



2018年3月期 決算説明資料

株式会社イオレ
(東証マザーズ、証券コード:2334)
2018年5月23日

I	イオレについて
II	2018年3月期 決算概要
III	2018年3月期 施策振り返り
IV	2019年3月期 方針
V	2019年3月期 施策
VI	2019年3月期 業績見通し 及び 2019年3月期以降の成長イメージ
VII	参考資料

eeole Inc

I | イオレについて

1. 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	東京証券取引所マザーズ市場（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	7億3,307万円 ※2018年2月28日現在	電 話	03-4455-7092(代表)
従業員	84名 ※2018年4月1日現在	FAX	03-5793-3533
役 員	代表取締役社長 吉田 直人 専務取締役 小川 誠 取締役 中井 陽子 取締役 一條 武久 常勤監査役 秋本 実 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、ガクバアルバイト、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 セールスプロモーション事業
		取引銀行	みずほ銀行 銀座通支店 三井住友銀行 渋谷駅前支店

2001年 ● 港区六本木に株式会社イオレを設立(資本金10百万円)
渋谷区西原に本社を移転、営業開始

2003年 ● 世田谷区奥沢2丁目に本社を移転

2005年 ● **「らくらく連絡網」運用開始**
資本金を126百万円に増資

2007年 ● 「らくらく連絡網」登録会員100万人突破
資本金を209百万円に増資

2009年 ● 資本金を301百万円に増資

2010年 ● **「ガクバアルバイト」** (旧大学生アルバイト.com)
運用開始
資本金を329百万円に増資
「らくらく連絡網」会員400万人突破

2013年 ● 「らくらく連絡網」登録団体数35万団体 会員600万人突破
「らくらくアルバイト」運用開始
港区高輪3丁目に移転

2014年 ● 「らくらく連絡網」スマートフォンアプリリリース
プライベートDMP※1 「pinpoint DMP※2」の提供を開始

「pinpoint DMP」を活用したGoogle社「DBM」
(DoubleClick Bid Manager) への配信開始

2015年 ● 資本金を382百万円に増資

2016年 ● 「らくらく連絡網」アプリ100万ダウンロード突破

2017年 ● 凸版印刷株式会社と資本業務提携締結
資本金を599百万円に増資
東京証券取引所マザーズに上場
資本金を721百万円に増資
資本金を723百万円に増資

2018年 ● 資本金を725百万円に増資
資本金を733百万円に増資

※1,2 59ページの「参考資料①：用語集」をご参照ください。

3. 事業概要

事業	サービス名	概要	収益モデル
自社メディア	らくらく連絡網	日本全国の部活動、サークル、PTAなどの団体活動従事者向けに提供するグループコミュニケーション支援サービス	「らくらく連絡網」内での広告掲載、有料版提供ほか
	ガクバアルバイト	大学生に特化したアルバイト求人情報提供サイト	「ガクバアルバイト」への掲載料
	<small>バイト探しの決定版</small> らくらくアルバイト	アルバイト求人情報ポータルサイト	「らくらくアルバイト」から連携求人メディアへの送客成果報酬
運用型広告	pinpoint ^{※1}	自社サービスの登録情報を基にした精度の高いデータを保有している「pinpoint DMP」と連携したDSP ^{※3} ・ソーシャルメディア広告サービス	トレーディングデスク ^{※4} を含むDSP・ソーシャルメディア広告サービス
	その他運用型広告 ^{※1,2}	「indeed」をはじめとした広告代理・運用型事業	運用型広告サービス
その他	その他	主として以下のサービス ①SP(セールスプロモーション)： 大学構内でのフィールド系広告商品の代理店販売 ②他求人広告：他社求人メディアの代理店販売	個別設定

※1 2018年3月期では「その他」に含まれておりました「他媒体広告」と「pinpoint」を2019年3月期は1つのサービスとしてとらえ、「pinpoint及びその他運用型広告」としております。

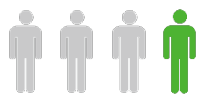
※2,3,4 59ページの「参考資料①：用語集」をご参照ください。

団体活動を支援する、日本最大級の連絡網サービス



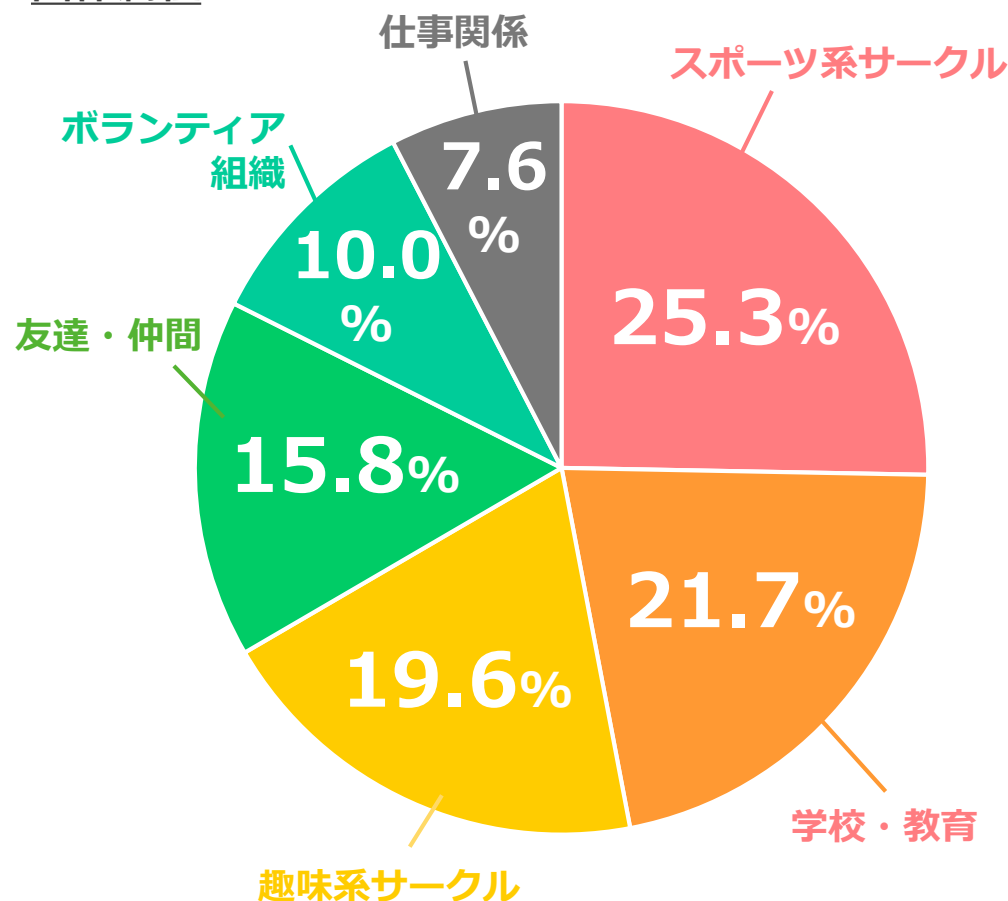
※1
38万団体 662万人が利用中

スケジュール調整や出欠確認など便利な機能で団体活動をサポート。



大学生・院生セグメントでは、**4人に1人が利用**。※2

団体属性※3



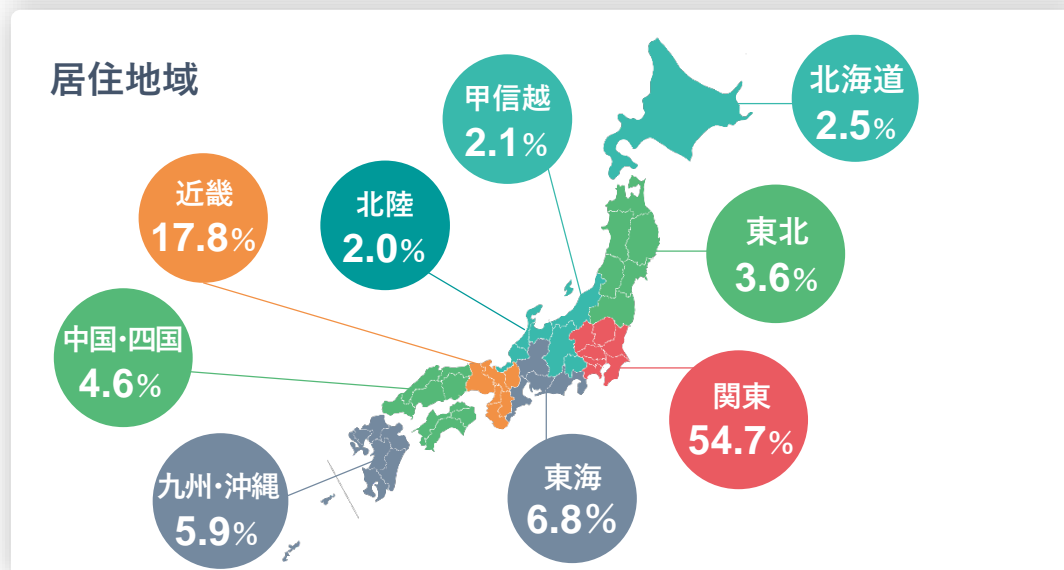
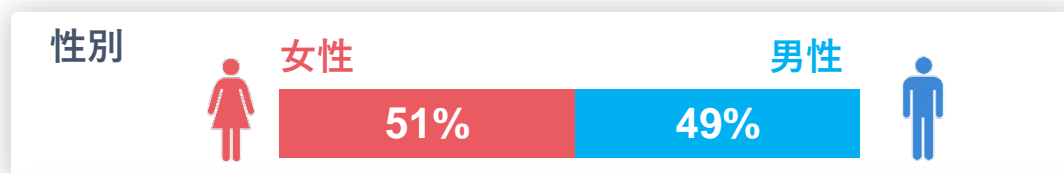
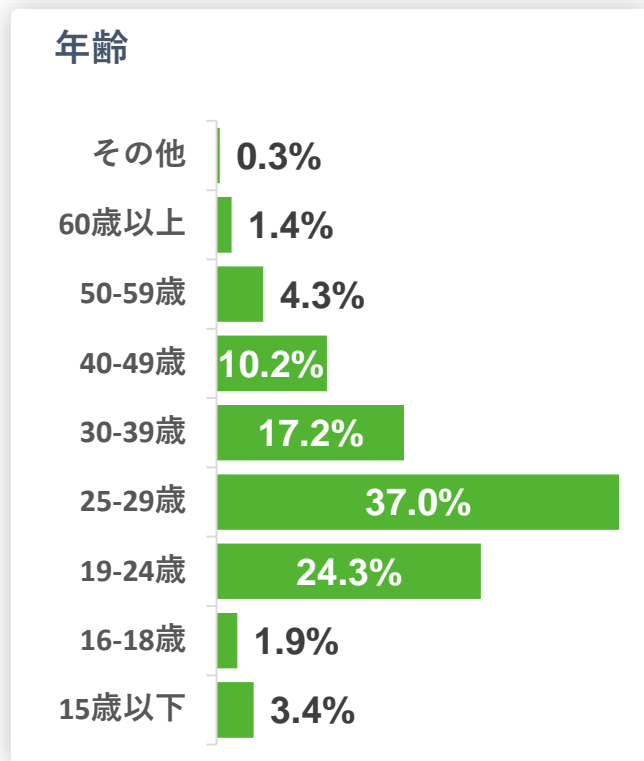
※1 2018年3月31日時点

※2 全国の大学生・大学院生：2,890,880名(文部科学省 2017年調べ) らくらく連絡網登録人数：約90万人(2017年調べ)

※3 2018年1月31日時点

多様で詳細、明確なデータを保有

会員属性※



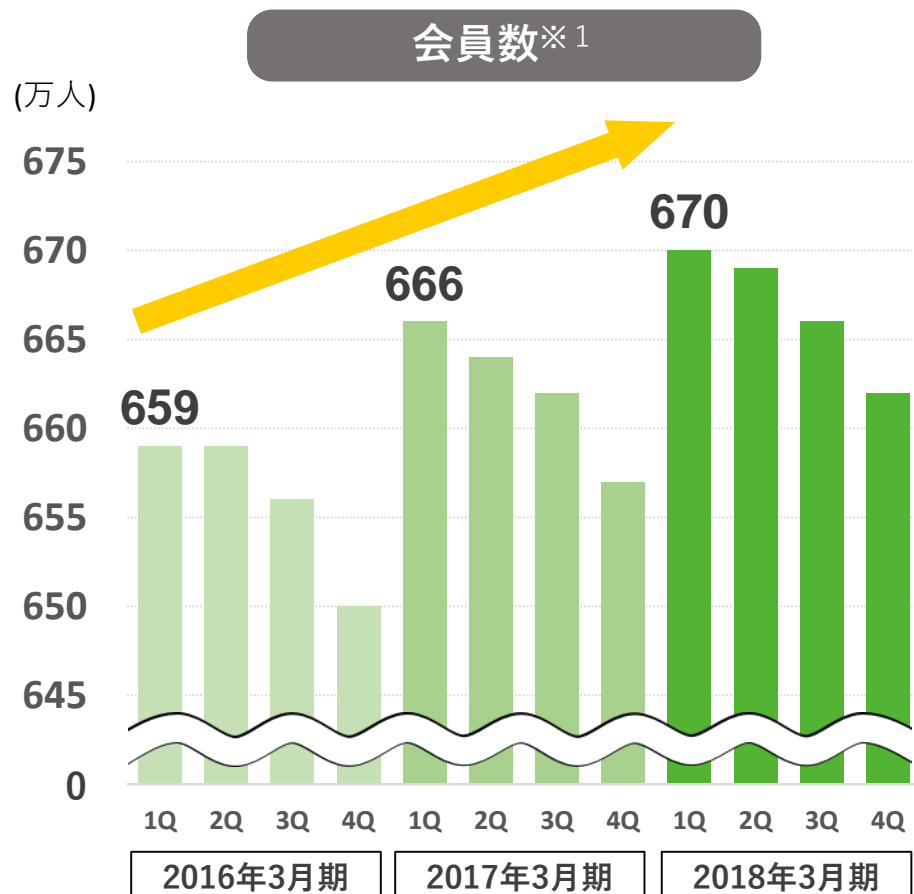
会員登録時に入力する主な情報

性別、生年月日、職業、居住地域、未既婚、子供の有無、大学学部、活動エリア など

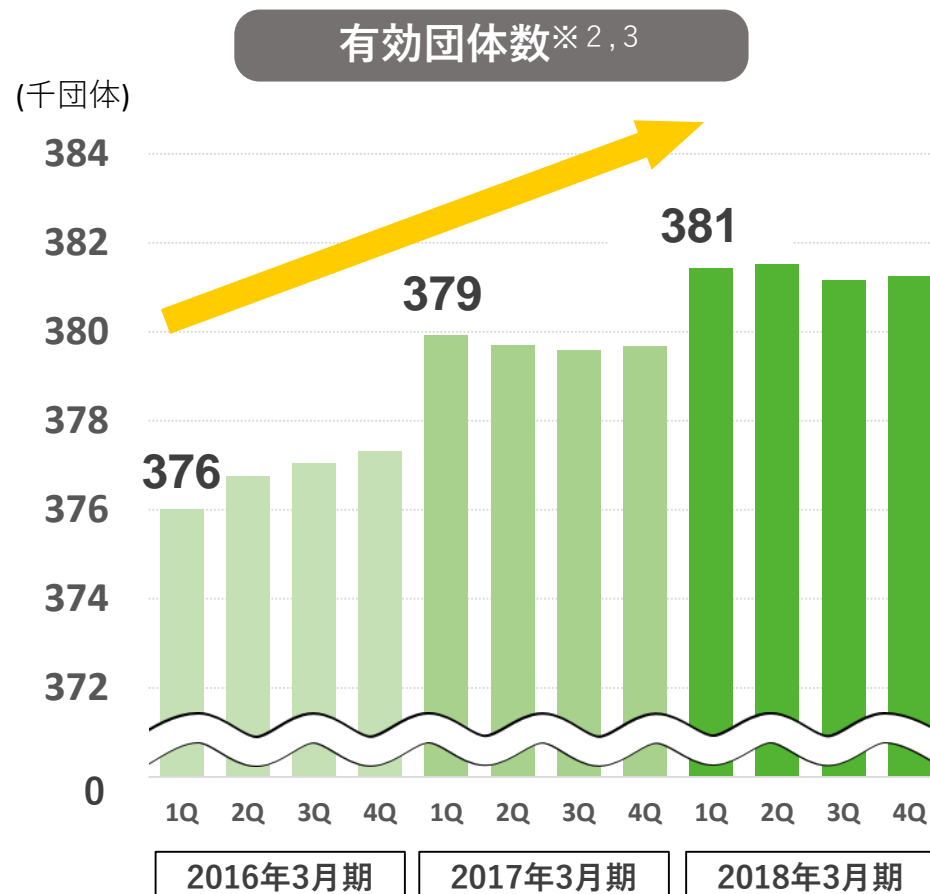
※ 2018年1月31日時点

4. 事業概要 【らくらく連絡網】

会員数、有効団体数ともに毎年増加。（新学期が始まる4月～6月にかけて会員数なら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ております。



※2 有効団体数は百の位を切り捨てております。

※3 有効団体数とは、会員が3名以上所属している団体数です。

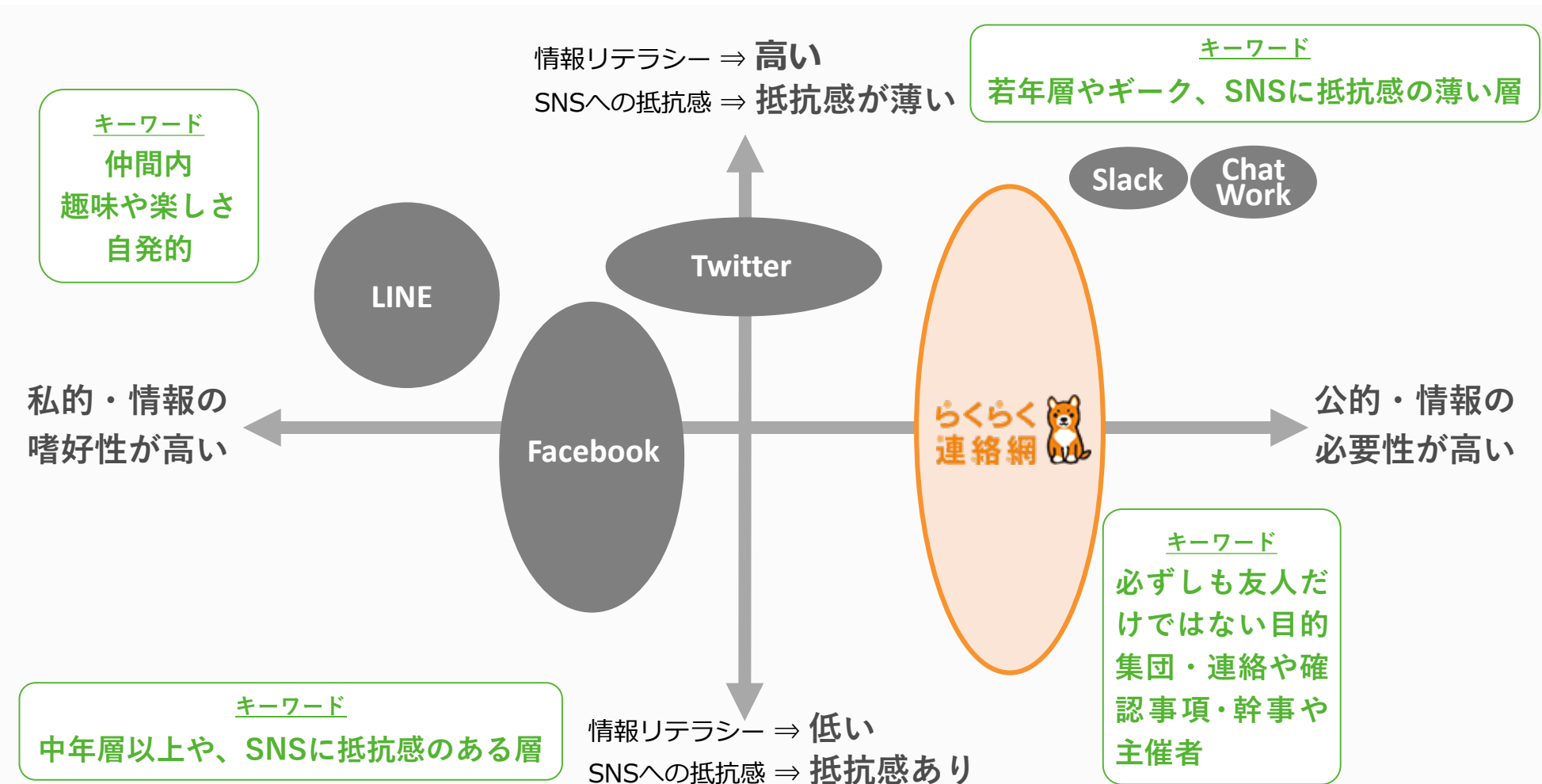
らくらく連絡網は、基本無料*で利用でき、広告収益が中心
(SSP、ターゲティングメール、タイアップ広告ほか)



* 一部、広告表示のない有料版もございます。

ポジショニング (SNS)

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

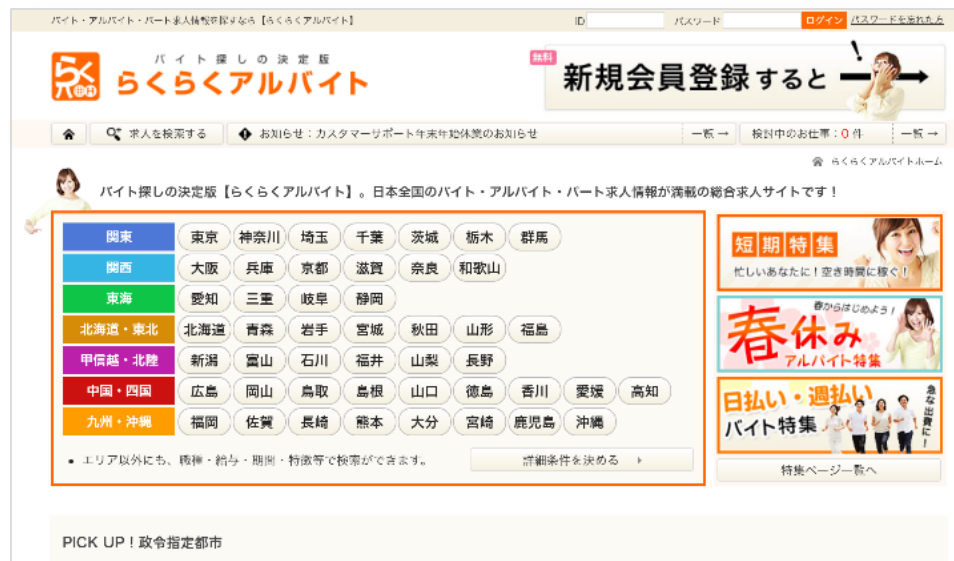


「ガクバアルバイト」は、大学生に特化した掲載型求人情報提供サイト。
 「らくらくアルバイト」は、連携求人メディアへ送客を行う求人情報ポータルサイト。

ガクバアルバイト



らくらくアルバイト



- らくらく連絡網を入口とした、大学生に特化したアルバイト求人情報提供サイト。

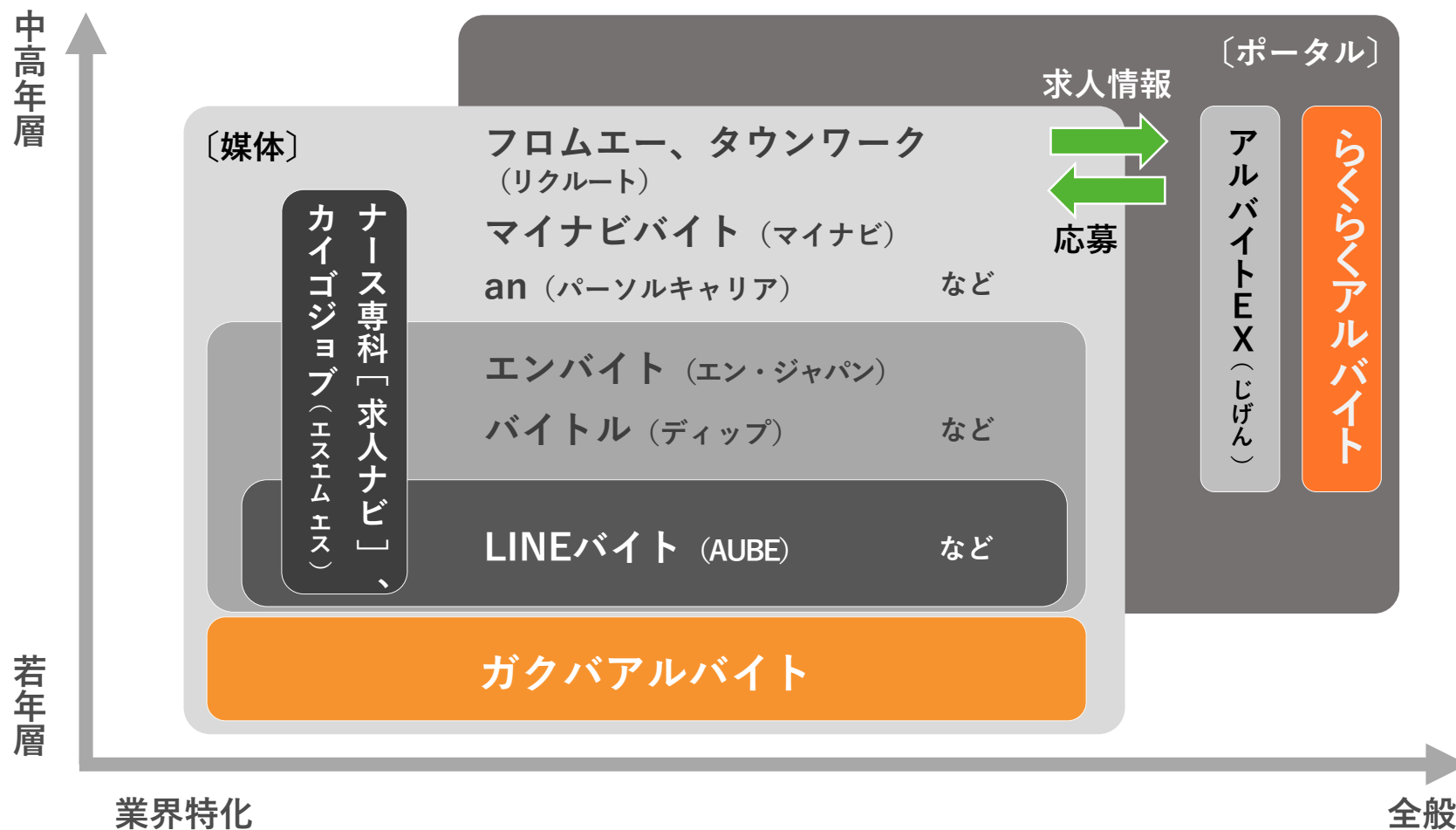
- 収益モデルは、**掲載型**。

- 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搭載し、一括応募ができるアルバイト求人情報ポータルサイト。

- 収益モデルは、**送客成果報酬型**。

ポジショニング（求人メディア市場全体イメージ）

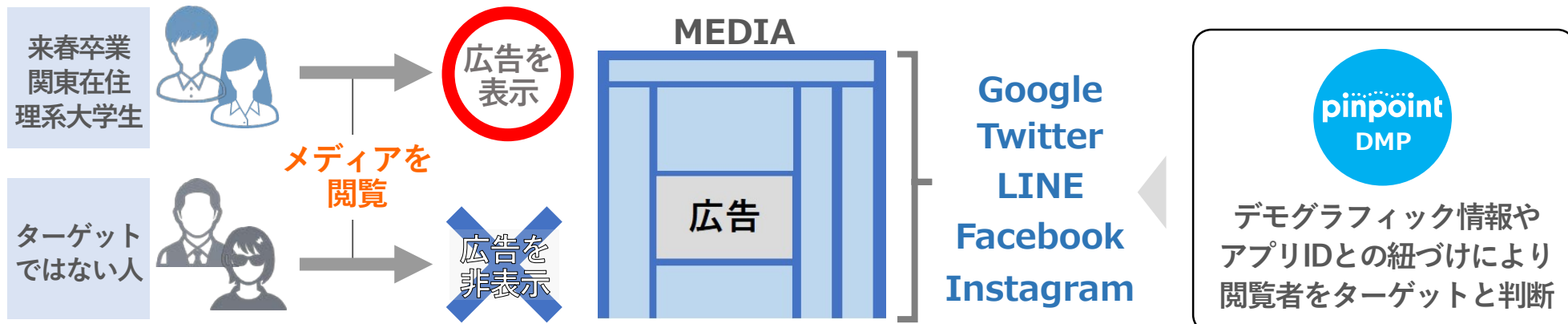
両サービスのポジショニングは下記の通りです。



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）



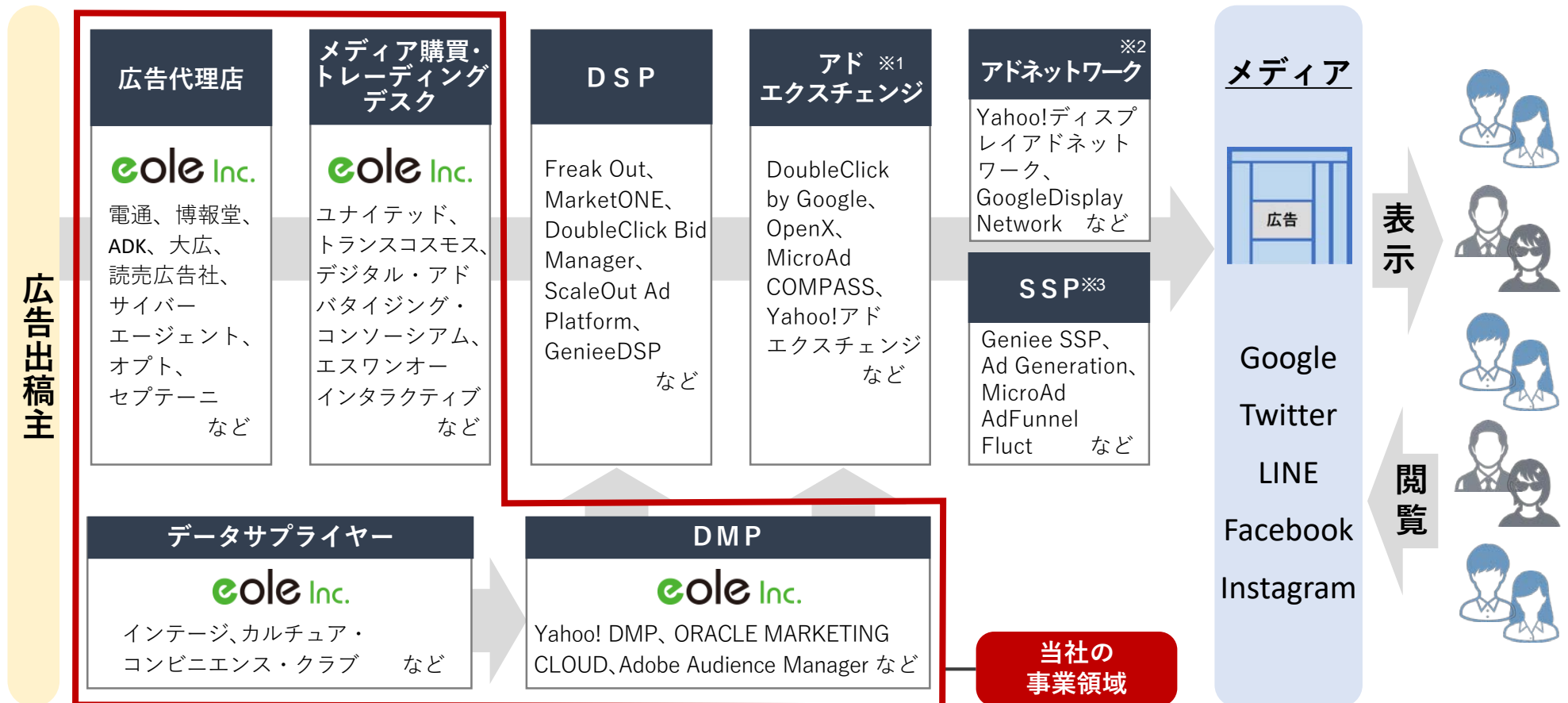
利用例：来春卒業で、関東在住の理系の大学生に採用情報の広告を配信したい場合



4. 事業概要【pinpoint】

ポジショニング（アドテクノロジー）

独自のデータを活用し、トレーディングデスク運用を含むDSP・ソーシャルメディア広告サービスやクリエイティブ制作により収益を獲得



※1,2,3 59ページの「参考資料①：用語集」をご参照ください。

SP
(セールス・
プロモーション)

大学生セールスプロモーション

大学生のリアルプロモーションにも対応

- 大学構内広告スペース
- 大学学園祭広告
- 大学サンプリング
- 大学生新歓チラシ広告 など

サークル・学生団体への企業協賛

リアルな学生団体も囲い込み

- 全国の学生団体・サークルなど各種団体の活動の協賛支援を実施。（「学園祭物品協賛」やドリンク等の「団体プレゼント」など）

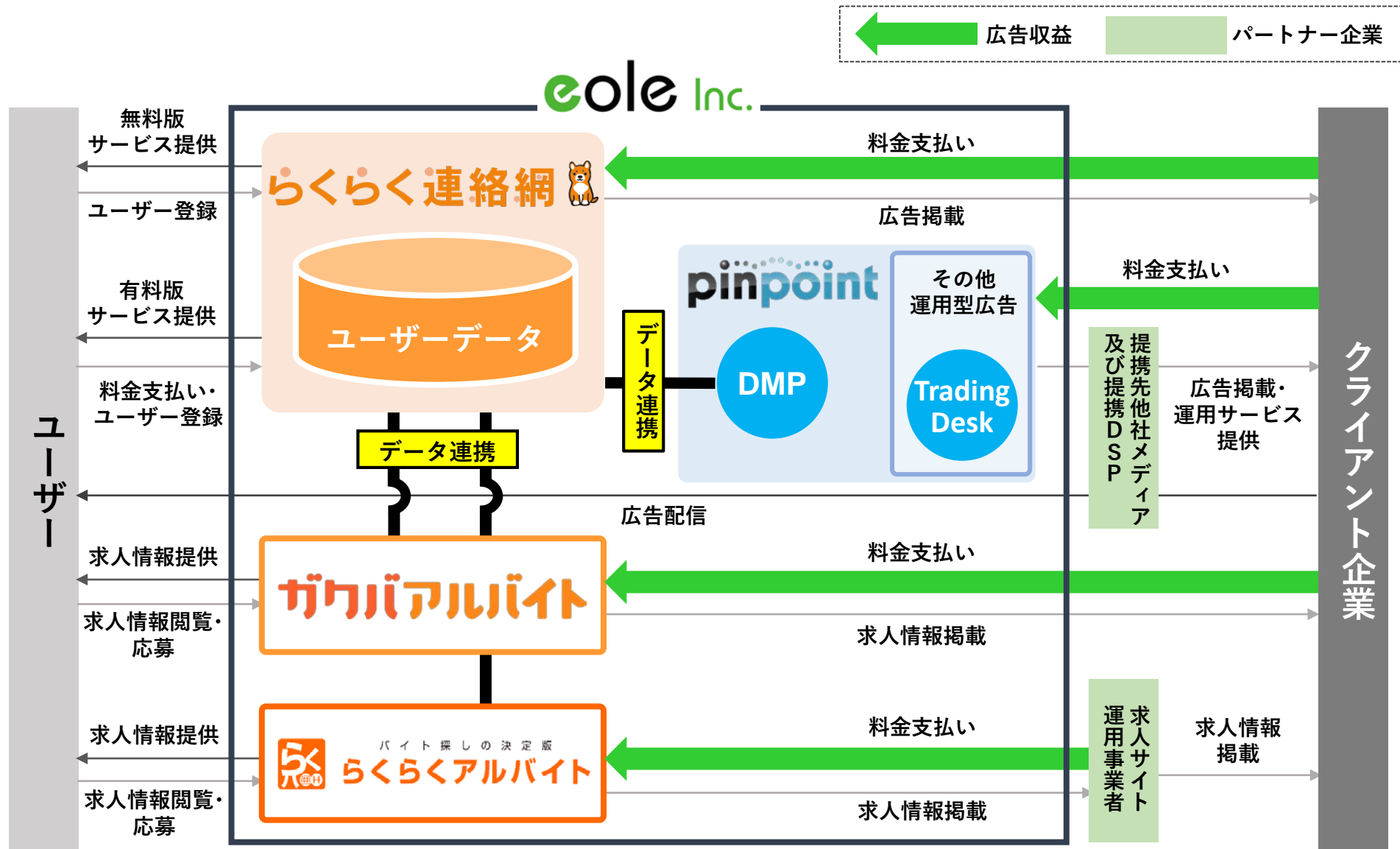
その他

他社求人広告

学生アルバイト以外のニーズにも対応

- anやバイトル、DODAなど、目的に応じた最適な各種求人広告メディアによるプランを提案。

5. ビジネスモデル (2018年4月まとめ)



eeole Inc

Ⅱ | 2018年3月期 決算概要

1 5期連続増収、過去最高売上高・営業利益・経常利益を達成

売上高は15億5,000万円（前年同期比33.9%増）となり、5期連続の増収。
また、売上高、営業利益、経常利益は過去最高を記録。

2 他社メディアの運用型広告が好調 ～pinpoint、indeedなど～

「pinpoint」の売上高は、前年同期比の44.5%増。また、indeedなどが牽引した
その他事業の売上高は、前年同期比の65.0%増となった。

3 営業利益は予想より下振れ

営業利益は、当初予想（2億円）から3,100万円少ない1億6,900万円となった。
これは、主に「pinpoint」やその他運用型広告の伸長による仕入費の増加による影響。

4 当期純利益は、繰延税金資産の減少と一部取崩しにより減益

当期純利益は、繰延税金資産の減少と一部取崩しにより9,100万円（前年同期比
28.7%減）となった。

2. 業績概要

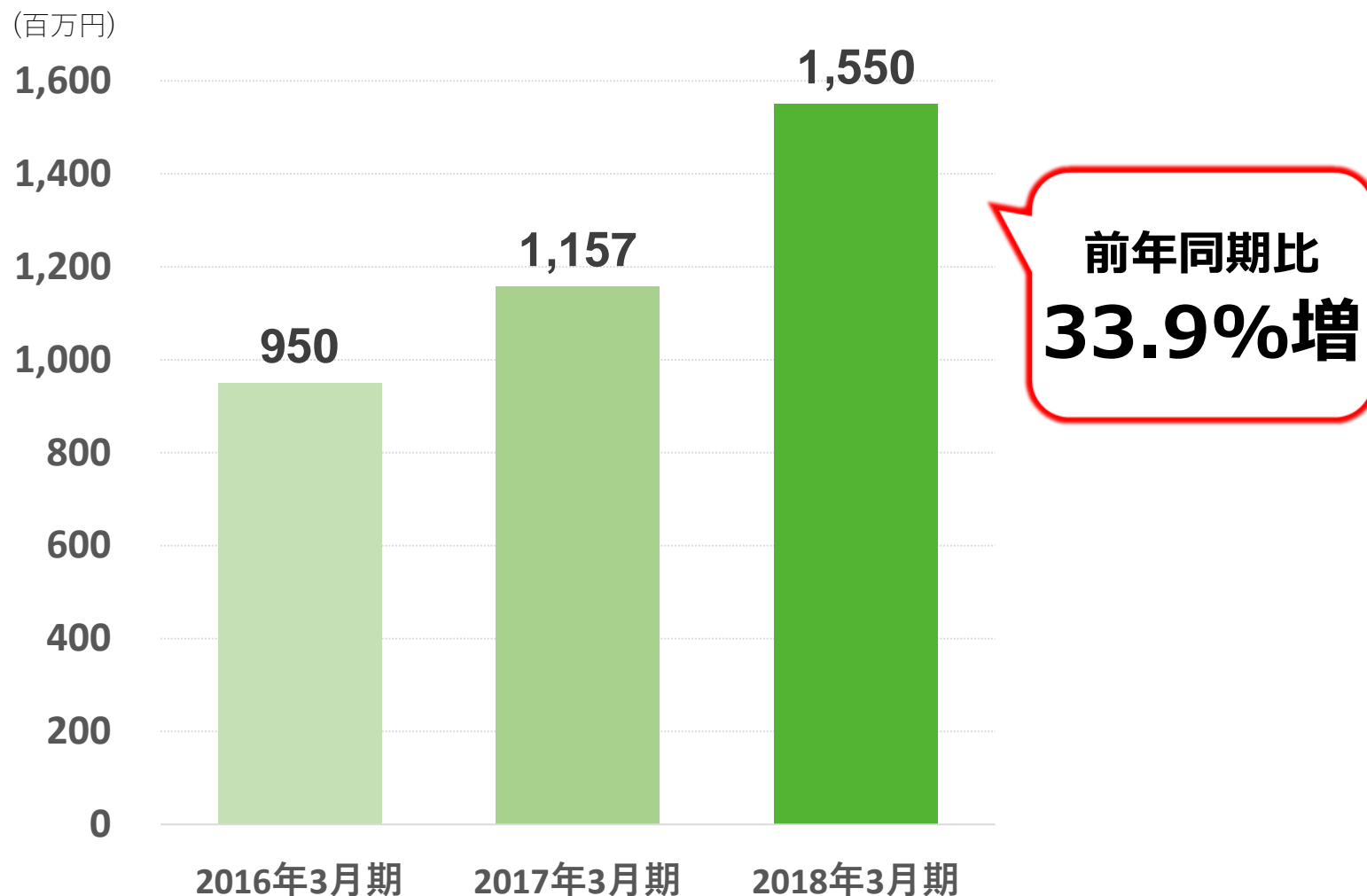
2018年3月期は、前年同期比で売上高が33.9%増、営業利益が46.0%増、経常利益で38.0%増となりました。

(百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	前年 同期比
売上高	1,157	1,550	+33.9%
売上総利益	616	773	+25.3%
販売費及び一般管理費	500	603	+20.5%
営業利益	116	169	+46.0%
経常利益	112	155	+38.0%
当期純利益	127	91	△28.7%

※ 記載金額は、単位未満を切り捨てて表記しております。また、比率については切り捨て前金額にて算出の上、単位未満を四捨五入で表記しております。なお、次ページ以降も同様となります。

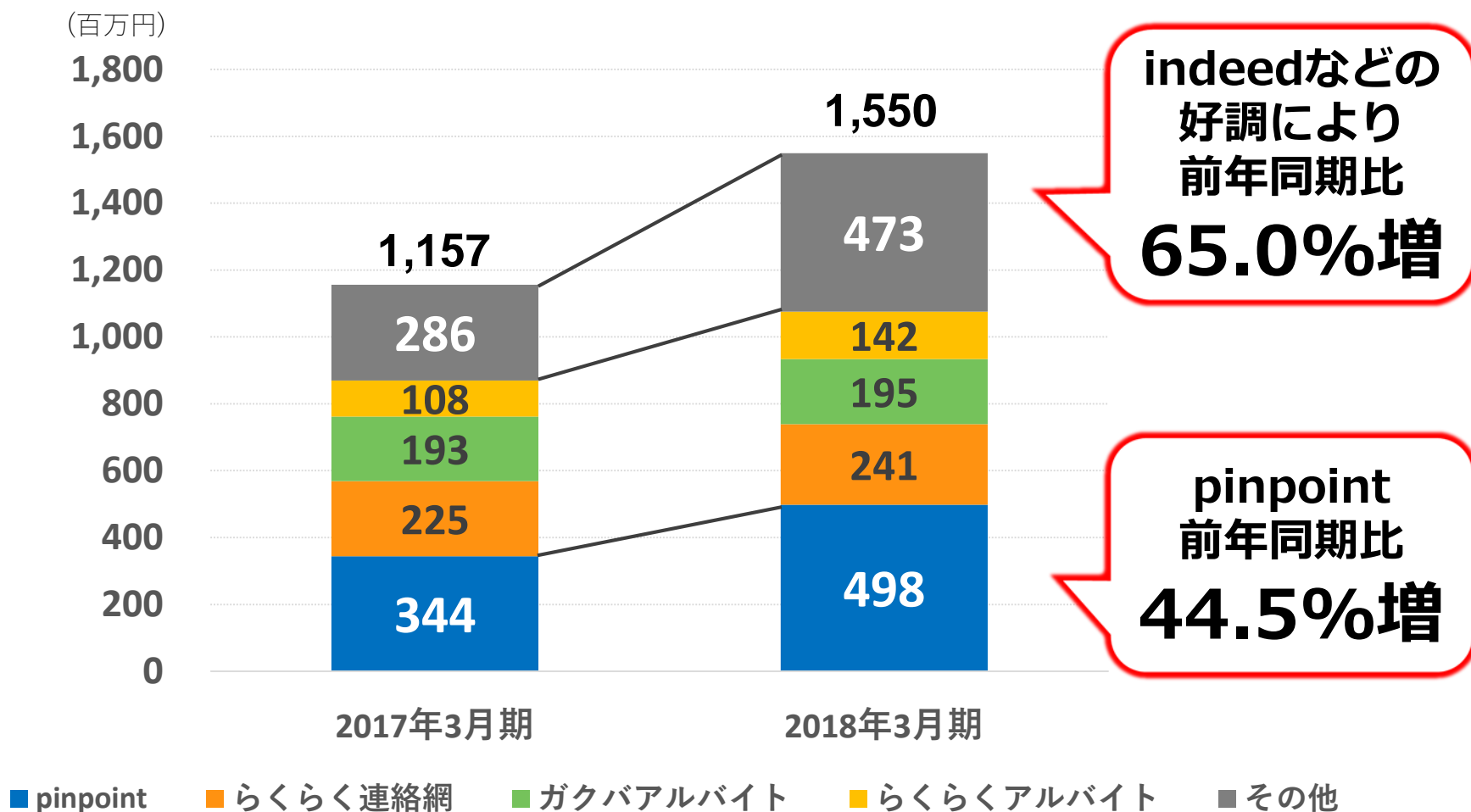
3. 業績推移【売上高】

2018年3月期の売上高は、前年同期比で33.9%増となりました。



3. 業績推移【サービス別売上高】

各サービスにおいて前年同期比で売上高を伸ばしており、特に「pinpoint」と「その他」は堅調に拡大しました。

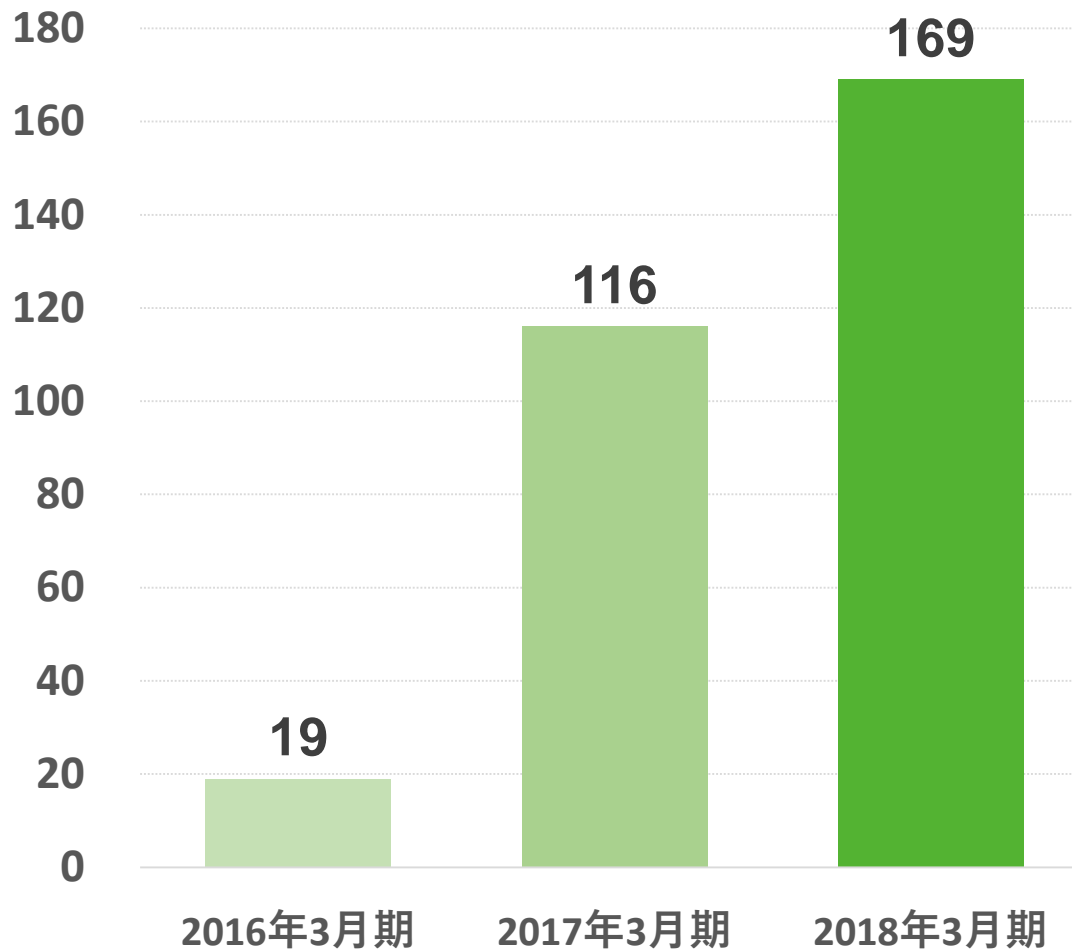


※ 各サービスの売上高の合計と売上高（全体）は、表示単位未満切り捨てのため一致しません。

3. 業績推移【営業利益】

2018年3月期の営業利益は、前年同期比で46.0%増となりました。営業利益は売上の傾向値に加え、商品構成により変動いたします。

(百万円)



前年同期比
46.0%増

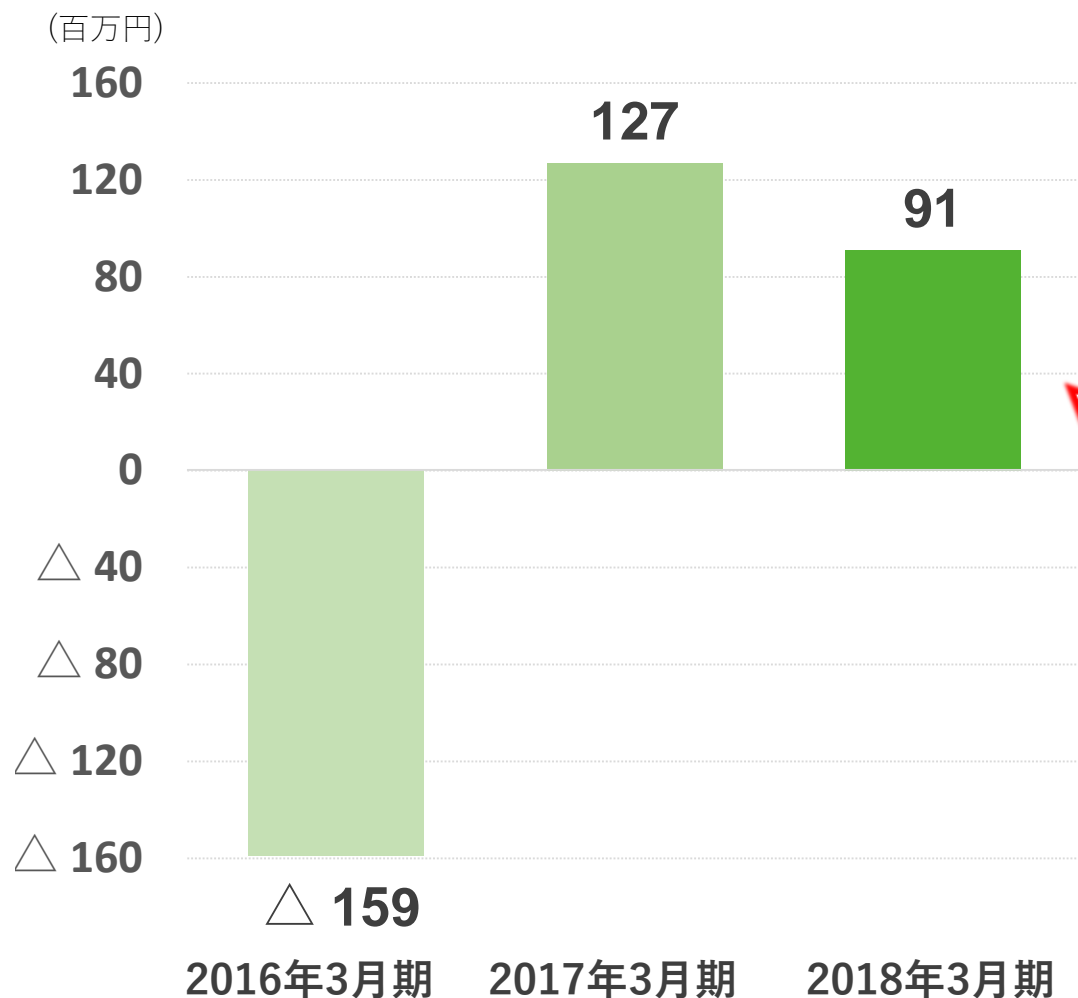
3. 業績推移【経常利益】

2018年3月期の経常利益は、前年同期比で38.0%増となりました。



3. 業績推移【当期純利益】

2018年3月期の純利益は、前年同期比で28.7%減となりました。



繰延税金資産の
減少と一部
取崩しにより、
前年同期比
28.7%減

4. 2018年3月期業績 見通し差異【売上高】

2018年3月期は、各サービスで前年同期比増収となり、売上高（全体）は、前年同期比33.9%増で過去最高となり業績予想通りとなりましたが、サービス別ではばらつきがありました。

(百万円)	2017年 3月期 実績	2017年 12月15日 業績予想	2018年 3月期 実績	前年同期比	業績予想比
売上高（全体）	1,157	1,541	1,550	+33.9%	+0.6%
らくらく連絡網	225	255	241	+7.1%	△5.7%
pinpoint	344	491	498	+44.5%	+1.4%
ガクバアルバイト	193	209	195	+1.2%	△6.5%
らくらくアルバイト	108	146	142	+31.7%	△2.8%
その他	286	438	473	+65.0%	+7.9%

※ 各サービスの売上高の合計と売上高（全社）は、表示単位未満切り捨てのため一致しません（次ページ以降も同様です）。

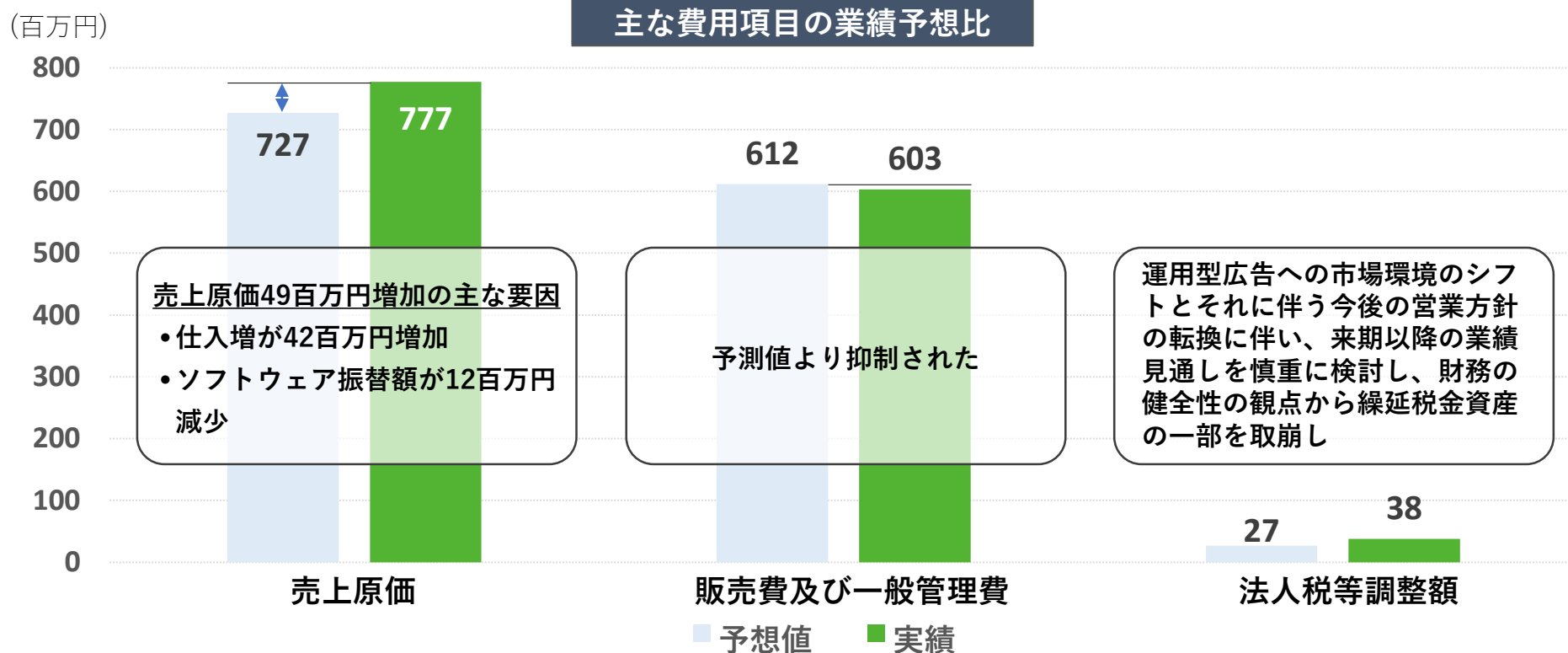
当社が強みを持つ人材採用広告市場において、運用型広告の引き合いが想定以上に増えたことから、将来的なプレゼンスを確保するため、実績作りも含め積極的に運用型広告の受注にシフトしました。

(百万円)	2017年 12月15日 業績予想	2018年 3月期 実績	業績予想比
売上高（全体）	1,541	1,550	+0.6%
らくらく連絡網	255	241	△5.7%
pinpoint	491	498	+1.4%
ガクバアルバイト	209	195	△6.5%
らくらくアルバイト	146	142	△2.8%
その他	438	473	+7.9%

積極的に運用型
広告の受注にシ
フト。

4. 2018年3月期業績 見通し差異 【主な費用項目】

- 費用面では、①「pinpoint」「その他」が好調であった一方、比較的原価率の低い「らくらく連絡網」「ガクバアルバイト」「らくらくアルバイト」の売上高が予想を下回るという売上構成の変動を受けたこと、②開発リソースの一部を、運用費や新サービス企画、社内ネットワーク強化に振り分けたため、ソフトウェア振替額が減少したことで、売上原価が想定より増加。
- また、その売上構成トレンドを将来予測に織り込んだことから、法人税等調整額が増加。



4. 2018年3月期業績 見通し差異【利益】

以上の要因により売上高は達成いたしました。が、営業利益、経常利益、当期純利益と2017年12月15日発表の業績予想から、それぞれ、31百万円、23百万円、34百万円、下回る結果となりました。

(百万円)	2017年 3月期 実績	2018年3月期 業績予想 (2017年12月 15日発表)	2018年 3月期 実績	前年同期比	業績予想比
売上高	1,157	1,541	1,550	+33.9%	+0.6%
売上原価	541	727	777	+43.6%	+6.8%
販売費及び一般管理費	500	612	603	+20.5%	△1.5%
営業利益	116	200	169	+46.0%	△15.6%
営業外損益	△3	△22	△14	-	-
経常利益	112	178	155	+38.0%	△13.0%
税引前当期純利益	112	178	154	+37.8%	△13.1%
当期純利益	127	125	91	△28.7%	△27.7%

2018年3月期の配当

無 配

<理由>

- 配当可能利益額に達しておりません。
- 当社の事業規模はまだ小さいため、事業の拡大を優先し、早期に業界プレゼンスを確立し、安定した収益を出せるようになることを優先させたいと考えております。

<今後の株主還元策について>

(配当)

- 規模が拡大し、今後収益が安定的に出せてきたと判断できた時点で、配当の実施を検討してまいります。

(株主優待)

- 株主還元策の一つとして引き続き検討してまいります。

eeole Inc

Ⅲ | 2018年3月期 施策振り返り

2017年12月15日、東証マザーズへ上場



『らくらく連絡網アプリ』 Android版、フルリニューアル

2018年3月に、先立って2017年にフルリニューアルしたiOS版に続き、お客様からいただいたご要望などを鑑み、利便性のさらなる向上と、団体活動に取り組む皆様のコミュニケーションをよりスムーズにすることを目的に実施いたしました。



連絡の作成が より簡単に

「宛先の選択」や「件名・本文の入力」など、一画面で連絡を作成できるようになったほか、作成途中で宛先の追加や「出欠確認→日程調整」などのメール種別の変更をしても、内容が保持されるようになりました。



トーク機能が 充実化

連絡メールにおいて、トークルームを作成できるようになりました。件名や宛先が自動的に設定され、連絡内容に関する補足やちょっとした相談の時などに便利です。

『大学生アルバイト.com』を『ガクバアルバイト』に名称変更

2017年10月に、大学生特化型アルバイト求人サイト『大学生アルバイト.com』の名称を『ガクバアルバイト』へ変更しました。「ガクバ」は、「学生が学ぶ場所」を表現しております。学生の皆様が、さまざまな「働く」経験により“学び”や“気づき”を蓄積する、成長機会のさらなる提供の推進を目指してまいります。

ガクバアルバイト

大学生向けの短期バイト求人を探すなら【ガクバ(アルバイト)】

会員登録 検索 2018/4/5の大学生バイト求人新着情報 (2)

北海道・東北 関東 信越・北陸 東海 関西 中国・四国 九州・沖縄

春からはじめる新バイト特集 授業やサークルとの両立OK*

キープ中のお仕事

ガクバアルバイト会員登録

現在、大学生会員数74万人！大学生限定の短期バイト求人やインターン情報が満載です！！会員登録特別メルマガや保証書機能など完全無料！！

会員登録へ

会員の方はこちらからログインして下さい。
ログインID :
パスワード :
 次回から自動ログイン

ログイン

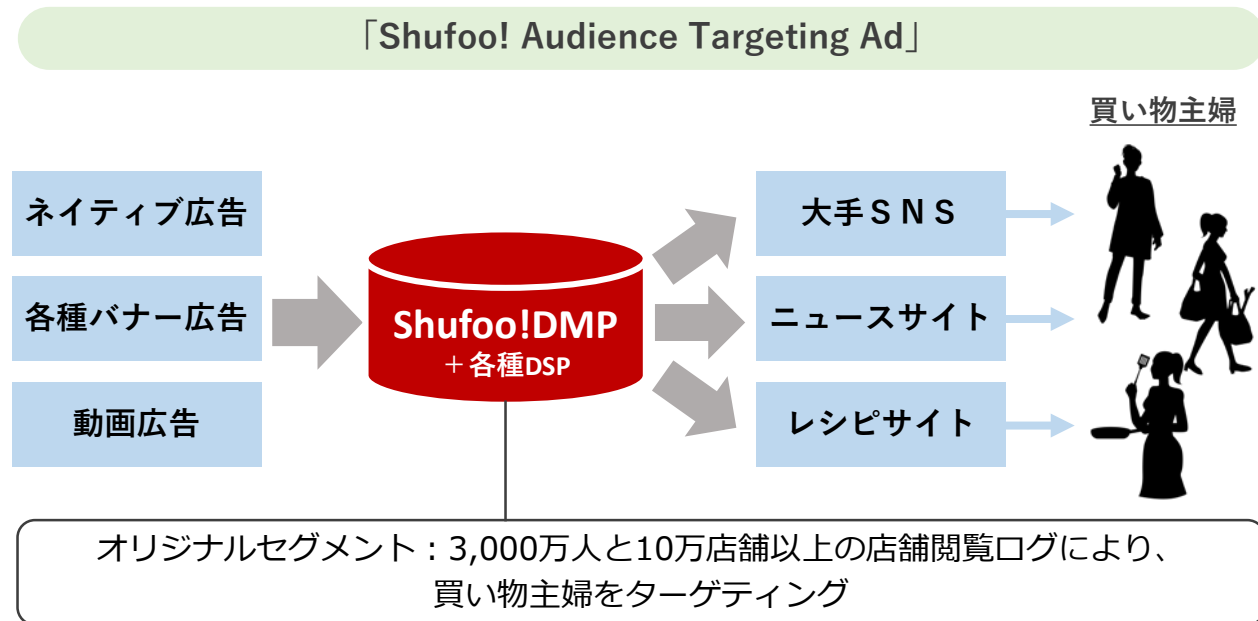
>>パスワードを忘れた方はコチラ

特集

学生限定メリット	春休みバイト	英語を生かす	サークル・友達と一緒に	帰省・テスト休みOK
人気のメリット	日払い・週払い	高時給・高収入	ネイル・ピアスOK	オープニングスタッフ
勤務期間	登録制募集	週1日からOK	土・日のみOK	短期間

凸版印刷とネット広告事業で資本提携、pinpointと連携した「Shufoo! Audience Targeting Ad」を凸版印刷がリリース

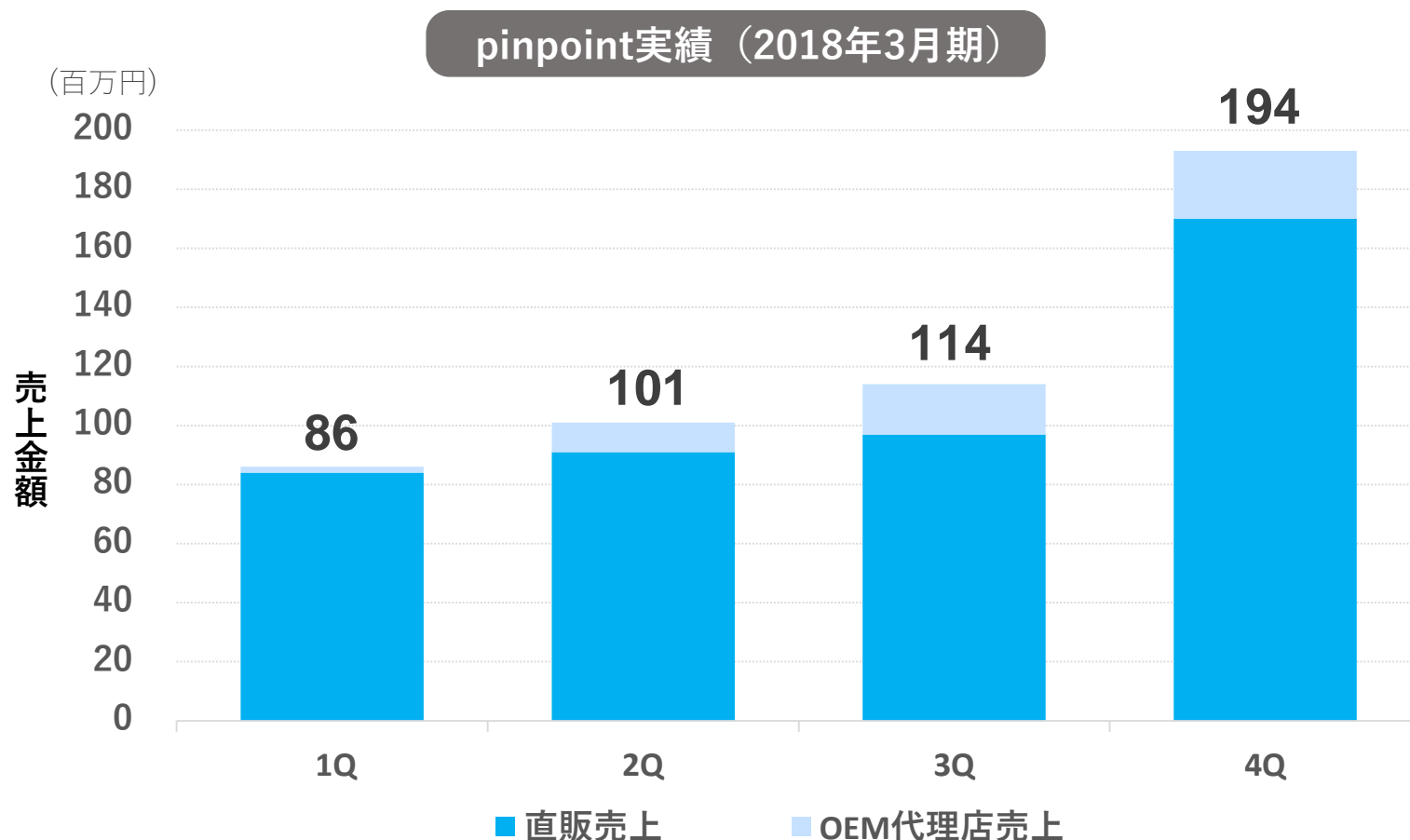
2017年7月、インターネットマーケティング領域におけるビッグデータを活用した広告事業の共同推進を主な目的に資本提携。10月にはpinpointをベースにした広告サービス「Shufoo! Audience Targeting Ad」を凸版印刷がリリース。



➡ 当該取り組みは、当社 pinpoint サービスの中で「OEM代理店販売」カテゴリーの1つとして推進しております。

※ 『Shufoo!』とは、凸版印刷株式会社が2001年8月より運営を開始した、20～40代の女性を中心に利用されている国内最大級の電子チラシサービスです。

pinpointの販売は、直販だけでなく、代理店販売先も重要な営業戦略に位置付けている。特にOEM代理店※の売上は四半期ごとに約2倍ずつ増加しており、今後の期待が大きい。



※「特殊代理店」という呼称を、より分かりやすい「OEM代理店」と改めております。

eeole Inc

IV | 2019年3月期 方針

1 「運用型広告」強化のための役員人事

代表取締役 副社長(候補)

オガワ マコト

小川 誠 (現・専務取締役)



- 営業部門を長年担当しているほか、pinpoint事業の立ち上げなど当社の運用型広告事業を牽引してきた小川を代表取締役とすることで、「運用型広告」を強化する体制を整備する。
- 代表取締役の追加により、「運用型広告」分野における意思決定のスピードを高める。

経 歴

大学在学中に(株)アルファブランチを設立。その後(株)ラフデッサンを設立、代表取締役社長を経て、2010年1月に当社営業部門のアドバイザー顧問を経て、同年6月取締役就任。現在、事業統括部、メディア営業部管掌。

※ 2018年6月下旬に開催予定の定時株主総会および、その後開催される当社取締役会の決議により、正式に決定する予定です。

2 「コーポレートガバナンス」強化のための役員人事

社外取締役（候補）

トミツカ スグル
富塚 優



- 社外取締役を迎えることにより、社内のコーポレートガバナンス体制の強化を図る。

経 歴

1965年8月生まれ。1988年、(株)リクルート(現(株)リクルートホールディングス)入社。2008年同社執行役員、2009年(株)ゆこゆこ 代表取締役社長、(株)ワールドメディアエージェンシー 代表取締役社長、2012年(株)リクルートホールディングス 執行役員を経て、(株)リクルートライフスタイル 代表取締役社長に就任。その後、(株)リクルートマーケティングパートナーズ、(株)リクルートアドミニストレーション(現(株)リクルート)、(株)リクルートオフィスサポートの代表取締役社長を歴任。現在、(株)Tommy 代表取締役社長。

※ 2018年6月下旬に開催予定の定時株主総会および、その後開催される当社取締役会の決議により、正式に決定する予定です。

【2019年3月期は、イオレの転換期】

まずは人材採用広告市場での運用型広告にフォーカスして早期シェアの確立へ

1. pinpointを中心とした運用型広告の販売と運用に注力

<理由>

- 人材採用広告市場のメディア掲載型広告から運用型広告へのシフトが急速化
- ネット専業広告代理店の参加による競争の激化

2. OEM代理店の営業支援体制の強化

<理由>

- 新卒採用広告市場での運用型広告によるマーケットシェアの確立
- 直販だけではない効率的な拡販体制の強化

3. データベースの連携を強化し、アドテクノロジーを推進

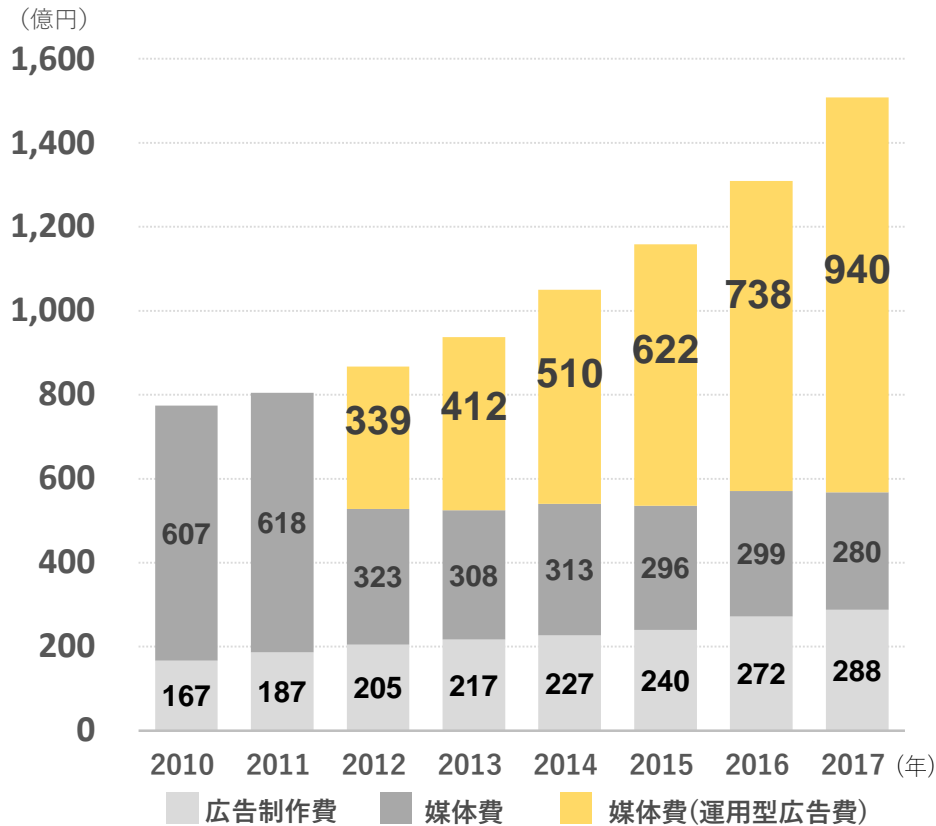
<理由>

- 他社データベースとの連携による新たな顧客層の開拓

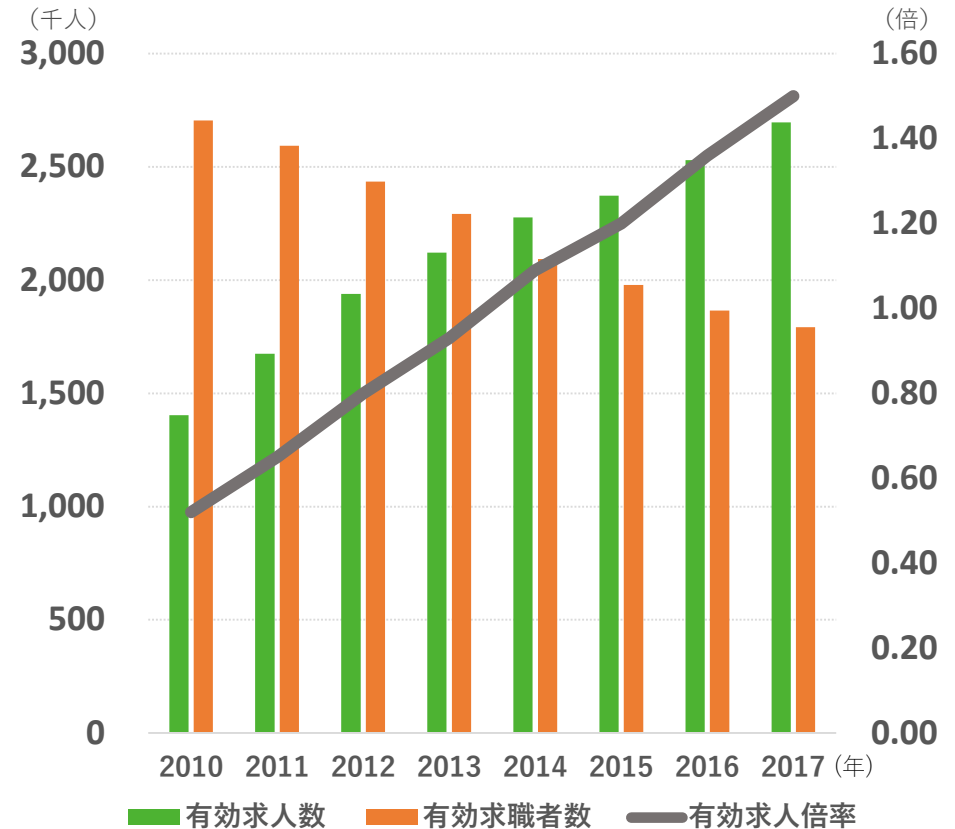
2. 2019年3月期の方針【環境分析】

運用型広告はインターネット広告市場で主流へ。活発な人材採用広告市場にも運用型広告が入ってくると考えられる。

インターネット広告市場の推移



求人・求職及び求人倍率の推移



※ 2011年以前は媒体費-運用型広告費の数値が入手できないため、運用型広告費を含む媒体費合計を表示

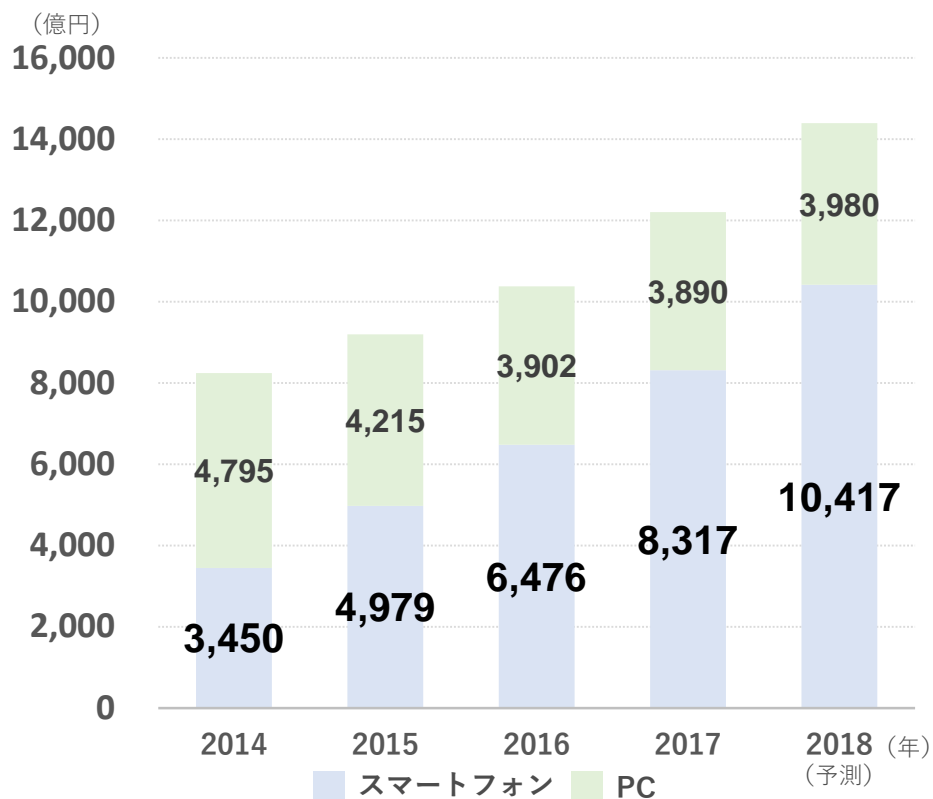
出典：株式会社電通「2017年日本の広告費」

出典：厚生労働省「一般職業紹介状況」

2. 2019年3月期の方針 【環境分析】

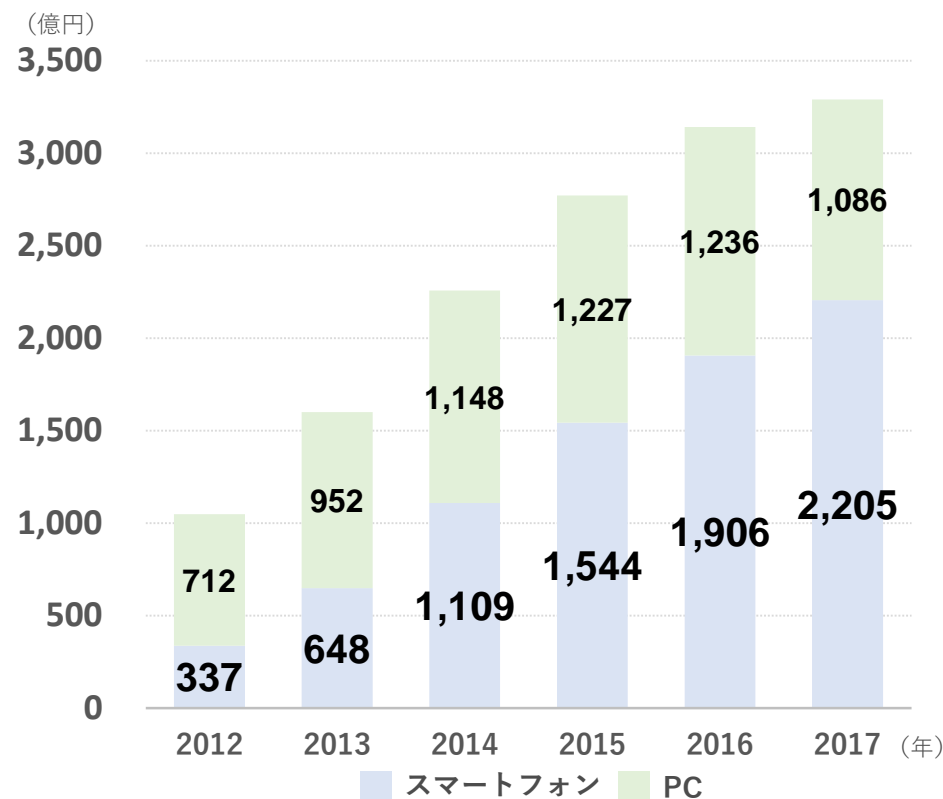
スマートフォン広告媒体費は今後も拡大の見通し。データを活用したアドテクノロジー広告は、今後益々重要な位置付けに。

インターネット広告媒体費
広告費推移（予測）〔スマートフォン/PC〕



出典：株式会社D2C、株式会社サイバー・コミュニケーションズ、株式会社電通
「2017年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」（2018年3月）

アドテクノロジー広告※1市場推移



※1 アドテクノロジー広告の定義は、「Real Time Bidding※2を経由したディスプレイ広告」「CPC※3・CPM※4課金型アドネットワーク」「成果報酬型アドネットワーク」とする。

※2,3,4 59ページの「参考資料①：用語集」をご参照ください。

出典：アドテクスタジオ/シードプランニング共同調べ

転換する理由①

当社は長年、自社メディアにおいて人材採用広告に強みがある。

転換する理由②

運用型広告の方が、自社メディア広告よりもLTVが高い。

	自社メディア	運用型広告
粗利	高い	低い
案件継続性	短期（スポット）	長期（レギュラー）
工数 / LTV	営業工数・開発工数が増 / LTVは低い	運用工数が増 / LTVは高い

転換する理由③

深刻な採用難を背景に、人材採用広告市場がメディア掲載型広告から運用型広告へシフトしている。

転換する理由④

市場黎明期による実績作り、プレゼンスの確立、シェアの確保を行うことで、目先の収益性は低いものの、継続性が高く、LTVも高い運用型広告に今期注力する方が、将来価値は高い。

市場

人材採用広告市場がメディア掲載型から運用型広告へ急速にシフト

運用型広告の
市場拡大

有効求人者が
有効求職者数を
上回り、企業は
深刻な人手不足

競争

ネット専門広告代理店からも市場が注目を浴び、参入の可能性

スマートフォン
広告費が拡大

アドテクノロジー
市場拡大

強みとする人材採用広告分野を軸に、先行者としてプレゼンスをとりこく

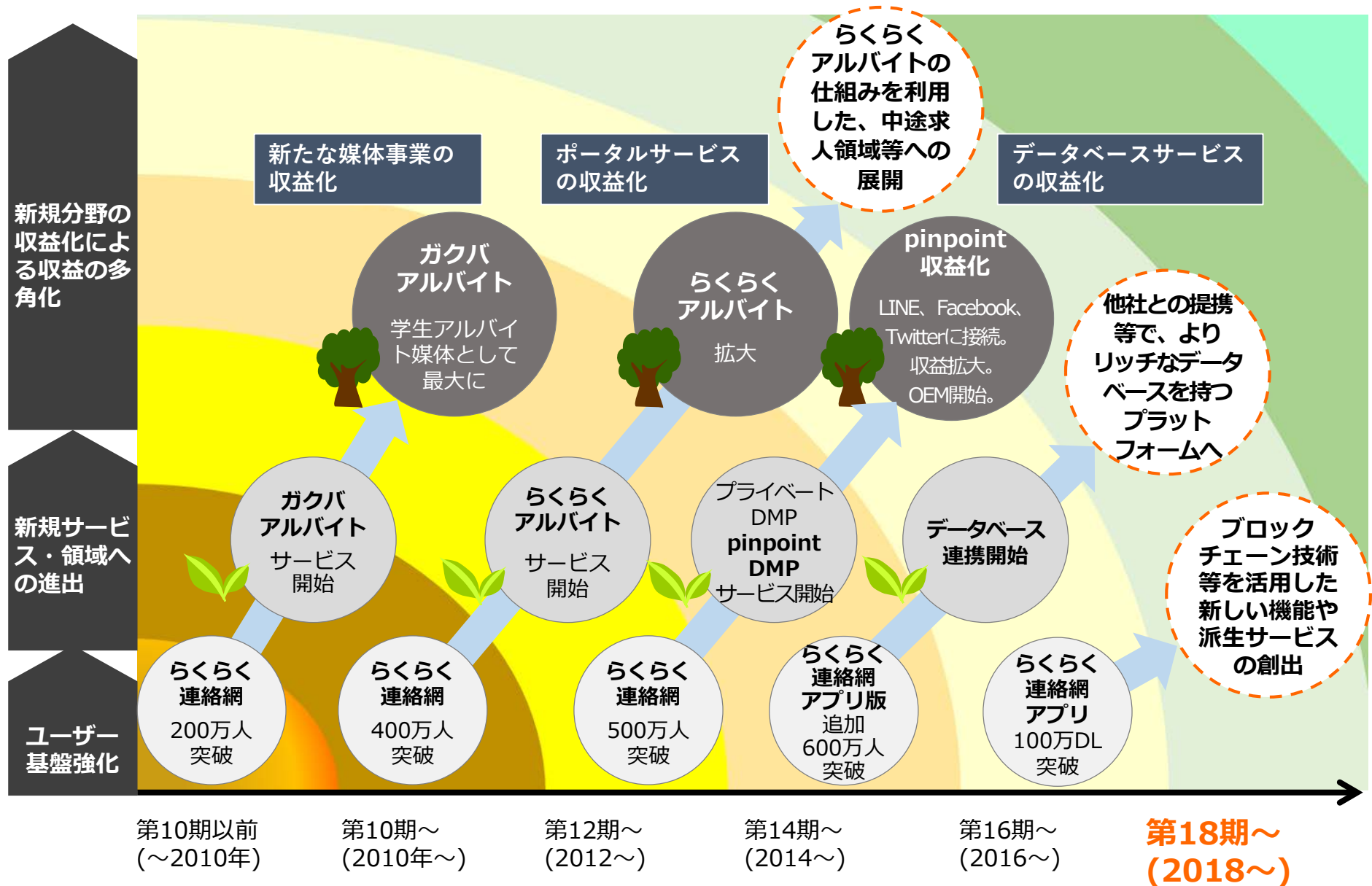
他社やOEM代理店との取り組みを加速させ、当社ならではのデータを軸にした実績作りが急務

自社メディアの販売リソースの比率を他社メディアを含む運用型広告にシフトすることで、バイト・新卒・中途求人領域において人材採用広告市場でのプレゼンスを確立し、将来利益を優先すべきと判断

eeole Inc

v | 2019年3月期 施策

1. 今後の成長イメージ



拡大フェーズ

投資フェーズ

売上戦略

1. pinpointを中心とした運用型広告の販売と運用に注力

⇒人材採用広告市場の運用型広告シフトの急速化 / ネット専業広告代理店の参加による競争の激化

2. OEM代理店、見込客開拓等の営業支援体制強化

⇒人材採用広告市場でのマーケットシェアの確立 / 効率的な拡販体制の確立

3. ポータル事業の次の収益化戦略構築

⇒新たな集客方法へのトライアル / 中途求人領域に向けた開発

4. らくらく連絡網機能提携の模索

5. その他

開発戦略

1. らくらく連絡網の使い勝手のさらなる改善と、サービス提携や拡張のための柔軟性の確保

2. らくらくアルバイトの検索エンジンの最適化による将来利益の拡大

3. 新しい収益の柱としての中途求人メディア向けポータルサイトの開発着手

1 事業推進室を新設

2018年4月に新設。より会社の成長スピードを加速させるため、**運用型広告販売におけるOEM代理店のサポート支援やデータ連携に関する業務**のほか、**重点サービスの伸長を推進**するセクション。また、**新事業創出**のほか、**採用人事・研修・教育、営業・運用の工数削減に向けた取り組み**なども担当。

2 2018年4月 新卒新入社員 9名が入社

“新卒学生の売り手市場”である中、**内定辞退者0名、3年離職率0%**で2019年3月期がスタート。営業現場の層を厚くすることで、アドテク領域の人員を強化。
※ 2018年秋に入社する社員1名を加えると計10名。

3. 具体的な施策【その他のトピックス】

カレンシーポート株式会社ご協力のもと『ブロックチェーン・セキュリティ・カンファレンス』を6月6日(水)に開催

「らくらく連絡網」での活用を視野に入れているブロックチェーン（分散型台帳）技術。その発展には、同技術のセキュリティについて議論する場が必要であると考え、同技術のエキスパートであるカレンシーポート 代表取締役CEO 杉井 靖典 氏のご協力のもと、本イベントを開催。



Blockchain Security Conference

2018年6月6日 (水) 14:30~15:40

@ FINOLAB (各線大手町駅直結)

カレンシーポート株式会社 代表取締役 CEO 杉井 靖典

リリーサ 代表取締役社長 高城 勝信

ほか1名 (予定)

ブロックチェーン・セキュリティの未来を

有識者たちがディープに語る!

事業ドメインを活用し、“ローカル”と“ソーシャル”の課題解決を応援する
『オーレ・プロジェクト』をスタート

「地域や社会が元気になることが団体活動の活性化につながる」と考え、社名の由来である「応援」にフォーカスし立ち上げたプロジェクト。第一弾として、長崎県で実施される「冒険県 冒険する長崎プロジェクト」の効果測定に協力。



eeole Inc

VI | 2019年3月期 業績見通し 及び
2019年3月期以降の成長イメージ

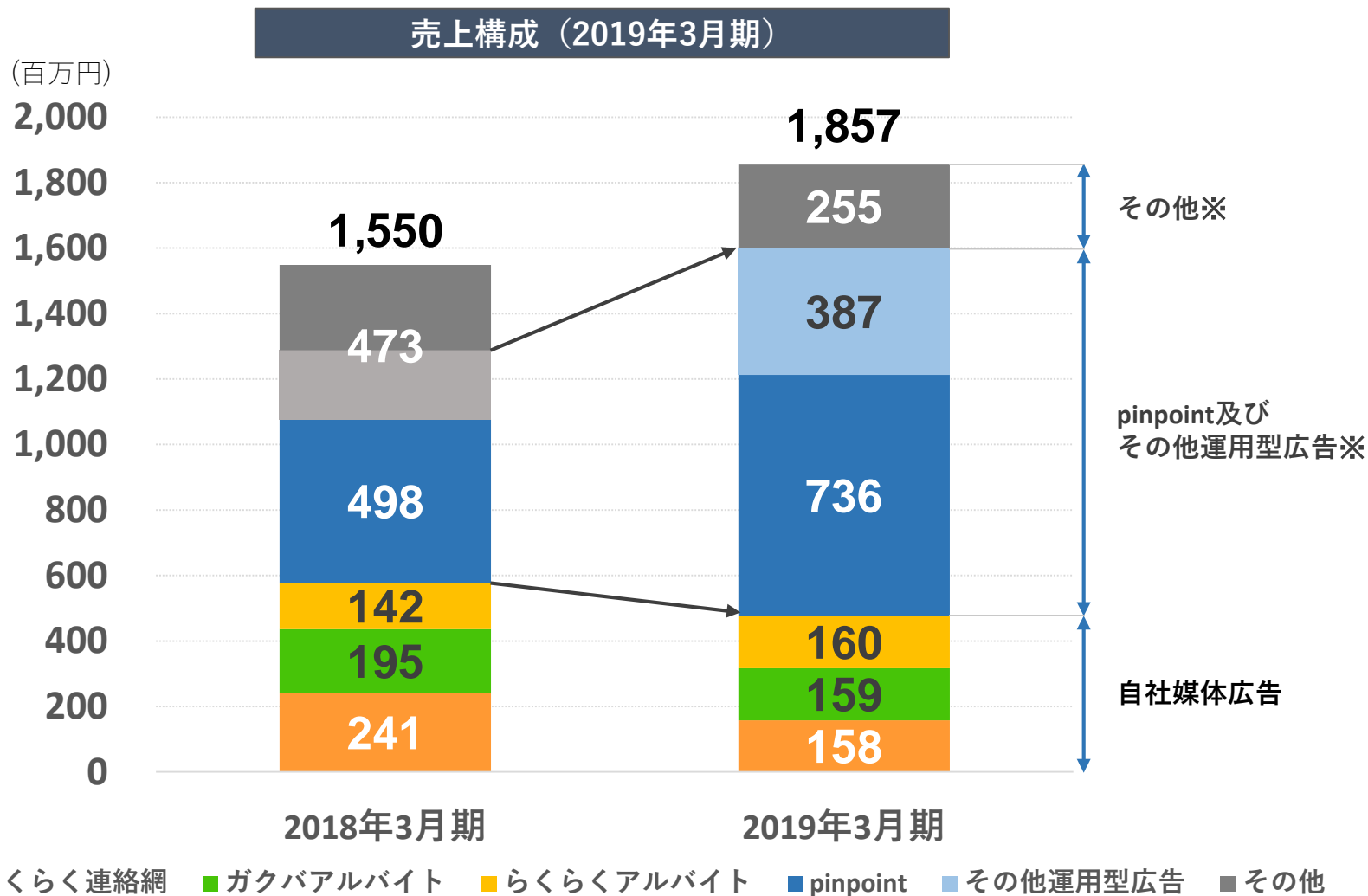
1. 2019年3月期業績見通し

2019年3月期は、運用型広告拡大の流れを受け、営業戦略並びに営業体制を同サービス向けにシフトすることから、前年同期比で売上高は19.8%増となるものの、営業利益は86.9%減、経常利益は86.8%減で減益になる見通し。

(百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	2019年3月期 業績予想	前年同期比
売上高	1,157	1,550	1,857	+19.8%
売上原価	541	777	1,085	+39.7%
販売費及び一般管理費	500	603	749	+24.2%
営業利益	116	169	22	△86.9%
経常利益	112	155	20	△86.8%
当期純利益	127	91	11	△87.2%

1. 2019年3月期業績見通し 【売上高－内訳－】

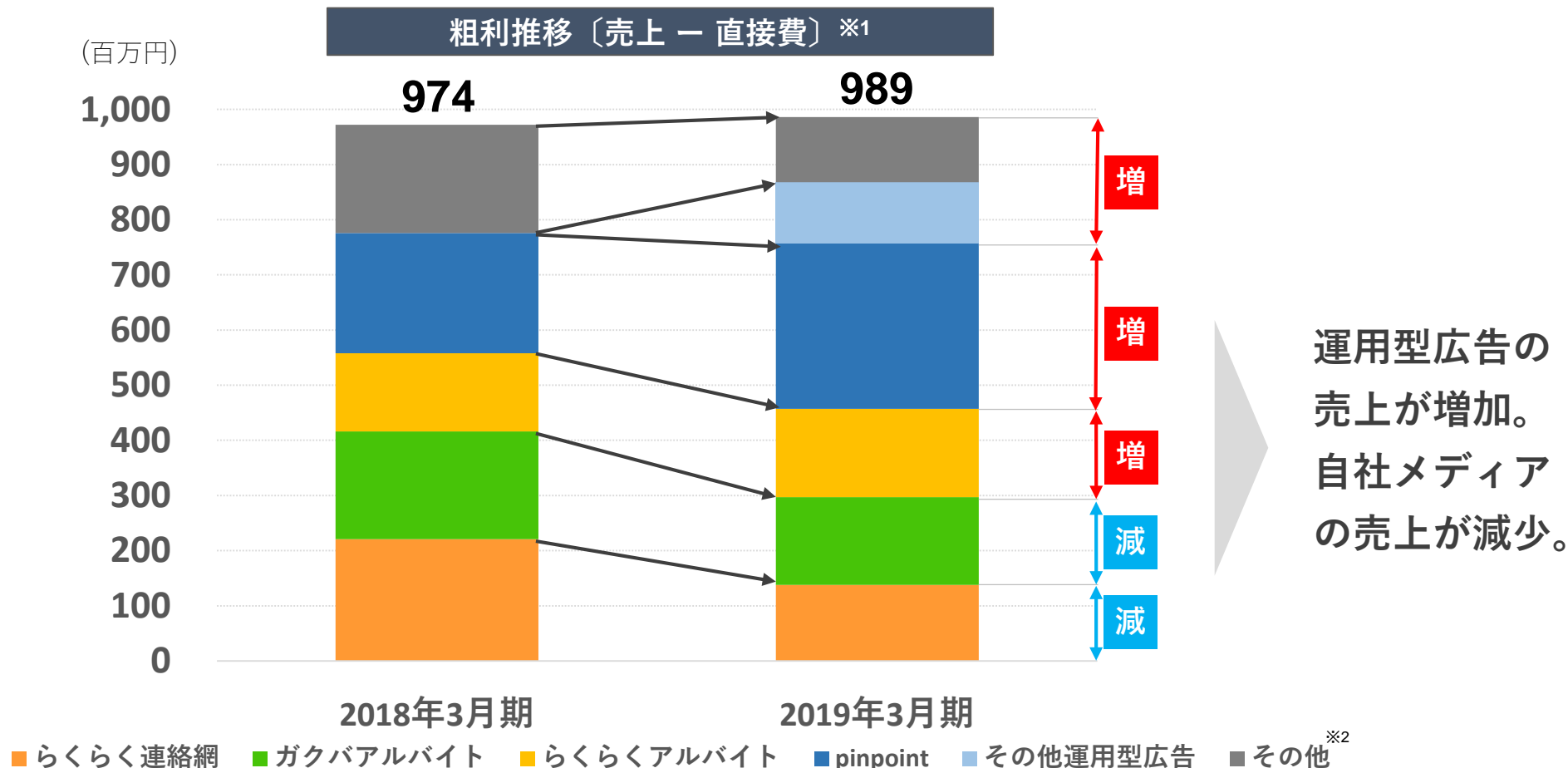
2019年3月期は、pinpoint 及びその他運用型広告を戦略的に伸ばします。



※ 2019年3月期より「その他」に含まれていた「他媒体広告」と「pinpoint」を1つのサービスとしてとらえ、「pinpoint及びその他運用型広告」としております。また、2018年3月期は「pinpoint及びその他運用型広告」と同一の定義で管理しておりません。

1. 2019年3月期業績見通し 【粗利－内訳－】

自社メディアの広告販売の減少、運用型広告とらくらくアルバイトの売上の拡大により、全体としては粗利※¹（売上総利益とは異なる）は微増。



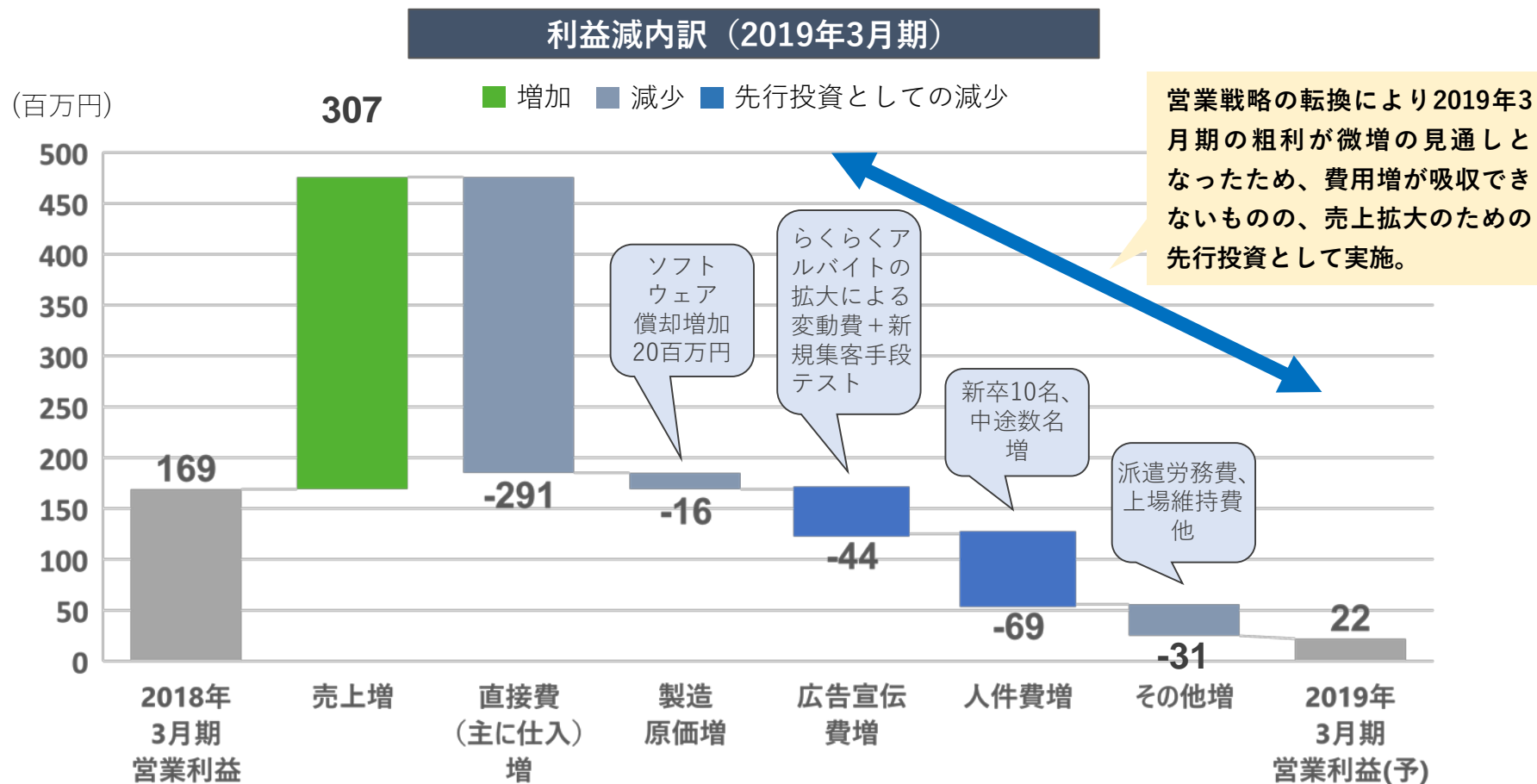
運用型広告の売上が増加。
自社メディアの売上が減少。

※¹ 売上原価は、直接費と製造原価で構成されております。粗利は、製造原価を含まない「売上高－直接費」という定義となります。

※² 2018年3月期は、「その他」の中における「その他運用型広告」を分けておりません。

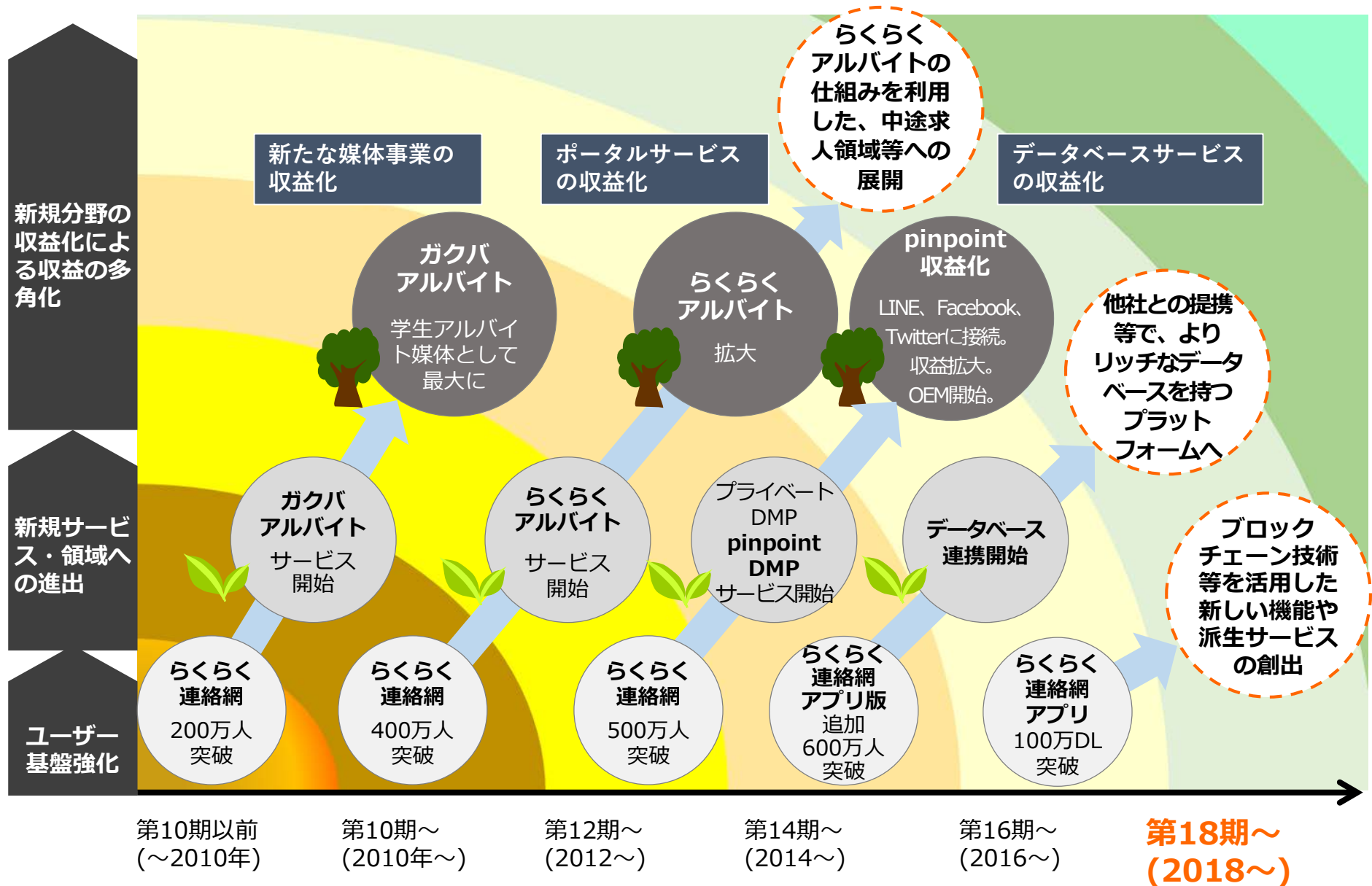
1. 2019年3月期業績見通し 【販管費及び利益の推移】

一方、人員増、償却費増などにより営業利益は減益となる見通し。人員増は、pinpoint及びその他運用型広告への営業並びに営業サポート強化を目的に、層を厚くするための将来利益の先行投資として充当いたします。



※ 各項目の合計と営業利益の値は、表示単位未満切り捨てのため一致しません。

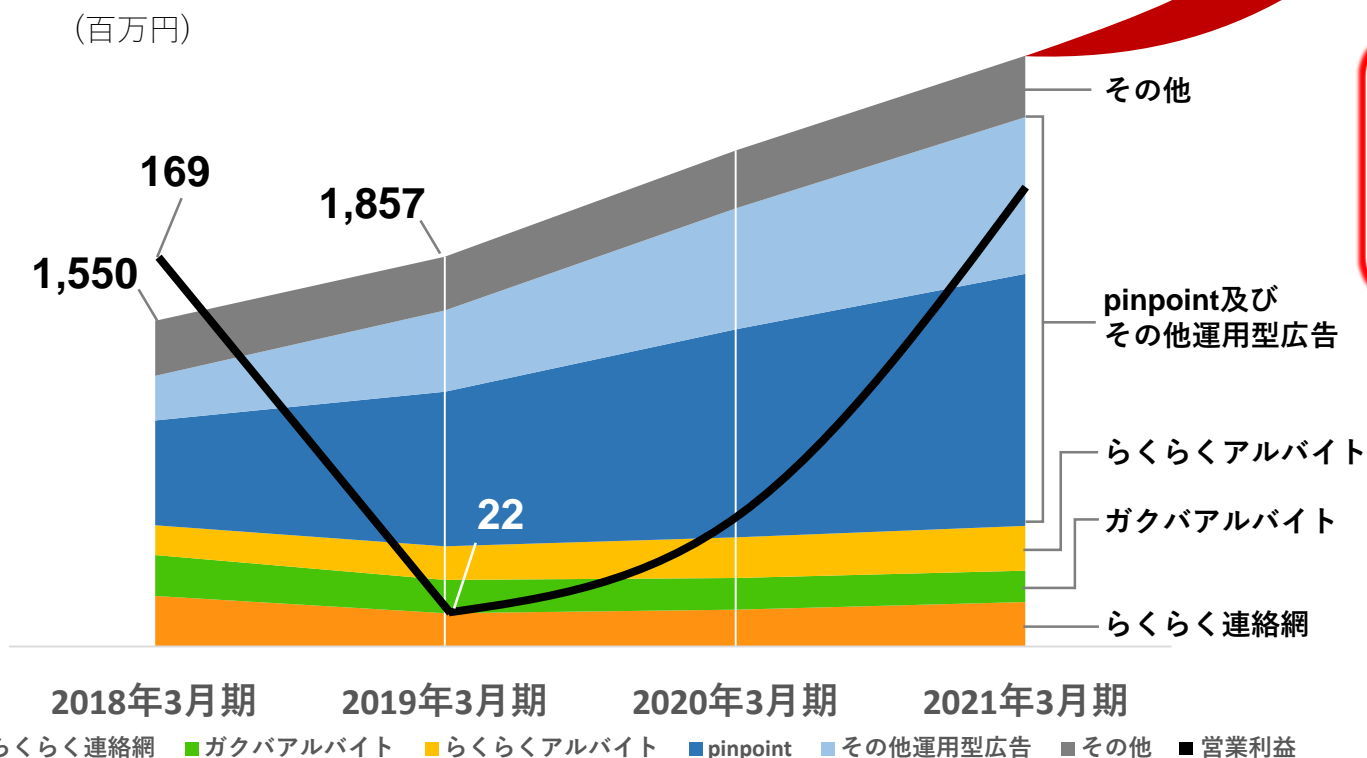
2. 今後の成長イメージ



3. 今後の成長戦略

まずは、強みのある人材採用広告市場で運用型広告実績を、競合他社に先んじて確立。規模の拡大により、利益は回復する見通し。

売上高及び営業利益
(2018年3月期：実績、2019年3月期～2021年3月期：予想)



早期に売上高
100億円を
目指す

※ 2018年3月期は「その他」にpinpoint以外の運用型広告が含まれておりますが、上記グラフでは、比較上、数値を参考値として分けております。

eeole Inc

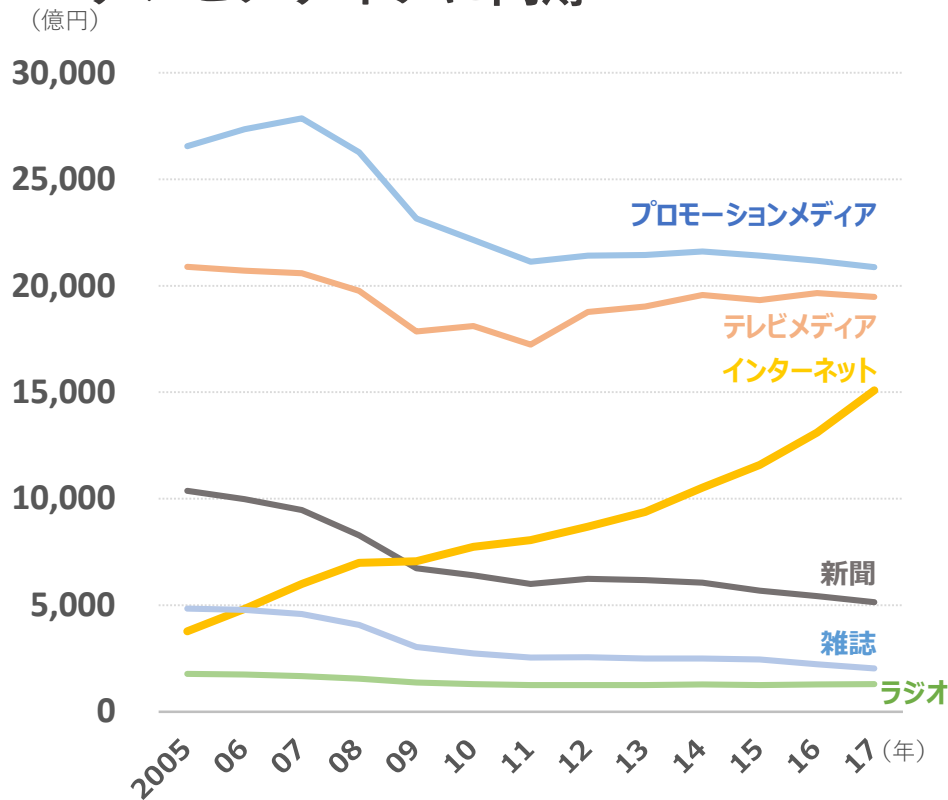
VII | 參考資料

用 語	説 明
CPC (Cost Per Click)	広告の露出によって得られるユーザーの広告クリック1回あたりの費用。また、クリック課金型の広告取引の場合におけるクリック単価。
CPM (Cost Per Mille)	広告到達または広告露出1,000回あたりの費用。
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。
DSP (Demand Side Platform)	提携するメディアサイトやアドネットワークなどの多くの出稿面に、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。
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クッキーによるユーザー情報と最低入札価格など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など媒体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、さらに媒体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、ブログなどの広告配信可能な媒体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などが典型例として挙げられる。

(百万円)		前事業年度 (2017年3月末)	当事業年度 (2018年3月末)	増減	(百万円)		前事業年度 (2017年3月末)	当事業年度 (2018年3月末)	増減
資産の部					負債の部				
流動資産					流動負債				
現金及び預金		116	790	674	買掛金		54	101	46
売掛金		175	246	71	1年内償還予定の社債		50	50	0
その他		0	1	1	1年内返済予定の長期借入金		21	4	△17
流動資産合計		324	1,055	730	その他		150	142	△7
					流動負債合計		276	298	△21
固定資産					固定負債				
有形固定資産		10	8	△1	固定負債合計		110	50	△60
無形固定資産		266	282	15	負債合計		387	349	△38
投資その他の資産		101	84	△16	純資産の部				
固定資産合計		377	375	△2	株主資本		302	1,081	778
繰延資産		3	2	△1	新株予約権		15	2	△13
					純資産合計		318	1,084	765
資産合計		706	1,433	727	負債純資産合計		706	1,433	727

媒体別広告費の推移

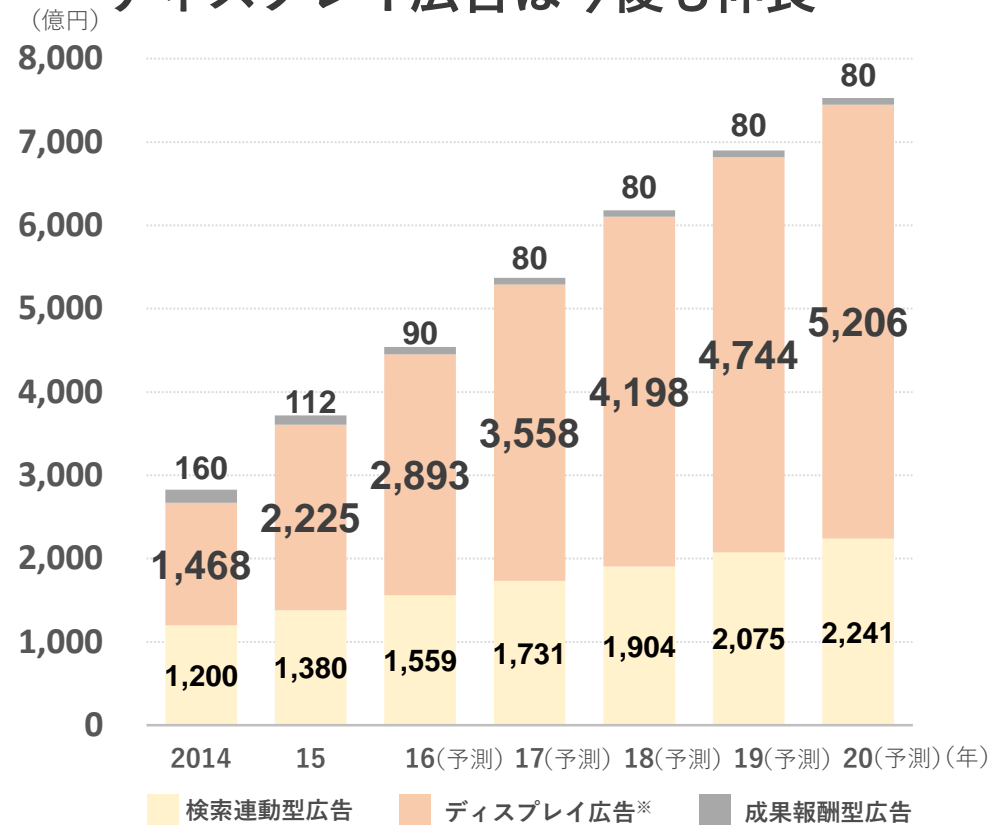
インターネット広告は引き続き伸長、
テレビメディアに肉薄



出典：株式会社電通「2017年 日本の広告費」

スマートフォン広告市場規模予測
〔広告商品別〕(2014~2020年)

拡大するスマートフォン広告市場で
ディスプレイ広告は今後も伸長



※ 動画広告やインフィード広告などスマートフォンの特性を活かした広告商材
出典：株式会社CyberZ報道資料(2016年4月20日発表)

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、前提としていますが、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ありますが、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あります。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。