



FY2026/4 Q3決算説明

2026.2.27

株式会社ラクーンホールディングス 東証プライム市場：3031

1 FY2026/4期 Q3決算

INDEX

- 1 FY2026/4期 Q3決算
FY2026/4期 Q3決算ポイント
FY2026/4期 Q3連結業績
セグメント別概要 EC事業
セグメント別概要 フィナンシャル事業
- 2 アドバンテッジパートナーズとの提携の
進捗状況と今後の重点施策について
- 3 2031年の目指す姿
- 4 配当方針の変更について
- 5 Appendix

1. FY2026/4期 Q3決算

売上高は想定より若干未達となったが、営業利益は概ね想定に近い水準に
特にQ3（四半期）の営業利益はコロナ禍のマスク特需の時の利益を上回り過去最高益を更新

売上高 4,811百万円 (YoY+5.5%) 家賃保証事業（前期Q3より連結除外）除きの売上高はYoY+10.3%

- EC事業の国内GMVは順調な推移を継続。特にQ3では国内の購入客単価（YoY+10.0%、QoQ+15.2%）の大幅な増加により国内GMV（四半期）はYoY+12.0%、QoQ+13.3%と二桁成長に。海外GMVはトランプ関税の影響が残るが国内が全体のGMV及び売上高の増加を牽引
- フィナンシャル事業はPaid、URIHOともに売上高、KPIともに二桁成長となったが、Paidが大口の加盟企業の獲得が想定を下回ったことで目標を下回っている。今後、大口の加盟企業の獲得を強化し、外部取扱高成長の拡大加速を図る

営業利益 974百万円 (YoY+2.3%)

- EC事業の国内GMVの好調な成長と海外送料等のコスト改善効果によりEC事業のセグメント利益増加。
営業利益（四半期）は399百万円とコロナ禍のマスク特需の時の利益を上回り過去最高更新

FY2026/4期 Q3連結業績

連結売上高は4,811百万円（YoY+5.5%）、家賃保証事業（前期Q3より連結除外）除きの売上高はYoY+10.3%
 EC事業の海外送料コストがQ3で大幅に改善した結果、セグメント利益も改善し、連結営業利益は974百万円（YoY+2.3%）と
 Q3時点での想定に近い水準で着地

(単位：百万円)	FY2025/4期		FY2026/4期		
	Q3実績	Q3実績	YoY	進捗率	業績予想 (通期)
売上高	4,559	4,811	5.5%	71.4%	6,740
EC事業	2,639	2,838	7.6%	-	-
フィナンシャル事業	1,920	1,973	2.8%	-	-
売上総利益	3,700	3,987	7.7%	-	-
EC事業	2,061	2,255	9.4%	-	-
フィナンシャル事業	1,627	1,717	5.5%	-	-
連結調整	11	13	-	-	-
営業利益	952	974	2.3%	69.1%	1,410
EC事業	914	934	2.2%	-	-
フィナンシャル事業	572	620	8.4%	-	-
連結調整	-534	-580	8.6%	-	-
営業利益率	20.9%	20.3%	-0.6%	-	-
経常利益	1,117	892	-20.1%	63.7%	1,400
当期純利益	659	579	-12.1%	64.4%	900
利益率	14.5%	12.1%	-2.4%	-	-

参考値：
 今期からスタートの株主優待
 コスト（46百万円）の影響を
 除いた営業利益はYoY+7.2%

広告宣伝費・販売促進費はYoY+6.2%、広告宣伝費・販売促進費除きの営業利益はYoY+4.0%
 今期からスタートの株主優待コスト (46百万円) を除外した営業利益はYoY+6.8%

(単位：百万円)

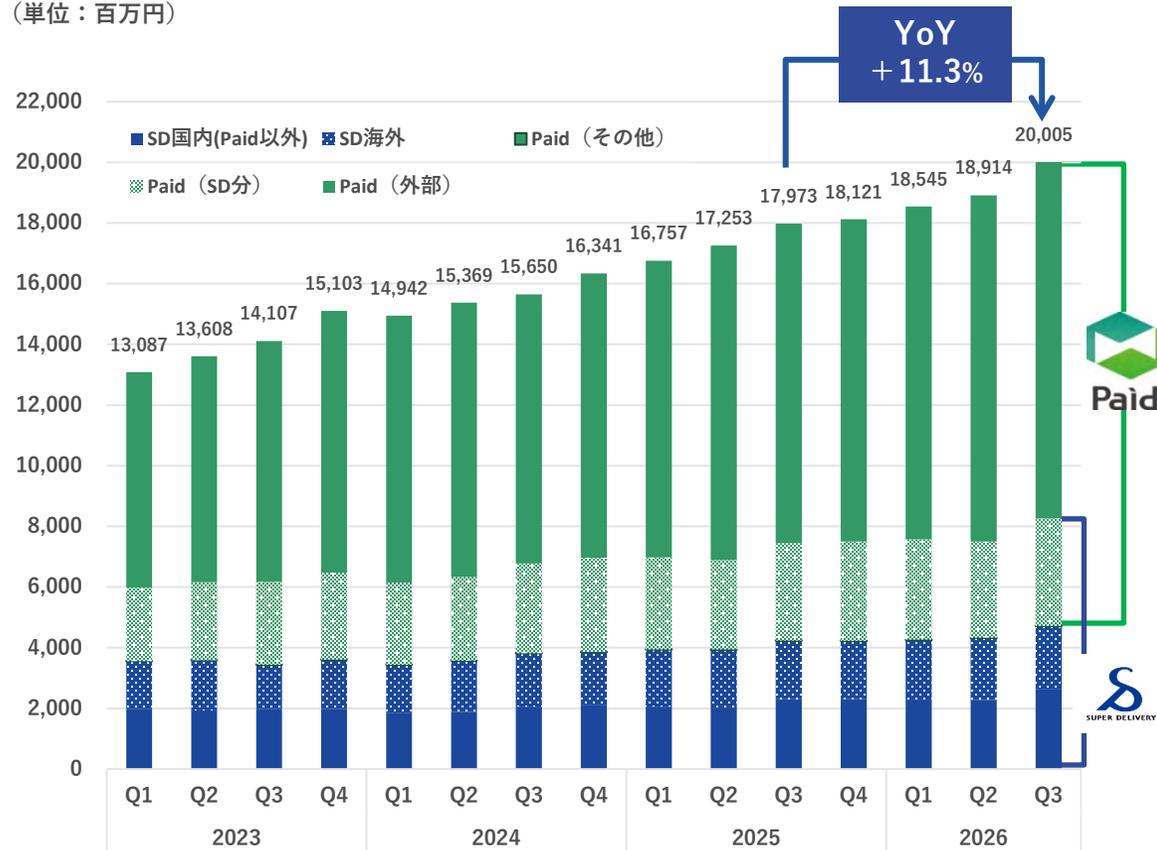
	FY2025/4期	FY2026/4期	
	Q3実績	Q3実績	YoY
売上高	4,559	4,811	5.5%
EC事業	2,639	2,838	7.6%
フィナンシャル事業	1,920	1,973	2.8%
広告宣伝費・販売促進費	732	777	6.2%
EC事業	561	592	5.4%
フィナンシャル事業	168	184	9.8%
営業利益 (広告宣伝費・販売促進費除き)	1,684	1,752	4.0%
EC事業	1,476	1,526	3.4%
フィナンシャル事業	740	805	8.7%
営業利益率	36.9%	36.4%	-0.5%

参考値：
 今期からスタートの株主優待
 コスト (46百万円) の影響を
 除いた営業利益はYoY+6.8%

グループGMVは20,005百万円（YoY + 11.3%）、URIHO保証残高は71,841百万円（YoY + 18.9%）と順調に拡大

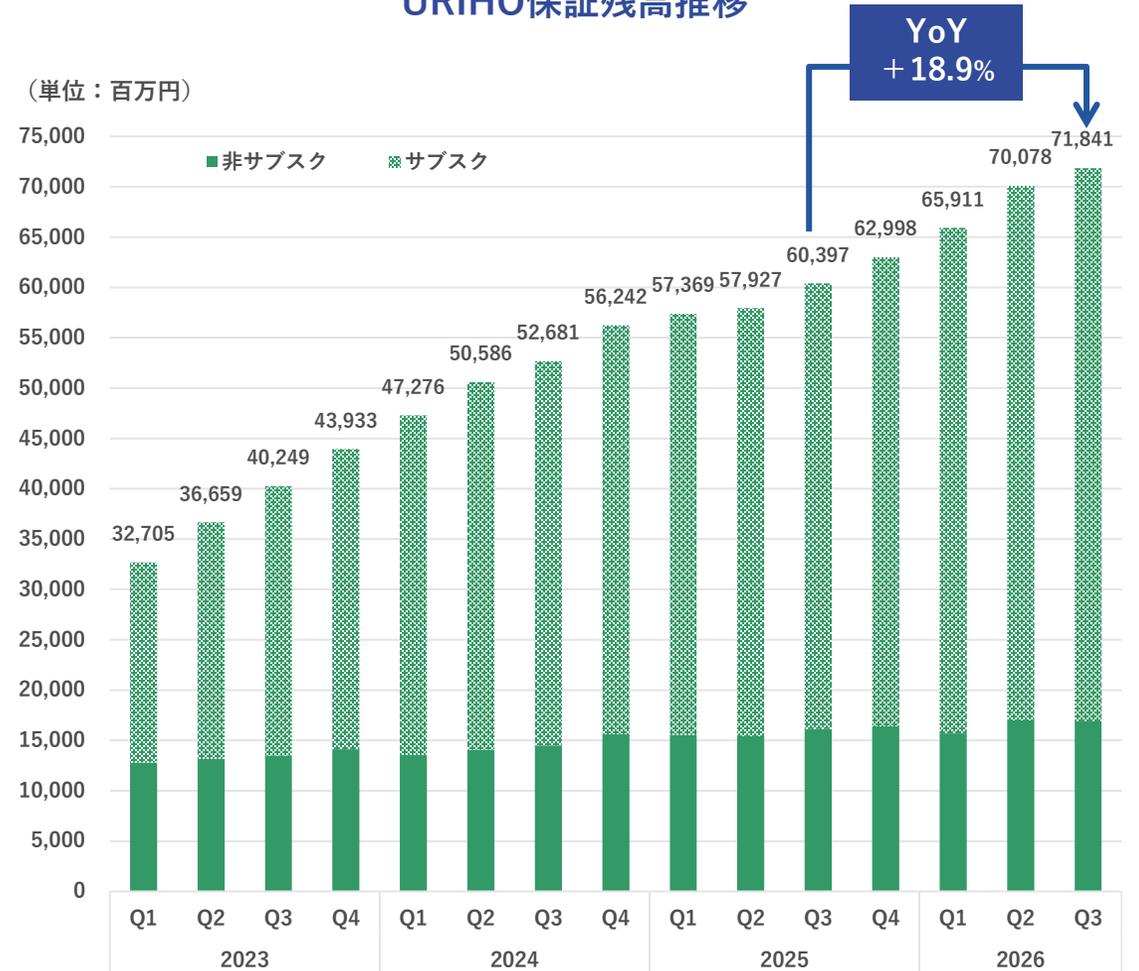
グループGMV推移

(単位：百万円)



URIHO保証残高推移

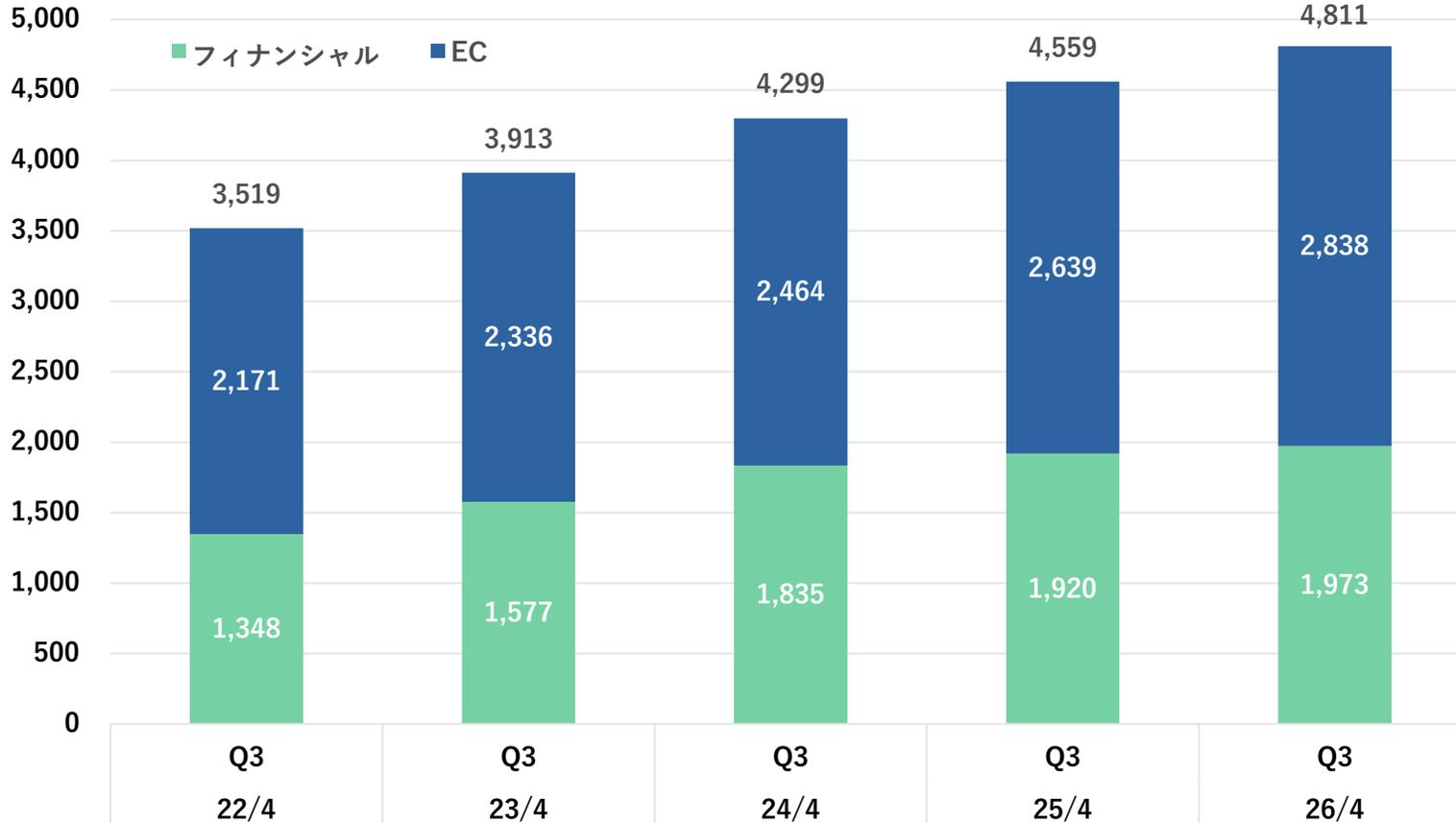
(単位：百万円)



連結業績 | 売上高推移 (累計)

連結売上高は4,811百万円 (YoY + 5.5%)、家賃保証事業除きの売上高はYoY + 10.3%

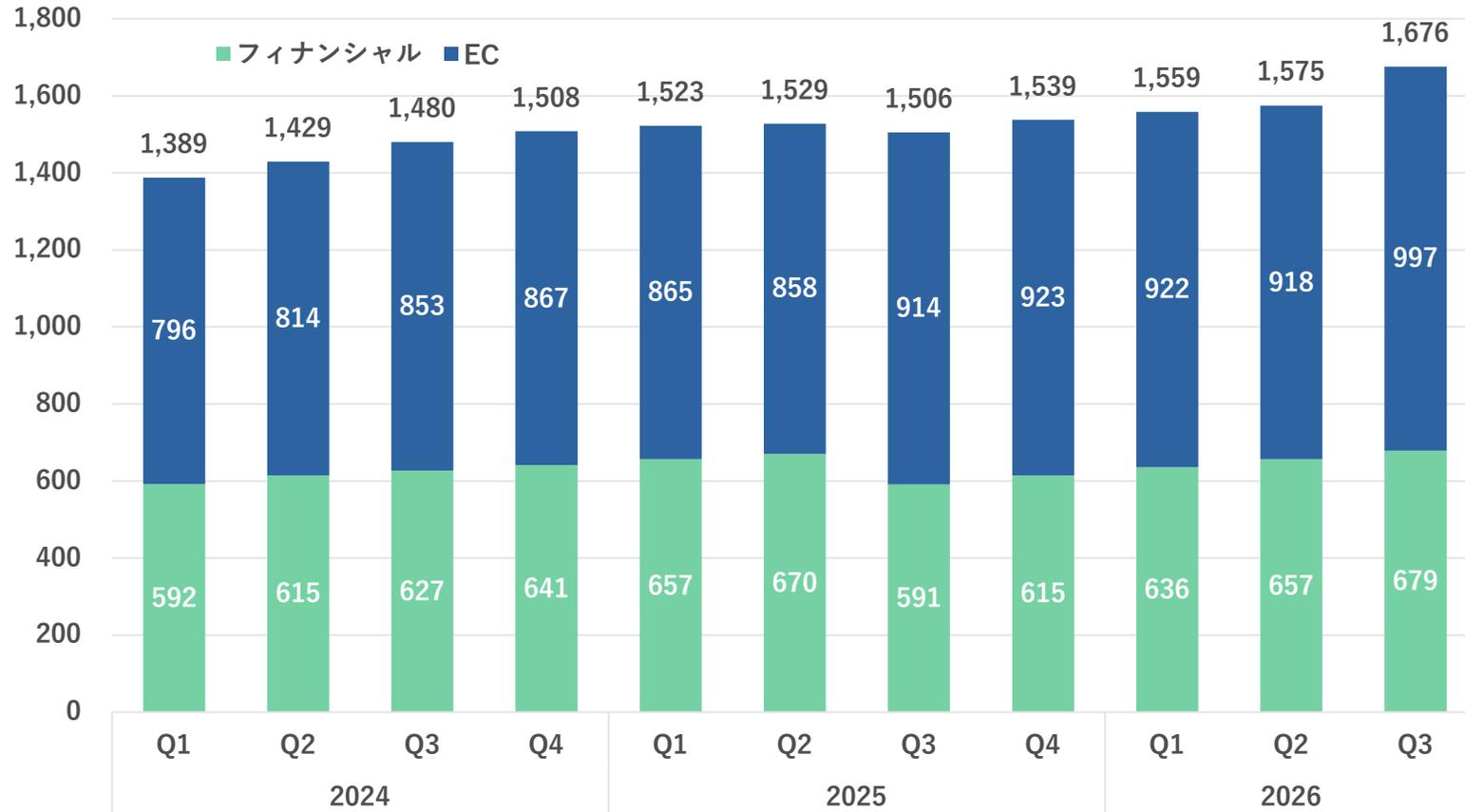
(単位：百万円)



FY2025/4 YoY + 6.0%	FY2026/4 YoY + 5.5%
FY2025/4 EC YoY + 7.1%	FY2026/4 EC YoY + 7.6%
FY2025/4 Financial YoY + 4.6%	FY2026/4 Financial YoY + 2.8%
FY2025/4 Home Guarantee Business Excl. Financial YoY + 14.8%	FY2026/4 Home Guarantee Business Excl. Financial YoY + 14.6%

連結売上高は1,676百万円 (QoQ + 6.4%)、
セグメント別の売上高はEC事業はQoQ + 8.6%、
フィナンシャル事業はQoQ + 3.4%

(単位：百万円)



FY2026/4 Q3
YoY
+ 11.3%

FY2026/4 Q3
QoQ
+ 6.4%

FY2026/4 Q3
EC YoY
+ 9.0%

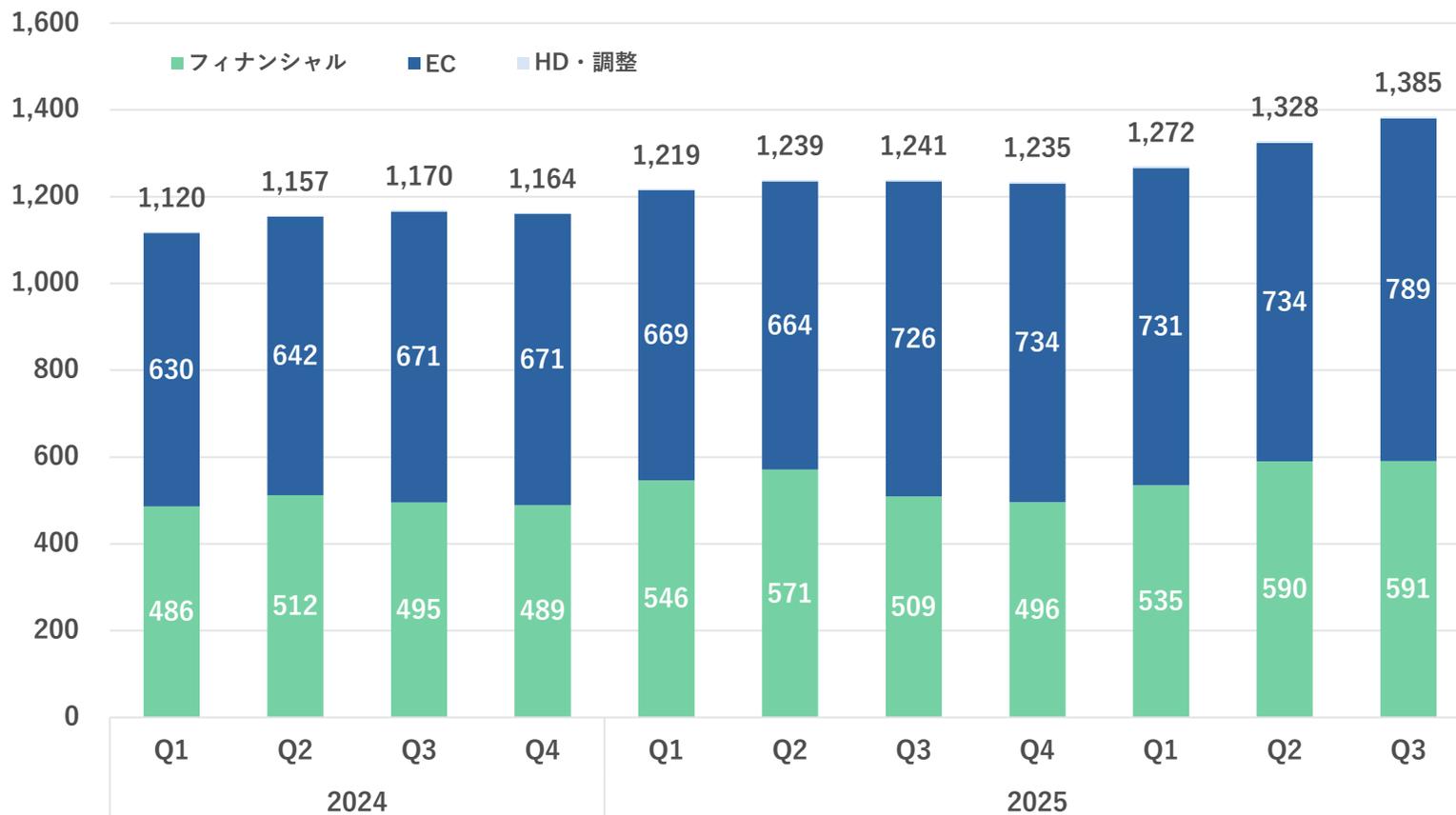
FY2026/4 Q3
EC QoQ
+ 8.6%

FY2026/4 Q3
Financial YoY
+ 14.9%

FY2026/4 Q3
Financial QoQ
+ 3.4%

家賃保証事業売却の影響（前期Q3より除外）がなくなったことに加え、ECの国内GMVが好調に推移した結果、Q3四半期ベースの売上総利益は1,385百万円（YoY + 11.7%、QoQ + 4.3%）に

(単位：百万円)



FY2026/4 Q3
YoY
+ 11.7%

FY2026/4 Q3
QoQ
+ 4.3%

FY2026/4 Q3
EC YoY
+ 8.6%

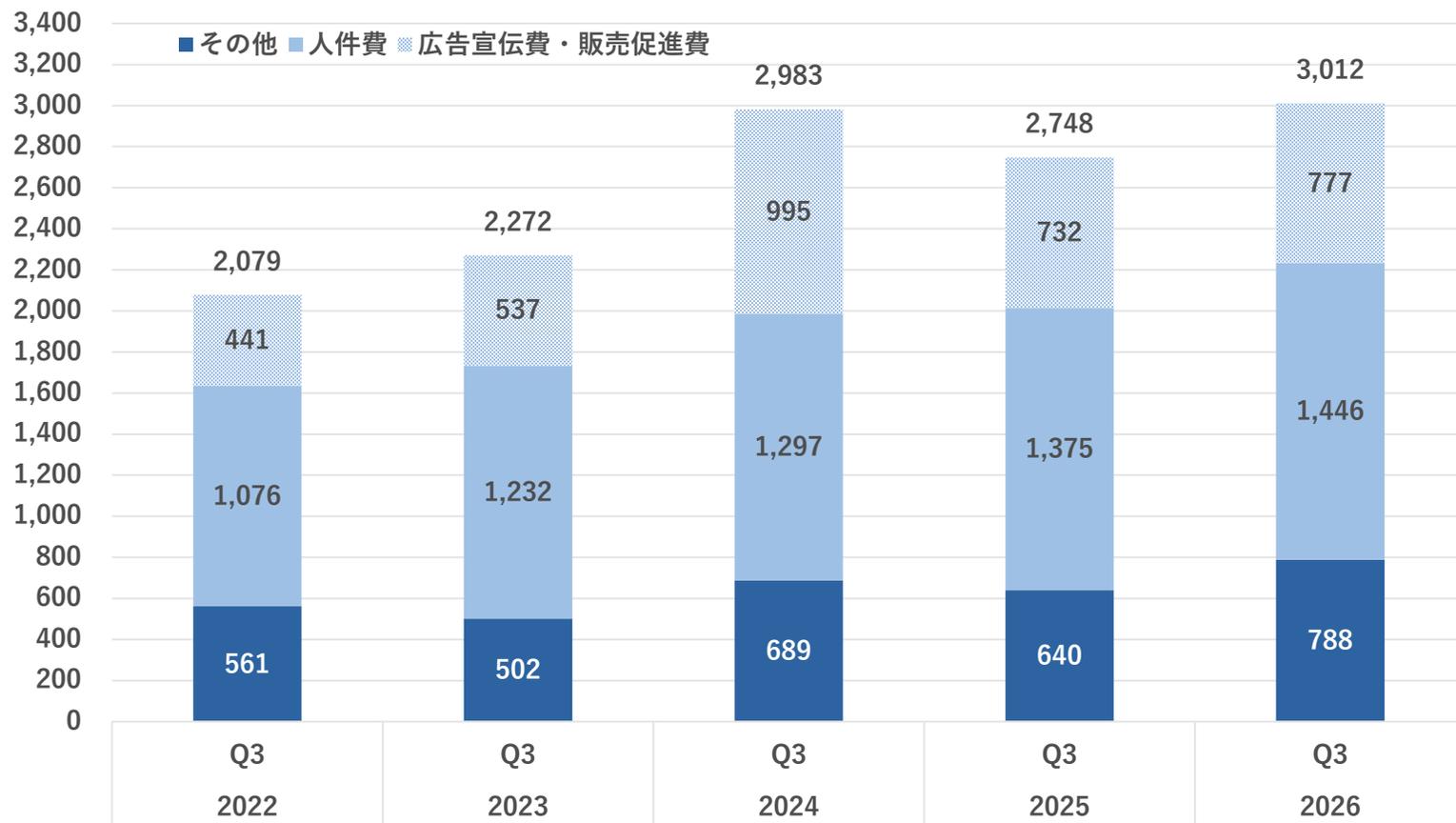
FY2026/4 Q3
EC QoQ
+ 7.5%

FY2026/4 Q3
Financial YoY
+ 16.0%

FY2026/4 Q3
Financial QoQ
+ 0.2%

Q2での株主優待コスト(46百万円)の計上とEC事業の海外送料の増加(48百万円)の影響でその他経費はYoY+23.1%に増加、人件費、広告宣伝費は一桁増となった結果、販売費及び一般管理費はYoY+9.6%に

(単位：百万円)

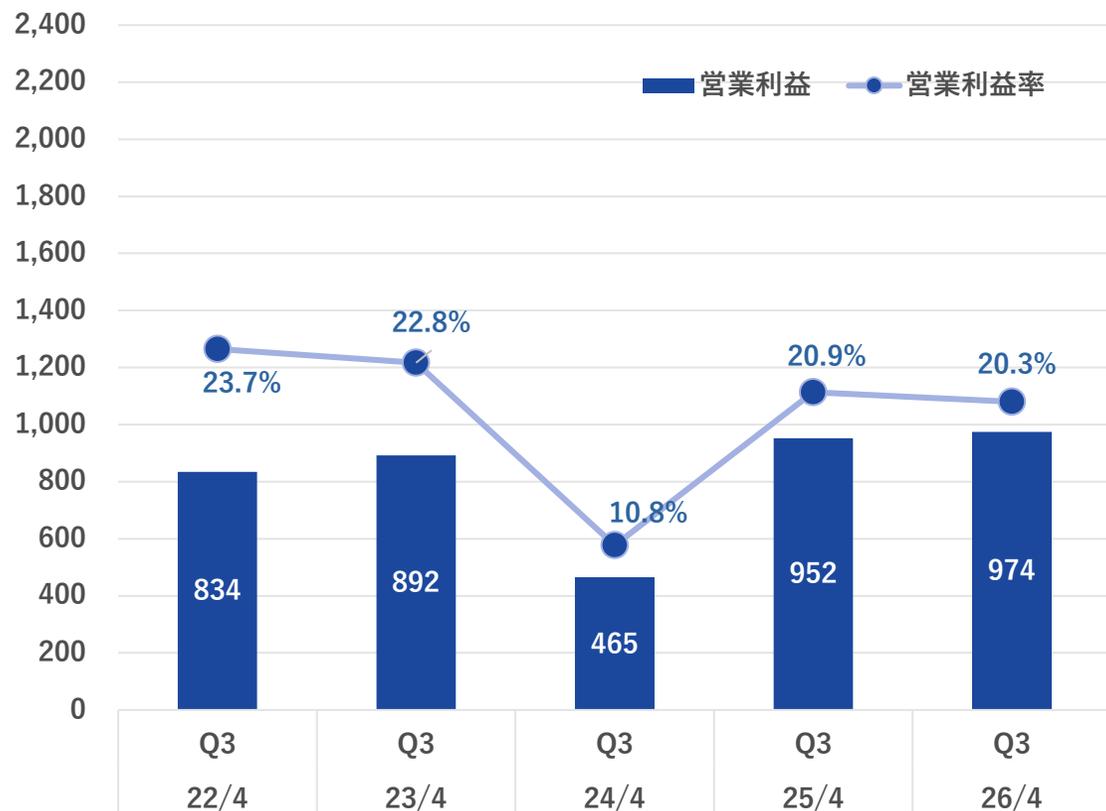


FY2025/4 Q3 YoY	FY2026/4 Q3 YoY
-7.9%	+9.6%
広告宣伝費 販売促進費 YoY -26.5%	広告宣伝費 販売促進費 YoY +6.2%
人件費 YoY +6.0%	人件費 YoY +5.1%
その他 YoY -7.2%	その他 YoY +23.1%

EC事業の海外送料はQ3（-4百万円）で改善しているが、Q1（31百万円）とQ2（20百万円）での増加と、株主優待コスト（46百万円）のQ2での計上が影響した結果、営業利益は974百万円（YoY+2.3%）、営業利益率は20.3%（YoY-0.6pt）

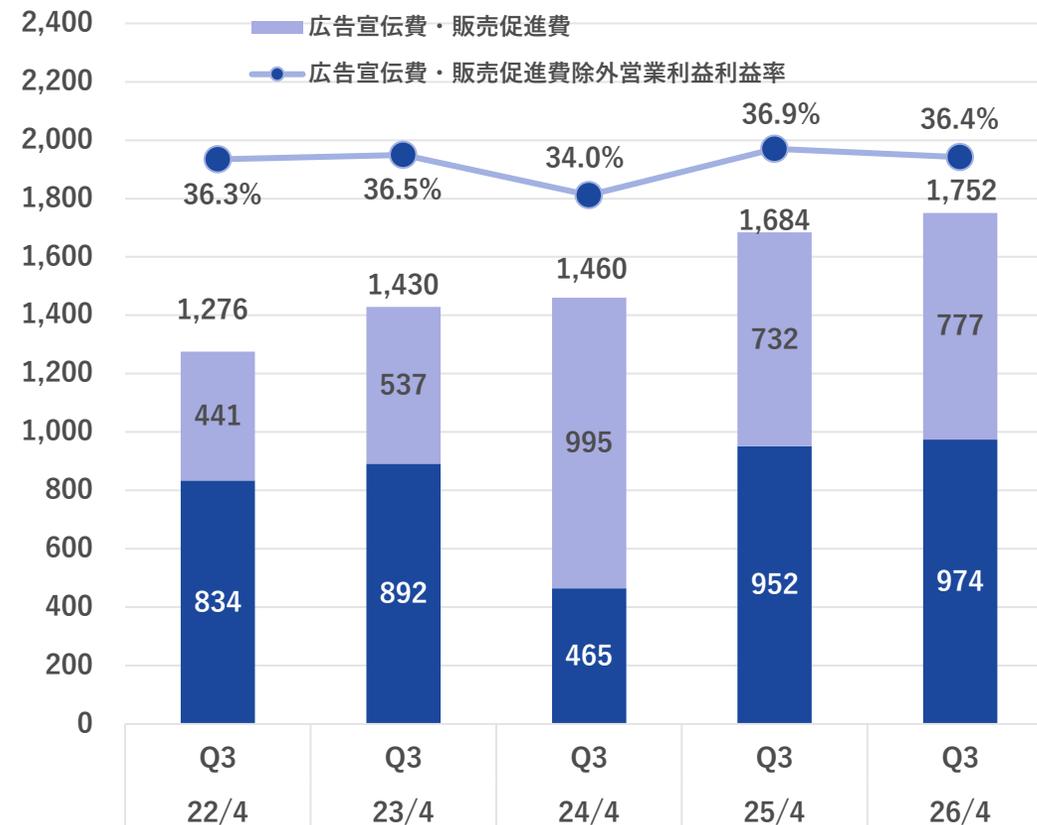
営業利益（累計）

（単位：百万円）



営業利益（広告宣伝費・販売促進費除き）（累計）

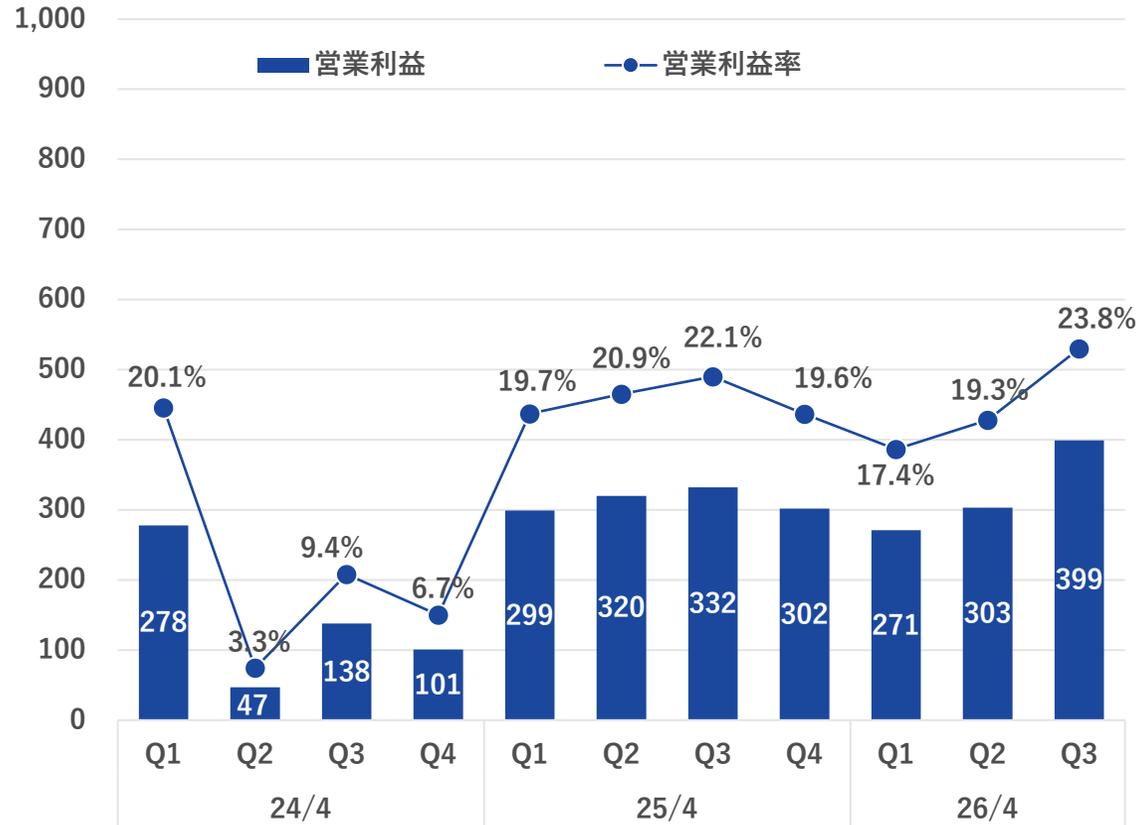
（単位：百万円）



EC事業の国内GMVの好調な増加と海外送料コストの改善が営業利益に貢献した結果、Q3 (四半期) の営業利益は399百万円 (QoQ + 31.8%) と過去最大を計上、営業利益率は23.8%(QoQ + 4.6pt)に上昇

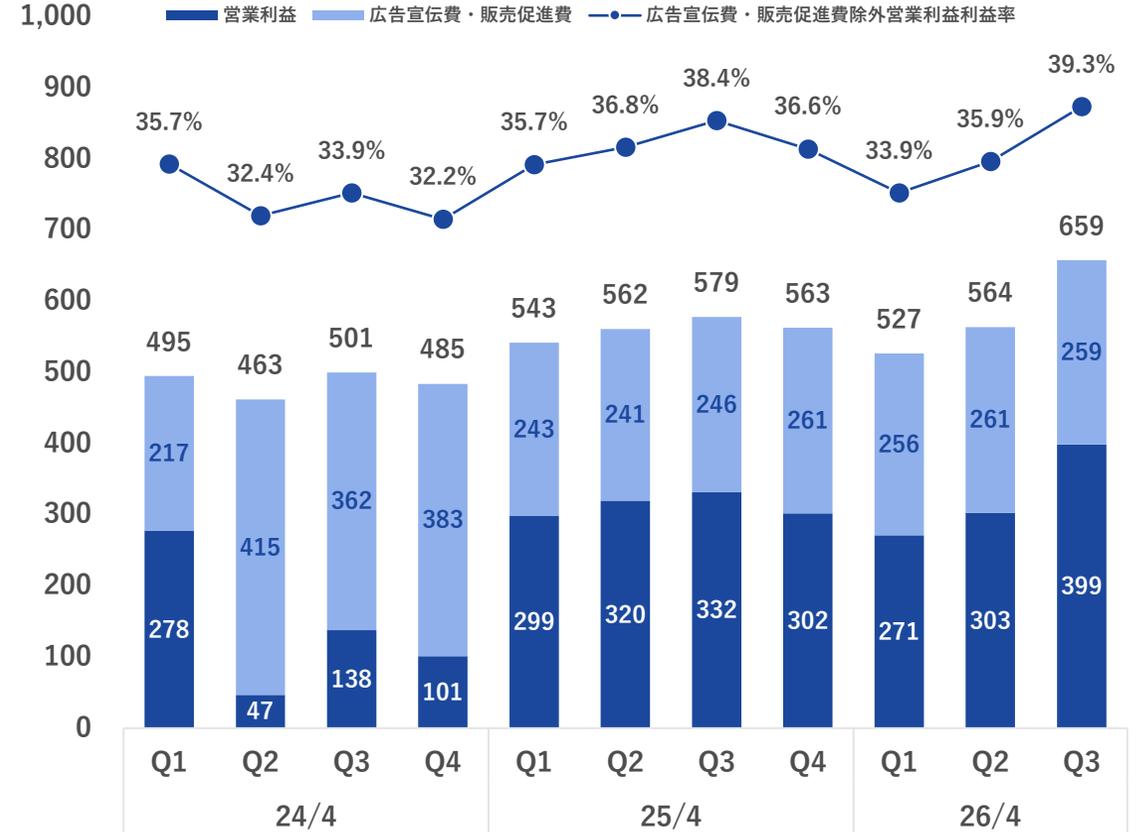
営業利益

(単位：百万円)



営業利益 (広告宣伝費・販売促進費除き)

(単位：百万円)



セグメント別概要

EC事業

セグメント売上高
2,838 百万円

YoY + 7.6%

セグメント利益
934 百万円

YoY + 2.2%

KPI

GMV
22,416 百万円 YoY + 9.5%
(FY2026/4通期目標 YoY + 10.8%)

国内GMV **16,299** 百万円 YoY + 10.5%
(FY2026/4通期目標 YoY + 9.4%)

海外GMV **6,116** 百万円 YoY + 6.9%
(FY2026/4通期目標 YoY + 14.5%)

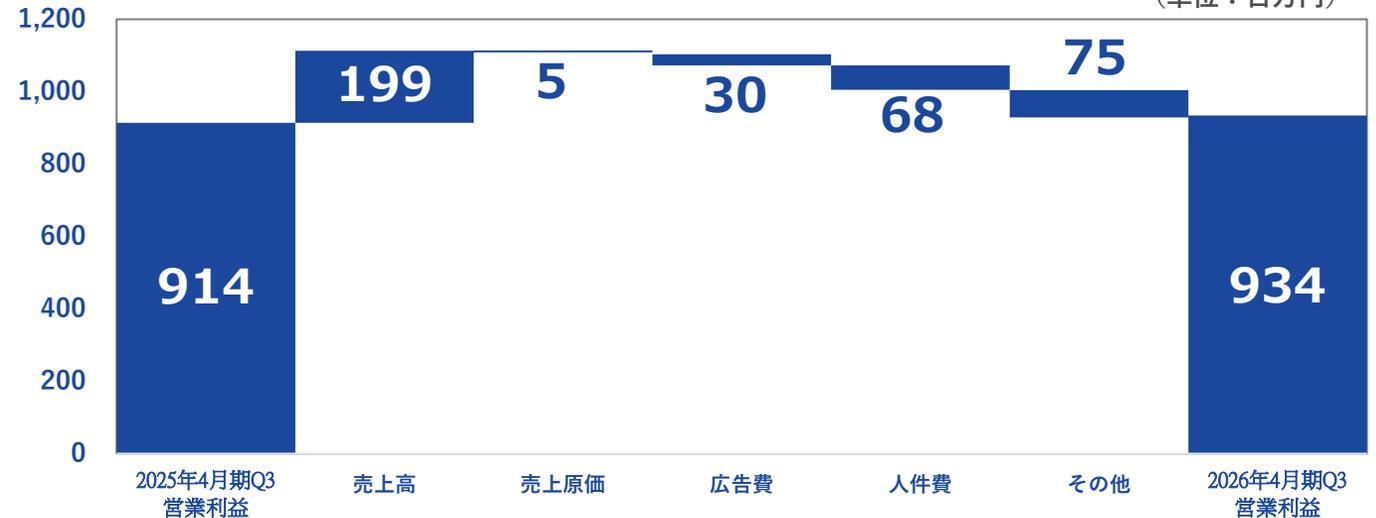
国内GMVはQ1、Q2に続きQ3も通期目標を上回る成長を継続。
購入客単価の大幅な増加が国内GMV成長を牽引。

海外GMVは関税等の影響により購入客数のゆるやかな減少が継続しているが、
購入客単価の増加は継続中。

費用面において、Q1、Q2と増加していた海外送料のチューニングの効果が表れ、
Q3では送料収益が送料費用を上回る状態に改善。
(Q1 : 31百万、Q2 : 20百万、Q3 : -4百万)

セグメント利益増減要因

(単位：百万円)



購入客単価 (YoY + 10.0%) の大幅な改善が貢献し、国内GMV (四半期) はYoY + 12.0%と二桁成長に

FY2026/4 Q3 (四半期) 結果

国内GMV **5,846** 百万円 YoY + 12.0%

購入客数 **31,713** 店 YoY + 1.8%

購入客単価 **184,365** 円 YoY + 10.0%

- オーガニック流入による会員の方がLTVが高い傾向があるため、SEO対策の強化中
Q3では新規登録会員数が増加→新規購入者数もQoQ + 14.3%
- クーポン・ポイント付与施策の投資効果を見直しウォレットシェア拡大目的の配分を増やした結果、購入客単価はYoY + 10.0%と顕著に上昇。
一方で購入客数増加目的の配分を減らした影響でリピート購入客数がQoQ - 3.4%



Q4では付与数及び配分を購入客数、購入客単価の双方が増加するよう調整

-購入客単価YoY推移-

FY2025				FY2026		
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
-15.5%	-8.7%	-1.8%	-8.5%	-1.3%	+0.2%	+10.0%

購入客単価の増加が継続（YoY + 13.5%、QoQ + 2.6%）、関税の影響等による購入客数の減少をカバーし、海外GMV（四半期）の成長を牽引（YoY + 8.5%、QoQ + 2.2%）

FY2026/4 Q3（四半期）結果

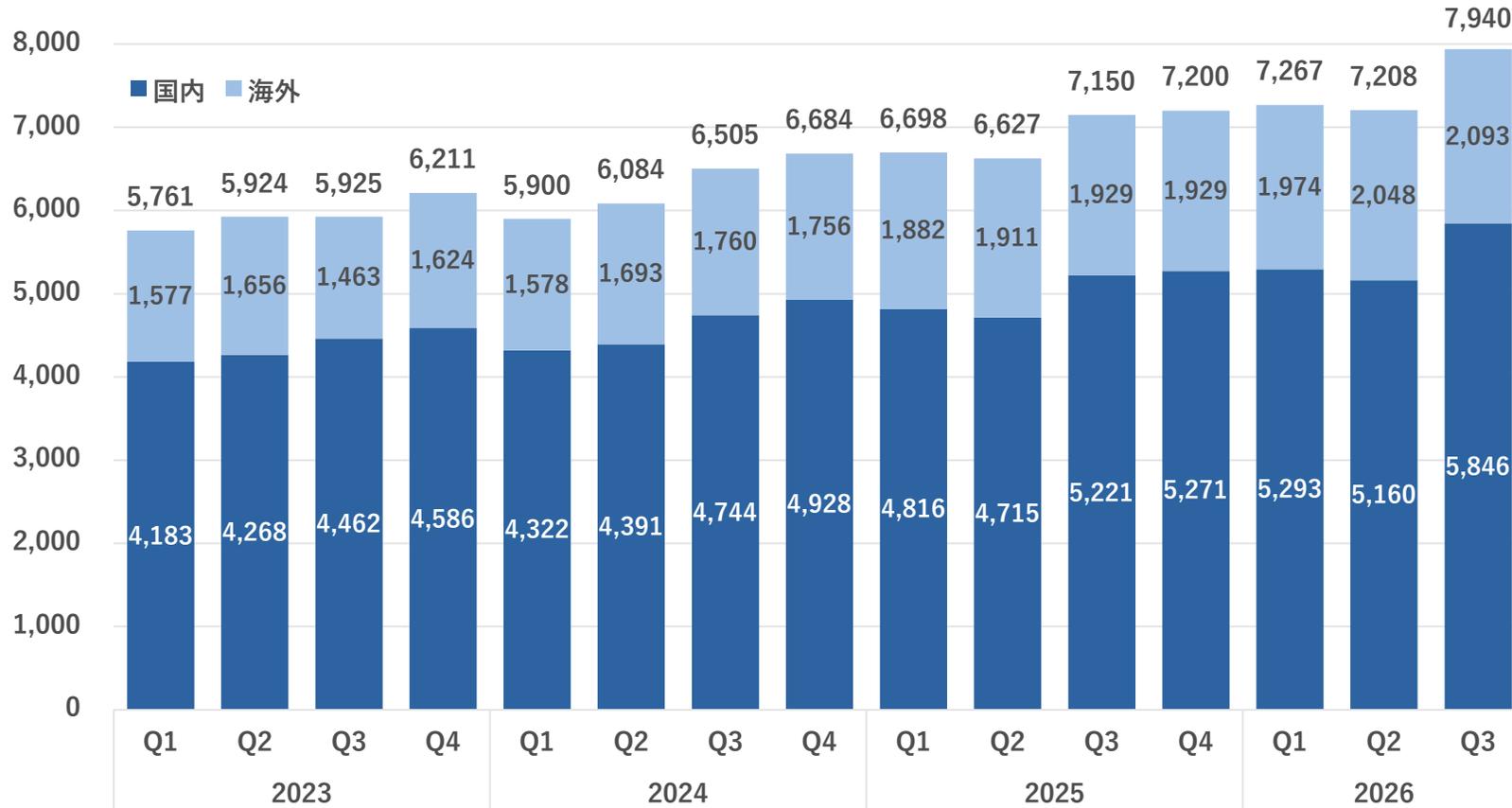
	GMV構成比	GMV成長率 (YoY)	GMV成長率 寄与度
台湾	35.4%	+6.9%	+2.4%
アメリカ	10.1%	+0.1%	+0.0%
香港	10.3%	-18.9%	-2.0%
韓国	9.7%	+19.5%	+1.9%

- 台湾のGMVはプラス成長を継続、香港の低迷は継続
- 関税の影響が続くアメリカは新規登録の減少による購入客数の減少が継続。一方で、購入客単価は堅調な推移を継続
- 韓国は購入客数、購入客単価ともに増加したことで、GMVはYoY + 19.5%と高い成長率に
- 広告宣伝費を振り分けているEU・オーストラリア圏は高い成長率での推移を継続
母国語の広告を開始したフランスも好調な推移を継続（YoY + 81.9%）
- 関税の影響により高騰した海外送料等は、継続的なチューニングによりQ3は改善
（Q1：31百万、Q2：20百万、Q3：-4百万）

購入客数	6,239店	(YoY - 4.4%)
購入客単価	335,582円	(YoY + 13.5%)

国内GMVはYoY + 12.0%、QoQ + 13.3%とともに二桁成長となり、全体のGMV成長も牽引 (YoY + 11.0%、QoQ + 10.2%)

(単位：百万円)



FY2026/4 Q3
YoY
+ 11.0%

FY2026/4 Q3
QoQ
+ 10.2%

FY2026/4 Q3
海外 YoY
+ 8.5%

FY2026/4 Q3
海外 QoQ
+ 2.2%

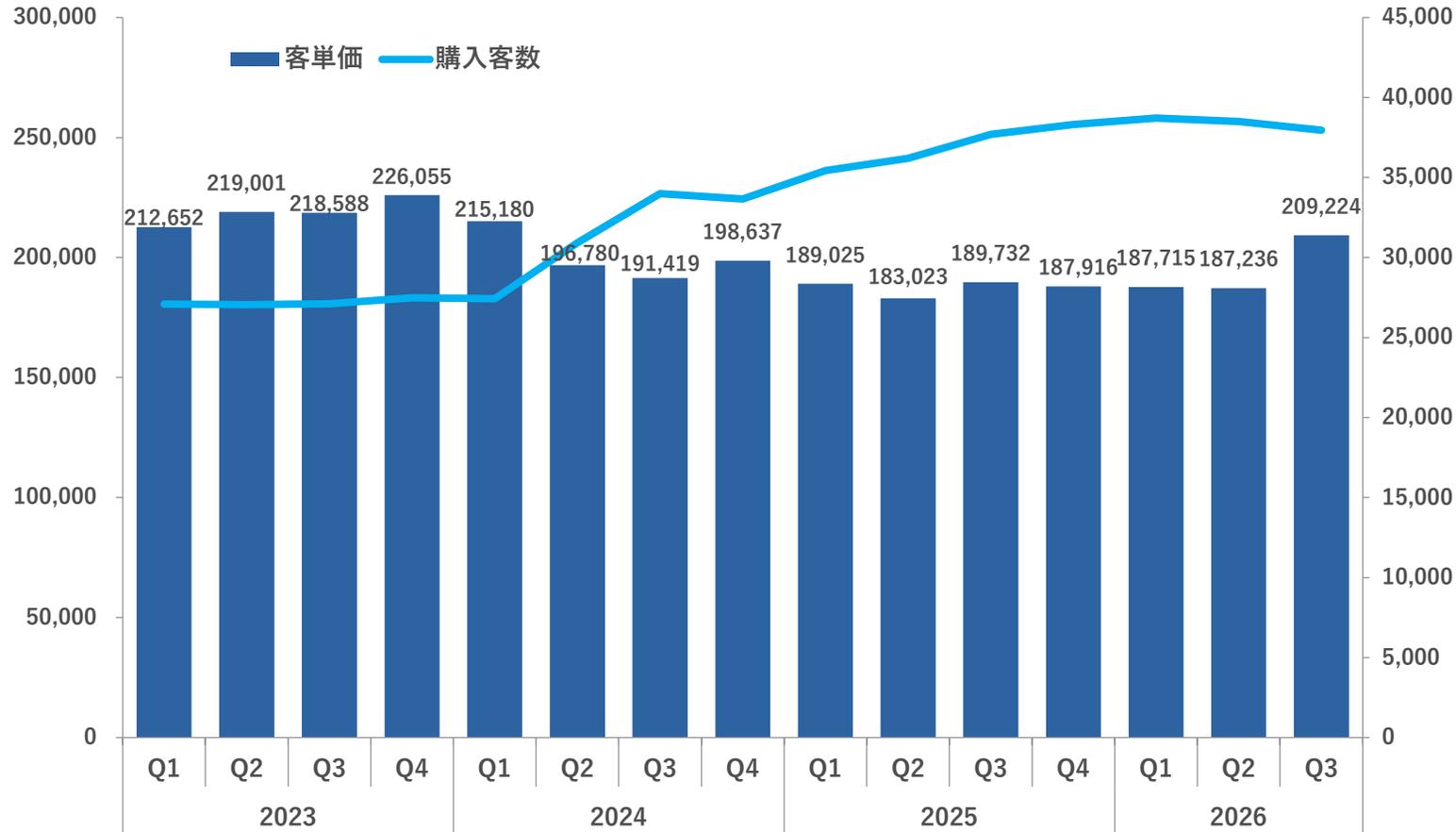
FY2026/4 Q3
国内 YoY
+ 12.0%

FY2026/4 Q3
国内 QoQ
+ 13.3%

購入客単価の増加が継続している海外に加え、Q3は国内の購入客単価も増加し、YoY+10.3%、QoQ+11.7%へ

(単位：円)

(単位：社)



FY2026/4 Q3
購入小売店数
YoY
+0.7%

FY2026/4 Q3
購入小売店数
QoQ
-1.4%

FY2026/4 Q3
客単価
YoY
+10.3%

FY2026/4 Q3
客単価
QoQ
+11.7%

EC事業 | 購入客数推移（リピート購入客/初回購入客別）（四半期）

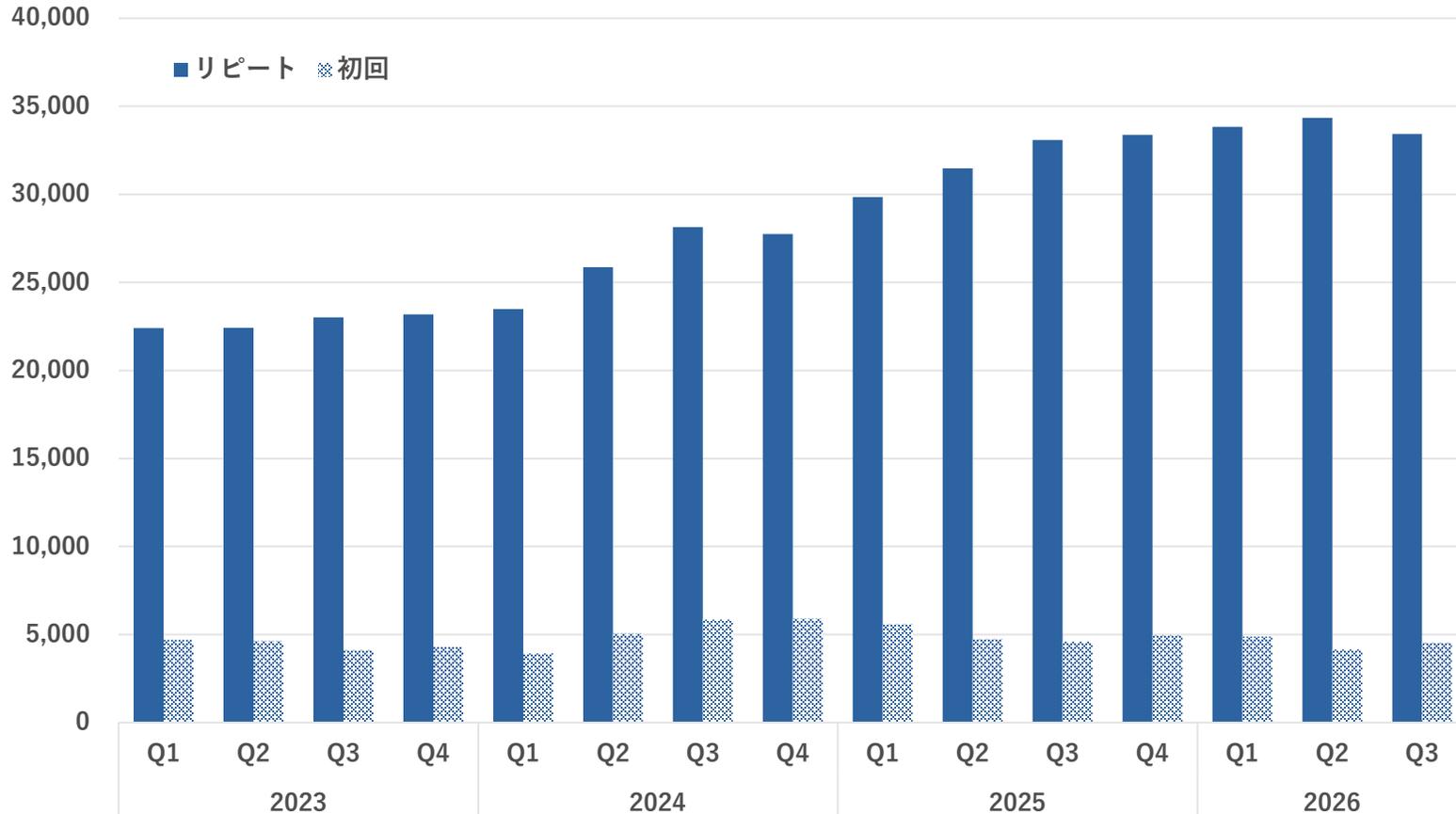
リピート購入者数は国内のウォレットシェア拡大を目的としたクーポン付与施策が影響しQoQ-2.7%と一時的に減少

初回購入者数は国内の好調な会員登録数の増加を背景にQoQ+9.0%に回復

今後はプロモーションやポイント・クーポン施策の改善を行い、初回購入者数及びリピート購入者の増加スピードの再加速を図る

初回購入者・リピート購入者数推移

(単位：社)



FY2026/4 Q3
リピート購入者数
YoY
+1.0%

FY2026/4 Q3
リピート購入者
QoQ
-2.7%

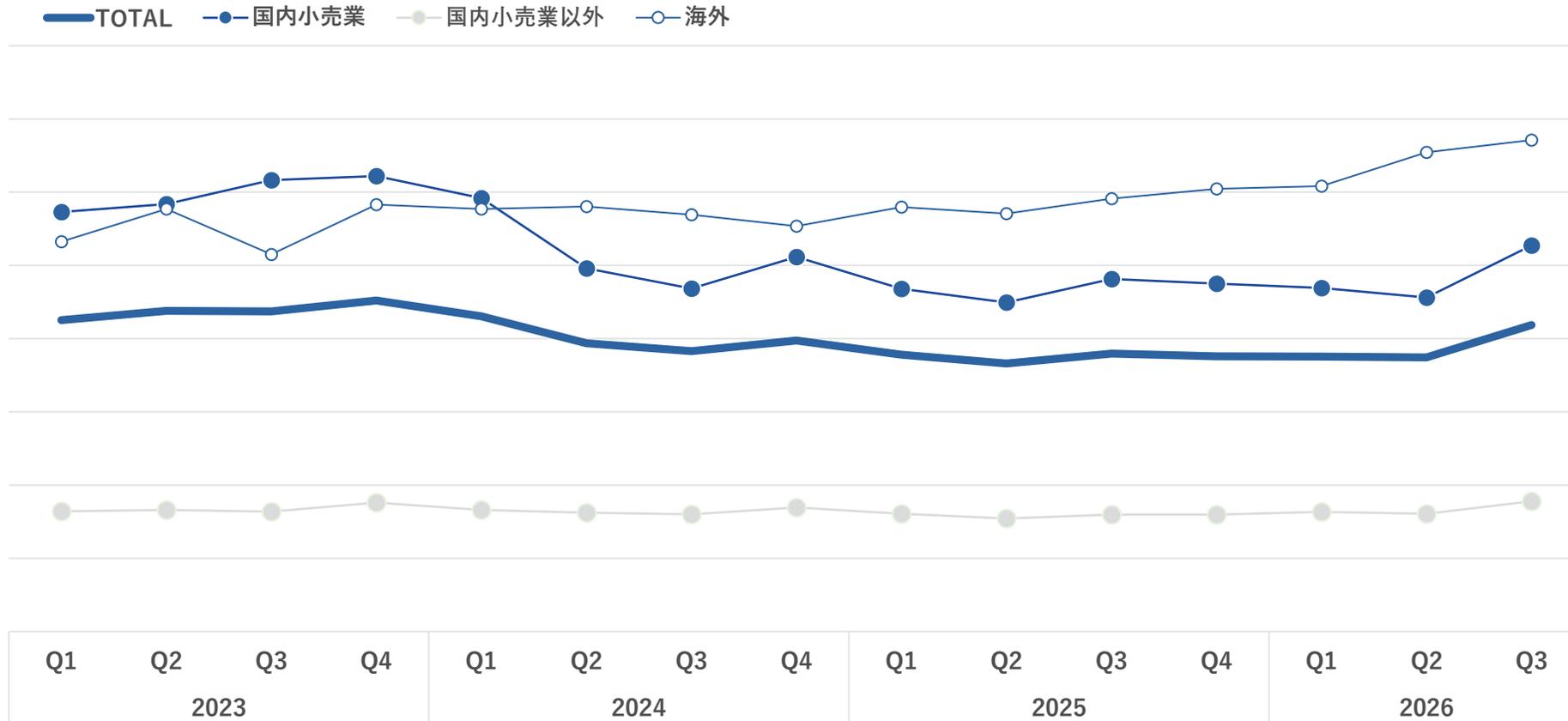
FY2026/4 Q3
初回購入者数
YoY
-1.6%

FY2026/4 Q3
初回購入者数
QoQ
+9.0%

海外の客単価は増加を引き続き増加し、最高値の更新を継続

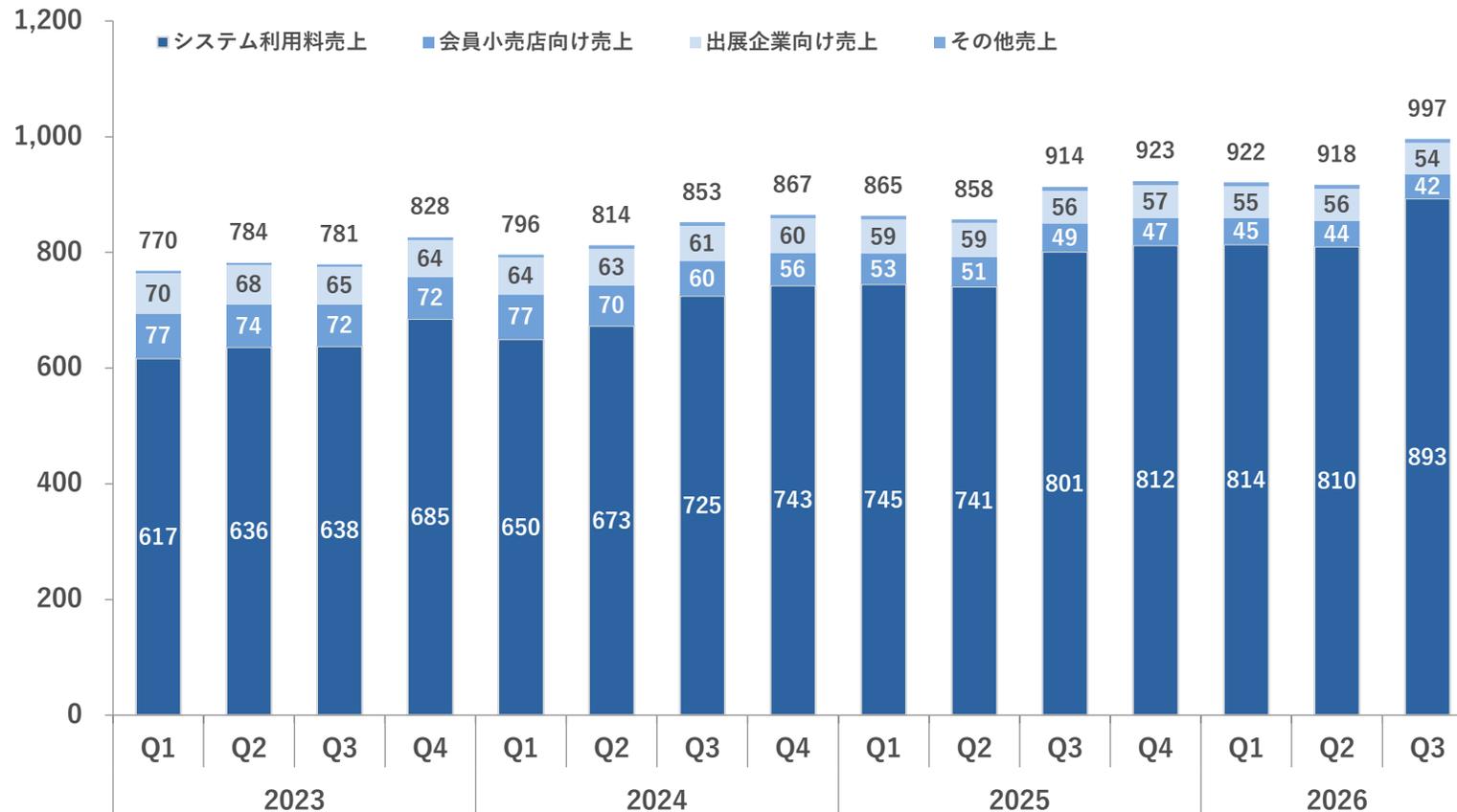
国内は、国内小売業の客単価はYoY+9.5%、国内小売業以外は+11.4%と大幅増となり、全体の客単価もYoY+10.3%に

客単価推移



国内GMVの好調な推移を背景にシステム利用料売上高はYoY + 11.4%と二桁成長

(単位：百万円)



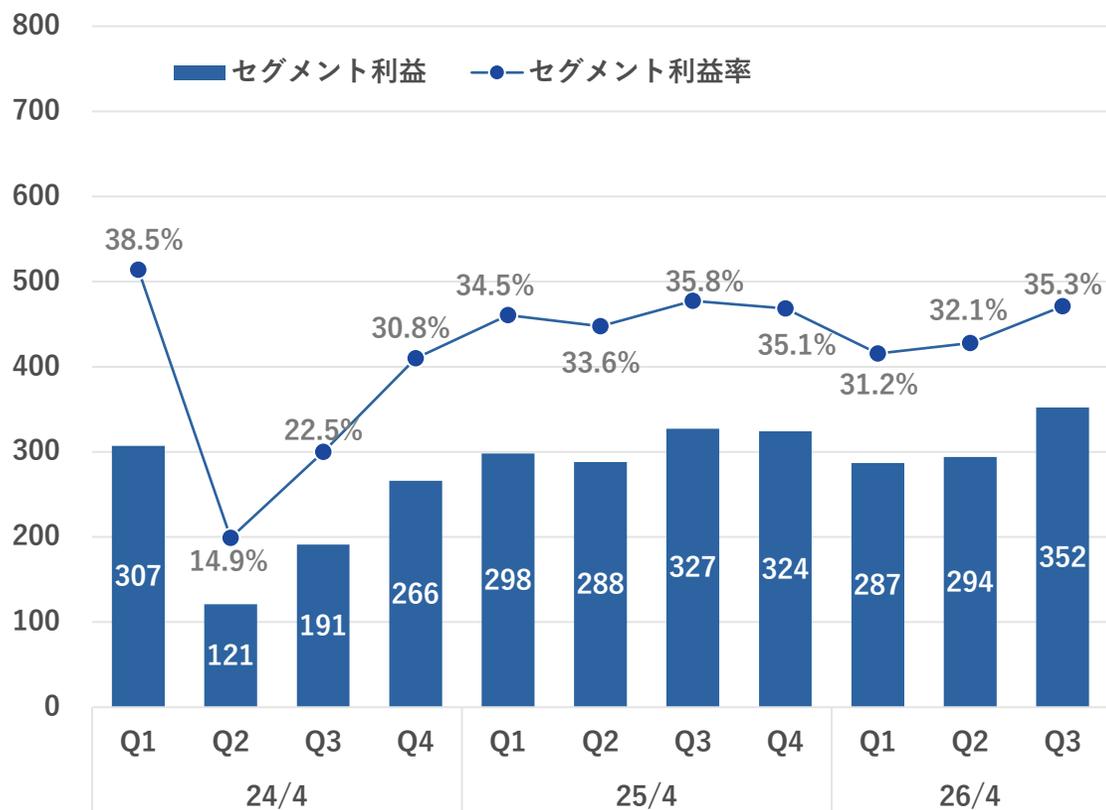
会員小売店向け売上 = スタンダードプラン会員から徴収する月会費、出展企業向け売上 = 旧プラン適用の出展企業から徴収する基本料 (月課金) や更新料 (年課金)

<p>FY2026/4 Q3 YoY + 9.0%</p>	<p>FY2026/4 Q3 QoQ + 8.6%</p>
<p>FY2026/4 Q3 出展企業 YoY - 4.4%</p>	<p>FY2026/4 Q3 出展企業 QoQ - 3.5%</p>
<p>FY2026/4 Q3 会員小売店 YoY - 13.4%</p>	<p>FY2026/4 Q3 会員小売店 QoQ - 3.4%</p>
<p>FY2026/4 Q3 システム利用料 YoY + 11.4%</p>	<p>FY2026/4 Q3 システム利用料 QoQ + 10.2%</p>

国内GMVの成長と海外送料等のコスト改善によりセグメント利益は352百万円 (YoY +7.6%、QoQ+19.6%) となり過去最高益を達成。セグメント利益率も35.3% (YoY-0.5pt、QoQ+3.3pt) に改善

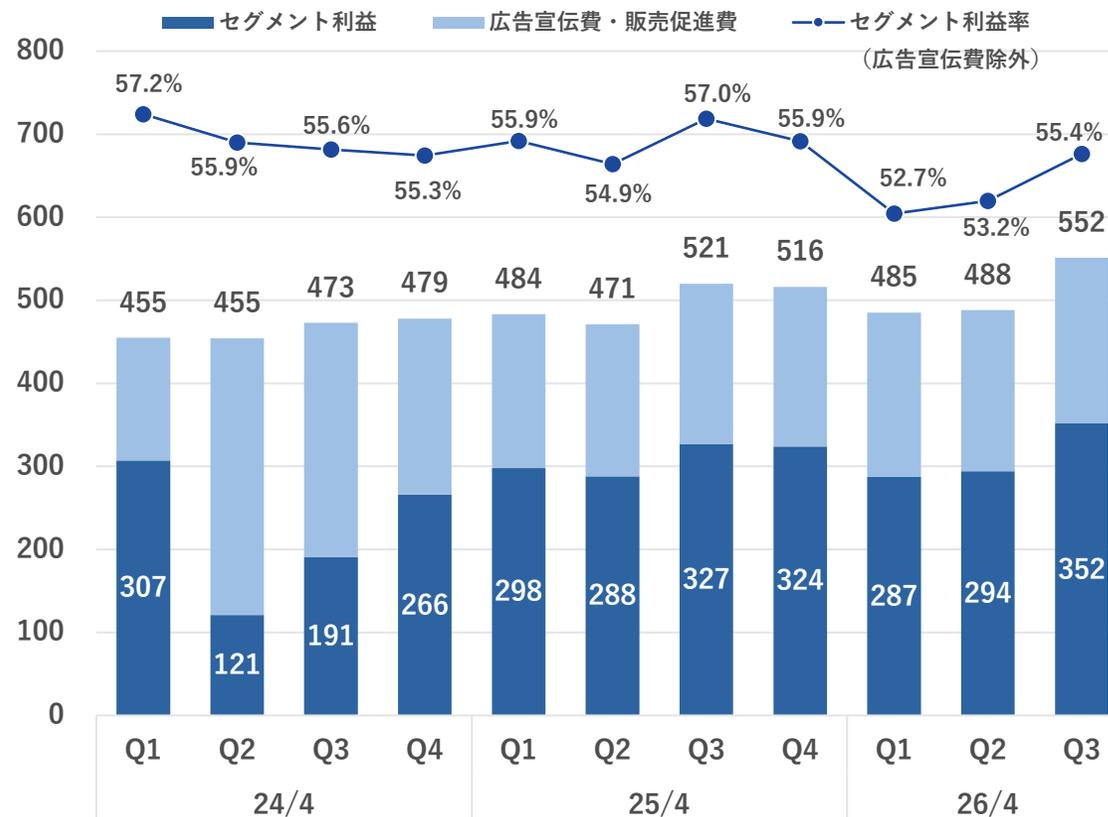
セグメント利益

(単位：百万円)



セグメント利益 (広告宣伝費・販売促進費除き)

(単位：百万円)



セグメント別概要 フィナンシャル事業

セグメント売上高

1,973 百万円

YoY + 2.8%

セグメント利益

620 百万円

YoY + 8.4%

Paid売上高 **815** 百万円 YoY + 15.2%

URIHO売上高 **1,157** 百万円 YoY + 14.2%

家賃保証事業除き
売上高 YoY + 14.6%

KPI

Paid取扱高※ **34,131** 百万円 YoY + 11.3%
(FY2026/4通期目標 YoY + 19.5%)

URIHO保証残高 **71,841** 百万円 YoY + 14.0%
(FY2026/4通期目標 YoY + 17.0%)

※外部取引（グループ外の取扱高）

Paidは、売上高、KPIは二桁成長の推移を継続。ただし、大口の加盟企業の獲得が想定を下回っており目標値対比で後れあり

URIHOの売上高、KPIは目標値を若干下回るも堅調な推移を継続しており、二桁成長の推移を継続

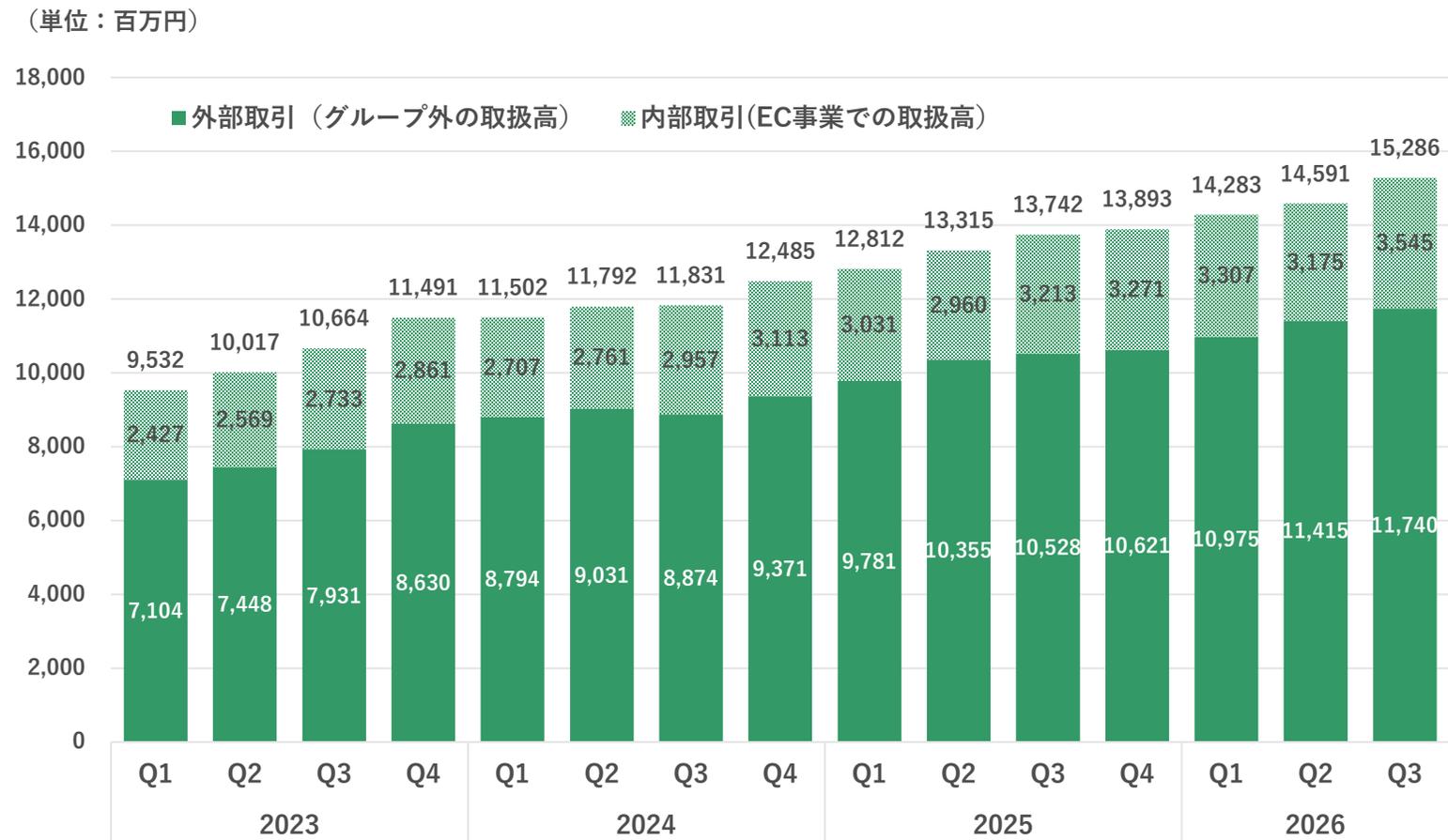
売上原価率はQ2で引当金の見直しにより極端に下がったところから、Q3ではQoQ + 3.2pt上昇し23.4%に。依然として低水準を継続

セグメント利益増減要因

(単位：百万円)



外部取扱高は11,740百万円 (YoY + 11.5%、QoQ + 2.8%) と堅調な推移を継続
 今後は大口の加盟企業の獲得を強化し、外部取扱高の成長を拡大加速を図る



内部取引 (EC事業内での取扱高) は、スーパーデリバリーの国内GMVで決済方法にPaid利用分のもの

FY2026/4 Q3
YoY
+ 11.2%

FY2026/4 Q3
QoQ
+ 4.8%

FY2026/4 Q3
内部取引 YoY
+ 10.3%

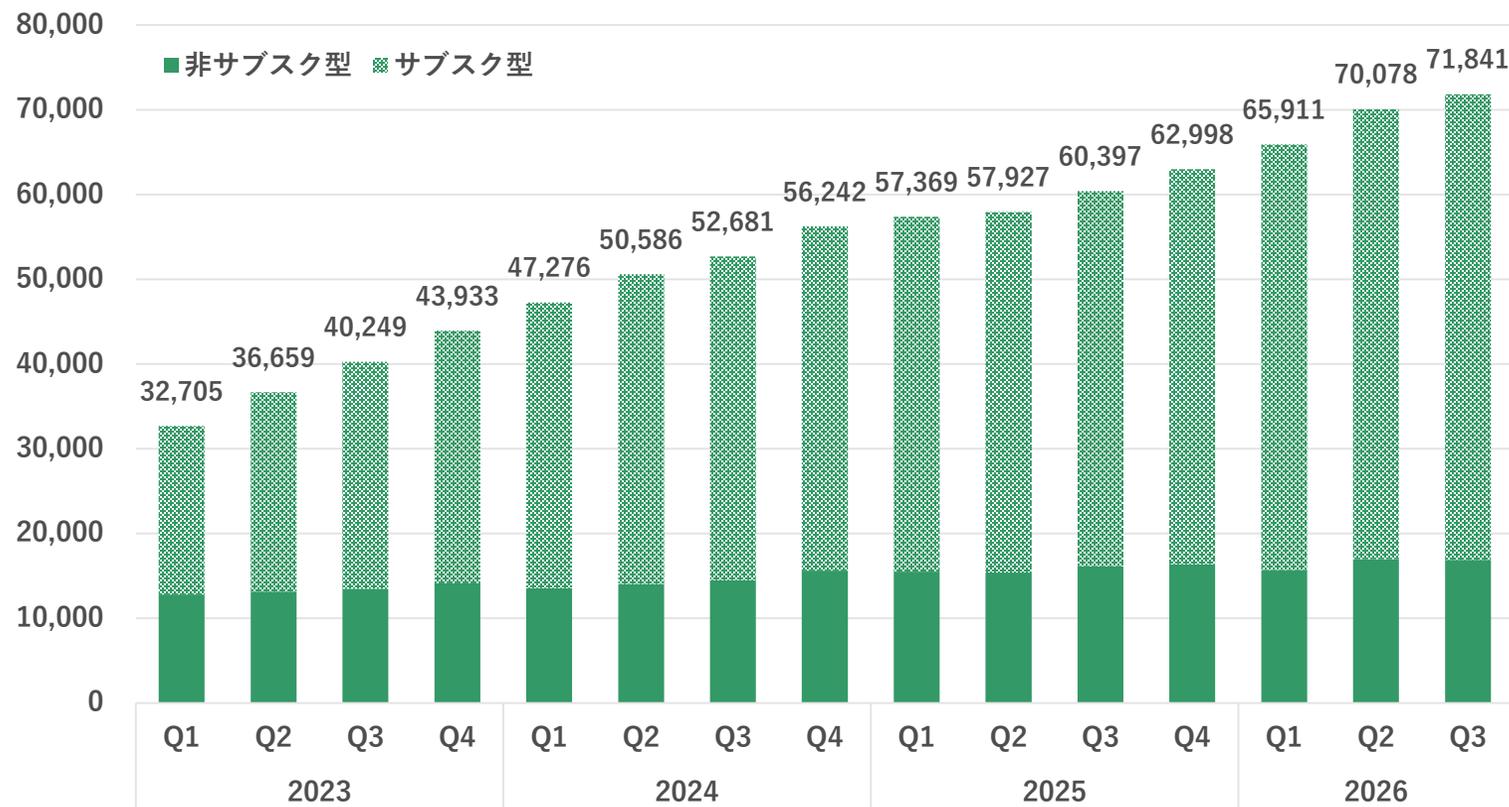
FY2026/4 Q3
内部取引 QoQ
+ 11.7%

FY2026/4 Q3
外部取引 YoY
+ 11.5%

FY2026/4 Q3
外部取引 QoQ
+ 2.8%

サブスク型YoY+24.2%、非サブスク型YoY+4.5%、URIHO全体の保証残高はYoY+18.9%と順調な積み上げ
 今後はプロモーション活動の改善を行い保証残高の積み上げスピードの加速を図る

(単位：百万円)



FY2026/4 Q3
YoY
+18.9%

FY2026/4 Q3
QoQ
+2.5%

FY2026/4 Q3
サブスク YoY
+24.2%

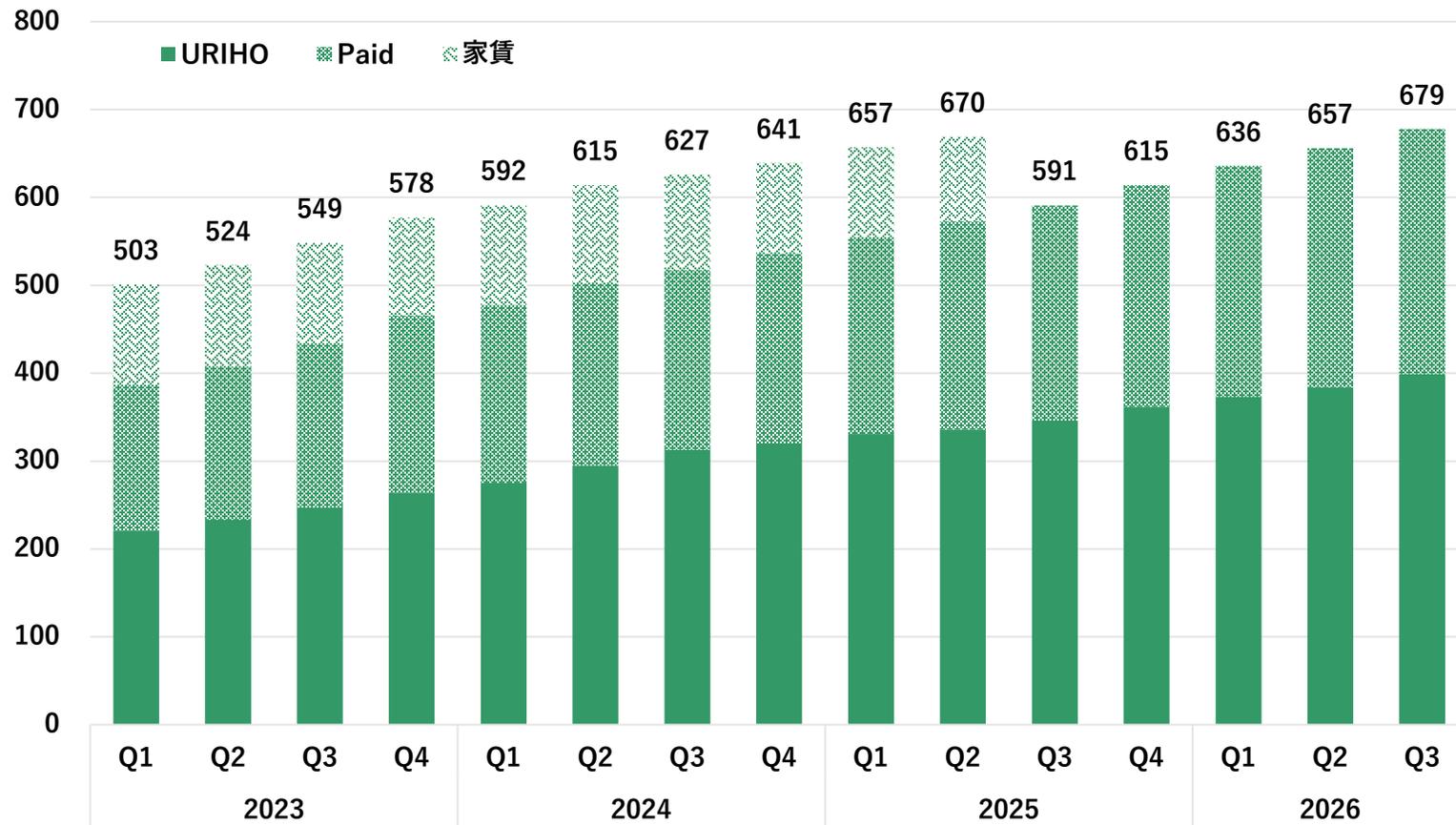
FY2026/4 Q3
サブスク QoQ
+3.5%

FY2026/4 Q3
非サブスク YoY
+4.5%

FY2026/4 Q3
非サブスク QoQ
-0.5%

Paid (YoY + 14.1%)、URIHO (YoY + 15.4%) と二桁成長を継続
売上高は679百万円 (YoY + 14.9%、QoQ + 3.4%) と順調に推移

(単位：百万円)



セグメント間の売上高を除外しております。

FY2026/4 Q3
YoY
+ 14.9%

FY2026/4 Q3
QoQ
+ 3.4%

FY2026/4 Q3
Paid YoY
+ 14.1%

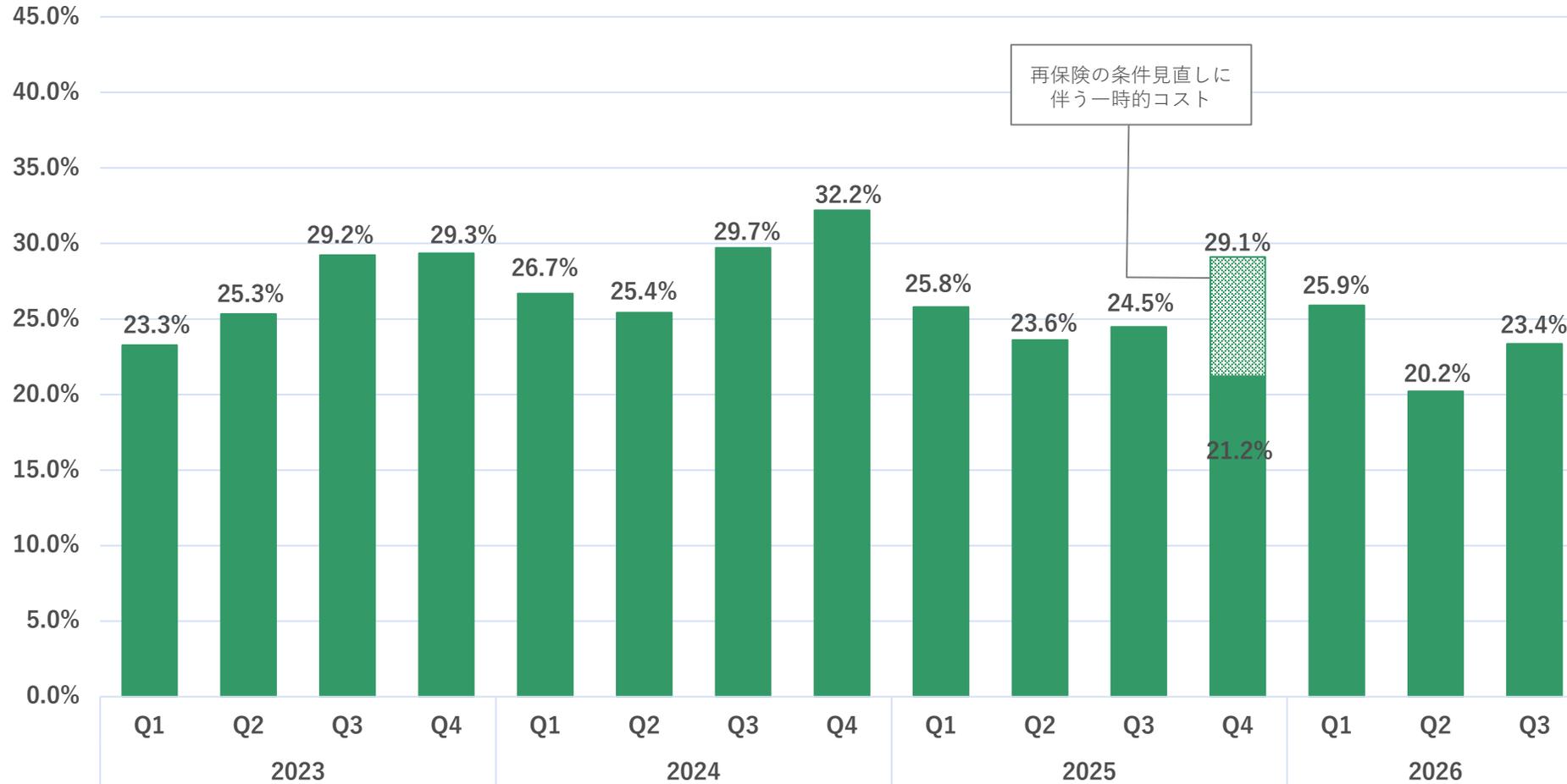
FY2026/4 Q3
Paid QoQ
+ 2.6%

FY2026/4 Q3
URIHO YoY
+ 15.4%

FY2026/4 Q3
URIHO QoQ
+ 3.9%

引当金の見直しによりQ2において極端に下がった売上原価率は、Q3ではQoQ + 3.2ptに上昇したが売上原価率は依然として低水準を継続中

(単位：百万円)



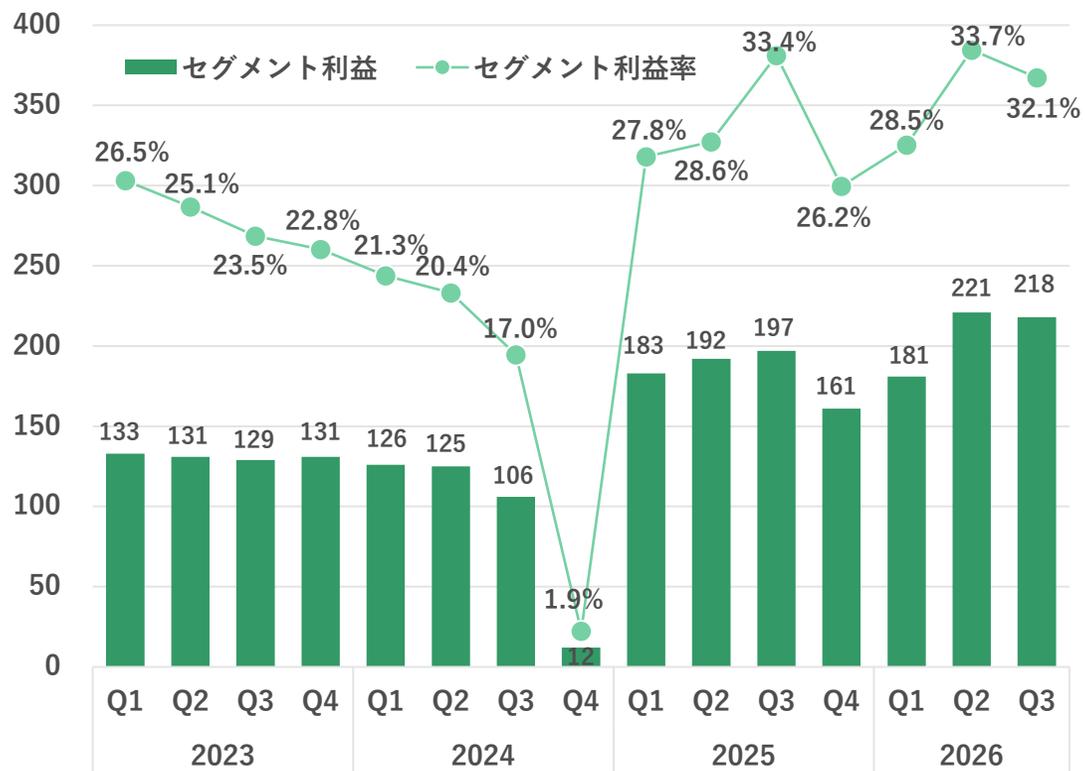
FY2026/4 Q3
YoY
- 1.1pt

FY2026/4 Q3
QoQ
+ 3.2pt

売上が堅調に成長し売上原価率も低かったため、セグメント利益は218百万円 (YoY+10.7%) を計上
 ただし、Q2の売上原価率が極端に低かったため、QoQでは-1.3%と減益

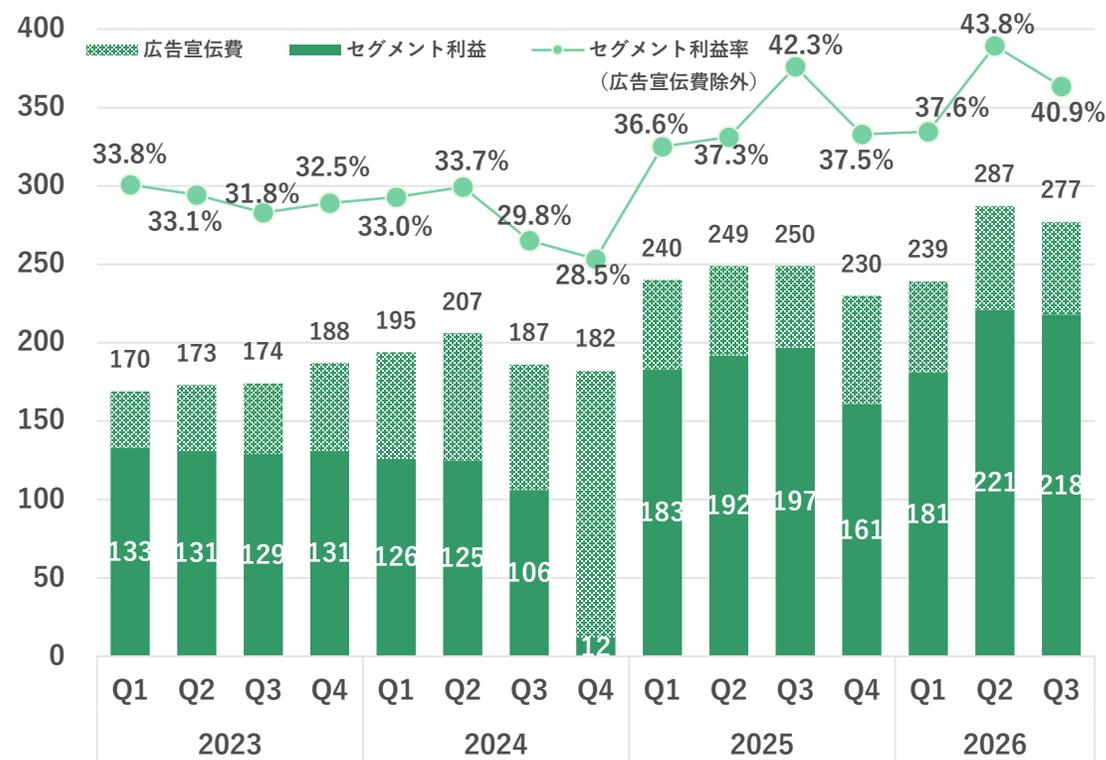
セグメント利益 (四半期)

(単位：百万円)



セグメント利益 (広告宣伝費除き) (四半期)

(単位：百万円)



2.アドバンテッジパートナーズとの提携の 進捗状況と今後の重点施策について

ラクーンBtoBネットワークの実現に向け、
成長戦略の加速及び実行力を高めるため
アドバンテッジパートナーズと事業提携のうえ、資金調達を実施



アドバンテッジパートナーズ上場企業成長支援プライベートソリューションズについて

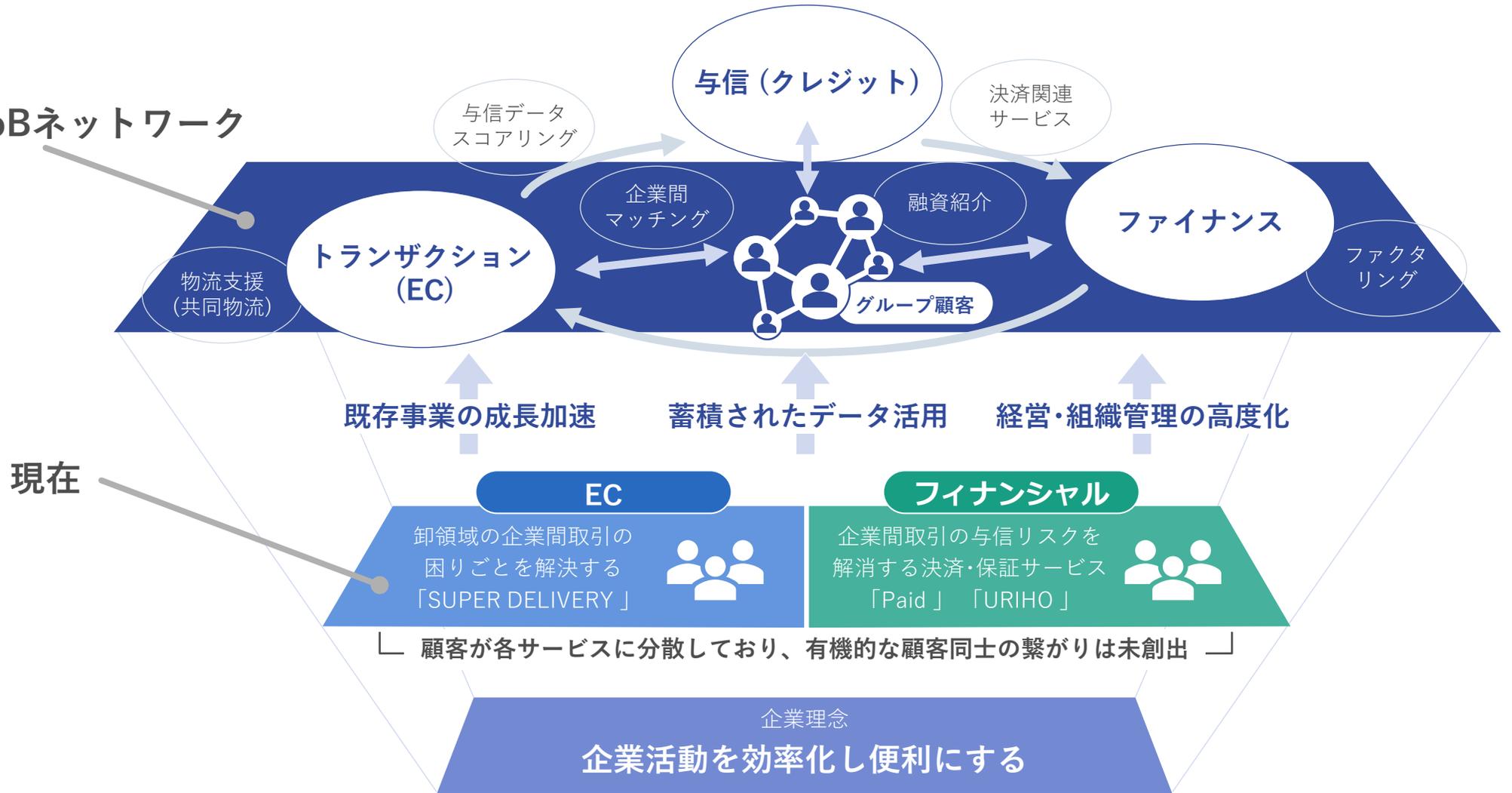
国内のプライベート・エクイティ・ファンド（PEファンド）のパイオニアであるアドバンテッジパートナーズグループの中で、上場企業成長支援プライベート投資を担うチーム*。これまで多数の上場企業へのコンサルティング、成長支援実績を持つ

*：上場企業を対象に株式、転換社債、新株予約権等を通じて投資し、経営陣と一体となって企業価値向上に取り組むチーム

データ活用を中心にサービス・顧客を有機的に連携させ、企業活動を支えるBtoBインフラへ

目指す姿

ラクーンBtoBネットワーク



ラクーングループ

50万社の顧客



3つの強み

顧客理解力

技術活用力

データ資産



アドバンテッジパートナーズとの提携で注力する領域・施策

EC事業

営業・マーケ強化
海外事業の成長強化

フィナンシャル事業

営業・マーケ強化
大企業向け組織強化

M&A・マイナー投資

BtoBネットワーク
実現に資する具体的な案件の創出

クロスセル強化

アドバンテッジパートナーズとの提携で獲得する機能・強み

経営の高度管理

KPI管理能力
データ分析力

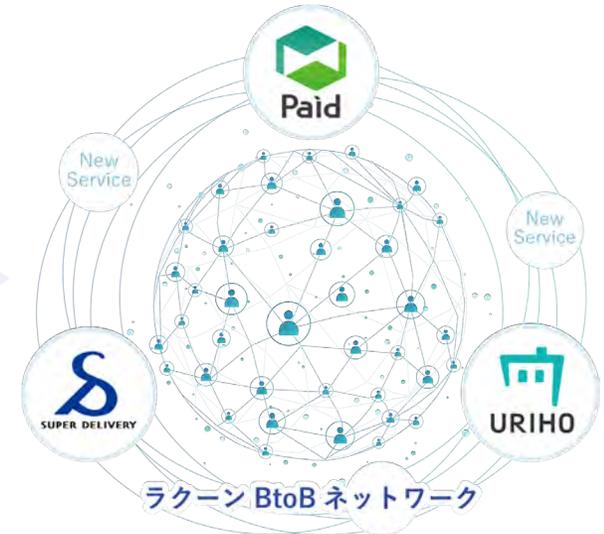
人材基盤・採用力

専門人材育成・採用
人的資本への投資

外部ネットワーク

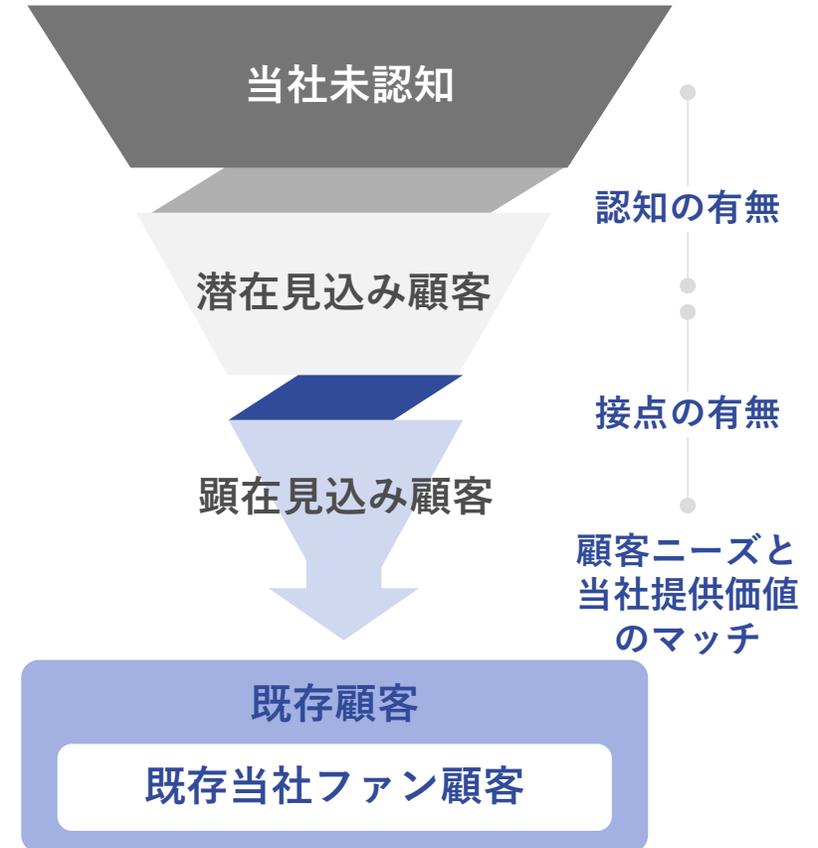
マーケティングや
M&Aでの外部連携

長期ビジョン



顧客ステージに応じた施策をROI・KPI管理を踏まえた上で、機動的に実行していく

顧客ステージに応じた 営業・マーケティング施策のカスタマイズ



営業・マーケティングのROI・KPI管理を踏まえた上での投資意思決定

各事業においてアドバンテッジパートナーズの知見・経験を活用しながら強化施策を遂行

EC事業



海外事業の成長強化

- 国別Go-to-Market戦略の策定と実行
- 注力地域におけるアウトバウンド営業と直接リードの獲得
- 現地大手卸売り・バイヤーやインフルエンサー等との連携

フィナンシャル事業



大企業向け組織強化

- 大企業向けアウトバウンド営業展開
- 大企業向けKBFの充足
 - CS・サポート体制の強化
 - 既存システム（CRM等）との連携

クロスセル強化

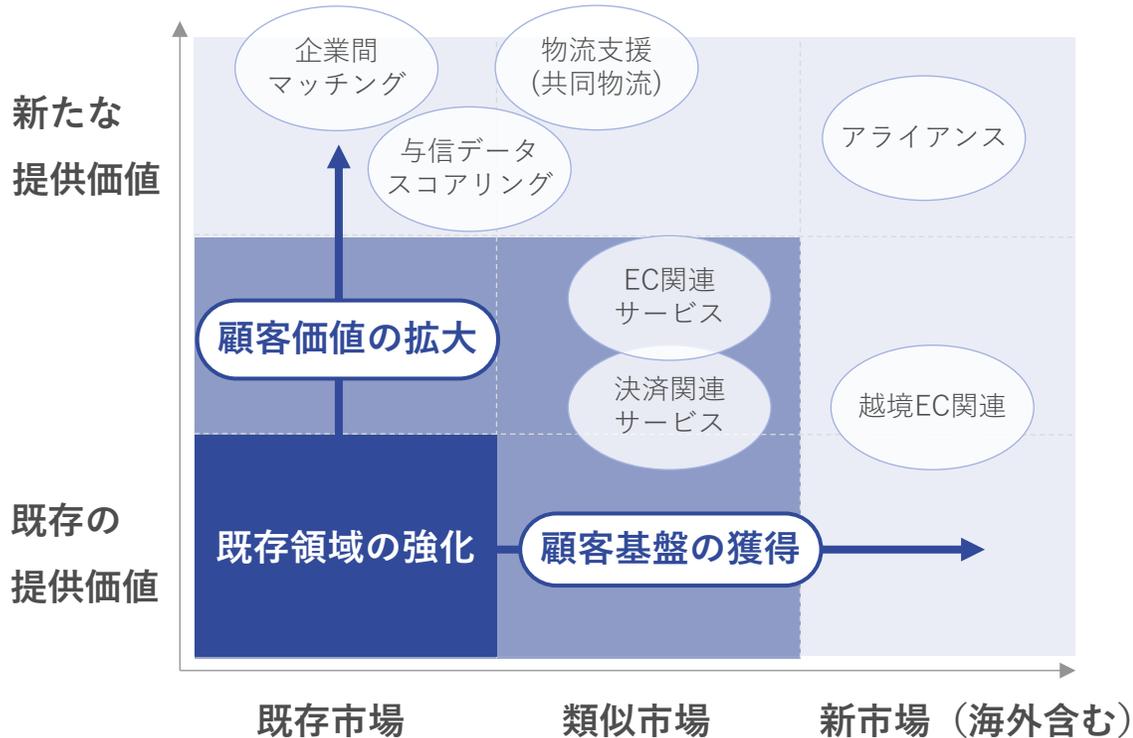


グループ顧客化の推進

- 共通アカウントの付与
 - グループサービス間連携の構築
- サービス複数利用でのインセンティブ設計
- 与信額を活用した取引拡大（N対N取引）の実現

ラクーンBtoBネットワーク実現に資する具体的な案件の創出を目指す
能動的なソーシング活動とそれを支える組織・体制づくりを進める

ターゲット領域の明確化と 積極的なM&A・アライアンスの発掘



M&A・アライアンスを活用するための 組織・体制づくり



案件発掘 → PMIまで 対応する組織力獲得

案件ソーシングのみならず、その後のDDやPMIも意識し、組織体制を現状よりも更に強化する。

投資・撤退基準の作成

アドバンテッジパートナーズのノウハウを活用しながら、資本コストや資本効率性を加味した基準・ガバナンス構築を行う。

※ 個別の領域名はイメージの例示であり、具体的なターゲット領域を必ずしも表していません

3. 2031年の目指す姿

長期ビジョン

ラクーンBtoB ネットワークの実現

- 小さな新しい会社でも、お互い安心して便利に取引できる
- グループ顧客の企業活動が効率化し便利になるサービスの提供

売上高

135億円
(CAGR 15%)

EBITDA

43億円
(M&A勘案)

営業利益

40億円
(営業利益率 30%)

株価

1,800円
(時価総額500億円)

現行中期経営計画
での重点施策

グループ顧客化

グループサービス連携強化
クロスセルの促進

サービス展開

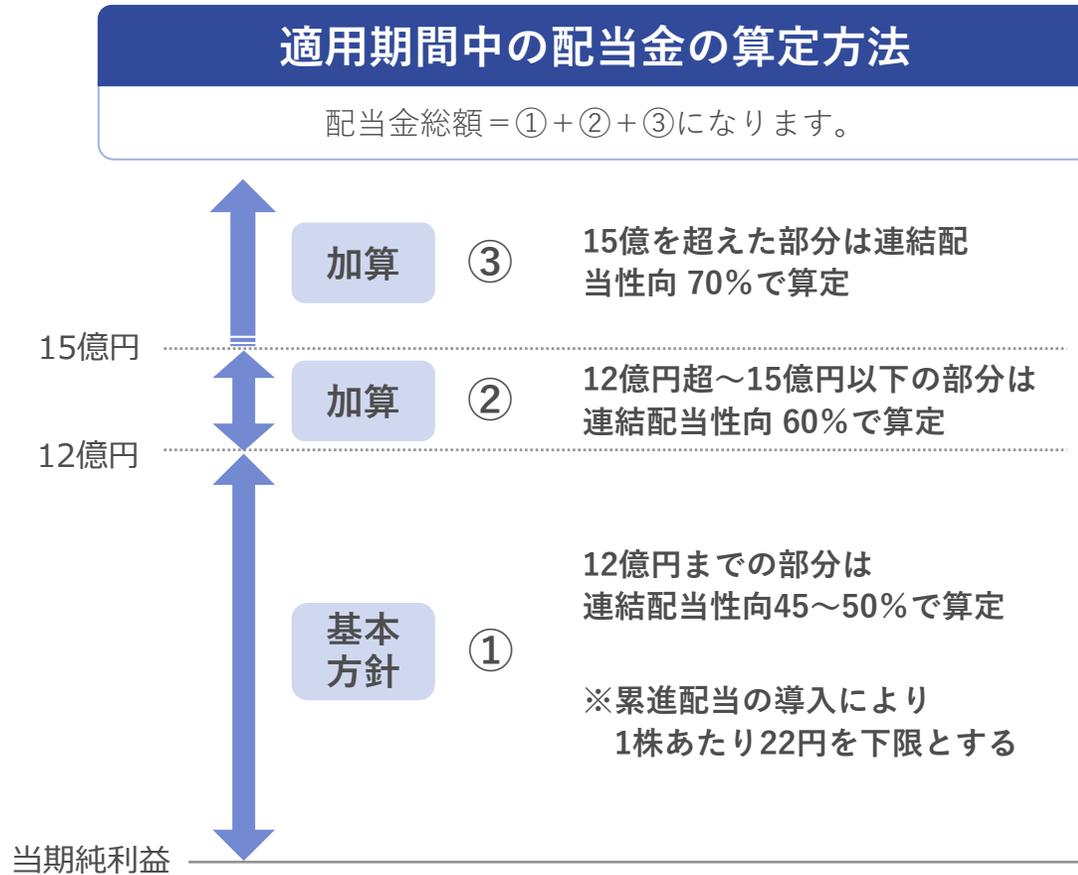
既存サービス成長・強化
新規サービス創出

AP社連携

各施策・取組の
加速及び高度化

4.配当方針の変更について

積極的な投資による成長加速と企業価値の向上を目指しながら、株主還元の抜本的な強化を図る



適用期間中*は基本方針に加え 累進配当と利益連動型加算配当を併用

* : 2026年4月期から2029年4月期までの4事業年度

累進配当

親会社株主に帰属する当期純利益の水準に関わらず、1株あたり22円を下限とする

利益連動型加算配当

一定の利益を超過した部分については、段階的に配当性向を引き上げて分配

5. Appendix

(単位：千円)

	2020				2021				2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
EC	455,214	472,263	476,792	558,665	688,464	655,525	673,588	702,650	697,548	714,229	760,062	778,836
フィナンシャル	362,899	377,467	386,461	387,906	395,763	409,649	423,019	416,060	436,585	446,940	464,588	491,192
合計	818,113	849,730	863,254	946,571	1,084,227	1,065,175	1,096,607	1,118,710	1,134,133	1,161,169	1,224,651	1,270,028

	2023				2024				2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
EC	770,222	784,414	781,893	828,788	796,974	814,418	853,236	867,046	865,654	858,624	914,855	923,768
フィナンシャル	503,005	524,498	549,607	578,553	592,558	615,147	627,357	641,326	657,928	670,723	591,447	615,402
合計	1,273,227	1,308,913	1,331,500	1,407,341	1,389,533	1,429,566	1,480,593	1,508,373	1,523,582	1,529,348	1,506,303	1,539,170

	2026		
	1Q	2Q	3Q
EC	922,739	918,435	997,524
フィナンシャル	636,625	657,098	679,388
合計	1,559,365	1,575,534	1,676,912

(単位：千円)

	2020				2021				2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
EC	186,422	201,232	203,865	267,602	333,001	283,910	258,746	273,772	266,643	252,695	325,573	333,849
フィナンシャル	73,979	75,589	46,154	-8,196	119,745	149,092	156,609	97,068	116,433	103,780	113,023	98,347
調整	-84,626	-87,353	-88,140	-80,443	-107,999	-115,067	-118,415	-134,296	-123,752	-111,402	-108,200	-140,909
合計	175,775	189,468	161,878	178,963	344,748	317,936	296,940	236,544	259,324	245,073	330,395	291,287

	2023				2024				2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
EC	330,732	308,053	307,239	331,675	307,218	121,526	191,888	266,626	298,936	288,258	327,584	324,568
フィナンシャル	133,418	131,575	129,173	131,779	126,488	125,496	106,816	12,498	183,051	192,146	197,250	161,373
調整	-149,447	-146,806	-150,990	-163,173	-155,030	-199,168	-160,027	-177,371	-182,132	-160,283	-192,517	-183,509
合計	314,702	292,821	285,421	300,281	278,676	47,855	138,678	101,753	299,854	320,120	332,317	302,432

	2026		
	1Q	2Q	3Q
EC	287,678	294,606	352,452
フィナンシャル	181,250	221,125	218,299
調整	-197,849	-212,194	-170,824
合計	271,079	303,537	399,927

(単位：百万円)

	2026年4月期Q3	2025年4月期Q3	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	425	783	-358
投資活動によるキャッシュ・フロー	-218	-291	73
フリーキャッシュ・フロー	206	491	-285
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,181	-841	2,022
現金及び現金同等物の増減額	1,387	-349	1,737
現金及び現金同等物の期末残高	5,718	4,264	1,454

(単位：千円)

	2020				2021				2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
システム利用料売上	300,684	316,377	316,321	398,846	529,040	483,696	514,329	544,552	538,446	555,520	602,578	622,737
会員小売店向け売上	61,814	61,801	62,315	62,285	63,129	66,147	69,678	72,320	75,702	77,266	80,136	79,748
出展企業向け売上	90,066	91,213	95,092	94,418	92,962	102,087	85,787	81,772	79,199	77,072	72,793	71,656
合計	452,564	469,392	473,730	555,550	685,132	651,931	669,794	698,644	693,347	709,859	755,507	774,141
流通額	2,927,620	2,957,307	3,069,019	3,854,776	5,127,935	4,669,605	4,915,725	5,140,681	5,072,675	5,170,706	5,623,323	5,821,213

	2023				2024				2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
システム利用料売上	617,971	636,012	638,985	685,838	650,072	673,600	725,048	743,313	745,604	741,170	801,680	812,051
会員小売店向け売上	77,118	74,468	72,464	72,676	77,014	70,864	60,664	56,492	53,480	51,180	49,200	47,356
出展企業向け売上	70,263	68,952	65,543	64,841	64,151	63,952	61,101	60,714	59,871	59,442	56,820	57,140
合計	765,353	779,432	776,992	823,356	791,237	808,416	846,813	860,519	858,955	851,793	907,700	916,547
流通額	5,761,178	5,924,639	5,925,910	6,211,309	5,900,884	6,084,836	6,505,575	6,684,538	6,698,109	6,627,063	7,150,603	7,200,932

	2026		
	1Q	2Q	3Q
システム利用料売上	814,000	810,634	893,327
会員小売店向け売上	45,518	44,072	42,590
出展企業向け売上	55,806	56,270	54,320
合計	915,324	910,976	990,237
流通額	7,267,370	7,208,386	7,940,461

	2020				2021				2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
購入者数(店舗)	13,249	13,621	14,358	16,586	19,684	20,163	21,517	22,942	23,902	24,516	25,252	26,294
客単価 (円)	220,969	217,113	213,749	232,411	260,512	231,592	228,457	224,072	212,228	210,912	222,688	221,389

	2023				2024				2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
購入者数(店舗)	27,092	27,053	27,110	27,477	27,423	30,922	33,986	33,652	35,435	36,209	37,688	38,320
客単価 (円)	212,652	219,001	218,588	226,055	215,180	196,780	191,419	198,637	189,025	183,023	189,732	187,916

	2026		
	1Q	2Q	3Q
購入者数(店舗)	38,715	38,499	37,952
客単価 (円)	187,715	187,236	209,224

(単位：千円)

	2020				2021				2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
Paid	113,519	120,817	119,948	116,461	119,563	125,908	129,883	137,703	136,191	140,933	154,409	167,040
URIHO	148,983	154,368	161,997	172,438	171,857	171,727	178,205	182,102	191,685	199,289	204,911	218,287
家賃保証	100,397	102,281	104,515	99,006	104,342	112,013	114,930	96,254	108,708	106,717	105,267	105,864
合計	362,899	377,467	386,461	387,906	395,763	409,649	423,019	416,060	436,585	446,940	464,588	491,192

	2023				2024				2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
Paid	166,728	175,899	187,020	202,245	203,671	207,038	204,452	216,389	224,746	237,943	245,091	252,874
URIHO	221,664	233,195	247,626	264,971	275,053	295,961	313,136	320,976	331,046	336,772	346,356	362,527
家賃保証	114,612	115,403	114,960	111,336	113,833	112,148	109,768	103,961	102,135	96,007	—	—
合計	503,005	524,498	549,607	578,553	592,558	615,147	627,357	641,326	657,928	670,723	591,447	615,402

	2026		
	1Q	2Q	3Q
Paid	263,062	272,563	279,766
URIHO	373,562	384,535	399,622
家賃保証	—	—	—
合計	636,625	657,098	679,388

セグメント間の売上高を除外しております。

(単位：千円)

	2020				2021				2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
内部取引	1,670,517	1,737,978	1,713,416	1,802,943	2,408,086	2,242,342	2,271,979	2,276,493	2,063,159	2,080,501	2,429,434	2,477,309
外部取引	4,549,949	4,848,632	4,891,303	4,802,197	4,894,563	5,186,738	5,501,080	5,862,713	5,847,946	6,021,341	6,623,795	7,107,072
合計	6,220,467	6,586,611	6,604,719	6,605,141	7,302,650	7,429,081	7,773,059	8,139,206	7,911,105	8,101,843	9,053,230	9,584,381

	2023				2024				2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
内部取引	2,427,775	2,569,578	2,733,035	2,861,010	2,707,621	2,761,392	2,957,288	3,113,932	3,031,356	2,960,102	3,213,504	3,271,698
外部取引	7,104,559	7,448,331	7,931,172	8,630,562	8,794,414	9,031,495	8,874,143	9,371,854	9,781,435	10,355,075	10,528,861	10,621,519
合計	9,532,335	10,017,910	10,664,208	11,491,572	11,502,035	11,792,887	11,831,432	12,485,786	12,812,792	13,315,178	13,742,365	13,893,217

	2026		
	1Q	2Q	3Q
内部取引	3,307,887	3,175,413	3,545,537
外部取引	10,975,180	11,415,699	11,740,484
合計	14,283,067	14,591,113	15,286,021

(単位：千円)

	2020				2021				2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
サブスク型	5,507,915	5,997,040	6,587,784	7,853,489	8,667,930	9,014,900	9,979,000	11,334,440	12,922,340	14,275,360	15,647,050	17,954,560
非サブスク型	8,565,549	9,096,267	9,423,813	10,176,279	9,735,669	9,820,816	10,886,449	11,742,354	11,405,967	11,770,743	12,009,924	12,800,663
合計	14,073,465	15,093,308	16,011,597	18,029,768	18,403,599	18,835,716	20,865,449	23,076,794	24,328,307	26,046,103	27,656,974	30,755,223

	2023				2024				2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
サブスク型	19,894,320	23,486,460	26,748,430	29,793,220	33,706,380	36,537,080	38,190,460	40,620,020	41,834,740	42,517,240	44,240,540	46,612,600
非サブスク型	12,810,918	13,173,350	13,500,845	14,140,065	13,570,015	14,048,994	14,491,359	15,622,780	15,534,771	15,410,638	16,157,313	16,386,044
合計	32,705,238	36,659,810	40,249,275	43,933,285	47,276,395	50,586,074	52,681,819	56,242,800	57,369,511	57,927,878	60,397,853	62,998,644

	2026		
	1Q	2Q	3Q
サブスク型	50,223,010	53,097,200	54,952,660
非サブスク型	15,688,002	16,981,366	16,888,673
合計	65,911,012	70,078,566	71,841,333



FY2026/4 Q3
決算説明