

# 2025年10月期 決算説明資料 及び 中期経営計画

株式会社REVOLUTION

証券コード8894

上場市場名：東証スタンダード

公表日：2025年12月15日



# 1

## 2025年10月期決算 Executive Summary

1-1

# 2025年10月期 連結決算Summary

減損損失、REVO GINZAの連結子会社化に関する費用、クラウドファンディング事業に関する費用等計上によって大幅な損失計上

(単位：百万円)	2024年 10月期 (実績)	通期 業績予想 (2025/8/25公表)	2025年 10月期 (実績)	下半期	前期比 増減	業績予想 比増減	2025年10月期 主な損益要因
売上高	5,566	33,584	34,570	20,318	+29,004	+986	2025年10月期からクラウドファンディング事業の損益計上の開始
内 クラウド ファンディング事業	-	-	31,239	17,835	+31,239	-	
営業利益又は営業損失	333	▲4,330	▲4,150	▲1,026	▲4,484	+179	<売上原価> クラウドファンディング事業における棚卸資産評価損 63億円
内 クラウド ファンディング事業	-	-	▲3,388	▲964	▲3,388	-	
経常利益又は経常損失	331	▲3,877	▲3,434	▲353	▲3,766	+442	-
特別損益	25	-	▲16,309	▲1,229	▲16,335	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>WeCapital株式会社連結子会社化におけるのれん等の減損損失 156億円</li> <li>クラウドファンディング事業での貸倒引当金繰入額 8.5億円</li> </ul>
当期利益又は当期損失 (親会社株主帰属分)	296	▲17,255	▲17,232	▲91	▲17,528	+22	<ul style="list-style-type: none"> <li>業績予想比+0.2億円</li> <li><b>クラウドファンディング事業 下半期3.8億円の当期利益計上 (親会社株主帰属分)</b></li> </ul>

# 2 Topics

## 第三者委員会による調査とガバナンス強化

株主優待制度廃止等の事実経緯の解明と問題点の分析のため、第三者委員会を設置。本調査と分析を基にした第三者委員会からの提言を受けて、ガバナンス強化等の施策を実行

### 第三者委員会からの提言

1. 中長期的な企業価値を見据えた経営の実践

2. 取締役会及び監査等委員による監視・監督の実効性の確保

3. 主要株主等との関係性の見直し

### 再発防止策

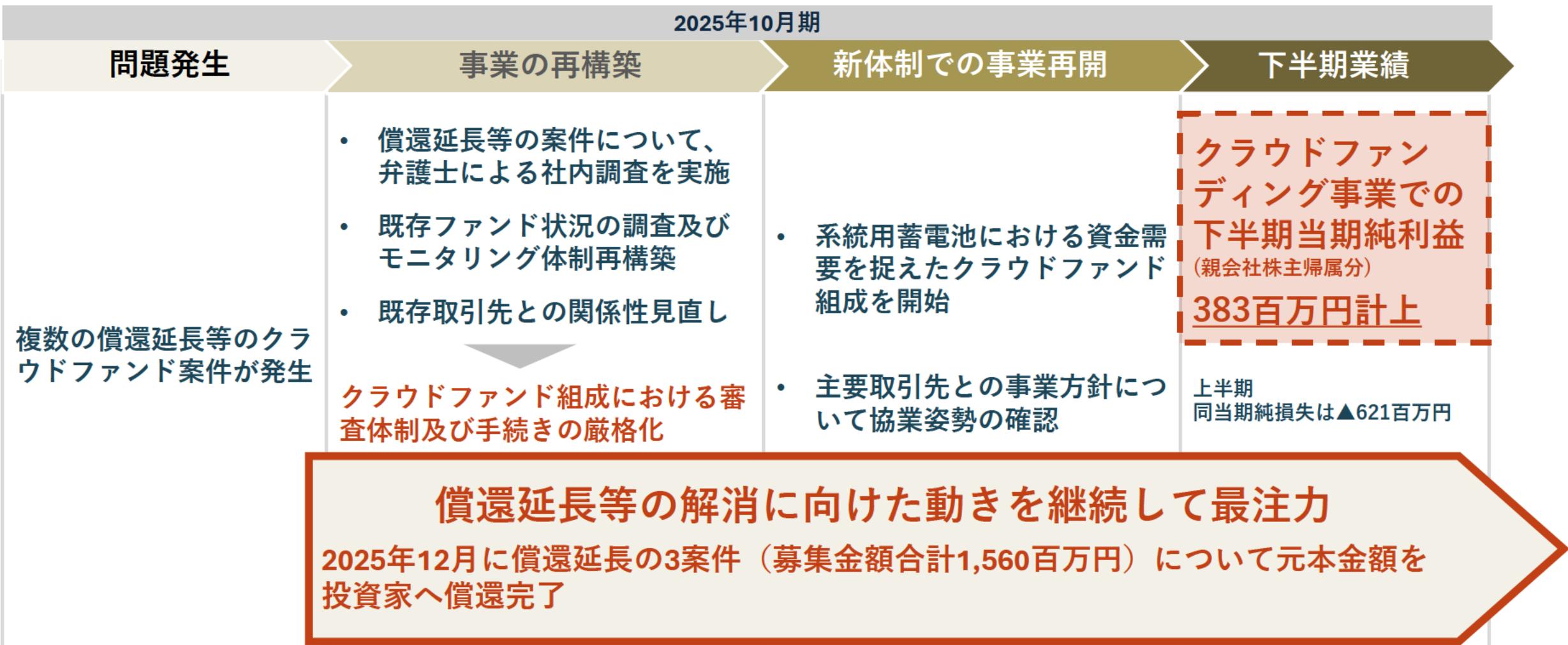
- 代表取締役の異動（提言受領前に前代表取締役は辞任）
- 中期経営計画の策定

- 取締役会の任意の諮問機関である指名委員会の設置
- 「常勤」監査等委員の就任
- 社長室の設置
- 社外取締役の就任
- 前代表取締役への責任追及

当社の筆頭株主である合同会社FO1の代表社員の美山俊氏の取締役候補としての選任は、かかるべき時期で検討中

## クラウドファンディング事業の状況

償還延長等となっているクラウドファンディング案件が複数あり、クラウドファンディングプラットフォームとしての信頼回復が必要な状況  
下半期は新体制下で業績改善



# <2026年10月期>財務状態の改善のための増資について

2025年12月19日開催の臨時株主総会での承認を前提として、財務状態の改善及び今後の成長支援を目的とした増資を公表  
(2025年11月19日付開示資料「第三者割当により発行される第10回新株予約権の募集に関するお知らせ」ご参照)

<2025年10月期末時点>

資産	負債

自己資本比率 2.5%

<増資後>

資産	負債

増資によって、財務状態の改善  
第10回新株予約権行使で純資産  
額増 (+51億円)

<目的>

- 財務状態の改善による金融機関からの支援強化
- 【資金使途① 32億円】  
不動産事業における販売用不動産の取得資金へ充当
- 【資金使途② 19億円】  
クラウドファンディング事業の会員数の倍増（約8万人）に向けた広告投資に充当

現状の償還延長等を解消し、  
クラウドファンディング事業の信頼回復と同時並行で実施

# 3

## 2026年10月期 業績予想等

3-1

# 2026年10月期 連結業績予想 Summary

2026年10月期は約6.5億円の一時的要因による費用計上を見込んでいる状況であり、大幅な最終利益の計上は難しい見込み  
後述の中長期経営計画の通り、事業再建期と位置付けた事業計画

	2024年 10月期 (実績)	2025年 10月期 (実績)	2026年 10月期 (計画値)	前期比 増減
(百万円)				
売上高	5,566	34,570	47,617	+13,046
内 クラウド ファンディング事業	-	31,239	42,529	+11,289
営業利益 又は 営業損失	333	▲4,150	3,967	+8,117
内 クラウド ファンディング事業	-	▲3,388	4,029	+7,417
経常利益 又は 経常損失	331	▲3,434	3,679	+7,113
当期純利益 又は 当期純損失	296	▲17,232	▲3	+17,229
(親会社株主帰属分)				

<営業外費用>  
第10回新株予約権関連費用  
**217百万円**

<特別損失>  
契約損失引当繰入額  
**200百万円**  
所有不動産の売却損  
**230百万円**

クラウドファンディング事業における現在の償還延長等の案件を含めた棚卸資産評価損は2025年10月期に63億円を保守的に計上済であり、2026年10月期以降は棚卸資産評価損の計上をしない前提で計画を作成しております

# 2026年10月期 クラウドファンディング事業の事業方針



重点施策	課題	対応方針	損益影響（計画）
最注力 償還延期等の案件の早期償還に向けた動き	当初想定していた価格での売却等が困難	入札手続き等、幅広い販売活動を行った上での売却等を行い、早期に償還延長等の解消を目指す	— (投資家からの信頼)
系統用蓄電池用地案件の推進	更なる資金需要の拡大についての収益機会の確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>他の不動産仲介事業者とのリレーションの構築</li> <li>第二種金融商品取引業等を活用した案件の組成</li> </ul>	系統用蓄電池用地案件の組成を月間4件 ⇒プロジェクト収益合計 <u>14億円程度</u>
レバレッジ型ファンドの組成 (金融機関からファイナンスを組み入れることによるファンド規模拡大)	当社の信用力の向上	償還延期等の解消と事業利益の安定的な計上による信用回復	レバレッジ型ファンドの組成を第四半期から月間6件 ⇒プロジェクト収益合計 <u>3億円程度</u>
事業拡大の基礎を構築	今後の事業拡大に向けた人材等のリソースが不十分な状況	優秀な人材確保に向けた採用活動を強化	採用コスト <u>▲0.5億円程度</u>

# 2026年10月期 不動産事業の事業運営方針

重点施策	課題	対応方針	損益影響（計画）
連結子会社のREVOGINZA1 & 2の早期売却	取引規模が大きく買い手候補の探索の進捗に遅れ	当社グループのネットワークを駆使し、買い手候補探索に注力	<u>株式売却益 4億円</u>
増資資金を活用した販売用不動産の売買を活性化	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産情報収集が以前と比較して限定的</li> <li>金融機関からの調達が難しい状況</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>他の不動産仲介事業者との関係を再構築</li> <li>採用による不動産事業の人材拡充</li> <li>増資による財務状態の改善等でのファイナンスの実行</li> </ul>	販売用不動産を3-4件取得、同数程度を売却 <u>⇒売上総利益 2~3億円程</u>
従前より利益率の高い案件の取り組み強化	権利調整等が必要な販売用不動産の取得におけるファイナンス	増資による手元資金等を活用し、ファイナンス実行の蓋然性を高める	販売用不動産を3-4件取得、同数程度を売却 <u>⇒売上総利益 3~4億円程</u>

# 中期経営計画

## はじめに

当社は、2025年3月14日公表の通り株主優待制度創設後に一度も実施することなく廃止した経緯等を当社から独立した外部の有識者で構成された第三者委員会によって調査を行いました。

そして、その調査結果を2025年7月14日に公表しております。

調査結果とともに第三者委員会からの提言を受け、中長期的な目線で経営を実践していくため本中期経営計画を作成しました。

企業の「信頼」は一朝一夕で築けるものではありません。日々の誠実な行動と、持続的な成果の積み重ねによってのみ得られるものです。私たちはその信頼の再構築を第一に据え、全社グループ一丸となって取り組んでまいりますので何卒宜しくお願ひ致します。

# I 中期経営計画 Executive Summary

ガバナンス強化とコンプライアンス意識強化を継続して取り組み、  
高い水準の倫理観を当社グループ事業運営の基礎とする

ステークホルダーからの信頼回復に最注力するとともに、本中期  
経営計画期間の中期的な時間軸で、更なる成長の土台をつくる

当社グループの従業員が心理的に充実し、前向きに業務に取り組  
める環境を構築する

# 中期経営計画 Executive Summary



事業再建期

成長期

本中期経営計画の  
目指すべき G O A L

2026年10月期

<不動産事業>

- ・ 不動産情報ネットワークの再構築
- ・ 不動産人材の採用強化
- ・ 金融機関からの支援強化
- ・ 利益率向上案件の取り組み強化

<クラウドファンディング事業>

- ・ 現状の償還延長等の案件の解消または解消の目処
- ・ ヤマワケブランド会員数増加を強化（広告投資6.4億円）

2027年10月期

<不動産事業>

- ・ 取り扱い販売用不動産の規模拡大（20億円超へ）
- ・ 利益向上案件の取扱数増

<クラウドファンディング事業>

- ・ 現状の償還延長等の全ての案件の償還延長等を完全解消
- ・ ヤマワケブランド会員数増加を強化（広告投資8.2億円）  
会員数約8万人

<新規成長事業>

- ・ M&A等を活用した、新たな新規事業の開始検討

2028年10月期

売上高 650億円程度  
当期純利益 20億円程度

<クラウドファンディング事業>  
月間60億円以上のクラウド  
ファンドを安定的に組成

<新規成長事業>  
当期純利益の構成割合 5 %程  
度計上

継続的なガバナンス強化とコンプライアンス意識強化

# 中期経営計画 業績計画

クラウドファンディング事業を中心として業績を伸長し、2028年10月期には事業規模を拡大させ、安定した収益を獲得できる事業基盤を確立させる計画

	2025年10月期 (実績)	2026年10月期 (計画)	2027年10月期 (計画)
(単位：百万円)			
売上高	34,570	47,617	58,877
内 クラウド ファンディング事業	31,239	42,529	48,877
営業利益 又は 営業損失	▲4,150	3,967	7,488
内 クラウド ファンディング事業	▲3,388	4,029	6,588
当期純利益 又は 当期純損失 (親会社株主帰属分)	▲17,232	▲3	1,575
内 クラウド ファンディング事業	▲237	145	754

クラウドファンディング事業における現在の償還延長等の案件を含めた棚卸資産評価損は2025年10月期に63億円を保守的に計上済であり、2026年10月期以降は棚卸資産評価損の計上をしない前提で計画を作成しております

2028年10月期計画	
売上高	650億円程度
当期純利益	20億円程度
月間 クラウドファンド 組成額	60億円以上を 安定的に組成

# II

## 中期経営計画 個別施策

## 継続的なガバナンスの強化

第三者委員会からの提言を受け、今後も事業運営の基礎となるガバナンスについて継続的な強化の取り組み、高い水準での倫理観を備えた企業グループとなる

### 「常勤」監査等委員含めた監査等委員会が監視・監督

1

取締役会の任意の諮問機関である指名委員会の運営を継続

2

監査等委員会、内部統制室、会計監査人の相互連携による監査体制の強化  
(監査等委員会と内部統制室は月1回以上のミーティングを定例化)

3

社内のコンプライアンス意識の強化  
(取締役も含めた当社グループ役職員のコンプライアンス研修の定例的な実施)

# クラウドファンディング事業の成長

## 中計目標

月間60億円のクラウドファンドを安定的に組成できる事業基盤を構築

## 事業戦略の3つの柱

既存投資家層との信頼関係の再構築をし、顧客単価の向上を目指す

成長軌道へ乗せるための拡張施策として、新規投資家誘引の強化（CPAの最適化させながら新規投資家伸長を狙う）

継続的な案件供給の盤石化と資金需要が高いマーケットの調査・参入

### 成長の前提

26年度の最優先事項は、  
**「既存投資家との信頼関係の再構築」と、「新規投資家誘引モデルの構築と実施」、「案件供給力の安定化と拡大の確立」**  
 以上3点が事業伸長の基盤

#### ① 既存投資家層との信頼関係の再構築

##### POINT)

- **現状の償還延長等の解消**
- 投資家イベントの定期開催  
顔の見えるコミュニケーションを強化し、不安払拭とエンゲージメント（投資家との絆）回復へ
- 継続的な情報開示の整備
- レポート内容をFAQと統合し、投資家が知りたい透明性を高めた情報を定期的に提供する。

#### ② 新規投資家誘引の強化施策

##### POINT)

- 毎週1本の抽選式案件を継続的に実施  
“少額で参加しやすい入口ファンド”を用意し、新規投資家の初回参加率と獲得効率を改善。
- 投資家獲得コストの最適化と、ブランド想起の再構築につなげる  
本田圭佑氏のキャスティングと「ヤマワ家」を組み合わせた新たなブランド世界観を構築し、想起向上とCPA改善に直結する投資家獲得導線を再設計。
- 広告 × LP × CRMを連動させた導線を設計  
抽選式案件の継続実施に加え、本田氏の発信力をフックにした新規投資家獲得導線の強化を図る。

#### ③ 基盤案件の確保（事業者プランディング支援）

##### POINT)

- 事業者（案件供給元）のプランディング支援および販売支援を強化し、案件供給の安定化を図る。
- 供給サイドとの信頼関係構築を通じて、以下の好循環を形成する
  - ① 案件の継続的な供給
  - ② 既存投資家の信頼確立（=継続的な募集達成）
  - ③ 新規投資家の獲得拡大
- サービスのニーズが高いマーケットの調査を行い、対象事業者へのアプローチをおこなう

### 信頼回復に向けた主要施策

## 次の成長事業の検討

非連続的な成長を目指す手段として、過去のM&A事例とは異なる慎重な検討によるM&A等を活用し、本中期経営計画対象期間で成長事業の基礎を構築

当社のM&A過去事例	結果	原因
リパーク株式会社 株式会社REGALE	連結子会社化後約1年で第三者へ譲渡 (単体決算：株式売却損1.6億円)	連結子会社化前の 多角的な視野での検証不足 (M&A実務経験のない前代表取締役が案件を主導)
WeCapital株式会社	減損損失 150億円超計上	

### 過去事例を踏まえたM&A方針

<b>慎重な検討</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デューデリジェンス手続きに加え、M&amp;A経験のある人材による連結子会社化後の経営統合を見据えた検討</li> <li>PEファンド出身の監査等委員による十分な事前検証</li> </ul>
<b>規模</b>	譲渡対価5億円以内を主なターゲットとして検討
<b>投資基準</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>保守的な将来CFによる投資回収5年以内</li> <li>のれん償却費 &lt; 営業利益</li> <li>当社グループ事業とのシナジーのある事業をターゲット (例) 不動産管理業会社を子会社化し、当社グループにて取得した不動産の管理会社を当該子会社へリプレイス。その後、当社グループから不動産売却後も不動産管理業は継続し安定収益の拡大 等</li> <li>事業規模よりも将来の成長性を重視し、成長性の蓋然性を慎重に検証</li> </ul>

# Appendix

1

# 2025年10月期 不動産販売実績

所在地	物件種別	売主	販売時期（公表時）
大田区西馬込	レジデンス	当社	2025/4
世田谷区太子堂	レジデンス	当社	2025/5
港区南麻布	レジデンス	当社	2025/8
世田谷区経堂	レジデンス	REVO GINZA2	2025/9
世田谷区尾山台	レジデンス	REVO GINZA2	2025/9

大田区西馬込



世田谷区太子堂



港区南麻布



世田谷区経堂



## 本田圭佑氏のアンバサダー継続決定

クラウドファンディング事業

本田圭佑氏は、2023年9月の就任以来、WeCapitalグループが展開する投資型クラウドファンディングサービス「ヤマワケ」のオフィシャルアンバサダーとして活動いただき、サービスの認知拡大に大きく貢献していただいております。サービス開始時から「ヤマワケ」の理念に共感いただき、今回のメインビジュアル刷新においてもその世界観づくりにご協力いただいております。

### オフィシャルアンバサダーについて

2023年9月の就任以来、引き続きブランドを支援



#### 成長戦略としてのキャスティング（3本柱）

##### 1. ブランド資産の拡張 (Brand Equity Expansion)

- オフィシャルアンバサダーによる世界観の強化
- 中長期的に“信頼される投資プラットフォーム”としての地位を確立
- 【認知 → 信頼 → 投資行動】のフローを強化

##### 2. 新規投資家層の獲得 (Customer Base Expansion)

- タレントの認知力 × 当社の専門性により、これまで接点のなかった層への市場拡大を促進
- 特に「初回投資の心理的ハードル」低下が期待される

##### 3. 媒体横断での広告効率改善 (Cross-Channel Performance Lift)

- すでに成果のあるクリエイティブの刷新と拡張
- META／YouTube／交通広告など、媒体別の表現最適化
- ブランド広告と運用広告の相乗効果により、GMVの継続成長を加速させる

2

## 公式キャラクター「ヤマワ家」リリース

クラウドファンディング事業

クラウドファンディング事業の中核企業である、ヤマワケエステート株式会社及びWeCapital株式会社から、より多くの方に親しみを感じていただけるサービスを目指し、公式キャラクター「ヤマワ家」を新しい仲間に迎えることとなりました。



投資やクラウドファンディングは、難しい・堅いというイメージを持たれことが多い分野です。そこで、WeCapitalグループは、親しみやすく覚えていただけのキャラクターを通じて、資産運用の仕組みや魅力を、世代や投資経験を問わず、よりわかりやすく理解していただけるようにキャラクターを作りました。

今回誕生したキャラクターは、今後WeCapitalグループの公式サイトやSNS、動画等に登場する予定です。今後「ヤマワ家」が、幅広い世代の方々にとって、投資を始めるきっかけや興味を広げる存在となり、サービスをより楽しんでいただける機会を提供できることを願っております。さらに、多くの方に親しまれ、長く愛されるキャラクターに成長してくれることを心より期待しております。



誰もが、  
投資家に。

ヤマワケエステートで  
新しい投資を始めよう

オフィシャルアンバサダー  
本田圭佑

今すぐ無料会員登録する

# お読みください

本資料は、株主・投資家などの皆さんに当社の経営方針、計画、財務状況などの情報をご理解いただくことを目的としており、当社の株式の購入、売却など、投資を勧誘するものではありません。

本資料への情報・資料の掲載には注意を払っておりますが、掲載された情報の内容が正確であるか、更新時期が適切かどうかなどについて一切保証するものではありません。

また、掲載された情報またはその誤りやデータのダウンロードなど、本資料に関連して生じた損害または障害などに関しては、その理由の如何に関わらず、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料に掲載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績などに関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいており、リスクや不確定な要因を含んでいます。実際の業績は、経済情勢、当社事業に関連する業界における競争状況などさまざまな要因により、これら業績などに関する見通しとは大きく異なる可能性があります。