

個人投資家向けIRセミナー資料

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4月末現在）
従業員数	250名 うち社員243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

OUR BUSINESS

事業の紹介

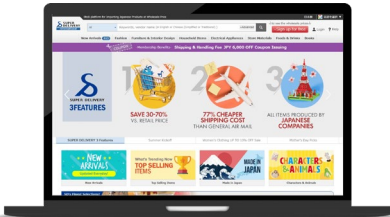
EC事業



メーカー・問屋と全国の小売店・事業者をつなぐBtoB卸・仕入れサイト
(2002年開設)



世界134の国と地域への卸販売を可能にする越境BtoB EC
(2015年開始)



フィナンシャル事業



与信審査から請求・回収・未回収保証まで一括代行するBtoB後払い決済
(2011年開始)



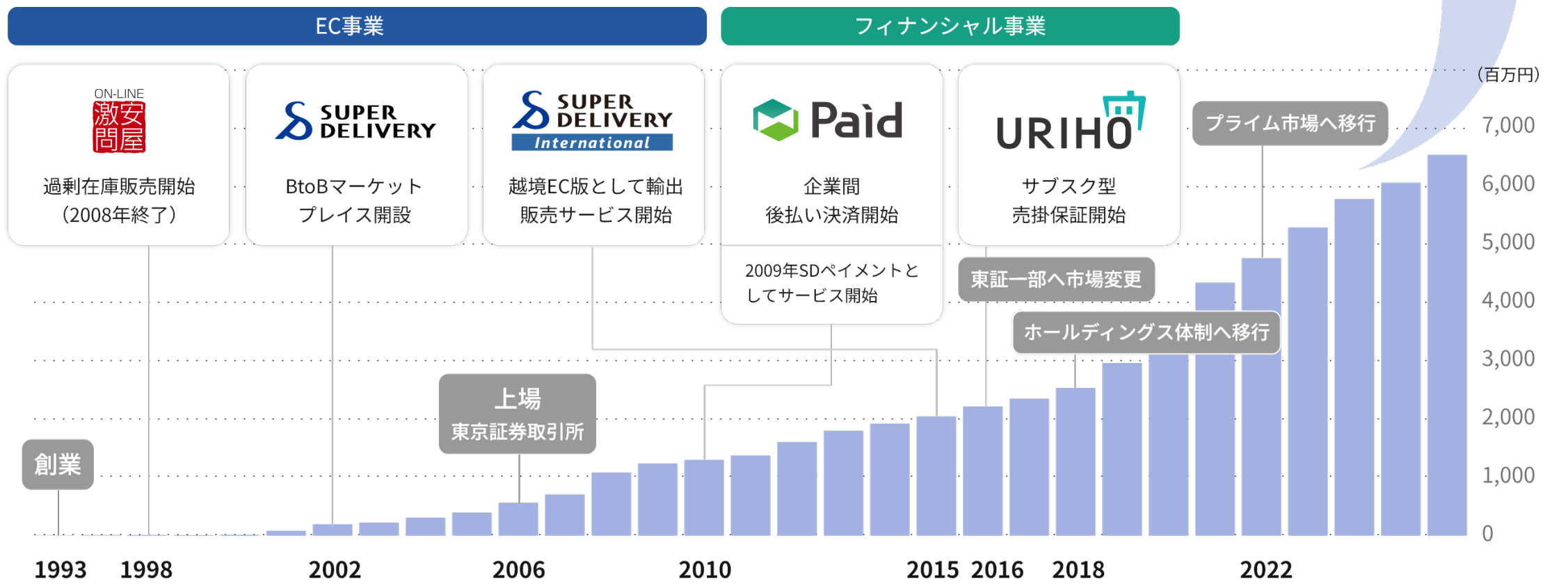
取引先の倒産・未入金の際に売掛金を保証するサービス
(2010年開始)



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
2026/4	6.6万事業者	3.3千社	310億円	605億円	764億円

沿革と業績推移

1993年に100万円で創業した当社は、問屋が担っていた「情報」「決済」「物流」に変わる、効率的で新しい流通の仕組みを業界に先駆けて生み出し成長を続けている



■ 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)

2027年4月期（今期）業績予想

EC・フィナンシャルともに大規模な先行投資を実施予定、売上成長率は上がり、利益は今期に限り減益を見込む

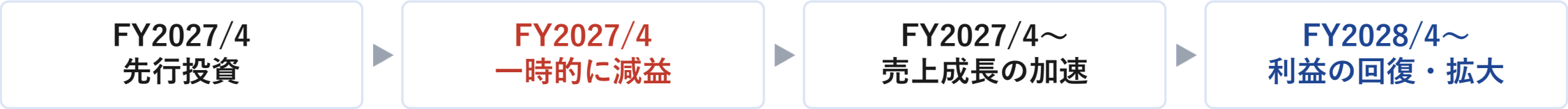
(百万円)	FY2026/4 実績		FY2027/4 予想		増減率
	中間	通期	中間	通期	
売上高	3,134	6,574	3,450	7,500	+14.1%
調整後EBITDA	711	1,592	430	1,050	△34.1%
営業利益	574	1,320	250	600	△54.6%
経常利益	519	1,240	240	550	△55.6%
当期純利益	322	804	180	300	△62.7%

2027年4月期の考え方

中期経営計画（2027年4月期～2029年4月期）はプロモーション投資の水準を引き上げる方針
初年度である2027年4月期はコストが売上高に先行するため一時的に減益となるが、翌期以降は利益が回復・拡大する見通し

※ 中間は第2四半期（累計）、増減率は通期ベース

成長投資による業績の道筋



2027年4月期 第1四半期決算サマリー

売上高

1,776 百万円
前年同期比
+13.9%

調整後EBITDA

357 百万円
前年同期比
+12.4%

営業利益

303 百万円
前年同期比
+11.9%

売上成長率は前年同期から加速し二桁成長、売上・利益ともに計画を上回って進捗

営業利益はQ1で中間予想を上回る水準

EC事業

GMV +17.6% (YoY)

通期目標 +14.3%を上回る

- ・国内 +19.7% / 海外 +11.7% ともに二桁成長
- ・購入客数・購入客単価がともに増加（客単価がやや先行）

フィナンシャル 事業

売上は計画通りに進捗

売上原価率 21.2%と低水準が継続

- ・URIHO・Paidの平均単価上昇が成長を牽引
- ・低い売上原価率がセグメント利益の増加に貢献

広告・販促投資の拡大と今後の方針

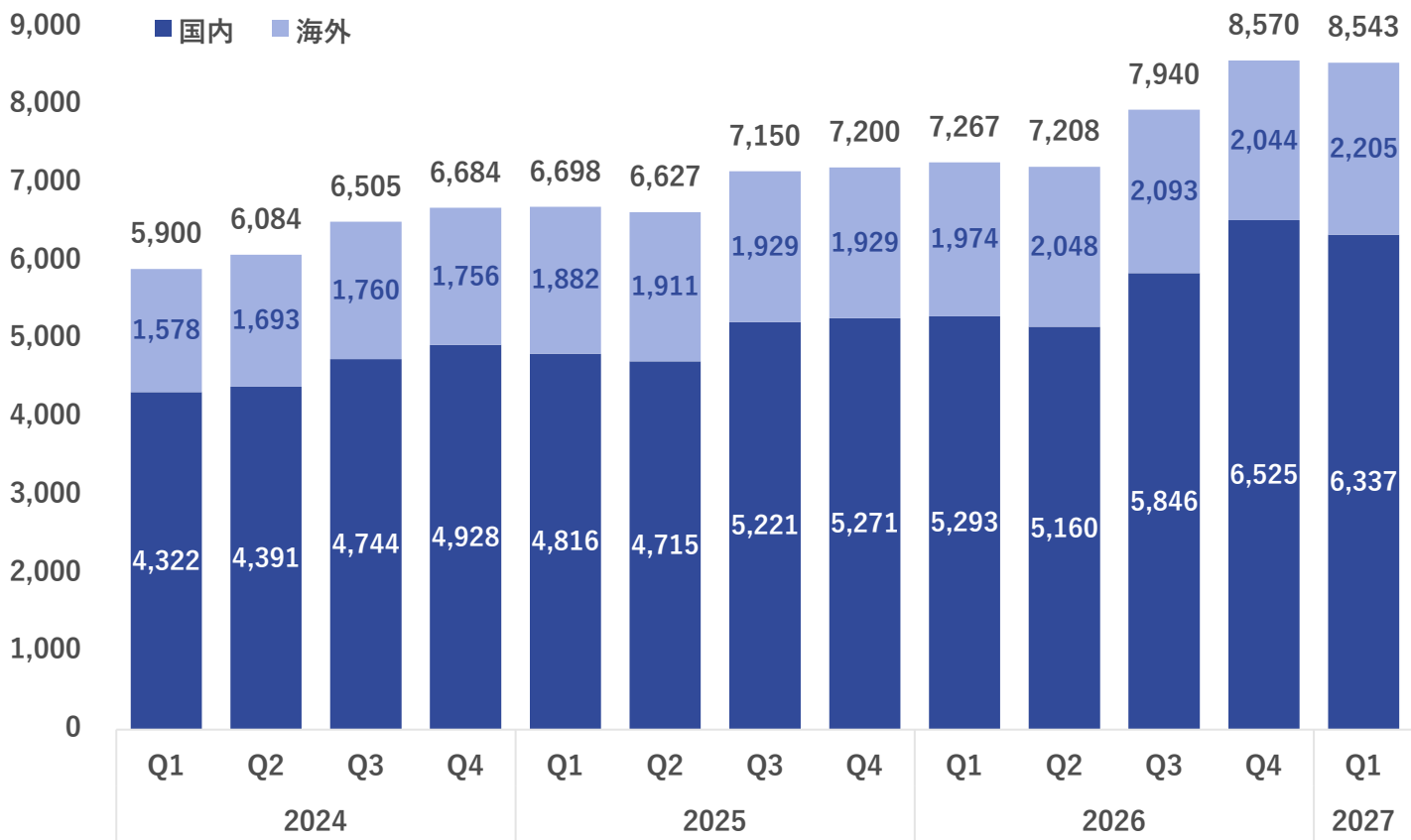
広告・販促投資を強化し、客層の裾野が拡大

- ・スーパーデリバリーの新規会員登録数・URIHOの入会件数が好調
- ・Q2以降は投資を本格化し、獲得顧客の稼働率向上に注力

EC事業 | スーパーデリバリー流通額(GMV)推移 (四半期)

投資効果により売上高成長率は高まってきており、国内 (YoY+19.7%)、海外 (YoY+11.7%) の両輪でGMVはYoY+17.6%と高成長を継続

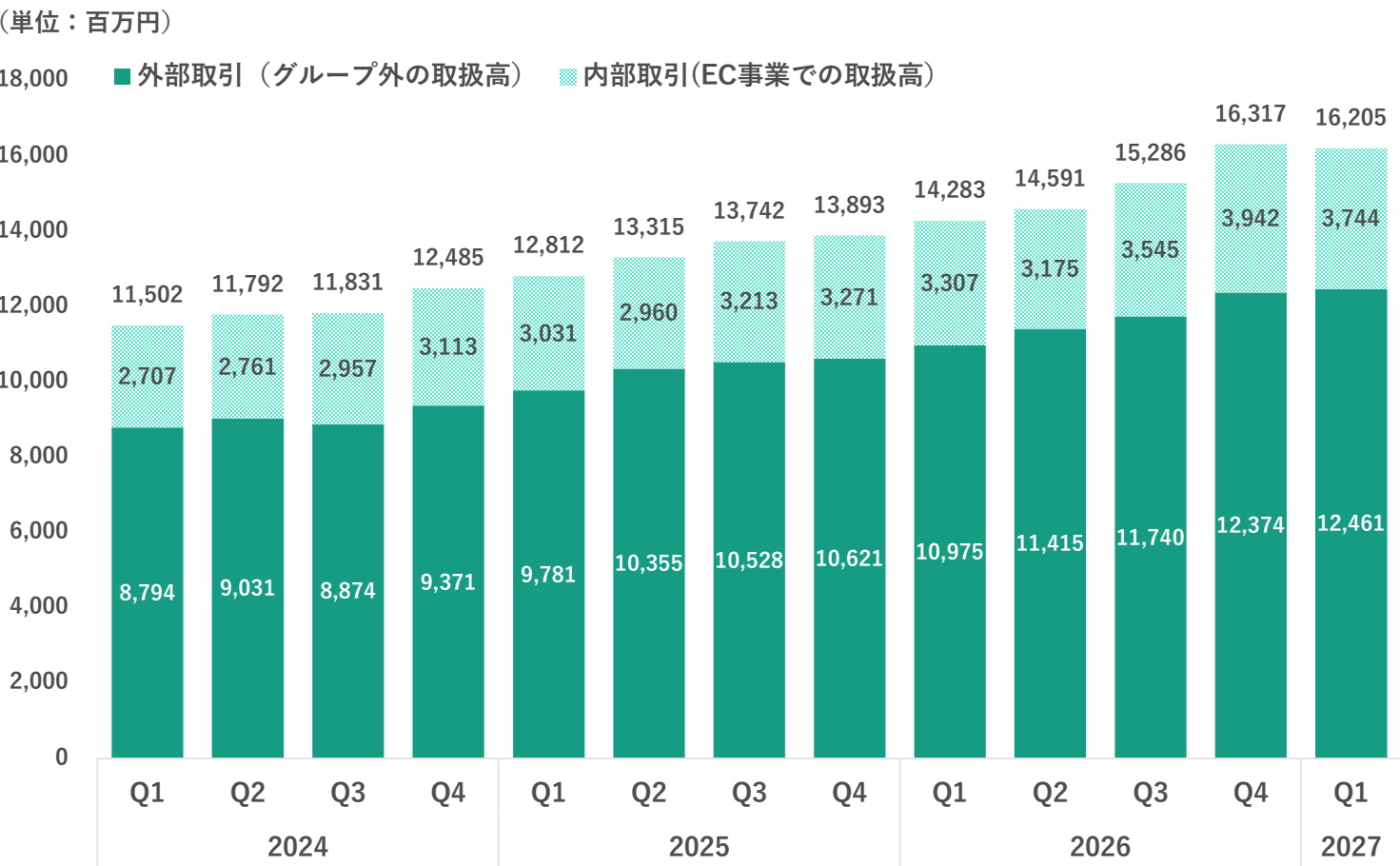
(単位：百万円)



流通額（四半期） 2027/4期 Q1		
	YoY	QoQ
国内	+ 19.7%	− 2.9%
海外	+ 11.7%	+ 7.8%
全体	+ 17.6%	− 0.3%

フィナンシャル事業 | Paid取扱高推移（四半期）

大口稼働企業の拡大による加盟企業単価の上昇が成長をけん引し、外部取扱高は12,461百万円（YoY + 13.5%）と2桁成長が継続



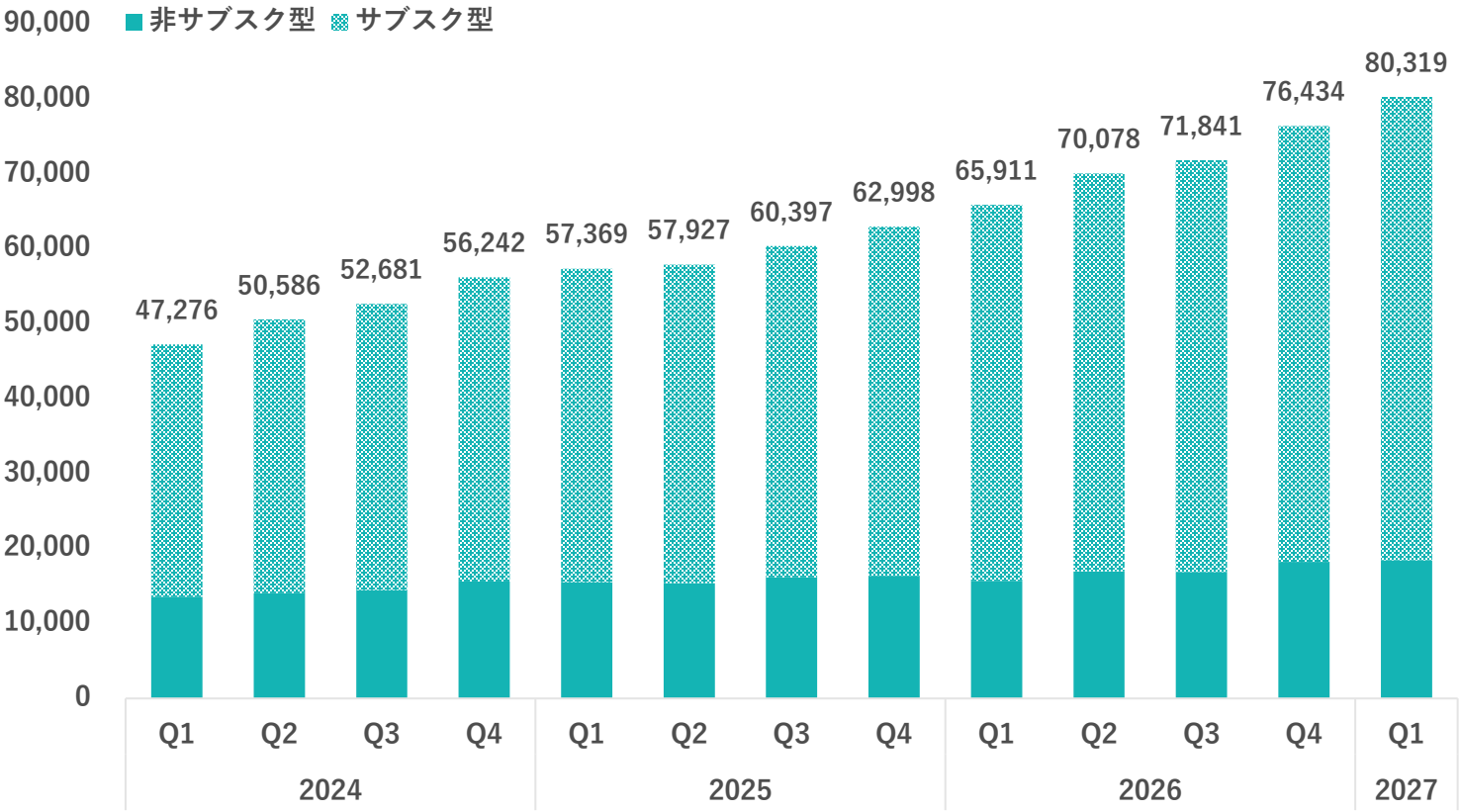
内部取引（EC事業内での取扱高）は、スーパーデリバリーの国内GMVで決済方法にPaid利用分のもの

Paid 取扱高 2027/4期 Q1		
	YoY	QoQ
全体	+ 13.5%	− 0.7%
内部取引	+ 13.2%	− 5.0%
外部取引	+ 13.5%	+ 0.7%

フィナンシャル事業 | URIHO保証残高推移（四半期）

サブスク型保証残高の積み上がりが全体をけん引し、保証残高は80,319百万円（YoY+21.9%）と2桁成長が継続

（単位：百万円）

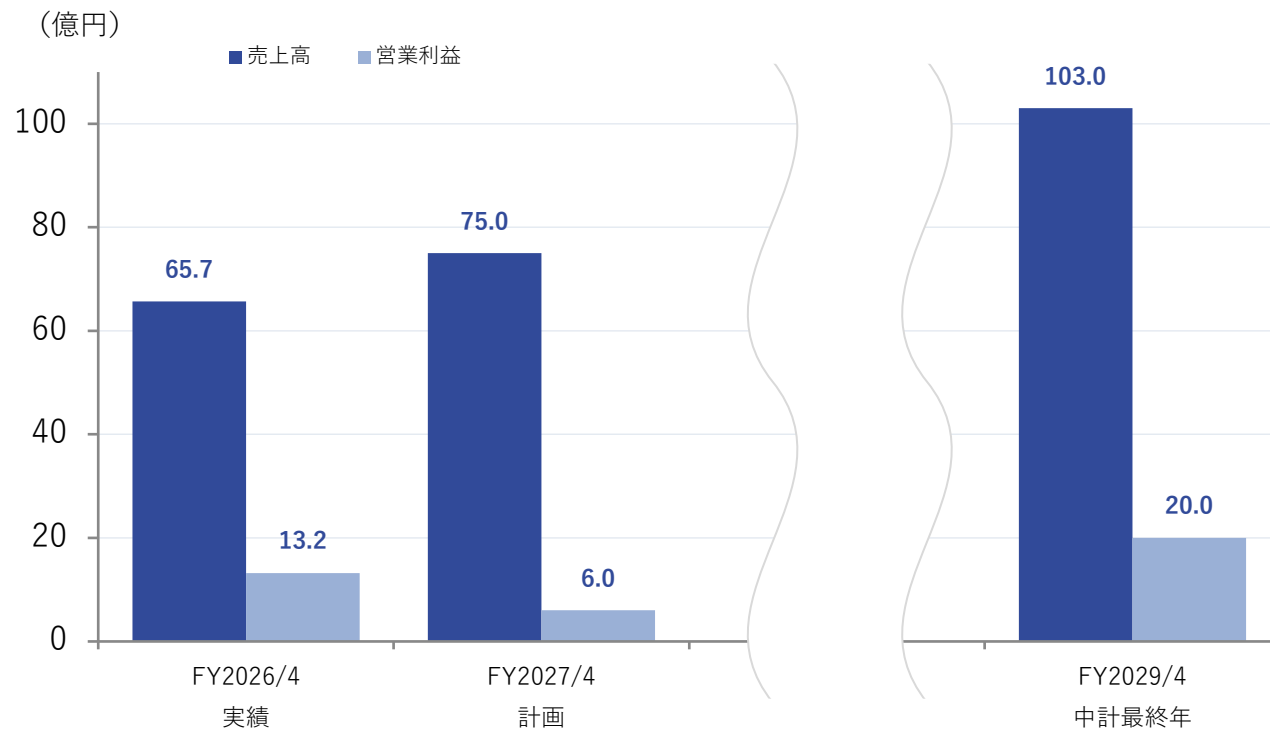


URIHO 保証残高 2027/4期 Q1

	YoY	QoQ
全体	+ 21.9%	+ 5.1%
サブスク	+ 23.2%	+ 6.3%
非サブスク	+ 17.7%	+ 1.1%

中期経営計画（FY2027/4～FY2029/4） — 数値目標

事業提携を踏まえ従来計画を刷新（2026年6月公表）。初年度に投資を先行し、3年で利益成長を実現



FY2029/4 売上高

103億円

3年CAGR +16.1%

FY2029/4 営業利益

20億円

3年CAGR +14.8%

FY2029/4 調整後EBITDA

24.5億円

3年CAGR +15.4%

営業利益率：20.1%（FY2026/4）→8.0%（FY2027/4）→19.4%（FY2029/4）

ROE目標

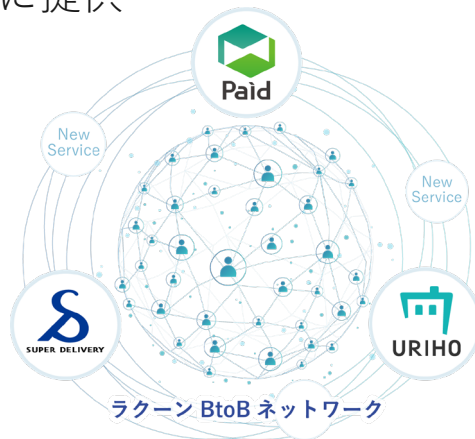
25.0%

中期経営計画の重点施策① グループ戦略

中長期的な経営方針として「ラクーンBtoBネットワーク」構想を掲げ、中期経営計画（FY2027/4～FY2029/4）では重点施策を「グループ戦略」と「各事業戦略」の2本柱で推進

「ラクーンBtoBネットワーク」構想

- 小さな新しい会社（SMB）でも、お互い安心・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を多角的に提供



グループ戦略の重点施策

● グループ顧客化の基盤づくり

各サービスの顧客データベースを統合し、グループ共通顧客の基盤を構築

● サービス複数利用のインセンティブ設計

与信額の増額・優遇プラン・ポイント付与等、グループサービスを使いたくなる仕掛けを提供

● 与信額を活用した取引拡大

貯まった与信額を活用し、グループ顧客間の取引（N対N取引）を促進

成長の道筋と実行の進捗を、決算説明会・投資家面談等を通じて継続的に発信

中期経営計画の重点施策② 各事業戦略

既存サービスの成長加速に加え、新規サービスの創出により非連続な成長を実現

● EC事業（スーパーデリバリー）

GMV 310億円 → 487億円（CAGR + 16.2%）、リピーター強化・ターゲティング精緻化、海外注力国へのローカライズ化

● フィナンシャル事業（Paid・URIHO）

Paidは大手企業開拓等により売上CAGR + 23.9%、URIHOはサブスク売上CAGR + 20.9%

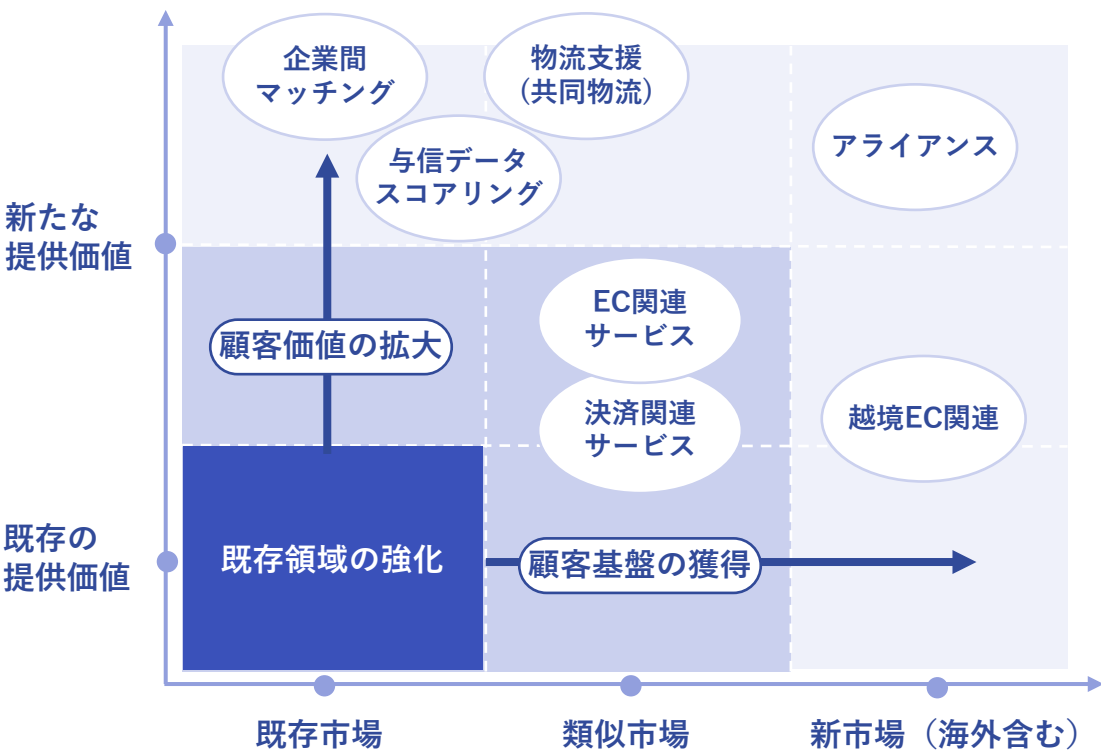
● 新規サービスの創出

M&A・出資の活用（M&A等出資30億円）に加え、VC連携によるスタートアップ業界との関係構築。既存事業からの拡張・業務資本提携も含め、SMBの多様なニーズに応えるグループサービスを拡充

今後の展望 — M&A方針

従来の「受け身型」から、能動的なソーシング（案件発掘）へ転換

ターゲット領域の明確化と
積極的なM&A・アライアンスの発掘



※ 個別の領域名はイメージの例示であり、具体的なターゲット領域を必ずしも表していません

M&A・アライアンスを活用するための
組織・体制づくり

 案件発掘 → PMIまで 対応する組織力獲得	 投資・撤退基準の作成
案件ソーシングのみならず、 その後のDDやPMIも意識し、 組織体制を現状よりも更に 強化する。	アドバンテッジパートナーズ のノウハウを活用しながら、 資本コストや資本効率性を加 味した基準・ガバナンス構築 を行う。

株主還元方針

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

FY2027/4期 株主還元方針

配当

1株当たり配当額 (予定)

中間配当11円

期末配当11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

本資料の取扱いについて

本資料は、投資家の皆様への情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社が発行する有価証券の取得を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載されている業績予想、中期経営計画、その他の将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が含まれています。実際の業績等は、事業環境の変化をはじめとする様々な要因により、これらの見通しと大きく異なる可能性があります。

本資料に記載されている当社グループ以外に関する情報は、公開情報等に基づいて作成されたものであり、その正確性・完全性を保証するものではありません。

本資料の内容の全部または一部について、当社の事前の承諾なく複製・転載等を行うことはご遠慮ください。