

2026年10月期 第2四半期決算説明資料

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 2026年10月期の位置づけ
- 03 経営体制の刷新
- 04 資本政策の再構築
- 05 事業戦略：既存事業の再成長と新領域展開
- 06 まとめ・補足資料

エグゼクティブ・サマリー

売上成長は継続

- 第2四半期累計期間の売上高は約47億（前年同期比+約17億）に拡大。（うち約4億は在庫整理によるもの）

在庫整理が一時的な赤字要因

- 利益下振れの主因は、在庫構成の適正化に伴う一時的な要因。
- 在庫整理は8割完了。今期中に完了を見込む。
- 在庫整理影響を除けば通期黒字の予想。

経営体制の刷新

- 在庫整理により顕在化した課題を踏まえ、代表取締役を交代。
- 新体制により、在庫管理・調達判断・採算管理を強化。

資本政策を組み替え

- 既存の第2回新株予約権を取得・消却し、新たな資金調達枠へ再構築。企業価値向上に必要な成長資金の調達を図る。

既存事業の正常化と成長投資を同時に進行

- 調達資金は、M&A、AIインフラ投資、既存事業の運転資金、暗号資産関連投資等に活用。
- 在庫正常化後のリユース事業の収益回復と、周辺領域及び、新領域への成長投資を両立する。

リユース関連事業の成長基調は維持。

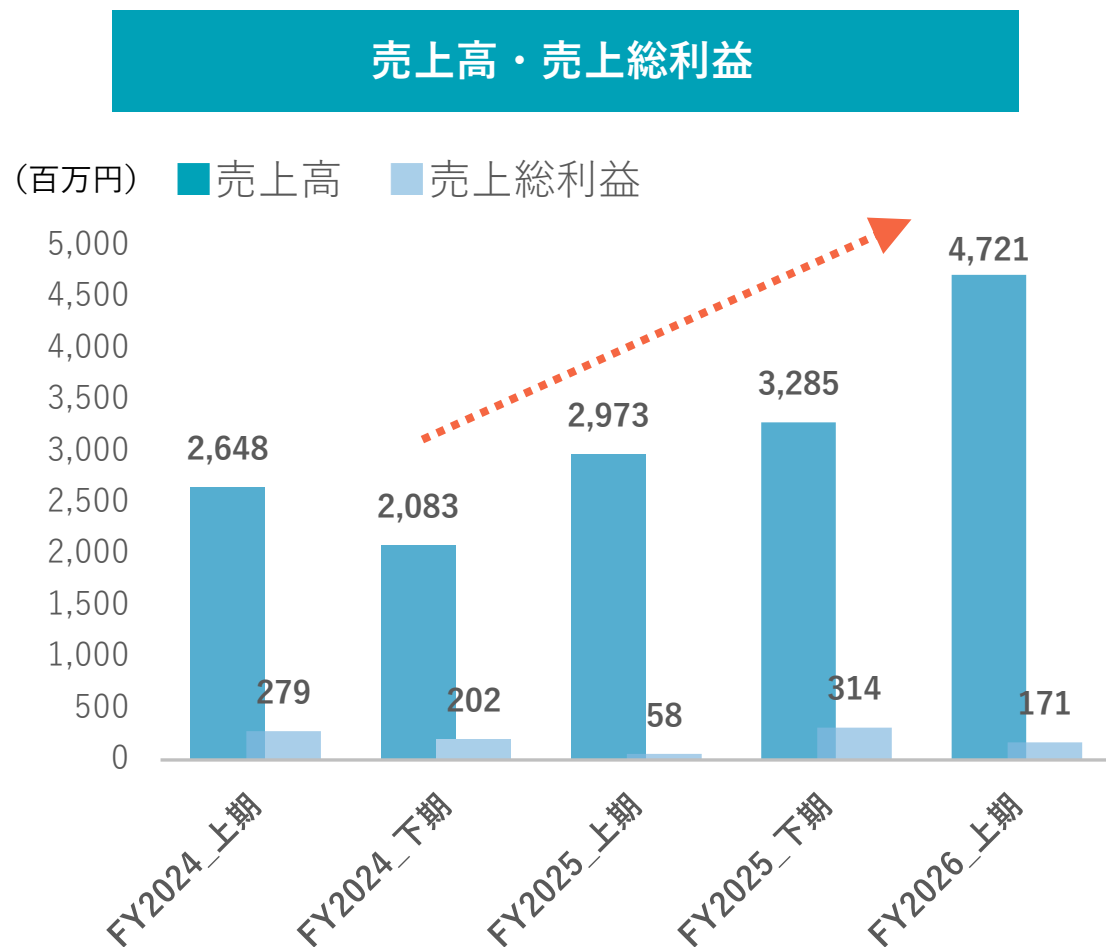
在庫問題を処理し、経営体制と資本政策を刷新することで、下半期以降の収益回復と成長投資につなげる。

損益計算書

- 売上高は前年同期比58.8%増の4,721百万円まで拡大するも、在庫整理を徹底したため132百万円の営業赤字を計上。
- 事業基盤強化に向けた増員等の体制強化により、販管費は303百万円に増加。
- 在庫整理の大部分は上期に計上済みであり、下期は営業黒字を見込む。

(百万円)	FY2025上半期	FY2026上半期	増減額
売上高	2,973	4,721	+1,747
売上原価	2,915	4,550	+1,634
売上総利益	58	171	+112
販管費	263	303	+39
営業利益	▲205	▲132	+73
経常利益	▲211	▲155	+56
当期純利益	▲242	▲156	+86

売上高・売上総利益の推移



※在庫整理による利益押下影響の概算額は、FY2025上期約188百万円、FY2026上期約100百万円。

販売

- 大口取引先との継続的な取引拡大により、**売上高が増加**。需要は引き続き堅調。

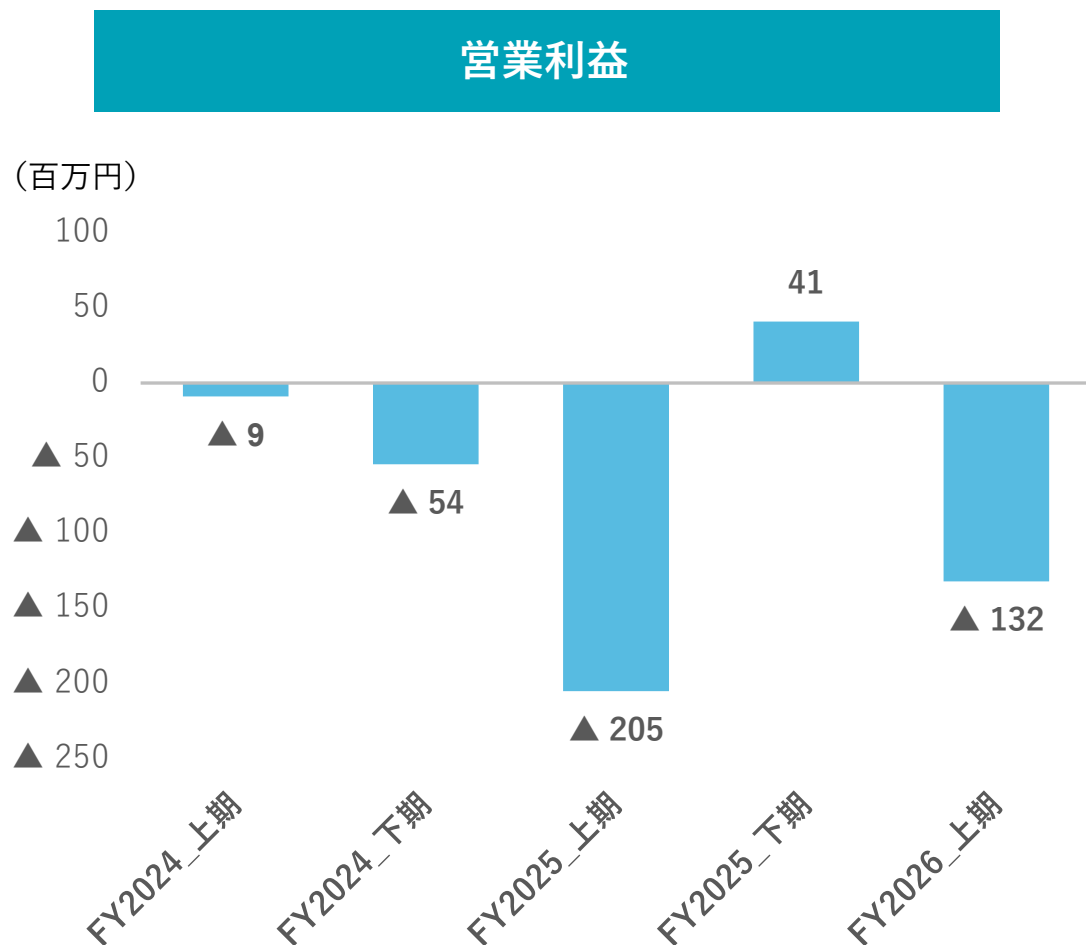
調達

- 国内外の調達チャネル拡充により、販売機会に対応できる**端末確保力が向上**。

在庫

- 在庫整理により売上総利益が一時的に押し下げられたものの、**在庫正常化は大きく進捗**。
- 在庫の現金化が進み、現預金は2025年10月期末の679百万円から2026年4月末の963百万円へ増加。

営業利益の推移



※在庫整理による利益押下影響の概算額は、FY2025上期約188百万円、FY2026上期約100百万円。

利益下振れの要因

- 在庫構成の適正化を目的として、**長期滞留していた低収益在庫を精査・処分**。一部在庫を帳簿価額を下回る価格で販売したため、当期の利益を一時的に押し下げ。

在庫整理による通期影響：約125百万円

うち上期処理済み：約100百万円

下期見込影響：約25百万円

今後の見通し

- **FY2026下期は営業黒字を27百万円確保の見込み。**
- 在庫整理の大部分は上期で処理済み。今期中の正常化完了を見込み、来期以降の収益回復へ。

通期業績予想

- 通期売上高は8,000百万円規模へ拡大。
- 販売・調達基盤の拡充により売上成長の基調を維持しつつ、上半期に在庫整理影響の大部分を処理。
下半期は営業利益27百万円を見込む。

(百万円)	2025/10期	2026/10期		
	通期実績	上半期実績	下半期予想	通期予想
売上高	6,259	4,721	3,278	8,000
営業利益	▲163	▲132	27	▲105
経常利益	▲189	▲155	10	▲145
当期（中間）純利益	▲225	▲156	6	▲150

- 01 決算ハイライト・業績概況
- 02 2026年10月期の位置づけ**
- 03 経営体制の刷新
- 04 資本政策の再構築
- 05 事業戦略：既存事業の再成長と新領域展開
- 06 まとめ・補足資料

2026年10月期の位置づけ

既存事業の正常化と成長基盤の再構築

既存事業の正常化

長期滞留在庫・低収益在庫を処理し、正常化した在庫構成を前提とする収益基盤へ移行

経営体制の刷新

代表取締役の交代により経営体制を刷新し、既存事業の成長と在庫・調達・採算管理を強化

資本政策の再構築

既存ワラントを整理し、企業価値向上に必要な資金の調達確度を高める

成長戦略の具体化

M&Aによる事業基盤の強化と、リユース知見を活かしたAIインフラ領域等への展開

2026年10月期は、在庫問題の処理にとどまらず、経営体制・資本政策・事業戦略を同時に刷新し、来期以降の収益回復と再成長に向けた基盤を整備する年度と位置づけています。

- 01 決算ハイライト・業績概況
- 02 2026年10月期の位置づけ
- 03 経営体制の刷新**
- 04 資本政策の再構築
- 05 事業戦略：既存事業の再成長と新領域展開
- 06 まとめ・補足資料

代表取締役の異動と新経営体制

経営体制の刷新による再成長フェーズへの移行

新代表取締役社長CEOには、取締役CFO兼CSOとして経営管理、財務戦略および成長戦略を所管してきた**谷口 領**が就任。

リユース関連事業は、業界経験の長い取締役COO **吉田 祥生**が引き続き牽引し、既存事業の成長、在庫管理、調達・販売体制の強化を推進。

新体制では、在庫構造の適正化と収益管理の強化を進めるとともに、在庫回転率、資金効率、投資判断および収益管理をより重視した経営へ移行。既存事業の収益回復と、新たな成長領域への展開を両立し、持続的な企業価値向上を目指す。



代表取締役社長CEO 谷口 領

役職・氏名	主な担当領域
代表取締役社長CEO 谷口 領	経営管理、財務戦略、資本政策、M&A、新領域ビジネスの推進
取締役COO 吉田 祥生	リユース関連事業、在庫管理、調達・販売体制、既存事業の収益回復

- 01 決算ハイライト・業績概況
- 02 2026年10月期の位置づけ
- 03 経営体制の刷新
- 04 資本政策の再構築**
- 05 事業戦略：既存事業の再成長と新領域展開
- 06 まとめ・補足資料

資本政策の再構築

■ 既存ワラントを整理し、約23億円規模の資金調達枠を再設定

- 2025年7月に発行した第2回新株予約権は、行使価額579円に対して株価が下回る状況が継続し、資金調達が進みにくい状態にありました。残存分を取得・消却し、未調達であった約23億円規模の調達枠を新たなスキームへ組み替えました。

■ 企業価値向上に必要な成長資金を確保


- M&A、AIインフラ投資、既存事業の運転資金等、収益拡大・事業基盤強化に必要な資金を確保することを目的としています。

■ CB：発行時点で資金化される調達枠

- 第1回から第3回までの新株予約権付社債により、合計で最大540百万円の調達枠を設定。ワラント単独と比べ、当面必要な資金を確保しやすい設計としています。

■ 新株予約権：株価上昇時の追加調達枠

- 第5回・第6回新株予約権により、最大約1,761百万円の追加調達枠を設定。行使価額は257円とし、今後の株価上昇局面における追加的な資金調達機会を確保します。



CBで当面の資金を確保し、新株予約権で株価上昇時の追加調達余地を持つことで、資金調達の実効性と柔軟性を両立。

新たな資金調達の目的と資金使途

既存事業の再生と新領域展開を進めるための成長投資

合計 **23**億円

M&A・資本業務提携等
13億円

修理・リサイクル機能の強化、事業基盤の拡張

AIインフラ投資
3億円

GPUサーバー関連領
域への事業展開

暗号資産関連投資
3億円

新たな収益機会の探
索、投資ポートフォ
リオの多様化

既存事業の運転資金
4億円

リユース関連事業における
在庫調達・事業運営資金

- 01 決算ハイライト・業績概況
- 02 2026年10月期の位置づけ
- 03 経営体制の刷新
- 04 資本政策の再構築
- 05 事業戦略：既存事業の再成長と新領域展開**
- 06 まとめ・補足資料

既存リユース事業の再生と領域拡張

「端末販売を中心とした事業モデル」から
「法人・自治体の端末ライフサイクル全体を支援する事業モデル」へ

法人向けレンタル

端末レンタル、キッティング、保証、MDM連携
【狙い：ストック型収益の拡大】

業界別パッケージ

建設、飲食、物流向けのSaaS・業務システム連携
【狙い：利用シーンに応じた提案力強化】

B2B/B2G販売

法人・自治体向け販売、端末更新需要の取り込み
【狙い：大口需要・継続需要の獲得】

環境価値の可視化

LCAデータ取得、第三者認証、CO₂削減効果の可視化
【狙い：ESG・サステナビリティ需要への対応】

端末ライフサイクル支援

調達、導入、運用、回収、再流通を一体支援
【狙い：単品販売から継続関係型モデルへ】

GPUサーバーのライフサイクル支援

AIサーバーの調達、導入、更新・入替、回収、再整備、再流通を一体支援
【狙い：中古GPUサーバー市場を先取り】

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

事業提携及びM&A ①リペア事業

修理事業者等のM&Aを通じて、中古端末・部品の確保から再生・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。

M & A対象想定企業

- 携帯電話修理事業者
- PC修理事業者
- ゲーム機修理事業者 等

期待されるシナジー

修理店舗



中古端末・部品の確保



&

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

修理業者のメリット

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

部材共同調達によるコスト削減

事業提携及びM&A ②リサイクル事業

法人顧客から回収した使用済み端末を、再利用可能な端末と資源化対象に選別し、端末価値を最大化するリサイクル機能の獲得を目指します。

M&A対象想定企業

- 電子機器リサイクル事業者
- 産業廃棄物処理事業者
- データ消去事業者 等

期待されるシナジー



ReYuuのメリット

顧客接点の拡大

- 従来の端末買取に加え、リサイクル処理・データ消去まで一体で提供
- ITADサービスを強化し、法人顧客との取引深度を拡大

収益機会の拡大

- 再利用困難な端末から分解部品の再販

リサイクル業者のメリット

営業機会の拡大

- ReYuuの法人顧客基盤を通じて、端末回収・データ消去案件を獲得

収益機会の拡大

- 廃棄端末からレアメタル等を回収し、資源売却による収益機会を創出

事業提携及びM&A ③ITソリューション事業

端末・ソフトウェア・運用支援を一体化し、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。

M & A対象想定企業

- ITシステム開発会社
- SaaS事業者
- セキュリティソリューション事業者
- IT運用支援事業者 等

期待されるシナジー

端末販売・レンタル



MDM・セキュリティ・IT資産管理



情報システム運用支援



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、MDM、セキュリティ、IT資産管理、運用支援を組み合わせ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

ITソリューション事業者のメリット

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提案

事業提携及びM&Aの進捗

M&Aの進捗



アプローチ先19件の内訳

リペア	9
リサイクル	9
ITソリューション	1

AIインフラ事業への展開

AIインフラ需要の拡大を捉えた、GPUサーバーリユース領域への展開

生成AIの普及により、**GPUサーバーを中心としたAI計算基盤の需要は拡大**。

AIサーバーは、導入・運用だけでなく、一定期間の稼働後に更新・入替が発生し、**将来的には中古GPUサーバーや関連部品の二次流通市場の形成**が見込まれます。

当社は、IT機器リユース事業で培った調達、再整備、販売、回収、再流通の知見を、**GPUサーバー・AIインフラ領域へ拡張**してまいります。

各社との取り組み

Super Micro Computer, Inc.

HPC・AI向けサーバー分野で世界的実績を有するサーバーメーカーとMOUを締結。

GPUサーバーを中心としたAI計算基盤の活用や、AIデータセンター事業への参入可能性を検討。

KAYTUS JAPAN株式会社

クラウド、AI、エッジコンピューティング向けのITインフラ製品・ソリューションを提供するグローバル企業の日本法人とMOUを締結。

AI計算基盤の提供、導入支援、販売・流通等の事業機会を検討。

AI Data Partners株式会社

6社（うち5社は上場企業）合同で、AI特化型高性能データセンターの開発・運営を推進する合併会社を設立。

AIデータセンター事業の立ち上げ・運営に参画。将来的なGPUサーバー・関連部品の更新、再利用、再流通領域で、当社のリユース事業の知見を活用。

- 01 決算ハイライト・業績概況
- 02 2026年10月期の位置づけ
- 03 経営体制の刷新
- 04 資本政策の再構築
- 05 事業戦略：既存事業の再成長と新領域展開
- 06** まとめ・補足資料

まとめ 在庫正常化と経営刷新を通じ、再成長フェーズへ

売上成長の基調は継続

- 大口取引先との取引拡大、調達チャネルの拡充、取扱数量の増加により、売上高は大きく伸長。

今期は在庫正常化を優先

- 長期滞留在庫・低収益在庫の処分により一時的に赤字を見込むものの、在庫整理は今期で完了。

谷口・吉田を中心とする新体制へ移行

- 谷口CEOが経営管理・財務戦略・成長戦略を主導。
- 吉田COOがリユース関連事業の成長、在庫管理、調達・販売体制の強化を牽引。

資本政策を再構築し、成長投資を実行

- 既存ワラントを整理し、CBと新株予約権を組み合わせた新たな資金調達枠へ組み替え。
- 企業価値向上に向けた成長資金を確保。

既存事業の再生とAIインフラ領域への展開

- リユースモバイル事業の収益回復を進めるとともに、IT機器リユースで培った知見をGPUサーバー・AIインフラ領域へ拡張。

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

リ・ユースフルな未来へ



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。



んん

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