



2025年9月期 決算説明資料

2025年11月14日

株式会社リプライオリティ（証券コード：242A）

- 01 2025年9月期 決算サマリー
- 02 会社紹介
- 03 事業紹介
- 04 2025年9月期 決算概要
- 05 2025年9月期 株価指数
- 06 2026年9月期 業績予測
- 07 成長戦略
- 08 その他ご案内

通期実績

- ・ 2025年 9 月期当期純利益は、**前年同期比7.1%増益、予算比15%**

増益で着地

- ・ 主力事業である D 2 C 事業部営業利益は、**前年同期比8.6%増益**で着地
- ・ 当期より本格導入の新商品「しじみのめざめ」の出荷件数は、**計画を10%**

上回り推移

- ・ 新たに自社商品を **2 商品**「ちょう元気」「めもるん」のテスト販売開始

今後の展望

- ・ 2026年 9 月期は投資フェーズと位置付け、**積極的な投資を実行**予定

02 会社紹介

02 会社紹介 | 会社概要

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 (2025年9月30日時点)
従業員数	469名 (2025年9月30日時点)
代表者	代表取締役社長 中山 伸之
事業内容	D 2 C 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



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。

代表取締役社長

中山 伸之

Shinji Nakayama

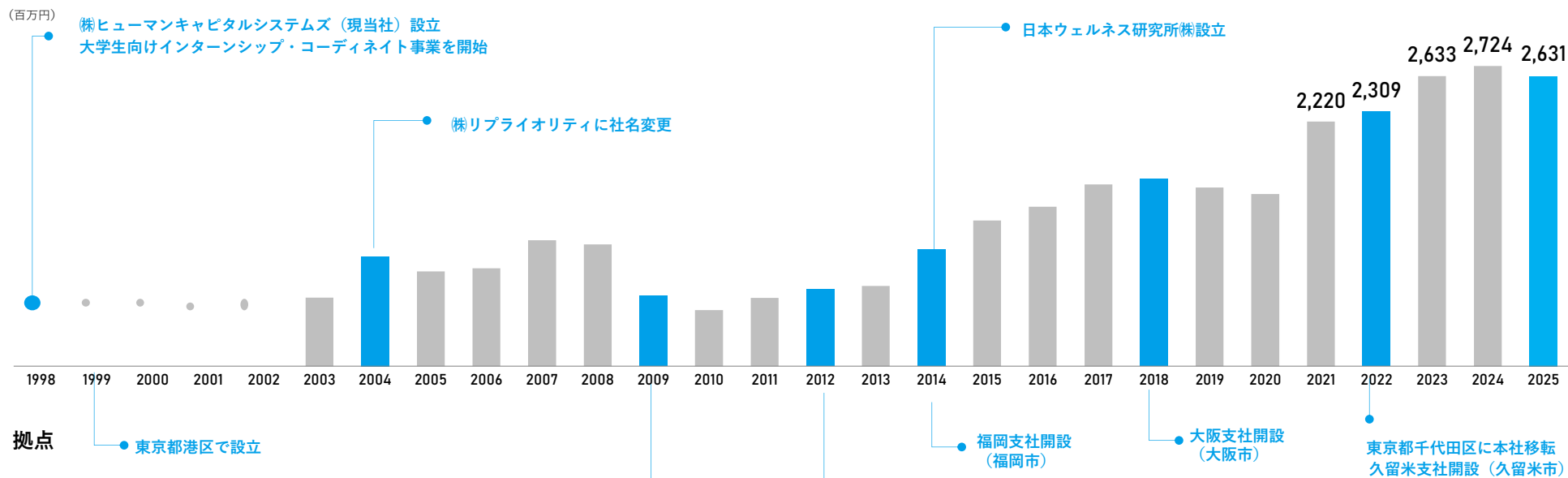


MAKE LIFESTYLE CHANGE

02 会社紹介 | 沿 革

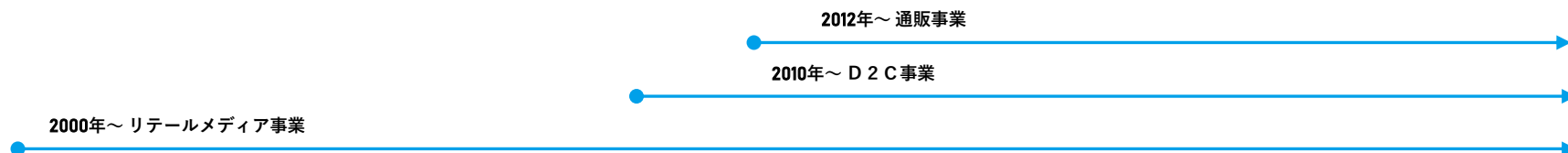
上場(2024年9月25日)迄は、手元資金の範囲内で堅実な事業成長を図っていた。
上場後は、M&Aや人材採用等の**積極投資で事業成長**を加速させていく方針。

売上高

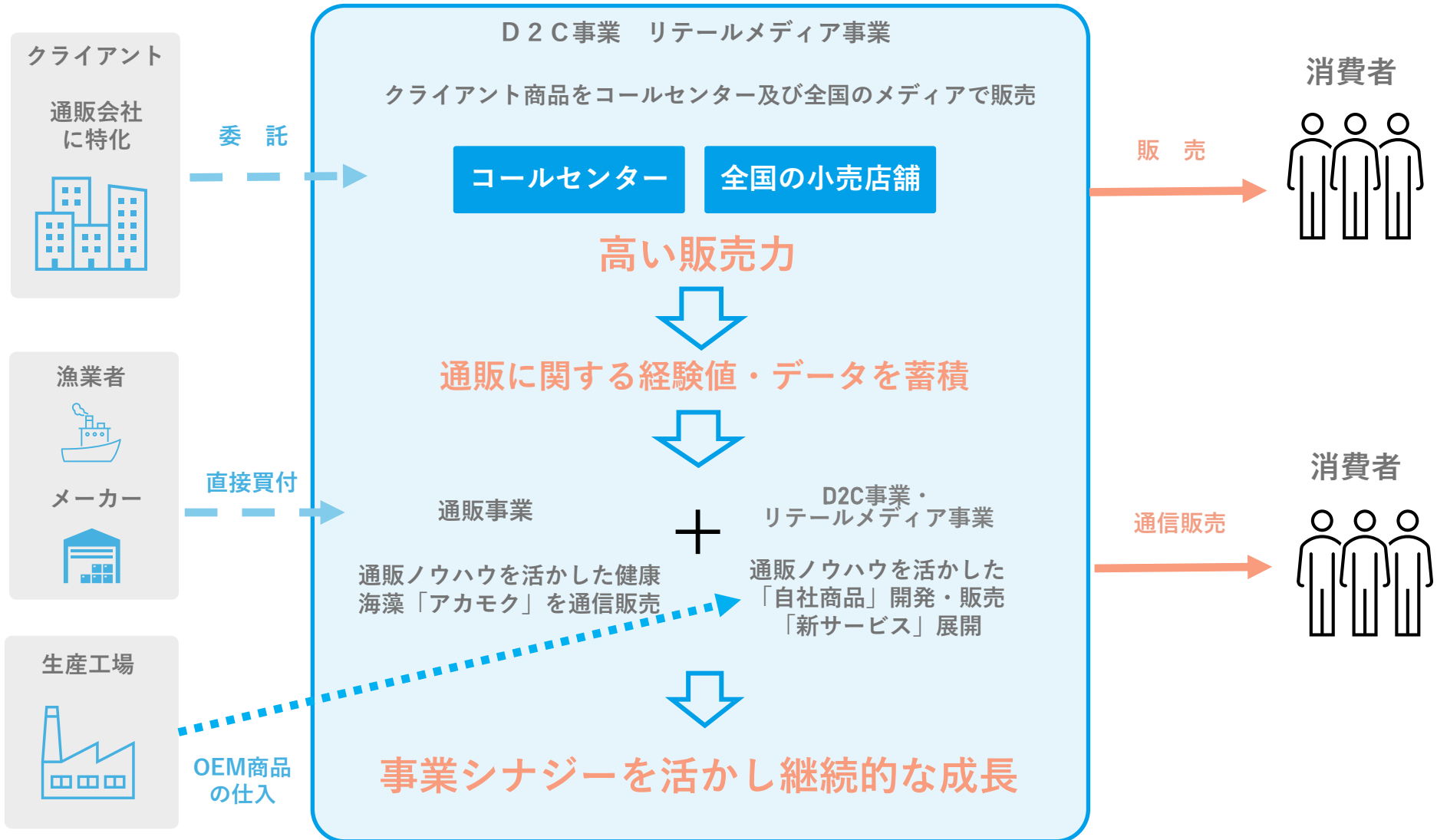


拠点

事業領域



02 会社紹介 | ビジネスモデル



03 事業紹介



福岡・大阪に合計**434名**の
アウトバウンド専門のコミュニケーターが在籍

当社のコールセンター人員数（2025年9月末）

福岡コールセンター

筑紫野コールセンター

267名

久留米コールセンター

57名

大阪コールセンター

36名

74名

	金額 (百万円)	全体に占める 割合
売上高	1,757	67%
営業利益	273	87%

3つの強みの相乗効果により
クライアント先の売上拡大に貢献



知見・データの蓄積

クライアントを**通販会社**に
特化し知見、データを蓄積



高い販売力

約**400名**の営業部隊が
月間平均**150万**架電



徹底した品質管理

音声データをモニタリングし、**法令違反**をしていないか/**その場限り**
の受注をしていないか/**消費者が納得**
して購入しているかをチェック、
指導を行い徹底した品質管理

03 事業紹介 | リテールメディア事業

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

～紙媒体による広告が減少する中で**残存者利益**を享受～



提携先の一例



設置可能な全国の小売店舗数拡大

2024年9月末時点

10,998 店舗



2025年9月末時点

14,394 店舗

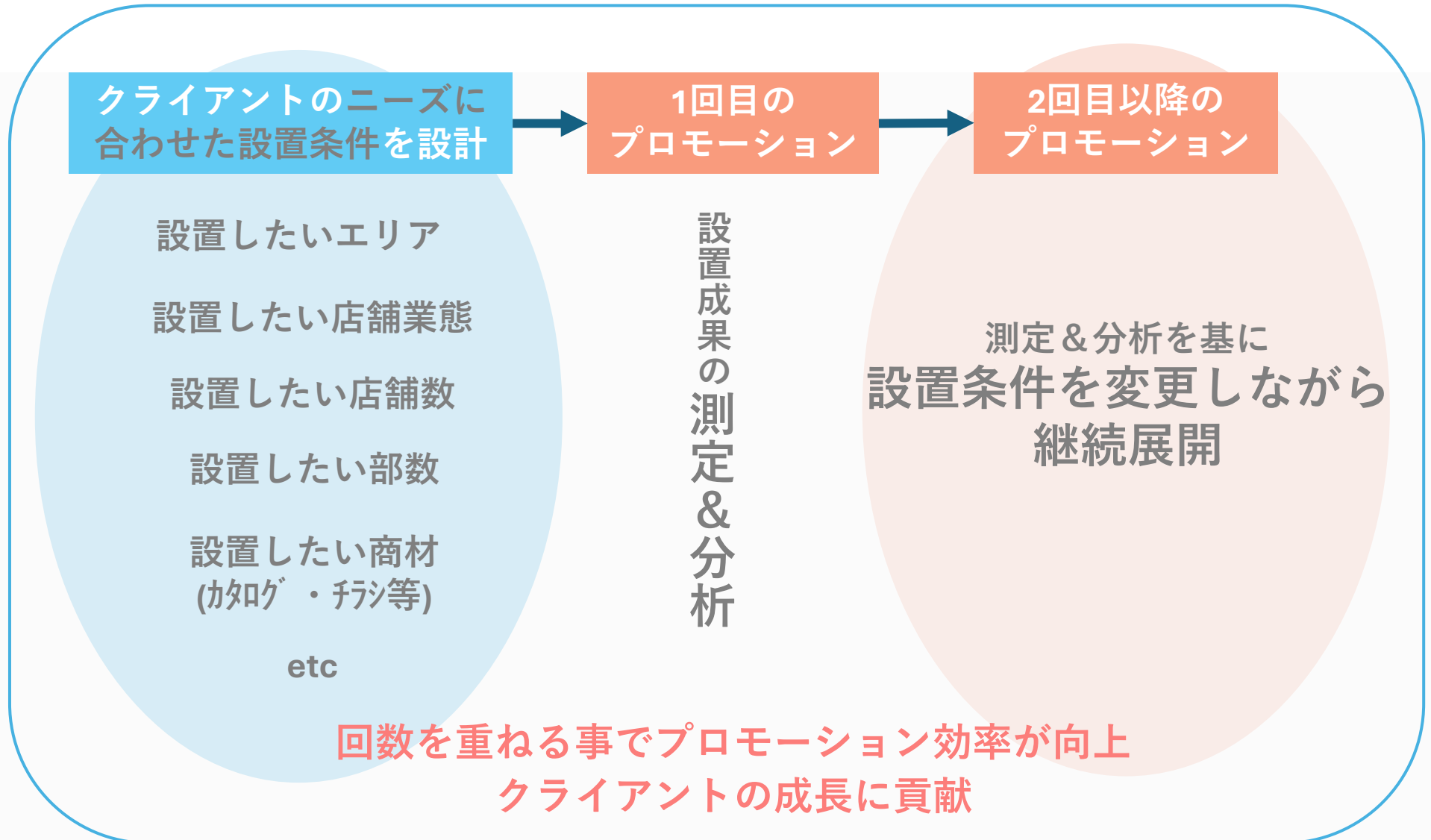
	金額 (百万円)	全体に占める 割合
売上高	189	7%
営業利益	37	12%



提供元: Bing
© GeoNames, Microsoft, Zenrin

03 事業紹介 | リテールメディア事業

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



スーパーフードと呼ばれている「アカモク」を通信販売

【公式】アカモクの達人 - YouTube



アカモクとは？

褐藻類の海藻の一種です。

フコキサンチンが多く含まれており、脂肪を燃焼させる褐色脂肪細胞の働きを高めると言われています。栄養価が高く近年ではスーパーフードとして注目されています。



	金額 (百万円)	全体に占める 割合
売上高	683	26%
営業利益	4	1%

03 事業紹介 | 通販事業

「アカモク」は他の海藻と比較して栄養素が高い傾向があり、その中でも「**フコキサンチン**」と「**フコイダン**」は様々な研究が実施されており、その効果に期待が集まっています。

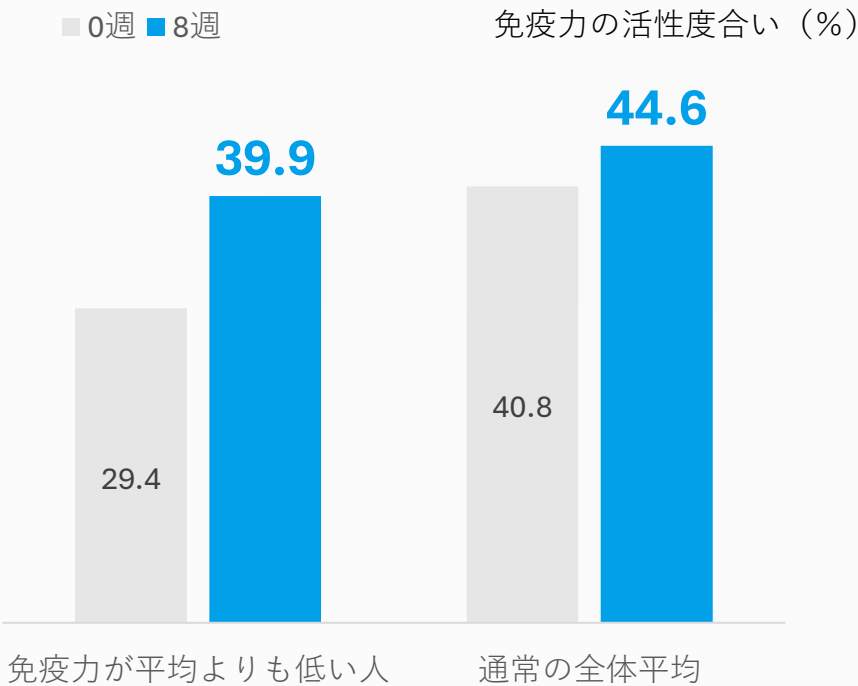
主な褐藻類の栄養成分比較

100gあたり	アカモク	ワカメ	もずく
エネルギー	19kcal	16kcal	4kcal
食物繊維	5.5g	3.6g	1.4g
ナトリウム	550mg	610mg	90mg
カリウム	1,165mg	730mg	2mg
カルシウム	107mg	100mg	22mg
マグネシウム	91mg	110mg	12mg
鉄	1.6mg	0.7mg	0.7mg
フコキサンチン	380mg	100mg	200mg
フコイダン	26g	8g	25g

出典：日本調理科学会誌38巻72-76ページ
文部科学省食品成分データベース

- 栄養成分の主な効果・効能
- 食物繊維：整腸効果
 - カリウム：高血圧予防
 - 鉄：貧血予防・美肌効果
 - フコキサンチン：老化予防・ダイエット効果

「フコイダン」摂取による免疫力の向上



※ナチュラルキラー細胞の活性度
出典：日本補完代替医療学会誌 Vol.9, No.2 (2012)
人数 18名 (男性7名・女性11名) / 年齢 69 ± 7歳 / 摂取期間 8週間

03 事業紹介 | 通販事業

テレビ番組や新聞等のメディアで多数紹介されています。



NHK（日本放送協会）

主要褐藻類の栄養成分比較

100gあたり

	アカモク	ワカメ
エネルギー	19kcal	16kcal
食物繊維	5.5g	3.6g
フコイダン	26g	15g

出典: 日本海藻科学会誌 文化園アーカイブズ 日本農政研究会

日本テレビ(鉄腕DASH)

ワカメとの比較

カリウム	13倍
カルシウム	2倍
マグネシウム	5倍
鉄	4倍
亜鉛	4倍

TBS(林修氏日曜日の初耳学)



日刊工業新聞



日本経済新聞

03 事業紹介 | 通販事業

特定の漁業者から仕入を行うことで、高品質の「アカモク」を継続的に販売可能
通販支援事業で培ったノウハウを活かした販売を実施

「アカモク」は、予備校講師でTVタレントの林修氏が“毎日食べている食品”
として紹介するなど、いま注目度が増している

漁業者



アカモクを収穫

10年を超える
関係性



卸売市場を介さ
ない**直接買付**

通販事業

(2025年9月期)

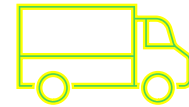
アカモク販売量

233トン

アカモク販売額

662百万円

通販支援事業で培ったノウハウを
活かし希少性の高いアカモクを
一気通貫で消費者へ届ける



消費者



04 2025年9月期 決算概要

04 決算概要 | 2025年9月期 連結決算概要

売上高

2,631百万円
(前年度比**97%**)

売上
総利益

1,387百万円
(前年度比**102%**)

営業
利益

314百万円
(前年度比**99%**)

経常
利益

328百万円
(前年度比**103%**)

親会社株主に帰属する

当期
純利益

229百万円
(前年度比**107%**)

1株当たり
配当金

45円60銭

04 決算概要 | 連結損益計算書（前年度比要約）

原価低減施策により**売上総利益が増加**した一方で、先行投資による一般管理費が増加したことで**営業利益は横ばい**、減資の節税効果により**当期純利益は増益**

単位：百万円

	2024年9月期 (実績)	2025年9月期 (実績)	増減額	増減率
売上高	2,703	2,631	△72	97%
売上総利益	1,356	1,387	+30	102%
営業利益	317	314	△2	99%
経常利益	318	328	+9	103%
当期純利益	214	229	+15	107%

04 決算概要 | 連結損益計算書（予想比較）

売上高については、主要取引先の取扱商品変更（D2C事業）や主要取引先の撤退（リテールメディア事業）等により未達となった一方で、利益面では、原価低減施策による売上総利益率の向上、減資の節税効果により**予想数値を達成**した。

単位：百万円

	2025年9月期 (予想)	2025年9月期 (実績)	増減額	達成率
売上高	2,856	2,631	△225	92%
売上総利益	1,423	1,387	△36	97%
営業利益	300	314	+14	105%
経常利益	300	328	+28	109%
当期純利益	199	229	+30	115%

04 決算概要 | 貸借対照表（前年度比較）

自己資本比率は、**73.1%**と健全な財務基盤を堅持

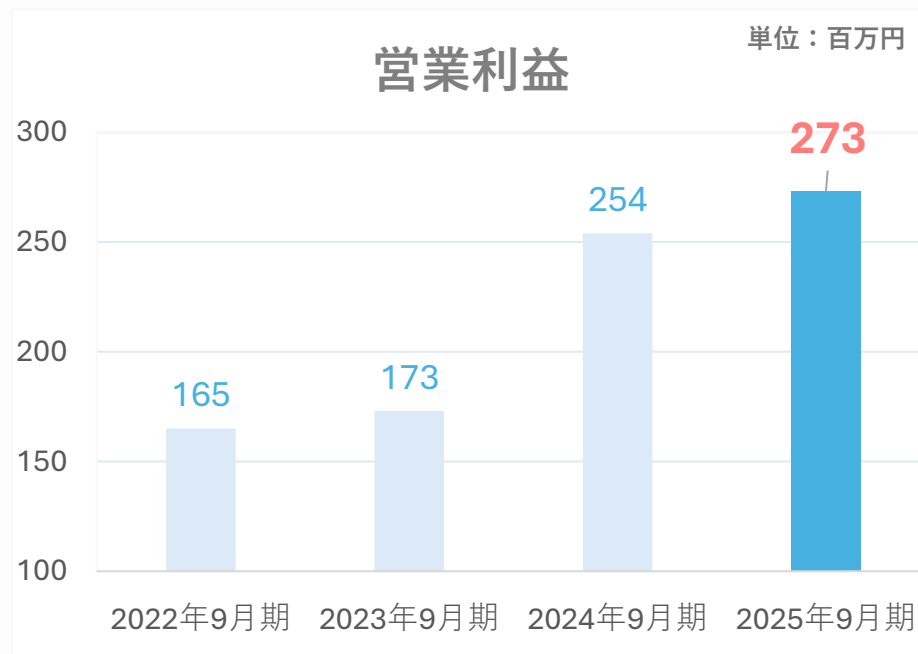
潤沢な現預金は、新商品・新サービス開発・人材採用・M&Aなどに積極的に投資予定

	2024年9月期末	2025年9月期末	増減額
流動資産	1,558	1,640	+82
（うち現預金等）	1,249	1,315	+67
固定資産	81	81	0
総資産	1,639	1,721	+82
流動負債	456	390	△66
固定負債	95	65	△30
純資産	1,088	1,266	+178
負債資本合計	1,639	1,721	+82

単位：百万円

04 決算概要 | D2C事業の業績推移

- ・ 2025年9月期の売上高は、主要取引先の取り扱い商品一部変更や成果報酬単価の減額等の要因で前年度比3%減収。
- ・ 2025年9月期の営業利益は、架電リストの精査及び架電人員の効率的な配置等を実行し、**前年度比8.6%増益**。

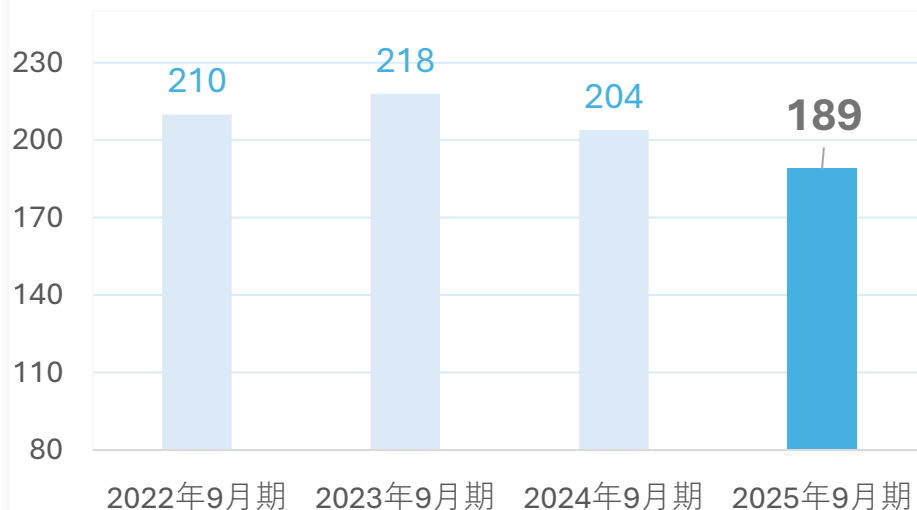


04 決算概要 | リテールメディア事業の業績推移

- ・ 2025年9月期の売上高は、主要取引先の紙媒体プロモーション撤退により減収した一方で、新サービス（手配りサービス）や継続的に新規顧客開拓を実施するなど**需要を創出する取り組み**により減収幅を最小限に留めた。
- ・ 2025年9月期の営業利益は、新サービスや新規顧客開拓に伴う先行投資により前年度比30%減益したものの、**当期取り組みの成果は2026年9月期以降**より確実に現れる見込み。

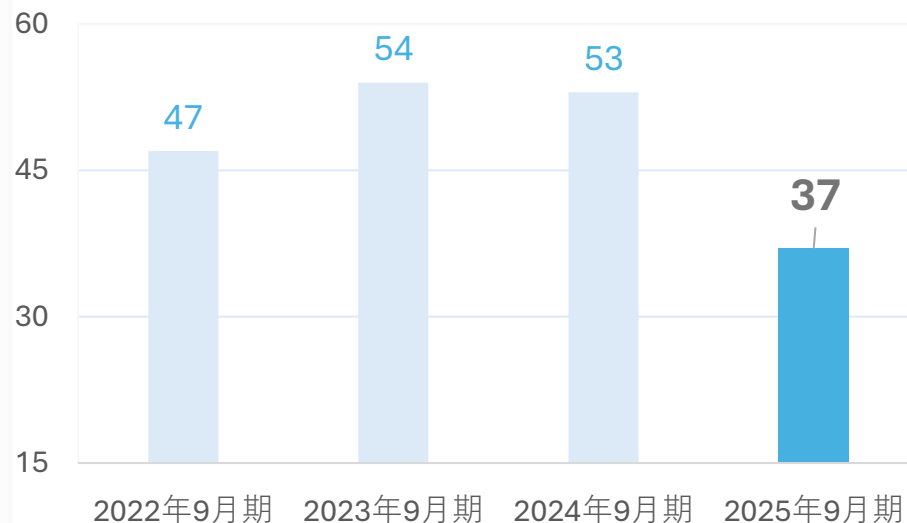
売上高

単位：百万円



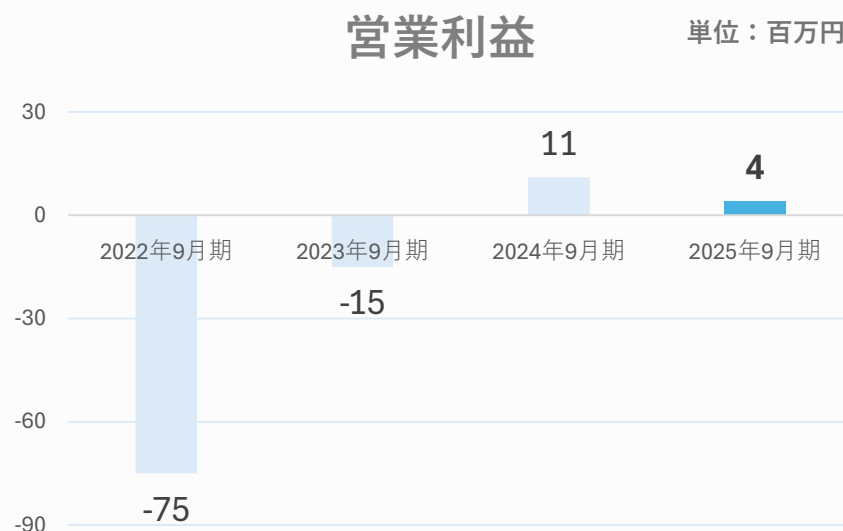
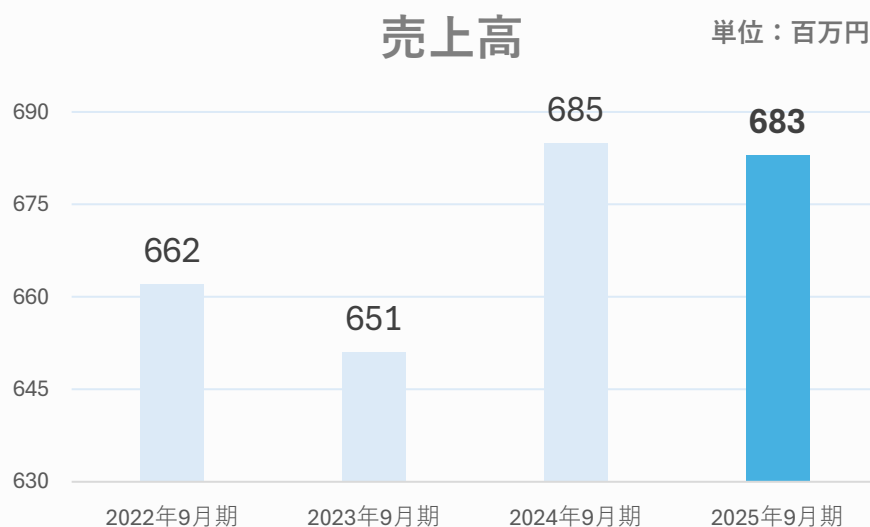
営業利益

単位：百万円



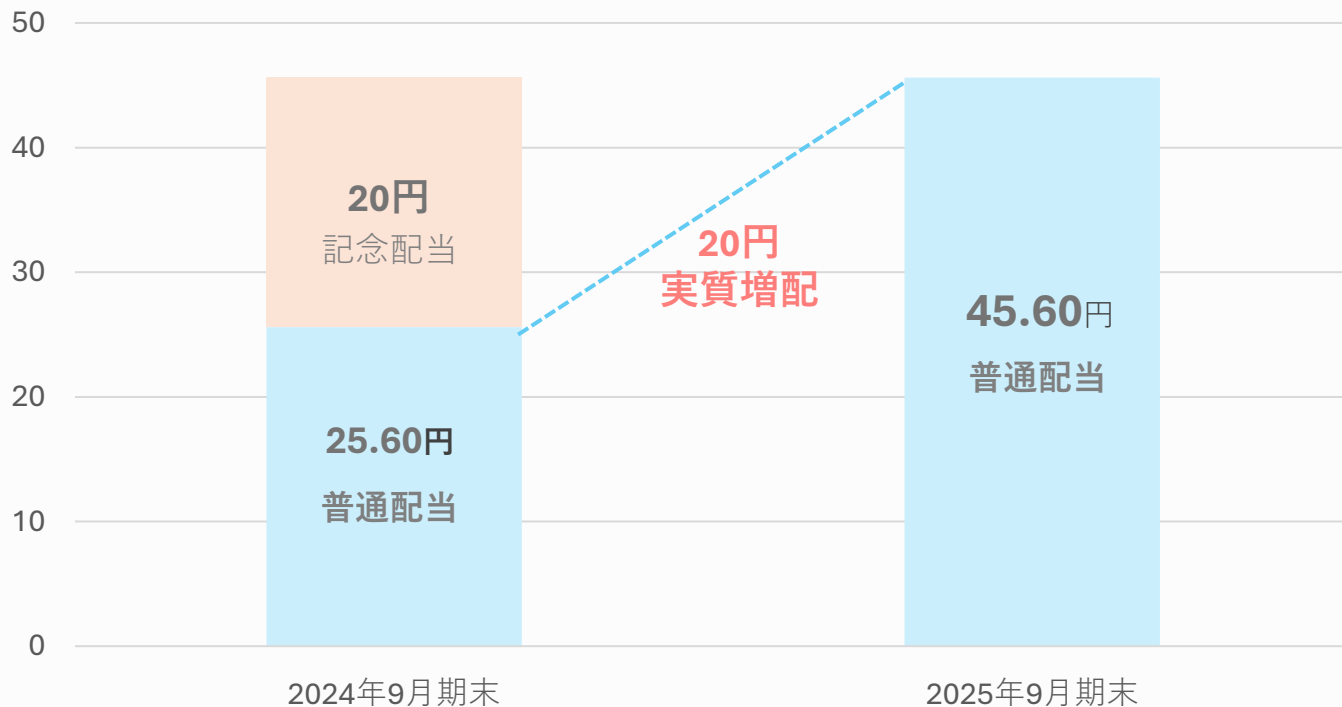
04 決算概要 | 通信販売事業の業績推移

- ・ 2025年9月期の売上高は、コストを掛けても利益が確保できるように様々な角度から諸施策のテスト運用を行った一年であり、横ばいの推移。
- ・ 2025年9月期の営業利益は、顧客の定期継続率向上のための諸施策等の実施によるコストアップで大幅な減益。2026年9月期も継続して利益率を確保するための諸テストを実施する計画。



04 決算概要 | 2025年9月期配当について

2024年9月期普通配当実績25円60銭（上場記念配20円00銭加算）に対し、2025年9月期普通配当を45円60銭とし、普通配当は**実質的増配**となります。



05 2025年9月期 株価指標

05 株価指標 | PER・ROE・DOE比較

9月末時点の**PER**は、東証グロース市場**サービス業株平均を大きく下回る**状態
2024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
(2025/9/30時点)

32倍

>

当社(2025/9/30時点)

6.6倍

ROE

東証Gサービス業平均
(2025年3月期)

5.4%

<

当社実績 (2024年9月期)

19.4%

DOE

(純資産配当率)

東証Gサービス業平均
(2025年3月期)

2.5%

<

当社実績 (2025年9月期)

4.3%

※当社のPERは、2025年9月30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。

05 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（13億程度）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。

	当 社	A 社	B 社
PER	6.09倍	14.00倍	39.12倍
PBR	1.11倍	0.94倍	0.49倍
配当利回り	3.38%	1.08%	—
自己資本比率	73.6%	49.5%	69.8%
ROE	19.4%	6.59%	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9/30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、9/30時点で開示されている計画一株当たり配当金を
2025年9月30日時点の株価で除して計算しております。

※PBRは9/30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 2026年9月期 業績予想

06 業績予想 | 2026年9月期 業績予想

- ・ 2026年9月期の売上高は、**前年度比107%の増収予想**
- ・ 2026年9月期の営業利益は、2026年9月期を投資フェーズと位置付けており、来期以降の業績拡大の為に**積極的な投資を実行することにより21%減益予想**

単位：百万円

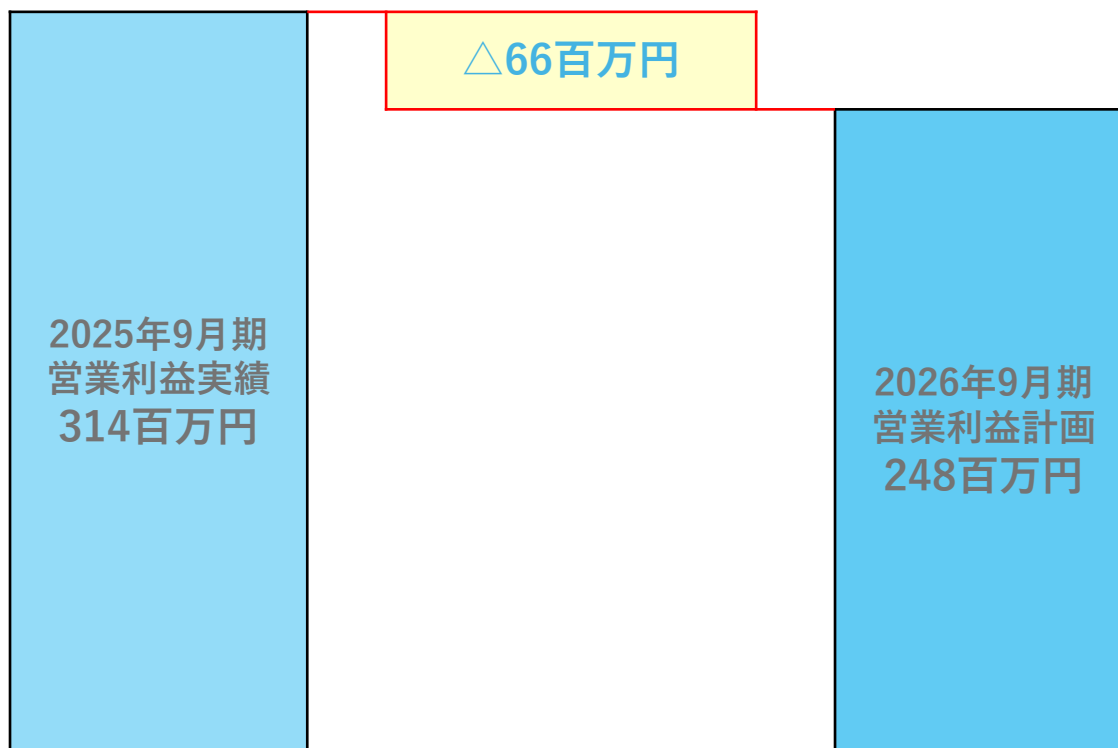
	2025年9月期 (実績)	2026年9月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	2,631	2,817	+186	107%
売上総利益	1,387	1,426	+ 39	102%
営業利益	314	248	△66	79%
経常利益	328	248	△80	75%
当期純利益	229	163	△66	71%

06 業績予想 | 2026年9月期 先行投資概要

2026年9月期は、人材採用費、CM映像改訂費、新サービス活動費、M&A検討時のデューデリジェンス費、IR活動費などへ、業績や市況を鑑みながら**投資を積極的に実行**し、**2027年9月期以降の事業成長を加速**させます。

＜＜2026年9月期先行投資による同期営業利益への影響概要図＞＞

総額66百万円の投資を実行予定



07 成長戦略

07 成長戦略 | 「川上戦略」 概要

川下から川上へ

現在は通販会社からの受託販売が中心、今後は商品開発を事業ポートフォリオに組入れポジショニングを川下から川上へ

データを基に売れる商品を企画・開発。ドラッグストアやコンビニのPB戦略をベンチマーク

「何がいくらでどれだけ売れるか」をデータの蓄積

分類：ダイエットサプリ
平均単価：¥11,151-
レスポンス率：0.80%



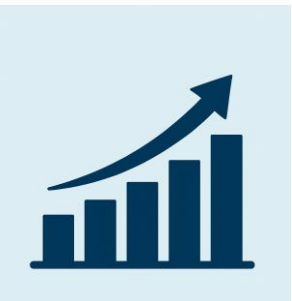
分類：サプリ
平均単価：¥21,784-
レスポンス率：0.63%



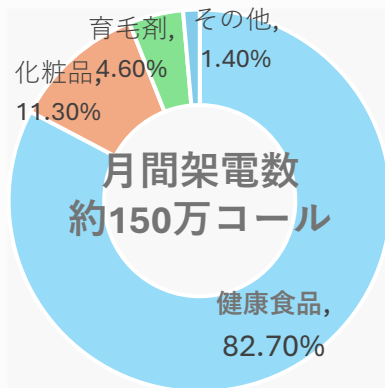
分類：化粧品C
平均単価：¥7,880-
レスポンス率：1.69%



売れる新商品の企画・開発



事業の安定成長を目指す



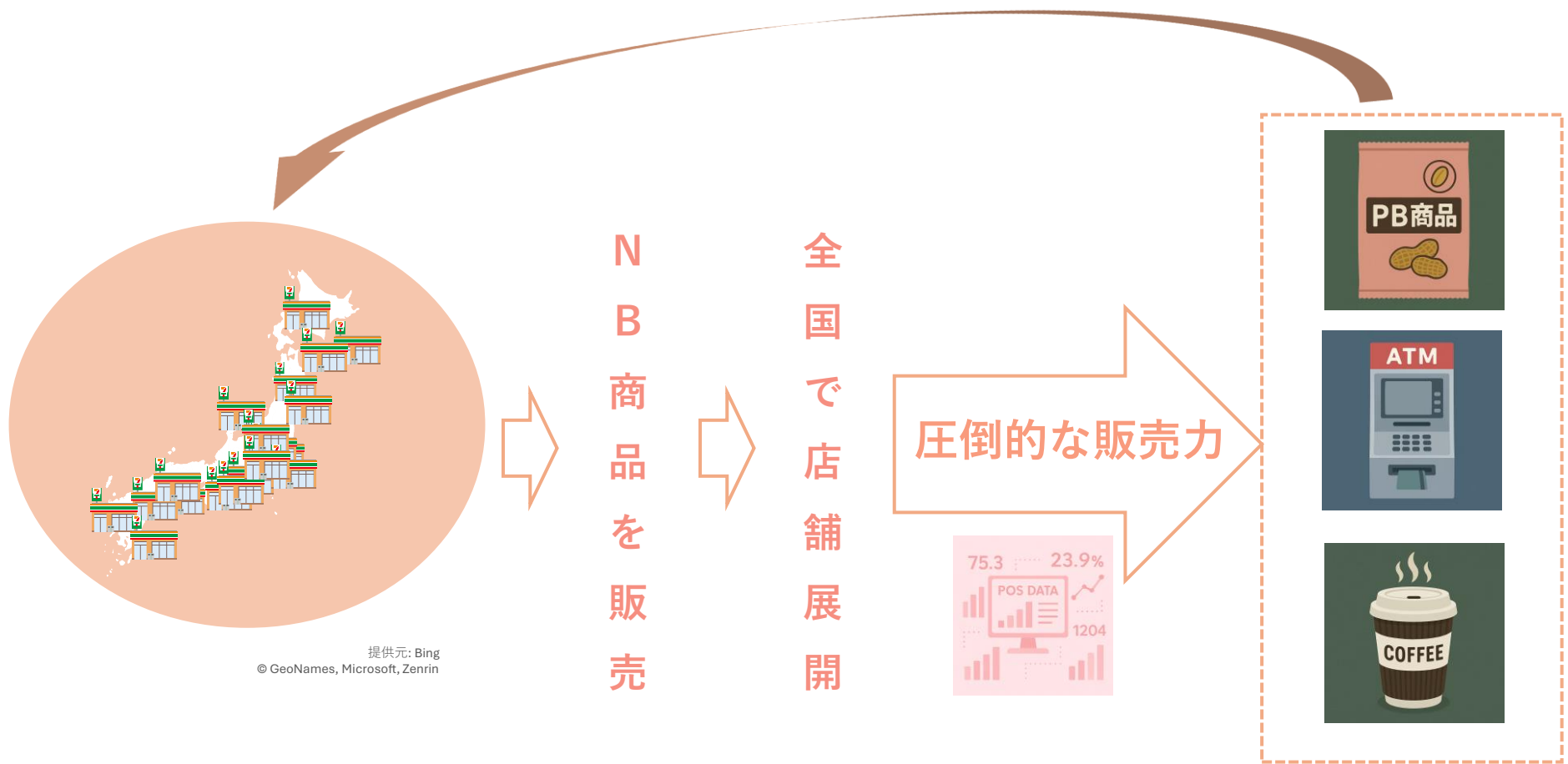
販売データの継続的な蓄積

400名のコミュニケーターによる
月間150万コール

07 成長戦略 | ドラッグストアのPB戦略をベンチマーク



開発した新商品・サービスを全国数万店舗で一気に展開



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

07 成長戦略 | 自社商品事例 1 (D2C事業)

2023年9月期より自社商品(「しじみのめざめ」)のテスト販売を開始し、2025年9月期より本格導入。2025年9月期の売上高は**前年度比20%増の47百万円**、出荷数は**計画比110%となり、計画を上回る**結果となった。

しじみのめざめ販売実績

単位：千円

	2023年 9月期	2024年 9月期	2025年 9月期
売上高	18,701	39,747	47,720
粗利益	244	18,851	23,621

しじみのめざめ進捗状況

2025年9月30日時点

	計画	実績	達成率
出荷数	13,700件	15,115件	110%



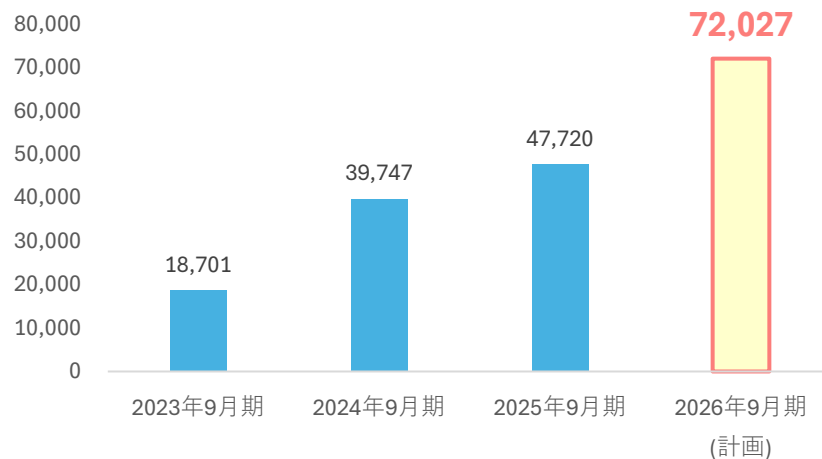
07 成長戦略 | 自社商品事例 2 (D2C事業)

2025年9月期より**新しく自社商品 2 商品**のテストマーケティングを開始



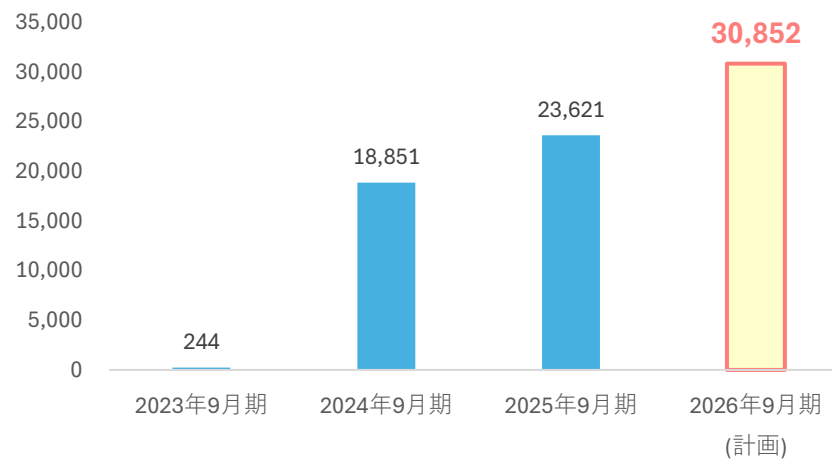
単位：千円

売上高



単位：千円

粗利益



07 成長戦略 | 通信販売事業

産学連携による、「アカモク」の可能性を追求、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
プロフィール

北海道大学大学院 水産化学研究院 名誉教授

DHA・EPA・フコイダン・フコキサンチンに関する研究の世界的権威多数の研究論文・著作物を発表

<主な受賞歴>

アメリカ油化学会からKaufman Memorial Lecture Awardを受賞日本水産学会水産学進歩賞、日本油化学会賞など多数受賞

<委員歴>

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 等多数



宮下和夫教授



顧問契約



研究・論文発表等による「アカモク」の認知度向上、「アカモク」を原料とした製品化、**養殖の可能性**等の研究



全国に群生する「アカモク」を有効活用することで、**第一次産業の振興・地方創成、食料危機対策**に繋げる

07 成長戦略 | 通信販売事業-産学連携事例

養殖の可能性について

海面養殖他社事例



陸上養殖他社事例



アカモク

一年藻

毎年4月～5月
に収穫

養殖
早生 } 等の研究

一年に複数回収穫可

養殖により品質・収穫量
ともに安定供給

08 その他ご案内

08 その他ご案内

株主様・一般投資家様からのお問合せ窓口のご案内

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

当社SNS（X・Instagram）のご案内



アカウント：@Rep_IR

IRを中心に当社のニュースを配信中。

右記QRコードからご登録お願いします。



アカウント：repriority_saiyou

採用を中心に当社の雰囲気配信中。

右記QRコードからご登録お願いします。



REPRIORITY_SAIYOU

当社アカモクサイト（アカモクの達人）のご案内



URL： <https://akamoku.net>

通販事業部の主力商品である「アカモク千寿藻」の魅力を発信するサイトです。



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。