



株式会社ラクーンホールディングス (東証プライム市場：3031)

個人投資家向けIRセミナー資料

2026.3.15



1. 当社について

経営理念

企業活動を

効率化し

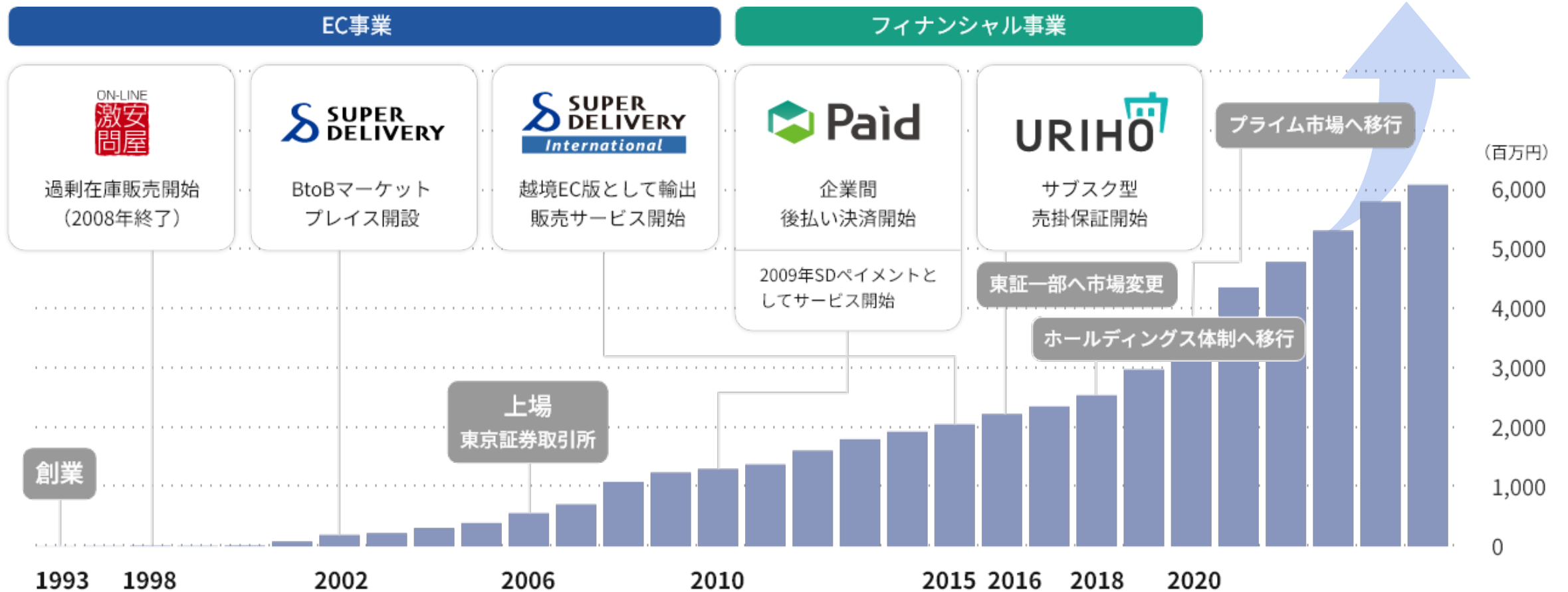
便利にする

会社名	株式会社ラクーンホールディングス
代表者	代表取締役社長 小方 功（創業者）
設立	1995年9月
所在地	東京都中央区
資本金	1,878,917千円（2026年1月末現在）
従業員数	240名うち社員233名(連結)
上場市場	東京証券取引所 プライム市場 （証券コード：3031）
子会社	株式会社ラクーンコマース 株式会社ラクーンフィナンシャル

ITと金融分野のノウハウを使って
中小企業間取引を効率化・活性化することを目指しています

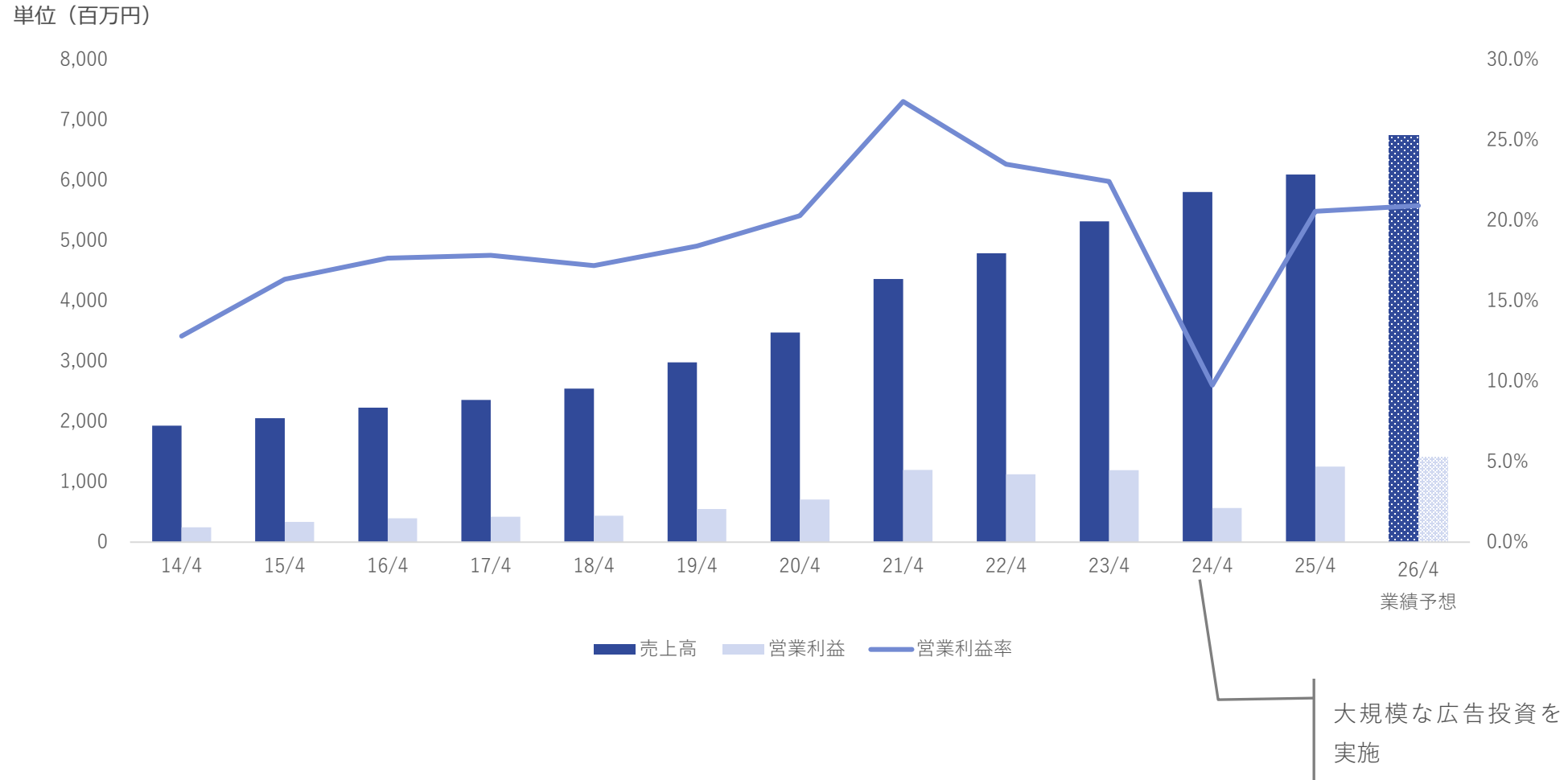
EC事業				フィナンシャル事業	
<p>国内企業間 マーケットプレイス</p>		<p>海外事業者向け 越境EC</p>		<p>企業間 後払い決済</p>	
事業規模	年間購入者数	サプライヤー数	年間流通額	年間取扱高	保証残高
2022/4	4.4万事業者	3千社	216億円	347億円	306億円
2025/4	6.1万事業者	3.2千社	276億円	537億円	629億円

安定した経営基盤により、設立以来、継続的に売上が拡大



■ 売上高 (2013年4月期以前は現在の売上高純額計算に合わせ参考値として再計算し直したもの)

売上高と販管費が比例せず、営業利益率が上昇しやすい収益構造



両事業とも市場は大きい浸透率は低く、今後拡大を予想

- コロナ禍をきっかけに、デジタルシフトや信用不安に備える企業が増加
- 今後も増加基調は続き、その結果浸透率が高まることが予想される

EC事業



卸EC化率

5.1% (2020年) ▶ 6.1%^(※1) (2024年)

コロナ禍後対面取引が可能になったが、便利さからネット仕入は一般化し着実に浸透。BtoB取引の効率化を求めたデジタル化は続きEC化率は上昇。

BtoCと同等水準 (24.2% ※2) へ上昇予想

フィナンシャル事業



売掛保証浸透率

1.0% (2020年) ▶ 2.3%^(※3) (2024年)



コロナ禍の信用不安や業務DXをきっかけに売掛保証サービスの認知が進み、浸透率は2.3%まで伸長。その高い成長速度からニーズの高さが伺える。

※1. 「令和5年度電子商取引における市場調査（経済産業省）」 「BtoB-EC市場の現状と将来展望2022（インプレス）」を基にした推計値

※2. 「令和5年度電子商取引における市場調査（経済産業省）」を基にした推計値

※3. BtoB売掛金保証残高（※4）のうち、売掛金保証サービス（弊社含む主要6社）の保証残高の推計値の割合

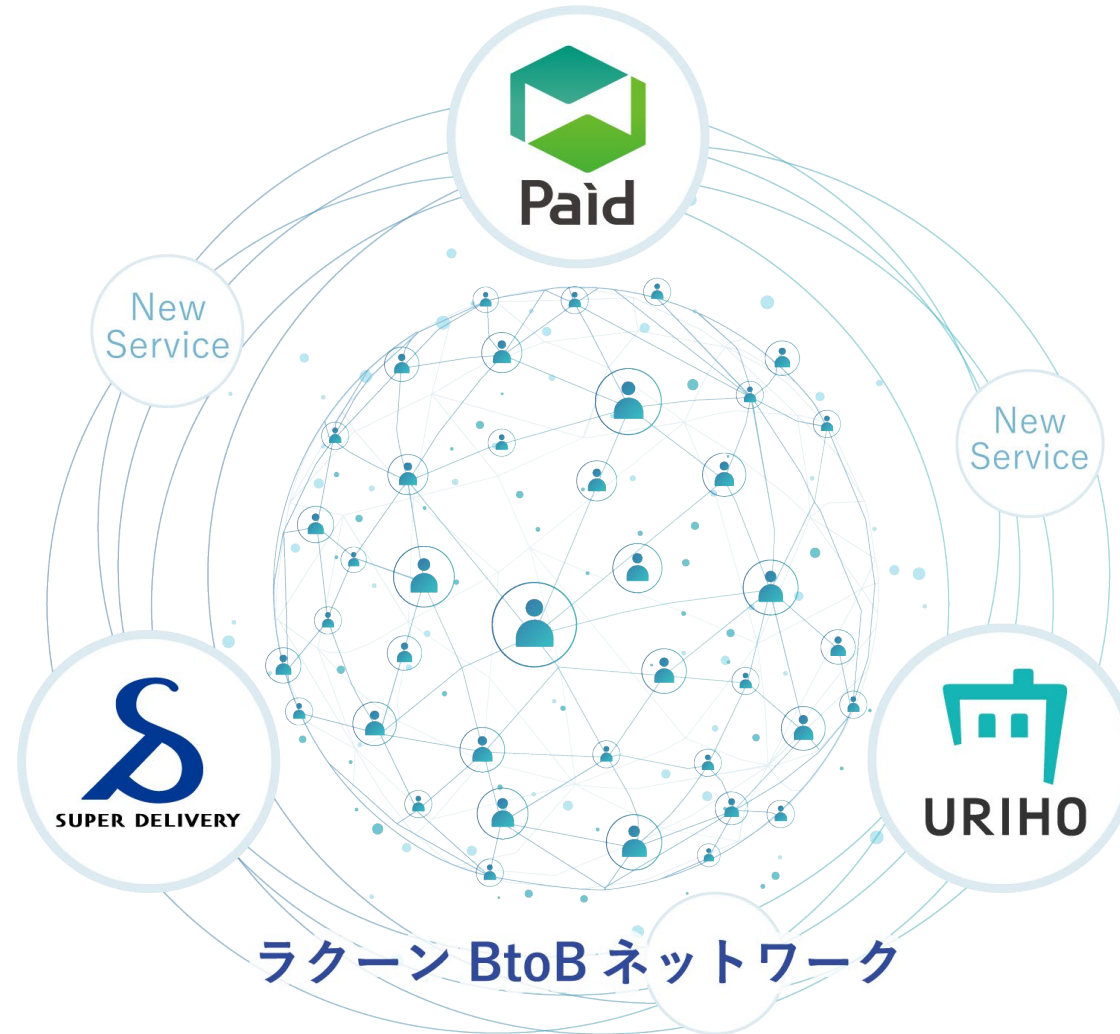
※4. 法人企業統計調査売掛金・受取手形データ（財務省）をもとに、民間最終消費支出（内閣府）、キャッシュレス比率（経済産業省）等を元に当社試算

2. ラクーンBtoBネットワークについて

グループ経営方針（長期ビジョン）：「ラクーンBtoBネットワーク」構想

小さな新しい会社でも、お互い安心して便利に取引できる。

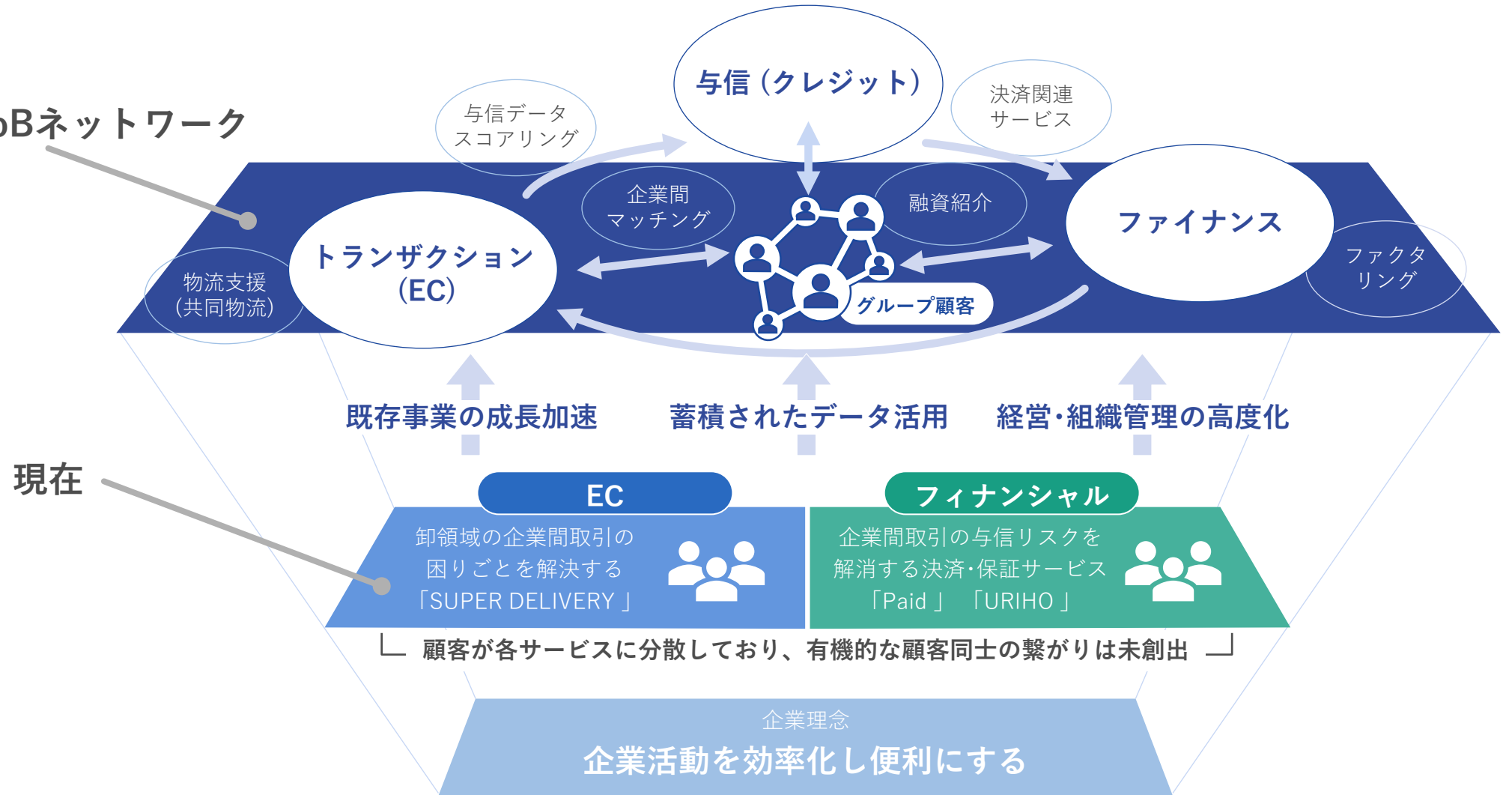
グループ顧客の企業活動が効率化し便利になるサービスの提供。



データ活用を中心にサービス・顧客を有機的に連携させ、企業活動を支えるBtoBインフラへ

目指す姿

ラクーンBtoBネットワーク



— 今後の重点施策 —

ラクーングループ

50万社
の顧客



3つの強み

顧客理解力

技術活用力

データ資産



アドバンテッジパートナーズとの提携で注力する領域・施策

EC事業

営業・マーケ強化
海外事業の成長強化

フィナンシャル事業

営業・マーケ強化
大企業向け組織強化

M&A・マイナー投資

BtoBネットワーク
実現に資する具体的
な案件の創出

クロスセル強化

アドバンテッジパートナーズとの提携で獲得する機能・強み

経営の高度管理

KPI管理能力
データ分析力

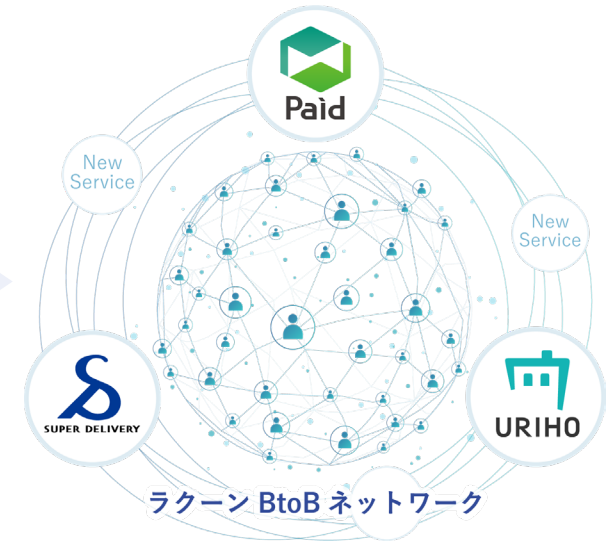
人材基盤・採用力

専門人材育成・採用
人的資本への投資

外部ネットワーク

マーケティングや
M&Aでの外部連携

長期ビジョン



2026年6月中旬に事業提携によるあらたな施策を反映するために計画を変更した新中期経営計画を公表する予定
これに先立ち、長期ビジョンの実現目安となる2031年4月期の定量目標を設定

長期ビジョン

ラクーンBtoB ネットワークの実現

- 小さな新しい会社でも、お互い安心して便利に取引できる
- グループ顧客の企業活動が効率化し便利になるサービスの提供

売上高

135億円
(CAGR 15%)

EBITDA

43億円
(M&A勘案)

営業利益

40億円
(営業利益率 30%)

株価

1,800円
(時価総額500億円)

現行中期経営計画
での重点施策

グループ顧客化

グループサービス連携強化
クロスセルの促進

サービス展開

既存サービス成長・強化
新規サービス創出

AP社連携

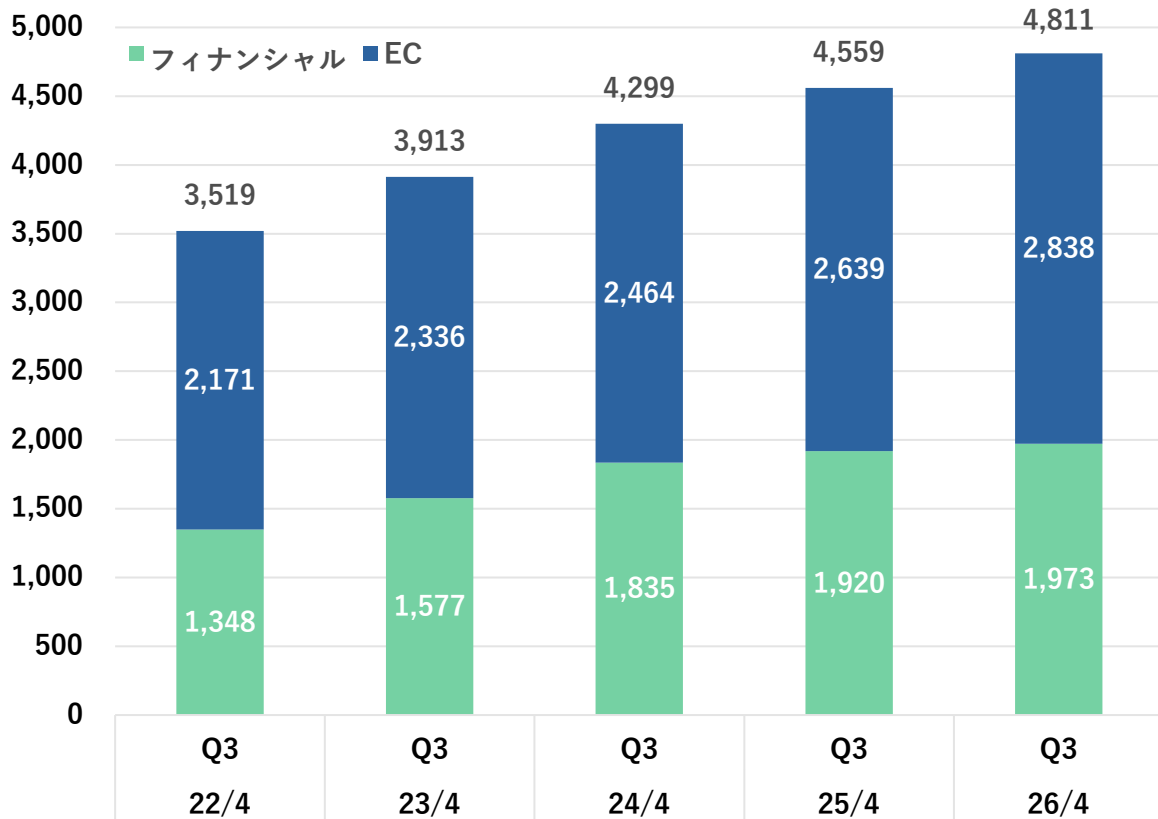
各施策・取組の
加速及び高度化

3. 2026年4月期第3四半期決算ダイジェスト

売上高は想定より若干未達となったが、営業利益は概ね想定に近い水準に

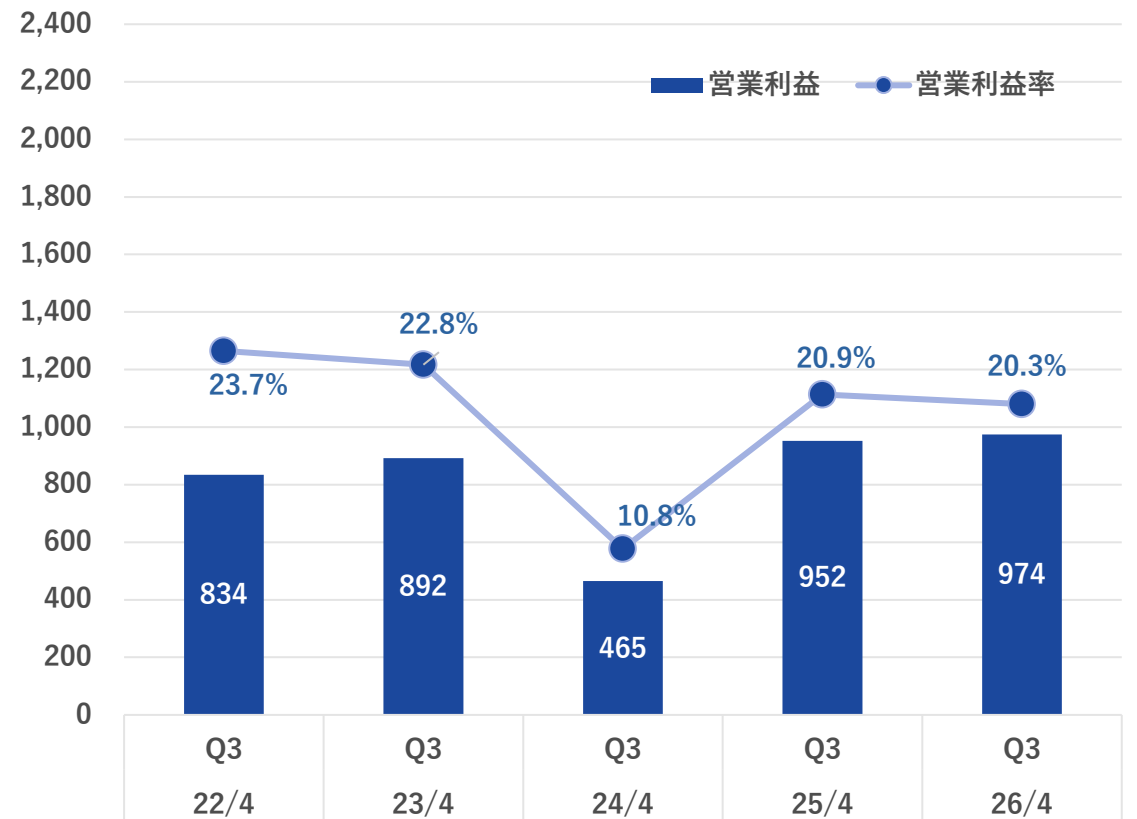
売上高（累計）

（単位：百万円）



営業利益（累計）

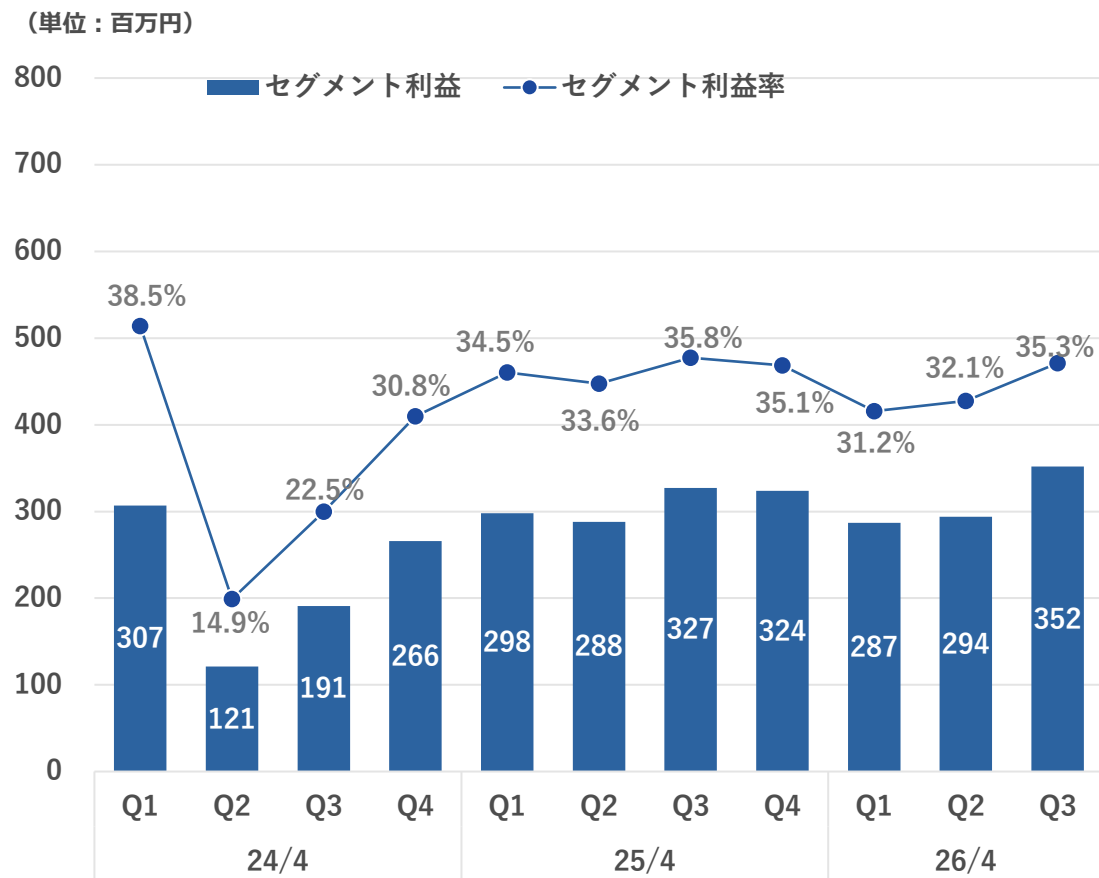
（単位：百万円）



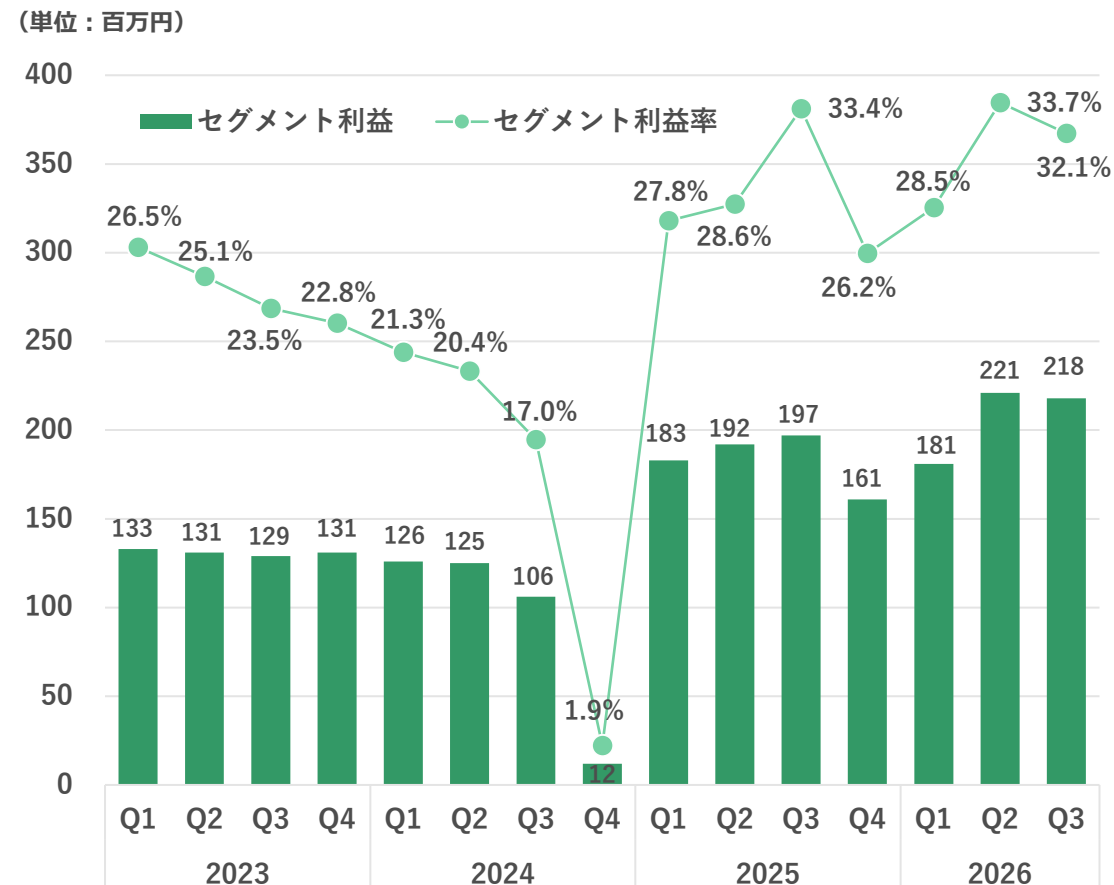
EC事業は国内GMVの成長と海外送料等のコスト改善により過去最高益を達成

フィナンシャル事業はQ2の売上原価率が極端に低かったため売上増となったもののQoQで減益

EC事業



フィナンシャル事業



4. 株主還元について

創出キャッシュについては、成長投資への資金を確保しつつ、積極的な株主還元を行う

株主還元方針

配当

(基本方針) 配当性向 **45~50%**

+ 累進配当及び利益連動型加算配当を併用

併用期間 (2026年4月期から2029年4月期までの4事業年度)

自己株式取得

株価に応じて機動的に実行

株主優待

**継続保有期間、保有株式数に応じた
デジタルギフトを贈呈**

FY2026/4期 株主還元方針

配当

1株当たり配当額 (予定)

27円

中間配当11円、
期末配当11円 + 記念配当5円

株主優待

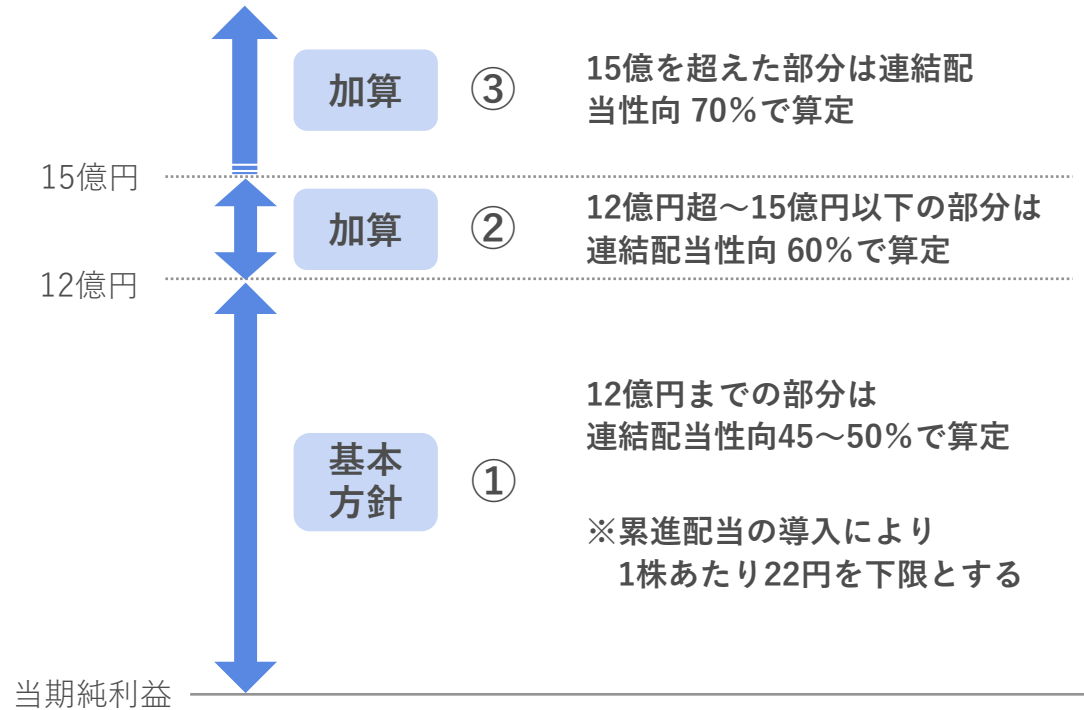
中間 (10月末) ・ 期末 (4月末) を基準日として
年2回贈呈

- ・ 500株以上1,000株未満を継続1年以上保有
デジタルギフト 7,500円分を贈呈
- ・ 1,000株以上を継続1年以上保有
デジタルギフト 15,000円分を贈呈

積極的な投資による成長加速と企業価値の向上を目指しながら、株主還元の抜本的な強化を図る

適用期間中の配当金の算定方法

配当金総額 = ① + ② + ③ になります。



適用期間中*は基本方針に加え 累進配当と利益連動型加算配当を併用

* : 2026年4月期から2029年4月期までの4事業年度

累進配当

親会社株主に帰属する当期純利益の水準に
関わらず、1株あたり22円を下限とする

利益連動型加算配当

一定の利益を超過した部分については、
段階的に配当性向を引き上げて分配

免責事項

当資料に記載されている意見や予測は、当資料作成時点における当社の判断に基づき作成されております。様々な状況や環境の変化により実際の判断や結果が異なる可能性があります。