



2026年2月9日

各 位

株式会社ラクーンホールディングス  
代表取締役社長 小方 功  
(コード番号: 3031 東証プライム)

問い合わせ先:

取締役財務担当副社長 今野 智  
電話: 03-5652-1711

## アドバンテッジパートナーズとの提携による進捗状況と今後の重点施策について

当社は、2025年11月28日付で「事業提携に関するお知らせ」を開示しておりますが、株式会社アドバンテッジパートナーズ（以下「アドバンテッジパートナーズ」といいます。）との事業提携に関しまして、現時点における進捗状況と今後の重点施策についてお知らせいたします。

### 記

#### 1. アドバンテッジパートナーズとの事業提携について

当社は「ラクーンBtoBネットワーク」構想をグループ経営方針（長期ビジョン）として掲げております。本構想は各サービスの顧客をグループの共通顧客と捉え直し、グループ全体で顧客ニーズに応えるサービス展開を推し進めるとともに、グループサービスには当社グループが運営するサービスだけではなく提携企業が運営するサービスも加えていく、両輪での展開を図ることで当社グループの事業成長を加速していく重要戦略であります。当社は、本構想の実現に向け、アドバンテッジパートナーズとの間で、2025年11月28日付で事業提携契約※を締結し、成長戦略の加速及び実行力を高める取り組みを推進しております。

※（参考）2025年11月28日付け開示資料

- ・ラクーンBtoBネットワークの実現に向けた事業提携及び資金調達について
- ・事業提携に関するお知らせ
- ・第三者割当により発行される第18回新株予約権及び第2回無担保転換社債型新株予約権付社債の募集に関するお知らせ

#### 2. 事業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」構想の実現に向け、最初に、当社グループとアドバンテッジパートナーズとの間で、問題点の洗い出しや成長余地の分析等を行いました。これにより、今後の重点施策について骨子が定まりました。詳細につきましては添付の資料をご参照ください。

今後、重点施策の骨子をベースに、既存事業（EC事業・フィナンシャル事業）についてはトライアルを実施、その検証結果をもとに、機動的に実行していくための優先順位、予算配分等を踏まえた活動スケジュールに落とし込みます。M&A・マイナー投資については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、「ラクーンBtoBネットワーク」の実現に資する具体的な案件の創出を目指すタイムラインを策定します。

### 3. 今後の見通し

この結果をもとに新中期経営計画（2027年4月期～2029年4月期）を策定する方針です。なお、新中期経営計画は2026年4月期本決算公表時（2026年6月中旬予定）に公表する予定です。

本件による2026年4月期の連結業績に与える影響は軽微であると考えております。今後、公表すべき事項が生じた場合には、速やかに開示いたします。

以上

# アドバンテッジパートナーズとの 提携による今後の重点施策について

2026年2月9日

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. アドバンテッジパートナーズとの事業提携について

当社は、2025年11月28日に株式会社アドバンテッジパートナーズ（以下「アドバンテッジパートナーズ」といいます。）と事業提携契約を締結し、グループ経営方針（長期ビジョン）である「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取り組みを推進しています。今回、本提携による今後の重点施策について骨子が定まったため、お知らせします。

## 2. 今後の重点施策について

重点施策の詳細は5ページ以降に記載のとおりです。今後、重点施策の骨子をベースに、既存事業（EC事業・フィナンシャル事業）についてはトライアルを実施、その検証結果をもとに、機動的に実行していくための優先順位、予算配分等を踏まえた活動スケジュールに落とし込みます。M&A・マイナー投資については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、「ラクーンBtoBネットワーク」の実現に資する具体的な案件の創出を目指すタイムラインを策定します。

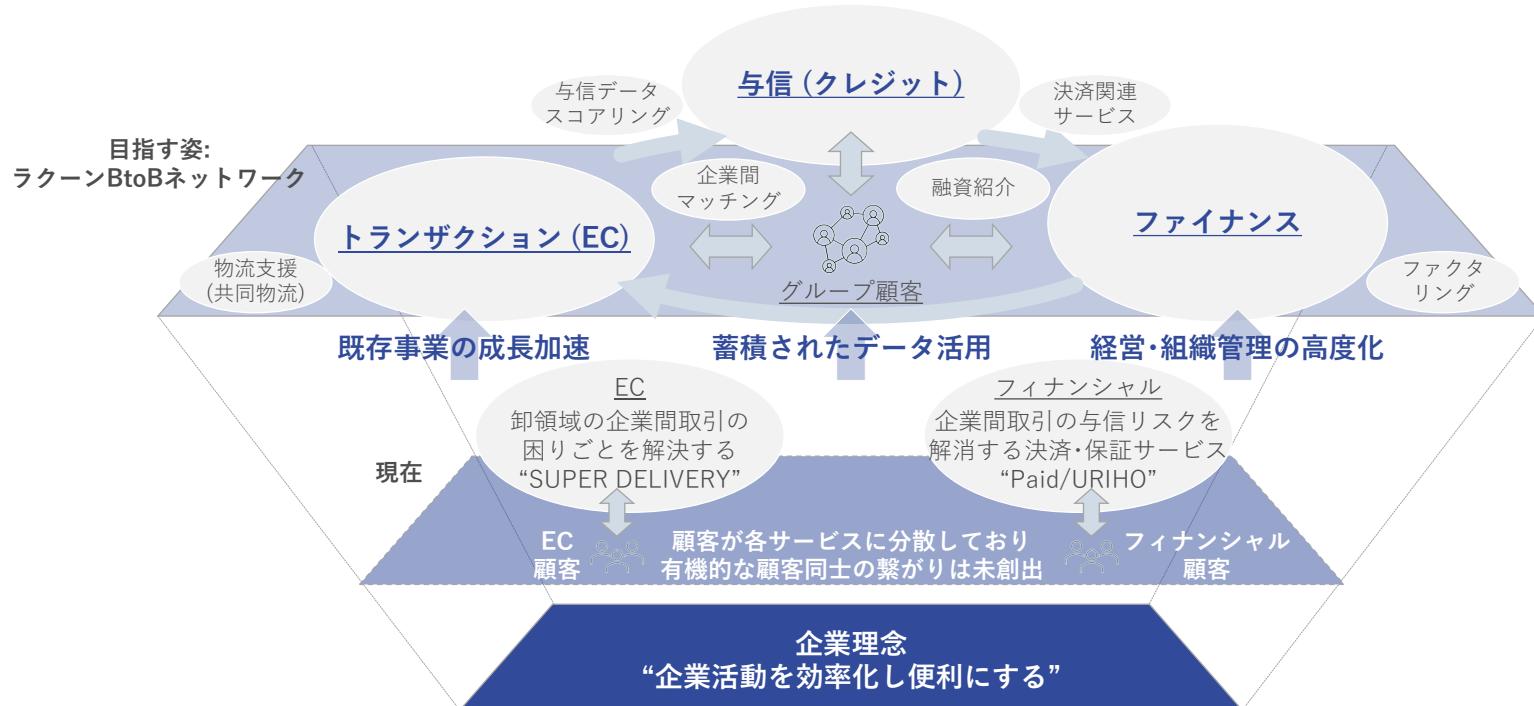
ラクーンBtoBネットワークの実現に向け、  
成長戦略の加速及び実行力を高めるため  
アドバンテッジパートナーズと事業提携のうえ、資金調達を実施



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

## 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



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

長期ビジョン

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

経営の高度管理

KPI管理能力  
データ分析力

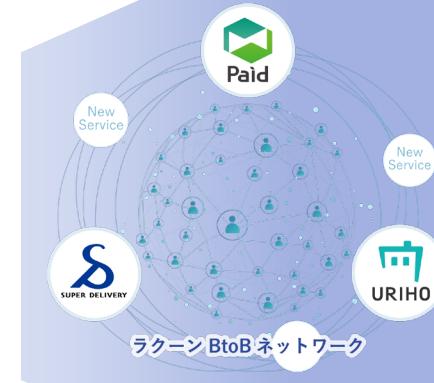
人材基盤・採用力

専門人材育成・採用  
人的資本への投資

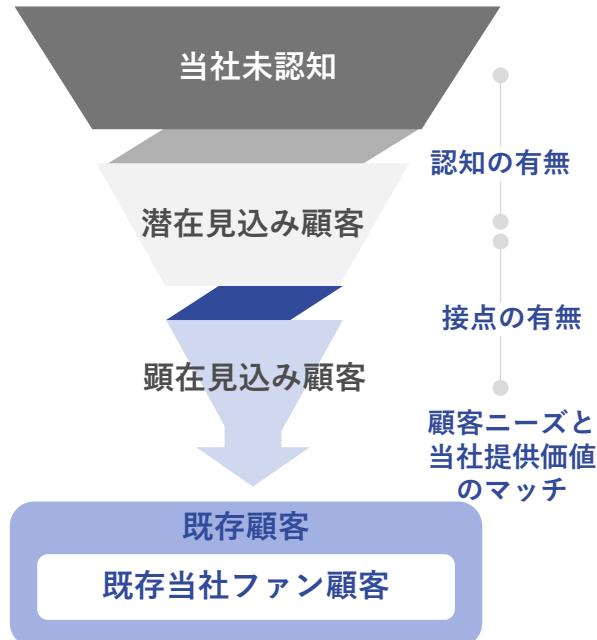
外部ネットワーク

マーケティングや  
M&Aでの外部連携

## 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



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

## 既存事業の強化

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

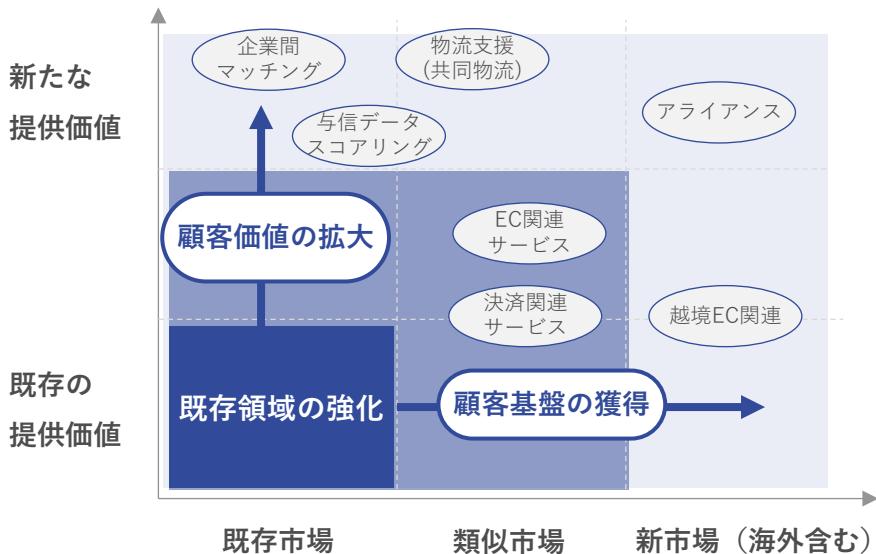


### グループ顧客化の推進

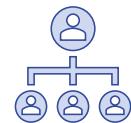
- 共通アカウントの付与
  - グループサービス間連携の構築
- サービス複数利用でのインセンティブ設計
- 与信額を活用した取引拡大（N対N取引）の実現

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

投資・撤退基準の作成

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。

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。

## 本資料の取扱について

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。