



2024年度3月期

決算補足説明資料

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14日

目次

- I / 会社概要
- II / 業績ハイライト
- III / 2024年3月期戦略進捗
- IV / 各事業の概況
- V / 2025年3月期戦略
- VI / 業績予想

- VII / Appendix



| | 会社概要

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。

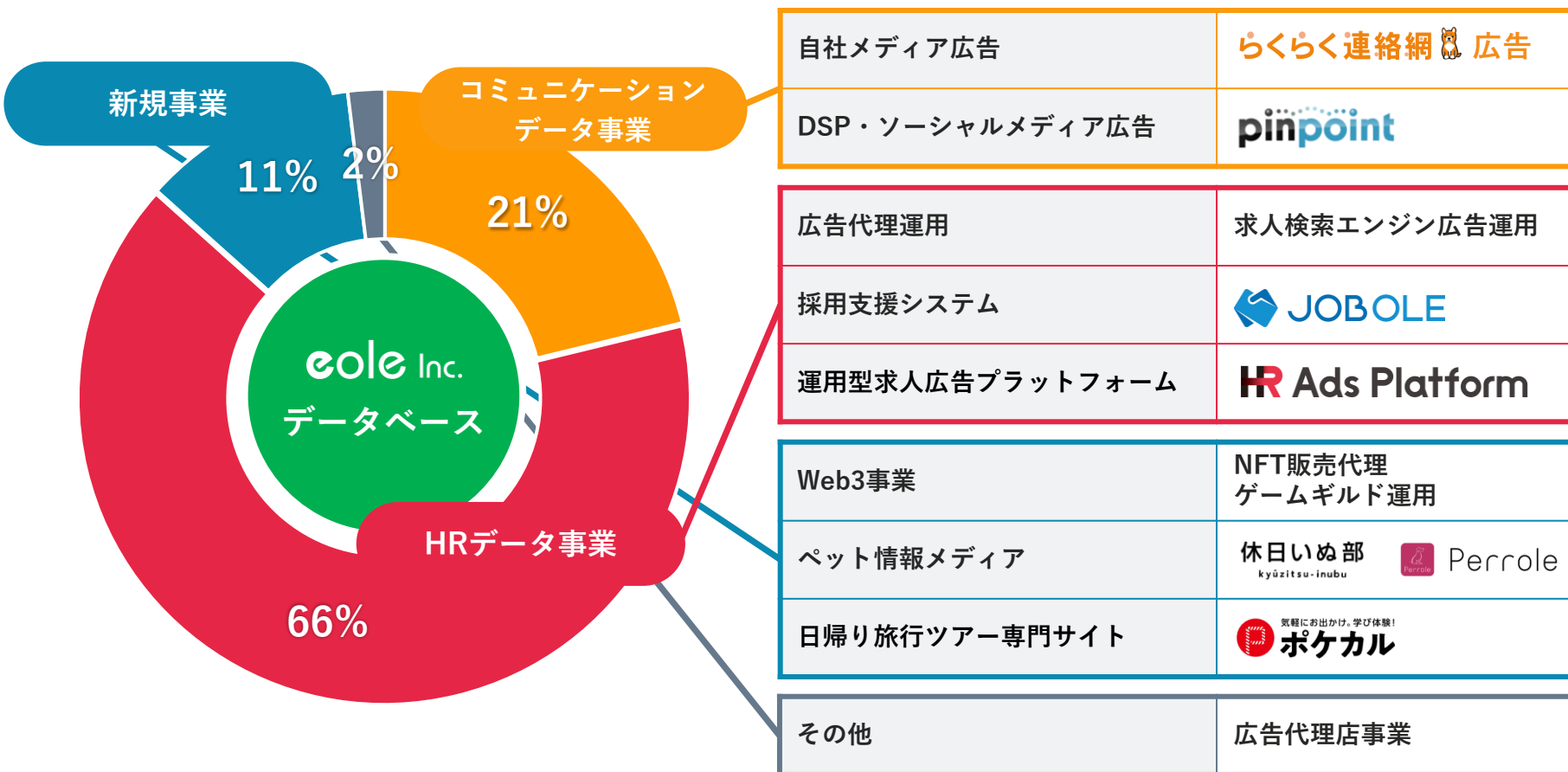
デジタルメディアを通して世の中を応援し、社会に貢献していきます。

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">・ 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）・ 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・ セールスプロモーション事業・ 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・ Web3事業（NFT販売代理、ギルド運営）・ ペット総合情報サービスの提供（「休日いぬ部」、「Perrole」の運営）・ 旅行事業（「ポケカル」の運営）
			取引銀行	みずほ銀行 三井住友銀行

事業内容

「らくらく連絡網」が保持する約00万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セグメントで構成



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 

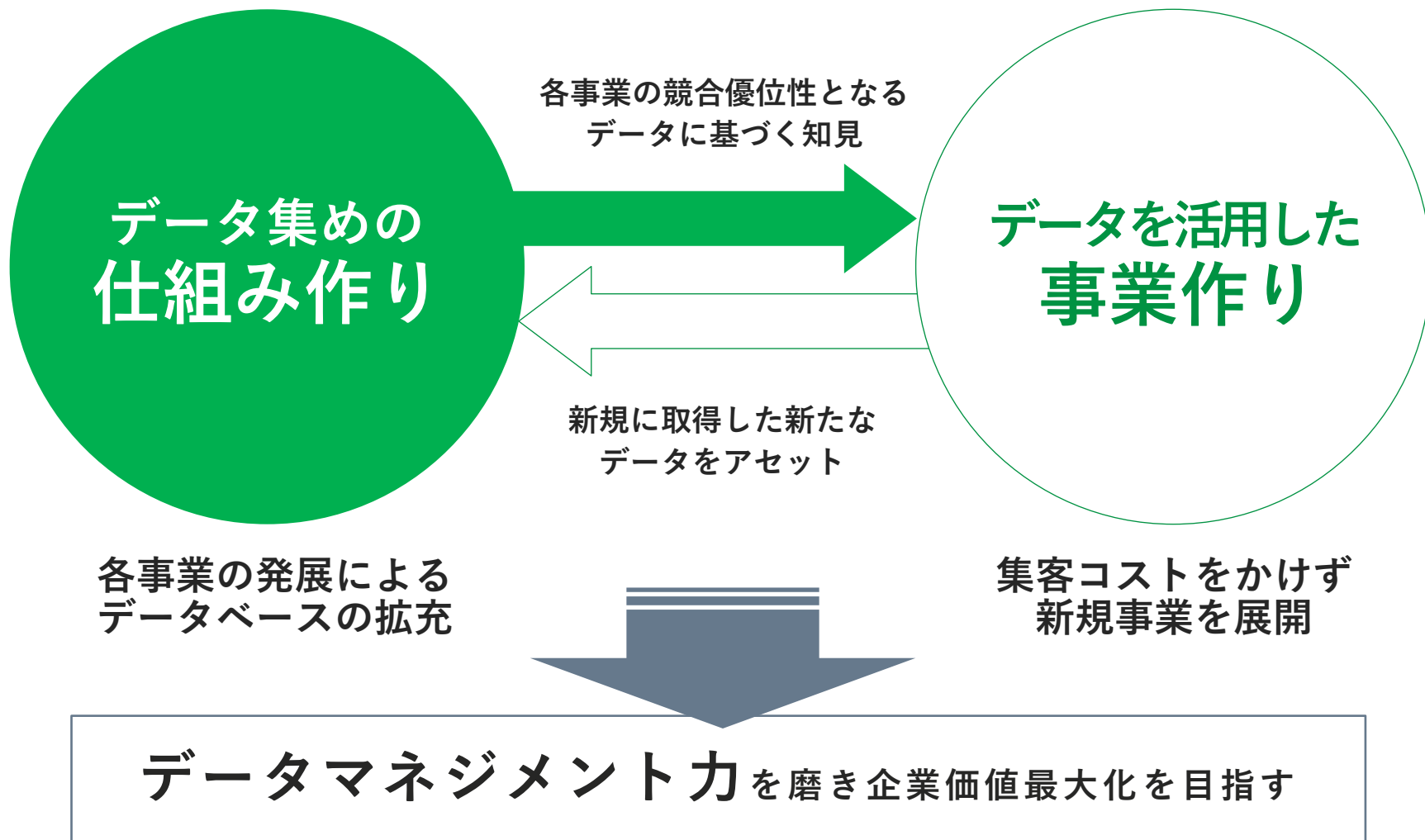


データ集めの 仕組み作り

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・約700万人のユーザーデータを獲得



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>らくらく連絡網広告 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>pinpoint らくらく連絡網1stパーティデータを活用し、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"> 立ち上げ・再投資フェーズ 収益化・利益化にむけて先行投資を行っている段階またはさらなる成長にむけて再投資を行っている段階 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 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 	<p>HRアドプラットフォーム メディア・ATSとの連携先拡張、代理店販売の強化</p>	<p>求人広告運用 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>
新規事業	<p>販促領域の新規事業 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>Web3事業 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>ジョブオレ 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>
	<p>休日いぬ部・Perrole 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>ポケカル 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>	

An isometric illustration of a cityscape with various skyscrapers. The buildings are rendered in shades of light gray and white. Overlaid on the city are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a gear, a globe, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to different buildings, suggesting a network or data flow. The overall style is clean and modern, with a focus on technology and urban infrastructure.

|| 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

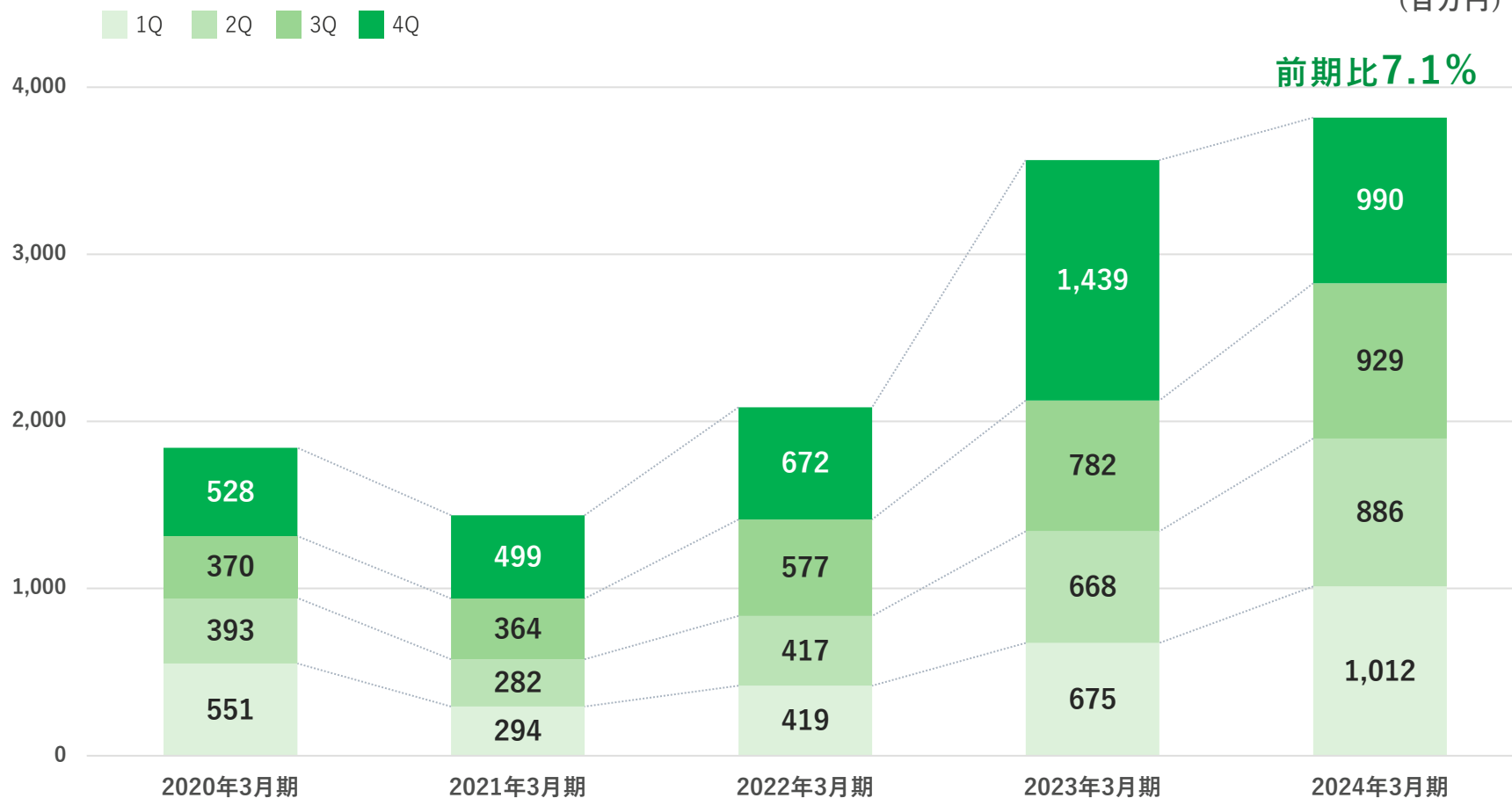
(百万円)

	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

(百万円)



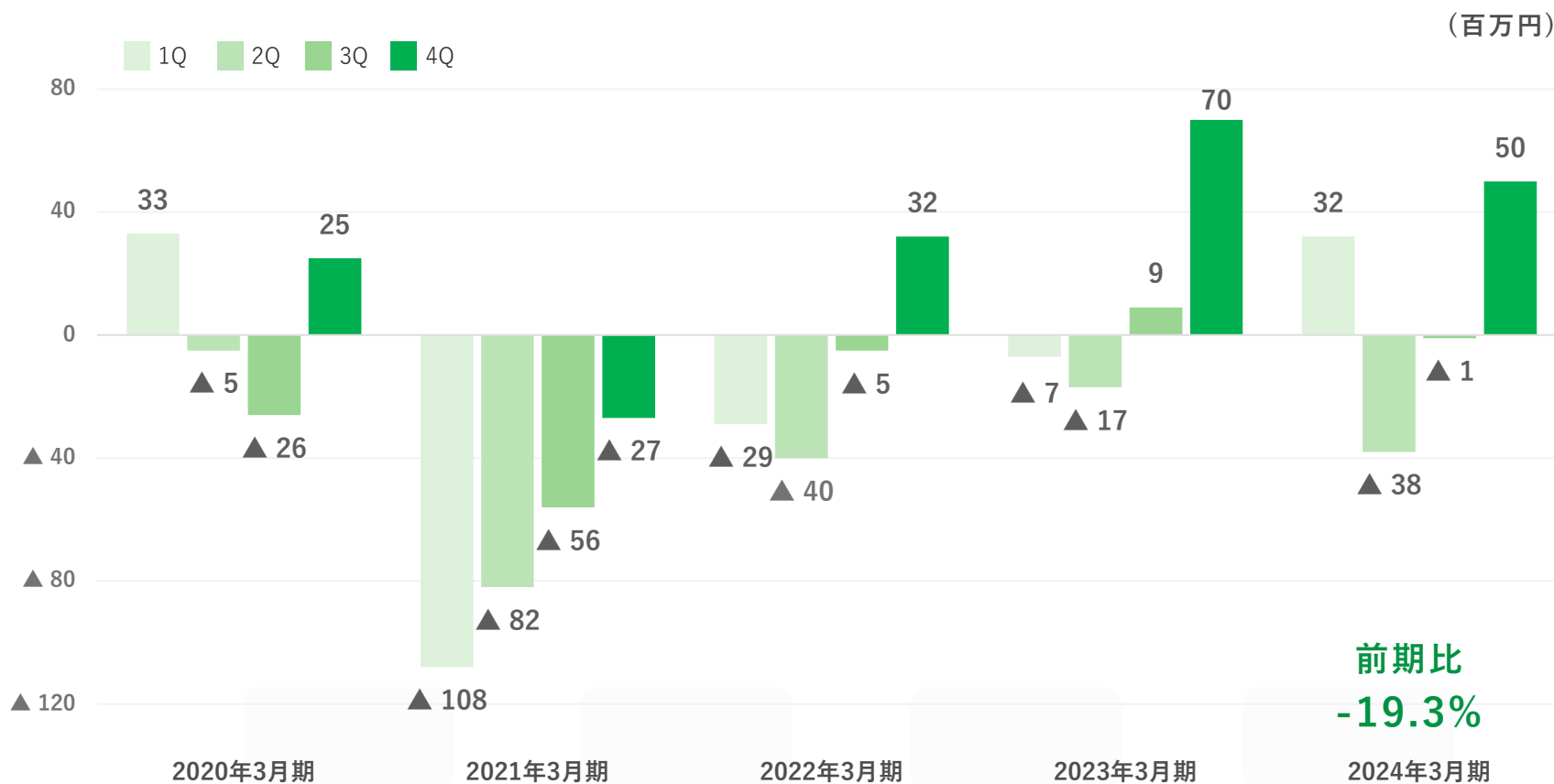
補足

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

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



経常損益
推移

2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
26	△274	△40	54	43

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イ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

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

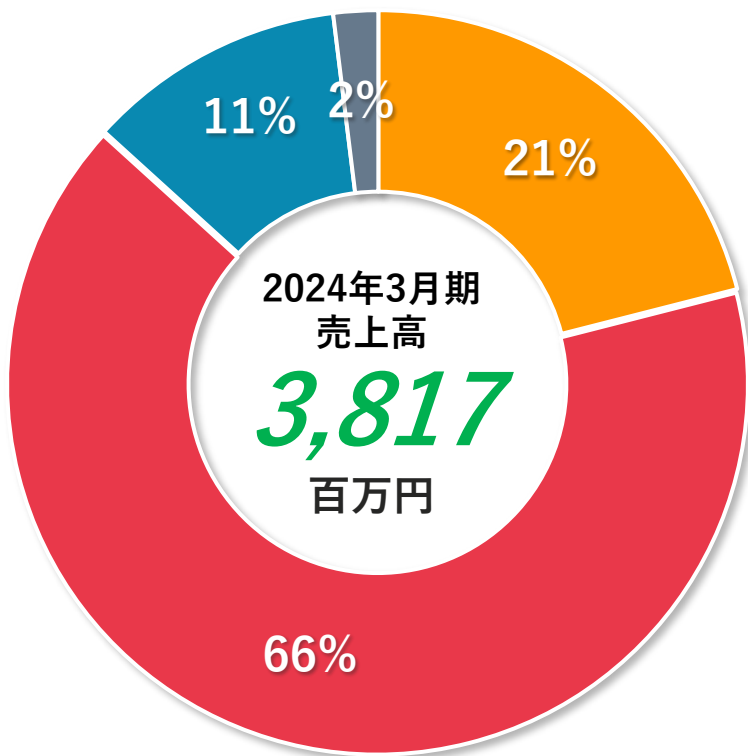
売上 **2,508** 百万円
(前期比 +0.6%)

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%)



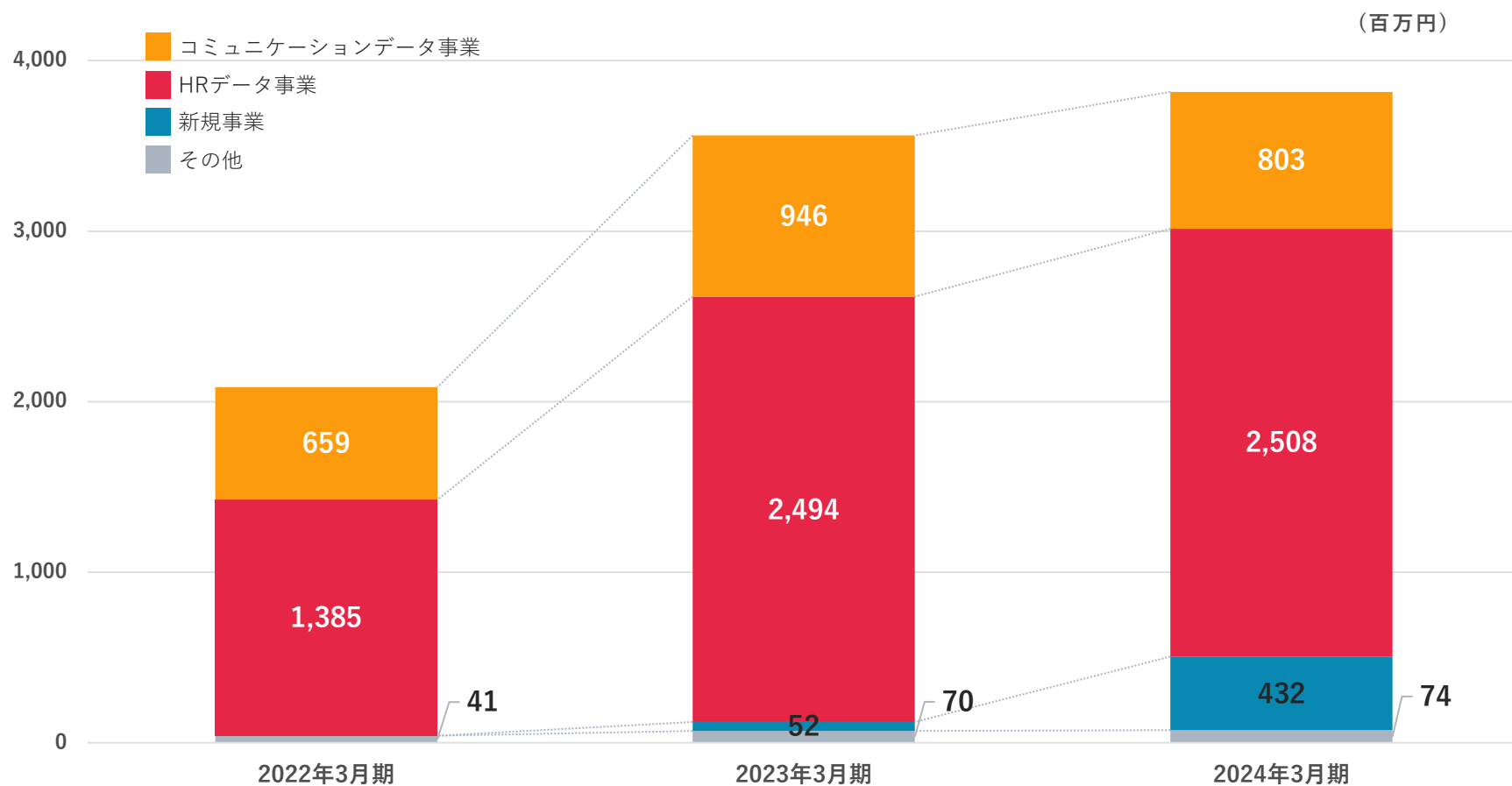
- コミュニケーションデータ事業は15.1%の減収
期初計画通りに売上・利益を確保
- HRデータ事業は前期比から増収
大口案件の予算減少により期初計画は下回った
- 新規事業は前期比から大幅に増収
事業開始から約1年で売上構成比の11%を占める
主に代理店によるNFT販売代理が好調

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

事業別売上推移

- HRデータ事業は過去最高売上高を更新



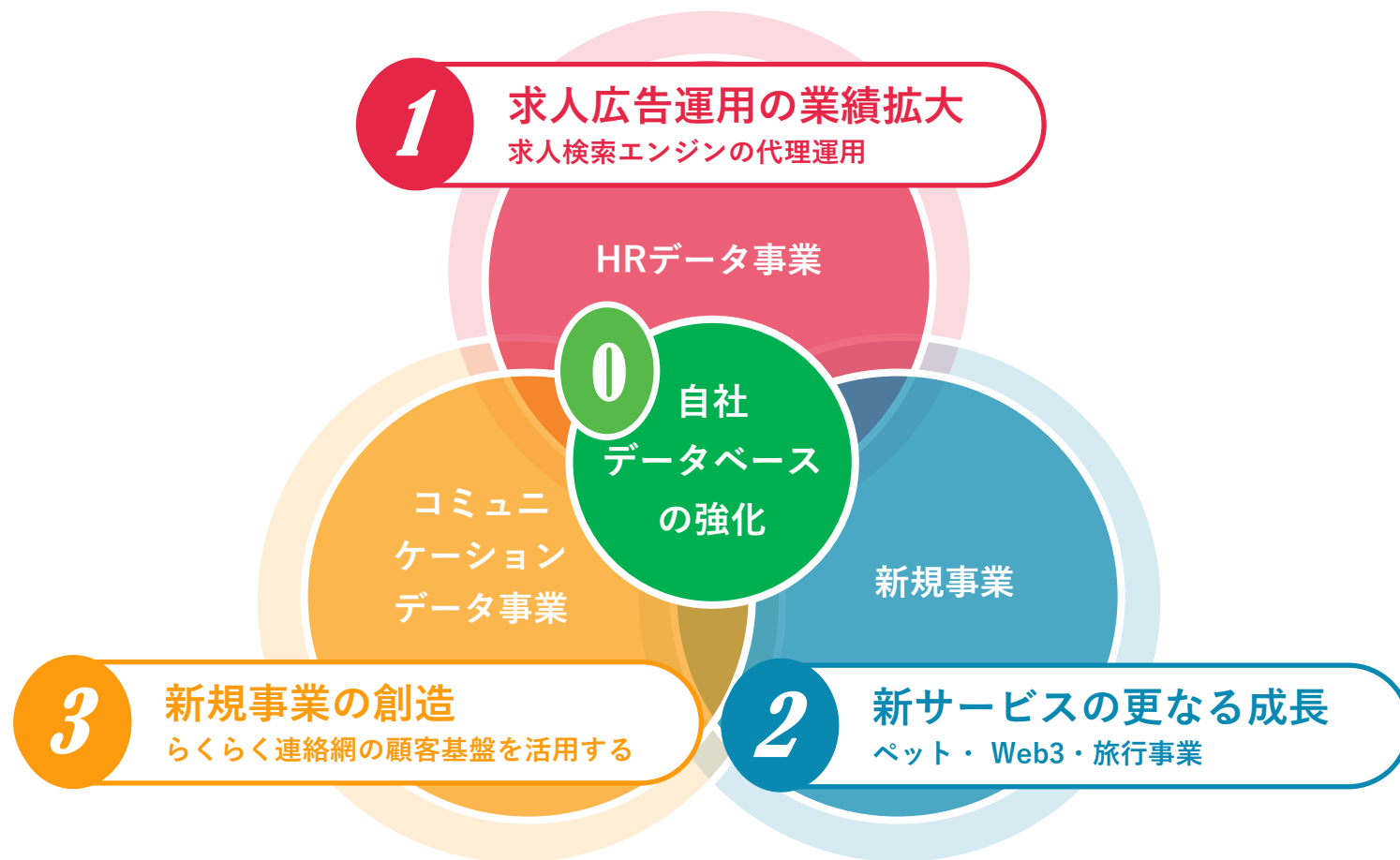
An isometric illustration of a cityscape with various skyscrapers. The buildings are rendered in shades of light green and white. Overlaid on the city are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a globe, a padlock, gears, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a networked or data-driven urban environment.

III

2024年3月期戰略進捗

2024年3月期戦略

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 自社データベースの強化

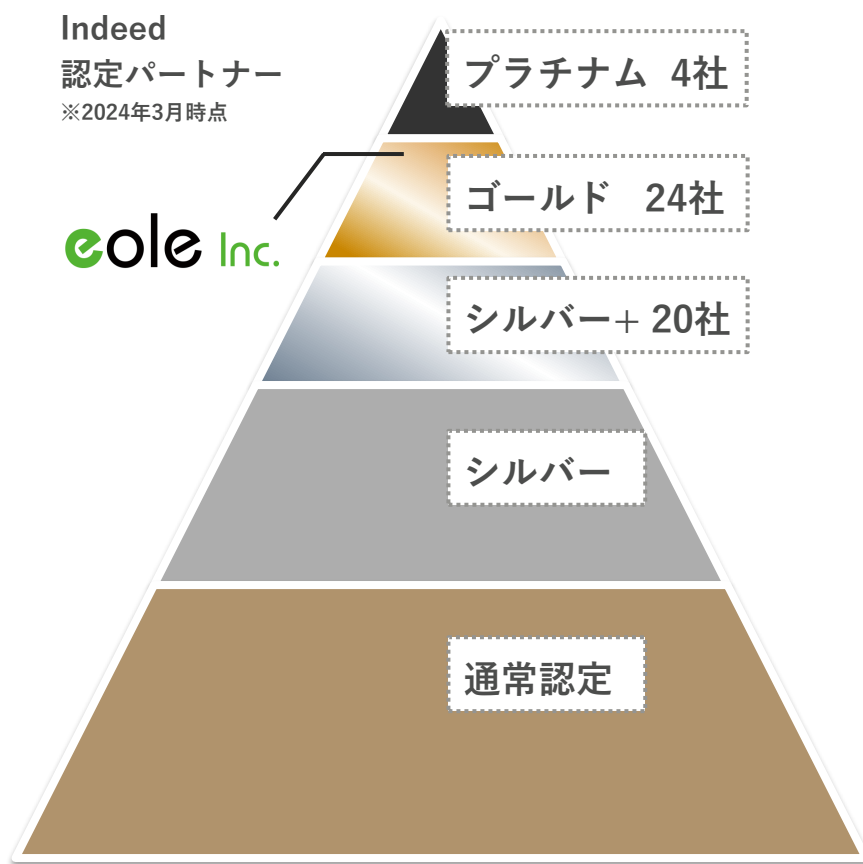
- 2023年11月 「らくらく連絡網+（プラス）」 Androidアプリをリリース
 - 2024年3月 「らくらく連絡網」 から会員移行キャンペーンを開始
- 今後も「らくらく連絡網」の後継版として機能を追加、移行キャンペーンを実施予定
会員基盤の共通化・行動履歴データ蓄積により、プラットフォームの価値を高め新たなマネタイズに繋げる。データの質向上によるデータ拡充を図る



※今後リリース検討中の機能

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。



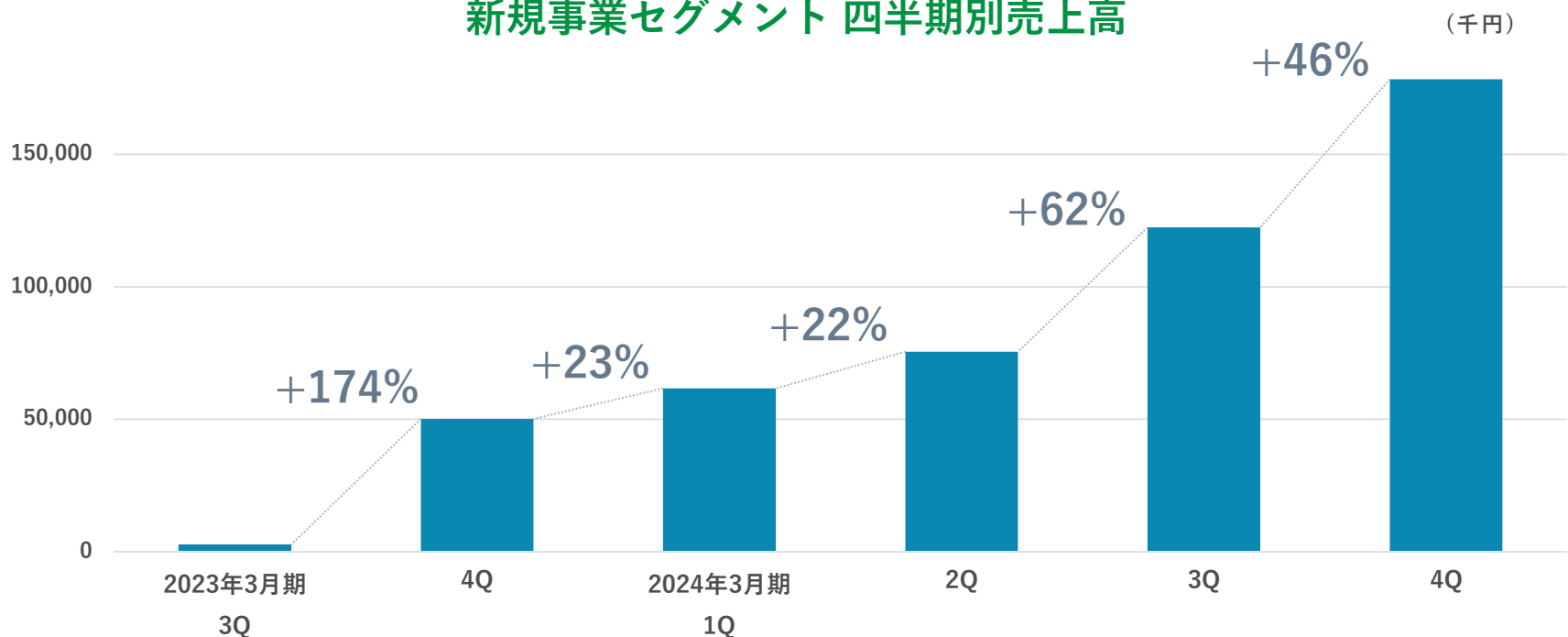
2018	Indeed 認定パートナー制度開始 シルバーパートナーとして認定
2019	
2020	上期総合売上賞シルバーカテゴリ 1位
2021	上期総合売上賞シルバーカテゴリ 1位 上期ベストグロース賞売上部門シルバーカテ ゴリ 1位 ゴールドパートナー認定
2022	
2023	上期総合売上賞 ゴールドカテゴリ 1位 上期ベストグロース賞売上部門ゴールドカテ ゴリ 1位

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

新規事業セグメント 四半期別売上高



補足

ペット事業・Web3事業に参入
ゲームギルド運営事業を開始

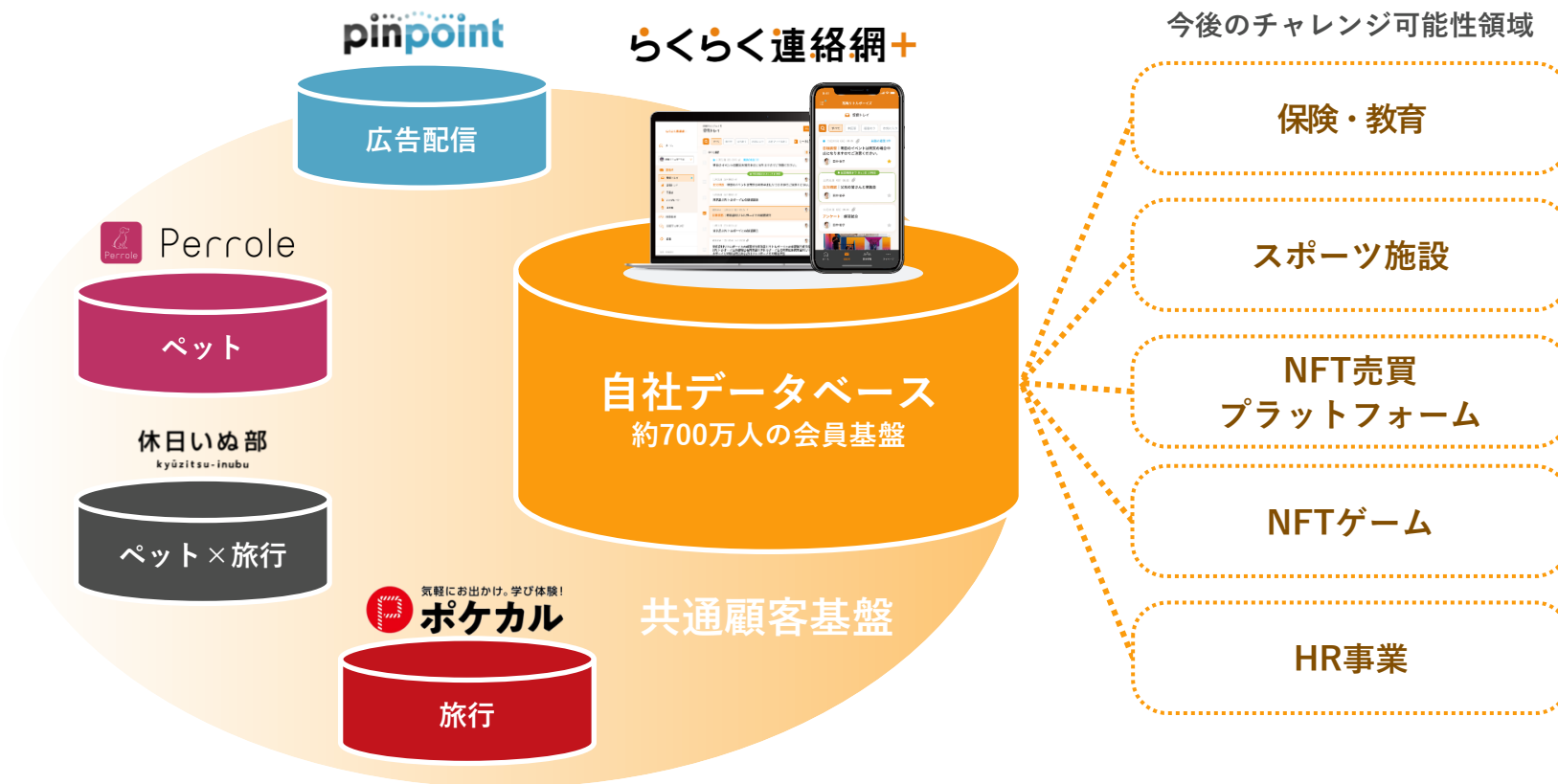
「休日いぬ部」事業譲受
「perrole」リリース
「ポケカル」事業譲受

旅行業免許取得

「Answer to Earn」サービス開始
「休日いぬ部」OTA開始

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

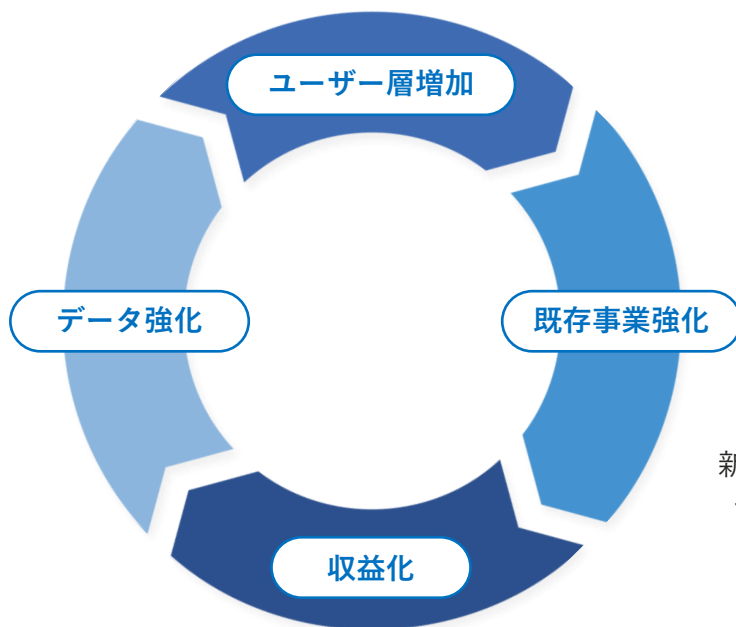


新規事業の基本戦略

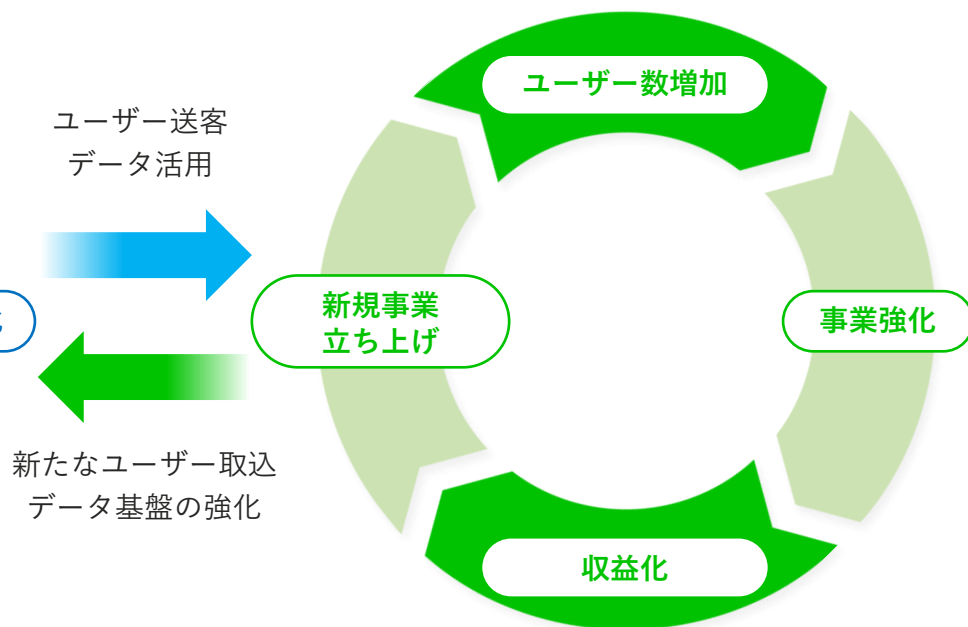
既存事業の強みが生きる領域で新規事業を展開し、早期成長を狙う

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

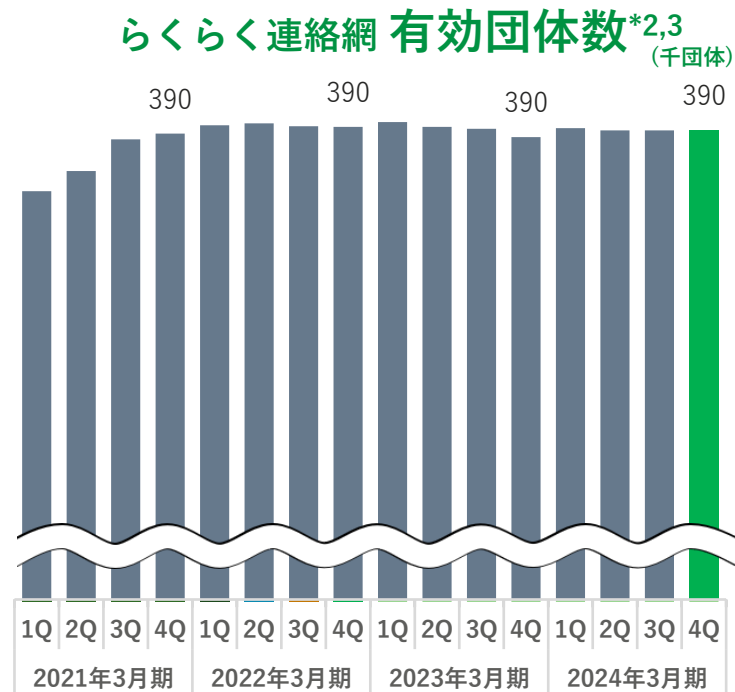
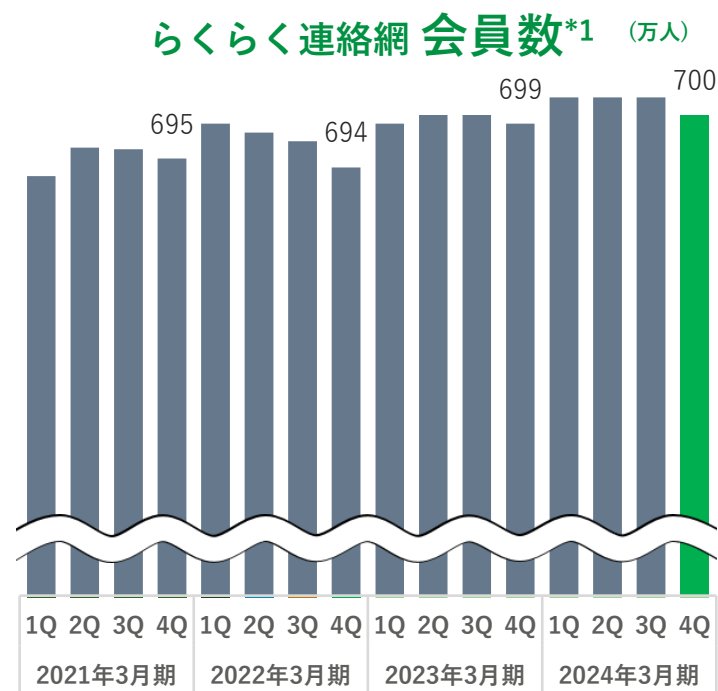
新たなユーザー取込
データ基盤の強化

The background features a light green, isometric cityscape with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a globe, a padlock, gears, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a networked or data-driven urban environment.

IV | 各事業の概況

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。

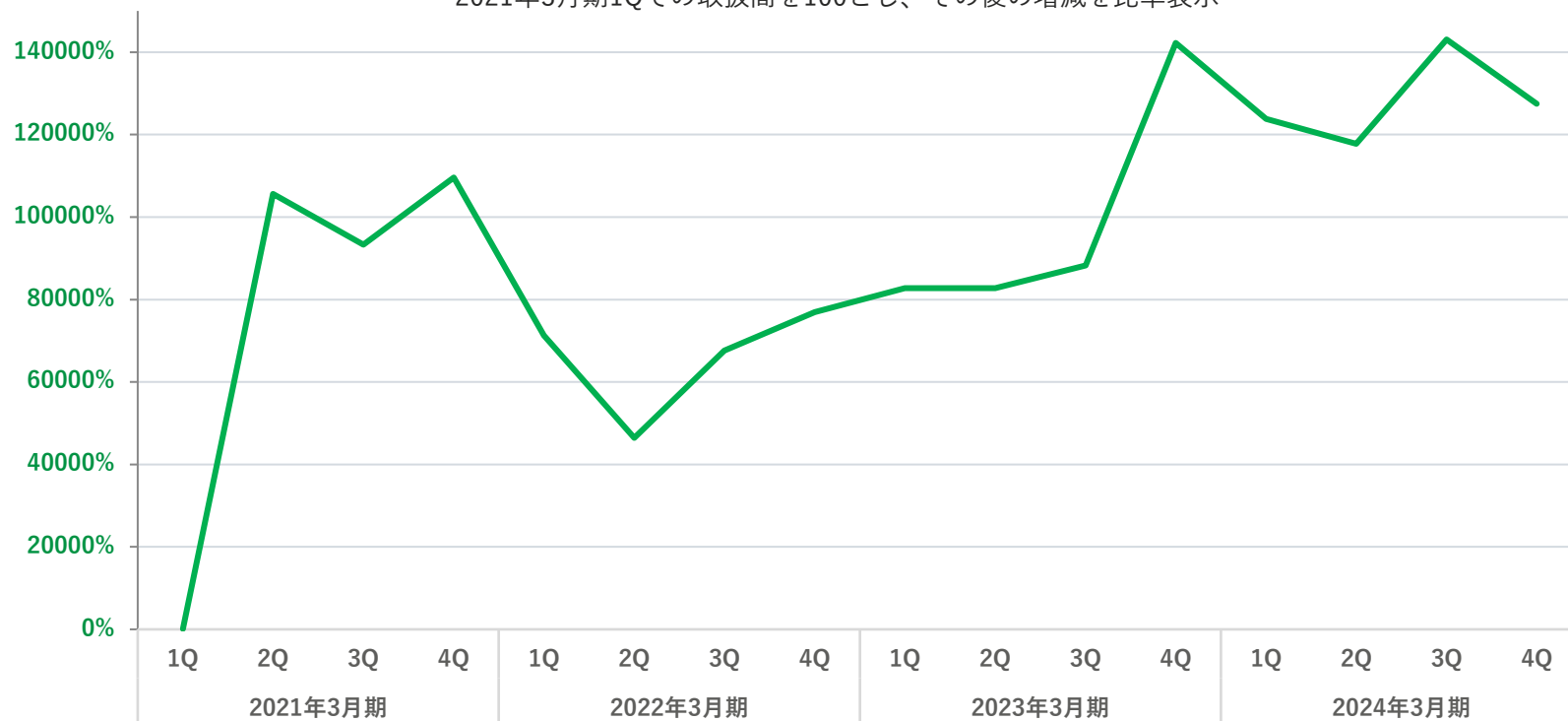
pinpointの取扱高推移

前年同期比は+18.5%と前年度より増加

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



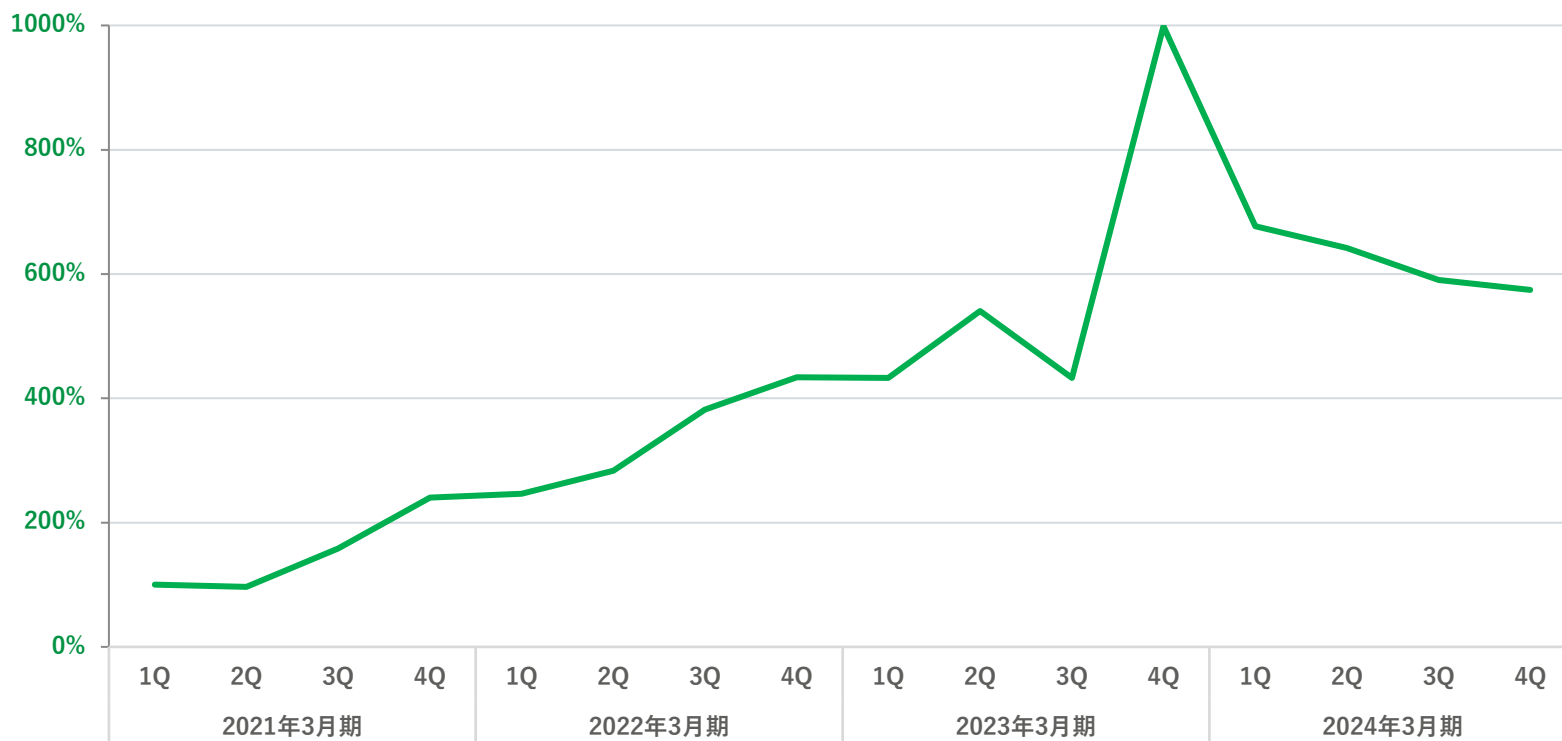
求人検索エンジンの取扱高推移

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

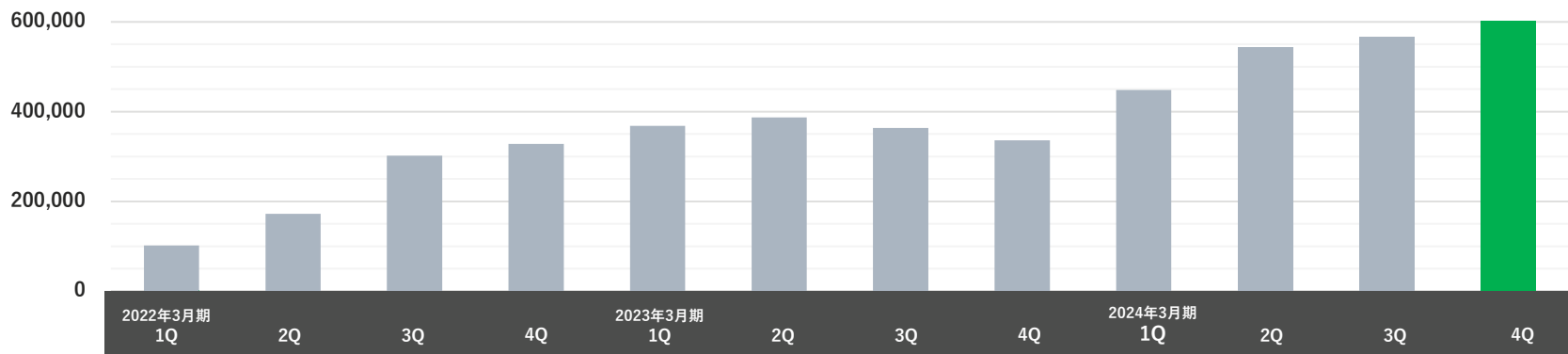


ジョブオレの求人原稿数の推移

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

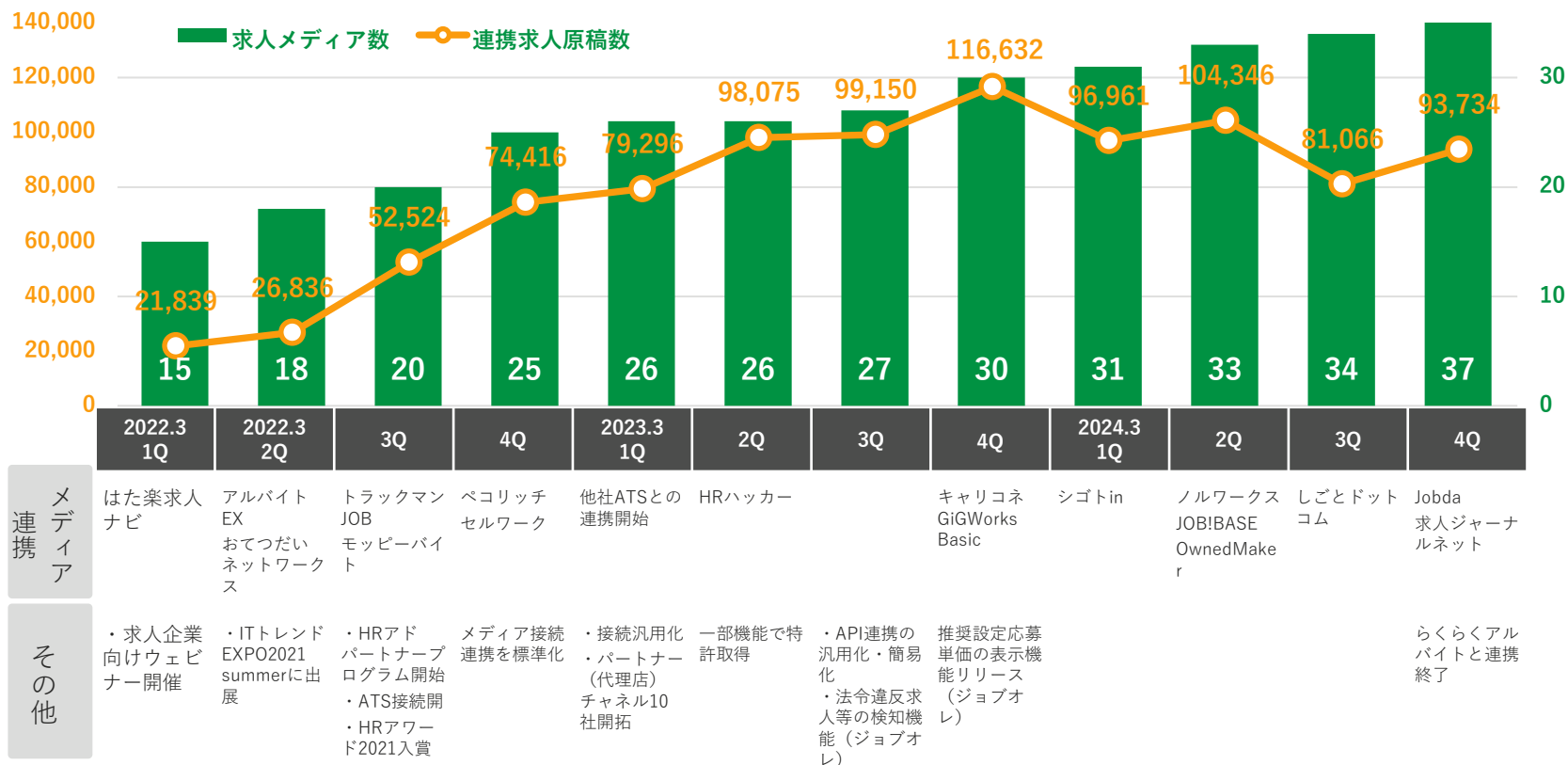
- ・ HRAds自社運用用の機能追加
 - ・メッセージ機能のセキュリティ向上
 - ・ログイン画面・応募者画面の操作性向上
- ・ 代行編集機能1.0リリース
 - ・ google for jobs 連携機能改良
- Indeed Inter view機能実装
- ・ 処理速度と消費メモリの改善
 - ・ HRAds関連開発
 - ・ CSV原稿取り込み機能を利用した原稿削除機能リリース
- ・ レスポンス改善
 - ・ スタンバイ応募増施策対応
 - ・ 法律改正対応原稿開始日の項目追加、注意文言の追加
- ・ UI改善
 - ・ NG文言表記求人自動検知・非掲載システム構築
 - ・ 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

The background features an isometric illustration of a city with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a smart city or digital infrastructure theme.

VI | 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%

セグメント別業績予想

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

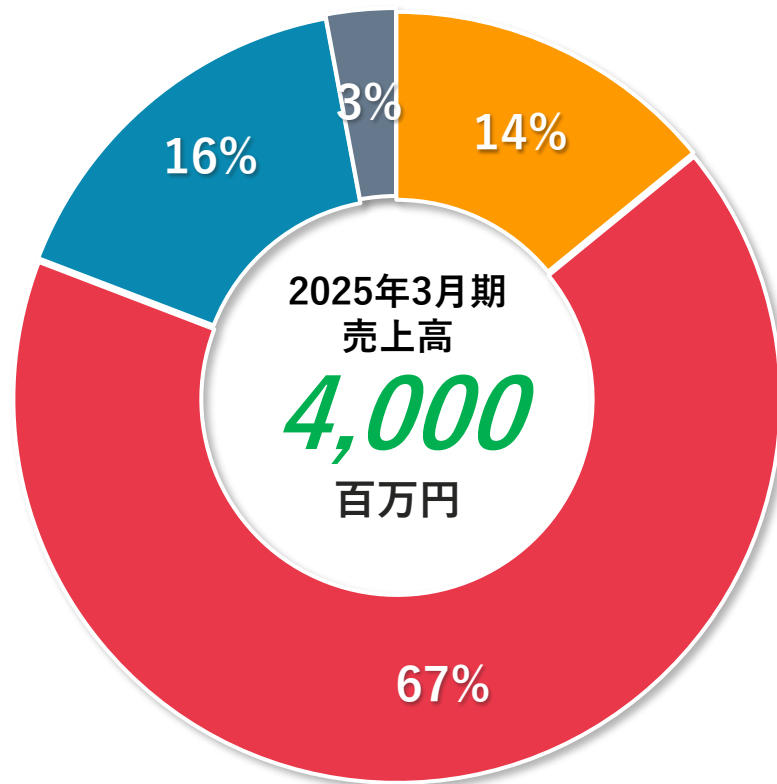
売上 **2,669** 百万円
(前期比 +6.4%)

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

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>マーケット環境：インターネット広告市場は堅調に推移 らくらく連絡網：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 pinpoint：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 新規事業：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>マーケット環境：採用環境は堅調に推移 ジョブオレ：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 HR Ads Platform：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 求人検索エンジン：、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>マーケット環境：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 Web3事業：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。 ペット事業：「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。 旅行事業：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 人件費：継続成長に向けた採用強化に伴う人件費増加 その他：新規事業の認知度向上のための広告宣伝費増加</p>

The background features a light green, isometric cityscape with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these elements, suggesting a network or data flow. A solid green horizontal bar is positioned on the right side of the image, containing the page number and title.

V

2025年3月期戦略

2025年3月期戦略

1

組織再編

2

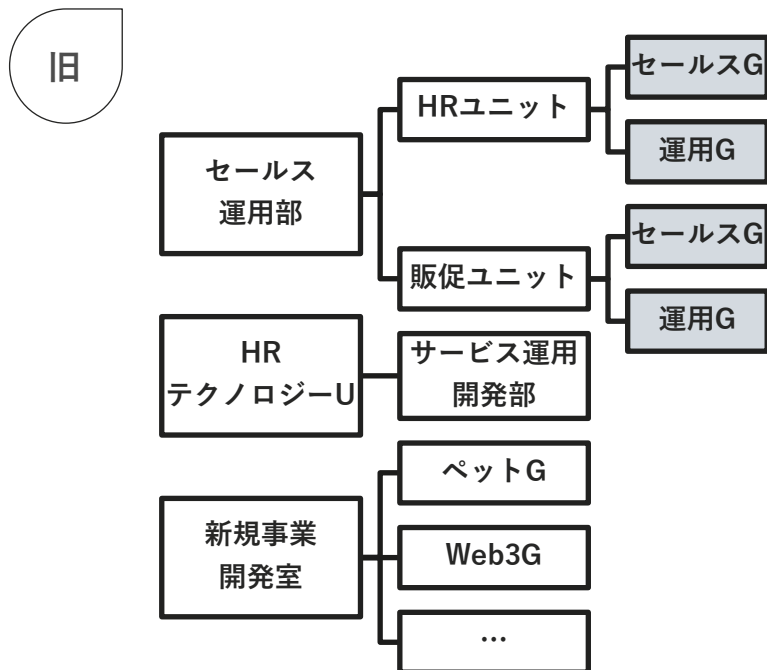
メディアの強化

3

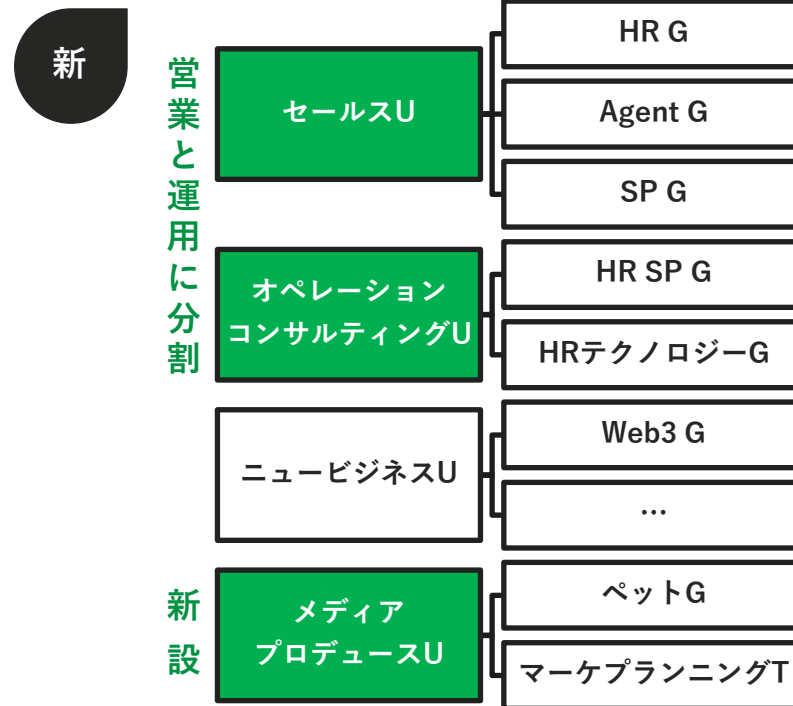
人的資本に関する取組

4

新規事業の創造



- 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



- 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



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

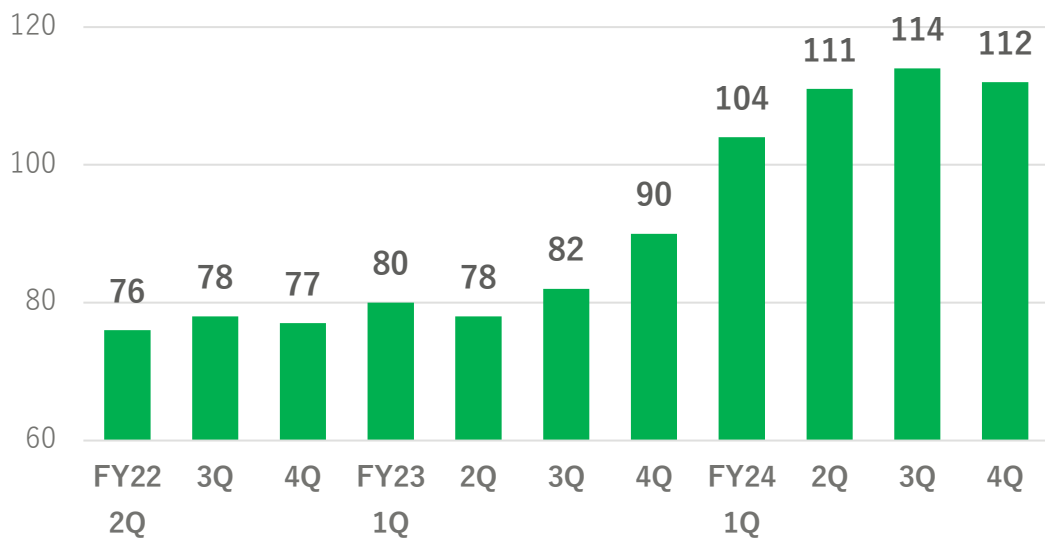
人的資本

従業員数
112人

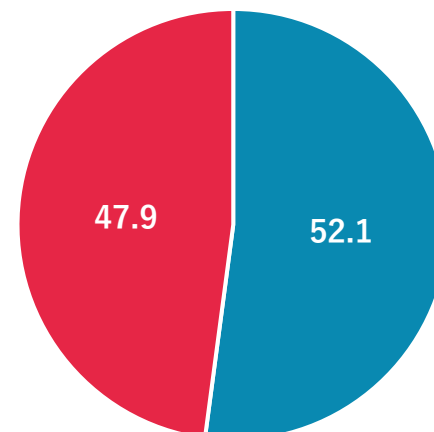
平均年齢
35.9歳

平均勤続年数
3.72年

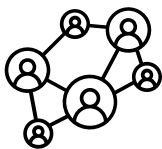
従業員数



男女比



人的資本に関する取組



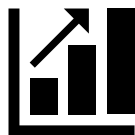
フルリモート・フルフレックス制

- ・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



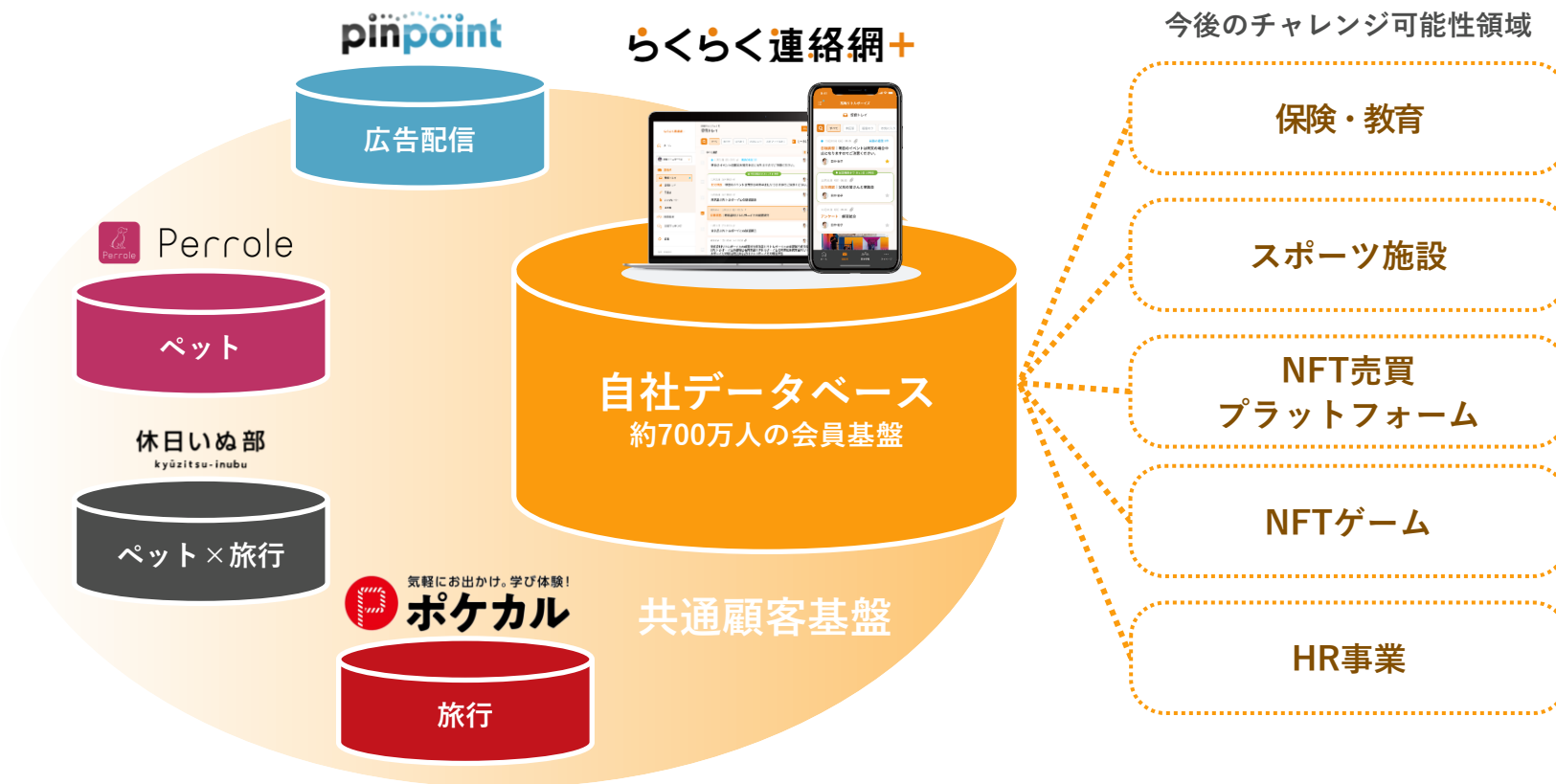
働き方改革

- ・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



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

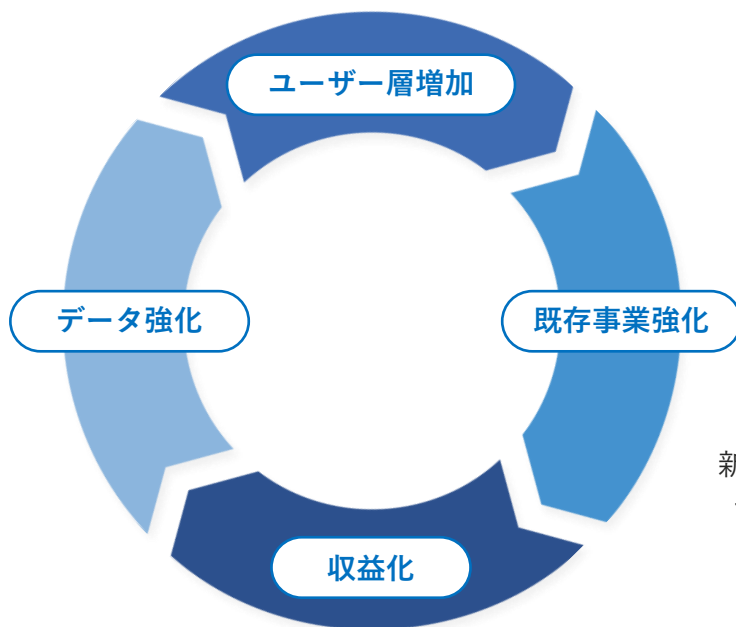


新規事業の基本戦略

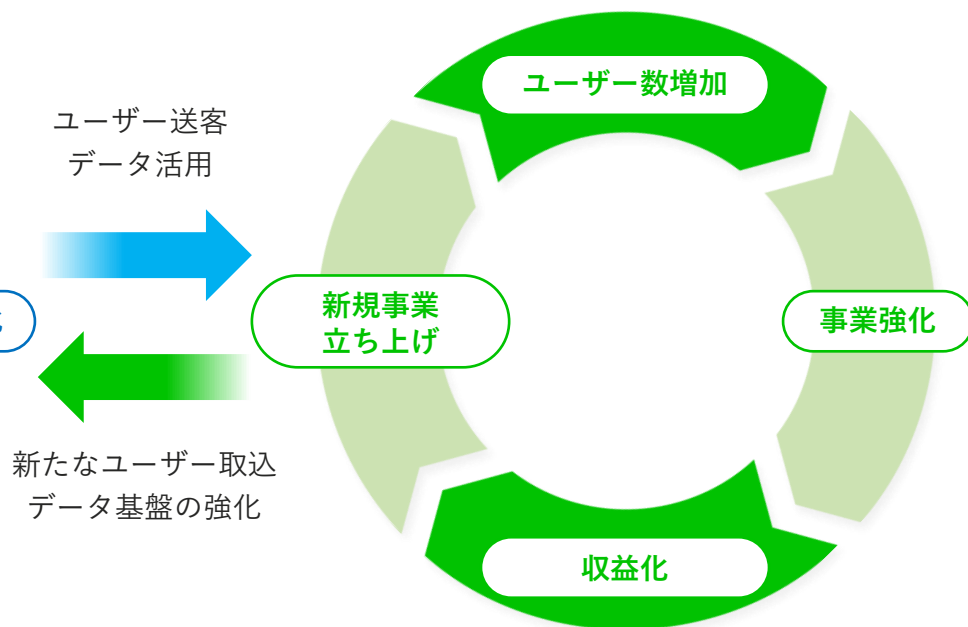
既存事業の強みが生きる領域で新規事業を展開し、早期成長を狙う

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

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
1 st Party Data	自社で収集・保有しているデータ
3 rd 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、仮想空間で出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
ユニットエコノミクス	ユニットエコノミクスは、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だけ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。