

2024年5月17日

株式会社イオレ
代表取締役社長 富塚 優
(コード番号：2334)

2024年3月期 決算説明会動画・書き起こし記事公開のお知らせ

株式会社イオレは、機関投資家・アナリストの皆様向けに「2024年3月期 決算説明会」の動画および書き起こし記事を、下記の通り公開致しましたのでお知らせ致します。

記

1. 掲載場所 当社ホームページ
https://www.eole.co.jp/ir/library/movie/movie_7h4ded/
2. 説明者 代表取締役社長 富塚 優
3. その他 機関投資家・アナリストの皆様向け決算説明会（質疑応答）は5月22日に開催予定です。
決算説明に関する資料は、以下よりご覧ください。
[2024年3月期 決算補足説明資料](#)

以上

目次

- I / 業績ハイライト
- II / 2024年3月期取組
- III / 2025年3月期戦略
- IV / 業績予想

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

皆様こんにちは、株式会社イオレ代表取締役社長冨塚優でございます。本日は2024年3月期決算についてご説明をさせていただきます。
本日はこちらの、4つについて順にご説明をさせていただきます。

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。

業績ハイライト

2024年3月期取組

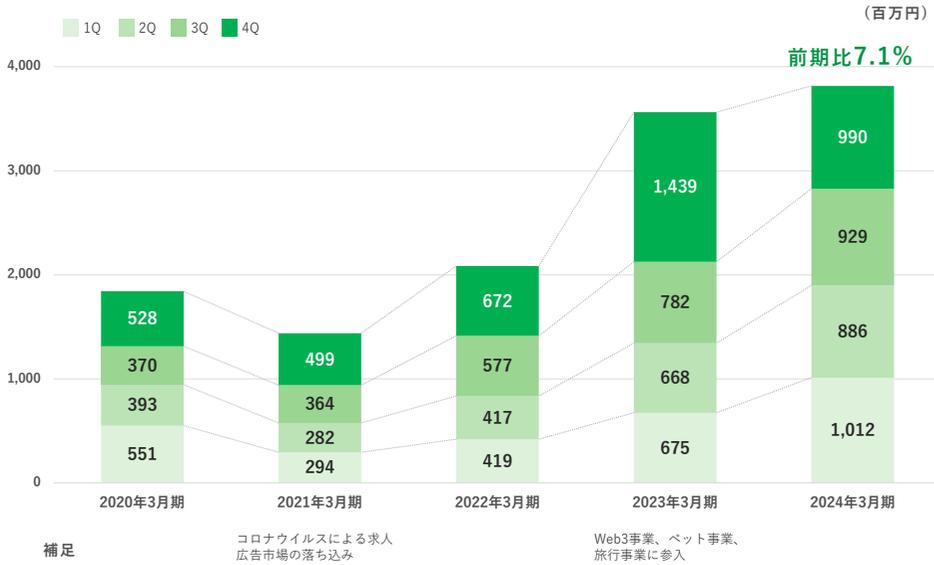
2025年3月期戦略

業績予想

2024年3月期の業績ハイライトでございますが、売上高につきましては38億1700万円、前期比7.1%アップ、2億5300万円の増収となりまして、二期連続で過去最高の売り上げを更新しております。

また、前期期減益にはなったものの、営業利益につきましては4100万円、経常利益につきましては4300万円、純利益につきましては3600万円と二期連続で黒字の着地となりました。また、継続企業前提に関する重要事象等の記載を解消することといたしました。

売上高推移



業績ハイライト

2024年3月期取組

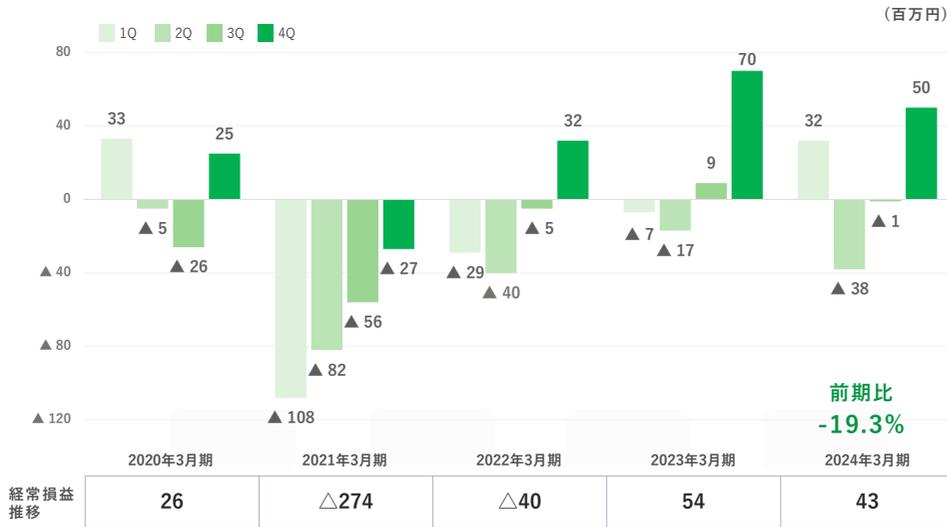
2025年3月期戦略

業績予想

直近五年間の売上高の推移でございます。私自身は2021年6月に代表取締役役に就任を致しました。約三年が経つわけでございますが、コロナウイルスによる求人広告市場の落ち込みから回復をしていく中で、Web3事業や事業旅行事業の譲り受け・参入を経まして、売上高につきましては、順調に推移をしているという認識をしております。

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



業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

一方四半期別の経常損益についてでございますが、こちらは残念ながら前期比-19.3%となりました。特にこの第二四半期のマイナスが大きかったわけですが、第4Qにかけましてはこのマイナスをカバーしております。第三四半期に下方修正させていただいた数字に対しては、約30%アップでの着地という形になっております。

増収減益の要因

2024年3月期に起きた事象	今期の見通し
求人検索エンジン大口案件の予算縮小 2023年3月期4Qから売上を織り込んでいたが予想から乖離。新規事業の伸長で補うこととなった。	今期より組織体制の変更を行い営業力を強化。個々の持つ営業ノウハウを活用しオレのソリューション提供によるクライアントの課題解決へ
新規事業への投資 「ポケカル」のシステム改修、「らくらく連絡網+（プラス）」のAndroid版リリース、「休日いぬ部」のOTA化を実施	今期新たにBtoCメディアのマーケティング施策に特化した部署を新設。「休日いぬ部」「ポケカル」のサイト集客を強化し、ユーザー数の増加に注力
人材採用 新規事業、広告運用に人材投資。人件費および採用費による支出が増加した。	育休制度の取得促進、フルフレックス・フルリモート、休日日数の増加など、働き方改革により福利厚生を充実させ、人員の定着及び優秀人材の獲得を目指す

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

この増収減益につきまして、なぜこのような形になったのかという点について大きく三つご説明をさせていただければと思います。

まず1つ目は、求人検索エンジンの大口案件の予算縮小が発生を致しました。ええ、前期4Qから売り上げを織り込んでいた大口顧客の方でございませうが、1Qは順調に推移しておりましたものの、先方のご都合により2Qは計画を大幅に下回る形で推移することとなりました。結果といたしまして新規事業が進捗しましたが、その部分でなんとかカバーをしているということではありますが、計画値よりは大幅に売り上げが下がってしまった、という結果になっております。

2つ目の要因といたしましては、新規事業への投資ということで、「ポケカル」のシステム改修、「らくらく連絡網+（プラス）」のAndroid版のリリース、「休日いぬ部」のOTA化というところで、経費を費消しているというところでございます。

3つ目の要因は人材の採用をこちらに注力をしたという部分でございまして、特に新規事業案件並びに広告運用の人材の確保というところに、人件費及び採用費の支出が増加をするというような形になり、結果として増収したものの減益になりました。

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%)

HRデータ事業

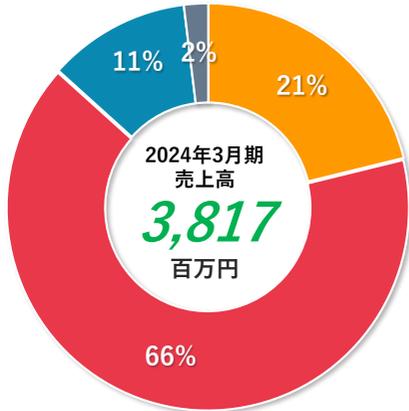
売上 **2,508** 百万円
(前期比 +0.6%)

新規事業

売上 **432** 百万円
(前期比 +716.7%)

その他

売上 **74** 百万円
(前期比 +5.2%)



2024年3月期
売上高
3,817
百万円

- ・ 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

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

続きまして、事業別売上の割合についてのご説明でございます。

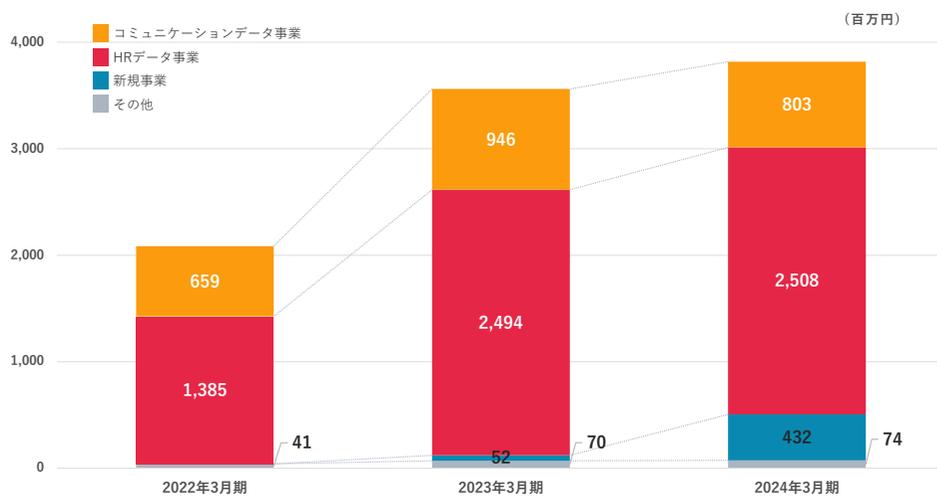
まずコミュニケーションデータ事業でございますが、ああ、前期比-15.1%という結果でございますが、期初計画よりは増加で着地をしております。23年3月期は（構成比）27%ございましたので、6ポイントほどを下げております。

続いてHRデータ事業でございますが、こちらは前期比+0.6%ということで、横ばいに近い数値になっております。先ほど申し上げた通り、大口の顧客の売り上げが想定より下回ったということがございましたが、新規クライアントの獲得で売り上げも維持をしております。ええ、こちらの方は（構成比）23年3月期には70%ございましたが、24年3月期は66%と、4ポイント下げしております。

新規事業に関してでございますが、前期比716.7%アップということで、シェアは一年間で3%から11%ということで8ポイントアップをしております。中でもWeb3事業が予想を聞く上回った結果となりました。

事業別売上推移

- HRデータ事業は過去最高売上高を更新



業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

事業別売上推移でございます。この棒グラフの通り、各事業ごと数字を順調に伸ばしてきております。

各サービスの動き

らくらく連絡網	<ul style="list-style-type: none">「らくらく連絡網+（プラス）」Android版をリリース後継版として「らくらく連絡網+（プラス）」への移行キャンペーンを開始
pinpoint	<ul style="list-style-type: none">就活メディアとデータ連携、新卒採用領域へのマーケティングを強化
らくらくアルバイト	<ul style="list-style-type: none">2024年3月29日サービス終了
求人検索エンジン広告運用	<ul style="list-style-type: none">Indeed 認定パートナー2023年上期総合売上賞ゴールドカテゴリ1位を受賞
ジョブオレ	<ul style="list-style-type: none">取り扱い求人数60万件突破（前期比79.9%増）Indeed PLUSとの連携に向けてシステム開発
HRアドプラットフォーム	<ul style="list-style-type: none">連携メディア数が37を突破（2024年3月期で7メディア追加）
Web3事業	<ul style="list-style-type: none">代理店強化によりNFT販売代理事業が好調に推移DEA社との共同プロジェクト「Answer to Earn」サービス開始
ペット事業	<ul style="list-style-type: none">「休日いぬ部」のOTAを開始今後は旅館・ホテルの直仕入れにより収益率を上げていく
旅行事業	<ul style="list-style-type: none">2023年9月に旅行業免許取得2024年2月よりイオレによる募集型企画旅行の造成、販売開始

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

また各サービスの動きでございます。詳細は決算資料等をご覧になっていただければと思います。

業績ハイライト

▶ 2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

II | 2024年3月期取組

Copyright©2024 eole Inc. All Rights Reserved

成長戦略

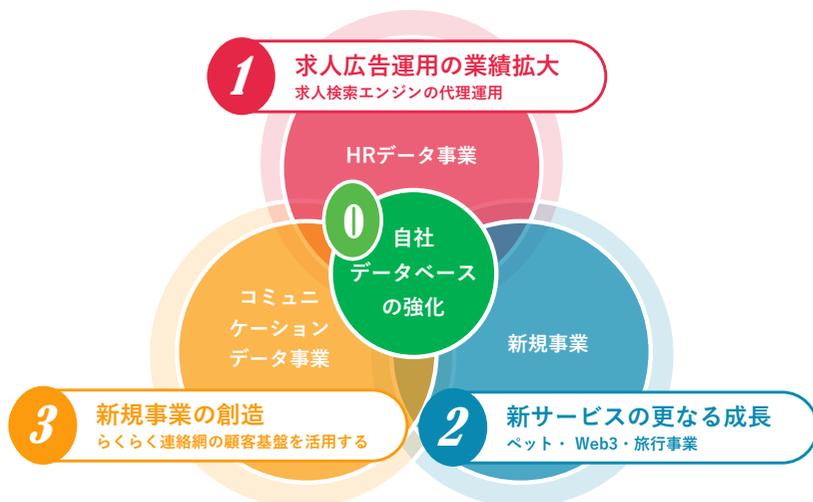
現状売上の7割を占めているHR事業を引き続き拡大させながらコミュニケーションデータ事業・新規事業を伸ばし利益率を改善していく。時勢の影響を受けにくい安定した収益基盤を構築しながら、自社データベースを拡大する。

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想



続きまして、2024年3月期の取り組みについてご説明をいたします。最初に成長戦略でございますが、4つ描かせていただいております。

一つ目は自社データベースの強化。2つ目は求人広告運用の業績拡大。3つ目は新サービスのさらなる成長。4つ目は新規事業の創造でございます。こちら一つずつこの後説明をさせていただきます。

①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



業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

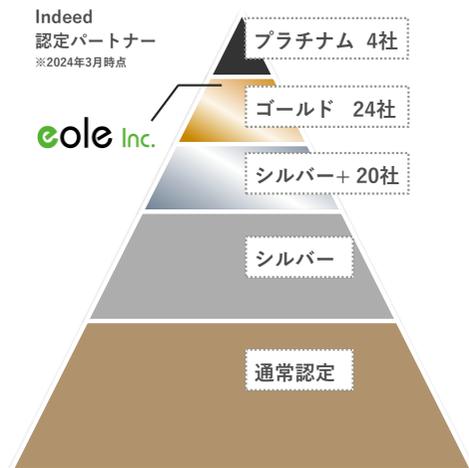
業績予想

まず最初に、一つ目を説明致します。数字が①という風に書かせていただいておりますが、ベースとなる戦略ということであえて①をつけさせていただいております。

自社データベースの強化ということでございまして、前期は、11月に「らくらく連絡網+（プラス）」のAndroid版のリリース、それから3月に「らくらく連絡網」からの会員移行キャンペーンを開始しておりまして、今後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する予定でございます。こちら会員基盤の共通化、行動履歴データの蓄積により、プラットフォームの価値を高め新たなマネタイズにつなげていきたいと考えております。また、データの質向上によるデータ拡充も図ってまいりたいと考えております。

① 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

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

続きまして2つ目、求人広告分用の業績拡大についてでございます。

前期上期はIndeedにて上期総合売上賞ゴールドカテゴリー1位を獲得することができました。順調にIndeed社の中ので確固たるポジションを築いて参っております。今期に関しましてもさらに注力をして、プラチナムを目指してまいりたいという風に思っております。

② 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



業績ハイライト

▶ 2024年3月期取組

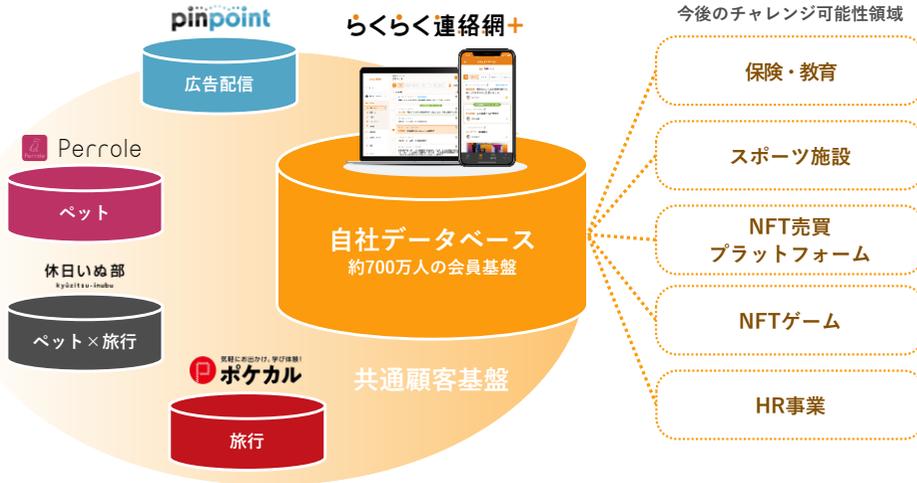
2025年3月期戦略

業績予想

3つ目、新サービスのさらなる成長についてでございます。2023年度3月期3Qから開始をいたしました新規事業（Web3事業、ペット事業、旅行事業）はWeb3事業を中心に売上を拡大してまいりました。今後もWeb3事業の強化、BtoCメディアの集客力強化の成長戦略を描いてまいりたいと思っております。

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



業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

最後、新規事業の創造というところでございますが。就任をいたしましてから、この三年の間に新しい事業に取り組んでまいったわけですが、考え方は一貫して変化ございません。「らくらく連絡網+（プラス）」の会員基盤を活用した新規事業の立ち上げを、自ら作っていくということもそうですし、また事業の譲り受けを視野に入れながら、今後も展開をしていきたいという風に考えております。

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

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

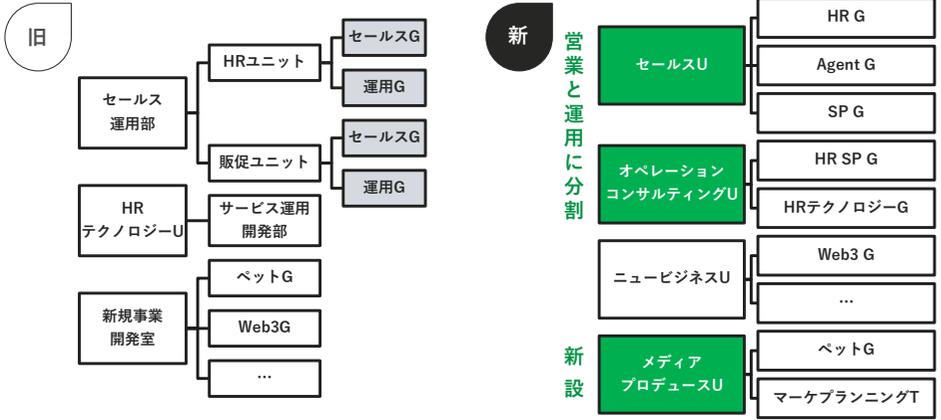
業績予想

続きまして、2025年3月期の戦略についてご説明をいたします。こちらについては、四つの項目についてお話をさせて頂ければと思います。

組織再編

組織図より一部抜粋

- 業績ハイライト
- 2024年3月期取組
- ▶ 2025年3月期戦略
- 業績予想



- ・ 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らかった
- ・ 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

一つ目、組織の再編という風に書かせていただきました。従来は左側にあるような組織体制を組んでまいりました。旧セールス運用部ではHRユニットと販促ユニットで取り扱ってる領域を分け、その中にセールスと運用の組織を持っておりました。

今期に関しましては、HR領域、販売促進の領域を合わせ、セールスの部隊を、非常に強化していかなければならないという風に考えております。そのような意味において、今期からはセールスユニットと、運用の部隊であるオペレーションコンサルティングユニットと「セールス（営業）」と「オペレーション（運用）」と二つに組織を分け、それぞれの領域を磨いていくという形に変化をさせていきます。セールス部隊と運用部隊に分けることによって、それぞれの領域の専門性をより高めていけるような、お互いにナレッジを共有できるような形で、強化を図っていきたいという風に思っております。ユニットは分かれるものの、定期的なミーティングは随時実施をしていくことで情報共有を密にしていくということを考えております。

また新設といたしまして、メディアプロデュースユニットという組織を作っております。こちらは「休日いぬ部」「ポケカル」などのBtoCメディアの価値を高めるためのマーケティング政策を強化する意味合いで、新しい組織を作っており、特に集客の強化をしていきたいと思っております。

メディアの強化



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

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

このメディアの強化というところ、売れるメディアを作って収益を上げたいというところがございますが、「休日いぬ部」に関しましては、今期中にサイトリニューアルをしていきたいと思っております。前期3月末にOTA化はスタートはしていますが、より機能を最適化することにも取り組み、結果として直販売を増加させて収益率を改善させていきたいと思っております。

ポケカルに関しましては、サイトUIの改善と現在のメインユーザー層であるシニア層からWebマーケティングの施策を強化することで、若年層のユーザーを取り込んでいきたいと思っております。これまでシニアが中心だったためにあまりWebに力を入れてなかったという過去がございますが、今後らくらく連絡網ユーザーを取り込んでいくと考えると、Webマーケティングの強化は必須と思っております。

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

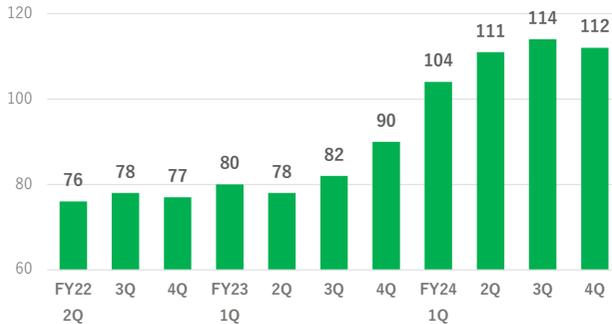
業績ハイライト

2024年3月期取組

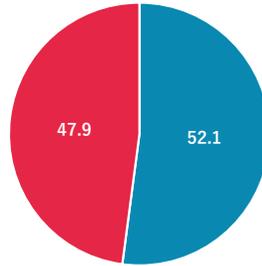
▶ 2025年3月期戦略

業績予想

従業員数



男女比



ポケカルに関しましては、サイトUIの改善と現在のメインユーザー層であるシニア層からWebマーケティングの施策を強化することで、若年層のユーザーを取り込んでいきたいという風に思っております。これまでシニアが中心だったためにあまりWebに力を入れてなかったという過去がございますが、今後らくらく連絡網ユーザーを取り込んでいくと考えると、Webマーケティングの強化は必須と思っております。

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。

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

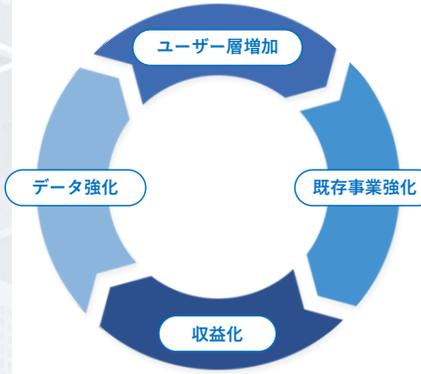
また、フルリモート・フルフレックス制度を導入し、場所や時間にとられない働き方、これを可能にする環境づくりを行っており、現在社員の85%以上が在宅を中心とした業務体制となっております。こういう体制を作るといっただけではなく、人事制度と連動したああことができ初めて成果があるものだと私は考えております。プロセスも重要ですが、結果で評価をするという考え方です。結果を出していただければどこで働いても構わない、という人事制度と連動した働き方の改革になっています。

また、多様な働き方ということで、先ほど女性の従業員の数が増えたという話もそうですが、マネージャーの比率も男女半分半分というような状態になっておりますし、また、育児休暇については男性マネージャーがこの制度を利用するというような実績もございました。他にも年間休日日数130日以上、平均残業時間月19時間となっており、働きやすい職場を推進していくことで、優秀な人材を確保できるような体制をつくっていきたいと考えています。今いる社員の一人一人の最大限の力を発揮できるような環境を整えていき、業績向上につなげていきたいと考えております。

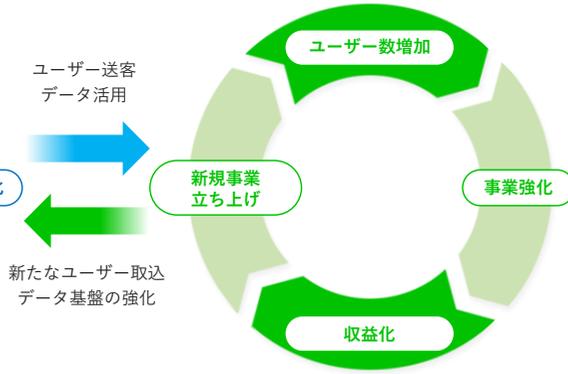
新規事業の基本戦略

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

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

続きまして新規事業の基本戦略でございます。こちらは昨年開示させていただいたものと変更はございません。既存事業での成長サイクル、新規事業の立ち上げのサイクルと、両輪を回していきたいと思っております。

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%

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

2025年3月期の業績予想でございます。

売上高につきましては、40億円、前年同時期比4.8%アップ、営業利益につきましては、4200万円。経常利益につきましては4200万円、当期純利益につきましては5600万円を予想しております。

事業別業績予想

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

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

事業別の業績予想については以下の通りでございます。コミュニケーションデータ事業に関しましては、前期比17.9%。売上6億5900万円、HRデータ事業につきましては前期比+6.4%、26億6900万円。新規事業につきましては、前期比47.9%アップ、6億3900万円、その他3300万円というような形になっております。

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販売のチャンネル開拓
- 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

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

2025年3月期の方針でございます。

コミュニケーションデータ事業につきましては、データの拡充と有効活用というようなことで、「らくらく連絡網+（プラス）」による顧客データ拡充のための機能追加投資、「pinpoint」の連携データの拡充、代理店戦略の強化をしていきたいという風に思っております。

HRデータ事業につきましては、営業力強化による売上拡大ということで、特に新卒領域の強化、組織編成の変更によって既存顧客の取引継続率を維持しながら、大手メディアとの連携によって収益化を図っていきたいと考えております。

新規事業につきましては、代理店とメディアの強化というようなことでございまして、Web3のチャンネル開拓、DEA社との商品開発や各種提携の強化、ペット事業の収益をアップさせる、また、BtoCメディアの集客アップに注力をしていきたいと思っております。

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。

業績ハイライト

2024年3月期取組

2025年3月期戦略

業績予想

以上、2024年3月期決算についてお話をさせていただきました。ご視聴誠にありがとうございました。今後ともよろしくお願い致します。