

2026年10月期 第3四半期決算説明資料

ReYuu Japan株式会社

証券コード：9425

- 01 決算ハイライト・業績概況**
- 02 既存リユース事業の正常化
- 03 M&Aによる事業基盤の拡張
- 04 成長施策の進捗と見直し
- 05 資本政策の進捗
- 06 Appendix

エグゼクティブ・サマリー

業績の改善

- 3Q累計売上高は6,673百万円（前年同期比＋56.1％）。
- **3Q単独では黒字転換**となり、営業利益39百万円を計上。

長期在庫の整理・在庫構成の適正化

- 2025年10月期・2026年10月期の営業赤字の主要因となった長期在庫の整理は、3Qまでに概ね完了。**2027年10月期以降は影響なし。**

M&Aの進捗

- ネクスト・セキュリティは8月31日に取得を完了し連結子会社化。
- あいプロは株式譲渡契約を締結し、10月13日の取得を予定。
- 既存事業とつながる収益機会の拡大を進める。

成長施策の進捗

- 蓄電池関連では権利譲渡により36百万円の営業利益を計上。
- フィジカルAIでは物流現場でのPOC実施を決定し、有償レンタルサービスとしての事業化可能性を検証。
- 暗号資産トレジャリー戦略は終了。

資本政策

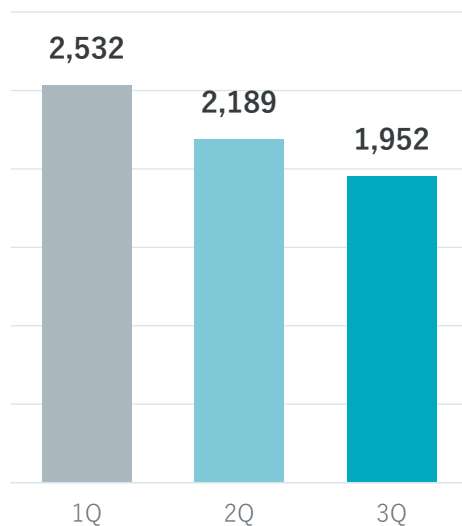
- CBは計463百万円の払込を完了。
- 第5回・第6回新株予約権は潜在株式数6,900,000株、行使価額257円で、最大1,773百万円の追加調達余地を確保。

リユース関連事業の成長基調を維持し、3Q単独で営業黒字に転換。在庫問題の解消が最終局面に入中、M&A・成長施策への投資を実行し、来期の収益成長に向けた事業基盤の構築を進める。

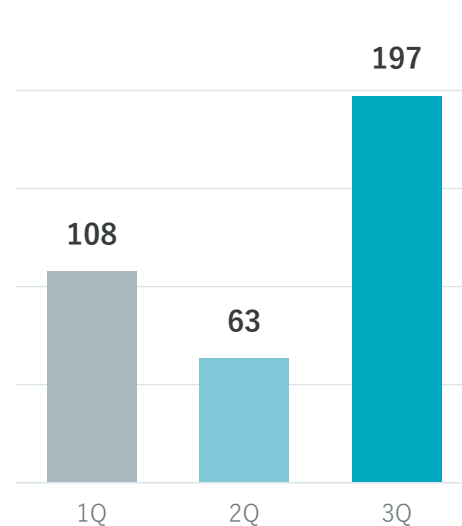
四半期ごとの実績

売上総利益・粗利率が大幅改善、3Q単独で営業黒字に転換。

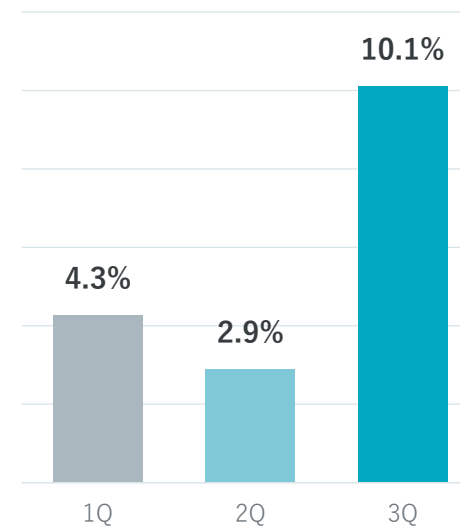
売上高（百万円）



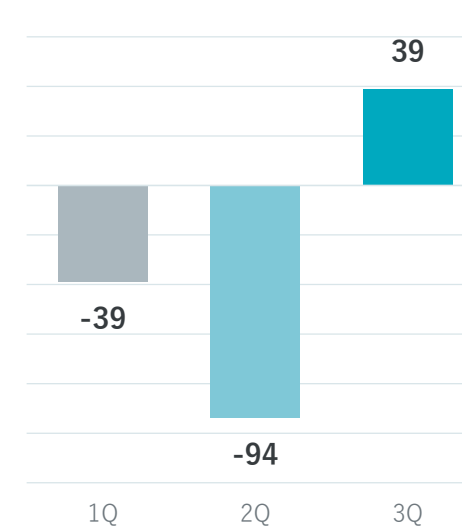
売上総利益（百万円）



売上総利益率



営業利益（百万円）



※3Q単独業績には、蓄電池設備等に係る権利譲渡によるプラス影響36百万円を含みます。

※在庫整理によるマイナス影響は、2Q 100百万円、3Q 13百万円です。

第3四半期までの累計実績

売上高・売上総利益が大幅伸長。
成長投資を継続しつつ、営業損失は前年同期から大幅に縮小。

	FY2026 3Q累計	YoY(%) / 増減	主なポイント
売上高	6,673 百万円 前年同期 4,273百万円	+56.1%	調達ネットワークの拡充と販売チャネルの拡大により、販売数量が増加。
売上総利益	368 百万円 前年同期 203百万円	+81.2%	在庫整理によるマイナス影響は114百万円（前年同期188百万円）に縮小。 在庫整理影響を除くと、前年同期391百万円 → 今期482百万円（+91百万円）。
販管費	460 百万円 前年同期 393百万円	+17.1%	人員体制の強化やマーケティング等、成長に向けた先行投資により増加。
営業損益	▲92 百万円 前年同期 ▲190百万円	+97 百万円	売上総利益の拡大により、営業損失は前年同期から97百万円改善。 在庫整理影響を除くと、前年同期▲2百万円 → 今期+22百万円と黒字化。
経常損益	▲134 百万円 前年同期 ▲206百万円	+71 百万円	資金調達に伴い営業外費用が増加。
四半期純損益	▲136 百万円 前年同期 ▲238百万円	+102 百万円	特別損益はなし。

重点施策の進捗

今後の成長に向けた事業基盤の構築が着実に進行。

項目	2Qで示した方針	3Qでの進展・結果
既存事業	正常化した在庫構成を前提とする収益基盤へ移行	整理進展、4Qで完了見込 旧在庫の処理を進め、収益を圧迫する要因が概ね解消。
成長戦略の具体化（M&A）	M&Aによる事業基盤の強化	あいプロ契約締結・ネクスト連結子会社化 法人向けIT領域と修理・再販機能を取り込み、事業基盤を拡張。
新領域の展開（AI）	リユース知見を活かしたAIインフラ領域等への展開	物流現場でフィジカルAI POC具体化 物流現場における検証実施を決定。
資本政策	企業価値向上に必要な資金の調達確度を高める	CBの払込完了 資金調達から投資実行フェーズへ移行。

通期業績予想と進捗

(百万円)	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期予想
売上高	2,532	2,189	1,952	6,673	8,400
営業利益	▲39	▲94	+40	▲92	▲52
経常利益	▲58	▲98	+20	▲134	▲105
当期純利益	▲58	▲98	+20	▲136	▲107

参考 | 在庫整理によるマイナス影響

	1Q	2Q	3Q	3Q累計
在庫整理による マイナス影響	▲0	▲100	▲13	▲114
営業利益 (当該影響を除く)	▲38	+6	+53	+22

- 01 決算ハイライト・業績概況
- 02 既存リユース事業の正常化**
- 03 M&Aによる事業基盤の拡張
- 04 成長施策の進捗と見直し
- 05 資本政策の進捗
- 06 Appendix

リユース事業の収益回復に向けた取り組み

販売・調達基盤の強化と在庫正常化が進展。
成長するリユース市場を取り込みながら、本来の収益力が着実に顕在化。



販売

販売チャネルの強化

既存取引先との取引拡大
新規顧客の開拓
オンライン販売の集客強化

»» 販売機会の拡大



調達

調達チャネルの拡大

国内外の仕入先との関係強化
一般企業からの直接買取拡大
収益性を重視した調達判断

»» 調達力・採算性の改善



在庫

在庫構成の適正化

長期在庫の整理
需要動向に応じた在庫構成へ移行
在庫管理・採算管理の強化

»» 利益圧迫要因の解消

在庫構成の適正化 — 赤字要因の解消へ

2025年10月期以前の旧経営体制下で蓄積した長期滞留在庫の整理が、2025年10月期・2026年10月期の営業損益を押し下げ。
当該在庫の整理は2026年10月期3Qまでに概ね完了し、2027年10月期以降は在庫整理による赤字要因が解消。

01 問題

2025年10月期以前
長期滞留在庫が蓄積

端末は保有期間の長期化により市場価値が低下。
通常販売では取得原価を下回る価格での販売が必要となる在庫が発生。

02 損益影響

長期在庫の整理が
2期にわたり利益を押し下げ

在庫整理による業績への影響

2025年10月期

▲188
百万円

2026年10月期
1Q-3Q

▲114
百万円

03 解消

2026年10月期3Qまでに
在庫整理が概ね完了

2027年10月期以降は2期にわたる赤字要因が消滅。
事業運営の健全化により大幅な黒字化を図る。

前期・今期の営業赤字の主要因

- 01 決算ハイライト・業績概況
- 02 既存リユース事業の正常化
- 03 M&Aによる事業基盤の拡張**
- 04 成長施策の進捗と見直し
- 05 資本政策の進捗
- 06 Appendix

M&A戦略

事業基盤に「修理・再生」、「法人向けセキュリティ」を加える。
既存事業と繋がる収益機会を拡張。

株式会社あいプロ



- ・修理・再生／店舗接点
端末の買取・再生整備・販売をつなぎ、
リユースのバリューチェーンを強化。
- ・株式譲渡契約締結済み
2026年10月13日取得予定

ネクスト・セキュリティ株式会社



- ・法人向けセキュリティ
双方の顧客基盤を活用し、
端末とセキュリティを相互提案。
- ・2026年8月31日取得完了
連結子会社化

M&A案件 ①株式会社あいプロ

修理事業者のM&Aを通じて、中古端末の確保から再生・整備、EC販売、法人販売、レンタルまでを一体化し、リユース事業のバリューチェーンを強化します。

期待されるシナジー

修理店舗



中古端末の確保



&

再生・整備機能の強化



EC販売・法人販売・
レンタルへ展開



ReYuuのメリット

端末調達力の向上

- 修理工程で発生する中古端末をEC販売向け在庫として活用
- 修理不能端末から部品を回収し再利用

再生事業の強化

- 法人向けバッテリー再生端末の生産能力拡大
- 品質管理体制の高度化

あいプロのメリット

店舗稼働率の向上

- バッテリー交換業務の受託による、店舗の空き時間を利用した人員・設備の稼働率向上
→店舗収益の安定化、新規出店時のリスク軽減

M&A案件 ②ネクスト・セキュリティ株式会社

法人向け提案力、顧客単価、法人向けのクロスセル機会およびストック収益の拡大を図ります。

期待されるシナジー

端末販売・レンタル



法人向けセキュリティ
サービス



&

サービス運用支援



法人向けクロスセル&
ワンストップ導入支援



ReYuuのメリット

法人向け提供領域・クロスセルの拡大

- 端末販売・レンタルに、セキュリティサービスと運用支援を組み合わせてワンストップで提供
- ソフトウェア利用料や保守・運用支援料による継続収益を獲得

ネクスト・セキュリティのメリット

顧客基盤の拡大

- ReYuuの法人顧客基盤を通じて案件を獲得

提供領域の拡大

- ソフトウェア・運用支援に端末販売・レンタルを組み合わせて提案

- 01 決算ハイライト・業績概況
- 02 既存リユース事業の正常化
- 03 M&Aによる事業基盤の拡張
- 04 成長施策の進捗と見直し**
- 05 資本政策の進捗
- 06 Appendix

成長施策の進捗と見直し

フィジカルAIの事業化検証を進める一方、個別案件の収益化と経営資源の選択・集中を実施。

成長領域の検証：フィジカルAI

- JoyLogistics（京東物流）の国内物流拠点でPOCを実施。物流現場の人手不足・効率化ニーズを背景に、実用性を検証。
- POC結果を踏まえ、フィジカルAIロボットの有償レンタルサービス化を検討。

卸売事業の個別案件：蓄電池

- 卸売事業の一環として、蓄電池関連案件の権利をBirdman社へ譲渡。
- 営業利益36百万円を計上。

事業方針の見直し：トレジャリー戦略

- 暗号資産トレジャリー戦略を終了し、保有暗号資産を全量売却。
- 3Qに評価損5.2百万円を計上、4Qに売却益5.2百万円を計上予定。通期で概ね相殺され、業績への影響は軽微。
- 今後の取得・保有・運用の予定はなし。



PaXini TORA DOUBLE ONE

- 01 決算ハイライト・業績概況
- 02 既存リユース事業の正常化
- 03 M&Aによる事業基盤の拡張
- 04 成長施策の進捗と見直し
- 05 資本政策の進捗**
- 06 Appendix

資本政策：資金調達スキームの進捗

2026年5月に、CB（新株予約権付社債）と新株予約権による資金調達を発表。CBは払込まで完了。

発表日 2026年5月20日 CB発行プログラム / 第5回・第6回新株予約権の発行を公表

CB
調達済 463 百万円

新株予約権
今後の調達余地 最大1,773百万円

新株予約権の割当内容

区分	割当先・株式数	潜在株式数	行使価額	行使時調達額
第5回	LCAO：2,442,000株 / MAP246：264,000株 / BEMAP：594,000株 ※いずれもLong Corridor Asset Management Limitedが運用するファンド	3,300,000株	257円	848百万円
第6回	Seacastle：2,343,600株 / Showcase Capital：453,600株 Universal Digital：666,000株 / Soul Ventures：136,800株	3,600,000株	257円	925百万円
合計	—	6,900,000株	257円	1,773百万円

- 01 決算ハイライト・業績概況
- 02 既存リユース事業の正常化
- 03 M&Aによる事業基盤の拡張
- 04 成長施策の進捗と見直し
- 05 資本政策の進捗
- 06 Appendix**

企業情報

企業情報

会社名	ReYuu Japan株式会社
大阪本社	〒530-6009 大阪府大阪市北区天満橋1-8-30 OAPタワー9階
東京本社	〒106-0032 東京都港区六本木一丁目9番9号 六本木ファーストビル14F
モバイル リファビッシュ センター	〒531-0061 大阪府大阪市北区長柄西一丁目 7番43号
代表	谷口 領
上場市場	スタンダード（証券コード：9425）
設立	1988年6月
資本金	431百万円（2025年10月31日現在）

社員数	50名※アルバイト等含む
事業内容	① 移動体通信機器の買取、販売、 レンタル ② その他通信関連商材の販売



役員情報

役員情報

代表取締役社長 CEO	谷口 領
取締役 COO	吉田 祥生
取締役	川俣 清隆
社外取締役	澤田 大輔
社外取締役	Chow Cheuk Hang
社外取締役	松本 高一
社外取締役（監査等委員）	久保 隆
社外取締役（監査等委員）	八角 大輔
社外取締役（監査等委員）	藪田 晃彰

執行役員	堀 貴洋
執行役員	重住 賢一
執行役員	武本 遼祐



ReYuuに込める想い



01

リユース（再利用）の
輪を広げる

02

選ばれる
「理由」がある

03

「Re(何度も)」
+
「Yuu (結う＝繋げる)」

私たちはリユース関連企業として、モノに宿った価値と想いを
未来へと繋いでいく使命を担っています。

私たちはリユース（Reuse）を活用して、ユースフル（Useful）な未来を作り出す
”リ・ユースフルな未来”を
目指して進んでまいります。



リ・ユースフルな未来へ

ReYuuJapan

本資料に関するご注意

- 本資料は当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。
- 本資料に掲載されている事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではありませんのでご了承ください。

お問い合わせ

ReYuu Japan株式会社

企画管理部

03-6230-9388

ir-info@reyuu-japan.com