



2025年12月22日

各 位

会社名 ウリドキ株式会社
(コード番号 418A 名証ネクスト)
代表者名 代表取締役 木暮 康雄
問合せ先 取締役CFO経営管理本部長 三輪 衛
T E L 050-3181-6247
U R L <https://uridoki.co.jp/>

投資家の皆さまからのご質問と当社見解（2025年12月）

日頃より、当社へご関心をお持ちいただきありがとうございます。投資家の皆さまより頂戴した主な質問とその回答について、情報の公平な提供（フェア・ディスクロージャー）の観点から下記の通り開示いたします。なお、回答内容は現時点での見解であり、将来の状況変化により実際の結果と異なる可能性がある点をご了承ください。

Q1. 業績に季節性はありますか。

業績に季節性はあります。当社の業績は、個人のリユース品売却需要（売却行動）の増減に影響を受け、この売却需要は主として「気候」と「イベント」の2つの要因に影響を受けます。

気候の影響:

リユース業者の買取手法には、宅配買取・出張買取・店頭買取の3つがあり、高額商品ほど最終的にはオンラインでの買取になる傾向が強く、当社のプラットフォームで扱われる商品は高額な商品が多いことから、最終的にリユース事業者の店舗で査定が行われることが多くなります。そのため、気候が穏やかな季節は店舗への訪問（持ち込み）が活発化しますが、酷暑や厳寒などの季節は客足が鈍り、売却行動が停滞する傾向にあります。

イベントの影響:

3月の引越しシーズンやゴールデンウィーク、シルバーウィークなどの大型連休などは、家庭内の不要品整理（大掃除等）が進むため、売却需要が喚起されやすくなります。

これらを当社の会計期間（11月決算）に当てはめますと、寒さの厳しい第1四半期（12月～2月）及び暑さの厳しい第3四半期（6月～8月）は業績が伸びづらく、気候が比較的安定する第2四半期（3月～5月）と第4四半期（9月～11月）は業績が伸長しやすい傾向にあります。

Q2. 2025年11月期は第3四半期時点での助成金収入が営業外収益として計上されており、この助成金収入は継続的に発生するものでしょうか。

当社は新規事業や新たな取り組みに際し、活用可能な助成金がある場合は積極的に申請を行う方針です。2026年11月期以降もこの方針に変更はありませんが、助成金の受給は審査結果に依存するため、継続的な発生や金額が保証されるものではありません。

Q3. 東京証券取引所への上場は考えていますか。

東京証券取引所への上場については検討を進めており、市場動向や社内体制等を勘案した適切なタイミングでの上場申請を目指しております。

Q4. 生成AIの普及に伴う検索流入の変化や、LLM0（大規模言語モデル最適化）への取り組みについて教えてください。

当社としてもLLM0の重要性は十分に認識しております。一方で、LLM0において重要視される要素は「情報の信頼性」や「コンテンツの質」であり、その本質は従来のSEO対策と大きく変わらないものと考えております。したがって、これまで通り記事やコンテンツの品質向上に注力することが、結果として生成AI経由の流入対策にもつながるものと捉え、継続的な改善を行ってまいります。

Q5. 2025年10月20日の適時開示（価格改定のお知らせ）にある各手数料の性格について教えてください。

「プレミアムプラン・ゴールドプラン 送客手数料」は、ユーザーが当社のマッチングサイトで査定依頼を行い、その情報が当該プランを契約する顧客（リユース業者）へ送客された時点で発生する手数料です。実際の査定実施や買取成約の有無にかかわらず発生します。

「チケット査定プラン 査定時消化枚数」は、顧客がマッチングサイト上で査定を行う際に消費するチケット枚数です。チケットは事前購入制となっており、商材ごとに査定に必要な消化枚数が設定されています。

「スタンダードプラン マッチング手数料」は、マッチングサイト上で顧客が査定を行い、ユーザーとのマッチングが成立した場合に発生する手数料です。査定金額に対して商材ごとに定められた料率を乗じて算出されます。

顧客は契約プランに応じて査定を行います。すなわち、プレミアムプラン・ゴールドプランの顧客は送客発生時点で手数料が発生し、チケット査定プランの顧客は査定時点でチケットの消化という手数料が発生し、スタンダードプランの顧客はマッチング時点で手数料が発生することになり、1件の査定につき複数の手数料が発生することはありません。

以上