



2025年9月期 第3四半期 決算説明資料

2025年8月14日

株式会社リプライオリティ（証券コード：福証242A）

- 01 2025年9月期3Q サマリー
- 02 会社紹介
- 03 事業内容
- 04 2025年9月期3Q 決算概要
- 05 株価指数
- 06 成長戦略
- 07 F A Q

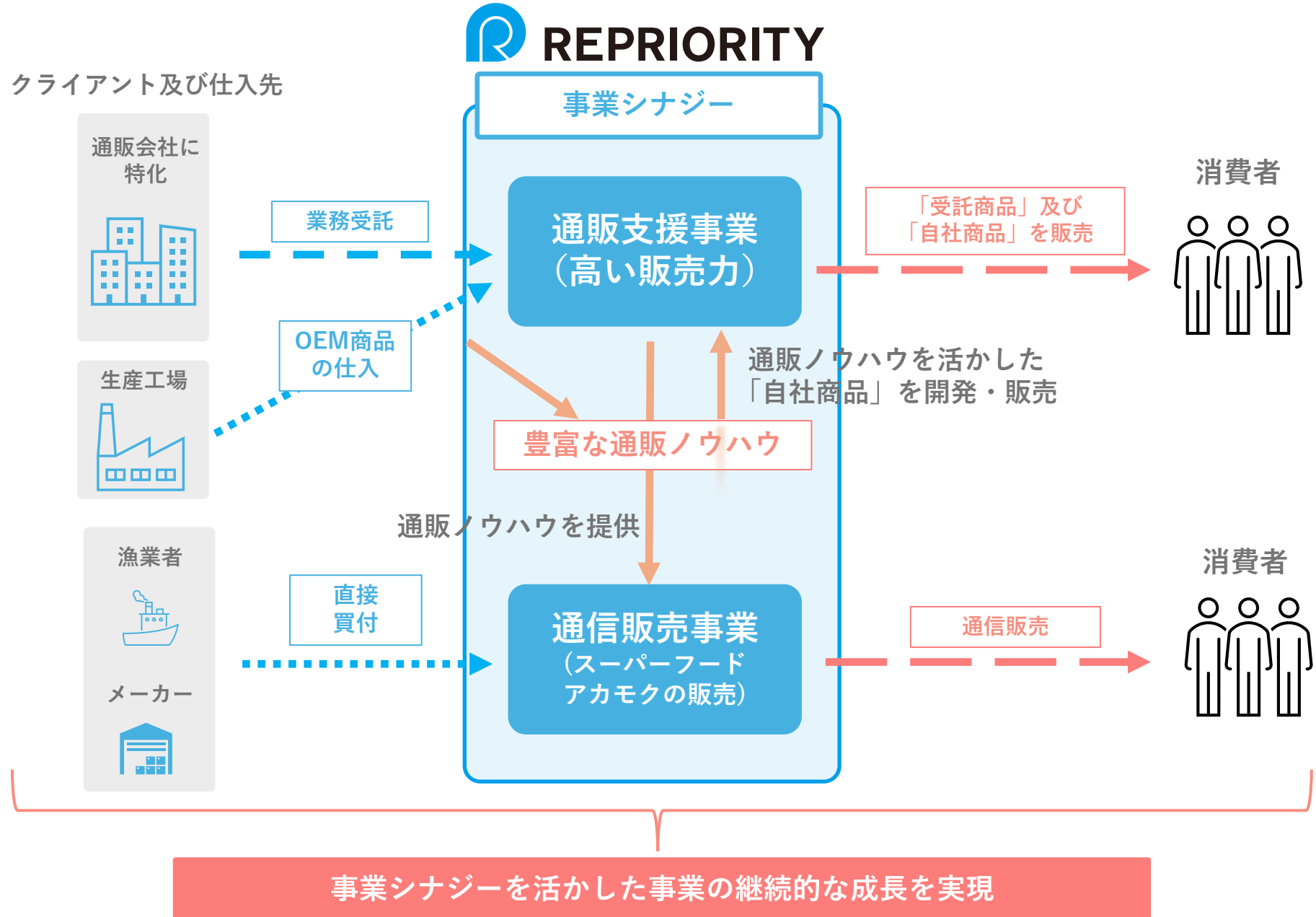
第3四半期実績

- ・ 2025年9月期第3四半期の当期純利益は、前年同期比△9%と減益で着地
- ・ 当社主力事業であるD2C事業部は、**前年同期比+2.6%**と**増益**で着地
- ・ 当期より本格導入した新商品の出荷件数は、**計画を上回って推移**
- ・ 第3四半期より、自社商品を**2商品**テスト販売開始

今後の展望

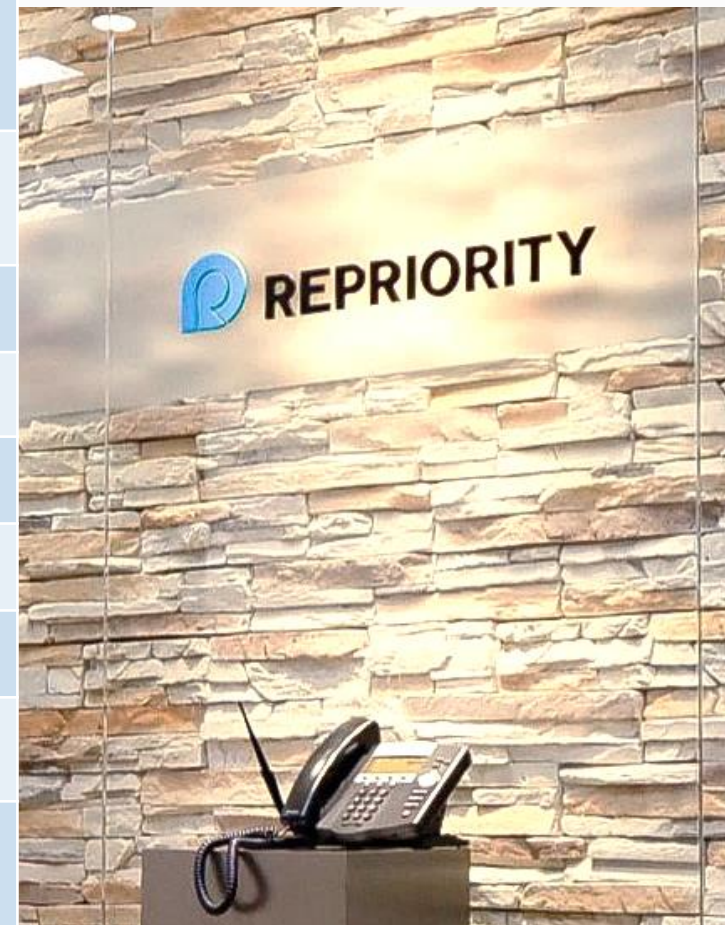
- ・ 2025年9月期は、利益進捗が進み予算を達成する見込み
- ・ 2025年9月期の期末配当予想を34.0円から**11.6円**増加し**45.6円**に修正
- ・ 期末配当予想の修正により、配当利回りが3.12%から**4.18%**に増加

(配当利回りは、6/30時点の株価を基に算出)



会社紹介

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	217,808,000円（2025年6月30日時点）
従業員数	464名（2025年6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

事業内容

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

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

提携先の一例



全国の小売店

10,998

店舗の

スペースに設置可能

当社はプロモーションの手配・管理を実施

クライアント（通販・求人誌）

初回プロモーション

2回目以降プロモーション

レスポンス状況に応じて
戦略修正Bエリア
(100部)

好反応エリアを特定

Aエリア
(100部)Cエリア
(100部)Bエリア
(300部)好反応エリアに
設置個所を絞り
設置数を増加Cエリア
(300部)回数を重ねる事で
プロモーション効率が上がって行く

スーパーフードと呼ばれている「アカモク」を通信販売



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。



テレビ番組や新聞等のメディアで多数の紹介事例 その1



NHK番組で紹介



TBS(林修氏日曜日の初耳学)で紹介

主な褐藻類の栄養成分比較
(出典)日本調理科学会誌 文化省データベース 日本農政学会誌

	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

100gあたり

日本テレビ(鉄腕DASH)で紹介



KBC(九州朝日放送)番組で紹介

テレビ番組や新聞等のメディアで多数の紹介事例 その2



海藻アカモク食べると善玉菌割合増加「3週間摂取で驚きの変化」 腸内環境改善、便秘解消や体重減った人も...福井県立大特命教授が発表

2024年6月23日 午後5時00分



福井県立大学看護福祉学部の村上茂特命教授（食品機能学）は、海藻のアカモクを一定期間食べた人たちに腸内環境の改善がみられたとの研究結果を発表した。腸内のいわゆる「善玉菌」の割合が増え、便秘改善といった健康増進効果があったとし、「アカモクを使った商品開発や観光など地域活性化につなげたい」と話した。

アカモクを摂取した人に腸内環境改善がみられたことを報告する村上特命教授＝6月18日、福井県永平寺町の県立大永平寺キャンパス

村上特命教授は2019年から、ワカメの生育を妨げるなど「厄介者」とされるアカモクの有効活用を目指し研究を続けている。既にマウスを使った実験では腸内環境改善効果を確認しており、今回は富山県立大の研究者と共同で人体での検証を試みた。



日刊工業新聞 記事抜粋

福井新聞 記事抜粋

日本経済新聞新聞 記事抜粋

アカモクは他の海藻と比較して、栄養素が高い傾向にあります。

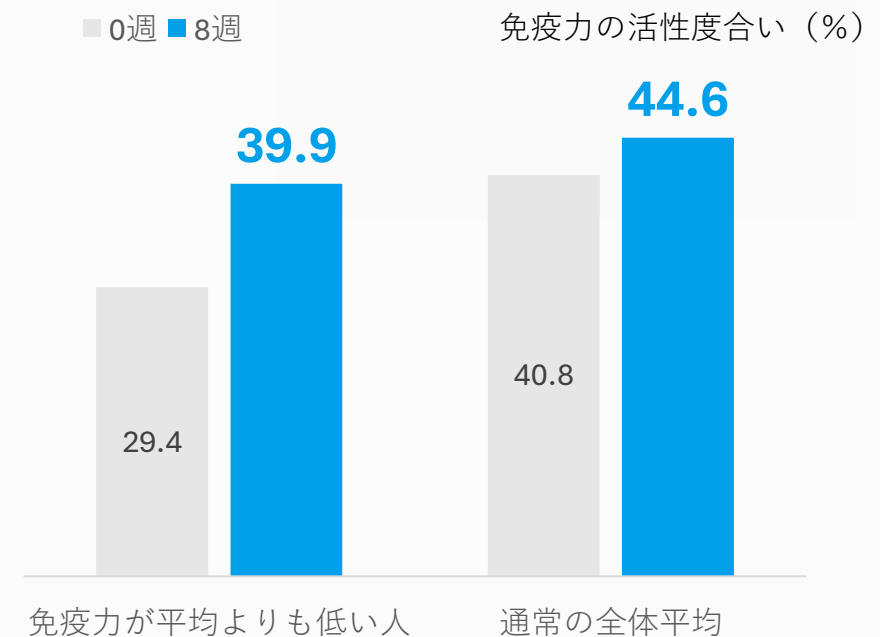
その中でも「**フコキサンチン**」「**フコイダン**」は様々な研究が実施されており、その効果に期待が集まっています。

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

フコイダン摂取による免疫力の向上

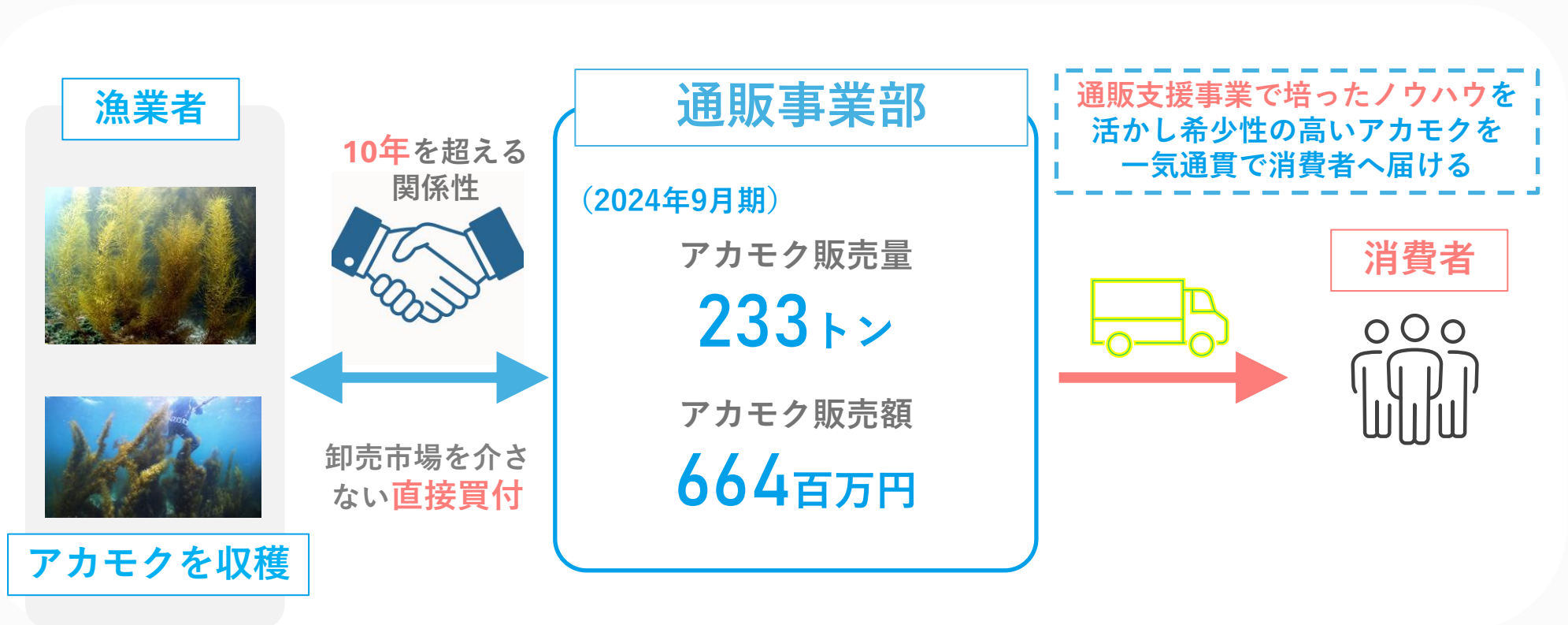


※ナチュラルキラー細胞の活性度
出典：日本補完代替医療学会誌 Vol.9, No.2 (2012)
人数 18名 (男性7名・女性11名) / 年齢 69 ± 7歳 / 摂取期間 8週間

特定の漁業者から仕入を行うことで、高品質のアカモク等の原料を継続的に使用可能

通販支援事業で培ったノウハウを存分に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



2025年 9 月期 第 3 四半期 決算概要

売上高

1,990百万円
(前年同期比**97%**)

売上
総利益

1,046百万円
(前年同期比**103%**)

営業
利益

200百万円
(前年同期比**89%**)

経常
利益

212百万円
(前年同期比**89%**)

親会社株主に帰属する

当期純
利益

140百万円
(前年同期比**91%**)

1株当たり
配当金
(予想)

45.6円

原価低減施策により原価率が低下し、売上総利益が増加した一方、先行投資による一般管理費が増加したことにより、営業利益以下は若干減益

単位：百万円

	2024年9月期 3 Q (実績)	2025年9月期 3 Q (実績)	増減	2025年9月期 (予算)	進捗率
売上高	2,061	1,990	△70	2,856	70%
売上総利益	1,013	1,046	+ 32	1,423	74%
営業利益	224	200	△23	300	67%
経常利益	238	212	△25	300	71%
当期純利益	154	140	△14	199	71%

第3四半期終了時点の業績は計画に概ね沿った水準で推移しており、当期純利益は通期で達成する見込

通期業績予測

売上高 2,856百万円

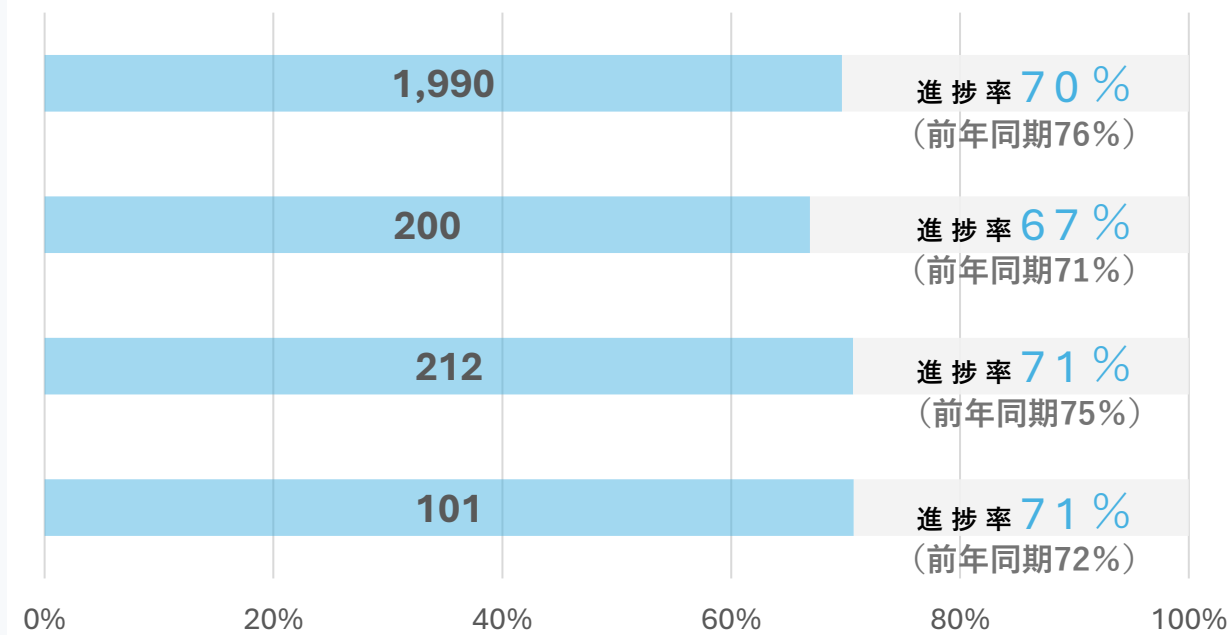
営業利益 300百万円

経常利益 300百万円

当期純利益 199百万円

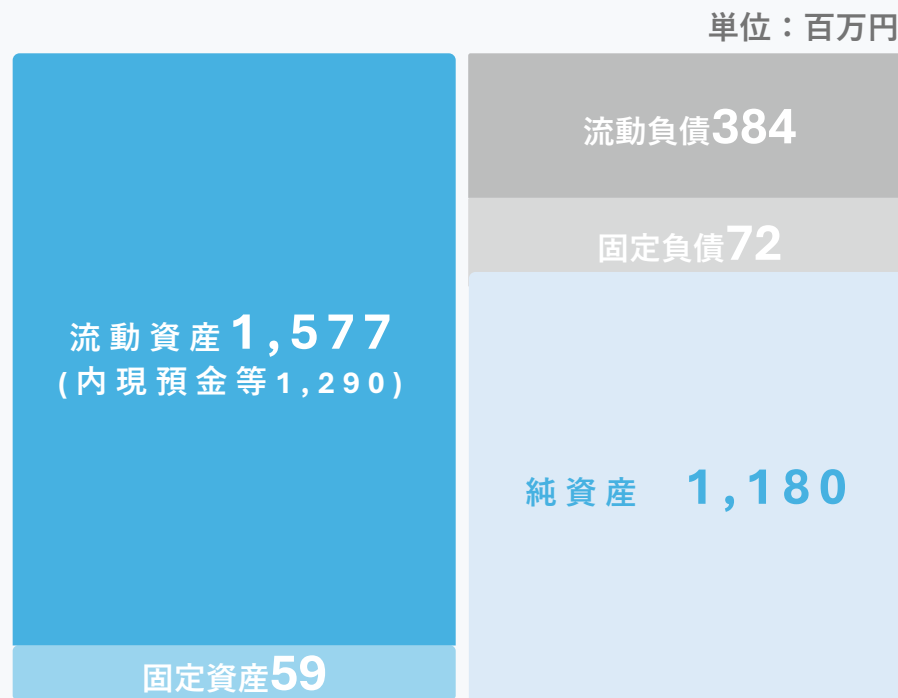
2025年9月期3Q進捗状況

単位：百万円

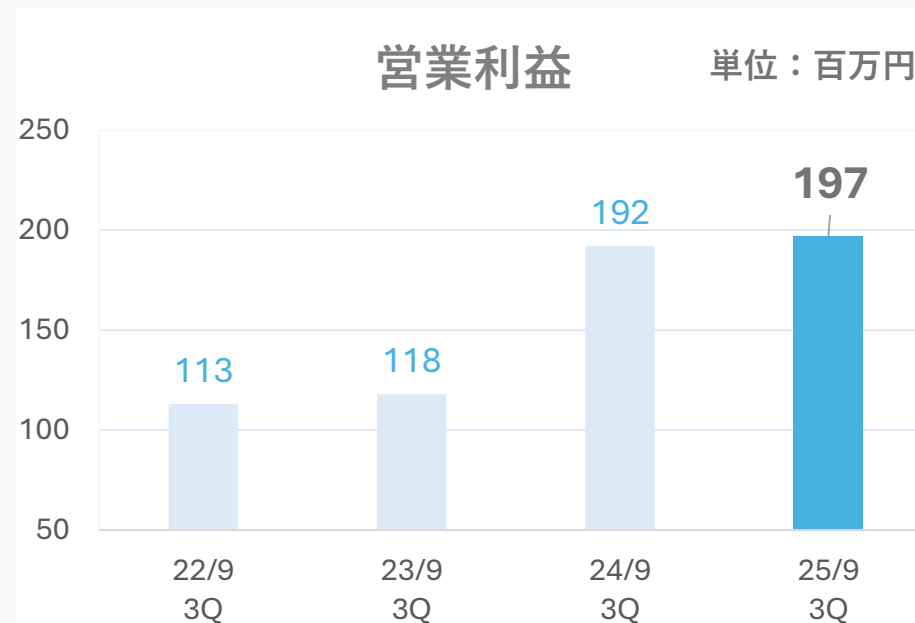


自己資本比率は、**72.1%**と健全な財務基盤を保持

潤沢な現預金は、将来的にM&A、採用、新規商品開発に投資予定

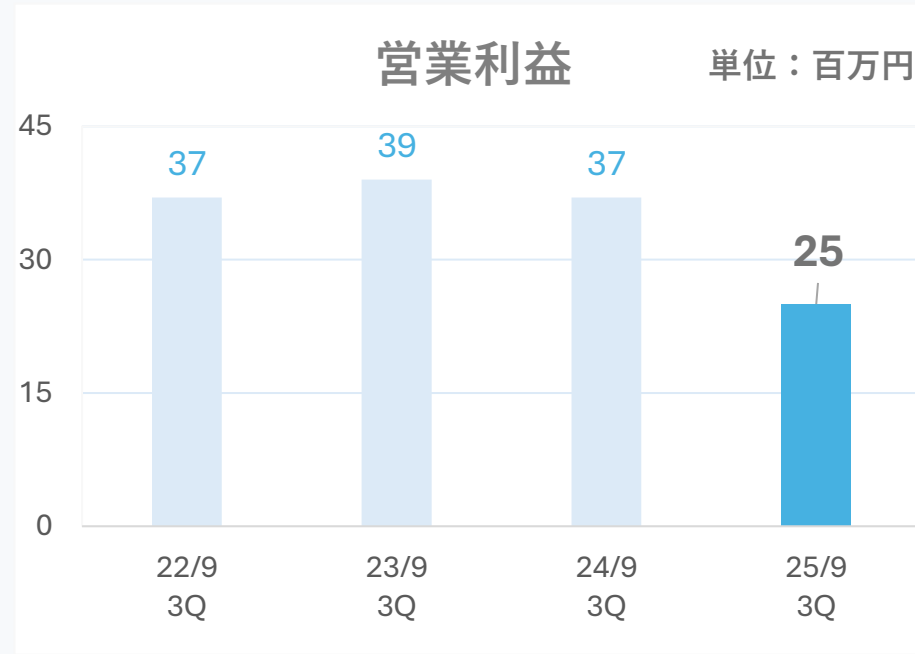
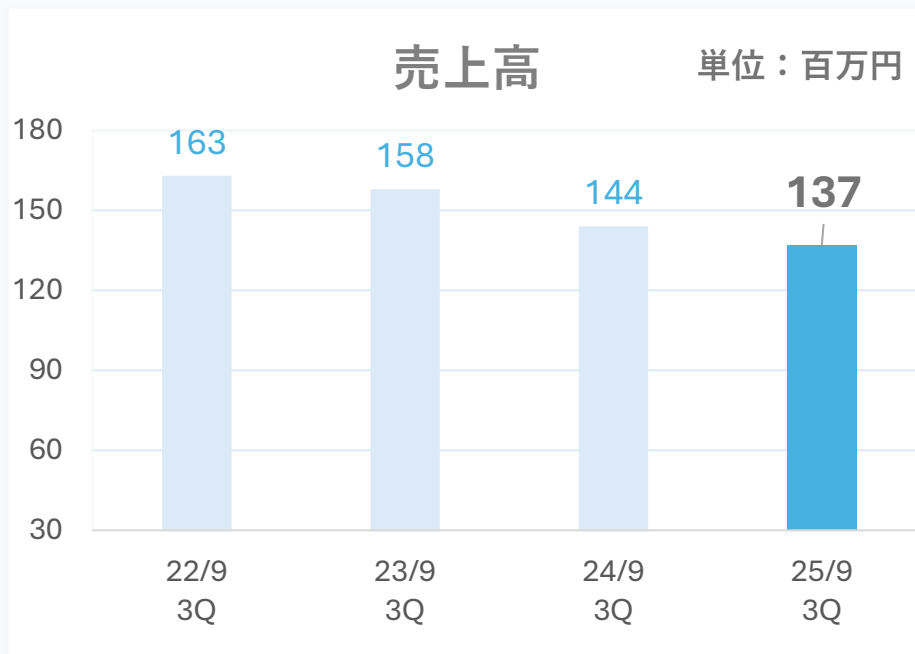


- ・売上高については、主要取引先の取扱商品が一部変更になり、販売手数料が下がったことにより一時的に減収
- ・営業利益については、原価低減施策を実行し利益を確保、前年同期比+2.6%増益



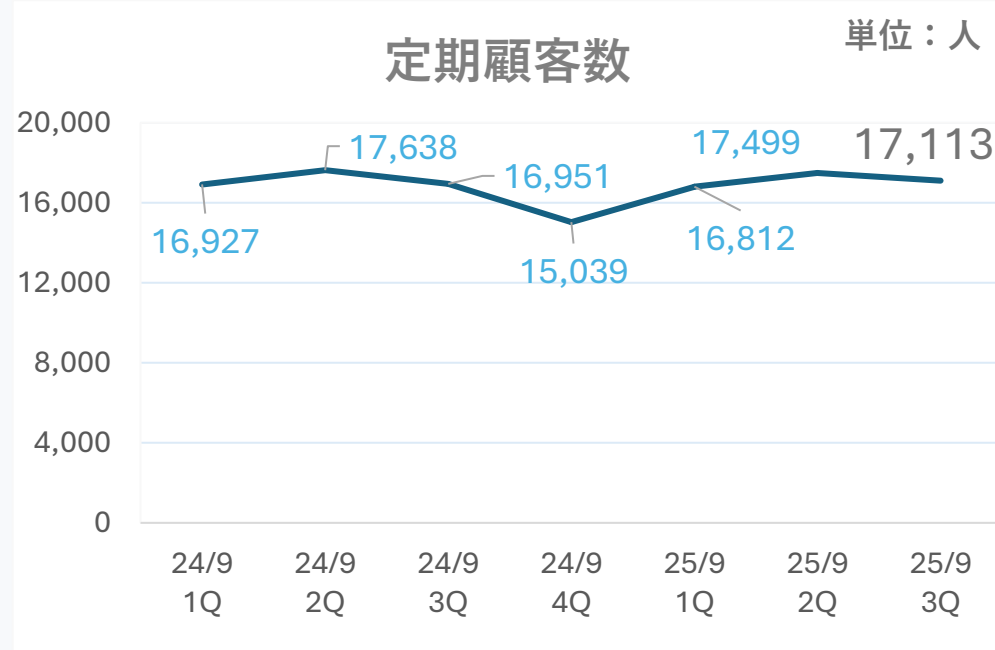
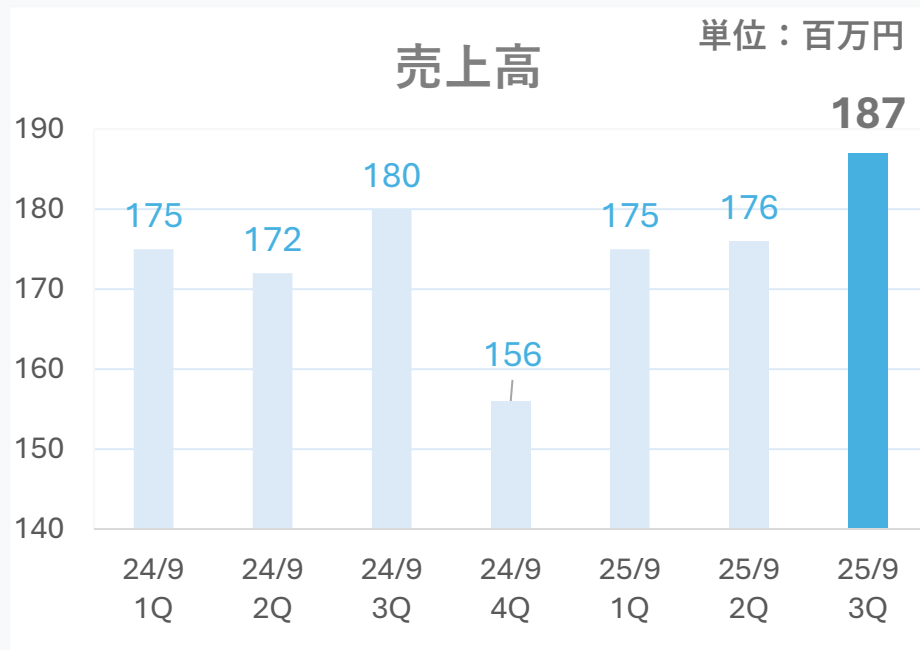
(注) 1. 各事業年度の連結財務諸表数値は監査法人のレビューを受けておりません。
2. 2024年9月期以前の第1四半期財務数値については、未上場のため公開しておりません。

- ・売上高については、取引先の紙媒体プロモーションが減少したことで減収したものの、新サービスの開発や新規顧客開拓を行い需要を創出する取組を実行
- ・営業利益については、新サービスや新規顧客開拓に伴う先行投資により減益。この取組の成果は来期以降現れてくる見込み



(注) 1. 各事業年度の連結財務諸表数値は監査法人のレビューを受けておりません。
 2. 2024年9月期以前の第1四半期財務数値については、未上場のため公開しておりません。

新規顧客獲得が順調に進み売上高は概ね計画通りに進捗。定期顧客数も適正水準で推移。



(注) 1. 各事業年度の連結財務諸表数値は監査法人のレビューを受けておりません。
2. 2024年9月期以前の第1四半期財務数値については、未上場のため公開しておりません。

2025年8月14日に公表いたしました「配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」のとおり、2025年9月期の配当予想につきましては、2025年9月期予想の34.00円から、11.60円増配した45.60円に修正を行いました。

なお、2024年9月期の配当実績は、45.60円（うち福証Q-Board上場記念配当20.00円）ですので、今回の配当修正につきましては、実質的に普通配当の増配となります。

株価指標

6月末時点のPERは、6.1倍と東証グロース市場サービス業株平均25倍を大きく下回る状態
2024年9月期のROEは25.94%と、東証グロース市場サービス業平均10.08%と比較しても
高収益体質、配当金は業界水準以上を目指す

PER

東証Gサービス業平均
(2025/3/31時点)

25倍

>

当社(2025/6/30時点)

6.1倍

ROE

東証Gサービス業平均
(2024年3月期)

10.08%

<

当社実績
(2024年9月期)

25.94%

DOE

(純資産配当率)

東証Gサービス業平均
(2024年3月期)

2.7%

<

当社実績
(2024年9月期)

5.6%(記念配当20円込)

※予想PERは、2025年6月30日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。

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	14.20倍	39.12倍
PBR	1.11倍	0.94倍	0.49倍
配当利回り	3.12%	1.07%	—
自己資本比率	66.2%	49.5%	69.8%
ROE	25.9%	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6/30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。

※PBRは6/30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。

※配当利回りは、6/30時点で開示されている計画一株当たり配当金を
2025年6月30日時点の株価で除して計算しております。

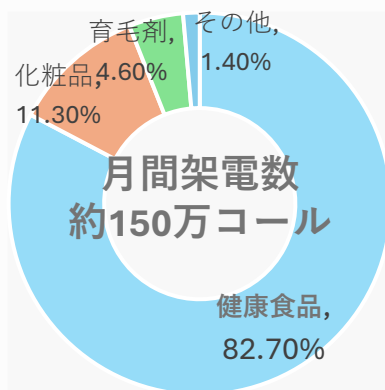
成長戦略

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

「何がいくらでどれだけ売れるか」をデータの蓄積

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



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

分類：ダイエットサプリB
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%

PB商品



事業の安定成長を目指す

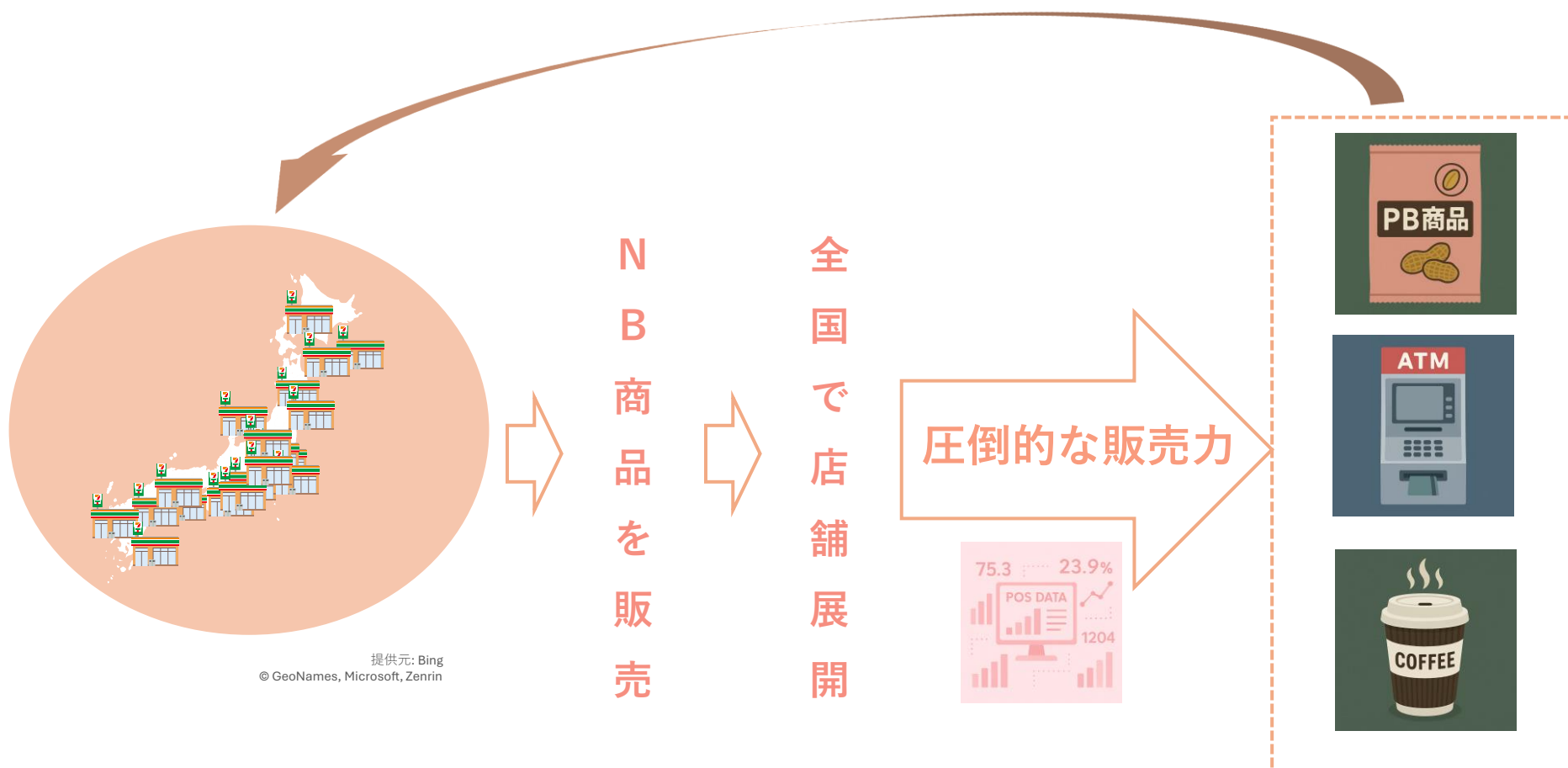
売れる新商品の企画・開発

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



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

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、通期売上高で前年比23%増の49百万円となる見込み。第3四半期累計の出荷数は、計画比107%となり、順調な進捗状況

しじみのめざめ販売実績及び計画

単位：千円

	23/9月期 (テスト)	24/9月期 (テスト)	25/9月期 (見込)
売上高	18,701	39,747	49,189
営業利益	244	18,851	25,380

しじみのめざめ進捗状況

2025年6月30日時点

	計画	実績	進捗率
出荷数	11,200件	12,009件	107%



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

産学連携によるアカモクの可能性を研究

宮下和夫教授
プロフィール

北海道大学大学院 水産化学
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



北海道大学大学院
水産化学研究院
名誉教授 宮下和夫先生



顧問契約



アカモク研究・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、
養殖の可能性等を研究



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・地方創成・食料危機対策
に繋げる

FAQ

1. 今期の配当方針はどのように考えていますか？

2025年9月期期末配当を当初計画34円から45.6円に修正しました。

2. 潤沢な現預金を保有していますが、今後の投資方針を教えてください

今後は、M&A等への投資を行い、潤沢な現預金を有効活用し事業成長を加速させていく目論見でございます。

3. 今後M&Aを実行するとしたら、どのような企業をターゲットとしていますか？

良い商品、サービスを持っていても、販売力がない、資金力がない等の企業が非常に多いと考えています。その様な企業と当社の強みである販売力が事業シナジーを創出する可能性が高いM&Aや業務提携を実施して行きたいと考えております。

4. 今後の東証上場へのロードマップを教えてください

早期の東証上場に向けて、時価総額の基準を満たすよう企業価値の向上に取り組んでまいります。

5. アカモクの販路拡大の取組みについて知りたい

TVタレントを起用した食レポ番組型CMを制作し、認知拡大施策を行っております。また、供給力を確保するため養殖の可能性を摸索してまいります。

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。