ReNet.jp group

ビジネスを通じて“偉大な作品”を創る

リネットジャパングループ株式会社

証券コード：3556

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年11月13日

INDEX

０１ 会社概要

０２ 主力事業

０３ 2027年9月期 計画

０４ 株主還元方針

０５ リスク情報

ReNet.jp group

CHAPTER

01

会社概要

会社概要



代表取締役社長　グループCEO
黒田 武志

会社名	リネットジャパングループ株式会社 (英文社名:Renet Japan Group, Inc.)
設立	2000年7月
本社所在地	〒453-6126　名古屋市中村区平池町4-60-12　グローバルゲート26階
【本店登記】	〒474-0053　愛知県大府市柊山町3-33
証券コード	3556
上場市場	東京証券取引所グロース市場　/　名古屋証券取引所メイン市場
代表者名	代表取締役社長　黒田 武志
資本金	12億9,049万円(2026年9月30日現在)
従業員数	正社員 290名　(国内:266名、海外:24名) パート・アルバイト 346名　(国内:346名) ※2026年9月30日現在

「経営理念」の実現に向けて



リネットジャパングループが目指すのは、**「収益」と「社会性」の両立**

本業のビジネスの中に社会課題解決モデルを組み込み

我々の事業成長が社会への貢献につながることを目指します。

そんな、後世にも語り継がれる「偉大な作品」創りを経営理念として掲げています

国内外で4つの事業を展開

- ✓ 環境と福祉を軸に、持続的な成長を実現
- ✓ リユース・リサイクルの事業基盤をソーシャルケアと外国人材の成長に活用

事業	提供価値	収益の源泉	強み・成長基盤
リユース 	**ネット完結の宅配買取・販売** 不用品の循環	買取・販売の差益	**会員基盤635万人** 年間取扱点数3,000万点 大型商品センターで一括管理
リサイクル 	PC・小型家電の回収 データ消去・再資源化	**資源売却益** **データ消去サービス収入** **リユース売却益**	小型家電リサイクル法による認定事業者 **773自治体と連携**
ソーシャルケア 	障がい者の住まい・生活・就労支援	障害福祉サービス報酬による**ストック型収入**	**自社開設＋M&Aで施設拡大** ドミナント戦略
外国人材 	**介護・福祉人材**の育成および送り出し	教育・送り出し・受入支援に関するサービス収入	現地教育機関を保有 **グループホームとの採用連携**

沿革

2000～

2000.7
ブックオフ創業者坂本孝氏と豊田章男氏（現トヨタ自動車会長）をお迎えして



2000.8
日本最大級のオンライン書店「eBOOKOFF」サイトをトヨタGAZOOモール内に開設

2010～

2009.12
シリコンバレー「PACT2009」（ベンチャーコンテスト）で最高位受賞



2012.2
1年間で最も多く中古本をオンライン販売した数 世界No.1としてギネス世界記録認定



2014.1
環境省・経産省より初の全国エリア対象となる小型家電リサイクル法の認定を取得

2016.12
東京証券取引所マザーズ（現グロース）株式上場



2021.7
東京五輪メダルPJを企画し事務局の1社を務める（2017.4~）



2026.10
各業界大手のJX金属サーキュラーソリューションズ㈱、SGホールディングス㈱、PCS Wireless LLCと資本業務提携を締結

2020～

2018.2
外国人材送り出し事業のための会社設立

2020.12
グループ初の障がい者向けグループホームを開設



2024.1
インドネシア・スラバヤに介護人材育成プログラムを提供する日本語教育センター開設



主要な経営指標等の推移

		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	2027年9月期（計画）
売上高 (百万円)		8,587	11,055	11,676	10,419	15,232	21,000
営業利益 (百万円)		500	73	▲1,263	308	1,703	1,800
経常利益 (百万円)		842	128	▲1,184	496	1,190	1,500
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)		500	▲352	▲1,882	497	827	1,100
総資産 (百万円)		9,624	14,785	8,449	7,042	11,011	-
純資産 (百万円)		2,217	2,047	332	1,093	2,091	-
自己資本比率 (%)		22.9	13.6	3.0	13.9	17.8	-
従業員数 (名) [平均雇用人員(名)]	国内	119 [216]	312 [331]	338 [375]	284 [347]	290 [346]	- [－]
	海外	489	499	31	26	-	-

※その他事業における金融事業等で計上される営業外収益・営業外費用が業績に一定の影響を及ぼすため経常利益を主要な経営指標としています

ReNet.jp group

CHAPTER

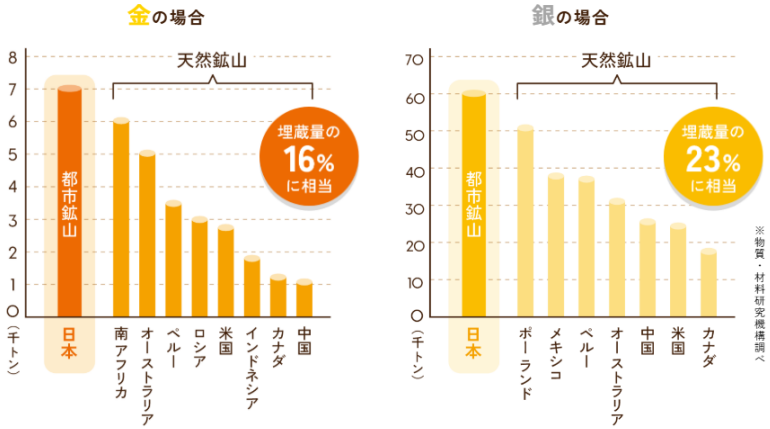
02

主力事業

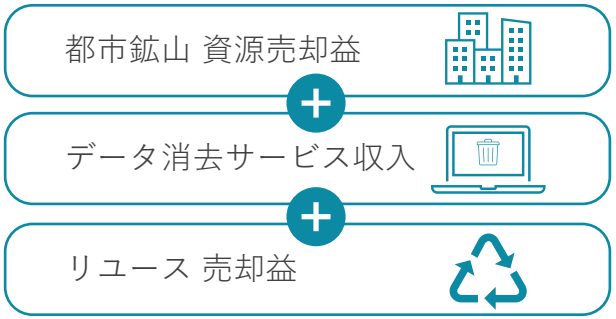
リサイクル事業：事業モデルと拡大する市場環境

✓ 国の資源循環方針に合致した“都市鉱山”宅配回収プラットフォーム展開。自治体連携による信頼、インターネットと宅配便を活用した利便性により回収量が拡大

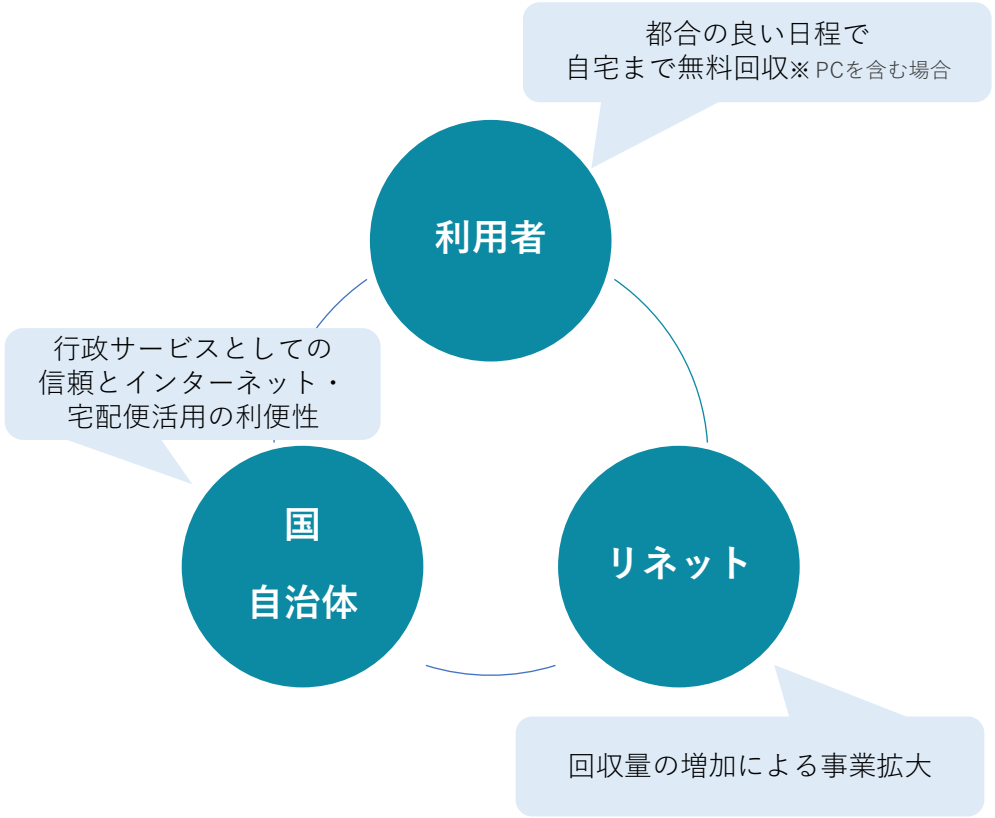
- 資源大国並みに埋蔵される“都市鉱山” は使用済PC等に含まれ、資源循環に向けて国主導で回収量増加が求められている
- 環境省・経産省の会議で取り組みが紹介※されるなど、国の方針にマッチした事業として信頼・期待が拡大中
  ※小型家電リサイクル制度の評価・検討について
- ①資源売却益、②データ消去サービス収入、③リユース売却益、3つを掛け合わせた独自の複合型収益モデル



▲資源大国並みに埋蔵される“都市鉱山”



▲複合型収益モデル



▲“三方よし”な当社のビジネスモデル

リサイクル事業：他社が真似できない参入障壁

✓ 全国規模の回収インフラと環福連携による高い信頼性

- 佐川急便を利用した宅配便回収スキームによって全国から回収可能な許認可を取得
- さらに各自治体と連携を取ることで、自治体発行の広報掲載やゴミ捨てリーフレットにリネットが記載されることで信頼度・認知度向上。2026年9月期末時点で773自治体と提携
- PCのリサイクル分解工程で知的障がい者30名を一般雇用しており、2020年障害者雇用優良企業表彰式にて「愛知県知事賞」を受賞



▲各自治体との連携協定式



▲佐川急便のトラックに当社の認定番号が掲示



▲リサイクル分解工程

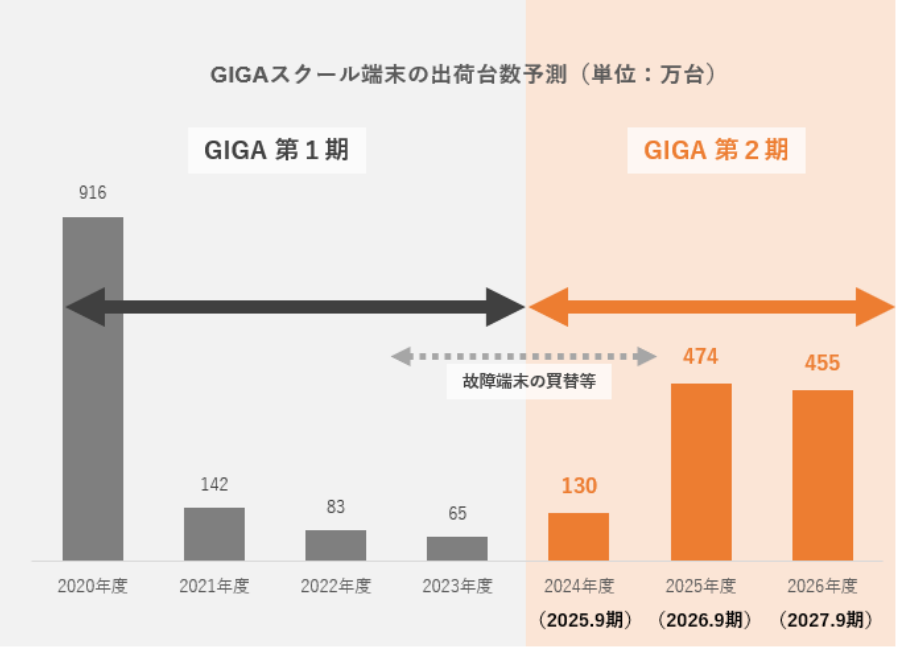


▲2020年障害者雇用優良企業表彰式

リサイクル事業：GIGAスクール特需の長期化と業績寄与

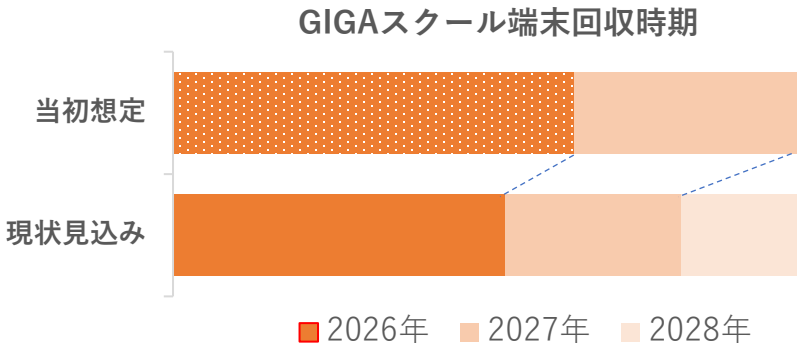
✓ GIGAスクールプロジェクトが本格化、特需は2028年初めまで長期化を予想

- 当社リサイクルセンター内においてGIGA端末の処理に特化したフロアを本格稼働開始、キャパシティは2倍（2,000坪）へ拡大済み
- 自治体の入替・入札スケジュールの後ろ倒しとなり、当初計画から計上時期のズレが発生。入替総量は変わらず当初より長期化を予想
- 端末は5年での入替となるため、待機期間を挟みながらも今後も継続的に特需が発生する見込み



出典：㈱ＭＭ総研（https://www.m2ri.jp/release/detail.html?id=619）

約3年の特需→約2年の待機期間のサイクルが
5年ごとに発生する見込み



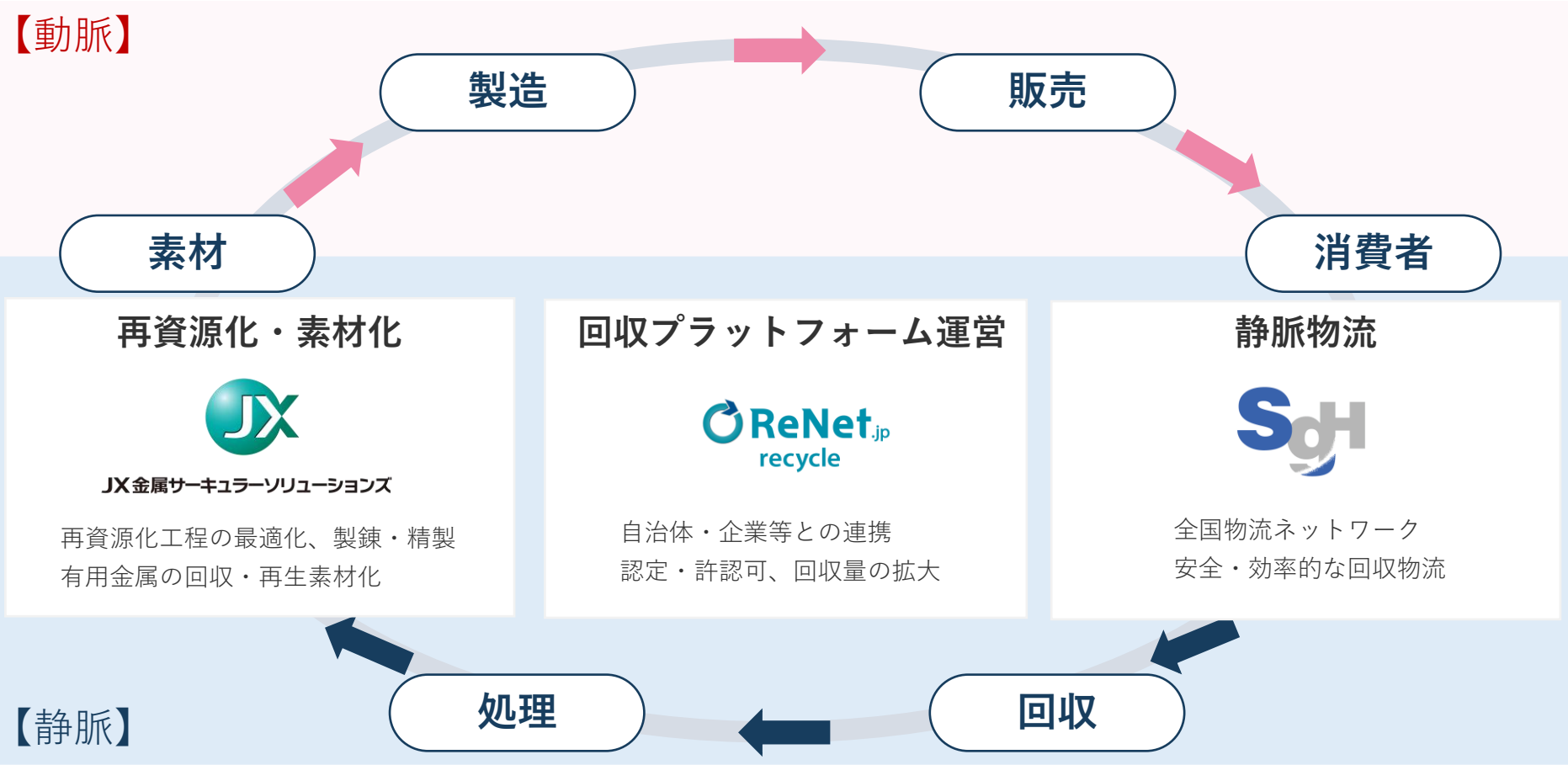
✓半導体不足等による入替新品PC供給の遅れ
✓自治体の入札スケジュール後ろ倒し
✓2028年初めまで入札が続く見込み

GIGA特需は総量は変わらず
当初より長期化する傾向あり

リサイクル事業：JX金属CS・SGHDとの資本業務提携

✓ 資本業務提携により回収から物流、再資源化、製錬・素材化までを一体的につなぐ全国規模の回収プラットフォームを構築

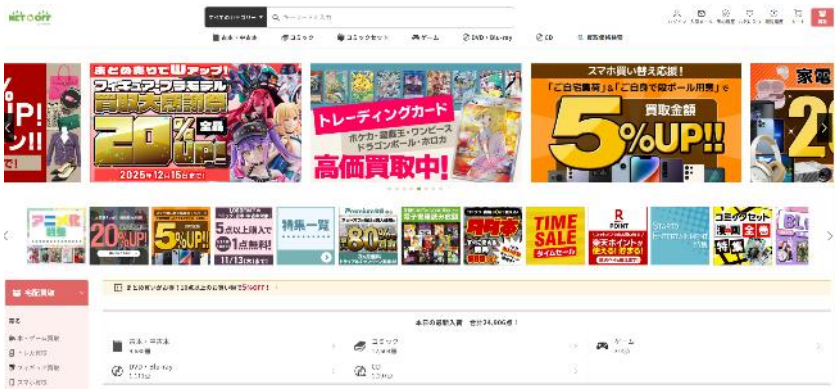
- 動脈産業と静脈産業が連携して、回収した資源を最終的に国内の素材産業へ戻すことを前提として、静脈側のサプライチェーン全体を一体的に設計・最適化することが重要
- 循環経済への移行及び国内資源循環の促進に係る政府方針と整合する取組を目指す



リユース事業：無店舗型モデルの循環ビジネス

✓ 会員数635万人・年間取扱点数3,000万点の日本最大級のネット中古書店NET OFF

- 会員基盤と大量の商品取扱を活かした、ネット完結型の循環ビジネス
- 2000年創業の宅配買取＆オンライン販売の無店舗型モデルのパイオニア
- 計4,000坪の大型商品センターでは業界最大級の常時在庫70万タイトル・約150万点を一括管理
- トヨタ生産方式に基づく商品センター内の整流化によってローコストオペレーションを実現



▲ネットオフHP



▲愛知県大府市商品センター



▲宅配買取の流れ

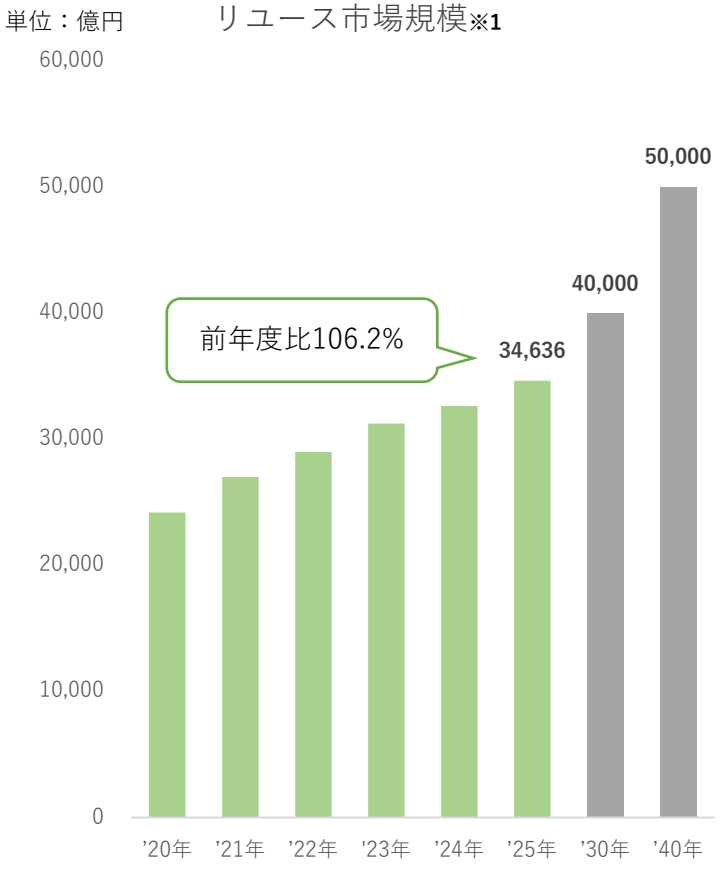


▲査定の様子

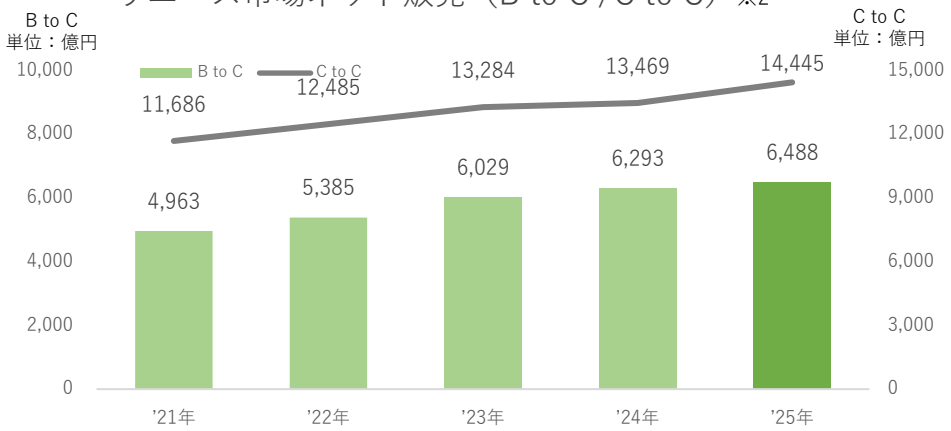
✓ 中古書籍・メディアの販売実績 業界５位、無店舗型モデルで高い競争力

- リユース市場は拡大を続けており、2025年度は3.4兆円を突破し2030年には4兆円規模になる見込み
- 消費者のリユース品活用が身近になり、実物を手に取れないネット販売においてもB to C、C to C共に拡大中
- NETOFFは実店舗を持たない中でも書籍・ゲーム・DVD等の販売において業界№.５の売り上げ

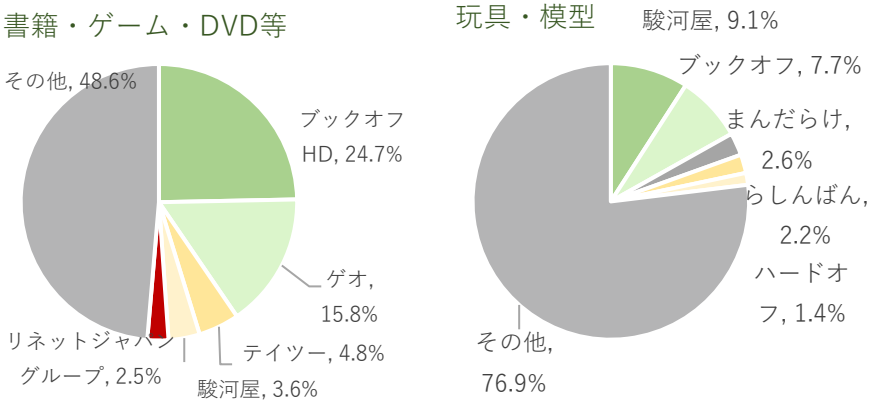
リユース市場規模※1



リユース市場ネット販売（B to C /C to C）※2



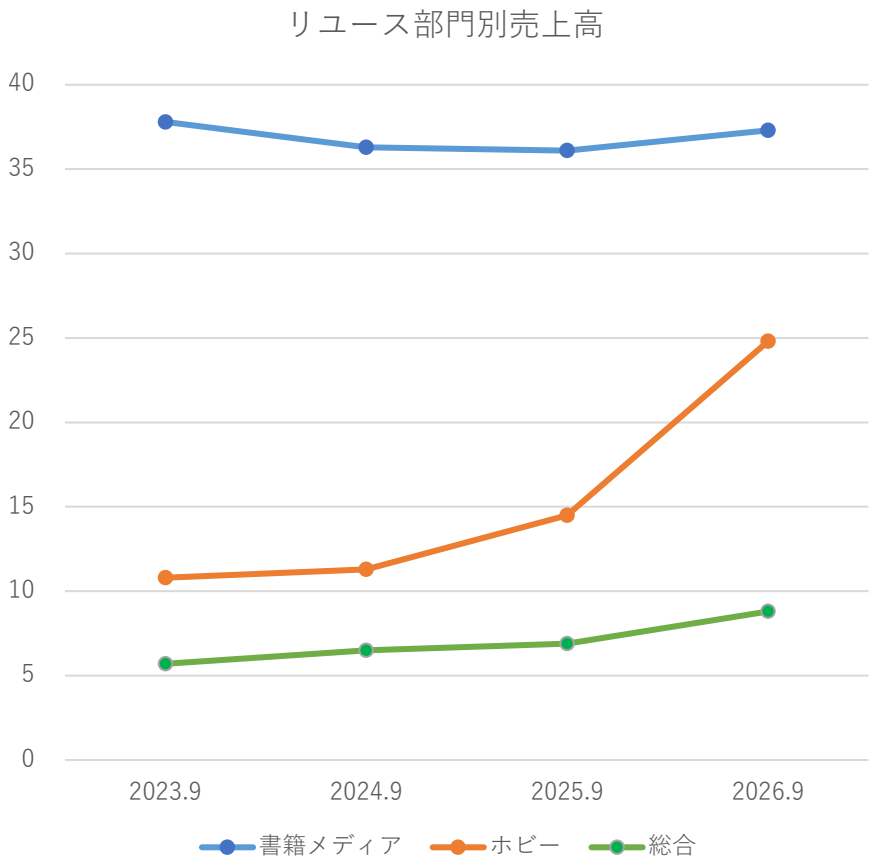
NETOFF主要カテゴリー・リユース市場規模※3

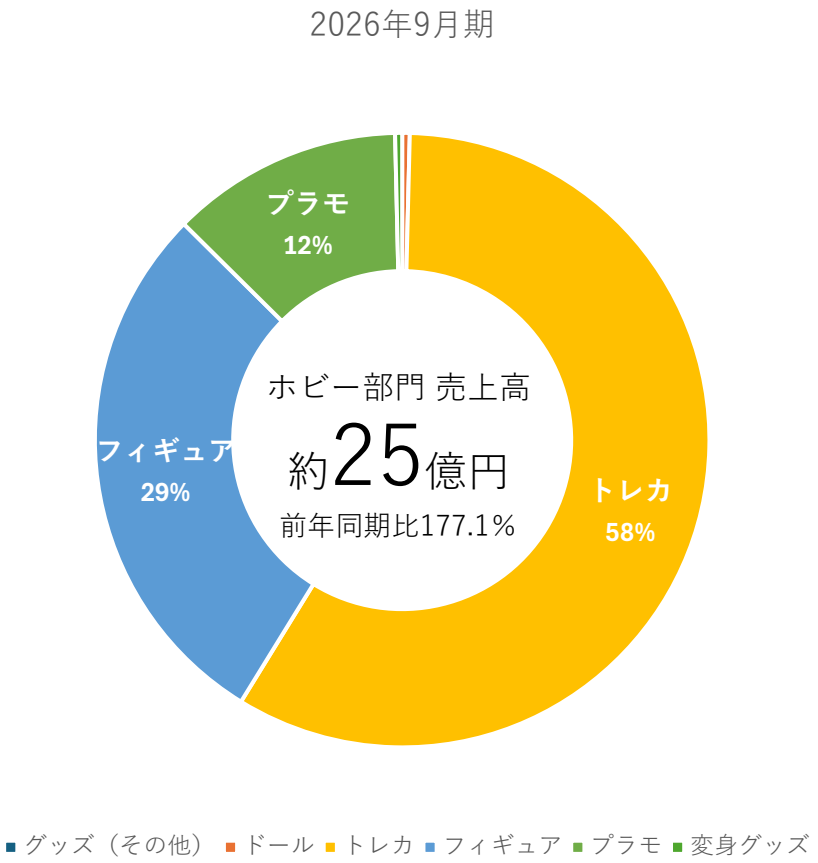


※1~3出典：リサイクル通信「中古市場データブック2025」より当社作成

✓ 書籍が堅調に推移、近年はトレカブームからホビー＆フィギュアが伸張

- 電子書籍やフリマサイトの普及からリユース市場における書籍の売上は減少傾向にある中でも、当社書籍メディア部門は堅調に推移
- トレカ売上高が約14.9億円（前年比＋246.4%）に拡大、リユース事業の約20%をトレカが占める状況まで成長
- トレカの成長を取り込みつつ特定商材への依存を抑制するため、商材ポートフォリオの拡充やこれに伴うM&A実施・周辺事業拡大を目指す





リユース事業：PCSとの資本業務提携

✓ 拡大する日本のiPhoneなどの中古スマートフォン、タブレット市場において、PCSの米国をはじめとしたグローバルな商品調達ネットワークを通じて商品を調達し、日本国内での販売を拡大

【リユース事業におけるシナジー】

PCS
中古スマホ・タブレット等
グローバル調達・流通

→

当社グループ
仕入れ・輸入
検品・消去・商品化

→

国内顧客
個人：ネットオフEC
法人等：グループ営業基盤

【リサイクル事業におけるシナジー】

海外の情報機器
リユースに適さない端末
資源としての活用可能性

→

適法性の確認・輸入
対象物の分類・条件確認
輸出入規制等への対応

→

国内再資源化
選別・解体・適正処理
有用金属を回収

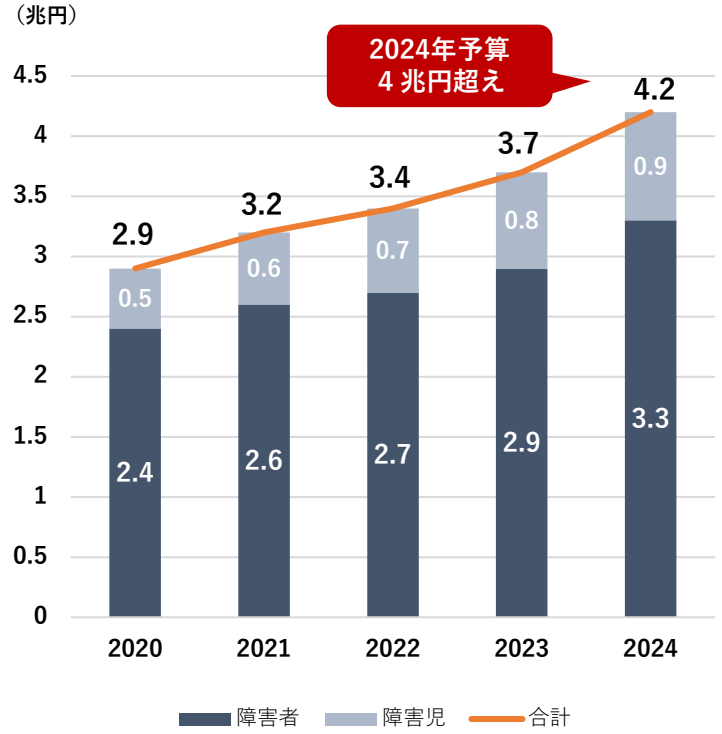
リユースと再資源化の両方で、IT機器のライフサイクル価値を高める

ソーシャルケア事業：ストック型収益モデルと市場の拡大

✓ 障がい者福祉市場は拡大傾向、日中サービス支援型グループホームへの期待

- 障がい者総数は約1,160万人(人口の約9.3%)まで増加し、障がい福祉サービス等予算も約４兆円超え、今後も障がい福祉サービスは拡大傾向
- 障がい者向けグループホームは両親の高齢化による7040/8050問題の受け皿として需要拡大、特に中度～重度障がい者向け「日中サービス支援型」は対象者47.9％に対し利用率10％未満と拡大余地が大きい※国保連データより
- 当社は日中サービス支援型グループホームを主力に展開し、満床時1棟あたり営業利益2,500万円/年のストック型収益モデルを推進

障害福祉サービス総費用額の推移



出典：厚労省「令和6年度障害福祉サービス等予算案の概要」より当社作成

当社の事業展開

最注力領域

日中サービス支援型グループホーム

生活サポート





介護サービス包括型グループホーム

自立サポート





就労継続支援B型事業所 / ソーシャルファーム

就労サポート



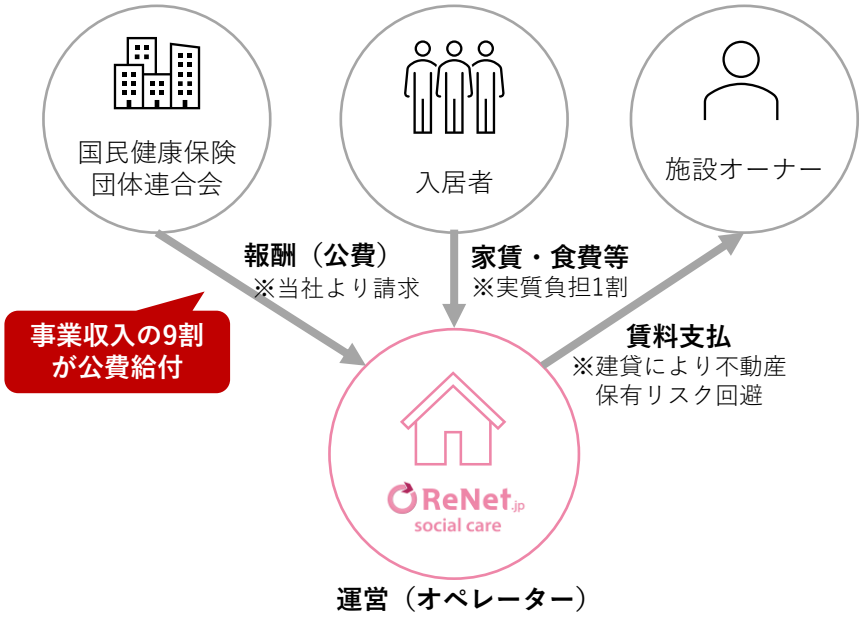


ソーシャルケア事業：独自の強みとシナジー効果

✓ 公費主体のストック型収益モデルとグループシナジー効果による事業成長

- 施設の保有は土地オーナーとし、自社は運営（オペレーター）に特化することで投資リスクを低減し、多拠点展開を加速
- 収入の大部分が国保連からの公費給付となるため、景気変動に強く、貸倒れリスクの極めて低いストック型収益を確立
- 就労継続支援B型事業所にリユース・リサイクル事業からの継続的な業務提供により全国平均上回る平均工賃 7.1万円※を達成。
  事業所単体でも年間3,500万円の営業利益を出し、「事業収益」と「社会貢献（障がい者のやりがい創出）」を両立。※2026年9月期第4四半期

日中サービス支援型グループホームのビジネススキーム



満床時１棟あたり
営業利益2,500万円/年

就労継続支援B型事業所と他事業のシナジー効果

リユース事業・リサイクル事業から
工賃向上につながる作業を継続的に切り出し

▼

工賃が上がるほど
就労継続支援B型事業所の報酬UP

▼

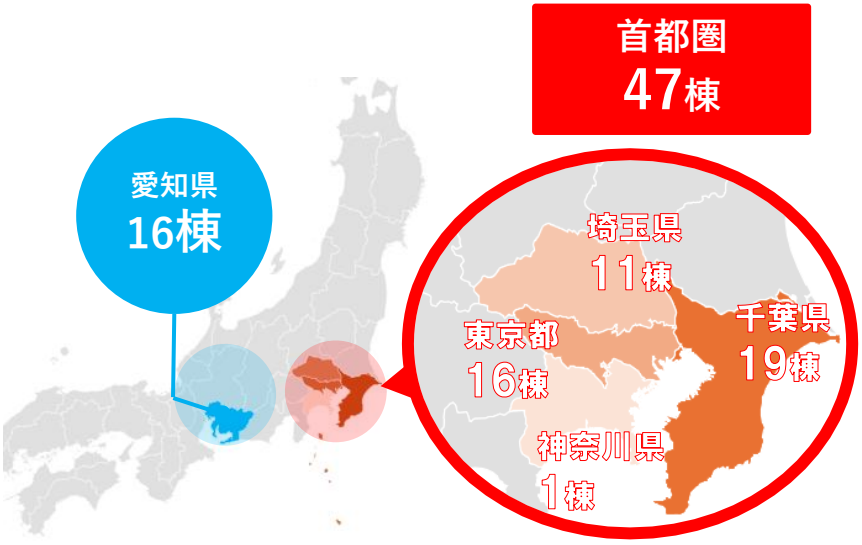
ソーシャルケア事業の売上・利益の拡大により
グループに還元



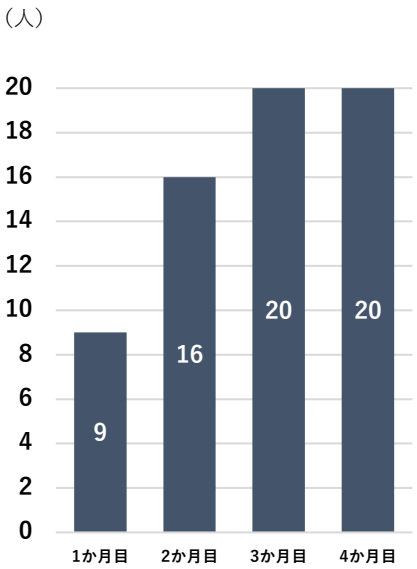
ソーシャルケア事業：直営ドミナント展開と早期収益化モデル

✓ 3大都市圏のドミナント展開と早期収益化

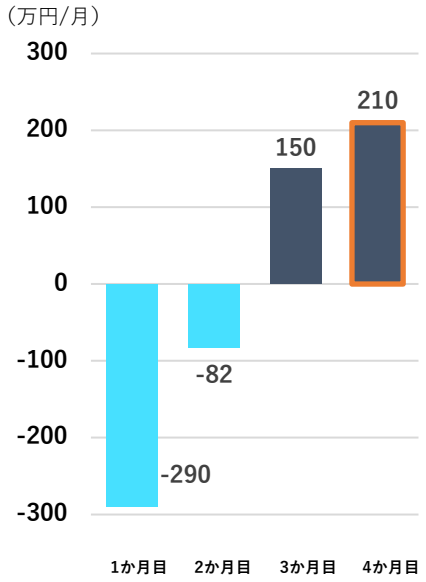
- 2030年までは、首都圏、中部、関西の3エリアに集中しドミナント展開することで、目の行き届いた安定的な運営体制を構築（2031年以降は、九州などに拡大想定）
- 2025年10月開設の埼玉県川口市の日中サービス支援型グループホームはオープン前の入居営業への注力で開設3か月で満床、満床後の営業利益2,500万円/年を創出する安定したストック型収益施設に成長した早期収益化モデルケース



リビットホーム東川口
入居者数推移



リビットホーム東川口
営業利益月間推移

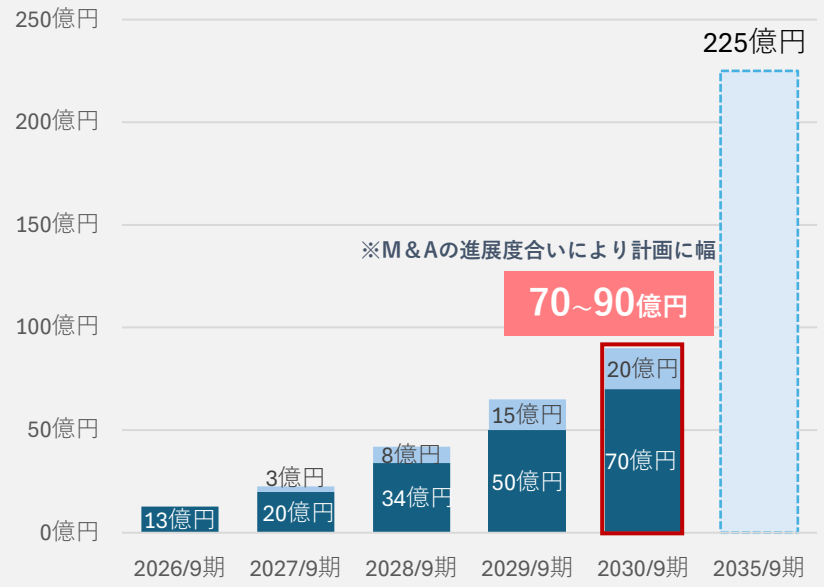


ソーシャルケア事業：中期計画とロールアップ展開

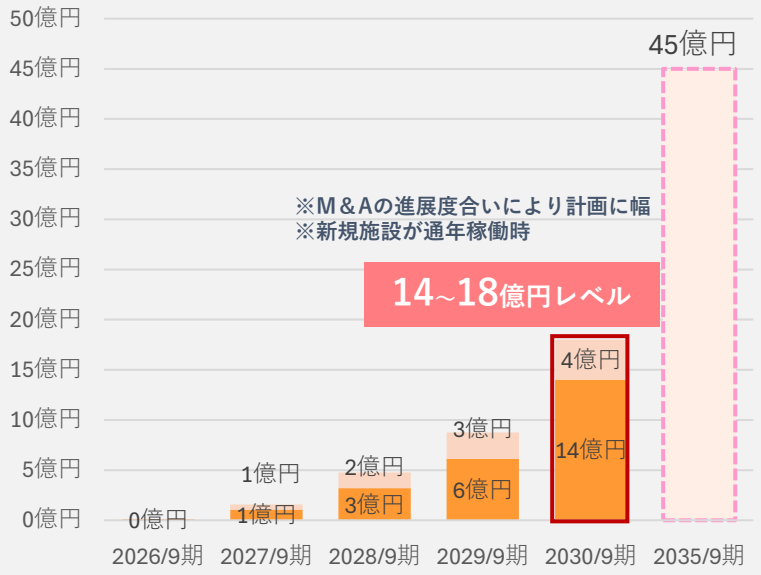
中期計画： ソーシャルケア事業中計 「Social Care Growth＆Roll-up 2030」 （一部抜粋）

中期方針	小規模事業者の多い障がい福祉業界において、経営のスケールアップを図ることで、「施設運営レベル」「管理レベル」を引き上げ、障がい者の「住まい」の課題を解決する
拠点展開方針	●自社での新拠点の積極的開設 ●中小事業者のロールアップ型M＆Aの展開

売上高

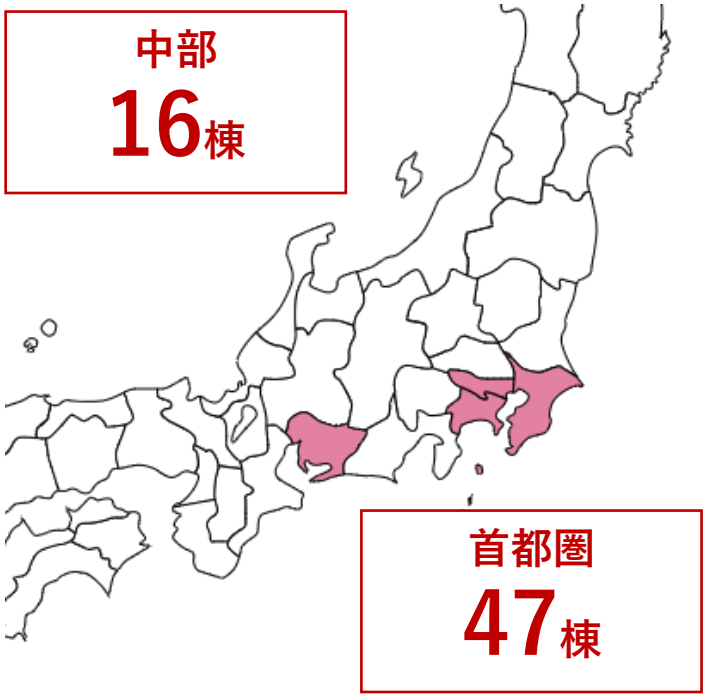


営業利益（Non-GAAP）



ソーシャルケア　サービス別施設数の状況

- ✓ 6月に中部エリア第1号となる日中サービス支援型グループホームを名古屋市緑区に開設
- ✓ 自社開設は建貸を基本として物件開発を進行中



エリア別グループホームの開設数

2026年９月末現在

事業名	サービス種別	拠点数	棟数	定員
リビットホーム スマイルホーム	共同生活援助 （日中サービス支援型）	5 前期末比 1	10 前期末比 6	100 前期末比 20
リビットはうす スマイルはうす	共同生活援助 （介護サービス包括型）	12 前期末比 -2	53 前期末比 -8	258 前期末比 -30
スマイルらぼ	就労継続支援B型	1 前期末比 0	2 前期末比 0	20 前期末比 0

開設時期	名称	サービス種別	形態	定員
2026年７月	スマイルはうす 港	共同生活援助 （介護サービス包括型）	賃貸	10

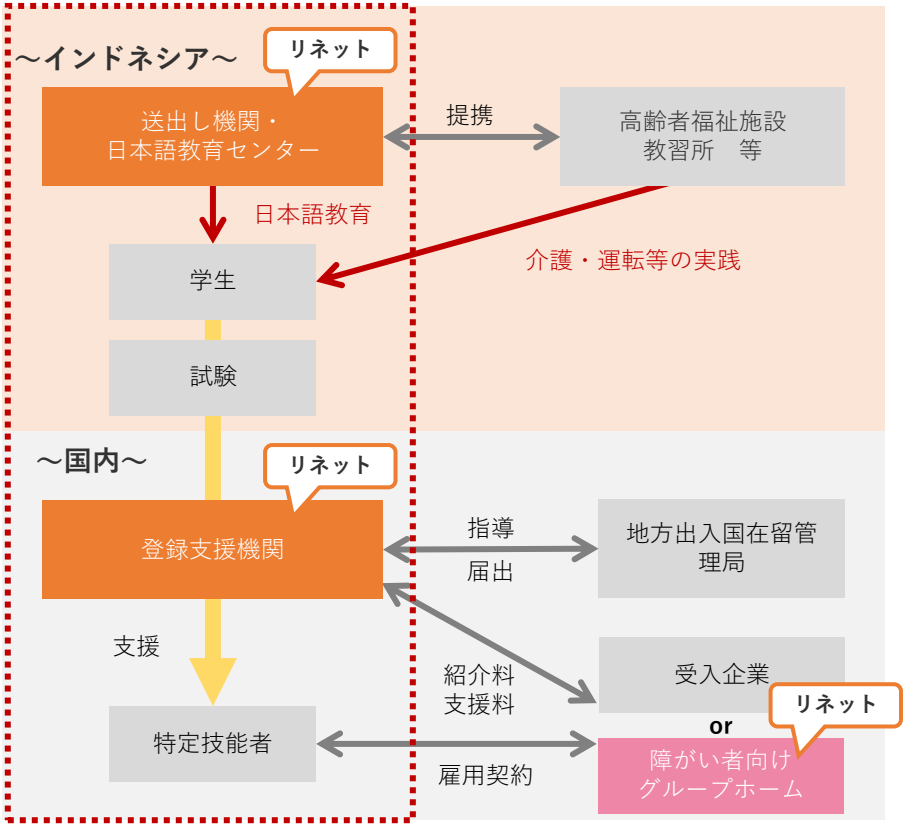
【その他】
来期7棟開設（2027年春、あきる野伊奈・名古屋笠寺の2棟開設予定）

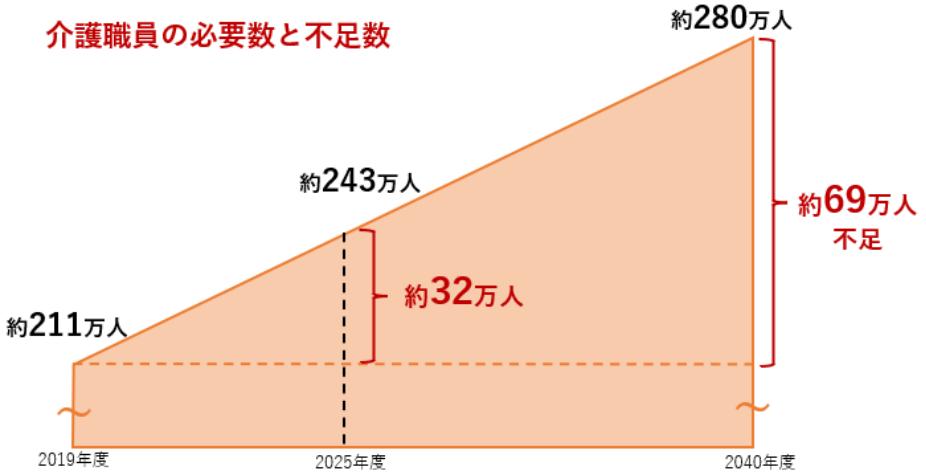
外国人材事業：事業概要と拡大する市場環境

✓ 生産人口減少による高まる外国人材需要、特に「介護・福祉」領域に注力

- 国内生産人口が減少する中、介護職員は2040年度に約69万人不足する見通し。介護分野の特定技能外国人は急拡大しており需要が逼迫。
- 海外（カンボジア・インドネシア・ベトナム等）での教育・送り出しから、国内の登録支援機関・監理組合としての受け入れまでを一気通貫でサポートする体制を構築。

＜一気通貫の支援体制モデル＞





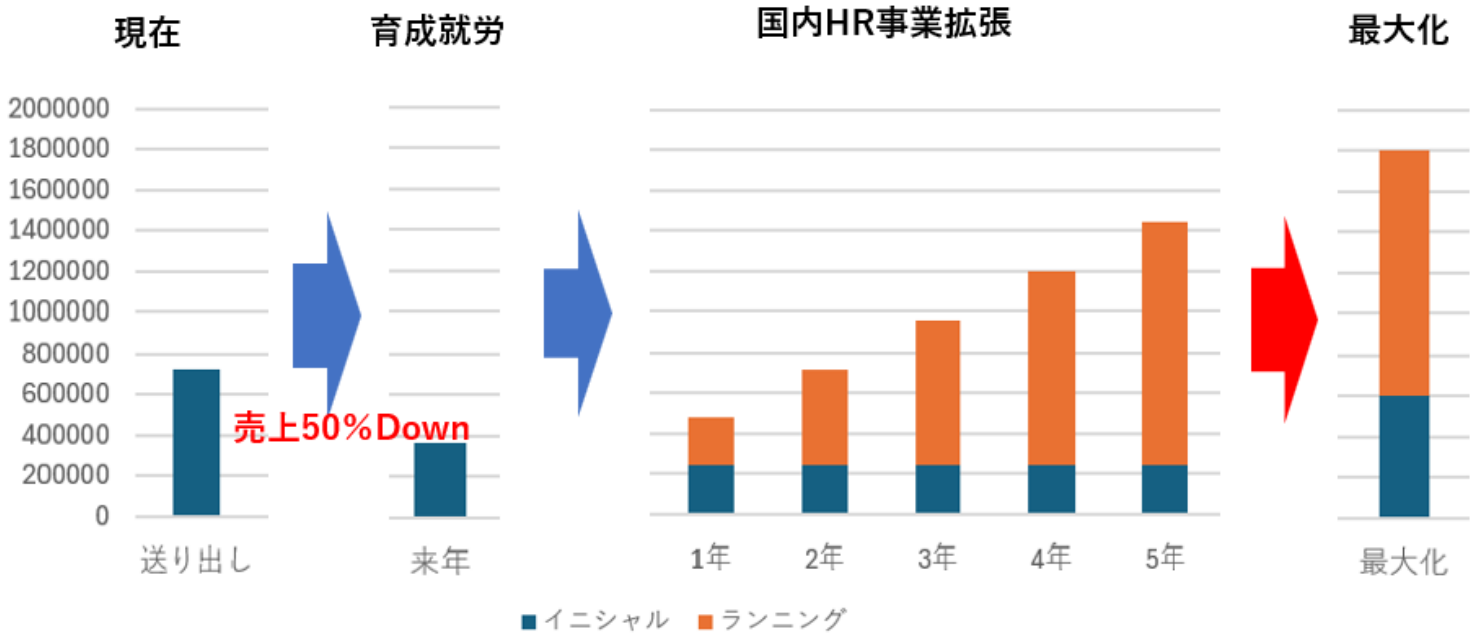
※厚生労働省「第８期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」より当社作成

外国人材事業：足元の進捗と事業モデルの転換

✓ 新制度（育成就労）を見据え、「監理・支援型（ストック型）」モデルへ転換

- 当期は営業リソースの不足等により計画未達となったものの、来期からの「育成就労制度」への移行を見据えた体制構築を先行。
- インドネシア・ベトナム等への展開を加速するとともに、国内の監理・営業体制を内製化しコスト構造を改善。
- 従来の「紹介料（イニシャル）型」中心の収益から、長期的な継続収益が見込める「監理・支援（ストック）型」のハイブリッドモデルへ転換し、収益基盤を強化。
- 供給人材のポートフォリオを、需要が最も高い「介護・福祉人材」へ集中的にシフトし、成長市場の取り込みを加速。

LTVの最大化

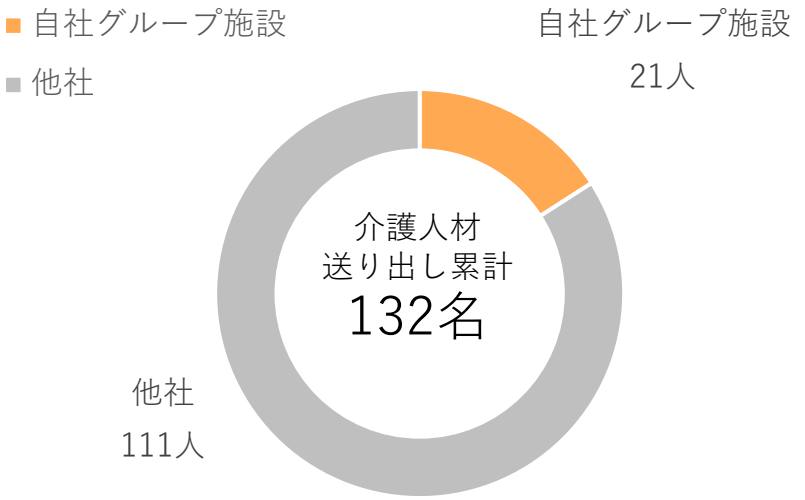


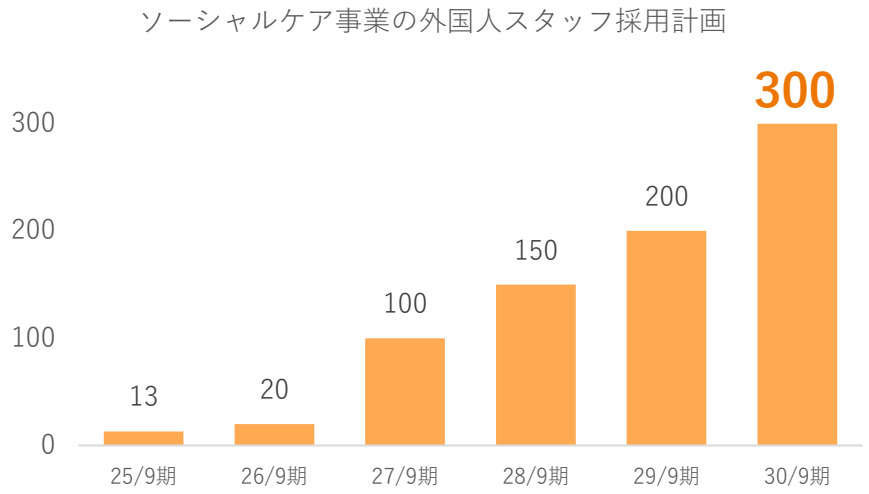
海外送り出し＋国内事業拡張により1名当たり収益性（粗利）を従来の3倍に引き上げる

外国人材事業：独自の強みとグループシナジー

✓ 育成した特定技能外国人を自社グループ施設への配属、働き手不足の解消と人材確保を両立

- インドネシアの教育機関で介護・福祉人材を育成し、当社ソーシャルケア事業の障がい者向けグループホームへ継続的に配属
- 新規開設するグループホーム1棟あたり、3名程度の特定技能人材を配置する計画。これにより、ソーシャルケア事業の「採用難リスク」を解消しつつ、外国人材事業の「安定した送り出し実績」を創出する強力なシナジーを実現。






▲特定技能の勤務風景①血圧測定


▲特定技能の勤務風景②調理



▲インドネシア日本語教育訓練センター


▲インドネシアでの授業風景

事業を通じたサステナビリティ（ESG）の推進

✓ 「収益と社会性の両立」を掲げ、事業の成長がそのまま社会課題の解決（循環型社会の形成・共生社会の実現）に直結するビジネスモデルを推進しています。

Environment（環境）
サーキュラーエコノミーの牽引

- **リユース年間取扱点数：約3,000万点**
  NETOFFを通じた中古書籍・ホビー・ブランド品等の流通による廃棄削減
- **小型家電リサイクル年間回収量：5,271トン**※2023年度実績
  宅配便回収を通じた“都市鉱山”の再資源化実績
- **リサイクル連携自治体数：773自治体**（人口カバー率73.3%）
  全国の行政インフラとしての貢献

Society（社会）
多様な人材の活躍と福祉

- **就労継続支援B型の平均工賃：7.1万円 / 月** ※2026年9月時点
  全国平均2.3万円を大きく上回り、障がい者の経済的自立を支援
- **リサイクル解体工程での障がい者一般雇用：30名**
  2020年障害者雇用優良企業表彰にて愛知県知事賞を受賞
- **障がい者向けグループホーム運営数：63棟** ※2026年9月時点
  「7040/8050問題」の受け皿として、中重度者向けの“住まい”を提供
- **外国人材 累計入国（支援）者数：782名** ※2026年9月時点
  国内の深刻な労働力不足の解消と、海外人材のキャリア形成支援

Governance（ガバナンス）：安心・安全のプラットフォーム

- **コンプライアンス・監査体制：**ソーシャルケア事業において「運営支援室」「内部監査室」等によるトリプルチェック体制を敷き、社会インフラとしての事業の質と透明性を担保。
- **国際水準のデータ消去体制：** 米国国立標準技術研究所（NIST）等の国際基準に準拠したデータ消去プロセスを構築。またデータ適正消去実行証明協議会（ADEC）の消去プロセス認証にて**最高評価（★★★）**を取得。

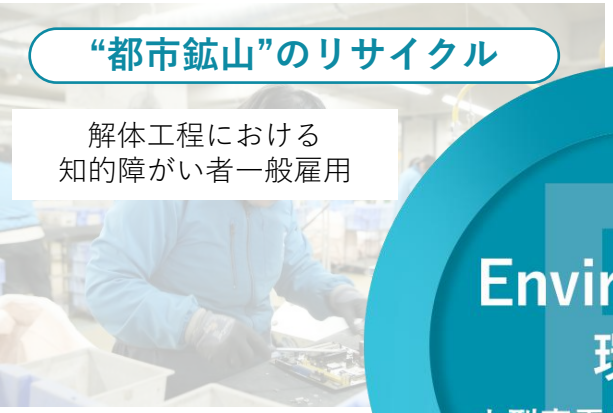
CHAPTER

03

2027年9月期 計画

環福連携モデル（最重要ポイント）

✓ リネットジャパングループの独自戦略「環福連携モデル」



“都市鉱山”のリサイクル

解体工程における
知的障がい者一般雇用

Environment
環 境
小型家電リサイクル事業

×

Society
社 会
ソーシャルケア事業

障がい者向け「住」の提供

障がい者向け
グループホームの運営



今後の成長戦略

リサイクル
GIGA特需

GIGAスクール構想により導入された第１期端末の入替商戦開始。
5年ごとの入替により今後も特需サイクルが発生する見込み。

リサイクル事業等で
創出したキャッシュを
新規開設に活用

ソーシャルケア
M&A

障がい者向けグループホームを自社でのドミナント戦略による新規開設に加え、中小事業者のロールアップ型M&A展開で拡大。

グループホームの
ストック型収入拡大

2035年9月期 連結

売上高 1,000億円
経常利益 100億円

2027年9月期 通期業績計画

✓ 既存事業のオーガニック成長に加え、リサイクル事業大型連携・GIGAプロジェクト特需、ソーシャルケア事業のM&Aによる増収増益を計画

単位（億円）

		2026年9月期 実績	2027年9月期 計画	増減	前期比
連結	売上高	152.3	210.0	57.6	137.9%
	営業利益	17.0	18.0	0.9	105.6%
	経常利益	11.9	15.0	3.0	126.0%
リユース・リサイクル	売上高	136.1	182.6	46.4	134.1%
	営業利益	27.5	30.6	3.0	111.1%
ソーシャルケア	売上高	16.1	27.3	11.1	169.3%
	営業利益	14.1	△0.8	△15.0	－%
共通経費・その他	営業利益	△9.9	△11.7	△1.8	－%
	営業外	△4.6	△2.3	2.3	－%

2027年9月期 セグメント別計画（売上高）

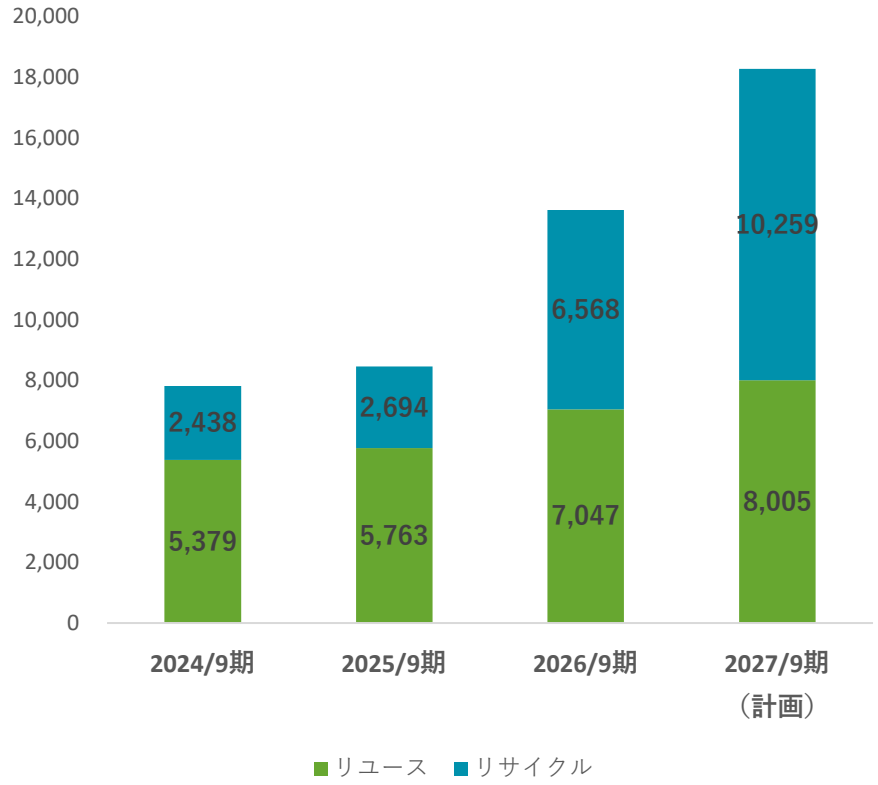
リサイクル事業 ： GIGAスクールプロジェクトの継続、東京都との「希少金属緊急回収プロジェクト」実施
大型連携による事業領域拡大により増収増益

リユース事業 ： トレカ・スマホ等が引き続き拡大、第2商品センター移転による費用増で今期は増収減益

ソーシャルケア事業 ： 新規拠点開設及びM&A先の施設増加により増収増益

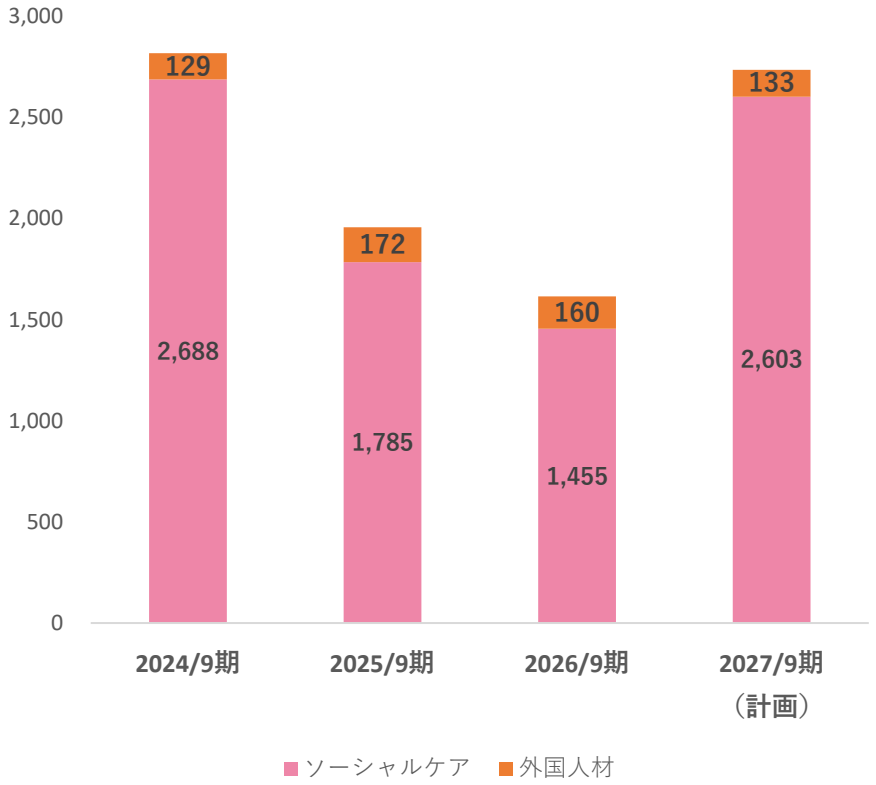
（売上高：百万円）

リユース・リサイクル セグメント



（売上高：百万円）

ソーシャルケア セグメント



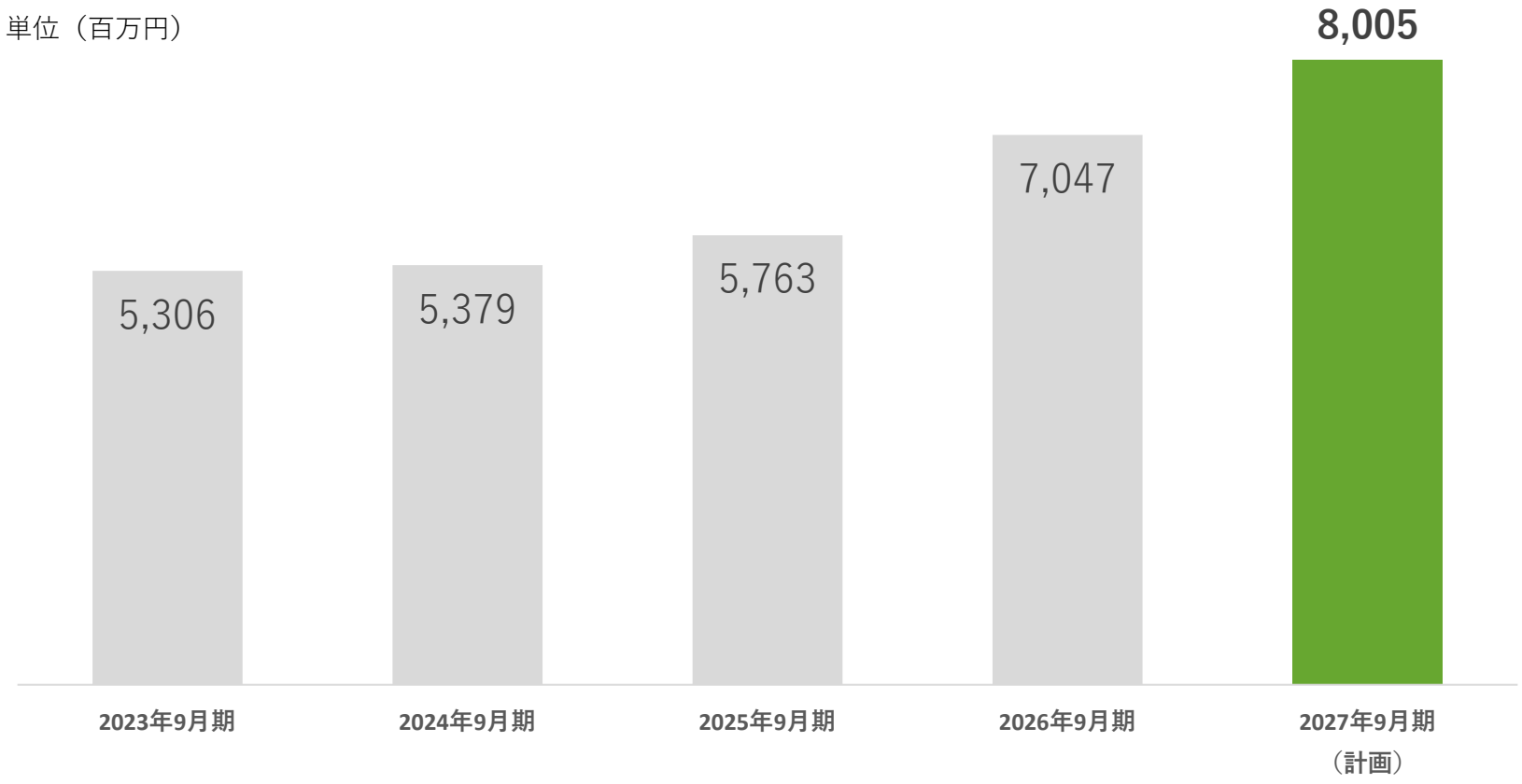
2027年9月期（前年比）

■ **売上高　8,005百万円（113.6%）**

（＋）トレカの売上高14.9億円（前年比＋246.4%）

（＋）スマホやタブレット端末の需要拡大

（＋）就労継続支援B型への展開加速



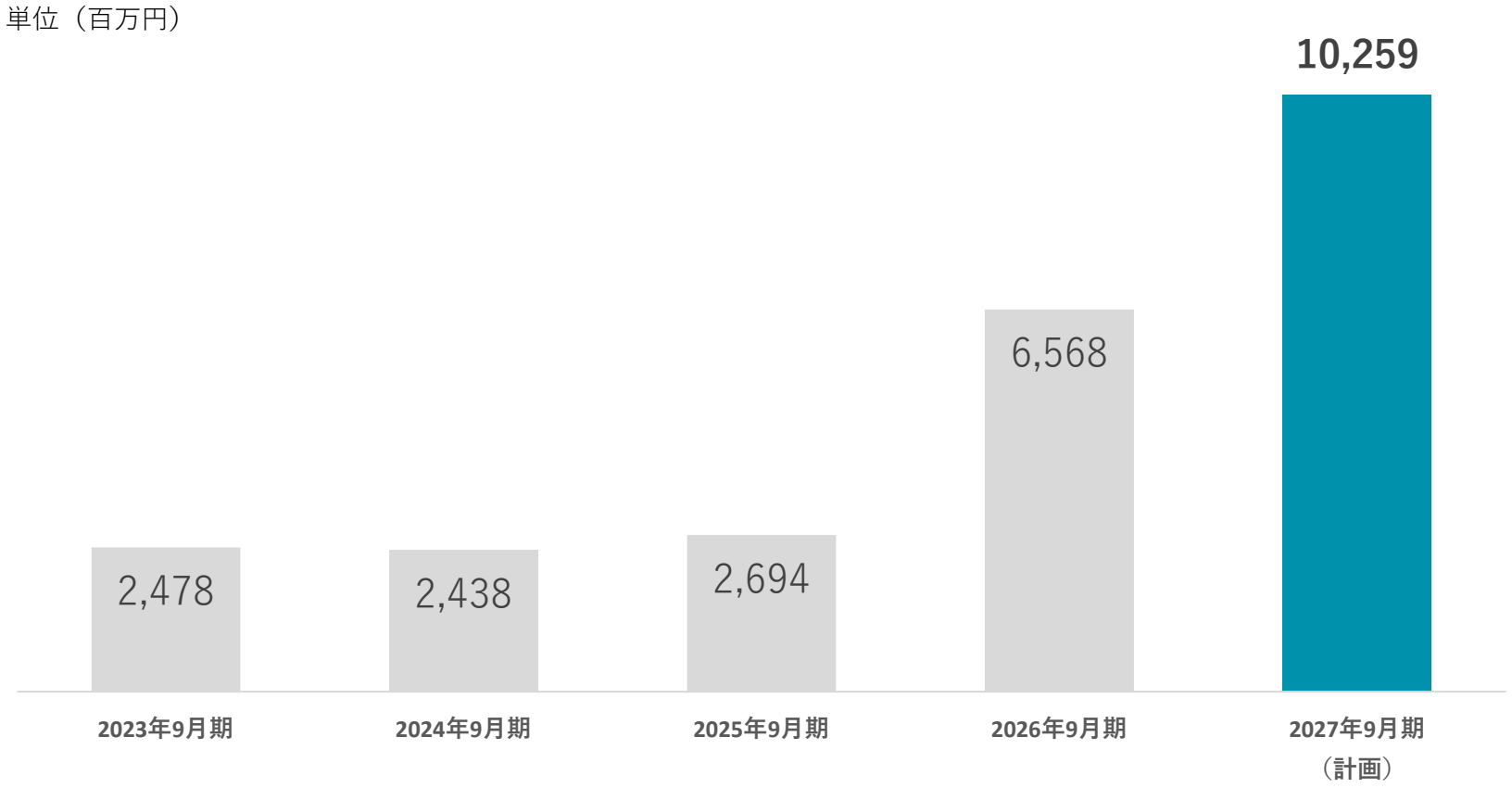
リサイクル：2027年9月期 計画

2027年9月期（前年比）

■ **売上高　10,259百万円（156.2%）**

（＋）GIGAスクール端末の入替特需により増収（当プロジェクトは前年に続き2年目）

（＋）BtoC回収の好調、回収台数（前年比＋23.7%）リユース収益（前年比＋66.0%）



ソーシャルケア：2027年9月期 計画

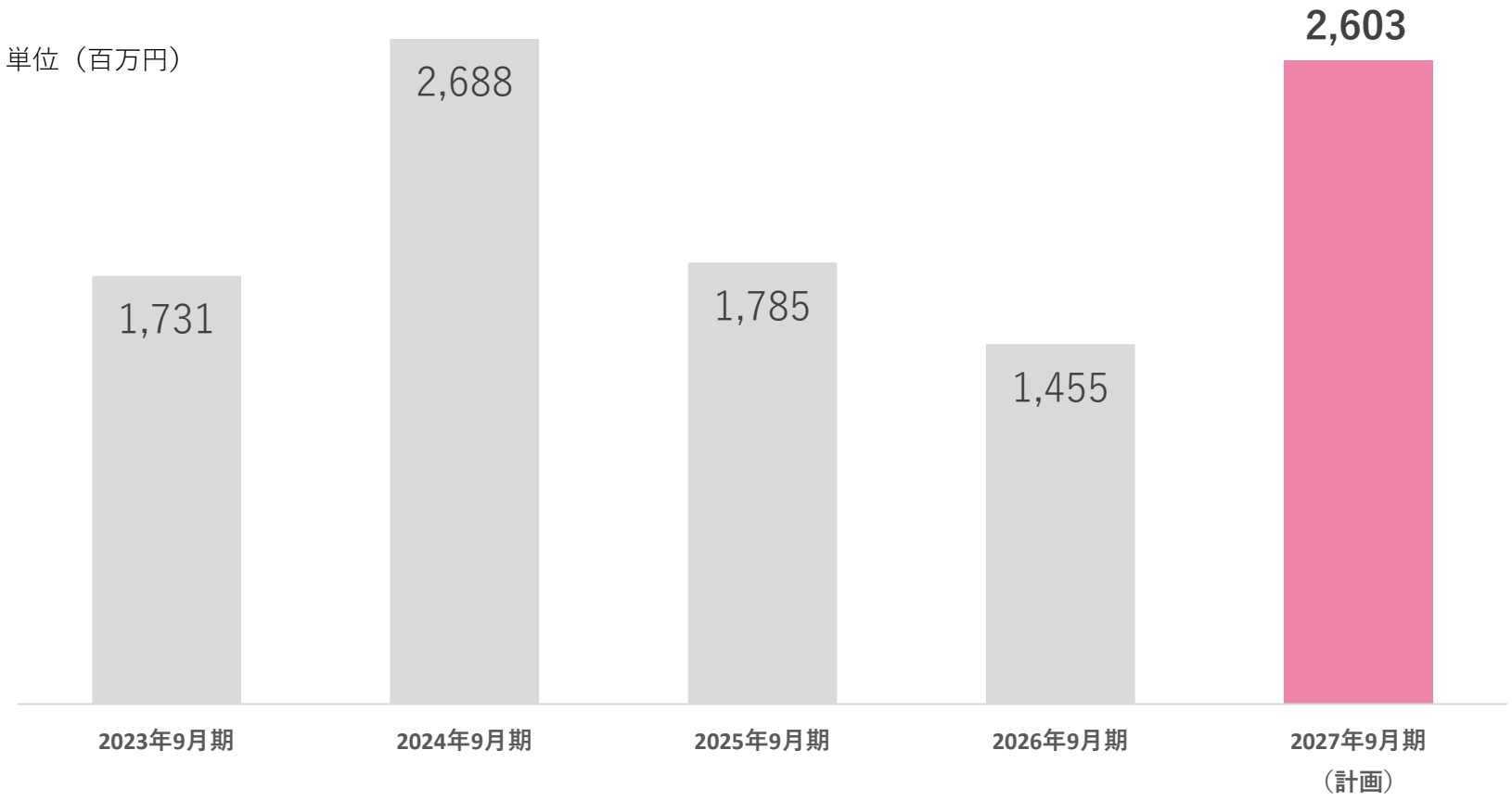
2027年9月期（前年比）

■ **売上高　2,603百万円（178.8%）**

（＋）前期に開設した施設が通期寄与

（＋）収益力の高い日中サービス支援型グループホームを７棟新規開設

（＋）マックビーヒル社を連結対象にすることで収益が増加



外国人材事業：2027年9月期 計画

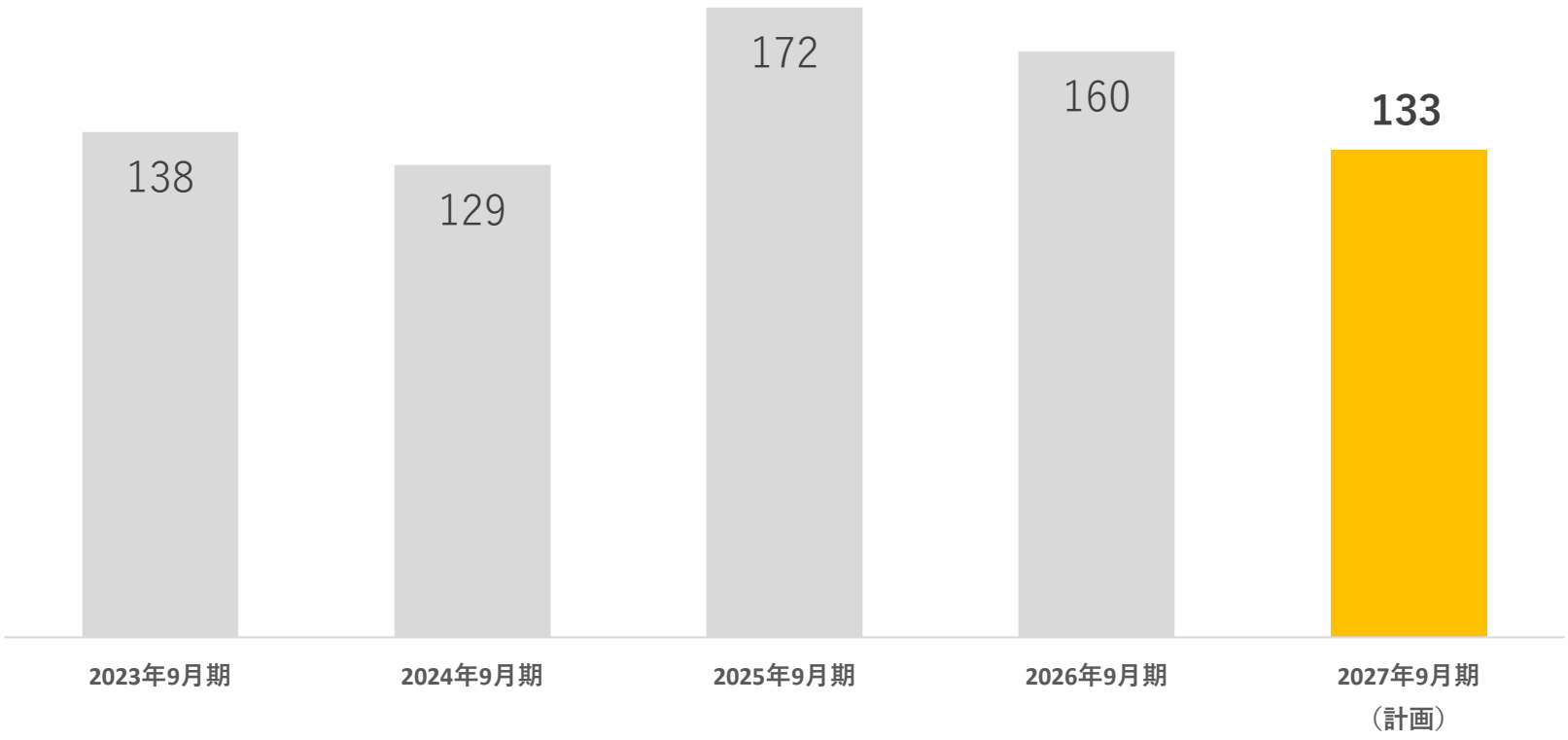
2027年9月期（前年比）

■ **売上高　133百万円（82.9%）**

（－）2027年4月から「育成就労制度」へ移行することで収益減

（＋）インドネシア特定技能介護人材を中心にベースアップ

単位（百万円）



リサイクル事業：5つの成長エンジン

✓ JX金属CS・SGHD・PCSとの業務提携による事業の拡大・成長

- 東京都との「**希少金属緊急回収プロジェクト**」により8万台のパソコンの回収
- GIGAスクール端末入替商戦の需要獲得
- JX金属CS・SGHDとの重要金属を含む回収プラットフォーム構築
- 環福連携による大企業の障がい者雇用支援モデルトライアルスタート（計画）

５つの成長エンジン

01 宅配回収

回収PF・サービスを強化
東京都との連携：8万台パソコン回収

02 GIGA＋公共・法人ITAD

GIGA端末需要を獲得
行政・大企業へ営業拡大

03 PCS

中古スマホ輸入・国内販売

04 リチウム等（重要鉱物）

JX・佐川と事業開発
自治体連携で回収拠点1,000カ所目標
新たな許認可を取得

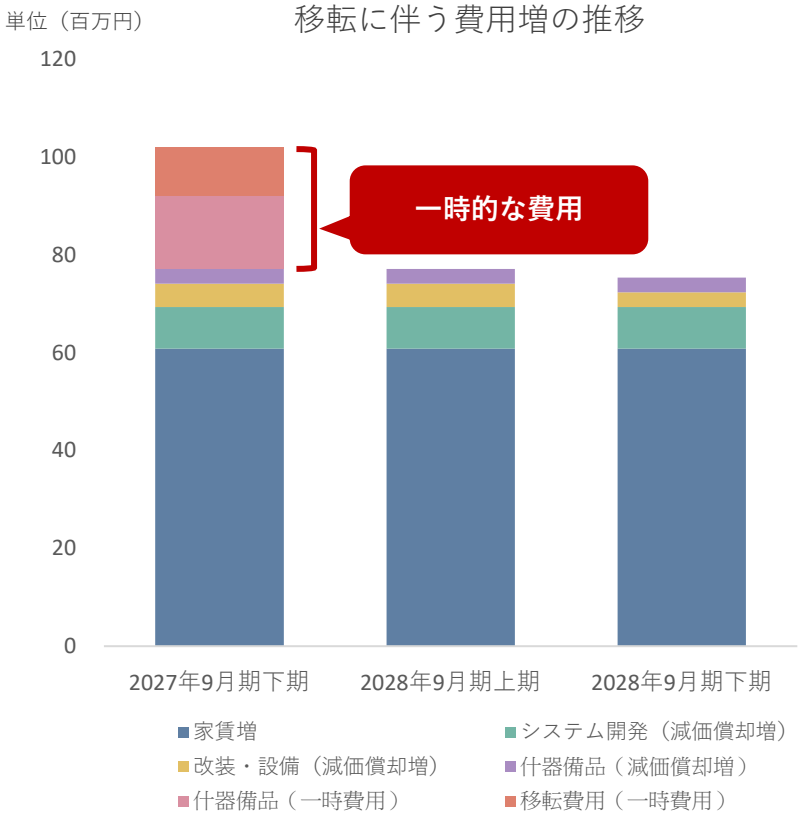
05 環福連携

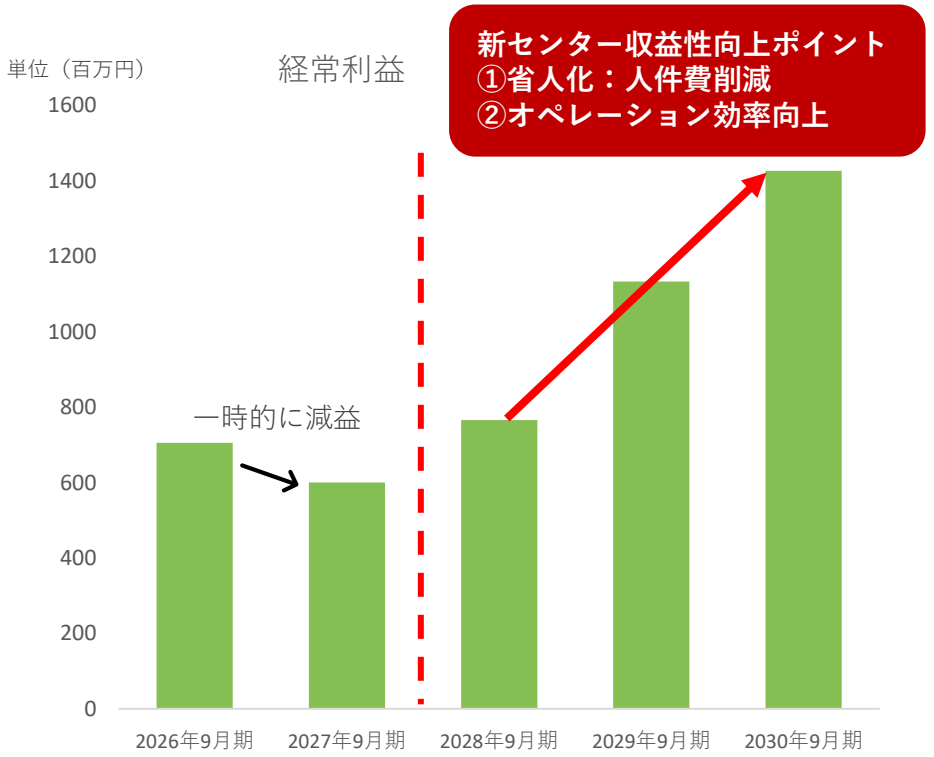
処理センター内に就労継続支援A型を設置
仕事・人材の供給体制を構築
大企業の雇用支援を試行

３社提携をフル活用し、成長市場へ挑戦

✓ センター移転により来期は一時的な費用負担増となるが、省人化とサービス拡充による中長期的な成長基盤を構築

- 2027年5月に最新物流施設「Landport東海大府Ⅱ」へ移転し、効率的でスムーズな物流連携を実現（約3,000坪）
- 移転に伴うシステム開発・設備投資・賃料増により27年9月期は約1億円、28年9月期以降は約1.5億円/年の費用増を見込む（減益要因）
- 新センターでは「徹底した省人化（人件費抑制）」と「複数商材の同梱買取・特化型ライン（売上拡大）」を実現し、次期以降の本格的な利益成長へ回帰する





ソーシャルケア事業：第１弾ロールアップM＆A案件が進捗

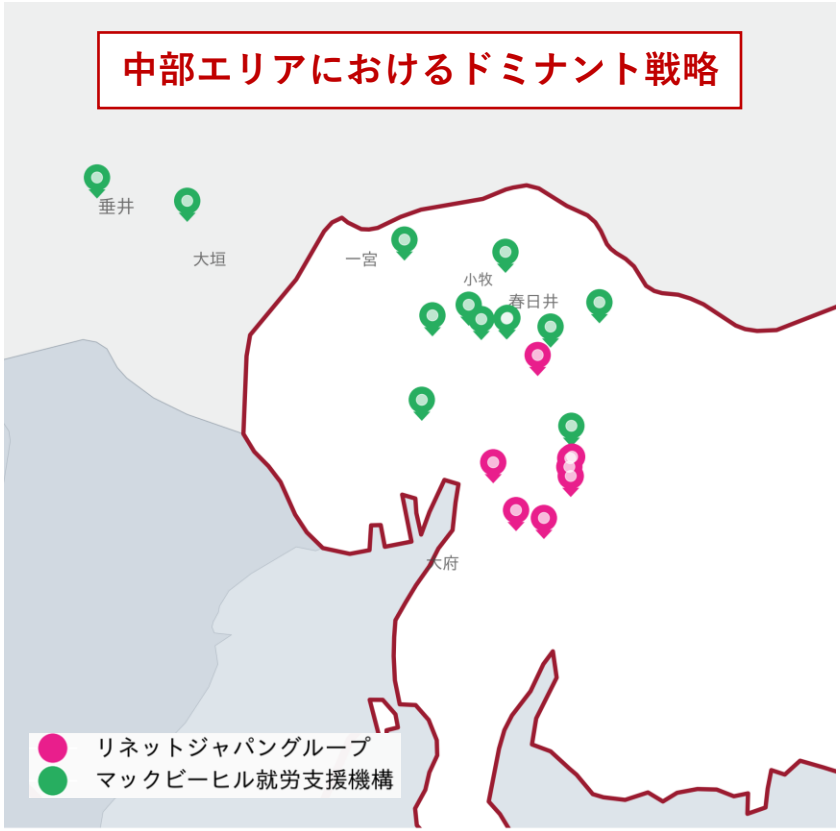
✓ マックビーヒル就労支援機構の一部株式取得

- 自社での新拠点の積極的開設に加え、**中小事業者のロールアップ型M＆Aによる拠点展開方針**
- マックビーヒル就労支援機構は当社が注力していく日中サービス支援型グループホームを愛知県を中心に12棟（188部屋）展開
- 今回の資本提携によって中部エリアのドミナント戦略が前進、豊富な運営ノウハウ・地域に根ざした事業基盤および人材を活かすべく今後のより緊密な関係構築を目指す

マックビーヒル就労支援機構の事業展開

✓ **日中サービス支援型グループホーム　12棟**
✓ 就労継続支援A型・B型事業所　６棟
✓ 放課後等デイサービス・児童発達支援事業　２棟
✓ 高齢者デイサービス事業　１棟





※取得持分、取得価額、会計上の取り扱い等は適時開示資料をご参照ください

ソーシャルケア事業：直営施設の開設計画

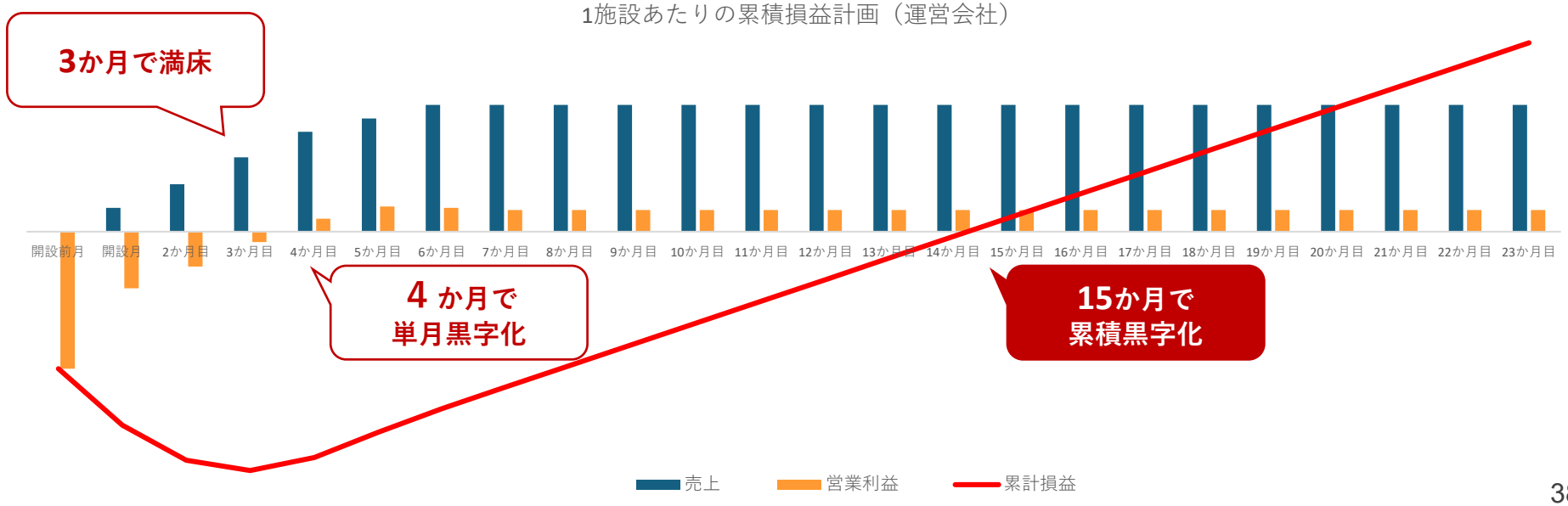
✓ 2027年9月期下期に直営施設７棟を開設予定

- 首都圏エリア5棟、中部エリア2棟の開設予定、融資実行など計画通り進捗中
- 開設が2027年9月期下期に偏るため、利益貢献は2028年9月期以降となる見込み
- 単月での黒字化は開所３～４か月目の見込み、累積損益は開所15か月目より黒字化を計画

日中サービス支援型グループホーム開設計画

	2027年9月期 上期			2027年9月期 下期						2028年9月期上期					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
あきる野伊奈	営業活動			開所			黒字化								
名古屋笠寺	営業活動			開所			黒字化								
相模原青山			営業活動			開所			黒字化						
瑞穂町殿ヶ谷				営業活動			開所			黒字化					
東川口弐番館					営業活動			開所			黒字化				
日の出平井						営業活動			開所			黒字化			
名古屋桶狭間						営業活動			開所			黒字化			

1施設あたりの累積損益計画（運営会社）



2027年9月期 事業別計画

✓ 各事業で事業領域拡大に伴う投資を実施予定



事業	売上計画 成長率	主要施策・計画の要因
リユース	**増収減益** 8,005百万円 ＋13.6%	• ホビー部門の売上高増加 • **第2商品センター移転費用増** • 就労継続支援B型事業所を新規開設
リサイクル	**増収増益** 10,259百万円 ＋56.2%	• 東京都希少資源緊急回収PJ • **GIGAスクールPJの継続** • 資本業務提携を通じた海外仕入・販売の開始
ソーシャルケア	**増収増益** 2,603百万円 ＋78.8%	• **前期M&Aマックビーヒル社が100%連結** • 日中サービス支援型グループホーム直営７棟の新規開設
外国人材	**増収減益** 133百万円 △17.1%	• 育成就労開始による**事業モデルの変更**

CHAPTER

04

株主還元方針

株主還元方針（配当金・株主優待）

株主の皆様への利益還元を強化するため、2027年9月期中間配当より配当を開始します

配当目標

連結配当性向	DOE（自己資本配当率）
20%以上	3%以上

2027年9月期 配当予想	中間	期末	年間合計
	6.0円	6.0円	12.0円

株主優待

1,000株以上保有の株主様にデジタルギフトを保有期間に応じて贈呈（対象は年2回：2月末、8月末）

現行	2027年2月末権利確定分より		
	1年未満	【保有期間】1年~2年未満	2年以上
一律 15,000円	5,000円	10,000円	15,000円

※NETOFFのお買い物券及び買取アップクーポンに変更はありません

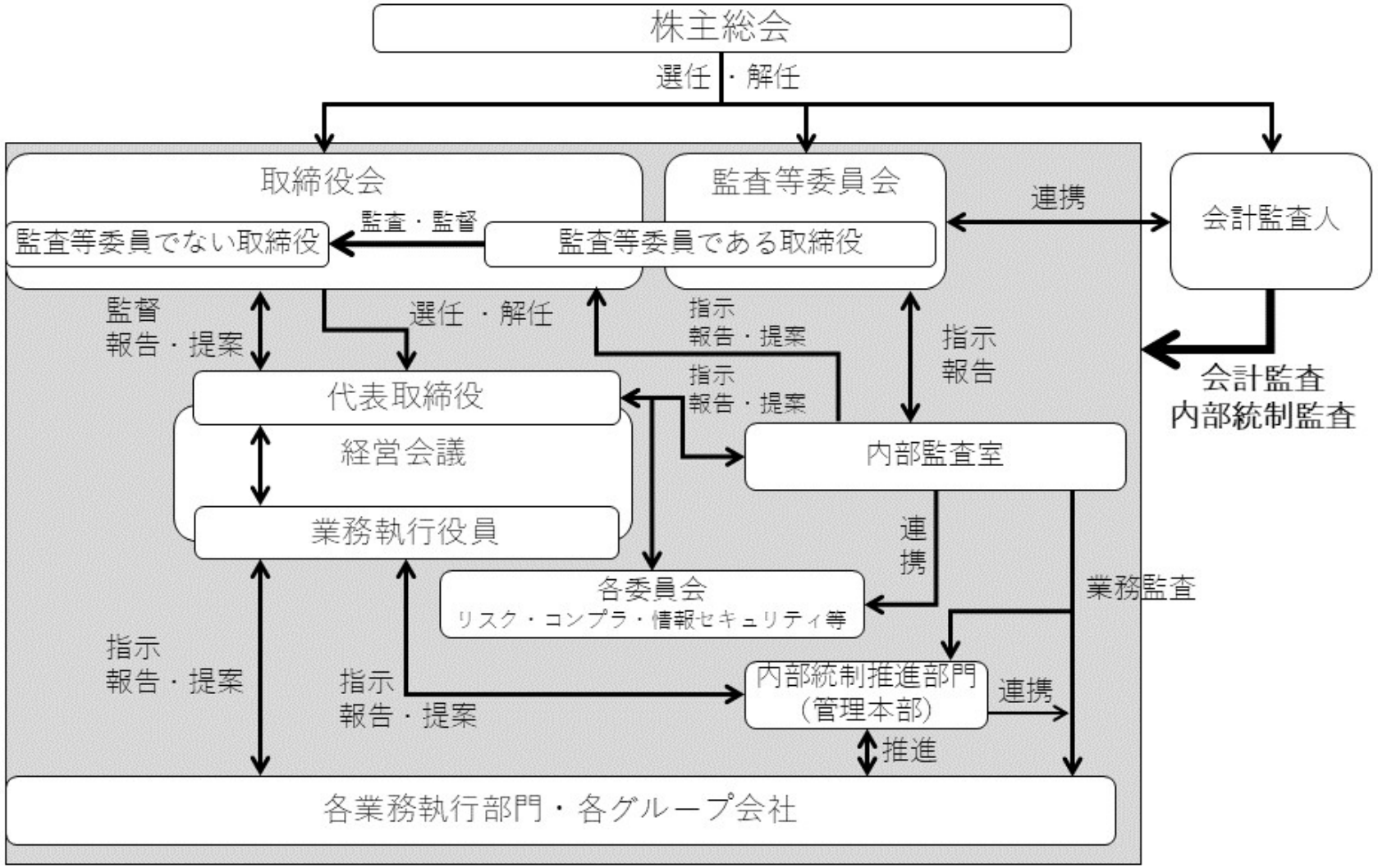
ReNet.jp group

CHAPTER

05

リスク情報

組織体制　全社ガバナンス体制



主要なリスクと対応策

①計画達成に直結するリスク

リスク要因	リスクの内容と影響	対応策・管理方法（KPI）
GIGAスクール端末の計上時期ズレ（リサイクル事業）	自治体側の入札・回収スケジュールの後ろ倒しにより、売上計上時期が想定からスライド（期ズレ）するリスク。	• 端末総量は変わらない前提のもと、保守的な業績予想を策定。 • 「入札勝率」「回収進捗率」をKPIとしてモニタリングし、計上見通しに変更があれば速やかに開示。
新規開設・M&Aの進捗遅延（ソーシャルケア事業）	物件開発の遅れやM&A後のPMI（統合プロセス）遅延により、ストック収益の積み上げが計画を下回るリスク。	• 3大都市圏での分社化による自律的な開発体制の構築と、SBI事業承継ファンドとの連携。 • 「新規開設棟数」「開設から満床までの期間（稼働率）」を重点管理。
制度移行に伴う収益化の遅れ（外国人材事業）	新制度（育成就労制度）への移行期における人的リソース不足や、イニシャル型からストック型への転換に伴う一時的な収益減リスク。	• 送出国をインドネシア等に分散し、ストック型（監理・支援型）への体制構築を先行。 • 自社グループホームへの配置（グループシナジー）を優先し、「入国・配属数」を管理。

②事業の根幹リスク

リスク要因	リスクの内容と影響	対応策・管理方法（KPI）
法的規制・制度の変更（全社）	古物営業法、小型家電リサイクル法、障害者総合支援法など、各事業が依存する法規制や報酬改定が業績に影響を与えるリスク。	• 管轄省庁や自治体との連携強化、最新の政策動向の継続的な収集。 • 運営支援室や内部監査室による「トリプルチェック体制」によるコンプライアンスの徹底。
情報セキュリティ・個人情報（リユース・リサイクル）	PC回収時のデータやネットオフ会員情報等の漏洩が発生した場合、社会的信用の失墜と損害賠償が発生するリスク。	• 国認定の厳格なセキュリティ基準を満たしたデータ消去センターの運用。 • ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）に基づく厳重な情報管理の徹底。

上記には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。
その他のリスクは、有価証券報告書【事業等のリスク】をご参照ください。
なお、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものでありません。

IRに関するお問い合わせ



リネットジャパングループ株式会社

管理本部 IR担当　✉ ir@renet.jp

当資料は、リネットジャパングループ株式会社が作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。
複写及び無断転載はご遠慮下さい。
当資料は当社が現在発行している、また将来発行する株式や債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。
また、当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが当社がその正確性を保証するものではなく、事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご了解下さい。
なお、次回の 「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきましては、2027年11月に開示を行う予定です。