2026年９月期　決算短信〔日本基準〕(連結)

2026年11月13日

上 場 会 社 名　　株式会社ピクセラ　　上場取引所　東
コ ー ド 番 号　　6731　　URL http://www.pixela.co.jp/
代　　表　　者　(役職名) 代表取締役社長　(氏名) 藤岡　毅
問合せ先責任者　(役職名) 取締役 経営管理本部本部長　(氏名) 岩井　亨　(TEL) 050(1780)3296

定時株主総会開催予定日　2026年12月25日　配当支払開始予定日　―
有価証券報告書提出予定日　2026年12月28日
決算補足説明資料作成の有無　：　無

決算説明会開催の有無　：　無

(百万円未満切捨て)

１．2026年９月期の連結業績（2025年10月１日～2026年９月30日）

（１）連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年９月期	1,193	19.3	△1,571	―	△1,580	―	△1,685	―
2025年９月期	1,001	△13.9	△796	―	△817	―	△853	―

(注) 包括利益　2026年９月期　△1,685百万円(　―%)　2025年９月期　△853百万円(　―%)

	１株当たり当期純利益	潜在株式調整後１株当たり当期純利益	自己資本当期純利益率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2026年９月期	△126.52	―	△383.9	△150.9	△131.6
2025年９月期	△135.27	―	△163.7	△93.7	△79.5

(参考) 持分法投資損益　2026年９月期　8百万円　2025年９月期　△6百万円

（注）当社は2026年４月１日付で普通株式10株につき１株の割合で株式併合を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、「１株当たり当期純利益」を算定しております

（２）連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	１株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2026年９月期	968	35	3.5	2.11
2025年９月期	1,126	845	75.0	82.49

(参考) 自己資本　2026年９月期　33百万円　2025年９月期　844百万円

（注）当社は2026年４月１日付で普通株式10株につき１株の割合で株式併合を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、「１株当たり純資産」を算定しております

（３）連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動によるキャッシュ・フロー	投資活動によるキャッシュ・フロー	財務活動によるキャッシュ・フロー	現金及び現金同等物期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2026年９月期	△1,932	△106	1,599	136
2025年９月期	△997	2	1,474	575

２．配当の状況

	年間配当金					配当金総額(合計)	配当性向(連結)	純資産配当率(連結)
	第１四半期末	第２四半期末	第３四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2025年９月期	―	0.00	―	0.00	0.00	―	―	―
2026年９月期	―	0.00	―	0.00	0.00	―	―	―
2027年９月期(予想)	―	0.00	―	0.00	0.00		―	

３．2027年９月期の連結業績予想（2026年10月１日～2027年９月30日）

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		１株当たり当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通　期	―	―	―	―	―	―	―	―	―

2027年９月期の連結業績予想につきましては、現時点で合理的に算定することが困難であることから、未定といたします。今後、業績予想の算定が可能となった時点で速やかに開示いたします。
詳細は、添付資料６ページ「今後の見通し」をご参照ください。

※　注記事項

（１）期中における連結範囲の重要な変更　　：　無

（２）会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

①　会計基準等の改正に伴う会計方針の変更　　：　無

②　①以外の会計方針の変更　　：　無

③　会計上の見積りの変更　　：　無

④　修正再表示　　：　無

（３）発行済株式数（普通株式）

①　期末発行済株式数（自己株式を含む）	2026年９月期	16,116,527株	2025年９月期	10,241,527株
②　期末自己株式数	2026年９月期	39,135株	2025年９月期	3,901株
③　期中平均株式数	2026年９月期	13,325,492株	2025年９月期	6,312,488株

（注）当社は、2026年４月１日付で普通株式10株につき１株の割合で株式併合を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定して、「期末発行済株式数（自己株式を含む）」、「期末自己株式数」及び「期中平均株式数」を算定しております。

（参考）　個別業績の概要

１．2026年９月期の個別業績（2025年10月１日～2026年９月30日）

（１）個別経営成績　　（%表示は対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年９月期	618	17.0	△742	―	△755	―	△1,936	―
2025年９月期	528	△26.7	△583	―	△599	―	△604	―

	１株当たり当期純利益	潜在株式調整後１株当たり当期純利益
	円 銭	円 銭
2026年９月期	△145.30	―
2025年９月期	△95.75	―

（注）当社は2026年４月１日付で普通株式10株につき１株の割合で株式併合を行っております。前事業年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、「１株当たり当期純利益」を算定しております。

（２）個別財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	１株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2026年９月期	930	35	3.7	2.15
2025年９月期	1,340	1,096	81.7	107.00

（参考）自己資本　　2026年９月期　　34百万円　　2025年９月期　　1,095百万円

（注）当社は2026年４月１日付で普通株式10株につき１株の割合で株式併合を行っております。前事業年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、「１株当たり純資産」を算定しております。

※　決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※　業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等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、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。
また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

１．経営成績等の概況 …… 2
（１）当期の経営成績の概況 …… 2
（２）当期の財政状態の概況 …… 7
（３）当期のキャッシュ・フローの概況 …… 7
（４）今後の見通し …… 8
（５）継続企業の前提に関する重要事象等 ……10
２．会計基準の選択に関する基本的な考え方 ……11
３．連結財務諸表及び主な注記 ……12
（１）連結貸借対照表 ……12
（２）連結損益計算書及び連結包括利益計算書 ……14
連結損益計算書 ……14
連結包括利益計算書 ……15
（３）連結株主資本等変動計算書 ……16
（４）連結キャッシュ・フロー計算書 ……18
（５）連結財務諸表に関する注記事項 ……20
（継続企業の前提に関する注記）……20
（セグメント情報）……22
（１株当たり情報）……26
（重要な後発事象）……27

１．経営成績等の概況

（１）当期の経営成績の概況

当連結会計年度における世界経済は、各国・地域によって成長にばらつきがみられたものの、総じて底堅く推移しました。一方、2026年に入り中東情勢の緊迫化を背景に顕在化した原油価格の高騰、各国の通商政策を巡る不透明感、為替相場及び金融資本市場の変動など、企業活動を取り巻く不確実性は引き続き高い状況となりました。

我が国経済におきましては、雇用・所得環境の改善や設備投資の持ち直しなどを背景に、景気は緩やかな回復基調で推移しました。一方、食料品やエネルギー等の物価上昇が家計の負担となり、消費者が商品の価格や必要性を慎重に見極める傾向が続くなど、先行きには不透明感が残りました。

このような環境のもと、当社グループが属するコンシューマーエレクトロニクス業界では、既存市場の成熟化、買い替えサイクルの長期化及び競争激化が続きました。特に、2026年に入ってからの原油価格の高騰や半導体・電子部品の供給不足は当社グループの調達・生産活動にも大きく影響し、原材料・部材価格及び物流費の上昇、部品調達期間や生産リードタイムの大幅な長期化を招き、製品原価及び商品供給に負担が生じました。一方、理美容家電やウェアラブル機器、健康管理サービス等の高付加価値分野では新たな事業機会が広がっております。

こうした状況下、当社グループは、2023年及び2024年に実施した構造改革を踏まえ、既存事業の収益力向上と新たな成長領域への事業構造の転換を進めてまいりました。特に、従来のハードウェア単体の販売を中心とする事業モデルからの転換を図り、「Beauty（理美容）」「Wellness（ウェルネス）」「Financial（金融関連サービス）」を中長期的な成長領域として位置づけ、「Data・AI・Web3」をこれらの事業を支える共通基盤として活用する成長戦略を推進しております。

AV関連事業におきましては、中長期的な企業価値向上に向けた最重要方針として、ウェルネス・ヘルスケア分野における新規製品・ソリューション開発とともに、既存技術資産を活かした革新的な通信・IoTデバイスの製品化および事業化を推進してまいりました。

差別化戦略の一環として推進する自社プロダクトとポイ活サービス「エブリポイント」の融合（「プロダクト×ポイ活」）においては、単なるハードウェアの販売にとどまらず、日常の利用体験を顧客の資産価値へと還元する仕組みの深化を図り、競合製品との差別化およびユーザーエンゲージメントの向上を着実に進めております。

加えて、当連結会計年度における積極的な新製品開発の結実として、次世代LTE対応SIMフリーUSBドングル「PIX-MT200e」を投入いたしました。同製品は、応援購入サービス「Makuake」において1,570名を超えるサポーターから24百万円以上（目標金額の約50倍）の支援を獲得するなど、極めて高い市場評価と潜在需要を実証いたしました。本成功実績を足がかりに、2026年12月初旬より自社EC（Amazon公式ストア等）を通じた一般販売を本格開始するとともに、企業のテレワークや車載通信、屋外監視・サイネージ等のDXインフラを支える法人向け（BtoB）ソリューションとしての展開を加速させてまいります。

さらに、これらハードウェアおよび連携サービスを通じて蓄積されるデータ（通信・視聴ログ、ライフログ等）の有効活用に向け、データを基軸とした新たなビジネスモデルやアライアンスの検討・検証を重ねており、次期以降におけるリカーリング収益の確立と収益基盤の飛躍的な拡大を目指してまいります。

家電事業におきましては、当社グループの成長戦略の一環として、心地をリデザインするウェルネスブランド「Re・De（リデ）」の認知度向上及び販売基盤の強化を重点施策とし、理美容家電を中心とした高付加価値商品の拡充、国内販売チャネルの多様化、海外市場への展開及びブランドプロモーションを推進しました。

国内販売においては、家電商社主催の展示会への積極的な出展や主要家電量販店との連携強化により、取扱店舗及び商品体験機会の拡充を図るとともに、ライフスタイルショップ、理美容関連店舗及び法人向けの新規販路を開拓しました。商品面では、新型ドライヤー「Re・De Hairdry+」、ストレートヘアアイロン「Re・De Hair Straight」及び光美容器「Re・De DuoClear IPL」等の拡販を進めました。

海外事業では、台湾の独占販売代理店との連携のもと、2026年６月に台湾Costcoで「Re・De Hairdry」の販売を開始し、同年９月には新型電気圧力鍋「Re・De Pot」の同代理店向け輸出売上を計上するなど、アジア市場における販売基盤の構築を進めました。

また、白石麻衣さんをブランドミューズに起用し、テレビCM、SNS、交通広告、店頭販促及び体験イベント等を組み合わせたプロモーションを展開しました。これらの施策と新製品の投入により、一部製品では想定を上回る注文が寄せられた一方、品薄・欠品が発生したため、追加生産及び安定供給体制の強化にも取り組みました。

さらに、当社グループは、各事業の進捗状況及び事業環境の変化を踏まえ、成長性、収益への寄与及び投資回収可能性等を再検討し、経営資源及び資金の配分方針を見直しました。2026年９月17日には、第22回新株予約権の発行等を決議し、既存社債の償還資金の確保と成長投資の両立を図る方針といたしました。

これらの取り組みにより、当連結会計年度の売上高は、家電事業における理美容家電の販売拡大及びAV関連事業における新製品の投入等により、前連結会計年度を上回りました。一方、ブランド認知度の向上及び販売基盤の拡充に向けた広告宣伝・販売促進費用、新製品・サービスの開発費用並びに新規事業の基盤構築に係る先行的な費用が増加したことなどから、営業損失は前連結会計年度から拡大いたしました。

今後は、先行投資によって構築してきた商品・販売・サービス基盤を着実に収益へと結び付けるとともに、事業別の収益性及び投資効果の検証、原価・販売費及び一般管理費の適正化、資金管理の徹底並びに業務効率化を推進し、財務基盤の安定化と早期の収益改善及び持続的な成長の実現に取り組んでまいります。

これらの結果、売上高は11億93百万円（前期比19.3%増）、営業損失は15億71百万円（前期は７億96百万円の営業損失）、経常損失は15億80百万円（前期は８億17百万円の経常損失）、親会社株主に帰属する当期純損失は16億85百万円（前期は８億53百万円の親会社株主に帰属する当期純損失）となりました。

セグメント別の経営成績は次のとおりであります。

〔ＡＶ関連事業〕

AV関連事業におきましては、売上高は５億27百万円(前期比4.6％増)となり、その内訳は、ホーム関連製品41.6%、テレビキャプチャー関連製品24.6%、IoT関連製品17.2%、その他16.6%となります。

ホーム関連製品に関しましては、全体として売上高２億19百万円（前期比14.3%増）と大きく増加し、主な要因は2026年６月５日リリースの新製品「PoiTele」の売上高35百万円（前期はゼロ）、また、自社専売にて発売したスマートチューナーPIX-SMB400-NXの売上高が35百万円（前期はゼロ）、また同じくスマートチューナーのBtoB向けモデルPIX-SMB400-BZ1の売上高14百万円（前期比69.1%増）と増加となりました。

テレビキャプチャー関連製品に関しましては、全体で売上高１億29百万円（前期比17.7%減）となりました。USB接続テレビチューナーXitSquareシリーズ製品のコンシューマ市場における売上高は認知向上により、83百万円（前期比23.4%増）と好調であったものの、大型複合カフェの新規店舗および既存入替の導入においては、売上高24百万円（前期比55.7%減）となりました。その他ソフトウェアやロイヤリティ等については、売上高21百万円（前期比37.7%減）となりました。

IoT関連製品に関しましては、全体として売上高90百万円（前期比16.3%減）となりました。LTE対応USBドングル製品のコンシューマおよびBtoB向け売上高45百万円（前期比4.4%増）、LTE対応SIMフリーホームルーター売上高42百万円（前期比5.4%減）と前期と比較しておおむね同水準で推移したものの、文教向けドングル修理費用の保守対応終了により、その他売上高が３百万円（前期比84.0%減）となりました。

ポイ活・ウェルネスカテゴリ、サブスクサービス、ソフトウェア保守対応など、その他売上高として87百万円（前期比89.5%増）となりました。

AV関連事業のリテール販売においては、ハードウェアからソフトウェアまでを一貫して自社制御できる開発体制の強みを活かし、引き続き顧客満足度の向上と市場シェア拡大を強力に推進してまいります。DtoCビジネス（自社EC、Amazon等）において顧客のリアルタイムな反応を製品開発に還元するサイクルを確立し、そこで醸成された評価とファンコミュニティを基盤とした大手量販店への展開を加速させております。

スマートリング「Re・De Ring」につきましては、第２四半期より開始したヨドバシカメラ全店舗での先行展開において、ブランドの世界観を体現した専用什器による効果的な訴求が結実し、確固たるブランド価値の確立と幅広い顧客層の獲得が進んでおります。当連結会計年度におきましても、この先行事例を成功モデルとしてさらなる販売チャネルの拡大を目指し、大手量販店各社との商談を精力的に推進しております。加えて、ハードウェア単体の提供にとどまらない継続的な価値創出に向け、専用アプリを総合ウェルネス・プラットフォーム「Re・De Wellness（リデウェルネス）」へと大幅に刷新いたします。カロミルWebView連携による高度な食事解析を実装、睡眠・運動・食事を包括的に可視化する体制を整えることで、ユーザーエンゲージメントおよびLTV（顧客生涯価値）の飛躍的な向上を図ってまいります。さらに、当社グループの高度なソフトウェア開発力を活かし、ウェルネス・ヘルスケア分野やファンビジネス等を手掛ける企業向けに、スマートリングのホワイトラベル（OEM/ODM）協業にも積極的に取り組み、自社ブランド展開とアライアンス提供の両面から収益機会の最大化を推進してまいります。

ワイヤレステレビチューナー「PoiTele（ポイテレ）」におきましては、大手メーカーのレコーダー事業撤退が量販店の売場展開に大きな影響を与える中、当社グループはこれらを好機と捉え、代替となる「次世代のネットワークレコーダー」としての立ち位置を迅速に確立してまいりました。その結果、前モデル（XIT-AIR120CW）を大きく上回る店舗数での取り扱いを実現しております。さらにPoiTeleは、「自由な場所で、自由なデバイスで、自由な視聴スタイルを。」をコンセプトに掲げ、これまでのテレビ視聴の概念を覆す新時代のテレビソリューションとして提案しております。SNS実況による同時体験やネタバレ回避、タイパ（タイムパフォーマンス）の追求、さらにはコンテンツ制作側のSNS活用など、テレビのリアルタイム視聴（リアタイ）の価値が再定義される現代のトレンド・多様なライフスタイルに深く合致する製品として、さらなる市場シェアの獲得を図ってまいります。

また、これらDtoC起点の製品展開における新たな成功モデルとして、次世代LTE対応SIMフリーUSBドングル「PIX-MT200e」を投入いたしました。応援購入サービス「Makuake」における先行展開では、1,570名を超えるサポーターから24百万円以上（目標金額の約50倍）の支援を獲得し、バッテリーレスやeSIM×物理SIMデュアル対応といった革新的な利便性に対する圧倒的な市場ニーズを実証いたしました。コンシューマ向けには、この熱狂的な反響を起点として2026年12月初旬より自社Amazon公式ストアを皮切りに一般販売を本格化させ、さらなるシェア獲得を推進してまいります。加えて、本製品のセキュアで途切れない通信環境や優れた設置性を強みとして、企業のテレワークインフラ整備、車載ネットワーク、デジタルサイネージや監視カメラ等のIoT通信網といった法人向け（BtoB）ソリューションへの提案活動を強力に展開し、販売チャネルの多角化と収益基盤の飛躍的な拡大を牽引してまいります。

AV関連事業法人販売においては、PoiTeleで開発した次世代チューナーの要素技術を大手家電メーカーに対してOEM展開するべく、複数社と商談をしており、仕様面に関してより具体的な内容に関して協議を進めております。

また、PoiTeleに関しては大手プロジェクターメーカーとセット販売およびタイアップ広告等の協議を進めております。

EWBS対応の海外向けSTBは継続的に引き合いがあり、一部応札したものの、送信機側の整備が優先して進められている為、受信機側の整備にはもうしばらく時間がかかることとなりました。

既存ビジネスである、ホテル向けのインフォメーション用STBに関しては、取り纏め販売を行うことにより、概ね完売となりました。業務用の通信モジュールとしてのLTE対応USBドングルPIX-MT110に関しては、新製品に切り替えに伴い、最終取りまとめを行い、2027年１月分までが受注済みとなります。自社開発製品で培った技術やプラットフォームを様々な業種に向けて横展開して、開発効率を最大化すべく取り組んでまいります。

当社グループは、従来のハードウェア単体販売依存からの脱却を図り、ソフトウェアやプラットフォーム利用料、データ連携・保守運用等のリカーリング（継続）型収益を核とする「収益構造の転換」を着実に推進・加速しております。自社技術と「エブリポイント」や「WellthVerse」を通じたインセンティブ設計の融合を中核戦略に据え、当連結会計年度におきましては、構想段階から「具体的な市場実績の創出と新たな収益モデルの確立」へと着実に進展を遂げております。

当連結会計年度においては、他社撤退を好機と捉えた「PoiTele」の取扱店舗数大幅拡大をはじめ、大手量販店展開を起点とした「Re・De Ring」のブランド確立、さらに同アプリの「Re・De Wellness」への進化によるLTV向上への布石を打ちました。また、通信デバイス「PIX-MT200e」におけるMakuakeでの圧倒的な支援実績に象徴される通り、DtoC起点で熱狂的な支持を集め、それを市場全体へスケールさせる開発・展開モデルが強固に機能し始めております。

さらに、これら市場で実証された優れたハードウェア・ソフトウェア資産を基軸として、スマートリングの「ホワイトラベル（OEM/ODM）協業」や、テレワーク・車載・IoT通信網としての「PIX-MT200e」のインフラ提案、さらには蓄積された多様なライフログ・通信データの有効活用に向けたアライアンスなど、アセットライトかつ高収益な事業領域の開拓を全社を挙げて精力的に推進してまいります。

現在は収益構造の抜本的転換に伴う過渡期ではございますが、製品の利用体験を通じて蓄積されるライフログ等のデータを価値へと還元し、インセンティブによって持続的なエンゲージメントとLTVを創出する「エコシステム」の構築を着実に推し進めてまいります。今後、これら一連の取り組みによる事業基盤の拡充をさらに加速させるとともに、コンシューマ向け一般販売の拡大とパートナー企業との協業を一体となって具体化させ、単発のハード売上に左右されない、持続的かつ強固なプラットフォーム型収益基盤の確立を目指してまいります。

以上の結果、当事業の売上高は５億27百万円（前期比4.6％増）、セグメント損失（営業損失）は２億13百万円（前期はセグメント損失１億55百万円）となりました。

〔家電事業〕

１．事業の経過及び成果

当連結会計年度の家電事業におきましては、心地をリデザインするウェルネスブランド「Re・De（リデ）」の認知度向上と販売基盤の拡充を重点施策として、理美容家電を中心とする新製品の投入、主要家電量販店及び家電商社との連携強化、商社主催展示会への出展、新規販路の開拓、海外市場への展開並びにブランドプロモーションに取り組みました。

その結果、売上高は６億66百万円（前期比34.1％増）となり前期の４億96百万円から大幅に伸長いたしました。

損益面では、売上拡大に伴って事業基盤の強化が進み、一部の月では、当社グループの管理会計上、ブランド構築を目的とする広告宣伝費及び販売促進費を除いて評価した事業収支が黒字相当の水準となりました。一方、当連結会計年度は、テレビCM、SNS・デジタル広告、交通広告、店頭展示什器及び販売促進施策等への戦略的な先行投資により費用が大幅に増加したことなどから、セグメント損失（営業損失）は８億20百万円（前期はセグメント損失２億３百万円）となりました。

これらの先行投資を通じ、商品の体験機会の創出、ブランドの認知向上及び販売網の拡充を進めました。今後は、拡大した販売基盤を活用した各店舗での実売の増加と、広告宣伝・販売促進施策の費用対効果の検証を通じて、収益性の改善を図ってまいります。

当社グループは、家電事業を高付加価値商品の拡充による成長領域と位置づけており、特に理美容家電の強化に注力しております。機能性及びデザイン性のみならず、使い心地や商品体験の向上を図ることで、消費者に選ばれるブランドの確立に努めるとともに、需要増加に対応できる生産・供給体制の構築を進めてまいります。

２．販売チャネルの拡大

販売チャネルの拡大につきましては、主要家電量販店との関係強化に加え、家電商社との連携を深め、商社主催の展示会への積極的な参加を通じて、新たな小売企業との取引機会の創出に取り組みました。

これらの展示会では、視認性の高い展示什器の活用、実演・体験機会の提供及び動画等を用いた分かりやすい商品説明により、当社グループ製品独自の機能性、デザイン性及び使いやすさなどの付加価値を訴求しました。多くの小売企業との接点を創出し、継続的な商談と関係構築につなげたことが、実店舗での取扱拡大に寄与したものと考えております。

また、量販店向けの商品説明会、重点店舗への販売スタッフの配置、ラウンダーによる店舗巡回及び店頭展示環

境の整備を進め、商品導入後の実売の促進にも取り組みました。2026年４月発売の新型ドライヤー「Re・De Hairdry+」及び同年３月発売の光美容器「Re・De DuoClear IPL」は、エディオンの約430店舗への展開を進めたほか、ヤマダデンキでは約200店舗での取扱いを継続いたしました。また、同年９月にはコジマ50店舗に「Re・De Suhada スティック美顔器」を新たに導入いたしました。

こうした取り組みにより、当連結会計年度末における実店舗の展開規模は13品目、延べ3,823店舗となりました。なお、店舗数は商品別の取扱店舗数を合計した延べ数であります。

３．新規販路の開拓

新規販路の開拓につきましては、理美容・コスメ関連商社を通じたバラエティショップ及びコスメ・雑貨ショップへの展開に加え、ライフスタイルショップ、ギフティング事業者、美容室及び宿泊施設向け法人販売など、販売チャネルの多様化に取り組みました。

ライフスタイルショップ分野では、2026年８月以降、株式会社ワイ・ヨットの直営店８店舗で「Re・De」商品の取扱いを開始するとともに、同社を通じて「ハウズ（how's）」５店舗にも電気圧力鍋、ドライヤー、光美容器及び「Re・De Light & Sound」等を導入いたしました。また、同年９月には渋谷ヒカリエ及び高槻阪急において期間限定のPOP UPイベントを実施し、消費者が商品を体験できる機会を設けるとともに、店舗での継続的な取扱いにつなげました。

ギフティング及び法人向け販売では、カタログ・ポイント交換等の需要に対応し、電気圧力鍋、ドライヤー、オーブンレンジ及び冷凍庫等の提案を進めました。さらに、ヤマダデンキの法人営業部門を通じ、北海道のホテル向けにプレミアムオーブンレンジ「Re・De Range」100台を納入するなど、一般消費者向けの店頭販売以外の需要獲得にも取り組みました。

このほか、美容室向けにドライヤー、ストレートヘアアイロン及びスティック美顔器等の提案・販売を進め、理美容分野での新たな販売基盤の構築を図りました。

４．新製品の投入

当連結会計年度におきましては、理美容家電分野において、2025年11月よりストレートヘアアイロン「Re・De Hair Straight」の一般販売を開始し、2026年３月には光美容器「Re・De DuoClear IPL」、同年４月には新型ドライヤー「Re・De Hairdry+」を発売いたしました。また、「Re・De Suhada スティック美顔器」の取扱店舗の拡充を進め、理美容家電のラインアップを充実させました。調理家電分野では、電気圧力鍋「Re・De Pot」をフルリニューアルし、2025年７月の先行発売を経て同年11月より一般販売を開始いたしました。オーブンレンジ「Re・De Range」についても量販店及び法人向け販売の拡大を進め、調理家電分野の販売基盤の強化に取り組みました。

５．海外展開

海外展開につきましては、ウェルネスブランド「Re・De（リデ）」のアジア市場への展開を成長戦略の一つと位置づけ、現地販売パートナーとの連携による販路の開拓を進めてまいりました。その第一弾として、2025年７月に台湾のLASKO International Limited, Inc.と独占販売代理店契約を締結し、台湾市場向けの製品認証の取得及び販売体制の整備を進めました。

当連結会計年度におきましては、ドライヤー「Re・De Hairdry」について2026年３月に台湾の製品認証（BSMI）を取得し、同年６月より台湾Costcoでの販売を開始いたしました。また、新型電気圧力鍋「Re・De Pot」についても、同年５月にBSMI認証を取得し、同年９月に台湾の独占販売代理店向けに出荷・販売を行いました。当社グループによる同製品の輸出売上は同年９月に計上しておりますが、現地の台湾Costco全店における販売開始は当連結会計年度末後の同年10月となっております。

これらの取り組みにより、当連結会計年度における台湾向け輸出売上高は37百万円（前期はゼロ）となり、海外市場における販売実績の創出につながりました。なお、この売上高は、当社グループから台湾の独占販売代理店向けに計上した連結上の外部顧客への売上高であり、現地小売店における消費者向け販売額とは異なります。

また、従来型「Re・De Hairdry」は、台湾における初回供給分の販売が進み、2026年10月時点では現地代理店の取扱在庫が減少し、完売に近づいております。こうした販売状況を踏まえ、後継機種である新型「Re・De Hairdry+」の投入に向け、現地認証取得のための試験及び必要な手続きを早急に進めております。

オーブンレンジ「Re・De Range」については、台湾向けの基本仕様の整理を進め、製品認証に必要な試作品の準備及び製造・発注条件の調整に取り組んでおります。また、新型「Re・De Kettle」についても、現地販売先からの関心を踏まえ、台湾市場への展開に向けて認証申請の準備を進めております。いずれも販売開始時期は認証取得等の進捗に左右されるため、現時点では確定しておりません。

さらに、台湾以外のアジア市場についても、現在、理美容家電を中心にアジアの複数の国・地域で現地事業者との商談及び越境EC等の販売手法の検討を進めております。今後は、台湾での既存商品の販売拡大と後継機種・追加製品の投入を推進するとともに、各市場の需要、製品認証及び取引条件等を見極めながら、海外事業の拡大を図ってまいります。

６．ブランド認知度向上への取り組み

ブランド認知度の向上につきましては、「Re・De」が消費者から選ばれるブランドとなることを目指し、テレビCM、SNS・デジタル広告、交通広告、店頭販促及び体験イベント等を組み合わせたプロモーションを展開しました。2026年２月には大型スポーツイベントにおいて当社グループ初となるテレビCMを放映し、同年６月にはFIFAワールドカップ2026の開催に合わせて女優・モデルの白石麻衣さんをブランドミューズに起用し、同氏が出演するブランドCMやSNS等を通じて商品の魅力とブランドの世界観を発信しました。

また、SNS上では実際の商品使用者による体験や評価の発信もみられ、広告宣伝施策と併せてブランドへの関心を高める取り組みを進めました。2026年９月には渋谷駅において白石麻衣さんを起用した交通広告を展開したほか、主要家電量販店での専用什器の導入、渋谷ヒカリエ及び高槻阪急でのPOP UPイベント等により、消費者が直接商品を体験できる機会を拡充しました。

これらの施策と新製品の投入後、「Re・De Hairdry+」及び「Re・De Hair Straight」等には想定を上回る注文が寄せられ、一部の販売店舗及び販売チャネルで一時的な品薄・欠品が発生しました。このため、追加生産及び出荷体制の調整を進め、安定供給体制の強化に取り組みました。

当連結会計年度は、ブランド認知の向上と販売基盤の拡充に向けた広告宣伝・販売促進施策に戦略的な先行投資を行いました。今後は、広告と店頭販売・ECとの連携を強化するとともに、施策ごとの費用対効果を検証し、売上成長を収益改善につなげてまいります。

７．商品別及びカテゴリー別の状況

当連結会計年度の成長を牽引したのは、プレミアムブランド「Re・De」シリーズの拡販及び新製品の投入であります。「Re・De」ブランド製品群の家電事業全体の売上高に占める構成比は84.8%（前期58.9%）となり、引き続き高い水準を維持いたしました。

【商品別の状況】

主要な商品別の状況としては、理美容家電分野では、ドライヤー「Re・De Hairdry」の売上高が１億78百万円（前期比41.5%増）と好調に推移し、事業全体を牽引いたしました。また、「Re・De Suhada スティック美顔器」は売上高56百万円（前期比557.8%増）となり、売上高及び粗利益の両面で貢献いたしました。「Re・De Hair Straight」は売上高64百万円（前期はゼロ）と大幅に拡大し、売上高及び粗利益額の増加に寄与いたしました。さらに、「Re・De DuoClearIPL」の売上高は29百万円(前期はゼロ)となりました。調理家電分野では、プレミアムオーブンレンジ「Re・De Range」の売上高が84百万円（前期比228.4%増）と好調に伸長いたしました。また、電気圧力鍋「Re・De Pot」の売上高は１億38百万円（前期比31.8%増）と堅調に推移し、シリーズ全体として引き続き高い支持を得ております。一方、A-Stageブランドの縦型トースター「爆速リベイクトースター」の売上高は７百万円（前期比33.7%減）となりました。

【カテゴリー別の状況】

理美容家電分野では、ドライヤー「Re・De Hairdry」、「Re・De Suhada スティック美顔器」及び「Re・De HairStraight」を中心とするラインアップについて、バラエティショップ及び理美容関連ショップへの販路拡大が進み、リベート控除後の売上高は２億86百万円（前期比154.3%増）と大幅に増加し、粗利益額も前年同期を上回りました。調理家電分野では、新製品「Re・De Range」の寄与に加え、ロングセラー商品「Re・De Pot」が引き続き好調であったことから、「Re・De」ブランドとA-Stageブランドの合計売上高は２億22百万円（前期比23.3%増）となり、売上高の拡大に寄与いたしました。生活家電分野では、洗濯機の売上減少等により、売上高は10百万円（前期比73.4%減）となりました。白物家電分野では、１ドア冷蔵庫の売上高は増加しましたが、冷凍庫等の売上高減少により、売上高は１億46百万円（前期比6.5%減）となりました。

８．今後の方針

今後は、ウェルネスブランド「Re・De（リデ）」の価値向上を図るとともに、理美容家電を中心とする高付加価値商品の拡充、国内販売網の深耕、台湾を起点とした海外展開及び収益性の改善に取り組んでまいります。

国内販売では、これまでに拡大した取扱店舗において、単なる商品導入から実際の店頭販売数量の増加へと重点を移し、販売員向けの商品説明、体験型販促及び店舗別の販売実績・展示状況の分析を強化します。また、需要動向に応じた追加生産と適正な在庫水準の確保に加え、滞留在庫の削減を進め、欠品による販売機会の損失と過剰在庫の双方の抑制に取り組んでまいります。

①商品戦略の強化：理美容家電の拡充を継続するとともに、2026年10月30日発売予定の新型「Re・De Kettle」など、機能性・安全性・デザイン性を備えた高付加価値商品の展開を進めてまいります。

②販売チャネルの深耕：主要家電商社との連携を一層強化し、商社主催の展示会への出展を継続するとともに、家電量販店、ライフスタイルショップ、理美容関連店舗及び法人向け販路の開拓・実売拡大を図ってまいります。

③海外成長戦略：台湾市場において従来型ドライヤーの販売実績を踏まえた後継機種の投入準備を進めるとともに、電気圧力鍋等の販売拡大と新製品の認証取得に取り組みます。

また、他のアジア地域についての海外展開を推進してまいります。

④ブランド施策の効率化：テレビCM、SNS・デジタル広告及び店頭販促の連携を高めながら、施策別の費用対効果と販売実績を検証し、ブランド認知度の向上とマーケティング投資の適正化を両立させてまいります。

これらの取り組みを通じて、販売網とブランド認知の拡大を各店舗における実売の増加につなげるとともに、広

告宣伝費・販売促進費の管理、生産・在庫の適正化及び業務効率化を徹底し、収益性の改善と持続的な成長の実現を目指してまいります。

以上の結果、当事業の売上高は６億66百万円（前期比34.1%増）、セグメント損失（営業損失）は８億20百万円（前期はセグメント損失２億３百万円）となりました。

（注）各セグメントのセグメント損失（営業損失）は、各セグメントに配分していない全社費用５億37百万円（前期比23.1%増）を配分する前の金額であります。

（２）当期の財政状態の概況

(流動資産)

当連結会計年度末における流動資産の残高は９億10百万円で、前連結会計年度末に比べ１億81百万円減少いたしました。これは主に、商品及び製品が１億24百万円、未収消費税等が１億１百万円、売掛金が19百万円、流動資産その他が27百万円増加したものの、現金及び預金が４億39百万円、前渡金が16百万円減少したことなどによるものであります。

(固定資産)

当連結会計年度末における固定資産の残高は33百万円で、前連結会計年度末に比べ９百万円増加いたしました。これは主に、投資その他の資産が８百万円増加したことなどによるものであります。

(繰延資産)

当連結会計年度末における繰延資産の残高は25百万円で、前連結会計年度末に比べ13百万円増加いたしました。これは主に、新株予約権発行費が11百万円増加したことなどによるものであります。

(流動負債)

当連結会計年度末における流動負債の残高は９億19百万円で、前連結会計年度末に比べ６億81百万円増加いたしました。これは主に、契約損失引当金が48百万円、未払費用が13百万円減少したものの、1年内償還予定の社債が７億50百万円、未払金が12百万円増加したことなどによるものであります。

(固定負債)

当連結会計年度末における固定負債の残高は13百万円で、前連結会計年度末に比べ28百万円減少いたしました。これは主に、契約損失引当金が28百万円減少したことなどによるものであります。

(純資産)

当連結会計年度末における純資産の残高は35百万円で、前連結会計年度末に比べ８億10百万円減少いたしました。これは主に新株発行により資本金及び資本剰余金がそれぞれ４億40百万円増加したものの、親会社株主に帰属する当期純損失を16億85百万円計上したことなどによるものであります。なお、2025年12月25日開催の第44期定時株主総会決議により、2026年２月27日付で資本金及び資本準備金の額の減少及び剰余金の処分による欠損填補を実施し、資本金が11億91百万円減少、資本剰余金が６億22百万円減少、繰越利益剰余金が18億14百万円増加しております。

（３）当期のキャッシュ・フローの概況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前連結会計年度末に比べ４億39百万円減少し、１億36百万円となりました。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

当連結会計年度において営業活動の結果使用した資金は、19億32百万円（前期は９億97百万円の使用）となりました。これは、主に、減損損失１億円、棚卸資産評価損30百万円の計上、新株予約権発行費償却14百万円、未払金の増加12百万円があったものの、税金等調整前当期純損失16億81百万円の計上、棚卸資産の増加１億54百万円、契約損失引当金の減少77百万円、売上債権の増加19百万円、未払費用の減少13百万円があったことなどによるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当連結会計年度において投資活動の結果使用した資金は、１億６百万円（前期は２百万円の獲得）となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出93百万円、無形固定資産の取得による支出12百万円があったことなどによるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当連結会計年度において財務活動の結果獲得した資金は、15億99百万円（前期は14億74百万円の獲得）となりました。これは主に、社債の償還による支出８億50百万円があったものの、社債の発行による収入15億93百万円、新株予約権の行使による株式の発行による収入８億76百万円があったことなどによるものであります。

（参考） キャッシュ・フロー関連指標の推移

	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期
自己資本比率	74.9	53.8	32.1	75.0	3.5
時価ベースの自己資本比率	122.8	135.0	340.6	399.9	162.6
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	―	―	―	―	―
インタレスト・カバレッジ・レシオ	―	―	―	―	―

（注）自己資本比率 ： 自己資本／総資産
時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産
キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー
インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

※1.株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数（自己株式控除後）により算出しております。
※2.キャッシュ・フローは、キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。
※3.有利子負債は、連結貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としております。

（４）今後の見通し

当社グループは、2023年及び2024年の大規模な構造改革を通じて、事業規模及び固定費構造の適正化を進めるとともに、従来のハードウェア単体の販売を中心とする事業モデルから、新たな収益基盤の構築に向けた事業構造の転換に取り組んでまいりました。

2026年９月期においては、家電事業における理美容家電の販売拡大、国内販売チャネルの拡充及び台湾市場への進出、AV関連事業における新製品の投入、ウェアラブル機器や健康管理サービス等の開発・協業など、今後の成長につながる事業基盤の整備を進めました。

今後は、各事業の進捗、収益への寄与及び投資回収可能性等を重視した経営資源の配分を行い、既存事業の収益力向上と新規成長領域の事業化を両立させてまいります。

① 現在の経営戦略

当社グループは、「Beauty（理美容）」「Wellness（ウェルネス）」「Financial（金融関連サービス）」を中長期的な成長領域と位置づけ、「Data・AI・Web3」をこれらの事業を支える共通基盤として活用する事業戦略を推進しております。

各成長領域において、既存の製品開発・販売基盤を活用するとともに、異業種企業との協業及び新たな技術・サービスの導入を通じて、製品販売に加えて継続的な顧客接点を活用した収益機会の創出を目指しております。

また、グループ全体の経営安定化を重要課題として、既存事業の収益改善、投資の優先順位の見直し、財務基盤の強化及び資金繰り管理の徹底を進めてまいります。

② 2027年９月期以降の事業展開

Beauty領域におきましては、家電事業の主力ブランド「Re・De（リデ）」を中心に、理美容家電の製品ラインアップの拡充、国内販売チャネルの深耕及び海外市場への展開を進めてまいります。国内では、これまで拡大した家電量販店等での取扱店舗網を基盤に、店頭での実売の拡大、商品体験機会の充実及びオンライン販売との連携を強化し、販売効率の向上を図ってまいります。

また、商品別・販売チャネル別の需要動向に応じて、生産・在庫・供給体制を適正化するとともに、広告宣伝・販売促進施策の費用対効果を検証し、売上高の成長を収益性の改善につなげてまいります。海外では、台湾市場での販売実績を基盤に、後継機種・追加製品の投入及び現地販売網の強化を進めるとともに、アジアの複数地域における販売パートナーの開拓に取り組んでまいります。

Wellness領域におきましては、スマートリング「Re・De Ring」等を通じて取得・可視化する睡眠・活動データを、食事、体重・体脂肪率、血圧等の日常的な健康情報と連携させ、生活全体を通じた健康管理を支援するサービスの拡充に取り組んでまいります。具体的には、2026年10月21日に、既存の「Re・De Ring」アプリを総合ウェルネス・プラットフォーム「Re・De Wellness」へ刷新し、同年11月４日から提供を開始する予定であることを公表いたしました。同サービスでは、ライフログテクノロジー株式会社の「カロミル WebView」を活用した食事記録・画像解析、体重・体脂肪率・血圧の記録等を組み合わせ、継続的な顧客接点の強化とサービス価値の向上を目指してまいります。

また、「Re・De Wellness」とポイ活サービス「エブリポイント」及びWeb3プロジェクト「WellthVerse」等との連携を通じて、健康行動の継続を支援するとともに、顧客との長期的な関係構築につながるサービス基盤の強化を図ってまいります。これらの取り組みは、利用者の獲得・継続利用、収益性、情報セキュリティ及び個人情報保護等を十分に考慮しながら段階的に推進いたします。

Financial領域におきましては、ウェアラブル決済に係る技術協業を推進するとともに、既存のデバイス・会員・データ基盤との連携を見据え、決済関連サービス、リース・月額利用型サービス及び事業者向け金融関連サービス等の事業可能性を検討してまいります。これらの新たな事業領域については、関係法令、必要な許認可、外部事業者との提携条件及びリスク管理体制等を踏まえ、事業性を検証したうえで段階的に取り組んでまいります。

既存のAV関連事業におきましては、テレビ関連製品、通信機器及び関連ソフトウェアの販売・保守を継続するとともに、「PoiTele」等の新製品の拡販、法人向け製品の開発・提案及び保有技術の活用を進めてまいります。加えて、物理SIMとeSIMに対応した次世代LTEドングル「PIX-MT200e」については、2026年にMakuakeで先行販売を開始し、約24百万円の応援購入を獲得したことを同年10月21日に公表しております。今後は同年12月初旬に予定する一般販売を通じた個人向け市場の開拓に加え、モバイルワークや車載機器等の法人向け通信ソリューションへの展開を強化し、事業機会の拡大に取り組んでまいります。

③　財務基盤の安定化及び資金調達

当社グループは、継続的な営業損失及び営業活動によるキャッシュ・フローのマイナスが続いており、財務基盤の安定化と事業継続に必要な資金の確保を重要な経営課題と認識しております。

このため、2026年９月17日開催の取締役会において、行使が当初想定どおり進展していなかった第21回新株予約権の取得及び消却並びにEVO FUNDを割当先とする第22回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行を決議いたしました。

当連結会計年度末後の2026年10月１日には第21回新株予約権の取得及び消却を完了し、同月５日には第22回新株予約権の発行に係る払込みが完了しております。

本資金調達においては、第15回無担保普通社債７億50百万円の償還資金の確保による財務基盤の安定化に加え、Beauty・Wellness・Financialを中心とした成長領域における商品開発、生産・供給、マーケティング、事業基盤整備及び運転資金等への充当を計画しております。

当社グループは、主力事業である理美容家電の販売拡大及び収益性の改善を着実に進めるとともに、Beauty・Wellness・Financialを中心とした成長戦略を推進し、各事業における具体的な成果の創出に取り組んでまいります。

また、これらの事業進捗や成長戦略の実現に向けた取り組みについて、適時かつ適切な情報開示を行うことで、市場からの信頼の向上を図り、企業価値及び株主価値の持続的な向上に努めてまいります。

こうした取り組みを通じて、第22回新株予約権の行使による資金調達の円滑な進展につながる経営基盤の強化を図るとともに、資金調達の進捗に応じた事業投資の優先順位及び支出時期の適切な管理を徹底し、財務基盤の安定化と成長投資の両立を目指してまいります。

④　2027年９月期の連結業績予想について

当社グループは、家電事業における販売網の拡充と主力商品の実売増加、AV関連事業における新製品の市場投入、Wellness領域におけるサービスの機能拡張等を着実に推進し、2027年９月期以降の収益基盤強化につなげてまいります。今後は販売実績、投資効果及び各事業の収益化状況を継続的に検証し、事業計画の精度向上を図ってまいります。

新規事業の提供時期や収益化までの期間、及び資金調達の進捗等について、業績への影響を合理的に見積もるた

めの検証を継続しております。2027年９月期の連結業績予想につきましては、現時点で合理的に算定することが困難であるため未定としておりますが、合理的な算定が可能となった段階で速やかに公表いたします。

（５）継続企業の前提に関する重要事象等

当社グループは、当連結会計年度において９期連続で営業損失を計上し、営業活動によるキャッシュ・フローについても13期連続でマイナスとなっております。また、当連結会計年度末の現金及び現金同等物の残高は１億36百万円、純資産は35百万円となり、第15回無担保普通社債７億50百万円が未償還となっております。これらの状況から、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。

当社グループでは、当該状況を解消又は改善するため、次の施策を実施しております。

①事業構造の転換及び収益性の改善

当社グループは、従来のテレビチューナー関連製品を中心とした事業構造からの転換を図るため、2023年及び2024年に大規模な構造改革を実施し、事業の選択と集中、人員構成の見直し、拠点・業務体制の適正化及び固定費の削減等を進めてまいりました。

これらの構造改革を踏まえ、現在は既存事業の収益力向上と新たな成長領域における事業基盤の構築を推進しております。

家電事業におきましては、ウェルネスブランド「Re・De（リデ）」を中心に、高付加価値の理美容家電の投入、主要家電量販店における販売網の拡充、商社主催展示会への積極的な出展及び台湾市場への輸出販売等に取り組んでまいりました。売上高は拡大した一方、ブランド認知度の向上及び販売基盤の拡充に向けた広告宣伝・販売促進費用が大幅に増加しました。今後は、既存の販売網を活用した実売の拡大、施策別の費用対効果の検証、適正な在庫管理及び固定費の管理を進め、収益性の改善を図ってまいります。

AV関連事業におきましては、既存のテレビ関連製品及び通信機器の販売・保守を継続するとともに、「PoiTele」等の新製品の展開、法人向け製品の開発・提案及び保有する技術資産の活用を進めております。次世代LTEドングル「PIX-MT200e」についても、先行販売における反響を踏まえ、一般販売及び法人向け通信ソリューションへの展開を推進してまいります。引き続き、商品構成の最適化、販売チャネルの拡充及び業務効率化を通じて収益力の向上に取り組んでまいります。

②新たな成長領域における事業基盤の構築

当社グループは、「Beauty（理美容）」「Wellness（ウェルネス）」「Financial（金融関連サービス）」を中長期的な成長領域とし、「Data・AI・Web3」を共通基盤として活用する事業構造への転換を推進しております。

Beauty領域では、国内外の販売チャネルの拡充及び高付加価値商品の展開を進め、売上高及び収益性の向上を目指しております。

Wellness領域では、スマートリング「Re・De Ring」等のウェアラブル機器と健康関連サービスを組み合わせ、睡眠・活動・食事等の生活データの可視化・分析及び外部事業者との協業を進めております。2026年10月21日には、健康関連情報を統合的に扱う「Re・De Wellness」を同年11月４日から提供開始する予定であることを公表しており、デバイス販売と継続的なサービス利用の双方から収益基盤を強化することを目指しております。

Financial領域では、ウェアラブル決済等の技術協業及び既存の製品・サービス・顧客基盤との連携を見据え、関係法令や必要な許認可等を踏まえながら事業化の可能性を検討しております。

これらの新たな取り組みについて、既存製品の販売実績とサービス利用動向を検証するとともに、収益化の可能性、必要な投資額及び投資回収可能性等を踏まえて優先順位を判断し、限られた経営資源を効果的に配分してまいります。

③財務基盤の強化及び資金調達

当社グループは、継続的な営業損失及び営業活動によるキャッシュ・フローのマイナスに対応するため、事業資金の確保及び財務基盤の安定化に向けた資金調達を実施してまいりました。

当連結会計年度においては、2025年11月28日に第13回無担保普通社債３億円、2026年１月20日に第14回無担保普通社債５億50百万円、同年３月16日に第15回無担保普通社債７億50百万円を発行し、総額16億円を調達いたしまし

た。また、同年３月16日にはEVO FUNDを割当先とする第21回新株予約権を発行し、当連結会計年度における権利行使により８億81百万円の払込みを受けました。

これらの資金を活用し、生産・在庫・供給体制の強化、マーケティング、研究開発、システム・データ基盤の整備及び新規事業の推進等に取り組み、第13回及び第14回無担保普通社債については全額の償還を完了いたしました。一方、当連結会計年度末において、第15回無担保普通社債７億50百万円が未償還となっております。

第21回新株予約権は株価動向等により当初想定した行使が進展しなかったことから、当社は2026年９月17日開催の取締役会において、同新株予約権の取得及び消却並びに第22回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行を決議しました。「３．連結財務諸表及び主な注記（５）（重要な後発事象）」に記載のとおり同年10月１日に第21回新株予約権の取得及び消却を完了し、同月５日に第22回新株予約権241,250個を発行して発行価額総額３百万円の払込みを受けました。

第22回新株予約権（以下「本新株予約権」といいます。）が行使された場合には、総額2,476百万円を調達できる見込みであります。調達資金の額は、本新株予約権の払込金額の総額に本新株予約権の行使に際して出資される財産の価額を合算した額から、発行諸費用の概算額を差し引いた金額です。行使価額が修正又は調整された場合には、調達資金の額は増加又は減少する可能性があります。また、本新株予約権の行使期間内に行使が行われない場合及び当社が取得した本新株予約権を消却した場合には、調達資金の額は減少します。加えて、上記調達資金の額の計算に際して用いられている本新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、本新株予約権が全て当初行使価額で行使されたと仮定した場合の金額であり、実際の調達金額は本新株予約権の行使状況により変動する可能性があります。

なお、当連結会計年度末後の第22回新株予約権の権利行使及び第15回無担保普通社債の繰上償還の概要は、「３．連結財務諸表及び主な注記（５）（重要な後発事象）」に記載のとおりであり、本新株予約権の行使対価の一部は、第15回無担保普通社債との相殺により決済しております。

当社グループは、主力商品の販売拡大、広告宣伝・販売促進施策の費用対効果の改善、Wellness領域におけるサービス展開等を通じた収益基盤の強化を図るとともに、これらの事業進捗を適時かつ適切に情報開示することにより、市場からの信頼並びに企業価値及び株主価値の向上に取り組んでまいります。このような事業成果の創出及び財務基盤の強化を通じて、第22回新株予約権の円滑な行使につながる環境の整備に努めてまいります。

一方、第22回新株予約権の行使の時期及び行使価額は株価動向や新株予約権者の判断等に左右され、資金調達額及び時期には不確実性が存在しております。このため、実際の行使・償還実績と資金繰り計画を継続的に照合し、事業投資の優先順位及び支出時期の適切な管理、運転資金の適正化並びに既存事業の収益改善を通じて、事業継続と財務基盤の安定化に取り組んでまいります。

２．会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループでは、経年での比較可能性確保等を考慮し、会計基準については日本基準を採用しております。「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和51年大蔵省令第28号）に基づいて連結財務諸表を作成しております。

３．連結財務諸表及び主な注記

（１）連結貸借対照表

（単位：千円）

	前連結会計年度 (2025年９月30日)	当連結会計年度 (2026年９月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	575,476	136,024
売掛金	90,583	110,417
電子記録債権	134	24
商品及び製品	259,237	383,502
原材料及び貯蔵品	6,932	6,249
前渡金	91,791	74,841
未収入金	5,669	8,872
未収消費税等	20,799	121,898
その他	41,038	68,613
貸倒引当金	△182	△7
流動資産合計	1,091,481	910,435
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	18,204	18,204
減価償却累計額	△18,204	△18,204
建物及び構築物（純額）	0	0
機械装置及び運搬具	10,188	10,188
減価償却累計額	△10,188	△10,188
機械装置及び運搬具（純額）	0	0
工具、器具及び備品	543,723	660,331
減価償却累計額	△543,722	△660,331
工具、器具及び備品（純額）	0	0
有形固定資産合計	0	0
無形固定資産		
ソフトウエア	0	0
無形固定資産合計	0	0
投資その他の資産		
敷金	15,561	16,921
その他	16,203	24,568
貸倒引当金	△8,100	△8,100
投資その他の資産合計	23,664	33,389
固定資産合計	23,664	33,389
繰延資産		
株式交付費	11,276	11,915
新株予約権発行費	－	11,489
社債発行費	－	1,761
繰延資産合計	11,276	25,166
資産合計	1,126,422	968,991

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2025年９月30日)	当連結会計年度 (2026年９月30日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	10,377	7,343
1年内償還予定の社債	－	750,000
未払金	58,499	70,861
未払費用	57,937	44,356
未払法人税等	16,276	3,390
契約負債	5,810	1,232
契約損失引当金	77,806	28,889
ユーザー還元引当金	6,275	7,046
その他	5,515	6,671
流動負債合計	238,499	919,790
固定負債		
契約損失引当金	28,237	－
資産除去債務	13,813	13,986
固定負債合計	42,051	13,986
負債合計	280,550	933,776
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,201,946	450,627
資本剰余金	1,841,998	1,659,773
利益剰余金	△2,065,771	△1,937,640
自己株式	△133,705	△138,898
株主資本合計	844,467	33,863
新株予約権	1,404	1,352
純資産合計	845,871	35,215
負債純資産合計	1,126,422	968,991

（２）連結損益計算書及び連結包括利益計算書

連結損益計算書

（単位：千円）

	前連結会計年度 （自 2024年10月１日 至 2025年９月30日）	当連結会計年度 （自 2025年10月１日 至 2026年９月30日）
売上高	1,001,129	1,193,969
売上原価	724,214	843,762
売上総利益	276,914	350,207
販売費及び一般管理費	1,072,937	1,921,237
営業損失（△）	△796,022	△1,571,029
営業外収益		
受取利息	573	1,719
投資有価証券売却益	3,548	－
持分法による投資利益	－	8,364
受取賠償金	1,998	－
為替差益	126	5,974
その他	570	740
営業外収益合計	6,817	16,799
営業外費用		
支払利息	407	－
持分法による投資損失	6,260	－
新株予約権発行費償却	8,572	14,425
株式交付費償却	6,117	6,962
社債発行費償却	7,399	4,992
その他	0	13
営業外費用合計	28,759	26,394
経常損失（△）	△817,963	△1,580,624
特別利益		
新株予約権戻入益	12	52
特別利益合計	12	52
特別損失		
減損損失	30,928	100,904
特別損失合計	30,928	100,904
税金等調整前当期純損失（△）	△848,880	△1,681,477
法人税、住民税及び事業税	5,019	4,432
法人税等合計	5,019	4,432
当期純損失（△）	△853,899	△1,685,910
親会社株主に帰属する当期純損失（△）	△853,899	△1,685,910

連結包括利益計算書

（単位：千円）

	前連結会計年度 （自 2024年10月１日 至 2025年９月30日）	当連結会計年度 （自 2025年10月１日 至 2026年９月30日）
当期純損失（△）	△853,899	△1,685,910
その他の包括利益		
その他の包括利益合計	－	－
包括利益	△853,899	△1,685,910
（内訳）		
親会社株主に係る包括利益	△853,899	△1,685,910

（３）連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度（自 2024年10月１日　至 2025年９月30日）

（単位：千円）

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	451,942	1,091,994	△1,211,753	△133,380	198,804
当期変動額					
新株の発行（新株予約権の行使）	750,003	750,003			1,500,007
親会社株主に帰属する当期純損失（△）			△853,899		△853,899
自己株式の取得				△445	△445
自己株式の処分		△118		119	1
自己株式処分差損の振替		118	△118		－
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）					－
当期変動額合計	750,003	750,003	△854,018	△325	645,663
当期末残高	1,201,946	1,841,998	△2,065,771	△133,705	844,467

	新株予約権	純資産合計
当期首残高	1,416	200,220
当期変動額		
新株の発行（新株予約権の行使）		1,500,007
親会社株主に帰属する当期純損失（△）		△853,899
自己株式の取得		△445
自己株式の処分		1
自己株式処分差損の振替		－
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△12	△12
当期変動額合計	△12	645,651
当期末残高	1,404	845,871

当連結会計年度（自 2025年10月１日　至 2026年９月30日）

（単位：千円）

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	1,201,946	1,841,998	△2,065,771	△133,705	844,467
当期変動額					
新株の発行（新株予約権の行使）	440,627	440,627			881,255
減資	△1,191,946	1,191,946			－
欠損填補		△1,814,799	1,814,799		－
親会社株主に帰属する当期純損失（△）			△1,685,910		△1,685,910
自己株式の取得				△5,968	△5,968
自己株式の処分		△757		776	18
自己株式処分差損の振替		757	△757		－
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）					－
当期変動額合計	△751,318	△182,224	128,131	△5,192	△810,604
当期末残高	450,627	1,659,773	△1,937,640	△138,898	33,863

	新株予約権	純資産合計
当期首残高	1,404	845,871
当期変動額		
新株の発行（新株予約権の行使）		881,255
減資		－
欠損填補		－
親会社株主に帰属する当期純損失（△）		△1,685,910
自己株式の取得		△5,968
自己株式の処分		18
自己株式処分差損の振替		－
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△52	△52
当期変動額合計	△52	△810,656
当期末残高	1,352	35,215

（4）連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：千円）

	前連結会計年度 （自 2024年10月１日 至 2025年９月30日）	当連結会計年度 （自 2025年10月１日 至 2026年９月30日）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純損失（△）	△848,880	△1,681,477
減価償却費	1,023	8,438
減損損失	30,928	100,904
新株予約権発行費償却	8,572	14,425
株式交付費償却	6,117	6,962
社債発行費償却	7,399	4,992
棚卸資産評価損	34,950	30,472
貸倒引当金の増減額（△は減少）	△30	△174
契約損失引当金の増減額（△は減少）	△48,821	△77,155
ユーザー還元引当金の増減額（△は減少）	6,275	771
受取利息及び受取配当金	△573	△1,719
支払利息	407	－
持分法による投資損益（△は益）	6,260	△8,364
新株予約権戻入益	△12	△52
投資有価証券売却益	△3,548	－
為替差損益（△は益）	△773	△328
売上債権の増減額（△は増加）	29,528	△19,722
棚卸資産の増減額（△は増加）	△131,318	△154,053
仕入債務の増減額（△は減少）	△46,572	△3,034
未払金の増減額（△は減少）	16,848	12,362
未払費用の増減額（△は減少）	△19,221	△13,581
未収入金の増減額（△は増加）	△2,399	△3,203
その他	△40,040	△146,108
小計	△993,879	△1,929,645
利息及び配当金の受取額	573	1,719
法人税等の支払額	△4,422	△4,534
営業活動によるキャッシュ・フロー	△997,728	△1,932,459
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△31,952	△93,003
無形固定資産の取得による支出	－	△12,236
資産除去債務の履行による支出	△27,165	－
投資有価証券の売却による収入	3,636	－
敷金及び保証金の差入による支出	－	△1,360
敷金及び保証金の回収による収入	58,198	－
投資活動によるキャッシュ・フロー	2,716	△106,599

（単位：千円）

	前連結会計年度 （自 2024年10月１日 至 2025年９月30日）	当連結会計年度 （自 2025年10月１日 至 2026年９月30日）
財務活動によるキャッシュ・フロー		
社債の発行による収入	1,042,600	1,593,245
社債の償還による支出	△1,050,000	△850,000
自己株式の取得による支出	△445	△5,968
新株予約権の行使による株式の発行による収入	1,491,750	876,403
新株予約権の発行による支出	△7,392	△14,395
その他	△1,626	△5
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,474,886	1,599,278
現金及び現金同等物に係る換算差額	773	328
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	480,648	△439,452
現金及び現金同等物の期首残高	94,828	575,476
現金及び現金同等物の期末残高	575,476	136,024

（５）連結財務諸表に関する注記事項

（継続企業の前提に関する注記）

当社グループは、当連結会計年度において９期連続で営業損失を計上し、営業活動によるキャッシュ・フローについても13期連続でマイナスとなっております。また、当連結会計年度末の現金及び現金同等物の残高は136,024千円、純資産は35,215千円となり、第15回無担保普通社債750,000千円が未償還となっております。これらの状況から、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。

当社グループでは、当該状況を解消又は改善するため、次の施策を実施しております。

①事業構造の転換及び収益性の改善

当社グループは、従来のテレビチューナー関連製品を中心とした事業構造からの転換を図るため、2023年及び2024年に大規模な構造改革を実施し、事業の選択と集中、人員構成の見直し、拠点・業務体制の適正化及び固定費の削減等を進めてまいりました。

これらの構造改革を踏まえ、現在は既存事業の収益力向上と新たな成長領域における事業基盤の構築を推進しております。

家電事業におきましては、ウェルネスブランド「Re・De（リデ）」を中心に、高付加価値の理美容家電の投入、主要家電量販店における販売網の拡充、商社主催展示会への積極的な出展及び台湾市場への輸出販売等に取り組んでまいりました。売上高は拡大した一方、ブランド認知度の向上及び販売基盤の拡充に向けた広告宣伝・販売促進費用が大幅に増加しました。今後は、既存の販売網を活用した実売の拡大、施策別の費用対効果の検証、適正な在庫管理及び固定費の管理を進め、収益性の改善を図ってまいります。

AV関連事業におきましては、既存のテレビ関連製品及び通信機器の販売・保守を継続するとともに、「PoiTele」等の新製品の展開、法人向け製品の開発・提案及び保有する技術資産の活用を進めております。次世代LTEドングル「PIX-MT200e」についても、先行販売における反響を踏まえ、一般販売及び法人向け通信ソリューションへの展開を推進してまいります。引き続き、商品構成の最適化、販売チャネルの拡充及び業務効率化を通じて収益力の向上に取り組んでまいります。

②新たな成長領域における事業基盤の構築

当社グループは、「Beauty（理美容）」「Wellness（ウェルネス）」「Financial（金融関連サービス）」を中長期的な成長領域とし、「Data・AI・Web3」を共通基盤として活用する事業構造への転換を推進しております。

Beauty領域では、国内外の販売チャネルの拡充及び高付加価値商品の展開を進め、売上高及び収益性の向上を目指しております。

Wellness領域では、スマートリング「Re・De Ring」等のウェアラブル機器と健康関連サービスを組み合わせ、睡眠・活動・食事等の生活データの可視化・分析及び外部事業者との協業を進めております。2026年10月21日には、健康関連情報を統合的に扱う「Re・De Wellness」を同年11月４日から提供開始する予定であることを公表しており、デバイス販売と継続的なサービス利用の双方から収益基盤を強化することを目指しております。

Financial領域では、ウェアラブル決済等の技術協業及び既存の製品・サービス・顧客基盤との連携を見据え、関係法令や必要な許認可等を踏まえながら事業化の可能性を検討しております。

これらの新たな取り組みについて、既存製品の販売実績とサービス利用動向を検証するとともに、収益化の可能性、必要な投資額及び投資回収可能性等を踏まえて優先順位を判断し、限られた経営資源を効果的に配分してまいります。

③財務基盤の強化及び資金調達

当社グループは、継続的な営業損失及び営業活動によるキャッシュ・フローのマイナスに対応するため、事業資金の確保及び財務基盤の安定化に向けた資金調達を実施してまいりました。

当連結会計年度においては、2025年11月28日に第13回無担保普通社債300,000千円、2026年１月20日に第14回無担保普通社債550,000千円、同年３月16日に第15回無担保普通社債750,000千円を発行し、総額1,600,000千円を調達いたしました。また、同年３月16日にはEVO FUNDを割当先とする第21回新株予約権を発行し、当連結会計年度における権利行使により881,250千円の払込みを受けました。

これらの資金を活用し、生産・在庫・供給体制の強化、マーケティング、研究開発、システム・データ基盤の整

備及び新規事業の推進等に取り組み、第13回及び第14回無担保普通社債については全額の償還を完了いたしました。一方、当連結会計年度末において、第15回無担保普通社債750,000千円が未償還となっております。

第21回新株予約権は株価動向等により当初想定した行使が進展しなかったことから、当社は2026年９月17日開催の取締役会において、同新株予約権の取得及び消却並びに第22回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行を決議しました。「３．連結財務諸表及び主な注記（５）（重要な後発事象）」に記載のとおり同年10月１日に第21回新株予約権の取得及び消却を完了し、同月５日に第22回新株予約権241,250個を発行して発行価額総額3,618千円の払込みを受けました。

第22回新株予約権（以下「本新株予約権」といいます。）が行使された場合には、総額2,476,464千円を調達できる見込みであります。調達資金の額は、本新株予約権の払込金額の総額に本新株予約権の行使に際して出資される財産の価額を合算した額から、発行諸費用の概算額を差し引いた金額です。行使価額が修正又は調整された場合には、調達資金の額は増加又は減少する可能性があります。また、本新株予約権の行使期間内に行使が行われない場合及び当社が取得した本新株予約権を消却した場合には、調達資金の額は減少します。加えて、上記調達資金の額の計算に際して用いられている本新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、本新株予約権が全て当初行使価額で行使されたと仮定した場合の金額であり、実際の調達金額は本新株予約権の行使状況により変動する可能性があります。

なお、当連結会計年度末後の第22回新株予約権の権利行使及び第15回無担保普通社債の繰上償還の概要は、「３．連結財務諸表及び主な注記（５）（重要な後発事象）」に記載のとおりであり、本新株予約権の行使対価の一部は、第15回無担保普通社債との相殺により決済しております。

当社グループは、主力商品の販売拡大、広告宣伝・販売促進施策の費用対効果の改善、Wellness領域におけるサービス展開等を通じた収益基盤の強化を図るとともに、これらの事業進捗を適時かつ適切に情報開示することにより、市場からの信頼並びに企業価値及び株主価値の向上に取り組んでまいります。このような事業成果の創出及び財務基盤の強化を通じて、第22回新株予約権の円滑な行使につながる環境の整備に努めてまいります。

一方、第22回新株予約権の行使の時期及び行使価額は株価動向や新株予約権者の判断等に左右され、資金調達額及び時期には不確実性が存在しております。このため、実際の行使・償還実績と資金繰り計画を継続的に照合し、事業投資の優先順位及び支出時期の適切な管理、運転資金の適正化並びに既存事業の収益改善を通じて、事業継続と財務基盤の安定化に取り組んでまいります。

以上の施策を推進しておりますが、継続的な営業損失及び営業活動によるキャッシュ・フローのマイナスが続いており、今後の収益改善には一定の期間を要することが見込まれます。

また、第15回無担保普通社債の償還資金及び今後の事業遂行に必要な資金の確保については、新株予約権の行使状況等に依存する部分があり、当初想定した金額及び時期に資金調達が実現しない可能性があります。

このため、現時点では、継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。

なお、連結財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響を連結財務諸表に反映しておりません。

(セグメント情報)

【セグメント情報】

１．報告セグメントの概要

(1) 報告セグメントの決定方法

当社の報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社は、製品及びサービスの種類別に事業を展開しており、「AV関連事業」及び「家電事業」の２つの報告セグメントとしております。

(2) 各報告セグメントに属する製品及びサービスの種類

「AV関連事業」は、主にテレビチューナー、テレビキャプチャー、放送受信モジュール等のAV関連製品、通信機器等のIoT関連製品及びスマートリング等のウェアラブルデバイスの企画・開発・生産・販売、並びに関連ソフトウエアの開発・保守を行っております。また、広告配信・ポイントサービス事業を展開し、Web3を活用した健康行動に応じたインセンティブの付与・管理及びサービス間連携の仕組みの開発・検証を進めております。

「家電事業」は、主にドライヤー、ヘアアイロン、美容機器等の理美容家電、電気圧力鍋、オーブンレンジ等の調理家電及び冷蔵庫、洗濯機等の生活家電の企画・開発・生産・販売を行っております。

２．報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」における記載と概ね同一であります。報告セグメントの利益は営業利益ベースの数値であります。

セグメント間の内部収益及び振替高は市場実勢価格に基づいております。

３．報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報及び収益の分解情報

前連結会計年度(自　2024年10月１日　至　2025年９月30日)

(単位：千円)

	報告セグメント			その他	合計
	ＡＶ関連事業	家電事業	計		
売上高					
一時点で移転される財	480,439	496,743	977,182	―	977,182
一定の期間にわたり移転される財	23,946	―	23,946	―	23,946
顧客との契約から生じる収益	504,385	496,743	1,001,129	―	1,001,129
外部顧客への売上高	504,385	496,743	1,001,129	―	1,001,129
セグメント間の内部売上高又は振替高	7,199	―	7,199	―	7,199
計	511,585	496,743	1,008,328	―	1,008,328
セグメント損失（△）	△155,875	△203,471	△359,346	―	△359,346
その他の項目					
減価償却費	―	855	855	―	855

(注) １　「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであります。

２　セグメント資産は、事業セグメントに資産を配分していないため、記載しておりません。

当連結会計年度(自　2025年10月１日　至　2026年９月30日)

(単位：千円)

	報告セグメント			その他	合計
	ＡＶ関連事業	家電事業	計		
売上高					
一時点で移転される財	494,813	666,340	1,161,153	―	1,161,153
一定の期間にわたり移転される財	32,816	―	32,816	―	32,816
顧客との契約から生じる収益	527,629	666,340	1,193,969	―	1,193,969
外部顧客への売上高	527,629	666,340	1,193,969	―	1,193,969
セグメント間の内部売上高又は振替高	35,236	―	35,236	―	35,236
計	562,866	666,340	1,229,206	―	1,229,206
セグメント損失（△）	△213,322	△820,241	△1,033,564	―	△1,033,564
その他の項目					
減価償却費	8	6,723	6,731	―	6,731

(注) １　「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであります。
　　２　セグメント資産は、事業セグメントに資産を配分していないため、記載しておりません。

４．報告セグメント合計額と連結財務諸表計上額との差額及び当該差額の主な内容(差異調整に関する事項)

(単位：千円)

売上高	前連結会計年度	当連結会計年度
報告セグメント計	1,008,328	1,229,206
「その他」の区分の売上高	―	―
セグメント間取引消去	△7,199	△35,236
連結財務諸表の売上高	1,001,129	1,193,969

(単位：千円)

損失（△）	前連結会計年度	当連結会計年度
報告セグメント計	△359,346	△1,033,564
「その他」の区分の利益又は損失（△）	―	―
セグメント間取引消去	―	―
全社費用　(注)	△436,675	△537,465
棚卸資産の調整額	―	―
子会社株式の取得関連費用	―	―
連結財務諸表の営業損失（△）	△796,022	△1,571,029

(注)　全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費及び基礎研究費等であります。

（単位：千円）

その他の項目	報告セグメント計		その他		調整額		連結財務諸表計上額	
	前連結会計年度	当連結会計年度	前連結会計年度	当連結会計年度	前連結会計年度	当連結会計年度	前連結会計年度	当連結会計年度
減価償却費	855	7,889	―	―	168	549	1,023	8,438

【関連情報】

前連結会計年度(自　2024年10月１日　至　2025年９月30日)

１．製品及びサービスごとの情報

セグメント情報の中に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

２．地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が連結損益計算書の売上高の90%を超えているため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

３．主要な顧客ごとの情報

（単位：千円）

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
TD SYNNEX㈱	190,297	ＡＶ関連事業

当連結会計年度(自　2025年10月１日　至　2026年９月30日)

１．製品及びサービスごとの情報

セグメント情報の中に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

２．地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が連結損益計算書の売上高の90%を超えているため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

３．主要な顧客ごとの情報

（単位：千円）

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
TD SYNNEX㈱	182,436	ＡＶ関連事業
アマゾンジャパン合同会社	137,445	ＡＶ関連事業

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

前連結会計年度（自　2024年10月１日　至　2025年９月30日）

（単位：千円）

	報告セグメント			その他	全社・消去	合計
	ＡＶ関連事業	家電事業	計			
減損損失	2,361	28,567	30,928	―	―	30,928

当連結会計年度（自　2025年10月１日　至　2026年９月30日）

（単位：千円）

	報告セグメント			その他	全社・消去	合計
	ＡＶ関連事業	家電事業	計			
減損損失	22,864	78,040	100,904	―	―	100,904

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

（１株当たり情報）

前連結会計年度 （自　2024年10月１日 至　2025年９月30日）		当連結会計年度 （自　2025年10月１日 至　2026年９月30日）	
１株当たり純資産額	82円49銭	１株当たり純資産額	２円11銭
１株当たり当期純損失（△）	△135円27銭	１株当たり当期純損失（△）	△126円52銭

（注）１．潜在株式調整後１株当たり当期純利益については、潜在株式が存在するものの、１株当たり当期純損失であるため記載しておりません。

２．１株当たり純資産額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前連結会計年度 (2025年９月30日)	当連結会計年度 (2026年９月30日)
純資産の部の合計額(千円)	845,871	35,215
純資産の部の合計額から控除する金額（千円）	1,404	1,352
（うち新株予約権（千円））	(1,404)	(1,352)
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	844,467	33,863
普通株式の発行済株式数(株)	10,241,527	16,116,527
普通株式の自己株式数(株)	3,901	39,135
１株当たり純資産額の算定に用いられた期末の普通株式の数(株)	10,237,626	16,077,392

３．１株当たり当期純損失の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前連結会計年度 （自　2024年10月１日 至　2025年９月30日）	当連結会計年度 （自　2025年10月１日 至　2026年９月30日）
１株当たり当期純損失		
親会社株主に帰属する当期純損失（△）（千円）	△853,899	△1,685,910
普通株主に帰属しない金額(千円)	―	―
普通株式に係る親会社株主に帰属する当期純損失（△）（千円）	△853,899	△1,685,910
普通株式の期中平均株式数(株)	6,312,488	13,325,492
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後１株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	第13回新株予約権 新株予約権の数　41,000個 普通株式　4,100株 第14回新株予約権 新株予約権の数　200,000個 普通株式　20,000株 第19回新株予約権 新株予約権の数　40,000個 Ｂ種種類株式　4,000株	第13回新株予約権 新株予約権の数　38,000個 普通株式　3,800株 第14回新株予約権 新株予約権の数　200,000個 普通株式　20,000株

４．当社は2026年４月１日付で普通株式10株につき１株の割合で株式併合を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、１株当たり純資産額及び１株当たり当期純損失を算定しております。

（重要な後発事象）

（第21回新株予約権の取得及び消却）

当社は、2026年９月17日開催の取締役会において、残存する全ての新株予約権の取得及び消却について決議し、全ての新株予約権を2026年９月30日付で取得し、2026年10月１日付で消却いたしました。概要は以下のとおりであります。

１．取得及び消却する新株予約権の内容

(1) 取得及び消却する新株予約権の名称	第21回新株予約権
(2) 発行新株予約権総数	3,000,000個
(3) 行使済新株予約権数	587,500個
(4) 取得及び消却する新株予約権の数	2,412,500個
(5) 取得価額	24千円（新株予約権１個につき0.01円）
(6) 取得日	2026年９月30日
(7) 消却日	2026年10月１日
(8) 消却後に残存する新株予約権の数	０個

２．新株予約権の取得及び消却の理由

新事業分野への進出や新製品開発への資金確保、売上拡大における生産仕入資金の必要資金を確保し、黒字化に向けた収益基盤の確立と財務基盤を安定させるために、2026年３月16日に第21回新株予約権を発行しました。これまでに発行新株予約権総数3,000,000個のうち587,500個が行使されておりますが、当社株価が第21回新株予約権の行使価額を下回る水準で推移したことから行使が進みにくい状況が続いております。

現在、当社グループは、従来の製品販売を中心とする事業モデルから、Beauty・Wellness・Financialを３つの成長領域とし、これらを支える共通基盤としてData・AI・Web3を活用する新たな事業構造への転換を進めております。

第15回無担保普通社債の償還資金に加え、Beauty・Wellness・Financialを中心とする成長投資・事業遂行資金を新たな資金調達によって確保するために、行使が進みにくい状況となった第21回新株予約権の取得及び消却を行い、新たに第三者割当による第22回新株予約権（行使価額修正条項付）を発行することとしました。

（第三者割当による第22回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行）

当社は、2026年９月17日開催の取締役会において、第22回新株予約権（以下「本新株予約権」といいます。）の発行を決議し、2026年10月５日に払込が完了しました。

概要は以下のとおりであります。

（１）割当日	2026年10月５日
（２）発行新株予約権数	241,250個
（３）発行価額	総額3,618,750円（新株予約権１個あたり15円）
（４）当該発行による潜在株式数	24,125,000株（新株予約権１個につき100株） 本新株予約権に上限行使価額はありません。 本新株予約権の下限行使価額は52円ですが、下限行使価額においても、潜在株式数は24,125,000株であります。
（５）資金調達の額	払込金額の総額　2,488,493,750円 （内訳） 第22回新株予約権発行分　3,618,750円 第22回新株予約権行使分　2,484,875,000円 発行諸費用の概算額を差し引いた手取概算額の総額 2,476,464,750円（注）

（６）行使価額及び行使価額の修正条件	当初行使価額は、103円とする。 行使価額の修正 (1) 行使価額は、割当日の翌取引日（株式会社東京証券取引所（以下、「取引所」という。）において売買立会が行われる日をいう。以下同じ。）に初回の修正がされ、以後１取引日が経過する毎に修正が行われる（以下、かかる修正が行われる日を、個別に又は総称して「修正日」という。）。(1)に基づく修正が行われる場合、初回の修正では、行使価額は、2026年９月17日において取引所が発表する当社普通株式の普通取引の終値の100％に相当する金額（但し、当該金額が下限行使価額（以下に定義する。）を下回る場合、下限行使価額とする。）に修正される。２回目以降の修正では、行使価額は、修正日に、当該修正日の直前取引日（以下、2026年９月17日と個別に又は総称して「価格算定日」という。）において取引所が発表する当社普通株式の普通取引の終値の100%に相当する金額（但し、当該金額が下限行使価額（以下に定義する。）を下回る場合、下限行使価額とする。）に修正される。但し、当該価格算定日に終値が存在しなかった場合には、行使価額の修正は行わない。また、価格算定日において本新株予約権の発行要項第11項の規定に基づく調整の原因となる事由が発生した場合には、当該価格算定日において取引所が発表する当社普通株式の普通取引の終値は当該事由を勘案して合理的に調整される。 (2) 上記(1)にかかわらず、①2026年11月11日、2026年11月12日、2026年11月13日、2026年12月25日から2027年１月４日、2027年２月10日、2027年２月12日、2027年５月13日、2027年５月14日、2027年８月12日、2027年８月13日、2027年11月10日、2027年11月11日、2027年11月12日、2027年12月24日から2028年１月４日、2028年２月10日、2028年２月14日、2028年５月11日、2028年５月12日、2028年８月10日、及び2028年８月14日（以下、「行使不能日」という。）、②当社普通株式に係る株主確定日等の直前取引日（当日を含む。）から当該株主確定日等（当日を含む。）までの、株式会社証券保管振替機構の手続上の理由により本新株予約権の行使ができない期間（以下、「株主確定期間」という。但し、株式会社証券保管振替機構が当該期間を変更した場合は、変更後の期間とする。）、並びに③当該行使不能日の１取引日後又は当該株主確定期間の末日の１取引日後においては、行使価額の修正は行わないものとし、その場合、次に行使価額の修正が行われるのは当該行使不能日又は当該株主確定期間の末日の２取引日後（当日を含む。）の日とし、当該日以降、１取引日が経過する毎に、上記(1)に準じて行使価額は修正される。当社普通株式に係る株主確定日は行使期間中の各年度の３月及び９月の最終取引日となる。なお、当社普通株式に係る株主確定日が別途設定される場合には、当該日も株主確定日に含まれるものとする。 (3) 上記(1)及び(2)にかかわらず、本新株予約権の行使が、取引所の有価証券上場規程施行規則第436条第１項に定義する制限超過行使（以下、「制限超過行使」という。）に該当する場合であって、上記(1)及び(2)の計算によると当該行使に係る行使価額が2026年９月17日において取引所が発表する当社普通株式の普通取引の終値（本新株予約権の発行後に当社普通株式の分割、無償割当又は併合が行われた場合には公正かつ合理的な調整を行う。）（以下、「発行決議日終値」という。）を下回ることとなる場合、当該行使に係る行使価額は発行決議日終値と同額に修正される。 (4) 下限行使価額は、当初52円とする。 (5) 下限行使価額は、本新株予約権の発行要項第11項の規定を準用して調整される。
（７）募集又は割当て方法（割当先）	第三者割当の方法により、全ての本新株予約権をEVO FUNDに割り当てます。
（８）権利行使期間	2026年10月６日～2028年10月６日
（９）その他	本新株予約権の譲渡については、当社取締役会の決議による承認を要します。

（注）調達資金の額は、本新株予約権の払込金額の総額に本新株予約権の行使に際して出資される財産の価額を合算した額から、発行諸費用の概算額を差し引いた金額です。行使価額が修正又は調整された場合には、調達資金の額は増加又は減少する可能性があります。また、本新株予約権の行使期間内に行使が行われない場合及び当社が取得した本新株予約権を消却した場合には、調達資金の額は減少します。加えて、上記調達資金の額の計算に際して用いられている本新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、本新株予約権が全て当初行使価額で行使されたと仮定した場合の金額であり、実際の調達金額は本新株予約権の行使状況により変動する可能性があります。

(第22回新株予約権の権利行使)

当社が発行した第22回新株予約権について、2026年10月１日から2026年11月13日までに権利行使が行われており、その概要は以下のとおりであります。

１．新株予約権の行使個数		23,210個
２．発行した株式の種類及び株式数	普通株式	2,321,000株
(2026年９月30日現在の発行済株式総数の14.4%)		
３．資本金の増加額		79,220千円
４．資本準備金の増加額		79,220千円

(第15回無担保普通社債の繰上償還)

当社は、2026年３月16日付で発行した第15回無担保普通社債について、社債権者より繰上償還請求に係る事前通知を受領し、2026年10月６日、2026年10月30日及び2026年11月６日に繰上償還いたしました。

１．繰上償還額	93,750千円
２．償還後残存額面総額	656,250千円
３．償還資金の調達方法	第22回新株予約権の権利行使分を充当