



2023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）

2022年12月12日



1. 会社概要
2. 2023年7月期第1四半期 業績
3. Q&A
4. 参考資料





2023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+33.3% 売上総利益 同+48.2% EBITDA(non-GAAP)⁽¹⁾ 7.5億円

-----ハコベルセグメントを除く前年同期比成長率-----

売上高 前年同期比+49.0% 売上総利益 同+56.1%

- 今期初よりハコベルセグメントが非連結となる中、強い成長を継続。通期見込みに対して堅調に推移
- 売上総利益率は過去最高水準の30.5%。EBITDAも過去最高益。中長期の成長モメンタムは継続しながらも、より一層利益とCF創出を伴った成長モード(Quality Growth)を継続



ラクスル

売上高 前年同期比+56.4% 売上総利益 同+65.1%

- 前期3Qより連結したダンボールワン社の業績貢献により、引き続き強い成長
- 内製事業においても売上総利益は前年同期比+30%台の成長を継続



ノバセル

売上高 前年同期比-10.7% 売上総利益 同+17.6%

- 前期3Qをボトムに売上高・売上総利益共にQoQでは成長を継続。中長期のモメンタムには影響なし

コーポレート
アクション

自己株式取得

- 取得価額の総額 3億円(上限)、発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 約0.38%(上限)
- 取得期間は2022年12月19日から2023年1月31日

株式分割

- 1株につき2株の割合、効力発生は2023年2月1日

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

1

会社概要



RAKSUL

ビジョン／事業概要

- デジタル化が進んでいない伝統的な産業に、インターネットを持ち込み産業構造を変えることで、より良い世界を実現する

仕組みを変えれば、世界はもっと良くなる

会計セグメント



印刷・集客支援のプラットフォーム
2013年3月開始



ダンボール・梱包材の受発注プラットフォーム
2020年12月出資
(2022年2月完全子会社化)



広告のプラットフォーム
2020年4月開始

グループ会社



物流のプラットフォーム

2015年12月開始
(株式保有比率: 49.9%)



ノーコードでウェブサイトと決済機能を構築できるSaaS

2020年9月出資
(49.9%)



ITデバイス & SaaS統合管理クラウド事業

2021年9月開始
(将来連結可能)

ネットスクウェア

デジタル印刷大手

2021年9月出資
(38.2%)

企業のPL

売上高

—

直接費

—

間接費

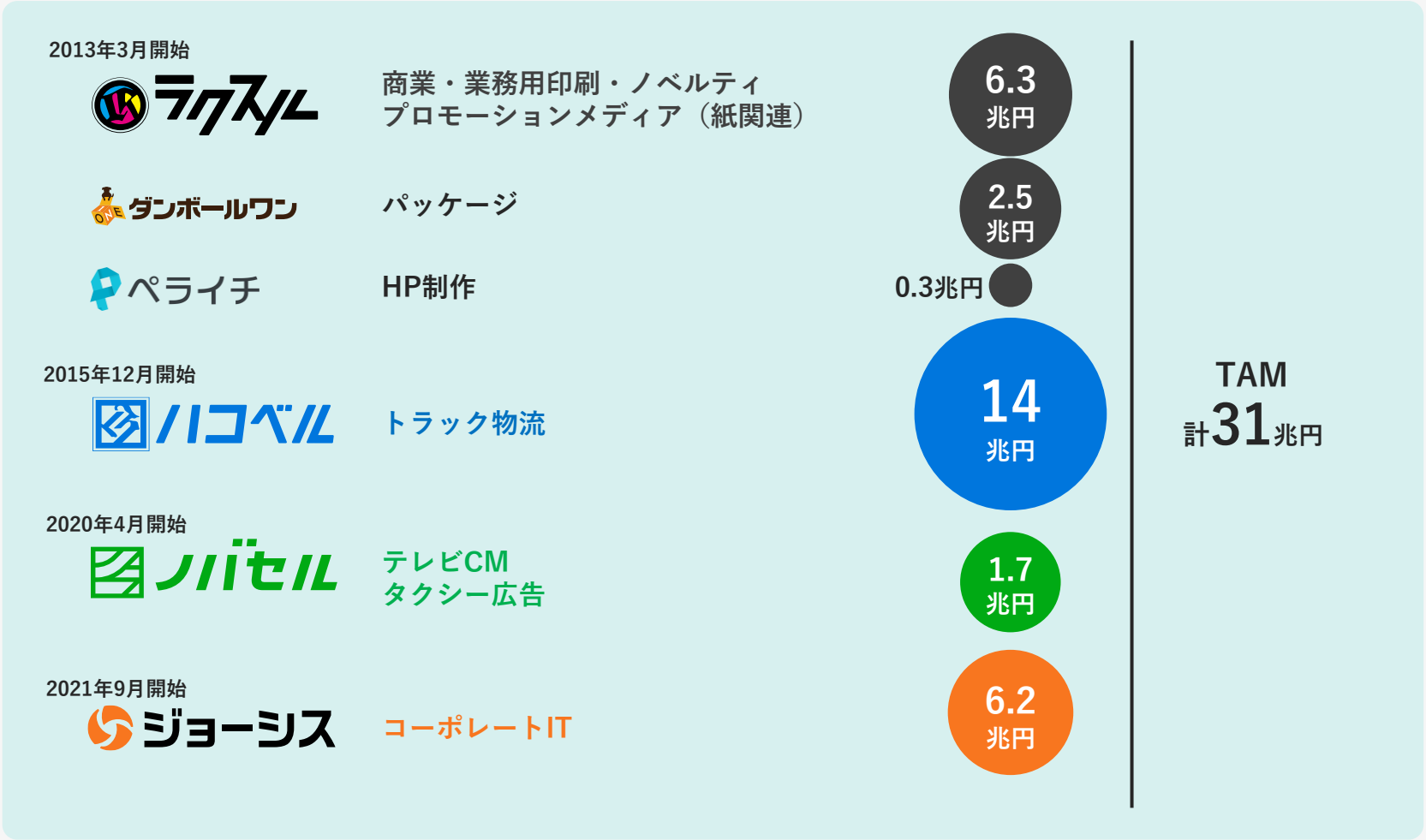
=

営業利益

成長の方向性

- TAMが大きい間接費(間接材、間接サービス)市場の各産業を統合バーティカルプラットフォームで変革する
- 各産業の隣接領域のTAMも大きく、拡張余地が大きい
(例：印刷→パッケージ関連、物流→倉庫)
- フラグメントな供給側構造及びEC化の進展余地を有した市場での事業構築が強み

国内間接費市場 全体で約**140兆円**

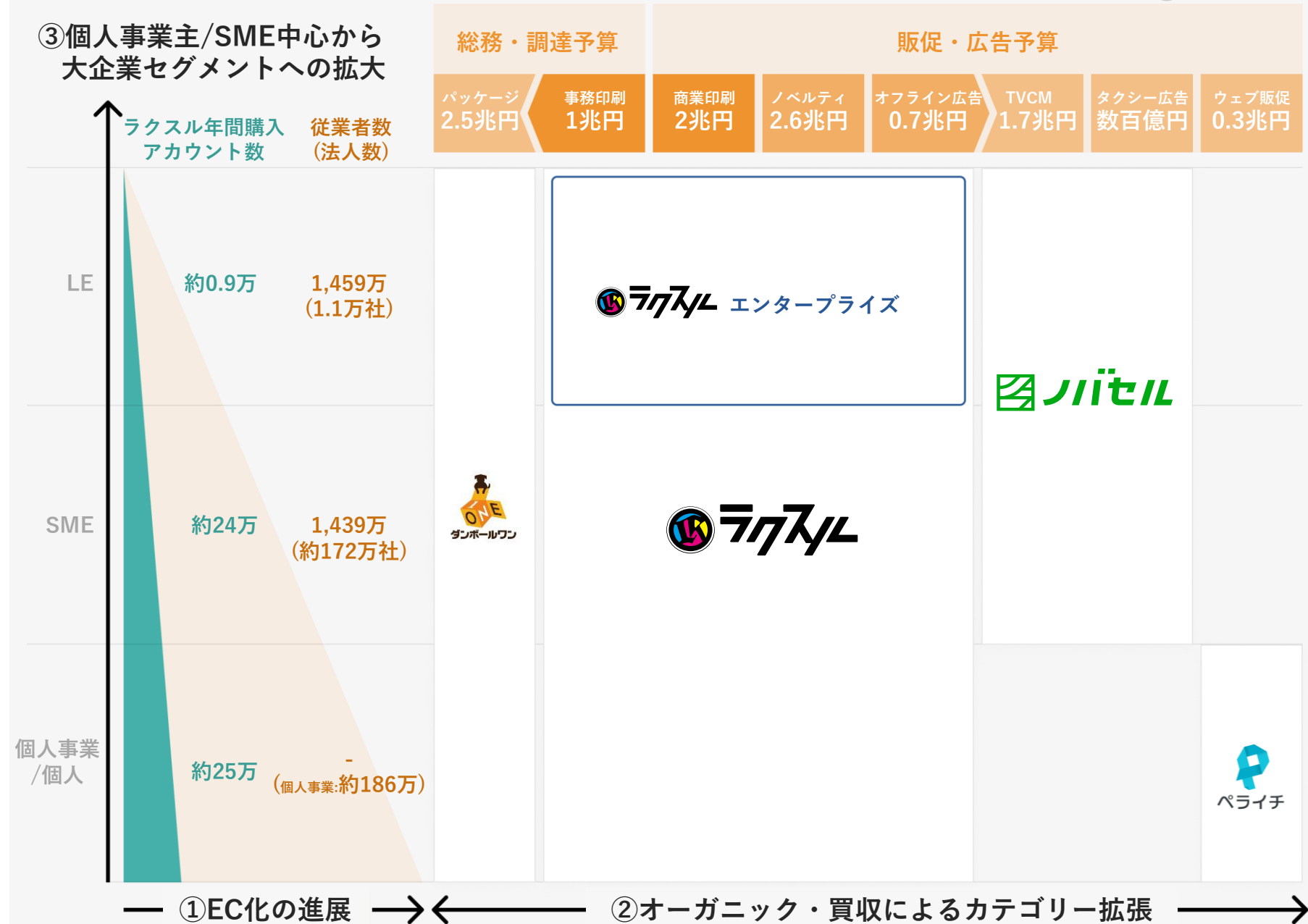




既存の顧客基盤/事業 基盤を活かした拡大

- ① EC化の進展による対象市場の拡大
- ② オーガニック・買収によるカテゴリ拡張
- ③ 個人事業主/SME中心の事業展開から、大企業セグメントへの顧客基盤の拡張

の全てが成長のドライバー



RAKSUL

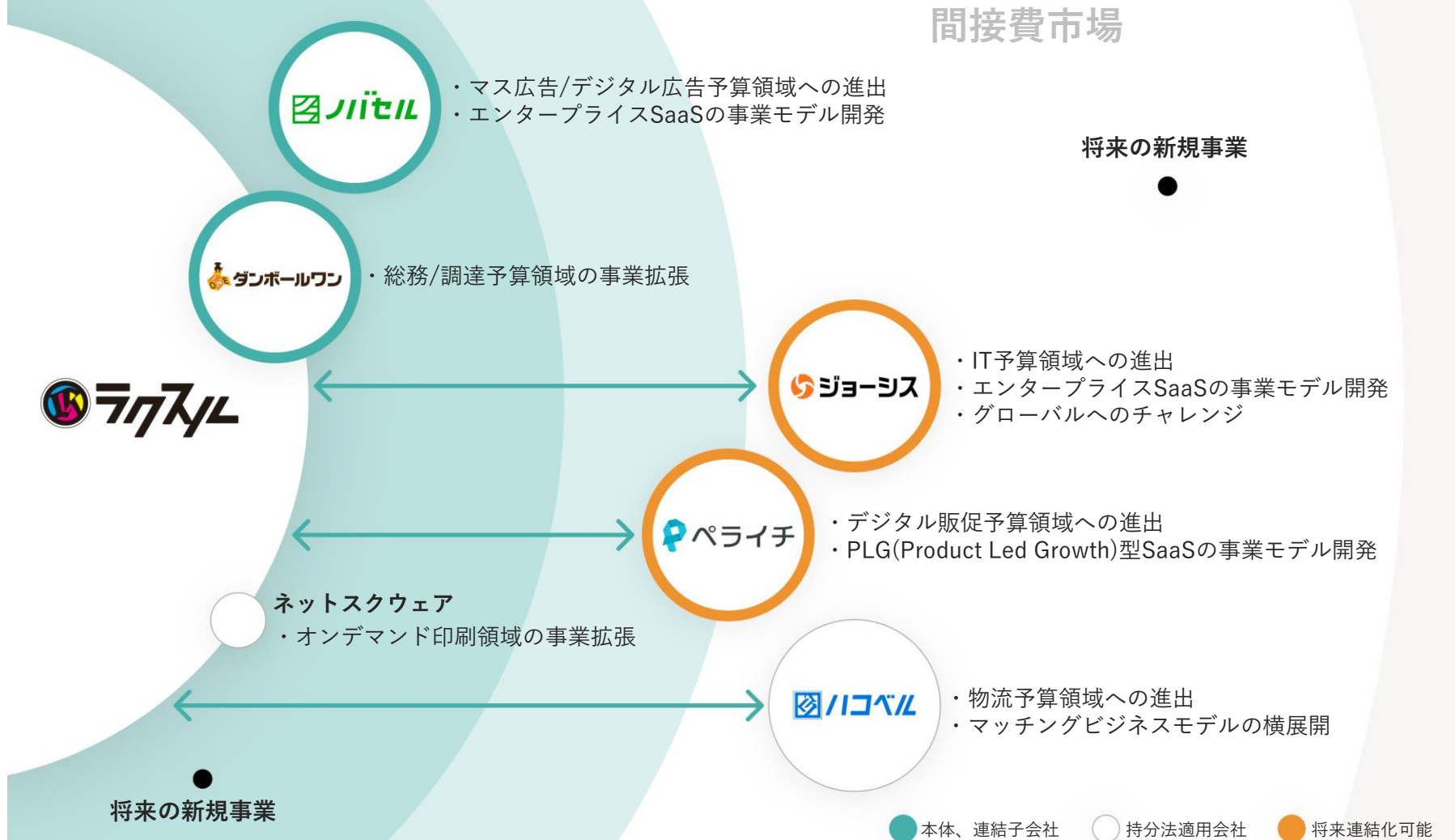
ビジョンに基づいた 長期経営のスタイル

組織的経営力とアントレプレ
ナーシップの融合

- 既存領域を断続的に拡張する組織的経営力
- 当初は既存領域から多少離れていたとしても、新規領域に新しいドット(事業ドメイン)を打つアントレプレナーシップ
- 長期でドットをコネクト・融合し、また新規領域で獲得した経営アセットとケイパビリティをグループ全体に活かす経営力

VISION 仕組みを変えれば、世界はもっと良くなる

社会・産業に対する新しい仕組みの提示



RAKSUL

ビジネスモデル

- 間接費市場の各産業で「トランザクション」を主とし、「ソフトウェア」「サービス」を合わせ持つ統合バーティカルプラットフォーム
- 需給マッチングのみでなく、需給の両サイドに深く入り込むことで、トランザクションから継続的なマネタイズを実現(現状の主な収益源)
- 結果として、取引コストと業務コストの効率化を通じて、伝統的産業を生産性・収益性の高い業界に変革する

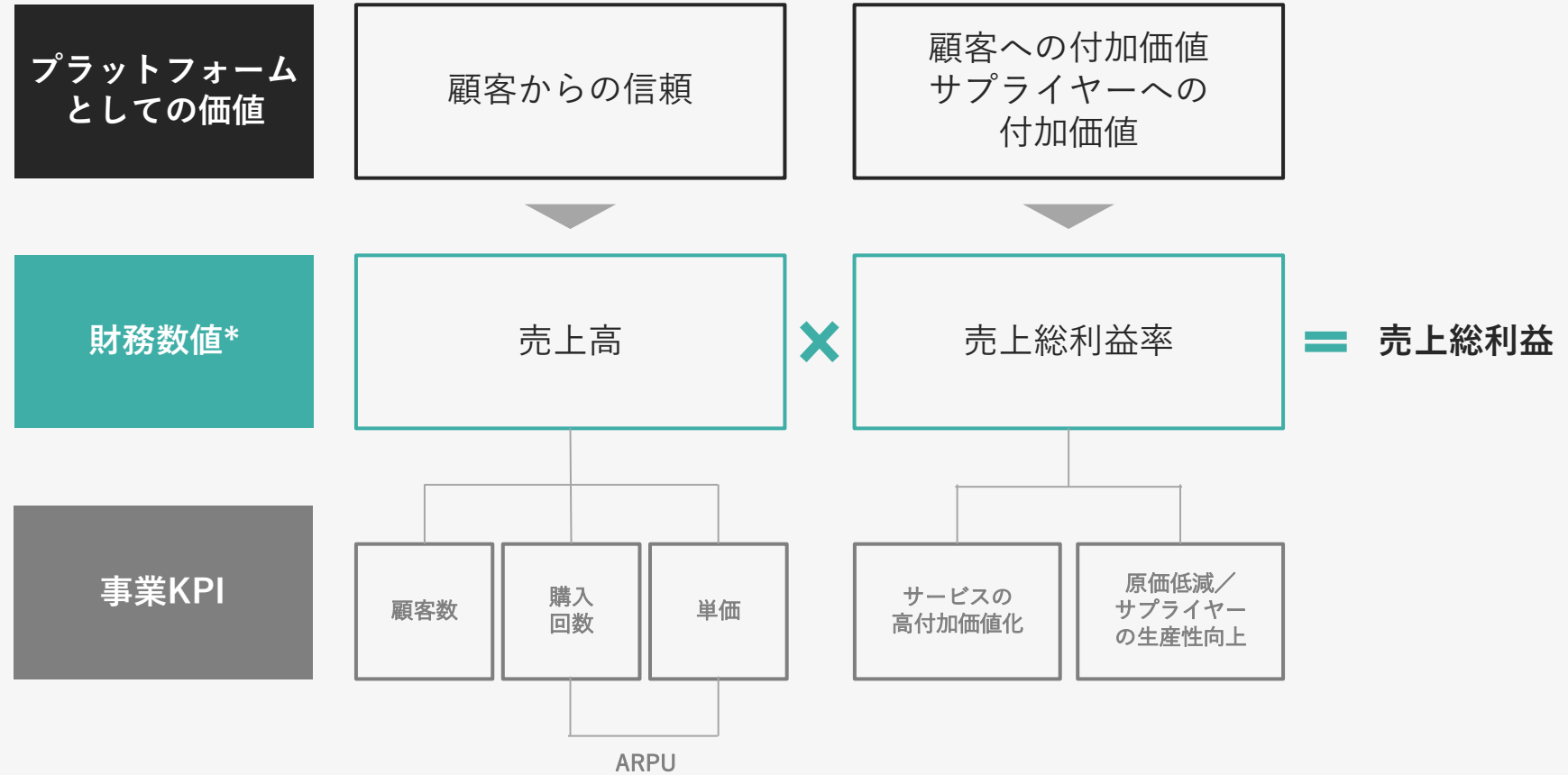
統合バーティカルプラットフォーム



RAKSUL

当社の企業価値の源泉

- 顧客からの信頼の総和である売上高及び、顧客・サプライヤーへの付加価値の総和である売上総利益の最大化を重視
- これまでのEC事業(トランザクションベース)に加えて、売上高のサイズは小さいものの売上総利益率が高いSaaSの事業拡張が今後見込まれることから、売上総利益がより企業価値に直結する指標と考えている



***売上高／売上総利益の計上方法**(ノバセルセグメントの放映案件を除く)

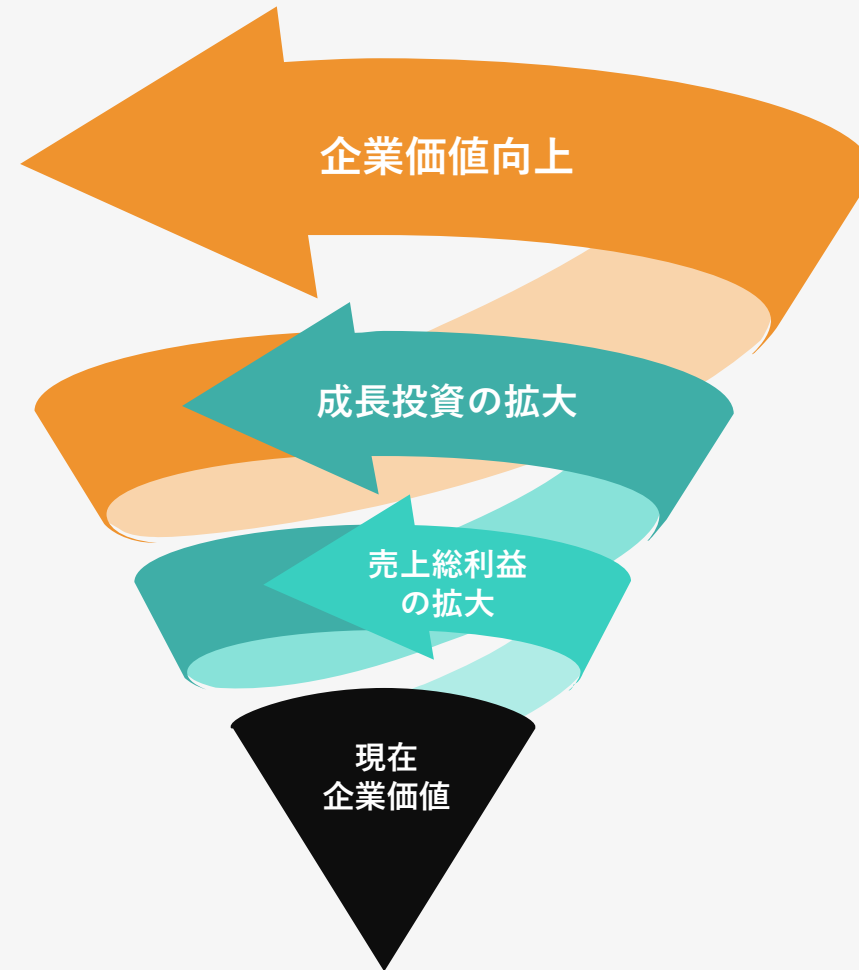
売上高：顧客からの支払額をグロスで計上

売上総利益：売上高からサプライヤーに生産原価を支払った残りを売上総利益として計上



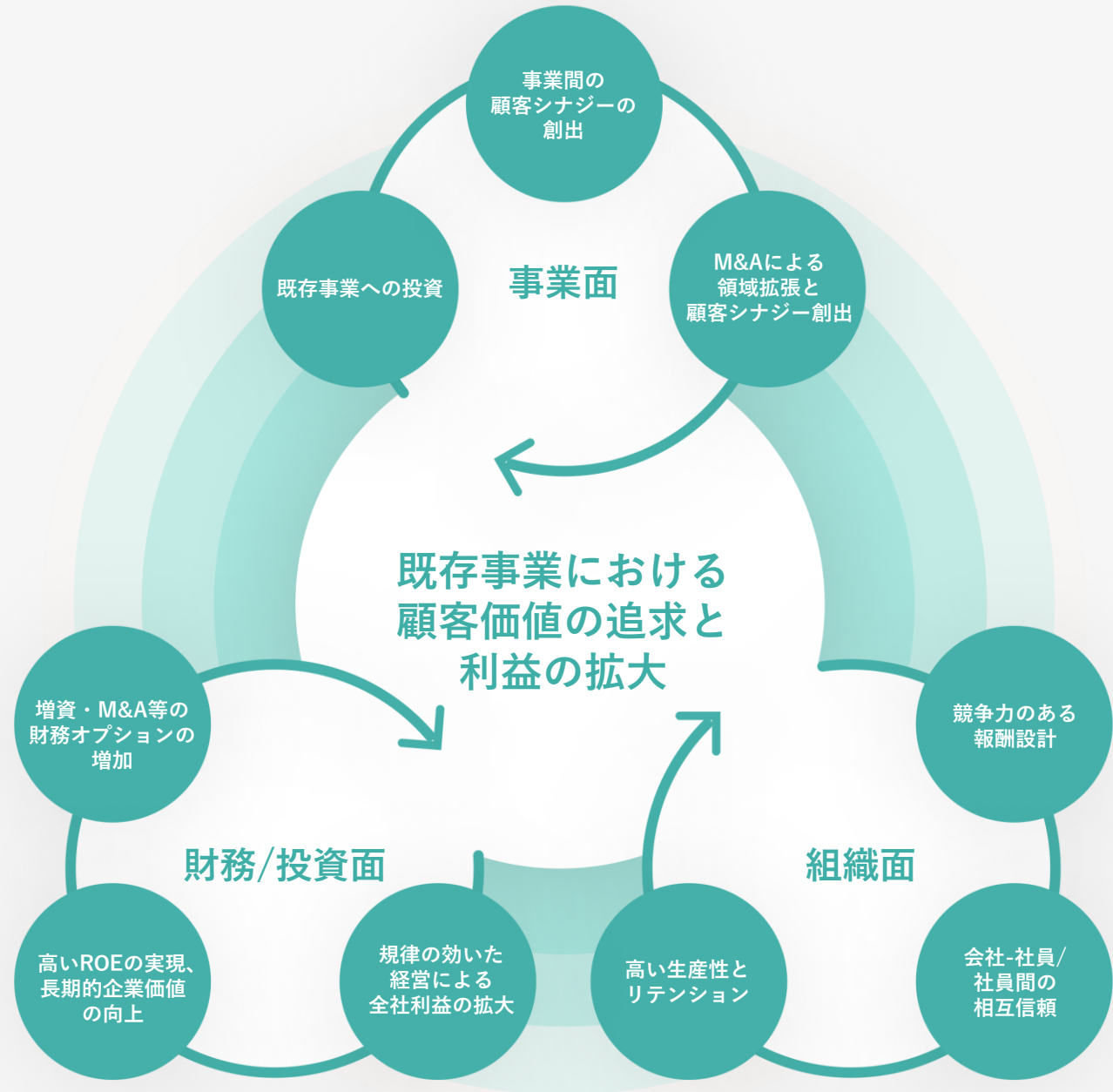
再投資による企業価値 向上スパイラル

- 売上総利益額を最大化することで、営業利益以下の利益の継続拡張及びプラットフォーム価値を高めるための成長投資の拡大を両立



2023年7月期のフォーカス： Quality Growth

- 中期の成長モメンタムは継続しながらも、より一層利益とCF創出を伴った成長 (Quality Growth) を重視する一年
- 事業、財務・投資、組織面において好循環を生み出すことを最優先することで、既存事業(ラクスル、ノバセル)の顧客価値追求と競争力向上、結果としての利益拡大に徹底的に向き合う経営

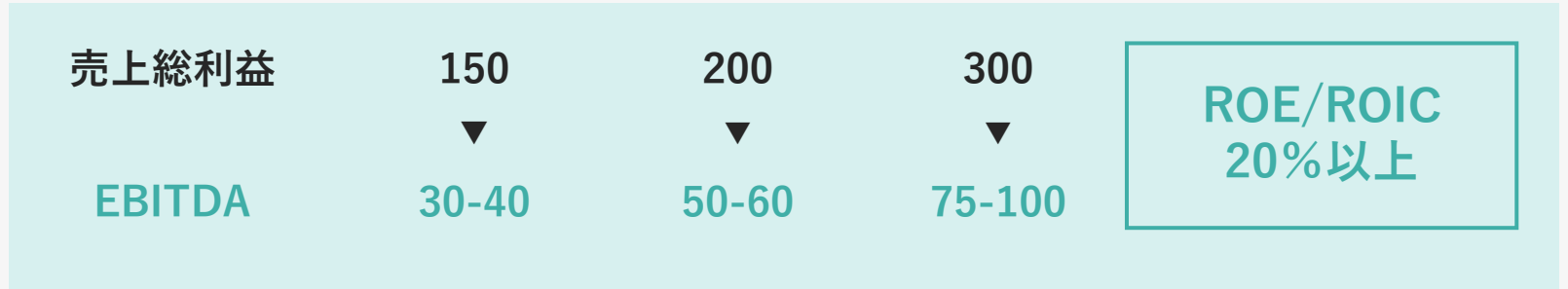




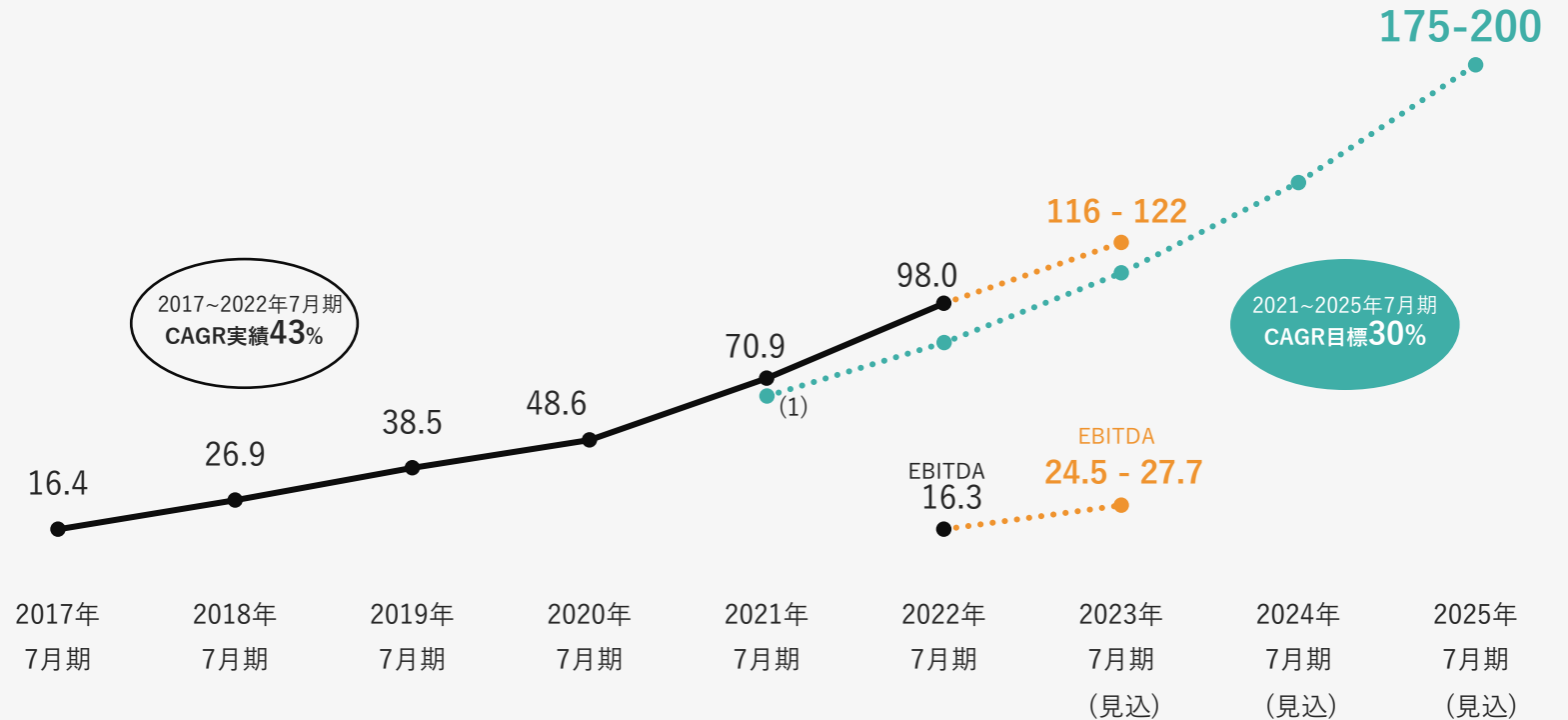
中期財務ポリシー

- 売上総利益拡大に伴いEBITDAも拡大。収益性改善のドライバーは、売上総利益率の改善と販管費の効率化
- 中期ROE/ROICターゲットは20%以上
- 2025年7月期の売上総利益目標175億円～200億円は変更なし

売上総利益とEBITDAの連関イメージ(億円)



売上総利益 中期目標(億円)



注
(1) 2020年9月10日開示の修正前2021年7月期通期業績予想の下限値(64.5億円)



Quality Growthに基づく インセンティブ設計

- 2022年12月に業績目標連動型ストックオプション(総称してQuality Growth Stock Option 2022)を発行
- 2020年7月発行の有償SOの行使条件である売上総利益は大幅に達成。今回の設計では、成長を継続しながら利益創出を意識し、EBITDAを行使条件とした
- 本ストックオプションによる潜在的な希薄化率は1.24%

目的

業績拡大及び企業価値の増大を目指すに当たり
当社役職員の一体感と結束力をさらに高め、より一層意欲及び士気の向上を図る

行使条件

2020年7月発行
第12回新株予約権
(有償SO)

売上総利益

2022年7月期~2024年7月期

77億円

達成

2022年7月期実績
98億円

2022年12月発行
Quality Growth Stock Option 2022
(有償SO/信託SO)

EBITDA

a)2023年7月期 or 2024年7月期

28億円 (50%行使可能)

b)2024年7月期 or 2025年7月期

40億円 (50%行使可能)

2

2023年7月期第1四半期 業績






RAKSUL

各セグメントにおける 会計の変更点

- 2023年7月期はダンボールワン社が通年で連結、またハコベルセグメントが持分法適用会社となり1Qより非連結化

---> 連結会計の開始

	2022年7月期				2023年7月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
 ラクスル			ダンボールワン社を完全子会社化（連結）					
 ノバセル			収益認識基準適用により、放映を純額計上に変更					
 ハコベル					持分法適用会社へ移行			



2023年7月期第1四半期 及び通期 連結業績

- ハコベルセグメントを除くと、1Q売上高は前年同期比+49.0%、売上総利益は同+56.1%。ダンボールワン社の貢献、オーガニックでの成長、売上総利益率の改善により、売上総利益の高い成長を実現
- 持続的な成長を維持しながらもEBITDAは大幅に拡大し、過去最高水準

(百万円)	実績	2023年7月期1Q (2022年8月-2022年10月)		業績見込	
		2022年7月期1Q実績 ⁽¹⁾	前年同期比成長率 ハコベルを除く		2023年7月期通期
売上高	9,338	7,007	+33.3%	+49.0%	38,200 - 39,600
ラクスル	8,540	5,461	+56.4%	-	-
ノバセル	643	720	-10.7%	-	-
ハコベル	-	741	-	-	-
売上総利益	2,847	1,921	+48.2%	+56.1%	11,600 - 12,200
ラクスル	2,440	1,478	+65.1%	-	-
ノバセル	368	313	+17.6%	-	-
ハコベル	-	97	-	-	-
売上総利益率	30.5%	27.4%	+3.1pt	+1.4pt	-
(株式報酬費用)	180	154	+17.1%	-	-
(広告宣伝費)	714	585	+21.9%	-	-
営業利益 (J-GAAP)	391	-105	-	-	1,020 - 1,330
EBITDA	753	99	+657.0%	+348.4%	2,450 - 2,770

注

(1)2022年7月期1Qは連結決算を行っていないため、単体決算の業績とそれに対する成長率を参考値として記載。以下同様



通期業績予想に対する 進捗率

- 売上高、売上総利益共に
通期業績予想に対して
過去3年平均より高い進捗率⁽¹⁾

売上高

2023年7月期
1Q実績



2020~2022年7月期
1Q 進捗率平均

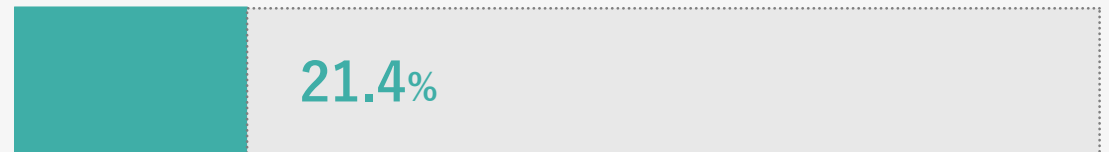


売上総利益

2023年7月期
1Q実績



2020~2022年7月期
1Q 進捗率平均



注
(1)2022年9月14日開示の通期連結業績予想の下限値に対する進捗率



Quality Growthの実現

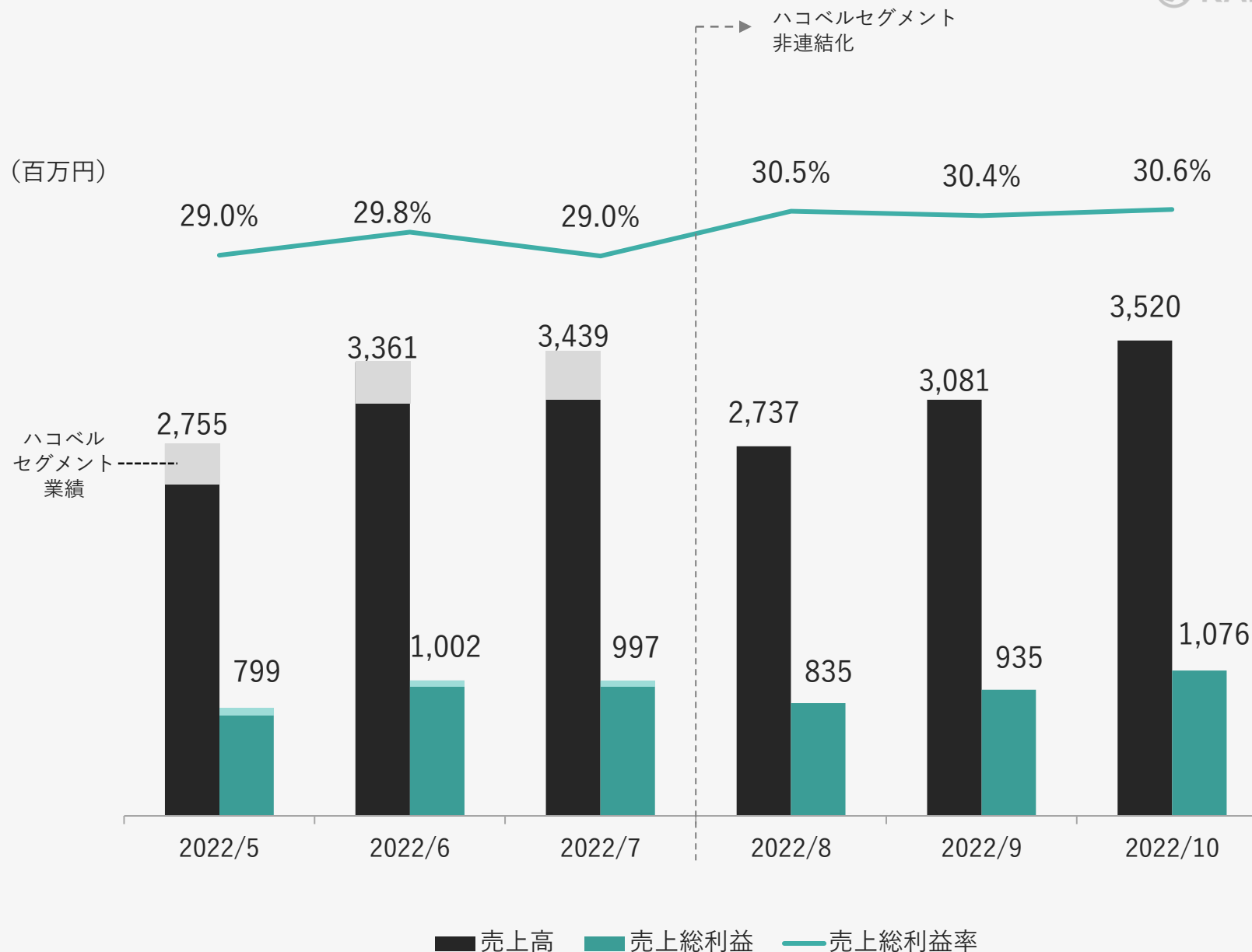
- 当社の売上総利益は一般的なソフトウェア企業におけるNet Revenue(売上高)に近い性質
- 売上総利益の成長を継続しつつ、EBITDAマージンを改善してきたトラックレコード

	2020年7月期 通期	2021年7月期 通期	2022年7月期 通期	2023年7月期 1Q
売上総利益成長率 (ハコベルを除く)	+24.6%	+42.1%	+40.5%	+56.1%
対売上総利益 EBITDAマージン	0.0%	14.5%	16.7%	26.5%

(参考)

2023年7月期第1四半期 連結業績 月次推移

- 8月は全事業が閑散期
- 11月の月次売上高は35.5億円程度で着地
- 2Qは売上高が前年同期比+20-25%程度、売上総利益が同+25-30%前後、EBITDAが6-6.5億円程度の見通し
(ハコベルを除くと売上高が同+35-40%前後、売上総利益が同+30-35%前後)

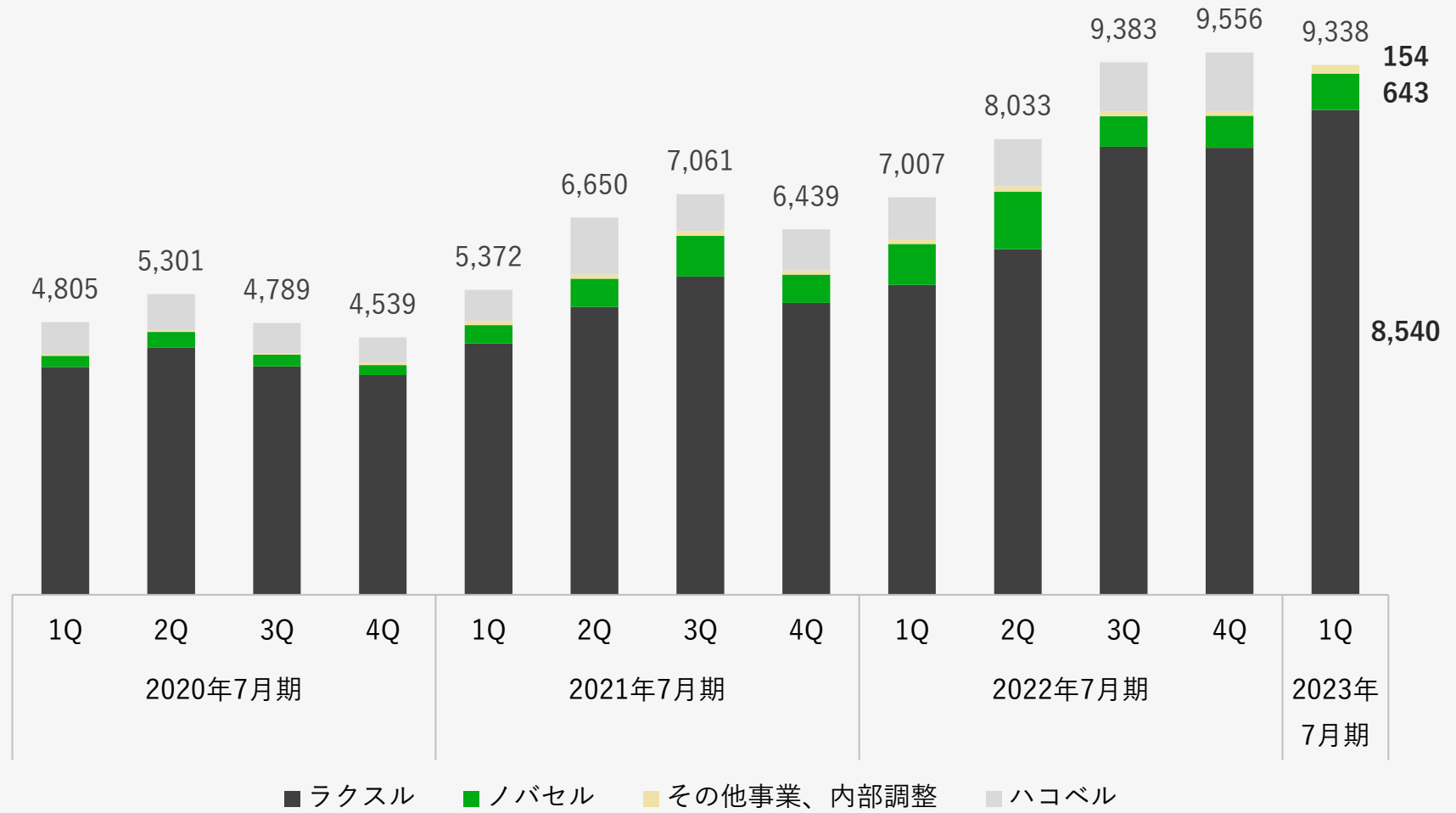




連結売上高の推移

- 全社の売上高は継続的に拡大
- ラクスル、ノバセル共に3Qが繁忙期

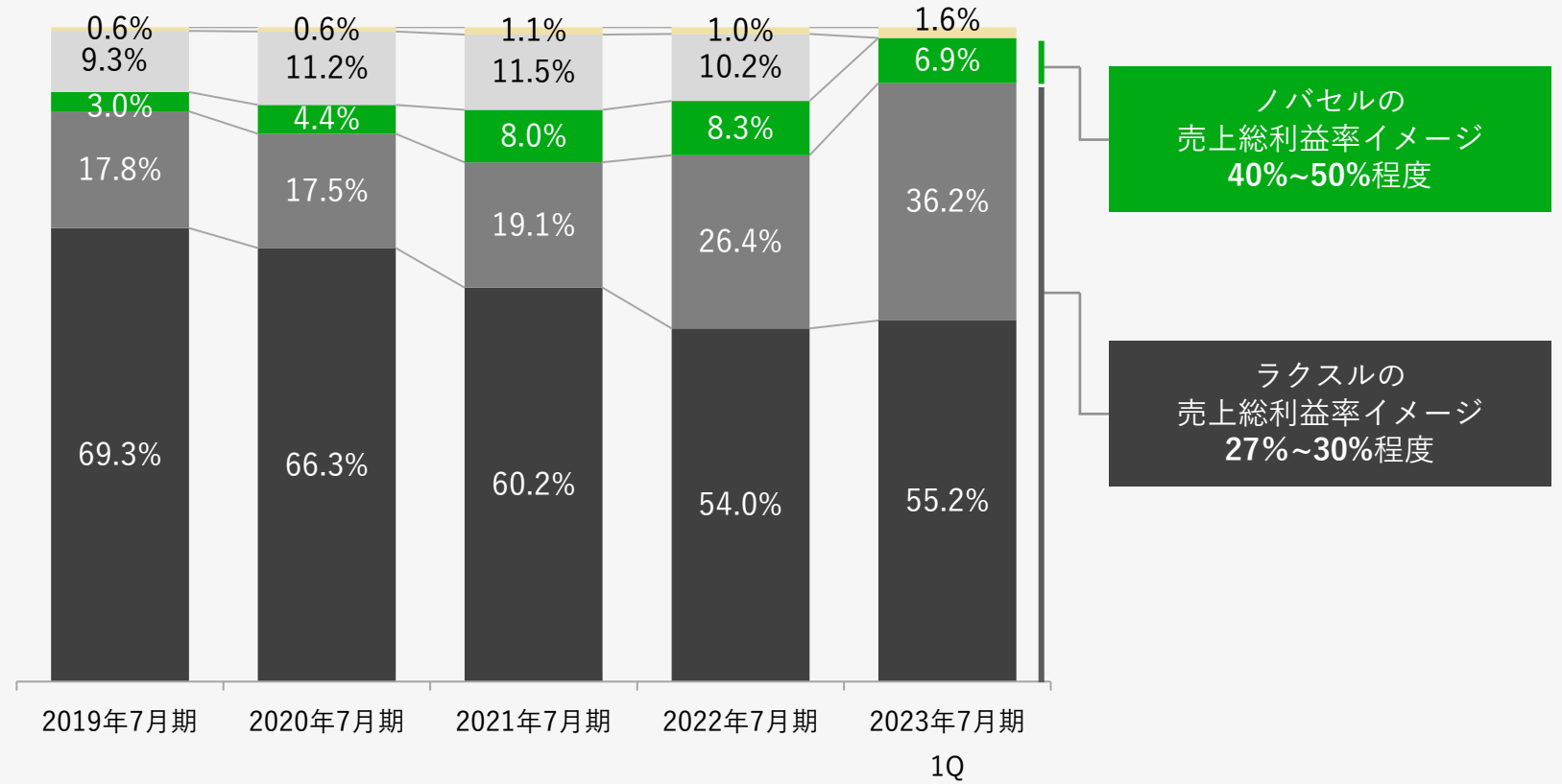
(百万円)





事業別売上高構成比の推移

- 印刷ECサービスが継続的に拡大する中、ラクスルセグメント内での集客支援・新規領域・ダンボールワン社も堅調に成長しており、事業が多層的に成長



- その他事業、内部調整
- ハコベル
- ノバセル
- ラクスル：集客支援・新規領域(ダンボールワン含む)
- ラクスル：印刷ECサービス

ノバセルの
売上総利益率イメージ
40%~50%程度

ラクスルの
売上総利益率イメージ
27%~30%程度

連結売上総利益の推移

(百万円)

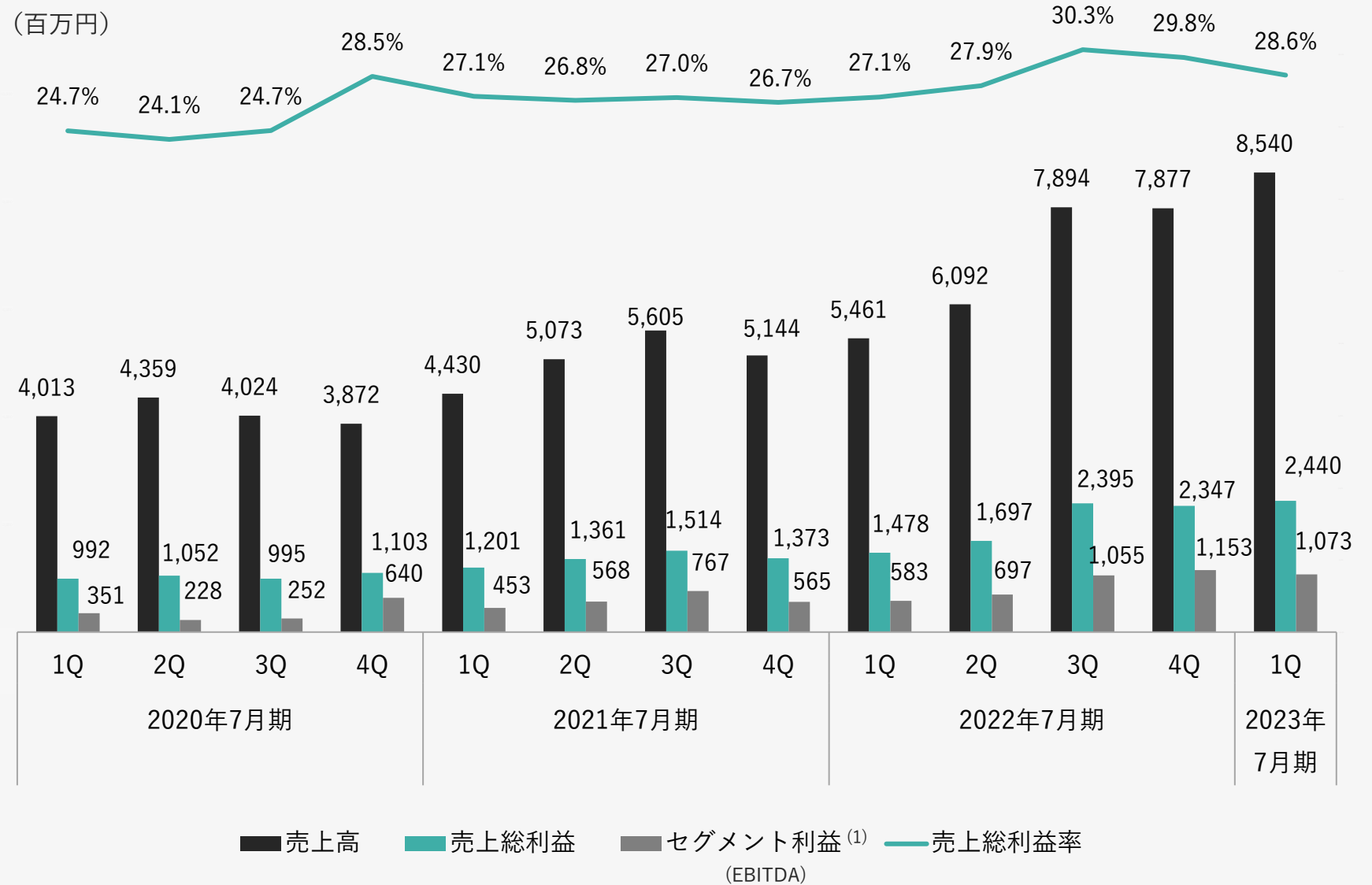
- 売上高の拡大に加えて
売上総利益率上昇により、
売上総利益は成長トレンドを
継続





セグメント別 売上高、売上総利益 セグメント利益

- 堅調な経済状況下でYoY、QoQで成長を継続
- 前期3Qにプライシングを調整。引き続き成長率と売上総利益率をマネージしながら事業を運営
- ダンボールワン社を除く内製事業においても成長を継続。売上高は前年同期比+24.8%、売上総利益が同+30.7%
- ダンボールワン社の1Q業績は、売上高17.2億円、売上総利益5.0億円、売上総利益率29.5%、EBITDA1.6億円。売上高、売上総利益共に前年同期比+20%以上で推移

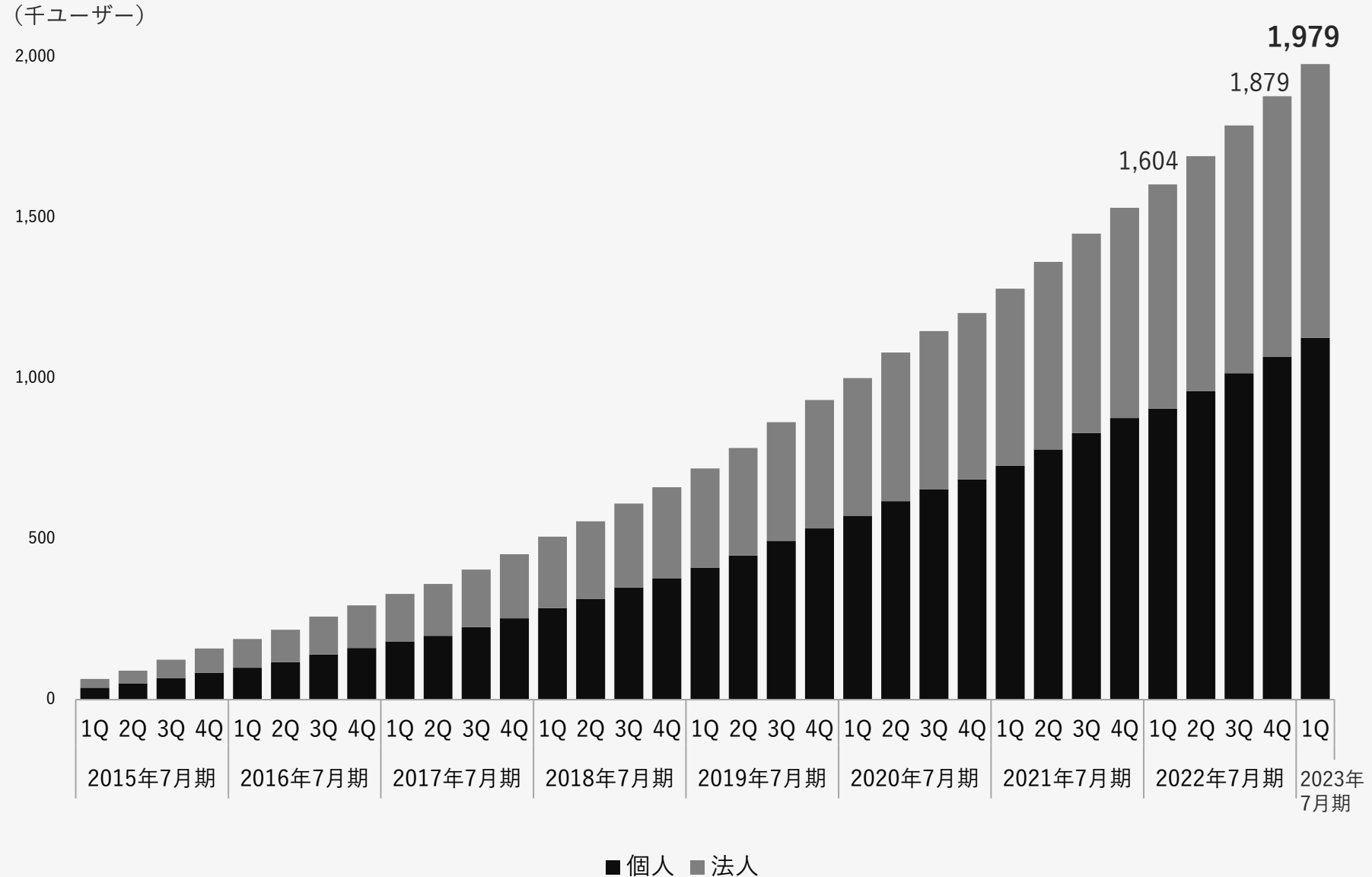


注
(1)販管費に内部取引を含む



累計登録ユーザー数⁽¹⁾ の推移

- 顧客基盤は継続的に拡大
- 1Qの累計登録ユーザー数は1,979,281。11月末には200万登録ユーザーを突破

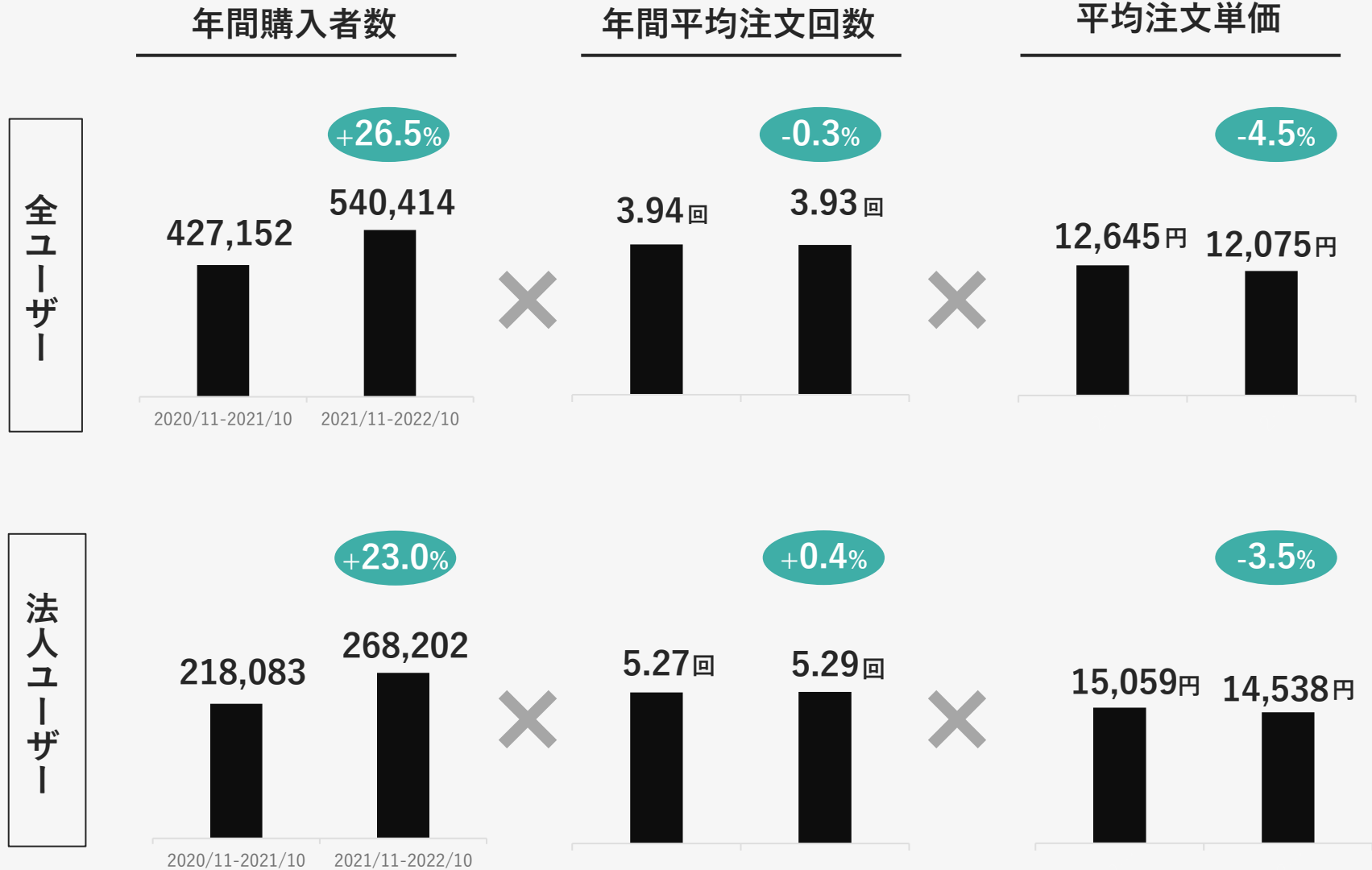


注
(1) 「raksul.com」の累計登録ユーザー数



KPIの推移(1)

- 年間購入者数は継続的に成長
- 名刺などの単価の低い商品のユーザー拡大に伴い平均注文単価が下落。名刺を除く平均注文単価は15,500円程度 (YoY-2.6%)。商品ラインナップが拡張するに伴い下落傾向は続く見込み
- ダンボールワン社の2021/11-2022/10⁽²⁾の購入者数は16.9万、ARPU(平均注文回数×平均注文単価)が3.5万円程度



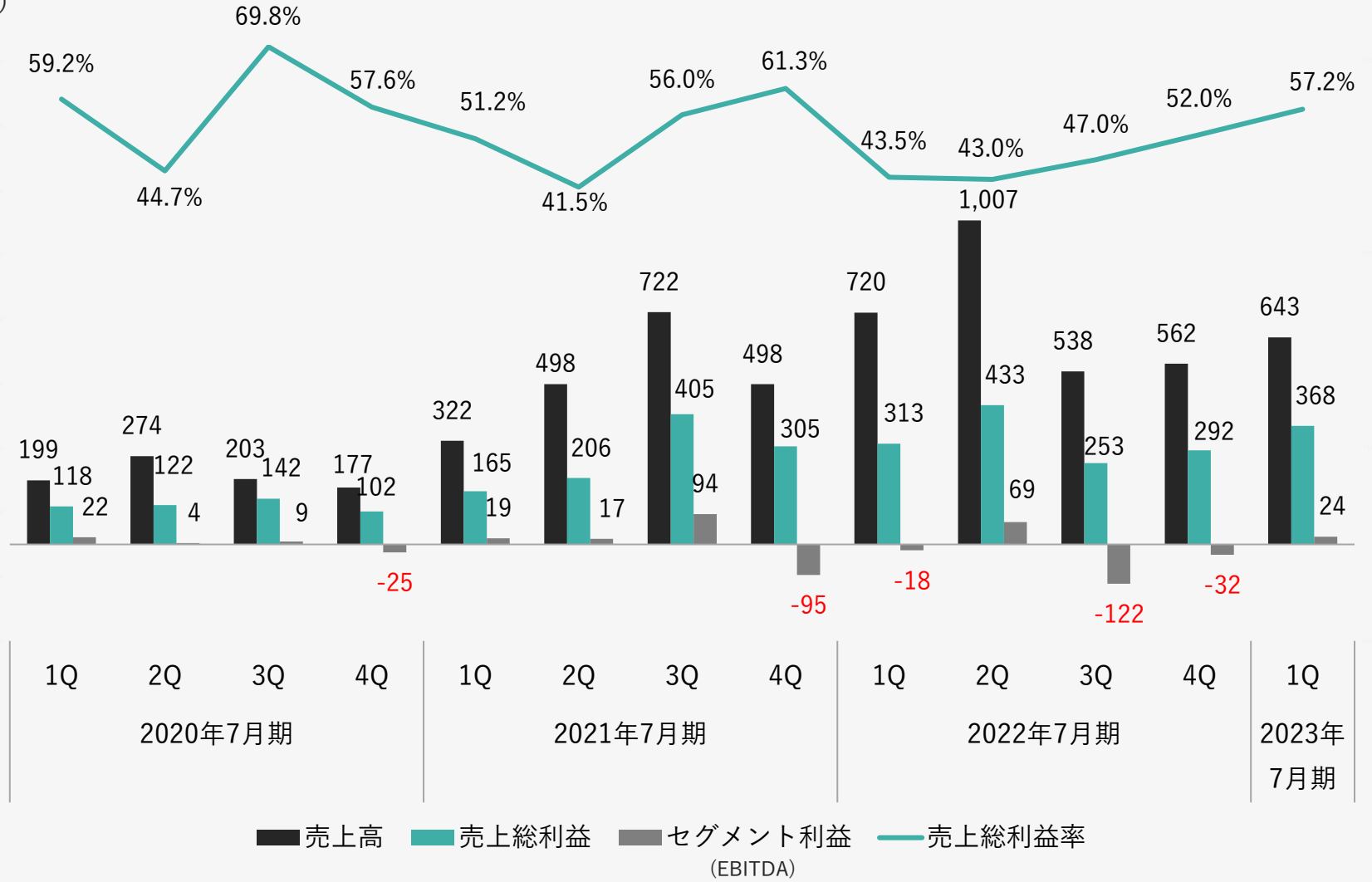
注
 (1)ダンボールワン社を除く。管理会計ベースで算出
 (2)自社ECサイト経由の取引のみ



セグメント別 売上高、売上総利益 セグメント利益⁽¹⁾

- 顧客層をシフトしたことにより業績は前期3Qをボトムに回復傾向
- 放映金額の大きい大企業顧客の増加とSaaS事業の拡大により売上総利益率は上昇傾向。中長期で40-50%程度で推移
- 新収益認識基準適用により放映は純額、制作とSaaSは総額で売上高計上

(百万円)



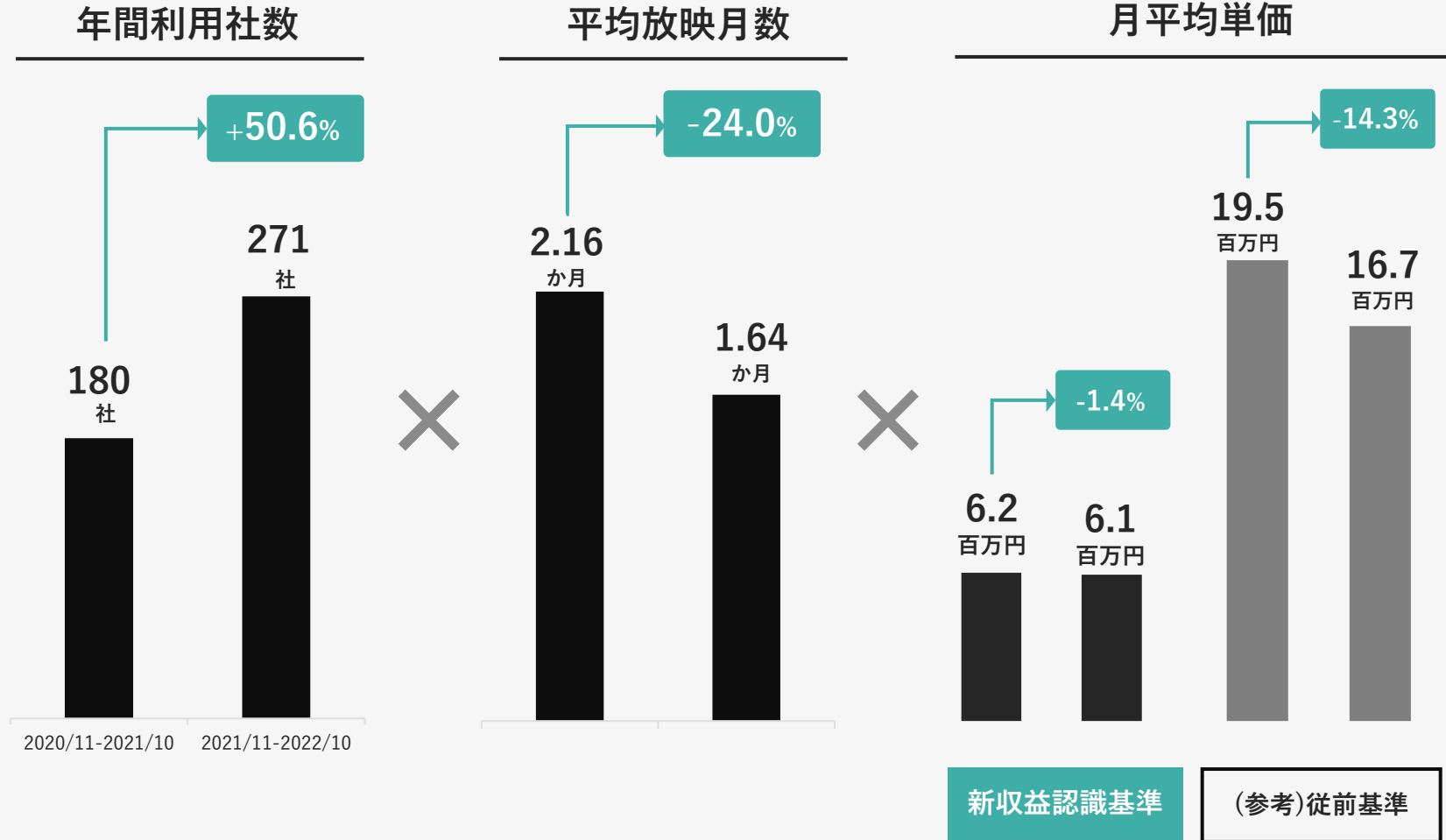
総額計上 売上高	732	743	847	530	872	1,248	2,613	1,983	1,727	2,641	1,614	1,493	1,680
-------------	-----	-----	-----	-----	-----	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

注
(1)売上高、売上総利益、販管費に内部取引を含む



KPIの推移

- 運用型テレビCMの特性を鑑みたKPI開示
- 新規顧客の導入利用を背景に、SaaSのみを利用している顧客の割合が足元増加傾向。結果として平均放映月数値を計算上押し下げているものの、放映利用顧客からのリピート利用の傾向は堅調
- 1QのSaaSの累計導入社数は259社(無償利用含む)





(参考)

KPI改善のためのドライバーと投資ポイント

	年間購入者数	ARPU	売上総利益率		
 ラクスル	<ul style="list-style-type: none"> マーケティング施策の継続的な改善 事業領域、取り扱い商品の拡大 	<table border="0"> <tr> <td> 利用回数 <ul style="list-style-type: none"> 顧客体験の向上 継続的なCRM、クロスセルの拡大 </td> <td> 平均注文単価 <ul style="list-style-type: none"> 大企業利用を推進するためのサービス提供 </td> </tr> </table>	利用回数 <ul style="list-style-type: none"> 顧客体験の向上 継続的なCRM、クロスセルの拡大 	平均注文単価 <ul style="list-style-type: none"> 大企業利用を推進するためのサービス提供 	<ul style="list-style-type: none"> プライシングの最適化 サプライヤーの生産性や原価改善支援 資材の共同調達による原価改善
利用回数 <ul style="list-style-type: none"> 顧客体験の向上 継続的なCRM、クロスセルの拡大 	平均注文単価 <ul style="list-style-type: none"> 大企業利用を推進するためのサービス提供 				
 ノバセル	<ul style="list-style-type: none"> マーケティングチャネルの拡大 外部広告代理店との協業 	<ul style="list-style-type: none"> クライアントと二人三脚でのマーケティング戦略の策定及び実行支援 ノバセルアナリティクス分析内容の改善 取り扱い媒体の拡大・充実 	<ul style="list-style-type: none"> SaaS事業の拡大 放映金額の大きい大企業顧客の増加 		

グループ会社の状況

内製事業



持分法適用会社

- 2022年8月にセイノーホールディングス株式会社(「セイノーHD」)とのJV化が完了。当社の持ち分は49.9%に
- セイノーHDからの送客が開始し、四半期売上高は約12億円で過去最高



将来連結可能

- 事業が順調に立ち上がり、シリーズAで44億円の資金調達を実施
- 国内に加え海外へのサービスローンチに向け準備中



持分法適用会社

- サービスの価格改定を行い、現状月次売上高が65百万円程度に拡大

出資

ネットスクウェア

持分法適用会社

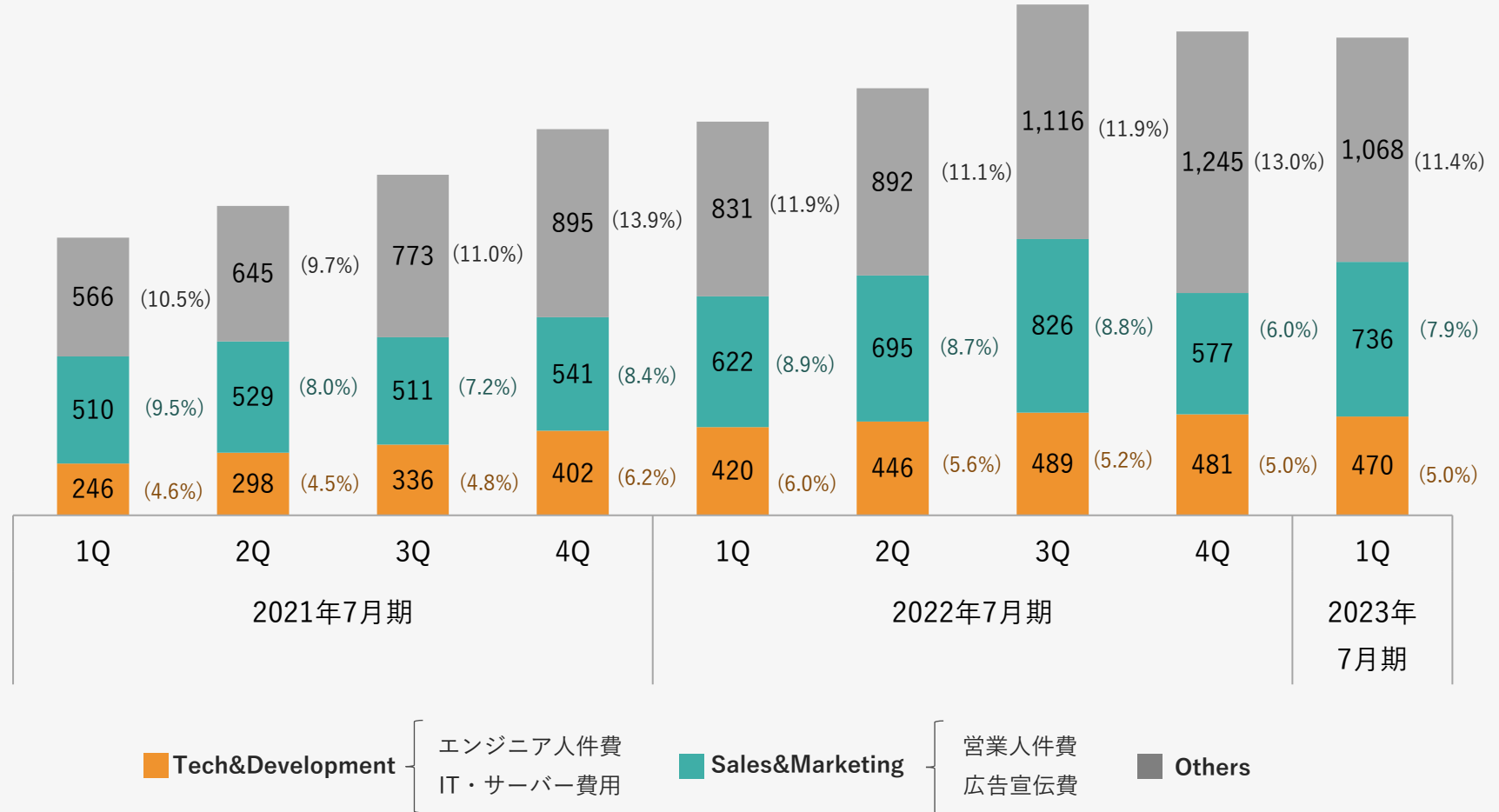
- 協業を通してラクシルセグメントのデジタル印刷領域における効率化・自動化を推進中。売上総利益改善に通期で1億円程度貢献の見込み



全社販売管理費の推移(1)

- 広告宣伝費、技術開発を中心に成長投資を継続

(百万円、売上高比率%)



注
(1)株式報酬費用を含まない



全社広告宣伝費・ 広告宣伝費比率の推移

- ラクسلセグメントのテレビCM広告を中心とした広告宣伝投資を継続
- 通年では7%台前半の広告宣伝費比率を予定

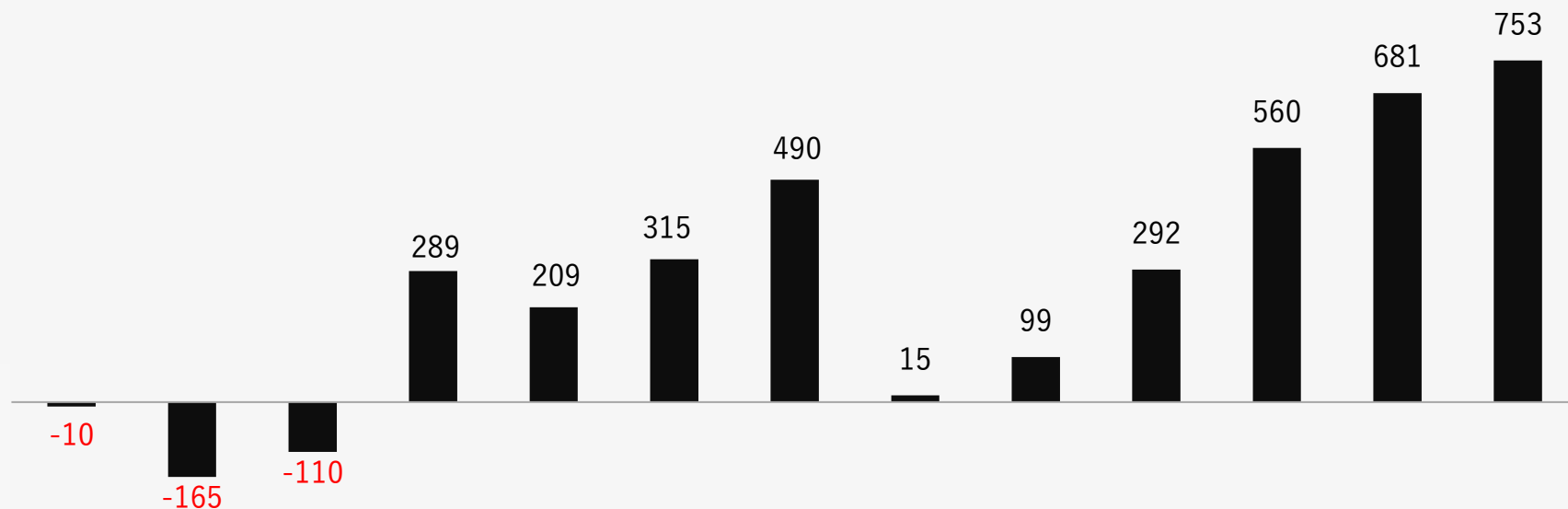


注
(1)ラクセルセグメントのみの数値を参考として掲載

EBITDAの推移

- EBITDAは過去最高益。
成長と収益性拡大を両立
- GAAP調整項目は株式報酬のみ、従って株式報酬を差し引いた金額がJ-GAAPのEBITDA。そこから減価償却費及びのれん償却額を差し引いた金額がJ-GAAPの営業利益

(百万円)



減価償却費及びのれん償却額

32	34	41	52	48	48	49	51	51	52	185	185	181
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-----

株式報酬費用

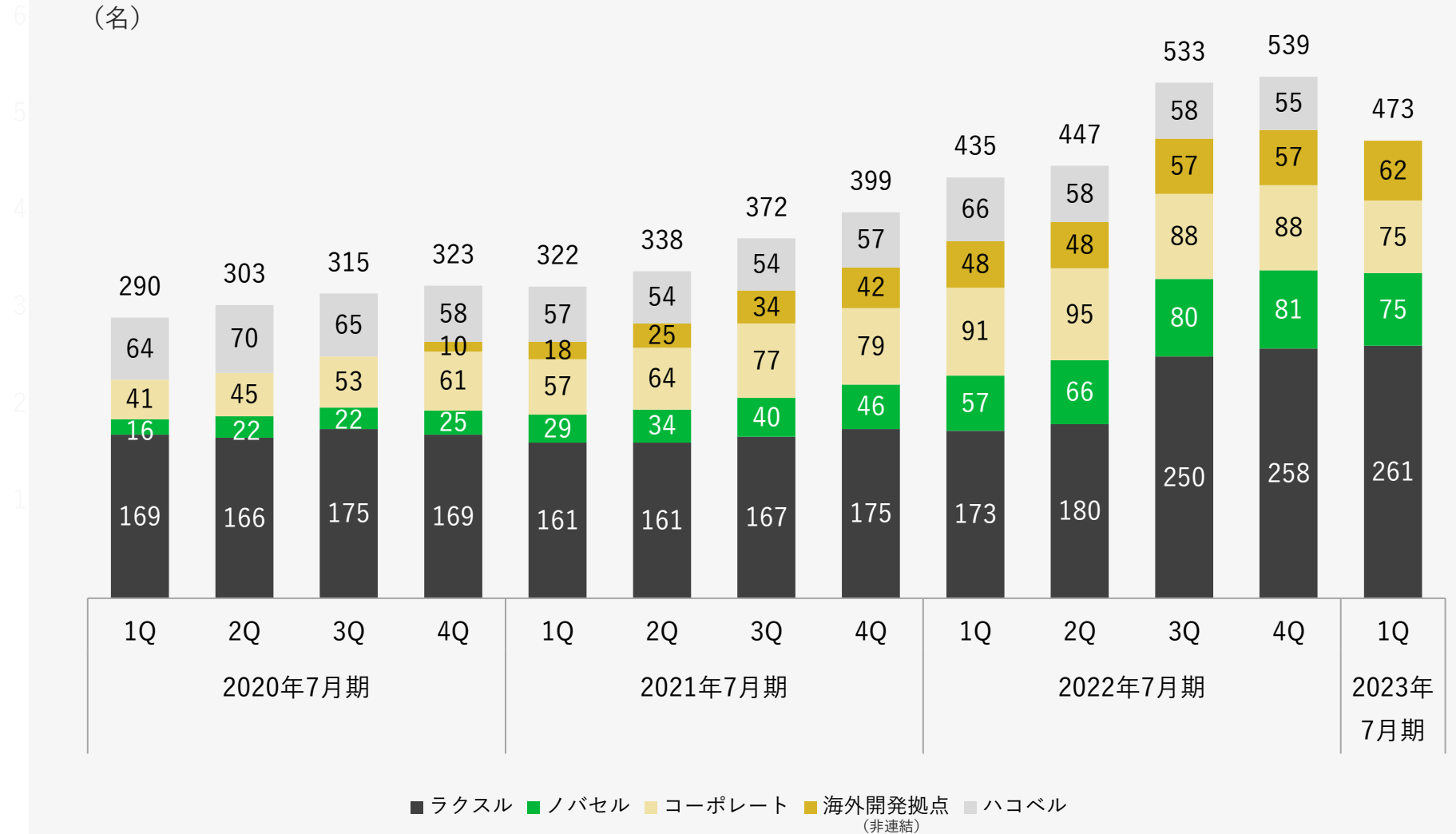
-	15	22	46	94	120	133	263	154	175	183	182	180
---	----	----	----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
2020年7月期				2021年7月期				2022年7月期				2023年7月期



従業員数⁽¹⁾の推移

- 2023年7月期は収益性とのバランスを勘案し緩やかに増加する見込み
- 組織の生産性(一人当たり売上総利益)は改善傾向
- ハコベルについては非連結化に伴い、本開示上の従業員数からは除外



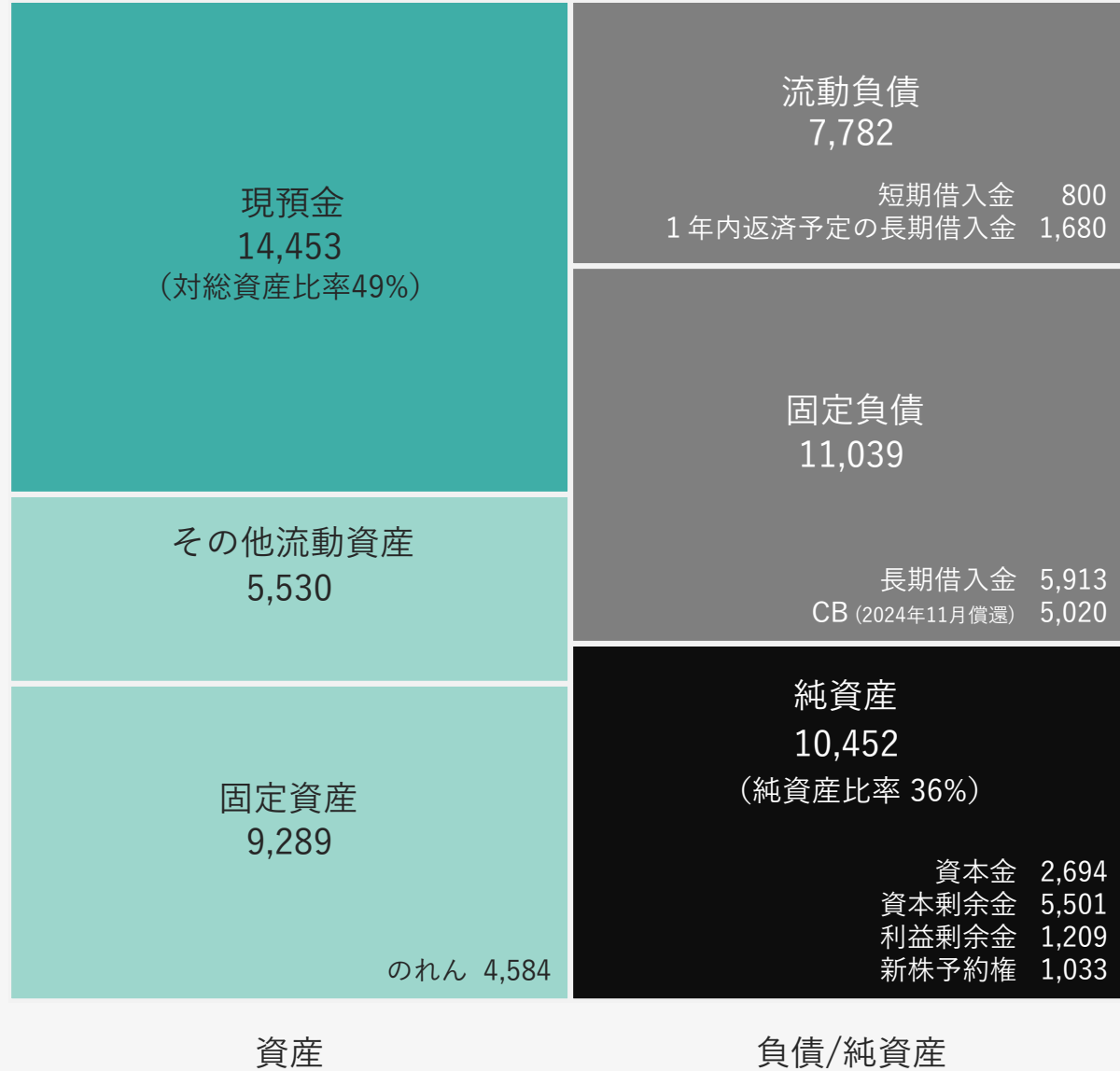
注
 (1)正社員・契約社員・アルバイト・派遣社員のヘッドカウント。有価証券報告書等の数値とは異なる



連結BSサマリー

- 2022年7月に36億円の銀行借入(期間5-7年)を実施。144億円超の現預金を保持
- 加えて今後は営業キャッシュフロー、会計上の利益共に蓄積していく見込み

(百万円)



自己株式取得及び 株式分割について

- 資本効率の改善を目的とした自己株式取得、及び流動性の向上を目的とした株式分割を同時に本日決議
- 毎年発行している1円SO・RSによる希薄化をカバーする規模の自己株式取得により、希薄化を最小限に留める
- 直近一年で株主数が大幅に増加しており、多様な株主に対して報いていく姿勢は一層強化していく

自己株式取得

- 目的
資本効率の改善
- 株式の取得価額総額
3億円（上限）
- 取得期間
2022年12月19日～2023年1月31日

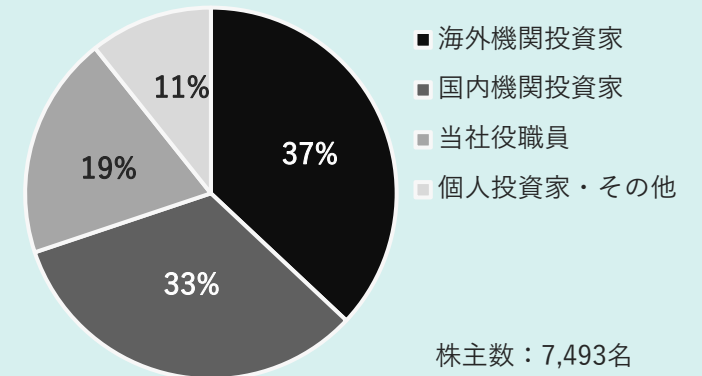
株式分割

- 目的
流動性の向上
- 方法
当社普通株式1株につき2株の割合をもって分割
- 効力発生日
2023年2月1日

株主利益・株主還元についての当社方針

- 長期的な株価上昇をTotal Shareholder Return(株主総利回り)上重視
- 売上総利益の拡大、その後に続くEBITDA及びCFの拡大、及び資本効率の改善により、長期的な株価上昇を実現していく
- 資本効率の改善のために
株価水準次第で自己株買いも検討

持株比率（2022年10月31日時点）



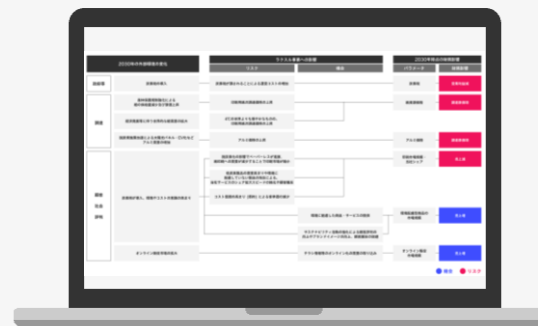


外部からのESG評価 / ESG開示の強化

- 2022年10月にMSCI⁽¹⁾ ESG格付けの「A」を獲得。昨年度の「BBB」評価から格上げされ、特にガバナンスの項目において高い評価を受けた
- 2021年4月にTCFD⁽²⁾による提言への賛同を表明するとともに、TCFDコンソーシアムに加入。TCFDが提言する情報開示フレームワークを活用の上分析したシナリオを開示済み



As of 2022, RAKSUL INC. received an MSCI ESG Rating of A.



<https://corp.raksul.com/esg/environment/tcdf/>

注

(1) MSCIとは：米国・ニューヨークに拠点を置く金融サービス企業。ニューヨーク証券取引所に上場しており、大規模公的年金や資産運用会社、ヘッジファンド等、世界中の機関投資家に対して、投資意思決定をサポートするさまざまなツールを提供している。MSCI ホームページ <https://www.msci.com/>
 (2) TCFDとは：世界主要国・地域の中央銀行、金融監督当局などの代表が参加する金融安定理事会（FSB）により設置されたタスクフォース。気候変動に関する情報開示を行う企業への支援や、低炭素社会へのスムーズな移行によって金融市場の安定化を図ることを目的とした、国際的なイニシアティブ。

* THE USE BY RAKSUL INC. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF RAKSUL INC. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI

3

Q&A



Q&A

	質問	回答
全社	物価上昇、インバウンド再開等の外部環境の影響は？	<ul style="list-style-type: none"> ・ ラクسلセグメントを中心に、新型コロナ環境からのリオープンにより顧客からの需要が好調に推移 ・ 資材価格については短期的には上がる見込み。現時点で下がる兆候は確認できていないものの、海外の経済状況及び為替次第では下がる可能性がある ・ ノバセルセグメントを取り巻く外部環境には現状大きな変化はない ・ 10月以降のインバウンド再開の好影響はまだ明確にはない
全社	なぜこのタイミングで自己株式取得及び株式分割を実施するのか？	<ul style="list-style-type: none"> ・ 単体・連結BSいずれにおいても累損(利益剰余金のマイナス)が解消した状況において、Quality Growthのポリシーに基づいて資本効率を意識した経営にシフトする中で今タイミングでの実施とした。同ポリシー下で成長を継続しつつキャッシュフロー創出能力が高まっていることも背景にある ・ 同時に流動性の更なる向上を図りたいという目的での株式分割の実施
全社	経常利益(J-GAAP)から当期純利益(J-GAAP)の差分要因は？	<ul style="list-style-type: none"> ・ 主にハコベルのJV化に伴う特別利益、法人税等調整額（マイナス）の計上によるもの
ラクسل (印刷)	ラクسلエンタープライズの状況は？	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大企業領域へのTAM 拡大を目的に、中堅～大企業向けの印刷発注システムを昨年後半から提供開始 ・ 利用企業数は順調に増加し、10月末時点の累計導入企業数は865社、7,875ユーザーに拡大

4

參考資料





会社概要

会社名: ラクスル株式会社
所在地: 東京都品川区
設立: 2009年9月
経営陣: 松本 恭攝 代表取締役社長CEO
永見 世央 取締役CFO / SVP of Corporate
田部 正樹 上級執行役員 CMO/ SVP of Novasell
福島 広造 上級執行役員 COO / SVP of Raksul
泉 雄介 上級執行役員 CTO / SVP of Technology
宮内 義彦 社外取締役
小林 賢治 社外取締役
村上由美子 社外取締役
森 尚美 社外取締役 監査等委員
琴坂 将広 社外取締役 監査等委員
宇都宮 純子 社外取締役 監査等委員

経営陣紹介



代表取締役社長CEO
松本 恭攝

- ・慶應義塾大学商学部卒
- ・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



取締役CFO / SVP of Corporate
永見 世央

- ・慶應義塾大学総合政策学部卒
- ・米国ペンシルバニア大学ウォートン校MBA修了
- ・みずほ証券、カーライル、ディー・エヌ・エーを経て、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 CMO/ SVP of Novasell
田部 正樹

- ・中央大学文学部卒業後、丸井グループ、テイクアンドギヴ・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 COO / SVP of Raksul
福島 広造

- ・慶應義塾大学理工学部卒業後、フューチャーアーキテクト、ボストン・コンサルティング・グループ (BCG) を経て、2015年7月に当社入社
- ・経営計画、生産管理や事業部支援等に携わっている



上級執行役員 CTO / SVP of Technology
泉 雄介

- ・ニューイングランド音楽院作曲科卒業後、モルガン・スタンレー証券（現モルガン・スタンレーMUFJ証券）で主に債権関連商品の取引システム開発に従事した後、ディー・エヌ・エーを経て2015年10月に当社入社
- ・主に技術部門全般を管掌

経営陣紹介 (社外取締役)



社外取締役
宮内 義彦

- ・ 関西学院大学 商学部卒
- ・ ワシントン大学 経営学部大学院修士課程 (MBA) 修了
- ・ 1964年4月 オリエン特・リース株式会社 (現 オリックス株式会社) 入社
- ・ 1980年12月 同社 代表取締役社長・グループCEO
- ・ 2000年4月 同社 代表取締役会長・グループCEO
- ・ 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
小林 賢治

- ・ 東京大学大学院 人文社会系研究科修士課程修了
- ・ 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
村上 由美子

- ・ 上智大学 外国語学部卒
- ・ ハーバード大学 修士課程修了
- ・ スタンフォード大学 修士課程修了
- ・ 1989年8月 国際連合開発計画
- ・ 1991年1月 国際連合事務局
- ・ 1991年9月 国際連合カンボジア暫定統治機構
- ・ 1994年8月 Goldman Sachs International バイス プレジデント
- ・ 1997年5月 Goldman Sachs and Co. マネージングディレクター
- ・ 2008年4月 ゴールドマン・サックス証券株式会社 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 (経済協力開発機構) 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
森 尚美

- ・ 埼玉大学教育学部卒
- ・ 1997年10月 監査法人トーマツ (現 有限責任監査法人トーマツ) 入所
- ・ 1998年11月 朝日監査法人 (現 有限責任あずさ監査法人) 入所
- ・ 2013年12月 佐藤誠会計事務所入所
- ・ 2014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 監査等委員
琴坂 将広

- ・ 慶應義塾大学環境情報学部卒
- ・ オックスフォード大学経営学修士課程修了
- ・ オックスフォード大学経営学博士課程修了
- ・ 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 監査等委員
宇都宮 純子

- ・ 東京大学法学部卒
- ・ コロンビア大学ロースクール修士課程 (LL.M.) 修了
- ・ 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)

RAKSUL

産業に深く入り込むための組織構成

- テクノロジー企業でありながら、オペレーションに深く入り込み、マーケティングによるレバレッジを最大限活用する。純粋なインターネット企業とも既存産業とも異なる競争優位性を有する



海外開発拠点の概要

- 開発体制の強化のため、2020年にベトナム、インドの2カ国に新たに開発拠点を開設

ベトナム

- 2018年よりオフショア開発を担う現地企業とともに、ラクシルセグメントの運用/サービス開発を実施
- 拠点の設立により、現地での開発メンバーの採用力を強化。ラクシルセグメントを中心にプロダクト・サービスの磨き込みを図る

<概要>

会社名：RAKSUL VIETNAM COMPANY LIMITED

所在地：ベトナム社会主義共和国 ホーチミン

設立：2020年6月

インド

- IT技術者数で世界3位⁽¹⁾となるインドのベンガルールに開発拠点を設立し、開発力を強化

<概要>

会社名：RAKSUL INDIA PRIVATE LIMITED

所在地：インド共和国 ベンガルール

設立：2020年7月



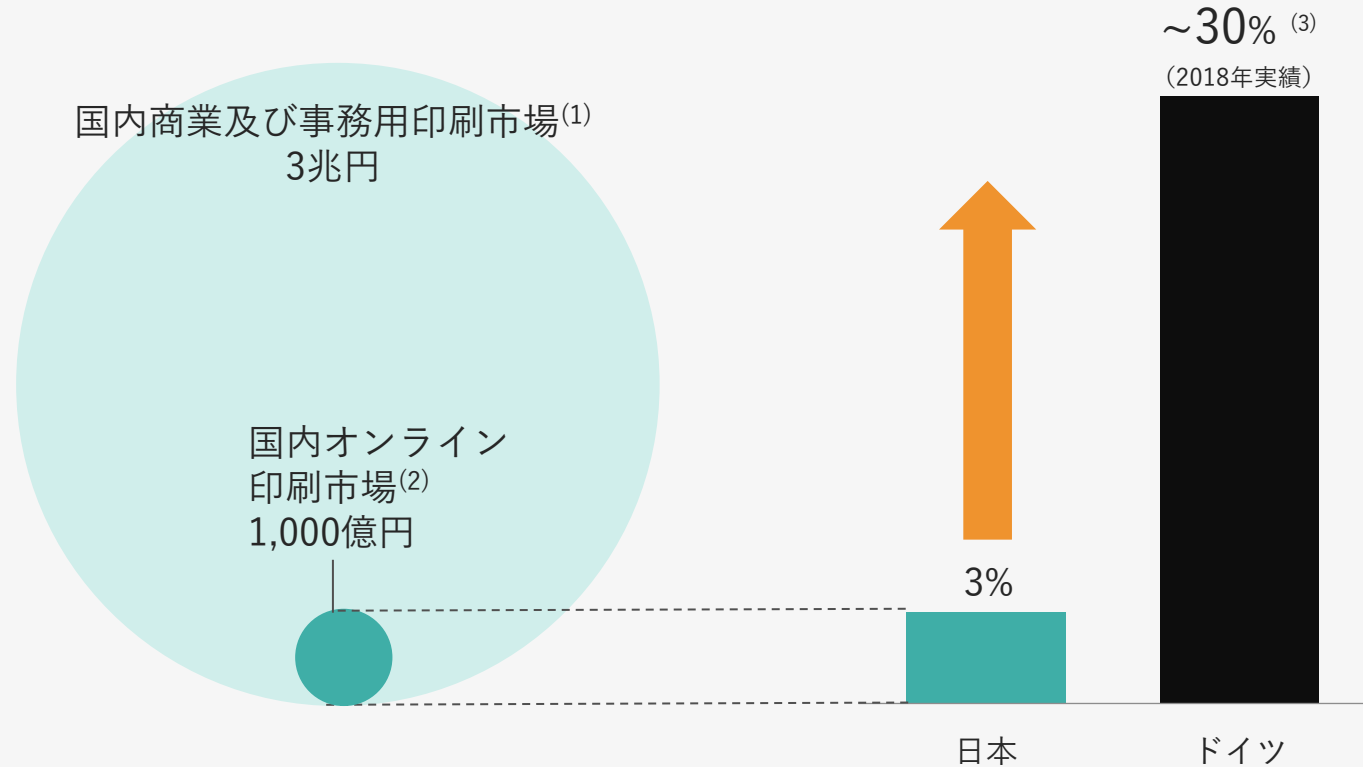
ベトナム拠点の様子

注
(1)出所：ヒューマンリソシア調査(2020年3月)



印刷EC比率上昇による市場の成長ポテンシャル

- 印刷市場は、EC化の進展により今後も拡大の余地は大きい



出所 矢野経済研究所、経済産業省

注

(1)経済産業省「生産動態統計 紙・印刷・プラスチック」に基づき試算、事務用印刷及び商業印刷の合算、加工生産高ベース

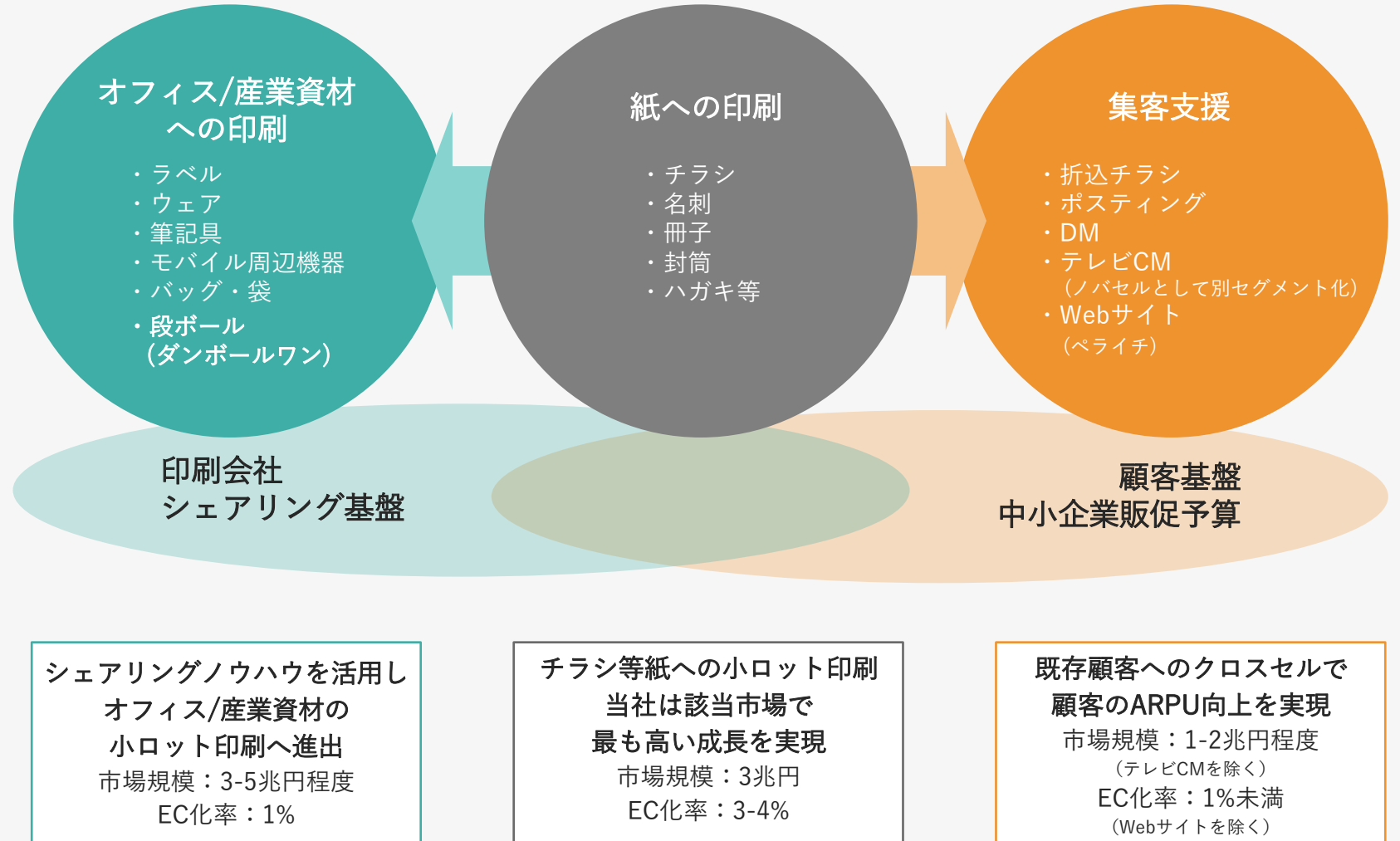
(2)国内オンライン印刷会社の財務情報をベースに試算 (2019年)

(3)zipcon consulting (2019年)



ラクスルセグメントの市場認識と成長戦略

- チラシ印刷で成長し獲得した顧客基盤とシェアリング基盤を活用し、
 - ① 販促サービスの拡張による、既存顧客のARPU向上
 - ② オリジナル製品の追加による、顧客基盤の拡大
 の2方向の領域拡張でTAMの拡張と1顧客あたりの収益拡張を目指す
- ダンボールワンの完全子会社化は、印刷が関連する産業資材領域への拡大の重要な一手





ダンボールワン

ビジョン／事業概要

- ラクスル同一の「仕組みを変えれば、世界はもっと良くなる」をビジョンに掲げ、梱包材の受発注プラットフォームを運営
- 段ボール/梱包材専門通販ECサイトとして4年連続国内売上シェアNo.1

ビジョン

「仕組みを変えれば、世界はもっと良くなる」



※段ボール・梱包材専門通販ECサイト 東京商工リサーチ調べ(2021年9月時点)
※売上高・受注件数・ユーザー数・レビュー数・売上高伸び率

会社概要

会社名 : 株式会社ダンボールワン

事業内容 : 段ボール・梱包材の受発注プラットフォーム『ダンボールワン』の運営

代表者 : 渡邊 建

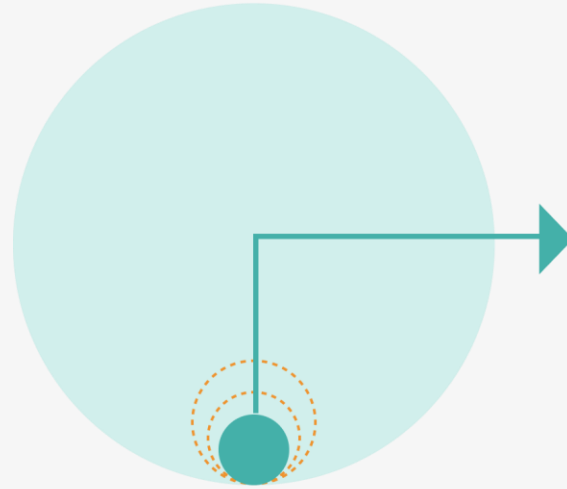
本社 : 石川県金沢市



段ボールEC市場

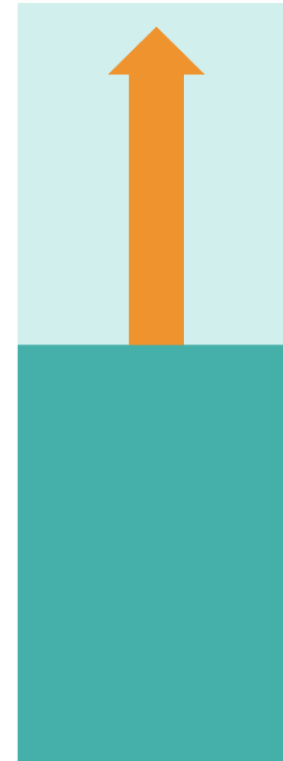
- 国内におけるEC需要伸張の恩恵を享受する市場
- 国内段ボールEC市場はCAGR30%程度で成長
- ダンボールワンは国内段ボールEC市場の中で50%超のEC売上高シェアを占める

国内段ボール市場 1.8兆円⁽¹⁾



国内段ボールEC市場 約85億円⁽²⁾

国内ダンボールEC市場シェア



ダンボールワン

50%超

注

(1)出所：公益社団法人日本包装技術協会 2020年日本の包装産業出荷統計 板紙製品

(2)出所：国内段ボールEC企業の財務情報をベースに当社試算(2021年)



ペライチ社概要

- ラクスルの顧客基盤を活かした販促領域への事業展開の一環
- 2022年7月期3Qより持分法適用会社としての会計処理

ペライチ

会社名	: 株式会社ペライチ
事業内容	: HP作成SaaS「ペライチ」の運営
代表者	: 安井 一浩
財務状況	: 月次売上高65百万円程度。新型コロナウイルス環境下で成長が加速
今次案件概要	: 既存株主からの譲受及び増資引受により約49%を取得



サービスの特長

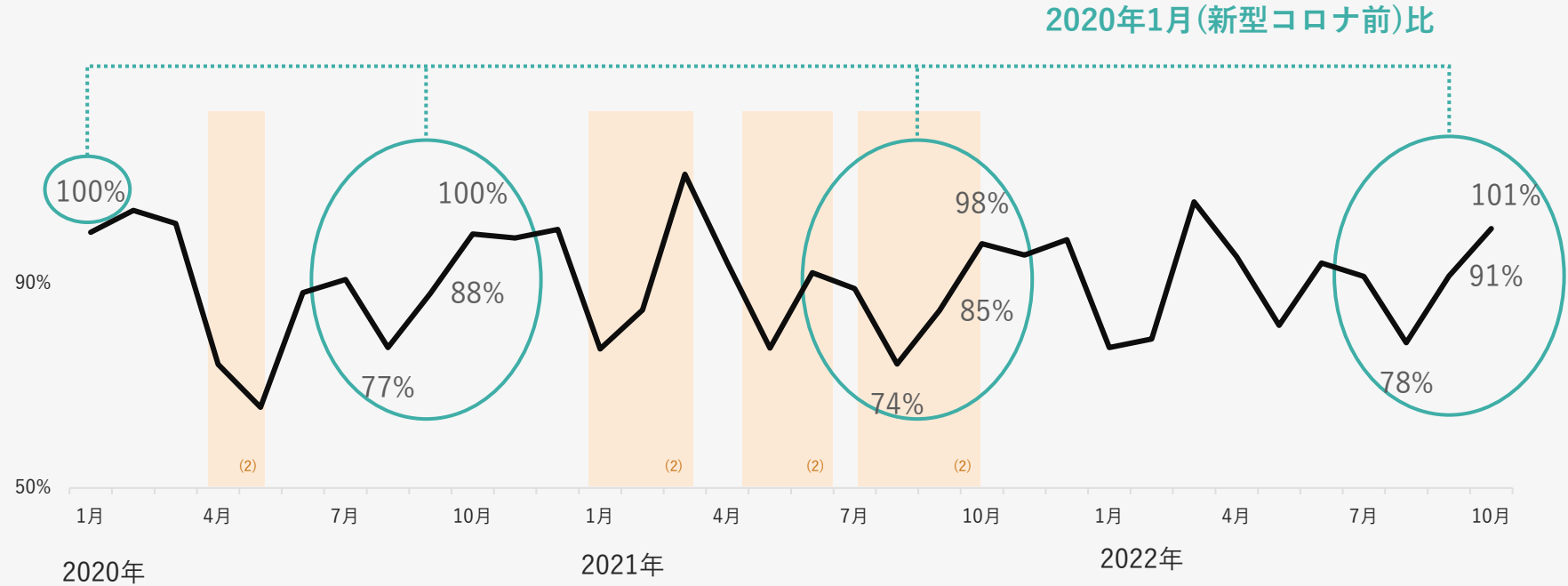
- ・ 誰でも簡単にHPを作成できるSaaSサービス
- ・ ネットショップ向けに決済機能も提供
- ・ 日本全国の多様な業種の中小企業が販促・販売目的で利用しており、印刷EC(商業印刷)との親和性が高い



新型コロナ環境後の リピート売上高推移

- 2019年7月期以前に獲得したユーザーからのリピート売上高は、新型コロナ環境において緊急事態宣言の影響を限定的に受けつつも残存している
- 2020年7月期以降に獲得したユーザーも加わり、売上高は拡大

2019年7月期までに獲得したユーザーのリピート売上高推移⁽¹⁾



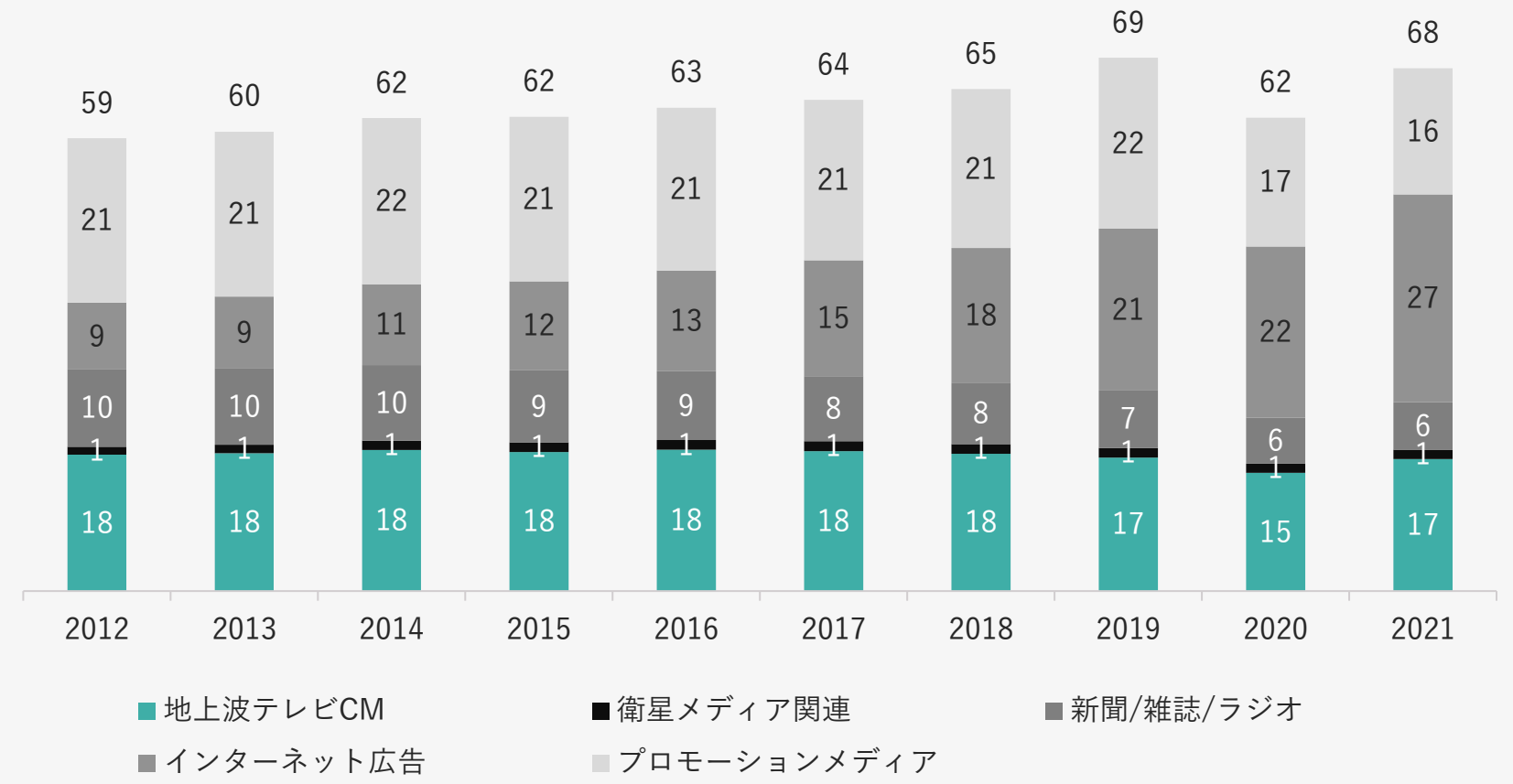
注
 (1)ダンボールワン社の売上高を除く。管理会計ベースで算出、新収益認識基準適用に伴い、昨年度に開示した数値とは異なる
 (2)東京都での緊急事態宣言



国内広告市場推移

■ 2021年後半にかけてテレビメディア広告が回復、インターネット広告費の成長はさらに加速

(千億円)



出所 電通「日本の広告費」(2021年)

新収益認識基準等による 計上方法変更について

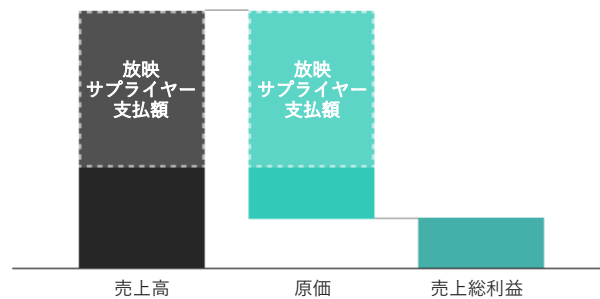
- 2022年7月期から新収益認識基準が強制適用になるため、従前の計上方法から変更を実施
- ノバセルセグメントの放映案件の売上高計上について、総額から純額での計上に変更
- ラクスル・ハコベルセグメントのクーポン発行による値引きの金額について、従前の販売管理費から「売上値引」の扱いに変更

ノバセル

ラクスル
ハコベル

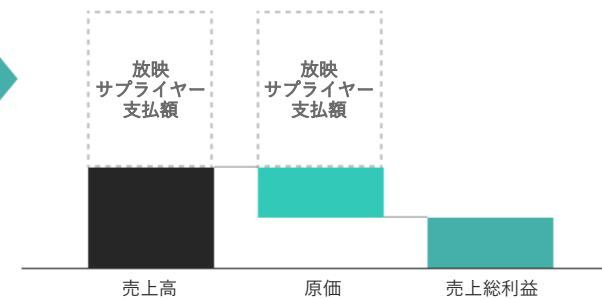
これまでの計上方法

すべての案件で
顧客から獲得する対価を売上高に計上



新収益認識基準の計上方法

放映： 顧客から獲得する対価から
サプライヤーへの支払分を除いた額
制作・SaaS： 顧客から獲得する対価(変更なし)



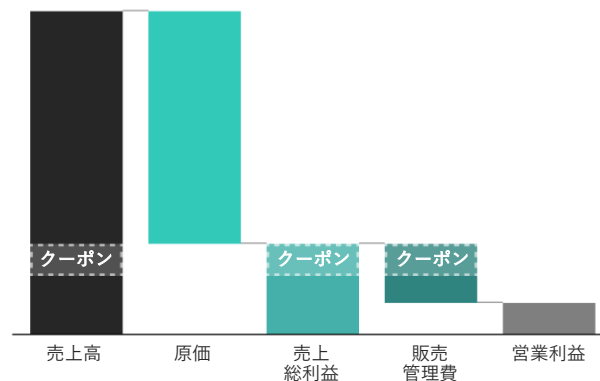
影響項目

売上高
減少

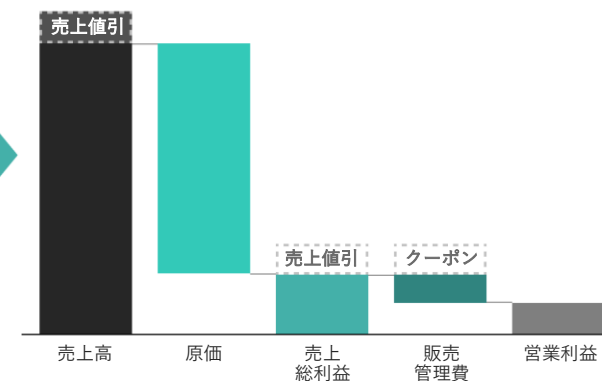
売上総利益
影響なし

営業利益
影響なし

クーポン値引きの金額を「販売管理費」に計上



クーポン値引きの金額を「売上値引」に計上



売上高
減少

売上総利益
減少

営業利益
影響なし



セグメント別財務情報 (新収益認識基準)

		2021年7月期				2022年7月期				2023年 7月期
(百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	ラクスル	4,430	5,073	5,605	5,144	5,461	6,092	7,894	7,877	8,540
	ノバセル	322	498	722	498	720	1,007	538	562	643
	ハコベル	553	1,004	655	723	741	835	869	1,031	-
	その他・ 内部調整	66	73	77	73	84	97	80	84	154
売上 総利益	ラクスル	1,201	1,361	1,514	1,373	1,478	1,697	2,395	2,347	2,440
	ノバセル	165	206	405	305	313	433	253	292	368
	ハコベル	91	142	112	96	97	104	131	130	-
	その他・ 内部調整	26	29	29	28	33	38	27	29	38
セグメント 利益 (EBITDA, non-GAAP)	ラクスル	453	568	767	565	583	697	1,055	1,153	1,073
	ノバセル	19	17	94	-95	-18	69	-122	-32	24
	ハコベル	-21	21	-17	-59	-68	-46	-11	-2	-
	その他・ 内部調整・ 全社費用	-242	-291	-354	-394	-396	-429	-361	-436	-345
セグメント 利益 (J-GAAP)	ラクスル	408	515	711	505	534	641	863	962	875
	ノバセル	16	10	85	-103	-25	63	-129	-39	17
	ハコベル	-27	11	-28	-70	-79	-59	-25	-16	-
	その他・ 内部調整・ 全社費用	-330	-391	-462	-631	-534	-580	-517	-592	-501
EBITDA (non-GAAP)	全社	209	315	490	15	99	292	560	681	753



non-GAAP利益と 会計上の利益の差異

- 2020年7月期より利益の開示は、株式報酬費用を足し戻したnon-GAAPベースの開示に変更
- 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

(百万円)	2023年7月期1Q (2022年8月-2022年10月)		
	実績 (non-GAAP)	差異 (株式報酬費用)	実績 (J-GAAP)
売上高	9,338	-	9,338
売上総利益	2,847	-	2,847
営業利益	572	180	391
EBITDA	753	180	572
経常利益	438	182	255
当期純利益	1,181	182	998

貸借対照表

(百万円)	2022年7月期末	2023年7月1Q末
流動資産	19,660	19,984
現金及び預金	13,682	14,453
固定資産	8,973	9,289
資産合計	28,633	29,273
流動負債 (うち有利子負債)	7,774 (2,495)	7,782 (2,480)
固定負債 (うち有利子負債)	11,546 (11,440)	11,039 (10,933)
純資産	9,312	10,452
資本金	2,694	2,694
資本剰余金	5,501	5,501
利益剰余金	165	1,209
負債・純資産合計	28,633	29,273



株式インセンティブの強化とその考え方

- 株式インセンティブについては、RS制度導入を開示した2019年7月期4Qから一貫して同じ趣旨・考え方

<p>目的</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 役職員のインセンティブ及びコミットメントを長期的な株式価値の最大化と合致させる • 当社の競争優位性は組織・人であり、優秀なタレントを採用・リテインできるように、労働市場で競争力のある報酬水準を維持すべく活用
<p>形式と設計思想</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 譲渡制限付株式とストックオプションを基本形式とする • シンプルかつ投資家も被付与者も予期できる設計にする
<p>希薄化影響</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 2019年以降10年間で、最大10%の希薄化を想定（年1%程度） • 各年の内訳は都度柔軟に設計 • 当社の潜在株式比率は上場時点7.3%、2022年7月期4Q末時点4.4%であり、他の成長企業と比較して低い水準
<p>PL/CF影響</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 2022年7月期は年額695百万円の株式報酬費用 • 2023年7月期は年額650-700百万円程度の株式報酬費用⁽¹⁾ • キャッシュフロー上はニュートラルのため、株式報酬影響を除いたnon-GAAPの利益を併せて開示

注
 (1) 2022年9月時点見積。株価の変動による



株式報酬及び業績目標 連動型ストックオプション の発行について

- 2022年12月に株式報酬及び業績目標連動型ストックオプション計4件を発行
- ①②は毎年発行しているインセンティブとしての株式報酬（今年度から従業員についてはRSではなく1円SOを採用）
- ③④（総称してQuality Growth Stock Option 2022）は、業績目標連動型かつ中期インセンティブとしての株式報酬。現在の役職員のみならず、今後参画する役職員への付与も想定し、信託SOを導入

名称	性質	株数 (希薄化率 ⁽¹⁾)	対象者	行使条件等
① 譲渡制限付 株式報酬 (RS)	株式報酬	11,260株 (0.04%)	取締役	3年後に一括で譲渡制限解除
② 第13回 新株予約権 (1円SO) ⁽²⁾	株式報酬	42,370株 (0.15%)	従業員	半年毎に1/6ずつ権利行使可能
③ 第14回 新株予約権 (有償SO)	業績目標連動型 (Quality Growth Stock Option 2022)	192,500株 (0.66%)	取締役 従業員	EBITDAが a)2023年7月期 or 2024年7月期 28億円を超過：50%行使可能 b)2024年7月期 or 2025年7月期 40億円を超過：50%行使可能
④ 第15回 新株予約権 (信託SO) ⁽³⁾	業績目標連動型 (Quality Growth Stock Option 2022)	167,500株 (0.58%)	取締役 従業員 今後の入社者	同上
合計		413,630株 (1.42%)		

注

(1) 2022年7月31日現在の当社発行済株式総数29,080,100株（議決権数29,801株）を分母とする希薄化率

(2) 2022年11月17日開示の「株式報酬型ストック・オプション（第13回新株予約権）の発行に関するお知らせ」に記載の新株予約権

(3) 2022年11月17日開示の「第三者割当による第15回新株予約権及び時価発行新株予約権信託の導入に関するお知らせ」に記載の新株予約権

P6、P7

間接費	全東証上場銘柄（ETF/REIT/出資証券除く）の販売費・一般管理費合計を元に推計	
ラクスル	商業・事務用印刷	経済産業省「生産動態統計 紙・印刷・プラスチック」に基づき試算、加工生産高ベース
	ノベルティ	矢野経済研究所 ギフト市場白書 2020の『法人ギフト市場』をベースに試算
	プロモーションメディア(紙関連) = 集客支援	折込、DM、フリーペーパーの合計：電通「日本の広告費」(2020年)
ハコベル	トラック物流	全日本トラック協会「日本のトラック輸送産業 現状と課題2018」を元に当社推定
ノバセル	テレビCM	電通「日本の広告費」(2019年)
	タクシー広告	交通デジタルサイネージ市場の一部のため、金額としては足し上げせず
ジョーシス	国内IT市場出荷額予測におけるデバイス合計金額	IDC Japan「国内IT市場 産業分野別/従業員規模別/年商規模別予測、2021年～2025年：2021年3月末時点のCOVID-19による影響を考慮」
	業種汎用型SaaS	富士キメラ総研「2021 クラウドコンピューティングの現状と将来展望<市場編>」2021年3月
ダンボールワン	パッケージ	公益社団法人日本包装技術協会 2020年日本の包装産業出荷統計 紙・板紙製品
ペライチ	HP制作	ミック経済研究所 Webインテグレーション&ネット広告プラットフォーム市場の現状と展望 2017年版+CMS事業者の売上規模より推定

P7

国内従業者数	2019年版 小規模企業白書、中小企業統計データ（都道府県・大都市別企業数、常用雇用者数、従業者数（民営、非一次産業、2016年））より試算
法人数	2019年版 小規模企業白書、2020年版 中小企業白書



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

IR情報 : <https://corp.raksul.com/ir/>