

eole Inc.

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社イオレ

(東証グロース市場、証券コード:2334)

2024年5月21日

# 目次

---

- I / 会社概要
- II / 業績ハイライト
- III / 市場環境
- IV / 成長戦略
- V / 2024年3月期進捗
- VI / 2025年3月期戦略
- VII / 業績予想
- VIII / 事業リスク及び経営基盤の強化
- IX / 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3月31日時点	電 話	050-1802-7135（代表）	
従業員	112名 ※2024年3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 井上 直貴	事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 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）</li><li>・ インターネット広告事業</li><li>・ アドテクノロジー商品「pinpoint」の開発・提供</li><li>・ セールスプロモーション事業</li><li>・ 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</li><li>・ Web3事業（NFT販売代理、ギルド運営）</li><li>・ ペット総合情報サービスの提供（「休日いぬ部」、「Perrole」の運営）</li><li>・ 旅行事業（「ポケカル」の運営）</li></ul>
			取引銀行	みずほ銀行 三井住友銀行

# 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。

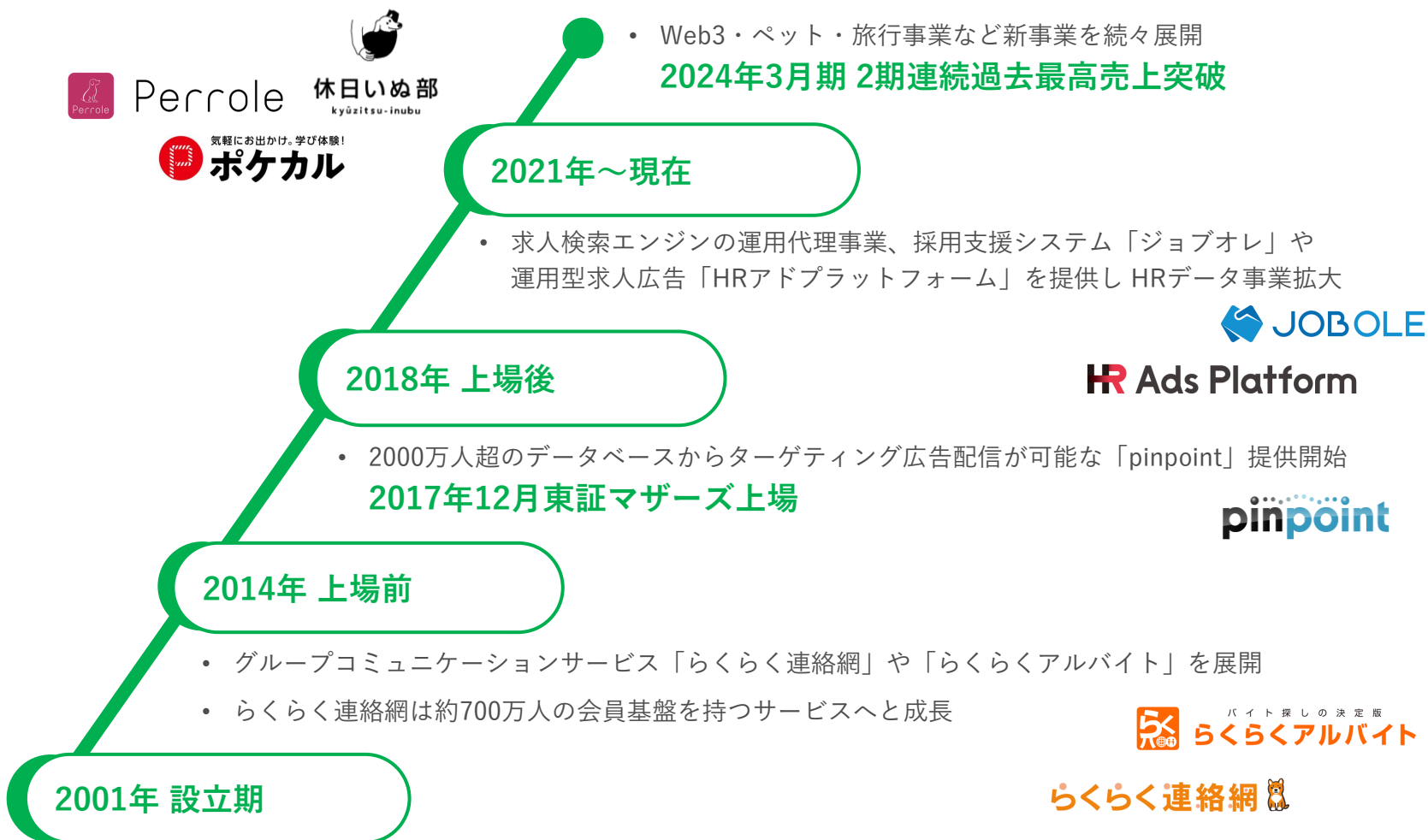
いままでもこれからも、

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。

# 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

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

団体活動を支援する日本最大級の連絡網サービス

らくらく連絡網 

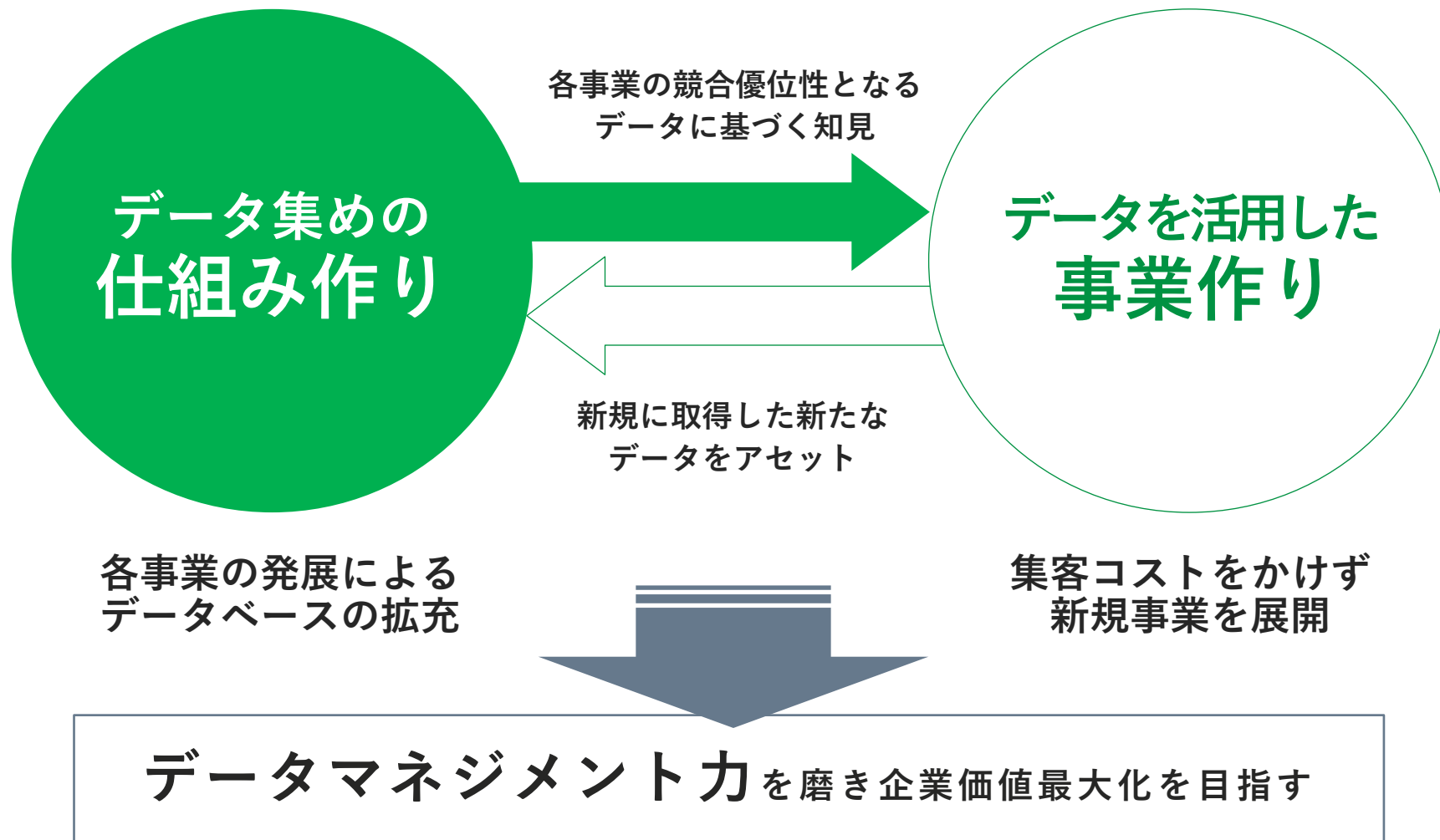


## データ集めの 仕組み作り

団体の新規参加者が自然に登録し続け  
ユーザーが継続的に増え続ける

メンバーへの一斉連絡や確認事項ツールであるため  
公的な連絡手段として需要が高い

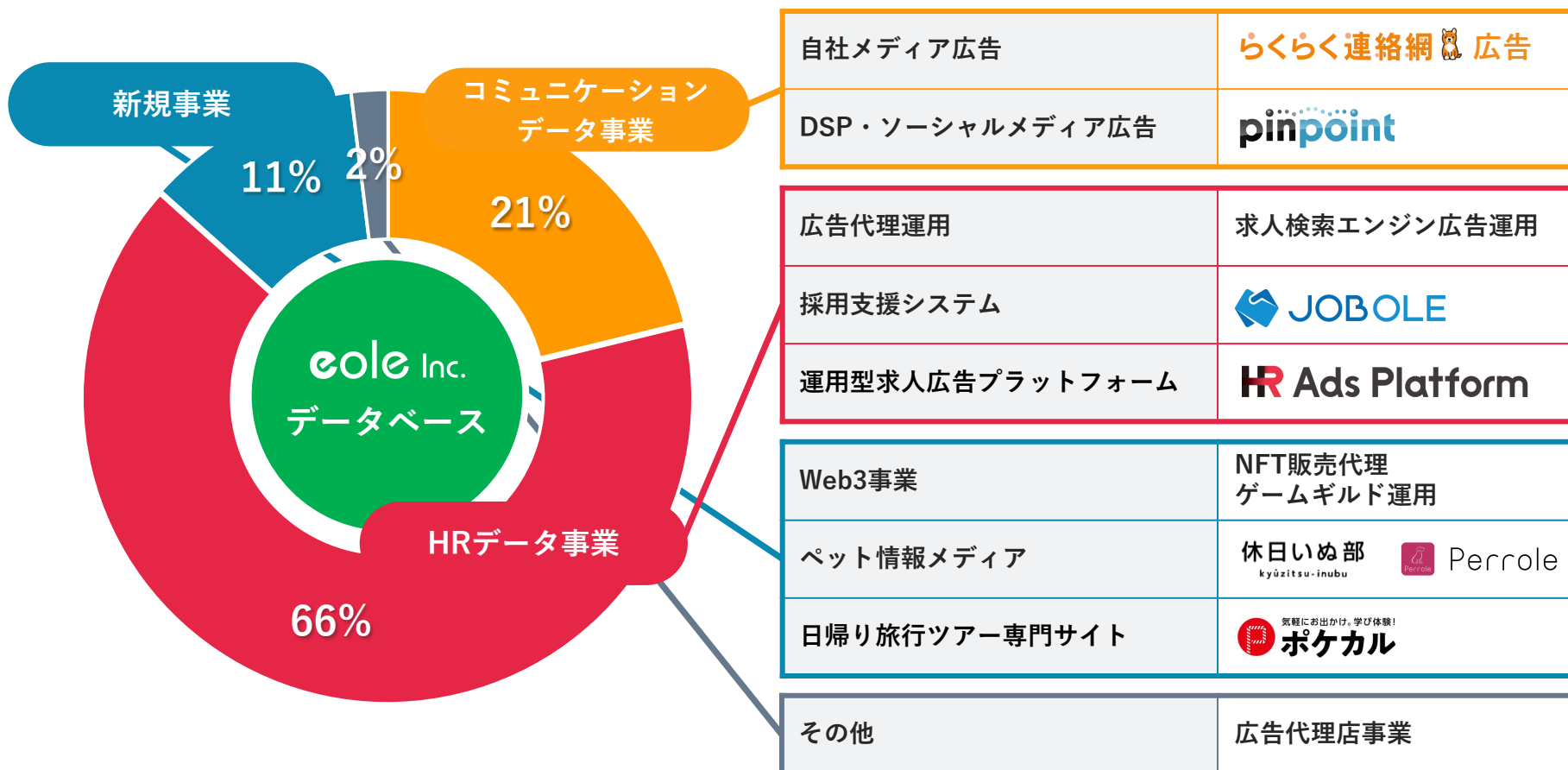
▶ 広告費用をかけず約39万団体・700万人のユーザーデータを獲得



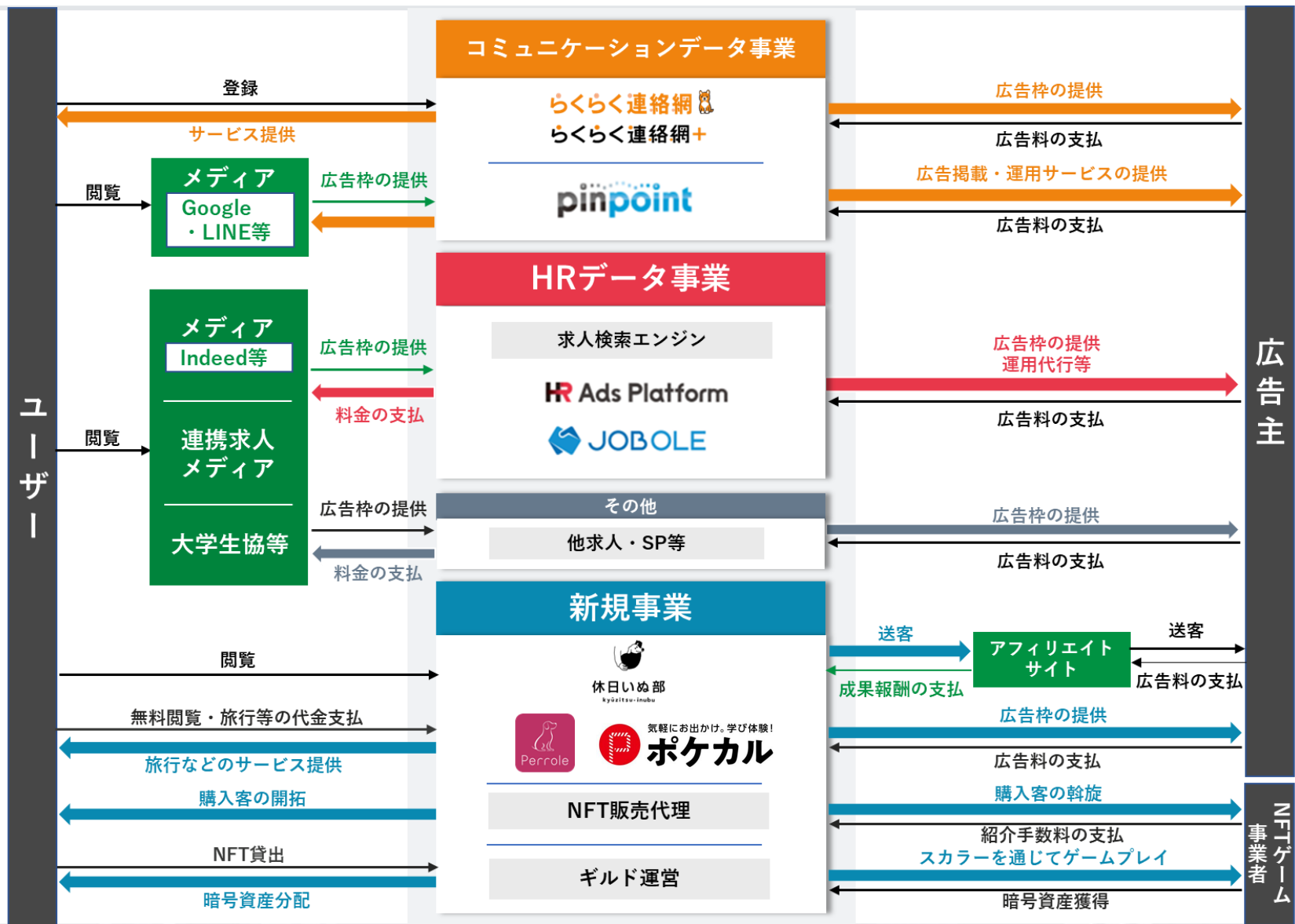


## 事業内容

「らくらく連絡網」が保持する700万人のユーザーデータを起点に事業を展開  
 「コミュニケーションデータ事業」「HRデータ事業」に加え、  
 2022年11月以降に参入したペット事業・Web3事業・旅行事業を含む「新規事業」の3つで構成



# 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）の機能強化・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>立ち上げ・再投資フェーズ 収益化・利益化に向けて先行投資を行っている段階またはさらなる成長に向けて再投資を行っている段階</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>		
		<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>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>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>	
新規事業	<p><b>販促領域の新規事業</b> 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><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>	
	<p><b>休日いぬ部・Perrole</b> 休日いぬ部のOTA化に伴うリニューアルWEB集客強化によるユーザー拡大</p>	<p><b>ポケカル</b> らくらく連絡網との連携強化。WEBサイトの改善による顧客層拡大</p>	

The background is a vibrant green with an isometric perspective. It features various business-related icons and scenes: a person at a computer, a meeting with people around a table, a person presenting to a screen, a person walking with a box, a person at a desk, and a person standing near a large screen. There are also abstract shapes like a cloud, a globe, and a Wi-Fi symbol. The overall theme is modern business and technology.

||

業績ハイライト

## 2024年3月期 業績ハイライト

- 売上高は増収 2期連続過去最高売上高を達成
- 前期比で減益となったものの、営業利益・経常利益・純利益は2期連続黒字で着地

(百万円)

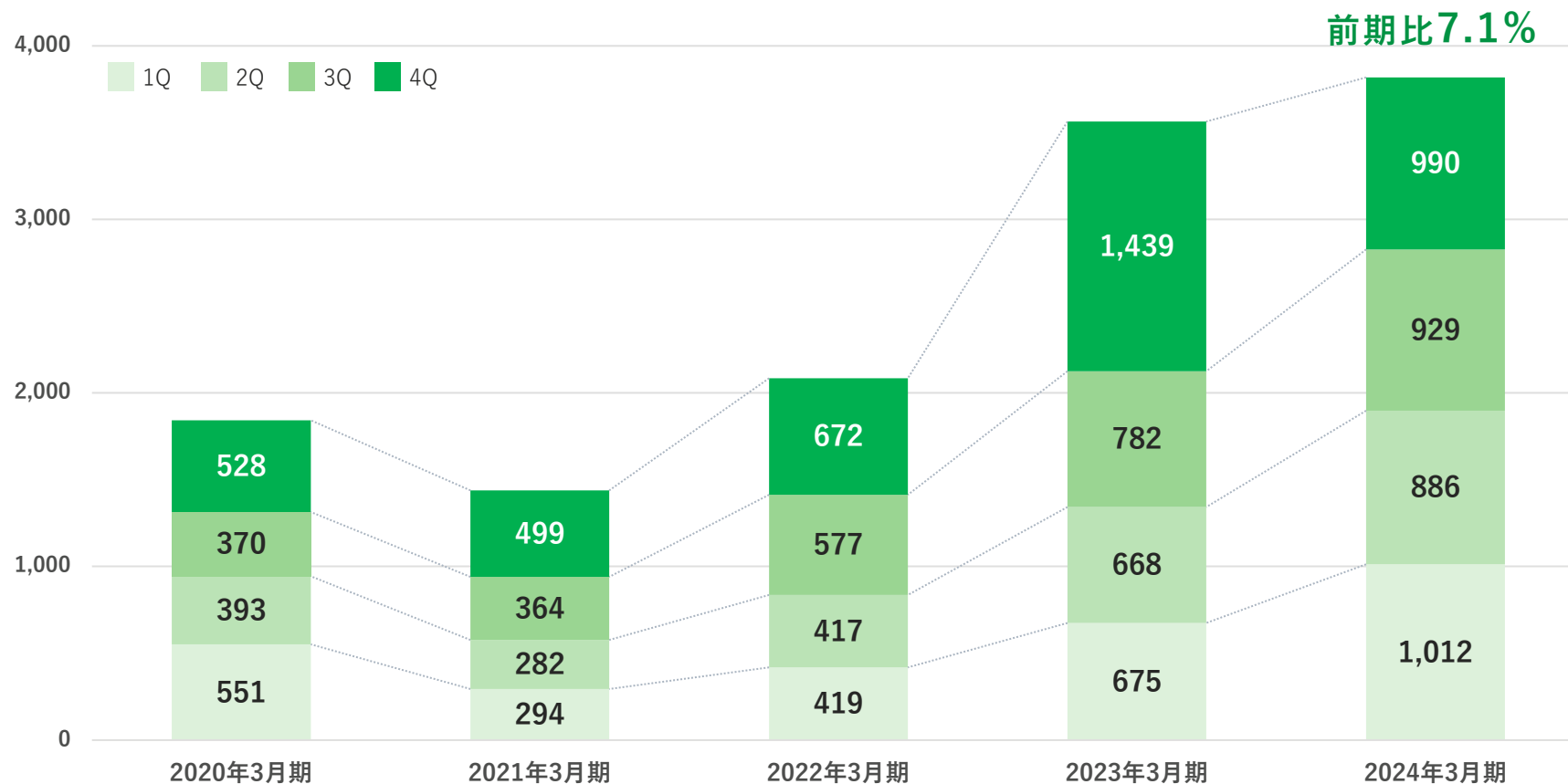
	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前期比
売上高	3,564	3,817	7.1%
コミュニケーションデータ事業	946	803	△15.1%
HRデータ事業	2,494	2,508	0.6%
新規事業	52	432	716.7%
その他	70	74	5.2%
営業利益	55	41	△23.9%
経常利益	54	43	△19.3%
純利益	36	36	△0.5%

※ 単位未満を四捨五入で表記。なお、次ページ以降も同様。

## 業績推移 — 売上高推移

- 売上高は増収 2期連続過去最高売上高を達成

(百万円)



補足

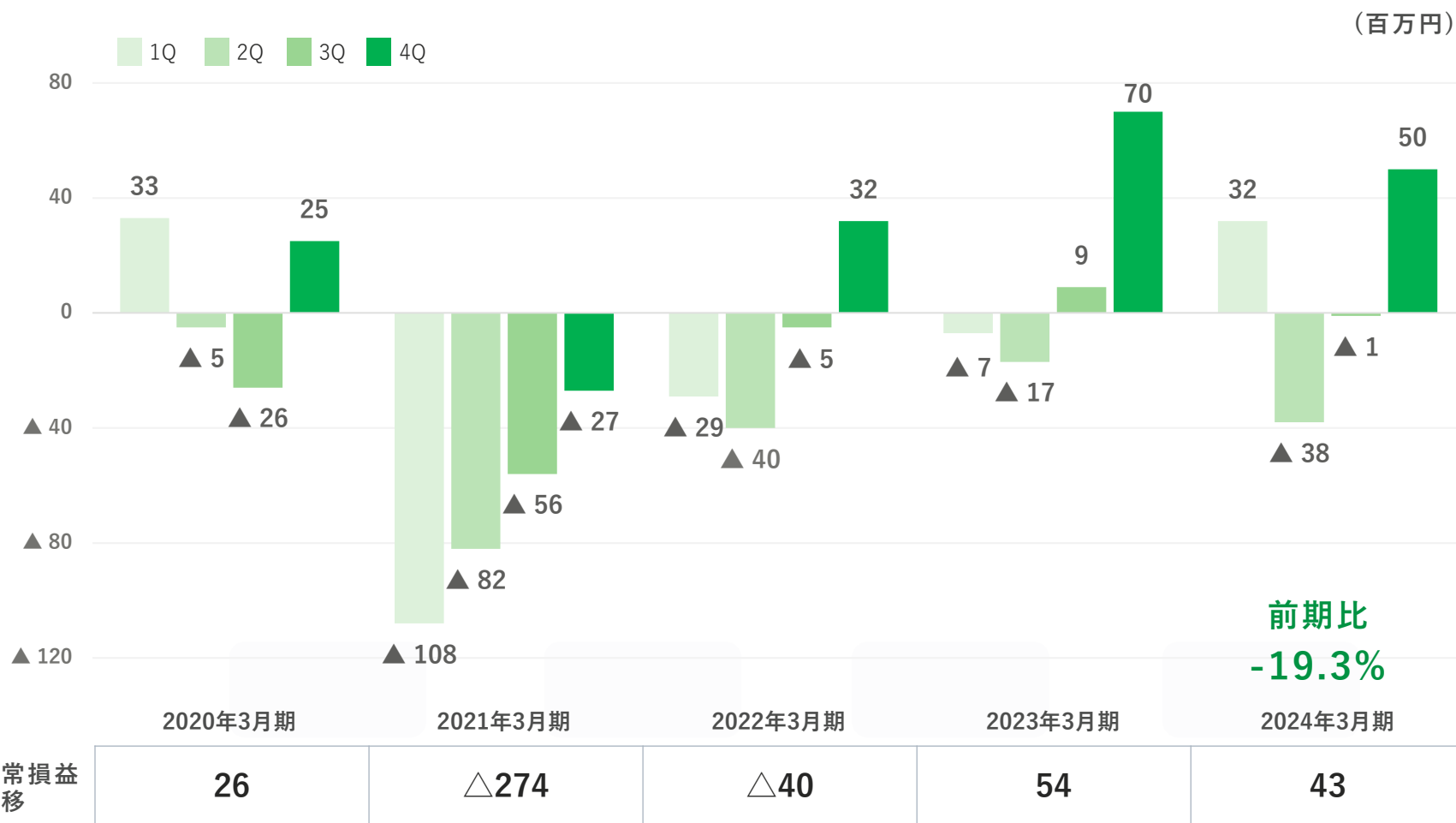
コロナウイルスによる求人  
広告市場の落ち込み

Web3事業、ペット事業、  
旅行事業に参入

※ 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。

## 業績推移 — 四半期別経常損益

- 新規事業や人材採用への投資の影響により減益



## 事業別売上割合

### コミュニケーションデータ事業

売上 **803** 百万円

(前期比 ▲15.1%)

(期初予想比 +0.5%)

### HRデータ事業

売上 **2,508** 百万円

(前期比 +0.6%)

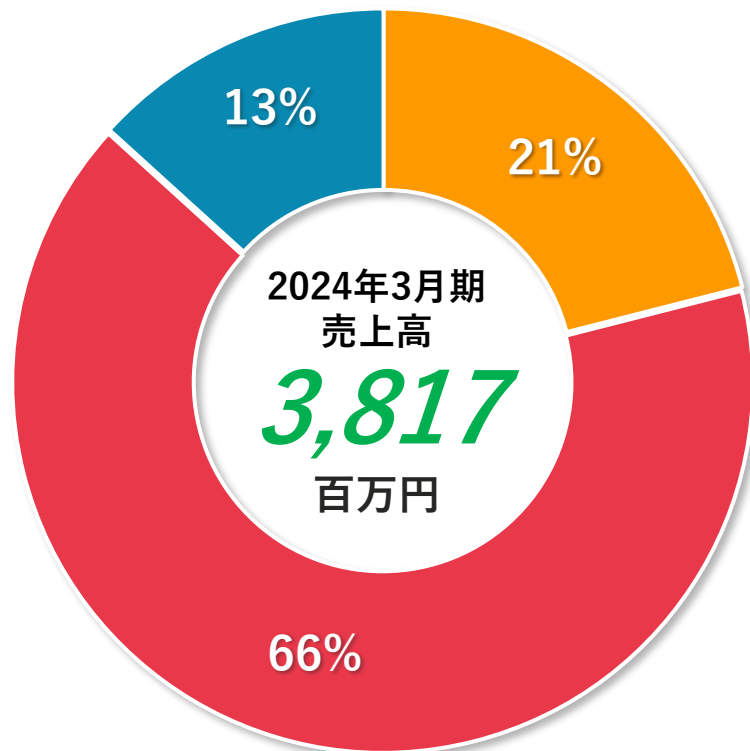
(期初予想比 ▲29.1%)

### 新規事業・その他

売上 **506** 百万円

(前期比 +308.1%)

(期初予想比 +14.4%)

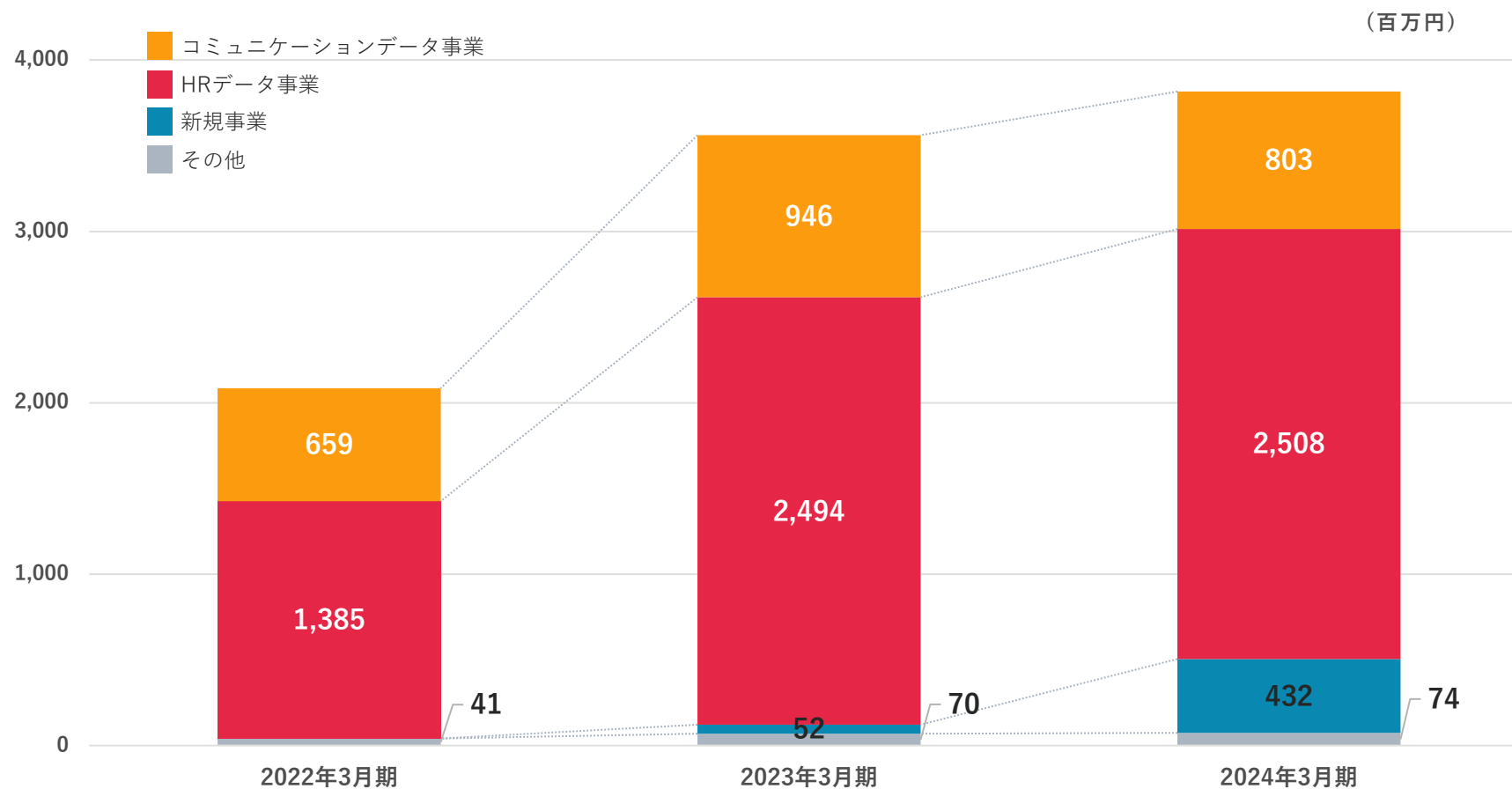


- ・ コミュニケーションデータ事業は15.1%の減収  
期初計画通りに売上・利益を確保
- ・ HRデータ事業は前期比から増収  
大口案件の予算減少により期初計画は下回った
- ・ 新規事業は前期比から大幅に増収  
事業開始から約1年で売上構成比の11%を占める  
主に代理店によるNFT販売代理が好調



## 事業別売上推移

- HRデータ事業は過去最高売上高を更新

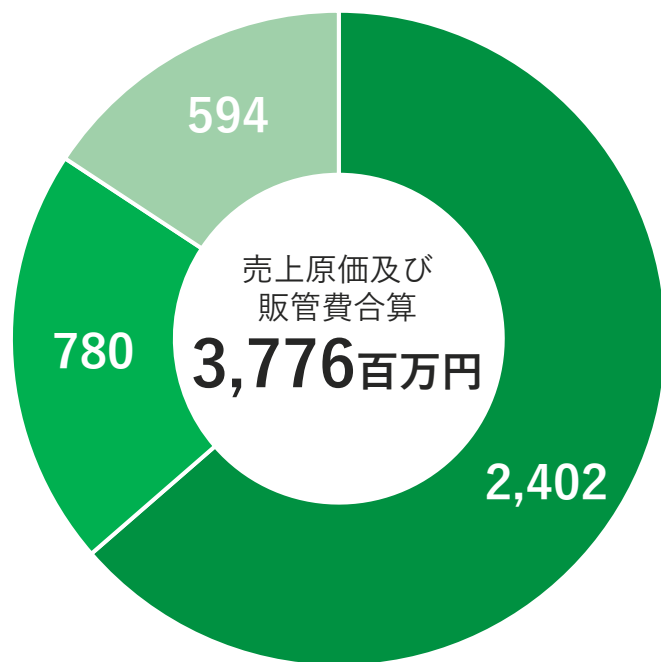


## 2024年3月期コストの構成

売上原価及び販管費の構成は当社成長の源泉である広告に係る仕入と人件費が大半を占める

### 売上原価及び販管費合算の内訳

単位：百万円



■ 仕入高 ■ 人件費

### 主な内容

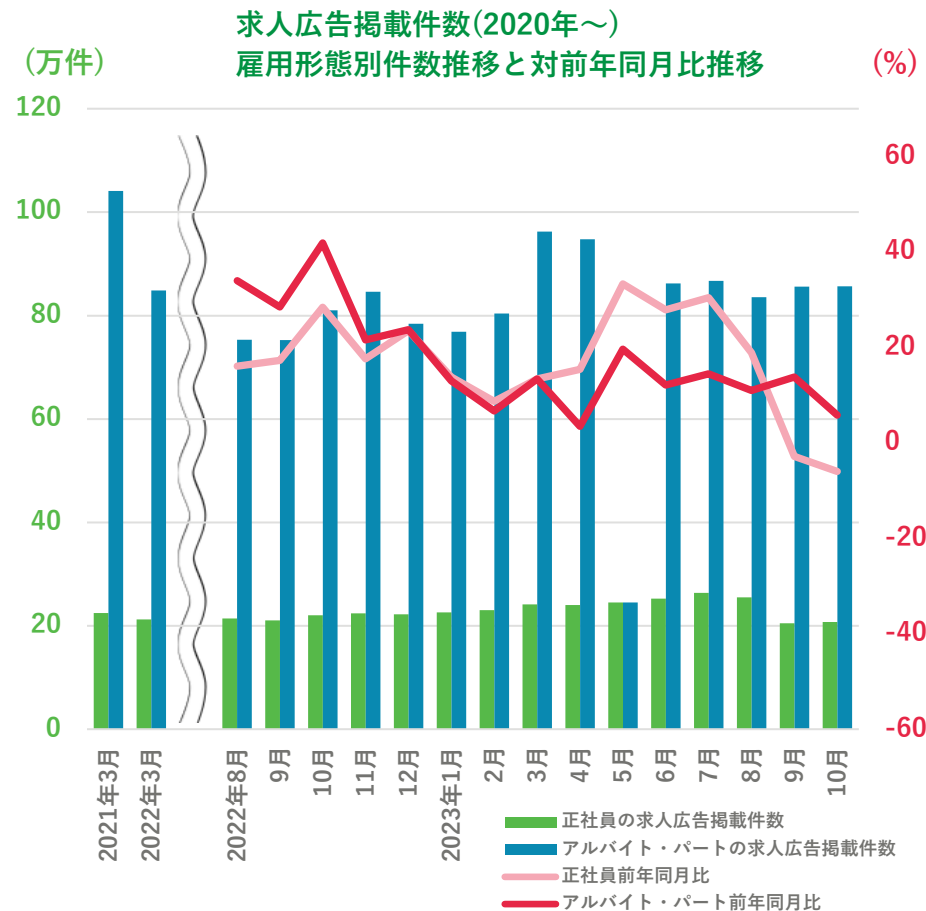
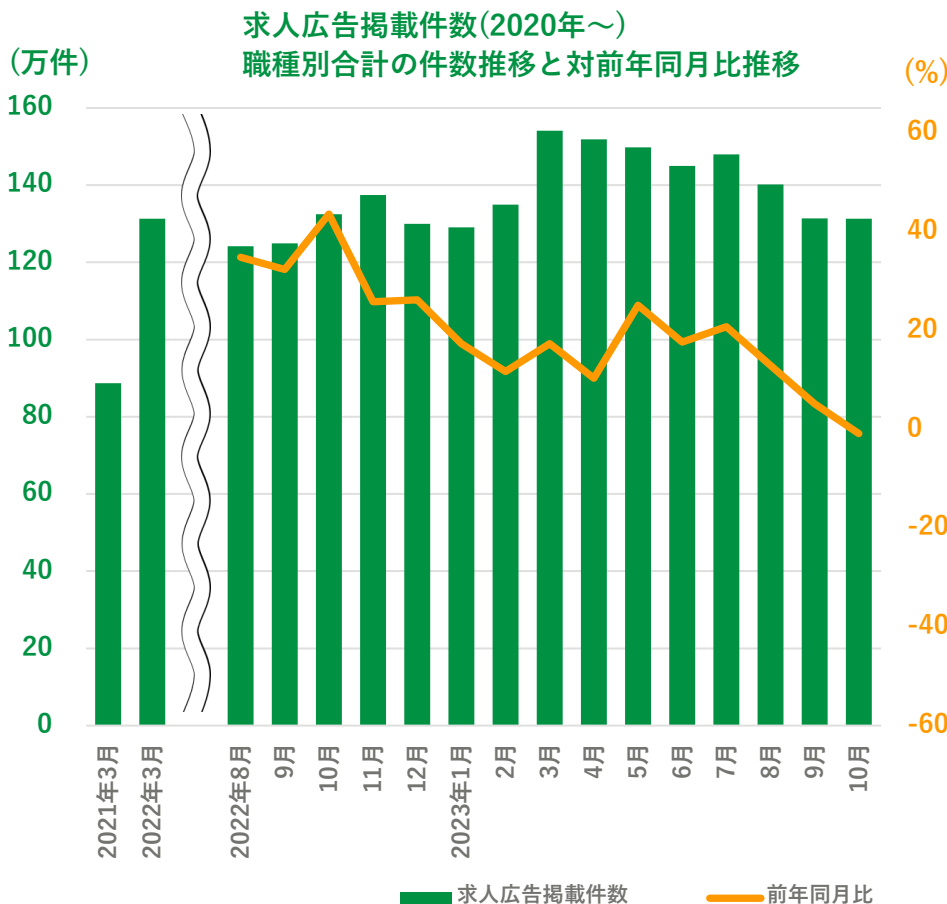
仕入高	<ul style="list-style-type: none"><li>求人検索エンジン提供にあたり各求人媒体（例、Indeed）への掲載料</li><li>pinpoint提供にあたり運用型広告（例、LINE広告）配信にかかる広告枠仕入費用</li></ul>
人件費	<ul style="list-style-type: none"><li>サービス開発・運用に携わるエンジニア人材、営業人材、新規事業開発人材などへの人件費</li><li>役員報酬</li></ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"><li>システム開発・保守などの外注加工費</li><li>開発済ソフトウェア償却費</li><li>サービス提供上のサーバー使用料</li><li>サービス認知度向上のための広告宣伝費</li></ul>



### III 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。

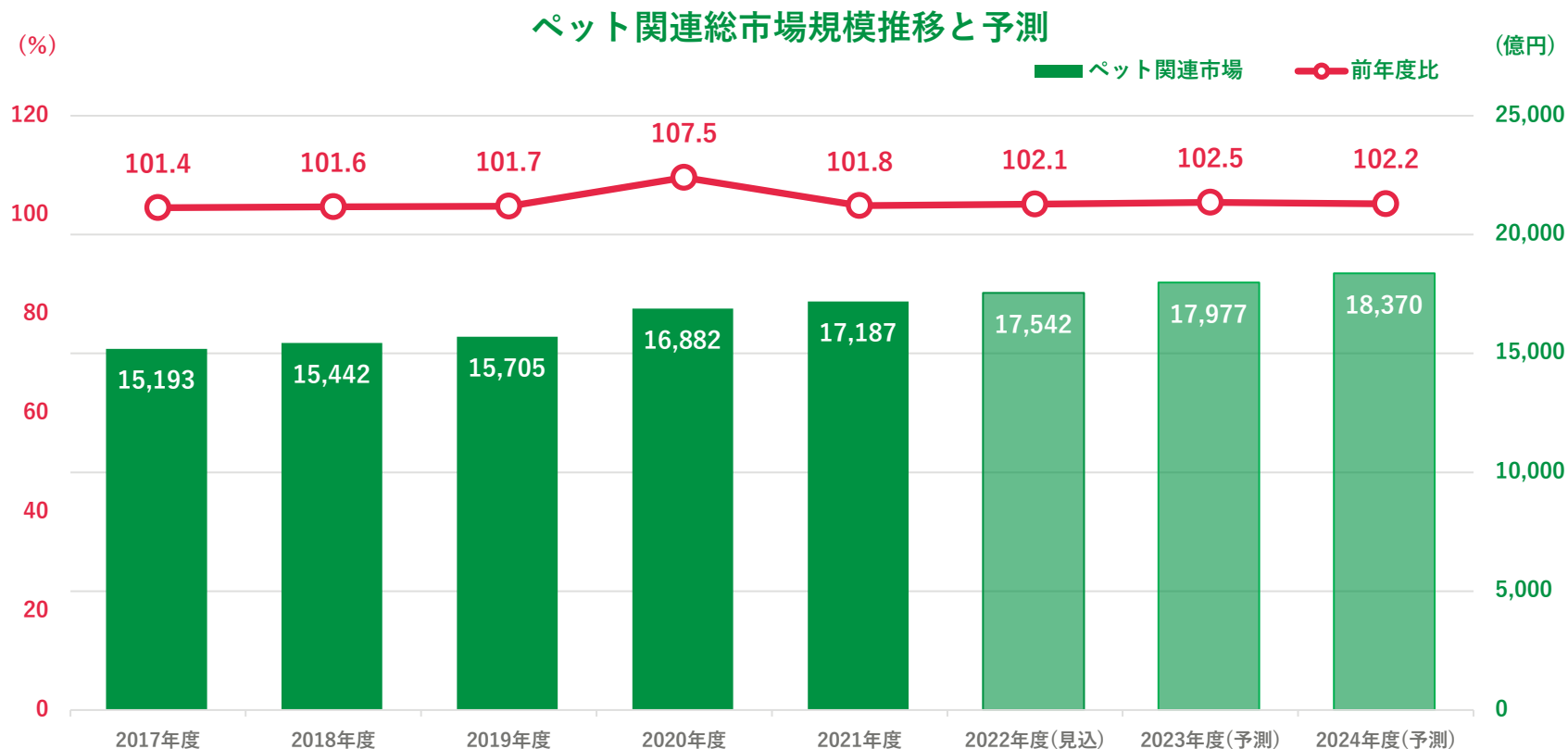


※ 求人広告掲載件数は週平均

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

高付加価値品により売上高は増加。新型コロナウイルス感染症による外出自粛の影響でペットと過ごす時間が増え、プレミアム指向の飼育者が増加傾向に。ペット用品の家庭内での需要は今後も高まる見込み



出典:(株)矢野経済研究所「ペットビジネスに関する調査(2022年)」2022年8月30日発表

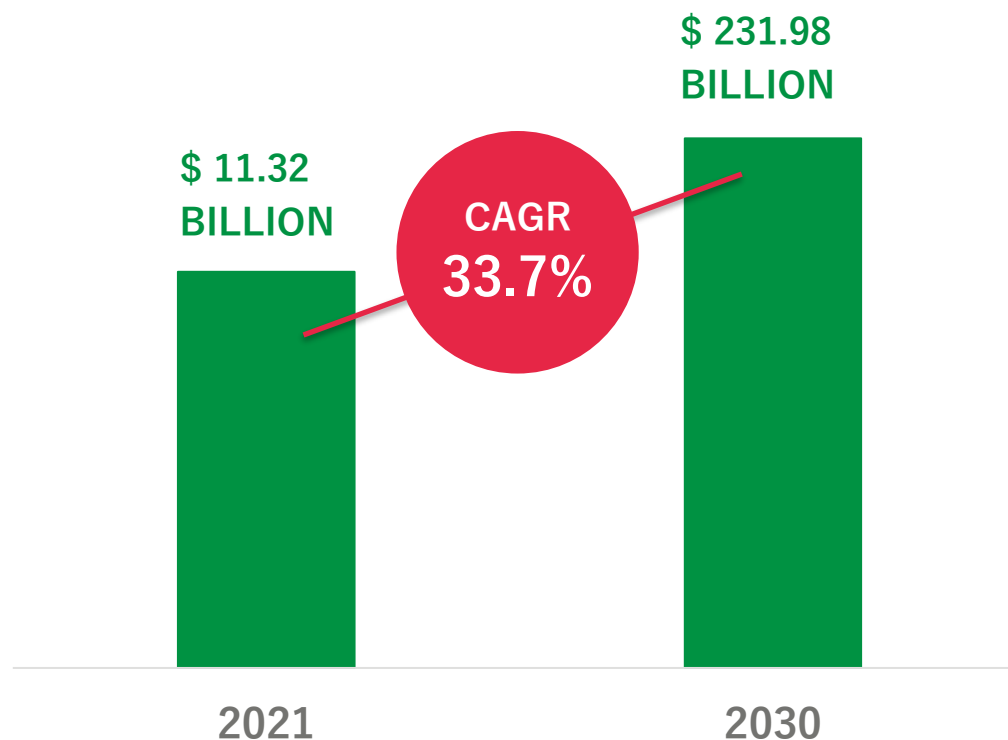
注:主にペットフード、ペット用品、生体、その他ペット関連サービスを対象とし、小売金額(末端金額)ベースで算出した。

## NFTゲーム市場

2021年に113億2,000万ドルだったNFT市場は、2022～30年に年平均33.7%で成長を続け、2030年には2,319億8,000万ドルに達すると予測

その中にはNFTゲームも含まれており、特にメタバース関連のゲームがけん引して市場は拡大する見込み

Global  
Non-Fungible Tokens  
Market  
2022-2030



出典：Verified Market Research (VMR) Global Non-Fungible Tokens Market Size By Product Type (Personal, Commercial) , Jun 2022



## 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。

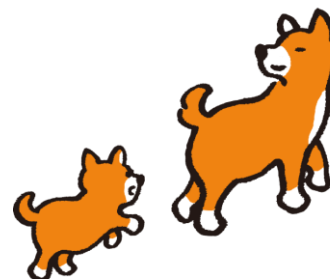
既存事業に加えた新規のマッチングビジネスの展開により

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

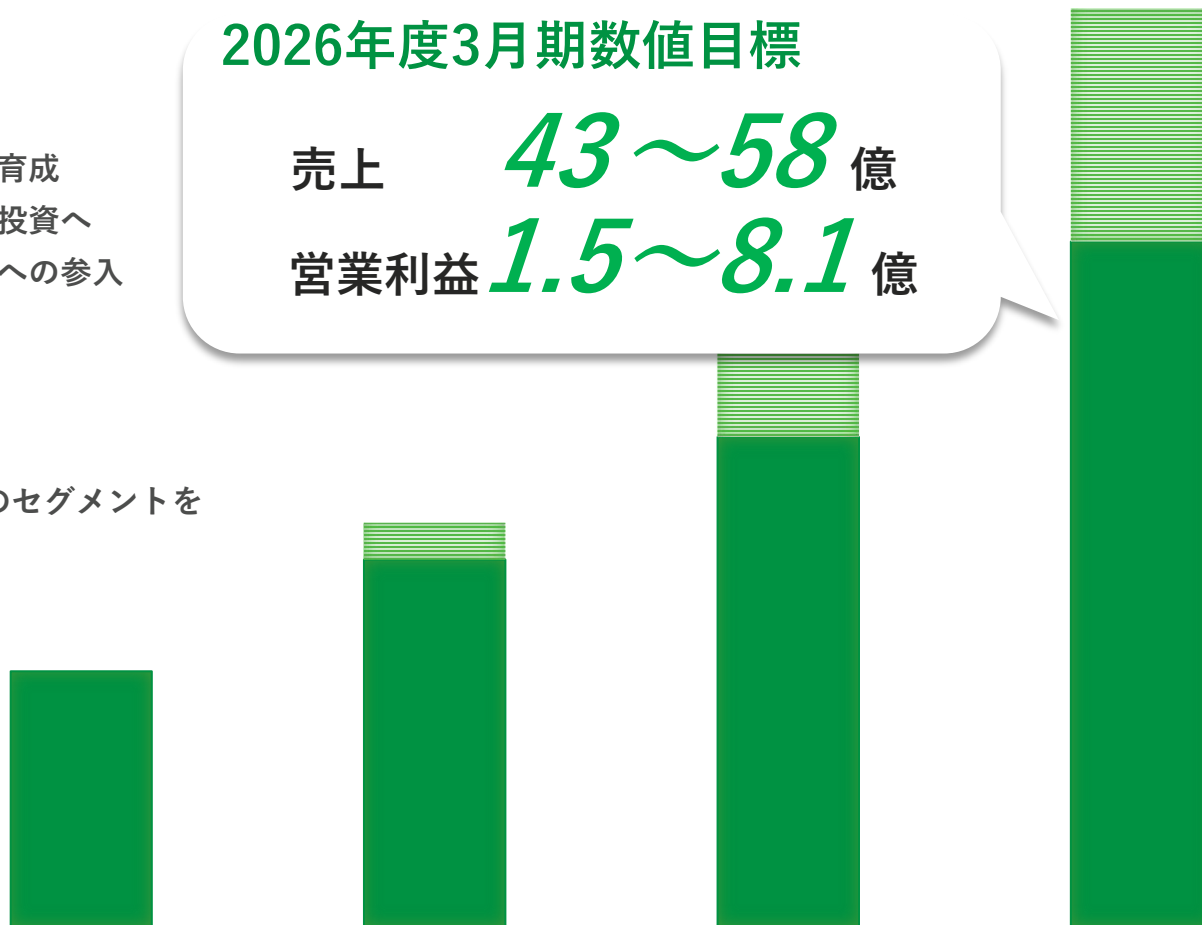
#### 各セグメントの成長

- ・ 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 **43～58** 億

営業利益 **1.5～8.1** 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

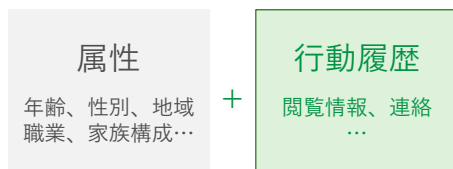
### 投資1 認証基盤の共通化

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



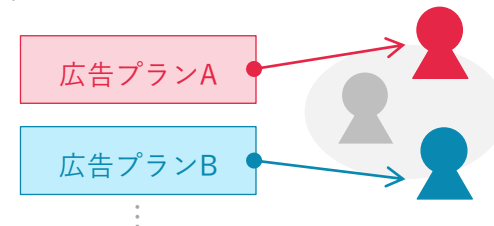
### 投資2 行動履歴も蓄積

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。

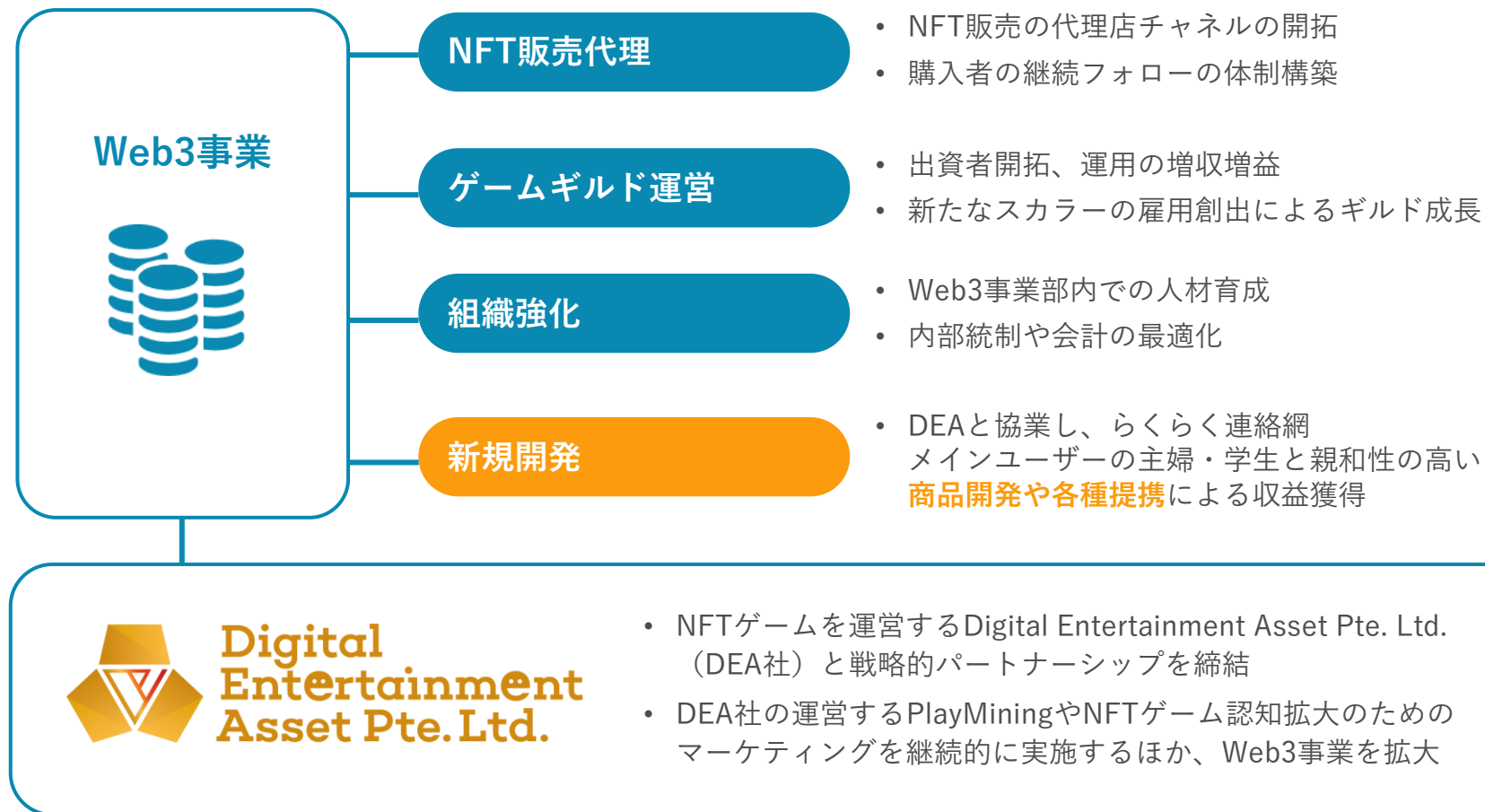
Indeed認定パートナー  
制度とは

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



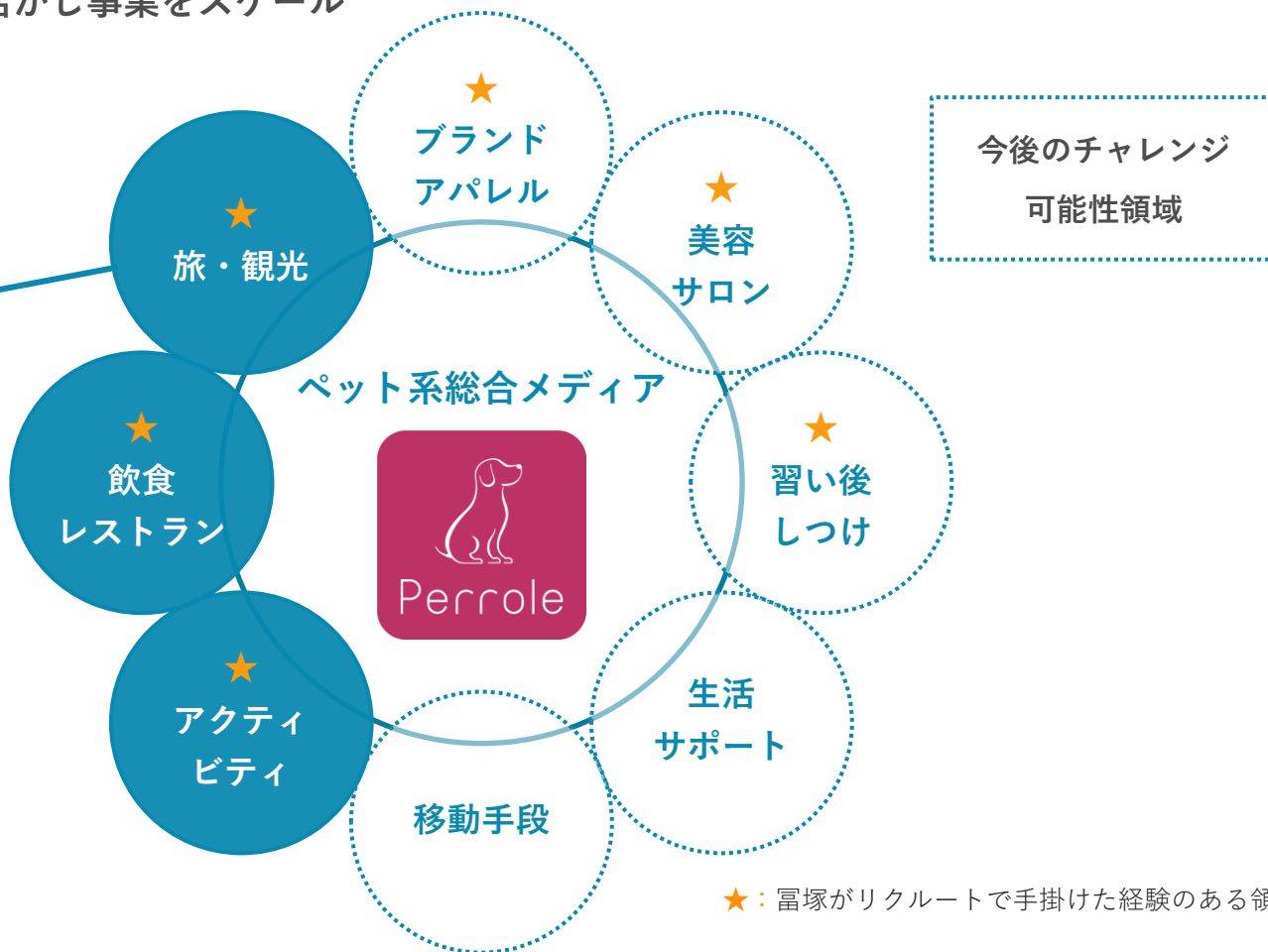
## ② 新サービスの更なる成長 – ペット事業

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

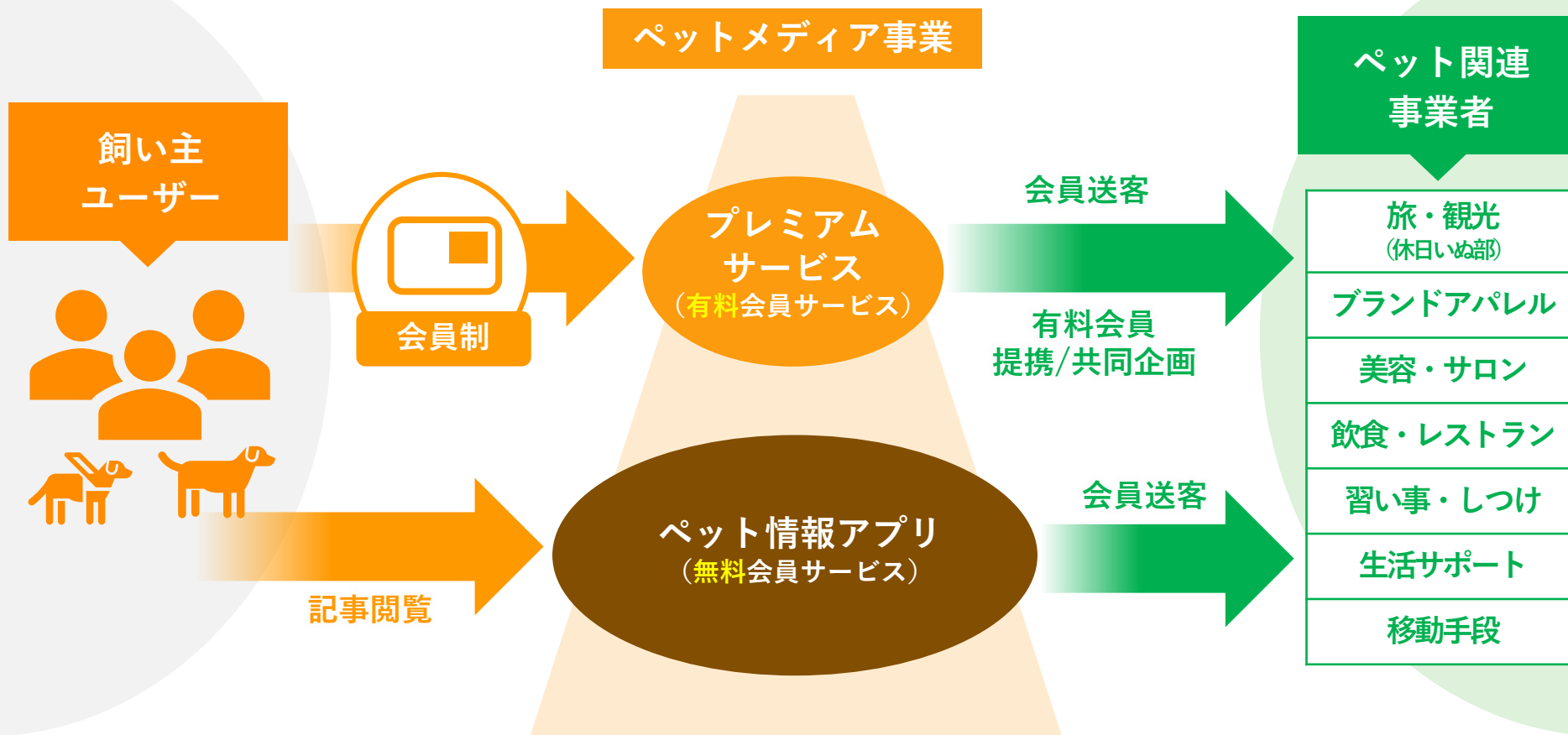


- 直接予約による収益増
- タイアップ実施
- アフェリエイト収益
- 掲載型広告による収益



## 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 

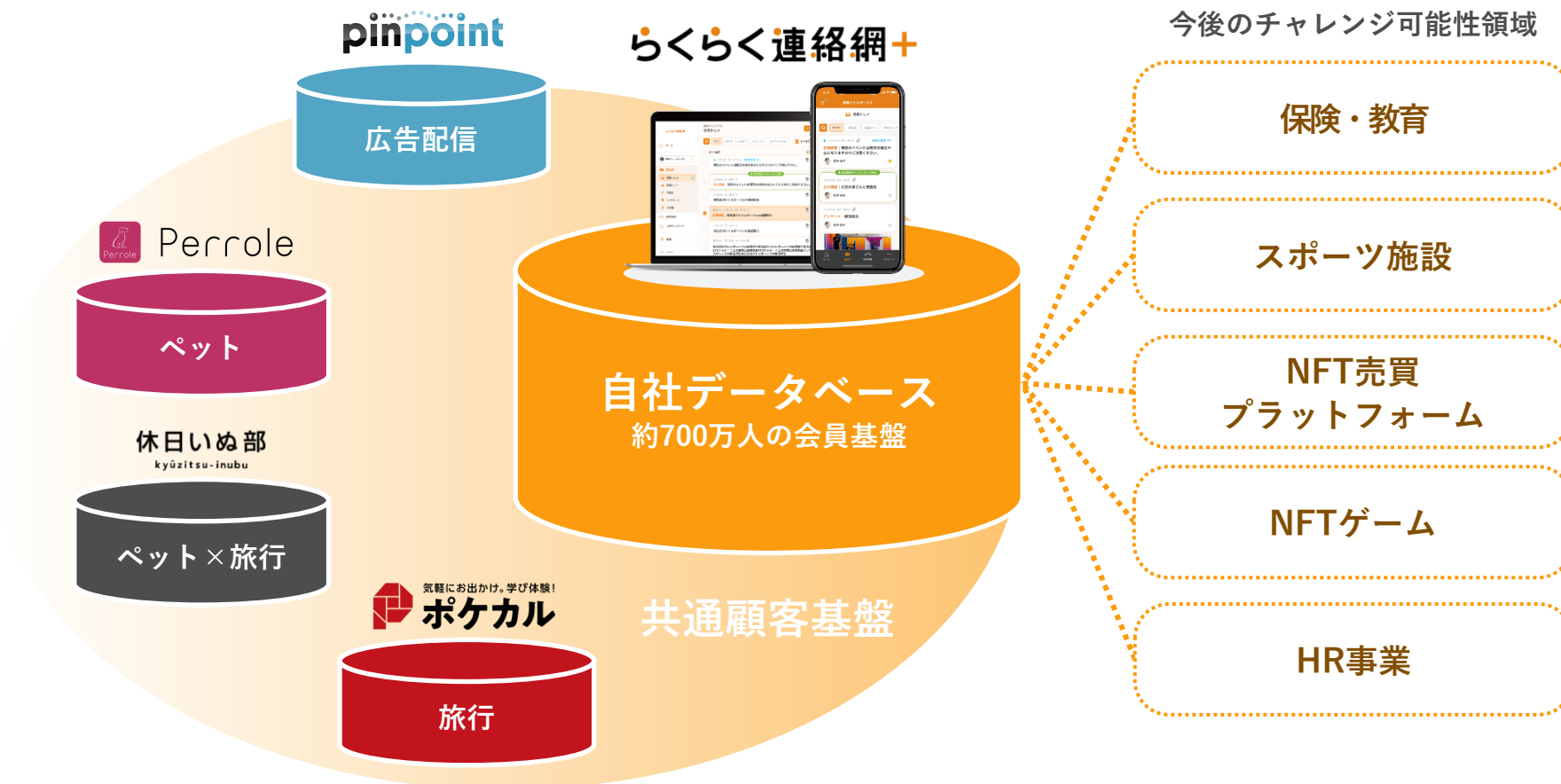
顧客基盤

 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

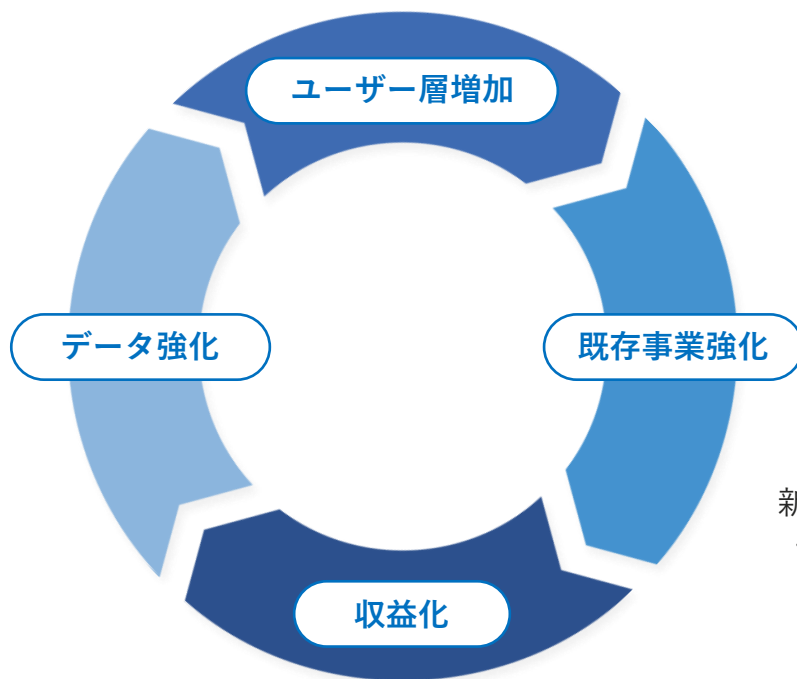


## 新規事業の基本戦略

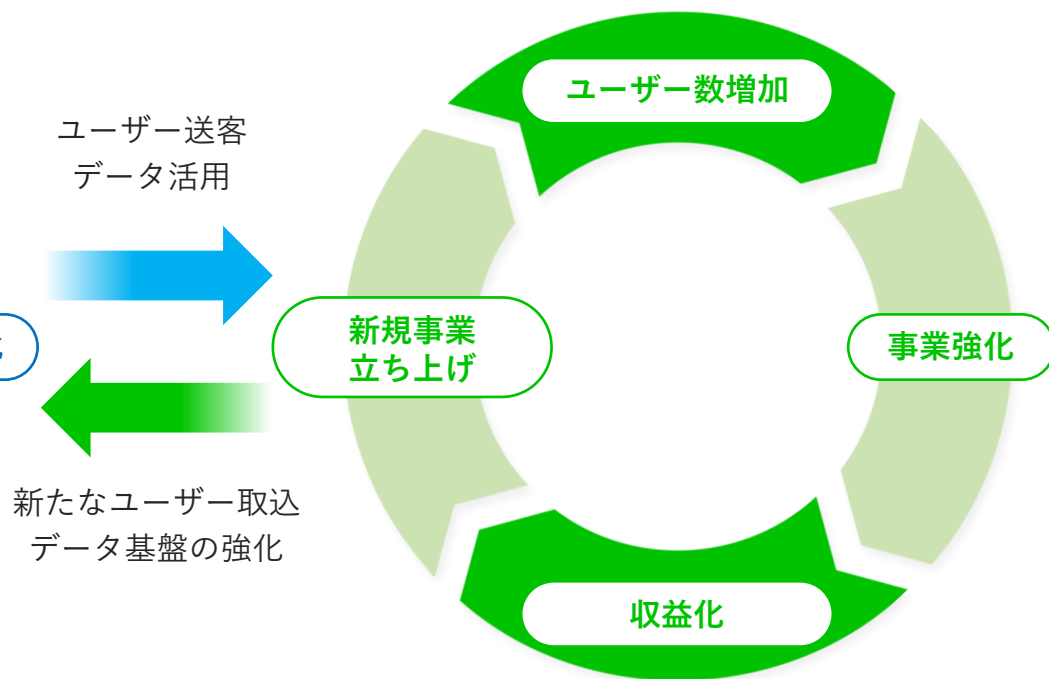
既存事業の強みが生きる領域で新規事業を展開し、早期成長を狙う

新たに獲得したデータは既存事業でも活用し、相乗効果を狙う

### 既存事業での成長サイクル



### 新規事業の立ち上げサイクル



ユーザー送客  
データ活用

新たなユーザー取込  
データ基盤の強化

# 新規事業の選定基準/取組方針

新規事業の事業選定基準と取組方針を明確化し規律ある健全な投資を行う

## 新規事業の事業選定基準

市場

- 市場の成長性、規模がある
- アーリーアダプターが獲得できるタイミング

サービス

- サービスの対価を支払う人（企業）が明確で、マネタイズができる
- サービスの独自性があり競争優位である

アセット

- 既存データ、事業アセットを活用できる

## 新規事業への取組方針

初期

- 大掛かりな投資は行わない
- フィジビリティを実施して、仮説の検証ポイントをクリアにしていく

検証

初期フェーズでリストアップした検証ポイント及び下記ポイントを確認

- ターゲットへの価値提供が仮説通りか(PMF)
- PL全体の収益性（キャッシュポイントの種類と数、キャッシュポイント毎の収益力）

グ  
ロ  
ー  
ス

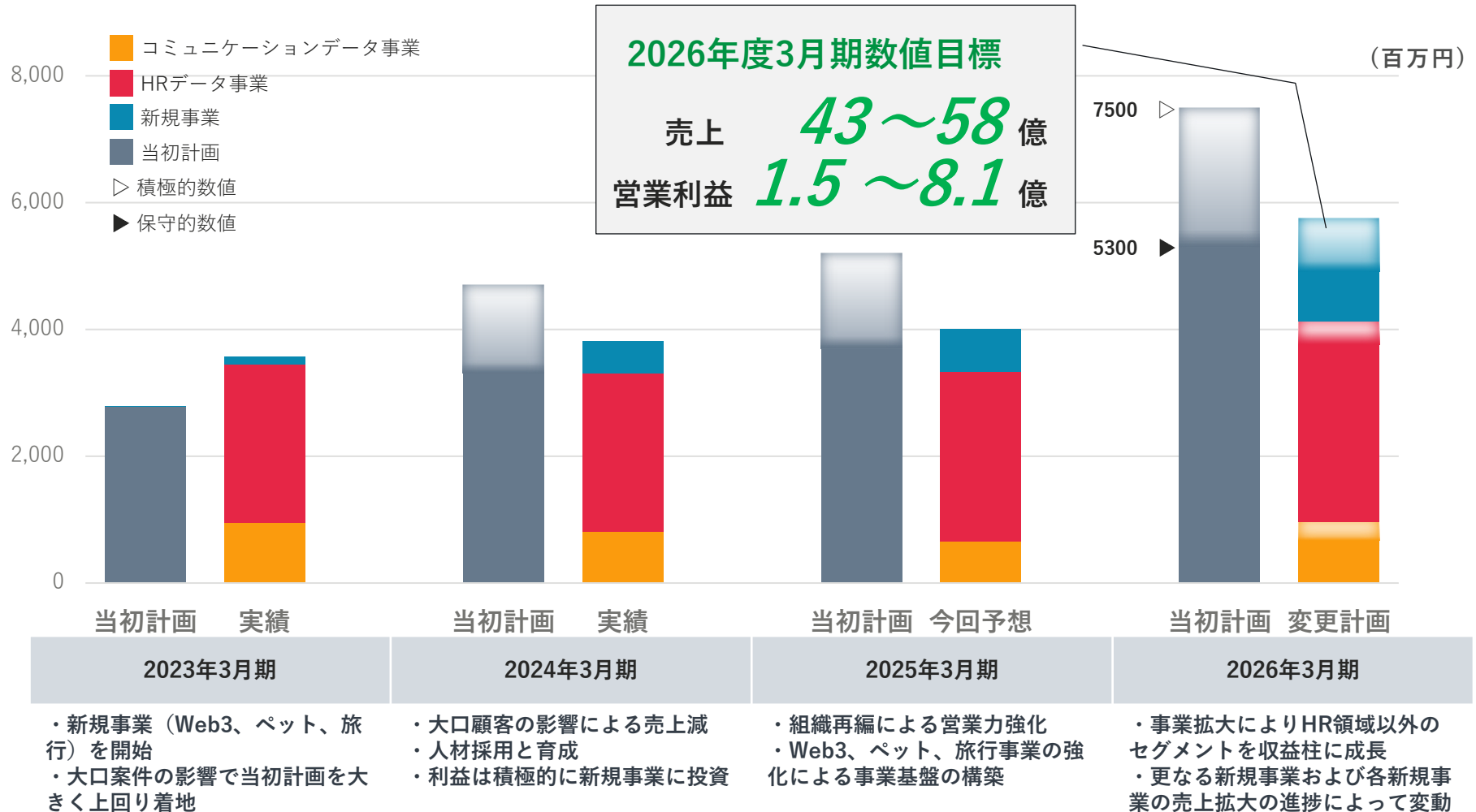
- ユニットエコノミックスが見合った事業は、アクセルを踏み拡大させていく



V | 2024年3月期進捗

# ロードマップ進捗

初年度にあたる2024年度については、HRデータ事業において、売上依存度の高かった大口顧客の影響で当初計画を下回った。その結果、内部環境、外部環境を考慮し、計画策定を行った結果、2026年3月期の目標を変更。



## 自社データベースの強化

- 2023年11月 「らくらく連絡網+（プラス）」 Androidアプリをリリース
  - 2024年3月 「らくらく連絡網」 から会員移行キャンペーンを開始
- 今後も「らくらく連絡網」の後継版として機能を追加、移行キャンペーンを実施予定
- 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。データの質向上によるデータ拡充を図る

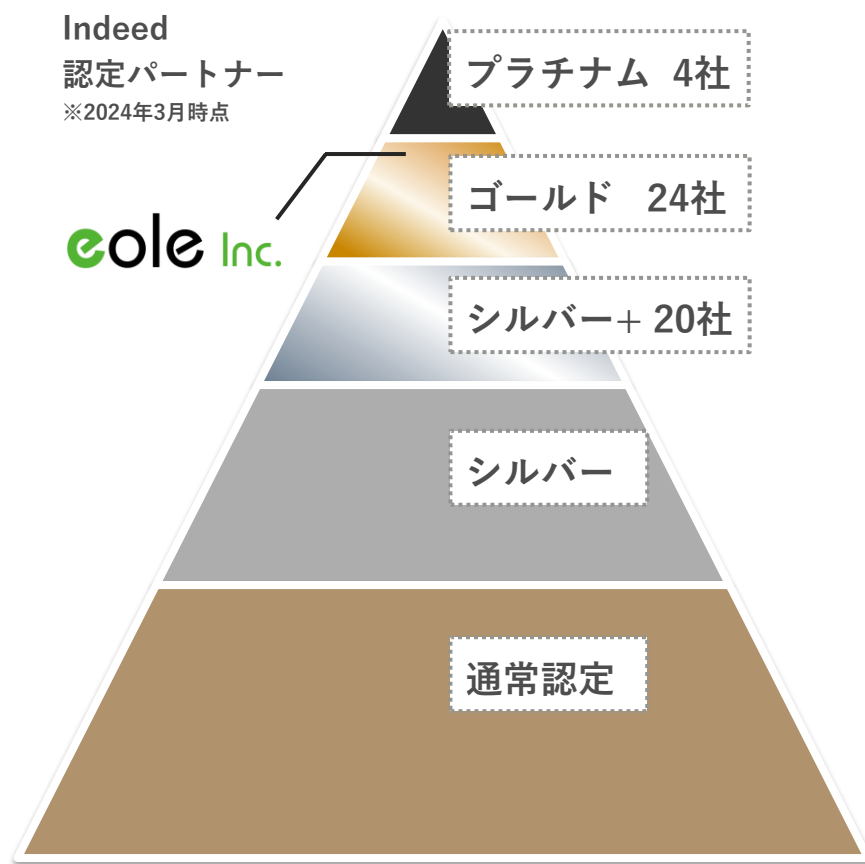


※今後リリース検討中の機能



## 求人広告運用の業績拡大

「Indeed 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』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。



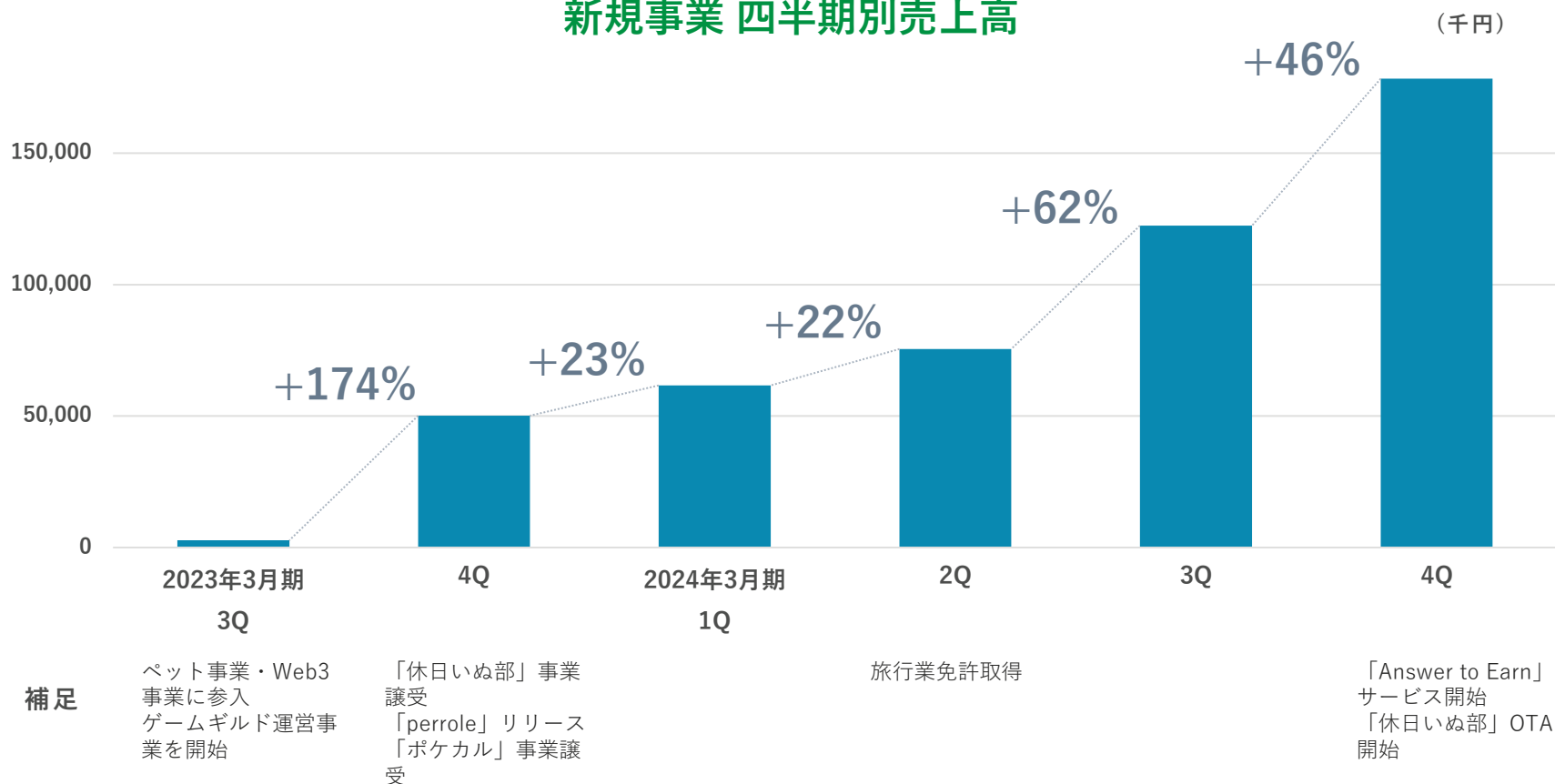
2018	Indeed 認定パートナー制度開始 シルバーパートナーとして認定
2019	
2020	上期総合売上賞シルバーカテゴリ 1位
2021	上期総合売上賞シルバーカテゴリ 1位 上期ベストグロース賞売上部門シルバーカテ ゴリ 1位 ゴールドパートナー認定
2022	
2023	上期総合売上賞 ゴールドカテゴリ 1位 上期ベストグロース賞売上部門ゴールドカテ ゴリ 1位

## 新サービスの更なる成長

- 2023年度3月期3Qから開始した新規事業（Web3事業・ペット事業・旅行事業）はWeb3事業のNFT販売を中心に売上拡大

→NFT販売代理強化、BtoCメディアの集客力強化の成長戦略を描く

### 新規事業 四半期別売上高



## らくらくアルバイト サービス終了

- 2024年3月29日にサービス提供を終了
- 今後は「HR アドプラットフォーム」のサービス拡大、求人検索エンジンの広告代理運用事業に注力。新たに収益柱となるHR領域の新メディアも検討



バイト探しの決定版

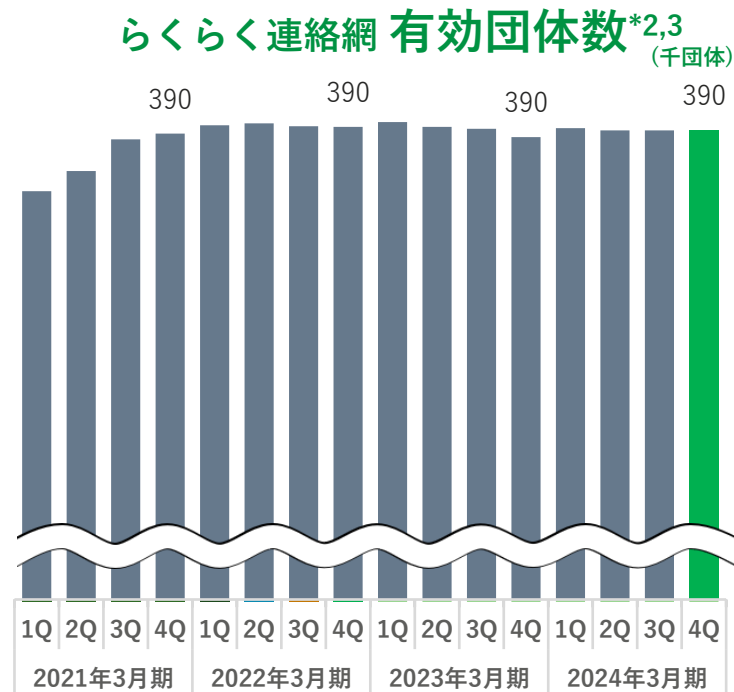
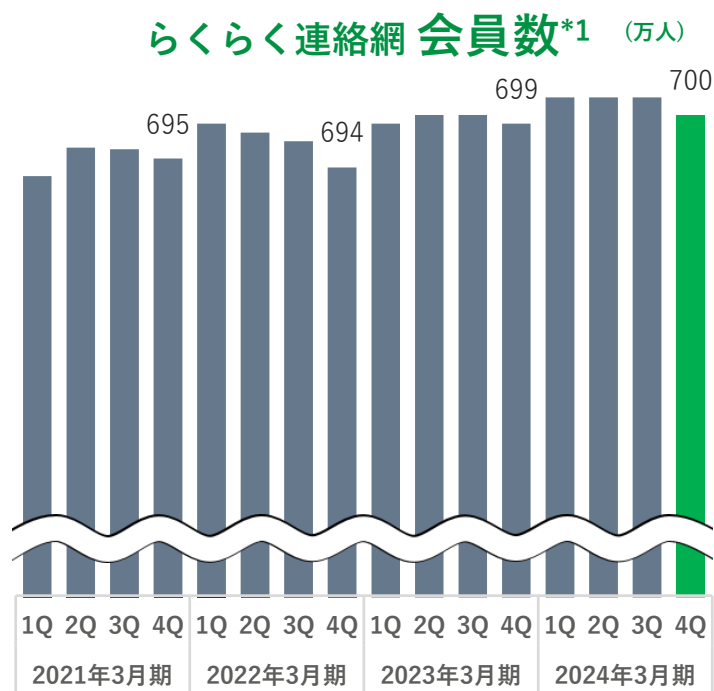
# らくらくアルバイト

パート・アルバイト・派遣などの求人案件を一括検索・一括比較が出来る総合求人ポータルサイト



## らくらく連絡網の会員数・団体数の進捗

会員数は700万人（前年同期比0.2%増）、有効団体数は38万団体（前年同期比0.1%減）



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。 ※ 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。

# pinpointの取扱高推移

## pinpoint取扱高増減率推移

(%)

2021年3月期1Qでの取扱高を100とし、その後の増減を比率表示



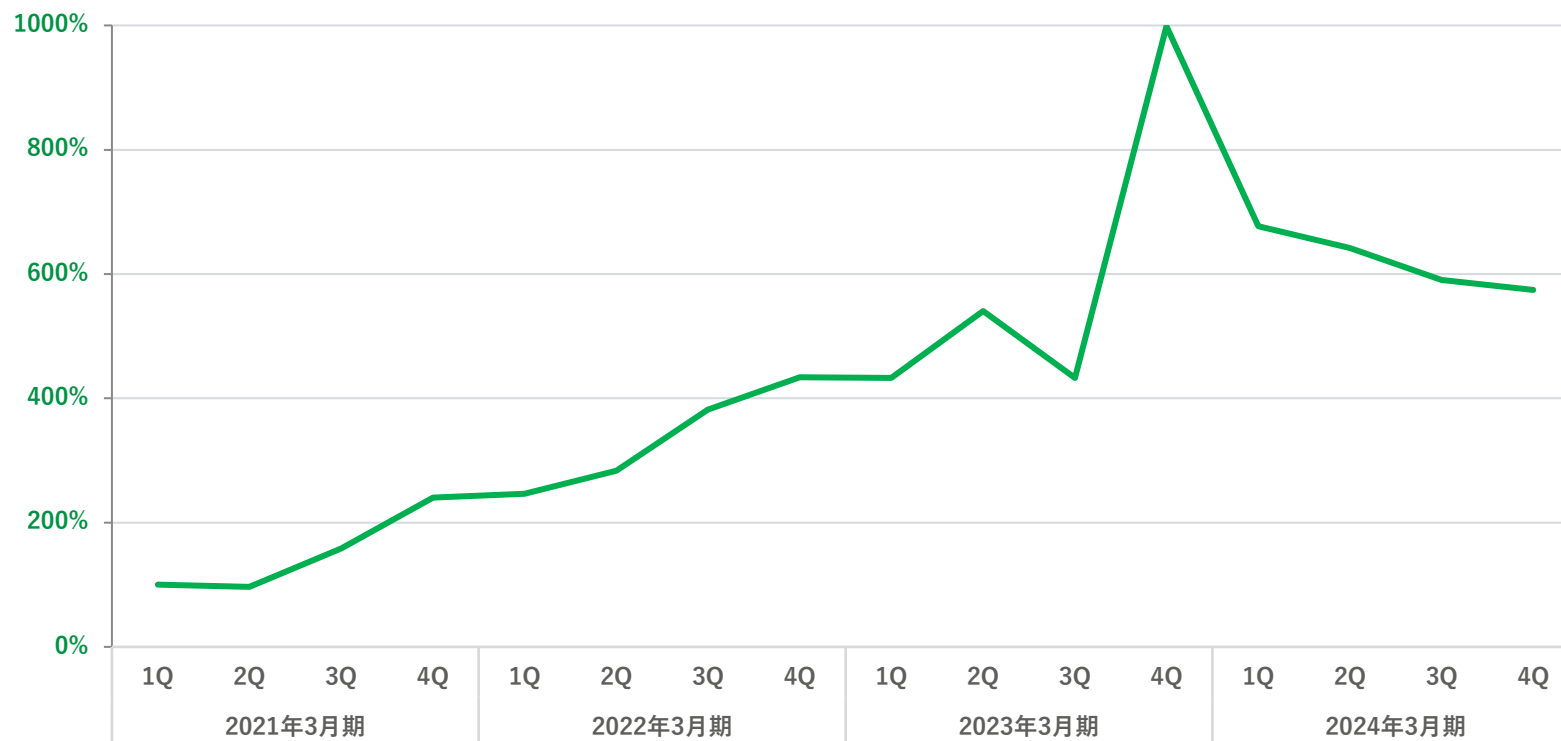
# 求人検索エンジンの取扱高推移

前年同期比は+3.3%と前年度より増加

## 求人検索エンジン取扱高増減率推移

(%)

2021年3月期1Qでの取扱高を100とし、その後の増減を比率表示

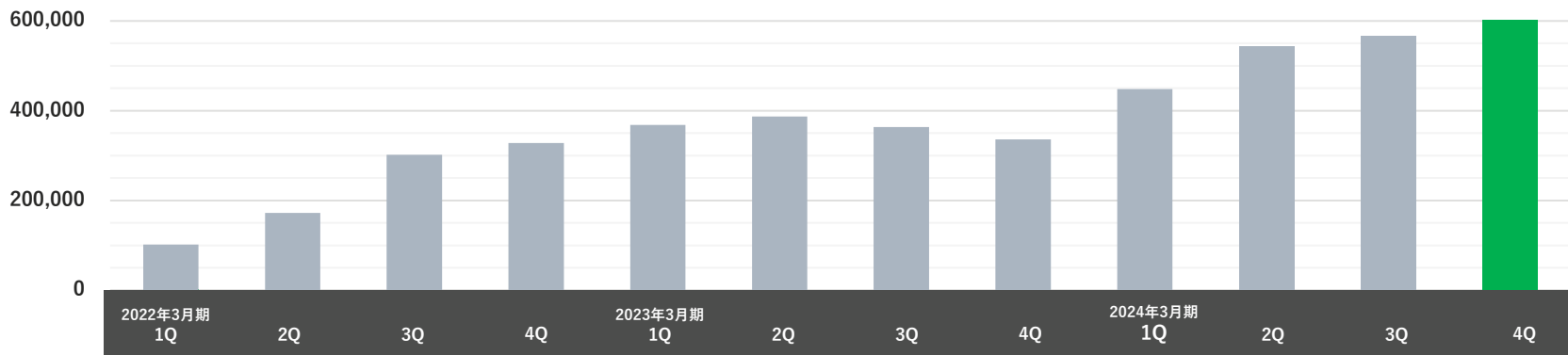


# ジョブオレの求人原稿数の推移

取り扱い求人数は60万件を突破（前期同期比79.9%増）

前年同期比  
+79.9%

## ジョブオレの求人原稿数\*推移



連携状況

リリースした機能等

・ HRAds自社運用用の機能追加  
・ メッセージ機能のセキュリティ向上  
・ ログイン画面・応募者画面の操作性向上

・ 代行編集機能1.0リリース  
・ google for jobs 連携機能改良

Indeed Inter view機能実装

・ 処理速度と消費メモリの改善  
・ HRAds関連開発  
・ CSV原稿取り込み機能を利用した原稿削除機能リリース

・ レスポンス改善  
・ スタンバイ応募増施策対応  
・ 法律改正対応原稿開始日の項目追加、注意文言の追加

・ UI改善  
・ NG文言表記求人自動検知・非掲載システム構築  
・ HRAds関連UI改善

・ 求人ボックス内応募完了リリース  
・ 求人CSVの出力方法の変更(アップロード時の非同期化)  
・ 求人個別停止機能リリース(法改正対応)  
・ 推奨設定応募単価の表示リリース (HRAds実施企業用)

・ アカウント作成時の親アカウント自動生成  
・ 原稿作成時の参考例テキスト表記  
・ HRAdsのキャンペーンを作成・編集する際にクエリ条件設定を使用可能に

・ スタンバイ内応募完了実装  
・ 職種テンプレートの用意

・ 簡易アカウント申請準備  
・ 求人CSVアップロード失敗時の文言修正  
・ IndeedとHRAdsのキーワードリストに合わせた求人ポイント項目を修正  
・ 職種テンプレートのリストダウンロード機能追加

・ Indeed PLUSの対応に向けた項目追加  
・ スタンバイへのfeed送信方法修正  
・ 管理画面動作の修正対応(インシデント)

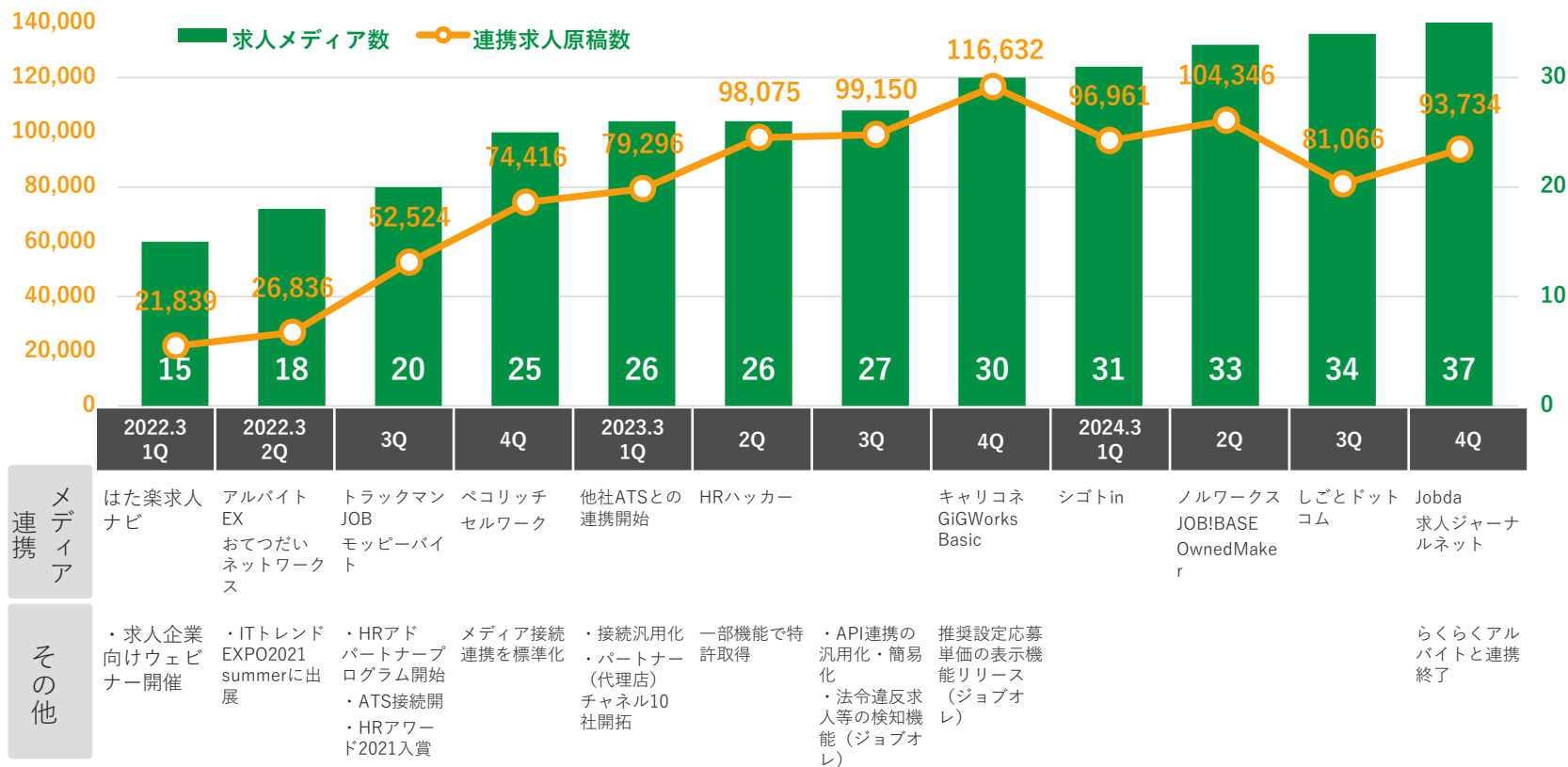
・ スタンバイ有料開始準備  
・ Indeed PLUS連携開発

※ 求人原稿数は、各四半期末月の最大値

# HRアドプラットフォームのメディア数・原稿数推移

求人原稿数は3Q比15.6%増。4Qで連携メディアは3つ増加（非公開メディアを含む）

## 連携求人メディア数及び求人原稿数

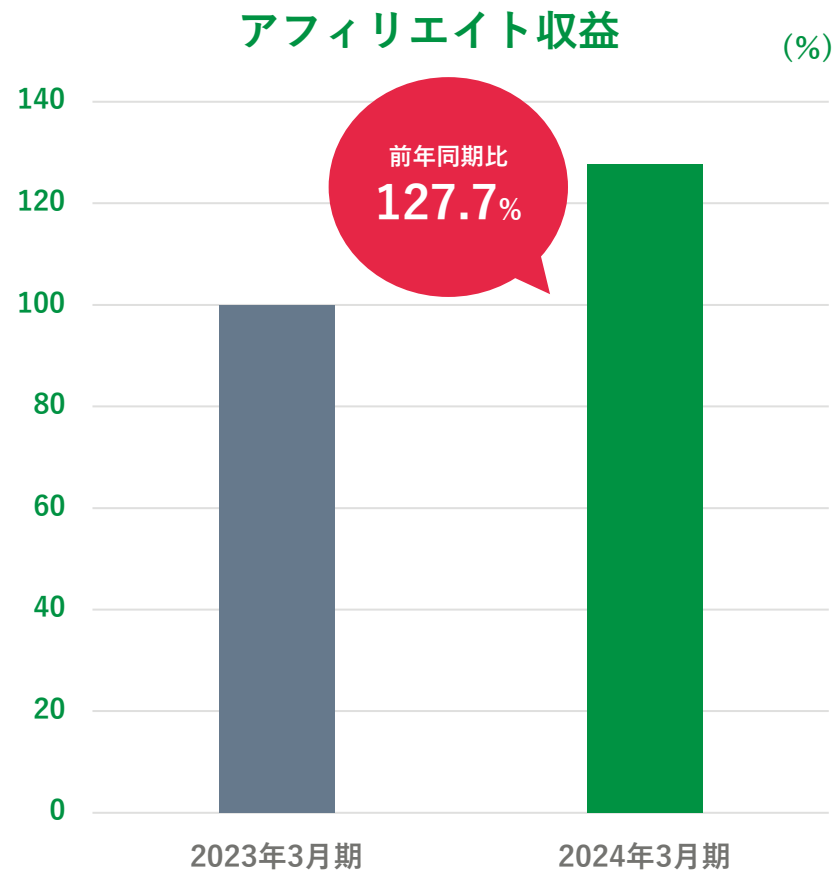
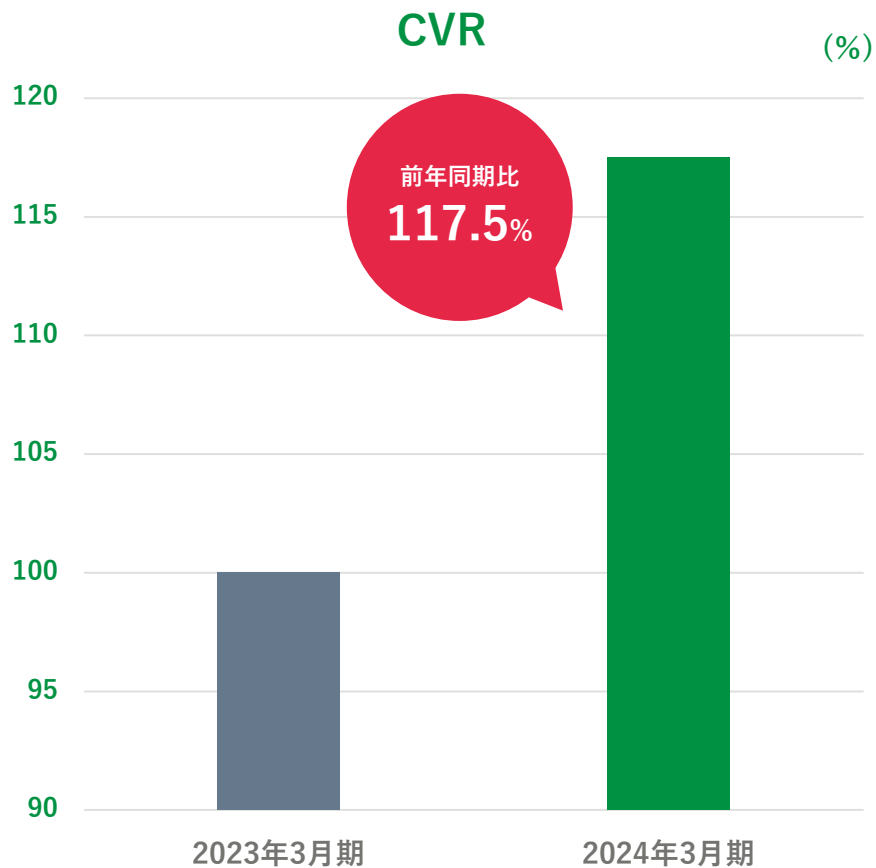


※求人原稿数は、各四半期末月の最大値



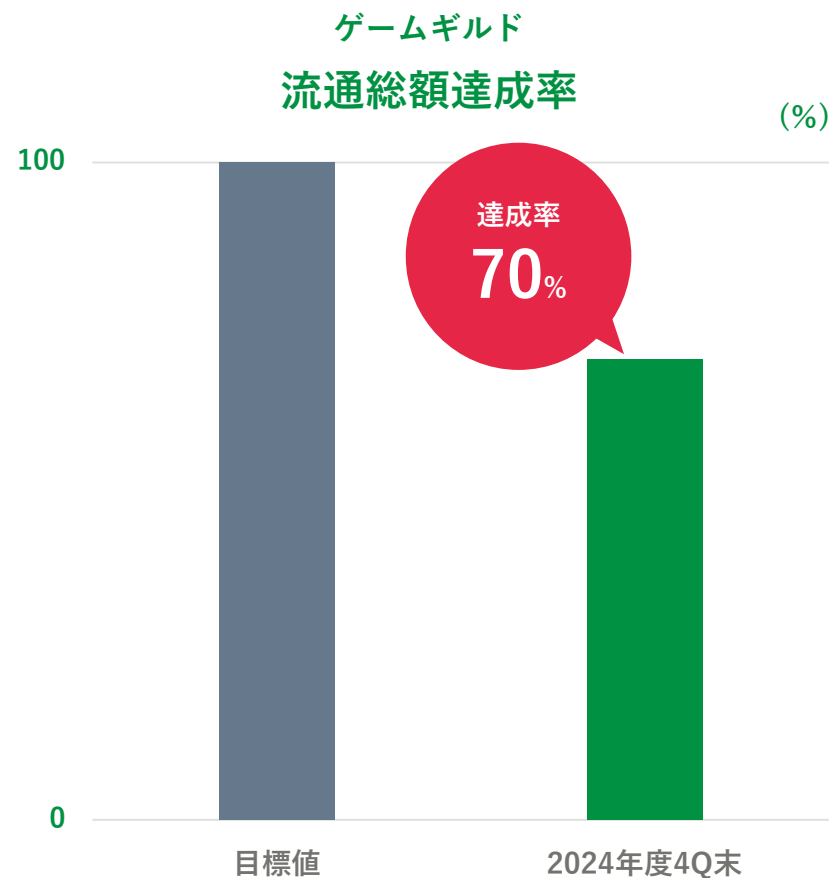
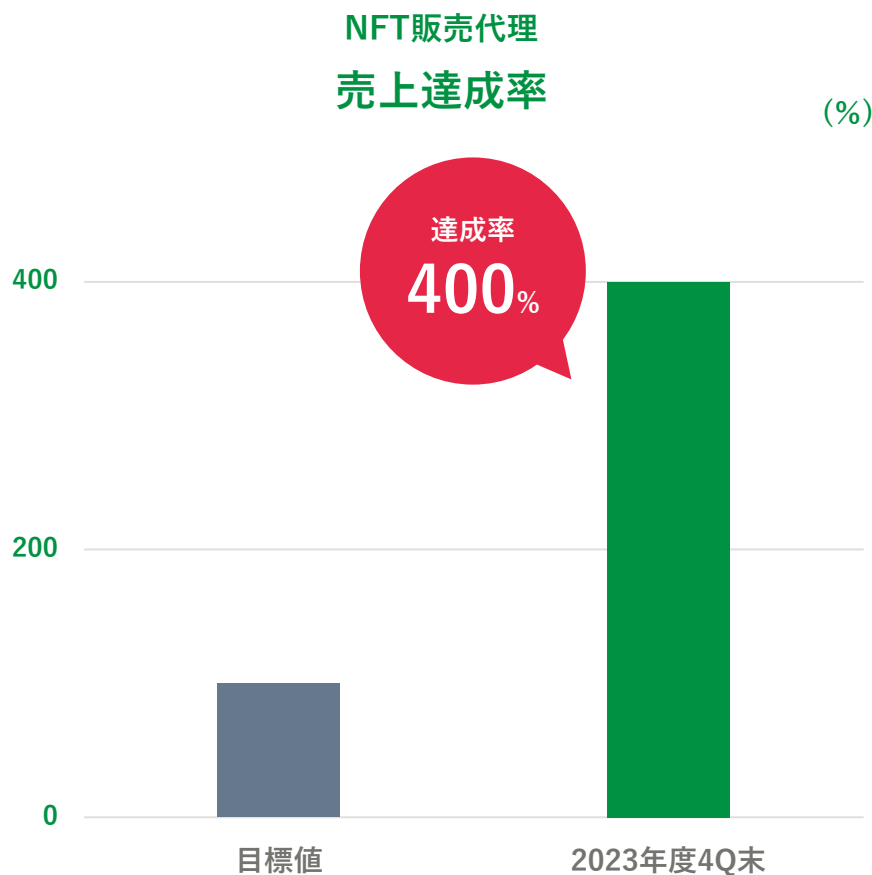
## 休日いぬ部

2023年2月2日事業譲受。昨年同期比では順調に推移



## Web3事業（NFT販売代理およびゲームギルド運営）の進捗

2022年11月25日よりNFT販売代理、12月20日よりゲームギルド運営開始。NFT販売代理は目標値を大幅に達成、ギルドはDEPレートの影響などもあり計画に対し70%の達成率であるが、売上比率が低く影響は小さい。Web3事業全体の売上規模は順調に推移している。





## VI | 2025年3月期戦略

## 2025年3月期戦略

---

1

組織再編

2

メディアの強化

3

人的資本に関する取組

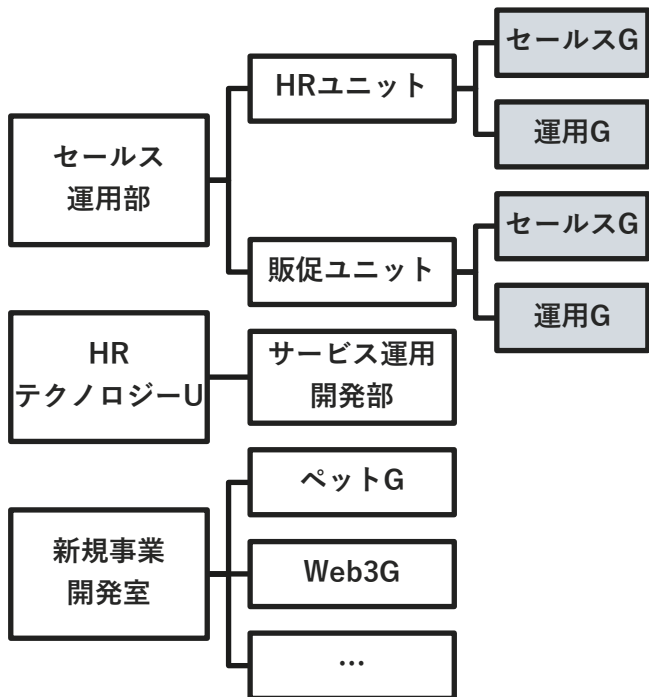
4

新規事業の創造

# 組織再編

組織図より一部抜粋

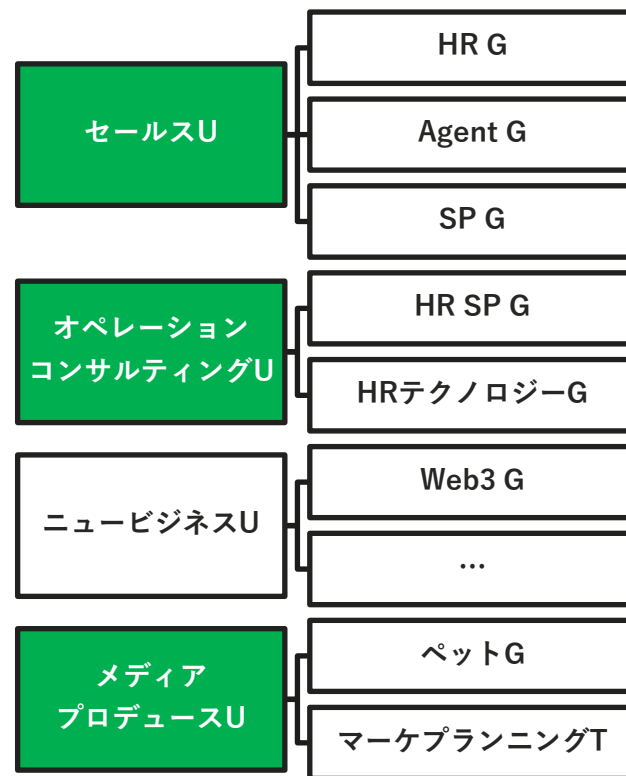
旧



- ・ 営業と運用が同じユニットであるため業務内容が多岐に渡っていた
- ・ サービスでユニットが区分されており、営業担当が各部署に分散しているためノウハウの共有がしづかった

新

営業と運用に分割



新設

- ・ 営業と運用の管轄を分割することで専門性を高め、パフォーマンスの向上を目指す
- ・ メディアプロデュースUを新設。「休日いぬ部」「ポケカル」などBtoCメディアの価値を高めるためのマーケティング施策を強化

## メディアの強化



ペットと泊まれる宿を探す。

地域 行き先はどちらですか +

日付を選択してください 2名 x 1室

犬種などのこだわりを追加

検索

エリアからペットと泊まれる宿を探す



### 休日いぬ部

- ・ 今期中にサイトリニューアルを目標
- ・ OTA開始後の機能の最適化
- ・ 直販売を増加し収益率を改善



### ポケカル

- ・ サイトUIの改善
- ・ 現在のメインユーザー層であるシニア層から、WEBマーケティング施策を強化することで若年層のユーザーを取り込む

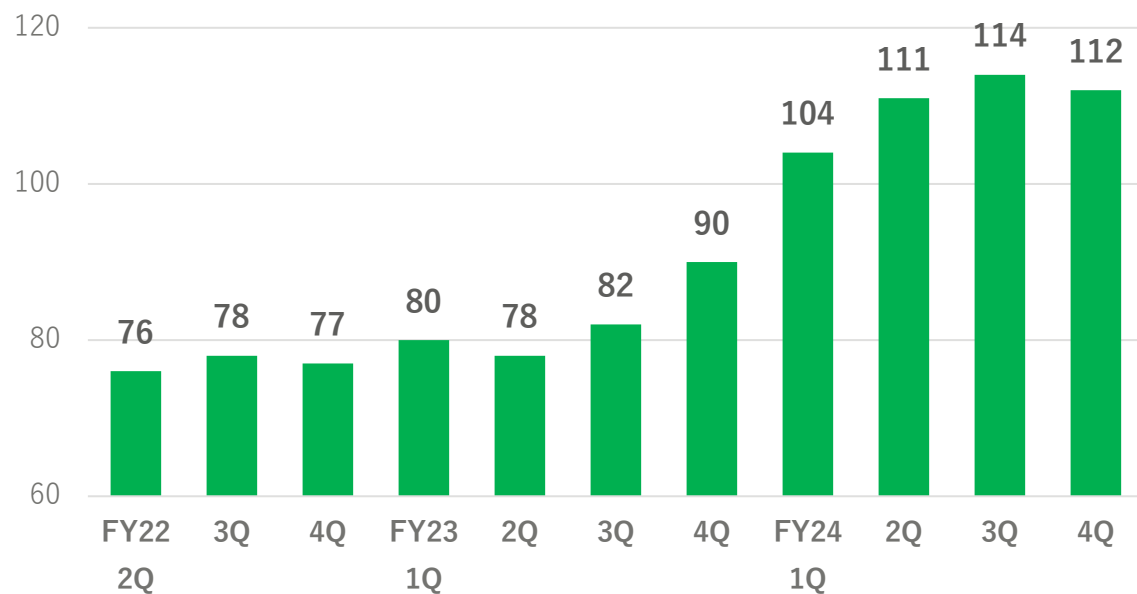
## 人的資本

従業員数  
**112人**

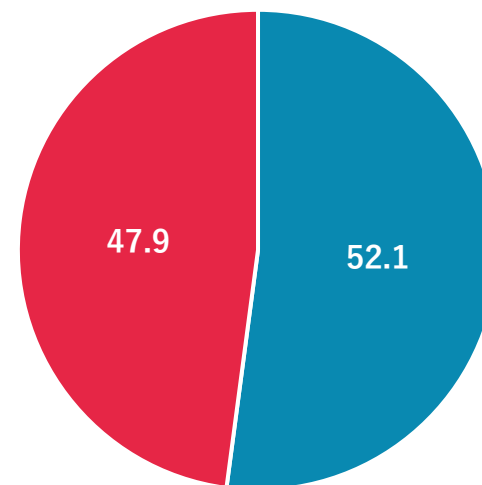
平均年齢  
**35.9歳**

平均勤続年数  
**3.72年**

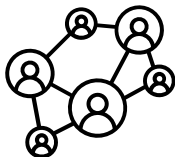
### 従業員数



### 男女比



## 人的資本に関する取組



### フルリモート・フルフレックス制

- ・場所や時間にとらわれず働ける環境づくり
- ・社員全体の85%以上が在宅を中心とした業務体制



### 男女の多様な働き方

- ・女性マネージャー比率55.5%
- ・男性の育児休暇取得



### 働き方改革

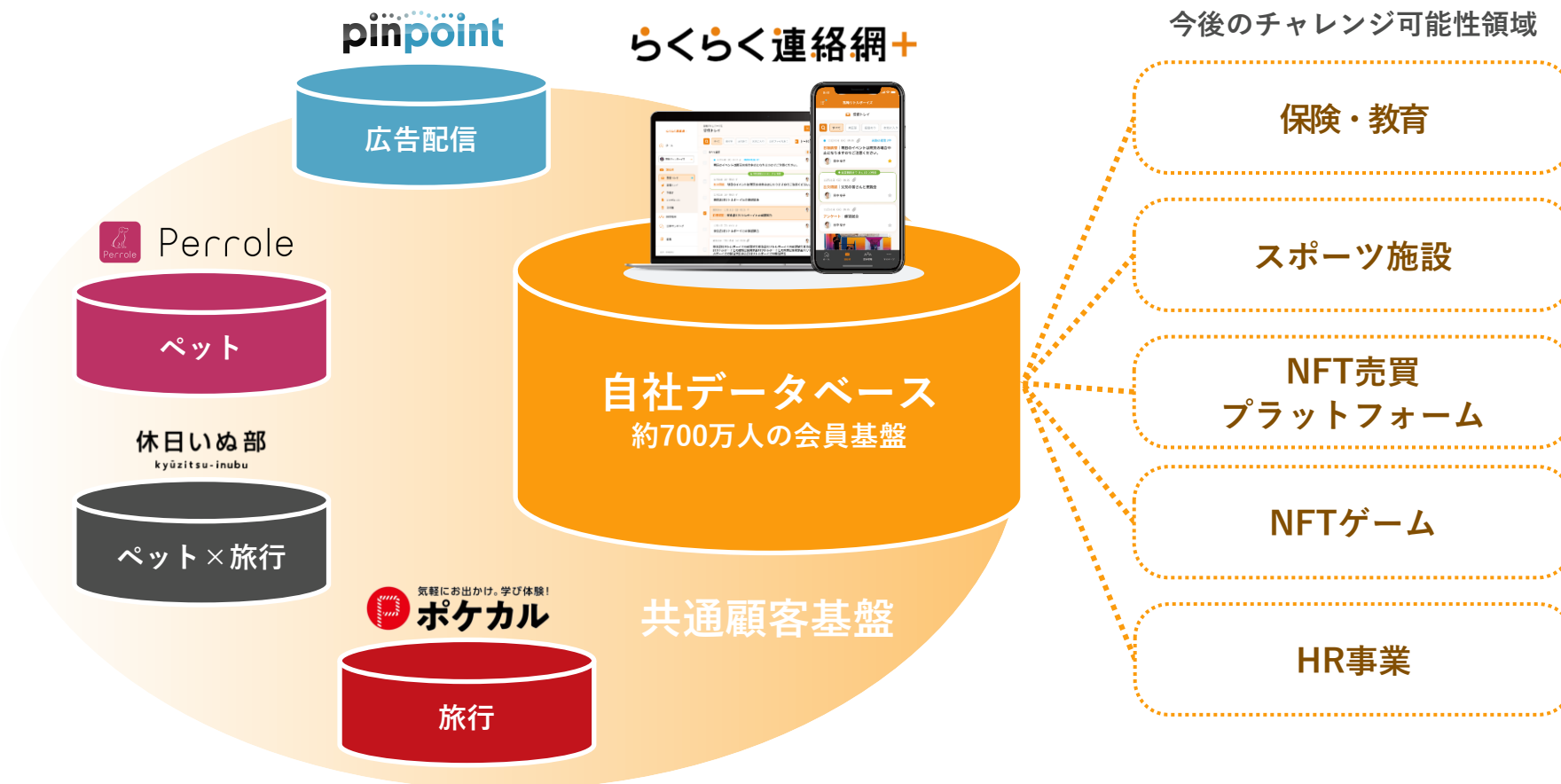
- ・年間休日日数130日以上
- ・平均残業時間19時間/月

今後も社員一人一人が最大限の力を発揮する環境を整えていく。



## 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





## VII | 業績予想

## 2025年3月期業績予想

(百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 通期予想	前年同期比
売上高	3,817	4,000	+ 4.8%
営業利益	41	42	+ 0.1%
経常利益	43	42	▲ 3.9%
当期純利益	36	56	+ 52.9%

売上高内訳	2024年3月期 実績	2025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	803	659	▲ 17.9%
HRデータ事業	2,508	2,669	+ 6.4%
新規事業	432	639	+ 47.9%
その他	74	33	▲ 55.4%

## 事業別業績予想

### コミュニケーションデータ事業

売上 **659** 百万円  
(前期比 ▲17.9%)

### HRデータ事業

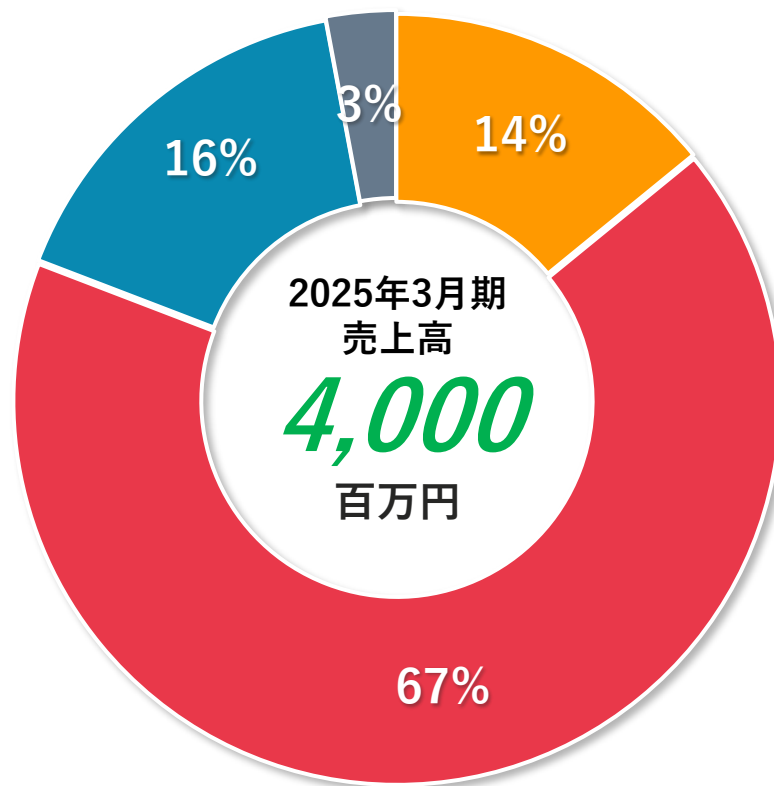
売上 **2,669** 百万円  
(前期比 +6.4%)

### 新規事業

売上 **639** 百万円  
(前期比 +47.9%)

### その他

売上 **33** 百万円  
(前期比 ▲55.4%)



※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

# 2025年3月期方針

今期の取り組み

中長期

## コミュニケーションデータ事業

売上 **659** 百万円  
(前期比 ▲17.9%)

## データの拡充と有効活用

- 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
- pinpointの連携データ拡充
- 代理店戦略強化
- 新たな収益モデルの確立
- 代理店戦略の発展
- アライアンスの継続
- 新規事業の創出

## HRデータ事業

売上 **2,669** 百万円  
(前期比 +6.4%)

## 営業力強化による売上拡大

- 新卒領域の強化
- 組織編制の変更
- 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
- 運用自動化による利益率向上
- 中小企業へ顧客層拡大
- 新規事業の創出

## 新規事業

売上 **639** 百万円  
(前期比 +47.9%)

## 代理店とメディア強化

- NFT販売のチャネル開拓
- DEAとの商品開発や各種提携
- ペット事業の収益増
- BtoCメディアの集客アップ
- 事業を横断したポイント経済圏の確立
- 新規事業の創出

## 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

<p>コミュニケーションデータ事業</p>	<p><b>マーケット環境</b>：インターネット広告市場は堅調に推移  <b>らくらく連絡網</b>：大口顧客の終了分により売上は▲21.2%減で想定。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  <b>pinpoint</b>：HR領域での販売強化を実施。売上3%減を見込む            (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。売上25%増を見込む。            (販促) 業種別業界別の企画営業を強化。大口顧客の終了分を加味し保守的に見積もり。前期比70%減を見込む  <b>新規事業</b>：らくらく連絡網会員データを活用した新サービスのリリースを目指す</p>
<p>HRデータ事業</p>	<p><b>マーケット環境</b>：採用環境は堅調に推移  <b>ジョブオレ</b>：既存顧客に前期並みの新規契約を加算。前期17%増を見込む  <b>HR Ads Platform</b>：既存顧客に前期並みの新規契約を加算。売上9%増を見込む  <b>求人検索エンジン</b>：、既存顧客へのアップセル及びクロスセルにより売上6%増を見込む</p>
<p>新規事業</p>	<p><b>マーケット環境</b>：Web3市場は今後拡大傾向。ペット関連市場はゆるやかな拡大傾向  <b>Web3事業</b>：前期並みを見込む。代理店の拡充による売上拡大を目指す。  <b>ペット事業</b>：「休日いぬ部」OTA化による直売上も考慮し売上69%増を見込む。今期中にサイトリニューアルを目指す。  <b>旅行事業</b>：通期売上寄与による売上増を見込む。WEBサイト見直し及びらくらく会員、ペット事業向けの旅行商品の企画による拡販を狙う</p>
<p>販管費</p>	<p>成長に向けたメリハリのあるコスト配分を行う  <b>人件費</b>：継続成長に向けた採用強化に伴う人件費増加  <b>その他</b>：新規事業の認知度向上のための広告宣伝費増加</p>



VIII

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	<p>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し、適切なタイミングで十分な投資を通じたサービスを提供。中長期的には運用型の求人広告の強みを発揮していく。</p>
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	<p>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く。</p>
	<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	<p>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。</p> <p>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。</p>
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争</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

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

- ・ 規律ある健全な投資の仕組み
- ・ らくらく連絡網データの活用

- ・ リスクマネジメントの推進

- ・ 自動化による生産性向上
- ・ 各プロダクトへの人材投資

- ・ 戦略的な人材育成と採用
- ・ アライアンスの構築支援
- ・ 新規事業創出の風土づくり

新規事業についてはフィージビリティの結果に基づき投資額を決定し、定期的な差異分析とKPI管理を実施するとともに、撤退ラインを明確にしてコントロールをしていく方針です。

The background is a vibrant green with an isometric perspective. It features various business-related icons and scenes: a person at a computer, a meeting with people around a table, a person presenting to a screen, a person walking with a box, a person at a desk, and a person standing near a large screen. There are also abstract shapes like a cloud, a globe, and a Wi-Fi symbol. The overall theme is modern business and technology.

## IX | Appendix

# 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

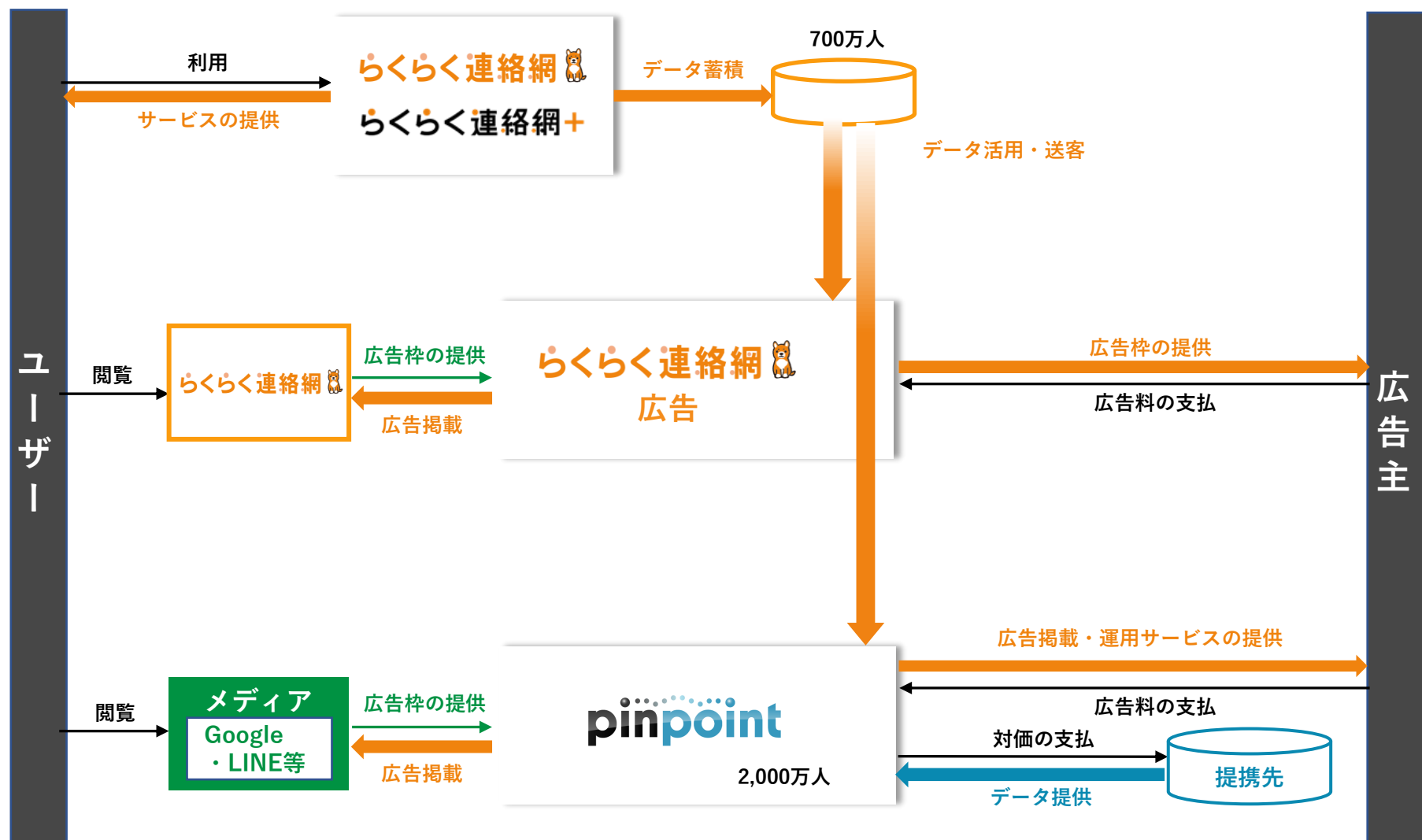
らくらく連絡網   
広告

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 **38万団体 700万人**

※2024年3月31日時点

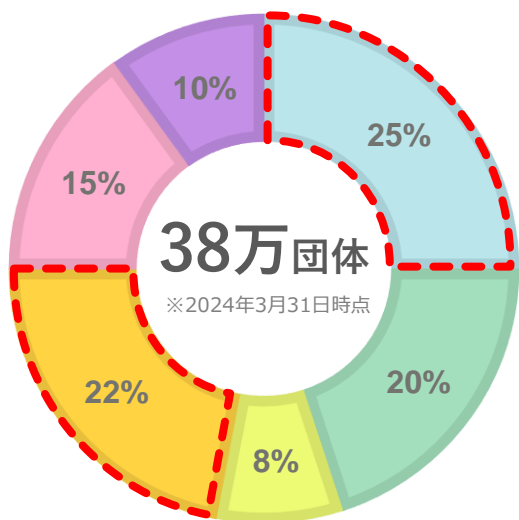
▶ アプリダウンロード数 **282万DL突破**

※2024年3月31日時点



# らくらく連絡網の特徴

## 団体の特徴



■ スポーツ系  
■ 仕事関係

■ 文化・趣味系  
■ 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

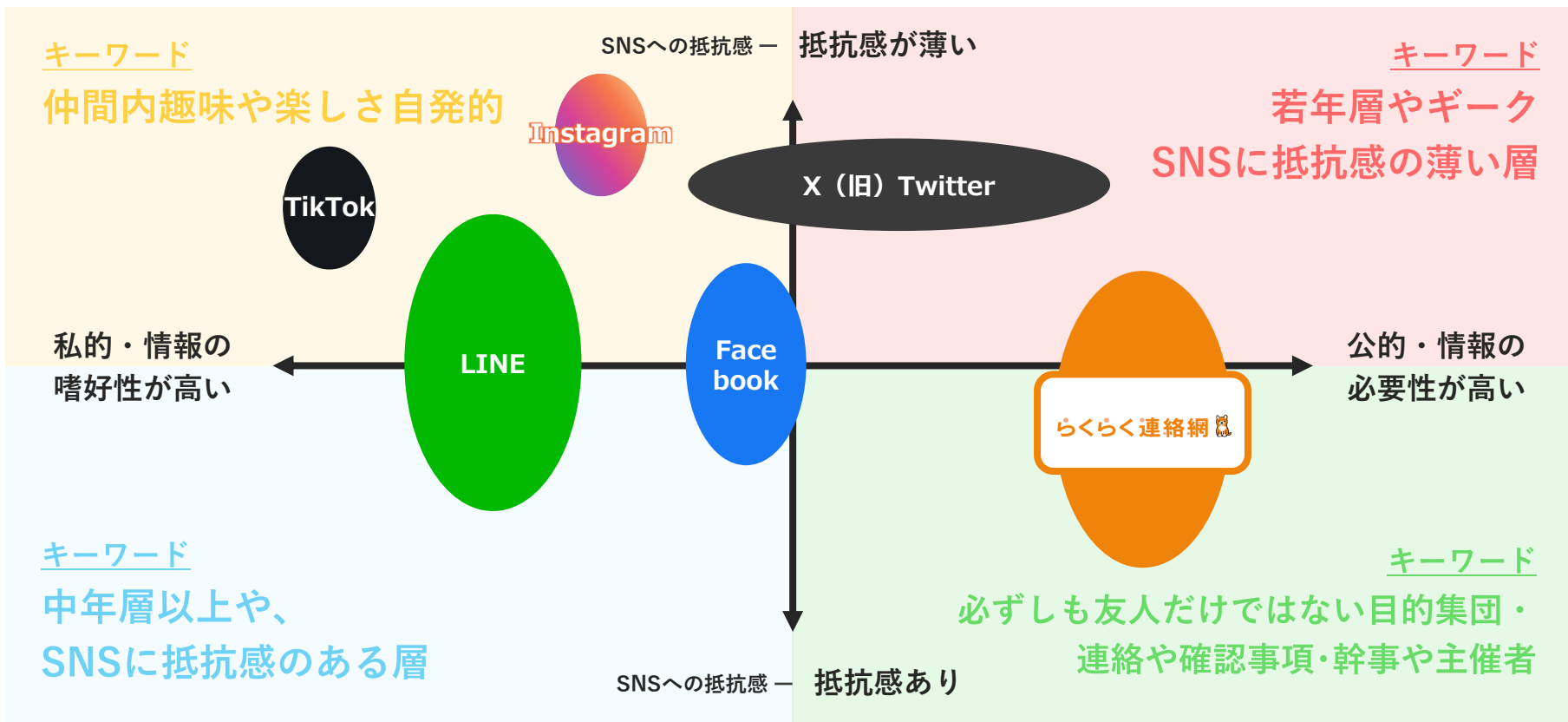
PTAや学級の連絡網は個人情報観点から廃止の傾向にあります。その点「らくらく連絡網」はお互いに連絡先を知らせることなくメールを受け取れるため、公式の連絡網として採用する学校が増えています。

### ▶ 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

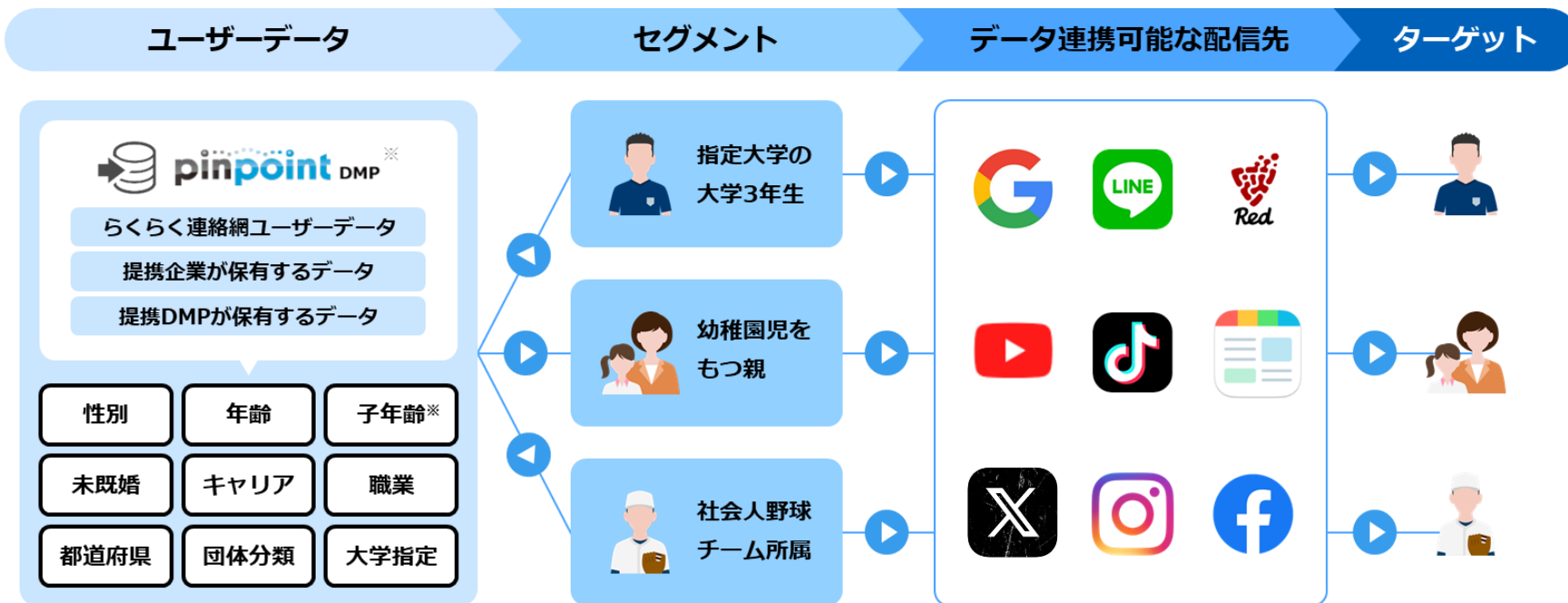
必ずしも友人だけではない目的集団の幹事・主催者が、連絡や確認事項の情報共有ツールとして利用  
公的な手段として需要が高い





## 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。



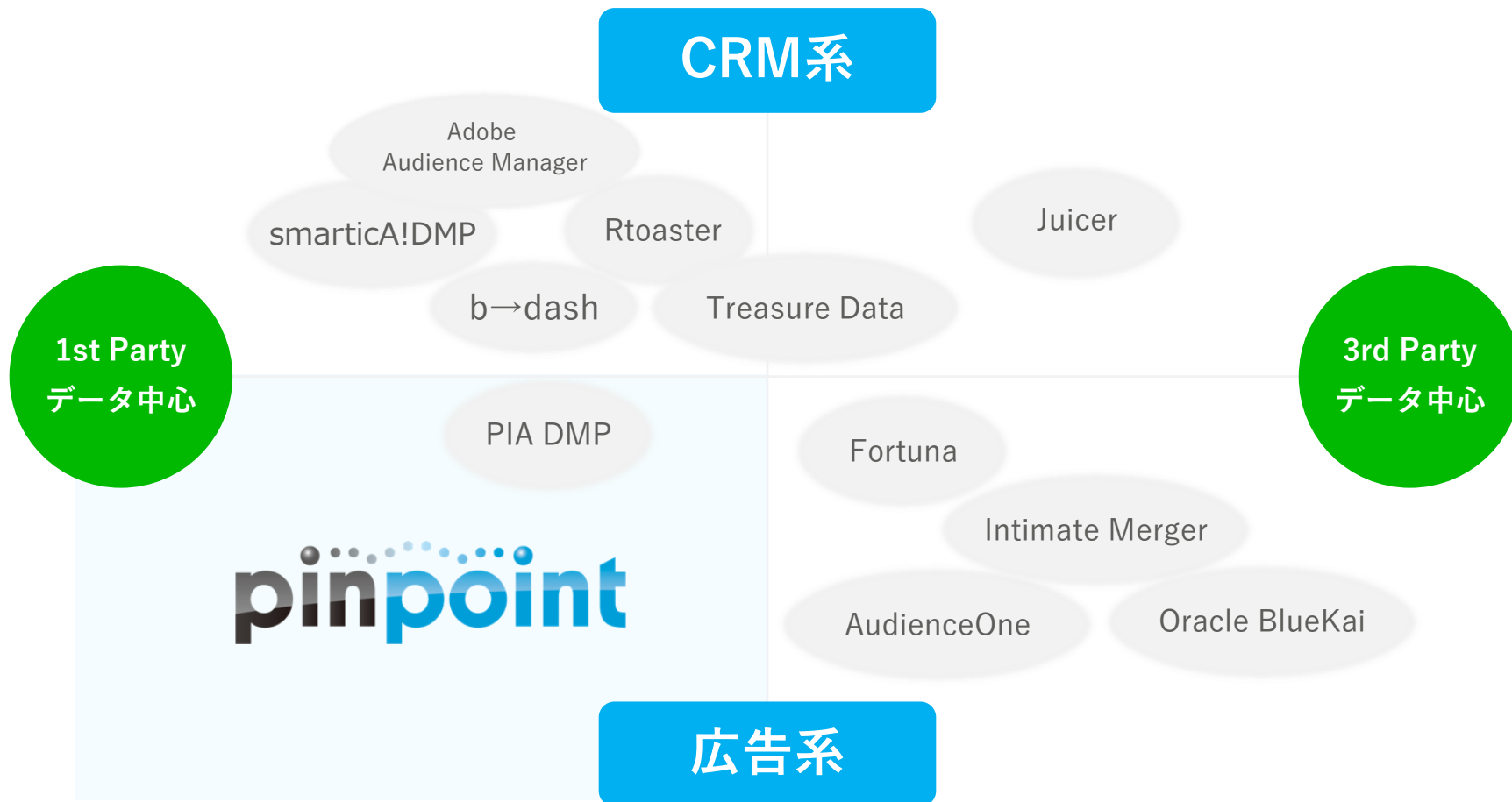
※ pinpointDMP: 『らくらく連絡網』ならびに提携企業のユーザー情報を活用した広告配信やマーケティング調査が可能で、個人が特定できない情報でかつ暗号化されたデータが格納されている。

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。

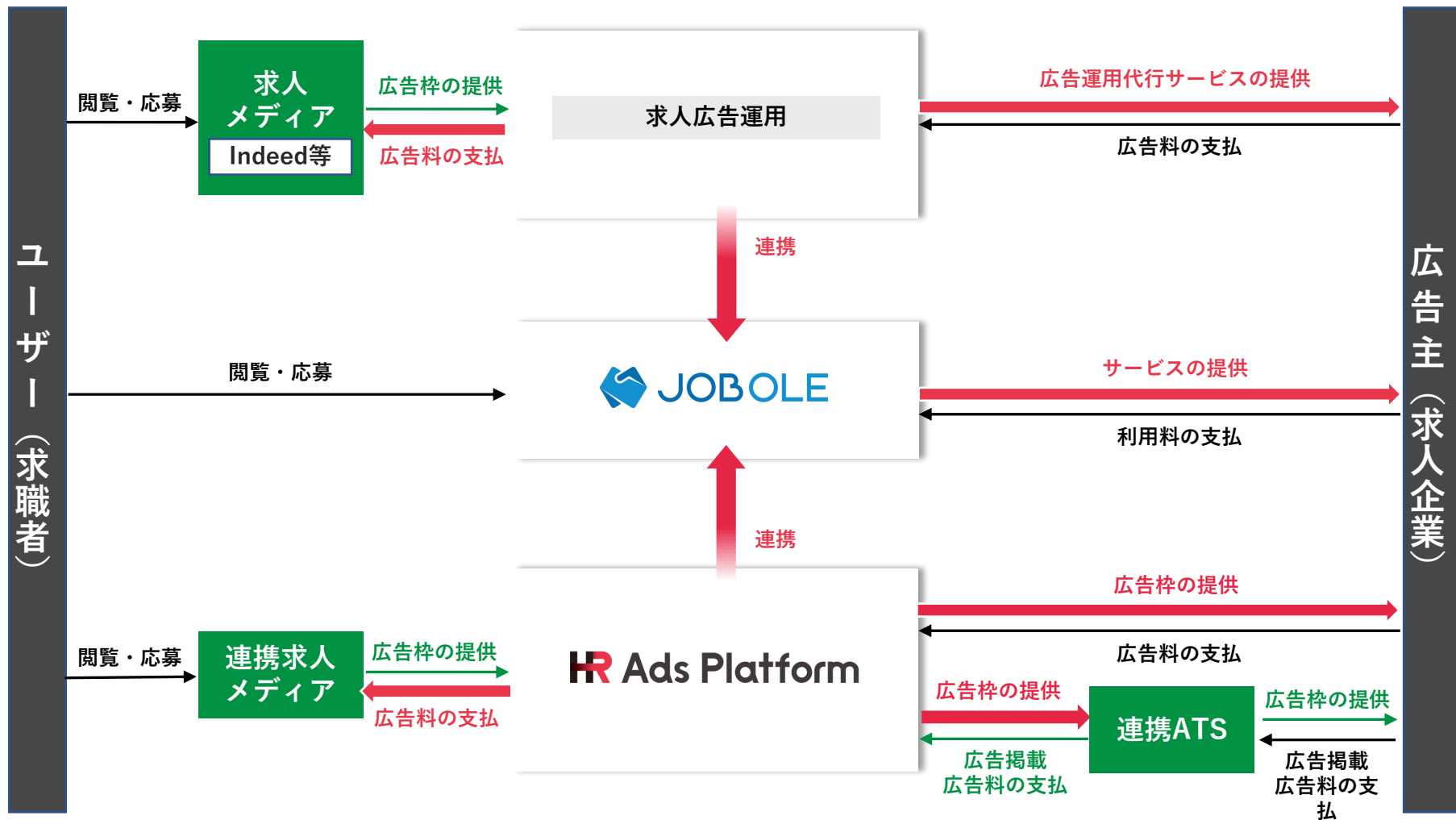


簡単スピーディーに採用サイト作成ができる採用支援システム。  
イオレが10年以上にわたり運営していた自社メディアの集客ノウハウを反映し、求人検索エンジンでの効果を最大化させることで、採用数増加を支援。  
「HRアドプラットフォーム」とも連携。

## 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。



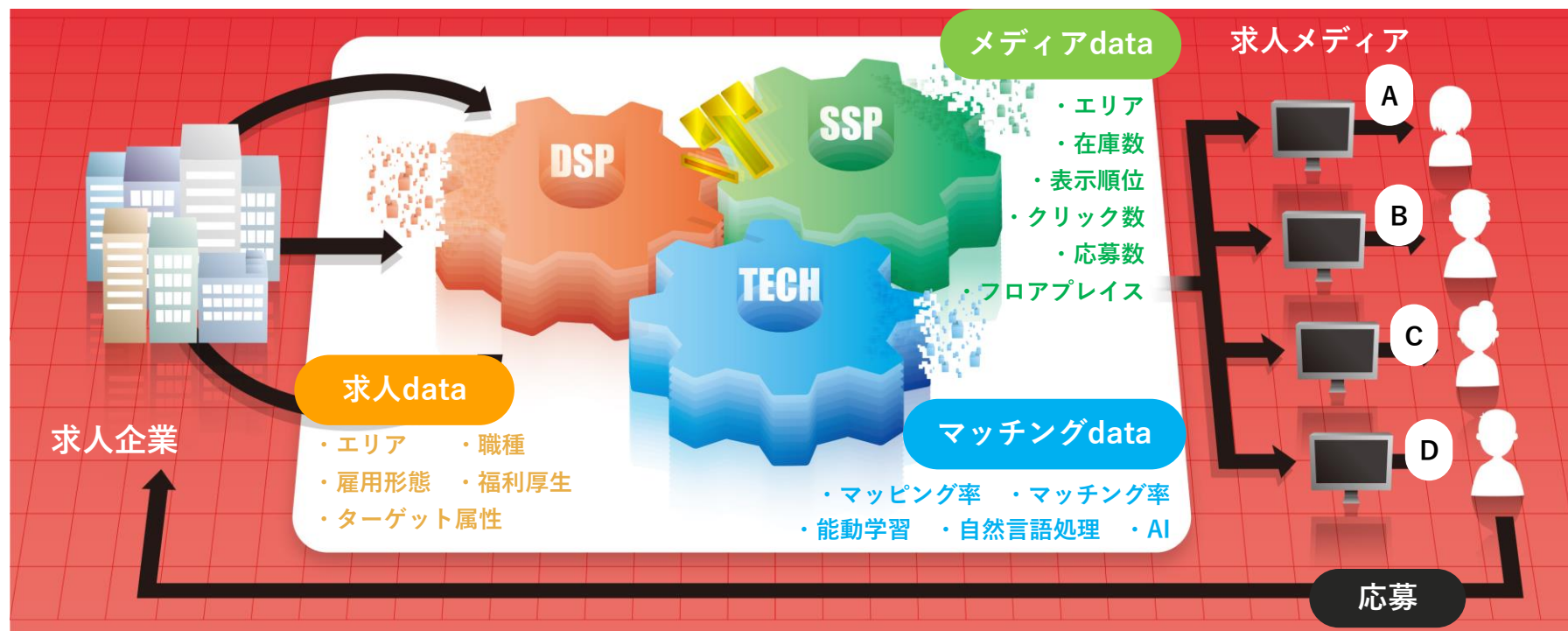
## HR Ads Platform

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。



# サービスの特徴と強み — HRアドプラットフォーム

提供価値

- ① 独自アルゴリズムで“最適な”メディアに掲載
- ② ビッグデータをもとに“集まる” 求人を生成  
= 一部機能で特許を取得

- ③ 求人原稿作成の最適化  
= NG表現などの自動分割機能や求人項目の自動分割機能実装
- ④ “市場相場” がわかる  
= 推奨設定応募単価の表示リリース

HR Ads Platform Level 2

HR Ads Platform Level 1

リスティング求人広告

掲載型求人

★  
現在地

時間軸

2000

2010

2022

2023

# サービスの特徴と強み — HRアドプラットフォーム

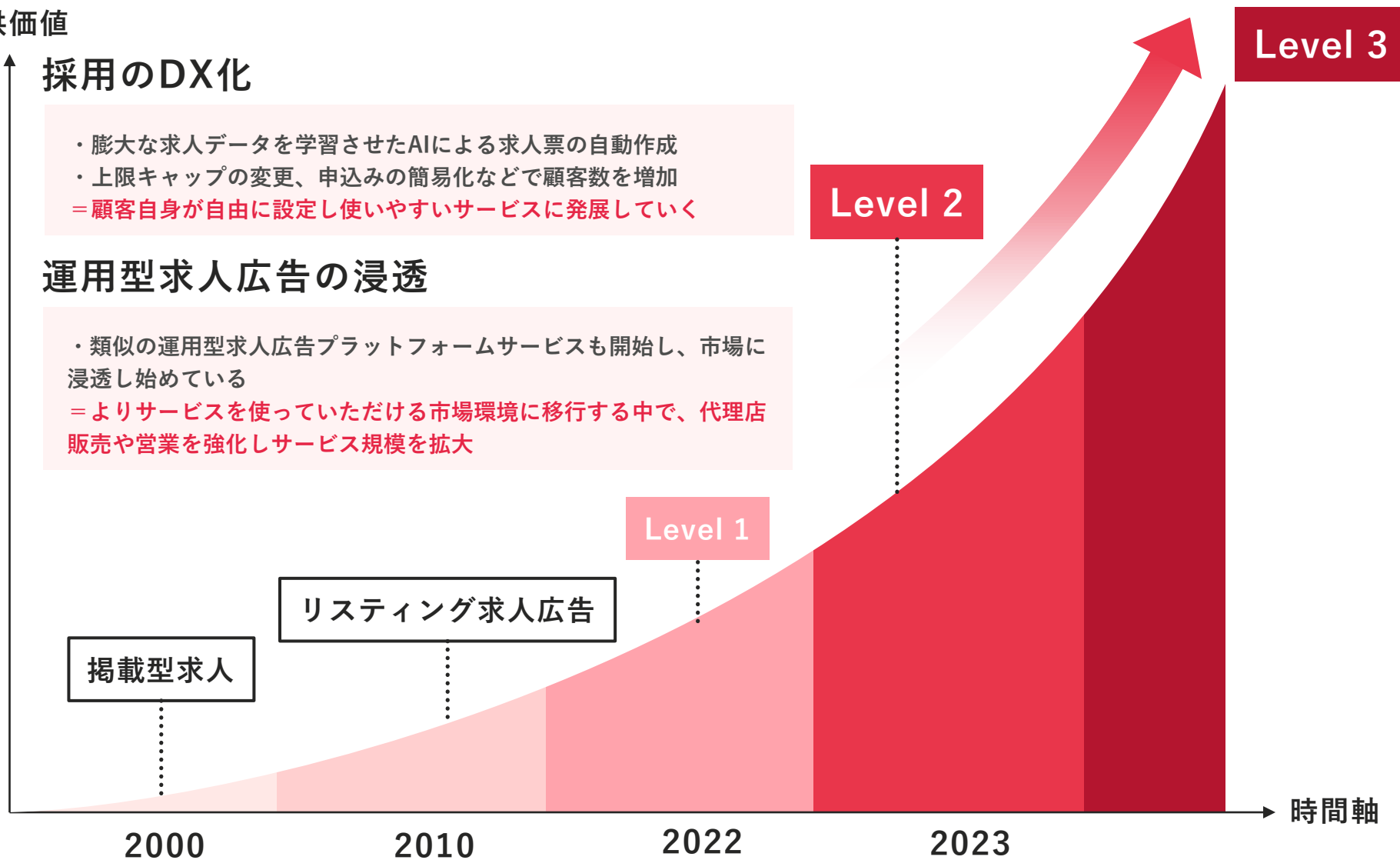
提供価値

## 採用のDX化

- ・膨大な求人データを学習させたAIによる求人票の自動作成
  - ・上限キャップの変更、申込みの簡易化などで顧客数を増加
- = 顧客自身が自由に設定し使いやすいサービスに発展していく

## 運用型求人広告の浸透

- ・類似の運用型求人広告プラットフォームサービスも開始し、市場に浸透し始めている
- = よりサービスを使っていただけの市場環境に移行する中で、代理店販売や営業を強化しサービス規模を拡大





## 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。



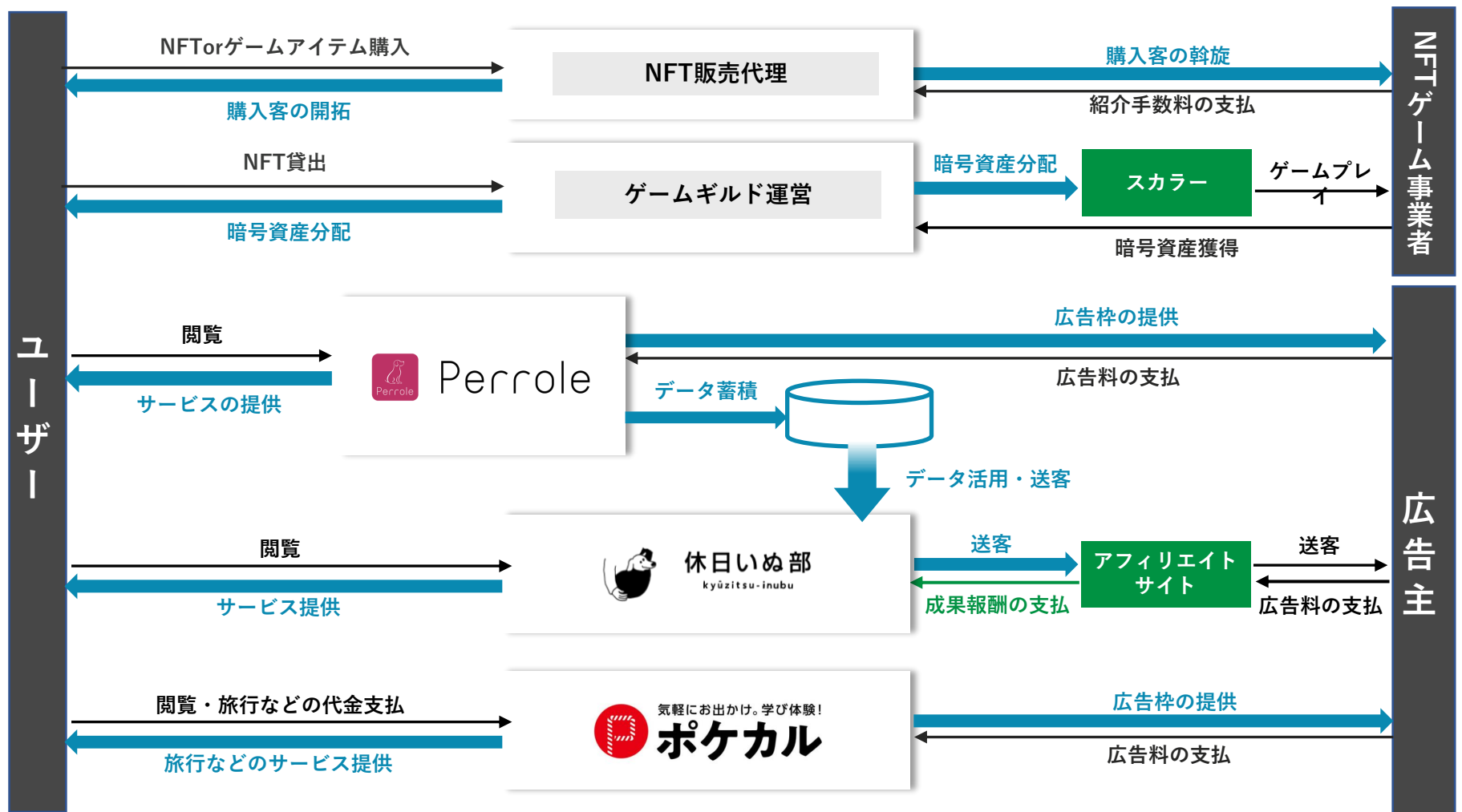
気軽にお出かけ。学び体験!

ポケカル

2023年3月1日事業譲受。

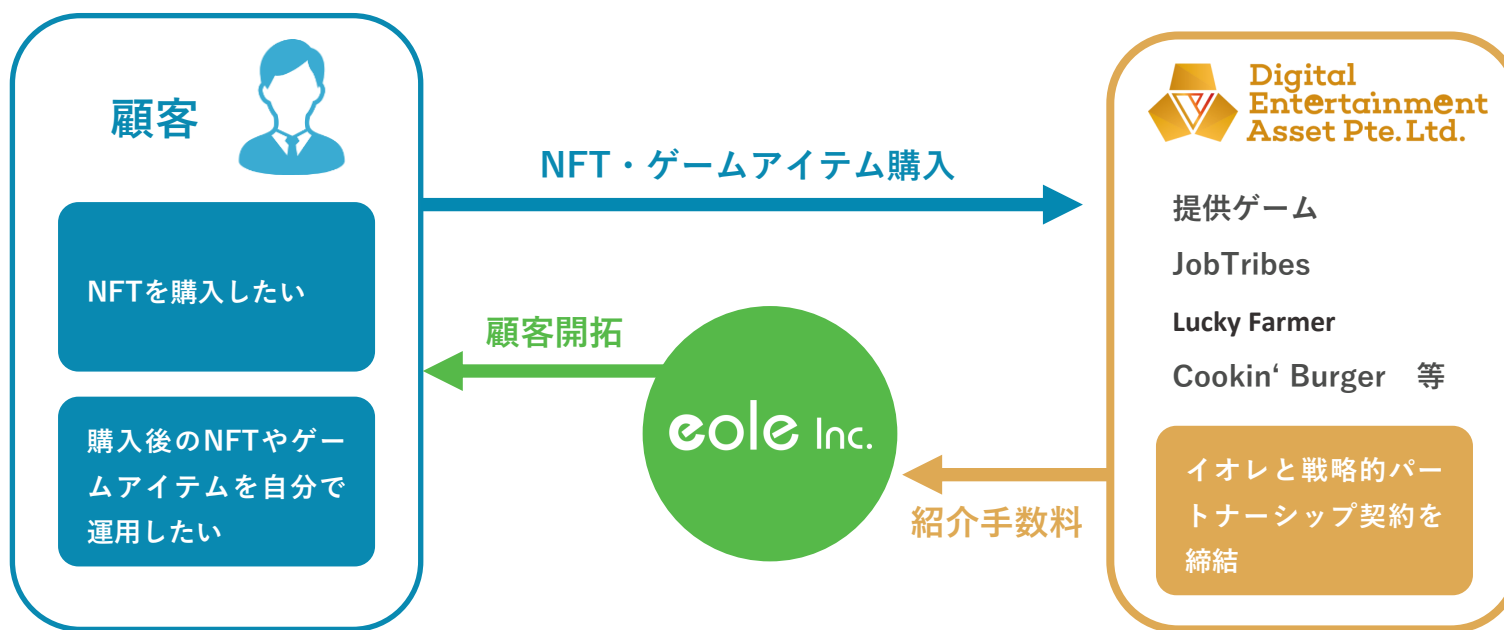
バスツアー、クルーズツアー、街歩き、体験イベント、体験教室、工場見学など、日帰りで楽しめる様々な旅行プランから自分の行きたいツアー・イベントを検索・予約できる日帰り旅行専門サイト。

# 新規事業のビジネスモデル



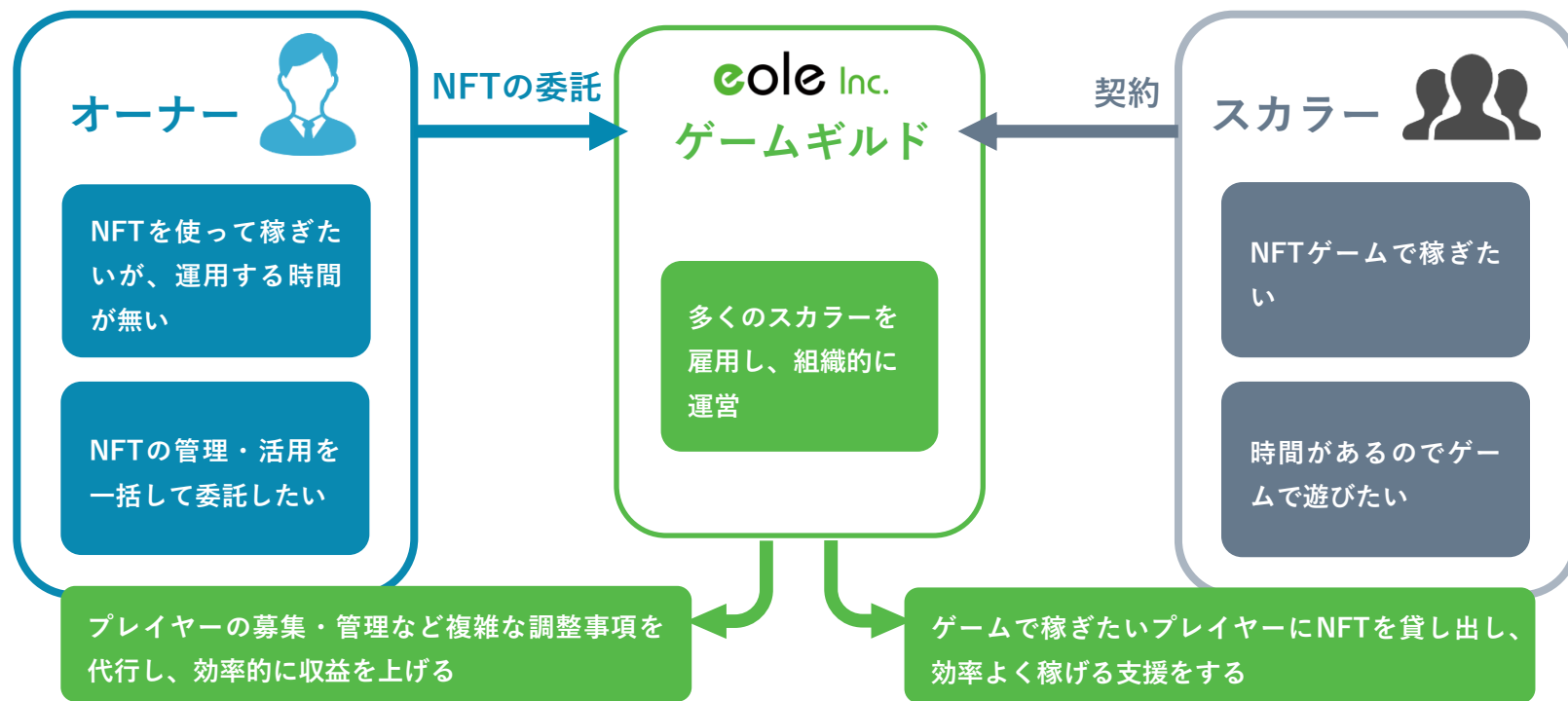
## NFT販売代理

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。



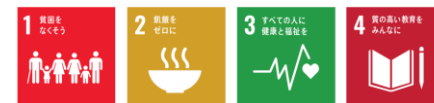
# ゲームギルド運営

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
1st Party Data	自社で収集・保有しているデータ
3rd 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。