



2026年3月期2Q

決算補足説明資料

株式会社イオレ

(東証グロース市場、証券コード:2334)

2025年11月14日

2026年3月期 2Q業績ハイライト

- 昨年比で**売上2.2倍**、営業利益も対業績予想**進捗率58%**と好調
- 既存事業については、軒並み好調で昨年対比22.7%の増加
- 今年4月に開始したAIデータセンターは、順調に立ち上がり既存事業と同規模まで成長
- 事業ポートフォリオの最適化により不採算事業の整理を決定

(百万円)

	2025年3月期 第2四半期実績	2026年3月期 第2四半期実績	前期比
売上高	1,590	3,529	121.9%
AI UI事業（既存事業）	1,394	1,711	22.7%
AIデータセンター事業	—	1,500	—
暗号資産金融事業	—	—	—
その他	140	317	23.6%
営業利益	△103	67	—
経常利益	△104	60	—
純利益	△572	61	—

※ 業績は単位未満を切り捨てて表記。なお、次ページ以降も同様。

- I / 会社概要
- II / 業績ハイライト
- III / Q2トピック
- IV / 各事業の概況
- V / 業績予想
- VI / 来期見通し
- VII / Appendix

The background is a light gray isometric illustration of a city with various skyscrapers. Overlaid on this are several white digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, a cloud, and speech bubbles. Dotted lines connect these icons to specific buildings, suggesting a network or data flow. A solid green rectangle is positioned on the right side of the image, containing the page title.

I | 会社概要

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。

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	11億1,839万円 ※2025年9月30日時点	電 話	050-5799-9400（代表）
従業員	101名 ※2025年9月30日時点	FAX	03-6683-3666
役 員	代表取締役社長 兼 CEO 瀧野 諭吾 取締役会長 吉田 直人 取締役CFO 兼 執行役員 貞方 渉 取締役CSO 兼 執行役員 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兼CAIO 高木 悠造 執行役員CCO兼CBO 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	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+（プラス）」） ・アドテクノロジー商品「pinpoint」の開発・提供 ・運用型求人広告プラットフォーム「HR Ads Platform」の開発・提供 ・インターネット広告事業 ・セールスプロモーション事業 ・Web3 事業（NFT 販売代理、ギルド運営） ・旅行メディア「休日いぬ部」「休日グランピング部」の運営 ・旅行事業 ・AIデータセンター事業 ・暗号資産金融業
		取引銀行	みずほ銀行 三井住友銀行 りそな銀行

事業内容

AI UI事業（既存事業）

インターネットメディアによる広告事業

WEB・SNS広告配信	pinpoint
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	JOBOLÉ
運用型求人広告プラットフォーム	HR Ads Platform
ペット事業	休日いぬ部 休日グランピング部 kyūzitsu-inubu

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



サービス収益構造



The background is a light gray isometric illustration of a city with various skyscrapers. Overlaid on this are several white digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, a cloud, and speech bubbles. Dotted lines and arrows connect these icons, suggesting a network or data flow. A solid green rectangular box is positioned on the right side of the image, containing the section header.

II | 業績ハイライト

2026年3月期 2Q業績ハイライト

再掲

- 昨年比で**売上2.2倍**、営業利益も対業績予想**進捗率58%**と好調
- 既存事業については、軒並み好調で昨年対比22.7%の増加
- 今年4月に開始したAIデータセンターは、順調に立ち上がり既存事業と同規模まで成長
- 事業ポートフォリオの最適化により不採算事業の整理を決定

(百万円)

	2025年3月期 第2四半期実績	2026年3月期 第2四半期実績	前期比
売上高	1,590	3,529	121.9%
AI UI事業（既存事業）	1,394	1,711	22.7%
AIデータセンター事業	—	1,500	—
暗号資産金融事業	—	—	—
その他	140	317	23.6%
営業利益	△103	67	—
経常利益	△104	60	—
純利益	△572	61	—

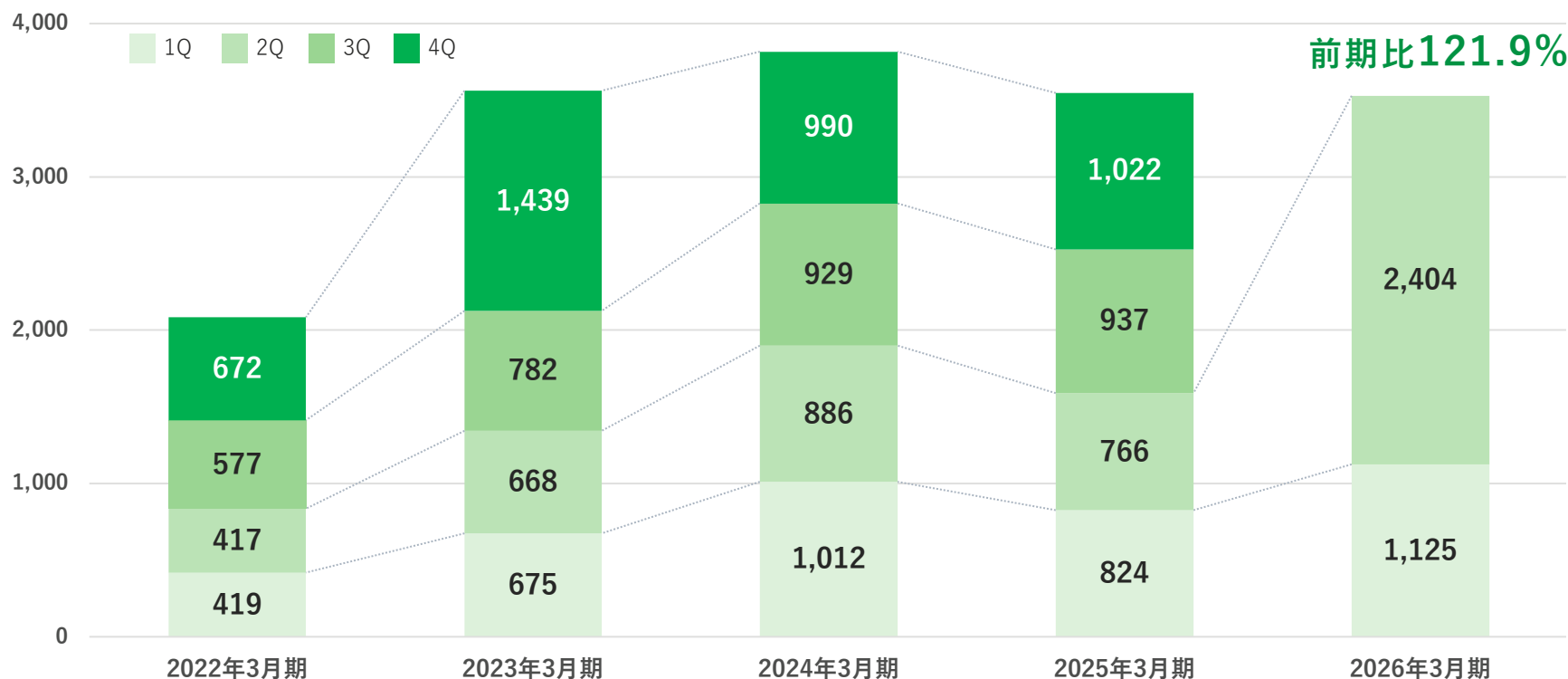
※ 業績は単位未満を切り捨てて表記。なお、次ページ以降も同様。

業績推移 — 売上高推移

AI UI事業（既存）においてほぼ全てのサービスが昨年を上回り売上高は31%増加。

4月に参入したGPUサーバーの立ち上がりが好調で、半期時点で昨年度の通期に迫る売り上げ。

（百万円）



補足

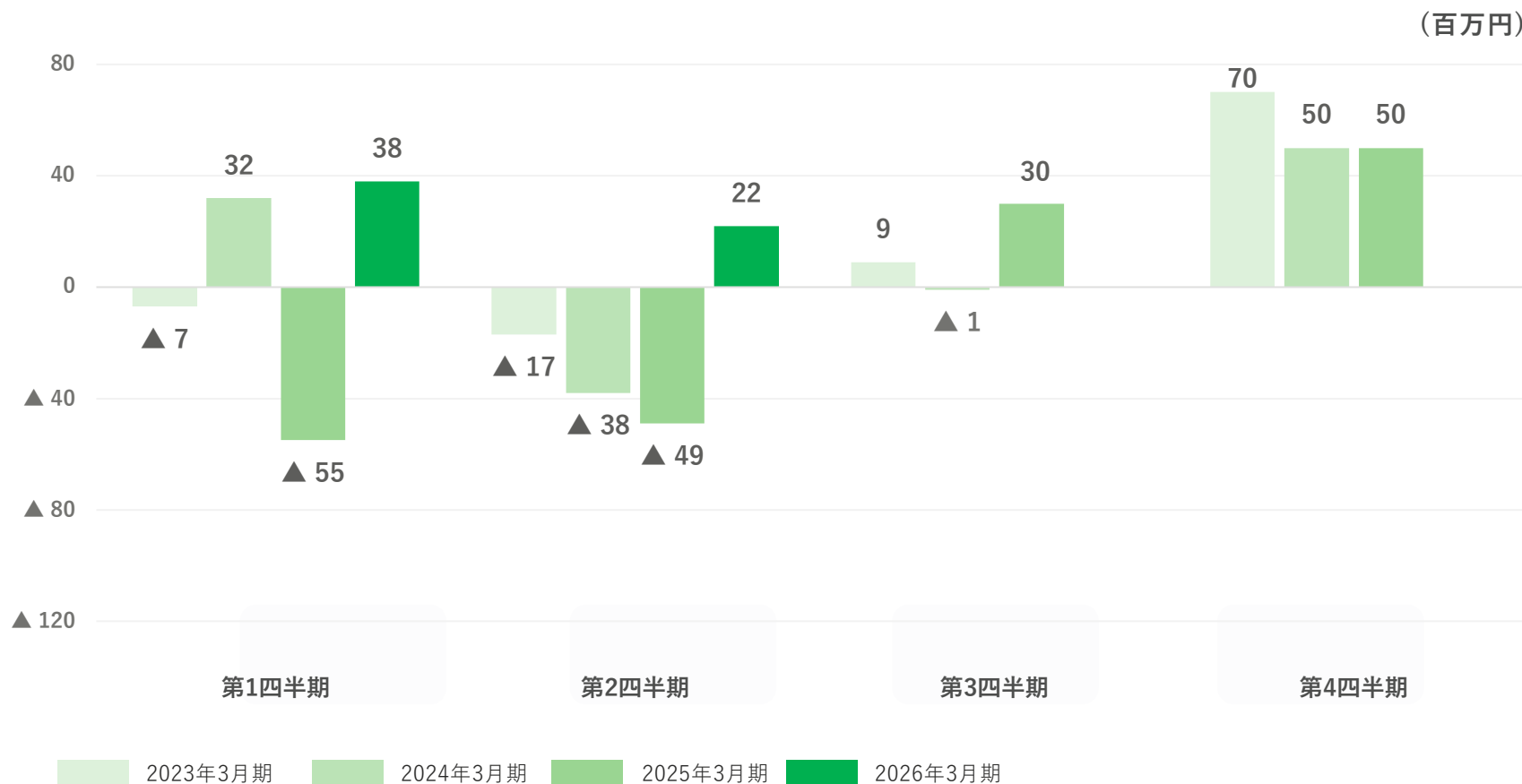
コロナウイルスによる求人
広告市場の落ち込み

Web3事業、ペット事業、
旅行事業に参入

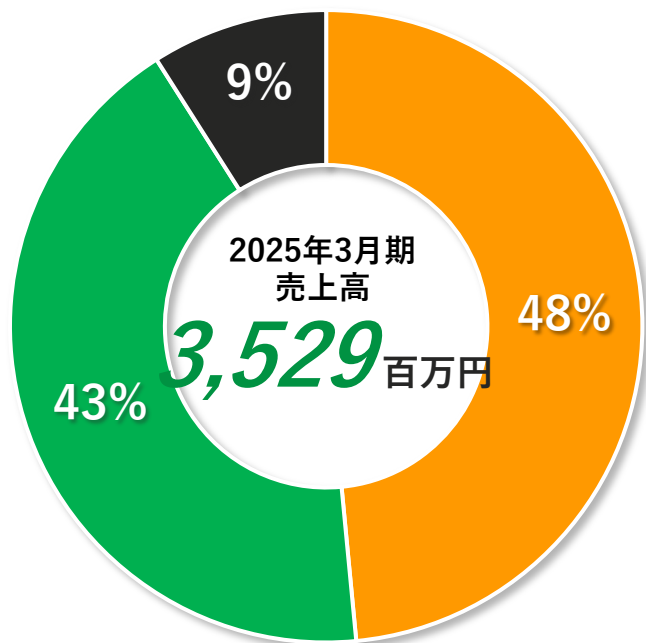
業績推移 — 四半期別経常損益

既存事業の好調およびAIデータセンター事業の収益化により、Q2も黒字化。

事務所増設費用、出資に伴うDD費用、増資に伴う費用などの一時費用を吸収し黒字キープ。



事業別売上割合



AI UI 事業

売上 **1,711** 百万円
(前期比 +22.7%)

新体制による事業のブラッシュアップを進行。
AI導入を中心とした人材の高度化等の施策によって
各事業ともに好調な数値をマーク。

AIデータセンター事業

売上 **1,500** 百万円
(前期比 -)

順調に立ち上がり、一気に中核事業へ。

暗号資産金融事業

売上 **-** 百万円

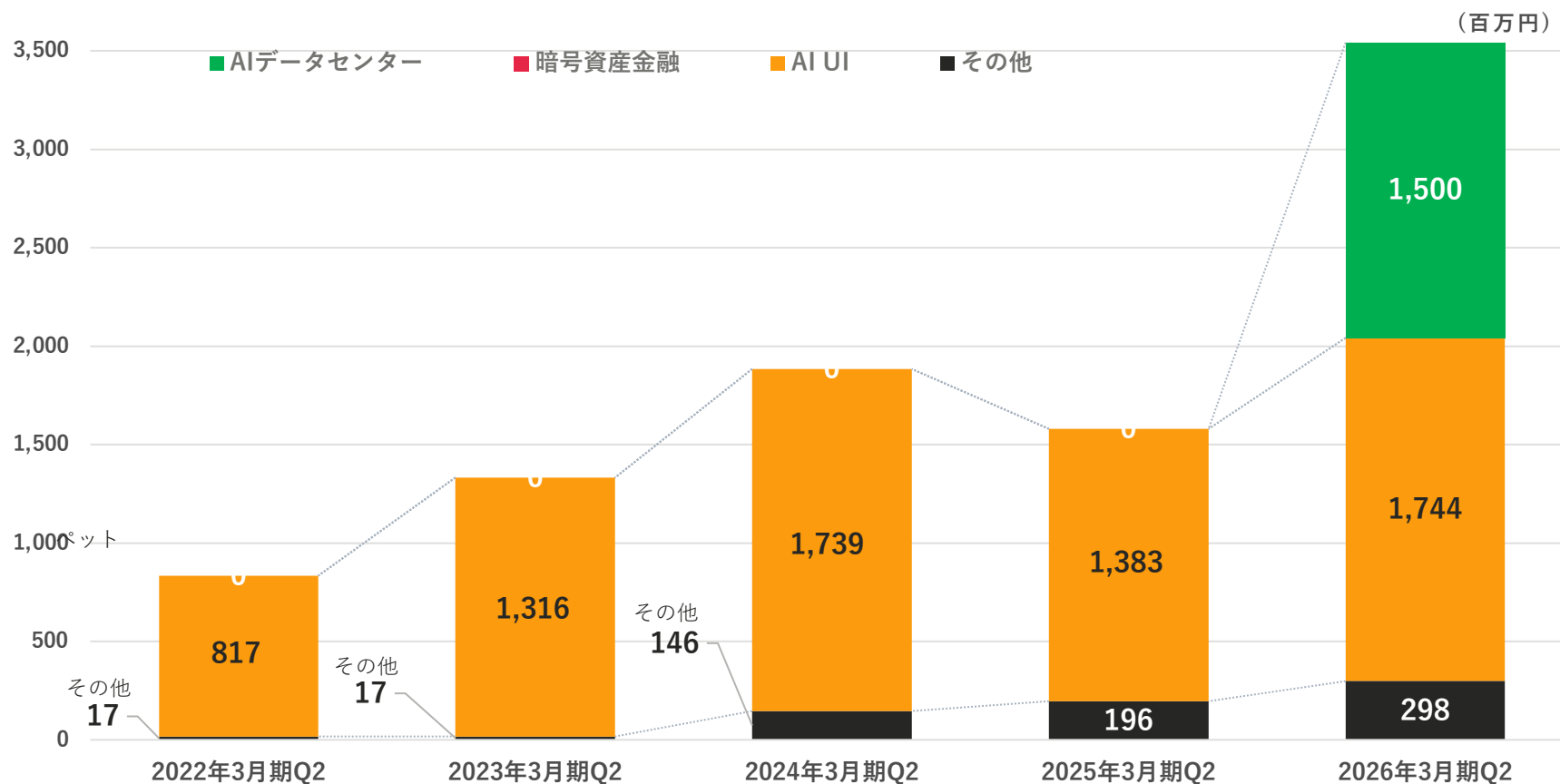
3Q運用事業開始・中核事業としての収益を想定。
詳細は後述。

その他

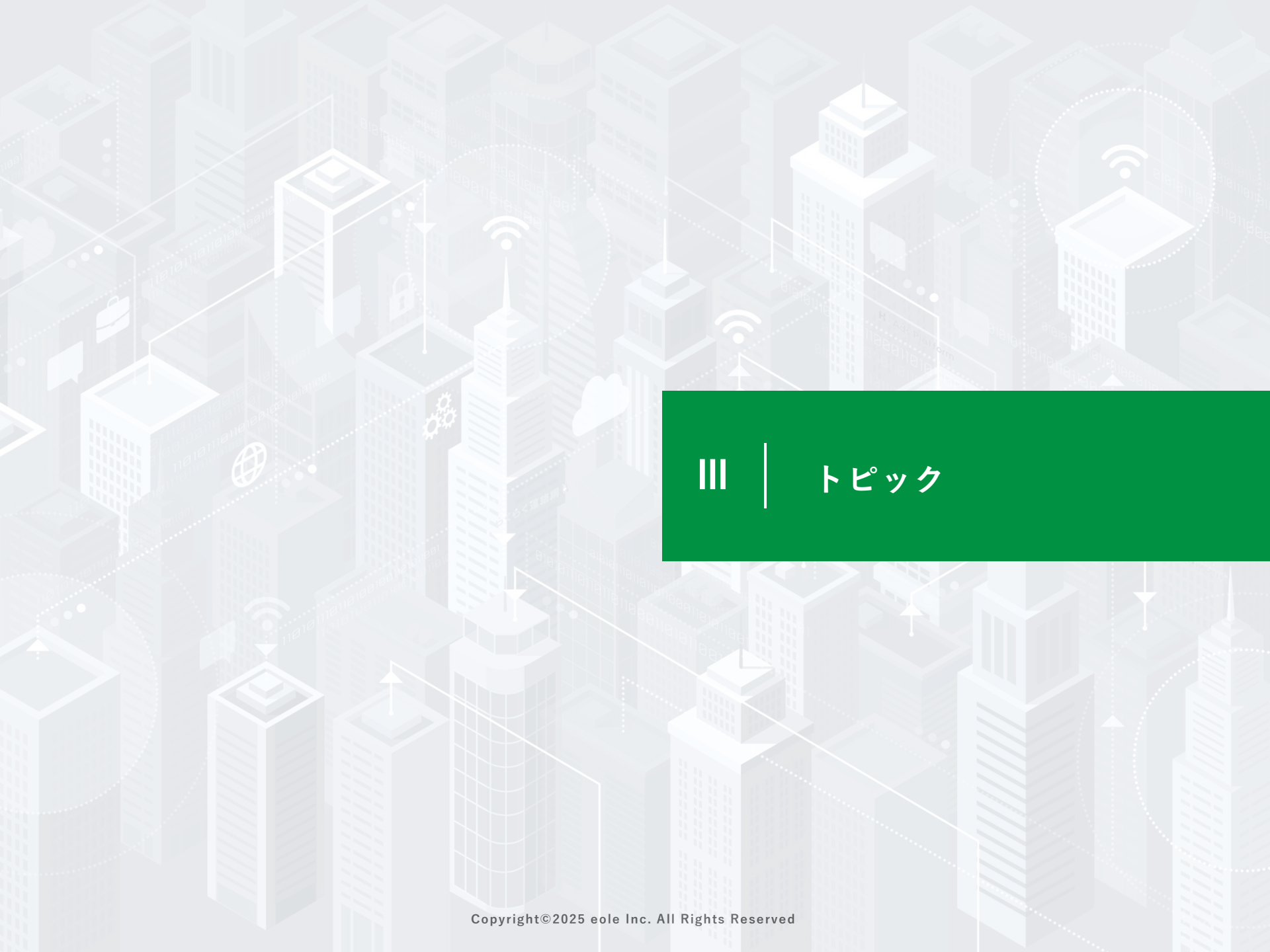
売上 **317** 百万円

事業別売上推移

- AI UI事業(既存事業) は各サービスともに好調で過去最高だった一昨年を上回る実績
- 今期開始したAIデータセンター事業が好調で既存事業と並ぶ規模に成長



※ 2025年3月期以前は現在の事業区分に組み替え算出

An isometric illustration of a cityscape with various skyscrapers. Overlaid on the city are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, a cloud, and speech bubbles. Dotted lines and arrows connect these icons to specific buildings, suggesting a network or data flow. A solid green rectangular box is positioned on the right side of the image, containing the section header.

III | トピック

2026年3月期2Qトピックス

AI UI 事業

KPI管理の徹底、コストカット、DX/AI化の推進などによる経営改善が奏功し、堅調な業績
既存事業の選択と集中を決定（らくらく、旅行）

AIデータセンター事業

GPUサーバー販売が想定以上に順調な立ち上がり
データセンターへの資本参画決定

暗号資産金融事業

トレジャリー＋レンディング事業の開始
第三者割当による新株予約権の発行

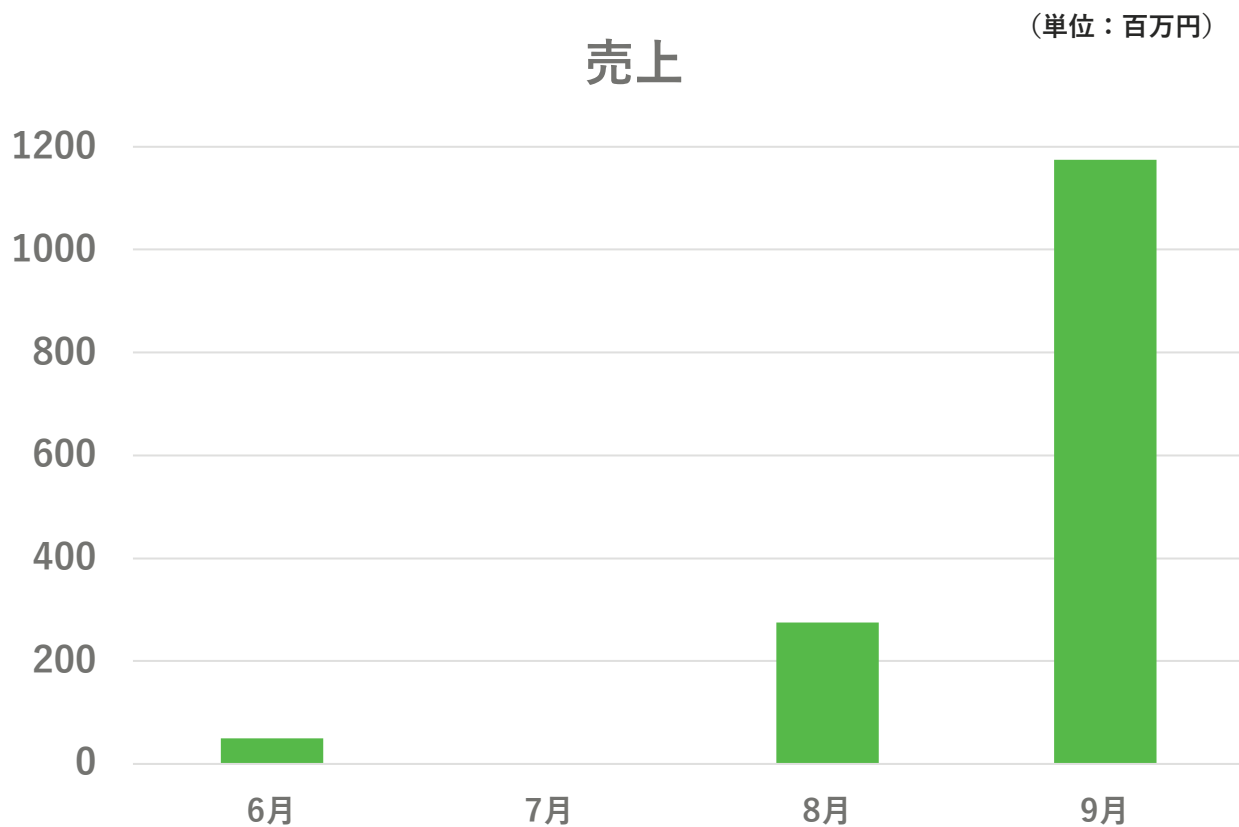
AI UI事業（既存事業）

新体制になり、KPI管理の徹底、コストカット、DX/AI化の推進などによる経営改善が奏功し、多くの事業が好調。
事業ポートフォリオの最適化により、らくらく連絡網・旅行については売却・終了を決定。

	(前年同期比)	
	売上高	売上総利益
らくらく連絡網	△18.91%	△19.92%
Pinpoint (販促)	13.73%	18.63%
Pinpoint (採用)	32.90%	23.78%
求人検索エンジン	20.41%	11.27%
ジョブオレ	11.87%	11.87%
HR Ads Platform	69.21%	97.83%
休日いぬ部	52.16%	51.76%
旅行	△13.38%	△6.73%

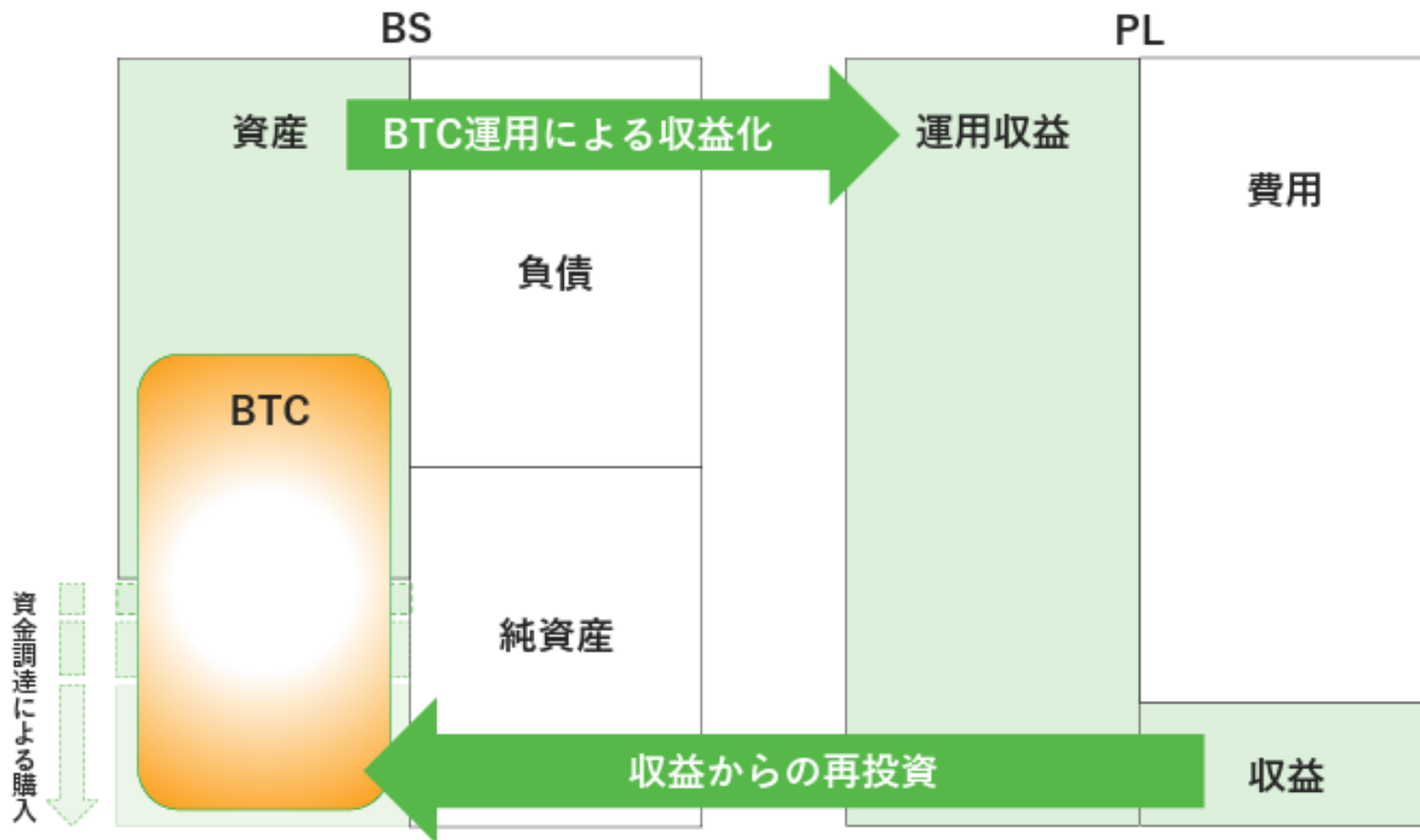
AIデータセンター事業

4月15日より事業を開始し、順調な立ち上がり。代理店開拓の成立により順調な販売実績



暗号資産金融事業（7月1日参入を決議）

購入したBTCの運用により、純資産増加→収益拡大の循環モデル



資金調達について（9月9日）

本件ファイナンスの目的

調達予定の**約160億円**は、
全てビットコインの購入に充当します。

暗号資産運用事業

BTC運用益により、保有による資産拡大だけではなく、運用収益による利益の拡大を目指す。

暗号資産トレジャリー事業

今回のファイナンスにより
初回の**BTCの購入**を実施し、
自社で**BTCを保有**する。

+

暗号資産レンディング事業

2026年3月期第3四半期までにサービス開始予定。
BTCを借り受ける形で経済規模を大きく拡大させる。

暗号資産金融事業
の第一ステップで
ある資金調達と運用による**企業価値
の創出**

資産の積み増しだけでは本質的な
企業価値へつながらない

Neo Crypto Bankの実現に向けた連携

01

安全な暗号資産の取得と保管

- ・ SBI VC トレード
- ・ FINX J Crypto

03

安定的な運用体制の構築

- ・ SBI VC トレード
- ・ J-CAM
- ・ ZUU
- ・ ANIMOCA BRANDS JAPAN

02

実績を持った事業者との連携

- ・ SBI VC トレード
- ・ J-CAM

04

技術開発と機能連携

- ・ UPBOND
- ・ Slash Vision
- ・ ANIMOCA BRANDS JAPAN

Step 01

DAT

Treasury
トレジャリー

株式や社債を使用した資金調達を実施

調達資金は暗号資産の購入に使用

現在はBTCを購入・保管している
が今後は他の銘柄も視野に入れている

Step 02

DAL

Lending
レンディング

一定金利を得られる貸付サービスを展開

レンディングサービスをもって運用資金高の拡大を行う

ウォレットに紐づく形での展開を想定

Step 03

DAM

Asset Management
マネジメント/運用

トレーディング・レンディング・ファーマーミング・ステーキングなどグローバルな金融収益へアクセス

保有する暗号資産を消費しないような内容で構築

Step 04

DAU

Utilization
ユーティリゼーション / 活用

トレジャリー・レンディングにより取得し資産運用により増大した暗号資産を活用した暗号資産金融サービスの展開

ウォレットからDefi・STなどにアクセス

来期以降の成長に向け下記を決定

1. ポケカル事業（旅行）の閉鎖
2. らくらく連絡網事業の譲渡の方針

The background is a light gray isometric illustration of a city with various skyscrapers. Overlaid on this are several white digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, a cloud, and speech bubbles. Dotted lines and arrows connect these icons to different buildings, suggesting a network or data flow. A solid green rectangular box is positioned on the right side of the page, containing the section header.

IV | 各事業の概況

事業ごとのKPI管理を徹底し、高速PDCAを回す体制を構築。

売上・利益・利益率・予算対比 ※上期累計

売上 (千円)	180,290
粗利(千円)	92,570 ← 112.3% ※予算対比
粗利率	51.3%
事業利益	20,766

KPI (因数分解) ※9月単月指標

売上額 = 顧客社数 × 単価

※1社が複数媒体での実施の場合も顧客社数1社とカウント

代理店経由	19社×425 (千円) = 8,078 (千円)
直	17社×625 (千円) = 10,633 (千円)
合計	38社×492 (千円) = 18,711 (千円)

KPI (先行指標) ※9月単月指標

- 引合数 (月間)
 - └ 主力代理店：実績16件/目標20件
 - └ 他代理店：実績42件/目標20件
- 代理店キーマン接触率
 - ※現在組織開拓率を分析中
- 引合後の見込み金額 (下期)
 - └ 確定A㊦ミ：¥53,569,875 / ¥160,026,091(33%)
 - └ B㊦ミ：¥72,929,909 / ¥160,026,091(46%)
 - └ C㊦ミ：¥110,445,471 / ¥160,026,091(69%)

事業ごとのKPI管理を徹底し、高速PDCAを回す体制を構築。

売上・利益・利益率・予算対比 ※上期累計

売上 (千円)	1,232,217
粗利 (千円)	264,701 ← 114.7% ※予算対比
粗利率	21.5% (当初想定：23.0%)
事業利益	185,641

KPI (因数分解) ※9月単月指標

売顧客数×単価=売上

※増減主要因：既存上位顧客単価、既存+復活顧客数、新規顧客数

社数	84社
社単価 (売上/千円)	2,384
増減	既存 81社 / 新規 2社 / 復活 1社 / 解約 3社

KPI (先行指標) ※9月単月指標

売上に先立って変化が現れるプロセス指標を可視化し、早期に課題兆候を把握できる体制を構築

継続率 98% (前月顧客数+当月顧客数)	CPA順守率 90% (主要顧客のCPA/実績+目標)	新規リード数 4件 (顧客問い合わせのみ)
---	---	---

事業ごとのKPI管理を徹底し、高速PDCAを回す体制を構築。

売上・利益・利益率・予算対比 ※上期累計

売上 (千円)	41,120 ←108.6% ※予算対比
粗利(千円)	41,120
粗利率	100%
事業利益(千円)	10,054

KPI (因数分解) ※9月単月指標

新規既存内訳：新規5～10%、既存90～95%

主要な増減要因：

- ・ 既存継続率
- ・ 営業活動新規開始数
- ・ WEBリード経由開始数

※売上の多くは求人検索エンジンの既存や新規営業活動が影響するため
ここで具体的な数字は割愛

KPI (先行指標) ※9月単月指標

ジョブオレ単体の売上を伸ばすための先行指標を追っていく（リード獲得数とオーガニック応募数）

WEB申込数（リード獲得数）

9月15件 ※8月10件

オーガニック応募数

9月9,993 ※8月8,096

事業ごとのKPI管理を徹底し、高速PDCAを回す体制を構築。

売上・利益・利益率・予算対比 ※上期累計

売上 (千円)	115,023 ← 120.6% ※予算対比
粗利(千円)	46,431 ← 132.7% ※予算対比
粗利率	40.4%
事業利益(千円)	▲ 11,150 ※8月ベースの想定

KPI (因数分解) ※9月単月指標

売上 = **アカウント数** × **応募数** × **平均応募単価**

代理店経由	240社 × 15応募 × 4,353円 = 15,732(千円)
直販	104社 × 19応募 × 3,873円 = 7,552 (千円)

新規既存内訳：新規5～10%、既存90～95%

主な増減要因

- 既存継続率（特に大手代理店の継続率）
- 新規代理店開拓数
- メディア原稿連携率

KPI (先行指標) ※9月単月指標

代理店勉強会実施率

月間100万円以上の代理店数推移 ※4月3企業→5月2企業→6月3企業→7月3企業→8月4企業→9月5企業

直近3カ月間での勉強会実施率（代理店）

78.5%

※対象14企業中11企業に対して直近3カ月以内に実施済み。実施率100%を目指す

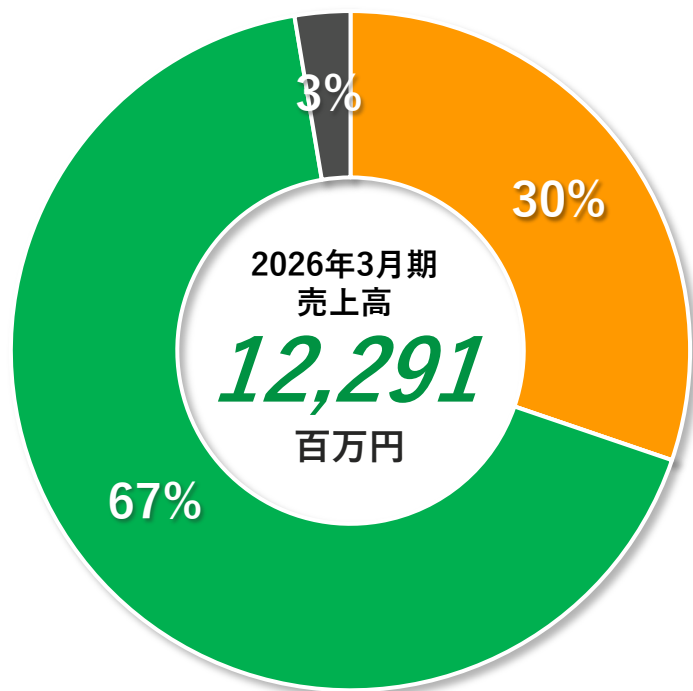


V | 業績予想

2026年3月期業績予想（修正）

	2026年3月期 期初発表予想	2026年3月期 前回修正予想 (A)	2026年3月期 通期業績予想 (B)	増減額 (B－A)	増減率 (B－A)
売上高 (百万円)	3,887	10,494	12,291	1,797	17.12%
営業利益 (百万円)	50	115	163	48	41.31%
経常利益 (百万円)	48	113	161	47	41.82%
当期純利益 (百万円)	46	108	162	53	49.17%
1株当たり 当期純利益 (円)	1.49	3.47	5.17	1.70	49.17%

2026年3月期事業別業績予想（修正）



AI UI 事業

売上 **3,715** 百万円 pinpointの採用領域の引き合い増加の影響を考慮。
(前期比 +19.2%)

AIデータセンター事業

売上 **8,250** 百万円 代理店の稼働により順調に推移。
(前期比 ー%)

暗号資産金融事業

売上 ー 百万円 暗号資産金融事業は変数が多いため業績予想と経営への影響については別途記載。

その他

売上 **325** 百万円

業績予想の前提条件

本業績予想は以下のような前提で策定。
基本方針としては、各事業収益性を重視した事業運営を行う。

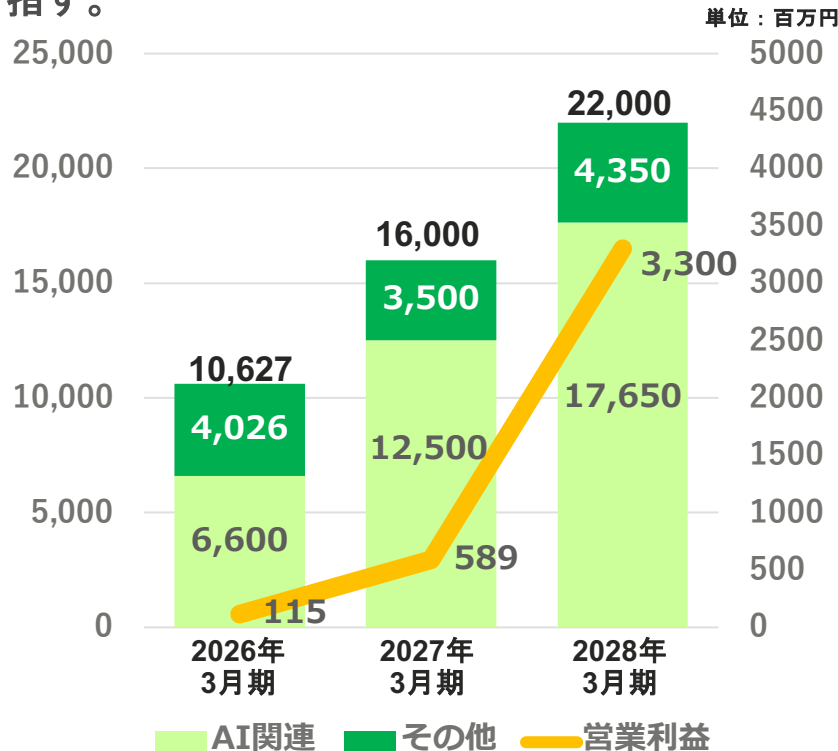
AI UI事業	マーケット環境：インターネット広告市場、採用環境ともに堅調に推移 Pinpoint：Webマーケティングと新市場開拓による販売強化を実施。Q1は新卒採用系が好調で27%上振れしているものの、需要の前倒しの可能性も加味し、保守的に通期では売上6%増を想定 他媒体広告：pinpointとの併売によりQ1の実績を考慮し、13%増を見込む。 ジョブオレ：既存顧客に前期並みの新規契約を加算。前期10%増を見込む HR Ads Platform：既存顧客に前期並みの新規契約を加算。売上21%増を見込む 求人検索エンジン：審査落ちによる売上減を一定加味するも、Q1の実績及び既存顧客へのアップセル及びクロスセルにより売上11%増を想定
AIデータセンター事業	マーケット環境：事業環境は堅調に推移 GPUサーバー販売：販売事業として代理店の反響大きく、代理店網が拡大。通期売上については、前回予想より25%増を見込む。
暗号資産金融事業	今期業績予想には含めていないが、今後の見通しについての詳細は後述
販管費	成長に向けたメリハリのあるコスト配分を行う 人件費：継続成長に向けた暗号資産金融業、AIデータセンター事業の採用強化に伴う人件費増加 その他：新規事業の認知度向上のための広告宣伝費増加

The background is a light gray isometric illustration of a city with various skyscrapers. Overlaid on this are several white digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, a cloud, and speech bubbles. Dotted lines connect these icons to specific buildings, suggesting a network or data flow. A solid green rectangular box is positioned on the right side of the image, containing the section header.

VI | 来期見通し

中期経営計画サマリー

収益性を重視した既存事業に加え、AI関連事業（GPU含む）を織り込み見直し。
27/3期は投資フェイズ、28/3期は収穫。28/3期は売上高220億円、営業利益は33億円を目指す。



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。

来期の見通し (暗号資産金融事業含まず)

	26年3月期	27年3月期		
		見通し	伸長率	中計
売上高（百万円）	12,291	19,293	57.0%	16,000
営業利益（百万円）	163	627	284.6%	589
経常利益（百万円）	161	625	288.5%	587
当期純利益（百万円）	162	522	222.9%	490
発行済株式数（百万株） ※25年4月14日時点	31	31		31
EPS（円） ※25年4月14日時点前提	5.1	16.6	225.5%	15.7
発行済株式数（百万株） ※ワラント完了前提	51	51		51
EPS（円） ※ワラント完了前提	3.1	10.14	227.1%	9.51

2027年3月期 業績予測サマリー（修正）

AI UI 事業

売上高:38億円（**昨対103%**、廃止事業分を除くと112%）
事業利益:2.3億円（**昨対188%**）
AI活用・DX推進の強化、構造改革効果がフルイヤーで寄与

AIデータセンター事業

売上高:125.5億円→**174億円**
事業利益:4.7億円→**7.4億円**
重点施策:直販チャネル拡大、代理店の稼働率改善、粗利率改善、案件獲得の増速
変動要因:GPUサーバーの仕入価格の変動
リスク管理:GPUサーバーの安定供給の確保

暗号資産金融事業

利益貢献レンジ：**5億円～43億円**
変動要因:資金調達の度合い、BTC価格、運用収益率（レンジング等）
リスク管理:与信・担保設計、流動性確保、遵法体制の強化

利益押上げ要因（来期）

要因1：AIデータセンター事業の急進

直販チャネルの拡大により粗利率が改善。

受注・納品サイクルの高速化。

要因2：暗号資産金融事業の利益貢献開始

取得・保有した暗号資産の運用(DAM)の開始。

暗号資産レンディングサービスのローンチによる事業スケール。

要因3：AI UI事業(既存事業)の構造改革による利益構造改善

事業ポートフォリオの最適化(らくらく、旅行の譲渡・終了)

AI導入による人材の高度化をはじめとした組織改革。

Apendix : 資金調達に関する当社の考え方

昨日（2025年11月13日）、Bloombergにて日本取引所グループ（JPX）が、ビットコイン・トレジャリー企業を含む暗号資産保有企業に対し、いわゆる裏口上場やガバナンス上の不備を防止するための規制強化を検討している、との報道がなされました。

“関係者らによれば、JPXが暗号資産トレジャリー企業に対する規制強化の方向にかじを切ったのは、日本の関連企業の株価が急落し、個人投資家などが損失を被ったとの懸念から”とのことだそうです。

【当社の姿勢】

当社はこれまでJPXから暗号資産の購入計画について反対の意見を述べられたことはございません。暗号資産金融事業開始当初よりガバナンスの重要性については十分に認識しており、関係当局や担当省庁での役職者など、**専門性の高い有識者にプロジェクトに参画**していただいていることに加え¹、事業提携の方針としても、健全な企業成長を目指すべく内容に沿うよう慎重にプロジェクトを推進してまいりました。

また、当然ながら当社は株主の皆様の利益を最重要項目の1つとして捉えており、本源的な株主価値の向上は事業成長によるEPS成長が重要と考えております。

これらの前提となる基本方針から、株主価値を毀損するようなEPS成長の見込めない無理な資金調達計画は企図していません。資金調達はあくまで企業価値を成長させ、ひいては株主価値を成長させるためと考えており、今回²の新株予約権による調達も株主価値の向上に資すると判断し、意思決定しております。

（詳細を次ページでご説明いたします）

結果的に、今回²の新株予約権の行使が進まない場合が生じた場合でも、下限行使価格をさらに下げた上での新たな新株予約権の発行については現在計画しておらず、借入やCBなどの多様な手法を用いて資金調達を進める方針です。

1. 適時開示参考：TMI総合法律事務所との事業開発体制への参画に関する委任契約締結のお知らせ 暗号資産金融事業の推進体制に係る外部有識者の参画のお知らせ

2. 第14回、第15回新株予約権

暗号資産金融事業における資金調達によるEPS向上効果 (第14回新株予約権でのイメージ例)

行使ごとの運用収益効果を考えると、行使が進み発行済株数が増えることでEPSは向上していく

予約権行使1株ごとの経済性

(行使価格 = 400円の場合)

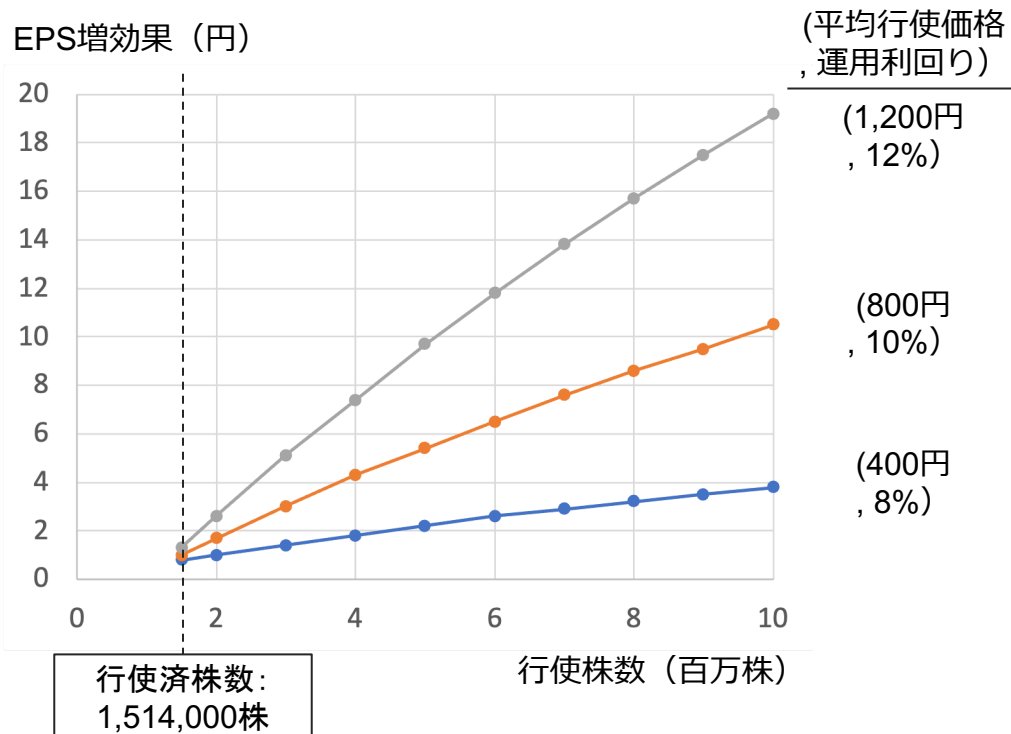
行使価格	400円
X	
運用利回り	8% ¹
X	
1-実効税率	65% ²
II	
当期純利益増分効果	21円増 > 5.17円

今期予想
EPS

1株行使されると21円当期純利益が増える
そしてそれは今期のEPSより高い
→ 行使によりEPSは希釈化せず、むしろ増加

行使株数ごとのEPS増効果³

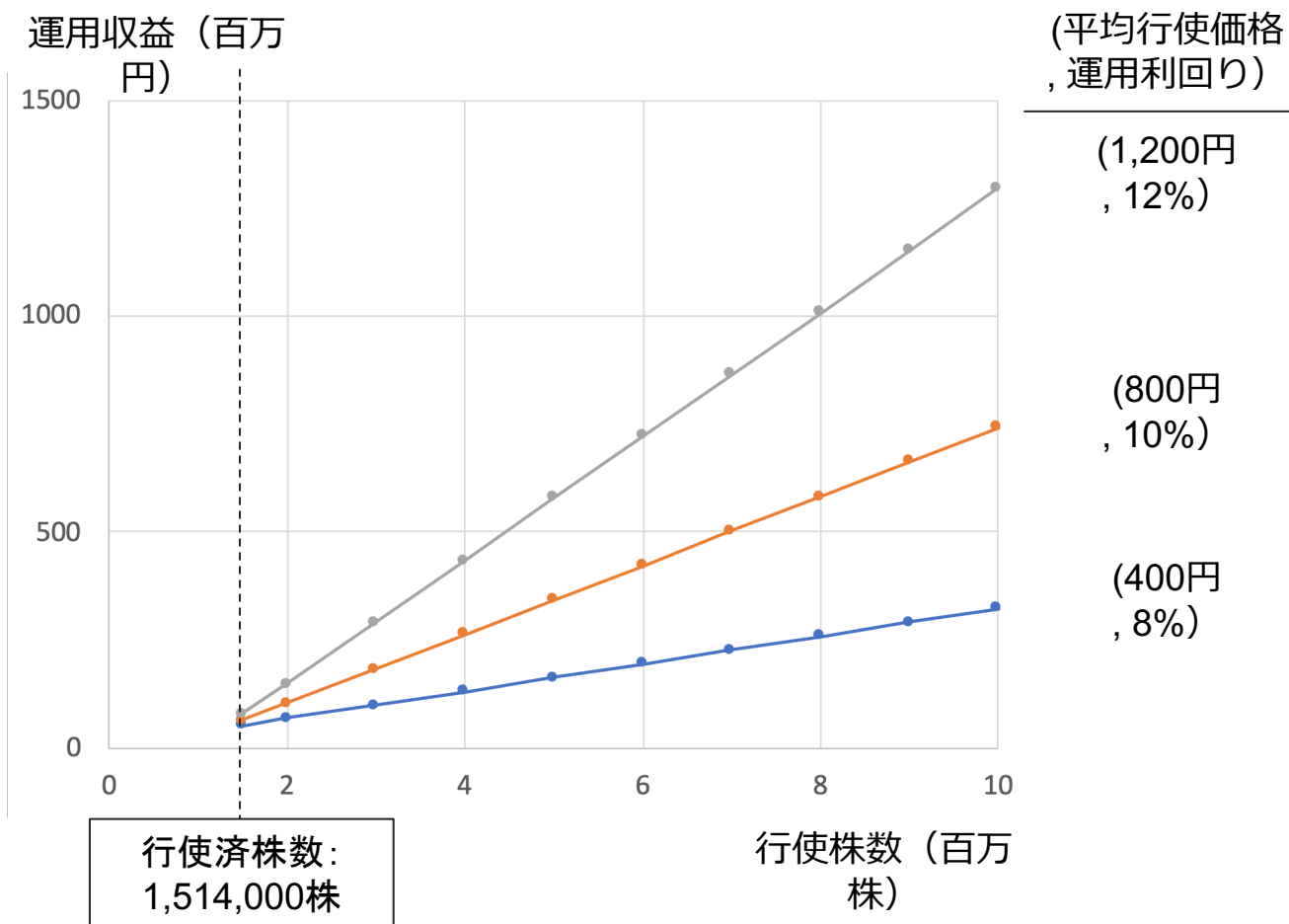
(26年3月期の予想EPSからの増分シミュレーション)



- 提携先J-CAM社が提供する、3年以上運用実績のある個人向けレンディングサービスでの貸借料率
- 簡便のため実効税率を35%として試算 (当社の実績値ではない)
- 実効税率35%としたときのシミュレーション

(参考) 調達資金の運用による収益 (第14回新株予約権でのイメージ例)

行使が進むにつれ運用収益も拡大していく



来期の見通し (暗号資産金融事業込み)

	26年3月期	27年3月期					
		低位	伸長率	基準	伸長率	高位	伸長率
売上高（百万円）	12,291	20,713	68.5%	22,760	85.2%	28,283	130.1%
営業利益（百万円）	163	1,122	588.1%	2,166	1228.0%	4,952	2935.7%
経常利益（百万円）	161	1,120	596.1%	2,164	1244.6%	4,950	2975.5%
当期純利益（百万円）	162	935	477.2%	1,988	1127.2%	4,314	2563.0%
発行済株式数（百万株） ※25年4月14日時点	31	31		31		31	
EPS（円） ※25年4月14日時点前提	5.1	29.91		63.59		137.99	
発行済株式数（百万株） ※ワラント完了前提	51	51		51		51	
EPS（円） ※ワラント完了前提	3.1	18.17		38.63		83.81	

用語集

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 st Party Data	自社で収集・保有しているデータ
3 rd Party Data	自社以外の第三者が提供するデータ

用語集

用 語	説 明
Web3	Web3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
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閲覧・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。
GPUサーバー	GPU サーバーとは、グラフィックス処理装置（GPU）を搭載したサーバーのことです。GPUは並列処理に強いため、大量のデータを高速に処理する用途に最適で、特にAI（人工知能）やディープラーニングなどの分野で活用されています。
テラフロップス	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。
暗号資産	暗号資産とは、過去「仮想通貨」とも呼ばれていましたが、2020年5月の資金決済法改正により、国際標準の「暗号資産」に統一されました。インターネット上でやり取りされる通貨のような機能を持つ電子データで、紙幣や貨幣などの実態がないものを指します。国や中央銀行などの公的な発行主体や管理者が存在せず、専門の取引所を介して法定通貨と交換したり、物品の購入やサービスの提供を受けたりする際の決済手段として利用できます。ビットコインやイーサリアムをはじめ、様々なものがあります。
暗号資産レンディング	暗号資産レンディングとは、保有する暗号資産を仮想通貨取引所などの第三者に貸し出し、貸借料（利息）を得る仕組みのことです。保有資産を運用しながら利益を得たい投資家に利用されており、保有する暗号資産を一定期間、レンディングサービスに貸出し、貸出した期間に応じて、あらかじめ定められた利息を受け取ることが出来ます。一方で借り受けた事業者は借りている期間中に、流動性供給や運用等ビジネスに活用し、満期に返済します。
暗号資産担保融資	暗号資産担保融資とは、暗号資産を担保に、日本円などの資金を調達する融資サービスです。保有する暗号資産を売却せずに資金調達できるため、利確を避けたい場合や、長期保有したまま別事業の資金調達をしたい場合に有効な選択肢となります。
ビットコイントレジャー	現金等流動性資産の一部をインフレヘッジや代替資産として暗号資産であるビットコインに割り当てるものです。ビットコインは、供給量が固定されたデジタル資産であり、国家が発行した法定通貨ではないため、法定通貨の切り下げ等のリスクがない一方で、即座に法定通貨に変換可能なため、分散投資先の一つとして利用されています。

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。