



2026年2月17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

2026年2月9日公表「配当方針の変更（累進配当及び利益連動型加算配当の導入）ならびに
配当予想の修正（記念配当による増配）に関するお知らせ」及び
「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」
に関するご質問と当社見解について

当社が、2026年2月9日に公表いたしました「配当方針の変更（累進配当及び利益連動型加算配当の導入）
ならびに配当予想の修正（記念配当による増配）に関するお知らせ」及び「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」に関して、株主・投資家の皆様から多数ご質問をいただいて
おりますので、いただいた主なご質問に対する当社見解をお知らせいたします。

なお、本開示は情報発信の強化と、株主・投資家の皆様のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に
実施するものです。内容については開示時点における当社の判断や見解であり、将来の事象などにより実際の
結果と異なる可能性がある点、ご了承ください。

1. 「配当方針の変更（累進配当及び利益連動型加算配当の導入）ならびに配当予想の修正（記念配当による
増配）に関するお知らせ」に関するご質問及びご回答

Q1	配当方針として「累進配当」を導入することにより22円の年間配当をコミットし、同時に「利益連動型加算配当」を導入し、当期純利益が12億円を超過する部分につき60%、当期純利益が15億円を超過する部分につき70%の配当性向とするなど株主還元の強化を予定されています。さらに当期は5円の記念配当も実施することです。配当の強化は、今年度から導入された株主優待を早々に縮小もしくは廃止する布石ではないですか？株主優待制度に対する考え方をご説明ください。
----	---

株主優待制度の縮小や廃止の検討もしくは決定をした事実はございません。今回の配当方針の変更（累進配当及び利益連動型加算配当の導入）は、「ラクーンBtoBネットワーク」構想の実現に向け、株主の皆様に安定的（累進配当）かつ積極的（利益連動型加算配当）に還元を行いご支援賜りたいという当社の姿勢を明確にするためのものです。当社は、配当と株主優待はそれぞれ株主還元における役割が異なると認識しております。配当は、広く当社の株主様に対する還元として、株主優待は長期にわたり当社を支援いただく株主様への還元として実施するものです。今後も株主還元全体のバランスを考慮しながら、全ての株主様にとって最適な還元策を継続的に検討してまいります。

Q2	累進配当及び利益連動型加算配当による株主還元の強化は、成長のための投資余力を奪わないか？
----	--

当社のビジネスモデルは安定したストック収益がベースとなっております。また高水準の営業利益率に裏付けされた高いキャッシュ生成能力を持っております。さらに、すでに公表のとおりアドバンテッジパートナーズとの資本業務提携により成長投資（Q3 及び Q4 参照）のための資金は十分に確保されております。累進配当及び利益連動型加算配当の導入は、マーケティング強化、営業体制の強化、M&A の推進等の今後の成長投資と株主還元の両立が可能であるという財務的な健全性に裏付けられた施策であり、積極的な成長投資を行う方針に変更はありません。

2. 「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」に関してのご質問 及びご回答

Q3	アドバンテッジパートナーズの支援内容を拝見したが、優先順位はあるのか？
----	-------------------------------------

明確な優先順位付けはありませんが、既存事業（EC 事業及びフィナンシャル事業）に共通する施策としては高度な KPI 管理とプロモーション施策により顧客数の拡大ペースを大幅に引き上げることがあげられます。また、EC 事業に関しては海外展開の加速など、フィナンシャル事業に関しては大企業を顧客として獲得することを目指した組織体制の構築などを予定しています。同時に当社の重要施策であるラクーン BtoB ネットワークの早期構築と拡大のための M&A の候補先のソーシング（案件発掘）、M&A 実行及び M&A 実行後の PMI（M&A 後の経営統合）があげられます。また、上記の様な施策を確実に実行するための社内改革として、会議体の再構築による意思決定の精度及びスピードの向上も行います。

Q4	2026 年 4 月期の決算発表時に新中期経営計画を公表すると記載されています。現在の中期経営計画は 2026 年 4 月期から 2028 年 4 月期までの 3 か年計画だと思います。現行の中期経営計画は途中で破棄し、あらたな中期経営計画を策定し公表するということでしょうか？
----	---

中期経営計画の期間中ではありますが、アドバンテッジパートナーズとの連携によるあらたな施策を反映するための計画を変更する予定です。新中期経営計画の具体的な内容に関して現段階で個別具体的にお答えすることはできませんが、新中期経営計画にはアドバンテッジパートナーズが持つ経営支援体制により見込まれる効果をダイレクトに反映する予定です。マーケティングの高度化や営業組織の強化により、既存事業の成長スピードを引き上げる具体的な KPI を盛り込みます。また、アドバンテッジパートナーズのソーシング能力と PMI に関するノウハウを組み合わせることで、これまで手が届かなかった領域や規模の M&A を戦略的に実行し、ラクーン BtoB ネットワークを構想段階から実収益化の段階に進めます。当社の既存顧客である 50 万社を超える中小企業との接点を積極的にマネタイズし LTV（顧客生涯価値）の最大化を目指します。これにより、オーガニックな成長だけでは到達できない EPS（一株当たり当期純利益）と時価総額の非連続な成長を目指します。

以上