



2025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)

2025年5月14日

目次

- I / 会社概要
- II / 業績ハイライト
- III / トピックス
- IV / 役員人事
- V / 各事業の概況
- VI / 業績予想

- VII / Appendix



| | 会社概要

新しい便利、新しいよろこびを。

“eole（イオレ）”という社名には

「**e-business** を通じて世の中を **ole**（応援）していく」という思いが込められています。

いままでもこれからも、

新しいテクノロジーを駆使し、今までになかった新しい便利、新しいよろこびを創り出す。

デジタルメディアを通して世の中を応援し、社会に貢献していきます。

会社概要

会社名	株式会社イオレ		
設 立	2001年4月25日	上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：2334）
		所在地	〒103-0003 東京都中央区日本橋横山町6番16号 RONDO日本橋ビル4F
資本金	9億1533万円 ※2025年3月31日時点	電 話	03-6773-9067（代表）
従業員	100名 ※2025年3月31日時点	FAX	03-6683-3666
役 員	代表取締役社長	富塚 優	事業内容 <ul style="list-style-type: none"> ・ PC・スマートフォン向け各種サービスの運営（「らくらく連絡網+（プラス）」） ・ アドテクノロジー商品「pinpoint」の開発・提供 ・ 運用型求人広告プラットフォーム「HR Ads Platform」の開発・提供 ・ インターネット広告事業・セールスプロモーション事業 ・ Web3 事業（NFT 販売代理、ギルド運営） ・ 旅行メディア「休日いぬ部」「休日グランピング部」の運営 ・ 旅行事業 ・ AI データセンター事業
	取締役会長	吉田 直人	
取締役	一條 武久		
取締役	貞方 渉		
社外取締役	北井 朋恵		
監査役	荻野 俊和		
監査役	大山 亨		
監査役	田島 正広		
執行役員	高木 盛至		
執行役員	阿部 隼太郎		
		取引銀行	三井住友銀行 りそな銀行 みずほ銀行

事業内容

コミュニケーション データ事業

「らくらく連絡網」の約691万人のユーザーデータを起点にした広告事業

自社メディア広告	らくらく連絡網+ 広告
WEB・SNS広告配信	pinpoint



HRデータ事業

求人広告運用のノウハウを活用した採用支援サービス

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



その他

Web3事業	NFT販売代理 ゲームギルド運用
旅行事業	気軽に外出かけ、学び体験! ポケカル
ペット事業	休日いぬ部 休日グランピング部 kyūzitsu-inubu
AI データセンター事業	GPUサーバーの販売 AIデータセンターの組成



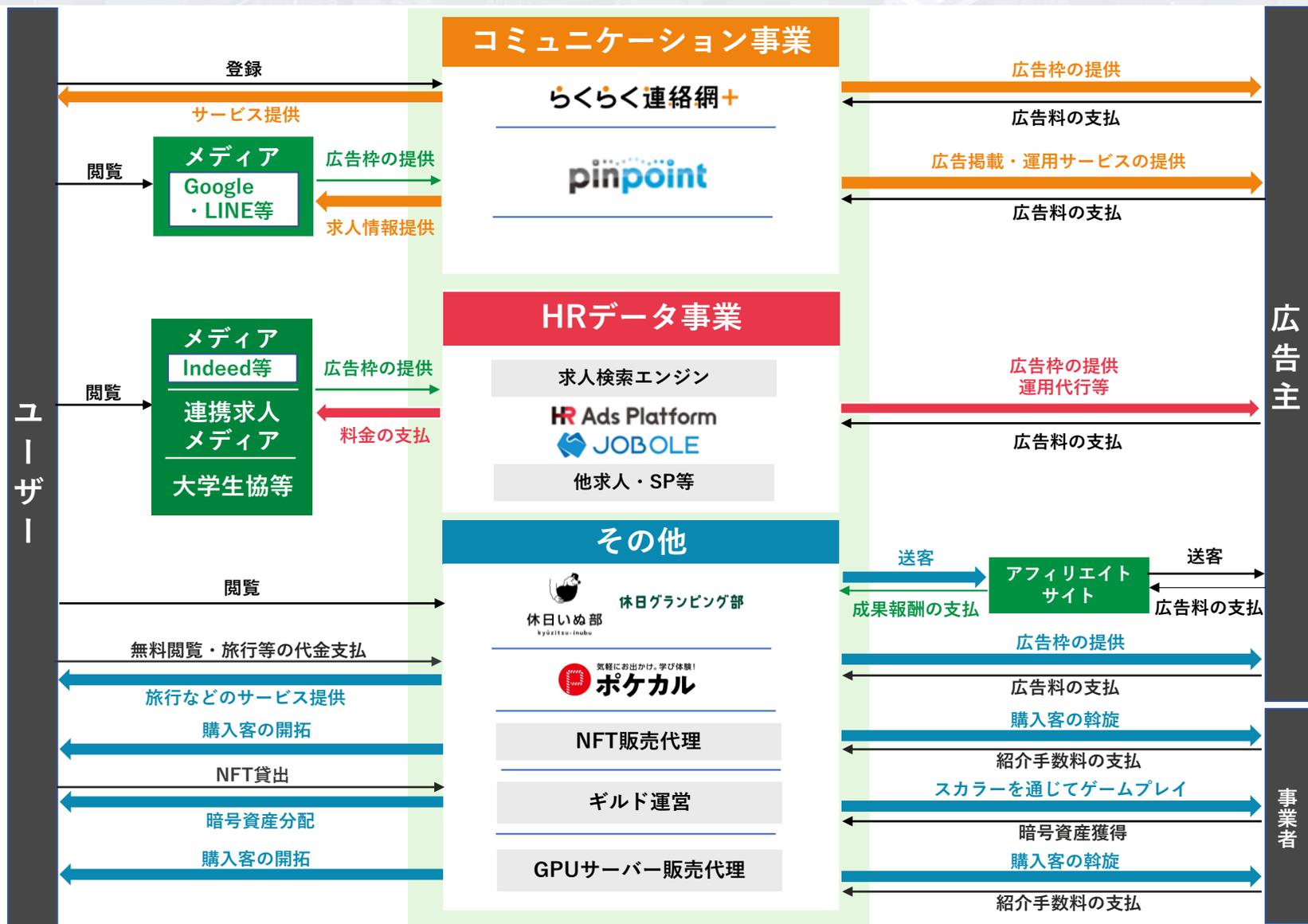
当社の強み

集客コストのかからないユーザー獲得モデルを構築 データを活用し多くの事業創出を実現

データマネジメント力



サービス収益構造



各サービスのフェーズ

一層の成長実現に向け、強みを生かした事業ポートフォリオを構成

	立ち上げ・再投資フェーズ	成長フェーズ	安定収益フェーズ
コミュニケーションデータ	らくらく連絡網広告 らくらく連絡網+（プラス）の機能改善・データベース拡充		pinpoint らくらく連絡網1stパーティデータを活用し、SP・求人広告を運用
HRデータ	各フェーズの説明 <ul style="list-style-type: none"> 立ち上げ・再投資フェーズ 収益化・利益化にむけて先行投資を行っている段階またはさらなる成長にむけて再投資を行っている段階 成長フェーズ 収益化を実現した上でさらに大きな成長余地があり売上を伸ばしていく段階 安定収益フェーズ 売上の成長よりも、コストコントロールにより利益創出を重視するフェーズ 	HRアドプラットフォーム メディア・ATSとの連携先拡張、代理店販売の強化	求人広告運用 データに基づくPDCA運用力を強みに顧客拡大。新規営業開拓の強化
新規事業	休日いぬ部・休日グランピング部 WEB集客強化によるユーザー拡大 ペット関連広告、ツアー販売	Web3事業 NFT販売代理の代理店販売強化、新たな事業の展開を模索	
	ポケカル WEBサイトの改善による顧客層拡大 販路拡大		
	AIデータセンター事業 Web3事業の営業基盤を活用し、早期販路拡大及び、データセンターの組成を検討		

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 padlock, gears, a globe, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a smart city or digital infrastructure theme.

II | 業績ハイライト

2025年3月期 業績ハイライト

- 売上高は下半期は前期比を上回ったものの、上半期の落ち込みが響き減収
- 上半期の落ち込みをリカバリーしきれず赤字着地

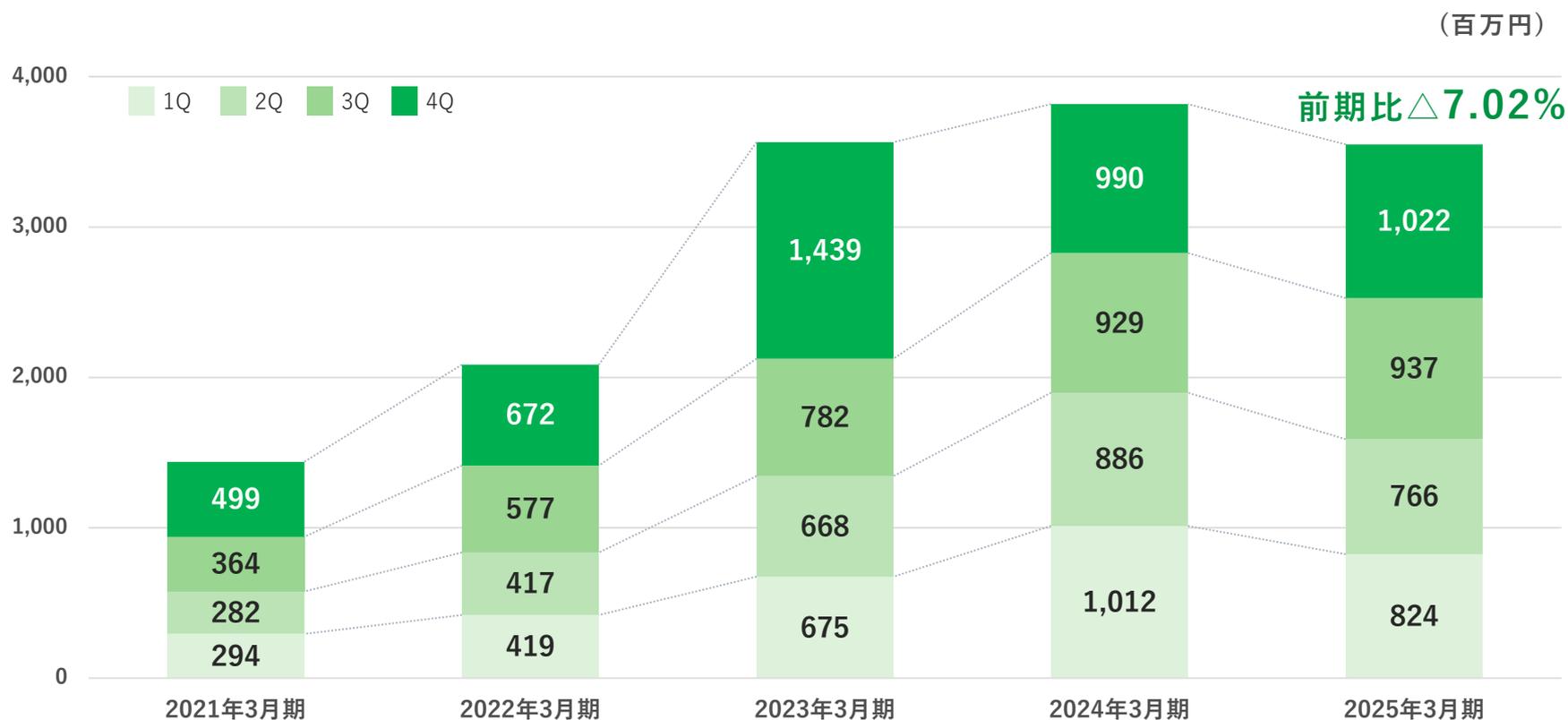
(百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比
売上高	3,817	3,549	△7.0%
コミュニケーションデータ事業	802	581	△27.6%
HRデータ事業	2,508	2,360	△5.9%
Web3事業	232	251	8.3%
旅行事業	169	247	46.1%
ペット事業	30	21	△30.9%
その他	74	87	17.9%
営業利益	41	▲20	—
経常利益	43	▲24	—
純利益	36	▲493	—

※ 業績は単位未満を切り捨てて表記。なお、次ページ以降も同様。

業績推移 — 売上高推移

- 下半期は前年を上回ったものの上半期の前年割れの影響で売上高は減収



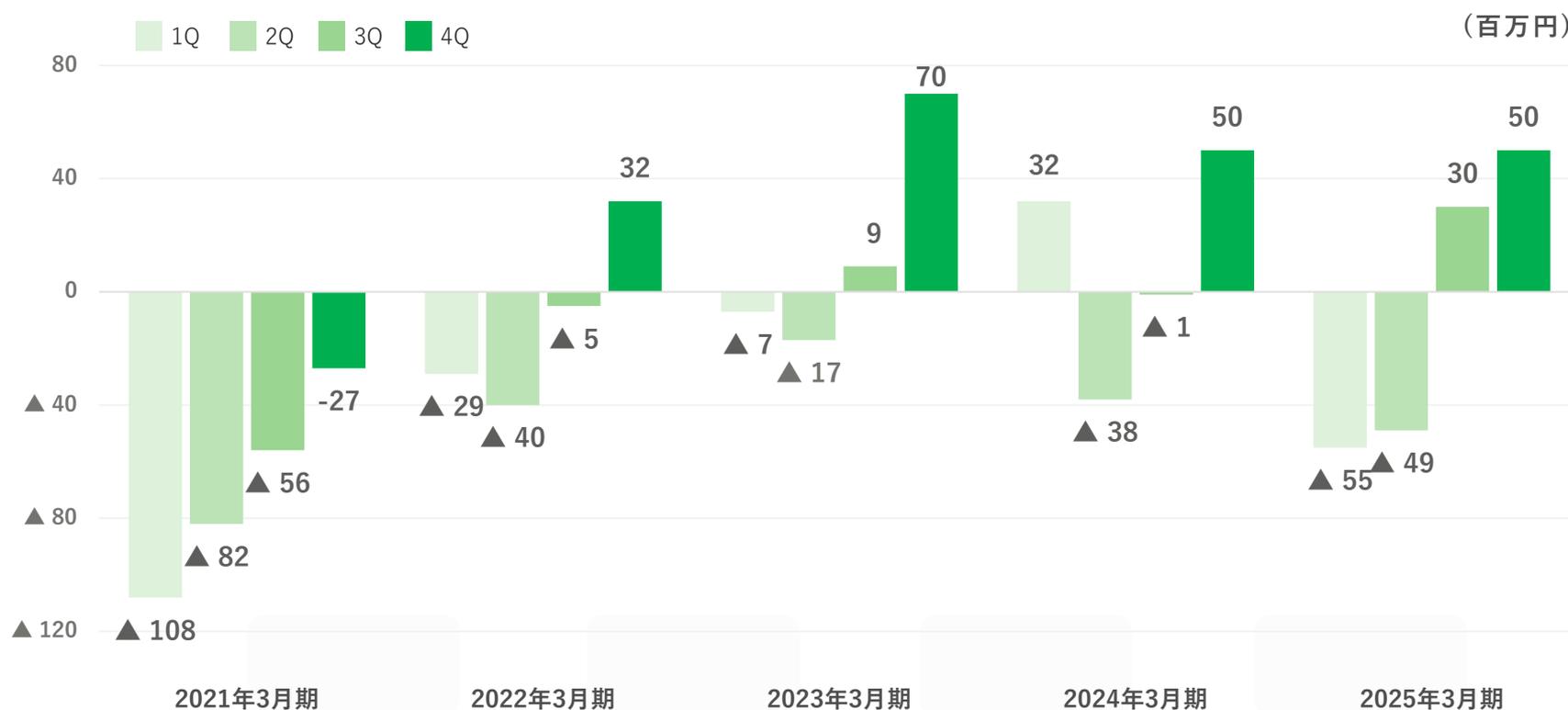
補足

コロナウイルスによる求人
広告市場の落ち込み

Web3事業、ペット事業、
旅行事業に参入

業績推移 — 四半期別経常損益

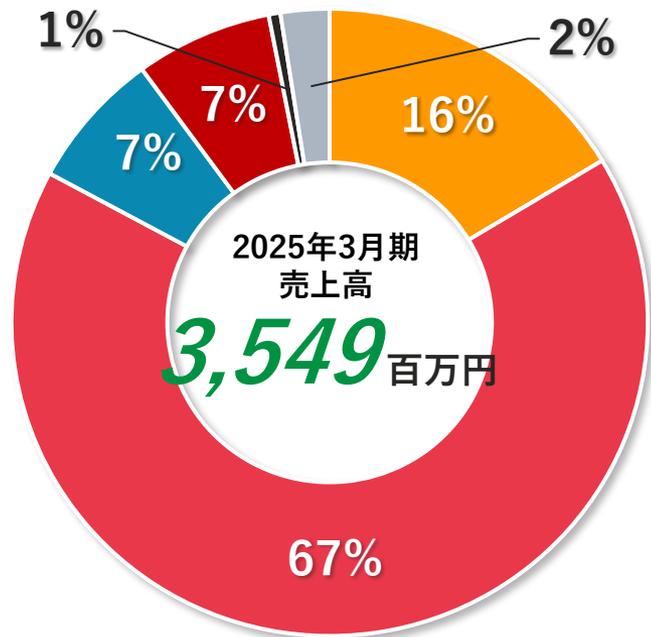
- 上半期の落ち込み分をカバーしきれず減益



経常損益
推移

2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
△274	△40	54	43	△24

事業別売上割合



旅行事業

売上 **247** 百万円
(前期比 +46.1%)

旅行事業は今期より売上通期計上により昨対大幅増。

コミュニケーションデータ事業

売上 **581** 百万円
(前期比 ▲27.6%)

大口顧客の終了により昨対比減。

HRデータ事業

売上 **2,360** 百万円
(前期比 ▲5.9%)

求人検索エンジンの超大口顧客の売上が昨年上半期までであったため、売上剥落が昨対売上に影響

Web3事業

売上 **251** 百万円
(前期比 +8.3%)

NFTゲームアイテム販売代理が順調に売上を伸ばす。

ペット事業

売上 **21** 百万円
(前期比 ▲30.9%)

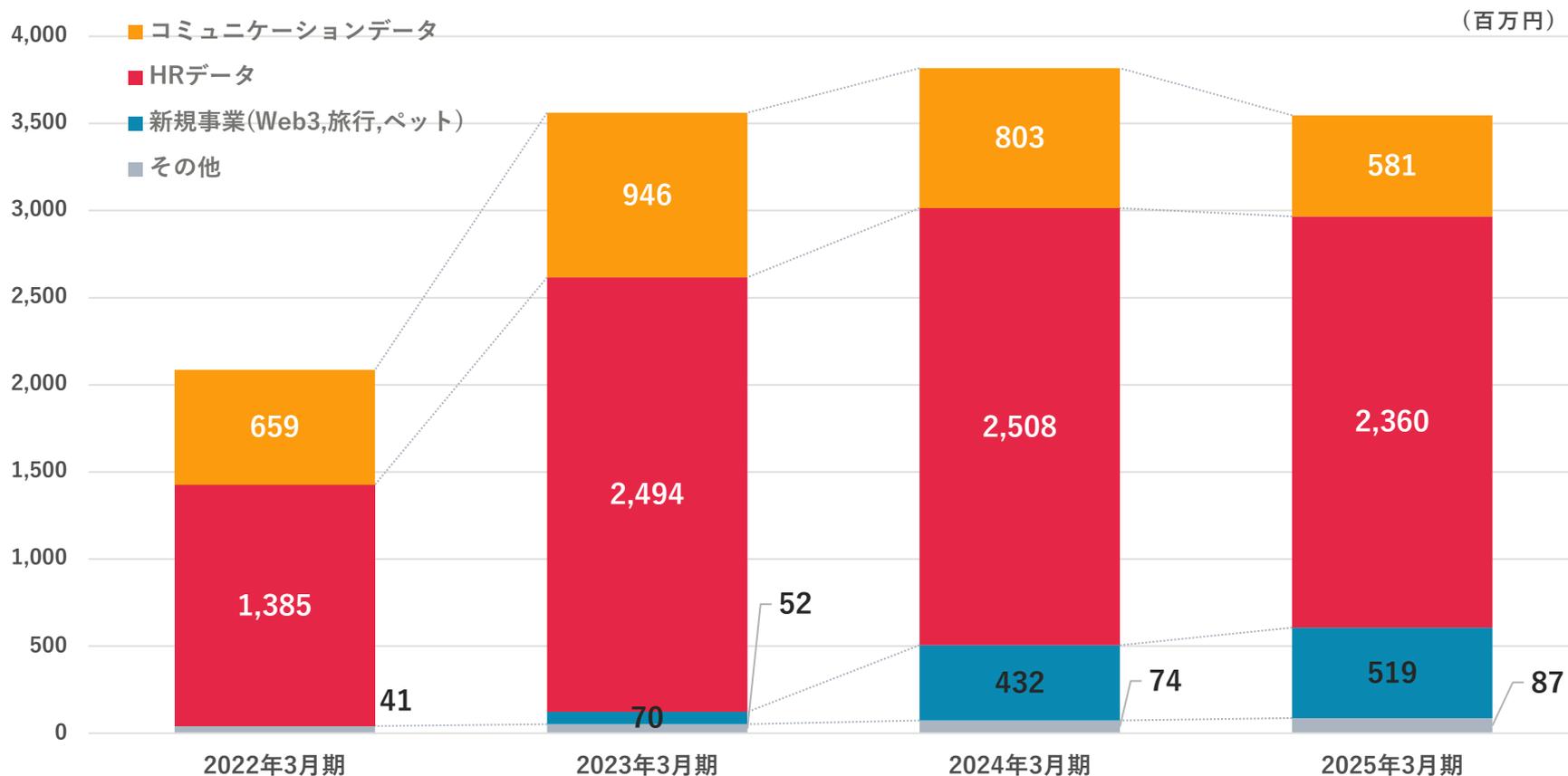
ペット事業はPV減によるアフィリエイト料率の引き下げが影響。

その他

売上 **87** 百万円
(前期比 +17.9%)

事業別売上推移

- HRデータ事業は求人検索エンジンの前年上期までであった超大口顧客の剥落が影響し前年同期比減少
- 新規事業が売上を順調に伸ばす一方で、コミュニケーションデータ事業が大幅に減少



※ 2025年3月期以前は現在の事業区分に組み替え算出



III

トピックス

新たな事業の開始

第三者割当増資により271百万円の調達を完了。

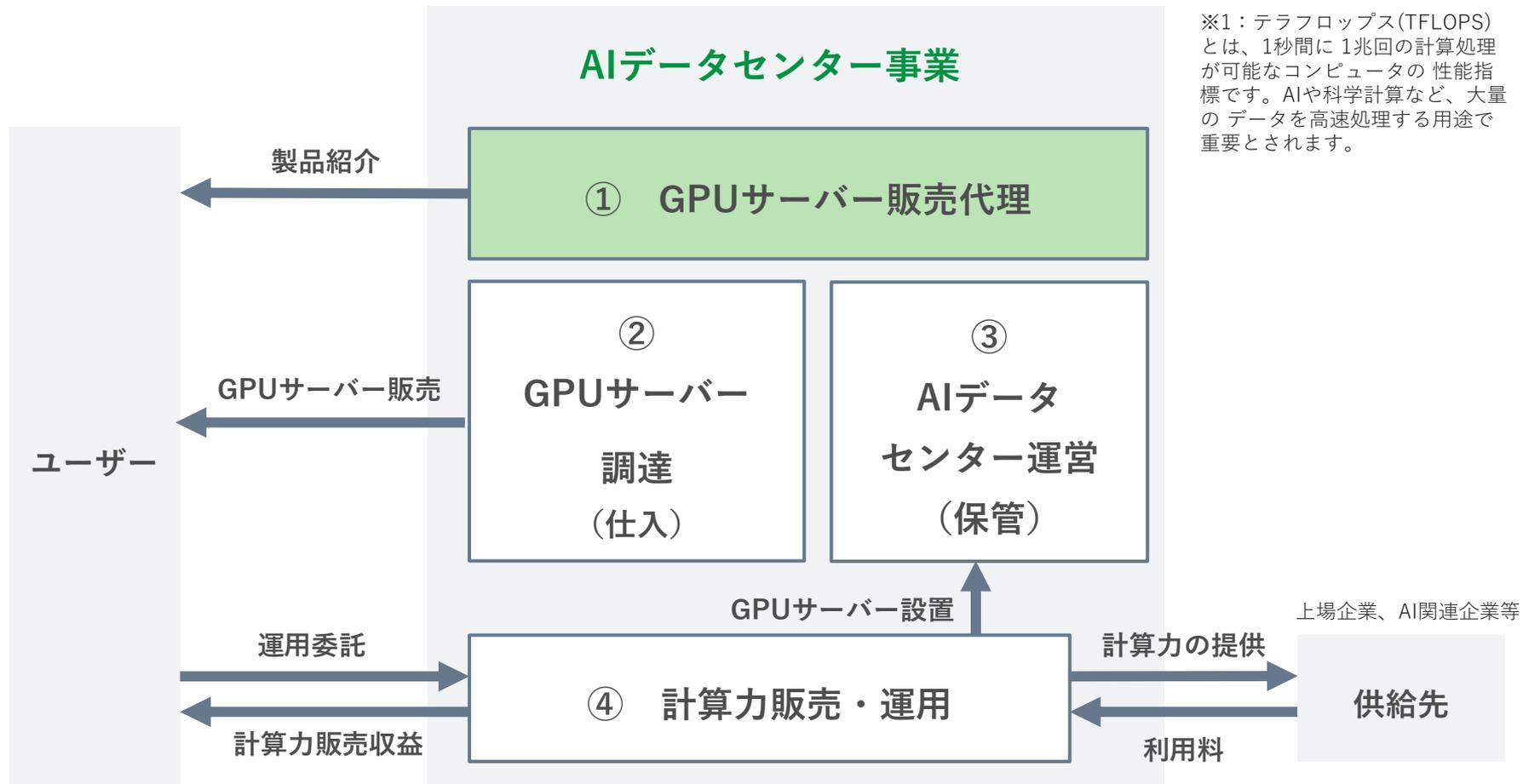
新株予約権が行使されれば追加で150百万円の追加調達。

資金使途	
①AIデータセンター事業	生成AI等に利用する高密度GPUサーバーの販売代理事業の開始。営業及び新株予約権の行使状況等を見ながら、自社が販売元となる事業へ移行予定。 将来的には販売代理あるいは販売元となって販売した高密度GPUサーバーの管理・運用を行うデータセンター事業を狙う。
②暗号資産金融事業への参入を検討	AIエンジニアの確保によりAIを用いた暗号資産運用モデル開発を行う。 並行して法令・市況の調査を行い、暗号資産運用、暗号資産レンディング、暗号資産担保融資、ビットコイン・トレジャリー事業などへの参入を検討。

AIデータセンター事業と今後の構想

ユーザーにGPUサーバーを販売し、そのテラフロップス※1を他社へ提供するビジネス。

①データサーバー販売は既に事業を開始しており、②以降については状況に応じて開始



ジョブオレ、HRアドプラットフォームのセールス強化

下半期以降ジョブオレ、HRアドプラットフォームのサービス規模が拡大



HR Ads Platform

前年同期比
+199.4%

公開求人原稿数

100万件

導入企業数※

1,500社を突破

※「ジョブオレ」上で開設された累計アカウント数

前年同期比
+1056.1%

公開求人原稿数

90万件

導入企業数※

1,000社を突破

※「HR アドプラットフォーム」上で
開設された累計アカウント数

「休日グランピング部」のサービス開始

休日いぬ部のシステム・UIを活用してグランピング宿泊施設に特化したアフィリエイトサイトを立ち上げ

→リリース3ヶ月で
月間販売予約額**2,000万円**突破

休日グランピング部のリリースで低コストで検索サイトがリリースできるメソッドを確立

→これを活用して順次サイトをリリース予定



サイト開発メソッド



「ポケカル」フルリニューアル

従来は電話予約が中心のサービス

→WEB サイト予約層にも客層を広げるためにサイトをフルリニューアル

- 煩雑になりがちなツアー情報を整理して表示
- 検索結果ページに検索窓を設け再検索しやすい設計
- 誰でも見やすいUIに



▼ デザインを一新



▼ 検索機能の追加



The background features a light green isometric cityscape with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons, including Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, and a gear, all connected by a network of thin white lines and dotted circles. A solid green horizontal bar is positioned in the middle-right section of the page.

IV | 役員人事

2026年3月期経営体制について

新規事業の強化、拡大戦略を加速し、新たな経営体制のもと、更なる企業価値の向上を目指す。

代表取締役社長（候補）

たきの
瀧野
ゆうご
諭吾

略歴	
2009年11月	グリー株式会社入社
2014年 2 月	Kaizen Platform,Inc.入社 Chief Product Officer
2017年 4 月	株式会社KAIZEN Platform 執行役員
2018年 7 月	株式会社PKSHA Technology 入社
2018年10月	株式会社PKSHA Technology 執行役員
2022年 9 月	株式会社ストリートホールディングス CTO
2024年 2 月	株式会社ストリートホールディングス 執行役員

※ 2025年6月25日 開催予定の第24回定時株主総会及びその後開催される当社取締役会の決議により、正式に決定する予定です。

取締役候補一覧

あまの
天野

あきら
晃

略歴	
2006年4月	日本アジア投資株式会社入社
2009年3月	株式会社日本M&Aセンター（現日本M&Aセンターホールディングス）出向
2013年3月	ソフトバンクモバイル株式会社（現ソフトバンク株式会社）入社
2014年7月	日本アジア投資株式会社 再入社
2015年6月	株式会社ウェブレッジ（現株式会社FACT4）社外取締役
2017年2月	FacePeer株式会社 社外取締役
2018年4月	米国公認会計士（ワシントン州）登録
2021年6月	日本アジア投資株式会社 投資開発グループ ディレクター
2023年12月	日本アジア投資株式会社 投資開発グループ シニア・ディレクター（現任）
2025年4月	Jaicオルタナティブインベストメント株式会社 代表取締役（現任）

※ 2025年6月25日 開催予定の第24回定時株主総会及びその後開催される当社取締役会の決議により、正式に決定する予定です。

取締役候補一覧

わたなべ たかゆき
渡邊 孝行

略歴	
1994年4月	株式会社エル・ジャポン 入社
1998年4月	株式会社オン・ザ・ネット 創業 営業・編集部統括
2002年1月	グループホールディングス株式会社（現 トリプルオプション株式会社）代表取締役（現任）
2022年4月	株式会社LUXDRI 執行役員兼プロモーション・セールス部門長
2023年4月	株式会社インタープラネタリー 執行役員兼ビジネス開発部門長
2024年8月	デジタルダイナミック株式会社 取締役兼セールス部門統括
2024年12月	ダイナミックソリューショングループ株式会社 代表取締役（現任）
2025年3月	株式会社フォーサイド 社外取締役（現任）

たかくわ まさや
高桑 昌也

略歴	
2000年10月	会計士補登録
2000年10月	中央青山監査法人（現 みすず監査法人）入所
2002年9月	金融庁入庁 証券取引特別調査官
2004年3月	公認会計士登録
2012年7月	税理士登録
2014年12月	株式会社メタプラネット 監査役（現任）
2021年7月	適格機関投資家登録

※ 2025年6月25日 開催予定の第24回定時株主総会及びその後開催される当社取締役会の決議により、正式に決定する予定です。

執行役員人事

新規事業の強化、拡大戦略を加速し、新たな経営体制のもと、更なる企業価値の向上を目指す。

氏名	新役職	現役職
貞方 渉 (重任)	取締役 執行役員コーポレートユニット長	取締役 執行役員コーポレートユニット長
一條 武久 (重任)	執行役員エンジニアリングユニット長	取締役 執行役員エンジニアリングユニット長
高木 盛至 (重任)	執行役員プロダクトサービスユニット長	執行役員プロダクトサービスユニット長
阿部 隼太郎 (重任)	執行役員コンサルティングセールスユニット長	執行役員コンサルティングセールスユニット長 兼 執行役員Web3ユニット長
檜垣 翔太 (新任)	執行役員Web3ユニット長	—
高木 悠造 (新任)	執行役員AI・DXイノベーション推進室 室長	—
神谷 勇樹 (新任)	執行役員経営企画室長	—
花島 晋平 (新任)	執行役員広報・IR室長	—

※ 2025年6月25日 開催予定の第24回定時株主総会及びその後開催される当社取締役会の決議により、正式に決定する予定です。

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

V

各事業の概況

pinpointの取扱高推移

季節的要因により下半期に取扱高回復。昨年同期比では10.2%の増加

pinpoint取扱高増減率推移

(%)

2021年3月期1Qでの取扱高を100とし、その後の増減を比率表示



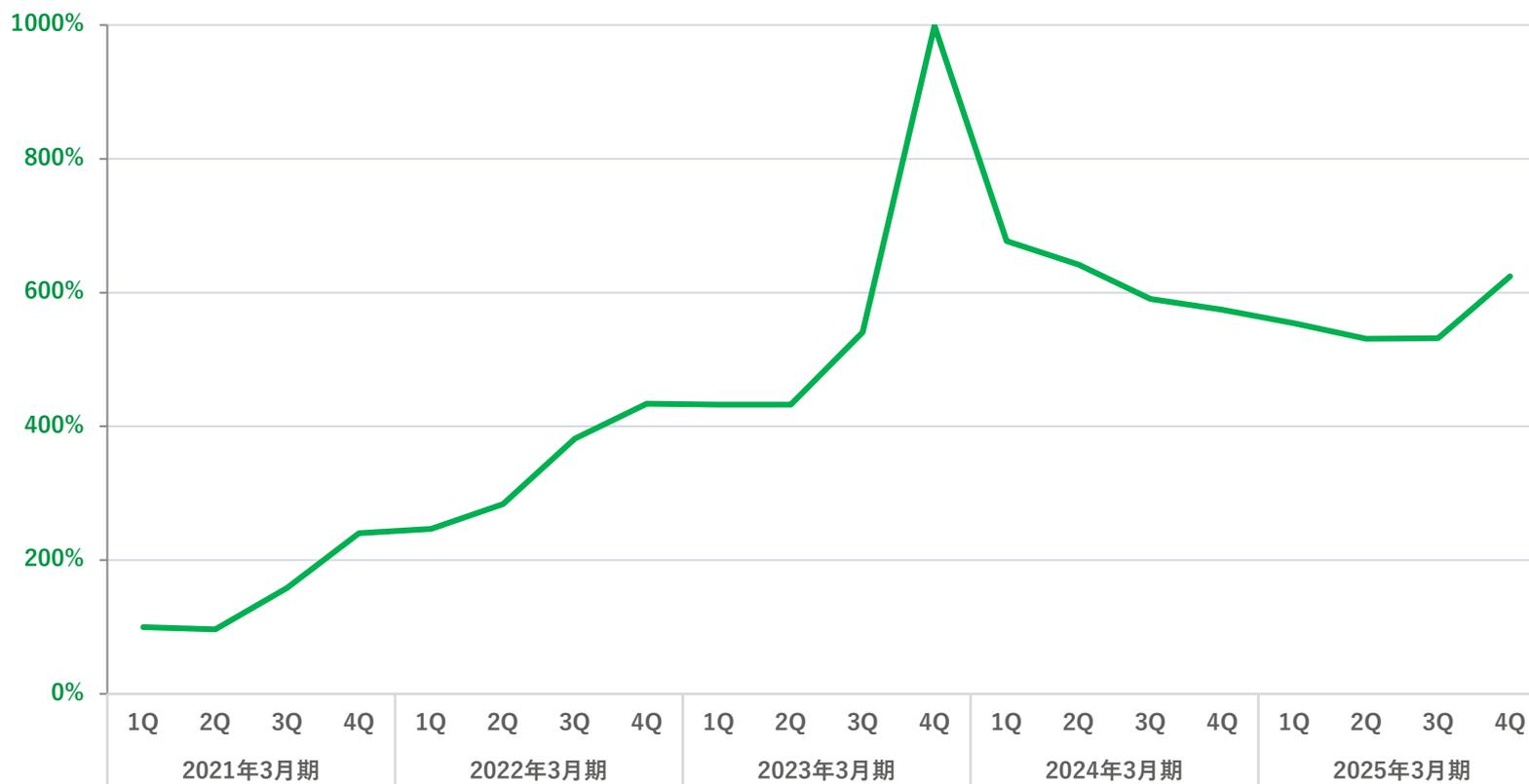
求人検索エンジンの取扱高推移

2Qから安定して推移し、4Qは回復基調。前年同期比8.7%増加

求人検索エンジン取扱高増減率推移

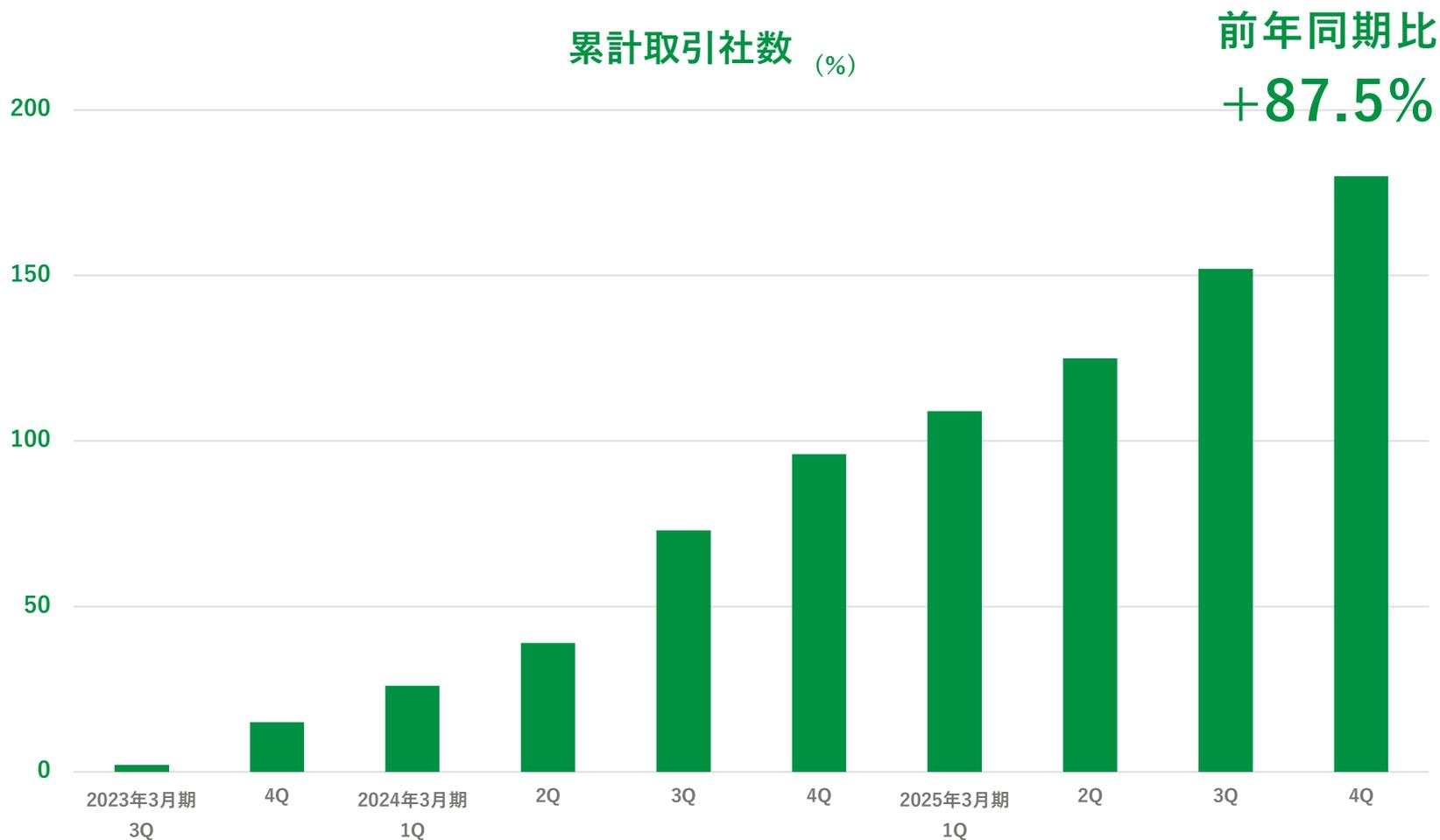
(%)

2021年3月期1Qでの取扱高を100とし、その後の増減を比率表示



NFTゲームアイテム代理販売

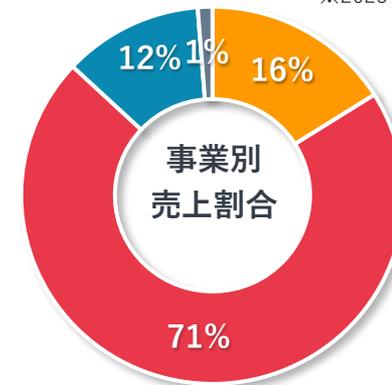
順調に取引社数は増加。売上も昨年同期比で純増



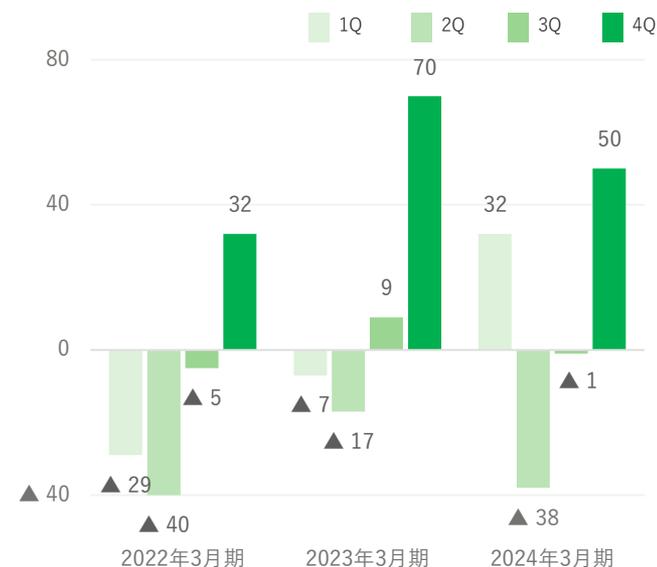
各事業の下半期売上傾向について

下半期に売上が偏る傾向にある事業	理由
pinpoint	新卒向けの求人広告のクライアントが多いため、次年度の新卒人材獲得に向けて各社が動き始めるのが1月～3月となる
求人検索エンジン広告運用	次年度に向け転職者が多くなる2月～3月が最も求人広告需要が高まる時期となる。また1月以降次年度に向けた採用計画を立てる企業が多くなるため、求人広告自体が増加する傾向にある
HRアドプラットフォーム	上記と同様
NFT代理販売	年度末に向けNFTに投資を行う法人が多くなる傾向にあり、取引先需要が増大
ポケカル	季節性のあるツアープランが好評。最も人気のあるツアーが「花見」であるため、2月～4月のシーズンが最も需要が高くなる

※2025年3月気2Q実績



過去3年間の経常損益(実績)

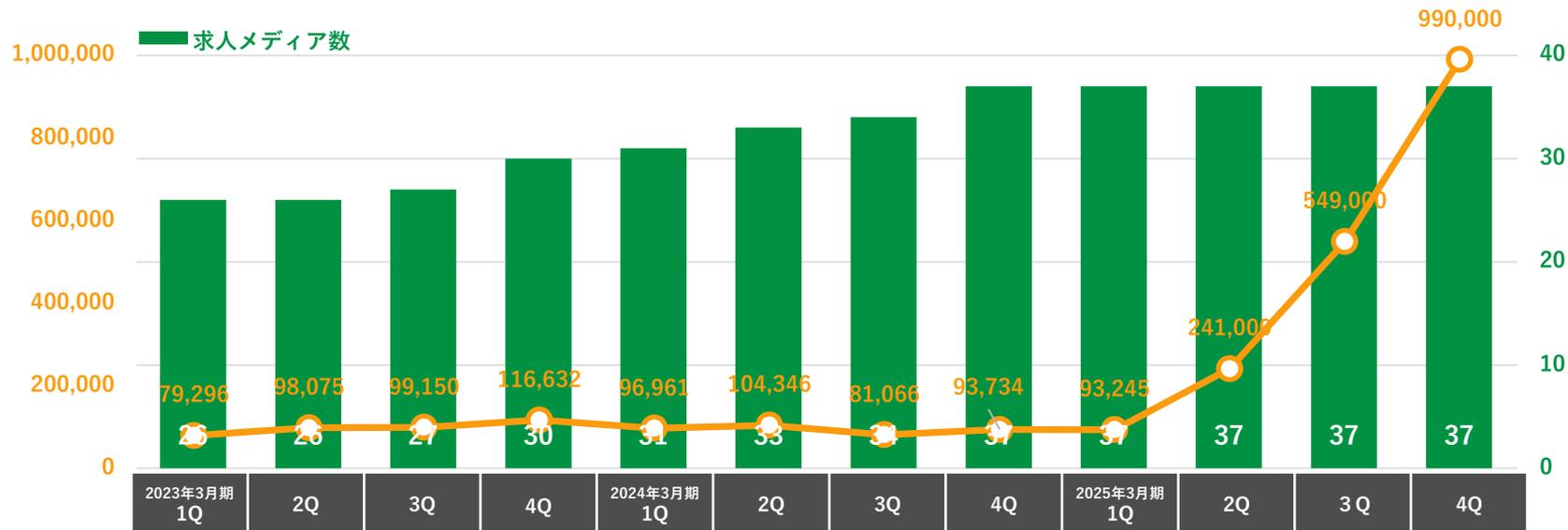


HRアドプラットフォーム

HRアドプラットフォームのセールス強化により、求人原稿数が前年同期比7倍以上の伸び。

連携求人メディア数及び求人原稿数

前年同期比
+1056.1%



連携メディア	2023年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2024年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2025年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q
メディア	ペコリッチセルワーク	他社ATSとの連携開始	HRハッカー		キャリアコネGiGWorks Basic	シゴトin	ノルワークス JOB!BASE OwnedMaker	しごとドットコム	Jobda 求人ジャーナルネット			AIジョブサーチ
その他	メディア接続連携を標準化	・接続汎用化 ・パートナー（代理店）チャンネル10社開拓	一部機能で特許取得	・API連携の汎用化・簡易化 ・法令違反求人等の検知機能（ジョブオレ）	推奨設定応募単価の表示機能リリース（ジョブオレ）				らくらくアルバイトと連携終了		導入企業数1000社突破	

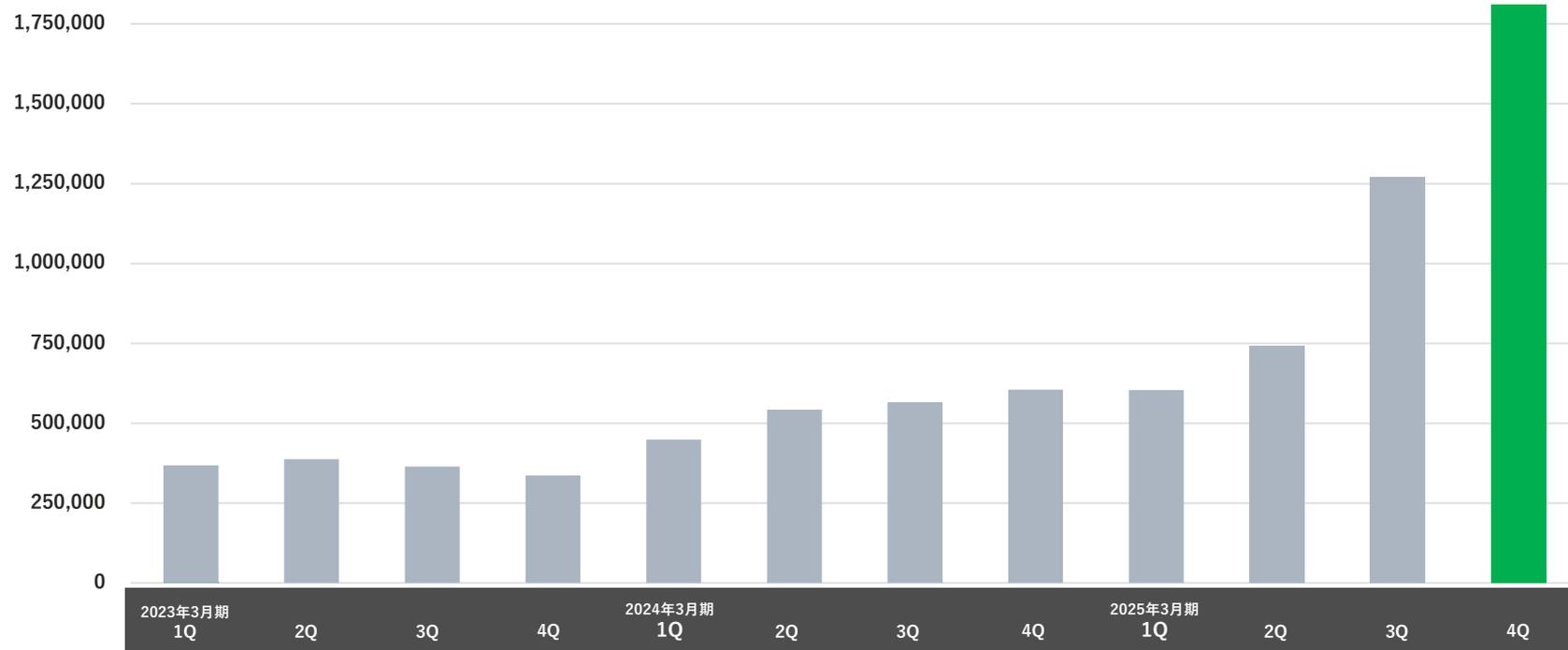
※求人原稿数は、各四半期末月の最大値

ジョブオレの求人原稿数の推移

HRアドプラットフォームのセールス強化の影響でジョブオレ原稿数も大幅に増加して推移

ジョブオレの求人原稿数推移

前年同期比
+199.4%



※求人原稿数は、各四半期末月の最大値

The background features a light green, isometric cityscape with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, gears, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a smart city or digital infrastructure theme.

VI | 業績予想

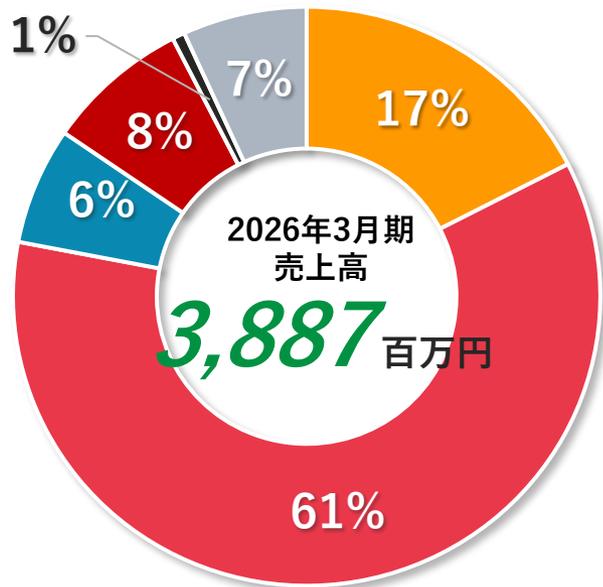
2026年3月期業績予想

(百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 通期予想	前年同期比
売上高	3,549	3,887	+9.5%
営業利益	▲20	50	—
経常利益	▲24	48	—
当期純利益	▲493	46	—

売上高内訳	2025年3月期 実績	2026年3月期 通期予想	前年同期比
コミュニケーションデータ事業	581	678	+ 16.7%
HRデータ事業	2,360	2,354	▲ 0.3%
Web3事業	251	254	+ 1.2%
旅行事業	247	307	+ 24.4%
ペット事業	21	26	+ 27.1%
その他	87	266	+ 205.7%

事業別業績予想



旅行事業

売上 **307** 百万円
(前期比 +24.4%)

商品の造成本の強化、催行率の向上により増加。

コミュニケーションデータ事業

売上 **678** 百万円
(前期比 +16.7%)

pinpointの採用領域の引き合い増加の影響を考慮。

HRデータ事業

売上 **2,354** 百万円
(前期比 ▲0.3%)

求人検索エンジンにおける審査落ちを想定し、HRアドプラットフォーム及びジョブオレの増加分との加減でほぼ横ばい。

Web3事業

売上 **254** 百万円
(前期比 +1.2%)

GPUサーバー販売代理との併売は見込まず前期並み

ペット事業

売上 **26** 百万円
(前期比 +27.1%)

アフィリエイト料率上昇と新サイトの売上寄与。

その他

売上 **266** 百万円
(前期比 +205.7%)

GPUサーバー販売代理分を加味。

今期の取り組み

中長期

コミュニケーションデータ事業

売上 **678** 百万円
(前期比 +16.7%)

データの拡充と有効活用

- らくらく連絡網+による顧客データ拡充のための機能追加投資
- pinpointの連携データ拡充
- 代理店戦略強化
- 新たな収益モデルの確立
- 代理店戦略の発展
- アライアンスの継続
- 新規事業の創出

HRデータ事業

売上 **2,354** 百万円
(前期比 ▲0.3%)

営業力強化による売上拡大

- HRアドの収益力強化の推進
- ジョブオレ機能強化のための他社連携の推進
- 既存顧客の取引継続率維持
- 運用自動化による利益率向上
- 中小企業へ顧客層拡大
- 新規事業の創出

Web3事業

売上 **254** 百万円
(前期比 +1.2%)

代理店開拓と顧客層の拡大

- NFT販売のチャネル開拓
- DEAとの商品開発や各種提携
- アイテム販売の顧客層の拡大
- 大口代理店の強化
- 新規事業の創出

2026年3月期方針

今期の取り組み

中長期

旅行事業

売上 **307** 百万円
(前期比 +24.4%)

売上拡大による黒字化

- 新たな会員基盤の獲得
- WEBマーケティングの強化
- 顧客層の拡大
- WEB比率の拡大
- DX化の推進

ペット事業

売上 **26** 百万円
(前期比 +27.1%)

売上拡大による黒字化

- サイトの集客力強化
- タイアップ広告の販売
- 休日グランピング部の育成
- 複数のアフィリエイトサイト立ち上げ
- 新規事業の創出

その他

売上 **266** 百万円
(前期比 +205.7%)

AIデータセンター事業の早期立ち上げ

- AIデータセンター事業におけるWeb3事業の営業基盤を活用した早期販路拡大
- データセンターの組成を検討
- 状況に応じて仕入販売への移行

業績予想の前提条件

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

コミュニケーション データ事業	<p>マーケット環境：インターネット広告市場は堅調に推移 らくらく連絡網：売上は昨年の傾向と商談の引き合い状況を鑑み昨年対比27%減を想定。コストダウンに注力 pinpoint：Webマーケティングと新市場開拓による販売強化を実施。売上36%増を見込む (HR) 新卒市場に強い代理店との連携により新卒向け採用広告配信を強化。売上37%増を見込む。 (販促) 業種別業界別の企画営業を強化及びシニア市場など新領域の開拓により前期比33%増を見込む 新規事業：らくらく連絡網会員データを活用した新サービスのリリースを目指す</p>
HRデータ 事業	<p>マーケット環境：採用環境は堅調に推移 ジョブオレ：既存顧客に前期並みの新規契約を加算。前期10%増を見込む HR Ads Platform：既存顧客に前期並みの新規契約を加算。売上21%増を見込む 求人検索エンジン：審査落ちによる売上減と既存顧客へのアップセル及びクロスセルにより売上2%減を想定</p>
新規事業	<p>マーケット環境：Web3市場は今後拡大傾向。ペット関連市場はゆるやかな拡大傾向。AIデータセンター市場は拡大傾向。 Web3事業：前期並みを見込む。代理店の拡充による売上拡大を目指す。 旅行事業：WEBサイト見直し及び他社との連携による販路拡大による拡販を実施。前期比24%増を見込む。 ペット事業：「休日いぬ部」リニューアルの影響による集客力増とアフィリエイト料率上昇を考慮し売上23%増を見込む。 AIデータセンター事業：販売代理事業として代理店の反響から6月よりWeb3事業と同程度の売上を見込む。仕入販売は含まず。</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 人件費：継続成長に向けた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</p>

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) に関する業務を指す。HRアドプラットフォームに関しては、人材採用を意味している
pinpoint DMP	当社が独自開発したDMP。「らくらく連絡網」ならびに提携企業のユーザー情報を活用した広告配信やマーケティング調査が可能で、個人が特定できない情報でかつ暗号化されたデータが格納されている
RTB (Real Time Bidding)	ユーザーのサイト閲覧 (インプレッション) が発生するたびに瞬時にユーザー情報と最低入札価格等の広告枠情報を複数のDSPに渡し、最高価格で入札した広告を表示するデジタル広告枠オークションシステム
SSP (Supply Side Platform)	ホームページやアプリ等メディア側の収益を最大化させるためのプラットフォーム。広告枠に対して最も高値を提示した広告が表示される
アドエクスチェンジ (Ad exchange)	DSPとSSP及びアドネットワーク、さらにメディア社との広告在庫需要を取り持つプラットフォーム
アドネットワーク (Ad network)	Webサイトやソーシャルメディア、ブログ等の広告配信可能なメディアを集めた広告ネットワーク。一括して広告を配信することができる
運用型広告	膨大なデータを処理するプラットフォームにより、広告の最適化を自動的もしくは即時的に支援する広告手法のこと。検索連動広告や一部のアドネットワークが含まれるほか、DSP/アドエクスチェンジ/SSP等が典型例として挙げられる
トレーディングデスク	広告主の代わりに、DSP等を用いたデジタル広告の運用を行う代行サービス
1 st Party Data	自社で収集・保有しているデータ
3 rd Party Data	自社以外の第三者が提供するデータ

用語集

用語	説明
Web3	Web3はイーサリアムの共同創業者であるギャビン・ウッド氏によって提唱された概念。明確な定義はまだないとされているが、ブロックチェーン技術を活用した非中央集権型または分散型のインターネット。Web1.0は、1999年代のWWW（World Wide Web）が普及し、個人が自由にホームページを作り情報発信ができるようになった時代。2000年代に入り、Web1.0に変わり登場したのがWeb2.0である。Web2.0は、SNSなどの普及により、情報発信者と閲覧者の双方向的なやりとりが可能となった時代
OTA	Online Travel Agentの頭文字の略。楽天、じゃらんなどインターネット上で取引を行う旅行会社の事。国内外の宿泊や航空券などの手配旅行、宿泊と航空をセットにしたダイナミックパッケージ、施設とお客様が直接契約する宿泊仲介、旅行保険などを取り扱うことが多い。24時間いつでも膨大な数の商品を閲覧・検索でき、店舗へ出向く必要のない利便性が消費者の支持を得ている。
GPUサーバー	GPUサーバーとは、グラフィックス処理装置（GPU）を搭載したサーバーのことです。GPUは並列処理に強いため、大量のデータを高速に処理する用途に最適で、特にAI（人工知能）やディープラーニングなどの分野で活用されています。
テラフロップス	テラフロップス(TFLOPS)とは、1秒間に1兆回の計算処理が可能なコンピュータの性能指標です。AIや科学計算など、大量のデータを高速処理する用途で重要とされます。
暗号資産	暗号資産とは、過去「仮想通貨」とも呼ばれていましたが、2020年5月の資金決済法改正により、国際標準の「暗号資産」に統一されました。インターネット上でやり取りされる通貨のような機能を持つ電子データで、紙幣や貨幣などの実態がないものを指します。国や中央銀行などの公的な発行主体や管理者が存在せず、専門の取引所を介して法定通貨と交換したり、物品の購入やサービスの提供を受けたりする際の決済手段として利用できます。ビットコインやイーサリアムをはじめ、様々なものがあります。
暗号資産レンディング	暗号資産レンディングとは、保有する暗号資産を仮想通貨取引所などの第三者に貸し出し、貸借料（利息）を得る仕組みのことです。保有資産を運用しながら利益を得たい投資家に利用されており、保有する暗号資産を一定期間、レンディングサービスに貸出し、貸出した期間に応じて、あらかじめ定められた利息を受け取ることが出来ます。一方で借り受けた事業者は借りている期間中に、流動性供給や運用等ビジネスに活用し、満期に返済します。
暗号資産担保融資	暗号資産担保融資とは、暗号資産を担保に、日本円などの資金を調達する融資サービスです。保有する暗号資産を売却せずに資金調達できるため、利確を避けたい場合や、長期保有したまま別事業の資金調達をしたい場合に有効な選択肢となります。
ビットコインレジャー	現金等流動性資産の一部をインフレヘッジや代替資産として暗号資産であるビットコインに割り当てるものです。ビットコインは、供給量が固定されたデジタル資産であり、国家が発行した法定通貨ではないため、法定通貨の切り下げ等のリスクがない一方で、即座に法定通貨に変換可能なため、分散投資先の一つとして利用されています。

免責事項

本資料は、株式会社イオレ（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として作成したものです。当社は、当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としておりますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、将来に関する記述が含まれている場合がございますが、実際の業績はさまざまなリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合がございます。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料及びその記載内容につきまして、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開または利用することはご遠慮ください。