

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 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 CAO 西田 真之介  
(TEL. 03-6629-4893)

### 2024年7月期第2四半期決算説明会後の質疑応答内容について

2024年3月13日に開催いたしました機関投資家・アナリスト向け2024年7月期第2四半期決算説明会後、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。

事業	質問	回答
ラクスル事業	ラクスル事業の新規連結を除く売上高成長率が1Qの約22%から2Qは16%へ低下しているが、これらの背景や見通しは？	新規連結を除くオーガニックな売上高と購入者数成長率の低下は一時的なものであり、下記の理由から回復すると想定。連結の3Q売上高成長率は25-28%と想定しており、2Qの25.5%から若干上昇する見込み。 <ul style="list-style-type: none"><li>- リオープニングの過程でユーザー数成長に一時的に寄与していた名刺等のカテゴリにおけるマーケティング抑制と成長率の低下が見られるが、リオープニング効果の一巡により前年ハードルは徐々に低下していく。</li><li>- 梱包材領域の成長率は、梱包材調達のEC化率向上や当社のシェアに加えて、特にB2CのEコマース市場の成長率にも左右される。足元ではリオープニング等の影響でEC市場の物量の成長が鈍化しているが、Eコマースの成長は続く想定し、事業開発を進めている。</li></ul>
ノバセル事業	ノバセル事業の売上高が1Qの3.6億円から2Qは7.1億円と大きく増加しているがその要因と今後の見通しは？	<ul style="list-style-type: none"><li>- SaaS事業の2Q売上高は前四半期比12%、前年比55%増と順調に売上成長を継続。大企業の開拓、長期契約の増加やコンサルティングサービスの付加等が成長を牽引しており、この成長は継続する見込み。</li><li>- 代理店事業においては1Qから売上が回復。商談数が回復し、当社の取扱キャンペーン数が増加、3Qも好調な受注は継続している。今後SaaS利用顧客との相乗効果を図り、持続的に成長する構造を作っていく。</li></ul>
全社	広告宣伝費の比率について	<ul style="list-style-type: none"><li>- 2Qの売上高に占める広告宣伝費率は7.4%、1Qの6.8%から増加、前年2Qの7.3%と比較して微増していますが、増加はAmidA社の新規連結によるもの。</li><li>- 新たに連結したAmidA社は年間の広告宣伝費が売上の13.3%と相対的に高く(FY23/6期実績)、グループの広告宣伝費率を0.5%ほど押し上げる影響があるが、マーケティングの効率化などを通じて最適化していく。</li></ul>

以上