



## 2024年7月期第2四半期 決算説明会資料

ラクスル株式会社（東証プライム市場：4384）

2024年3月13日



# 1

## 1. CEOメッセージ

2. 2024年7月期第2四半期 業績

3. Q & A

4. 参考資料





## 会社概要及び 成長ドライバーの進化

- IRサイト  
<https://corp.raksul.com/ir/>
- 会社概要  
[https://corp.raksul.com/ir/new\\_investors](https://corp.raksul.com/ir/new_investors)
- 統合報告書  
<https://corp.raksul.com/ir/library/integratedreport/>

### ビジョン

## 仕組みを変えれば、世界はもっと良くなる

### 事業テーマ

- 伝統的なBtoB産業の構造変革
- 顧客の調達/受発注プロセスのデジタル化推進

### 市場規模

国内間接費市場全体で140兆円、現事業領域で11兆円  
うちオンライン化された市場が現状5,000億円程度

### 競争優位性

顧客基盤(250万超の登録会員)、国内外拠点でのソフトウェア開発力、リアルな産業に深く入り込む人材・組織(事業開発、SCM、経営等)

	～FY2023	FY2024～
成長 ドライバー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 内製の事業立ち上げ</li> <li>■ M&amp;Aによる周辺領域の探索</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 内製の事業立ち上げ</li> <li>■ M&amp;Aの連続的な実施</li> <li>■ M&amp;A先とのシナジー創出(エコシステムバリュー)</li> </ul>
ビジネス モデル	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ EC/マーケットプレイス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ EC/マーケットプレイス</li> <li>■ SaaS/サブスクリプション (現状全社粗利の5-10%)</li> </ul>
印刷EC <sup>(1)</sup> 以外の売上 割合	FY2018(上場時) 26.7%	FY2024 2Q 61.4%

注  
(1) 印刷・ソリューション領域

## 中期的な拡大の方向性

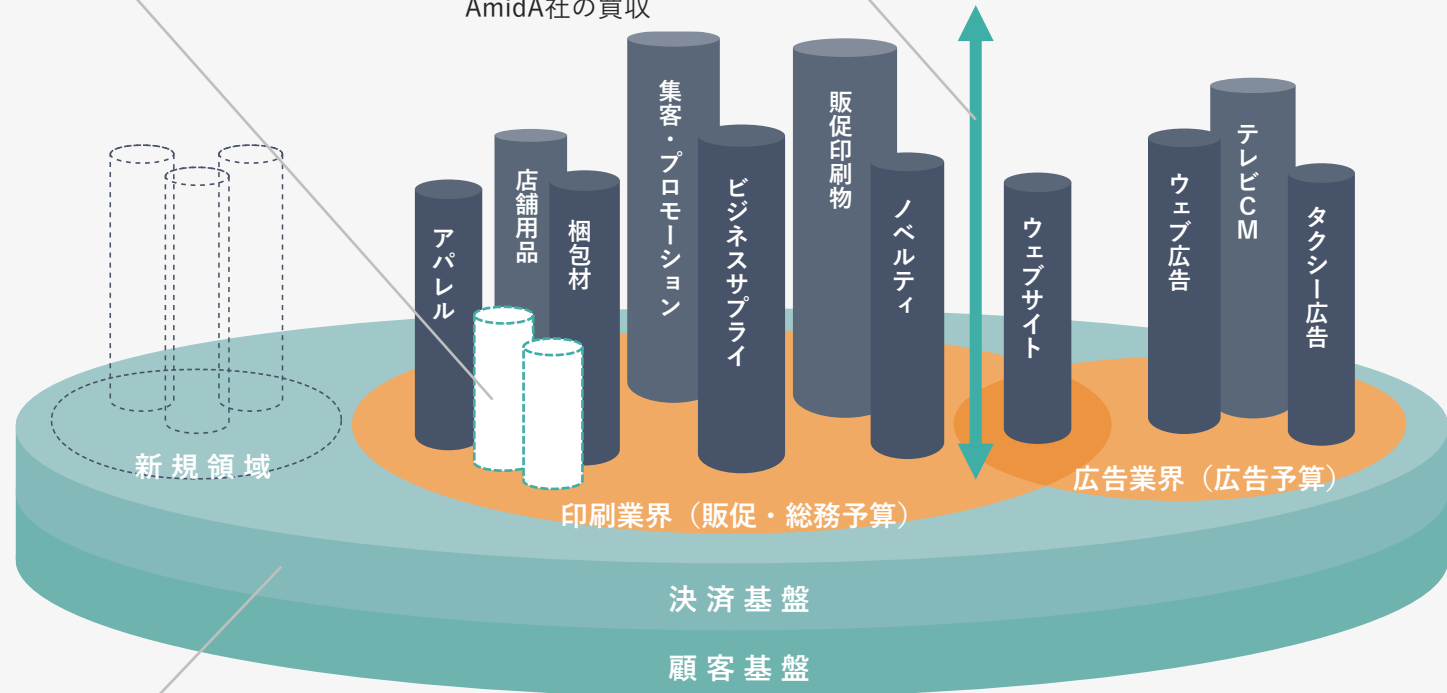
- 祖業のネット印刷から幅広い商品群に拡張し、オフィス、店舗、ECなどのあらゆる場面で必要とされるカスタマイゼーション品やサービスを提供するプラットフォームに進化
- 今後は主に右の図にある三つの方向でオーガニックな成長と連続的なM&Aによる拡張を進める

### 1. 近接領域への拡張

対象市場を広げ、提供素材を増やす  
事例：ノベルティ・アパレルへの領域拡張や  
AmidA社の買収

### 2. サプライの強化

各領域に深く入り込み、提供する顧客価値を高める  
事例：ラクスルファクトリーの買収



### 3. 新規ビジネスモデルの獲得

顧客基盤に重なる基盤レイヤーを増やし、BtoB受発注プラットフォームの構築へ  
事例：ラクスルエンタープライズや  
ノバセルのSaaS事業への拡張、ペライチへの投資



## 2024年7月期第2四半期 連結業績サマリー

### 全社

売上高 前年同期比+25.5%、売上総利益 同+40.2%、EBITDA(non-GAAP)<sup>(1)</sup> 12.3億円

営業利益(non-GAAP)<sup>(2)</sup> 10.9億円、当期純利益(non-GAAP)<sup>(2)</sup> 8.9億円

- オーガニック成長に加えて新規連結の寄与もあり、EBITDA12.3億円(YoY+40.3%)と1Qに続き過去最高益での着地



ラクスル

売上高 前年同期比+25.2% 売上総利益 同+35.7%

- 2QよりAmidA社が連結化し、業績貢献が開始
- 売上総利益率の高いAmidA社の連結によりセグメントの売上総利益率は30.8%と過去最高での着地



ノバセル

売上高 前年同期比+1.4% 売上総利益 同+19.0%

- 広告代理店事業が回復し、堅調なSaaS事業と合わせてYoY増収・増益を確保
- 足元の受注状況から3Qは過去最高の売上総利益となる見通し

連続的なM&Aの実施、最適な資本効率の実現の方針に基づいたアクション

通期連結業績予想の上方修正(P7)と中期財務ポリシーの更新(P9)

- 足元の事業環境を鑑み、通期業績予想の上方修正を実施
- 2027年7月期までの新中期財務ポリシーを公表、売上総利益300億円、EBITDA100億円を目指す

自己株式の取得(P11)

- 足元の株価及び当社バランスシート状況を鑑み、7億円分の自己株式取得を発表

ファイナンスパッケージ(P25)

- 借入・私募債で67億円の調達、コミットメントラインで最大200億円の調達枠を確保
- 中長期的なオーガニック成長を支える運転資金に加え、連続的なM&Aを通じた領域拡張、最適な資本効率を実現するための資金調達を実施

コーポレート  
アクション

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

(2) 調整項目：のれん償却費、株式報酬費用



## 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
- 規模を拡大しながらも売上総利益の成長を継続し、EBITDAマージンの改善を続けている

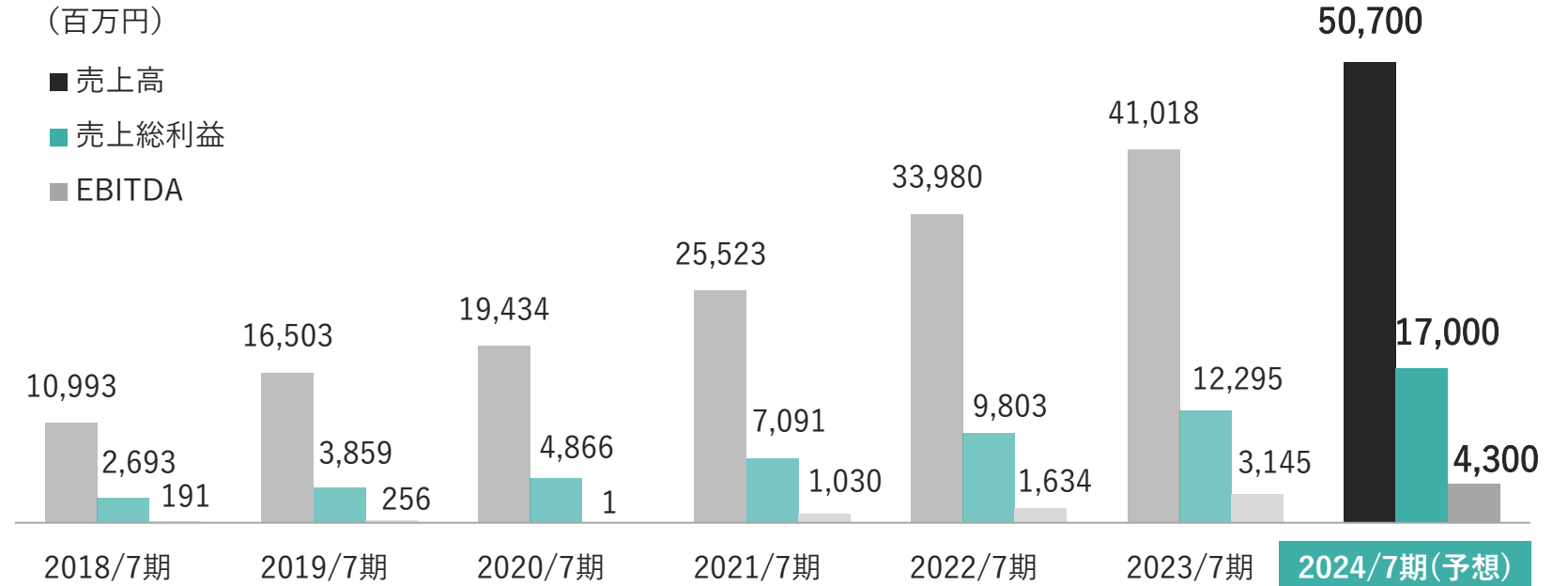
	2020年7月期 通期	2021年7月期 通期	2022年7月期 通期	2023年7月期 通期	2024年7月期 2Q累計
<b>売上総利益成長率 (ハコベルを除く)</b>	+24.6%	+42.1%	+40.5%	+31.7%	<b>+34.5%</b>
<b>対売上総利益 EBITDAマージン</b>	0.0%	14.5%	16.7%	25.6%	<b>27.5%</b>



## 2024年7月期 連結業績予想の修正

- 足元の事業進捗と事業環境を鑑み、今期二回目の上方修正を実施
- 各事業のオーガニック成長についても、期初ガイダンスを確実に達成するペースで進行中
- 下半期の戦略的な投資費用を一部含んだ利益ガイダンス

### 上場後の全社業績推移<sup>(1)</sup>



### 財務数値/業績指標(2024年7月期予想)

売上高(百万円)	50,700	(YoY+23.6%)	当期純利益(non-GAAP/百万円)	3,490	(YoY+38.6%)
売上総利益(百万円)	17,000	(YoY+38.3%)	EPS <sup>(2)</sup> (non-GAAP/円)	59.4	(YoY+37.9%)
EBITDA(百万円)	4,300	(YoY+36.7%)			
営業利益(non-GAAP/百万円)	3,690	(YoY+26.7%)			

注

(1) 2021年7月期以前の業績は新収益認識基準で算出

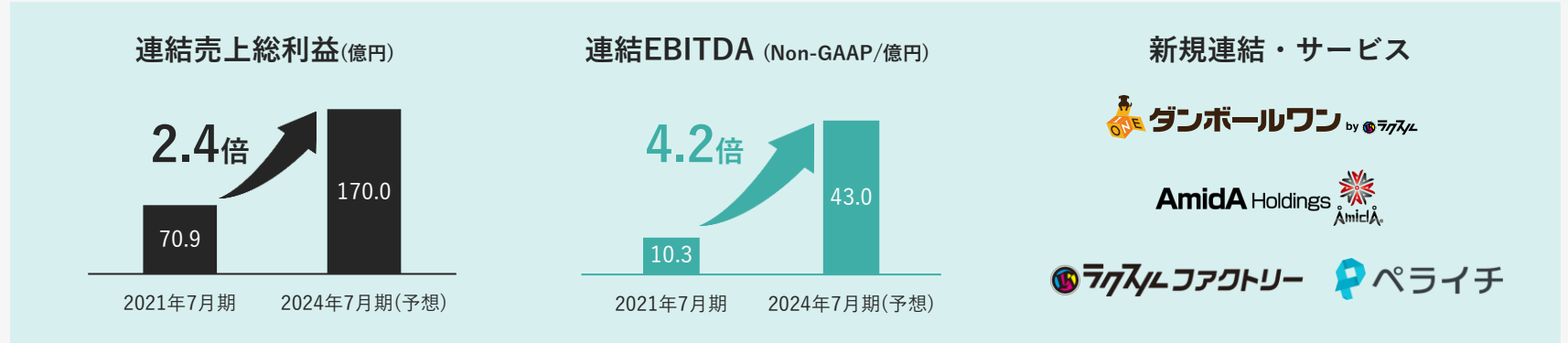
(2) 2024年7月期2Q時点の発行済株式数(58,756,910株)と前年度末時点発行済株式数(58,476,092株)を用いて算出



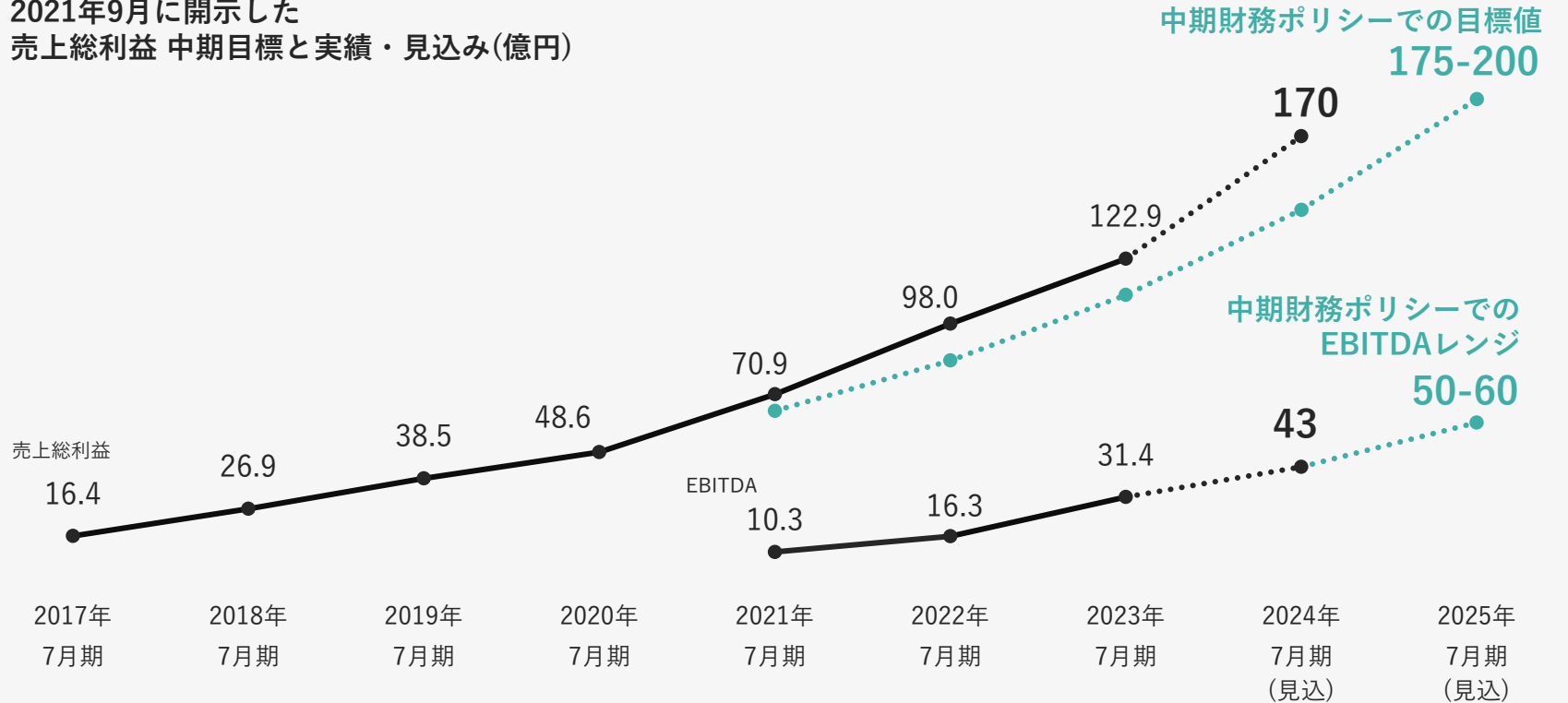
## 現中期財務ポリシーの達成は確実な状態に

- 中期財務目標(25/7期の売上総利益175-200億円、EBITDA50-60億円)は達成が確実な状況

### 2021年7月期からの成長ハイライト



### 2021年9月に開示した売上総利益 中期目標と実績・見込み(億円)

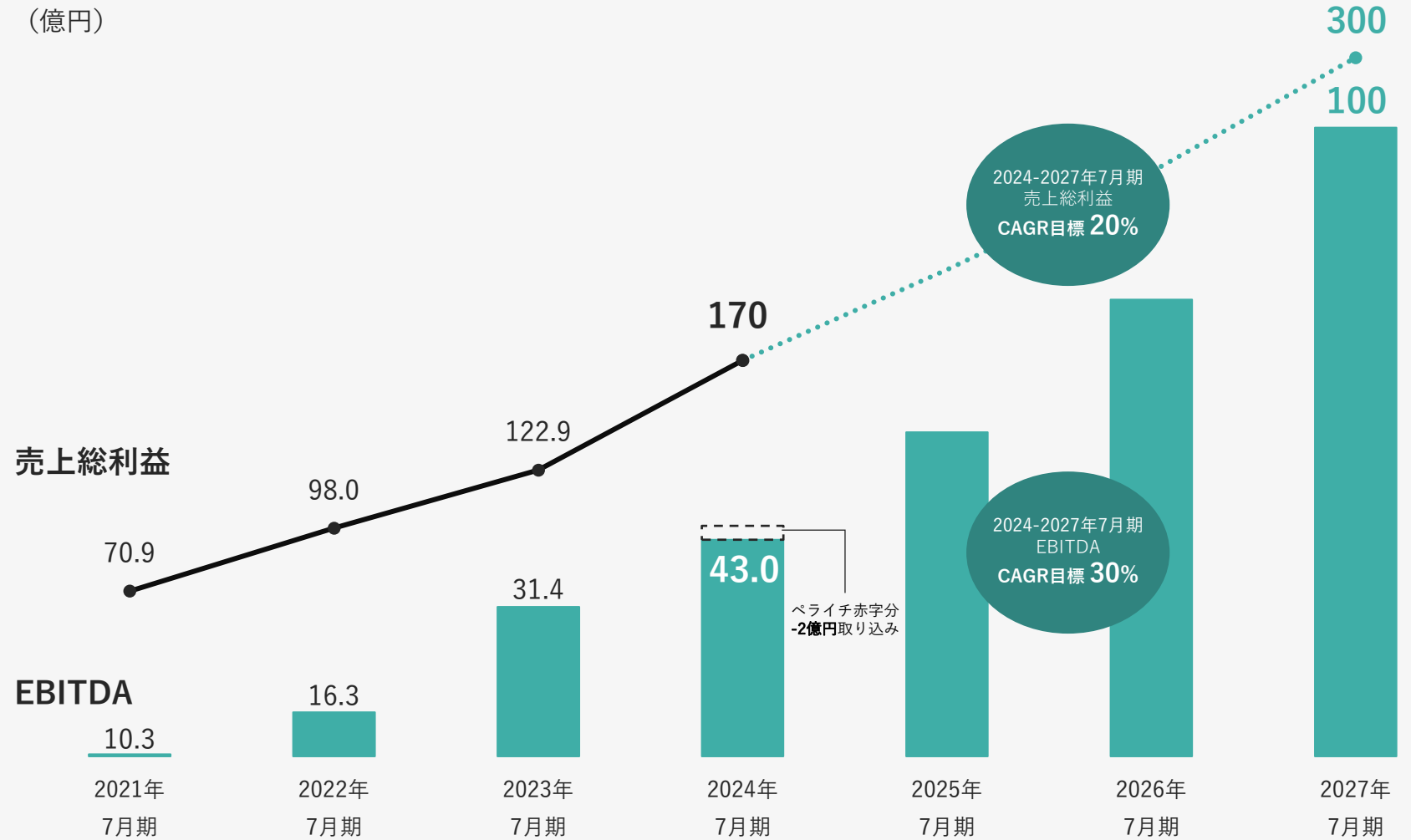




## 新中期財務ポリシー

- 前回の目標達成が確実なことから、中期的な成長目線を再設定する
- 27/7期まで売上総利益で20%、EBITDAで30%の年平均成長率をターゲットとし、27/7期に売上総利益300億円、EBITDA100億円を目指す
- 実現のためのドライバーはラクスル・ノバセル両事業のオーガニック成長、連続的なM&A、M&A先との間でのシナジー創出
- Quality Growth(利益/CFを伴う事業拡大のポリシー)は継続

(億円)



## Buy & Build M&A後の企業価値創造

- M&Aにおいては、買収後の売上とコスト双方のシナジーを通じた企業価値創造を重点的に行っており、今後の案件においてもシナジーの蓋然性を重視
- 2022年1月から連結を開始したダンボールワンでは、相互送客やコストシナジーの寄与もあり、利益成長を既に実現
- 2023年11月から連結を開始したAmidA社においては、ダンボールワンでの経験値を活かしつつ、売上・費用双方でのシナジー発現に向けてPMI進捗中

### 売上シナジー のための施策

- ラクスルとの相互送客（実施中）
- 共同での新商品の開発（実施中）

- ラクスルとの相互送客

現時点で想定している項目

### コスト シナジー のための施策

- コーポレート機能の統合（実施済）
- マーケティングの効率化（実施中）
- 決済基盤の共通化（予定）
- 調達、倉庫、配送の共通化（予定）

- コーポレート機能の統合
- マーケティングの効率化
- 決済基盤の共通化
- 資材調達の共通化

現時点で想定している項目

### EBITDA改善

2020/7期（出資前）から  
2023/7期までのEBITDA成長額

約5.2億円

まだ数億円規模のシナジー余地あり

今後3年程度で発生する  
統合による年間EBITDA改善

約1億円以上



2020年11月出資、2022年1月連結開始



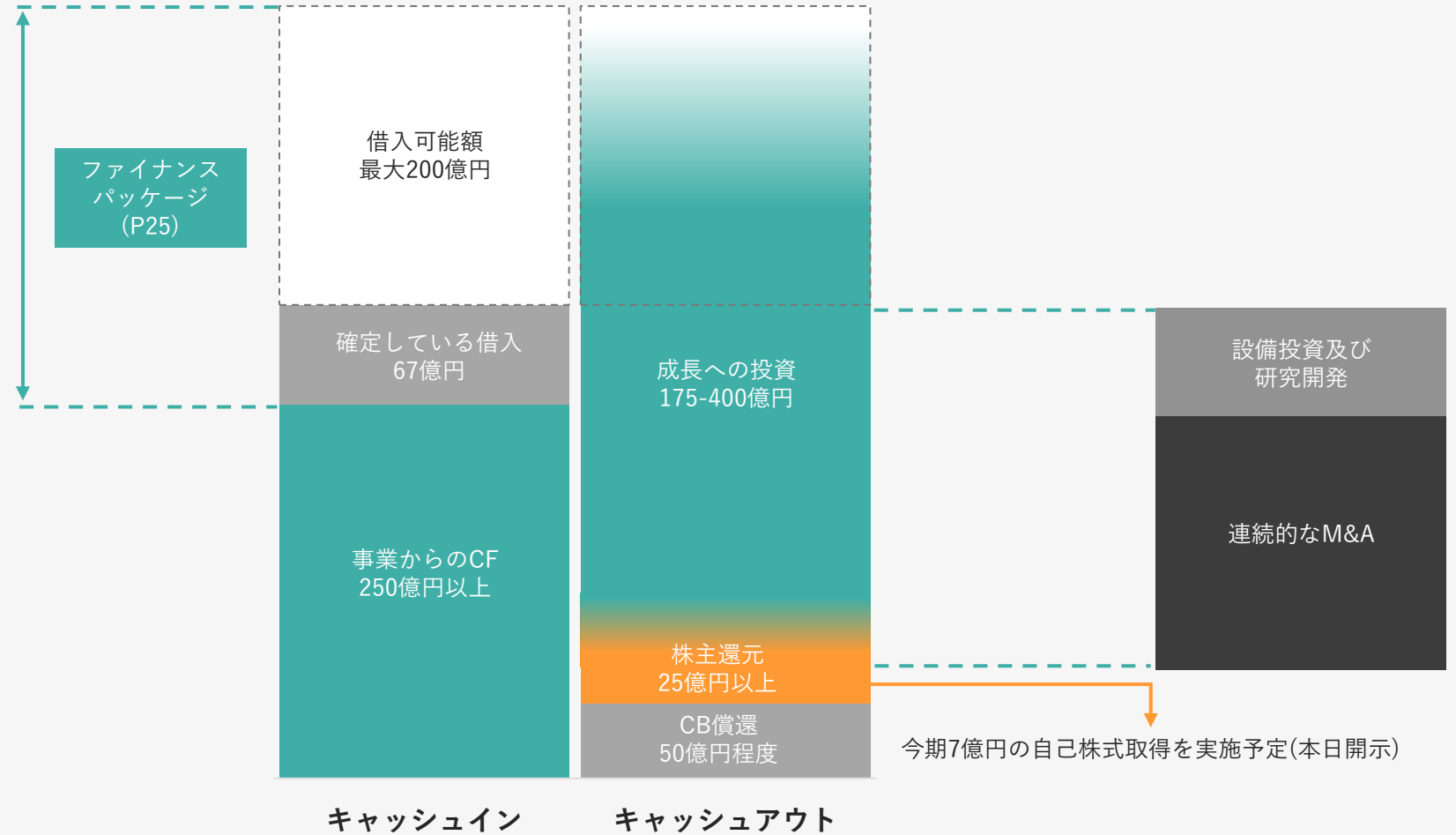
2023年11月連結開始



## 中期的なキャピタルアロケーション

- 当社の周辺領域には成長や優位性を強固にする魅力的な投資機会が多く、連続的なM&Aや事業成長を牽引する資金用途が主となる
- 事業の拡大により継続的なキャッシュフローが創出できる体制になったことから、今後5年間で事業で創出するキャッシュの10%、25億円を下限とし、自己株式取得を主な手段とし株主へ還元していく。金額やタイミングは株価水準やM&A実施のペースに左右される
- 株価水準が本質的な価値に対して低位と考えるタイミングで自己株式取得を実施し、将来的に発生する株式報酬での希薄化影響を効率的に抑制する

## 2024年7月期-2028年7月期の累計 キャピタルアロケーションイメージ



借入を更新しない場合の最大返済額は今後5年間で約140億円

# 2

1. CEOメッセージ
- 2. 2024年7月期第2四半期 業績**
3. Q & A
4. 参考資料





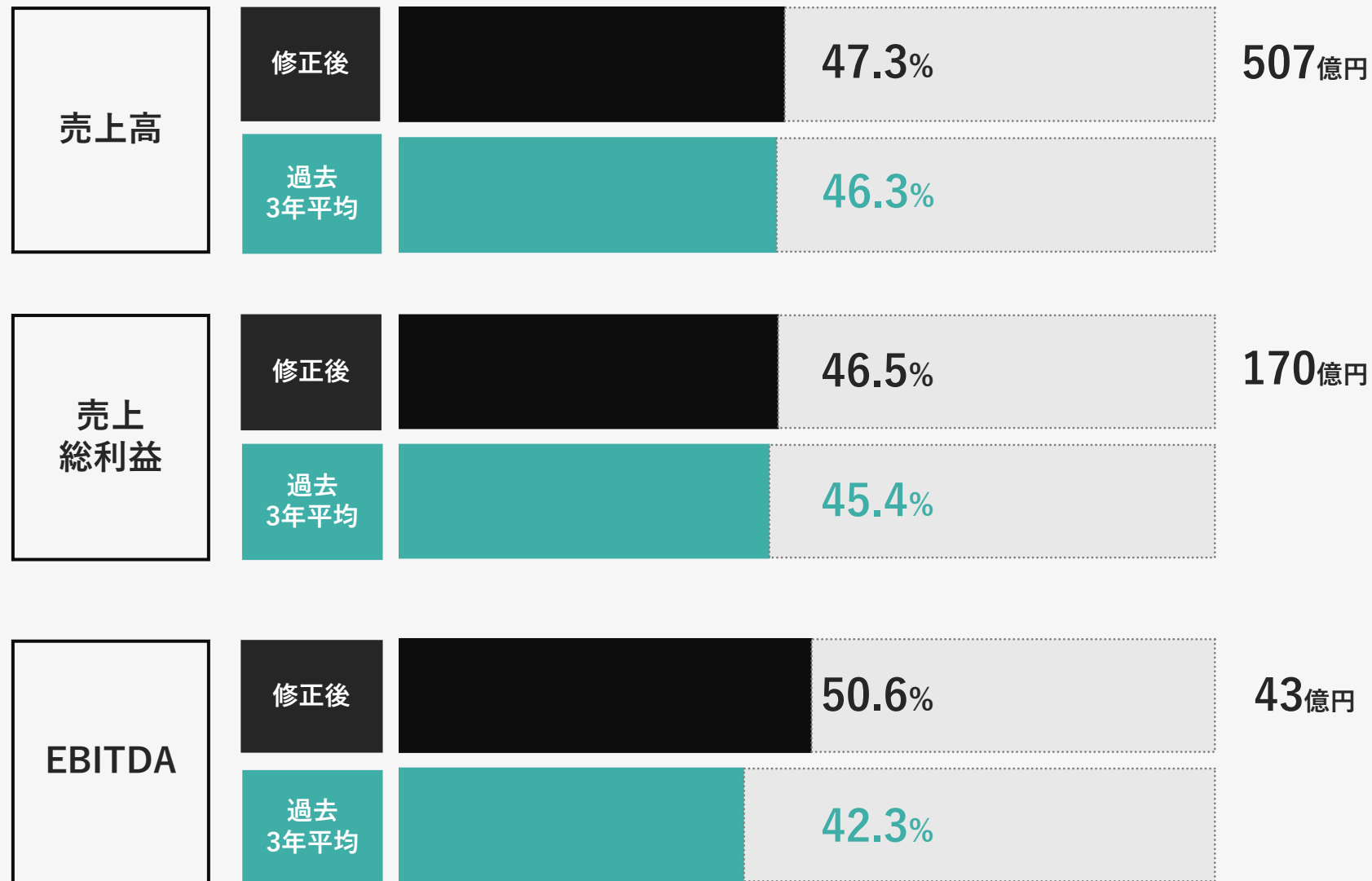
## 2024年7月期第2四半期 連結業績及び3Q見通し

- 売上高、売上総利益、EBITDA以下各段階利益ともに堅調に推移
- 2QよりAmidA社の新規連結が開始し、成長は加速
- 持続的な売上成長を維持しながらもEBITDAは初めて四半期10億円を超過
- 3Qに関しては大きく事業環境は変わらない見通し

(百万円)	2024年7月期2Q (2023年11月-2024年1月)			2024年7月期2Q累計 (2023年8月-2024年1月)			2024年7月期 3Q見通し
	実績	2023年7月期 2Q実績	前年同期比 成長率	実績	2023年7月期 2Q累計実績	前年同期比 成長率	3/13時点での 見通し
売上高	12,762	10,172	+25.5%	23,990	19,510	+23.0%	+25-28%
ラクスル	11,666	9,316	+25.2%	22,118	17,857	+23.9%	
ノバセル	713	703	+1.4%	1,073	1,347	-20.3%	
売上総利益	4,252	3,032	+40.2%	7,911	5,880	+34.5%	+41-44%
ラクスル	3,591	2,646	+35.7%	6,702	5,087	+31.8%	
ノバセル	414	348	+19.0%	676	716	-5.5%	
売上総利益率	33.3%	29.8%	+3.5pt	33.0%	30.1%	+2.8pt	
EBITDA	1,238	882	+40.3%	2,177	1,636	+33.1%	11.5-12.5億円
営業利益 (non-GAAP)	1,096	825	+32.9%	1,921	1,521	+26.3%	
当期純利益 (non-GAAP)	891	613	+45.4%	2,417	1,918	+26.0%	
EPS (non-GAAP)	15.1円	10.5円	+4.6円	41.1円	32.8円	+8.2円	

修正後通期業績予想に  
対する進捗率

業績予想



## 連結売上高の推移

- 全社の売上高はQoQでも継続的に拡大
- 2Qよりラクスルセグメントの売上の内訳を以下の3つに分類

### 印刷・ソリューション領域

顧客が事業活動に使う紙への印刷物、大企業向け印刷ソリューション

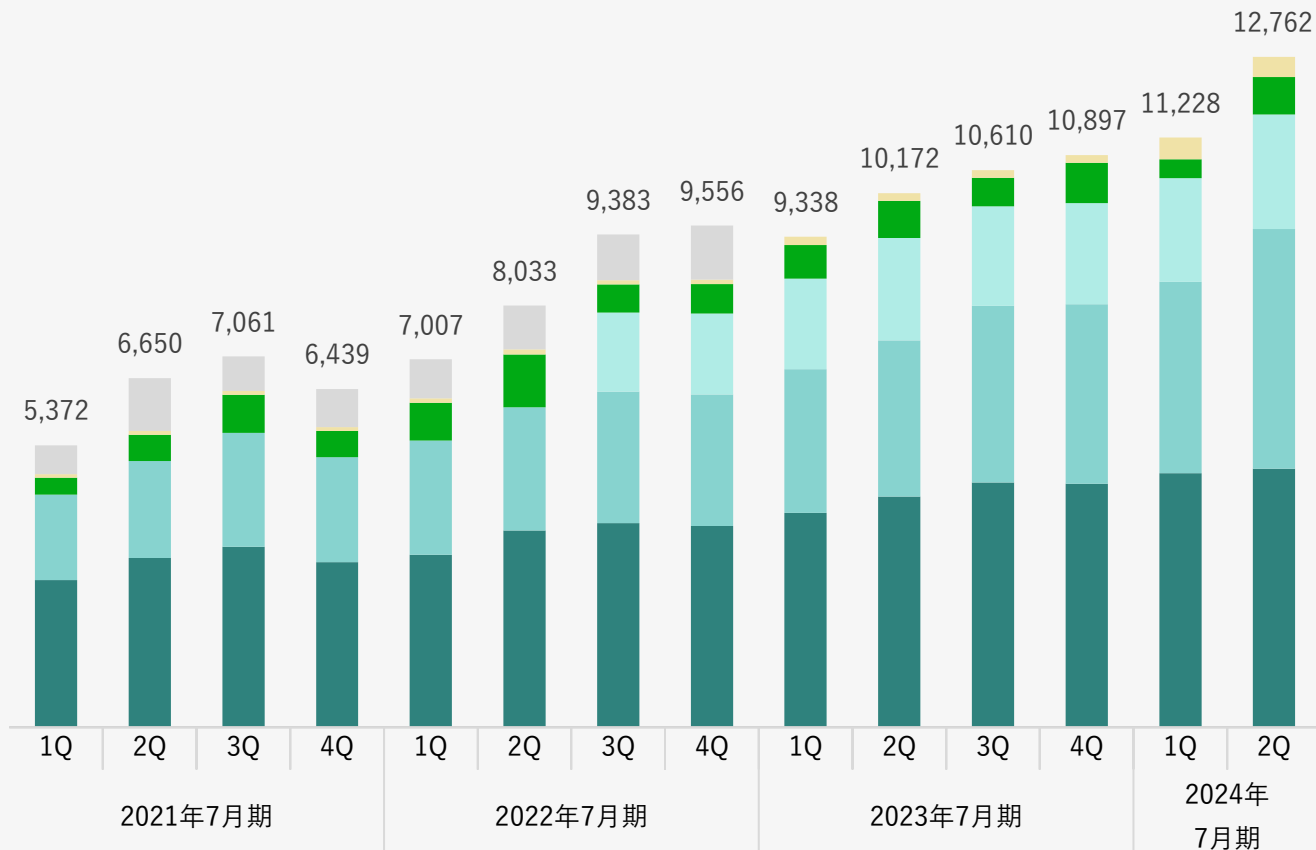
### ビジネスサプライ・周辺領域

顧客がオフィスや店舗で使われるモノ、その他サービス等

### 梱包材領域

段ボールや紙袋などのパッケージング

(百万円)

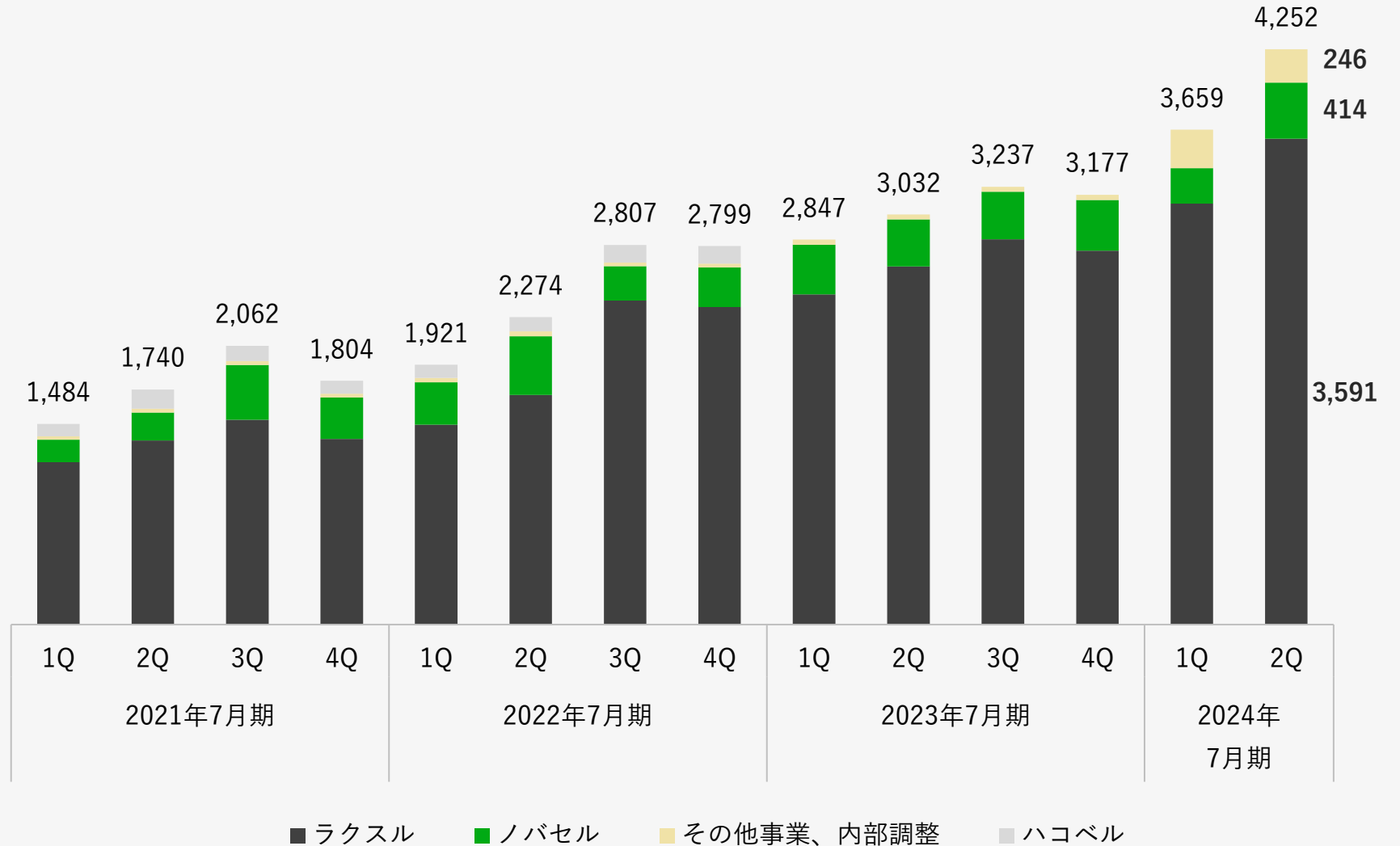


	2021年7月期	2021年7月期	2021年7月期	2021年7月期	2022年7月期	2022年7月期	2022年7月期	2022年7月期	2023年7月期	2023年7月期	2023年7月期	2023年7月期	2024年7月期	2024年7月期
合計	5,372	6,650	7,061	6,439	7,007	8,033	9,383	9,556	9,338	10,172	10,610	10,897	11,228	12,762
■ ハコベル	553	1,004	655	723	741	835	869	1,031	0	0	0	0	0	0
■ その他事業、内部調整	66	73	77	73	84	97	80	84	154	151	147	151	416	382
■ ノバセル	322	498	722	498	720	1,007	538	562	643	703	542	766	360	713
■ 梱包材領域	0	0	0	0	0	0	1,501	1,543	1,723	1,951	1,893	1,924	1,973	2,182
■ ビジネスサプライ・周辺領域	1,626	1,849	2,167	2,000	2,174	2,345	2,506	2,501	2,732	2,972	3,364	3,418	3,639	4,562
■ 印刷・ソリューション領域	2,803	3,223	3,438	3,144	3,286	3,747	3,886	3,833	4,084	4,392	4,661	4,635	4,838	4,921

## 連結売上総利益の推移

- 売上高の拡大に加えて安定した売上総利益率により、売上総利益は成長トレンドを継続
- 売上総利益率のイメージは事業構成の変化を受けて上方修正
  - ・ ラクسل事業：30 - 33%
  - ・ ノバセル事業：50 - 60%

(百万円)



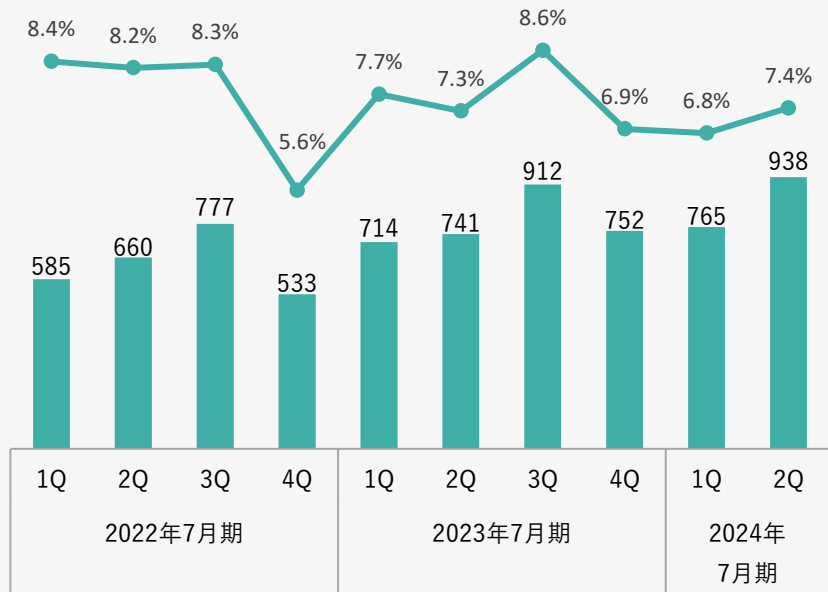


## 全社販売管理費の推移(1)

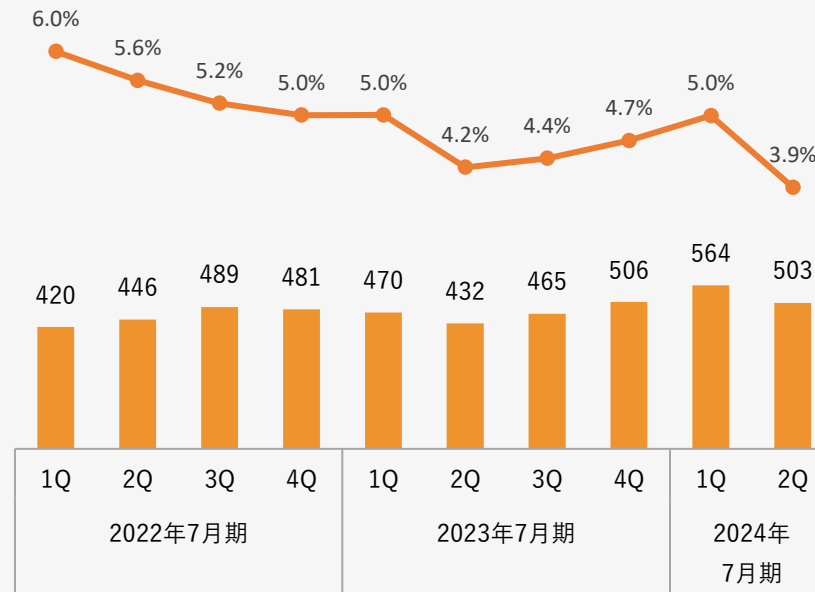
- 広告宣伝費、技術開発を中心に成長投資を継続
- 2QはAmidA社の連結の影響で売上高に占める広告宣伝費率とその他SG&Aの金額が増加

(百万円)

広告宣伝費と対売上高比率



テクノロジー・開発投資額と対売上高比率



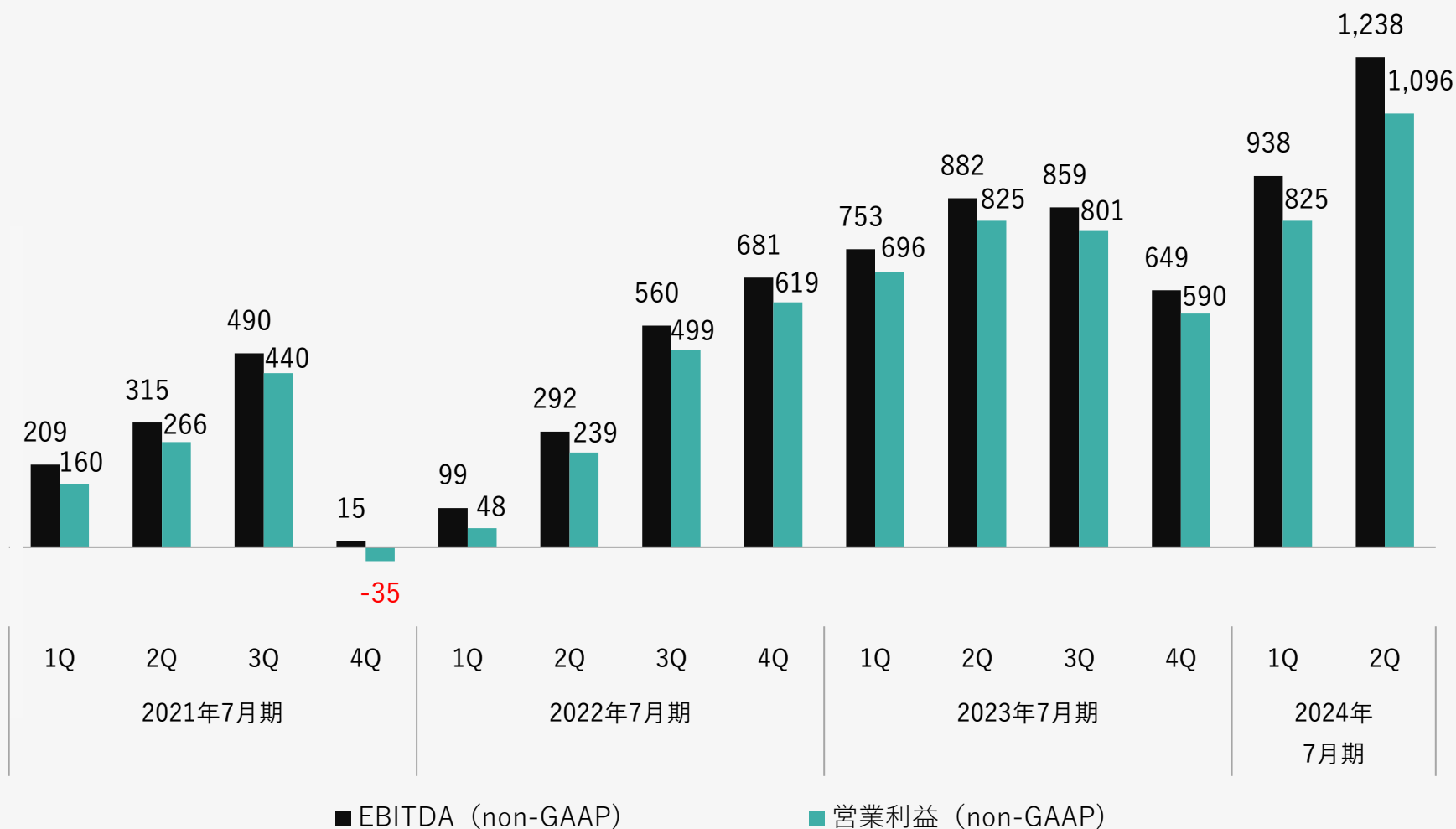
	2022年7月期				2023年7月期				2024年7月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
全社販管費総額 <sup>(1)</sup>	1,873	2,034	2,308	2,180	2,151	2,206	2,436	2,587	2,833	3,155
Sales & Marketing	622	695	826	577	736	750	923	811	809	976
Tech & Development	420	446	489	481	470	432	465	506	564	503
減価償却額	32	33	42	42	36	36	37	38	44	55
その他	799	858	950	1,078	908	987	1,010	1,230	1,414	1,620

注  
(1) 株式報酬費用、のれん償却費を含まない

## EBITDA及び営業利益の推移

- EBITDAは初めて四半期で10億円を超過し、1Qに続き過去最高益での着地
- Non-GAAP営業利益もほぼ同様の推移であり、過去最高益を更新
- 営業利益段階でのNon-GAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却費

(百万円)

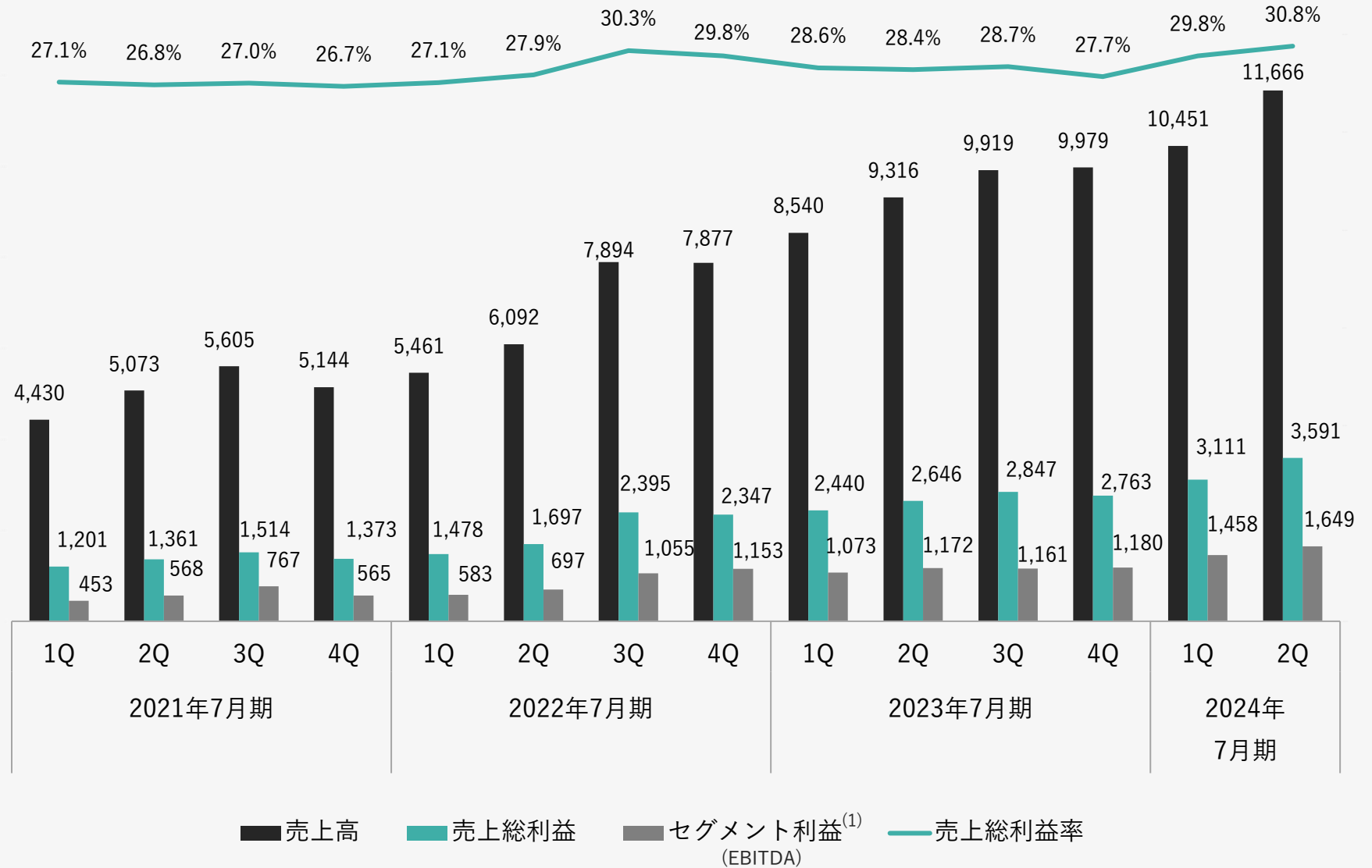




# ラクスル事業 売上高、売上総利益 セグメント利益

- AmidA社の新規連結の貢献により、売上総利益率は30.8%に上昇
- ラクスル事業の新規連結を除く売上総利益は前年比20%成長

(百万円)



注  
(1) 販管費に内部取引を含む

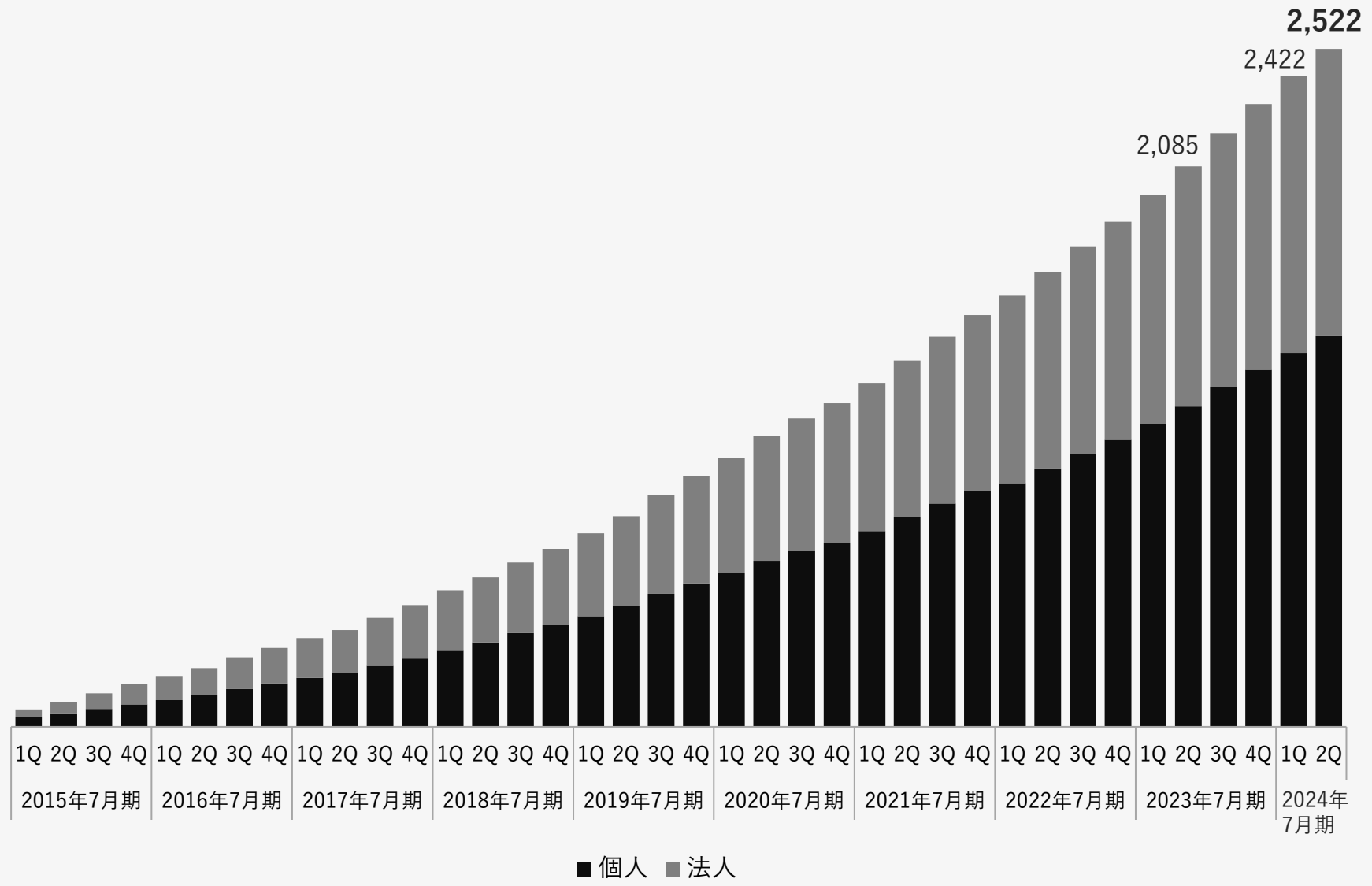


raksul.com

# 累計登録ユーザー数<sup>(1)</sup> 推移

- 顧客基盤は継続的に拡大
- 2Qの累計登録ユーザー数は2,522,497

(千ユーザー)



注  
(1) 「raksul.com」の累計登録ユーザー数



## ラクスル事業 KPI推移

- 売上総利益は前年比35.7%成長、AmidA社の新規連結を除くと20%成長
- ①顧客ARPUは購入回数や単価増により通常の成長ペースに回帰している
- ②名刺カテゴリ中心にマーケティング投資の抑制、及び段ボール等の市場環境の影響があり短期的に購入者数の伸びが鈍化
- 成長ドライバーや競争環境に大きな変化はなく、今後もこれまでのレンジ内で推移する見込み

	2021年7月期				2022年7月期				2023年7月期				2024年7月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
ラクスルセグメント 売上総利益(百万円)	1,201	1,361	1,514	1,373	1,478	1,697	2,395	2,347	2,440	2,646	2,847	2,763	3,111	<b>3,591</b>
YoY	+21.0%	+29.4%	+52.1%	+24.5%	+23.0%	+24.6%	+58.2%	+70.9%	+65.1%	+55.9%	+18.9%	+17.7%	+27.5%	<b>+35.7%</b>

||

a.購入者数前年比	-1.0%	+4.4%	+26.1%	+46.4%	+25.6%	+27.7%	+21.0%	+27.1%	+32.7%	+24.1%	+28.7%	+24.8%	+17.9%	<b>+11.4%</b>
b.平均注文回数前年比	+1.5%	+0.7%	+8.2%	+2.5%	+2.7%	+1.1%	-2.1%	-0.1%	-1.8%	-0.7%	-0.1%	+0.3%	+0.6%	<b>+0.9%</b>
c.購入単価前年比	+9.9%	+10.7%	+2.1%	-11.5%	-4.5%	-7.0%	-3.7%	-3.0%	-4.2%	-1.9%	-2.3%	+1.1%	+3.1%	<b>+3.0%</b>
d.売上総利益率前年比	+9.7%	+11.2%	+9.2%	-6.3%	-0.2%	+3.8%	+12.0%	+10.3%	+4.7%	+0.6%	-5.4%	-7.1%	+4.2%	<b>+3.7%</b>

+

e.新規連結の売上 総利益への貢献分							30.4%	35.1%	34.4%	34.3%				<b>15.7%</b>
-----------------------	--	--	--	--	--	--	-------	-------	-------	-------	--	--	--	--------------

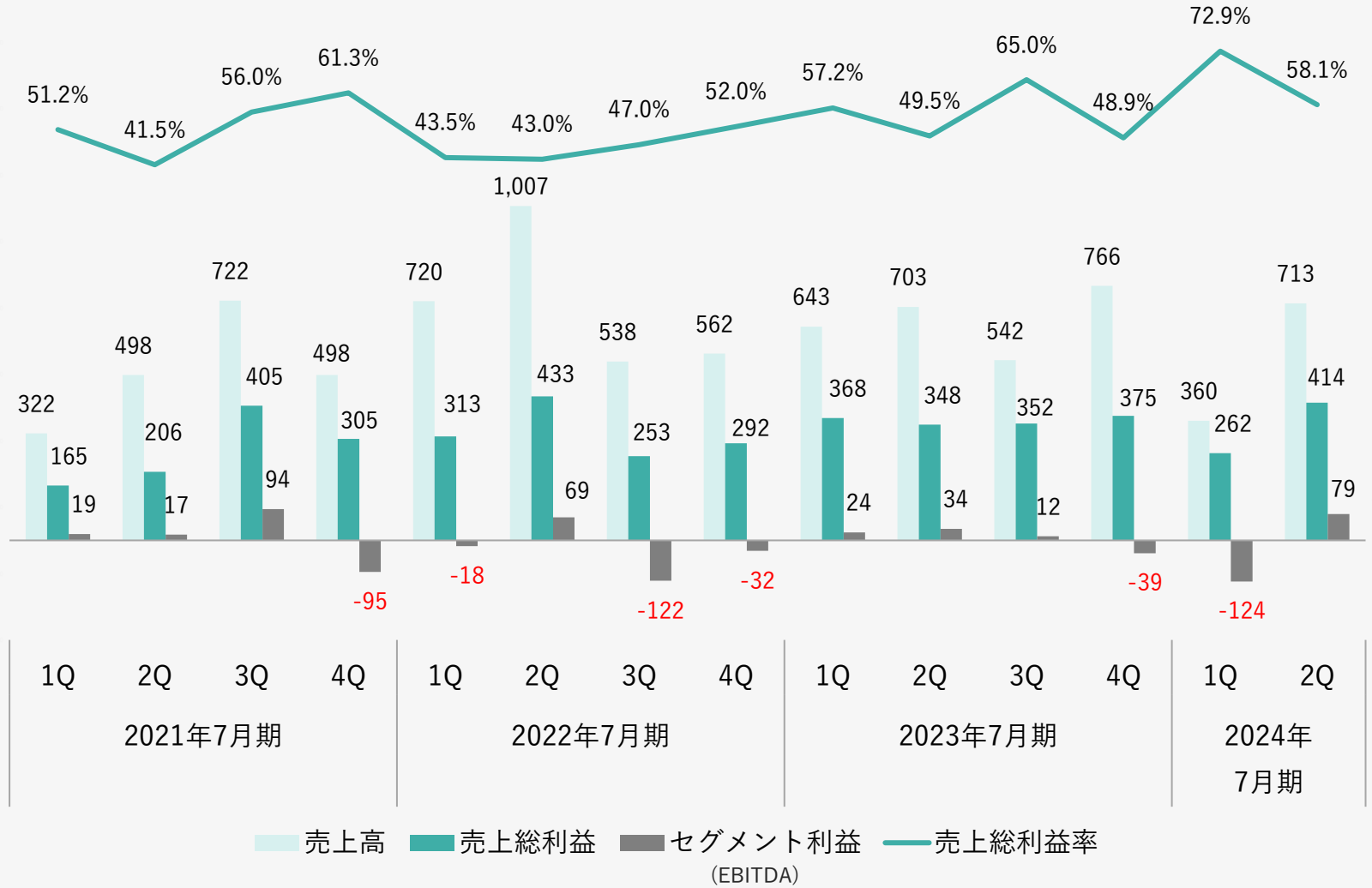




# ノバセル事業 売上高、売上総利益 セグメント利益(1)

- 代理店事業の回復、堅調なSaaS事業を背景にYoYでプラス成長に回復
- 足元の受注状況から売上総利益は3Qに過去最高での着地見込み、通年でセグメント黒字見込み
- SaaSの四半期売上高が121百万円まで拡大(YoY+55.2%)、事業開始以来毎四半期連続的に成長
- 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)



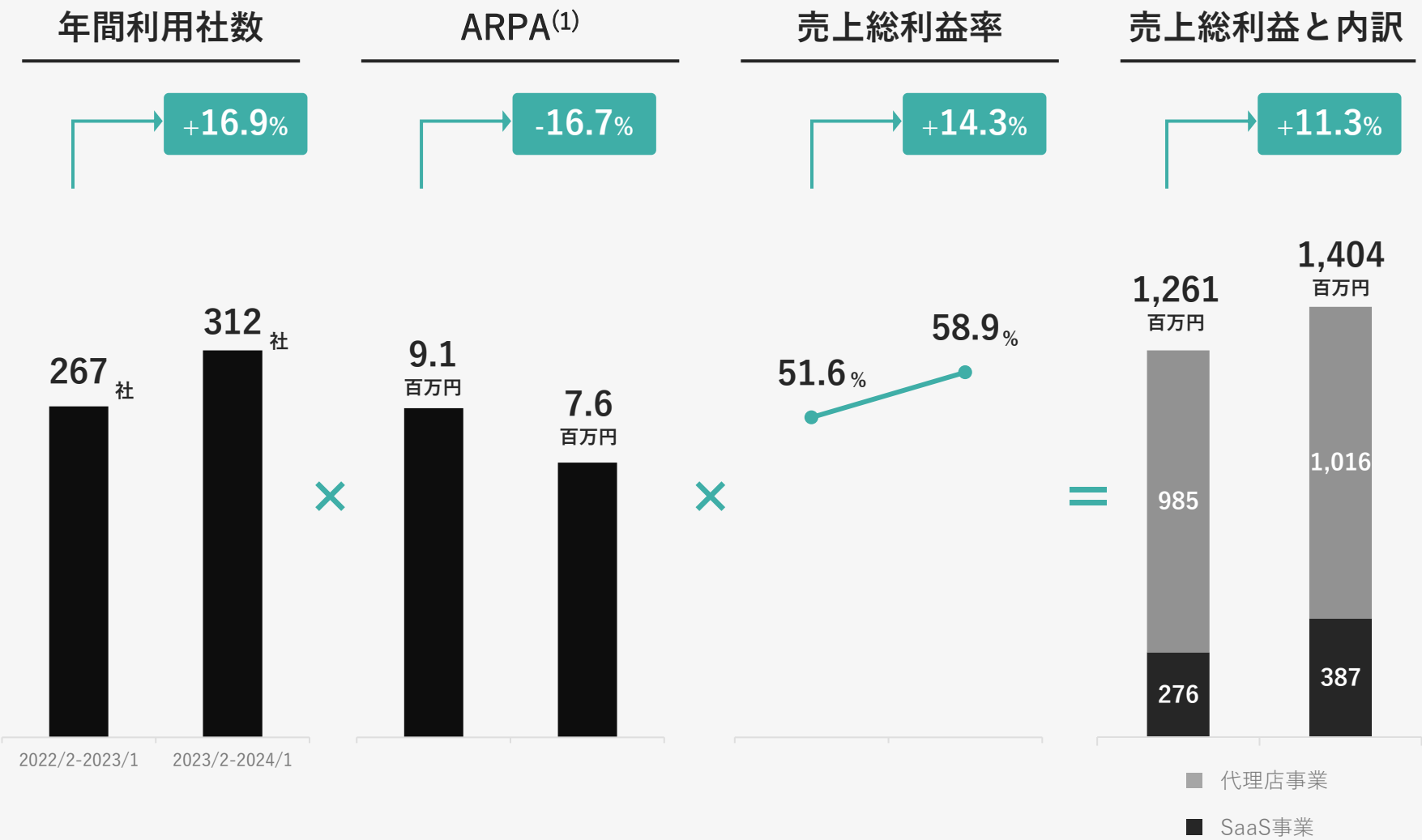
総額計上売上高	872	1,248	2,613	1,983	1,727	2,641	1,614	1,493	1,680	1,819	1,847	2,023	1,157	1,997
---------	-----	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

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

- SaaS事業が好調なことでARPAは下落したが、SaaS単体の単価は前年同期比+16.8%と上昇傾向
- 2023/2-2024/1のSaaS利用社数は200社（前年同期比+22.7%）。内95%超が有償利用となっており、有償利用企業数は前年同期比+35.7%

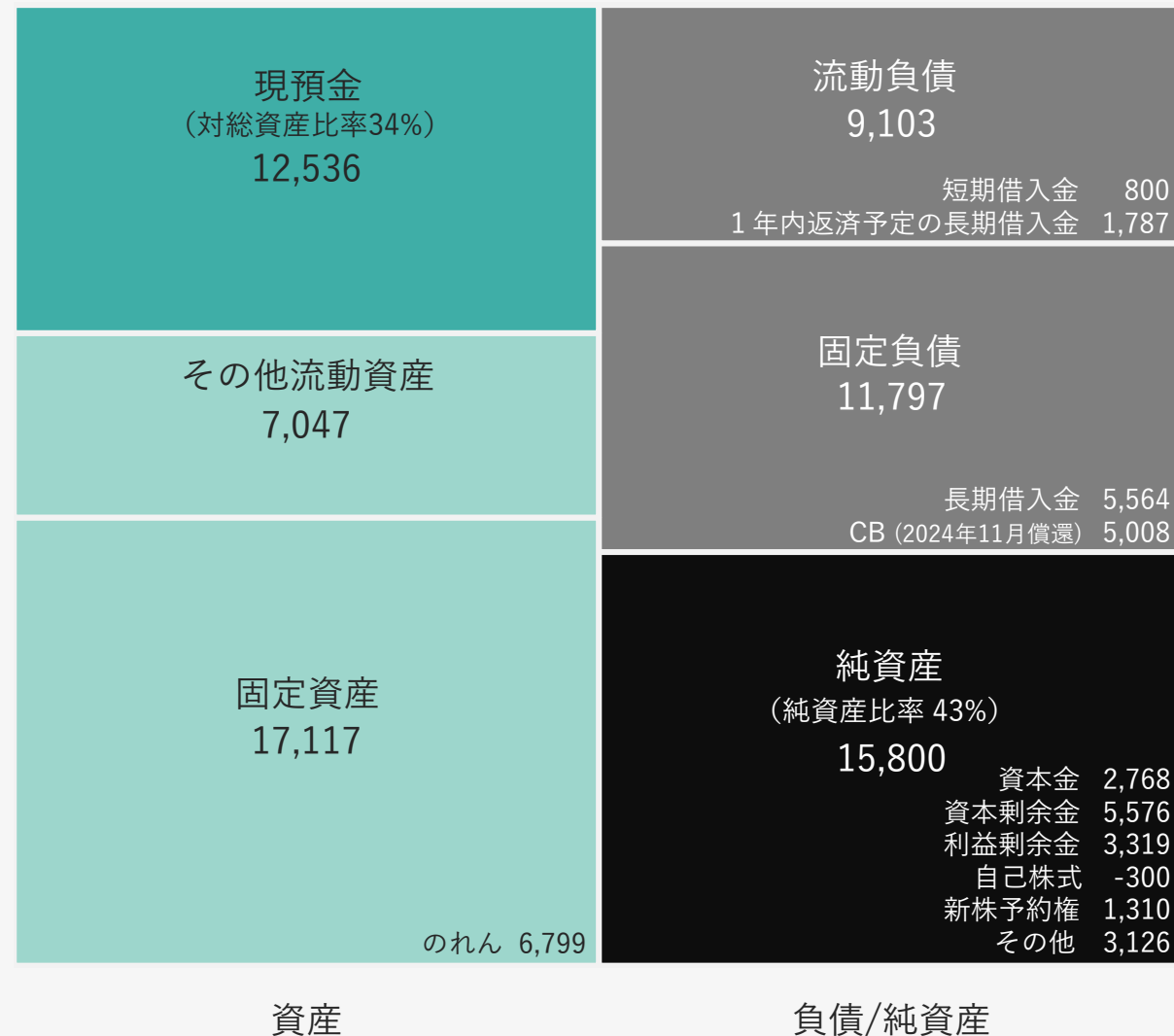


注  
 (1) ARPA=Average Revenue Per Account (1アカウント当たりの平均売上高)

## 連結BSサマリー

- ファイナンス・パッケージによって、CBが償還の場合においても、現在のキャッシュポジション維持が可能
- 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)










## 中長期的な成長に向けた ファイナンス・ パッケージについて

- 中長期的なオーガニック成長を支える  
運転資金、連続的なM&Aを通じた領  
域拡張、最適な資本効率を実現するた  
め資金調達を実施
- 借入・私募債・コミットメントライン、  
変動・固定金利を組み合わせることで、  
必要な資金需要に応じた調達条件や全  
体の金利コストを最適化

名称	金融機関	金利	期間	借入額及び コミットメントライン枠の総額
借入	株式会社三井住友銀行 株式会社りそな銀行 日本生命保険相互会社 ほか	年利 0.41 - 0.85% 変動及び固定金利 ※予定	5年 - 10年	42.5億円 ※予定
私募債	国内金融機関2行	金利と発行手数料を 含むオールインコスト 年利換算 0.80 - 1.49% 固定金利 ※予定	4年 - 5年	24.5億円 ※予定
コミット メント ライン	株式会社みずほ銀行	基準金利 + スプレッド	1年毎更新 ※更新にはみずほ銀行 所定の審査が必要	10億円 増額要請により最大200億円 M&Aに際して、買収資金として最大200億円 までの融資枠増額の要請が可能 ※増枠にはみずほ銀行所定の審査が必要
合計	-	-	-	267億円 極度枠・増額要請分 を含む最大調達額

## グループ会社の状況

内製 事業	 持分法適用会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>2024年1月に新たに日本郵政キャピタル株式会社を株主に迎え、物流業界のオープンプラットフォームに向けて成長は加速</li> <li>四半期売上高は16億円程度</li> </ul>
	 将来連結可能	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業が順調に立ち上がり、シリーズBで135億円の資金調達を実施</li> <li>国内に加え、アメリカ・APACでのサービス提供を開始</li> </ul>
出資	 連結対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>今期より連結子会社化</li> <li>当社持分に変更は無く、その他事業として管理</li> <li>四半期売上高は2.5億円程度</li> </ul>

# 3

1. CEOメッセージ
2. 2024年7月期第2四半期 業績
- 3. Q&A**
4. 参考資料



	質問	回答
全社	今期ガイダンスにおけるリスクシナリオは？	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 全世界的なリセッションが生じた場合には、内需の不振により一部影響を受ける可能性がある</li> <li>• 広告市況については一定の市況のダウンサイドを織り込んでおり、更なる悪化を見込んではいない</li> <li>• 景気変動に対してディフェンシブなカテゴリー（印鑑等）やソフトウェア事業をポートフォリオに加えており、耐性は高まっている</li> </ul>
全社	新しい中期財務ポリシーのEBITDA100億円達成時点での営業利益と当期純利益との相関性は	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 新中期財務ポリシーにおける27/7期のEBITDAターゲットを達成した時点では、Non-GAAP（のれん償却費と株式報酬費用を除く）営業利益はEBITDAの85%程度</li> <li>• Non-GAAP当期純利益は営業外・特別損益に左右されるがEBITDAの55%程度</li> </ul>
全社	M&Aのソーシングはどのように行われているのか	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 自社のネットワークやサプライチェーンに加え、金融機関や仲介会社を通じてソーシングを実施</li> <li>• 近接領域への拡張をメインに多くの案件を検討。ラクスルの事業領域にシナジーがあり経済合理性が高く、リスクが最小化された案件を進めていく</li> </ul>
ラクスル	ラクスルエンタープライズの進捗は？	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ラクスル事業における大企業向けサービスのラクスルエンタープライズは堅調に推移</li> <li>• 2024年7月期2Q時点で導入企業数1,826社、17,010ユーザーまで拡大</li> </ul>

# 4

1. CEOメッセージ
2. 2024年7月期第2四半期 業績
3. Q & A
- 4. 参考資料**





## セグメント別財務情報 (新収益認識基準)

		2022年7月期				2023年7月期				2024年7月期	
(百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	ラクスル	5,461	6,092	7,894	7,877	8,540	9,316	9,919	9,979	10,451	<b>11,666</b>
	ノバセル	720	1,007	538	562	643	703	542	766	360	<b>713</b>
	ハコベル	741	835	869	1,031	-	-	-	-	-	-
	その他・内部調整	84	97	80	84	154	151	147	151	416	<b>382</b>
売上総利益	ラクスル	1,478	1,697	2,395	2,347	2,440	2,646	2,847	2,763	3,111	<b>3,591</b>
	ノバセル	313	433	253	292	368	348	352	375	262	<b>414</b>
	ハコベル	97	104	131	130	-	-	-	-	-	-
	その他・内部調整	33	38	27	29	38	37	37	38	285	<b>246</b>
セグメント利益 (EBITDA, non-GAAP)	ラクスル	583	697	1,055	1,153	1,073	1,172	1,161	1,180	1,458	<b>1,649</b>
	ノバセル	-18	69	-122	-32	24	34	12	-39	-124	<b>79</b>
	ハコベル	-68	-46	-11	-2	-	-	-	-	-	-
	その他・内部調整・ 全社費用	-396	-429	-360	-437	-345	-324	-315	-491	-394	<b>-490</b>
セグメント利益 (J-GAAP)	ラクスル	534	641	862	962	875	942	926	956	1,172	<b>1,304</b>
	ノバセル	-25	63	-129	-39	17	21	-0	-53	-139	<b>66</b>
	ハコベル	-79	-59	-25	-16	-	-	-	-	-	-
	その他・内部調整・ 全社費用	-534	-580	-516	-592	-501	-404	-419	-595	-492	<b>-620</b>
EBITDA	全社	99	292	560	681	753	882	859	649	938	<b>1,238</b>



## non-GAAP利益と 会計上の利益の差異

- 従来GAAPの調整項目は株式報酬費用のみだったが2Qよりのれん償却費を追加
- 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)	2024年7月期2Q 2023年11月-2024年1月		
	実績 non-GAAP	差異 株式報酬費用+のれん償却費	実績 J-GAAP
売上高	12,762	-	12,762
売上総利益	4,252	-	4,252
営業利益	1,096	346	749
経常利益	992	352	639
当期純利益	891	352	538

## 貸借対照表

(百万円)	2023年7月期末	2024年7月2Q末
流動資産	20,589	19,584
現金及び預金	14,644	12,536
固定資産	12,076	17,117
資産合計	32,665	36,702
流動負債 (うち有利子負債)	8,292 (2,447)	9,103 (2,587)
固定負債 (うち有利子負債)	10,463 (9,465)	11,797 (10,572)
純資産	13,909	15,800
資本金	2,742	2,768
資本剰余金	5,549	5,576
利益剰余金	1,540	3,319
自己株式	-300	-300
新株予約権	1,341	1,310
その他	3,036	3,126
負債・純資産合計	32,665	36,702





## キャッシュフロー 計算書

(百万円)	2023年7月期末	2024年7月期2Q末
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,902	766
投資活動によるキャッシュ・フロー	297	-5,009
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,238	1,210
現金及び現金同等物の増減額 (新規連結による増減含む)	962	-2,108
現金及び現金同等物の期末残高	14,644	12,536



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](mailto:ir@raksul.com)

IR情報 : <https://corp.raksul.com/ir/>