

## Eight事業

# 個人のキャリア形成を後押しするアプリ

Eight事業では、基本機能が無料で利用できる個人向けのアプリとして、キャリアプロフィール「Eight」を提供しています。「Eight」は300万人を超えるユーザーに利用されており、

個人向けの有料サービスやネットワークを活用した企業向けの各種有料サービスを展開しています。そのほか、イベント書き起こしサービス「logmi」シリーズを提供しています。

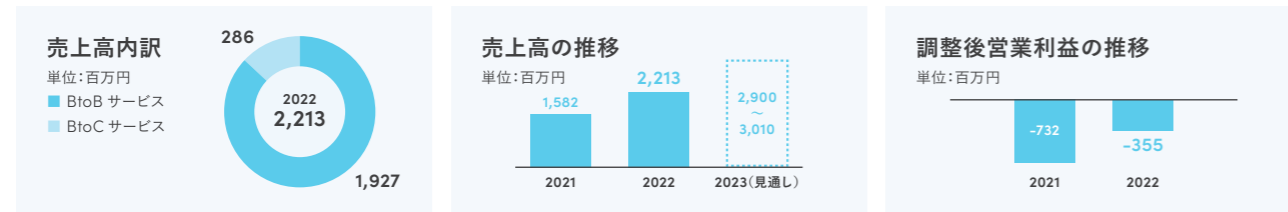
## Eight事業の概要

### 業績<sup>\*1</sup>

2022年5月期においては、BtoBサービス(企業向け有料サービス)のマネタイズ強化等に取り組んだ結果、Eight事業の売上高は前年同期比39.9%増となりました。また、売上高の増加に伴い、調整後営業利益は前年同期と比較して367

百万円損失が縮小しました。

2023年5月期における売上高成長率は31.0%増から36.0%増、調整後営業利益は通期での黒字化を目指しています。



\*1 グラフは各年5月期

## 社会課題・ニーズ

近年、自らがキャリア形成を主導、開発をしていく「キャリア自律」の重要性が高まっている一方で、自律的にキャリア形成ができていないビジネスパーソンは少数に留まっており、能動的にこれらが行える機会や環境の整備が求められています。また、企業では、優秀な人材の確保が喫緊の課題となっ

ています。求人広告や人材紹介サービス、SNSや知人を介した紹介等、採用手段の多様化が進んでいるものの、労働人口の減少が続く中において、これらの手段だけでは採用人数の充足に至っておらず、優秀な人材にアクセス可能な新たな採用手段が求められています。

## 競争優位性

### アナログ情報をデジタル化する技術

テクノロジーと人の手入力を組み合わせた独自のオペレーションにより、正確なデータ化精度を実現しています。(→p.18 ビジネスモデル)

### 300万人以上のネットワーク

2022年5月末時点において、310万人のユーザー<sup>\*2</sup>が「Eight」を利用しています。

\*2 アプリをダウンロード後、自身の名刺をプロフィールに登録した認証ユーザー数

### ビジネスパーソンで構成されるユニークなユーザー層

「Eight」の利用開始時には名刺情報の登録が必要であることから、ユーザー層の大半がビジネスパーソンという特徴があります。

## 主なサービス

キャリアプロフィール

イベント書き起こしサービス

Eight

logmiBiz

logmiTech

logmiFinance

## キャリアプロフィール「Eight」

### サービス概要

「Eight」は、企業ではなく個人が登録するアプリです。利用開始時にユーザー自身の名刺情報を登録し、オリジナルのプロフィールを作成することで、無料の基本機能を利用できるようになります。本アプリでは、名刺管理機能を活用してこれまで培った人脈の管理ができるだけでなく、ユーザー自身の過去から現在までの名刺の登録ができることから、自身のキャリアを情報として蓄積・管理することが可能となります。また、自分磨きに役立つ情報やこれまで知り得なかった企業の情報、求人情報等のキャリア形成に役立つ機会や情

報を効率的に収集することができます。加えて、転職に対する意向度を設定することで、企業から採用の案内やスカウトを受け取ることが可能となります。

ビジネスモデルとしては、企業向けと個人向けに有料サービスを提供しています。BtoBサービス(企業向け有料サービス)では、採用関連サービスや広告サービス、ビジネスイベント、名刺管理サービスを提供しています。BtoCサービス(個人向け有料サービス)では、名刺管理のプレミアム機能が利用可能なサービスを提供しています。

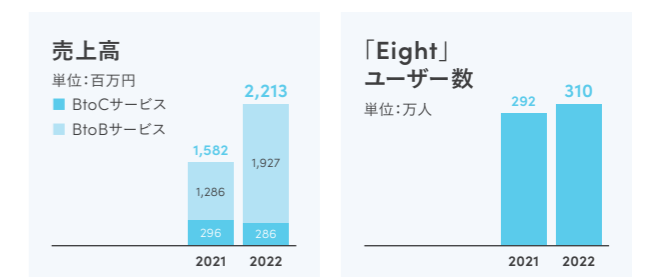
	採用関連サービス	「Eight Career Design」	月額固定料金 <sup>*3</sup> (期間契約)	「Eight」ユーザーに対して企業がアプローチできる採用関連サービスです。
BtoBサービス	広告サービス	「Eight Marketing Solutions」	配信量に応じた従量制料金 <sup>*4</sup> (期間契約)	「Eight」ユーザーに対して広告配信を可能とするサービスです。
	ビジネスイベント	「Meets」「Climbers」「DX Camp」「ビジネス IT & SaaS EXPO」	固定料金 <sup>*5</sup> (都度課金)	「Eight」のネットワークを活用した最適な集客やマーケティング活動を可能とするビジネスイベントサービスです。
	名刺管理サービス	「Eight Team」	月額固定料金(年間契約)	「Eight」に登録した名刺情報の共有を企業内で可能にするサービスです。
BtoCサービス		「Eight プレミアム」		名刺データダウンロード等のオプション機能が全て利用可能となるサービスです。

\*3 採用決定時に追加料金あり \*4 最低見積価格あり、そのほか純広告メニューもあり \*5 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

## 実績<sup>\*1</sup>

2022年5月期においては、各種BtoBサービスの強化に取り組んだ結果、BtoBサービス売上高は前年同期比49.9%増となりました。また、「Eight」ユーザー数は前年同期末比18万人増となりましたが、コロナ禍におけるユーザー行動の変化等により、BtoCサービス売上高は前年同期比3.6%減となりました。

今後のさらなる成長に向けて、「Eight」を名刺アプリからキャリアプロフィールへ刷新しました。



## 戦略

「Eight」のプロダクト刷新を推進し、ユーザー自身のキャリア形成をサポートする機能の開発・強化を図ることで、「Eight Career Design」のさらなる成長につなげます。また、300

万人を超えるユーザーネットワークを活用し、BtoBサービスの強化に取り組み、通期での調整後営業利益の黒字化を目指します。