

eole Inc.

事業計画及び成長可能性に関する事項

(中期経営計画2026—2028)

株式会社イオレ

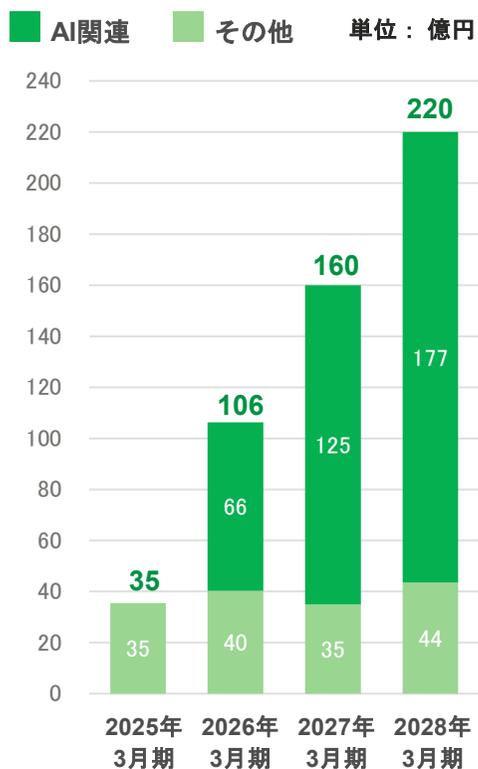
(東証グロース市場、証券コード:2334)

2025年8月14日

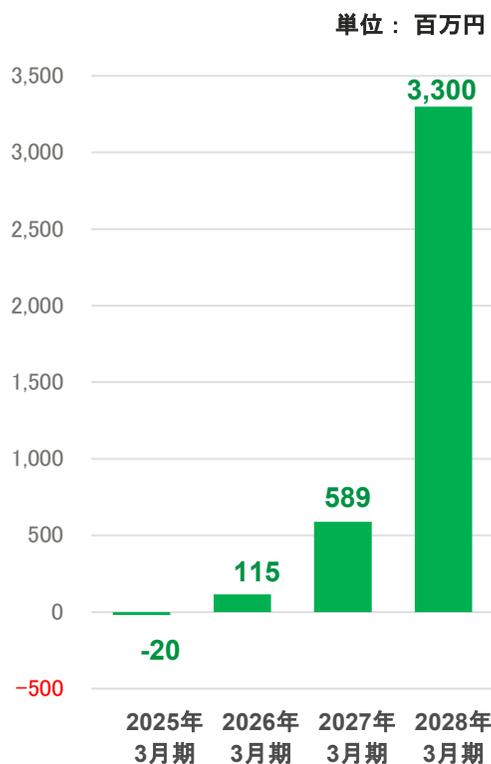
## 中期経営計画サマリー：28/3期に売上220億円、営業利益33億円を目指す

前回中計より既存事業の収益性改善、ならびにAI関連事業（GPU販売含む）を織り込み見直し。26/3期にAI関連事業を立ち上げ、27/3期に売上拡大期に至り、28/3期に収穫期を迎える計画。

### 売上高



### 営業利益



### 新中計 事業戦略方針

- 1 AI Merge Japan - AI関連事業
- 2 Neo Crypto Bank - 暗号資産金融事業
- 3 業務AI/DX化

### 2026年3月期の施策

- 1 AI関連事業の確立
- 2 暗号資産金融事業の立ち上げ
- 3 既存サービスの選択と集中

※暗号資産金融業については資金調達状況、相場により大きく変動するため、数字は含んでおりません。今後の事業の状況を見てアップデートいたします。

The logo for eole Inc. is displayed in white text on a green background. The word "eole" is in a lowercase, sans-serif font, and "Inc." is in a smaller, uppercase, sans-serif font. The background features a faint, isometric illustration of a modern office environment with people working at desks and interacting.

eole Inc.

## 目次

01.会社概要

02.市場環境

03.戦略の3本柱

04.主要戦略と事業計画

05.財務計画と目標

06.事業リスク及び経営基盤の強化

07. appendix



# 01 | 会社概要

会社名	株式会社イオレ		
設立	2001年4月25日	上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：2334）
		所在地	〒103-0003 東京都中央区日本橋横山町6番16号 RONDO日本橋ビル4F
資本金	10億5,108万円 ※2025年4月14日時点	電話	050-5799-9400（代表）
従業員	105名 ※2025年6月30日時点	FAX	03-6683-3666
役員	代表取締役社長 兼 CEO	瀧野 諭吾	<b>事業内容</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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+（プラス）」）</li> <li>インターネット広告事業</li> <li>アドテクノロジー商品「pinpoint」の開発・提供</li> <li>セールスプロモーション事業</li> <li>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」の開発・提供</li> <li>Web3事業（NFT販売代理、ギルド運営）</li> <li>旅行メディア「休日いぬ部」「休日グランピング部」の運営</li> <li>旅行事業</li> <li>AIデータセンター事業</li> <li>暗号資産金融事業</li> </ul>
	取締役会長	吉田 直人	
取締役CFO 兼 執行役員	貞方 渉		
社外取締役	渡邊 孝行		
社外取締役	天野 晃		
社外取締役	高桑 昌也		
監査役	田村 謙治		
監査役	大山 亨		
監査役	塩川 泰子		
執行役員COO	神谷 勇樹		
執行役員CTO	高木 悠造	<b>取引銀行</b> みずほ銀行 三井住友銀行 りそな銀行	
執行役員CCO	花島 晋平		
執行役員	一條 武久		
執行役員	高木 盛至		
執行役員	阿部 隼太郎		
執行役員	檜垣 翔太		

# 新しい便利、新しいよろこびを。

“eole（イオレ）”という社名には

「**e-business** を通じて世の中を **ole** (応援)していく」という思いが込められています。

いままでもこれからも、

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す。

デジタルメディアを通して世の中を応援し、社会に貢献していきます。

## 事業内容

### コミュニケーションデータ事業

「らくらく連絡網」の約700万人のユーザーデータを起点にした広告事業

自社メディア広告	らくらく連絡網  広告
WEB・SNS広告配信	pinpoint



### HRデータ事業

求人広告運用のノウハウを活用した採用支援サービス

広告代理運用	求人検索エンジン広告運用
採用支援システム	 JOBOL
運用型求人広告プラットフォーム	HR Ads Platform



### 新規事業

2022年11月以降参入。新たな収益柱を目指し事業を展開

Web3事業	NFT販売代理 ゲームギルド運用
ペット情報メディア	休日いぬ部  Perrole kyūzitsu-inubu
日帰り旅行ツアー	 ポケカル 気軽にお出かけ。学び体験!



## 事業内容

### AIデータセンター事業 GPUサーバーの販売

GPUサーバーの販売	4月15日事業開始
------------	-----------



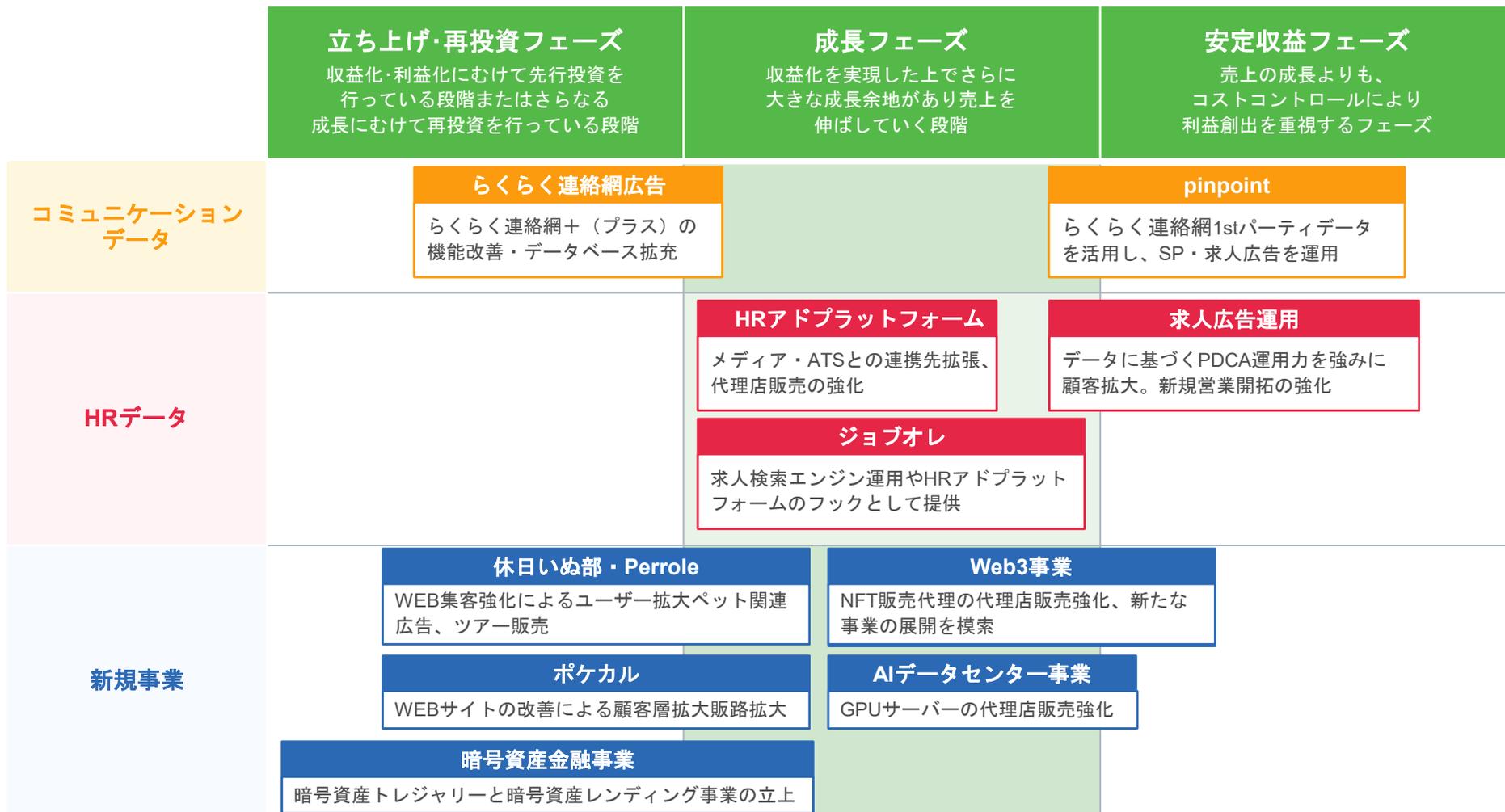
### 暗号資産金融事業 暗号資産の調達と運用

暗号資産トレジャリー	※7月7日参入を発表
暗号資産レンディング	※7月7日参入を発表



# 各サービスのフェーズ

## 一層の成長実現に向け、強みを生かした事業ポートフォリオを構成



## 専門性と豊富な経営経験と実績を有する経営体制



取締役会長  
吉田 直人



代表取締役社長  
瀧野 諭吾



執行役員COO  
神谷 勇樹

暗号資産領域で事業立ち上げ・  
経営経験・実績を有するメンバー

- ・ 暗号資産を活用した上場企業の  
グロース経験
- ・ 暗号資産事業を主とする起業経験



社外取締役  
高桑 昌也



社外取締役  
渡邊 孝行



執行役員CTO  
高木 悠造

AI領域で事業立ち上げ・経営経験・  
実績を有するメンバー

- ・ 大手上場AI企業における立ち上げ  
／グロース経験
- ・ AI／データ領域における起業  
／イグジット経験



執行役員CCO  
花島 晋平



社外取締役  
天野 晃



取締役執行役員  
CFO 貞方 渉

投資・ファイナンス領域で豊富な  
経営経験・実績を有するメンバー

- ・ VCでの未上場企業への投資経験
- ・ 事業会社での資金調達・M&A経験

新体制発足後、  
既にいくつもの実績

暗号資産金融事業、  
AIデータセンター(AIDC)事業  
への参入

AIDC事業では参入から3ヶ月で  
既に**13.2億円**の受注をあげ、  
今期66億円の売上を見込む

既存事業でも既に  
**15百万円(年換算)**のコスト削減  
を実現

ペット事業では宿泊取扱高が  
1億円から**4億円**に拡大

※太字は新任取締役・執行役員



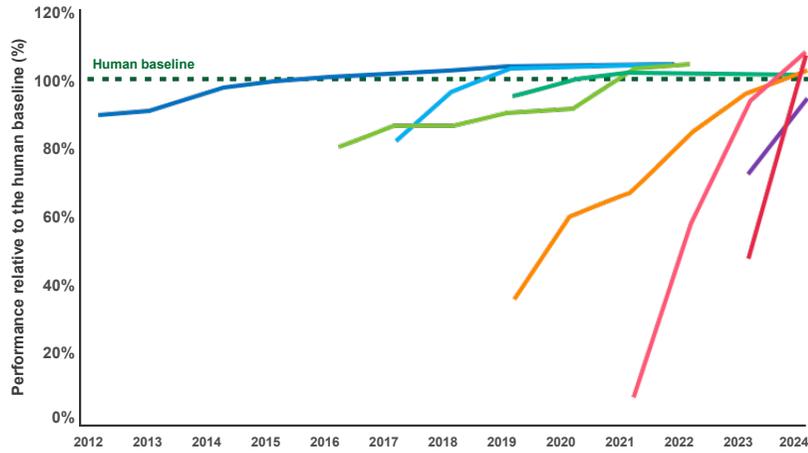
## 02 | 市場環境

# AI技術の劇的な進化と急速な社会への浸透

様々な領域でAIは人間と遜色ない能力を持つようになった

■ Select AI Index technical performance benchmarks vs. human performance

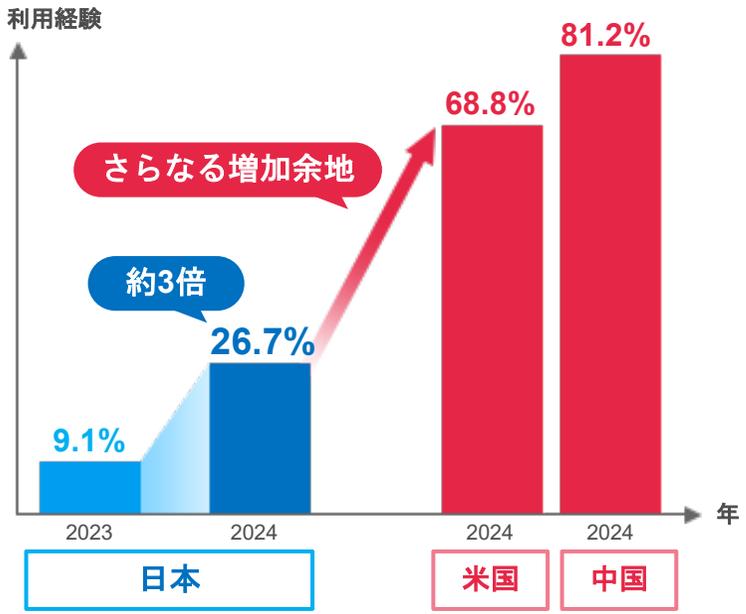
Source: AI Index, 2025 | Chart: 2025 AI Index report



- Image classification (ImageNet Top-5)
- Medium-level reading comprehension (SQuAD 2.0)
- Multitask language understanding (MMLU)
- PhD-level science questions (GPQA Diamond)
- Visual reasoning (VQA)
- English language understanding (SuperGLUE)
- Competition-level mathematics (MATH)
- Multimodal understanding and reasoning (MMMU)

国内でもAI利用は一般にも急速に広まりつつある

■ 個人の生成AIサービス利用経験



出所：Stanford Univ. HAI, 総務省「情報通信白書」

## 推論向けAIデータセンタービジネスに成長余地

### 学習向け

#### AIデータセンタービジネス TRAINING-FOCUSED BUSINESS

- 1 大規模なアノテーションデータと  
巨大データセンターインフラが必要となり、  
**グローバルテック大手に需要が集中**
- 2 継続的な基盤モデル開発には莫大な投資が必要で、  
**国内企業には事業化に向けた経営資源が不足**

### 推論向け

#### AIデータセンタービジネス INFERENCE-FOCUSED BUSINESS

- 1 多様な産業・サービスでのAI実装が加速し、  
**国内市場においても需要の急速な拡大が見込まれる**
- 2 低遅延処理への要求が高まる中、**地理的近接性が  
差別化要因**となり、国内インフラの戦略的価値が向上
- 3 次世代GPU環境下でも推論処理は性能劣化への耐性が  
高く、**高い投資収益性を実現するビジネスモデルの  
構築が可能**



## AIとの接点

AIはPC、スマートフォン、  
野外環境で利用可能になる



## 行動変容

AIは結果へのアクセスを加速し、  
AI主導の行動を増加させる



## 経済構造の変化

AIは中間プロセスの価値を低下させ、  
新たな経済システムを導入する

# ユーザーインターフェースの進化の変遷

AI-nativeの時代に即した優れたインターフェースを有するサービスを展開する



## CUI

1960s - 1980s

コマンドライン中心の  
テキストベース入力

- DOS, UNIX システム
- キーボード入力のみ
- 専門知識が必要
- 高速な操作が可能



## GUI

1980s - Present

視覚的要素による  
直感的な操作環境

- Windows, macOS
- マウス & タッチ操作
- WYSIWYG
- マルチタスク対応



## AI UI

2020s - Future

自然言語による  
対話型インターフェース

- ChatGPT, Claude
- 自然言語処理
- 文脈理解と予測
- パーソナライズ

## オンチェーン分析(BTC:アクティブアドレス数/価格)



出所 : Glassnode

取引所でのアカウント開設数は日本国内でも1,200万口座を突破したとされるが、アクティブアドレス数は100万個前後である。

市場のユーザーのほとんどが資産管理は、取引所ウォレットやファンド等の中央集権的な方法で行っており、自身のウォレットをオンチェーンに持っていない。

ブロックチェーン技術を活用したサービスに対しての市場よりも金融価値としてBTCなどの暗号資産を保有していることが想定される。

# 日本国内の暗号資産保有者について

#	取引	Trading volume(24h)	平均流動性	週次訪問数	ペア数	# コイン	法定通貨対応
1	Binance	¥2,001,783,237,936	920	10,906,474	2030	535	ARS, AUD, BRL and +86 more
2	Bybit	¥369,238,870,174	690	3,849,870	1233	729	BRL, CHF, CZK and +72 more
3	Coinbase Exchange	¥225,554,380,731	773	34,871	448	308	USD, AED, ARS and +61 more
4	Upbit	¥273,767,312,058	592	1,744,196	540	261	KRW
5	OKX	¥304,842,083,577	769	5,162,161	1029	345	EUR, BRL, AUD and +3 more
6	Bitget	¥393,138,277,969	701	3,130,945	1304	738	EUR, MXN, ZAR and +12 more
7	MEXC	¥422,114,159,867	644	6,845,194	2964	1898	EUR, GBP, CHF and +2 more
8	Gate	¥496,532,611,671	643	5,605,662	2849	2049	EUR, BRL, KES and +61 more
9	KuCoin	¥177,074,777,174	729	2,626,729	1656	1018	CHF, HRK, MXN and +67 more
10	HTX	¥277,167,767,640	526	6,333,393	941	718	USD, EUR, AED and +45 more
⋮							
22	bitFlyer	¥10,074,555,938	717	585,725	14	10	JPY

出所 : coinmarketcap

日本最大手取引所であるbitFlyer社は現在暗号資産取引所取引規模が世界22位となっており、株式における証券取引所などの他の金融市場などと比較すると取引高が小さいこちがわかる。

1

日本国内の暗号資産保有者が他の金融商品に比べて海外取引所での口座開設や取引のハードルが低い。

2

税制の問題や、リスクマネジメントの問題から上場会社の暗号資産トレジャリーに対して資金を拠出している側面がある。

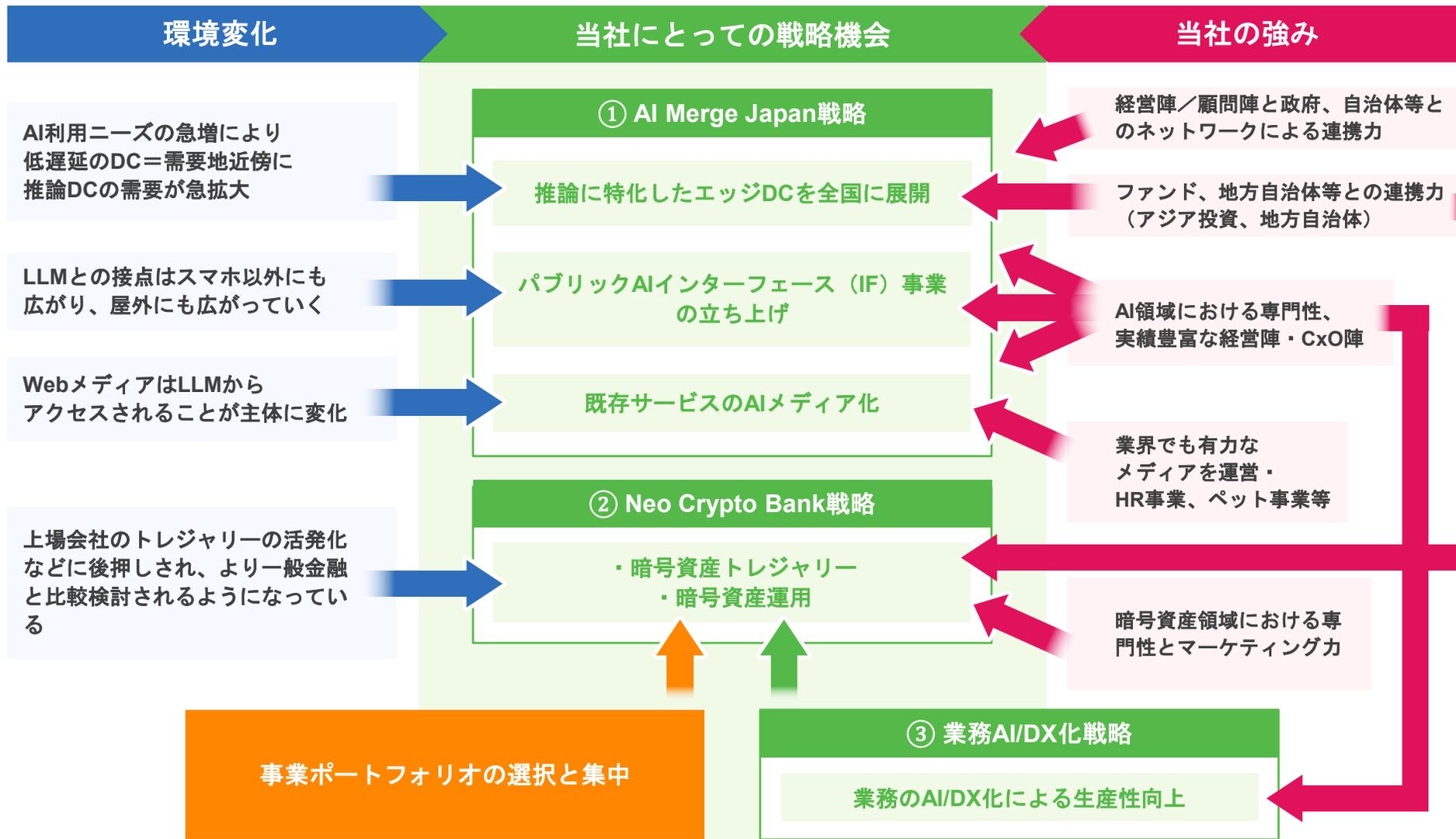
3

未だに暗号資産に触れていないライトユーザー層には、高利回りな暗号資産投資への潜在的需要が存在している可能性が高いと推察できる。



## 03 | 戦略の3本柱

# 環境認識と当社の強みを踏まえた戦略の3本柱





## 04 | 主要戦略と事業計画

# ① AI Merge Japan 戦略

- 日本における**AIと人類の真の融合**を社会全体で設計・主導する
- 私たちは、生成AIの基盤技術ではなく、**AIが現実空間と人間社会に融合する「現場の接点」**に特化する



## 3つの戦略

### ① 競争力の源泉の確保

AIデータセンターの全国展開  
AIサービスのマネタイズポイントの内製化

### ② AI化による行動変容対応

ユーザーの望みに即座に答えるAIサービス  
AIからユーザーへ働きかける仕組みづくり

### ③ AIとの全接点カバー

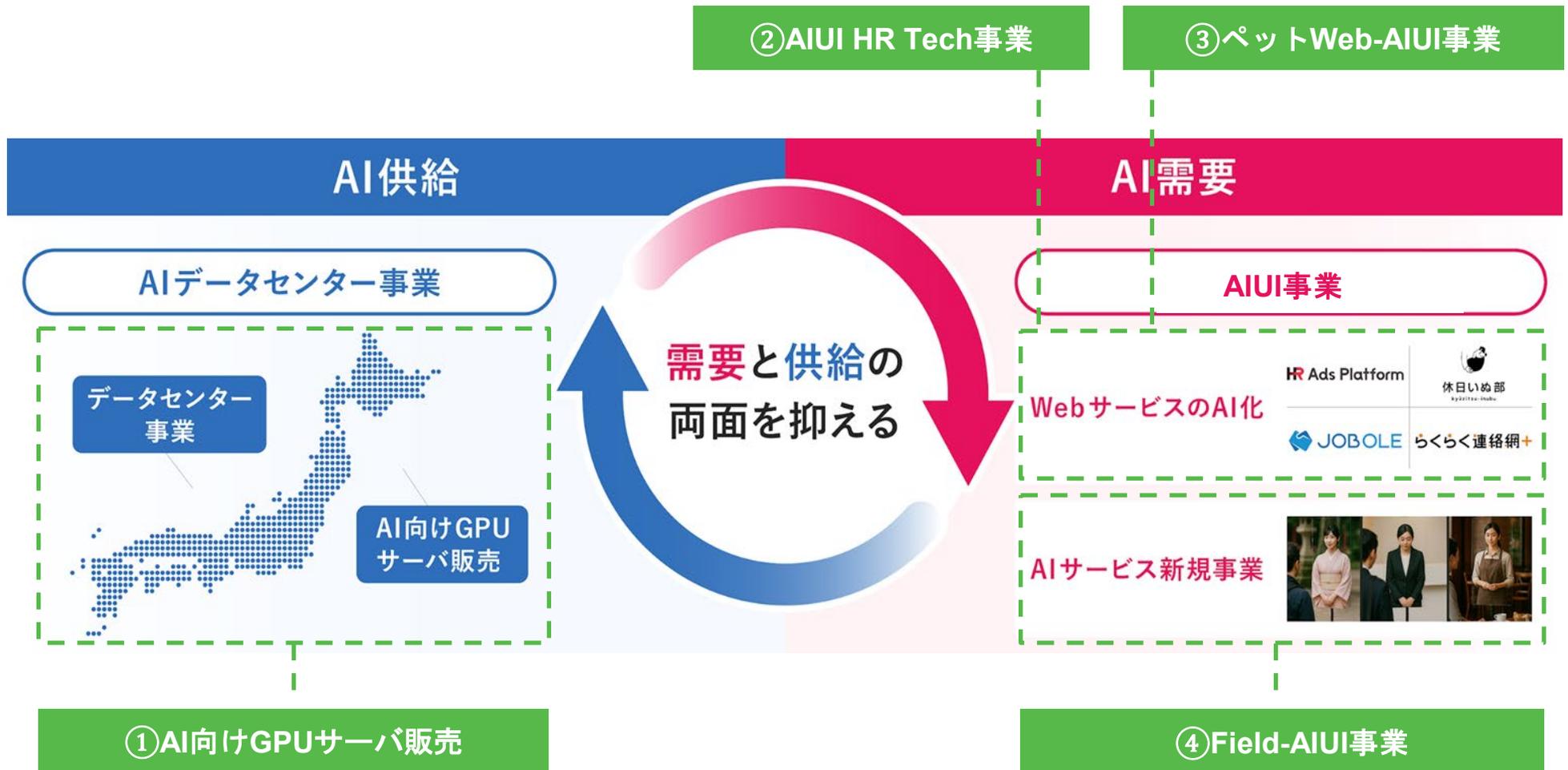
PC・スマホ・屋外のあらゆる場所で  
AIとの接点を構築

## End2EndのAIビジネスモデル

- インフラからアプリケーション・顧客接点まで一気通貫でAIソリューションを提供する
- コスト効率化・技術の最適化、そして新たなビジネス機会の創出を実現



# 主な取り組みのご紹介



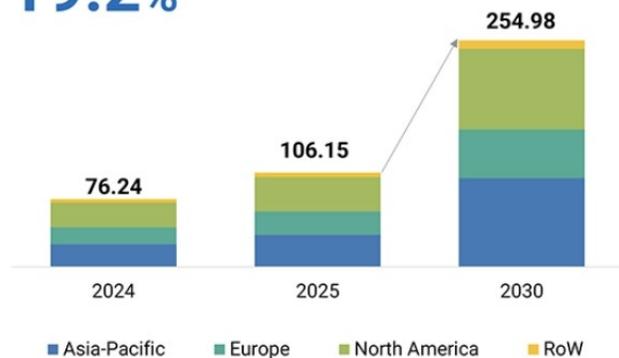
## 主な取り組み (1) : AIデータセンター事業

- 37.4兆円・CAGR=19.2% (グローバル)の高成長な巨大推論市場に**推論特化AIデータセンター**市場に参入
- **分散型AIデータセンター**事業を展開するデジタルダイナミック社との提携により事業展開
- ファンド、投資家とのネットワークによる**資金調達力**、政府／自治体とのネットワークによる**連携力**、**AI領域におけるエキスパート人材**が当社の強み
- データセンター業界が抱える根本的な課題を解決し、市場シェアの獲得を目指す
- 今期3Qより**日本最速**で推論特化Blackwell採用GPUサーバを販売開始。

### 推論特化AIデータセンター の市場規模

CAGR of 2025-2030

19.2%



MARKET SIZE (USD BILLION)

出典: [MarketsANDMarkets](#)

### 分散型AIデータセンター事業 との提携



### シェア獲得のための ポジショニング



#### 応答速度の課題

リアルタイム性が必要な **エッジ処理**  
自動運転・遠隔医療



#### レジリエンスの課題

災害時の **処理集中リスク**  
社会経済活動への影響



#### 電力の課題

GPU消費電力による **供給逼迫**  
都市部の電力負荷集中

## AI化による既存産業の破壊が進行中

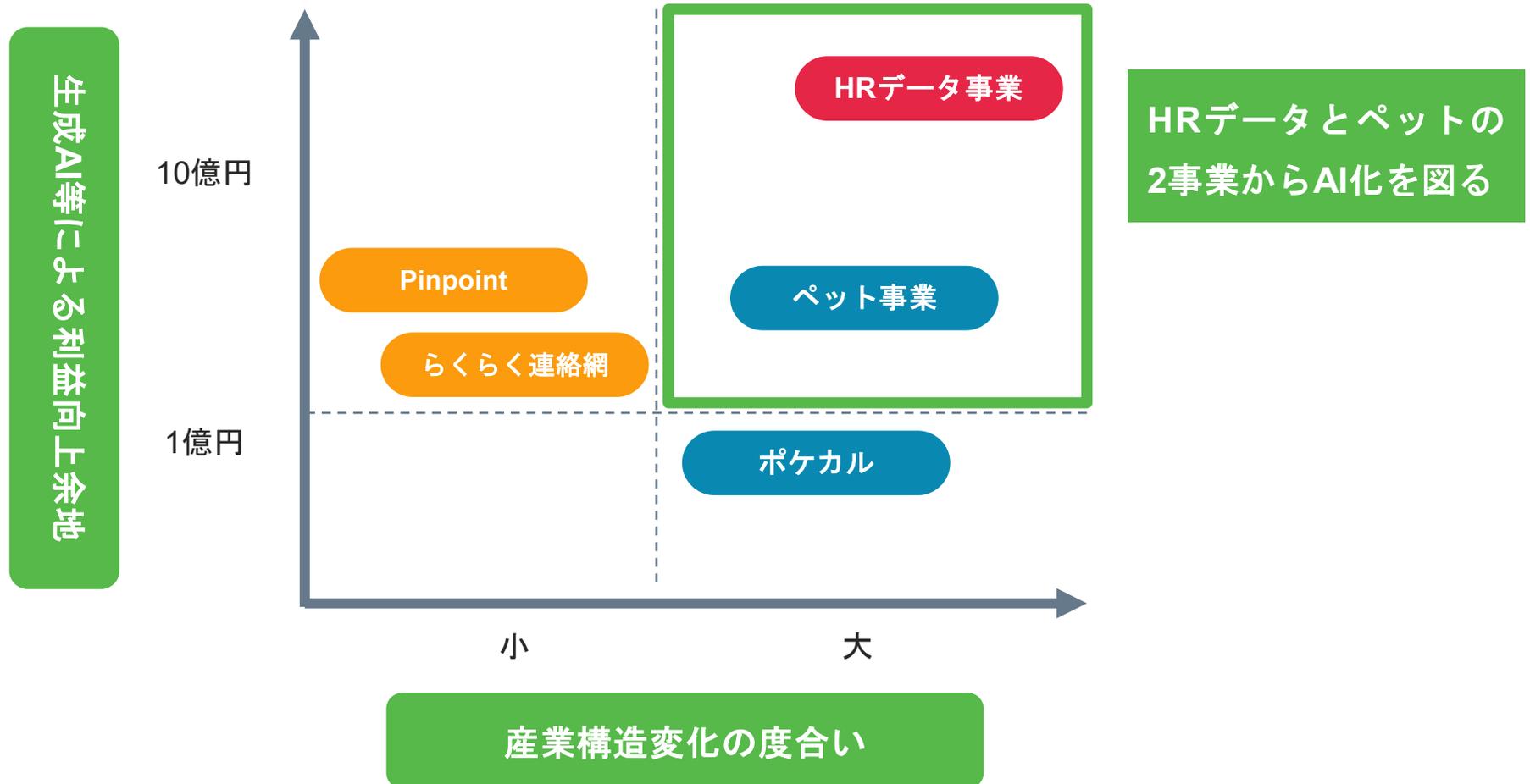
- 15産業で年間50億ドル超の売上を達成 — AI企業が従来の10倍の生産性を実現
- 創業数年で数億ドル規模に成長 — Ramp（7億ドル）、Gong（3億ドル）など急成長が続出
- AI導入が競争力維持の必須条件に — 業務自動化により30-70%のコスト削減を実現

<p>ソフトウェア開発</p> <p><b>Devin</b> (Cognition Labs)</p> <p>2024年 ARR <b>\$180K-360K</b></p>	<p>法務</p> <p><b>Harvey AI</b></p> <p>2024年 ARR <b>\$50M</b></p>	<p>ヘルスケア</p> <p><b>Hippocratic AI</b></p> <p>2024年 売上 プレレベニュー</p>	<p>金融リサーチ</p> <p><b>AlphaSense</b></p> <p>2024年 ARR <b>\$200M</b></p>	<p>教育</p> <p><b>Khan Academy</b> Khanmigo</p> <p>2024年 売上 非営利団体</p>
<p>不動産</p> <p><b>Zillow</b></p> <p>2024年 売上 <b>\$2.24B</b></p>	<p>人材採用</p> <p><b>Mercor</b></p> <p>2024年 ARR <b>\$50M</b></p>	<p>セールス</p> <p><b>Gong.io</b></p> <p>2024年 ARR <b>\$300M+</b></p>	<p>会計・経費管理</p> <p><b>Ramp</b></p> <p>2024年 売上 <b>\$700M</b></p>	<p>医療物流</p> <p><b>Zipline</b></p> <p>2024年 売上 非公開</p>
<p>製造業</p> <p><b>Bright Machines</b></p> <p>2024年 売上 <b>\$25M-100M</b></p>	<p>農業</p> <p><b>Carbon Robotics</b></p> <p>2024年 売上 非公開</p>	<p>ラストマイル配送</p> <p><b>Veho</b></p> <p>2024年 売上 非公開</p>	<p>建設</p> <p><b>Procore</b></p> <p>2024年 売上 <b>\$1.15B</b></p>	<p>保険</p> <p><b>Cape Analytics</b></p> <p>2024年 売上 <b>\$8.9M</b></p>

出典: 当社調べ

## 既存Webサービスにおける優先取り組み対象選定の考え方

産業構造変化の度合い、生成AIを中心としたテクノロジーによる各サービスの改善可能性を検討・評価し、本中計期間に優先して取り組む対象を選定



## 既存事業のアセット基盤を活用し、AIによる抜本的な社会課題の解決

- 労働力不足700万人とペット家族化という構造的変化を、AIで解決する巨大な事業機会。
- イオレは既存事業基盤と自社技術インフラにより、他社が参入困難な領域で先行優位を確立。
- 社会課題解決と収益性を両立し、持続的な競争優位性を構築できる戦略的ポジション。

1

### 巨大市場かつ社会要請でAI効果が最大

労働力不足700万人とペット家族化により1.9兆円の巨大市場が形成。人材マッチングとペット行動予測は、AIが人間より優れた成果を出せる領域。

- 労働力不足：2035年までに700万人減少確定
- ペット市場：1.9兆円規模で継続成長
- 人材マッチングはAIの得意分野（パターン認識）
- ペット行動分析は大量データ処理でAI活用効果大

2

### 既存事業基盤で両分野に参入可能

人材プラットフォーム運営で企業とのコネクションがあり、ペット旅行事業で飼い主ネットワークを保有。この既存基盤を活用してHR AI化とペット関連事業の両方に参入できる。

- 人材プラットフォームで1,500社との取引実績
- ペット旅行で30万人の飼い主と接点
- 企業営業とペット市場の両方に足場
- ゼロからの市場参入ではない優位性

3

### 自社GPUインフラで業界標準を書き換え

2025年5月開始のGPUサーバー事業により、AI開発に必要なインフラを自社で確保。外部クラウドサービスに依存せず、継続的な技術開発と事業収益の両立を実現できる。

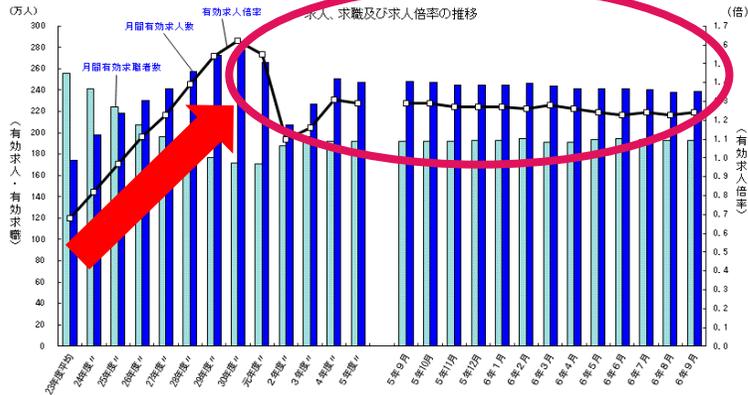
- クラウド課金に依存しない継続的AI開発
- 自社ペースでの迅速なプロトタイプ開発
- GPU事業収益でさらなる技術投資を加速
- 外部環境に左右されない技術開発体制

# 主な取り組み (2) : AIUI HR Tech事業 (市場認識)

- 人材の売り手市場化とエージェント依存の採用構造が、企業の採用コストを押し上げ、ミスマッチを拡大

## 売り手市場が加速

有効求人倍率が高止まりしており、人材不足が慢性化している



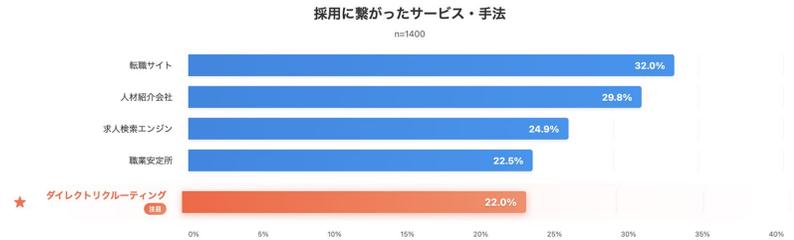
## エージェント依存の採用構造

### 採用コスト構造の歪み



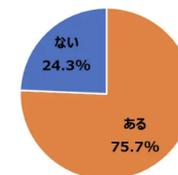
出典: 厚生労働省 職業紹介事業に関するアンケート調査 結果の概要

### ダイレクトリクルーティングの機能不全



出典: 中途採用状況調査2024年版 (2023年実績)

【中途採用で「こんなはずではなかった」と感じた経験があるか】  
(単数回答 n=300)



出典: 中途採用に関する調査 企業編 (織学)

### 情報の非対称性とミスマッチ

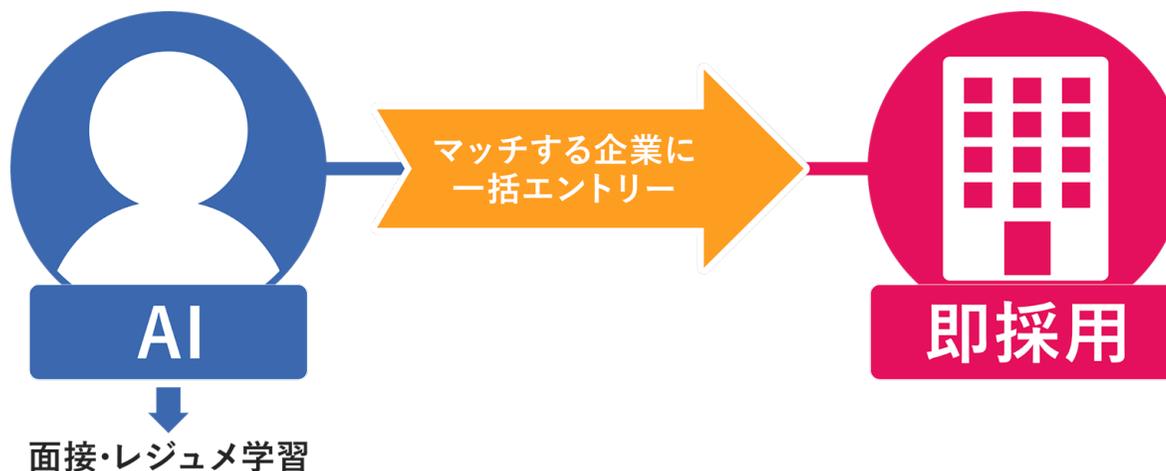
## 主な取り組み (2) : AIUI HR Tech事業 (海外事例)

- 既存のバリューチェーンやサプライチェーンに囚われず、革新的なAIを活用した産業構造の変化
- 革新的なAI技術を活用することで、海外ではすでに大きな変化が発生

完全自律型採用プラットフォーム **Mercor** (米)

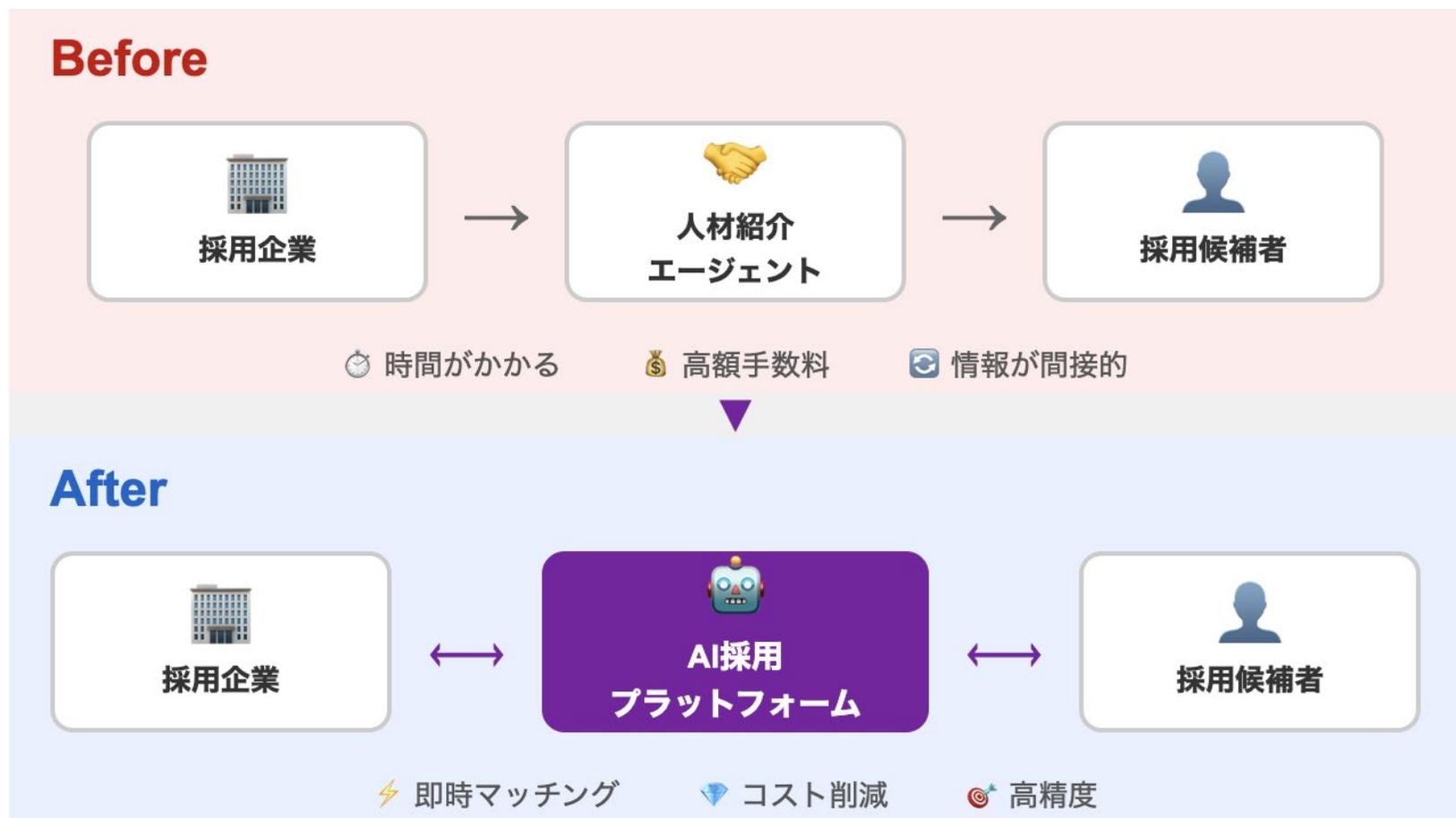
リリース	経常利益	会員数	評価額
2023年1月	7500万ドル	46万人	20億ドル

面接から採用まで一連の流れをAIでシームレス化



## 主な取り組み (2) : AIUI HR Tech事業 (基本戦略)

- 生成AIによって、高コストな『人間による仲介』から、低コストな『AI駆動の直接マッチング』へ産業構造を転換



## 主な取り組み (2) : AIUI HR Tech事業 (イオレの競争優位性)

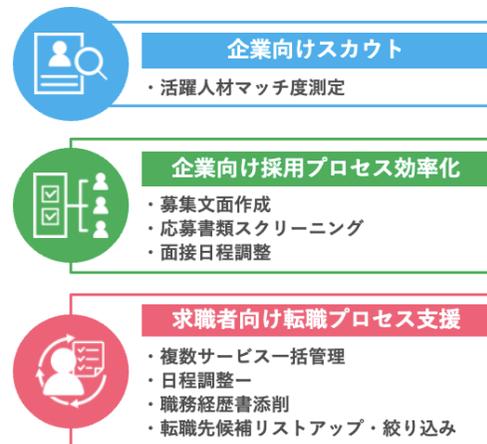
- 1500社の顧客基盤×50万件の採用データ×両面のプラットフォーム＝既存アセットの活用
- AIデータセンター基盤を活用した競争力のあるAIUIサービス



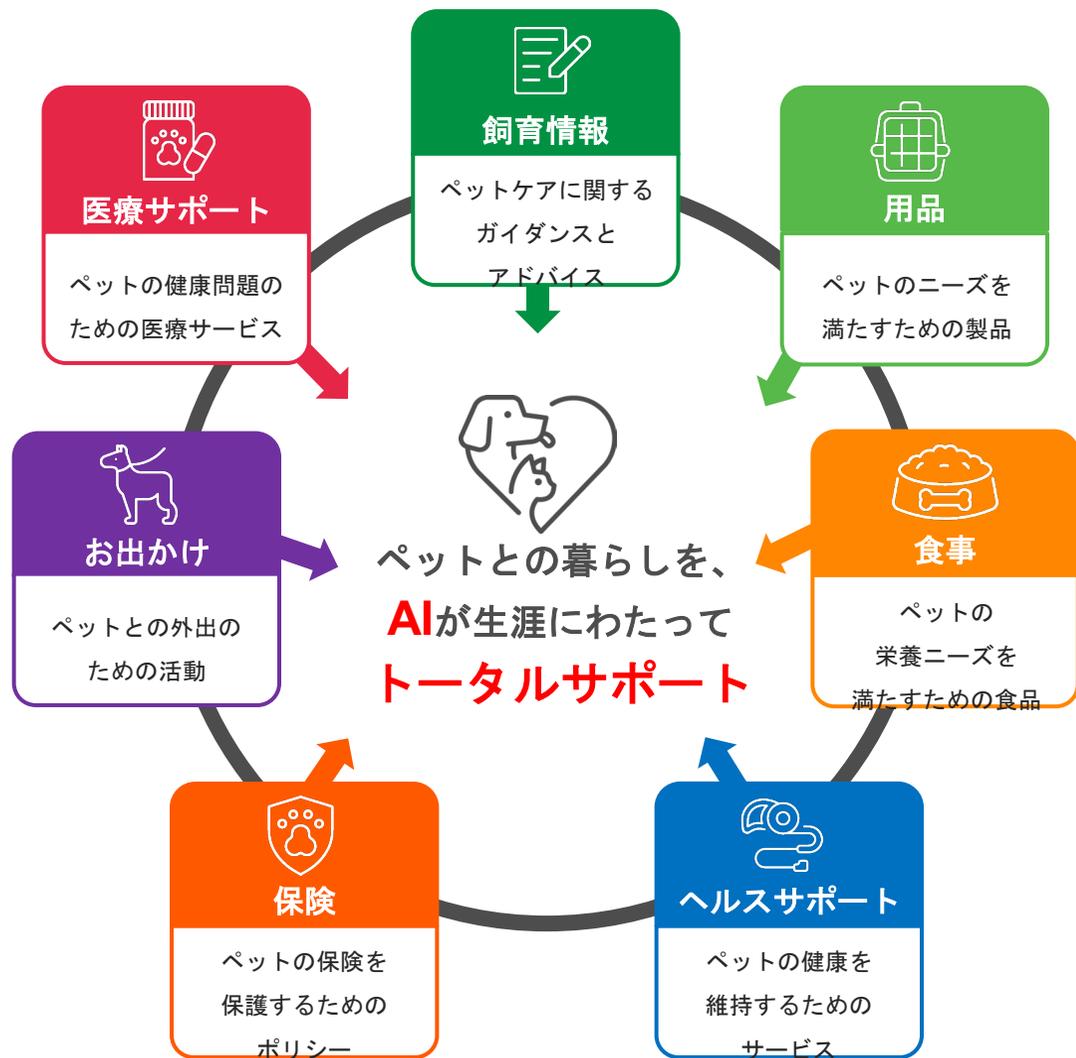
イオレが保有する既存アセット

 **JOBOLE**  
**HR Ads Platform**

新規AIUIサービス群



## 主な取り組み (3) : ペット事業におけるAI総合サービス構想



### ▼ AIサポート具体例

#### AIメディア

お出かけ・用品・食事などをペットオーナー・登録愛犬情報に合わせた最適な提案を行ったり、AIチャットで飼育に関する悩みを解決する

#### AI行動学習

ペット飼育での特に悩みの多いトイレのしつけをペットカメラからAIが行動学習し、AIが粗相前に自動的に対応

#### AI生体学習

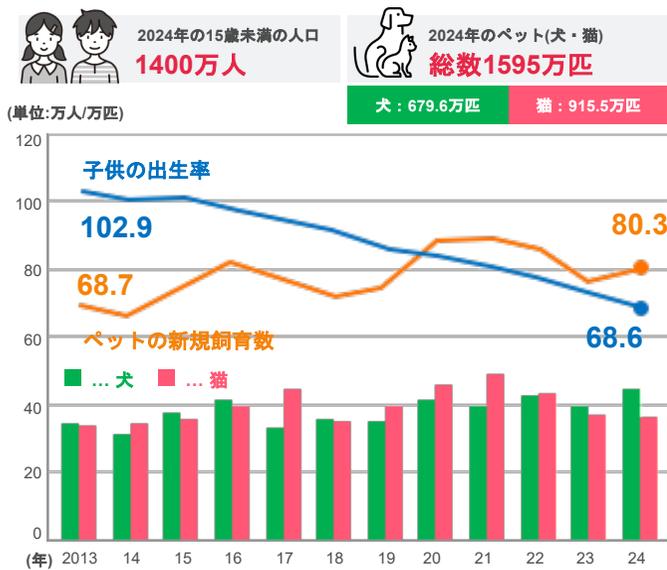
ペットカメラ・サーモグラフィなどを利用してAIが生体学習し、行動異常や異変・体温変化などをキャッチしてAIが対応したり、アラートを出すなど不在時の不安をサポート

# 成長するペット市場でAIを活用した課題解決事業を展開

- 現在ペットと泊まれる宿・愛犬との旅行・ホテル探しの専門メディアを運営
- 拡大するペット市場においても、多くの**ペットオーナーの課題は未解決**のまま残されている
- 既存事業で培った知見を活かし、ニーズに応じたAIサービスを順次投入することで、**1兆円のペット総合市場**に挑む

## 少子化の流れとは逆に、 ペット市場は大きく拡大

すでに子供よりペット(犬・猫)の方が多い

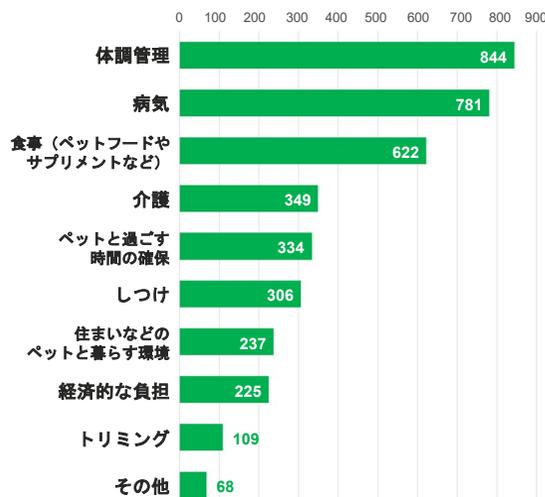


出典: 日本経済新聞 少子化時代のペット

## 体調管理やしつけの悩み

を抱えるオーナーは依然多数

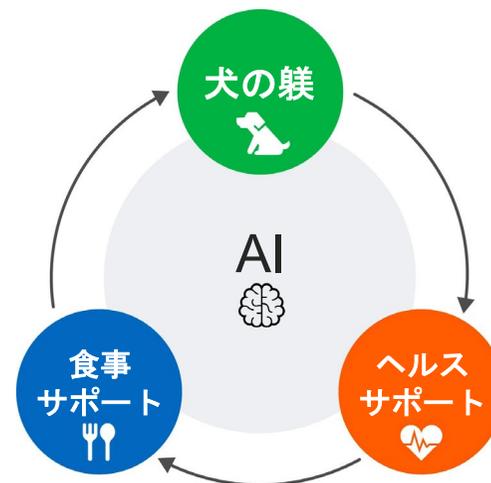
ワンちゃんとの生活のお悩み(関心)



出典: 共立製薬株式会社

満たされていないニーズに

AIで多面的に対応



# ペット事業におけるAI総合サービスのロードマップ

## サービスコンセプト

### コアコンセプト

「ペットとの暮らしで生じる様々な悩みをAIが解決し、より豊かなペットライフを実現する」

### 提供価値

ペットと飼い主の生活の質向上悩みや不安からの解放新たな体験価値の創出

### 目指す姿

個別の課題解決から始まり、最終的にペットライフ全般をサポートする総合AIプラットフォームへ

## 3か年ロードマップ

### サービス拡張フェーズ

既存サービスの高付加価値化  
ペット同伴旅行のAI活用型宿泊  
マッチングサービスを本格展開

事業ポートフォリオの多角化  
ペット市場の成長機会を捕捉し、  
LTV最大化に向けて事業展開

- ・購買支援AI(用品/フード/保険)
- ・AI行動分析・トレーニング支援

### 総合化フェーズ

AI駆動型トータルソリューション  
ペット同伴旅行を企画から実施まで  
一貫してサポートする総合サービス

総合プラットフォームの構築  
ペットオーナーの多様な課題と対応

- ・健康管理・獣医療連携
- ・行動改善・飼育支援
- ・包括的AIサービスの提供

### 最適化フェーズ

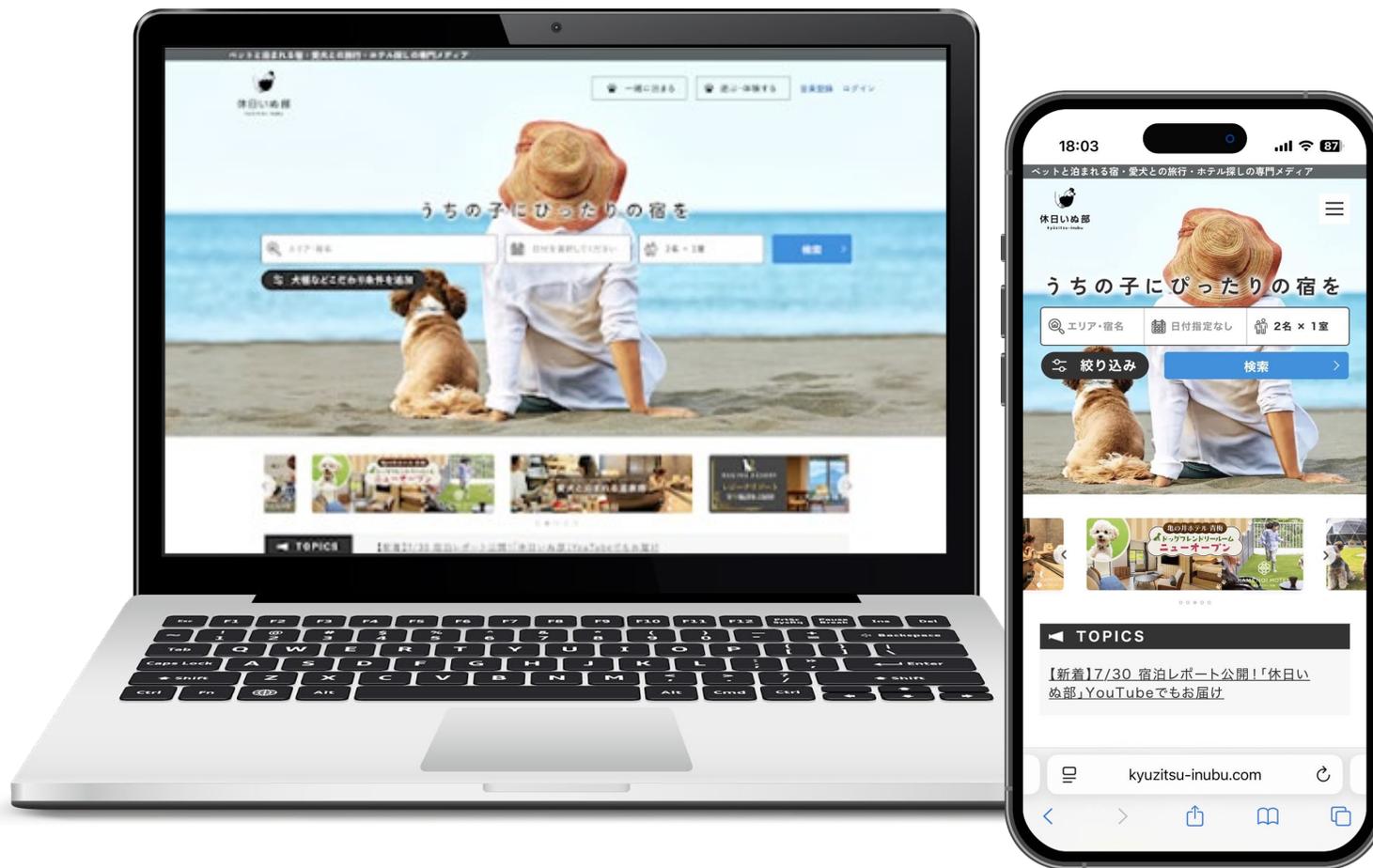
AIパーソナライゼーション  
高度な個別最適化により各顧客に専任コ  
ンシェルジュレベルの体験価値を提供

期待される成果

- ・顧客満足度の飛躍的向上
- ・継続率・LTVの最大化
- ・競合優位性を確立

## (参考) 現在提供中のサービス：休日いぬ部

ペットと泊まれる宿・愛犬との旅行・ホテル探しの専門メディア





街のあらゆる場所で  
AIとの接点を作り生活をより豊かにする

- 小売・自治体・受付・販促などの様々な利用シーンに汎用的に求められる接客プラットフォームに参入
- 屋外でのAIの接点のハブとなる存在を目指す

## Field-AIUI事業への参入

- 狙う市場の一部である小売AI市場(日本国内)のみで8000億円(2032年)・CAGR=31.66%となる巨大市場
- 全ての起点となる接客AIから参入する
- 分散型AIデータセンターとのシナジーを生かし、顧客にリーズナブルな一気通貫サービスを提供しシェアを獲得する

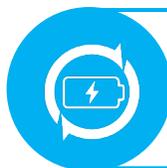
### 巨大マーケットへの参入



出典: credence research

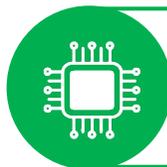
### 分散型 AIデータセンターによる

#### 競争優位性



#### コスト優位

分散型AIデータセンター  
による低コストAIの提供



#### 性能優位

エッジ処理による低遅延



#### セキュリティ

機密情報の安全な処理

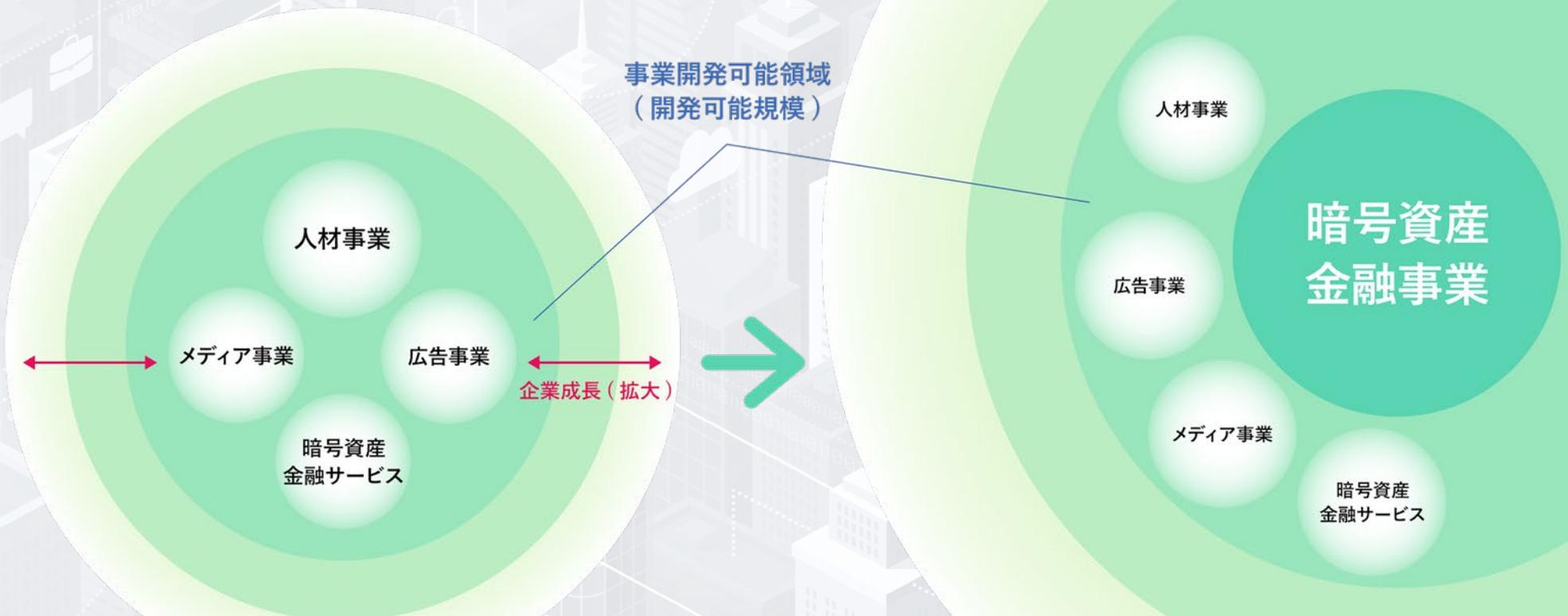
### 多様な利用シーンに対応する プラットフォーム

カテゴリ	シーン	具体的な活用方法
飲食・小売	店舗受付・案内	予約確認、席案内、商品検索、在庫確認
	注文・決済	メニュー説明、注文受付、決済案内、多言語対応
自治体窓口	総合案内	手続き案内、必要書類説明、観光情報提供
	申請サポート	申請書記入補助、手数料案内、予約受付
企業受付	専門相談	税務相談、福祉制度説明、窓口誘導
	来訪者対応	受付、入館書発行、担当者呼出、面接案内
	施設案内	会議室予約、ショールーム案内、設備説明
販促・イベント	社内サポート	IT問合せ、申請受付、FAQ回答、備品管理
	展示会対応	製品説明、資料配布、アンケート収集
	キャンペーン	抽選受付、クーポン配布、SNS連携
	店舗連動	サイネージ連動、ゲーム要素、データ収集

## イオレ中期経営計画における暗号資産金融業の位置付け

企業規模を金融特性により急速に拡大することで企業としての  
実現可能な事業規模を最大化する。

これによってAI Marge Japanなどの新規事業をより  
アグレッシブに企画推進が可能となる。



既存事業の拡大と開発可能な範囲での  
新規事業の開発により企業規模の拡大を行ってきた

暗号資産金融事業により  
企業の開発可能規模急速な拡大を行う

Factor

01

## 暗号資産トレジャリーによる企業規模の急速拡張

第一回目の取得をQ2に実施。その後も高頻度かつ大規模に取得を進めていく。

(今期中は3回前後の取得を予定。第一回目の取得後速やかに数値計画を含む事業構想を発表予定)  
また並行してセキュリティやチーム体制の強化等の安定的な事業開発の土台構築を行う。

Factor

02

## BTCを保有するだけでなく運用まで行う

単純にBTCを保有するだけではなく、保有するBTCの運用も行う。知見を持ったパートナーとの共同事業開発を予定しており、安定的な成長を目指す。

純粋な資産の積み増しでなく、戦略的に暗号資産を事業活用するためのアドバンテージを創る。

Factor

03

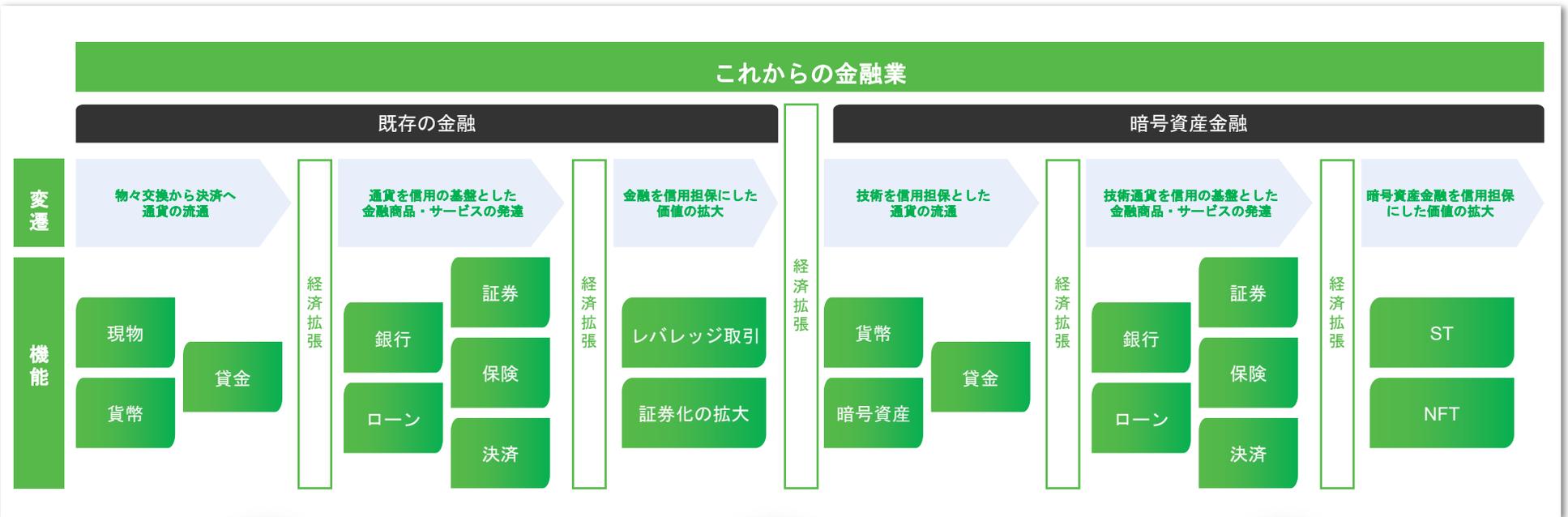
## 暗号資産金融サービスを展開していく

既存の金融基盤の上に暗号資産金融サービスを展開する。暗号資産サービスの一般利用のハードルの高さを金融エコシステムで解消することを目指す。※

暗号資産トレジャリーによって積み上げた暗号資産を活用し分散型金融サービスを展開する。これによって暗号資産ユーザーではなく金融サービスユーザーとしてイオレの顧客開拓を推進していく。

※ペイメントサービスは既存決済UXのアップデートにより社会普及したが、現状はUXの複雑さが暗号資産の一般普及を阻害

## ②Neo Crypto Bank戦略



戦略

01

### 速度感のある財務戦略 による経済規模拡大

- トレジャリー事業による資本準備
- 資金運用体制の構築
- レンディングによって資金運用高の拡大

▶Bank機能の資金効率を最大化させる

戦略

02

### 暗号資産金融業の ユーザーベース化(Bank機能)

- ウォレット機能と運用の展開
- 外貨アクセスサービス
- レンディング機能等記入サービス拡充

▶運用ユーザーをサービスユーザー化する

戦略

03

### 暗号資産金融市場の入り 口としての立場を確立

- 分散型金融サービスを提供
- クレジットカード連動決済
- サービスUXを一般水準で構築する

▶ライトユーザーの参入障壁を壊す

# 暗号資産トレジャリー基本方針

## 管理体制

- **【ガバナンスの徹底】**  
資金を管理にあたり社内のセキュリティ体制やシステムの徹底した設計を行う。財務管理や法務上のリスクの排除のための専門人材の強化を行う。
- **【行政連携】**  
行政の方針に沿った適切な事業運営の実施を目指すにあたり、アドバイザーの招聘や各省庁との連携を図る。

## 資金調達

- **【方法】**  
イオレの時価総額の成長に合わせて適切にエクイティファイナンス等による資金調達を実施する。ボンドファイナンスなども交えた立体的な調達を計画している。
- **【状況】**  
金融機関などの機関投資家を中心に大型の資金調達の調整を進行中。また、事業機会を失わないように速度感のあるファンド等の投資家との調整も同時に進行している。

## 運用先着

- **【運用方針】**  
実績のあるパートナー企業との共同事業の開始により、安定的かつ安全なBTC運用を行う。
- **【レンディング事業】**  
暗号資産トレジャリーを実施している企業を中心に暗号資産レンディング事業も計画進行中。複数社と調整中。

## 規模

- **【基本方針】**  
暗号資産金融業を推進するためにはBTCの保有拡大を高頻度かつ大規模な保有拡大が必要であると考えており、速やかにBTCの取得を進行し、分散型金融サービス構築の準備金の積み上げを行い、資産運用により事業アドバンテージを作る。
- **【1stステップ】**  
2025年度2Qで初回のBTC取得の実施に向け現在調整中。近日適時開示を予定している。市場の状況を鑑みてその後のBTC取得規模、スケジュールについても適時発表を予定している。

## 速度

- **【基本方針】**  
政府も暗号資産の専門ポストを設置するなど、適切に規制を行い業界を成長させようとしていることが推察できる。また、小規模上場企業による株価対策での安易なBTC投資が活発になっていることから、事業機会が失われないよう速度感を持ってトレジャリー事業を進行していく予定である。
- **【中期目標について】**  
BTCの取得スケジュールに関してはBTCの価格やイオレの時価総額、市況の変化などさまざまな環境要因で変動するため取得を実施するタイミングに刷新されたスケジュールの都度公開を予定している。

### ③ 業務AI/DX化戦略

- 生成AI/LLM関連技術ネイティブ人材を整備し、事業設計及びに業務効率の最大化が可能な人材のみで構成された組織を構築することで1人あたり利益の最大化を図る

<b>事業部門</b> Business Division ビジネス価値創出のAI活用	<b>営業</b> 商談内容の自動文字起こしで議事録作成を効率化し、過去の成功提案を活用したAI提案テンプレートで作成時間を大幅削減	<b>事業企画</b> LLMを活用した市場調査の半自動化により情報収集を効率化し、AIが事業計画書や提案資料の作成をサポート	<b>プロダクト開発</b> Claude Codeなどのコーディングツールの導入と、プロダクト特性に応じた開発ノウハウをAIに学習させる仕組みの構築
	<b>クリエイティブ制作</b> 画像生成AIやデザインツールの導入、ブランドガイドラインに準拠したクリエイティブ制作の半自動化	<b>マーケティング</b> 顧客データ分析によるパーソナライゼーション強化と、コンテンツ生成AIを活用したマーケティング施策の高速化	
<b>コーポレート部門</b> Corporate Division 業務効率化による基盤強化	<b>財務・経理</b> AIによる経理事務の自動処理で日常業務を効率化し、月次決算プロセスの大幅な時間短縮を実現	<b>人事・労務</b> AIを活用した採用プロセスの効率化と、従業員データ分析による労務管理の最適化で人事業務を改善	<b>法務・コンプライアンス</b> AIツールの活用により法務業務全般を効率化し、専門的な確認作業の迅速化と精度向上を実現
	<b>情報システム (IT)</b> 社内の技術情報やナレッジを整理・体系化し、AIによる情報検索で問題解決の迅速化を実現	<b>総務・ファシリティ</b> Iを活用した文書管理の効率化と、購買業務における事務作業の省力化により総務業務全体を改善	<b>経営企画</b> AIを活用した経営データの分析効率化と、戦略検討に必要な情報収集・整理の迅速化により企画業務を支援
<b>カスタマー対応部門</b> Customer Support 顧客体験の最適化	<b>カスタマーサポート</b> AIを活用した顧客対応の効率化により、サポート業務の生産性向上と対応品質の均一化を実現		

The background features a light gray, isometric illustration of a city skyline. The buildings are stylized with various architectural details. Overlaid on the city are several digital and network-related icons, including Wi-Fi symbols, padlocks, and circular data paths, suggesting a focus on technology and digital infrastructure.

**※本資料に記載のない、既存事業の成長戦略については、  
2025年2月14日に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に  
関する事項（中期経営計画）」をご参照ください。**

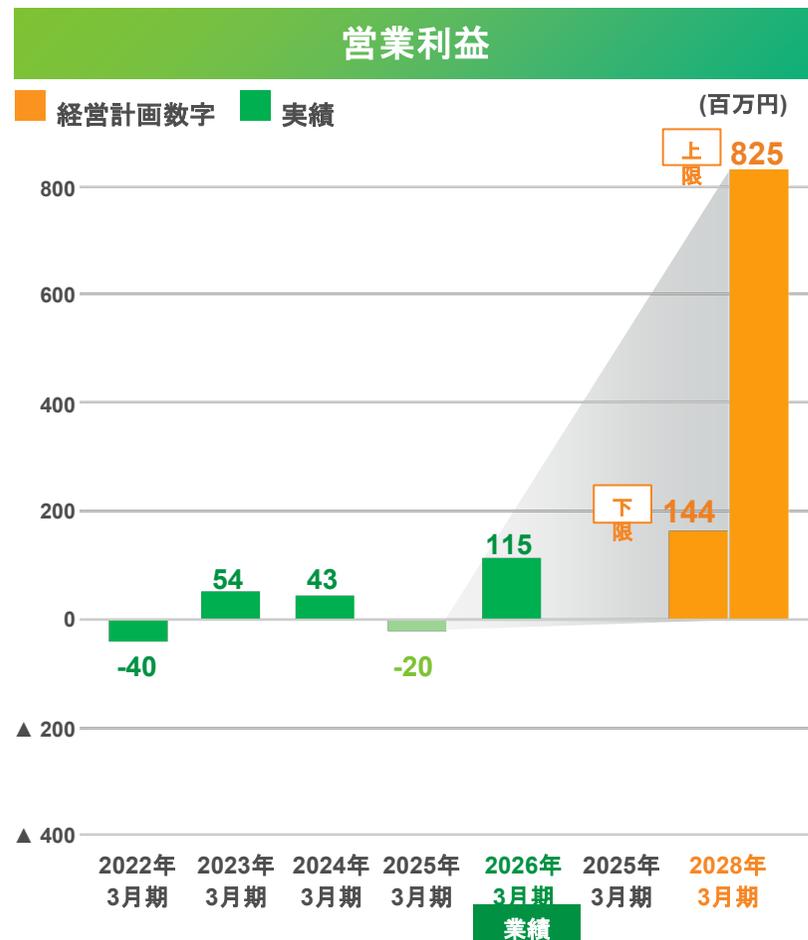
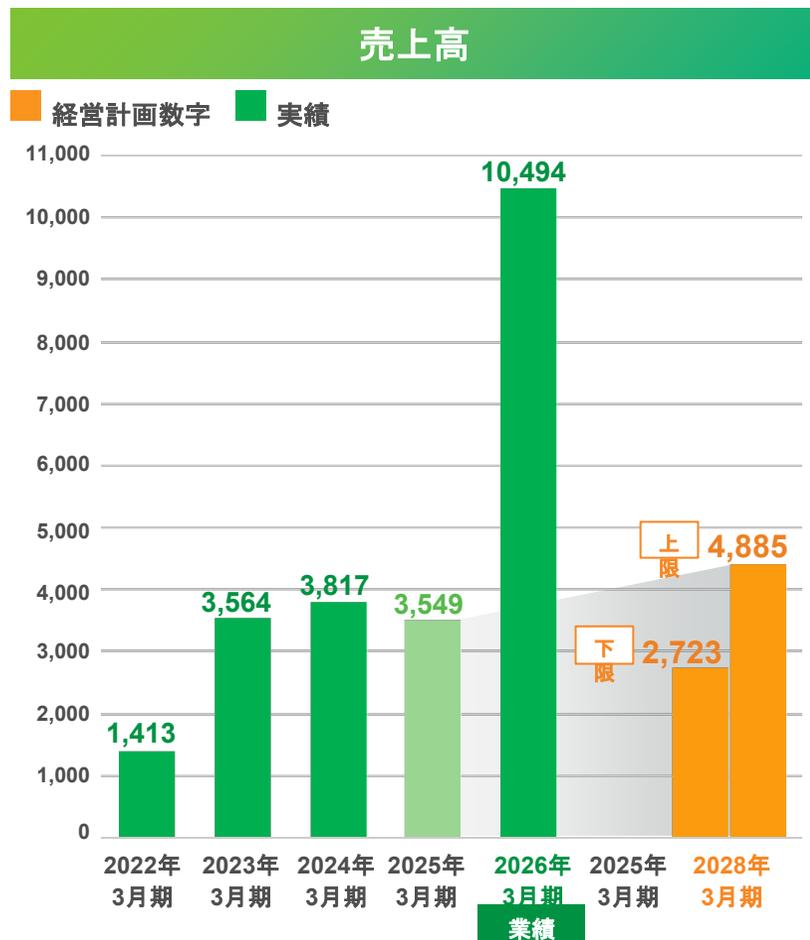


## 05 | 事業計画

## 前回中計の振り返り -数値目標-

2025年7月30日に2026年3月期の業績予想を修正。

GPUサーバーの好調を受け、2026年3月期において、売上においては2028年3月の目標上限をはるかに上回り、営業利益においても2028年3月の下限に迫る水準に到達。



## 中計の策定方針

既存事業については、2025年2月に公表した  
収益性重視の事業計画を継続

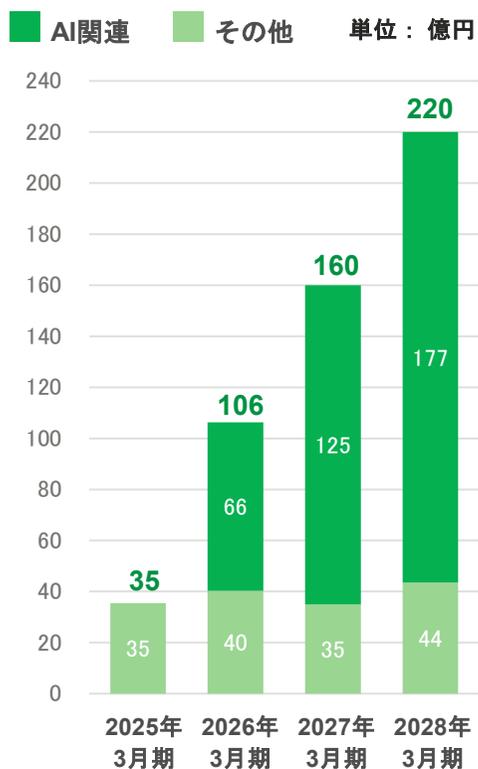
AI関連事業に関する3か年数字を加算

暗号資産金融事業は今回の計画数字には含まず

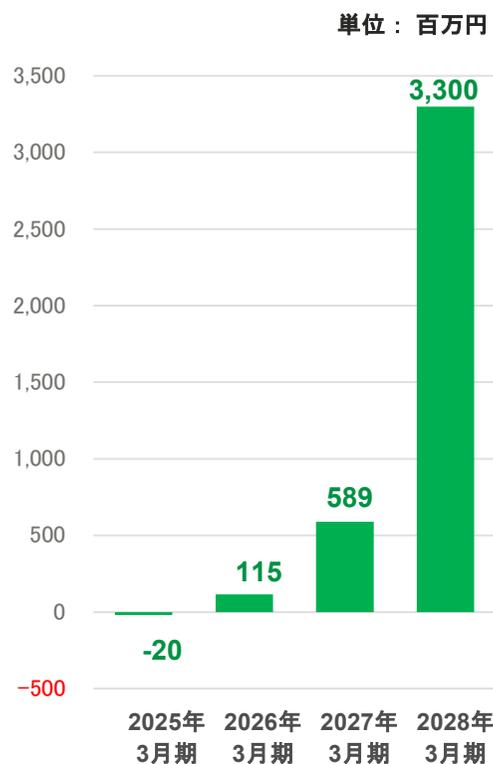
## 中期経営計画サマリー：28/3期に売上220億円、営業利益33億円を目指す

前回中計より既存事業の収益性改善、ならびにAI関連事業（GPU販売含む）を織り込み見直し。26/3期にAI関連事業を立ち上げ、27/3期に売上拡大期に至り、28/3期に収穫期を迎える計画。

### 売上高



### 営業利益



### 新中計 事業戦略方針

- 1 AI Merge Japan - AI関連事業
- 2 Neo Crypto Bank - 暗号資産金融事業
- 3 業務AI/DX化

### 2026年3月期の施策

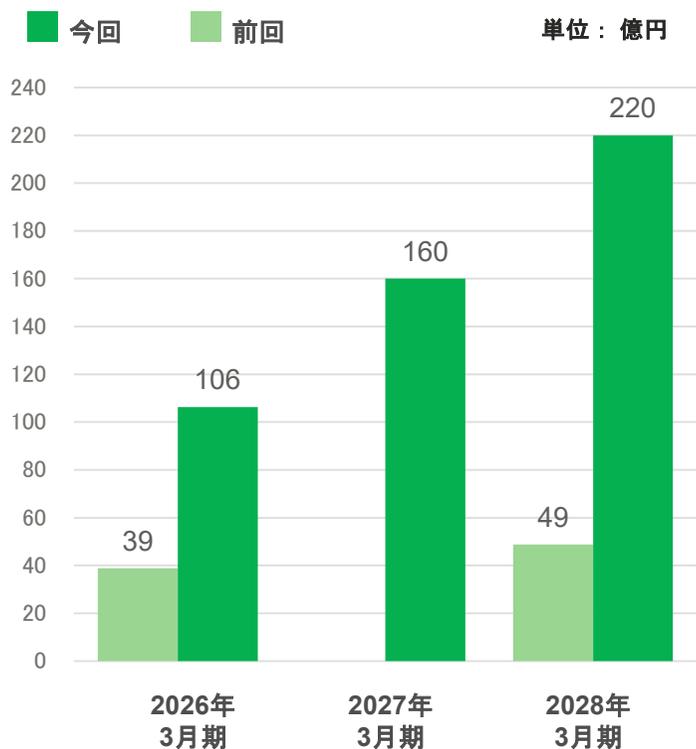
- 1 AI関連事業の確立
- 2 暗号資産金融事業の立ち上げ
- 3 既存サービスの選択と集中

※暗号資産金融業については資金調達状況、相場により大きく変動するため、数字は含んでおりません。今後の事業の状況を見てアップデートいたします。

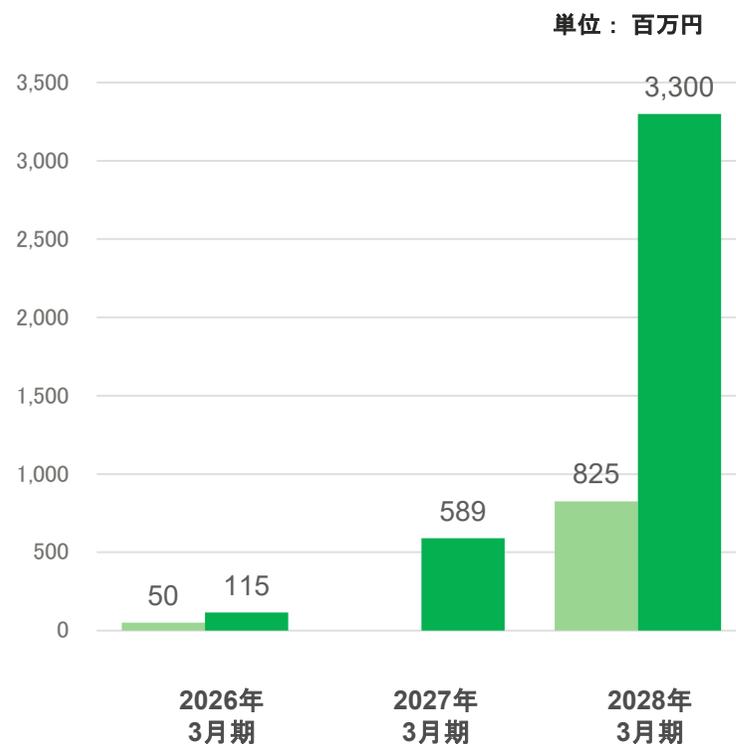
## (参考) 前回発表の中期経営計画との比較

前回中計より売上で4.5倍、営業利益で4倍の計画

### 売上高



### 営業利益



※暗号資産金融業については資金調達状況、相場により大きく変動するため、数字は含んでおりません。  
今後の事業の状況を見てアップデートいたします。



## 06 | 事業リスク及び 経営基盤の強化

# 事業等のリスクと対応方針

項目	リスクの概要	顕在化可能性	影響度	時期	対策概要
市場環境に関するリスク	<b>インターネット広告市場</b> クライアント企業の予算方針の変化、急激な景気悪化等による広告需要が減少するリスク	中	大	常時	新卒採用の通年化や大規模就職フェア等による採用母集団形成からウェブでの母集団形成への流れが加速すると予測。現状散見される運用代行における運営企業の規約変更などによる掲載中断による売上減は、今後も一定数発生するものと想定。
	<b>GPUサーバー市場</b> クライアント企業の予算方針の変化、AIブームの過熱後に需要調整が入ると、顧客の購買意欲が減少するリスク	中	大	常時	当社が販売しているGPUサーバーは、GPUサーバーの中で、特にハイスペックな学習用ではなく、日常的に利用する推論用のモデルに限定しており当面需要は拡大するものと想定。推論需要を高めるための自社サービスも検討中。
	<b>暗号資産金融市場</b> 市場の需給動向、投資家心理、マクロ経済情勢、規制動向などによって急激な価格変動が生じるリスク	中	大	常時	暗号資産の中でも比較的流動性が高く、長期間にわたり市場での信頼性が確立されているビットコイン（BTC）のみを保有対象とする。これにより個別銘柄特有の信用リスクや極端な価格変動リスクを低減。
情報セキュリティ、法的規制及びプラットフォームの動向に関するリスク	<b>① 個人情報の取扱いについて</b> 個人情報の流出等の重大なトラブルが発生するリスク	低	大	常時	個人情報保護管理規程の制定、社内教育を通じた関連ルールの周知と意識の向上、プライバシーマークの対応、ハッキングに対するセキュリティ管理の徹底等をベースとして対応をしていく。
	<b>② 法的規制やプラットフォーム等の動向</b> プラットフォーマー等による規制や、暗号資産・NFT、個人情報に関する法的規制が大きく変更するリスク	中	大	常時	1st Party dataの更なる活用を念頭に、保有データを強化して当社の強みを発揮していくとともに、法的規制を遵守しつつ、プラットフォームの動向に左右されにくい新たな収益モデルを確立していく。 暗号資産・NFTについては、今後法的規制が入る可能性もあり、動向を注視。
競争環境の変化に関するリスク	<b>新しいサービスの台頭を含む競合</b> 新規参入企業の台頭、過当競争等により当社の優位性を保てなくなるリスク	低	大	常時	<ul style="list-style-type: none"> <li>高付加価値DMPの実現等により運用型広告に必要とされる運用力の優位性の構築</li> <li>データベースのさらなる拡充を図るための、会員満足度の向上と新ユーザーエクスペリエンスの提供</li> <li>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の推進</li> </ul>

## 経営基盤の強化

経営の実績とAI/暗号  
資産に関する専門性を  
有する経営体制の構築



AI/DXを駆使した  
従業員の生産性の  
劇的な向上



外部リソースを  
フル活用した  
営業力の強化



資金調達源の多様化と  
配分の見直しによる  
資本政策の最適化



変化の激しい環境において、  
中長期的な成長戦略を確実に進めるため、  
経営基盤の強化に取り組む

The background is a vibrant green isometric illustration of a modern office. It depicts various scenes: a meeting room with people seated around a table, a person presenting at a whiteboard, a person walking with a box, and several people standing and talking. There are also icons for a cloud, a globe, and a Wi-Fi signal. The overall style is clean and professional.

## 07 | Appendix

## コミュニケーションデータ事業

コミュニケーションデータ事業

### らくらく連絡網+

約700万人・38万団体※が登録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」を前身とし、団体マッチング機能など、ユーザーの利便性を向上させる新機能を実装した「らくらく連絡網+（プラス）」を2023年2月16日にリリース。※2024年3月31日時点

### らくらく連絡網

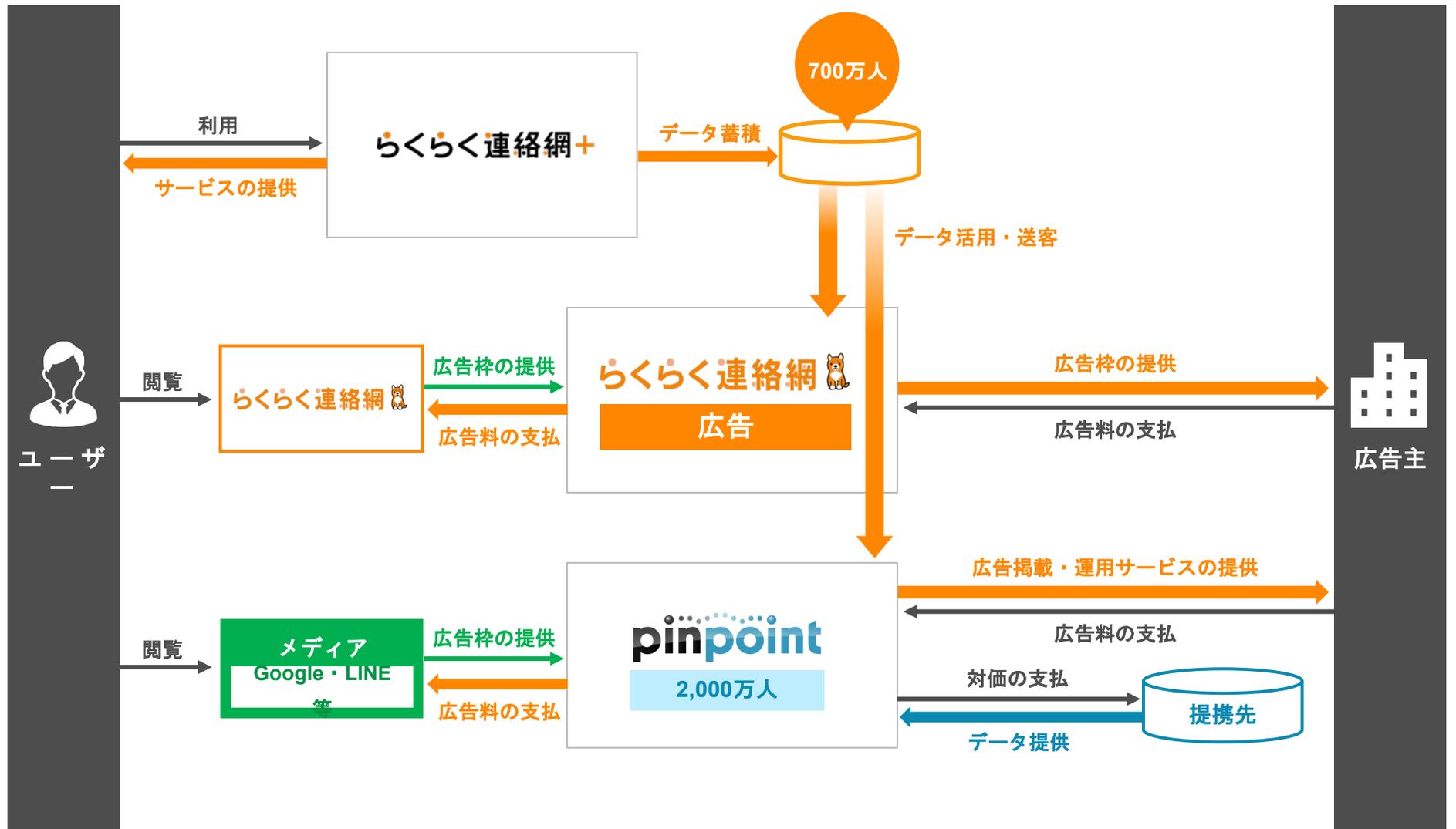
#### 広告

らくらく連絡網を活用した広告サービス。グループサンプリング、ターゲティングメール、リクルーティング等、クライアントの希望に沿ったプロモーションを実施。

### pinpoint

らくらく連絡網および提携パートナーが独自に保有する2000万人以上のユーザーデータを活用した広告配信サービス。ユーザーデータをDSPや各SNSへ連携させる事で国内のほぼすべてのサイトへの配信が可能。  
広告配信における媒体選定～クリエイティブ制作まで提供可能。

# コミュニケーションデータ事業のビジネスモデル



# らくらく連絡網+

## 団体活動を支援する、 日本最大級のメーリングリストサービス

スケジュール調整や出欠確認などをメールの一斉送信でカンタンに操作でき、スポーツ団体などの部活動やサークル、学校連絡網、PTAなど、公的な団体活動を含めた様々な用途に利用されています。2005年4月のサービス開始以来口コミのみでユーザー数を獲得。団体活動に欠かせないサービスとして全国に浸透しています。



### 団体管理を簡単に！

出欠確認、日程調整、アンケート機能などにより団体での各種管理を簡単にします。



### 誰が読んでいないかすぐわかる！

全ての連絡において、各メンバーの読了を確認できるので、連絡確認の手間が省けます。



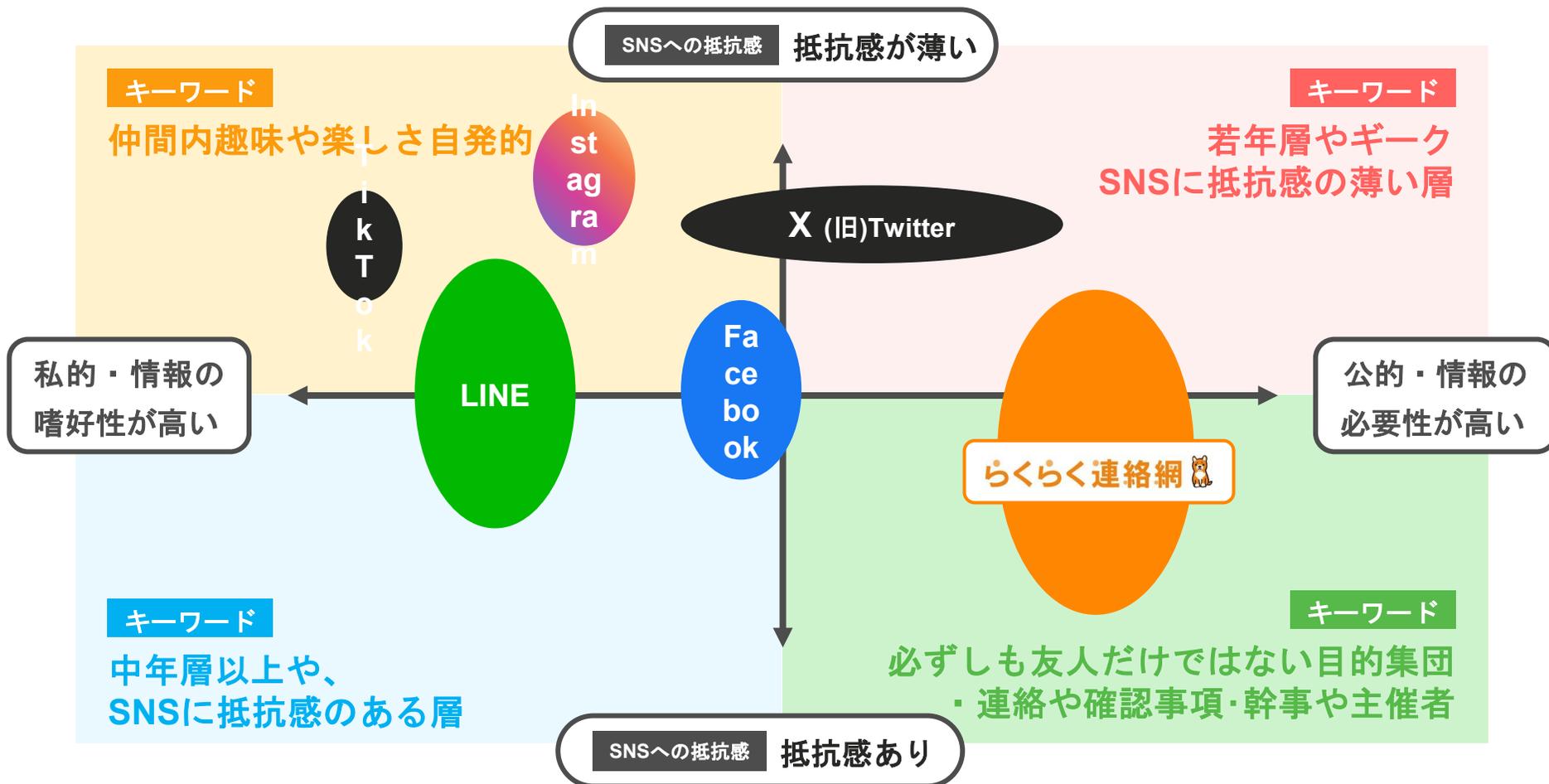
### 団体連絡専用！

連絡先を交換する必要がないので、誰もが安心して利用できます。



## SNSサービスにおけるらくらく連絡網の位置付け

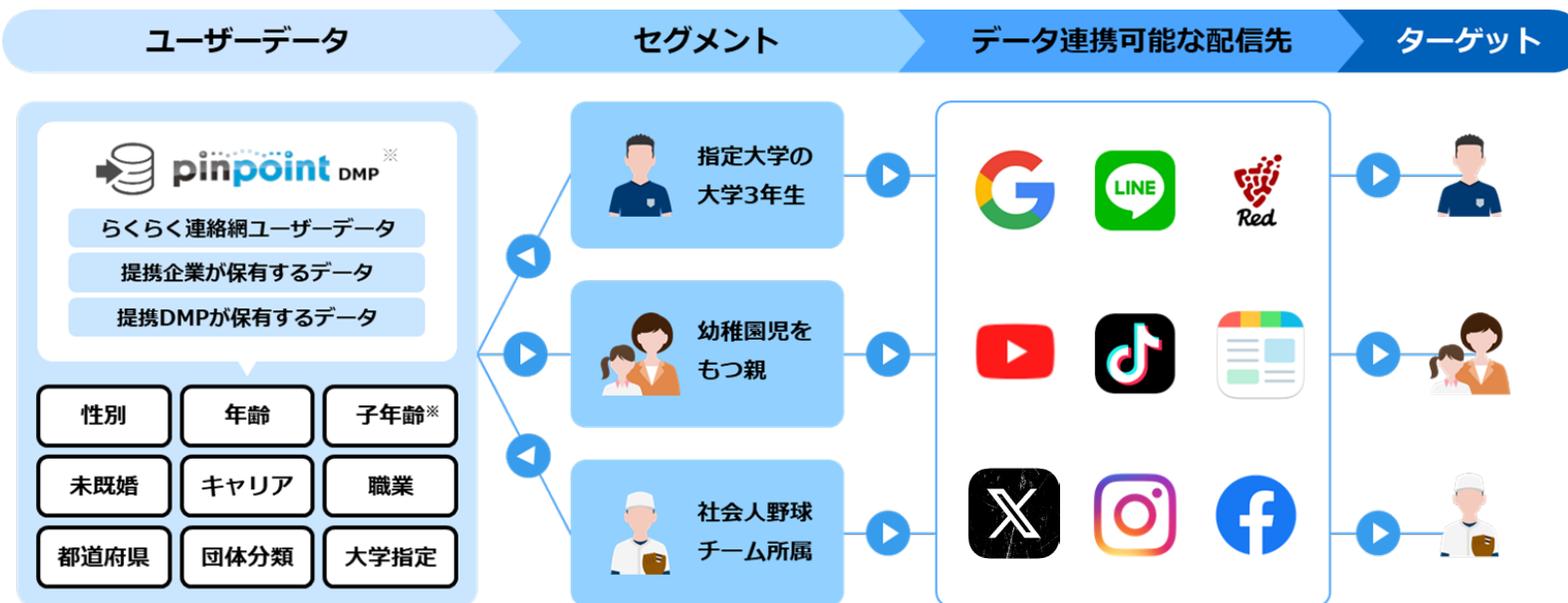
必ずしも友人だけではない目的集団の幹事・主催者が、連絡や確認事項の情報共有ツールとして利用。  
公的な手段として需要が高い。





## らくらく連絡網および提携企業のユーザー情報を活用した広告配信サービス

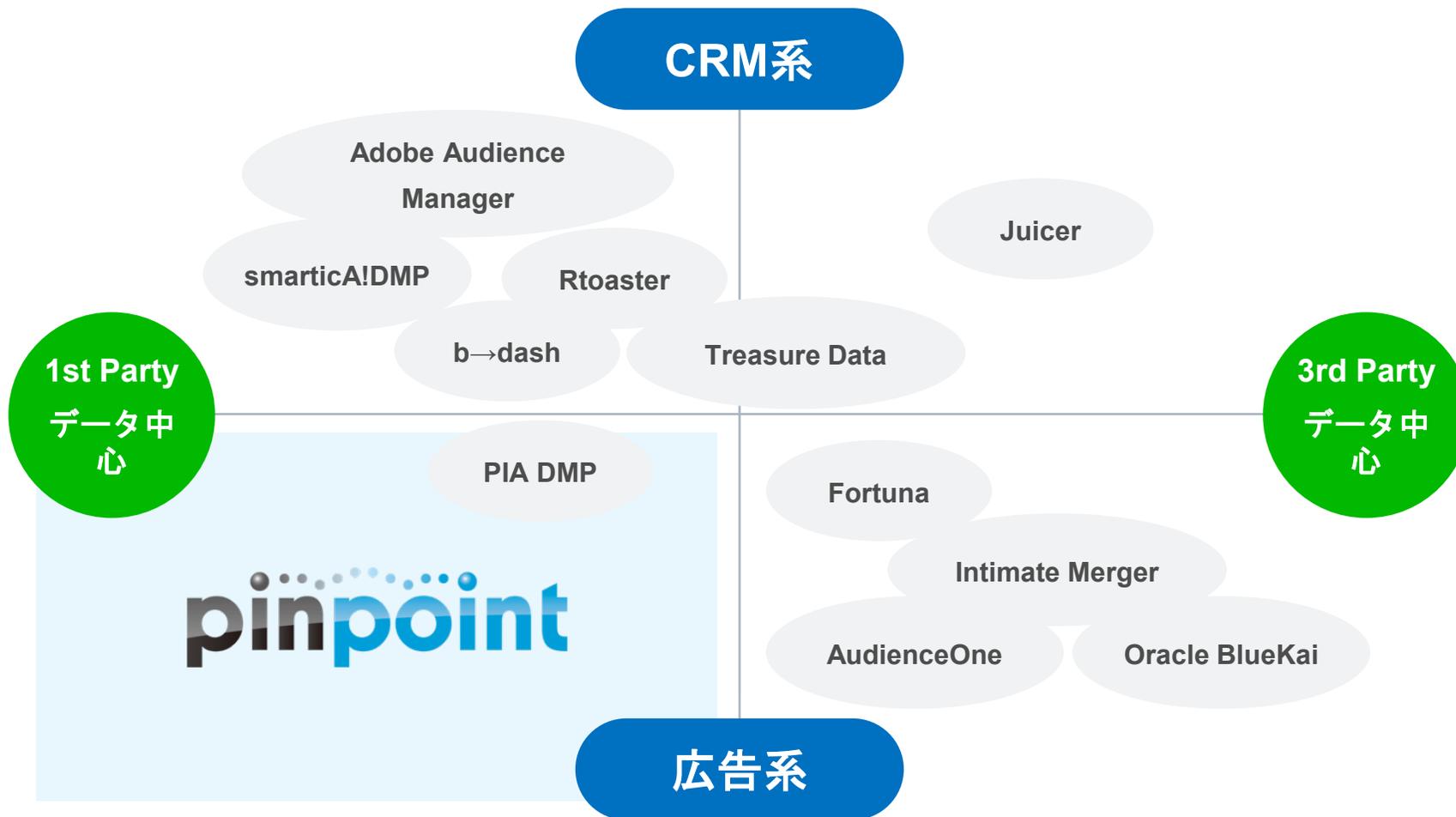
2,000万人以上のデータの中から企業のニーズに合致したターゲットに対象を絞り、日本全国ほぼすべてのWEBサイトとSNS上で広告配信を行えます。



pinpointDMP: 『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。

DMP: 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。

1st Party Dataを生かし、精度の高いターゲティング広告が可能



## 求人広告運用



「ジョブオレ」を活用した求人検索エンジン広告代理運用事業。

独自のデータフィード技術と運用ノウハウを活かした高いパフォーマンスを提供し、高継続率を維持。

「2023年上期総合売上賞 ゴールドカテゴリ1位」と

「2023年上期ベストグロース賞売上部門ゴールドカテゴリ1位」の二冠を受賞。



簡単スピーディーに採用サイト作成ができる採用支援システム。

イオレが10年以上にわたり運営していた自社メディアの集客ノウハウを反映し、求人検索エンジンでの効果を最大化させることで、採用数増加を支援。

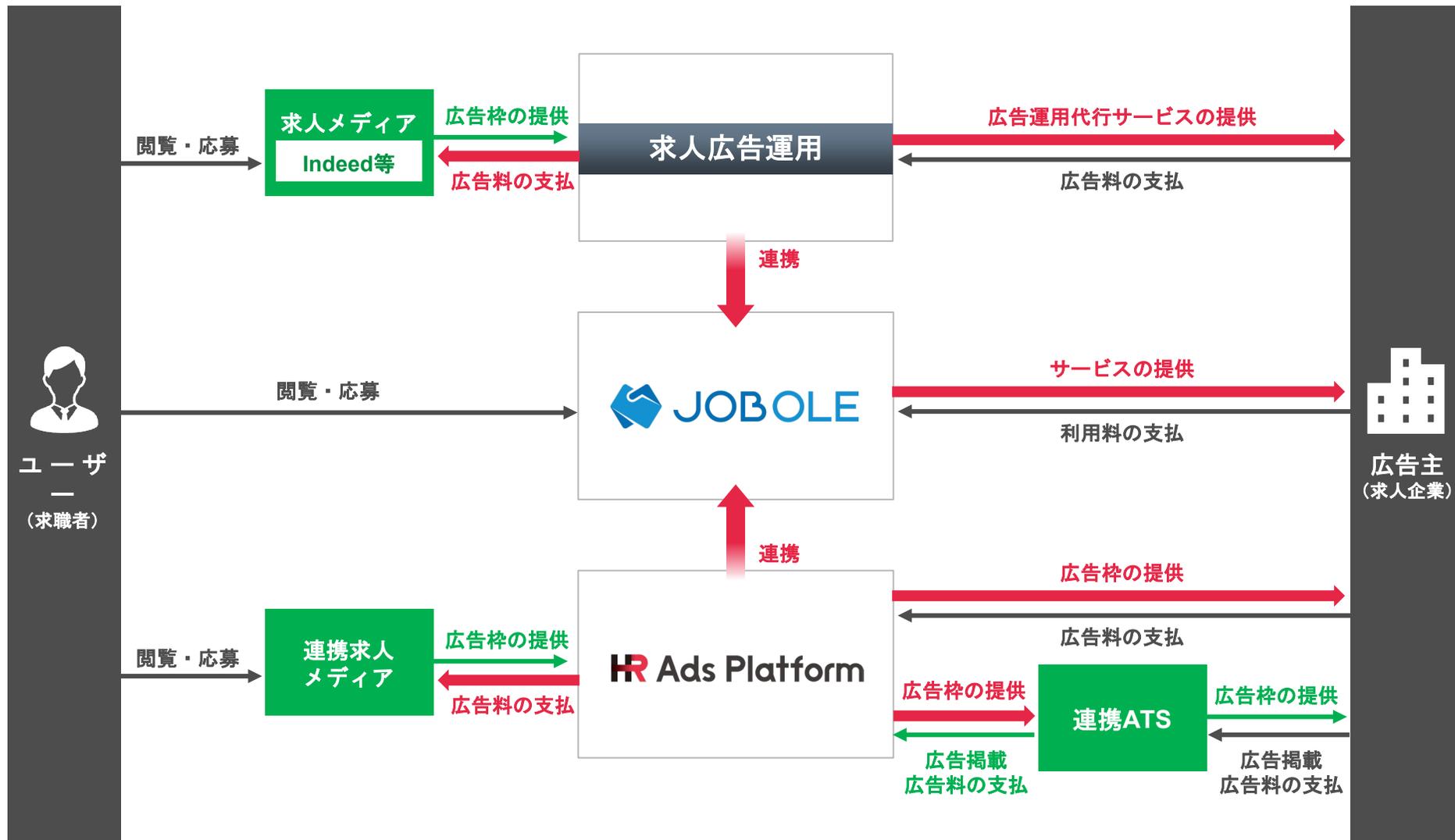
「HRアドプラットフォーム」とも連携。

## HR Ads Platform

求人企業と求人メディアを繋ぐ運用型求人広告プラットフォーム。

データとアルゴリズムで求人広告の配信を最適化し、多数の求人メディアへの求人作成・求人出稿と応募者管理の工数を削減。採用効率の向上、応募効果の最大化をサポート。一部機能に関して、2022年に特許取得。

# HRデータ事業のビジネスモデル



## 運用ノウハウを駆使した3大求人検索エンジンの運用

自社求人サイトにおいてIndeed・スタンバイ・求人ボックスなどの広告運用を行う上で蓄積された独自の運用ノウハウを駆使し、高いパフォーマンスを提供します。



### Indeedの認定パートナー制度において2023年上期総合売上賞 ゴールドカテゴリ 1位に

2023年上半期に総合売上賞1位・ベストグロース賞売上部門1位（いずれもゴールドカテゴリ）を受賞。

Indeed認定パートナーとは、Indeed広告の販売代理店として公式に認定された代理店です。その中でも特に優れた実績のあるパートナーは特別認定を受け、**200社以上\***のパートナー認定企業のうち、**プラチナムパートナー、ゴールドパートナー、シルバー+パートナー、シルバーパートナー**が特別認定を受けています。

※2024年3月31日時点

### 独自ツールを活用した運用で高い継続率を実現

採用支援システム「ジョブオレ」やデータフィード\*\*1運用サービス「e-feed」など、独自のツールを駆使した運用によって、広告効果を最大化。運用能力を高く評価していただき、

**95%以上\*\*2の顧客継続率**を実現しています。

※1 データフィード...求人情報をIndeed等の求人検索エンジンに掲載する方法の一種。

クリック率や応募率の改善に繋がります。

※2 2023年4月～2024年3月の案件継続率





応募者管理

ID	ステータス	今のフェーズ	内定直前のフェーズ	氏名
248149	面接済み	応募	選択してください	イオレ選手
196994	説明会・面接会	二次面接	二次面接	イオレ太郎
196856	未対応	応募	選択してください	イオレ太郎
196813	面接待ち	内定	一次面接	イオレ選手
196810	未対応	応募	選択してください	イオレ三郎

## 応募者対応・分析機能を搭載 採用数を増やす採用支援システム

簡単スピーディーに採用サイト作成ができる採用支援システム。

質の高いサイト集客と採用効率化を実現します。

### 求人検索エンジンと連携

「Indeed」「求人ボックス」「スタンバイ」などの豊富な求人検索エンジンと連携し、最適化。検索エンジンからの流入を増やすことで質の高いサイト集客を実現します。

indeed  
インディード

求人ボックス

スタンバイ

### HRアドプラットフォームと連携

目標の応募単価・予算・掲載期間を設定いただくだけで、ジョブオレで作成いただいた求人を「HRアドプラットフォーム」と提携している求人サイトへ自動で掲載。

HR Ads Platform

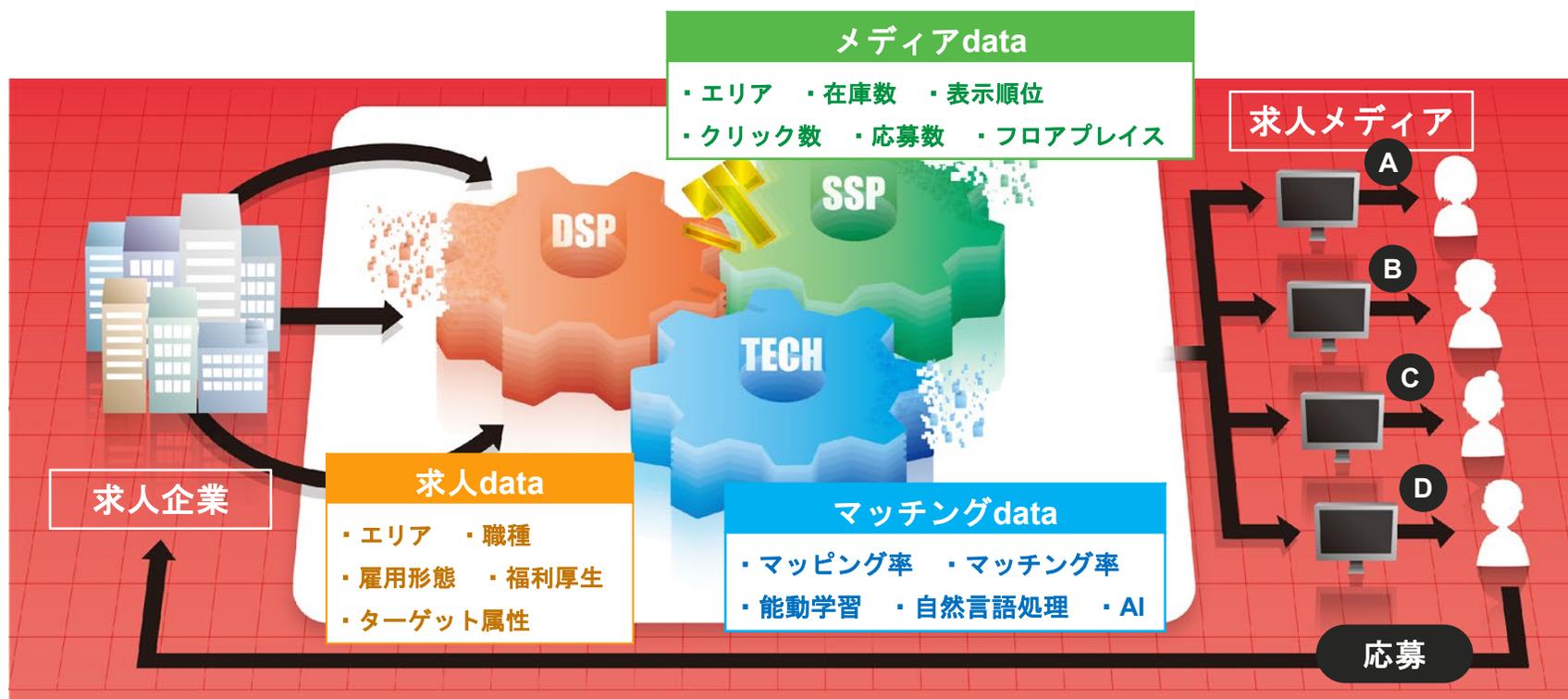
## HR Ads Platform

### 求人企業と求人メディアを繋ぐ 運用型求人広告プラットフォーム



HRアワード2021  
プロフェッショナル部門入賞

データとアルゴリズムで求人広告の配信を最適化し、  
多数の求人メディアへの求人作成・求人出稿と応募者管理の工数を削減。  
採用効率の向上、応募効果の最大化をサポート。



## Web3事業

Digital Entertainment Asset Pte.Ltd.と提携し、オンラインゲームにおいて使用できるNFT、又はNFT以外のゲーム内アイテムの日本における販売代理事業と組織的なスカラーシップ運営によるゲームギルド事業を展開。東南アジアなど貧困地域のプレイヤーに収益を分配し、社会貢献に繋げる。



休日いぬ部  
kyūzitsu-inubu

2023年2月1日事業譲受。

ペットと泊まれる宿や旅行先情報を発信するペット旅行専門メディア。エリアごとの特集、温泉・露天風呂付きなどの施設タイプごとの特集、現地取材記事など、ペット旅行に役立つ情報を発信。通常のOTAサイトでは提供しにくい飼い主目線から生成されたコンテンツが充実。



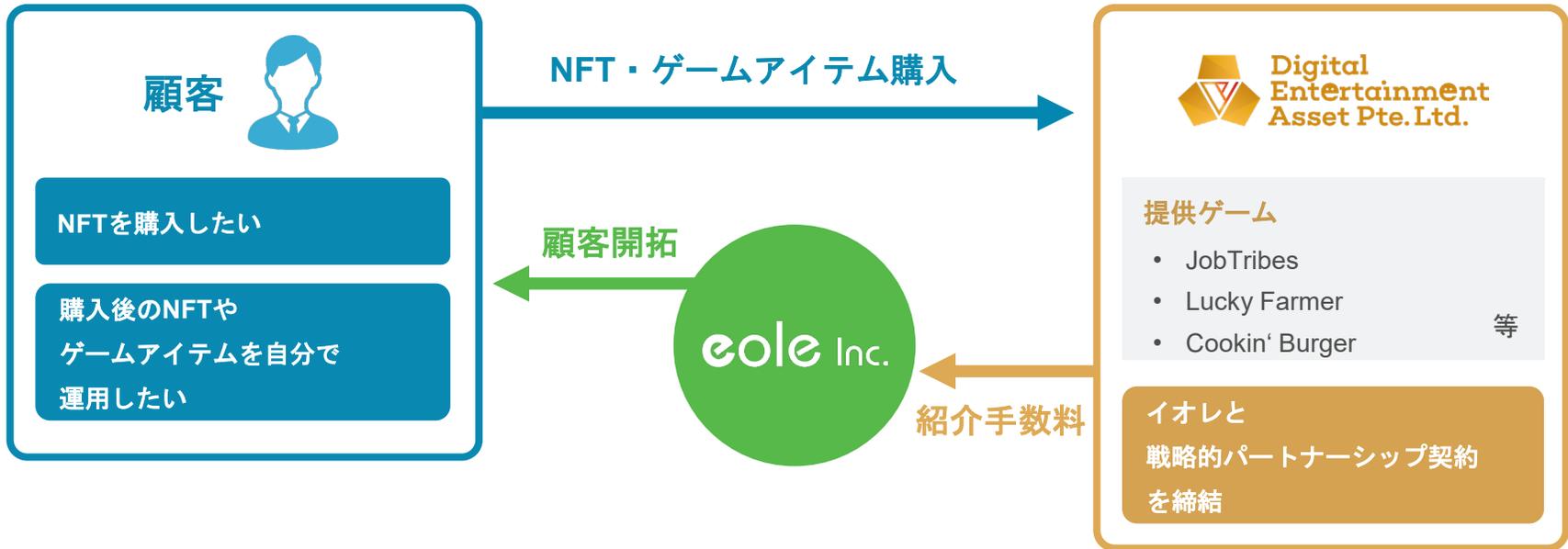
気軽にお出かけ。学び体験!  
ポケカル

2023年3月1日事業譲受。

バスツアー、クルーズツアー、街歩き、体験イベント、体験教室、工場見学など、日帰りで楽しめる様々な旅行プランから自分の行きたいツアー・イベントを検索・予約できる日帰り旅行専門サイト。

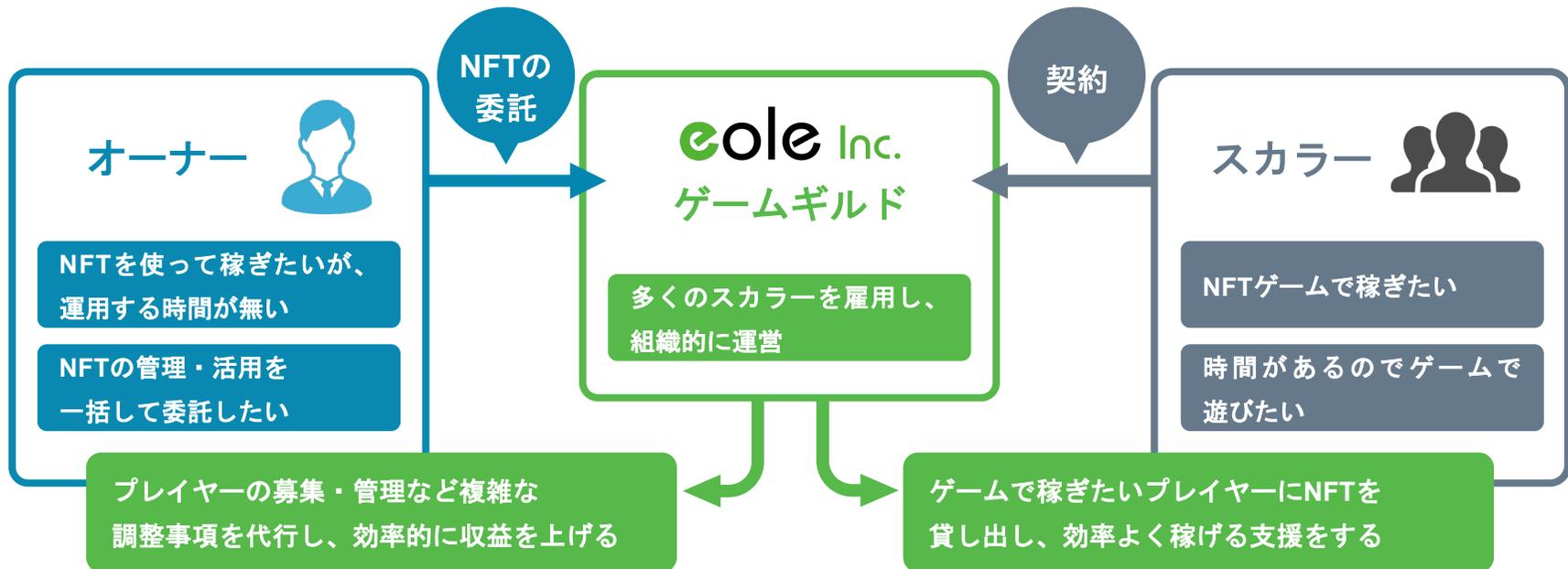
## NFT販売代理

Digital Entertainment Asset Pte.Ltd.（DEA社）が運営するオンラインゲームにおいて使用することができるNFT、又はNFTゲーム内アイテムの日本における販売代理事業を行っています。



## ゲームギルド運営

DEA社が運営するオンラインゲーム「JobTribes」内においてギルド運営事業を行っています。  
NFT所有者（オーナー）からNFTを借り受けるプレイヤー（スカラー）を雇用し、プレイヤーが暗号資産を稼ぐ「スカラーシップ」を組織的に運営し、収益をオーナーとスカラーに分配します。



### ✓ Play to Earn（ゲームをしてお金を稼ぐ）とは

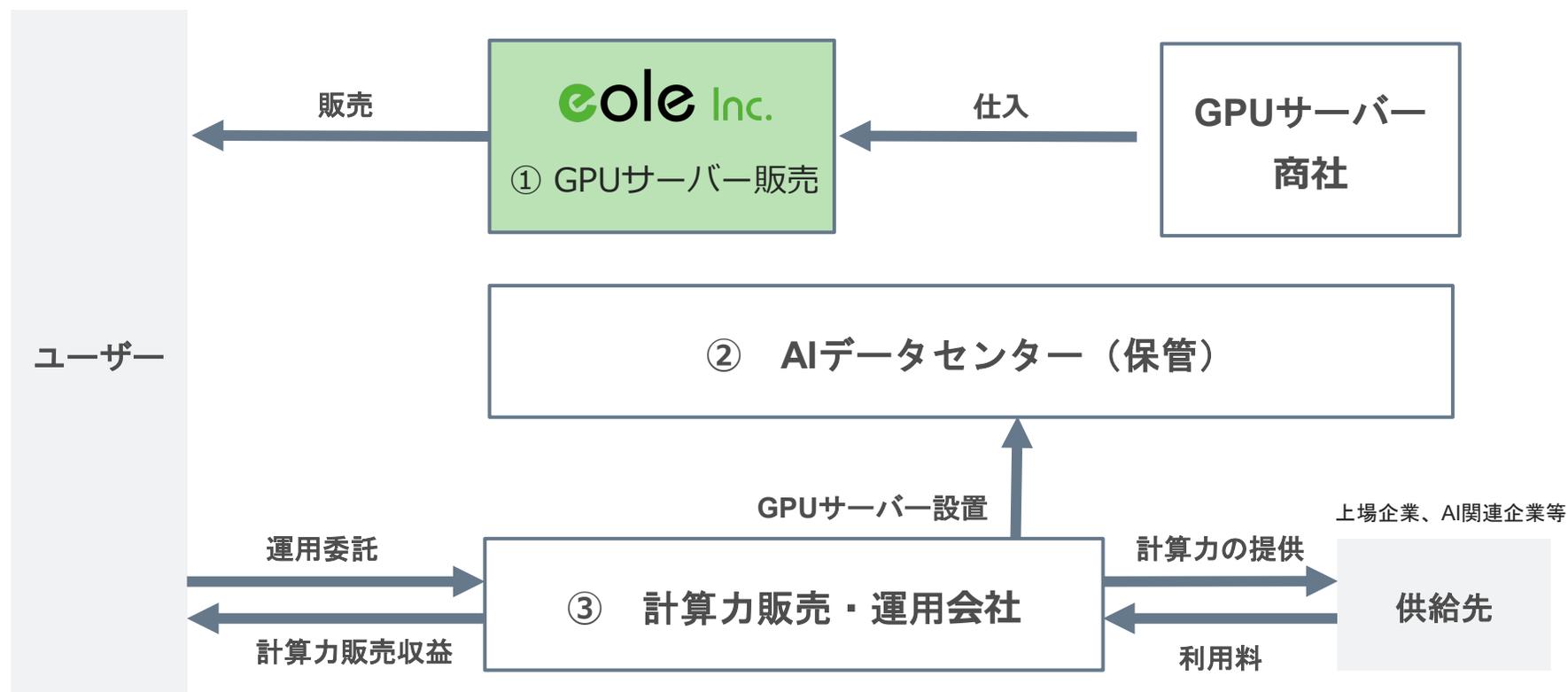
複数の方法により外部の経済市場から原資を流入させ、その一部を報酬としてユーザーに還元するしくみ環境や健康を理由に働けないスカラーが収益を稼ぐ、社会課題に対する解決策として注目されています。



## AIデータセンター事業

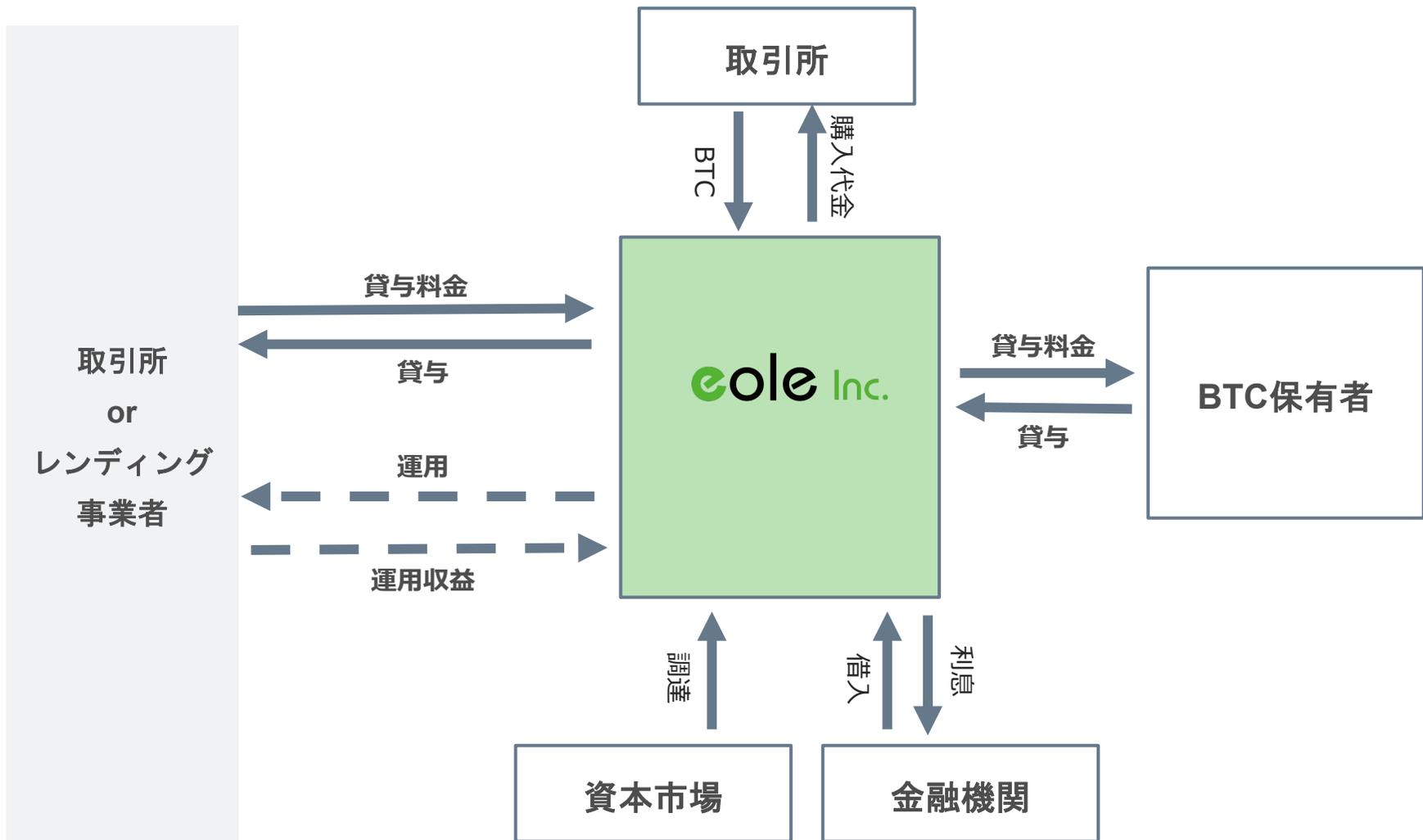
※1：テラフロップス(TFLOPS)とは、1秒間に1兆回の計算処理が可能なコンピュータの性能指標です。AIや科学計算など、大量のデータを高速処理する用途で重要とされます。

ユーザーにGPUサーバーを販売し、そのテラフロップス※1を他社へ提供するビジネス。  
①データサーバー販売は既に事業を開始しており、②以降については状況に応じて開始



## 暗号資産金融事業

- ① 資金を調達し、ビットコインを購入。（暗号資産トレジャリー）
- ② 自社保有分+他社貸与分を取引所・レンディング事業者に貸与。将来的には自社運用（暗号資産レンディング）



# 休日いぬ部



## 休日いぬ部

kyūzitsu-inubu

### 「愛犬との休日を豊かに楽しく」 ペットと泊まれる宿や旅行先情報を発信する ペット旅行専門メディア

ペットと同伴できるホテル・旅館・旅先のみをコンテンツとして扱っており、エリアごとの特集、温泉・露天風呂付きなどの施設タイプごとの特集、現地取材記事など、ペット旅行に役立つ情報を発信。

通常のオンライントラベルエージェント（OTA）サイトでは提供しにくい飼い主目線から生成されたコンテンツが充実しています。

#### ペット宿

全国約1,200箇所のペット宿情報  
OTA3社のペットプラン比較が可能



#### まとめ記事

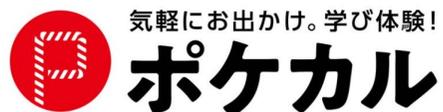
ペットと泊まれる宿や観光先などを  
エリア・特徴ごとにまとめたコンテンツ



#### 現地取材

現地での取材を通して  
ペットオーナー目線で施設を紹介





## ポケットに入る程度のちょっぴり知的な カルチャーエンターテインメントを味わう 日帰り旅行専門サイト

バスツアー、クルーズツアー、街歩き、体験イベント、体験教室、  
工場見学など、日帰りで楽しめる様々な旅行プランから自分の  
行きたいツアー・イベントを検索・予約できる日帰り旅行専門サイトです。



## (参考) ペット事業におけるAI総合サービス詳細 (1)



## (参考) ペット事業におけるAI総合サービス詳細 (2)

休日いぬ部の売上・コストの構造計算式やKPI ※KPIは赤色		25年7月計画例
<b>エンゲージセッション</b>	効果的なセッション（エンゲージセッション）をKPI化して数値を追っている。オーガニック・広告。ダイレクトで分けてKPI化。	<b>380,800</b>
×		×
<b>プランクリック移行率</b>	エンゲージセッションからプランクリックを行う率をKPI化。（今は楽天プランクリックのみを焦点に）	<b>38%</b>
↓		↓
<b>プランクリックユーザー数</b>	上記の掛け算で算出	<b>144,704</b>
×		×
<b>楽天CVR×宿泊単価</b>	楽天へ移行してからのCVRと宿泊単価で1ユーザー送客の宿泊販売額単価が算出される。時期要因があるため、時期変動値（8月前などCVRや単価が上がる）	<b>¥2,900</b>
↓		↓
<b>楽天販売額</b>	上記の掛け算で算出	<b>¥419,641,600</b>
×		×
<b>成果月該当率</b>	当日・翌月・翌々月宿泊しか成果判定とならないため、成果該当率を計算。時期要因があるため、時期変動値（5月は8月予約が入ってしまうため50%台など）	<b>85%</b>
×		×
<b>被キャンセル率×成果フィー</b>	65%~70%ほどが実際の宿泊となる。実際の宿泊額から成果フィー（今だと3%）を計算	<b>1.97%</b>
↓		↓
<b>報酬額</b>	上記を計算し、報酬額となる。計上宿泊月ベースで当月・翌月・翌々月宿泊に分かれる。かつ楽天宿泊計上は翌々月になる。※6月宿泊なら8月計上	<b>¥7,025,245</b> ※9月~11月計上

## (参考) ペット事業におけるAI総合サービス詳細 (3)

### 既存事業（休日いぬ部）の成長

AI活用で最適なプラン提示・手数が減りUXが向上し、宿泊プランの選択率（クリック率）を現状36%→28年3月には**60%まで上昇**させる。総合サービスのリリースで26年3月月間利用者数想定30万人→**28年3月は66万人**へ。

### 新規サービス（マネタイズ）の追加

ペット用品の購入フィーやペット保険の契約フィーなどで**新たな収益源を確保**。

### 総合サービスとしての目標

28年3月月間80万人の利用者

	25年3月期	26年3月期	27年3月期	28年3月期
販売流通総額	¥1,401,525,941	¥4,458,473,169	¥7,907,741,016	¥13,247,368,166
売上合計	¥20,000,293	¥50,070,913	¥109,769,086	¥211,090,970
営業利益	¥-64,965,624	¥-11,623,207	¥40,685,225	¥137,664,796

アップサイド  
+2～3億円

**流通総額は28年3月期で130億円を目指し、売上高は2億円をめざす。**

※売上合計は、収益モデルを現状のままだった場合の総定額。売上率はOEMやOTAなどにより大幅に上昇する余地があり、2～3億円アップサイドの可能性あります。

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）に関係する業務を指す。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枠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
1 <sup>st</sup> Party Data	自社で収集・保有しているデータ
3 <sup>rd</sup> Party Data	自社以外の第三者が提供するデータ

用語	説明
メタバース	コンピュータやコンピュータネットワークの中に構築された、現実世界とは異なる3次元の仮想空間やそのサービスのことを指す。英語の「超 (meta)」と「宇宙 (universe)」を組み合わせた造語。仮想空間で自分の分身となるアバターを操作すれば、空間を自由に移動したり、他者と交流したりといったことが可能となる
Web3.0	Web3.0はイーサリアムの共同創業者であるギャビン・ウッド氏によって提唱された概念。明確な定義はまだないとされているが、ブロックチェーン技術を活用した非中央集権型または分散型のインターネット。Web1.0は、1999年代のWWW (World Wide Web) が普及し、個人が自由にホームページを作り情報発信ができるようになった時代。2000年代に入り、Web1.0に変わり登場したのがWeb2.0である。Web2.0は、SNSなどの普及により、情報発信者と閲覧者の双方向的なやりとりが可能となった時代
アバター機能	アバター (英: avatar) とは、ゲームやネットの中で登場する自分自身の「分身」を表すキャラクターの名称。ユーザーは、画面上の仮想空間で、自分が設定した (または指定された) キャラクターの外観を選んで、意思表示や行動を行うことができる。現実世界と同じように、仮想空間で出会う人にアバターが物を渡したり会話をしたりといったことが行える
アーリーアダプター	アーリーアダプターとは、イノベーター理論における5つのグループの1つ。流行に敏感で、自ら情報収集を行い判断する層。新しい商品やサービスなどを早期に受け入れ、消費者に大きな影響を与える
PMF	PMF (プロダクトマーケットフィット) とは、「Product Market Fit」の頭文字を取った言葉であり、直訳すると「製品 (サービスや商品) が特定の市場において適合している状態」。言い換えると「カスタマー (顧客) の課題を満足させる製品を提供し、それが適切な市場に受け入れられている状態」
フィジビリティ	「フィジビリティ」は英語の「feasibility」のことで、「実行可能性」「実現可能性」という意味を持つ言葉。「フィジビリティ」はビジネス用語の一つで、企業や組織が新しい試みを始める時に、果たして目的に到達することができるのか、実際に利益は得られるのかといった「可能性」を意味する
ユニットエコノミクス	ユニットエコノミクスは、事業の経済性を測定する経営手法のひとつ。ユニットという言葉の通り、単位あたりの収益性を見るもので、SaaSでは1ユーザーあたりの採算を示す指標。LTV (顧客生涯価値) とCAC (顧客獲得コスト) で、「ユニットエコノミクス=LTV/CAC」で算出
OTA	Online Travel Agentの頭文字の略。楽天、じゃらんなどインターネット上だけで取引を行う旅行会社の事。国内外の宿泊や航空券などの手配旅行、宿泊と航空をセットにしたダイナミックパッケージ、施設とお客様が直接契約する宿泊仲介、旅行保険などを取り扱うことが多い。24時間いつでも膨大な数の商品を開覧・検索でき、店舗へ出向く必要のない利便性が消費者の支持を得ている。

## 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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期については、本決算発表予定である2026年5月の開示を予定しております。