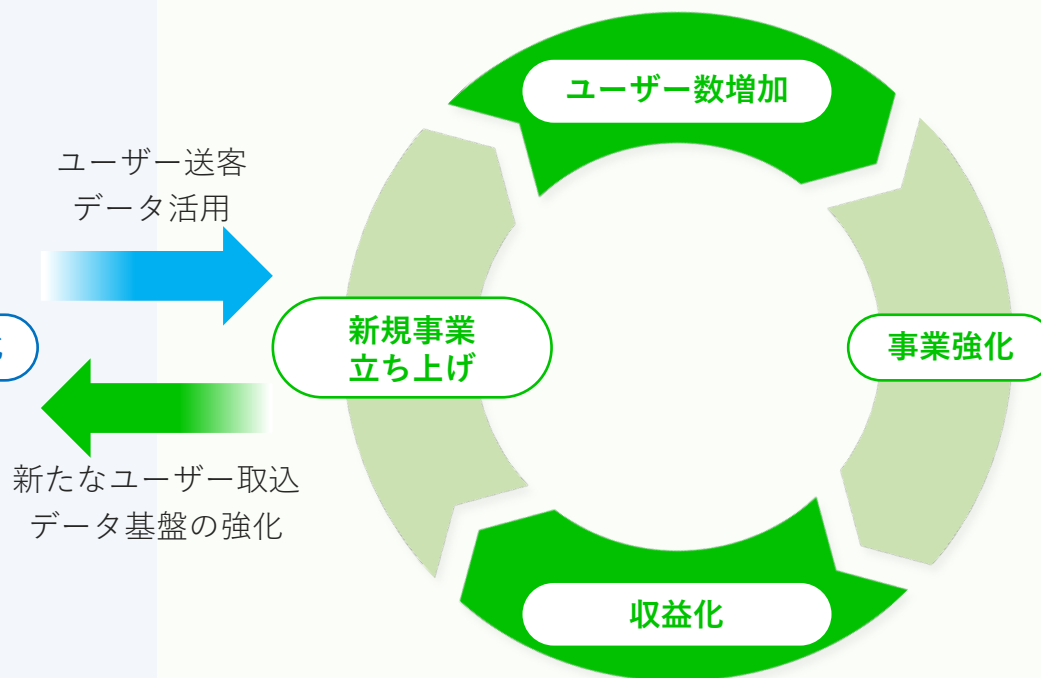
- 今後急速に増えると想定される様々な外部の仮想空間との相互連携

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

新規事業の事業選定基準

市場

- 市場の成長性、規模がある
- アーリーアダプターが獲得できるタイミング

サービス

- サービスの対価を支払う人（企業）が明確で、マネタイズができる
- サービスの独自性があり競争優位である

アセット

- 既存データ、事業アセットを活用できる

新規事業への取組方針

初期

- 大掛かりな投資は行わない
- フィジビリティを実施して、仮説の検証ポイントをクリアにしていく

検証

- 初期フェーズでリストアップした検証ポイント及び下記ポイントを確認
- ターゲットへの価値提供が仮説通りか(PMF)
 - PL全体の収益性（キャッシュポイントの種類と数、キャッシュポイント毎の収益力）

グロース

- ユニットエコノミクスが見合った事業は、アクセルを踏み拡大させていく

eole Inc.

VII | 業績予想

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

新規事業のスタートと重なるものの、既存事業の成長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>マーケット環境：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>らくらく連絡網：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>pinpoint：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>新規事業：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>マーケット環境：ウィズコロナでの採用環境は改善傾向</p> <p>ジョブオレ：前期並みを見込む</p> <p>HR Ads Platform：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>求人検索エンジン：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>人件費：継続成長に向けた採用強化に伴う人件費増加</p> <p>その他：新規事業の認知度向上のための広告宣伝費増加</p>

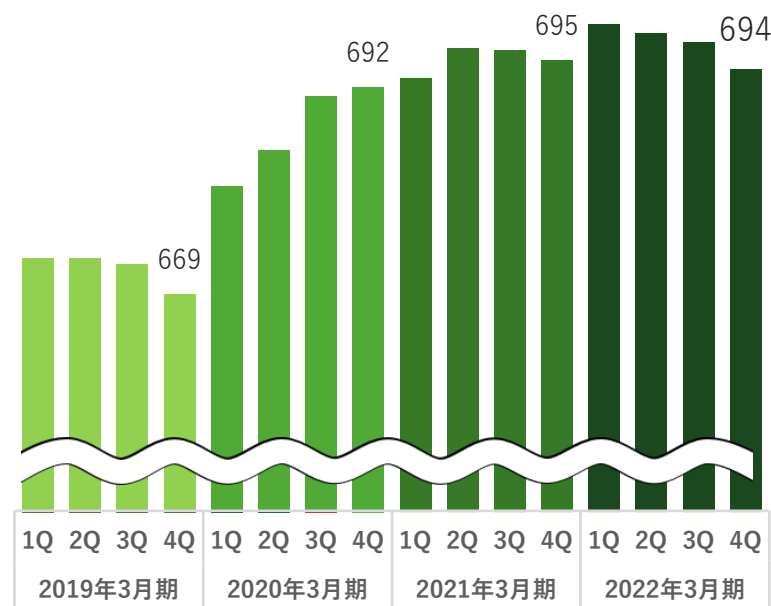
eole Inc.

VIII

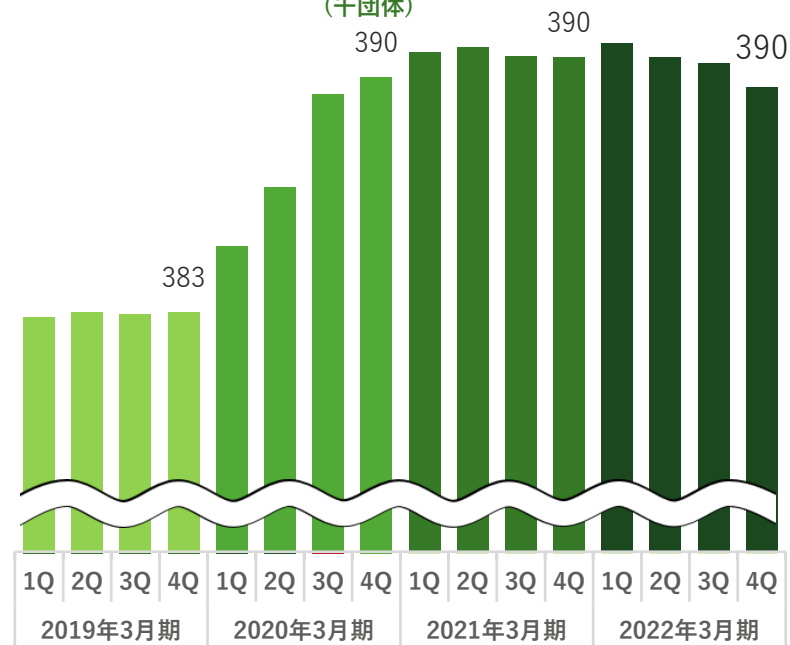
參考資料

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)



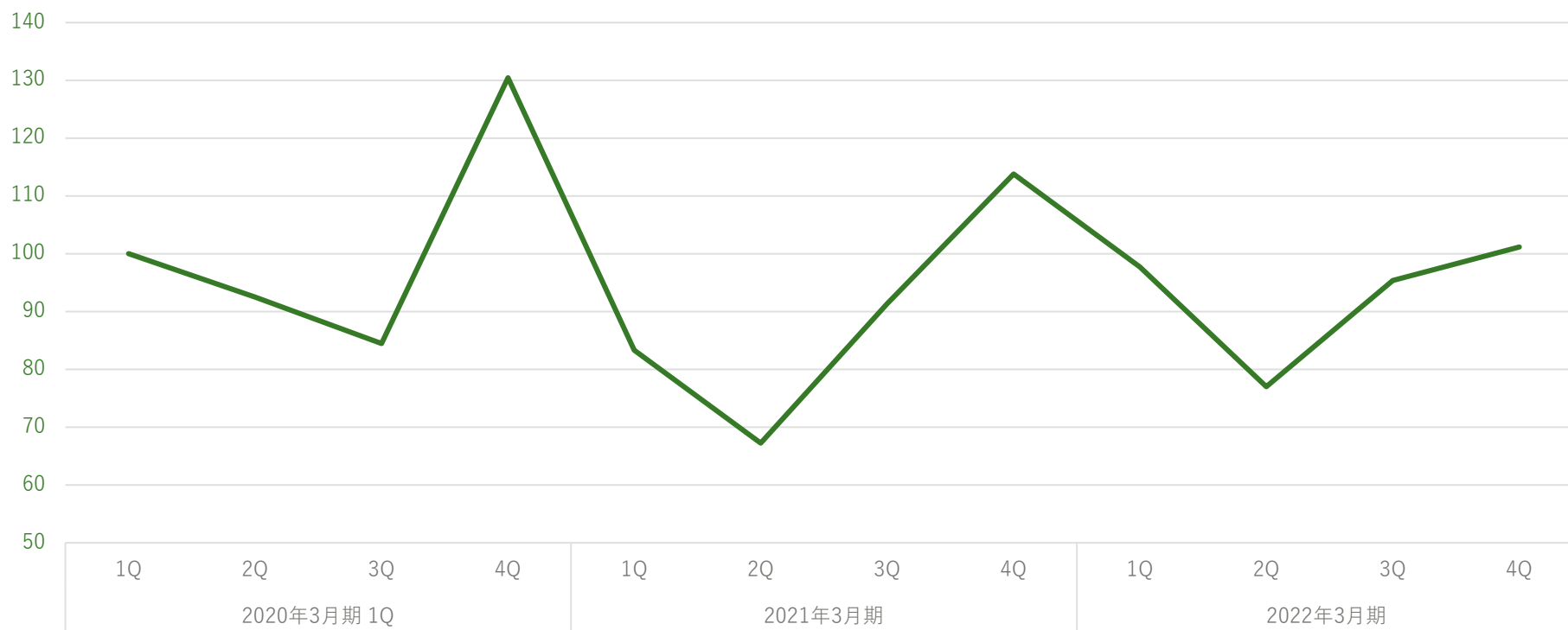
新学期が始まる4~6月にかけて会員数並びに団体数は増加し、
一方で、学校関係をはじめとする一部の団体活動が終了する年末から3月末にかけて減少する季節性動向がある。

※ 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

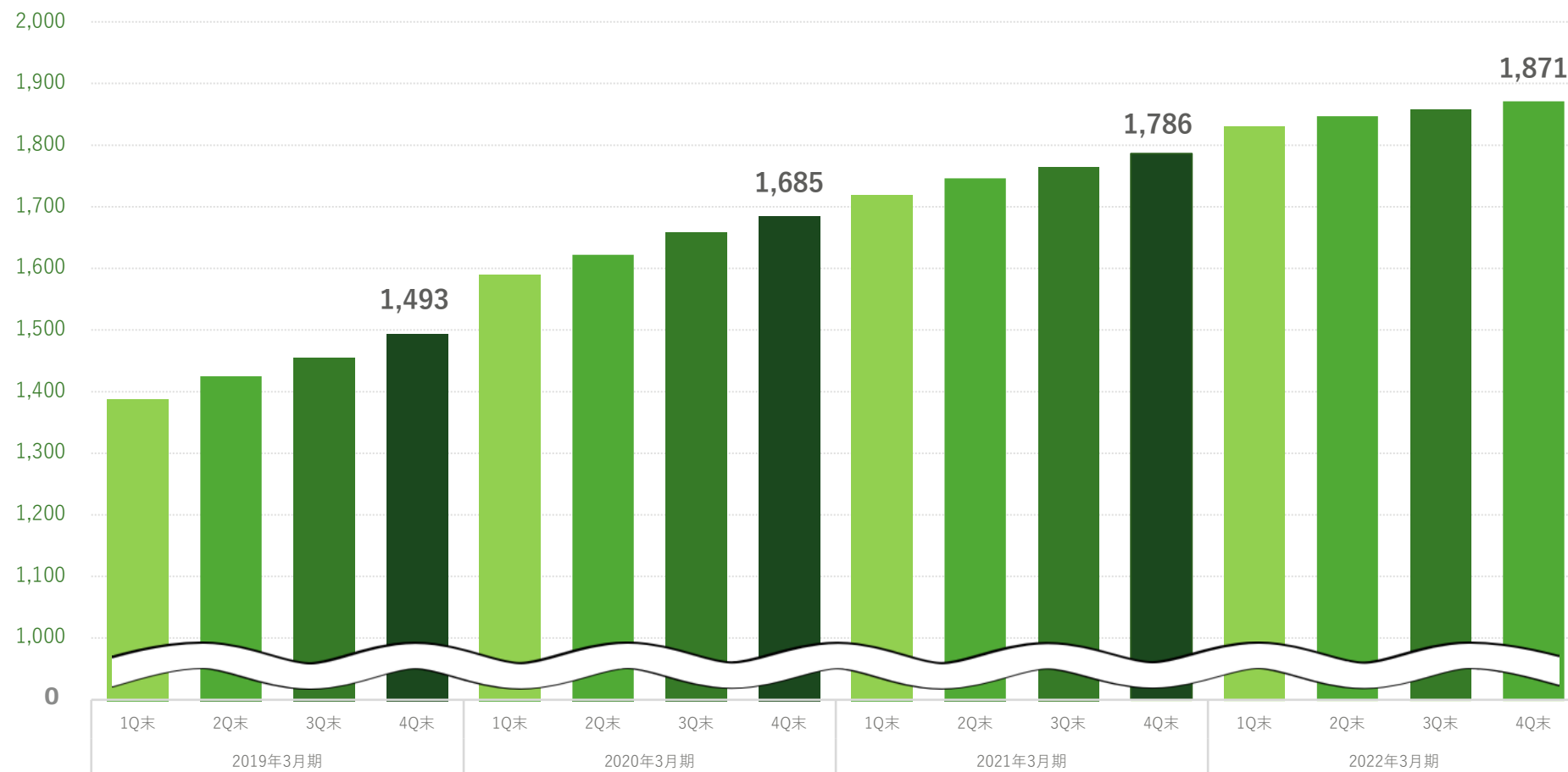
pinpoint取扱件数増減率推移

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)



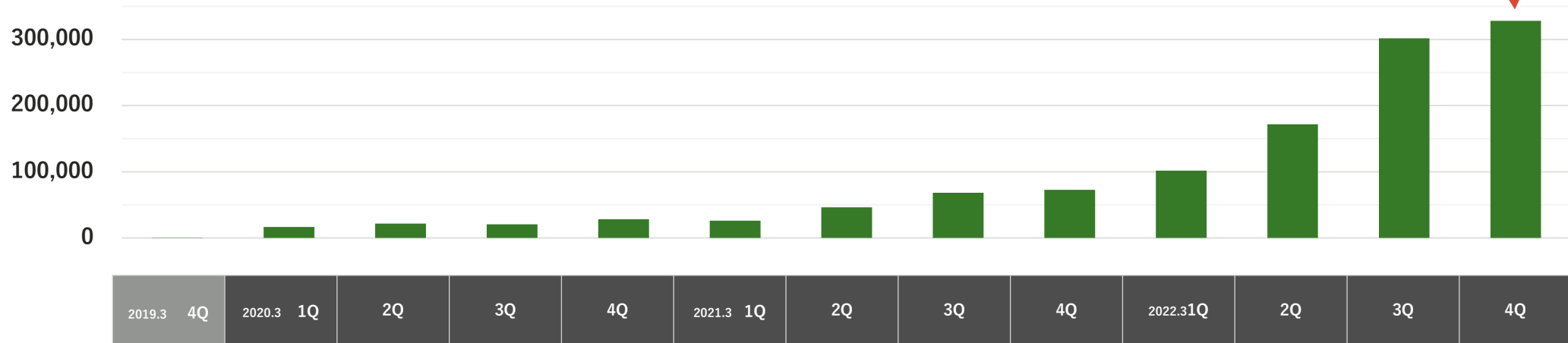
※ 会員数は百の位を切り捨て。

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)



連携状況

リリースした機能等

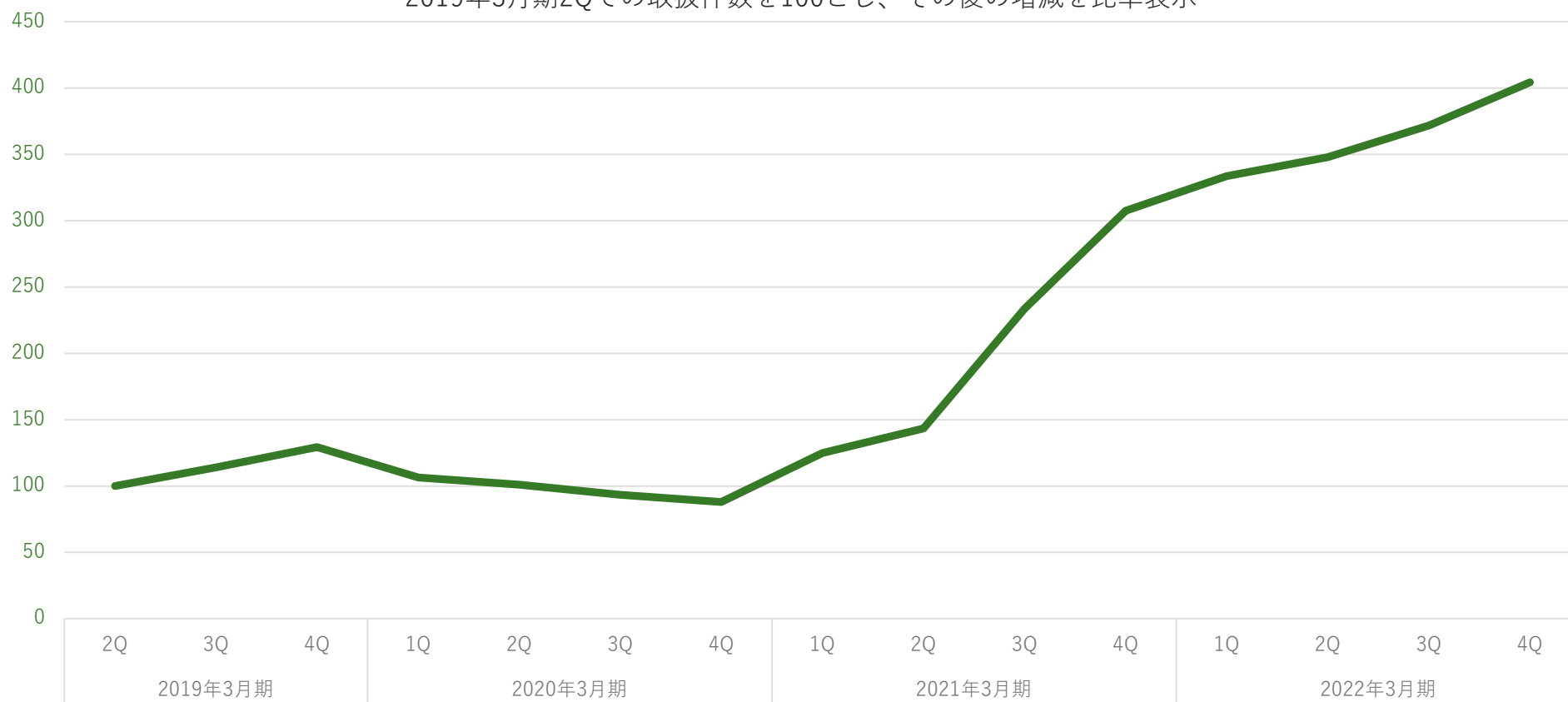
リリース	Indeed Googleしごと検索	求人ボックス	スタンバイ (Yahoo!しごと検索)				HRアドプラット フォーム					
	求人ページの スマホ端末向け の表示最適化	・ 求人管理画面 の操作性向上 ・ 求人取り込み 機能の向上 ・ フィールド掲 載業務の効率化	求人一括取り 込みを可能とする機 能改良	・ 掲載最適化 のための重複 求人对策 ・ 求人管理画面 のソート機能 の向上 ・ 企業の採用 進捗の可視化 機能	・ メッセージ 機能・ダッシュ ボード機能の追加 ・ 新料金プラン リリース	採用サイト管理 画面や応募者 管理画面、職 種管理画面等 のデザイン (UI/UX)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

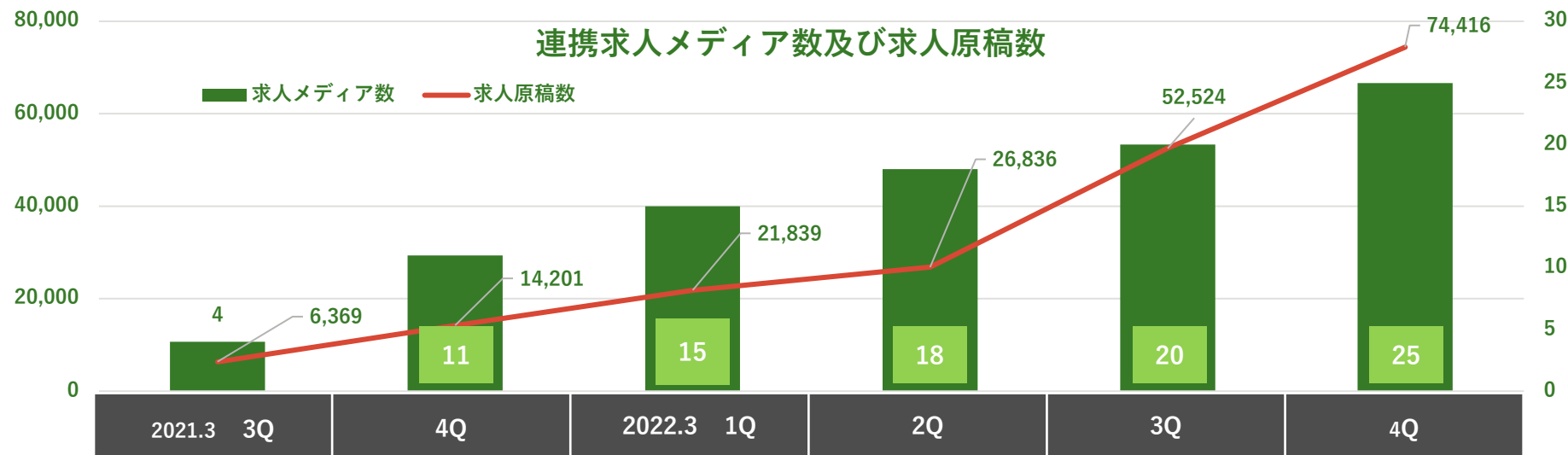
コロナ禍の影響を受けるものの、2020年3月期4Qより大幅な成長トレンド

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

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

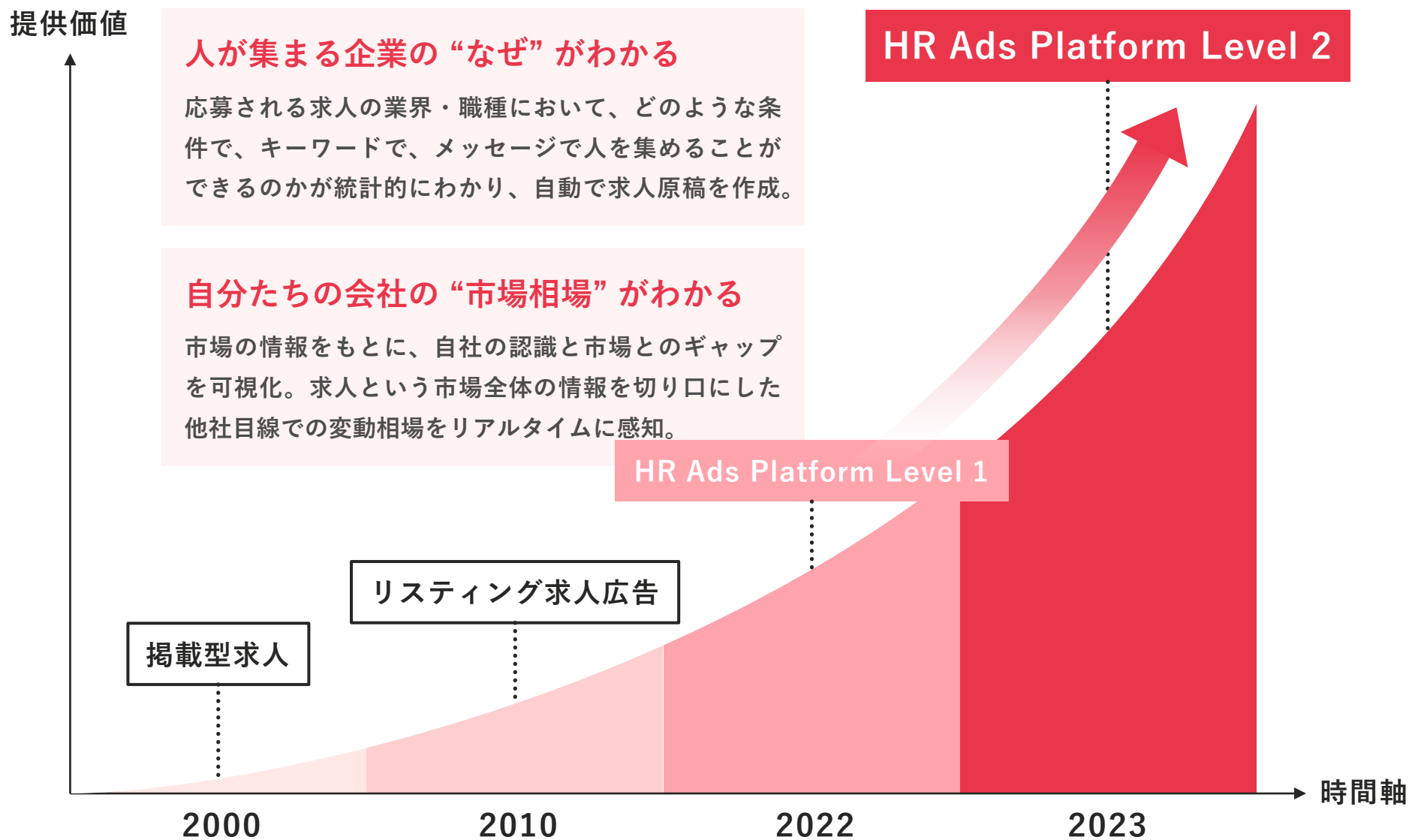
★
現在地

2000

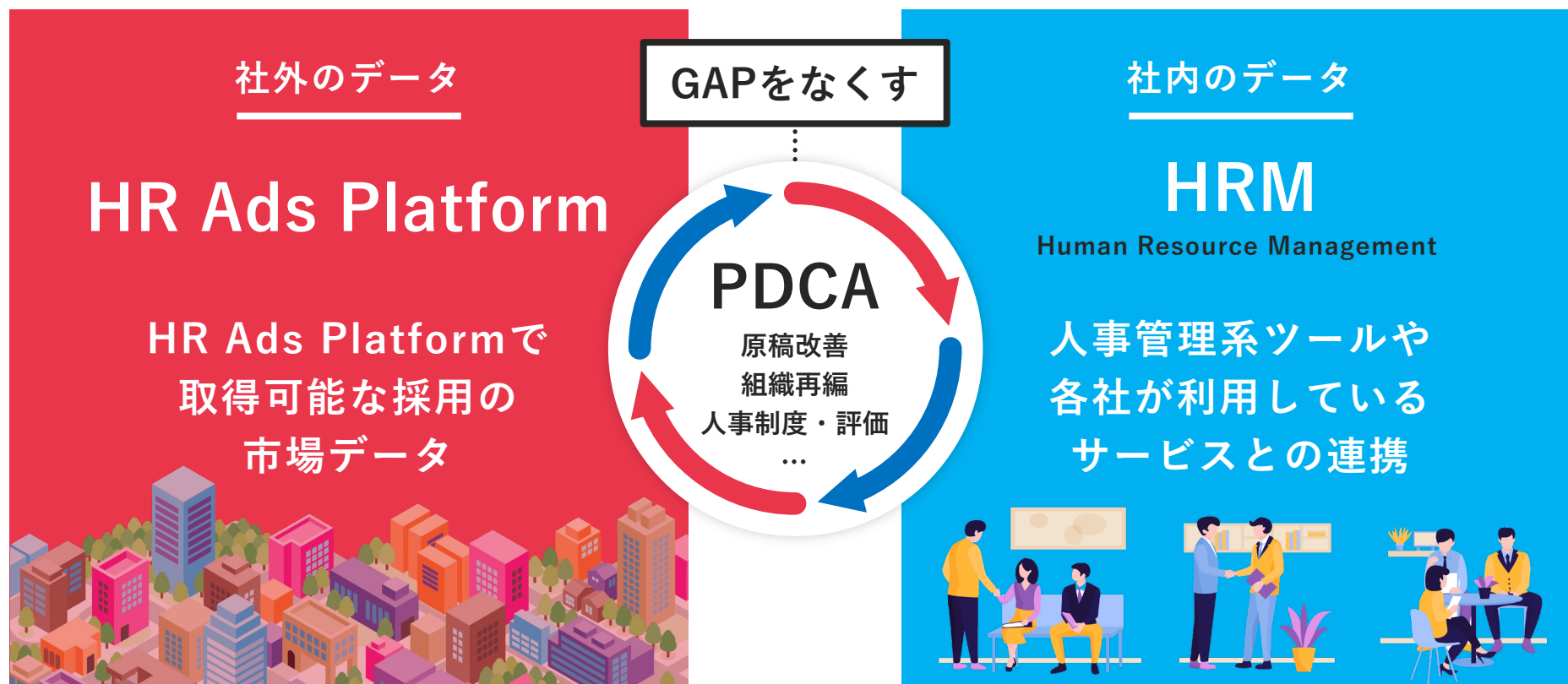
2010

2022

時間軸



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。

第10回新株予約権発行要項（2022年3月31日決議）

発行形態	第三者割当方式により投資家に割当
割当予定先	グロース・キャピタル株式会社
発行される株式の総数 (潜在希薄化率)	230,000株 (9.6%(発行決議日時点の発行済株式数に対する比率))
新株予約権の発行数	2,300個
新株予約権の発行価額の総額	2,208,000円（新株予約権1個につき960円）
新株予約権の払込総額	252,908,000円
当初行使価額	1,090円(発行決議日前日終値の110%)
下限行使価額	496円(発行決議日前日終値の50%)
行使価額の修正	発行後、6ヶ月の経過後の取締役会の決議により、行使価額の修正を行うことができる。 修正後6ヶ月毎に行使価額の修正が可能(取締役会決議日前取引日の90%に修正可能)
発行決議日	2022年3月31日
払込期日	2022年4月18日
行使請求期間	発行日から3年後の応当日
期限前取得	発行日から2年の経過後、発行会社は期限前取得の決議をすることができる。取得予定日の2週間前までに取締役会決議の上、その旨通知を行うことで、新株予約権を新株予約権者から発行価額でいつでも取得することができる。
新株予約権の取得請求	発行日から2年の経過後、新株予約権者は取引所における発行会社株式の普通取引の終値が本新株予約権の下限行使価額を下回った場合において、通知を行うことで新株予約権の全部を発行価額で取得請求することができる。
譲渡制限	本新株予約権の譲渡については、発行会社の取締役会の承認を要する

<p>目的</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●成長資金の確保 <ul style="list-style-type: none"> ・ 次世代データプラットフォーム構築及び移行 ・ データプラットフォームを活用した新規事業開発での新アプリによる会員増(データ量の拡充)及び行動履歴情報※1の追加取得(データの質の向上) <ul style="list-style-type: none"> ▶ BtoC事業でのマネタイズによる成長及びBtoB領域での広告メディア事業の強化 ・ 人材採用の強化 ●株式流動性の向上による個人投資家層の拡大
<p>資金使途</p>	<ul style="list-style-type: none"> ①データの有効活用（次世代データプラットフォームの構築・移行） <ul style="list-style-type: none"> ・ DMP(属性情報)から、(仮称) eole CDP※2(属性情報+行動履歴情報)へのプラットフォーム構築及び移行 ・ 新サービス導入に伴う(仮称)イオレ共通会員認証基盤の構築 ・ (仮称)イオレ共通IDによるSSO※3によるシームレスなサービス利用 ②新規事業開発（既存データの有効活用及びデータ量の拡充のための新アプリの開発） <ul style="list-style-type: none"> ・ らくらく連絡網約700万人及び約39万団体向けの新サービス(toC向けでのマネタイズ) <ul style="list-style-type: none"> ▶ データマネジメント事業での新たなマネタイズを行うアプリを開発 ③人材採用の強化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 継続的に開発・提供するマルチプロダクト戦略を支えるプロダクトマネージャーやエンジニア等の専門性の高い人材の採用を強化 ・ 既存事業との兼ね合いの上、法人営業や事業開発等のオペレーション部門の組織拡大に寄与する優秀な人材の採用を積極的に進めていく予定

※1行動履歴情報：利用したサービスや広告の閲覧履歴、位置情報、端末の情報等、興味・嗜好を分析できる情報でかつ、特定の個人を識別できない情報

※2 CDP:Customer Data Platformの略

※3 SSO:Single Sign Onの略

調達予定の約2.5億円は、
データマネジメント事業の更なる成長のための
『データの有効活用』、『新規事業開発』、『人材採用の強化』に使用

【資金使途内訳】

- | | |
|--|-------|
| ①データの有効活用
次世代データプラットフォームの構築・移行 | 0.6億円 |
| ②新規事業開発
既存データの有効活用及び量の拡充のための
新アプリの開発 | 1.6億円 |
| ③人材採用の強化 | 0.3億円 |

中長期的な当社の業績拡大及び企業価値の増大を目指すにあたり、より一層意欲及び士気を向上させ、当社の結束力をさらに高めることを目的として、当社の取締役に対して、有償にて新株予約権を発行するところを決議。

発行形態	募集新株予約権（有償ストックオプション）
新株予約権の募集総数	1,070個
新株予約権の目的となる株式の総数 （潜在希薄化率）	普通株式107,000株 (4.5%(発行決議日時点の発行済株式数に対する比率))
新株予約権の割当て対象者	当社取締役3名
新株予約権1個当たりの発行価額	2,600円
行使価格	841円
申込期日	2022年5月30日
割当日及び払込日	2022年5月31日
行使請求期間	2025年5月31日から2032年5月30日
主な新株予約権の行使条件(1)業績条件	新株予約権者は、2025年3月期に係る当社が提出した有価証券報告書に記載される監査済みの当社の損益計算書（連結損益計算書を作成している場合には連結損益計算書。）に記載された営業利益が、300百万円を超過した場合にのみ、これ以降本新株予約権を行使することができる。
主な新株予約権の行使条件(2)在籍条件	新株予約権者は、新株予約権の権利行使時において、当社または当社関係会社の取締役、監査役または従業員であることを要する。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると取締役会が認めた場合は、この限りではない。
譲渡制限	本新株予約権の譲渡については、発行会社の取締役会の承認を要する

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 st Party Data	自社で収集・保有しているデータ
3 rd 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。