



2026年3月期3Q

# 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)

2026年2月13日

# ハイライト

## 社会課題へのチャレンジ

日本の未来を支える「次世代金融インフラ」と「次世代計算インフラ」の2つの社会インフラを通じて、法定通貨の価値毀損とAI計算資源の需要急増という国家的課題の解決に取り組む

### 業績

- 売上高：76.5億円（前期比+170.8%）
- 営業利益：1.3億円（前期▲営業損失72百万円から大幅な黒字転換）

### AIデータセンター事業

- 世界的なAIチップの供給不足と設備老朽化という構造的市場機会に対し、世界最先端の「モジュール型ソリューション」で参入
- 前四半期比2.2倍の売上高となり、成長が加速
- 今後の更なる成長を見据え、30億円分の第15回新株予約権の資金使途を本事業への投資へと変更

### 暗号資産金融事業

- 開発フェーズが順調に進捗し、「運用フェーズ」へ移行
- 本第三四半期時点で運用利回りが年換算13.8%と順調な立ち上がり

# 2026年3月期 3Q業績ハイライト

- 2025年9月29日に設立したNeo Crypto Bank合同会社等を第3四半期より連結子会社化したことに伴い、連結財務諸表を開示
- AI UI事業は引き続き堅調に推移し、昨年対比9.7%の売上高増加
- 今年4月に開始したAIデータセンターが業績を牽引したことを主要因として、売上高は前期四半期比2.7倍まで伸長、営業利益も黒字転換へ

(百万円)

	2025年3月期 第3四半期実績 (単体)	2026年3月期 第3四半期実績 (連結)	前期比
売上高	2,527	7,659	170.8%
AI UI事業（既存事業）	2,287	2,737	9.7%
AIデータセンター事業	—	4,625	—
暗号資産金融事業	—	3	—
その他	240	293	22.1%
営業利益	△72	134	—
経常利益	△74	△48	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△542	△17	—

## 当社の暗号資産に関する考え方について

当社は、**2025年9月9日**付開示「第三者割当による第**14**回新株予約権（行使価額修正条項付）及び第**15**回新株予約権の発行並びに新株予約権の買取契約の締結に関するお知らせ」に記載のとおり、暗号資産の中長期的な価値向上を前提に、長期保有を目的として暗号資産を取得しております。これは、今後展開する暗号資産金融事業におけるバックアセットの積み上げを目的とするものです。

暗号資産は短期的には価格変動が大きく評価損益が発生しますが、当社は中長期的な価値向上を見込んでおります。

また、当社は単なる保有にとどまらず、レンディング事業等を通じて暗号資産を運用し、暗号資産建てでの収益獲得を開始しております。

今後は運用規模を拡大し、運用収益の比率を高めることで、価格変動による評価損益を吸収できる体制の構築を目指してまいります。

# 営業外費用（暗号資産評価損）について

今回計上いたしました営業外費用は、「暗号資産評価損」となります。

## ■ 暗号資産評価損

当社が保有する暗号資産を、決算期末時点の市場価格で評価し直したことによるものです。価格が取得時より下落している場合、その差額を評価損として計上しております。

- I / 会社概要
- II / 業績ハイライト
- III / AIデータセンター事業概況
- VI / 暗号資産金融事業概況
- V / AIUI事業概況
- VI / 業績予想
- VII / 参考資料

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, and a cloud. 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 image, containing the page title.

## I | 会社概要

# 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	本社 〒105-0003 東京都港区西新橋1-6-11 西新橋光和ビル4F
資本金	22億1,282万円 ※2025年12月31日時点	電 話	050-5799-9400（代表）
従業員	99名 ※2025年12月31日時点		
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 高木 盛至 執行役員 阿部 隼太郎	事業内容	・ AIデータセンター事業 - GPUサーバ販売 - AIデータセンター開発支援・投資 ・ AIUI事業 - HR Tech - Ad Tech - 次世代AIメディア など ・ 暗号資産金融事業 - 暗号資産の保有、運用、決済サービス等の金融基盤提供
		取引銀行	みずほ銀行 三井住友銀行 りそな銀行



# 事業内容（2026年3月期第2四半期より）

戦線拡大していたポートフォリオの整理、目指す価値の明確化と事業集約・体制再編を実施

## AI UI事業（既存事業）

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

## AIデータセンター事業

推論向けGPUサーバー販売事業

GPUサーバー販売	ハイスペックGPUサーバーの販売
-----------	------------------

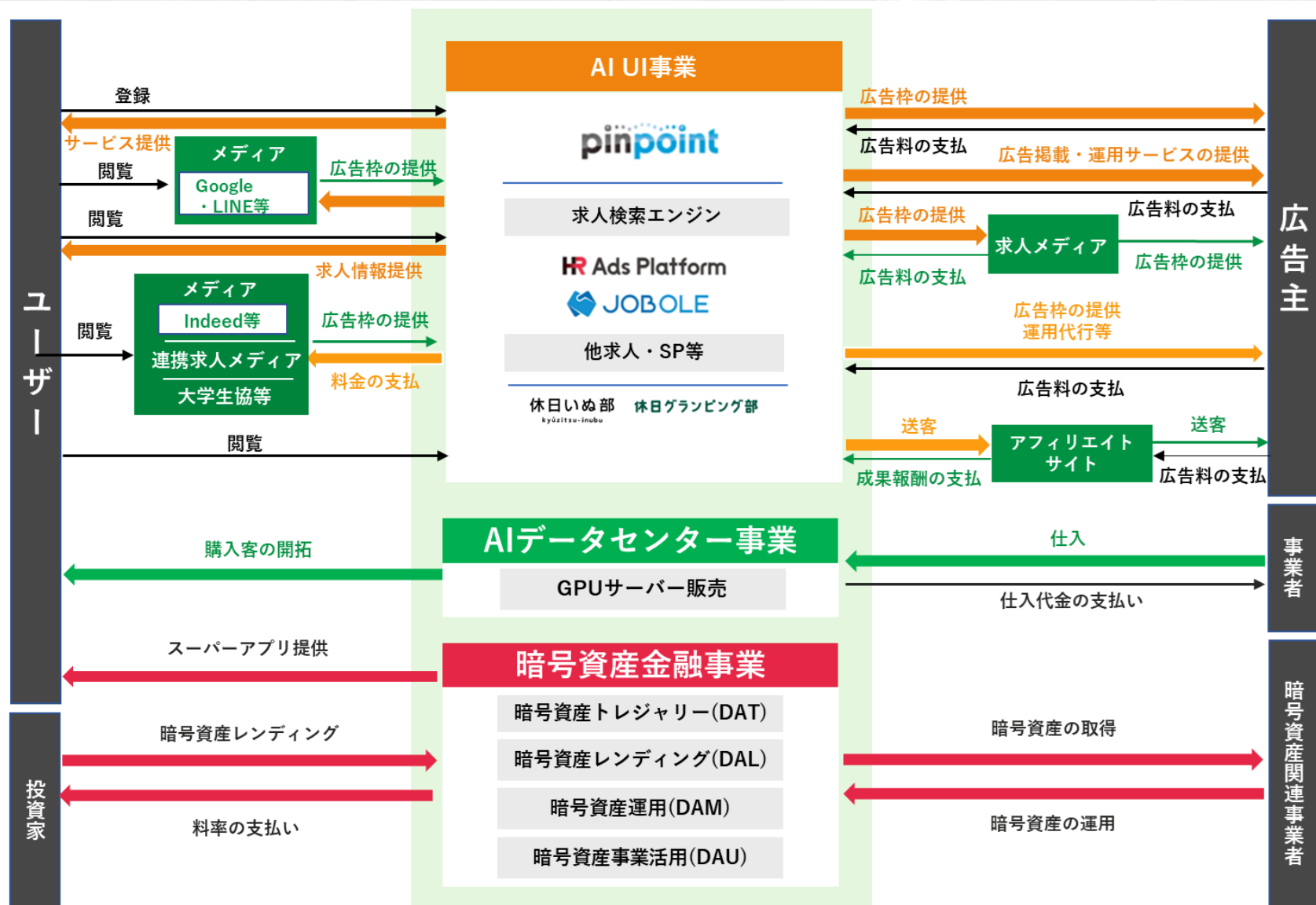
## 暗号資産金融事業

暗号資産の調達と運用

暗号資産トレジャリー(DAT)	2025年10月よりBTCの買付及び保有開始
暗号資産レンディング(DAL)	2026年1月28日からくらちょコイン提供開始
暗号資産運用 (DAM)	2025年12月よりBTC運用開始



# 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 gear, a globe, and arrows indicating data flow or connectivity. Dotted lines also crisscross the scene, suggesting a network or data landscape.

## Ⅱ | 業績ハイライト

# 2026年3月期 3Q業績ハイライト

- 2025年9月29日に設立したNeo Crypto Bank合同会社等を第3四半期より連結子会社化したことに伴い、連結財務諸表を開示
- AI UI事業は引き続き堅調に推移し、昨年対比9.7%の売上高増加
- 今年4月に開始したAIデータセンターが業績を牽引したことを主要因として、売上高は前期四半期比2.7倍まで伸長、営業利益も黒字転換へ

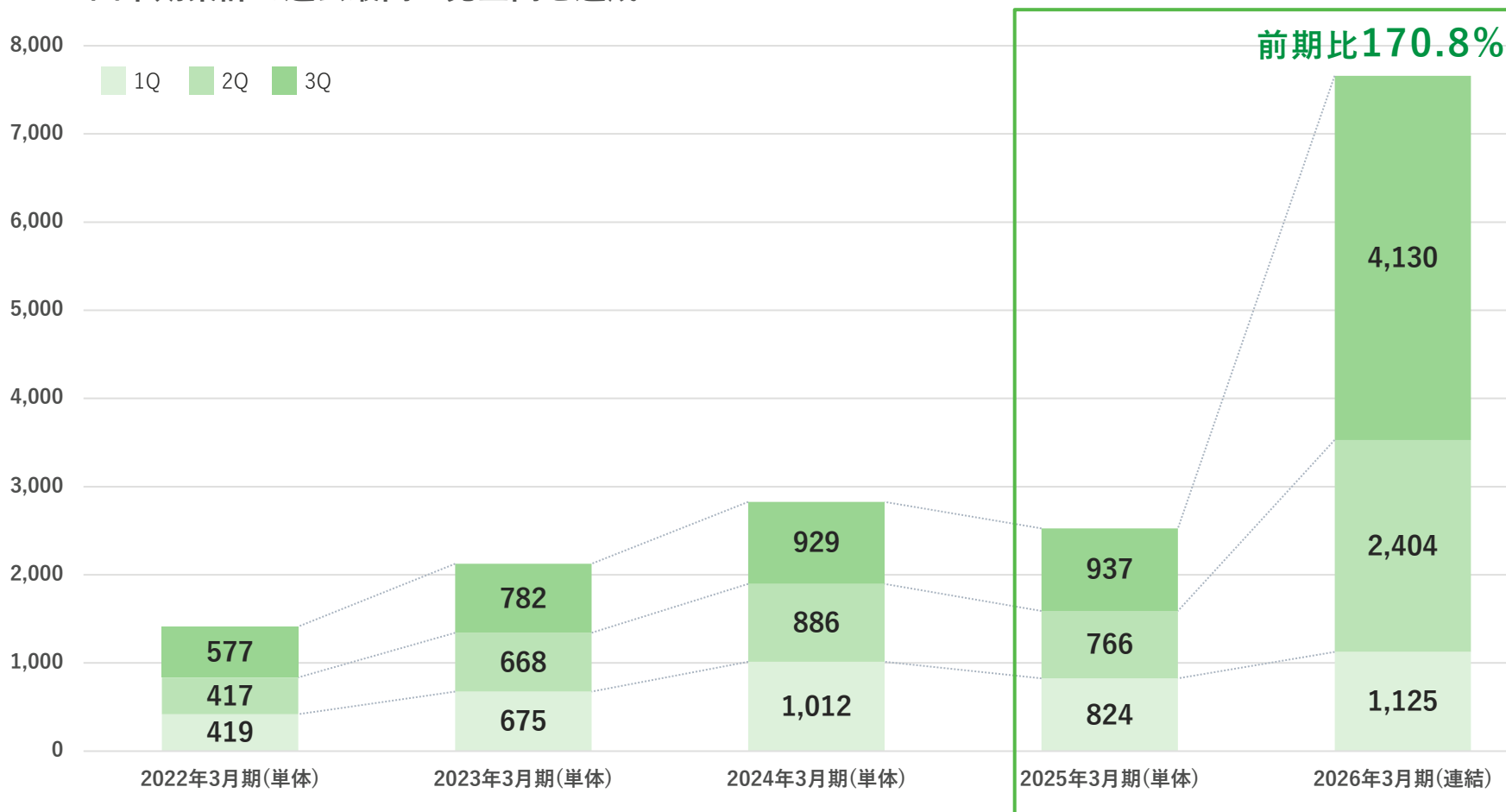
(百万円)

	2025年3月期 第3四半期実績 (単体)	2026年3月期 第3四半期実績 (連結)	前期比
売上高	2,527	7,659	170.8%
AI UI事業（既存事業）	2,287	2,737	9.7%
AIデータセンター事業	—	4,625	—
暗号資産金融事業	—	3	—
その他	240	293	22.1%
営業利益	△72	134	—
経常利益	△74	△48	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△542	△17	—

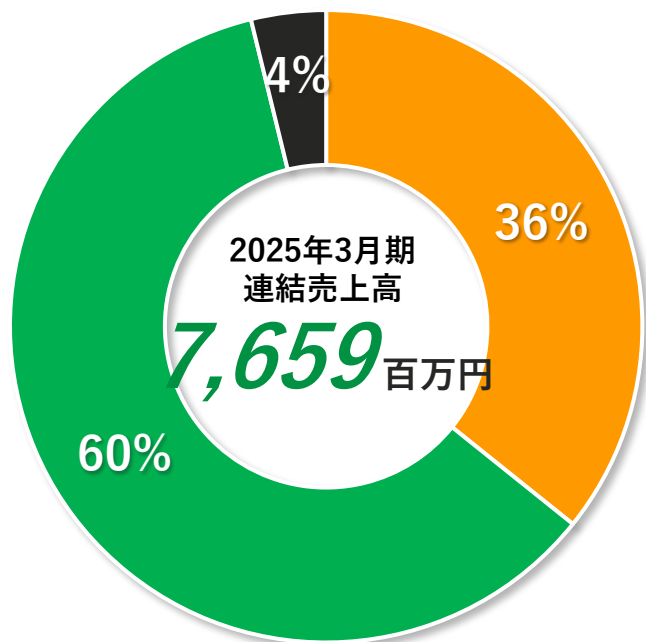
## 業績推移 — 売上高推移

3Q累計で前年同期比2.7倍と大幅な増収を達成していることに加え、AIデータセンター事業の成長速度の増加により、3Q単独比較では前四半期対比で4.4倍と成長がさらに加速し、三  
四半期累計で過去最高の売上高を達成

(百万円)



# 事業別売上割合



## AI UI 事業

売上 **2,737** 百万円  
(前期比 +9.7%)

経営体制変更以降進めてきた既存事業ポートフォリオの整理が完了

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さを持続

## AIデータセンター事業

売上 **4,625** 百万円  
(前四半期比 +115.5% / 新規事業)

第二四半期からの売上高が急速に拡大中

福島県や鹿児島県のデータセンター事業への参画や高性能な次世代機種種サーバーの受注開始など事業拡大の更なる加速フェーズへ

## 暗号資産金融事業

売上 **4** 百万円  
(新規事業)

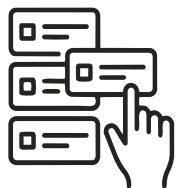
2025年10月に開催の戦略発表会以降、ロードマップ上のマイルストーンを着実に進捗

暗号資産金融12月実質9営業日程度で売上高を計上

## その他

売上 **293** 百万円

## (参考) 既存事業の選択と集中



### 選択と集中



#### 1. ポケカル事業（旅行）の閉鎖

予定どおり、**2026年3月31日のサービス終了**に向け対応中。

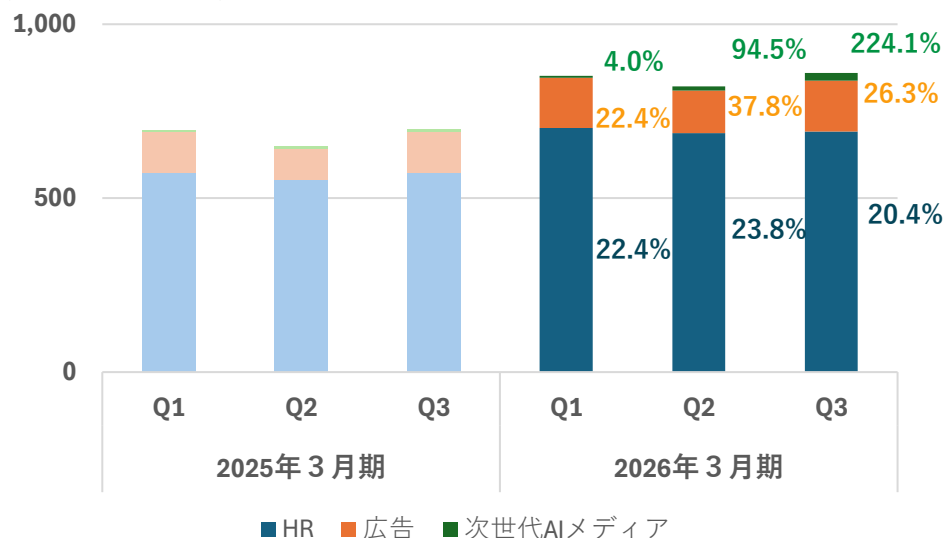
#### 2. らくらく連絡網事業の譲渡の方針

株式会社ユーフォリアと**2025年12月9日**に事業譲渡契約を締結し、**2026年1月1日**付で事業譲渡が完了

対象事業への資源の集中投下によりすべての事業区分で概ね昨対**20%以上の成長**を達成

2026年3月期の前年同期比売上高成長率の推移

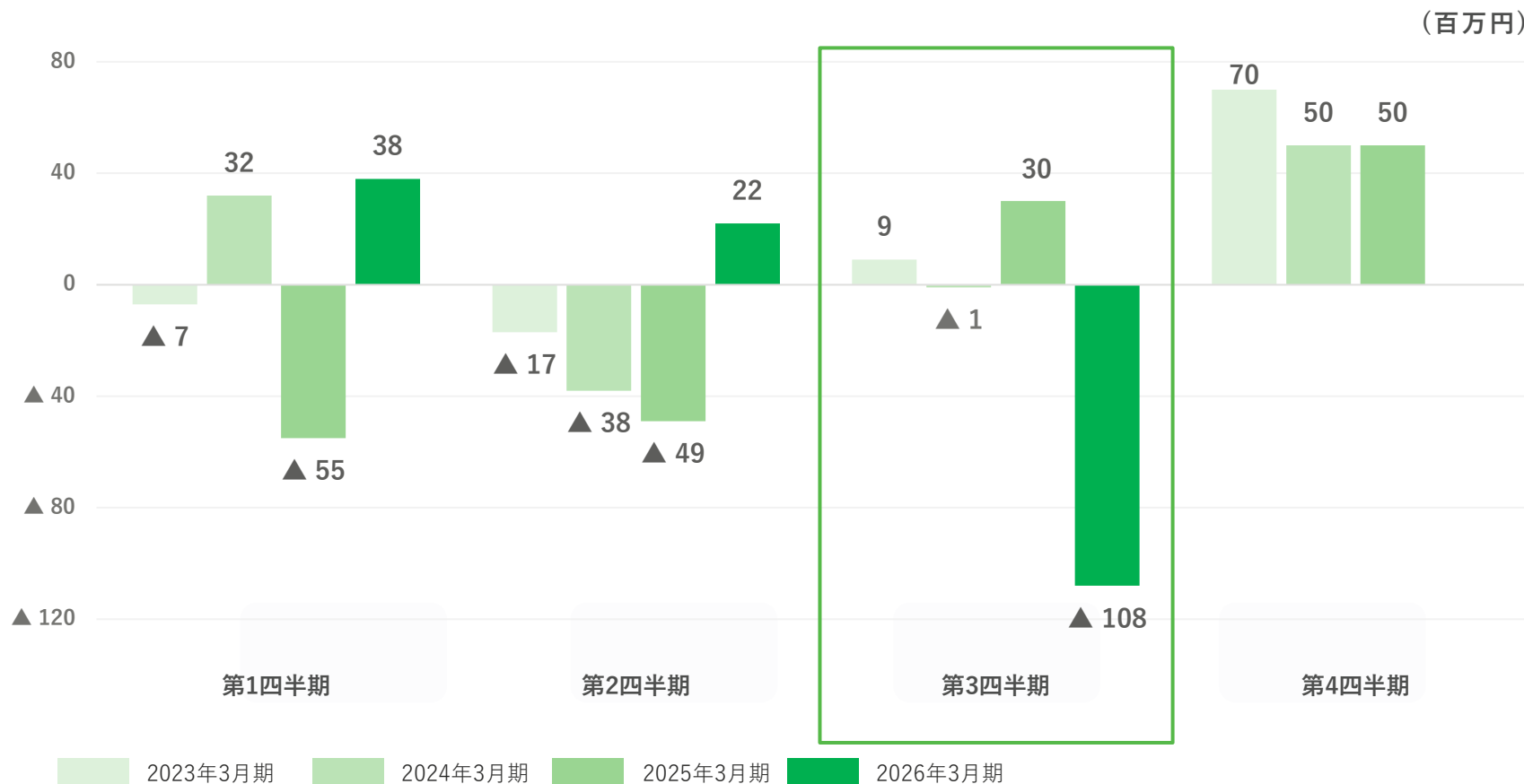
(売上高：百万円)



備考：事業終了予定（旅行事業）、事業譲渡済み（らくらく連絡網）の事業は省略

## 業績推移 — 四半期別経常損益

選択と集中による既存事業の収益化およびAIデータセンター事業の立ち上がりにより、営業黒字幅は加速も、営業外費用として暗号資産評価損を計上したことを主要因に経常損失に



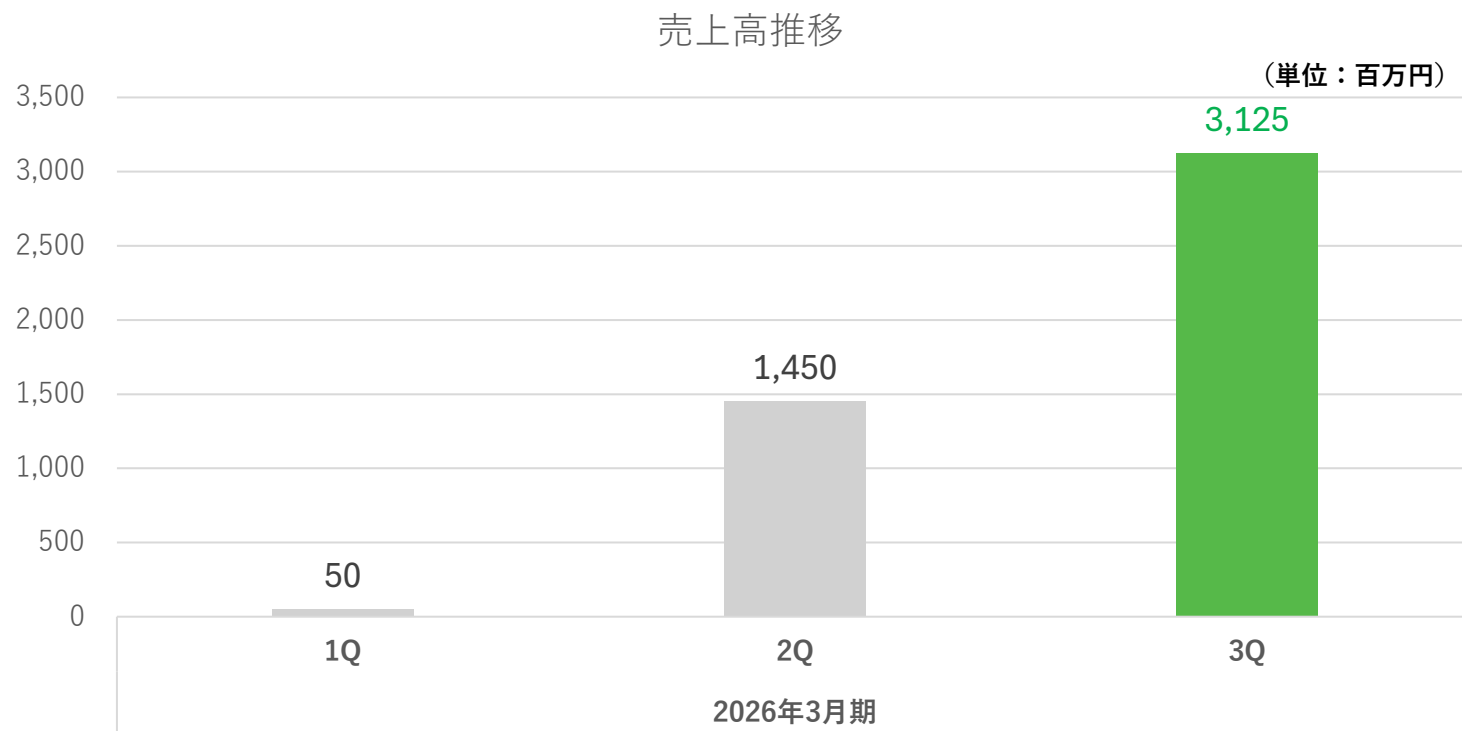


The background of the slide is a light gray isometric illustration of a city skyline. Various buildings of different heights and shapes are scattered across the frame. Overlaid on this cityscape are several white digital and network-related icons. These include Wi-Fi symbols (three curved lines) positioned above several buildings, suggesting wireless connectivity. There are also dashed white lines connecting different parts of the city, representing data flow or network paths. Other icons include a padlock, a gear, a cloud, and a globe, all rendered in a minimalist, geometric style. The overall aesthetic is clean, modern, and tech-oriented.

### Ⅲ | AIデータセンター事業概況

# AIデータセンター事業

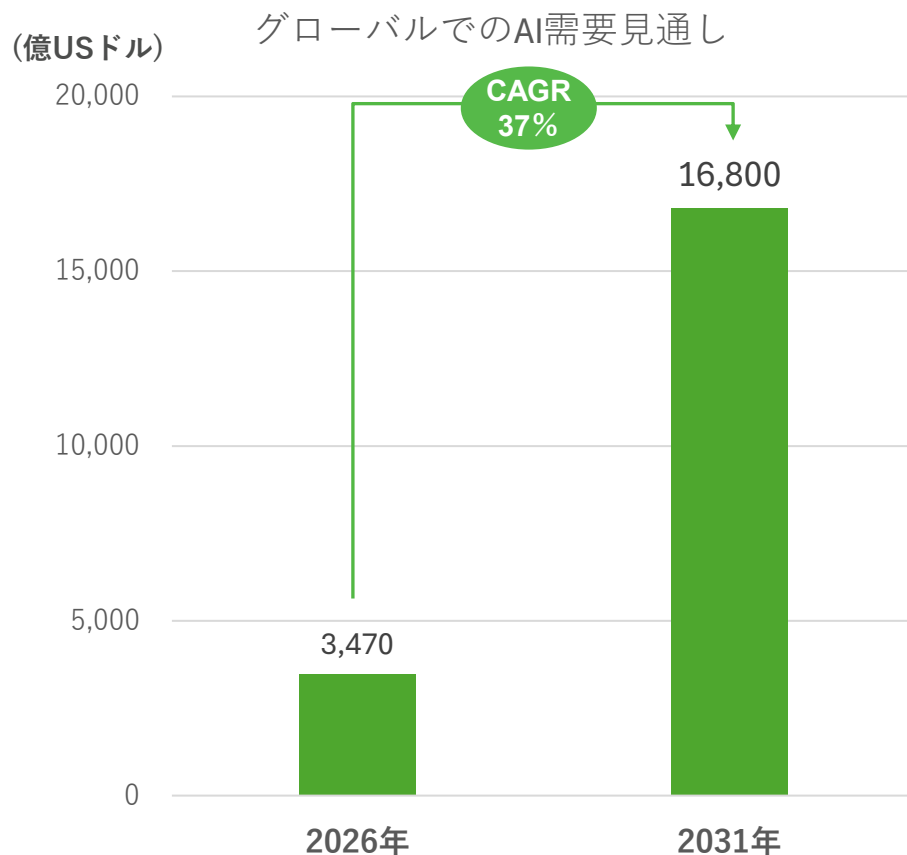
本第三四半期のみで売上高31億円（前四半期比で2.2倍）に達し、前四半期からの売上高の成長が更に加速



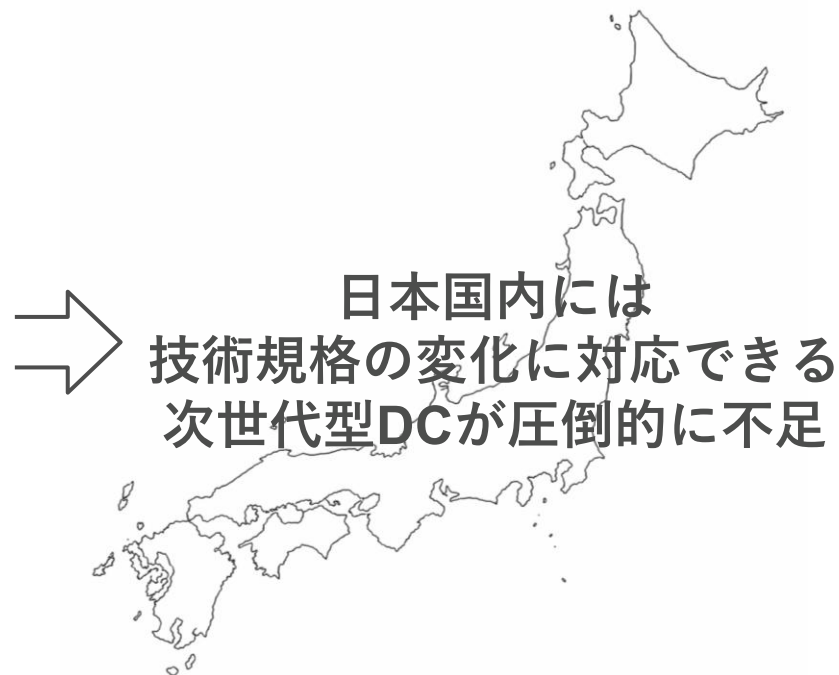
次ページ以降にて事業急成長の背景と戦略について改めてご説明

# AIデータセンター事業の急成長の背景

昨今のAI需要（2031年で1.68兆USドル、260兆円相当）の急増に伴い、AIデータセンターの需要も爆発的に増大しているが、要件を満たすデータセンターが圧倒的に不足している状況



出所：Statista「Artificial Intelligence-Worldwide」



# モジュラー型DCがAI向けDCにおけるグローバルトレンド

市場環境の変化  
次世代DCの主要要件

- ・ 急速な規格進化に応じて設備更新/入れ替えが可能  
(進化の例：2年でサーバの消費電力10倍等)
- ・ 需要の激増に対応できる短い建設期間 など

要件に対応するには  
モジュラー型が必須

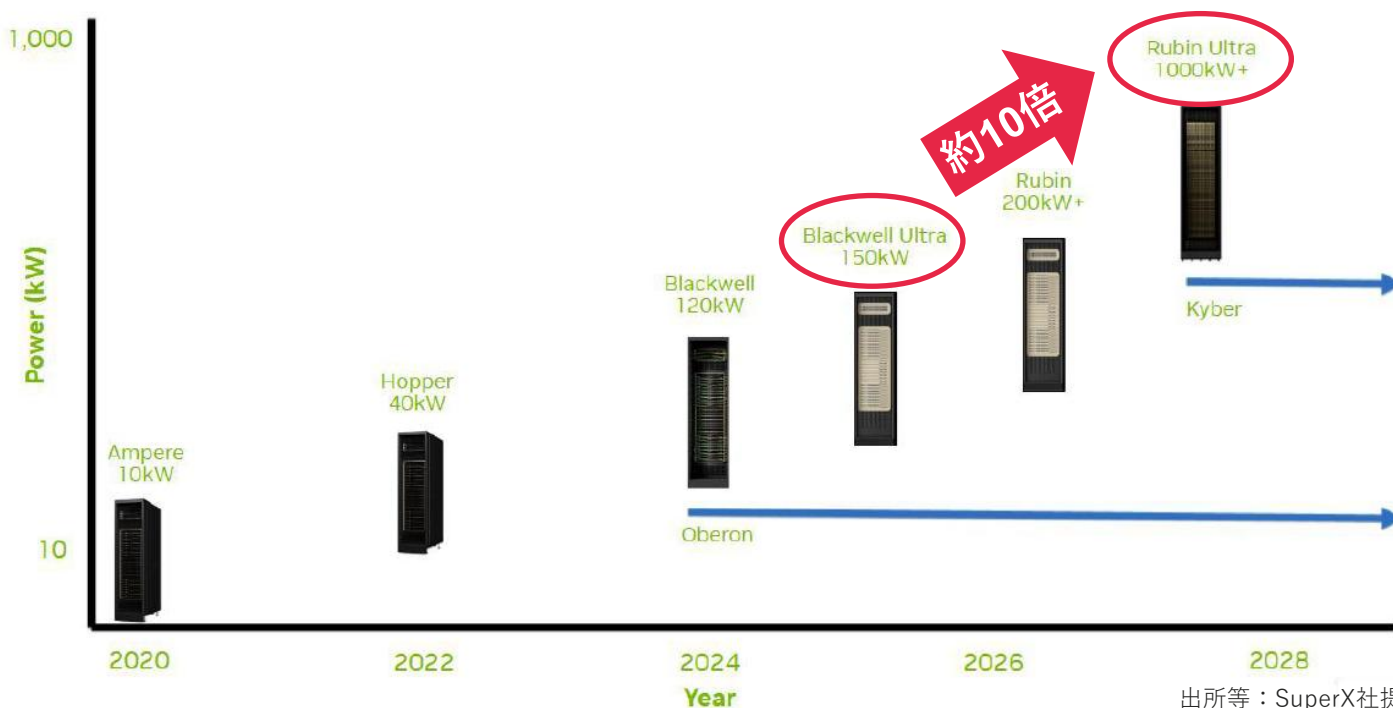
項目	従来型DC（日本国内）	モジュラー型DC（グローバル）
建設期間	2～3年 ・ 用地選定、建築確認に時間 ・ 個別設計による長期化	6ヶ月 ・ 工場で製造済みモジュールを現地で組立 ・ 設計標準化により大幅短縮
投資額	15～20億円/MW ・ 大規模建築物として建設 ・ 一括投資が必須	5～10億円/MW ・ 地方の最低限の建物で対応 ・ 段階的投資が可能
拡張性	固定的・硬直的 ・ 事前に容量を確定 ・ 追加増設は大規模工事	柔軟・段階的 ・ モジュール単位で拡張 ・ 需要に応じて随時追加
冷却方式	空冷中心 ・ 20kW/ラックが上限 ・ AI半導体に未対応	液冷対応 ・ 150kW/ラック以上対応 ・ 次世代AI半導体に最適化
電源システム	400V以下 ・ 配電損失が大きい ・ 大容量化に限界	800VDC給電 ・ 配電効率98.5%以上 ・ エネルギー損失70%削減
設備更新／入れ替え	大がかりな改修 ・ 稼働停止を伴う ・ 高コスト	モジュール交換 ・ 稼働継続したまま更新 ・ ダウンタイム最小化

日本国内において市場環境の変化に対応したDCは皆無

# 技術の急速な進化に適応できるDCが必要

今後2年でサーバの消費電力が約10倍になるなど、電力供給、冷却方法、レイアウトなどの変更が短期間で逐次必要になるため、従来型DCでは対応不可能

AI半導体の急速な高性能化とMW級AIデータセンターの技術的参入障壁



それゆえ当社が採用するモジュラー型がグローバルの潮流

# AIデータセンター事業における当社の戦略

グローバルトップティアの技術パートナーであるSuperX社を始めとした国内外企業との連携を加速させ、日本市場における次世代データセンターのデファクトスタンダード確立を目指す

## 戦略パートナーシップとソリューション

- 国内外トップ企業とのパートナーシップ  
モジュール型AIDC技術を持つSuperX社（NASDAQ上場）のグループ会社等と連携し、圧倒的に不足する国内のAIDC需要に応える体制を構築
- グローバルスタンダードのソリューション  
最もリーズナブルかつ高度なDCノウハウと実績を有する

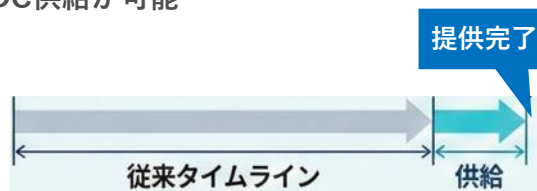


## 競争優位性

- モジュール化  
コンテナ/モジュール単位で機能入れ替えが可能。技術の陳腐化に併せて即座にアップデート対応し、常に最先端の計算能力を提供可能（技術の陳腐化に対応）



- 圧倒的な速さとリーズナブルさ  
建設工期を劇的に短縮し、需要が発生した段階で速やかに、かつリーズナブルなコストでDC供給が可能



## 実績と展望



- 実績  
三重県等での実証に加え、米国やアジアでの先行事例をベンチマークとし、日本市場におけるデファクトスタンダードを狙う
- 成長投資  
成長への投資として、既存発行新株予約権の資金使途を20億円をAIDC事業へ振り分け



The background is a light gray isometric illustration of a city skyline. Various skyscrapers are depicted in different heights and orientations. Overlaid on this are several white digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, and a cloud. 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.

## IV | 暗号資産金融事業概況

# 暗号資産金融事業の戦略と進捗

単なる「保有」から「運用」に進み、短期間の実績ではあるが年利15%と順調な滑り出し  
4Qではレンディングサービスも残高40億円を突破し、AIによる内製運用体制も構築

## 基本方針

## ハイライト

### ステップ1 保有

市場からのビットコイン  
調達・保有

#### 【3Q実績】運用の実証と資産の積み上げ

- BTC保有残高：市場の状況に鑑みて、ドルコスト平均で適切に積み上げ、15億円を突破（調達計画については後述）
- 運用開始：戦略的パートナーGaia社を中心とした運用を開始
- 実績：ボラティリティを制御しつつ、年換算リターン約15%を記録。保有するだけでなく「稼ぐ資産」への転換を実証

### ステップ2 運用

保有資産を活用した利回り  
獲得

#### 【4Q速報】金融機能の本格稼働

- レンディングサービス開始：
  - 個人向け「ちょコイン」および「法人向けレンディング」を相次いでリリース
  - トラクション：市場の資金需要を的確に捉え、借受残高は40億円を突破
- 運用体制の強化：
  - 外部委託に加え、社内に「AI運用チーム」を組成。内製化による機動的な運用体制を構築

### ステップ3 活用

レンディング、決済（カード）やスーパーアプリによる  
実需の創出

#### 【4Q以降】エコシステムの構築に向かい進行中

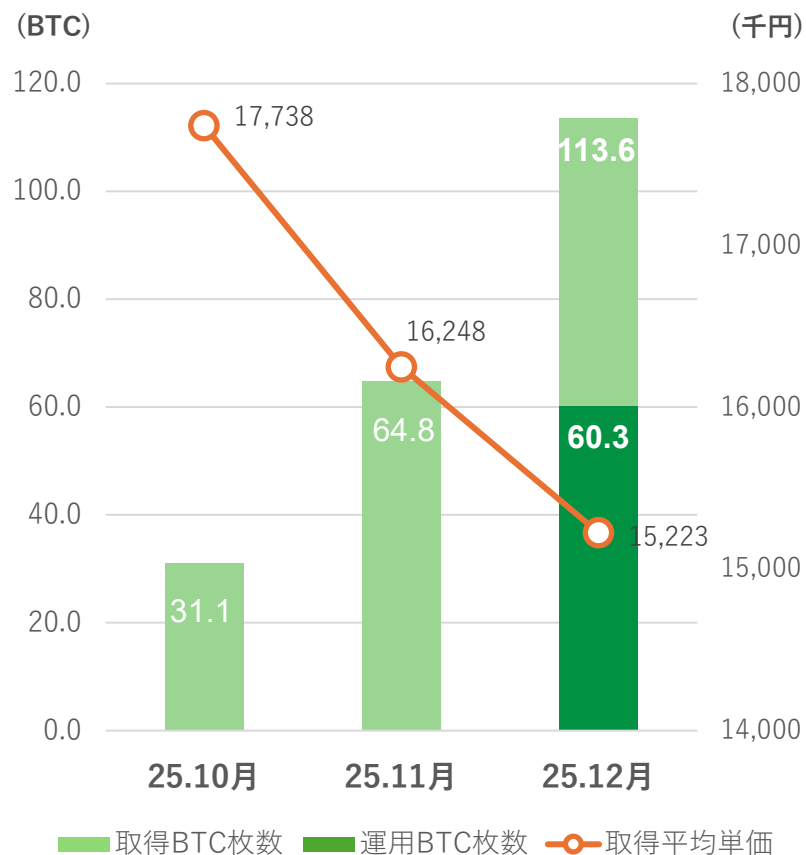
- 決済機能（Payment）：出資先であるSlash社の暗号資産決済カードがローンチ予定
- BTC担保ローン（暗号資産担保に日本円を貸し出すサービス）をはじめとして、新商品の準備に着手
- プラットフォーム化：出資先の先端技術を統合した「スーパーアプリ」をリリース予定
- 「保有する・増やす・使う」が完結する、次世代の金融インフラを完成させる



# 保有と運用の進捗

10月よりドル・コスト平均法により着実なBTC取得を開始し、12月からは運用も開始

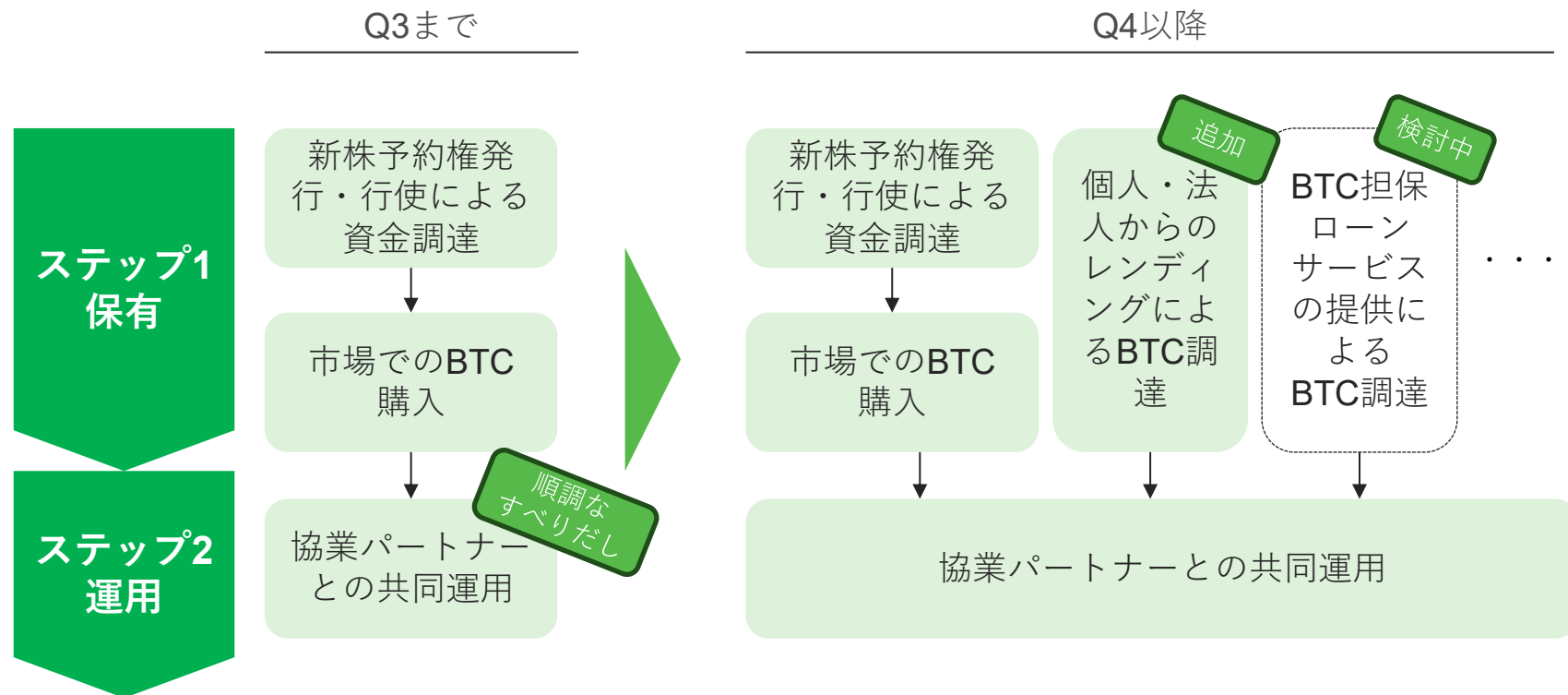
保有残高と運用残高の推移



BTC運用状況

- 戦略パートナーであるGaiaとJ-CAMとそれぞれと協業し、運用中
- 2025年12月単月で年利換算14%（APY）の実績
- Gaiaの運用パフォーマンスが良好であったことを踏まえ、同社への出資を実行（2026年2月末）
- AIによる内製化も推進し、さらなる運用パフォーマンスの向上を狙う

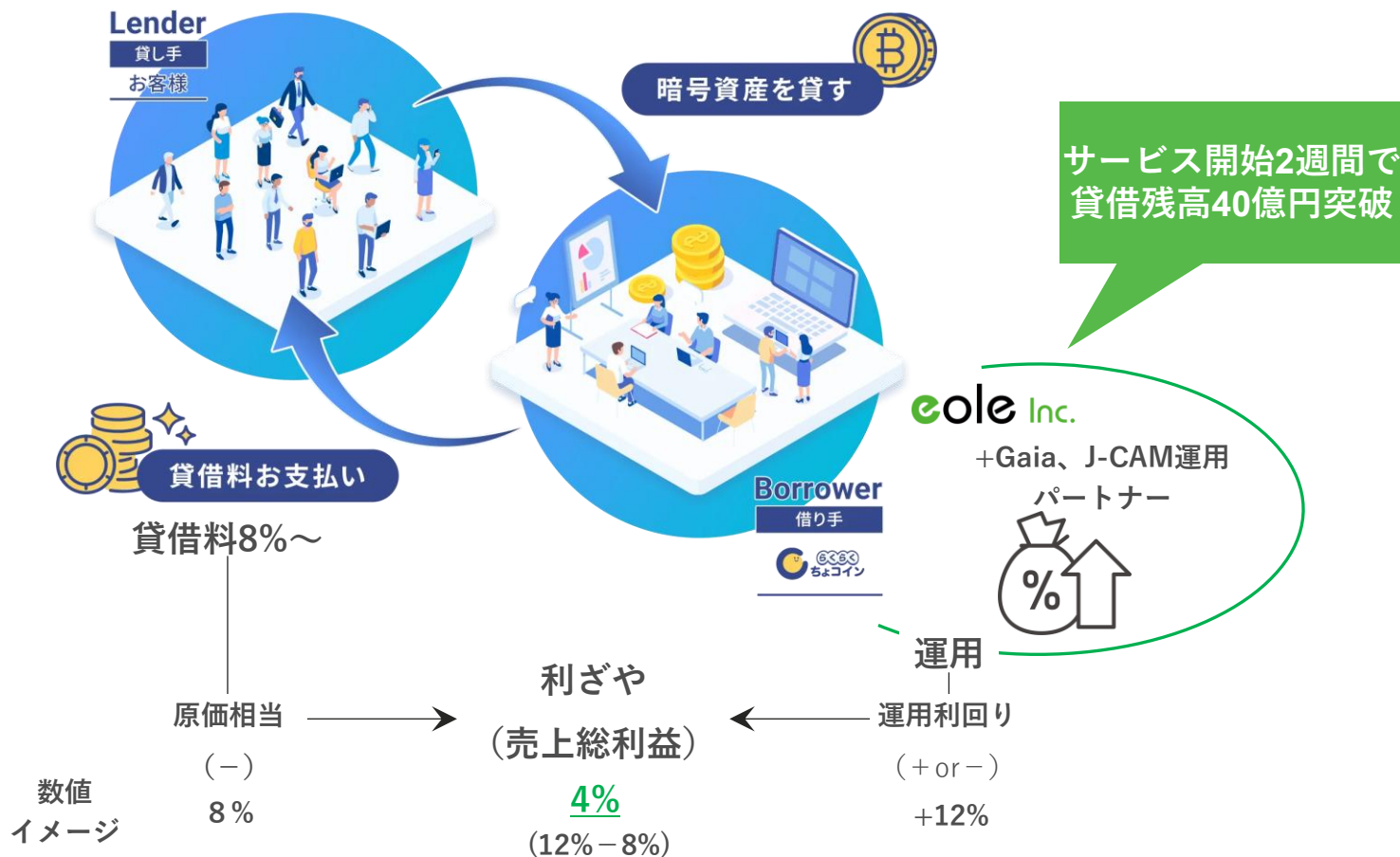
# 運用の順調なすべりだしにともない、BTC調達方法も多様化していく



暗号資産金融事業の主たる収益源は運用（+活用）  
運用資金の増大に向け、額とコストの最適化を図るため調達源を多様化していく  
〔 調達手段によっては短期的なBTC価格変動により評価損益が出るが、  
当社は長期保有による値上がり益を目的としていないため、上記最適化を優先 〕

# 直近の進捗： レンディングサービスの開始

2026年1月28日より個人向け、法人向けレンディングサービスを開始

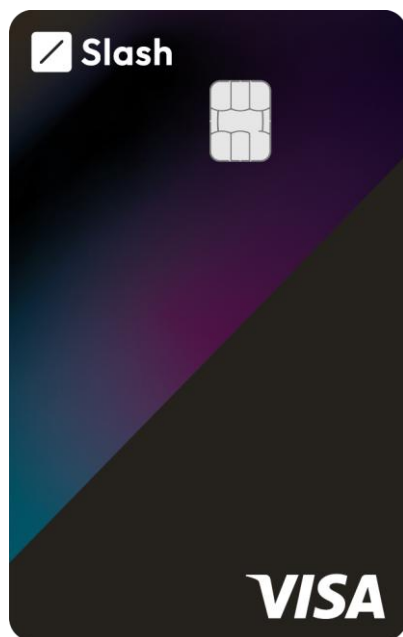


開始2週間で貸借残高40億円突破し、順調な滑り出し

## 直近の進捗： 出資先であるSlashによる「Slashカード」も順調に進捗

現在α版として先行発行を実施しテスト中

2月下旬～3月中旬に一般ユーザを対象としたβ版（Web版）サービスを開始予定



The background is a light gray isometric illustration of a city skyline. Various buildings of different heights and shapes are scattered across the frame. Overlaid on this are several white digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a gear, a globe, and various arrows (some solid, some dashed) indicating connectivity and data flow. Some buildings are enclosed in dashed circles, suggesting specific nodes or areas of focus in a network.

## V | AIUI事業概況

## 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

▼3QALL

売上 (千円)	84,440 / 85,847 (達成率 98%)
粗利 (千円)	45,478 / 39,418 (達成率 115%)
営業利益 (千円)	+ 32,000(千) ※8~10月をベースにした想定値

### KPI (因数分解)

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	62社 × 320 (千円) = 20,000 (千円)
直	15社 × 260 (千円) = 4,000 (千円)
合計	77社 × 29 (千円) = 22,330 (千円)

代理店経由の社数が大幅増加傾向。

### KPI (先行指標)

代理店引合は順調なものの、リード問合せが目標を下回る結果に。  
資料請求など積極的に案件あする動きに次月以降は注力。

#### 代理店引合数 (マイナビ社)

12件 / 20件

#### 代理店引合数 (他代理店)

53件 / 20件

#### 問合せ(リード)獲得数 ※新卒pin

5件 / 15件

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	
売上 (千円)	199,378/156,678
利益	42,251/35,849 ← 118% ※予算対比
粗利率	21.2% (当初想定: 23.0%)
営業利益	※未確定

KPI (因数分解)	
<p>売上 = 売顧客数 × 単価</p> <p>※増減要因: 既存上位顧客単価、既存+復活顧客数、新規顧客数</p>	
社数	78社 (0)
社単価 (千円)	2,556 (-124)
増減	既存 76社 / 新規 1社 復活 1社 / 解約 5社

KPI (先行指標)	
<p>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</p>	
<p>継続率</p> <p>100% (4pt増)</p> <p>(前月顧客数÷当月顧客数)</p>	<p>新規リード数</p> <p>2件 (-1)</p> <p>(顧客問い合わせのみ)</p>
<p>CPA順守率</p> <p>98% (7pt悪化)</p> <p>(主要顧客のCPA/実績÷目標)</p>	



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

売上(千円)	6,986/10,592 ← 65.95%
事業利益(千円)	※未確定

## KPI (因数分解)

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)

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）	オーガニック応募数
12月 12件 ※11月 9件	12月 3,605 ※11月 4,383

HRAdsの売上を伸ばすための先行指標をとっていく（アグリゲーションサイト連携率）

アグリ経由売上(千円)	3,923/11,164 ← 35.13%
スタンバイ連携率	12月 82.37%（11月 85.91%）
求人BOX連携率	12月 40.00%（11月 50.37%）



## 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	
売上 (千円)	17,554/42,941 ←40.8%
利益	7,277/18,087 ←40.2%
粗利率	41.4% (当初想定: 42.1%)
営業利益	※未確定

KPI (因数分解)	
売上 = アカウント数 × 応募数 × 平均応募単価	
代理店経由	331社 × 9.8応募 × 3,758円 = 12,148(千円)
直クラ	116社 × 13.0応募 × 3,577円 = 5,408(千円)
売上 = メディア + アグリケーションサイト	
メディア	13,634(千円)
アグリ	3,920(千円)
新規既存内訳: 新規5~10%、既存90~95%	
主な増減要因	
<ul style="list-style-type: none"> <li>既存継続率 (特に大手代理店の継続率)</li> <li>新規代理店開拓数</li> <li>メディア原稿連携率</li> </ul>	

KPI (先行指標)	
代理店拡大	
代理店棚卸実施率	34.9% (22/63)
代理店継続率	
継続率 (月額15万円以上)	89.3% (25/28)
注力メディア (売上TOP3) に対するfeed生成率	
アルバイトEX	12月 74.86% (11月 79.55%)
キャリア転	12月 8.85% (11月 10.87%)
Lacotto	12月 32.59% (11月 40.29%)

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

売上 (千円)	1,038 / 724	←143%
事業利益(千円)	2,320 ※速報値	

## KPI (因数分解)

販売額＝

エンゲージセッション(ES)×楽天プラン移行率  
×移行ユーザー単価

※移行ユーザー単価は操作しにくい係数（宿泊単価×サイトCVR）

ES	78,497 / 76,654
移行率	36.9% / 37%
楽天移行数	31,043 / 28,362

楽天販売額 **0.57億**

## KPI (先行指標)

サイト価値を高め、将来的なオーガニック経由の  
エンゲージセッション増加を目指すための  
ドメインレート（DR）の向上

DR → **40 / 41** (26年3月目標)

グランピング 安い  
(順位 ※週単位)

**9位→7位→8位→10位→10  
位→12位→12位→12位→7  
位**

グランピング  
(順位 ※週単位)

**圏外→圏外→圏外→36位  
→28位→圏外→48位→33位**

下期被リンク獲得数 **9**

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

売上 (千円)	4,878/4,044 ← 120%
事業利益(千円)	2,320 ※速報値

## KPI (因数分解)

販売額＝

エンゲージセッション(ES) × 楽天プラン移行率  
× 移行ユーザー単価

※移行ユーザー単価は操作しにくい係数（宿泊単価 × サイトCVR）

ES	287,997 / 325,529
移行率	38.2% / 37.0%
楽天移行数	113,116 / 122,074

楽天販売額 **2.5億**

## KPI (先行指標)

サイト価値を高め、将来的な **オーガニック経由のエンゲージセッション増加を目指す**ための  
ドメインレート (DR) の向上

DR → **58 / 60** (26年3月目標)

犬と泊まれる宿  
(順位 ※週単位) → **6位 → 4位 → 2位 → 3位 → 3位**  
→ **2位 → 3位 → 4位 → 3位 → 3位**

下期被リンク獲得数 **15**

# 休日いぬ部の新サービスリリース

- ペット旅行専門メディア「休日いぬ部」は、ペットオーナーの皆さまの保険選びのニーズに対応するペット保険診断サービスを2025年11月にリリース。
- 今後もメディアのPVやアクティブ利用を促進するために、保険以外でのサービス連携も強化する方針。



The background is a light gray isometric illustration of a city skyline. Various buildings of different heights and shapes are scattered across the frame. Overlaid on this are several white digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a gear, a globe, and arrows indicating data flow or connectivity. Dotted lines also crisscross the scene, suggesting a network or data infrastructure.

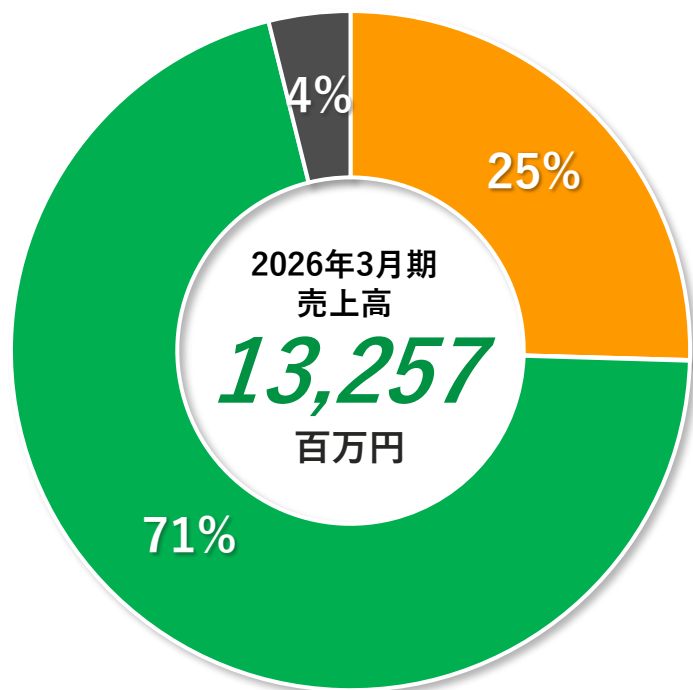
## VI | 業績予想

## 2026年3月期業績予想（修正）

AI UI、AI DC事業は好調のため、売上・営業利益は増加する一方、2026年第3四半期の暗号資産評価損計上を受け、年度末までこのレートが継続する前提で業績予想を修正。

	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	12,291	13,257	966	7.86%
営業利益 (百万円)	50	163	201	38	23.31%
経常利益 (百万円)	48	161	△533	△694	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (百万円)	46	162	△505	△667	—
1株当たり 当期純利益 (円)	1.49	5.17	—	—	—

# 2026年3月期事業別業績予想（修正）



## AI UI 事業

売上 **3,373** 百万円  
(前期比 +13.9%)

らくらく＋譲渡及び旅行縮小による影響を加味するも売上高は堅調に推移見込み

## AIデータセンター事業

売上 **9,365** 百万円  
(前四半期比 ー%)

代理店稼働の安定化及び広告効果による商談件数の増加を要因として引き続き売上高の拡大を見込む

## 暗号資産金融事業

売上 **4** 百万円

暗号資産金融事業は変数が多いため、業績予想としては保守的に見積り、第三半期に計上した4百万円を据え置き

## その他

売上 **515** 百万円



# 業績予想の前提

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	<p><b>マーケット環境：</b>インターネット広告市場、採用環境ともに堅調に推移</p> <p><b>Pinpoint：</b>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</p> <p><b>他媒体広告：</b>pinpointとの併売によりQ1の実績を考慮し、13%増を見込む。</p> <p><b>ジョブオレ：</b>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</p> <p><b>HR Ads Platform：</b>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</p> <p><b>求人検索エンジン：</b>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</p>
AIデータセンター事業	<p><b>マーケット環境：</b>事業環境は堅調に推移</p> <p><b>GPUサーバー販売：</b>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。</p>
暗号資産金融事業	前述のとおり
販管費	<p>成長に向けたメリハリのあるコスト配分を行う</p> <p><b>人件費：</b>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</p> <p><b>その他：</b>新規事業の認知度向上のための広告宣伝費増加</p>



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, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to different buildings, suggesting a smart city or networked environment.

## VII | 參考資料

# 新株予約権による資金調達を進捗 (2026年3月期第3四半期時点)

2026年3月期に実施した新株予約権によるファイナンスの進捗状況につき、4月に発行した第12回は全株行使完了。  
9月に発行した第14回については50%超が完了し、約21.6億円の資金調達済み（全額BTC取得に充当）

	第12回新株予約権	第14回新株予約権	第15回新株予約権
発行株式数	1,500個（150,000株）	10,000個（10,000,000株）	10,000個（10,000,000株）
行使価額	100円	787円/下限394円	787円
資金調達額	150百万円	2,162百万円	-
行使期限	2027年12月末	2027年9月27日	2027年9月27日
進捗状況 払込時点 潜在株数	<div>150,000株 (2025年4月14日)</div> <div>▼</div> <div>行使完了 (2025年12月19日)</div>	<div>10,000,000株 (2025年9月25日)</div> <div>▼</div> <div>5,253,000株</div>	<div>10,000,000株 (2025年9月25日)</div> <div>▼</div> <div>10,000,000株</div>
2025年12月末 時点			

※ 表内の株式数は、2025年11月13日効力発生日として普通株式1株につき、10株の割合の株式分割を実施した後の数値

# (参考) 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% <sup>1</sup>
X	
1-実効税率	65% <sup>2</sup>
II	
当期純利益増分効果	21円増 > 5.17円

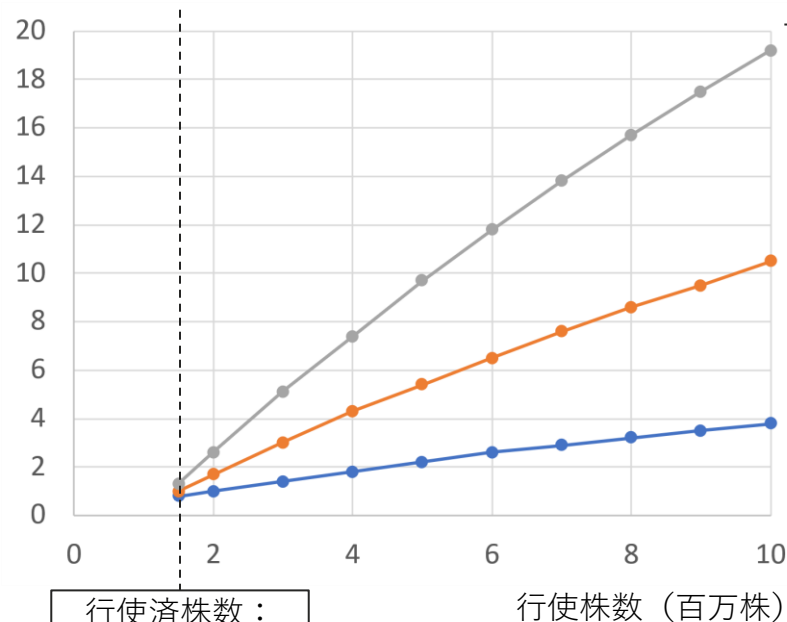
今期予想  
EPS

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<sup>3</sup>

(26年3月期の予想EPSからの増分シミュレーション)

EPS増効果 (円)



平均行使価格,  
運用利回り

1,200円,  
12%

800円,  
10%

400円,  
8%

行使済株数:  
1,514,000株

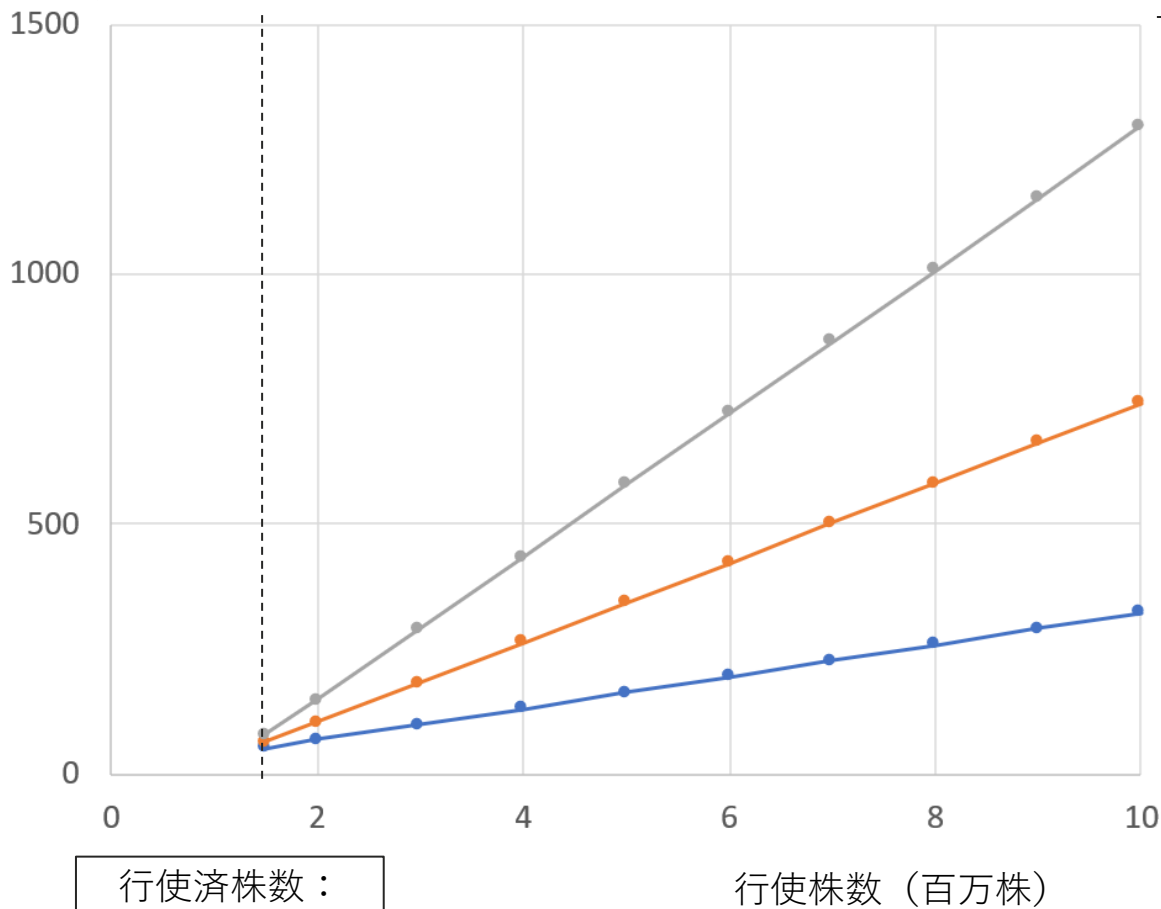
1. 提携先J-CAM社が提供する、3年以上運用実績のある個人向けレンディングサービスでの貸借料率
2. 簡便のため実効税率を35%として試算 (当社の実績値ではない)
3. 実効税率35%としたときのシミュレーション

## (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

運用収益 (百万円)

平均行使価格,  
運用利回り



行使済株数：  
1,514,000株

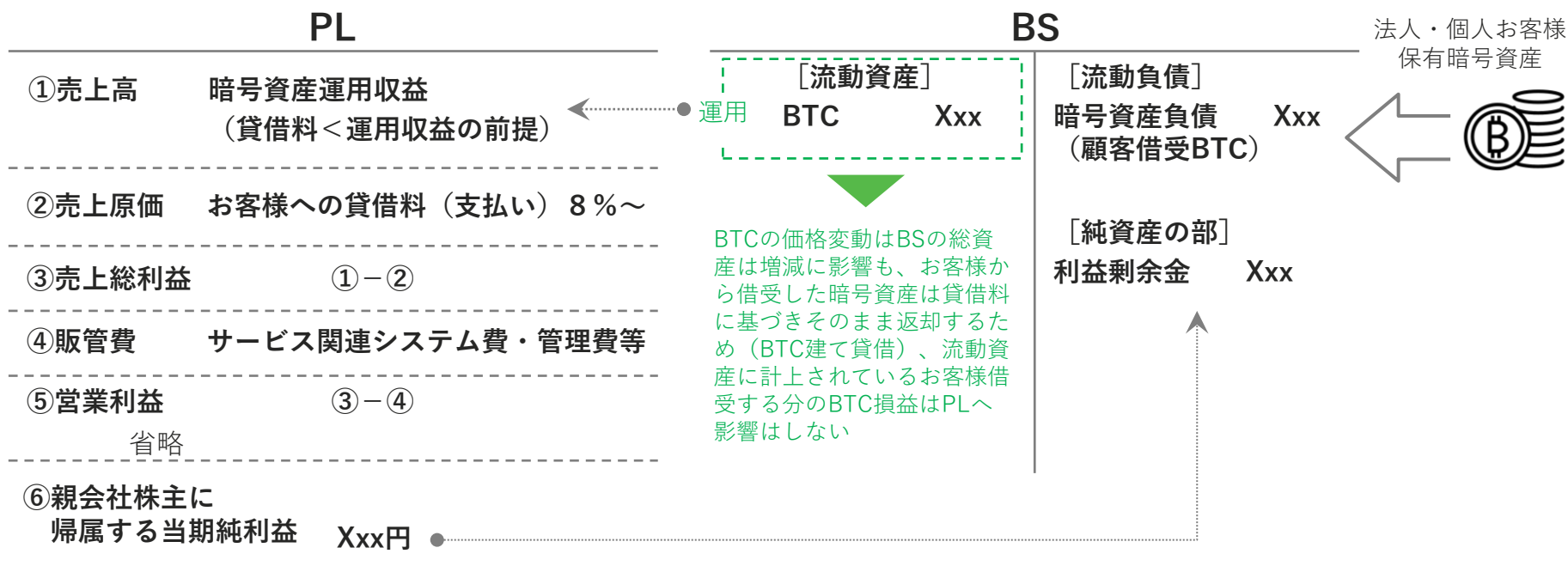
行使株数 (百万株)

# レンディングサービスのリスク・財務諸表への計上イメージ

レンディングサービスにおいては、BSは暗号資産の借受規模が増えるほど資産は膨らむものの、BTC建の貸借のため対円レートの下落による減損リスクはなし

運用収益は常にプラスであるとは限らない（週次・月次ベースでのマイナスは発生する）ものの、運用パートナーの過去実績を踏まえ、貸借料を下回らない運用パフォーマンスを想定し、トータルで貸借料＜運用収益を見込む

## 財務諸表への計上イメージ



備考：上記で用いた勘定科目は決定済みの名称ではありません。今後、監査法人と協議の上、適切な勘定科目名称を用いた財務諸表を開示いたします。

# 暗号資産金融事業における株主・投資家の皆さまからのご質問と回答

Q1

BTC価格が50%等の暴落した場合のBSへの影響とPLに与える影響有無はどうか？  
らくらくちょコイン（レンディング）と自己勘定運用分、それぞれで説明して欲しい。

A1

レンディング：PLは運用収益と貸借料のみが計上されます。借り受けたBTCは貸借両建てで記載され、相場変動はBSの増減に影響します。  
自己勘定運用分：PL上は四半期単位で時価評価を行い、営業外損益に影響が反映されます。BS上は、顧客借受分と分けて計上されます。

Q2

らくらくちょコインについて、キャッシュ・フローへの影響はどうか？現在の顧客からのBTC預かりが50億円、貸借料が8%～とすると4億円程度の貸借料の支払い義務が発生しており、キャッシュ・フロー上の懸念が生じるのではないかと？

A2

らくらくちょコインはBTC建て（BTC決済）のため、貸借料や返済について円などの現金支払いが直ちに発生する構造ではなく、現金キャッシュ・フローへの影響は限定的と見込んでいます。返済原資は、当社保有BTCおよび借受BTCの運用によるBTC増減であり、運用収益が貸借料を上回る限り、BTCベースの返済余力は高まります。また契約は1か月更新型で、一定割合の継続を想定しているため、期末に一斉返済が集中する前提ではありません。

Q3

らくちょコインについて、運用は一定の価格変動リスク避けられないはずなので、永続的に貸借料＜運用損益になる保証はないように思え、貸借料＞運用損益の逆ざやリスク（売上総利益がマイナスとなる）もあるのではないかと？

A3

ご指摘のとおり、理論上は永続的に利ざや（スプレッド）を確保できる保証はありません。但し、運用パートナーの過去実績では現在設定している8%～以上の運用実績であることを踏まえ、（短期的な価格変動リスクを完全にヘッジすることは困難であるものの）、運用ポートフォリオの最適化を図ってまいります。また、貸借料も月次での設定のため、状況に応じて変更することも可能となっており、中長期に亘り持続的に利ざや（スプレッド）を確保できる運用体制構築とパフォーマンスを目指してまいります。

Q4

DAT（トレジャリー）のBTCについて、今後も取得・保有・運用を継続し続けることで資金繰りへの懸念はないのかどうか教えてもらいたい。

A4

DATにおけるBTC取得は、公表のとおり新株予約権による資金調達範囲内で実施しており、借入等のような元利返済を伴う資金調達に依拠していません。そのため、BTC価格が下落した場合でも、返済負担の発生を通じて資金繰りが悪化する構造ではありません。一方で、保有・運用には価格変動リスクがあり、短期的にはBTC価格下落により評価損を計上する可能性があります。当社としては、短期売買や過度なヘッジによる収益追求よりも、当初の戦略に基づき、中長期の視点で計画的かつ継続的に取得・保有・運用を行う方針です。



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
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。