2027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

2026年11月16日

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

エグゼクティブサマリー

事業環境変化や事業進捗を鑑み、今期はAIインフラに資源を集中させることで今期以降の成長速度を加速させる
結果として、今期通期は売上高で前年度対比 約3.4倍、営業利益で同 約12.5倍と大幅な成長を実現する見通し

2Q累計の実績と通期見通し（当初見通しから上方修正）

売上高（2Q累計）	左記のうちAI DC事業	営業利益（2Q累計）	通期売上高見通し	通期営業利益見通し
13,824 百万円	**11,915** 百万円	**496** 百万円	**48,400** 百万円	**2,632** 百万円
前年同期比 **+292%**	前年同期比 **約7.9倍**	前年同期比 **+640%**	前年度対比 **+242%**	前年度対比 **+1,147%**

今回の打ち手：短期ROIの高いAIインフラへ資本を集中 → 中長期的な事業間シナジーの最大化を加速

AI DC事業への追加投資

AIDC開発への資源追加投入

- 昨期よりWOODMAN社と共同で推進してきた分散型AIDC開発等の**収益化に目処**
- 上記を受け、WOODMAN社の連結や当該領域における新規案件への投資など、**迅速に収益拡大を図るために資源を追加投入**
- 結果、AIインフラ売上は**当初予想の2.2倍**となる通期44,465百万円を見込む

詳細 ▶ 後発事象① ／ 業績予想

資本の再配分

BTC 全量売却

- 保有151.21BTCを**売却完了**
  ○ HYPEは運用継続
- 売却代金は**AIDC関連投資へ充当**
  （12月初旬予定）
- 売却損 約270百万円を3Qに計上

詳細 ▶ 後発事象② ／ Ⅳ オンチェーン金融

オンチェーン金融の再定義

保有 → 調達ハブへ

Neo Crypto Bank構想
BTCのDAT戦略 ➡ **AIDC向け調達ハブ**

- レンディング事業で調達した資金の運用先を**短期的にはAIDC事業へ傾斜（IRR 15%超）**
  → AIDCとしては**調達コストが3割以上低減**
- AIサイバー攻撃の頻発を踏まえ、**次世代金融インフラを再構築する新規事業**も検討開始

詳細 ▶ Ⅳ オンチェーン金融事業概況

インフラが整うほど、その上の層に価値が広がる

AI-nativeなサービス・アプリケーション AI UI事業

次世代金融インフラ オンチェーン金融事業

AIデータセンター・計算力 AIインフラストラクチャー事業

これからも
時代の変化に合わせて資本を機動的に配分し、
社会と株主の価値を最大化していく

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

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 | オンチェーン金融事業概況

Ⅴ | AIUI事業概況

Ⅵ | 業績予想

Ⅶ | 参考資料

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

Ⅰ ｜ 会社概要

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

会社概要

会社名	株式会社イオレ
設　立	2001年4月25日
資本金	32億3,253万円　※2026年9月30日時点
従業員	81名　※2026年9月30日時点
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

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
電　話	050-5799-9400（代表）
事業内容	・AI DC事業 - GPUサーバ販売 - AIデータセンター開発支援・投資 - ネオクラウド事業 ・AIUI事業 - HR Tech - Ad Tech - 次世代AIメディア　など ・オンチェーン金融事業 - 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 きらぼし銀行

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

事業内容（2027年3月期第2四半期より）

AIインフラと、その上に形成される新たな産業構造、さらにそれに伴う社会の変化から生まれる価値を、事業の対象へと進化

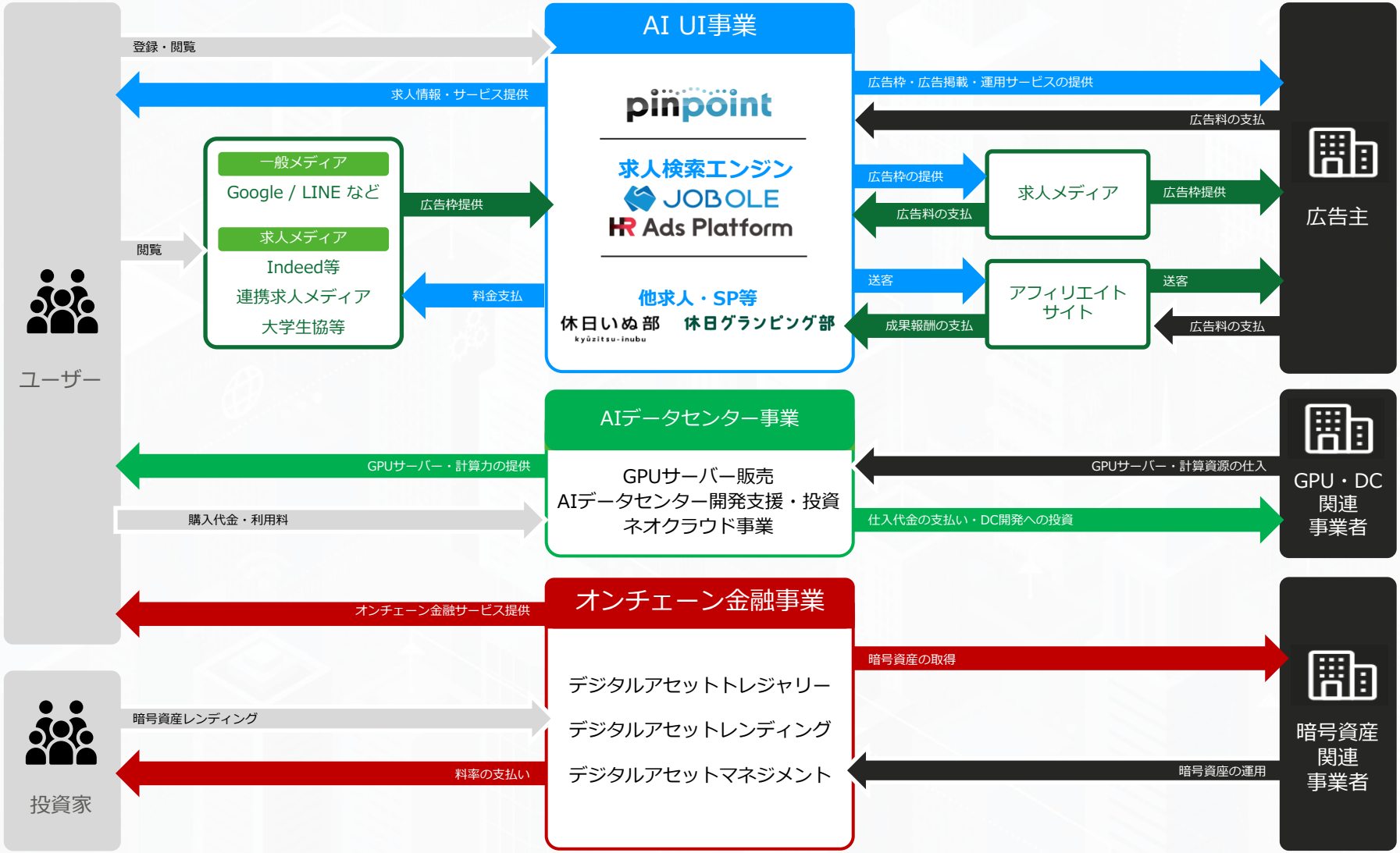
AI UI事業（既存事業）	
WEB・SNS広告配信	pinpoint
広告代理運用	求人検索エンジン広告運用
採用支援システム	JOBOLE
運用型求人広告プラットフォーム	HR Ads Platform
コンシューマメディア事業	休日いぬ部 kyūzitsu-inubu 休日グランピング部

AI データセンター事業	利用形態に応じたAI計算力提供事業
GPUサーバー販売	ハイスペックGPUサーバーの販売
AIデータセンター開発・開発支援・投資	分散型AIデータセンター（福島双葉町DC）への出資等により、DC開発を支援
ネオクラウド事業	GPU・データセンター・電力・冷却・ネットワーク・運用基盤の一体提供

オンチェーン金融事業	暗号資産の調達と運用
デジタルアセットトレジャリー	2025年10月よりBTC、2026年7月よりHYPEの買付及び保有開始
デジタルアセットレンディング	2026年1月28日 らくらくちょコイン らくらくちょコイン提供開始
デジタルアセットマネジメント	2025年12月よりBTC運用開始

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

サービス収益構造



Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

Ⅱ ｜ 業績ハイライト

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

2027年3月期２Q 業績ハイライト

1

売上高13,824百万円（前年同期比+292%）。AI DC事業が前年比約8倍と、成長を牽引。通期予想に対する進捗率は54.1%と堅調に推移。

2

営業利益496百万円（前年同期比+640%）。2Q単独でも347百万円と1Q（149百万円）の2.3倍に加速。通期予想に対する進捗率は43.4%となり、利益成長ペースを加味すると順調な進行。

3

暗号資産評価益（386百万円）を除いた調整後経常利益は513百万円と、本業ベースで前年同期比+755%。進捗率も44.9%と営業利益と同様に順調な進行。

（百万円）	2026年3月期 第2四半期実績（単体）	2027年3月期 第2四半期実績（連結）	前期比	通期業績予想	進捗率
売上高	3,529	**13,824**	292%	25,552	**54.1%**
AI UI事業（既存事業）	1,711	1,640	△4%	4,003	41.0%
AIデータセンター事業	1,500	11,915	694%	19,980	59.6%
オンチェーン金融事業	―	268	―	1,568	17.1%
営業利益	67	**496**	640%	1,142	**43.4%**
経常利益	60	**899**	1,398%	1,494	**60.2%**
親会社株主に帰属する当期純利益	61	**760**	1,146%	1,270	**59.8%**
EPS（円）	1.97	**17.88**	908%	30.96	**58.0%**
調整後経常利益	60	**513**	755%	1,142	**44.9%**
調整後親会社株主に帰属する当期純利益	61	**436**	615%	970	**44.9%**
調整後EPS（円）	1.84	**10.4**	465%	23.64	**44.0%**

※ 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で表記。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。
※ 通期業績予想は2026年5月15日公表値。進捗率＝第2四半期実績÷通期業績予想。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

（参考）当社の利益に関する開示方針

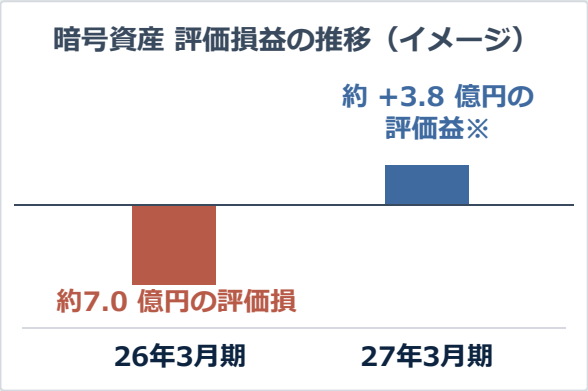
暗号資産の評価損益は市場価格により変動する一時的要因 であり、当社の事業収益力を示すものではありません。 当社は、評価損益を除いた利益を「調整後利益」として開示し、実態に近い収益性を示します。

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



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

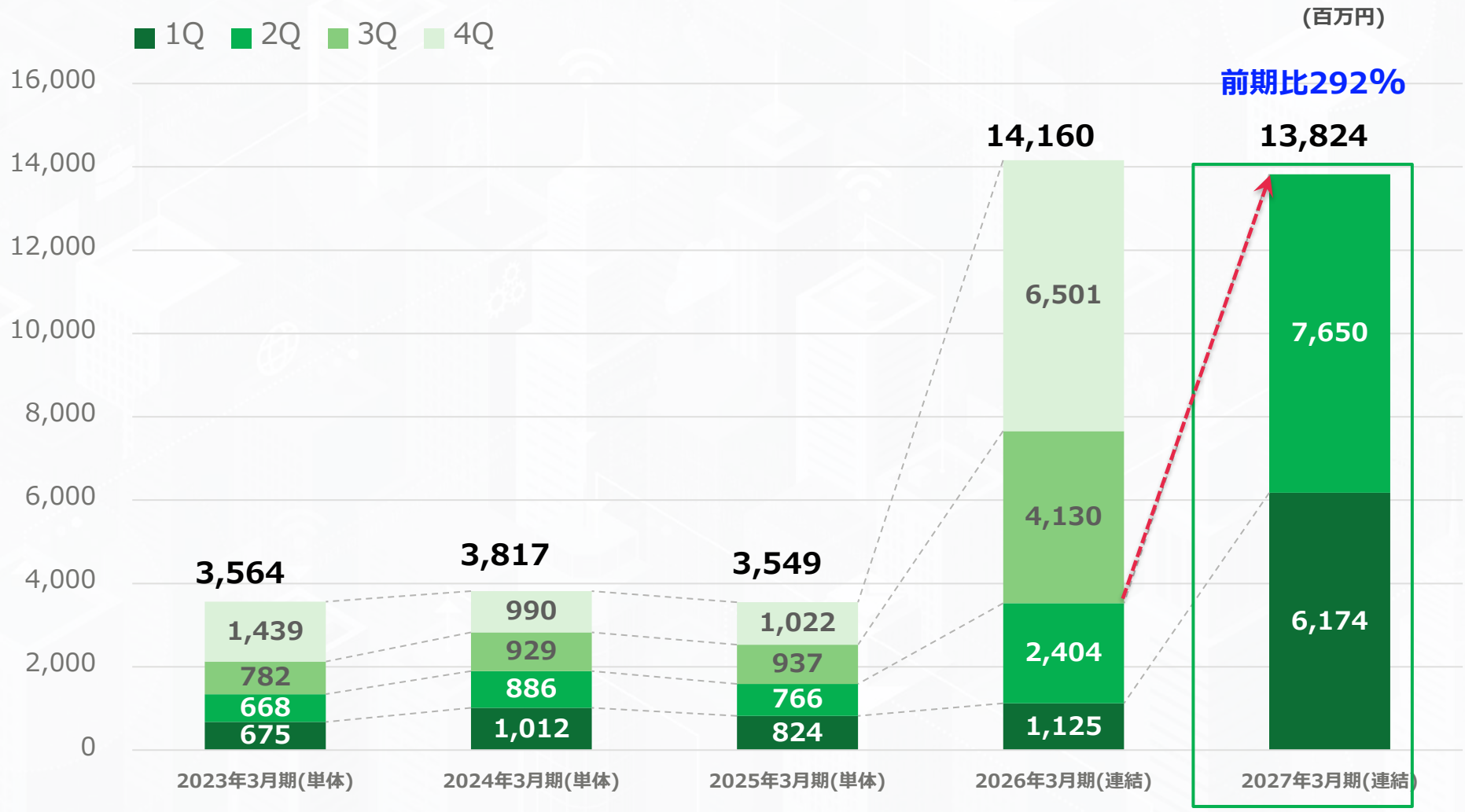
（後者については税金計算においても評価損益を控除して算出）

※ 27年3月期は中間期（2026年4月～9月）に計上した暗号資産評価益386百万円。
市場価格の変動により、通期の評価損益は大きく変動する可能性があります。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

業績推移 — 売上高推移

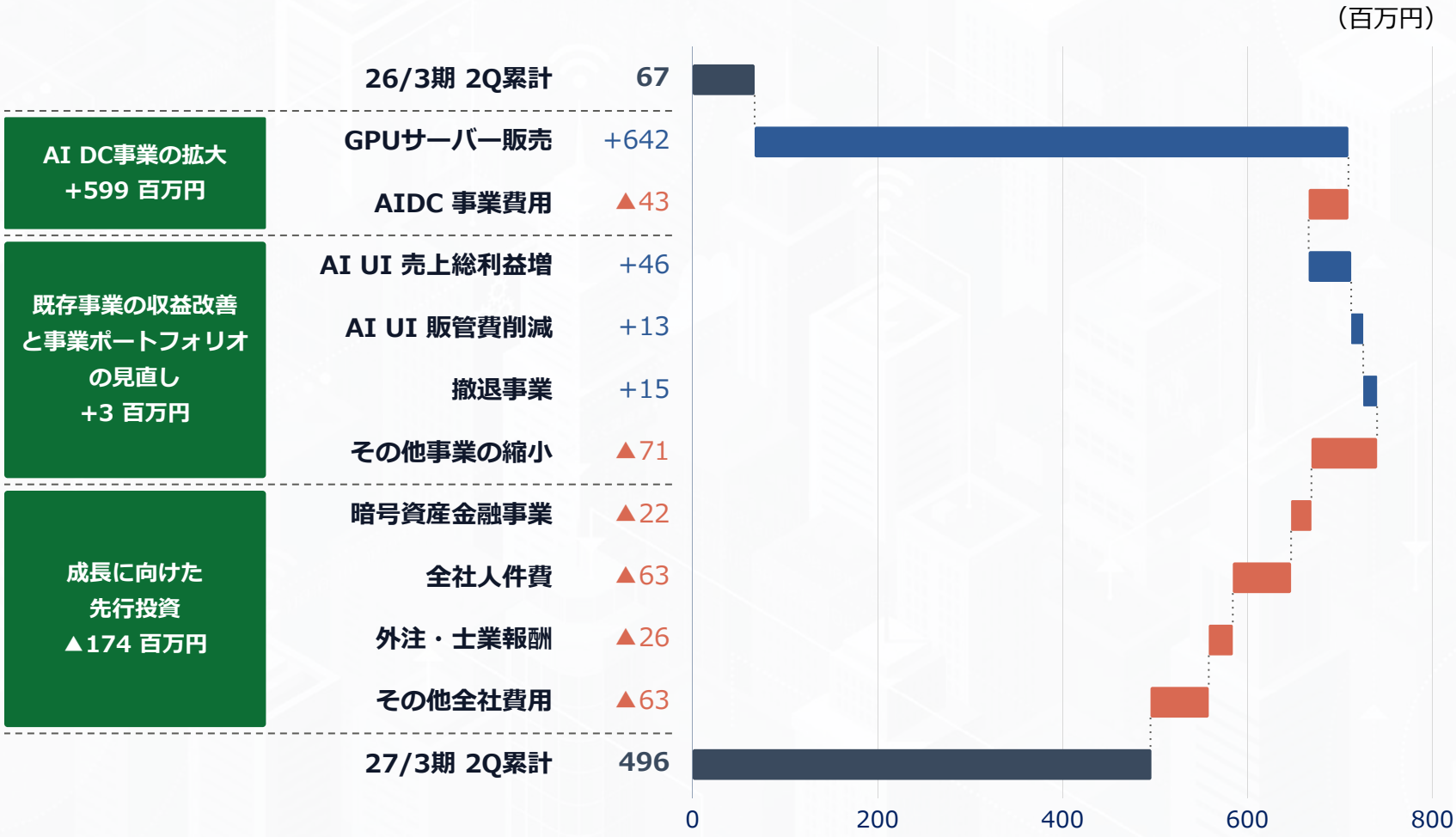
第2四半期累計の売上高は13,824百万円（前年同期比+292%）。2Q単独は7,650百万円（1Q 6,174百万円）



Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

営業利益（2Q累計）の増減要因（単位：百万円）

AI DC事業の拡大で+599百万円、既存事業の収益改善と事業ポートフォリオの見直しで+3百万円、成長に向けた先行投資で▲174百万円。2Q累計の営業利益は67百万円から496百万円に増加（+429百万円）

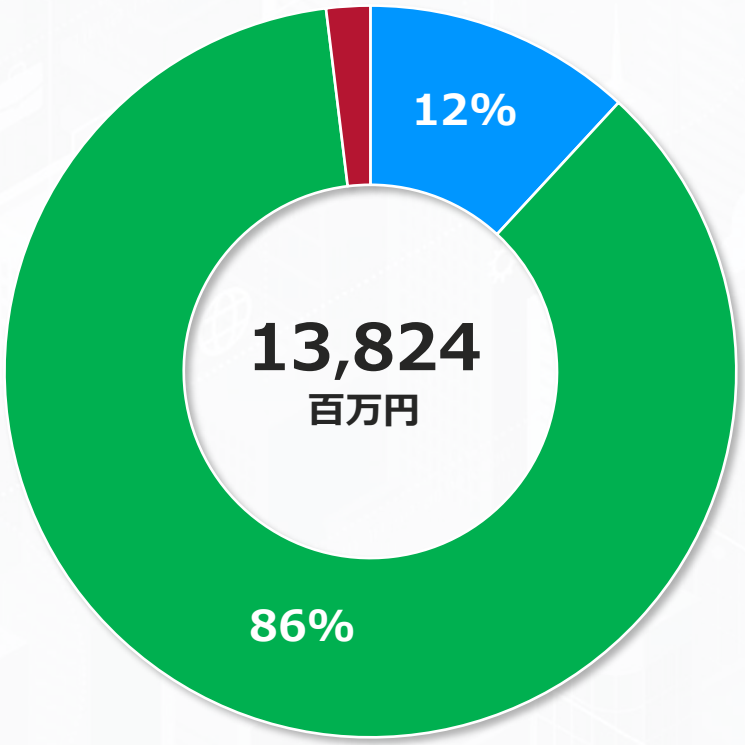


※ 2026年3月期・2027年3月期とも第2四半期累計（4～9月）。2026年3月期は単体、2027年3月期は連結。各要因の合計と増減額は一致しない場合がある。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

事業別売上割合

2027年3月期第２四半期 連結売上高



AI UI事業(既存事業)

売上 1,640百万円

・前年同期比△4%。pinpoint新卒領域は大型顧客の離反により減少

・休日いぬ部・休日グランピング部の上期売上は前年同期比302%

AI DC事業 新規事業

売上11,915百万円

・2Q単独の売上高は6,690百万円（1Q比+28%）

・福島双葉町DCへの出資（8/31）、AI計算力提供事業の本格始動（9/28）

オンチェーン金融事業 新規事業

売上 268百万円

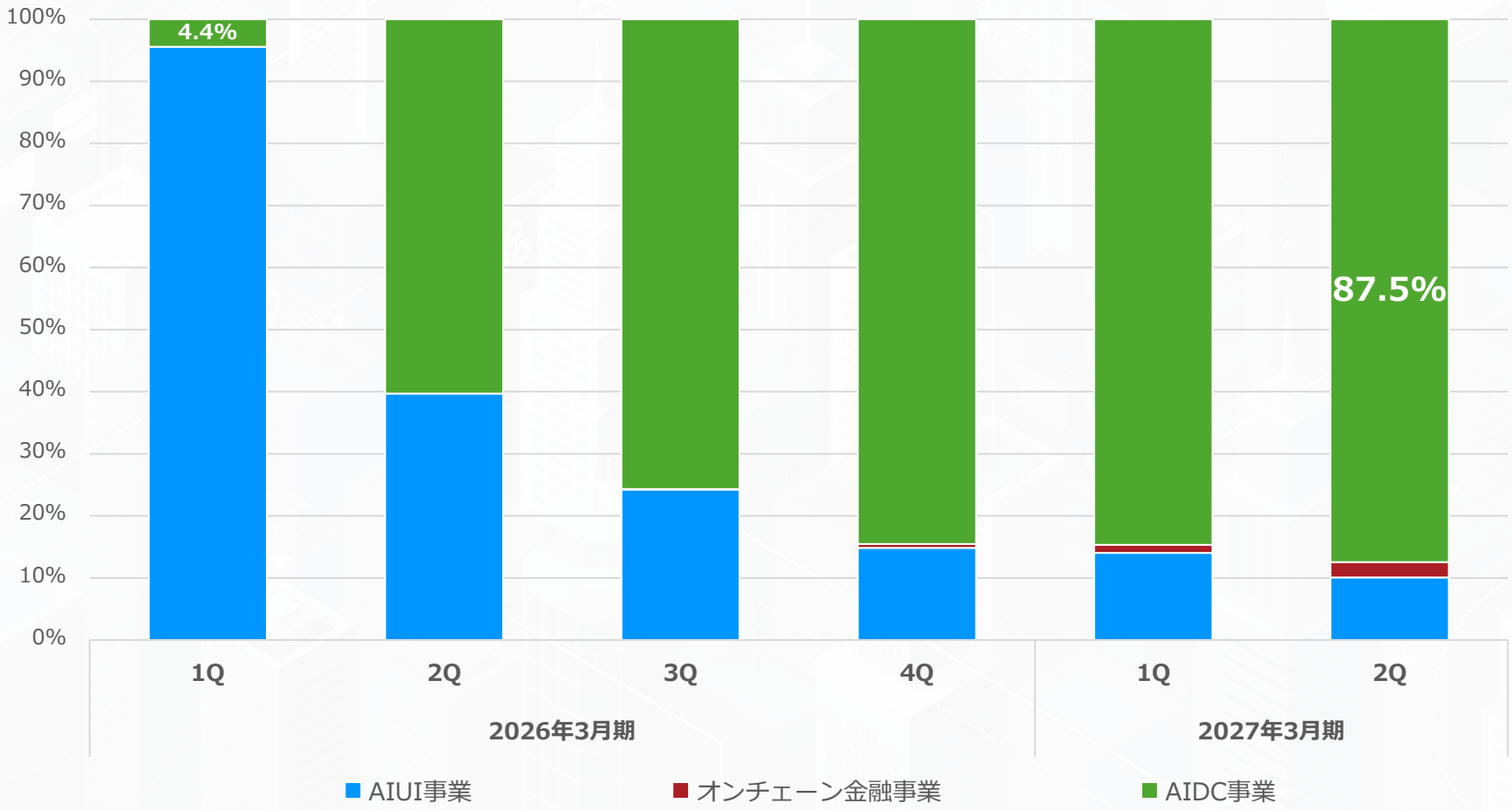
・HYPEの取得計画（総額1億円）を8/31に完了

・保有BTCは10/30公表のとおり全量売却し、AI DC事業関連投資に充当予定

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

事業別売上構成比の推移

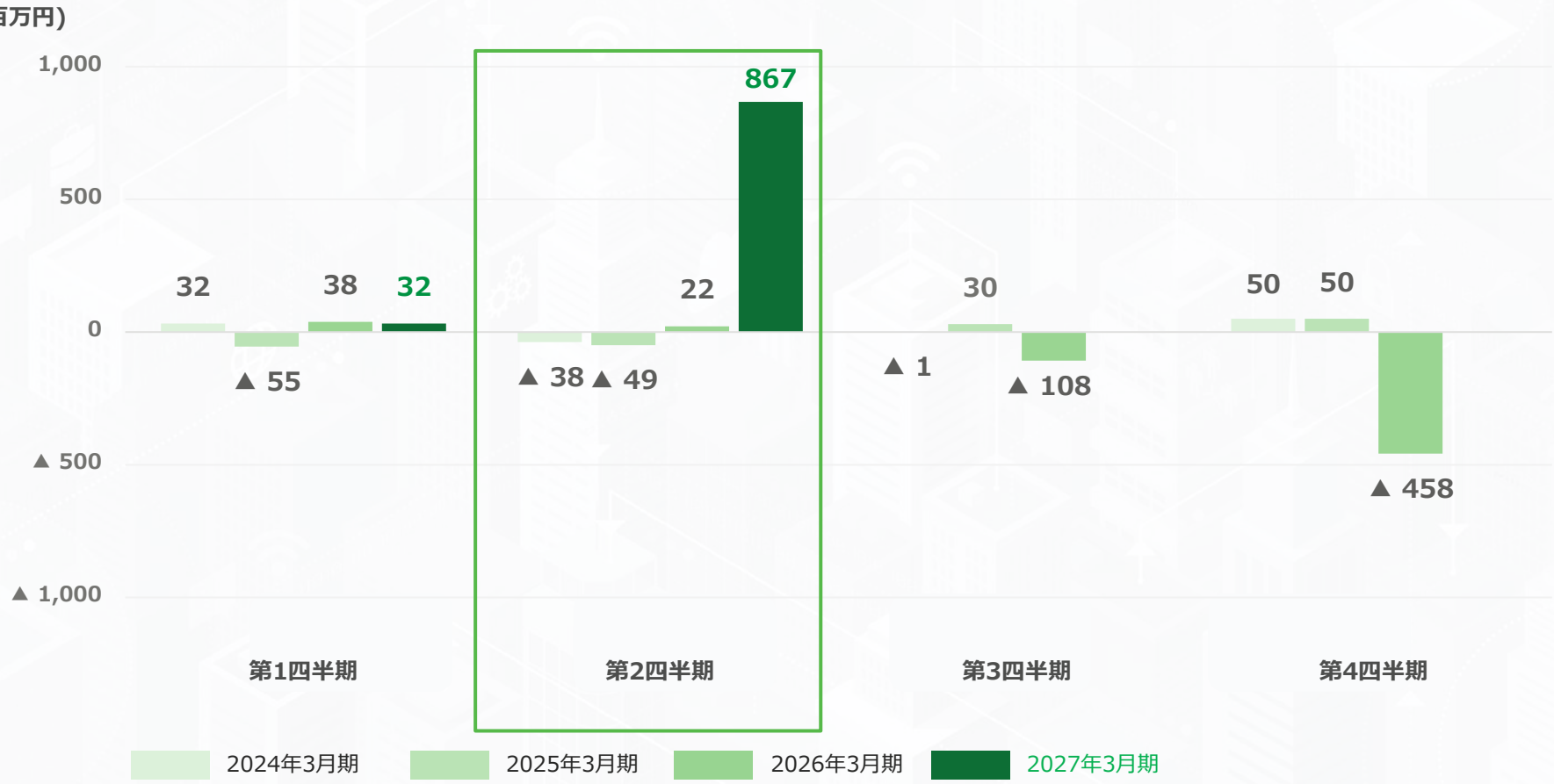
2Q単独の売上構成比は、AI DC事業87.5%、AI UI事業10.1%、オンチェーン金融事業2.5%



Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

業績推移 ― 経常損益

第2四半期累計の経常利益は899百万円と過去最高益を大幅に更新（前年同期67百万円）。2Q単独は867百万円と過去第2四半期単体では昨年対比39.4倍（前年同期22百万円）。



※ 2025年3月期以前は単体、2026年3月期以降は連結

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

［重要な後発事象①：2026年10月15日適時開示］
WOODMANを完全子会社化し、DC開発・構築を内製化

株式交換によりWOODMANを完全子会社化（効力発生日 2026年11月30日予定）。
既に進めている事業連携を資本・経営の両面から一体化し、AI DC事業の実行速度と事業規模を高める。

取引の概要

項目	内容
方式	株式交換（現金流出を抑え、成長投資の余力を維持）
交換比率	WOODMAN株式1株：当社株式5,727.38株
交付株式数	3,436,428株（発行済株式総数の7.97%）
日程	11/27 臨時株主総会で承認予定、11/30 効力発生
連結への取込	2026年12月から（予定）

WOODMAN株式会社の概要

売上高	営業利益	従業員
12,845 百万円	350 百万円	15 人

売上高・営業利益は2026年9月期の見込み（2026年10月15日開示時点）

主な機能（2017年10月設立）
AIサーバー・ストレージの販売・導入支援／モジュール型AIDCの開発・構築／DC事業コンサルティング／液浸冷却 IMMERSIA

統合の狙い

1 ネオクラウドの立ち上げ加速
調達・DC構築・冷却をグループ内に。液浸冷却でPUE1.2以下を目標

2 3層統合モデルの循環強化
AI計算レイヤーの供給力を高め、AI実装・金融レイヤーとつなぐ

3 事業開発のスピード
案件開発・投資判断・人員・予算を一体化し、意思決定を速める

4 中長期の株主価値
新株発行による希薄化を上回る株主価値の創出を目指す

統合後のDC展開　100MW級の大規模拠点と、2MW級を含む中小規模拠点を並行して開発し、開発リードタイムを短縮

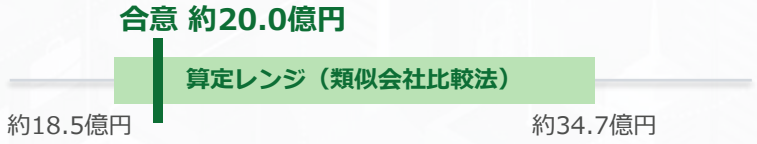
出所：2026年10月15日付 適時開示「株式交換によるWOODMAN株式会社の完全子会社化に関する株式交換契約の締結並びに主要株主及び主要株主である筆頭株主の異動に関するお知らせ」。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

［重要な後発事象①：2026年10月15日適時開示］
取得価額は約20億円、算定レンジの下限寄りで合意

独立した第三者算定機関の類似会社比較法（PER）による算定レンジ 約18.5～34.7億円に対し、合意した株式価値は約20億円。シナジー効果や2028年9月期以降の成長は評価に含めていない。

取得価額の水準（WOODMAN株式価値）



算定手法	類似会社比較法（PER）。DCF法は、将来の案件拡大を合理的に見積もれないため不採用
比較会社	ジーデップ・アドバンス、HPCシステムズ、リョーサン菱洋ホールディングス
基礎利益	25/9期実績と26/9期見込の平均
調整	非流動性ディスカウント30%、シナジーは考慮せず
当社株価	582円（10/14終値。直近1か月平均577円）

WOODMANの業績推移（単体、百万円）

	24/9期	25/9期	26/9期（見込）
売上高	340	2,346	**12,845**
営業利益	△35	134	**350**
当期純利益	△121	102	**228**

26/9期見込は、同年9月計上予定の大型案件（売上高 約40億円、通期の約3割）を含む。
百万円未満切捨て

取得価額（約20億円）÷ 当期純利益 ＝ 取得時のPER

2期平均 165百万円で
12.1 倍

2026年9月期見込 228百万円で
8.8 倍

統合の狙い業績・資本への影響

連結への取込

2026年12月から連結。当期（2027年3月期）は**12～3月の4か月分**を取り込む予定

通期業績予想

本日（11/16）公表の修正後予想に織り込み済み。12～3月の業績、のれん償却費、未実現利益消去を反映（業績予想ページ参照）

のれん

取得価額 約20億円と、WOODMANの純資産（338百万円）との差を基に算定。
金額・償却年数は精査中で、確定次第開示

希薄化と1株当たり利益

株式数は**＋7.97%**。
WOODMANの純利益（2期平均165百万円）は当社今期予想純利益1,270百万円の**約13%**に相当（のれん償却前）

出所：2026年10月15日付 適時開示「株式交換によるWOODMAN株式会社の完全子会社化に関する株式交換契約の締結…に関するお知らせ」。算定機関はSakura Accounting合同会社（固定報酬のみ）。
※株式価値＝1株当たり3,333,333円×600株。PER・13%は開示数値を基にした当社試算。希薄化の試算に用いた当期予想は2026年5月15日公表の当初予想。
※会計上の取得原価は効力発生日（11/30予定）の当社株価×交付株式数で算定されるため、のれんの金額は同日の株価により変動します。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

［重要な後発事象①：2026年10月15日適時開示］
株主構成の変化と統合までの経緯

本株式交換により、JAIC-Web3ファンドと吉田直人氏は主要株主に該当しなくなる見込み。
WOODMAN代表の小野慎二郎氏をはじめ同社の経営陣・従業員は、統合後も事業運営に参画する。

主要株主の異動（総株主の議決権に対する割合）

株主	異動前	異動後	備考
JAIC-Web3ファンド	10.34%	9.57%	10%未満となり主要株主・筆頭株主に非該当
吉田 直人 氏	10.07%	9.32%	10%未満となり主要株主に非該当
小野 慎二郎 氏	—	約7.2%	WOODMAN代表取締役（約337万株※）

新株 3,436,428株（発行済株式総数の7.97%）を交付
現金を使わずに取得し、成長投資に充てる資金余力を維持する

統合までの経緯

2026/1/30	WOODMAN・デジタルダイナミック・SuperX AIと4社で、モジュール型AIDCの戦略的提携の覚書
2026/9	WOODMANが液浸冷却「IMMERSIA」を発表（Castrolと協業）。9/16 液浸冷却カンファレンスを共催（160名超）
2026/10/15	株式交換契約を締結
2026/11/27	臨時株主総会で承認予定
2026/11/30	効力発生（完全子会社化）
2026/12～	連結業績への取込開始

統合後の体制と取引の公正性

1 経営陣・従業員の継続

小野慎二郎氏をはじめWOODMANの経営陣・従業員が引き続き事業運営に参画し、技術・ノウハウと顧客・パートナー網を生かす

2 株主としての利害一致

WOODMANの株主が当社株主となり、統合後の企業価値向上に対する利害を中長期で一致させる

3 取引の公正性

資本・人的関係や金銭取引はなく、関連当事者にも該当しない。独立した算定機関の報酬は固定報酬のみ

出所：2026年10月15日付 適時開示。異動後の割合は、総株主の議決権 430,146個に新株の議決権 34,364個を加えた464,510個を基準（小数点第三位以下切捨て）。大株主順位（1位・2位）は異動後も変わらない見込み。
※小野氏の株数・割合は、同氏のWOODMAN持株比率98%（588株）×交換比率5,727.38による当社試算。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

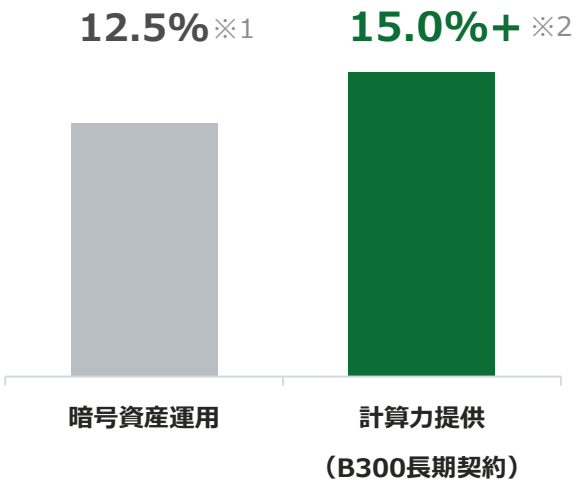
［重要な後発事象②：2026年10月30日適時開示］
BTCの売却と資金使途変更の理由

AI DC事業で、計算力提供の収益を急速に立ち上げる機会が発生した。暗号資産運用と計算力提供の投資効率を比較した結果、後者の期待値が大きく上回るため、資金をシフトすることを決定した。

見直しの背景

- 当社はAIによる社会変化を捉え、急速に成長中
- 計算力提供で、**B300の5年間の大型契約**の需要が発生。**自己資金でGPUを調達**
- 一方、暗号資産運用ではサイバー脅威が急速に拡大し、セキュリティ強化のコスト増が想定される

投資効率の比較（IRR）



保有するBTCを全量売却し、当社の成長エンジンである**AI DC事業**の事業機会を積極的に取り込むことを決定

売却額
1,722 百万円
→ AI DC事業関連投資へ

引き続き、中期戦略の達成と投資効率の観点から、株主価値の最大化に向けた経営を遂行していく

※1 当社の期初想定の運用利回り（実際の利回りとは異なる）。
※2 B300長期契約の5年間のキャッシュフローを基に算定した結果、15.0%。実際には5年後以降も収益を生むため、最終的には15%以上を想定。

eole Inc.
Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

［重要な後発事象②：2026年10月30日適時開示］
AI DC事業に向けた資金シフトの進捗状況

保有するBTC 151.21BTCを、11月13日までに市場で分割売却が完了。AI DC事業で必要な資金を確保完了。一部前受金での回収も実施した上で、5年間で約30億円の利益増を見込む。

保有BTCの売却に関する概要

項目	内容	補足
売却数量	**151.21** BTC	10月30日時点の保有数量の全量
帳簿価額	**1,992** 百万円	9月30日時点の時価評価後
売却額	**1,722** 百万円	10月30日時点の時価で算定
売却損額	**約270** 百万円	3Qに売上原価へ計上見込み
売却方法	暗号資産交換業者を通じた市場売却（分割売却を含む）	
売却期間	2026年10月30日～11月13日	
売却の対象	自社で保有するビットコイン（HYPEは対象外）	

資金使途と5年間の収益インパクト

売却資金の使途概要

BTC売却資金
1,722百万円

長期提供契約の前受金
2,598百万円

自己資本からの充当金
343百万円

→ B300計算力資源開発 初期投資額
4,663百万円

本投資の計算力資源販売の収支

5年間の売上高 **10,396百万円**	5年間の営業利益（利益率） **2,977百万円**（28.6%）
年間EBITDA **1,543百万円**	投資回収（稼働から約2年） **2029年3月**

出所：2026年10月30日付 適時開示「暗号資産（BTC）の売却及び売却損の計上見込み並びに資金使途の変更に関するお知らせ」。
※売却損見込額は、帳簿価額（9月末の時価評価後）と10月30日時点の時価による売却見込額との差。

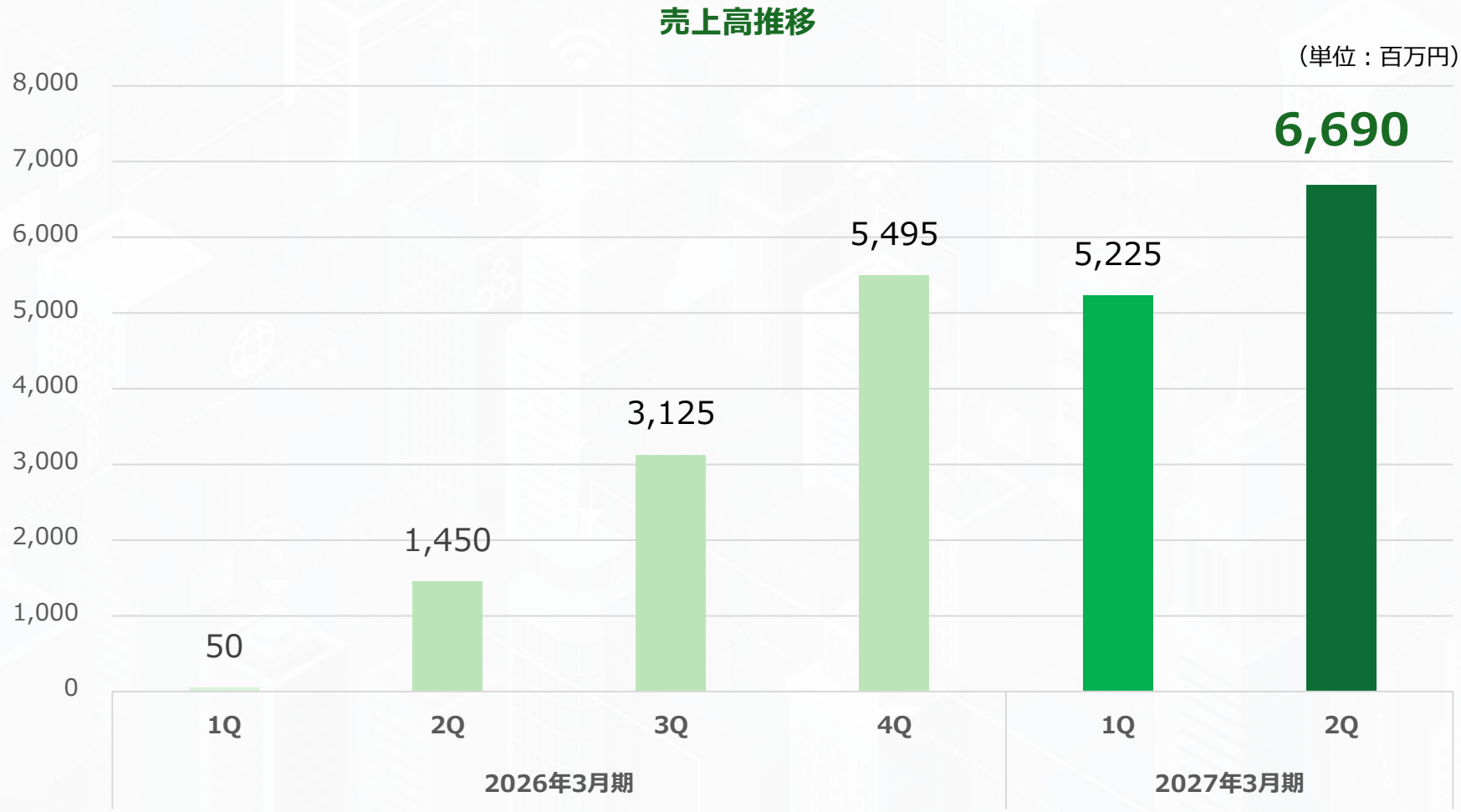
Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

Ⅲ | AIデータセンター事業概況

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

AI DC事業：2027年3月期2Qの実績

2Q単独の売上高は6,690百万円（1Q比+28%、前年同期比+361%）。第2四半期累計では11,915百万円



Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

需要の変化　～「機器の購入」から「計算力の利用」へ～

GPUサーバーの取扱規模と国内データセンターへの配備が広がるにつれ、計算力そのものを使いたい企業からの相談が増え、求められる規模も大きくなっている。

1 これまで

- GPU需要の拡大と国内の供給不足を背景に、GPUサーバーの確保・販売を中心に事業を拡大
- 国内DCへの配備も進め、計算力を提供できる環境を整えてきた

GPUサーバーの販売
（売り切り）

2 起きた変化

- 規模の拡大に伴い、計算力の利用を希望する企業から多数の問い合わせ
- AI推論に加え、LLMの学習・高度な推論・AIエージェント開発向けの大規模な計算基盤の相談が国内外から

福島双葉町DCで
B300 96台規模
の具体的ニーズ
（10/21当社リリース）

3 寄せられているニーズ

- 一定期間、計算ノードを専有したい
- 必要な期間・規模に応じて使いたい
- 用途に合うGPU・クラスタ構成を使いたい
- 大規模な学習・推論の基盤を確保したい
- 海外から日本国内の計算資源を使いたい

いずれも「機器を買いたい」ではなく**「計算力を使いたい」**という要望。売り切り型だけでは取りこぼす需要が広がっている

GPU・データセンター・電力・冷却・ネットワーク・運用基盤を一体として提供する「ネオクラウド事業」への発展を目指す

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

ネオクラウドについて

汎用クラウドがWebや業務システムなど幅広い用途を対象とするのに対し、ネオクラウドはGPUを中心とする計算基盤を、AIの学習・推論向けに提供する。海外では一つの業態として定着しつつある。

観点	汎用クラウド（ハイパースケーラー）	ネオクラウド
主な用途	Webサイト、業務システム、データベースなど幅広い用途	AIモデルの学習・推論など、大量の計算を要する処理
設備の中心	汎用サーバーを中心に、多様なサービスを用意	高性能GPUと、それを収める高密度なデータセンター
強み	サービスの幅と規模	GPU計算への集中による性能密度と、立ち上げの速さ
代表的な事業者	Amazon（AWS）、Microsoft（Azure）、 Google（Google Cloud）	CoreWeave、Nebius、Lambda、Crusoe（いずれも海外）

ネオクラウドは「GPUを貸すだけ」ではない ― 6つの要素を組み合わせて計算力を供給する

1 GPU	2 データセンター	3 電力	4 冷却	5 ネットワーク	6 運用・ソフト
計算の心臓部	設置場所	最大の制約	高発熱への対応	高速な接続	管理・提供の仕組み

どれか一つが欠けても計算力は供給できない ― 当社がこの6要素をどう揃えてきたかp.27で示す

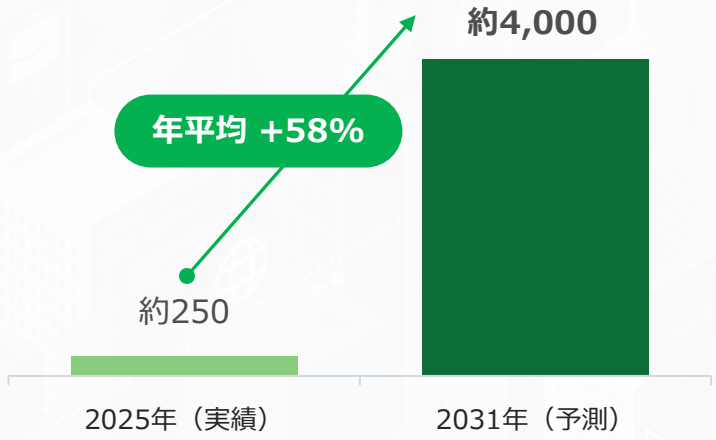
出所：Synergy Research Group（2026年4月2日）、デジタルインフラ・ラボ「AI時代に注目される『ネオクラウド』とは」（2026年8月17日）をもとに当社作成。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

ネオクラウド市場　～2031年に約4,000億米ドル規模へ～

2025年の世界のネオクラウド売上高は250億米ドル超。2031年には4,000億米ドル近くに達し、年平均58%で伸びる見通し。
AI向けGPU計算の需要が、汎用クラウドの供給を上回っていることが背景にある。

世界のネオクラウド売上高（億米ドル）



2025年10～12月の売上は90億米ドル、前年同期比 +223%

主な事業者：
CoreWeave、Crusoe、Core Scientific、Lambda、Nebius、Nscale

最大手 CoreWeave（米国上場）の規模感

売上高（2026年4～6月）
25.7 億ドル
前年同期比 +112%

受注残高（2026年6月末）
約1,040 億ドル
7月以降の新規契約は含まない

稼働電力／契約電力
1.5 / 3.7 GW
2026年6月末時点

国内の動向

- ソフトバンク：「AIデータセンター GPUクラウド」を2026年10月に提供開始予定。米国では「SB Neo」で2027年度からサービス開始
- GMI Cloud：Wistronと鹿児島県で受電1GW・総額120億ドル規模のAIインフラ構築計画（2026年3月）

出所：Synergy Research Group（2026年4月2日）、CoreWeave「Second Quarter 2026 Results」（2026年8月11日）、デジタルインフラ・ラボ（2026年8月17日）。
※CoreWeaveの売上高2,575百万ドルは億ドル単位に換算（切り捨て）。他社の数値は当社の見通しを示すものではない。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

ネオクラウド化に向けたロードマップ

GPUサーバーの調達・販売から始め、国内DCへの配備を経て、計算力の流通に踏み出した。最終形は、GPU・DC・電力・冷却・ネットワーク・運用を一体で提供するネオクラウドである。

▼ 現在地（2026年11月）

1 調達・販売
2025年～

売り切り

- GPUサーバー累計 約5,000枚を国内DCへ（GPUチップ換算・2026年5月時点）
- 1Q売上高 5,225百万円

2 配備
2025年～

売り切り ＋ 設置・運用

- パートナーが管理・運用するAI推論向けGPU 6,197枚（2026年6月末）
- 福島双葉町DC 11月運用開始予定

3 流通
2026年秋～

計算力の提供（継続収益）

- AI計算力提供事業を本格始動（9/28）
- HGX B300の受注開始。96台規模で年内稼働を目指す（10/21）

4 ネオクラウド
次の段階

一体提供（継続収益の拡大）

- GPU・DC・電力・冷却・NW・運用を一体で提供
- 布石：液浸冷却 IMMERSIA、WOODMAN子会社化（11/30予定）

公表済みマイルストーン

2026年11月
福島双葉町DC 運用開始予定

2026年11月30日
WOODMAN 完全子会社化（効力発生予定）

2026年内
HGX B300 96台規模で稼働開始を目指す

2026年12月～
WOODMANを連結に取り込み

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

用途や契約形態に応じた体制整備

GPUやAI計算ノードを国内DCへ配備し、用途や契約形態に応じて提供する。2026年秋から順次提供を始め、10月には大規模な学習・推論向けのHGX B300を拡充。

提供形態の広がり

売り切り（従来）
GPUサーバーを販売

専有型・中長期利用
計算ノードを一定期間専有して利用

一体提供
GPU・DC・電力・冷却・NW・運用まで含めて提供

GPU製品ラインナップ（用途別）

GPU	主な用途
HGX B300 **2026年10月追加**	大規模LLMの学習・推論、大規模AI基盤
RTX PRO 6000	AI推論、グラフィックス、シミュレーション等
L40S	AI推論、グラフィックス等

役割分担

当社	顧客開拓・販売、需要家との契約窓口
デジタルダイナミック	GPUの調達・供給、DCへの設置・運用（ホスティング）
JAICデータダイナミクス	電力・冷却・ネットワークなど周辺インフラの整備（福島双葉町DC）

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

計算力の供給に必要な機能の整理と進捗

計算力を供給するには、GPUの調達・設置場所・構築と冷却・運用・流通が同時に必要。本中間期から今秋にかけて、それぞれのパートナーとの連携が進捗。

機能	パートナー	中間期から今秋にかけての動き	進捗状況
GPUの調達	SuperX／デジタルダイナミック	2026年1月30日付の4社覚書にもとづく調達網 HGX B300の取扱いを開始（10/21）	整備済み
設置場所（DC）	デジタルダイナミック／JAICデータダイナミクス	福島双葉町DC（受電2MW・B300最大128台）へA種優先株式1億円を引受け（8/31）、同DCは11月末に竣工予定。 全国300拠点の分散型AIデータセンター構築PJに参画（10/22）	進行中
構築・冷却	WOODMAN／Castrol	液浸ソリューション「IMMERSIA」を発表（9/16） WOODMANの完全子会社化を決議（10/15）	進行中
運用・ホスティング	デジタルダイナミック	連携を拡大し、AI計算力提供事業を本格始動（9/28）	進行中
流通・販売	当社（販売・契約窓口）	HGX B300の受注開始（10/21） 提供先・契約・パートナシップは複数の相手先と交渉中、決定次第速やかに公表	立ち上げ

機能の上流から下流にかけてパートナーと連携し、一気通貫での計算力供給体制を構築。
GPUの売り切り（スポット売上）に加えて期間に応じた継続収益（ストック売上）が立ち上がる。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

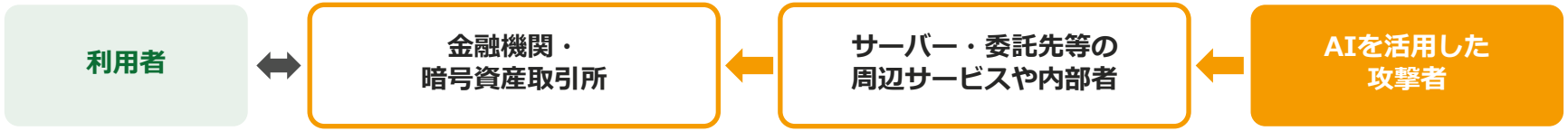
Ⅳ｜ オンチェーン金融事業概況

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

AI台頭による金融サプライチェーンの変化

WEB3市場全体が低迷するなか、AIを活用したハッキング事案が頻発し、金融サプライチェーンの信頼がリセットされつつある。ブロックチェーンはあくまで手段や構成する一部であり、環境の変化を踏まえて事業のスコープをブロックチェーンを含む金融サプライチェーン全体と捉え直し、次世代金融の新規事業も検討していく。

いま起きていること：金融サプライチェーンの信頼がリセットされつつある



サーバーや委託先等の周辺サービスや内部者を経由して、金融機関・暗号資産取引所へのハッキングが発生している

⚠ ブロックチェーンだけの問題ではない

⚠ 今後、攻撃はさらに高度化する可能性がある

外部環境の変化

1. **WEB3市場全体の低迷**
   暗号資産を含め、WEB3市場全体が低迷している
2. **AIを活用したハッキングの頻発**
   金融業界全体の信頼がリセットされつつある

当社の捉え方・対応

1. **事業のスコープを改める**
   NCBCではなく、ブロックチェーンを含む金融サプライチェーン全体を事業の対象とする
2. **次世代金融の新規事業を検討する**
   AI・ブロックチェーンを手段として適切に活用し、信頼できる金融サプライチェーンの再構築を目指す

※ 上段の図は金融サプライチェーンの構造を簡略化したイメージ。新規事業は方向性の検討段階であり、確定したものから開示する。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

オンチェーン金融事業：2027年3月期2Qの実績

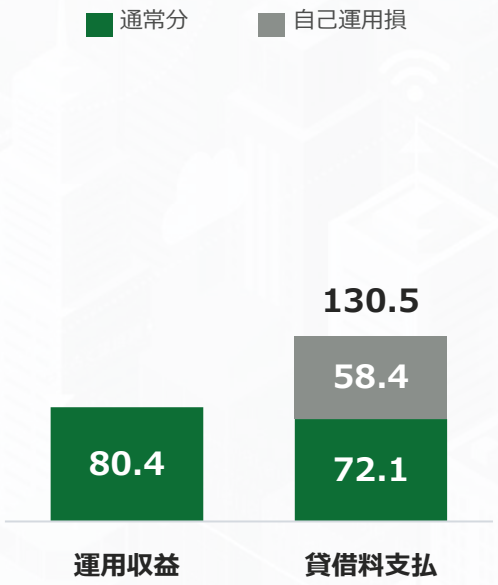
2026年3月期

マーケットが乱高下する中、運用収益が貸借料支払を超過



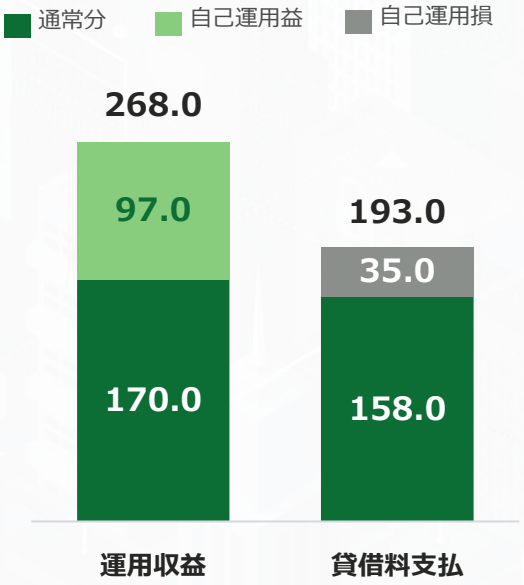
2027年3月期１Q

キャンペーン終了で貸借料は下がったが、自己運用損が発生



2027年3月期２Q（累計）

自己運用益が発生し運用収益が1Q比約3.3倍に拡大し、貸借料支払を上回る水準へ。収支はプラスに転換



※単位：百万円

その他の２Qトピック

- 新規デジタルアセットHyperliquid（HYPE）の取得開始及び追加取得（累計購入金額１億円）
- 日本暗号資産ビジネス協会（JCBA）に入会

eole Inc.
Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

HYPEの取得計画の完了

エージェンティックコマース時代のインフラ接続を想定してHyperliquidのネイティブトークンであるHYPEを取得。開始時（7月29日開示）に公表した「8月末までに購入総額1億円」を、8月31日に達成。2Q末時点時価は取得原価比140%で40百万円の評価益。

累計購入金額	累計購入枚数	累計平均取得単価	取得完了日
100,000,000 円 ✓ 計画 1億円 → 達成	**約9,787.82** HYPE	**約10,217** 円	2026年 **8月31日** ✓ 期限 8月末 → 達成

取得の経緯・中間期末時点の評価損益・今後の方針

区分	期間	購入金額	購入数量	平均購入単価
初回取得	2026年7月28日	10,084,663円	約1,078.25 HYPE	約9,352.77円
追加取得	2026年7月30日～8月31日	89,915,336円	約8,709.57 HYPE	約10,323.74円
累計	**計画どおり完了**	**100,000,000円**	**約9,787.82 HYPE**	**約10,217円**

中間期末の評価	取得原価	時価	評価損益
HYPE	100百万円	**140百万円**	**40百万円**

今後の方針

- 追加取得は市場環境・流動性・資金状況を見て機動的に検討
- BTCと同様に四半期ごとに時価評価(評価損益は営業外で計上)

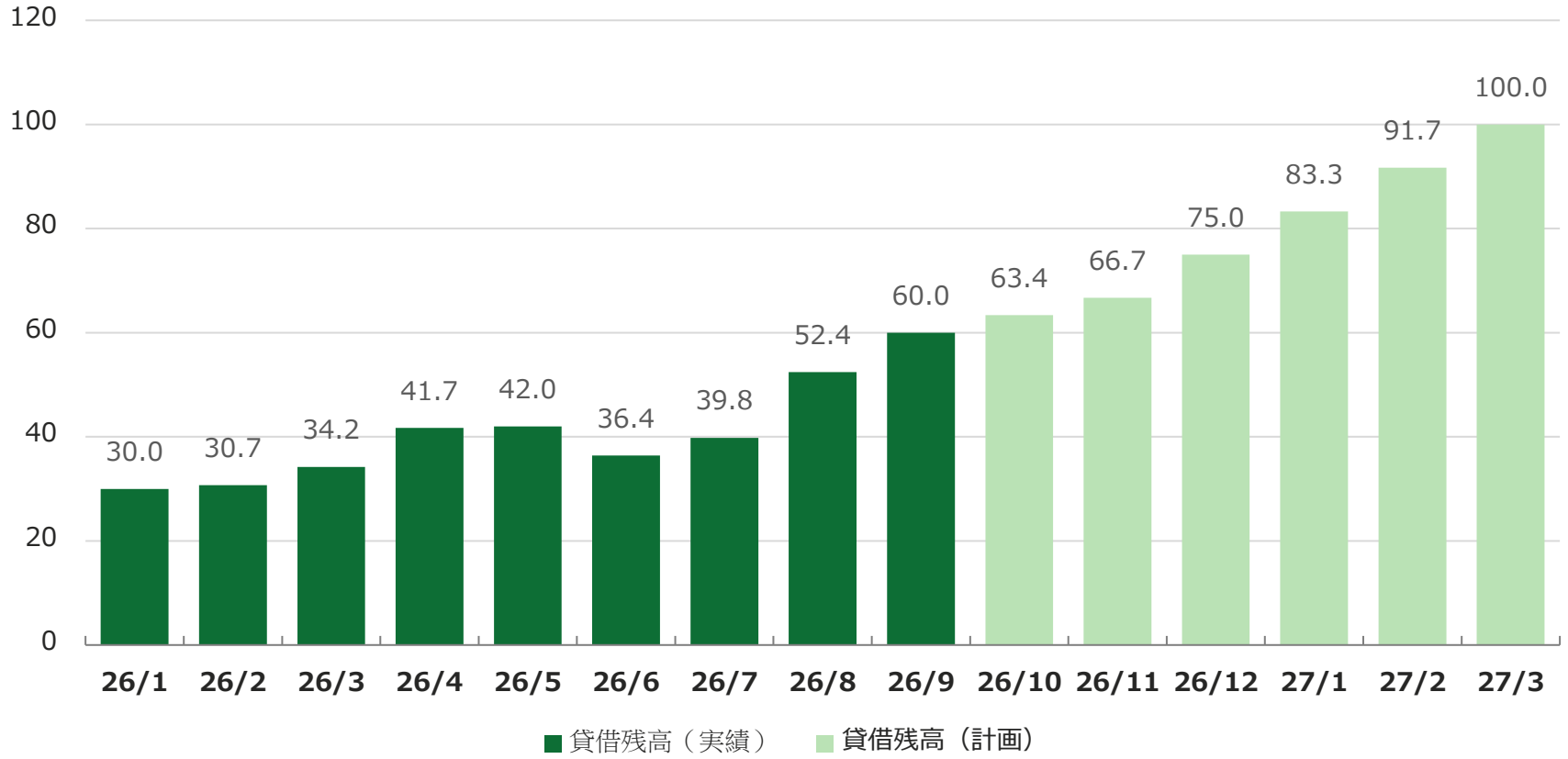
出所：2026年7月29日・8月31日付 適時開示。累計購入金額は開示値（内訳の合計との差は端数処理による）。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

レンディング事業（らくらくちょコイン）　貸借残高推移と見立て

キャンペーン効果と市場価格の上昇により貸借残高は安定的に増加し2Q末時点で59.96億円と前Q比164%。2027年3月末までに**100億円**を目指す。今後はBTCやETHだけでなくステーブルコイン建でAIデータセンター向けの商品も提供していく予定

● **貸借残高の推移（単位:億円）**



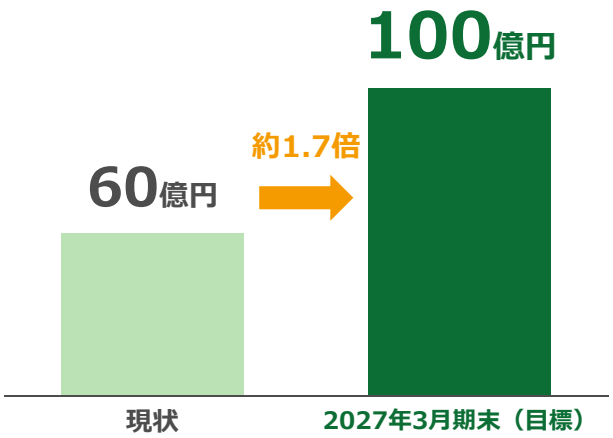
※ 貸借残高は、らくらくちょコインで利用者から借り受けた暗号資産・電子決済手段の各月末時点の円換算額。2026年9月までは実績、10月以降は計画。
単位：億円

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

レンディング事業（らくらくちょコイン）今後の取組

運用先の開拓とリスク分散により、貸借残高と利鞘をともに拡大する。貸借残高は現状の60億円(2026年９月30日現在）から、2027年3月期末に100億円を目指す。あわせて、AIデータセンター向けの資金調達向け商品をリリースする予定。

貸借残高の拡大



利鞘の拡大

貸借残高
利用者から借り受けたデジタルアセット

×

利鞘
運用収益率 － 貸借料率

＝

収益
らくらくちょコイン

運用先の開拓

- 自社運用含む新規運用委託先の開拓と、運用手法の拡充
- 複数社と契約手続きを進行中

リスク分散

- 運用先を複数に分散し、特定先への集中を抑える
- 審査からモニタリングまでの社内手順を整備

NEW

データセンター向け資金調達商品をリリース予定

らくらくちょコインの仕組みを活かし、AIデータセンターへ資金を供給する商品を準備中（詳細は確定次第開示）

※ 貸借残高は、らくらくちょコインで利用者から借り受けたデジタルアセットの円換算額。現状の基準日2026年9月30日現在。目標は現時点の計画であり、市況により変動する。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

レンディング事業のライセンス取得に向けた対応

改正法の施行後も、らくらくちょコインを継続して提供するための準備を、制度整備のスケジュールに合わせて進めている。
利用者と投資家が安心できる状態を、施行前に整備。

外部環境の現在と見通し（上段）／当社の取り組み（下段）

2026年7月	10～12月	年末年始	2027年3月末	2027年GW前後～
改正法が成立	—	パブリックコメント（想定）	登録要件の確定（想定）	登録受付の開始（想定）→ 施行
規程のドラフトとAML/CFT体制の整備に着手	当局との事前相談、JCBA（日本暗号資産ビジネス協会）のタスクフォースに参加。	意見の内容を踏まえ、社内体制を調整	要件に沿って体制を実装し、申請書類を準備	登録を申請し、施行後も継続して提供
着手済み	着手済み	今後	今後	今後

利用者にとって

登録の取得は、施行後もサービスを続けるための前提。継続して安心して使える状態を、施行前に整える

業界とともに

JCBAに加入し、そのタスクフォースの活動としてレンディング事業の金商法移行に向けた対応活動を実施

※外部環境の時期は現時点の当社の想定で、今後の政令・内閣府令等により変わる可能性があります。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

オンチェーン金融事業の戦略変更

短期ROIの高いGPU／AIデータセンター（AIDC）へ資金を配分するため、保有BTCを全量売却。
オンチェーン金融をAIDCの資金調達チャネルとし、AIDC開発の調達コストを3割以上低減。

1 短期ROIの高い領域へ資本を集中

- GPU／AIDCは、デジタルアセット保有より短期ROIが高い
- 保有BTC 151.21BTCを全量売却し、AIDC事業関連投資へ充当（HYPEは継続）

BTC全量売却（売却完了）

2 オンチェーン金融を資金調達チャネルに

- オンチェーン金融部門を、AIDCの資金調達チャネルとして活用
- らくらくちょコインの貸借資産の運用先にAIDCも組み込む

オンチェーン金融 × AIDC

3 資金調達コストの低減

- 既存の調達手段に、オンチェーン金融を通じた調達を加える
- 現状のAIDC調達コストを3割以上低減

3割以上低減

GPU調達資金の調達目標

待機中の需要に必要なGPU調達資金
約500億円
（GPUを購入する初期費用）

うち10%

調達目標
50億円
借入利回り 11.8% → 8%以下 で設計予定

検討中の資金調達チャネル

1. らくらくちょコイン AIDC使途限定貸借商品
2. デジタル社債
3. DC収益受益権トークン
4. GPU担保ローン
5. AIDC／GPU投資ファンド

オンチェーンを前提とせず、国内外のあらゆる手法を模索（手段としてオンチェーン化も検討）

※ 調達目標・利回りは現時点の計画であり、市場環境や審査結果により変動する。BTC売却は2026年10月30日付の適時開示による。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

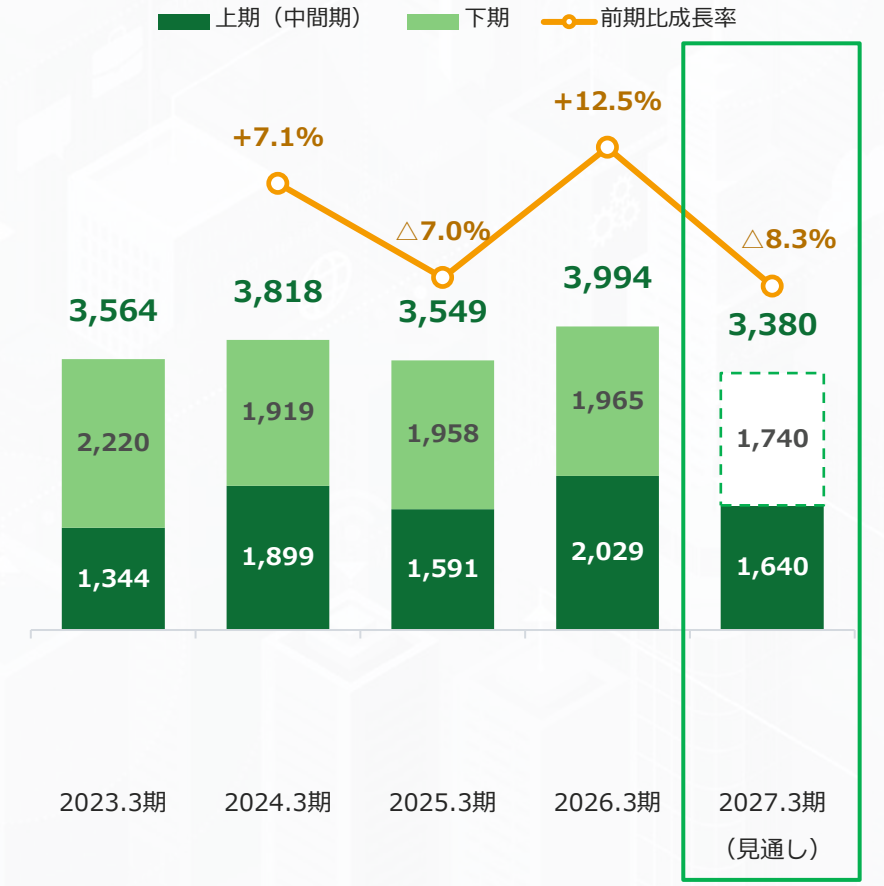
V | AI UI事業概況

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

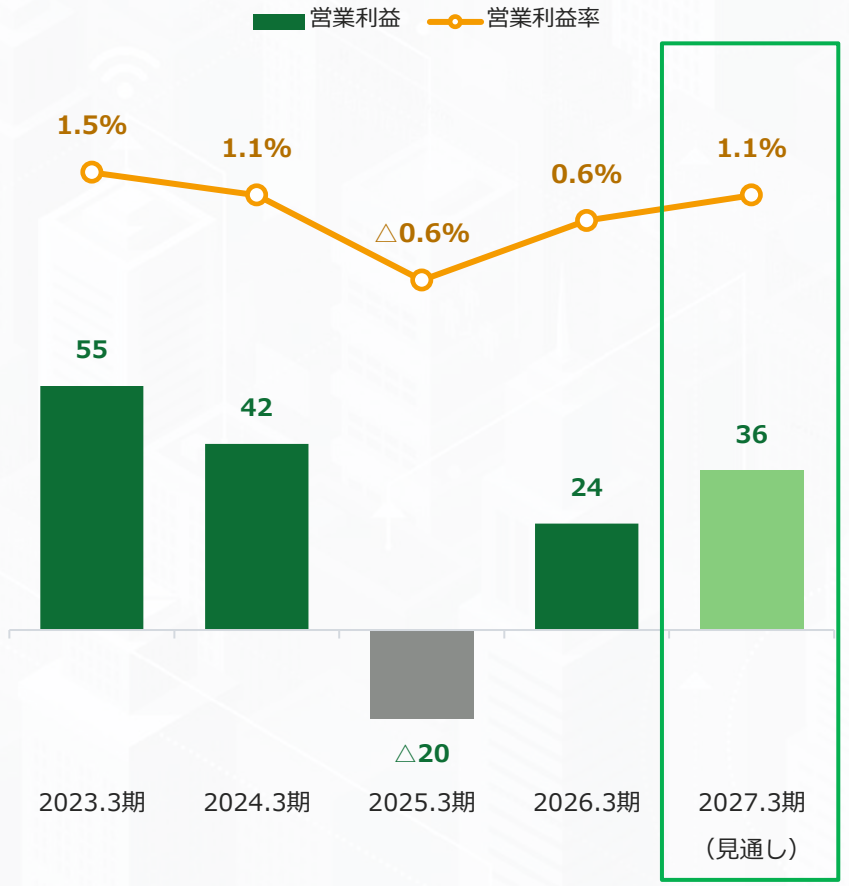
AIUI事業：利益は伸長するものの売上は足踏み

2027年3月期は前期に引き続き構造改革による利益成長を実現。
一方、構造改革に時間がかかり、再成長戦略の進展が遅れているため売上高は成長させられていない。
（再成長戦略については次ページ以降でご説明）

売上高（百万円）と前期比成長率



営業利益（百万円）と営業利益率



※今期の営業利益見通しは比較のため、昨期とのセグメント利益差異を用いて計算（会計上のセグメント利益とは異なる）

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

産業構造の変化 — ボトルネックが移ると、価値も移る（1Q資料再掲）

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。**

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

ありたい姿 ― 「残る領域」に事業の軸足を置く（1Q資料再掲）

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	プロダクト売上（26年5月比）	知識集約型比率（27年10月）
課題解決型ビジネスへの転換	**20倍**	**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

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

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（1Q資料再掲）

採用の工程を6段階に整理する。当社はHRアド・天職みつかーる・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	02 JD作成・出稿	03 露出・母集団形成	04 応募導線・会員化	05 マッチング・送客	06 応募者管理・選考
代理店・人材派遣／紹介・直企業	求人票（JD）の一括作成・改定	求人検索エンジン・自社メディア・SNS	応募＝会員登録・属性／行動データ	マッチAI・応募課金での送客	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）

天職みつかーる｜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。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

R&D — 先端AIの届け先を広げる2つの重点施策（1Q資料再掲）

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。

❶ 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。

❷ 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。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

Q2 pinpoint売上額

61.9百万円

昨対 **▲15.6%** ↓ 前年比

新卒採用領域 売上額

35.3百万円

昨対 **▲18.0%** ↓ 前年比

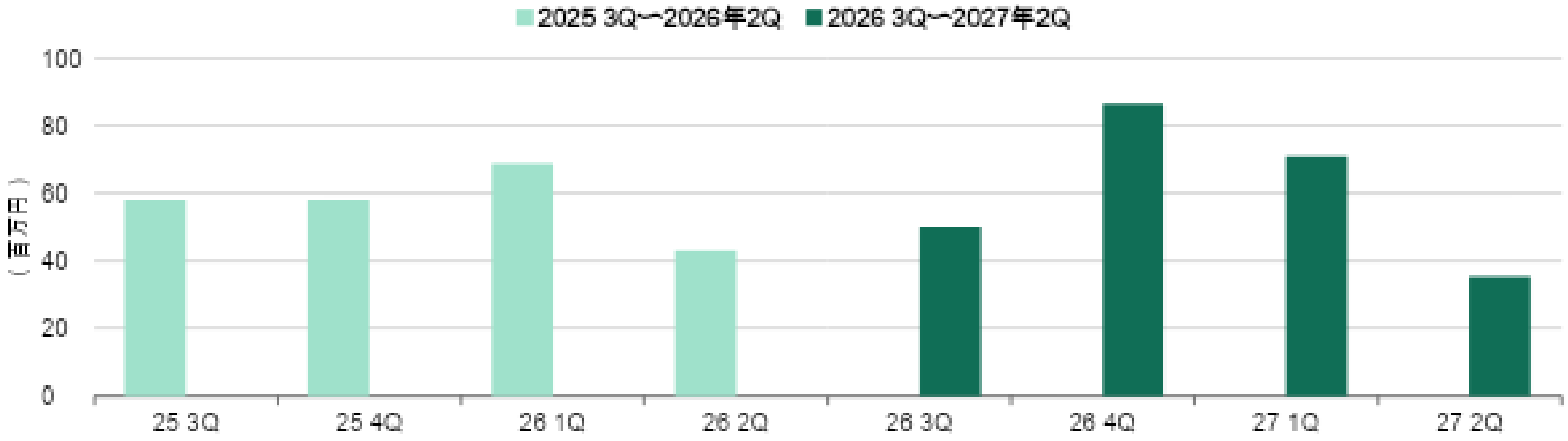
新卒採用領域 代理店売上額

20.8百万円

昨対 **+32.4%** ↑ 前年比

pinpoint(新卒領域)売上推移

新卒領域は大型クライアントの離反が重なり昨対▲18.0%と減速。
一方、代理店経由の既存深耕は+32.4%（32→53件）と進展し、下期回復の足場に。



Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

pinpoint ◉ TOPICS ／ 戦略サマリー

TOPIC 1

新卒 大型顧客の離反

新卒領域は35.3百万円（昨対▲18.0%）。直商流の大型既存顧客離反が主因で、影響は特定企業に集中。個社対応と代替案件の積み上げを進行中。

昨対▲18.0%

TOPIC 2

代理店深耕は引き続き進展

代理店経由の新卒既存取引は15.7→20.8百万円（+32.4%）、件数も32→53件に拡大。代理店との協業によるリピート・追加発注の基盤が着実に強化。

昨対+32.4%

TOPIC 3

販促領域が高成長

販促領域は15.8→21.9百万円（昨対+39.0%）。通年運用化となった案件に加え、新規獲得が寄与し、新卒偏重から収益源の分散が進展。

昨対+39.0%

今後の方針・見通し

新卒採用における人事工数と学生接点の機会損失を解消するAIエージェントを開発中。pinpointの新たな付加価値として実装し、新規アカウント獲得の起点とする。さらにpinpoint tAIpeとの連動により、企業の採用魅力をデータで裏付けた「リアル」な訴求へ転換。広告販売 → データ×クリエイティブによる成果最大化 → 新卒採用の全ファネルをカバーする総合マーケティング支援領域へと、段階的に事業を拡張していく。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

提供価値の転換

これまで
広告枠の販売

→

これから
データ×クリエイティブによる採用成果の最大化

データを核とした成長サイクル（tAIpe・2026年4月リリース）

01 tAIpeで学生インサイトデータを蓄積

→ **02** 戦略的クリエイティブ制作(バナー・動画・LP)

→ **03** 広告成果の最大化

→ **04** 取引拡大・新規開拓

↺

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

参入障壁
蓄積データは後発が短期に模倣困難

顧客継続性
成果向上が継続取引・追加発注を促進

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

AIエージェント×tAIpeのデータ資産を起点に、支援領域を新卒採用の全ファネルへ拡張

成長ステージを段階的に拡張

短期｜AIエージェント実装

・採用工数と学生接点の機会損失を解消するAIエージェントを開発

・pinpointの新たな付加価値として新規アカウント獲得を加速

中期｜tAIpe連動で魅力を実証

・インサイトデータとの連動で採用魅力度をリアルに裏付け

・データ×クリエイティブで採用成果を最大化

長期｜全ファネル総合支援へ

・認知～応募～内定の全ファネルをカバーする支援領域へ拡張

・新卒採用の総合マーケティングパートナーとしての地位を確立

広告販売 → データ×クリエイティブ最大化 → 新卒採用の全ファネルをカバーする総合マーケティング支援へ

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

求人検索エンジン ◉ 第2四半期業績レポート

Q2売上

569百万円

昨対
93% ↓ 前年比

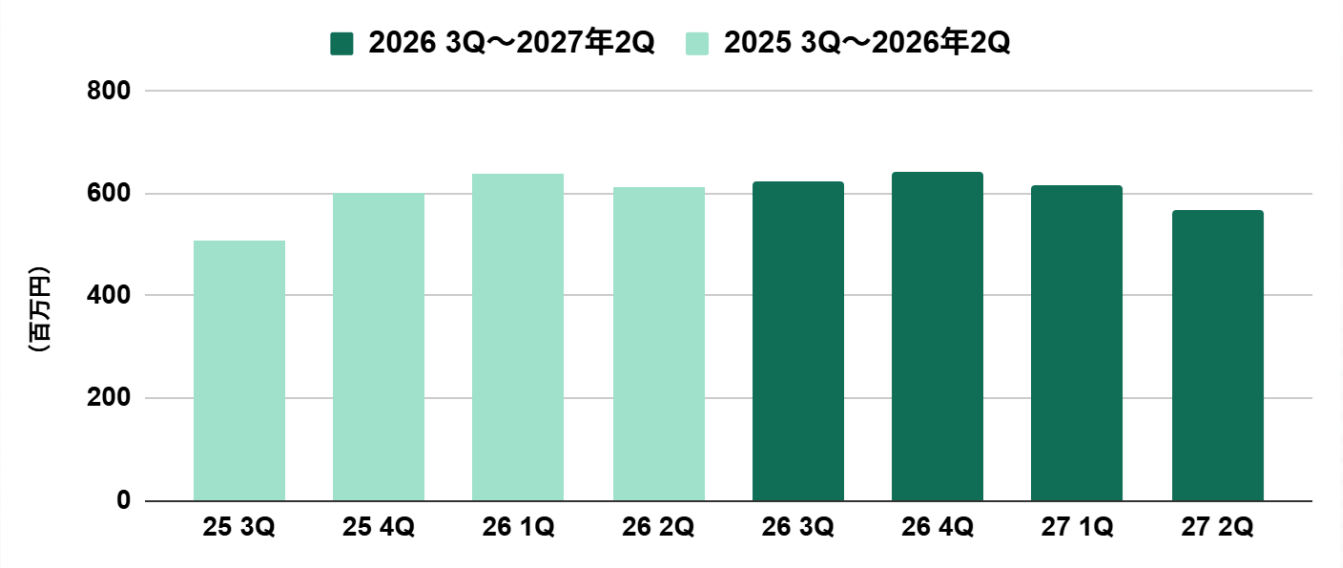
平均継続率

98%

※当月既存社数÷前月既存社数の上期平均

四半期別 売上推移

例年第2四半期は季節要因により売上が減少する傾向にあるものの、四半期ごとの顧客継続率は98%以上の高水準を維持。
提供サービスに対する顧客からの継続的な評価を背景に、安定した取引基盤を確保している。



Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

求人検索エンジン ◉ TOPICS ／ 戦略サマリー

TOPIC 1

信頼関係を起点とした中・大型案件の獲得

既存顧客からの紹介や担当者の転職先での受注など、継続的な信頼関係を起点に新規案件を獲得。年間数千万円規模の大型案件を含む、中規模以上の案件獲得が進展した。

中・大型案件の獲得

TOPIC 2

「AdOLE.ai」の機能拡張と提案高度化

配信報告資料、ポジショニングデータ・媒体トレンドの自動生成、診断レポートを提供開始。戦略設計機能は一部顧客で試験運用し、継続利用に向け開発・検証を進めている。

提案価値の向上

TOPIC 3

ノウハウの組織知化と業務再設計への基盤整備

広告配信実績と改善施策から「勝ちパターン」を継続的に集約・共有。運用知見を再利用できる組織資産として蓄積し、今後は求人検索エンジン以外の事業への横展開を目指す。

運用知見の資産化

目指す事業モデル

「AdOLE.ai」と蓄積した求人・応募データ、広告運用ノウハウを基盤に、各種広告媒体と採用支援サービスを組み合わせて顧客課題に対応。広告運用を起点に採用成果の改善まで伴走し、1社あたりの提供価値拡大を目指す。

今後の方針・見通し

既存顧客との関係性を活かした中・大型案件の獲得を継続するとともに、新規リード創出の仕組み化と既存取引の継続・深耕を推進。運用知見の事業横断活用とAIによる業務高度化・提案力強化を通じ、提供価値と収益基盤の強化を図る。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

Q2売上

19百万円

昨対 **99%** ↓ 前年比

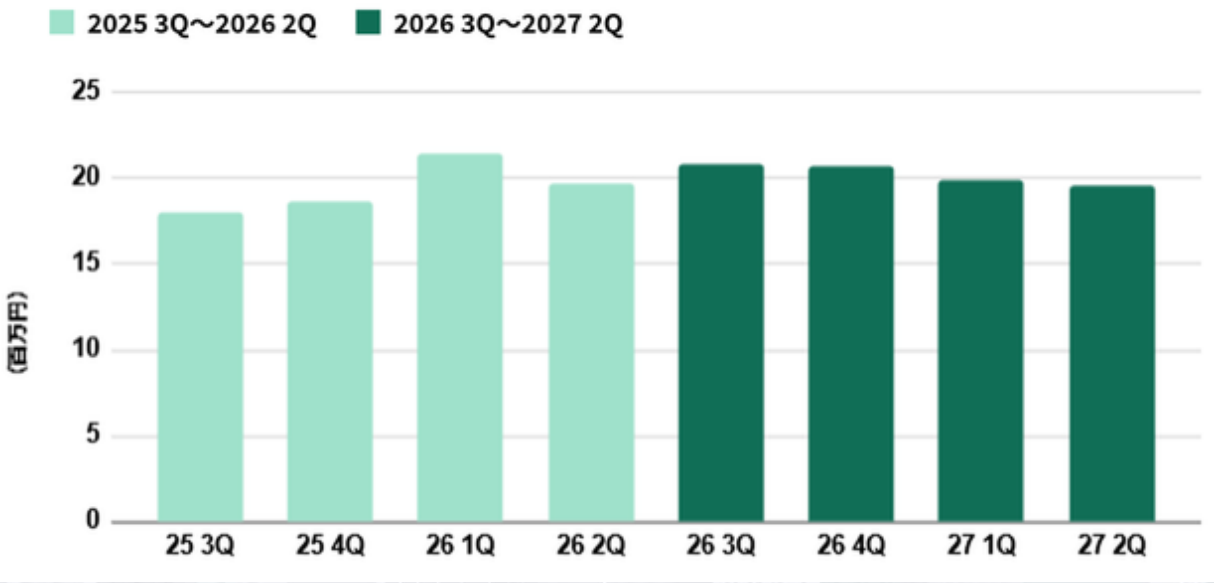
5,000枠以上プランの売上

8百万円

昨対 **131%** ↑ 前年比

四半期別 売上推移

多枠プランの売上が好調。Q3以降も引き続き、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取り組む。



Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

ジョブオレ ◉ TOPICS ／ 戦略サマリー

TOPIC 1

利用企業の工数削減

求人CSVコンバート機能をリリース

他ATSの求人をジョブオレ形式に変換して取り込めるようになり、入稿の手間を削減。利用開始のハードルを下げ、利用企業数の拡大につなげる。

#企業数UP

TOPIC 2

オプションメニューで顧客単価UP

求人画像制作オプションをリリース

求人画像の制作をオプションとして導入し、原稿の訴求力を高める支援を拡充。新たな収益機会を生み出し、顧客単価アップにつなげる。

#顧客単価UP

TOPIC 3

新たな価値提供

AI原稿作成機能を導入予定

求人原稿の作成をAIが支援し、原稿づくりの手間を軽減。ジョブオレを使う場面を広げ、既存企業の利用機会の向上につなげる。

利用機会UP

今後の方針

入稿から原稿作成・画像制作まで、求人掲載にかかる手間を減らし価値を高める機能を拡充。利用企業の裾野と1社あたりの利用を広げ、HR事業全体の売上に貢献していく。
あわせて、プラン体系の見直しを含めた収益構造の最適化と、申込から原稿作成までの導線強化にも注力し、利用の広がりを確かな収益につなげていく。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

HR Ads Platform ◉ Q2業績レポート

Q2売上

46百万円

昨対 **71%** ↓ 前年比

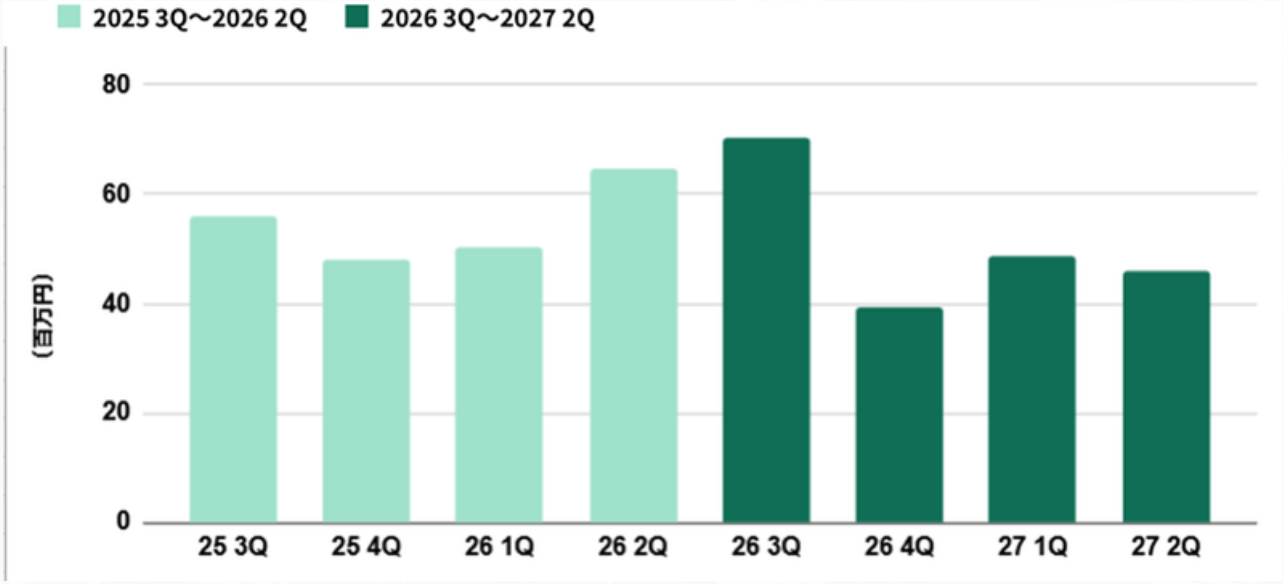
代理店商流 Q2応募数

10.5千件

昨対 **105%** ↑ 前年比

四半期別 売上推移

代理店商流の応募数は前年を上回って推移。Q1に続く応募品質の向上に向けた取り組みを通じて、採用につながる応募割合を今後も高めていく。



Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

HR Ads Platform ◉ TOPICS ／ 戦略サマリー

TOPIC 1

ATS連携とリード強化

ATS連携方式の標準化により連携企業を増やせる基盤が整い、数社が連携に向けて始動。2Qから強化したWEBリード施策により問い合わせが増加。増えたリードを掲載開始まで効率良くつなぐフロー自動化も予定し、新規企業の獲得を加速させる。

新規企業数UP

TOPIC 2

メディア連携数拡大

メディア側の開発工数を抑えた新たな連携方式を整え、連携数の拡大をさらに加速。リリース済みの自社メディアとあわせて応募の入口を広げ、顧客単価の向上につなげる。

顧客単価UP

TOPIC 3

採用成果向上で継続率を高める

無効応募の是正を継続しつつ、企業・代理店へのヒアリングと応募データの分析で、有効応募にならない原因を特定。改善提案と機能開発に反映し、採用成果の向上を通じて継続率の向上を目指す。

継続率UP

今後の方針・見通し

ATS・メディア連携とリード獲得の強化で「入口」を広げ、採用成果の向上で「定着」につなげる。この好循環を下期に築き、売上回復と持続的な成長を目指す。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

休日いぬ部・休日グランピング部 ◉ Q2業績レポート

上期売上

49百万円

昨対 **302%** ↑ 前年比

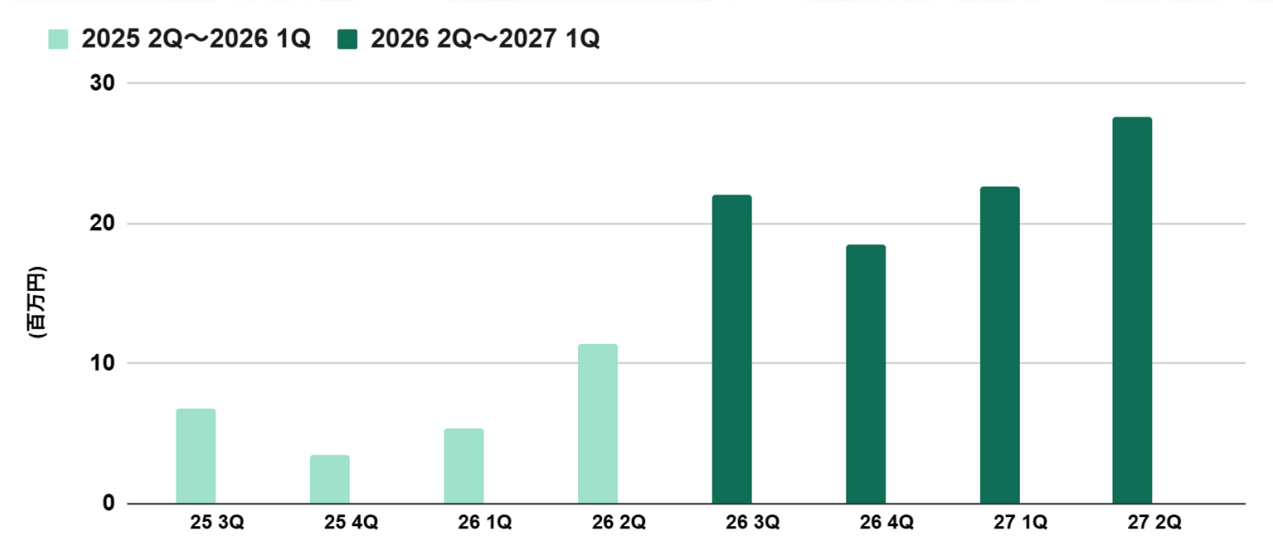
上期販売予約額

2,224百万円

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。



Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

休日いぬ部・休日グランピング部 ◉ TOPICS ／ 戦略サマリー

TOPIC 1

休日いぬ部 月間セッション数が過去最多を記録

生成AIの普及により、検索エンジンからメディアへの流入減少が懸念される中、休日いぬ部では8月のサイトのセッション数が過去最多を記録。

今後もユーザーニーズに応えるコンテンツの提供を通じて、さらなる流入拡大を目指す。

TOPIC 2

休日いぬ部 月間販売予約額 5億円突破

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、月間販売予約額が過去最高となる5億円を更新。

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。

TOPIC 3

休日グランピング部 月間販売予約額 4億円突破

サイト経由の月間販売予約額が、5月に2億円を達成してからわずか2カ月で倍増し、過去最高となる4億円を突破。

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

引き続き休日いぬ部は、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。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

Ⅵ ｜ 業績予想

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

2027年3月期 業績予想

※2026年5月15日に公表した業績予想を情報修正しています。

2027年3月期業績予想の前提と修正ポイント

- AIDC：GPUサーバー販売の伸長、並びに予算外のAIDC開発加速の成果が収益化（次ページでご説明）
- オンチェーン金融：サイバーセキュリティ対応・体制の強化やAIインフラへの資金振分により計画を大幅変更
- AI UI：構造改革は進展し収益性は高まるものの、新サービス提供開始時期の見直しを反映し、売上は計画を下回る見込み

（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 修正後予想（連結）	2027年3月期 当初予想（連結）（2026.5.15公表）	当初予想比	前期比
売上高	14,160	**48,400**	25,552	189%	342%
AI UI事業（既存事業）	3,688	3,380	4,003	84%	92%
AIデータセンター事業	10,120	44,465	19,980	223%	439%
オンチェーン金融事業	45	554	1,568	35%	1,231%
その他	306	0	0	—	—
営業利益	211	**2,632**	1,142	230%	1,247%
経常利益	△506	**3,069**	1,494	205%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△528	**2,234**	1,270	176%	—
EPS	△15.34	**48.08**	30.96	155%	—
調整後経常利益	211	**2,683**	1,142	235%	1,272%
調整後親会社株主に帰属する当期純利益	164	**1,907**	970	197%	1,163%
調整後EPS	4.13	**41.00**	23.64	173%	993%

※調整項目は暗号資産の期末評価損益のみ（例：調整後経常利益＝経常利益 – 暗号資産期末評価損益。今期は評価益計上想定のためマイナス）
暗号資産評価損益のもととなる時価想定は2026年9月30日終値を使用。
※WOODMAN社連結に伴い、今期より追加でのれんの償却費用が発生するが、取得価額の算定基準となる当社株価は2026年11月13日終値を使用。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

予算外のAIDC開発加速の成果が通期予想の大幅上方修正の要因
（2026年5月15日公表の2027年3月期以降の事業計画及び成長可能性に関する資料より）

2027年3月期は、AIUI・AIDC・NCBCの実装施策で計画達成しつつ、**予算外のアドオン施策（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。

昨期よりWOODMAN社と共同して取り組んできた成果が結実し始め、上半期から収益貢献。下期以降も収益規模拡大へ。

液浸冷却の導入提案を開始。収益貢献はこれからだが、着実な収益化に向け各種取り組みを推進中

❶ 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

❷ 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

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

❸ 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

❹ 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

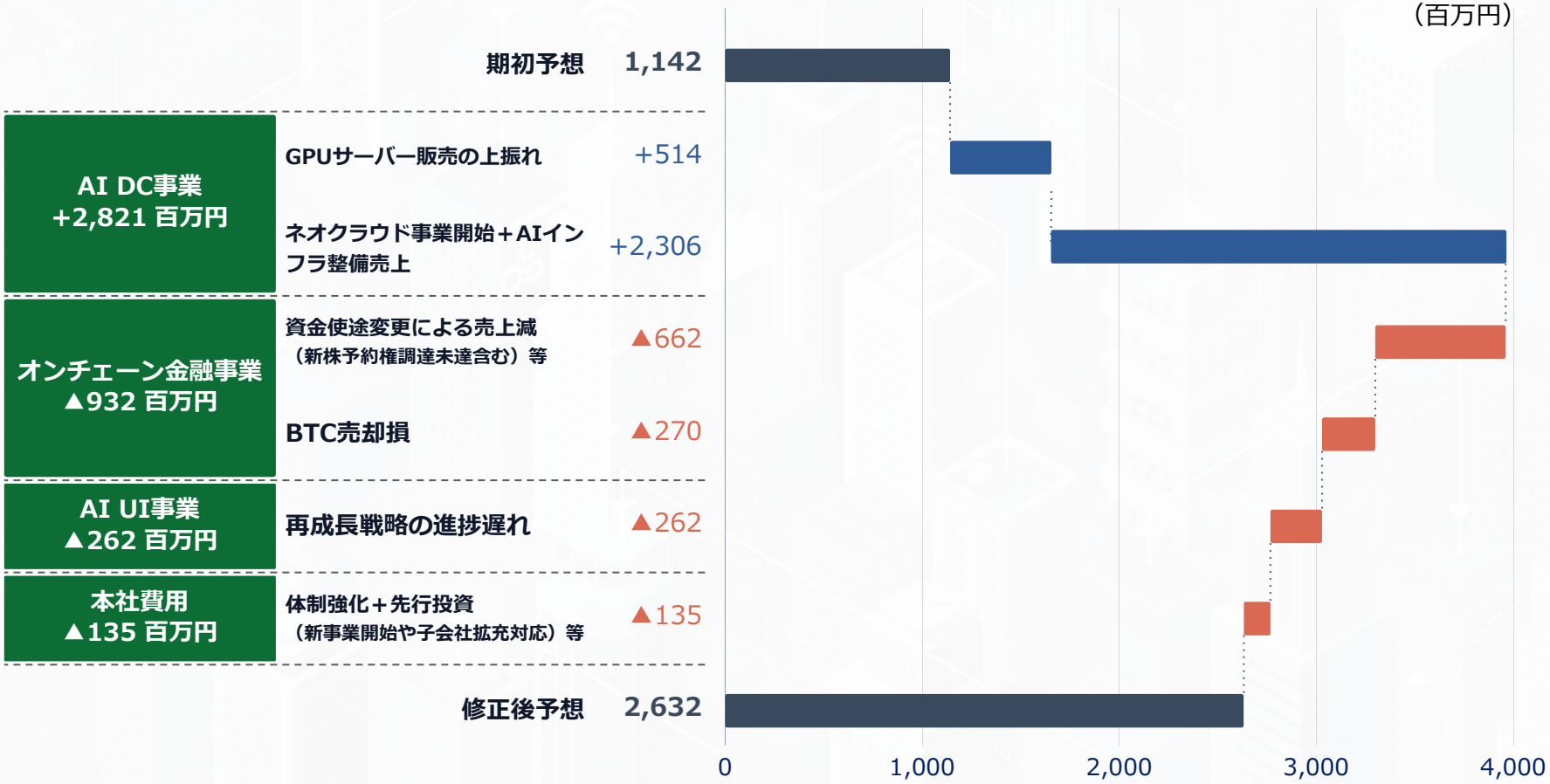
事業間接続の強化
AI実装・計算基盤・金融基盤の連携で、継続的な競争優位獲得・拡大を狙う

*** 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。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

通期営業利益予想の修正要因（単位：百万円）

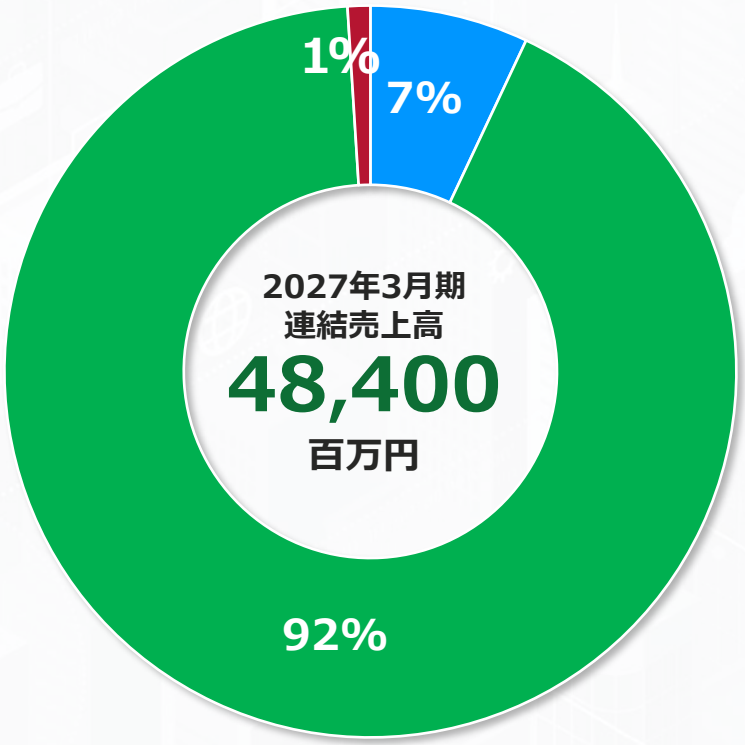
AI DC事業へのリソース集中投下により+2,821百万円と利益伸長の主要因。一方、オンチェーン金融事業はAIインフラにリソース振り分けや運用収入の計画未達のために当初見通しよりも932百万円の減益。体制強化＋先行投資と合わせてAIインフラには大規模な投資を行ったが、今期だけでもペイしており、来期以降も加味するとさらにリターンは拡大。



※※ 期初予想は2026年5月15日公表。2026年10月までの実績を反映。オンチェーン金融事業は下期修正計画（DAT収益控除後）を反映し、子会社（NCB・G-1）を含む。暗号資産（BTC）売却損270百万円は売上原価に計上（2026年11月確定）。計算力提供のうち代理人として関与する取引は純額で表示。WOODMANは2026年12月から連結し、のれん償却（5年）を計上、当社向け取引に係る未実現利益を消去。単位未満切り捨てのため、各要因の合計と修正後予想は一致しない場合がある。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

2027年3月期事業別業績予想



AI UI事業(既存事業)

売上 3,380百万円 前期比 △8%、計画比△16%

新サービスの提供開始時期の見直しを反映し、売上は計画を下回る見込み。AI活用による業務改革を進め、営業利益は前期並みを見込む。

AIデータセンター事業

売上44,465百万円 前期比 +339%、計画比＋123%

GPUサーバー販売は計画比+23%で推移。下期より計算力提供を開始し、2026年12月よりWOODMAN社の連結を見込む。

オンチェーン金融事業

売上 554百万円 前期比 +1,131%、計画比△65%

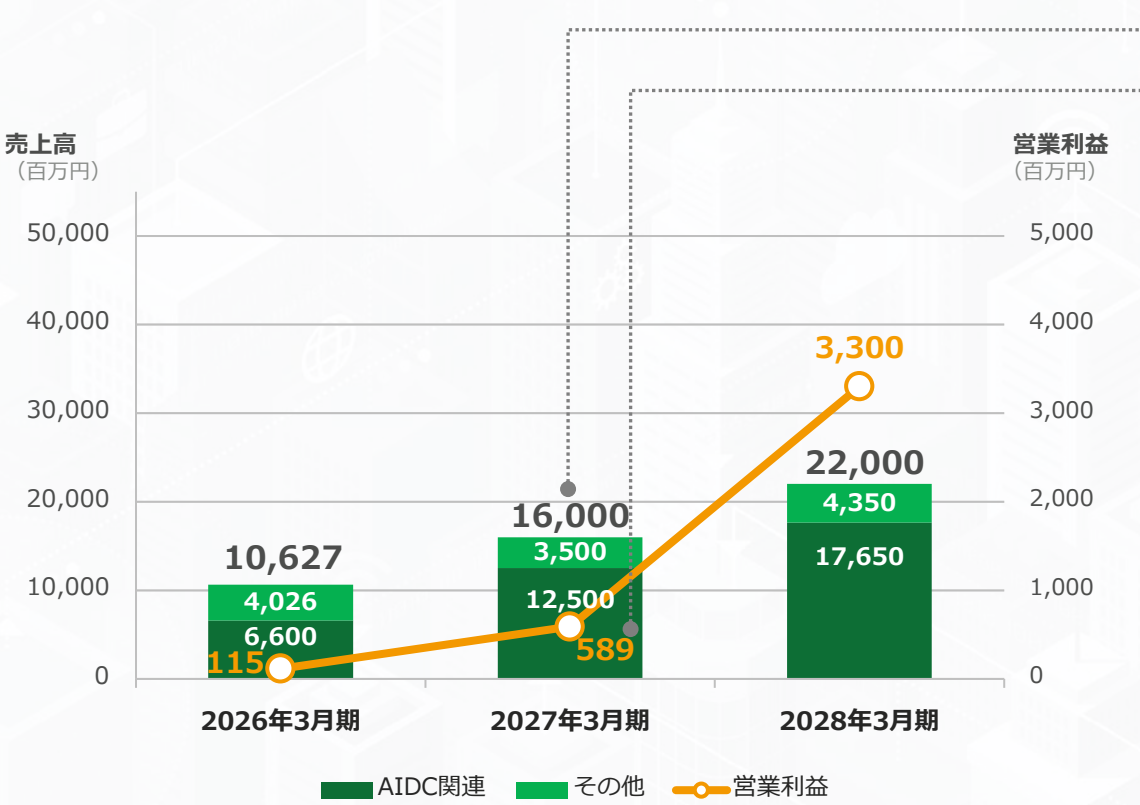
らくらくちょコインの提供と、BTC以外の暗号資産の取扱いを開始。保有BTCの売却（2026年10月30日公表）に伴い、自己保有暗号資産の運用収益を見込まない計画に見直し。
下期は貸借残高の拡大と利鞘の改善に取り組む。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

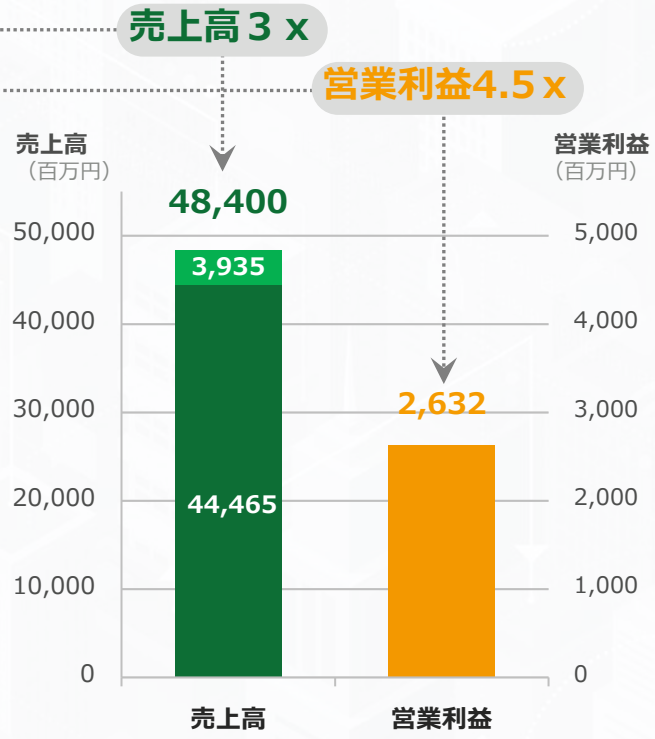
中期経営計画サマリー（計画進捗）

2027年3月期は中経と比べ売上高で約3倍、営業利益で約4.5倍と大幅な超過達成の見込み。
中経最終年度（2028年3月期）と比べても売上高は2倍超、営業利益も同計画の85%に迫る見通し。

中期経営計画（2025年8月14日公表）



今回発表の今期（2027年3月期）見通し



2028年3月期の計画は現時点で据え置き。
グループ体制の変化や足元の進捗を踏まえ、見直しを含め精査の上で公表

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

WOODMANと統合しAI DC事業が一気通貫体制に

GPUサーバーの調達、データセンターの建設、液浸冷却を担うWOODMANを子会社化。
イオレのAI DC事業が一気通貫してサービス提供できる体制になった。

WOODMAN株式会社
GPUサーバー・DC・液浸冷却

創業・従業員
2017年
15名（2026年6月現在）

NVIDIA パートナー認定
最上位 Elite

モジュール型DCの構築
最短4ヶ月

GPUサーバー調達供給量
年間1000台超

WOODMAN			イオレ	
GPU調達	DC建設	冷却・運用	資金調達	計算力販売

統合の実績と効果

GPU・NW機器の調達・建設
薩摩川内DC（九州）で、GPUサーバーの調達・4MWのDCを発注から7ヶ月で納品（デジタルダイナミック・イオレとの共同案件）

効く要素
拠点数・GPU台数

液浸冷却
自社製品IMMERSIAで、システム全体の消費電力を約33%削減（10.0kW→6.7kW）。11月に販売開始

効く要素
稼働コスト

グループで一気通貫
GPUサーバー調達からDCの構築・運用、計算力の販売まで、AIデータセンターに関するサービスが一気通貫して提供できる体制。

効く要素
投資効率化
シナジー効果

調達・建設・冷却をグループ内で担い、計算力販売を全国の拠点へ広げる

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

計算力販売事業の成長戦略 ～4つの戦略～

今期より、ベアメタル方式での計算力販売が本格的に稼働している。
四つの戦略で、さらなる拡大を目指す。

足元
計算力販売が本格稼働

投資回収期間
2年～3年

営業利益率
約30%

1 資金調達コストの低減
自己資金・GPU保有者からのホスティングによる調達から、金融機関融資・リース等を組み合わせた調達へ

調達金利
12%→8%以下

2 生成トークンでの販売
GPUを時間で貸すベアメタル方式から、生成トークン単位の販売へ

GPU時間あたり売上
約2.5倍

3 稼働コスト低減と長寿命化
液浸冷却とモデル最適化で電力・冷却コストを下げ、GPUを長く使う

消費電力 33%減
使用年数 1年延長

4 信用力の高い顧客と契約の組合せ
ハイパースケーラー・大手AI事業者との直接契約と、長期・短期契約の組合せ

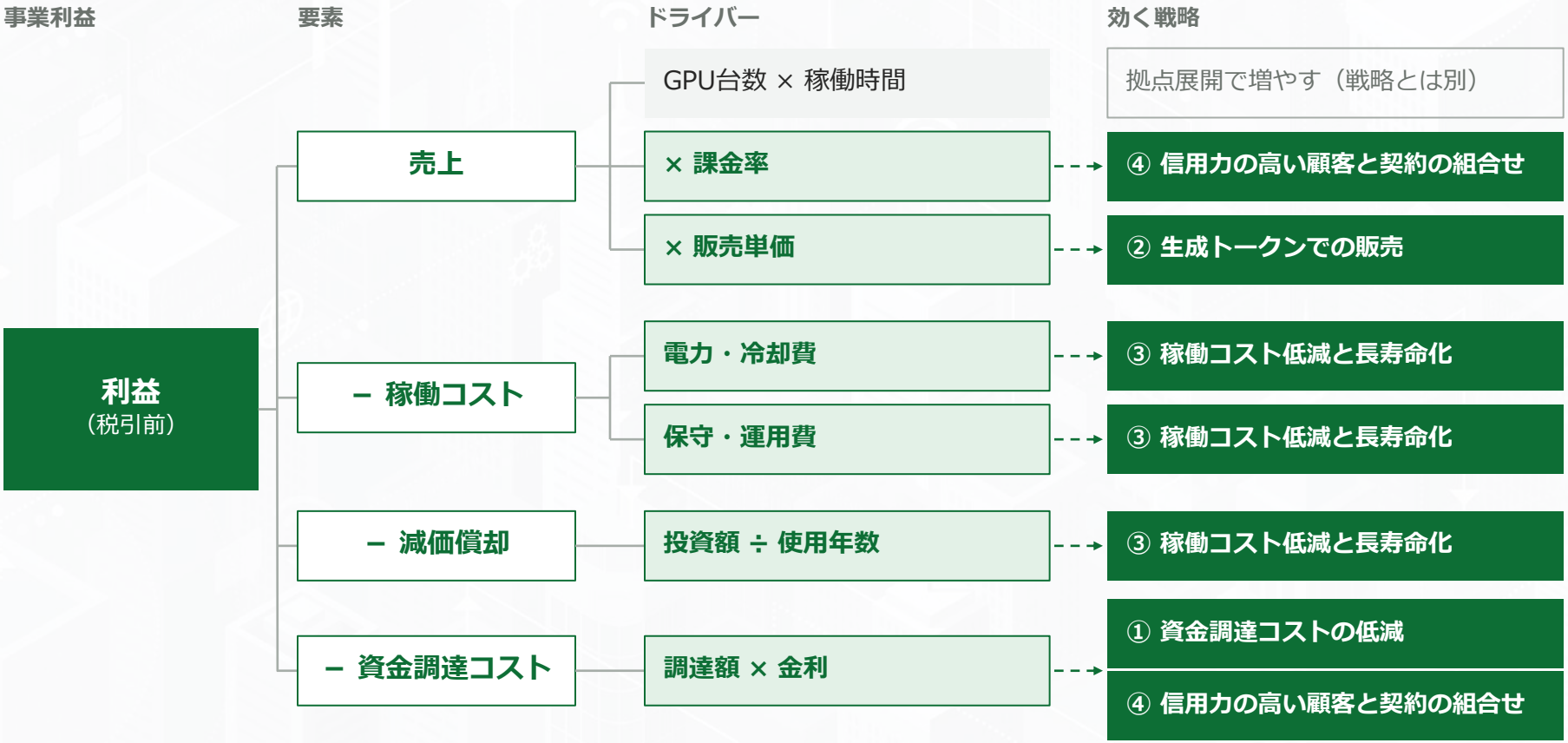
顧客基盤
信用力を強化

本格稼働した計算力販売を、四つの戦略で全国の拠点へ拡大する

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

計算力販売事業の因数分解 ～4つの戦略が効く場所～

利益は「売上－稼働コスト－減価償却－資金調達コスト」に分解できる。
四つの戦略は、販売単価・課金率・電力・冷却費・保守費・使用年数・金利にそれぞれ効く。



四つの戦略で利益の4要素すべてを改善し、利益を最大化する

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

ユニットエコノミクス ～B300の事例・初期投資指数～

B300の計算力販売について、５年間の長期固定契約、総額の25%の前受金を受領する取引内容で試算。
初期投資を100とすると、5年間の売上は223、EBITDAは164。前受金(総額25%)56を初期費用にあて、稼働前のDC費2を加えた必要資金は46で、毎年22のキャッシュを生むため、稼働開始から約2年で回収可能。

前提条件

項目	初期投資＝100
GPU	HGX B300
初期投資額	100
うちGPUサーバー	85
うちネットワーク・SI	10
うちDC初期費用	4
うちサーバー初期費用	1
取引形態	5年間の長期固定契約 総額の25%の前受金
償却年数	5年

5年間の収支とキャッシュフロー（初期投資＝100）

	稼働前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	5年計
損益（PL）							
売上高	–	45	45	45	45	45	**223**
電力・DC費	▲2	▲9	▲9	▲9	▲9	▲9	**▲49**
保守・運用費	–	▲2	▲2	▲2	▲2	▲2	**▲10**
EBITDA	**▲2**	**33**	**33**	**33**	**33**	**33**	**164**
減価償却費	–	▲20	▲20	▲20	▲20	▲20	**▲100**
営業利益	**▲2**	**13**	**13**	**13**	**13**	**13**	**64**
キャッシュフロー（CF）							
EBITDA	▲2	33	33	33	33	33	**164**
前受金充当	–	▲11	▲11	▲11	▲11	▲11	**▲56**
自己資金拠出	▲44	–	–	–	–	–	**▲44**
FCF	**▲46**	**22**	**22**	**22**	**22**	**22**	**64**
累計CF	**▲46**	**▲24**	**▲2**	**20**	**42**	**64**	**64**

資金調達コストを下げれば、同じ資本でより多くの計算力開発拠点に投資可能

※ B300の当社試算、初期投資＝100で指数化、端数四捨五入。稼働前のDC費を含む。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

調達方法別の5年間PL・CF ～B300モデル・指数～

前ページの試算モデルを資金調達手段で比較。
複数の調達手段を活用して、新しい開発機会を生み出し、投資回収期間の短縮を目指す。

調達方法別のPLとキャッシュフロー（初期投資＝100）
5年累計の指数、括弧内は調達金利

	自己資金（0%）	金融機関融資（5%）	リース（7%）	他投資家（8%）	GPU保有者ホスティング（12%）
PL（5年累計）					
売上高	223	223	223	223	223
運用費（DC利用料・保守運用）	▲59	▲59	▲59	▲59	▲59
減価償却費	▲100	▲100	▲100	▲100	▲100
営業利益	**64**	**64**	**64**	**64**	**64**
支払利息	0	▲7	▲10	▲12	▲18
税引前利益	**64**	**57**	**54**	**52**	**46**
キャッシュフロー					
稼働前の自己資金拠出	▲46	0	0	0	0
年間CF（返済後）	22	11	11	10	9
5年累計CF	**64**	**57**	**54**	**52**	**46**
投資回収期間（元利含む）	2年1ヶ月	2年5ヶ月	2年7ヶ月	2年7ヶ月	2年11ヶ月

営業利益64は調達方法によらず同じ。差は支払利息だけで、金利5%なら利息7、12%なら18

※　B300の当社試算、初期投資＝100で指数化。外部調達額は必要資金（初期投資－前受金56＋稼働前のDC費2）46、5年元利均等返済。税引前。端数は四捨五入

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

生成トークンでの販売 ～計算力の単価を上げる～

GPUを時間単位で貸すベアメタル方式では、売上は「GPU時間×時間単価」で上限が決まる。モデルの最適化で同じGPUからより多くのトークンを生成し、トークン単位で販売することで、GPU1時間あたりの売上を高める。

ベアメタル方式（GPUの時間貸し）

売上 ＝ GPU時間 × 時間単価

- ソフトウェアや運用は顧客が担い、当社はGPUを貸すだけ
- 単価は市況で決まり、他社と比べられやすい
- 稼働率が上限に達すると売上も頭打ちになる

トークン販売（今後）

売上 ＝ 生成トークン数 × トークン単価

- モデル最適化で1GPUあたりの生成量が増えるほど、売上が伸びる
- 推論基盤・運用を含めて提供し、付加価値を価格に乗せる
- 時間ではなく成果物（トークン）で価格を決められる

GPU1時間あたりの売上（HGX B300・1GPU換算）

ベアメタル方式	トークン販売	単価の向上
約1,230円	約3,000円	約2.5倍

同じGPUでも、売り方を変えることで1台あたりの収益を引き上げる

※ 当社試算。ベアメタル：B300の市況価格US$7.67/GPU時（Silicon Data B300 Rental Price Index、2026年11月12日）×160円/US$。トークン販売：B300 1GPUあたり毎秒14,496トークン（MLPerf Inference v6.1、Llama 2 70B）を稼働率50%で生成し、100万トークンUS$0.72（AWS BedrockのLlama 3.3 70B価格）で販売した場合。対象モデル・入出力トークン比率・稼働率・販売単価により変動する。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

GPU稼働コストの低減と長寿命化

液浸冷却でGPUを低温で安定して稼働させ、冷却電力と故障を減らす。サーバーを液槽に収めて閉域で運用できるため、物理的なセキュリティ対策としても有効である。あわせてモデルを最適化し、同じ処理に必要なGPU時間を短くする。稼働コストを下げ、使える年数を延ばすことで、1台あたりの生涯利益を高める。

液浸冷却（Immersia Edge）

GPUサーバーと液浸システムを一体にしたWOODMAN製品

- 空調が不要になり、消費電力を削減
- 故障・劣化を抑え、製品寿命を延ばす
- 研究室やオフィスなど、設置場所を選ばない



モデルの最適化

推論エンジン・量子化・バッチ処理を調整

- 同じ処理に必要なGPU時間を短縮
- 1GPUあたりの生成トークン数を増やす
- 世代の古いGPUでも採算の合う用途を広げる

期待される効果（空冷との比較）

冷却電力	システム全体の消費電力	GPUの使用年数	1GPUあたり処理量
▲83%	▲33%	5年→~10年	約1.5倍
4.0kW→0.7kW	10.0kW→6.7kW	償却期間の延長	売上機会の拡大

稼働コストを下げ、使用年数を延ばすことで、GPU1台が生涯に生む利益を引き上げる

※ 冷却電力・消費電力：Immersia Edge（8GPU構成）と同等の空冷サーバーの比較（WOODMAN会社説明資料）。使用年数：当社の償却年数5年に1年の延長を見込む（Immersia Edgeは実機評価で5年経過後も劣化がほとんどなく、保守は最大10年）。処理量：FP8→FP4量子化の実運用での向上幅（1.5～2倍）の下限。設置環境・GPU機種・稼働率により変動する。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

顧客基盤を拡大し、信用力を高める。

ネオクラウド事業者との取引を起点に、通信キャリアとの連携による北米などの海外需要の取り込み、日本企業への提案、ハイパースケーラー・大手AI事業者との直接契約へと顧客基盤を広げる。

顧客基盤の拡大のステップ

取引中

STEP 1
ネオクラウド事業者

- 計算力の卸・短期／長期契約
- 稼働を早期に埋める
- トークン販売での連携(販路拡大・稼働率向上)

協議中

STEP 2
通信キャリア連携・海外需要取込

- 通信キャリアとの連携を視野に協議
- 北米のAI事業者など、日本国内の計算力資源の需要を取り込む
- 日本の大企業、AI企業への提案強化

直接契約を目指す

STEP 3
ハイパースケーラー等

- 大手AI事業者を含む長期の直接契約
- 大型DC開発のプロジェクトファイナンスの信用力に寄与

信用力が上がることで変わること

調達金利が下がる	長期契約で稼働が安定する	1拠点の規模を大きくできる

信用力の高い顧客との長期契約を増やし、資金調達コストの低減と拠点の大型化につなげる

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

Ⅶ ｜ 参考資料

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

用語集

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。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

用語集

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。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

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。
1st Party Data	自社で収集・保有しているデータ。
3rd Party Data	自社以外の第三者が提供するデータ。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved

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ございません。

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。

Copyright©2026 eole Inc. All Rights Reserved