

2019年2月25日

株式会社イオレ  
代表取締役社長 吉田 直人

## 個人投資家向け説明会開催状況について（説明会資料）

株式会社イオレ（本社：東京都港区、代表取締役社長：吉田直人）は、2019年2月23日(土)にKabu Berry主催「Kabu Berry Lab 7 IRセミナー」に参加いたしました。2019年3月期第3四半期決算の状況をもとに、今期業績の進捗状況や今後の事業戦略、人材採用広告市場の最先端事情等につき、弊社代表取締役副社長 小川誠が説明を行いました。当 日は約80名の個人投資家の皆様にご参加をいただき、誠にありがとうございました。

弊社では、今後も個人投資家の皆様のための説明会を開催し、個人投資家の皆様との対話の機会を設けてまいりますので、引き続きご支援を賜りますようよろしくお願ひいたします。



開催日時： 2019年2月23日(土) 14:50～16:20

場 所： imy会議室（5階第3会議室）  
愛知県名古屋市東区葵3丁目7-14

講 演 者： 代表取締役副社長 小川 誠

資 料： 次ページ以降に掲載の「IRセミナー資料」をご参照ください。

### 本件に関するお問い合わせ

株式会社イオレ 経営管理部 IR・PRユニット Tel:03-4455-7092 Mail: ir-enquiry@eole.co.jp



# **Kabu Berry Lab 7**

## **IRセミナー 資料**

**株式会社イオレ**

(東証マザーズ、証券コード:2334)

2019年2月23日

## 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。

オガワ マコト  
**小川 誠**

株式会社イオレ 代表取締役 副社長



1998年5月 (株)アルファー・ブランチ設立 代表取締役就任  
2005年9月 (株)ラフデッサン設立 代表取締役就任  
2010年6月 (株)イオレ 取締役就任  
2016年6月 同社 専務取締役就任  
事業統括部兼メディア営業部管掌  
2018年6月 同社 代表取締役副社長就任  
事業統括部管掌兼メディア営業部管掌  
兼事業推進室管掌(現任)

- I イオレについて
- II 業績推移及び2019年3月期第3四半期概況
- III 狙うべき市場とその成長戦略
- IV 自社メディアの概念と取り組みについて

The background features a large, semi-transparent watermark of the "eole Inc." logo. The logo consists of the word "eole" in a white, rounded font where the letters "o" and "e" are connected, followed by "Inc." in a smaller, white, sans-serif font.

I | 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	7億3,411万円 ※2018年12月31日現在	電話	03-4455-7092(代表)
従業員	79名 ※2018年12月31日現在	FAX	03-5793-3533
役員	代表取締役社長 吉田 直人	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)
	代表取締役副社長 小川 誠		インターネット広告事業
役員	取締役 中井 陽子	事業内容	アドテクノロジー商品「pinpoint」の開発・提供
	取締役 一條 武久		セールスプロモーション事業
	社外取締役 富塚 優	取引銀行	みずほ銀行 銀座通支店
	常勤監査役 秋本 実		三井住友銀行 渋谷駅前支店
	監査役 大山 亨		
	監査役 田島 正広		

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	<b>「らくらく連絡網」運用開始</b> 資本金を126百万円に増資	
2007年	「らくらく連絡網」登録会員100万人突破 資本金を209百万円に増資	
2009年	資本金を301百万円に増資	
2010年	<b>「ガクバアルバイト」(旧大学生アルバイト.com)</b> <b>運用開始</b> 資本金を329百万円に増資 「らくらく連絡網」会員400万人突破	
2013年	「らくらく連絡網」登録団体数35万団体 会員600万人突破 <b>「らくらくアルバイト」運用開始</b> 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ース <b>プライベートDMP<sup>*1</sup>「pinpoint DMP<sup>*2</sup>」の提供を開始</b> 「pinpoint DMP」を活用したGoogle社「DBM」(DoubleClick Bid Manager)への配信開始	
2015年	資本金を382百万円に増資	
2016年	「らくらく連絡網」アプリ100万ダウンロード突破	
2017年	凸版印刷株式会社と資本業務提携締結 資本金を599百万円に増資 東京証券取引所マザーズに上場 資本金を721百万円に増資 資本金を723百万円に増資	
2018年	資本金を725百万円に増資 資本金を733百万円に増資 資本金を734百万円に増資	

\* 1,2 巻末の「用語集」をご参照ください。

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 <sup>*1</sup> 」と連携したDSP <sup>*2</sup> ・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 <sup>*3</sup> 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	「Indeed」をはじめとした広告代理・運用型事業	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

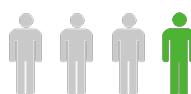
\*1,2,3　　巻末の「用語集」をご参照ください。

## 団体活動を支援する、日本最大級の連絡網サービス



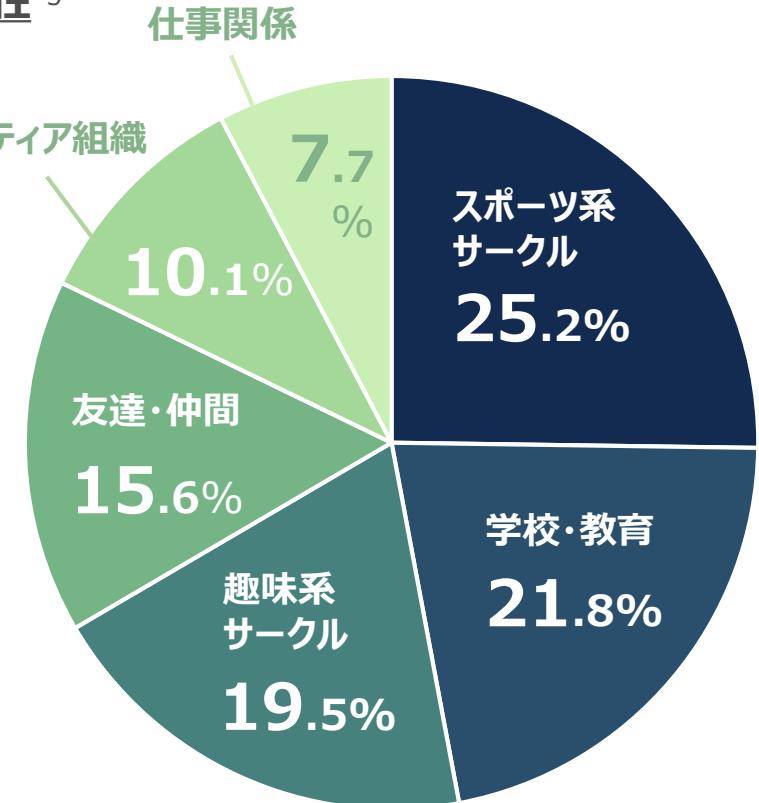
**38.2万団体 672万人<sup>\*1</sup>が利用中**

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。



大学生・院生セグメントでは、  
**4人に1人が利用。<sup>\*2</sup>**

### 団体属性<sup>\*3</sup>

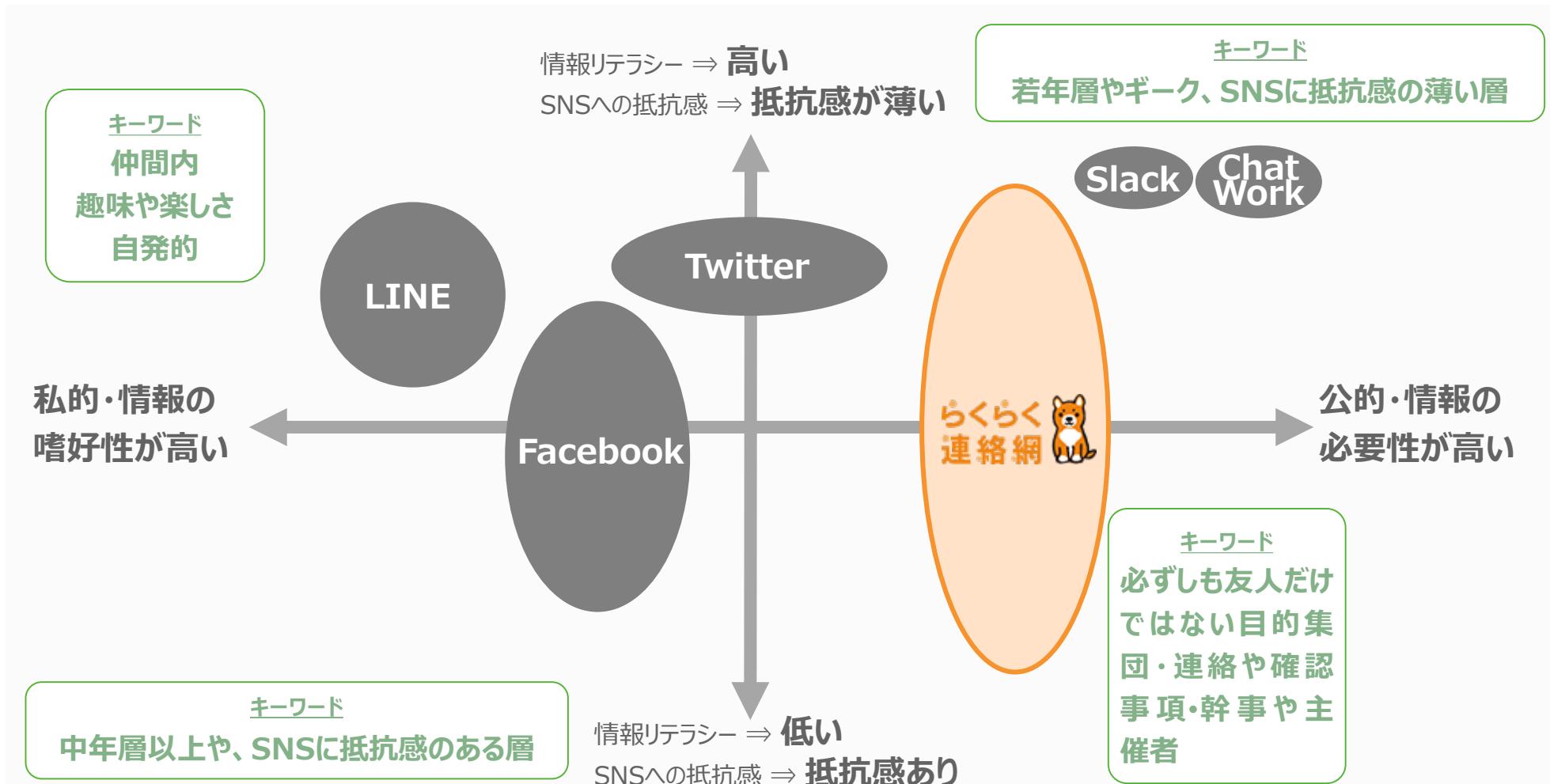


\*1,3 2018年12月31日時点

\*2 全国の大学生・大学院生：2,909,135名(文部科学省 2018年調べ) らくらく連絡網登録人数：約76万人(2018年調べ)

## 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。

大学生向けの飲食バイト求人を探すなら【ガクバアルバイト】

会員登録 AQ 求人登録/掲載について

2018/3/6の大学生バイト求人新着情報 (8)

北海道・東北 関東 信越・北陸 東海 関西 中京・四国 九州・沖縄

人気検索で大学生バイト探し

短期から探す 職種から探す インターンから探す 路線・駅から探す こだわりから探す

エリアから探す

北海道・東北 群馬県 栃木県 茨城県  
甲信越・北陸 埼玉県 東京都 千葉県  
東海 神奈川県

フリーワード検索 検索 人気エリア  
新宿 渋谷 吉祥寺 立川

学生限定メリット 巻き体バイト 英語を生かす サークル・友達と一緒に 制限・テスト休みOK  
人気のメリット 日払い・週払い 当院院・高収入 ネイル・ピアスOK オーブニングスタッフ  
新規開拓 会員登録専用 週1日からOK 週・日のみOK 特別企画

ガクバアルバイト会員登録

現在、大企業会員数74万人! 大学生限定の姫路バイト求人やインターン情報が満載です!  
会員登録で割引クーポンや履歴書機能など豪華特典!

会員登録へ

ログイン ID: パスワード:  次回から自動ログイン ログイン  
パスワードを忘れた方はコチラ

● 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。

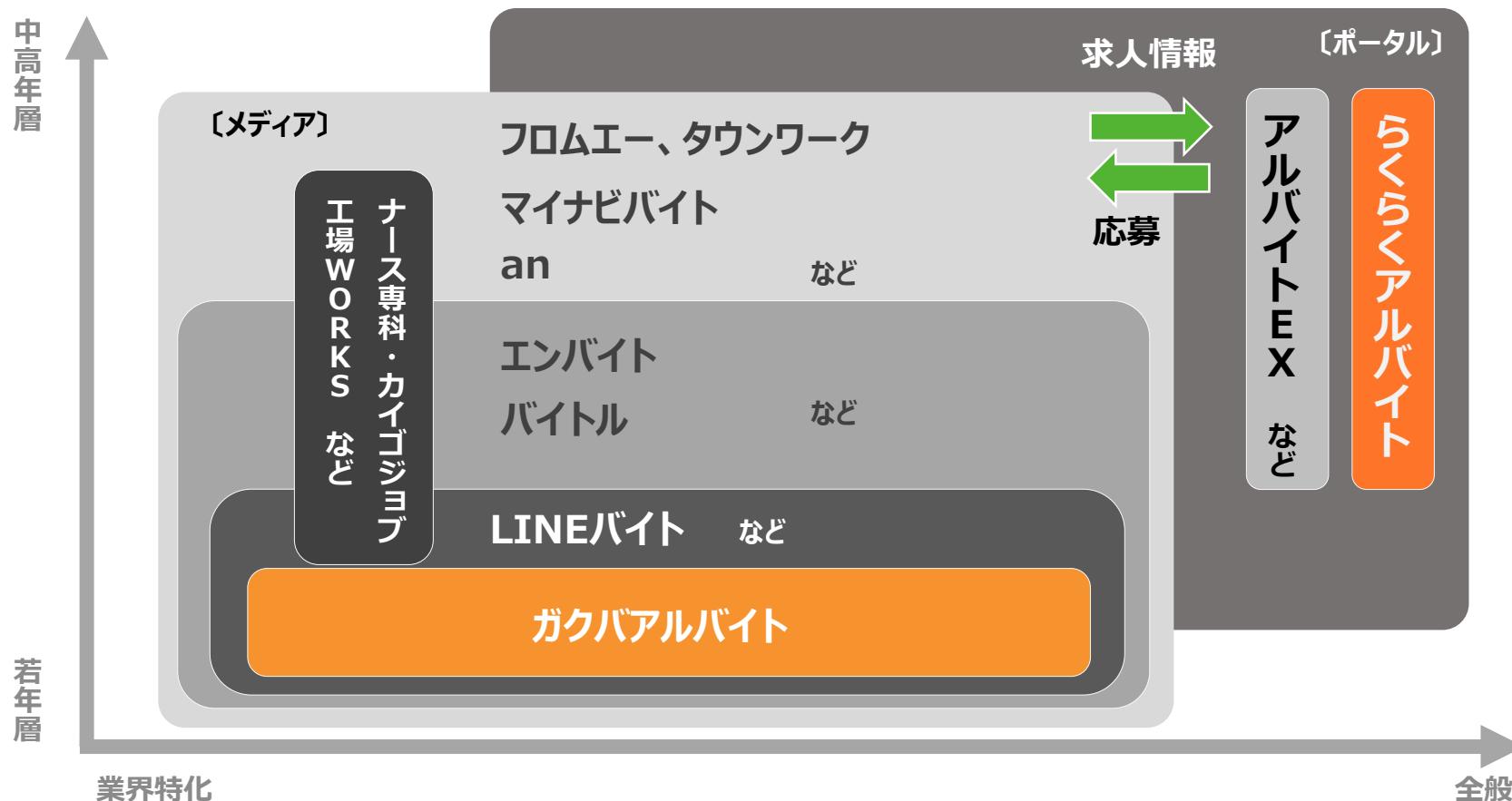
● 収益モデルは、掲載型。

- 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**。

- 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**。

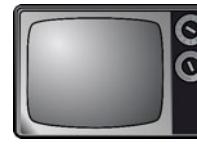
## 求人メディア領域における 「ガクバアルバイト」「らくらくアルバイト」の位置付け (概念図)

両サービスは、若手層でのアルバイト分野に特化し、展開。



## 広告出稿の目的

「マス告知」から「確度の高い人への行動促進」に変化

	第一世代 新聞	第二世代 テレビ	第三世代 ネット純広告	第四世代 ネット検索型広告	第五世代 ネット運用型広告
広告の対象	マス	マス 志向性	マス	志向性（検索）	個人 志向性
媒体の役割	告知	告知	告知 行動促進	行動促進	告知 行動促進
    					

## アプリ閲覧から照合、 広告掲出まで**0.1秒未満。**



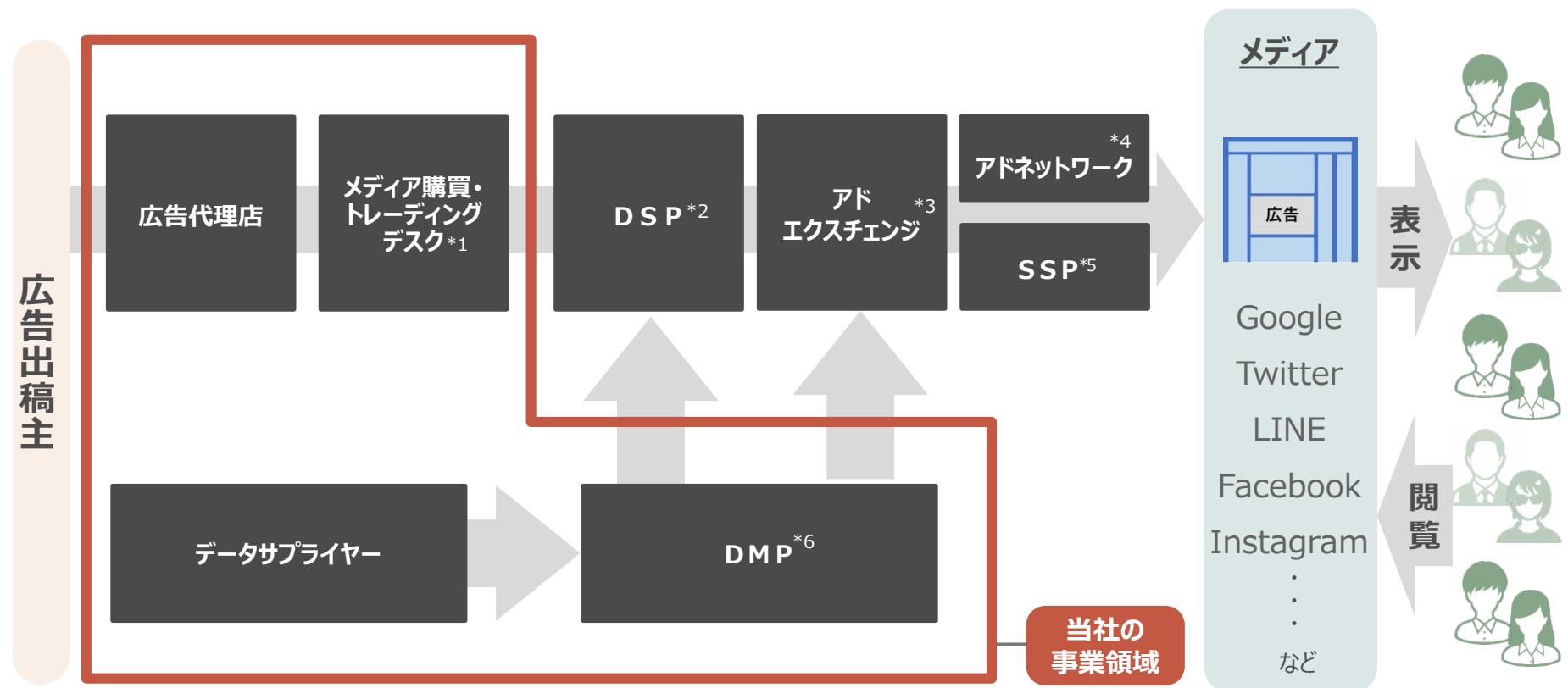
現在のインターネット広告は属性等のデータベースに基づいた、  
より即時性の高い広告配信にシフト。  
量とともに質も問われ、それを保持している会社ほど、強みを発揮できる。

スクリーンを  
ご覧ください

\*1 各会社の「用語集」をご参照ください。

## 最新インターネット広告市場におけるイオレの事業領域（概念図）

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



\*1~6 卷末の「用語集」をご参照ください。

## 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及び、マーケティング調査が可能なDMP (Data Management Platform)

らくらく連絡網および提携先から取得している極めて詳細で明確な2,000万人を超える属性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。

The background features a large, semi-transparent watermark of the "eole Inc." logo, which consists of the word "eole" in a stylized font where each letter has a green circular swirl through it, followed by "Inc." in a smaller sans-serif font.

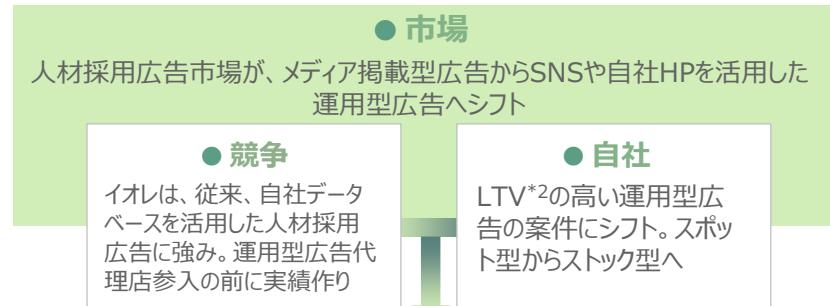
## II | 業績推移及び 2019年3月期第3四半期概況

## 【2019年3月期は、イオレの転換期】

まずは人材採用広告市場での運用型広告<sup>\*1</sup>にフォーカスして早期シェアの確立へ

### pinpointを中心とした運用型広告の販売と運用に注力

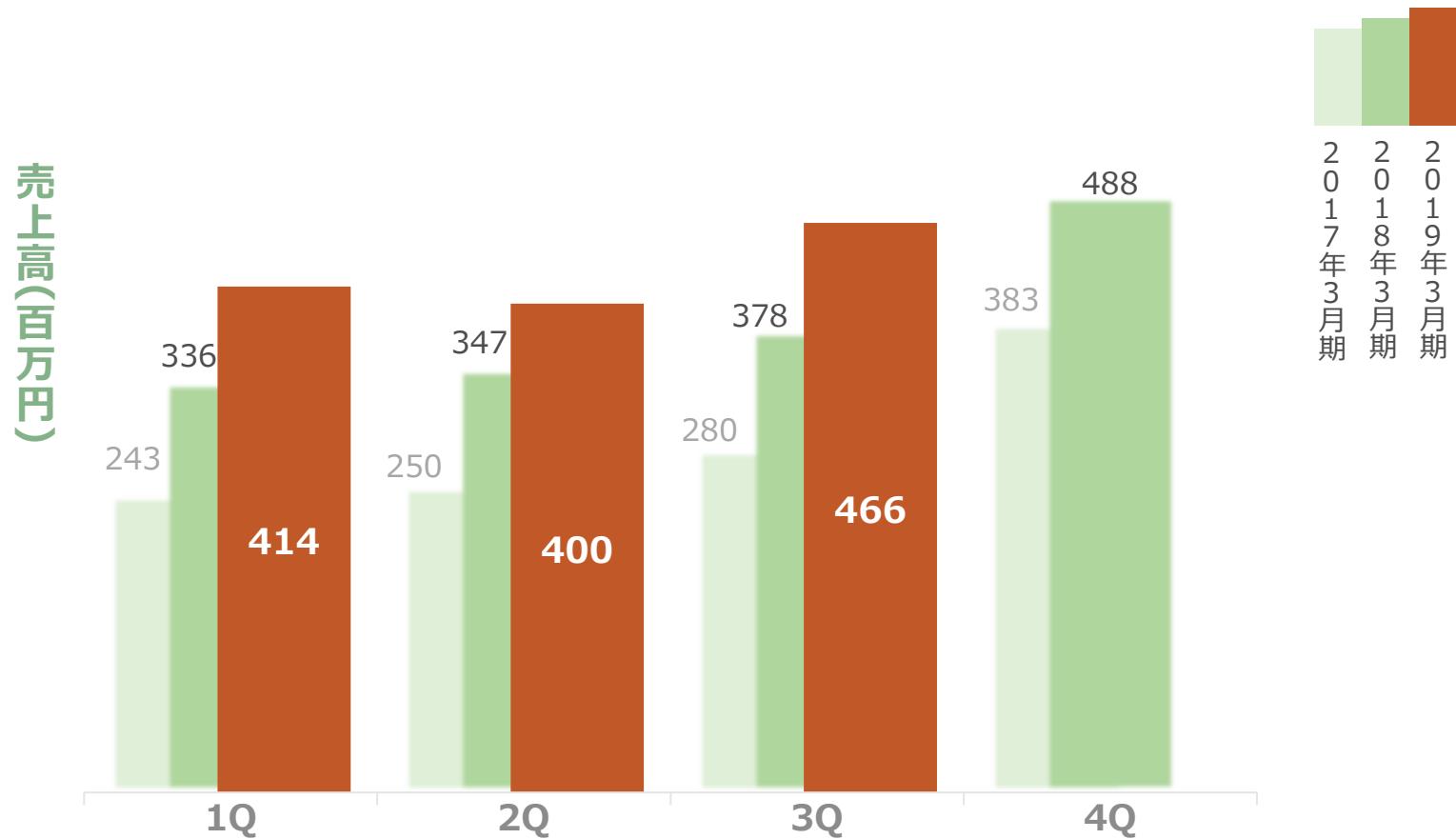
- <理由>**
- ・人材採用広告市場のメディア掲載型広告から運用型広告へのシフトが急速化。
  - ・ネット專業廣告代理店の参加による競争の激化。



\*1 卷末の「用語集」をご参照ください。

\*2 Life Time Valueの略。顧客生涯価値。

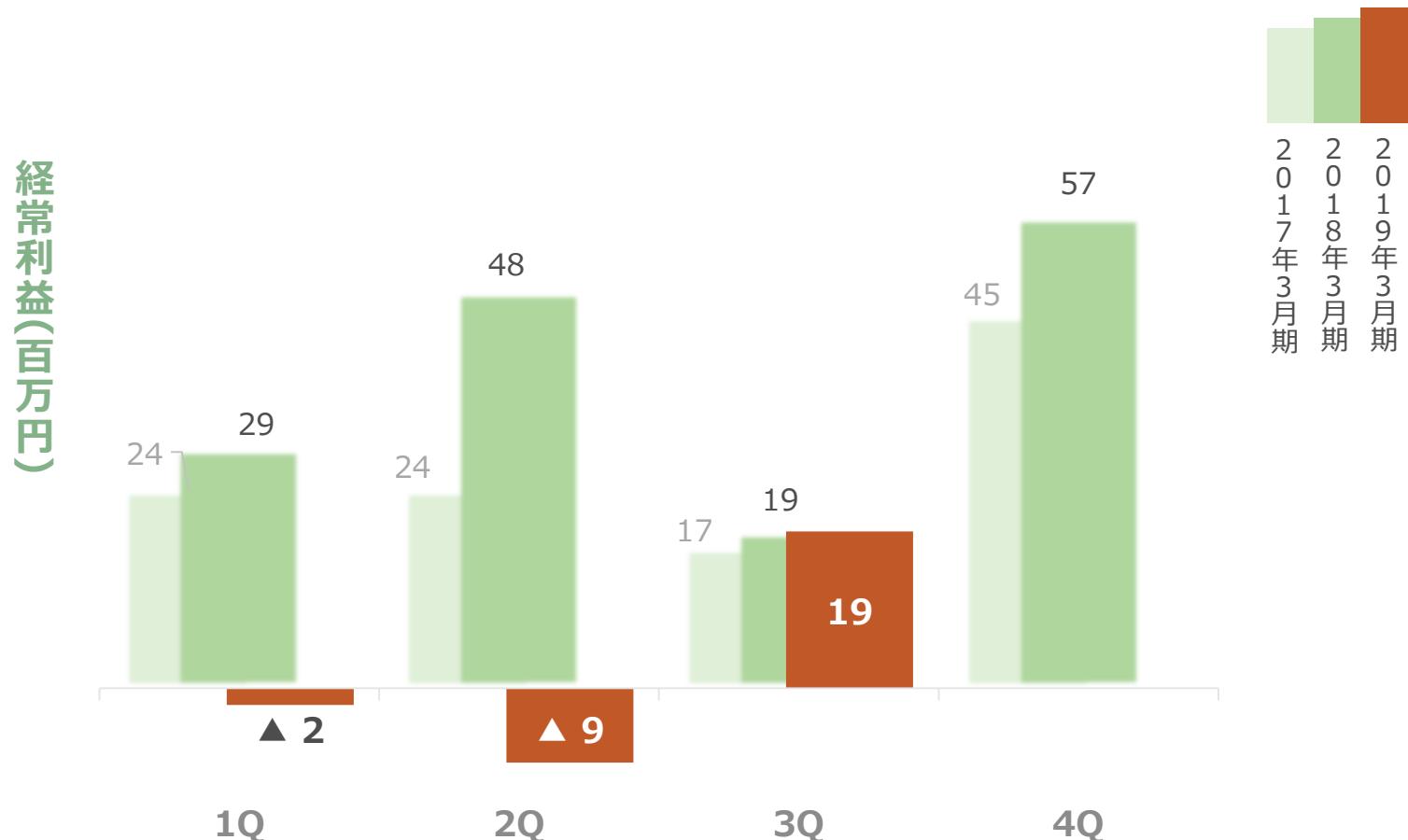
今期は、「pinpoint及びその他運用型広告」へのシフトを優先。サービスミックスを変えながらも、市場性の高い分野に注力することにより、売り上げは順調に推移。



※ 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おりません。

記載金額は、単位未満を切り捨てて表記しております。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しております。なお、次ページ以降も同様となります。

新たな売上の伸びに伴い、第3四半期(2018年10月～12月)からは利益も回復し、事業構造の転換は成功。



※ 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おりません。

今期は、「pinpoint及びその他運用型広告」へのシフトを優先し、前年に対し、通期で増収減益の計画をしていたが、前述の通り、直近数値は堅調に拡大。

(百万円)	2018年3月期 第3四半期 累計期間実績	2019年3月期 第3四半期 累計期間実績	前年 同期比	2019年3月期	
	通期予想	前回予想から の増減額			
売上高	1,061	1,281	+20.6%	1,900	-
営業利益	111	9	▲91.4%	30	-
経常利益	97	7	▲92.2%	27	-
四半期純利益	79	4	▲94.1%	15	-

2019年3月期第3四半期累計期間は、前年同期比+20.6%の増収と順調に推移。特に、「pinpoint及びその他運用型広告」が伸長。

第3四半期累計期間

売上高(全社)

(百万円)  
1,400

1,200  
1,000  
800  
600  
400  
200  
0

**1,061**

2018年3月期  
3Q累計期間

+20.6%増

第3四半期累計期間

売上高(pinpoint及びその他運用型広告)

(百万円)  
800

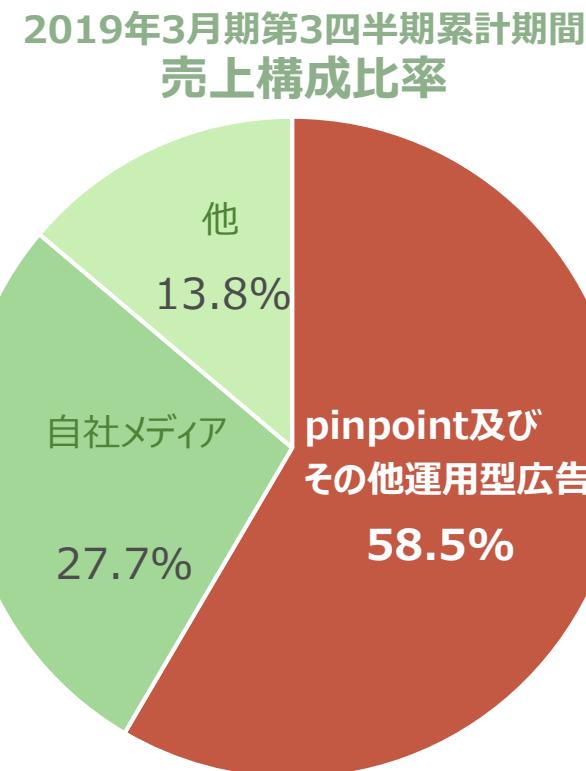
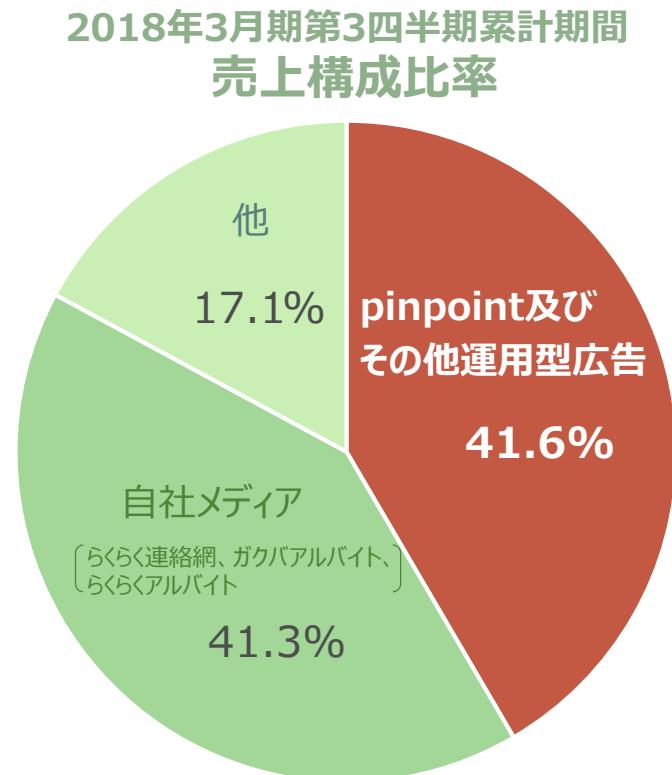
700  
600  
500  
400  
300  
200  
100  
0

**748**

2018年3月期  
3Q累計期間

+69.6%増

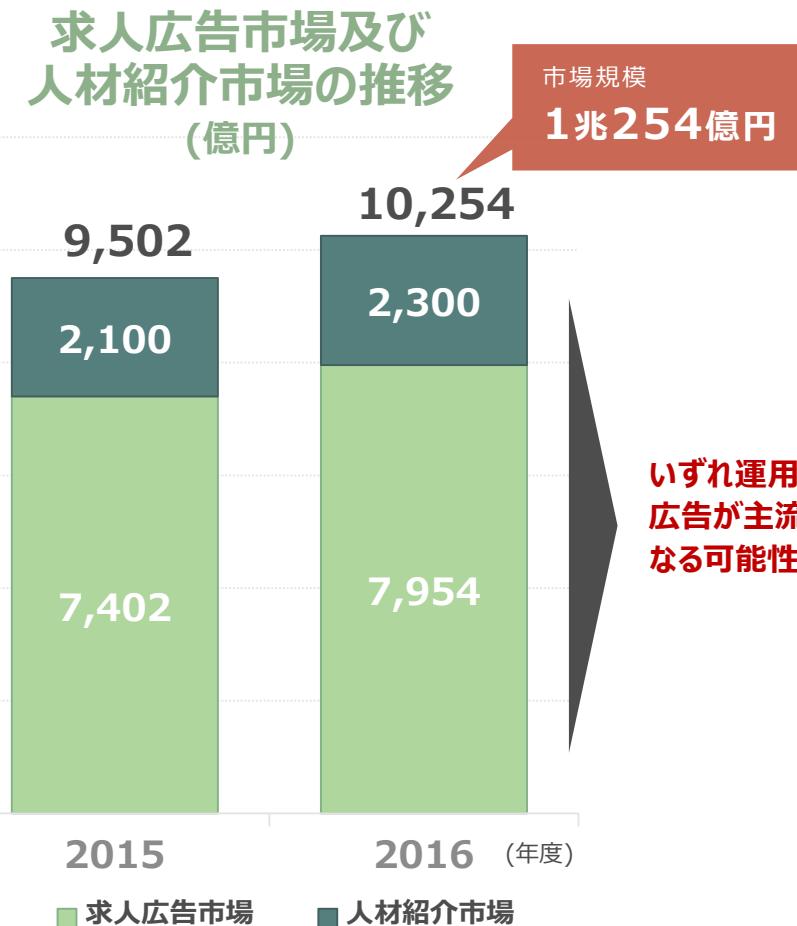
2019年3月期期初からの、ストック型の「pinpoint及びその他運用型広告」へのシフトは順調に進み、事業構造の転換は完了。



A large, semi-transparent watermark of the "eole Inc." logo is visible across the background of the slide. The logo consists of the word "eole" in a stylized, italicized font where the letters "e" and "o" are interconnected, followed by "Inc." in a smaller, standard font.

### III | 狙うべき市場とその成長戦略

運用型広告はインターネット広告市場で主流となった。活発な人材採用広告市場でも運用型広告が拡大すると考えられる。

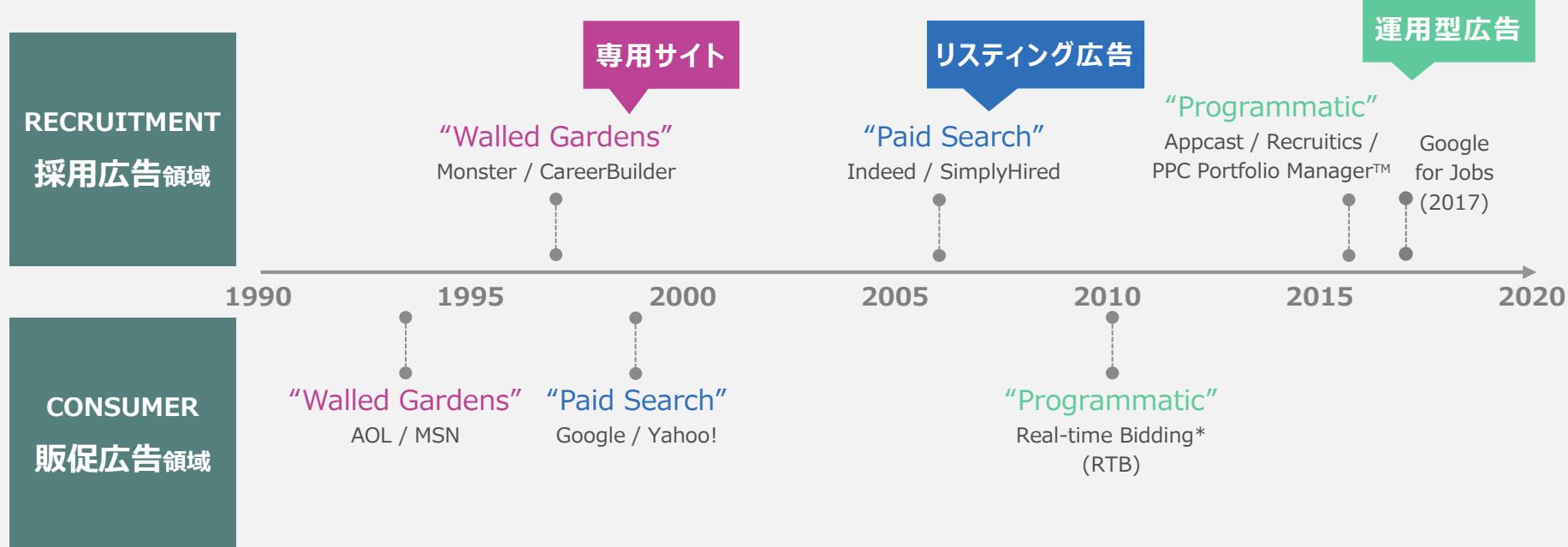


※ 2011年以前は媒体費-運用型広告費の数値が入手できないため、運用型広告費を含む媒体費合計を表示

出典：株式会社電通「日本の広告費」

既に米国では、日本に先行して採用広告市場の構造変化が進み、運用型広告が2018年秋で25パーセントとも言われている。

## デジタル広告の歴史 コンシューマー向け広告が先行し、採用広告がそれに続く

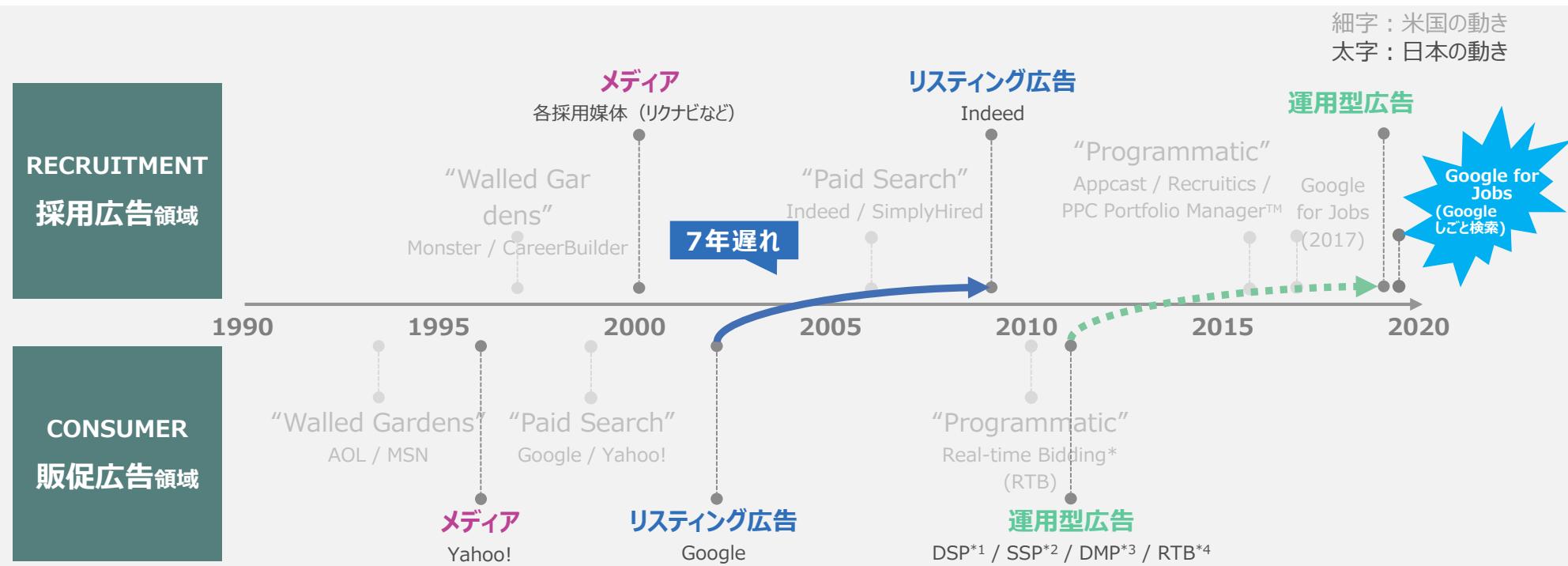


\* 巻末の「用語集」をご参照ください。

出典: Appcast, Inc. 「What is Programmatic Job Advertising?」のデータをもとに当社作成,  
[\[https://appcast.wistia.com/medias/gyfgtcty3dk\]](https://appcast.wistia.com/medias/gyfgtcty3dk) (検索日 2018-11-12)

Industry Dive社 (DEEP LIVE) 「How programmatic recruitment marketing could get more bang for your hiring buck」  
[\[https://www.hrdive.com/news/how-programmatic-recruitment-marketing-could-get-more-bang-for-your-hiring/531995/\]](https://www.hrdive.com/news/how-programmatic-recruitment-marketing-could-get-more-bang-for-your-hiring/531995/)  
 (検索日 2019-2-4)

米国でのトレンドに続き、日本でも人材採用分野での運用型広告への移行が、期初の予想通り、急速に進展している。2019年1月の「Google for Jobs (Googleしごと検索)」の参入で、その勢いは加速すると思われる。



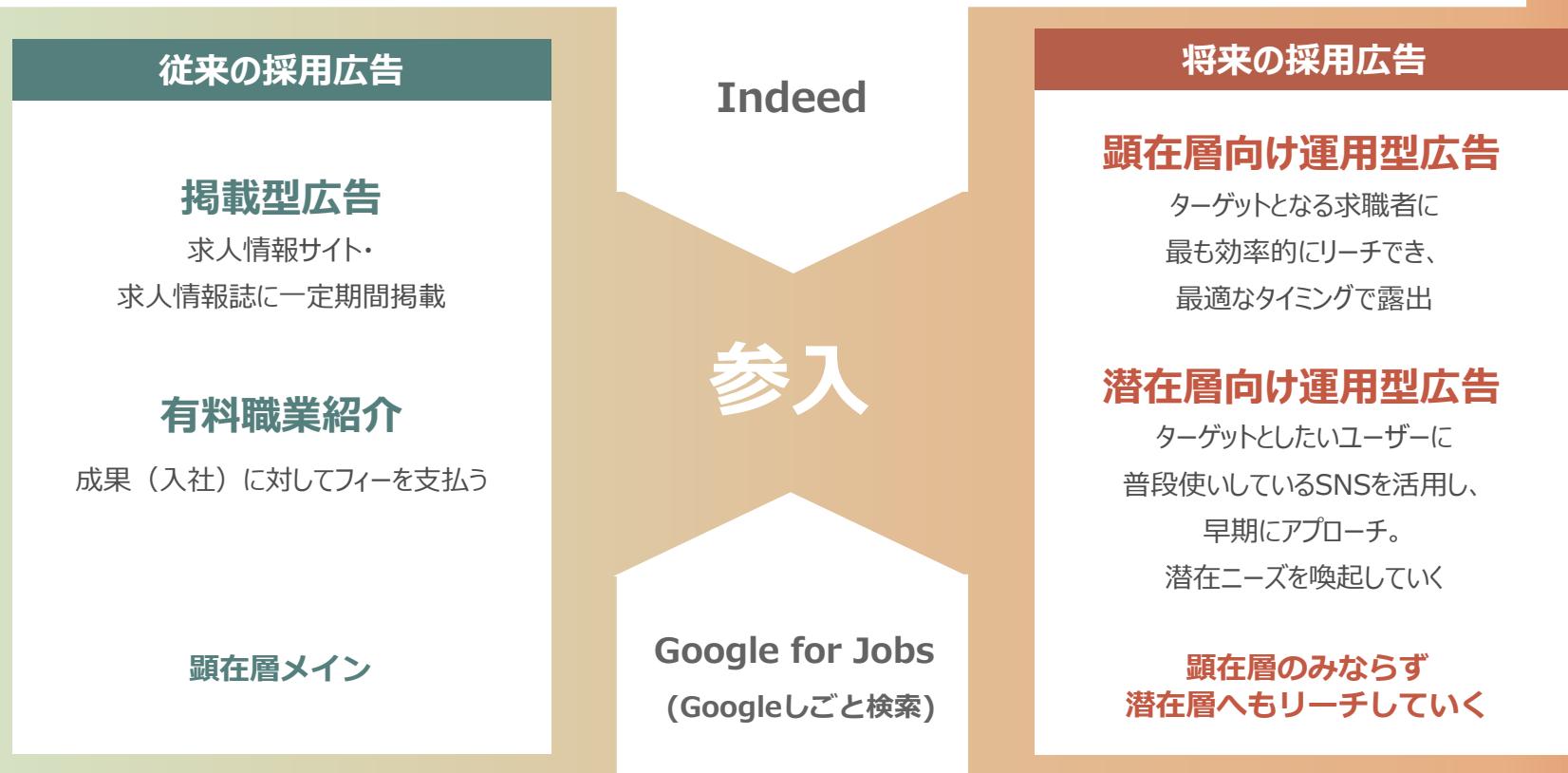
## 市場変化の背景

- ・求人難の加速
- ・新卒ターゲットにおける「就活ルール廃止」など、求人方法、採用スケジュールの多様化
- ・ネット専業代理店の参入
- ・米国発Indeedの浸透
- ・米国発Google for Jobs(Googleしごと検索)の参入

\*1,2,3,4 巻末の「用語集」をご参照ください。

出典: 広瀬信輔『アドテクノロジーの教科書』(翔泳社、2018)をもとに当社作成

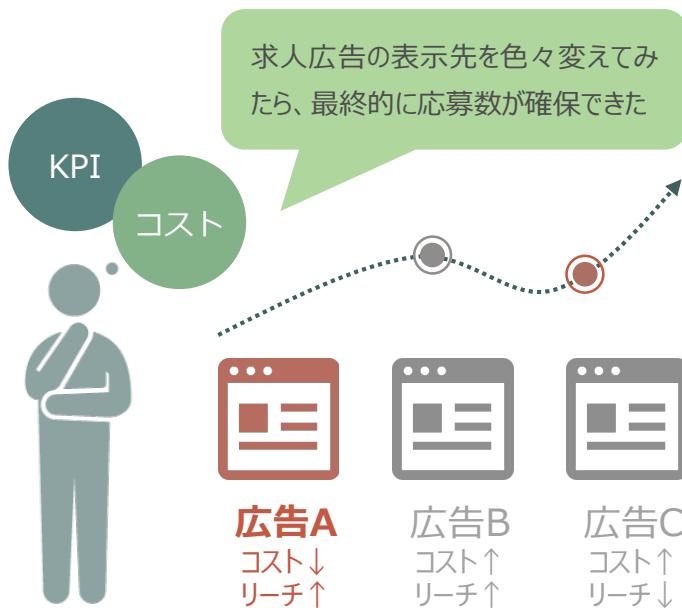
当社は、2019年3月期期初より運用型広告にシフトし、シェア獲得と実績作りを進めてきた。



**顕在層…** 今までに求職活動中で、企業検索をしたり求人サイトへの登録をしている人/就活中の大学3・4年生など  
**潜在層…** キャリアやステップアップを意識している人/現職への不満を感じている人/就活が気になる大学1・2年生など



掲載型求人広告の場合、ユーザーは多くのプロセスを踏まなくてはならない。その上探せるのは、その媒体の中で、かつその期間掲載されている案件のみ。それに比べ運用型広告は検索後すぐに案件詳細、エントリーと遷移ができる、効率的、かつリアルタイムに最新の求人情報を取得できる。



## 運用型広告

希望する採用単価に沿って、案件の上げ下げ、広告価格の入札調整、クリエイティブ変更を適宜行う事で、採用ニーズにマッチした求職者へ効率的に、かつタイムリーにリーチすることができる。

## 掲載型求人広告

掲載期間や成果数によりコストが確定し、掲載終了後に運用効果を計る。



広告

掲載期限、掲載枠固定



コスト

掲載期間等により決定

1ヶ月間求人広告を出してみたが、掲載終了日まで全く応募がなかった



費用対効果



掲載終了後に判断

採用活動における運用型広告出稿活動拡大を支援し、そのニーズを取り込むべく、出稿支援ツールである「ジョブオレ」をリリース予定（2019年3月1日β版）。

独自データを活用し、  
普段使うSNSへ配信する  
ことにより、  
**採用の効果を早期化**



Indeedなどと接続し、  
**採用の効果を最適化**

pinpoint



LINE



Facebook



Instagram



Twitter



YouTube

indeed インディード

スタンバイ  
求人ボックス

YAHOO! JAPAN しごと検索

Googleしごと検索

潜在層を獲得

顕在層を獲得

pinpoint DMPとの組み合わせにより、潜在層にもリーチ可能となるのが強み。

独自データを活用し、  
普段使うSNSへ配信する  
ことにより、  
**採用の効果を早期化**



Indeedなどと接続し、  
**採用の効果を最適化**

pinpoint



LINE



Facebook



Instagram



Twitter



YouTube



**潜在層を獲得**



**顕在層を獲得**



indeed インディード

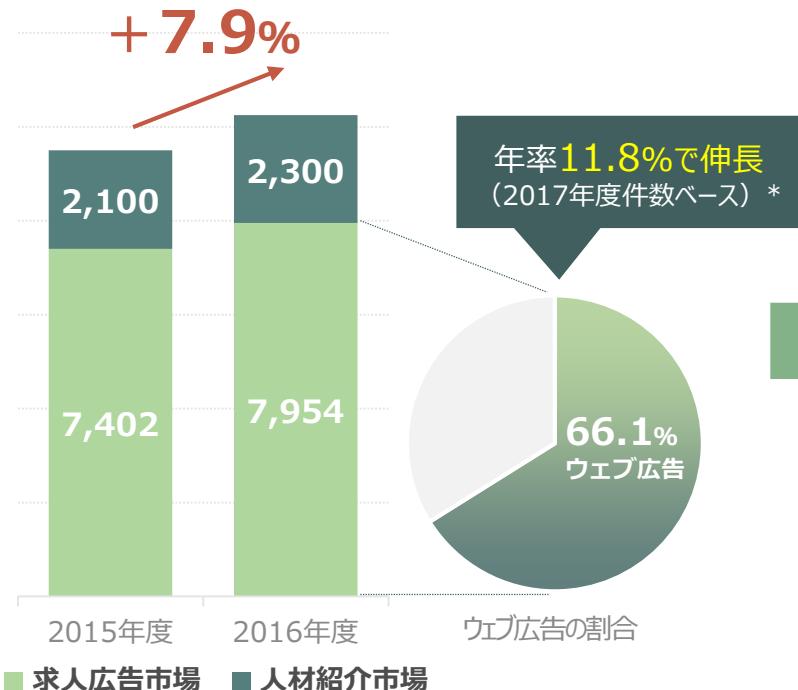
YAHOO! JAPAN しごと検索

スタンバイ  
求人ボックス

Googleしごと検索

特に、採用広告における運用型広告 (pinpoint DMP含む) をターゲット市場として、早期にシェアを取りに行き、事業規模を拡大する。

求人広告市場及び人材紹介市場の推移 (億円)



採用広告市場における運用型広告イメージ(億円)



出典：人材紹介市場…株式会社矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査」〔2017年10月25日発表〕、求人広告市場…公益社団法人全国求人情報協会「求人情報提供サービスの2016年度の市場規模について」〔2017年12月28日発表〕

\* 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（2018年3月分）」より当社計算

\*\* Industry Dive社（DEEP LIVE）「How programmatic recruitment marketing could get more bang for your hiring buck  
[https://www.hrdive.com/news/how-programmatic-recruitment-marketing-could-get-more-bang-for-your-hiring/531995/] (検索日2019-2-4)

採用広告市場で黎明期よりプレゼンスを確立。市場の拡大とともに成長し、当該市場でのリーディングカンパニーを目指す。

## イオレの拡大イメージ

インターネット広告市場におけるリーディングカンパニーのシェアがおよそ10%。当社は人材採用広告市場の運用型広告でシェア10%を目指し、リーディングカンパニーを目指します。

## 採用広告市場における運用型広告の成長イメージ

市場の10%を目指す

1,889億円

現在

黎明期

成長期

成熟期

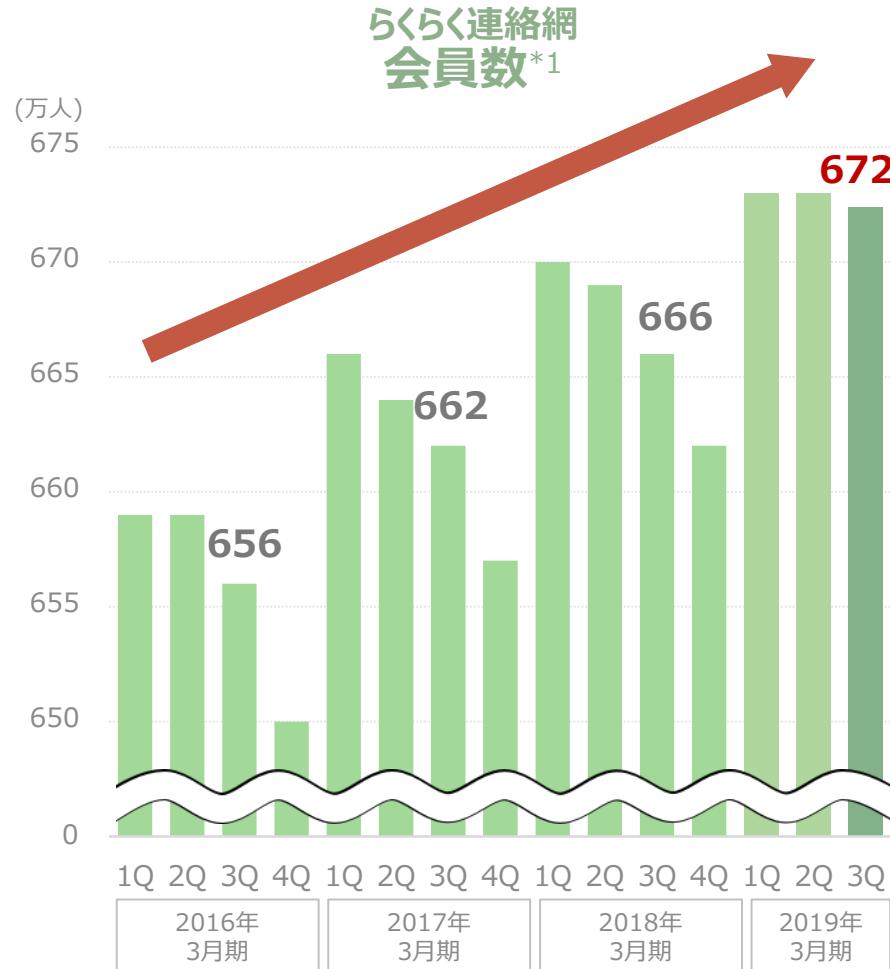
2018年秋の米国並みの普及率と同等になると想定した場合

インターネット広告市場における運用型広告の普及率と同等になると想定した場合

## IV | 自社メディアの概念と取り組みについて

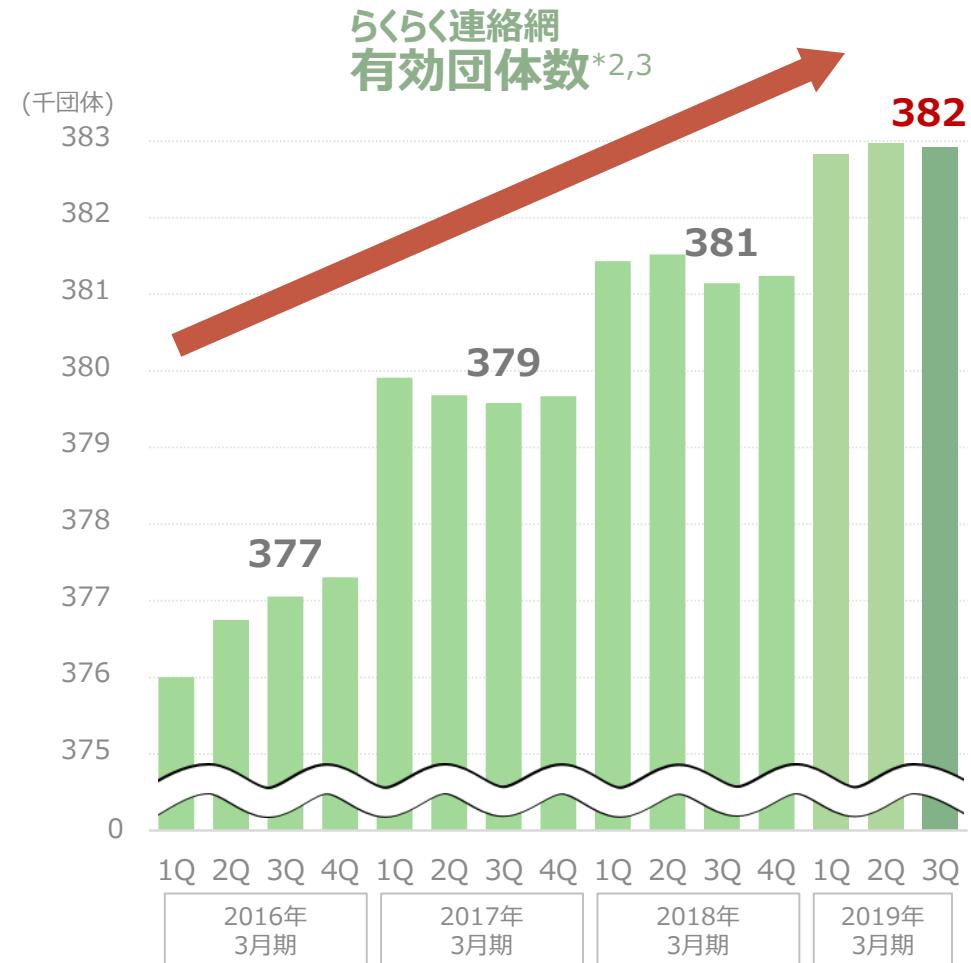


らくらく連絡網の会員数・有効団体数は、季節性のトレンドがある中でも、前年同期比で増加。



👉 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ております。



\*2 有効団体数は百の位を切り捨てております。

\*3 有効団体数とは、会員が3名以上所属している団体数です。

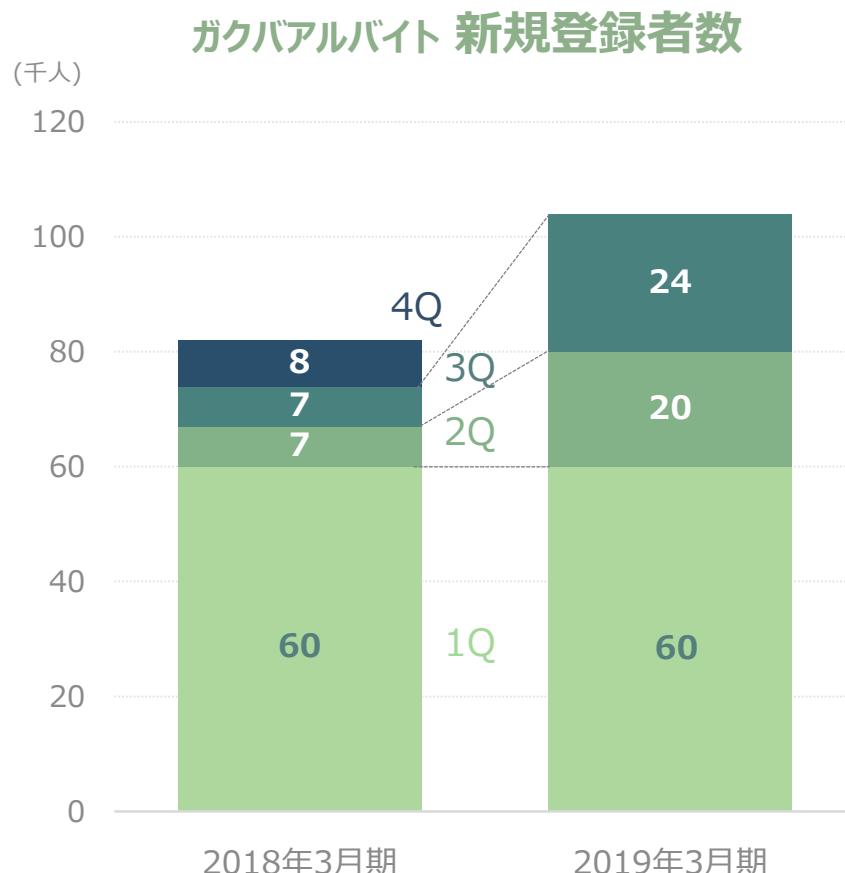
引き続きデータベース連携を進め、らくらく連絡網以外の利用可能なデータの量と質を高めていく．．．現在、提携データにより約2,000万人超のユーザー情報を格納。

## 【pinpoint DMP\*におけるデータ連携】

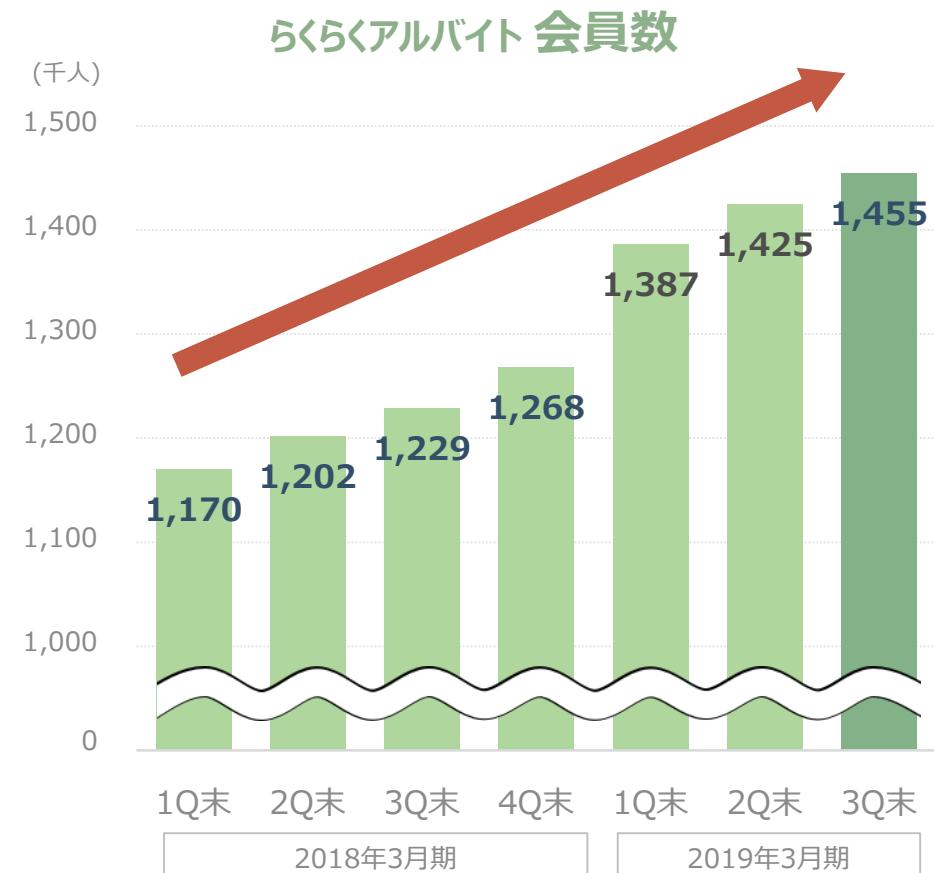


\* 巻末の「用語集」をご参考ください。

ガクバアルバイトの新規登録者数は、第3四半期累計期間で前年同期比+41.0%増加。らくらくアルバイトの会員数は、前年同期比で+18.4%増加。



※ 新規登録者数は百の位を切り捨てております。



※ 会員数は百の位を切り捨てております。

## ● ガクバアルバイト

ガクバアルバイトのフルリニューアルを  
実行中(2020年3月期上期リリース予定)



ユーザーの利便性と運用効率が向上

## ● 中途採用ポータル

(らくらくアルバイトに続き) 中途採用  
ポータルの開発を、ジョブオレとの連携を  
ベースに検討予定 (2020年3月期予定)



新しいメディア構築

用語	説明
CPC (Cost Per Click)	広告の露出によって得られるユーザーの広告クリック1回あたりの費用。また、クリック課金型の広告取引の場合におけるクリック単価。
CPM (Cost Per Mille)	広告到達または広告露出1,000回あたりの費用。
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クッキーによる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。検索運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。