

# 2025年10月期 通期決算説明資料

ReYuu Japan 株式会社

証券コード：9425

2025年12月22日

# Agenda

- |    |                   |      |
|----|-------------------|------|
| 01 | 会社紹介              | p.03 |
| 02 | 2025年10月期 通期決算の実績 | p.07 |
| 03 | 2026年10月期の見通し     | p.12 |
| 04 | 中長期的戦略            | p.15 |

# 事業概要

4つのサービスを軸に、リユースモバイル関連事業を展開しています。



## 法人向け

### 販売

リユーススマートフォン・タブレット・ノートPC等を大量調達・再整備のうえ、販売・納品までワンストップで提供いたします。

- 安価に端末を導入したい
- 在庫を安定的に確保したい
- SDGsや環境経営への取り組みを強化したい
- 同一機種を大量かつスピーディーに確保したい

### レンタル

レンタル形式で法人に端末提供し、運用負荷・初期コストを低減するソリューションです。

- イベントなどでまとまった台数をレンタルしたい
- できるだけ費用を抑えたい
- 短期間だけ使いたい
- レンタル中の補償を付けたい

### 買取

使用済み端末の買取・下取りサービスを通じ、端末ライフサイクルの最適化と再流通を支援します。

- 使わなくなった端末を一括処分したい
- 確実にデータ消去してほしい
- 環境とコンプライアンスに配慮した方法で手放したい



## 個人向け

### EC

オンラインショップ『ReYuuストア』およびモール出店により、認定中古スマートフォンを安心品質で提供しています。

 **ReYuuストア**

<https://store.reyuu-japan.com/>

**Rakuten**

こちらで提供中

**amazon**

**YAHOO!**  
JAPAN

 **YAHOO!**  
JAPAN オークション

# 拡大し続ける事業環境

## 国内市場の追い風とグローバルな事業基盤。拡大するリユースの可能性。

国内のリユース端末市場は、価格高騰や制度見直し、国の後押しを受けて拡大を続けています。当社はこの追い風に加え、強力な株主の海外ネットワークを活かし、アジアや中東など、需要の高い地域への展開を本格化。国内外で事業環境が大きく広がっています。



### 国内市場の動向

- **リユースモバイル市場の拡大**

新品端末の価格高騰や法人利用の増加を背景に、リユースモバイル市場は拡大中。

- **ネットワーク利用制限の見直しによる市場活性化**

従来、中古市場での売買双方にとって大きな障壁であった「赤ロム（前の利用者の未払い等による通信停止）」リスクに対し、2024年に総務省が是正を要請。この制度見直しにより流通リスクが大幅に低減され、市場の健全化とともに、取引がより一層活性化することが確実視されています。

- **「一般社団法人リユースモバイル・ジャパン（RMJ）」への総務省の後押し**

リユースモバイル端末の普及を目指し、品質や安全性を担保するためガイドラインや認証制度を運営。総務省がその取組みをサポートしていくと発表しています。



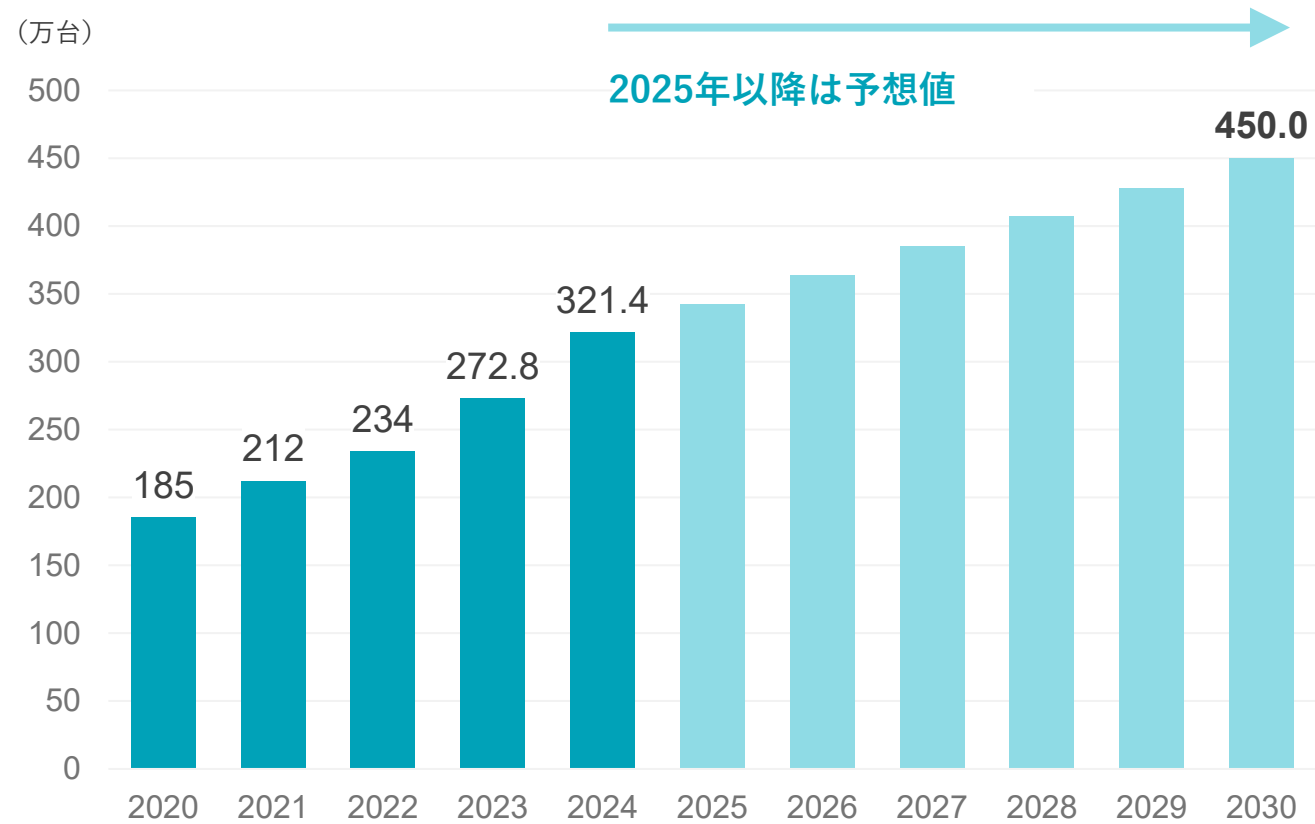
### ReYuu Japanの海外展開

- 2025年3月25日付で筆頭株主となった Seacastle Singapore Pte. Ltd. の海外ネットワークを活用し、香港、ドバイ等をハブに、リユースモバイル需要の高い地域に展開を拡大します。



# 拡大し続ける事業環境

参考) 国内におけるリユースモバイル端末販売台数の推移・予測



出所:MM総研の調査を基にReYuu Japanが作成

# Agenda

- 01 会社紹介 p.03
- 02 2025年10月期 通期決算の実績 p.07
- 03 2026年10月期の見通し p.12
- 04 中長期的戦略 p.15

# エグゼクティブ・サマリー

## 売上は大幅成長、利益面でも下期は黒字転換

- 売上高：6,259百万円（前期比 +32.3%）
- 上期は戦略的在庫放出の影響を受けたが、下期は営業黒字を確保し、収益は改善局面へ

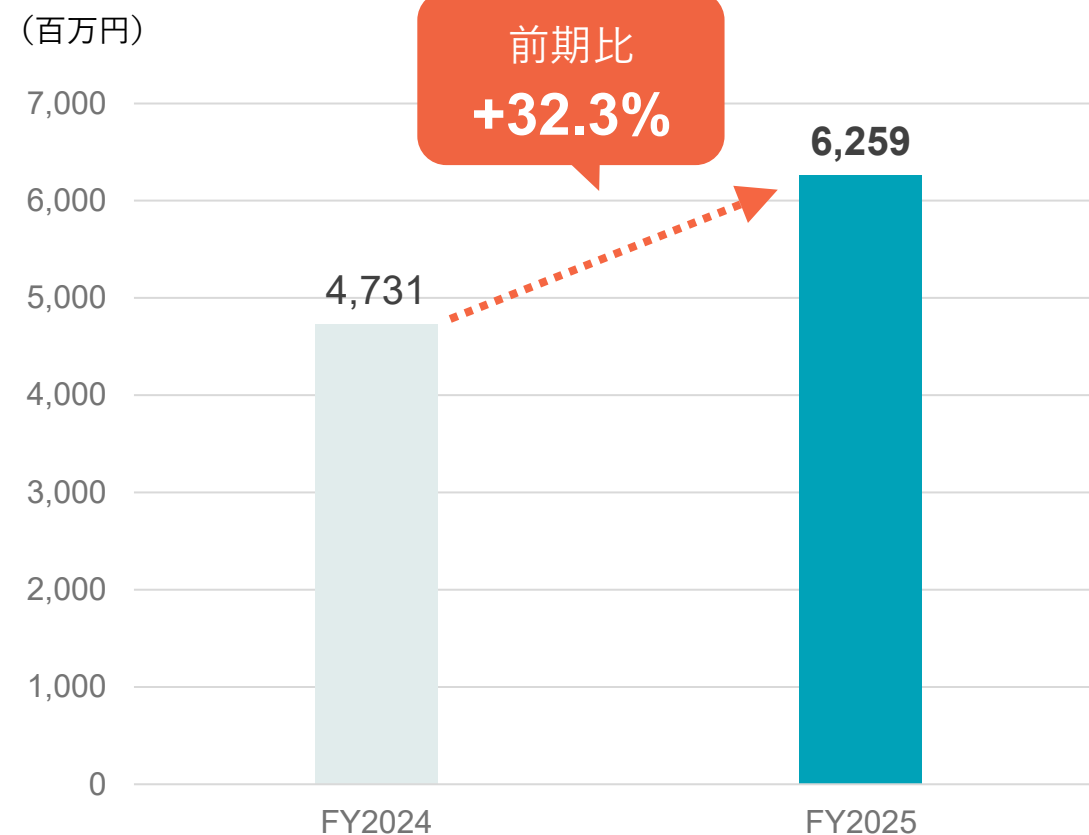
## 調達網の整備により事業拡大の基盤を構築

- 企業からの業務端末買取により利益率の高いエンド調達が増加
- 大口取引先との取引関係強化により、より強固な調達体制へ

## 成長投資に向けた資本基盤を確保

- 第2回新株予約権の発行を決議（最大30億円、うち6.5億円が行使済）
- 在庫調達の即応性向上と、M&A等の戦略投資

### 売上高





## 損益計算書

- 売上高：6,259百万円（+32.3%）と大幅成長
- 上期での在庫調整（約188百万円の粗利減少）を経て、下期は営業黒字（41百万円）を達成

（百万円）	FY2024通期	FY2025 上半期	FY2025 下半期	FY2025通期	増減額
売上高	4,731	2,973	3,285	6,259	+1,527
売上原価	4,250	2,915	2,970	5,885	+1,635
売上総利益	481	58	314	373	▲108
販管費	545	263	273	537	▲8
営業利益	▲64	▲205	41	▲163	▲99
経常利益	▲79	▲211	22	▲189	▲109
当期純利益	▲86	▲242	17	▲225	▲139



# 貸借対照表

- 第2回新株予約権（最大30億円、6.5億円行使済）により自己資本を強化
- 現預金増加と借入金削減により、財務の安定性が向上

（百万円）	FY2024末	FY2025末	増減額
流動資産	1,801	<b>2,205</b>	+404
現預金	411	<b>679</b>	+267
売掛金	472	<b>438</b>	▲33
商品	844	<b>831</b>	▲12
その他	74	<b>256</b>	+181
固定資産	86	<b>62</b>	▲23
総資産	1,887	<b>2,268</b>	+380

（百万円）	FY2024末	FY2025末	増減額
負債	1,021	<b>899</b>	▲121
流動負債			
買掛金	26	<b>123</b>	+96
借入金	439	<b>239</b>	▲200
その他	68	<b>102</b>	+34
固定負債			
借入金	436	<b>396</b>	▲39
その他	49	<b>36</b>	▲12
純資産	866	<b>1,369</b>	+502
負債純資産合計	1,887	<b>2,268</b>	+380

# キャッシュ・フロー計算書

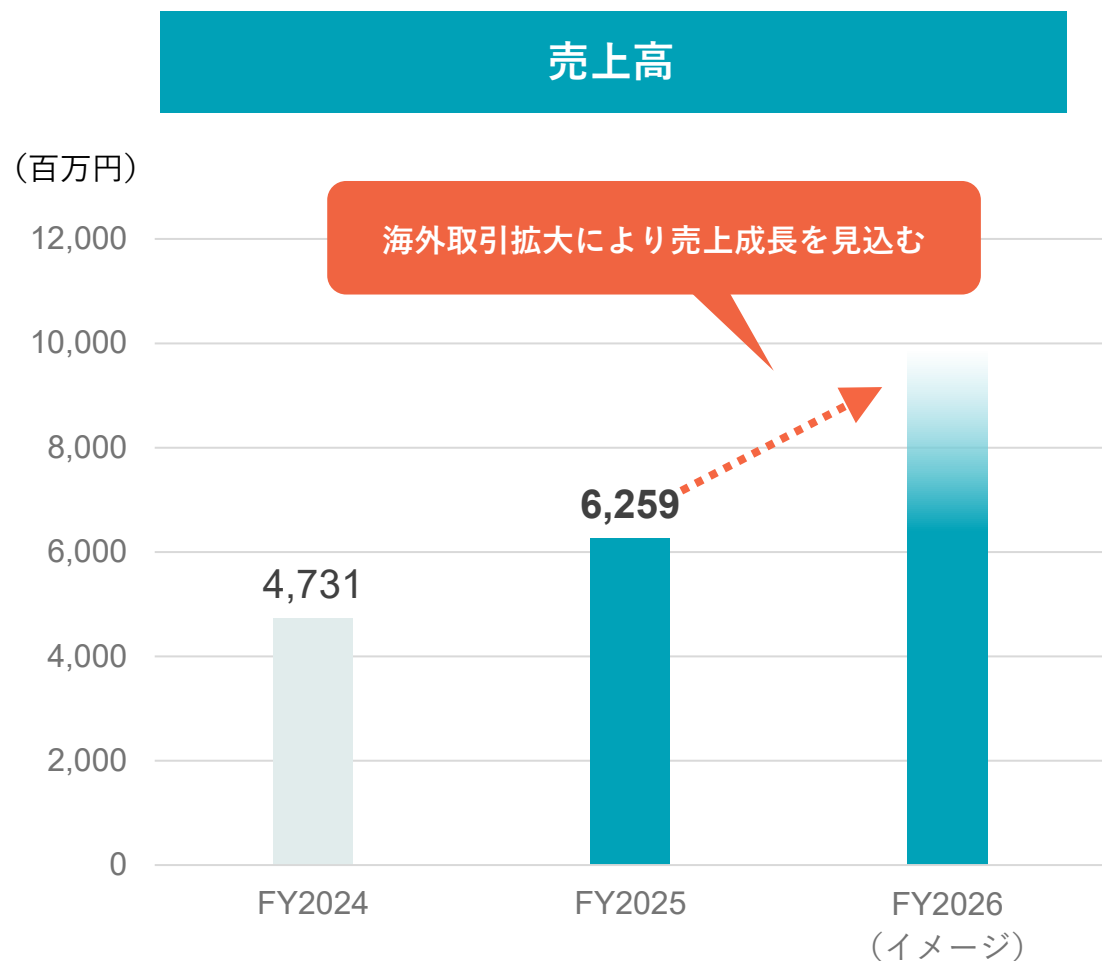
- 戦略的な在庫構成の見直しにより、営業CFは大幅に改善
- 新株予約権の行使進展を含む資金調達により、現金同等物は+267百万円の純増

(百万円)	FY2024	FY2025	増減額
営業CF	▲737	▲128	+608
税引前当期純利益	▲83	▲223	▲139
売上債権の増減	▲218	33	+252
棚卸資産の増減	▲324	▲0	+323
仕入債務の増減	4	96	+91
その他	▲115	▲35	+80
投資CF	▲6	▲93	▲87
財務CF	63	478	+414
現金同等物換算差額	-	12	+12
現金同等物増減	▲679	267	+947

# Agenda

- 01 会社紹介 p.03
- 02 2025年10月期 通期決算の実績 p.07
- 03 2026年10月期の見通し p.12
- 04 中長期的戦略 p.15

# リユースモバイル事業が本格的な拡大局面へ



※FY2026は具体的な業績予想を示すものではなく、売上高の成長方向性を示したイメージです。

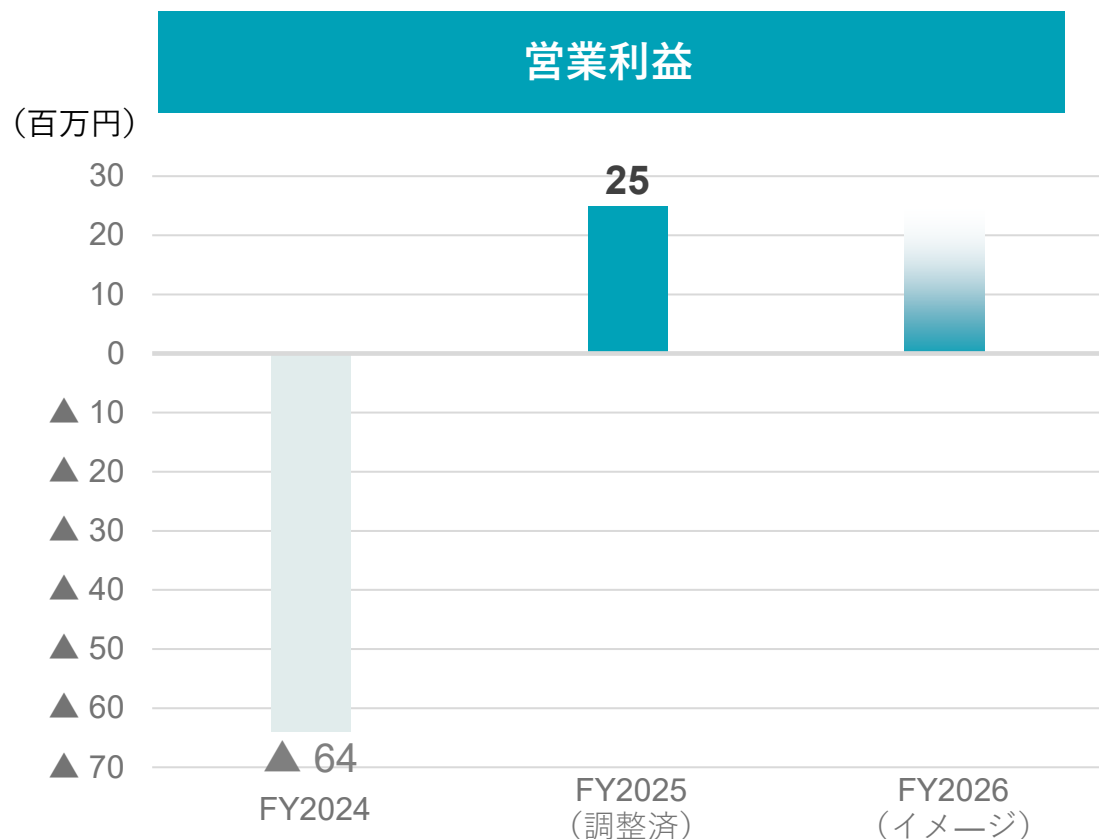
## 海外調達・輸出を中心に取引量が急増

- 香港、ドバイなど海外パートナーとの連携強化
- 大口取引先を中心とした調達網の確保へ

## 第2回新株予約権により確保した在庫資金を投下

- 年間を通じた大量調達が可能に
- 海外卸・輸出のスケールアップを実現

# 黒字体制の定着に向けた成長投資フェーズへ



※FY2025の営業利益は、実際の実績値は▲163百万円であるものの、当期に実施した在庫の戦略的放出による一過性の利益影響（およそ▲188百万円）を調整し、当社の事業運営における実力値を示す参考値として+25百万円で表示しております。

※FY2026については、具体的な業績予想を示すものではなく、今後の成長投資を踏まえた収益構造の改善に向けた方向性を示したイメージです。

## 人員増強による体制構築

- 営業、EC、管理部門
- 事業戦略実行に向けた増員

## EC再編とマーケティング投資

- EC/メディア部門の再構築
- マーケティング課を新設し、需要創出へ

## オペレーション強化

- 在庫回転率改善
- 物流・仕入の高度化
- システム・業務プロセスの改善投資

# Agenda

- |    |                   |      |
|----|-------------------|------|
| 01 | 会社紹介              | p.03 |
| 02 | 2025年10月期 通期決算の実績 | p.07 |
| 03 | 2026年10月期の見通し     | p.12 |
| 04 | 中長期的戦略            | p.15 |

## 事業提携及びM&Aによる修理・リサイクル事業への進出

サプライチェーンの統合を実現し、収益性の向上と環境価値の創出を同時に達成します。

### 修理事業

1. 既存事業に修理事業を加えることで、取引基盤の安定化と収益性の改善
2. EC及び法人向け販売用の端末の仕入れコストの改善

### リサイクル事業

1. 既存事業にリサイクル事業を加えることで、新たな収益基盤と収益性の改善
2. 買取⇒整備⇒修理⇒販売⇒リサイクルのクローズドループが完成



ワンストップなサービスを顧客に提供することに加えて、  
事業全体を通じて環境負荷の低減に貢献することが可能になります



## 新設子会社による暗号資産トレジャリー戦略

当社は、既存事業とは異なる時間軸・リスク特性を持つ取り組みとして、新設子会社を通じた暗号資産トレジャリー戦略を推進しています。本戦略は、リユース事業の運営とは切り離れた枠組みで、中長期的な企業価値の向上を支える新たな成長基盤の構築を目的としています。

### ■ トレジャリー戦略の目的



#### 成長基盤の保有

既存事業の収益構造に依存しない形で、グループ全体の成長を下支えするための中長期的な基盤を確保します。

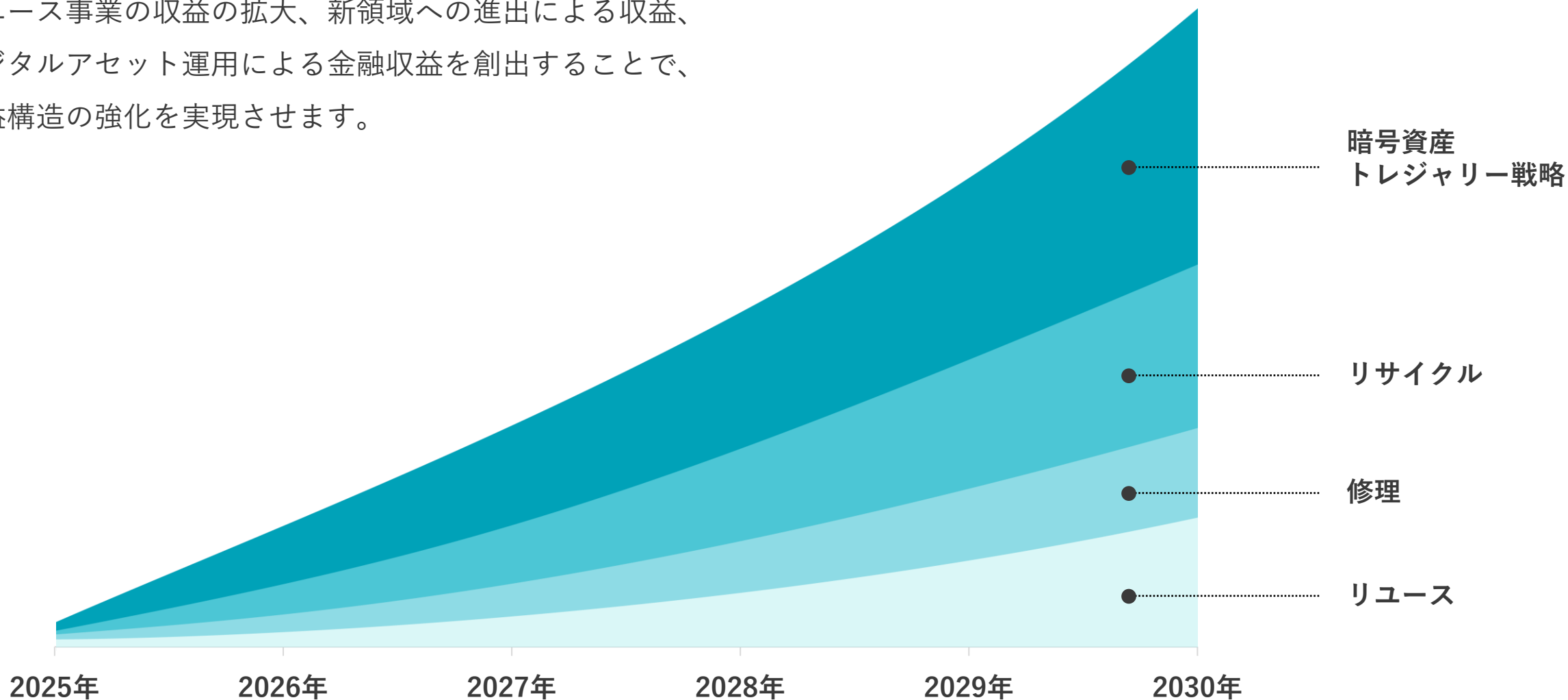


#### ブロックチェーン技術への取り組み

ブロックチェーン技術への理解を深め、将来的なサプライチェーン革新とトレーサビリティ向上に活用します。

## 収益構造の強化による安定成長

リユース事業の収益の拡大、新領域への進出による収益、デジタルアセット運用による金融収益を創出することで、収益構造の強化を実現させます。





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](mailto:ir-info@reyuu-japan.com)