PRESS RELEASE
報道関係者各位

2026年10月1日
ラクスル株式会社

ラクスル、国内ネット印刷業界で売上No.1に

～印刷・同関連業が5兆円規模に縮小する中、EC化・顧客層拡大・生産革新と「印刷の仕組み」を変え続けて成長を実現 ～

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：ラクスル）が運営する印刷・集客支援のプラットフォーム「ラクスル」は、2026年に公表された各社の決算における売上高を比較した結果、国内ネット印刷業界で売上高No.1*となりましたことをお知らせいたします。

国内の印刷市場は、デジタル化やペーパーレス化を背景に市場規模が長期的に縮小する一方、企業の購買行動はオンライン化が進んでいます。

ラクスルは2013年3月にサービスを開始して以来、インターネットで簡単に注文できる印刷環境を提供するだけでなく、商品ラインナップ、デザインサービス、顧客層、生産体制を継続的に進化させてきました。その結果、印刷産業全体が構造変化する中でもネット印刷における事業成長を実現し、国内ネット印刷業界売上No.1となりました。

*株式会社東京商工リサーチによる国内ネット印刷事業者の売上高調査。当社売上高と主要ネット印刷事業者の売上高を比較した結果、各社の最新決算年度において国内ネット印刷市場売上高No.1と判定

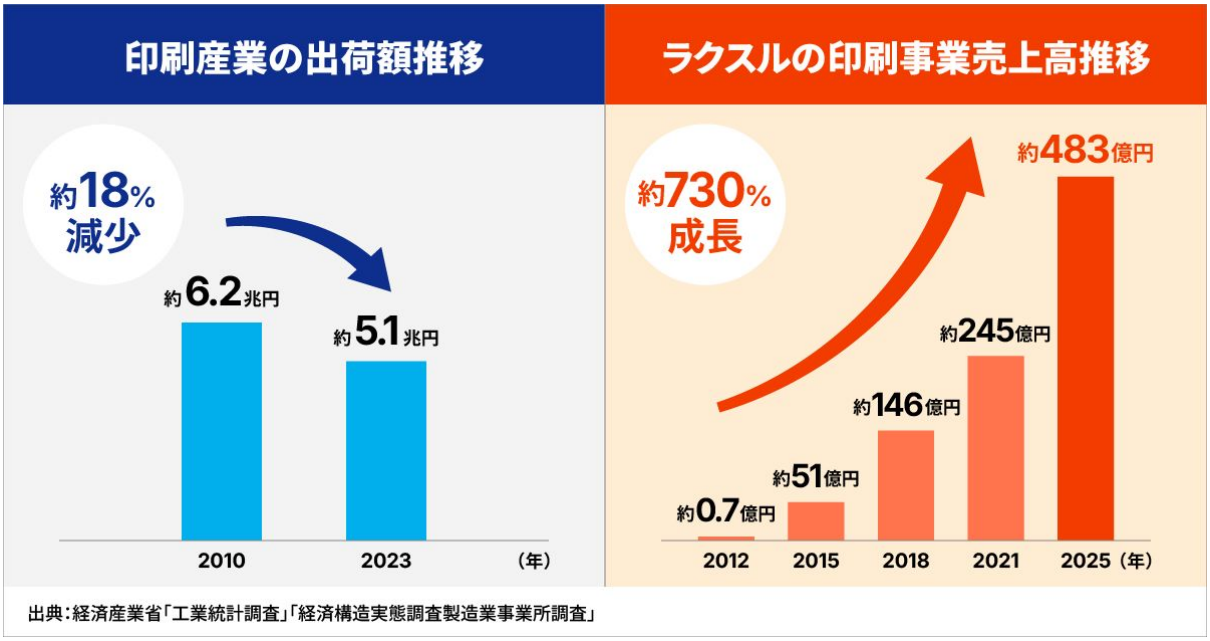
■縮小する印刷産業で、なぜラクスルは成長し続けているのか

印刷産業は、デジタル化やペーパーレス化などを背景に、長期的な構造変化が続いています。経済産業省の統計によると、印刷・同関連業の出荷額は2010年の約6.2兆円から2023年には約5.1兆円に縮小し、事業所数も約19,000社から約13,000社に減少しています*。

一方で、企業活動において印刷物が不要になったわけではありません。名刺、チラシ、パンフレット、DM、店舗販促物、パッケージなど、企業の営業・販促活動には現在もさまざまな印刷物が利用されています。変わったのは印刷物の必要性ではなく、発注方法です。

従来の印刷発注では、印刷会社を探し、見積もりを取り、デザインデータを準備し、入稿するといった複数の工程が必要でした。一方、ネット印刷では、Web上で商品・仕様・価格・納期を比較しながら注文できるため、印刷に関する専門知識や発注にかかる時間を抑えることができます。

また、企業間取引においてもオンライン化は加速しており、2024年の国内BtoB-EC市場規模は514.4兆円、EC化率は43.1%*に達しています。こうした企業の購買行動の変化が、印刷物の発注方法にも影響を与えています。



*出典:経済産業省「工業統計調査」「経済構造実態調査製造業事業所調査」

■「市場が伸びたから」ではなく、「印刷の仕組みを変えた」

印刷・同関連業の市場規模や事業者数が減少する中、ラクスルは市場そのものの成長に依存するのではなく、印刷の「買い方・作り方・届け方・生産の仕組み」を変えることで、ネット印刷という新しい購買体験を広げてきました。2013年のサービス開始から2025年にかけて売上約730倍に成長しました。

■ラクスルが越えてきた「4つの壁」

ラクスルは、単に印刷をオンラインで販売するのではなく、印刷に関わるさまざまな「壁」を取り除くことで、ネット印刷をより多くの企業が利用できるサービスへと進化させてきました。

1.品揃え・利便性の壁
「印刷する場所」から「必要なものが揃う場所」へ

ラクスルは、名刺やチラシなどの印刷物からスタートし、商業印刷物、事務印刷物、グッズ・ノベルティ、アパレル、ダンボール、包装資材など企業活動に必要な商品のラインナップを拡張してきました。これにより、印刷会社を探してその都度発注するのではなく、仕事に必要なものをラクスルで探し、ワンストップで購入できる環境へと進化させています。さらにノンカスタマイズ商材にも領域を広げ、2025年には法人向け総合EC「ラクスルビジネスモール」を開始しました。印刷ECを起点に、企業活動に必要な調達領域へとサービスを拡張しています。

2.デザインの壁

Canvaとの連携で、デザインの民主化へ

ネット印刷を利用する上で、印刷物の注文だけでなく、印刷するデザインをどう作るかも大きな課題でした。ラクスルは世界で利用されるビジュアルコミュニケーションとデザインのためのプラットフォーム「Canva」を展開するCanva社との戦略的パートナーシップの締結により、Canvaで作成したデザインをラクスルの印刷サービスにつなげ、デザインから印刷までの体験をシームレスにしています。従来は専門知識が必要だった領域で、誰もが簡単にデザインして印刷できる環境を整えました。

3.利用企業の規模の壁

中小企業を中心に、企業規模を問わず使われるサービスへ

ラクスルはこれまで、中小企業を中心とする多くのお客さまに選ばれ、2023年にはネット印刷サービスの会員数でNo.1となりました。その後も、より多くの企業にご利用いただけるサービスへと進化するため、大企業の印刷業務にも対応する「ラクスル エンタープライズ」を提供しています。印刷物の発注・管理をオンラインで一元化することで、コスト削減や発注業務の効率化、ブランド品質の統一など、企業規模を問わず印刷調達におけるさまざまな課題の解決を支援しています。
2026年8月末時点で導入企業数は12,011社となり、前年同期の5,457社から2.2倍に増加しています。ネット印刷は、企業規模を問わず印刷調達を効率化する手段へと広がっています。

4.価格・生産革新の壁

全国の印刷ネットワーク×自社工場「ラクスルファクトリー」

ラクスルの特徴の一つが、全国の印刷会社とのネットワークを活用した生産体制です。ラクスルは、全国の印刷会社が持つ生産キャパシティと顧客の需要をオンラインでつなぐことで、印刷設備の稼働を最適化してきました。さらに自社のデジタル印刷設備「ラクスルファクトリー」への投資を通じて、ネットワーク型の生産体制に加え、自社の生産技術・設備も強化しています。例えば、高速・大量印刷に適した「デジタル輪転機」をチラシ印刷に活用するなど、従来の印刷設備の用途にとらわれない生産技術の開発にも取り組んでいます。多様な生産パートナーと自社の生産設備・技術を組み合わせることで 、価格・品質・納期の向上と、多様な印刷需要に対して、柔軟な対応を可能にする生産基盤を構築しています。

■売上No.1を記念し、10月1日より「スーパーセール」を開催

国内ネット印刷市場での売上No.1を記念し、10月1日より、初めてラクスルをご利用いただく方を対象とした「スーパーセール」を開催します。初回購入特典として、名刺100部を100円（税込）、A4サイズのチラシ1,000部を1,000円（税込）で提供します。オンラインで印刷を発注する便利さをより多くの皆さまにご体験いただく機会を提供します。
（URL：https://lp-print.raksul.com/supersale ）

■印刷を起点に中小企業の経営インフラへ

今回の国内ネット印刷市場における売上No.1は、印刷という市場での到達点であると同時に、ラクスルが目指す「中小企業の経営インフラ」への通過点です。今後もラクスルは印刷を起点に、企業の成長を支えるサービスを拡充し、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の構築を目指してまいります。

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