



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)

2025年5月14日

目次

- I / 会社概要
- II / 業績ハイライト
- III / 市場環境
- IV / 成長戦略
- V / 2025年3月期進捗
- VI / 2026年3月期戦略
- VII / 業績予想
- VIII / 事業リスク及び経営基盤の強化
- IX / appendix



I | 会社概要

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	〒103-0003 東京都中央区日本橋横山町6番16号 RONDO日本橋ビル4F
資本金	9億1533万円 ※2025年3月31日時点	電 話	03-6773-9067（代表）
従業員	100名 ※2025年3月31日時点	FAX	03-6683-3666
役 員	代表取締役社長 取締役会長 取締役 取締役 社外取締役 監査役 監査役 監査役 執行役員 執行役員	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+（プラス）」等） ・ 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 ・ セールスプロモーション事業 ・ 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 ・ Web3事業（NFT販売代理、ギルド運営） ・ ペット総合情報サービスの提供（「休日いぬ部」、「休日グランピング部」の運営） ・ 旅行事業（「ポケカル」の運営）
		取引銀行	三井住友銀行 みずほ銀行 りそな銀行

新しい便利、新しいよろこびを。

“eole（イオレ）”という社名には

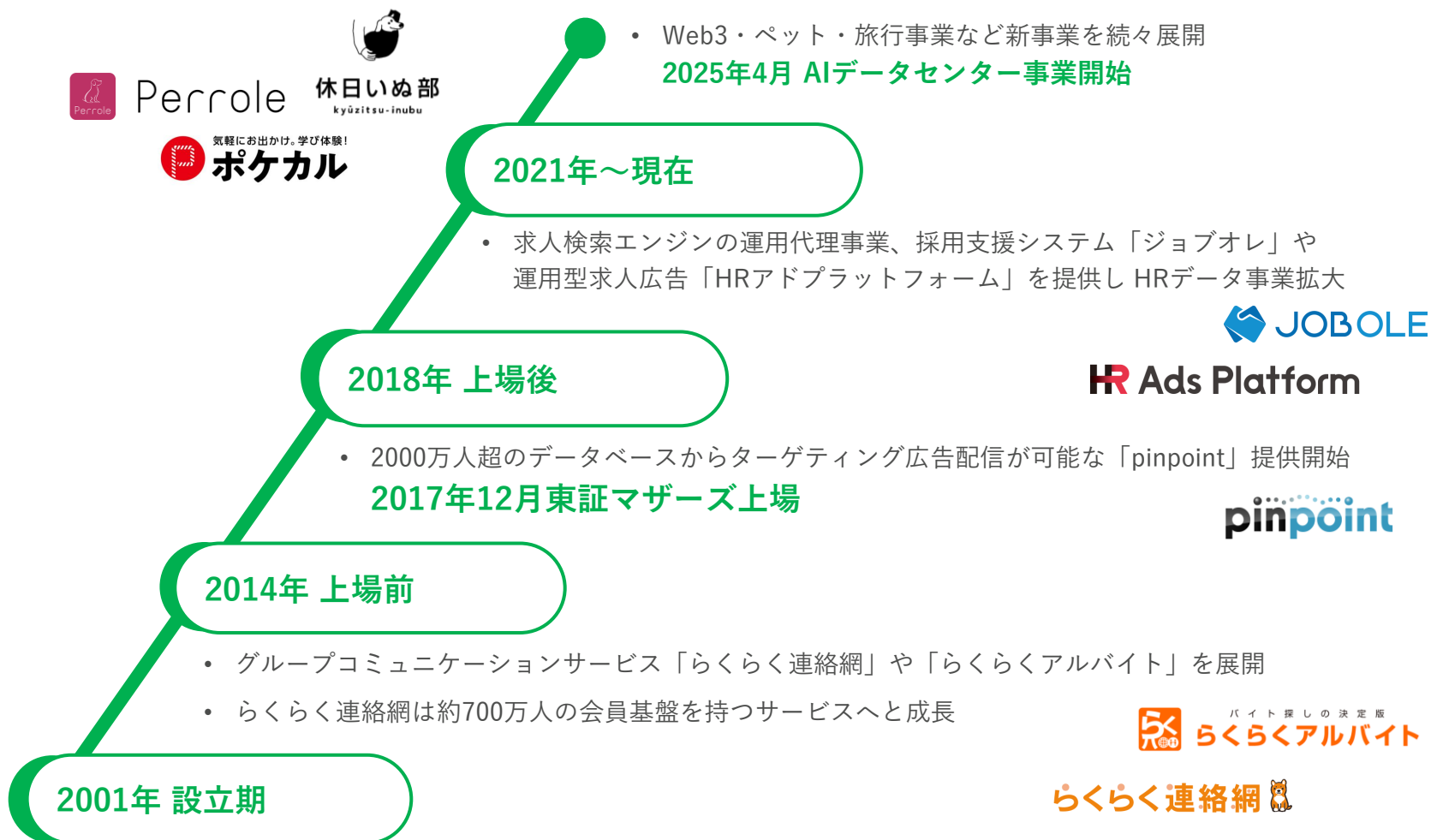
「**e-business** を通じて世の中を **ole**（応援）していく」という思いが込められています。

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。

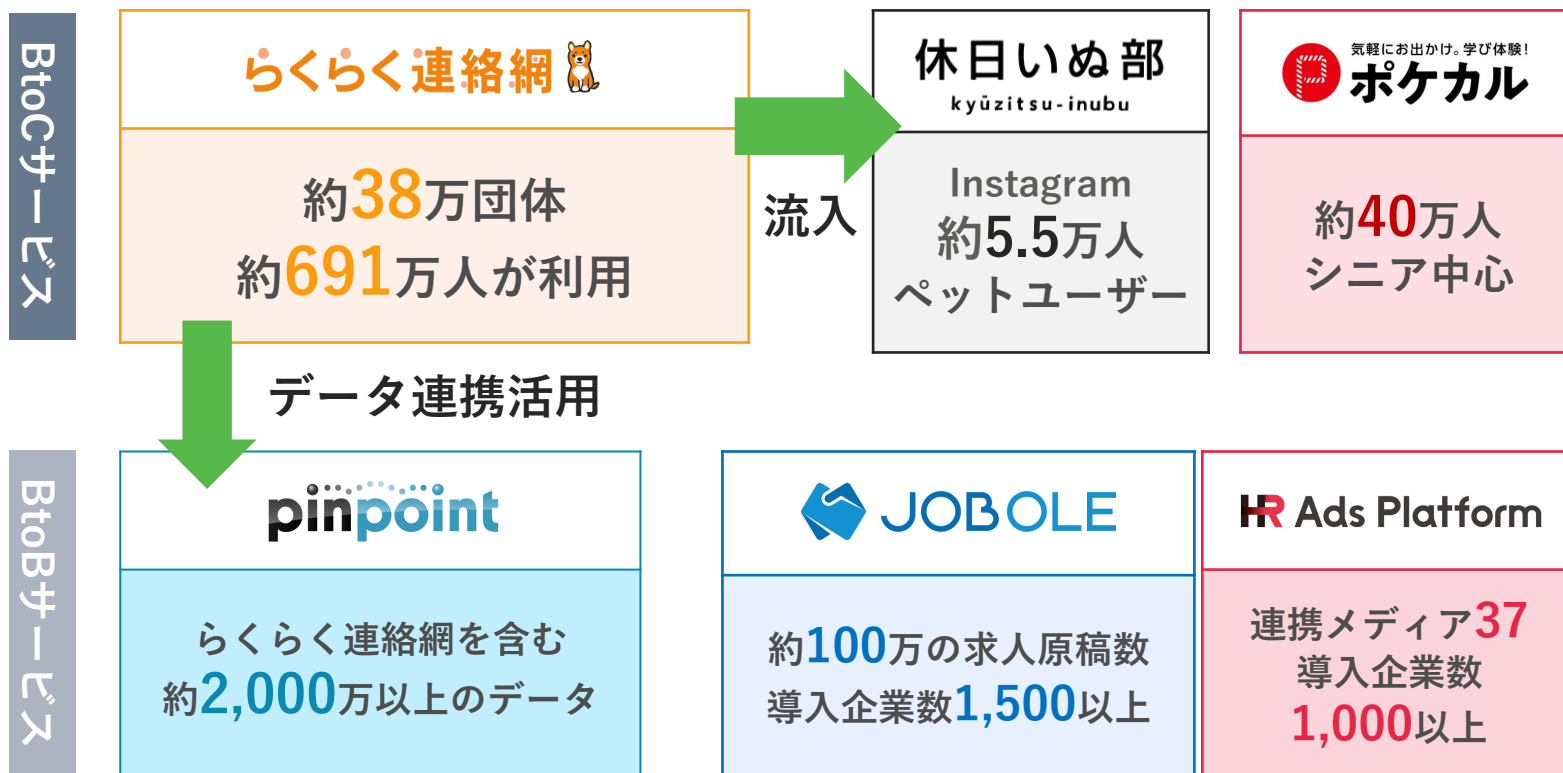
インターネットメディア関連事業を中心に様々な事業を展開



当社の強み

集客コストのかからないユーザー獲得モデルを構築 データを活用し多くの事業創出を実現

データマネジメント力



事業内容

コミュニケーション データ事業

「らくらく連絡網」の約691万人のユーザーデータを起点にした広告事業

自社メディア広告	らくらく連絡網+ 広告
WEB・SNS広告配信	pinpoint



HRデータ事業

求人広告運用のノウハウを活用した採用支援サービス

広告代理運用	求人検索エンジン広告運用
採用支援システム	JOBOLUE
運用型求人広告プラットフォーム	HR Ads Platform

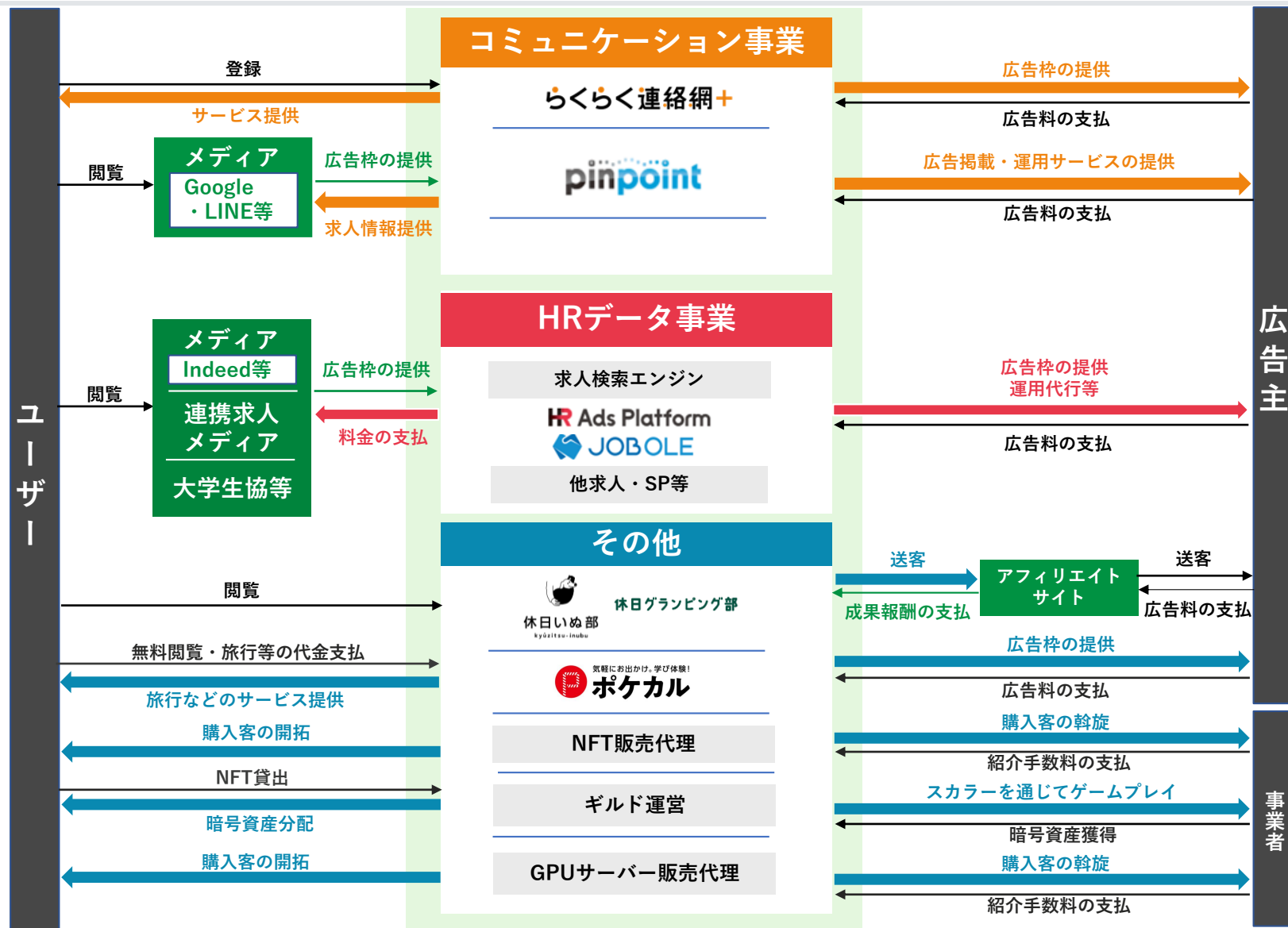


その他

Web3事業	NFT販売代理 ゲームギルド運用
旅行事業	ポケカル 気晴しにお出かけ、学び体験!
ペット事業	休日いぬ部 休日グランピング部 kyūzitsu-inubu
AI データセンター事業	GPUサーバーの販売 AIデータセンターの組成



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	らくらく連絡網広告 らくらく連絡網+（プラス）の機能改善・データベース拡充		pinpoint らくらく連絡網1stパーティデータを活用し、SP・求人広告を運用
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	HRアドプラットフォーム メディア・ATSとの連携先拡張、代理店販売の強化	求人広告運用 データに基づくPDCA運用力を強みに顧客拡大。新規営業開拓の強化
新規事業	休日いぬ部・休日グランピング部 WEB集客強化によるユーザー拡大 ペット関連広告、ツアー販売	Web3事業 NFT販売代理の代理店販売強化、新たな事業の展開を模索	
	ポケカル WEBサイトの改善による顧客層拡大 販路拡大		
	AIデータセンター事業 Web3事業の営業基盤を活用し、早期販路拡大及び、データセンターの組成を検討		



II | 業績ハイライト

2025年3月期 業績ハイライト

- 売上高は下半期は前期比を上回ったものの、上半期の落ち込みが響き減収
- 上半期の落ち込みをリカバリーしきれず赤字着地

(百万円)

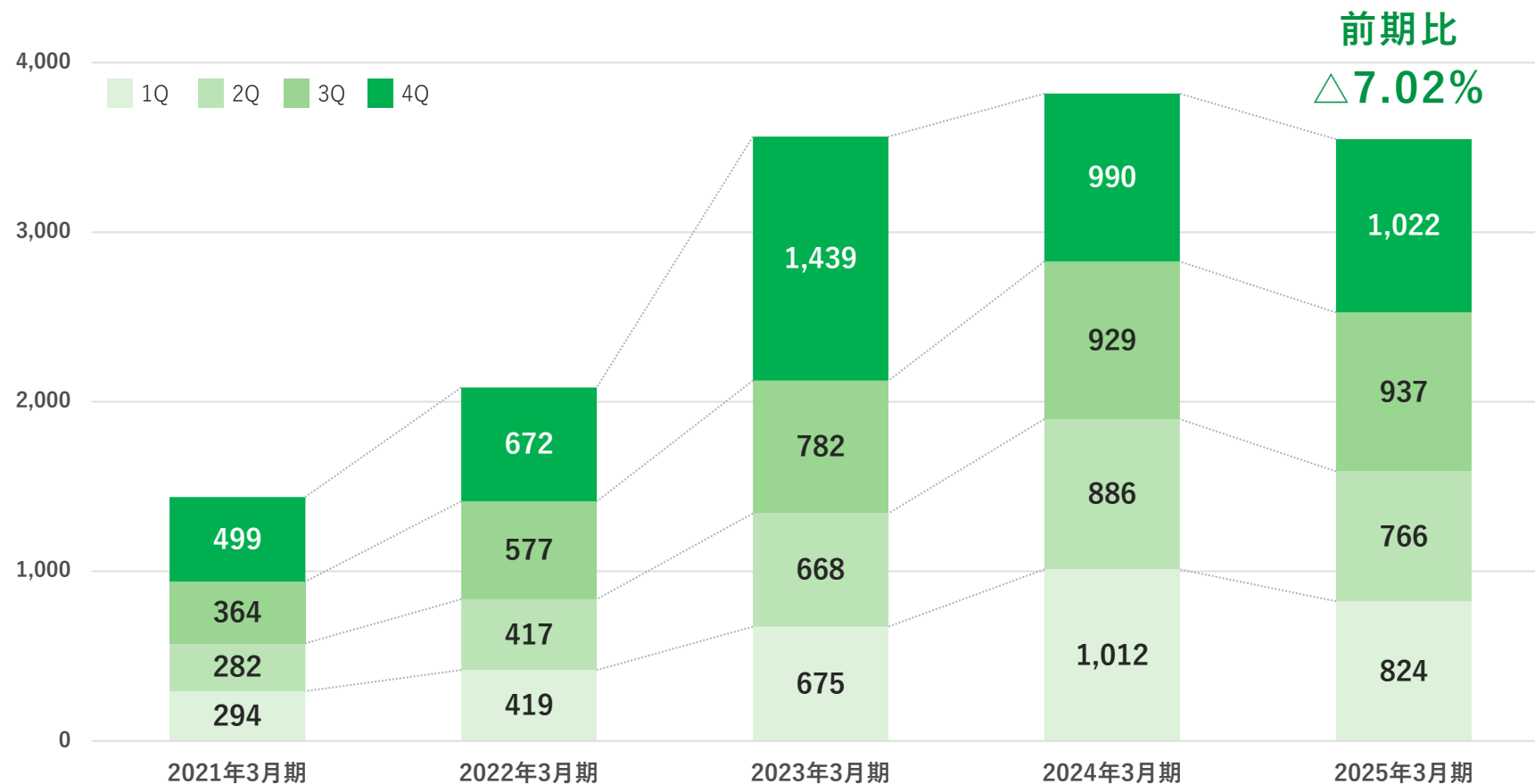
	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比
売上高	3,817	3,549	△7.0%
コミュニケーションデータ事業	803	581	△27.6%
HRデータ事業	2,508	2,360	△5.9%
Web3事業	232	251	8.3%
旅行事業	169	247	46.1%
ペット事業	30	21	△30.9%
その他	74	87	17.9%
営業利益	41	▲20	—
経常利益	43	▲24	—
純利益	36	▲493	—

※ 単位未満を切り捨てて表記。なお、次ページ以降も同様。

業績推移 — 売上高推移

- 下半期は前年を上回ったものの上半期の前年割れの影響で売上高は減収

(百万円)



補足

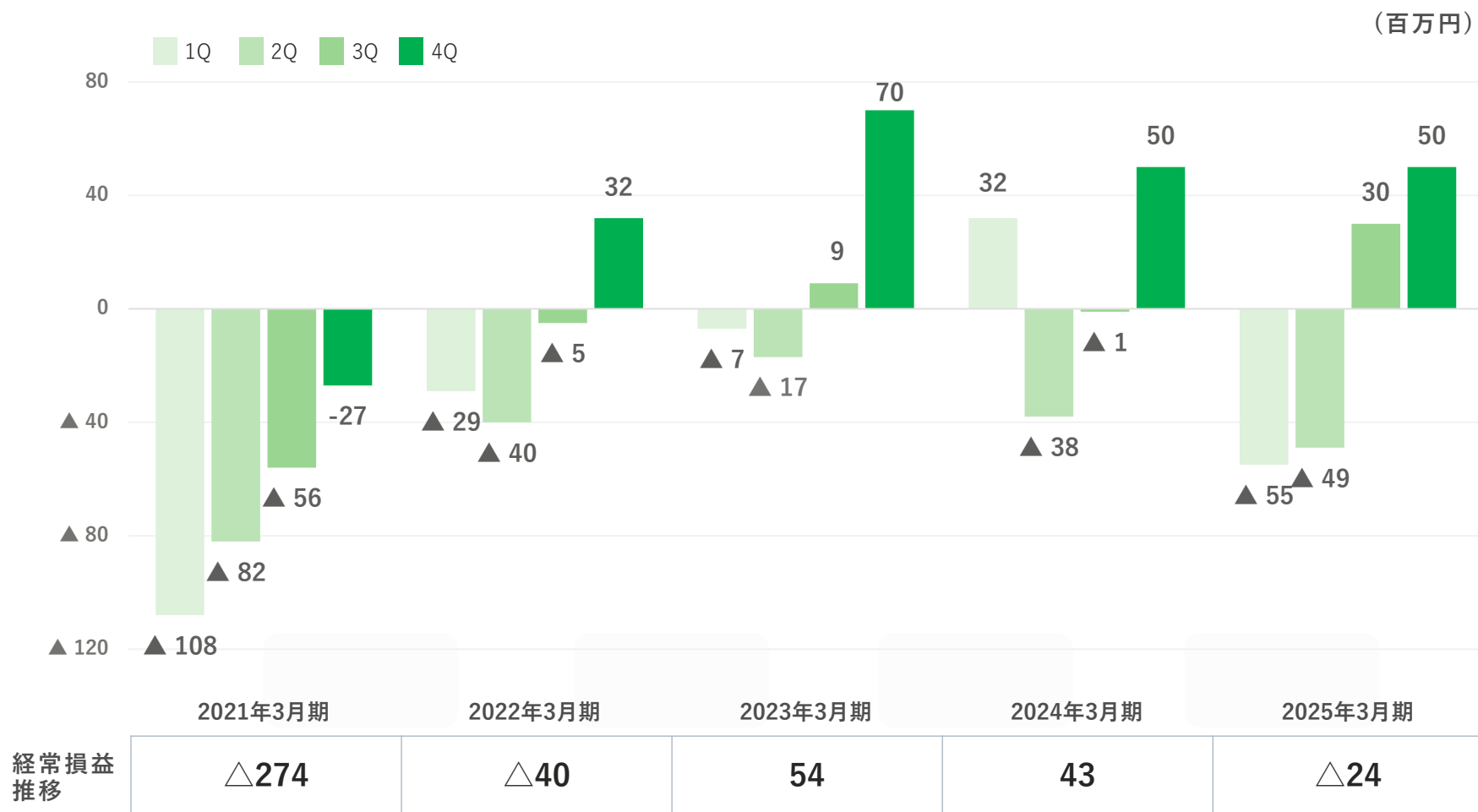
コロナウイルスによる求人
広告市場の落ち込み

Web3事業、ペット事業、
旅行事業に参入

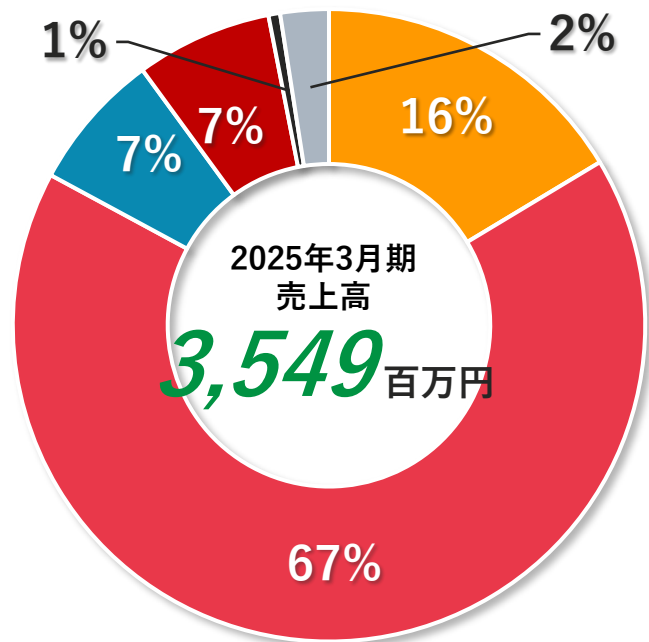
※ 比率は単位未満を四捨五入で表記。なお、次ページ以降も同様。

業績推移 — 四半期別経常損益

- 上半期の落ち込み分をカバーしきれず減益



事業別売上割合



旅行事業

売上 **247** 百万円
(前期比 +46.1%)

旅行事業は今期より売上通期計上により昨対大幅増。

コミュニケーションデータ事業

売上 **581** 百万円
(前期比 ▲27.6%)

大口顧客の終了により昨対比減。

HRデータ事業

売上 **2,360** 百万円
(前期比 ▲5.9%)

求人検索エンジンの超大口顧客の売上が昨年上半期までであったため、売上剥落が昨対売上に影響

Web3事業

売上 **251** 百万円
(前期比 +8.3%)

NFTゲームアイテム販売代理が順調に売上を伸ばす。

ペット事業

売上 **21** 百万円
(前期比 ▲30.9%)

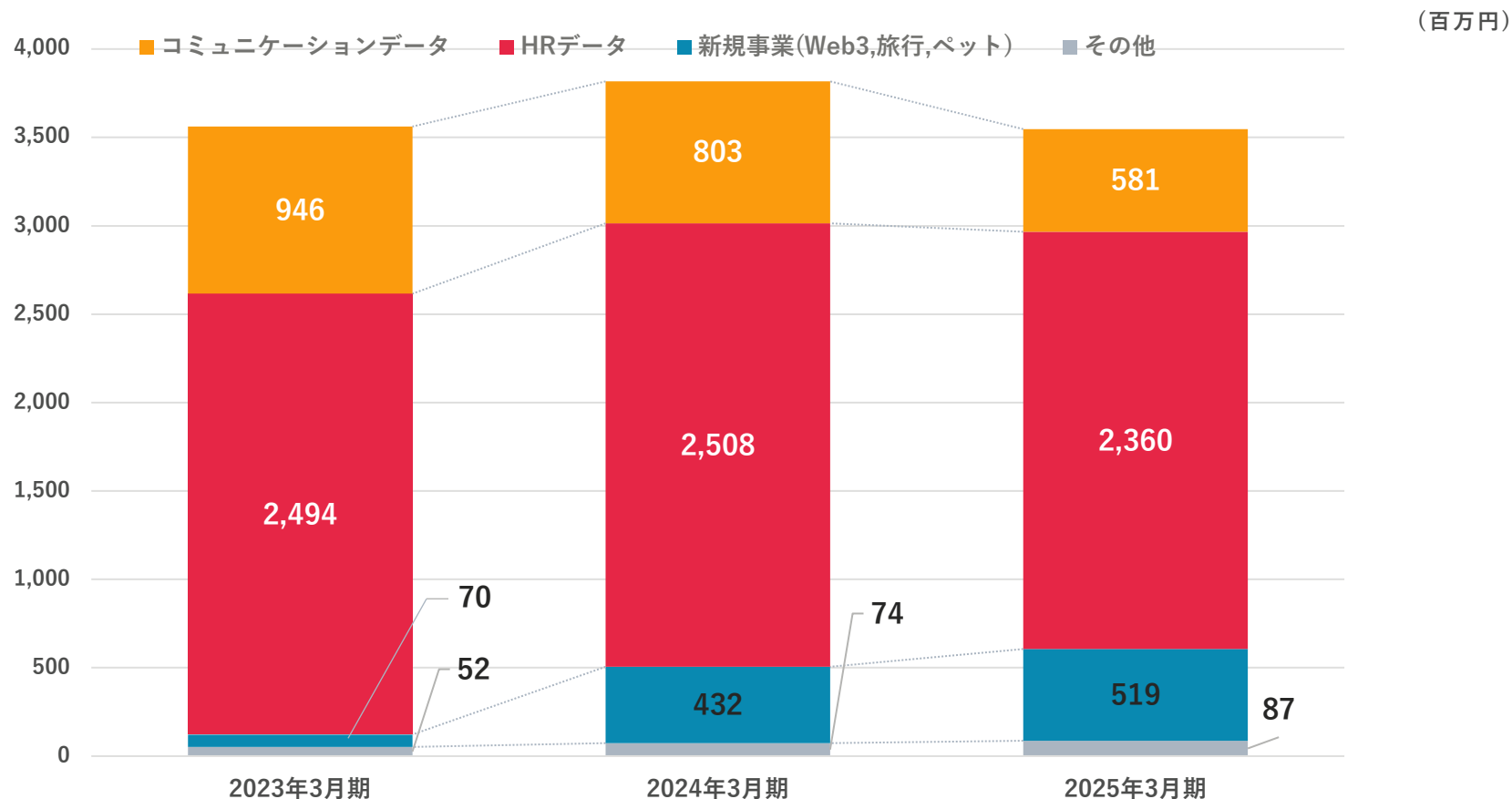
ペット事業はPV減によるアフィリエイト料率の引き下げが影響。

その他

売上 **87** 百万円
(前期比 +17.9%)

事業別売上推移

- HRデータ事業は求人検索エンジンの前年上期まであった超大口顧客の剥落が影響し前年同期比減少
- 新規事業が売上を順調に伸ばす一方で、コミュニケーションデータ事業が大幅に減少



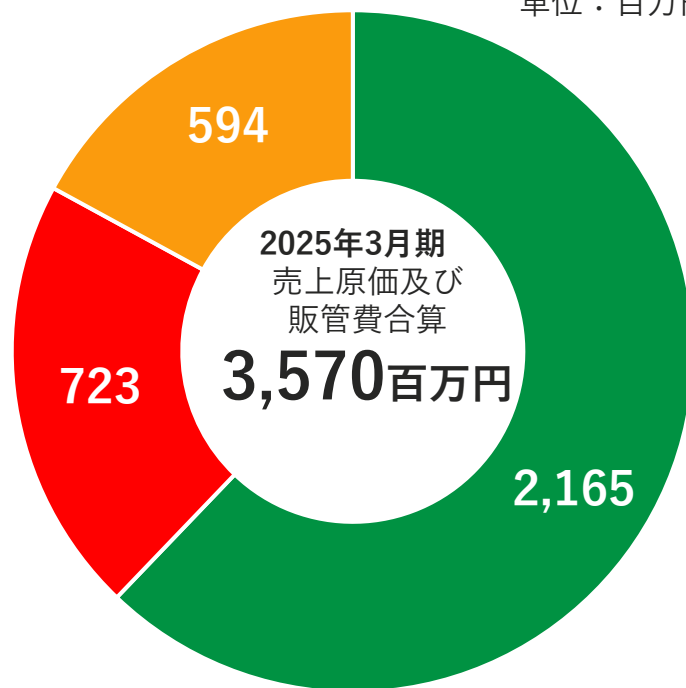
※ 2025年3月期以前は現在の事業区分に組み替え算出

2025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 ■ その他

主な内容

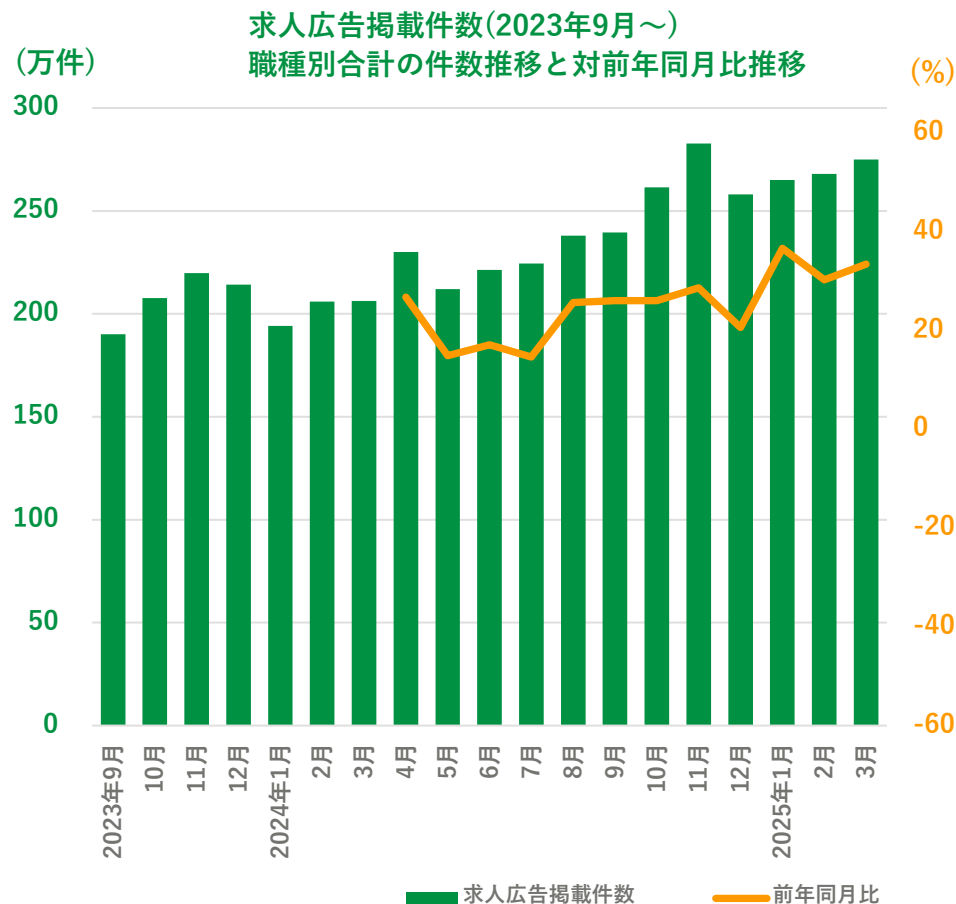
仕入高	- 求人検索エンジン提供にあたり各求人媒体（例、Indeed）への掲載料 - pinpoint提供にあたり運用型広告（例、LINE広告）配信にかかる広告枠仕入費用
人件費	- サービス開発・運用に携わるエンジニア人材、営業人材、新規事業開発人材などへの人件費 - 役員報酬
その他	- システム開発・保守などの外注加工費 - 開発済ソフトウェア償却費 - サービス提供上のサーバー使用料 - サービス認知度向上のための広告宣伝費



III | 市場環境

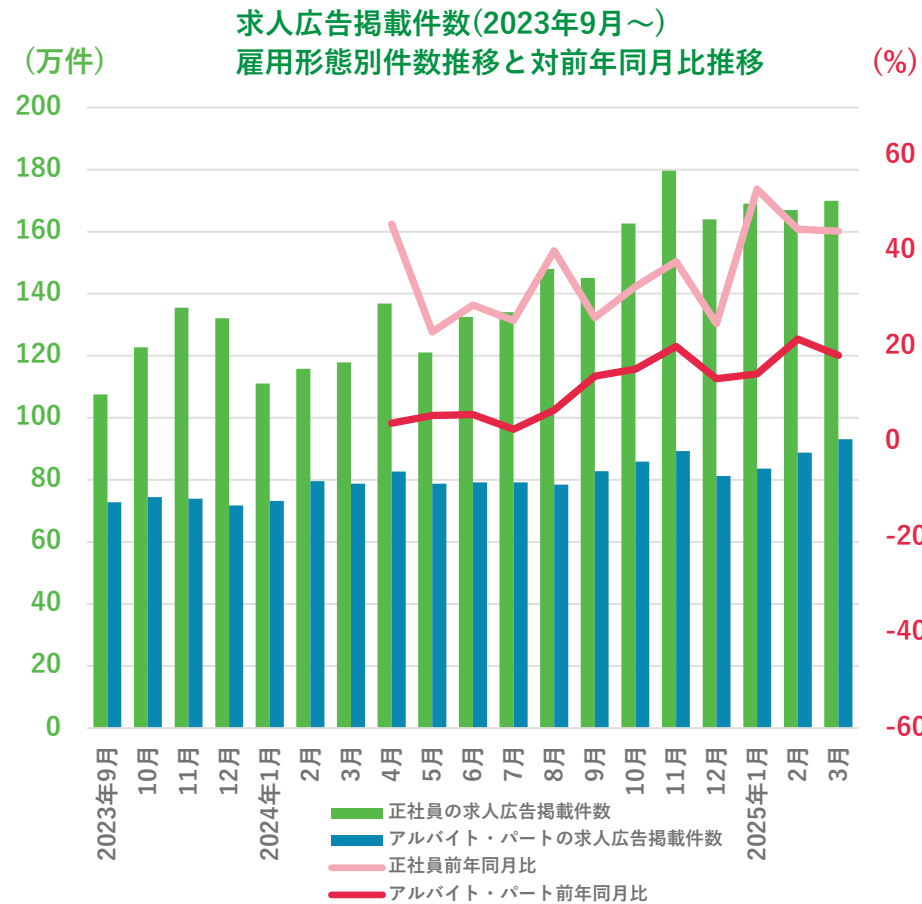
求人広告市場の動向

求人広告件数については前年同月比を上回って推移していたが、正社員の求人広告件数で前年同月比でマイナスに転じる月が出てきており、やや鈍化傾向。今後の動向を注視していく。



※ 求人広告掲載件数は週平均

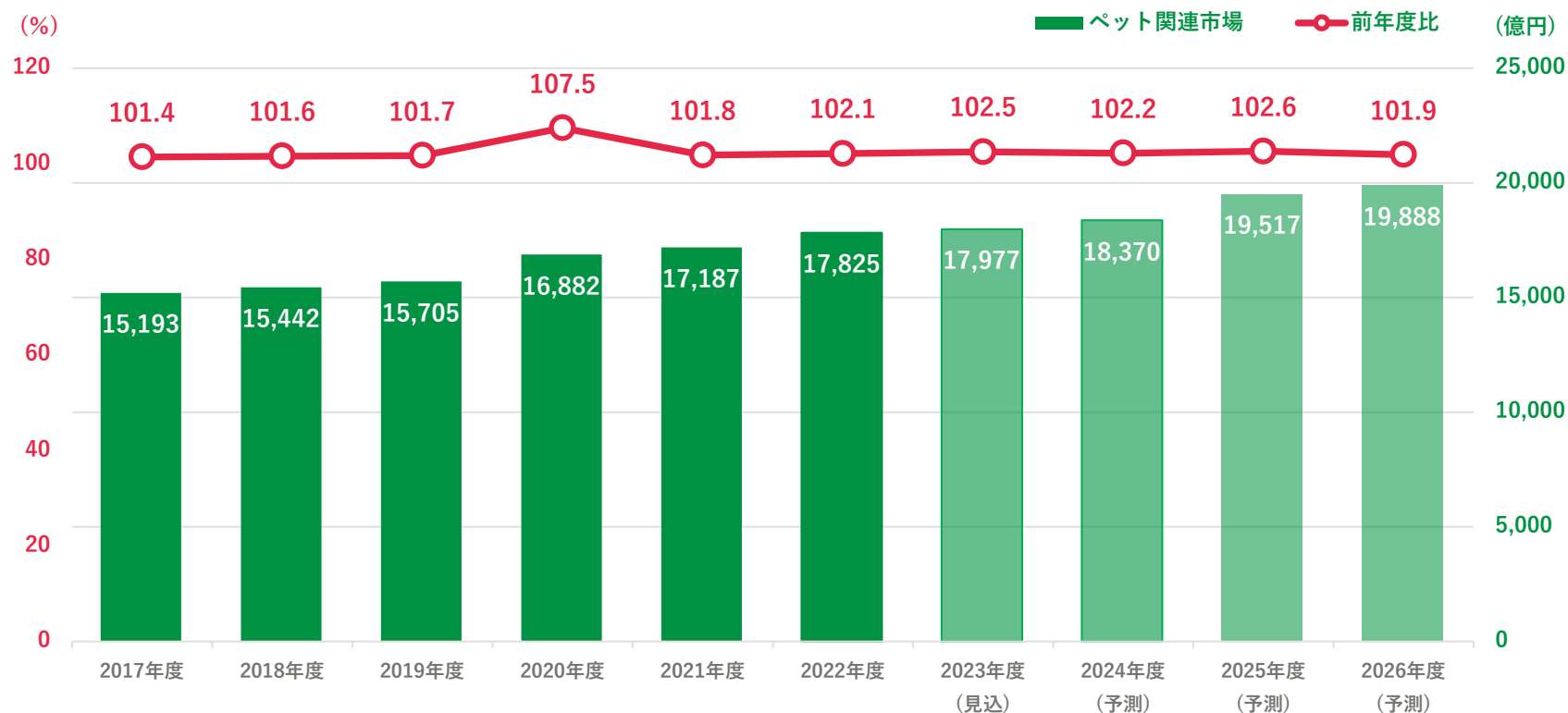
出典：公益社団法人全国求人情報協会「求人広告掲載件数等集計結果」



ペットビジネス市場

物価高騰の影響により市場は伸長。ペットの健康やペットとの暮らしの充実を考えるペットオーナーによるプレミアム指向の需要により今後も拡大が予想される。

ペット関連総市場規模推移と予測



出典:(株)矢野経済研究所「アフィリエイト市場に関する調査を実施(2024年)」 2024/07/05発表

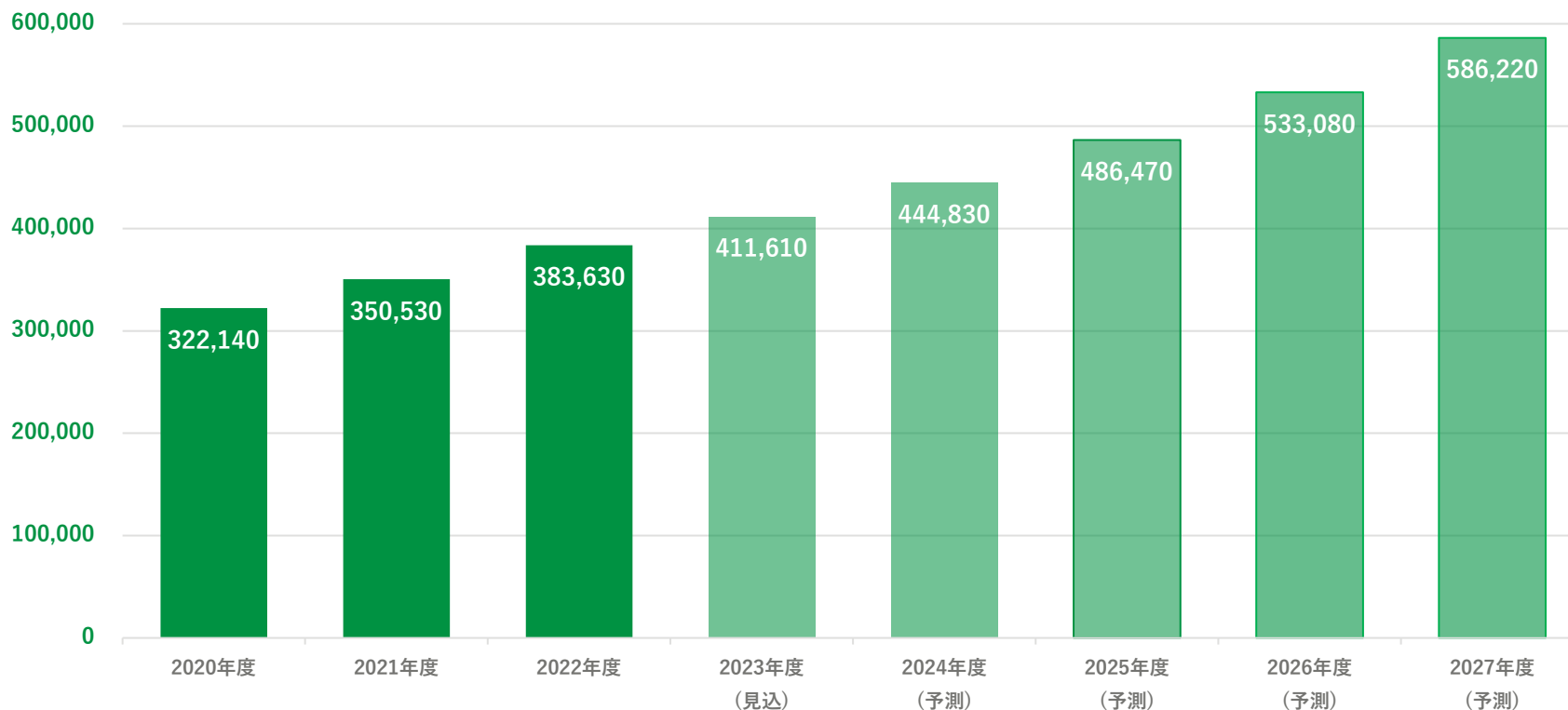
注:主にペットフード、ペット用品、生体、その他ペット関連サービスを対象とし、小売金額(末端金額)ベースで算出した。

アフィリエイトビジネス市場

アフィリエイトに対する法規制の整備、新規広告主の参入により市場は拡大基調

国内アフィリエイト市場規模推移と予測

(百万円)



(株)矢野経済研究所「アフィリエイト市場に関する調査を実施(2024年)」2024/04/24発表

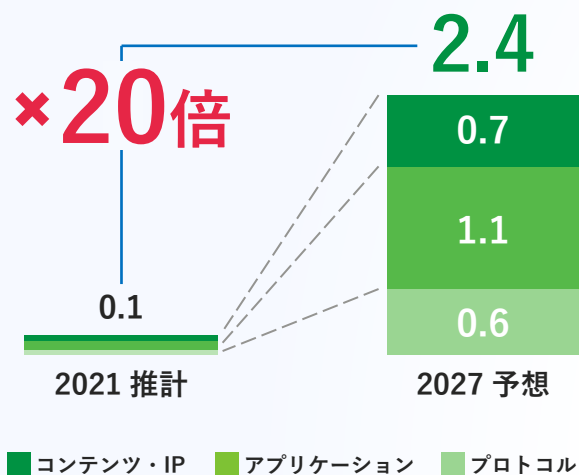
注:市場規模は、アフィリエイト広告の成果報酬額、手数料、諸費用(初期費用、月額費用、オプション費用等)などを合算し、算出。2023年度は見込み、2024年度以降は予測値。

Web3ゲーム市場

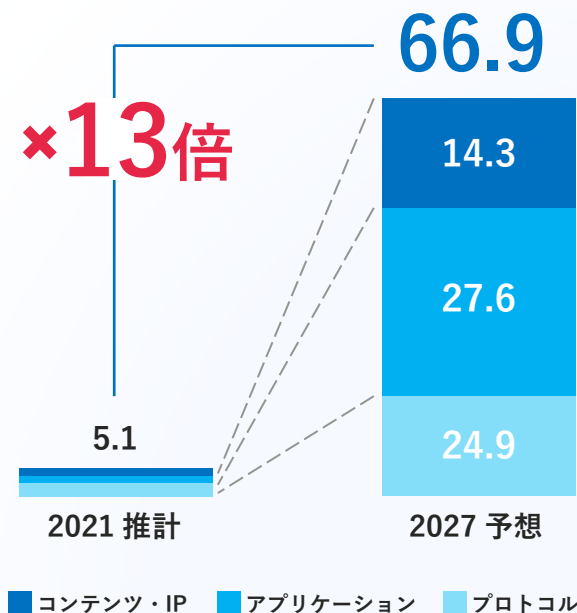
日本国内において2021年に1,000億円だったNFT市場は、**2027年に20倍**になると予測
うち、ブロックチェーンゲーム及び、NFTプロジェクトの販売売上である**アプリケーションカテゴリは1.1兆円**。

国内（単位；兆円）

国内とグローバルは表記上、縮尺が異なる



グローバル（単位；兆円）

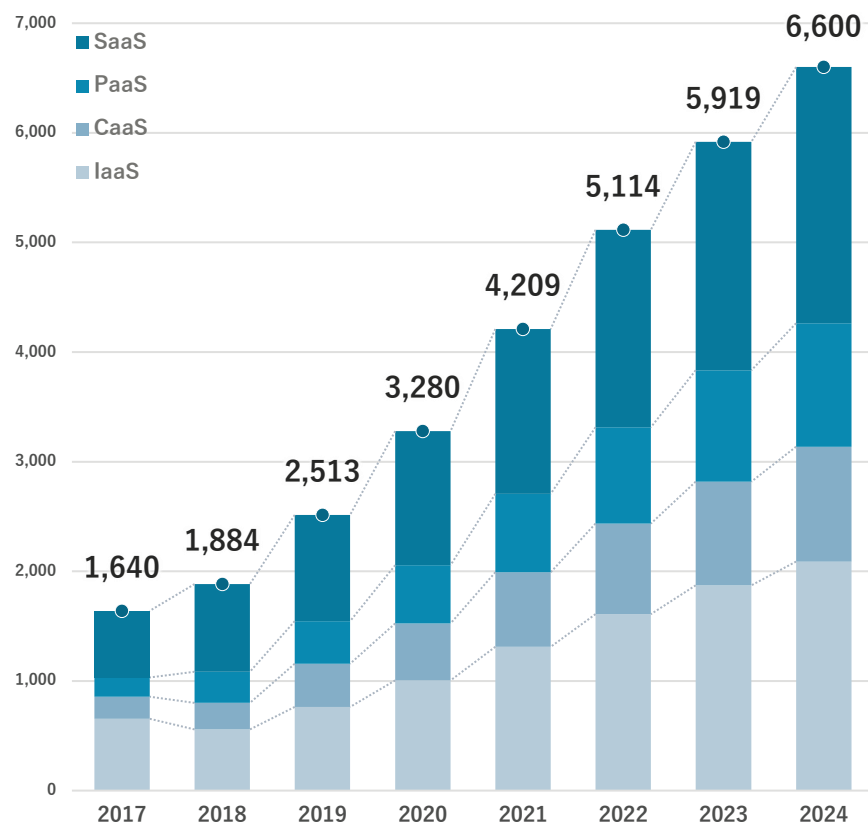


出典：A.T.カーニー「劇的に変化するWeb3市場」，Apr 2023

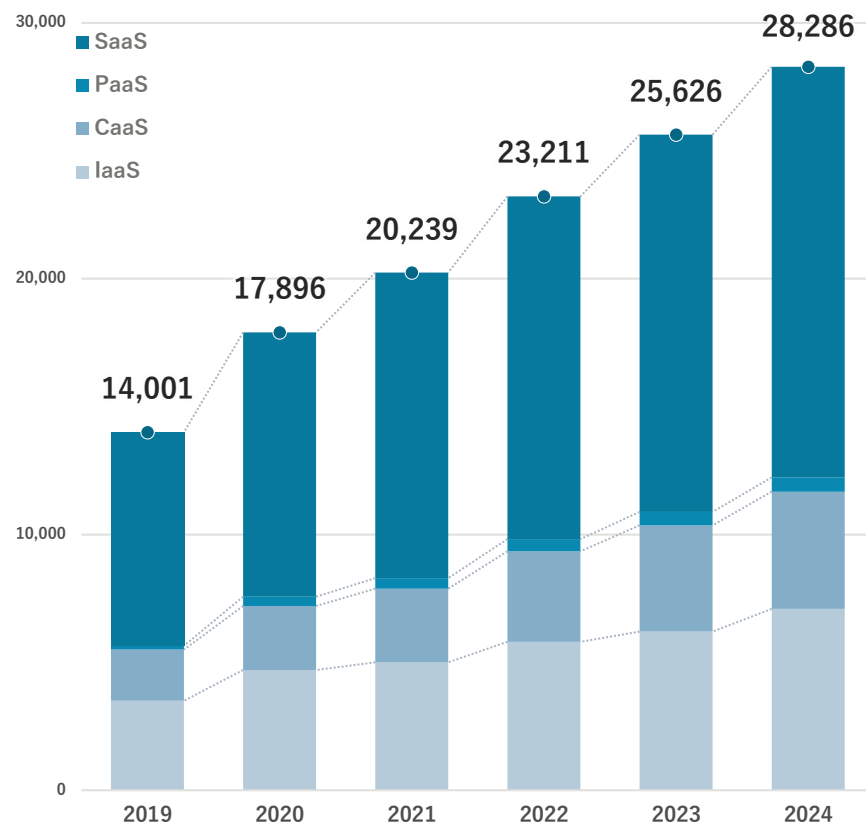
GPUサーバー市場

世界のパブリッククラウドサービス市場は、2019年時点の2,513億ドル(約37兆7,000億円)から年平均成長率(CAGR)21%で拡大、2024年には6,589億ドル(約98兆8,000億円)に達する見込み。日本国内でも同様の傾向が見られ、2019年の1兆3,792億円からCAGR16%の成長を経て、2024年には2兆8,296億円まで拡大すると予測。

世界のパブリッククラウドサービス市場規模



国内のクラウドサービス市場規模





IV | 成長戦略

当社は、2025年2月14日に新しい中期経営計画を発表後、2025年3月26日開催の取締役会において、第三者割当による増資及び新事業への参入を決議し、4月15日より新たな事業を開始しております。

一方で本日別途開示の通り、6月開催の株主総会において代表取締役及び取締役、監査役並びに執行役員について異動を予定しております。

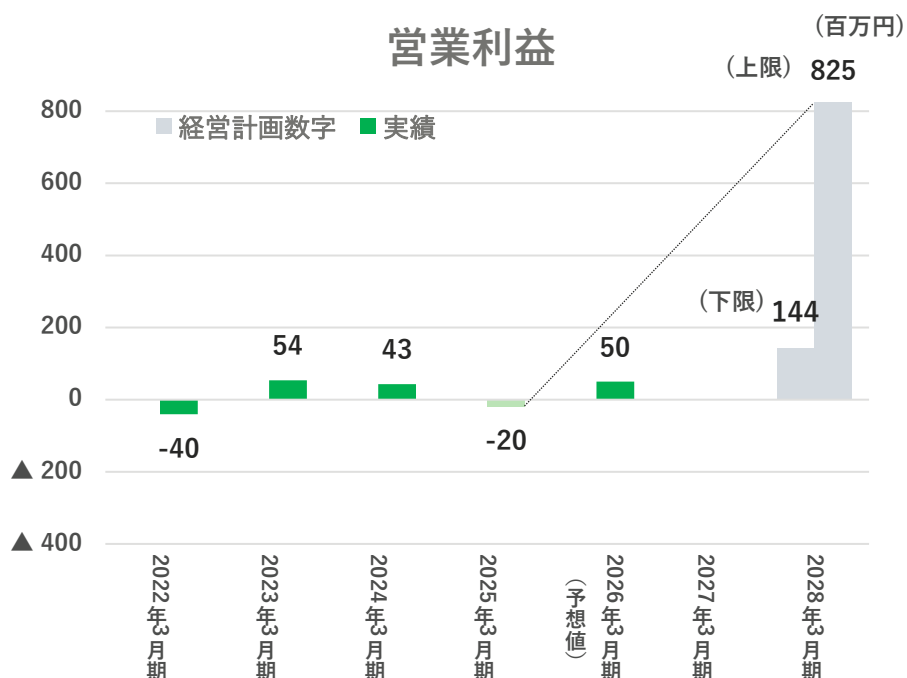
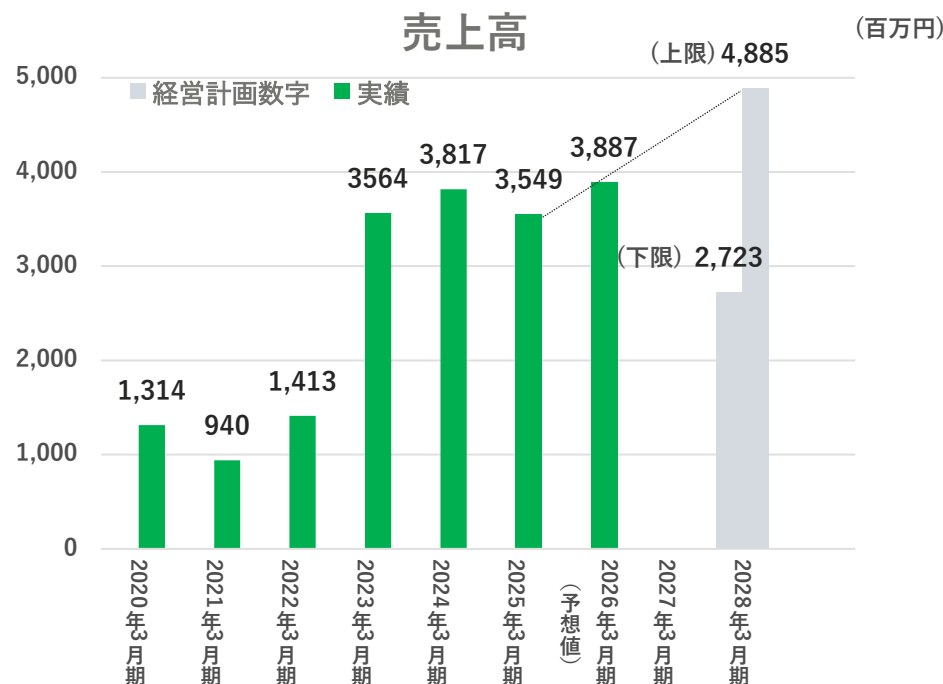
26年3月期の業績予想については、AIデータセンター事業におけるGPUサーバー販売代理及び増員した執行役員の人件費等の影響を織り込んでおりますが、今回中期経営計画の前提条件及び目標数値は変更しておりません。

新経営体制での方針については、第1四半期決算発表予定である8月中旬に公表いたします。

中期経営計画サマリー

2025年2月14日に新中計を公表。収益性を重視した事業戦略に切り替え数値を見直し。

28/3期は売上高2,723~4,885百万円、営業利益は前中計の26/3期目標と同水準の144~825百万円を目指す。



新中計 事業戦略方針

- 1 事業ポートフォリオの見直し
成長ドライバーに注力
- 2 収益性を重視した事業体制へ

2026年3月期の施策

- 1 HR領域の収益強化
- 2 コミュニケーションデータ事業の再建
- 3 新規事業の整理

事業別売上伸長率

事業	サービス	粗利率	売上伸長率(CAGR)
コミュニケーションデータ事業	らくらく連絡網広告	高	+ 0～5%
	pinpoint・他媒体	中	+ 10～20%
HRデータ事業	求人検索エンジン※	低	△ 20～0%
	ジョブオレ	高	+ 10～46%
	HRアドプラットフォーム	中	+ 15～39%
新規事業	Web3事業	高	+ 4～50%
	旅行事業	中	+ 0～17%
	ペット事業	高	+ 29～68%
その他		低	+ 0～11%

※求人検索エンジン事業の減少要因：

現状、サービス提供事業者のガイドライン変更・審査の厳格化による「非掲載化」が散見されております。
「非掲載化」が発生した場合、再審査要請を行い認められれば掲載が再開されますが非掲載の間は売上となりません。
この影響を最大限見積もると年間20%程度の売上減となるため、これをもとに数値目標の下限値を算出しております。



V | 2025年3月期進捗

2025年2月に第1弾サイト 休日グランピング部のリリース



全国の人気グランピング宿泊施設が探せる 専門メディア

「休日グランピング部」は、「理想のグランピングが簡単に見つかる」をコンセプトに、全国の人気グランピング宿泊施設が探せる専門メディアです。エリアごとの特集、ドームテントやコテージなどの施設タイプ別特集、現地取材記事など、グランピング体験に役立つ情報を発信しています。

一般的な旅行サイトやメディアでは提供しづらい「どこで」「誰と」「どのように」といったユーザー一人ひとりのニーズに応じた情報を充実させ、直感的でわかりやすい検索機能を提供し、グランピング初心者でも最適な施設を探すことができます。

グランピング体験を
よりリアルにイメージできる
充実の施設情報！

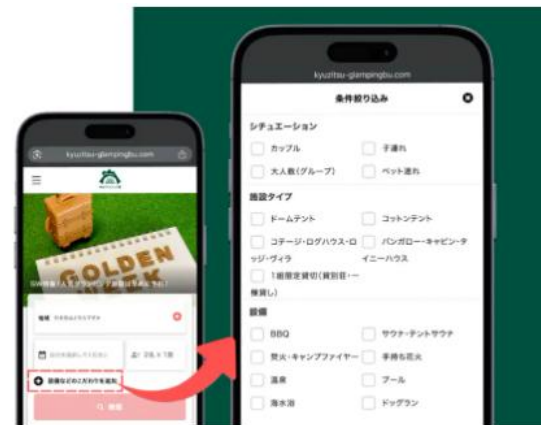


「シチュエーション」

「施設タイプ」

「設備」

であなたぴったりの
グランピングが見つかる！





VI | 2026年3月期戦略

新中期経営計画の概要 -施策-

事業戦略方針

前中期計画 2025年3月期…	… 2026年3月期 …	新中期計画 …2028年3月期
・ 収益は積極的に新規事業へと投資 ・ HR事業のほか、収益の柱となる事業を立ち上げ	 ・ 積極的な投資を凍結 ・ 28年3月期目標達成に向けた体制の構築 ・ 収益化を重視した事業体制を目指す	・ 事業ポートフォリオの見直し成長ドライバーに注力 ・ 収益化を重視した事業体制へ

2026年3月期の施策

2028年3月期目標達成に向けた体制構築を行う期間として、収益化を重視した事業体制となるよう各事業の方針を決定

1	HR領域の収益強化
2	コミュニケーションデータ事業の再建
3	新規事業の整理

HRアドプラットフォームの収益力を強化

① 収益性の高い業種業界における求人案件の獲得

応募課金という仕様上、1求人あたりの応募数が多い求人を優先的に獲得
連携先メディアとのマッチング向上により収益の拡大を図る

② 外部リソースの活用による商談数の最大化

社内セールスにおける商談設定までのアポイント獲得業務を削減
商談設定までを外部に委託することで社内セールスは商談に注力

③ Indeed PLUSとのセット販売による企業アカウントの獲得

代理店間での企業アカウント獲得競争は激化の傾向
HRアドプラットフォームとIndeed PLUSの併売による競争優位性を活用

④ 新規代理店の増加

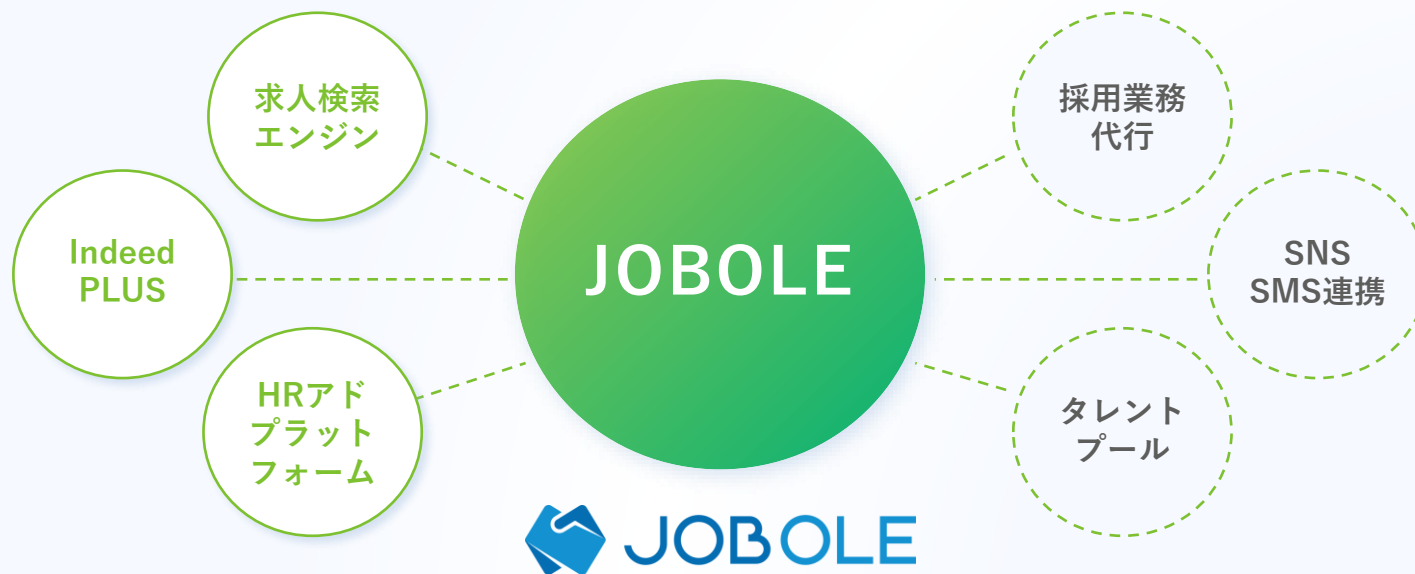
既存代理店からの売上は拡大傾向 新規代理店増加で販売チャネルを拡大

⑤ 連携先メディア及び既存代理店との連携を強化

連携先メディアが得意とする領域の求人をデータ化し、
既存代理店における販売戦略の支援に活用

新中期経営計画の概要 -施策① HR領域のサービス拡大 ジョブオレ-

HRアドプラットフォームとジョブオレを中心とした応募獲得分野から、
採用獲得分野の機能開発や既存サービスとの提携を進めサービスを拡大



※追加機能は一例であり、今後継続して検討予定です

応募が獲得に秀でたジョブオレに応募獲得後の面接～採用に関する機能を充実させていく
応募獲得に特化したATSから採用に強い多機能ATSへ

pinpointにおける新たな領域での展開

- ① 新卒支援サービス市場においてシェア率の高い
代理店との連携を強化し引合数の増加を図る

ex.既存クライアント数が多い代理店

- ② データ連携先とのアライアンスを強化

ex.ビジネスパーソンデータ（中途採用）、シニアデータ
大学生（新卒採用） etc...

- ③ Webマーケティングと連動した新たな市場の開拓

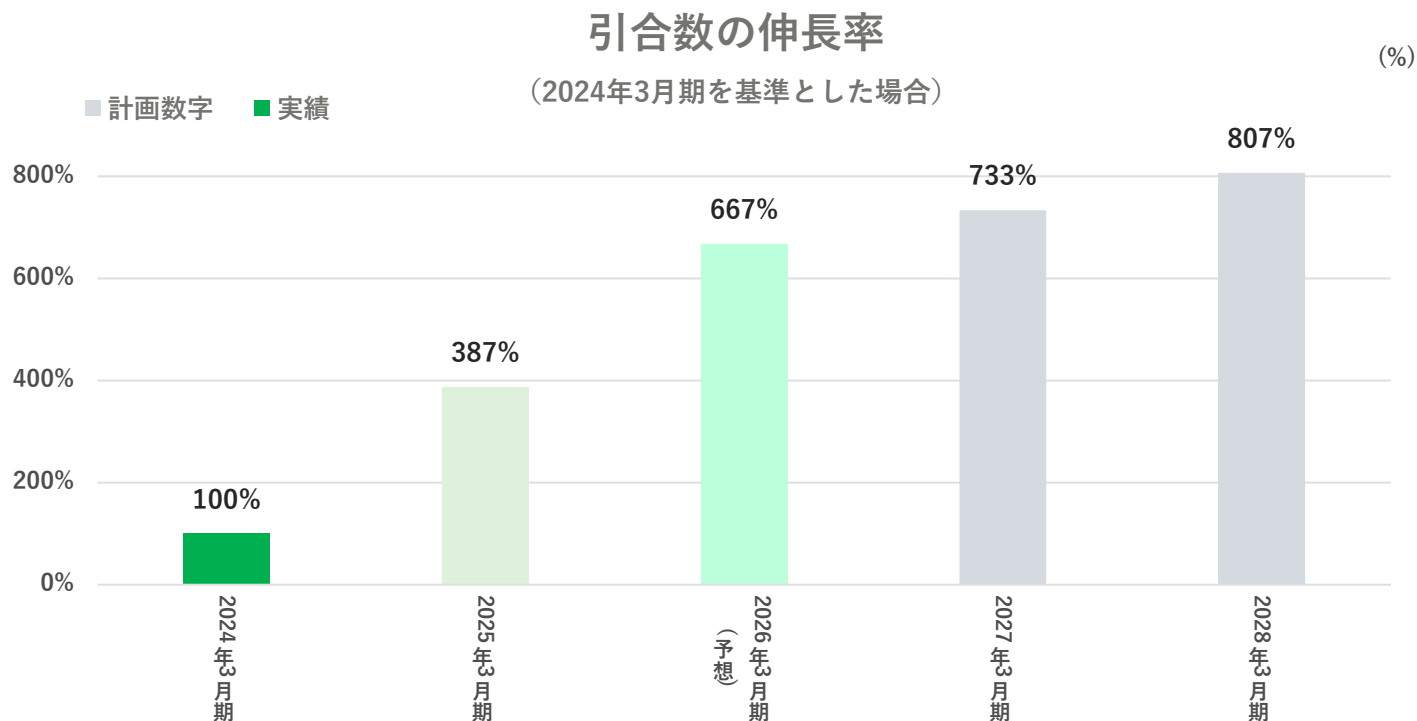
ex1.pinpoint中途採用LP×中途採用向けサービス市場

ex2.シニア広告ナビ×シニア向けサービス市場

新中期経営計画の概要 -施策② コミュニケーションデータ事業の再建-

pinpointにおける新たな領域での展開（補足）

① 新卒支援サービス市場においてシェア率の高い 代理店との連携を強化し引合数の増加を図る



新中期経営計画の概要 -施策② コミュニケーションデータ事業の再建-

pinpointにおける新たな領域での展開（補足）

③ Webマーケティングと連動した新たな市場の開拓

pinpoint中途採用LP

シニア広告ナビ

中途採用でお困りなら
pinpoint

中途採用×pinpoint pinpointとは 実施事例 実施までの流れ [無料相談・資料請求](#)

欲しい人材だけにアプローチ
**SNS広告を
活用した
中途採用施策**

まずはお気軽に!
無料相談・資料請求

LINE

欲しい人材だけにアプローチ
SNS広告を活用した
中途採用施策

こんなお悩みありませんか？

- 企業認知度が低く
応募が集まらない
- 採用サイトを作っ
たのに見てもらえ
ない
- 欲しい人材からの
応募が集まらない
- 最適な中途採用施
策が分からない

シニア広告ナビ

広告メニュー プロモーション事例 お役立ちコンテンツ [資料ダウンロード](#) [お問い合わせ](#)

アクティブシニアへの確実なアプローチなら
シニア広告ナビ

日本最大級のデータと独自ルートを活用した広告メニューで
アクティブシニア層への精度の高いターゲティングを実現

[資料ダウンロード](#) [お問い合わせ](#)

「シニアマーケティングのこんな課題に」

- ターゲティングの
難しさ
「年齢・性別・興味嗜好などから絞り込んだターゲット層にアプローチしたい」
年代・趣味嗜好・エリアなど
ニーズにあわせてセグメントしたい
- 新しい施策を
探している
既存施策では行き届いていない層に
アプローチしたい
- 情報感度が高い層への
アプローチ手法がわからない
アクティブシニアへ
情報を届けたい

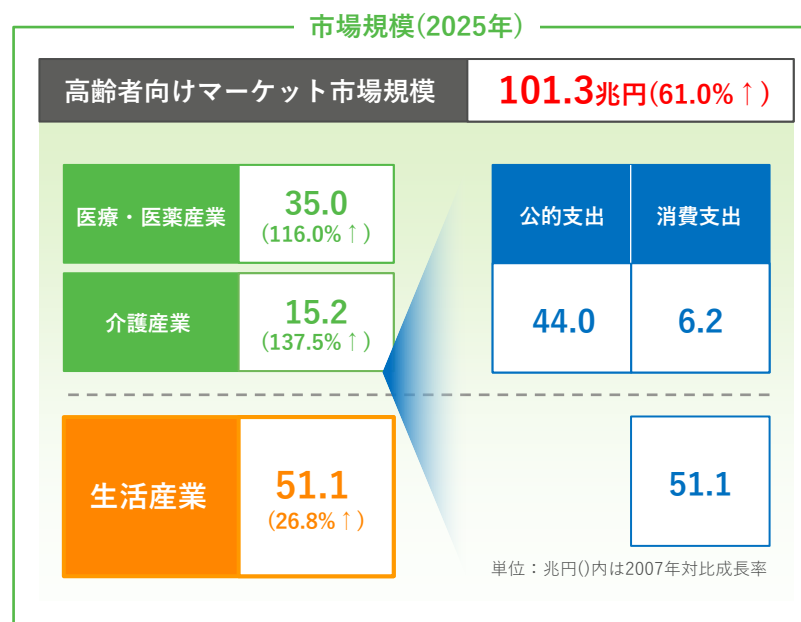
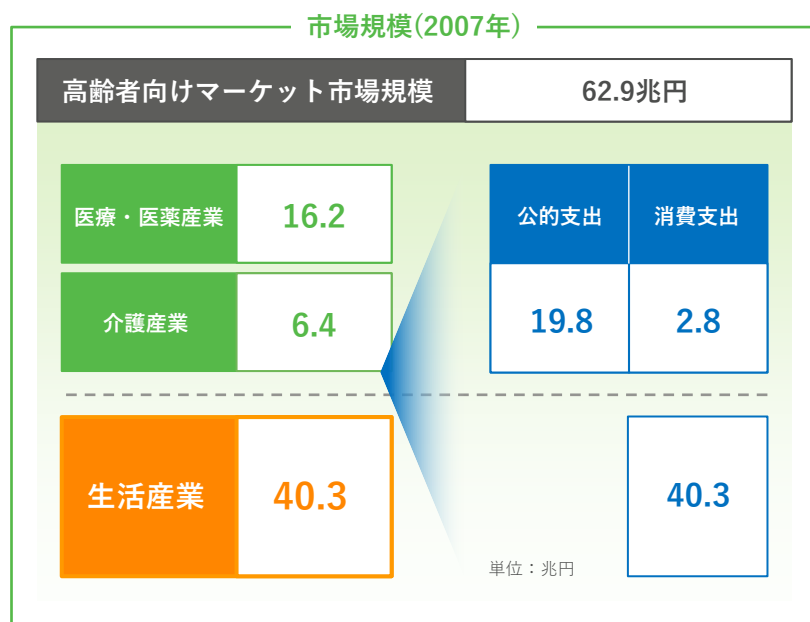
新中期経営計画の概要 -施策② コミュニケーションデータ事業の再建-

③ Webマーケティングと連動した新たな市場の開拓

→ シニア向けサービス市場は100兆円規模と予測

少子高齢化を背景にシニア向けサービス市場は2025年には100兆円規模に成長すると予測される。

なかでも過半を占める**生活産業は広告等による影響**を受けやすく、食料、家具・家事、被服等に加え、リスキングを背景とした教養・学び、定年後を謳歌する娯楽・レジャー・旅行関連からの出稿を想定。



(出所) みずほコーポレート銀行産業調査部作成 (注) 2025年はみずほコーポレート銀行産業調査部予測

pinpointにおける新たな領域での展開 (補足)

新中期経営計画の概要 -施策② コミュニケーションデータ事業の再建-

らくらく連絡網におけるコスト削減と新たな収益化

① コストの見直しによる運営体制の最適化

データセンターの見直しや保守の内製化によるコスト削減
外注内容の最適化によるコスト削減

② 会員データを活用した新たな収益源の確立

大規模開発を前提としない安価でクイックなサービスでテスト実施
成功したサービスには最適な投資をもって早期収益化を図る

らくらく連絡網+

<展開イメージ>



Web3事業の強化

① 代理店の拡充

販売力のある大口代理店の開拓による営業力の強化。

28年3月期までに大口代理店数を2倍に。

② 多様な販売メニューの整備（ゲームアイテム販売代理）

多様化する顧客ニーズへの対応として商品ラインナップを拡充

③ Webマーケティングの活用

既存事業で蓄積したWebマーケティングのノウハウを活用し

ゲーム事業やゲームギルドに興味をもつ顧客を集客

ペット事業の26/3期の黒字化

① 新たな収益源の確立

OTA停止による収益減少をカバーするため、旅行事業と連動した
ペット関連ツアー、タイアップ広告の販売などによる売上拡大

② 新たな市場の開拓

休日いぬ部のフルリニューアルにより、運用終了した旧システムを活用し、
別商材のアフィリエイトサイトを立ち上げ
→さらなるアフィリエイト収益の獲得を目指す



休日いぬ部

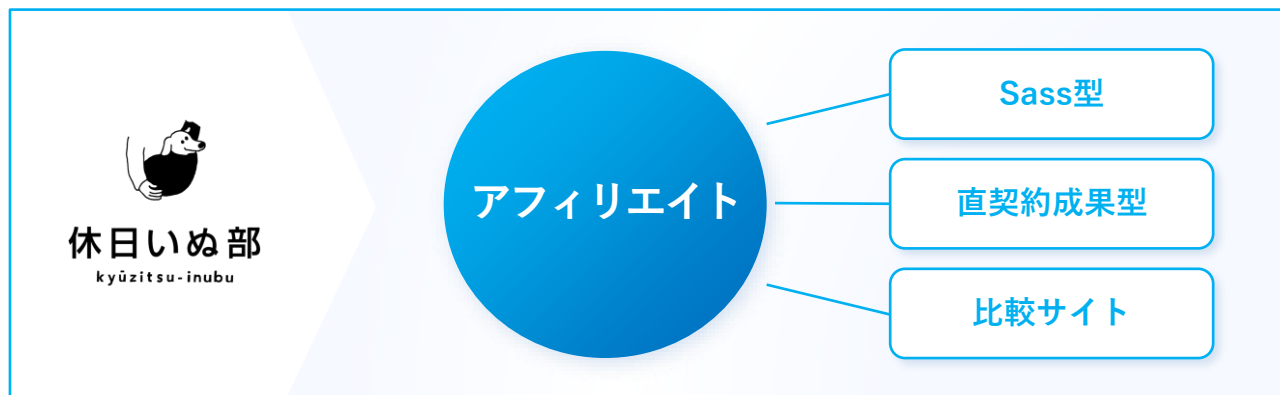
kyūzitsu-inubu

新中期経営計画の概要 -施策③ 新規事業の見直し ペット事業-

休日グランピング部のリリースで低コストで検索サイトがリリースできるメゾットが確立されたので、それを活用し順次サイトをリリース



各サービスに専任マーケティング担当を配置。サイトを成長させ一定のユーザー数の基準に達したら、利益が拡大できるビジネスモデルへ進化



旅行事業の26/3期の黒字化

① 新たな会員基盤の獲得

会員基盤を有する他社との提携による販路拡大を目指す

② WEBマーケティングの強化

SEOやユーザビリティを意識したサイトリニューアルにより
WEB売上の向上を目指す



気軽にお出かけ。学び体験！

ポケカル

資金調達による新事業への参入

第三者割当による新株発行により271百万円の調達を完了。
同じく発行した新株予約権が行使された段階で150百万円の追加調達。

資金使途

① AIデータセンター事業

生成AI等に利用する高密度GPUサーバーの販売代理事業の開始。
営業及び新株予約権の行使状況等を見ながら、自社が販売元となる事業へ移行予定。
将来的には販売代理あるいは販売元となって販売した高密度GPUサーバーの管理・運用を行うデータセンター事業を狙う。

② 暗号資産金融事業への参入を検討

AIエンジニアの確保によりAIを用いた暗号資産運用モデル開発を行う。
並行して法令・市況の調査を行い、暗号資産運用、暗号資産レンディング、暗号資産担保融資、ビットコイン・トレジャリー事業などへの参入を検討。



VII | 業績予想

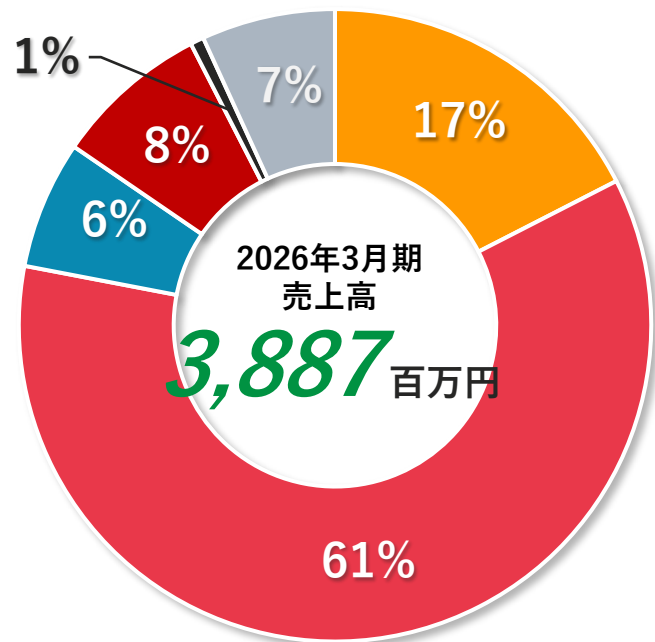
2026年3月期業績予想

(百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 通期予想	前年同期比
売上高	3,549	3,887	+ 9.5%
営業利益	▲20	50	—
経常利益	▲24	48	—
当期純利益	▲493	46	—

売上高内訳	2025年3月期 実績	2026年3月期 通期予想	前年同期比
コミュニケーションテータ事業	581	678	+ 16.7%
HRデータ事業	2,360	2,354	▲ 0.3%
Web3事業	251	254	+ 1.2%
旅行事業	247	307	+ 24.4%
ペット事業	21	26	+ 27.1%
その他	87	266	+ 205.7%

事業別業績予想



旅行事業

売上 **307** 百万円
(前期比 +24.4%)

商品の造成本の強化、催行率の向上により増加。

コミュニケーションデータ事業

売上 **678** 百万円
(前期比 +16.7%)

pinpointの採用領域の引き合い増加の影響を考慮。

HRデータ事業

売上 **2,354** 百万円
(前期比 ▲0.3%)

求人検索エンジンにおける審査落ちを想定し、HRアドプラットフォーム及びジョブオレの増加との加減でほぼ横ばい。

Web3事業

売上 **254** 百万円
(前期比 +1.2%)

GPUサーバー販売代理との併売は見込まず昨年並み

ペット事業

売上 **26** 百万円
(前期比 +27.1%)

アフィリエイト料率上昇と新サイトの売上寄与。

その他

売上 **266** 百万円
(前期比 +205.7%)

GPUサーバー販売代理分を加味。

2026年3月期方針

今期の取り組み

中長期

コミュニケーションデータ事業

売上 **678** 百万円
(前期比 +16.7%)

データの拡充と有効活用

- 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
- pinpointの連携データ拡充
- 代理店戦略強化
- 新たな収益モデルの確立
- 代理店戦略の発展
- アライアンスの継続
- 新規事業の創出

HRデータ事業

売上 **2,354** 百万円
(前期比 ▲0.3%)

営業力強化による売上拡大

- HRアドの収益力強化の推進
- ジョブオレ機能強化のための他社連携の推進
- 既存顧客の取引継続率維持
- 運用自動化による利益率向上
- 中小企業へ顧客層拡大
- 新規事業の創出

Web3事業

売上 **254** 百万円
(前期比 +1.2%)

代理店開拓と顧客層の拡大

- NFT販売のチャネル開拓
- DEAとの商品開発や各種提携
- アイテム販売の顧客層の拡大
- 大口代理店の強化
- 新規事業の創出

2026年3月期方針

今期の取り組み

中長期

旅行事業

売上 **307** 百万円
(前期比 +24.4%)

売上拡大による黒字化

- 新たな会員基盤の獲得
- WEBマーケティングの強化
- 顧客層の拡大
- WEB比率の拡大
- DX化の推進

ペット事業

売上 **26** 百万円
(前期比 +27.1%)

売上拡大による黒字化

- サイトの集客力強化
- タイアップ広告の販売
- 休日グランピング部の育成
- 複数のアフィリエイトサイト立ち上げ
- 新規事業の創出

その他

売上 **266** 百万円
(前期比 +205.7%)

AIデータセンター事業の早期立ち上げ

- AIデータセンター事業におけるWeb3事業の営業基盤を活用した早期販路拡大
- データセンターの組成を検討
- 状況に応じた仕入販売への移行

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、各事業収益性を重視した事業運営を行う。

コミュニケーションデータ事業	マーケット環境：インターネット広告市場は堅調に推移 らくらく連絡網：売上は昨年の傾向と商談の引き合い状況を鑑み昨年対比27%減を想定。コストダウンに注力 pinpoint：Webマーケティングと新市場開拓による販売強化を実施。売上36%増を見込む (HR) 新卒市場に強い代理店との連携により新卒向け採用広告配信を強化。売上37%増を見込む (販促) 業種別業界別の企画営業を強化及びシニア市場など新領域の開拓により前期比33%増を見込む 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のリリースを目指す
HRデータ事業	マーケット環境：採用環境は堅調に推移 ジョブオレ：既存顧客に前期並みの新規契約を加算。前期10%増を見込む HR Ads Platform：既存顧客に前期並みの新規契約を加算。売上21%増を見込む 求人検索エンジン：審査落ちによる売上減と既存顧客へのアップセル及びクロスセルにより売上2%減を想定
新規事業	マーケット環境：Web3市場は今後拡大傾向。ペット関連市場はゆるやかな拡大傾向。AIデータセンター市場は拡大傾向。 Web3事業：前期並みを見込む。代理店の拡充による売上拡大を目指す。 旅行事業：WEBサイト見直し及び他社との連携による販路拡大による拡販を実施。前期比24%増を見込む。 ペット事業：「休日いぬ部」リニューアルの影響による集客力増とアフィリエイト料率上昇を考慮し売上23%増を見込む。 AIデータセンター事業：販売代理事業として代理店の反響から6月よりWeb3事業と同程度の売上を見込む。仕入販売は含まず。
販管費	成長に向けたメリハリのあるコスト配分を行う 人件費：継続成長に向けた採用強化に伴う人件費増加 その他：新規事業の認知度向上のための広告宣伝費増加



VIII

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	インターネット広告市場 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	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。現状散見される運用代行における運営企業の規約変更などによる掲載中断による売上減は、今後も一定数発生するものと想定。
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	① 個人情報の取扱いについて 個人情報の流出等の重大なトラブルが発生するリスク	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る。
	② 法的規制やプラットフォーム等の動向 プラットフォーマー等による規制や、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	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	新しいサービスの台頭を含む競合 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	低	大	常時	・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 ・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 ・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

経営基盤の強化

・収益性重視の管理体制の構築

・自動化による生産性向上

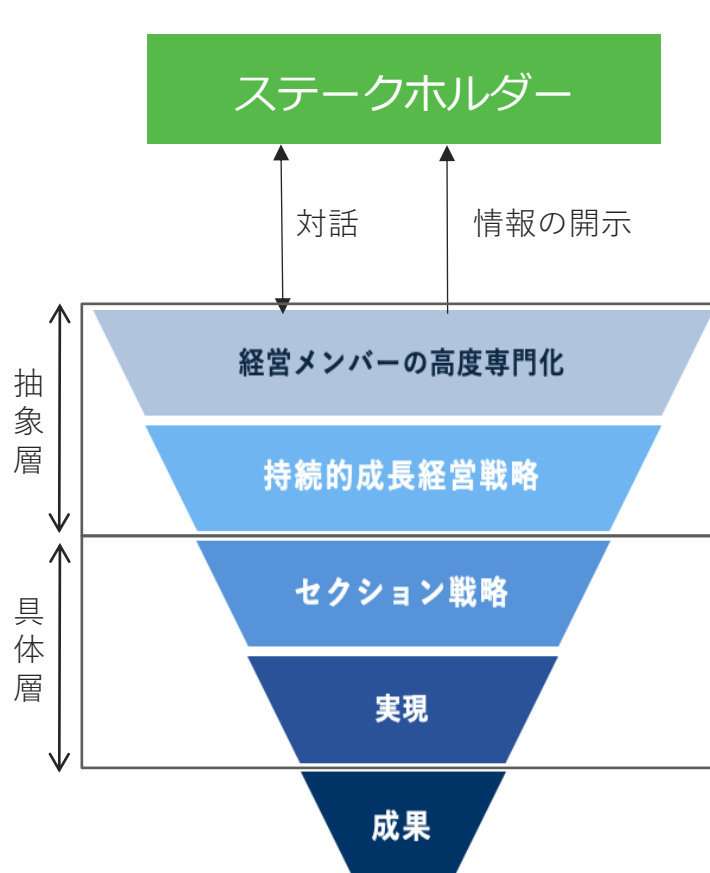
・外部リソースをフル活用した営業力の強化

・戦略的な人材育成と採用

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

人的資本に関する戦略

経営・事業強化に関しての高度専門人材の獲得



戦略の基本方針

イオレでは、生成AIの出現に伴い急激な変化を起こしている現在の社会情勢から、この社会変革に対応し持続的に成長を続けるためには、当社の経営人材及び現場人材の高度専門化が要求されると考えています。

人的資本に関する戦略の基本方針として、既存事業のブラッシュアップ及びAI・web3領域における新規事業の開発に対し、まずは経営メンバーに高度専門人材を加え、イオレの成長を加速させます。

各事業戦略に対するセクション戦略

既存事業のブラッシュアップ・新規事業の創出における各事業戦略を確からしくするための、ブランド戦略～セールス戦略など各種のセクションごとに戦略設計と実行を行います。

これにあたり各セクションの戦略設計・実行の実現性を高めるためにも経営メンバー同様に高度専門人材の獲得が重要になります。特に新規事業の面における、成長・変革市場における事業開発に対して、より一層人的資本に対する重要度が高いと考えています。

人的資本強化による成長加速のレイヤーイメージ

The background is a vibrant green isometric illustration of a modern office. It depicts various scenes: a person presenting to a group, people working at desks with laptops, a person walking with a folder, and others in collaborative settings. The scene is filled with digital icons like a cloud, Wi-Fi signals, a globe, and a smartphone, all connected by dotted lines, suggesting a networked and tech-driven workspace.

IX | Appendix

コミュニケーションデータ事業

コミュニケーションデータ事業

らくらく連絡網+

約691万人・38万団体※が登録するグループコミュニケーション支援サービス。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。

※2024年3月31日時点

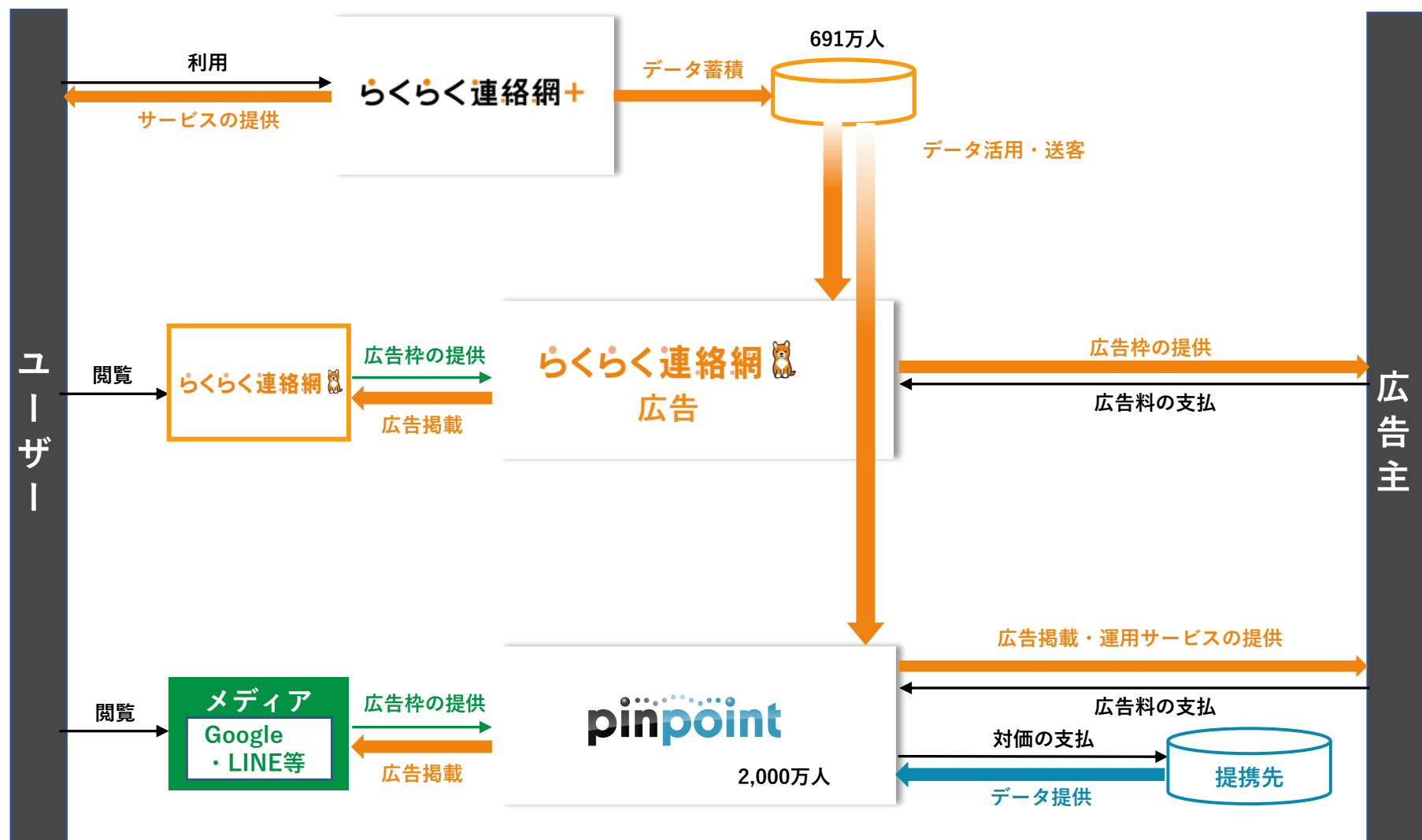
らくらく連絡網 広告

らくらく連絡網+を活用した広告サービス。グループサンプリング、ターゲティングメール、リクルーティング等、クライアントの希望に沿ったプロモーションを実施。

pinpoint

らくらく連絡網および提携パートナーが独自に保有する2000万人以上のユーザーデータを活用した広告配信サービス。ユーザーデータをDSPや各SNSへ連携させる事で国内のほぼすべてのサイトへの配信が可能。広告配信における媒体選定〜クリエイティブ制作まで提供可能。

コミュニケーションデータ事業のビジネスモデル



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

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、スポーツ団体などの部活動やサークル、学校連絡網、PTAなど、公的な団体活動を含めた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口コミのみでユーザー数を獲得。

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 **38万団体 691万人**

※2025年3月31日時点

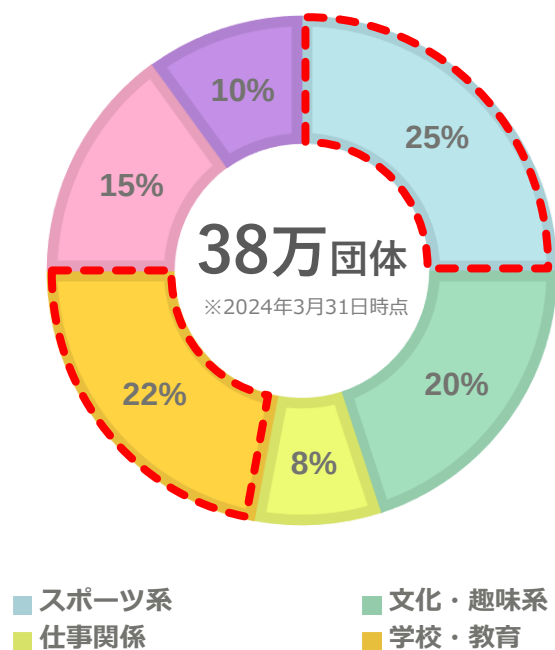
▶ アプリダウンロード数 **282万DL突破**

※2025年3月31日時点



らくらく連絡網の特徴

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

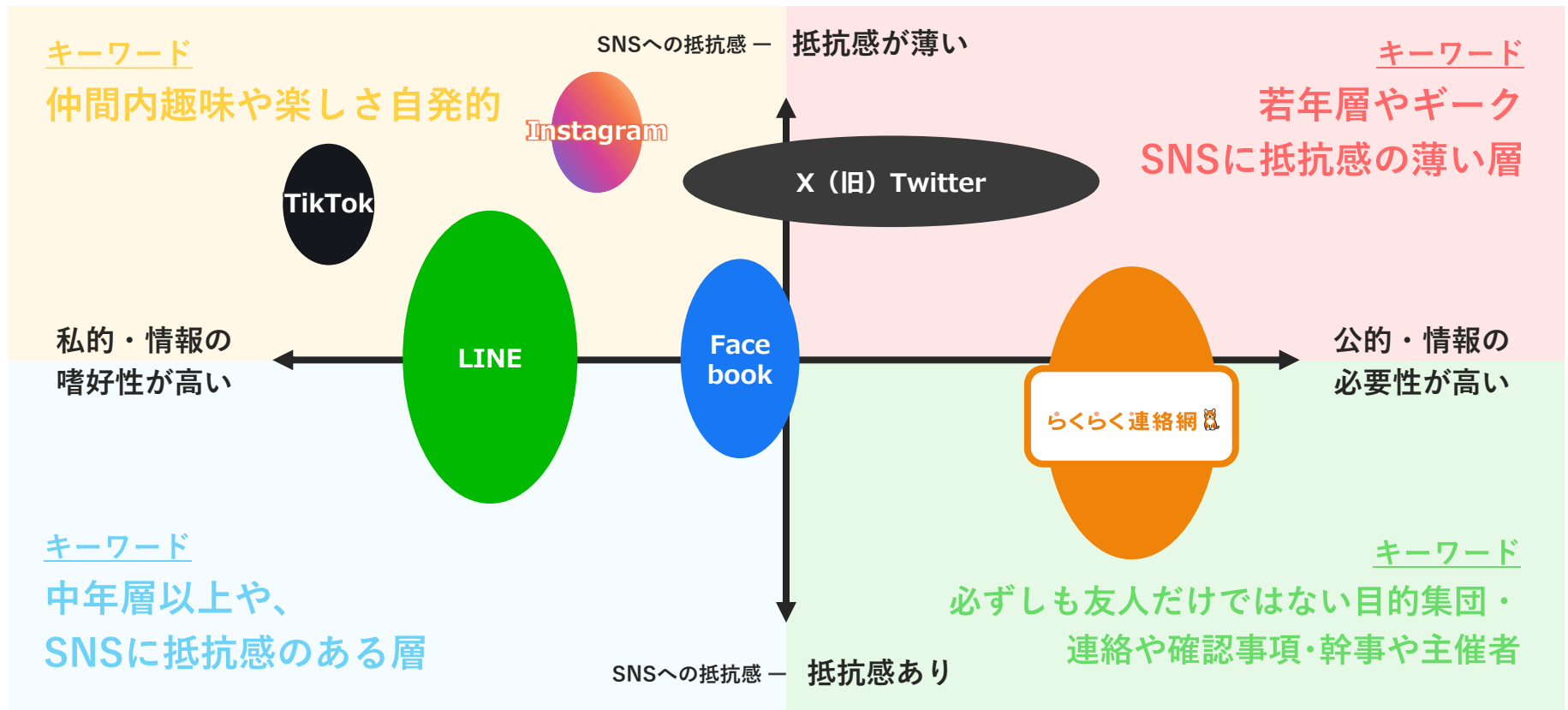
PTAや学級の連絡網は個人情報の観点から廃止の傾向にあります。その点「らくらく連絡網」はお互いに連絡先を知らせることなくメールを受け取れるため、公式の連絡網として採用する学校が増えています。

▶ 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。

SNSサービスにおけるらくらく連絡網の位置付け

必ずしも友人だけではない目的集団の幹事・主催者が、連絡や確認事項の情報共有ツールとして利用
公的な手段として需要が高い





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上で広告配信を行えます。

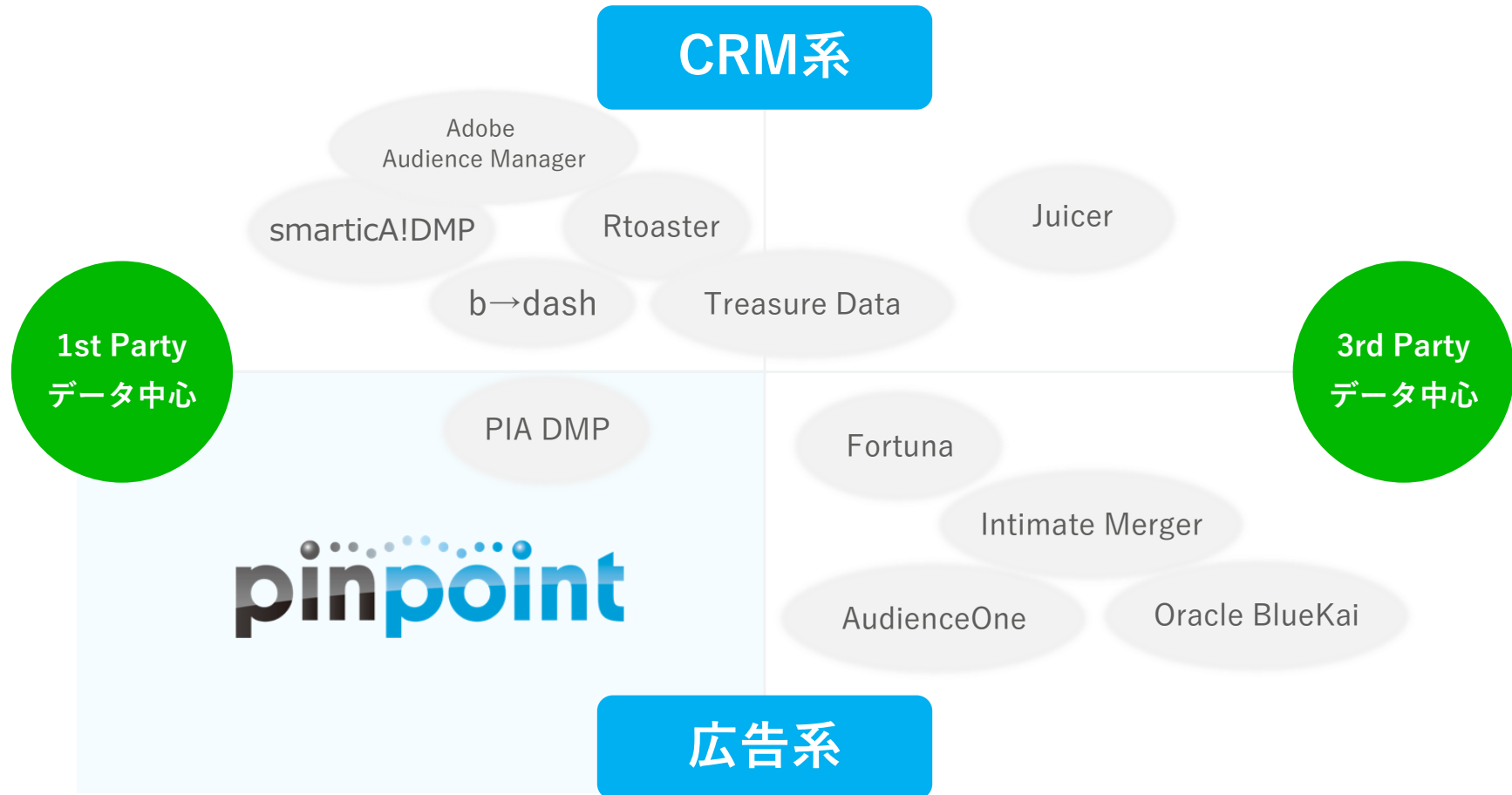


※ pinpointDMP: 『らくらく連絡網+』ならびに提携企業のユーザー情報を活用した広告配信やマーケティング調査が可能で、個人が特定できない情報でかつ暗号化されたデータが格納されている。

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。

pinpointの特徴

1st Party Dataを生かし、精度の高いターゲティング広告が可能



HRデータ事業

HRデータ事業

求人広告運用



「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。
独自のデータフィード技術と運用ノウハウを活かした高いパフォーマンスを提供し、高継続率を維持。
「2023年上期総合売上賞 ゴールドカテゴリ1位」と「2023年上期ベストグロース賞売上部門ゴールドカテゴリ1位」の二冠を受賞。

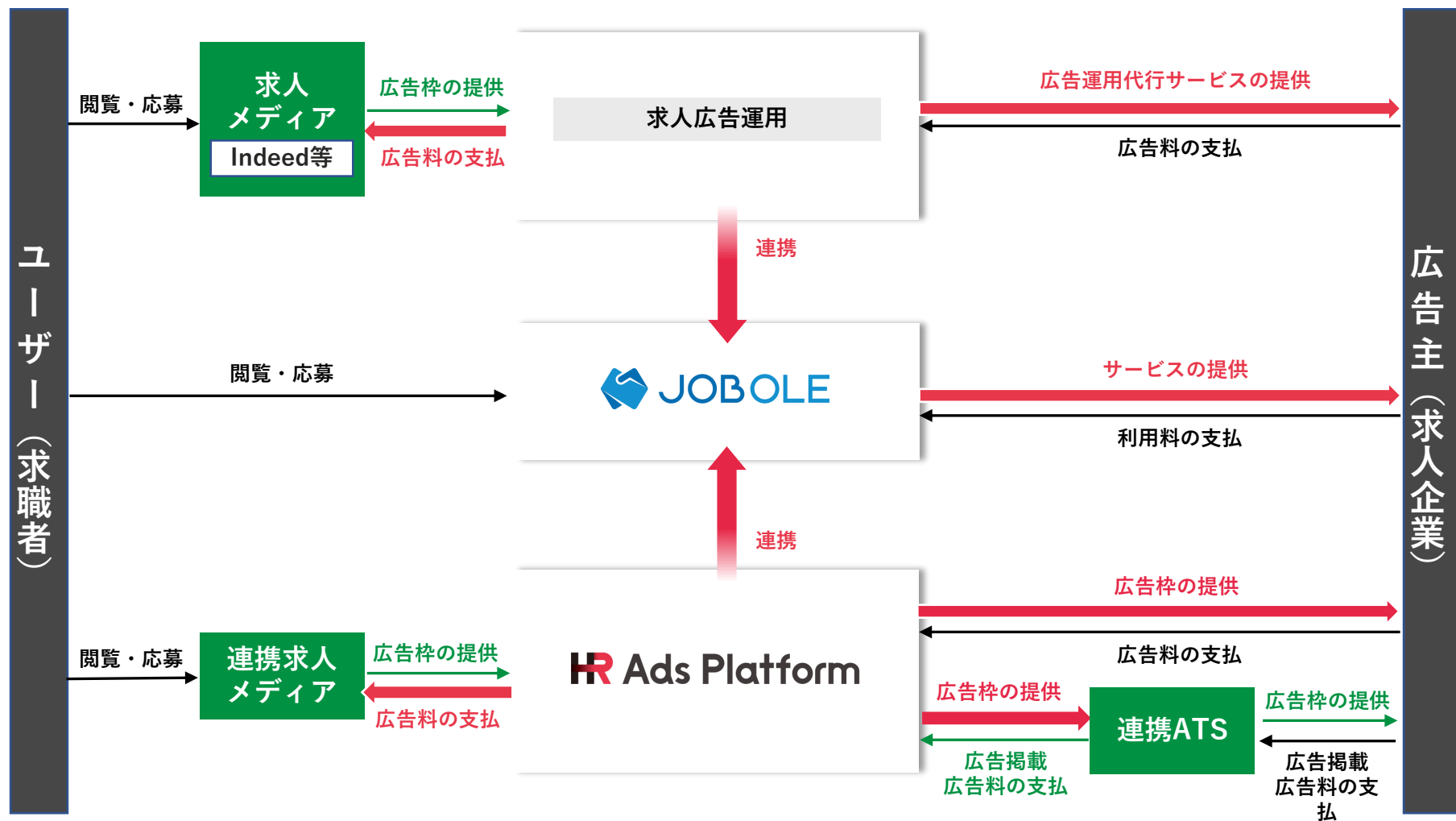


簡単スピーディーに採用サイト作成ができる採用支援システム。
イオレが10年以上にわたり運営していた自社メディアの集客ノウハウを反映し、求人検索エンジンでの効果を最大化させることで、採用数増加を支援。
「HRアドプラットフォーム」とも連携。

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。
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。一部機能に関して、2022年に特許取得。

HRデータ事業のビジネスモデル



求人広告運用

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。



Indeedの認定パートナー制度において2023年上期総合売上賞 ゴールドカテゴリ 1位に

2023年上半期に総合売上賞1位・ベストグロース賞売上部門1位（いずれもゴールドカテゴリ）を受賞。

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特別認定を受け、**200社以上**※のパートナー認定企業のうち、**プラチナムパートナー**、**ゴールドパートナー**、**シルバー+パートナー**、**シルバーパートナー**が特別認定を受けています。

※2024年3月31日時点

独自ツールを活用した運用で高い継続率を実現

採用支援システム「ジョブオレ」やデータフィード※1運用サービス「e-feed」など、独自のツールを駆使した運用によって、広告効果を最大化。運用能力を高く評価していただき、**95%以上**※2の顧客継続率を実現しています。

※1 データフィード…求人情報をIndeed等の求人検索エンジンに掲載する方法の一種。クリック率や応募率の改善に繋がります。

※2 2023年4月～2024年3月の案件継続率

 **JOBOLE**

 **E-FEED**



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。
質の高いサイト集客と採用効率化を実現します。



▽ 応募者管理 ▽

転職支援

メッセージ

分析

設定

応募者一覧

未読件

ID	ステータス	今のフェーズ	内定後のフェーズ	氏名
248149	面接済み	応募	選択してください	イオレ 藤子
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 三郎
196810	未対応	応募	選択してください	イオレ 三郎

求人検索エンジンと連携

「Indeed」「求人ボックス」「スタンバイ」などの豊富な求人検索エンジンと連携し、最適化。検索エンジンからの流入を増やすことで質の高いサイト集客を実現します。



HRアドプラットフォームと連携

目標の応募単価・予算・掲載期間を設定いただくだけで、ジョブオレで作成いただいた求人を「HRアドプラットフォーム」と提携している求人サイトへ自動で掲載。

HR Ads Platform

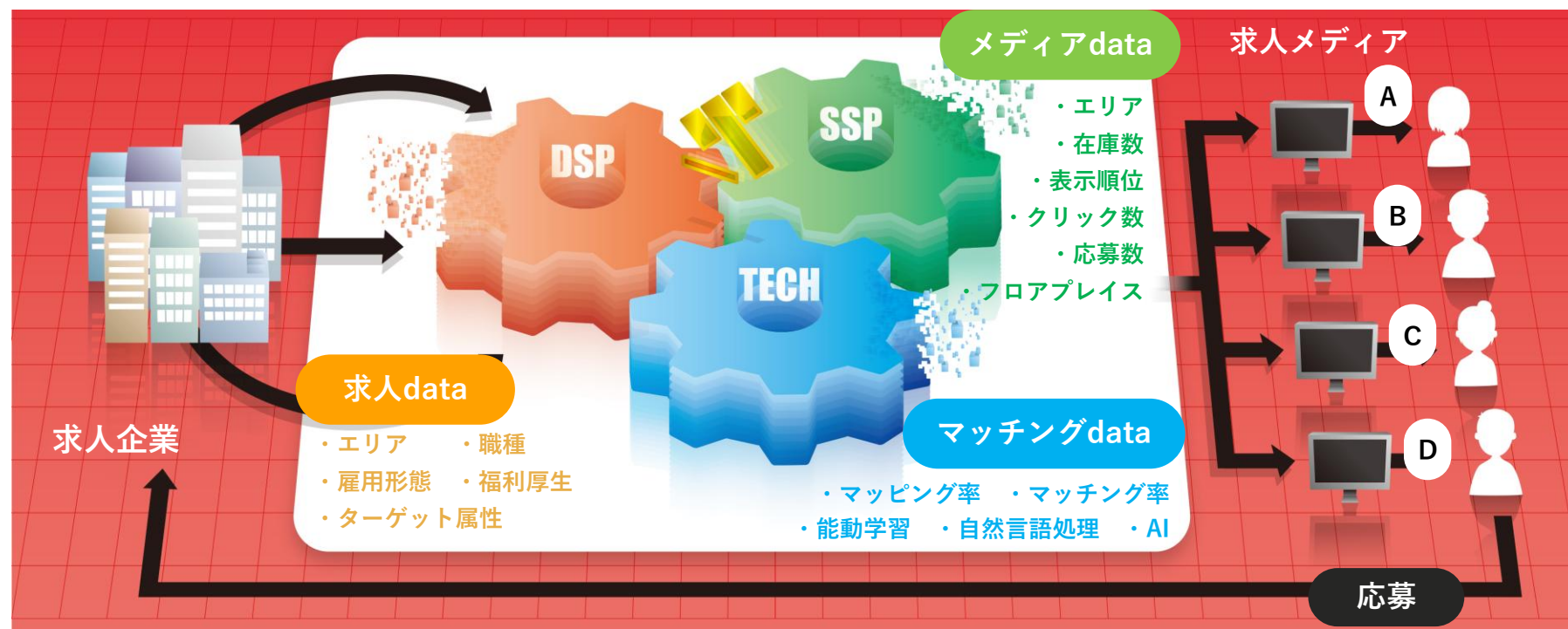
HR Ads Platform

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。



新規事業

新規事業

Web3事業

Digital Entertainment Asset Pte.Ltd.と提携し、オンラインゲームにおいて使用できる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と組織的なスカラシップ運営によるゲームギルド事業を展開。東南アジアなど貧困地域のプレイヤーに収益を分配し、社会貢献に繋げる。

AIデータセンター事業

2025年4月15日事業開始

デジタルダイナミック社と連携し、生成AIなどに適した高性能なGPUサーバーの販売代理事業を展開。販売及び資金状況に応じ、仕入販売への移行を進める。将来的に販売したサーバーの管理・運用を行うデータセンター事業への進出を目指す。



休日いぬ部
kyūzitsu-inubu

2023年2月1日事業譲受。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。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。

休日グランピング部

2025年2月リリース。

「理想のグランピングが簡単に見つかる」をコンセプトに、全国の人気グランピング宿泊施設が探せる専門メディア。エリアごとの特集、ドームテントやコテージなどの施設タイプ別特集、現地取材記事など、グランピング体験に役立つ情報を発信。



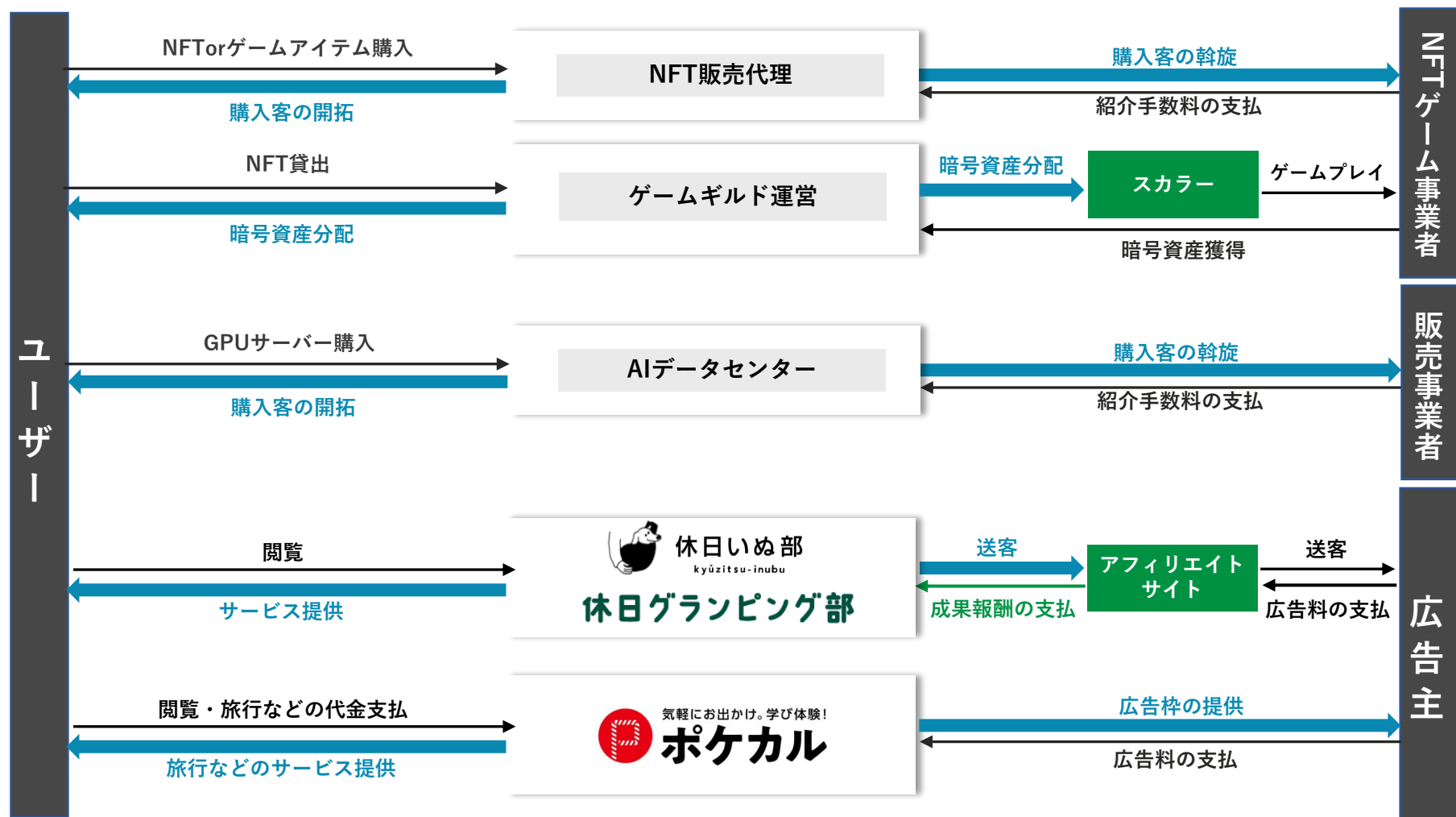
気軽にお出かけ。学び体験！

ポケカル

2023年3月1日事業譲受。

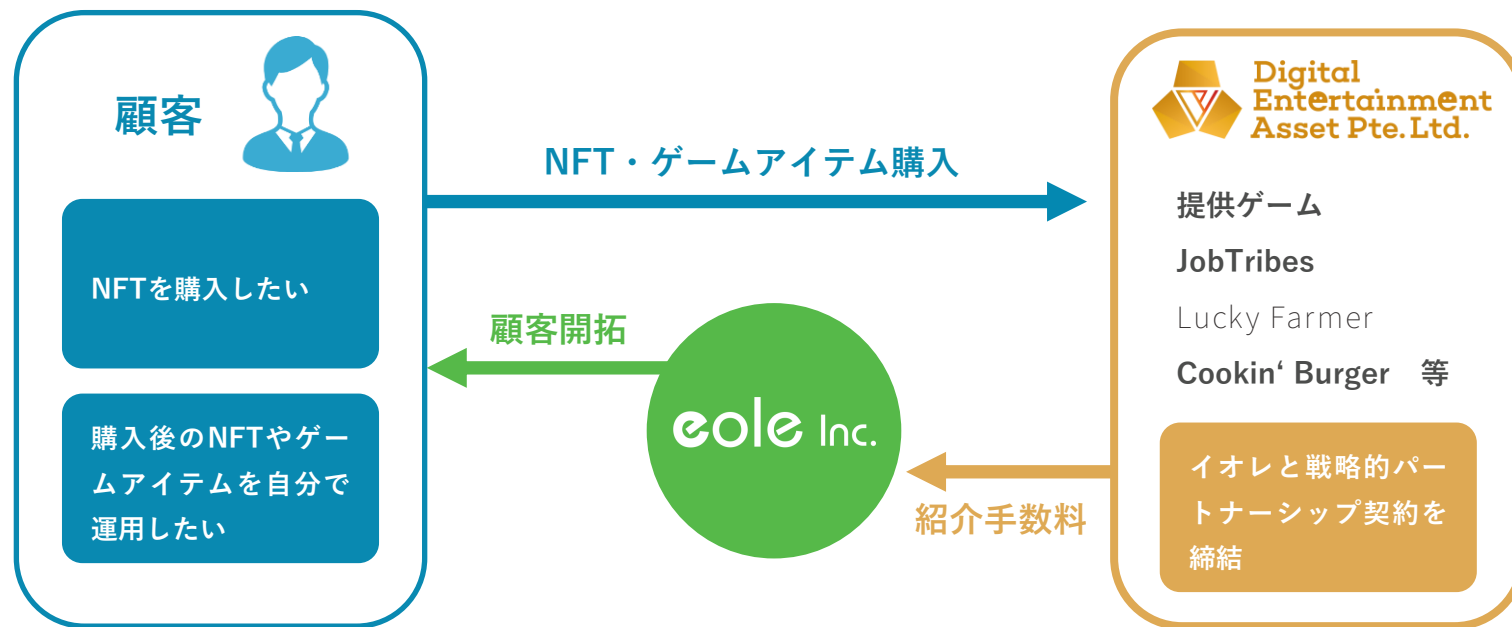
バスツアー、クルーズツアー、街歩き、体験イベント、体験教室、工場見学など、日帰りで楽しめる様々な旅行プランから自分の行きたいツアー・イベントを検索・予約できる日帰り旅行専門サイト。

新規事業のビジネスモデル



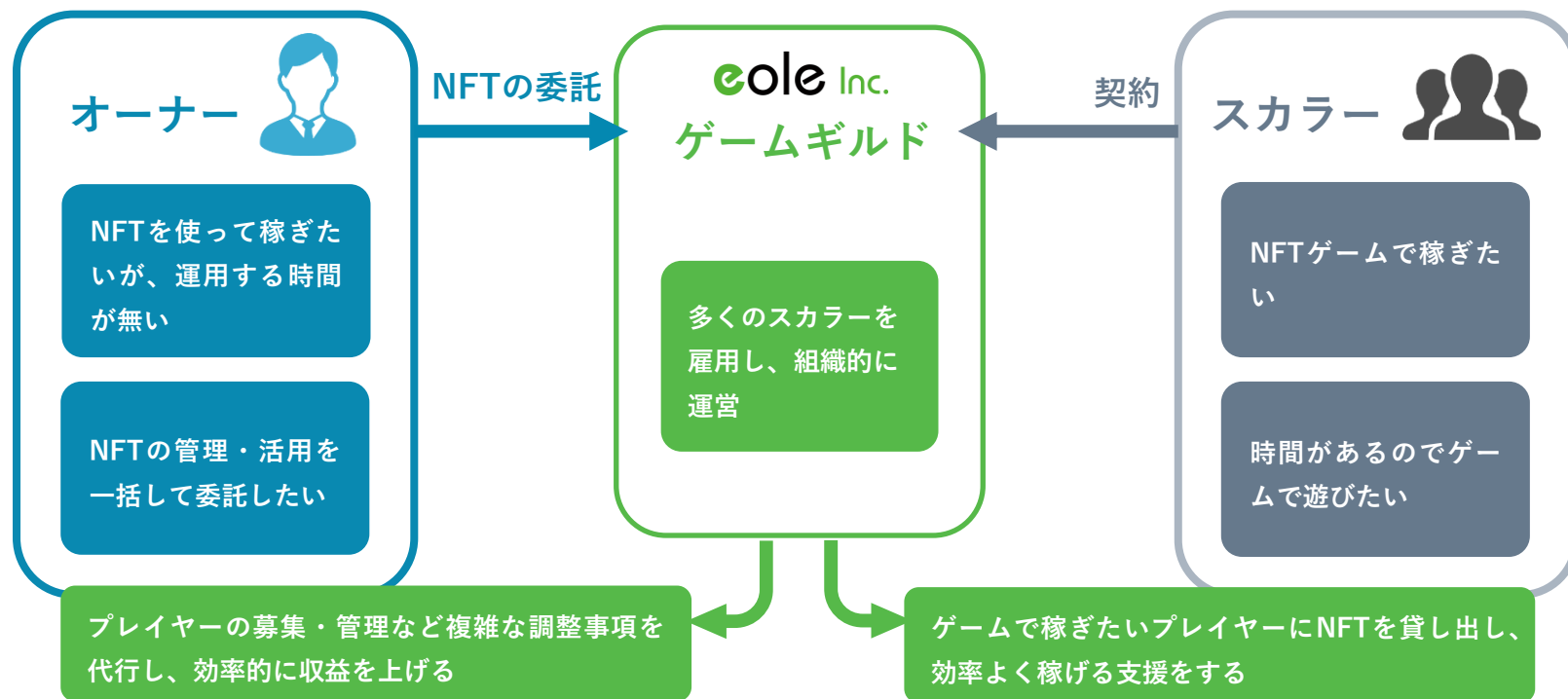
NFT販売代理

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。



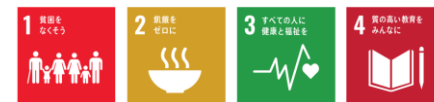
ゲームギルド運営

DEA社が運営するオンラインゲーム「JobTribes」内においてギルド運営事業を行っています。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「スカラーシップ」を組織的に運営し、収益をオーナーとスカラーに分配します。



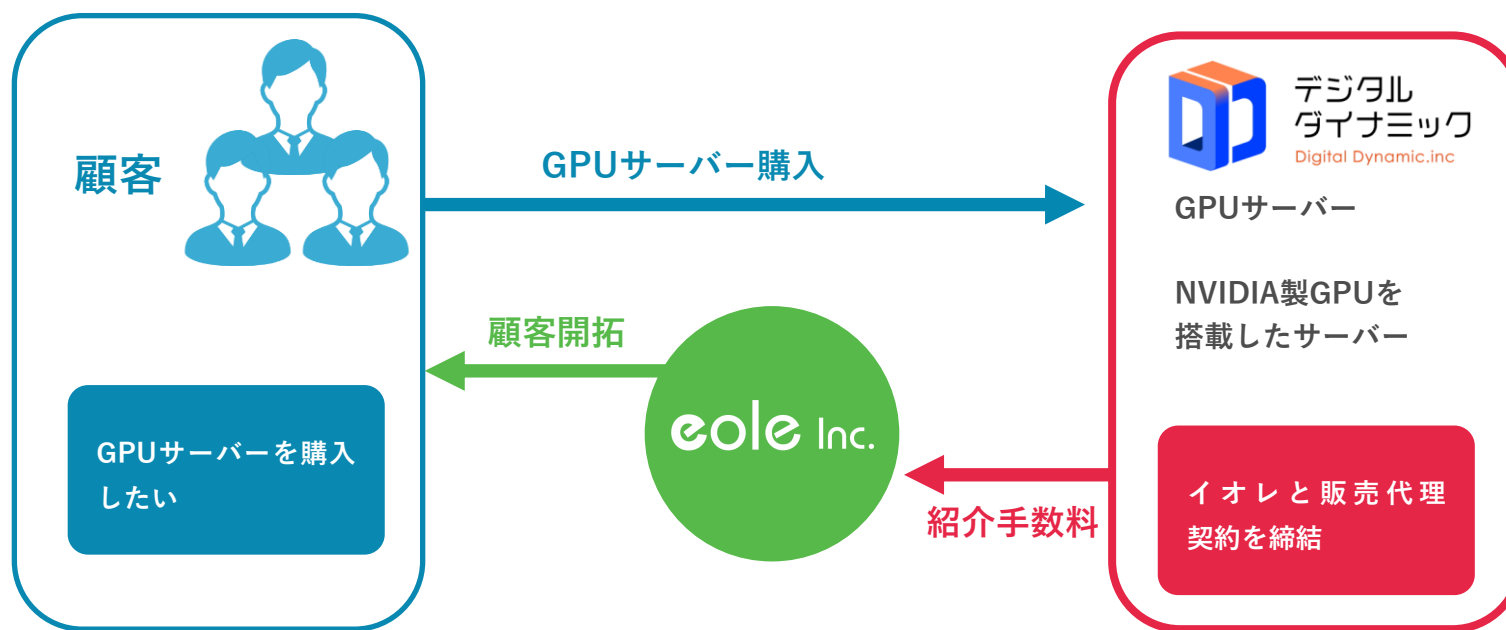
✓ Play to Earn（ゲームをしてお金を稼ぐ）とは

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環境や健康を理由に働けないスカラーが収益を稼ぐ、社会課題に対する解決策として注目されています。



AIデータセンター

デジタルダイナミック社が販売している高性能なGPUサーバーの販売代理事業を行っています。





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



休日グランピング部



全国の人気グランピング宿泊施設が探せる 専門メディア

「休日グランピング部」は、「理想のグランピングが簡単に見つかる」をコンセプトに、全国の人気グランピング宿泊施設が探せる専門メディアです。エリアごとの特集、ドームテントやコテージなどの施設タイプ別特集、現地取材記事など、グランピング体験に役立つ情報を発信しています。

一般的な旅行サイトやメディアでは提供しづらい「どこで」「誰と」「どのように」といったユーザー一人ひとりのニーズに応じた情報を充実させ、直感的でわかりやすい検索機能を提供し、グランピング初心者でも最適な施設を探すことができます。

グランピング体験を
よりリアルにイメージできる
充実の施設情報！

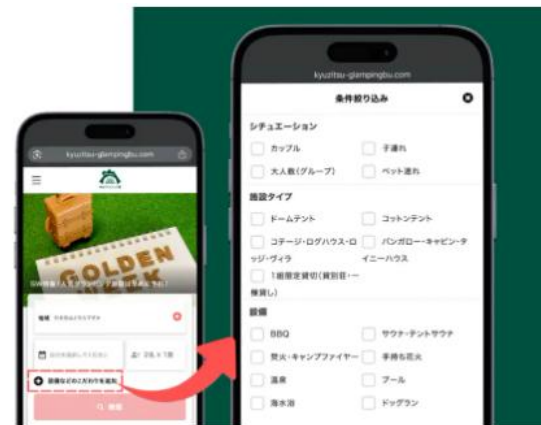


「シチュエーション」

「施設タイプ」

「設備」

であなたぴったりの
グランピングが見つかる！





気軽にお出かけ。学び体験！

ポケカル

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。



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 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

用語集

用 語	説 明
Web3	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
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。
GPUサーバー	GPU サーバーとは、グラフィックス処理装置（GPU）を搭載したサーバーのことです。GPUは並列処理に強いため、大量のデータを高速に処理する用途に最適で、特にAI（人工知能）やディープラーニングなどの分野で活用されています。
テラフロップス	テラフロップス(TFLOPS)とは、1秒間に 1兆回の計算処理が可能なコンピュータの 性能指標です。AIや科学計算など、大量の データを高速処理する用途で重要とされます。
暗号資産	暗号資産とは、過去「仮想通貨」とも呼ばれていましたが、2020年5月の資金決済法改正により、国際標準の「暗号資産」に統一されました。インターネット上でやり取りされる通貨のような機能を持つ電子データで、紙幣や貨幣などの実態がないものを指します。国や中央銀行などの公的な発行主体や管理者が存在せず、専門の取引所を介して法定通貨と交換したり、物品の購入やサービスの提供を受けたりする際の決済手段として利用できます。ビットコインやイーサリアムをはじめ、様々なものがあります。
暗号資産レンディング	暗号資産レンディングとは、保有する暗号資産を仮想通貨取引所などの第三者に貸し出し、貸借料（利息）を得る仕組みのことです。保有資産を運用しながら利益を得たい投資家に利用されており、保有する暗号資産を一定期間、レンディングサービスに貸出し、貸出した期間に応じて、あらかじめ定められた利息を受け取ることが出来ます。一方で借り受けた事業者は借りている期間中に、流動性供給や運用等ビジネスに活用し、満期に返済します。
暗号資産担保融資	暗号資産担保融資とは、暗号資産を担保に、日本円などの資金を調達する融資サービスです。保有する暗号資産を売却せずに資金調達できるため、利確を避けたい場合や、長期保有したまま別事業の資金調達をしたい場合に有効な選択肢となります。
ビットコイントレジャー	現金等流動性資産の一部をインフレヘッジや代替資産として暗号資産であるビットコインに割り当てるものです。ビットコインは、供給量が固定されたデジタル資産であり、国家が発行した法定通貨ではないため、法定通貨の切り下げ等のリスクがない一方で、即座に法定通貨に変換可能なため、分散投資先の一つとして利用されています。

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、第1四半期決算発表予定である2025年8月の開示を予定しております。