

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）

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

# 目次

---

## INDEX

- I / 会社概要
- II / 事業概要
- III / 市場環境
- IV / 成長戦略
- V / 業績予想
- VI / 事業リスク及び経営基盤の強化
  
- VII / appendix



## 事業概要

# 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	冨塚 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

# 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。

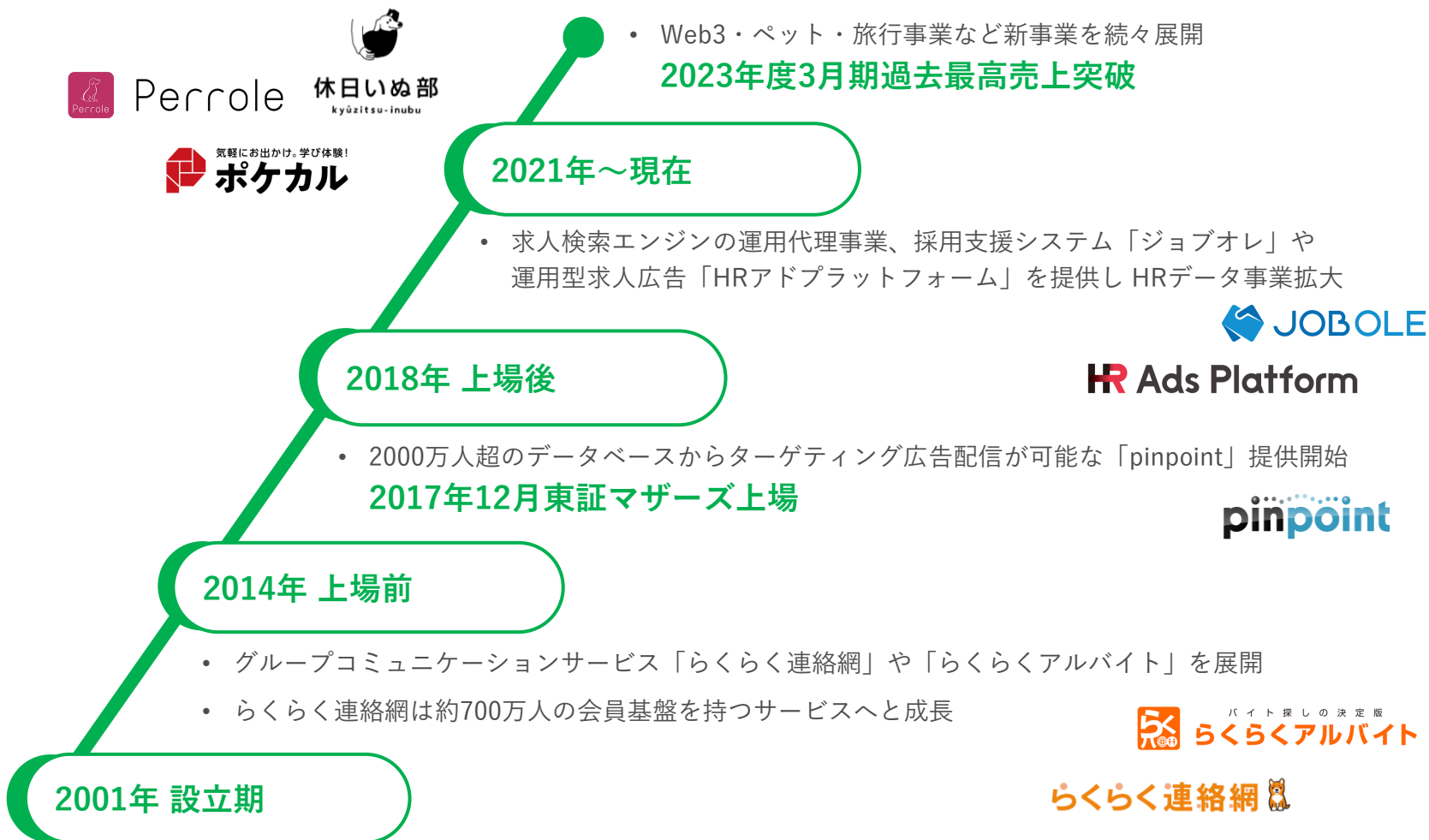
いままでもこれからも、

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。

# 沿革

## インターネットメディア関連事業を中心に様々な事業を展開



## 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」を構築し約700万人の1st party データを蓄積。これらのデータを起点に多くの事業創出を実現

# 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

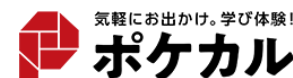
## らくらく連絡網

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



## 社長紹介

リクルートでの事業経験を活かし、イオレのポテンシャルを活用した飛躍的成長を実現すべく  
2021年6月に社長に就任



代表取締役社長 **富塚 優**

1988年(株)リクルート入社。

2008年同社執行役員。リクルートの事業会社の代表取締役を歴任。

2018年(株)イオレ社外取締役就任後、2021年に代表取締役社長に就任。

### 経歴

リクルートの執行役員やグループ会社社長として  
マッチング型ビジネスの立ち上げ・成長を牽引

担当事業：リクナビ・じゃらん・ホットペッパー・ゼクシィ・  
スタディサプリ・EC事業など

カスタマー

マッチング

クライアント

### これから

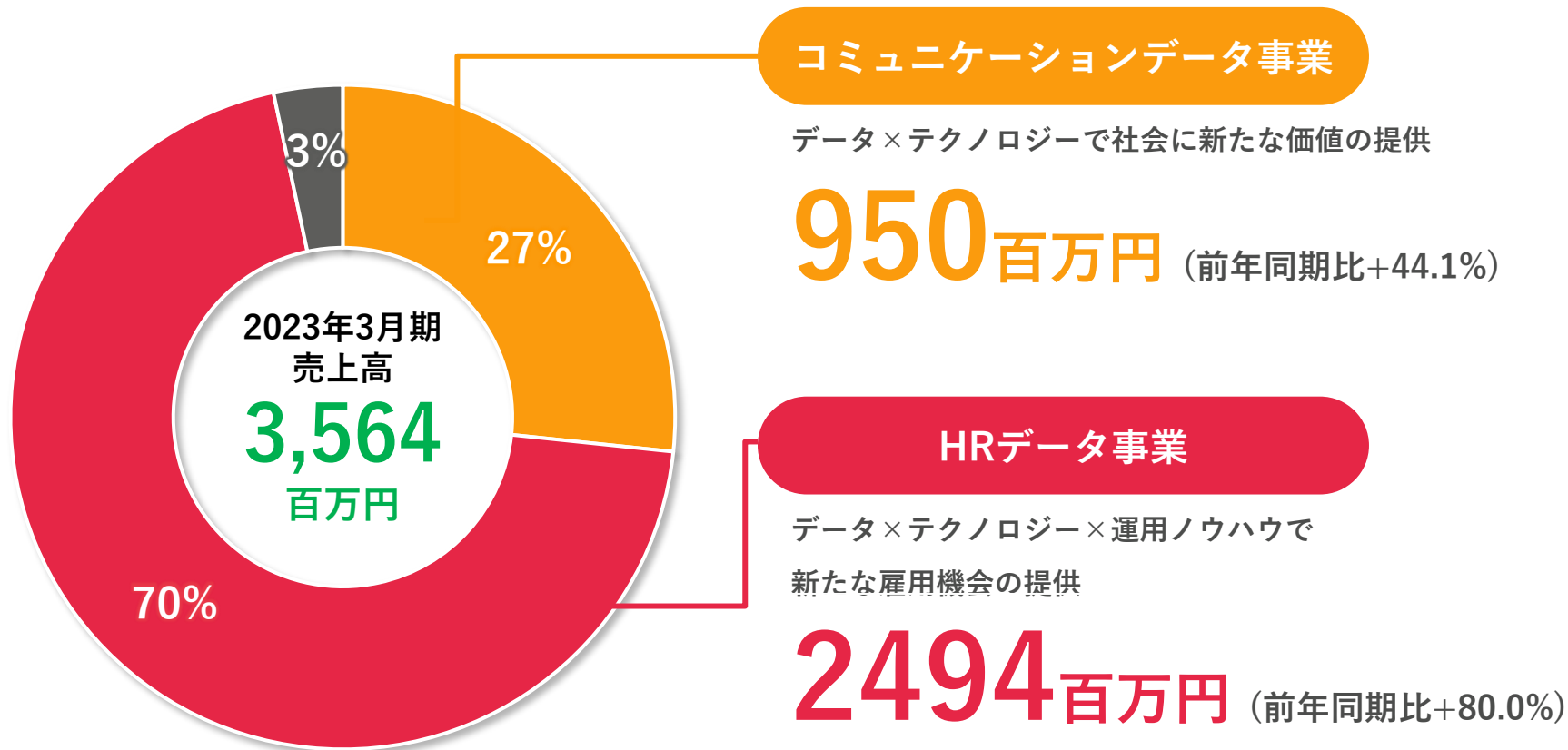
イオレの社長として、  
これまでの**カスタマー資産**（らくらく連絡網の  
約700万会員・39万団体）を活用した**飛躍的成長**を実現



## 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

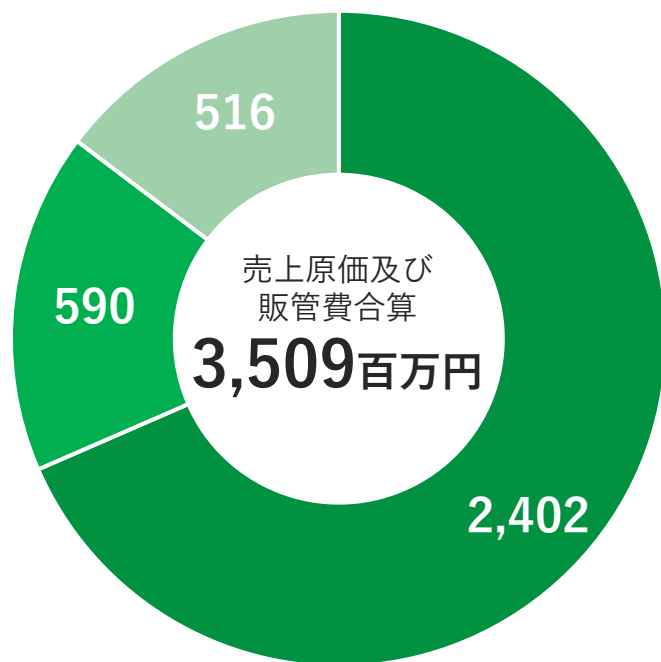


## 2023年3月期コストの構成

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



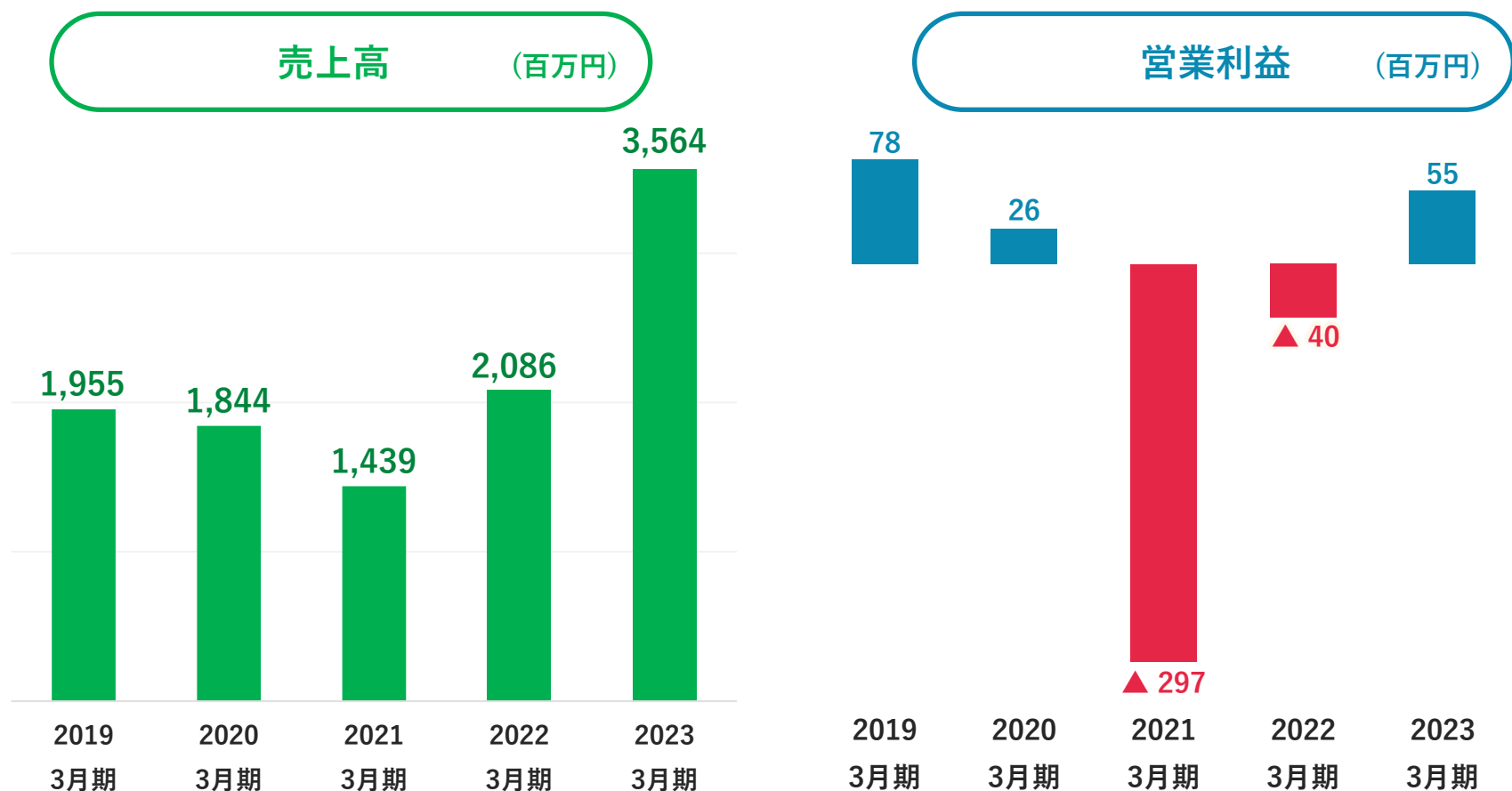
■ 仕入高 ■ 人件費

### 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>

## 業績推移

新型コロナウイルスの影響を受け赤字となっていたが今期より業績が大幅に回復。  
新規事業への投資を積極的に行いながら3年ぶりの黒字転換を達成





## 事業概要

## サービス一覧

### コミュニケーション データ事業

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 

らくらく連絡網+

らくらく連絡網 ドットアップ  
らくらく連絡網.app

らくらく連絡網を活用した  
広告サービス

らくらく連絡網  広告

DSP・ソーシャルメディア  
広告サービス

pinpoint

アルバイト求人情報ポータルサイト

 バイト探しの決定版  
らくらくアルバイト

### HRデータ事業

「ジョブオレ」を活用した  
求人検索エンジン広告代理運用事業

求人広告運用

インディード  
indeed

 求人ボックス  スタンバイ

完全委託型  
データフィード運用サービス



運用型求人広告プラットフォーム

HR Ads Platform

採用支援システム

 JOBOL

### 新規事業

Digital Entertainment Asset Pte.Ltd  
と提携したWeb3事業

NFT販売代理  
ゲームギルド運用

ペット・犬に関するサービス



休日いぬ部  
kyuzitsu-inubu



Perrole

日帰りツアー旅行専門サイト



気軽にお出かけ。学び体験!

ポケカル

### その他

代理店事業

# サービス収益構造



# 各サービスのフェーズ

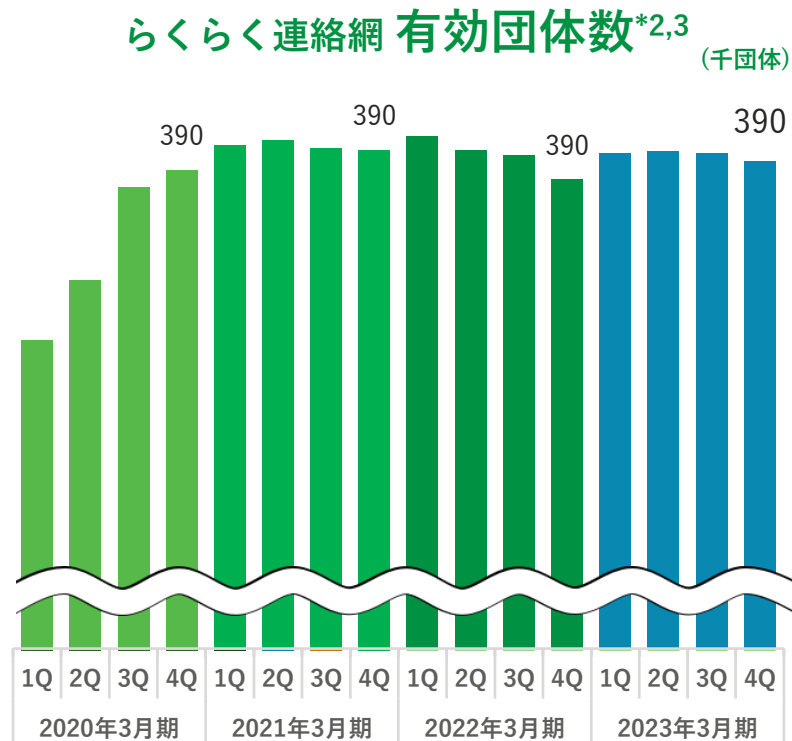
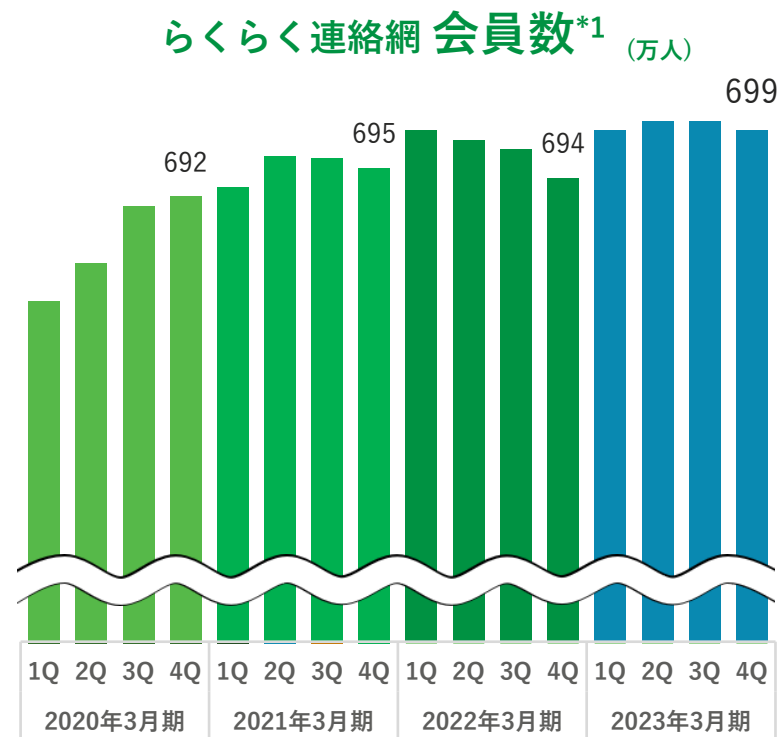
一層の成長実現に向け、強みを生かした事業ポートフォリオを構成

	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		<p><b>らくらく連絡網広告</b> 機能強化・データベース拡充によるデータ基盤の磨き込み</p>	<p><b>らくらくアルバイト</b> 効率的な運用により、安定的に収益を確保</p>
HRデータ	<p>各フェーズの説明</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>立ち上げ・再投資フェーズ</b> 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</li> <li><b>成長フェーズ</b> 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</li> <li><b>安定収益フェーズ</b> 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</li> </ul>	<p><b>pinpoint</b> 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</p> <p><b>HRアドプラットフォーム</b> 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（仮）</p> <p><b>ジョブオレ</b> 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</p>	<p><b>求人広告運用</b> データに基づくPDCA運用力を差別化要素とし、顧客を拡大</p>
新規事業	<p><b>販促領域の新規事業</b> 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</p>	<p><b>Web3事業</b> 販売代理の取引、ギルドの規模を拡大しながら新たなNFT事業を展開予定</p> <p><b>ペット事業</b> マッチング需要のある新たな領域にチャレンジし、事業規模をスケール</p>	<p><b>旅行事業</b> らくらく連絡網・perroleなどの既存事業の顧客基盤から集客による売上拡大</p>

## 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。

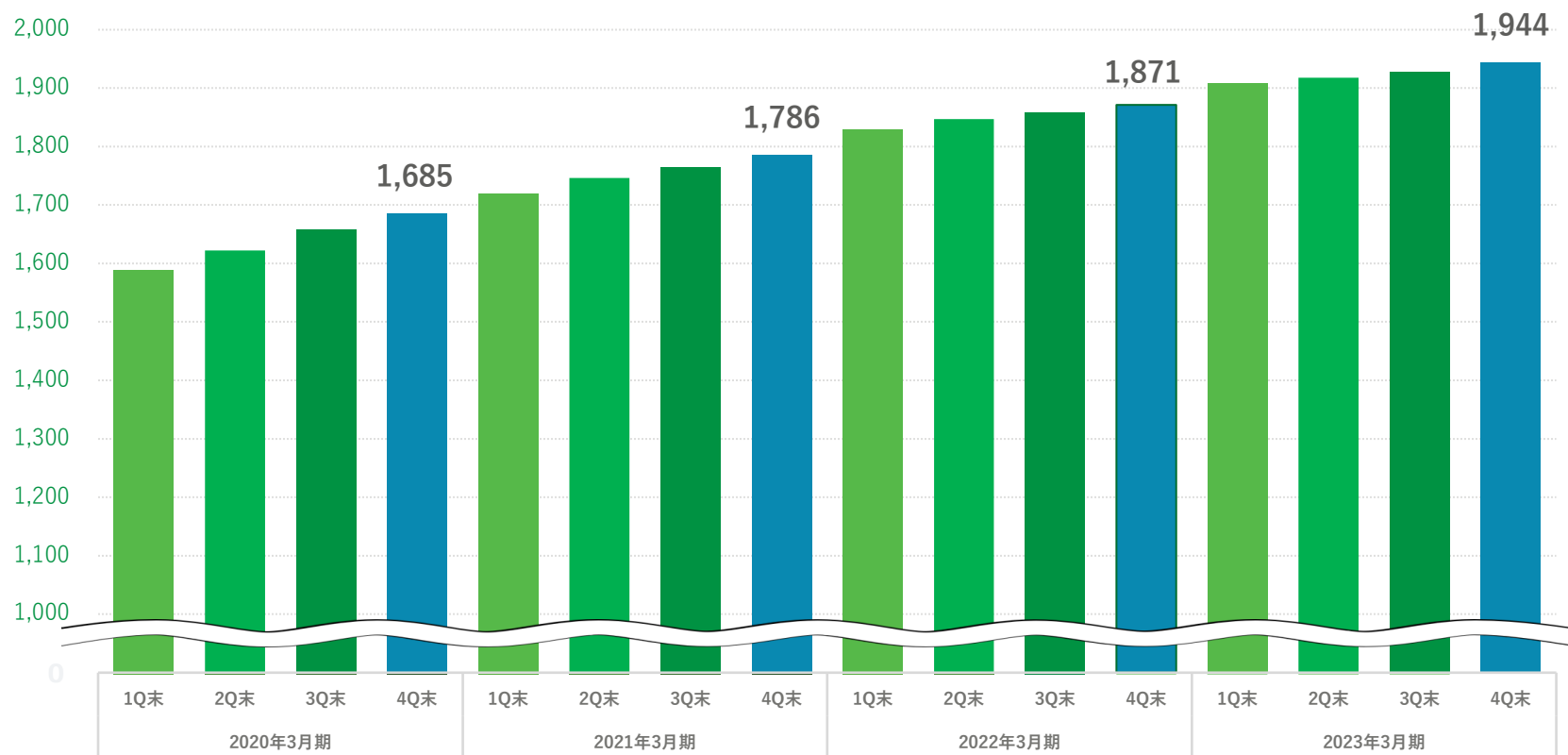


## らくらくアルバイトの会員数の推移

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。

## pinpointの取扱件数の推移

季節要因はあるものの、前年度同期比では取扱件数は**53.2%増**

新卒採用での活用を中心に新規案件の開拓に注力し、継続率の高い既存案件の売上に積み上げていく

### 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



## 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

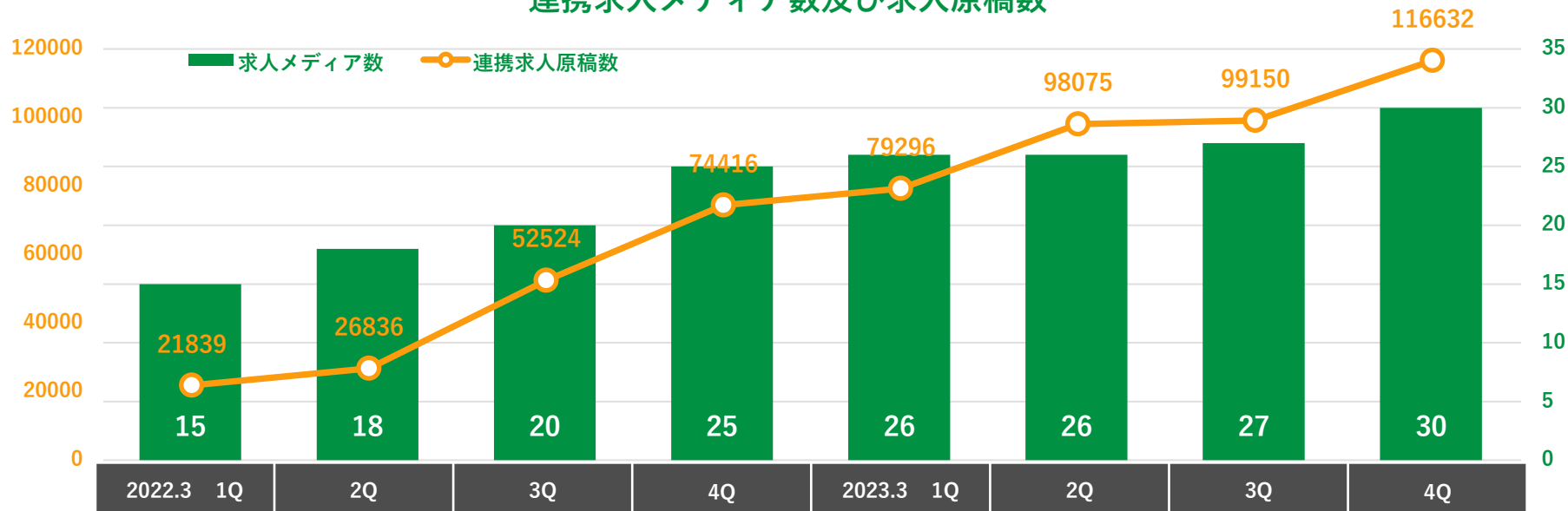


# HRアドプラットフォームのメディア数・原稿数推移

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



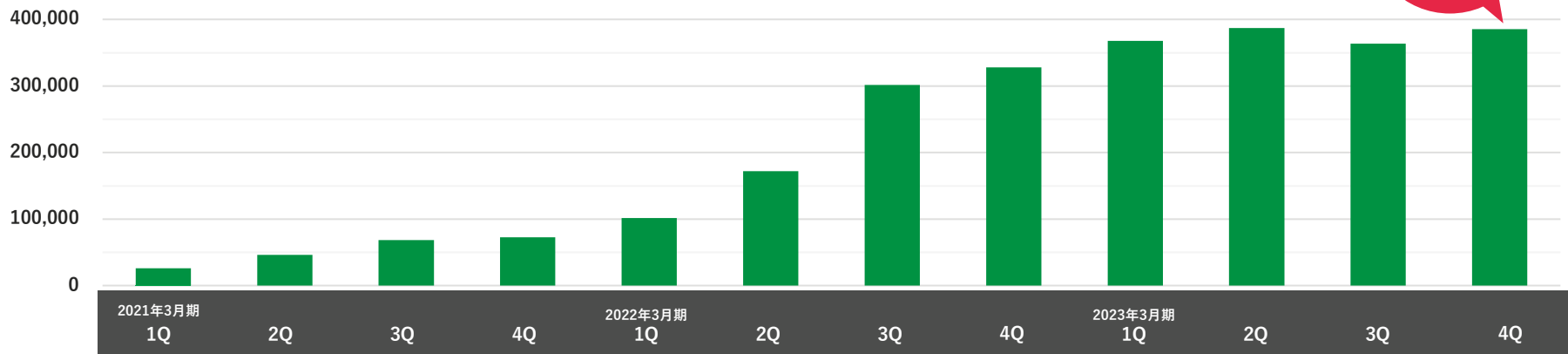
	2022.3 1Q	2022.3 2Q	2022.3 3Q	2022.3 4Q	2023.3 1Q	2023.3 2Q	2023.3 3Q	2023.3 4Q
連携メディア	はた楽求人ナビ	アルバイトEXおてつだいネットワークス	トラックマンJOB モッピーバイト	ペコリッチセルワーク	他社ATSとの連携開始	HRハッカー		キャリアコネ GiGWorks Basic
その他	・求人企業向けウェビナー開催	・ITトレンドEXPO2021 summerに出展	・HRアドパートナープログラム開始 ・ATS接続開始 ・HRアワード2021入賞	メディア接続連携を標準化	・接続汎用化 ・パートナー(代理店)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)

# 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。

前年同期比  
**117.5%**

## ジョブオレの求人原稿数\*推移



連携状況

HRアドプラットフォーム

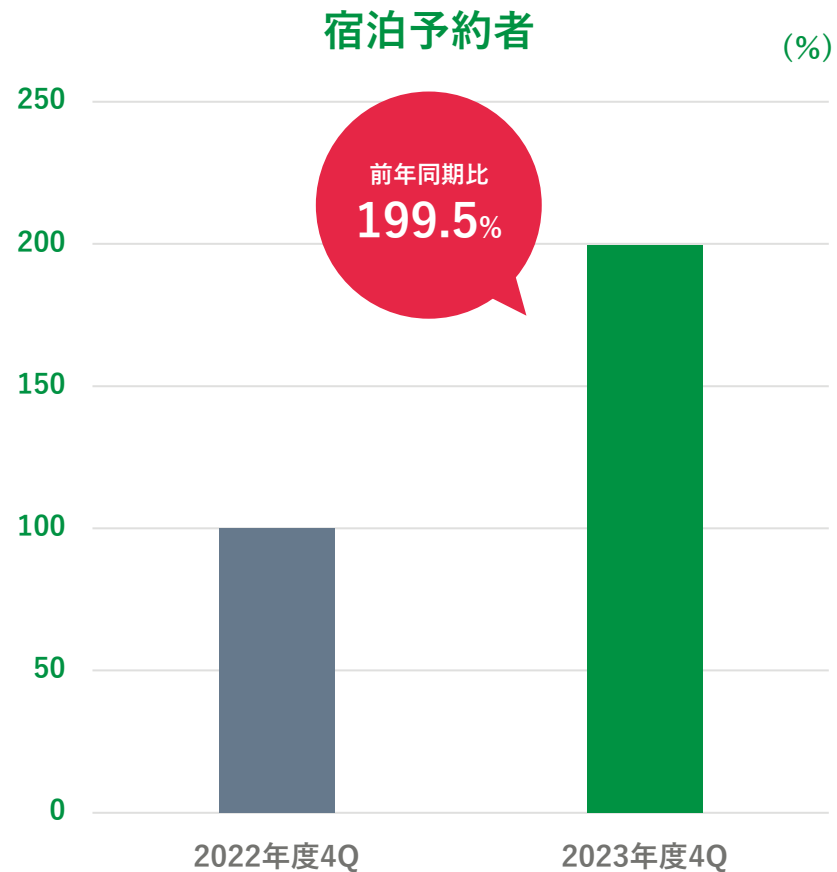
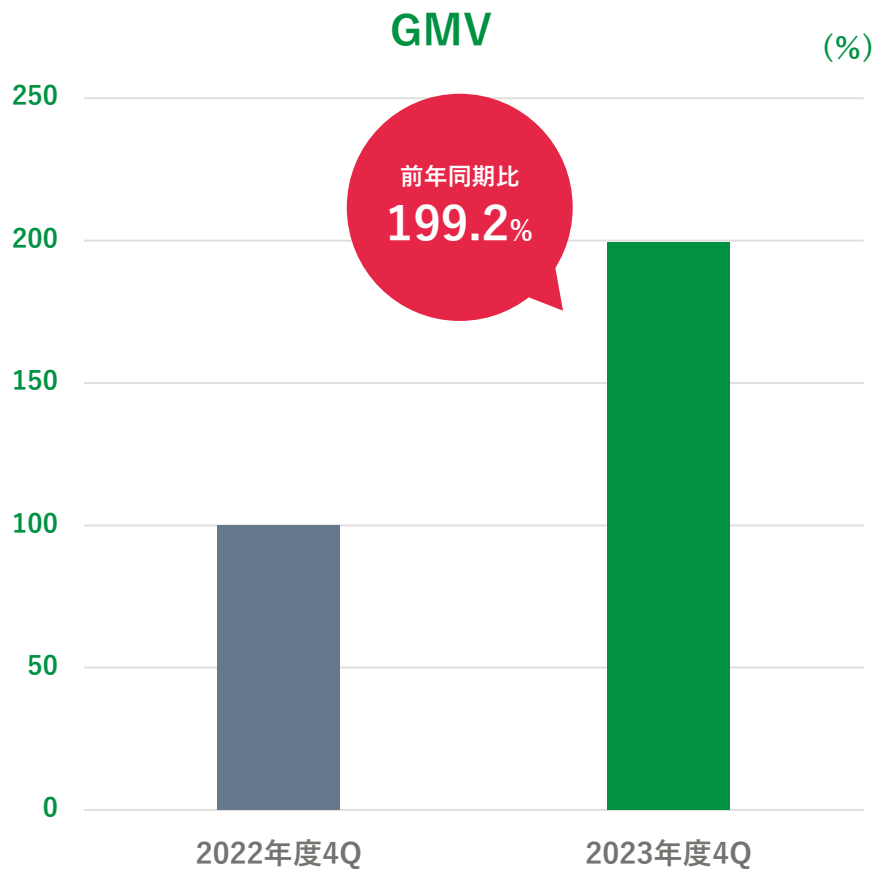
リリースした機能等

- |  |   |                     |  |   |                            |   |   |  |   |
|--|---|---------------------|--|---|----------------------------|---|---|--|---|
| <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> | <p>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</p> | <p>求人管理画面の操作性向上</p> | <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> | <p>IndeedInterview機能実装</p> | <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実企業用)</li> </ul> |
|--|---|---------------------|--|---|----------------------------|---|---|--|---|

※求人原稿数は、各四半期末月の最大値

## 休日いぬ部のGMV・宿泊予約者

2023年2月2日事業譲受。4Q時点の昨年同期比では順調に推移

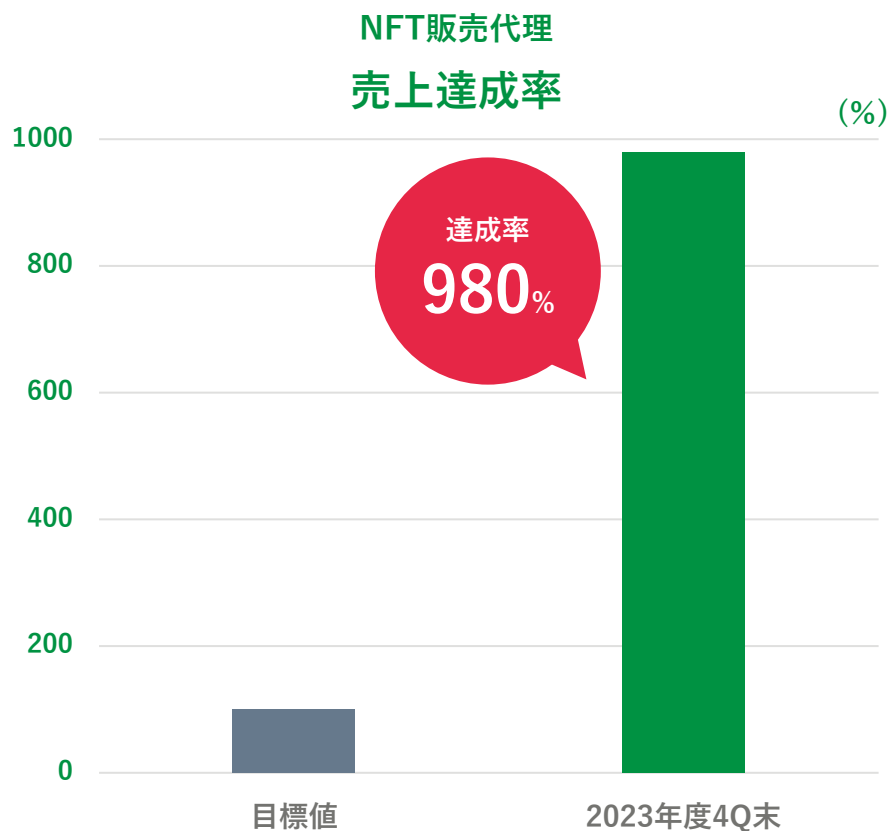


※GMV(Gross Merchandise Value) - 流通取引総額

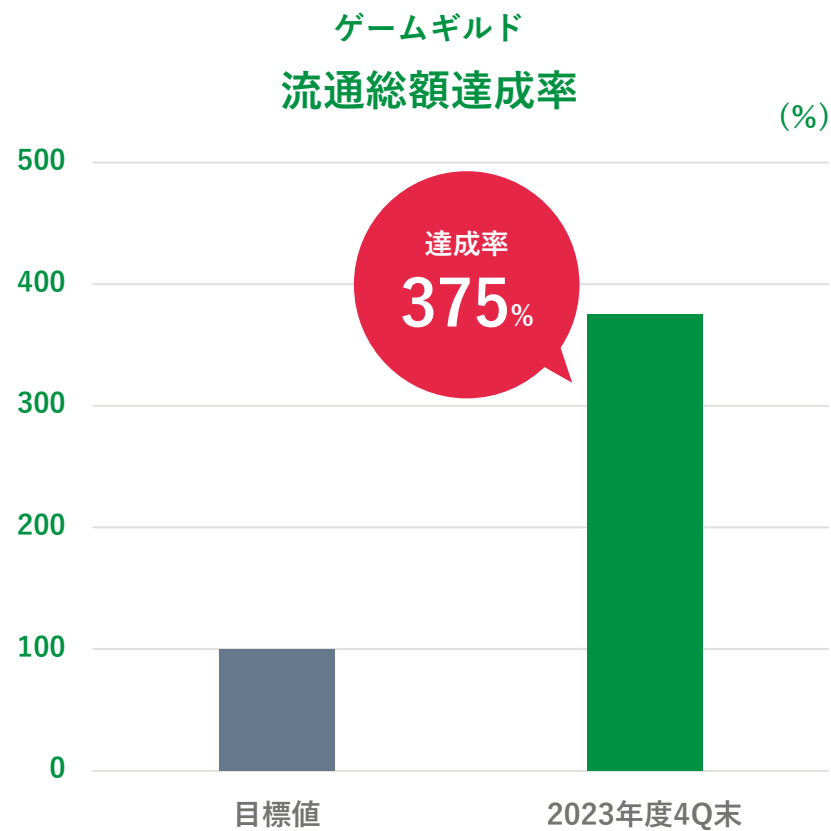
## NFT販売代理およびゲームギルド運営の進捗

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



(期間：2022年11月25日～2023年3月31日)



(期間：2022年12月20日～2023年3月31日)

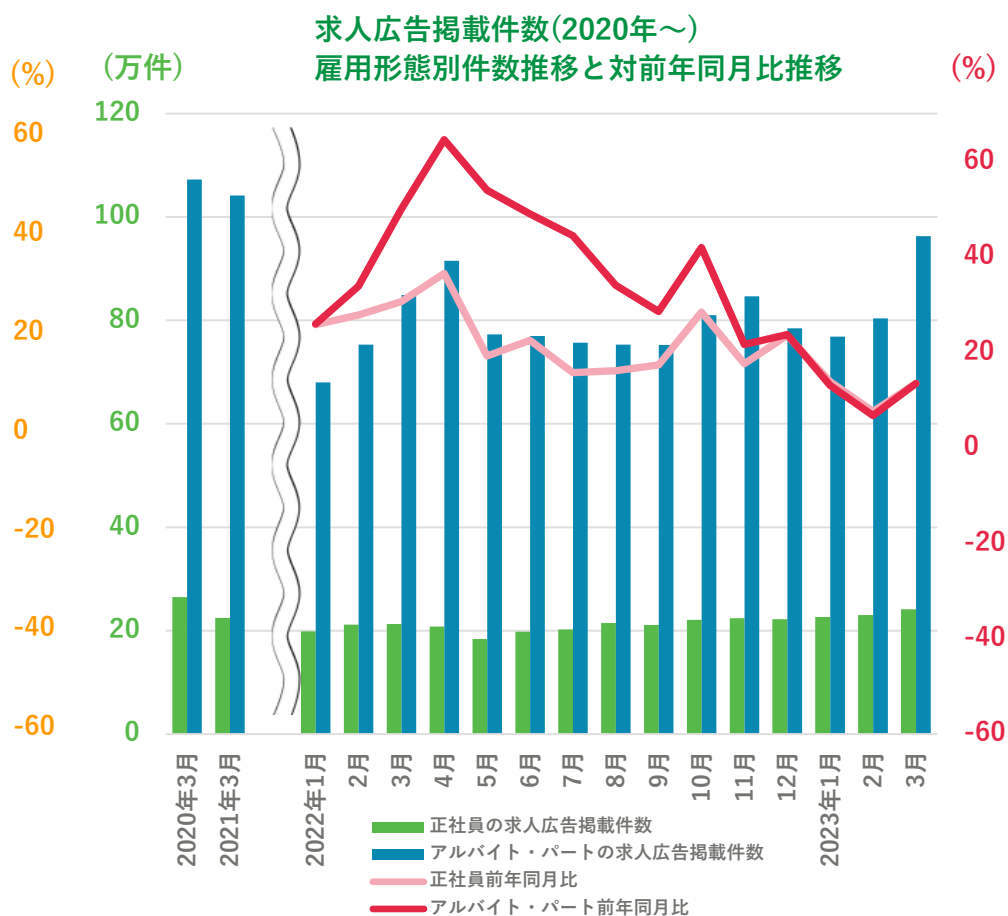
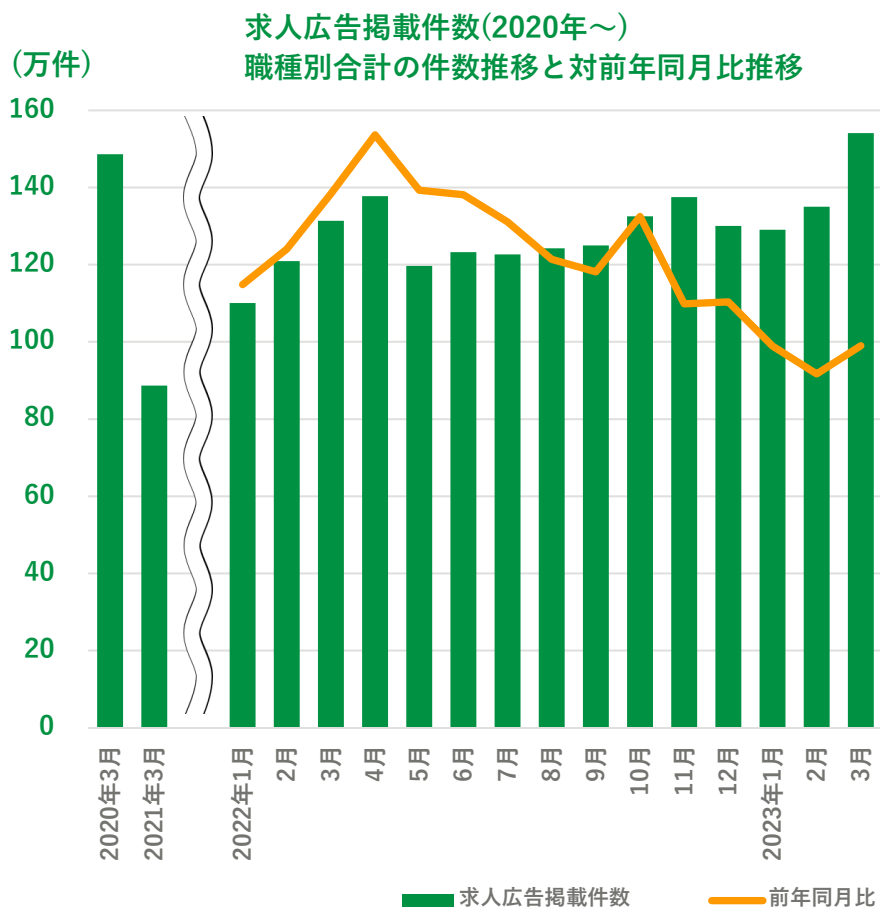


### III 市場環境



## 求人広告市場の動向

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%増で着地

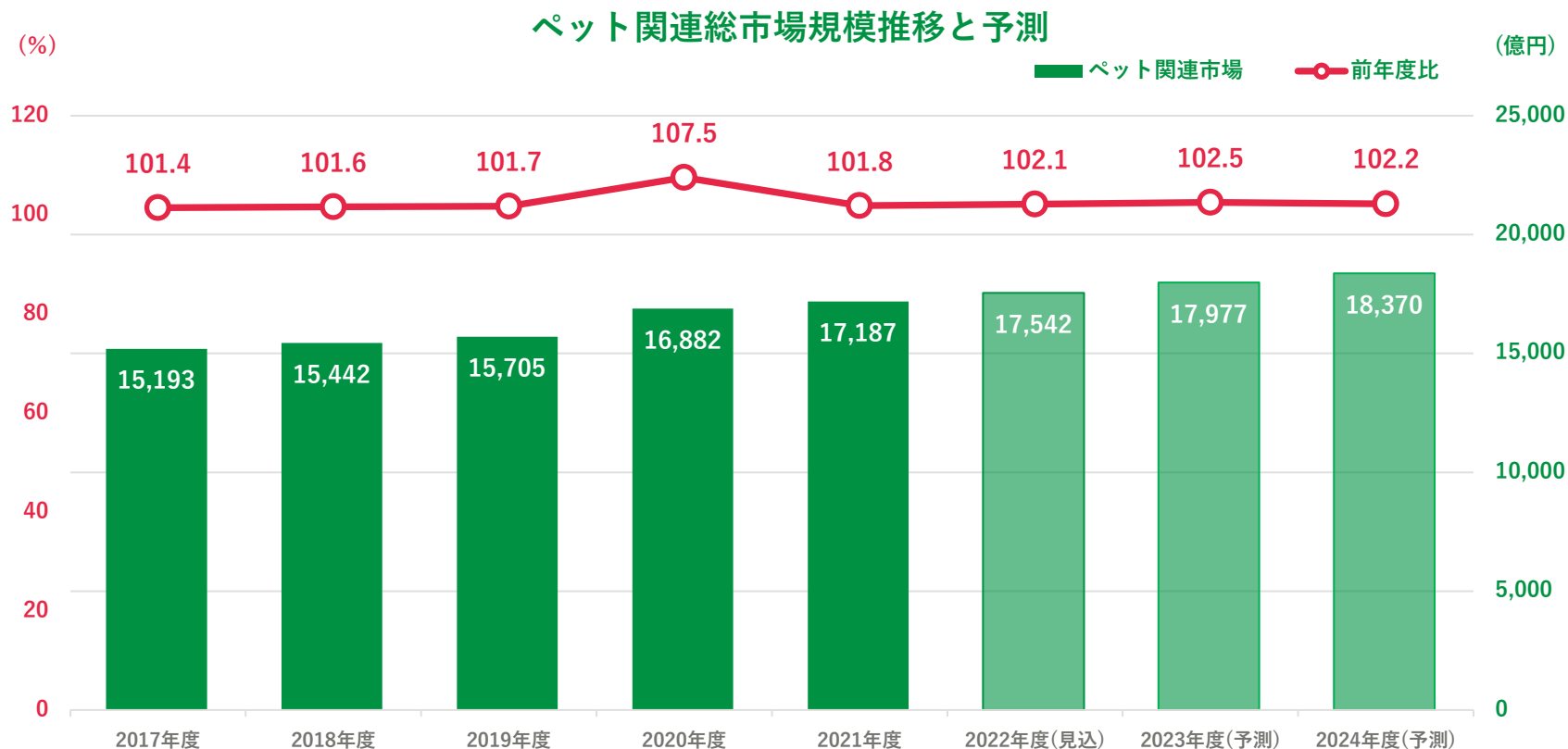


※ 求人広告掲載件数は週平均

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」

## ペットビジネス市場

高付加価値品により売上高は増加。新型コロナウイルス感染症による外出自粛の影響でペットと過ごす時間が増え、プレミアム指向の飼育者が増加傾向に。ペット用品の家庭内での需要は今後も高まる見込み



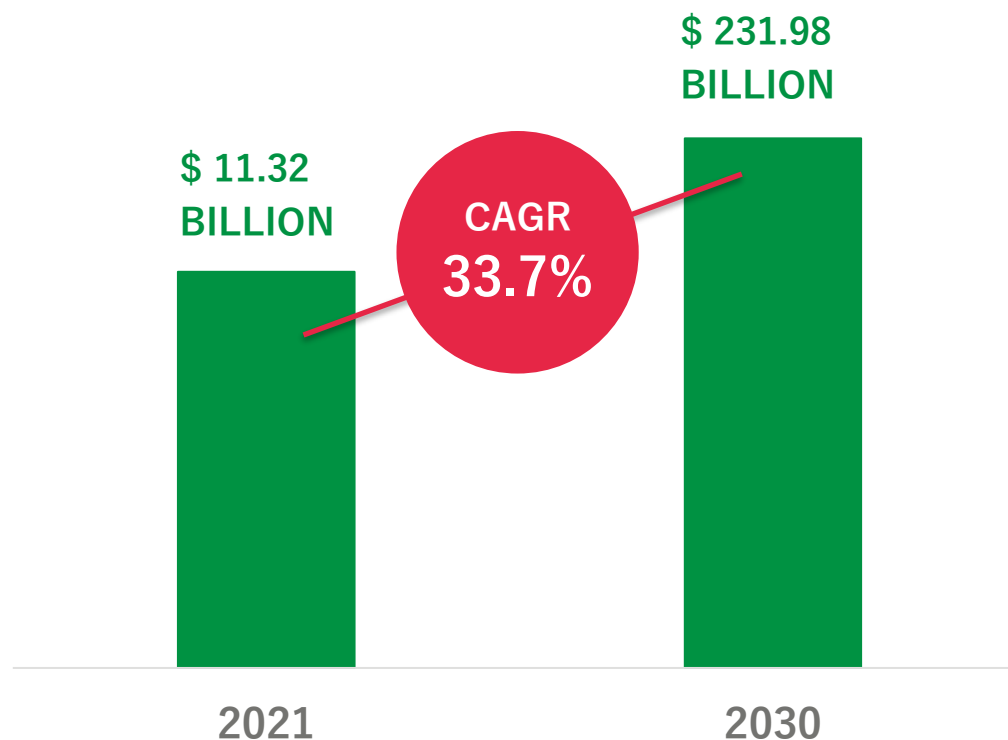
出典:(株)矢野経済研究所「ペットビジネスに関する調査(2022年)」2022年8月30日発表

注:主にペットフード、ペット用品、生体、その他ペット関連サービスを対象とし、小売金額(末端金額)ベースで算出した。

## NFTゲーム市場

2021年に113億2,000万ドルだったNFT市場は、2022～30年に年平均33.7%で成長を続け、2030年には2,319億8,000万ドルに達すると予測。その中にはNFTゲームも含まれており、特にメタバース関連のゲームがけん引して市場は拡大する見込み

Global  
Non-Fungible Tokens  
Market  
2022-2030



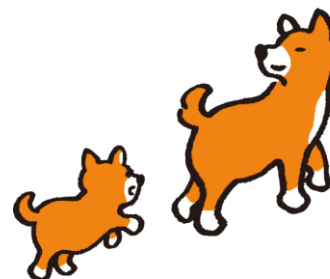
出典：Verified Market Research (VMR) Global Non-Fungible Tokens Market Size By Product Type (Personal, Commercial) , Jun 2022



## IV | 成長戦略

# 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力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。



## ビジョン実現へのロードマップ

事業への積極的な投資により、売上と利益の飛躍的な成長を目指す。突発的な外部環境の変化等を加味し、新規事業の伸び幅に応じた保守的な数値から積極的な数値まで幅を持たせ中期経営計画を策定

### 2024～2025年度

#### 成長投資

- ・ 事業拡大に繋がる人財獲得と育成
- ・ 既存事業の強化による利益を投資へ
- ・ データを活用した新事業領域への参入

### 2025～2026年度

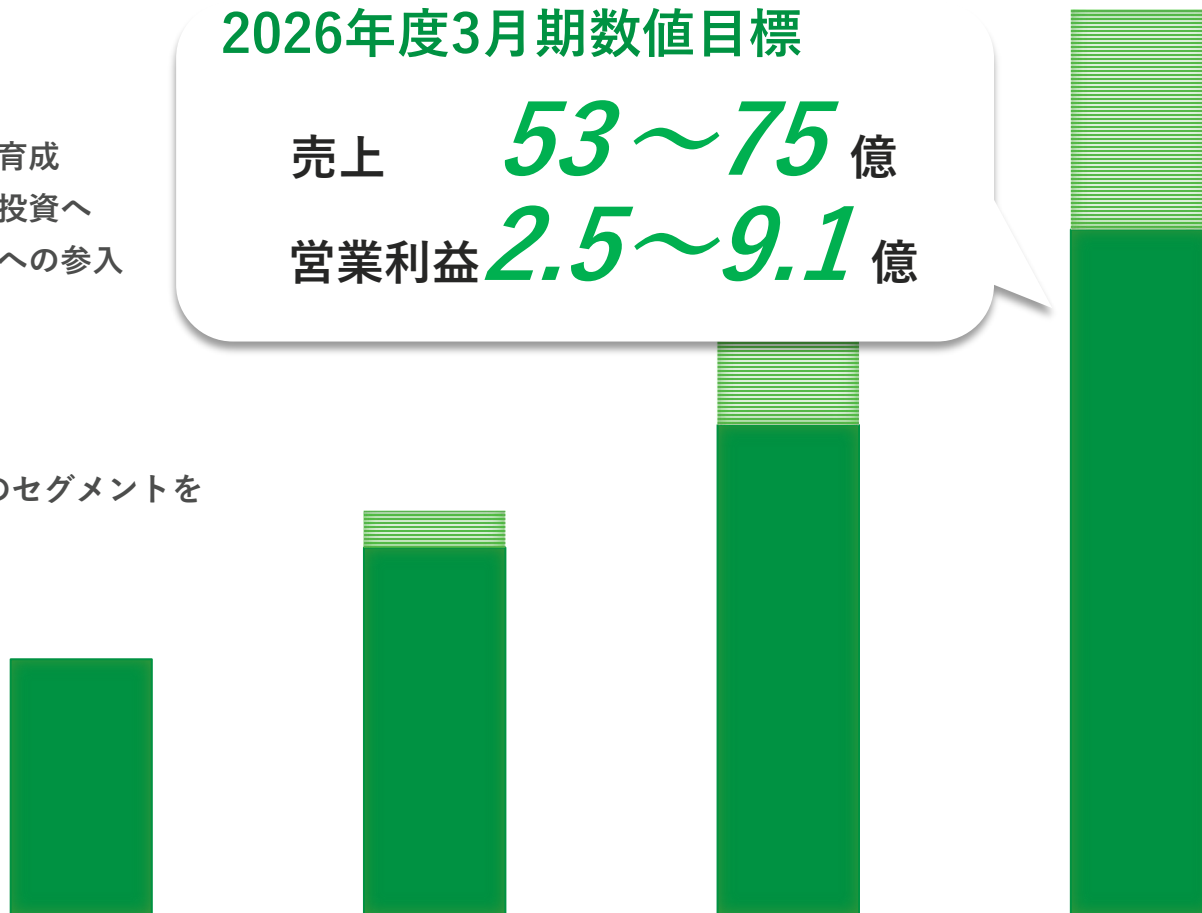
#### 各セグメントの成長

- ・ 事業拡大によりHR領域以外のセグメントを収益柱に成長

### 2026年度3月期数値目標

売上 **53～75** 億

営業利益 **2.5～9.1** 億



## 事業戦略

現状売上の7割を占めているHR事業を引き続き拡大させながらコミュニケーションデータ事業・新規事業を伸ばし利益率を改善していく。時勢の影響を受けにくい安定した収益基盤を構築しながら、自社データベースを拡大する。

1

### 求人広告運用の業績拡大

求人検索エンジンの代理運用

HRデータ事業

0

自社  
データベース  
の強化

コミュニ  
ケーション  
データ事業

新規事業

3

### 新規事業の創造

らくらく連絡網の顧客基盤を活用する

2

### 新サービスの更なる成長

ペット・Web3・旅行事業

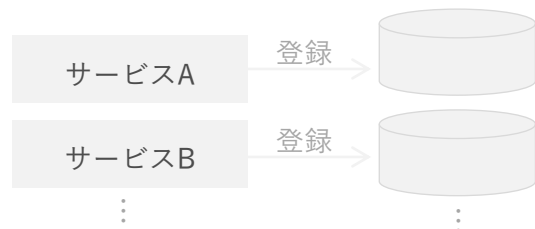
## ① 自社データベースの強化

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

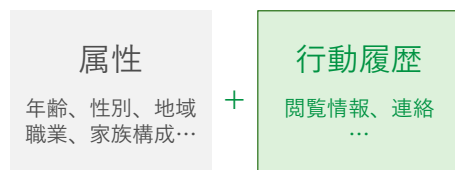
### 投資1 認証基盤の共通化

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



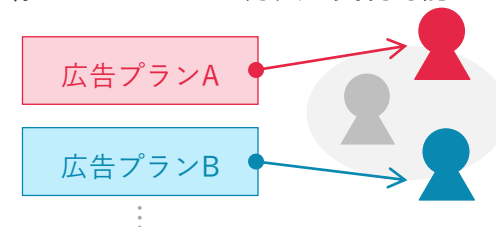
### 投資2 行動履歴も蓄積

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





## ① 自社データベース強化のための機能追加

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。



## ① 求人広告運用の業績拡大

### 強み

- 優れた**運用ノウハウ**の蓄積
- 高い運用効果から顧客の信頼を獲得  
約**96%**の継続率を保持
- クリエイティブなどの**一貫支援**が  
可能な充実したサポート

2021年下半期には  
Indeedゴールド  
パートナーに認定



### 今期の注力施策

#### ① 内部体制の強化

- 人材育成による運用力強化
- 運用体制の強化

#### ② 既存顧客の取引拡大

- 既存顧客の取引額を伸長し、  
売上拡大と利益の改善に繋げる

#### ③ 新規顧客拡大

- アライアンス強化
- 新規案件獲得の営業強化

Indeedプラチナムパートナーの認定を見据え、業績を拡大していく。

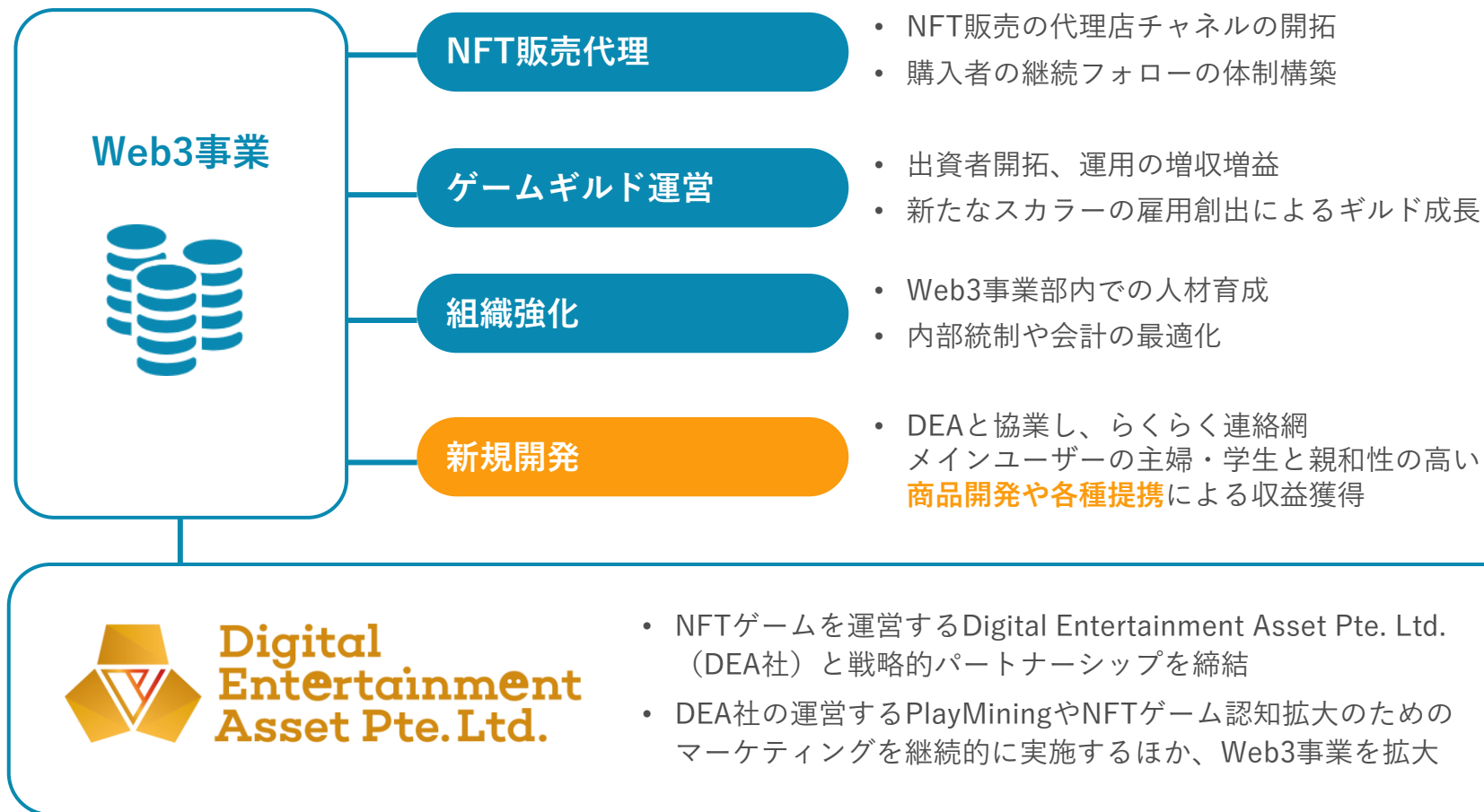
Indeed認定パートナー  
制度とは

Indeed認定パートナーとは、Indeed広告の販売代理店として公式に認定された代理店。  
2023年1月30日時点、全195社がパートナー認定されており、特に優れた実績のある特別認定パートナーとして  
PLATINUM 3社、GOLD 13社、SILVER+ 8社、SILVER 74社が認定されている。

## ② 新サービスの更なる成長 – Web3事業

現在の事業（NFT販売代理、ギルド事業）の売上は順調に推移。

DEA社との戦略的パートナーシップによって今後Web3事業でも新展開を目指す



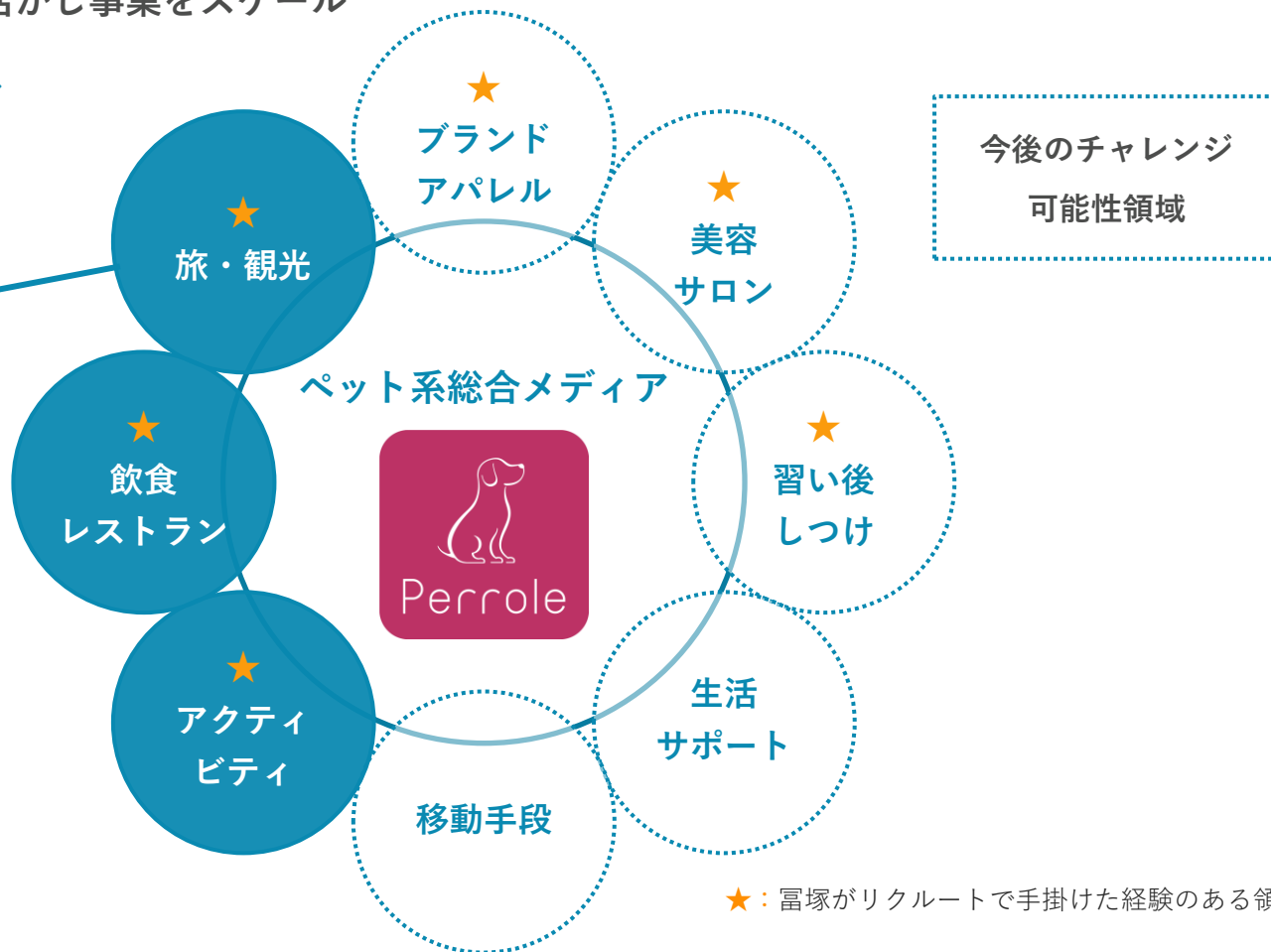
## ② 新サービスの更なる成長 – ペット事業

現在取り扱っている領域のコンテンツ強化。マッチング需要のある新たな領域に積極的にチャレンジ  
 代表取締役である富塚がリクルート時代に日常消費領域を担当し、数多くのマッチングメディアをスケールさせた知見を活かし事業をスケール

### ペット旅行専門メディア

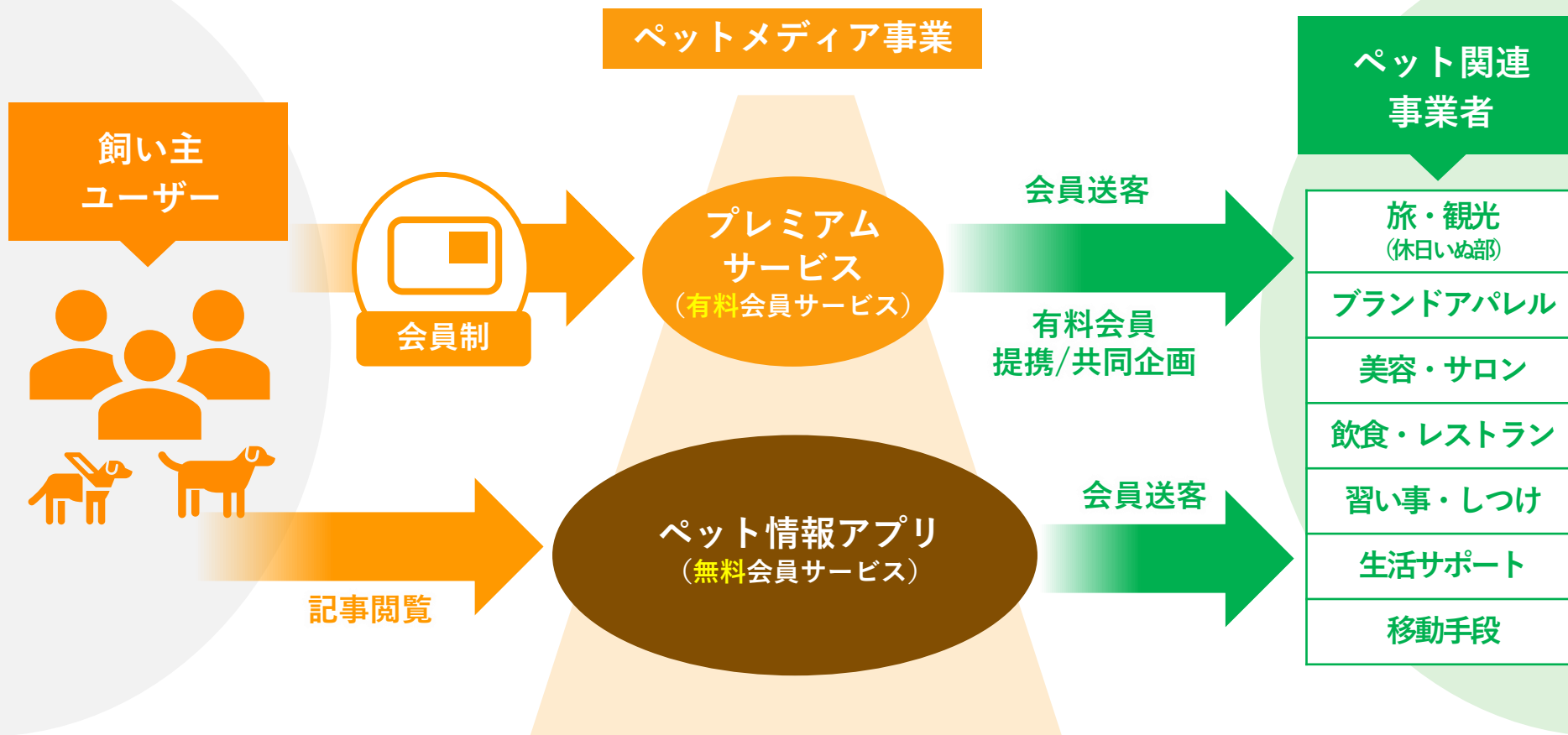


- 直接予約による収益増
- タイアップ実施
- アフェリエイト収益
- 掲載型広告による収益



## ② 新サービスの更なる成長 – 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。



## ② 新サービスの更なる成長 – 旅行事業

2023年3月1日「ポケカル」事業譲受。旅行業免許取得後は旅行事業も新たな柱として注力予定。  
らくらく連絡網・ペット事業の顧客基盤を中心にした集客によりシナジー拡大を目指す

### 日帰り中心旅行サイト



気軽にお出かけ。学び体験！  
**ポケカル**

- PTAや子供向けスポーツチームが多く利用している「らくらく連絡網」ユーザーに向けた親子向け旅行で集客

例) 工場見学ツアー、社会見学ツアー、野球観戦チケット付きバスツアーなど

- 「ペットと一緒に旅行ができる」ことを売りにした旅行プランを新たに造成。ペット系メディアと連携し集客

例) ペットが宿泊可能な宿、ペット同行可能なバスツアーなど

顧客基盤

らくらく連絡網 

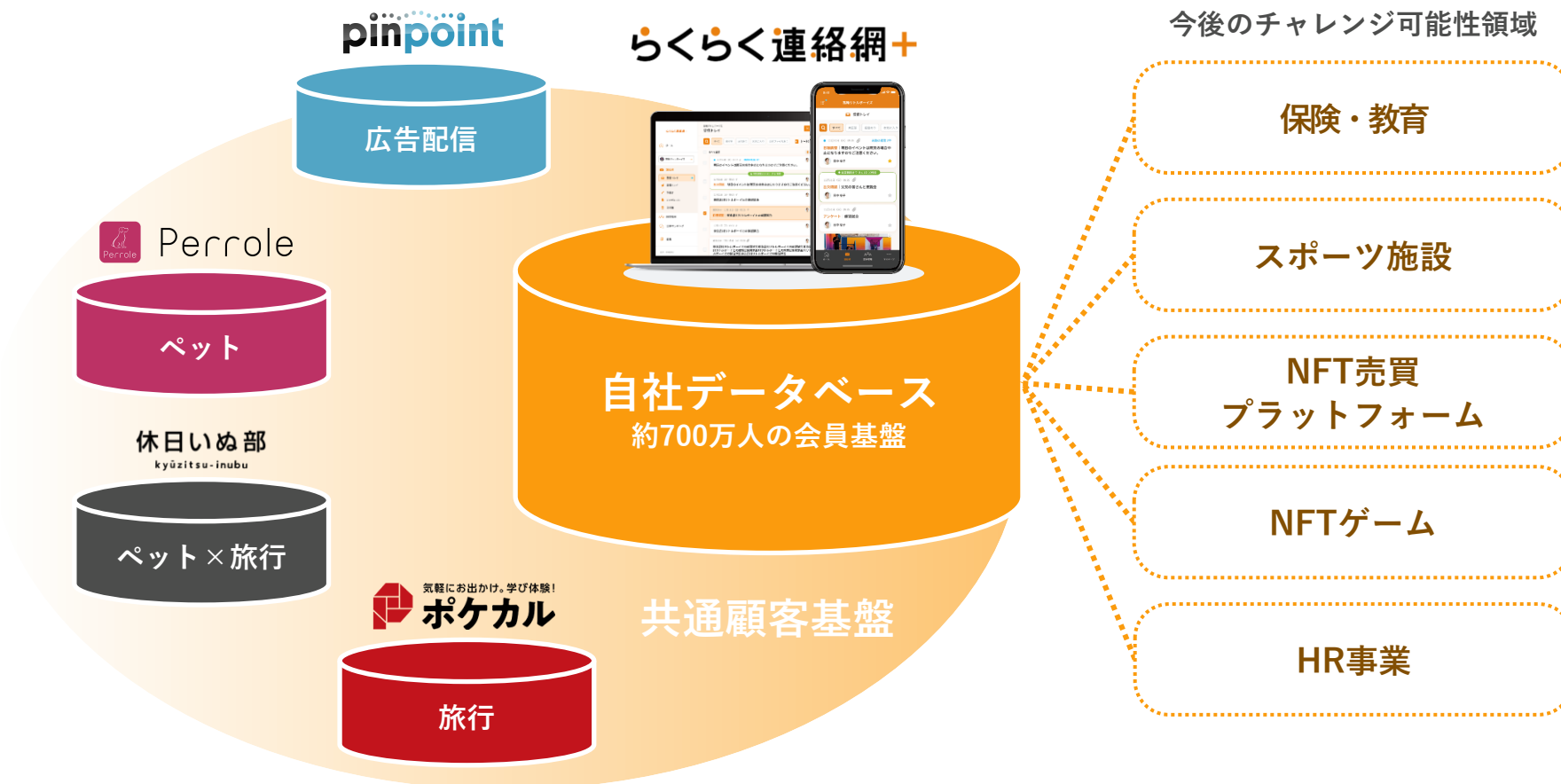
顧客基盤

 Perrole

  
休日いぬ部  
kyuzitsu-inubu

### 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



## 今後のビジョン - ポイント経済圏の構築

らくらく連絡網+の会員基盤をもとに共通顧客基盤の形成を目指す。ポイント経済圏の構築へ



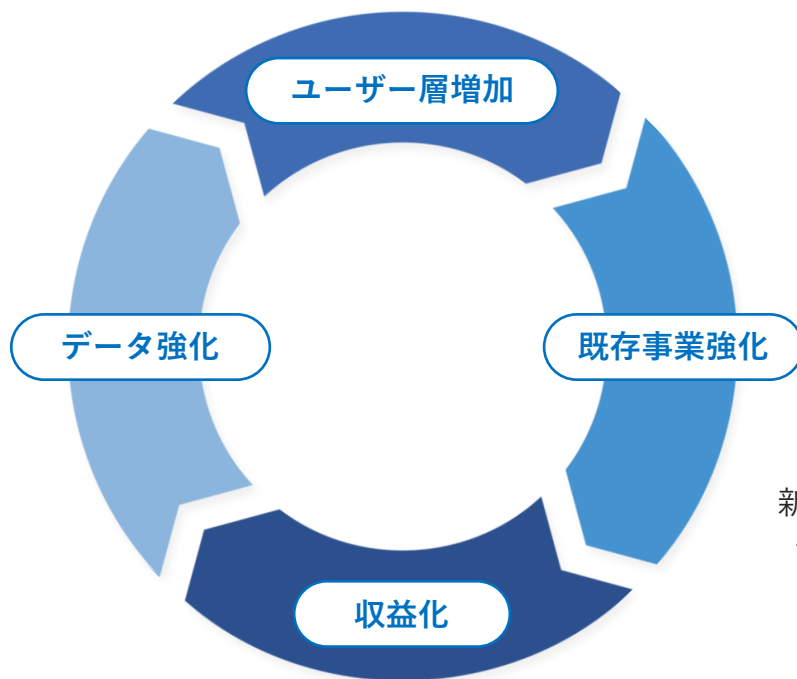


## 新規事業の基本戦略

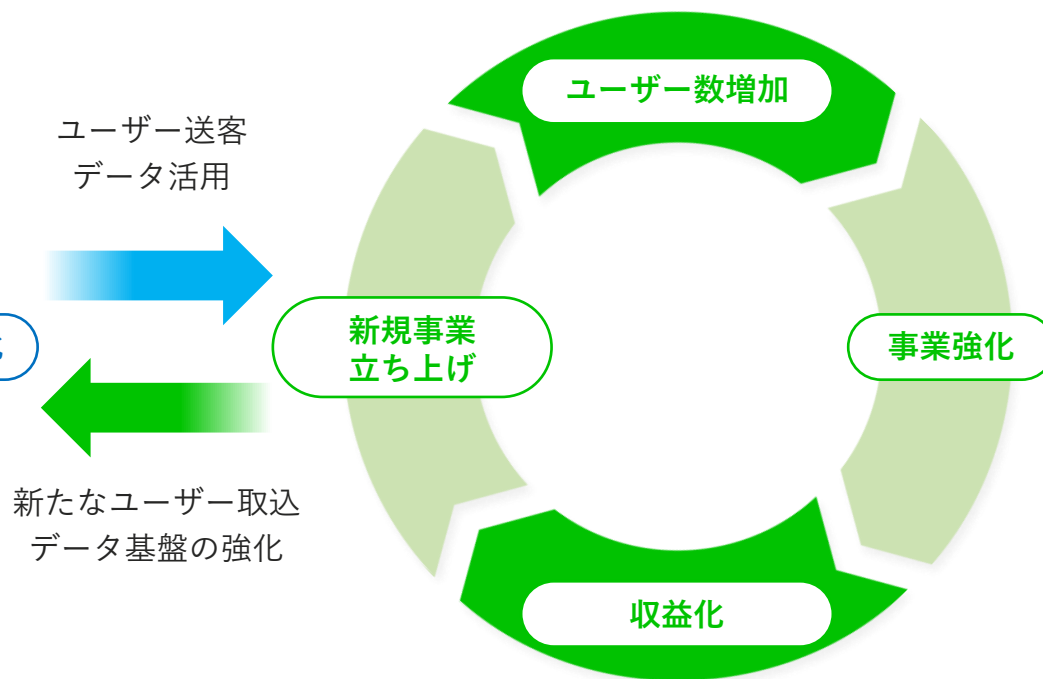
既存事業の強みが生きる領域で新規事業を展開し、早期成長を狙う

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

## 新規事業の選定基準/取組方針

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

- ユニットエコノミックスが見合った事業は、アクセルを踏み拡大させていく



## 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%)

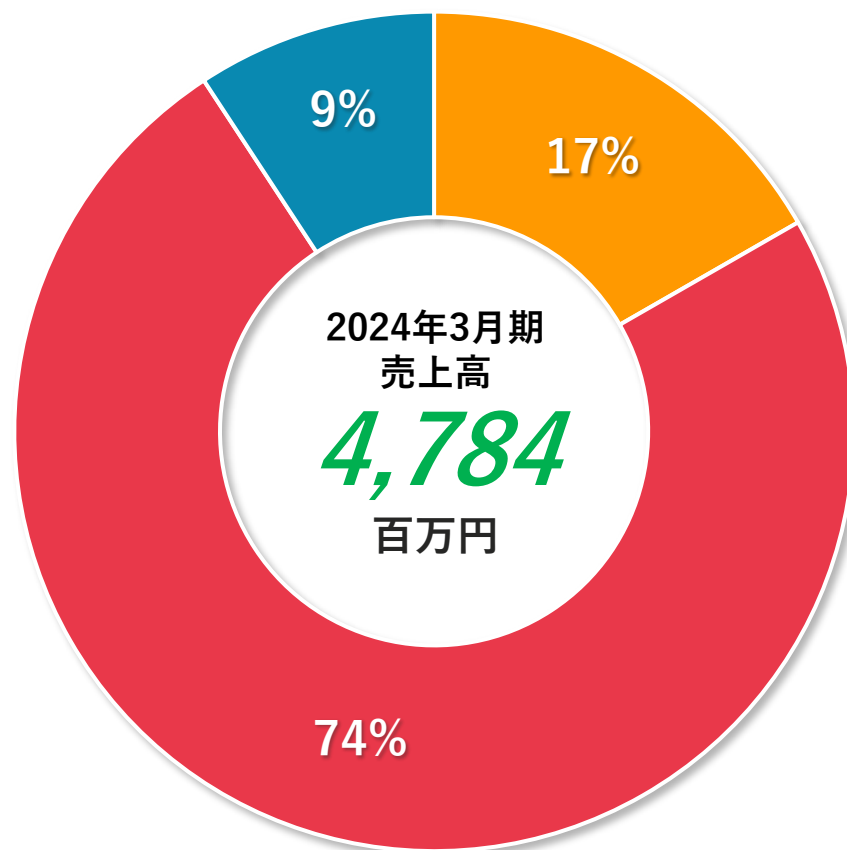
### HRデータ事業

売上 **3,542** 百万円  
(前期比 +42.0%)

### 新規事業

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%

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+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

<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>：インターネット広告市場は堅調に推移  <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  <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  <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>：採用環境はコロナ禍前まで回復  <b>ジョブオレ</b>：前期並みを見込む  <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  <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>新規事業</p>	<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  <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  <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  <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>
<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  <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  <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

## 事業等のリスクと対応方針

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。

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	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。
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	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><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、暗号資産・NFT、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	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。 暗号資産・NFTについては、今後法的規制が入る可能性もあり、動向を注視。
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>

## 経営基盤の強化

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。



## VII | Appendix

# らくらく連絡網

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

PCでもスマートフォンでも使える無料グループコミュニケーションサービスです。  
団体活動に必要なスケジュール調整や出欠確認などをメールの一斉送信でカンタンに操作でき、部活動やサークル、PTAなど様々な用途に利用されています。  
2005年4月のサービス開始以来着実にユーザー数を増やし、団体活動に欠かせないサービスとして全国に浸透しています。

▶ 団体・会員数 **39万団体 700万人**

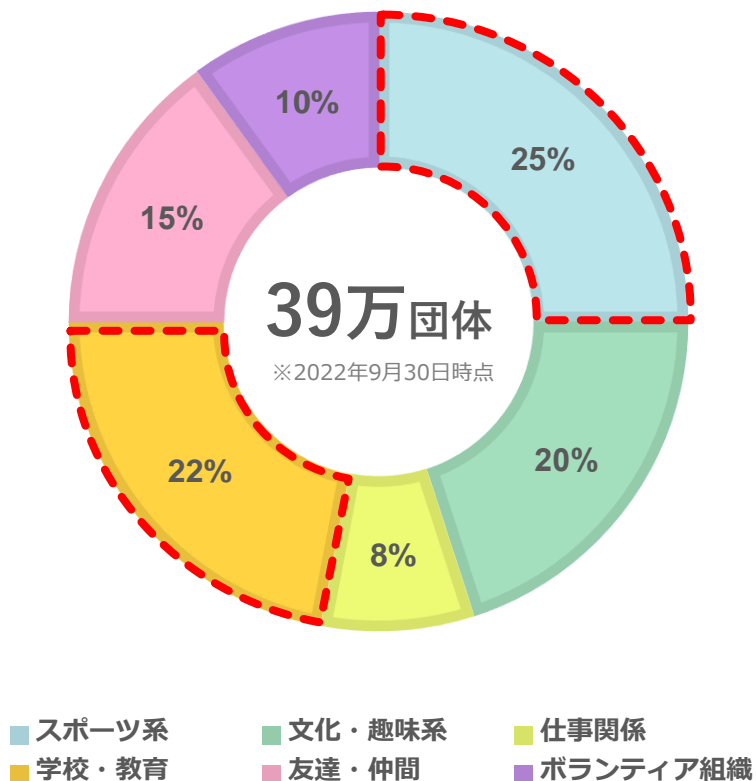
※2022年9月30日時点

▶ アプリダウンロード数 **200万DL突破**

※2019年9月時点



団体の特徴



団体平均メンバー数 18名 | 女性比率 50.4%

▶ 全体の4分の1がスポーツ団体

スポーツ団体は1団体あたりの人数が多く（平均20名）、またアクティブなユーザーが多い傾向にあります。少年チームなどの保護者が多く登録しており、特に野球・サッカーといった男子割合の高い団体が多いためか、男性比率が60.6%と平均より10ポイントほど高くなっています

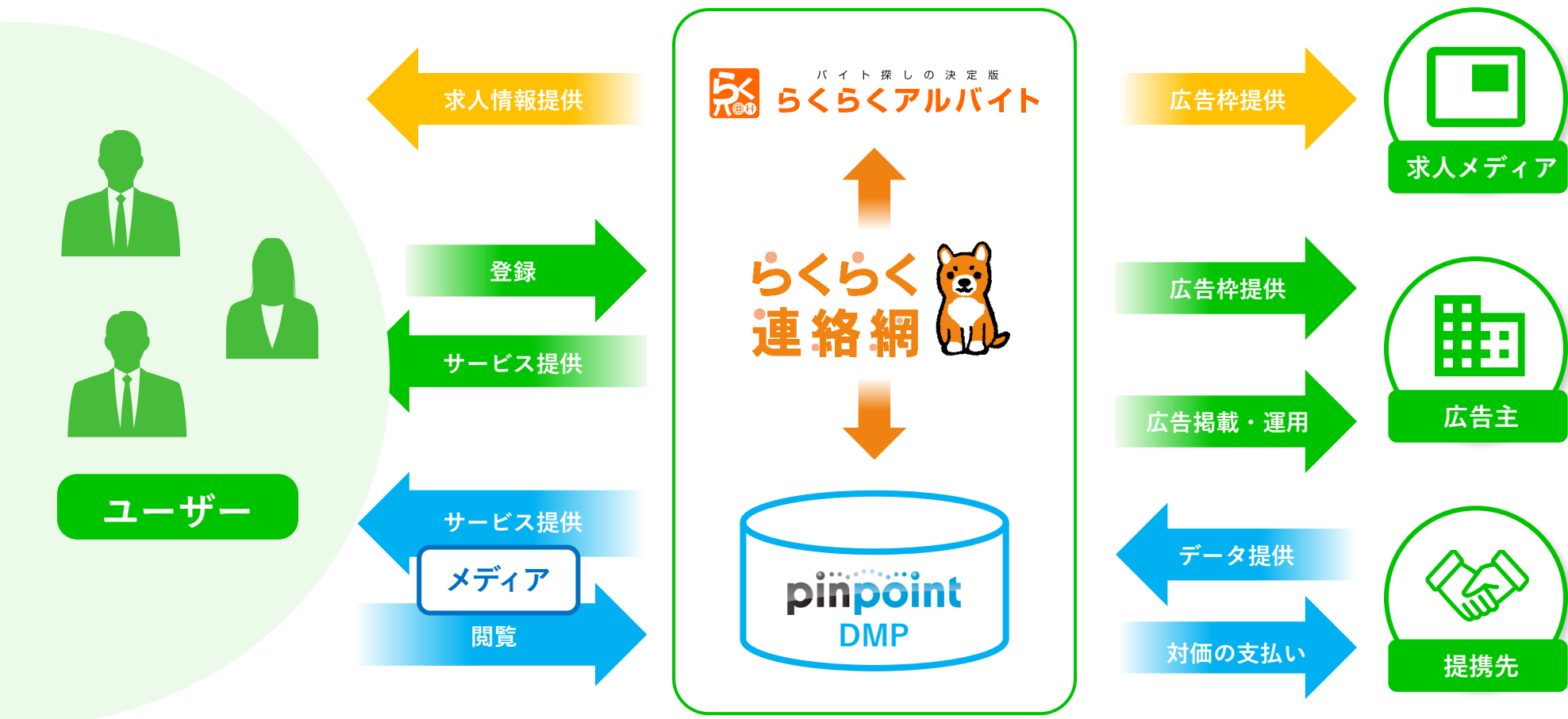
▶ PTAや学校連絡網での利用

PTAや学級の連絡網は個人情報の観点から廃止の傾向にあります。その点「らくらく連絡網」はお互いに連絡先を知らせることなくメールを受け取れるため、公式の連絡網として採用する学校が増えています。

▶ 大学生の大学・学部・卒年データを保有

大学の部活・サークル・ゼミなどで広く利用されています。上位校などの大学名や卒業年度でのセグメント指定、Webで応募を集めてモニターやグループインタビューを実施するなどリアルでの接触も可能です。

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）

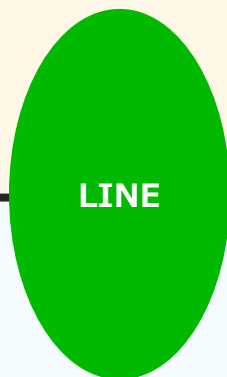
必ずしも友人だけではない目的集団の主催者やリーダーが、連絡や確認事項の情報共有ツールとして利用

キーワード

仲間内趣味や楽しさ自発的



私的・情報の嗜好性が高い



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 → 抵抗感が薄い



SNSへの抵抗感 → 抵抗感あり

キーワード

若年層やギーク  
SNSに抵抗感の薄い層



公的・情報の必要性が高い

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



## らくらく連絡網および提携企業のユーザー情報を活用した広告配信サービス

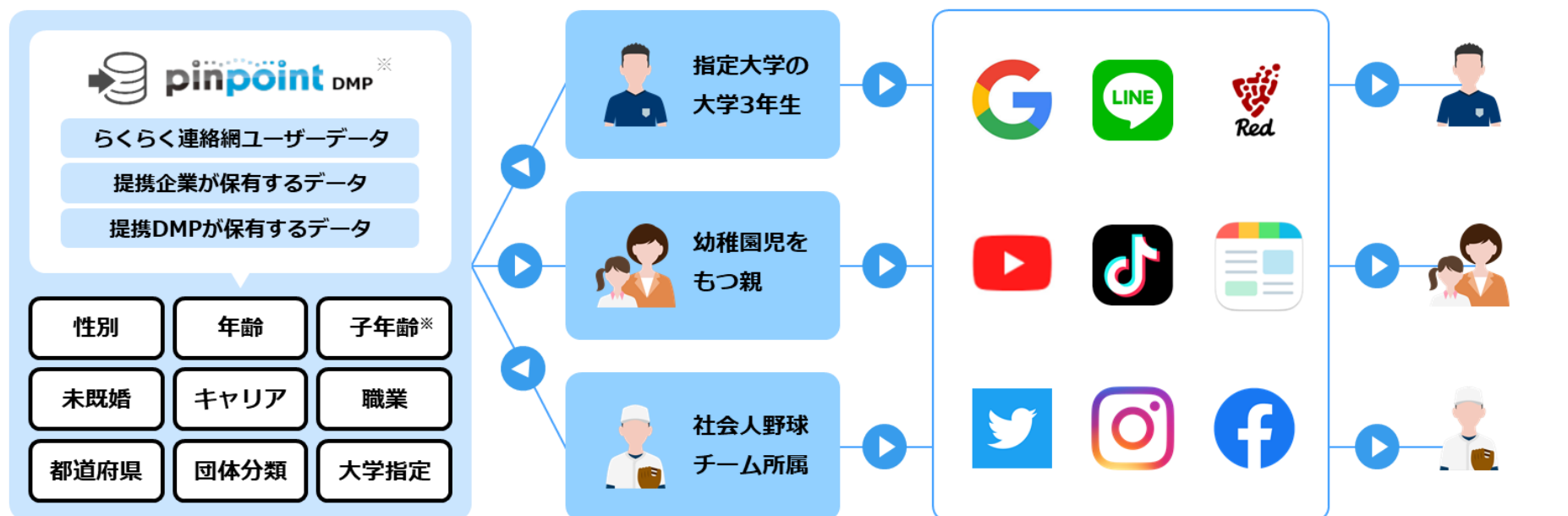
2,000万人以上のデータの中から企業のニーズに合致したターゲットに対象を絞り、日本全国ほぼすべてのWEBサイトとSNS上で広告配信を行うことができます。

ユーザーデータ

セグメント

データ連携可能な配信先

ターゲット



※ pinpointDMP: 『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。

DMP: サイトアクセスログや、購買データ、広告出稿データなど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。

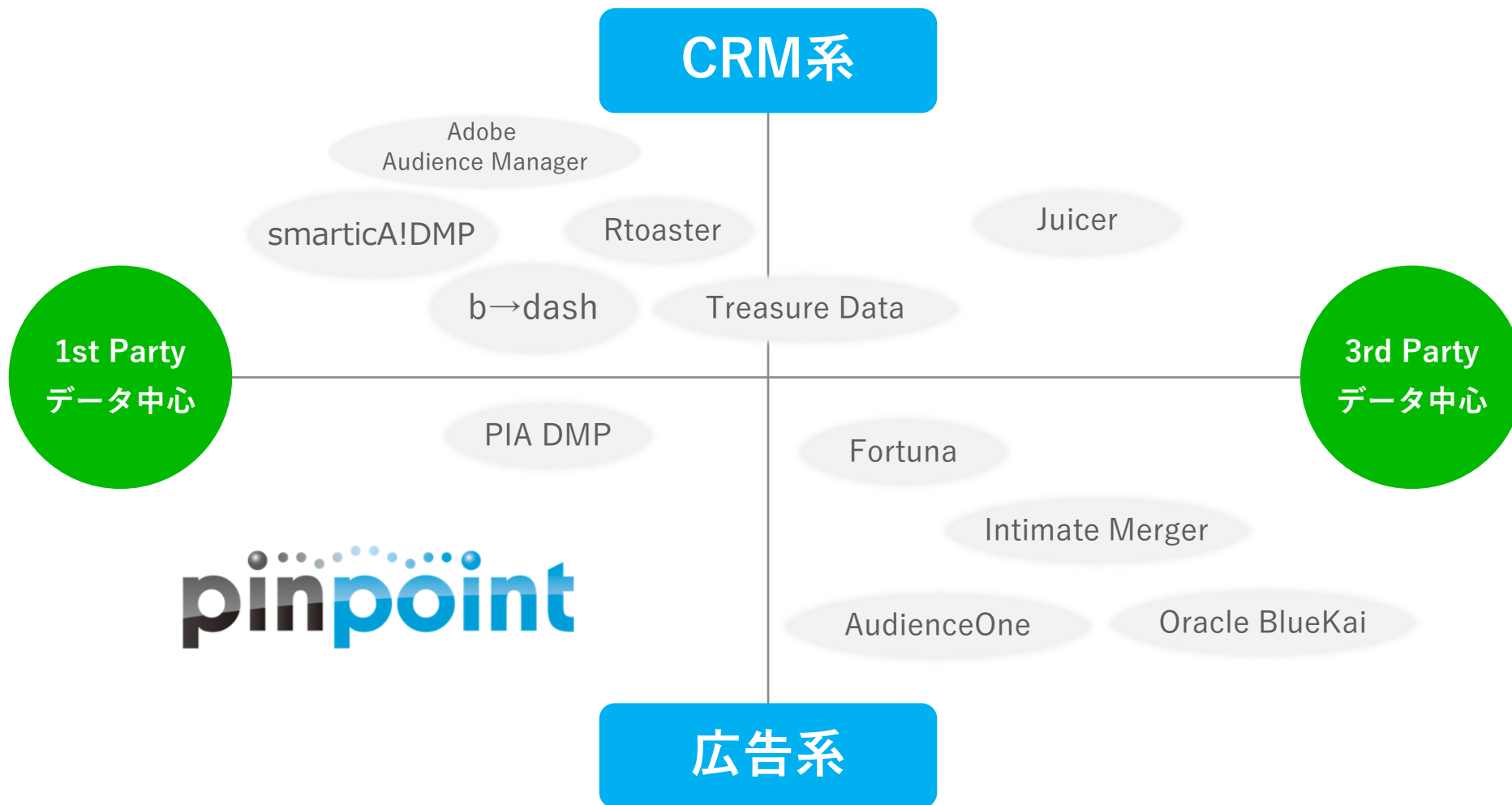
## らくらく連絡網ならびに提携企業のユーザー情報を活用した 広告配信が可能なDMP ※ (Data Management Platform)

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





バイト探しの決定版

## らくらくアルバイト

パート・アルバイト・派遣などの求人案件を一括検索・一括比較が出来る総合求人ポータルサイト

仕事情報提供元の連携求人メディアからの案件を幅広く掲載し、一括応募ができます。自分に合った短期・日払いなどの条件や、フード・アパレルなどの職種で求人を探す事が可能です。収益モデルは送客成果報酬型です。

▶ 会員数

180万人突破

※2022年3月31日時点



# 求人広告運用

## 独自のデータフィード技術と運用ノウハウを駆使した 3大求人検索エンジンの運用

自社求人サイトにおいてIndeed・スタンバイ・求人ボックスなどの広告運用を行う上で蓄積された独自のフィード・運用ノウハウを駆使し、高いパフォーマンスを提供します。



### WEBマーケティングノウハウに長けた運用

リスティング広告から求人検索エンジン、SNSの広告運用、自社制作チームによるクリエイティブ制作まで採用領域におけるWEBプロモーションの戦略立案、広告運用、クリエイティブ制作までを一貫でご支援いたします。



2021年下半期

## Indeedゴールドパートナーに 昇格しました



イオレは、2018年のIndeed認定パートナー制度開始以来2021年上半期に至るまで、シルバーパートナーとして認定いただ  
いており、2020年・2021年上半期においてはシルバーパートナーの中で総合売上1位を受賞しました。

### ゴールドパートナーに昇格し更なる高みを目指しています！

各皆様のご支援に心より感謝を申し上げますと共に、今後も高い運用効果をお返しできるように精進して参ります。

Indeed認定パートナー  
制度とは

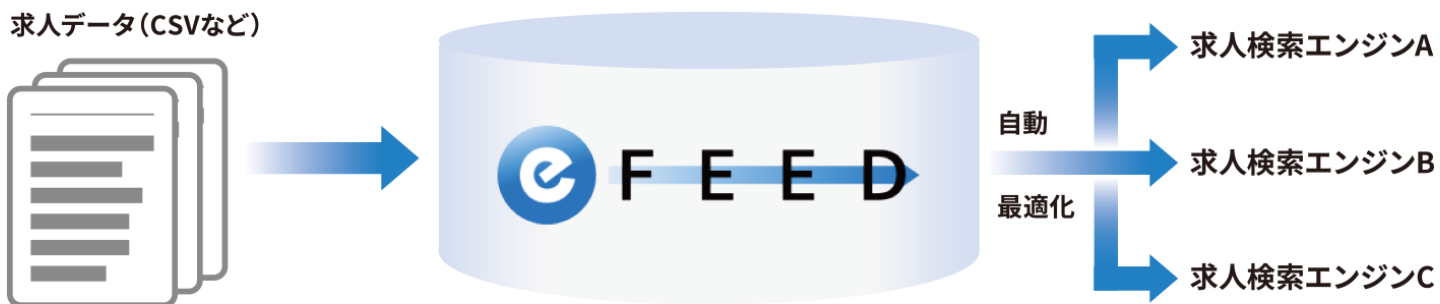
Indeed認定パートナーとは、Indeed広告の販売代理店として公式に認定された代理店です。その中でも特に優れた実績のあるパートナーは、ゴールドパートナー・シルバーパートナーとして特別認定されます。

2023年1月30日現在、全195社がパートナー認定されており、特に優れた実績のある特別認定パートナーとして  
プラチナム：3社、ゴールド：13社、シルバープラス：8社、シルバー：74社が認定されています。

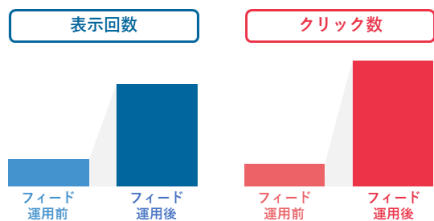


## アグリゲート型求人サイトに特化した、 完全委託型データフィード運用サービス

求人企業のサイトにあわせてフィード内容をカスタマイズし、より効果を最大化する形に  
求人情報を自動変換するデータフィード運用により、求人の応募獲得向上をサポートします。

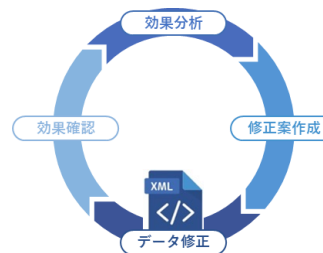


### 原稿の露出量・流入量を大幅増加



約6年間にわたり自社求人サイトを運営すること得たノウハウを元にPDCAを回し、企業の求人情報を最適な形へ変換・送信します。原稿のインプレッション数やクリック数を増やし、応募数の最大化に繋がります。

### PDCAの高速化・A/Bテストの実施



広告運用担当が一貫してフィード運用を担当するため各所への連携にかかる時間を削減でき、企業の基幹システムの改修を行わずにフィード内容の変更を行えるため、A/Bテストでより効果の出る求人情報の検証が可能です。



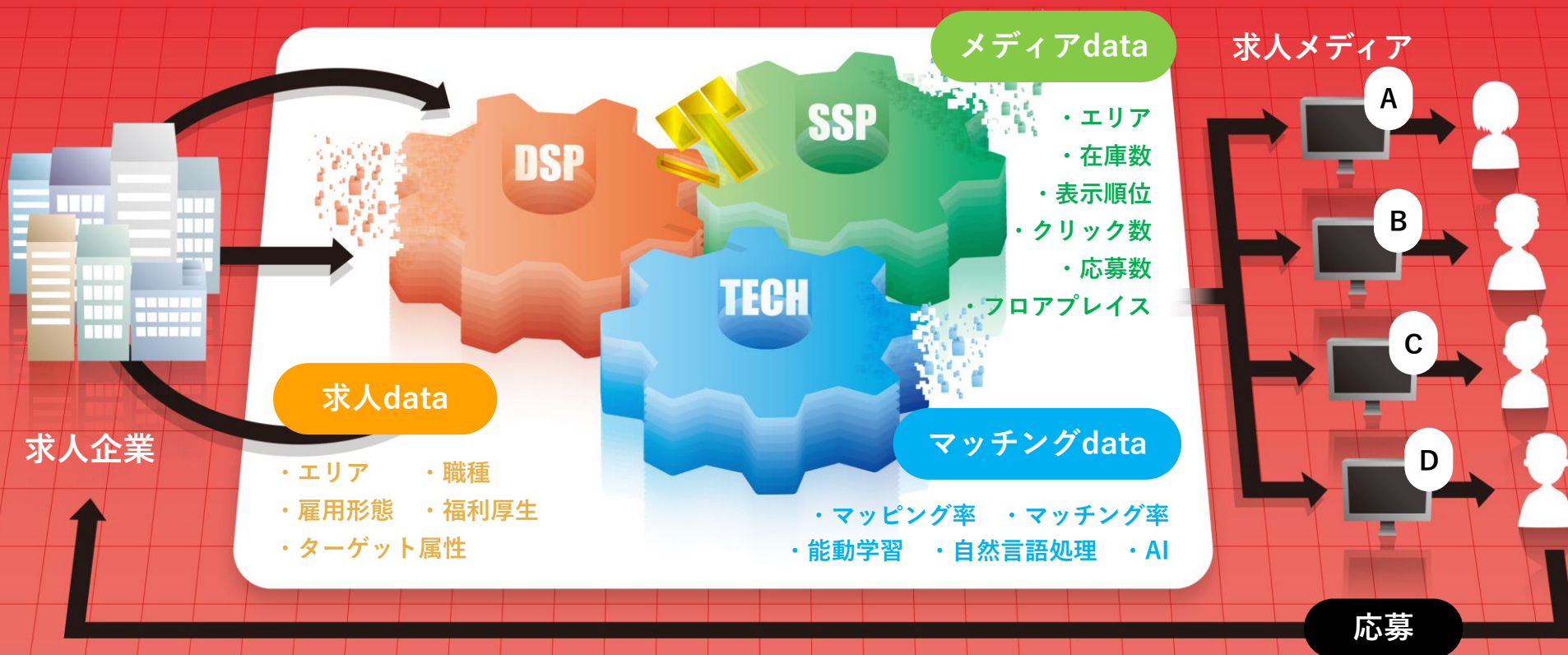
## HR Ads Platform

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



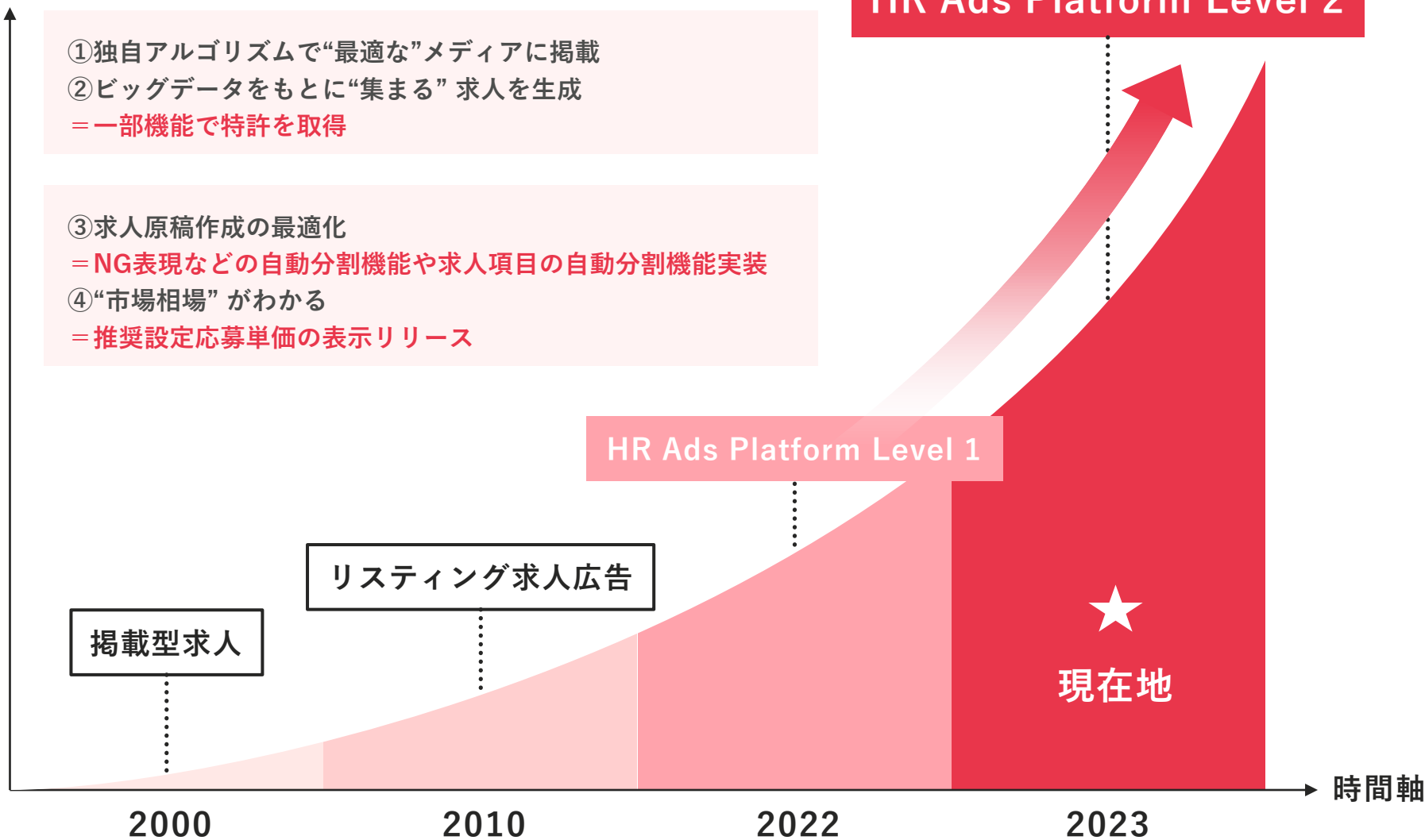
HRアワード2021  
プロフェッショナル部門入賞

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・求人出稿と応募者管理の工数を削減。採用効率の向上、応募効果の最大化をサポート。



# サービスの特徴と強み — HRアドプラットフォーム

提供価値

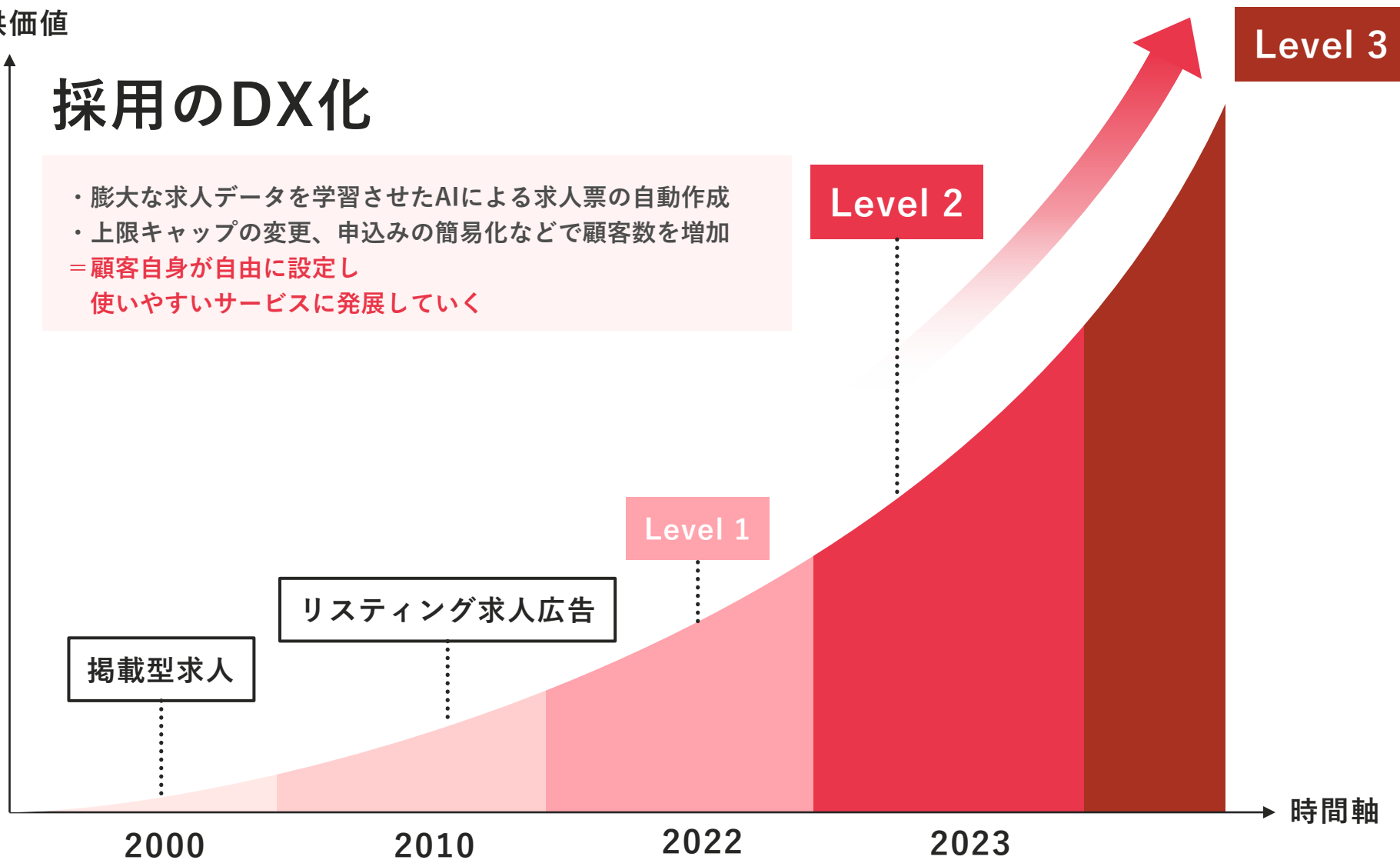


# サービスの特徴と強み — HRアドプラットフォーム

提供価値

## 採用のDX化

- ・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
  - ・上限キャップの変更、申込みの簡易化などで顧客数を増加
- = 顧客自身が自由に設定し  
使いやすいサービスに発展していく





## 応募者対応・分析機能を搭載 採用数を増やす採用支援システム

簡単スピーディーに採用サイト作成ができる採用支援システム。  
応募者管理・求人管理・求人分析の機能を搭載し、質の高いサイト集客を実現します。

フォームに入力するだけで、求人登録完了

求人登録

HR Ads Platform で獲得した応募者を管理

応募者管理

ID	ステータス	今のフェーズ	内定直前のフェーズ	氏名
248149	面接済み	応募	選択してください	イオレ寿子
196994	説明会・面接会	二次面接	二次面接	イオレ太郎
196856	未対応	応募	選択してください	イオレ次郎
196813	面接待ち	内定	一次面接	イオレ夏子
196810	未対応	応募	選択してください	イオレ三郎

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することで大きな採用効率化に繋がる。

## 求人募集内容入力画面

## 自社求人募集ページ

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
- 職種管理
- 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\*

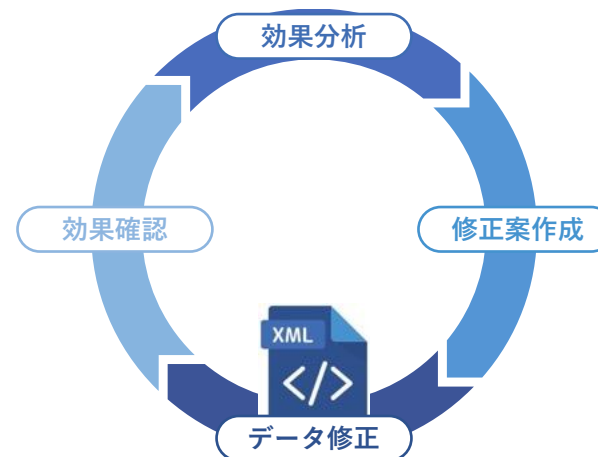
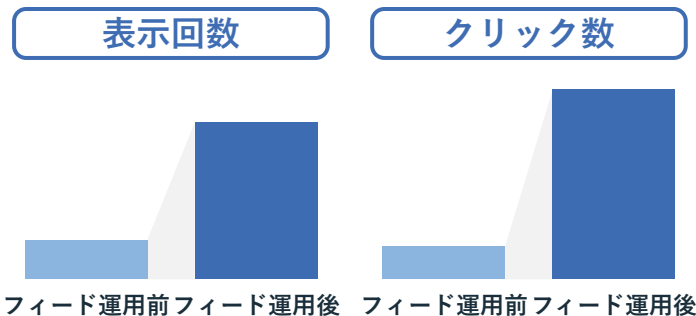
職種\*

職種\*

担当アカウント\*



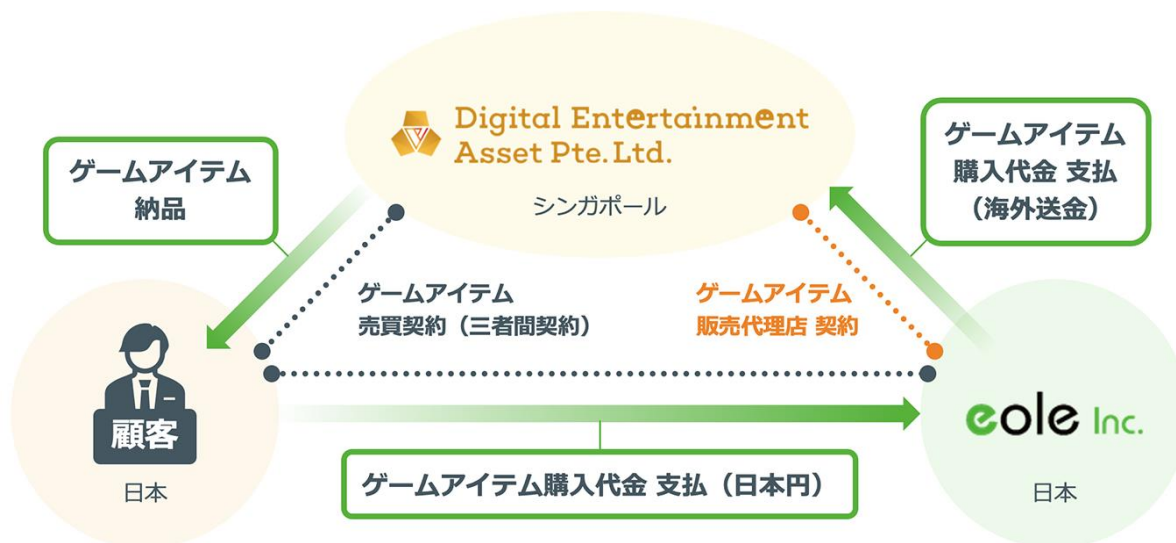
- indeed
- 求人ボックス
- YAHOO! JAPAN しごと検索
- Google しごと検索
- スタンバイ



# 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

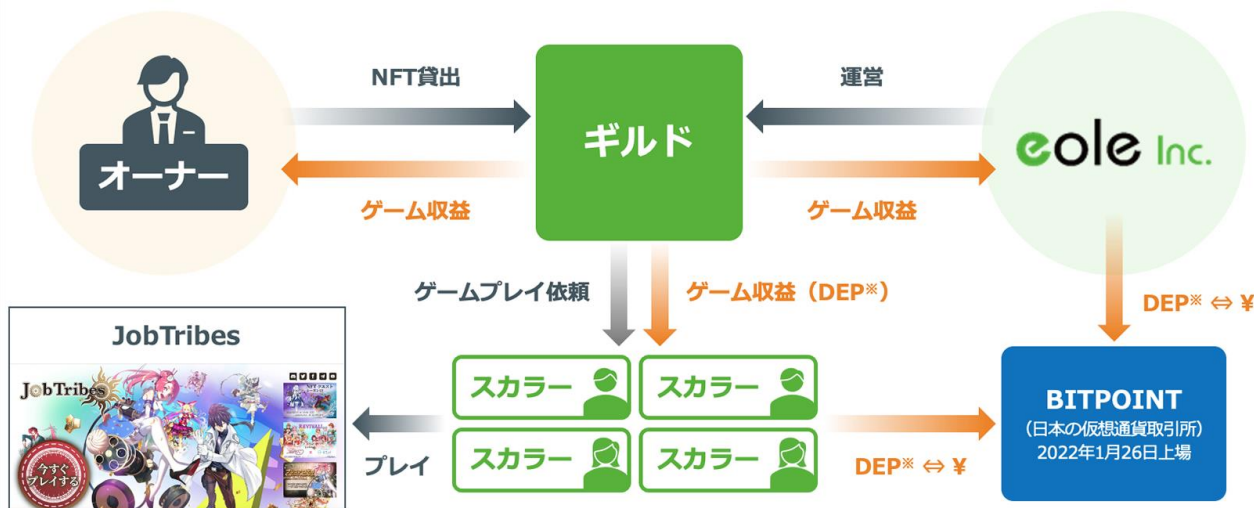
Digital Entertainment Asset Pte.Ltd (DEA社) が運営するオンラインゲームにおいて使用することができる NFT、又は NFT 以外のゲーム内アイテムの日本における販売代理事業を行っています。



## 組織的なスカラシップ運営によるゲームギルド事業

DEA社が運営するオンラインゲーム「Job Tribes」内においてギルド運営事業を行っています。

ギルド運営事業とは、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」を組織的に運営し、収益を上げる事業です。



## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

### eole game guild

イオレの運営ギルドは、DEA社が運営する NFTゲームプラットフォーム「PlayMining」の認定ギルドでTOP5のNFT運用数であり、東南アジアのスカラーが約300名在籍しています。Play to Earnの力でイオレは社会に貢献します。

※Play to Earn（ゲームをしてお金を稼ぐ）とは、複数の方法により外部の経済市場から原資を流入させその一部を報酬としてユーザーに還元するしくみです。

### ゲームギルド事業による社会貢献

ゲーム「Job Tribes」のスカラーシップで雇用される方の多くは、フィリピン・インドネシアの貧困地域のプレイヤーです。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このスカラーシップを用いて収入を得、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ます。こうした社会課題に対する解決策としてもPlay to Earn(ゲームをして稼ぐ)は注目を集めています。





## 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しています。

### 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





# 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

人と愛犬が「家族」として当たり前のように過ごせる生活を実現して、  
ペットフレンドリーな社会を目指す第一歩。

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へ届けます。



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

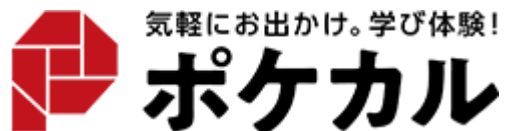
気になる記事は  
ブックマーク可能

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。



## ポケットに入る程度のちょっぴり知的な カルチャーエンターテインメントを味わう 日帰り旅行専門サイト

バスツアー、クルーズツアー、街歩き、体験イベント、体験教室、工場見学など、  
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です。



2023年2月に事業譲受。  
「休日いぬ部」や「Perrole」  
などのペット事業と連動した  
ペットと行ける旅行ツアーなどの  
企画を予定しています。  
(旅行業免許取得準備中)

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
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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期については、本決算発表予定である2024年5月の開示を予定しております。