

イオレ (2334)

非連結通期 (百万円)		売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
FY03/2019		1,955	78	76	58	25.55	0.00	495.44
FY03/2020		1,844	26	26	0	0.41	0.00	497.67
FY03/2021会予		1,400	(299)	(278)	(280)	(120.59)	0.00	-
FY03/2020	前年比	(5.7%)	(66.0%)	(65.5%)	(98.4%)	-	-	-
FY03/2021会予	前年比	(24.1%)	-	-	-	-	-	-
非連結半期 (百万円)		売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
1Q-2Q FY03/2020		945	27	27	21	-	-	-
3Q-4Q FY03/2020		898	(1)	(1)	(21)	-	-	-
1Q-2Q FY03/2021		576	(205)	(191)	(192)	-	-	-
3Q-4Q FY03/2021会予		823	(93)	(87)	(88)	-	-	-
1Q-2Q FY03/2021		(39.0%)	-	-	-	-	-	-
3Q-4Q FY03/2021会予		(8.4%)	-	-	-	-	-	-

出所: 会社データ、弊社計算(会社予想: 中央値)

1.0 エグゼクティブサマリー (2021年1月6日)

運用型求人広告プラットフォーム

運用型のインターネット求人広告への注力を進めるイオレは、運用型求人広告プラットフォーム「HR Ads Platform (HR アドプラットフォーム)」の事業化を進めていくことを通じて中長期的な成長を達成していくことを計画している。2021年3月期においては、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて求人広告に対する需要が大きく落ち込んでおり、同社としての売上高も同様の推移を余儀なくされている。ただし、第1四半期から第2四半期に向けては、前年同期に対する減収幅が縮小している。また、第3四半期に向けては、減収幅が更に縮小している模様である。主力の求人広告分野においては、インターネット求人広告に係る優れた運用ノウハウが高く評価され、同業他社からの乗り換えが加速している側面があるとのことである。また、売上高の規模は小さいものの、販促広告分野においては、新規に大型案件を獲得できたことから、大幅な増収が達成されている。「求人業界におけるステークホルダーを支援する新たなプラットフォーム」として位置付けられている「HR アドプラットフォーム」に関しては、2020年10月12日、株式会社キャリアインデックスが運営するアルバイト・派遣情報サイト「Lacotto (ラコット)」と提携し、運用を開始したことが開示されている。また、中長期的にこういった外部の求人メディアなどとの連携が着実な進捗を続けることが想定されており、2025年3月期を目途として、同社は、これによって創造される、新しい求人広告市場のマーケットリーダーとしての地位を確立するとしている。デマンド・サイドにおいては、同業他社が運営するATS (Applicant Tracking System: 採用支援システム) との提携が進捗することが想定されている。

IR 窓口: 経営戦略室 元田 育子 (050-5840-5670 / i-motoda@eole.co.jp)

2.0 会社概要

運用型のインターネット求人広告

商号	株式会社イオレ Web サイト IR 情報 最新株価 
設立年月日	2001 年 4 月 25 日
上場年月日	2017 年 12 月 15 日：東京証券取引所マザーズ（証券コード：2334）
資本金	745 百万円（2020 年 9 月末）
発行済株式数	2,330,183 株、自己株式内数 66 株（2020 年 9 月末）
特色	<ul style="list-style-type: none">● 属性データに基づくターゲティング広告に強み● 「Indeed」に代表される求人検索エンジンとのシステム連携に独自のノウハウ● 「HR アドプラットフォーム」の運用開始
事業内容	I. インターネットメディア関連事業
代表者	代表取締役社長：小川 誠
主要株主	吉田 直人 27.47%、(株) 五六 9.04%、凸版印刷 6.22%（2020 年 9 月末、自己株式を除く）
本社	東京都港区
従業員数	単体 91 名（2020 年 9 月末）

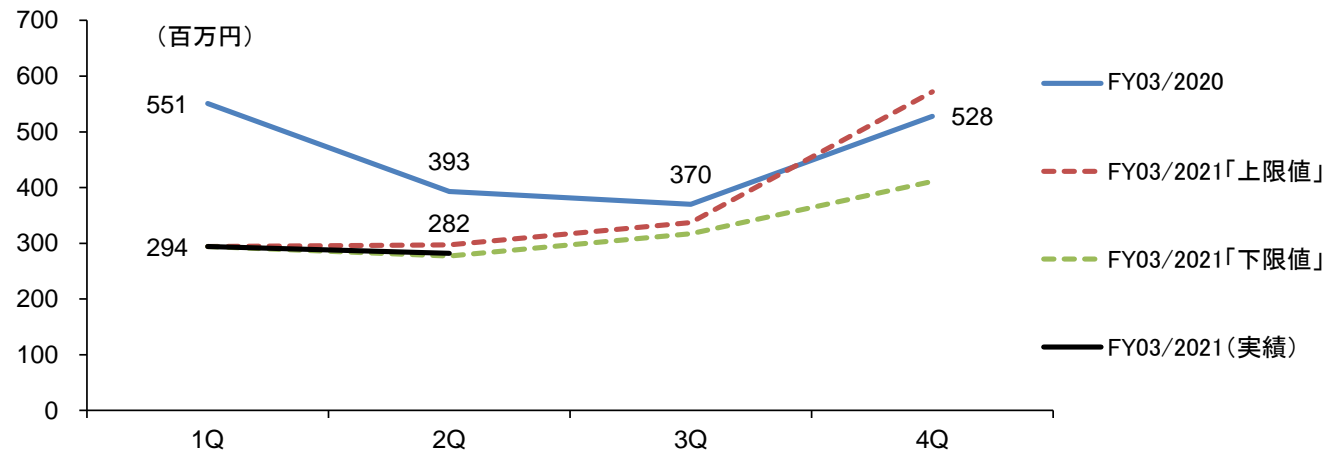
出所：会社データ

3.0 業績推移

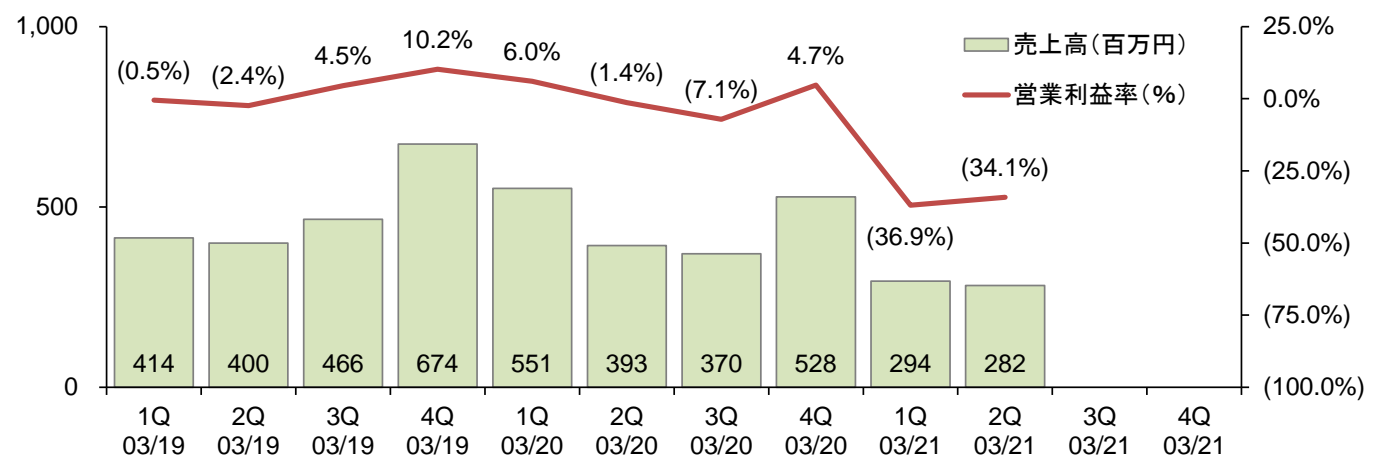
2021年3月期第2四半期累計期間

2021年3月期第2四半期累計期間は、売上高576百万円（前年同期比39.0%減）、営業利益▲205百万円（前年同期：27百万円）、経常利益▲191百万円（27百万円）、四半期純利益▲192百万円（21百万円）での着地である。また、営業利益率▲35.6%（38.5%ポイント低下）である。

売上高／2021年3月期に対する会社予想の前提と実績

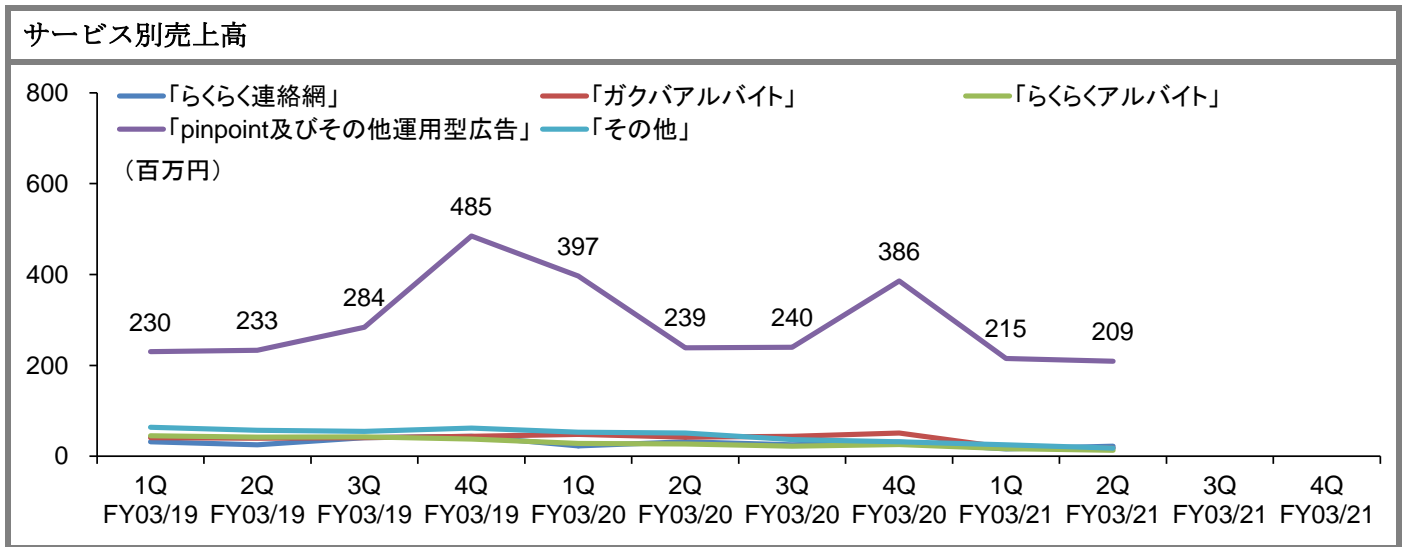


売上高と営業利益率



出所：会社データ、弊社計算（「上限値」及び「下限値」：会社予想の前提）

第1四半期において売上高294百万円（46.7%減）、営業利益率▲36.9%であったのに対して、第2四半期において売上高282百万円（28.1%減）、営業利益率▲34.1%である。第1四半期から第2四半期に向けての推移としては、前年同期に対する減収幅が縮小している一方、営業利益率がやや改善している。また、第2四半期から第3四半期に向けての推移においては、会社予想の前提に沿った更なる減収幅の縮小が発生している模様であり、四半期ベースの業績推移という観点においては、回復基調が示されていく方向性にあるとのことである。



出所：会社データ、弊社計算

第2四半期累計期間においては、サービス別で主力となる「pinpoint 及びその他運用型広告」で売上高 424 百万円（33.5%減）、売上高構成比 73.5%（6.1%ポイント上昇）である。即ち、上述の同社としての業績推移は、「pinpoint 及びその他運用型広告」の動向によって説明される部分が相当に大きい。第1四半期から第2四半期に向けての減収幅の縮小においても、「pinpoint 及びその他運用型広告」の動向が大きな影響を及ぼしている。第1四半期において売上高 215 百万円（45.9%減）であったのに対して、第2四半期において売上高 209 百万円（12.9%減）である。また、上述にもある通り、売上高構成比が上昇したことに鑑みれば、同社としての減収幅が縮小したのは、「pinpoint 及びその他運用型広告」の減収幅が縮小したことによるところが大きいのは明らかである。

同社が図表で示唆しているところに基づけば、第2四半期（7-9月）における「pinpoint 及びその他運用型広告」の売上高の概ね 79%は、求人広告分野によって占められており、残る概ね 21%は販促広告分野によって占められている。また、前年同期との比較では、求人広告分野で増収率▲20%ほどであったと推測される一方、販促広告分野では増収率 49.3%が達成されたことが明らかにされている。

求人広告分野において同社が対峙している市場の動向を示唆する指標として挙げられている、求人広告掲載件数（公益社団法人全国求人情報協会）は、2020年7月で前年同月比 52.0%減、8月で 46.8%減、9月で 55.5%減と、第2四半期（7-9月）としては、前年同期との比較で概ね半減した模様である。これと単純に比較した場合、同社の求人広告分野における市場シェアは上昇傾向にあることが示唆されよう。同社によれば、インターネット求人広告に係る優れた運用ノウハウが高く評価され、同業他社からの乗り換えが加速している側面があるとのことである。

一方、販促広告分野における大幅な増収に関しては、新規に大型案件を獲得できたことが大きな影響を及ぼしている模様である。そもそも、求人広告分野との比較で、概して1案件の規模が大きいとされている一方、販促広告分野としては売上高の絶対額が小さいことから、1案件の有無がここでの売上高を左右する側面が大きい模様である。新型コロナウイルス感染症の影響を直接受けた、旅行や外食といった業界に係る販促広告分野においては需要が大きく低下したことが示唆されている。ただし、相対的には、限定的な影響を及ぼすに留まった模様である。

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」

2020年10月12日、基幹システムの開発及び「ジョブオレ」との連携構築を終えた同社は、外部の求人メディアとのシステム連携を通して、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」の運用を開始したことを明らかにしている。提携先として挙げられているのは、株式会社キャリアインデックスが運営するアルバイト・派遣情報サイト「Lacotto (ラコット)」である。飲食や販売などをはじめとする様々な職種の全国76万件以上のアルバイト・パートの求人情報を掲載するポータルサイトとのことである。また、「Lacotto (ラコット)」においては、この提携をもって求人掲載数が増加することになり、ユーザーに対する利便性の提供をより充実させることができるとされている。

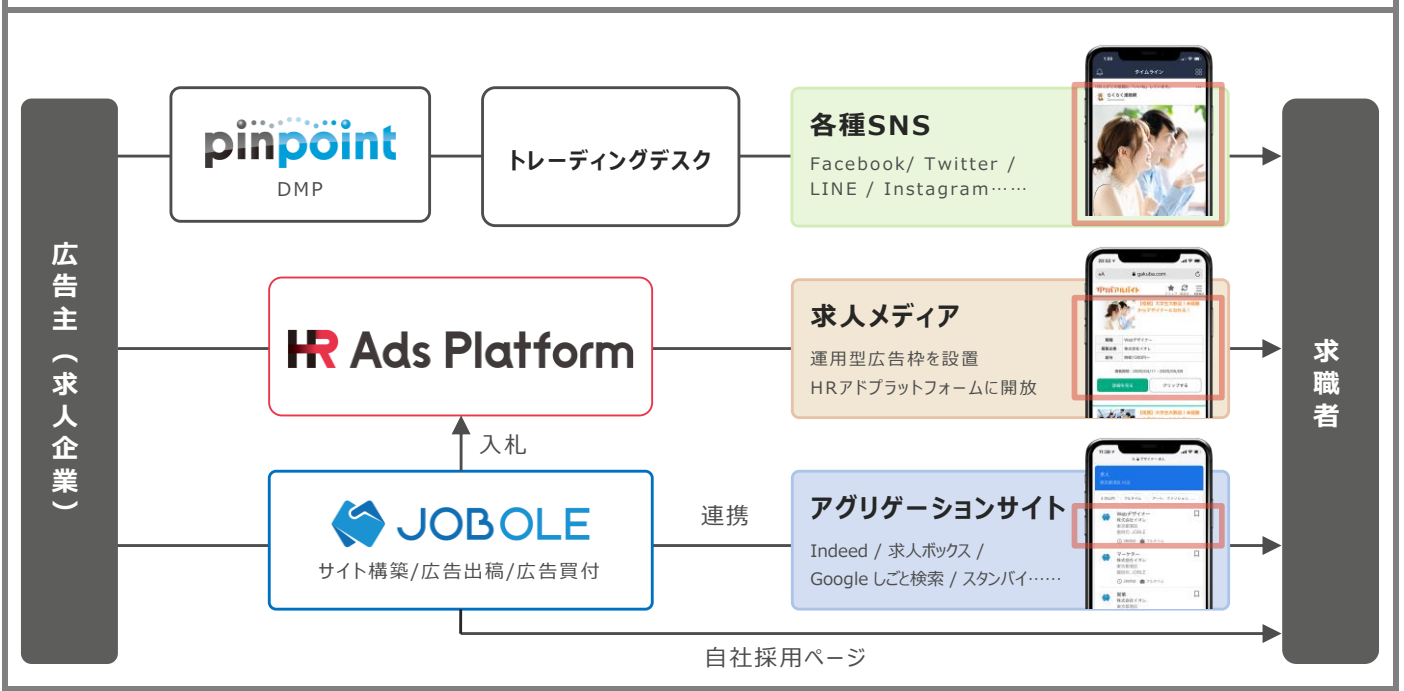
「HR アドプラットフォーム」は、文字通り「Human Resources Technology (人と組織のパフォーマンスを最大化する技術)」と「Advertising Technology (インターネット広告のパフォーマンスを最大化する技術)」を融合した、いわゆるクロステック領域における新たな市場創出を目的として開発され運用が開始されている。即ち、新たな手法をもって、求人企業とより多くの求人メディアを繋いでいくことができるようになることされており、同社は、これを「求人業界におけるステークホルダーを支援する新たなプラットフォーム」として位置付けている。

同社によれば、「HR アドプラットフォーム」は、運用型インターネット広告の特徴である入札システムを用いて、複数の求人メディアへの求人広告掲載を行うことができる“日本初”の運用型求人広告プラットフォーム(特許出願中)とのことである。独自のアルゴリズムによってシステム連携した複数の求人メディアのなかから最適な掲載先を自動で選定(掲載順位やタイミングも)することができるようになる一方、CPA(Cost per Acquisition: 応募課金)やCPC(Cost per Click: クリック課金)といった成果型課金方式が採用されていることもあり、求人企業から複数の求人メディアへのスピーディかつコストパフォーマンスに優れた求人広告掲載を可能とならしめるとのことである。

例えば、上述の提携開始に際しては、同社のATS(Applicant Tracking System: 採用支援システム/「ジョブオレ」)に総計で50,000件近くに及ぶ求人原稿を掲載している求人企業は、「HR アドプラットフォーム」を利用することを通じて、「Lacotto (ラコット)」に求人広告を掲載することが可能となっている。また、現状に至る経緯においては、「しゅふJOBパート」や「jobMAKER」といった求人メディアとも提携が始まっていることが開示されている。

そして、2021年3月期の期末に向けては、求人メディアだけではなく、派遣メディア、求人ASP事業者、求人広告メディアといったあらゆるタイプのシステム連携先への横展開を進めていき、システム連携の汎用化を実現していくとしている。更には、基幹システムの追加機能の開発を進める一方、デマンド・サイドにおいては、同業他社が運営するATSとの連携も始めていくとのことである(求人メディアなどはサプライ・サイド)。中長期的な観点においても、以上の多様な提携先との協業は着実な進捗を続けることが想定されており、2025年3月期を目途として、同社は、これによって創造される、新しい求人広告市場のマーケットリーダーとしての地位を確立するとしている。

求人広告市場における変革に対する戦略イメージ図



出所：会社データ

求人広告分野に深く関与している「pinpoint 及びその他運用型広告」の内容は、「pinpoint DMP」を用いた運用型インターネット広告と、「pinpoint DMP」を用いない運用型インターネット広告に大別することができる。

「pinpoint DMP」は、2,000 万人分を超える属性データが匿名加工して格納されている DMP (Data Management Platform：データを一元管理、分析し、最終的に広告配信のアクションプランの最適化を実現するためのプラットフォーム) であり、前者においては、ここに格納されている属性データに基づいたターゲティング広告の配信が展開されている。一方、後者においては、「ジョブオレ」と「Indeed」に代表される各種の求人エンジンがシステム連携することを通して、広告主（求人企業）による求職者へのアプローチが行われてきたところが大きい模様である。また、先述の通り、同社によれば、ここでのインターネット求人広告に係る優れた運用ノウハウが高く評価され、同業他社からの乗り換えが加速している側面があるとのことである。

そして、この「ジョブオレ」が、「HR アドプラットフォーム」を展開していくための重要な基盤となる。2019 年 3 月に運用開始されている「ジョブオレ」は、同年 4 月の「Indeed」に引き続いて、6 月に「Google しごと検索 (Google for Jobs)」、8 月に「求人ボックス」、10 月に「スタンバイ (Yahoo!しごと検索)」と、包括的な求人検索エンジンとのシステム連携を達成している。更には、広告主（求人企業）並びに求職者における利便性の向上を目的として、適宜、さまざまな機能開発を行なっているとのことである。例えば、「HR アドプラットフォーム」とのシステム連携が構築されるに至っており、個々の求人サイトにも直接リーチしていくことが可能となっていく見通しである。一方、同社の ATS である「ジョブオレ」に加えて、同業他社が運営する ATS との連携が本格化していくことを想定すれば、従来とは別次元の成長を達成していける可能性が指摘されている。

損益計算書（四半期累計／四半期）

損益計算書 (百万円)	非連結実績		非連結実績		非連結実績		非連結実績		前年比 純増減
	1Q 03/2020	2Q累計 03/2020	3Q累計 03/2020	4Q累計 03/2020	1Q 03/2021	2Q累計 03/2021	3Q累計 03/2021	4Q累計 03/2021	
売上高	551	945	1,315	1,844	294	576	-	-	(368)
売上原価	339	557	781	1,102	222	429	-	-	(128)
売上総利益	212	387	534	741	71	147	-	-	(239)
販売費及び一般管理費	178	359	533	714	179	352	-	-	(6)
営業利益	33	27	1	26	(108)	(205)	-	-	(233)
営業外損益	(0)	(0)	(0)	(0)	-	13	-	-	+14
経常利益	33	27	1	26	(108)	(191)	-	-	(218)
特別損益	-	-	-	-	-	-	-	-	-
税金等調整前純利益	33	27	1	26	(108)	(191)	-	-	(218)
法人税等合計	6	5	1	25	0	1	-	-	(4)
純利益	27	21	(0)	0	(109)	(192)	-	-	(214)
売上高伸び率	+33.2%	+16.0%	+2.7%	(5.7%)	(46.7%)	(39.0%)	-	-	-
営業利益伸び率	-	-	(83.2%)	(66.0%)	-	-	-	-	-
経常利益伸び率	-	-	(83.3%)	(65.5%)	-	-	-	-	-
純利益伸び率	-	-	-	(98.4%)	-	-	-	-	-
売上総利益率	38.4%	41.0%	40.6%	40.2%	24.2%	25.6%	-	-	(15.4%)
売上高販売管理費率	32.4%	38.0%	40.5%	38.8%	61.2%	61.1%	-	-	+23.1%
営業利益率	6.0%	3.0%	0.1%	1.4%	(36.9%)	(35.6%)	-	-	(38.5%)
経常利益率	6.0%	2.9%	0.1%	1.4%	(36.9%)	(33.2%)	-	-	(36.1%)
純利益率	4.9%	2.3%	(0.0%)	0.1%	(37.1%)	(33.4%)	-	-	(35.7%)
法人税等合計／税金等調整前純利益	18.2%	20.6%	151.7%	96.4%	-	-	-	-	-

損益計算書 (百万円)	非連結実績		非連結実績		非連結実績		非連結実績		前年比 純増減
	1Q 03/2020	2Q 03/2020	3Q 03/2020	4Q 03/2020	1Q 03/2021	2Q 03/2021	3Q 03/2021	4Q 03/2021	
売上高	551	393	370	528	294	282	-	-	(110)
売上原価	339	217	223	321	222	206	-	-	(11)
売上総利益	212	175	147	206	71	76	-	-	(99)
販売費及び一般管理費	178	180	173	181	179	172	-	-	(8)
営業利益	33	(5)	(26)	25	(108)	(96)	-	-	(91)
営業外損益	(0)	(0)	(0)	0	-	13	-	-	+14
経常利益	33	(5)	(26)	25	(108)	(82)	-	-	(77)
特別損益	-	-	-	-	-	-	-	-	-
税金等調整前純利益	33	(5)	(26)	25	(108)	(82)	-	-	(77)
法人税等合計	6	(0)	(3)	23	0	0	-	-	+0
純利益	27	(5)	(22)	1	(109)	(83)	-	-	(77)
売上高伸び率	+33.2%	(1.8%)	(20.5%)	(21.7%)	(46.7%)	(28.1%)	-	-	-
営業利益伸び率	-	-	-	(63.6%)	-	-	-	-	-
経常利益伸び率	-	-	-	(63.5%)	-	-	-	-	-
純利益伸び率	-	-	-	(97.1%)	-	-	-	-	-
売上総利益率	38.4%	44.6%	39.8%	39.2%	24.2%	27.0%	-	-	(17.6%)
売上高販売管理費率	32.4%	46.0%	46.9%	34.4%	61.2%	61.1%	-	-	+15.1%
営業利益率	6.0%	(1.4%)	(7.1%)	4.7%	(36.9%)	(34.1%)	-	-	(32.8%)
経常利益率	6.0%	(1.4%)	(7.1%)	4.7%	(36.9%)	(29.2%)	-	-	(27.8%)
純利益率	4.9%	(1.3%)	(6.1%)	0.3%	(37.1%)	(29.4%)	-	-	(28.1%)
法人税等合計／税金等調整前純利益	18.2%	-	-	93.7%	-	-	-	-	-

出所：会社データ、弊社計算

サービス別売上高（四半期累計／四半期）

サービス別売上高 (百万円)	非連結実績		非連結実績		非連結実績		非連結実績		前年比 純増減
	1Q 03/2020	2Q累計 03/2020	3Q累計 03/2020	4Q累計 03/2020	1Q 03/2021	2Q累計 03/2021	3Q累計 03/2021	4Q累計 03/2021	
「らくらく連絡網」	23	55	81	112	16	39	-	-	(15)
「ガクバアルバイト」	48	91	135	186	19	38	-	-	(52)
「らくらくアルバイト」	28	56	78	104	17	30	-	-	(25)
「pinpoint及びその他運用型広告」	397	637	878	1,265	215	424	-	-	(213)
「その他」	53	105	142	174	25	44	-	-	(60)
売上高	551	945	1,315	1,844	294	576	-	-	(368)
「らくらく連絡網」	(28.9%)	(5.1%)	(18.6%)	(21.6%)	(27.2%)	(28.9%)	-	-	-
「ガクバアルバイト」	+17.4%	+10.9%	+9.9%	+11.2%	(60.0%)	(58.0%)	-	-	-
「らくらくアルバイト」	(36.6%)	(36.5%)	(40.3%)	(38.4%)	(39.4%)	(45.0%)	-	-	-
「pinpoint及びその他運用型広告」	+72.4%	+37.3%	+17.3%	+2.5%	(45.9%)	(33.5%)	-	-	-
「その他」	(16.6%)	(13.5%)	(19.8%)	(27.2%)	(52.7%)	(57.9%)	-	-	-
売上高(前年比)	+33.2%	+16.0%	+2.7%	(5.7%)	(46.7%)	(39.0%)	-	-	-
「らくらく連絡網」	4.2%	5.8%	6.2%	6.1%	5.7%	6.8%	-	-	+1.0%
「ガクバアルバイト」	8.8%	9.6%	10.3%	10.1%	6.6%	6.6%	-	-	(3.0%)
「らくらくアルバイト」	5.2%	5.9%	6.0%	5.7%	6.0%	5.4%	-	-	(0.6%)
「pinpoint及びその他運用型広告」	72.1%	67.5%	66.7%	68.6%	73.1%	73.5%	-	-	+6.1%
「その他」	9.7%	11.1%	10.8%	9.5%	8.6%	7.7%	-	-	(3.4%)
売上高(構成比)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	-	0.0%

サービス別売上高 (百万円)	非連結実績		非連結実績		非連結実績		非連結実績		前年比 純増減
	1Q 03/2020	2Q 03/2020	3Q 03/2020	4Q 03/2020	1Q 03/2021	2Q 03/2021	3Q 03/2021	4Q 03/2021	
「らくらく連絡網」	23	32	25	31	16	22	-	-	(9)
「ガクバアルバイト」	48	42	44	51	19	18	-	-	(23)
「らくらくアルバイト」	28	27	22	26	17	13	-	-	(13)
「pinpoint及びその他運用型広告」	397	239	240	386	215	209	-	-	(30)
「その他」	53	51	37	32	25	18	-	-	(32)
売上高	551	393	370	528	294	282	-	-	(110)
「らくらく連絡網」	(28.9%)	+25.2%	(37.7%)	(28.1%)	(27.2%)	(30.1%)	-	-	-
「ガクバアルバイト」	+17.4%	+4.3%	+7.9%	+15.0%	(60.0%)	(55.7%)	-	-	-
「らくらくアルバイト」	(36.6%)	(36.4%)	(48.1%)	(31.9%)	(39.4%)	(50.8%)	-	-	-
「pinpoint及びその他運用型広告」	+72.4%	+2.6%	(15.4%)	(20.3%)	(45.9%)	(12.9%)	-	-	-
「その他」	(16.6%)	(10.2%)	(33.3%)	(48.4%)	(52.7%)	(63.2%)	-	-	-
売上高(前年比)	+33.2%	(1.8%)	(20.5%)	(21.7%)	(46.7%)	(28.1%)	-	-	-
「らくらく連絡網」	4.2%	8.2%	7.0%	6.0%	5.7%	7.9%	-	-	(0.2%)
「ガクバアルバイト」	8.8%	10.8%	12.0%	9.7%	6.6%	6.7%	-	-	(4.2%)
「らくらくアルバイト」	5.2%	6.9%	6.1%	4.9%	6.0%	4.7%	-	-	(2.2%)
「pinpoint及びその他運用型広告」	72.1%	61.0%	64.9%	73.2%	73.1%	73.9%	-	-	13.0%
「その他」	9.7%	13.1%	10.0%	6.1%	8.6%	6.7%	-	-	(6.4%)
売上高(構成比)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	-	0.0%

出所：会社データ、弊社計算

貸借対照表（四半期）

貸借対照表 (百万円)	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	前年比 純増減
	1Q 03/2020	2Q 03/2020	3Q 03/2020	4Q 03/2020	1Q 03/2021	2Q 03/2021	3Q 03/2021	4Q 03/2021		
現金及び預金	832	794	742	802	671	548	-	-	(246)	
受取手形及び売掛金	151	142	142	170	96	105	-	-	(36)	
その他	15	12	15	22	21	25	-	-	+13	
流動資産	999	950	900	995	789	680	-	-	(270)	
有形固定資産	7	6	5	4	4	3	-	-	(2)	
無形固定資産	303	307	325	353	362	356	-	-	+48	
投資その他の資産合計	89	89	89	74	74	73	-	-	(15)	
固定資産	400	403	420	433	441	434	-	-	+30	
繰延資産	0	0	-	-	-	-	-	-	(0)	
資産合計	1,400	1,353	1,320	1,428	1,230	1,114	-	-	(239)	
支払手形及び買掛金他	95	77	73	165	68	66	-	-	(11)	
社債	15	5	-	-	-	-	-	-	(5)	
短期借入金	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
その他	116	97	94	109	109	71	-	-	(25)	
流動負債	227	179	168	274	178	137	-	-	(42)	
社債	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
長期借入金	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
固定負債	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
負債合計	227	179	168	274	178	137	-	-	(42)	
株主資本	1,170	1,171	1,149	1,150	1,049	974	-	-	(197)	
その他合計	2	2	2	2	2	2	-	-	+0	
純資産	1,173	1,174	1,151	1,153	1,052	977	-	-	(197)	
負債純資産合計	1,400	1,353	1,320	1,428	1,230	1,114	-	-	(239)	
自己資本	1,170	1,171	1,149	1,150	1,049	974	-	-	(197)	
有利子負債	15	5	-	-	-	-	-	-	(5)	
ネットデット	(817)	(789)	(742)	(802)	(671)	(548)	-	-	+241	
自己資本比率	83.6%	86.5%	87.0%	80.6%	85.3%	87.4%	-	-	-	
ネットデットエクイティ比率	(69.9%)	(67.5%)	(64.6%)	(69.8%)	(64.0%)	(56.3%)	-	-	-	
ROE(12カ月)	7.9%	8.4%	4.8%	0.1%	(12.2%)	(19.9%)	-	-	-	
ROA(12カ月)	8.2%	8.7%	5.3%	1.8%	(8.8%)	(15.6%)	-	-	-	
当座比率	433%	523%	525%	354%	431%	476%	-	-	-	
流動比率	440%	530%	534%	362%	443%	495%	-	-	-	

出所：会社データ、弊社計算

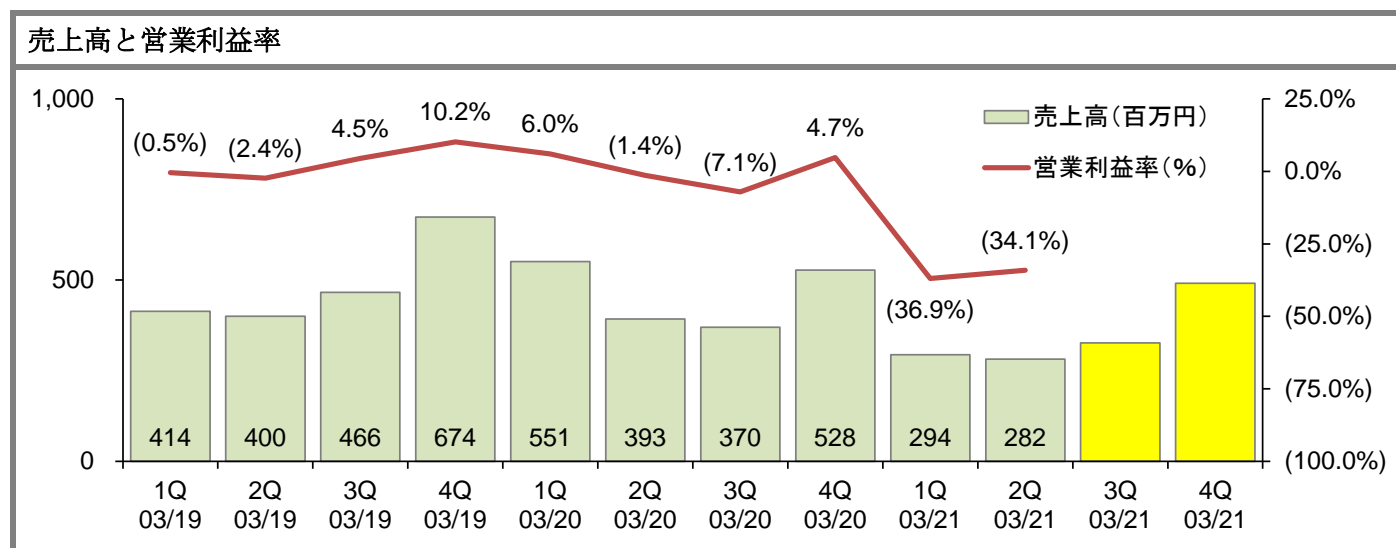
キャッシュフロー計算書（四半期累計）

キャッシュフロー計算書 (百万円)	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	前年比 純増減
	1Q 03/2020	2Q累計 03/2020	3Q累計 03/2020	4Q累計 03/2020	1Q 03/2021	2Q累計 03/2021	3Q累計 03/2021	4Q累計 03/2021	
営業活動によるキャッシュフロー	-	105	-	190	-	(181)	-	-	(287)
投資活動によるキャッシュフロー	-	(63)	-	(135)	-	20	-	-	+83
営業活動CF+投資活動CF	-	41	-	54	-	(161)	-	-	(203)
財務活動によるキャッシュフロー	-	(8)	-	(13)	-	7	-	-	+16

出所：会社データ、弊社計算

2021年3月期会社予想

2021年3月期に対する当初の会社予想（開示：2020年8月14日、レンジ形式）は据え置かれている。売上高1,300百万円～1,501百万円、営業利益▲327百万円～▲271百万円の見込みである。中央値においては、売上高1,400百万円（前年比24.1%減）、営業利益▲299百万円（前年：26百万円）、経常利益▲278百万円（26百万円）、当期純利益▲280百万円（0百万円）が見込まれている。また、営業利益率▲21.3%（22.8%ポイント低下）が見込まれている。



出所：会社データ、弊社計算（2021年3月期3Q及び4Q：会社予想の前提における中央値）

同社によれば、少子高齢化を背景とした労働力不足という社会的な課題はあるものの、将来に向けての新型コロナウイルス感染症の影響が不透明であることから、企業の採用意欲の回復時期に関しても未だ不透明な状況が継続しているとのことである。従って、同社としての業績推移に関しても未だ不透明な状況が継続していることが否めない。なぜならば、同社としての業績推移に対して大きな影響を及ぼす「pinpoint 及びその他運用型広告」は、求人広告分野に深く関与しているからである。

2020年3月期の実績を発表（2020年5月15日）した段階においては、新型コロナウイルス感染症の影響を合理的に算出することが困難であったことから、会社予想は未定とされていた。一方、第1四半期の実績の発表に際しては、上述の会社予想が開示されている。往時において入手可能な情報や市場動向の予測などに基づき、レンジ形式での開示となっている。下半期に向けても当該状況が一定程度継続するものの、予防対策などの徹底に伴い徐々に経済活動が再開され、企業の求人意欲の回復が緩やかに進むことが前提とされている。

第4四半期に対する会社予想の前提における上限値としては、売上高が前年同期を上回ることが織り込まれている。この上限値においては、2020年10月以降に向けて、緩やかに求人意欲が回復していくケースが想定されている一方、下限値においては、緊急事態宣言の再発出までには至らないものの、市場環境の回復が遅れるケースが想定されている。また、第4四半期に対する会社予想の中央値においては、売上高が前年同期に対して概ね7%減少することが織り込まれている模様である。

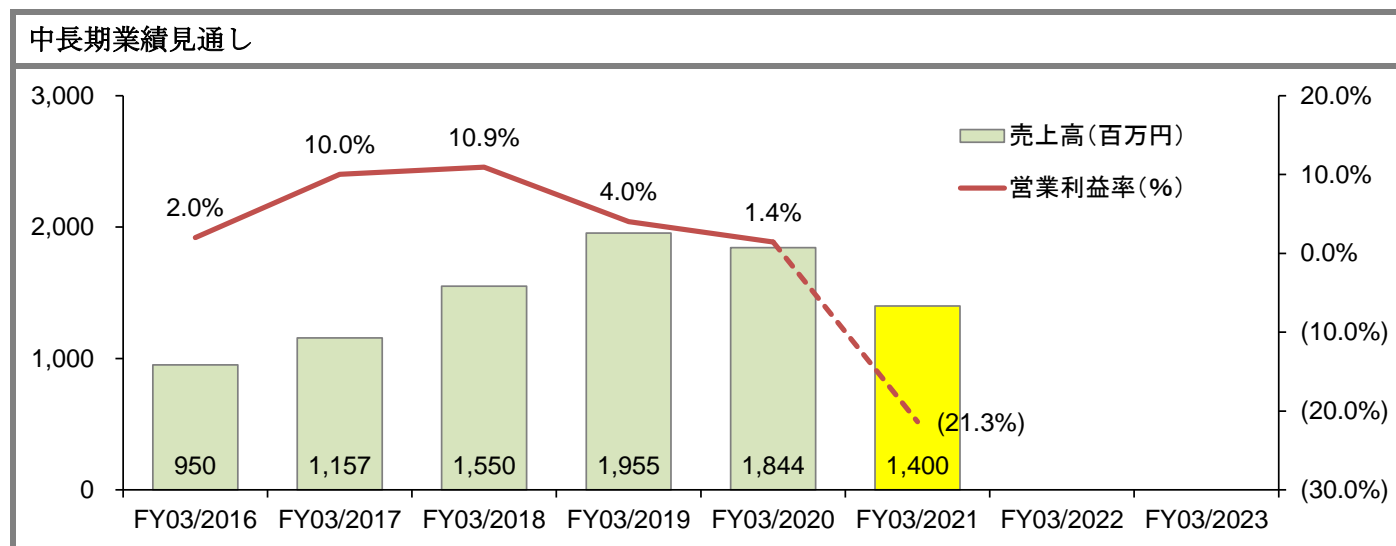
2021年3月期に対する会社予想と実績

非連結通期 (百万円)	発表日	イベント	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
FY03/2021会予	2020年5月15日	4Q決算発表	-	-	-	-
FY03/2021会予	2020年8月14日	1Q決算発表	1,400	(299)	(278)	(280)
FY03/2021会予	2020年11月13日	2Q決算発表	1,400	(299)	(278)	(280)
		増減額	-	-	-	-
		増減率	-	-	-	-
FY03/2021会予	2020年5月15日	4Q決算発表	-	-	-	-
FY03/2021会予	2020年11月13日	2Q決算発表	1,400	(299)	(278)	(280)
		増減額	-	-	-	-
		増減率	-	-	-	-
非連結半期 (百万円)	発表日	イベント	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益
1Q-2Q FY03/2021会予	2020年5月15日	4Q決算発表	-	-	-	-
1Q-2Q FY03/2021会予	2020年8月14日	1Q決算発表	-	-	-	-
1Q-2Q FY03/2021実績	2020年11月13日	2Q決算発表	576	(205)	(191)	(192)
		増減額	-	-	-	-
		増減率	-	-	-	-
1Q-2Q FY03/2021会予	2020年5月15日	4Q決算発表	-	-	-	-
1Q-2Q FY03/2021実績	2020年11月13日	2Q決算発表	576	(205)	(191)	(192)
		増減額	-	-	-	-
		増減率	-	-	-	-
非連結半期 (百万円)	発表日	イベント	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益
3Q-4Q FY03/2021会予	2020年5月15日	4Q決算発表	-	-	-	-
3Q-4Q FY03/2021会予	2020年8月14日	1Q決算発表	-	-	-	-
3Q-4Q FY03/2021会予	2020年11月13日	2Q決算発表	824	(94)	(87)	(88)
		増減額	-	-	-	-
		増減率	-	-	-	-
3Q-4Q FY03/2021会予	2020年5月15日	4Q決算発表	-	-	-	-
3Q-4Q FY03/2021会予	2020年11月13日	2Q決算発表	824	(94)	(87)	(88)
		増減額	-	-	-	-
		増減率	-	-	-	-

出所：会社データ、弊社計算（会社予想：中央値）

中長期業績見通し

2019年3月期において、売上高1,955百万円（前年比33.9%増）、営業利益78百万円（53.8%減）、営業利益率4.0%（6.9%ポイント低下）での着地となった同社は、「中長期的な観点において増収率20%以上を維持する一方、営業利益率15%をできるだけ早期に達成する」ことを目標として掲げていた。2019年3月期における大幅な増収の背景となったのは、主力の求人広告分野が急速な拡大を示したことから「pinpoint及びその他運用型広告」で売上高1,234百万円（71.2%増）が達成されたことである。一方、営業利益率が大幅な低下を余儀なくされた背景となったのは、売上総利益率42.3%（7.6%ポイント低下）となったことである。



出所：会社データ、弊社計算（会社予想：中央値）

従来からの「らくらく連絡網」、「ガクバアルバイト」、「らくらくアルバイト」から構成される自社メディアの運営との比較では、「pinpoint及びその他運用型広告」は、他社が運営するメディアの広告枠を仕入れる分だけ売上原価が大きくなり、売上総利益率もこれに対応して低くならざるを得ないとされている。即ち、2019年3月期においては、セールスマックスが悪化したことから、営業利益率が悪化した側面が強いとされている。ただし、「pinpoint及びその他運用型広告」における売上高には、中長期的な観点において大きな拡大ポテンシャルがある一方、限定的な販売管理費の投入をもって大幅な増収を達成できる特性があるとされている。これに鑑みた同社は、増収効果を追求することを通して中長期的な観点において営業利益率を引き上げていくことを計画するに至った模様である。

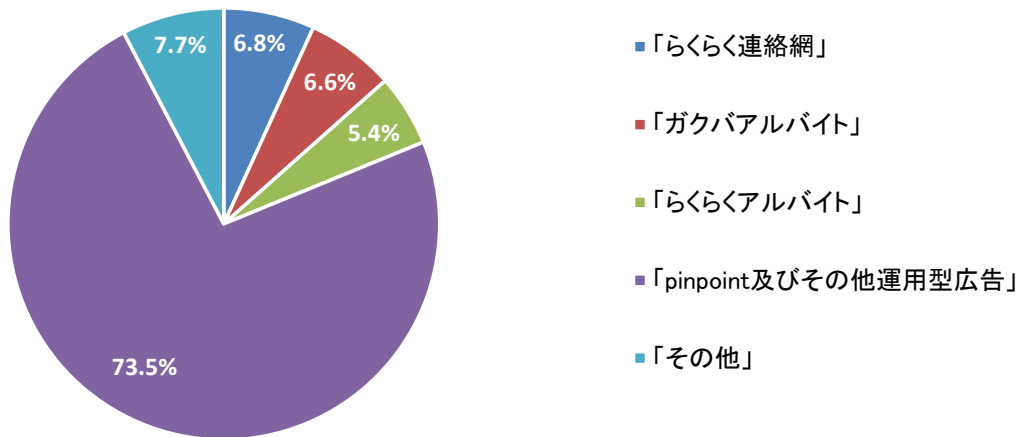
しかし、2020年3月期においては、同社としての売上高が伸び悩んでおり、営業利益率は更なる悪化を余儀なくされている。「pinpoint及びその他運用型広告」の増収率が前年に対して2.5%増に留まったことが主因である。主力の求人広告分野では増収率16.3%が達成されているのだが、大口案件の逸失に伴い、販促広告分野が大きく落ち込んだとのことである。そして、2021年3月期においては、期初より新型コロナウイルス感染症の影響が発生している。同社は、現状に至る経緯においても不透明さは引き続けているとしているものの、中長期的な観点においては、運用型求人広告プラットフォーム「HRアドプラットフォーム」による寄与が継続的に拡大していき、同社においては大幅な増収及び増益が引き続く方向性にあることが示唆されている。

4.0 ビジネスモデル

選択と集中

同社は、2021年3月期において実施する戦略として、with コロナ時代に対応した事業の「選択と集中」を進め、収益力確保を優先し、改めて成長曲線を描く上での基盤構築を目指すことを掲げている。サービス別では、「pinpoint 及びその他運用型広告」が「集中」の対象となる一方、「ガクバアルバイト」、「らくらくアルバイト」といった自社メディアの運営に関しては、経済回復後に補強するとのことである。両者においては、求人広告掲載件数（公益社団法人全国求人情報協会）が指標となる、市場環境の悪化による影響が大きくならざるを得ないとされている。また、同社による自社メディア運営の起源である「らくらく連絡網」についても、2020年8月31日に行われた新アプリ「らくらく連絡網.app（ドットアップ）」の提供開始をもって、保守・運用フェーズへと移行しているとのことである。また、そもそもこの新アプリは、「らくらく連絡網」の運用コストを引き下げするために開発されたものである一方、開発は、一旦、終了とされている。従って、これからの保守・運用フェーズにおいては、費用の抛出が低減していくとのことである。

サービス別売上高構成比（2021年3月期第2四半期累計期間）



出所：会社データ、弊社計算

2014年4月、同社は、プライベート DMP「pinpoint DMP」の運用を開始している。そして、これが当初の段階における「pinpoint 及びその他運用型広告」の基盤を形成している。2001年4月の創業からこれに至る経緯においては、「らくらく連絡網」、「ガクバアルバイト」、「らくらくアルバイト」から構成される自社メディアの運営を中心とする事業展開であった。一方、2019年3月に「ジョブオレ」の運用を開始した同社は、これをもって「pinpoint 及びその他運用型広告」における求人広告分野に対してリソース配分を集中する戦略を打ち出し、実行している。そして、同社は、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」の運用開始をもって、従来以上の度合いに及んで求人広告分野への注力を強化している。

「pinpoint 及びその他運用型広告」

「pinpoint 及びその他運用型広告」においては、「pinpoint DMP」と各種 SNS とのシステム連携に基づくターゲティング広告が展開されている。また、「ジョブオレ」と各種求人検索エンジンとのシステム連携に基づく広告も展開されている。一方、両者における共通項は、アドテク（Advertising Technology）を駆使した RTB（Real Time Bidding）と呼ばれる広告枠の入札システムが用いられていることである。そして、これが運用型広告の特徴であり、「HR アドプラットフォーム」に関しても同様である。

現在の「HR アドプラットフォーム」での入札は、求人企業が募集求人に対して設定した、予算、目標応募単価、掲載期間を「ジョブオレ」に入力することで開始されることになる。求人企業が配信先メディアを指定することはできないのだが、この入札開始に引き続いて、その入力された情報の内容に最も適合する度合いが大きい求人メディアの広告枠が自動的に落札され、当該求人広告が配信される。従って、適合する度合いが大きい求人メディアの広告枠を特定するノウハウが差別化要因を生み出す一方、そもそものシステム連携先を充実させていくことが先決事項である。正しく同社が、現状において最も積極的に取り組んでいる課題である。

「pinpoint 及びその他運用型広告」においては、求人広告分野への注力強化に加えて、販促広告分野へも引き続き注力していくことが明らかにされている。販促広告分野における需要の回復は、比較的になる可能性があるとしており、同社としては積極的に需要の回復を取り込むことを通じて「pinpoint 及びその他運用型広告」の売上高の下支えとしていきたいとのことである。一方、求人広告分野においては、特に新卒採用領域への注力を強化するとのことである。ただし、ここでの同社は苦戦を強いられている状況にあるとのことである。

2022 年入社の新卒採用においては、従来からの就活ルールが廃止され、就活スケジュールの多様化（通年採用化）やグローバル採用が進捗するとされている。求人企業の観点においては、新卒採用の早期化並びに採用活動や採用手法の多様化を迫られることになる。この状況の変化に着目した同社は、「pinpoint DMP」に格納されている多くの大学生に係る属性データを活用したターゲティング広告の拡販に向けての好機が到来すると見込んでいた。戦略パートナーとともに新卒採用領域へ注力を始めた同社は、2020 年 7 月、全国規模での拡販を開始しているのだが、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、インターンシップ開催の中止や合同説明会などの大規模イベントの中止が引き続き、求人企業においては、採用活動が遅延せざるを得ない状況が続いているとされている。これを受けた同社は、直近の動向において戦略パートナーと中途採用並びにアルバイトといった領域における提携を行う準備を進めているとのことである。

「らくらく連絡網」

2021 年 3 月期第 2 四半期累計期間においては、売上高 39 百万円（前年同期比 28.9%減）での着地である。「らくらく連絡網」は、日本全国の部活動、サークル、PTA などの団体活動従事者向けに提供されるグループコミュニケーション支援サービスとされている。また、「らくらく連絡網」内での広告掲載による課金や有料版の提供などが収益モデルである。団体活動を支援する、日本最大級の連絡網サービスとのことであり、2021 年 3 月期第 2 四半期の期末においては、39.0 万団体の 696 万人が利用中とのことである。スケジュール調整や出欠確認などといった便利な機能で団体活動をサポートしているとのことである。団体属性における構成比としては、スポーツ系サークルで 25.2%、学校・教育で 21.9%、趣味系サークルで 19.5%、友達・仲間で 15.3%、ボランティア組織で 10.2%、仕事関係で 8.0%とのことである。

例えば、「明日の遠足の持ち物は何か」、「100人が所属する団体の出欠確認を取る」など、「らくらく連絡網」における連絡内容は、連絡を受けるユーザーからすると、その重要性や必要性が高いところが大きな特徴となっている。また、ユーザーが「らくらく連絡網」を利用するに際しては、それぞれの氏名、性別、所属やメールアドレスなどといったユーザー情報の登録が必須となる一方、同社はこれを匿名加工してDMP（Data Management Platform：データを一元管理、分析し、最終的に広告配信のアクションプランの最適化を実現するためのプラットフォーム）に格納している。また、これを通した得られた属性データに加えて、外部の提携企業から取得した属性データも加えて運用されているのが、同社の「pinpoint DMP」である。前者と後者を比較すると、前者の精度がかなり高いとされている一方、両者を併せた総計としては、2,000万人分を超える属性データが格納されているとのことである。

「ガクバアルバイト」

2021年3月期第2四半期累計期間においては、売上高38百万円（58.0%減）での着地である。「ガクバアルバイト」は、大学生向けに特化した、自社でコンテンツを作成するアルバイト求人情報提供サイトとされており、求人情報を掲載する求人企業から「ガクバアルバイト」への掲載料を徴収することが収益モデルである。新型コロナウイルス感染症の影響を受けて売上高は大幅に減少しているのだが、直近の動向においては求人掲載件数が回復基調を示している一方、第2四半期（7-9月）においては、新規登録者数が前年同期を上回っているとのことである。2021年3月期に入ってから、会員登録の簡素化が本格的に寄与し始めている側面もある模様であるが、この簡素化に向けての開発が終了している2020年1月をもって、投資フェーズから保守・運用フェーズへと移行が始まっており、「らくらく連絡網」と同様に、費用の抛出が低減していく模様である。

「ガクバアルバイト」では、「らくらく連絡網」とのデータ連携が行われており、属性データを用いたメルマガ配信など、プッシュ型のプロモーションで質の高い若年層のアルバイトスタッフを募集することができるとされている。このデータ連携を通して得られる属性データには、多くの大学生や大学院生が含まれており、インターネットでのアルバイト求人広告業界における同社は、当該領域において最大級の属性データを有しているとのことである。また、これが当該領域における同業他社との差別化要因になっている一方、「pinpoint及びその他運用型広告」の求人広告分野においては、新卒採用領域への注力の背景となっている。

「らくらくアルバイト」

2021年3月期第2四半期累計期間においては、売上高30百万円（45.0%減）での着地である。「らくらくアルバイト」は、外部のアルバイト求人メディアの求人情報をポータル化する、アルバイト求人情報ポータルサイトとされている。収益モデルは、広告主であるアルバイト求人メディアに対して応募者を送客することの対価を徴収することである。また、ここでも「らくらく連絡網」とのデータ連携が行われている。特に、主婦やフリーターの属性データを活用している側面が強いとのことである。

「らくらくアルバイト」に関しては、2020年4月に上述のデータ連携以外の開発が完了しており、ここでも投資フェーズから保守・運用フェーズへの移行が始まっている。今後に向けては、「らくらく連絡網」や「ガクバアルバイト」と同様に、費用の抛出が低減していく模様である。

5.0 財務諸表

損益計算書

損益計算書 (百万円)	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結会予	前年比 純増減
	通期 03/2016	通期 03/2017	通期 03/2018	通期 03/2019	通期 03/2020	通期 03/2021	
売上高	950	1,157	1,550	1,955	1,844	1,400	(443)
売上原価	465	541	777	1,129	1,102	-	-
売上総利益	485	616	773	826	741	-	-
販売費及び一般管理費	465	500	603	748	714	-	-
営業利益	19	116	169	78	26	(299)	(325)
営業外損益	(4)	(3)	(14)	(2)	(0)	20	+20
経常利益	14	112	155	76	26	(278)	(304)
特別損益	(207)	-	(0)	(2)	-	-	-
税金等調整前純利益	(193)	112	154	73	26	-	-
法人税等合計	(33)	(15)	63	15	25	-	-
純利益	(159)	127	91	58	0	(280)	(281)
売上高伸び率	-	+21.9%	+33.9%	+26.1%	(5.7%)	(24.1%)	-
営業利益伸び率	-	+509.7%	+46.0%	(53.8%)	(66.0%)	-	-
経常利益伸び率	-	+674.8%	+38.0%	(50.9%)	(65.5%)	-	-
純利益伸び率	-	-	(28.7%)	(35.3%)	(98.4%)	-	-
売上総利益率	51.0%	53.3%	49.9%	42.3%	40.2%	-	-
売上高販売管理費率	49.0%	43.2%	38.9%	38.2%	38.8%	-	-
営業利益率	2.0%	10.0%	10.9%	4.0%	1.4%	(21.3%)	(22.8%)
経常利益率	1.5%	9.7%	10.0%	3.9%	1.4%	(19.9%)	(21.3%)
純利益率	(16.8%)	11.0%	5.9%	3.0%	0.1%	(20.0%)	(20.1%)
法人税等合計／税金等調整前純利益	-	(13.4%)	41.3%	20.3%	96.4%	-	-

出所: 会社データ、弊社計算(会社予想: 中央値)

サービス別売上高

サービス別売上高 (百万円)	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結会予	前年比 純増減
	通期 03/2016	通期 03/2017	通期 03/2018	通期 03/2019	通期 03/2020	通期 03/2021	
「らくらく連絡網」	-	-	241	143	112	-	-
「ガクバアルバイト」	-	-	195	168	186	-	-
「らくらくアルバイト」	-	-	142	170	104	-	-
「pinpoint及びその他運用型広告」	-	-	720	1,234	1,265	-	-
「その他」	-	-	250	239	174	-	-
売上高	950	1,157	1,550	1,955	1,844	1,400	(443)
「らくらく連絡網」	-	-	-	(40.4%)	(21.6%)	-	-
「ガクバアルバイト」	-	-	-	(13.8%)	+11.2%	-	-
「らくらくアルバイト」	-	-	-	+19.9%	(38.4%)	-	-
「pinpoint及びその他運用型広告」	-	-	-	+71.2%	+2.5%	-	-
「その他」	-	-	-	(4.1%)	(27.2%)	-	-
売上高(前年比)	-	+21.9%	+33.9%	+26.1%	(5.7%)	(24.1%)	-
「らくらく連絡網」	-	-	15.5%	7.3%	6.1%	-	-
「ガクバアルバイト」	-	-	12.6%	8.6%	10.1%	-	-
「らくらくアルバイト」	-	-	9.2%	8.7%	5.7%	-	-
「pinpoint及びその他運用型広告」	-	-	46.5%	63.1%	68.6%	-	-
「その他」	-	-	16.2%	12.3%	9.5%	-	-
売上高(構成比)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%

出所: 会社データ、弊社計算(会社予想: 中央値)

貸借対照表

貸借対照表 (百万円)	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結会予	前年比 純増減
	通期 03/2016	通期 03/2017	通期 03/2018	通期 03/2019	通期 03/2020	通期 03/2021	
現金及び預金	165	116	790	761	802	-	-
受取手形及び売掛金	142	175	246	312	170	-	-
その他	25	32	12	10	22	-	-
流動資産	333	324	1,049	1,083	995	-	-
有形固定資産	14	10	8	7	4	-	-
無形固定資産	194	266	282	292	353	-	-
投資その他の資産合計	79	101	90	89	74	-	-
固定資産	288	377	381	389	433	-	-
繰延資産	5	3	2	0	-	-	-
資産合計	626	706	1,433	1,473	1,428	-	-
支払手形及び買掛金他	45	54	109	182	165	-	-
社債	50	50	50	20	-	-	-
短期借入金	27	21	4	-	-	-	-
その他	120	150	135	125	109	-	-
流動負債	242	276	298	328	274	-	-
社債	150	100	50	-	-	-	-
長期借入金	25	4	-	-	-	-	-
その他	17	6	0	-	-	-	-
固定負債	192	110	50	-	-	-	-
負債合計	435	387	349	328	274	-	-
株主資本	175	302	1,081	1,142	1,150	-	-
その他合計	15	15	2	2	2	-	-
純資産	191	318	1,084	1,145	1,153	-	-
負債純資産合計	626	706	1,433	1,473	1,428	-	-
自己資本	175	302	1,081	1,142	1,150	-	-
有利子負債	252	175	104	20	-	-	-
ネットデット	86	59	(686)	(741)	(802)	-	-
自己資本比率	28.0%	42.9%	75.5%	77.5%	80.6%	-	-
ネットデットエクイティ比率	49.6%	19.7%	(63.5%)	(64.9%)	(69.8%)	-	-
ROE(12ヵ月)	-	53.3%	13.1%	5.3%	0.1%	-	-
ROA(12ヵ月)	-	16.9%	14.5%	5.2%	1.8%	-	-
当座比率	127%	105%	348%	327%	354%	-	-
流動比率	137%	117%	352%	330%	362%	-	-

出所: 会社データ、弊社計算(会社予想: 中央値)

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結実績	非連結会予	前年比 純増減
	通期 03/2016	通期 03/2017	通期 03/2018	通期 03/2019	通期 03/2020	通期 03/2021	
営業活動によるキャッシュフロー	74	169	202	164	190	-	-
投資活動によるキャッシュフロー	(223)	(132)	(512)	198	(135)	-	-
営業活動CF+投資活動CF	(148)	37	(310)	363	54	-	-
財務活動によるキャッシュフロー	120	(87)	579	(87)	(13)	-	-

出所: 会社データ、弊社計算(会社予想: 中央値)

1株当たりデータ

1株当たりデータ (株式分割調整前) (円)	非連結実績 通期 03/2016	非連結実績 通期 03/2017	非連結実績 通期 03/2018	非連結実績 通期 03/2019	非連結実績 通期 03/2020	非連結会予 通期 03/2021	前年比 純増減
期末発行済株式数(千株)	1,598	1,598	2,303	2,306	2,313	-	-
当期純利益/EPS(千株)	1,425	1,520	1,927	2,305	2,285	-	-
期末自己株式数(千株)	0	0	0	0	0	-	-
1株当たり当期純利益 (潜在株式調整後)	(112.28)	83.94	47.24	25.55	0.41	(120.59)	-
1株当たり純資産	115.42	199.36	469.64	495.44	497.67	-	-
1株当たり配当金	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-
1株当たりデータ (株式分割調整前) (円)	非連結実績 通期 03/2016	非連結実績 通期 03/2017	非連結実績 通期 03/2018	非連結実績 通期 03/2019	非連結実績 通期 03/2020	非連結会予 通期 03/2021	前年比 純増減
株式分割ファクター	1	1	1	1	1	1	-
1株当たり当期純利益	(112.28)	83.94	47.24	25.55	0.41	(120.59)	-
1株当たり純資産	115.42	199.36	469.64	495.44	497.67	-	-
1株当たり配当金	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-
配当性向	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-

出所: 会社データ、弊社計算(会社予想: 中央値)

6.0 その他の情報

新しい便利、新しいよろこび

同社が経営方針として掲げているのは、「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し、世の中を応援し、社会に貢献してゆく」ことである。また、2001年4月25日に設立されている同社は、2005年4月に運用が開始されている「らくらく連絡網」をもってこの経営方針を本格的に実現し始めたとされている。往時において普及が本格化していた携帯電話やメールといった、新しいテクノロジーを駆使して、往時としては革新的な連絡網サービスが始められており、現状においても当該領域において日本最大級の規模を誇っているとのことである。また、これに引き続いて「ガクバアルバイト」や「らくらくアルバイト」が同様に市場に投入されている。そして、スマートフォンやアドテックを駆使した「pinpoint 及びその他運用型広告」におけるサービスが市場に投入されている。

「pinpoint 及びその他運用型広告」への注力が始まった当初の段階における経営戦略としては、同社が保有するビッグデータを活用していくことが標榜されていた。即ち、「らくらく連絡網」の運営を通して得られた属性データを用いた求人広告分野における拡販への注力が顕著であった。そして、現状に至る経緯においては、更に「新しい便利、新しいよろこび」を提供することを目的として、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」への注力が始まっている。

沿革

年月	事項
2001年4月	港区六本木に株式会社イオレを設立（資本金10百万円）
2001年6月	渋谷区西原に本社を移転、営業開始
2003年4月	世田谷区奥沢に本社を移転
2005年4月	「らくらく連絡網」運用開始
2007年10月	「らくらく連絡網」登録会員100万人突破
2010年4月	「ガクバアルバイト」（旧大学生アルバイト.com）運用開始
2010年8月	「らくらく連絡網」登録会員400万人突破
2013年4月	「らくらく連絡網」登録団体35万団体、登録会員600万人突破
2013年7月	「らくらくアルバイト」運用開始
2013年10月	港区高輪に本社を移転
2014年3月	「らくらく連絡網」スマートフォン版アプリリリース
2014年4月	プライベートDMP「pinpoint DMP」運用開始
2014年11月	「pinpoint DMP」を活用したGoogle社DBM（DoubleClick Bid Manager）での広告配信開始
2015年10月	「pinpoint DMP」を活用したFacebook・Twitter・Instagram・YouTubeでの広告配信開始
2016年6月	「らくらく連絡網」アプリ100万ダウンロード突破 「pinpoint DMP」を活用し、FreakOut社「Red」でLINEへの広告配信開始
2017年1月	「pinpoint DMP」を活用し、LINE社「LINE Ads Platform」への広告配信開始
2017年7月	凸版印刷株式会社と資本業務提携締結
2017年12月	東京証券取引所マザーズに上場
2019年3月	「ジョブオレ」運用開始
2019年9月	「らくらく連絡網」アプリ200万ダウンロード突破
2019年10月	ディーエムソリューションズ株式会社と業務提携締結
2020年8月	「らくらく連絡網.app」スマートフォン版アプリリリース
2020年10月	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」運用開始

Disclaimer

ここでの情報は、ウォールデンリサーチジャパンが当該事業会社の発信する「IR 情報」を中立的かつ専門的な立場から要約して、レポート形式にまとめたものである。「IR 情報」とは、すなわち当該事業会社に係る①弊社との個別取材の内容、②機関投資家向け説明会の内容、③適時開示情報、④ホームページの内容などである。

商号：株式会社ウォールデンリサーチジャパン

本店所在地：〒104-0061 東京都中央区銀座 6 丁目 14 番 8 号 銀座石井ビル 4 階

URL：www.walden.co.jp

E-mail：info@walden.co.jp

Tel: 03-3553-3769