

2024年5月28日

株式会社イオレ
代表取締役社長 冨塚 優
(コード番号：2334)

2024年3月期 決算説明会 質疑応答について

当社は、下記の通り、機関投資家・アナリスト向けに2024年3月期 決算説明会を開催いたしました。当日の質疑応答をご参照ください。

記

- 開催日時 2024年5月22日（水）15時30分～16時10分
- 開催方法 オンライン配信（質疑応答含む）
- 対象 機関投資家、アナリスト、報道関係者
- 説明者 代表取締役社長 冨塚 優
- 質疑応答 次ページ以降の「機関投資家向け決算説明会質疑応答」をご参照ください。

以上

本件に関するお問い合わせ

株式会社イオレ アドミ U

Mail : ir-enquiry@eole.co.jp

機関投資家向け決算説明会 質疑応答

- ① 通期決算が増収減益となった要因として三つ挙げられていましたが、それぞれがどのように業績に影響を与えたのか、業績予想の変更への影響も踏まえて教えてください。

冨塚：通期決算は、売上は2億5,339万円の増収、経常利益は1,047万円の減益で着地をしております。大きい要因となっているのは、何度もお伝えをしている部分ではございますが、大口のお客様の取引が減ったことによるものです。これを要因といたしまして、3クォーターの時点で業績予測の変更をさせていただきました。HRデータ事業は粗利率は低いのですが、金額的にかなり大きな数字でございましたので、業績に大きな影響が出ることとなりました。

減益に関するその他の要因といたしましては、新規事業への投資や人の採用という部分もございます。こちらに関しましては、前々期の4Qに大きなお取引をいただき、前期1Qの流れで推移をしていくという状況が見えたものでございますので、採用を強化していく計画をしてまいりました。その結果、7月入社、9月入社で、中途採用、かなりの数の方にご入社いただきましたので、そちらの人件費、採用費が反映されている状況でございます。しかし下期に関しましては、こちらのクライアント様のご発注が少し雲がかかってきたという部分も踏まえまして採用をストップ。その他の投資に関しても抑えて推移をしていっているということでございます。人件費につきましては、変動費ではなくて固定費的な性質でございますので、機動的に減らすことはできないということで、昨年、一昨年に比べ1億9,000万円ほど増えております。また、開発費につきましても同様に9,000万円ほど増えております。その他、採用についての紹介フィーもかかっているということがありまして、完全にコントロールすることが難しかった状態であり、その分が減益に重なったということでございます。投資や人件費を当初計画していたものより下げることにしましては、今後も継続して行っていくつもりでございまして、利益に影響のない範囲で納めていくという方向で現状は考えております。

大口顧客の影響で2023年3月期の上方修正や、今回の下方修正などが入りましたが、こちらの案件がイレギュラーなものであるというふうに思っており、今期以降はこちらを除いた部分で安定的な成長曲線を描いていきたいと思っている次第でございます。

- ② HRデータ事業は、期初予想からマイナス10億円程度の着地となっておりますが、この数値の変化はその大口案件一つのみによるものなのでしょうか。また、今期の業績予想においてはその案件はどの程度見込んでいますか。

冨塚： 大口案件につきましては、その通りでございますとお答えするのが良いかと思えます。変更前の期初業績予想から下回った部分は、HR データ事業のみでございます。期初の業績予想の数字との差異で申し上げますと、コミュニケーションデータ事業、こちらはプラス 400 万、HR データ事業に関しましてはマイナス 10 億 3,400 万円、新規事業につきましてはプラスの 6,400 万という形で着地をしております。HR データ事業が 10 億以上下がっているということでございますけれども、最も大きい要因は、先ほど申し上げた通りの大口顧客で見積もっていた予算、こちらが費消できなかったということが要因でございます。しかしながら、数字といたしましては 10 億以上という部分もあったものの、既存のクライアントさんのアップセルやフォローの中から、新しいお客様をご紹介していただいたこともあって、結果として HR データ事業は前期比ではプラスという形で着地をしております。

続きまして、今期の業績予想においてはその案件をどの程度見込んでいるか、ということでございますが、こちらは今期に関しては見込んでおりません。堅実に売上を積み上げていく形で予想を見積もっております。また、今期新たな組織体制をつくって、新規のクライアントの獲得に向けて、営業力の強化をしております。具体的な話について現時点でお話しできることは限られてしまうわけでございますが、下期に向けて色々な検討を進めている最中でございます。お知らせできるタイミングになりましたら、こちらは開示させていただきます。

③ 中期経営計画の進捗について教えてください。

冨塚： 中期経営計画につきましては、前期初めて 3 カ年計画を発表させていただいたわけですが、初年度の大口顧客の取り込みがうまくいかなかったということ踏まえ、計画自体の見直しを行っております。

外部市場環境や新規事業の今期の伸びによって 2 年後の数値は大きく増減すると判断しているため、変わらず幅を持たせたままで公表させていただいている中で申し上げれば、売上につきましては、レンジの下値を 10 億、上値は 17 億程度下げさせていただいております。利益につきましてはレンジの上下とも 1 億円下げているという形になっております。

繰り返しになりますが、こちらは HR データの大口案件によるマイナスの影響が主な要因ということでございまして、当初の 3 カ年計画策定時点ではさらなる成長を見込んでいたところでございますが、こちらはあまりストレッチをしすぎないというところも鑑み、売上の上限、下限について見直すことにいたしました。また、売上への影響も加味いたしまして、利益の目標にも反映しております。以上、お答え申し上げます。

④ Indeed PLUS に関しての連携の進捗について、また、HR アドプラットフォームへどういった影響が出るかについて教えてください。

冨塚：こちらでございますが、今期中にジョブオレとの連携を予定しております。HR アドプラットフォームと合わせて、二つの求人プラットフォームと連携する ATS としてユーザーの拡大を図っていきたいと考えております。

HR アドプラットフォームはこれまでも代理店強化を進めてきており、掲載メディアや企業への導入によるサービス拡大を目指してまいりました。求人メディアと企業をマッチングするといった、これまでになかった求人広告プラットフォームであるという特徴が強みになっていたわけですが、一方で、前例のないサービスであることから、求人メディアや企業さんへの導入におけるハードルは一定高い部分というのはあったことは否めないと思っております。しかしながら今回、リクルート社がこの Indeed PLUS というサービスを展開していくにあたりまして、われわれからしますと、この HR アドプラットフォームと非常に類似をした仕組みを基にしたプラットフォームサービスという形になってくるものですから、求人業界において、HR アドプラットフォームと同様の仕組みの認知というのは、もう既に高まってきていると思っております。この認知度の向上によって、求人メディアや企業の導入におけるハードルはかなり下がっているなどと思っておりますし、非常に営業が行いやすくなってきているという実感も感じております。

リクルートメディアを販売していた代理店様からすると、今回の施策は会社としては厳しい施策である部分もある中で、新たなサービスである Indeed PLUS を売るためにかなり勉強をされているわけですが、その中で HR アドプラットフォームの話をさせていただくと、「そういうサービスだったんだ」と非常に理解をしていただいて。HR メディアの売上の減った分をこちらでも一つカバーをしていただくようなことで、セットで提案をしていただくといいという形での導入を今、強く進めている最中でございます。ということなので、弊社にとってはプラスになる状況であるという認識をしております。

⑤ 無形固定資産のソフトウェア、ソフトウェア仮勘定と投資その他資産が増加していますが、こちらはこういった行動によるものでしょうか。

貞方：ソフトウェアとソフトウェア仮勘定につきましては、最も大きいのはソフトウェアのところ、今、新規事業の施策の中で3カ年計画でも書かせていただいております通り、「らくらく連絡網+(プラス)」で、データベースを拡張するための投資を進めていくところを主軸に書かせていた

だいております。このソフトウェアの仕掛分というのがソフトウェア仮勘定に乗っているという形でございます。自社データベースの強化というところを書かせていただいております、このらくらく連絡網の機能強化部分につきまして、資産計上の前の段階で仮勘定として、今開発中のものに乗っているという形です。資産に計上されている部分としましては、今の「らくらく連絡網+(プラス)」の中で一部リリースしているものが、Android アプリ、iPhone アプリと Web 版が、既に完成してリリースされており、こちらの部分がソフトウェアのところの大半になります。残り、比率的には2～3割ぐらいが、ペット事業の「Perrole」と「休日いぬ部」であり、そのうち「Perrole」が自社媒体として開発してきているものになります。こちらの開発に既にかかった費用がソフトウェアとして計上されている形です。

ソフトウェアは、主に大体7割ぐらいがらくらく連絡網、3割ぐらいがペットという形になっており、ソフトウェア仮については、比率的にはこれにプラスして「ポケカル」の機能追加が一部入って、6:3:1程度の比率で1割旅行事業の費用が入っております。

⑥ 中間期は赤字が続いておりますが、24年9月期は黒字化の見通しはありますでしょうか。

冨塚：弊社の売上に関しまして、HRデータ事業は求人の中でも、12月末から3月末にかけての需要が高く、その期間の間で、業績の予測を鑑みながら採用の計画や実行、予算の投資額を決定する企業様が多くなります。よって、転職者並びに新卒の採用のマーケットは、どうしても4Qに集中する傾向がございます。加えて、Web3事業につきましても、各企業様が決算の数字を見ながら、新しい商品の購入をしていくという企業様が多いものですから、いずれにいたしましても、この3Qから4Qにかけて、下半期の売上の比重が高くなってまいります。販管費等は人件費含めて一定のコストがかかるという中で言えば、どうしてもこの上期が利益的には厳しい状態になっております。

これは当社事業における構造的な問題でございますので、今後、「ポケカル」や「休日いぬ部」などの新しい事業によって標準化していきたいという思いがあります。ただし、旅行に関しましても、実は一番収益が伸びるのが3月末の時期となっております。桜のツアーが、ポケカルのツアーの中では最も売れ行きが良い商品でございますので、こちらもどうしても4Qに集中してしまうという実態がございます。この点に関しましては、ご理解をいただければなと思っております。

⑦ 2021年からの成長角度が凄まじい中、ガイダンスとしても35億と角度がついていることに投資家として期待して御社に投資されていた方が多いと思います。今期ある程度フラットになっ

てしまう部分について、保守的に見てらっしゃる部分はあるのかと思っておりますが、この成長軌道の角度が緩やかになるにしても、改めて角度のついた成長が取り戻せる可能性があるのかをお聞きしたいです。

冨塚：ありがとうございます。強気の発言をしたい気持ちと、一方で現状を鑑みたときに、確実にではないことを申し上げにくい思いの中で、今いるんですが。前々期の終わりから角度がついた要因が、1社の大口のお客様にご発注いただいたことによるものであるため、お客様が抜けた瞬間に今のような数字になってしまうというところが、現在の規模ですと如実に表れてしまうことを痛感しております。

こういった事態を防ぐため、HRデータ事業に関しては、1社偏重な状態をつくるよりも取引顧客数を増やしていこうということを前期4Qから掲げておりました。今期営業のフォーメーションも変え、クライアントの金額だけでなく、取引の社数を増やし、1社が大きなウエイトを占める形にならない成長をしていこうと考えているのがまず1つ目です。

もう一つは、先ほど4番目のご質問のところでお答えいたしました。HRアドプラットフォームに関しての成長です。今までとは違った非連続的な成長をさせることができないかということ。現在、考えております。内容といたしましては、Indeed PLUSが、否が応なく各代理店がこちらに取り組んでいかなければならなくなる中で、弊社のHRアドプラットフォームが、ほぼ同じような仕組みというところで、セットで販売を仕掛けていきたいというお声をいただいております。弊社としても今期新たに新設した代理店販売グループのほうでそういう仕掛けをして推進していきますので、現在の計画値といたしましては、一定ここはいけるであろうという堅実な数字のところから、若干アスピレーション的なところも入れております。あまり過度な期待をさせてしまって、結果としてそこが届かないという状態をつくらぬような形で計画を立てている部分はございますので、そちらはご理解をいただきたく思っております。

⑧ 重ねてになりますが、この大口のお客様が再度顧客化される可能性はないのでしょうか。

冨塚：こちらに関しては詳細に申し上げられない部分もございますが、例えば、「効果がなかなか上がらない」といったような弊社側の課題で何とかできるお話であれば、クライアント様とのやり取りの中で改善していくことは可能だと思うのですが、そういった理由ではなく…というようなお話をいただいておりますので、同じところでは難しいと考えております。ですので、新規の開拓をしていく必要があると思っております。

- ⑨ 中期経営計画のトーンダウンについて、今期から来期に向け達成するための必要な投資は、今期人材にされていると思いますが、その他に何か必要な打ち手を考えている部分があれば教えてください。

冨塚：投資につきましては、新規事業、なかでもペット事業にどこまで投資をするのかを、プラン A、B、C、D といった業績の状況に合わせて新しいことにチャレンジすることを考えておりましたが、なかなかそちらが難しいだろうというところが現状です。新しく美容の方面のメディア立ち上げを検討するといったことをいくつか考えておりましたが、そちらは少し我慢をして、それよりも大口の顧客がなくなった HR 領域において、クライアント様の課題を解決するために弊社でできることがもっとあるだろうというのを、私も現場に今入っておる中で感じている部分がございます。

そういった部分の投資というと、やはり人です。営業するにあたっては、人員の数、それから質の部分を考えないと、お客様の数を増やすということも難しい部分もありますので、まずはここに注力しております。その他の投資については、この上期の進捗状況を見ながら、新しいものに関してはしていこうと思っております。

以上