



2025年3月期第3四半期

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)

2025年2月14日

目次

- 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 / 2025年3月期戦略
- VI / 業績予想

- VII / Appendix



| | 会社概要

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 ※2024年12月31日時点	電 話	03-6773-9067（代表）	
従業員	105名 ※2024年12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	富塚 優 吉田 直人 一條 武久 貞方 渉 北井 朋恵 荻野 俊和 大山 亨 田島 正広 高木 盛至 阿部 隼太郎	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」、「Perrole」の運営）・ 旅行事業（「ポケカル」の運営）
			取引銀行	三井住友銀行 りそな銀行 みずほ銀行

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700万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	 JOBOLE
運用型求人広告 プラットフォーム	HR Ads Platform



新規事業

2022年11月以降参入。新たな収益柱を目指し事業を展開

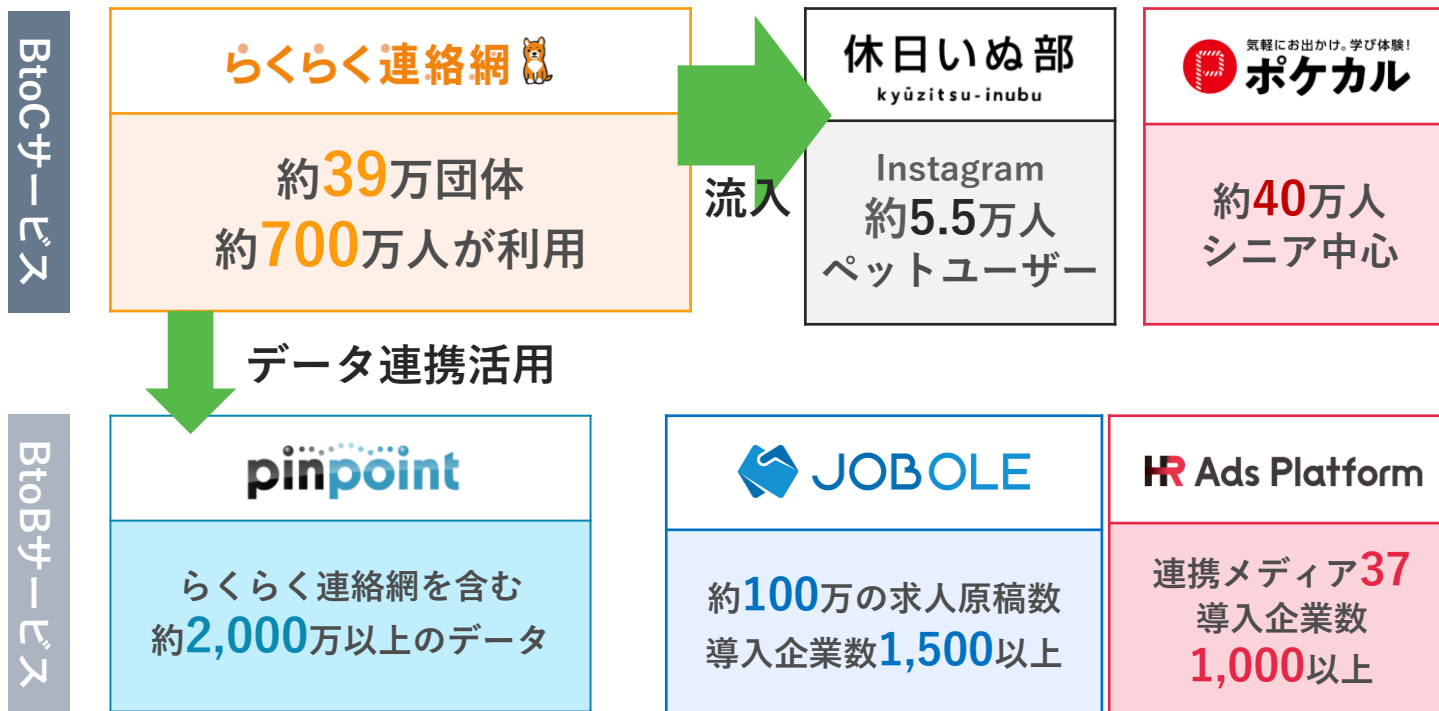
Web3事業	NFT販売代理 ゲームギルド運用
ペット情報メディア	休日いぬ部  Perrole <small>kyūzitsu-inubu</small>
日帰り旅行ツアー	 気軽にお出かけ。学び体験! ボケカル



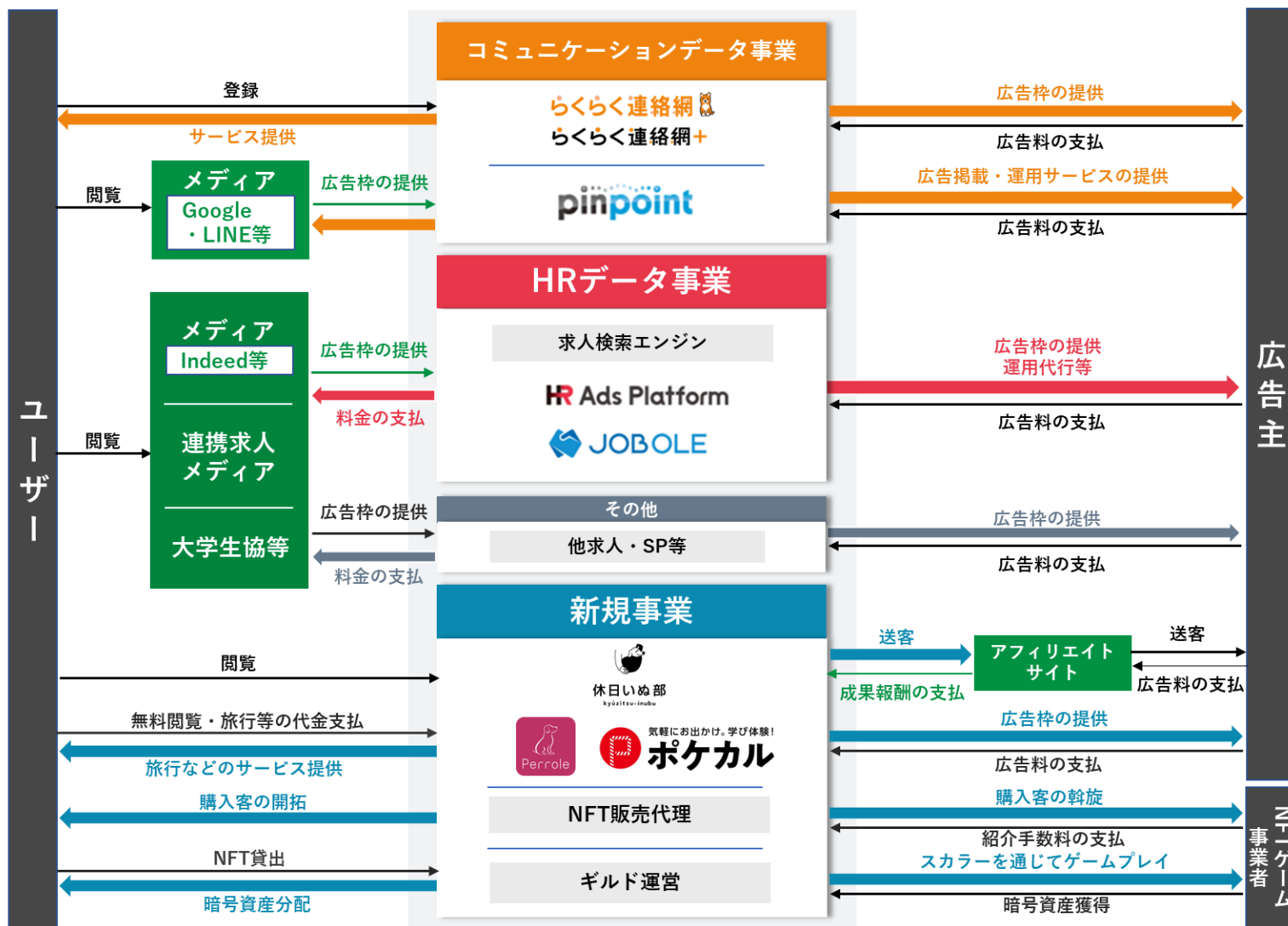
当社の強み

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



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 <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 	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・Perrole 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		

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 globe, a gear, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a networked or digital city environment.

II | 業績ハイライト

2025年3月期3Q 業績ハイライト

- 売上高は2,527百万円と前年同期比10.6%減少で推移
- 3Q単体では、売上は過去最高を更新、経常利益も黒字回復し過去比較で高水準

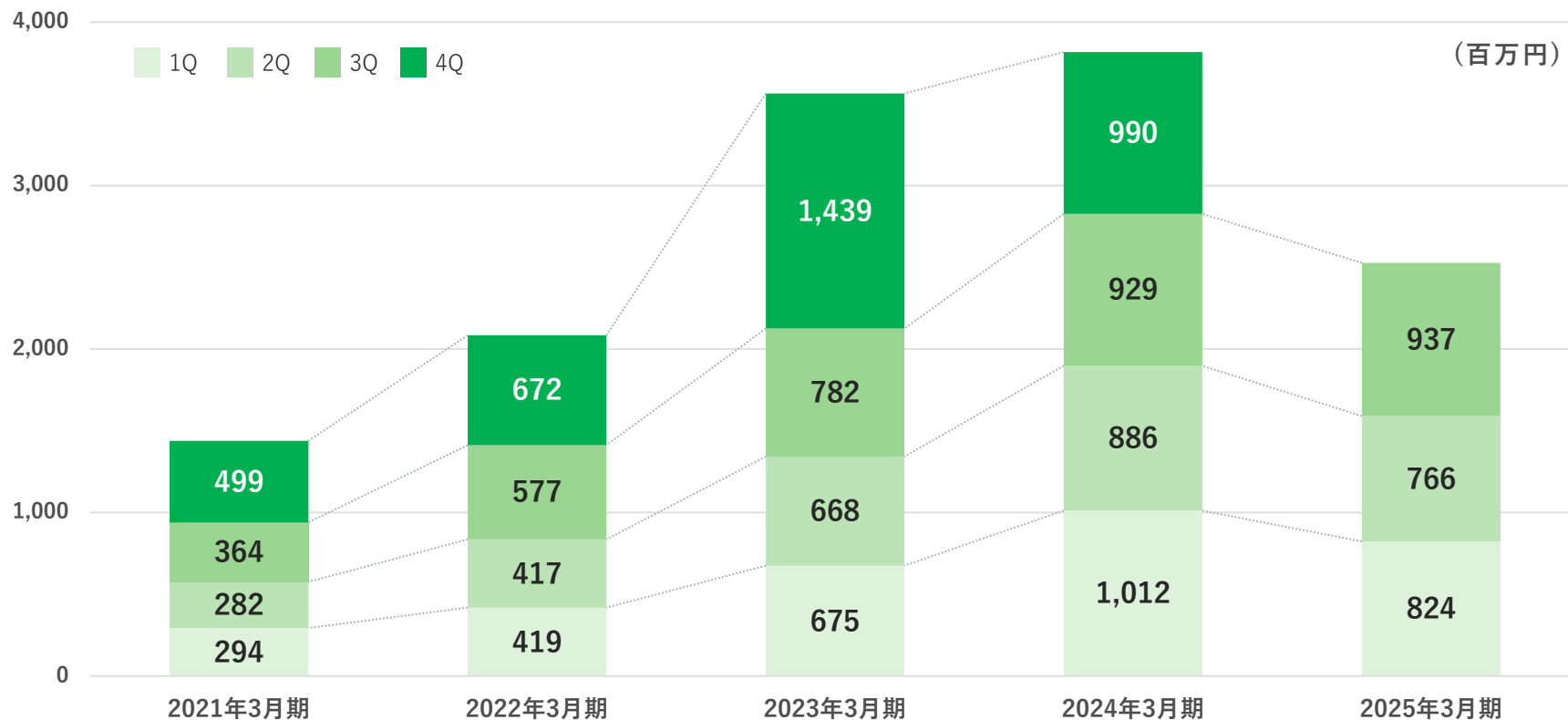
(百万円)

	2024年3月期3Q 実績	2025年3月期3Q 実績	前年同期比
売上高	2,827	2,527	△10.6%
営業利益	△4	△72	—
経常利益	△6	△74	—
純利益	△12	△542	—

※ 業績は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

- 前年同期比0.8%増
- HRアドプラットフォーム、ジョブオレなどが好調に推移し微増。3Q単体の売上としては過去最高



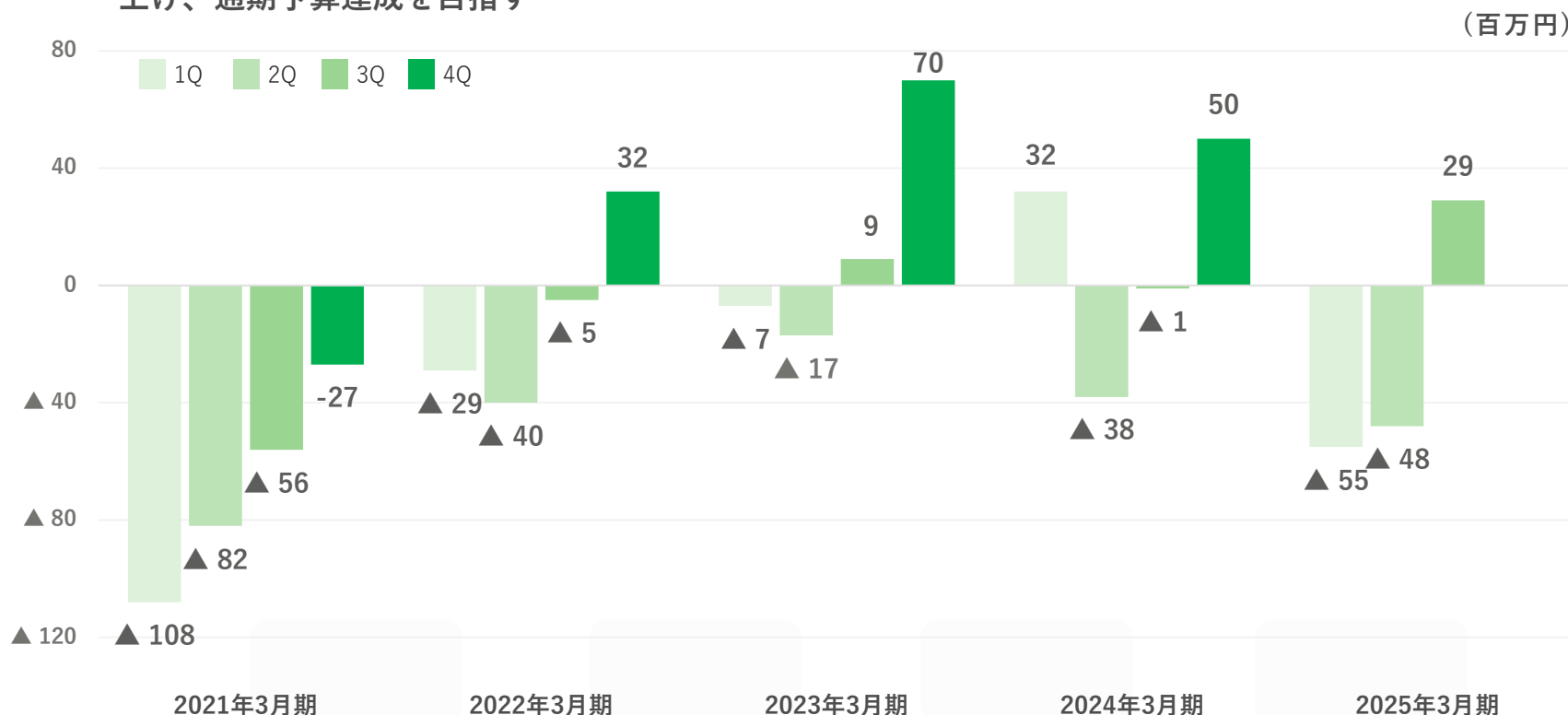
補足

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

業績推移 — 四半期別経常損益

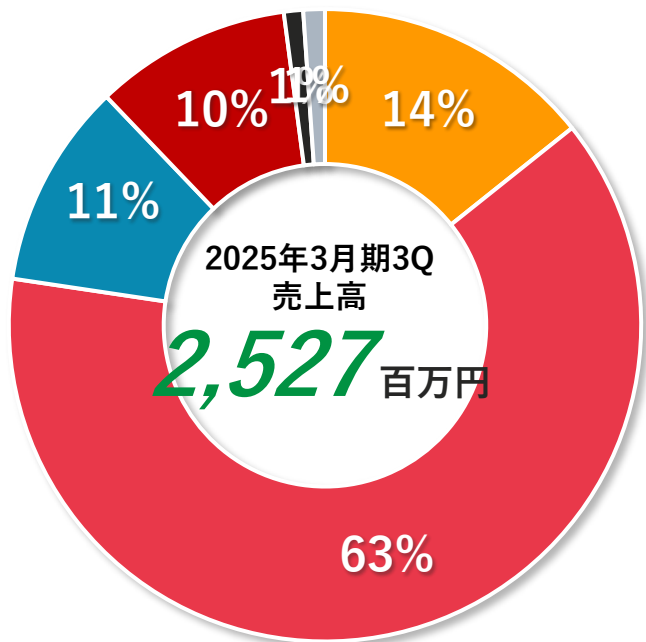
- 2Qでは新規事業の開発費、昨年増加した人件費の影響により損失を計上
- 下半期である3Qから利益を積み上げ単体では黒字を達成。さらに予算の集中する4Qで利益を積み上げ、通期予算達成を目指す



経常損益
推移

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
経常損益	△274	△40	54	43	—

事業別売上割合



旅行事業

売上 **179** 百万円
(前期比 +157.9%)

コミュニケーションデータ事業

売上 **386** 百万円
(前期比 ▲36.5%)

大口顧客の終了により昨対比減。

HRデータ事業

売上 **1,702** 百万円
(前期比 ▲11.2%)

審査落ちにより売上に影響

Web3事業

売上 **184** 百万円
(前期比 +11.9%)

NFTゲームアイテム販売代理が順調に売上を伸ばす。
旅行事業は旅行商品の造成功率の強化、催行率の向上により売上純増。ペット事業はOTA化中断の影響が売上に影響。

ペット事業

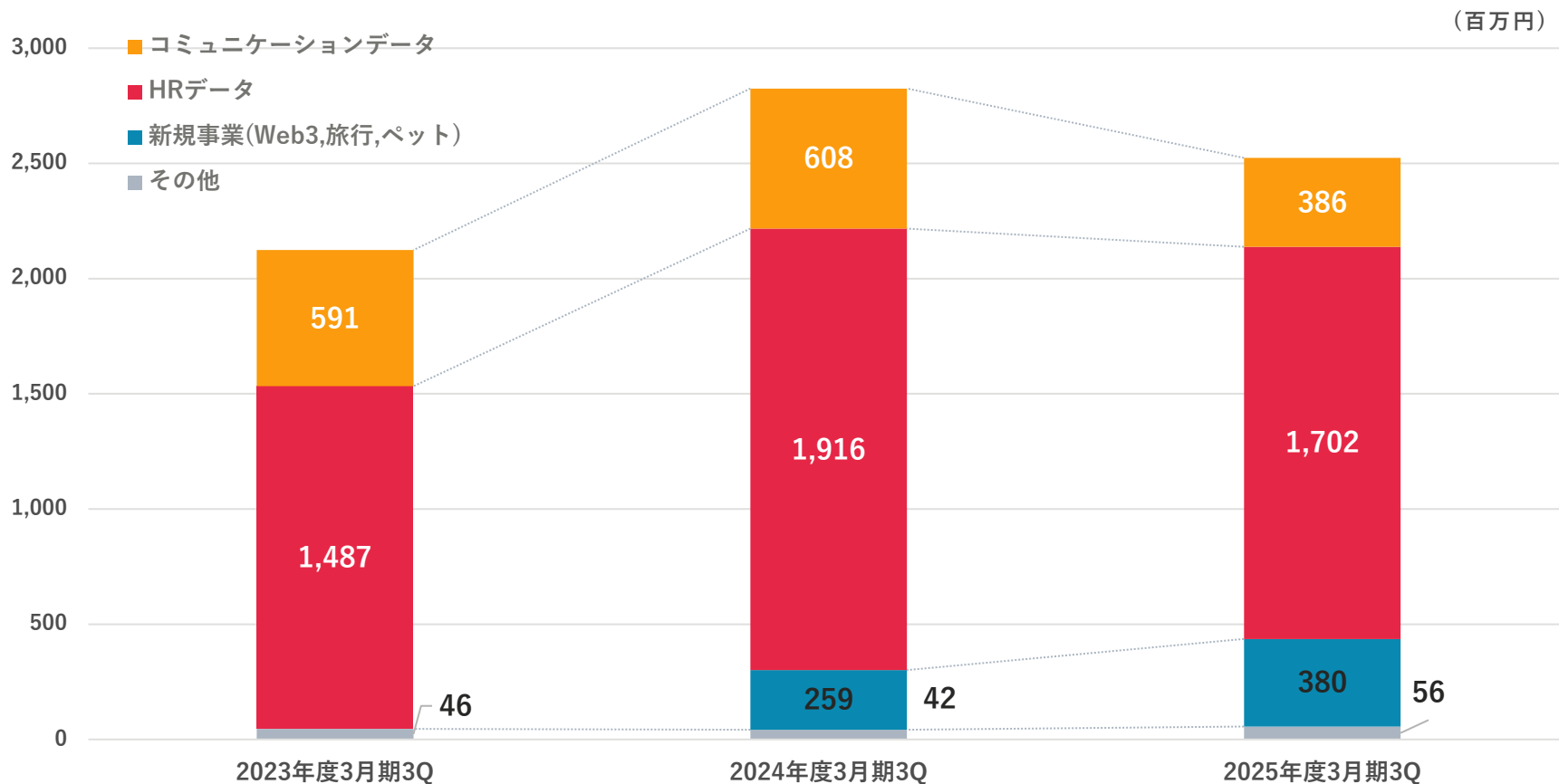
売上 **17** 百万円
(前期比 ▲30.1%)

その他

売上 **56** 百万円
(前期比 +32.7%)

事業別売上推移

- HRデータ事業は求人検索エンジンの審査落ち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伸び悩み



※ 2025年3月期以前は現在の事業区分に組み替え算出

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 parts of the city, suggesting a network or data flow. The overall color palette is light green and white.

III

トピックス

「HR Ads Platform」の導入企業数が1,000社を突破

- ・ 求人広告市場において運用型求人広告プラットフォームの認知度向上
- ・ 「HRアドプラットフォーム」のセールス強化の影響
- ・ 導入企業数（開設された累計アカウント数）が1,000社を突破し、サービスが拡大
- ・ 「HRアドプラットフォーム」と連携している「ジョブオレ」の求人原稿数にも大きく影響

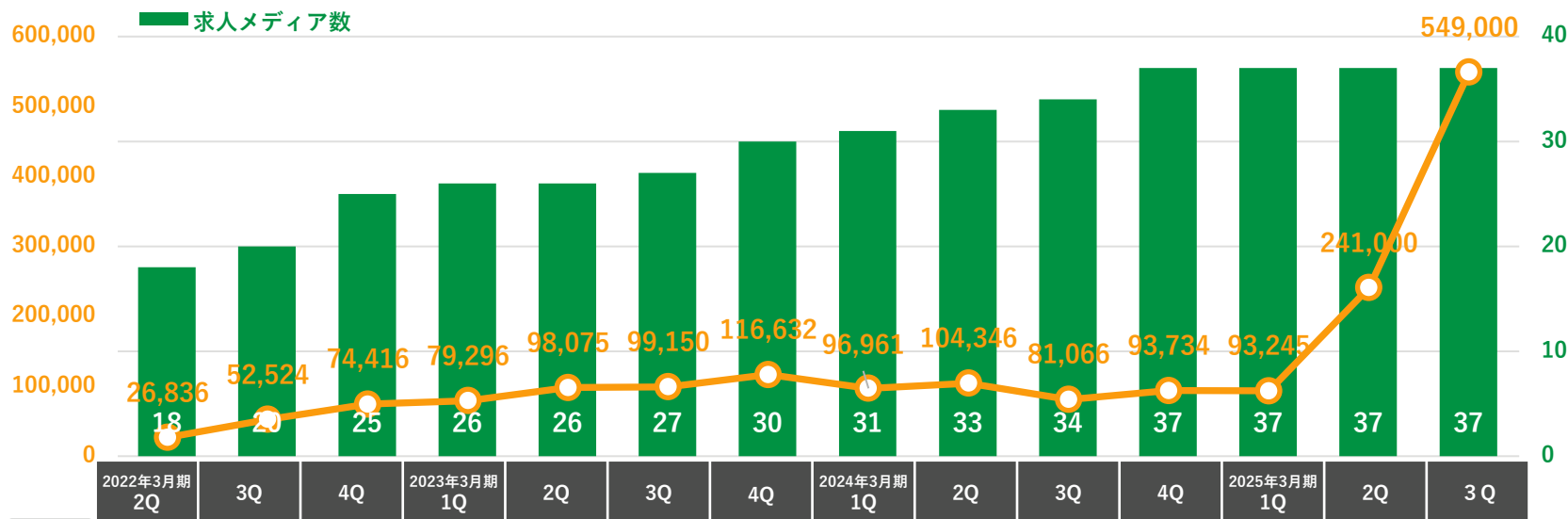


HRアドプラットフォーム

HRアドプラットフォームのセールス強化により、求人原稿数が前年同期比6倍以上の伸び。

前年同期比
+577.2%

連携求人メディア数及び求人原稿数



連携メディア	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 しごとドットコム Jobda 求人ジャーナルネット 	<ul style="list-style-type: none"> ・求人企業向けウェブナー開催 ・ITトレンド EXPO2021 summerに 出席 ・HRアドパートナープログラム開始 ・ATS接続開 ・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） らくらくアルバイトと連携終了

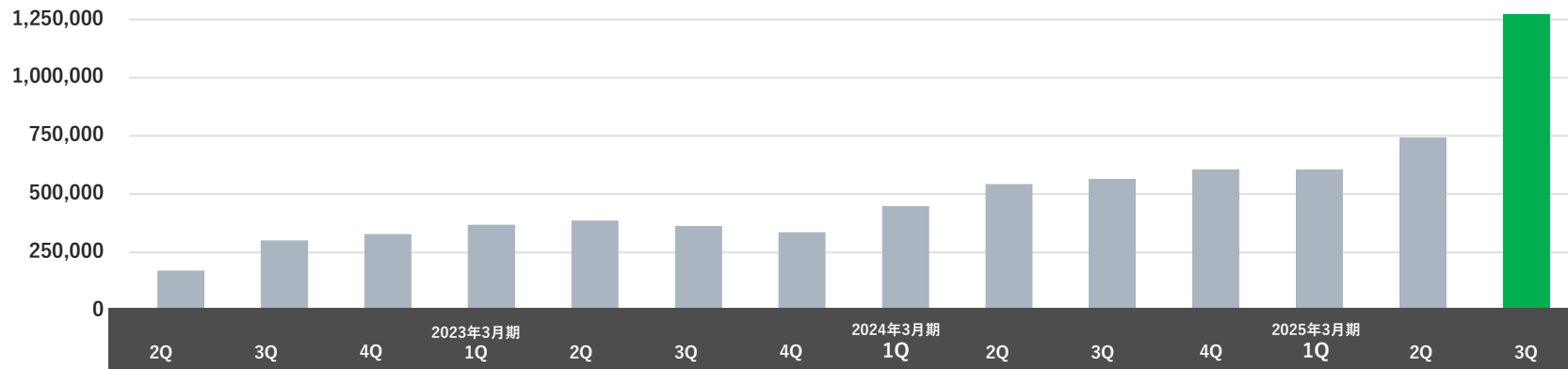
※求人原稿数は、各四半期末月の最大値

ジョブオレの求人原稿数の推移

3Qに求人数の多い企業が新たにジョブオレを導入。

前年同期比
+124.6%

ジョブオレの求人原稿数推移



連携状況

リリースした機能等

- ・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

- ・簡易アカウント申請準備
- ・求人CSVアップロード失敗時の文言修正
- ・IndeedとHRAdsのキーワードリストに合わせた求人ポイント項目を修正
- ・職種テンプレートのリストダウンロード機能追加

- ・Indeed PLUSの対応に向けた項目追加
- ・スタンバイへのfeed送信方法修正
- ・管理画面動作の修正対応(インシデント)

スタンバイ有料開始準備

Indeed PLUS連携開始

※求人原稿数は、各四半期末月の最大値

GMOリサーチ&AI、イオレと採用DX領域で業務提携

GMOリサーチ&AIが提供する全国3,000万人以上の学生・社会人への調査が可能な採用人事向けリサーチサービス「GMO Ask for 採用DX」と、イオレが提供する「HRアドプラットフォーム」、求人検索エンジンの広告代理運用などのサービスを組み合わせた採用支援を開始します。これにより、採用ターゲットのニーズ、自社求人票や採用サイトの評価、競合との比較といった採用戦略策定に必要なデータの収集・分析から、そのデータを活かした採用サイト制作や求人広告展開までのワンストップ提供が可能となります。



※ プレスリリースより引用

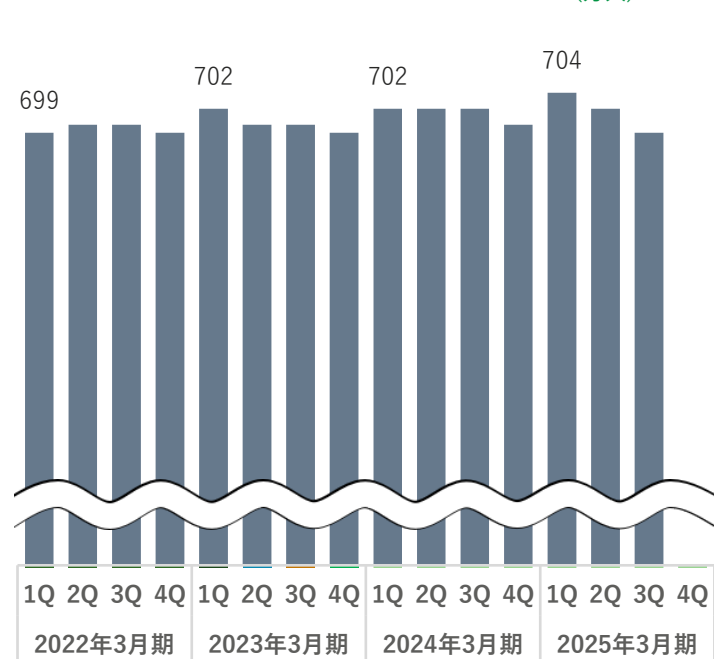
The background features an isometric illustration of a city with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a smart city or digital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

IV | 各事業の概況

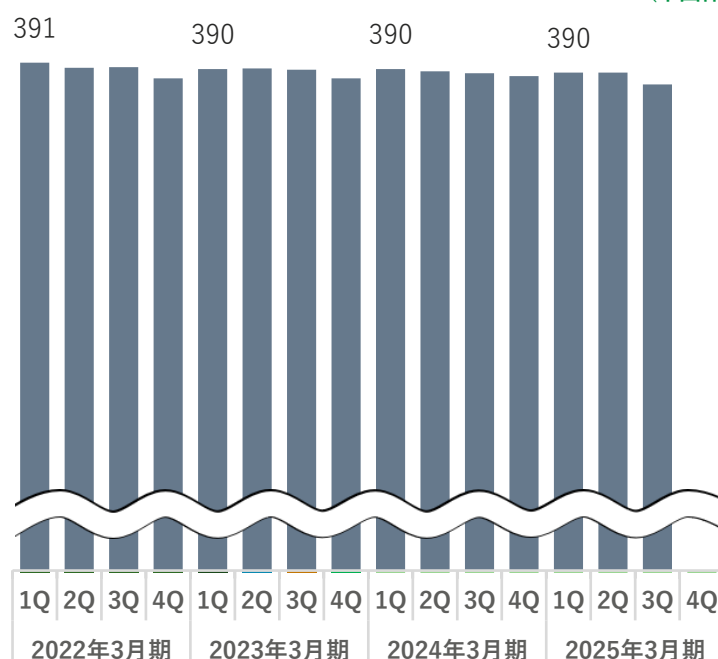
らくらく連絡網会員数・団体数の進捗

「らくらく連絡網+（プラス）」への移行が進んでおり、単体の会員数・団体数は微減しているが「らくらく連絡網+（プラス）」を合わせて全体としては増加傾向

らくらく連絡網 会員数*1 (万人)



らくらく連絡網 有効団体数*2,3 (千団体)



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四捨五入。 ※ 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

季節的要因により2Qから取扱高回復。昨年同期比では33.6%の減少

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



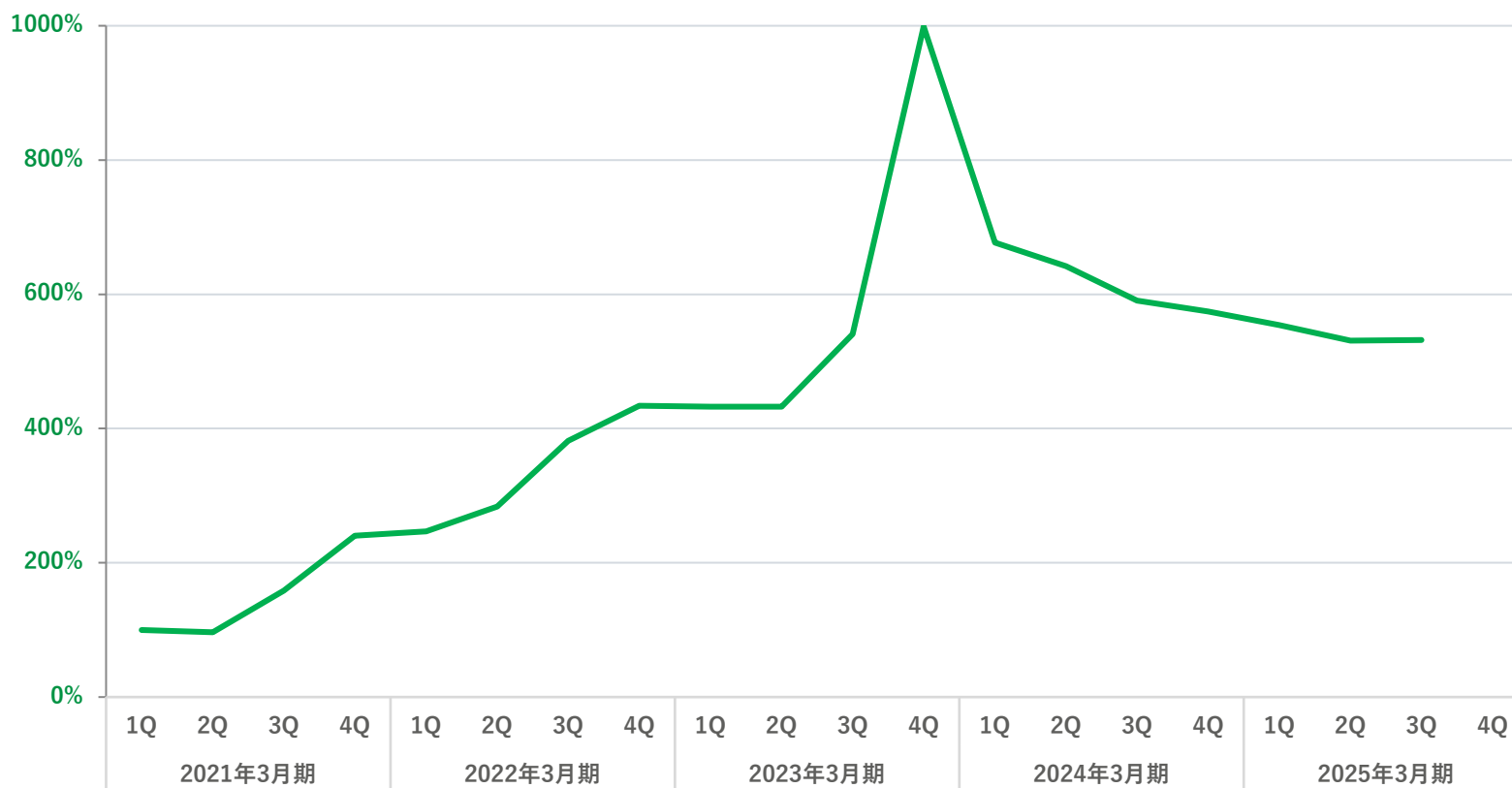
求人検索エンジンの取扱高推移

2Qから安定して推移。審査落ち等の影響により目標には届かず

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

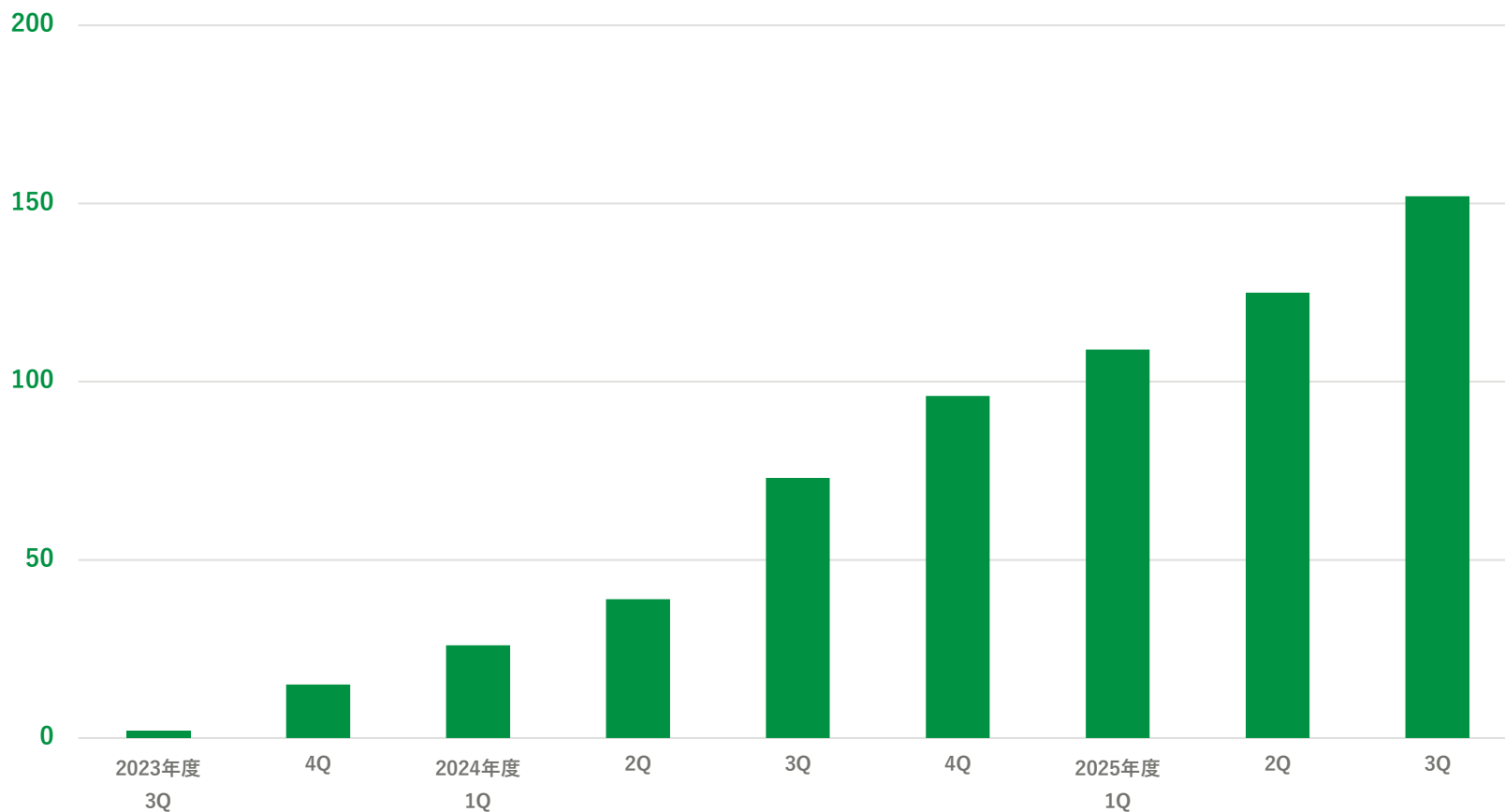


NFTゲームアイテム代理販売

順調に取引社数は増加。売上も昨年同期比で純増している

累計取引社数

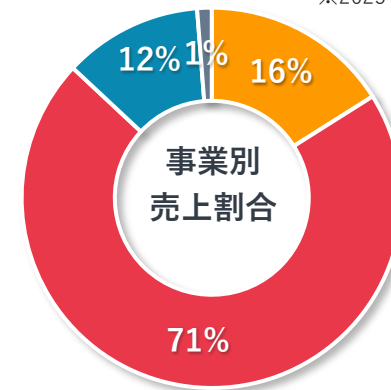
(%)



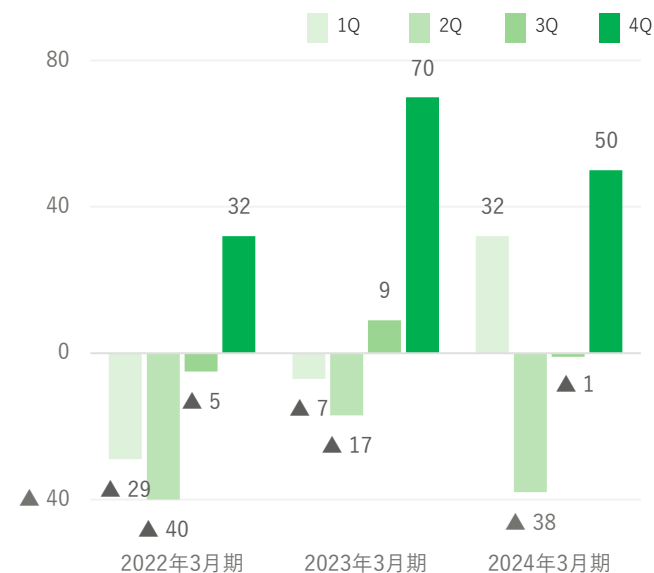
各事業の下半期売上傾向について

下半期に売上が偏る傾向にある事業	理由
pinpoint	新卒向けの求人広告のクライアントが多いため、翌年度の新卒人材獲得に向けて各社が動き始めるのが1月～3月となる
求人検索エンジン広告運用	来年度に向け転職者が多くなる2月～3月が最も求人広告需要が高まる時期となる。また1月以降次年度に向けた採用計画を立てる企業が多くなるため、求人広告自体が増加する傾向にある
HRアドプラットフォーム	上記と同様
NFT代理販売	年度末に向けNFTに投資を行う法人が多くなる傾向にあり、取引先需要が増大
ポケカル	季節性のあるツアープランが好評 最も人気のあるツアーが「花見」であるため、2月～4月のシーズンが最も需要が高くなる

※2025年3月気2Q実績



過去3年間の経常損益(実績)



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, a gear, a cloud, and various lines and arrows representing data flow and connectivity. The overall aesthetic is clean, modern, and tech-oriented.

VI | 業績予想

2025年3月期業績予想

(百万円)

	2024年3月期 実績	11月14日公表値	増減比
売上高	3,817	3,389	▲11.2%
営業利益	41	▲68	—
経常利益	43	▲65	—
当期純利益	36	▲533	—

売上高内訳	2024年3月期 実績	11月14日公表値	増減比
コミュニケーション データ事業	803	533	▲ 33.6%
HRデータ事業	2,508	2,251	▲ 10.2%
新規事業	432	523	+ 21.1%
その他	74	82	+ 10.8%

事業別業績予想

コミュニケーションデータ事業

売上 **533** 百万円
(前期比 ▲33.6%)

HRデータ事業

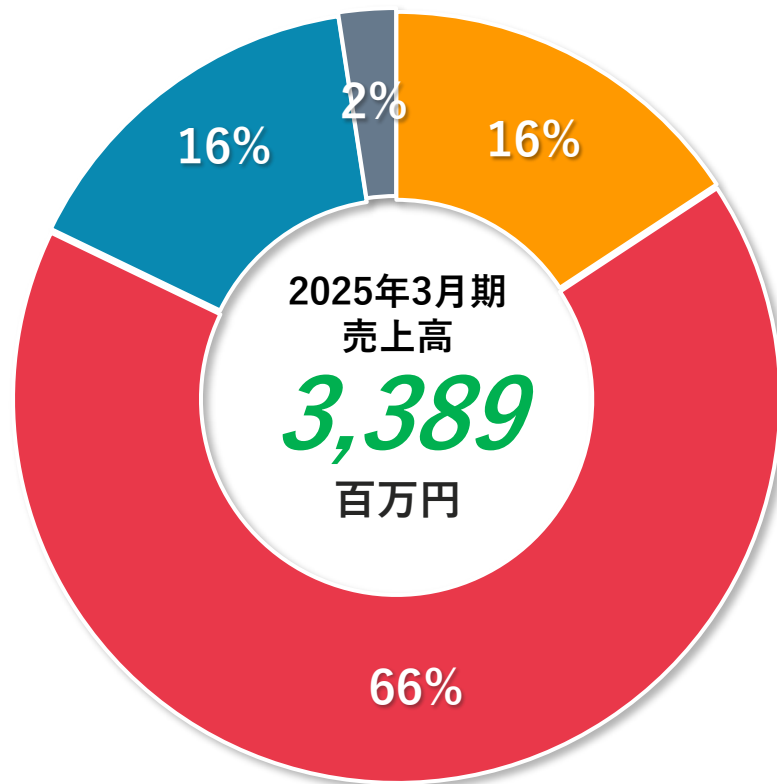
売上 **2,251** 百万円
(前期比 ▲10.2%)

新規事業

売上 **523** 百万円
(前期比 +21.1%)

その他

売上 **82** 百万円
(前期比 +10.8%)



※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

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 **533** 百万円
(前期比 ▲33.6%)

データの拡充と有効活用

- らくらく連絡網+関連の追加投資は凍結
- 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 **2,251** 百万円
(前期比 ▲10.2%)

営業力強化による売上拡大

- 新卒領域の強化
- 代理店戦略強化
- 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

新規事業

売上 **523** 百万円
(前期比 +21.1%)

代理店とメディア強化

- NFT販売のチャネル開拓
- DEAとの商品開発や各種提携
- ペット事業のOTA化を凍結
- BtoCメディアの集客アップ
- 新規事業の創出

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、出来る限りコストを抑え、各事業ともに、直販・代理店活性化による新規顧客獲得による売上拡大に注力。

<p>コミュニ ケーション データ事業</p>	<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 らくらく連絡網：大口顧客の終了分により売上は▲19.4%減で想定。「らくらく連絡網+」の開発は凍結。 pinpoint：HR領域での販売強化を実施。売上28%減を見込む (HR) ジョブオレ顧客向け新規開拓。大口顧客の終了分による売上33.9%減を見込む。 (販促) 業種別業界別の企画営業を強化。前期比8%減を見込む 新規事業：他社データとの連携により、pinpointの商品力向上を目指す。</p>
<p>HRデータ 事業</p>	<p>マーケット環境：採用環境は堅調に推移 ジョブオレ：上半期の状況から前期以上の伸び率で新規契約を加算。前期比19.5%増を見込む HR Ads Platform：類似サービス台頭によるサービス認知度向上もあり、上半期の状況により前期比60.6%増を見込む 求人検索エンジン：大口顧客の影響による売上減およびサービス提供事業者のガイドラインの変更、審査の厳格化を要因とした非掲載化による売上減少などを加味し、14%減を見込む</p>
<p>新規事業</p>	<p>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 Web3事業：上半期の状況から前期比4割減を見込む。代理店の拡充による売上拡大を目指す。 ペット事業：「休日いぬ部」OTA化凍結。マーケティングによるサイトの集客力向上を目指す。 旅行事業：通期売上寄与による売上増を見込む。WEBサイト見直しによるネット経由の注文増を狙う。</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 人件費：新規採用は凍結し、既存人員については、給与一律カットや、人員整理などは行わない。 その他：業務委託費、外注費などを極力抑え、通期の損失額を減らす。</p>

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を始める時に、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。