

【表紙】

【提出書類】 半期報告書

【根拠条文】 金融商品取引法第24条の5第1項の表の第1号

【提出先】 近畿財務局長

【提出日】 2026年5月15日

【中間会計期間】 第45期中(自 2025年10月1日 至 2026年3月31日)

【会社名】 株式会社ピクセラ

【英訳名】 PIXELA CORPORATION

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 藤岡 毅

【本店の所在の場所】 大阪市西区立売堀一丁目4番12号

【電話番号】 (050)1780 - 3296

【事務連絡者氏名】 取締役 経営管理本部本部長 岩井 亨

【最寄りの連絡場所】 大阪市西区立売堀一丁目4番12号

【電話番号】 (050)1780 - 3296

【事務連絡者氏名】 取締役 経営管理本部本部長 岩井 亨

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所
(東京都中央区日本橋兜町2番1号)

第一部 【企業情報】

第1 【企業の概況】

1 【主要な経営指標等の推移】

回次	第44期 中間連結 会計期間	第45期 中間連結 会計期間	第44期
会計期間	自 2024年 10月1日 至 2025年 3月31日	自 2025年 10月1日 至 2026年 3月31日	自 2024年 10月1日 至 2025年 9月30日
売上高 (千円)	494,173	602,269	1,001,129
経常損失() (千円)	429,915	658,814	817,963
親会社株主に帰属する 中間(当期)純損失 () (千円)	435,743	740,754	853,899
中間包括利益 又は包括利益 (千円)	435,743	740,754	853,899
純資産額 (千円)	550,279	986,172	845,871
総資産額 (千円)	870,095	2,030,815	1,126,422
1株当たり中間(当 期)純損失() (円)	109.01	70.21	135.27
潜在株式調整後 1株当たり中間 (当期)純利益 (円)			
自己資本比率 (%)	63.1	48.5	75.0
営業活動による キャッシュ・フロー (千円)	637,194	817,930	997,728
投資活動による キャッシュ・フロー (千円)	27,864	82,396	2,716
財務活動による キャッシュ・フロー (千円)	765,897	1,605,067	1,474,886
現金及び現金同等物の 中間期末(期末)残高 (千円)	252,145	1,280,652	575,476

- (注) 1 当社は中間連結財務諸表を作成しておりますので、提出会社の主要な経営指標等の推移については記載しておりません。
- 2 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。第44期の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、1株当たり中間(当期)純損失を算出しております。
- 3 潜在株式調整後1株当たり中間(当期)純利益については、潜在株式は存在するものの、1株当たり中間(当期)純損失であるため、記載しておりません。

2 【事業の内容】

当中間連結会計期間において、当社グループ(当社及び当社の関係会社)が営む事業の内容について、重要な変更はありません。また、主要な関係会社についても異動はありません。

第2 【事業の状況】

1 【事業等のリスク】

当中間連結会計期間において、前連結会計年度の有価証券報告書に記載した「事業等のリスク」についての重要な変更はありませんが、追加すべき事項が生じております。以下の見出しに付された項目番号は、当該有価証券報告書における「事業等のリスク」の項目番号に対応したものです。

なお、文中の将来に関する事項は、当中間連結会計期間の末日現在において当社グループが判断したものであります。

(1) 事業活動におけるリスク

新規事業の立ち上げ・収益化について

新規事業は、ユーザー獲得、継続利用、決済利用、ポイント利用、広告・提携収益等の成立を前提としておりますが、想定どおりのユーザー数・利用頻度・収益単価等が得られない可能性があります。また、競合サービスの増加、広告・販促費の増大、提携条件の悪化等により、収益化が遅延し、または採算が悪化する可能性があります。

新商品(スマートリング、PoiTele等)の開発・品質・供給について

新規プロダクトの開発・量産・品質確保には一定の期間とコストを要し、仕様変更や不具合対応、認証・検査、部材調達、製造委託先の都合等により、発売遅延や追加費用が発生する可能性があります。また、初期不良や欠陥、リコール等が発生した場合、返品・交換費用、ブランド毀損等により業績に影響を与える可能性があります。

システム障害・サービス停止及びサイバー攻撃について

インセンティブ付与、決済連携、会員管理、データ連携等を含むシステムは複数の外部サービスとも連携することが想定され、障害・不具合・設定ミス等により、サービス停止、ポイント誤付与、決済エラー等が発生する可能性があります。また、サイバー攻撃や不正アクセス等により、情報漏えい、サービス停止、復旧費用の増加、信用低下等が生じる可能性があります。

個人情報・ヘルスケアデータの取扱い(同意取得、プライバシー、セキュリティ)について

当社グループは、ヘルスケア関連データや行動データ等の取得・利活用を想定しており、本人同意の取得、目的外利用の防止、適切な安全管理等が重要となります。法令・ガイドラインへの不適合、委託先管理の不備、漏えい等が発生した場合、行政対応、損害賠償、信用低下等により事業・業績に影響を与える可能性があります。

Web3 / ブロックチェーン等の技術・市場・規制動向について

Web3技術の活用(ブロックチェーン、NFT、トークン等を含み得る)は、技術仕様や標準の変化、脆弱性、外部ネットワーク障害、手数料高騰等の影響を受ける可能性があります。また、関連する法令・規制・会計/税務上の取扱いが変更された場合、追加対応コストの発生や、サービス設計・運用の見直しが必要となる可能性があります。

決済・フィンテック領域(許認可、提携、AML / CFT等)について

決済機能の拡張や金融関連サービスの提供にあたっては、関連法令への適合、必要に応じた許認可・登録、AML / CFT (マネロン等対策)を含む管理体制、外部決済事業者等との提携が重要となります。法令対応の遅れ、提携条件の不利化、提携解消等が生じた場合、サービス提供の遅延・停止やコスト増加が発生する可能性があります。

インセンティブ(ポイント等)設計・原資管理及び不正利用について

ポイント等のインセンティブ施策は、原資の管理や不正利用対策、提携先との精算・負担関係の整理が不可欠です。不正取得・不正換金、誤付与、想定を上回る原資負担等が発生した場合、追加費用や損失計上が必要となる可能性があります。

ウェルネスハブ(リアル拠点)の出店・運営について

拠点の立地選定、賃料等の固定費、人材確保、オペレーション構築、衛生・安全管理、事故・クレーム対応等により、想定どおりの稼働率・会員継続率・収益性が得られない可能性があります。事故・トラブルが発生した場合、賠償負担やブランド毀損等が生じる可能性があります。

M&A投資 / 戦略投資及びPMIについて

M&Aや戦略投資は、適切な案件の探索・評価、デューデリジェンス、契約条件の設計、統合（PMI）を要しますが、想定したシナジーが得られない、統合が遅延する、追加費用が発生する等の可能性があります。また、投資先の業績悪化等により、のれん等の減損や投資損失を計上する可能性があります。

トレジャリー機能の高度化について

当社グループが事業運営上の流動性管理、インセンティブ設計の柔軟性確保、資本効率向上等を目的として資産管理・運用機能を高度化する場合、対象資産の価格変動、流動性低下、評価・会計処理の複雑化、内部統制・ガバナンスの不備等が発生した場合について追加的整備構築等により損失や追加費用が生じる可能性があります。

人材確保・体制整備について

上記各施策の推進には、プロダクト開発、データ分析、セキュリティ、決済・法令対応、店舗運営、M&A実務等の専門人材及び外部パートナーの確保が重要となります。必要な人材確保が進まない場合や、外部委託コストが増大する場合、計画の遅延や採算悪化につながる可能性があります。

また、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につきましては、以下のとおりであります。

継続企業の前提に関する重要事象等

当社グループは、前連結会計年度において8期連続の営業損失を計上しており、また、営業活動によるキャッシュ・フローは前連結会計年度まで12期連続のマイナスとなっております。

当中間連結会計期間においても、依然として営業損失6億54万円及び親会社株主に帰属する中間純損失7億40百万円を計上しました。

これらのことから、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

このため、当社グループでは、当該状況を解消するため、以下の施策を実施しております。

事業の転換

当社は、長年の事業基盤であった「TVチューナー会社」からの転換を図るべく、構造改革と新規事業の両輪で取り組んでまいりました。テレビ視聴の配信シフトや市場縮小を背景に、当社のコアであったチューナー周辺技術開発の需要は縮小し、従来の延長線上では収益性を維持することが困難な事業環境となっておりました。このため、チューナー周辺技術開発の大幅な縮小および固定費の圧縮を進めるとともに、新たな成長領域として「ウェルネス/ヘルスケア×Web3」への事業シフトを進めております。

第1段階として、2023年に構造改革を実施し、チューナー関連の開発については「選択と集中」へと方針を転換しました。あわせて本社移転等の固定費対策を進め、月次で約1,000万円のコスト削減効果を見込むなど、収益構造の立て直しに着手してまいりました。

第2段階となる2024年には、合理化施策をさらに進め、グループ全体で約26%の人員削減を完了しました。これにより、固定費については年間約221百万円の削減効果を見込んでおり、損益分岐点の引き下げを具体化してまいりました。これらの取り組みにより、事業構造の「身軽化」を進め、新規領域へ経営資源を振り向けるための基盤整備を進めてまいりました。

さらに、当社は新たな成長戦略として「ウェルネス・ヘルスケア×Web3」を掲げ、ウェルネス・ヘルスケア市場への参入を進めております。予防医療、パーソナライズドヘルスケア、メンタルウェルネスを重点分野と位置づけ、AIやIoTを活用した製品・サービスの開発を推進しております。また、Web3技術を戦略的に活用し、ブロックチェーンによるヘルスケアデータの安全管理、NFTやトークンエコノミーを通じたユーザーエンゲージメントの向上、分散型自律組織（DAO）によるコミュニティ主導型エコシステムの構築を検討しております。

これらの取り組みの結果、2025年9月期連結会計年度における親会社株主に帰属する当期純損失は、前連結会計年度から改善したものの、依然として赤字の状況が継続しております。このような状況を踏まえ、今後は、革新的な健康管理プラットフォームの構築、グローバル市場における顧客基盤の拡大、ならびにデータ駆動型の新規ビジネスモデルの確立に注力してまいります。

当社は、「プロダクトを提供する会社」から、「顧客の日常接点と決済を軸に、データとインセンティブを活用して継続的な収益を創出する会社」への進化を目指しております。あわせて、従来の「ハードウェア単体の売切り

型モデル」から脱却し、「高付加価値プロダクト」「継続的な顧客接点」「データ/インセンティブ」「決済・フィンテック基盤」を一体で運営する事業モデルへ転換することで、売上成長の加速と収益の再現性（予見性）の向上を同時に実現することを目的としております。

ブランド戦略の遂行

Re・De（リデ）は、ピクセラグループの家電メーカーA-Stageが展開する“心地をリデザインする”を掲げたウェルネスブランドです。キッチン、ビューティ、ライフスタイル、ウェアラブルまでを横断し、日常の「触り心地・使い心地・居心地」といった体験価値を起点にプロダクトを設計するのが中核コンセプトです。ブランドビジョンでは、機能に寄り添うフィーリングや“からだの一部のように自然と動きたくなるデザイン”といった思想が明言され、Re・De＝“心地をリデザインするウェルネスブランド”と定義されています。

プロダクト戦略は、電気圧力鍋「Re・De Pot」やケトルの調理家電から出発し、オープンレンジ「Re・De Range」、灯りと音の体験機器「Re・De Light & Sound」、美顔器「Re・De Suhada」、スマートリング「Re・De Ring」、スマートダストボックス「Re・De Bin」などへ広がっています。単一カテゴリの“家電ブランド”にとどまらず、暮らし全体の快適さに関わる領域へポートフォリオを拡張することで、ブランド世界観を生活シーンの幅広い“接点”で体感できるようにしているのが狙いとなっています。

Go-to-Marketでは、直営の公式オンラインショップをハブに据え、限定カラー（例：モーヴピンク）やギフト施策などD2C的な運用を強化しつつ、自社メディア「ReDESIGN」やアンビエントミュージック企画「Re・De Sound」で世界観を継続的に発信する“コンテンツ起点”のブランド運営を行っています。さらに、新製品の先行販売ではMakuakeを活用し、「Re・De Range」の応援金が1,000万円を突破するなど、クラウドファンディングで初期需要の検証とコアファンの形成を両立させています。リアルでは国内大手の体験型ライフスタイル家電セレクトショップやb8ta（新製品の体験型ストア）といった体験型リテールでの展示を通じて“触れてわかる”体験設計を重ね、初期からデザイン評価（JIDAセレクション）も獲得いたしました。デザイン審美と体験価値を同時に磨き込む戦略をとっています。

グローバル戦略の初手としては、2025年に台湾のLASKO International Limited, Inc.と独占販売代理店契約を締結し、まず台湾での量販・EC展開を開始いたします。2027年までに台湾・韓国・中国・シンガポール・香港のアジア主要5地域へ広げる目標を掲げています。これは“プレミアム家電”ニーズの伸長が見込まれる市場を狙い、Re・Deのプロダクトと世界観を現地の強い流通網に載せて拡大する計画です。

グループ戦略との接続では、ピクセラが推進するウェルネス×Web3プロジェクト「WellthVerse」において、指輪型IoTデバイス「Re・De Ring」をコアデバイスに据え、睡眠や活動データを可視化しつつインセンティブ設計（ポイント/トークン）と結びつける“ソフト×ハード”一体の体験を組み込んでいます。Re・Deの“心地”を測り、整え、続けるという体験を、プロダクト単体からエコシステムへ拡張する戦略をとっています。

Re・Deのブランド戦略は「心地」を核にした明快なポジショニング、暮らし全体へ拡張する多カテゴリ展開、D2Cと体験型リテール・クラファンを組み合わせた市場投入、アジアを見据えた現地パートナー連携による越境、ウェアラブル×Web3による体験の“継続化”という5本柱で構成することを企図しています。Re・DeはA-Stage（ピクセラグループ）のブランドとして、デザイン審美と体験価値、そしてデジタルエコシステムを束ねることで、従来の“家電”の枠を越えた唯一無二のウェルネスブランドへと進化を目指します。

経営戦略資金の確保

当中間連結会計期間においてEVO FUNDを割当予定先とする第21回新株予約権を発行し、当中間連結会計期間末までの新株予約権の権利行使により8億81百万円を調達しております。

残りの第21回新株予約権が権利行使された場合には、36億18百万円の資金調達が可能であります。

なお、当中間連結会計期間においてEVO FUNDを総額引受人とする無担保普通社債を発行し、16億円を調達しております。

引き続き、必要に応じて事業資金の確保を図ってまいります。

2 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中の将来に関する事項は、当中間連結会計期間の末日現在において当社グループが判断したものであります。

(1) 経営成績の分析

当中間連結会計期間における国内経済は、わが国において憲政史上初の女性内閣総理大臣が誕生し、その後実施された衆議院議員総選挙において与党が圧倒的な過半数の議席を獲得したことにより、政治的安定が確保されました。新政権下では、従来の「緊縮財政」路線からの脱却が図られ、成長投資及び危機管理投資等を通じて経済成長を促進し、税収増による財政健全化を目指す「責任ある積極財政」への転換方針が示されました。こうした政策転換は、国民の暮らし及び企業の経済活動を活性化させる契機として、内外から高い期待が寄せられておりました。

しかしながら、まさにそうした好機を捉えようとしていた時期に、米国によるイラン及びイスラエルをめぐる中東情勢への関与を背景として、地政学的リスクが急速に高まり、原油価格の急騰、原材料・部材の調達価格の高騰、ならびに世界的な景気先行きに対する不透明感が一挙に顕在化いたしました。これを受け、わが国の株式市場においても急落局面が生じ、世界情勢及び国内情勢の双方に対する投資家心理は大きく揺らぐ結果となり、当中間連結会計期間の後半にかけては、先行き不透明感が色濃く残る経営環境となりました。

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におきましては、製品市場の成熟化や買い替えサイクルの長期化、ならびにEC市場におけるグローバルブランドとの競争激化が進行しており、従来型のハードウェア単体販売モデルに依拠した事業運営の持続可能性に関する課題認識が、業界全体において共有されつつあります。

他方、生活者のウェルネス意識・セルフケア志向の高まり、ならびにAI・IoT、Web3技術の社会実装の進展を背景として、ヘルスケア、インセンティブ連動型サービス、及びプラットフォーム型事業領域、理美容関連分野では、新たな事業機会が拡大しております。

こうした環境変化も踏まえつつ、当社グループは事業構造の転換を進め、新たな成長戦略に基づく取り組みを推進してまいりました。

このような経営環境の中、当社グループは、2023年より2度にわたる大規模な構造改革を推し進めると共に、新成長戦略に基づき、いち早い新事業への転換を図ってまいりました。具体的には、当社グループでの業務の統合やスリム化を図り、各部門の業務内容や人員構成の見直しを進め、固定費の削減に取り組みました。また、既存事業の効率化に向けては、製品ラインナップの最適化、コミュニケーション戦略の見直し、デザインの刷新、Webサイトの強化などを進めてまいりました。さらに、当社グループは新規成長戦略として「ウェルネス・ヘルスケア×Web3」を掲げ、ウェルネス・ヘルスケア市場への新規参入を図り、予防医療、パーソナライズドヘルスケア、メンタルウェルネスに注力し、AIやIoTを活用した革新的な製品・サービスの開発を進めています。同時に、Web3技術を戦略的に活用し、ブロックチェーンによるヘルスケアデータの安全管理、NFTやトークンエコノミーによるユーザーエンゲージメント向上、分散型自律組織(DAO)によるコミュニティ主導のエコシステムの構築を志向しております。

今後の展望としては、革新的な健康管理プラットフォームの構築、グローバル市場での顧客基盤拡大、データ駆動型の新規ビジネスモデル確立に注力してまいります。特に、Web3ヘルスケア領域においては、リーディングカンパニーを目指しています。

また当社グループは、これらの新戦略を通じて従来のヘルスケア市場の枠組みを超えた新たな価値創造を実現し、中長期的な企業価値の向上を図ってまいります。依然として不透明な経営環境が続く中であっても、柔軟かつ戦略的な意思決定を通じて、事業構造の大胆な転換と持続的成長の両立に取り組んでまいります。

AV関連事業においては、ウェルネスおよびヘルスケア分野における新規製品の開発に注力するとともに、既存製品においては、ハードウェアの性能を最大限に引き出すソフトウェアの継続的な進化に努めております。日々めまぐるしく変化する市場トレンドや、ユーザーが潜在的に求める体験を迅速に捉え、革新的な新機能を定期的にリリースすることで、製品の付加価値を継続的に高める体制を構築しております。

ポイ活連携テレビ「PoiTele」においては、SNSが不可欠な社会インフラとなった現代において、常にトレンドと繋がりながら楽しめるテレビのあり方を追求し、また「視聴」そのものをポイント等の具体的な「価値」へと還元する独自の仕組みにより、既存のテレビ製品にはない体験価値を創造してまいります。

昨年新規事業としてサービススタートしたポイ活サービス「アプリポイント」については、Re・De Ring、PoiTeleのみならず、現在開発中の様々なプロダクトとの連携機能の拡充に加え、ユーザー体験の改善、安定性の向上、データ連携を踏まえた付加価値機能の検討等を進めております。

今後も、自社開発だからこそ可能なハードウェアとサービスのシームレスな統合を一層加速させてまいります。技術的知見を基盤とした製品機能の強化と、ユーザーにとって魅力的かつ革新的なソリューションの提供により、新たな価値創出と中長期的な企業価値の最大化を目指してまいります。

家電事業においては、事業の持続的成長と競争力の強化に向け、戦略的な取り組みを継続的に推進しております。具体的には、調理家電、季節家電、理美容家電の各分野において、市場トレンドを先取りした製品開発に注力し、製品ラインナップの拡充を進めてまいりました。

同時に、SNSを活用した効果的な製品ブランディングやターゲット顧客層に合わせたマーケティング施策を展開し、ブランド価値の向上に努めております。販売面では、自社ブランド製品の販売強化に加え、大手EC事業者向けOEM製品の拡販にも注力し、販売チャネルの多様化を進めております。これらの施策により、市場シェアの拡大、ブランド認知度の向上、安定的な収益基盤の構築、そして新たな顧客層の獲得を目指しております。

今後の成長戦略として、急成長が見込まれる理美容製品市場とオーガニックプロダクト市場に特に注力してまいります。理美容製品分野では、高機能ヘアケア機器やスキンケアデバイスの開発、プロフェッショナル向け美容機器の強化を進めます。オーガニックプロダクト市場では、天然素材を使用した調理家電の開発やエコフレンドリーな製品設計の導入、オーガニック認証取得製品の展開を計画しております。これらの新たな注力分野は、健康志向や環境意識の高まりを背景に急成長している市場であり、当社グループの技術力と既存の顧客基盤を活かした事業拡大が期待できます。高付加価値製品の投入により利益率の向上を目指すとともに、環境に配慮した製品開発を通じてSDGsへの貢献と長期的な企業価値向上を実現してまいります。

当社グループは、これらの戦略的取り組みを通じて、家電事業の持続的成長と企業価値の向上に努めてまいります。成長市場への積極的な展開と既存事業の強化により、中長期的な収益拡大を目指してまいりますので、引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以上の結果、当中間連結会計期間の売上高は6億2百万円（前年同期比21.9%増）、営業損失6億54百万円（前年同期は営業損失4億6百万円）、経常損失6億58百万円（前年同期は経常損失4億29百万円）、親会社株主に帰属する中間純損失は7億40百万円（前年同期は親会社株主に帰属する中間純損失4億35百万円）となりました。

なお、売上高は、家電事業を中心とするRe・Deブランド製品群の拡販により前年同期を上回りましたが、ブランド認知度向上を目的とした大型スポーツイベントのテレビCM等の戦略的マーケティングプロモーション費用、新製品の発売に伴う販促費用、ならびに大型展示ディスプレイの導入等のセールスプロモーション費用の先行投入により、損失が拡大する結果となりました。

セグメント別の業績の概況は次のとおりであります。

〔AV関連事業〕

AV関連事業の当中間連結会計期間におきましては、2億64百万円（前年同期比6.9%増）となり、その内訳は、ホーム関連製品57.0%、テレビキャプチャー関連製品20.0%、IoT関連製品15.4%、その他7.6%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1億51百万円（前年同期比52.4%増）と大きく増加し、主な要因はXitAirシリーズの売上高1億9百万円（前年同期比34.1%増）で、シーリング型プロジェクター製品とのセット販売が好調に推移、またGoogleTVやiOSをはじめとしたマルチOS対応でのテレビ視聴を可能とするデバイスとしての認知向上により実績を伸ばしました。また、本年度新たに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17百万円（前年同期はゼロ）と増加、また、法人向けモデルスマートチューナーや、クラウドファンディングで限定発売をしたその他として売上高15百万円（前年同期比109.5%増）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53百万円（前年同期比6.8%増）となり、Xit Stickの終息完売後、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での認知向上により、売上高39百万円（前年同期比52.8%増）となりました。また、その他売上高8百万円（前年同期比58.2%減）となっております。

IoT関連製品に関しましては、全体として売上高40百万円（前年同期比41.2%減）となりました。LTE対応USBドングル製品のBtoB向け実績が大きく減少し売上高20百万円（前年同期比44.5%減）となりました。LTE対応SIMフリーホームルーターに関しましては、競合他社の新製品発売等により、新生活シーズン等のコンシューマ向け販売実績が大きく減少し売上高17百万円（前年同期比11.6%減）となりました。その他売上高2百万円（前年同期比78.2%減）となりました。

新事業のボイ活やウェルネスクategori、ソフトウェア保守対応など、その他売上高として20百万円（前年同期比32.2%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で制御できる開発体制を強みとして、顧客満足度の向上と市場シェアの拡大を同時に推進してまいります。DtoCビジネス（自社EC、Amazon等）のさらなる拡大を推進し、利益率の改善を図るとともに、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構築しております。このDtoCで醸成された製品への評価とファンコミュニティを基盤に、今期は大

手量販店への大々的な展開を強化いたします。

「Re・De Ring」につきましては、4月よりヨドバシカメラ全店舗での販売を開始いたしました。売場において、Re・Deブランドの世界観を表現した魅力的な専用什器を展開することで、当社製品のブランド価値を直接的に訴求し、より幅広い顧客層への認知拡大を実現してまいります。今後は、ヨドバシカメラでの先行展開の事例をモデルケースとして、他販売店への導入も積極的に推進してまいります。また、ポイ活連携テレビ「PoiTele」につきましても、第3四半期より大手量販店での大々的な展開を計画しており、現在商談を鋭意進めております。大手各社がレコーダー事業からの撤退を発表する等、録画市場は大きな転換期を迎えております。当社は、この市場環境を絶好の機会と捉え、PoiTeleを「単なるテレビチューナー」から「次世代の録画・視聴ソリューション」へと再定義し、市場における新たなスタンダードとしての地位獲得を目指します。これまで当社製品の店舗展開において課題であった「店頭での周知・アピール」を一新してまいります。今期は、Re・De Ringで実績を上げたブランドの世界観を体現する専用什器のノウハウを応用し、PoiTeleの魅力直感的に伝えるこれまでにない什器展開を予定しております。これにより、店舗を訪れるお客様に対して製品価値をダイレクトに訴求し、圧倒的な存在感を持ってシェア拡大を狙います。

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、複数社と商談を開始しております。

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おり、受信機側の整備にはもうしばらく時間がかかることにより、当中間期での売上はゼロとなりました。

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、および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に関しては当中間期より、引き合いは増えてきており、売上も改善傾向にあります。

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。

当社は今後、ハードウェア単体販売への依存度が高い事業構造から、業務用・海外向けソリューション、およびソフトウェア・保守運用収益へと収益構造の転換を加速しております。第1四半期に掲げたエブリポイントおよびWellthVerseを通じた「ポイント・インセンティブ経済圏」の構築を戦略の中核に据え、リテール・法人両部門がそのビジョンを具体的な市場価値へと具現化する実行フェーズへと移行してまいります。

この取り組みの具体例として、スマートリング「Re・De Ring」を通じた活動量やコンディションデータの取得、および「エブリポイント」「WellthVerse」との連携により、ユーザーの行動をポイントとして可視化・還元するエコシステムを構築してまいります。この仕組みは、デバイス販売の枠組みを超え、利用継続や行動定着を促す「データ活用型の収益基盤」として着実に成長する見通しです。

また、当社はテレビ・IoT・ウェルネスの各領域で培った技術資産をさらに統合し、リテールおよび法人両面で具体的な実装を加速させております。インセンティブを単なる販促費ではなく、継続的なLTVを生み出す「収益装置」と位置づけております。現在、ハードウェアからストック型ビジネスへの収益構造転換に伴い、一時的な売上変動を伴う局面ではありますが、ポイント流通量および参画企業の拡大は着実に進んでおります。今後も、これらリテールと法人の両輪による具体的な展開を通じてインセンティブ経済圏の輪郭をより強固にし、短期的な売上変動に左右されにくい、持続的なストック型・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。

これらの結果、売上高は2億64百万円（前年同期比6.9%増）、セグメント損失(営業損失)は78百万円（前年同期はセグメント損失86百万円）となりました。

〔家電事業〕

当中間連結会計期間の家電事業におきましては、「ブランド価値の向上」「お客様に付加価値の高い商品ラインナップの拡充」「理美容家電市場への参入強化」「海外市場の開拓」「お客様とのタッチポイント（顧客接点）の強化」を重点テーマとして、収益構造の改善に向けた取り組みを推進してまいりました。その結果、売上高は、前年同期2億46百万円から3億37百万円（前年同期比36.9%増）と大幅に伸長し、売上規模は大きく拡大いたしました。一方、セグメント利益につきましては、月次ベースでは販管費をカバーできる水準まで改善が進展したものの、当中間連結会計期間においては、ブランド認知度向上を目的として、大型スポーツイベントのテレビCM等、戦略的なマーケティングプロモーション費用の投入に加え、新製品の発売、実店舗で商品の魅力を直感的に訴求する大型展示ディスプレイの導入等、セールスプロモーション費用を計上したことから、セグメント損失（営業損失）は2億87百万円（前年同期はセグメント損失87百万円）となりました。ただし、これらの投資により、店頭でのお客様の体験機会の創出と認知拡大、ならびに実店舗での販売網の拡大が進み、今後の売上拡大に向けた基盤強化が着実に進展しております。

以下、事業のハイライトと今後の成長戦略についてご報告いたします。

1. 経営戦略上の位置づけ

当社グループは、家電事業を、プロダクト収益の中核を担う成長投資領域として位置づけ、特に「理美容関連製品及び同領域事業の強化」を重点投資領域として位置づけております。生活者のセルフケア習慣化や美容・健康への意識の高まりを背景に、機能性・デザイン性の高い理美容製品への需要は中長期的に拡大が期待できることから、商品ラインアップの拡充、性能・品質の磨き込み、デザイン及びユーザー体験の向上を通じて「指名買い」されるブランドの確立を図るとともに、生産・供給体制の強化により欠品等の機会損失を抑制し、需要を確実に取り切る体制を構築してまいります。

当該戦略の実行にあたっては、2026年2月2日付適時開示にて公表した本資金調達による資本配分のうち、「理美容関連製品及び同領域事業の強化」を家電事業領域に直接充当する予定であり、成長局面においても増産と安定供給を継続的に実現できる体制の構築を目指してまいります。

2. 事業のハイライト

当中間連結会計期間の成長を牽引したのは、プレミアムブランド「Re・De」シリーズの拡販および新製品の投入であります。Re・Deブランド製品群は、家電事業全体の売上高に対する構成比が78.9%（前年同期69.8%）となり、引き続き高い水準を維持いたしました。中でも、理美容家電のドライヤー「Re・De Hairdry」は、売上高69百万円（前年同期比17.9%増）と顕著に伸長し、事業全体を力強く牽引いたしました。大風量と軽量性という相反する価値を高い水準で両立した点が評価され、主力商品として販売拡大に貢献しております。また、「いつでもどこでも本格的なケアを可能にする」新しいスキンケア体験を提案するフェイスクア美容機器「Re・De Suhada スティック美顔器」につきましては、2025年12月にバラエティーショップのベストコスメに選出されたこと等も追い風となり、売上高36百万円（前年同期はゼロ）と、売上・粗利益の両面で貢献いたしました。加えて、ストレートヘアアイロン「Re・De Hair Straight」の一般販売を2025年11月から開始し、売上高30百万円（前年同期はゼロ）と、急拡大で、売上高および粗利益額の増加に寄与いたしました。調理家電分野におきましても新製品の販売が進展いたしました。Re・Deブランドでは、プレミアムオープンレンジ「Re・De Range」が売上高50百万円（前年同期比98.2%増）と好調に売上高を伸ばしました。A-Stageブランドでは、縦型トースター「爆速リペイクトースター」が売上高3百万円（前年同期比50.1%減）となりました。さらに、2020年発売以来、累計販売台数約11万台のロングセラー商品である電気圧力鍋「Re・De Pot」につきまして、フルリニューアルを行い、2025年7月に先行発売、2025年11月から一般販売を開始しました。「Re・De Pot」の売上高は70百万円（前年同期比6.2%増）と堅調に推移しており、シリーズ全体として引き続き高い支持を獲得しております。

3. カテゴリ別業績

当中間連結会計期間における業績は、前年同期比で売上高および粗利益額（率）が増加し、特に調理家電・理美容家電カテゴリの成長が事業全体を牽引いたしました。理美容家電分野では、ドライヤー「Re・De Hairdry」および「Re・De Suhada スティック美顔器」、また新たにストレートヘアアイロン「Re・De Hair Straight」を加えたラインナップを中心に、バラエティーショップや理美容関連ショップでの販路拡大が進み、リペイト控除後の売上高は1億23百万円（前年同期比145.5%増）と大幅に増加し、売上高・粗利益額（率）ともに急成長を達成いたしました。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1億19百万円（前年同期比14.0%増）と

堅調に推移し、売上・粗利益額（率）に貢献いたしました。生活家電分野では、洗濯機の売上減少等により、売上高5百万円（前年同期比76.0%減）となりました。白物家電分野では、食材宅配サービス運営会社との連携キャンペーン等が奏功し冷凍庫の販売が拡大した結果、売上高86百万円（前年同期比37.3%増）となりました。

4．海外成長戦略：台湾市場への本格参入

当社グループは、2027年までにウェルネス&ライフスタイルブランド「Re・De（リデ）」をアジア主要5地域へ展開する目標を掲げ、第一弾として2025年7月、台湾の有力代理店であるLASKO International Limited, Inc.と独占販売代理店契約を締結いたしました。台湾における製品認証（BSMI）の申請窓口の混雑により、認証取得に期間を要していました。この度、2026年3月にBSMI認証を取得し、Re・De Hairdryについて、受注を獲得し、同年6月の出荷が決定し、現在生産を開始しております。Re・De Potにつきましては、引き続きBSMI認証を申請中であり、認証取得次第、販売開始時期を公表する予定です。

また、Re・De Rangeにつきましては、現地ニーズを踏まえた仕様（筐体等）の見直しをLASKO社と協議しており、販売開始時期を見直しております。販売開始時期が決定次第、公表する予定です。当社グループは、販売開始に向けLASKO社と連携した対応を進めるとともに、販売開始後の拡販に向けた販路・マーケティング施策の準備を推進しております。加えて、Re・De Kettle、Re・De Hair Straight、Re・De Suhada等の追加ラインアップの展開提案も進め、台湾市場における事業基盤の拡充を図ってまいります。（販売開始時期等は現時点の見通しであり、今後変更となる可能性があります。）

5．営業・メディア戦略：ブランド認知度と顧客接点の強化

当社グループは商品力に加え、お客様とのタッチポイント（顧客接点）を重視し、以下の施策を推進いたしました。

- ・体験機会の拡大：新製品発売に合わせ、全国主要都市で体感イベントを開催し、商品の価値を直接体験いただく機会を拡大しました。プライダ層へのブランド認知拡大を目的として、2026年1月にプライダサロンにてPRイベントに製品を出展いたしました。結婚前後のカップル100組（200名）を対象に、スティック美顔器「Re・De Suhada」、ドライヤー「Re・De Hairdry」、ヘアアイロン「Re・De Hair Straight」等の理美容製品を展示・体験提供いたしました。特にスティック美顔器の実演デモンストレーションが来場者より高い評価を得ました。イベント後のアンケートでは、体験を通じて美顔器を「欲しい」と感じた来場者が回答者の75.7%に達し、製品の高い訴求力が確認されました。本イベントへの参加を通じ、新規顧客層へのRe・Deブランドの認知拡大およびブランドファンの獲得に貢献いたしました。

- ・販路拡大：商品の魅力が直感的に伝わる展示ディスプレイを導入し、実店舗での訴求力を高めることで販売網を拡大しました。

- ・メディア露出：雑誌、Web、地上波テレビ等での露出を通じて、「Re・De」「A-Stage」両ブランドの認知拡大を図りました。

6．開発戦略

新製品開発では、理美容分野における「Re・De Suhada」、「Re・De Hair Straight」、2026年3月27日より一般販売を開始した光美容器「Re・De DuoClear IPL（リデ デュオクリア アイピーエル）」、また2026年4月17日より発売を開始しました「Re・De Hairdry+（リデヘアドライ プラス）」、の開発を手掛けました。調理家電分野における「Re・De Pot」、のフルリニューアル等、お客様のニーズに応える製品開発を推進いたしました。今後もプレミアム&ウェルネス領域での商品開発を継続し、ラインアップ拡充を進めてまいります。

7. 今後の成長戦略

今後は以下の戦略に注力し、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。

Re・Deブランドの深化：プレミアム&ウェルネス領域での新製品開発

理美容家電の拡充：高成長カテゴリーへの重点投資

海外成長戦略：ウェルネス&ライフスタイルブランド「Re・De（リデ）」のアジア展開の推進

SNS / デジタルマーケティング強化：費用対効果の高い施策でファン層を拡大

これらの施策により、市場環境の変化に柔軟に対応しつつ、損益分岐点を確実に捉え、収益性の改善と持続的な成長を実現してまいります。引き続き、株主の皆様のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

これらの結果、売上高は3億37百万円（前年同期比36.9%増）、セグメント損失(営業損失)は2億87百万円（前年同期はセグメント損失87百万円）となりました。

今後、継続的な効率化を実施することにより、当社グループ全体での利益率の向上を目指してまいります。

（注）各セグメントのセグメント損失（営業損失）は、「セグメント情報」に記載のとおり、各セグメントに配分していない全社費用2億88百万円(前年同期比24.5%増)を配分する前の金額であります。

(2) 財政状態の分析

（総資産）

当中間連結会計期間末の総資産は、前連結会計年度末に比べ9億4百万円増加し、20億30百万円となりました。

これは主に、現金及び預金が7億5百万円、前渡金が74百万円、流動資産その他が49百万円、商品及び製品が40百万円、売掛金が20百万円、新株予約権発行費が13百万円それぞれ増加したことなどによるものであります。

（負債）

当中間連結会計期間末の負債は、前連結会計年度末に比べ7億64百万円増加し、10億44百万円となりました。

これは主に、契約損失引当金が39百万円減少したものの、1年内償還予定の社債が7億50百万円、その他流動負債が72百万円それぞれ増加したことなどによるものであります。

（純資産）

当中間連結会計期間末の純資産は、前連結会計年度末に比べ1億40百万円増加し、9億86百万円となりました。

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中間純損失を7億40百万円計上したこと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) キャッシュ・フローの状況

当中間連結会計期間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7億5百万円増加し、12億80百万円となりました。

各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は以下のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

当中間連結会計期間において営業活動の結果使用した資金は、8億17百万円（前年同期は6億37百万円の使用）となりました。これは主に、減損損失79百万円、未払金の増加59百万円、棚卸資産評価損13百万円の計上があったものの、税金等調整前中間純損失7億38百万円、棚卸資産の増加53百万円、契約損失引当金の減少53百万円、売上債権の増加20百万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）

当中間連結会計期間において投資活動の結果使用した資金は、82百万円（前年同期は27百万円の獲得）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が81百万円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）

当中間連結会計期間において財務活動の結果獲得した資金は、16億5百万円（前年同期は7億65百万円の獲得）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。

(4) 経営方針・経営戦略等と優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当中間連結会計期間において、当社グループの事業上及び財務上の対処すべき課題について重要な変更及び新たに生じた課題はありません。

(5) 研究開発活動

当中間連結会計期間におけるグループ全体の研究開発活動の金額は、1億22百万円であります。

(6) 生産、受注及び販売の実績

当中間連結会計期間において、家電関連事業における販売の実績が著しく増加しております。詳細につきましては、「第2 事業の状況 2 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (1) 経営成績の分析」に記載のとおりであります。

(7) 主要な設備

当中間連結会計期間において、主要な設備に著しい変動はありません。

3 【重要な契約等】

(第13回無担保普通社の繰上償還)

当社は、償還条項に基づき2026年3月18日付で全額繰上償還しております。

(第15回無担保普通社債買取契約)

当社は、2026年2月2日開催の当社取締役会において決議いたしました、EVO FUND(以下「社債権者」といいます。)を総額引受人とする第15回無担保普通社債(以下、「本社債」といいます。)買取契約を締結いたしました。本社債には繰上償還の特約が付されており、契約の内容等は次のとおりであります。

発行年月日	2026年3月16日
期末残高	750,000千円
償還期限	2027年3月17日
担保の内容	本社債には担保は付されていません。

<p>特約の内容</p>	<p>(1)社債権者は、2026年9月16日以降の繰上償還を希望する日の5営業日前又は当社と社債権者が別途合意する日までに当社に書面で通知することにより、当該時点において未償還の本社債の全部又は一部を、繰上償還を希望する日において、各社債の金額100円につき金100円で繰上償還することを請求することができる。</p> <p>(2)2026年3月16日（当日を含みます。）以降、当社普通株式の株式会社東京証券取引所（以下「取引所」という。）における普通取引の終値が、基準金額（以下に定義する。）以下となった場合、社債権者は、当該日以降いつでも、繰上償還を希望する日の2週間前までに当社に書面で通知することにより、当該時点において未償還の本社債の全部又は一部を、繰上償還を希望する日において、各社債の金額100円につき金100円で繰上償還することを請求することができる。</p> <p>「基準金額」は15円とする。但し、当社が当社普通株式の分割、無償割当又は併合を行う場合その他当社の発行済普通株式数の変更が生じる事由の発生により、当該営業日における基準金額の調整を必要とするときには、当社は基準金額について必要な調整を行う。</p> <p>(3)当社が、社債権者以外の者に対し、当社株式又は当社株式に転換若しくは交換できる証券の勧誘、担保提供、発行、売付け、売却契約、購入オプションの付与、購入権の付与、引受権の付与、貸付けその他の移転又は処分を、直接又は間接に行う場合、若しくはデット・エクイティ・スワップ等の実行による当社株式の発行又は当社株式の所有についての経済的結果の全部又は一部を社債権者以外の第三者に移転するスワップその他の取決めを行う場合、社債権者は、繰上償還を希望する日の5営業日前又は当社と社債権者が別途合意する日までに当社に書面で通知することにより、当該時点において未償還の本社債の全部又は一部を、繰上償還を希望する日において、各社債の金額100円につき金100円で繰上償還することを請求することができる。但し、本請求は、当社が当社のストックオプション制度又は譲渡制限付株式報酬制度に基づき当社の新株予約権若しくは普通株式を当社の役職員に発行若しくは交付する場合及びその他適用法令により必要となる場合についてはこれを行うことができない。</p> <p>(4)当社は、当社が消滅会社となる合併、吸収分割若しくは新設分割、又は当社が完全子会社となる株式交換、株式移転若しくは株式交付につき当社株主総会で承認決議した場合又は当該計画を公表した場合、社債権者の書面による請求があったときには、当該請求日の翌営業日以降で当社と社債権者が合意する日において、残存する本社債の全部又は一部を各社債の金額100円につき金100円で償還する。</p> <p>(5)当社は、当社が発行する株式が取引所により監理銘柄、特別注意銘柄若しくは整理銘柄に指定された場合又は上場廃止となった場合、当該銘柄に指定された日又は上場廃止が決定した日以降、社債権者から書面による請求があったときには、当該請求日の翌営業日に残存する本社債の全部又は一部を各社債の金額100円につき金100円で償還する。</p> <p>(6)当社において、50%を超える議決権を単独で又は共同保有者（金融商品取引法第27条の23第5項及び第6項に規定するものを意味する。）とともに直接若しくは間接的に保有する株主が新たに出現した場合、社債権者から書面による請求があったときには、当該請求日の翌営業日に残存する本社債の全部又は一部を各社債の金額100円につき金100円で償還する。</p> <p>(7)当社は、2026年3月16日に株式会社ピクセラ第21回新株予約権（以下「本新株予約権」という。）が発行されない場合、社債権者から書面による請求があったときには、当該請求日の翌営業日に残存する本社債の全部又は一部を各社債の金額100円につき金100円で償還する。</p> <p>(8)当社において、当社普通株式を全部取得条項付種類株式にする定款の変更の後、当社普通株式の全てを取得する旨の当社の株主総会の決議がなされた場合、当社の特別支配株主（会社法第179条第1項に定義される。）による当社の他の株主に対する株式等売渡請求を承認する旨の当社の取締役会の決議がなされた場合又は上場廃止を伴う当社普通株式の併合を承認する旨の当社の株主総会の決議がなされた場合、社債権者は、償還を希望する日の10営業日前までに当社に書面で通知することにより、当該時点において未償還の本社債の全部又は一部を、繰上償還を希望する日において、各社債の金額100円につき金100円で繰上償還することを請求することができる。</p> <p>(9)本新株予約権の全部又は一部が行使され、当該行使に伴い当社に払い込まれた金銭の額の本新株予約権の発行日以降の累計額から当該時点において当社が本社債の繰上償還条項に基づき繰上償還した本社債の額面額の累計額を控除した額が、本社債の金額（18,750,000円）の整数倍以上となった場合、当社は、当該整数分の本社債を、本新株予約権の行使に伴い当該整数倍に達するだけの金銭が払い込まれた日の翌取引日（当日を含む。）又は当社と社債権者が別途合意する日において、各社債の金額100円につき金100円で繰上償還する。</p>
--------------	--

第3 【提出会社の状況】

1 【株式等の状況】

(1) 【株式の総数等】

【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	409,661,104
計	409,661,104

- (注) 1. 2025年12月25日開催の定時株主総会において、定款の一部変更に関する議案が承認可決されたことにより、同日付でA種種類株式の発行可能種類株式総数の規定を削除しております。
2. 2026年3月13日開催の臨時株主総会兼普通株主による種類株主総会決議において、定款の一部変更に関する議案が承認可決されたことにより、同日付でB種種類株式の発行可能種類株式総数の規定を削除しております。
3. 2026年3月13日開催の臨時株主総会兼普通株主による種類株主総会決議において、2026年4月1日付で株式併合に伴う定款変更が行われ、発行可能株式総数は、368,694,994株減少し、40,966,110株となっております。

【発行済株式】

種類	中間会計期間末 現在発行数(株) (2026年3月31日)	提出日現在 発行数(株) (2026年5月15日)	上場金融商品取引所 名又は登録認可金融 商品取引業協会名	内容
普通株式	161,165,276	16,116,527	東京証券取引所 スタンダード市場	単元株式数 100株
計	161,165,276	16,116,527		

- (注) 1. 2025年10月31日開催の取締役会において、会社法第178条の規定に基づきA種種類株式の自己株式全ての消却を行うことを決議し、自己株式の消却を実施しております。
2. 2026年3月13日開催の臨時株主総会兼普通株主による種類株主総会において、株式併合に関する議案が承認可決され、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。これにより、発行済株式総数は145,048,749株減少し、16,116,527株となっております。

(2) 【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

該当事項はありません。

【その他の新株予約権等の状況】

当中間会計期間において発行した新株予約権は、次のとおりであります。

第21回新株予約権

決議年月日	2026年3月13日
新株予約権の数(個)	3,000,000(注)1
新株予約権のうち自己新株予約権の数	
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 300,000,000(注)1
新株予約権の行使時の払込金額(円)	15(注)2
新株予約権の行使期間	2026年3月17日～2027年3月17日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 15 資本組入額 7.5
新株予約権の行使の条件	本新株予約権の一部行使不可
新株予約権の譲渡に関する事項	本新株予約権の譲渡については、当社取締役会の承認を要するものとする
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	

第21回新株予約権の発行時(2026年3月16日)における内容を記載しております。

(注)1. 第21回新株予約権の目的である株式の総数は300,000,000株(第21回新株予約権1個当たりの目的である株式の数(以下「割当株式数」という。)は100株)とする。

なお、当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により割当株式数を調整するものとする。但し、かかる調整は、第21回新株予約権のうち、当該時点で行使されていない第21回新株予約権の目的となる株式の数について行われ、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てるものとする。

$$\text{調整後株式数} = \text{調整前株式数} \times \text{分割・併合の比率}$$

その他、目的となる株式数の調整を必要とする事由が生じたときは、当社は取締役会決議により、合理的な範囲で目的となる株式数を適宜調整するものとする。

2. 行使価額の調整

(1) 当社は、第21回新株予約権の割当日後、下記(3)に掲げる各事由により当社普通株式が交付され、発行済普通株式数に変更を生じる場合又は変更を生じる可能性がある場合は、次に定める算式をもって行使価額を調整する。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \frac{\text{既発行普通株式数}}{\text{既発行普通株式数} + \text{交付普通株式数}}$$

(2) 当社は、第21回新株予約権の割当日後、株式分割又は株式併合により、発行済普通株式数に変更を生じる場合又は変更を生じる可能性がある場合は、次に定める算式(以下、上記(1)の算式と個別に又は総称して「行使価額調整式」という。)をもって行使価額を調整する。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

(3) 行使価額調整式により行使価額の調整を行う場合及びその調整後行使価額の適用時期については、次に定めるところによる。

当社普通株式を新たに交付する場合(但し、当社の発行した取得請求権付株式若しくは取得条項付株式の取得と引換えに交付する場合又は当社普通株式の交付を請求できる新株予約権若しくは新株予約権付社債その他の証券若しくは権利の請求若しくは行使による場合及び当社の株式報酬制度に基づき報酬として交付する場合を除く。)、調整後行使価額は、払込期日(募集に際して払込期間が設けられているときは、当該払込期間の最終日とする。以下同じ。)の翌日以降、また、募集のための株主割当日がある場合はその日の翌日以降これを適用する。

株式分割又は株式無償割当により当社普通株式を発行する場合、調整後行使価額は、株式分割のための基準日の翌日以降、当社普通株式の無償割当について普通株主に割当を受ける権利を与えるための基準日があるときはその翌日以降、当社普通株式の無償割当について普通株主に割当を受ける権利を与えるための基準日がないとき及び株主(普通株主を除く。)に当社普通株式の無償割当をするときは当該割当の効力発生日の翌日以降、それぞれこれを適用する。

取得請求権付株式であって、その取得と引換えに当社普通株式を交付する旨の定めがあるものを発行する場

合(無償割当の場合を含む。)又は当社普通株式の交付を請求できる新株予約権若しくは新株予約権付社債その他の証券若しくは権利を発行する場合(無償割当の場合を含むが、当社のストックオプション制度に基づき新株予約権を発行する場合を除く。)、調整後行使価額は、発行される取得請求権付株式、新株予約権若しくは新株予約権付社債その他の証券又は権利の全てが当初の取得価額又は行使価額で請求又は行使されて当社普通株式が交付されたものとみなして行使価額調整式を準用して算出するものとし、払込期日(新株予約権又は新株予約権付社債の場合は割当日、無償割当の場合は効力発生日)の翌日以降これを適用する。但し、その権利の割当のための基準日がある場合は、その日の翌日以降これを適用する。上記にかかわらず、請求又は行使に際して交付される当社普通株式の対価が取得請求権付株式、新株予約権若しくは新株予約権付社債その他の証券又は権利が発行された時点で確定していない場合、調整後行使価額は、当該対価の確定時点で発行されている取得請求権付株式、新株予約権若しくは新株予約権付社債その他の証券又は権利の全てが当該対価の確定時点の条件で請求又は行使されて当社普通株式が交付されたものとみなして行使価額調整式を準用して算出するものとし、当該対価が確定した日の翌日以降、これを適用する。

当社の発行した取得条項付株式又は取得条項付新株予約権(新株予約権付社債に付されたものを含む。)の取得と引換えに当社普通株式を交付する場合、調整後行使価額は、取得日の翌日以降これを適用する。

株式併合を行う場合、調整後行使価額は、株式併合の効力発生日以降これを適用する。

上記、及びの各取引において、その権利の割当のための基準日が設定され、かつ、各取引の効力の発生が当該基準日以降の株主総会又は取締役会その他当社の機関の承認を条件としているときは、上記、及びの定めにかかわらず、調整後行使価額は、当該承認があった日の翌日以降、これを適用する。この場合において、当該基準日の翌日から当該取引の承認があった日までに第21回新株予約権を行使した第21回新株予約権者に対しては、次の算式に従って当社普通株式の交付数を決定するものとする。

$$\text{株式数} = \frac{(\text{調整前行使価額} - \text{調整後行使価額}) \times \text{調整前行使価額により当該期間内に交付された株式数}}{\text{調整後行使価額}}$$

この場合に1株未満の端数が生じたときはこれを切り捨て、現金による調整は行わない。

- (4) 行使価額調整式により算出された調整後行使価額と調整前行使価額との差額が0.01円未満にとどまる限りは、行使価額の調整はこれを行わない。但し、その後の行使価額の調整を必要とする事由が発生し行使価額を算出する場合は、行使価額調整式中の調整前行使価額に代えて、調整前行使価額からこの差額を差引いた額を使用する。
- (5) 行使価額調整式の計算については、次に定めるところによる。
0.01円未満の端数を四捨五入する。
行使価額調整式で使用する既発行普通株式数は、基準日がある場合はその日、また、基準日がない場合は、調整後行使価額を適用する日の1ヶ月前の日における当社の発行済普通株式数から、当該日における当社の有する当社普通株式の数を控除した数とする。また、上記(3)の場合には、行使価額調整式で使用する交付普通株式数は、基準日における当社の有する当社普通株式に割り当てられる当社普通株式数を含まないものとする。
- (6) 上記(3)の行使価額の調整を必要とする場合以外にも、次に掲げる場合には、当社は、必要な行使価額の調整を行う。
当社を存続会社とする合併、当社を承継会社とする吸収分割、当社を完全親会社とする株式交換又は株式交付のために行使価額の調整を必要とするとき。
その他当社の発行済普通株式数の変更又は変更の可能性が生じる事由の発生により行使価額の調整を必要とするとき。
- (7) 上記(1)から(6)までに定めるところにより行使価額の調整を行うときは、当社は、あらかじめ書面によりその旨並びにその事由、調整前行使価額、調整後行使価額及びその適用の日その他必要な事項を、適用の日の前日までに第21回新株予約権者に通知する。但し、上記(3)の場合その他適用の日の前日までに前記の通知を行うことができないときは、適用の日以降速やかにこれを行う。

3. 新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価額の総額

4,500,030,000円

上記2により、行使価額が調整された場合には、第21回新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価額の総額は増加又は減少する可能性がある。第21回新株予約権の権利行使期間内に行使が行われない場合には、第21回新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価額の総額は減少する可能性がある。

(3) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4) 【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式 総数増減数 (株)	発行済株式 総数残高 (株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金 増減額 (千円)	資本準備金 残高 (千円)
2025年10月31日 (注) 2	A種種類株式 81,880	普通株式 102,415,276		1,201,946		1,841,998
2026年2月27日 (注) 3		普通株式 102,415,276	1,191,946	10,000	622,852	1,219,145
2026年3月17日～ 2026年3月31日 (注) 1	普通株式 58,750,000	普通株式 161,165,276	440,627	450,627	440,627	1,659,773

(注) 1. 新株予約権の権利行使による増加であります。

- 2025年10月31日開催の取締役会において、会社法第178条の規定に基づきA種種類株式の自己株式全ての消却を行うことを決議し、自己株式の消却を実施しております。これにより、提出日現在の発行済株式総数は普通株式102,415,276株となっております。
- 2025年12月25日開催の第44期定時株主総会決議により、繰越欠損を解消するとともに今後の資本政策の柔軟性及び機動性を確保することを目的として、資本金を1,191,946千円(減資割合99.2%)、資本準備金を622,852千円(減資割合33.8%)減少させ、その他資本剰余金に振り替えております。また、同日付で当該その他資本剰余金を繰越利益剰余金に振り替え、欠損填補を実施しております。
- 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、これにより発行済株式総数が145,048,749株減少しております。

(5) 【大株主の状況】

2026年3月31日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数 (千株)	発行済株式 (自己株式を 除く。)の 総数に対する 所有株式数 の割合(%)
Evo Fund (国内連絡先)	C/O INTERTRUST CORPORATE SERVICES (CAYMAN)LIMITED, ONE NEXUS WAY, CAMANA BAY, GRAND CAYMAN, KY1-9005, CAYMAN ISLANDS (東京都千代田区紀尾井町4番1号 EVOLUTION JAPAN証券株式会社)	34,000	21.10
BNP PARIBAS LONDON BRANCH FOR PRIME BROKERAGE CLEARANCE ACC FOR THIRD PARTY (常任代理人 香港上海銀行東 京支店)	10 HAREWOOD AVENUE LONDON NW1 6AA (東京都中央区日本橋3丁目11番1号)	9,179	5.70
今川 弘典	大阪府門真市	1,081	0.67
全 泰 淳	東京都目黒区	873	0.54
加 藤 名美子	名古屋市瑞穂区	775	0.48
菰 田 雅 樹	岐阜県美濃加茂市	720	0.45
山 下 博	大阪府泉南市	646	0.40
王 暁 彦	岡山県倉敷市	640	0.40
安 藤 真 司	岐阜県岐阜市	595	0.37
宮 澤 守	東京都豊島区	552	0.34
計	-	49,063	30.45

- (注) 1. 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が、上記所有株式数については、当該株式併合前の所有株式数を記載しております。
2. 2026年4月13日付で公衆の縦覧に供されている大量保有報告書(変更報告書)の訂正報告書において、エボファンド(Evo Fund)及びその共同保有者であるエボリューション・キャピタル・マネジメント・エルエルシー(Evolution Capital Management LLC)が2026年3月31日現在、以下の株式を所有している旨が記載されているものの、当社として2026年3月31日時点における実質所有株式数の確認が出来ませんので上記の「大株主の状況」は、株主名簿上の所有株式数に基づき記載しております。なお、大量保有報告書(変更報告書)の内容は以下のとおりであります。

氏名又は名称	住所	保有株式の数(株)	株券等の保有割合(%)
エボファンド(Evo Fund)	ケイマン諸島、グランド・ケイマンKY1 - 9005、カマナ・ベイ、ワン・ネクサス・ウェイ、インタートラスト・コーポレート・サービシズ(ケイマン)リミテッド方	281,506,500	69.95
エボリューション・キャピタル・マネジメント・エルエルシー (Evolution Capital Management LLC)	10ステートライン・ロード、クリスタル・ベイ、ネバダ州、89402、アメリカ合衆国	0	0.00

- (注) 1. 上記保有株券等の数には、新株予約権証券の所有に伴う保有潜在株券等の数(241,250,000株)が含まれており、株券等保有割合は、その潜在株式の数を考慮したものとなっております。
2. 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が、上記の大量保有報告書(変更報告書)の訂正報告書の保有株券等の数は当該株式併合前の株式数を記載しております。

(6) 【議決権の状況】

【発行済株式】

2026年3月31日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式			
議決権制限株式(自己株式等)			
議決権制限株式(その他)			
完全議決権株式(自己株式等)	(自己保有株式) 普通株式 43,500		単元株式数 100株
完全議決権株式(その他)	普通株式 160,758,900	1,607,589	同上
単元未満株式 (注)2	普通株式 362,876		
発行済株式総数	161,165,276		
総株主の議決権		1,607,589	

(注) 1. 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が、上記株式数については、当該株式併合前の株式数を記載しております。

2. 「単元未満株式」欄の普通株式には、当社所有の自己株式26株が含まれております。

【自己株式等】

2026年3月31日現在

所有者の氏名 又は名称	所有者の住所	自己名義 所有株式数 (株)	他人名義 所有株式数 (株)	所有株式数 の合計 (株)	発行済株式 総数に対する 所有株式数 の割合(%)
(自己保有株式) 株式会社ビクセラ	大阪市西区立売堀一丁目 4番12号	43,500		43,500	0.03
計		43,500		43,500	0.03

(注) 1. 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が、上記株式数については、当該株式併合前の株式数を記載しております。

2. 上記に記載されたものは普通株式であり、発行済株式総数に対する所有株式数の割合も、普通株式について計算しております。

2 【役員の状況】

前事業年度の有価証券報告書提出日後、当中間会計期間における役員の異動ありません。

第4 【経理の状況】

1 中間連結財務諸表の作成方法について

当社の中間連結財務諸表は、「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。以下「連結財務諸表規則」という。)に基づいて作成しております。

また、当社は、金融商品取引法第24条の5第1項の表の第1号の上欄に掲げる会社に該当し、連結財務諸表規則第1編及び第3編の規定により第1種中間連結財務諸表を作成しております。

2 監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、中間連結会計期間(2025年10月1日から2026年3月31日まで)に係る中間連結財務諸表について、あおい監査法人による期中レビューを受けております。

1 【中間連結財務諸表】

(1) 【中間連結貸借対照表】

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2025年9月30日)	当中間連結会計期間 (2026年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	575,476	1,280,652
売掛金	90,583	110,623
電子記録債権	134	134
商品及び製品	259,237	300,203
原材料及び貯蔵品	6,932	6,207
前渡金	91,791	165,894
その他	67,506	111,456
貸倒引当金	182	194
流動資産合計	1,091,481	1,974,976
固定資産		
有形固定資産	0	0
無形固定資産	0	0
投資その他の資産		
敷金	15,561	16,921
その他	16,203	16,570
貸倒引当金	8,100	8,068
投資その他の資産合計	23,664	25,423
固定資産合計	23,664	25,423
繰延資産		
株式交付費	11,276	13,575
社債発行費	-	3,523
新株予約権発行費	-	13,315
繰延資産合計	11,276	30,415
資産合計	1,126,422	2,030,815

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2025年9月30日)	当中間連結会計期間 (2026年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	10,377	12,301
1年内償還予定の社債	-	750,000
未払法人税等	16,276	9,619
契約損失引当金	77,806	38,245
ユーザー還元引当金	6,275	6,082
その他	127,763	200,050
流動負債合計	238,499	1,016,298
固定負債		
契約損失引当金	28,237	14,444
資産除去債務	13,813	13,899
固定負債合計	42,051	28,344
負債合計	280,550	1,044,642
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	992,030
自己株式	133,705	133,587
株主資本合計	844,467	984,784
新株予約権	1,404	1,388
純資産合計	845,871	986,172
負債純資産合計	1,126,422	2,030,815

(2) 【中間連結損益計算書及び中間連結包括利益計算書】

【中間連結損益計算書】

(単位：千円)

	前中間連結会計期間 (自 2024年10月1日 至 2025年3月31日)	当中間連結会計期間 (自 2025年10月1日 至 2026年3月31日)
売上高	494,173	602,269
売上原価	376,961	393,037
売上総利益	117,211	209,232
販売費及び一般管理費	523,839	864,219
営業損失()	406,628	654,987
営業外収益		
受取利息	158	670
持分法による投資利益	-	366
為替差益	740	2,438
その他	115	205
営業外収益合計	1,014	3,680
営業外費用		
支払利息	407	-
持分法による投資損失	9,857	-
新株予約権発行費償却	3,728	1,109
株式交付費償却	2,909	3,167
社債発行費償却	7,399	3,230
その他	0	0
営業外費用合計	24,302	7,507
経常損失()	429,915	658,814
特別利益		
新株予約権戻入益	4	40
特別利益合計	4	40
特別損失		
減損損失	2,995	79,772
特別損失合計	2,995	79,772
税金等調整前中間純損失()	432,907	738,546
法人税、住民税及び事業税	2,836	2,207
法人税等合計	2,836	2,207
中間純損失()	435,743	740,754
親会社株主に帰属する中間純損失()	435,743	740,754

【中間連結包括利益計算書】

(単位：千円)

	前中間連結会計期間 (自 2024年10月1日 至 2025年3月31日)	当中間連結会計期間 (自 2025年10月1日 至 2026年3月31日)
中間純損失()	435,743	740,754
その他の包括利益		
その他の包括利益合計	-	-
中間包括利益	435,743	740,754
(内訳)		
親会社株主に係る中間包括利益	435,743	740,754
非支配株主に係る中間包括利益	-	-

(3) 【中間連結キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前中間連結会計期間 (自 2024年10月1日 至 2025年3月31日)	当中間連結会計期間 (自 2025年10月1日 至 2026年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前中間純損失()	432,907	738,546
減価償却費	173	5,368
減損損失	2,995	79,772
新株予約権発行費償却	3,728	1,109
株式交付費償却	2,909	3,167
社債発行費償却	7,399	3,230
棚卸資産評価損	24,823	13,499
貸倒引当金の増減額(は減少)	87	20
契約損失引当金の増減額(は減少)	16,488	53,354
ユーザー還元引当金の増減額(は減少)	-	192
受取利息及び受取配当金	158	670
支払利息	407	-
持分法による投資損益(は益)	9,857	366
為替差損益(は益)	749	435
売上債権の増減額(は増加)	4,033	20,038
棚卸資産の増減額(は増加)	121,860	53,740
未収入金の増減額(は増加)	3,312	583
仕入債務の増減額(は減少)	43,957	1,923
未払金の増減額(は減少)	6,267	59,712
未払費用の増減額(は減少)	9,838	9,125
その他	87,805	108,006
小計	634,893	816,127
利息及び配当金の受取額	158	670
法人税等の支払額	2,459	2,473
営業活動によるキャッシュ・フロー	637,194	817,930

(単位：千円)

	前中間連結会計期間 (自 2024年10月1日 至 2025年3月31日)	当中間連結会計期間 (自 2025年10月1日 至 2026年3月31日)
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	3,168	81,036
敷金及び保証金の回収による収入	58,198	-
敷金及び保証金の差入による支出	-	1,360
資産除去債務の履行による支出	27,165	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	27,864	82,396
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	742,600	1,593,245
社債の償還による支出	750,000	850,000
自己株式の取得による支出	201	188
新株予約権の発行による支出	7,392	14,395
新株予約権の行使による株式の発行による収入	781,677	876,403
その他	786	3
財務活動によるキャッシュ・フロー	765,897	1,605,067
現金及び現金同等物に係る換算差額	749	435
現金及び現金同等物の増減額（は減少）	157,317	705,175
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中間期末残高	252,145	1,280,652

【注記事項】

(継続企業の前提に関する事項)

当社グループは、前連結会計年度において8期連続の営業損失を計上しており、また、営業活動によるキャッシュ・フローは前連結会計年度まで12期連続のマイナスとなっております。

当中間連結会計期間においても、依然として営業損失654,987千円及び親会社株主に帰属する中間純損失740,754千円を計上しております。

また、営業活動によるキャッシュ・フローにおいて、当中間連結会計期間においても817,930千円のマイナスとなっております。

これらのことから、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

このため、当社グループでは、当該状況を解消するため、以下の施策を実施しております。

事業の転換

当社は、長年の事業基盤であった「TVチューナー会社」からの転換を図るべく、構造改革と新規事業の両輪で取り組んでまいりました。テレビ視聴の配信シフトや市場縮小を背景に、当社のコアであったチューナー周辺技術開発の需要は縮小し、従来の延長線上では収益性を維持することが困難な事業環境となっております。このため、チューナー周辺技術開発の大幅な縮小および固定費の圧縮を進めるとともに、新たな成長領域として「ウェルネス/ヘルスケア×Web3」への事業シフトを進めております。

第1段階として、2023年に構造改革を実施し、チューナー関連の開発については「選択と集中」へと方針を転換しました。あわせて本社移転等の固定費対策を進め、月次で約1,000万円のコスト削減効果を見込むなど、収益構造の立て直しに着手してまいりました。

第2段階となる2024年には、合理化施策をさらに進め、グループ全体で約26%の人員削減を完了しました。これにより、固定費については年間約221百万円の削減効果を見込んでおり、損益分岐点の引き下げを具体化してまいりました。これらの取り組みにより、事業構造の「身軽化」を進め、新規領域へ経営資源を振り向けるための基盤整備を進めてまいりました。

さらに、当社は新たな成長戦略として「ウェルネス・ヘルスケア×Web3」を掲げ、ウェルネス・ヘルスケア市場への参入を進めております。予防医療、パーソナライズドヘルスケア、メンタルウェルネスを重点分野と位置づけ、AIやIoTを活用した製品・サービスの開発を推進しております。また、Web3技術を戦略的に活用し、ブロックチェーンによるヘルスケアデータの安全管理、NFTやトークンエコノミーを通じたユーザーエンゲージメントの向上、分散型自律組織(DAO)によるコミュニティ主導型エコシステムの構築を検討しております。

これらの取り組みの結果、2025年9月期連結会計年度における親会社株主に帰属する当期純損失は、前連結会計年度から改善したものの、依然として赤字の状況が継続しております。このような状況を踏まえ、今後は、革新的な健康管理プラットフォームの構築、グローバル市場における顧客基盤の拡大、ならびにデータ駆動型の新規ビジネスモデルの確立に注力してまいります。

当社は、「プロダクトを提供する会社」から、「顧客の日常接点と決済を軸に、データとインセンティブを活用して継続的な収益を創出する会社」への進化を目指しております。あわせて、従来の「ハードウェア単体の売切り型モデル」から脱却し、「高付加価値プロダクト」「継続的な顧客接点」「データ/インセンティブ」「決済・フィンテック基盤」を一体で運営する事業モデルへ転換することで、売上成長の加速と収益の再現性(予見性)の向上を同時に実現することを目的としております。

ブランド戦略の遂行

Re・De(リデ)は、ビクセラグループの家電メーカーA-Stageが展開する“心地をリデザインする”を掲げたウェルネスブランドです。キッチン、ビューティ、ライフスタイル、ウェアラブルまでを横断し、日常の「触り心地・使い心地・居心地」といった体験価値を起点にプロダクトを設計するのが中核コンセプトです。ブランドビジョンでは、機能に寄り添うフィーリングや“からだの一部のように自然と動きたくなるデザイン”といった思想が明言され、Re・Deは“心地をリデザインするウェルネスブランド”と定義されています。

プロダクト戦略は、電気圧力鍋「Re・De Pot」やケトルの調理家電から出発し、オープンレンジ「Re・De Range」、灯りと音の体験機器「Re・De Light & Sound」、美顔器「Re・De Suhada」、スマートリング「Re・De Ring」、スマートダストボックス「Re・De Bin」などへ広がっています。単一カテゴリの“家電ブランド”にとどまらず、暮らし全体の快適性に関わる領域へポートフォリオを拡張することで、ブランド世界観を生活シーンの幅広い“接点”で体感できるようにしているのが狙いとなっております。

Go-to-Marketでは、直営の公式オンラインショップをハブに据え、限定カラー(例:モーヴピンク)やギフト施

策などD2C的な運用を強化しつつ、自社メディア「ReDESIGN」やアンビエントミュージック企画「Re・De Sound」で世界観を継続的に発信する“コンテンツ起点”のブランド運営を行っています。さらに、新製品の先行販売ではMakuakeを活用し、「Re・De Range」の応援金が1,000万円を突破するなど、クラウドファンディングで初期需要の検証とコアファンの形成を両立させています。リアルでは国内大手の体験型ライフスタイル家電セレクトショップやb8ta（新製品の体験型ストア）といった体験型リテールでの展示を通じて“触れてわかる”体験設計を重ね、初期からデザイン評価（JIDAセクション）も獲得いたしました。デザイン審美と体験価値を同時に磨き込む戦略をとっています。

グローバル戦略の初手としては、2025年に台湾のLASKO International Limited, Inc.と独占販売代理店契約を締結し、まず台湾での量販・EC展開を開始いたします。2027年までに台湾・韓国・中国・シンガポール・香港のアジア主要5地域へ広げる目標を掲げています。これは“プレミアム家電”ニーズの伸長が見込まれる市場を狙い、Re・Deのプログラムと世界観を現地の強い流通網に載せて拡大する計画です。

グループ戦略との接続では、ピクセラが推進するウェルネス×Web3プロジェクト「WellthVerse」において、指輪型IoTデバイス「Re・De Ring」をコアデバイスに据え、睡眠や活動データを可視化しつつインセンティブ設計（ポイント/トークン）と結びつける“ソフト×ハード”一体の体験を組み込んでいます。Re・Deの“心地”を測り、整え、続けるという体験を、プログラム単体からエコシステムへ拡張する戦略をとっています。

Re・Deのブランド戦略は「心地」を核にした明快なポジショニング、暮らし全体へ拡張する多カテゴリ展開、D2Cと体験型リテール・クラファンを組み合わせた市場投入、アジアを見据えた現地パートナー連携による越境、ウェアラブル×Web3による体験の“継続化”という5本柱で構成することを企図しています。Re・DeはA-Stage（ピクセラグループ）のブランドとして、デザイン審美と体験価値、そしてデジタルエコシステムを束ねることで、従来の“家電”の枠を越えた唯一無二のウェルネスブランドへと進化を目指します。

経営戦略資金の確保

当中間連結会計期間においてEVO FUNDを割当予定先とする第21回新株予約権を発行し、当中間連結会計期間末までの新株予約権の権利行使により881,250千円を調達しております。

残りの第21回新株予約権が権利行使された場合には、3,618,750千円の資金調達が可能であります。

なお、当中間連結会計期間においてEVO FUNDを総額引受人とする無担保普通社債を発行し、1,600,000千円を調達しております。

引き続き、必要に応じて事業資金の確保を図ってまいります。

しかしながら、これらの施策を実施してもなお、新株予約権の行使状況及び今後の経済情勢等により収益が計画どおり改善しない可能性があり、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、中間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中間連結財務諸表に反映しておりません。

(中間連結損益計算書関係)

販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額は次のとおりであります。

	前中間連結会計期間 (自 2024年10月1日 至 2025年3月31日)	当中間連結会計期間 (自 2025年10月1日 至 2026年3月31日)
給料	101,069千円	92,461千円
賃借料	13,032千円	15,971千円
研究開発費	48,878千円	122,605千円
販売促進費	37,868千円	103,489千円

(中間連結キャッシュ・フロー計算書関係)

現金及び現金同等物の中間期末残高と中間連結貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係

	前中間連結会計期間 (自 2024年10月1日 至 2025年3月31日)	当中間連結会計期間 (自 2025年10月1日 至 2026年3月31日)
現金及び預金勘定	252,145千円	1,280,652千円
預入期間が3か月を超える定期預金	千円	千円
現金及び現金同等物	252,145千円	1,280,652千円

(株主資本等関係)

前中間連結会計期間(自 2024年10月1日 至 2025年3月31日)

1. 配当に関する事項

該当事項はありません。

2. 株主資本の著しい変動

当中間連結会計期間において、新株予約権の権利行使により、資本金が393,001千円及び資本準備金が393,001千円増加し、当中間連結会計期間末において資本金が844,944千円、資本剰余金が1,484,996千円となっております。

当中間連結会計期間(自 2025年10月1日 至 2026年3月31日)

1. 配当に関する事項

該当事項はありません。

2. 株主資本の著しい変動

2025年12月25日開催の定時株主総会決議により、2026年2月27日付で、資本金1,191,946千円及び資本準備金622,852千円を減少し、その他資本剰余金に振り替えるとともに、その他資本剰余金1,814,799千円を減少し繰越利益剰余金に振り替え、欠損填補を行っております。

また、新株予約権の権利行使により、資本金が440,627千円及び資本準備金が440,627千円増加し、当中間連結会計期間末において資本金が450,627千円、資本剰余金が1,659,773千円となっております。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

前中間連結会計期間(自 2024年10月1日 至 2025年3月31日)

1 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位：千円)

	報告セグメント			その他	合計
	A V関連 事業	家電事業	計		
売上高					
一時点で移転される財	236,660	246,431	483,092		483,092
一定の期間にわたり移転される財	11,080		11,080		11,080
顧客との契約から生じる収益	247,741	246,431	494,173		494,173
外部顧客への売上高	247,741	246,431	494,173		494,173
セグメント間の内部売上高 又は振替高	454		454		454
計	247,287	246,431	493,718		493,718
セグメント損失()	86,639	87,925	174,565		174,565

2 報告セグメントの利益又は損失の金額の合計額と中間連結損益計算書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)

損失	金額
報告セグメント計	174,565
「その他」の区分の利益	
セグメント間取引消去	
全社費用(注)	232,063
棚卸資産の調整額	
中間連結損益計算書の営業損失()	406,628

(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。

3 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

当中間連結会計期間に、「AV関連事業」セグメントにおいて2,361千円、「家電事業」セグメントにおいて634千円の減損損失を計上しております。

当中間連結会計期間(自 2025年10月1日 至 2026年3月31日)

1 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(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	248,841	337,332	586,174		586,174
一定の期間にわたり移転される財	16,095		16,095		16,095
顧客との契約から生じる収益	264,937	337,332	602,269		602,269
外部顧客への売上高	264,937	337,332	602,269		602,269
セグメント間の内部売上高 又は振替高	8,998		8,998		8,998
計	273,936	337,332	611,268		611,268
セグメント損失()	78,203	287,872	366,075		366,075

2 報告セグメントの利益又は損失の金額の合計額と中間連結損益計算書計上額との差額及び当該差額の内容(差異調整に関する事項)

(単位：千円)

損失	金額
報告セグメント計	366,075
「その他」の区分の利益	
セグメント間取引消去	
全社費用(注)	288,911
棚卸資産の調整額	
中間連結損益計算書の営業損失()	654,987

(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。

3 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

当中間連結会計期間に、「AV関連事業」セグメントにおいて6,021千円、「家電事業」セグメントにおいて73,750千円の減損損失を計上しております。

(収益認識関係)

顧客との契約から生じる収益を分解した情報は、「注記事項(セグメント情報等)」に記載のとおりであります。

(1株当たり情報)

1株当たり中間純損失及び算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前中間連結会計期間 (自 2024年10月1日 至 2025年3月31日)	当中間連結会計期間 (自 2025年10月1日 至 2026年3月31日)
1株当たり中間純損失()(円)	109.01	70.21
(算定上の基礎)		
親会社株主に帰属する中間純損失()(千円)	435,743	740,754
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 中間純損失()(千円)	435,743	740,754
普通株式の期中平均株式数(千株)	3,997	10,550
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり 中間純利益の算定に含めなかった潜在株式で、前連 結会計年度末から重要な変動があったものの概要	第20回新株予約権(新株予約権 の数357,000個)	第21回新株予約権(新株予約権 の数2,412,500個)

- (注) 1. 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株当たり中間純損失を算定しております。
2. 潜在株式調整後1株当たり中間純利益については、潜在株式が存在するものの、1株当たり中間純損失であるため記載しておりません。

(重要な後発事象)

(株式併合)

当社は、2026年2月2日開催の取締役会において、2026年3月13日開催の臨時株主総会兼普通株主による種類株主総会に株式併合について付議することを決議し、同臨時株主総会兼普通株主による種類株主総会で承認可決されました。

(1) 株式併合の目的

当社は、EVO FUNDに対して第21回新株予約権を発行したいと考えており、第21回新株予約権の行使の蓋然性を高めるため、当社の発行済普通株式について10株を1株に併合する株式併合を実施することといたしました。

(2) 株式併合の内容

株式併合する株式の種類

普通株式

株式併合の割合

10株につき1株の比率をもって併合いたします。

効力発生日

2026年4月1日

効力発生日における発行可能株式総数

40,966,110株

2026年3月13日開催の臨時株主総会兼普通株主による種類株主総会決議において、2026年4月1日付で株式併合に伴う定款変更が行われ、発行可能株式総数は409,661,104株から368,694,994株減少し、40,966,110株となっております。

株式併合により減少する株式数

株式併合前の発行済株式総数(2026年3月31日現在)	161,165,276株
株式併合により減少する株式数	145,048,749株
株式併合後の発行済株式総数	16,116,527株

(注)「株式併合により減少する株式数」および「株式併合後の発行済株式総数」は、株式併合前の発行済株式総数および株式の併合割合に基づき算出した理論値です。

1 株未満の端数が生じる場合の処理

株式併合の結果、1株に満たない端数が生じた場合には、会社法第235条に基づき一括して処分し、その処分代金を端数が生じた株主に対して、端数の割合に応じて分配いたします。

(3) 1株当たり情報に及ぼす影響

1株当たり情報に及ぼす影響は、(1株当たり情報)に反映されております。

2 【その他】

該当事項はありません。

第二部 【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の中間連結財務諸表に対する期中レビュー報告書

2026年5月15日

株式会社ピクセラ
取締役会 御中

あおい監査法人

東京事務所

指定社員

業務執行社員

公認会計士 恵 良 健太郎

指定社員

業務執行社員

公認会計士 川 前 興 平

監査人の結論

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、「経理の状況」に掲げられている株式会社ピクセラの2025年10月1日から2026年9月30日までの連結会計年度の中間連結会計期間（2025年10月1日から2026年3月31日まで）に係る中間連結財務諸表、すなわち、中間連結貸借対照表、中間連結損益計算書、中間連結包括利益計算書、中間連結キャッシュ・フロー計算書及び注記について期中レビューを行った。

当監査法人が実施した期中レビューにおいて、上記の中間連結財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、株式会社ピクセラ及び連結子会社の2026年3月31日現在の財政状態並びに同日をもって終了する中間連結会計期間の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を適正に表示していないと信じさせる事項が全ての重要な点において認められなかった。

監査人の結論の根拠

当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる期中レビューの基準に準拠して期中レビューを行った。期中レビューの基準における当監査法人の責任は、「中間連結財務諸表の期中レビューにおける監査人の責任」に記載されている。当監査法人は、我が国における職業倫理に関する規定（社会的影響度の高い事業体の財務諸表監査に適用される規程を含む。）に従って、会社及び連結子会社から独立しており、また、監査人としてのその他の倫理上の責任を果たしている。当監査法人は、結論の表明の基礎となる証拠を入手したと判断している。

継続企業の前提に関する重要な不確実性

継続企業の前提に関する事項に記載されているとおり、会社グループは、前連結会計年度において8期連続の営業損失を計上しており、また、営業活動によるキャッシュ・フローは前連結会計年度まで12期連続のマイナスとなっている。当中間連結会計期間においても、依然として営業損失654,987千円及び親会社株主に帰属する中間純損失740,754千円を計上している。これらのことから、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、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る。なお、当該事象又は状況に対する対応策及び重要な不確実性が認められる理由については当該注記に記載されている。中間連結財務諸表は継続企業を前提として作成されており、このような重要な不確実性の影響は中間連結財務諸表に反映されていない。

当該事項は、当監査法人の結論に影響を及ぼすものではない。

中間連結財務諸表に対する経営者並びに監査役及び監査役会の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して中間連結財務諸表を作成し適正に表示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない中間連結財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

中間連結財務諸表を作成するに当たり、経営者は、継続企業の前提に基づき中間連結財務諸表を作成することが適切であるかどうかを評価し、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に基づいて継続企業に関する事項を開示する必要がある場合には当該事項を開示する責任がある。

監査役及び監査役会の責任は、財務報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

中間連結財務諸表の期中レビューにおける監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した期中レビューに基づいて、期中レビュー報告書において独立の立場から中間連結財務諸表に対する結論を表明することにある。

監査人は、我が国において一般に公正妥当と認められる期中レビューの基準に従って、期中レビューの過程を通じて、職業的専門家としての判断を行い、職業的懐疑心を保持して以下を実施する。

・ 主として経営者、財務及び会計に関する事項に責任を有する者等に対する質問、分析的手続その他の期中レビュー手続を実施する。期中レビュー手続は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して実施される年度の財務諸表の監査に比べて限定された手続である。

・ 継続企業の前提に関する事項について、重要な疑義を生じさせるような事象又は状況に関して重要な不確実性が認められると判断した場合には、入手した証拠に基づき、中間連結財務諸表において、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、適正に表示されていないと信じさせる事項が認められないかどうか結論付ける。また、継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる場合は、期中レビュー報告書において中間連結財務諸

表の注記事項に注意を喚起すること、又は重要な不確実性に関する中間連結財務諸表の注記事項が適切でない場合は、中間連結財務諸表に対して限定付結論又は否定的結論を表明することが求められている。監査人の結論は、期中レビュー報告書日までに入手した証拠に基づいているが、将来の事象や状況により、企業は継続企業として存続できなくなる可能性がある。

- ・ 中間連結財務諸表の表示及び注記事項が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠していないと信じさせる事項が認められないかどうかとともに、関連する注記事項を含めた中間連結財務諸表の表示、構成及び内容、並びに中間連結財務諸表が基礎となる取引や会計事象を適正に表示していないと信じさせる事項が認められないかどうかを評価する。

- ・ 中間連結財務諸表に対する結論表明の基礎となる、会社及び連結子会社の財務情報に関する証拠を入手する。監査人は、中間連結財務諸表の期中レビューに関する指揮、監督及び査閲に関して責任がある。監査人は、単独で監査人の結論に対して責任を負う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、計画した期中レビューの範囲とその実施時期、期中レビュー上の重要な発見事項について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、独立性についての我が国における職業倫理に関する規定を遵守したこと、並びに監査人の独立性に影響を与えると合理的に考えられる事項、及び阻害要因を除去するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用している場合はその内容について報告を行う。

利害関係

会社及び連結子会社と当監査法人又は業務執行社員との間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。

以上

(注) 1. 上記の期中レビュー報告書の原本は当社(半期報告書提出会社)が別途保管しております。

2. XBRLデータは期中レビューの対象には含まれていません。