



eole Inc.

2023年3月期

# 決算補足説明資料

株式会社イオレ

(東証グロース市場、証券コード:2334)

2023年5月12日

## サマリー

### 業績

- 2023年3月期通期売上高：前年同期比 **+70.8%**

通期の過去最高売上高を達成

- 通期経常損益：前年同期比 **+98百万円**

- HRデータ事業：前年同期比 **+80.0%**

コミュニケーションデータ事業：前年同期比 **+44.1%**

### TOPICS

- 「休日いぬ部」「ポケカル」を事業譲受
- 「らくらく連絡網+」をリリース
- 愛犬家のためのドッグライフ情報アプリ「Perrole」をリリース

# 目次

---

## INDEX

- I / 経営方針
- II / 業績ハイライト
- III / 2023年3月期戦略進捗状況
- IV / その他トピックス
- V / 業績予想
  
- VI / appendix



# | | 経営方針

# 新しい便利、新しいよろこびを。

“eole（イオレ）”という社名には

「**e-business** を通じて世の中を **ole** (応援)していく」という思いが込められています。

いままでもこれからも、

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す。

デジタルメディアを通して世の中を応援し、社会に貢献していきます。

# 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	東京証券取引所グロース市場（証券コード：2334）
		所在地	〒108-0074 東京都中央区日本橋横山町6丁目16番 RONDO日本橋ビル9F
資本金	8億6581万円 ※2023年3月31日現在	電 話	050-1802-7135（代表）
従業員	90名 ※2023年3月31日現在	FAX	03-6683-3666
役 員	代表取締役社長	富塚 優	事業内容 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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」等）</li> <li>・ インターネット広告事業</li> <li>・ アドテクノロジー商品「pinpoint」の開発・提供</li> <li>・ セールスプロモーション事業</li> <li>・ 運用型求人広告プラットフォーム「HRアドプラットフォーム」の開発・提供</li> <li>・ Web3事業（NFT販売代理、ギルド運営）</li> <li>・ ペット総合情報サービスの提供（ペット旅行メディア「休日いぬ部」、ペット総合メディア「Perrole」の運営）</li> <li>・ 旅行事業（旅行業免許取得準備中）</li> </ul>
	取締役会長	吉田 直人	
取締役	一條 武久		
社外取締役	伊藤 綾		
監査役	荻野 俊和		
監査役	大山 亨		
監査役	田島 正広		
執行役員	高木 盛至		
執行役員	井上 直貴		
		取引銀行	みずほ銀行 三井住友銀行

An isometric illustration of a cityscape with various skyscrapers. Overlaid on the city are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to different buildings, suggesting a networked or data-driven environment.

## || 業績ハイライト

## 2023年3月期 業績ハイライト

前年同期比+70.8%、売上を大きく伸ばしたことで3期ぶりに通期黒字化  
創業以来、過去最高売上高を更新

(百万円)

	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期実績	前年同期比
売上高	2,086	3,564	+70.8%
営業利益	▲40	55	—
経常利益	▲43	54	—
純利益	▲147	36	—

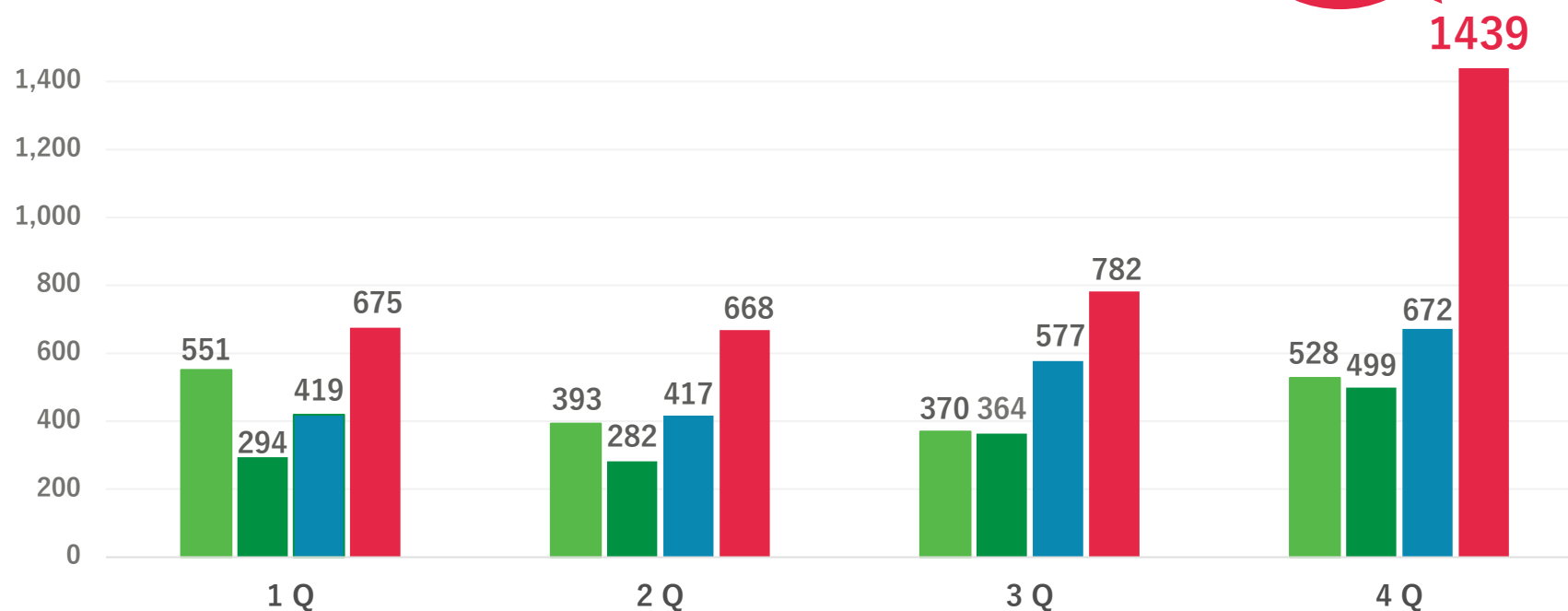


## 業績推移 — 四半期別売上高

前年同期比 **114.1% 増** と上昇、3Qを大きく上回り好調。

### 四半期別売上高推移 (百万円)

前年同期比  
**114.1%増**



■ 2020年 3月期 ■ 2021年 3月期 ■ 2022年 3月期 ■ 2023年 3月期

※ 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。

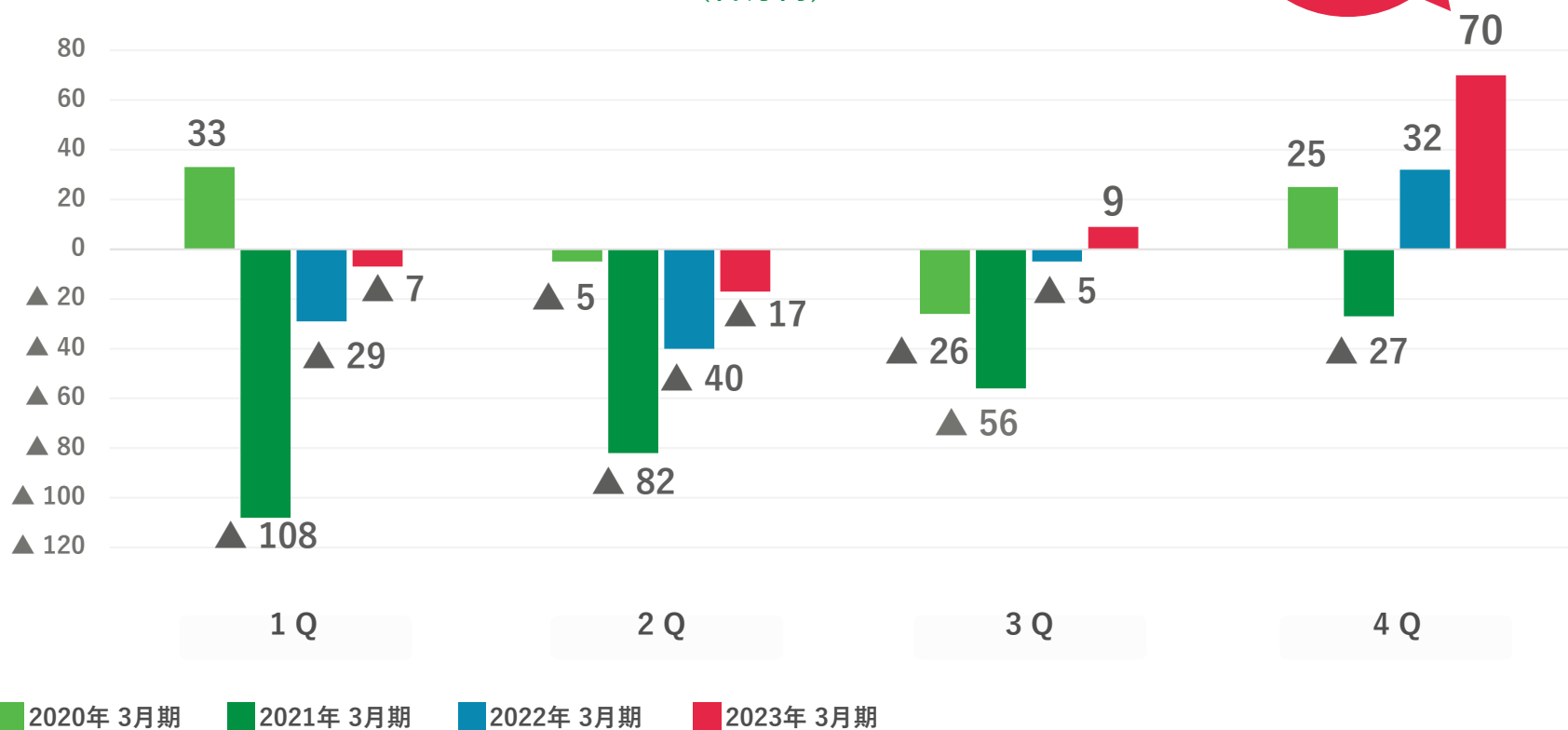
## 業績推移 — 四半期別経常損益

求人意欲が回復基調であり、市場状況を捉えニーズに対応し経常損益も改善。

### 四半期別経常損益推移

(百万円)

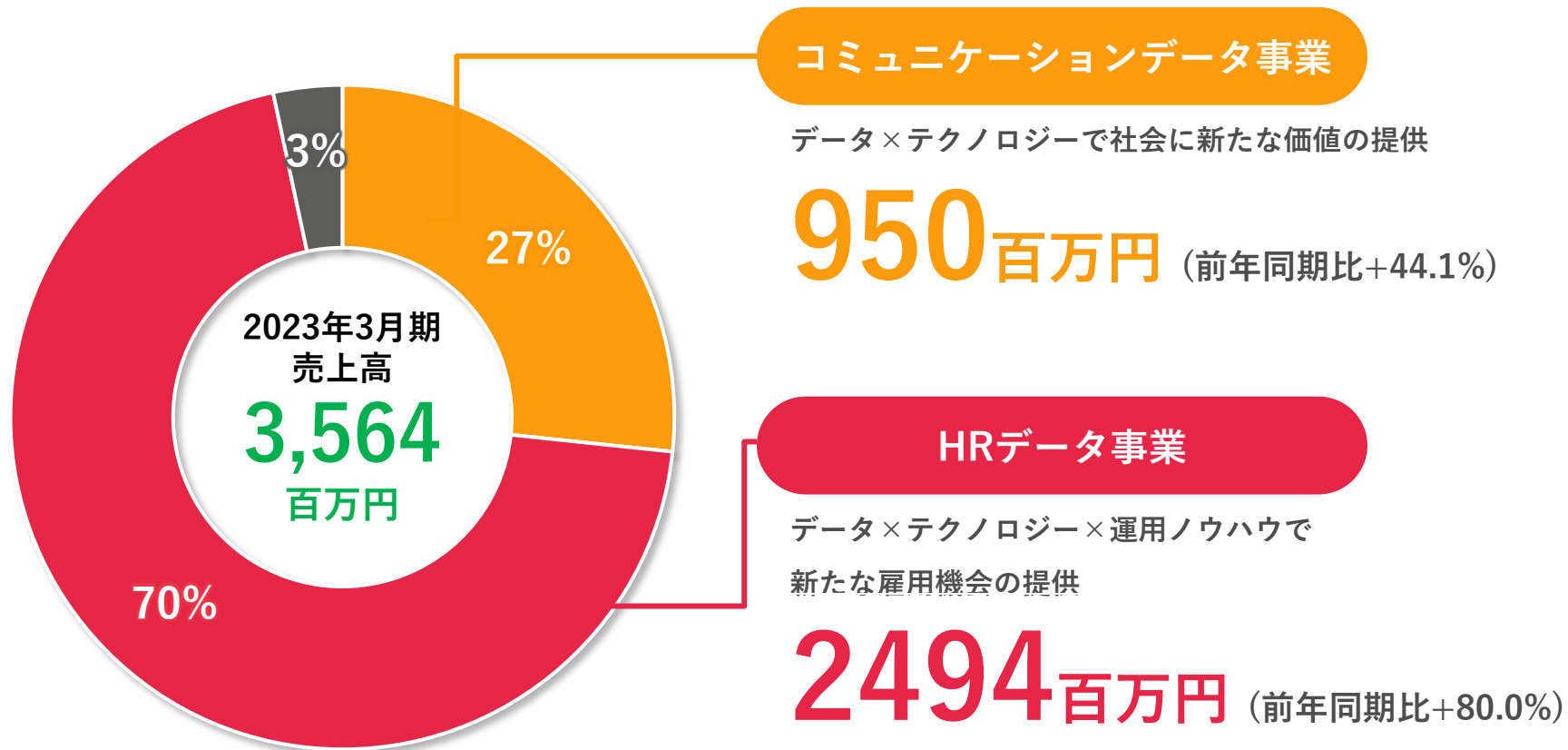
前年同期比  
48百万円増



## 事業別売上割合

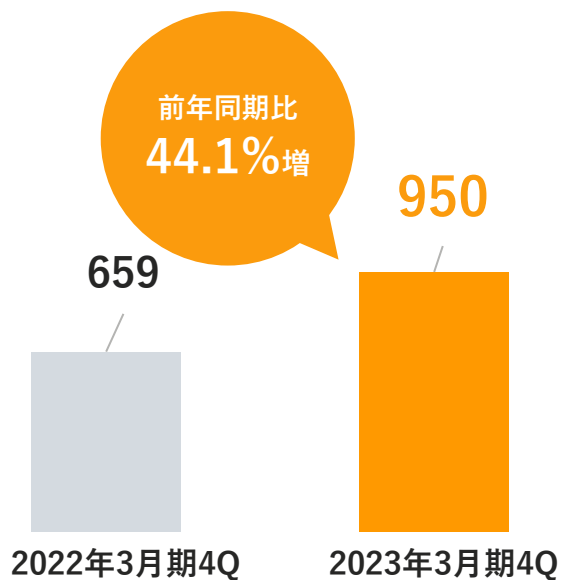
求人広告市場の活況を受け、昨年度に続きHRデータ事業が売上全体を牽引。

2023年度は通期の過去最高売上高を第3四半期時点で突破

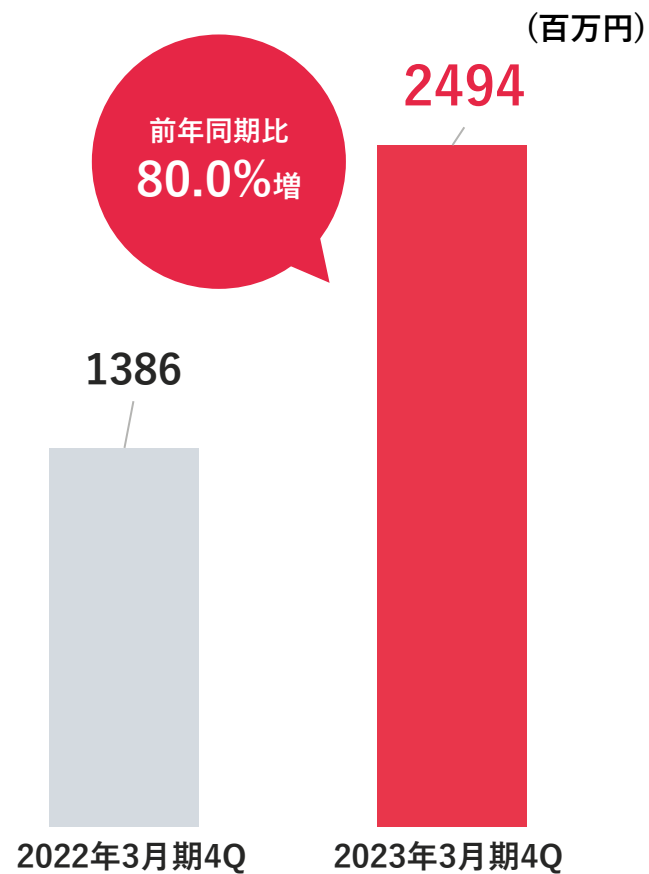


## サービス別売上比較

### コミュニケーションデータ事業



### HRデータ事業



## キャッシュフローの状況

営業CFは黒字転換等により昨年対比で142百万円増加。

財務CFはグロースキャピタル社に発行した新株予約権行使完了等により213百万円増加。

投資CFは、休日いぬ部、旅行事業の2つの事業譲受、ソフトウェア開発投資等により291百万円減少。

(千円)

	2022年3月期	2023年3月期
営業CF	1,441	143,614
投資CF	△72,465	△291,533
財務CF	42,210	213,295
現金増減額	△28,814	65,376
現金期首残高	421,012	392,198
現金期末残高	392,198	457,574

将来の成長投資を291百万円捻出しながらも、  
事業活動、資金調達により、現金期末残高は昨年度よりも65百万円増加。



III

2023年3月期戰略進捗狀況

## 当社の強み

らくらく連絡網など「集客コストのかからないユーザー獲得モデル」を構築し、これらのデータを起点に多くの事業創出を実現。今後もデータを活用した事業作りを推進していく。

# データマネジメント力

データ集めの仕組み作り

データを活用した事業作り

## らくらく連絡網

団体の連絡ツールとして機能しているため、  
幹事・先輩・友人の薦めで  
団体の新規参加者が自然に登録していく

▶ 集客コストをかけず  
約700万人のユーザーデータを獲得



## らくらく連絡網 広告



バイト探しの決定版

らくらくアルバイト

pinpoint

JOBOLÉ



Perrole



休日いぬ部  
kyūzitsu-inubu

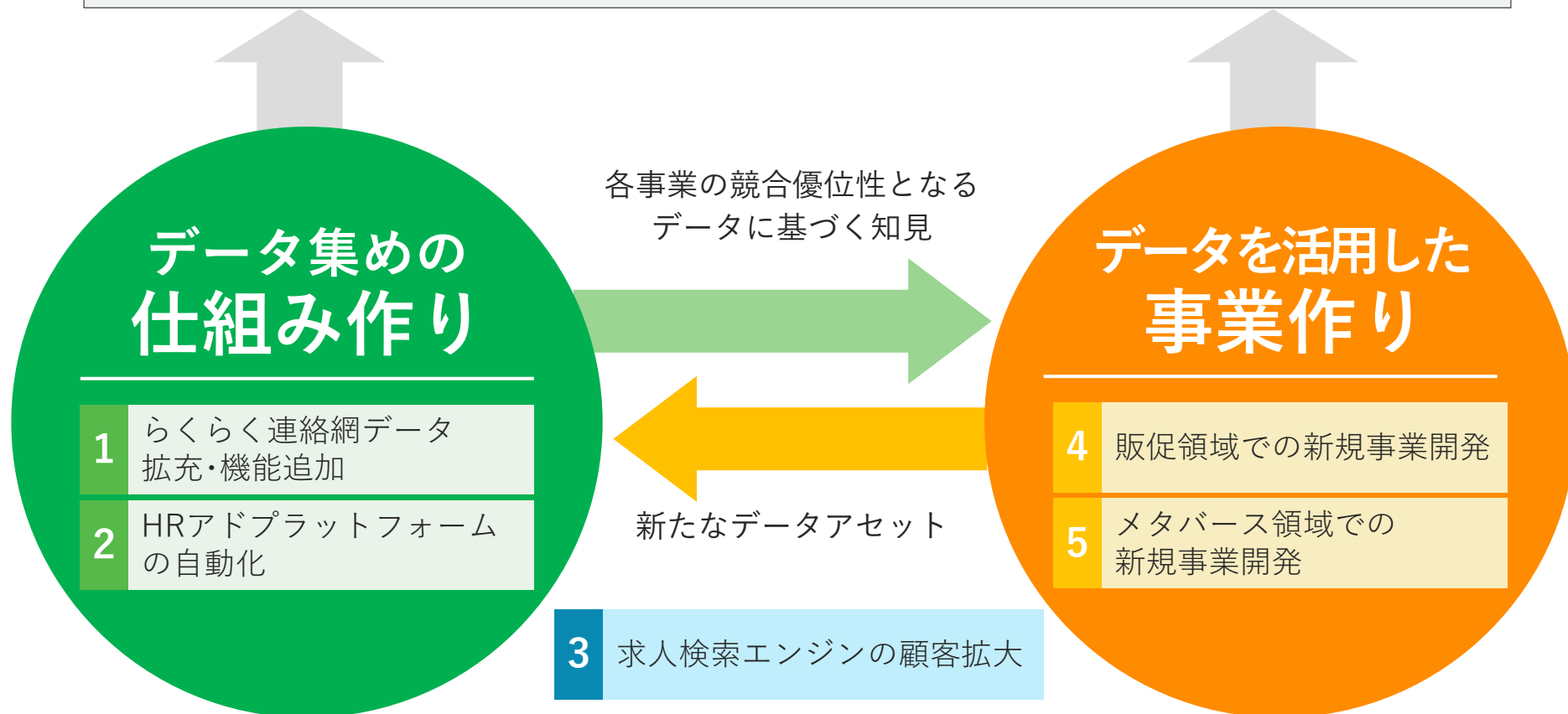


気軽にお出かけ。学び体験!

ポケカル

「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、

# データマネジメント力を磨き、企業価値最大化

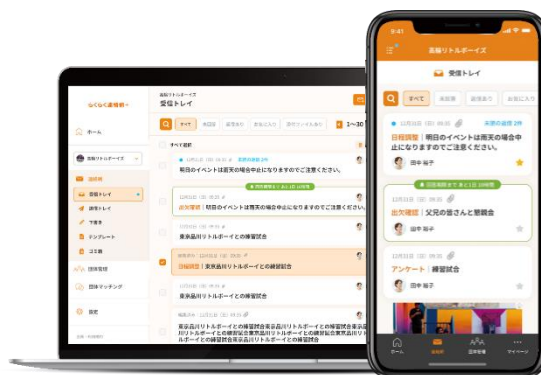




## 注力施策1：らくらく連絡網データ拡充・機能追加

UIの一新・団体マッチング機能など、ユーザーの利便性を向上させる新機能を実装した「らくらく連絡網+（プラス）」を2023年2月16日にリリース。  
行動データなどの集積を見越したデータベース基盤の再構築を実施していく体制に。

### らくらく連絡網+



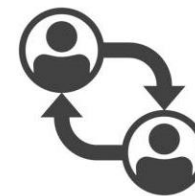
イオレのデータベース  
収集力アップ



会員データの利活用



新規会員の獲得  
(団体マッチング)



## 注力施策1：らくらく連絡網データ拡充・機能追加

団体幹事より要望が多かった「団体マッチング」機能もリリース。

これまでアナログに対戦相手を探していた幹事のDX化を実現

### UIデザインの改良



### 新機能 団体マッチング

対戦相手を募集したい

対戦相手を見つけたい

応募

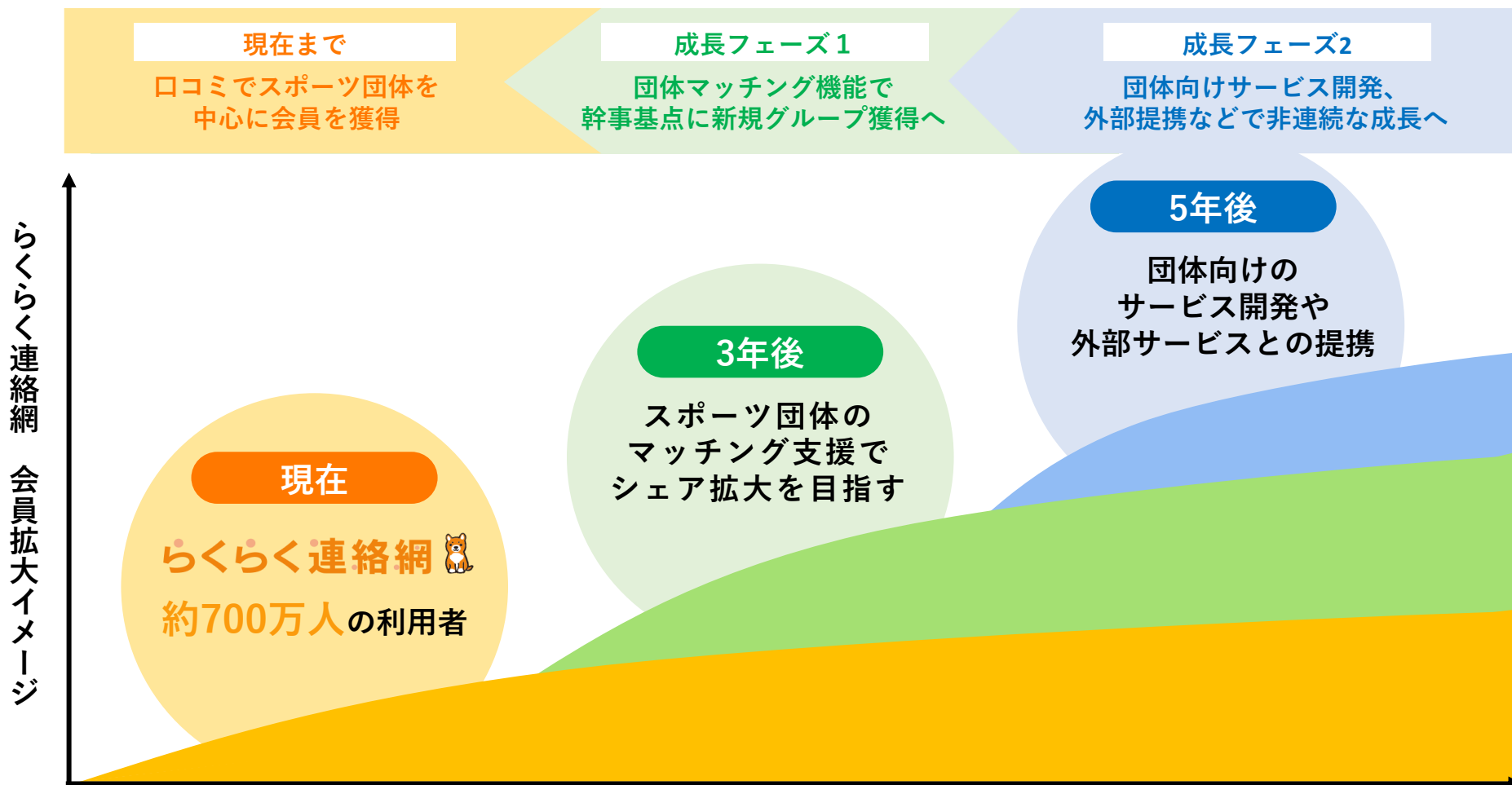
検索

match!!



## 注力施策1：今後のサービス伸長

試合マッチング機能により、幹事を基点に新規団体を雪だるま式に獲得していく。  
団体向けのサービス開発や外部提携などを加速させる。



## 注力施策2：HRアドプラットフォームの自動化

求人原稿作成の最適化のための機能追加、市場相場の自動開示機能をリリース。  
自動化を進めるための今期の注力課題をおおむね実装。

前期まで  
(今期PDCA対応)

### HR Ads Platform Level 1

#### “集まる” 求人の作成

- ・ 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

### 2023年3月期の 注力課題

### HR Ads Platform Level 2

#### 求人原稿作成の最適化

- ・ 求人項目の自動分割
- ・ NG表現等の自動検知機能

#### 求人市場相場の明示

- ・ 求人市場の情報収集、  
集計の自動化
- ・ おすすめ応募単価の明示

来期以降

### 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

## 注力施策2：HRアドプラットフォームの自動化

### メディアとの横展開

- 30の求人メディアと連携（非開示メディア含む）
- 求人企業数530社

### その他機能開発（ジョブオレ）

- 求人ボックス内応募完結リリース
- 求人CSVの出力方法の変更（アップロード時の非同期化）
- 求人個別停止機能リリース（法改正対応）
- 推奨設定応募単価の表示リリース（HRAds実施企業用）

### 今後の見通し

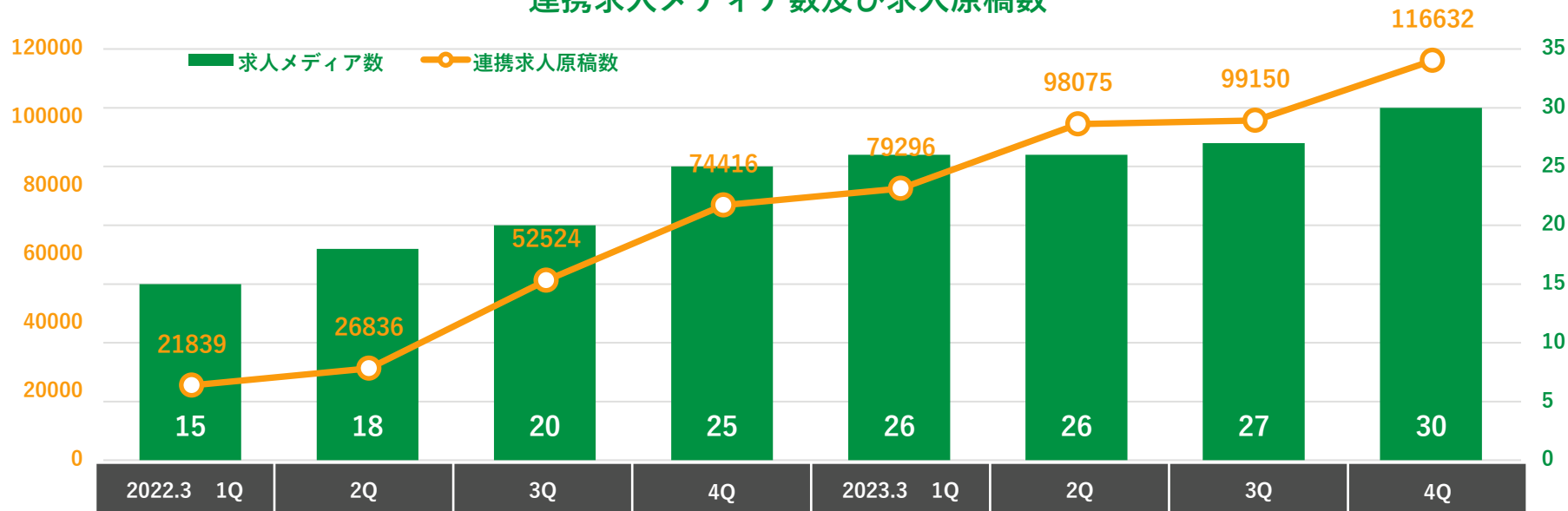
- ・膨大な求人データを学習させたAIによる求人票の自動作成など、採用DX化を推進
- ・上限キャップの変更、申込みの簡易化などによる顧客数の増加

# HRアドプラットフォームのメディア数・原稿数推移

大手メディアとの接続増加に伴い求人原稿数は増加。

連携メディア推進のための機能・クライアントのユーザビリティ向上のための機能を追加

## 連携求人メディア数及び求人原稿数



	2022.3 1Q	2022.3 2Q	2022.3 3Q	2022.3 4Q	2023.3 1Q	2023.3 2Q	2023.3 3Q	2023.3 4Q
連携メディア	はた楽求人ナビ	アルバイトEXおてつだいネットワークス	トラックマンJOB モッピーバイト	ペコリッチセルワーク	他社ATSとの連携開始	HRハッカー		キャリアコネ GiGWorks Basic
その他	・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 ・ATS接続開始 ・HRアワード2021入賞	メディア接続連携を標準化	・接続汎用化 ・パートナー(代理店)チャンネル10社開拓	一部機能で特許取得	・API連携の汎用化・簡易化 ・法令違反求人等の検知機能(ジョブオレ)	推奨設定応募単価の表示機能リリース(ジョブオレ)

## 注力施策3：求人検索エンジンの顧客拡大

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

### 2023年3月期方針

#### 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

#### 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

### 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
- ・2023年3月の求人広告掲載数は1,541,078対年前同月＋17.3%

#### 事業

#### 顧客継続率96%

- ・蓄積したノウハウや、カスタマーサクセス強化により、案件継続率は高水準をキープ

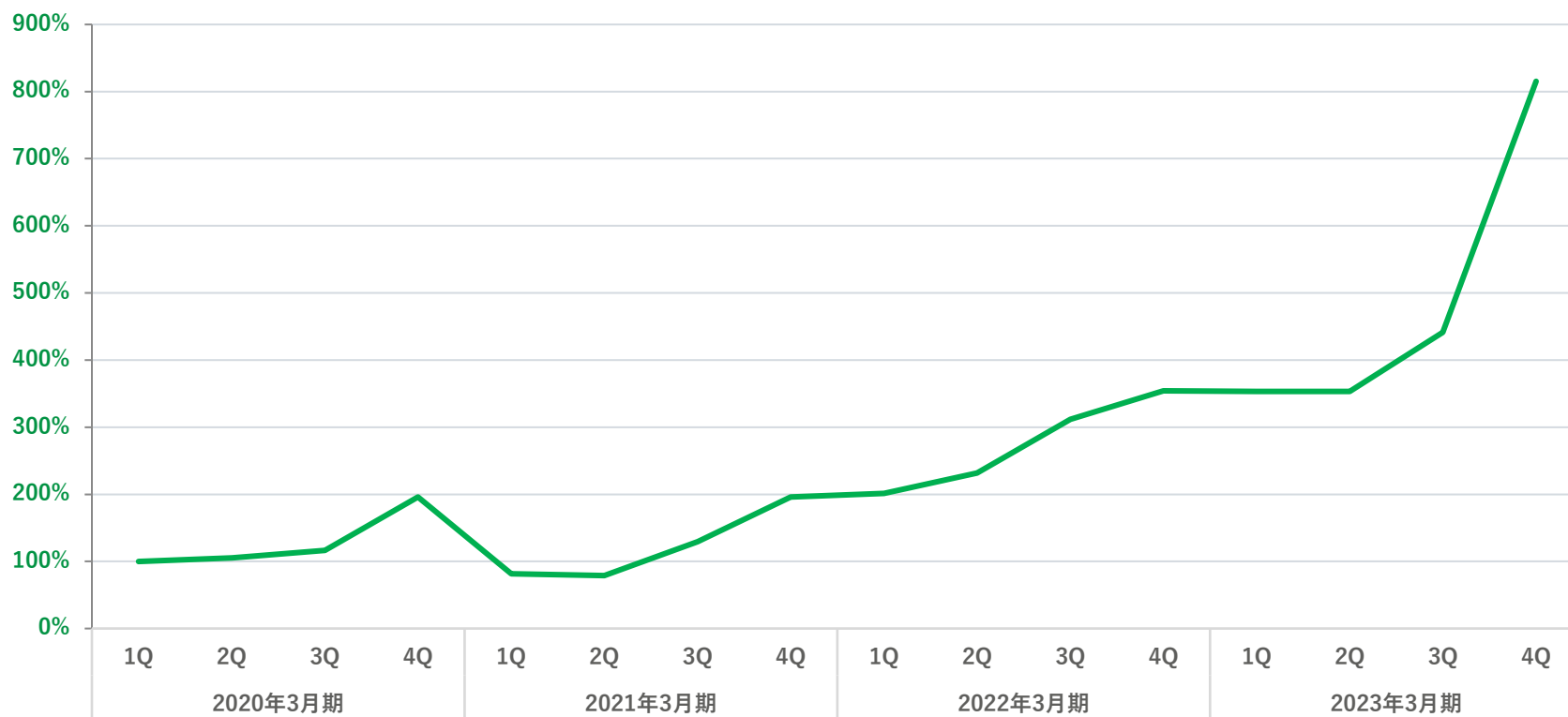
## 注力施策3：求人検索エンジンの取扱高の推移

今期は市場活況の影響を受け前年度同期比では取扱高**78.6%**増

### 求人検索エンジン取扱高増減率推移

(%)

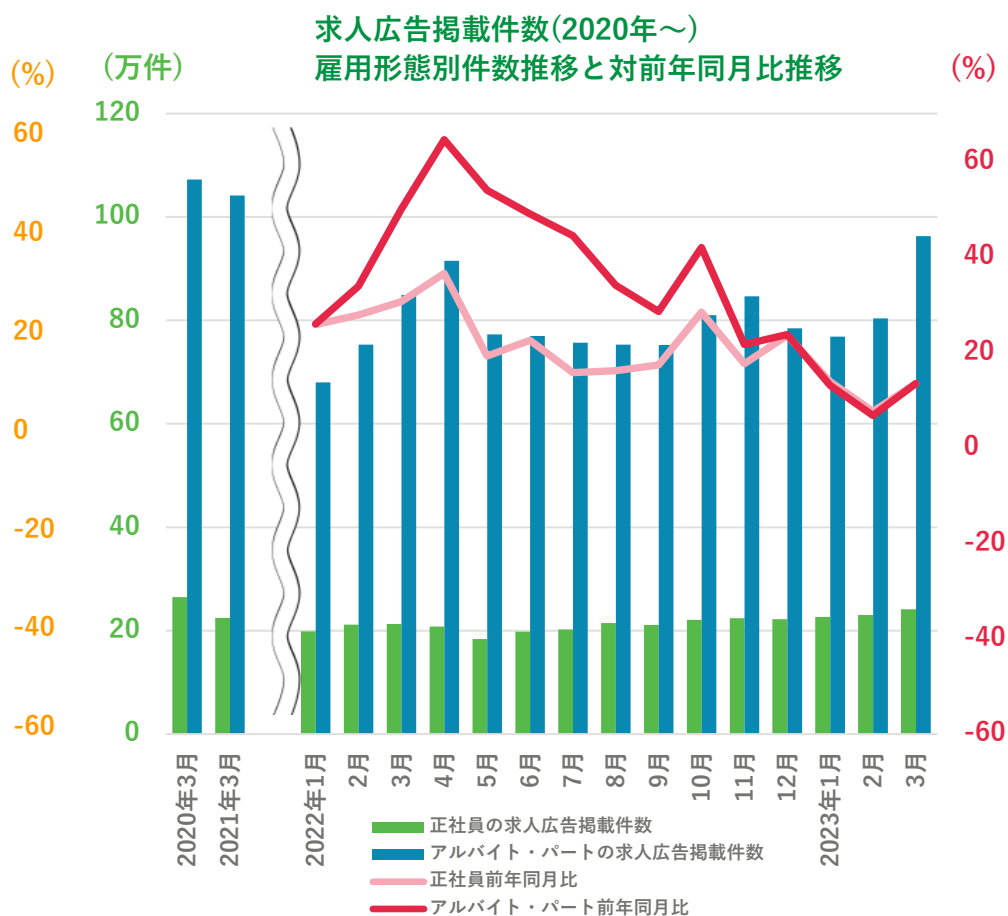
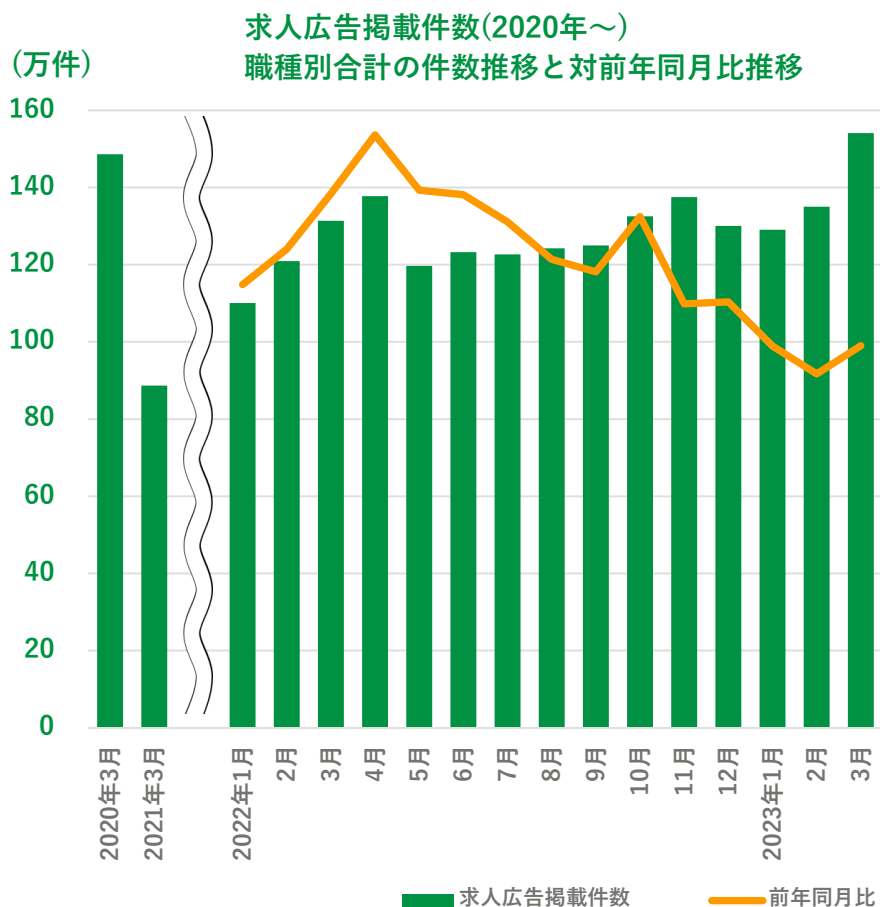
2020年3月期1Qでの取扱高を100とし、その後の増減を比率表示





## 注力施策3：求人広告市場

求人広告件数は4月から大幅に回復。新型コロナ第7派の影響もありそれ以降のプラスの伸びは小幅だが、年間では対前年比+39.1%で着地



※ 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」

## 注力施策4：販促領域での新規事業開発

2023年2月1日にオモイデノ社より「休日いぬ部」事業譲受



# 休日いぬ部

kyūzitsu-inubu

「愛犬との休日を豊かに楽しく」  
ペットと泊まれる宿や旅行先情報を  
発信するペット旅行専門メディア

ペットと同伴できるホテル・旅館・旅先のみをコンテンツとして扱っており、エリアごとの特集、温泉・露天風呂付きなどの施設タイプごとの特集、現地取材記事など、ペット旅行に役立つ情報を発信。通常のオンライントラベルエージェント（OTA）サイトでは提供しにくい飼い主目線から生成されたコンテンツが充実。

### ペット宿

全国約1,200箇所のペット宿情報  
OTA3社のペットプラン比較が可能



### まとめ記事

ペットと泊まれる宿や観光先などを  
エリア・特徴ごとにまとめたコンテンツ



### 現地取材

現地での取材を通して  
ペットオーナー目線で施設を紹介



セッション数

**350,000**

PV数（月間閲覧数）

**1,400,000**

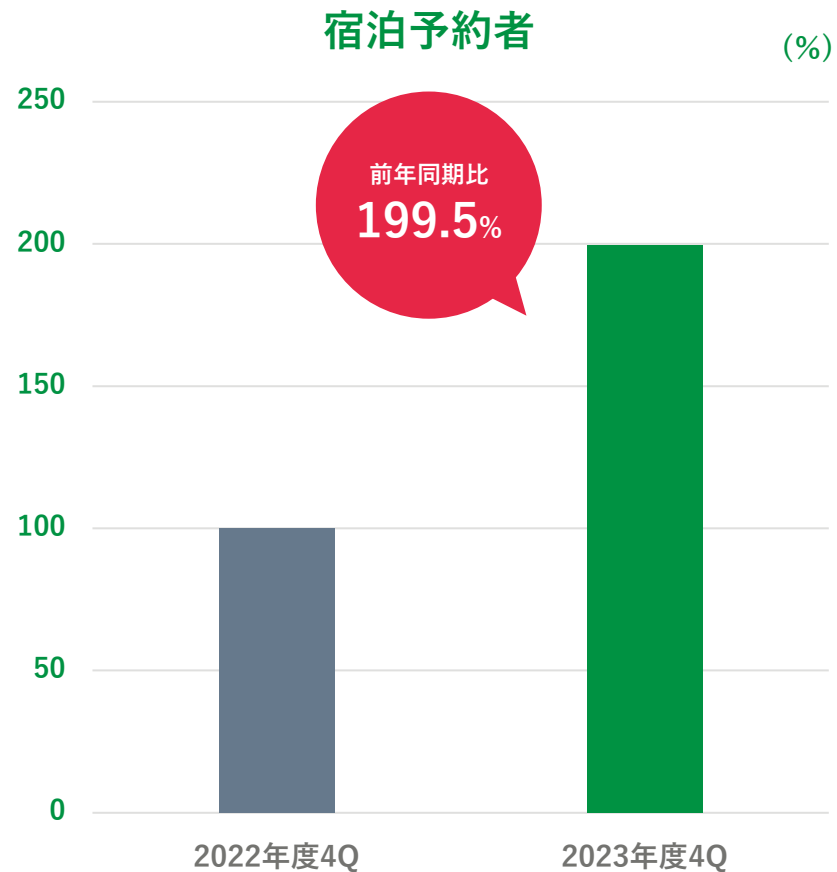
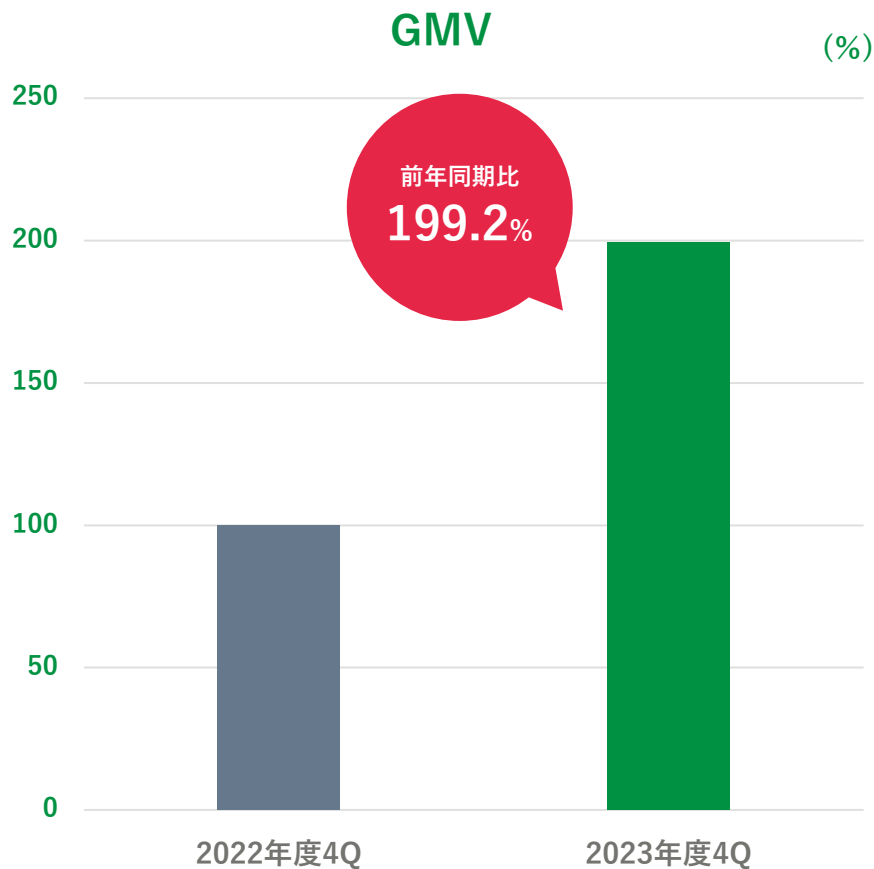
月間予約流通額

**¥200,000,000**

※2022年8月時点

## 注力施策4：休日いぬ部のGMV・宿泊予約者

4Q時点の昨年同期比では順調に推移



※GMV(Gross Merchandise Value) - 流通取引総額

## 注力施策4：Perroleリリース（2023年3月1日）



# Perrole

「犬と楽しめる生活が、私たちの幸せ」  
愛犬家のためのドッグライフメディア

犬×お出かけ、犬×食べ物、犬×ヘルスケアといった様々な記事コンテンツを通して、犬向けの良質なサービスや商品の情報を多くの飼い主とご家庭の愛犬の元に。



POINT  
01

5つのカテゴリごとに  
記事が読める

それぞれの用途に応じた記事をご用意  
しています。

POINT  
02

気になる記事は  
ブックマーク可能

気になる情報はお気に入り登録が  
可能です。気になった時に何度でも  
見返すことができます。

POINT  
03

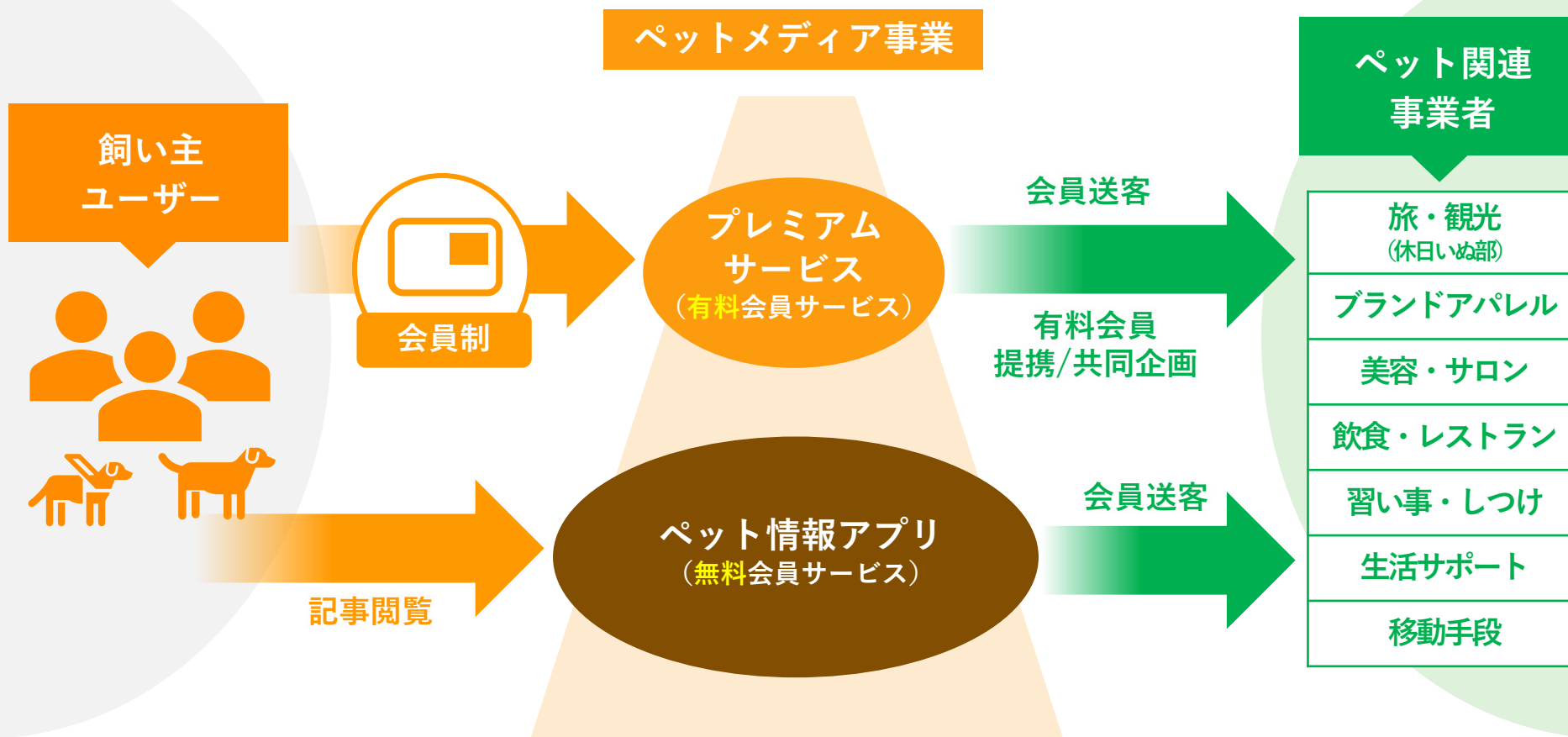
Perroleだけの  
特別な情報を発信

プッシュ通知や記事の中で、アプリ  
限定の特別な情報を発信します。



## 注力施策4：ペット事業のビジネスモデル

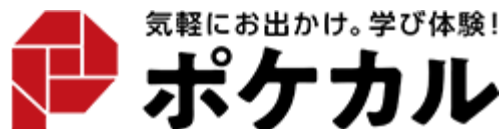
飼い主に対して、様々な領域の情報提供から購買までを揃えたサービスを提供。  
一部の会員にはプレミアムなサービスを提供し、有料化を図る。





## 注力施策4：ポケカル旅行事業譲受（2023年3月1日）

日帰りで楽しめる様々な旅行プランから自分の行きたいツアー・イベントを検索・予約できる日帰り旅行専門サイト。「休日いぬ部」や「Perrole」と連動したペットと行ける旅行ツアーや、「らくらく連絡網」のファミリー層に向けた旅行企画によりシナジーを生み出す。（旅行業免許取得準備中）



## 注力施策5：メタバース領域での新規事業開発

メタバース市場の状況を鑑み、動き出しを様子見。専門人材確保と育成に着手し、市場の動きに合わせて迅速に開発が進められるよう組織体制を整えつつ、2023年度はWeb3事業に注力した。



### 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

#### チャレンジ領域

##### 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

※各用語の定義・解説は本資料最後の用語集をご確認ください

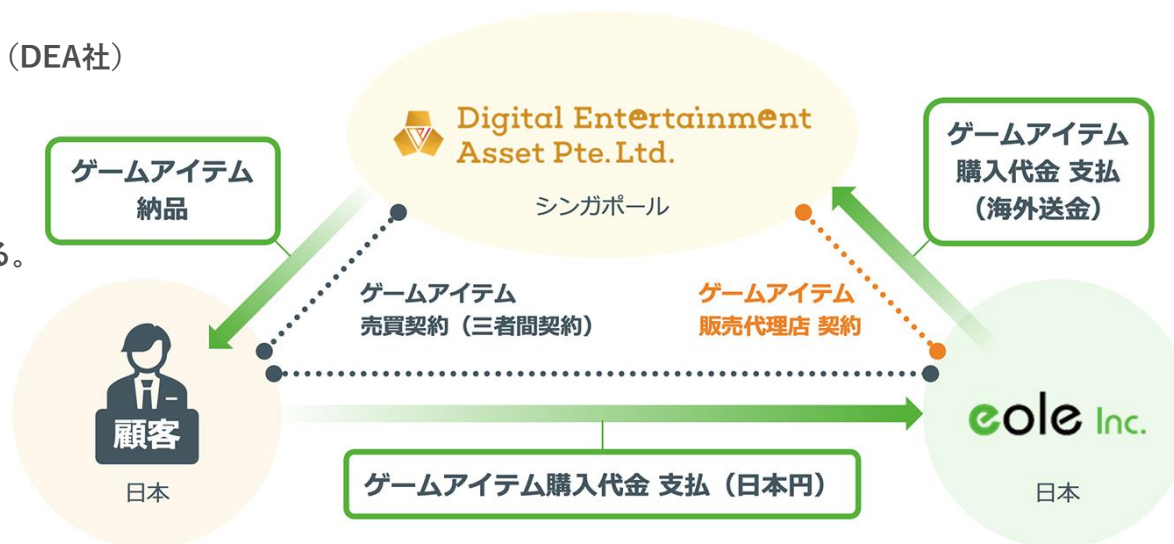


## 注力施策5：Web3事業

### オンラインゲーム内で使用するNFTの販売代理事業

Digital Entertainment Asset Pte.Ltd（DEA社）

が運営するオンラインゲームにおいて  
使用することができるNFT、  
又はNFT以外のゲーム内アイテムの  
日本における販売代理事業を行っている。



DEA社とは2023年1月6日に戦略的パートナーシップを締結。



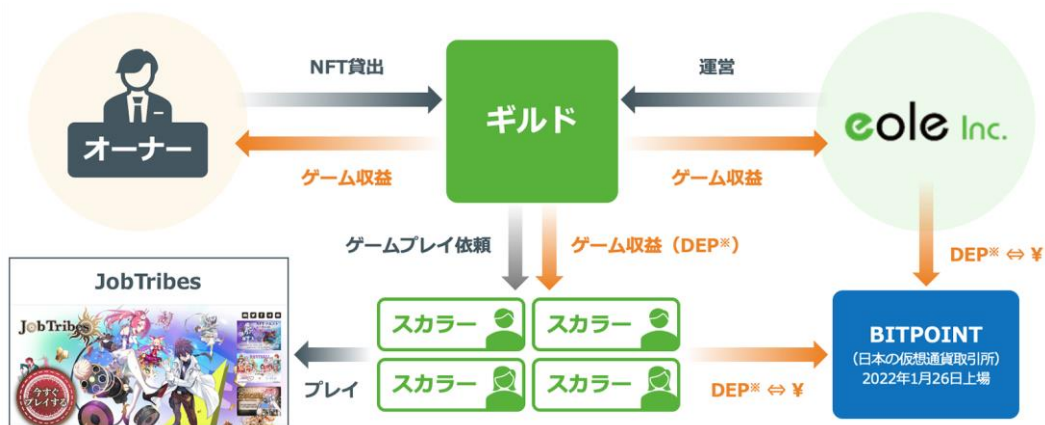
- 設立：2018年8月
- 拠点：シンガポール
- 事業内容：Play to Earn ゲーム開発、GameFi プラットフォーム「PlayMining」、NFT マーケットプレイス「PlayMining NFT」、メタバースプロジェクト「PlayMining Verse」
- 自社発行の暗号資産「DEAPcoin」の運営

## 注力施策5：Web3事業

### 組織的なスカラシップ運営 によるゲームギルド事業※

約 260 万人のユーザーがプレイする「JobTribes」で NFTゲームプラットフォーム「PlayMining」の認定ギルドを運営。

※NFT所有者（オーナー）からNFTを借り受けるプレイヤー（スカラー）を雇用し、プレイヤーが暗号資産を稼ぐ「スカラシップ」を組織し収益を得る



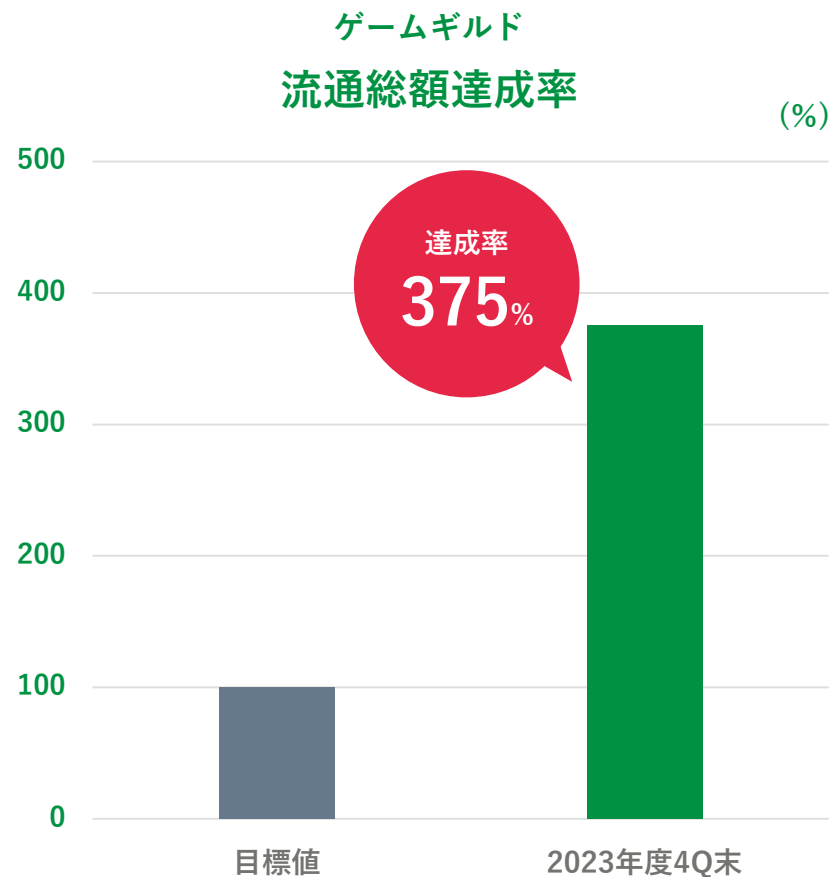
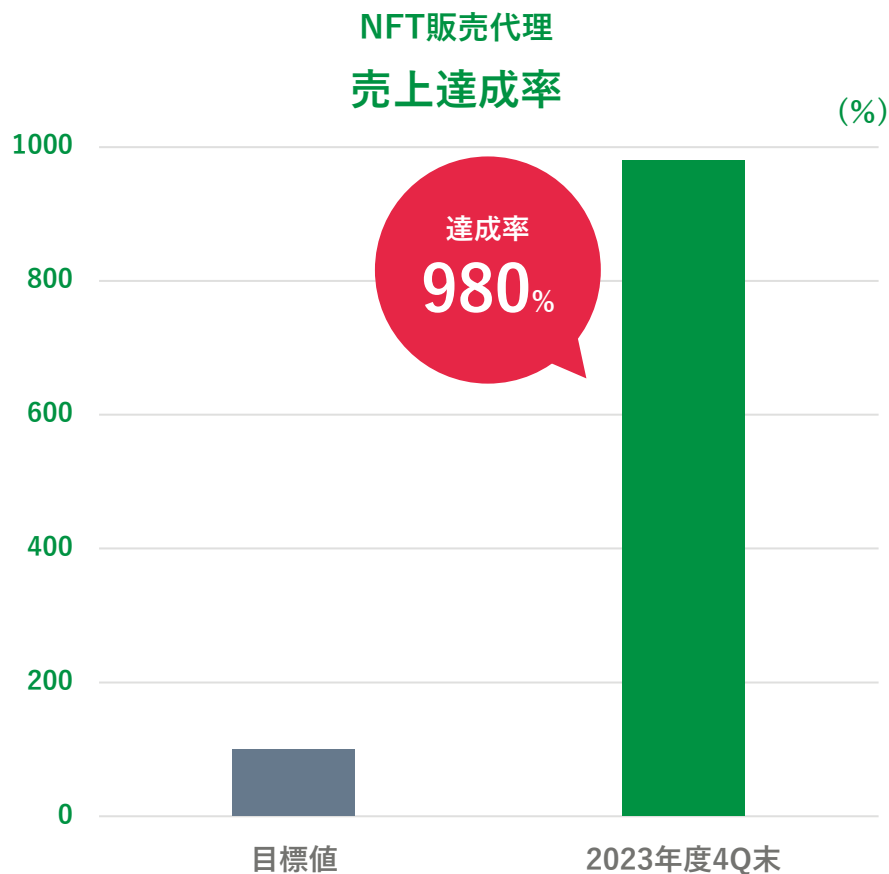
### ゲームギルド事業による社会貢献

ゲーム「Job Tribes」のスカラーの多くは、フィリピン・インドネシアの貧困地域のプレイヤーでありコロナの影響を受けて雇用を失ってしまった人や健康の問題で働けない人が収入を得、子どものオムツ代・ミルク代、家族の生活資金、学費、薬代などに充てている。  
イオレギルドは、東南アジアのスカラーが約300名在籍。

## NFT販売代理およびゲームギルド運営の進捗

2022年11月25日よりNFT販売代理、12月20日よりゲームギルド運営開始。いずれも2023年度目標値を大幅に達成しており売上規模は順調に推移している。

ゲームギルドは現在PlayMiningにおける認定ギルドでTOP5のNFT運用数に



An isometric illustration of a cityscape with various skyscrapers. The buildings are rendered in shades of light green and white. Overlaid on the city are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a networked or data-driven urban environment.

V

業績予想

## セグメント別業績予想（2024年3月期）

### コミュニケーションデータ事業

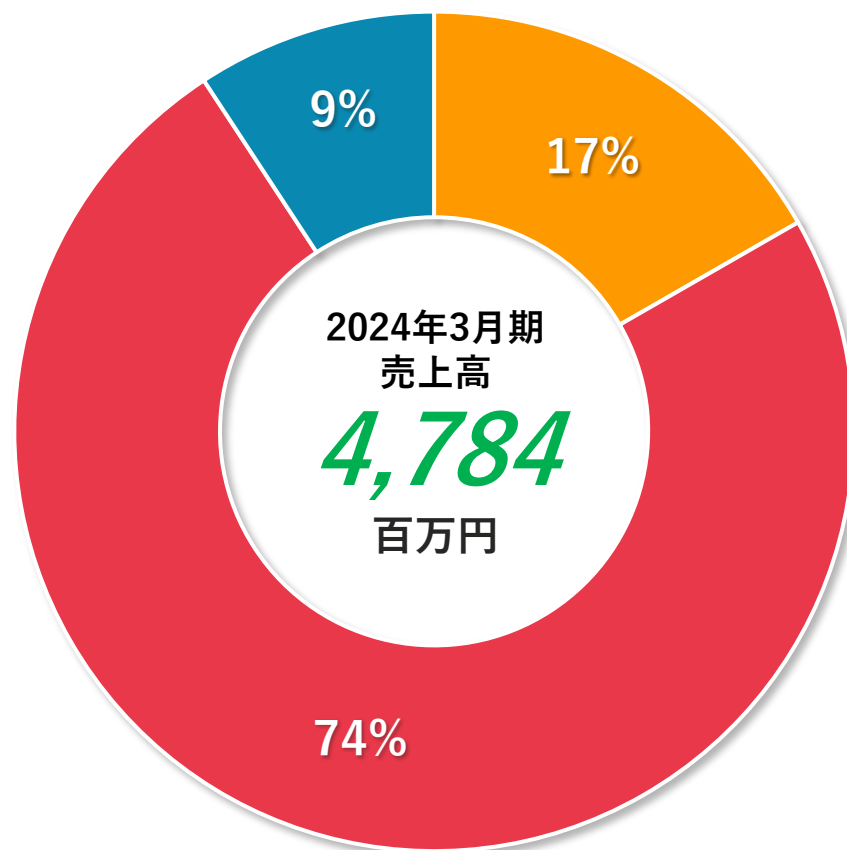
売上 **799** 百万円  
(前期比 ▲15.8%)

### HRデータ事業

売上 **3,542** 百万円  
(前期比 +42.0%)

### 新規事業・その他

売上 **442** 百万円  
(前期比 +270.0%)  
※2023年度3月期「その他」と比較



※百万円単位で四捨五入しているため合計と一致しません

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：799百万円

前期比：▲15.8%



## 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+による顧客データ拡充のための機能追加投資
- ・PR部門の拡充
- ・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

## 2024年3月期方針：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

売上予算：3,542百万円

前期比：+42.0%

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
- ・新規事業の検討

### 中長期

- ・運用自動化による利益率向上
- ・中小企業へ顧客層拡大
- ・新規事業のリリース



## 2024年3月期方針：新規事業・その他

データ × BtoC × 新規事業で新たな便利を届け日本を元気に

売上予算：442百万円

前期比：+270.0%

※2023年度3月期「その他」と比較



休日いぬ部  
kyūzitsu-inubu



Perrole



気軽にお出かけ。学び体験!

ポケカル

## データを活用した事業づくり

### 今期の取り組み

- ・ NFT販売のチャネル開拓
- ・ ギルド運用額拡大
- ・ DEAと協業し商品開発や各種提携
- ・ ペット事業の収益増
- ・ Perrole会員集客
- ・ 新規事業の検討

### 中長期

- ・ 事業を横断したポイント経済圏の確立
- ・ 新規事業のリリース



## 2024年3月期業績予想

(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 通期予想	前年同期比
売上高	3,564	4,784	+34.2%
営業利益	56	90	+58.9%
経常利益	55	88	+58.7%
当期純利益	37	86	+126.2%

売上高内訳	2022年3月期 実績	2024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	950	799	▲15.8%
HRデータ事業	2,494	3,542	+42.0%
新規事業・その他	124	442	+270.0%

## 業績予想の前提条件

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

コミュニケーションデータ事業	<p><b>マーケット環境：</b>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>売上は保守的に想定。データ整備、新機能開発投資により採算は一時的に悪化。 「らくらく連絡網+」の機能追加とデータベース拡充に注力</p> <p><b>pinpoint：</b>HR領域での販売強化を実施。売上103.7%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>
HRデータ事業	<p><b>マーケット環境：</b>採用環境はコロナ禍前まで回復</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117.4%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>
新規事業	<p><b>マーケット環境：</b>Web3市場は今後拡大傾向。ペット事業は今後もプレミアム指向のターゲットが増える見込み</p> <p><b>Web3事業：</b>販売代理を行ったNFTをそのままギルドで運用する流れを作り、安定的な収益の積み上げを目指す</p> <p><b>ペット事業：</b>好調な「休日いぬ部」284.5%、3月にリリースしたPerroleの早期収益化を目指す</p> <p><b>旅行事業：</b>8月旅行業免許の取得後本格的に事業展開も、のれん償却後利益の黒字化を目指す</p>
販管費	<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>

# 2024年3月期以降の戦略

今期の注力方針は「事業計画及び成長可能性に関する事項（中期経営計画2024-2026）」をご参照ください。

eole Inc.

## 事業計画及び成長可能性に関する事項

（中期経営計画2024-2026）

### 中期経営ビジョン

#### より新しく、より便利なサービスを社会へ届けるための進化を

「らくらく連絡網」の約700万人という会員基盤、「pinpoint」の2,000万人のデータベースなど、データを蓄積する仕組み構築力とデータ活用が当社の強みの源泉です。既存事業に加えた新規のマッチングビジネスの展開により、データの量と質を拡充させながら、Web3事業などの未開拓の新たなビジネス領域にも積極的にチャレンジ。社会をより便利に、豊かにするサービスを提供するためイオレは進化し続けます。



### ③ 新規事業の創造

「らくらく連絡網+」の会員基盤を活用した新規事業の立ち上げを事業譲受も視野に入れ今後も展開していく。各サービスの会員基盤を増やすことで共通顧客基盤規模の拡充を目指す



### ③ 新規事業創造 - 自社データベース拡充のための機能追加

2月に新たにリリースした「らくらく連絡網+」に機能を追加し、サービス価値向上とともに共通顧客基盤の構築、データの質向上によるデータ拡充を図る。



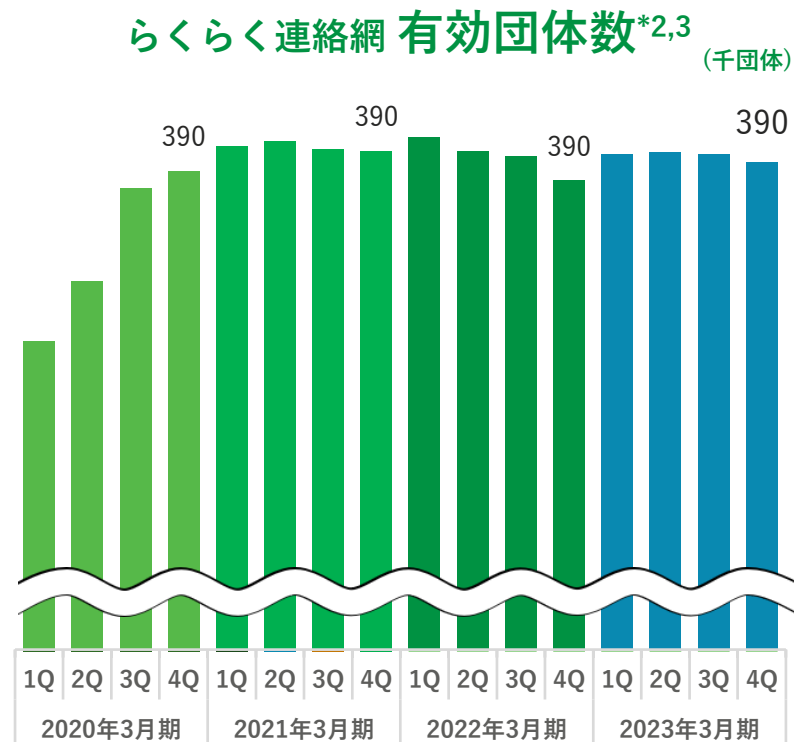
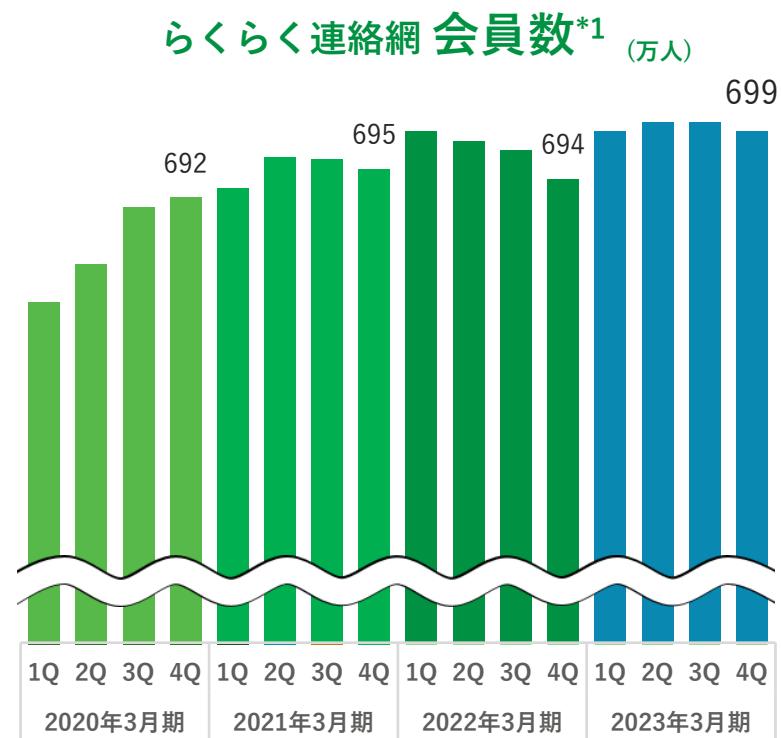
The background features an isometric illustration of a cityscape with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons, including Wi-Fi symbols, a globe, a padlock, and gears, all connected by a network of white lines and dotted circles. A solid green horizontal bar is positioned in the middle-right section of the image.

# VI | Appendix

## らくらく連絡網の会員数・団体数の進捗

一定数の新規登録会員もおり利用状況はコロナ禍前の水準まで回復。

2022年7月には会員数700万人を達成。2023年2月にリニューアル版「らくらく連絡網+」をリリース。



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。

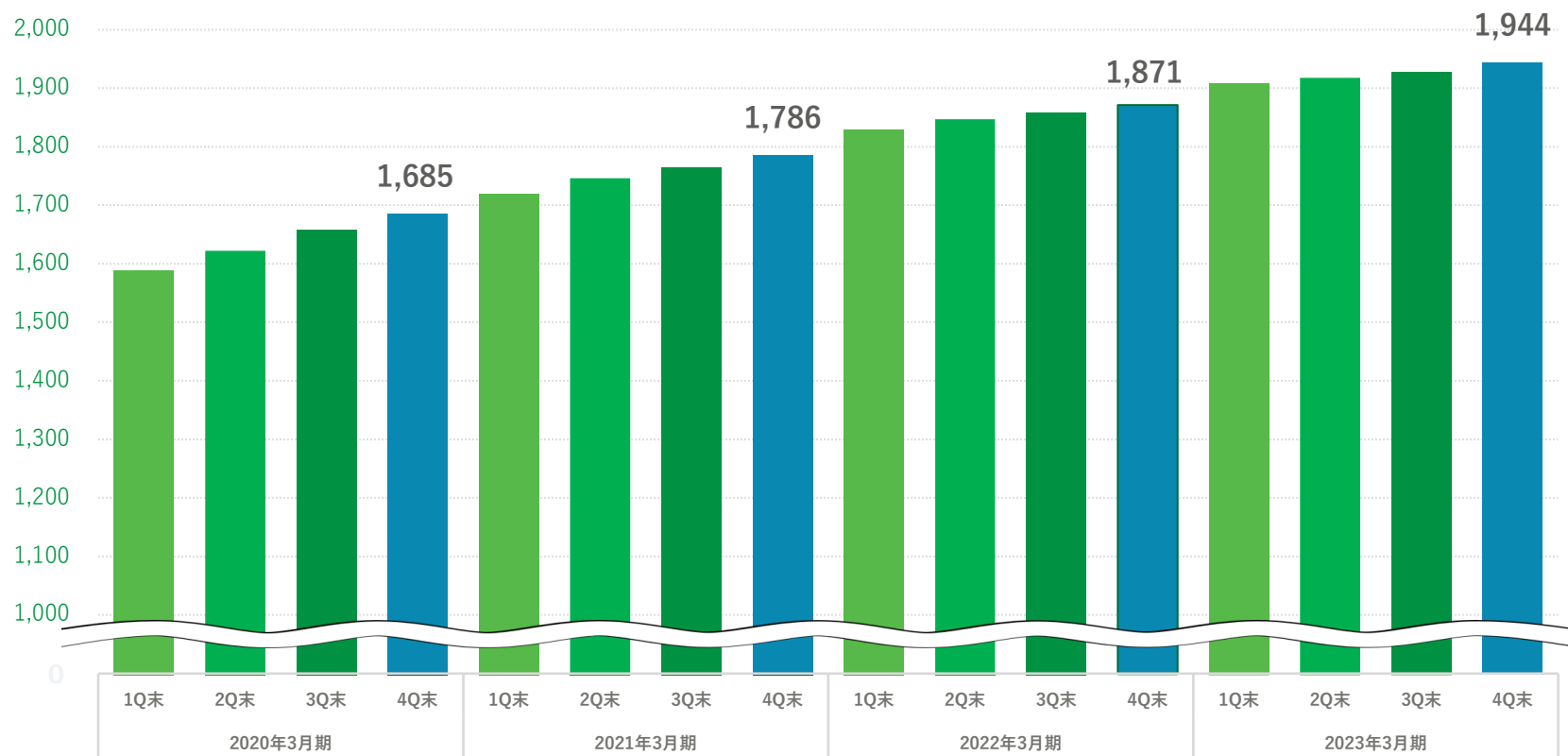
※ 1 会員数は千の位を切り捨て。 ※ 2 有効団体数は百の位を切り捨て。 ※ 3 有効団体数とは、会員が3名以上所属している団体数。

## らくらくアルバイトの会員数の推移

らくらく連絡網の会員数増に伴い継続的に増加傾向。前年同期比で**3.9%**増加

### らくらくアルバイト 会員数

(千人)

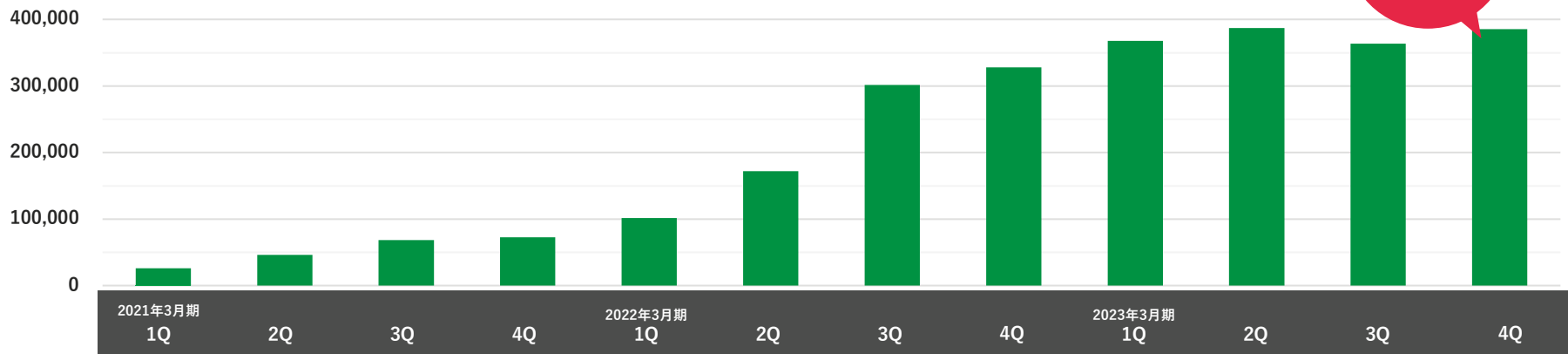


※ 会員数は百の位を切り捨て。

# ジョブオレの求人原稿数の推移

求人原稿数は求人検索エンジンとHRアドプラットフォームの取扱増に伴い増加傾向。

## ジョブオレの求人原稿数\*推移



前年同期比  
117.5%

連携状況

HRアドプラットフォーム

リリースした機能等

- |  |  |  |  |   |   |  |   |   |   |
|--|--|--|--|---|---|--|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・メッセージ機能・ダッシュボード機能の追加</li> <li>・新料金プランリリース</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>求人管理画面の操作性向上</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・HRAds自社運用用の機能追加</li> <li>・メッセージ機能のセキュリティ向上</li> <li>・ログイン画面・応募者画面の操作性向上</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・代行編集機能1.0リリース</li> <li>・google for jobs 連携機能改良</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>IndeedInterview機能実装</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・処理速度と消費メモリの改善</li> <li>・HRAds 関連開発</li> <li>・CSV原稿取り込み機能を利用した原稿削除機能リリース</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・レスポンス改善</li> <li>・スタンバイ応募増施策対応</li> <li>・法律改正対応<br/>原稿開始日の項目追加、注意文言の追加</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・UI改善</li> <li>・NG文言表記求人自動検知・非掲載システム構築</li> <li>・HRAds 関連UI改善</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・求人ボックス内応募完結リリース</li> <li>・求人CSVの出力方法の変更(アップロード時の非同期化)</li> <li>・求人個別停止機能リリース(法改正対応)</li> <li>・推奨設定応募単価の表示リリース(HRAds 実施企業用)</li> </ul> |
|--|--|--|--|---|---|--|---|---|---|

※ 求人原稿数は、各四半期末月の最大値



# 用語集

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



# 用語集

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を始める時に、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
OTA	Online Travel Agentの頭文字の略。楽天、じゃらんなどインターネット上で取引を行う旅行会社の事。国内外の宿泊や航空券などの手配旅行、宿泊と航空をセットにしたダイナミックパッケージ、施設とお客様が直接契約する宿泊仲介、旅行保険などを取り扱うことが多い。24時間いつでも膨大な数の商品を閲覧・検索でき、店舗へ出向く必要のない利便性が消費者の支持を得ている。

## 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。