



2023年7月20日

各位

会社名 ラクスル株式会社
代表者名 代表取締役社長 CEO 松本 恭攝
(コード：4384、東証プライム市場)
問合せ先 取締役 CFO 永見 世央
(TEL. 03-6629-4893)

代表取締役の異動及び新経営執行体制に関するお知らせ

当社は、指名報酬委員会での審議を経て、本日開催の取締役会において、以下のとおり代表取締役の異動及び新経営執行体制について決議いたしましたので、お知らせいたします。

1. 代表取締役の異動

① 異動の内容 (就任日 2023年8月1日)

氏名	新役職	現役職
松本 恭攝	代表取締役会長	代表取締役社長 CEO
永見 世央	代表取締役社長 CEO	取締役 CFO / SVP of Corporate

両名は、2023年10月26日開催予定の当社第14回定時株主総会に付議する取締役選任の候補者に含まれ、取締役に選任された場合、永見世央は代表取締役社長CEO、松本恭攝は取締役会長に就任予定であります。

② 異動の背景

当社は、2009年の設立以来「仕組みを変えれば、世界はもっと良くなる」というビジョンのもと、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、印刷・集客支援のラクスル、物流のハコベル、広告のノバセル、コーポレートITのジョーシスといった複数の業界の産業構造を変えることで、より良い世界の実現を推進してまいりました。

当社は、2018年に東京証券取引所マザーズ市場に上場、2019年に東京証券取引所市場第一部（現：東京証券取引所プライム市場）に上場しました。祖業である中核のラクスル事業においては、2022年に会員数200万人を突破し、印刷EC市場において国内ネット印刷会員数No.1（※）にまで成長しました。今後も当社グループは安定した成長を実現し、利益を出しながらお客様とサプライヤー様への付加価値を拡大させていく”Quality Growth”を進めてまいります。そのために、M&Aなどを通じた周辺領域のビジネスへ拡張・効果的なインテグレーション・健全な財務状況を柱として経営力を向上させるフェーズに入っております。

このフェーズを鑑みて、複数事業を運営・最適化しながら、内製の事業立ち上げだけではなく、連続的なM&Aによる拡張を通して事業のさらなる成長へとつなげていくため、経営体制の変更を決定しました。

新任代表取締役社長CEOの永見世央は、2014年に参画し、取締役CFOとして事業・人材・財務といった領域を横断するリーダーシップを発揮し、当社グループの企業価値向上を牽引してまいりました。今後は、永見のリーダーシップのもと、グループとして中長期的に資産（ナレッジ・ケイパビリティ）を増やしていくことに注力した成長を目指すことにより、”Quality Growth”の実現、組織として規模の拡張と経営陣の進化を目指し、さらなる成長を実現してまいります。

一方、数々の事業の立ち上げを経験してきた松本恭攝は、その強みを活かしてジョーシス事業により注力し、グループとしての価値向上に励んでまいります。両名それぞれの強みを活かした役割分担を行うことによって、将来の当社グループの価値の最大化につなげてまいります。

（※）東京商工リサーチ調べ（2022年12月時点/主要ネット印刷サービスにおいて）

③ 新任代表取締役社長CEOの略歴

氏 名	永見 世央 (ながみ よう)	
生 年 月 日	1980年8月11日	
略 歴	2004年4月 2006年8月 2013年9月 2014年4月 2014年10月 2020年10月 2022年8月 2022年8月	みずほ証券株式会社入社 カーライル・ジャパン・エルエルシー入社 株式会社ディー・エヌ・エー入社 当社入社 経営企画部長 当社取締役 CFO (現任) 株式会社ペライチ監査役 当社 SVP of Corporate (現任) ハコベル株式会社取締役 (現任)
所 有 株 式 数	516,700株	

2. 新経営執行体制について

新経営執行体制 (2023年8月1日付)

役職名	氏 名	新任または再任
代表取締役会長	松本 恭攝	新任
代表取締役社長 CEO	永見 世央	新任
上級執行役員 SVP of Raksul	渡邊 建	新任
上級執行役員 CMO SVP of Novasell ノバセル株式会社 代表取締役社長	田部 正樹	再任
上級執行役員 CAO SVP of Corporate	西田 真之介	新任
上級執行役員 CPO SVP of Product & Technology	水島 壮太	再任
上級執行役員 CHRO SVP of HR	潮崎 友紀子	再任

代表取締役社長 CEO の指名を受けて

2023年8月1日付でラクスル株式会社の代表取締役社長 CEO に就任することになりました。

2014年の当社参画後、これまで CFO という立場で企業・事業の拡大に貢献してきました。今後の事業拡大に際し、複数事業のマネジメントと最適化、内製の事業立ち上げを補完する連続的な M&A による拡張、の2点がラクスルの CEO ミッションとして求められることから、指名報酬委員会の議論及び指名により、今後は CEO の役割を担います。

今回の就任に際して、自分が舵取りをしてラクスルをどういう方向に成長させるか改めて考えました。「仕組みを変えれば、世界はもっと良くなる」という当社ビジョンを礎とし、その上で新たな成長の方向性を一言で言うと「国内外の BtoB の受発注の仕組みを変えるソフトウェア企業」、英語で言うと「Software enabled Marketplace/EC」としての進化です。

チャレンジしたい領域がたくさん思い浮かんだのですが、3つに絞ることにしました。

1点目は、BtoB の受発注の仕組みを多くの業界で変えていくことです。当社はこれまで印刷・集客支援のラクスル、広告のノバセルを通してお客様の広告・販促・総務関連の調達ニーズに応えてきました。一方で市場機会を広く捉えると、間接材・サービス市場の規模は大きく、東証上場企業の販売費・一般管理費は約 140 億円と言われています。当社はこれを巨大で未だに非効率な受発注構造が残る市場機会と捉え、より幅広い BtoB の受発注や調達の仕組みを EC、マーケットプレイス、受発注管理のソフトウェア等の形で提供していきます。

2点目は、ソフトウェア事業の強化です。印刷業界の EC 化には引き続きポテンシャルがあります。一方で、印刷物が果たしている役割がソフトウェアや別の形態のサービスによって置き換わっているのも事実です。顧客基盤とソフトウェア開発力を有した当社だからこそできる、お客様の調達業務、販促業務等の効率化に不可欠な（ミッションクリティカルな）ソフトウェア提供を進めていきます。

3点目は、海外での事業拡大です。国内人口、特に労働人口のこれからの減少を考えると、BtoB 事業の国内市場ポテンシャルには長期で限界があります。私の在任中に最低でも売上総利益の 1 割は海外での事業から稼げるようチャレンジしていきます。具体的な事業ドメインは 1、2 点目の領域になると思います。

これらの 3 点を全て実施しない経営でも、当社はそれなりに成長して利益も創出できる会社になっています。しかし、現状に満足することなく、現代表の松本が創業以来築いてきたビジョン共感の文化を大切にして、絶えず新しい仕組みを創造し、国内外において失敗と大きな成功を経験できる会社、誠実だけどやんちゃな会社を目指していきます。

最後に、マイクロソフトやリクルートのように、複数の経営者世代に亘って成長し続ける、その歴史と仕組みがある会社を創っていききたいという思いが強いです。将来を担う多様で素敵なタレントと共に 3 つのテーマを実現していくことに喜びと誇りを感じて、日々の経営にあたりたいと思います。

取締役 CFO
永見 世央