

2021年3月12日

株式会社イオレ
代表取締役社長 小川 誠
(コード番号：2334)

個人投資家向け IR セミナー開催状況について（セミナー資料）

株式会社イオレは、2021年3月6日(土)に、「ログミーFinance 第18回個人投資家向け IR セミナー」に参加いたしました。

本セミナーでは、当社代表取締役社長 小川誠より、会社概要をはじめ2021年3月期第3四半期決算概要、戦略進捗報告および今後の経営戦略などについて、ご説明させていただきました。

弊社では今後も定期的に説明会を開催し、個人投資家の皆様との対話の機会を設けてまいりますので、引き続きご支援をいただきますようよろしくお願いいたします。

記

1. 日 時 2021年3月6日(土) 11:10~12:00
2. 開催方法 ログミーFinance ZOOM ウェビナー
3. 講演者 代表取締役社長 小川 誠
4. 資 料 次ページ以降に掲載の「個人投資家向け IR セミナー資料」をご参照ください。
書き起こし記事 (ログミーFinance の Web ページに遷移します)
[イオレ、「HR アドプラットフォーム」のメディア連携汎用化を達成 今後は収益化・自動化を目指す](#)

以上

本件に関するお問い合わせ

株式会社イオレ 経営戦略室

Tel：050-5840-5670

Mail：ir-enquiry@eole.co.jp



個人投資家向け IRセミナー 資料

株式会社イオレ

(東証マザーズ、証券コード:2334)

2021年3月6日

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。

- I** | **イオレについて**
- II** | **2021年3月期第3四半期累計期間業績ハイライト**
- III** | **2021年3月期戦略進捗状況**
- IV** | **その他の取り組み状況**

eole Inc.

I

イオレについて

会社名	株式会社イオレ			
設 立	2001年4月25日	上場市場	東京証券取引所マザーズ市場（証券コード：2334）	
		所在地	〒108-0074 東京都港区高輪3丁目5番23号 KDX高輪台ビル9F	
資本金	7億4,584万円 ※2020年12月31日現在	電 話	03-4455-7092（代表）	
従業員	89名 ※2020年12月31日現在	FAX	03-5793-3533	
役 員	代表取締役社長	小川 誠	事業内容	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、ガクバアルバイト、らくらくアルバイト） 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 「HR Ads Platform(HRアドプラットフォーム)」の開発・提供 セールスプロモーション事業
	取締役会長	吉田 直人		
	取締役	一條 武久	取引銀行	みずほ銀行 銀座通支店 三井住友銀行 渋谷駅前支店
	取締役	岩崎 啓昭		
	社外取締役	冨塚 優		
	常勤監査役	秋本 実		
	監査役	大山 亨		
	監査役	田島 正広		

- 2001年 ● 港区六本木に株式会社イオレを設立(資本金10百万円)
渋谷区西原に本社を移転、営業開始
- 2003年 ● 世田谷区奥沢2丁目に本社を移転
- 2005年 ● **「らくらく連絡網」運用開始**
- 2007年 ● 「らくらく連絡網」会員100万人突破
- 2009年 ● 「らくらく連絡網」登録団体20万団体、会員300万人突破
- 2010年 ● **「ガクバアルバイト」**(旧「大学生アルバイト.com」)
運用開始
- 2011年 ● 「らくらく連絡網」登録団体27万団体、会員500万人突破
- 2013年 ● **「らくらくアルバイト」運用開始**
港区高輪3丁目に移転
- 2014年 ● 「らくらく連絡網」スマートフォンアプリリリース
**プライベートDMP*1「pinpoint DMP*2」
の提供を開始**
「pinpoint DMP」を活用したGoogle社「DBM」
(DoubleClick Bid Manager)での広告配信開始
- 2015年 ● 「pinpoint DMP」を活用したFacebook・Twitter・
Instagram・YouTubeでの広告配信開始
株式会社毎日コムネットと資本業務提携締結

- 2016年 ● 「らくらく連絡網」アプリ100万ダウンロード突破
「pinpoint DMP」を活用したFreakOut社「Red」を通じ、
LINEでの広告配信開始
- 2017年 ● 「pinpoint DMP」を活用し、LINE社「LINE Ads
Platform」での広告配信開始
凸版印刷株式会社と資本業務提携締結
東京証券取引所マザーズに上場
- 2019年 ● **採用支援システム「ジョブオレ」運用開始**
資本金を737百万円に増資
「らくらく連絡網」アプリ200万ダウンロード突破
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 ● **「らくらく連絡網.app」スマートフォン版アプリ
リリース**
**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」の提供を開始**

* 1,2 巻末の「用語集」参照

事業	サービス名	概要	収益モデル
運用型広告		自社サービスの登録情報を基にした精度の高いデータを保有している「pinpoint DMP*1」と連携したDSP*2・ソーシャルメディア広告サービス	トレーディングデスク*3を含むDSP・ソーシャルメディア広告サービス
	その他運用型広告	「ジョブオレ」を活用した「Indeed」・リスティング等の運用型広告事業	運用型広告サービス
自社メディア		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するグループコミュニケーション支援サービス	「らくらく連絡網」内での広告掲載、有料版提供ほか
		大学生に特化したアルバイト求人情報提供サイト	「ガクバアルバイト」への掲載料
		アルバイト求人情報アグリゲーションメディア	「らくらくアルバイト」から連携求人メディアへの送客成果報酬
その他	① SP(セールスプロモーション) ② 他求人広告 ほか	大学構内でのフィールド系広告商品の代理店販売 他社求人メディアの代理店販売	個別設定

*1,2,3 巻末の「用語集」参照

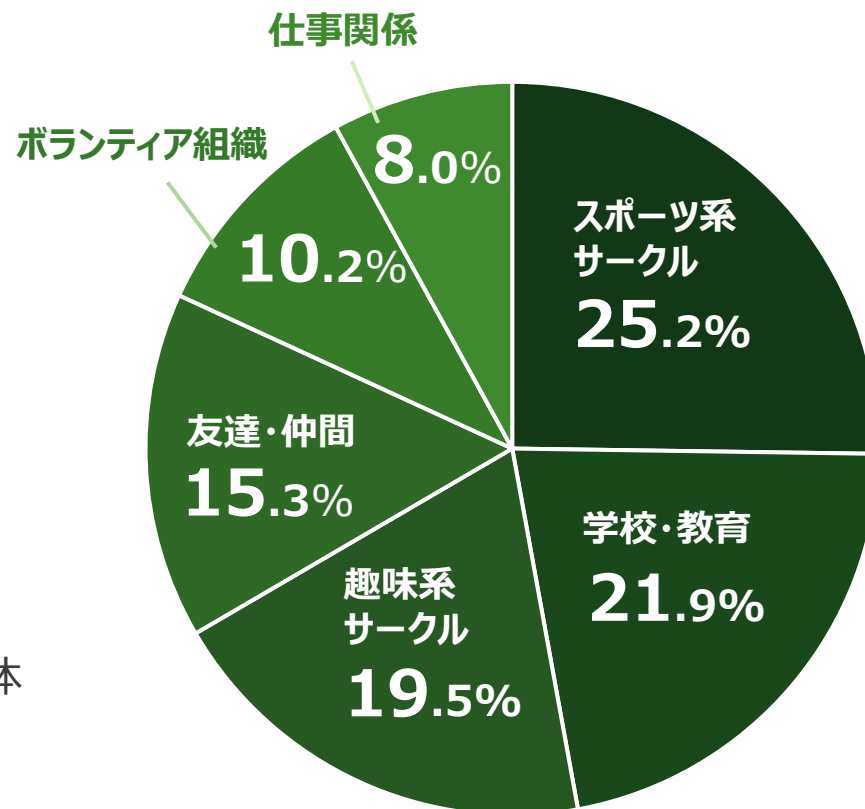
団体活動を支援する、日本最大級の連絡網サービス



39.0万団体 696万人^{*1}が利用中

スケジュール調整や出欠確認など便利な機能で団体活動をサポート。

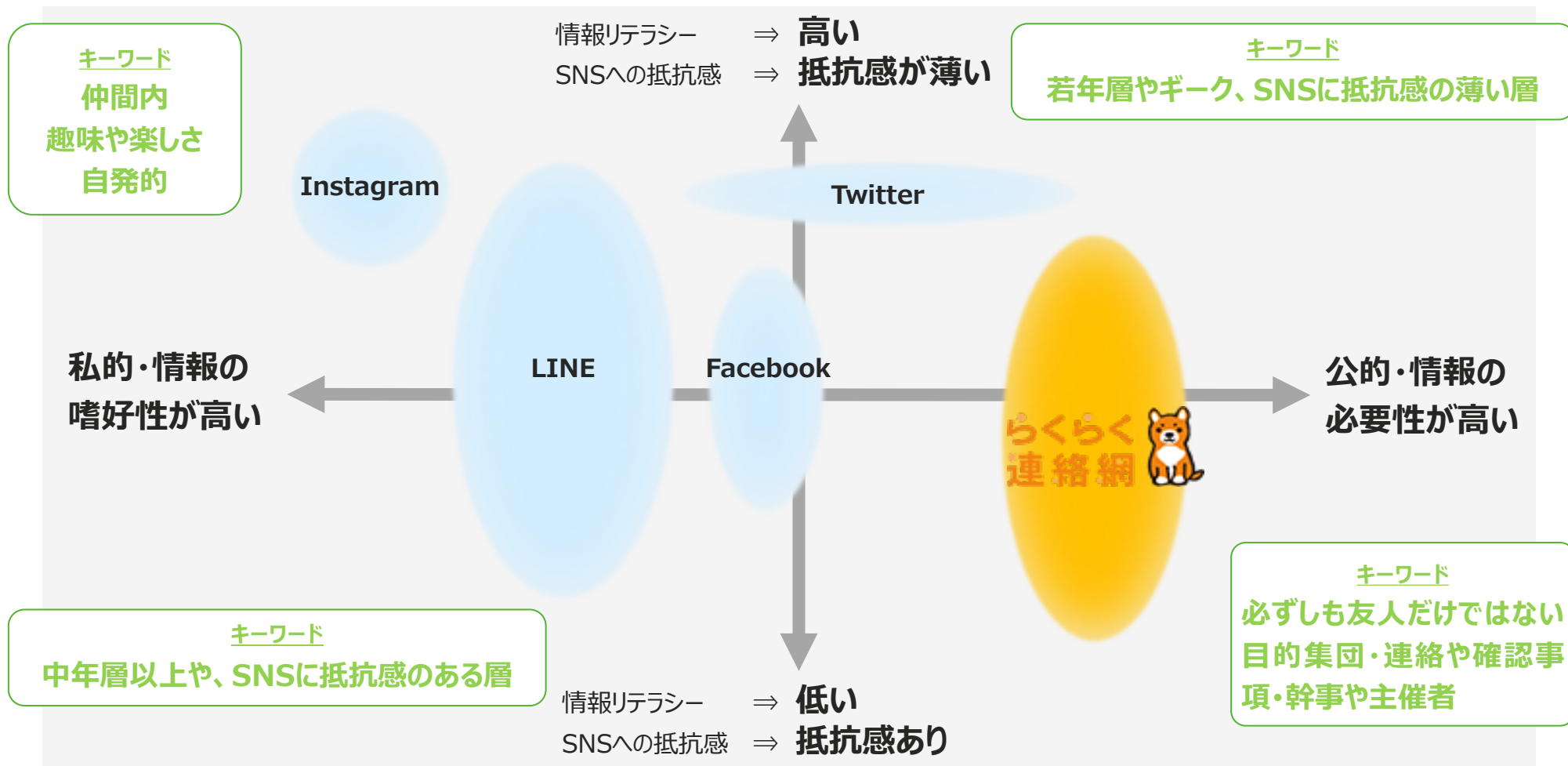
団体属性^{*2}



*1,2 2020年12月31日時点

SNSサービスにおけるらくらく連絡網の位置付け (概念図)

必ずしも友人だけではない目的集団の主催者やリーダーが、連絡や確認事項の情報共有ツールとして利用。





「ガクバアルバイト」は、大学生に特化した掲載型求人情報提供サイト。

「らくらくアルバイト」は、連携求人メディアへ送客を行う求人情報アグリゲーションメディア。



ガクバアルバイト

- らくらく連絡網を入口とした、大学生に特化したアルバイト求人情報提供サイト。
- 収益モデルは、**掲載型**。



らくらくアルバイト

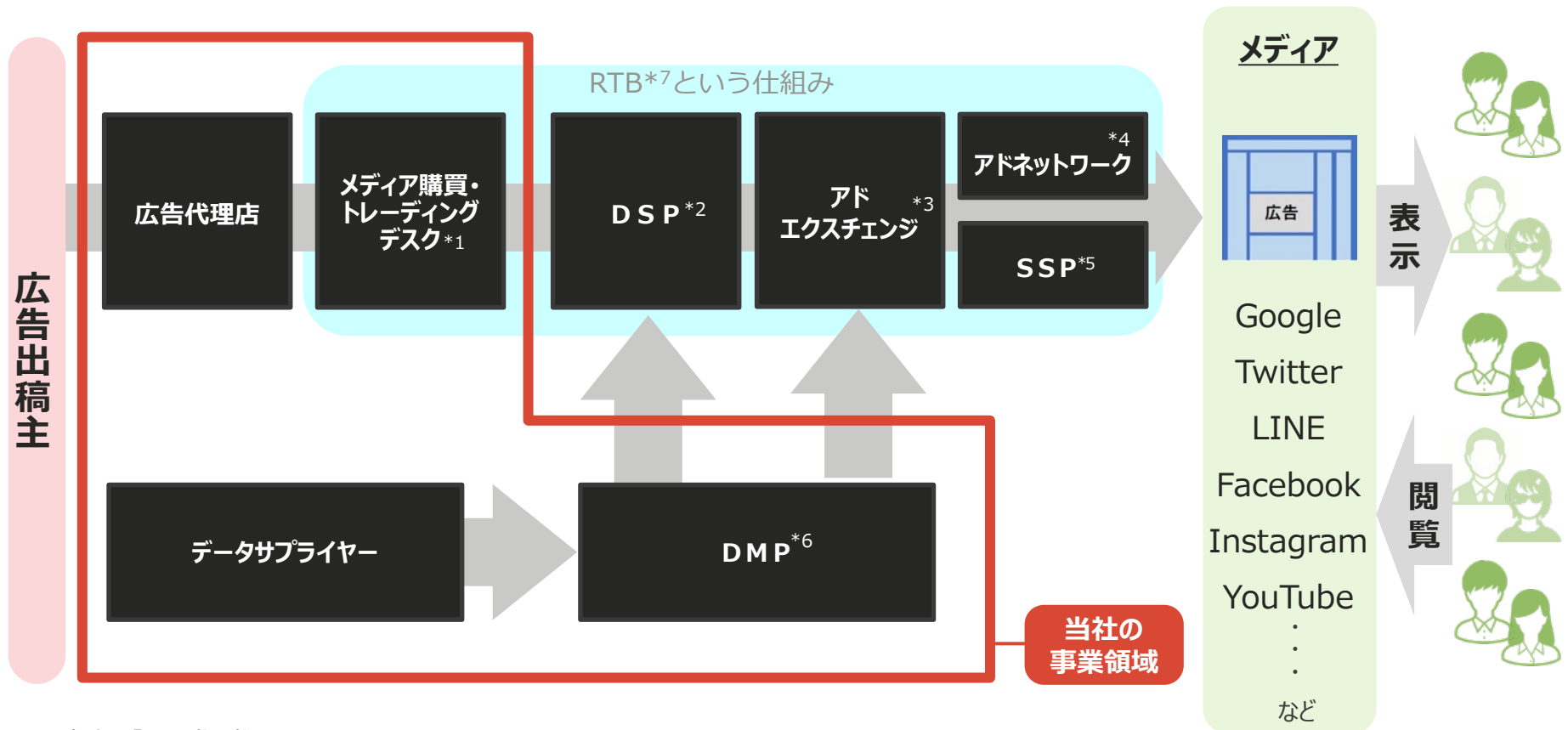
- 仕事情報提供元の連携求人メディアからの案件を幅広く搭載し、一括応募ができるアルバイト求人情報アグリゲーションメディア。
- 収益モデルは、**送客成果報酬型**。

求人メディア市場における「ガクバアルバイト」「らくらくアルバイト」の位置付け (概念図)



インターネット広告におけるイオレの業務領域（概念図）

当社では独自のデータを活用し、トレーディングデスク運用を含むDSP・ソーシャルメディア広告サービスやクリエイティブ制作により収益を獲得。



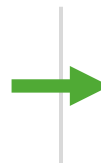
*1～7 巻末の「用語集」参照

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が可能なDMP (Data Management Platform)

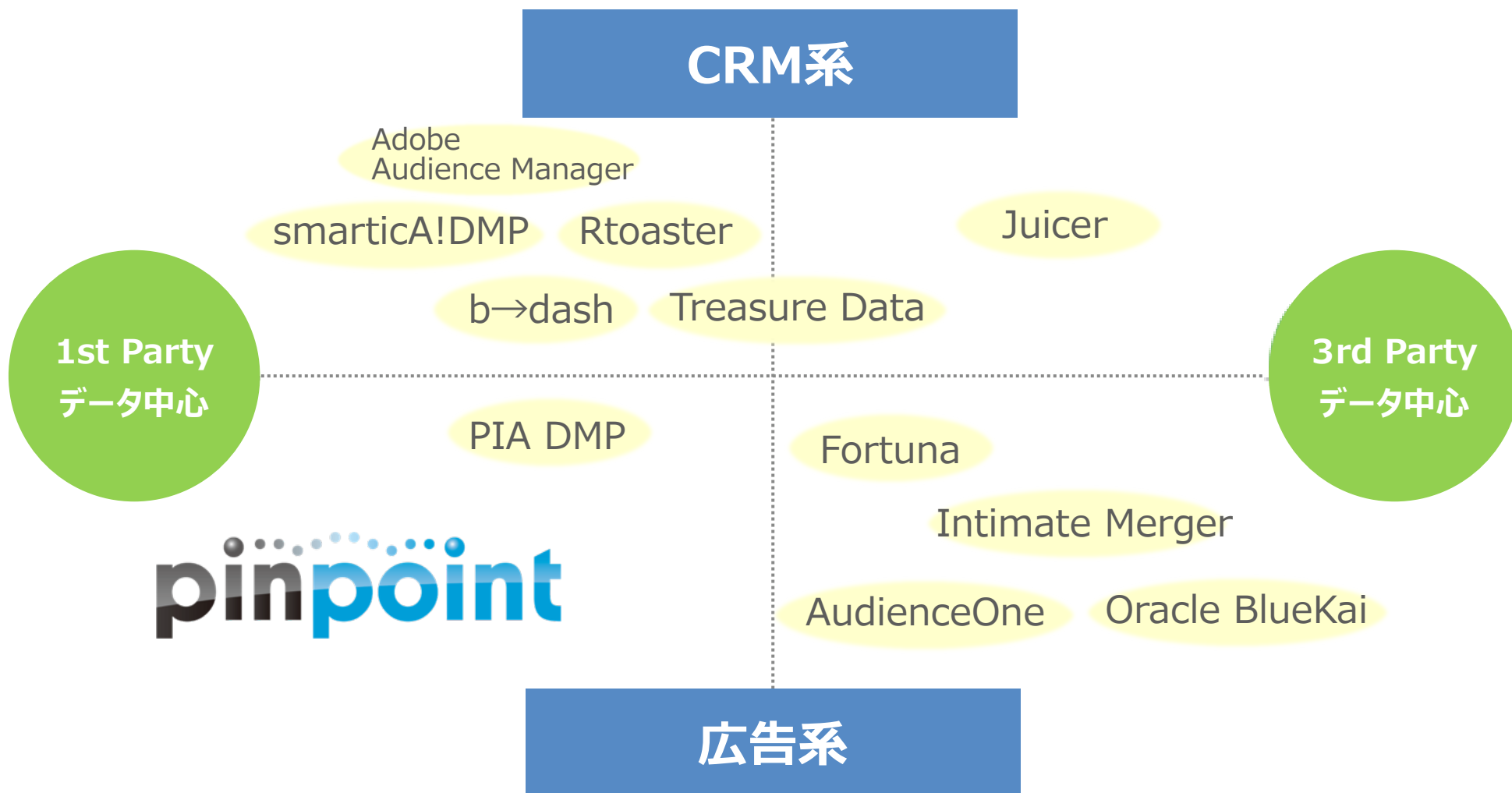
極めて詳細で明確なららくらく連絡網の属性データおよび提携先との連携により、総数2,000万人を超えるデータを保有している。



Web広告市場およびスマートフォン広告市場が伸長し、技術（アドテクノロジー）を駆使し、よりピンポイントにターゲティングされた広告露出が主流になっている。



個人情報保護法に則り収集、個人を特定しない形でデータとして利用している。また、2017年10月より匿名加工情報取扱業者としての宣言をしている。



* 巻末の「用語集」参照

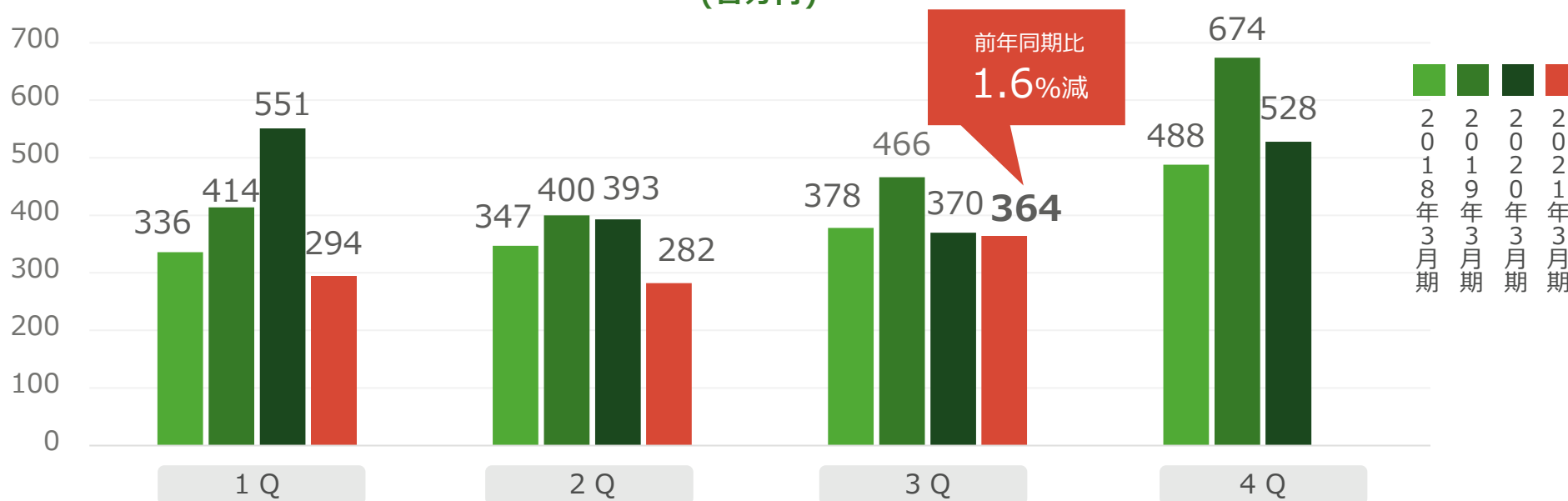
eole Inc.

II

2021年3月期第3四半期
累計期間業績ハイライト

- 新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言の影響を受け、前年同期比の減収幅は、第1四半期は46.7%、第2四半期は28.1%。
- 第3四半期においては売上が回復基調となり、前年同期比の減収幅は1.6%にまで改善し、ほぼ前年並みまで回復。

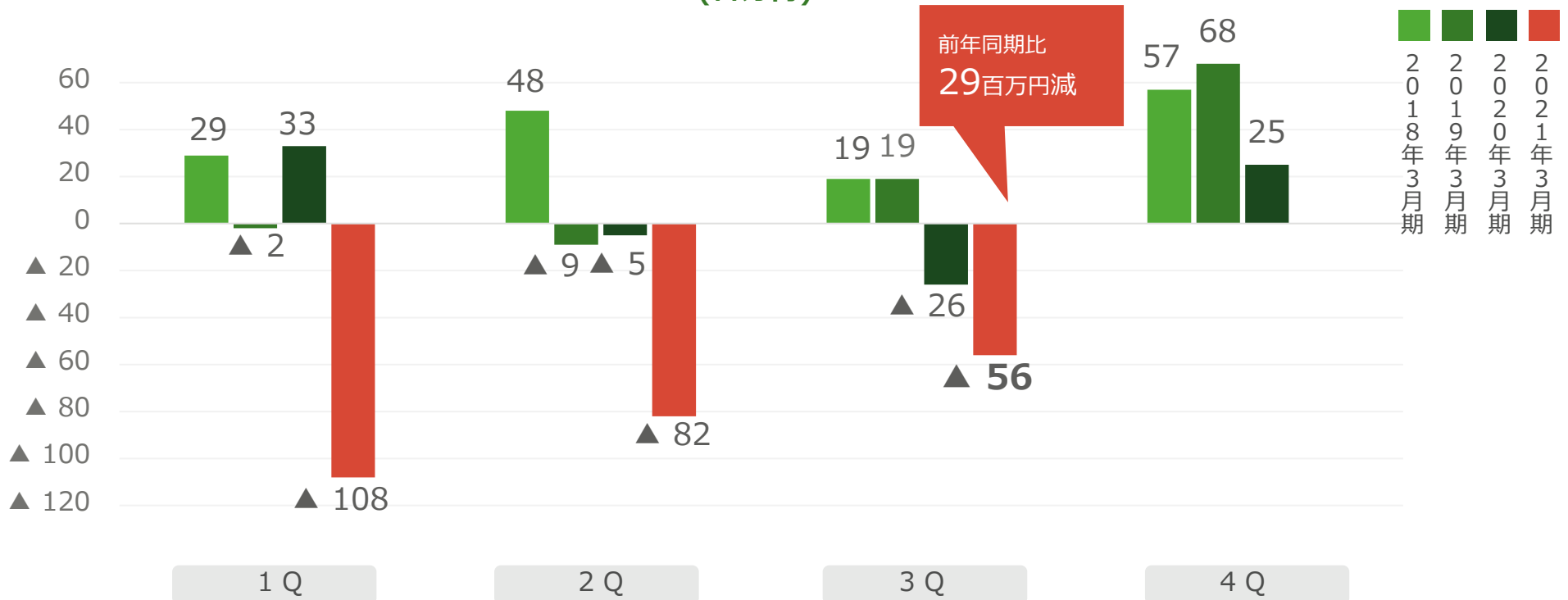
四半期別売上高推移 (百万円)



※ 比率は単位未満を四捨五入で表記。なお、次ページ以降も同様。

- 前年同期比の減益幅は、第1四半期は141百万円、第2四半期は77百万円。
- 第3四半期においては、売上の回復に伴い前年同期比の減益幅は29百万円にまで改善。経費の見直しも奏功。

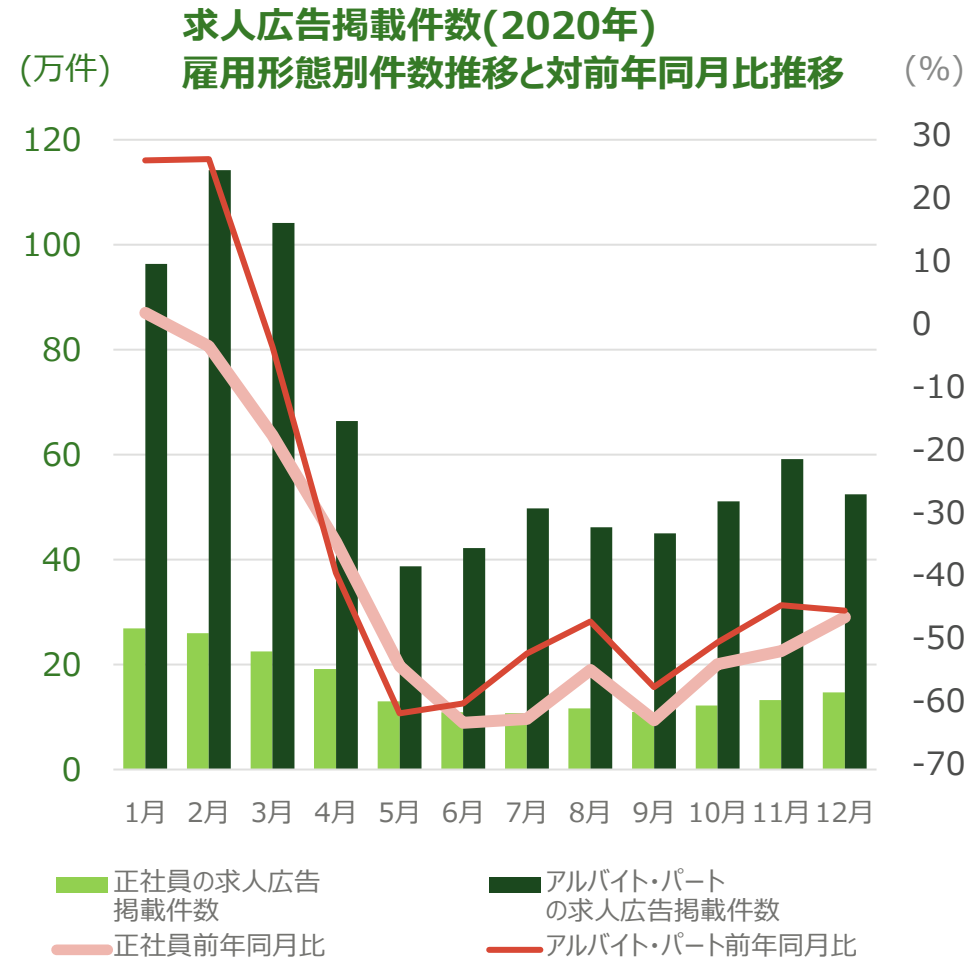
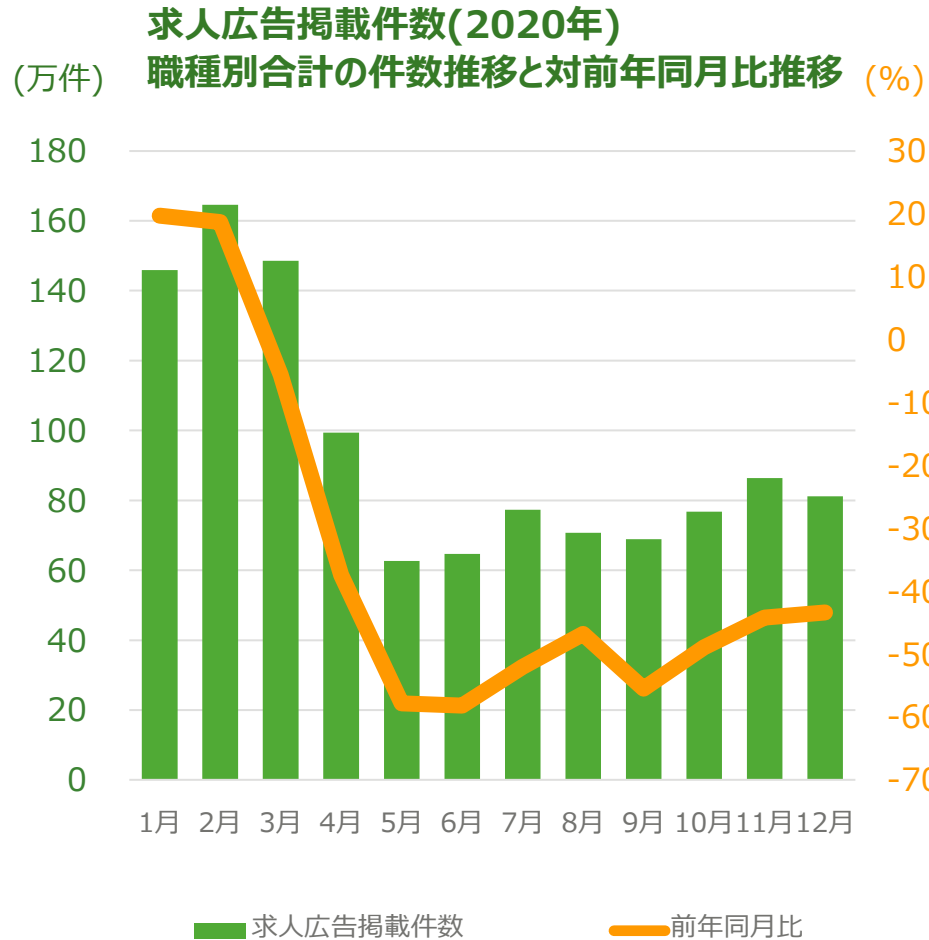
四半期別経常損益推移 (百万円)



- 新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言の影響を受けた2020年5月前後を底に業績は回復基調であるが、前年同期比では減収減益。

(百万円)

	2020年3月期 第3四半期 累計期間実績	2021年3月期 第3四半期 累計期間実績	前年同期比
売上高	1,315	941	▲28.4%
営業利益	1	▲267	—
経常利益	1	▲247	—
四半期純利益	▲0	▲248	—



※ 求人広告掲載件数は週平均

出典：公益社団法人全国求人情報協会「求人広告掲載件数等集計結果」

ネガティブ

- 新型コロナウイルス感染症の第3波は、限定的ではあるものの業績に影響を与えた
- 新卒採用については、各企業において2022年度卒業生の採用人数を抑制する傾向が見受けられる

ポジティブ

- 運用型広告における当社の運用力を背景に、他社からの乗り換えが引き続き加速
- コロナ禍の影響を受けにくい重点顧客群を設定し、顧客ポートフォリオをアップデート
- 自社メディアから運用型広告へリソースをシフトさせ、営業体制を再構築したことが売上向上に寄与
- コンペで公的機関のプロジェクトを受注
- 既存顧客の継続率は安定的に推移

- 新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、雇用情勢が悪化。外部環境が不透明なことから、2020年8月14日にレンジ形式で業績予想を公表。
- 現状では想定通りの進捗状況。新型コロナウイルス感染症の収束状況が不透明であることから、業績予想は据え置き。今後、業績予想の修正が必要となった時点で速やかに開示。

(百万円)

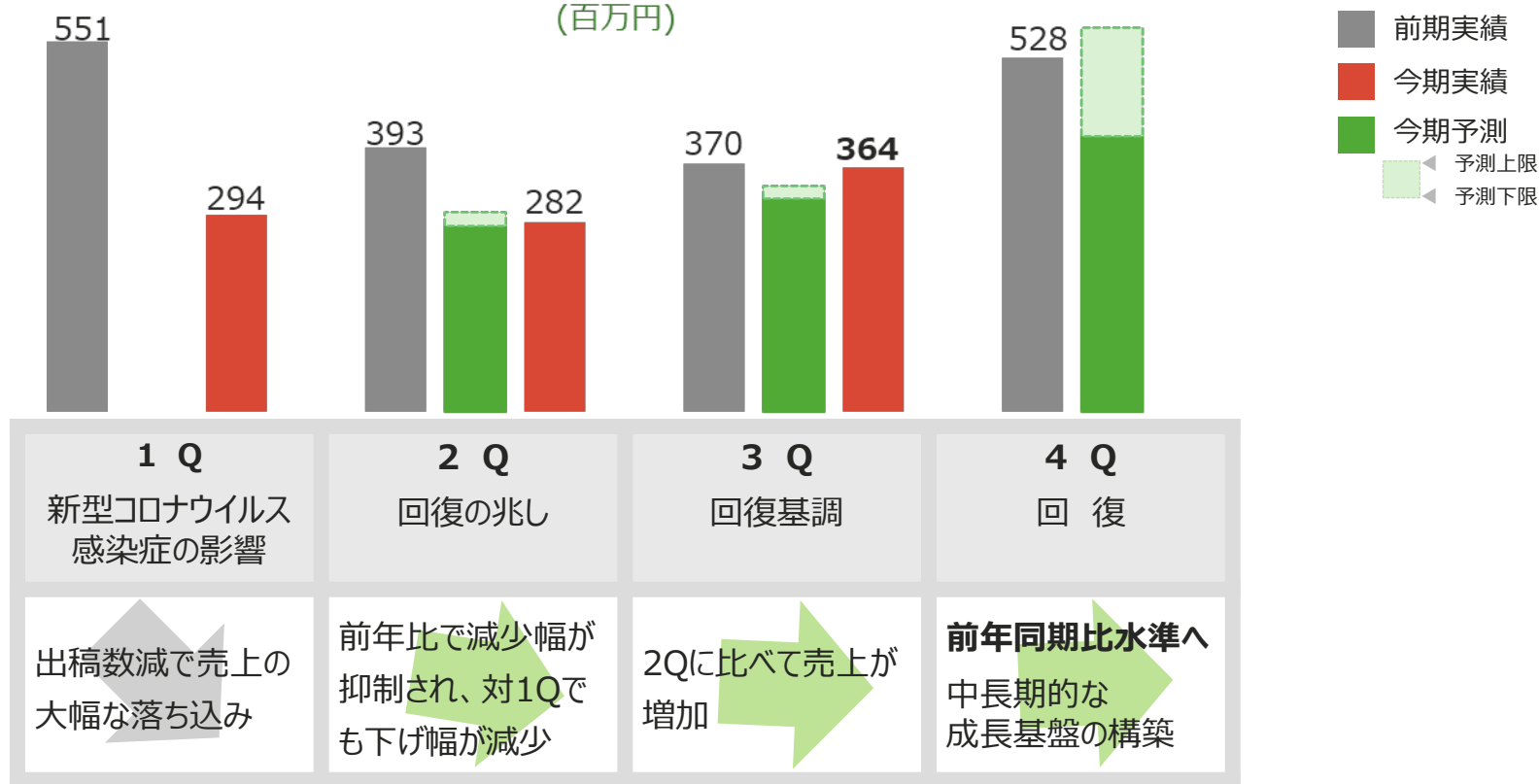
	2020年3月期	2021年3月期 業績予想 (通期)	前年同期比
売上高	1,844	1,300～1,501	▲29.5%～▲18.6%
営業利益	26	▲327～▲271	—
経常利益	26	▲307～▲250	—
当期純利益	0	▲309～▲252	—

👉 上記の業績予想は2020年8月14日時点で入手可能な情報に基づいたものであり、実際の業績は今後様々な要因によって異なる結果となる可能性がある。

- 第3四半期においては売上は前年同期水準まで回復。第4四半期は季節的要因により例年売上が集中するものの、新型コロナウイルス感染症の再拡大による業績への影響が未だ不透明な状況。

2021年3月期売上予測のイメージと実績 (前期比較)

(百万円)



- 自己資本比率84.2%と財務基盤は安定。

(百万円)

	前期末 (2020年3月末)		第3四半期末 (2020年12月末)		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
資産	1,428	100.0%	1,089	100.0%	▲338
流動資産	995	69.7%	656	60.2%	▲338
現金及び預金	802	56.2%	491	45.1%	▲311
固定資産	433	30.3%	433	39.8%	0
負債					
流動負債	274	19.2%	169	15.5%	▲105
純資産	1,153	80.8%	920	84.5%	▲233
自己資本比率		80.6%		84.2%	+3.6pt

eole Inc.

III | 2021年3月期戰略進捗狀況

1. HRアドプラットフォーム (HR* Ads Platform) の事業化

2. 「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長

3. 新卒採用分野の拡大

4. 自社メディアの開発状況

- 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。

注力する事業

HRアドプラットフォーム

pinpoint及びその他運用型広告

新卒採用分野

販促広告分野



- 求人メディア広告に「入札」「自動出稿」という概念を取り入れ、従来の対面営業からwithコロナ時代の業界変革を牽引
- コロナ禍の影響で、「プレイヤーチェンジ」の可能性のある分野に注力
- 戦略パートナーと新たな取り組みを開始
- 比較的回復の早いと思われる販促広告分野で業績の下支え

経済回復後に補強する事業

ガクバアルバイト・らくらくアルバイト



- 求人掲載数の大幅な減少に伴い、ガクバアルバイト・らくらくアルバイトは、経済の回復を待って補強
- らくらく連絡網の新アプリリリース以降、自社メディアは保守・運用フェーズへ

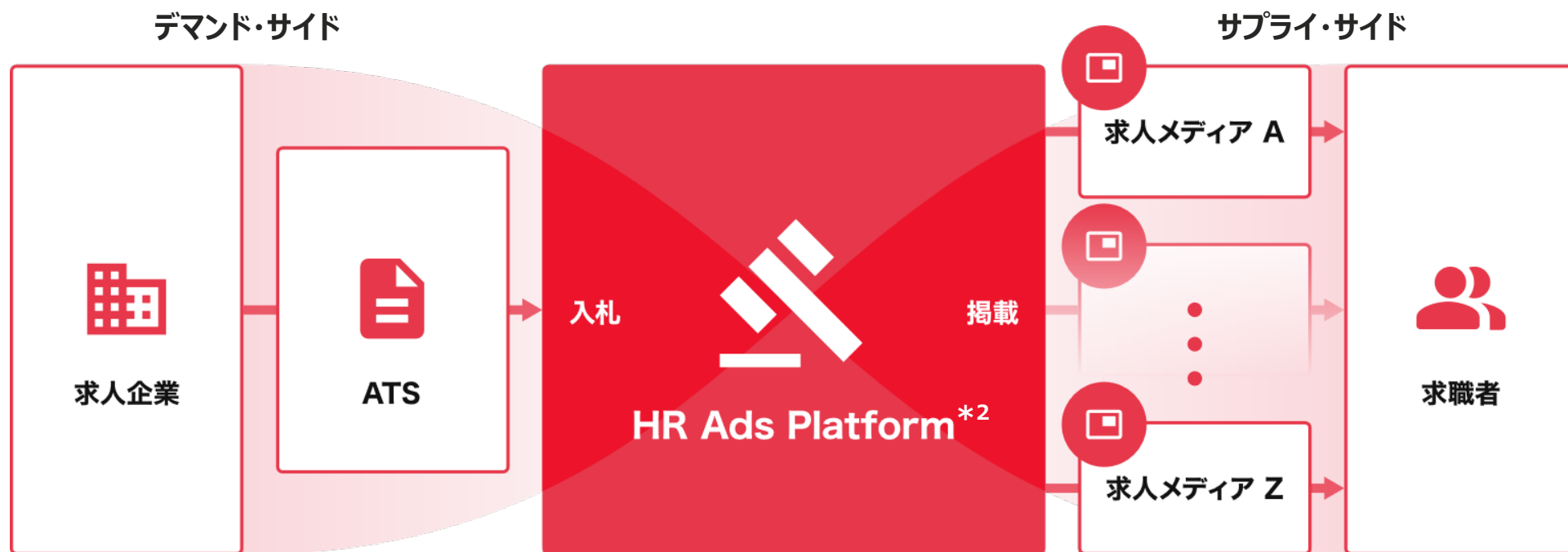
求人広告の手法は、海外や販促広告に追隨して構造変化が起きている。



Appcast『What is Programmatic Job Advertising?』(<https://appcast.wistia.com/medias/gyfgtcy3dk>)

広瀬信輔『アドテクノロジーの教科書』(翔泳社、2016) をもとに当社作成

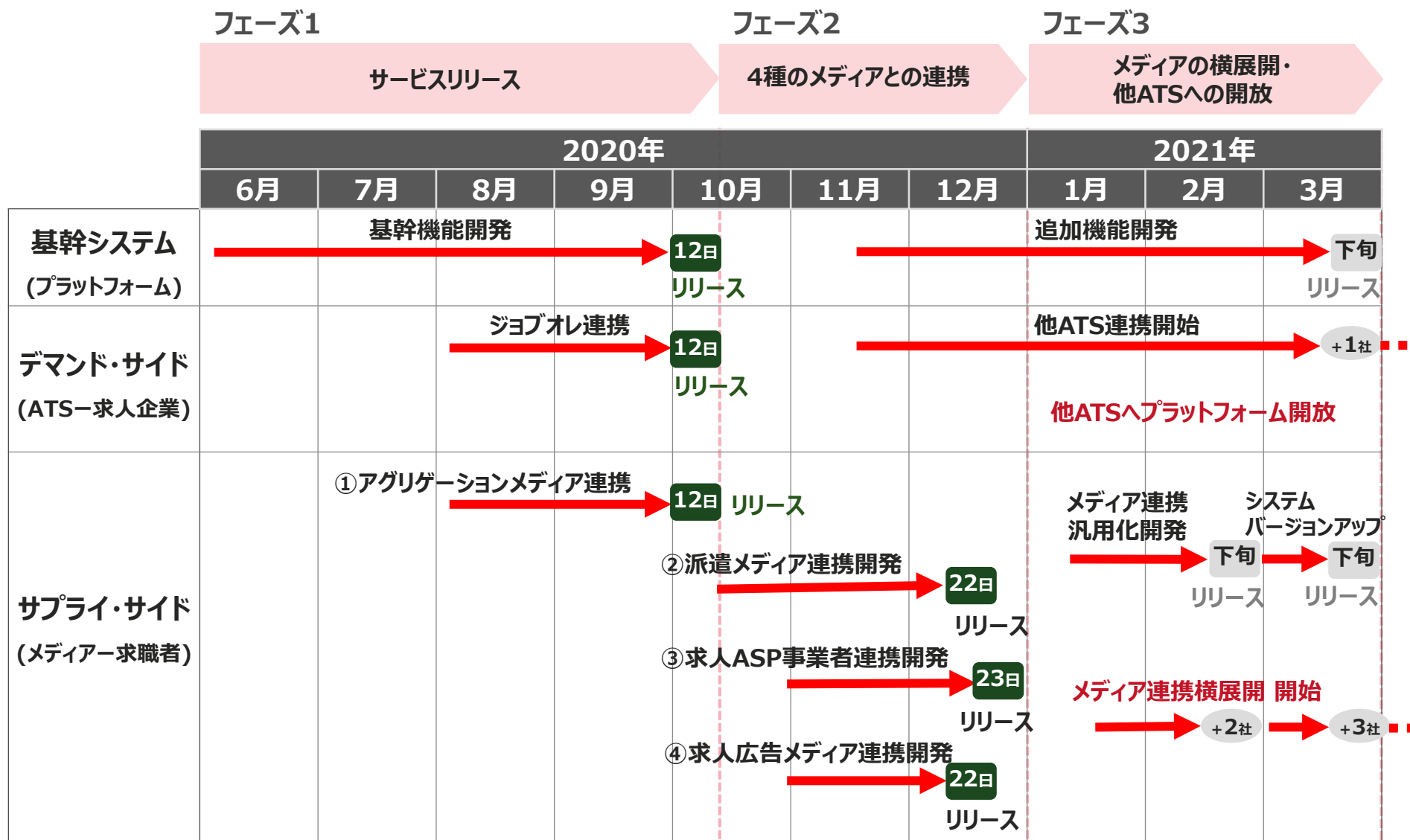
- 採用支援サービス「ジョブオレ」や提携ATS*1 (採用管理システム)の豊富な求人原稿から、各メディアの求人枠に求人広告が自動的に出稿。
- 出稿方法は、クリック課金(CPC)または応募課金(CPA)の入札方式となり、クリックまたは応募されるごとに収益が発生し、メディア側に手数料を支払う。



*1 巻末の「用語集」参照

*2 HRアドプラットフォームウェブサイト: <https://hr-ads.jp/>

1. HRアドプラットフォームの事業化 — 今期ロードマップ



A. 特許出願

- 2020年10月9日 HRアドプラットフォームに関する特許を出願、知財戦略を推進

B. 4種メディアとの提携・連携開発を完了

- 2020年10月12日 株式会社キャリアインデックス「Lacotto」との提携開始
- 2020年12月22日 株式会社ビースタイル メディア「しゅふ J O B パート」との連携開発完了
- 2020年12月22日 求人広告メディアとの提携開始
- 2020年12月23日 株式会社ウィルビー「jobMAKER」との提携開始
- 2021年1月からはメディア接続汎用化の開発を推進し、5営業日での連携を目指す

C. リリース後の状況

- 大手ATS及び複数の求人メディアからの引き合い多数
- 各社との連携を踏まえて、汎用化に向けた開発を継続中
- 12月末現在で6,369求人原稿がHRアドプラットフォームを利用
- ジョブオレ以外では最初となる他社ATSの連携先が決定

HRアドプラットフォーム成長のイメージ



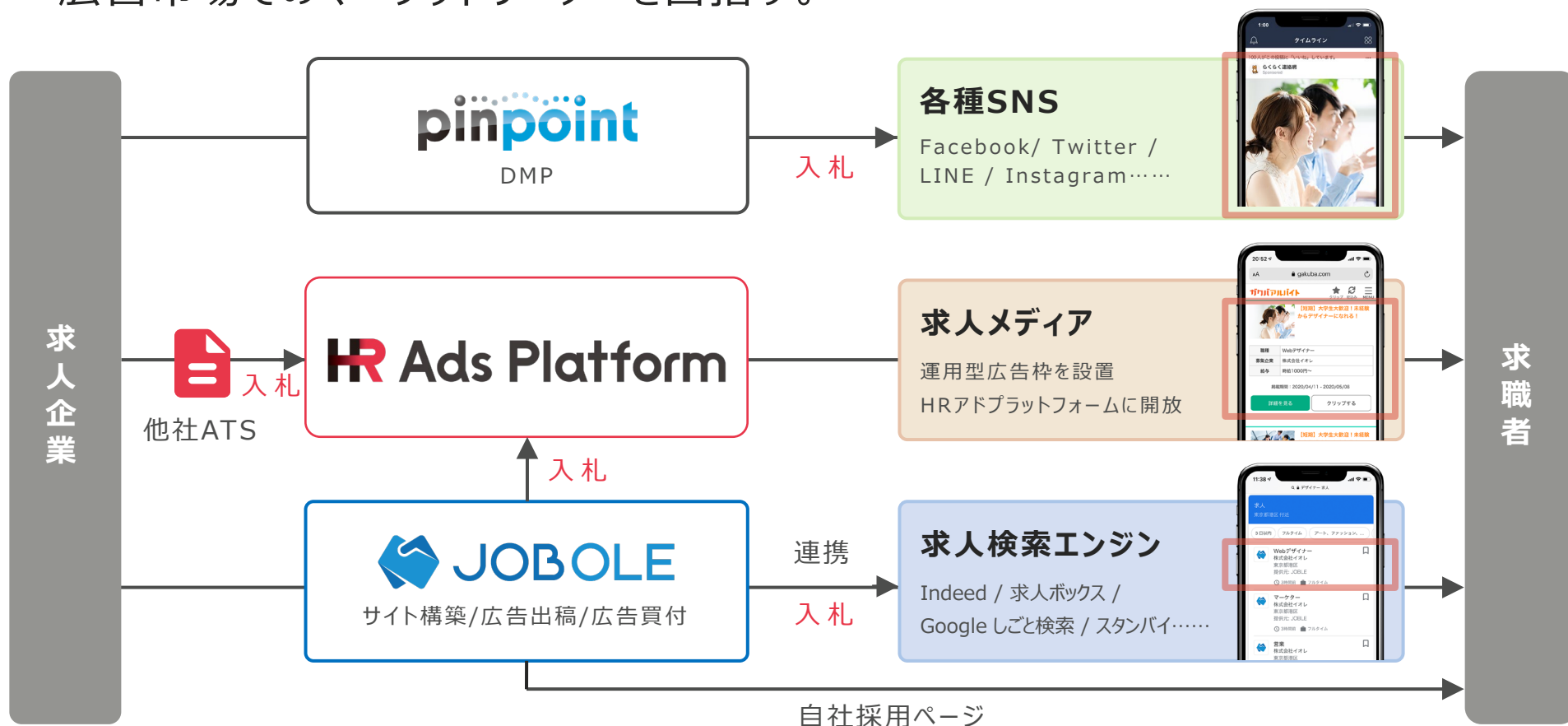
	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期～2025年3月期
先行優位性の強化	<ul style="list-style-type: none"> 4種メディアとの連携リリース 基盤開発 連携開発の汎用化 	<ul style="list-style-type: none"> ATS及びメディア連携の横展開 API*1の開放（メディア） 効率的な開発体制構築 	<ul style="list-style-type: none"> 主要メディアとの連携 追加周辺機能開発 採用ツールとの連携
広告主の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 営業開始 他社ATSへプラットフォーム開放 	<ul style="list-style-type: none"> API*1の開放（ATS） 運用ノウハウ蓄積と分析 運用の高度化 管理者機能の充実（自社運用・CPC*2入札） 	<ul style="list-style-type: none"> 運用の自動化実装
備考	<ul style="list-style-type: none"> 日本初の運用型求人広告プラットフォームをリリース 	<ul style="list-style-type: none"> 大手メディアと同等の在庫量を確保 	<ul style="list-style-type: none"> 新しい求人広告市場のマーケットリーダに

*1 Application Programming Interfaceの略。ソフトウェアの機能を共有できる仕組みで、他社の利用を促進できるようにする。

*2 Cost Per Clickの略。クリック課金

1. HRアドプラットフォームの事業化 — 全体戦略イメージ

- 当社は、SNS・求人メディア・求人検索エンジン・自社採用ページ経由による、求職者への多角的なチャネルを保有。
- 求人企業へ最適な求人チャネルを運用を通じて提供することで、新たな求人広告市場でのマーケットリーダーを目指す。



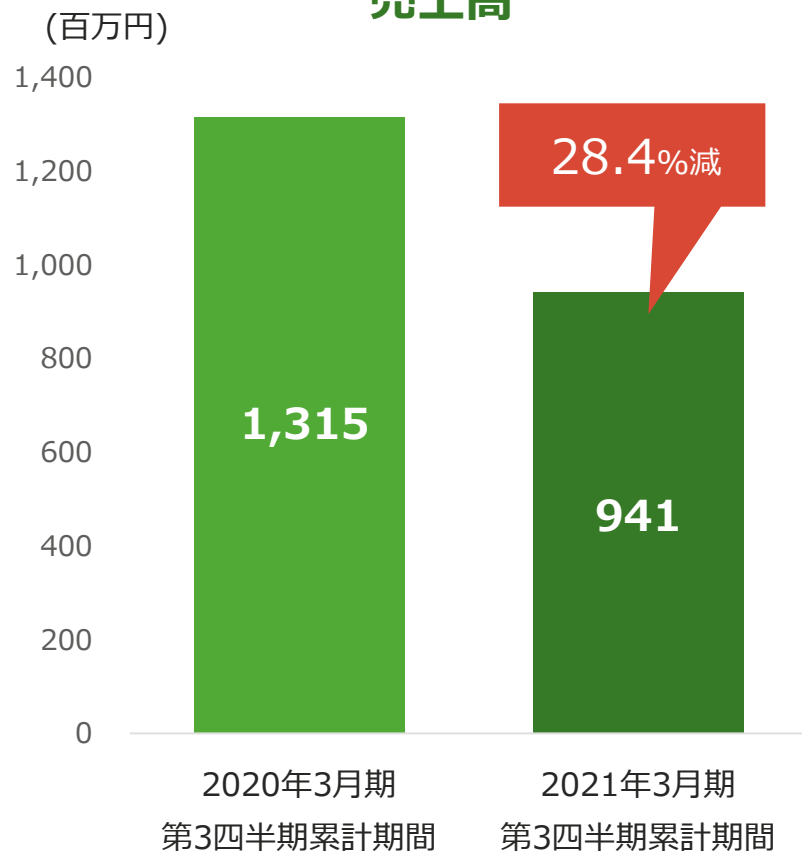
2. 「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長

成功のために必要なこと		説明	当社の強み	今後の展開
①	データの優位性 (DMP)	良質で大量のオーディエンスデータを保有。特に属性情報が重要な内容。	当社「らくらく連絡網」を通じて、精度の高いデータを保有しているのが強み。求人広告市場でとくに重要となる情報。	らくらく連絡網の会員増加施策はもちろんのこと、他のデータサプライヤーとのアライアンスやパートナーづくりを推進し、新たなデータの拡充を図る。
②	運用ノウハウ	求人広告市場の運用型のノウハウの蓄積（大手SNSやリスティング求人広告との連携力を含む）。	運用型の求人広告サービスである「Indeed」において、ジョブオレは独自の運用手法（フィード運用）と高いコンバージョンレートを実現するノウハウがあり、大手SNSとの連携した運用型広告の実績も長い。	2000年代のリスティング広告拡大時期と同様、営業力勝負から運用力勝負（効果）における過程においてプレゼンスを発揮。
③	求人原稿数	取扱求人原稿数による市場シェア。	ジョブオレをフック商材として活用し、「pinpoint及びその他運用型広告」による求職者獲得が図れる。	ジョブオレのさらなる拡大とHRアドプラットフォームの推進。

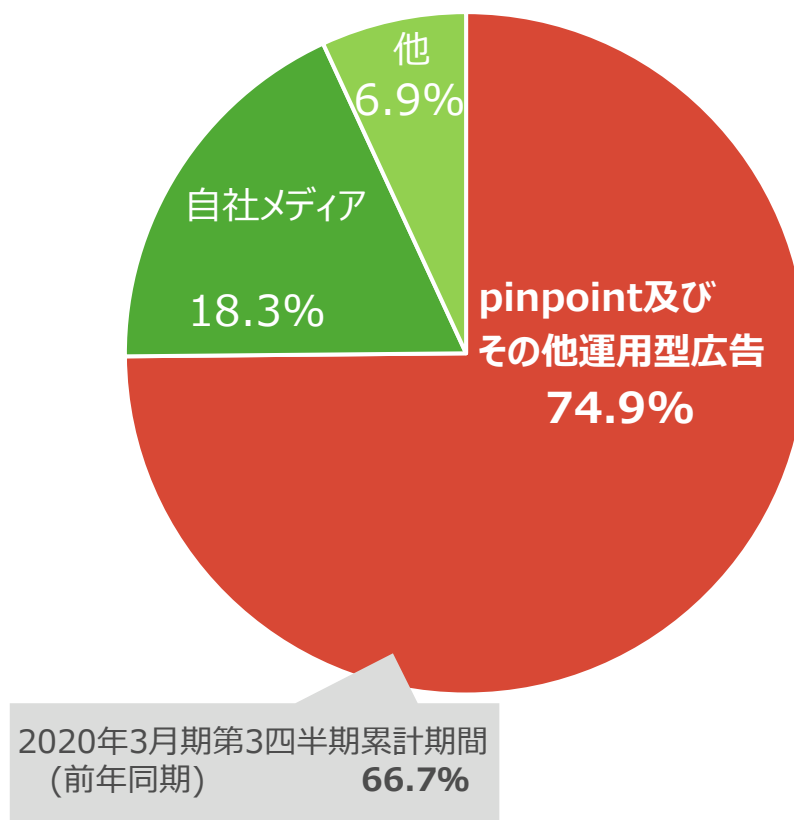
2. 「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長 (続き)

- ターゲットとする業界・業種・雇用形態を見極め、引き続き「pinpoint及びその他運用型広告」の強化を推進。

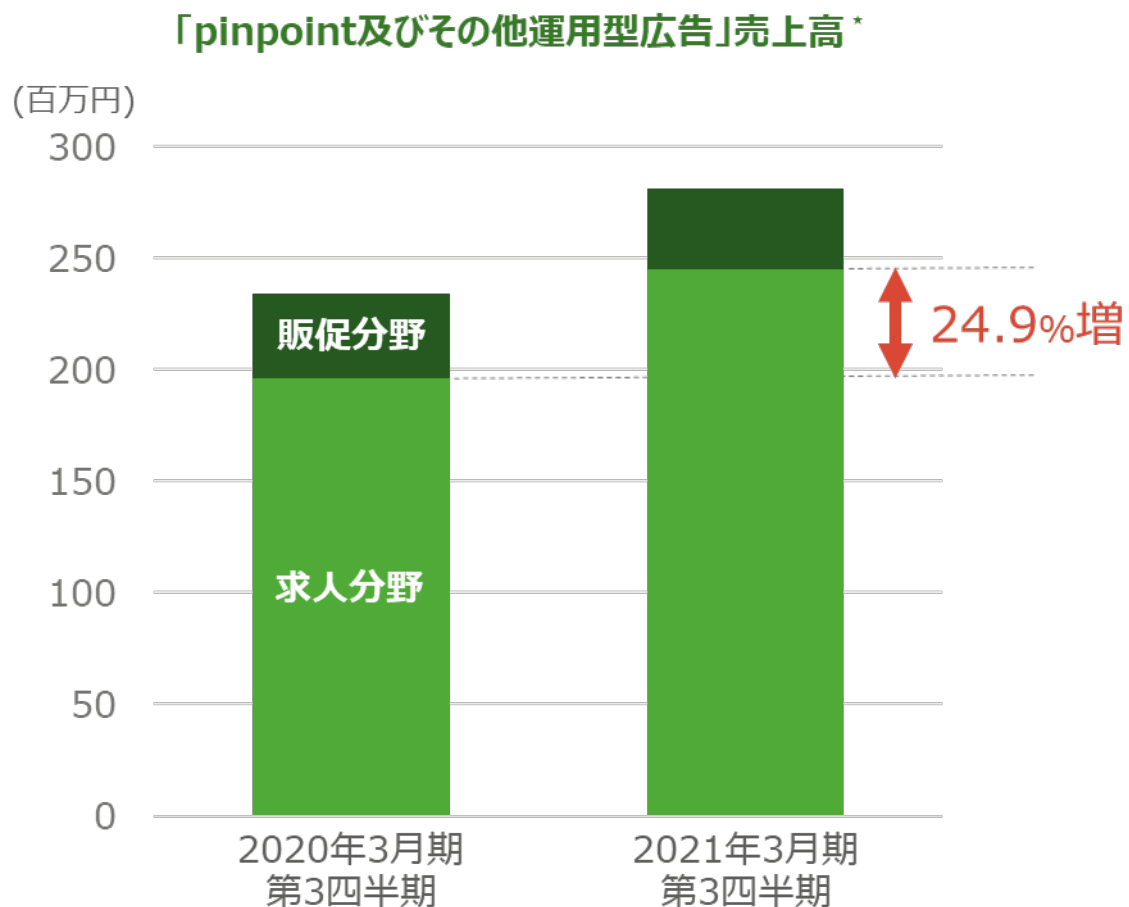
売上高



2021年3月期第3四半期累計期間 売上構成比率

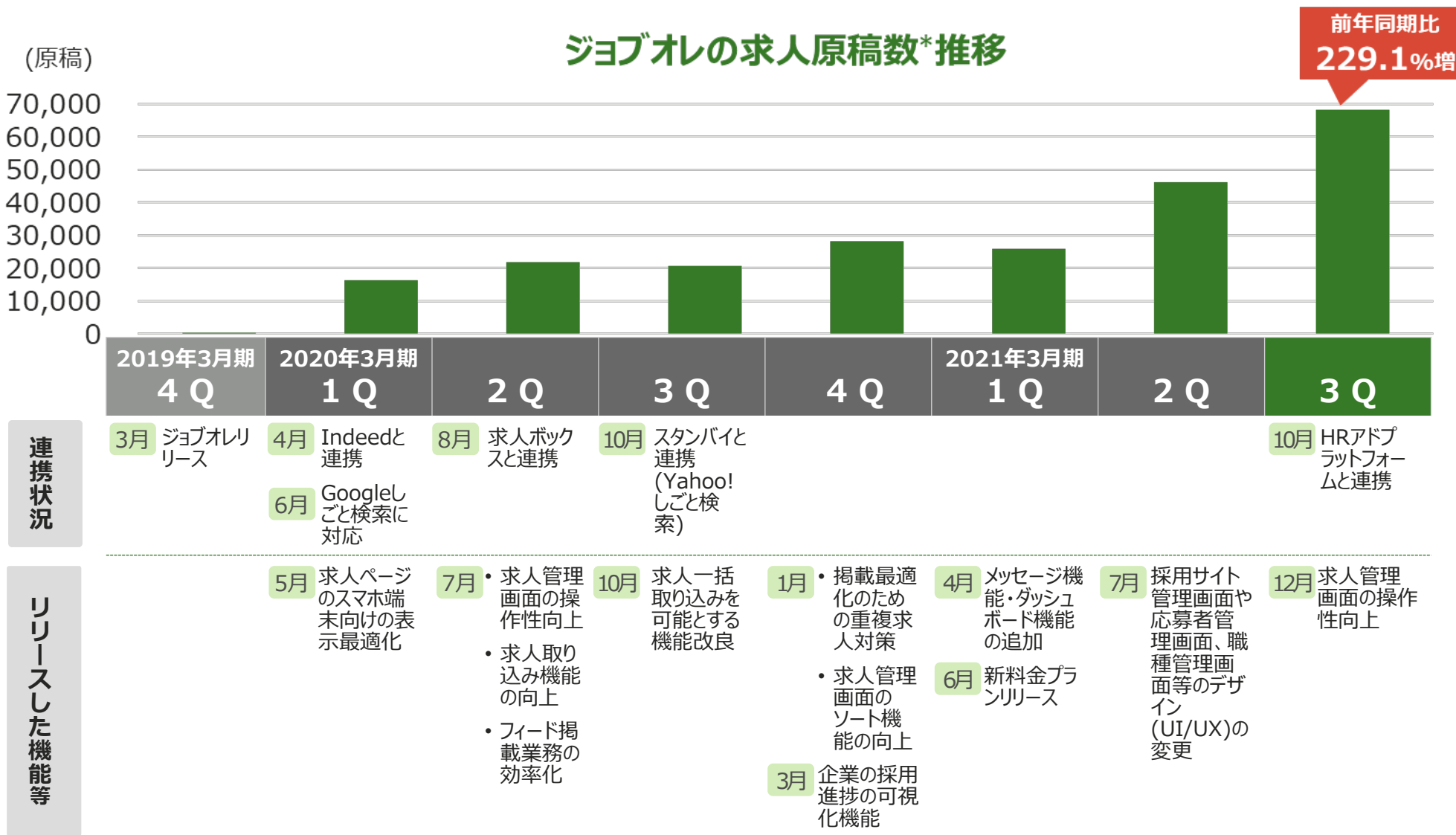


- 運用型広告における当社の運用力を背景に、他社からの乗り換えがさらに加速。
- 営業体制の再構築や戦略見直しの効果が第3四半期に現れた結果、求人分野の売上が伸長。



* 運用費用による比較で、制作費等は含まない

2. 「pinpoint及びその他運用型広告」の伸長 — ジョブオレの歩み



* 求人原稿数は、各四半期末時点で掲載中の原稿数

- 戦略パートナーと共に、新卒分野に注力。2020年7月より全国展開を開始したものの、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、企業の採用活動が遅延。
- 一方、足元では中途採用分野等の提携を開始。

新型コロナウイルス感染症の影響による
採用手法の見直し

- インターンシップ開催の中止
- 合同説明会等、大規模イベントの中止

2022年入社の新卒採用からの
就活ルール廃止

- 就活スケジュールの多様化（通年採用）
- グローバル採用



新卒採用に大きな変化

- 早期化
- 採用活動・手法の多様化

豊富な大学生のデータをもつpinpoint DMPを活用することにより、WEBでの母集団形成等、新卒採用分野でのシェア獲得を積極的に拡大していく

4. 自社メディアの開発状況 — 自社メディアの保守・運用フェーズへの移行

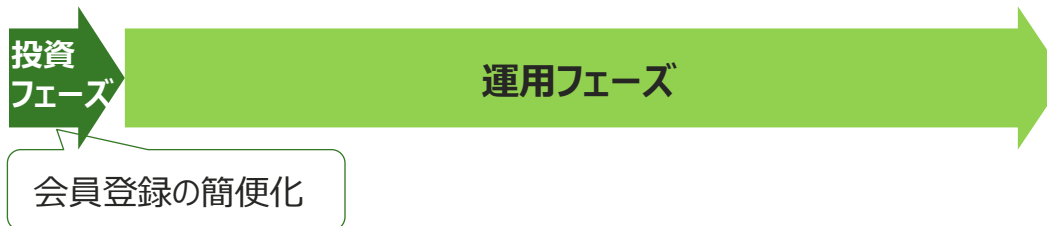
- ガクバアルバイトは2020年1月に開発終了、またらくらくアルバイトは2020年4月に連携以外の開発終了し、ともに以降は運用フェーズへ。らくらく連絡網は、2020年8月に運用コストを下げるために新アプリをリリースし、開発終了。将来の保守・運用コストの削減が可能に。
- 開発リソースをHRアドプラットフォームに投入。

2020年3月期 4 Q	2021年3月期 1 Q	2 Q	...
--------------	--------------	-----	-----

ガクバアルバイト



▲ 1月 開発完了



らくらくアルバイト



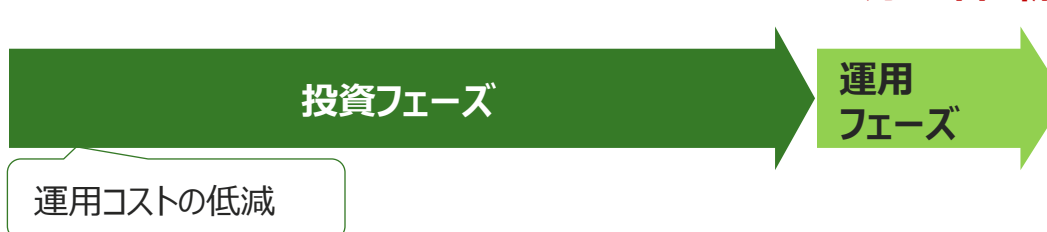
▲ 4月 連携以外の開発完了



らくらく連絡網



▲ 8月31日 新アプリリリース



「らくらく連絡網.app」リリース

2020年8月31日、団体活動向け連絡網サービス「らくらく連絡網.app（ドットアップ）」^{*1}の提供を開始し、iOS/Android版アプリを同時リリース。



らくらく連絡網^{ドットアップ}.app

開発目的

- らくらく連絡網の保守・運用の工数削減
- よりユーザーの利便性を追求するため、機能を絞った「連絡特化型」アプリの実現

今後の展開

- 「新しい生活様式」が求められるなど、事業環境の変化から法人利用ニーズが高まる傾向があり、カスタマイズが可能なSaaS^{*2}ソリューション事業への活用を決定。他社との共同事業として今夏に提供開始。



* 1 らくらく連絡網.appウェブサイト : <https://ra9.app/>

* 2 Software as a Serviceの略。プロバイダー側で稼働しているソフトウェアを、ユーザーはネットワーク経由でソフトウェアの機能を必要な分だけ利用できる。

- 積極的な取り組みを展開し、変化する社会に対応する。

勤務体制について

- 2020年8月1日： テレワーク勤務体制を標準化し、より柔軟なワークスタイルを推進
- 2020年10月1日： 在宅勤務手当の支給開始
- 2021年1月8日： 20時退社推進。社内外の会食全面禁止

業務への対応

- 電話会議・WEB会議の実施、出張の原則禁止、マスク着用等衛生環境の維持
- オンライン商談等のツールを活用した新しい営業手法を推進中
- テレワーク下における新卒オンボーディングのための一環として、メンター制度の実施

社会変化への対応

- オンラインでも効率的にリードを獲得し、受注に結び付けることができる仕組みを構築
 - ➡ リードナーチャリングからのインサイドセールス
- 例：大学生マーケティングに特化したホワイトペーパーを公開（7月1日）



eole Inc.

IV | その他の取り組み状況

- SDGs*2 (持続可能な開発目標)への取り組みを推進するため、内閣府設置の「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参画。

らくらく連絡網

- 登録者39万団体、696万人を誇る、日本最大級の団体活動向け連絡網サービス
- 地域コミュニティの活性化を支援

pinpoint

- 2,000万人以上のユーザーデータを保有する広告配信プラットフォーム
- 地域や年齢層など詳細な条件を指定したSNS広告配信が可能であることから、地域活性化に効果的なWebプロモーションを実施

HR Ads Platform

- 複数の求人メディアを通して求人企業と多くの求職者を繋げることで、すべての人々が働きやすい環境を獲得する機会を創出
- 地方企業や地方団体に「HRアドプラットフォーム」を活用していただくことで、Iターン・Uターンを推進し、持続可能な社会の実現を目指す

- 地方民間企業や行政の取り組みへの支援
- 地域活性化をはじめとした持続可能な開発目標の達成
- 社会貢献に寄与

*1 内閣府ホームページ参照：<https://future-city.go.jp/platform/about/>

*2 Sustainable Development Goalsの略。2001年に策定されたミレニアム開発目標（MDGs）の後継として、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標。

※ イオプレスリリース『内閣府「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参画』（2021年1月28日）：

https://www.eole.co.jp/news/release/news_post627/

- 2021年2月より島根銀行とデジタル化推進の取り組みを開始。
- 当社の持つビッグデータや、広告運用ノウハウといったアドテクノロジーを活用し、的確な金融情報を山陰地方の子育て層に提供。

これまでの営業手法



デジタル化により
リーチを最大化

pinpoint

イオレのデジタルプロモーション



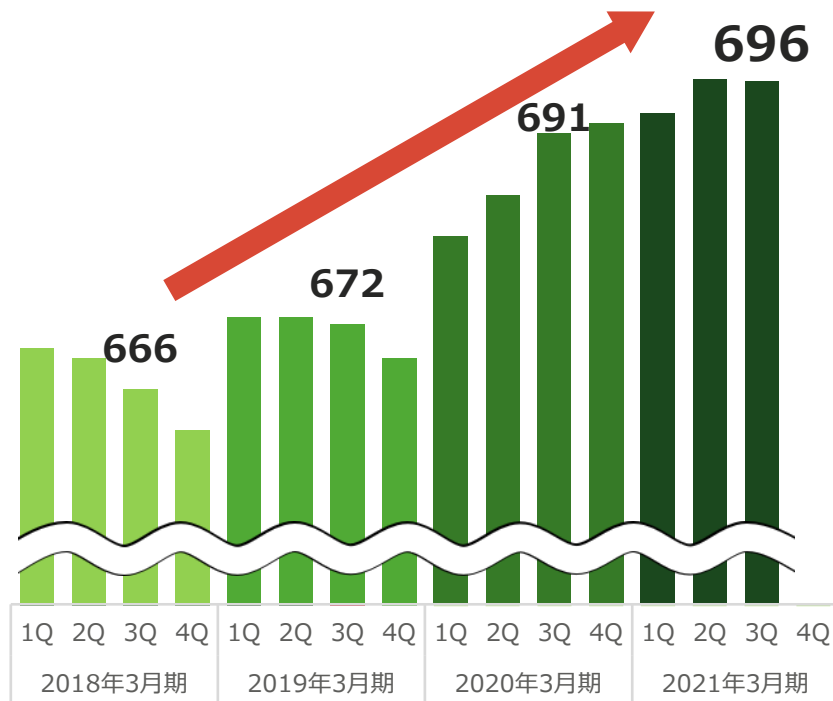
- 教育ローン等、金融情報の提供
- 対面営業ではかなわなかった客層へのリーチ

※ イオレプレスリリース「島根銀行とデジタル化推進の取組開始、子育て層を支援」(2021年1月29日) : https://www.eole.co.jp/news/release/news_post628/

- 2020年3月期は、他社の類似サービス終了の影響で四半期ごとに会員数・団体数が増加。
- 今期に関しては一定のコロナ禍の影響を受けつつも、例年通りの推移。

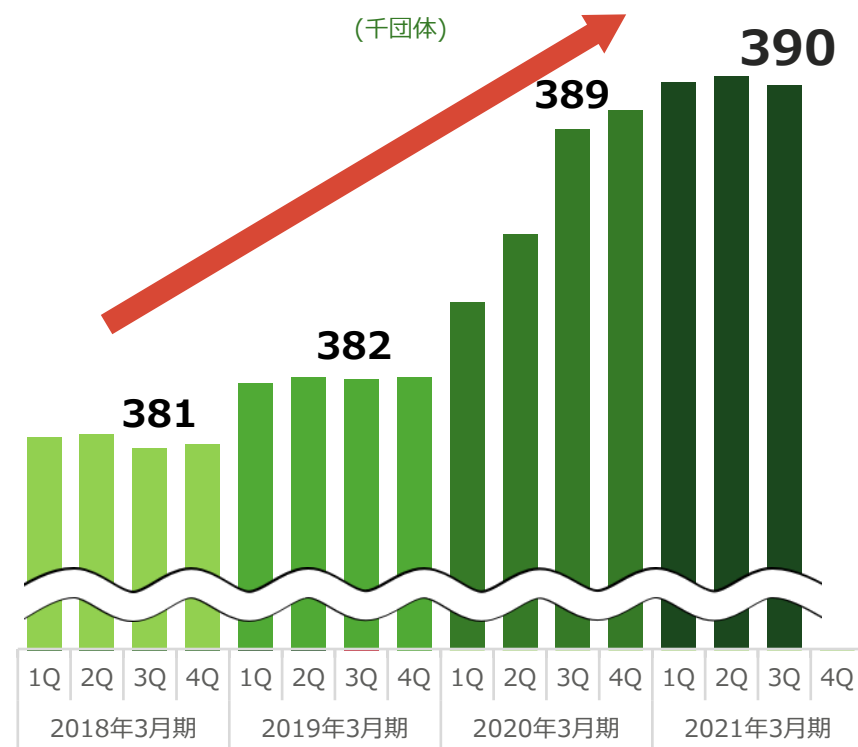
らくらく連絡網 会員数*1

(万人)



らくらく連絡網 有効団体数*2,3

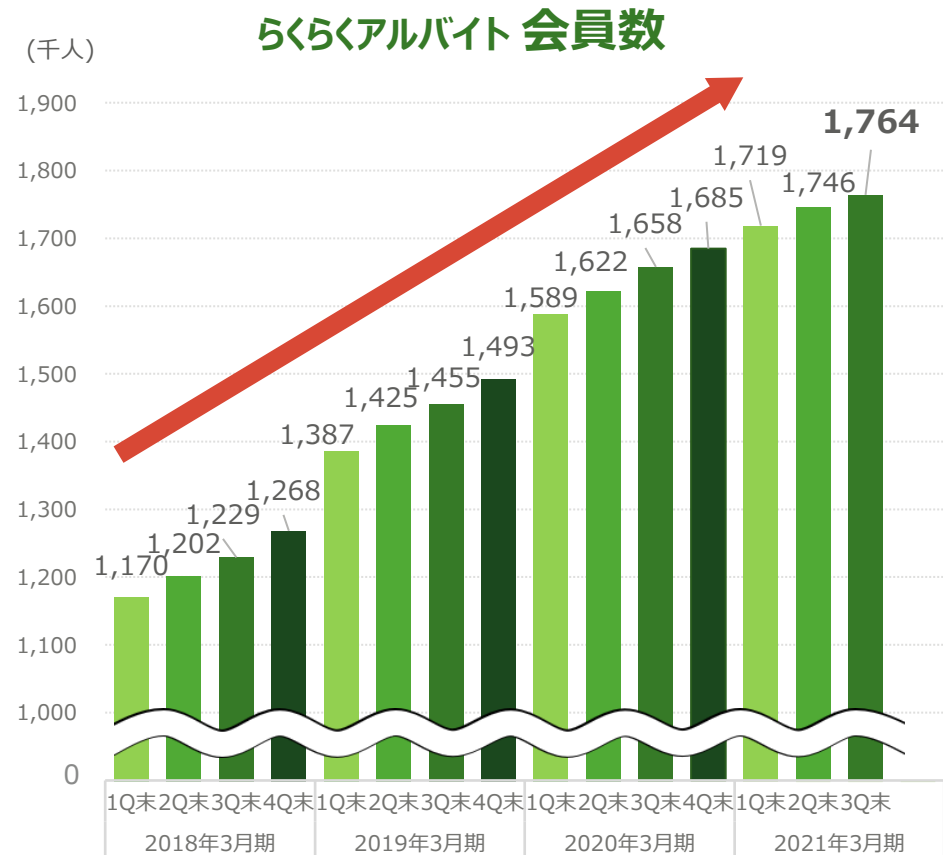
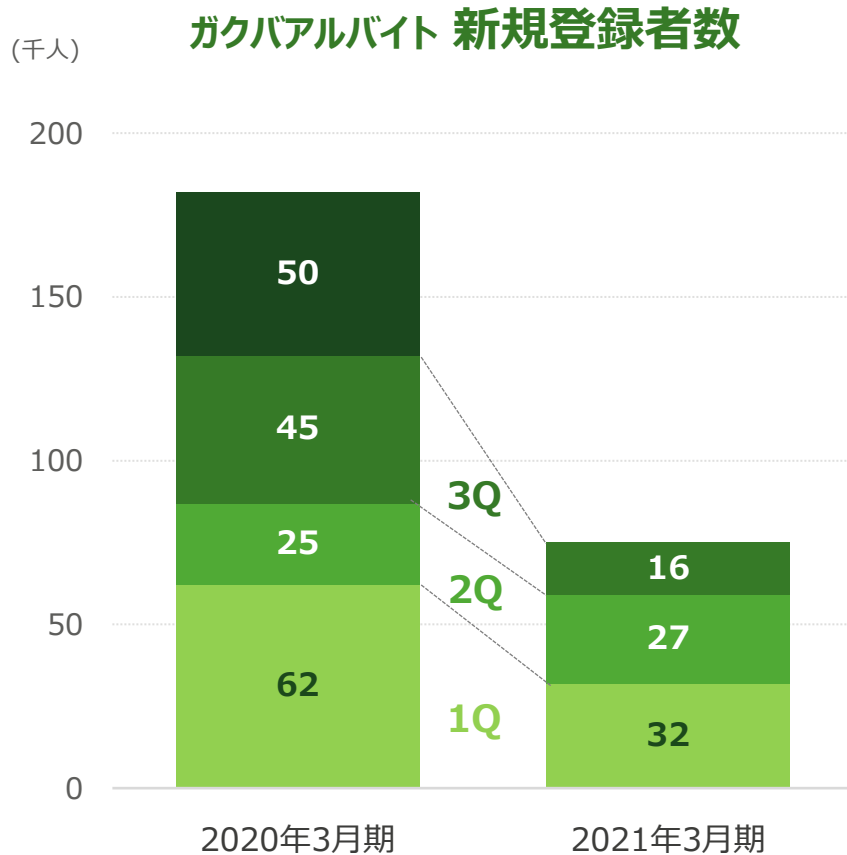
(千団体)



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。2020年3月期は上述の通り期末にかけて増加。

*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。

- ガクバアルバイトの新規登録者数（第3四半期累計期間）：求人広告件数の減少に伴い、新規登録者数が減少した。前年同期比で43.3%減少。
- らくらくアルバイトの会員数：らくらく連絡網の会員数増加に伴い、前年同期比で6.4%増加。



※ 新規登録者数は百の位を切り捨て。

※ 会員数は百の位を切り捨て。

(百万円)

	前期末 (2020年3月末)	3Q末 (2020年12月末)	増減		前期末 (2020年3月末)	3Q末 (2020年12月末)	増減
資産の部				負債の部			
流動資産				流動負債			
現金及び預金	802	491	▲311	買掛金	165	85	▲80
売掛金	170	136	▲33	未払法人税等	7	–	▲7
その他	22	27	5	その他	101	83	▲17
流動資産合計	995	656	▲338	流動負債合計	274	169	▲105
固定資産				負債合計	274	169	▲105
有形固定資産	4	3	▲1	純資産の部			
無形固定資産	353	356	2	株主資本	1,150	917	▲233
投資その他の資産	74	73	▲1	(内 利益剰余金)	(▲267)	(▲516)	(▲248)
固定資産合計	433	433	0	新株予約権	2	2	–
				純資産合計	1,153	920	▲233
資産合計	1,428	1,089	▲338	負債純資産合計	1,428	1,089	▲338

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。