

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2024－2026）

株式会社イオレ

（東証グロース市場、証券コード:2334）

2023年5月12日

目次

INDEX

- I / 会社概要
- II / 事業概要
- III / 市場環境
- IV / 成長戦略
- V / 業績予想
- VI / 事業リスク及び経営基盤の強化

- VII / appendix



I | 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。

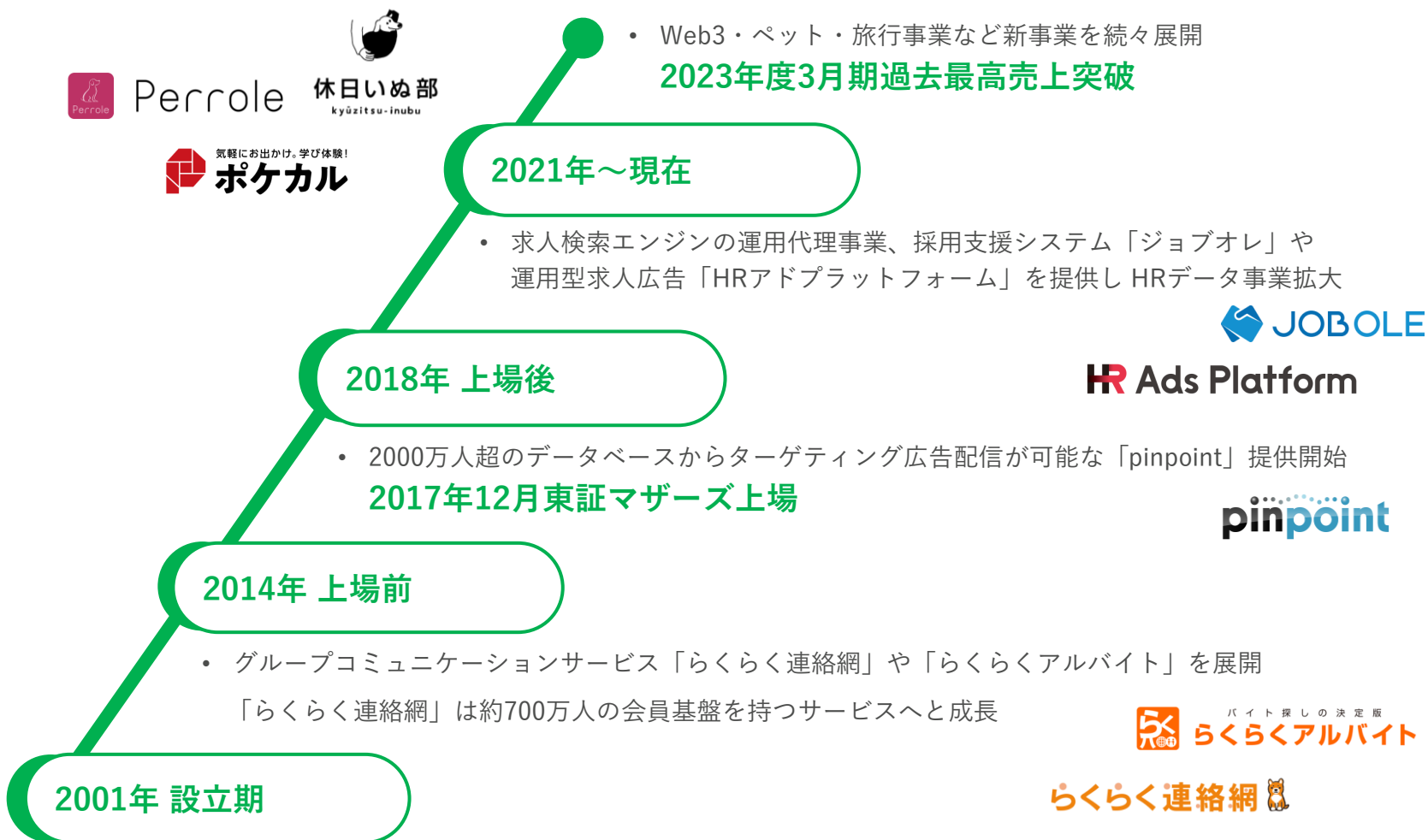
いままでもこれからも、

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。

沿革

インターネットメディア関連事業を中心に様々な事業を展開



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」を構築し約700万人の1st party データを蓄積。これらのデータを起点に多くの事業創出を実現

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

バイト探しの決定版
らくらくアルバイト

pinpoint

JOBOLÉ

Perrole



休日いぬ部
kyūzitsu-inubu

気軽にお出かけ。学び体験!
ポケカル

社長紹介

リクルートでの事業経験を活かし、イオレのポテンシャルを活用した飛躍的成長を実現すべく
2021年6月に社長に就任



代表取締役社長 **富塚 優**

1988年(株)リクルート入社。

2008年同社執行役員。リクルートの事業会社の代表取締役を歴任。

2018年(株)イオレ社外取締役就任後、2021年に代表取締役社長に就任。

経歴

リクルートの執行役員やグループ会社社長として
マッチング型ビジネスの立ち上げ・成長を牽引

担当事業：リクナビ・じゃらん・ホットペッパー・ゼクシィ・
スタディサプリ・EC事業など

カスタマー

マッチング

クライアント

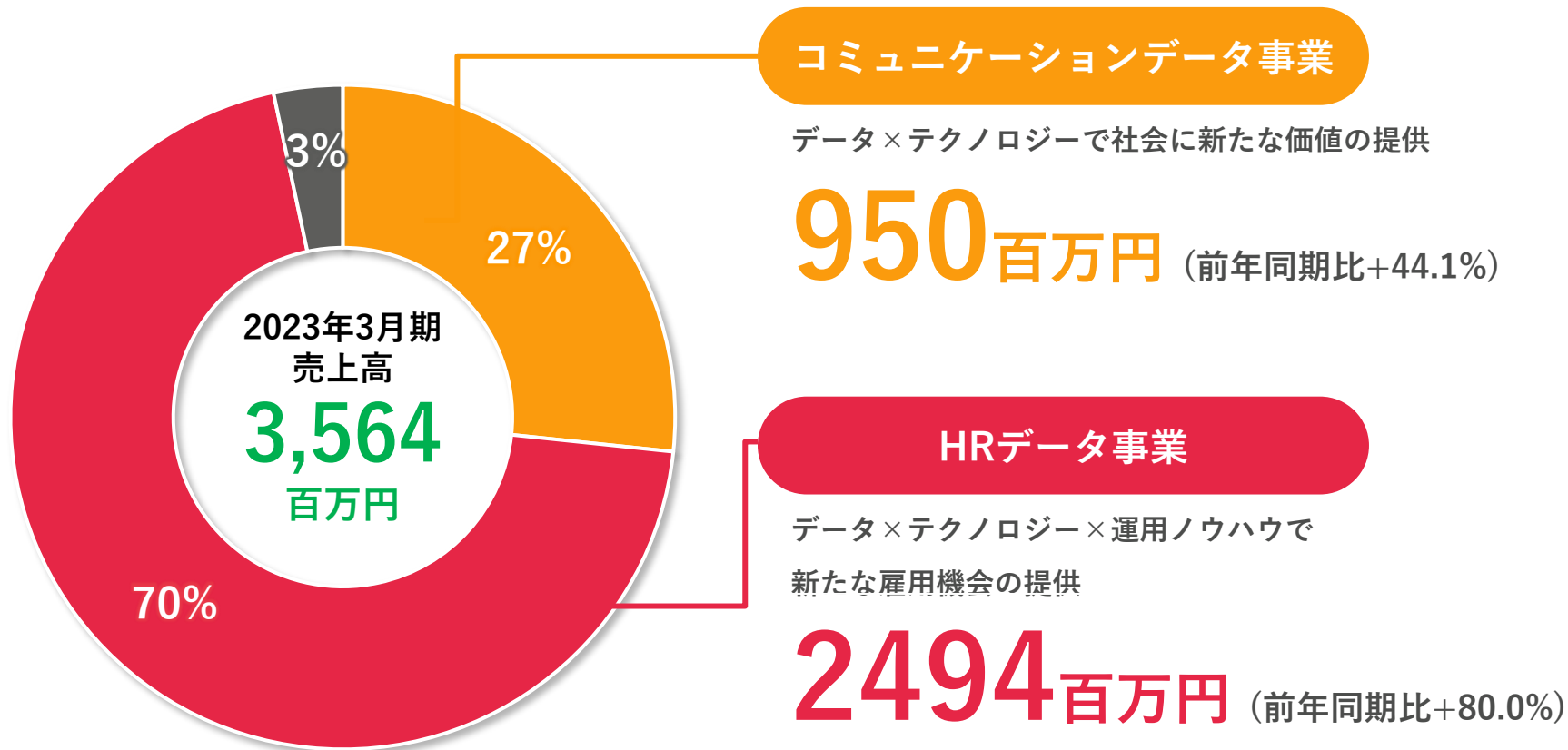
これから

イオレの社長として、
これまでの**カスタマー資産**（らくらく連絡網の
約700万会員・39万団体）を活用した**飛躍的成長**を実現

事業別売上割合

求人広告市場の活況を受け、昨年度に続きHRデータ事業が売上全体を牽引。

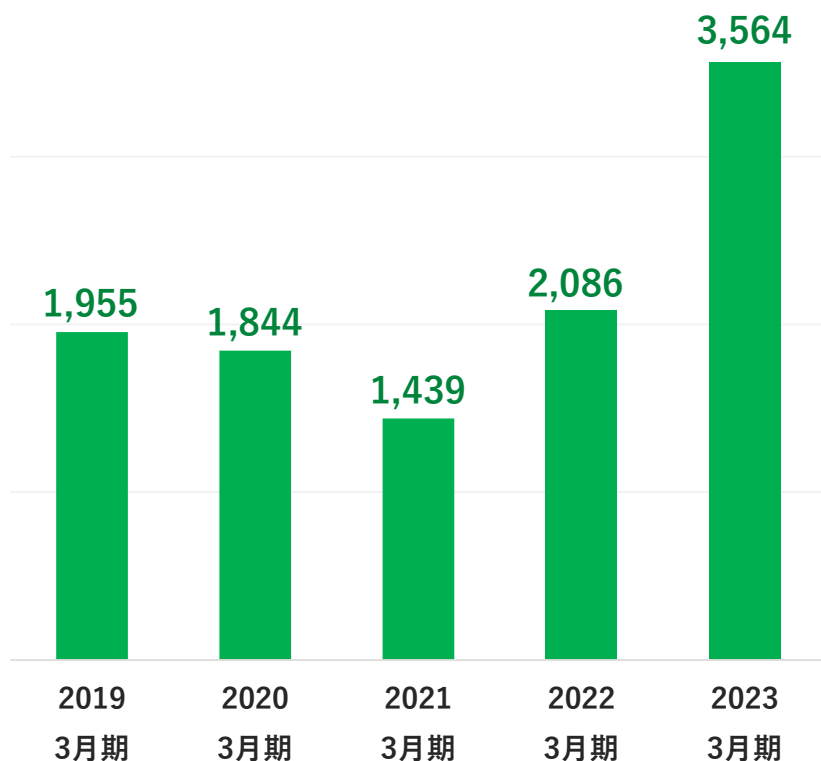
2023年度は通期の過去最高売上高を第3四半期時点で突破



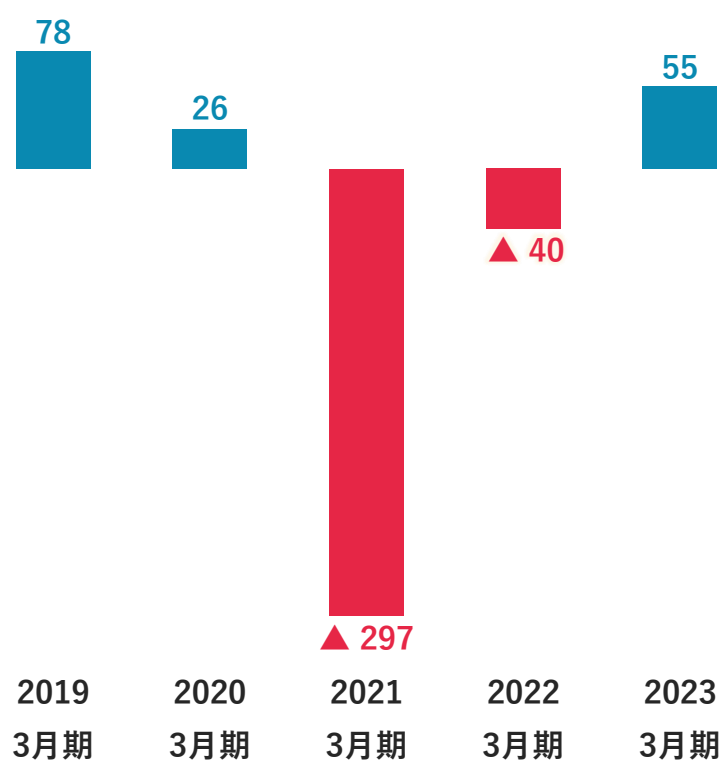
業績推移

新型コロナウイルスの影響を受け赤字となっていたが今期より業績が大幅に回復。
新規事業への投資を積極的に行いながら3年ぶりの黒字転換を達成

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)





事業概要

サービス一覧

HRデータ事業

求人検索エンジン

運用型求人広告プラットフォーム

HR Ads Platform

採用支援システム



HRデータ事業

約700万人の顧客会員データを持つ
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 



コミュニケーション データ事業

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



アルバイト求人情報ポータルサイト



コミュニ
ケーション
データ事業

自社
データベース

新規事業

新規事業

Digital Entertainment Asset
Pte.Ltd と提携

Web3事業

ペット事業



休日いぬ部
kyuzitsu-inubu



Perrole

旅行事業



気軽にお出かけ。学び体験!
ポケカル

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

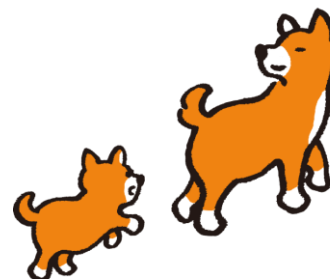
| | 立ち上げ・再投資フェーズ | 成長フェーズ | 安定収益フェーズ |
|--------------|---|--|---|
| コミュニケーションデータ | | <p>らくらく連絡網広告 機能強化・データベース拡充によるデータ基盤の磨き込み</p> | <p>らくらくアルバイト 効率的な運用により、安定的に収益を確保</p> |
| HRデータ | <p>各フェーズの説明</p> <ul style="list-style-type: none"> 立ち上げ・再投資フェーズ 収益化・利益化にむけて先行投資を行っている段階またはさらなる成長にむけて再投資を行っている段階 成長フェーズ 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や、市場相場などの可視化にチャレンジ（仮）</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> |



IV | 成長戦略

より新しく、より便利なサービスを 社会へ届けるための進化を

「らくらく連絡網」の約700万人という会員基盤、
「pinpoint」の2,000万人のデータベースなど
データを蓄積する仕組み構築力とデータ活用力が当社の強みの源泉です。
既存事業に加えた新規のマッチングビジネスの展開により
データの量と質を拡充させながら、Web3事業などの
未開拓の新たなビジネス領域にも積極的にチャレンジ。
社会をより便利に、豊かにするサービスを提供するため
イオレは進化し続けます。



ビジョン実現へのロードマップ

事業への積極的な投資により、売上と利益の飛躍的な成長を目指す。突発的な外部環境の変化等を加味し、新規事業の伸び幅に応じた保守的な数値から積極的な数値まで幅を持たせ中期経営計画を策定

2024～2025年度

成長投資

- ・ 事業拡大に繋がる人財獲得と育成
- ・ 既存事業の強化による利益を投資へ
- ・ データを活用した新事業領域への参入

2025～2026年度

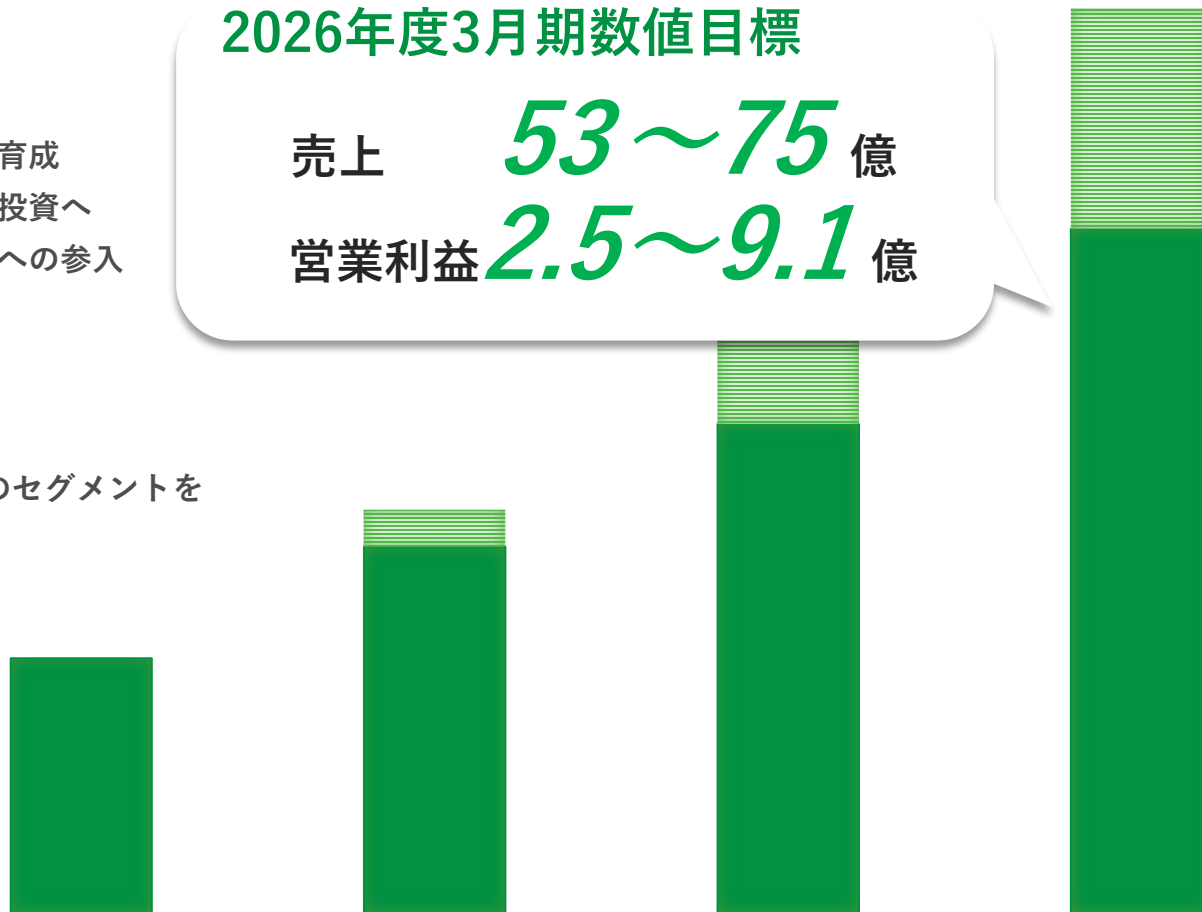
各セグメントの成長

- ・ 事業拡大によりHR領域以外のセグメントを収益柱に成長

2026年度3月期数値目標

売上 **53～75** 億

営業利益 **2.5～9.1** 億



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

求人広告運用の業績拡大

求人検索エンジンの代理運用

HRデータ事業

0

自社
データベース
の強化

コミュニ
ケーション
データ事業

新規事業

3

新新規事業の創造

らくらく連絡網の顧客基盤を活用する

2

新サービスの更なる成長

ペット・Web3・旅行事業

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

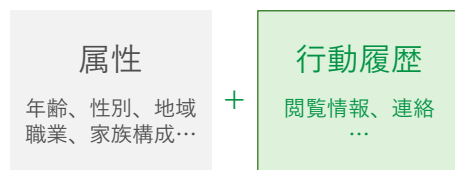
投資1 認証基盤の共通化

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



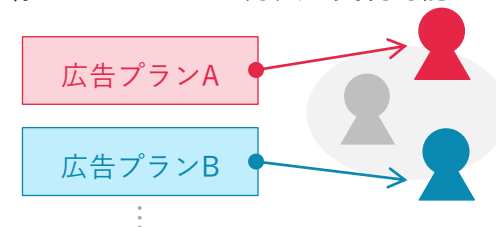
投資2 行動履歴も蓄積

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。

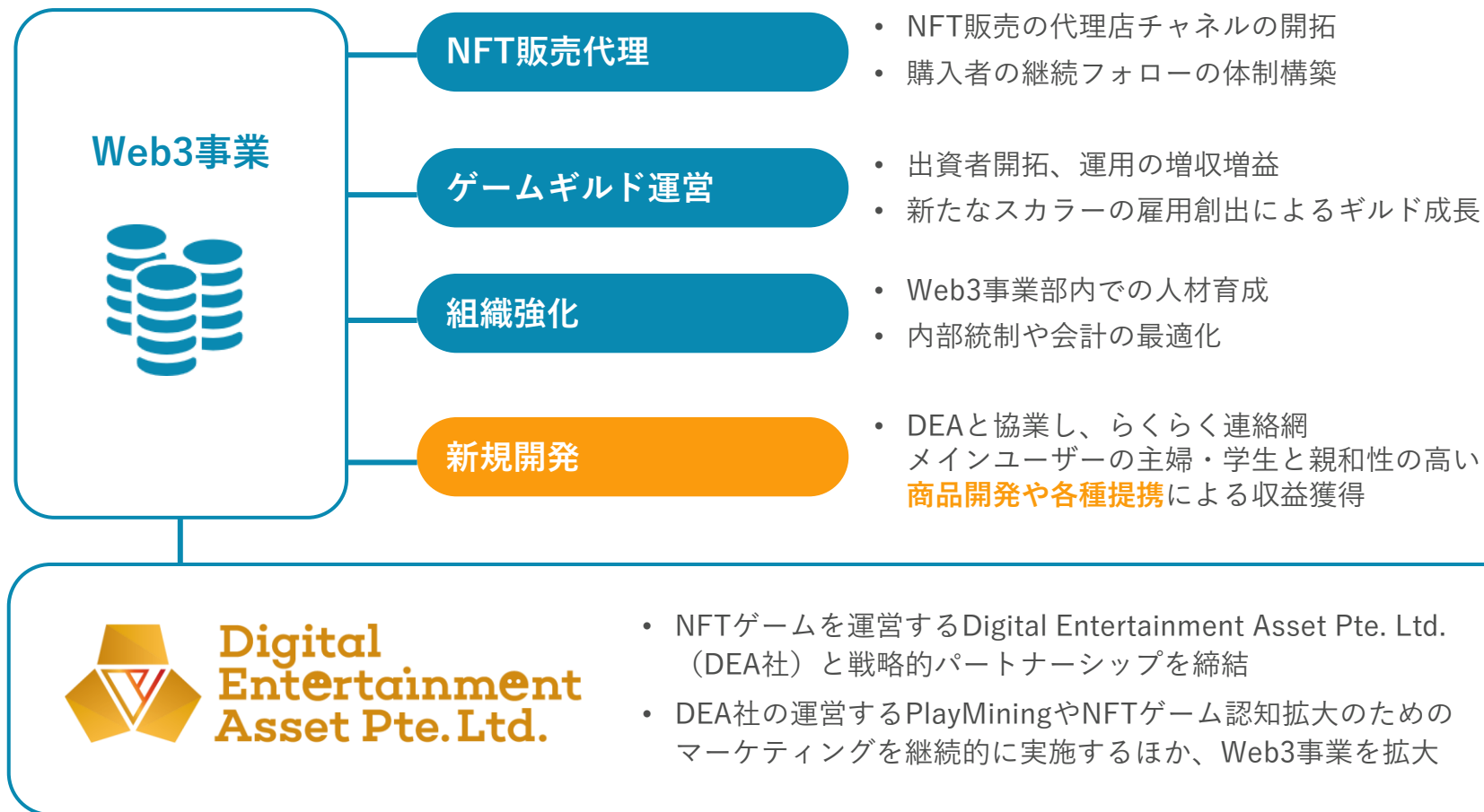
Indeed認定パートナー
制度とは

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1月30日時点、全195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 13社、SILVER+ 8社、SILVER 74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



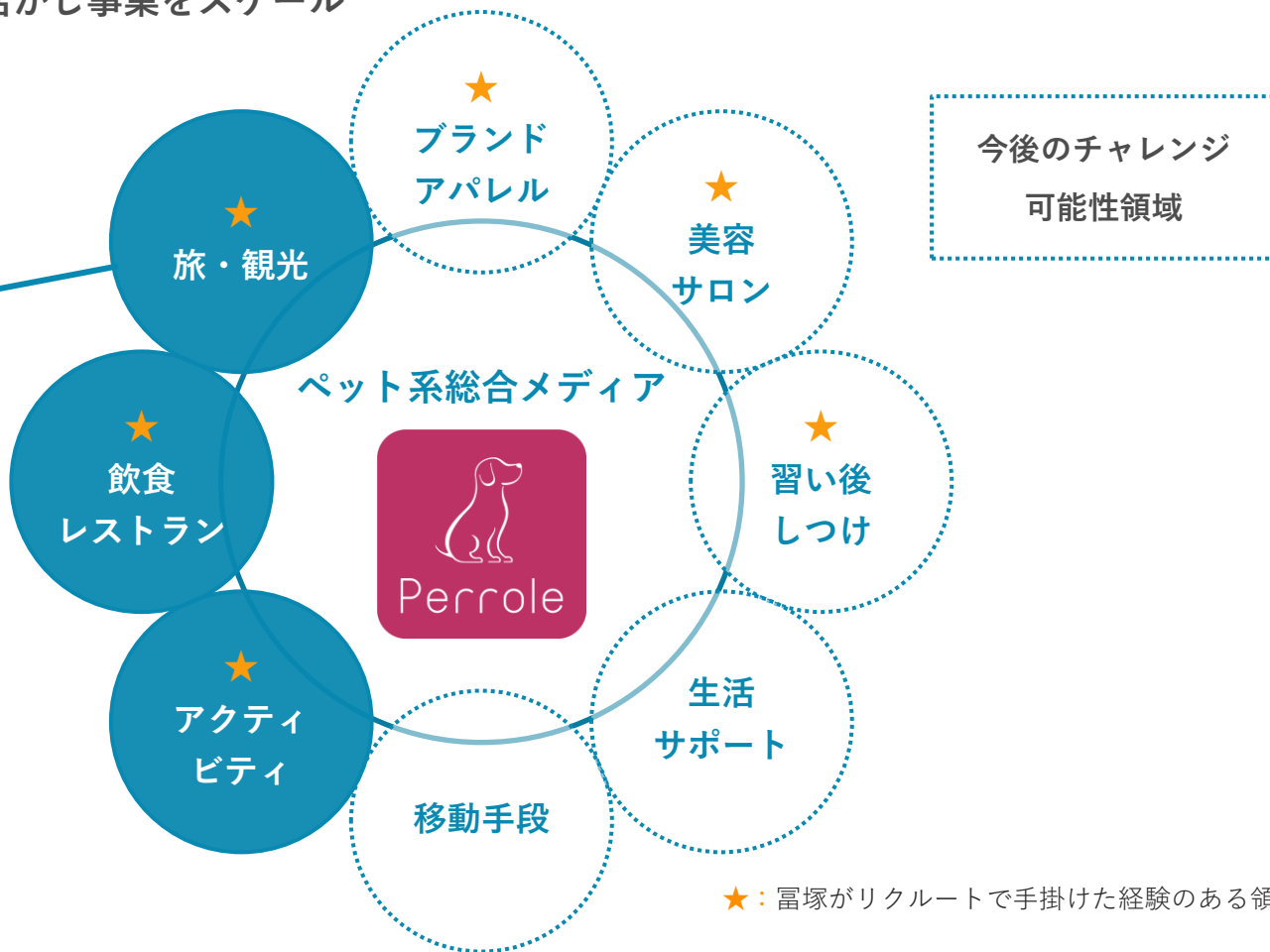
② 新サービスの更なる成長 – ペット事業

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



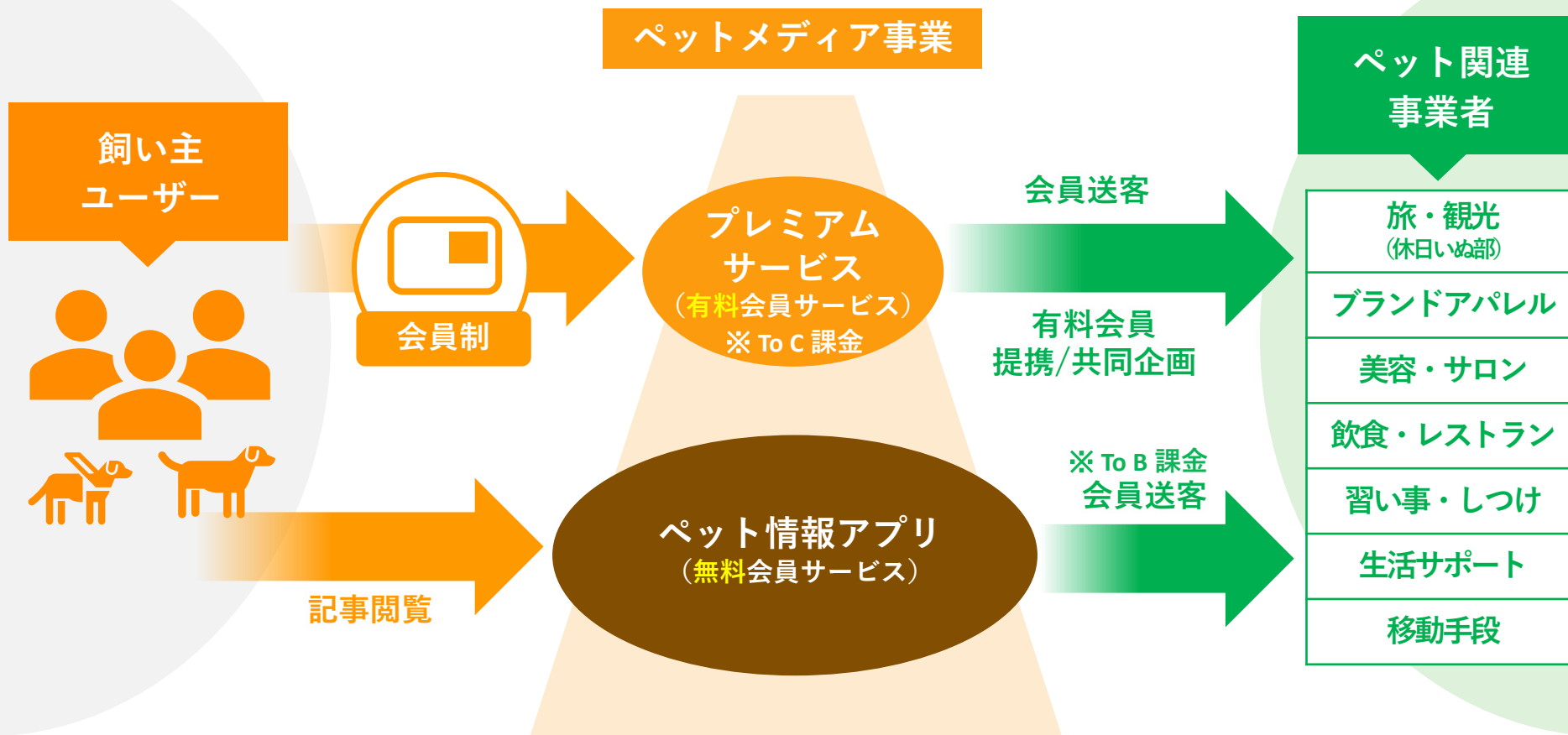
- 直接予約による収益増
- タイアップ実施
- アフェリエイト収益
- 掲載型広告による収益



★：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 

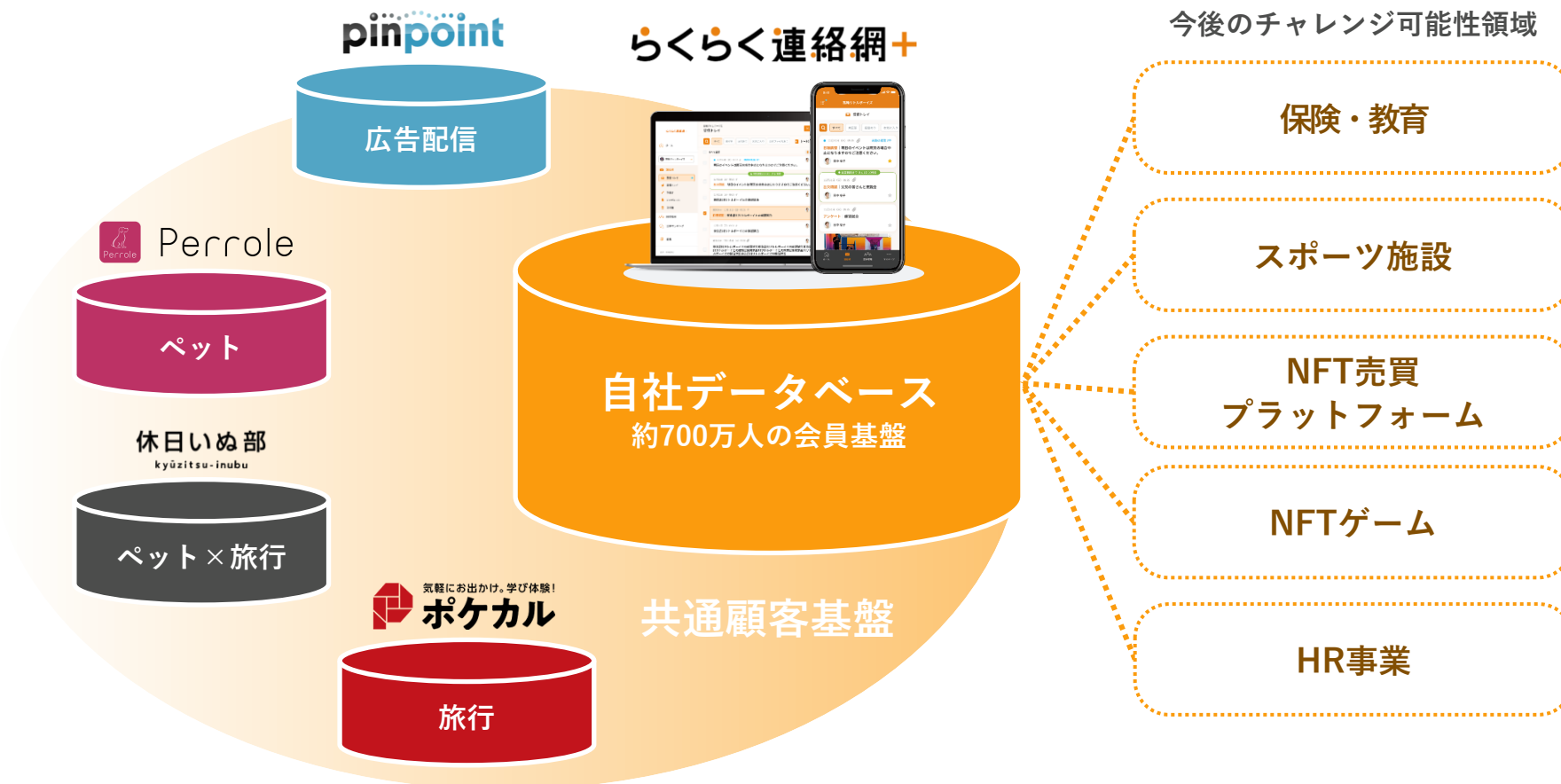
顧客基盤

 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





V

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%)

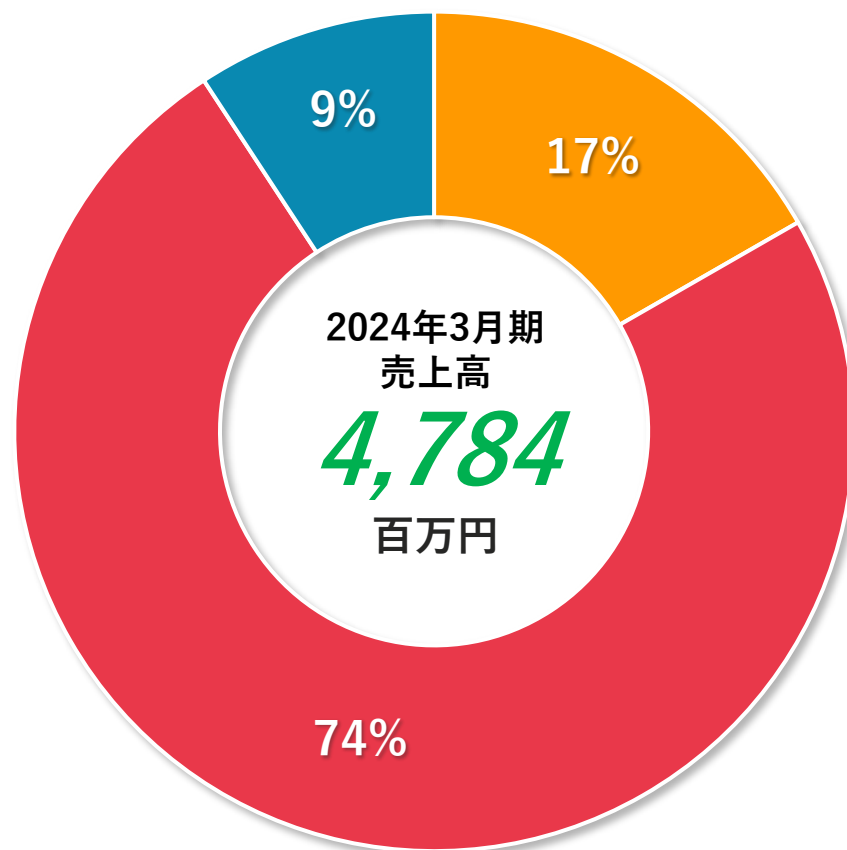
HRデータ事業

売上 **3,542** 百万円
(前期比 +42.0%)

新規事業

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 | + 58.9% |
| 経常利益 | 55 | 88 | + 58.7% |
| 当期純利益 | 37 | 86 | + 126.2% |

| 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> |

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2024年5月の開示を予定しております。