



第三者割当による第10回新株予約権の発行 に関する補足説明資料

株式会社イオレ

(東証マザーズ、証券コード:2334)

2022年3月31日

- I 事業概要
- II 成長戦略
- III 強化すべき成長戦略
- IV 本ファイナンスの目的及び資金使途
- V 新株予約権発行要項

eole Inc.

|

事業概要

区分	サービス名	概要	収益モデル
データ マネジメント	らくらく連絡網	日本全国の部活動、サークル、PTA等の団体活動従事者向け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、有料版提供他
	らくらく連絡網.app	法人利用を目的としたSaaSソリューションサービス	月額使用料他
	pinpoint	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・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を含むDSP・ソーシャルメディア広告サービス
	らくらくアルバイト	らくらく連絡網会員データを活用したアルバイト求人メディア	「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
HR テクノロジー	求人検索エンジン	「ジョブオレ」を活用した「Indeed」やリスティング等の運用型広告事業	運用型広告サービス
	HR Ads Platform	次世代型求人広告運用プラットフォーム	CPA/CPCによる成果報酬
	JOBOLE	自社採用サイトを作成可能な採用支援システム	月額使用料
その他	その他	上記以外のサービス	個別設定

らくらく連絡網

会員数約700万人、
約39万団体

pinpoint

DMPには提携先データも合わせて約2,000万人のデータを保有

HR Ads Platform

- 20メディアと連携済み
- 5.2万求人原稿数を掲載



らくらく連絡網

pinpoint

大学生や子育て世代データの特徴を生かした多様な広告配信

求人検索エンジン

高い継続性を裏付ける
運用ノウハウ

HR Ads Platform

採用活動の効率化に寄与

eole Inc.

||

成長戦略

2021年11月より今後の成長戦略として5つの戦略を策定し具体化の上、実行中

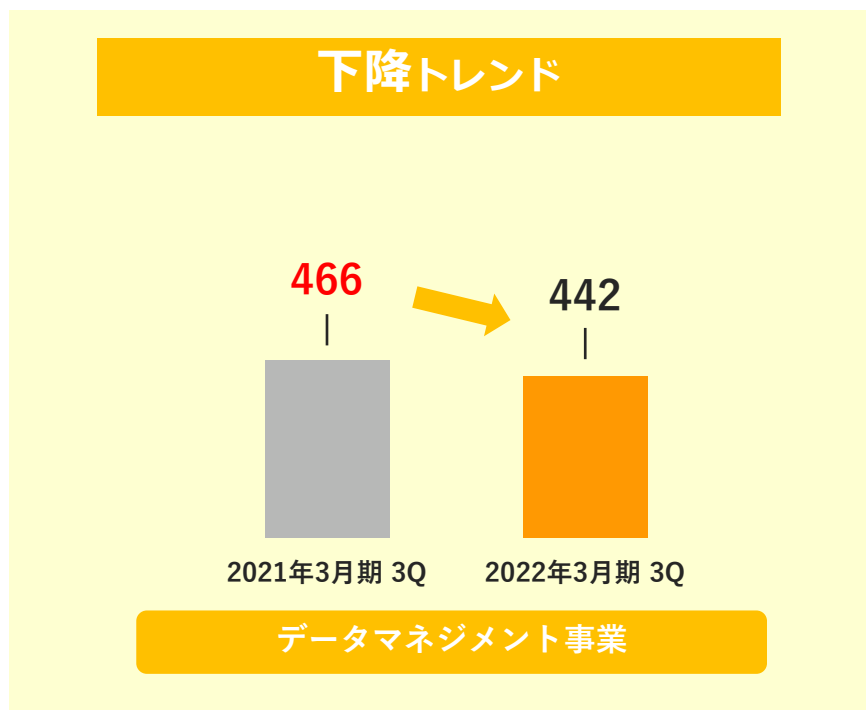
- 1** HRアドプラットフォーム
(HR Ads Platform) の収益化
- 2** HRテクノロジーの成長拡大
- 3** 新卒採用分野への注力
- 4** データの有効活用
- 5** 新規事業開発

『[事業計画及び成長可能性に関する事項](#)(2021年11月17日リリース)』より

eole Inc

III | 強化すべき成長戦略

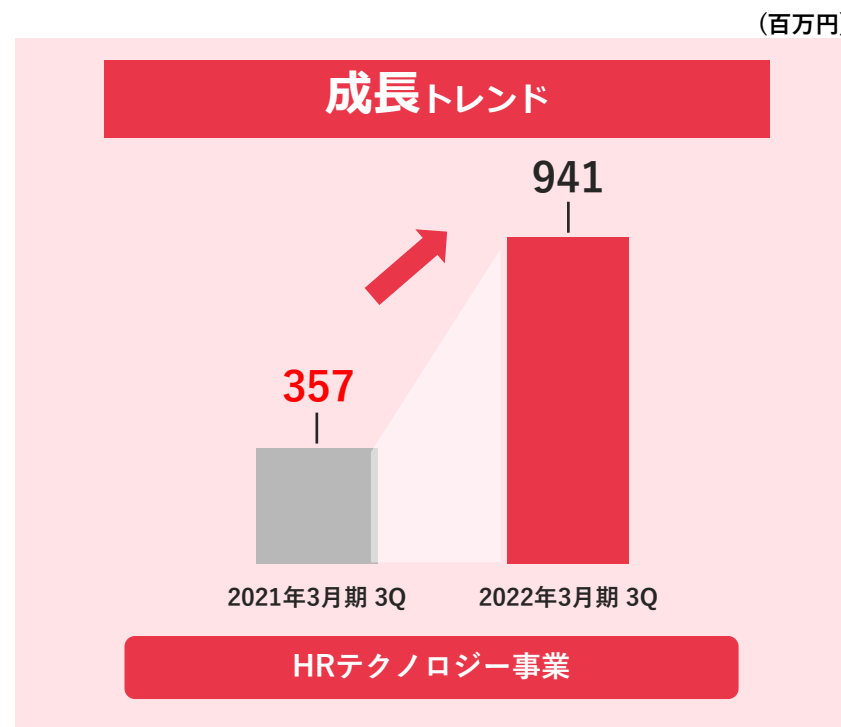
データマネジメントは販促系が伸びず前年同期比で減少するものの、HRテクノロジーは求人検索エンジンが売上を牽引し成長トレンドへ



【上記に該当する成長戦略】

- 4 データの有効活用
- 5 新規事業開発

2022年2月14日付
2022年3月期 第三四半期決算補足説明資料P6より



【上記に該当する成長戦略】

- 1 HRアドプラットフォーム (HR Ads Platform) の収益化
- 2 HRテクノロジーの成長拡大
- 3 新卒採用分野への注力

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

現状への
当社認識

データマネジメント事業は大きなポテンシャルがある

理由1（社会背景）
「**第三者データの規制**」という
テクノロジートレンド

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

理由2（サービス）
広告に頼らず口コミで成長する
独自のサービス力

らくらく連絡網

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

理由3（体制）
リクルート・大手AI企業等
データに強い経営・事業体制



代表取締役 冨塚

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



執行役員

新規事業開発室長 井上

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

2021年10月より参画したプロダクトマネージャーを中心にポテンシャルを活かした成長戦略・新サービスを具体化を検討

「らくらく連絡網」約39万団体（約700万人）という保有データ（ポテンシャル）を活かした新規事業(新アプリ)を開発

4. データの有効活用 eole Inc.

4. データの有効活用への取組み

- 当社の強みである「主婦・子育て世代」などのデータを有効活用するため、戦略パートナーと市場開拓の取組み強化。

既存事業 **プロダクトマネージャーの下で競争力強化**

- 既存事業の利益を新規事業に投資
- 新規事業では既存事業とのシナジーを活かし、高い成長性を目指す
- 利益確保と成長投資のコントロール

新規事業にも活用

Copyright©2022 eole Inc. All Rights Reserved 21

4

データの有効活用

5. 新規事業開発 eole Inc.

5. 新規事業開発の方向性について

- ・らくらく連絡網のコミュニケーションツールの特性を活用し、直接的なタッチポイントを生かして、データ提供を含めたサービス提供を行っていく。
- ・自社開発だけでなく、他社との業務提携やM&Aも積極的に活用していく。

Copyright©2022 eole Inc. All Rights Reserved 22

5

新規事業開発

成長戦略を加速

eole Inc.

V | 本件ファイナンスの目的及び
資金用途について

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

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

※2 CDP:Customer Data Platformの略

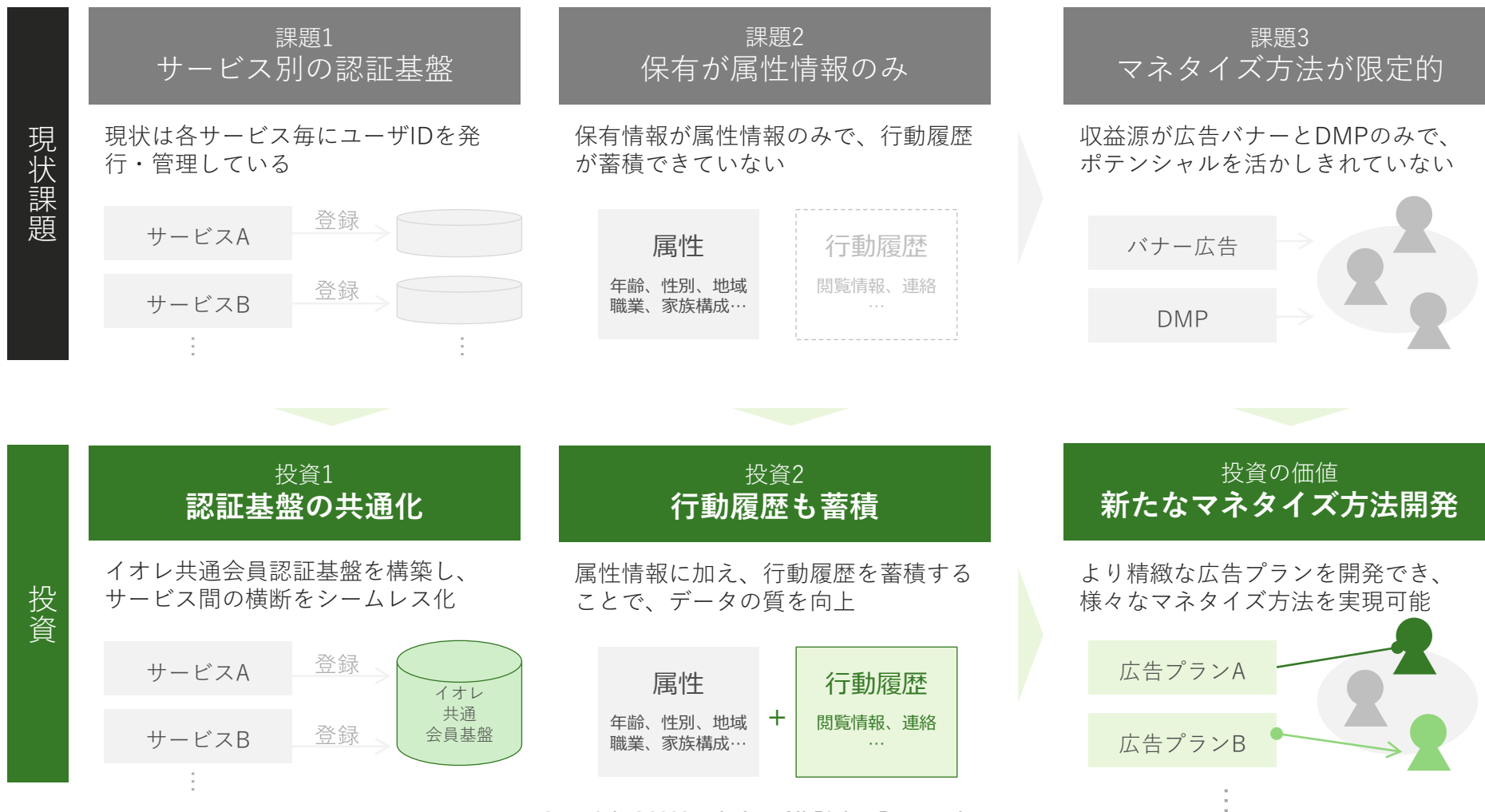
※3 SSO:Single Sign Onの略

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

【資金使途内訳】

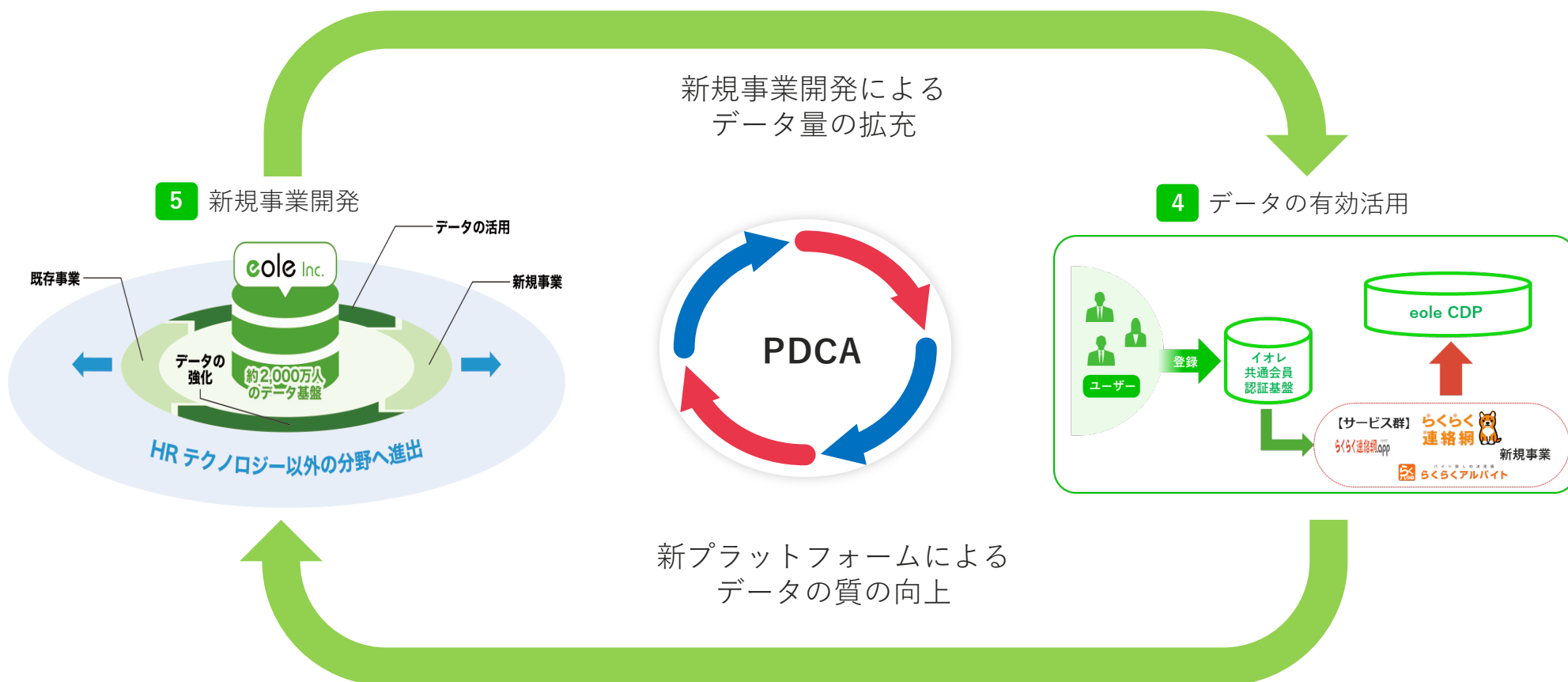
- | | |
|--|-------|
| ①データの有効活用
次世代データプラットフォームの構築・移行 | 0.6億円 |
| ②新規事業開発
既存データの有効活用及び量の拡充のための
新アプリの開発 | 1.6億円 |
| ③人材採用の強化 | 0.3億円 |

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



②新規事業開発(データ量の拡充と質の向上の循環による成長)

「らくらく連絡網」ユーザーを対象としたtoC向け新アプリの開発によりデータ量の拡充を図り、同時にプラットフォームのデータの質を高めることで、**新規事業開発に繋げる循環による成長**を実現



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



約39万団体
約700万人が利用中

らくらく
連絡網
の強み

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

現状の
課題

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

必要な
対策

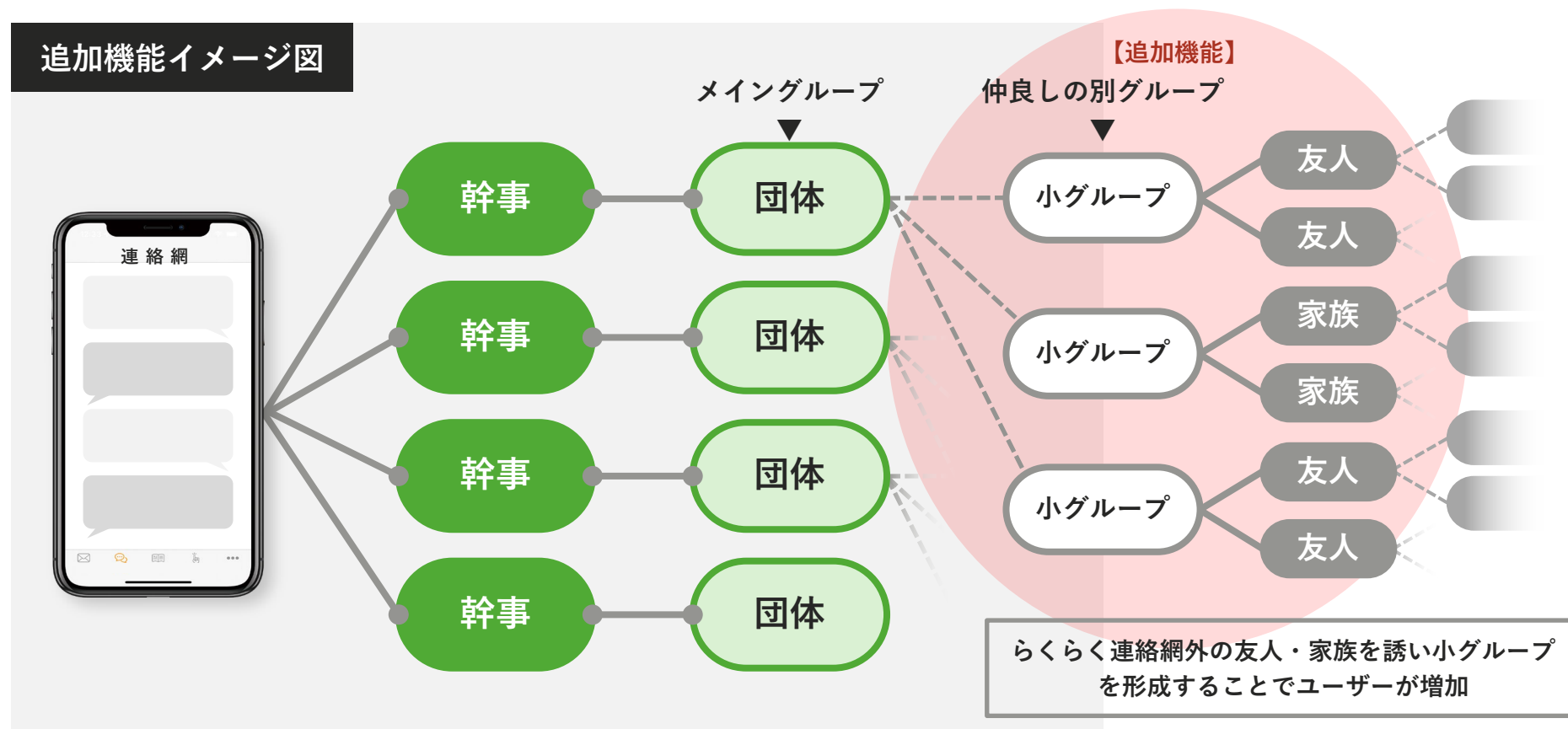
1. 大幅なUI改善を行いユーザーフレンドリーな画面構成に改修予定
2. ユーザーが団体連絡以外のコミュニケーションにも**毎日アプリを利用するような機能**を実装
3. 属性情報のみではなく、**行動履歴情報も取得**することで、さらに団体特性を活かした情報を(仮)eole CDPを通じてユーザーに提供

②新規事業開発(新アプリ開発の方向性②)

①団体ユーザーが各自で小グループを形成し、**より親密な小グループを形成**できる機能を追加することでユーザー数は増加見込(データの量の拡充)

②小グループの趣味嗜好はより具体化、細分化されており、その**行動履歴情報を分析**し、**より効果の高い広告配信**が可能

追加機能イメージ図



②新規事業開発(新アプリ開発の方向性③)

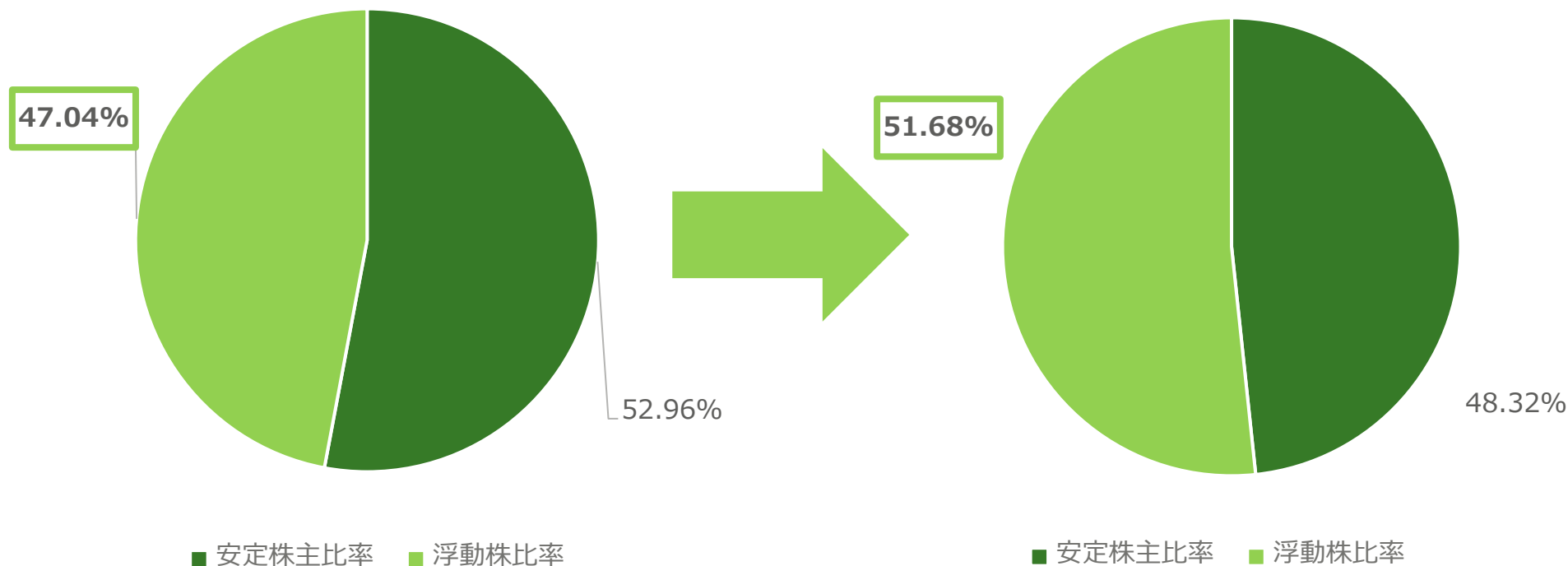
「らくらく連絡網」で保有するサッカーや野球をはじめとしたスポーツ団体の会員(※団体幹事)をアプリ上でマッチングさせることで「試合の対戦相手」や「チーム同士の交流やイベント」等、幹事への提供価値を高めていくことで新たなマネタイズを創出



本件による希薄化は必要な資金需要に抑えながら、株式流動性の向上を企画し、本新株予約権がすべて行使された場合は浮動株比率は4.6pt上昇する予定であり、出来高増加に寄与

2021年12月31日時点

本オファリング後



※1 安定株主は、創業者、取締役、従業員及び持株会、ストラテジックパートナー（事業会社株主）の持分を集計

※2 浮動株は、国内・海外機関投資家、個人投資家等、安定株主以外のその他株主の持分を集計

※3 ※2に加え、本件ファイナンスによる増加株式数を浮動株として集計

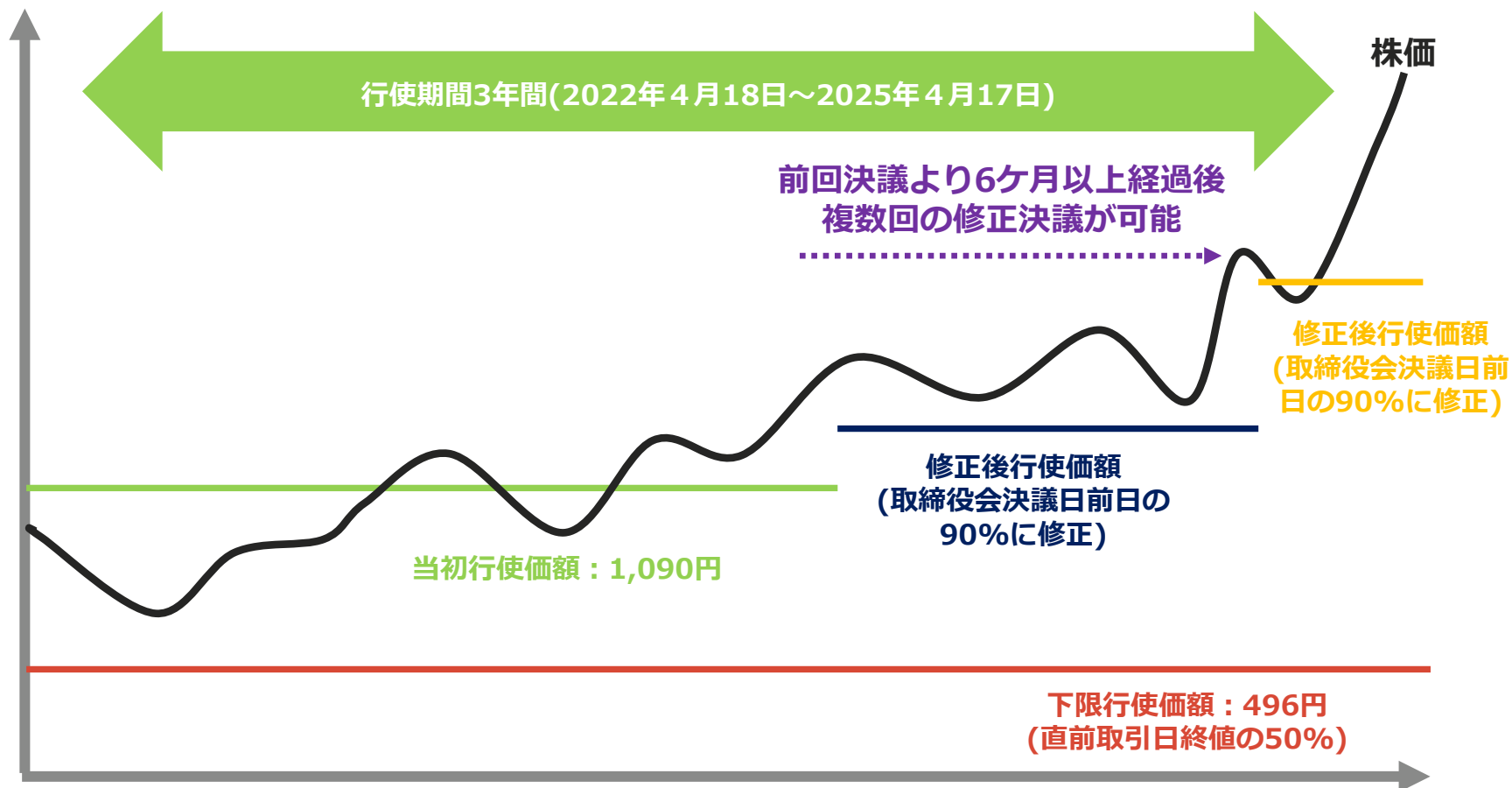
eole Inc.

IV

新株予約権発行要項

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

- 行使価額は直前取引日終値の110%。以降6ヶ月毎に当社取締役会決議前日終値90%に修正可能。
- 行使時期が複数回に分散されることにより、株価への影響は低減される
- 将来の株価推移により、当社の調達金額は変化、株価推移により当初予定金額を上回る場合、下回る場合がある
(但し、下限行使価額は下回らない)



注 : 上記はイメージであり、当社の株価が上記通りに推移することを約束するものではありません。

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ナ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。