

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

世界中に笑顔を。モノの価値が循環し、その生涯価値が最大化される世界を実現

全契約数
19,547人LTV/CAC
4.0以上CAC回収期間
2.5か月バッグ投資回収期間
21か月

② 中長期の経営戦略

1. コアモデルのレバレッジ

流通価値（シェアリング）や買いやすさ提供など培ってきたコアモデルや保有資産を活用し、ブランドバッグの生涯収益最大化

3. 契約数増加の重点施策

広告宣伝費確保による認知向上、株主優待導入、優良顧客企業との提携強化、ShaaSによる契約獲得仕組み構築

2. バッグ販売事業の拡大

BtoB/toC販売を拡大。対象顧客×販路の拡大で2025年3月期は前年比2.7倍成長。ユーズドセレクトショップ委託販売網拡充

4. システム・オペレーション強化

アプリケーション内製開発、在庫連携システム導入、機械学習強化、不正排除審査の継続改善

③ 対処すべき課題

① 事業基盤の拡充

- 継続的な認知向上と販売チャネル拡大が経営上の最重要課題
- ShaaSを通じた広告に依存しない契約獲得仕組みの構築
- 東京オフィスへの店舗機能付与による販売強化

② システム・オペレーション強化

- 会員獲得強化と長期利用促進のためのサービス品質維持・向上
- 多様な顧客サービス提供に向けたきめ細やかなアプリケーション開発
- 在庫最適化と機械学習強化による価値循環モデル実現

③ 人材確保と財務健全化

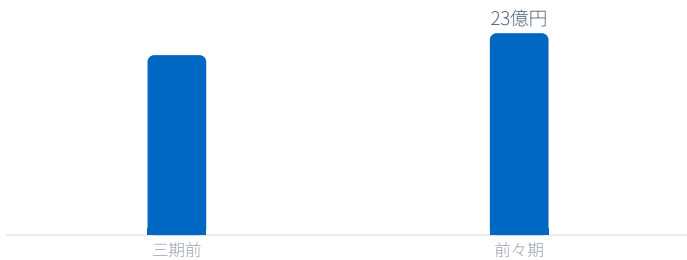
- 成長領域の知見を持つ優秀人材の確保と定着
- 継続的な売上成長と収益力強化によるキャッシュフロー改善
- コンプライアンス体制と内部管理の強化

面接で使えるポイント

- ラクサスは2015年にシェアリングエコノミーサービスを開始し、業界の浸透を牽引してきた先行モデル企業。
- ラグジュアリー市場（CAGR 4.6%）、シェアリング市場（CAGR 5.7～9.9%）…
- 国内最大規模のブランドバッグ資産保有という強みを活かし、LTV/CAC 4.0以上の健全な経済性を実現しながら…

証券コード 288A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

ブランドバッグのサブスクリプション型シェアリングサービス「ラクサス」を運営する企

主力事業・セグメント

- サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- 将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

46点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 31.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収

488万円

サービス業内 417位/524社

平均年齢

39.6歳

サービス業内 220位/527社

平均勤続

5.3年

サービス業内 326位/527社

女性管理職

35.7%

サービス業内 61位/371社

男性育休

100.0%

サービス業内 34位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: ラクサス・テクノロジーズ[288A] : 当社「2026年 3月期

