



2026年9月期 第2四半期 決算説明資料

2026年5月14日

株式会社リプライオリティ（証券コード：242A）

- 01 会社概要
- 02 決算概要
- 03 成長戦略
- 04 当期の方針について
- 05 事業別業績
- 06 株価指標
- 07 その他ご案内

01 会社概要

人々のライフスタイルを

変革する

「人々のライフスタイルを変革する」

私が1998年に起業した時に掲げた企業理念であり、
当社の存在意義です。

昨今は「不確実な時代」と言われており、様々な事象が
流動的になっているからこそ、当社が培ってきた

「創出力」が真価を発揮できると考えています。

当社は新しい価値、そして新しい産業を創出し
社会貢献をしていきたいと考えています。

MAKE LIFESTYLE CHANGE

代表取締役社長

中山 伸之

Shinji Nakayama

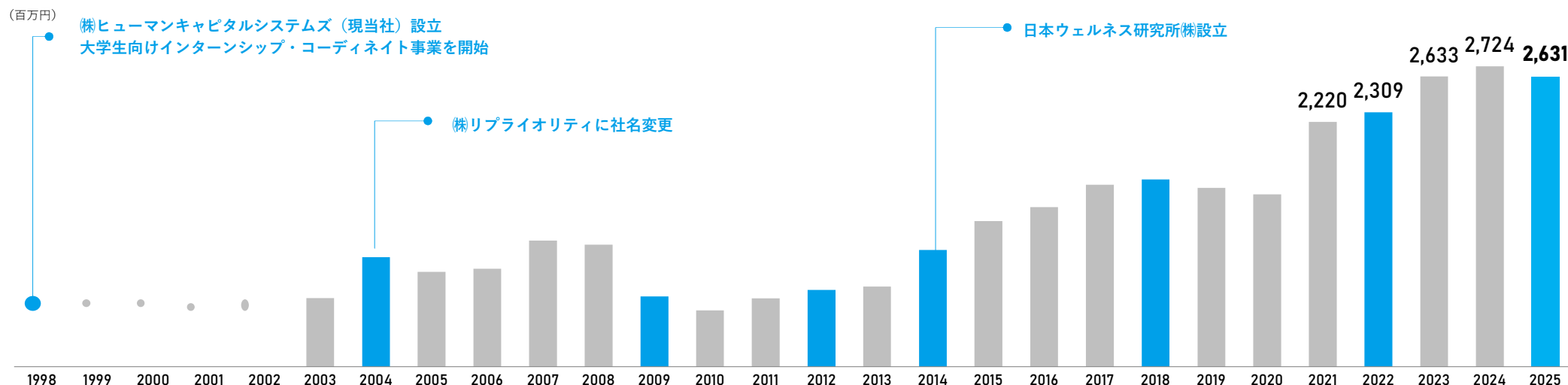


会社名	株式会社リプライオリティ (福岡証券取引所 証券コード：242A)
本社所在地	福岡県福岡市博多区綱場町9-20 長府博多ビジネスセンター3F
子会社	日本ウェルネス研究所株式会社
設立	1998年9月24日
資本金	50,000,000円 (2026年3月31日時点)
従業員数	469名 (2026年3月31日時点)
代表者	代表取締役社長 中山 伸之
事業内容	D2C事業、リテールメディア事業、通販事業
営業拠点	東京支社・福岡コールセンター・筑紫野コールセンター・久留米コールセンター・大阪コールセンター

01 会社概要 | 沿革

上場(2024年9月25日)迄は、手元資金の範囲内で堅実な事業成長を図っていた。
上場後は、**M&A**や**新規事業**への**積極投資**で**事業成長**を加速させていく方針。

売上高



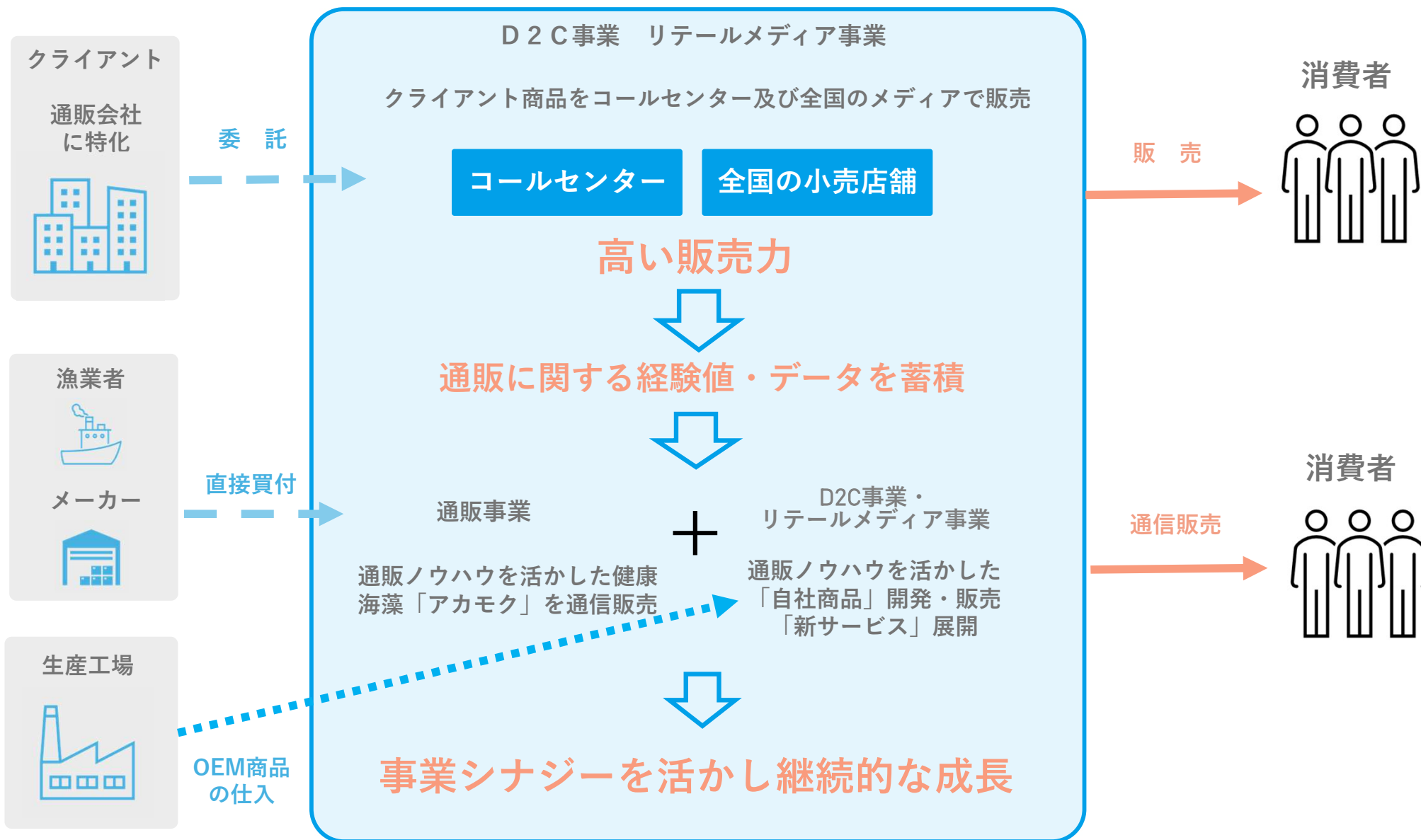
拠点



事業領域



01 会社概要 | ビジネスモデル



01 会社概要 | 主な事業概要



01 D2C事業

アウトバウンド専門コールセンター

- 福岡・大阪に合計434名のコミュニケーターが在籍するアウトバウンド専門のコールセンターを運営
- 長年蓄積してきた通販商材の営業ノウハウを活かし、クライアント企業のLTV（顧客生涯価値）の最大化を支援
- 月間150万コールすべての通話音声を記録、独立した品質管理チームが法令遵守・顧客対応の適切性を検証



02 リテールメディア事業

オフライン型リテールメディアネットワーク

- 全国14,394店舗の小売店舗のスペースを活かした効果的なセールスプロモーションを提供
- インターネット広告ではリーチしにくいシニア層・主婦層への訴求力が強み



03 通販事業

自社健康食品の通信販売

- 通販支援事業で培ったノウハウを活かし、豊富な栄養素を含むスーパー海藻「アカモク」を使った無添加食品「アカモク千寿藻」を通信販売
- 「アカモク」は他の海藻と比べて栄養素が高い傾向にあるという研究結果もあり近年注目を集めている

02 2026年9月期第2四半期 決算概要

02 決算概要 | 連結損益計算書 (計画比)

第2四半期

利益面は計画を上回る着地

当社は利益指標を重視した経営を推進

営業利益

256 %

計画比

経常利益

295 %

計画比

当期純利益

300 %

計画比

単位：百万円	2Q計画	2Q実績	計画比	通期計画	進捗率
売上高	1,281	1,209	94%	2,817	43%
売上総利益	626	605	96%	1,426	43%
営業利益	29	76	256%	248	31%
経常利益	29	87	295%	248	35%
当期純利益	19	57	300%	163	35%

トピックス

- ・当社は一貫して利益指標を重視した経営を行っております。第2四半期の業績については、売上高は概ね計画通りに推移しました。利益面につきましては計画比で大幅な増益となりました。
- ・通期計画は第3四半期以降に偏重しているため第2四半期時点の進捗率は31~43%となっておりますが、現時点で通期計画の達成は可能と予測しております。

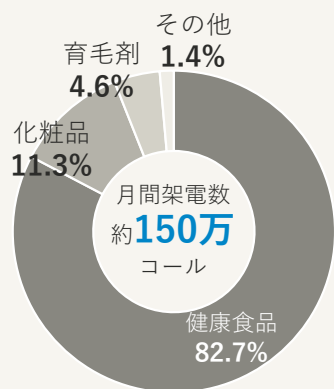
03 成長戦略

川下から川上へ

川上
(商品開発)

川下
(販売)

ステップ1 事業基盤 月間150万コールの販売接点



400名のコミュニケーターによる
月間150万コールで多様な商材の販売実績

- 健康食品・化粧品など多様なカテゴリーを取り扱い
- 通販会社からの受託販売が中心

ステップ2 データ活用 販売データの蓄積と分析

- 「何が・いくらで・どれだけ売れるか」をデータ化
- **ドラッグストア・コンビニのPB戦略**をベンチマーク
- 販売データを継続的に蓄積

ステップ3 自社商品化 自社商品開発を事業ポート フォリオに組み入れ

- 蓄積したデータを活かし、**売れる商品**を自社で企画・開発
- 受託販売事業と並立する**新たな収益基盤**の構築

03 成長戦略 | ドラッグストアのPB戦略をベンチマーク

ベンチマーク対象

ドラッグストアのPB戦略



ナショナルブランド商品を販売
店頭の小売・価格・売れ筋を把握

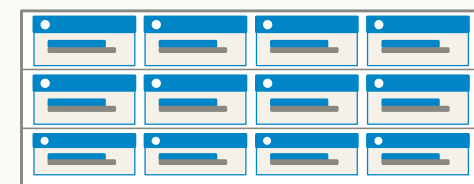


何がいくらで売れるか



POSデータを分析

売れる価格帯・カテゴリを定量把握



PB商品を企画・開発

価格・利益・パッケージを設計

同じモデルを応用 ↓

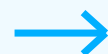
当社の応用

同じ仕組みを通販領域で実践

ステップ1 販売

月間150万コールの販売データ

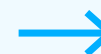
400名のコミュニケーターによる多様な商材の販売実績を蓄積



ステップ2 分析

販売データを分析

「何が・いくらで・どれだけ売れるか」を通販領域のデータで把握



ステップ3 開発

自社商品を企画・開発

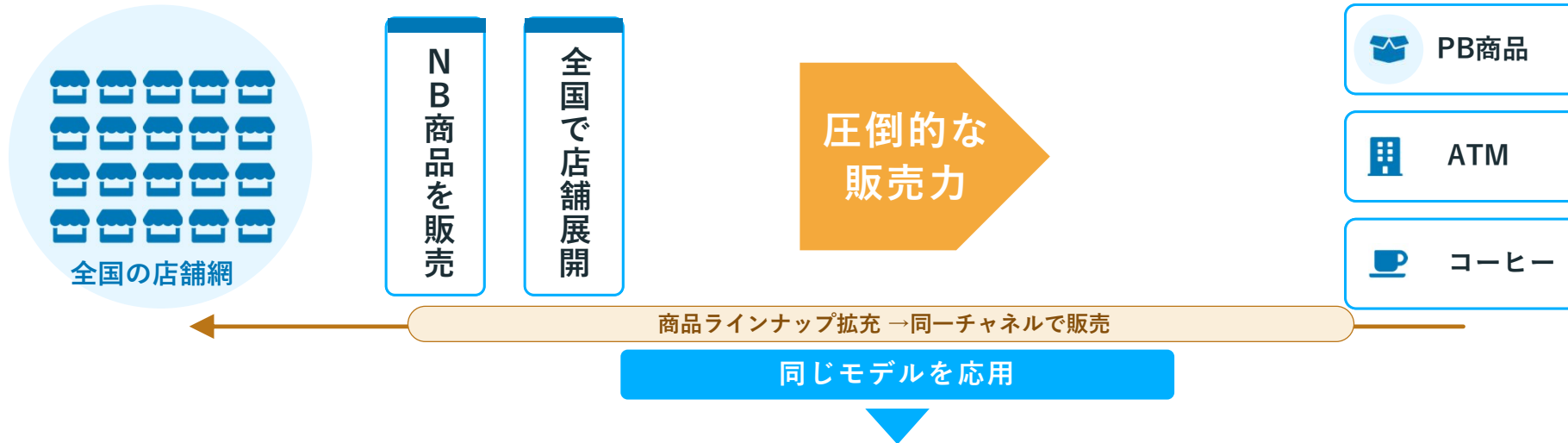
価格・利益・パッケージ設計まで含めて自社で展開

03 成長戦略 | コンビニのPB戦略をベンチマーク

ベンチマーク

コンビニエンスストアのPB（プライベートブランド）展開モデル

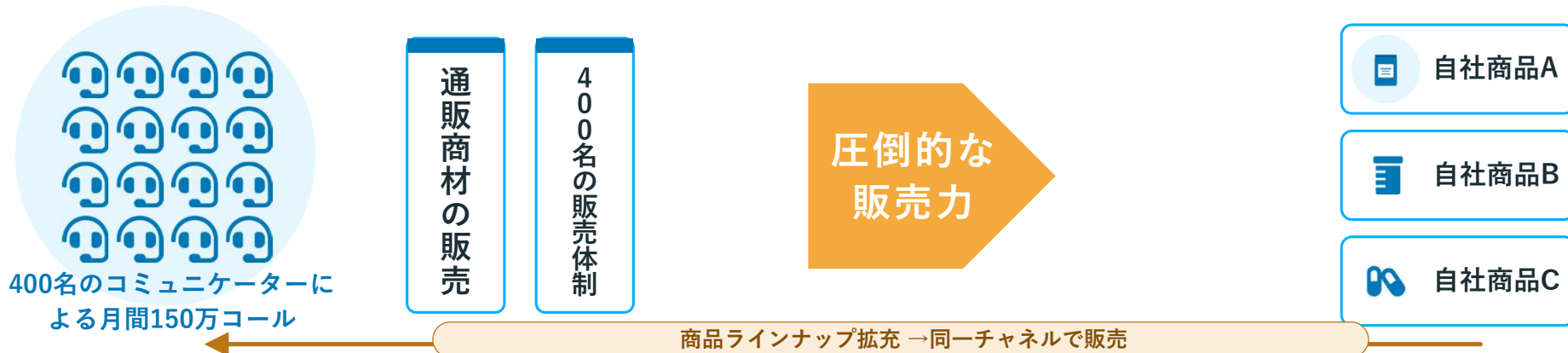
開発した新商品・サービスを全国数万店舗で一気に展開



当社の応用

月間150万コールの販売チャネルを活用した自社商品展開

自社商品を月間150万コールの販売チャネルで展開



コンビニエンスストアのPB戦略をベンチマークとした川上戦略を実行

03 成長戦略 | 通信販売事業

産学連携により、アカモクの**可能性の追求・認知の拡大・新製品の開発・養殖の可能性**を研究



宮下和夫 教授

北海道大学大学院 水産科学研究院 名誉教授

研究

DHA・EPA・フコイダン・フコキサンチンに関する多数の研究論文・著作を公表

受賞

Kaufman Memorial Lecture Award／日本水産学会水産学進歩賞／日本油化学会賞など

委員

国際機能性食品学会・日本油化学会・米国油化学会・日本学術会議などの委員を歴任

顧問契約



顧問契約により期待される成果

1 認知の拡大

アカモクの認知度向上

研究発表・論文等による学術的裏付けで、消費者・業界への認知を拡大

2 製品の開発

新製品の企画・開発

アカモクを原料とした健康食品・機能性食品の製品化を推進

3 安定供給

養殖可能性の研究

天然資源に依存しない安定供給体制の構築可能性を研究

全国に群生するアカモクの有効活用を通じて、**第一次産業の振興・地方創生・食料危機対策**への貢献を目指す

アカモク養殖の可能性

養殖技術を確立することで生産量拡大の可能性を探り、中長期的な成長機会を追求

STEP 1

現在の事業基盤

天然収穫により生産量を確保



玄界灘で
安定的に収穫

- ✓ 生産量は天然収穫量が限度

STEP 2

成長戦略の取組

産学連携による 養殖技術の研究



海面養殖



陸上養殖

- ✓ 養殖・早生等の養殖技術確立の可能性を追求

STEP 3

将来像

生産量拡大による 販売量・売上成長機会の創出



- ✓ 天然収穫と養殖の併用による生産量拡大
- ✓ 自社事業の成長とアカモク市場拡大に貢献

養殖技術確立による成功事例

モズク：養殖技術確立により市場規模が大幅に拡大

モズクは1979年の養殖技術確立時には生産量約1,000トンであったが、養殖技術の向上により2003年には約20,000トンに到達。

現在では国内生産量の99%以上を沖縄県が占める一大産業を形成。

アカモクにおいて養殖技術の確立を通じて、自社の生産量拡大とともにアカモク市場の拡大の機会と捉える。 出典：沖縄県もずく養殖業振興協議会、農林水産省「海面漁業生産統計調査」



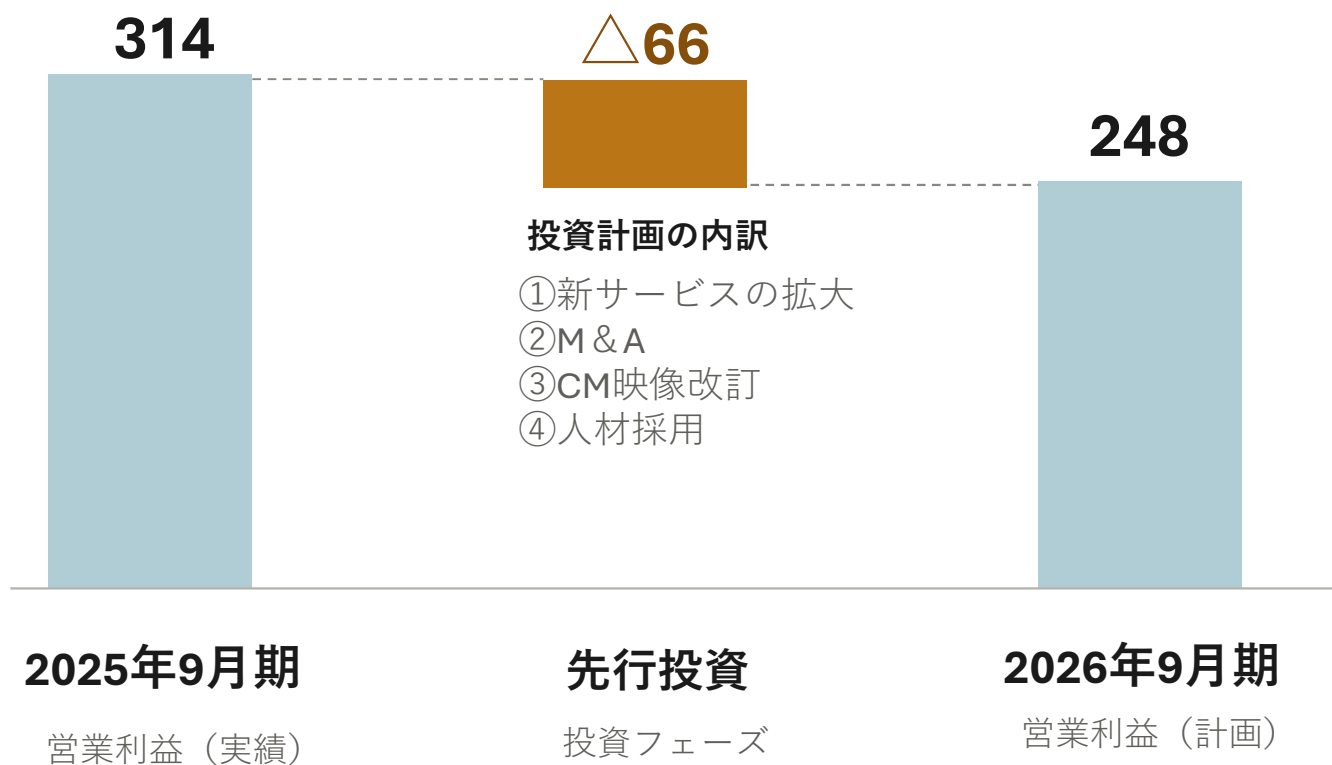
04 当期の方針について

04 当期の方針について | 2026年9月期 先行投資概要

2026年9月期は、来期以降の業績拡大に向けた先行投資を積極的に実行する「投資フェーズの事業年度」と位置づけております。

2026年9月期 先行投資の影響

先行投資総額：66百万円



05 事業別業績

05 事業別業績 | D2C事業の業績（計画比）

売上高

823 百万円

達成率

95%

計画 869 百万円

営業利益

70 百万円

達成率

179%

計画 39百万円

業績について

・売上高については、概ね計画通りの推移となりました。利益面につきましては売上総利益率の改善、販管費が計画を下回って推移したため大幅な増益となりました。

今期の取り組みについて

・人材採用については、年間採用計画10名に対して第2四半期中に4名の採用に成功しました。第3四半期以降も引き続き採用を進めてまいります。

・来期以降の収益拡大を目指しコールセンター代理店開拓を進めております。第2四半期中に新たに3社との取引を開始しました。第3四半期以降も開拓を推進し来期以降の収益拡大につなげてまいります。

05 事業別業績 | リテールメディア事業の業績（計画比）

売上高

94 百万円 達成率 99%

計画 95百万円

営業利益

16 百万円 達成率 160%

計画 10百万円

業績について

・売上高については、概ね計画通りの推移となりました。利益面については新サービスの受注が計画を上回って推移したこと、新サービス拡大に係る費用を抑制しつつ受注拡大につなげた事で、計画を大幅に上回った着地となりました。

今期の取り組みについて

・リテールメディア事業部の新サービス「サンプリングサービス網」（取引小売店のレジ決済時にクーポンや割引券等を各小売店舗で直接配布するサービス）の拡大については、第2四半期において、新たに6社と取引を開始いたしました。同サービスの第2四半期の売上高達成率は103%(社内計画比)で着地しております。第3四半期以降も更なる拡大に取り組み、同サービスを通じたリテールメディア事業の収益基盤の拡大に取り組んでまいります。

05 事業別業績 | 通信販売事業の業績（計画比）

売上高

292 百万円 達成率 92%

計画 316百万円

営業利益

△10 百万円 達成率 152%

計画 △19百万円

業績について

・売上高については、概ね計画通りの推移となりました。利益面につきましては販管費が予想を下回って推移したため計画を超過して着地しました。

今期の取り組みについて

・広告宣伝経由の事業部収益に偏重しないための施策として、(公財)福岡市学校給食公社との新規取引（給食メニューに採用）を開始しました。

・収益性向上のため主力商品（アカモク千寿藻）の値上げを行いました。また、クロスセル商品2種(ダイエットコーヒー、有機青汁)を開発。第2四半期より投入しました。

06 2026年9月期第2四半期 株価指標

06 株価指標 | PER・ROE・DOE比較

3月末時点の**PER**は、東証グロース市場**サービス業平均を大きく下回る**状態

2025年9月期の**ROE**及び**DOE**は、東証グロース市場**サービス業平均を大きく上回る**状態

PER	東証Gサービス業平均 (2026/3/31時点)	当社 (2026/3/31時点)
	22倍	8.2倍
ROE	東証Gサービス業平均 (2025年3月期)	当社実績 (2025年9月期)
	2.4%	19.4%
DOE 純資産配当率	東証Gサービス業平均 (2025年3月期)	当社実績 (2025年9月期)
	2.5%	4.3%

※当社のPERは、2026年3月31日時点の終値をその時点で開示されている実績潜在株式調整後一株当たり利益で除して算出しております。

06 株価指標 | サービス業のうち時価総額が同水準企業との比較

上場サービス業のうち、当社と時価総額が同水準（14億程度）の企業と比較しても、**自己資本比率・ROE・配当利回り等の指標は高水準**である一方で、PERは低位の状況にある。

指標	当社	A社	B社
PER	8.2倍	47.08倍	19.57倍
PBR	1.11倍	1.3倍	0.40倍
配当利回り	3.38%	1.01%	1.43%
自己資本比率	73.6%	56.9%	69.8%
ROE	19.4%	6.42%	4.28%

※自己資本比率・ROEはYahoo!ファイナンス直近実績より転載

※PERは3/31時点の終値をその時点で開示されている
予想一株当たり利益で除して算出しております。

※配当利回りは、3/31時点で開示されている計画一株当たり配当金を
2026年3月31日時点の株価で除して計算しております。

※PBRは3/31時点の終値をその時点で開示されている
実績一株当たり純資産で除して算出しております。

06 株価指標 | 株式分割について

- ・流通株式を増加させることによる当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的として、株式分割を実施いたしました。

■ 株式分割の概要

分割の方法	2026年3月31日を基準日として、同日最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有する普通株式を、1株につき2株の割合をもって分割
分割比率	普通株式1株につき2株
基準日	2026年3月31日
効力発生日	2026年4月1日

■ 発行済株式総数（分割前後）

分割前： **1,177,800** 株

分割後： **2,355,600** 株

※ 基準日時点の発行済株式総数により記載

07 その他ご案内

07 その他ご案内

株主・投資家の皆様へ、当社の最新情報をお届けしています



株主・一般投資家様からのお問合せ窓口

当社HP <https://www.repriority.co.jp> ▶ 「株主・投資家情報」 ▶ 「IRについてのお問合せ」

IR



IRを中心に当社のニュースを配信

▼QRコードからアクセス▼



採用



採用を中心に当社の雰囲気を配信

▼QRコードからアクセス▼



商品

九州玄界灘産アカモク（別名：ギハサ）のオンライン通販



通販事業主力商品「アカモク千寿藻」の魅力を発信するサイト

QRコードからアクセス



各チャンネルを通じて、IR情報・企業活動・商品情報を継続的に発信してまいります。ぜひフォロー・ご登録をお願いいたします。

ディスクレーム

- 当社は、本資料の作成にあたっては、当社が入手可能な第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、また、前提としていますが、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。
- 本資料は、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。また、当該予想と実際の実績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び志向の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。