

2024年11月22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 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2025年3月期第2四半期 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11月21日（木）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

Q：今回の減損損失の詳細について、「@らくらく連絡網+（プラス）」やペット事業は凍結、旅行事業は計画見直しとのことですが、これらの事業は今後どうなっていくのでしょうか。売上が上がっていくビジョンはありますか。

A：まずコミュニケーションデータ事業、それからHRデータ事業ともに取引大手のお客様がかなりの売上減という状況が起こってしまっております。当初から申し上げている基本方針であります、事業で稼いだキャッシュから投資資金を捻出していくというところの、投資資金の捻出というのが残念ながら厳しくなりつつあるという状況でございます、よって投資計画の見直しを行っているということになっております。

その上でまず、「らくらく連絡網+（プラス）」についてでございますが、収益源でありますコミュニケーションデータ事業の収益が落ちてきている状況のために、開発をいったん停止しております。本件については短期的には行動データの強化などによる「らくらく連絡網」および「pinpoint」、こちらの売上向上が見込めなくなるという点。それから長期的には、新規サービスのローンチ時の集客力アップおよびポイント経済圏などの実現へ影響してきてしまうものであるという認識をしております。また、短期的な影響部分につきましては、「pinpoint」につきましては他社との提携の連携データの増加による商品力アップを目指してまいります。

ペット事業につきましては、OTA化をこのまま推進した場合には、さらに追加の開発コストがかかってしまうということが判明してきたため、投資資金の捻出という観点からも凍結をすることとしております。しかしながら「休日いぬ部」のWebサイトは10月にリニューアルを行っておりまして、こちらは継続をしてサービスをしていきます。アフィリエイトサイトとしては、継続的に売上拡大を目指しているという状況でございます。

旅行事業につきましては、「らくらく連絡網+（プラス）」および「休日いぬ部」とのコラボレーションの想定による上乗せ分も見込んでいたため、それぞれの凍結によって計画をいったん見直すということになっております。まずは足元の業務を見直して、各旅行商品の粗利率の管理、再購率の向上などを見直して、収益性の拡大を目指していきたいと思っております。並行いたしまして、「ポケカル」のWebサイトリニューアルによるネット経由注文増の売上拡大を目指していくということでございます。

ということで、いったん凍結はしていきますが、まず今のメインである HR 領域の売上を再度しっかりと稼げる力をつけて、またこちらの領域にもチャレンジをしていきたいと考えているということでございます。

Q：コスト削減計画による具体的な成果はいつごろ見込めますか。

A：コスト削減につきましては、主に外注費、業務委託費が中心になってまいります。既に発注先との調整を終えておりますので、もう 10 月より効果は出ているという状況になっております。特にこちらは特定の月に偏ったものではございませんので、若干のこぼこはございますけれども、おおむね均等に減っていくものをご理解していただければと思います。大きい人件費につきましては、現時点では特に削減ということは考えてございません。

Q：新規事業、Web3 事業やペット事業の中で最も成長性が高いものはどれですか。将来的な収益目標は？

A：新規事業につきましては、今お話しがりましたが Web3 事業、ペット事業、旅行事業という三つのものがございます。Web3 事業およびペット事業については、売上イコール粗利と純額計上になっておりますので、売上という観点で言えば旅行事業が一番高いと思っております。

旅行事業につきましては、今回の開示でも触れさせていただいておりますけれども、現状アクティブシニアがお客様の中心となっております。紙媒体からの売上がまだまだ強いという状況でございます。先ほども少し触れましたけれども、Web サイト「ポケカル」のリニューアル、Web マーケティングの強化によって、コストのかからないネットからの売上増を目指していきたいと思っております。現状、売上で言っても売れ行きは好調に推移しておりますが、粗利率が低いものが中心に売れているということで、利益への寄与が少ないという形になっておりますので、ぜひ、粗利がしっかりと獲得できる商品の販売に力を入れていきたいと思っております。

利益という観点で言えば、やはり Web3 事業かなと考えております。直近で申し上げれば三つほど新たな商品を用意しており、ようやく一巡してきたお客様に再度今年もいかがでございましょうかというお話をさせていただいておりますが、この新しい商品に対して非常に評価が高い状況になっており、12 月末決算、3 月末決算のお客様に向けて販売を強化していきたいと思っております。

将来的な収益目標というご質問については、具体的な数値につきましては現状開示しておりませんので、この場で申し上げることは差し控えますが、第3四半期開示の来年の2月の頃には、事業計画および成長可能性に関する事項の表を予定しておりますので、ぜひこちらをご覧くださいいただければと思います。

Q：「HR アドプラットフォーム」の原稿数増加が顕著ですが、こちらの数字はどの程度 HR データ事業に影響を与えていると考えていますか。もしくは、現状でもどの程度与えているのか教えてください。

A：「HR アドプラットフォーム」は応募課金という料金体系になっております。したがって原稿数が増加することによって、応募率が同じ程度であればという前提にはなりますが、売上も増加するという構造になっております。従いまして、原稿数の増加というのは売上の増加につながっていきますし、実際に増えてきているという状況でございます。

現状という意味におきましては、HR データ事業においては、求人検索エンジンの売上規模が大きくて、「HR アドプラットフォーム」の比率は少ないので、特に今のところ影響が大きいということとは言えませんが、伸び率が大きいので、この伸び率を維持して進めていければ影響は大きくなっていくだろうと思っております。

Q：「HR アドプラットフォーム」の競合優位性をどのようにアピールしていますか。

A：競合との競争優位という話でございますが、今まではわれわれのみこの手のサービスを実施してきたと思っておりますが、皆様ご存知のように、Indeed PLUS というサービスが出てまいりました。Indeed PLUS さんは、リクルートの自社媒体に限られているということ、またクリック課金というのがわれわれとの違いだと思っております。かつ、掲載型課金とは違い、サービスを申し込んだだけではクライアント側に費用が発生しないため、比較的共存しやすいものと考えております。

逆の言い方をしますと、今まで「HR アドプラットフォーム」のサービスをクライアント様に説明するのにかなり概念的なところから説明して、時間がかかっていたというところがありますが、Indeed PLUS というサービスが出てきたおかげで、同じような仕組みであり「われわれは自社メディアではない37のメディアと組み合わせていただいているので、両方やられてはいかがでしょうか」というようなお話をのみでクライアント側に導入までのご理解をいただける、かなりスピ

ードが速くなってきたという実感がございます。そのような意味で売上も増えてきているところではないかと思っています。

その上で、当社のサービスとは媒体が重複しておりませんので、また、先ほど申し上げたようにわれわれはクリック課金ではなく、その先のアクションの応募課金であるため、最終目的である実際に採用するということにより近い成果報酬であろうということが、われわれの強みであると考えております。

Q：今回の決算で発表した下方修正については、現在公開されている「事業計画および成長可能性に関する事項」には織り込まれていますか。

A：今回の下方修正は、現在公開されております「事業計画および成長可能性に関する事項」には織り込まれてございません。よって業績予想の変更に伴い、各数字の見直しを行っているところでございます。開示時期につきましては先ほど申し上げましたが、第3四半期決算発表の予定であります2025年2月の開示を予定しております。

以上