



2024年3月期第二四半期

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11月14日

サマリー

業績

- 2024年3月期第二四半期売上高：前期比 **+41.3%増**
- 経常損益：前期比 **+19百万円**
- コミュニケーションデータ事業：前期比 **+10.7%**
HRデータ事業：前期比 **+40.8%**
新規事業：前年同期比 **+492.9%**（2023年3月期「その他」との比較）

トピックス

- Indeed認定パートナー 2023年上期総合売上賞ゴールドカテゴリ1位を受賞
- 旅行業免許を取得
- 人事制度の改訂 人材獲得とエンゲージメント向上施策

目次

INDEX

- I / 会社概要
- II / 業績ハイライト
- III / トピックス
- IV / 各事業の概況
- V / 2024年3月期戦略
- VI / 業績予想

- VII / Appendix

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 ※2023年9月30日現在	電 話	050-1802-7135（代表）
従業員	111名 ※2023年9月30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"> ・ 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） ・ 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（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） ・ 旅行事業
	取締役会長	吉田 直人	
取締役	一條 武久		
取締役	貞方 渉		
社外取締役	北井 朋恵		
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

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

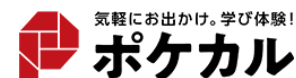
らくらく連絡網

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



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.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



採用支援システム



運用型求人広告プラットフォーム

HR Ads Platform

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
kyūzitsu-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>らくらく連絡網広告 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>らくらくアルバイト 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"> 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 	<p>pinpoint 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>HRアドプラットフォーム 求人原稿の作成自動化などのユーザビリティ向上、メディア・ATSとの連携</p> <p>ジョブオレ 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>求人広告運用 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>販促領域の新規事業 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>Web3事業 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>ペット事業 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>旅行事業 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>

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 gear, a globe, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a networked or data-driven environment. The overall style is clean and modern.

|| 業績ハイライト

2024年3月期第二四半期 業績ハイライト

売上高は**1,898百万円**と前年同期比**41.3%増**。営業利益は4百万円の赤字で前期比20百万円の改善、経常利益は19百万円、純利益は30百万円の改善。業績予想比では経常利益22百万円の上振れ。

(百万円)

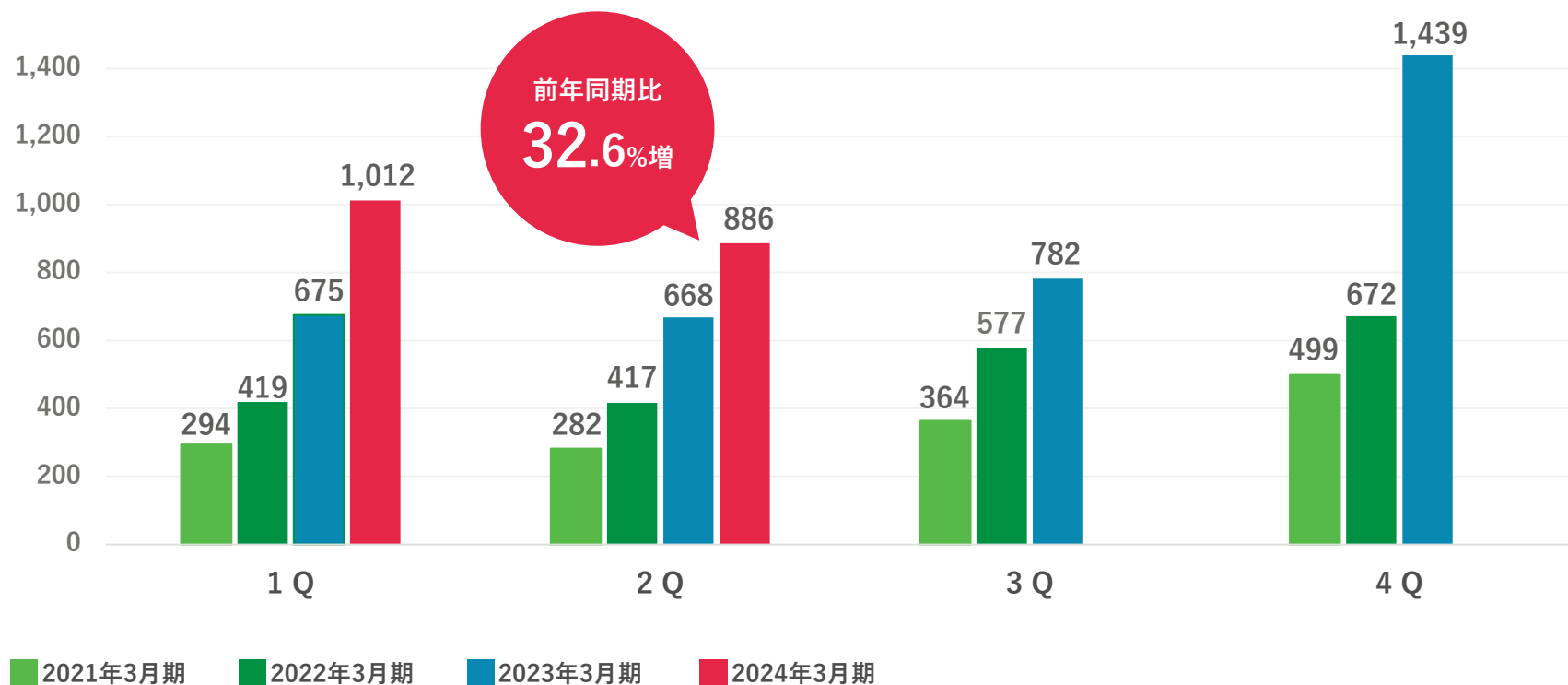
	2023年3月期 第2四半期(累計) 実績	2024年3月期 第2四半期(累計) 業績予想	2024年3月期 第2四半期(累計) 実績	前期比
売上高	1,343	2,177	1,898	+41.3%
営業利益	▲24	▲27	▲4	—
経常利益	▲25	▲28	▲6	—
純利益	▲41	▲28	▲12	—

業績推移 — 四半期別売上高

四半期別では前期比**32.6%増**と売上は伸長。1Q比では減少しているものの、季節的動向により2Qは売上が減少する例年の傾向通りとなる。3Q以降の求人広告市場の需要増に向けた増収増益を目指す。

四半期別売上高推移

(百万円)



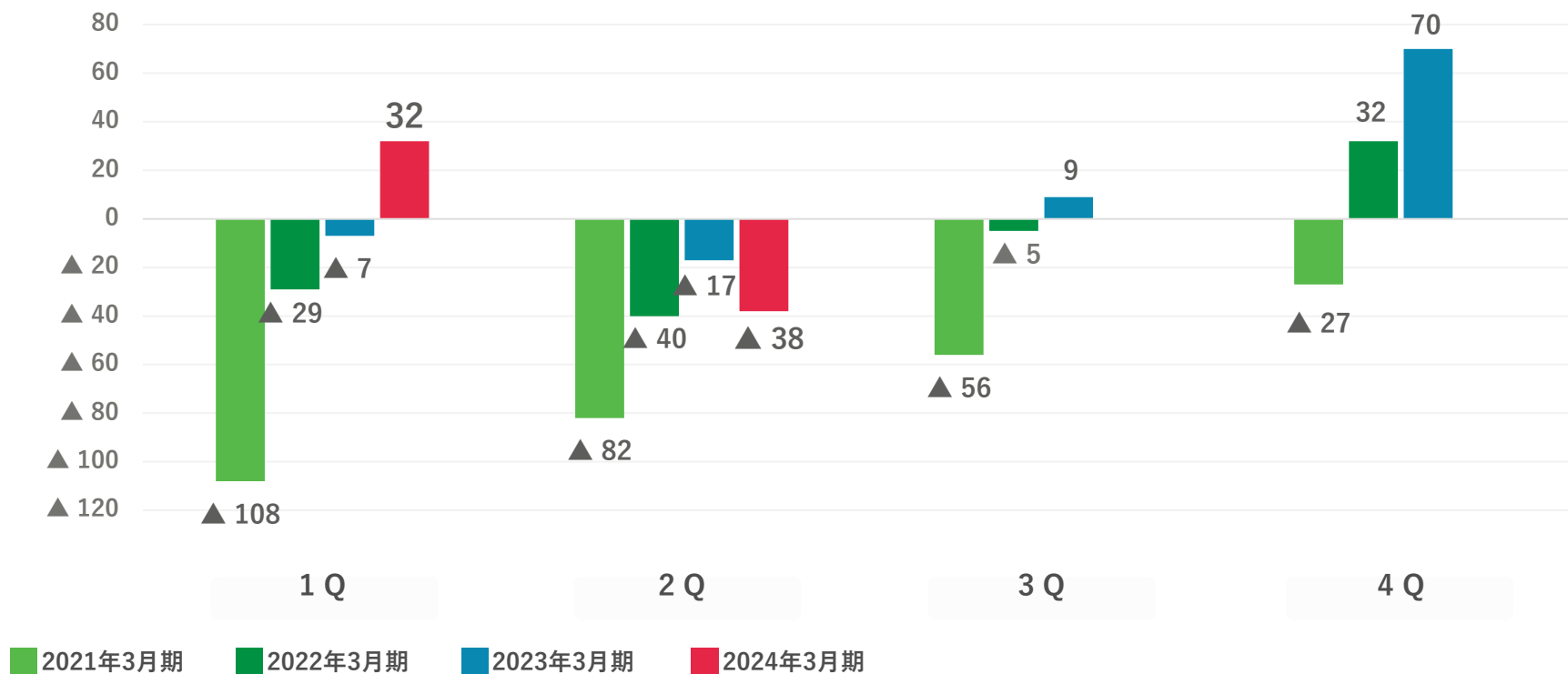
※ 比率は単位未満を四捨五入で表記。なお、次ページ以降も同様。

業績推移 — 四半期別経常損益

四半期別経常損益は38百万円の赤字。例年通り2Qは売上が減少する傾向にあること、新規事業への投資が要因。求人需要が高まる3Q以降に向けHR事業を中心に注力していく。

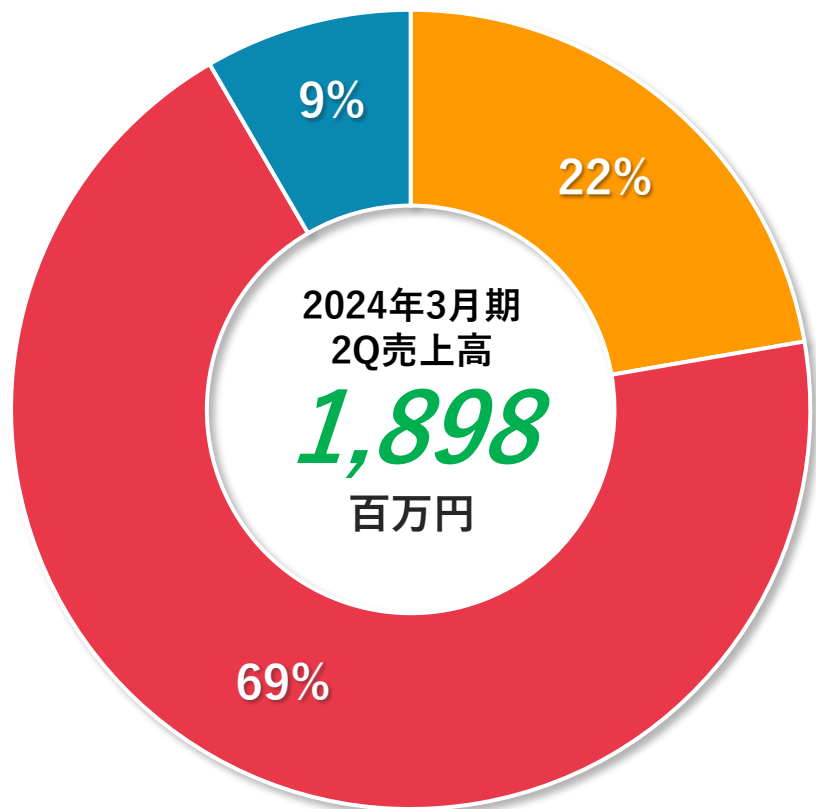
四半期別経常損益推移

(百万円)



事業別売上割合

引き続きHRデータ事業が全体の約7割と売上を牽引。コミュニケーションデータ事業が前期比10.7%増、HRデータ事業が40.8%増と既存事業は順調に売上を伸長。新規事業は堅実に推移。



コミュニケーションデータ事業

売上 **423** 百万円
(前期比 +10.7%)

HRデータ事業

売上 **1,316** 百万円
(前期比 +40.8%)

新規事業・その他

売上 **159** 百万円
(前期比 +492.9%)

※2023年度3月期「その他」と比較

サービス別売上比較

コミュニケーション
データ事業

前年同期比
10.7%増

382

423

2023年3月期2Q 2024年3月期2Q

HRデータ事業

前年同期比
40.8%増

935

1,316

2023年3月期2Q 2024年3月期2Q

新規事業・その他

(百万円)

前年同期比
492.9%増

27

159

2023年3月期2Q 2024年3月期2Q
※2023年3月期「その他」と比較

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

III | トピックス

Indeed認定パートナー ゴールドカテゴリ1位を受賞

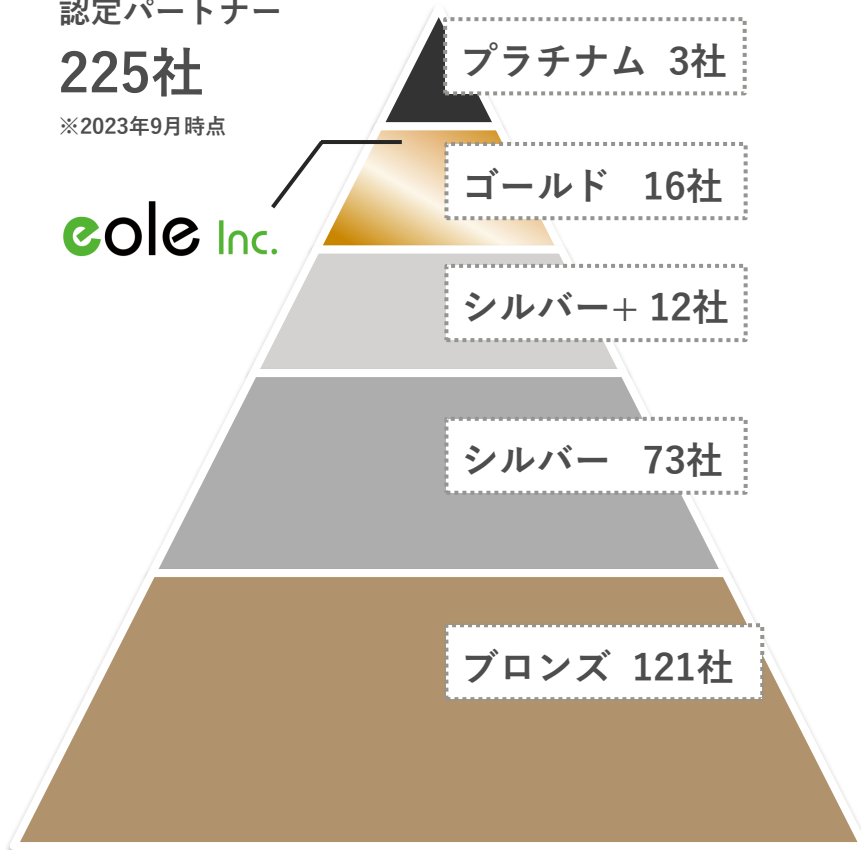
「Indeed 認定パートナー制度」において、『2023 年上期総合売上賞 ゴールドカテゴリ 1 位』と『2023 年上期ベストグロース賞売上部門ゴールドカテゴリ 1 位』の二冠を受賞。

Indeed
認定パートナー

225社

※2023年9月時点

eole Inc.



2018	Indeed 認定パートナー制度開始 シルバーパートナーとして認定
2019	
2020	上期総合売上賞シルバーカテゴリ 1位
2021	上期総合売上賞シルバーカテゴリ 1位 上期ベストグロース賞シルバーカテゴリ 1位 ゴールドパートナー認定
2022	
2023	上期総合売上賞 ゴールドカテゴリ 1位 上期ベストグロース賞ゴールドカテゴリ 1位

➔ より信頼性の高い求人広告代理店に

旅行業免許の取得

2023年9月28日に東京都知事より旅行業登録認可を受け、第2種旅行業免許を取得。
「ポケカル」や「休日いぬ部」などの旅行・宿泊サービスの強化を進める。



気軽にお出かけ。学び体験！
ポケカル

- ・ イオレの広告クリエイティブを活用した集客
- ・ 「社会見学ツアー」など保護者層の多いらくらく連絡網のターゲットに向けたツアーの造成



休日いぬ部
kyūzitsu-inubu

- ・ ペット旅行領域のサービスとして国内トップシェアを目指し、ユーザビリティを強化
- ・ サイト集客と施設仕入に注力

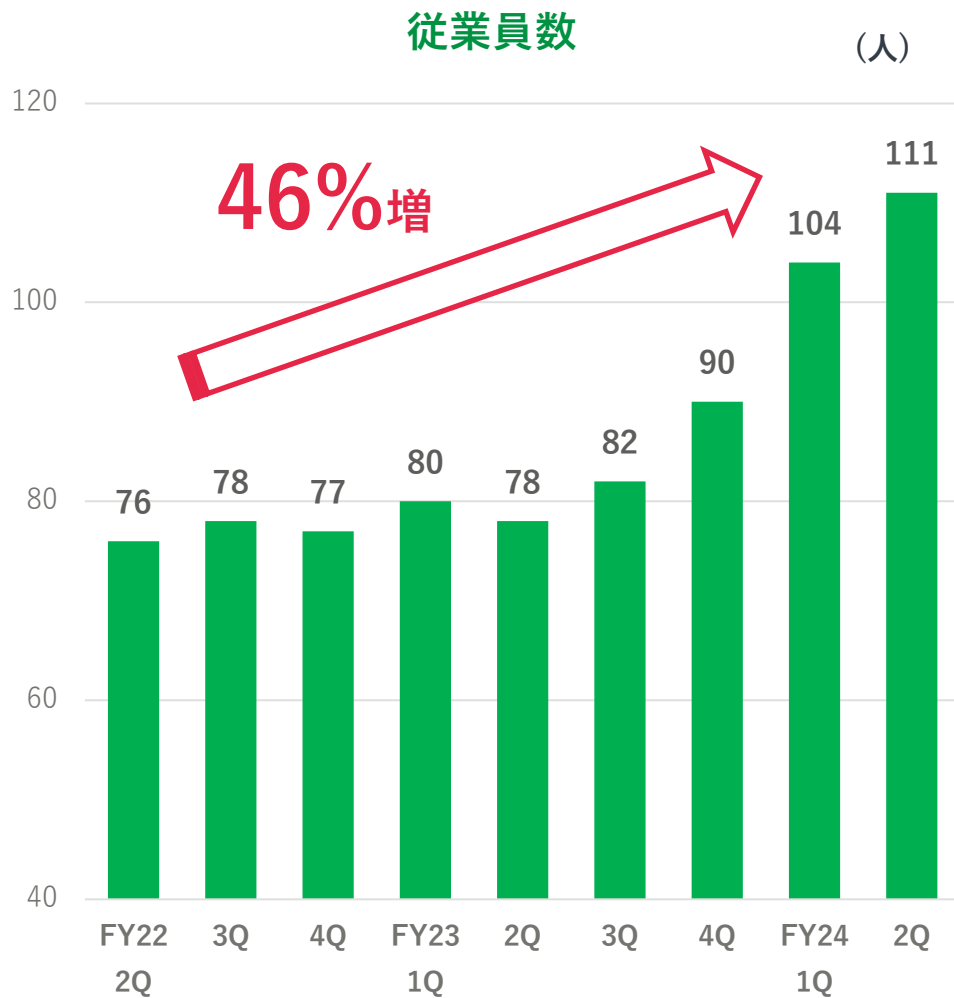


今週のおすすめ
シーバスで行く！「YOKOHAMA AIR CABIN」体験と横浜みなとみらい万葉倶楽部1日満喫プラン

日帰り旅行の「ポケカル」から、らくらく連絡網のみなさまへおトクなキャンペーンをご案内！
「こんな場所あったんだ！」
「こんな楽しみ方もあったんだ！」
そんな新発見や再発見ができる日帰りツアーをぜひ、お子さまやお友達、ご家族とお楽しみください♪

さっそくツアーをしてみる！ >

人材獲得とエンゲージメント向上施策



福利厚生

- フルフレックス・フルリモート制度導入
- 年間休日日数を125日→130日に変更
- ペット忌引休暇導入 など

女性活躍推進

- 社員男女比率 男性55名：女性56名※
- 女性管理職比率 50.0%
(2022年度3月期第二四半期時点では28.6%)
- 女性キャリア勉強会の実施

その他

- 人事評価制度の改訂
- インセンティブ制度の導入
- 持株会の設立
- キャリア面談の実施

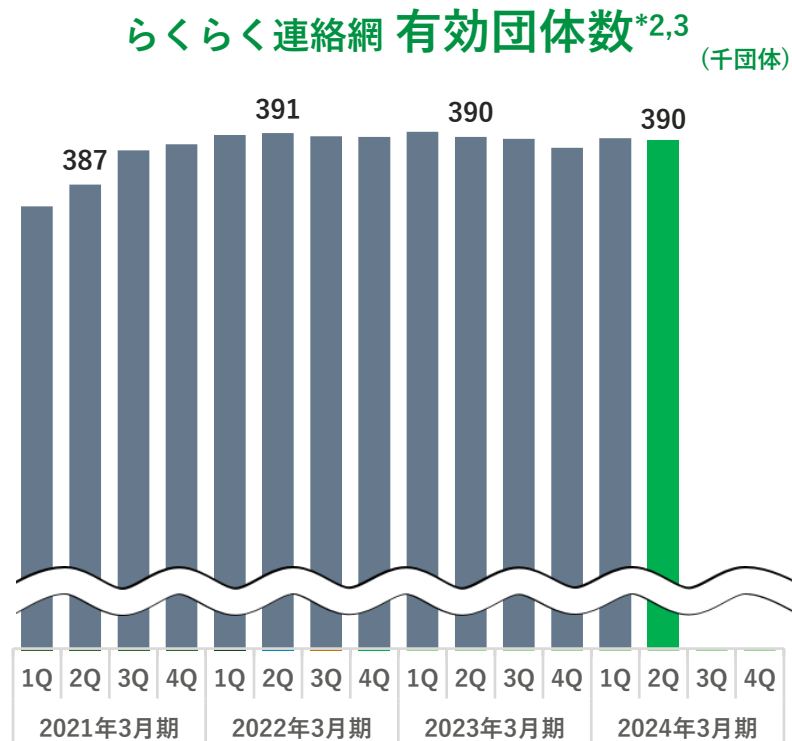
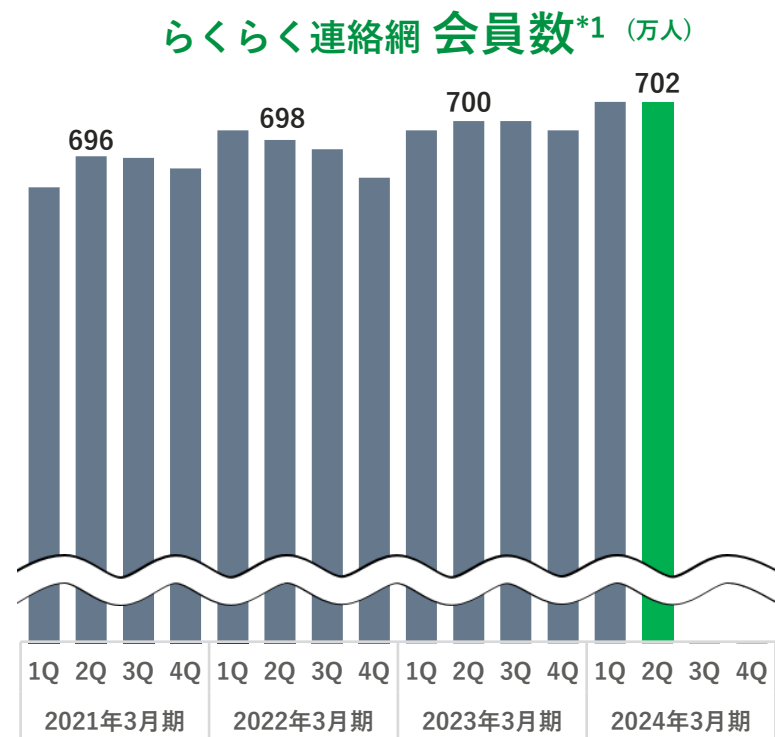
※2023年9月30日時点

The background features a light green, isometric cityscape with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, gears, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a smart city or digital infrastructure theme.

IV | 各事業の概況

らくらく連絡網の会員数・団体数の進捗

例年の季節性動向と同じく、新学期が始まる4~6月にかけて会員数・団体数は純増
その後は例年通り安定して推移。



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。

pinpointの取扱高推移

季節的動向により1Qより微減しているものの、販促広告が取扱増と堅調に推移
前期比は取扱高**28.7%増**。

pinpoint取扱高増減率推移

(%)

2021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



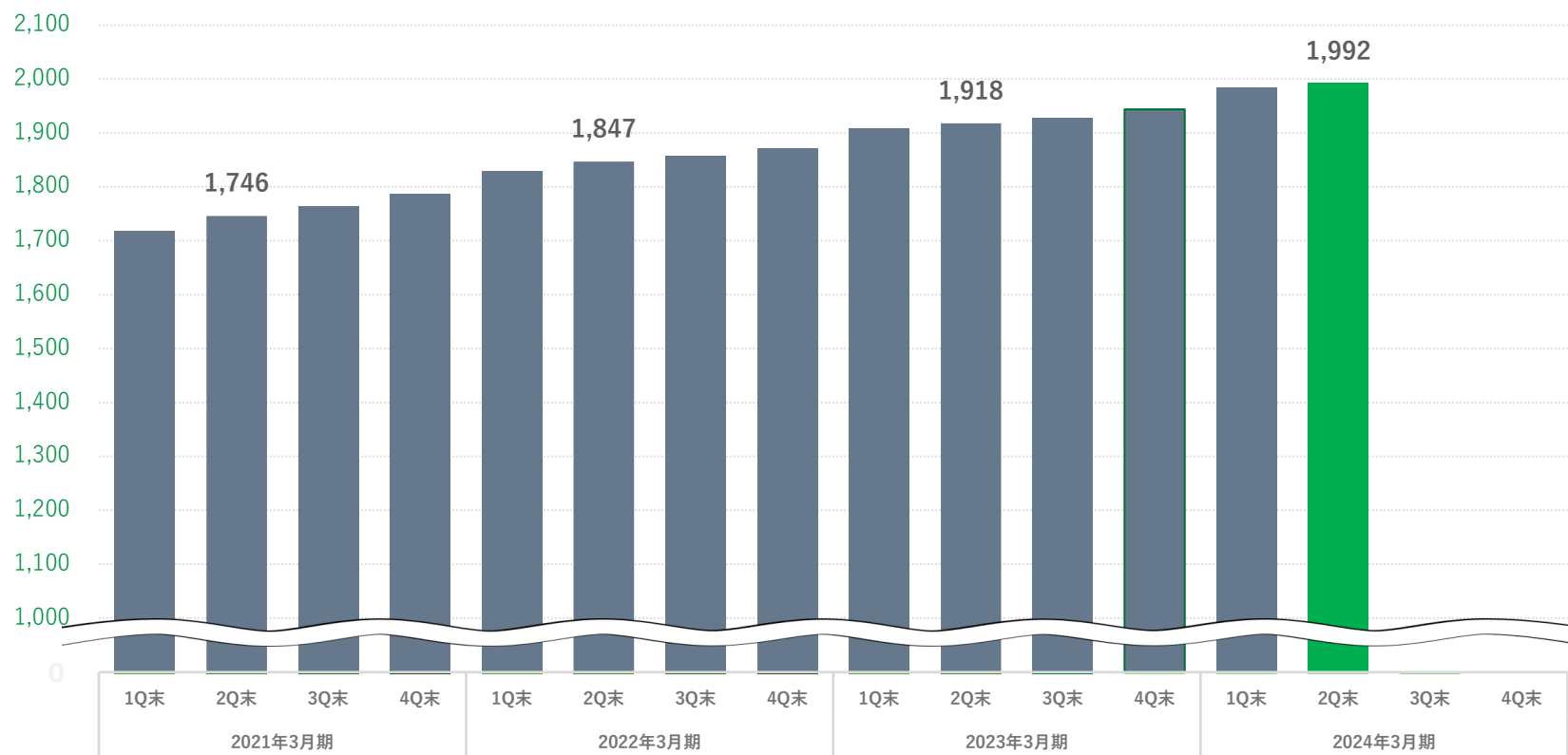
前年同期比
28.7%増

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。前期比4.0%増

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。

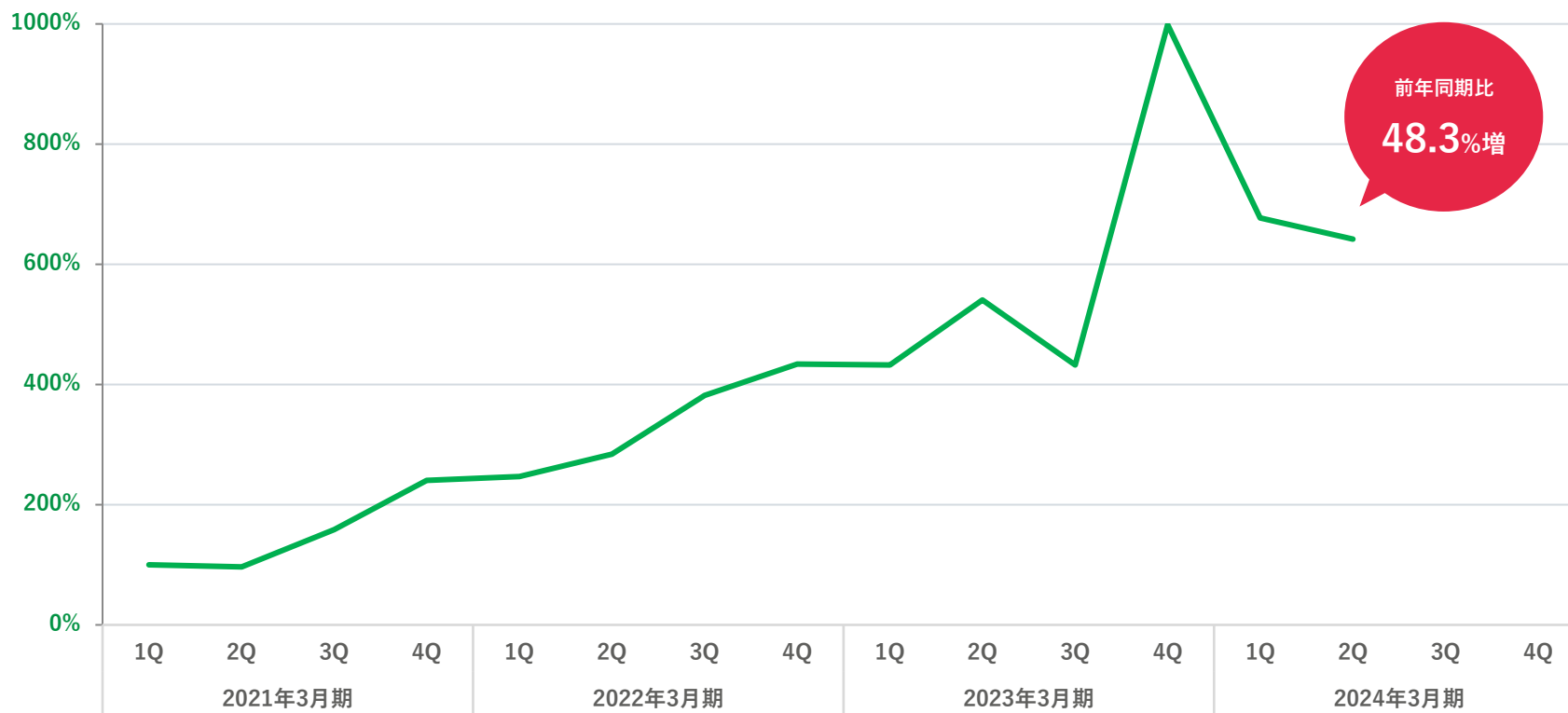
求人検索エンジンの取扱高推移

季節的要因により1Q比で減少しているものの、取扱高は前期比**48.3%増**

求人検索エンジン取扱高増減率推移

(%)

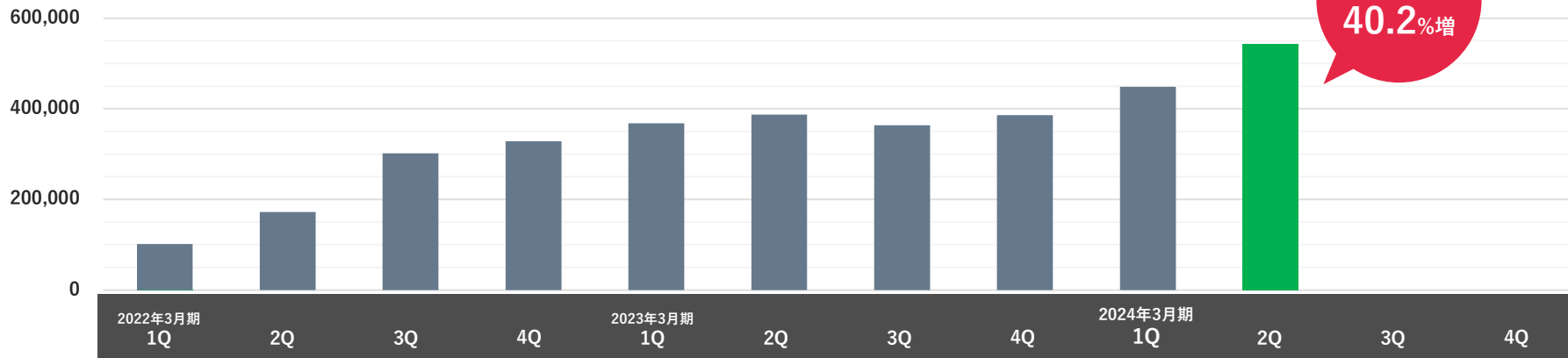
2021年3月期1Qでの取扱高を100とし、その後の増減を比率表示



ジョブオレの求人原稿数の推移

求人原稿数は既存企業での原稿増や原稿数の多い新規実施により1Q比約8万件増と大幅増加

ジョブオレの求人原稿数*推移



前期比
40.2%増

連携状況

リリースした機能等

- ・HRAds 自社運用用の機能追加
- ・メッセージ機能のセキュリティ向上
- ・ログイン画面・応募者画面の操作性向上

- ・代行編集機能1.0リリース
- ・google for jobs 連携機能改良

Indeed Interview機能実装

- ・処理速度と消費メモリの改善

- ・HRAds 関連開発

- ・CSV原稿取り込み機能を利用した原稿削除機能リリース

- ・レスポンス改善

- ・スタンバイ応募増施策対応

- ・法律改正対応
- ・原稿開始日の項目追加、注意文言の追加

- ・UI改善

- ・NG文言表記求人自動検知・非掲載システム構築

- ・HRAds 関連UI改善

- ・求人ボックス内応募完了リリース
- ・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)

- ・アカウント作成時の親アカウント自動生成
- ・原稿作成時の参考例テキスト表記
- ・HRAdsのキャンペーンを作成・編集する際にクエリ条件設定を使用可能に

- ・スタンバイ内応募完了実装
- ・職種テンプレートの用意

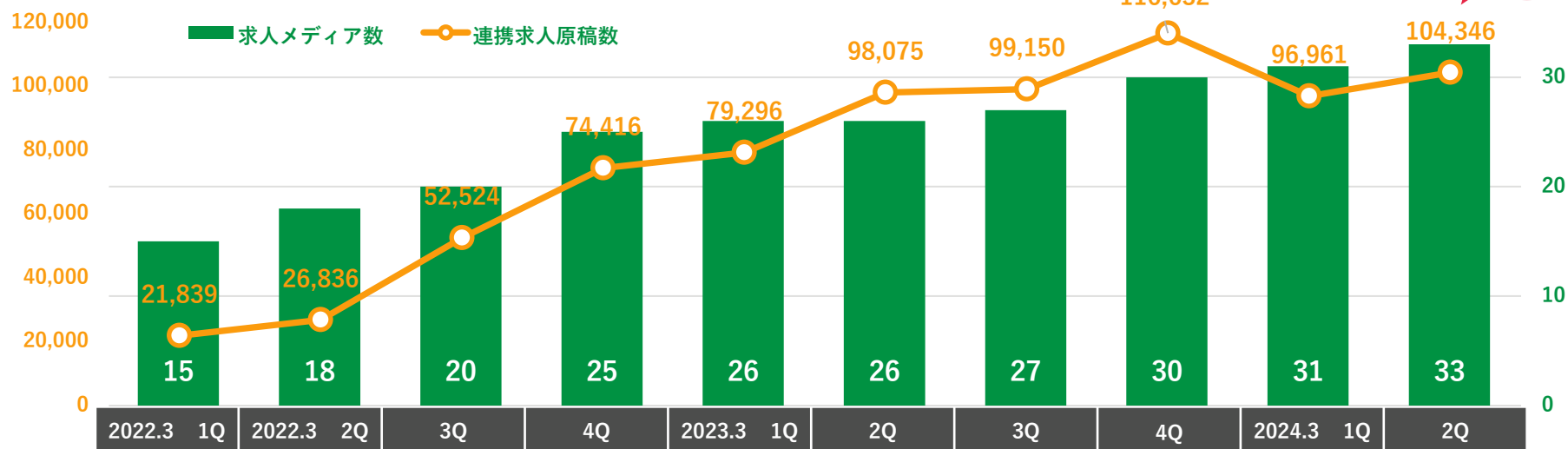
※ 求人原稿数は、各四半期末月の最大値

HRアドプラットフォームのメディア数・原稿数推移

求人原稿数は1Q比で約7千件増、前期比では6.3%増と継続的に増加。メディア連携2件、ATS連携2件増。

前期比
6.3%増

連携求人メディア数及び求人原稿数



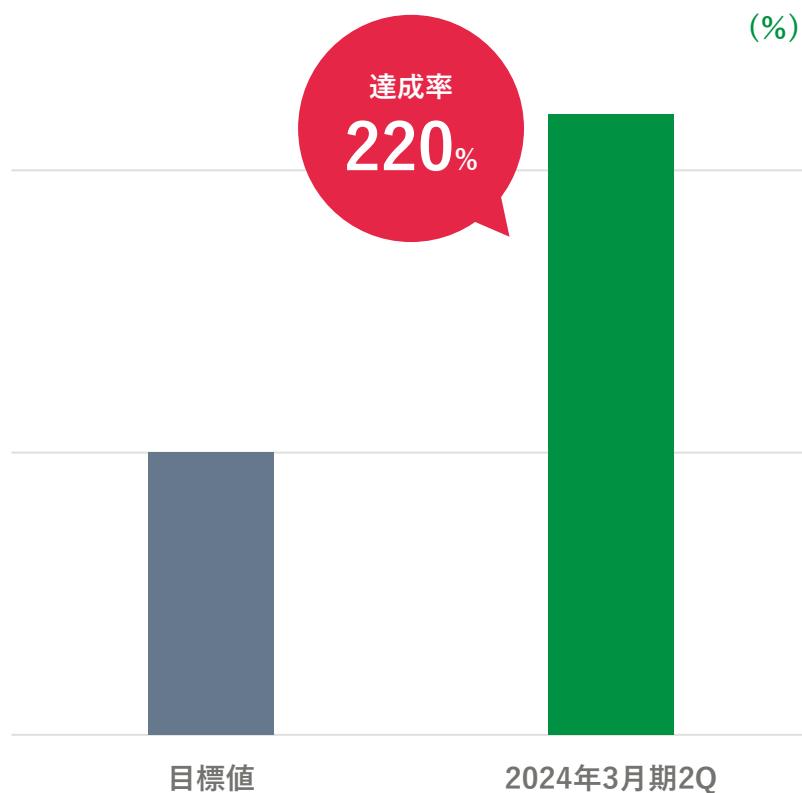
メディア連携	その他
<ul style="list-style-type: none"> はた楽求人ナビ アルバイトEX おてつだいネットワークス トラックマンJOB モッピーバイト ペコリッチセルワーク 他社ATSとの連携開始 HRハッカー キャリアコネ GiGWorks Basic シゴトin ノルワークス JOB!BASE OwnedMaker 	<ul style="list-style-type: none"> ・求人企業向けウェビナー開催 ・ITトレンド EXPO2021 summerに出展 ・HRアドパートナープログラム開始 ・ATS接続開始 ・HRアワード 2021入賞 メデ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)

※求人原稿数は、各四半期末月の最大値

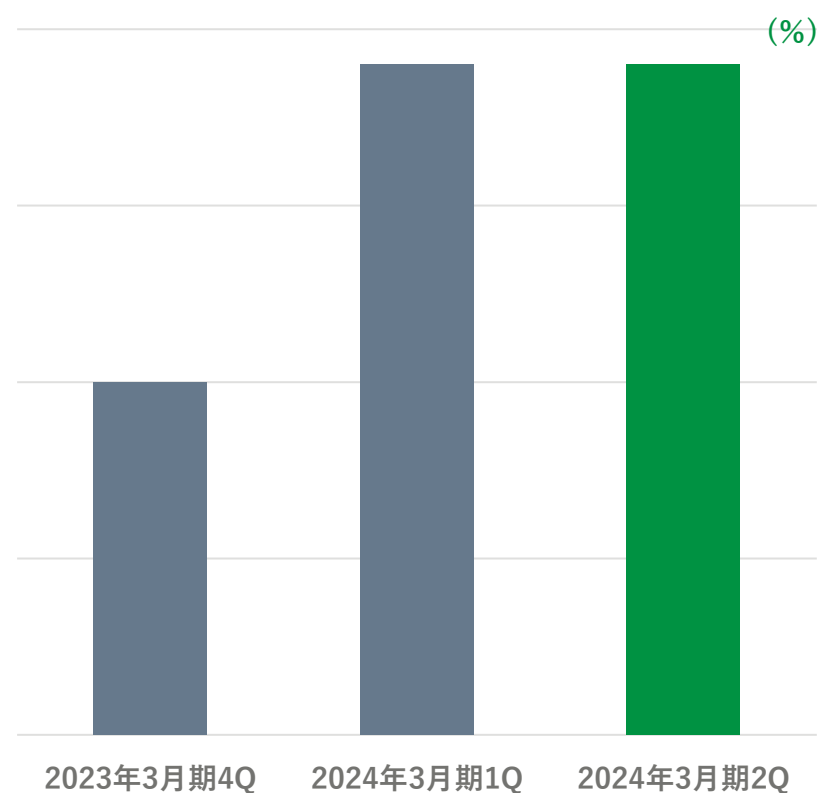
Web3事業

NFT販売は目標値220%と順調に推移。ゲームギルドは1Q時点から変わらず安定して運営。

NFT販売代理
売上達成率



ゲームギルド
DEP流通総額

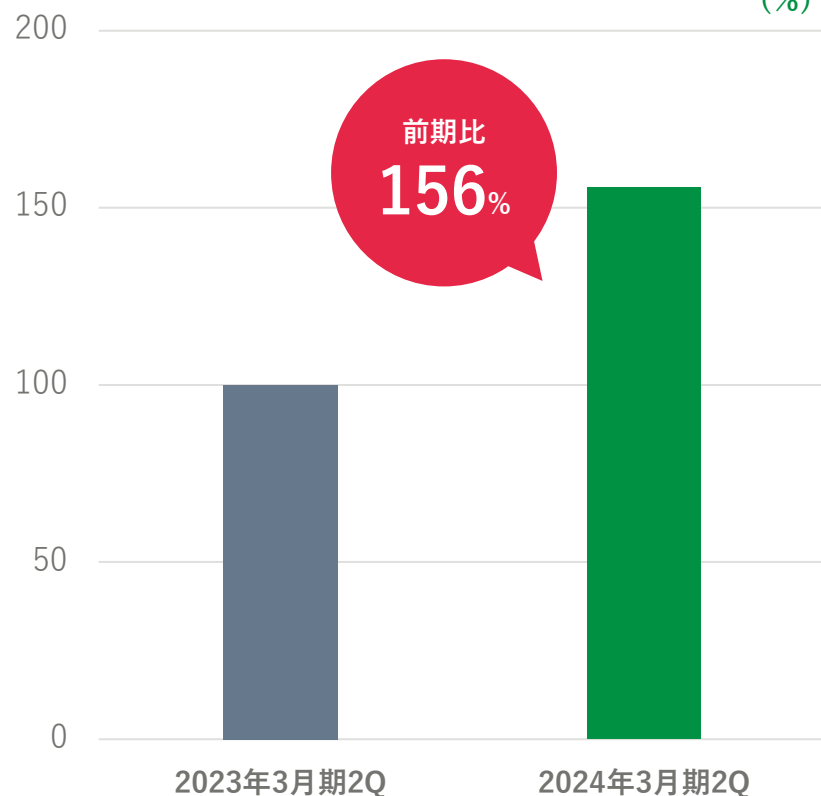


休日いぬ部

CVR前期比**156%**、アフィリエイト収益前年同期比**137%**と順調に推移
9月に旅行業免許を取得し、収益拡大に向けて集客と仕入に注力を予定

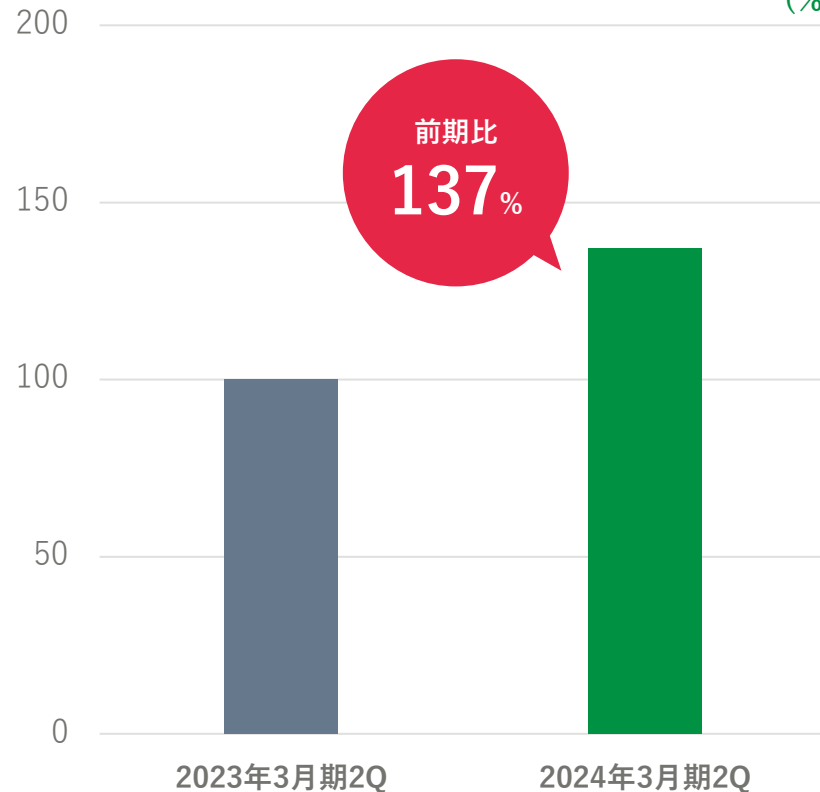
CVR (予約数/PV)

(%)



アフィリエイト収益

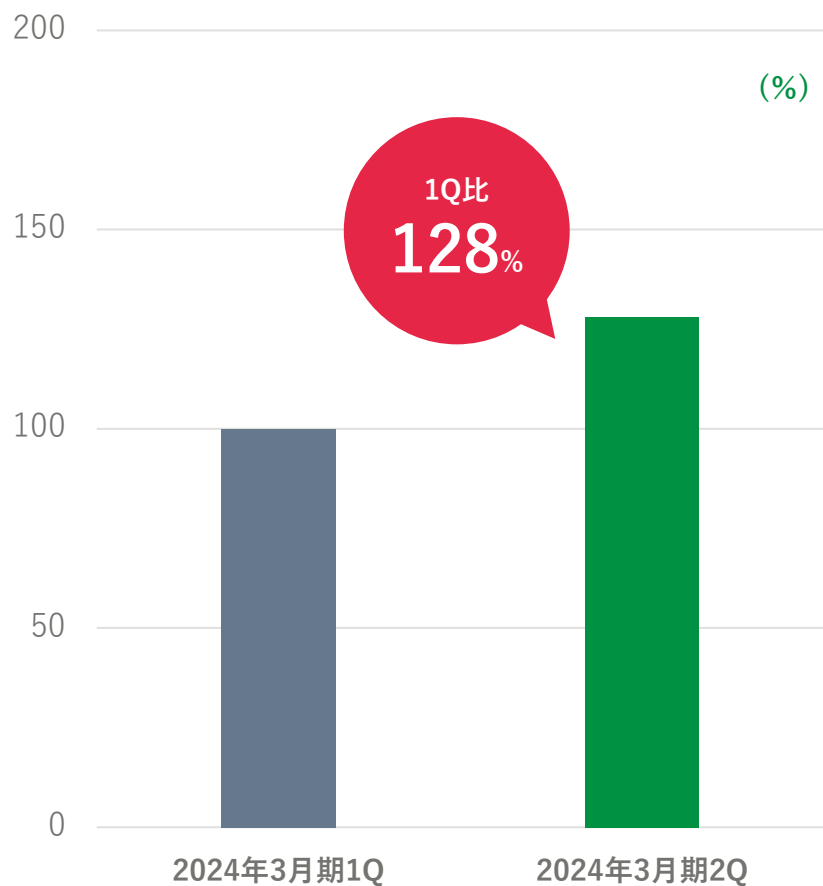
(%)



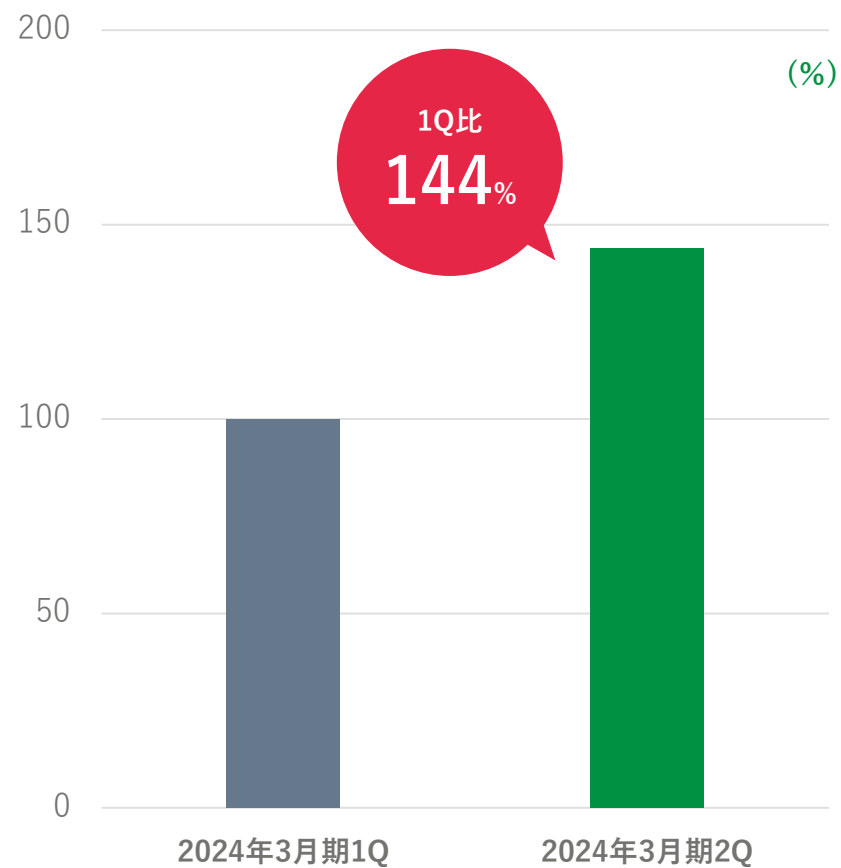
Perrole

3月のアプリリリースより登録者数**3.2万人突破**。PV、UU共に増加傾向。

PV数



UU数



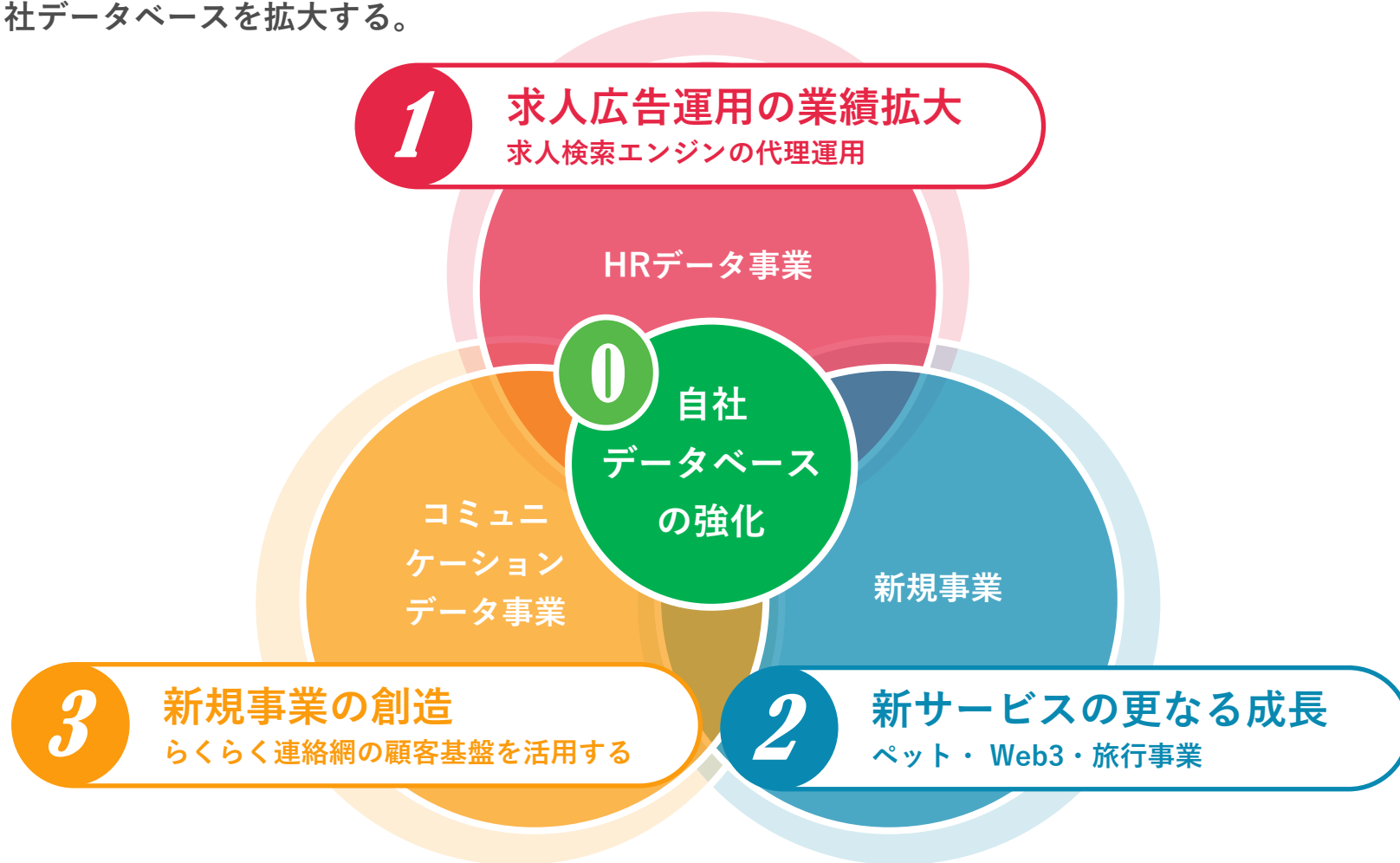
The background features a light green isometric cityscape with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a globe, a padlock, gears, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these elements, suggesting a network or data flow. A solid green horizontal bar is positioned in the middle-right section of the image.

V

2024年3月期戰略

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 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

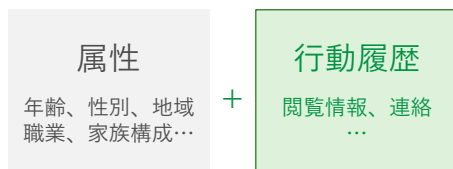
投資1 認証基盤の共通化

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



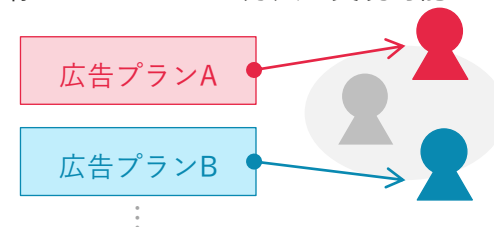
投資2 行動履歴も蓄積

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。

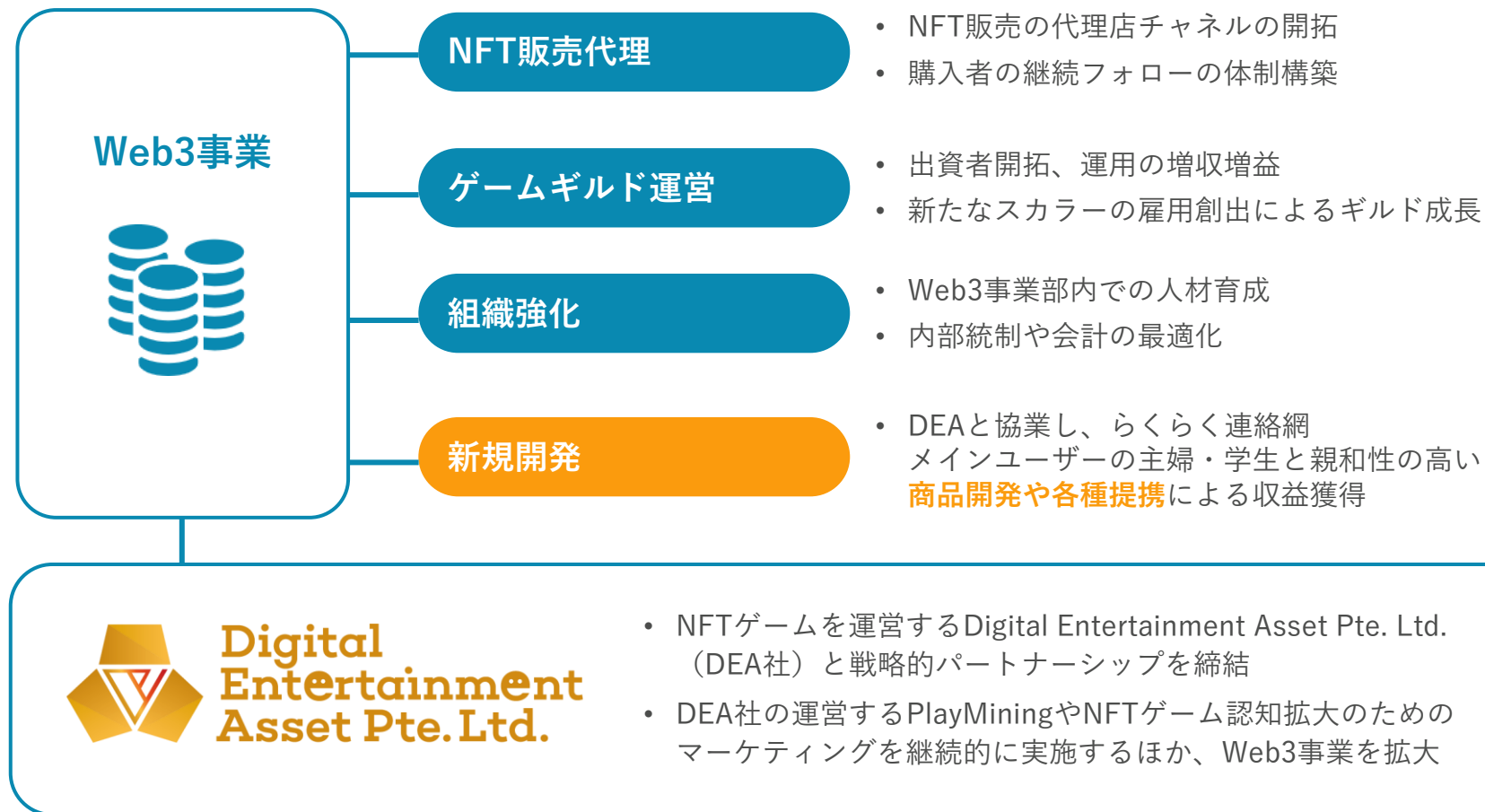
Indeed認定パートナー
制度とは

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9月時点、全225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 16社、SILVER+ 12社、SILVER 73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



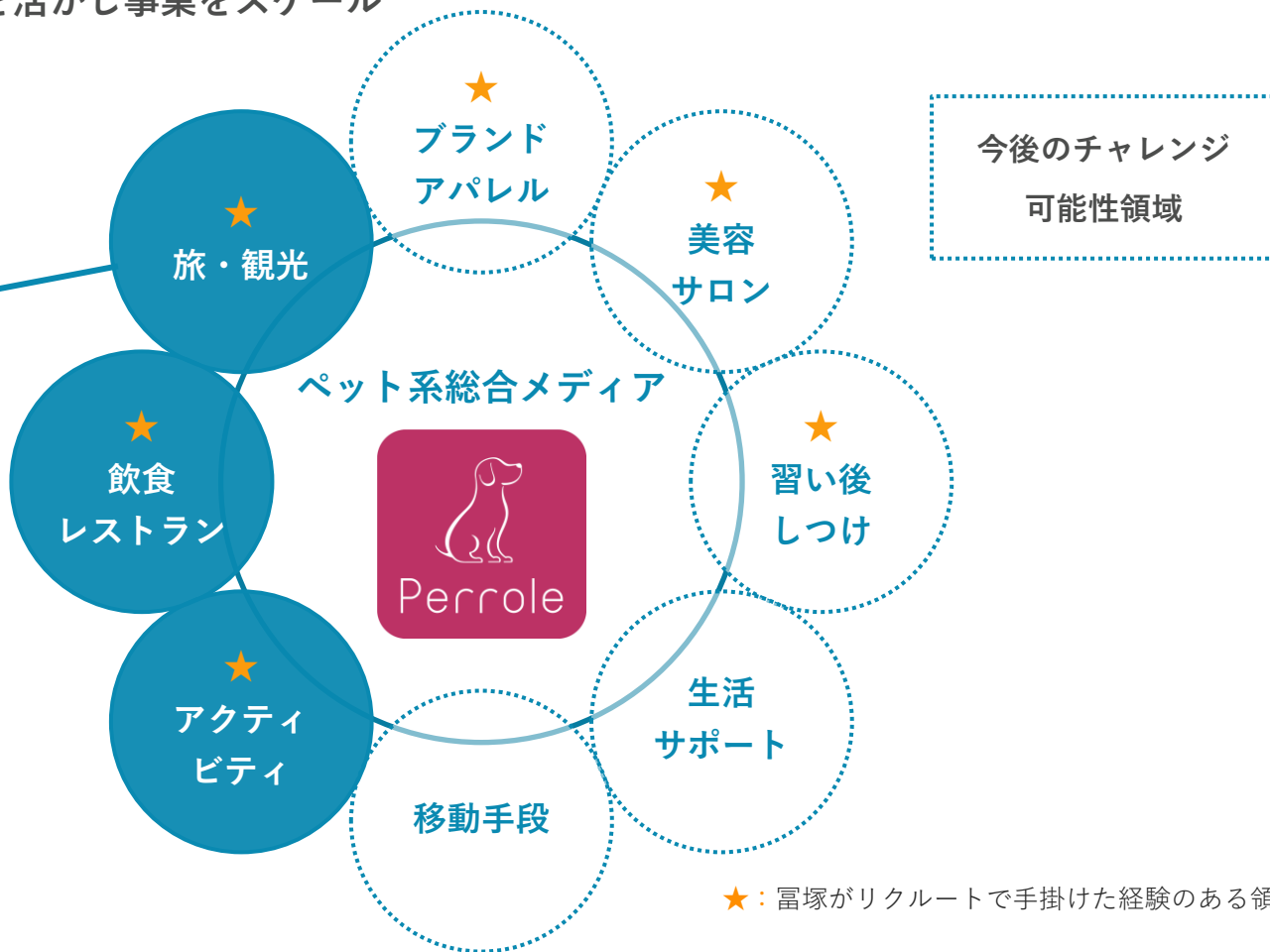
② 新サービスの更なる成長 – ペット事業

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



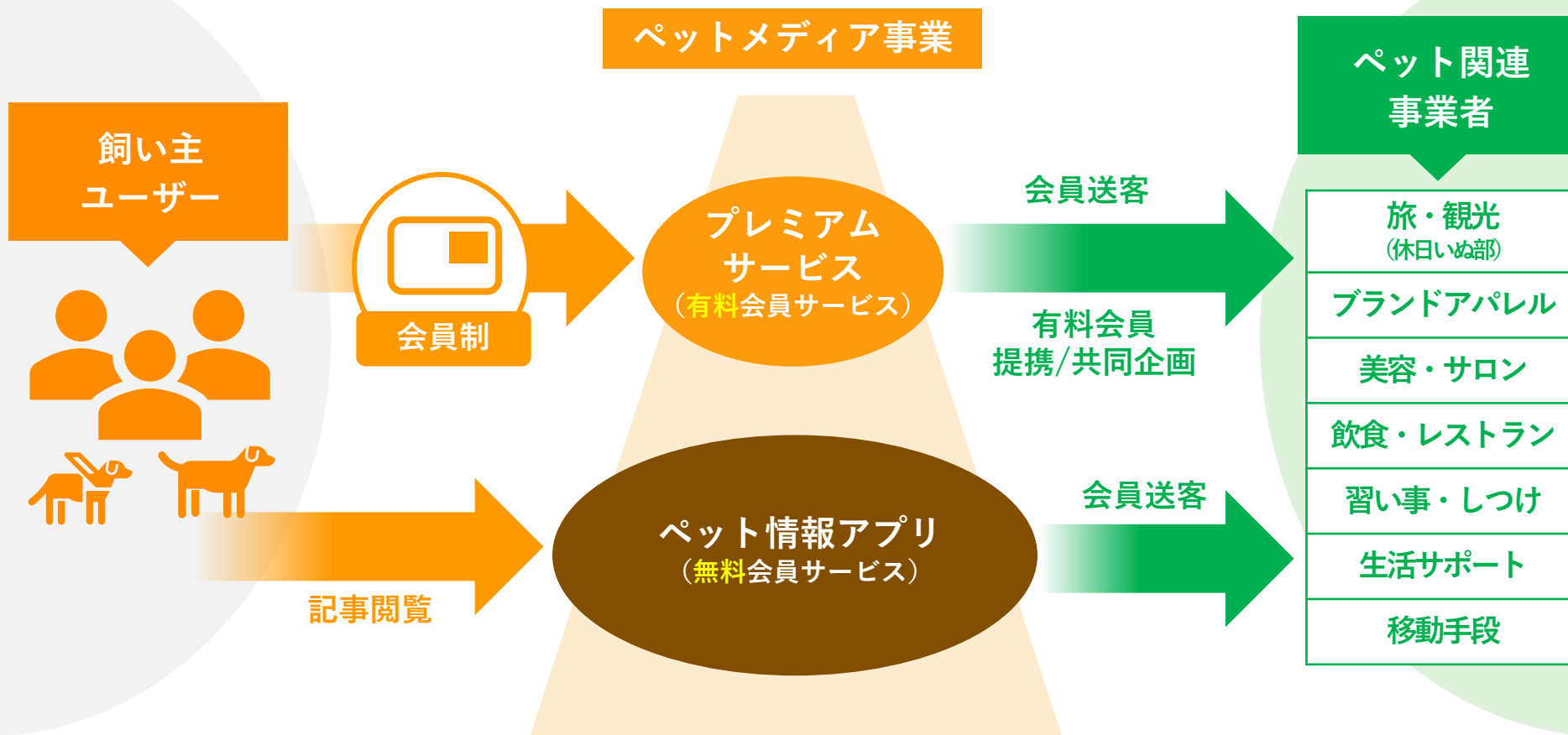
- 直接予約による収益増
- タイアップ実施
- アフェリエイト収益
- 掲載型広告による収益



★：富塚がリクルートで手掛けた経験のある領域

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



- 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 

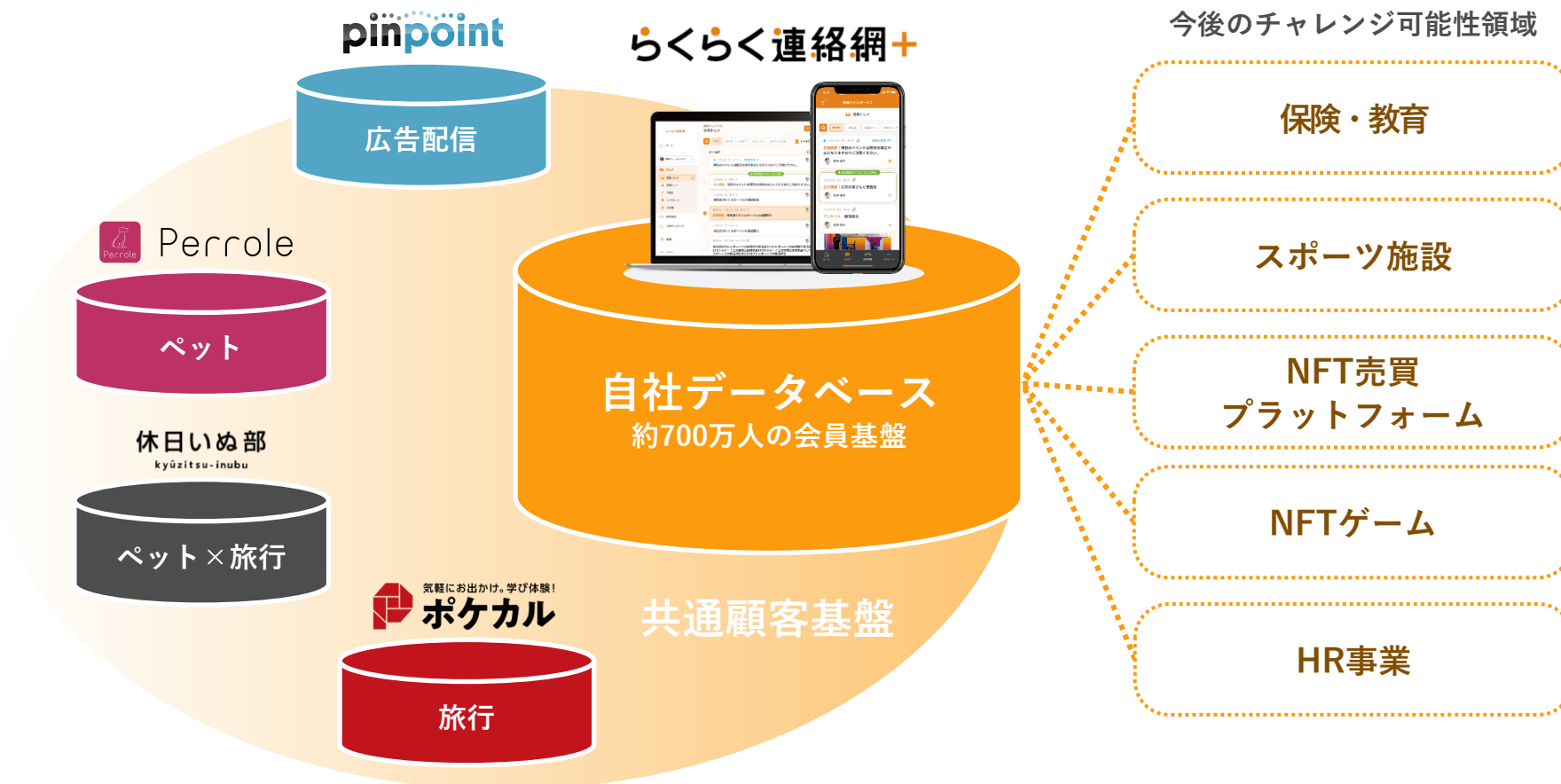
顧客基盤

 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。

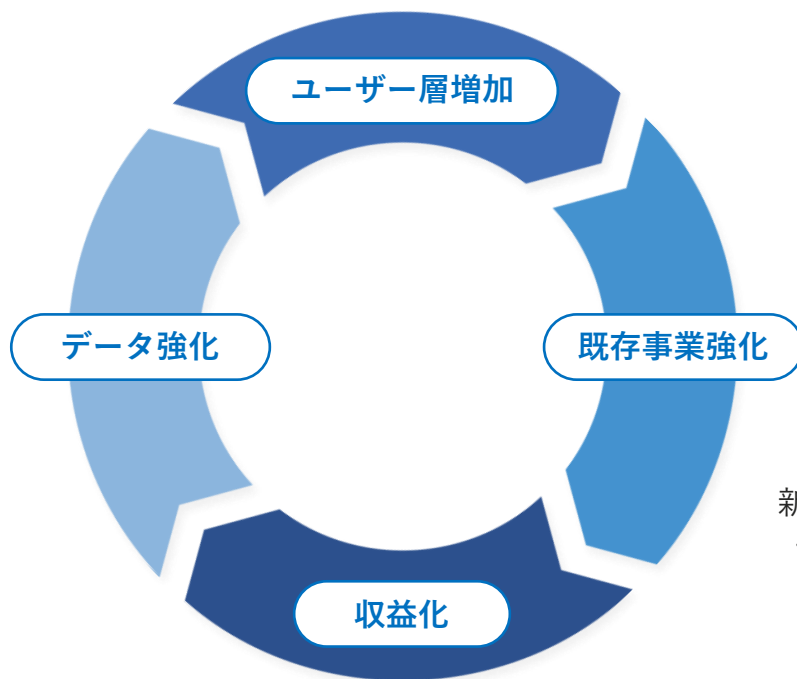


新規事業の基本戦略

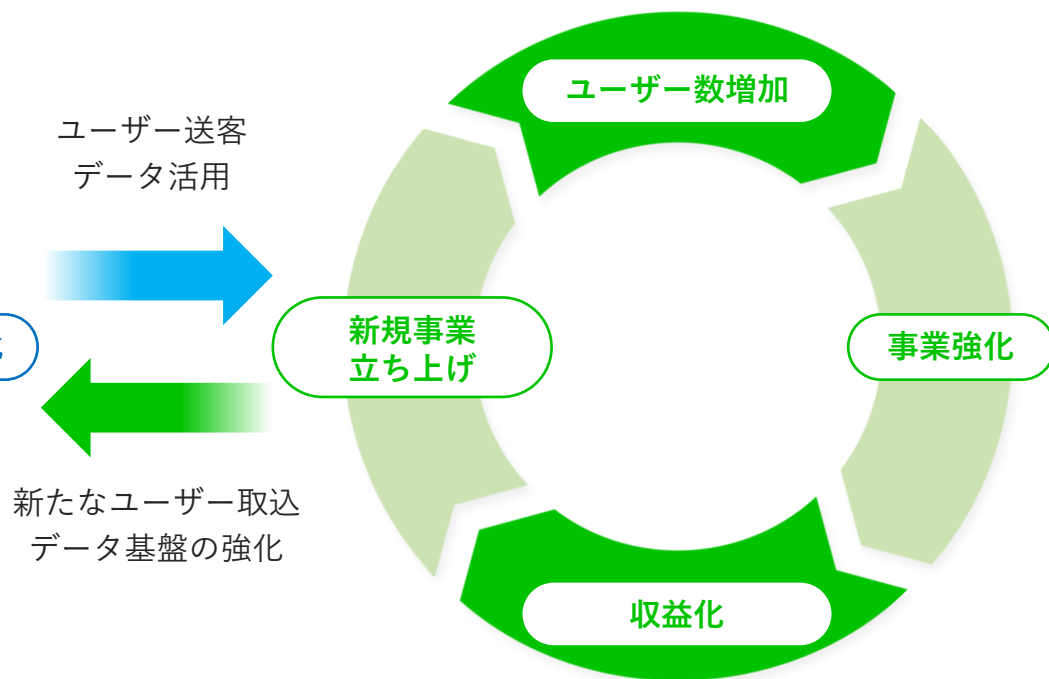
既存事業の強みが生きる領域で新規事業を展開し、早期成長を狙う。

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

The background features an isometric illustration of a city with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons, including Wi-Fi symbols, a padlock, gears, a globe, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a smart city or digital infrastructure theme.

VI | 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

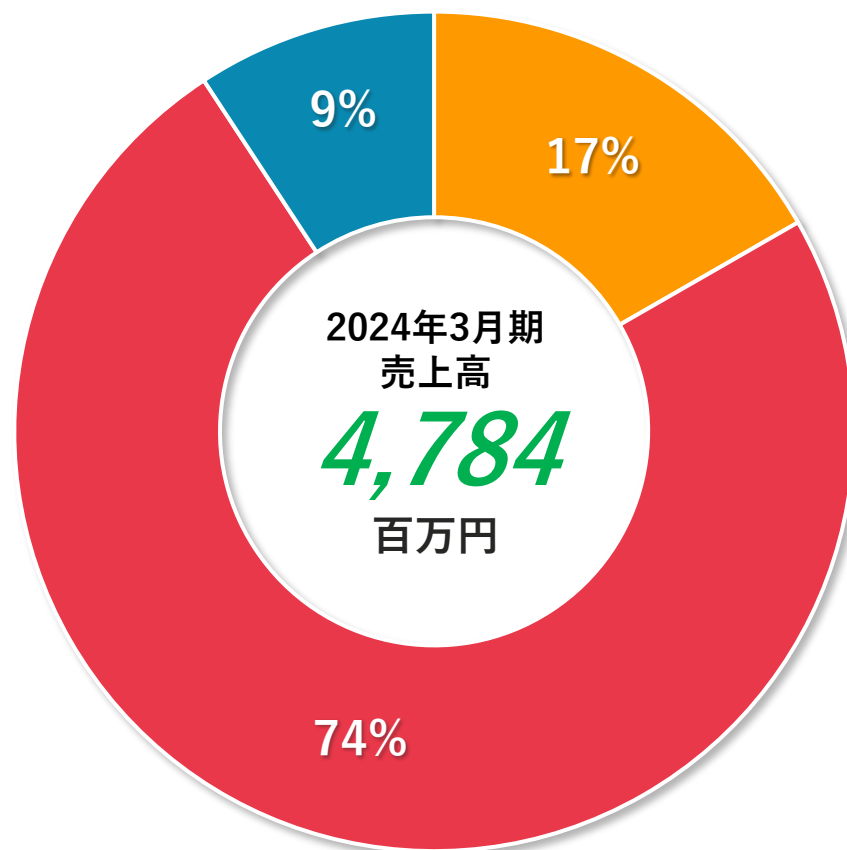
売上 **799** 百万円
(前期比 ▲15.8%)

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	+ 63.3%
経常利益	55	88	+ 63.3%
当期純利益	37	86	+ 135.7%

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>マーケット環境：インターネット広告市場は堅調に推移</p> <p>らくらく連絡網：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>pinpoint：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>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をリリースを見込む</p>
HRデータ事業	<p>マーケット環境：採用環境はコロナ禍前まで回復</p> <p>ジョブオレ：前期並みを見込む</p> <p>HR Ads Platform：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>求人検索エンジン：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>マーケット環境：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>Web3事業：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>ペット事業：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>旅行事業：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>人件費：継続成長に向けた採用強化に伴う人件費増加</p> <p>その他：新規事業の認知度向上のための広告宣伝費増加</p>

The background features a light green, isometric cityscape with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a globe, a padlock, gears, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a smart city or digital infrastructure theme.

VII | Appendix

コミュニケーションデータ事業

らくらく連絡網 
らくらく連絡網+

約700万人・39万団体※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。
※2023年9月30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。

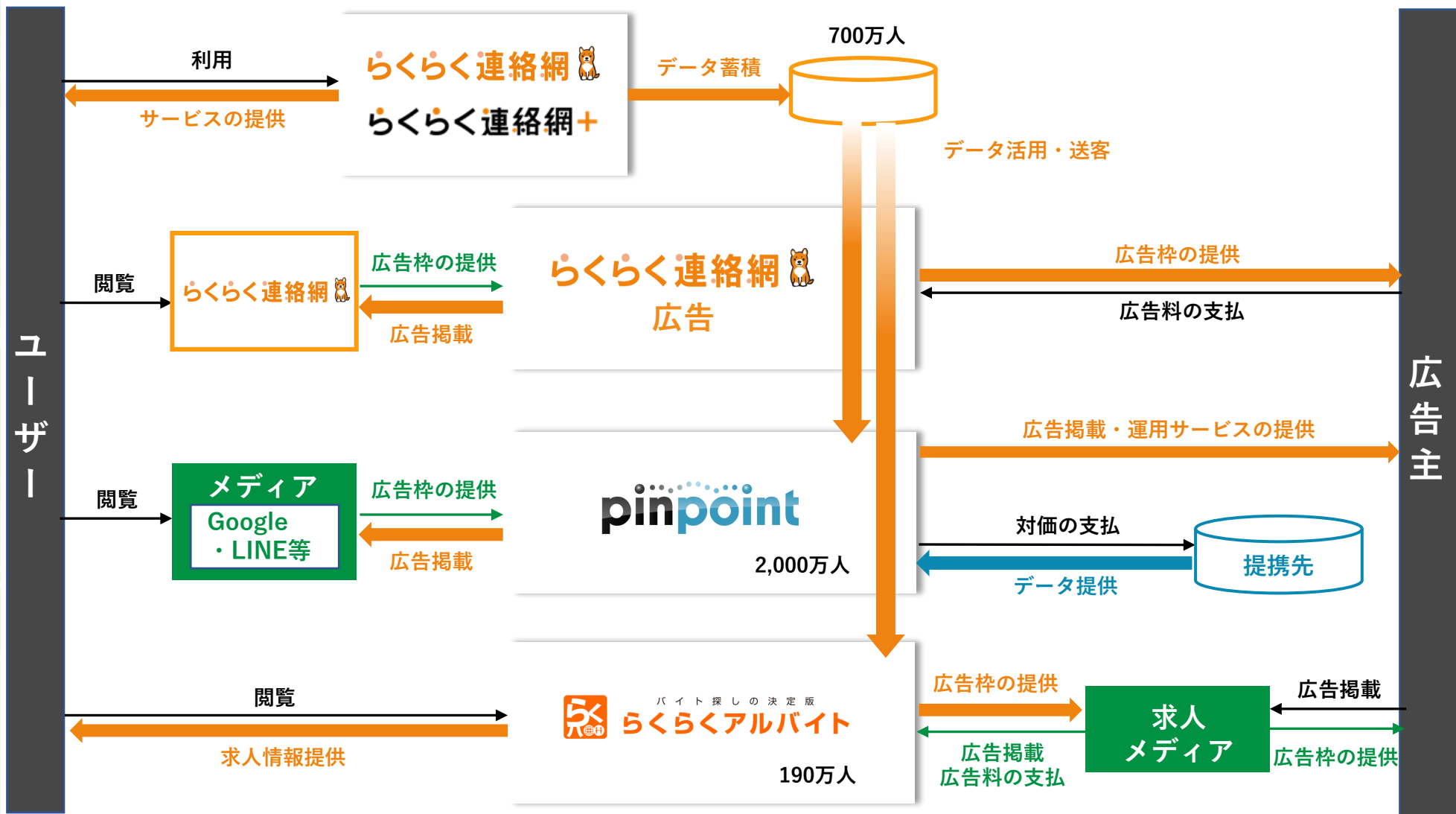
pinpoint

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。

 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。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。

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 **39万団体 700万人**

※2023年9月30日時点

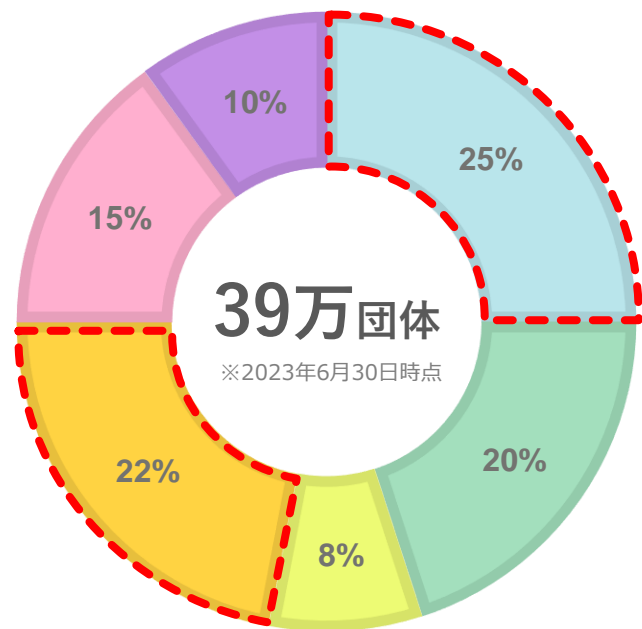
▶ アプリダウンロード数 **280万DL突破**

※2023年6月30日時点



らくらく連絡網の特徴

団体の特徴



■ スポーツ系	■ 文化・趣味系	■ 仕事関係
■ 学校・教育	■ 友達・仲間	■ ボランティア組織

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

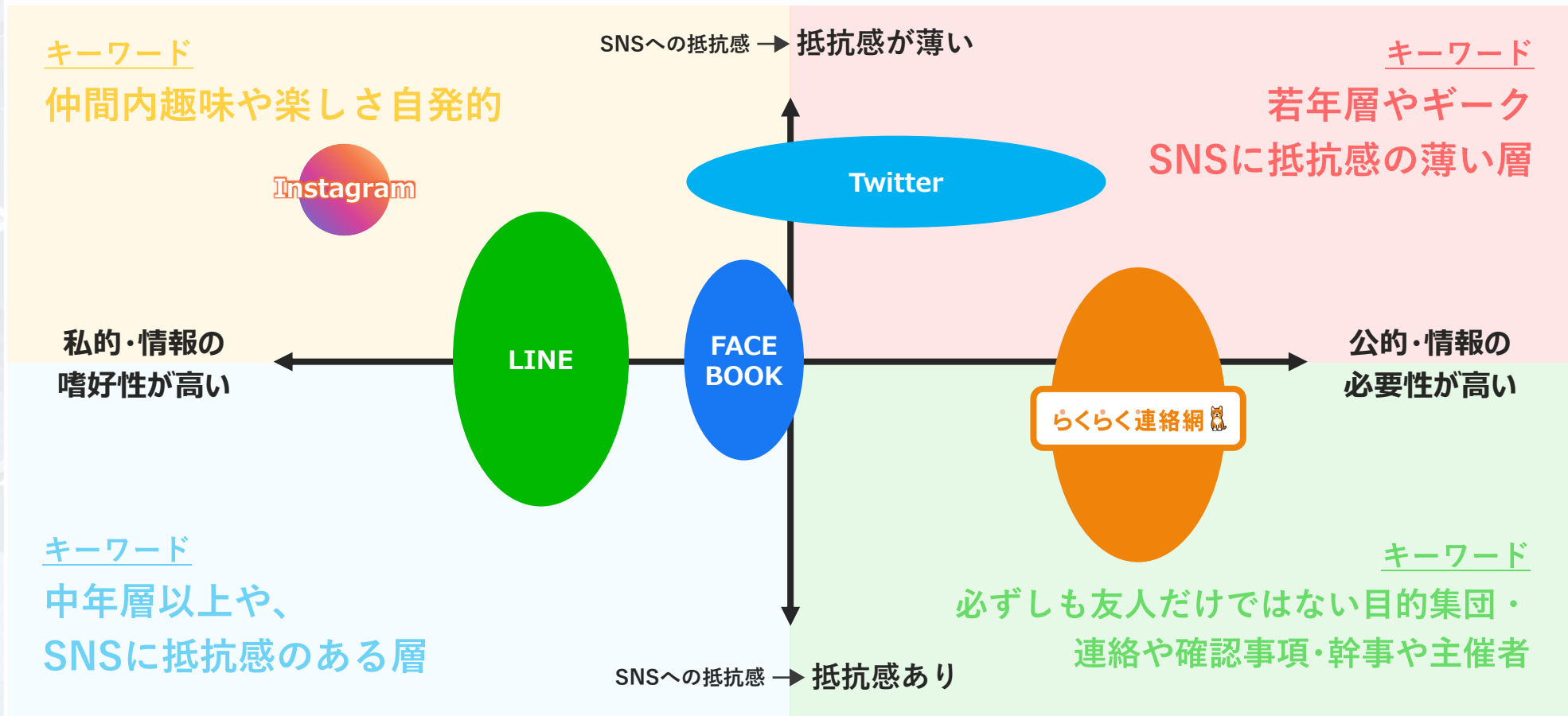
PTAや学級の連絡網は個人情報観点から廃止の傾向にあります。その点「らくらく連絡網」はお互いに連絡先を知らせることなくメールを受け取れるため、公式の連絡網として採用する学校が増えています。

▶ 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している





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

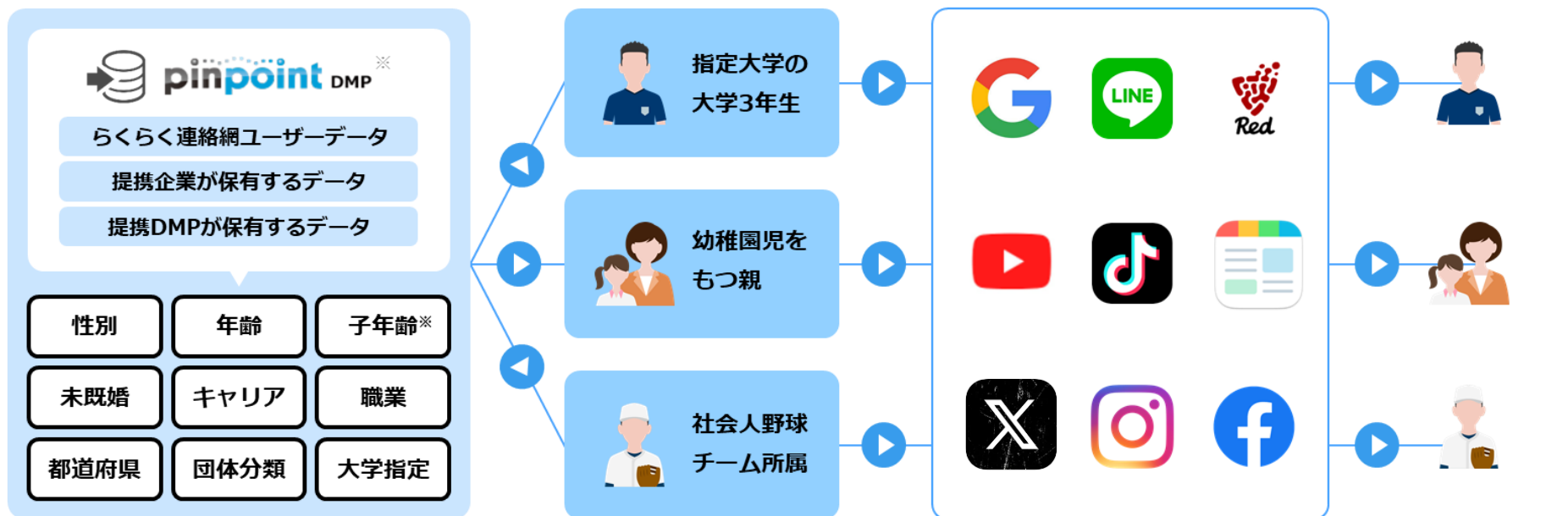
2,000万人以上のデータの中から企業のニーズに合致したターゲットに対象を絞り日本全国ほぼすべてのWEBサイトとSNS上で広告配信を行えます。

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。

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

CRM系

Adobe
Audience Manager

smartica!DMP

Rtoaster

Juicer

b→dash

Treasure Data

1st Party
データ中心

3rd Party
データ中心

PIA DMP

Fortuna

Intimate Merger

pinpoint

AudienceOne

Oracle BlueKai

広告系

らくらくアルバイト



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搭載し、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

190万人突破

※2023年9月30日時点



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。

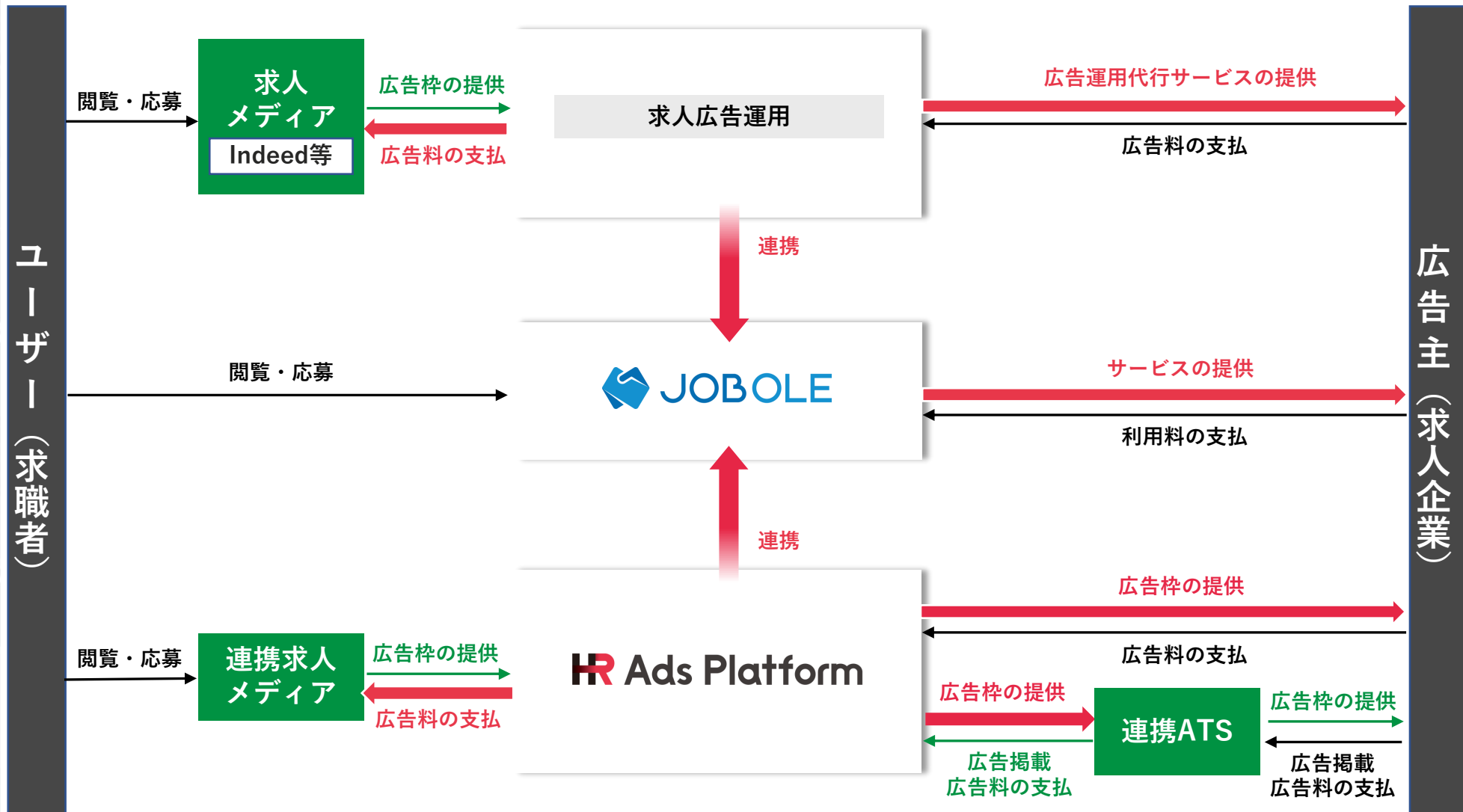


簡単スピーディーに採用サイト作成ができる採用支援システム。
イオレが10年以上にわたり運営していた自社メディアの集客ノウハウを反映し、
求人検索エンジンでの効果を最大化させることで、採用数増加を支援。
「HRアドプラットフォーム」とも連携。

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、**全225社**※のパートナー認定企業のうち、**プラチナムパートナー3社、ゴールドパートナー16社、シルバー+パートナー12社、シルバーパートナー73社、ブロンズパートナー121社**が特別認定を受けています。

※2023年9月1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、**96%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 2022年4月～2023年3月の案件継続率





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 ▽

ID	ステータス	今のフェーズ	内定前回のフェーズ	氏名
248149	面接済み	応募	選択してください	イオレ幸子
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	イオレ美子
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。



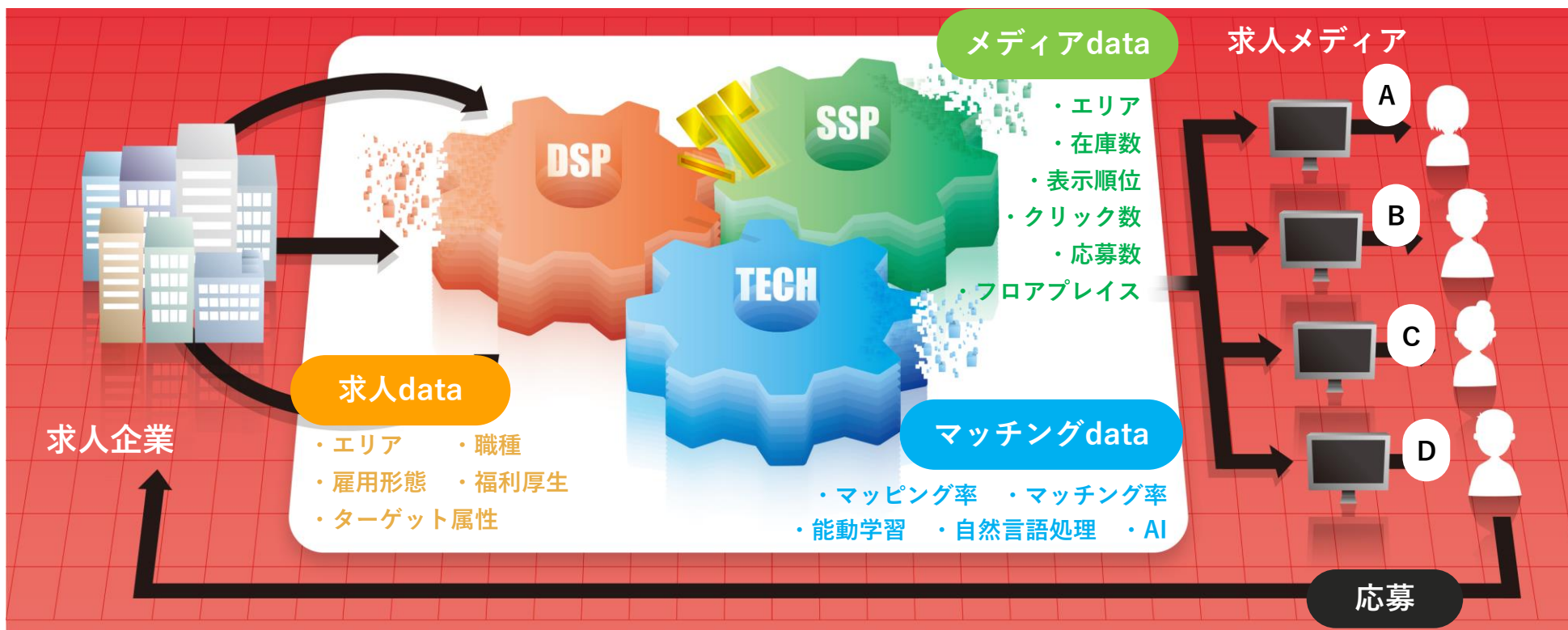
HR Ads Platform

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ー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。



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。



Perrole

2023年3月1日リリース。

「犬と楽しめる生活が、私たちの幸せ」をコンセプトにした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するための良質なサービスや商品の情報をカテゴリごとに掲載。

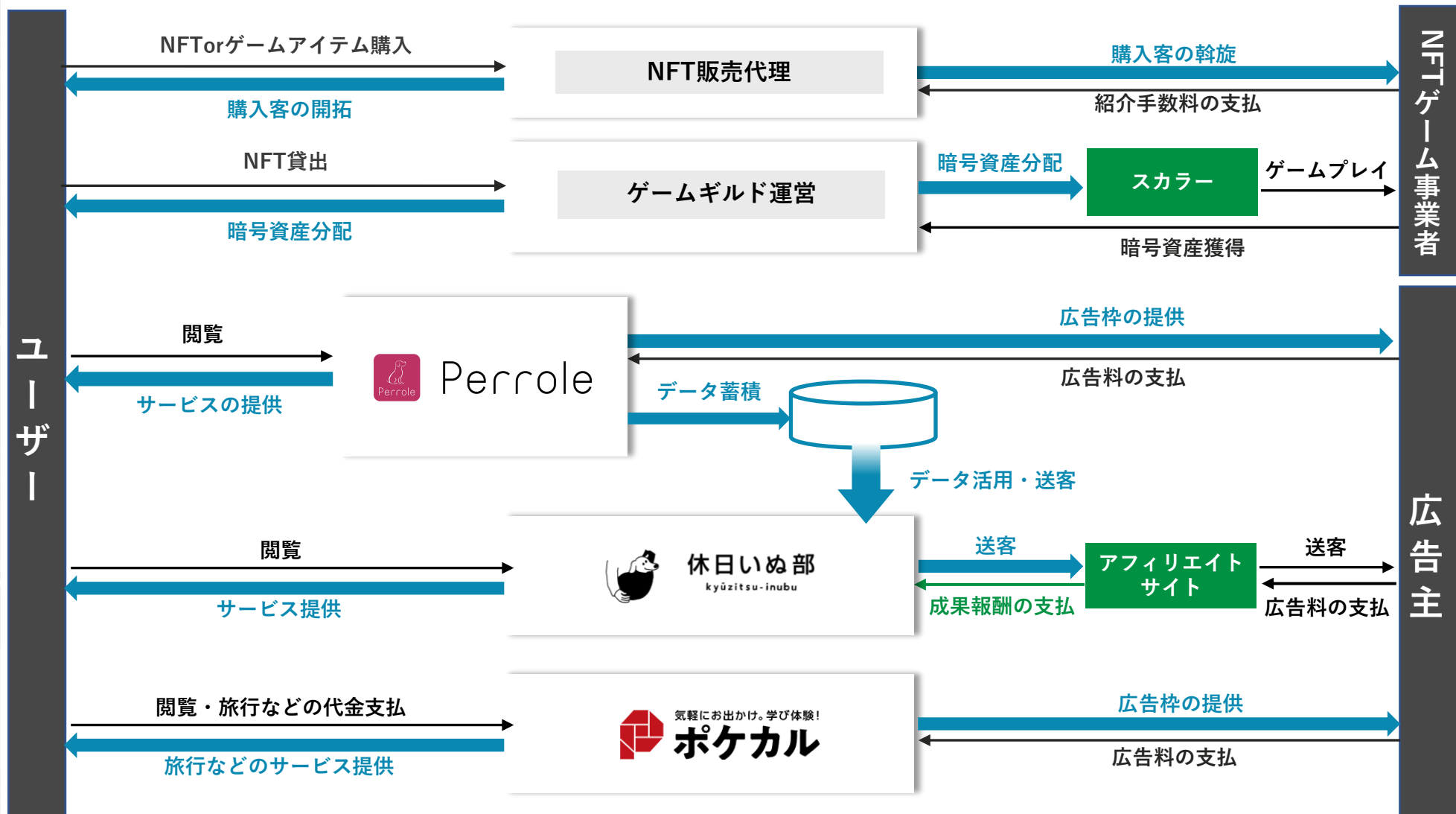


気軽にお出かけ。学び体験!
ポケカル

2023年3月1日事業譲受。

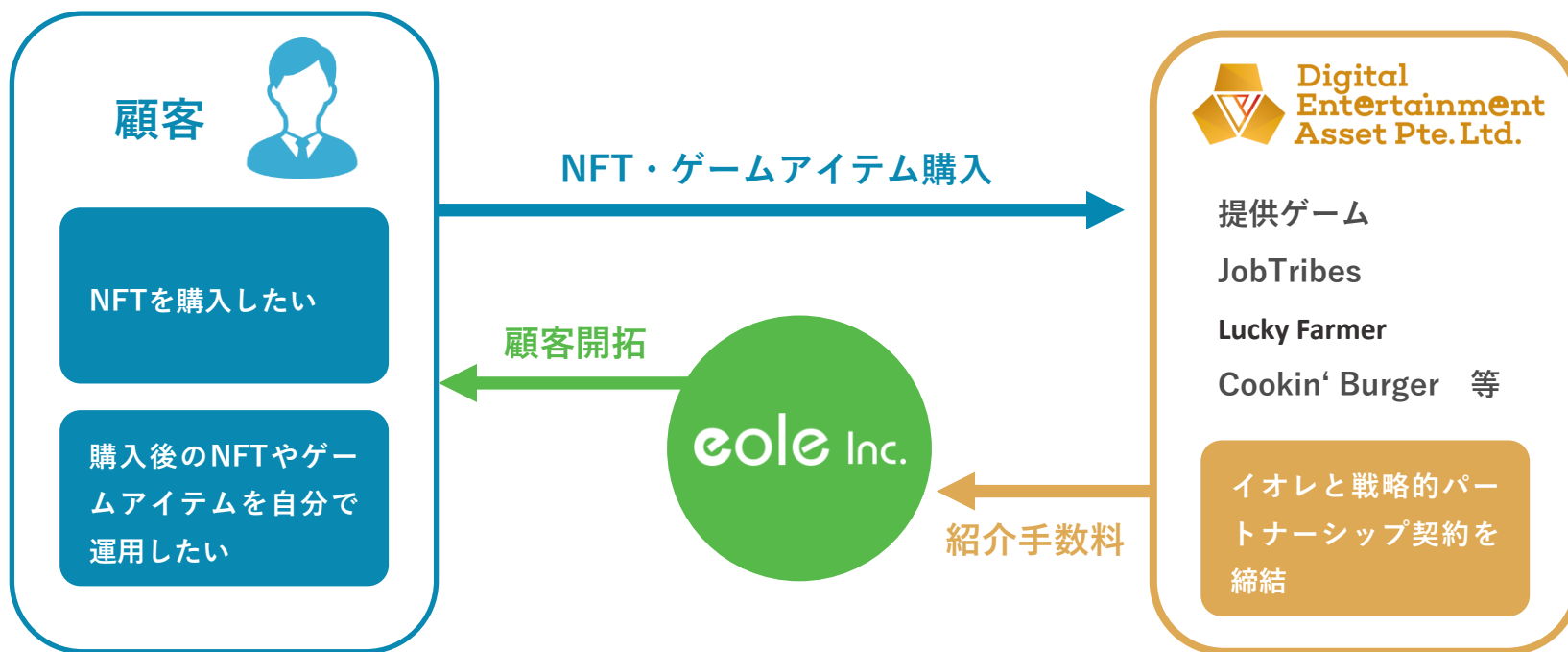
バスツアー、クルーズツアー、街歩き、体験イベント、体験教室、工場見学など、日帰りで楽しめる様々な旅行プランから自分の行きたいツアー・イベントを検索・予約できる日帰り旅行専門サイト。

新規事業のビジネスモデル



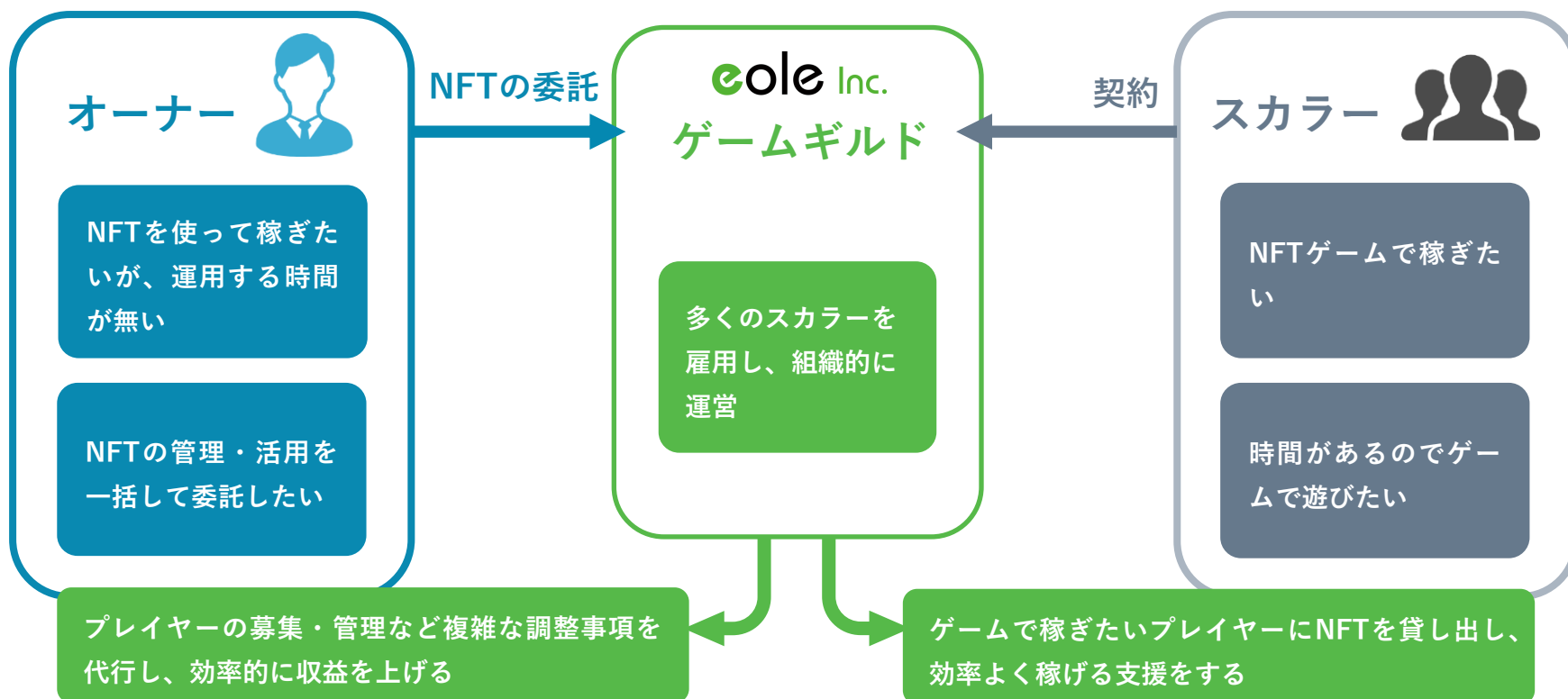
NFT販売代理

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。



ゲームギルド運営によるSDGs

✓ 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

eole game guild

- 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
- 約450名のスカラーを雇用（2023年9月30日時点）



東南アジアの貧困地域に居住

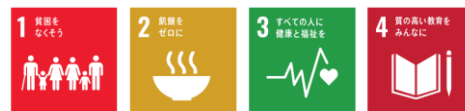
コロナの影響で雇用を失った

健康の問題で働けない など



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

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



→ 社会課題に対する解決策としてPlay to Earnが注目されています。



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





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

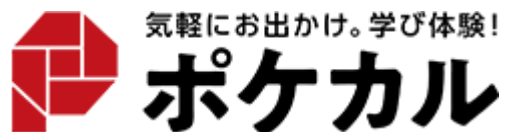
気になる記事は
ブックマーク可能

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3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。

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
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。