

ウリドキ

418A・100株

10月7日

名証ネクスト上場

売る消費者と買うリユース企業をつなぐ プラットフォーム運営で相互利益を導く

「世界を変えるC2Bプラットフォームをつくる。」をミッションに、メディアサービス「ウリドキプラス」とCtoBマッチングサービス「ウリドキ」を展開する。

「ウリドキ」では、売り手ユーザー(消費者、以下売り手)が不要となった多種多様なリユース商材を登録した後、各商材を専門とする複数の買い手ユーザー(リユース企業、以下買い手)が商材を査定し、買取額のレンジを提示する。売り手が買い手を選択して手続きが開始され、両者合意で手続き終了後にレビューをフィードバックできる仕組みとなる。収益モデルには2つの特徴があり、1つは手数料の徴収先だ。通常、フリーマーケットアプリ等では取引額に応じて売り手にコストが発生するが、「ウリドキ」では買い手のサポートが主たる目的であるため、買い手の事業者から手数料を徴収する。2つ目は課金のタイミングで、一般的なリユース取引では成約時に商材価格に応じた率で算出されるが、「ウリドキ」では取引不成立リスク回避の観点からも、売り手の送客が完了した時点で1送客当たりの単価を徴収している。なお、単価は商材毎に異なる。2024年11月期の営業収益は前期比309.3%と大幅に成長した。

「ウリドキプラス」は買取に特化した情報記事を8,000以上保有しており、鮮度の高い情報を日々更新、提供している。収益モデルは定額型と成果報酬型を揃え、買い手の広告や関連記事の掲載料が収益となる。加えて、売り手から買い手への問合せ等、架電時に課金されるオプションも設けている。2024年11月期の営業収益は前期比138.2%増と成長を続けている。全体の営業収益構成は、2024年11月期はCtoBマッチングサービスが41%、メディアサービスが59%だったが、2025年11月期中間期にはおよそ半々とCtoBマッチングサービスが拡大している。

「ウリドキプラス」と「ウリドキ」のシナジー

同社はまず「ウリドキプラス」で売り手を惹きつけ流入数を増やし、買い手からの広告等掲載料収入を拡大するとともに、その後開始した「ウリドキ」に売り手を誘導する仕組みを構築した。実績に伴うレビューの高評価フィードバックと、適性価格と高品質なサービスによる市場知名度向上により、売り手がさらに増加し、それに伴って買い手も集積するという好循環が生まれている。

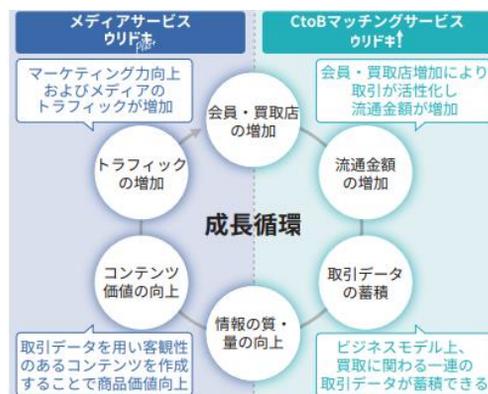
ウリドキ

418A・100株

10月7日

名証ネクスト上場

一方「ウリドキプラス」では、「ウリドキ」で蓄積した客観性の高い説得力のある取引価格等のデータや情報を公開しており、これがトラフィック上昇に繋がることで買い手の広告掲載意欲を高めている。買い手の広告掲載量の増加につれて「ウリドキ」へのコンバージョン率も向上しており、シナジーが定着しているようだ。



パーティカルサービスでリユース取引を最適化

DXの進まないリユース業界で、同社はパーティカルサービスを強みに、買い手に対しては「ウリドキ」を介して短期間で売り手とのタッチポイントを構築し、広告の効果測定やクリック率、送客数等様々なデータを提供する。ほかにも買い手毎に異なる得意商材や買取方法の細分化により、カテゴリライズして需要に見合う開発を行い、それぞれに適したサービスを提供している。

売り手に対しては、実店舗を訪問せずにオンラインで全国から複数の専門的な査定を集めることで価格の適性化が図られ、適切な価格相場が形成されている。加えて、店舗に出向く必要がないため、最小限の労力と時間で最適な取引を実現できる。買い手に対しては、取引毎に積み上がるレビューが買い手のレピュテーションリスク回避を促し、真摯な取引姿勢の定着により安心安全な取引が担保され、取引機会の拡大に繋がっている。なお、「ウリドキ」に登録する買い手は古物商許可所有業者に限定されているため、売り手は安心して取引を行うことができる。

ユーザーレポートと送客の向上を目指し、AIを活用

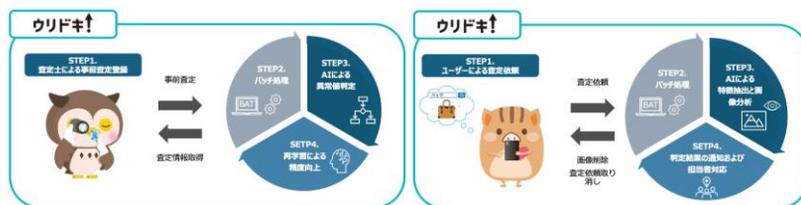
健全なプラットフォーム運営と査定価格の信頼性向上のため、2025年11月期にAIを活用した新機能2つを実装した。1つは異常査定価格検知システム「uridoki AI Bidding Search」で、これまでの査定データを基に学習したAIが提示された価格の異常値を検知する。AIが検出結果を継続的に再学習することで精度向上を図り、査定価格の妥当性を強化している。もう1つの査定依頼画像解析システム「uridoki AI Image Recognition」では、アップロードされた商材画像をAIがリアルタイムで解析し、古物商許可外や同社禁止の商材を摘出するほか、申請カテゴリ不一致等を判定し、適切なプラットフォーム運営を支援する。なお、いずれもエラーが発見されれば、開発・サービス運用チームに通知後、適切に処理される。

ウリドキ

418A・100株

10月7日
名証ネクスト上場

リユース商材は使用状態により1つ1つがオリジナルで、さらにオンライン取引となれば五感に頼るクオリティ判断はおぼつかないため、情報の非対称性が起きやすい。AIによる「ウリドキ」の継続的な機能拡充により透明性と正確性、さらには客観性が強化されることで、顧客基盤の裾野拡大に繋がる可能性もあるだろう。



買い手エンタープライズ層へのクロスセル戦略

「ウリドキプラス」の大手取引先へ「ウリドキ」のクロスセルに成功したことが、2024年11月期の大幅な成長要因となった。大手リユース企業は自社買取センター等での多店舗オペレーション体制が確立していることから、広告宣伝のために「ウリドキプラス」のみを利用するケースが多く、「ウリドキ」との連携は困難だった。しかし収益拡大に向け、「ウリドキ」にエンタープライズプランを設け、個社毎にサービスラインナップと料金体系をフレキシブルに変更できる等のカスタマイズにより、大手顧客企業の買取センターと「ウリドキ」データを連携するシステムを構築した。これにより、ある意味で大手顧客企業の買取フローに、「ウリドキ」を組み込むことを実現した。

リユース市場で高い優位性を確保

主な競合先として「おいくら(マーケットエンタープライズ<3135>)」「ヒカカク(じげん<3679>)」が挙げられる。得意領域は、「ウリドキ」が高単価商材、「おいくら」が生活家電等のファミリー層向け、「ヒカカク」はスマートフォン等のハードウェアと、それぞれ異なり、大まかに住み分けされている。売上高は、「ヒカカク」が約3億円(2024年3月期)、「おいくら」は約1億円(2025年6月期)、同社は約6億円(2024年11月期)と、同社の収益規模は大きい。

さらに同社は2025年11月期中間期に既に7億円近い営業収益を計上しており、現在の成長速度を維持できれば2025年11月期には約14億円が予想され、競合2社との売上格差は大きく広がり、市場プレゼンスは高まるだろう。また、将来的には中古車や不動産も取り扱う可能性がある点も注目点。

ウリドキ

418A・100株

10月7日

名証ネクスト上場

中長期の業績見通し

株式上場後の計画では毎期40%増の営業収益成長を目標に掲げ、2025年11月期は営業収益1,413百万円(前期比136.1%増)、営業利益148百万円(同206.4%増)と大幅な伸長を計画し、中間期進捗率は営業収益49.3%、営業利益47.5%となる。目標達成に向けた成長戦略は、前述の大手顧客へのクロスセルによる「ウリドキ」での送客数拡大、AI活用によるリピート率とコンバージョンレートの向上の2点に加え、中単価帯にあるブランド衣料服飾雑貨や着物等の取り扱いを進める商材の領域拡大だ。同社によれば、リユース市場では商材が逼迫しており、同社営業収益に直結する送客数の向上を第一義と捉え、獲得カテゴリの拡充で商材の幅を広げ、送客量を増やす計画である。

2025年11月期は認知拡大のため広告宣伝費を前期比約2倍と強化するが、営業収益に対する営業費用全体の比率は前期と同じ90%水準を維持する。広告強化に上場効果も加味されることで、知名度は大幅に上昇していくと予想し、それに伴い広告宣伝費比率を徐々に低下させることで、営業利益率の向上を目指している。また、家庭内に理由なく保管する「かくれ資産」は約60兆円超に上ると推計されており、同社株主企業やベンチャーキャピタルを介した行政との積極的な協業によりリユースの普及を推進している。自治体連携の拡大実績の積み上がり、結果的に社会的な信用度に寄与し、中長期的に今後の成長の一助となろう。



決算期	営業収益	業績推移 (百万円・%)				
		伸び率	経常損益	伸び率	純損益	伸び率
2021/11	100	0.8%	▲ 32	—	▲ 32	—
2022/11	178	77.6%	▲ 20	—	▲ 20	—
2023/11	333	86.7%	39	—	46	—
2024/11	598	79.3%	50	28.0%	64	40.1%
2025/11 予	1,413	136.0%	171	241.6%	174	168.8%
2025/5 2Q	697	—	109	—	111	—
予想EPS/配当		単独：83.22 / -円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算				

ウリドキ

418A・100株

10月7日
名証ネクスト上場

免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。また、本レポートに掲載されている発行体と当社(IRコンサル部)は現在または将来において、(アナリストレポートの作成や動画配信、IRコンサルティングサービスなどの)有償の取引を行っている/行う場合がございます。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443 (情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp