



2020 年 5 月 22 日

各 位

会 社 名 株式会社イオレ
代表者名 代表取締役社長 小川 誠
(コード：2334 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 中井 陽子
(TEL. 03-4455-7092)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時	2020 年 5 月 21 日 16:00～17:00
開催方法	インターネットを利用した動画配信及びオンラインによる 質疑応答
説明会資料名	2020 年 3 月期 決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料



**2020年3月期
決算説明資料**

株式会社イオレ

(東証マザーズ、証券コード:2334)

2020年5月21日

I	経営方針
II	2020年3月期戦略
III	2020年3月期業績
IV	2020年3月期トピックス
V	新型コロナウイルス感染症拡大による当社の対応と業績への影響
VI	2021年3月期戦略
VII	参考資料 – イオレについて



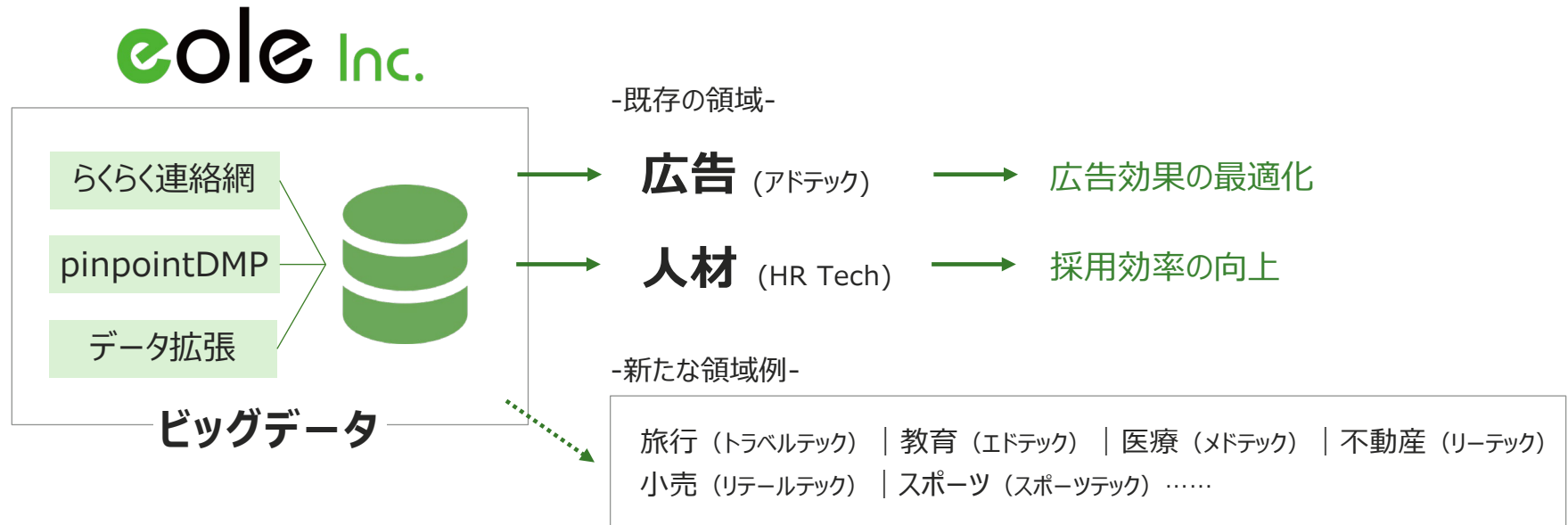
I

經營方針

新しい便利、 新しいよろこびを。

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し、世の中を応援し、
社会に貢献してゆく

イオレの保有するビッグデータを活用し、新たなクロステック領域のサービスを提供していく。



該当するテクノロジー

ビッグデータ

位置情報

AI

VR

ロボット

センサー

提供するソリューション

生産性向上

業務効率化

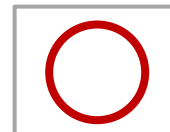
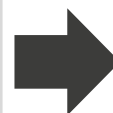


II | 2020年3月期戰略

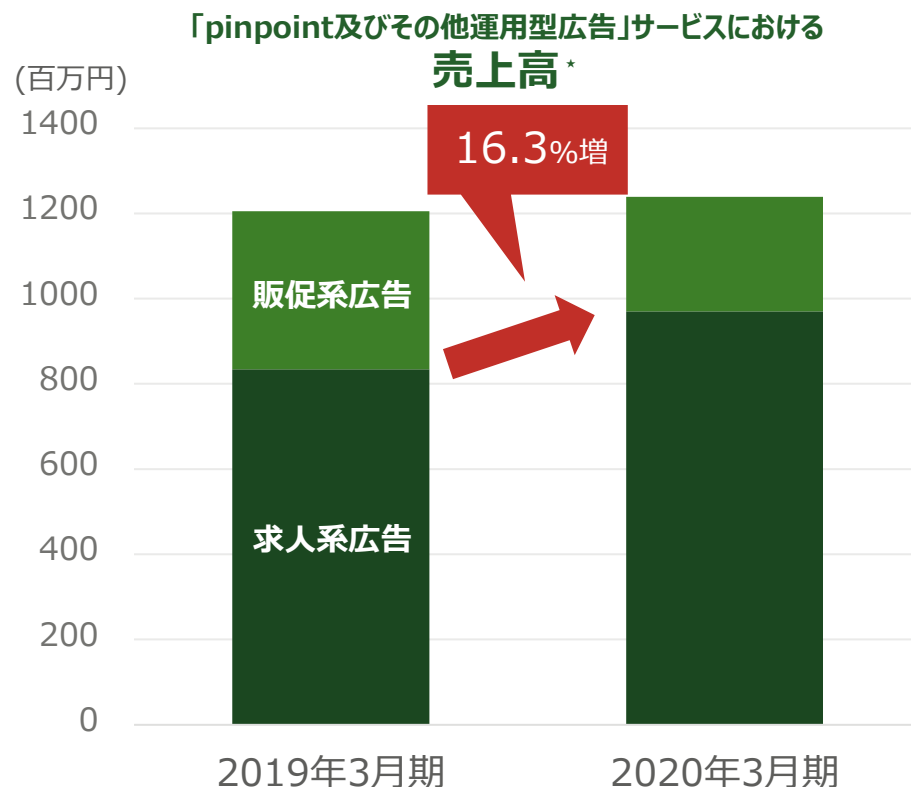
1. 採用広告分野のさらなる拡大と推進

**2. OEM代理店及び求人広告代理店との
パートナーシップ制の強化**

1. 採用広告分野のさらなる拡大と推進



「pinpoint及びその他運用型広告」サービスにおける求人系広告売上は、
昨年同期比で16.3%の増収。



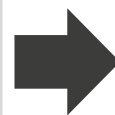
今後の見通し

- 少子高齢化を背景に、市場全体において構造的な人手不足という課題は依然として残るものの、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、一定期間においては各企業の採用選考の停滞や求人意欲に与える影響がある。
- 長引くことによる景気の減退や、有効求人倍率の低下による影響は大きい。

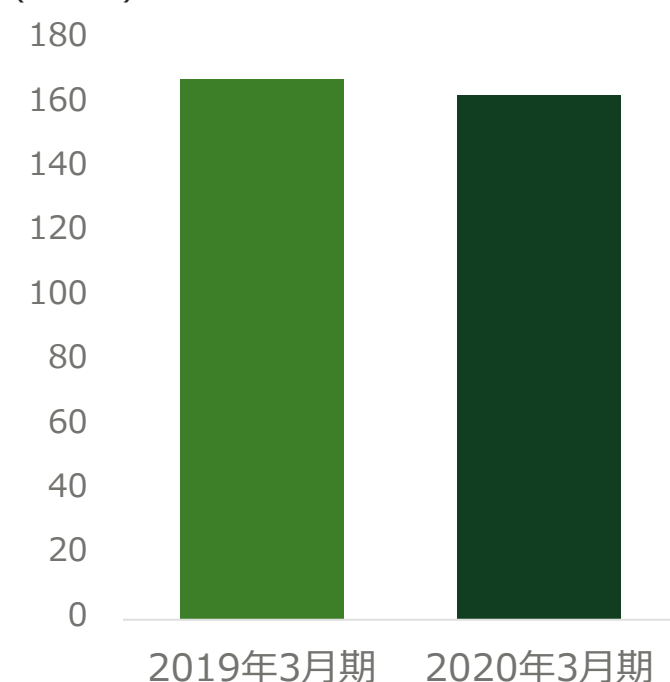
* 制作費等は含まない

2.

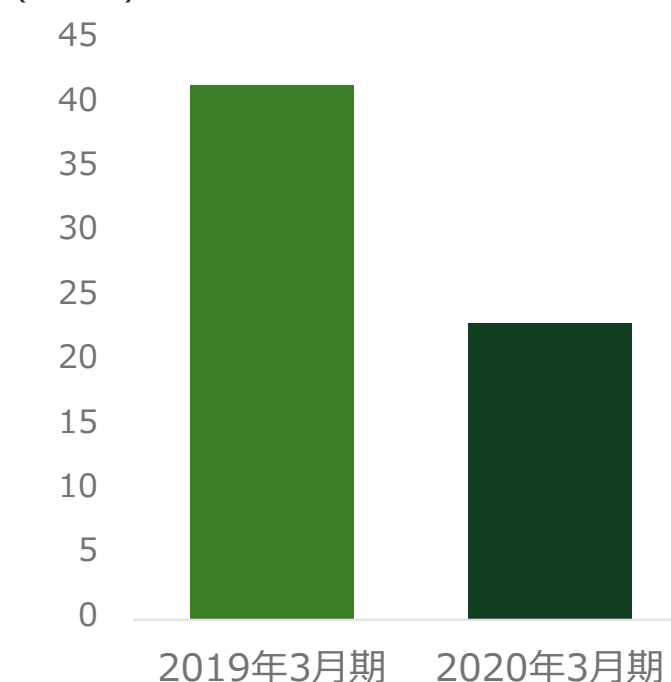
OEM代理店・求人広告代理店との
パートナーシップ制の強化



「pinpoint及びその他運用型広告」サービスにおける
OEM代理店の売上高



「pinpoint及びその他運用型広告」サービスにおける
求人広告代理店の売上高



今後の見通し

- 新卒通年採用の実施により、イオレが保有する大学1・2年生データの有効活用が進む。
- 新しい分野におけるOEM代理店(中途・バイト)の開拓を行う。
- 検索エンジン向けリスティングの競争飽和により、当社商品の取扱が増える可能性が高まる。



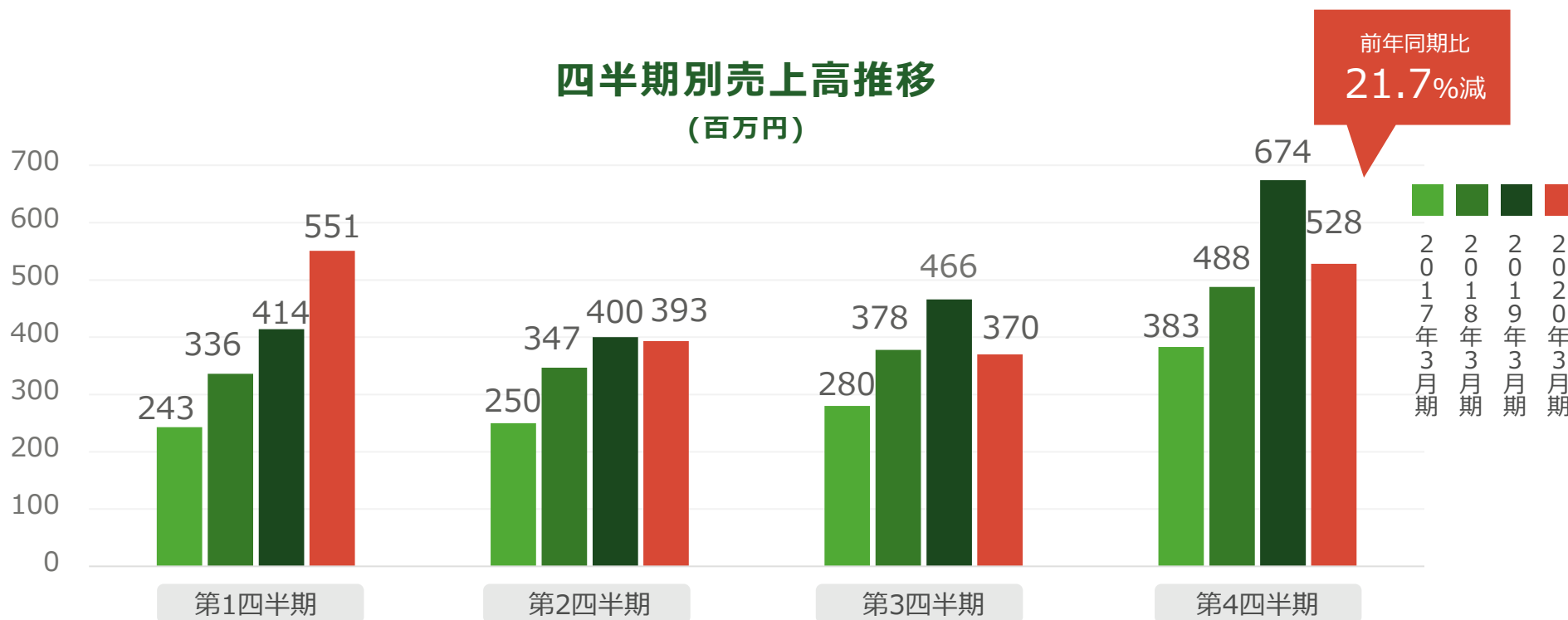
III | 2020年3月期業績

2020年3月期は、売上高1,844百万円(前年同期比5.7%減)、経常利益は26百万円(同65.5%減)となった。

(百万円)	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	前年同期比	2020年3月期 予想 (2020年2月14日)	予想比
売上高	1,955	1,844	▲5.7%	1,793	+2.8%
営業利益	78	26	▲66.0%	9	+191.3%
経常利益	76	26	▲65.5%	8	+199.0%
純利益	58	0 [*]	▲98.4%	4	▲81.2%

* 937,438円

2020年3月期第4四半期(2020年1月～3月)は、前年同期比21.7%の減収。

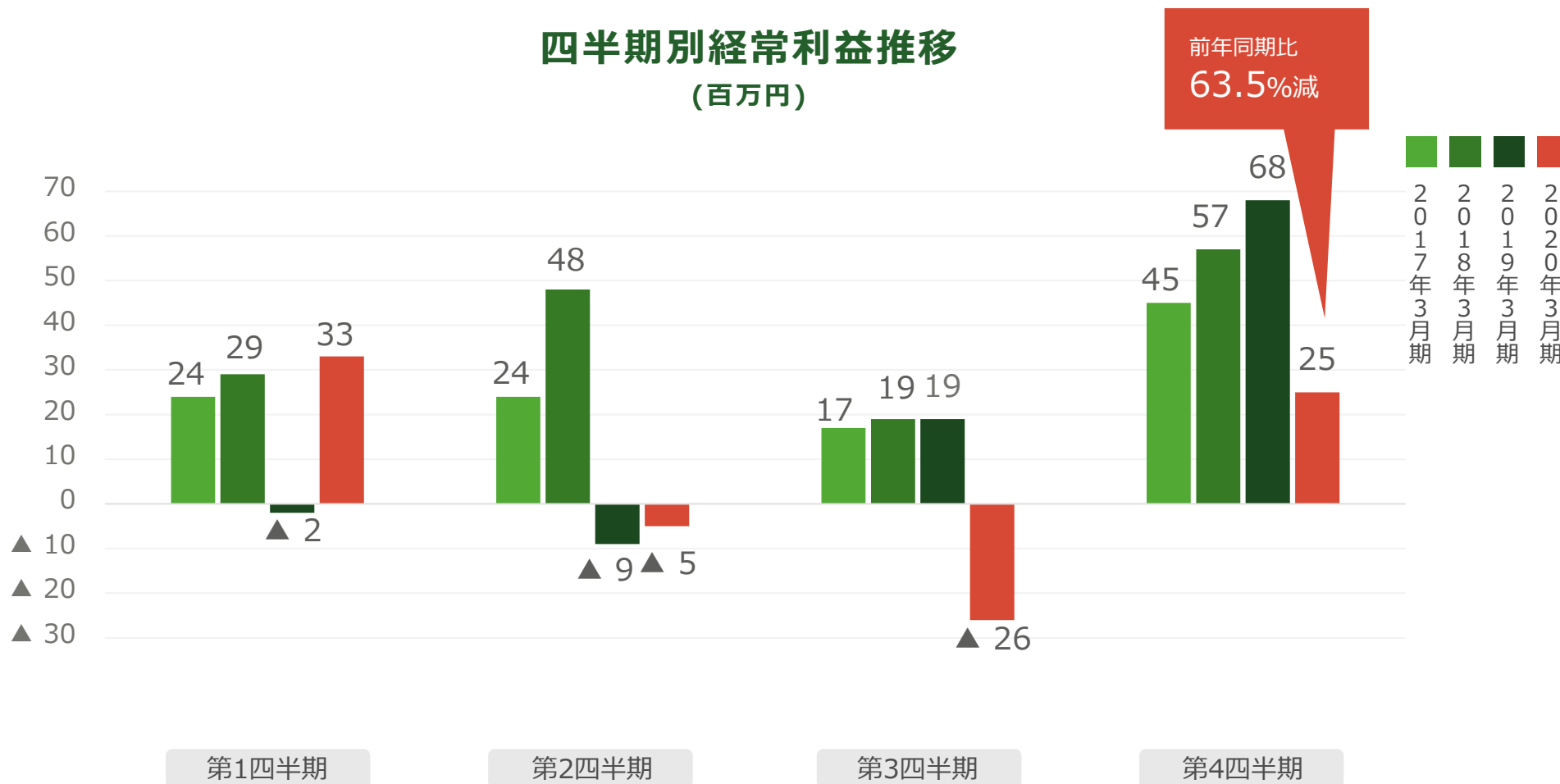


※ 本資料における2017年3月期は、四半期財務諸表を作成していないため参考数値であり、監査法人の監査を受けていない。

記載金額は、単位未満を切り捨て。また、比率については切り捨て前金額にて算出の上、単位未満を四捨五入で表記。なお、次ページ以降も同様。

売上減に伴い、2020年3月期（2020年1月～3月）の経常利益は、前年同期比63.5%の減益。

四半期別経常利益推移
(百万円)



※ 本資料における2017年3月期は、四半期財務諸表を作成していないため参考数値であり、監査法人の監査を受けていない。

2020年3月期に起きた事象

販促広告分野の「pinpoint及びその他運用型広告」における大型案件の6月からの逸失を、1Qに急伸していた新卒採用分野で補う見込みであったが、2Qに起きたOEM代理店側の個人情報をめぐる問題を背景に、(OEM代理店での)販売活動停止の影響を受けた。

Indeedに代表される検索エンジンの急拡大により、足元で(一般)代理店、特に求人系の広告代理店においてリスティング求人広告の営業が優先されたことにより、当社のpinpoint営業に遅れが出たことで売上が伸び悩んだ。

当社でのIndeed取扱いも、競争の激化により想定ほどの伸びが達成できなかった。

OEM代理店側での組織変更の影響による営業の遅れ。

anの終了。8月よりらくらくアルバイトに影響。

新型コロナウイルス感染症の拡大。2020年3月期においては、3月に直接影響を受けた旅行、飲食、イベント等における広告収益の減少はあったものの、業績に大きなインパクトはなかった。

2021年3月期見通し

- 2020年3月期4QよりOEM代理店による新卒採用分野での販売活動が再開。
- 新型コロナウイルス感染症の影響もあり、大規模採用イベントからWEBでの母集団形成に予算移行が進む可能性。
- 新卒通年採用の実施により、イオレのもつ大学1・2年生データの価値向上。

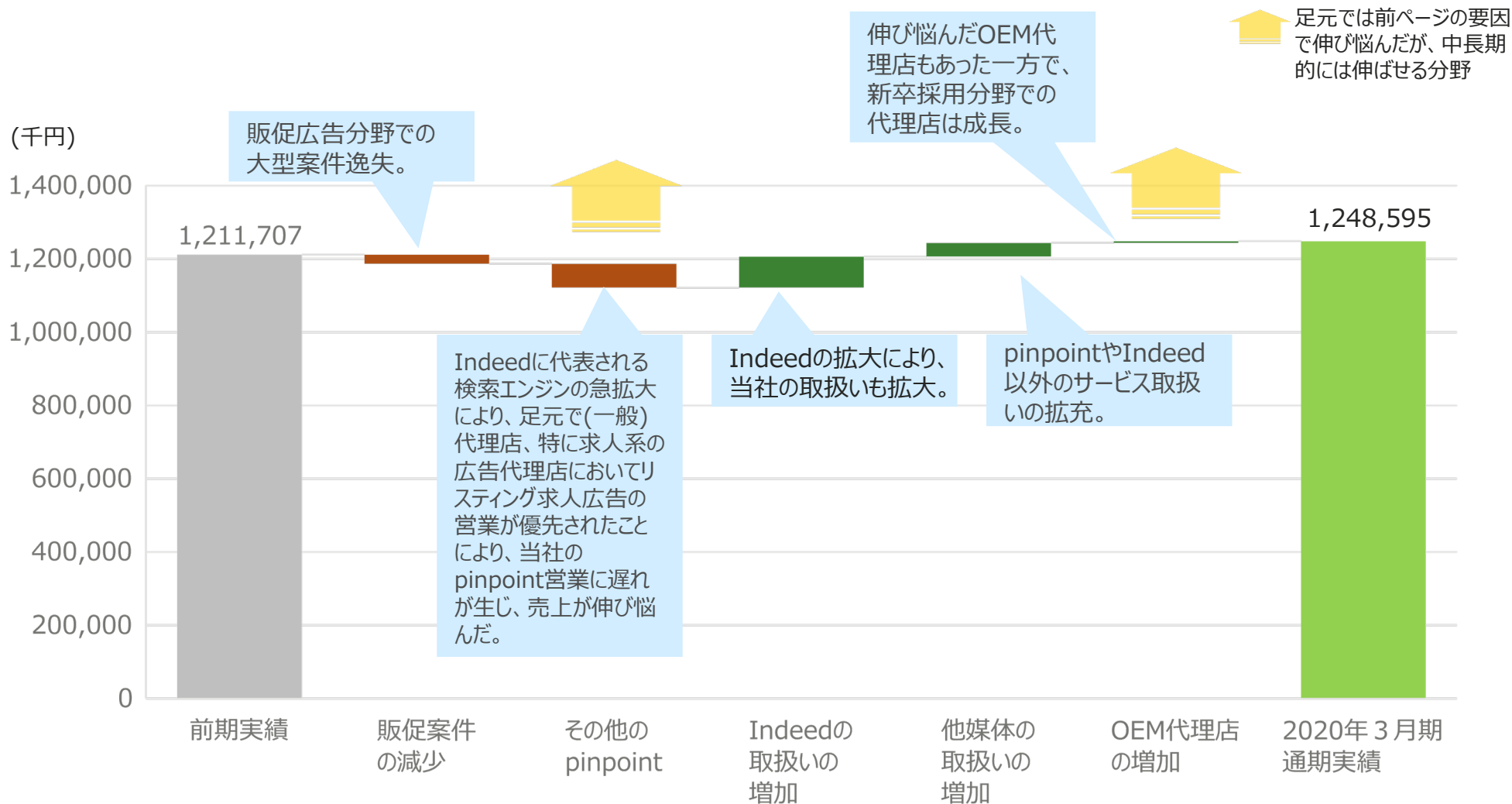
- (費用対効果の観点から) Indeedに代表される検索エンジン向けリスティングの競争激化も、1年ほどで落ち着くと考えている。
- 代替商品(スタンバイ、求人ボックス、リスティング等)の販売も推進。

新しい分野におけるOEM代理店の開拓。中途・バイト分野でも2020年3月期4Qにトライアルを開始。

他の連携メディアでの代替を推進。

2021年3月期においては、各企業の採用選考の停滞や求人意欲の減少に与える影響は一定期間あり、また長引くことによる景気の減退と有効求人倍率の低下が与える影響は大きい。

「pinpoint及びその他運用型広告」の前期比較（売上）*



* 制作費を含まず。

売上高、営業利益、経常利益、税引前当期純利益までは前回予想を上回った。繰延税金資産の取崩しにより、法人税等調整額19百万円を計上した結果、当期純利益は前回予想を下回った。

(千円)

	売上高	営業利益	経常利益	税引前 当期純利益	法人税	法人税等 調整額	当期 純利益
2020年3月期 実績	1,844,098	26,681	26,328	26,328	6,330	19,060	937
(前回予想比)	(+2.8%)	(+191.3%)	(+199.0%)	(+199.0%)[★]			(▲81.2%)

新型コロナウイルス感染症の影響も鑑みて、2021年3月期以降の課税所得を保守的に検討。繰延税金資産の一部を取崩したため、法人税等調整額19百万円を計上。
(2020年3月末時点で繰延税金資産の残高は、57百万円)

★ 前回予想の開示項目ではありません



Ⅳ | 2020年3月期トピックス

求人原稿数*推移

(原稿)

30,000

20,000

10,000

0

2019年3月期 4 Q

2020年3月期 1 Q

2 Q

3 Q

4 Q

連携状況

3月 ジョブオレリリース

4月 Indeedと連携

8月 求人ボックスと連携

10月 スタンバイと連携
(Yahoo! しごと検索)

6月 Googleしごと検索に対応
(Google for Jobs)

リリースした機能

5月 求人ページのスマートフォン向けの表示最適化

7月

- 求人管理画面の操作性向上
- 求人取り込み機能の向上
- フィード掲載業務の効率化

10月 求人一括取り込みを可能とする機能改良

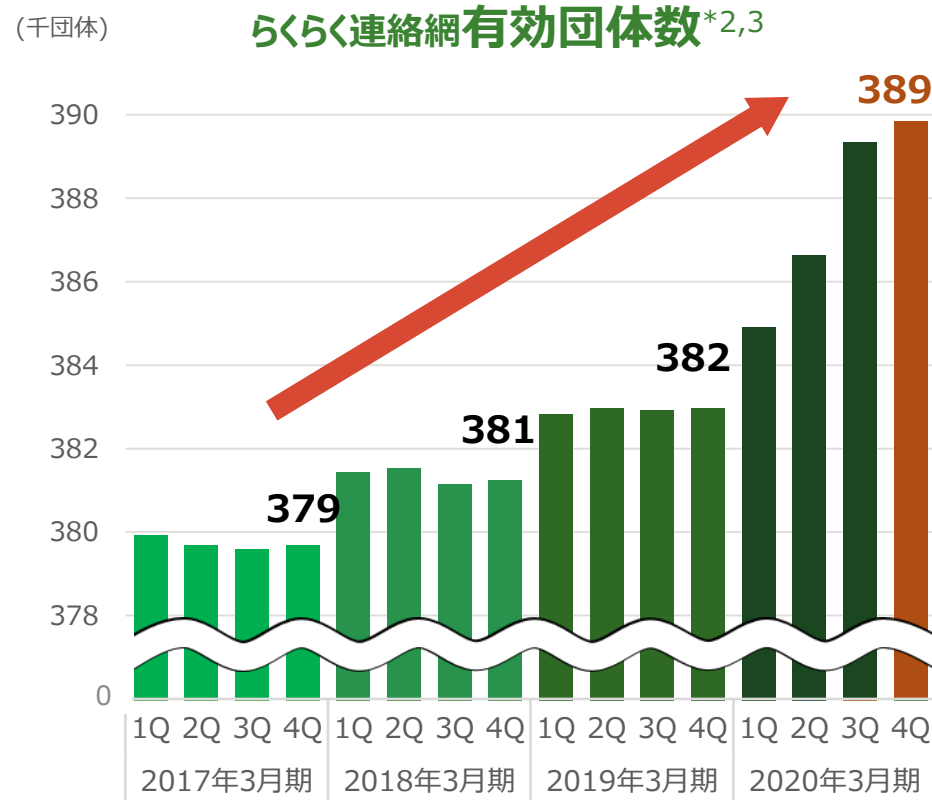
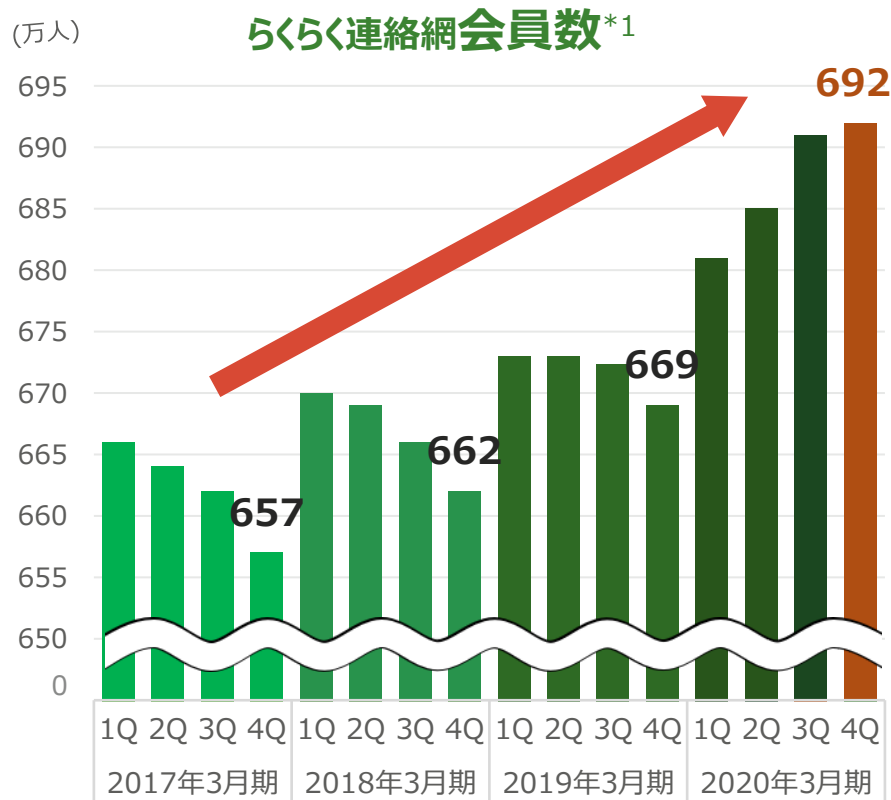
1月

- 掲載最適化のための重複求人対策
- 求人管理画面のソート機能の向上

3月 企業の採用進捗の可視化機能

* 求人原稿数は、各四半期末時点で掲載中の原稿数

らくらく連絡網の会員数・有効団体数は増加。他社の類似サービスの終了宣言の影響と考えられる。(同様の団体連絡網サービスは少ないため、圧倒的な占有率を誇る状態に。)

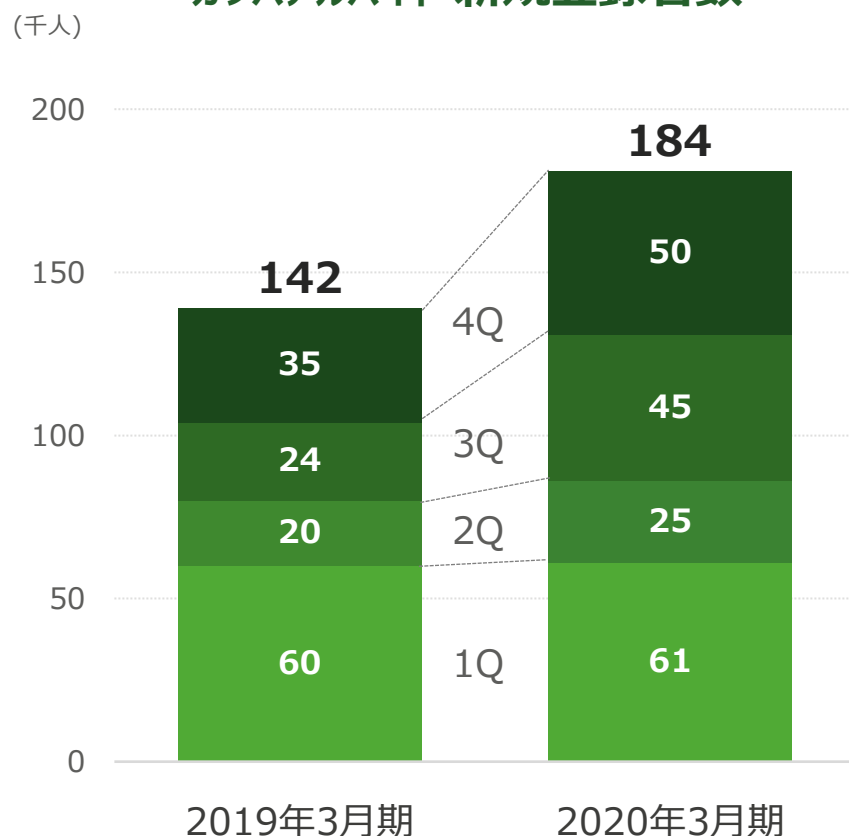


新学期が始まる4～6月にかけて会員数並びに団体数は増加し、一方で、学校関係をはじめとする一部の団体活動が終了する年末から3月末にかけて減少する季節性動向がある。2020年3月期は上述の通り期末にかけて増加。

*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。

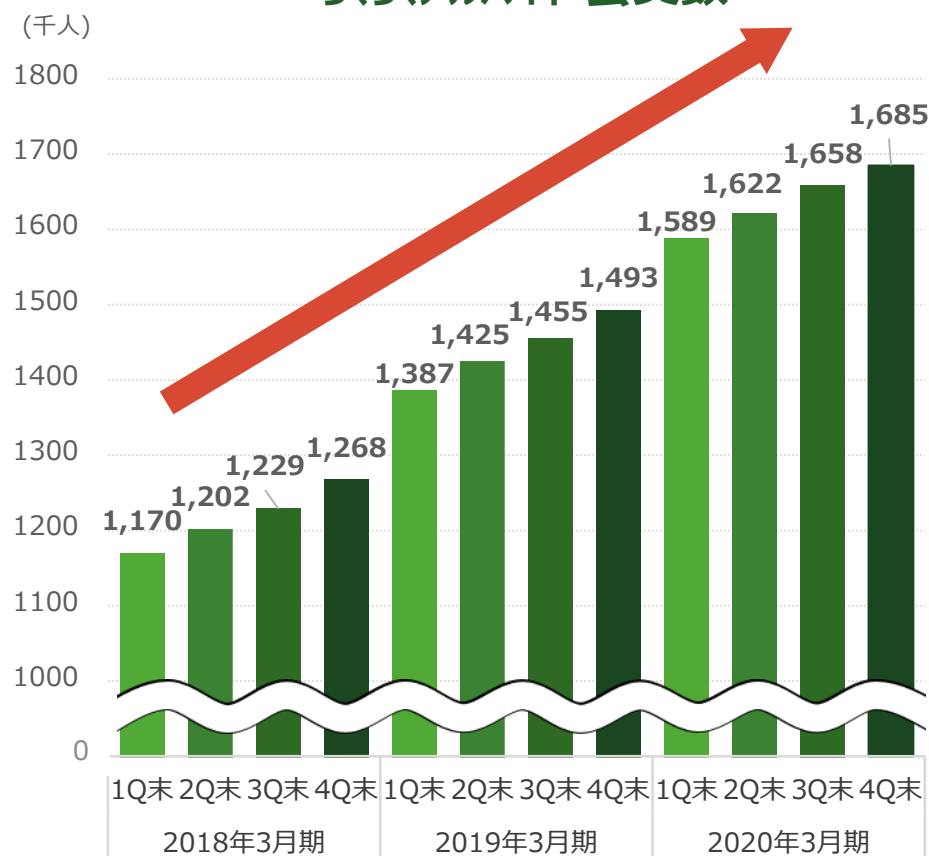
ガクバアルバイトの新規登録者数は、2019年5月のサイトリニューアルにより会員登録が簡素化されたこと、また10月に応募と同時に会員登録ができる機能をリリースしたことにより、前年同期比29.1%増加。らくらくアルバイトの会員数は、らくらく連絡網会員数増加に伴い入会者が増加したことにより、前年同期比で12.9%増加。

ガクバアルバイト 新規登録者数



※ 新規登録者数は百の位を切り捨て。

らくらくアルバイト 会員数



※ 会員数は百の位を切り捨て。



V

新型コロナウイルス感染症拡大による当社の対応と業績への影響

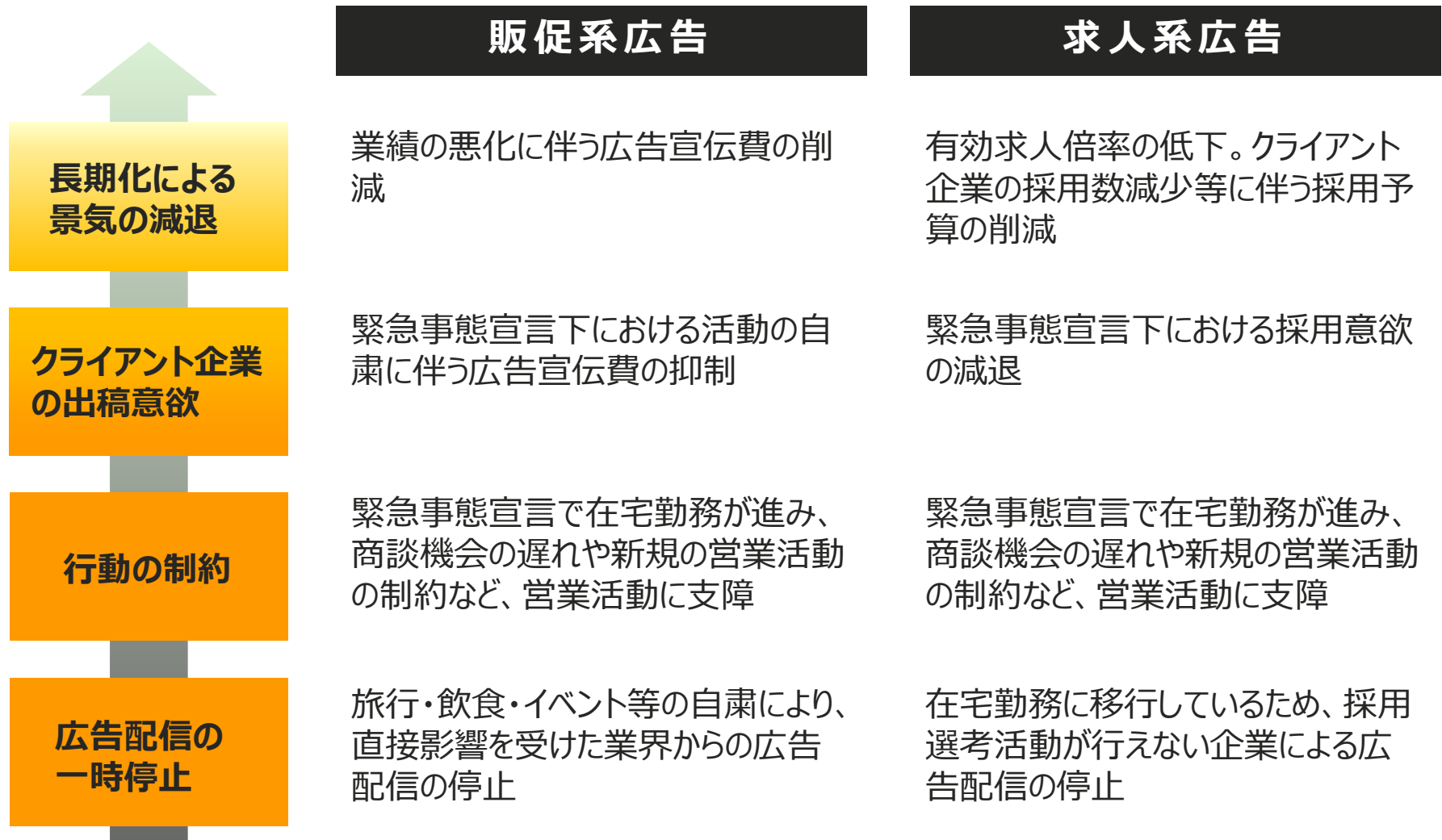
当社従業員及び当社関係者の安全確保を最優先に、感染拡大状況を注視しつつ、状況に応じた対応策を検討・実施。テレワークへの対応も加速。

勤務体制 について

- 2月下旬：フレキシブルタイムの拡大による時差出勤を実施
- 3月下旬：在宅勤務を基本とした業務体制を実施
- 4月上旬：一部部門における休業を実施

業務への 対応

- 電話会議・WEB会議の実施、出張の原則禁止、マスク着用等衛生環境の維持
- 昨年より推進してきたWEBでのリード獲得や、オンライン商談などのツールを活用した新しい営業手法を推進中



今後の見通しにつきましては、インターネット広告市場同様、求人広告市場においても従来の予約型広告から運用型求人広告へのシフトはより一層加速して進むものと考えております。しかしながらいまだ新型コロナウイルス感染症の影響により、日本国内においても緊急事態宣言の終了を含む収束の時期や感染拡大による経済活動への影響が見通せず、先行きは非常に不透明感の強い状況にあります。

当社が注力分野としております求人広告市場においては、少子高齢化を背景に、市場全体において構想的な人手不足という課題感が残るものの、足元の一定期間においては各企業の採用選考の停滞や求人意欲に与える影響は大きく、見通しが非常に困難な状況にあります。よって業績予想の合理的な見積もりが非常に困難であるため、2021年3月期の業績予想を「未定」といたします。業績予想につきましては、開示が可能となった時点で速やかに開示いたします。



VI | 2021年3月期戰略

1.

HRアドプラットフォームの事業化

2.

「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長

3.

新卒採用分野の拡大

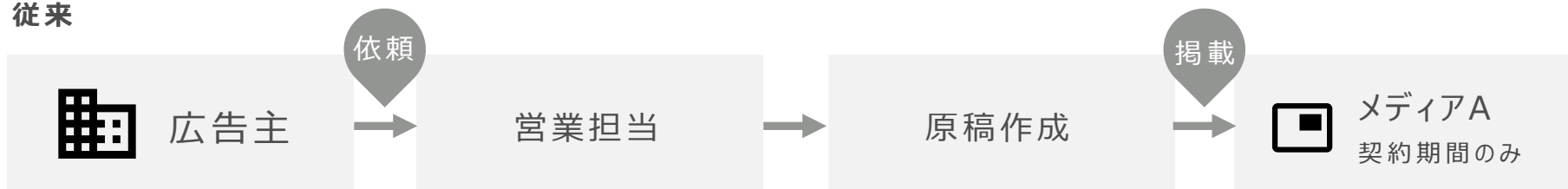
4.

メディアの開発状況

1. HRアドプラットフォームの事業化

従来の予約型求人掲載から次世代運用型求人掲載を実現するため、日本初の運用型求人広告のプラットフォーム「HRアドプラットフォーム」を構築する。

従来



HRアドプラットフォーム



広告主

広告効果の最大化
広告掲出の労力減



メディア

営業コスト減
広告掲出の労力減

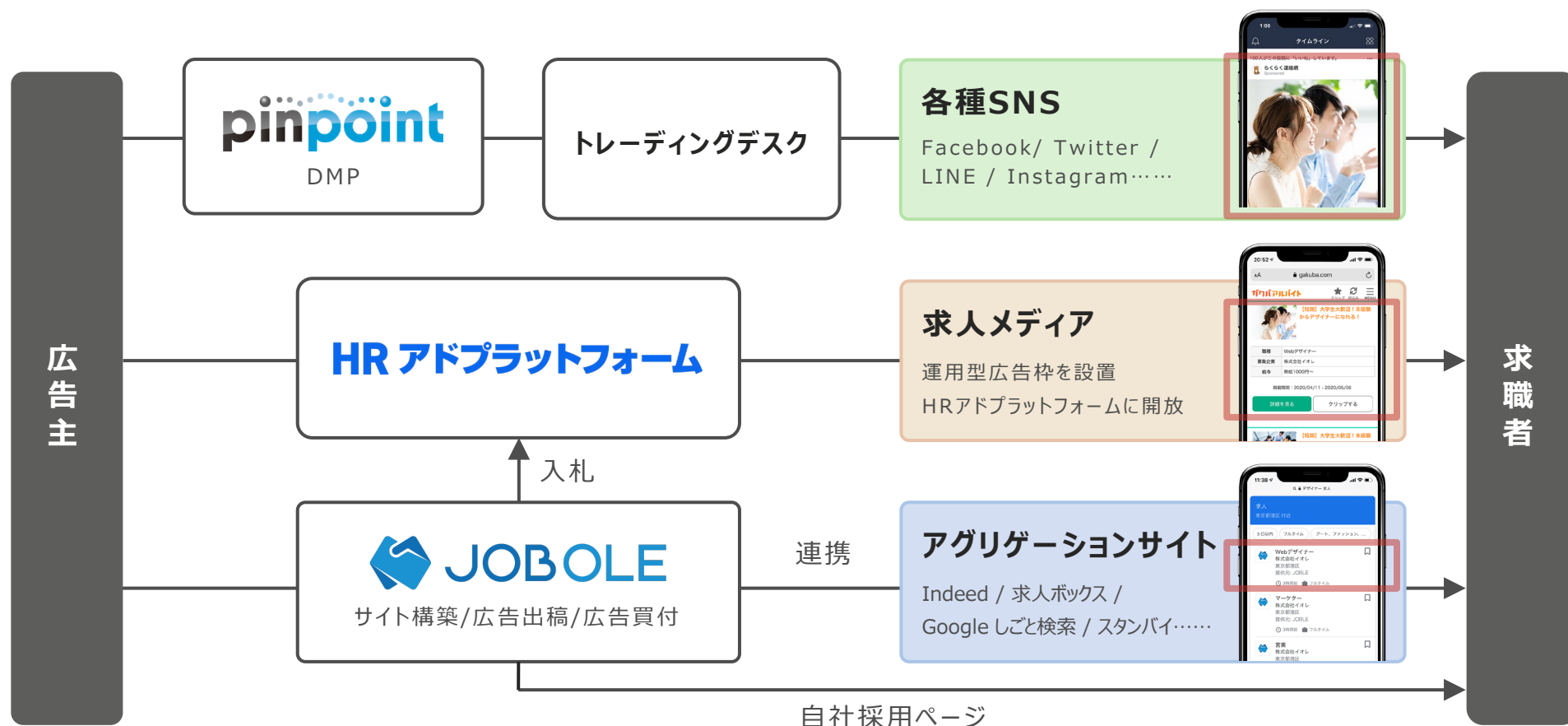


求職者

求人の選択肢増
即時性の向上

1. 求人広告市場の変革に対する戦略イメージ図

求人メディアが求人広告枠の一部を開放し、インターネットメディア同様に第三者配信枠の提供に移行すると想定。ジョブオレは求人メディア、アグリゲーションサイト、自社採用ページと多角的なアプローチが可能なシステムへ。



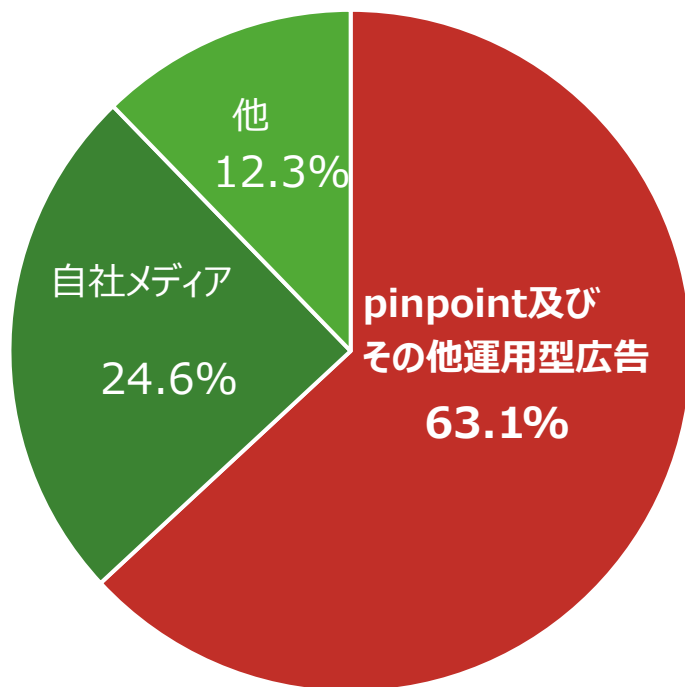
2. 「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長

成功のために必要なこと		説 明	当社の強み	今後の展開
①	データの優位性 (DMP)	良質で大量のオーディエンスデータを保有。特に属性情報が重要な内容。	当社「らくらく連絡網」を通じて、精度の高いデータを保有しているのが強み。求人広告市場でとくに重要となる情報。	らくらく連絡網の会員増加施策はもちろんのこと、他の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を推進し、新たなデータの拡充を図る。
②	運用ノウハウ	求人広告市場の運用型のノウハウの蓄積（大手SNSやリスティング求人広告との連携力を含む）。	運用型の求人広告サービスである「Indeed」において、ジョブオレは独自の運用手法(フィード運用)と高いコンバージョンレートを実現するノウハウがあり、また、大手SNSとの連携した運用型広告の実績も長い。	2000年代のリスティング広告拡大時期と同様、営業力勝負から運用力勝負（効果）における過程においてプレゼンスを発揮していく。
③	求人原稿数	取扱求人原稿数による市場シェア。	ジョブオレをフック商材として活用し、「pinpoint及びその他運用型広告」による求職者獲得が図れる。	ジョブオレのさらなる拡大とHRアドプラットフォームの事業化を目指す。

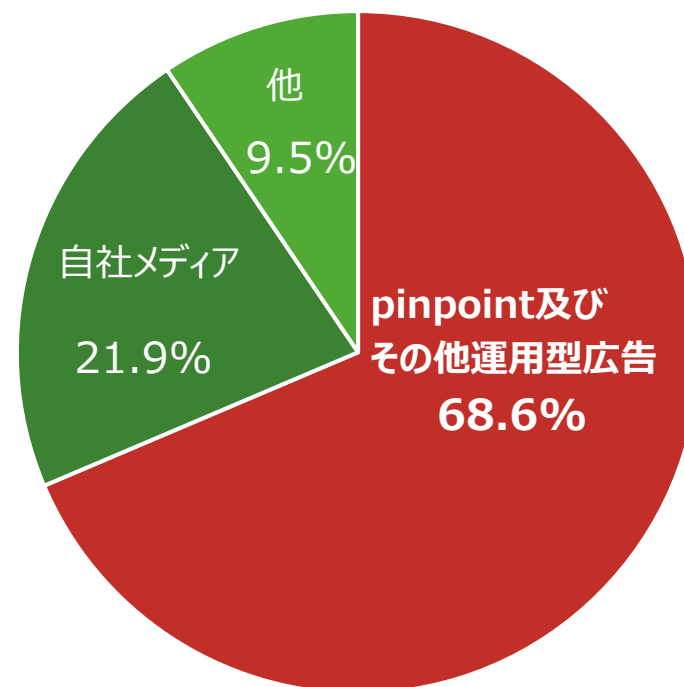
2. 「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長（続き）

2019年3月期より「pinpoint及びその他運用型広告」へのシフトを進めてきた。
今後も求人広告分野に注力する。

2019年3月期
売上構成比率



2020年3月期
売上構成比率



☰✓ 新型コロナウイルス感染症の影響による 採用手法の見直し

- インターンシップ開催の中止
- 合同説明会等、大規模イベントの中止

📅✕ 2021年入社の新卒採用からの 就活ルール廃止

- 就活スケジュールの多様化（通年採用）
- グローバル採用



新卒採用に大きな変化

- 早期化
- 採用活動・手法の多様化

豊富な大学生のデータをもつ
pinpoint DMPを活用することにより、
WEBでの母集団形成等、新卒採用分野
でのシェア獲得を積極的に拡大してい
く

4. 自社メディアの開発状況

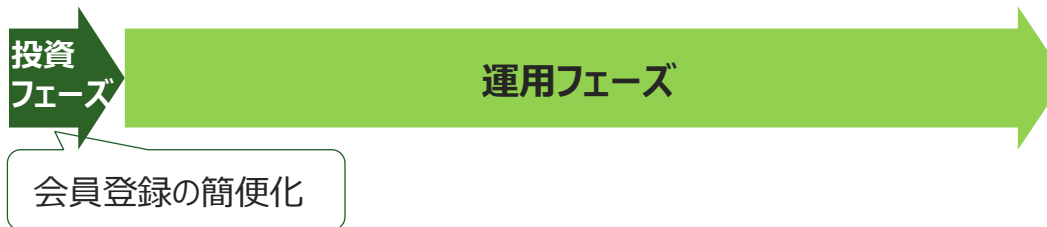
ガクバアルバイトは2020年1月に開発が終了、またらくらくアルバイトは4月に連携以外の開発が終了し、ともに以降は保守フェーズへ。らくらく連絡網は、7月から8月にかけて運用コストを下げるために新アプリをリリース予定。これらの開発を通じ、将来の保守・運用コストの削減を可能にする。

2020年3月期 4 Q	2021年3月期 1 Q	2 Q	...
-----------------	-----------------	-----	-----

ガクバアルバイト



▲ 1月 開発完了



らくらくアルバイト



▲ 4月 連携以外の開発完了



らくらく連絡網



▲ 7月～8月
新アプリリリース





VII | 参考資料 – イオレについて

会社名	株式会社イオレ		
設 立	2001年4月25日	上場市場	東京証券取引所マザーズ市場（証券コード：2334）
		所在地	〒108-0074 東京都港区高輪3丁目5番23号 KDX高輪台ビル9F
資本金	7億3,785万円 ※2020年3月31日現在	電 話	03-4455-7092（代表）
従業員	82名 ※2020年3月31日現在	FAX	03-5793-3533
役 員	代表取締役社長 小川 誠 取締役会長 吉田 直人 取締役 中井 陽子 取締役 一條 武久 社外取締役 冨塚 優 常勤監査役 秋本 実 監査役 大山 亨 監査役 田島 正広	事業内容	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、ガクバアルバイト、らくらくアルバイト） 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
		取引銀行	みずほ銀行 銀座通支店 三井住友銀行 渋谷駅前支店

- 2001年 ● 港区六本木に株式会社イオレを設立(資本金10百万円)
渋谷区西原に本社を移転、営業開始
- 2003年 ● 世田谷区奥沢2丁目に本社を移転
- 2005年 ● **「らくらく連絡網」運用開始**
- 2007年 ● 「らくらく連絡網」会員100万人突破
- 2009年 ● 「らくらく連絡網」登録団体20万団体、会員300万人突破
- 2010年 ● **「ガクバアルバイト」** (旧「大学生アルバイト.com」)
運用開始
- 2011年 ● 「らくらく連絡網」登録団体27万団体、会員500万人突破
- 2013年 ● **「らくらくアルバイト」運用開始**
港区高輪3丁目に移転
- 2014年 ● 「らくらく連絡網」スマートフォンアプリリリース
**プライベートDMP*1「pinpoint DMP*2」
の提供を開始**
「pinpoint DMP」を活用したGoogle社「DBM」
(DoubleClick Bid Manager) での広告配信開始

- 2015年 ● 「pinpoint DMP」を活用したFacebook・Twitter・
Instagram・YouTubeでの広告配信開始
株式会社毎日コムネットと資本業務提携締結
- 2016年 ● 「らくらく連絡網」アプリ100万ダウンロード突破
「pinpoint DMP」を活用したFreakOut社「Red」を通じ、
LINEでの広告配信開始
- 2017年 ● 「pinpoint DMP」を活用し、LINE社「LINE Ads
Platform」での広告配信開始
凸版印刷株式会社と資本業務提携締結
東京証券取引所マザーズに上場
- 2019年 ● **採用支援システム「ジョブオレ」運用開始**
資本金を737百万円に増資
「らくらく連絡網」アプリ200万ダウンロード突破
ディーエムソリューションズ株式会社と業務提携締結

* 1,2 巻末の「用語集」参照

事業	サービス名	概要	収益モデル
運用型広告		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*1」と連携したDSP*2・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*3を含むDSP・ソーシャルメディア広告サービス
	その他運用型広告	「ジョブオレ」を活用した「Indeed」・リスティング等の運用型広告事業	運用型広告サービス
自社メディア		日本全国の部活動、サークル、PTAなど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、有料版提供ほか
		大学生に特化したアルバイト求人情報提供サイト	「ガクバアルバイト」への掲載料
		アルバイト求人情報ポータルサイト	「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
その他	その他	主として以下のサービス ①SP(セールスプロモーション) : 大学構内でのフィールド系広告商品の代理店販売 ②他求人広告 : 他社求人メディアの代理店販売	個別設定

*1,2,3 巻末の「用語集」参照

団体活動を支援する、日本最大級の連絡網サービス

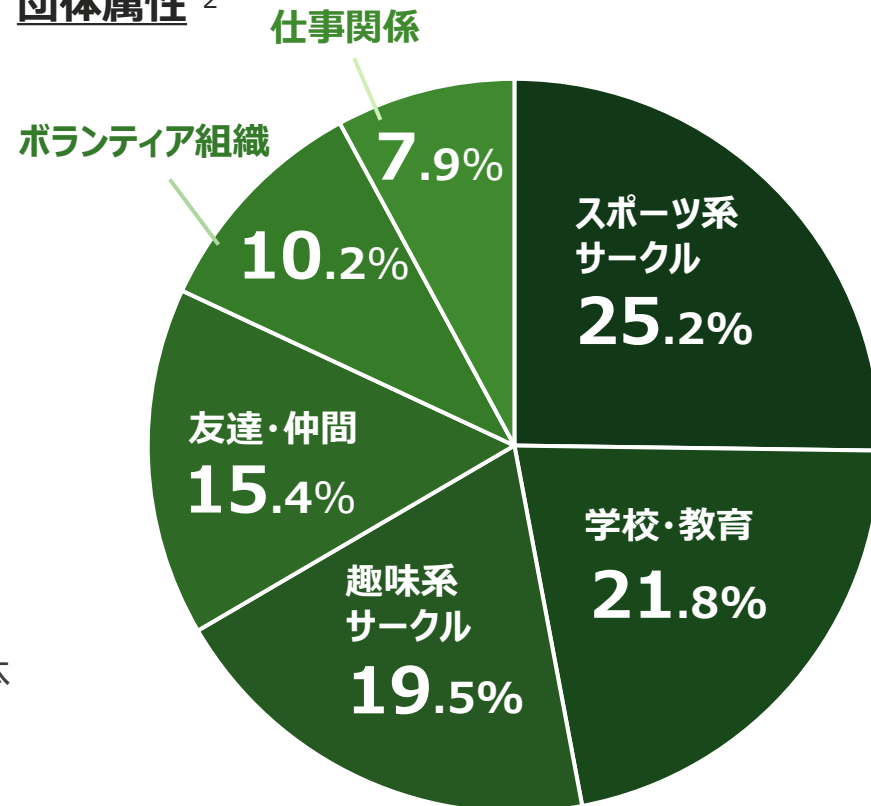


38.9万団体 692万人^{*1}が利用中

スケジュール調整や出欠確認など便利な機能で団体活動をサポート。

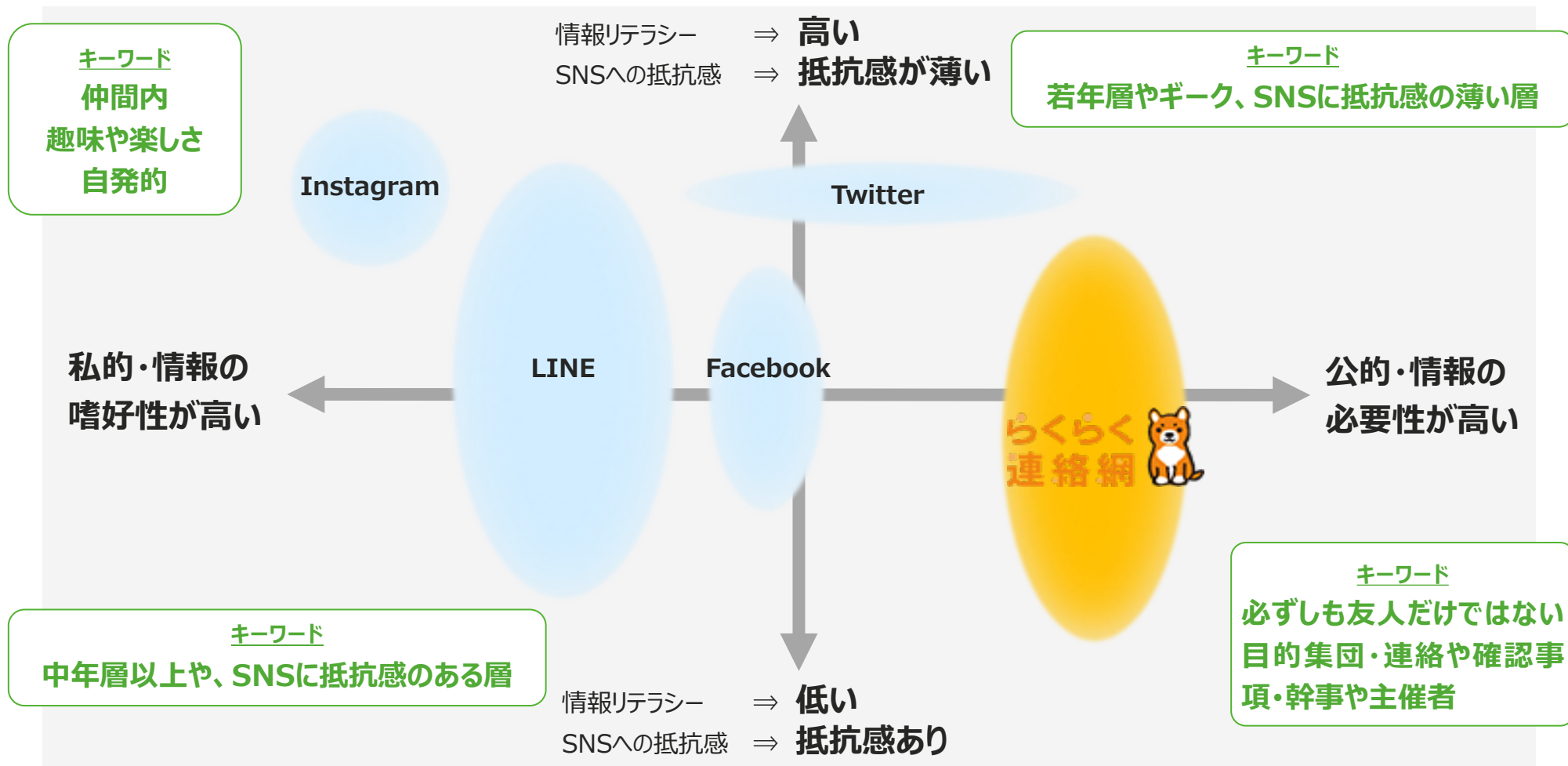
^{*1,2} 2020年3月31日時点

団体属性^{*2}



SNSサービスにおけるらくらく連絡網の位置付け (概念図)

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。





「ガクバアルバイト」は、大学生に特化した掲載型求人情報提供サイト。

「らくらくアルバイト」は、連携求人メディアへ送客を行う求人情報ポータルサイト。



ガクバアルバイト

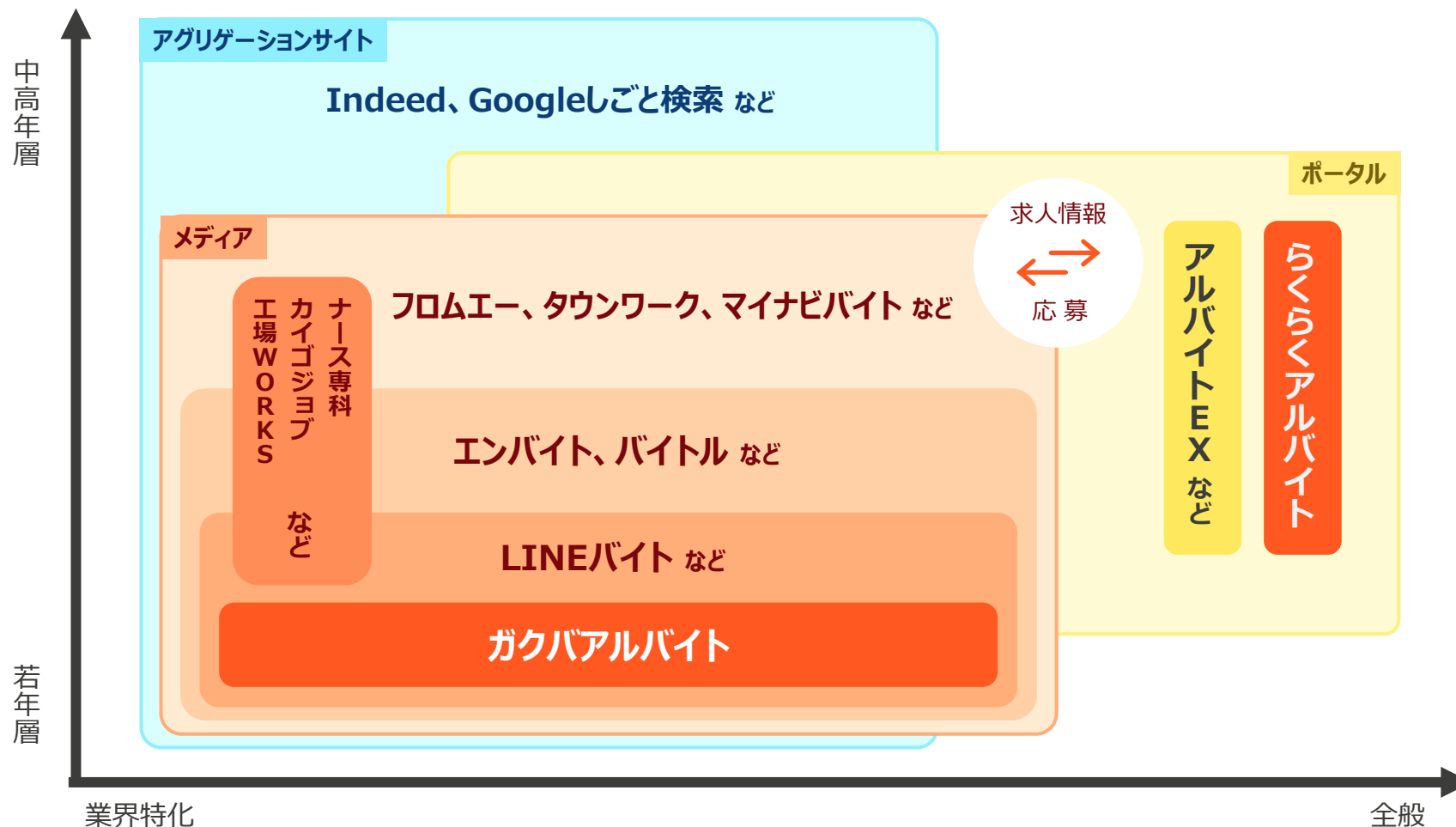
- らくらく連絡網を入口とした、大学生に特化したアルバイト求人情報提供サイト。
- 収益モデルは、**掲載型**。



らくらくアルバイト

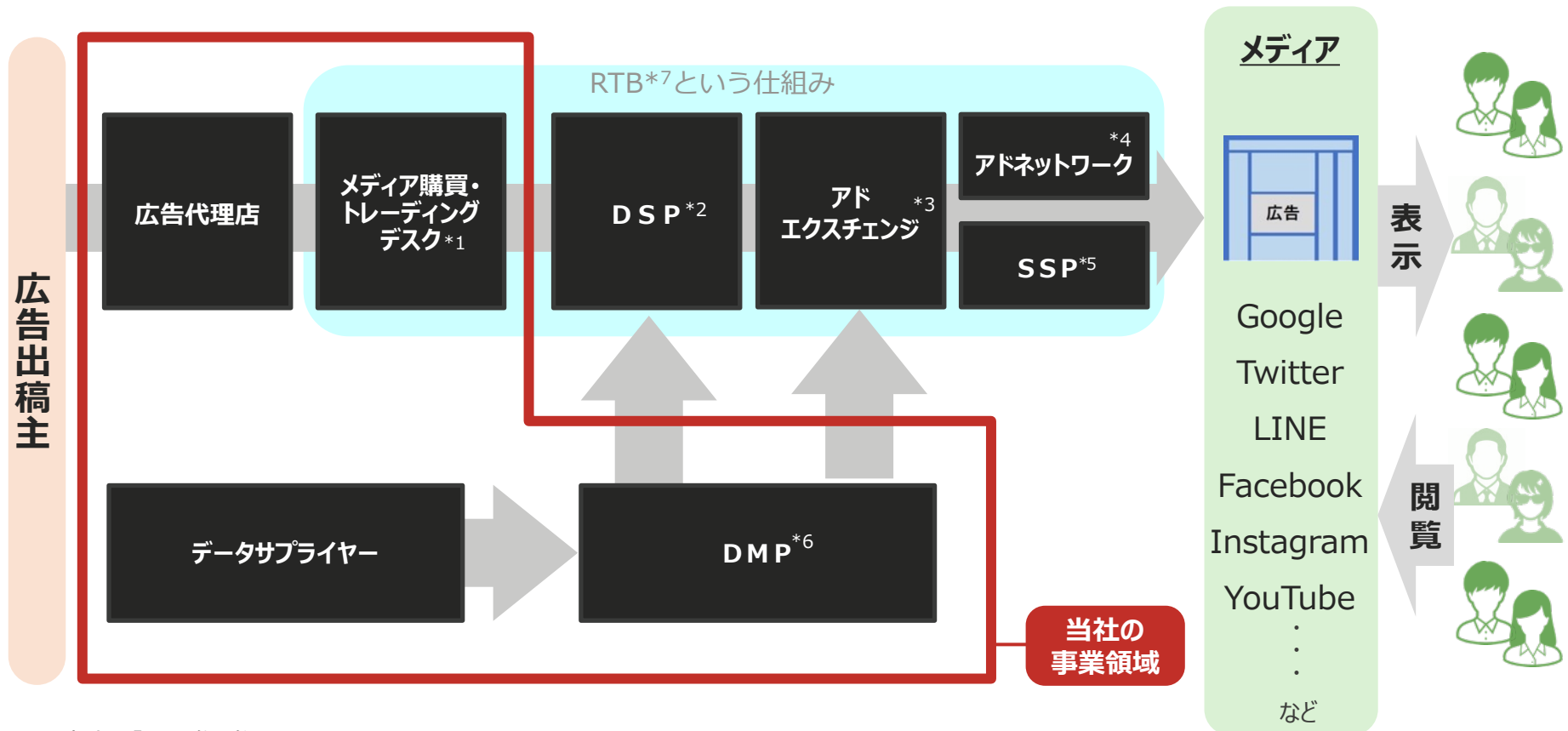
- 仕事情報提供元の連携求人メディアからの案件を幅広く掲載し、一括応募ができるアルバイト求人情報ポータルサイト。
- 収益モデルは、**送客成果報酬型**。

求人メディア市場における「ガクバアルバイト」「らくらくアルバイト」の位置付け (概念図)

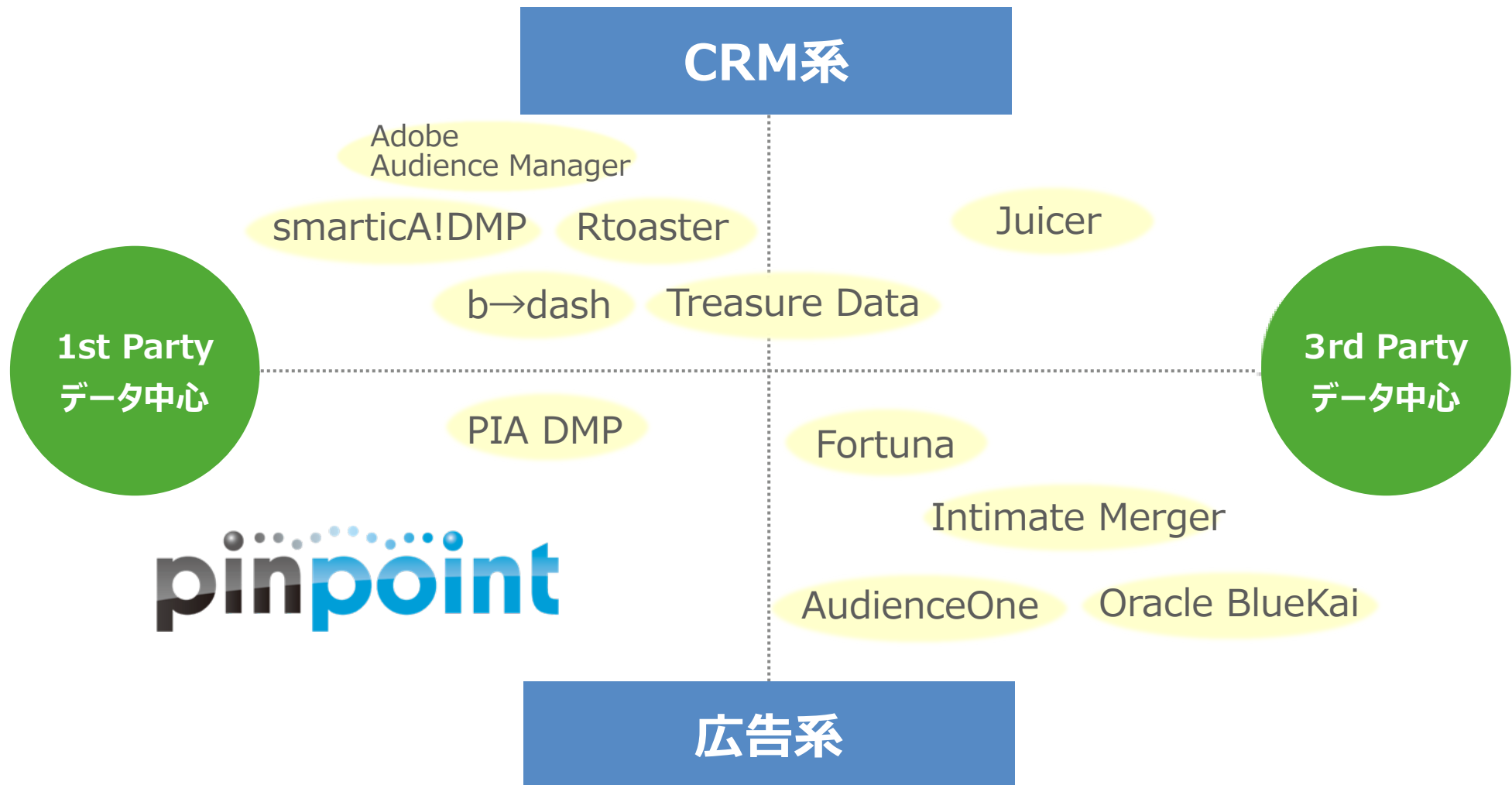


インターネット広告におけるイオレの業務領域（概念図）

当社では独自のデータを活用し、トレーディングデスク運用を含むDSP・ソーシャルメディア広告サービスやクリエイティブ制作により収益を獲得。



*1～7 巻末の「用語集」参照



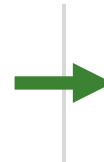
* 巻末の「用語集」参照

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が可能なDMP （Data Management Platform）

極めて詳細で明確ならくらく連絡網の属性データおよび提携先との連携により、総数2,000万人を超えるデータを保有している。

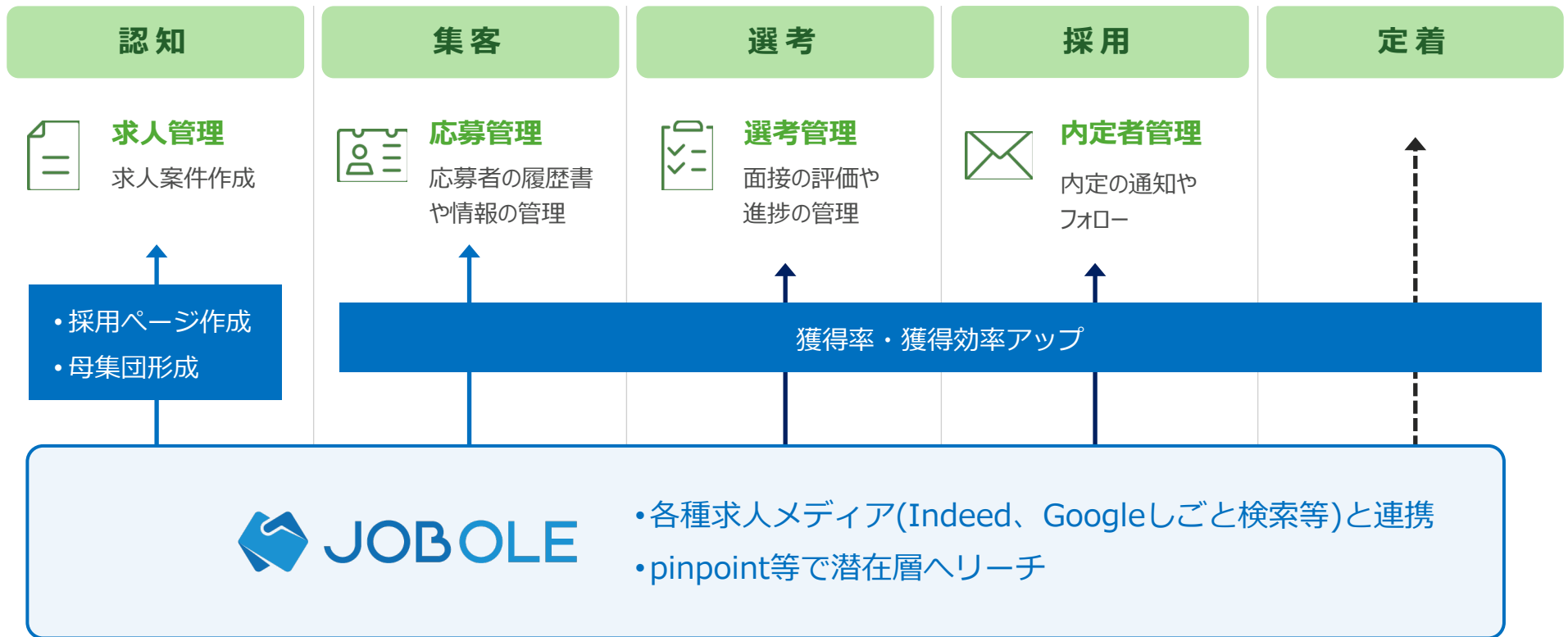


Web広告市場およびスマートフォン広告市場が伸長し、技術（アドテクノロジー）を駆使し、よりピンポイントにターゲティングされた広告露出が主流になっている。



個人情報保護法に則り収集、個人を特定しない形でデータとして利用している。また、2017年10月より匿名加工情報取扱業者としての宣言をしている。

ATS（採用支援システム）は、採用活動における社内工程をサポートする観点から発生したことが多い。ジョブオレは採用広告の効果最大化を強みに、ATSと連携を図る。



(百万円)	2019年3月期 期末 (2019年3月31日)	2020年3月期 期末 (2020年3月31日)	増減
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	761	802	41
売掛金	312	170	△141
その他	10	22	12
流動資産合計	1,083	995	△88
固定資産			
有形固定資産	7	4	△3
無形固定資産	292	353	61
投資その他の資産	89	74	△14
固定資産合計	389	433	43
繰延資産	0	—	0
資産合計	1,473	1,428	△45

(百万円)	2019年3月期 期末 (2019年3月31日)	2020年3月期 期末 (2020年3月31日)	増減
負債の部			
流動負債			
買掛金	182	165	△17
1年内償還予定の社債	20	—	△20
その他	125	109	△16
流動負債合計	328	274	△53
負債合計	328	274	△53
純資産の部			
株主資本	1,142	1,150	8
(内 利益剰余金)	(△268)	(△267)	(0)
新株予約権	2	2	—
純資産合計	1,145	1,153	8
負債純資産合計	1,473	1,428	△45

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のこと。
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。
DSP (Demand Side Platform)	提携するメディアサイトやアドネットワークなどの多くの出稿面に、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。
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など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オークションシステム。
SSP (Supply Side Platform)	ホームページやアプリなど媒体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、さらに媒体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、ブログなどの広告配信可能な媒体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など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などを用いたデジタル広告の運用を行う代行サービス。

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。