



eole Inc.

2026年3月期

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5月15日

目次

- 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
- IV | 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 features a light gray isometric cityscape with various skyscrapers. Overlaid on this are several white digital icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a gear, a globe, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a network or data flow. A solid green horizontal bar is positioned in the middle of the page, containing the section header.

I | 会社概要

会社概要

会社名	株式会社イオレ		上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：2334）
設立	2001年4月25日		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	27億6,295万円 ※2026年3月31日時点		電話	050-5799-9400（代表）
従業員	82名 ※2026年3月31日時点		事業内容	<ul style="list-style-type: none">・AIデータセンター事業<ul style="list-style-type: none">- GPUサーバ販売- AIデータセンター開発支援・投資・AIUI事業<ul style="list-style-type: none">- HR Tech- Ad Tech- 次世代AIメディア など・暗号資産金融事業<ul style="list-style-type: none">- 暗号資産の保有、運用、決済サービス等の金融基盤提供
役員	代表取締役社長 兼 CEO	瀧野 諭吾	取引銀行	みずほ銀行 三井住友銀行 りそな銀行 きらぼし銀行
	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	高木 盛至		
	執行役員	阿部 隼太郎		
	執行役員	岩崎 康志		

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	
コンシューマメディア事業	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	
GPUサーバー販売	推論向けGPUサーバー販売事業 ハイスペックGPUサーバーの販売

暗号資産金融事業	
暗号資産トレジャリー (DAT)	暗号資産の調達と運用 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  ちょコイン らくらく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



An isometric illustration of a cityscape with various buildings. Overlaid on the city are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a globe, a padlock, gears, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to different parts of the city, suggesting a network or data flow. The overall color palette is light gray and white, with a dark green horizontal bar at the bottom.

Ⅱ | 業績ハイライト

2026年3月期 業績ハイライト

1

AIデータセンター（AIDC）事業への参入をはじめとした事業ポートフォリオ改革により業績が大幅に伸長（売上は前期比4倍、営業利益415百万円向上）

2

組織のAIネイティブ化の推進による生産性向上や事業管理体制の刷新により既存事業を再成長軌道に乗せることに成功し、営業利益148百万円創出

3

DC領域におけるグローバルプレーヤーとの協業・DC開発への出資やらくらくちょコインなど、27年3月期以降の成長に向けた戦略的投資を着実に実行

(百万円)	2025年3月期 通期実績 (単体)	2026年3月期 通期実績 (連結)	前期比
売上高	3,549	14,160	399%
AI UI事業 (既存事業)	3,462	3,688	106%
AIデータセンター事業	—	10,120	—
暗号資産金融事業	—	45	—
その他	87	306	351%
営業利益	△20	201	—
経常利益	△24	△496	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△493	△518	—
調整後経常利益	△24	201	—
調整後親会社株主に帰属する当期純利益	△493	154	—

※ 調整後利益については次ページ参照。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。

(参考) 当社の利益に関する開示方針

暗号資産の評価損益は市場価格により変動する一時的要因であり、当社の事業収益力を示すものではありません。当社は、評価損益を除いた利益を「調整後利益」として開示し、実態に近い収益性を示します。

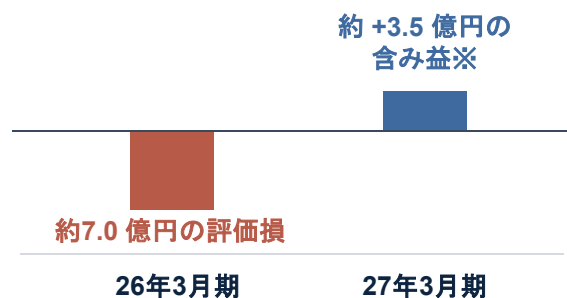
会計上の取り扱い

暗号資産の評価損益は営業外損益として計上

市場要因による変動

評価損益は市場環境に大きく左右

暗号資産 評価損益の推移 (イメージ)



開示方針

当社の事業収益力を表すために、暗号資産評価損益を調整項目として控除した以下の利益指標も開示

- 調整後経常利益
- 調整後親会社株主に帰属する当期純利益

〔後者については税金計算においても評価損益を控除して算出〕

※ 27年3月期の含み益は本資料作成時点における概算値であり、決算確定値ではありません。

市場価格の変動により、最終的な評価損益は大きく変動する可能性があります。

営業利益の増減要因（単位：百万円）

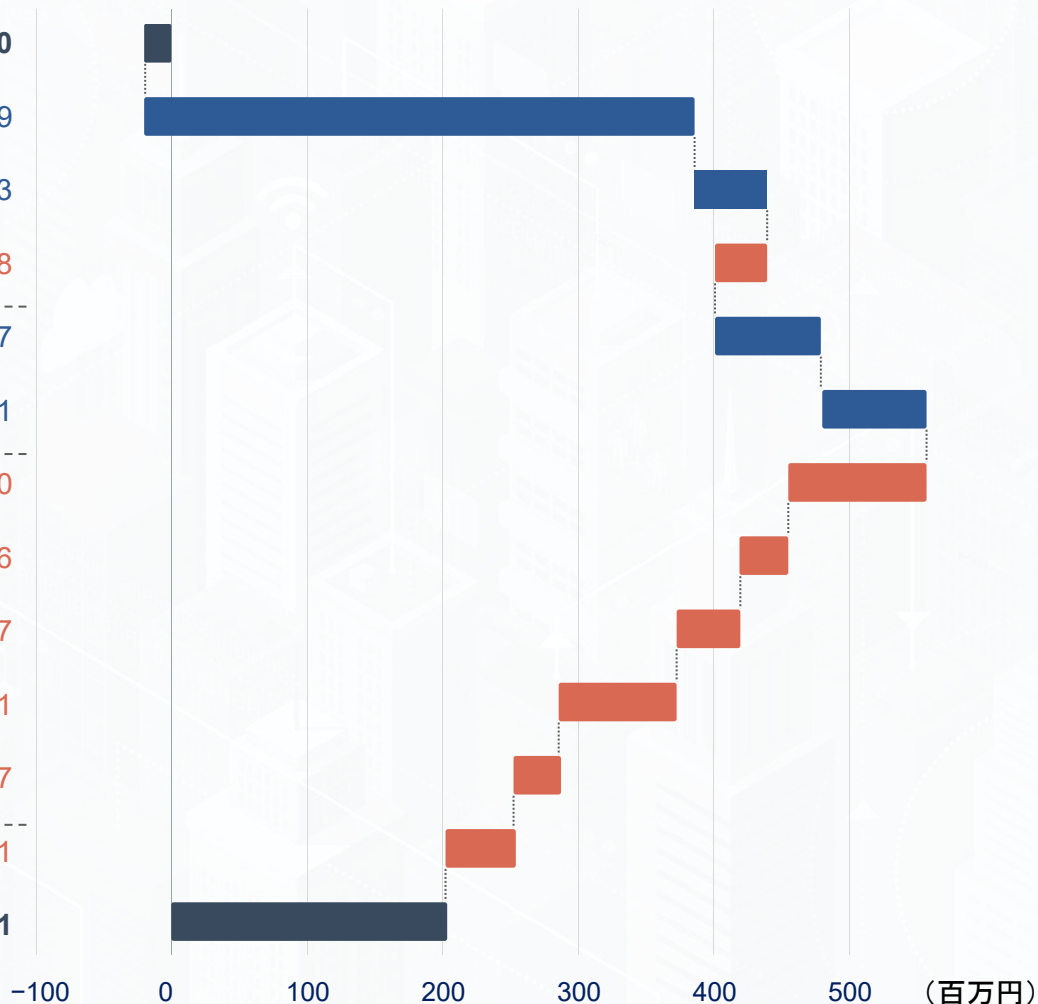
27年3月期以降に向けた大規模な投資を行いつつも、AIDC事業参入などの事業ポートフォリオ見直し、新経営陣による経営改革により、昨期から大幅に増益（+221百万円）

新規事業参入など
事業ポートフォリオ
の見直しによる効果
+415 百万円

経営改革による効果
+148 百万円

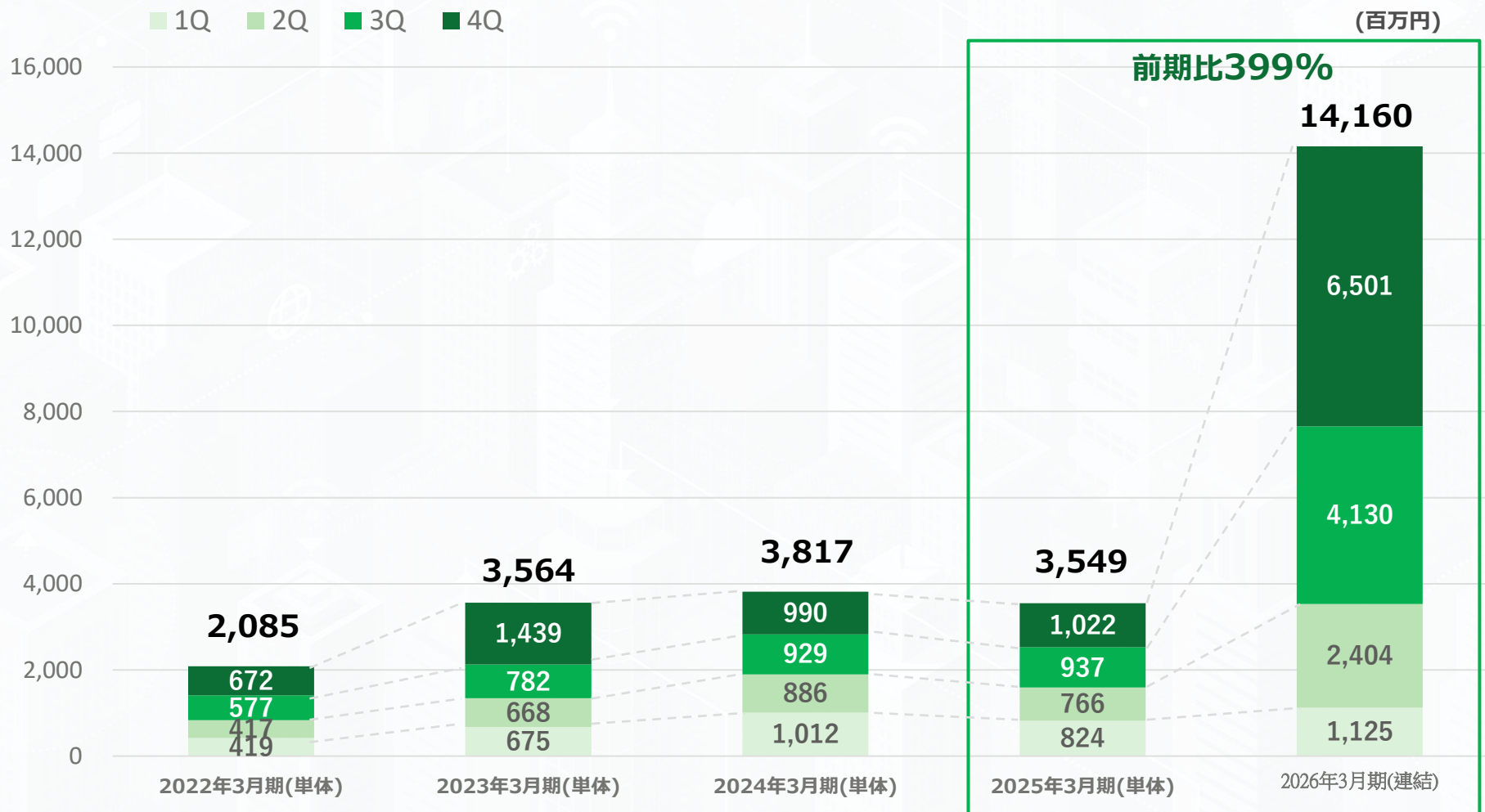
27年3月期以降に
向けた先行投資
-291 百万円

25年3月期	-20
AIDC参入	+399
不採算事業撤退効果	+53
その他事業の非注力化	-38
AIUI既存売上伸長	+77
AI/業務改革による 生産性向上	+71
暗号資産事業先行投資	-110
業績賞与制度導入	-36
人員増強	-47
外注（士業含む）増	-71
ワラント関連費用	-27
その他	-51
26年3月期	201



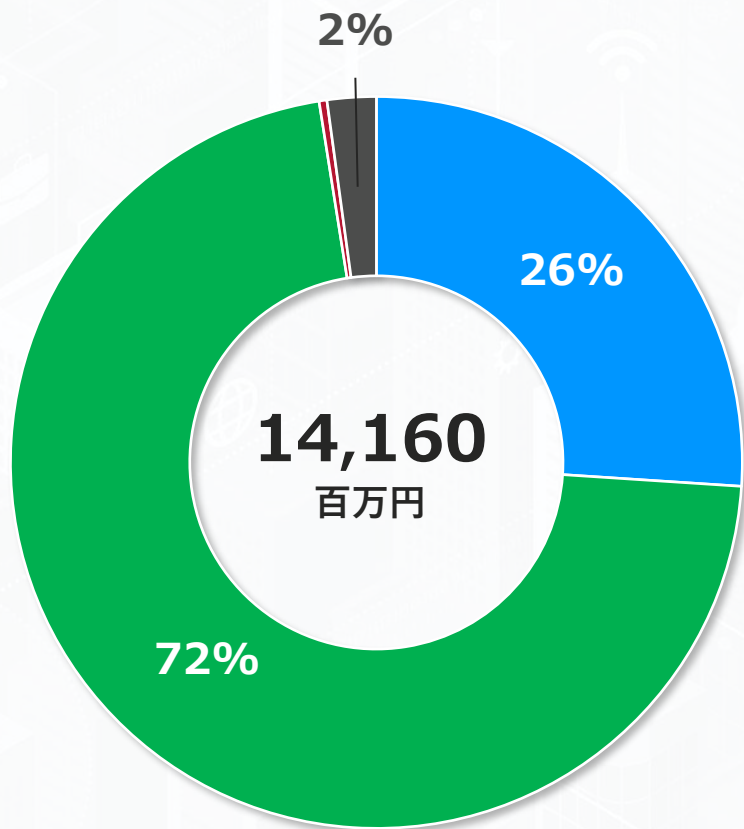
業績推移 — 売上高推移

2026年3月期は前期比4倍と大幅な増収を達成し、通期累計で過去最高の売上高を達成
AIデータセンター事業の成長により、4Q単独比較では前期比で6.4倍と成長がさらに加速



事業別売上割合

2026年3月期 連結売上高



AI UI事業(既存事業)

売上 **3,688**百万円

- ・ 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維持

AIデータセンター事業 新規事業

売上 **10,120**百万円

- ・ 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 新規事業

売上 **45**百万円

- ・ 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 **306**百万円

(参考) 既存事業の選択と集中



選択：事業ポートフォリオの再構築

1 ポケカル事業（旅行）の譲渡

株式会社バスくるグループに
2026年4月1日付で事業譲渡が完了

2 らくらく連絡網事業の譲渡

株式会社ユーフォリアに
2026年1月1日付で事業譲渡が完了

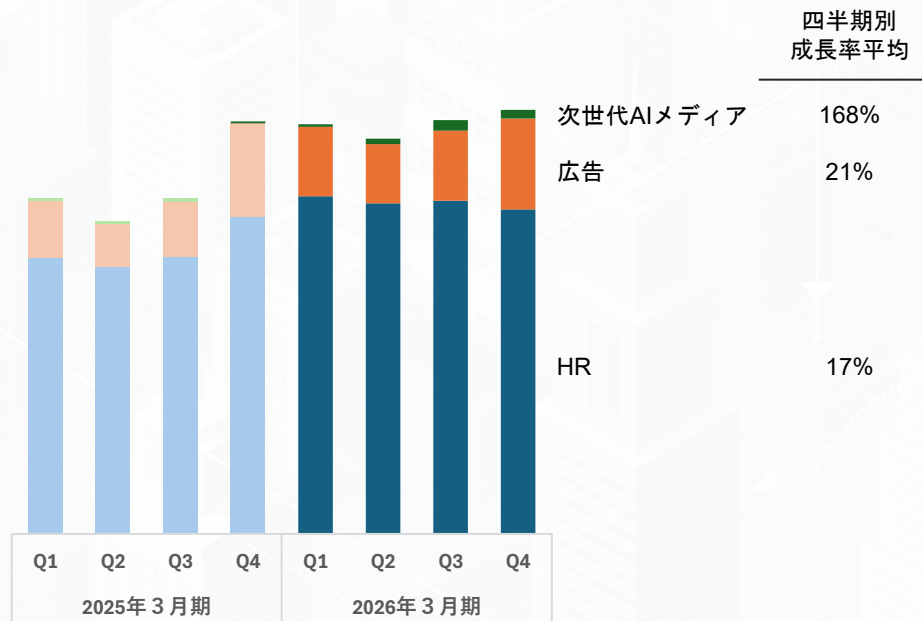


集中：資源の集中投下による成長実績

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

四半期別売上高の推移

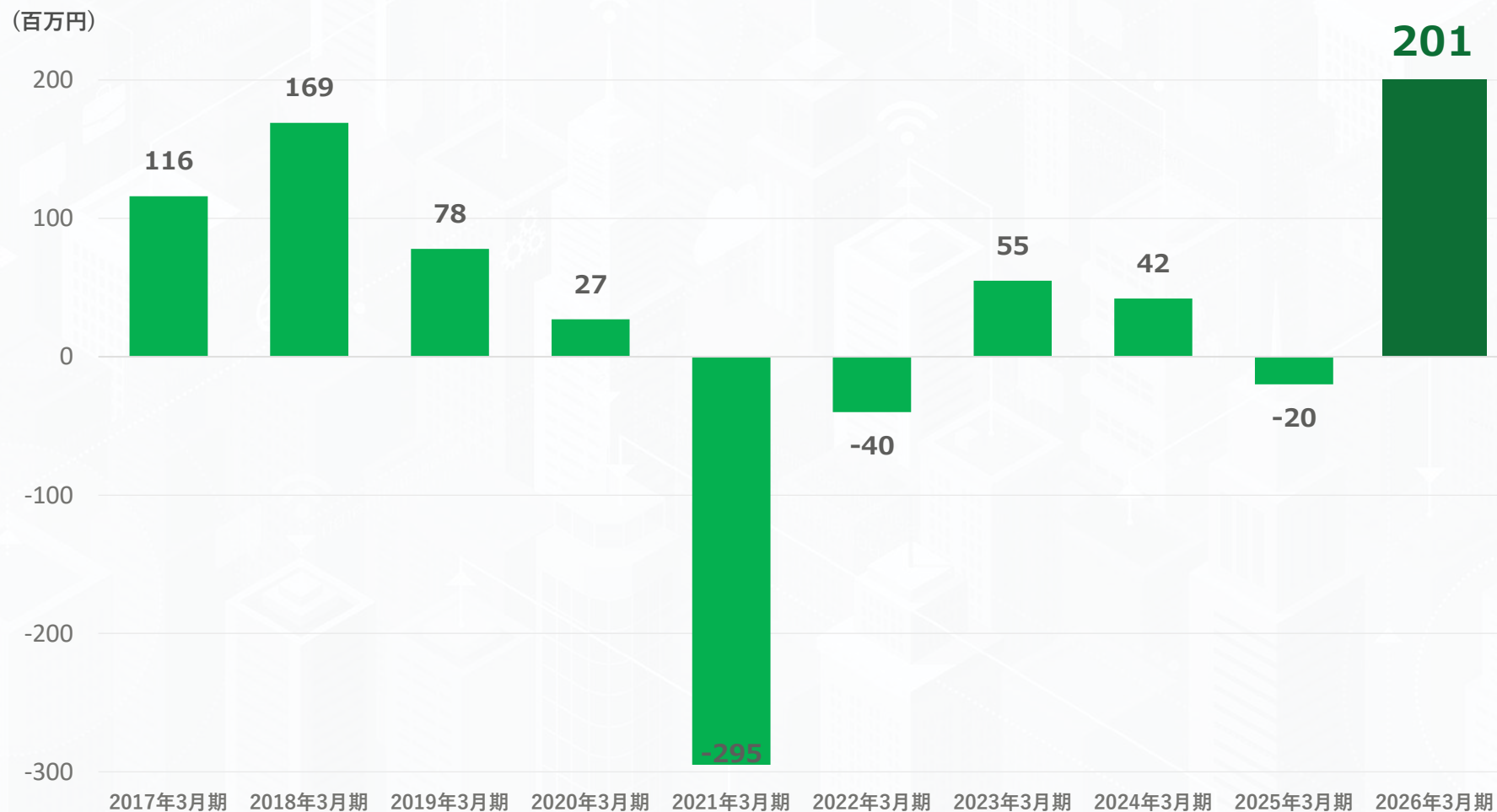
(売上高：百万円)



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 — 営業損益

AIDC事業の立ち上がりや経営改革などの効果により、PLベース2億円以上の大規模先行投資を行っているにも関わらず、**過去最高益**を達成



27年3月期以降の成長に向けた積極的な協業・投資等を実施

27年3月期以降の仕込みについても様々な取り組みを行い、今後の成長の土台を構築

AIデータセンター領域

SuperX社・Woodman社等との提携



東北・九州でのDC開発PJ・投資の開始




暗号資産金融領域

らくらくちょコインの開始



様々な業界有力企業との提携・出資
(弊社IR/PR公表企業の例)

Animoca Brands株式会社
FINX JCrypto株式会社 (Avenir Group 日本法人)
株式会社Gaia
株式会社J-CAM
SBI VCトレード株式会社
SLASH VISION PTE. LTD.
株式会社TEAMZ
TMI総合法律事務所
株式会社UPBOND
株式会社ZUU

The background features an isometric illustration of a city with various skyscrapers. Overlaid on this are several white icons representing technology and data: Wi-Fi symbols, a globe, a padlock, gears, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these elements, suggesting a network or data flow. A dark green horizontal bar is positioned in the middle of the page, containing the section title.

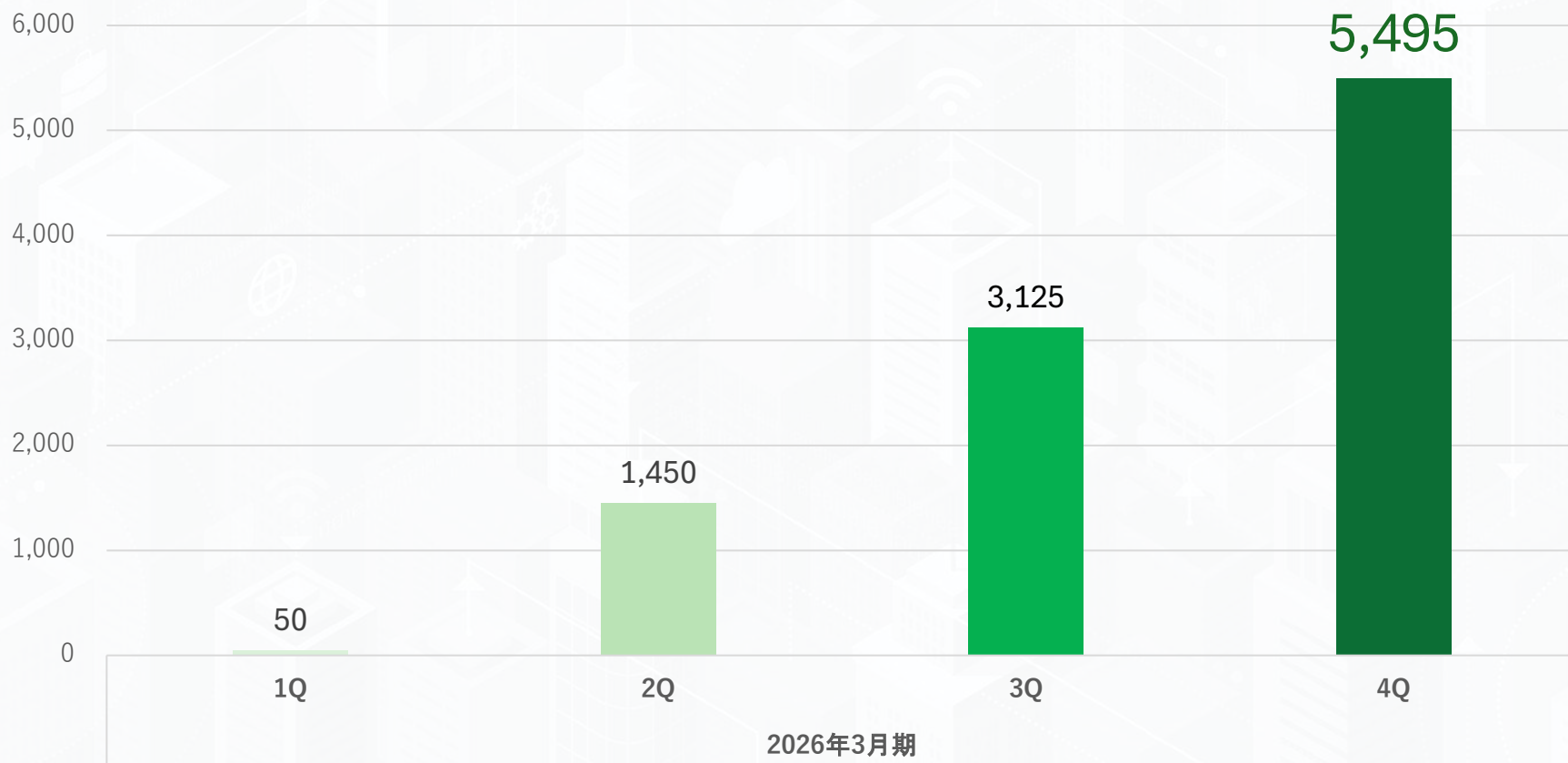
Ⅲ | AIデータセンター 事業概況

AIデータセンター事業

4Q単体で売上高55億円（3Q比で1.8倍）に達し、売上の成長が更に加速

売上高推移

(単位：百万円)



AIデータセンター事業急成長の背景（なぜ当社が伸ばせたか）

推論需要の構造変化を早期に捉え、迅速な意思決定と実行により、需要拡大局面での優位性を早期に確立した。



市場変化の早期予測 × 迅速な実行により、需要拡大局面での成長拡大に成功

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

01

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技術と最新の推論向けGPUサーバに関して強力な調達力を持つSuperX社（NASDAQ上場）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



02

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



強力なGPUサーバ調達力

SuperX社はNVIDIA Blackwell最新世代GPU搭載サーバを製造。日本国内において圧倒的な調達優位性を持つ

03

実績と展望

データセンター開発支援の進捗

三重県や薩摩川内等での実証に加え、福島でのデータセンター開発への投資を開始。米国やアジアでの先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



今期販売実績

GPU換算で約5,000枚を販売しており、事業立ち上げから1年弱で国内主力DCにおいて約12～13%規模のシェア（当社推計）を供給できるようになった

成長投資

更なる成長への投資として、既存発行新株予約権の資金使途のうち20億円をAIDC事業へ振り分け

参考) 国内GPU稼働枚数の推定

国内の大手事業会社・研究機関等のプレスリリースを基に独自集計

日本国内 AI/HPC向けデータセンターGPU 現在稼働枚数(2026年5月時点・公表ベース)

カテゴリ	事業者	GPU種別	枚数	稼働開始	設置場所	出典(プレスリリース等)
事業会社	ソフトバンク	NVIDIA A100	2,000	2023.9	東日本	https://www.softbank.jp/biz/blog/cloud-technology/articles/202505/a100/
事業会社	ソフトバンク	NVIDIA H100	4,000	2024.10	東日本	https://www.softbank.jp/corp/news/press/sbkk/2024/20241031_03/
事業会社	ソフトバンク	NVIDIA B200	4,000	2025.7	東日本	https://www.softbank.jp/corp/news/press/sbkk/2025/20250723_01/
事業会社	ソフトバンク	NVIDIA GB200	1,224	2025.12	東日本	https://www.softbank.jp/corp/news/press/sbkk/2025/20251225_01/
事業会社	さくらインターネット	NVIDIA H100	2,840	2024.6~2025.Q1	石狩DC・大阪Equinix	https://www.sakura.ad.jp/corporate/information/newsreleases/2025/06/11/
事業会社	さくらインターネット	NVIDIA H200	1,072	2025.Q1	石狩DC	https://www.sakura.ad.jp/corporate/information/newsreleases/
事業会社	さくらインターネット	NVIDIA B200	1,500	2025.8	石狩DC	https://www.sakura.ad.jp/corporate/information/newsreleases/2025/08/15/1968220622/
事業会社	GMOインターネット	NVIDIA H200	1,056	2024.11~2025.Q4	国内DC	https://internet.gmo/en/news/article/27/
事業会社	KDDI	NVIDIA GB200 NVL72	1,400	2026.1	大阪堺DC	https://cloud.watch.impress.co.jp/docs/news/2080218.html
事業会社	ハイレゾ	NVIDIA A100/H100/H200	1,600	2024.12~	香川高松DC他	https://highreso.jp/gpu
事業会社	Preferred Networks	NVIDIA V100/A100/A30	1,780	2019~	JAMSTEC横浜内	https://tech.preferred.jp/ja/blog/launching-mn-2b/
研究機関	産総研 ABCI 3.0	NVIDIA H200	6,128	2025.1	柏	https://abci.ai/ja/about_abci/computing_resource.html
研究機関	産総研 ABCI-Q	NVIDIA H100	2,020	2025~	つくば	https://www.aist.go.jp/aist_j/news/
研究機関	東大/筑波大 Miyabi	NVIDIA GH200	1,120	2025.1	柏	https://www.cc.u-tokyo.ac.jp/supercomputer/miyabi/system.php
研究機関	東工大 TSUBAME 4.0	NVIDIA H100	960	2024.4	すずかけ台	https://www.titech.ac.jp/news/2024/069378
事業会社	NEC	NVIDIA A100	928	2023.3	我孫子	https://it.impress.co.jp/articles/-/24599
小計(実数+推定)			33,628			

【凡例】

背景色 意味
 推定値(消費電力等の情報から推定)

The background features an isometric illustration of a city with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons, including Wi-Fi symbols, a globe, a padlock, and a gear, all connected by a network of thin white lines and dotted circles. The overall color palette is light gray and white, with a dark green horizontal bar containing the section header.

IV | 暗号資産金融事業概況

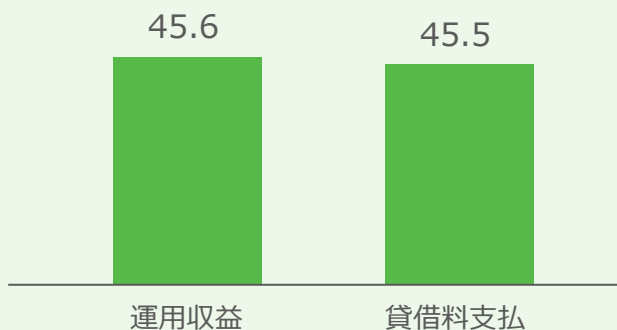
2026年3月期の実績と進捗

2026年3月期の実績 前回からのアップデート

マーケットが乱高下する中、レンディング事業運用収益が貸借料支払を超過

通期実績

単位：百万円



その他のトピック

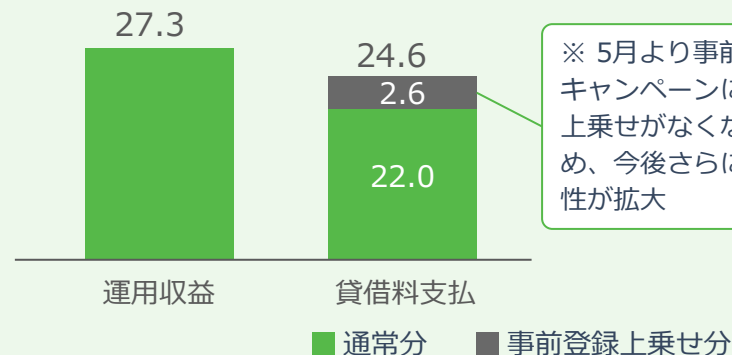
- 出資先であるGaia社とAI運用アルゴリズムの開発に着手

2027年4月期の進捗 4月単月実績

運用収益率が順調に拡大中

2027年4月 単月実績

単位：百万円



※ 5月より事前登録キャンペーンによる上乗せがなくなるため、今後さらに収益性が拡大

その他のトピック

- 出資先であるSlash社がカード発行開始

暗号資産金融事業の戦略と進捗

単なる「保有」から「運用」まで推進

4Qではレンディングサービスも残高300BTCを突破し、AIによる内製運用体制の構築も開始

step1 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、168BTCを突破
- **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しつつ、着実に運用し、収益化。保有するだけでなく「稼ぐ資産」への転換を実証

Step2 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「らくらくちょコイン」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の構築を開始

Step3 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

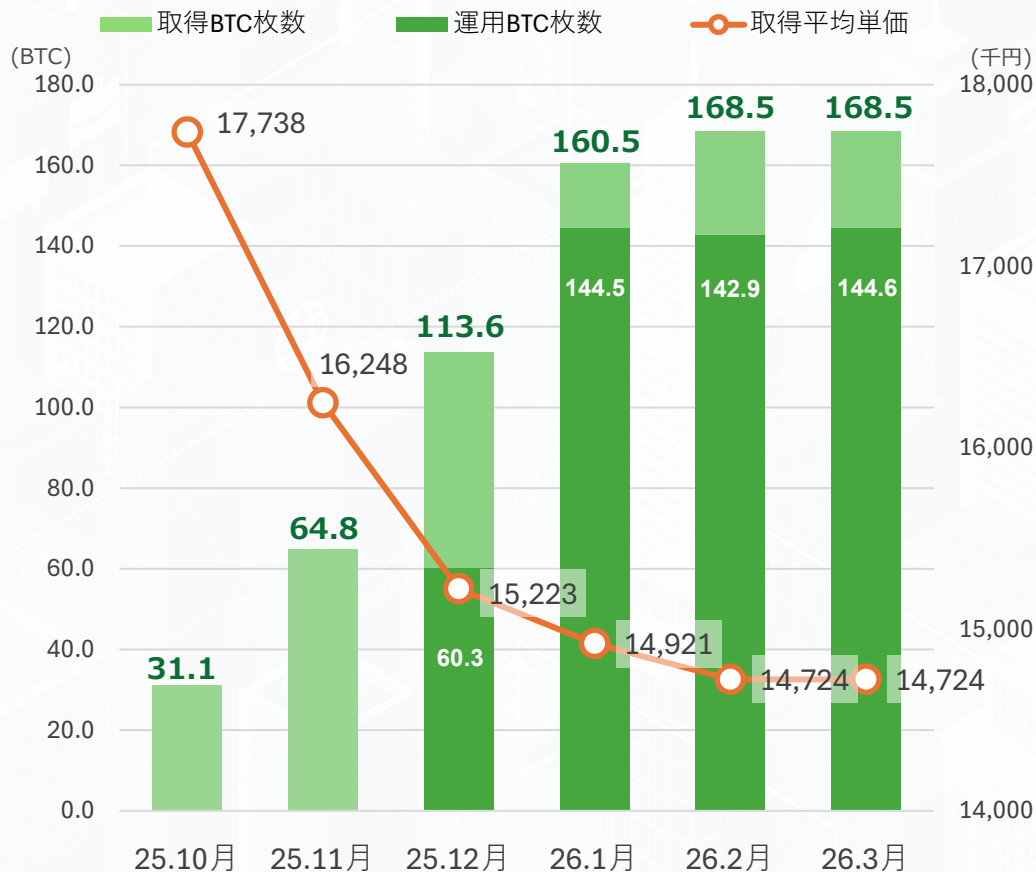
4Q以降・エコシステムの
構築に向かい進行中

- 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
- 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

保有残高の推移

10月よりドル・コスト平均法により着実なBTC取得を進捗

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
- 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

レンディングサービスの進捗

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し、同4月にはBTC以外の取扱い暗号資産を拡充。さらに、貸し手の集客に係るマーケティング活動を強化し、貸借残高の拡大を目指す



NEW

ETHやXRPの扱いも拡充
(4月リリース)



サービス開始2週間で
貸借残高40億円突破

eole Inc.

+Gaia、J-CAM運用パートナー



運用

出資先であるSlash Vision社が「Slash Card」を発行開始

Options

Card Types

使い方に合わせて
物理とバーチャルから
お選びいただけます



Physical Card

物理カード

全国配送。店舗での決済に

全国配送

世界中のVisa加盟店で決済可能

複数発行可能

初期カード発行費用

期間限定

~~70 USDC~~ 35 USDC

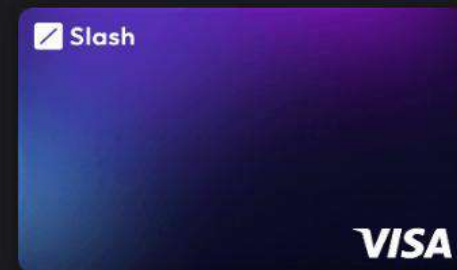
年会費

初年度

無料

2年目以降

20 USDC



Virtual Card

バーチャルカード

即時発行。オンラインでの決済に

即時発行

ネット上のVisa加盟店で決済可能

複数発行可能

初期カード発行費用

20 USDC

年会費

初年度

無料

2年目以降

20 USDC

The background features an isometric illustration of a city with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons, including Wi-Fi symbols, a globe, a padlock, gears, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these elements, suggesting a networked or data-driven environment.

V | AI UI事業概況

通期 pinpoint売上額

383百万円

昨対

112.7% ↑ 前年比

新卒採用領域 売上額

248百万円

昨対

123.3% ↑ 前年比

新卒採用領域 直商流 売上額

57百万円

昨対

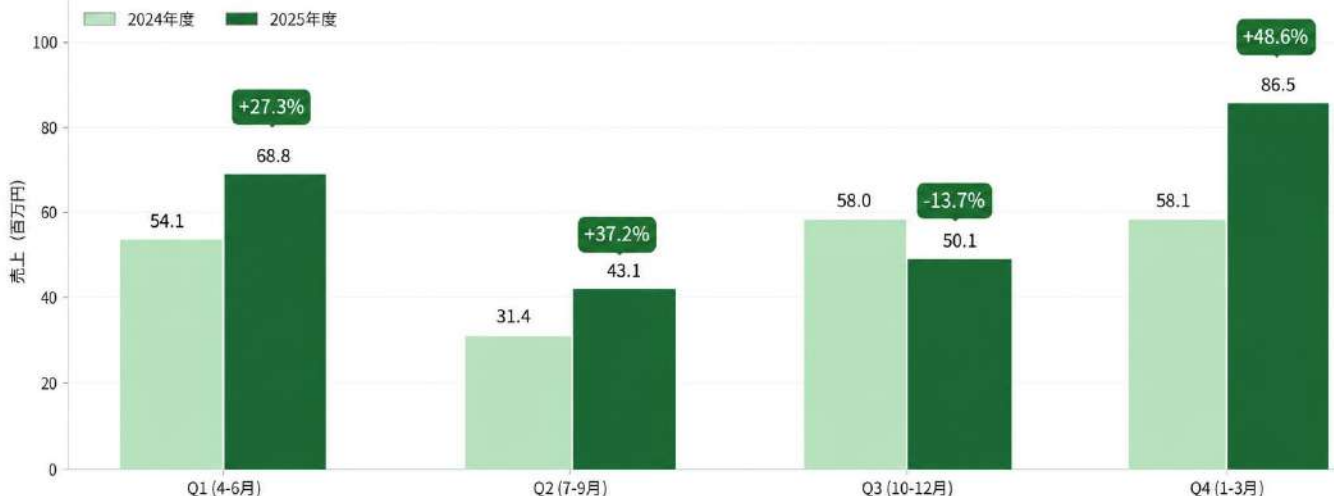
183.5% ↑ 前年比

pinpoint（新卒領域）売上推移

求人・新卒部門 ALL 四半期別売上比較

(2024年3月期Vs 2025年3月期/単位：百万円)

年度合計 201.6M → 248.4M +23.3%



TOPICS

早期化する新卒採用マーケットの動きをキャッチし、的確なタイミングでのリード獲得施策・営業強化により昨対売上を超える結果に。

TOPIC

1

**主力領域である新卒領域での
売上が新規・既存ともに伸長**

新卒領域の売上は昨対+23.3%、実施案件数は昨対+45.0%と拡大し事業成長を牽引。新規・既存両輪で伸長する成長構造が確立された。

主力事業の深化

TOPIC

2

**新卒領域×直商流が
昨対+83.5%と急成長**

新卒領域を中心に事業全体の直商流による売上は昨対+78.7%と大幅伸長。これにより事業全体の売上構成における直商流比率が昨年の18%から29%へと大きくシフトしたことで、利益率の高い収益基盤が形成された。

直取引シフト

TOPIC

3

**既存顧客との深耕強化による
安定基盤**

既存売上も昨対+15.8%と拡大。蓄積された顧客からの信頼が次年度以降の成長余力となり、新規開拓と掛け合わさることで事業拡大の加速化を牽引した。

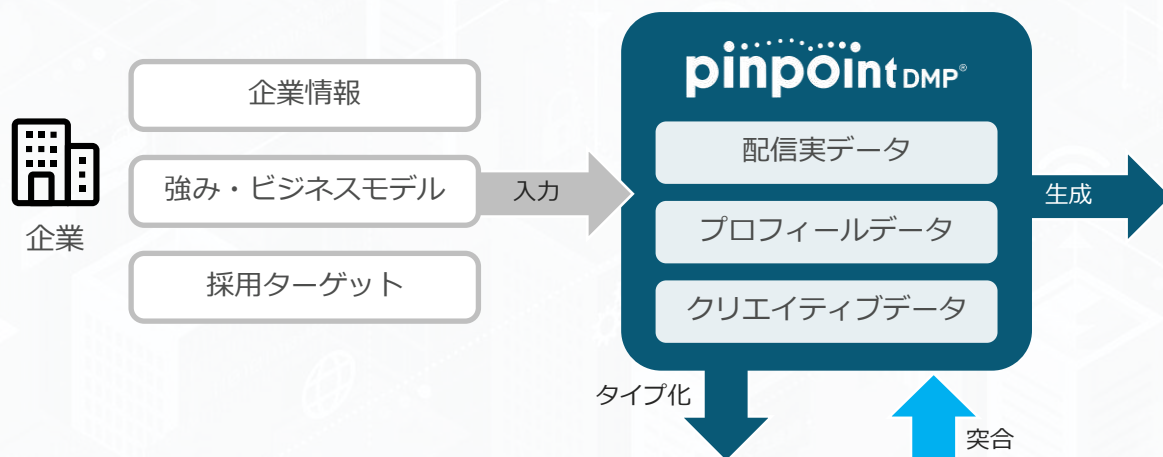
顧客信頼の蓄積

今後の方針・見通し

「主力の層厚化」「直商流シフト」「既存深耕」の3本柱が機能。

次年度は前期にリリースをおこなった『pinpoint tAIpe』を活用した提案を積極的に行い、蓄積した顧客基盤を土台に直商流×新規開拓を加速させ、収益性と持続的成長を両立した拡大フェーズへ。

業の知名度に依存しない新卒採用の実現を目指し、当社が保有する独自データ基盤を活用して企業固有の「採用個性」を可視化し、最適な訴求内容の設計からオウンドメディアでの展開までを一貫して支援するプロダクトへ。



②ターゲットに刺さる
クリエイティブ案を生成

PRIORITY 01 人魅力 (社員・雰囲気)

同規模の他企業と比べると若手の活躍が高い印象です。20代のマネジメント登用や、大型プロジェクトのリーダー実績が豊富なため、「どんなチームで働いているか」という人ベースの求が、貴社転職の学生に最も刺さります。



20代でマネジメントを経験し、事業を動かすリーダーへ成長。

企業名ロゴ・キャッチコピー



若手でもチャンスが豊富な、大きなプロジェクトを任せられる。

企業名ロゴ・キャッチコピー

①蓄積されたデータを基に「企業の採用魅力」をパーソナライズ化



PRIORITY 02 カルチャー (価値観・社風)

ライフワークバランスを重視し、メリハリのある働き方を優先されています。休日に家族活動や趣味を本気で楽しむ社員が多く、「個人の充実が仕事の質を上げる」という文化が根付いている事を打ち出せると刺さります。



オンも オフも充実。家族や趣味をつづける環境。

企業名ロゴ・キャッチコピー



仕事も趣味もあきらめない人、メリハリよく活躍中。

企業名ロゴ・キャッチコピー

通期売上

2,520百万円

昨対
118%

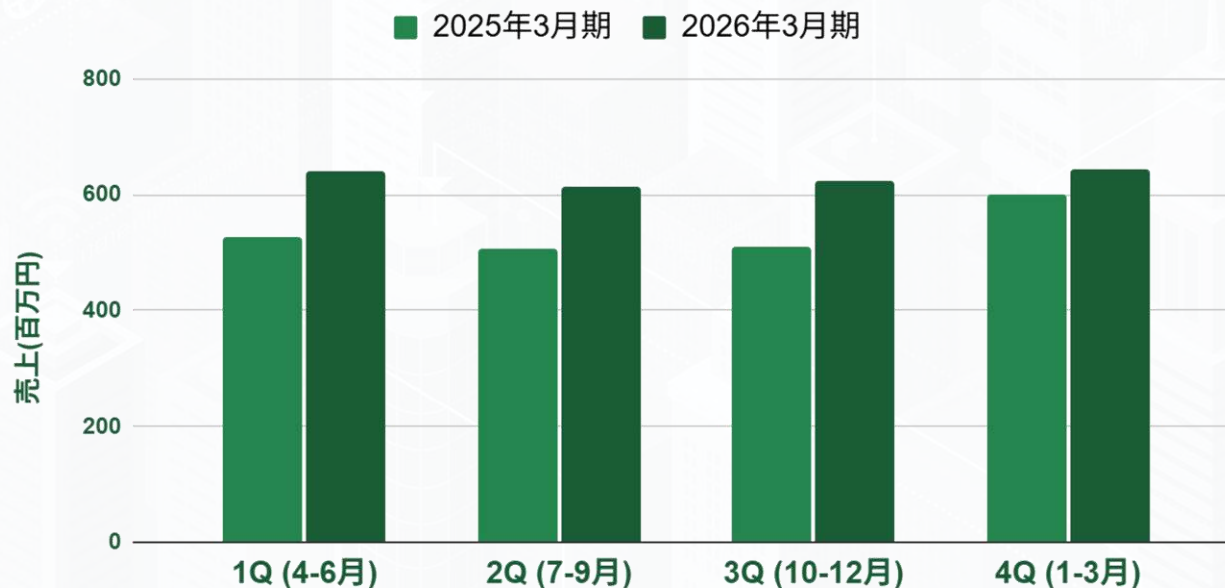
↑ 前年比

平均継続率

98%

※当月既存社数÷前月既存社数の年間平均

四半期別 売上推移



TOPIC

1

既存アップセル率の向上

継続顧客への提案力を強化し、社単価が上昇。高いリピート率を維持しながら、一段と強固な売上基盤の構築を実現しました。

収益基盤強化

TOPIC

2

顧客満足度の可視化と改善

主要3項目で平均4点の高評価を獲得。不満への先制対応により離反リスクを低減し、今後も顧客起点の改善を継続します

顧客満足度UP

TOPIC

3

タスク削減による余力創出

効率化PJの推進により、運用タスク時間を上期 vs 下期で26%削減。1人あたり月15時間の余力を創出し、生産性を大幅に改善しAI開発に注力。

生産性向上

今後の方針・見通し

AI運用サービス「AdOLE.ai」をベースとした
運用精度の改善とスピード向上により、
顧客数・運用成果の両面から売上伸長を目指す。

自社保有の求人データを活用した運用AI「AdOLE.ai」をリリース。
人の知見とAIを融合させた高精度な運用を、再現性高く提供可能となります。
今後、より多くの顧客へ最速で成果を届ける体制を構築してまいります。



Recruit Creative

クリエイティブ最適化

求人原稿を、AIが自動で磨く

- 採用実績をもとに、最適な原稿を自動生成
- ターゲット別の出し分け提案
- 審査落ち対策、ポリシー順守

CVR 2.8倍の改善実績



Analyst

実績ベースの解析

競合予測と課題を自動で特定

- 競合の動きをデータで可視化
- 成果の要因をAIが自動特定
- 次の打ち手を優先順位別に提案

高速PDCAを実現



Smart Keeper

パフォーマンス・ウォッチ

トラブルと予算ムダを自動で防ぐ

- 掲載トラブルを即日検知
- 毎日の成果をAIが自動チェック
- 予算のムダを自動で発見・提案

自動検知で安定運用

膨大なデータ量×高い運用知見を搭載



eole データベース

※自社メディア「ジョブオレ」含む
運用知見・パートナー実績

累計企業数

3,000社以上

累計求人数

約285万件

(昨対比)

通期売上

82百万円

昨対

112.7% ↑ 前年比

3000枠以上利用企業 売上

28百万円

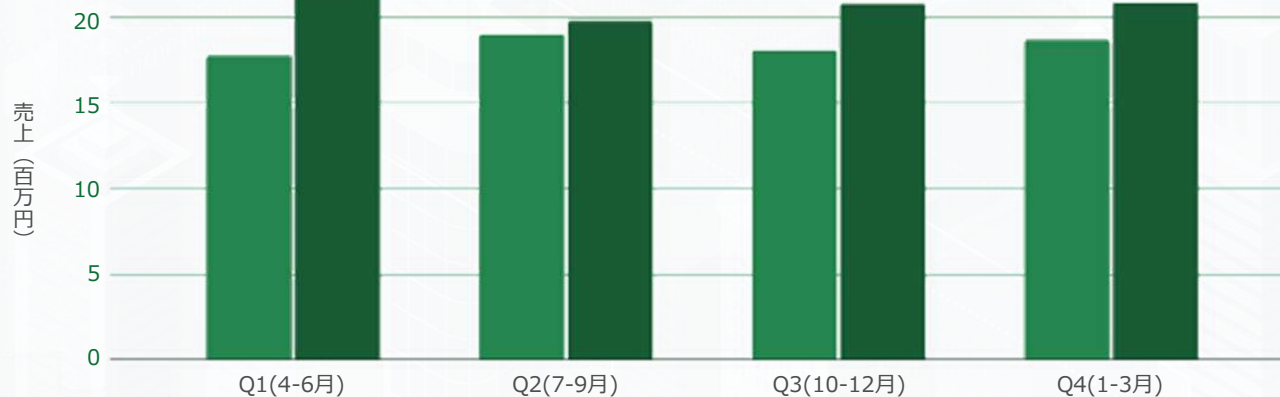
昨対

142% ↑ 前年比

四半期別 売上げ

2025年3月期 vs 2026年3月期

■ 2025年3月期 ■ 2026年3月期



TOPIC

01

定価20%UP

2024年12月利用料から価格改定
既存顧客向けのキャンペーンが
2025年11月に終了し2025年12月
以降から既存企業もアップセル完了

ベースアップ

TOPIC

02

アカウント数アップ

自社のwebマーケティング及び代理
店経由で利用企業は増加傾向

顧客増

TOPIC

03

機能開発×顧客数増

新たな収益構造となるような機能を
模索・開発と利用アカウント数の増
加施策を取る。

成長戦略

今後の方針・見通し

ジョブオレGのメンバー全員で
機能の模索・開発と顧客数増を進めて売り上げ増を目指す

通期売上

224百万円

昨対

130% ↑ 前年比

代理店商流 通期売上

144百万円

昨対

278% ↑ 前年比

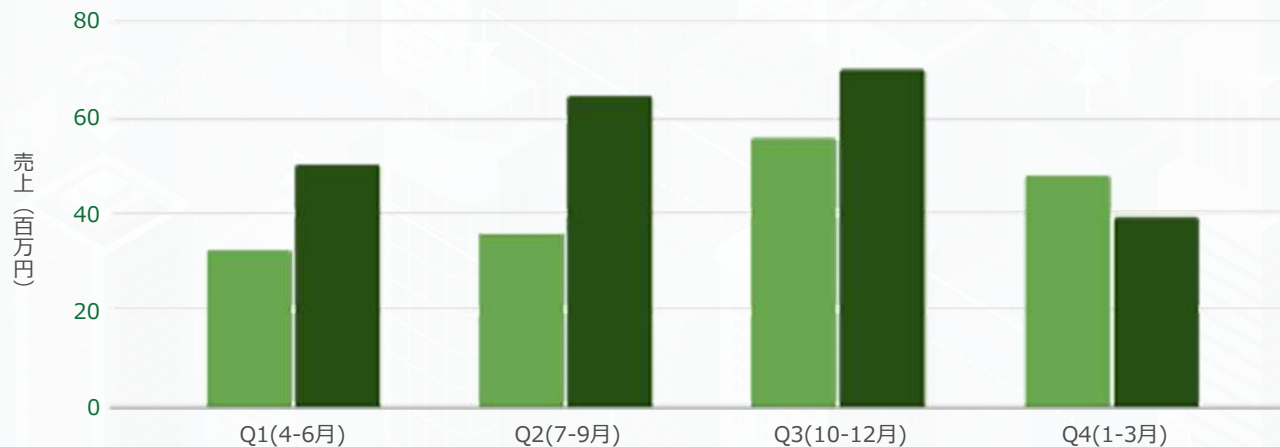
アカウント数



四半期別 売上推移

2025年3月期 vs 2026年3月期

■ 2025年3月期 ■ 2026年3月期



TOPIC

1

アカウント数増

代理店経由での拡販強化に取り組んだ結果、HRアド全体のアカウント数が期初から165%UP。

#代理店拡大

TOPIC

2

連携メディア数増

代理店拡大に伴い、掲載先メディアとの連携を強化し2メディアと新たに連携開始。求人掲載の露出口が広がり、より多くの求職者へのリーチが可能に。

#掲載面拡大

TOPIC

3

連携ATS増

新たなATSとの連携を3社実現。連携ATSが増えたことで、新たな顧客への導入促進につながっている。

#求人網の拡張

今後の方針・見通し

引き続き代理店ネットワークを軸に顧客基盤を拡大しつつ、ATSおよびメディアとの連携強化により、求人掲載の網羅性をさらに高めていく

(昨対比)

通期売上

57百万円

昨対
271% ↑ 前年比

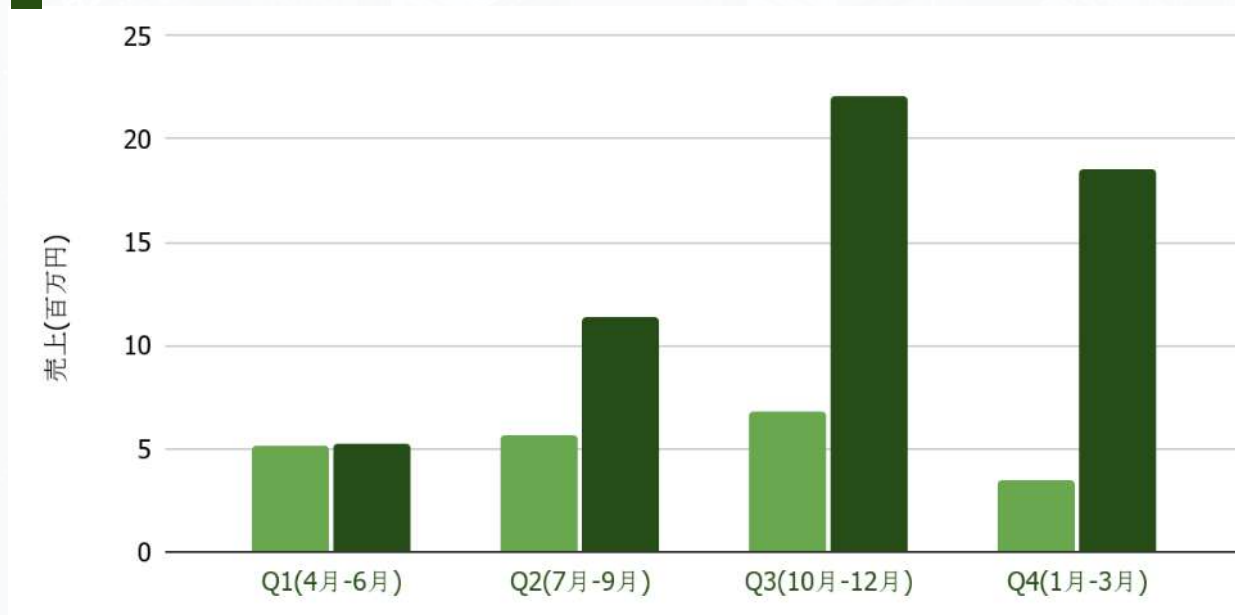
通期販売予約額

4,660百万円

昨対
265% ↑ 前年比

2025年3月期 vs 2026年3月期

■ 2025年3月期 ■ 2026年3月期



TOPIC

1

休日いぬ部 サイト流入数前年比250%

SEO強化・UI改善・コンテンツ充実により、サイト流入数が前年比250%まで成長。認知獲得と新規ユーザー流入を両輪で推進。

集客基盤の強化

TOPIC

2

休日いぬ部 AIサービスのリリース

愛犬・愛猫のペット商品をかたんに検索できる「ペット商品AI検索」をリリース。AIを活用し、飼い主の商品選びを支援することでサービス価値と顧客体験を向上。

AI活用の拡大

TOPIC

3

休日グランピング部 月間販売予約額140百万円突破

サービスリリースから半年で月間販売予約額140百万円を突破。集客チャネル最適化により、早期に収益基盤を確立。

新サービス急成長

今後の方針・見通し

ユーザー自身も参加できるメディアへと進化させ、コミュニティ価値とエンゲージメントを最大化。
あわせて、食事・保険・医療・居住など愛犬との暮らし全般へ領域を広げ、
宿泊以外の売上構成比拡大を目指す。

愛犬・愛猫の情報をもとにAIがチャット形式で最適な商品を提案する「ペット商品AI検索」をリリース。
 会員が登録してるペット情報と連携し、「うちの子専用」のパーソナライズ提案でサービス価値と顧客体験を向上。



らくらくちょコイン ◎ 今後の方針

方針

1

機能観点での顧客拡大施策

取り扱い通貨を増やし、様々な通貨での顧客獲得を狙う。

また、1顧客から複数の通貨貸出を促し、顧客単価の上昇も狙う。

以下以外も、早々にUSDCの追加も予定

 **BTC**
ビットコイン **8%**

 **ETH**
イーサリアム **8%**

 **XRP**
エクスペアールビー **7%**

顧客単価上昇、新規顧客拡大

方針

2

リアルイベント参加

様々なリアルイベントへ参加し、認知度をあげて新規顧客の獲得へ繋げていく。

実績：TEAMZ WEB3/AI SUMMIT 2026



認知度向上、新規顧客拡大

方針

3

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。

利益率上昇

The background features a light gray isometric cityscape with various skyscrapers. Overlaid on this are several white digital icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a gear, a globe, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a network or data flow. A solid green horizontal bar is positioned in the middle of the page, containing the section title.

VI | 業績予想

2027年3月期 業績予想

1

最も売上、利益に貢献しているAIデータセンター事業が通期で業績に寄与

2

暗号資産金融事業の収益貢献が本格化の見込み

3

AI UI事業は引き続き堅調に推移し、前年比8.6%の売上高増加

4

市場環境に左右される暗号資産評価損益を調整項目とし、当社の実収益力を測る調整後利益を導入

(単位はEPS以外百万円、EPSのみ円/株)

	2026年3月期 実績 (連結)	2027年3月期 業績予想 (連結)	前期比
売上高	14,160	25,552	180%
AI UI事業 (既存事業)	3,688	4,003	109%
AIデータセンター事業	10,120	19,980	197%
暗号資産金融事業	45	1,568	3,484%
その他	306	-	-
営業利益	201	1,142	568%
経常利益	△496	1,494	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△518	1,270	—
EPS	△14.99	30.96	—
調整後経常利益	201	1,142	568%
調整後親会社株主に帰属する当期純利益	154	970	629%
調整後EPS	3.88	23.64	629%

(参考) 当社の利益に関する開示方針

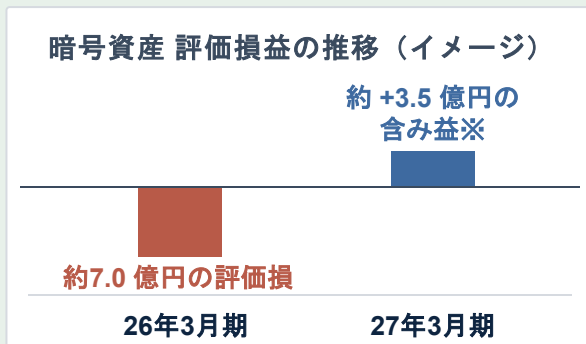
暗号資産の評価損益は市場価格により変動する一時的要因であり、当社の事業収益力を示すものではありません。当社は、評価損益を除いた利益を「調整後利益」として開示し、実態に近い収益性を示します。

会計上の取り扱い

暗号資産の評価損益は営業外損益として計上

市場要因による変動

評価損益は市場環境に大きく左右されます。



開示方針

当社の事業収益力を表すために、暗号資産評価損益を調整項目として控除した以下の利益指標も開示いたします

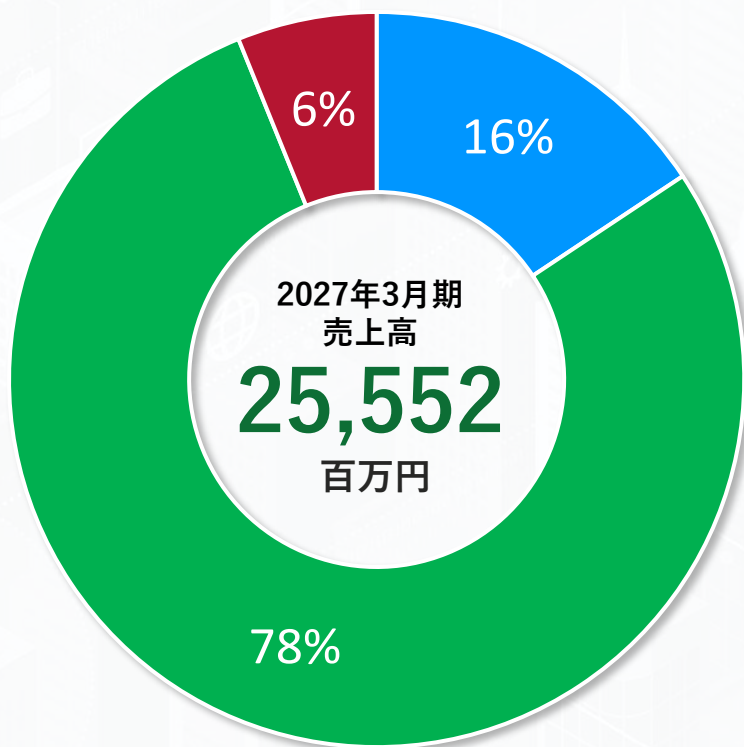
- 調整後経常利益
- 調整後親会社株主に帰属する当期純利益

〔 後者については税金計算においても評価損益を控除して算出 〕

※ 27年3月期の含み益は本資料作成時点における概算値であり、決算確定値ではありません。

市場価格の変動により、最終的な評価損益は大きく変動する可能性があります。

2027年3月期事業別業績予想



AI UI事業(既存事業)

売上 **4,003**百万円 前期比 +8%

AIを活用した新サービスの立ち上げおよび継続した生産性向上により売上増とコスト減を実現し収益拡大

AIデータセンター事業

売上 **19,980**百万円 前期比 +97%

昨年9月より売上が本格的に立ち上がり、今期は通期分売上高を見込む。広告強化による直販営業の増加による粗利増加を目指す

暗号資産金融事業

売上 **1,568**百万円

2月に開始した、らくらくちょコインおよび自己保有暗号資産の運用を本格的に開始。

らくらくちょコインについては、BTC以外の暗号資産へ取り扱い銘柄の拡大

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>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</p> <p>pinpoint：「主力の層厚化」「直商流シフト」「既存深耕」の3本柱による販売強化を実施。通期では売上32%増を想定</p> <p>他媒体広告：pinpointとの併売により、今期並を見込む。</p> <p>ジョブオレ：Webマーケティング及び代理店強化、機能追加等による新規契約を加算。前期19%増を見込む</p> <p>HR Ads Platform：代理店強化、ATSメディア等の連携増による新規契約を加算。売上24%増を見込む</p> <p>求人検索エンジン：AI運用サービス「AdOLE.ai」による運用精度の改善とスピード向上により売上11%増を想定</p>
AIデータセンター事業	<p>マーケット環境：市場環境は堅調に推移（GPU需要は引き続き拡大）</p> <p>GPUサーバー販売：広告強化による直販売上の増加。通期売上については、前年ベースより25%増を見込む。</p>
暗号資産金融事業	<p>運用残高：27年3月末に200億円に達する（原資はフロントでの資金調達およびレンディングなど事業による調達）</p> <p>運用利回り：年利換算平均で 12.5%</p> <p>BTC価格：平均 1,100万円程度を想定</p>
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>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</p> <p>その他：新規事業の認知度向上のための広告宣伝費増加</p>

The background features an isometric illustration of a city with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a globe, a padlock, gears, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these elements, suggesting a networked or data-driven environment.

VII | 參考資料

新株予約権による資金調達の進捗（2026年3月期末時点）

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・15回のうち第14回については80%超が完了し、約32.5億円の資金調達済み。2月に資金用途の一部変更を開示し、約30%をデータセンター事業・戦略出資枠に再配分。現在24.8億を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	2,481百万円	-
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 style="border: 1px dashed green; padding: 5px; text-align: center;"> 150,000株 (2025年4月14日) </div>	<div style="border: 1px dashed green; padding: 5px; text-align: center;"> 10,000,000株 (2025年9月25日) </div>	<div style="border: 1px dashed green; padding: 5px; text-align: center;"> 10,000,000株 (2025年9月25日) </div>
2026年3月末時点 残数	<div style="border: 1px solid green; padding: 5px; text-align: center;"> 行使完了 (2025年12月19日) </div>	<div style="border: 1px solid green; padding: 5px; text-align: center;"> 1,990,000株 </div>	<div style="border: 1px solid green; padding: 5px; text-align: center;"> 10,000,000株 </div>

※ 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

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な？

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見え、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な？

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はあります。
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
AIDC (AI Data Center)	AI処理（特にGPU等のアクセラレータを用いた学習・推論）に特化したデータセンター。従来型DCと比較して高密度・高電力・高度な冷却を必要とする。
分散型AIDC	大規模単一拠点ではなく、複数地域に分散配置する形で構築するAIデータセンターネットワーク。電力確保・立地・レイテンシ・地域格差是正の観点で優位性を持つ。
モジュール型AIDC	コンテナ/モジュール単位で機能の入れ替えが可能なAIDC。技術の陳腐化に応じて即座にアップデート対応でき、建設工期を劇的に短縮できる。
推論 (Inference)	学習済みAIモデルを用いて入力データに対する出力（予測・生成）を行う処理。生成AIサービスの稼働時に継続的に発生する計算需要。
学習 (Training)	AIモデルを構築するためにデータを用いてパラメータを最適化する処理。一時的かつ大規模な計算資源を要する。
GPU (Graphics Processing Unit)	並列計算に特化したプロセッサ。AIの学習・推論において中核的な計算資源として用いられる。
GPUサーバー	GPUを搭載した高性能サーバー。AI処理向けに販売・運用される計算機。
TFLOPS (テラフロップス)	1秒間に1兆回の浮動小数点演算を処理できる計算性能の指標。AIや科学計算など、大量データの高速処理性能を示す。
EARS (Eole AI Readiness Score)	当社独自のAI習熟度評価制度。組織のAI活用レベルをLv.1 (Trial) からLv.5 (Native) の5段階で評価する。
ワラント (新株予約権)	あらかじめ定められた価格で新株を取得できる権利。当社はBTC保有拡大等の資金調達手段として活用。

用語	説明
NCBC (Neo Crypto Bank)	当社が構想する次世代金融ハブ。AIとブロックチェーンを基盤に、24時間365日稼働する常時オンチェーン金融サービスを提供する。
DAT (Digital Asset Treasury)	暗号資産トレジャリー。資金調達によりビットコイン等の暗号資産を取得・保有する事業。
DAL (Digital Asset Lending)	暗号資産レンディング。暗号資産の貸し手と借り手を仲介し、貸借料収益を得る事業。
DAM (Digital Asset Management)	暗号資産運用。保有・借入した暗号資産を取引所やパートナーを通じて運用し、運用収益を得る事業。
DAU (Digital Asset Utility)	暗号資産事業活用／決済。暗号資産・ステーブルコインを決済等の実用領域で活用する事業。
BTC (Bitcoin)	ビットコイン。最も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た代表的な暗号資産。当社のDATにおける主要保有対象。
ステーブルコイン	法定通貨等に価値を連動させた暗号資産。価格変動を抑制し、決済・送金・運用基盤としての活用が期待される。
オンチェーン金融	ブロックチェーン上で取引・決済・運用が完結する金融サービス。24時間365日稼働、即時決済、中間レイヤー圧縮等の特徴を持つ。
エージェントティック決済	AIエージェント同士が自律的に価値交換・取引を行う決済形態。AIネイティブ経済活動を支える金融基盤として中期的に検討。
金商法 (金融商品取引法)	金融商品の取引に関する規制法。暗号資産は将来的に資金決済法から金商法への移行が議論・進行中、当社是对応・準備を進める。
ドル・コスト平均法	一定額を定期的に投資することで取得価格を平準化する手法。当社のBTC取得においてはこの方式により着実な積み上げを実施。
APY (Annual Percentage Yield)	年利回り（複利換算）。運用パフォーマンスを示す指標。

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。

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。