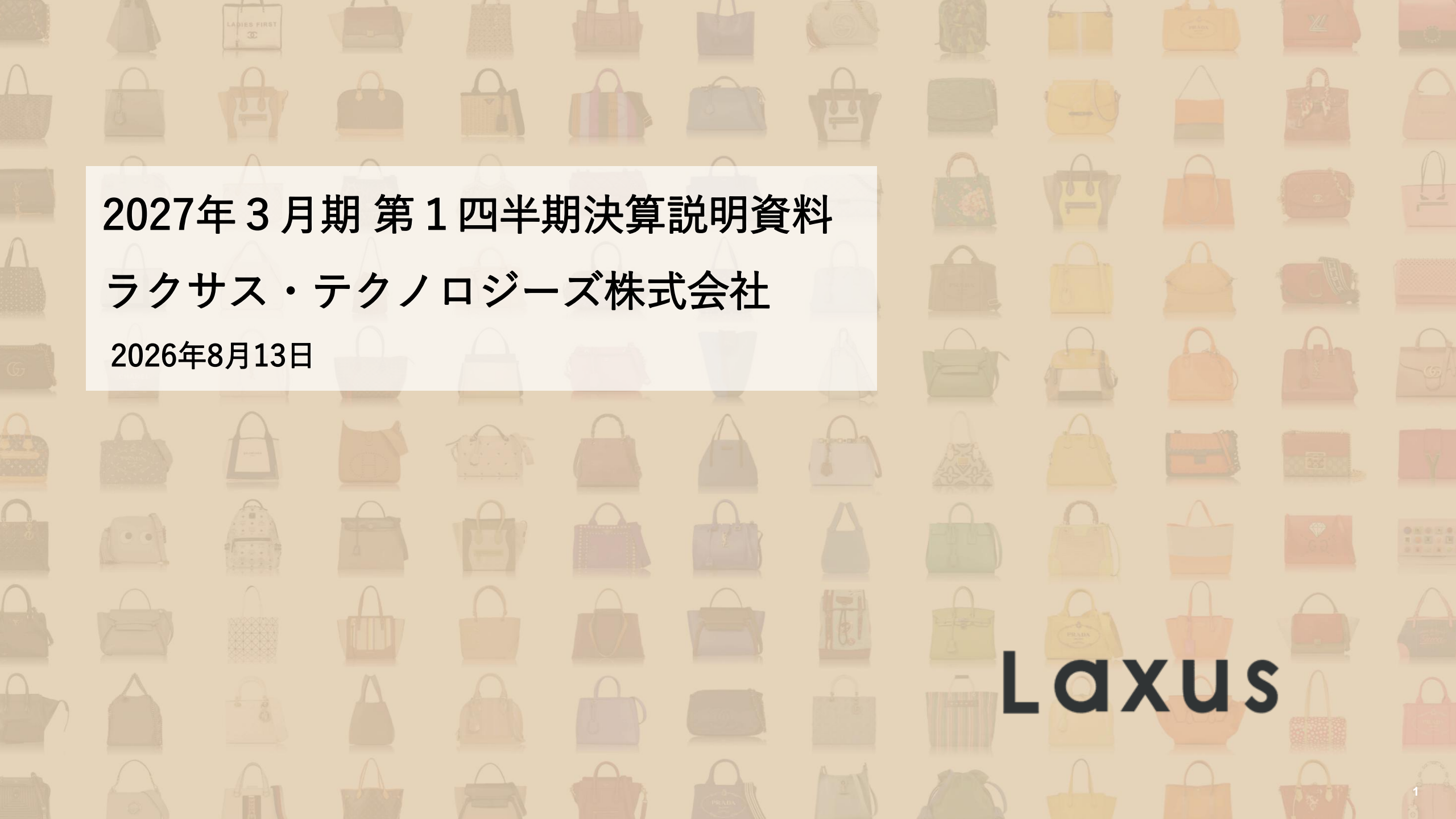


The background of the entire page is a repeating pattern of various handbags in different colors, styles, and sizes, arranged in a grid-like fashion. The bags are rendered in a light, semi-transparent style, creating a textured, patterned effect.

2027年 3 月期 第 1 四半期決算説明資料

ラクサス・テクノロジーズ株式会社

2026年8月13日

Laxus

ハイライト

【2027年3月期 第1四半期実績】

売上高 : **519** 百万円 前年同期比 **92%**

営業利益 : **63** 百万円 前年同期比 **137%/+17** 百万円

（要因）・サブスク：契約数は計画未達も、**サービス改定後の四半期末で純増に転換**

・バッグ販売：試用販売による高額バッグ売却、及び表参道店やEC販売は売上増加も、BtoB販売は利益率を考慮して縮小

・経費：前年同期比83%（▲64百万円）、主に効率重視の広告投資により、広告宣伝費が前年同期比63%（▲41百万円）

【KPI】

契約数 : **17,245** 件（ダブルプラン込み） 前年同期比 **+197** 件

*サービス改定後の四半期末で初めて純増に転換

顧客別単価 : **8,860** 円 前年同期比 **▲359** 円（前年同期 9,039円）

*新規契約数増加により、顧客別単価の低い3か月以内ユーザー※1が増えたことが要因

【その他】

- ・ 今期は、広告費は効率重視に切り替え、確度の高い運用媒体を中心に広告投下、加えてユーザーの声を元にしたアプリ改修を進めたことで、コンバージョンレートは前年同期比+2.5%P改善、結果CPAの対前年38%改善に繋がる
- ・ 顧客体験の向上のため、新たにプレミアムバッグの貸し出し（ロイヤルクロゼット）をトライ
- ・ ShaaS※2：大きな顧客基盤を持つANAグループと7月協業開始
- ・ 収益機会の拡大：在庫連携システムの導入によりECサイト（楽天・ラクマ・Yahooショッピング・BUYMA）への出店開始

※1：新規契約後の3か月間は利用料半額のキャンペーンを実施しているため ※2：Sharing as a Serviceの略で当社が持つシェアリングサービス機能を外部にOEM提供するサービス

2027年3月期 第1四半期 決算概要

契約数の前年同期比の純増や、効率重視の広告投資により営業利益は増益へ転換

(単位：百万円)	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	増減額	前年比
売上高	565	519	a ▲46	91.9%
売上総利益	420	374	b ▲45	89.1%
売上総利益率	74.4%	72.2%		
販売費及び一般管理費	373	309	c ▲64	82.8%
販売費一般管理費率	66.1%	59.6%		
営業利益	46	63	d +17	136.7%
営業利益率	8.2%	12.2%		
四半期純利益	39	36	e ▲3	91.5%
四半期期純利益率	7.0%	7.0%		

- a 売上高 前年同期比でバッグ販売の収益性を重視したことによるバッグ販売売上の減少が主要因
- b 売上総利益 前年同期比で売上減が主要因
- c 販管費一般管理費 詳細ページ（P4）を参照
- d 営業利益 売上は減少も販売費及び一般管理費の減少が要因で増益
- e 四半期純利益 営業利益は増加も法人税等調整額の増加が要因で対前年で減益

2027年3月期 第1四半期 決算概要（販管費）

広告宣伝費は、効率重視の投資に変更したこと等が要因で41百万円改善
販売手数料は、BtoB/toCのバッグ販売ルートの見直し等が要因で6百万円改善

（単位：百万円）		2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	増減額	前年比
人件費		108	104	▲4	96.2%
	売上比	19.3%	20.2%		
広告宣伝費※1		110	69	▲41	62.5%
	売上比	19.6%	13.3%		
荷造運賃※2		28	25	▲2	89.6%
	売上比	5.1%	4.9%		
販売手数料		26	19	▲6	76.4%
	売上比	4.6%	3.8%		
その他経費		99	89	▲9	90.6%
	売上比	17.6%	17.3%		
販売費及び一般管理費 計		373	309	▲64	82.8%
	売上比	66.1%	59.6%		

→ 1人当たりの人気バッグが増えた結果、満足度向上に繋がり保有期間が伸びていることも一因。結果として、継続率の伸長にも繋がっている。

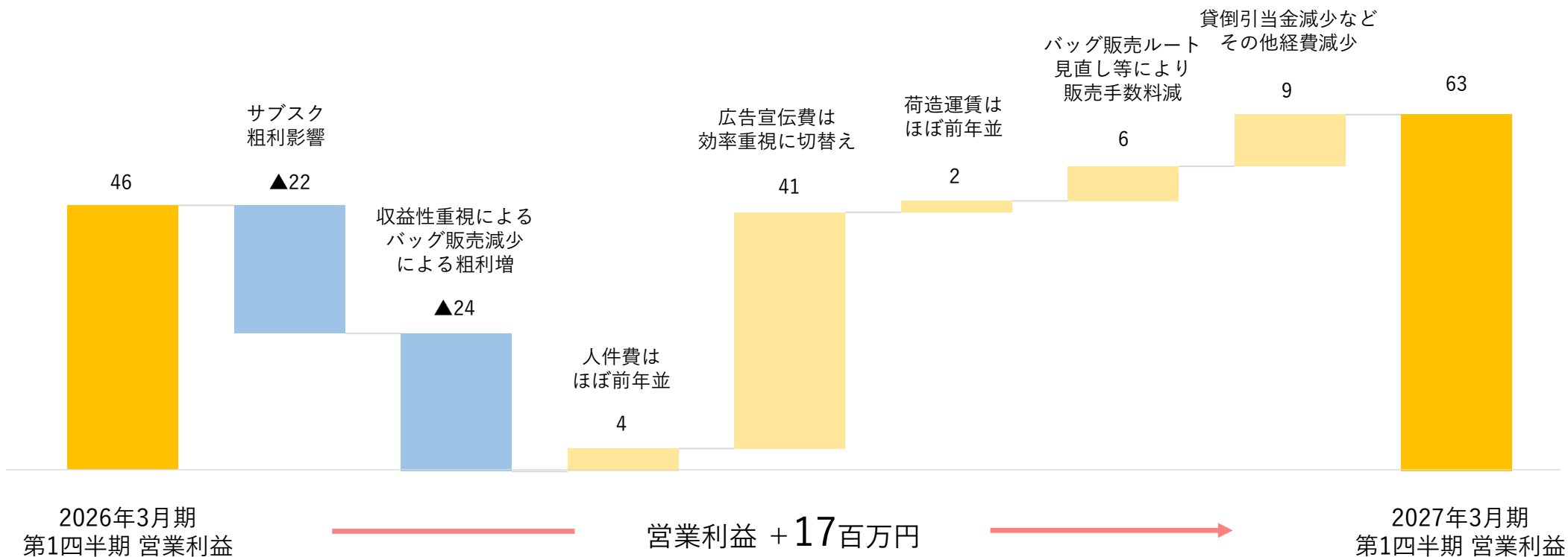
※1：広告宣伝費は販売促進費も含む ※2：荷造運賃は販売梱包費も含む

営業利益の増減要因（対予想）

営業利益は、広告効率の改善等により、前年同期を+17百万円上回る

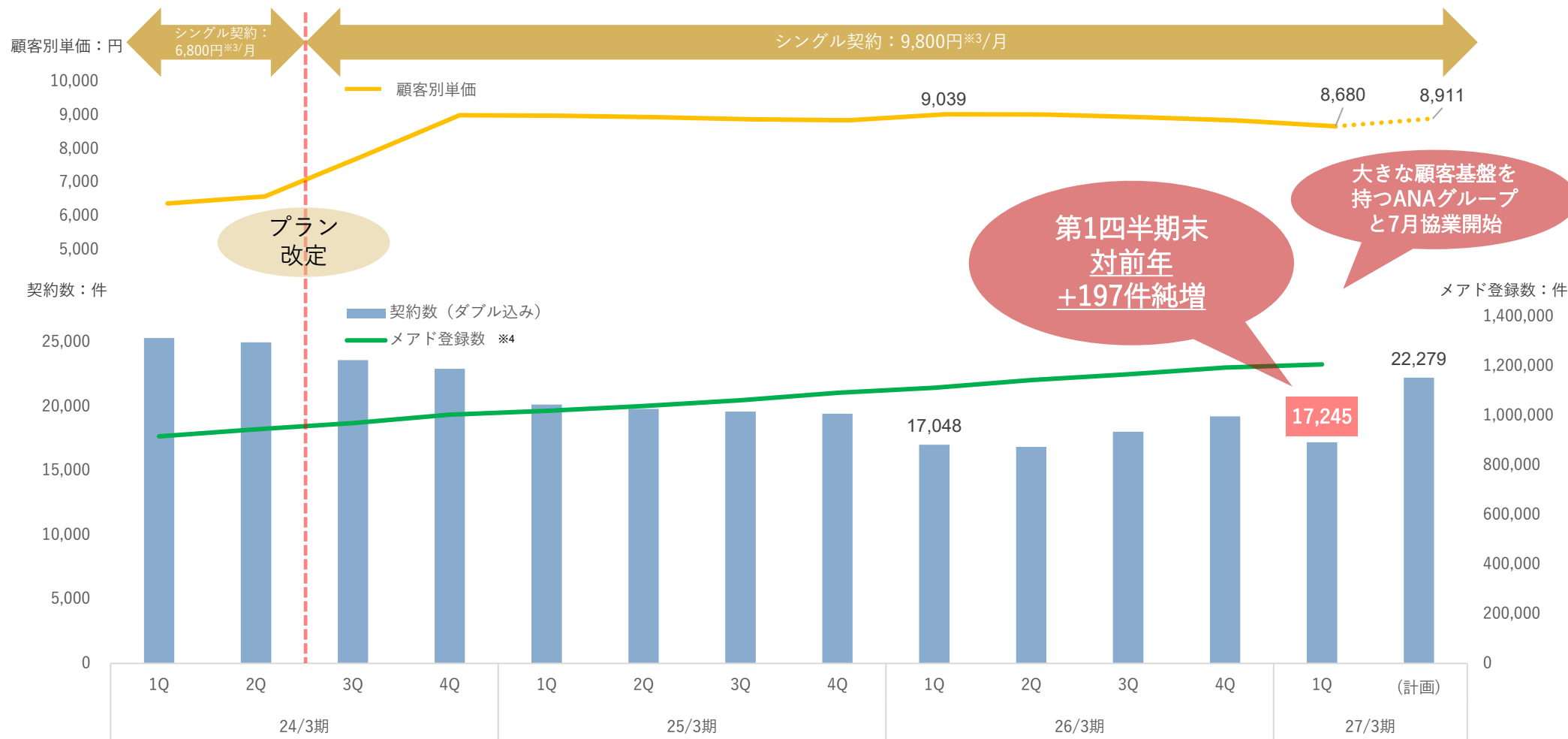
2027年3月期 第1四半期 営業利益増減要因

単位：百万円



重要経営指標（契約数・ARPU）の推移

顧客別単価は、新規契約増加により単価が低い3か月以内ユーザー※1が増え、第1四半期平均8,860円（前年同期比▲359円）。一方契約数※2は、新規増とチャーン改善で前年同期比+197件の純増に転換



※1：新規契約後の3か月間は利用料半額のキャンペーンを実施しているため ※2：シングル契約数+ダブル契約数の合計 ※3：税別 ※4：メアド登録数は累計数値

今期の取り組み進捗

2026年3月期下期の獲得戦略の実績を踏まえ、“量”から“質”へ転換：
広告費依存からの脱却を図り、CPA重視の高収益な事業構造へシフト

1. 広告費最適化とCPA改善

- 広告費は、前年同期比▲37%に抑制し、既存販路の効率改善を徹底
- 新規獲得数は、2026年第4四半期の好趨勢を維持し、前年同期比+4%で推移
- CPAは2026年下期同様に効率重視へシフト（広告費を投下した前年同期比で38%改善）

2. 継続率（チャーン）の良化

- 第1四半期は、前期末からの新規増で継続率の低い3か月以内ユーザー数が増加も前年同期比平均+0.1%Pとほぼ前年並み
- 12ヵ月未満ユーザーを中心に、LTVを踏まえたポイント訴求（年間/半年プラン等）を強化
- 2026年下期に実施した、ユーザーの声を反映したアプリ改修を継続して取り組む

3. 顧客体験・単価（ARPU）向上

- 「借りたいバッグが借りられる」状態の在庫充実を大前提として事業を推進
- 新たに「プレミアムバッグ」の貸し出し＝ロイヤルクローゼットを開始
- 在庫ラインナップの拡充により、顧客の「嬉しさ（満足度）」向上を狙うと同時に、単価（ARPU）の向上を実現する

4. ShaaSの※1の拡大

- ANA Luxury Bag”を7/28（火）にローンチ

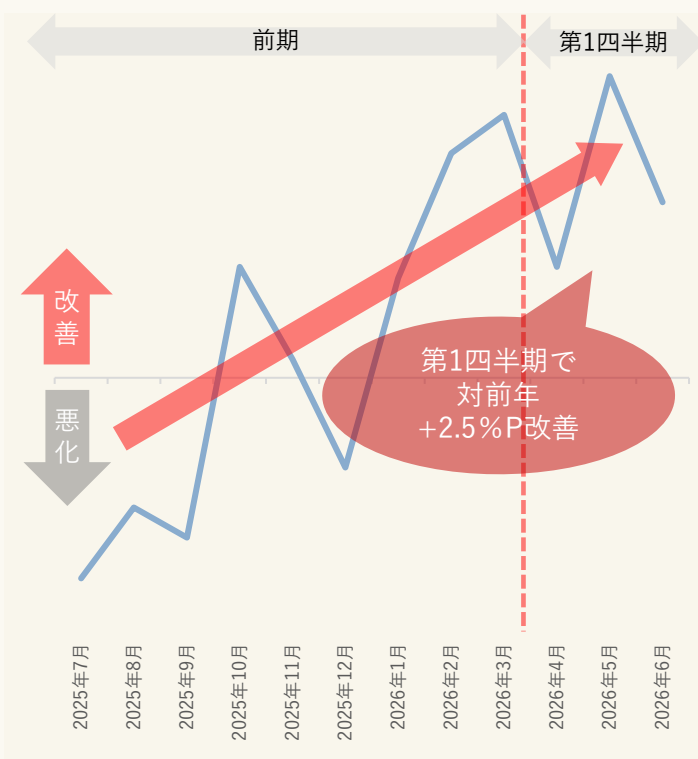
※ 今後のポテンシャルは高いものの、ShaaS※1の2026年3月期稼働状況を鑑み、事業計画上の数値は大きく見込まず保守的に策定

※1：Sharing as a Serviceの略で当社が持つシェアリングサービス機能を外部にOEM提供するサービス

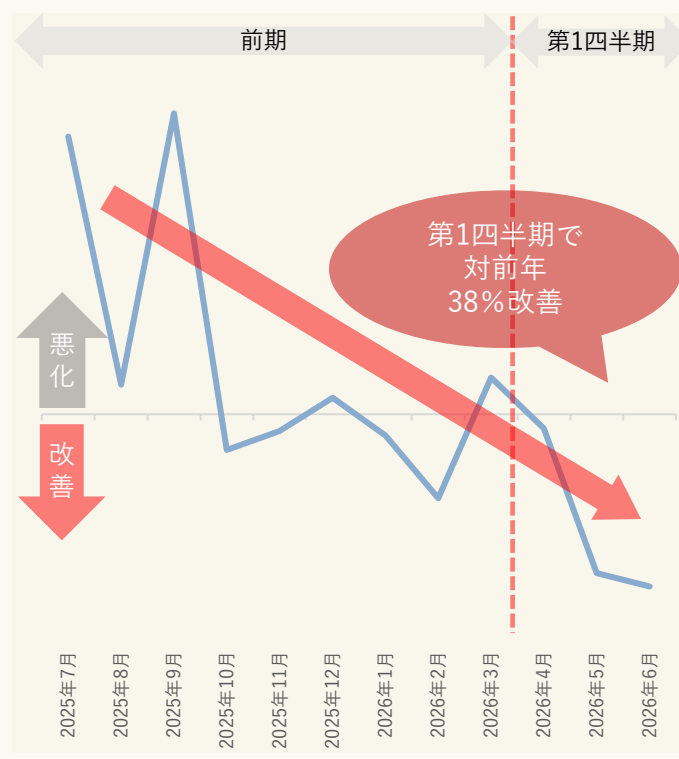
今期の取り組み進捗

コンバージョンレートが前年同期比+2.5%P改善した結果、CPAは前年同期38%改善。
継続率（チャーンレート）は、継続率が低い3か月以内ユーザー（新規）が増加もほぼ前年並み

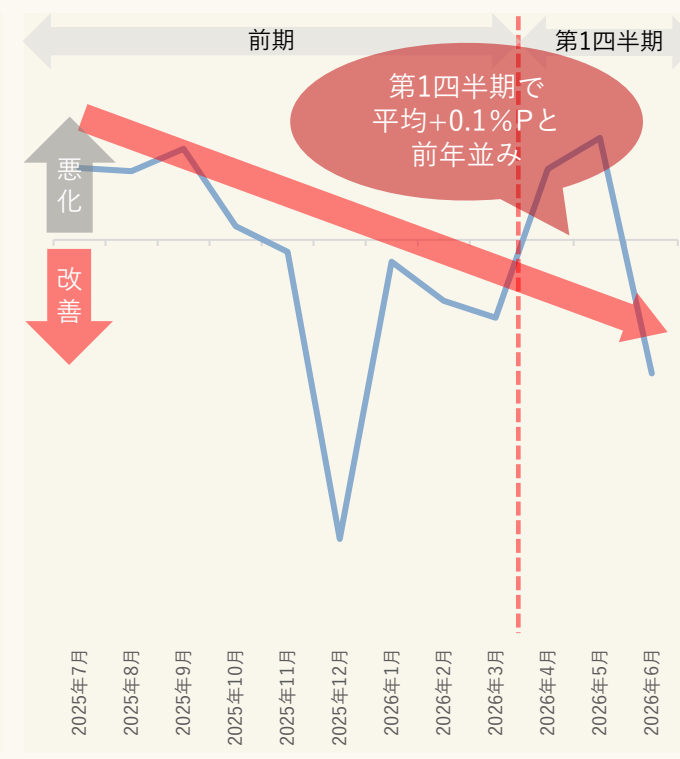
コンバージョンレート 対前年比



CPA 対前年比

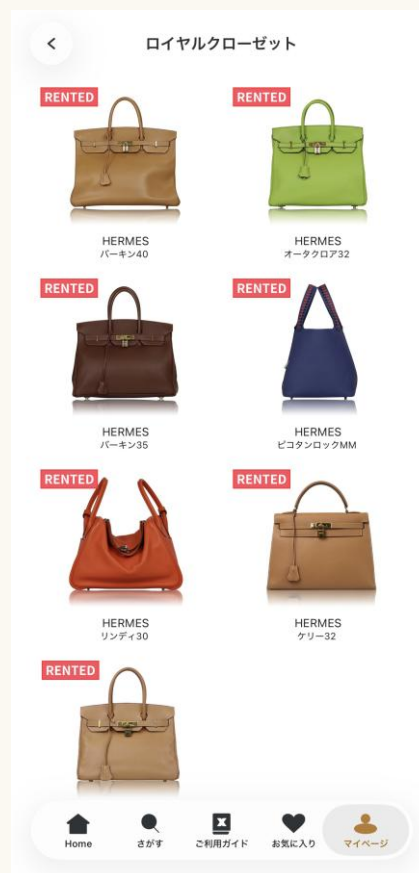


継続率（チャーンレート） 対前年比



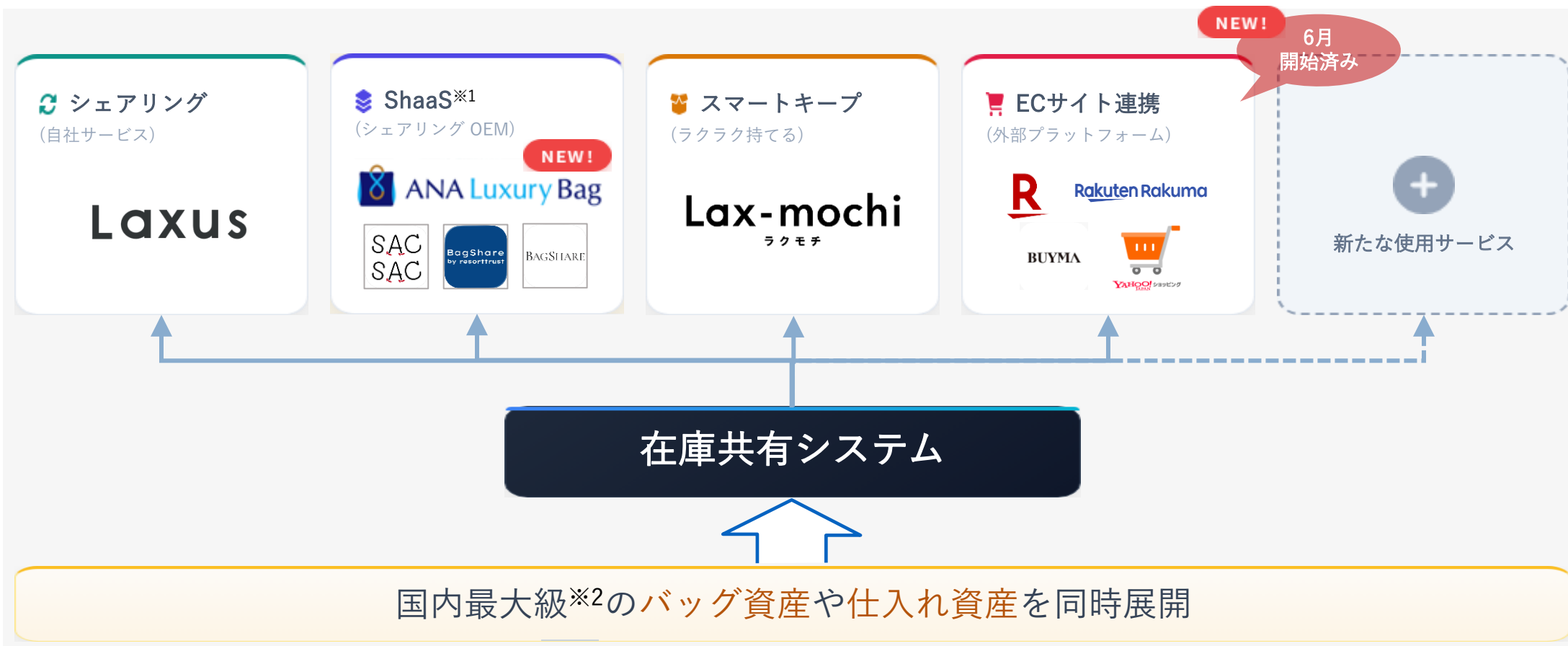
今期の取り組み進捗

ARPUの向上と顧客体験の向上を狙い、
新たにプレミアムバッグの貸し出し＝ロイヤル・クローゼットを開始



今期の取り組み進捗

システム連携による同時出品モデルを展開し、バッグの収益機会を最大化
6月よりECサイト連携を開始



※1：Sharing as a Serviceの略で当社が持つシェアリングサービス機能を外部にOEM提供するサービス

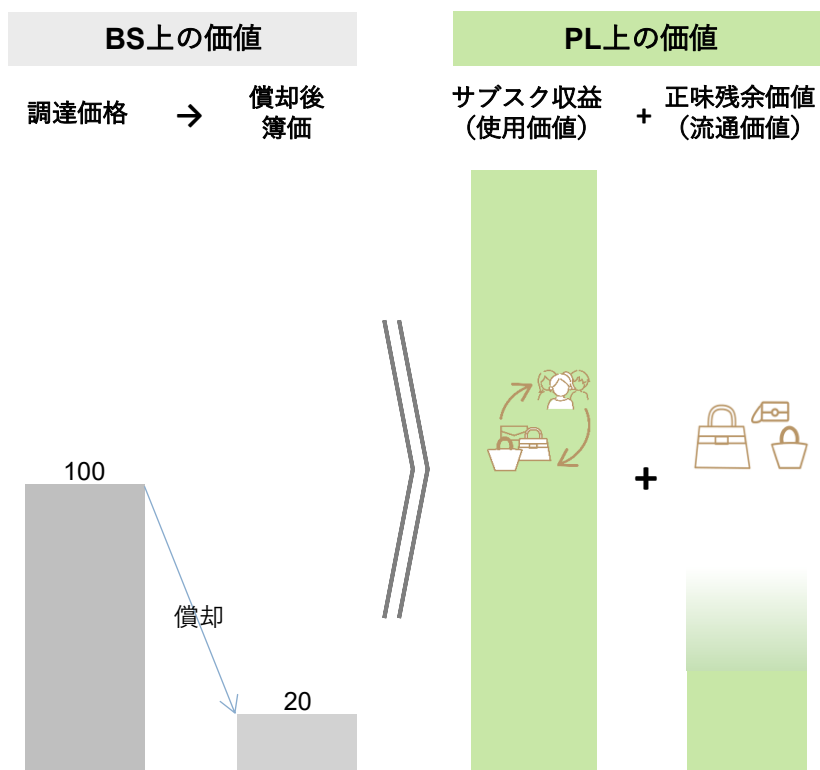
※2：貸出品の中にバッグが含まれる国内サブスクリプションサービス（AnotherADdress、my Stock、MECHAKARI、ORB、BAGRENT）と比較し、事業規模及びバッグ取扱点数が当社対比で僅少と当社にて判断
なお、SHAREL、EDIST.BAG、MISELはサービス終了のため比較対象外とするが、サービスの終了前時点においても当社のバッグ取扱点数が多いことを確認済み

正味資産価値

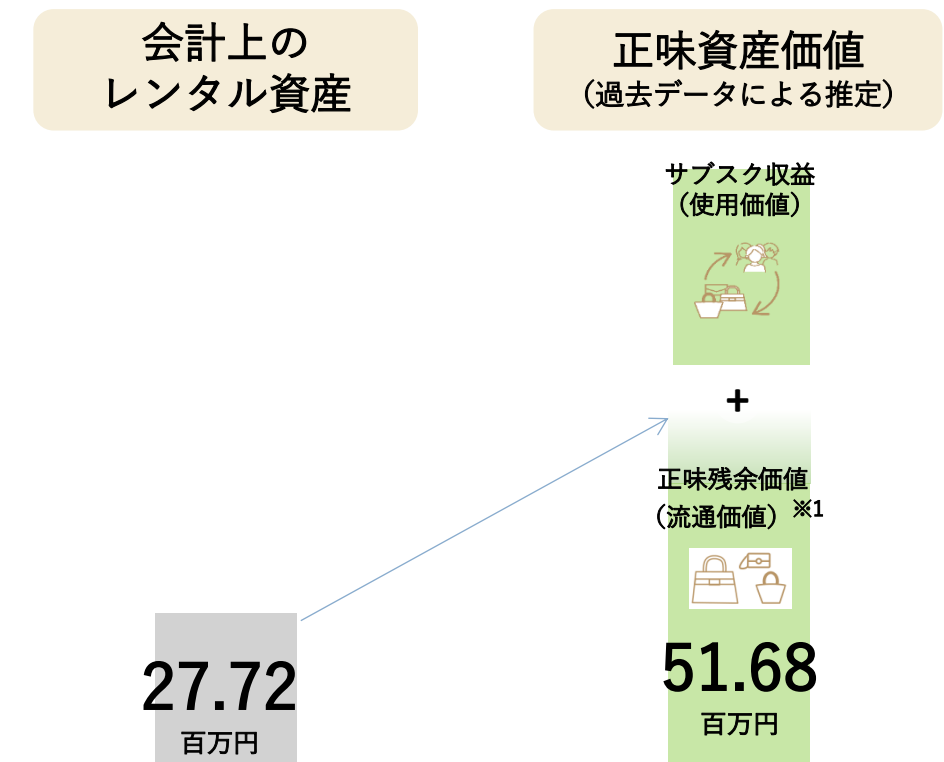
当社のレンタル正味資産価値は51億円以上と試算。

会計上のレンタル資産価値を大きく上回り、サブスク収益とともに資産収益を拡大していく

ラグサスが目指す価値モデル



現時点の正味資産価値（26年7月末時点）

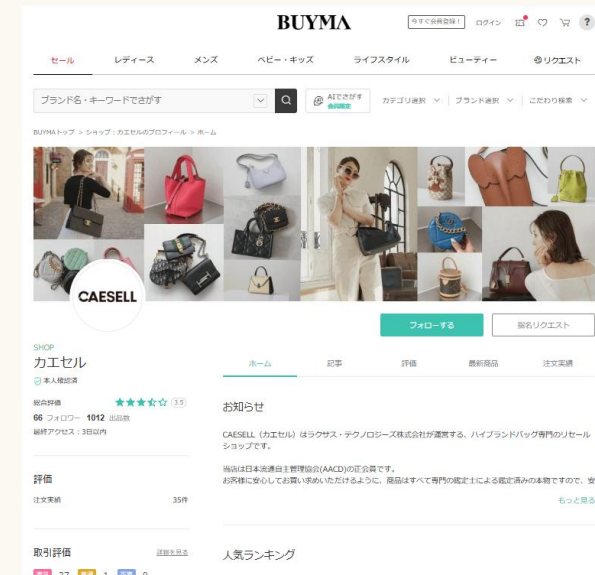
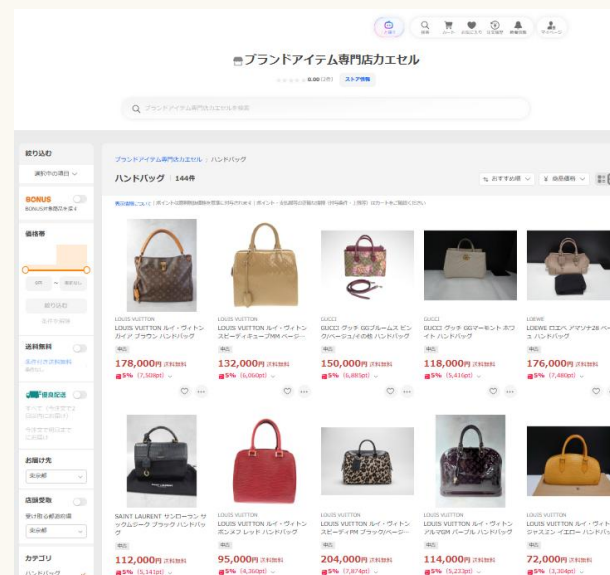
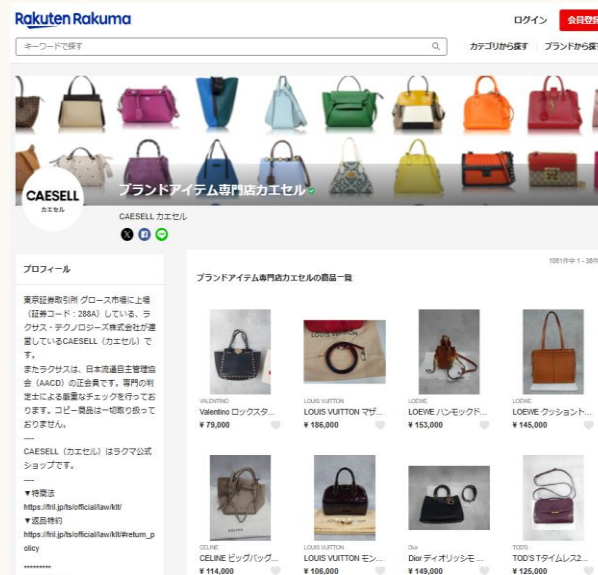
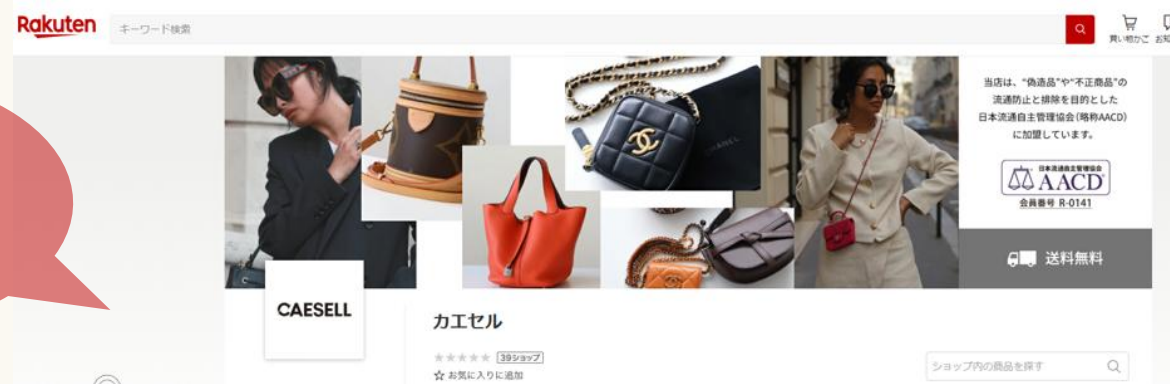


※1：過去1年間（25FY2Q～26FY1Q）までのバッグ販売売上をブランド別×取得年数別に売却金額と簿価の倍率を算出。現資産構成（ブランド別×取得年数）で正味資産価値を推計したもの。売却先には、買えちゃうラグサス、表参道店・EC、オークション等が含まれ、今後弊社がより消費者に直接販売していくことで価値は高まる

ECサイト連携

在庫連携システムの導入。6月に楽天をはじめ複数ECサイトへの出店開始
バッグの収益機会を最大化

好調な出し
出品点数増と
販路拡大により
売上拡大へ繋げる



業績予想（2027年3月期）

(単位：百万円)	2026年3月期	2027年3月期	増減額	増減率
売上高	2,280	2,546	+265	+11.6%
営業利益	184	295	+110	+59.5%
経常利益	190	255	+65	+34.3%
当期純利益	98	152	+54	+55.1%

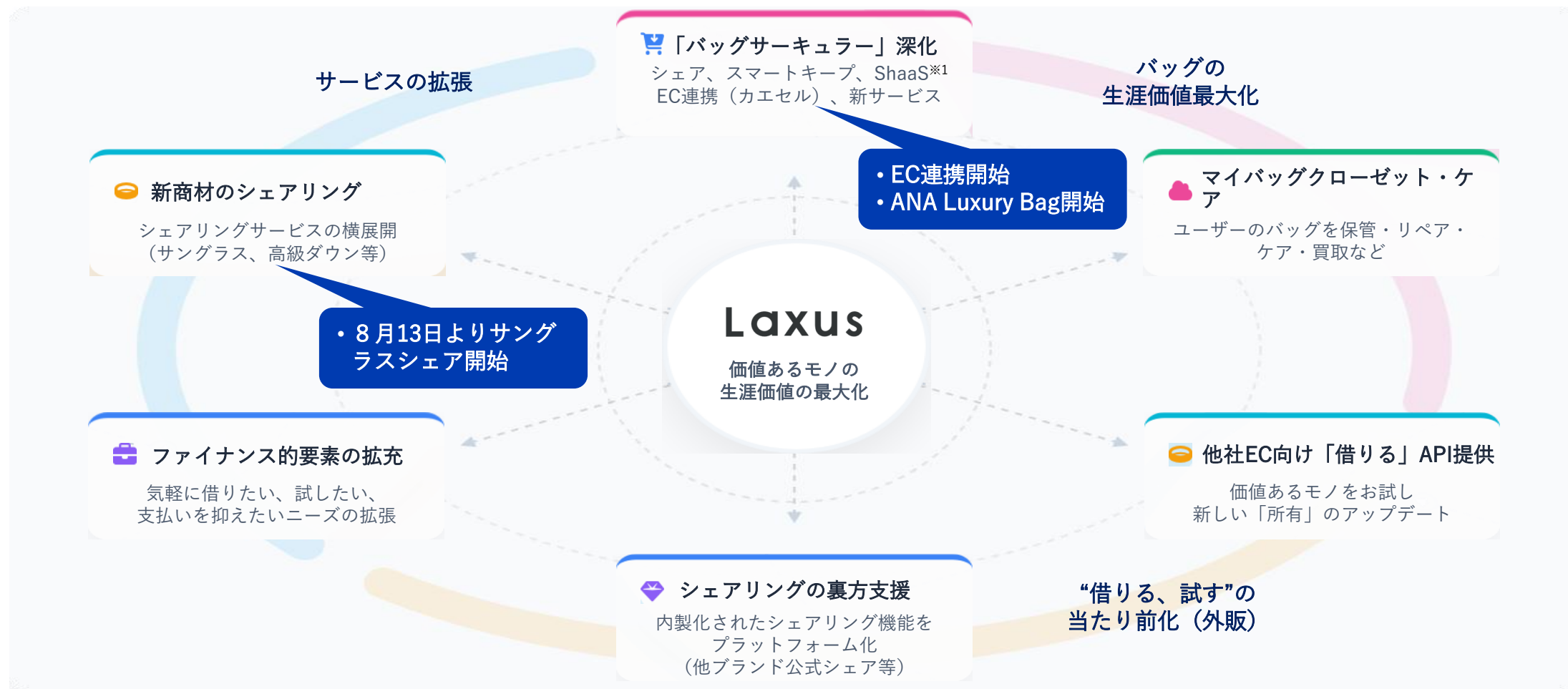
【ご留意事項】

・なお、上記の将来に関する記述は、現在入手可能な情報に基づく合理的な判断による見通しであり、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績等は、昨今の中東情勢の深刻化に伴う原油価格高騰や世界経済の動向等、今後の様々な不確定要素により、大きく変動する可能性がある点にご留意ください。

注：切り捨て表記のため、数値の合計が一致しない場合がある

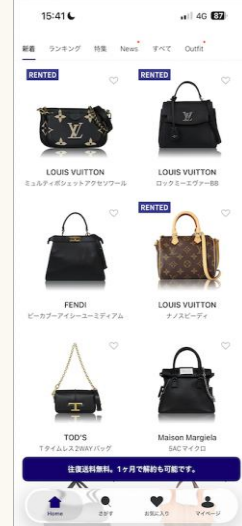
無限の可能性に向けた次なる飛躍

持続的成長とともに、有形・無形のアセットを活用し、非連続な成長に挑戦していく



今期の取り組み進捗

大きな顧客基盤を持つANA グループと協業を開始“ANA Luxury Bag”を7/28（火）にローンチ



ANA Inspiration of JAPAN

トップ 国内 海外 ショッピング&ライフ マイレー

トップページ > カテゴリトップ > ANA ラグジュア...

憧れのバッグで、旅の景色が変わる。

ANA Luxury Bag

60の人気ブランドバッグを月額制で自由にレンタル

3年継続 18,500 マイル

4,000種類以上の品揃えをアプリでチェック

App Store からダウンロード Google Play で手に入れよう



バッグを楽しんで、マイルを貯めて、さあ旅に出よう

毎月**500**マイル
初回はさらに**500**マイル積算*
3年の継続利用で
18,500マイル(*1)



東京（羽田）⇄沖縄（那覇）が19,000マイル(*2)で乗れる！マイルを貯めて、お気に入りのバッグと共に旅へ出かけませんか。

*1 初回入会マイル500+月マイル500×36ヶ月分
*2 マイル数はレギュラーシーズン（国内線：ANA VALUE、国際線：Standard／往路2025年8月29日・復路9月3日）に基づきます。

新規商材のシェアリング

ラクス初アイテム拡大。サングラスシェア（β版）を8/13(本日)開始。
当初は既存ユーザー向けに拡大

サングラスシェア提供開始

8月13日β版ローンチ！

TTH

期間限定のスペシャルオプション



SUNGLASSES RENTAL

**サングラスを、
着替えるという選択。**

気分やコーデで、レンズを変える感覚で。まずは2ヶ月、
ワンプライスで試せます。

ご利用内容

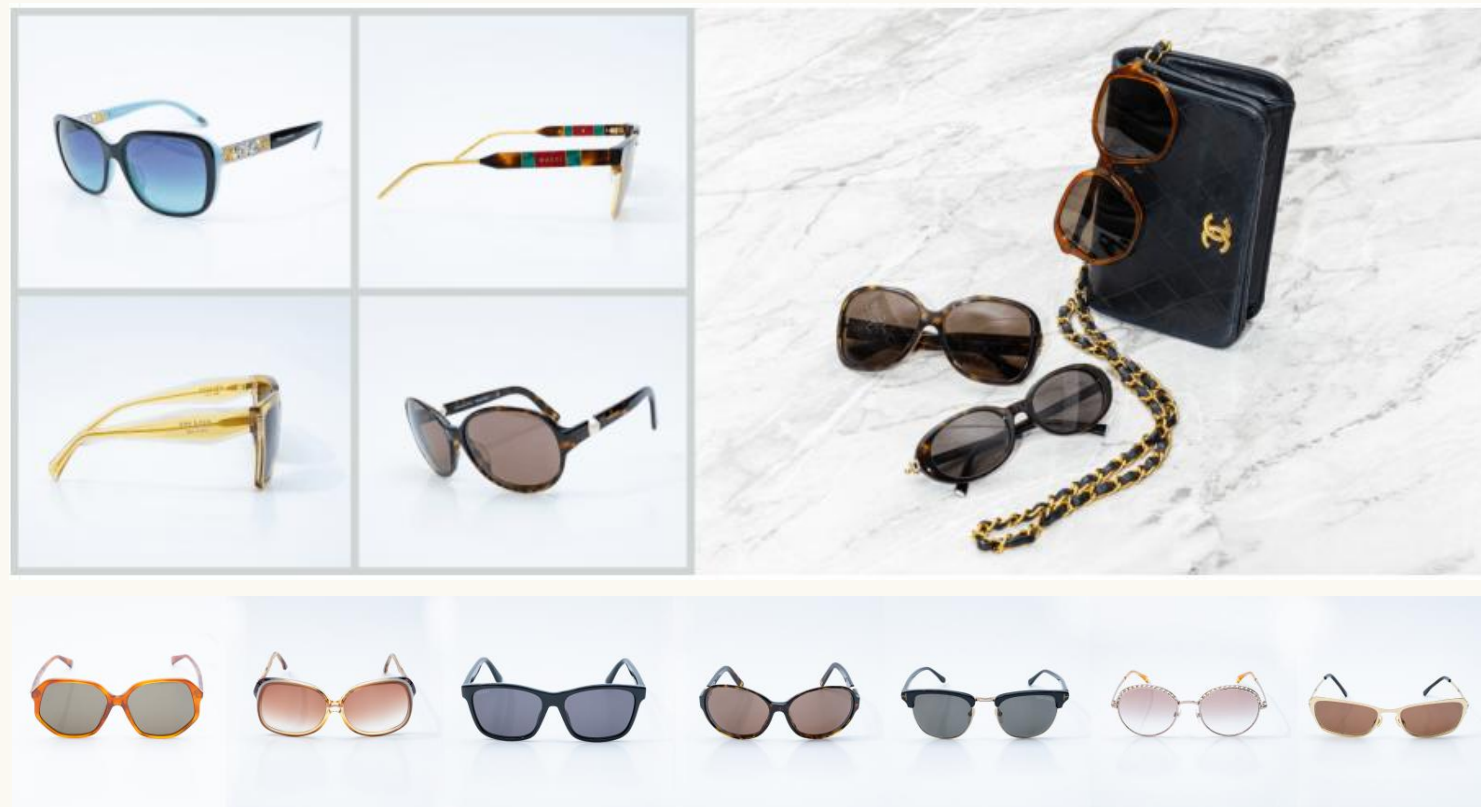
2ヶ月プラン

¥9,800 税込

送料別

3ヶ月目以降は、1ヶ月3,300円(税込)で返却期限なし
ご不明な点はお気軽にお問い合わせください

サングラスをみる



本資料の取り扱いについて

本資料は、当社の会社情報等の開示のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国その他の一切の法域における有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。日本国、米国その他の法域において、適用法令に基づく登録若しくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。

本資料の作成にあたり、当社は当社がその作成時点において入手可能な情報の真実性、正確性及び完全性に依拠し、かつ前提としており、その真実性、正確性及び完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、いかなる目的においても、第三者に開示し又は利用させることはできません。将来の事業内容や業績等に関して本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、「目指す」、「予測する」、「想定する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「企図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」又は将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他の類似した表現を含みます。

将来予想に関する記述は、本資料作成時点において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作成しており、これらの記述の中には、様々なリスクや不確定要素が内在します。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の将来における事業内容や業績等が、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なることとなる可能性があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。

当社は、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更、更新又は訂正する一切の義務を負うものではありません。当社以外の会社又は当事者に関連する情報又はそれらにより作成された情報は、一般的に入手可能な情報及び本資料で引用されているその他の情報に基づいており、当社は、当該情報の正確性及び適切性を独自に検証しておらず、また、当該情報に関して何らの保証もするものではありません。

皆様の平和を祈る気持ちが
合計 26,395羽の折り鶴となりました



Lexus

世界中に笑顔を