

2024年11月18日

株式会社イオレ  
代表取締役社長 冨塚 優  
(コード番号: 2334)

## 2025年3月期第2四半期 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「2025年3月期第2四半期 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

- 掲載場所 当社ホームページ  
[https://www.eole.co.jp/ir/library/movie/movie\\_bpl5vk/](https://www.eole.co.jp/ir/library/movie/movie_bpl5vk/)
- 説明者 代表取締役社長 冨塚 優
- 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11月21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。  
[2025年3月期第2四半期 決算補足説明資料](#)

以上

The logo for eole Inc. features the word "eole" in a bold, lowercase, green sans-serif font, followed by "Inc." in a smaller, lowercase, green sans-serif font. The background of the entire slide is a stylized, isometric illustration of a city skyline with various buildings, some with Wi-Fi symbols and dotted lines connecting them, suggesting a digital or networked environment.

eole Inc.

2025年3月期第2四半期

## 決算説明動画

株式会社イオレ

(東証グロス市場、証券コード:2334)

2024年11月14日

Copyright©2024 eole Inc. All Rights Reserved

皆様こんにちは。株式会社イオレ代表取締役冨塚優でございます。  
本日は2025年3月期第2四半期決算説明についてご説明いたします。



まず、業績についてご説明致します。

## 2025年3月期2Q 業績ハイライト

- 売上高は1,590百万円と前年同期比16.2%減少で推移
- 営業利益・経常利益は昨年からの人件費と開発の影響、純利益は減損損失の影響により大幅に減少。詳細は後ページに記載

(百万円)

	2024年3月期2Q 実績	2025年3月期2Q 実績	前年同期比
売上高	1,898	1,590	△16.2%
営業利益	△4	△103	—
経常利益	△6	△104	—
純利益	△12	△572	—

※業績は単位未満を切り捨てて表記。なお、次ページ以降も同様。

cole inc.

Copyright©2024 cole Inc. All Rights Reserved

2

業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

2025年3月期第2四半期の業績ハイライトです。

売上高につきましては、1,590Mと、昨年度1,898Mに対しまして、16.2%減となりました。

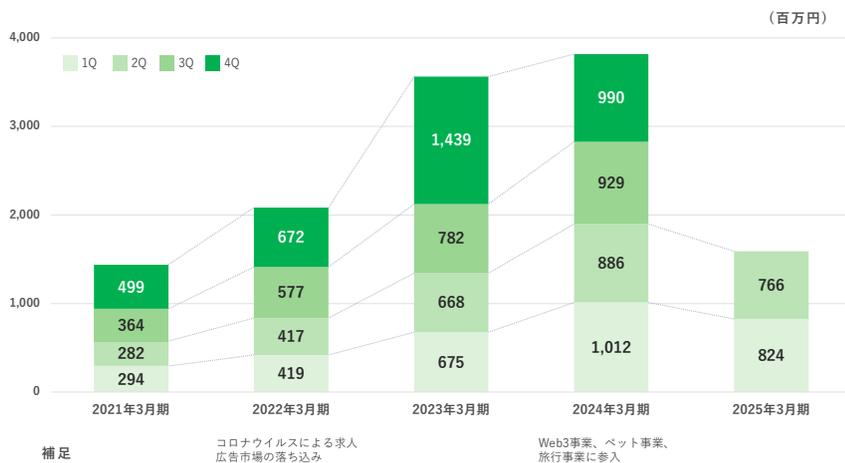
続いて、営業利益・経常利益については、昨年からの人件費および開発費の増加等の影響によるコスト増の影響もありコストが増えました。

結果と致しまして、営業利益はマイナス1億300万、経常利益マイナス1億400万となっております。

純利益につきましては、詳細は後述いたしますが、減損損失等による特別損失の影響によりマイナス5億7200万円となりました。

## 業績推移 — 売上高推移

- 前年同期比では昨年度の大口顧客の影響があり16.2%減少、一昨年比較では14.7%の増加



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

ole Inc.

Copyright©2024 ole Inc. All Rights Reserved

3

業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

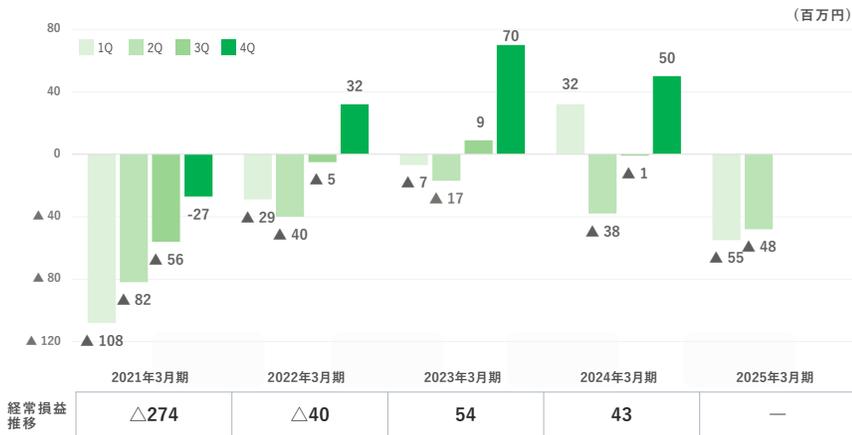
業績予想

売上高の推移です。繰り返しになりますが、昨年対比では16.2%の減少となりました。昨年度上半期は大口顧客の売上が入っていたものが、下半期以降減少しており、その影響によるものです。

ご参考までに、大口顧客の影響がなかった一昨年度と比較いたしますと、14.7%の増加となっております。

### 業績推移 — 四半期別経常損益

- 第2四半期までの新規事業の開発費、昨年増加した人件費の影響により損失を計上
- 例年から見ても2Qは赤字傾向にあるため、下半期に集中する利益により上半期の損失を補填予定



業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

eoie Inc.

Copyright ©2024 eoie Inc. All Rights Reserved

4

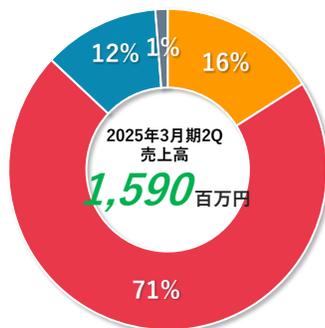
次に経常損益の状況です。

上半期の累計で経常損失として1億400万円を計上しております。

昨年対比では、新規事業の開発投資・人件費増加等の影響が、第2四半期以降発生しておりますため、特に第1四半期の乖離が大きくなっております。

それ以前の状況をご覧くださいますと、例年上半期は赤字傾向となっております。

## 事業別売上割合



### コミュニケーションデータ事業

売上 **255**百万円  
(前期比 ▲39.6%)

大口顧客の終了により昨対比減  
新卒領域の強化により下半期に注力する

### HRデータ事業

売上 **1,128**百万円  
(前期比 ▲14.3%)

昨年と比較して大口顧客分の乖離が発生  
HRアドプラットフォームの代理店営業強化  
により導入企業の増加を目指す

### 新規事業

売上 **187**百万円  
(前期比 +36.9%)

NFTゲームアイテム販売代理、ペット事業が昨年割れ  
旅行事業は、昨年10月より開始のため、前期比では増した。

### その他

売上 **19**百万円  
(前期比 ▲11.2%)

業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

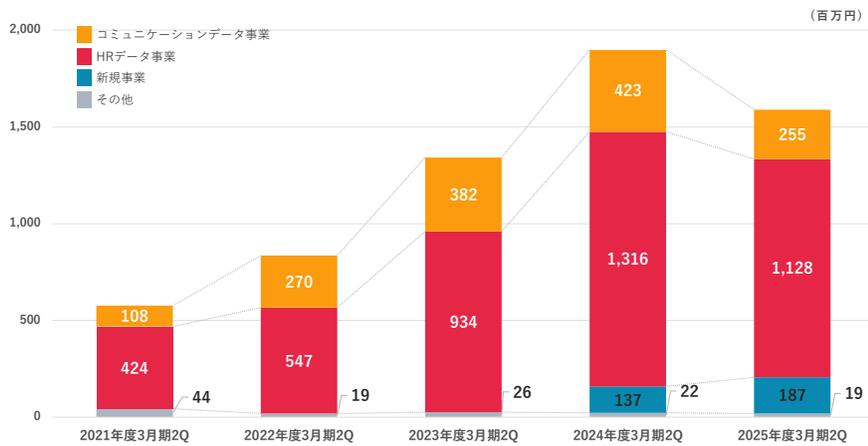
事業別の売上割合です。

まず売上比率71%のHRデータ事業については、「HRアドプラットフォーム」については好調に推移しております。しかしながら主力サービスである「求人検索エンジン」における、大口顧客の影響により、前期比14.3%減の11億2800万円となりました。

次に構成比16%を占めるコミュニケーションデータ事業は、構成されているサービスとして、「らくらく連絡網」、「pinpoint」がございますが、それぞれにおいて、大口顧客顧客の案件終了が発生してしまっております。結果、売上2億5500万円、前期比で-39.6%となっております。最後に12%を占める、新規事業については、Web3事業、ペット事業が昨年対比で売上減少しているものの、旅行事業が昨年10月より開始した影響で、昨年上半期との比較で36.9%増の1億8700万円となりました。

## 事業別売上推移

- HRデータ事業は昨年度1Qの大口顧客の影響で昨対比では減少しているが増加傾向
- 新規事業が売上を順調に伸ばす一方で、コミュニケーションデータ事業が伸び悩み



※ 2022年3月期以前は現在の事業区分に組み替え算出

業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

事業別の売上推移です。  
内容につきましては先ほどご説明した通りでございます。

**減損損失について**

大口顧客の売上減の影響もあり4月より営業力強化を推進したものの、売上・利益の計画を下回る。今後の投資計画について保守的に見直し、下記の通り減損損失を計上。

(百万円)

項目	概要	内訳	PL計上額	
固定資産 減損損失	ペット事業	OTA化に伴うソフトウェア開発費などの資産がありましたが、収益性が見込めないことから、帳簿価格を回収可能額まで減額しております。	ソフトウェア等 減損損失	144
	らくらく 連絡網	新規事業に伴うソフトウェア開発費などの資産がありましたが、当該新規事業についての収益化が、当該資産の帳簿価格を回収可能額まで減額いたしました。	ソフトウェア等 減損損失	190
	旅行事業	事業の収益性を見直した結果、収益性が見込めないことから、帳簿価格を回収可能額まで減額しております。	器具及び備品、 ソフトウェア他減損損失	31
のれん 償却額	ペット事業	事業の収益性を見直した結果、収益性が見込めないことから、帳簿価格を回収可能額まで減額しております。	のれん減損損失	55
	旅行事業	事業の収益性を見直した結果、収益性が見込めないことから、帳簿価格を回収可能額まで減額しております。	のれん減損損失	43
投資 有価証券 評価損	旅行事業	業務提携により一部株式を保有しておりますが、事業計画に遅れが生じており、帳簿価格を回収可能額まで減額しております。	投資有価証券減損損失	10
<b>合計</b>			<b>473</b>	

※業績予想の表示項目ではありません。

Copyright©2024 eole Inc. All Rights Reserved

- 業績ハイライト
- トピックス
- 下半期戦略
- 業績予想

続きまして、減損損失についてです。

この2025年3月期第2四半期において、減損損失等により合計で4億7300万円の特別損失を計上しております。昨年度の求人検索エンジン事業における大口顧客の売上減を契機として、4月より組織再編による営業力強化を行ってきました。

求人検索エンジンに続いて、コミュニケーションデータ事業、具体的には、「らくらく連絡網」

「pinpoint」における大口顧客案件の終了もありました。一方で、新規開拓の状況ですが、期初の売上・利益の計画を残念ながら下回っております。

これまで稼いだ収益の中から、利益を捻出しながら投資の原資を確保していく。このような方針で運営してまいりました。今後の見通しを見直し、投資と回収見込みの精査を行った結果、投資につきましては、一時凍結することといたしました。

まず、ペット事業においては、当初OTA化により、アフィリエイト売上よりも高い料率での売上獲得を目指して開発を進めておりました。当初の想定以上に開発コストがかかりました。特に痛かったのが、オープンが後ろにずれていく中での開発コストや人件費となります。

4月からOTAを試験的に運用しておりましたが、主要指標が想定を下回って推移をできてしまっておりました。これを解消するには、大幅なシステム改修による追加投資が必要となることが明らかになりましたが、この投資を行っても回収が確実にできるかという部分に関しましては、不確実な部分もございます。現在の経営環境も鑑み、投資を一旦中止とすることといたしました。この結果として、今後の収益性を再検討し、ソフトウェアおよびのれんについて、減損損失を計上することと判断をいたしました。

次に、「らくらく連絡網」については、コミュニケーションデータ事業および新規事業の売上増を目指し、集客強化のための共通基盤として、「らくらく連絡網+（プラス）」等の開発投資を進めてまいりました。しかしながら、先程までにご説明してきた通り、コミュニケーションデータ事業においては、「らくらく連絡網」「pinpoint」において大口顧客案件の終了が相次ぎました。当初は一過性のものであると想定しておりましたが、お客様と話をしていく中において、これは一過性のものではないであろうということが明らかになり、売上計画についても見直しを行い、投資を中断することといたしました。この結果として、今後の収益性を再検討し、ソフトウェアについて、減損損失を計上しております。

最後に、旅行事業については、中核となって活躍していた社員の一時的な離脱により、商品の造成数が減少するといったことが起きたため、人員の補強を行いました。売上は増加しましたが、粗利率が低い商品が売れていくといった中で、当初の計画を見直さざるを得なくなってきたといった状況です。

さらに当初は、「休日いぬ部」「らくらく連絡網」との連携による売上増も見込んでおりましたが、先述のとおり投資を中断することとなりましたので、この影響も加味し、今後の計画を保守的に見積もった結果、ソフトウェア及びのれん等において減損損失を計上しております。

また集客を見込んだ業務提携により出資していた投資有価証券について、事業計画に遅れが生じている状況を鑑み、評価損を計上することと致しました。



次に、この上半期のトピックスについてご説明いたします。

## 2025年3月期2Qトピックス

コミュニケーションデータ事業	「らくらく連絡網+」有料版リリース アクティブシニアマーケティングを強化
HRデータ事業	HRアドプラットフォームのセールス強化
新規事業	「Answer to Earn」らくらく連絡網で配信開始 休日いぬ部限定プランの販売・リニューアル進捗

業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

まずコミュニケーションデータ事業については、2点ございます。1点目が、「らくらく連絡網+（プラス）」有料版のリリース、2点目が、アクティブシニアマーケティングの強化となります。次にHRデータ事業については、HRアドプラットフォームのセールス強化、です。最後に、新規事業についても2点ございまして、1点目が「Answer to Earn」を「らくらく連絡網」で配信開始、2点目が「休日いぬ部」の進捗となります

## らくらく連絡網+（プラス）有料版リリース

- ・8月19日に「らくらく連絡網」の後継版である「らくらく連絡網+（プラス）」に団体有料版追加
- ・「らくらく連絡網+（プラス）」基本料金無料だが有料版は広告非表示に
- ・「らくらく連絡網」有料版を利用していたユーザーにも引継ぎ移行を推し進めていく

広告表示が無くなり、すっきり快適に！

月額 **5,500円**〜 (税込) ※

※メンバー数100名まで1カ月契約の場合

**団体有料版**

長期契約で料金が割安になるプランでの提供

業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

まず、「らくらく連絡網+（プラス）」有料版リリースについてです。

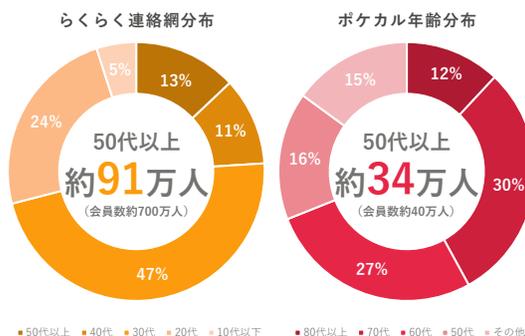
8月19日に「らくらく連絡網」の後継版である「らくらく連絡網+（プラス）」に団体有料版を追加しております。

「らくらく連絡網+（プラス）」も「らくらく連絡網」と同じく、基本的には無料のサービスですが、有料版は広告を非表示にするもので、すっきり快適にお使い頂けます。

「らくらく連絡網」有料版を利用していたユーザーにも引継ぎ移行を推し進めてまいります。

## アクティブシニアマーケティングを強化

- ・9月2日に新たにプロモーションサイト「シニア広告ナビ」をリリース
- ・イオレは「らくらく連絡網」「ポケカル」などで団体活動や旅行を楽しむより活発なアクティブシニア層のユーザーデータを保持している。オフライン広告を活用したプロモーションにより、マーケティングの難しいアクティブシニア層へのリーチを支援する



業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

eole Inc.

Copyright©2024 eole Inc. All Rights Reserved

11

次に、コミュニケーションデータ事業の2つ目ですが、アクティブシニアマーケティングの強化です。

9月2日に新たにプロモーションサイト「シニア広告ナビ」をリリースいたしました。らくらく連絡網については、会員のうち50代以上が13%程度の約91万人を占めております。これに加えて、旅行事業のポケカルにおいては、34万人の50代以上の会員を保有しております。これらの会員様は、団体活動や旅行を楽しむより活発なアクティブシニア層となります。

ポケカルの会員については、定期刊行している冊子の同梱広告なども可能となっておりますので、オフライン広告を活用したプロモーションにより、マーケティングの難しいアクティブシニア層へのリーチを支援することが可能です。

今回、マーケティング強化の一環として、プロモーションサイトのリリースをいたしました。

## イオレのマーケティング支援サイト

- ・「大学生広告ナビ」や「ママ・主婦ターゲットングプラットフォーム」等を運営
- ・検索エンジンからの流入により効率的に問い合わせを獲得

The screenshot displays the website's navigation menu at the top, including '大学生広告ナビ', '広告メニュー', 'プロモーション事例', 'お役立ちコンテンツ', '資料ダウンロード', and 'お問い合わせ'. The main content area features two primary sections:

- ▶大学生広告ナビ**: A section titled '大学生に特化したオフライン広告からSNSを活用したターゲティング広告まで時期や商材に適したプロモーションを幅広く提供'. It includes a sub-section for 'ママ・主婦ターゲットング広告' with a '資料請求' button.
- ◀ママ・主婦ターゲットングプラットフォーム**: A section titled 'データとナレッジでプロモーションを成功に導く'. It highlights 'リーチ可能校数 約800校' and includes a '資料ダウンロード' button.

At the bottom of the page, the eole Inc. logo is on the left, the copyright notice 'Copyright©2024 eole Inc. All Rights Reserved' is in the center, and a green circle with the number '12' is on the right.

業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

イオレのマーケティングサイトについてですが、先程の「シニア広告ナビ」だけではなく、「大学生広告ナビ」や「ママ・主婦ターゲットングプラットフォーム」等も運営しております。詳細はご覧のとおりです。

## HRアドプラットフォームのセールス強化

・運用型広告プラットフォームに対する市場の追い風を受けセールス強化に注力。大幅に原稿数増加

連携求人メディア数及び求人原稿数

前年同期比  
+130.9%



※求人原稿数は、各四半期末月の最大値

eole Inc.

Copyright©2024 eole Inc. All Rights Reserved

13

次にHRデータ事業のトピックスですが、「HRアドプラットフォーム」のセールス強化を行っております。

求人検索エンジン最大手の企業が今年に入って類似サービスを開始したことから、市場の認知度が上がりました。

当社の「HRアドプラットフォーム」においても代理店が倍増しており、4月よりセールスも強化しております。

この影響もあり、求人原稿数は、前年同期比130%と倍以上に増加いたしました。

## 「Answer to Earn」が「らくらく連絡網」での広告配信開始

・イオレ、Digital Entertainment Asset Pte. Ltd.、シンプレクス株式会社の3社によるWeb3型広告サービス「Answer to Earn」について、「らくらく連絡網」とのメディア連携が開始



### 「Answer to Earn」とは

- ・ユーザーが企業から提供されたクイズやお題に答えることで報酬を獲得できる広告サービス
- ・ブロックチェーンやウォレットなど Web3 の知識が無いユーザーも、クイズに答えることで楽しみながら暗号資産や NFT を獲得
- ・イオレは「Answer to Earn」の総合的な営業窓口を担っている

次に新規事業のトピックです。

Web3型広告サービスである、「Answer to Earn」の広告配信を、「らくらく連絡網」にて開始いたしました。

Answer to Earnとは、ユーザーが企業から提供されたクイズやお題に答えることで報酬を獲得できる広告サービスです。

“ブロックチェーン”や“ウォレット”など Web3 の知識が無いユーザーも、クイズに答えることで楽しみながら暗号資産や NFT を獲得することが可能です。

イオレは「Answer to Earn」の総合的な営業窓口を担っております。

## 休日いぬ部限定プランの販売

- ・ 商業施設やブランド、メーカー等とコラボし「休日いぬ部オリジナルプラン」を提供。休日いぬ部による付加価値の付与



### 「DOG DEPT GARDEN HOTEL KARUIZAWA」

観光地からのアクセスも近く軽井沢旅行の拠点にぴったりな、木々に囲まれた温かみのあるホテル。愛犬と心行くまで満喫できるリゾートスタイルの複合施設であり、ショップやレストランで利用できるチケット特典やオリジナルバスタオルを貰えるいぬ部限定の特典プランを販売。



### 【ジアイーノ×休日いぬ部】期間限定コラボ宿泊プラン

パナソニック株式会社 空質空調社の業務用 次亜塩素酸 空間除菌脱臭機「ジアイーノ」とコラボレーションし、人気旅行エリア4カ所のペットと同伴が可能な宿泊施設にて特別体感プランを期間限定で提供。

業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

トピックの最後はペット事業、「休日いぬ部」の進捗についてです。休日いぬ部においては、こちらの資料の通り、オリジナルプランの販売を致しました。

## 休日いぬ部 サイトリニューアル進捗

- ・サイトの価値向上のためのリニューアルを進行。10月末にリリース完了
- ・いぬ部サイトリニューアル後、ポケカルのサイト改善にも着手

機能	概要
OTA機能	外部の予約サイトを通しての宿泊プランだけでなく、 <b>サイト内で直接宿泊予約が可能</b> に。予約プロセスをスムーズにするほか、 <b>収益性改善</b> に繋げる 2024年3月テスト実装済 一時凍結
SEO(検索エンジン最適化)	観光スポット記事をリリースし、ペットと遊べる観光スポットを調べたユーザーがそのまま宿泊宿を探せるように。都道府県・観光エリアでの検索順位を上げる
宿情報・部屋情報リッチ化	顧客アンケートから得られた情報をもとに、 <b>宿選びで重要視するポイントの情報量・ペット利用情報を増やすこと</b> で利便性を高める構成に変更
検索機能のバージョンアップ	ペットと泊まる宿を探すユーザー目線での <b>検索項目を20以上追加</b> し、希望の宿を検索しやすいよう改善

### 宿情報画面イメージ



業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

また、こちらは今回の決算対象期間ではなく、10月の話にはなりますが、10月末にサイトのリニューアルを致しました。

ご覧のとおり、大きくは4つの機能がありますが、1番上のOTA機能については、3月末にテスト実装を行い、先述の通り、指標が芳しくなかったため、一旦停止しております。

その他の機能のリリースにより、サイトの利便性向上、集客力アップを期待しております。

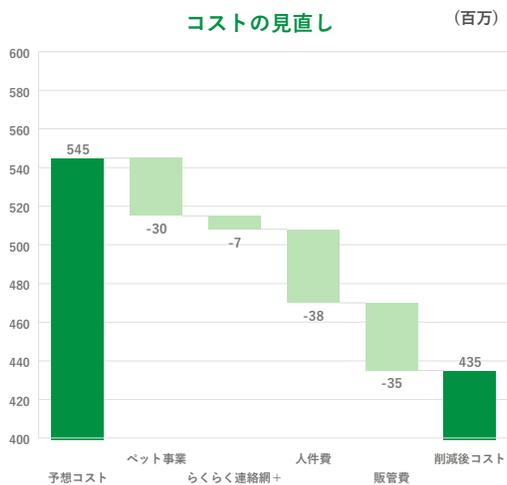


続きまして、2025年3月期下半期の戦略についてご説明をいたします。

### 第3四半期以降の戦略

減損損失による利益の影響を鑑み、下半期で1億円超のコスト削減を実行  
 これまで積極的に投じていた開発費などのコストを削減することで通期の損失を抑える

#### コストの見直し



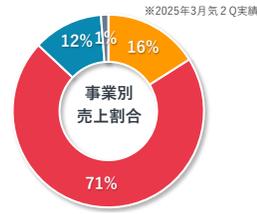
項目	削減内容
ペット事業	業務委託費、外注費見直し
らくらく連絡網+	システム開発計画変更による見直し
人件費	採用計画見直しによる削減 (現在の人材に支払うコストに対しては、引き続き適切な査定元給与を設定)
販管費	販管費その他に対する見直し

- 業績ハイライト
- トピックス
- ▶ 下半期戦略
- 業績予想

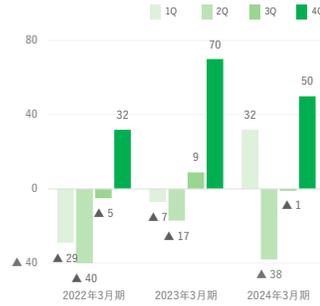
先ほども申し上げた通り、第2四半期決算において、減損損失を計上いたしました。これを受けて、外注費などを中心に1億円程度コスト削減を行っております。人件費については、採用計画の見直し等によるもので、在籍人員のリストラ等は想定しておりません。詳細はご覧のとおりです。

## 各事業の下半期売上傾向について

下半期に売上が偏る傾向にある事業	理由
pinpoint	新卒向けの求人広告のクライアントが多いため、翌年度の新卒人材獲得に向けて各社が動き始めるのが1月～3月となる
求人検索エンジン広告運用	来年度に向け転職者が多くなる2月～3月が最も求人広告需要が高まる時期となる。また1月以降次年度に向けた採用計画を立てる企業が多くなるため、求人広告自体が増加する傾向にある
HRアドプラットフォーム	上記と同様
NFT代理販売	年度末に向けNFTに投資を行う法人が多くなる傾向にあり、取引先需要が増大
ポケカル	季節性のあるツアープランが好評 最も人気のあるツアーが「花見」であるため、2月～4月のシーズンが最も需要が高くなる



過去3年間の経常損益(実績)



業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

業績推移の経常損益のところでも、少し触れましたが、当社の事業は、傾向として、下半期に偏重型になっております。

これについて、もう少し詳しくご説明をした資料となります。

詳細については、資料をご参照ください。



続まして業績の予想についてでございます。

## 2025年3月期業績予想

(百万円)

	5月14日公表値	今回修正値	増減比
売上高	4,000	3,389	▲15.3%
営業利益	42	▲68	—
経常利益	42	▲65	—
当期純利益	56	▲533	—
売上高内訳	5月14日公表値	今回修正値	増減比
コミュニケーション データ事業	659	533	▲ 19.1%
HRデータ事業	2,669	2,251	▲ 15.7%
新規事業	639	523	▲ 18.2%
その他	33	82	+ 148.5%

業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

今回、大変遺憾ではございますが、業績予想について変更をしております。

売上高については、当初公表値から15%減の33億8900万円となり、これに伴う、粗利の減少と先述のコスト削減の影響を鑑み、営業損失は6800万円、経常損失6500万円、当期純損失は5億3300万円としております。

各事業別については、ご覧の通りですが、次のページにてご説明します。

## 事業別業績予想

### コミュニケーションデータ事業

売上 **533** 百万円  
(前期比 ▲33.6%)

### HRデータ事業

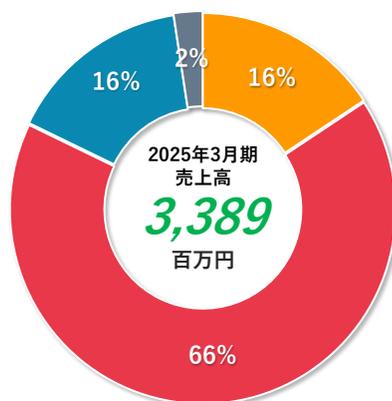
売上 **2,251** 百万円  
(前期比 ▲10.2%)

### 新規事業

売上 **523** 百万円  
(前期比 +21.1%)

### その他

売上 **82** 百万円  
(前期比 +10.8%)



※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

業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

各事業別の内訳です。

コミュニケーション事業については、変更後の売上高は5億3300万円で、前期比33%減、期初計画比の19%減の見込みです。前期からの減少については、大口顧客案件の終了の影響ですが、期初計画からの変更要因は新規開拓が計画よりも遅れて進行していることによるものです。

HRデータ事業については、変更後の売上高は22億5100万円で、前期比10%減、期初計画比15%減の見込みです。前期比減の理由は主に大口顧客の影響ですが、期初計画からの変更要因については、こちらも新規開拓の遅れによるものです。

新規事業については、変更後の売上高は5億2300万円で、前期比では21%増、期初計画比18%減の見込みです。今期は旅行事業がフルに計上されるため前期比ではプラスとなるものの、期初計画からの変更要因はペット事業のOTA化停止による影響が大きく出てしまっています。

## 2025年3月期下半期以降の方針

業績ハイライト

トピックス

下半期戦略

業績予想

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 **533** 百万円  
(前期比 ▲33.6%)

### データの拡充と有効活用

- らくらく連絡網+関連の追加投資は凍結
- 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 **2,251** 百万円  
(前期比 ▲10.2%)

### 営業力強化による売上拡大

- 新卒領域の強化
- 代理店戦略強化
- 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 **523** 百万円  
(前期比 +21.1%)

### 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OTA化を凍結。
- BtoCメディアの集客アップ
- 新規事業の創出

eole Inc.

Copyright©2024 eole Inc. All Rights Reserved

23

最後に、下半期以降の方針についてご説明いたします。

中長期については、各事業とも大きな変更はなく新規事業の創出を目指してまいります。今期については、前述の通り、コスト削減を行いながら、売上拡大に努めてまいります。

コミュニケーションデータ事業については、「らくらく連絡網」も追加投資は凍結しております。現在「pinpoint」で配信可能なデータ連携について複数の企業様と進めており、商品力アップを目指しております。

HRデータ事業については、好調な「HRアドプラットフォーム」の営業をフックとして、代理店、直販による売上拡大を目指します。

新規事業については、ペット事業のOTA化を凍結いたしました。マーケティング強化により、「休日いぬ部」および「ポケカル」の集客アップを行います。Web3事業については、引き続きNFT販売の代理店開拓を推進いたします。

## 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

トピックス

下半期戦略

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ひ致します。