

中期事業戦略

ReYuu Japan 株式会社

証券コード：9425

Agenda

- | | | | | | |
|----|--------------------|------|----|--------------------------|------|
| 01 | 会社概要 | p.3 | 06 | デジタルアセット投資による新成長
エンジン | p.19 |
| 02 | コーポレート・アイデンティティ | p.6 | 07 | まとめ | p.23 |
| 03 | リユース関連事業の課題と参入機会 | p.8 | | | |
| 04 | リユース関連事業の中期戦略 | p.11 | | | |
| 05 | ReYuu Japanのコアバリュー | p.16 | | | |

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	重富崇史
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	397百万円（2025年10月31日現在）

社員数	51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	重富 崇史
-------------	-------

取締役 COO	吉田 祥生
---------	-------

取締役 CFO 兼 CSO	谷口 領
---------------	------

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
------	-------

Agenda

- | | | | | | |
|----|--------------------|------|----|--------------------------|------|
| 01 | 会社概要 | p.3 | 06 | デジタルアセット投資による新成長
エンジン | p.19 |
| 02 | コーポレート・アイデンティティ | p.6 | 07 | まとめ | p.23 |
| 03 | リユース関連事業の課題と参入機会 | p.8 | | | |
| 04 | リユース関連事業の中期戦略 | p.11 | | | |
| 05 | ReYuu Japanのコアバリュー | p.16 | | | |

ReYuuに込める想い

リ・ユースフルな未来へ

ReYuu Japan

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。

Agenda

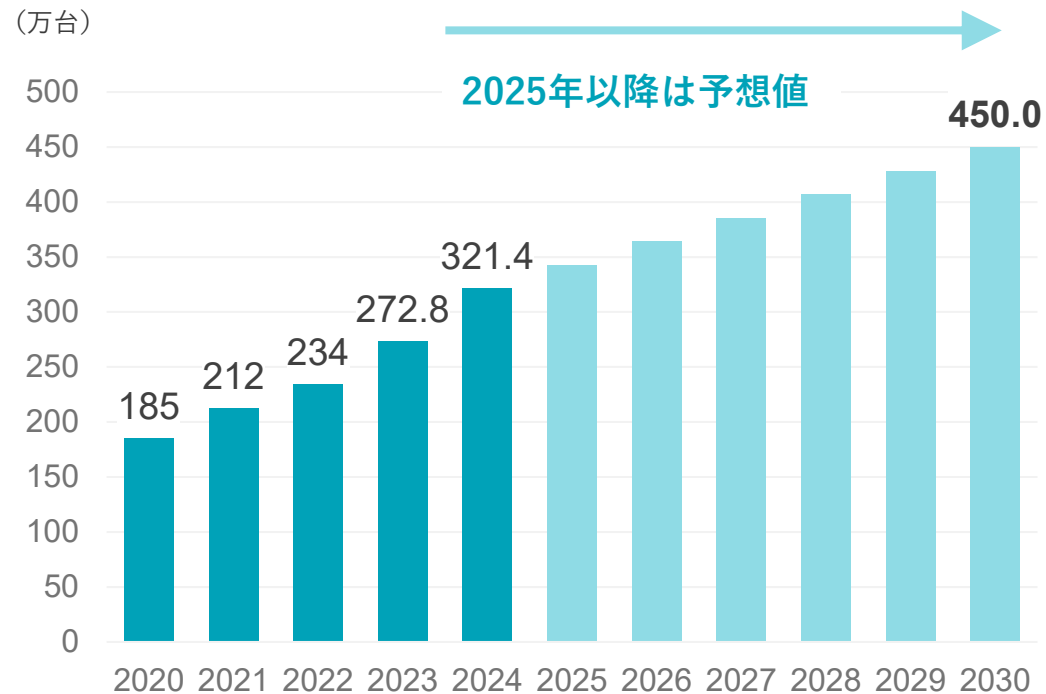
- | | | | | | |
|----|--------------------|------|----|--------------------------|------|
| 01 | 会社概要 | p.3 | 06 | デジタルアセット投資による新成長
エンジン | p.19 |
| 02 | コーポレート・アイデンティティ | p.6 | 07 | まとめ | p.23 |
| 03 | リユース関連事業の課題と参入機会 | p.8 | | | |
| 04 | リユース関連事業の中期戦略 | p.11 | | | |
| 05 | ReYuu Japanのコアバリュー | p.16 | | | |

リユースモバイルの成長×E-waste 排出量（国内の課題と機会）

回収・再販・リサイクルの拡大余地が大きい。

成長するリユース端末市場

日本国内のリユースモバイル販売台数



出所:MM総研の調査を基にReYuu Japanが作成

日本は電子廃棄物量及び回収率の双方に課題あり

世界各国のE-wasteの排出量と回収率

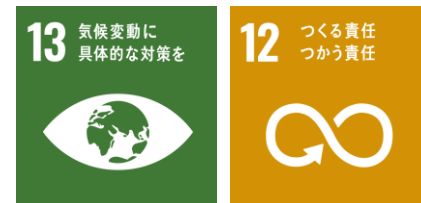
国名	一人あたり (kg/person)	収集・リサイクル量 (million kg)	回収率
1 Australia	23.7	142.4	23.23%
2 New Zealand	23.4	29.8	24.83%
3 Hong Kong SAR	22.3	42.3	24.88%
4 United Kingdom	22.1	539	35.89%
5 Malaysia	21.8	87.4	12.01%
6 Japan	21.2	613.4	23.25%
7 United States	20.6	1,235.00	17.84%
8 Germany	20.1	679	39.43%
9 Singapore	19.6	27.1	23.57%
10 France	19.5	561	42.28%

出所:UNITARのGlobal E-waste Monitors 2024を基にReYuu Japanが作成

ReYuu Japanが取り組む「循環型サプライチェーン」

リバース・サプライチェーンの構築で資源効率の最大化を目指す

私たちは単なるリサイクルではなく、端末を製品のまま活かす「リユース」による循環を構築します。さらにバッテリー交換等の「アップサイクル」で製品価値を高め、寿命を延伸。



Agenda

- | | | | | | |
|----|--------------------|------|----|--------------------------|------|
| 01 | 会社概要 | p.3 | 06 | デジタルアセット投資による新成長
エンジン | p.19 |
| 02 | コーポレート・アイデンティティ | p.6 | 07 | まとめ | p.23 |
| 03 | リユース関連事業の課題と参入機会 | p.8 | | | |
| 04 | リユース関連事業の中期戦略 | p.11 | | | |
| 05 | ReYuu Japanのコアバリュー | p.16 | | | |

M&A及び事業提携による修理・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。

品目は モバイル・PC・タブレットに限らず、電子機器・家電全般を取り扱います。

修理事業のM&A及び提携

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. 修理機能を内製化することで、EC及び法人向け販売用の端末の仕入れ値の改善

リサイクル事業のM&A

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

パートナーレンタル部門の強化

法人向けサービスパッケージの提供により、安定収益源を確保し、端末更新需要を確実に捕捉します。



建設業界

現場管理
システム



MDM連携による
端末レンタル
サービス



飲食業界

POSシステム
連携



デバイス
一括管理
サービス



物流業界

在庫管理
システム



SaaS連携
パッケージ

EC部門の強化

修理機能の獲得と一般消費者からの買取を強化することで、仕入れ値を改善。

加えて、マーケティング機能の強化、付随サービスの追加により、EC販売の収益性を大幅に改善させます。

修理事業への参入は一般消費者からの買取強化にも寄与します。



収益性を大幅に改善

環境価値の数値化とSDGs推進

リユースモバイル関連事業の環境価値を見える化し、法人・個人の双方の認知度を向上させます。

01

LCAデータの取得

製品ライフサイクル全体での環境負荷を数値化



02

第三者機関による認証

第三者認証機関による信頼性の確保を行います



03

CO₂削減クレジット化

削減貢献を数値化し、顧客企業のサステナビリティ目標達成を支援します



04

B2B/B2G販売の加速

環境貢献の可視化により、法人・自治体への販売を促進します

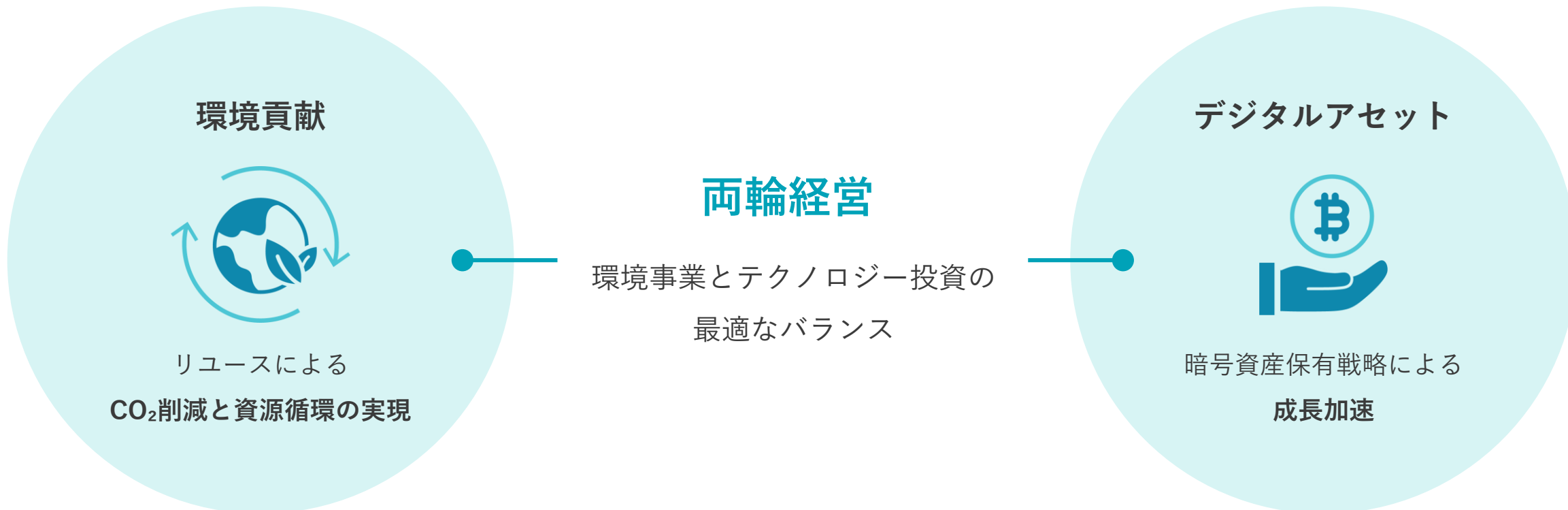


Agenda

- | | | | | | |
|----|--------------------|------|----|--------------------------|------|
| 01 | 会社概要 | p.3 | 06 | デジタルアセット投資による新成長
エンジン | p.19 |
| 02 | コーポレート・アイデンティティ | p.6 | 07 | まとめ | p.23 |
| 03 | リユース関連事業の課題と参入機会 | p.8 | | | |
| 04 | リユース関連事業の中期戦略 | p.11 | | | |
| 05 | ReYuu Japanのコアバリュー | p.16 | | | |

コアバリュー：「環境価値 × デジタルアセット」

環境価値とデジタルアセットを融合させ、持続可能な企業成長を駆動する新しいパラダイムを創造します。



コスト削減、**環境負荷低減**、**未来投資**の三位一体の価値を提供することで、
ステークホルダーの皆様に持続可能な成長をお約束します。

ReYuu Japanの事業展開と社会的インパクト

当社のビジネスモデルそのものが、企業の社会的責任（CSR）の実現と販売促進を同時に達成する仕組みとなっています。

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



**産業と技術革新の
基盤をつくろう**

リユース技術の革新により、
持続可能な産業基盤を構築
します。

12 つくる責任
つかう責任



つくる責任つかう責任

循環型の消費・生産パター
ンを確立します。

13 気候変動に
具体的な対策を



**気候変動に
具体的な対策を**

年間5,000トン以上のCO₂削
減を実現しています。

17 パートナーシップで
目標を達成しよう



**パートナーシップで
目標を達成しよう**

企業・自治体との連携で社
会課題を解決します。

Agenda

- | | | | | | |
|----|--------------------|------|----|--------------------------|------|
| 01 | 会社概要 | p.3 | 06 | デジタルアセット投資による新成長
エンジン | p.19 |
| 02 | コーポレート・アイデンティティ | p.6 | 07 | まとめ | p.23 |
| 03 | リユース関連事業の課題と参入機会 | p.8 | | | |
| 04 | リユース関連事業の中期戦略 | p.11 | | | |
| 05 | ReYuu Japanのコアバリュー | p.16 | | | |

暗号資産トレジャリー戦略

環境配慮型ビジネスモデルに、革新的なデジタルアセット戦略を組み合わせた新しい企業価値を創造します。

デジタルアセット保有戦略の目的

仮想通貨の戦略的保有・運用により、リユース事業の成長を加速させる新たな収益源を確立します。

これは単なる投資ではなく、企業成長のための「資金エンジン」として機能します。



成長加速

リユース事業の拡大を支える安定的な資金源を確保し、M&Aやシステム投資を積極的に推進します。



資金エンジン

運用収益により事業資金を継続的に創出し、外部依存度を低減しながら自律的な成長サイクルを構築します。

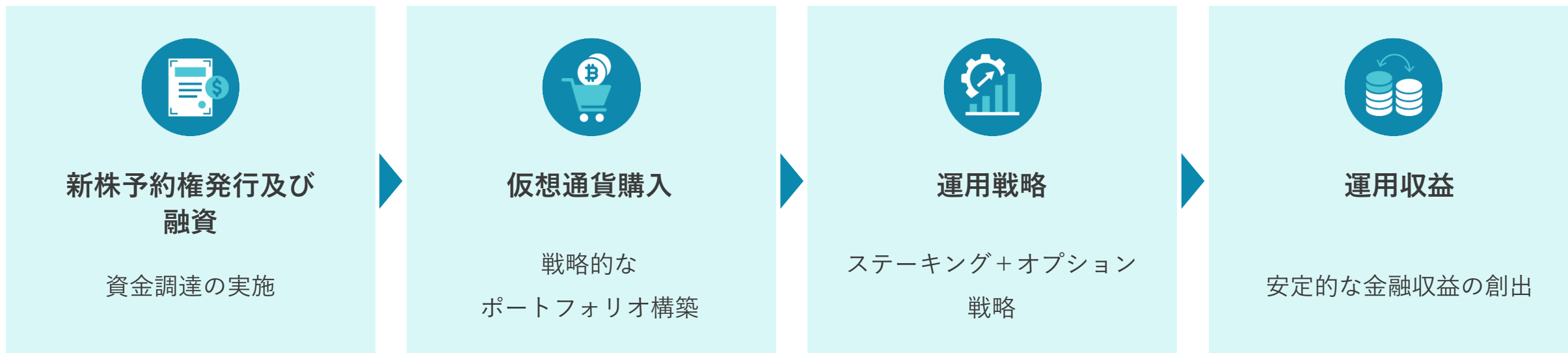


テクノロジー投資

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。

戦略と収益構造：金融収益の創出

新株予約権の発行により調達した資金で仮想通貨を購入し、多様な運用手法を組み合わせることで安定的な金融収益を実現します。



収入源 ①

ステーキング収入

保有する仮想通貨をネットワークに預けることで、継続的に報酬を獲得します。年率換算で安定的なリターンが期待できます。

収入源 ②

運用

市場動向および各資産の特性を踏まえた上で、専門性の高い知見・運用手法を取り入れた体制を整備し、社内規程に基づくモニタリングおよび統制を徹底することで、透明性の高い運用を行います。リスクに見合った適正なリターンが期待できます。

デジタルアセットの保有意義と将来像

特定の仮想通貨の総量に対する保有割合を戦略的に増加させることで、エコシステムにおける影響力を高めます。

これは単なる投機ではなく、長期的な価値創造を目指した戦略的保有です。



01

保有割合の段階的増加

計画的な購入により、特定仮想通貨の総量に対する当社保有割合を着実に高めていきます。

02

ステーキング収入の拡大

保有量の増加に伴い、ステーキング報酬も比例して増加し、安定的な収益基盤を強化します。

03

エコシステムへの影響力強化

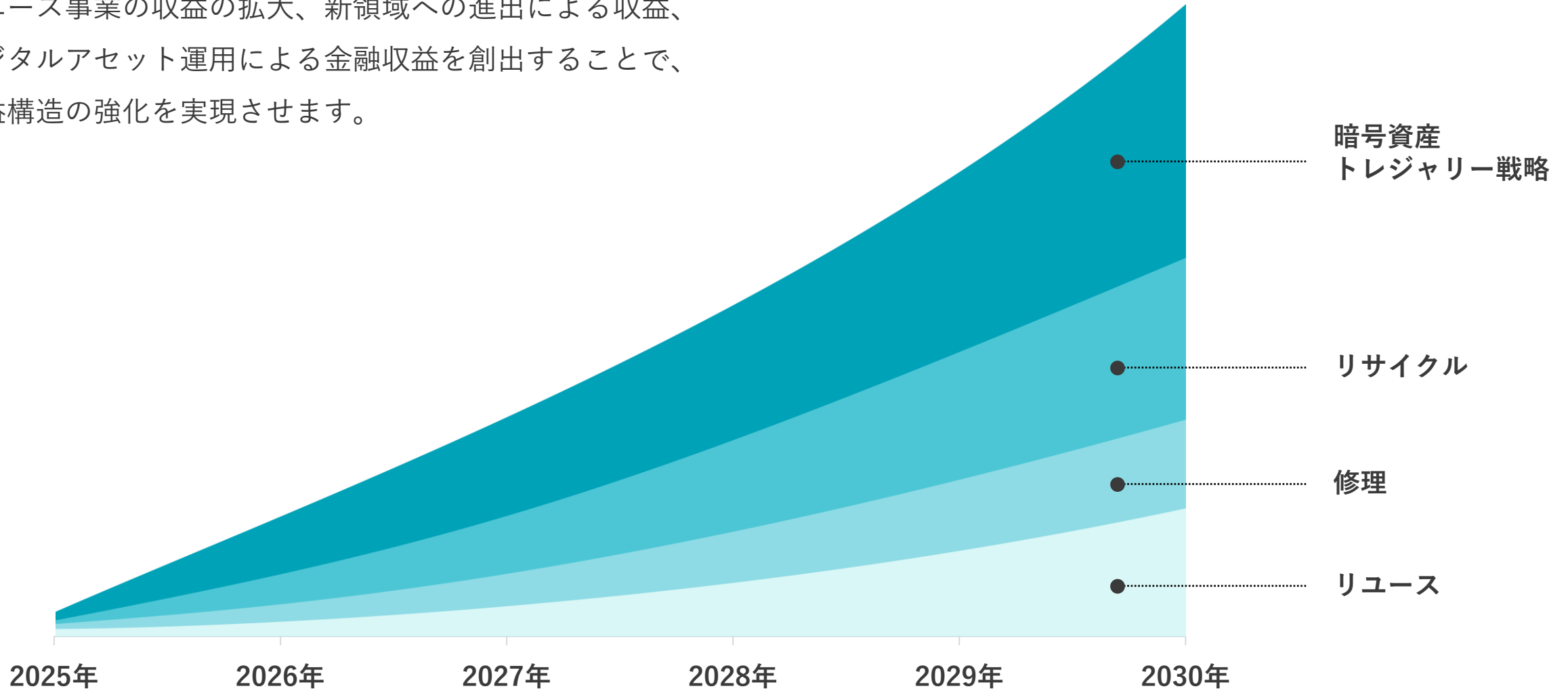
大口保有者として、プロトコルのガバナンスや意思決定プロセスに参画できる立場を確立します。

Agenda

- | | | | | | |
|----|--------------------|------|----|--------------------------|------|
| 01 | 会社概要 | p.3 | 06 | デジタルアセット投資による新成長
エンジン | p.19 |
| 02 | コーポレート・アイデンティティ | p.6 | 07 | まとめ | p.23 |
| 03 | リユース関連事業の課題と参入機会 | p.8 | | | |
| 04 | リユース関連事業の中期戦略 | p.11 | | | |
| 05 | ReYuu Japanのコアバリュー | p.16 | | | |

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。



両輪を統合した成長戦略のロードマップ

リユース事業の拡大とデジタルアセット戦略を両輪として推進し、持続的な企業成長を実現します。
両事業のシナジーを最大化し、収益基盤の多様化と企業価値の最大化を目指します。

PHASE 1

- リユース基盤強化
- 在庫の適正な管理
- 販売先の拡充
- デジタルアセット取得開始

PHASE 2

- 仕入れ在庫のECへの最適配分
- ECのマーケティング強化
- 暗号資産運用戦略の本格展開
- M&Aによる事業領域の拡大

PHASE 3

- サプライチェーンの統合による取引の拡大
- 対象暗号資産の保有割合の戦略的増加

PHASE 4

- エコシステム構築
- 環境価値の最大化
- 金融収益の安定化

2026年

2027年

ReYuu Japanへの投資価値

環境とテクノロジーを融合させた「循環型企業」として、従来のリユース企業とは一線を画す独自のポジションを確立します。



環境サプライチェーン

リユース関連事業を通じた循環型経済への貢献。廃棄物削減とCO₂排出量削減により、**ESG投資**の対象として高い評価を獲得します。



デジタルアセット戦略

仮想通貨の戦略的保有と運用により、金融収益を創出。リユース企業としては極めて**ユニークな収益モデル**を実現します。



安定収益源

M&Aによる事業拡大と、EC強化による販売チャネルの多様化。着実な営業利益の成長により、**持続可能な収益基盤**を構築します。



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