様式第三十（第18条第3項関係）

認定特別事業再編計画の内容の公表

1. 認定をした年月日

令和7年5月23日

2. 認定特別事業再編事業者名

ラクスル株式会社

3. 特別事業再編の目標

（1）特別事業再編計画に係る事業の目標

（価値観）

当社は「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、印刷、広告や物流といった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導入し、産業構造を変革することによって、より豊かな世の中を実現することを目指している。

当社の主力事業である印刷ECプラットフォームは、2022年11月に累計会員数200万人を突破し、東京商工リサーチによれば、国内のネット印刷No1の会員数となった。2024年10月現在、会員数270万、国内でも有数のBtoB印刷プラットフォームとなっている。当社サービスの顧客の大多数は中堅・中小企業クライアントであり、それら顧客のニーズに応えるため、中長期的な戦略として中堅・中小企業の経営課題の解決に向けたプラットフォームビジネスへの展開を継続的に模索している。

（ビジネスモデル）

当社はチラシやポスターなどの、集客・販促目的の印刷物の受注と生産を目的としたプラットフォームを主力事業とする印刷ECの会社である。

2021年には、商業印刷物の需要を持つ大企業に向けたサービスとして、アカウント管理や請求管理、印刷データの中央管理を付加価値とした印刷物（チラシ・ポスターなど）の発注システム「ラクスルエンタープライズ」をリリースした。

上記システムの開発ノウハウを転用し、2027年7月までに新サービスである大企業向けの紙袋受発注サービス「ラクスルショッパーforエンタープライズ(仮称)」のリリースを行う予定である。

これまで当社の紙袋事業は事業構造に起因する諸要因により、小ロット・短納期・低価格を求める当社の顧客に対して、主力事業であるチラシや名刺の水準と比較し、市場における競争優位性の構築に課題を抱えていた。同時に当案件の譲渡会社であるA社では発注管理のシステム化の遅れによる生産効率の低さが課題となっていた。

この状況下で「ラクスルショッパー」という新サービスを導入し、受注から納品までを一括管理することで、システムの利便性を武器に顧客定着性を向上、トランザクションによる売上増加と営業工数の削減によって製品1単位あたりの販売費率を低減させることを実現する。また、これにより顧客に対する訴求効果を高めることが可能となる。

（戦略）

当社のダンボール・梱包材事業は、既製品のダンボール通販「ダンボールワン」を中核とした事業である。「ダンボールワン」は国内の梱包資材ECの中では売上・会員数ともにNo1(当社調べ)であり、今後更なる成長に向け、現在の主要顧客である中小企業以外の会員層の開拓を目指しているところである。

A社は手作業を中心に多品種小ロットのオリジナル紙袋を製造する企業である。同社は日本第2位の二次産業従事者率を誇る岐阜県に所在していることから、従業員の確保が容易であることに加え、長年の障がい者雇用を通してオリジナル紙袋生産を行うためのマニュアル等の整備が進んでいることが強みとなっている。

新規サービスの主要顧客は、複数の店舗を抱えるアパレルなどの小売店を想定している。当該セグメントの顧客は、周辺資材のコストカットへの圧力、SDGs文脈による資源利用への感度の高さなどの要因から、必要な資材を必要な分だけ発注し余剰在庫を持たないというニーズが強いと仮定する。そのニーズに対して、システム導入による管理と発注タイミングの効率化、小ロットから発注できる強みを活かして顧客拡大を狙っていく。

これにより、本事業計画における新サービス導入により、紙袋事業における産業構造を変革することによって、商品1単位あたりの販売費率を5%以上削減することを目指す。

(持続可能性・成長性)

A社の主力事業である紙袋の業界、とりわけ既製品ではないオーダー品については、中国・東南アジアなどでの大量生産の流れから、国内で小ロット、都度製造を行う流れに回帰している。

背景としては、資材価格の高騰に伴うコスト削減や、サステナビリティへの関心・世間からの要請の高まりによる脱プラ化、為替リスクなど様々な外的要因が挙げられる。

従って国内における小ロット対応可能な紙袋製造は今後も安定した成長を維持していくものと推測している。

(ガバナンス)

非上場企業であるA社に対して、東京証券取引所プライム市場の上場企業である当社が行っているガバナンスポリシーや運用ルールの整備、ドキュメント化のノウハウを注入し、ガバナンスレベルの向上を図る。

具体的には当社の経営企画部門より、ガバナンス、財務・経営管理機能を提供し、A社の執行部門に対して、特別事業再編計画の進捗状況を定期的にモニタリングする。

(2) 生産性の向上、需要の開拓及び財務内容の健全性の向上を示す数値目標

(成果と重要な成果指標 (KPI))

計画の対象となる事業の生産性の向上としては、2027年度には2024年度に比べて、従業員1人あたり付加価値額を20.30%、売上高を1.26倍向上させることを目標とする。

当社の財務内容の健全性としては、2027年度において当社の有利子負債はキャッシュフローの▲0.8倍、経常収支比率は107.0%となる見込みである。

4. 特別事業再編の内容

(1) 特別事業再編計画に係る事業の内容

① 計画の対象となる事業

国内における紙袋製造事業

〈選定の理由〉

当社はファブレスの印刷 EC プラットフォームとして拡大をしてきたが、近年では印刷を

含む多様なカスタマイズ品への展開、システム提供を含めた大企業へのリーチ、サプライチェーン最適化の3軸で拡大・効率化を進めている。

今回再編対象となる紙袋セグメントが含まれる、ダンボール・梱包資材事業においては、計画提出時点においても国内の同領域 EC の中でもトップクラスのユーザー数を誇るサービスである。

従って現状多くの中小企業を顧客に持つが、今後更なる成長に向けてダンボール、紙袋、紙器(紙パッケージ)の3領域にフォーカスし、顧客層の更なる拡大を狙う段階に至っている。

当社ではその前提となる短納期・小ロットにおける柔軟な対応力を持つサプライヤーと共に、事業価値最大化を見据え設備・人員への投資を含めた強度の高い提携の手段を模索している。

今回の対象会社である A 社とは、具体的な提携についての検討が進むことになり、同領域の新規事業パートナーに足る優れた製造機能を持っていると判断し、選定に至った。

② 実施する事業の構造の変更と分野又は方式の変更の内容

A社の株式を取得することで、同社の保有する紙袋製造に関する人員・ノウハウ・アセットを継承し、当社の培ったWEBシステムを通じた印刷物の発注・データ管理のシステム開発のノウハウを活かした新サービスを共同で紙袋市場に投入することにより、市場の開拓、より効率的な拡販を達成する予定である。

なお、当該特別事業再編計画による生産性の向上は当該事業分野における市場構造に照らしても持続的なものと見込まれる。

また、当該事業分野は過剰供給構造にはなく、当社は、パートナーシップ構築宣言をしており、下請振興基準や労務費転嫁指針に沿った適切な価格転嫁の取組を実施することから、一般消費者及び関連事業者の利益を不当に害するおそれがあるものではない。

(事業の構造の変更)

他の会社の株式の取得 (100%子会社化による紙袋製造事業の承継)

A社の発行済株式総数の100%の取得

(対象会社)

名称：A社

(譲受会社)

名称：ラクスル株式会社

住所：東京都港区麻布台一丁目3番1号 麻布台ヒルズ 森JPタワー 19階

代表者の氏名：永見 世央

資本金：2,790,000,000円

(事業の分野又は方式の変更)

当社グループの持つ WEB システムを通じた印刷物の発注・データ管理のシステム開発のノウハウと、対象会社の持つ小ロット・短納期紙袋の細やかな対応力を掛け合わせて、中～大企業向けの紙袋発注管理・デザインシステムを開発し、市場に投入することで、受発注に対応する人員の作業効率化を計り、計画終了時点で当社の紙袋販売に係る販売費率を 10.56pt 低下

させ、同商品群の売上高に対して5.97%を実現する。

(2) 特別事業再編計画を行う場所の住所

名称：A社

名称：ラクスル株式会社

住所：東京都港区麻布台一丁目3番1号 麻布台ヒルズ 森JPタワー 19階

(3) 措置の相手方である他の事業者・関係事業者・外国法人に関する事項

他の事業者

A社

(4) 特別事業再編を実施するための措置の内容

別表1のとおり

5. 特別事業再編の実施時期

(1) 特別事業再編計画の開始時期及び終了時期

開始時期：2025年8月

終了時期：2027年7月

6. 特別事業再編に伴う労務に関する事項

(1) 特別事業再編の開始時期の従業員数（2025年8月1日見込み）

A社 26名

ラクスル株式会社 366名

うち段ボール事業従事者 55名

(2) 雇用者給与等支給額の改善を示す数値目標

雇用者給与等支給額の改善としては、2027年度には、2024年度と比べ雇用者給与等支給額を年率2.5%以上向上させることを目標とする。

7. その他

該当事項なし

別表 1

特別事業再編のために行う措置の内容

措置事項		実施する措置の内容及びその実施する時期	期待する措置	
法第 2 条第17項第 2 号の要件				
	ハ 商品の新たな販売の方式の導入又は役務の新たな提供の方式の導入により、商品の販売又は役務の提供を著しく効率化すること。	2027年1月を目標に、新規の紙袋の受発注管理システムを導入し、2027年7月末までに80社程度に導入をすることで、販売費率を向上させ、2024年度末の紙袋セグメントの販売費率16.53%から、5.97%まで低減させることを目標とする。		
法第 2 条第18項の要件		実施する措置の内容及びその実施する時期	措置の相手方となる他の事業者の関係	期待する措置
	六 他の会社の株式又は持分の取得（当該他の会社の総株主又は総出資者の議決権の100分の50を超える議決権を保有することとなるものに限る。）	名称：A社 取得後の出資割合：100%	資本関係なし 派遣役員の割合0%	租税特別措置法第56条（中小企業事業再編投資損失準備金）