



## 2026年7月期第1四半期 決算説明会資料

ラクスル株式会社（東証プライム市場：4384）

2025年12月11日





## MBOの実施及び 株主の皆様に対する応募 の推奨に関するお知らせ

当社代表取締役社長グループCEOである永見氏及び取締役会長である松本氏により選定されたパートナーであるザ・ゴールドマン・サックス・グループ・インク及びそのグループが間接的に持分を所有するR1株式会社(公開買付者)によるマネジメント・バイアウト(MBO)の一環として行われる当社普通株式等を取得することを目的とした公開買付け

買付価格：一株あたり1,710円

12月10日終値に対してのプレミアム36.8%、過去1か月の株価に対して：43.9%、3か月：48.6%、6カ月：42.9%

当社取締役会として本公開買付けに賛同し、  
株主の皆様が本公開買付けに応募することを推奨することを決議

### 2025年12月11日当社取締役会における決議内容

- 本公開買付けに賛同する意見を表明
- 当社の株主の皆様に対して、本公開買付けに応募することを推奨
- 新株予約権の所有者の皆様に対して、本公開買付けに応募するか否かについてご判断を委ねること
- 本件が成立することを条件とした期末配当予想の変更（無配）

### 今後のスケジュール（予定）

- 買付等の期間
  - 2025年12月12日から2026年2月4日まで（33営業日）
- 買付等後の臨時株主総会
  - 2026年4月

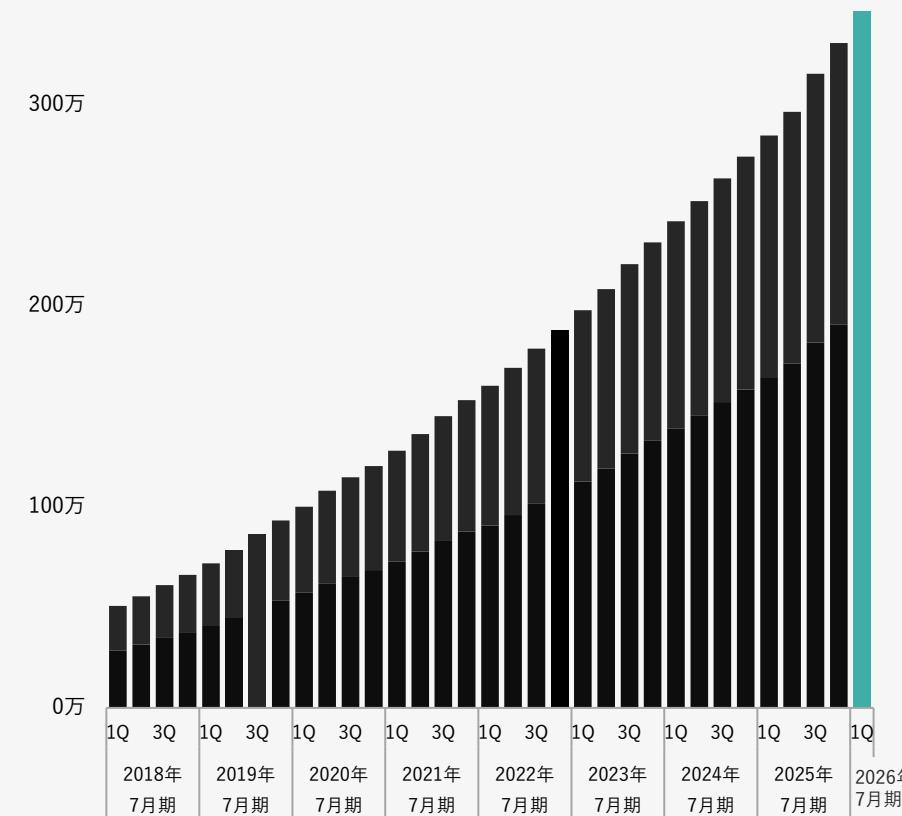
本日の決算説明会では本件に関するご質問はお控えください

## 中堅・中小企業のための プラットフォーム としての広がり

- 当社は「End-to-Endで中小企業の経営課題を解決するテクノロジープラットフォーム」を目指している
- プラットフォームは順調に拡大し、RAKSUL ID登録数は拡大、売上高も連続的に、かつ多面的に成長

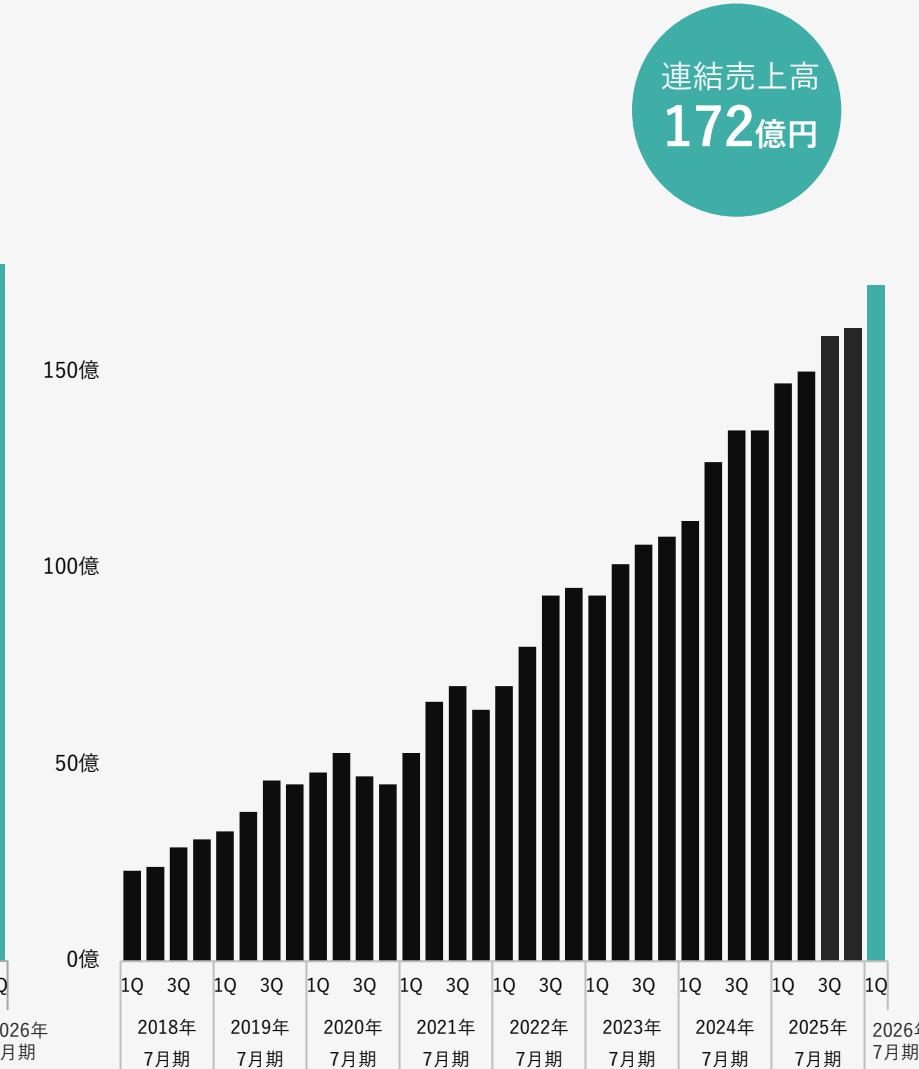
### RAKSUL IDは順調に拡大

登録ユーザー  
**347万**



### B2Bエコシステムとして 多面的な売上成長を継続

連結売上高  
**172億円**





## 2026年7月期第1四半期 連結業績サマリー

### 全社

売上高 前年同期比+17.2%、売上総利益 同+20.2%

EBITDA(non-GAAP)<sup>(1)</sup> 17.1億円、営業利益(non-GAAP<sup>(2)</sup>) 14.9億円、当期純利益(non-GAAP<sup>(2)</sup>) 11.8億円

- オーガニック成長及び連続的なM&Aを通じて売上総利益は順調に拡大。EBITDAは四半期過去最高の17.1億円(YoY+11.8%)に拡大
- 通期の売上・各段階利益の予想に対して順調に推移

### 調達PF 事業

売上高 前年同期比+17.9% 売上総利益 同+20.8%

- 1Qのオーガニック成長率は15.1%、高水準を継続
- クロスセルに一定の進捗があり、期末に向けてさらに積み上げていく
- 世界的なデザインプラットフォームであるCanva社との戦略的パートナーシップ契約を締結。ラクスル上からCanvaに接続する体験と、Canva上でラクスルを通じて印刷するUXを提供

### マーケティング PF事業

売上高 前年同期比+11.7% 売上総利益 同+18.8%

- 1Qは広告案件に起因するボラティリティで9月開示の想定成長率を下回るも、通期業績に大きな影響なし。オンライン・オフラインを統合したサービス提供を継続して推進
- 中小事業者向けの決済サービスであるラクスルPayをリリース

### コーポレート アクション ほか

#### M&Aの進捗

- 株式会社チームライク：ビニールカーテンなどの商材をWeb販売する「ビニプロ」を展開する同社を子会社化。ニッチトップの商材をラクスルプラットフォームに追加する（11/20発表）
- 「はんこ奉行」：株式会社ダンデライオンより「はんこ奉行」の事業を譲受。スタンプや名入れ文具の事業であり、当社ハンコカテゴリーでのシェア拡大や生産能力強化を目指す（10/27発表）

#### 新規事業の進捗

- ラクスルバンクのローンチ：2025年11月27日に法人向け銀行サービス「ラクスルバンク」をサービス開始。ラクスルの既存ユーザーである中小企業を中心に利便性と経済性の高い金融体験を提供する

注

(1) EBITDA(non-GAAP)=営業利益(J-GAAP)+のれん償却額+減価償却費+株式報酬費用。以下「EBITDA」と記載

(2) 調整項目：のれん償却費、株式報酬費用

- 1. 2026年7月期第1四半期 連結業績**
2. エコシステム拡大に向けた取り組み (1Q)
3. Q & A
4. 参考資料

## 成長のトラックレコード

- Quality Growth(利益/CFを伴う事業拡大)を継続しており、2026年7月期もこの方針を継続

(百万円)

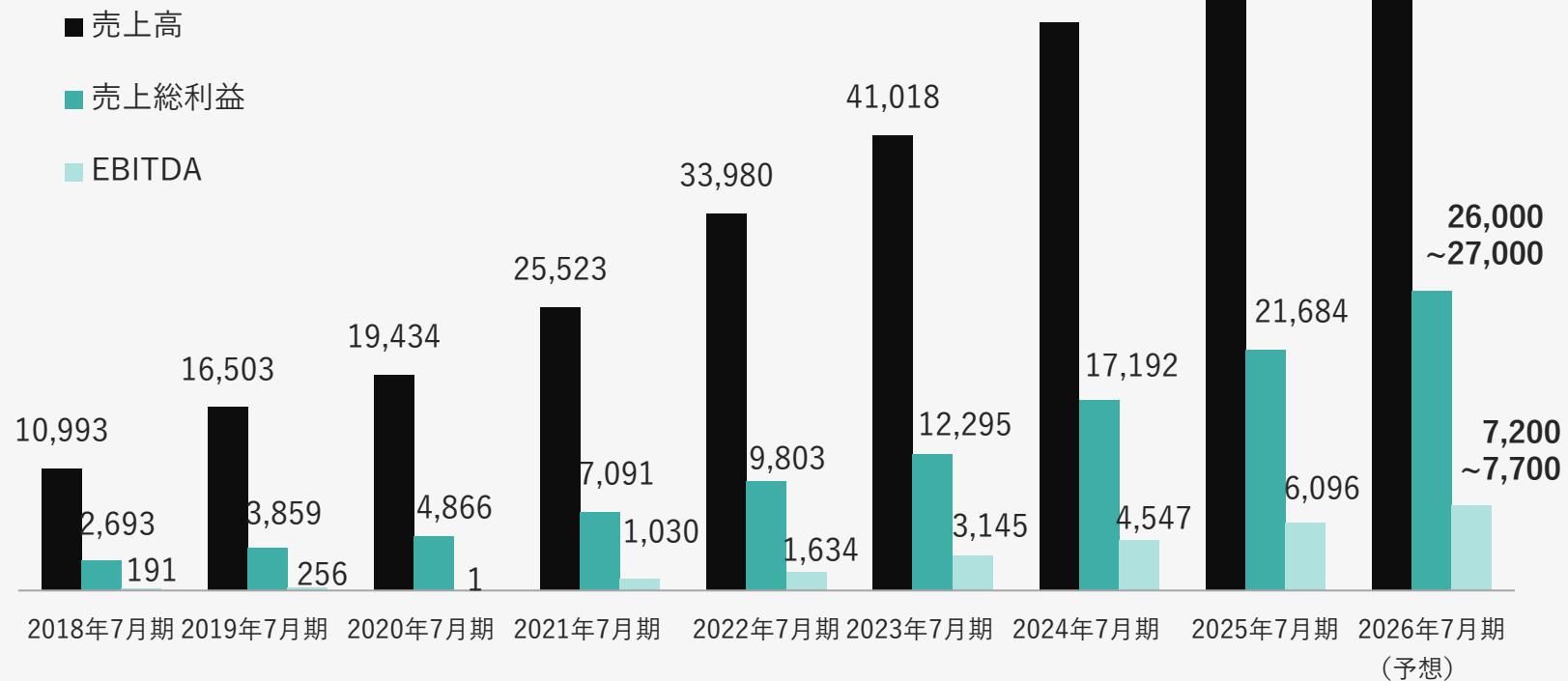
2018年の上場以降のCAGR

**売上高** +27.1%

**売上総利益** +32.8%

**EBITDA** +57.3%

75,000  
~77,000

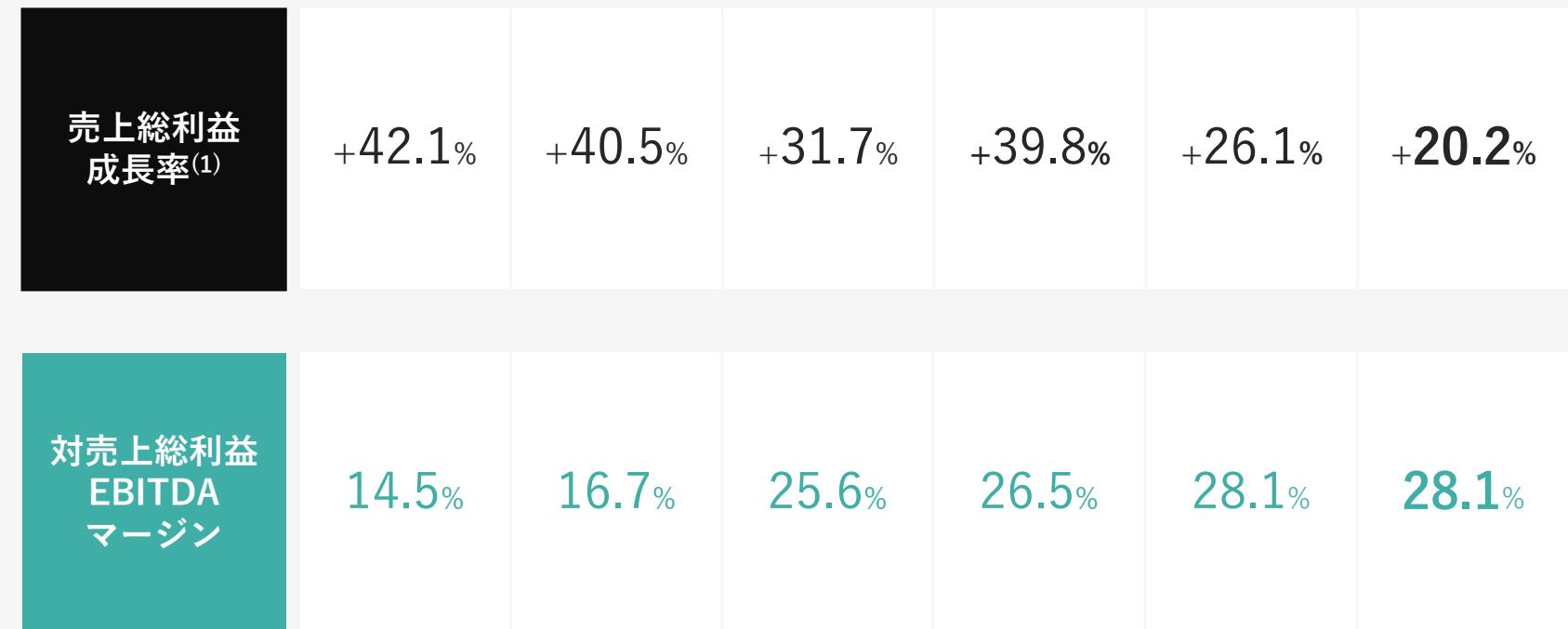


注

(1) 2021年7月期以前の業績は新収益認識基準で算出

## Quality Growthの トラックレコード (2)

- 当社の売上総利益は一般的なソフトウェア企業におけるNet Revenue(売上高)に近い性質
- 高い成長とマージン改善の両立がキャッシュフローの拡大につながり、成長投資やM&Aなどの投資余力を創出することで、更なる成長を生み出す好循環となっている



注

(1)2023年7月期以前はハコベルを除いた成長率



## 2026年7月期第1四半期 連結業績及び2Q見通し

- 1Qは期初想定を若干超え、売上総利益は20.2%成長、EBITDAも成長投資を予定通り行いつつ11.8%成長
- 2Qは連結売上総利益の前年比成長率は20%以上、EBITDAは引き続き投資期であり10%以上の成長となる見込み
- 26/7期は一年を通して売上総利益・EBITDA共に下期に成長が偏る想定

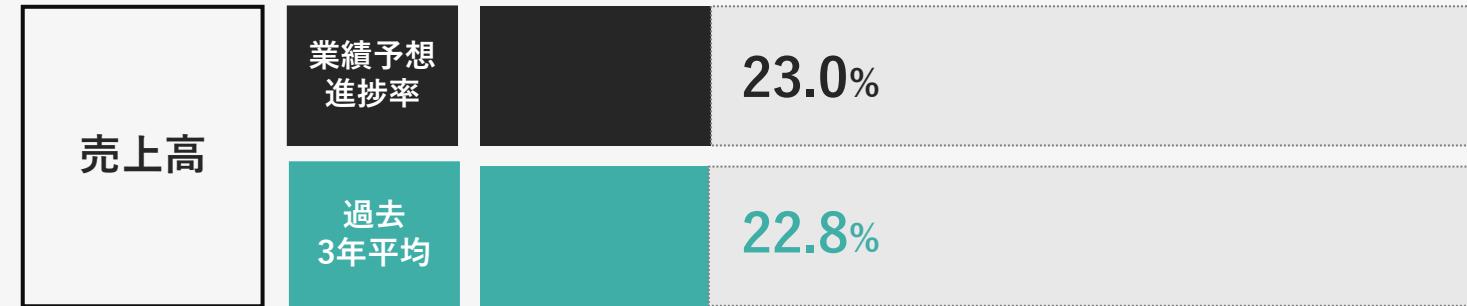
(百万円)	2026年7月期1Q (2025年8月-2025年10月)		
	実績	前年同期実績 (2025年7月期1Q)	前年同期比 成長率
売上高	<b>17,235</b>	14,709	+17.2%
	調達PF	15,994	+17.9%
	マーケティングPF	1,161	+11.7%
売上総利益	<b>6,085</b>	5,062	+20.2%
	調達PF	5,299	+20.8%
	マーケティングPF	765	+18.8%
売上総利益率	<b>35.3%</b>	34.4%	+0.9pt
EBITDA	<b>1,711</b>	1,531	+11.8%
営業利益 (non-GAAP)	<b>1,499</b>	1,360	+10.3%
当期純利益 (non-GAAP)	<b>1,182</b>	819	+44.3%
EPS (non-GAAP)	<b>20.4円</b>	14.0円	+6.4円

## 通期業績予想に 対する進捗率

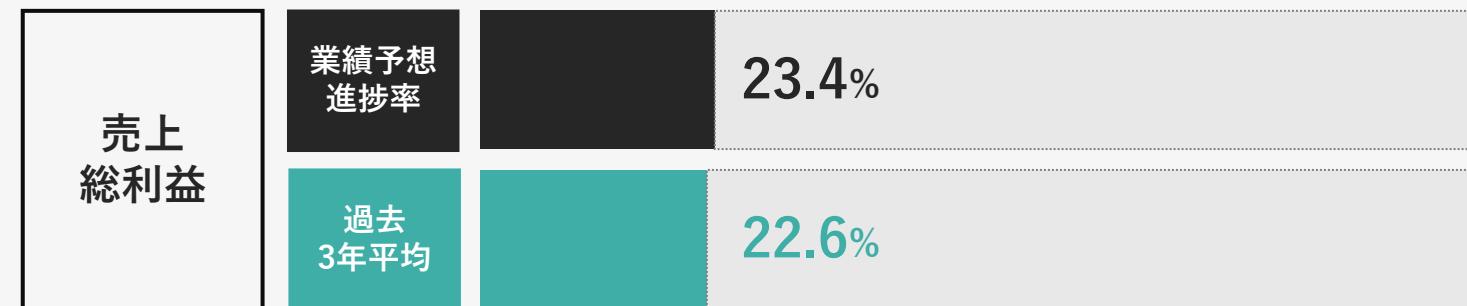
- 2025年9月に開示した業績予想に対して良好に推移
- オーガニック成長の加速に向けた投資は、期初シナリオ通り年後半より寄与

2025年9月開示  
業績予想下限

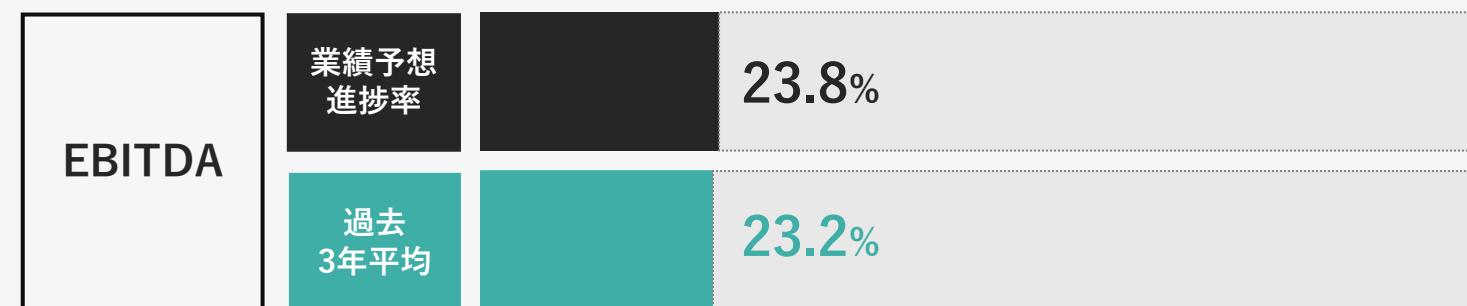
750億円



260億円



72億円



**(参考)2026年7月期  
通期業績予想**

- 2026年7月期は投資を行い、オーガニック成長率を加速する。マージンの上昇幅は過去と比較して小さいが、将来の利益はより大きなものになる
- 業績予想の上限におけるオーガニック成長率は売上高で19.8%、売上総利益で19.9%。前期の14.1%/16.9%から加速を目指す
- M&Aは影響は、期初完了案件のみで算出<sup>(2)</sup>。期初以降に公表した2件のM&Aの影響は含んでいない

2026年7月期 通期業績予想 (2025年8月-2026年7月)			
(百万円)	業績予想	2025年7月期実績	YoY
売上高	75,000-77,000	61,950	+21.1~24.3%
売上総利益	26,000-27,000	21,684	+19.9~24.5%
EBITDA	7,200-7,700	6,096	+18.1~26.3%
営業利益(non-GAAP) <sup>(1)</sup>	6,200-6,700	5,402	+14.8~24.0%
営業利益(J-GAAP)	4,500-5,000	3,819	+17.8~30.9%
当期純利益(non-GAAP)	4,600-5,100	4,286	+7.3~19.0%
当期純利益(J-GAAP)	2,900-3,400	2,702	+7.3~25.8%
EPS(non-GAAP)	79.4-88.0	73.8	+7.5~19.2%
EPS(J-GAAP)	50.0-58.6	46.5	+7.5~26.1%

注

(1)営業利益から当期利益のNon-GAAP調整額は約17億円、のれん償却費と株式報酬費用を含む

(2)業績予想に含まれる完了したM&Aによる新規連結貢献は売上高28億円、売上総利益9億円、EBITDA1.5億円

## 連結売上高の推移

■ 全社の売上高はすべてのカテゴリにおいて継続的に拡大。様々な需要に対応できるB2Bプラットフォームに成長

### 調達プラットフォーム事業

#### 印刷・ソリューション領域

顧客が事業活動に使う紙への印刷物  
大企業向け印刷ソリューション

#### ビジネスサプライ・周辺領域

顧客がオフィスや店舗で使われるモノ  
その他サービス等

#### 梱包材領域

段ボールや紙袋などのパッケージング

#### マーケティングプラットフォーム事業

マーケティングSaaS、ホームページビルダー、  
広告代理店事業

(百万円)

#### ■ その他事業、内部調整

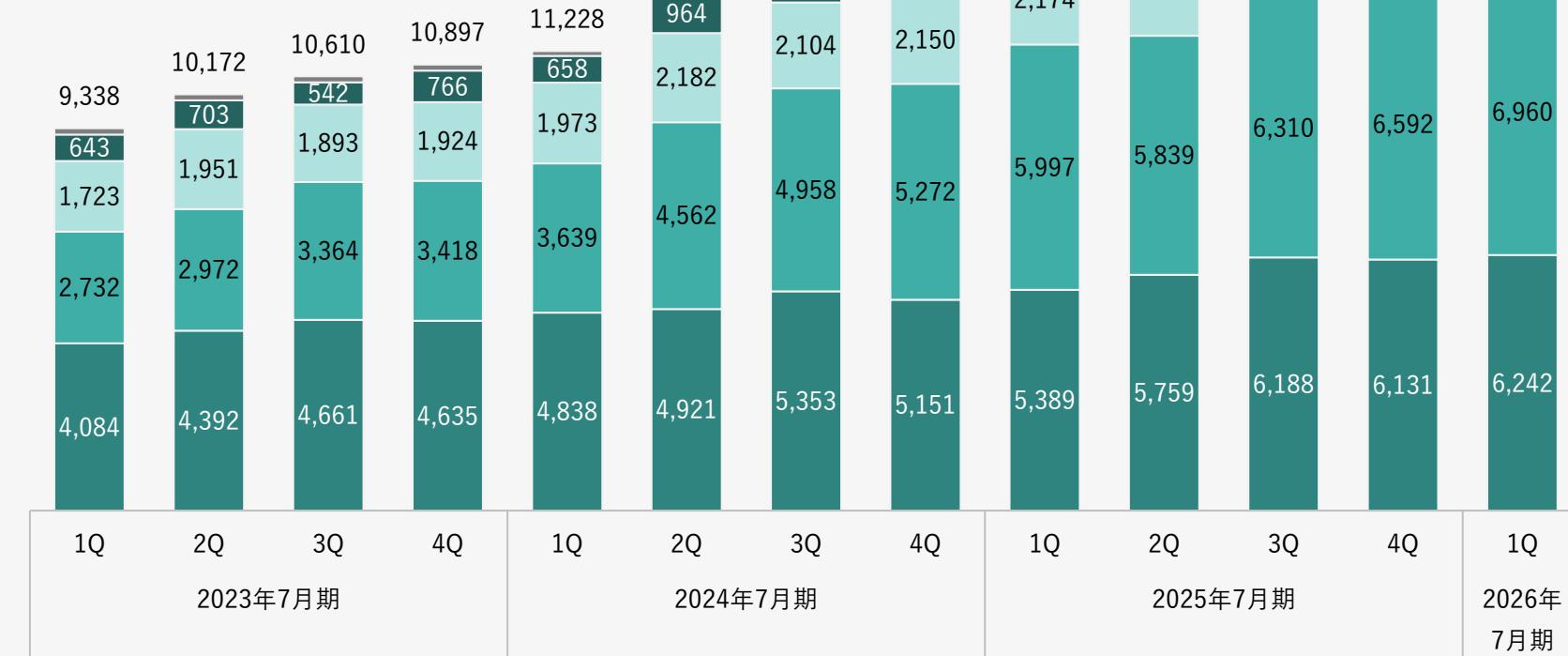
##### □ ハコベル

##### ■ マーケティングプラットフォーム

##### ■ 梱包材領域

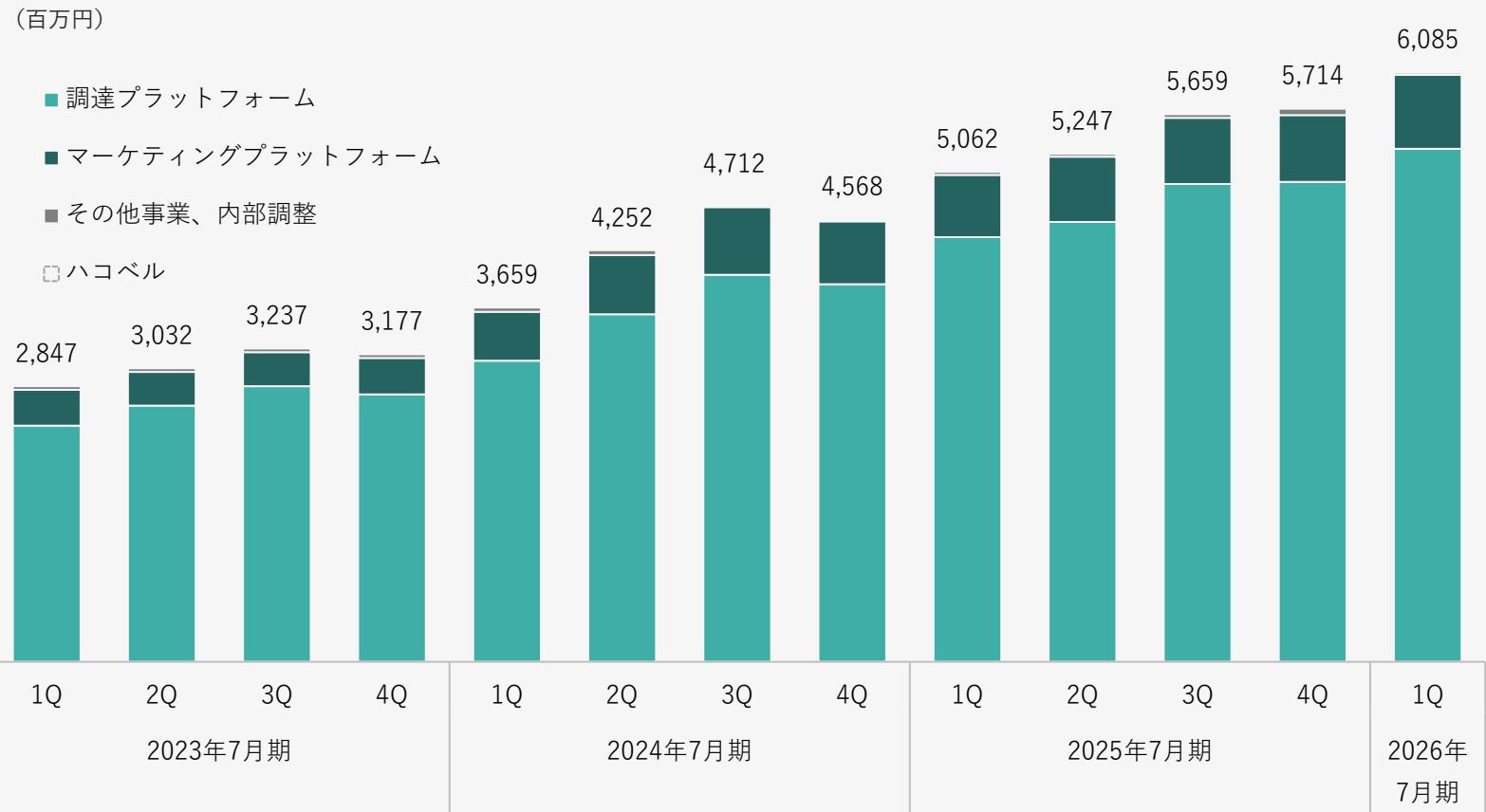
##### ■ ビジネスサプライ・周辺領域

##### ■ 印刷・ソリューション領域



## 連結売上総利益の推移

- 売上高の拡大に加えて拡大する  
売上総利益率により、売上総利益は  
成長トレンドを継続



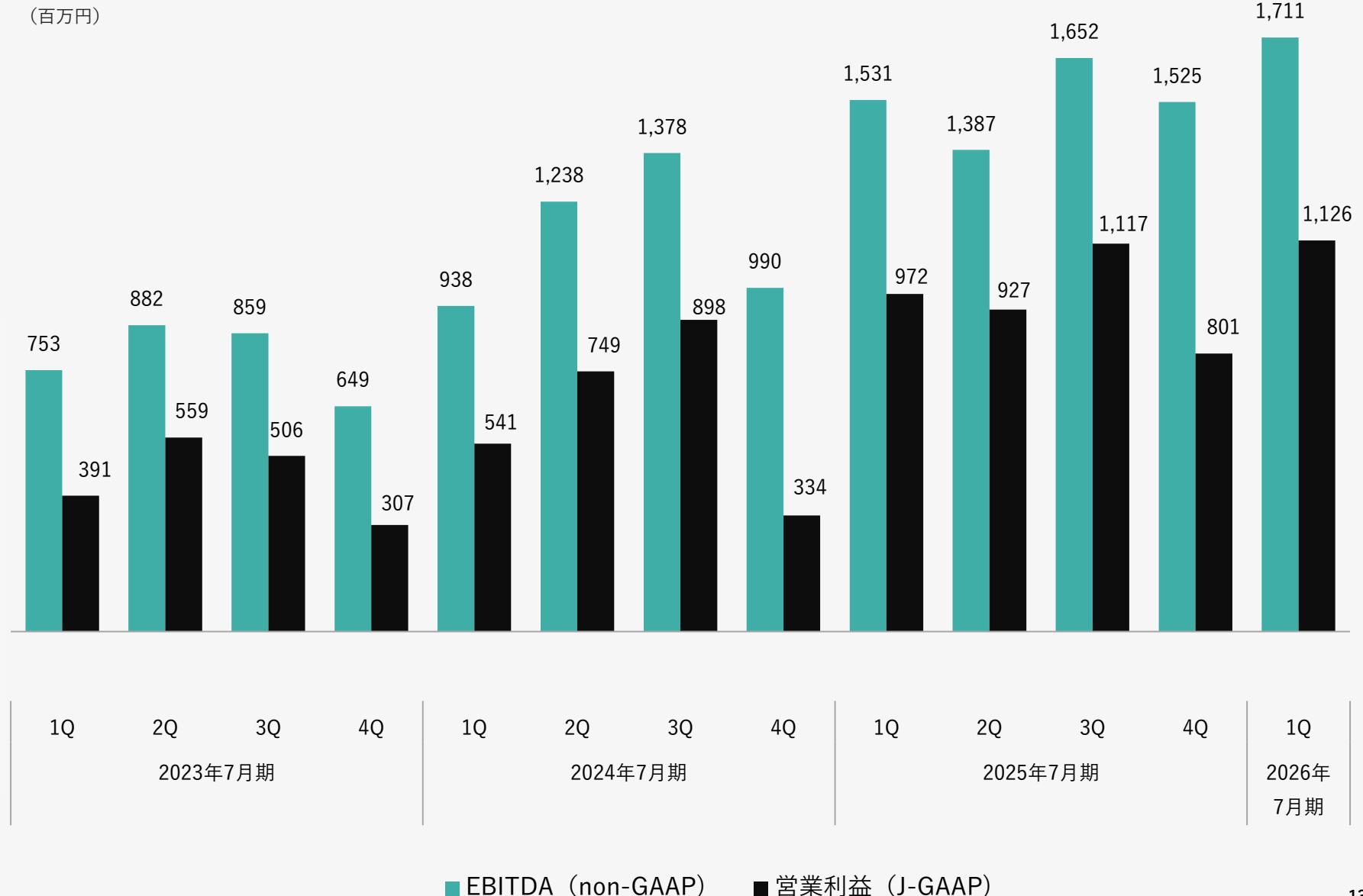
### 売上総利益率のイメージ

調達プラットフォーム事業：30 - 33%

マーケティングプラットフォーム事業：55 - 65%

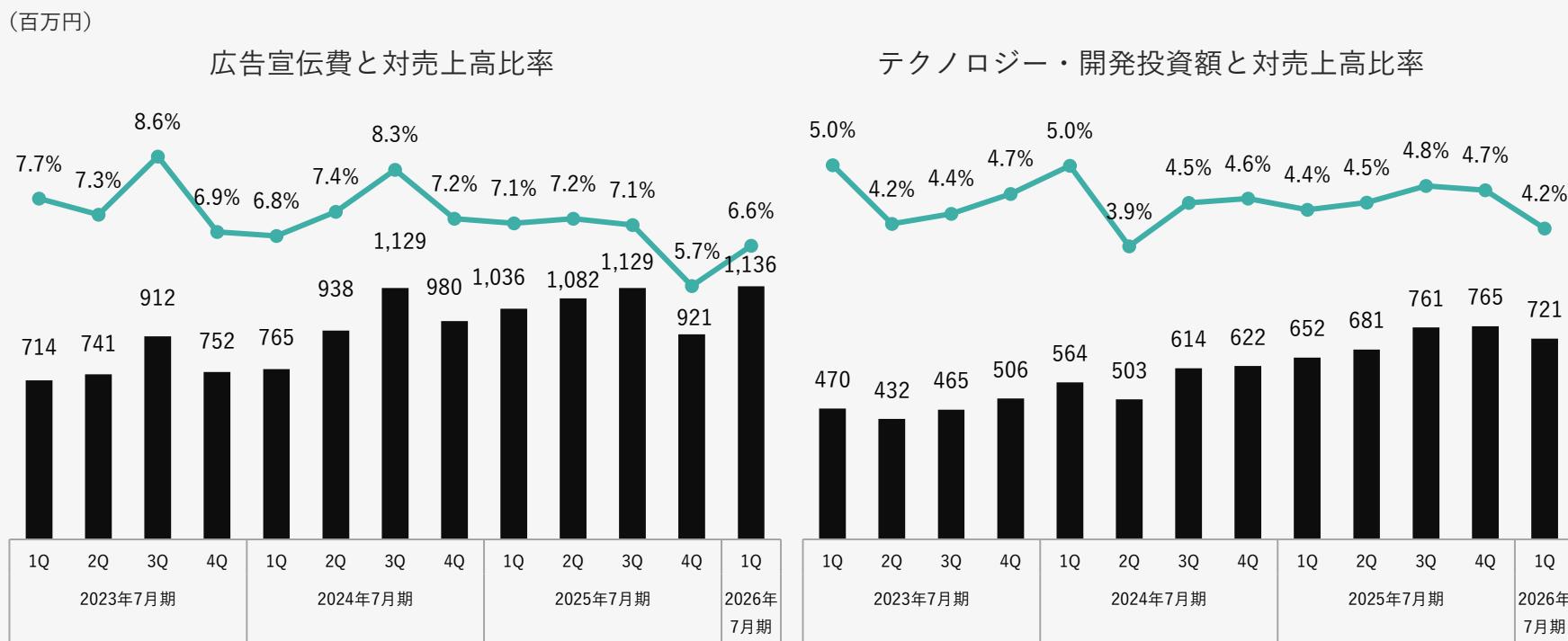
## EBITDAの推移

- EBITDAと営業利益は継続的に成長
- 年間を通じて様々な成長機会に対して投資を行ってきたことで、四半期の利益のボラティリティを抑制
- 26/7期中には四半期EBITDAが20億円を超える見込み



## 全社販売管理費の推移<sup>(1)</sup>

- 広告宣伝費、技術開発を中心に成長投資を継続している



(百万円)	2023年7月期				2024年7月期				2025年7月期				2026年7月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
全社販管費総額 <sup>(1)</sup>	2,151	2,206	2,436	2,587	2,833	3,155	3,495	3,777	3,702	3,985	4,203	4,390	4,585
広告宣伝費	714	741	912	752	765	938	1,129	980	1,036	1,082	1,129	921	1,136
Tech & Development	470	432	465	506	564	503	614	622	652	681	761	765	721
その他	966	1,032	1,058	1,328	1,426	1,711	1,715	2,024	1,980	2,159	2,240	2,503	2,670
一過性費用 <sup>(2)</sup>	-	-	-	-	78	2	36	150	32	63	73	200	57

注

(1) 株式報酬費用、のれん償却費を含まない

(2) 一過性費用にはM&Aに関わる仲介手数料やDD外注費、オフィス移転に関わる一時的な費用や二重家賃を含む



## 調達プラットフォーム事業 売上高、売上総利益 セグメント利益

- 引き続き連続的なオーガニック成長とM&Aによる規模拡大が継続
- 1Qのオーガニック成長率は15.1%期末に向けてさらに加速させる
- 規模拡大と製造の内製化の拡大により売上総利益率も順調に拡大

この事業に含まれる主なサービス



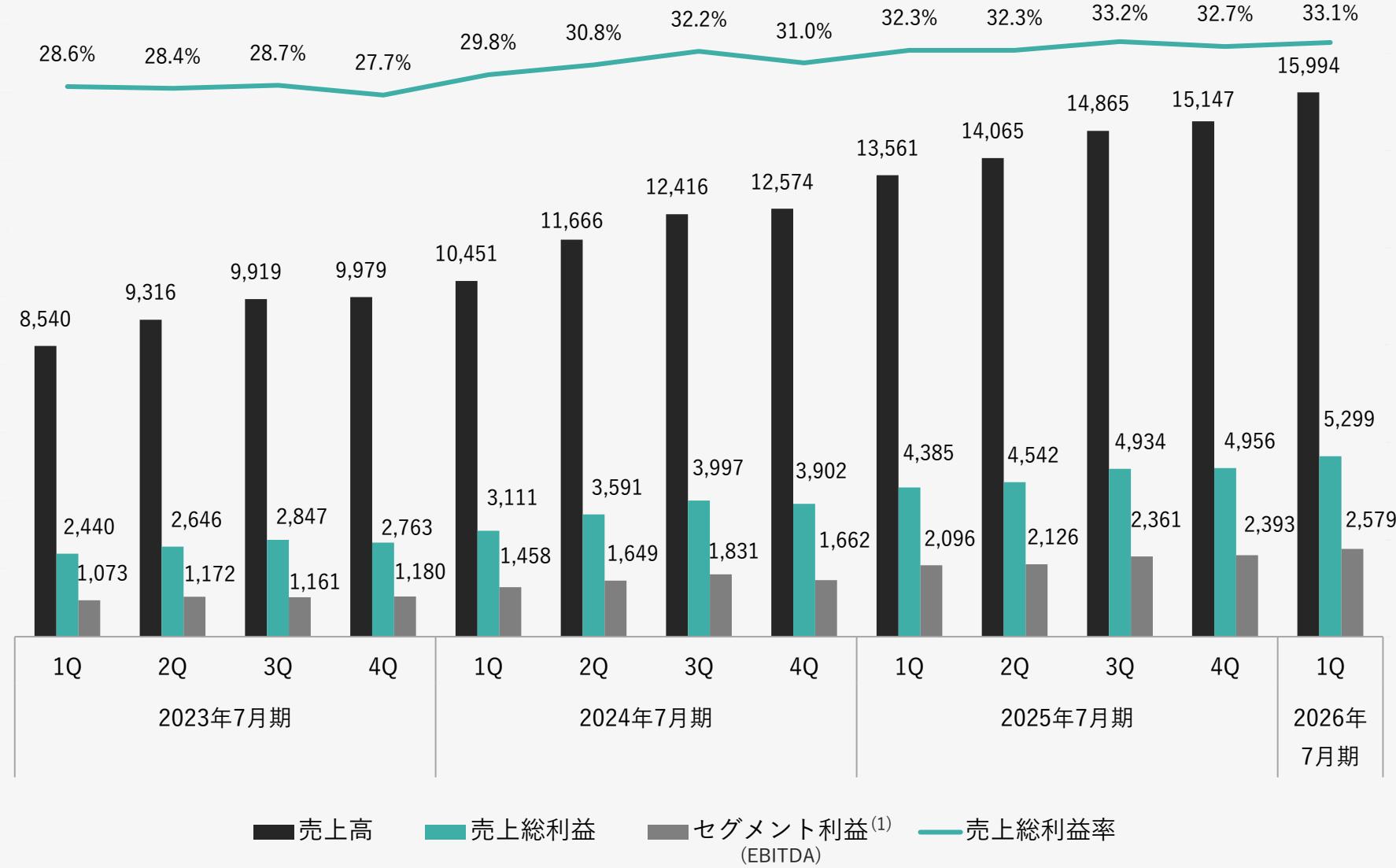
ダンボールワン

ハンコヤドットコム

A-LINK SERVICES

GNAS  
GARAGE & SERVICE

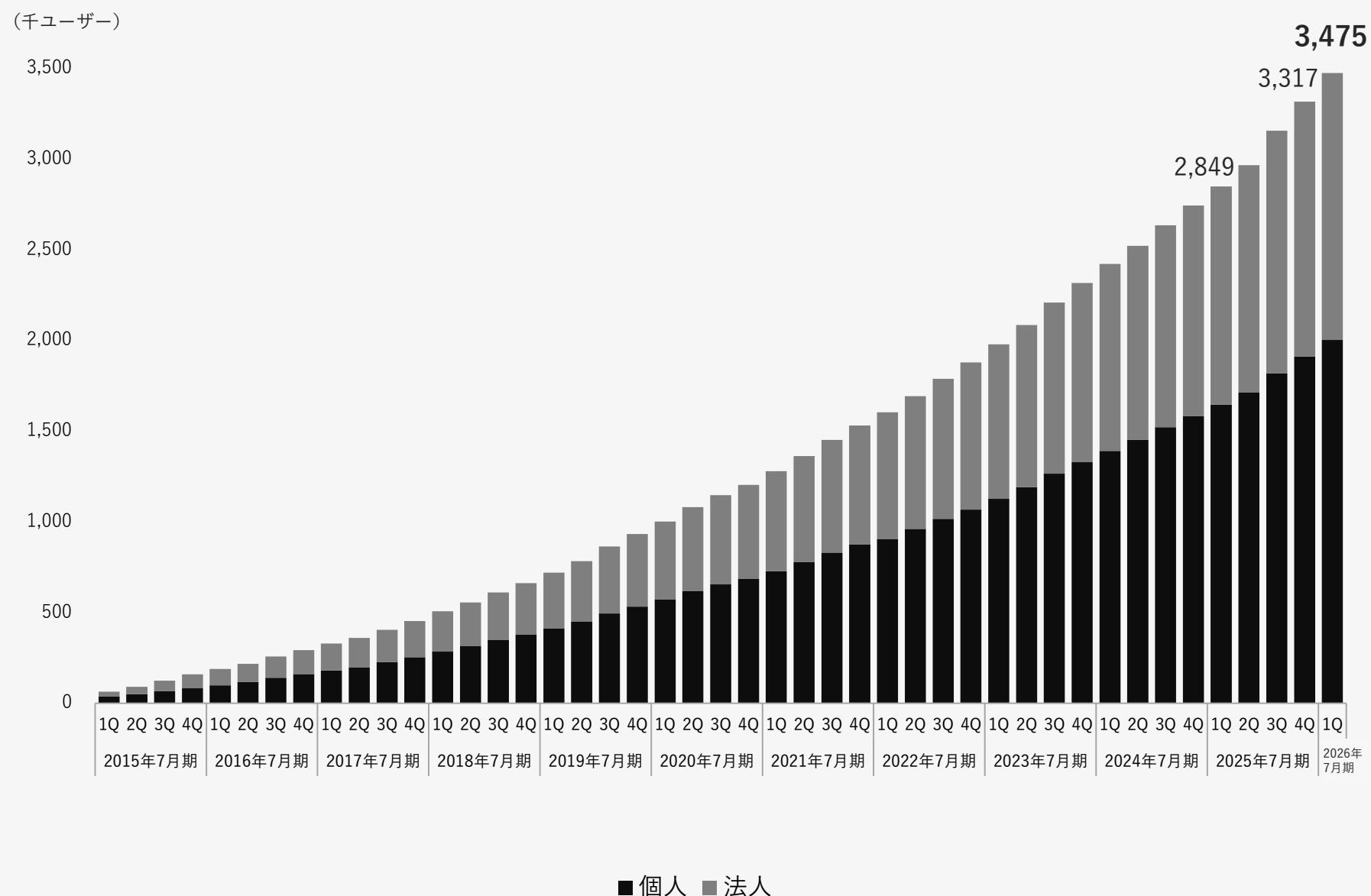
(百万円)



注  
(1) 販管費に内部取引を含む

## RAKSUL ID 累計登録ユーザー数 推移

- 顧客基盤は継続的に拡大
- 1Qの累計登録ユーザー数は3,475,084

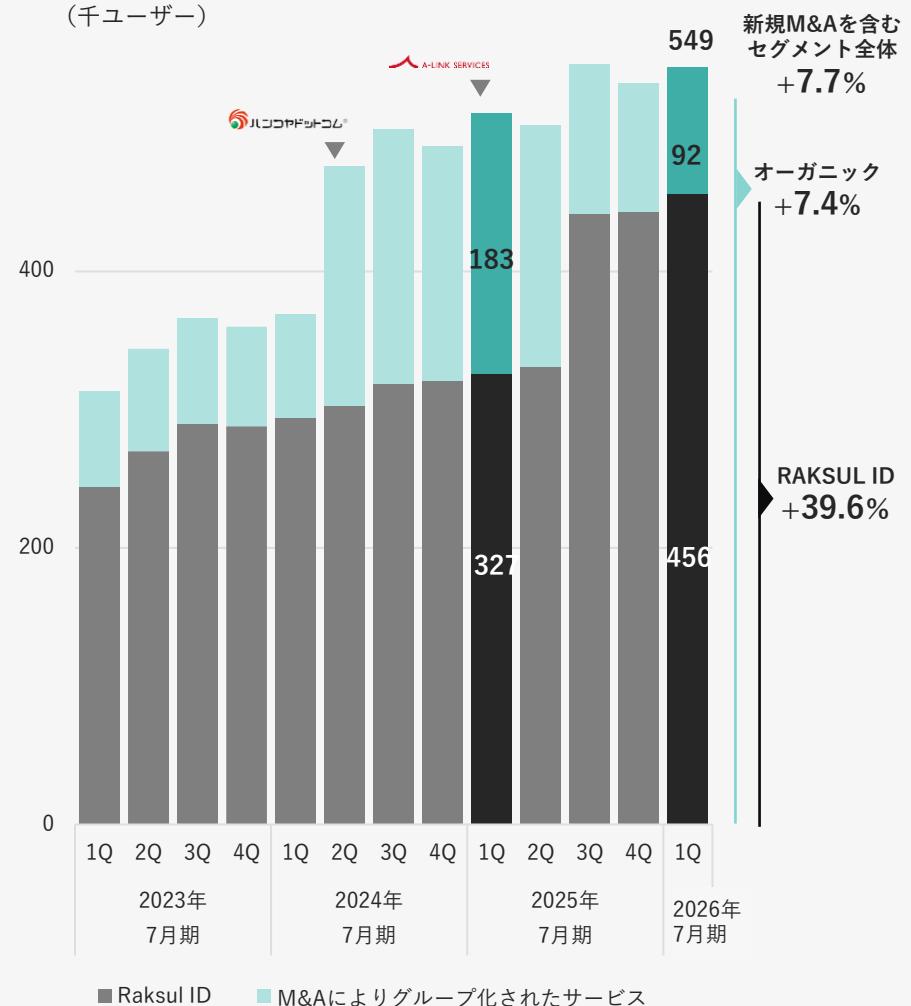


## 調達PF事業 KPI推移

- ID統合や内部プロモーションなどによるクロスセルは徐々に好影響が出ており、購入回数は拡大

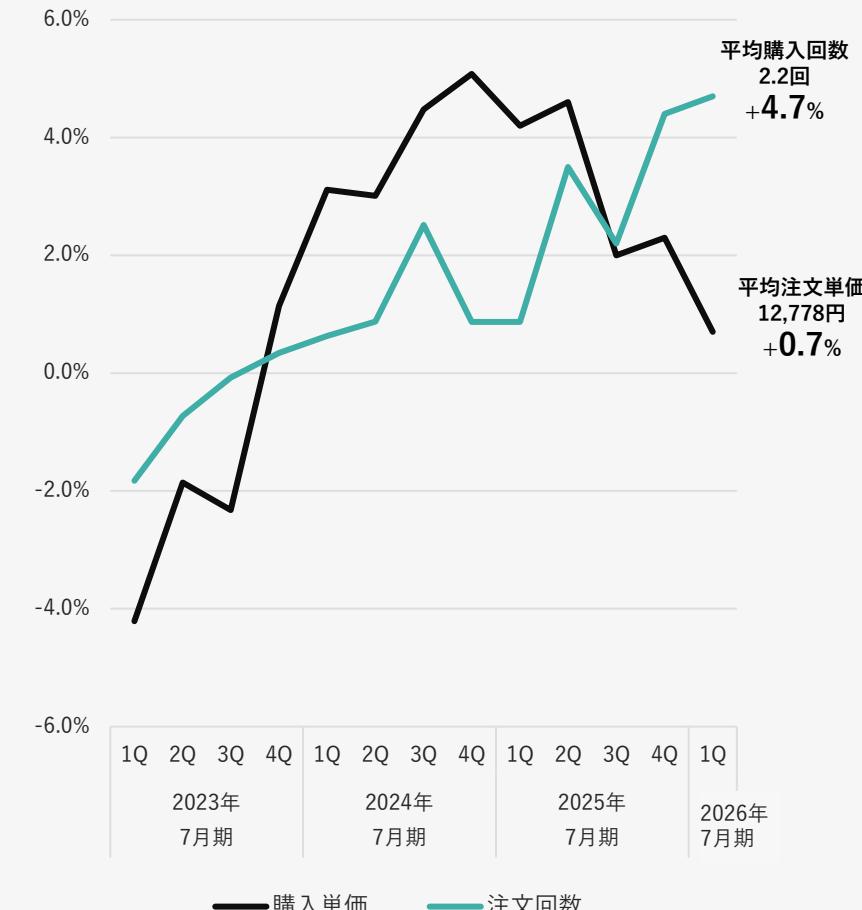
### 四半期購入ユーザー数

(千ユーザー)



### 四半期平均注文回数と単価YoY推移

(既存サービスのみのオーガニック成長率)



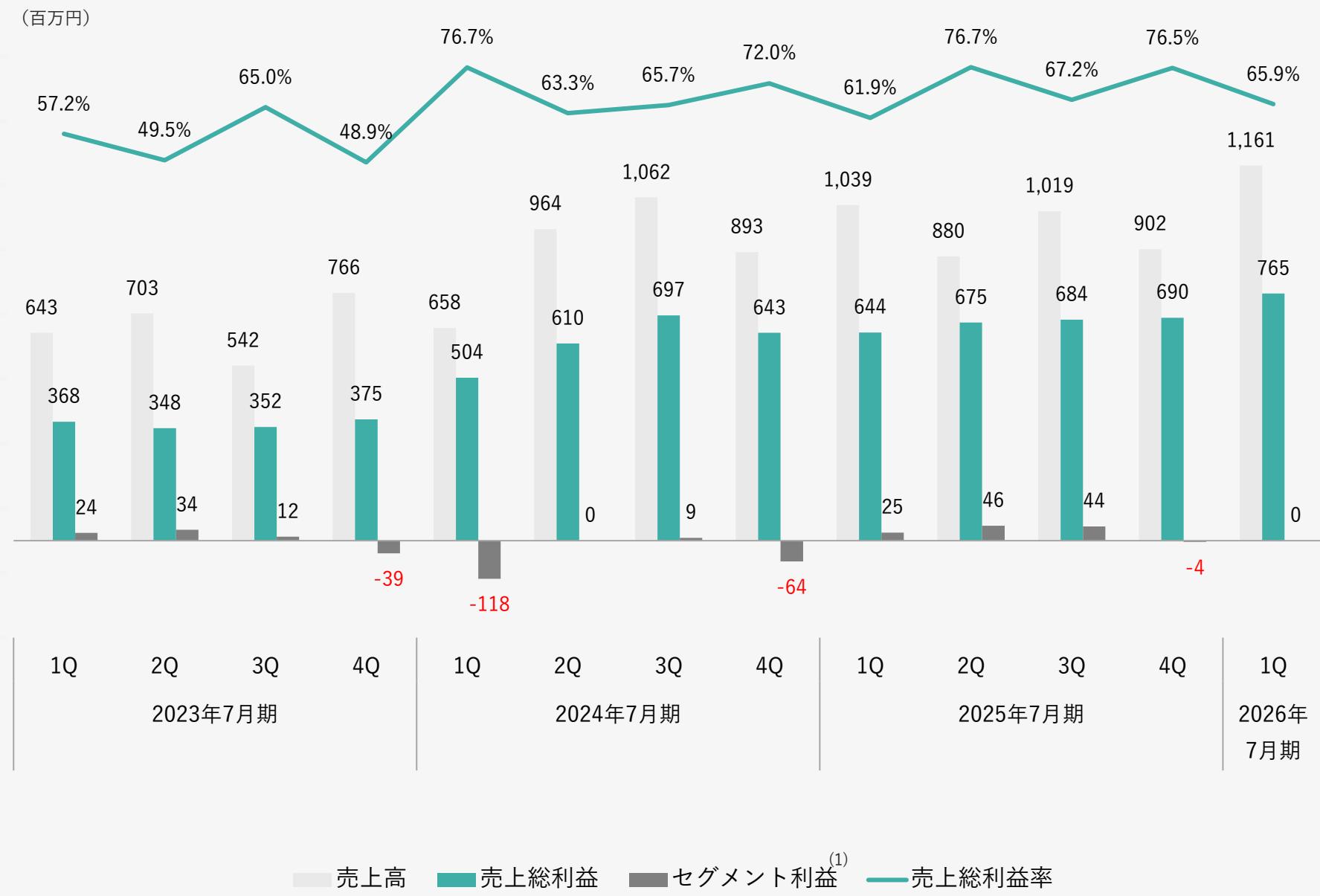
## マーケティング プラットフォーム事業 売上高、売上総利益 セグメント利益

- 新規連結の影響もあり、マーケティングプラットフォーム事業の売上高と売上総利益は拡大
- 通期では前年の利益水準を大きく上回る見込み

この事業に含まれる主なサービス



(マーケティングソフトウェア関連)



注

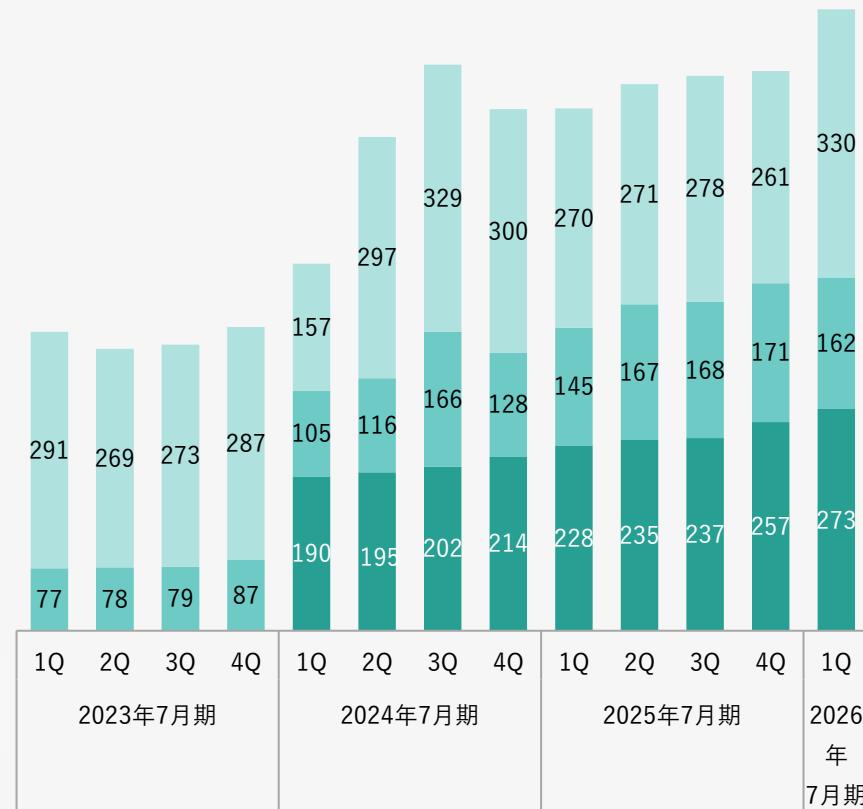
(1) 売上高、売上総利益、販管費に内部取引を含む

## マーケティングPF事業 KPI推移

- 広告代理店事業はFUSIONの連結もあり売上総利益が拡大。オンライン・オフライン統合での提案能力を強化。一方で案件が一部2Qに期ずれし、期初見込みを下ぶれ
- SMB向けマーケティングではHP制作や決済取扱高が拡大し連続的に成長
- SaaSにおいては利用者数は横ばい、中堅企業へのフォーカスを強めている

### 売上総利益の推移

(百万円)



- 広告代理店
- SaaS/Professional Service
- SMB向けマーケティング

### 年間利用社数

中堅・大企業

個人事業主・中小企業<sup>(1)</sup>

-15.5%



+23.7%



348社

294社

26,974社



2023/11-2024/10 2024/11-2025/10

注

(1)個人事業主・中小企業に含まれるペライチ利用者数は、決算時点での登録者数を集計

## 連結BSサマリー

- キャピタル・アロケーション方針に沿って、事業によるキャッシュ創出と適切な範囲でのレバレッジ、M&A等の投資、株主還元をバランスよく継続
- のれん対純資産の比率は41.9%
- Net Debtは約25億円
- Net Debt to EBITDAは2025年7月期実績で0.26倍であり、レバレッジの余地は大きい

(百万円)

<b>現預金</b> <b>14,057</b> (対総資産比率31.1%)	<b>流動負債</b> <b>16,686</b>  短期借入金 3,913 1年以内返済予定の長期借入金・社債 2,724
<b>その他流動資産</b> <b>10,724</b>	<b>固定負債</b> <b>11,985</b>  長期借入金・社債 9,974
<b>固定資産</b> <b>20,368</b>  のれん 6,907	<b>純資産</b> (純資産比率 36.5%)  <b>16,478</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>資本金 2,923</li> <li>資本剰余金 3,849</li> <li>利益剰余金 6,897</li> <li>自己株式 -1,701</li> <li>新株予約権 1,295</li> <li>その他 3,216</li> </ul>

資産

負債/純資産

# 2

1. 2026年7月期第1四半期 連結業績
- 2. エコシステム拡大に向けた取り組み (1Q)**
3. Q & A
4. 参考資料

## 2件のM&amp;A

- 調達プラットフォームの商品領域及びサプライ強化を目的として、(株)ダンデライオンのEC通販事業を取得及び(株)チームライクを子会社化
- いずれの買収も連結初年度のEV/EBITDA倍率は一桁中盤

株式会社ダンデライオン  
EC通販事業



### 事業内容

- ・スタンプ、名入れ文具等のEC通販事業
- ・ECモール楽天市場におけるトッププレイヤーの一角

### 目的

- ・ハンコ領域のマーケットシェア拡大
- ・シヤチハタ商品の生産能力強化

### 業績

- ・2025年12月より調達プラットフォームに連結
- ・2025年6月期の売上高は7.6億円

株式会社チームライク  
**team like**

### 事業内容

- ・ビニールカーテンなどのBtoB受注プラットフォーム
- ・現地の採寸や施工が必要とされるビニールカーテン等のカスタム商材の販売をWEBで完結し、ニッチトップの地位を確立

### 目的

- ・商材領域拡張
- ・顧客層の拡大

### 業績影響

- ・2026年2月より調達プラットフォームに連結
- ・2024年11月期の売上高は13.8億円



## M&Aのトラックレコード

- 2024年7月期より連続的なM&Aを開始。専任のM&Aチームを組成して体制を強化
- 2024年7月期以降のM&Aにおける投資は累計で約70億円<sup>(1)</sup>、EV/EBITDAは4倍台

決議年度	連結開始	会社名 <sup>(2)</sup>	事業内容	
2022年7月期	2022年2月	(株)ダンボールワン	段ボール、梱包材のECプラットフォーム	調達PF
2024年7月期	2023年8月	(株)ラクスルファクトリー	オンデマンド印刷の生産拠点	調達PF
	2023年8月	(株)ペライチ	ホームページ作成・決済サービス構築SaaS	マーケPF
	2023年10月	(株)AmidAホールディングス	印鑑・スタンプの製造、販売	調達PF
	2024年3月	(株)Wild Side	テレビCMの代理店	マーケPF
	2024年6月	(株)エーリンクサービス	トートバッグの製造、販売	調達PF
	2024年6月	(株)Antoo	中小企業向けの動画・映像制作	マーケPF
2025年7月期	2024年11月	印刷ソリューション領域の事業会社	印刷ブローカレッジ	調達PF
	2025年1月	(株)オールマーク	ウェブマーケティングの代理店	マーケPF
	2025年7月	(株)メーリングジャパン	ダイレクトメールの発送	調達PF
	2025年8月	丸玉工業(株)/ 丸玉ウェル(株)	オリジナル紙袋の製造販売、就労継続支援A型事業所	調達PF
	2025年8月	(株)FUSION	デジタルマーケティングの広告代理店	マーケPF
2026年7月期	2025年12月	ECサイト「はんこ奉行」	スタンプ、名入れ文具等のカスタム事務用品の販売	調達PF
	2026年2月	(株)チームライク	ビニールカーテン等のBtoB受注プラットフォーム	調達PF

注

(1)将来のアーンアウト等含む、ネットキャッシュを除いた株式取得費用、ペライチの段階的取得は含まず

(2)決議当時の会社名

## Canva社との戦略的 パートナーシップ締結

- 世界で利用されるビジュアルコミュニケーションとデザインのためのプラットフォーム「Canva」を展開するCanva社と日本市場における戦略的パートナーシップ契約を締結
- Canva上で作成したデザインを、そのままラクスルで印刷可能
- 名刺・チラシの連携から始まり、今後はポスター、パンフレット、ノベルティ、アパレルなど多様な印刷ニーズにも順次対応予定
- ラクスルからCanvaへの接続も可能





## ラクスル銀行の サービスリリース

- GMOあおぞらネット銀行のBaaSを活用したネオバンクモデル
- 国内最安級の振込手数料と、デビットカードにおける2.0%のラクスルポイント還元、eKYCにおける最短当日の口座開設を実現
- ラクスルユーザーにとって一番使いやすい銀行口座を提供し、将来的なクレジットカードや融資などを含め、ラクスルユーザーの事業経営の負担軽減と資金繰りの改善を目指す

### 1.業界最安級の振込コスト

振込手数料  
業界最安級 **119円**

※(業界最安級) 2025年10月時点の各社公表資料等によるラクスル銀行調べ。調査対象範囲は、大手銀行およびインターネット専業銀行のうち法人顧客向け口座を提供している銀行を対象にしています。また、各社の手数料割引のプログラムや期間限定等のキャンペーン等は除いております。

® RAKSUL BANK

#### 年間の振込手数料比較

※月30件・他行宛振込み3万円以上の場合



### 2.業界最大級の還元

ラクスルで利用できる ポイント **2.0%** 進呈



出張や交際費、Web広告費の支払いいで

チラシや名刺・事務用品の支払いに使える！

# 3

- 
1. 2026年7月期第1四半期 連結業績
  2. エコシステム拡大に向けた取り組み (1Q)
  - 3. Q & A**
  4. 参考資料

質問	回答
オーガニック成長率を加速するための投資進捗は	<ul style="list-style-type: none"><li>期初計画発表時に画策していた各投資項目は順調に投資が進んでいる</li><li>ラクスルエンタープライズの営業人員は前年同期比3倍に増加、期末には前期末比2で倍増する見込み</li><li>広告宣伝費はクロスセルが進むカテゴリでの投資が進み10%増加</li><li>テクノロジー投資に関しても、ID基盤の拡充、ラクスルバンクの開発やCanvaとの連携の機能開発など11%増加</li></ul>
2027年7月期の中期目標への進捗は？	<ul style="list-style-type: none"><li>2024年に発表した中期財務ポリシーの通り、2027年7月期に売上総利益300億円、EBITDA100億円を目標としており、この目標に向けて順調に進捗している</li><li>Quality Growthの方針に変化はないが、今期（2026年7月期）は成長加速に向けてクロスセル加速、営業による顧客獲得、プラットフォームへのテクノロジー投資を含む成長投資を行う環境が整ったため、マージン拡大よりも成長加速に優先順位を置く</li><li>一方でFY26期中には四半期でEBITDAが20億円を超える見込みであり、利益水準は徐々に引きあがる見込み</li></ul>
ラクスルエンタープライズの進捗は？	<ul style="list-style-type: none"><li>大企業向けサービスのラクスルエンタープライズは順調に成長しており、四半期売上高は14.1億円、前年比92%成長</li><li>徐々に事業規模が拡大する中で季節性が出てきており、7-9月の需要は他の月と比べ弱い傾向が見えてきた。そのためQoQの成長額は大きくないが、順調に年次ペースで拡大を継続している</li><li>2026年7月期1Q時点で導入企業数6,353社、38,305ユーザーまで拡大</li></ul>
ラクスルバンクの事業開始に伴いバランスシートへの影響はあるか	<ul style="list-style-type: none"><li>ラクスルバンクは銀行代理業として、GMOあおぞらネット銀行のBaaS（Banking as a Service）プラットフォームを活用した事業（同行を所属銀行とした銀行代理業）であり、ラクスルバンク社が媒介する預金等は同社のバランスシートを経由しない</li><li>今後融資やクレジットカードのサービスを検討していく際も同様にパートナーシップ戦略を志向していく</li></ul>

# 4

1. 2026年7月期第1四半期 連結業績
2. 2026年7月期通期 連結業績予想
3. 競争優位性及び今後の方向性
4. Q & A
5. 参考資料

## グループ会社の状況



持分法適用会社

- 2024年11月にモノフル社より  
バース予約システム「トラック簿」を事業承継
- 2025年1月に環境エネルギー投資、SOMPO Growth  
Partners、JA三井リースが資本参画



将来連結可能

- 140億円のベンチャーデットでの資金調達を実施、カス  
タマーサポート機能の拡充に投資
- ITデバイスやSaaSの管理に加えて、従業員向けのリクエ  
ストポータルと棚卸しを簡素化するアクセスレビュー機  
能をリリース

## 経営陣

**代表取締役社長 グループCEO  
永見 世央**

みずほ証券、カーライル、DeNAを経て2014年4月に当社入社。金融・投資会社を通じて幅広い知見を有しており、財務戦略全般に精通

**上級執行役員 ラクスル事業本部 本部長  
渡邊 建**

トヨタ自動車を経て、2017年7月に当社入社。BtoB印刷プラットフォームのサプライ戦略企画、パートナー工場BPR、新規事業開発、M&A先のPMIなどを主導

**上級執行役員 グループCAO コーポレート本部 本部長  
西田 真之介**

森ビル、DeNAを経て2014年8月に当社入社。2018年マザーズ上場やこの数年のコーポレートアクション全般を担当し、Chief Administrative Officerとして企画・設計・実行を牽引

**上級執行役員 グループCTO テクノロジー本部 本部長  
竹内 俊治**

楽天グループでGeneral Managerやメディア・エンタメ部門のデータ利活用の責任者、ウェルスナビでCTOを務めた後、2024年2月に当社入社。全社のエンジニア組織を牽引し、グループシナジーの最大化に取り組む

**取締役会長  
松本 恭撮**

A.T.カーニーを経て2009年9月に当社設立。印刷業界の遊休資産を活用する「シェアリング・エコノミー」というビジネスモデルを確立

**上級執行役員 グループCRO ノバセル株式会社 代表取締役社長  
田部 正樹**

丸井グループ、ティクアンドギヴ・ニーズを経て2014年8月に当社入社。テレビCMを中心とした新規顧客獲得とデータドリブンなCRMによるリピート率の安定化を得意領域とし、プロモーションだけでなく、4P戦略全般を管掌

**上級執行役員 グループCFO  
ファイナンス＆サステナビリティ本部 本部長  
ラクスルバンク株式会社 代表取締役CEO  
杉山 賢**

ゴールドマン・サックス証券にてテクノロジー業界のアナリスト業務、サイカにてCFOを務め2023年11月に当社入社。投資家との対話、資本政策、成長に必要な財務リソースの立案を統括

**上級執行役員 グループCIO 兼 グループCDO  
藤門 千明**

LINEヤフー株式会社にて、CTOや検索事業の責任者を歴任後、2025年3月に当社入社。テクノロジープラットフォーム基盤の構築をリードし、グループシナジーの最大化とプロダクト開発の高度化を牽引

## 経営陣 (社外取締役)



### 社外取締役 宮内 義彦

1964年4月 オリエント・リース株式会社  
(現 オリックス株式会社) 入社  
2003年6月 同社 取締役兼代表執行役会長/グループCEO  
2014年6月 同社 シニア・チェアマン  
2019年10月 当社取締役



### 社外取締役 監査等委員 琴坂 将広

2004年9月 マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク入社  
2013年4月 立命館大学経営学部准教授  
2015年4月 フランス国立社会科学高等研究院日仏財団  
アソシエイト・フェロー  
2016年4月 慶應義塾大学総合政策学部准教授  
2017年6月 当社社外監査役 (現社外取締役/監査等委員)



### 社外取締役 小林 賢治

2005年4月 株式会社コーポレイト ディレクション 入社  
2009年4月 株式会社ディー・エヌ・エー入社/執行役員就任  
2011年6月 同社 取締役  
2017年7月 シニフィアン株式会社設立 (共同代表)  
2020年10月 当社取締役



### 社外取締役 監査等委員 宇都宮 純子

2000年4月 弁護士登録/長島・大野・常松法律事務所入所  
2007年10月 株式会社東京証券取引所出向  
2011年11月 宇都宮総合法律事務所開設  
2018年2月 宇都宮・清水・陽来法律事務所開設 パートナー  
2018年10月 当社社外監査役 (現社外取締役/監査等委員)



### 社外取締役 村上 由美子

1991年9月 國際連合カンボジア暫定統治機構  
1997年5月 Goldman Sachs and Co. マネージング ディレクター  
2009年9月 クレディ・スイス証券株式会社 マネージングディレクター  
2013年9月 OECD東京センター所長  
2021年6月 MPower Partners Fund L.P.設立 ゼネラルパートナー  
2021年10月 当社取締役



### 社外取締役 監査等委員 黒澤 久美子

2002年10月 中央青山監査法人(後のみすず監査法人)入所  
2007年7月 新日本監査法人(現、EY新日本有限責任監査法人)入所  
2023年1月 黒澤久美子公認会計士事務所開設 所長  
2024年7月 独立行政法人労働者健康安全機構 監事(非常勤)  
2024年10月 当社社外監査役 (現社外取締役/監査等委員)



## 新セグメント別財務情報

		2023年7月期				2024年7月期				2025年7月期				2026年7月期
	(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	調達PF	8,540	9,316	9,919	9,979	10,451	11,666	12,416	12,574	13,561	14,065	14,865	15,147	15,994
	マーケ PF	643	703	542	766	658	964	1062	893	1,040	880	1,019	902	1,161
	その他・内部調整	154	151	147	151	118	131	87	96	108	97	113	148	79
売上 総利益	調達PF	2,440	2,646	2,847	2,763	3,111	3,591	3,997	3,902	4,385	4,542	4,934	4,956	5,299
	マーケ PF	368	348	352	375	504	610	697	643	644	675	684	690	765
	その他・内部調整	38	37	37	38	43	50	16	22	32	29	40	68	21
セグメント利益 (EBITDA, non-GAAP)	調達PF	1,073	1,172	1,161	1,180	1,458	1,649	1,831	1,662	2,096	2,126	2,361	2,393	2,579
	マーケ PF	24	34	12	-39	-118	0	9	-64	25	46	44	-4	0
	その他・内部調整・全社費用	-345	-324	-315	-491	-401	-410	-462	-607	-591	-785	-753	-864	-869
セグメント利益 (J-GAAP)	調達PF	875	942	926	956	1,172	1,304	1,488	1,173	1,735	1,755	1,991	1,907	2,196
	マーケ PF	17	21	-0	-53	-135	-14	-9	-99	-27	-36	-18	-179	-90
	その他・内部調整・全社費用	-501	-404	-419	-595	-495	-539	-580	-739	-736	-791	-856	-927	-977
EBITDA	全社	753	882	859	649	938	1,238	1,378	990	1,531	1,387	1,652	1,525	1,711

## non-GAAP利益と 会計上の利益の差異

- 従来GAAPの調整項目は株式報酬費用のみだったが2024年7月期2Qよりのれん償却費を追加
- 退職者保有のRS償却を営業外費用で計上するため、営業利益段階と経常利益段階での差異は異なる

2026年7月期1Q末  
2025年8月-2025年10月

(百万円)	実績 non-GAAP	差異 株式報酬費用+のれん償却費	実績 J-GAAP
売上高	17,235	-	17,235
売上総利益	6,085	-	6,085
営業利益	1,499	373	1,126
EBITDA	1,711	78	1,633
経常利益	1,432	374	1,057
当期純利益	1,182	374	808

## 貸借対照表

(百万円)	2025年7月期末	2026年7月期1Q末
流動資産	24,505	24,781
現金及び預金	15,557	14,057
固定資産	19,794	20,368
資産合計	44,299	45,150
流動負債 (うち有利子負債)	16,098 (6,634)	16,686 (6,637)
固定負債 (うち有利子負債)	12,224 (10,501)	11,985 (9,974)
純資産	15,976	16,478
資本金	2,919	2,923
資本剰余金	3,842	3,849
利益剰余金	6,262	6,897
自己株式	-1,701	-1,701
新株予約権	1,443	1,295
その他	3,211	3,216
負債・純資産合計	44,299	45,150

**キャッシュフロー  
計算書**

(百万円)	2025年7月期末	2026年7月期1Q末
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,992	369
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,184	-1,097
財務活動によるキャッシュ・フロー	-4,258	-759
現金及び現金同等物の増減額 (新規連結による増減含む)	-1,457	-1,499
現金及び現金同等物の期末残高	15,557	14,057



# RAKSUL

仕組みを変えれば、世界はもっと良くなる



# ディスクレーマー

## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。

さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化等により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、

当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、

かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

## お問い合わせ先

IRグループ

Email : [ir@raksul.com](mailto:ir@raksul.com)

IR情報 : <https://corp.raksul.com/ir/>