

2024年11月12日

各位

会社名 ラクサス・テクノロジーズ株式会社  
代表者名 代表取締役社長執行役員 高橋 啓介  
(コード番号: 288A 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役執行役員 中尾 聡志  
(TEL 082-236-3801)

## 2025年3月期の業績予想について

2025年3月期(2024年4月1日から2025年3月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2025年3月期 (予想)		2025年3月期 第2四半期累計期間 (実績)		2024年3月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率		
売上高	2,693	100.0	22.8	1,284	100.0	2,193	100.0
営業利益	634	23.6	39.6	338	26.3	454	20.7
経常利益	576	21.4	23.4	337	26.2	467	21.3
当期(四半期)純利益	455	16.9	9.6	283	22.1	415	19.0
1株当たり当期 (四半期)純利益	21円64銭		14円83銭		21円76銭		
1株当たり配当金	0円00銭		0円00銭		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。  
2. 2024年3月期(実績)及び2025年3月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。  
3. 2025年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(6,543,600株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。  
4. 当社は2024年5月28日をもって連結子会社であるLAXUS TECHNOLOGIES INC.を解散しているため、2024年3月期は連結損益計算書を作成しておりますが、2025年3月期第2四半期累計期間及び2025年3月期は連結財務諸表を作成しておりません。上表における2024年3月期(実績)は個別財務諸表の数値を記載しており、2025年3月期(予想)における対前期増減率は2024年3月期個別財務諸表の実績数値との比較によるものとなります。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの運用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2025年3月期業績予想の前提条件】

本資料に記載の2025年3月期の業績予想数値は、2024年9月までの実績値に2024年10月以降の予想数値を合算して算出した数値となっております。

### 1. 当社の見通し

当社は、日本国内の一般消費者に対して、ブランドバッグのサブスクリプション型シェアリングサービスである「ラクサス」を提供することを主な事業としております。

同サービスは、良質なブランドバッグを気軽に利用できる機会を一般消費者に提供すること及びサステナブルな社会の実現へ貢献することを目的として、2015年2月にスタートしました。定額課金制のサブスクリプションサービスを通じて気軽に良質なブランドバッグを利用できる機会を一般消費者に提供するとともにブランドバッグという資産を大切にメンテナンスしながら最大限に活用し、モノの価値を社会に循環させていく事業となります。

当社は、スマートフォンアプリやインターネットサイトを通じて一般消費者が良質なブランドバッグを「お手軽に」「使いたいときにいつでも使える」機会を提供することに取り組んでおります。これらの活動により、「購入は躊躇するが利用してみたい」というユーザーの潜在的な需要を喚起することでサービス継続率の向上を図っております。

また、サービスの用に供するブランドバッグは、主にリユース市場を通じて調達し、自社の専門スタッフが大切にメンテナンスすることで長く良好な状態を維持しており、サービス開始以来、仕入れたバッグの直接廃棄はゼロとなっております。配送に使用するBOXもリユースするなど細部にわたって環境に配慮することでサステナブルな社会の実現に貢献しております。

更には、当社は、ユーザーがレンタル中のバッグで気に入ったものについては購入することも可能なサービス「買えちゃうラクサス」に加え、バッグの市場価値に応じて国内リユースセレクトショップやオークション、又は、海外ECサイト等より適切な販売先を選択するBtoB/C販売も開始しました。

従来、一般消費者は、ブランドバッグを購入して所有することに価値を見出しておりました。当社は、ブランドバッグをシェアリングという「使用価値」、一定期間使用しても残価が残るという「時間的な価値」等を有しているアイテムだと考えております。そのため、当社は、現在のラクサス事業を起点として「使用（シェアリング）」と「販売」を組み合わせた仕組みを世の中に提供することで1つのバッグの価値を最大限引き出し、バッグの生涯収益を最大化する「モノの価値循環モデル」の構築を目指しております。

当社のビジネスモデルは、ブランドバッグという資産の付加価値を高め、多数のユーザーが持続的に価値をシェアすることで資産価値の最大化を図り、収益を生み出すとともにサステナブルな社会の実現に貢献することを目指すビジネスであると考えております。

このような状況のもと、当社の2025年3月期の業績予想は、売上高2,693百万円（前期比22.8%増）、営業利益634百万円（前期比39.6%増）、経常利益576百万円（前期比23.4%増）、当期純利益455百万円（前期比9.6%増）を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行う際には、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの運用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 2. 業績予想の前提条件

### (1) 売上高

当社は、ラクサス事業（ブランドバッグのサブスクリプション型シェアリングサービス）の単一セグメントであり、シェアリングサービス月額利用料とバッグ販売が主な売上高となっております。シェアリングサービス月額利用料に係る売上高は、過去実績を踏まえた会員数の見積もりを基準に、キャンペーンの実施等の影響を加味し、売上予想を立てております。2025年3月期第2四半期末の実績は、会員数19,847人であり、2025年3月期末においては、22,046人を見込んでおります。

なお、当社サービスに係る会員数は、クリスマスや卒業式といった季節要因により、下半期に増加する傾向にあります。

また、月平均顧客別単価は2023年12月に実施したサービス改定に伴う価格変更に伴い、2024年9月現在で前年同月比133%（8,766円）となっておりますが、2025年3月期末における大きな変動は見込んでおりません。

加えて、バッグ販売につきましては、販売個数を月別に見積もり、これに販売単価を乗ずることにより算出しております。

以上を踏まえ、2025年3月期売上高は2,693百万円（前期比22.8%増）を見込んでおります。

### (2) 売上原価、売上総利益

売上原価は主に、サブスクリプション型シェアリングサービス用バッグの減価償却費、バッグ販売の原価等で構成されております。減価償却費はバッグの仕入計画、販売計画を反映したバッグ在庫を踏まえて策定し、バッグ販売原価はバッグ販売計画個数を踏まえて策定しております。

以上を踏まえ、2025年3月期の売上原価は606百万円（前期比46.0%増）、売上総利益は2,086百万円（前期比17.3%増）を見込んでおります。

### (3) 販売費および一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は主に、人件費等、広告宣伝費、荷造運賃で構成されております。

人件費等は、事業拡大に伴う人員増加に加え、人材確保のためのベースアップに伴い前期11.7%増、広告宣伝費は、会員基盤拡大を企図したデジタル広告等の広告宣伝費として前期比5.7%増、荷造運賃については、2023年12月の月額利用料改定に伴うトランザクション数の減少に伴い前期比5.7%減を見込んでおります。

以上を踏まえ、2025年3月期の販売費及び一般管理費は1,451百万円（前期比9.7%増）、営業利益は634百万円（前期比39.6%増）を見込んでおります。

### (4) 営業外費用、経常利益

営業外費用は主に、支払利息32百万円と上場関連費用50百万円であり、前期比140.8%増を見込んでおります。

以上を踏まえ、2025年3月期の経常利益は576百万円（前期比23.4%増）を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行う際には、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの運用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(5) 特別利益・特別損失、当期純利益

特別損失は、サブスクリプション型シェアリングサービス用バッグの減損損失として 36 百万円（前期比 1.4%減）を見込んでおります。

法人税等は税務上の調整科目を加味した課税所得に法定実効税率を乗じて見積計上をしており、前期は繰越欠損金により法人税等の負担率が 7.5%でしたが、今期は 10.4%を見込んでおります。

以上を踏まえ、2025 年 3 月期の当期純利益は 455 百万円（前期比 9.6%増）を見込んでおります。

**【業績予想に関するご留意事項】**

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933 年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの運用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。