2020年11月18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　岩﨑　啓昭
（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

1.　2020年11月16日13:00
　　インターネットを利用した動画配信
2.　2020年11月17日14:00～14:35
　　オンラインによる決算説明(概要)と質疑応答

説明会資料名：2021年３月期第２四半期　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



2021年3月期 第2四半期
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11月16日

目次

Ⅰ イオレについて

Ⅱ 2021年3月期第2四半期業績

Ⅲ 2021年3月期戦略進捗状況

Ⅳ その他の取り組み状況

Ⅳ 付 録 ― PR TIMES STORY（HRアドプラットフォーム取材記事）

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

Ⅰ イオレについて

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

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	7億4,584万円　※2020年9月30日現在	電　話	03-4455-7092（代表）
従業員	91名　※2020年9月30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　一條 武久 取締役　岩﨑 啓昭 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 「HR Ads Platform(HRアドプラットフォーム)」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

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

沿革

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

2020年 **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」の提供を開始

株式会社キャリアインデックスの運営するアルバイト・
派遣情報サイト「Lacotto」との提携を開始

＊ 1,2　巻末の「用語集」参照

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

事業概要

事業	サービス名	概要	収益モデル
運用型広告	pinpoint	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	らくらく連絡網	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
	ガクバアルバイト	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
	バイト探しの決定版 らくらくアルバイト	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

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

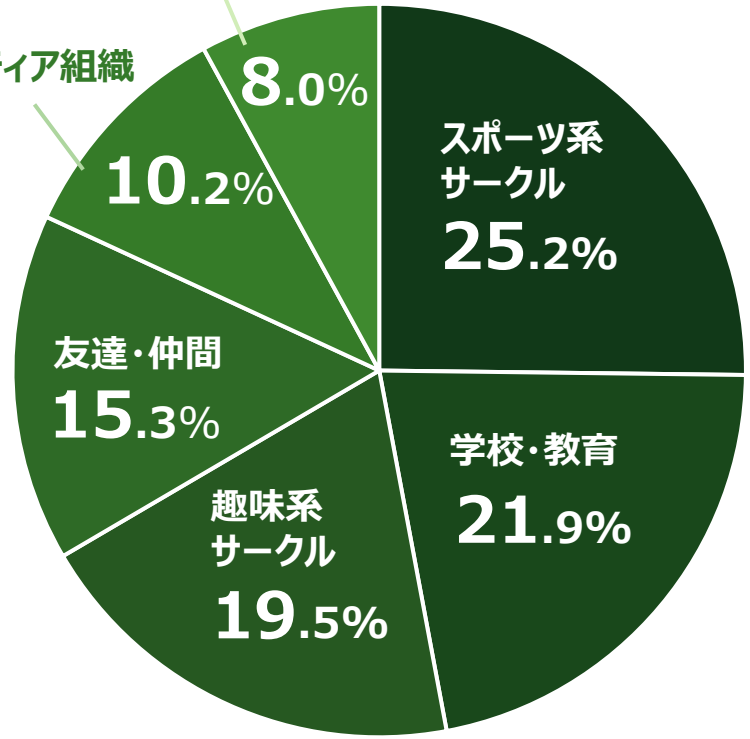
団体活動を支援する、日本最大級の連絡網サービス



39.0万団体 696万人[*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。

団体属性[*2]

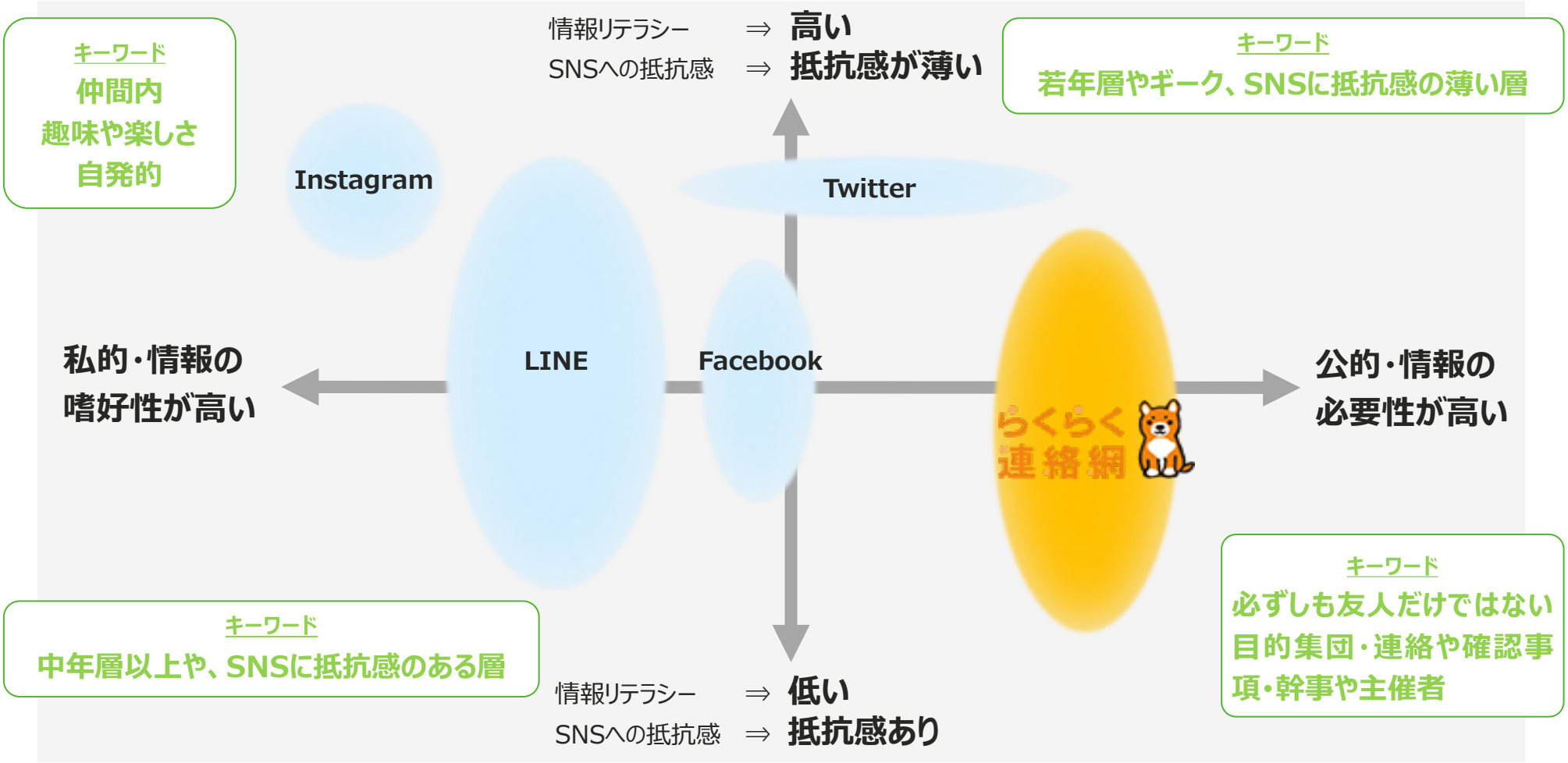


*1,2 2020年9月30日時点

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

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。



Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

らくらく連絡網を活用したビジネスモデル



Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

事業概要 ― 自社メディア【ガクバアルバイト】【らくらくアルバイト】

「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搭載し、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**。

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

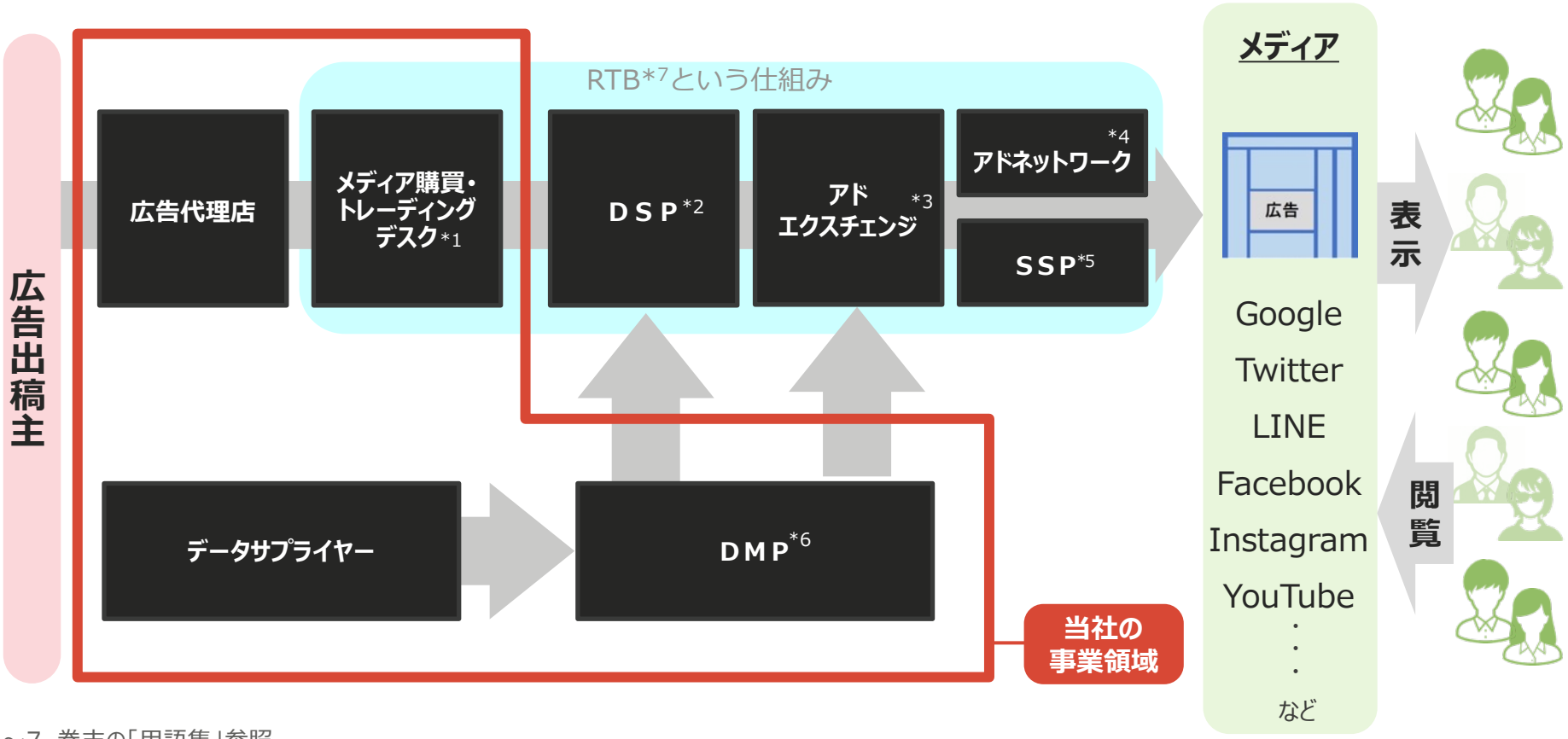
求人メディア市場における「ガクバアルバイト」「らくらくアルバイト」の位置付け (概念図)



Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

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。

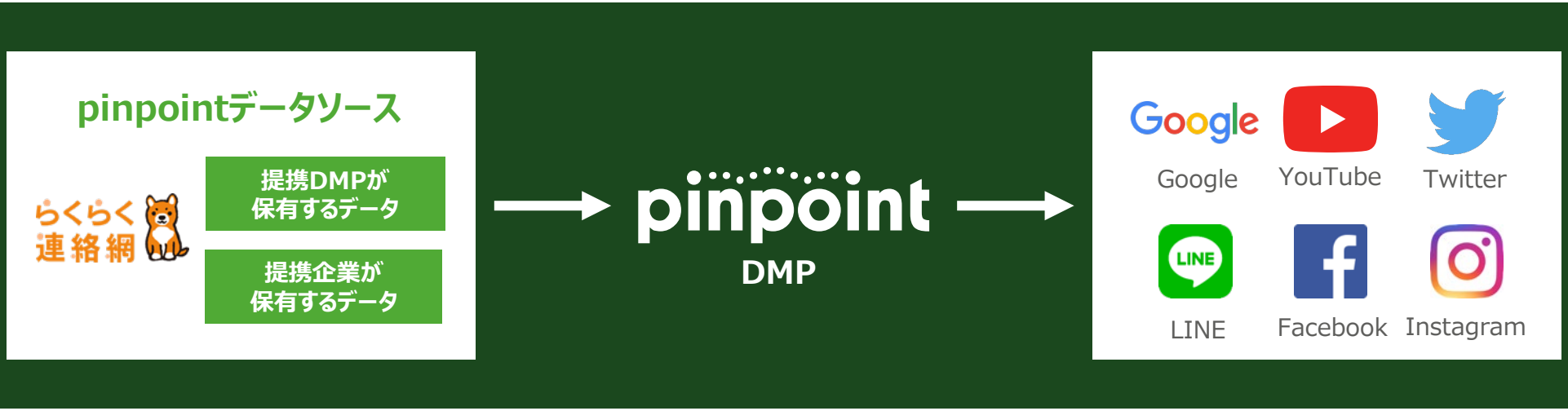


*1～7　巻末の「用語集」参照

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

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。

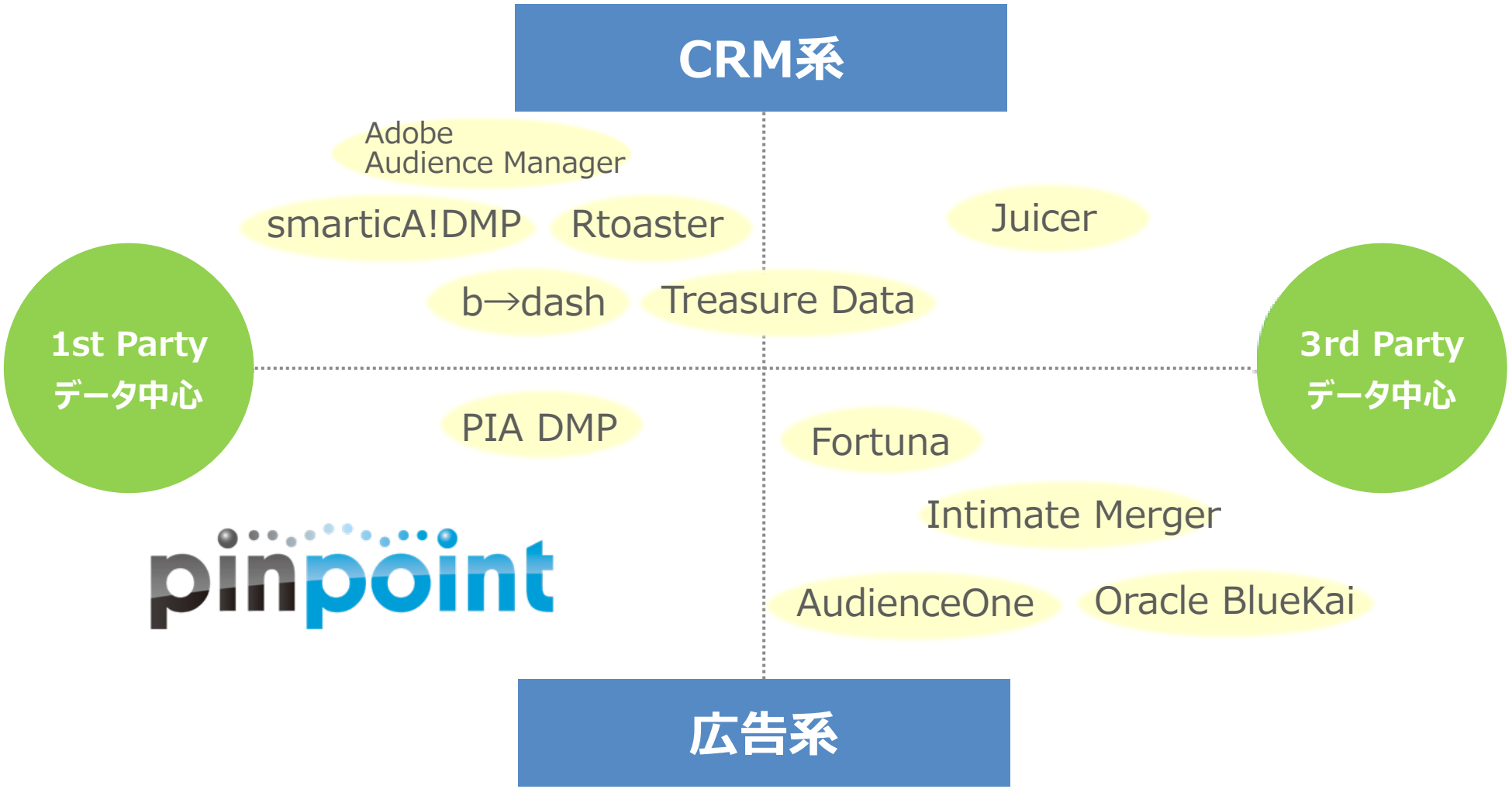


Web広告市場およびスマートフォン広告市場が伸長し、技術(アドテクノロジー)を駆使し、よりピンポイントにターゲティングされた広告露出が主流になっている。

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。

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

DMP* (Data Management Platform) ベンダー表



＊　巻末の「用語集」参照

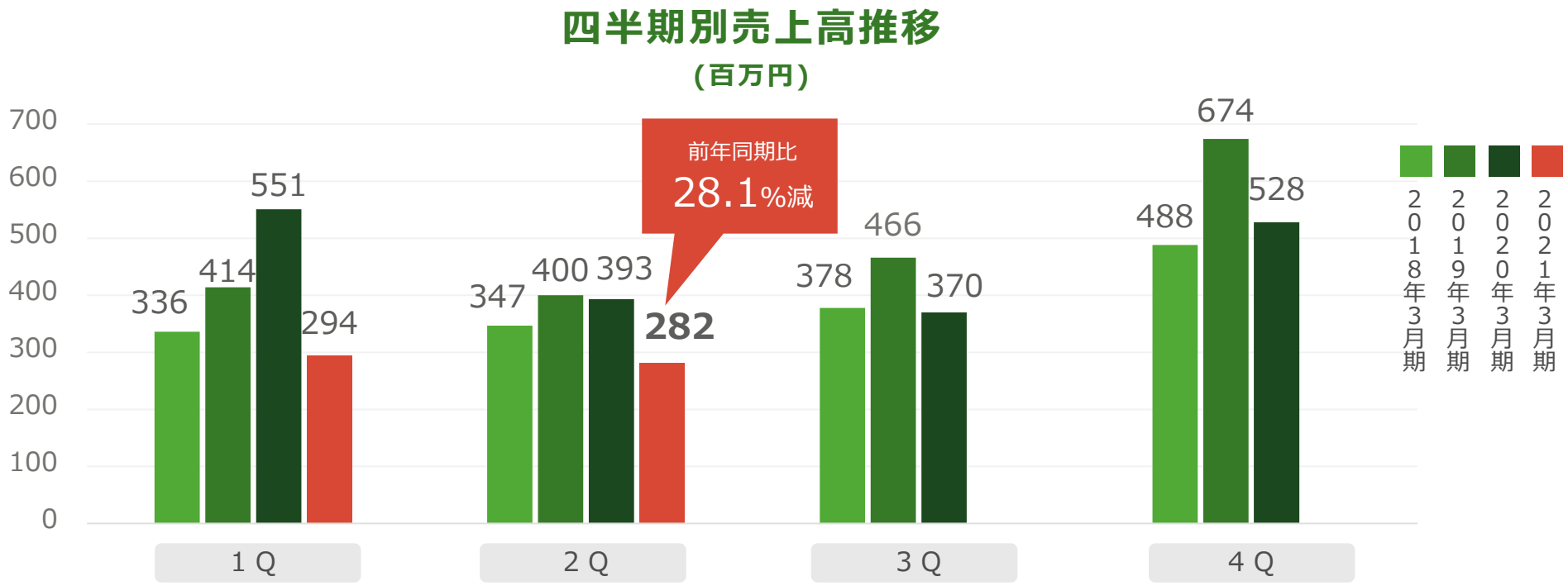
Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

Ⅱ 2021年3月期第2四半期業績

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

業績推移 ― 四半期別売上高

- 新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言の影響を受け、第1四半期は前年同期比で46.7%の減収。
- 第2四半期では前年同期比28.1%の減収となり、前年同期との乖離が縮小。
- 足元では、販売状況は継続して回復基調。

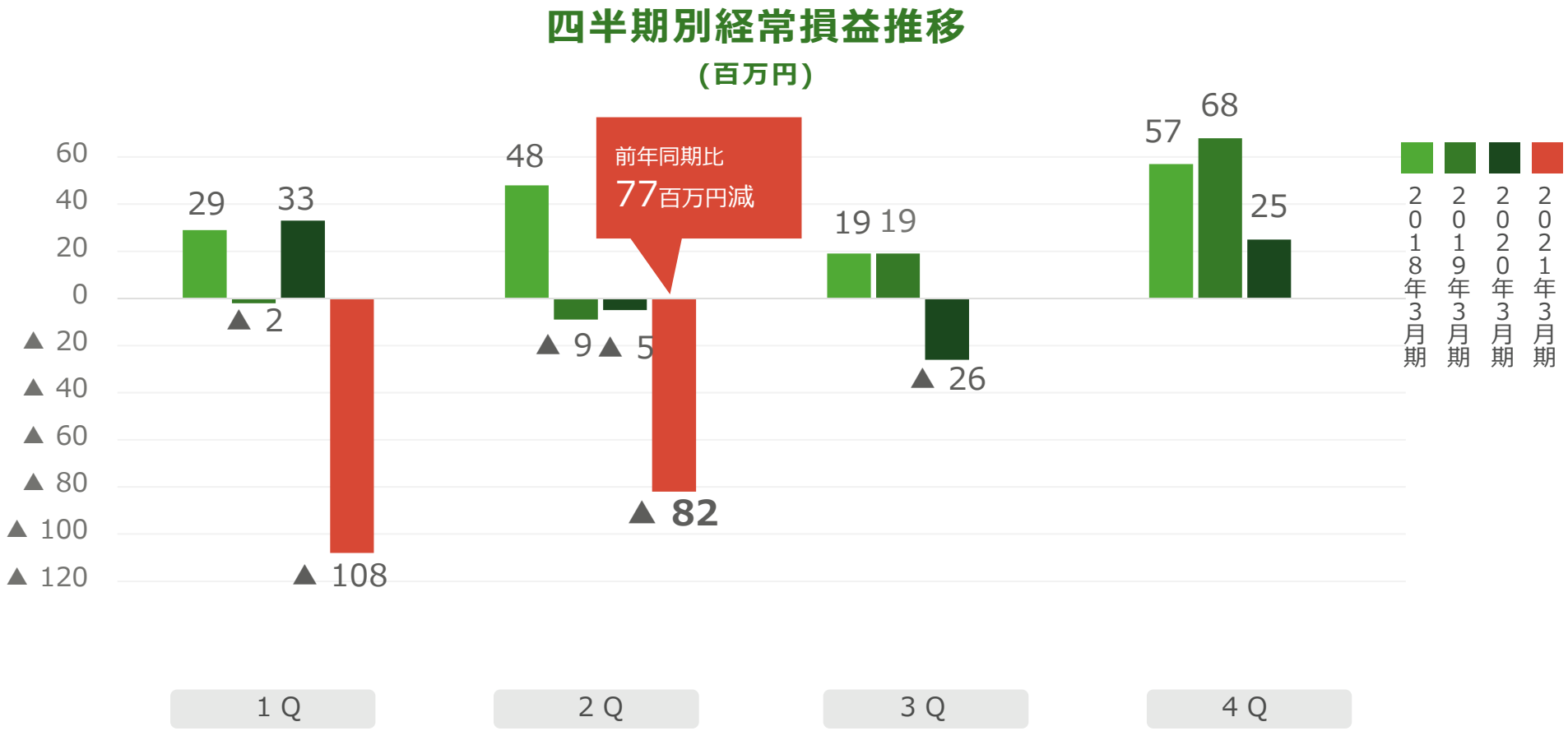


※ 比率は単位未満を四捨五入で表記。なお、次ページ以降も同様。

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

業績推移 ― 四半期別経常損益

- 第1四半期は前年同期比141百万円の減益となったが、第2四半期では前年同期比77百万円減益となり、減益幅は徐々に回復傾向。



Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

業績ハイライト

- 新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言の影響を受けた5月前後を底に、業績の回復傾向は確認できたものの、前年同期比では減収減益。

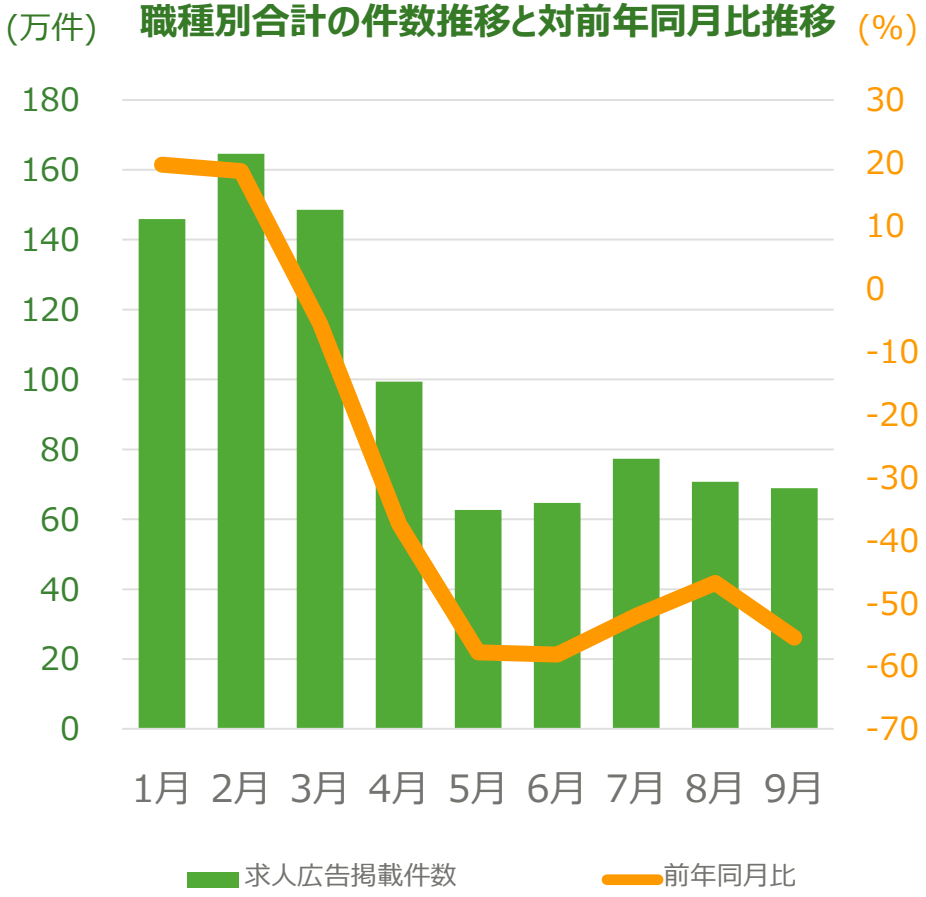
（百万円）

	2020年3月期 第2四半期 累計期間実績	**2021年3月期 第2四半期 累計期間実績**	前年同期比
売上高	945	**576**	▲39.0%
営業利益	27	**▲205**	―
経常利益	27	**▲191**	―
当期純利益	21	**▲192**	―

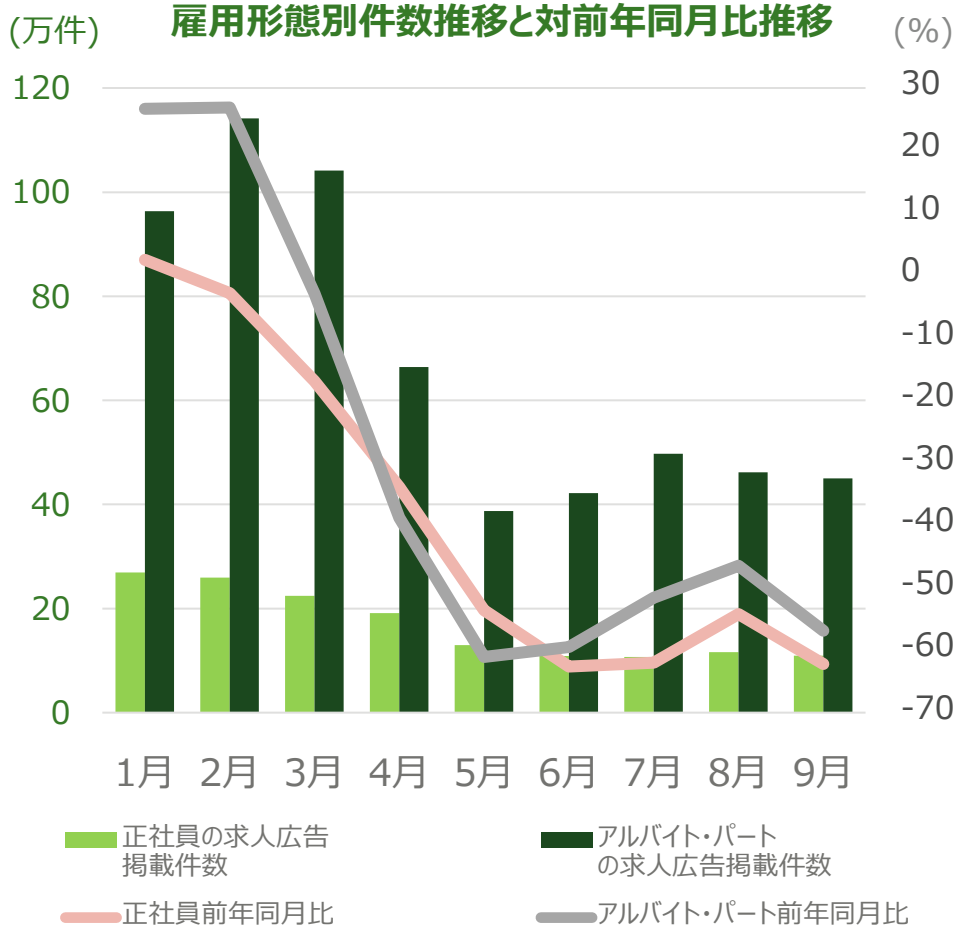
Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

外部環境と業績への影響

求人広告掲載件数(2020年)
職種別合計の件数推移と対前年同月比推移



求人広告掲載件数(2020年)
雇用形態別件数推移と対前年同月比推移



※　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」

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

外部環境と業績への影響 ― 2021年3月期第2四半期

ネガティブ	ポジティブ
• 新型コロナウイルス感染症の影響によりいまだ経済は回復しておらず、新規の受注が前年並みに獲得できるような環境にはない。 • 新卒採用については、各企業において2022年度卒業生の採用活動の遅れが見受けられる。	• 運用型広告における当社の運用力を背景に、他社からの乗り換えが加速。 • 販促系広告分野においては、新型コロナウイルス感染症による打撃を直接受けた業界（旅行、飲食など）以外からの受注は回復。 • 上長のオンライン同行による商談により、受注率が向上。さらなる営業効率の改善に取り組む。

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

2021年3月期業績予想

- 新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、雇用情勢が悪化。外部環境が不透明なことから、2020年8月14日にレンジ形式で業績予想を公表。
- 現状では想定通りの進捗状況。新型コロナウイルス感染症の収束状況が不透明であることから、2020年8月14日に開示した業績予想は据え置き。今後、業績予想の修正が必要となった時点で速やかに開示する。

(百万円)

	2020年3月期	2021年3月期 業績予想 (通期)	前年同期比
売上高	1,844	1,300～1,501	▲29.5%～▲18.6%
営業利益	26	▲327～▲271	―
経常利益	26	▲307～▲250	―
当期純利益	0	▲309～▲252	―

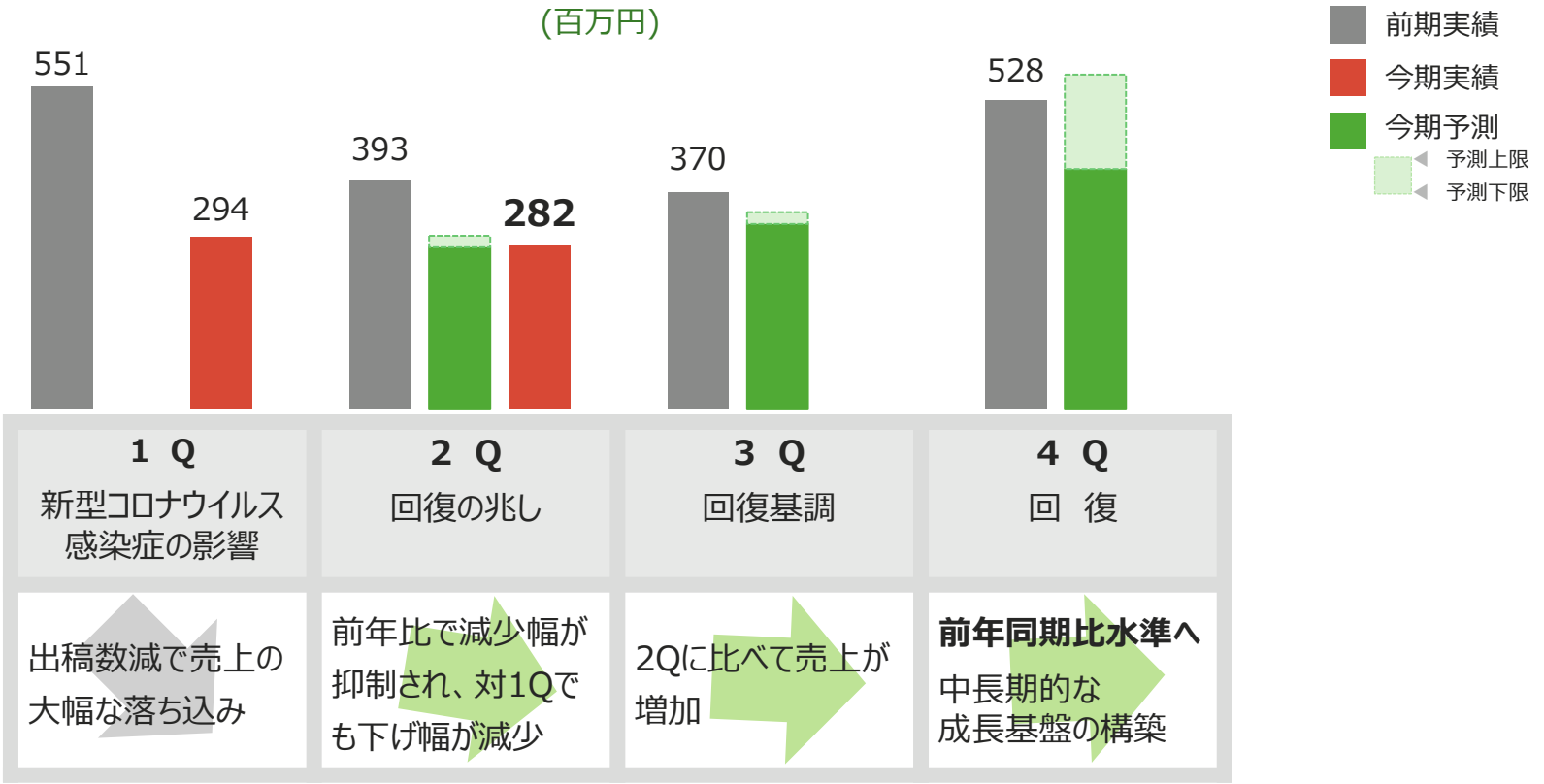
☞ 上記の業績予想は2020年8月14日時点で入手可能な情報に基づいたものであり、実際の業績は今後様々な要因によって異なる結果となる可能性がある。

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

今後のロードマップ

- 売上高は、緊急事態宣言中の5月前後を底に回復傾向の確認はできている。
- 外部環境として少子高齢化を背景とした労働力不足という社会的課題はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大による企業の採用意欲の回復時期については、不透明な状況が継続している。

2021年3月期売上予測のイメージと実績 (前期比較)



Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

自己資本比率

- 自己資本比率87.4%と財務基盤は安定。

(百万円)

	前期末 (2020年3月末)		第2四半期末 (2020年9月末)		
	実績	構成比	実績	構成比	増減額
資産	1,428	100.0%	1,114	100.0%	▲313
流動資産	995	69.7%	680	61.0%	▲314
現金及び預金	802	56.2%	548	49.2%	▲253
固定資産	433	30.3%	434	39.0%	0
負債					
流動負債	274	19.2%	137	12.3%	▲137
純資産	1,153	80.8%	977	87.7%	▲176
自己資本比率		**80.6%**		**87.4%**	**+6.8pt**

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

Ⅲ　2021年3月期戦略進捗状況

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

2021年3月期戦略

1.	HRアドプラットフォーム (HR Ads Platform) 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.	自社メディアの開発状況

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

事業の「選択と集中」

- withコロナ時代に対応した事業の「選択と集中」を進め、収益力確保を優先し、改めて成長曲線を描く上での基盤構築を目指す。

注力する事業

- HRアドプラットフォーム
- pinpoint及びその他運用型広告
- 新卒採用分野
- 販促広告分野

- 求人メディア広告に「入札」「自動出稿」という概念を取り入れ、従来の対面営業からwithコロナ時代の業界変革を牽引
- コロナ禍の影響で、「プレイヤーチェンジ」の可能性のある分野に注力
- 戦略パートナーと新たな取り組みを開始
- 比較的回復の早いと思われる販促広告分野で業績の下支え

経済回復後に補強する事業

- ガクバアルバイト・らくらくアルバイト

- 求人掲載数の大幅な減少に伴い、ガクバアルバイト・らくらくアルバイトは、経済の回復を待って補強
- らくらく連絡網の新アプリリリース以降、自社メディアは保守・運用フェーズへ

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

1. HRアドプラットフォームの事業化 ― 求人広告領域の変遷

求人広告の手法は、海外や販促広告に追随して構造変化が起きている。



Appcast『What is Programmatic Job Advertising?』(https://appcast.wistia.com/medias/gyfgtcy3dk)
広瀬信輔『アドテクノロジーの教科書』(翔泳社、2016) をもとに当社作成

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

1. HRアドプラットフォームの事業化 ― 全体像

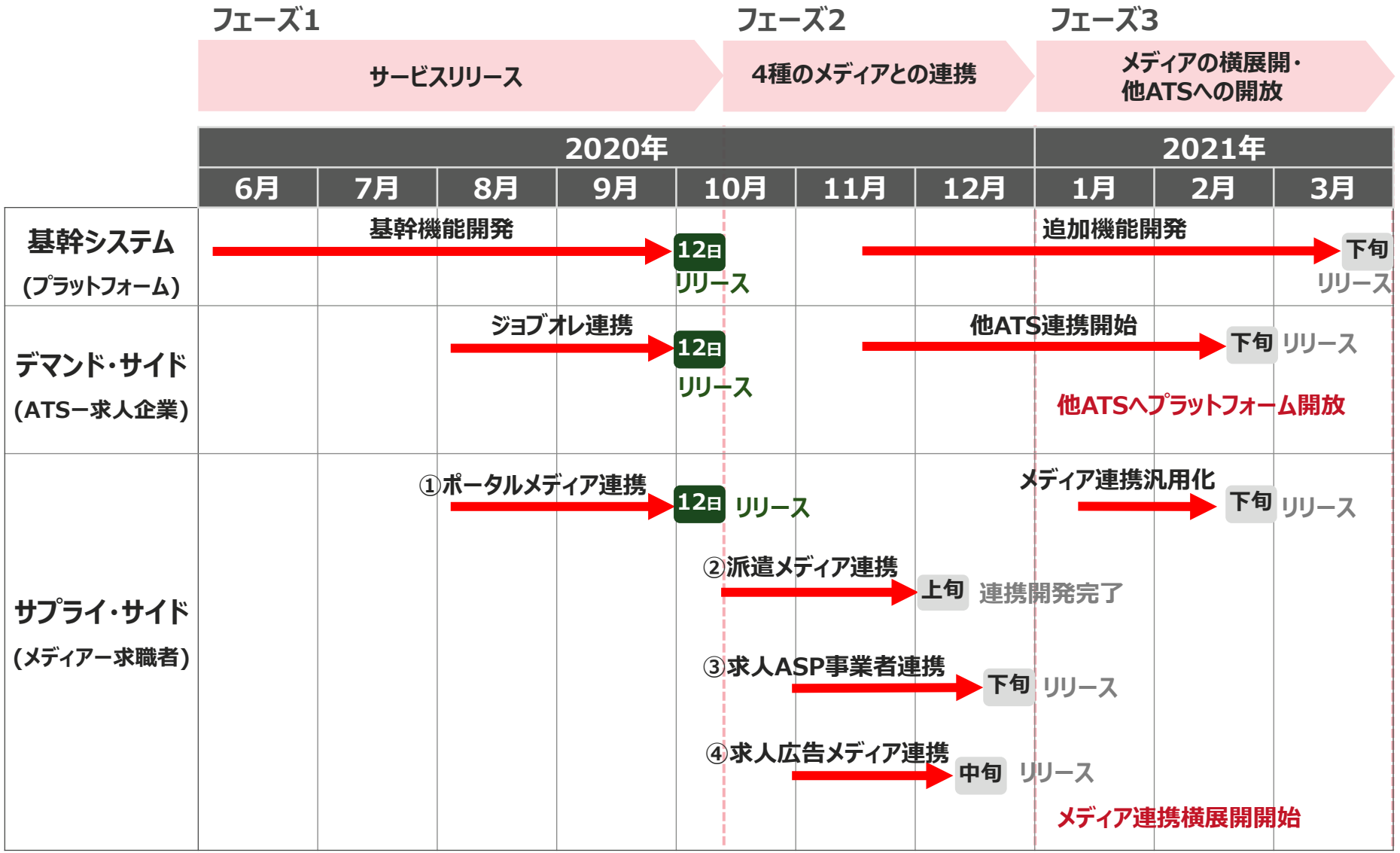
- 採用支援サービス「ジョブオレ」や提携ATS（採用管理システム)の豊富な求人原稿から、各メディアの求人枠に求人広告が自動的に出稿。
- 出稿方法は、クリック課金(CPC)または応募課金(CPA)の入札方式となり、クリックまたは応募されるごとに収益が発生し、メディア側に手数料を支払う。



* HRアドプラットフォームウェブサイト：https://hr-ads.jp/

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

1. HRアドプラットフォームの事業化 ― 今期ロードマップ



Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

1. HRアドプラットフォームの事業化 ― トピックス

A. 特 許 出 願

- 2020年10月9日 HRアドプラットフォームに関する特許を出願。
- HRアドプラットフォーム事業拡大のための知財戦略。

B. 株式会社キャリアインデックスの運営する「Lacotto」との提携を開始

- 2020年10月12日 HRアドプラットフォームをリリース。同時に、全国76万件以上*のアルバイト・パートの求人情報を掲載するポータルサイト「Lacotto」との提携開始。
- 求人掲載数の増加、ユーザーの利便性の向上が見込まれる。

C. リリース後の市場の反応

- 求人企業や大手ATS及び複数の求人メディアからの引き合いが多い。
- 各社との連携を模索しつつ、段階的にリリースに向けた開発を継続中。

＊ 2020年10月現在

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

1. HRアドプラットフォームの事業化 ― HRアドプラットフォーム成長戦略

HRアドプラットフォーム成長のイメージ

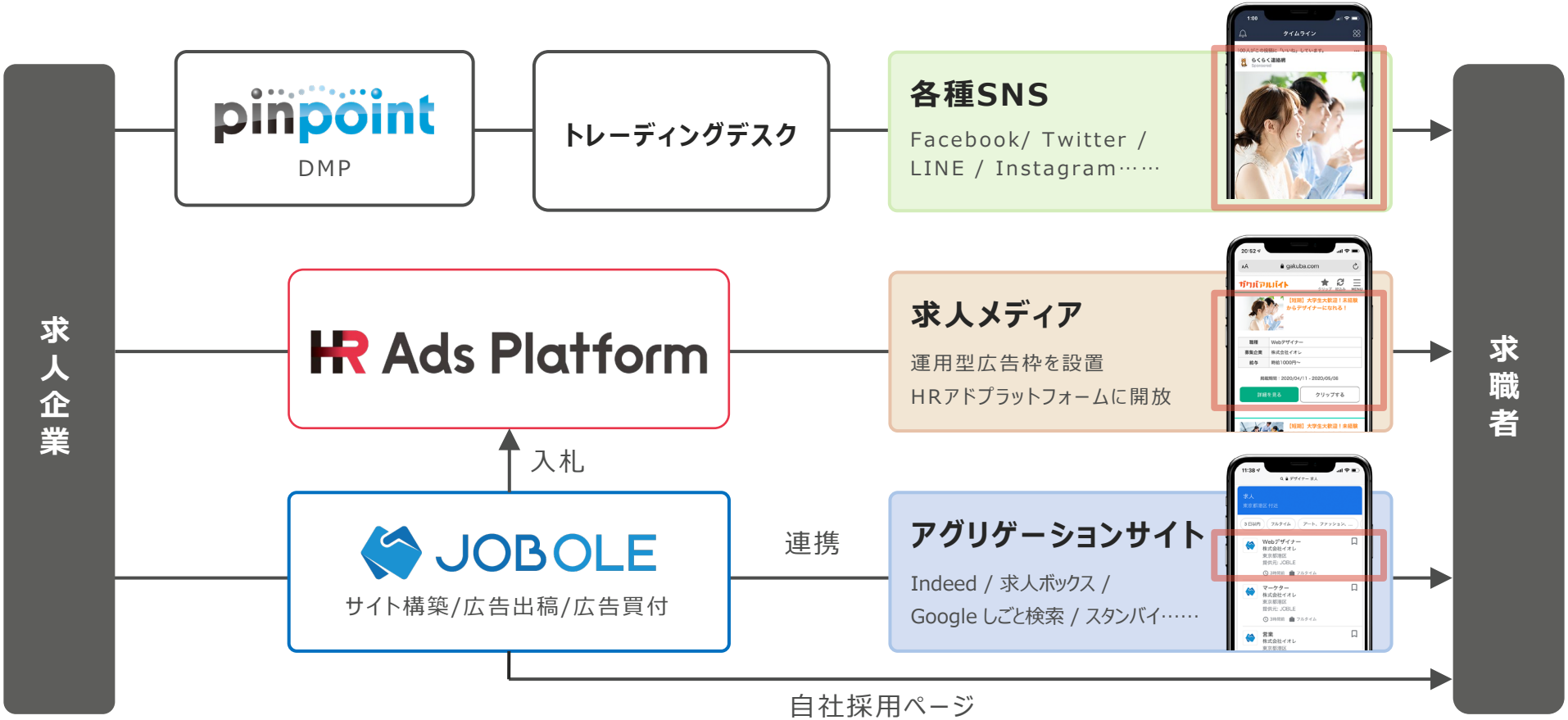


	2021年3月期	2022年3月期 ～ 2024年3月期	2025年3月期
先行優位性の強化	• 4種のメディアとの連携リリース • 基盤開発 • 連携開発の汎用化	• 4種のメディアとの実績をもとに連携の横展開 • 求人枠開放率の拡張 • 効率的な開発体制の構築	• 主要メディアと連携 • 追加周辺機能開発
広告主の拡大	• 営業開始 • 他社ATSへプラットフォーム開放	• 運用ノウハウ蓄積と分析 • 管理者画面の充実 • ジョブオレの拡大と拡張	• 他社ATS開放完了 • 運用の自動化実装
備　考	• 日本初の運用型求人広告プラットフォームをリリース	• 大手求人メディアと同等の在庫量を確保	• 新しい求人広告市場のマーケットリーダーに

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

1. HRアドプラットフォームの事業化 ― 全体戦略イメージ

- 当社は、SNS・求人メディア・アグリゲーションサイト・自社採用ページ経由による、求職者への多角的なチャネルを保有。
- 求人企業へ最適な求人チャネルを運用を通じて提供することで、新たな求人広告市場でのマーケットリーダーを目指す。



Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

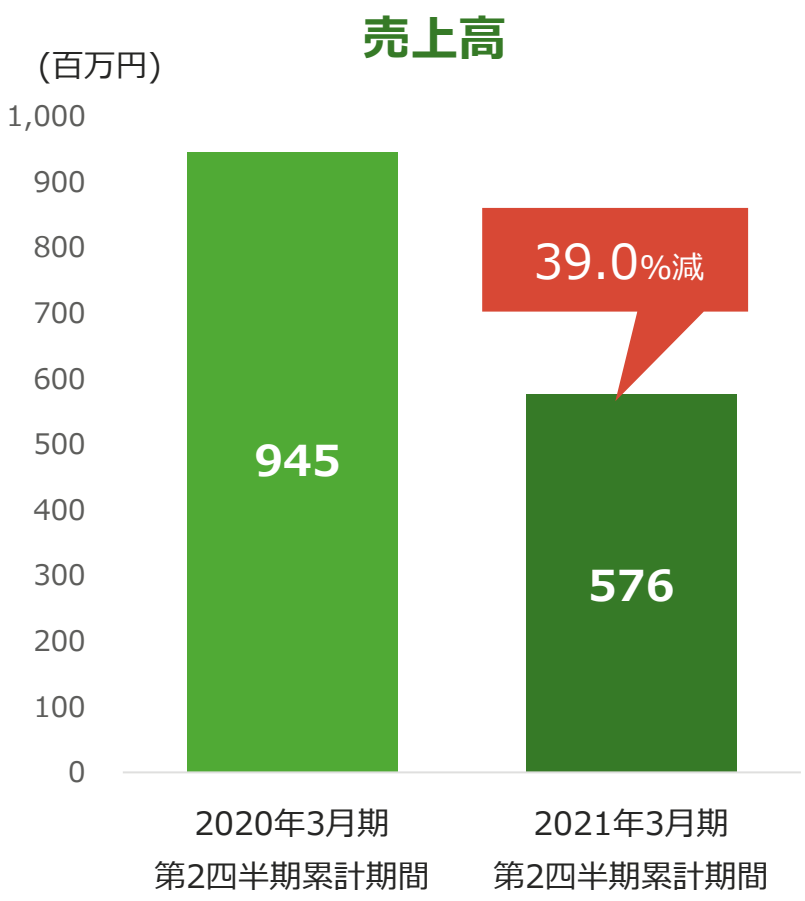
2.「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長

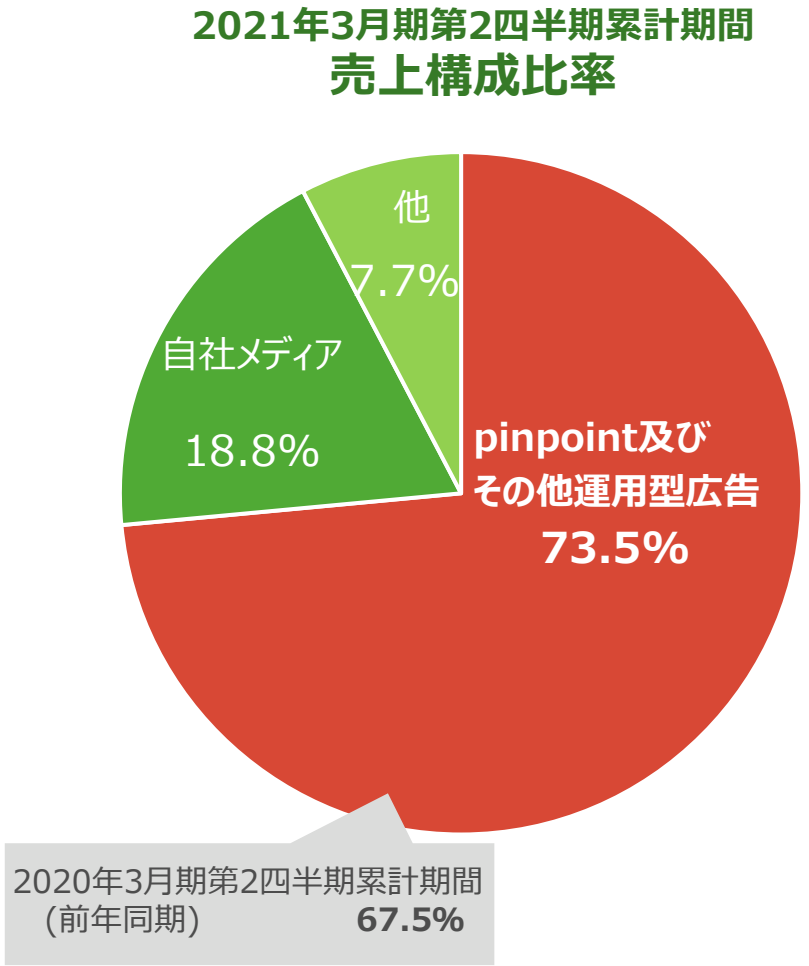
成功のために必要なこと		説　明	当社の強み	今後の展開
①	**データの優位性（DMP）**	良質で大量のオーディエンスデータを保有。特に属性情報が重要な内容。	当社「らくらく連絡網」を通じて、精度の高いデータを保有しているのが強み。求人広告市場でとくに重要となる情報。	らくらく連絡網の会員増加施策はもちろんのこと、他のデータサプライヤーとのアライアンスやパートナーづくりを推進し、新たなデータの拡充を図る。
②	**運用ノウハウ**	求人広告市場の運用型のノウハウの蓄積（大手SNSやリスティング求人広告との連携力を含む）。	運用型の求人広告サービスである「Indeed」において、ジョブオレは独自の運用手法(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、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。
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推進。

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

2.「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長 (続き)

- ターゲットとする業界・業種・雇用形態を見極め、引き続き「pinpoint及びその他運用型広告」の強化を推進。

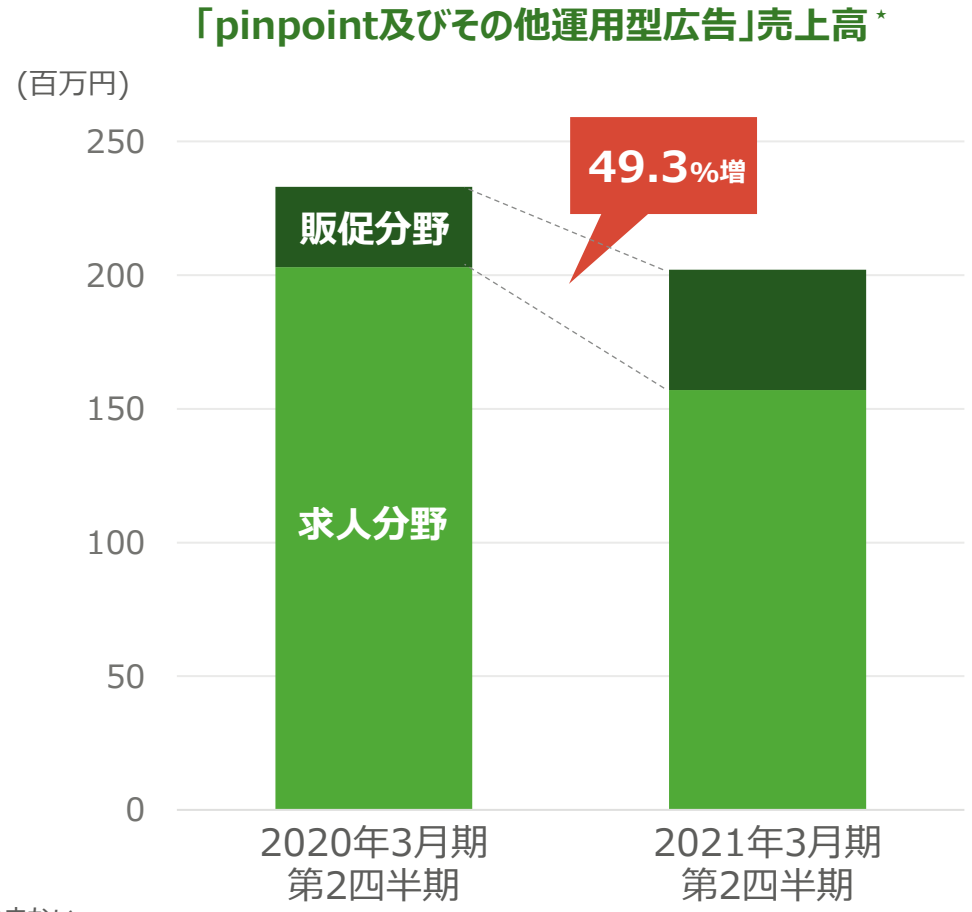




Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

2.「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長 (続き)

- 運用型広告における当社の運用力を背景に、他社からの乗り換えが加速。
- Indeedの認定パートナー制度において、2020年上半期総合売上「シルバーパートナー1位」を受賞。

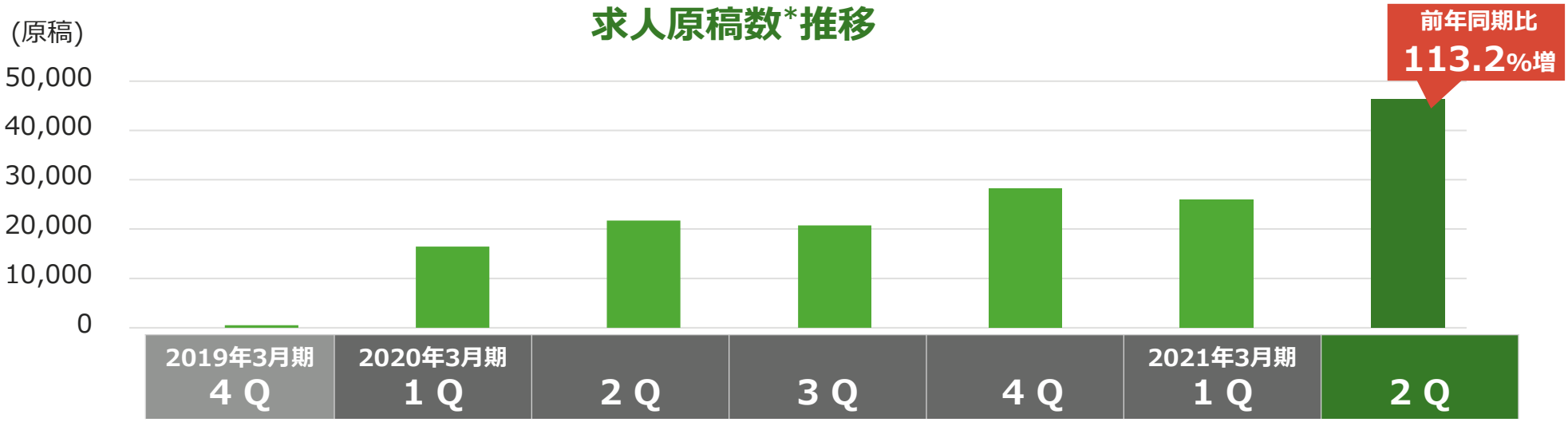


⋆ 運用費用による比較で、制作費等は含まない

Copyright©2019 eole Inc. All Rights Reserved

2.「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長 ― ジョブオレの歩み

求人原稿数*推移



	2019年3月期 4Q	2020年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2021年3月期 1Q	2Q
連携状況	3月 ジョブオレリリース	4月 Indeedと連携 6月 Googleしごと検索に対応(Google for Jobs)	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)			
リリースした機能等		5月 求人ページのスマホ端末向けの表示最適化	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	4月 メッセージ機能・ダッシュボード機能の追加 6月 新料金プランリリース	7月 採用サイト管理画面や応募者管理画面、職種管理画面等のデザイン(UI/UX)の変更

＊ 求人原稿数は、各四半期末時点で掲載中の原稿数

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

3. 新卒採用分野の拡大

- 戦略パートナーと共に、新卒分野に注力。7月より全国展開を開始したものの、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、企業の採用活動が遅延。
- 一方、足元では中途採用分野等の提携を開始。

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

2022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

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

4. 自社メディアの開発状況 ― 自社メディアの保守・運用フェーズへの移行

- 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、ともに以降は運用フェーズへ。らくらく連絡網は、8月に運用コストを下げるために新アプリをリリースし、開発は終了。将来の保守・運用コストの削減が可能に。
- 開発リソースをHRアドプラットフォームに投入。



Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

「らくらく連絡網.app」リリース

2020年8月31日、団体活動向け連絡網サービス
「らくらく連絡網.app（ドットアップ）」*の提供を
開始し、iOS/Android版アプリを同時リリース。

らくらく連絡網.app（ドットアップ）



開発目的

- らくらく連絡網の保守・運用の工数削減
- よりユーザーの利便性を追求するため、機能を絞った「連絡特化型」アプリの実現

今後の展開

- 「新しい生活様式」が求められるなど、事業環境の変化から法人利用ニーズが高まる傾向があり、カスタマイズが可能なSaaSソリューション事業への活用も検討中

* らくらく連絡網.appウェブサイト：https://ra9.app/

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

連絡特化型アプリ「らくらく連絡網.app」の特徴

らくらく連絡網



らくらく連絡網.app



- 必要な機能に絞ったシンプル設計
  - 連絡の同時配信可能
  - アンケートも作成可能。回答結果もひと目で分かり、集計する必要がない。
  - 連絡一件につき50MBまで写真やファイルの共有可能。
- 煩わしいコミュニケーション不要
  - 友達申請なし、余計なチャットなし、不要な通知なし。
- 簡単操作で使いやすい
  - パスワードレス
  - 操作が直感的でシンプル

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

新型コロナウイルス感染症拡大に対する社内対応

- 積極的な取り組みを展開し、変化する社会に対応する。

勤務体制について

- 6月1日：　テレワークと出社を組み合わせた業務体制を実施
- 8月1日：　テレワーク勤務体制を標準化し、より柔軟なワークスタイルを推進
- 10月1日：在宅勤務手当の支給開始

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
- オンライン商談等のツールを活用した新しい営業手法を推進中
- テレワーク下における新卒オンボーディングのための一環として、メンター制度の実施

社会変化への対応

- オンラインでも効率的にリードを獲得し、受注に結び付けることができる仕組みを構築
  - ➡ リードナーチャリングからのインサイドセールス

例：大学生マーケティングに特化したホワイトペーパーを公開　(7月1日)



https://daigaku-koukoku.com/download/　(当社「大学生広告ナビ」)

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

Ⅳ　その他の取り組み状況

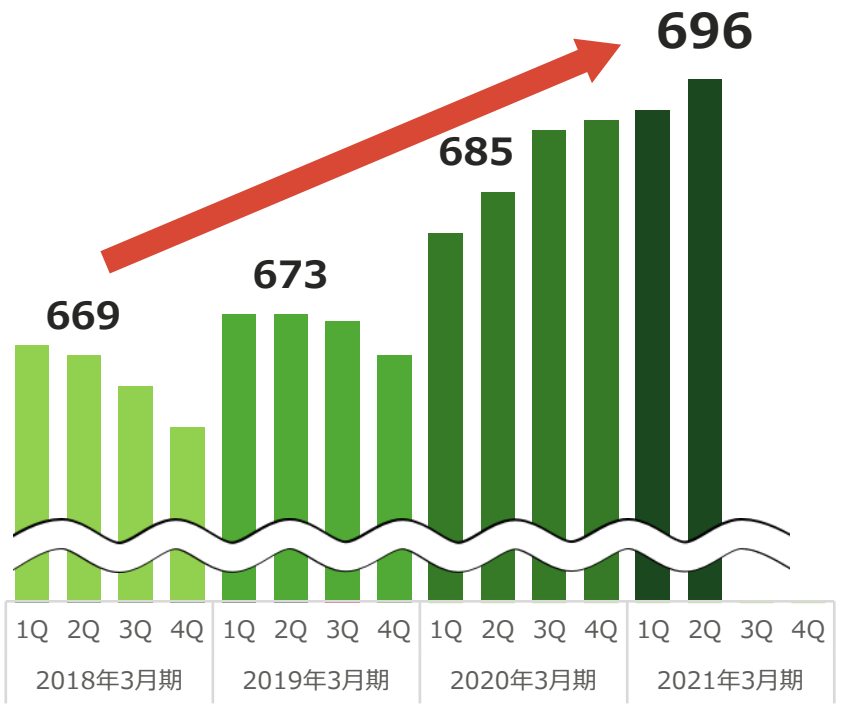
Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

らくらく連絡網の会員数・団体数増加

- 会員数は増加傾向にあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、団体活動も制限されたことにより、前年同期比では伸び悩み。

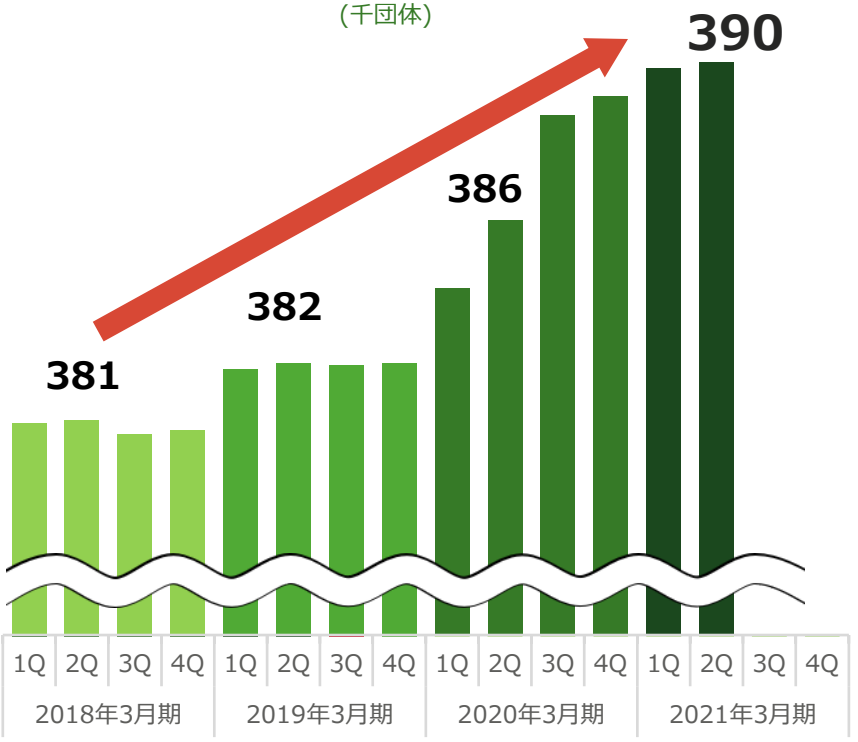
らくらく連絡網 会員数[*1]

(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。 2020年3月期は上述の通り期末にかけて増加。

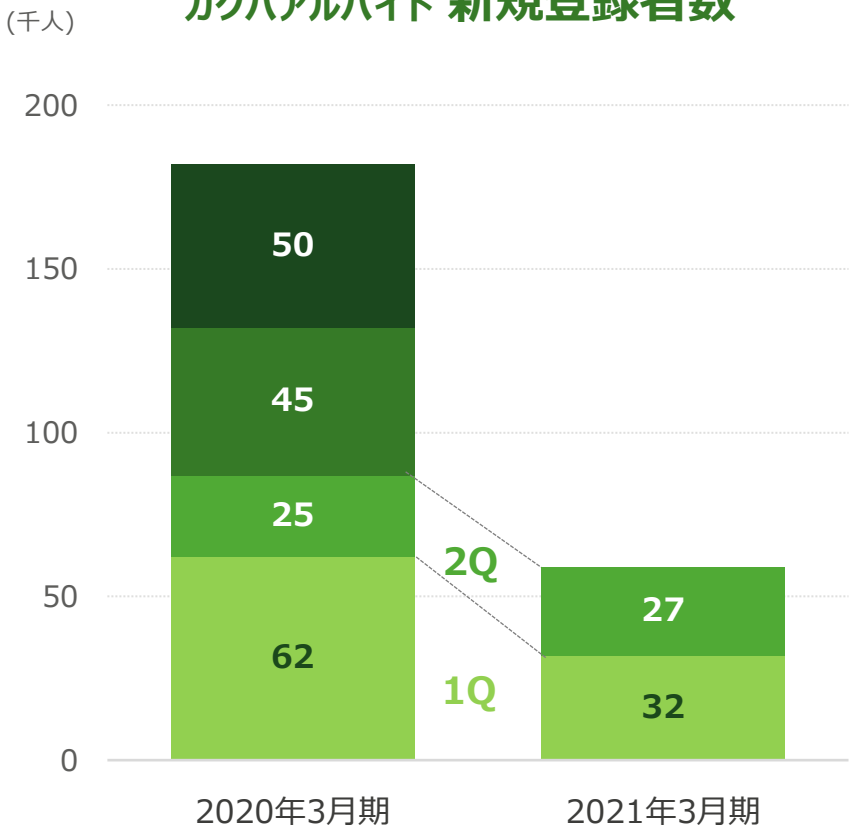
*1 会員数は千の位を切り捨て。 *2 有効団体数は百の位を切り捨て。 *3 有効団体数とは、会員が3名以上所属している団体数。

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

ガクバアルバイト・らくらくアルバイトの取り組み状況

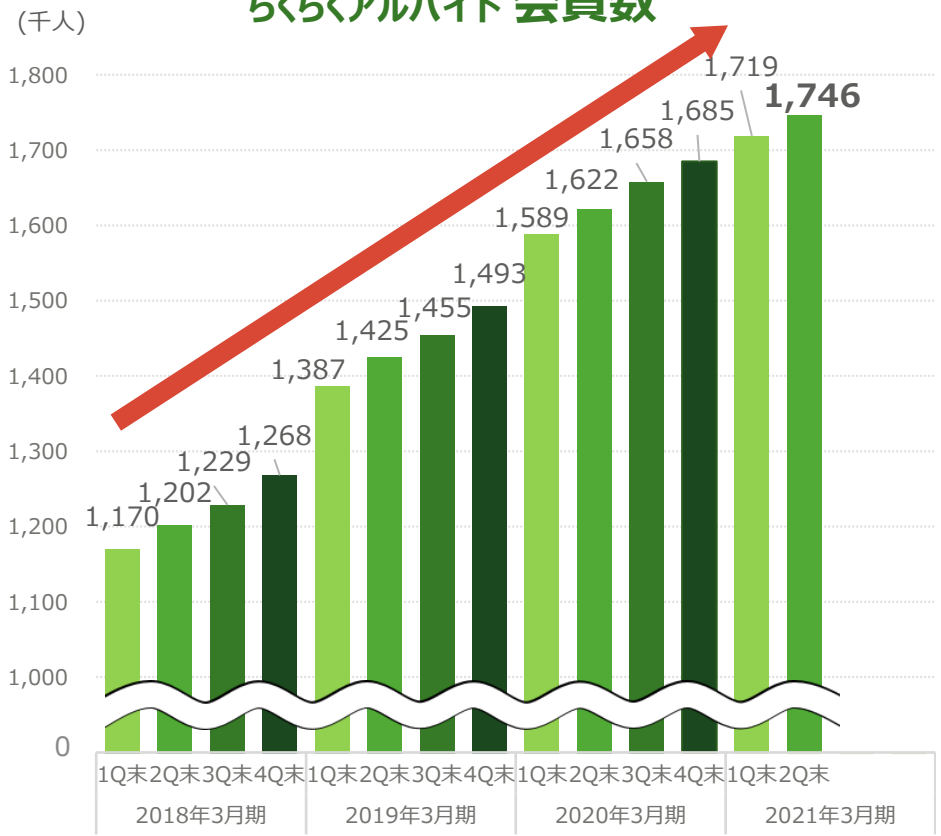
- ガクバアルバイトの新規登録者数（第2四半期累計期間）：
  求人掲載件数の回復基調に伴い、前年同期比で32.2%減少。
- らくらくアルバイトの会員数：らくらく連絡網の会員数増加に伴い、前年同期比で7.6%増加。

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。

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

2021年3月期第2四半期 B/Sサマリー

(百万円)

	前期末 (2020年3月末)	2Q末 (2020年9月末)	増減
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	802	548	▲253
売掛金	170	105	▲64
その他	22	25	3
流動資産合計	995	680	▲314
固定資産			
有形固定資産	4	3	▲0
無形固定資産	353	356	2
投資その他の資産	74	73	▲0
固定資産合計	433	434	0
資産合計	**1,428**	**1,114**	**▲313**

	前期末 (2020年3月末)	2Q末 (2020年9月末)	増減
負債の部			
流動負債			
買掛金	165	66	▲99
未払法人税等	7	5	▲2
その他	101	66	▲35
流動負債合計	274	137	▲137
負債合計	**274**	**137**	**▲137**
純資産の部			
株主資本	1,150	974	▲176
(内 利益剰余金)	(▲267)	(▲460)	(▲192)
新株予約権	2	2	–
純資産合計	1,153	977	▲176
負債純資産合計	**1,428**	**1,114**	**▲313**

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

V 付 録

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

PR TIMES STORY（HRアドプラットフォーム取材記事）

日本初の運用型求人広告プラットフォーム
『HR Ads Platform(HRアドプラットフォーム)』が変える求人業界の未来

2020年10月12日に株式会社イオレからリリースされた「HR Ads Platform（以下HRアドプラットフォーム）」は、運用型広告とアドテクノロジーの活用によって広告効果を最適化し、求人企業と複数の求人メディアを繋ぐことで求人広告をより多くの求職者に届けることができる、日本初の運用型求人広告プラットフォームです。「ガクバアルバイト」や「らくらくアルバイト」などの求人メディアを運営するイオレが、数年前から力を入れていた運用型広告事業のノウハウを活用して開発した「HRアドプラットフォーム」がどのような経緯で生まれたのか、またその誕生によって求人業界にどのような変化を起こすのか、株式会社イオレ代表取締役社長 小川へのインタビューとともにお伝えします。
「HRアドプラットフォーム」のプレスリリースはこちら：
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000055.000030850.html



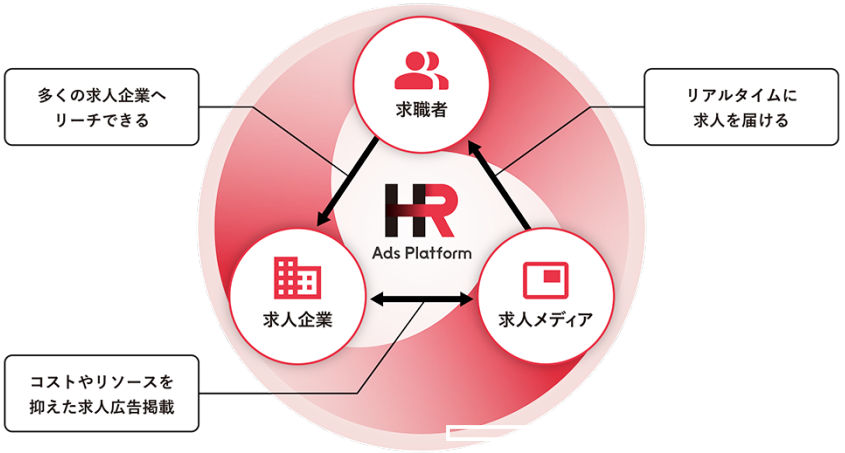
―まずは「HRアドプラットフォーム」について、簡単な概要をお伺いします。
「はい。『HRアドプラットフォーム』は、広告業界で浸透しているアドテクノロジーを求人広告領域に活用したプラットフォームです。求人企業が採用管理システム（ATS）で入札額などの条件を設定し入札を行い、『HRアドプラットフォーム』が連携している複数の求人メディアから適切な広告枠を自動的にマッチングし、求人広告が掲載されます。求人企業側はCPA（応募課金）での請求となるため、求人広告の閲覧数やクリック数にかかわらず、実際の応募数に応じた請求金額を支払います。これまで主流だった掲載型課金では予算をかけて求人広告を掲載しても思うように応募がなく、採用までに想定以上のコストが発生してしまう場合がありましたが、『HRアドプラットフォーム』では必ず請求額に見合った成果が得られるため、コストパフォーマンスに優れた求人広告の掲載が可能となります。また、広告原稿作成における工数や、求人メディア側とのやりとりも削減されるため、求人企業はこれまでよりスピーディかつ簡単に求人広告を掲載できるようになります。」

―求人企業にとっては画期的なサービスですね。ですが、求人メディア側はどうなるのでしょうか。
「求人メディアにとっても多くのメリットがあります。まず『HRアドプラットフォーム』の導入によって表示される求人広告は、自動的に求人検索結果一覧に掲載されるので、求人広告枠の販売における営業コストが発生しません。さらに求人企業側で採用管理システムに入力した内容が反映されるため、求人メディア側も広告原稿作成などで必要な工数を削減できます。つまり、コストをかけずに新たな収益源を得ることができる、ということです。課金方式に関してもCPC（クリック課金）かCPA（応募課金）を選ぶことができ、広告枠の開放率調整や自身のメディアに適さないと感じる求人の除外など、求人メディアのブランドを守るための機能も備えています。」

―求人メディアにとってもメリットが大きいということですね。
「はい。何より、こうしてより多くの求人企業と求人メディアを繋げる役割を『HRアドプラットフォーム』が担うことによって、求職者は自身のニーズにマッチしたより多くの求人に出会えるようになります。今まで利用していた求人メディアにこれまでよりも多くの求人情報が載るわけですから。求人広告領域の様々なところに従来にはなかったメリットが生じると思います。」

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

PR TIMES STORY（HRアドプラットフォーム取材記事）（続き）



―「HRアドプラットフォーム」は日本初のサービスとのことですが、詳しく教えてください。

「はい。今まで求人広告における運用型広告というと、リスティング広告（検索キーワードに応じて検索結果の上などに表示される広告）が主流でした。しかし、『HRアドプラットフォーム』は連携している複数の求人メディアの求人検索結果一覧に、各求人メディアの仕様に合わせて求人広告が表示されます。また掲載企業にとっては完全成果型課金方式のプラットフォームであり、これは日本では初めてのサービスです。この仕組みを実現するための複雑なアルゴリズムなど、サービスを実現するために独自で開発したシステムについては特許を出願中です。」

―なるほど。一体どこから着想を得たのでしょうか。

「はじめは純粋な疑問からでした。イオレは数年前からアドテクノロジーに力を入れており、『pinpoint』という2,000万人以上のビッグデータをもとに適切なターゲット層に広告配信を行える広告運用サービスを取り扱っています。インターネット広告全体を見てみると運用型広告が占める割合は年々大きくなっており、2019年には約8割程度を占めています。そのような中、アドテクノロジーの目線から求人広告事業を見たとき、どうして求人広告はいまだに多くの営業が広告枠を販売しているのだろう？と、ふと不思議に思ったのです。それが今から２年ほど前のことですね。」

―２年前ですか。そこから構想をはじめたのですか？

「はい。まず、これまでのインターネット広告動向について分析を始めました。すると、米国では日本に先行して求人広告市場の構造変化が進んでおり、日本も米国から数年遅れで構造変化が起きている。求 人広告領域での運用型広告への移行は予想以上に進展していますから、じきに『HRアドプラットフォーム』のようなアドテクノロジーサービスが現れるだろうと感じました。構想している段階では、世界的にも目新しかったと思いますが、昨年、米国で、運用型求人広告のなかでも『HRアドプラットフォーム』に近い仕組みのサービスが始まりました。日本の求人広告領域でもいずれ同じような変化が起きると考えており、『HRアドプラットフォーム』がその先駆けになれば良いと思っています。」



Appcast『What is Programmatic Job Advertising?』(https://appcast.wistia.com/medias/gyfgtcy3dk)
広瀬信輔『アドテクノロジーの教科書』(翔泳社、2016) をもとに当社作成

▲ 直近約30年の販促広告及び求人広告における米国と日本の動向をまとめた年表。日本は米国に追従する形で構造変化が起きている。

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

PR TIMES STORY（HRアドプラットフォーム取材記事）（続き）

―研究と分析を重ね、開発に至ったのですね。開発にあたって苦労した点はありますか？
「システム開発に本格的に着手したのは今年に入って、新型コロナウイルスの影響がかなり大きかった頃です。そのため開発はほぼオンラインで進めることになり、困難な場面もありましたが、腕の良いエンジニア達に恵まれたおかげもあって、無事リリースに至ることができました。先ほどお話ししたように、『HRアドプラットフォーム』はサービスを実現するために様々な独自のアルゴリズムやシステムを開発する必要がありました。優秀な開発陣がいたからこそ順調にサービスを提供できる段階まで到達できたと思っていますし、サービス実現に向けて応え続けてくれたメンバーには感謝しています。」

―全てオンラインとはすごいですね！　新型コロナウイルスの影響はやはり大きかったのですか？
「開発に関してはやはりオンラインで進める分、壁は幾つかありました。しかし、特に求人メディア側との連携開発については、新型コロナウイルスの影響がむしろ良い方向に働いた場面もあります。例えば『HRアドプラットフォーム』と連携する求人メディアの選定ですが、まずリリースに向けて複数の求人メディアと連携をするにあたって、やはり今までに無かったサービスですので連携していただくハードルは高いですし、それがひとつの難関だと感じていました。しかし驚いたことに、連携開発に向けての商談が思っていた以上にスムーズに進んだのです。新型コロナウイルスの影響があって、業界全体が落ち込み、新たな一手を皆が模索している状況であったのが後押しとなったのでしょう。その点においては、開発を進める上でこのような情勢が追い風になったとも言えます。」

―求人業界における『HRアドプラットフォーム』の今後の展望を教えてください。
「求人に限らず、インターネット業界は流れが速く、常にテクノロジーは進化していきます。今年は特にwithコロナ時代などという言葉も生まれ、業界全体、社会全体が変化を迫られている。『HRアドプラットフォーム』はその変化のひとつと言えるでしょう。当社は設立以来、ガラケーの進化、メールの普及、スマートフォンの普及、アドテクノロジーの進化と、この速い流れに適応してきました。これまでイオレが培ってきた力を活かして、求人メディアと共にこの求人業界を発展させていきたいと考えています。
　また求人業界以外の分野においても、まだまだテクノロジーの進化によって変革しうる領域は存在します。例えば旅行や教育、医療などが挙げられるでしょうか。『HRアドプラットフォーム』にこだわらず様々な領域においてイオレの持つテクノロジーを掛け合わせることで、その領域に関わりのある方々がより便利に、豊かになります。そういったクロステック領域のサービスを提供していくことで、様々な社会的課題を解決していきたいですね。」

「HRアドプラットフォーム」は、今後のアップデートでさらに複数のメディアとの連携を予定しており、2021年には他社ATS（採用管理システム）との連携など、求人企業や連携メディア、求職者の方々により便利なサービスをお届けするため様々な機能の実装とサービスの拡大を予定しています。今後の「HRアドプラットフォーム」の最新情報は当社のプレスリリースやサービスサイトにてお知らせいたします。

「HRアドプラットフォーム」サービスサイト：https://hr-ads.jp/
資料請求はこちら：https://hr-ads.jp/document/

PR TIMES STORY
https://prtimes.jp/story/detail/yxJkMLtVvzr

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

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。
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。

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved

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ございません。

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。

Copyright©2020 eole Inc. All Rights Reserved