

eole Inc.

事業計画及び成長可能性に関する事項  
(中期経営計画2025-2028)

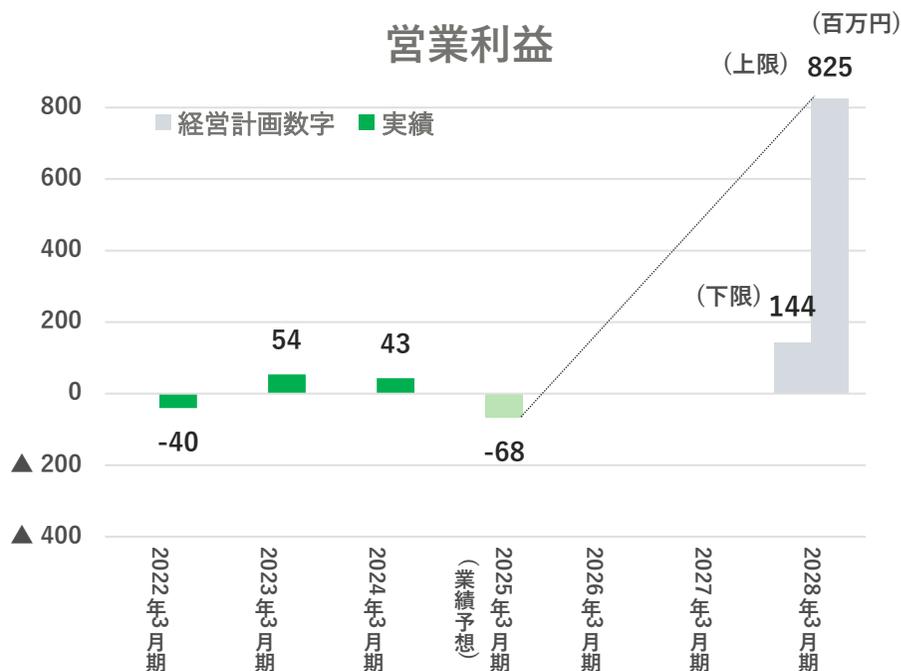
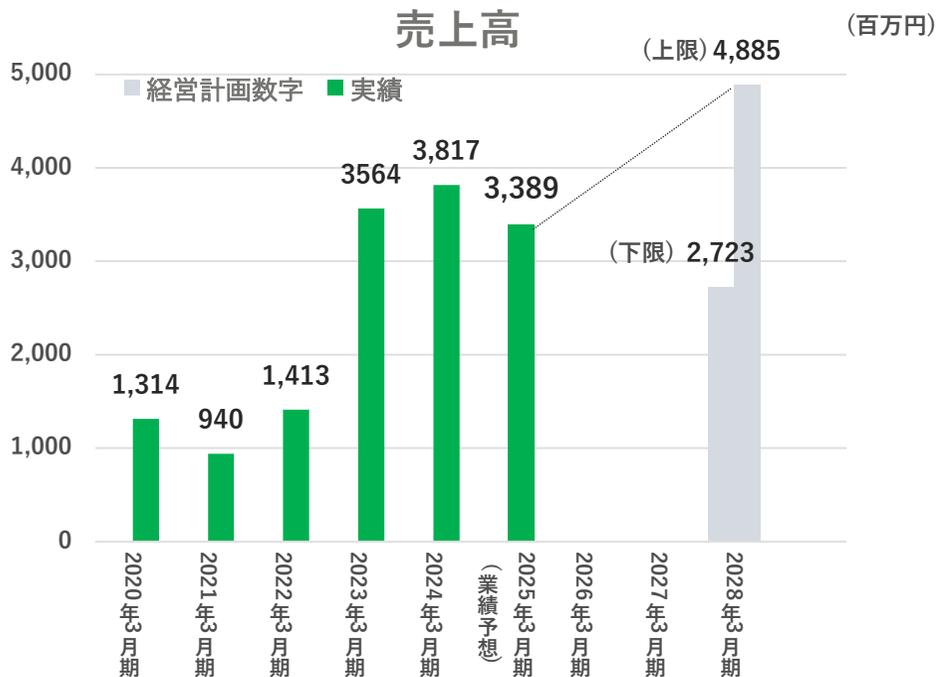
株式会社イオレ

(東証グロース市場、証券コード:2334)

2025年2月14日

# 中期経営計画サマリー

現状の各事業の状況を鑑み、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

# 目次

---

- I / 会社概要
- II / 市場環境
- III / 事業計画
- IV / 事業リスク及び経営基盤の強化
- V / 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 ※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
			取引銀行

- ・ 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）

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。

## 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

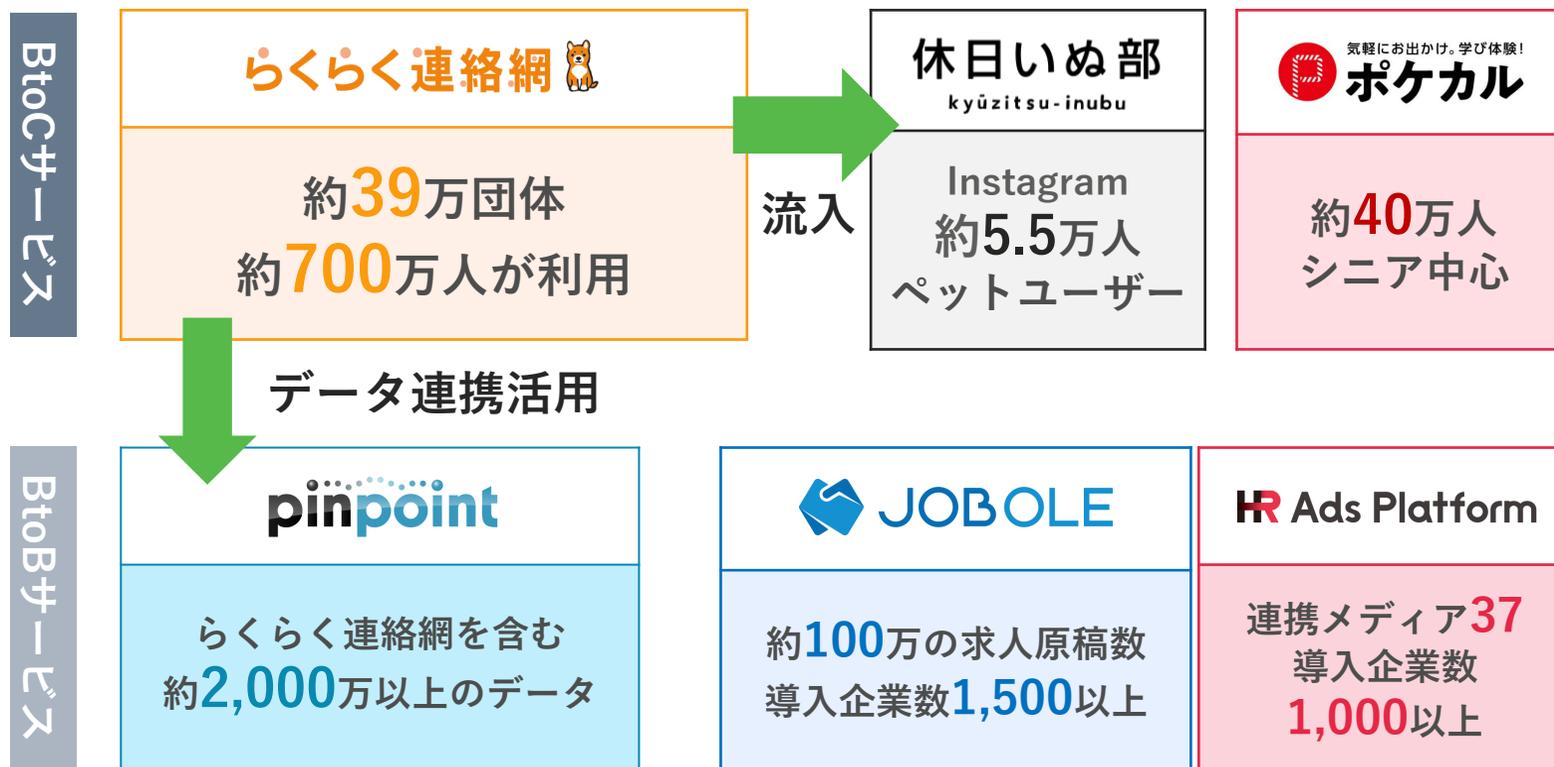
Web3事業	NFT販売代理 ゲームギルド運用
ペット情報メディア	休日いぬ部  Perrole kyūzitsu-inubu
日帰り旅行ツアー	 気軽にお出かけ、学び体験! ポケカル



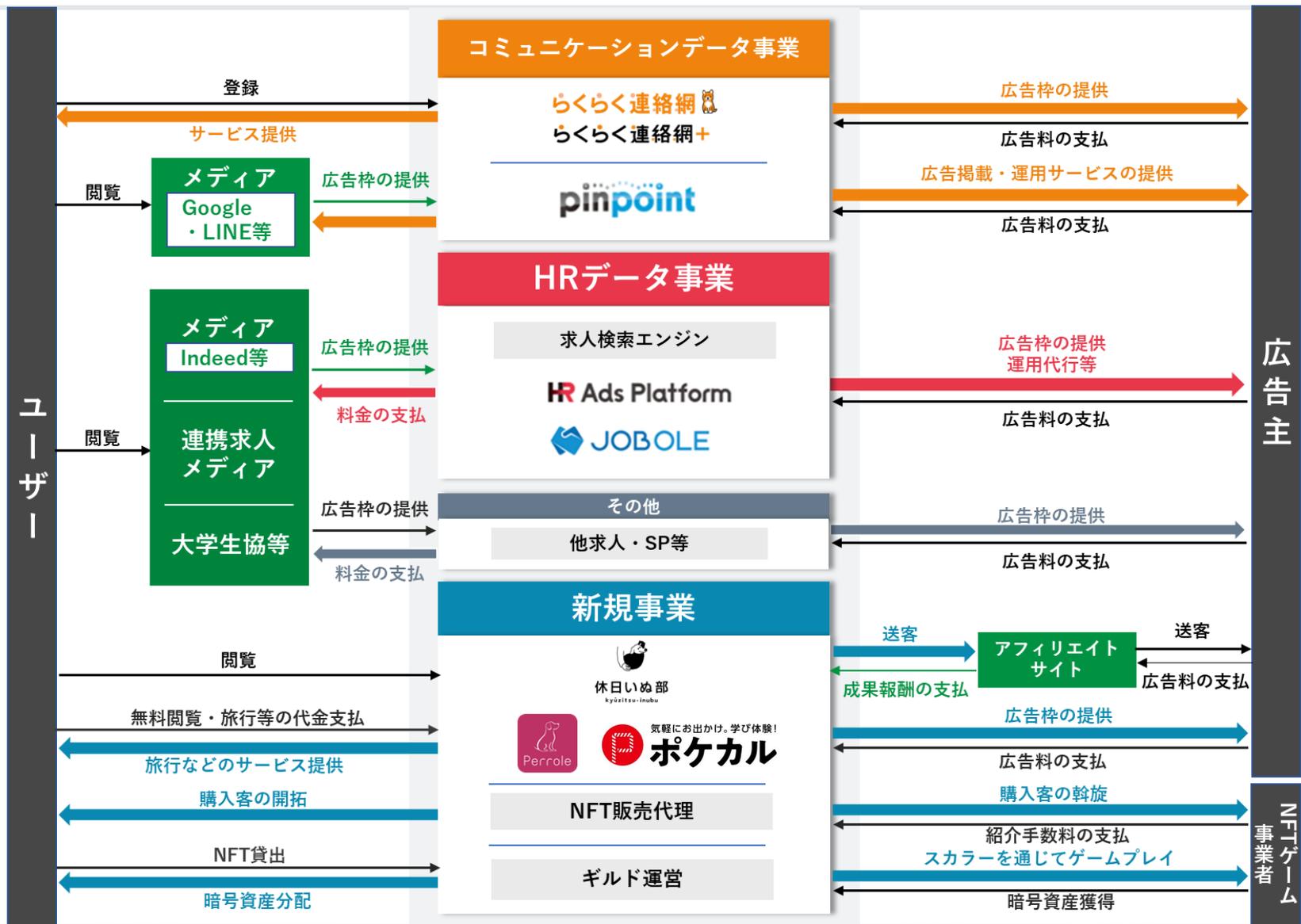
# 当社の強み

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

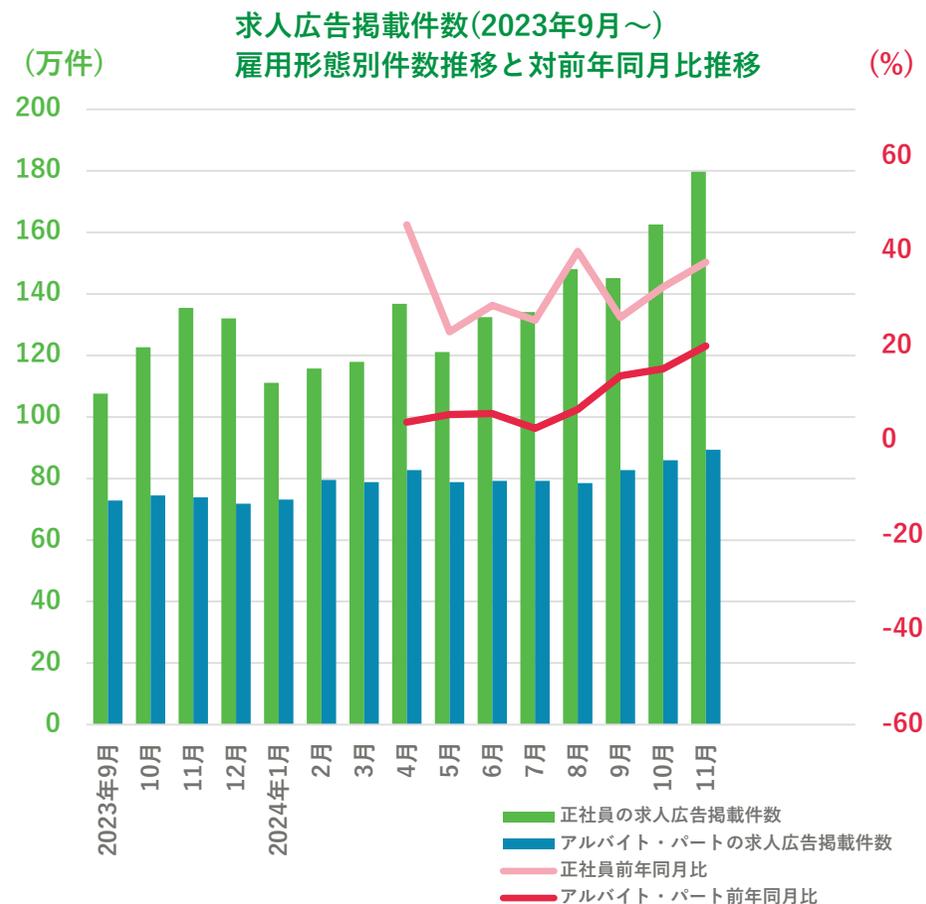
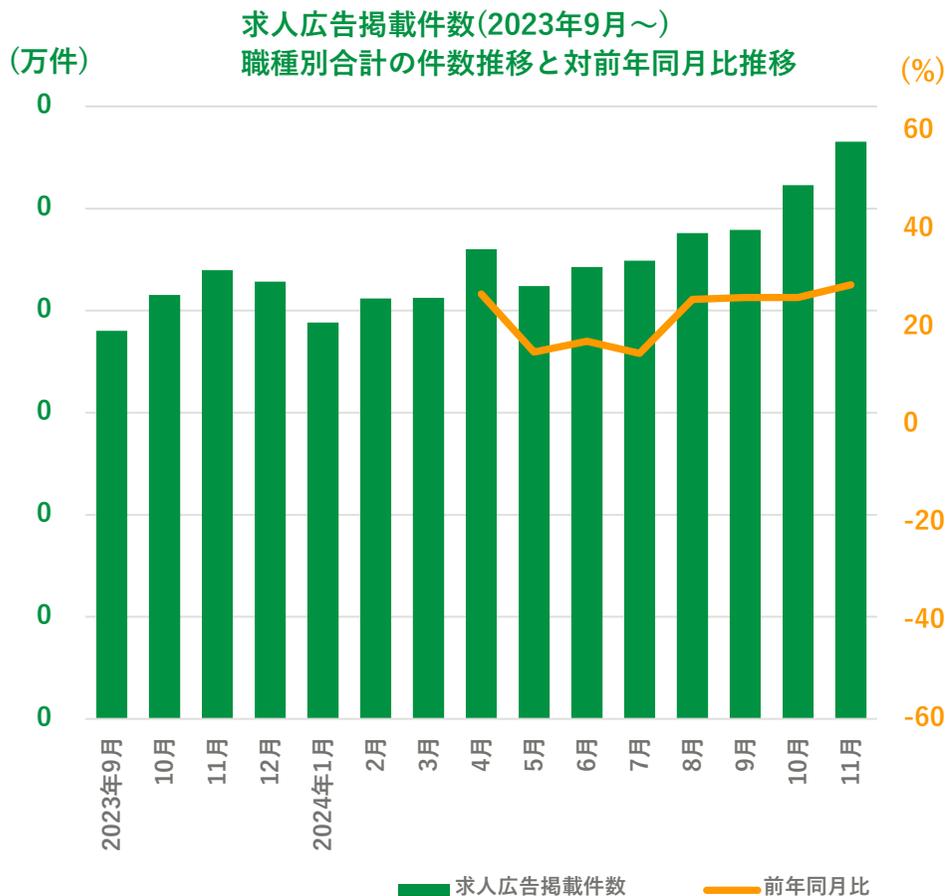
	立ち上げ・再投資フェーズ	成長フェーズ	安定収益フェーズ
コミュニケーションデータ	<p><b>らくらく連絡網広告</b> らくらく連絡網+（プラス）の機能改善・データベース拡充</p>		<p><b>pinpoint</b> らくらく連絡網1stパーティータを活用し、SP・求人広告を運用</p>
HRデータ	<p>各フェーズの説明</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>立ち上げ・再投資フェーズ</b> 収益化・利益化にむけて先行投資を行っている段階またはさらなる成長にむけて再投資を行っている段階</li> <li><b>成長フェーズ</b> 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</li> <li><b>安定収益フェーズ</b> 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</li> </ul>		
新規事業	<p><b>休日いぬ部・Perrole</b> 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</p>	<p><b>HRアドプラットフォーム</b> メディア・ATSとの連携先拡張、代理店販売の強化</p> <p><b>ジョブオレ</b> 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><b>求人広告運用</b> 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</p>
	<p><b>ポケカル</b> WEBサイトの改善による顧客層拡大 販路拡大</p>	<p><b>Web3事業</b> NFT販売代理の代理店販売強化、新たな事業の展開を模索</p>	



## 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。



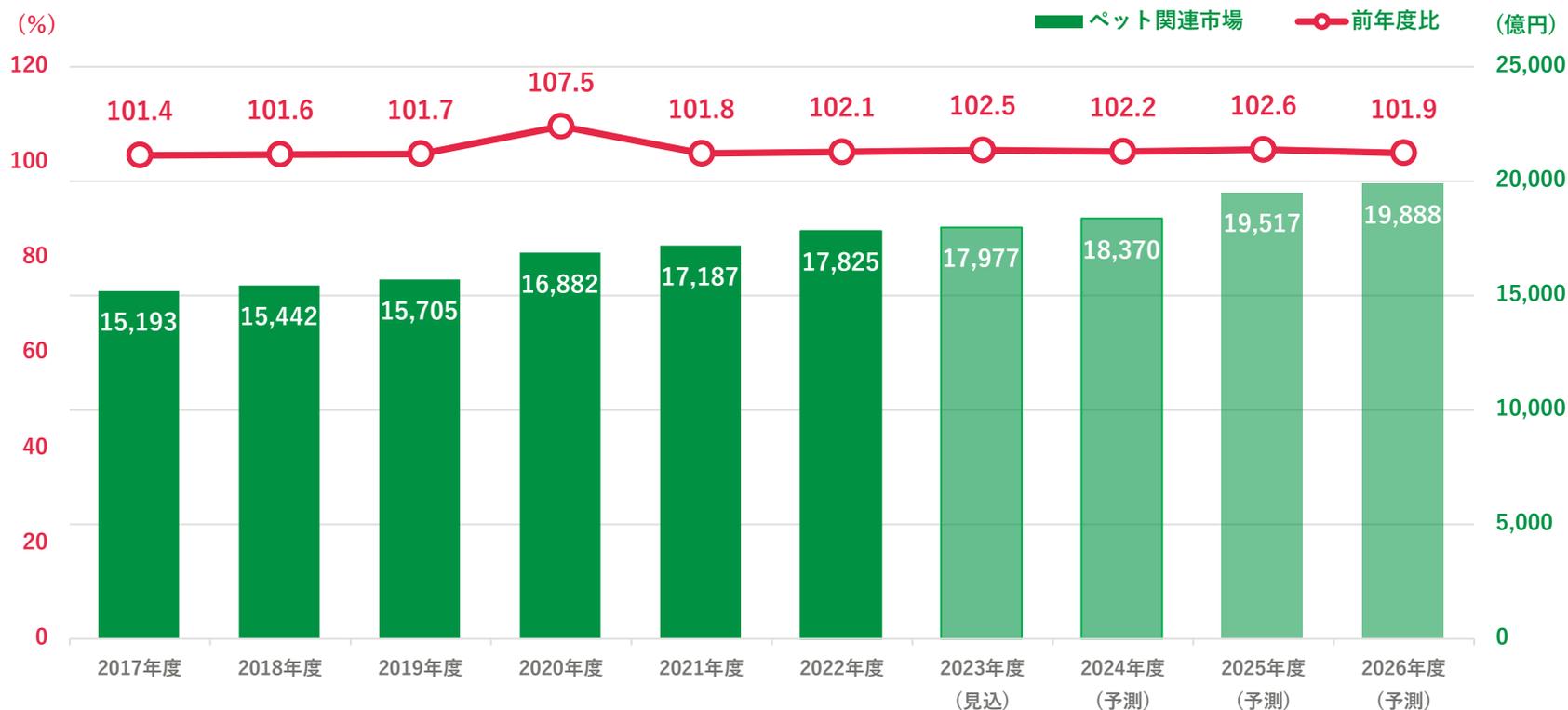
※ 求人広告掲載件数は週平均

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

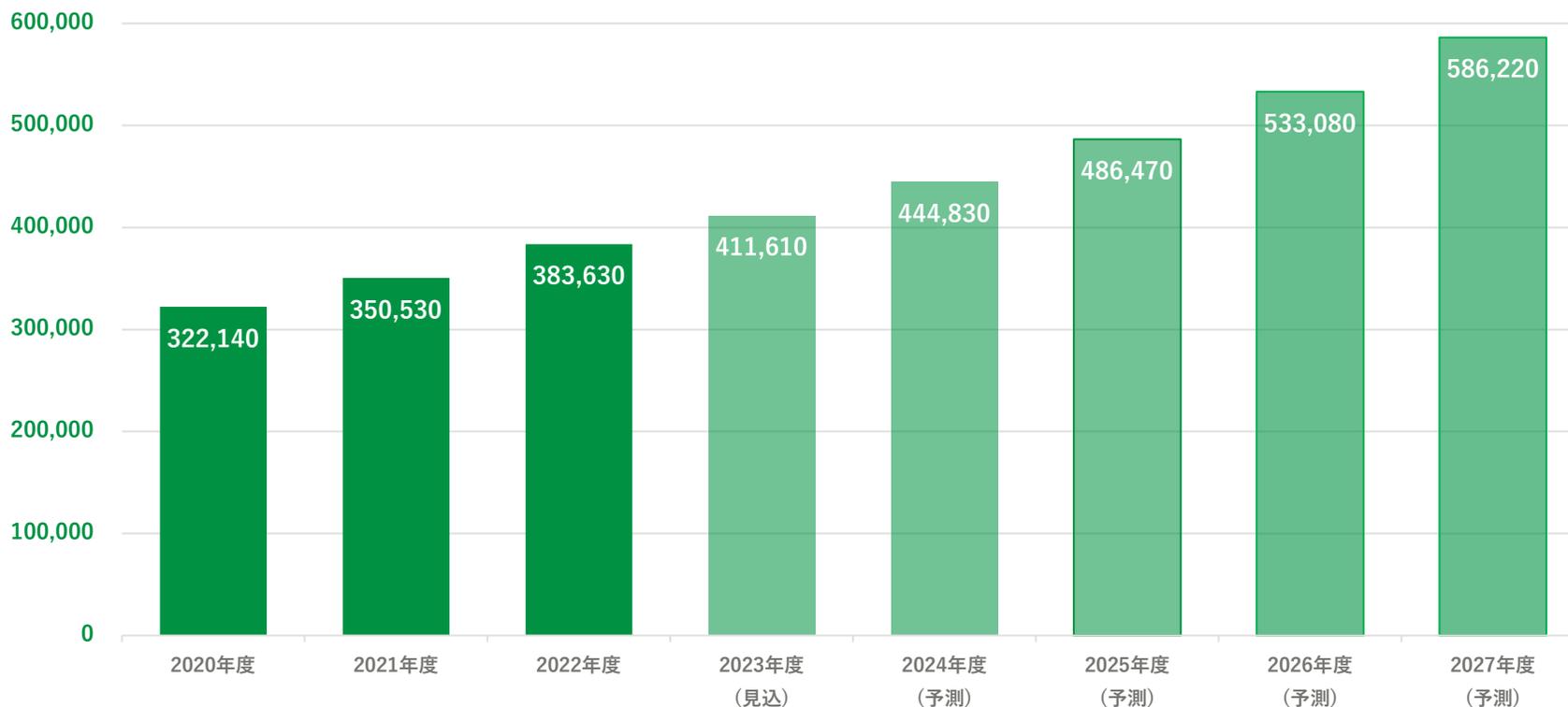
注:主にペットフード、ペット用品、生体、その他ペット関連サービスを対象とし、小売金額(末端金額)ベースで算出した。

# 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

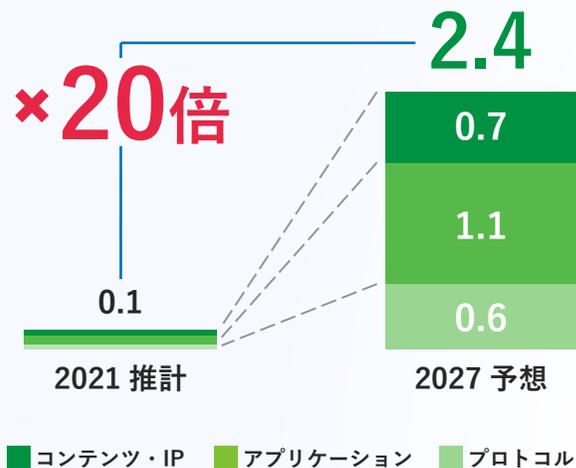
注:市場規模は、アフィリエイト広告の成果報酬額、手数料、諸費用(初期費用、月額費用、オプション費用等)などを合算し、算出。2023年度は見込み、2024年度以降は予測値。

# Web3ゲーム市場

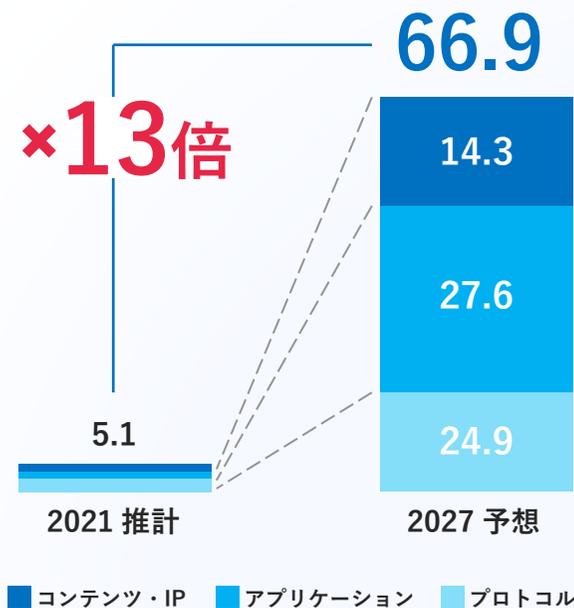
日本国内において2021年に1,000億円だったNFT市場は、**2027年に20倍**になると予測  
うち、ブロックチェーンゲーム及び、NFTプロジェクトの販売売上である**アプリケーションカテゴリは1.1兆円**。

## 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



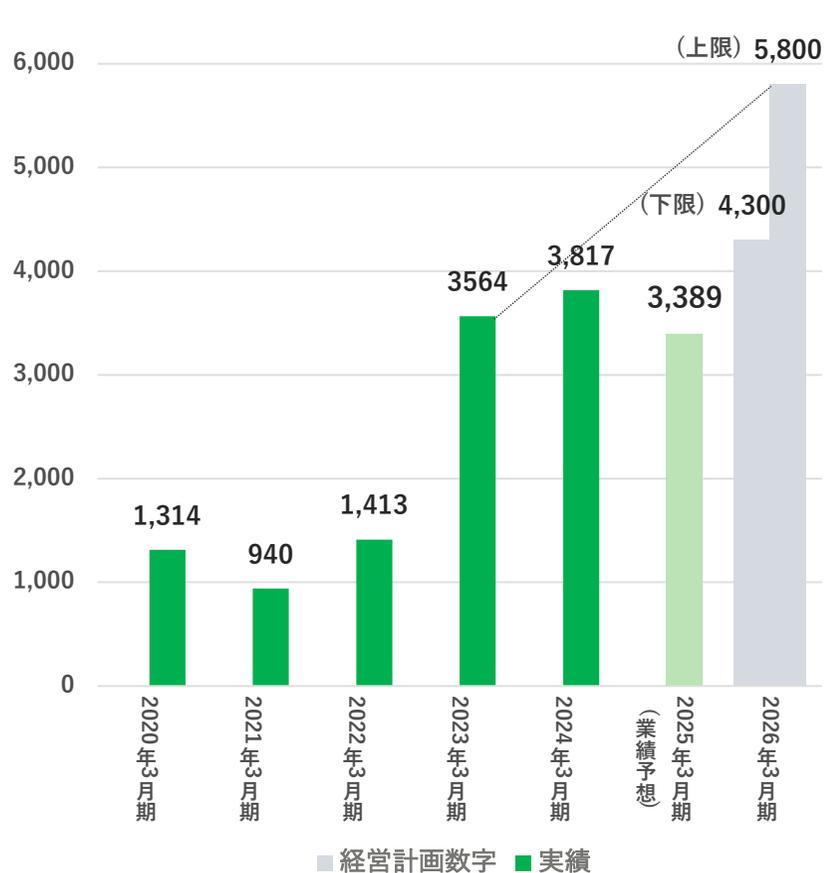
### III

## 事業計画

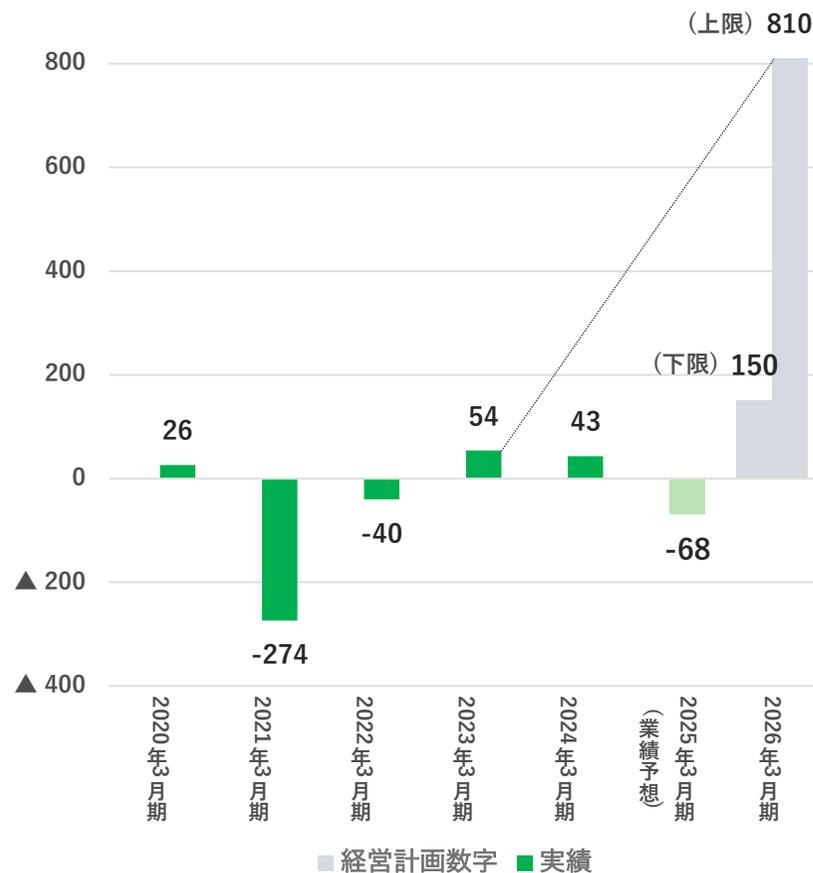
## 前回発表中計の振り返り -数値実績-

2024年3月期に起きた既存事業における大口顧客の剥落等による影響を埋められず、3ヵ年計画に乖離が生じている状況

### 売上高 (百万円)



### 営業利益 (百万円)



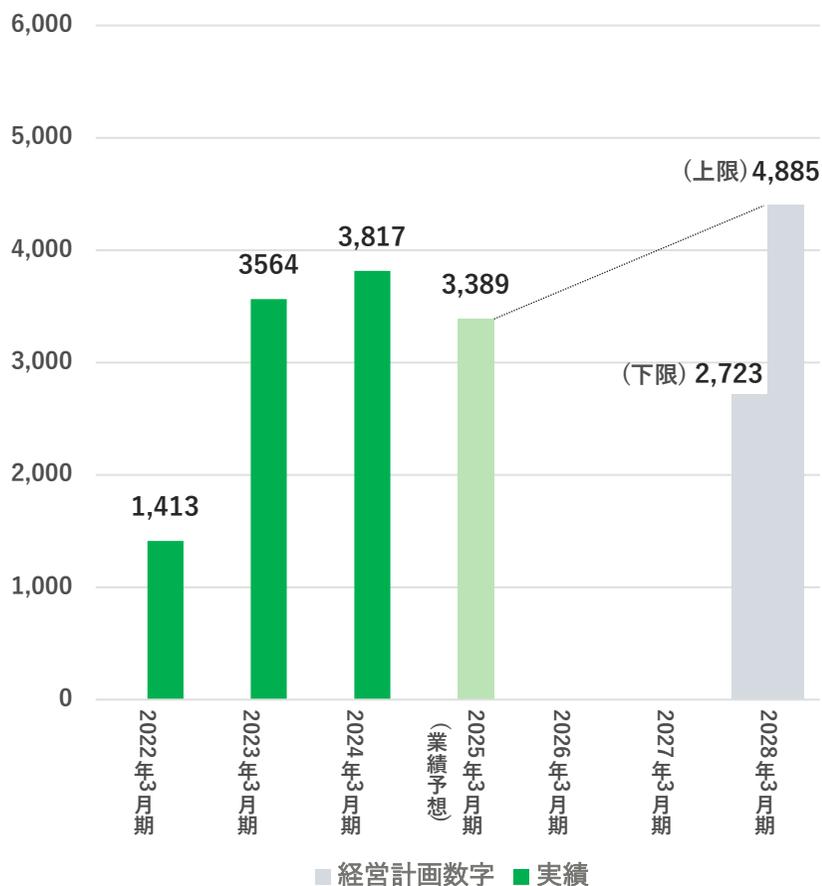
## 前回発表中計の振り返り -詳細の分析-

事業	サービス	状況	影響
コミュニケーションデータ事業	らくらく連絡網広告	<ul style="list-style-type: none"> <li>2024年上半期に大型顧客の剥離が影響</li> <li>らくらく連絡網プラスの追加開発がストップし、サービスの機能追加による売上拡大が間に合わず</li> </ul>	大
	pinpoint	<ul style="list-style-type: none"> <li>2024年上半期に大型顧客の剥離が影響</li> <li>連携データの強化を行いサービス価値を上げターゲット層を拡大させている最中</li> </ul>	大
HRデータ事業	求人検索エンジン	<ul style="list-style-type: none"> <li>昨年度の超大型顧客の乖離が影響</li> <li>審査落ちなどエンジン側の仕様変更の影響により予定していた売上を下回る状況が続く</li> </ul>	中
	ジョブオレ HRアドプラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>認知度上昇と運用型広告プラットフォームの需要増によりセールスが加速</li> <li>ジョブオレは公開求人原稿数100万、HRアドは導入アカウント数1000社を突破</li> </ul>	小
新規事業	ペット事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>当初予定していたOTA化が一時凍結</li> <li>リニューアルにより一時SEO効果が落ち流入減（現在は回復）</li> </ul>	中
	旅行事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>らくらく連絡網ユーザーからの流入が予想より鈍化</li> <li>事業メンバーの離脱などでツアー造成が間に合わない時期もあり、売上の鈍化</li> </ul>	小
	Web3事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>利益率が高い事業であり収益への影響は大きい</li> <li>予算を上振れ</li> </ul>	大

## 新中期経営計画の概要 -数値目標-

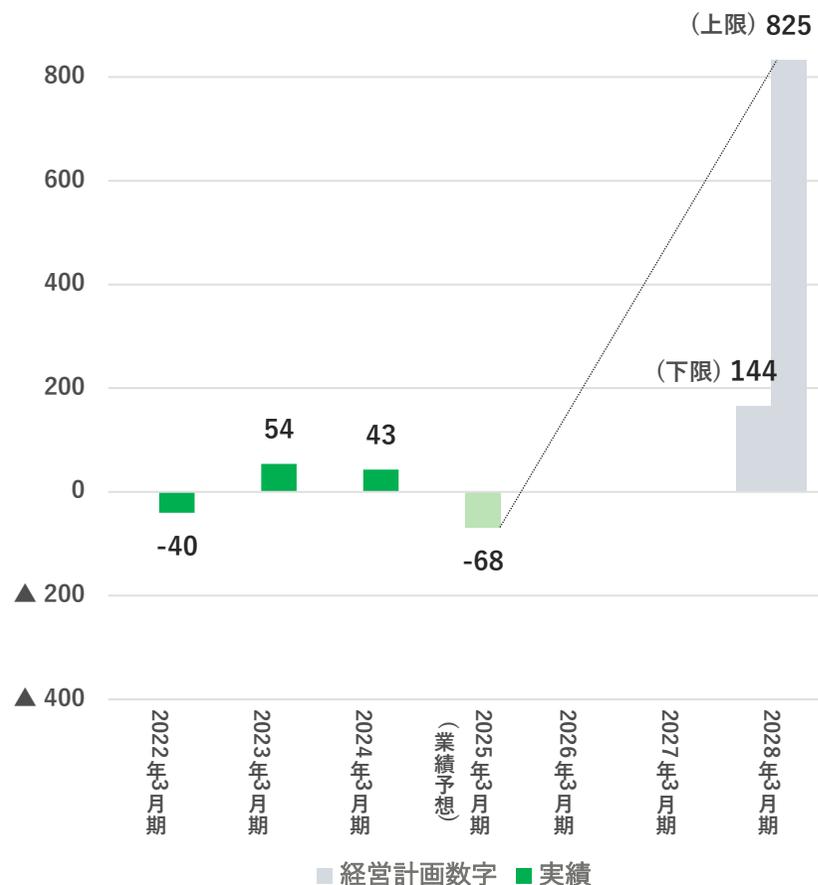
収益性を重視した事業戦略に切り替え、数値目標を変更。事業の選択と集中を意識した上限と下限を設定。  
売上は高いが収益性の低い事業にかかるリソースを再配分することで利益を上げ売上高を下げる可能性も考慮。  
利益目標は前中計の26/3期目標と同水準の利益達成時期を28/3期に後ろ倒し。

### 売上高



### 営業利益

(百万円)



## 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%
	ペット事業	高	+ 29~68%
	旅行事業	中	+ 0~17%
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。

## 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
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 収益は積極的に新規事業へと投資</li> <li>• HR事業のほか、収益の柱となる事業を立ち上げ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 積極的な投資を凍結</li> <li>• 28年3月期目標達成に向けた体制の構築</li> <li>• 収益化を重視した事業体制を目指す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業ポートフォリオの見直し成長ドライバーに注力</li> <li>• 収益化を重視した事業体制へ</li> </ul>

### 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

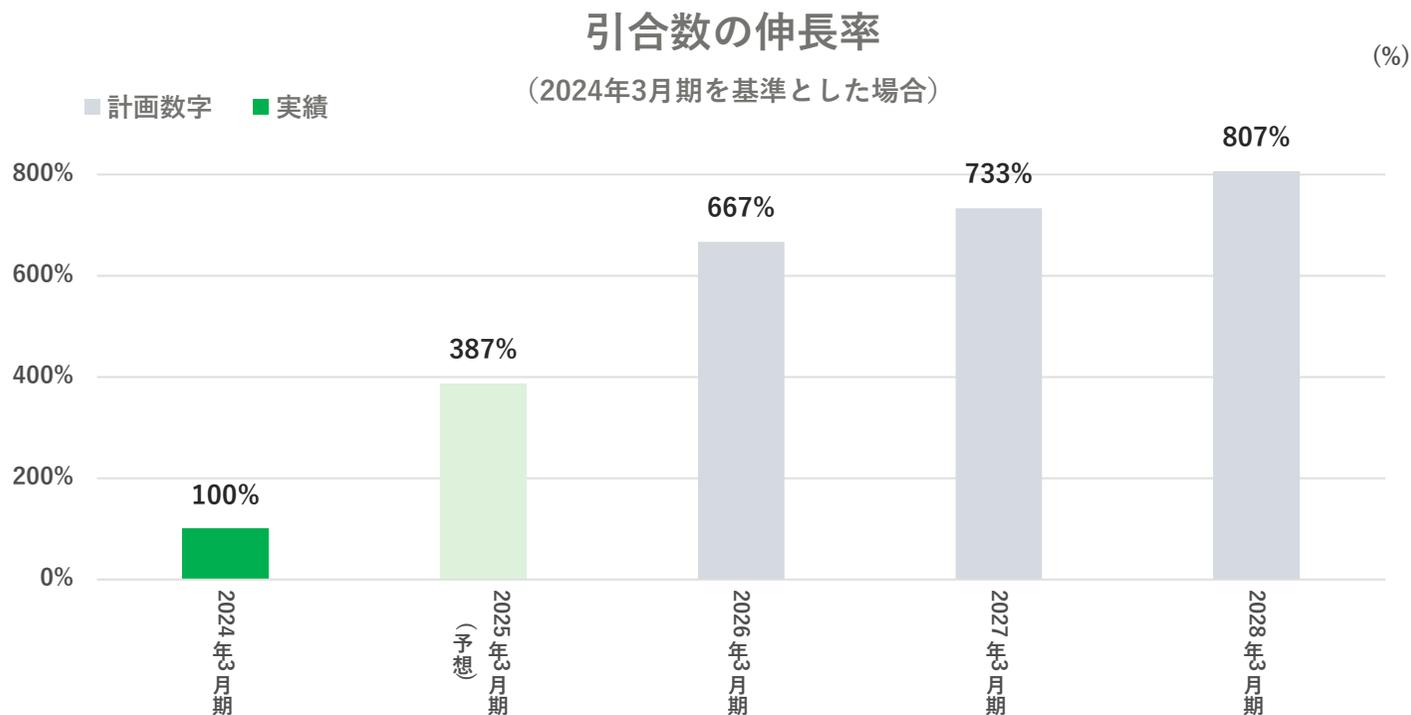
- ① 新卒支援サービス市場においてシェア率の高い  
代理店との連携を強化し引合数の増加を図る  
ex.既存クライアント数が多い代理店
- ② データ連携先とのアライアンスを強化  
ex.ビジネスパーソンデータ（中途採用）、シニアデータ  
大学生（新卒採用） etc...
- ③ Webマーケティングと連動した新たな市場の開拓  
ex1.pinpoint中途採用LP×中途採用向けサービス市場  
ex2.シニア広告ナビ×シニア向けサービス市場



## 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

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**  
「行動履歴から推察したみなる層で」  
40代 50代 60代  
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

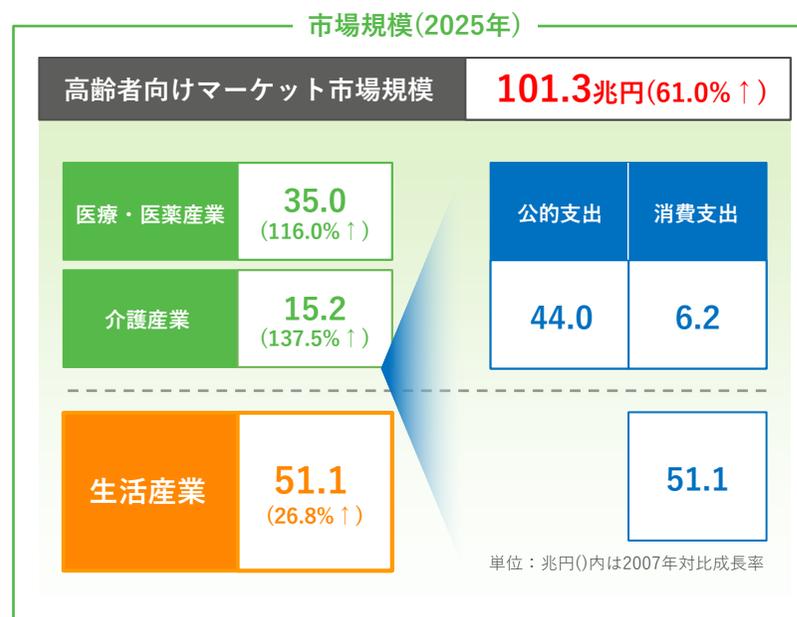
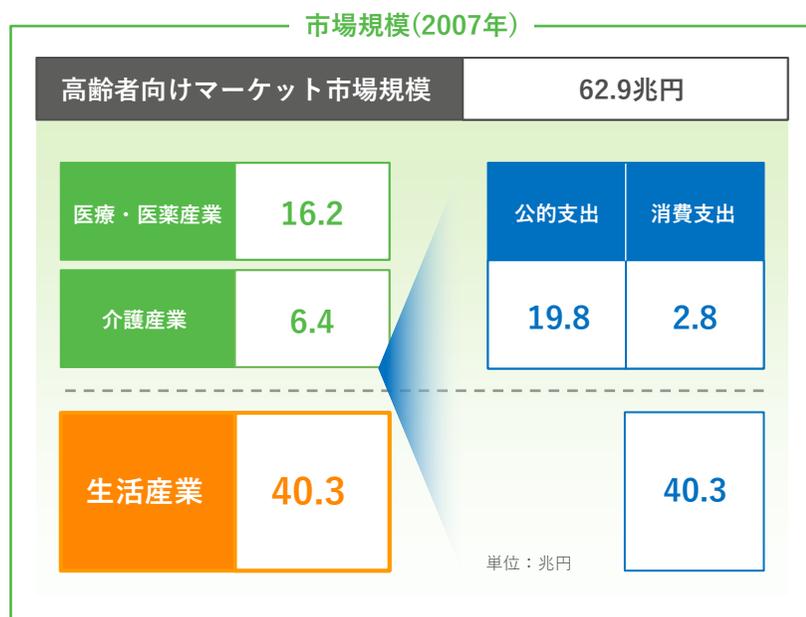
## 新中期経営計画の概要 - 施策② コミュニケーションデータ事業の再建 -

### 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

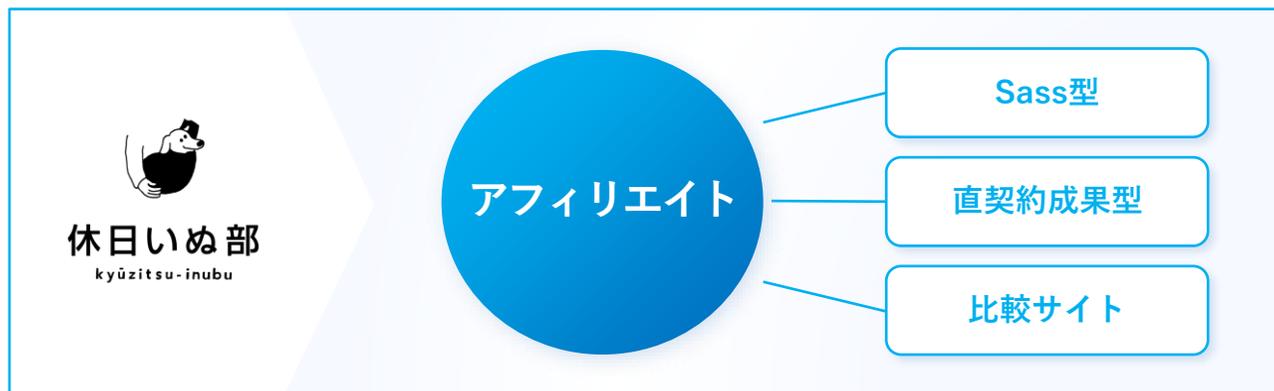
kyūzitsu-inubu

## 新中期経営計画の概要 -施策③ 新規事業の見直し ペット-

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



## IV

# 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	<p><b>インターネット広告市場</b></p> <p>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</p>	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	<p><b>① 個人情報の取扱いについて</b></p> <p>個人情報の流出等の重大なトラブルが発生するリスク</p>	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。
	<p><b>② 法的規制やプラットフォーム等の動向</b></p> <p>プラットフォーム等による規制や、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</p>	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	<p><b>新しいサービスの台頭を含む競合</b></p> <p>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</p>	低	大	常時	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>

## 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



# 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   
らくらく連絡網+

約700万人・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

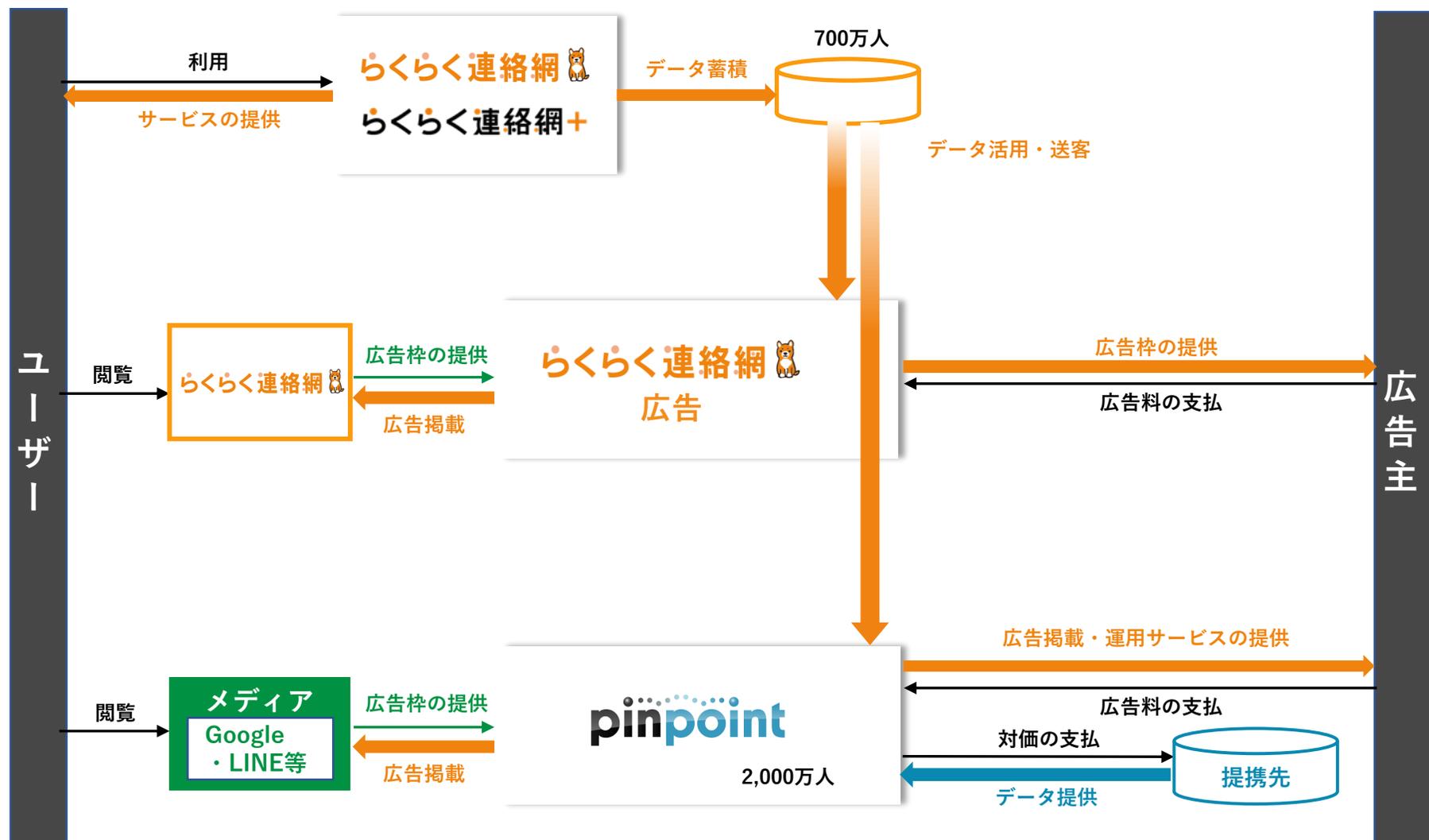
らくらく連絡網   
広告

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 **39万団体 700万人**

※2024年9月30日時点

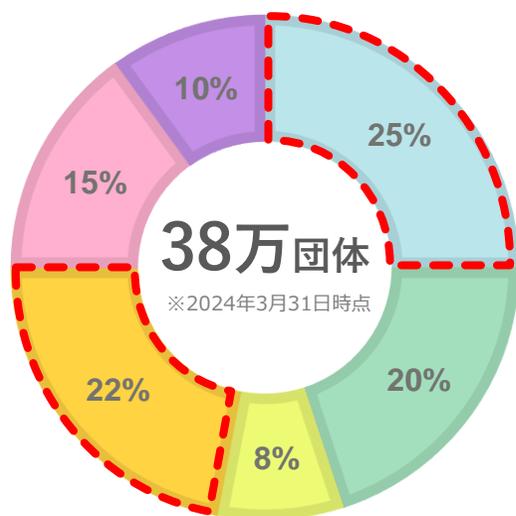
▶ アプリダウンロード数 **282万DL突破**

※2024年9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

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

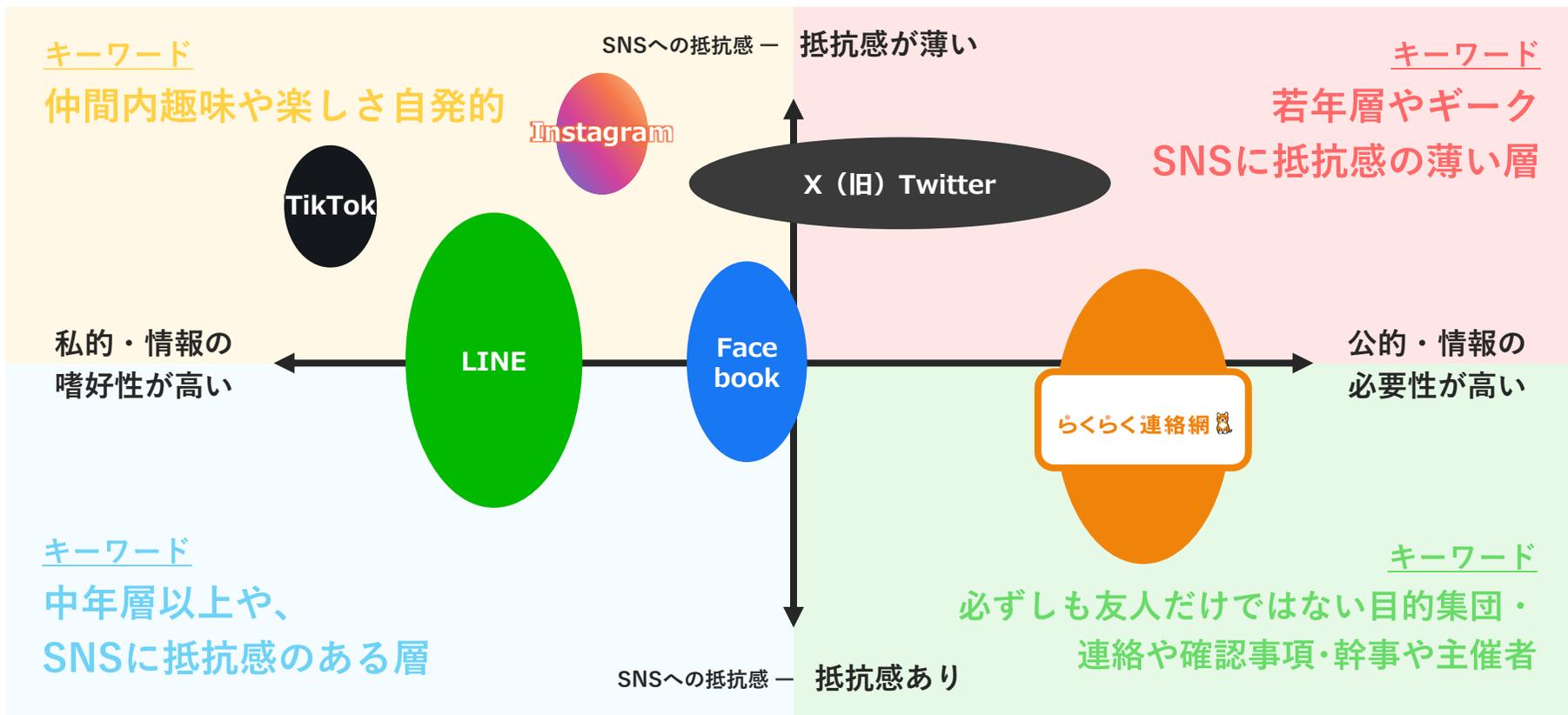
PTAや学級の連絡網は個人情報の観点から廃止の傾向にあります。その点「らくらく連絡網」はお互いに連絡先を知らせることなくメールを受け取れるため、公式の連絡網として採用する学校が増えています。

### ▶ 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

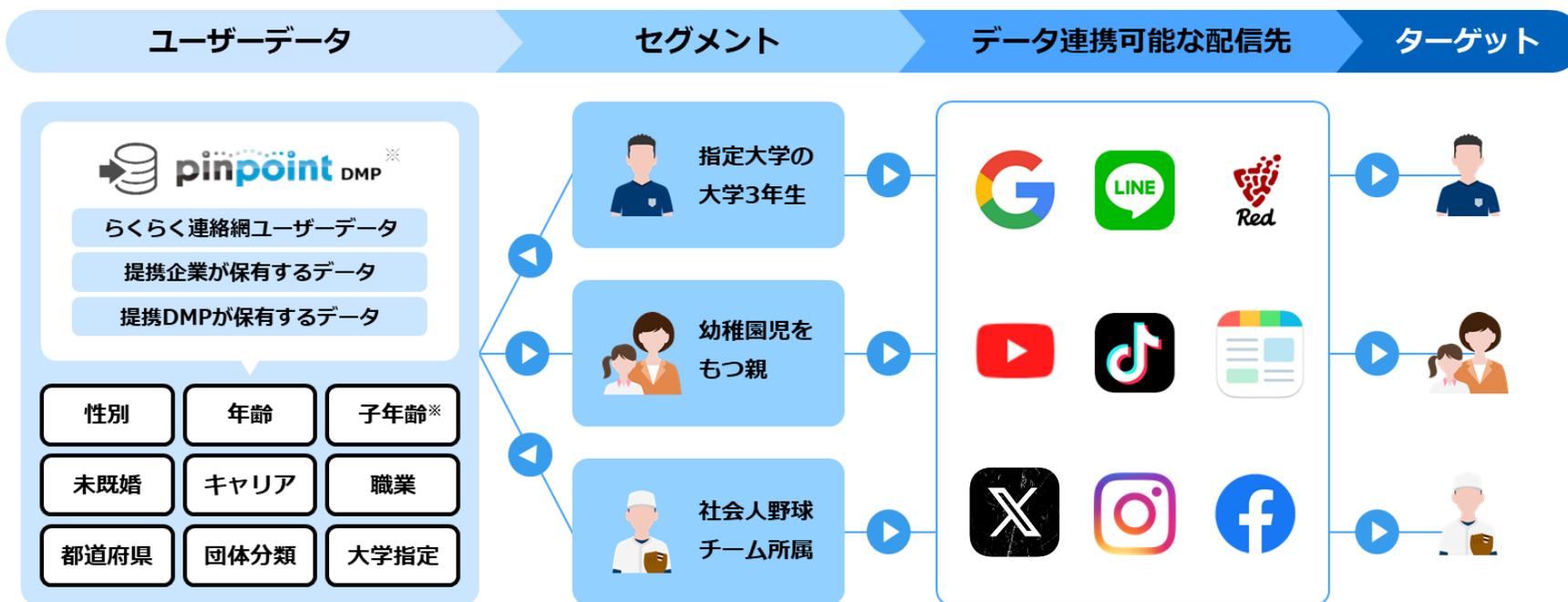
必ずしも友人だけではない目的集団の幹事・主催者が、連絡や確認事項の情報共有ツールとして利用  
公的な手段として需要が高い





## 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。

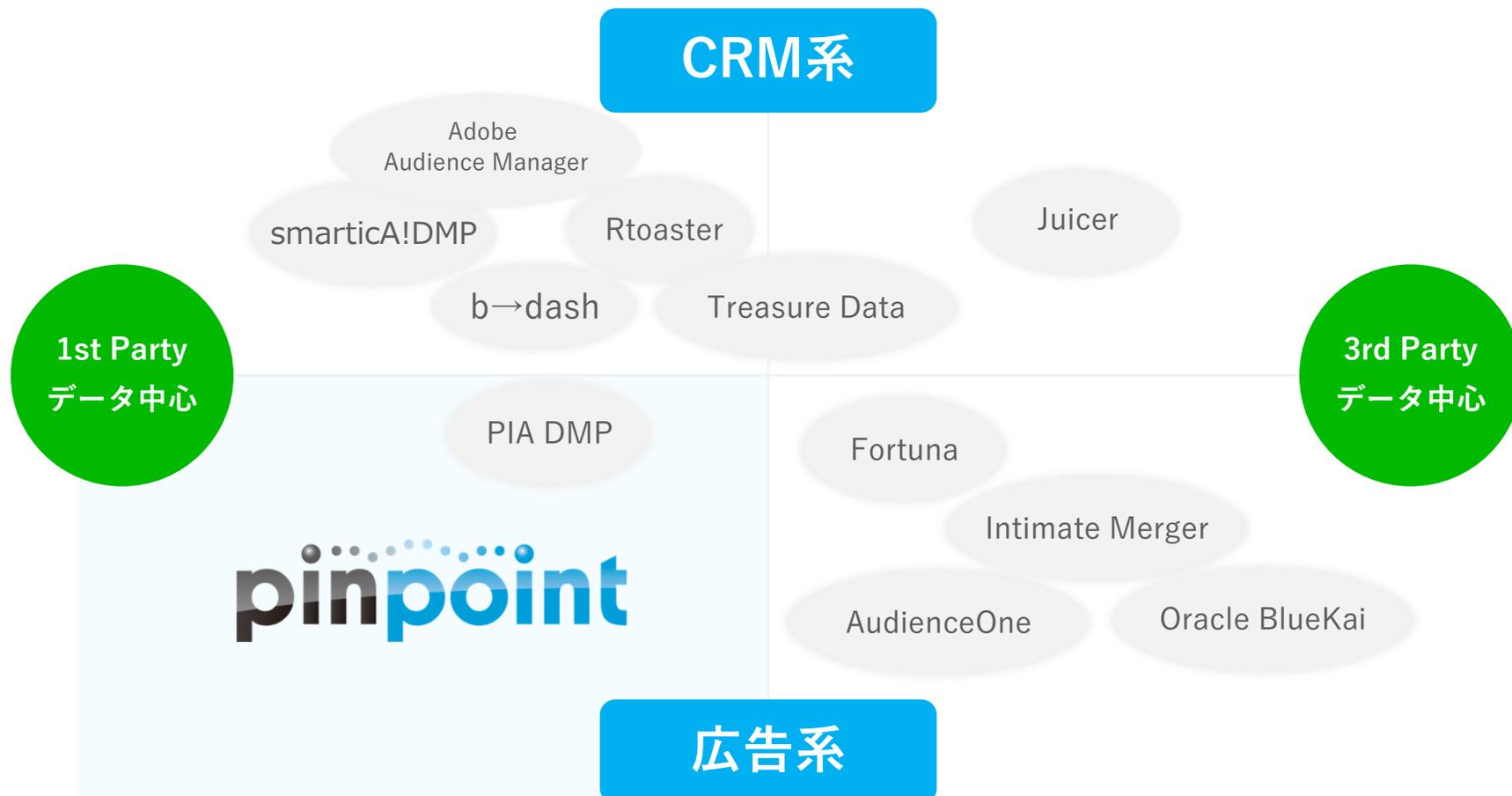


※ pinpointDMP: 『らくらく連絡網』ならびに提携企業のユーザー情報を活用した広告配信やマーケティング調査が可能で、個人が特定できない情報でかつ暗号化されたデータが格納されている。

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。

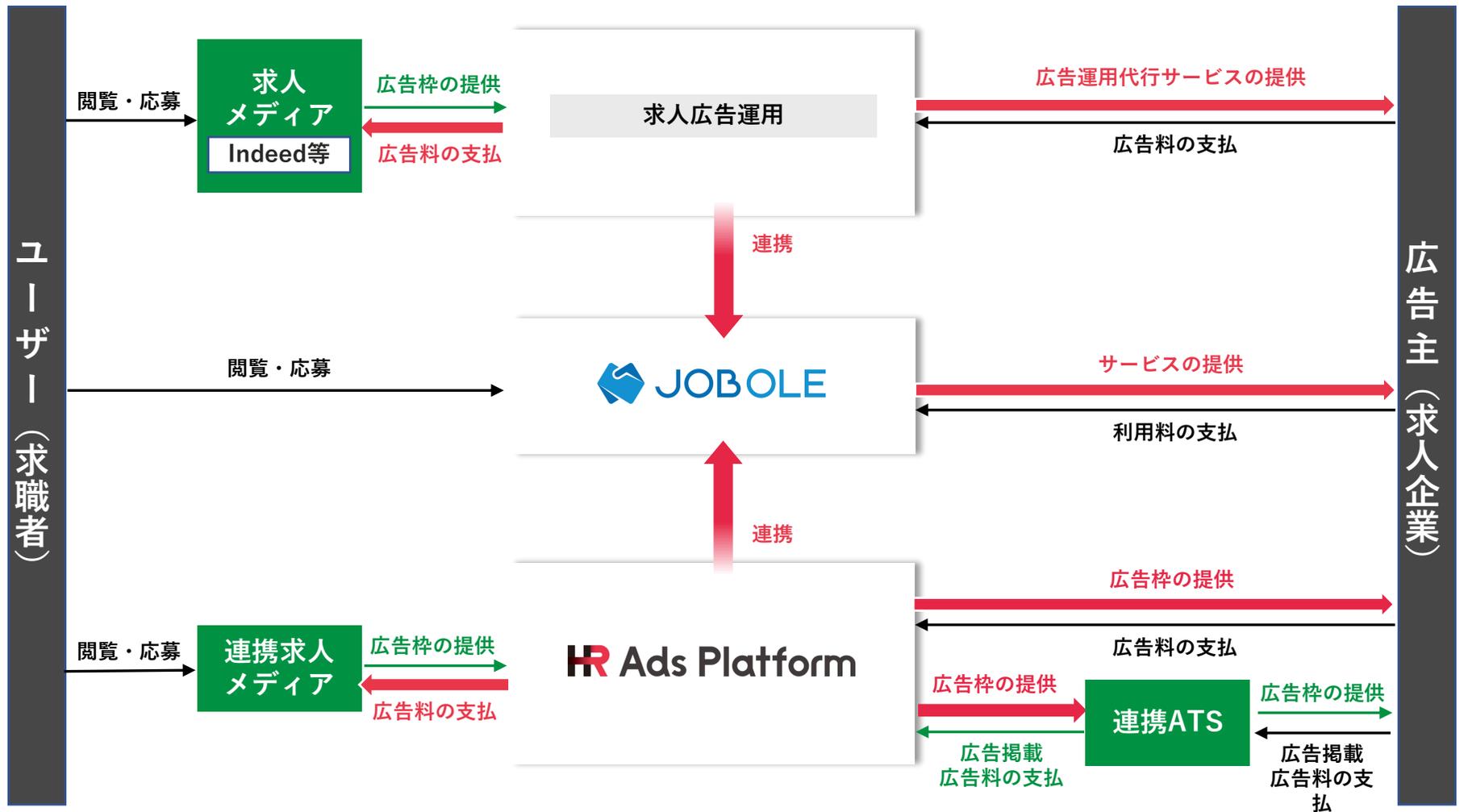


簡単スピーディーに採用サイト作成ができる採用支援システム。  
イオレが10年以上にわたり運営していた自社メディアの集客ノウハウを反映し、  
求人検索エンジンでの効果を最大化させることで、採用数増加を支援。  
「HRアドプラットフォーム」とも連携。

### 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





## 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	内定直前のフェーズ	氏名
248149	面接済み	応募	選択してください	イオレ妻子
190994	説明会・面接会	二次面接	二次面接	イオレ太郎
190856	未対応	応募	選択してください	イオレ太郎
190813	面接待ち	内定	一次面接	イオレ妻子
190810	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

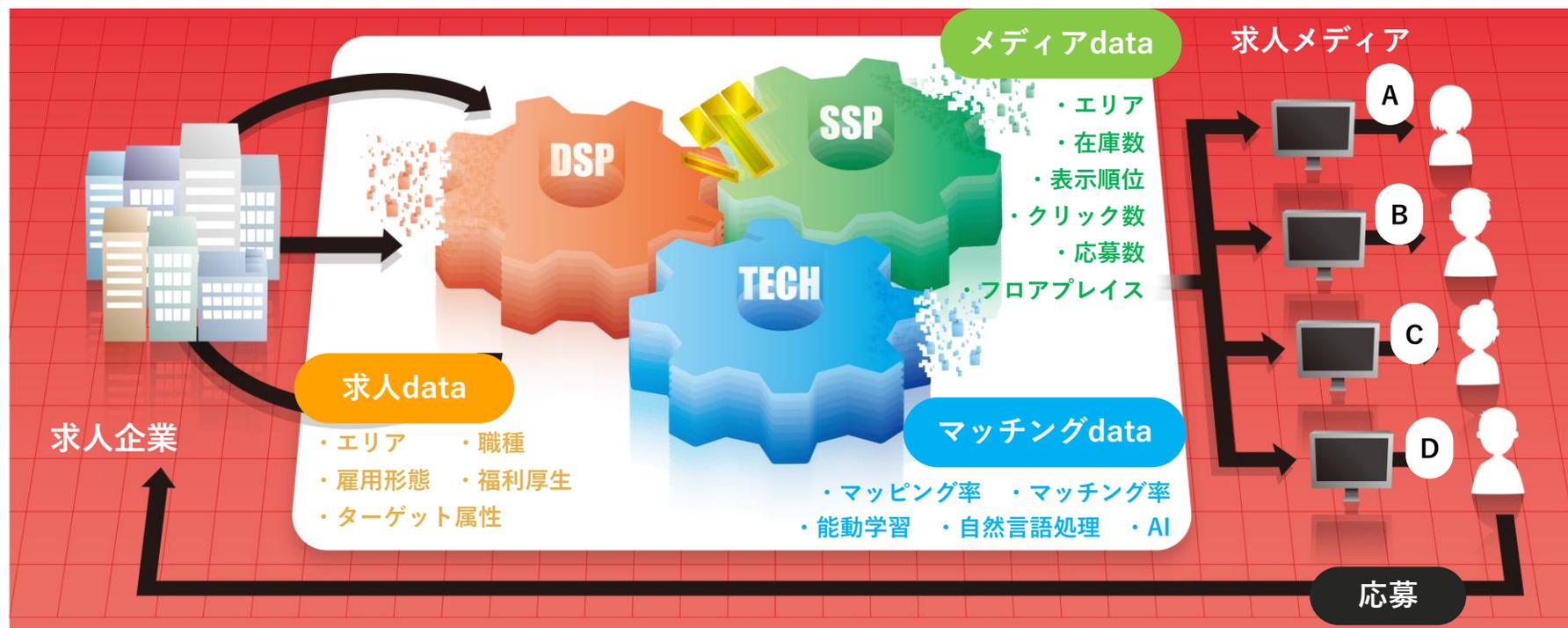
## HR Ads Platform

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。



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。



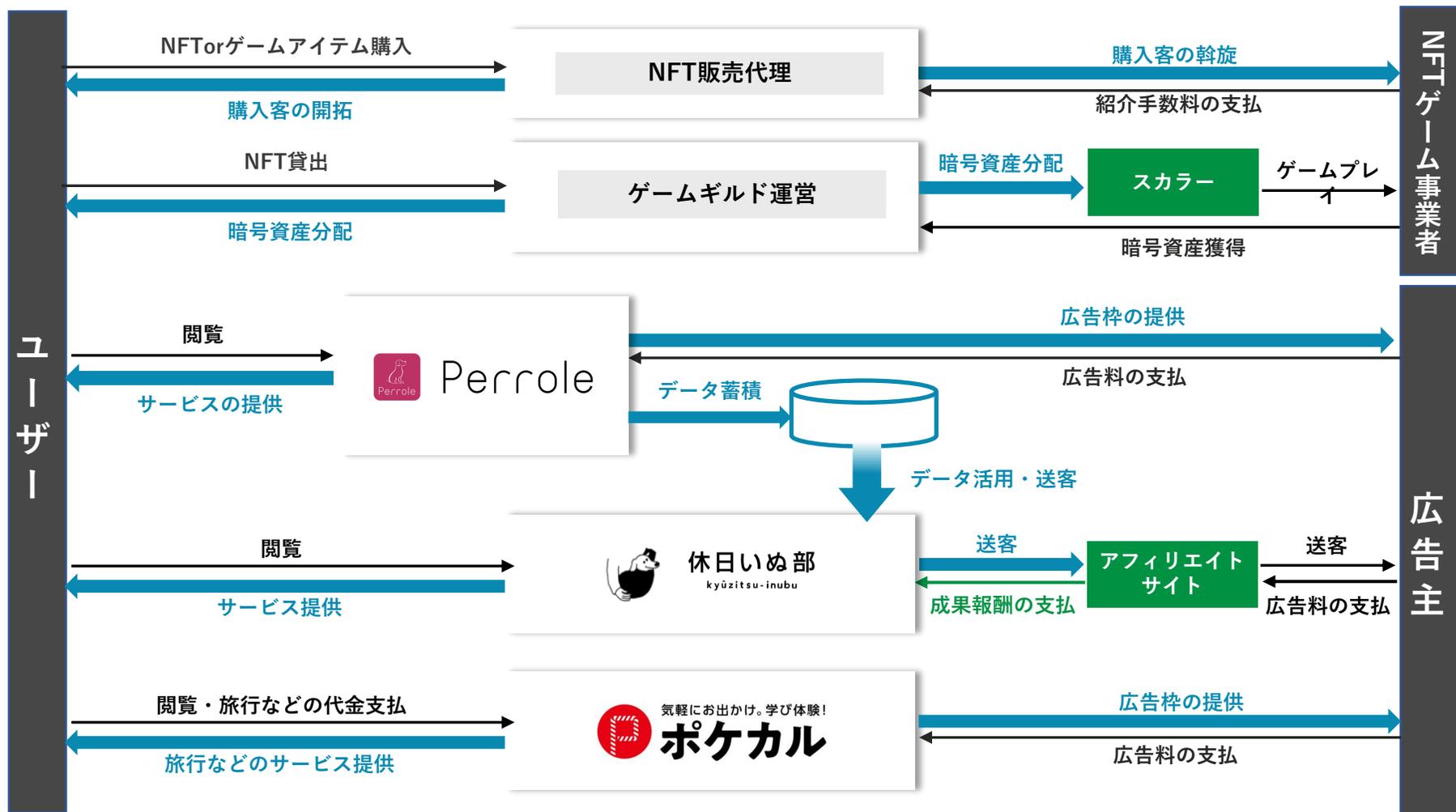
気軽にお出かけ。学び体験!

ポケカル

2023年3月1日事業譲受。

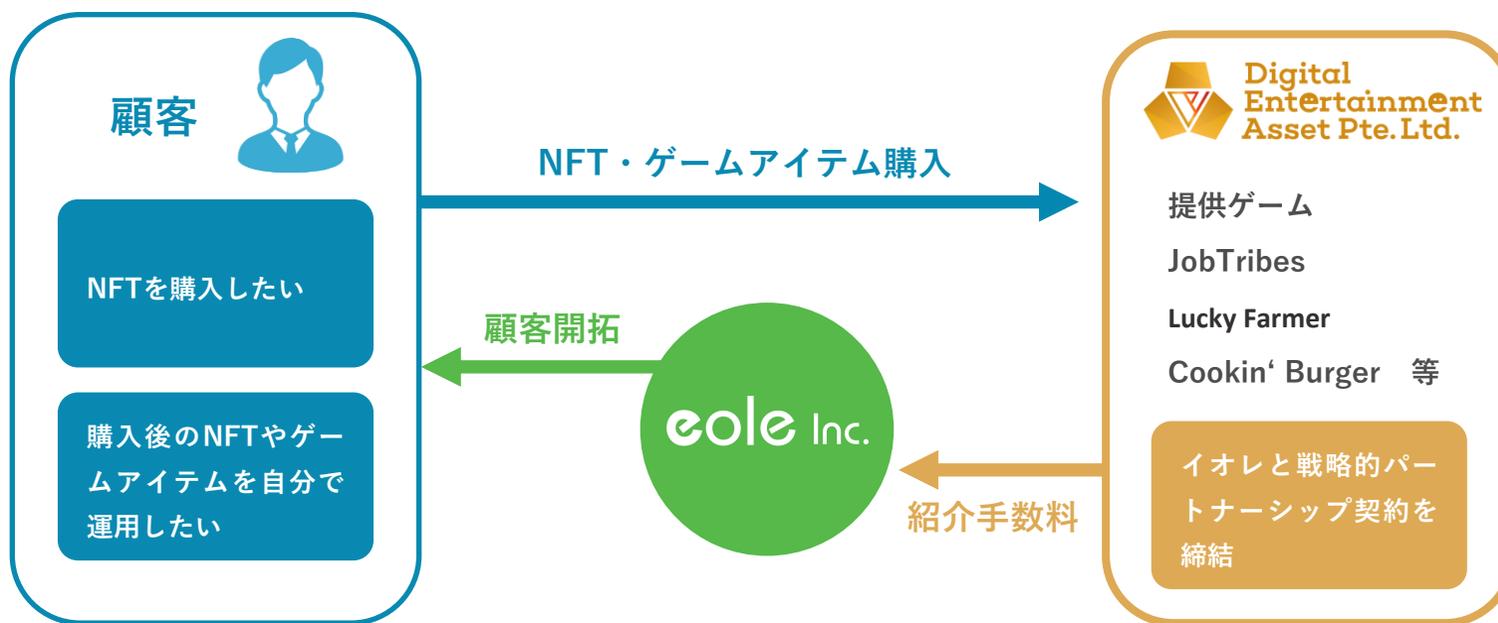
バスツアー、クルーズツアー、街歩き、体験イベント、体験教室、工場見学など、日帰りで楽しめる様々な旅行プランから自分の行きたいツアー・イベントを検索・予約できる日帰り旅行専門サイト。

# 新規事業のビジネスモデル



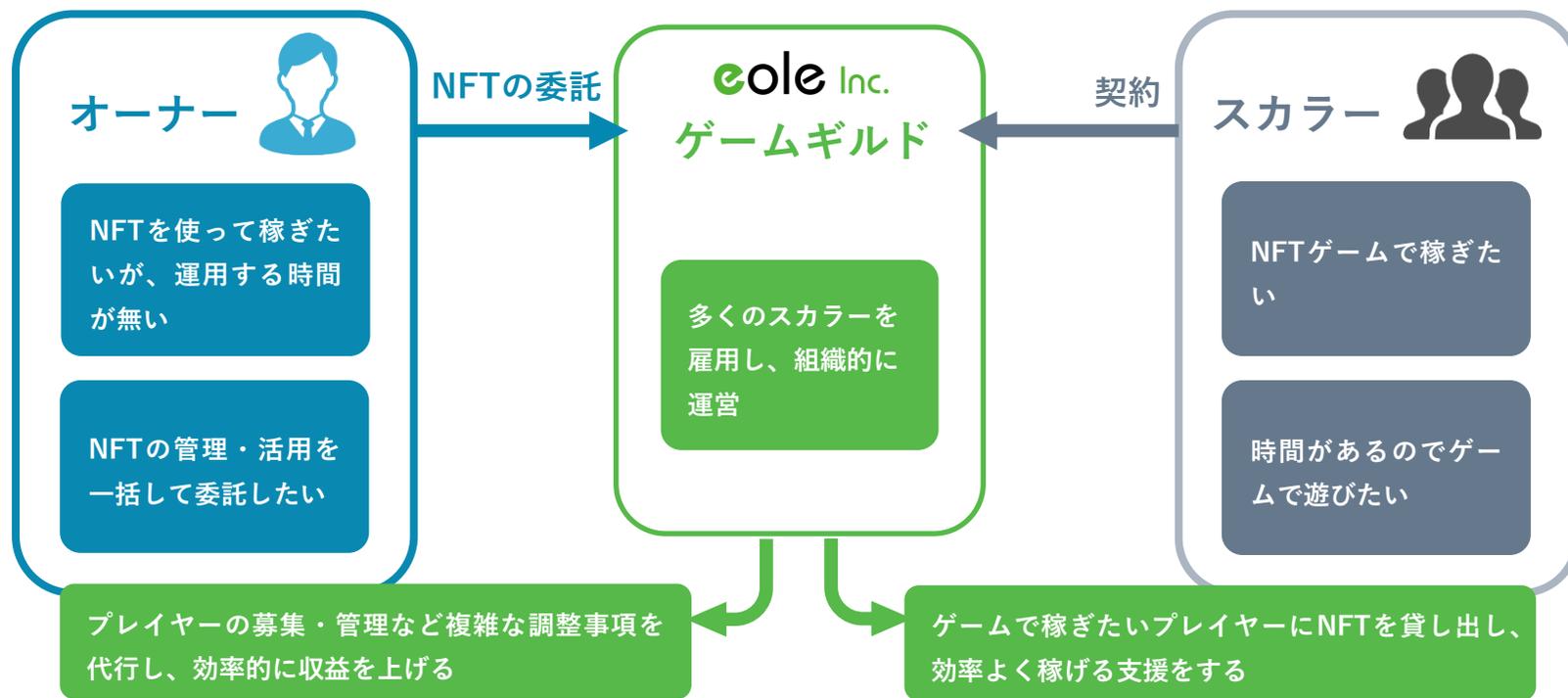
## NFT販売代理

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。



## ✓ 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。





## 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。



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 <sup>st</sup> Party Data	自社で収集・保有しているデータ
3 <sup>rd</sup> 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
ユニットエコノミックス	ユニットエコノミックスは、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、「ユニットエコノミックス=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。

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、本決算発表予定である2025年5月の開示を予定しております。