



2025 年 4 月 25 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ピ ク セ ラ
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 藤 岡 毅
 (コード番号：6731 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 取 締 役 経 営 管 理 本 部 長 岩 井 亨
 (TEL. 050-1780-3296)

第 20 回新株予約権の資金使途の変更および進捗に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2024 年 11 月 25 日に発行した株式会社ピクセラ第 20 回新株予約権（以下、「本新株予約権」といいます。）の資金使途及び充当時期について、変更することを決議（以下、「本資金使途変更」といいます。）いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 本資金使途変更の理由

当初、本新株予約権による調達資金は、2024 年 11 月以降に順次充当する計画としておりました。

しかしながら、2024 年 9 月 26 日付「第三者割当による第 20 回新株予約権の発行及び新株予約権の買取契約の締結、無担保社債（私募債）の発行、並びに定款の一部変更に関するお知らせ」にてお知らせしたとおり、無担保社債の発行が先行して実施されました。

これに伴い、本新株予約権による調達資金については、2025 年 3 月 21 日付「第 10 回無担保社債及び第 11 回無担保社債の期限前償還完了に関するお知らせ」に記載のとおり、当該社債の繰上償還請求への対応が優先され、2025 年 3 月までの期間においては、そのすべてを償還資金として充当いたしました。

また、同日に公表しております「第 10 回無担保社債及び第 11 回無担保社債の資金使途の変更に関するお知らせ」にも記載のとおり、事業計画の見直しにより、社債資金の使途に一部変更が生じました。これに関連し、本新株予約権における当初の資金使途にも変更が発生しておりますので、以下のとおりご報告申し上げます。

2. 本新株予約権の資金使途充当額の変更の内容

本資金使途の変更内容は以下のとおりとなります。（変更箇所は下線で示しております。）

【当初の資金使途】

具体的な使途	金 額 (百万円)	支出予定時期
① 生産資金	250	2024 年 11 月～2025 年 9 月
② 新製品の開発費用	330	2024 年 11 月～2025 年 7 月
③ マーケティング、プロモーション費用	75	2024 年 11 月～2025 年 6 月
④ 新規事業構築	88	2024 年 11 月～2025 年 9 月
⑤ 無担保社債の償還	750	2024 年 12 月～2025 年 4 月
合 計	1,493	

【変更後の資金使途】

具体的な使途	金 額 (百万円)	支出時期
① 生産資金	405	2025 年 6 月～2025 年 9 月
② 新製品の開発費用	214	2025 年 5 月～2025 年 12 月
③ マーケティング、プロモーション費用	39	2025 年 6 月～2025 年 12 月
④ 新規事業構築	85	2025 年 5 月～2025 年 12 月
⑤ 無担保社債の償還	750	2024 年 12 月～2025 年 3 月
合 計	1,493	

(1) 生産資金

当初、AV 関連事業に対して 250 百万円の生産資金を充当する計画としておりましたが、本新株予約権での調達資金を優先的に第 10 回、第 11 回の社債の繰り上げ償還に充当し、また同日に開示しました「第 10 回無担保社債及び第 11 回無担保社債の資金使途の変更に関するお知らせ」の通り、既存製品（家電・AV 事業）の販売が想定を上回る水準で推移しており、生産体制の強化および販売促進施策の早期実施が必要と判断いたしましたので、第 10 回、第 11 回の無担保社債で調達した資金での支出時期を見直したため、事業環境や販売実績を踏まえ、本新株予約権での調達資金での支出時期、金額の見直しをする事といたしました。変更後といたしましては、2025 年 5 月から 9 月にかけて AV 関連事業に 272 百万円、家電事業に 133 百万円、合計 405 百万円を新たに生産投資として充当する予定としております。本投資により、ヒット製品の「売り切れリスクゼロ」を目指した安定供給体制を構築し、成長ドライブを一層加速、AV 関連製品、家電製品それぞれの市場におけるシェアを向上させてまいります。引き続き持続可能な長期的成長を実現することを目指します。

具体的には、AV 関連事業では「XIT-AIR120CW（ワイヤレステレビチューナー）」、「PIX MT110（LTE 対応 USB ドングル）」および「XIT SQR100（USB 接続 TV チューナー）」において、継続的な需要拡大

に対応すべく量産ラインを増強。国内外の販売チャネルを通じて在庫欠品を防ぎ、安定的な収益基盤の構築を図ります。

また、家電事業では「Re・De Hairdry（ドライヤー）」および「Re・De Range（新型オープンレンジ）」の2製品に対し、導入店舗数が月次で拡大するなか、テスト導入店舗では売上指数が想定を上回る結果を示しています。この動きを受け、追加生産および物流体制の最適化を進めることで、さらなる成長スピードの加速を目指します。

これらの取り組みにより「需要拡大 ⇒ 在庫最適化 ⇒ 売上最大化」の好循環を生み出し、グループ全体のキャッシュフローおよびブランドプレゼンスの一層の向上を実現してまいります。

なお、生産資金405百万円の内訳であるAV関連事業および家電事業の振り分け金額については、前述しました通りヒット製品の「売り切れリスクゼロ」を目指した安定供給体制の構築および成長ドライブを一層加速させる事を目的としているため、需給により振り分け金額が変動いたします。従いまして、即時に納期を確保する必要があるため、AV関連事業および家電事業の生産資金総額で機動的に充当する計画としております。

（2）新製品の開発費用

当社は、これまでの開示において「Re・De Ring」をはじめとしたウェアラブルIoTデバイスや、オーガニックヘアケア・スキンケア製品など、ウェルネス・ビューティ領域における新製品群の開発を主軸とする方針を示してまいりました。当初計画より支出時期や、支出金額が変更になりました理由は、本新株予約権での調達資金を優先的に第10回、第11回の無担保社債の繰り上げ償還に充当し、また同日に開示しました「第10回無担保社債及び第11回無担保社債の資金使途の変更に係るお知らせ」で記載しました通り、第10回、第11回の無担保社債で調達した資金での資金使途、支出時期の見直しをいたしました。本新株予約権での調達資金での支出時期、金額の見直しをする事といたしました。また、新製品の開発を現時点進めていく中で、開発ラインや協力会社との調整、原材料価格、リードタイム、製品ラインナップを調整し、金額を変更いたしました。変更後といたしましては、2025年5月から12月にかけて214百万円を新製品開発費として投下し、これらの構想をより具体的かつ実行可能な形へと進化させる段階に入ります。今後も“毎日にほんの少しのラグジュアリー”と“心地をリデザイン”をコンセプトとした製品シリーズの充実を図り、2026年度以降の新たな収益基盤の構築を目指してまいります。

今回の投資では、以下の4点に重点を置いています。

・デザイン性と技術力の融合

設計チームと開発チームが連携して、見た目と使い勝手の両面に優れた試作機を迅速に開発します。操作性や使い心地を重視した設計、人間工学に配慮した構造、再生素材などの採用を通じて、日常に自然に溶け込む製品づくりを進めています。「Re・De Range」や「爆速リベイクトースター」のように、生活の質を高めるスマート家電として、操作性・機能性・デザイン性の三位一体での進化を図ってまいります。

- ・セルフケア家電の拡充

「Re・De Hairdry」を含む理美容カテゴリーを中心に、新たに5機種を開発中です。これらの製品には、家庭内での本格的なケアを実現するための通信機能や制御機能などを搭載し、製品単価の向上と、長期的な顧客価値の最大化を目指します。オーガニック製品についても、再生素材や機能性成分の採用、パーソナライズされた使用提案などを通じて、高付加価値市場への参入を本格化してまいります。

- ・革新的なIoTデバイスの展開とウェルネス市場への進出

AV関連事業では新たに2機種の製品を開発中です。好評をいただいている「XIT-AIR120CW」、「PIX MT110」や「XIT SQR100」の技術を活かし、映像コンテンツの視聴と健康管理の両立を図る、新たなユーザー体験を提供する製品群を構想しています。これにより、他製品との組み合わせによる販売促進にもつなげ、「Watch to Earn」モデルの導入を進めてまいります。「Re・De Ring」に関しては、(4)新規事業構築でもお知らせいたしますが、当社は単にデバイスを提供するだけでなく、ユーザーが継続的に健康を管理し、経済的なメリットを享受できる包括的なヘルスケアエコシステムを構築、「Health to Earn」モデルの導入を目指し独自の価値を提供してまいります。

- ・生産体制の効率化

設計段階から製造しやすさを意識した仕様とすることで、試作から量産までの移行を円滑に進めてまいります。部品調達や金型設計を前倒しすることで、製品立ち上げまでの期間を約25%短縮し、市場の需要に応じたタイミングでの投入を実現予定です。

本投資を通じて、これまでお示ししてきた製品戦略を着実に実行に移しながら、時流に即した高付加価値製品の創出と、収益性の高い製品ポートフォリオの確立を同時に実現してまいります。

(3) マーケティング、プロモーション費用

2025年6月から12月にかけて、「Re・De」ブランドのマーケティングおよびプロモーション活動に39百万円を充当し、国内外でのブランド認知向上と販売促進を図ってまいります。

当初計画より支出時期や、支出金額が変更になりました理由は、本新株予約権での調達資金を優先的に第10回、第11回の無担保社債の繰り上げ償還に充当し、また同日に開示しました「第10回無担保社債及び第11回無担保社債の資金使途の変更に関するお知らせ」で記載しました通り、第10回、第11回の無担保社債で調達した資金での資金使途、支出時期の見直し、第10回、第11回無担保社債での資金使途の変更において一部を充当しており、下記に記載するマーケティング戦略を組み込みをし、見直しをいたしました。

まず、「Re・De Ring（ウェアラブルデバイス）」においては、台湾・中国市場を対象とした海外展開を推進する計画で進めております。現地での商標登録や製品認証の取得を一括して進め、法的・技術的な基盤整備を完了いたしました。これに併せて、インフルエンサー施策やテックメディアでの露出を通じ、「ファッションとウェルネスの融合」という新たなカテゴリ価値の訴求を図ってまいります。さらに、現地コミュニティとの連携による体験型イベントも開催し、製品の使用イメー

ジを生活の中で「指先から始まるスマートライフ」を実感していただく取り組みを展開してまいります。

また、「Re・De Range」および「爆速リベイクトースター」については、国内の家電量販店・百貨店における体験型ディスプレイの展開を強化。五感に訴える実演プロモーションを実施することで、購買意欲の喚起を図ってまいります。加えて、国内外の展示会への出展によるメディア露出およびバイヤー商談の機会創出、SNS やレシピ系プラットフォームと連携した実使用シーンの動画配信など、購買行動につながる多面的なプロモーションを進めてまいります。

今回のマーケティング投資は、既存施策との整合を図りつつ、海外市場でのブランド浸透と国内市場における購買転換率の最大化を両立させることを目的としており、2026 年度以降の売上拡大に向けた基盤づくりとして位置付けております。

（４） 新規事業構築

当社は、Web3 技術を活用した新たな事業展開として、「Health to Earn」および「Watch to Earn」モデルの実装を柱とするプロジェクトを推進しております。本プロジェクトは、ユーザーの健康データや行動データを活用し、生活の中で得られる価値を経済的報酬に変換するという新しい発想に基づいたものであり、2025 年 5 月から 12 月にかけて新規事業構築費として 85 百万円を充当いたします。

当初計画より支出時期が変更になりました理由は、本新株予約権での調達資金を優先的に第 10 回、第 11 回の無担保社債の繰り上げ償還に充当し、また同日に開示しました「第 10 回無担保社債及び第 11 回無担保社債の資金使途の変更に関するお知らせ」で記載しました通り、第 10 回、第 11 回の無担保社債で調達した資金での資金使途、支出時期の見直しをいたしました。また、Web3 技術を活用した新たな取り組みについて、支出時期と金額を精査し見直しをいたしました。

本取り組みは、以下の 4 つの施策を中心に展開してまいります。

1. ポイントアプリ「エブリポイント」の機能強化（25 百万円）

アプリ全体の操作性向上に加え、報酬制度の見直しにより 1 人あたりの利用額（ARPU）の向上を図ります。また、QR コードによるチェックイン機能やアプリ内広告の多層化により、広告収益源の拡充も推進してまいります。

2. ウェアラブルデバイス「Re・De Ring」の IE0（仮想通貨による資金調達）準備（20 百万円）

取引所審査や法的・技術的な検証を進め、2027 年 9 月期上期での IE0 実施を目指します。これにより、グローバルユーザーとのネットワーク拡大と、デジタル資産としての価値創出を図ります。

3. ウェルネス関連の新製品開発（25 百万円）

第 10 回、第 11 回無担保社債で調達した資金から本新株予約権で調達した資金を資源とする事とした本項目では、サプリメントやオーガニック素材を使用したヘアケア・スキンケア製品を中

心に5製品の試作を実施。直販サイトを活用したテスト販売により、市場ニーズを反映した製品の迅速な選定と量産化を進めてまいります。

4. 顧客データ統合プラットフォームの構築（15百万円）

購入履歴や健康データをもとにAIでユーザーごとの傾向を分析し、最適な製品やサービスを提案できる仕組みを構築します。これにより、再購入率の向上やサブスクリプション加入の促進を目指します。

これらの施策を通じて、売上のうち定期収益（サブスクなど）の構成比率を高め、粗利益の安定化を図るとともに、デバイス・アプリ・製品が連携する「Re・De エコシステム」の形成により、ブランド価値の一層の強化につなげてまいります。加えて、小規模試作とテスト販売を反復する短期開発サイクルを活用することで、資本効率の向上および投資回収の早期化も推進してまいります。また、「心地をリデザインするウェルネスブランド」として、次なる成長ステージへと飛躍してまいります。

（5） 無担保社債の償還

2025年3月21日公表の「第10回無担保社債及び第11回無担保社債の期限前償還完了に関するお知らせ」のとおり償還期間が当初予定2025年4月から変更となり、2025年3月に償還を完了いたしました。

3. 今後の見通し

現時点において2025年9月期の業績は開示しておりません。今後、連結業績予想の算定が可能となった時点で速やかにお知らせいたします。

以 上