

ラクスル、MBO後初となる中長期戦略を発表

中小企業の経営課題を解決するため、売上拡大・コスト最適化・資金支援を
一体で提供する「中小企業の課題解決プラットフォーム」の構築へ

ラクスル株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長 グループCEO:永見 世央、以下「当社」)は、MBO(マネジ
メント・バイアウト)による非上場化後、初となる中長期事業戦略を発表しました。

当社は創業以来、「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、印刷を起点に集客支援や調
達支援を通じて、中小企業の事業成長を支えてきました。約48万社の顧客と向き合う中で見えてきたのは、中小企
業が抱える課題が、個別業務ではなく経営全体へ広がっているということです。

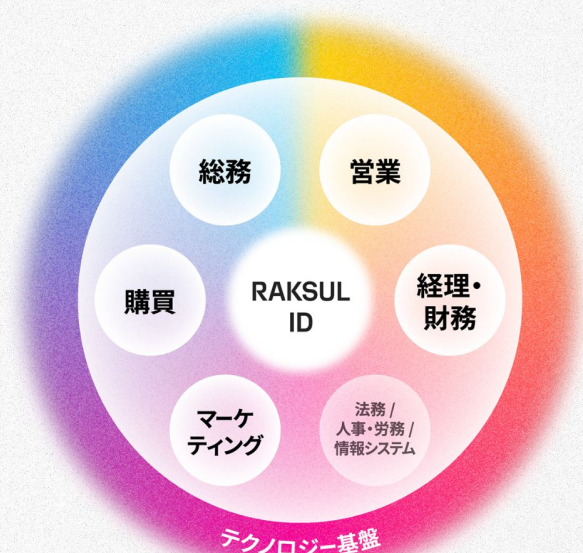
当社は、中小企業の経営課題を解決するため、これまで展開してきた売上拡大・コストカット領域に加え、金融領
域を強化し、売上拡大・コスト最適化・資金支援を一体で提供する「中小企業の課題解決プラットフォーム」を構築
します。

事業・サービスを横断的に連携させることで、中小企業の日々の経営を支え、中小企業にとって欠かせない「経営
インフラ」を目指してまいります。(<https://corp.raksul.com/mbo-strategy/>)



ラクスル 中小企業の 経営インフラへ

売上拡大・コスト最適化・資金支援を一体で提供



■背景: 中小企業の経営課題は「個別業務」から「経営全体」へ

日本企業の99.7%を占める中小企業は、日本経済を支える存在である一方、人手不足や物価上昇、デジタル化・AIの進展などを背景に、経営環境が大きく変化しています。

当社が約48万社の顧客と向き合う中でも、売り上げ拡大・コスト最適化・資金確保といった経営課題は密接に関連しており、単体のサービスを個別に提供するだけでは十分に解決できないケースが増えています。

当社が2026年2月に実施した「中小企業の経営課題に関する実態調査*1」では、89.6%の企業が営業活動を仕組み化できておらず、また58.3%が資金繰りに不安を抱えていることが明らかになっています。さらに、中小企業庁の調査*2では、47.6%の企業がコスト上昇分を価格転嫁できていません。

このような経営課題は単独では存在せず、互いに影響し合っています。中小企業の持続的な成長には、経営課題を横断的に支える仕組みが不可欠です。

*＜調査概要＞

調査期間: 2026年2月19日～2026年2月24日

対象者: 従業員数2～100名の中小企業経営者・幹部 300名

調査方法: 第三者機関インターネット調査

利用条件: 情報の出典元として「ラクスル株式会社」の名前を明記してください。

*2 出典: 中小企業庁価格交渉促進月間調査(2025年)

■中長期戦略を実現するためのMBOという経営判断

当社は2025年にMBOを発表し、2026年5月に非上場化しました。中小企業の成長を支援するプラットフォームを構築するためには、サービス間の連携や新規事業への継続的な投資が不可欠です。MBOは、短期的な業績に左右されることなく、中長期視点で投資を継続し、新たな価値を創出していくための経営判断です。今回発表した中長期戦略は、その実現に向けた第一歩となります。

■「中小企業の課題解決プラットフォーム」構想

当社が構築する成長支援プラットフォームは、これまで展開してきた事業を一つの価値としてつなぎ、中小企業の経営課題を包括的に支援するものです。

その中核となるのは、売上拡大・コスト最適化・資金支援の3領域です。

それぞれを個別に提供するだけではなく、企業の状況や成長フェーズに応じて連携させ、一つのプラットフォームとして提供することで、より高い価値を提供します。

・売上拡大

マーケティングや販促支援を通じ、新規顧客の獲得や販路拡大を支援します。印刷・広告サービスに加え、新たにホームページ制作、営業支援、AIを活用したサービスなどを通じて、新規顧客獲得を支援します。

・コスト最適化

印刷ECや購買ECなどを通じて調達コストや業務効率化を支援します。ラクスルグループは、印刷、梱包資材、オフィス用品など幅広い領域でサービスを展開し、中小企業のコスト最適化を支えてきました。

・資金支援

今後は金融領域を新たな柱として強化します。銀行サービスに加え、成長投資を支えるさまざまな金融サービスを拡充し、中小企業の資金基盤を支援していきます。

今回この一環として、ラクスルホームページの新サービス、営業BPO、金融のラクスルバンクの拡充を発表しております。

・ラクスルホームページ: <https://hp.raksul.com/>

・営業BPO: <https://bpo-appointment.raksul.com/>

・ラクスルバンク: <https://raksulbank.com/>

■ラクスルだからで実現できる成長支援と今後の展望

当社は、印刷・集客事業を通じて築いてきた約48万社の顧客基盤と取引データを強みに、売り上げ拡大・コスト最適化・資金支援を横断して提供できる独自の事業基盤を構築しており、他社にはない強みです。

これまで培ってきた売上拡大とコスト最適化領域に加え、金融領域を新たな成長の柱として強化することで、中小企業の課題解決プラットフォームへと進化します。中小企業の経営課題を解決し、中小企業にとって欠かせない経営インフラを目指してまいります。

■ラクスルグループ 会社概要

中小企業の経営課題を解決し、持続的な発展を支える「経営インフラ」へ。

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、強固な顧客基盤とテクノロジーを掛け合わせ、「売上拡大」「コスト最適化」「資金支援」を一体で提供する「中小企業の課題解決プラットフォーム」の構築に取り組んでいます。中小企業の経営を根幹から支え、挑戦を加速させる世界をつくります。

名称:ラクスル株式会社

所在地: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

代表取締役社長 グループCEO:永見 世央

設立年月日:2009年9月1日

コーポレートサイト: <https://corp.raksul.com/>

運営サービス一覧: <https://corp.raksul.com/services/>

お問合せ: <https://corp.raksul.com/contact/>

【本件に関するお問い合わせ】

ラクスル株式会社 広報: 福本・岩渕・星

TEL: 03-6629-4892(広報) FAX: 050-3606-0419 Mail: pr@raksul.com