2026 年 11 月 26 日

株式会社イオレ
代表取締役社長 兼 CEO 瀧野 諭吾
（コード番号：2334）

2027 年 3 月期 第 2 四半期（中間期）決算説明会説明要旨・質疑応答について

当社は、下記の通り開催した 2027 年 3 月期 第 2 四半期（中間期）決算説明会における当日のご質問及び回答について、要約した内容をお知らせいたします。

記

1．2027 年 3 月期 第 2 四半期（中間期）決算説明会

1）開催日時	2026 年 11 月 18 日（水）15 時 00 分～16 時 00 分
2）開催方法	オンライン配信（質疑応答含む）
3）対象	機関投資家、アナリスト、報道関係者
4）説明・回答者	代表取締役社長 兼 CEO 瀧野 諭吾 次ページ以降の「機関投資家・アナリスト様向け決算説明会 説明要旨・質疑応答」をご参照ください。
5）説明資料	2026 年 11 月 16 日付け当社 IR 「2027 年 3 月期 第 2 四半期（中間期）決算補足説明」 https://ssl4.eir-parts.net/doc/2334/tdnet/2918882/00.pdf

以 上

本件に関するお問い合わせ

株式会社イオレ 広報 IR　　Mail： ir-enquiry@eole.co.jp

1. 決算説明の要旨

（1）全体像・今回の打ち手（補足資料 p.1）

- 上期累計の売上高は 138 億円（前年同期比 3.9 倍）。うち成長ドライバーの AI データセンター事業は 119 億円（同約 7.9 倍）。営業利益は 4.96 億円（同 7.4 倍）と、事業転換と成長を達成している。
- AI インフラを整え、その上に AI ネイティブなサービスや、AI と掛け合わせた次世代の金融インフラを展開するという構想は不変。短期的には AI インフラ事業へ投資を集中し、大きな構造をつくるための原資を獲得して効率を高める。
- 具体的には、①AI データセンター開発への資源の追加投入、②ワラントによる資金調達で取得したビットコインの全量売却（GPU サーバー購入資金・データセンター開発資金に充当）、③「Neo Crypto Bank 構想」向けに確保してきた金融の専門人材を、AI データセンター事業の資金調達の加速・効率化に振り向ける、の 3 点を意思決定した。
- 通期見通しは売上高 484 億円（前期比 3.4 倍）、営業利益 26.3 億円（同 12.4 倍）。

（2）業績ハイライト・推移（補足資料 p.8～15）

- 経常利益は暗号資産評価益が乗り 8.99 億円だが、重要なのは営業利益の創出力。進捗は良好で、ここに WOODMAN の取得による上積みが加わる。
- 上期だけで前期通期並みの売上を創出し、利益率も改善。営業利益の増減要因は GPU サーバー販売の伸長が中心。
- 事業別では AI データセンター事業が売上の大半を占め、構成比は上昇を続けている。オンチェーン金融事業も立ち上がりつつあったが、成長性を比較し、AI インフラへリソースを集中する判断に至った。
- 上期累計の経常利益 8.99 億円は過去最高益を大幅に更新（前年同期 60 百万円）。2Q 単独は 8.67 億円で、前年同期比 39.4 倍。

（3）重要な後発事象①　WOODMAN の完全子会社化（補足資料 p.15～17）

- 世界的な AI 需要の伸びを背景に、AI インフラ事業者が大きく成長している。WOODMAN とは約 1 年半にわたり事業開発を共に進め、ネオクラウドを目指すことと、その競争優位を高める技術投資・製品開発を一緒に行うことで合意し、完全子会社化に至った。
- 株式交換で実施（WOODMAN 株式 1 株に対し当社株式 5,727.38 株、発行済株式総数の 7.97%）。11/27 の臨時株主総会での承認を経て 11/30 に効力発生、2026 年 12 月 1 日から連結に取り込む予定。
- WOODMAN は売上高 128 億円超、営業利益 3.5 億円、従業員 15 人（2026 年 10 月 15 日時点）。成長見込みに対して積極的に採用している。

・狙いは、ネオクラウド事業の立ち上げ加速、国内で AI サービスを安い原価で利用できる環境づくり、国内外の事業開発の効率化。100MW 級の大規模データセンター開発や、全国 300 か所の 2MW 級以上の分散型データセンター配備を共同で進め、売上・営業利益の成長を加速する。
・取得価額は約 20 億円で、第三者算定のレンジの下限に近い水準で合意。WOODMAN の経営陣・現場メンバーは全員残り、統合に向けた準備を両社一丸で進めている。
・株式交換により、小野代表に約 7.2%の株式が割り当てられ、主要株主（JAIC-Web3 ファンド、創業者の吉田会長）を含む株主構成が大きく変わる。

（4）重要な後発事象②　BTC の売却と AI データセンターへの資金シフト（補足資料 p.18～19）

・約 1 年半、暗号資産をトレジャリーとして運用し、年率 12.5%のパフォーマンスを出してきた。一方、日本円に換えて GPU・AI データセンターに投資すれば 15%超を狙えることが、事業開発や契約を通じてわかった。不安定な相場に依存するより、AI の実需に沿って成長する投資に振り向ける方が株主価値の最大化に適うと判断した。
・保有 BTC の全量売却が完了し、約 17.2 億円に換金（売却完了は 11 月 13 日）。年末に配備する B300 の購入資金に充てている。
・NVIDIA はこの 1 年で 4 回値上げしており、サーバー価格は改定前の 1.2～3 倍、1 年で約 2 倍に上昇。早く資金を用意して GPU に換え、データセンターに配備して事業化することが重要。すぐに稼働できる GPU サーバーは市場で高く評価され、データセンターの空きも国内外で少なくなっている。
・そのため、顧客から長期契約を前提とした前受金を受け取れる。B300 の初期投資 46.6 億円は、前受金約 26 億円、BTC 売却資金約 17 億円、自己資金 3.4 億円で賄う。
・長期契約の内容は 5 年間の売上高 100 億円超、営業利益は約 30 億円。年間 EBITDA は 15.4 億円で、稼働開始から約 2 年で投資回収し、3 年目以降は投資効率の高い事業となる。

（5）AI データセンター事業（補足資料 p.21～27）

・2Q 単独の売上高は 66.9 億円で、1Q 比+28%、前年同期比 4.6 倍と順調に成長。
・これまでは GPU サーバーを売り切り、データセンターに配備してその運用権を得るモデルだったが、今後は売上・利益率の大きい計算力の販売で収益を得るフェーズに移った。デジタルダイナミック社との提携による利用権に加え、自社資金で確保した GPU も合わせ、自社の計算力の規模を広げる体制が上期までに整った。
・GPU サーバーの運用権を多く持つことや B300 の配備計画が知られ、計算力を求める顧客（特に北米企業）からの問い合わせが急増。一定期間の専有、使いたい時だけの利用、希望する GPU のラッキングなど多様な要望がある。日本発のネオクラウド事業者として世界に打って出る狙いが結実し始めている。
・ネオクラウドは、Web や業務システム向けの汎用クラウドと異なり、AI の学習・推論向け。高性能 GPU は大量の電力を使い大量の熱を出すため、電力の確保と冷却効率（AI データセンターの運営費の約

7 割が電気代）、AI 時代のネットワーク設計、運用体制・ソフトウェアなど 6 つの要素を統合して事業をつくる必要がある。当社はこの 6 要素すべてで優位性を持って展開できる状況が整った。

- GPU 調達は SuperX 社・デジタルダイナミック社との連携を拡大し、B300 や来年以降の Rubin 世代の調達経路を確保。設置場所は、福島県双葉町のデータセンター運営会社 JAIC データダイナミクス社の優先株式を引き受け、GPU サーバーを配備する権利を得た。今後、全国 300 拠点の分散型 AI データセンター構築プロジェクトを推進する。
- データセンターの完成を待たずとも、今期だけで 100 億円超の GPU サーバーを販売し、国内のデータセンター事業者のラックに格納済み。こうした連携基盤を生かし、空き容量を超える部分を自社のデータセンターで受け止める。
- 冷却は、英 BP 傘下の Castrol 社との提携を踏まえ、WOODMAN と液浸冷却ソリューションを共同開発・発表。既存データセンターの冷却効率改善や、研究所・物流施設などエッジ型データセンター向けにも展開を準備している。
- 計算力の流通・販売は、北米を中心とするグローバル企業や国内大手通信キャリアなどとの連携に向けて交渉中で、決定次第公表する。
- 世界のネオクラウド市場は 2025 年の 250 億米ドル超から 2031 年に約 4,000 億米ドルへ、年平均 58%で拡大する見通し。最大手の CoreWeave は 3 か月で売上高 25.7 億ドル（前年同期比 2.1 倍）、受注残高 1,040 億ドル。契約電力 3.7GW に対し稼働は 1.5GW で、ボトルネックは電力とデータセンター。この需要が日本に流れ込んでくる手応えがあり、当社はデータセンターをつくり国内の空き容量を束ねて GPU を配備・提供できるプレイヤーとしての認知と実績づくりに集中する。

（6）オンチェーン金融事業（補足資料 p.29～35）

- Web3 市場はこの 1 年軟調。加えて直近 1～2 か月、AI を使ったハッキングが金融基盤に対して頻発している。システムが堅牢でも、運用環境や人的ミス、それを誘発するサイバー攻撃によって金融サプライチェーンの信頼が損なわれ得ることが明らかになり、方針転換を意思決定した。
- らくらくちょコインで暗号資産を集める効率は非常に良かったため、これをネオクラウド事業への投資に振り向ける。ステーブルコインで AI インフラに投資し、パフォーマンスを還元する仕組み（AI データセンター向け商品）を用意し、コーポレートファイナンスやプロジェクトファイナンスとは異なる調達手段としてネオクラウドの競争力を高める。
- 「Neo Crypto Bank 構想」は、目指す姿は変えずに「登り方」を見直す方針で、社内で議論している。
- HYPE（Hyperliquid）は、AI が商取引を担う世界のインフラを目指すトークンとして、中長期の事業開発・R&D のために取得。購入総額 1 億円の取得を 8 月末までに完了し、上期末時点の時価は取得原価の 1.4 倍（40 百万円の評価益）。追加取得は現時点で具体的に決めていない。
- レンディングの貸借残高は日本円換算で 60 億円（前四半期比 1.6 倍）。暗号資産市況の影響で期待ほどの伸びには届いていないが、運用パフォーマンスは 12%超。BtoB での拡大が進んでおり、2027 年 3

月末に 100 億円超に達する見込み。ステーブルコイン建ての AI データセンター向け商品も加え、運用体制・規制対応チームを生かして拡大する。

（7）AI UI 事業（補足資料 p.37～54）

- 前期に続き構造改革による利益成長を目指してきたが、構造改革に時間がかかっている。売上高は頭打ちも、AI を活用した既存事業の改善で営業利益率は上がってきている。
- AI がコモディティ化する一方、AI にできない領域の価値が高まっている（150 年前の服飾産業でミシンの登場により価値が「縫う」から型紙・マーケティングへ移ったように、AI 時代は判断・指示・現場知識・顧客理解へ価値が移る）。
- 価値が移る領域へ事業の軸足を移すため、新規事業チームを立ち上げた。下期以降に本格展開し、来期以降に花開かせる時間軸で、トップラインの頭打ちを改善する。

（8）業績予想（補足資料 p.55～59）

- 通期予想は売上高 484 億円、営業利益 26.3 億円。主な成長ドライバーは、AI データセンター事業の開発加速による収益拡大。竣工するデータセンターや新たなデータセンター開発計画、ネオクラウド事業の確立が下期から業績に反映される。
- 営業利益予想の修正要因では、この部分が約 23 億円と大きく寄与し、GPU サーバー販売の上振れも加わる。
- 冷却ソリューションの提供（下期中の開始を目指す）や、AI ネイティブな新規事業はまだ計画に入れていない。予想は確度の高い数字のみを保守的に見込んだもので、変更が必要な場合は速やかに開示する。

（次ページの質疑応答に続きます）

2. 質疑応答（事前にいただいたご質問）

Q1. 2027 年 3 月期 通期見通しの上方修正について①（AI DC 事業）

質問：AI DC 事業の営業利益の上方修正（+28.2 億円）は、GPU サーバー販売の上振れ+5.14 億円と、ネオクラウド事業開始＋AI インフラ整備売上+23.06 億円によるもの。修正の詳細と、下期の業績の蓋然性を伺いたい。

回答（瀧野）：

詳細な内訳は非開示とさせていただいておりますが、内訳としては、GPU を使った計算力の提供、いわゆる計算力事業の立ち上がりと、WOODMAN の連結効果の 2 つで構成されております。

計算力の提供は、例えば B300 では 5 年間の長期契約で前受金をいただく形が基本となりますが、一度稼働すれば 5 年間続く積み上げ型、ストック型の収益になります。AI データセンターの整備は案件ごとの収益になりますが、全国で拠点づくりが進み始めており、単に作るだけでなく、その後の運用も当然スコープに入ってまいります。来期以降も案件を積み上げていく方針で、現在、候補地や電力の獲得を進めております。

次に蓋然性についてです。（AIDC 事業における売上高の）上期の実績は 119 億円ですが、下期と合わせますと 325 億円を見込んでおります。2Q 単独の売上は 66.9 億円で、1Q 比+28%と加速しております。これを一気通貫で統合的に進めることで、この数字はかなり高い確度で達成していけると考えております。

現在、計算力の買い手となる事業者との商談が大詰めに入っており、今後、発表が続くことを想定しております。さらに上振れできる契約も狙って取りに行っておりますので、詳細は随時開示する内容でご確認いただければと思います。

Q2. 2027 年 3 月期 通期見通しの上方修正について②（オンチェーン金融・AI UI）

質問：AI DC 事業が+28.2 億円と営業利益の押し上げに寄与する一方で、オンチェーン金融事業▲9.3 億円、AI UI 事業▲2.6 億円と、それぞれマイナス要因となっている。各事業の下期や来期に向けた収益性の改善目処や、戦略の方向性を伺いたい。

回答（瀧野）：

まず、オンチェーン金融事業です。9.3 億円のマイナスのうち 2.7 億円はビットコインの売却損で、今期だけの一過性のものです。残りの 6.6 億円は、保有ビットコインの運用収益をやめ、その資金を AI データセンター事業に移したことによる減少です。B300 の計算力提供では 5 年間で約 30 億円の利益を見込んでおりますので、このマイナスは十分に回収できるリソース配分だと考えております。

今後の役割としては、本日の説明でも申し上げたとおり、レンディング事業の貸借残高は引き続き拡大しておりますし、ステーブルコインを活用した AI データセンター向けの資金調達パッケージも追加でリリースしてまいります。現在の体制、規制対応、運用力を総合的に生かし、AIDC や AI インフラストラクチ

ャー事業の成長に集中することで立て直していく、当社の投資を無駄にしないことをやっていきたいと考えております。

次にAI UI事業です。2.6億円のマイナスとなっておりますが、主な理由はトップラインの頭打ちです。本年7月に公表した「Physical AI Agents Network」や、現在R&Dを進めている新サービスの立ち上げによって売上を再成長軌道に乗せることができれば、営業利益率はAIの活用によりかなり高い水準で推移しておりますので、成長のパスに乗せることができると考えております。

Q3. WOODMAN連結の寄与と今後の見通し

質問：WOODMANは2026年12月から連結され、今期の業績寄与は4か月分となる。また、同社の2026年9月期の見込みは、前期比で売上高+447%（128億円）、営業利益+161%（3.5億円）の大幅な増収増益となっている。今期の売上高・営業利益への寄与（のれん償却等を含む）、2026年9月期の増収増益の背景、来期の見通しを伺いたい。

回答（瀧野）：

まず前提として、修正予想には、WOODMANの業績に加えて、のれん償却（5年で見込んでおります）と、当社向け取引の未実現利益の消去を織り込んでおり、精度の高い数字になっていると考えております。のれんの金額は、効力発生日である11月30日の終値で変わってまいります。現在の予想は11月13日の終値で試算しておりますので、効力発生日の株価次第で上下する点が前提となります。

WOODMAN個別の詳細は非開示とさせていただいております。一連の商談や事業開発はWOODMANとイオレが連携して進めてきており、それが結実するのが今期の残りの下半期の売上や12月以降の取り込みになるため、その内訳がどうなっていくかは現在整理しているところです。

ただ、構成要素としては、1つ目がAIサーバー・ストレージ販売の拡大で、いわゆる物販と、それに付随する運用などが大きく拡大しております。2つ目がモジュール型AIデータセンターの開発・構築への事業拡大です。300か所構想への参画も当社から発表しておりますが、同社のホームページにある「クイックビルドDC」を使った案件のリードが拡大しており、契約直前に至っているものもございます。こうしたものが大きく寄与して売上が伸びます。さらにネオクラウド事業も加わってまいりますので、1件決まるだけでも大きく上振れするものがあります。内訳は非開示ですが、コンサバティブに見た事業計画になっていると考えております。

今後の具体的な数値については、1件あたりのインパクトが非常に大きいため、中期経営計画の見直しの際に、コンサバティブ（保守的）、モデレート（標準・現実的）、アイディール（理想）といった形で開示できるのではないかと考えており、準備を進めております。

Q4. 資本政策と前受金

質問：資料にある「オンチェーン金融を（AIDC の）資金調達チャネルに」について、中長期的にエクイティ調達への依存を下げ、希薄化を抑えながら AI DC を拡大できる資本構造を目指しているという理解でよいか。あわせて、前受金（B300 計算力資源開発の初期投資 4,663 百万円のうち、長期提供契約の前受金 2,598 百万円）の状況についても可能な範囲で伺いたい。

回答（瀧野）：

おおむねご理解のとおりです。ただ、当社が考える資金調達チャネルは、どれか一つに依存するのではなく、資金調達のポートフォリオを作り、案件の特性や顧客の属性・与信に基づいて、選択すべき資金調達チャネルを振り分けていくというものです。

例えば銀行からのコーポレートファイナンスがあります。これは暗号資産を売却した理由の一つでもあるのですが、当社の資産に占める暗号資産の割合が一定程度大きかったため、メガバンクからコーポレートファイナンスを受けることが難しい面がありました。これが解消できましたので、こうした選択肢も出てまいります。さらに、オンチェーン金融を AI データセンターの資金調達ハブに変えるといったことも進めております。さまざまな資金調達手段がある中で、1 株当たり利益を最大化するためにどのようなポートフォリオを組むのが最適かをきちんと見極めながら判断していくことを、経営として大事にしております。

このポートフォリオの中で非常に特徴的なのが前受金だと考えております。前受金はかなり特殊なものと理解しておりますが、何度かご説明したとおり、今は稼働できる計算力、つまり GPU サーバーが市場で何よりも価値を発揮します。これを使うためにいくら前受金を積めばよいかという交渉関係にある状態で、ここをどんどん獲得していければ、前受金以外で調達しなければならない金額の規模を抑えることができます。そこをハイブリッドで見ながら進めるのが基本方針で、できるだけ前受金を有利に獲得していくことが、当社の事業戦略上、注力しているポイントです。

そのためには、すぐに稼働できるデータセンターが必要で、まずは電力の獲得から始まります。この時期にこれだけの電力があり、そこに GPU を置けるということです。市場でも少しずつ明らかになってきていますが、置く場所がないために、購入しても配備されない GPU サーバーが非常にたくさんあります。ここをうまく組み合わせながら前受金を拡大していくのが基本方針です。

今後は、契約期間が 3 年ないし 5 年かは案件によって異なりますが、長期契約を積み上げ、前受金を投資の原資として積み上げていくことに加え、ファイナンス力を上げていく考えです。あくまでそうした全体の中での割合として、前受金を位置づけているとご理解いただけますと幸いです。

Q5. 中期経営計画

質問：今期の売上見通し 484 億円は、現中期経営計画の最終年度（2028 年 3 月期）の売上計画 220 億円をすでに大きく上回り、営業利益は 26.3 億円で、最終年度計画 33 億円の約 8 割の水準となっている。見直しの予定や、目処としての時期をコメント可能な範囲で伺いたい。

回答（瀧野）：

当社が構想する、AI 時代、これからの時代のデジタルインフラや、その上に構築される産業構造などをスコープとして事業を展開している中で、この数字はあくまでその一部、入り口に立った時点で見えている確実なラインとして売上見通しを立てたものです。

当社の考え方は少しずつご説明してきており、「事業計画及び成長可能性に関する事項」の資料でもお示ししてまいりましたが、当初見込んでいたよりもだいぶ早く進捗している部分があります。そのため、ローリングで更新していく必要があると考えております。例年 5 月に開示しておりますが、必要に応じて前倒しする必要があると現時点では感じている、というのが今お答えできる内容です。

以上