



2027年3月期 1 Q

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8月14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 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 globe, and a speech bubble. The overall aesthetic is modern and tech-oriented.

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	32億3,193万円 ※2026年6月30日時点	電 話	050-5799-9400（代表）
従業員	75名 ※2026年6月30日時点	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
役 員	代表取締役社長 兼 CEO 瀧野 諭吾 専務取締役CBO 兼 上級執行役員 天羽 健介 取締役CSO 兼 上級執行役員 渡邊 孝行 取締役会長 吉田 直人 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 上級執行役員COO 神谷 勇樹 上級執行役員CTO兼CAIO 高木 悠造 執行役員CFO 貞方 渉 執行役員CRO 水田 昇 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	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

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 kyūzitsu-inubu 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  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



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 various arrows (straight, curved, and dashed) indicating connectivity and data flow. A solid dark green horizontal bar is positioned across the middle of the image.

Ⅱ | 業績ハイライト

2027年3月期第1四半期 業績ハイライト

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。設立以来、第1四半期ベースでは過去最高売上、最高営業利益。
（売上は前期比5.5倍、営業利益3.5倍）

(百万円)	2026年3月期 第1四半期 実績 (単体)	2027年3月期 第1四半期 実績 (連結)	前期比
売上高	1,125	6,174	448%
AI UI事業（既存事業）	875	868	△1%
AIデータセンター事業	—	5,225	—
暗号資産金融事業	—	80	—
営業利益	42	149	251%
経常利益	38	32	△16%
親会社株主に帰属する当期純利益	40	17	△58%
調整後経常利益	38	164	332%
調整後親会社株主に帰属する当期純利益	40	149	273%

※ 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。

※ 昨年度数字については、今年度と比較できるよう一部組み替えております

(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。

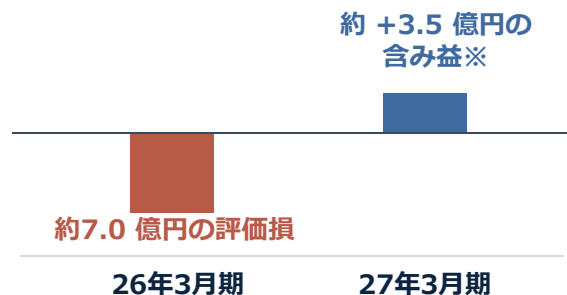
会計上の取り扱い

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。

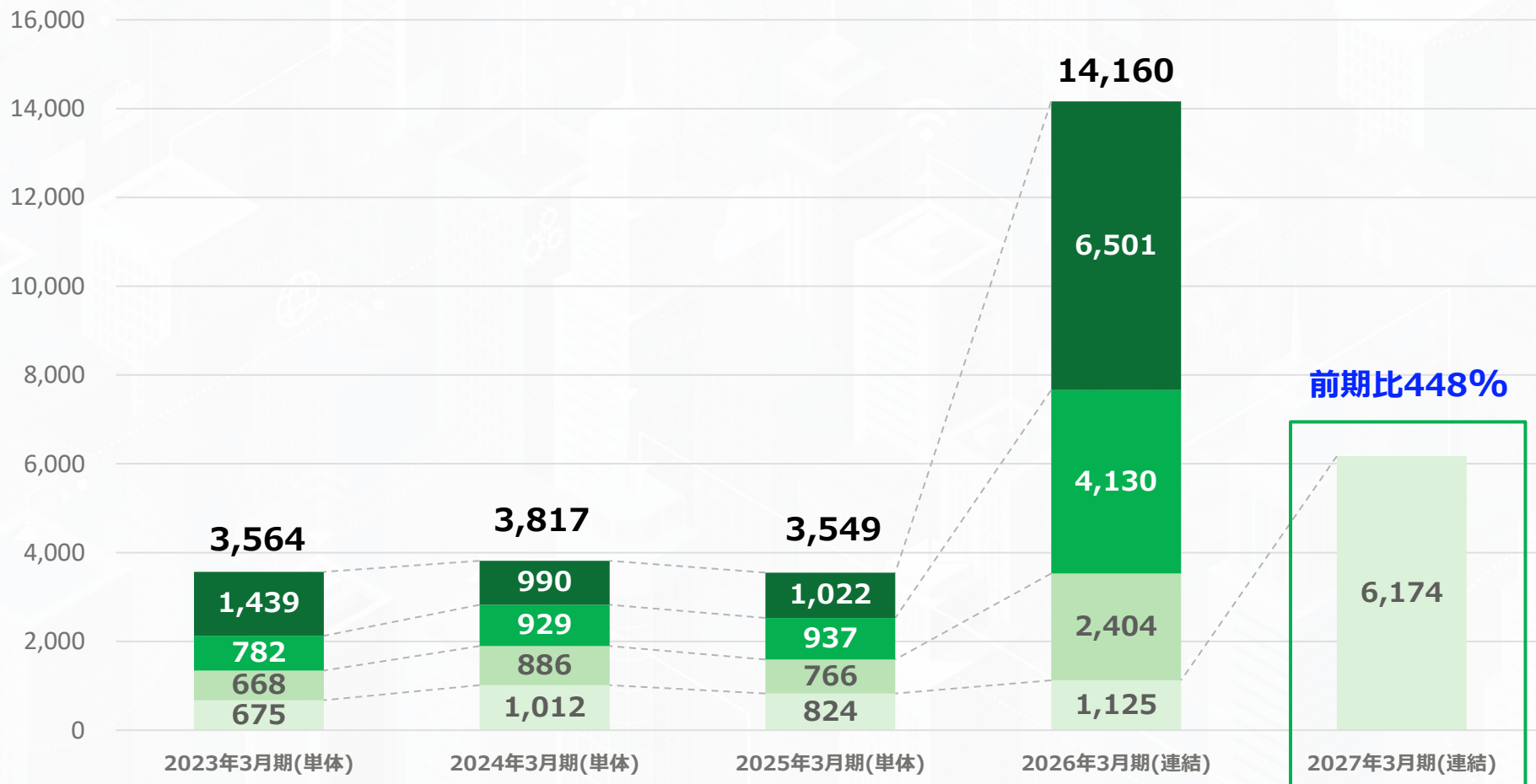
市場価格の変動により、最終的な評価損益は大きく変動する可能性があります。

業績推移 — 売上高推移

2027年3月期第1四半期はAIデータセンター事業が寄与し、**前期比5.5倍と大幅な増収を達成。**

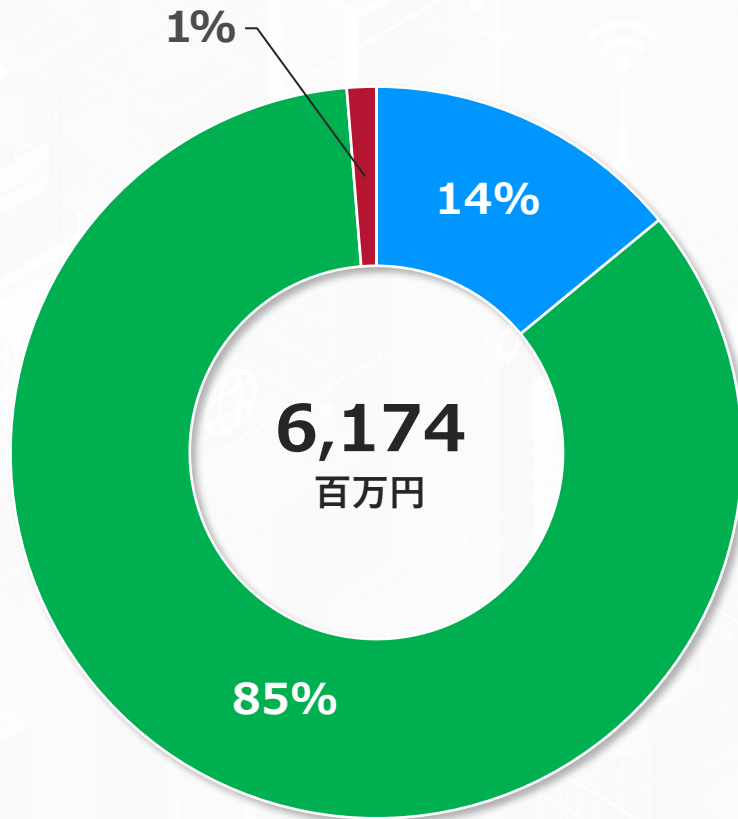
1Q 2Q 3Q 4Q

(百万円)



事業別売上割合

2027年3月期第1四半期
連結売上高



AI UI事業(既存事業)

売上 **868**百万円

- ・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
- ・高度AI人材を武器に事業整理・ターンアラウンドから事業構造変革フェーズへシフト

AIデータセンター事業 新規事業

売上 **5,225**百万円

- ・前期4Qは、3月決算企業の年度末需要により売上が集中
- ・今期1Qは反動で微減となるも、1Q予算比は116%達成。需要は引き続き堅調に推移。

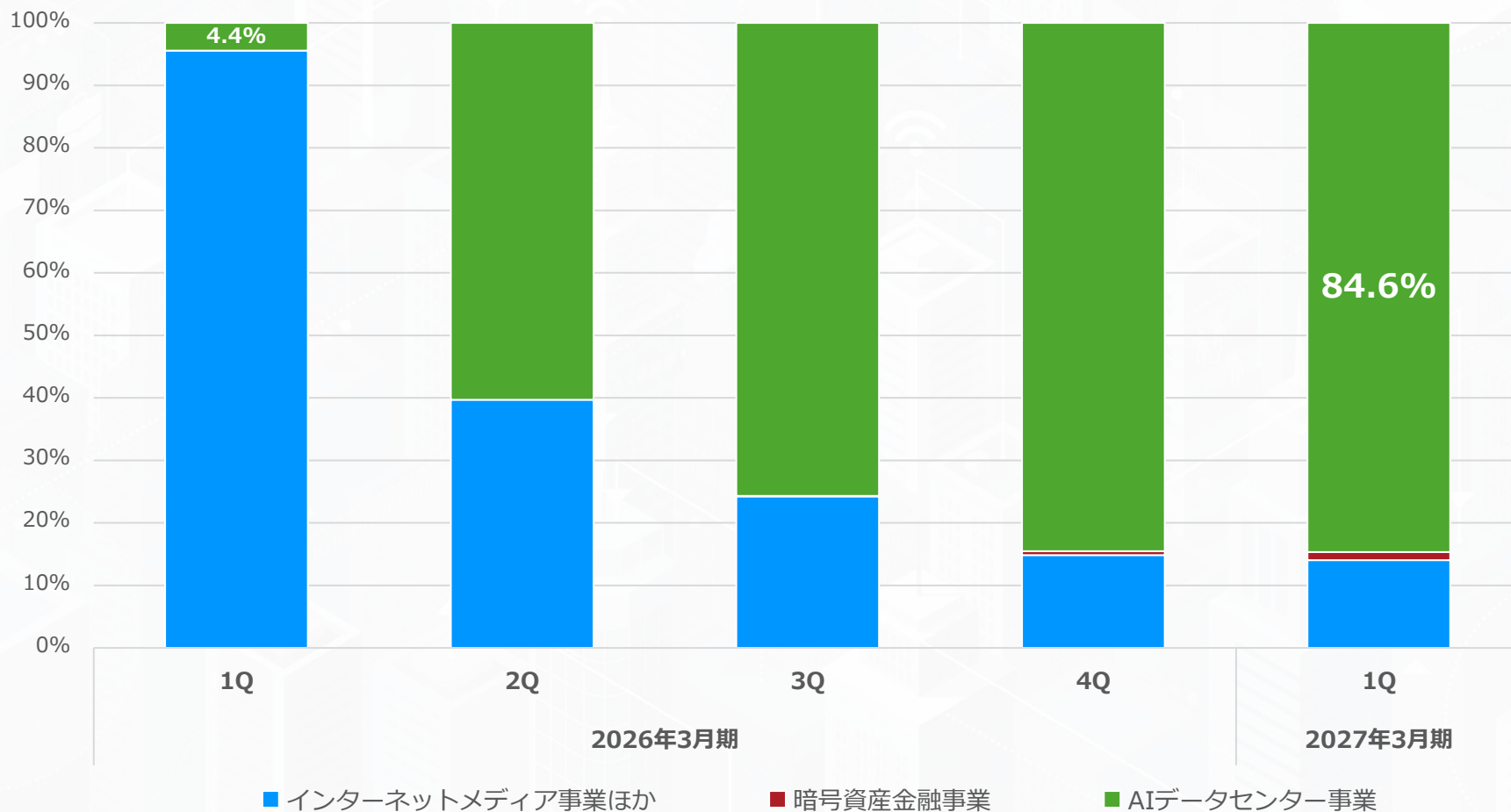
暗号資産金融事業 新規事業

売上 **80**百万円

- ・新経営体制となり管掌役員及び業界経験がある従業員の体制を拡充
- ・資金使途をビットコインからデジタルアセット及びAIDCセンター開発及び投資に変更

事業別売上構成比の推移

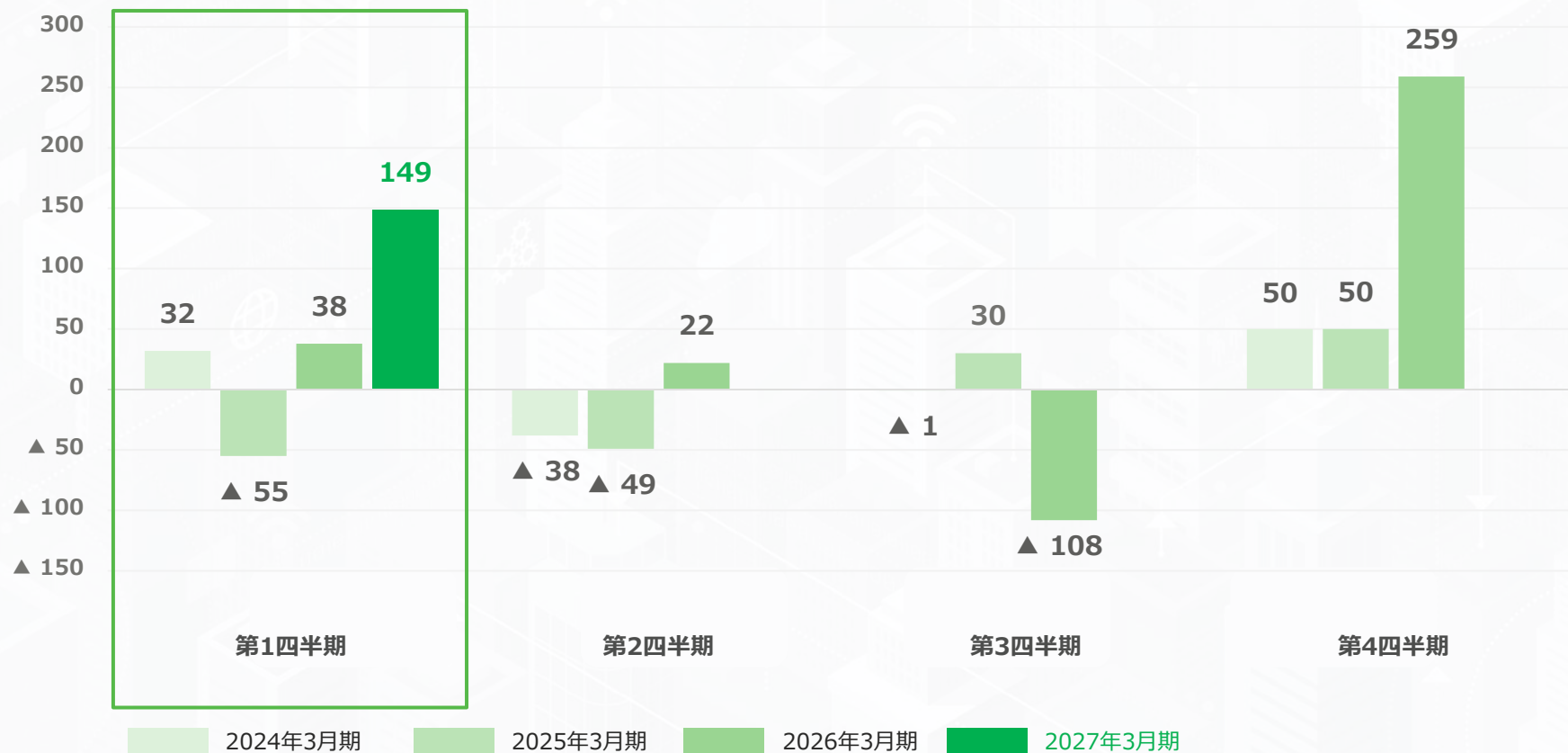
AIデータセンター事業の構成比は、事業開始の2026年3月期1Qの4.4%から急拡大し、**2027年3月期1Qでは約85%**と、全社売上の大半を占める水準で推移。



業績推移 — 営業損益

AIデータセンター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40M円の先行投資・11M円の体制整備コスト増を吸収しつつ、四半期ベースで**過去最高益**を達成。

(百万円)



※ 先行投資: デジタルアセット事業関連の業務委託費、AI活用等の基盤投資、採用強化費用の合計。

※ 体制整備コスト: 連結決算・暗号資産監査への対応に伴う監査報酬増、新オフィス(西新橋)関連費用等の合計。

新株予約権による資金調達の進捗

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、第14回は全株行使完了し、約41.8億円を資金調達。2026年2月・7月に使途変更を決定し、BTCの取得だけでなく、デジタルアセット全般の取得・AIDC開発・提携投資へ対象を拡大。

	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	4,184百万円	-
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	150,000株 (2025年4月14日)	10,000,000株 (2025年9月25日)	10,000,000株 (2025年9月25日)
2026年6月末時点 残数	行使完了 (2025年12月19日)	行使完了 (2026年6月3日)	10,000,000株

※ 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

投資原資の再配分 — AIDC・暗号資産金融事業への戦略投資を加速

議決権を伴わない間接保有（Anthropic向けSPV）を解消し、出資元本500万USドルの全額返還を受領。
調達資金の使途は①をBTCの取得から、デジタルアセット全般の取得及びAIDC投資・提携投資に変更。
主体的に関与できるAIDC・暗号資産金融事業へ投資原資を集中。

● (1) SPV持分取得契約の解消

2026年6月19日 開示

対象

Marina Bay SPC Ltd. (Anthropic, PBCへの
間接的な経済的持分の保有を企図)

当初取得価額

500万USドル (約7億9,355万円)

返還額

500万USドル (全額)
2026年6月22日 送金実行

為替差益

18,240千円 (2027.3期 第一四半期決算に計上)
※適時開示後

出資元本の毀損は生じない

- 議決権を伴わない間接的な持分保有より、当社が主体的に関与し得るDC関連事業への直接投資に振り向けることが企業価値向上に資すると判断
- 返還資金は、検討中の複数のデータセンター関連案件の成長投資に充当予定

● (2) 調達資金の使途変更

2026年7月16日 開示

①

デジタルアセットの購入
BTCの購入から拡張

8,490 百万円

②

AI DC事業関連投資
金額維持

2,000 百万円

③

戦略的出資・投資枠
金額維持

1,500 百万円

合計

11,990 百万円

- 変更前合計11,909百万円。第14回新株予約権が2026年6月3日に行使完了し調達額が確定、調整は①に反映
- 投資対象を単一の暗号資産に限定せず、レンディング等による収益機会の拡張やコスト変動リスクのヘッジなど、事業と直結した活用が可能なデジタルアセット全般へ拡張

主体性のある投資へ集中

議決権を伴わない間接保有から、当社が主体的
に関与できるDC関連事業への直接投資へ

AIDC・戦略出資の枠は維持

②2,000百万円・③1,500百万円は金額を変更せ
ず、AIDC事業への投資余力を確保

デジタルアセットを事業に接続

レンディング等による収益機会の拡張、伝統金
融市場を活用したコスト変動リスクのヘッジ

● 業績への影響等

- SPV持分取得契約の解消：当期業績への影響は、当為替差損益を除き軽微（本2027.3期 第1四半期決算には反映済み）
- 資金使途の変更：今期業績に与える影響は現在精査中。重要な影響が判明した場合には速やかに開示
- デジタルアセットの取得は、国内暗号資産交換業者を通じた法定通貨の転換および機関投資家水準のカストディ体制のもと記録性・監査対応可能性・セキュリティを確保する設計

CBO（最高事業責任者）就任

天羽 健介（あもう けんすけ） 専務取締役 兼 上級執行役員のCBO就任を決議（2026年7月16日 取締役会）。
オンチェーン金融をはじめとする**新規事業の事業開発と渉外・アライアンス**を統括し、「**攻めの経営体制**」を強化。



天羽 健介

専務取締役 兼 上級執行役員

CBO（Chief Business Officer）

● 就任の背景と目的

- AIデータセンター事業、暗号資産・オンチェーン金融事業、HR Tech事業を含む「AI社会実装に資する事業群」を中核とするグループ経営体制の構築を推進
- 国内外の暗号資産・Web3領域で長年にわたり事業創出と経営を牽引。規制当局・業界団体との渉外にも深く携わってきた経験と知見を有する
- 新規事業の実現による企業価値の向上を目指す「攻めの経営体制の強化」を狙いとするもの

● 担当領域の拡大

従来
ブロックチェーン事業



今回のCBO就任
オンチェーン金融全般
+
グループ全社の事業開発・渉外／アライアンス

● 主な職務・役割

新規事業の事業開発の統括

オンチェーン金融事業をはじめとする新規事業の事業開発を統括

渉外・アライアンスの推進

規制当局・業界団体・パートナー企業との渉外・アライアンスを推進

● **今後の見通し**：新規事業の事業開発と実行を強力に推進する体制を整備し、成長戦略の確実な遂行と企業価値の一層の向上を図る

CRO（最高リスク管理責任者）就任

水田 昇（みずた のぼる） 執行役員CRO就任を決議（2026年8月14日 取締役会）。
金融庁登録対応をはじめとする**全社的なリスク管理態勢の構築を統括し、「守りの経営体制」を強化。**



水田 昇

執行役員CRO

CRO（Chief Risk Officer）

● 就任の背景と目的

- 金商法改正が可決・成立し、暗号資産レンディングについても金融庁への登録が必要となる見込み
- 国内の大手暗号資産交換業者にて法務部門・リスク管理部門責任者を務めるなど金融規制対応及びリスク管理に関する経験と知見を有する
- 全社的なリスク管理態勢の構築を推進する「守りの経営体制の強化」を狙いとするもの

● 担当領域

- ・ レンディング事業における金融庁登録対応をはじめとする法令等改正への対応
- ・ 全社的なリスク管理態勢の構築

略歴

※水田昇は、野村證券、ゴールドマン・サックス証券、ドイツ証券にて金利デリバティブ・倍券のトレーディング業務等に従事した後、弁護士資格を取得し、コインチェック株式会社にて取締役執行役員（法務部門・リスク管理部門責任者）、取締役等を歴任いたしました（同社取締役は退任済み）。

その他の人材採用による体制強化

グループ内外から経験豊富な人材を複数名採用し、**各事業領域の実行体制を強化**。

※ 取締役ではないため、個別の役職者名・所属企業名・詳細プロフィールの開示は省略

暗号資産・Web3事業の体制強化



元 大手暗号資産交換業
内部監査責任者



元 大手暗号資産交換業
新規事業責任者



元 大手暗号資産交換業
暗号資産運用経験者

AIデータセンター事業の体制強化



元 データセンター事業会社
事業統括責任者

継続的な採用活動

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, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to specific buildings, suggesting a network or data flow. The entire scene is rendered in a light gray, monochromatic style.

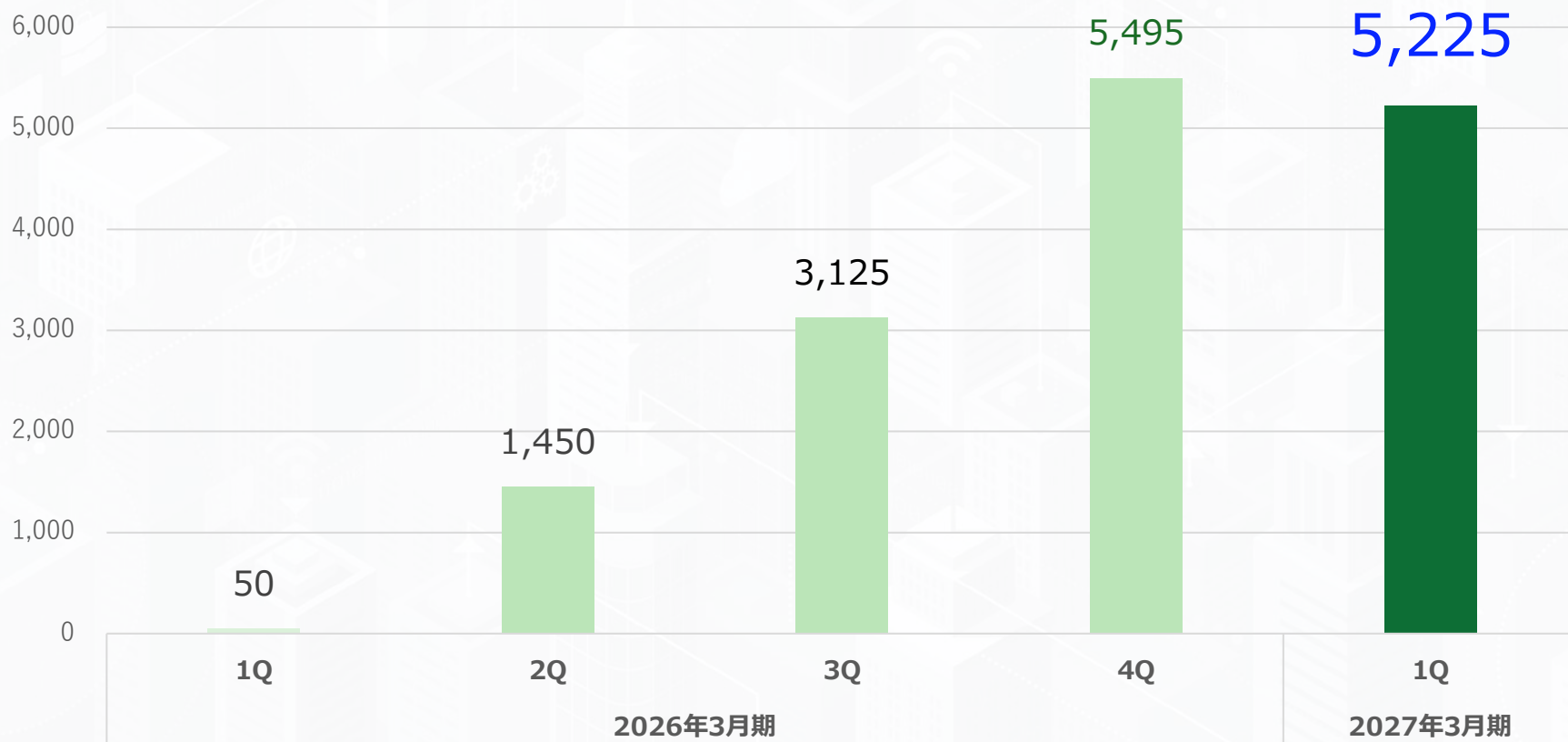
Ⅲ | AIデータセンター 事業概況

AIデータセンター事業：2027年3月期1Qの実績

- ・顧客企業の決算期(3月・9月)前に投資需要が集中し、**2Q・4Qに売上が伸長する季節性あり**。
- ・決算直後の1Q・3Qは踊り場となる傾向だが予算比では上振れ基調で推移。

売上高推移

(単位：百万円)



AI経済圏形成に向けた2027年3月期の重点施策

2027年3月期は、AIUI・AIDC・NCBCの実装施策で計画達成しつつ、**計画外のアドオン施策（DC開発拡大、低PUE*、GPUオーナー金融接続等）を並行推進**。2028年3月期以降の3層統合シナジー本格化に向けた基盤を完成させる。

① AIDC開発加速

DC開発会社との連携により分散型AIDCの開発を加速 **アドオン**

- ・ モジュール型DCの並列開発
- ・ 全国分散型AIDCネットワークの構築開始
- ・ 電力確保・立地開発のスピードアップ

② 次世代冷却ソリューション

次世代液浸冷却により低PUEを実現し、計算力拡大を加速 **アドオン**

- ・ 次世代冷却ソリューション導入/提供開始
- ・ 低PUE（目標1.2以下）への取り組み
- ・ より高密度なAIDC環境の実現

③ AIサービス実装拡張

AIネイティブな事業の開発やPF事業者間連携により、AI活動領域・経済活動機会を拡大

- ・ 既存サービスのAI化・体験最適化
- ・ AIエージェント/AIネイティブ事業開発加速
- ・ 外部AI事業者との連携開始 **アドオン**
- ・ AIソリューションの外部提供・拡張 **アドオン**

④ 金融基盤の段階的拡張

DAT（トレジャリー）継続
DAL（レンディング）基盤整備

- ・ 事業継続し、資本効率・リスク管理を重視
- ・ 市況に基き、投資規模・構成を柔軟に調整
- ・ 制度整備と市況を踏まえ段階的に拡大
- ・ ライセンス導入に向け、要件・体制を精査

DAM, DAU（運用・決済）開発

- ・ Gaia, Slash Card, Upbond連携による推進
- ・ エージェント決済は中期で検討

GPUサーバー販売事業接続 **アドオン**

- ・ GPU運用益と金融基盤の接続の検討・開発

AI経済圏形成

AI利用・計算・金融を接続し、AI稼働領域を拡大

* **PUE（Power Usage Effectiveness）**：データセンターの電力効率を示す指標。IT機器電力1に対する施設総電力の比率で、1.0に近いほど効率的。AIDCの運営コストは電力費が大半を占めるため、PUE低下は利用者獲得・収益性を左右する最重要ファクター。世界平均1.56・国内一般水準1.7前後に対し、最新液浸技術の活用により**1.2以下**を当社目標に設定する。

期待する効果

推論需要の拡大

推論・サービス利用の拡大により、AIDC稼働と収益性を向上

資本効率の向上

DAT・レンディング事業に加え、GPUサーバー販売事業と金融事業を接続し資本効率を高め投資規模拡大を加速

事業間接続の強化

AI実装・計算基盤・金融基盤の連携で、継続的な競争優位獲得・拡大を狙う

福島双葉町DCプロジェクトへの資金参画について

アドオン

JAIC-DD社が発行する社債を引受け。2026年6月末の償還後、同額を同社への出資に充当。

福島双葉町DCプロジェクトへの関与を「運営支援」から「資本参画」へ一段深化させ、AIDC事業の収益機会を上流に拡張。

● 本件の概要（2026年4月16日 適時開示）

対象会社

JAICデータダイナミクス(株) (JAIC-DD社)
デジタルダイナミック(株)と日本アジア投資(株)の合併会社

取引形態

社債の引受け（ブリッジファイナンス）

引受額

1億円

償還期限

2026年6月30日

償還後の取扱い

償還額と同額を同社への出資に充当予定

● 福島双葉町DCプロジェクト概要（総事業費約35億円）

2MW
受電規模

コンテナ形式のデータセンターを新設し、
NVIDIA製GPU搭載の高性能サーバー群を整備
（分散型AIDCの東北拠点）

- **経済産業省の補助事業に採択**：自立・帰還支援雇用創出企業立地補助金（第5次地域経済効果支援事業）／2025年9月26日採択
- **当社の役割**：事業設計・運用戦略の包括支援とユースケース開発
- **意義**：首都圏集中の是正によるレイテンシ・災害リスク低減、浜通り地域の復興・雇用創出

プロジェクトの進捗と本件の位置づけ

2025年9月26日

経済産業省
補助事業に採択

2025年10月8日

プロジェクト始動を開示
事業設計・運用戦略を支援

2026年4月16日

社債引受を決議
（本件）

2026年6月末

償還・同額を
出資に充当

2026年内（竣工決定）

福島双葉町DC
竣工

① 収益機会の多層化

GPUサーバー「販売」に加えDC開発への
「資本参画」により、開発・運用段階の収
益機会を確保

② 政策裏付けのある案件

国の補助事業に採択されたプロジェクトへ
の参画。事業の確度と社会的意義を担保

③ 分散型AIDC構想の実装

東北リージョンを起点に、全国分散ネット
ワーク構築の実績・ノウハウを蓄積

シンエネジー開発と業務提携に関する基本合意書を締結（2026年7月6日 取締役会決議・締結）。

西日本地区で100MW級AIDCとLNG火力発電を一体開発し、最大の制約である「電力」を自ら確保する体制へシフト。



100MW級

開発対象となるAIデータセンターの規模

福島双葉町DC（2MW）を大きく上回る主力拠点構想

最大36億円

当社の最大想定資金拠出額

借入により充当予定。条件により変動

2027/4・2029/4

事業②・事業①の開業予定時期

段階的に開業し中長期で収益貢献

● 事業① データセンター・LNG発電開発事業

- 西日本地区におけるAIデータセンター開発
- AIDC向け電力供給を目的としたLNG火力発電所その他エネルギーインフラの企画・開発

資金拠出（最大） 20億円

内訳 土地取得費10億円＋マイルストーン支払10億円

支出見込み時期 2026年10月～2029年4月

開業予定 2029年4月

● 事業② 発電所買収事業

- 発電所の持分取得を含む電力インフラ整備の検討
- シンエネジー開発の子会社である合同会社を活用した事業スキームの構築、当社による出資又は貸付の検討

資金拠出（最大） 16億円

内訳 着入金6億円＋買収関連10億円

主な支出時期 2026年10月～2027年3月

開業予定 2027年4月

● 役割分担

当社（イオレ）

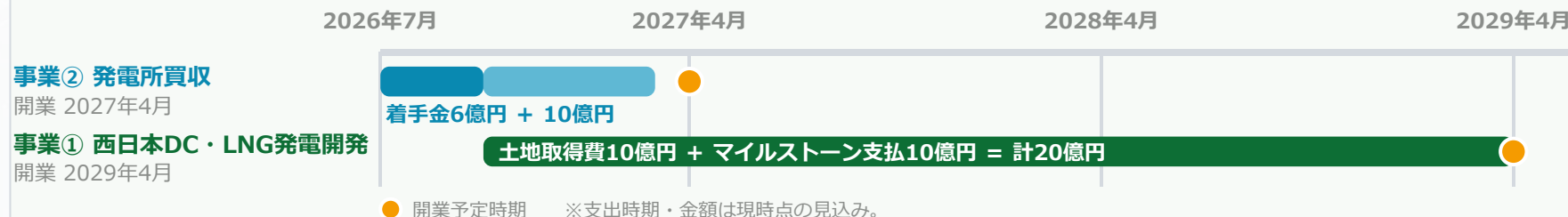
合同会社への出資及び貸付を通じた資金拠出／データセンター需要の開拓／事業パートナーとの連携

シンエネジー開発

コンサルティング・開発推進・統括

支出は2026年10月以降に段階的に発生。着手金6億円は前渡金処理のため**2027年3月期の損益への影響は軽微**。
連結業績への寄与は事業②が2028年3月期以降、事業①が2029年4月期以降の見込み。

● 支出・開業スケジュール（見込み）



● 資金拠出の内訳（最大想定）

事業①	土地取得費	10億円
事業①	マイルストーン支払	10億円
事業②	着手金（消費税別）	6億円
事業②	買収関連	10億円
合計（最大想定額）		36億円

● 業績への影響

2027年3月期（当期）

着手金6億円は前渡金として処理予定。当期の損益に与える影響は軽微の見込み

2028年3月期以降

事業②（発電所買収）について持分法又は連結損益への影響が生じる見込み

2029年4月期以降

事業①（西日本DC・LNG発電開発）の連結業績への寄与を見込む

● 提携先の概要 — シンエネルギー開発株式会社

- 所在地：群馬県沼田市久屋原町335-10／代表取締役 高橋 伸也
- 事業内容：バイオマス発電所の開発・運営の総合コンサルティング等
- 設立：2011年10月25日／資本金：8,000万円／大株主：経営陣
- 2025年3月期：総資産4,169百万円、純資産1,088百万円、当期純利益23百万円
- 当社との資本・人的・取引関係および関連当事者該当：いずれも該当なし

● 留意事項

- 発電所買収が最終的に実行されなかった場合、着手金からシンエネルギー開発が実際に支出した費用を控除した残額が当社へ返還される
- 合同会社（SPC）への出資方法・条件・出資割合等の詳細が確定した場合等は、その都度すみやかに適時開示
- 本基本合意書は共同事業推進に向けた基本的な役割分担・事業スキームを定めるもの

冷媒技術（Castrol）×システムインテグレーション（WOODMAN）×日本市場の開発基盤（当社）を結合。
次世代AIデータセンターソリューションの提供体制を強化し、データセンターの運営効率の向上を図る。



● 当社が担う役割 — 日本市場での事業開発を主導

- 当社事業に関連するデータセンター開発パイプラインへの本ソリューションの導入を推進
- データセンター事業者、システムインテグレーター及びインフラ投資家等とのネットワークを活用し、商業機会の創出及び事業開発を主導

● 相手先① Lubricants UK Limited（Castrol）

- 所在地：Chertsey Road, Sunbury On Thames, Middlesex（英国）
- 代表者：Director Robert Jan Gerritsen 他2名
- 事業内容：鉱物油精製業
- 設立：1908年3月13日／資本金：750,000,000英ポンド
- 大株主及び持株比率：先方希望により非開示
- 当社との資本・人的・取引関係および関連当事者該当：いずれも該当なし

● 相手先② WOODMAN株式会社

- 所在地：東京都品川区東品川2-5-8 天王洲パークサイドビル15階
- 代表者：代表取締役 小野 慎二郎
- 事業内容：AIサーバー・ストレージ販売・導入支援、モジュール型AIデータセンター開発・構築、データセンター事業コンサルティング
- 設立：2017年10月6日／資本金：300万円／大株主：経営陣98%
- 当社との資本・人的・取引関係および関連当事者該当：いずれも該当なし

事業化スケジュールと当社AIDC事業の戦略上の位置づけ

アドオン

2026年8月に販売開始、9月にデータセンターへの納入開始を予定。

液浸型ソリューションにメーカー保証・保守を付帯した商品としての国内展開は初となる見込み（当社調べ）。

● 事業化スケジュール（当社が現時点で想定する展開）

2026年6月9日

本MOU契約締結

2026年7月

商用向け液浸型ソリューション及び運用ラックのテスト完了

2026年8月

最新のNVIDIA社製AI推論向けGPUを搭載した液浸型ソリューションの販売開始

2026年9月

データセンターへの納入開始

● 収益化のマイルストーン

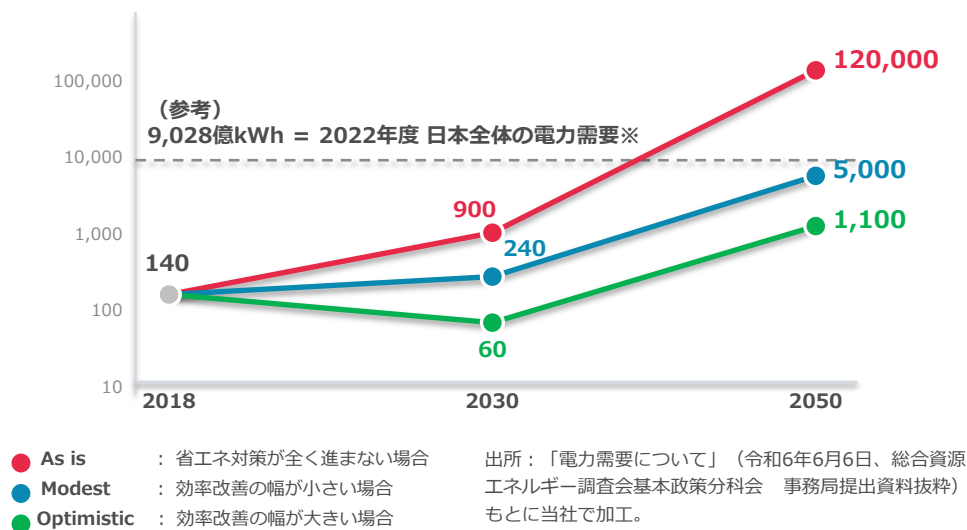
- 最新のNVIDIA社製AI推論向けGPUを搭載した液浸型ソリューションを2026年8月に販売開始（予定）
- 液浸型ソリューションにメーカー保証・保守を付帯した商品としての展開は、国内では初となる見込み（当社調べ）
- 当社とWOODMANの連携により、導入を検討するデータセンター事業者向けに導入支援・ソリューション提供を開始（予定）
- エッジAIデータセンターにおけるローカルLLMやAIワークフロー等の実装支援も提供開始（予定）

● 当社AIDC戦略上の位置づけ

- **アドオン施策の具体化**：事業計画に掲げた「次世代冷却ソリューション」の導入・提供開始が前進
- **低PUE目標を上回る水準**：目標としてきたPUE1.2以下に対し、本ソリューションは約1.10以下
- **販売から高付加価値化へ**：GPUサーバー販売に加え、AIDC向けソリューションとしての市場投入を推進
- **提供領域の拡張**：DCに加え工場・オフィス・医療施設等のエッジAIDC領域へ提供機会が拡大

省エネ対策が全く進まないと仮定した場合、国内データセンターの消費電力は2050年に12兆kWh（120,000億kWh）— 日本全体の年間電力需要の約13倍に達する試算。効率改善が大きく進めば1,100億kWh。同じ2050年でも約109倍の開きがあり、**エネルギー効率こそが最大の変数**。

● 国内データセンターの消費電力量 将来試算 [億kWh・対数目盛]



● 将来試算からの示唆

約13倍

省エネが進まない場合(As is)の2050年消費電力は、日本全体の年間電力需要の約13倍に相当

約109倍

同じ2050年でもAs isとOptimisticの差は約109倍。効率改善の進み方が需要規模を決定づける。

冷却が最大のレバー

GPUの発熱を処理する冷却方式の刷新が、エネルギー効率改善の中核

上記倍率は当社算出(120,000÷9,028≒13.3倍、120,000÷1,100≒109倍)

エネルギー効率の改善幅が、AIデータセンター産業の成否を決める最大の変数

① 電力が最大の制約

AIDCの拡大は電力供給の制約に直面する

② 差は100倍超

効率改善の進み方で必要電力が2桁変わる

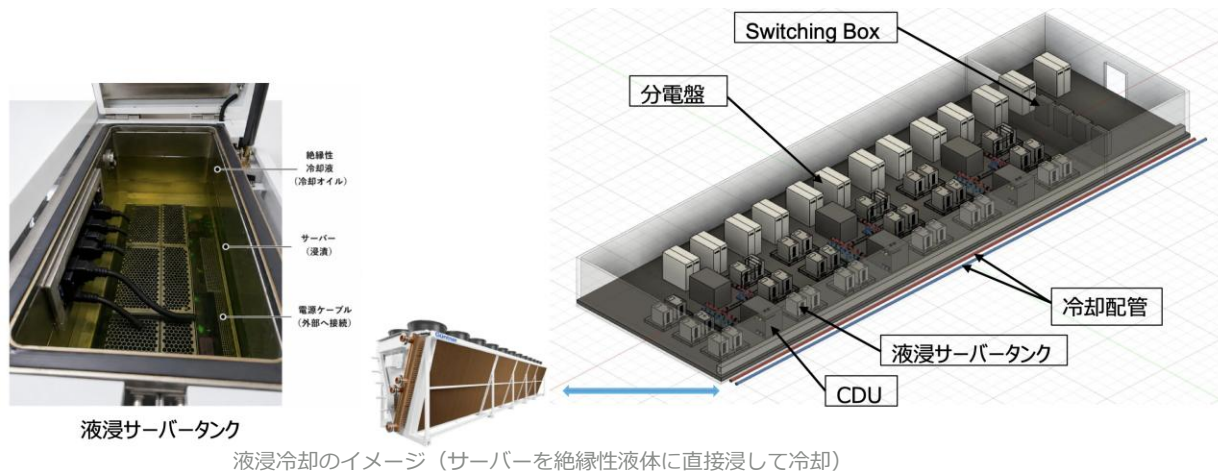
③ 中核は冷却技術

液冷/液浸が効率改善の主要な打ち手

液浸冷却の有望性 — 冷却方式の刷新でPUEを抜本的に改善

アドオン

本協業ソリューションはPUE約1.10以下 — 従来型空冷（PUE約1.7）比で、冷却等のオーバーヘッドを**約86%削減**。
液浸冷却は国内でもPUE1.05～1.07・冷却電力94%削減の実証事例が公表※されており、**技術としての有効性はすでに確認されている**。OPEXの大半が電力のDC事業で、冷却方式の選択だけで**総電力を約3-4割削減**し得る。



● 仕組みと効果

- サーバーを絶縁性の冷却液に浸して冷却する方式
- CPU・GPUなどの発熱を冷却液が直接吸収
- 熱交換器（CDU）を介して効率的に外部へ放熱
- 高発熱・高密度サーバーへの対応技術として活用が進展

● PUEの比較 — 冷却等のオーバーヘッド（PUE-1.0）

従来型の空冷

PUE 約1.7

本協業ソリューション

PUE 約1.10以下

（参考）液浸冷却の国内実証事例

PUE 1.05～1.07

バー長 = PUE-1.0（冷却等のオーバーヘッド）。PUEは1.0に近いほど電力効率が高い。液浸冷却は空冷比でオーバーヘッドを約86～93%削減する水準

高い電力効率

PUE約1.10以下による運用コストの低減

環境負荷の低減

合成炭化水素系冷媒を採用。日本の消防法上の指定可燃物の区分に対応した取扱いが可能

長寿命化・設置自由度

IT機器の長寿命化、高い静音性。工場・オフィス・医療施設等でもエッジAIDCとして活用可能

※国内の実証事例は他社が公表した個別事例であり、本協業ソリューションの性能を示すものではありません。「約1.10以下」は上限値。削減率は当社算出（0.70→0.10）。

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: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, and various arrows (both solid and dashed) indicating movement or data flow. Some buildings are enclosed within dashed circular lines, suggesting specific zones or focus areas.

IV | 暗号資産金融事業概況

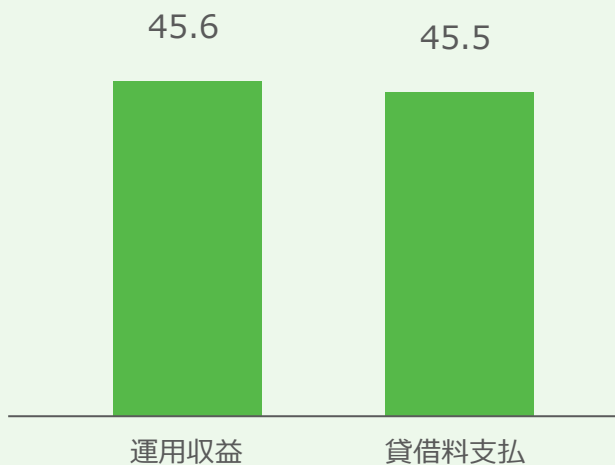
暗号資産金融事業：2027年3月期1Qの実績

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

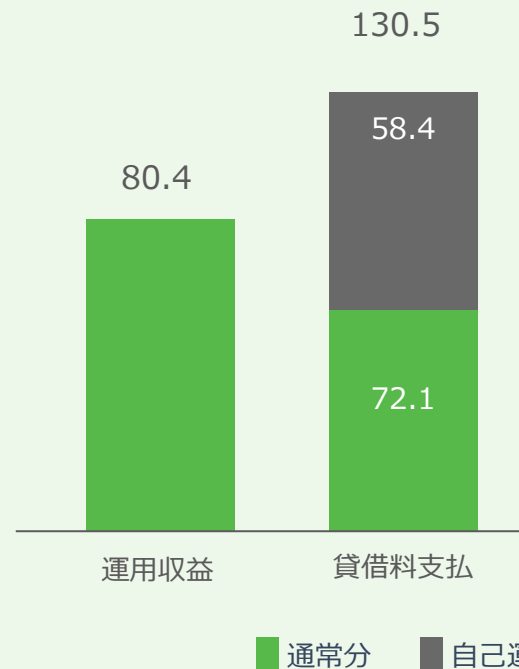


2027年3月期第1四半期の進捗

キャンペーン終了により貸借料は下がったものの、自己運用損が発生

2027年3月期 Q1実績

単位：百万円



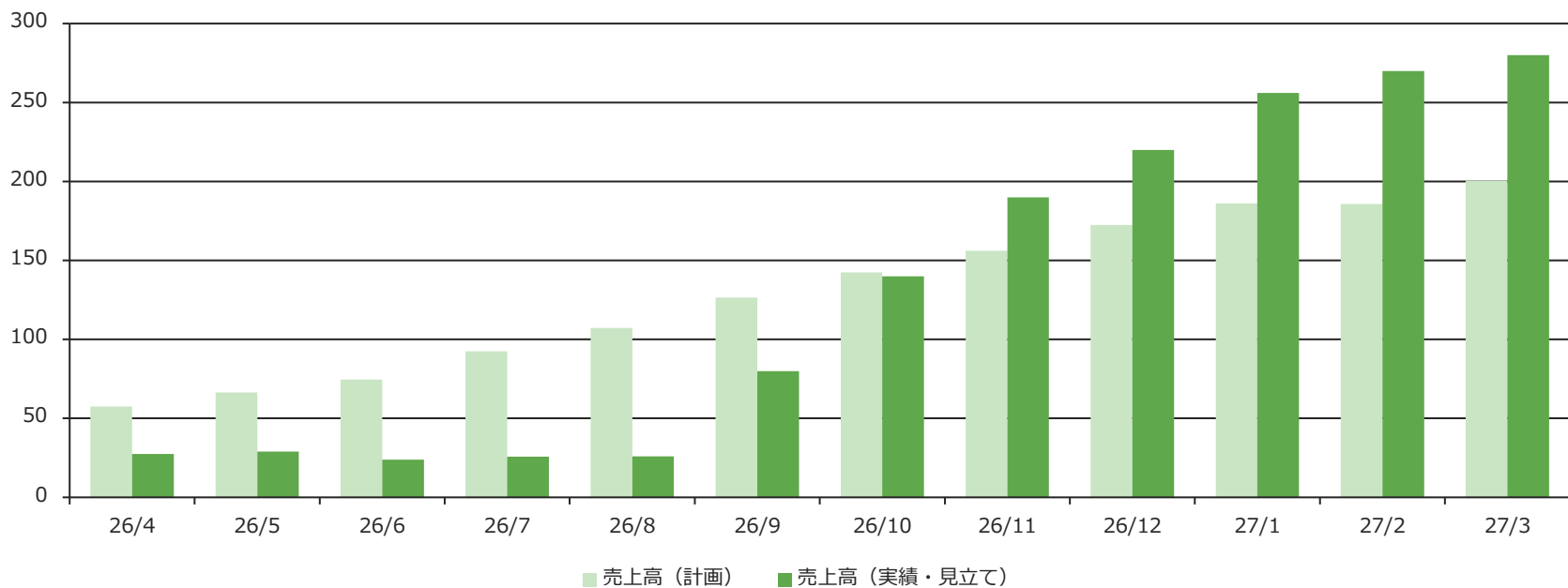
2027年3月期2Q以降の月次計画と実績・見立て

体制構築と利益構造の見直しにより計画達成を見込む。

● 今期の重点施策

- GPU販売事業の金融事業への接続の検討・開発
- **DAT** : 自社保有暗号資産の運用強化（利益率向上、HYPE等の新規デジタルアセットの取得）
- **レンディング** : 自社運用体制の構築および新規運用委託先の開拓

● 月次業績推移（売上高）



※ 2026年4月～6月は実績、7月以降は見立て。単位：百万円

AI経済圏形成に向けた2027年3月期の重点施策

2027年3月期は、AIUI・AIDC・NCBCの実装施策で計画達成しつつ、**計画外のアドオン施策（DC開発拡大、低PUE*、GPUオーナー金融接続等）を並行推進**。2028年3月期以降の3層統合シナジー本格化に向けた基盤を完成させる。

① AIDC開発加速

DC開発会社との連携により分散型AIDCの開発を加速 **アドオン**

- ・モジュール型DCの並列開発
- ・全国分散型AIDCネットワークの構築開始
- ・電力確保・立地開発のスピードアップ

② 次世代冷却ソリューション

次世代液浸冷却により低PUEを実現し、計算力拡大を加速 **アドオン**

- ・次世代冷却ソリューション導入/提供開始
- ・低PUE（目標1.2以下）への取り組み
- ・より高密度なAIDC環境の実現

③ AIサービス実装拡張

AIネイティブな事業の開発やPF事業者間連携により、AI活動領域・経済活動機会を拡大

- ・既存サービスのAI化・体験最適化
- ・AIエージェント/AIネイティブ事業開発加速
- ・外部AI事業者との連携開始 **アドオン**
- ・AIソリューションの外部提供・拡張 **アドオン**

AI経済圏形成

AI利用・計算・金融を接続し、AI稼働領域を拡大

④ 収益改善と金融基盤強化

DAT（トレジャリー）運用強化
DAL（レンディング）体制再構築

- ・自社保有暗号資産の運用強化で利益創出
- ・運用パートナー・委託先の新規開拓
- ・交換業者出身人材の採用による体制強化
- ・ライセンス取得に向けた要件・体制整備

DAM, DAU（運用・決済）開発

- ・Gaia, Slash Card, Upbond連携による推進
- ・エージェンティック決済は中期で検討

GPUサーバー販売事業接続 **アドオン**

- ・GPU運用益と金融基盤の接続の検討・開発

期待する効果

推論需要の拡大

推論・サービス利用の拡大により、AIDC稼働と収益性を向上

資本効率の向上

DAT・レンディング事業に加え、GPUサーバー販売事業と金融事業を接続し資本効率を高め投資規模拡大を加速

事業間接続の強化

AI実装・計算基盤・金融基盤の連携で、継続的な競争優位獲得・拡大を狙う

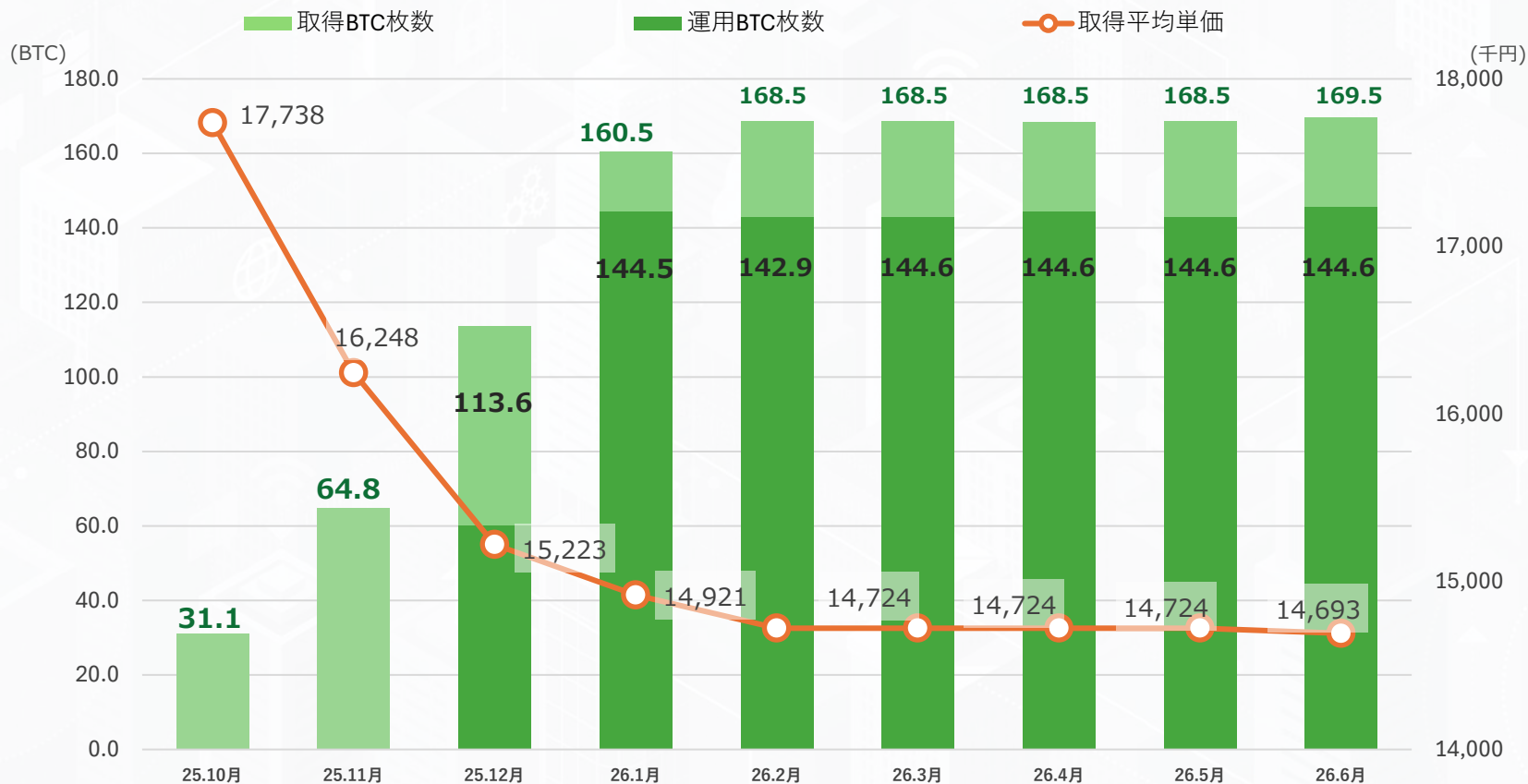
* PUE（Power Usage Effectiveness）：データセンターの電力効率を示す指標。IT機器電力1に対する施設総電力の比率で、1.0に近いほど効率的。AIDCの運営コストは電力費が大半を占めるため、PUE低下は利用者獲得・収益性を左右する最重要ファクター。世界平均1.56・国内一般水準1.7前後に対し、最新液浸技術の活用により**1.2以下**を当社目標に設定する。

DAT : BTCの追加取得

2026年6月に10百万円分のBTCを追加取得を実施し、残高169.5BTCに。

自社運用体制および運用パートナーの新規開拓等の強化により、利益率向上・追加利益の創出を志向。

BTC保有残高と運用残高の推移



DAT : HYPEの新規取得

「Neo Crypto Bank構想」に基づき、分散型取引プラットフォームHyperliquidのネイティブトークンHYPEを新規取得。米国では規制上直接アクセスが困難な投資家の受け皿として上場HYPE DAT企業に資本が流入しており、デジタルアセットと伝統的金融市場の接点が拡大している。

- 取得の概要 — 国内上場企業によるHYPEの取得・保有の公表は本件が初の事例（2026年7月28日時点、開示資料等に基づく当社調べ）

購入対象

HYPE

購入日

2026年7月28日

購入金額

10,084,663円

購入数量

1,078.25 HYPE

平均購入単価

9,352.766円

2026年8月末までに追加購入し、購入総額1億円とする予定

- 米国市場で「HYPE DAT」に資本が集まる構造（適時開示の補足説明）

米国の投資家

伝統的金融機関・暗号資産
ヘッジファンド等

× AML/CFTC・SEC等の厳格な規制

Web3フロントエンド（公式DEX UI等）経由の直接アクセスは困難

✓ HYPE DAT企業（NASDAQ等）に上場

例：Hyperliquid Strategies/PURR — 事実上のブリッジとして機能

Hyperliquid
エコシステム

世界最大級のプロトコル
収益を生むプラットフォーム

SEC・NASDAQの基準を満たしたDAT企業を通じて規制をクリアしながら合法的にHYPEへ投資 → 既存金融市場から資本が流入

- 今後の展開

1 運用による収益機会の拡張

ステーキング、ガバナンスへの参加その他の運用手法を活用

2 変動リスクのヘッジ

伝統的金融市場を活用した価格変動リスクのヘッジを検討

3 自社サービスとの連携

規制との整合を前提に、当社プロダクト・サービスとの連携可能性を検討

4 Neo Crypto Bankの実現

エコシステムの拡張とオンチェーン金融事業の収益基盤強化

※ 保有残高は監査法人との協議を踏まえ、既存および新規保有のビットコイン（BTC）と同様に四半期ごとに時価評価を行い、評価損益を損益計算書に計上する予定

※ 今期業績に与える影響は現時点では未定、重要な影響が判明した場合には速やかに開示。取得等の進捗は適時開示および当社ホームページ等を通じて開示

レンディング：金商法移行後ライセンス取得に向けた始動と体制強化

水田 昇（みずた のぼる） 執行役員CRO就任を決議（2026年8月14日 取締役会）。
金融庁登録対応をはじめとする**全社的なリスク管理態勢の構築を統括し、「守りの経営体制」を強化。**



水田 昇

執行役員CRO

CRO (Chief Risk Officer)

● 就任の背景と目的

- 金商法改正が可決・成立し、暗号資産レンディング（らくらくちょコイン）についても金融庁への登録が必要となる見込み
- 国内の大手暗号資産交換業者にて法務部門・リスク管理部門責任者を務めるなど金融規制対応及びリスク管理に関する経験と知見を有する

● 担当領域

- ・レンディング事業における金融庁登録対応をはじめとする法令等改正への対応
- ・全社的なリスク管理態勢の構築

● 略歴

野村證券、ゴールドマン・サックス証券、ドイツ証券にて金利デリバティブ・債券のトレーディング業務等に従事した後、弁護士資格を取得し、コインチェック株式会社にて取締役執行役員（法務部門・リスク管理部門責任者）、取締役等を歴任。



**元 大手暗号資産交換業
内部監査責任者**



**元 大手暗号資産交換業
新規事業責任者**



**元 大手暗号資産交換業
暗号資産運用経験者**

※その他、グループ内外から
経験豊富な人材を複数名採用し、
各事業領域の実行体制を強化。

暗号資産金融事業：今期注力事項について

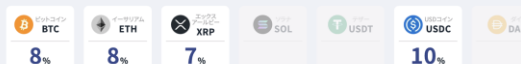
今期の注力事項は以下の通り。

01

提供利回り・運用収益の向上

自社運用体制の強化と運用パートナー・委託先の新規開拓により、運用収益の回復・拡大と競争力のある貸出利回りの提供を追求。新しい通貨・ステーブルコイン等も対応拡充予定。

現在の貸借料率 年利率 (APY)



顧客単価上昇、新規顧客拡大

02

AIインフラ事業連携

GPUサーバー事業等との連携を見据えた運用スキームを構築。AIエージェントが自律的に決済・取引を行う「Agenticコマース」時代の決済基盤としての活用を目指す。

新規収益源の創出

03

体制強化

「金融商品取引法及び資金決済に関する法律」の改正等を踏まえ、暗号資産交換業ライセンスの取得に向けた準備および内部管理態勢の整備を推進。執行役員CRO就任と暗号資産交換業者出身人材の採用により、「守りの経営体制」を強化。

事業基盤の強化

An isometric illustration of a city skyline with various skyscrapers. Overlaid on the city are several 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 text 'V | AI UI事業概況'.

V | AI UI事業概況

AI経済圏形成に向けた2027年3月期の重点施策

2027年3月期は、AIUI・AIDC・NCBCの実装施策で計画達成しつつ、**計画外のアドオン施策（DC開発拡大、低PUE*、GPUオーナー金融接続等）を並行推進**。2028年3月期以降の3層統合シナジー本格化に向けた基盤を完成させる。

① AIDC開発加速

DC開発会社との連携により分散型AIDCの開発を加速 **アドオン**

- ・ モジュール型DCの並列開発
- ・ 全国分散型AIDCネットワークの構築開始
- ・ 電力確保・立地開発のスピードアップ

② 次世代冷却ソリューション

次世代液浸冷却により低PUEを実現し、計算力拡大を加速 **アドオン**

- ・ 次世代冷却ソリューション導入/提供開始
- ・ 低PUE（目標1.2以下）への取り組み
- ・ より高密度なAIDC環境の実現

③ AIサービス実装拡張

AIネイティブな事業の開発やPF事業者間連携により、AI活動領域・経済活動機会を拡大

- ・ 既存サービスのAI化・体験最適化
- ・ AIエージェント/AIネイティブ事業開発加速
- ・ 外部AI事業者との連携開始 **アドオン**
- ・ AIソリューションの外部提供・拡張 **アドオン**

④ 金融基盤の段階的拡張

DAT（トレジャリー）継続
DAL（レンディング）基盤整備

- ・ 事業継続し、資本効率・リスク管理を重視
- ・ 市況に基き、投資規模・構成を柔軟に調整
- ・ 制度整備と市況を踏まえ段階的に拡大
- ・ ライセンス導入に向け、要件・体制を精査

DAM, DAU（運用・決済）開発

- ・ Gaia, Slash Card, Upbond連携による推進
- ・ エージェント決済は中期で検討

GPUサーバー販売事業接続 **アドオン**

- ・ GPU運用益と金融基盤の接続の検討・開発

AI経済圏形成

AI利用・計算・金融を接続し、AI稼働領域を拡大

* PUE（Power Usage Effectiveness）：データセンターの電力効率を示す指標。IT機器電力1に対する施設総電力の比率で、1.0に近いほど効率的。AIDCの運営コストは電力費が大半を占めるため、PUE低下は利用者獲得・収益性を左右する最重要ファクター。世界平均1.56・国内一般水準1.7前後に対し、最新液浸技術の活用により**1.2以下**を当社目標に設定する。

期待する効果

推論需要の拡大

推論・サービス利用の拡大により、AIDC稼働と収益性を向上

資本効率の向上

DAT・レンディング事業に加え、GPUサーバー販売事業と金融事業を接続し資本効率を高め投資規模拡大を加速

事業間接続の強化

AI実装・計算基盤・金融基盤の連携で、継続的な競争優位獲得・拡大を狙う

産業構造の変化 — ボトルネックが移ると、価値も移る

技術がボトルネックを解消すると、価値はその隣の工程へ移る。LLMの普及によりコード・定型業務・資料作成のコストが下がり、価値は「確認」「指示」「現場知識・顧客理解」へ移っていく。

当社は、この移動先に事業の軸足を置く。

服飾産業 | 150年前

あらゆる産業 | いま・これから

ボトルネック

縫うのが高かった

布は機械で安い。シャツ1枚を縫うのに手作業で14時間超。

人の手が高かった

コード・定型業務・資料づくりは人の手作業。ここが高コストだった。

技術の登場

ミシンの登場

縫う工程が激減 — 14時間 → 1時間。

LLMの登場

コード・定型業務・資料づくりのコストが、ほぼゼロに近づく。

ボトルネックの移動

「布を切る・型紙を設計する・売る」へ工程の前後へ、順番に移っていった。

「確認」「指示」「現場知識・顧客理解」へ人が判断する工程へ移っていく。

価値の行き先

「布を切る人」が花形職に

切り間違えれば布が大量にムダ。腕の要る専門職が残った。

人の領域に価値が集まる

AI-native化が進むほど、人にしかできない領域が価値の中心に。

当社の方針 価値が集まる領域に、先んじて事業の軸足を移す。

ありたい姿 — 「残る領域」に事業の軸足を置く

既存事業は、自動化が極限まで進んでも残る領域へ軸足を移し、プロダクトとソリューションの両軸で付加価値を提供する。あわせて、先端AIを届けるための技術に先行投資する。

AI-native化事業部 既存事業

目的

AI-native化が極限まで進んでも「残る部分」に、事業の軸足を置く事業体へ変わる

プロダクト

極限までの自動化を、プロダクトでサポートする

ソリューション

極限まで自動化された世界でも残り続ける、人による課題解決

結果

ソリューション

課題解決型
ビジネスへの転換

プロダクト売上
(26年5月比)

20倍

知識集約型比率
(27年10月)

50%

R&D 将来事業

目的

ビッグテックがAIを届けられない領域に、できるだけ先端のAIを届ける

届け先の例

AIを自力で導入・定着できない企業

導入から定着までを伴走できる領域

産業固有の領域

利用制限・機微データ・固有の運用条件がある領域

採用領域のAI対応 — 手作業をAIへ、人の判断へ価値を寄せる

採用の工程を6段階に整理する。当社はHRアド・天職みつかる・ジョブオレで応募獲得の前後を一体で提供しており、**AIに置き換わる手作業の工程（JDの出稿）と、人の判断が残る工程（面接・選考）の双方へ提供範囲を広げる。**

01 企業・求人獲得

代理店・人材派遣／紹介・直企業

02 JD作成・出稿

求人票（JD）の一括作成・改定

03 露出・母集団形成

求人検索エンジン・自社メディア・SNS

04 応募導線・会員化

応募＝会員登録・属性／行動データ

05 マッチング・送客

マッチAI・応募課金での送客

06 応募者管理・選考

一元管理・一次面接・合否

HRアド | 運用型求人配信（連携メディア+自社メディア）

天職みつかる | 自社求人メディア（会員基盤・マッチAI）

ジョブオレ

JD（求人票）マスタ

ジョブオレ

応募者管理・選考

上流の延長 JDのAI自動連携

対応工程：02 JD作成・出稿

ジョブオレで作成・一括改定したJD（求人票）を、他社ATSや大手求人媒体の入稿仕様へAIが自動で変換し、そのまま連携する。項目・コード体系・文字数制限まで自動で適合し、人手の加工を必要としない。

効く相手：代理店・人材派遣／人材紹介 入稿工数の軽減が扱える案件数の拡大に直結し、HRアド連携企業の拡大につながる。

下流の延長 AI自動インタビュー

対応工程：06 応募者管理・面接選考

応募直後に24時間365日受検できる一次面接を自動で実施し、書類選考条件に対する適合度とその根拠を提示する。最終判断は人が行う。

効く相手：直企業 面接官の工数と選考リードタイムを短縮し、応募から採用までの歩留まりを高める。

※ 工程区分は投資家向けに簡略化して表示。施策の効果は現時点の想定であり、確定した業績予想ではない。

R&D — 先端AIの届け先を広げる2つの重点施策

エッジで動くAIエージェントの配信基盤と、オンプレ型のコーディング特化AI。この2本柱で、先端AIを届けられる産業と用途を広げる。

① Physical AI Agents Network

クラウド配信基盤

AI Agentを一元配信・管理する

▼ 配信・更新

共通実行環境（Jetson）

エッジのAI Agentがその場で応答し、重い処理だけサーバへ

▼ まちのあらゆる接点へ

店舗

住宅

公共空間

屋外

実地検証を起点に、展示会・プレスリリース・既存顧客からリードを獲得する。

② オンプレ型コーディング特化AI

オープンモデル

利用制限のない基盤モデル

×

オーケストレーション

自社R&Dで品質を引き上げる

▼ 提供する環境

外部APIにデータを出さずに使える、オンプレミス完結のコーディングエージェント

設計・実装・修正までを担うコーディング特化型。大手汎用モデルと遜色ない品質を目標に、自社R&Dで作り込む

▼ 届け先

機微データを扱う企業

利用制限のある産業

データを外部に出せない領域にも、AIによる開発の自動化を届けられる。

Q1 pinpoint売上額

93.6 百万円

昨対 ▲12.5%

↓ 前年比

新卒採用領域 売上額

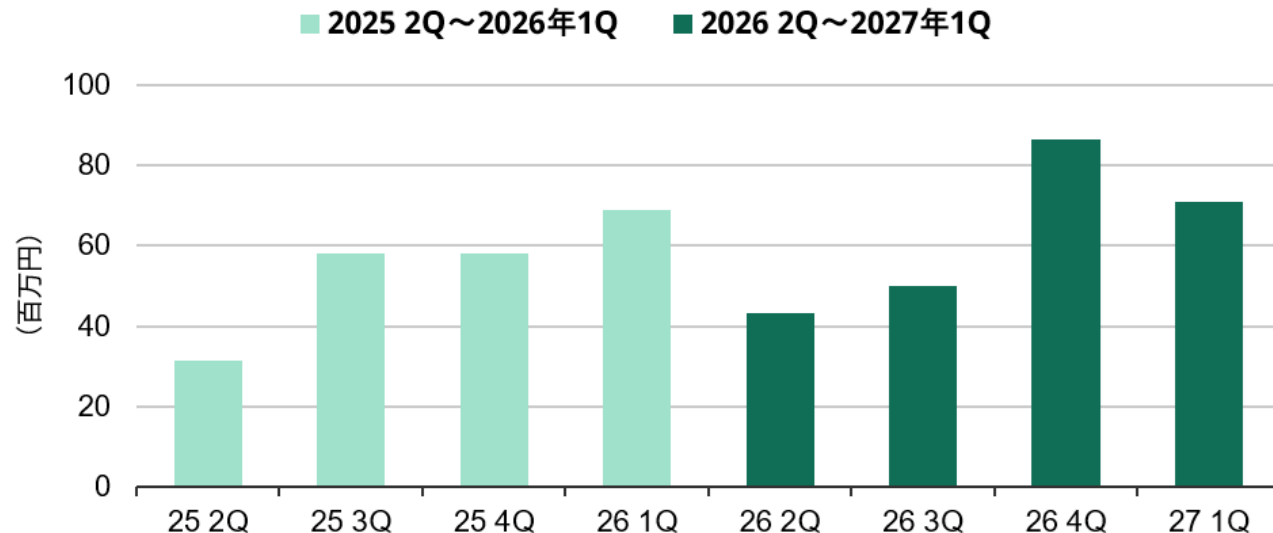
71.0 百万円

昨対 +3.2%

↑ 前年比

▶ 四半期別 売上推移（新卒領域）

早期化する新卒採用マーケットの動きをキャッチし、4-5月の的確なリード獲得施策・営業強化により、新卒領域は昨対 +3.2%と前年超えを達成。



01 新卒領域は昨対超え

売上71.0百万円（昨対+3.2%）。
早期化する28卒市場を捉え、4-5月に前年超えを積み上げ、主力領域の成長を維持。

昨対+3.2%

02 新卒領域の顧客基盤が拡大

Q1で新規顧客の売上が28.7百万円の獲得に加え。
既存取引数も昨対比113%と伸長し、
リピート・追加発注の基盤が着実に広がる。

既存売上伸長率 昨対+13%

▶ 今後の方針・見通し

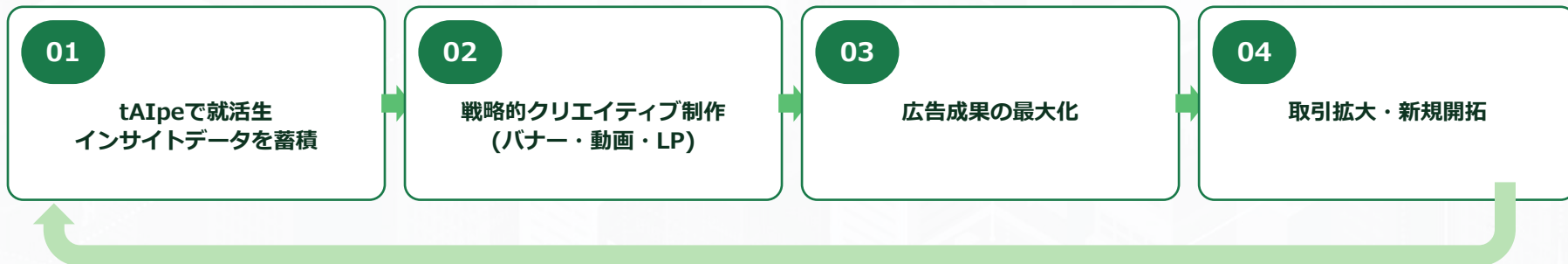
2026年4月にリリースした「pinpoint tAIpe」を通じて蓄積される学生インサイトデータを、事業の中核資産と位置づけ。このデータに基づく戦略的クリエイティブ制作（バナー・動画・ランディングページ）を広告配信に付加価値として組み合わせることで、単なる「広告枠の販売」から「データ×クリエイティブによる採用成果の最大化」へと提供価値を転換。

広告に閉じない「企業と学生のコミュニケーション設計サービス」へと事業を進化させ、採用広告の販売会社から、新卒採用コミュニケーション全体を支えるパートナーへのポジション転換の実現を目指す。

▶ 提供価値の転換

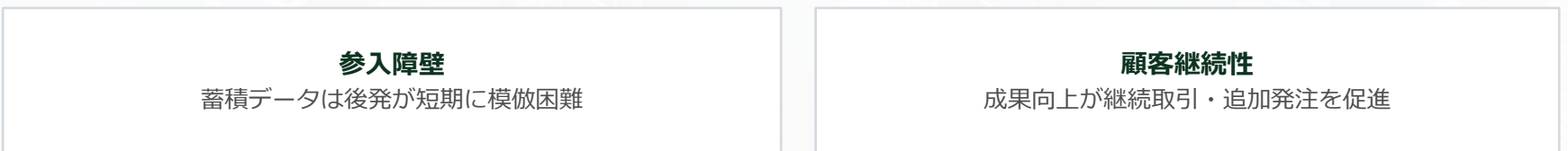


▶ データを核とした成長サイクル（tAIpe・2026年4月リリース）



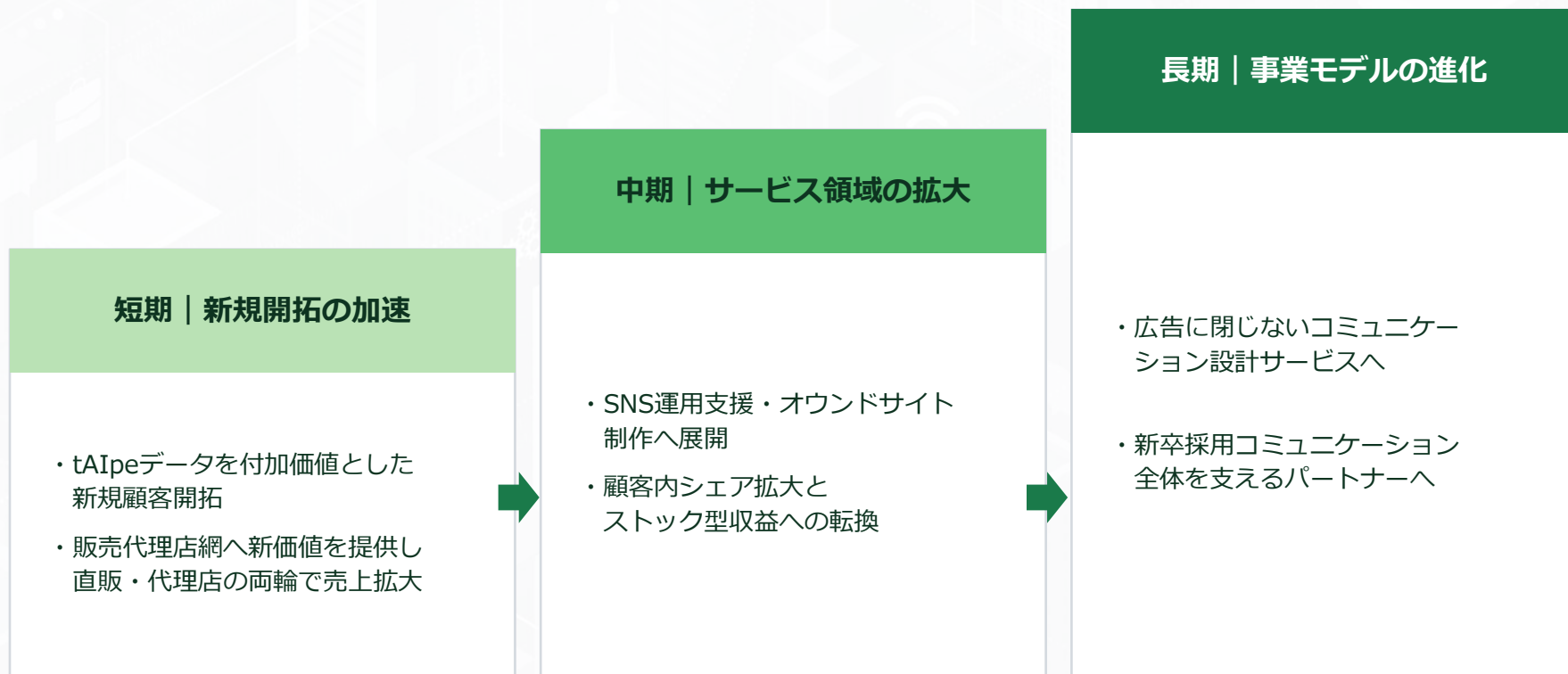
配信のたびにデータ資産が増える複利構造

▶ この循環がもたらす競争優位



データ資産を起点に、広告から 「企業と就活生のコミュニケーション全体」へ領域を拡張

成長ステージを段階的に拡張



「採用広告の販売会社」から「企業と就活生のコミュニケーション全体を支えるパートナー」へ

Q1売上

617 百万円

昨対 96%

↓ 前年比

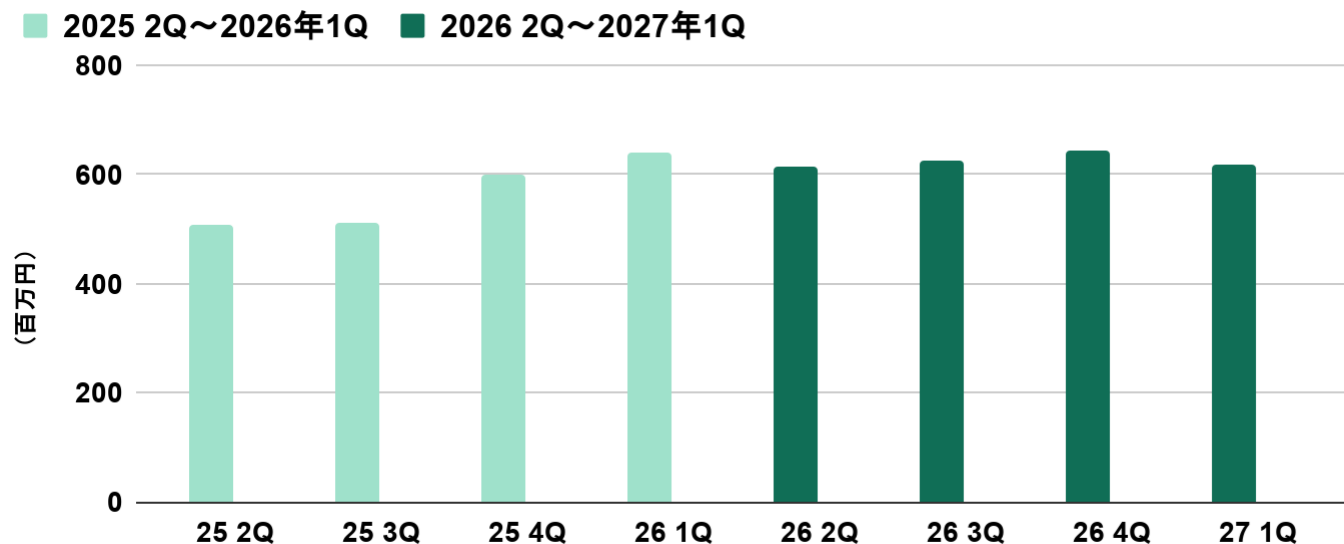
平均継続率

98 %

※当月既存社数÷前月既存社数の1Q平均

▶ 四半期別 売上推移

毎四半期98%以上の高い継続率を維持しており、提供価値に対する顧客からの高い評価と堅固な取引基盤が継続して確立されている。



01 運用基盤の稼働と機能拡充

4月に運用基盤「AdOLE.ai」をリリース。配信データの拡充と配信リスク察知機能の拡充を実施。職種・業種・給与帯等の求人属性データを活用し、横断把握を進展させ、業界データと比較したポジショニング分析を容易化。

売上拡大に寄与

02 主力案件のサポート拡充と運用効率の改善

媒体社との協業を進め、大型案件の運用支援体制を強化。大型案件の売上は伸長した。また、運用の一部を基盤上で処理する体制に移行。一人当たりの生産性は前年同期を上回った。

生産性の向上

▶ 目指す事業モデル

運用基盤「AdOLE.ai」と蓄積した求人・応募データを核に、広告の出稿に留まらず採用成果の向上まで踏み込んで支援する。上流の採用課題から関与し、1社あたりの取引拡大を目指す。

▶ 今後の方針・見通し

営業体制を強化し、新規顧客の獲得を推進する。あわせて「AdOLE.ai」の機能拡充と知見の蓄積を進め、求人原稿の作成・改善を高速化し、広告代理店モデルからの転換を図る。

Q1売上

19 百万円

昨対 96%

↓ 前年比

累計アカウント数

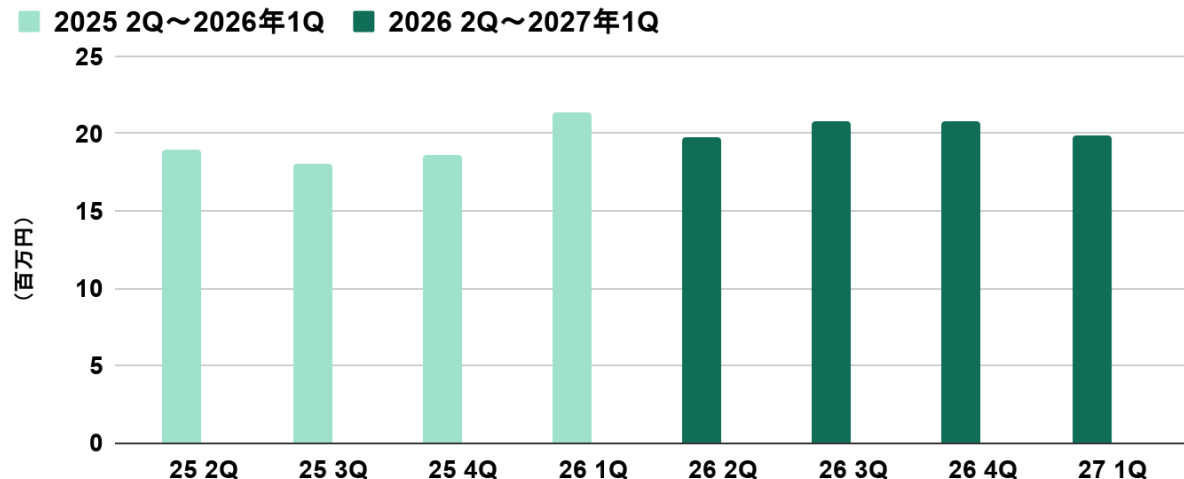
2795アカウント

昨対 131%

↑ 前年比

▶ 四半期別 売上推移

アカウント数は順調に伸びている。Q2以降はユーザーの利用機会向上のために、工数削減や新たなバリューチェーンでの価値提供に踏み込む。



01 新たな価値提供

AI面接機能導入

AI面接機能を導入し、応募者のスクリーニング・面接コスト削減、面接品質の標準化を支援し、今までジョブオレで踏み込めていなかった応募後の工程での価値を提供。

顧客単価・利用機会アップ

02 利用企業の工数削減

ATS連携機能改修

利用企業側での大きな工数負荷となっているATS間での原稿連携機能を充実させる予定。HR業界内でATS間のハブとなるような立ち位置を確立し、既存企業の利用機会を拡大。

企業数アップ

03 機能開発×顧客数増

「既存企業の利用機会向上・新規企業の獲得」と「オプション機能による顧客単価アップ」により売上を拡大。

成長戦略

▶ 今後の方針

ジョブオレ・HRアド利用企業の利便性追求

AI面接機能導入やATS連携機能の改修により、企業側の工数削減・応募者管理品質の向上を支援し、ジョブオレ、HRアド利用企業数の伸長と顧客単価アップを同時に実現させ、HR事業全体の売上に貢献していく。

Q1売上

48 百万円

昨対 96%

↓ 前年比

代理店商流 Q1売上

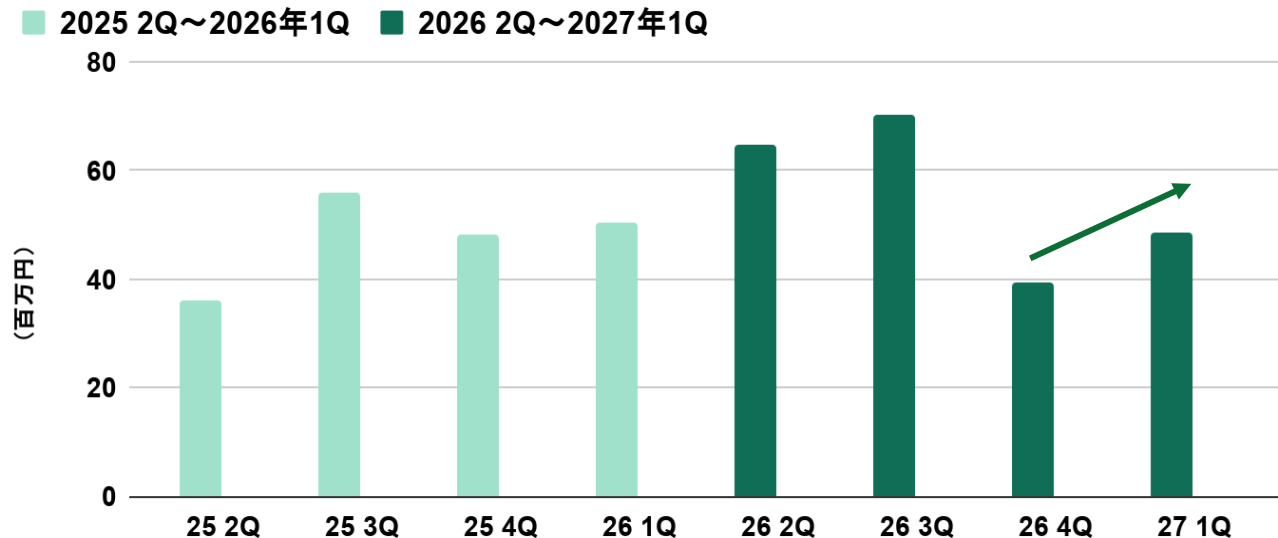
36百万円

昨対 131%

↑ 前年比

▶ 四半期別 売上推移

採用につながりにくい応募を意図的に減らし、応募品質を高める施策を行った影響で一時的に売上が減少。直近は底を打ち、回復基調にある。



01 代理店経由売上の拡大

代理店経由売上は前年比131%と大きく伸長。この実績を軸に、代理店経由での新規企業数獲得をさらに加速させていく。

新規企業数UP

02 採用成果向上で継続率を高める

採用意欲の高い求人への優先マーケティングと、求職者×求人企業のマッチング精度向上により、採用につながる応募を増やす。掲載企業の成果向上を通じて、継続率の向上を目指す。

継続率UP

03 自社メディア活用で応募数と顧客単価の向上

応募数を増やす新たな一手として、自社メディアを開発中（近日リリース予定）。仕様や応募導線を自社で設計できる強みを活かし、掲載企業向けの新たな収益機会を生み出すことで、顧客単価の向上につなげる。

顧客単価UP

▶ 今後の方針・見通し

代理店経由の新規企業数の伸びを推進力としながら、採用成果向上による継続率の引き上げと自社メディア立ち上げによる顧客単価UPを軸に、売上成長を加速させていく。

Q1売上

22 百万円

昨対 420%

↑ 前年比

Q1販売予約額

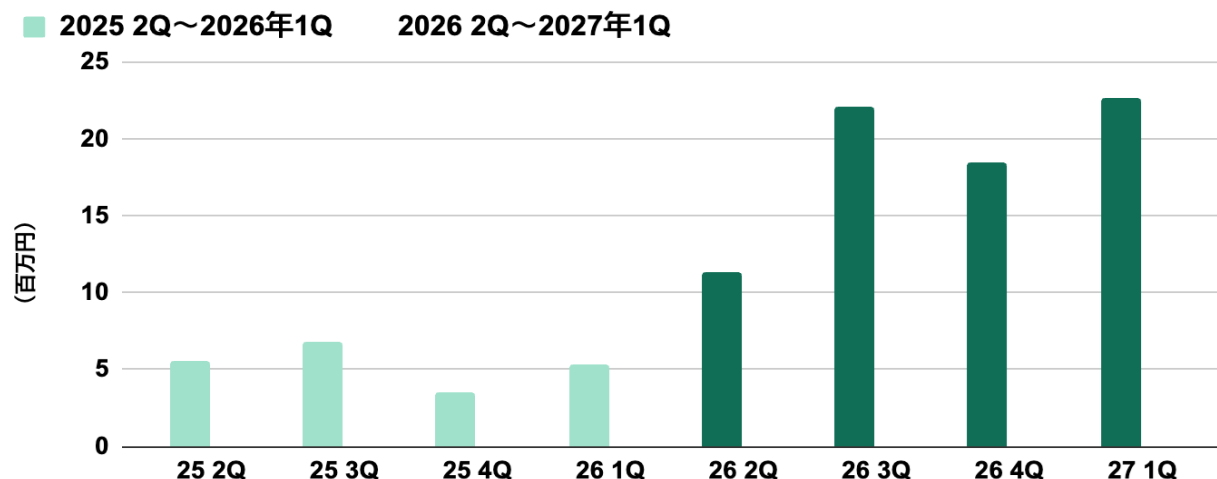
1,717 百万円

昨対 186%

↑ 前年比

▶ 四半期別 売上推移

マーケティング強化やコンテンツの充実に加え、有料広告商品の売上も伸長し、四半期売上は前年同期を大きく上回る成長を実現。



01

ユーザー投稿・施設向け登録編集機能をリリース

ユーザーがペット同伴可のスポット情報を投稿できる機能に加え、施設担当者が自社の施設情報を登録・編集できる機能をリリース。ユーザーと施設の双方から情報を集めることで、掲載情報の拡充とさらなる流入数向上を図る。

02

休日いぬ部 1Q販売予約額が前年 比130%

マーケティング強化や掲載コンテンツの充実、サイト内導線の改善により、1Qの販売予約額が過去最高を更新。

今後もユーザーの利便性向上と予約機会の最大化に取り組む。

03

休日グランピング部 月間販売予約額 2億円突破

サイト経由の月間販売予約額が、過去最高となる2億円を突破。

SEO流入の拡大や掲載コンテンツの充実により、グランピング施設の比較サイトとして順調に成長。

▶ 今後の方針・見通し

休日いぬ部は、ペット同伴可のスポット掲載数拡大とアプリ化を進め、コンテンツの充実とさらなる流入増加を目指す。休日グランピング部は、拡大余地のある市場シェアをさらに伸ばすため、マーケティング強化を継続。

HR Ads Platform が求人サイト「医療のトビラ」と連携開始

運用型求人広告プラットフォーム「HR Ads Platform」が、クリアライズ社の医療分野求人サイト「医療のトビラ」と連携開始。**掲載メディアの拡大により、求人企業のリーチ拡大とプラットフォームの媒体価値向上を同時に進める。**



HR Ads Platform × 医療のトビラ

● 連携の内容

2026年5月21日

- HR Ads Platformに入札された求人広告が「医療のトビラ」に掲載可能となり、より多くの求職者へ求人情報を届けられる
- 「医療のトビラ」は自動出稿された求人広告によりサイト内の求人情報が充実し、ユーザーの利便性が向上
- 求人企業と「医療のトビラ」を利用する求職者との新たな出会いを支援

連携先

株式会社クリアライズ（愛知県一宮市／代表取締役社長 梅丸 昌樹）が運営する医療分野の求人サイト

導入企業1,500社以上

2026年5月時点。多数の求人メディアと連携し、求人企業とメディアをアドテクノロジーでマッチング

応募課金モデル

入札時に設定した予算・応募単価により掲載位置が変動し、企業が望んだ単価で応募を獲得できる

求人業務のワンストップ化

掲載・原稿作成・出稿・応募者管理・効果改善を一つのサービスで完結し採用DXを推進（特許取得済）

● 連携拡大が掲載面と導入企業数の拡大に直結

- 〔参考〕2026年3月期のHR Ads Platform通期売上は224百万円（前期比130%）、アカウント数は期初比165%。連携メディア・連携ATSの新規追加が成長を牽引しており、2027年3月期は売上24%増を計画。

「休日グランピング部」 月間販売予約額2億円を突破

グランピング専門メディア『休日グランピング部』の**2026年5月の月間販売予約額が2億円を突破**。
サイトOPENから1年3ヶ月での到達。**専門メディアとしての情報の深さと検索体験の強化が成長を牽引**。



月間販売予約額2億円突破（2026年5月）

● 成長の背景

2026年6月12日

2億円 突破

2026年5月 月間販売予約額（サイトOPENから1年3ヶ月）

- シチュエーションや希望条件から全国の人気グランピング施設を探す検索機能
- 楽天トラベル・一休・Yahoo!トラベル等の複数予約サイトとの連携による最安値比較
- 編集部による現地取材・おすすめポイント記事など、専門メディアならではの情報の深さ
- エリア別ランキング・施設タイプ別特集・口コミ絞り込みの強化がリピートと新規の双方を拡大

需要の最盛期を捉える

グランピング需要が最も高まる夏休み期間に向け、施設向け「夏休み集客強化キャンペーン」を実施

施設掲載は通年無料

初期費用0円・月額費用0円・成果報酬0円。施設ページ作成も当社が対応し、掲載施設数の拡大を図る

公式サイト送客を支援

施設にとって課題となる公式サイトからの直接予約の増加を、専門メディアの集客力で支援

● 次世代AIメディア領域の高成長を牽引

- 〔参考〕2026年3月期の休日いぬ部・休日グランピング部の通期売上は57百万円（前期比271%）、通期販売予約額は4,660百万円（前期比265%）。掲載施設数の拡大と検索体験の改善により、販売予約額の積み上げを継続。

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 radiating from a point), padlock icons, gear icons, and a globe icon. Dotted white lines connect these icons to specific buildings, suggesting a network or data flow. Some buildings also have small white arrows pointing up or down from their tops. The overall aesthetic is modern and tech-oriented.

VI | 業績予想

2027年3月期 業績予想 ※2026年5月15日に開示した業績予想より変更はありません。

- ・ 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
- ・ 暗号資産金融事業の収益貢献が本格化の見込み
- ・ 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
- ・ 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
- ・ 営業利益の通期予想に対する進捗率は13.0%も、AIDC事業の季節性等やオンチェーン金融の収益貢献等を勘案し、通期計画では今後の収益積み上げを見込んでおり、業績予想より変更はありません。

(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	211	1,142	541%
経常利益	△506	1,494	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△528	1,270	—
EPS	△15.34	30.96	—
調整後経常利益	211	1,142	541%
調整後親会社株主に帰属する当期純利益	164	970	591%
調整後EPS	4.13	23.64	572%

(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。

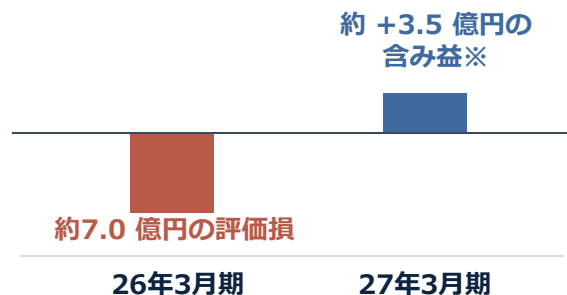
会計上の取り扱い

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

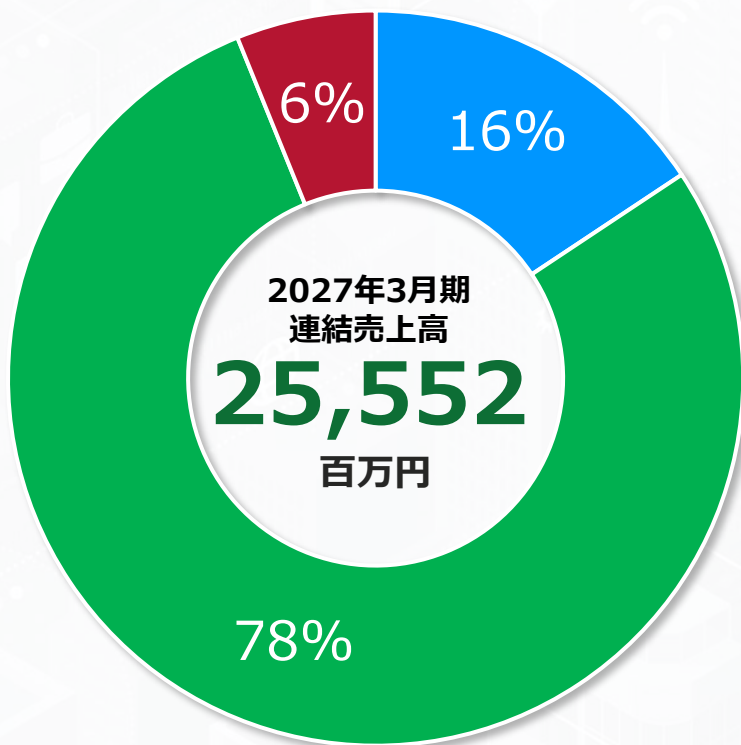
- 調整後経常利益
- 調整後親会社株主に帰属する当期純利益

〔 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。

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。広告強化を通じた直販営業増加により、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	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：「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 他媒体広告： pinpointとの併売により、今期並を見込む。 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 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 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
AIデータセンター事業	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） 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。
暗号資産金融事業	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） 運用利回り： 年利換算平均で 12.5% BTC価格： 平均 1,100万円程度を想定
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

AI経済圏形成に向けた2027年3月期の重点施策

2027年3月期は、P8-P10で示した数値計画をAIUI・AIDC・NCBCの実装施策で計画達成しつつ、**計画外のアドオン施策（DC開発拡大、低PUE*、GPUオーナー金融接続等）を並行推進**。2028年3月期以降の3層統合シナジー本格化に向けた基盤を完成させる。

① AIDC開発加速

DC開発会社との連携により分散型AIDCの開発を加速 **アドオン**

- ・ モジュール型DCの並列開発
- ・ 全国分散型AIDCネットワークの構築開始
- ・ 電力確保・立地開発のスピードアップ

② 次世代冷却ソリューション

次世代液浸冷却により低PUEを実現し、計算力拡大を加速 **アドオン**

- ・ 次世代冷却ソリューション導入/提供開始
- ・ 低PUE（目標1.2以下）への取り組み
- ・ より高密度なAIDC環境の実現

③ AIサービス実装拡張

AIネイティブな事業の開発やPF事業者間連携により、AI活動領域・経済活動機会を拡大

- ・ 既存サービスのAI化・体験最適化
- ・ AIエージェント/AIネイティブ事業開発加速
- ・ 外部AI事業者との連携開始 **アドオン**
- ・ AIソリューションの外部提供・拡張 **アドオン**

④ 金融基盤の段階的拡張

DAT（トレジャリー）継続
DAL（レンディング）基盤整備

- ・ 事業継続し、資本効率・リスク管理を重視
- ・ 市況に基き、投資規模・構成を柔軟に調整
- ・ 制度整備と市況を踏まえ段階的に拡大
- ・ ライセンス導入に向け、要件・体制を精査

DAM, DAU（運用・決済）開発

- ・ Gaia, Slash Card, Upbond連携による推進
- ・ エージェント決済は中期で検討

GPUサーバー販売事業接続 **アドオン**

- ・ GPU運用益と金融基盤の接続の検討・開発

AI経済圏形成

AI利用・計算・金融
を接続し、AI稼働領域を拡大

* PUE（Power Usage Effectiveness）：データセンターの電力効率を示す指標。IT機器電力1に対する施設総電力の比率で、1.0に近いほど効率的。AIDCの運営コストは電力費が大半を占めるため、PUE低下は利用者獲得・収益性を左右する最重要ファクター。世界平均1.56・国内一般水準1.7前後に對し、最新液浸技術の活用により**1.2以下**を当社目標に設定する。

期待する効果

推論需要の拡大

推論・サービス利用の拡大により、AIDC稼働と収益性を向上

資本効率の向上

DAT・レンディング事業に加え、GPUサーバー販売事業と金融事業を接続し資本効率を高め投資規模拡大を加速

事業間接続の強化

AI実装・計算基盤・金融基盤の連携で、継続的な競争優位獲得・拡大を狙う

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 arrows indicating data flow or connectivity. Dotted lines also crisscross the scene, suggesting a network or data paths.

VII | 參考資料

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。
フロント (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、当社は対応・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。