

2019 年 11 月 8 日

各位

株式会社イオレ

LINE のパートナープログラムにおける 「Bronze」パートナーにイオレ

株式会社イオレ（本社：東京都港区、代表取締役社長：小川 誠、以下イオレ）は LINE 株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：出澤 剛、以下 LINE）が認定するパートナープログラム「LINE Biz-Solutions Partner Program」の運用型広告「LINE Ads Platform」部門における「Sales Partner」カテゴリにおいて、「Bronze」に認定されました。⁽¹⁾



■「LINE Biz-Solutions Partner Program」の「LINE Ads Platform」部門とは

「LINE Biz-Solutions Partner Program」は、LINE が提供する各種法人向けサービスの拡販および機能追加・改善をより積極的に推進することを目的に導入された 3 つのプロダクトにおいて、広告代理店やサービスデベロッパーを認定・表彰するプログラムです。そのうちの 1 つ「LINE Ads Platform」部門の「Sales Partner」では、運用型広告「LINE Ads Platform」を対象とし、半年ごとの累計売上実績などを基準に、「Diamond」「Gold」「Silver」「Bronze」「Basic」「Best SMB Partner」として認定されます。認定パートナー各社には、そのランクに基づき、新プロダクトの優先案内や営業サポート、LINE のメディアでの紹介や LINE 主催イベントへの招待などの特典が付与されます。

■2 億 4 千万通りのセグメントが可能な「pinpoint DMP⁽²⁾」を活用した LINE への広告

イオレでは、自社サービスである「らくらく連絡網⁽³⁾」や提携パートナー企業保有のデータからなる独自のデータベース「pinpoint DMP」を活用した LINE への広告配信が可能です。「pinpoint DMP」は 2,000 万人以上の精緻なデータを保有しているため、性別・年齢・都道府県・職業に加え、大学生の大学名やサークルジャンルを指定したかたちでの LINE への広告配信が可能です。

■新卒人材採用領域でも効力を発揮！狙いたい層にアプローチ可能な「pinpoint DMP」

近年の超売り手市場を背景に、新卒採用担当者の悩みは増えています。「早期母集団形成」「良質な学生の採用」を果たすためには、企業の広報活動や採用ブランディングが課題となりつつあります。それらの解決への糸口として、近年は LINE を中心とした SNS 広告に注目が高まっています。



<企業や新卒採用担当者が抱える悩みと「pinpoint DMP」による解決策>

- ・企業認知度の向上 → 自社採用サイトへの早期送客
- ・特定大学へのアプローチ → 大学セグメントによる配信
- ・理系学生の採用強化 → 学部セグメントによる配信
- ・地方学生の採用強化 → エリアセグメントによる配信
- ・体育会系学生の採用強化 → サークル・部活セグメントによる配信 など

LINE は学生からの利用率も高く、利用頻度が高いトーク面の上部、タイムラインや LINE マンガ内にも広告が表示されるため、あらゆるシーンにおいて学生との接触が可能です。そのため、企業広報や採用ブランディングにも効果的な手法となります。また、LINE より 2019 年 8 月 1 日にリリースされた「LINE Ads Platform for Publishers」の活用により、4,600 以上のモバイルメディアでの広告展開も可能となるため、さらなる学生へのリーチが期待できます。

■早期接触の課題もクリア！“潜在層”へのアプローチによりインターンシップでも効力を発揮！

イオレでは、大学生の 4 人に 1 人が利用する「らくらく連絡網」による唯一無二の独自データベースを活用することで、大学 1～2 年生を対象にした LINE 上の広告での早期接触も可能です。“求職顕在層”がナビサイトや職業紹介サービスを活用することで自主的に行動を起こす中、近年の超売り手市場での採用を成功させるためには、“求職潜在層”を対象にした企業広報や採用ブランディングも必要となります。事実、大手企業は自社採用ページからの直接採用にシフトする傾向にあるなど、対応を進める企業も増加しています。イオレは“求職潜在層”にも着目し、データベースの強化や ATS ツールの提供により、求人広告市場で拡大する運用型広告に一石を投じてまいります。

(1)2019 年 8 月時点

(2)DMP(Data Management Platform)：サイトアクセスログや、購買データ、広告出稿データなど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。

(3)らくらく連絡網：<https://www.eole.co.jp/business/>

■会社概要

本 社 所 在 地	〒108-0074 東京都港区高輪 3-5-23 KDX 高輪台ビル 9F
代 表 者	代表取締役社長 小川 誠（おがわ まこと）
設 立	2001 年 4 月 25 日
資 本 金	7 億 3,453 万円 ※2019 年 6 月 30 日現在
従 業 員 数	83 名 ※2019 年 6 月 30 日現在
上 場 市 場	東京証券取引所マザーズ市場（証券コード：2334）
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 ・ セールスプロモーション事業
U R L	http://www.eole.co.jp/

本件に関するお問合せ

株式会社イオレ 事業推進室 Tel:03-4455-7092 Mail:info@eole.co.jp

※他社登録商標・商標等、記載されている会社名、製品名は一般に各社の登録商標または商標です。