



2025年 1月30日

各 位

会社名 ReYuu Japan株式会社
代表者名 代表取締役社長
重富 崇史
(東証スタンダード: 9425)
問合せ先 企画管理室長
武本 遼祐
電話番号 03-6230-9388
URL <https://www.reyuu-japan.com/>

上場維持基準の適合に向けた計画書について

当社は、2024年10月末時点においてスタンダード市場の上場維持基準に適合しない状況となりました。下記のとおり上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社は、2024年10月31日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況について下表のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を満たしていません。流通株式時価総額に関して2025年10月末までに上場維持基準を満たすため、各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (2024年10月末時点)	2,268人	24,879単位	7.56億円	43.3%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
計画書に記載の項目	—	—	○	—
計画期間	—	—	2025年 10月末まで	—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

(1) 基本方針

当社は、スタンダード市場の上場維持基準への適合に関して、株主数、流通株式数および流通株式比率については基準を満たしておりますが、流通株式時価総額についてのみ基準に適合しない状況となっております。そのため、当社は事業戦略を遂行し、業績を改善することで株式市場からの評価を高め、株価上昇を通じて流通株式時価総額の基準適合を図ってまいります。

(2) 課題

当社は、2024年10月期において売上拡大と収益改善を達成したものの、新規販路の開拓や調達体制の強化においては、一部の契約の締結や、グローバル展開に伴う体制構築、調達先との調整に想定以上の時間を要し、想定していた計画からは遅れが生じることとなりました。

流通株式時価総額が基準を満たしていない要因につきましては、流通株式比率は一定の比率を維持している一方で、事業進捗に上記のような遅れが生じていることで、業績の低迷が株価の低下を招いている点にあるものと認識しております。

この状況を改善するため、より迅速かつ確実に事業戦略を遂行し、業績の改善を通じて株式市場からの評価向上に取り組んでまいります。

(3) 取組内容

上記の基本方針と課題を踏まえ、より迅速かつ確実な事業戦略の遂行のため、以下の取組を実施してまいります。

① 販売

販売面におきましては、リユースモバイル端末市場でのシェア拡大と収益安定化を実現するため、市場展開と事業基盤の強化に取り組み、国内外での営業活動を更に拡充してまいります。特にグローバル市場においては、海外ビジネスに精通したグローバル人材を積極的に活用し、現地企業との連携を深めることで、従前から構築してきたネットワークを活かして取引の拡大に注力してまいります。

国内法人向けチャンネルでは、卸販売、買取、レンタル、商品保証、キittingを組み合わせた総合的な端末サービスを提供し、既存顧客との関係深化や新規顧客の開拓を通じて販売機会の最大化を図るとともに、成長段階にあるサブスクリプション型事業等のストック収益の拡大にも引き続き取り組んでまいります。

また、個人向けオンラインチャンネルでは、SEO施策や商品ラインナップの充実により、販売力のさらなる向上を目指してまいります。

② 調達

調達面におきましては、リユースモバイル端末市場の拡大に対応し、事業成長を持続させるため、事業の基盤となる良質な商品の安定的な確保を図ってまいります。調達力のさらなる強化のため、国内外の仕入先との関係強化に注力し、長期的に安定した調達網の構築を目指しております。

また、粗利率を上げるための取組みとして、一般企業からの直接買取の拡大を目指します。当社のリユースモバイル端末の調達は、卸業者等からの仕入と一般企業からの直接買取に分けられますが、このうち、直接買取の場合はクリーニングやデータ消去などの整備を自社で行うため、仕入よりも安く調達することが可能であり、これを拡大することで粗利率の向上が見込まれます。パートナー企業を通じて法人向けに不要となった業務端末の買取提案営業を強化し、直接買取を増やしてまいります。

③ 組織・人員体制

上記の販売面および調達面の営業戦略を迅速かつ確実に遂行していくための組織体制につきましては、権限委譲を進め、各統括部長が目標達成に対する責任を持ちつつ、事業を速やかに進捗させるための適切な権限を有する体制への移行を予定しております。これにより、現場での迅速な意思決定と柔軟な対応を可能にします。

また、人員体制につきましては、取引の増加に対応するため、販売・調達を担当する営業人員を中心に適切な水準まで拡充する方針です。具体的には以下の体制を整備いたします。

(販売部門)

国内外の取引先増加と取引量の増加に対応するため、営業担当者およびサポート担当者を増員中です。これにより、これまで構築したネットワークを活かして、顧客対応の迅速化やサービスの質の向上により業績貢献の加速を図ります。

(調達部門)

当社は、2024年10月期に調達力の強化を目的として調達専門部署を新設いたしました。この部署の人員体制を強化することで、国内外の仕入先との情報連携および関係強化をさらに円滑なものとし、安定的な商品供給を確保できる環境づくりを迅速に進めてまいります。

(注) 本資料で開示されている将来に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって異なる可能性があります。

以上