



2024年10月10日

各位

会社名 ラクسل株式会社  
代表者名 代表取締役社長 CEO 永見 世央  
(コード: 4384、東証プライム市場)  
問合せ先 上級執行役員 CFO 杉山 賢  
(TEL. 03-6629-4893)

### 投資家の皆様より多く寄せられた質問と回答 (2024年10月)

日頃よりラクセル株式会社にご興味ご関心をお持ちいただきありがとうございます。直近1か月で投資家の皆様より多く寄せられた質問とそれに対する当社の回答を、下記の通り開示いたします。

Q1	11月29日に2019年発行の転換社債の償還期限を迎えるが方針は？
----	-----------------------------------

#### 基本的には償還する想定、手元流動性も潤沢であるためリファイナンスの予定はありません。

2019年発行の2024年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債は、2024年11月29日に満期を迎えます。当社株価は現時点で転換価格を下回る水準で推移しているため、基本的には期日に満期償還する予定です。最近の連続的なM&A等の投資については、既存事業からのキャッシュフロー、償還後も100億円を超える手元流動性、そして必要に応じた借入を通じて対応する計画です。そのため、リファイナンスの予定はありません。今後も資本コストを意識しつつ、リスクを最適化した投資と資金調達を継続します。

Q2	調達プラットフォーム事業のオーガニック成長の考え方、季節性は？
----	---------------------------------

#### 調達プラットフォーム事業（ラクセル事業）では企業の調達活動のEC化の進展によるユーザー増、クロスセルを通じた購入点数の増加、大企業向けの比率の上昇を通じた単価増の順に成長を牽引していきます。

9月12日に発表した4Q決算ではラクセル事業のオーガニック成長率は17.2%と3Qの16.3%から上昇しました。概ね現水準に近い成長率を2025年7月期は想定しており、成長の牽引役は上記の通りです。企業の調達需要の関係で3月や12月を含む四半期（ラクセルの場合2Q、3Q）が繁忙期となる傾向があります。

Q3	マーケティングプラットフォーム事業の今期の成長性の考え方は？
----	--------------------------------

#### 一定のボラティリティがありながらも、2025年7月期は2割前後の売上高成長率を想定しています。

従前のノバセル事業は四半期ごとに見ると代理店事業が案件によるボラティリティがありますが、通期売上総利益は提案力の強化、SaaSとの連携、メディアバイイングの内製化などが寄与し事業開始以来5期連続で二けた%以上の増収を継続しています。1Q以降はペライチとSME向けマーケティング事業が加わり、ボラティリティを下げながら連結売上高・売上総利益の計画に近い成長を目指していきます。

Q4	今回発表された新規事業（ソフトウェア領域、ファイナンス領域）の時間軸は？
----	--------------------------------------

ソフトウェア領域：既にラクセル上で展開している中小企業向けのデジタルマーケティングや出張動画サービスなどを統一されたUIで繋ぎ、ユーザーがプラットフォーム上で顧客、コンテンツ、広告等を管理できるプラットフォームとして、順次機能の拡張を行っていきます。

ファイナンス領域：初期的な開発や必要な許認可の取得を経て2025年中の事業開始を予定しています。

Q5	株主還元や配当に関する今後の方針は？
----	--------------------

**2024年3月に「中期的なキャピタルアロケーション」を発表した時点から方針の変化はありません。**

当社の周辺領域には魅力的な成長投資機会が多く、今後4年間創出するキャッシュの主な資金使途は連続的なM&Aをはじめとする事業成長のための投資です。一方で事業成長により継続的に成長するキャッシュフローが創出できる状態になっており、2024年7月期から2028年7月期までの5年間で25億円を下限に自己株式の取得を中心に株主還元を実施していきます。加えて持続的な利益創出ができる状態になった中で配当の重要性も認識しており、あくまで自己株式の取得をメインの株主還元方法としつつも、利益成長と共に安定的に拡大していく配当を目指し、継続していく方針です。

Q6	今後のM&A方針は中期戦略のアップデートの結果変わるのか？現在のソーシング状況は？
----	---

**近接領域への拡張、サプライの強化を軸にした連続的なM&A戦略を推進していきます。**

9月12日の本決算発表で、「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」を目指す中期方向性を発表しました。ラクスルのM&A戦略は既にこの方向性を反映しており、「近接領域への拡張」（例：ハンコヤドットコムを買収）や「サプライの強化」（例：ラクスルファクトリーやエーリンクサービスの買収）といった戦略を今後も継続します。今年度も複数のM&Aを目指し、様々なチャネルでのソーシング活動を順調に進めています。なお、今年度の業績予想にはM&Aによる業績貢献や買収関連費用は含まれておらず、これらは業績予想に対する変動要因となります。

以 上