

報道関係者各位

株式会社レダックス、株式会社ハリカの事業承継に向け スポンサー契約を締結

～ Freedom Holding Corp.との「流通と金融の融合」と、
レダグループの販売・物流・商品・広告基盤を結集し、次世代ギフトビジネスを創出 ～

株式会社レダックス（本社：東京都千代田区、代表執行役会長：加畑雅之）は、2026 年 9 月 16 日、株式会社ハリカ（本社：東京都板橋区 代表取締役社長：原口昭子）が営む事業の承継に向け、同社が設立した承継会社の全株式を取得し連結子会社化することを前提として、スポンサー契約を締結しました。本件は、80 年以上の歴史を持つハリカのブランド、全国約 100 店舗の直営・FC 網、約 450 社の法人取引先基盤とレダグループの経営資源を融合し、新たな成長基盤を構築するものです。

【本件のポイント】

- レダックスが米国 NASDAQ 上場の世界的金融グループ Freedom Holding Corp.（FRHC）と推進する「流通と金融の融合」を成長戦略の中核に据え、ハリカの顧客・法人基盤に次世代型 FinTech や金融・決済関連の事業基盤・ノウハウを掛け合わせます。
- カーチスの全国店舗・約 2 万 1,000 社の法人顧客網であるカーチス倶楽部を活用し、ギフトと自動車販売のクロスセルを強力に推進します。
- カーチスキャピタルマネジメントの国内外物販・輸出、カーチスロジテックの物流、レダの強力な販売網、創広のマーケティング・販促ノウハウをハリカの事業基盤へ結集します。



左：レダックス加畑会長・右：ハリカ原口社長

■ 本件の背景と目的

ギフト市場では、法人ギフト、福利厚生、ノベルティ、eギフト等の需要拡大に加え、EC・デジタル化や物流高度化が進み、従来の店舗販売だけではない新たな成長機会が広がっています。当社は、ハリカの歴史・ブランド・顧客基盤を承継しながら、金融・決済関連の事業基盤・ノウハウとレダグループ各社の販売・物流・商品・広告機能を掛け合わせることで、ハリカを次世代型の流通プラットフォームへ進化させることを目指します。

■ FRHC との流通と金融の融合

FRHC との連携を、ハリカの次世代成長戦略の中核に据えます。FRHC の金融・決済関連の事業基盤と、ハリカが有する全国約 100 店舗の直営・FC 網、約 450 社の取引先基盤を融合し、ギフト・物販と金融・決済を掛け合わせ、クレジットカード等の金融・決済サービスも視野に入れた新たな顧客アプローチを検討・推進します。さらに、FRHC のグローバルな商流連携（エコシステム構築）をハリカの事業基盤へ拡張し、越境 EC を含む、国内にとどまらないボーダーレスなギフト・物販事業を展開することで、新たな販売チャネルの開拓を目指します。

■ レダグループとの戦略的シナジー

① カーチスとの販売・法人営業シナジー

カーチスが有する全国店舗網と、約 2 万 1,000 社の法人顧客ネットワーク「カーチス倶楽部」を活用します。来店・成約時の特典としてハリカのカatalogギフトを展開するとともに、法人顧客に対しノベルティ、周年記念、福利厚生、キャンペーン商材等を提案し、ハリカ商品のクロスセルを強力に推進します。また、ハリカのカatalog販売・法人提案ノウハウをカーチス側にも展開し、クルマ本体や関連商材のオンライン・カatalog販売など、新たな販売モデルの構築を進めます。

② カーチスキャピタルマネージメント・カーチスロジテックとの流通統合

国内外の物品販売・ギフト事業および海外輸出チャネルを有するカーチスキャピタルマネージメントと、物流機能を担うカーチスロジテックを連携させ、ハリカの店舗網・大型物流インフラ・商品調達力を相互活用します。商品調達、保管、配送、海外販売までを一体化し、流通効率の向上と販売チャネルの飛躍的な拡大を図ります。

③ レダの多様な販売チャネルとの連携

レダグループの医療機器メーカーであるレダとの連携により、ハリカの直営店・FC による既存の販売網に、レダが長年にわたり培ってきた TV ショッピング、EC モール等の多様な販売チャネルを加え、リアルとデジタルを融合した強力な販売網を構築します。また、プチシルマをはじめとするレダグループの商品をハリカのギフトカatalogや法人・店舗網へ展開するなど、相互の商品・販売チャネルを活用した販売機会の拡大を進めてまいります。

④ 創広との連携による次世代ギフト・カatalogビジネスの推進

レダグループの総合広告代理店である創広が有するマーケティング力、クリエイティブ力、販促ノウハウを活用するとともに、Web、EC、デジタルカatalog等を積極的に導入し、従来の紙媒体にとどまらない次世代型のギフト・カatalogビジネスを推進します。デジタルを活用した顧客接点の拡大や販売手法の高度化を進め、新たな販売チャネルとビジネスモデルの構築を目指してまいります。

■ 次世代成長ビジョン

ハリカの歴史あるブランドと全国ネットワークに、FRHC の金融・決済関連の事業基盤・ノウハウ、レダグループの販売・物流・商品・広告機能を掛け合わせ、従来のギフト企業の枠を超えた「流通×金融×デジタル」の新たな事業モデルを構築します。現在約 100 店舗の直営・FC 網については、中長期的に全国 1,000 店舗規模への拡大を目標とし、本件を当社グループの売上高 1,000 億円規模の成長戦略を牽引する重要施策の一つと位置付けます。将来的には、承継会社単独での IPO も選択肢として検討してまいります。

当社は、承継会社の円滑な立ち上げと安定運営を支援するとともに、上記シナジーの早期具体化を通じて、ハリカブランドのさらなる発展とレダグループ全体の企業価値向上を目指してまいります。

【本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先】

株式会社レダックス 経営企画室 担当：高橋英知

電話：03-3239-3185 E-mail：ir@ledax.co.jp