



2026年3月期 決算説明資料

株式会社ラクス(証券コード:3923)

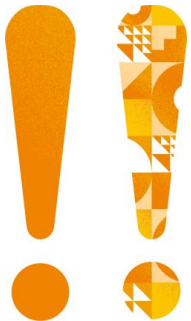


AGENDA



- | | |
|-------------------------------|------|
| 1. エグゼクティブ・サマリー | P.3 |
| 2. 2026年3月期 連結業績 | P.5 |
| 3. クラウド事業 | P.17 |
| 4. IT人材事業 | P.25 |
| 5. 事業トピック | P.27 |
| 6. 新中期経営計画(2027年3月期～2029年3月期) | P.33 |
| 7. 2027年3月期 連結業績計画 | P.43 |
| 8. Appendix | P.49 |

エグゼクティブ・サマリー



エグゼクティブ・サマリー

2026年3月期 連結業績

- 中間決算時の修正計画対比で売上は約3億円、営業利益は約14億円超過
- 5か年中期経営目標で示していた数値はすべて達成

クラウド事業

- 楽楽明細の競争激化が続く一方、楽楽精算や楽楽勤怠の好調が継続
- 生成AI懸念が台頭も現時点で影響は見られず、LTVは大幅に改善

IT人材事業

- エンジニアが順調に稼働し、業績は引き続き好調に推移
- 4月1日に全株式の譲渡が完了しており、2027年3月期は連結対象外に

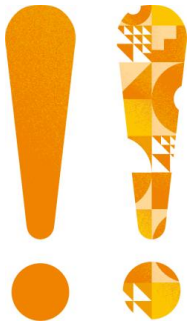
2027年3月期 連結業績計画

- IT人材事業の譲渡に伴い、売上横ばいもクラウド事業の成長を想定
- 事業譲渡に伴う特別利益167億円を第1四半期に計上予定

事業トピック

- 新中期経営計画を発表（詳細はP.33以降）
- 期初時点での総還元性向は11.2%とするが、方針に沿った追加還元を検討
- 地方拡大に向けた新拠点を開設（静岡、仙台、岡山）

2026年3月期 連結業績



2026年3月期 連結業績サマリー

売上高は前年同期比で着実な増収基調を継続

増収効果に加え、広告宣伝費の最適化などが寄与し、営業利益率は前年同期比で大幅に向上

当期純利益には、第1四半期に実施したカオナビ社株式の売却による特別利益1,491百万円を含む

売上高

60,286 百万円
YoY + 23.3 %

営業利益

17,345 百万円
YoY + 70.2 %

営業利益率

28.8 %
YoY + 7.9 Pt

EBITDA

18,704 百万円
YoY + 64.8 %

親会社株主に帰属する当期純利益

13,293 百万円
YoY + 66.1 %

従業員数

3,569 名
YoY + 15.7 %

中期経営目標(2022年3月期～2026年3月期)

1

5か年の売上高

CAGR

31%～32%

達成

2026年3月期実績 31.4%

2

2026年3月期の
純利益

100億円以上

達成

2026年3月期実績 132億円

3

2026年3月期の
純資産

200億円以上

達成

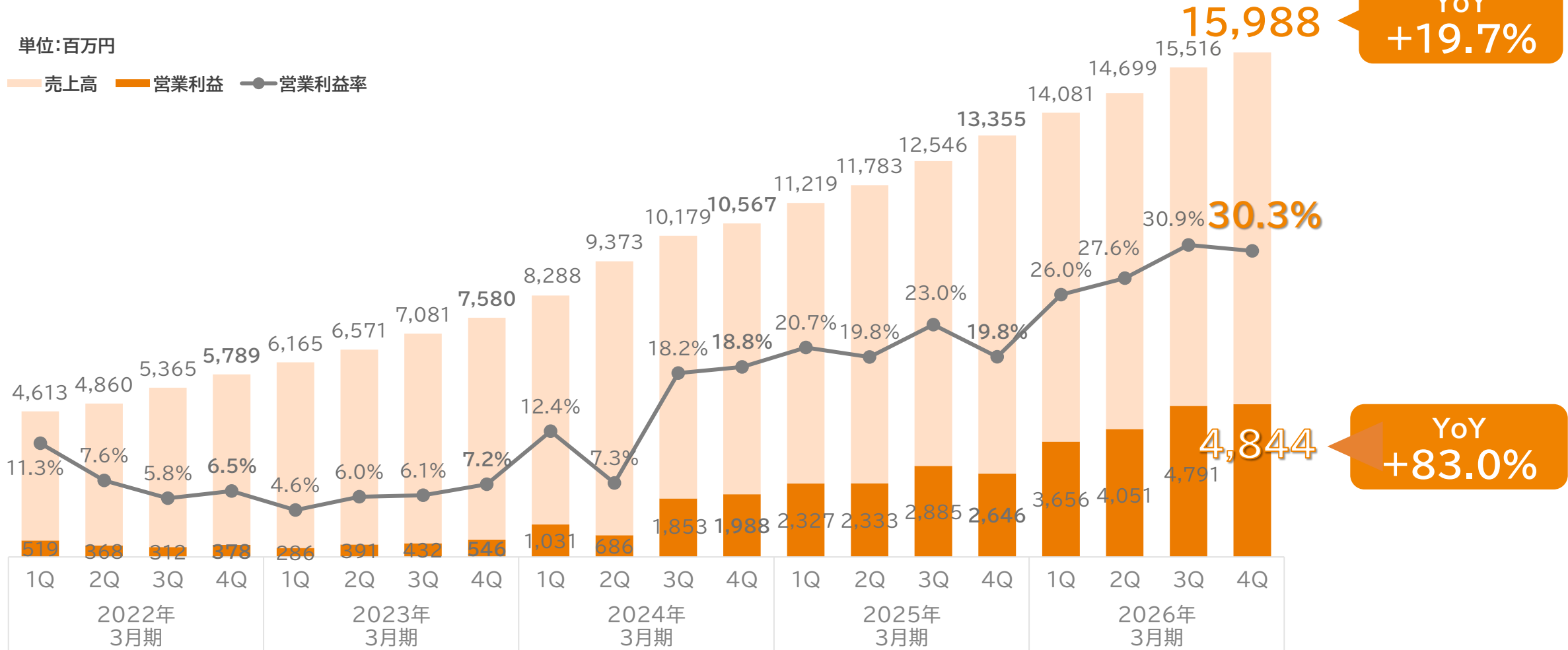
2026年3月期実績 260億円

売上高と営業利益の推移

販管費の増加で第4四半期の営業利益率は第3四半期比でやや低下したが計画以上で着地
30%台の水準を堅持しており、大幅な増益を達成

単位:百万円

売上高 営業利益 営業利益率



2026年3月期 連結業績概要



単位:百万円	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	
売上高	48,904	60,286	+11,382	+23.3%
売上原価	12,594	14,865	+2,271	+18.0%
売上総利益	36,310	45,420	+9,110	+25.1%
売上高総利益率	74.2%	75.3%		+1.1Pt
販売費及び一般管理費	26,117	28,075	+1,958	+7.5%
営業利益	10,192	17,345	+7,152	+70.2%
営業利益率	20.8%	28.8%		+7.9Pt
EBITDA	11,351	18,704	+7,353	+64.8%
EBITDAマージン	23.2%	31.0%		+7.8Pt
法人税等	2,212	5,646	+3,434	+155.2%
法人税率	21.7%	29.8%		+8.2Pt
親会社株主に帰属する当期純利益	8,003	13,293	+5,289	+66.1%
期末連結従業員数(名)	3,086	3,569	+483	+15.7%

2025年3月期 第4四半期	2026年3月期 第4四半期	前年同期比	
13,355	15,988	+2,633	+19.7%
3,368	3,944	+576	+17.1%
9,986	12,043	+2,057	+20.6%
74.8%	75.3%		+0.6Pt
7,339	7,198	-140	-1.9%
2,646	4,844	+2,198	+83.0%
19.8%	30.3%		+10.5Pt
2,977	5,213	+2,235	+75.1%
22.3%	32.6%		+10.3Pt
245	1,211	+965	+392.5%
9.2%	24.7%		+15.4Pt
2,413	3,696	+1,282	+53.1%
-	-	-	-

2026年3月期 セグメント業績概要



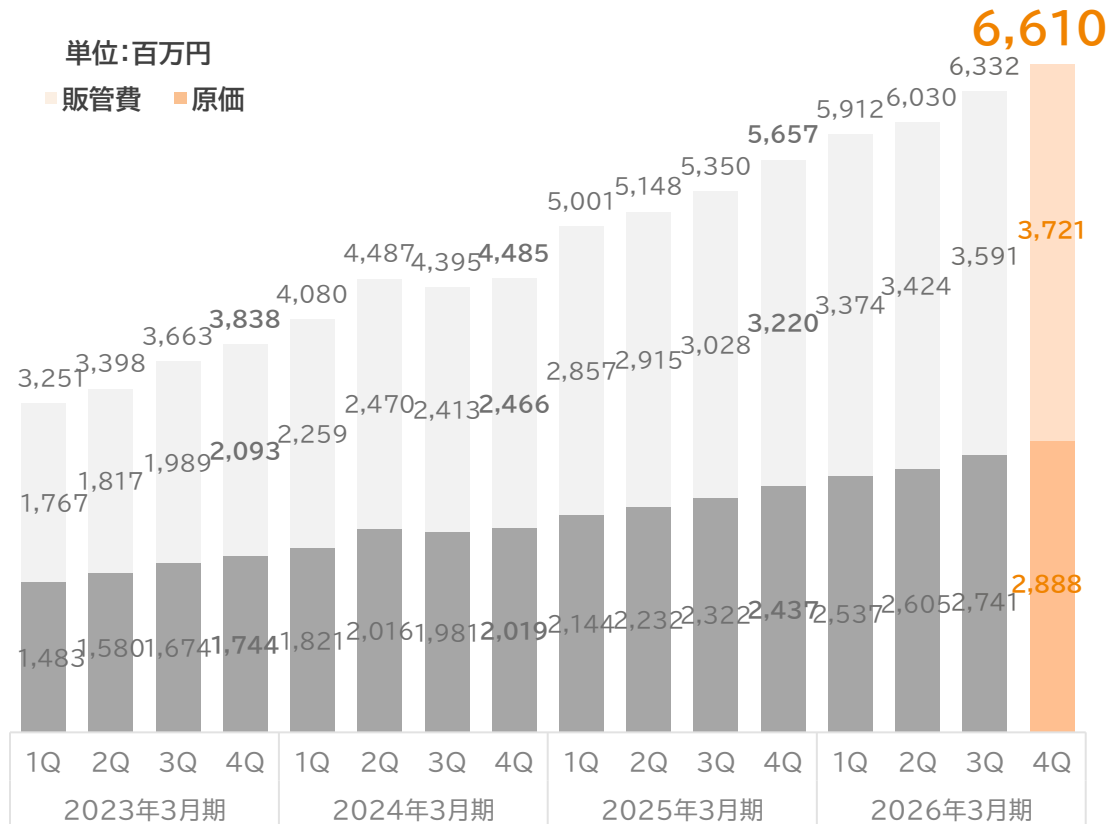
単位：百万円	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比		2025年3月期 第4四半期	2026年3月期 第4四半期	前年同期比	
クラウド事業								
売上高	41,862	51,770	+9,907	+23.7%	11,550	13,788	+2,238	+19.4%
営業利益	9,365	16,027	+6,662	+71.1%	2,518	4,583	+2,065	+82.0%
営業利益率	22.4%	31.0%		+8.6Pt	21.8%	33.2%		+11.4Pt
期末従業員数(名)	1,849	2,142	+293	+15.8%				
IT人材事業								
売上高	7,041	8,516	1,474	+20.9%	1,804	2,200	+395	+21.9%
営業利益	827	1,318	490	+59.2%	127	261	+133	+104.0%
営業利益率	11.8%	15.5%		+3.7Pt	7.1%	11.9%		+4.8Pt
期末従業員数(名)	1,069	1,252	+183	+17.1%				

人件費と広告宣伝費の推移

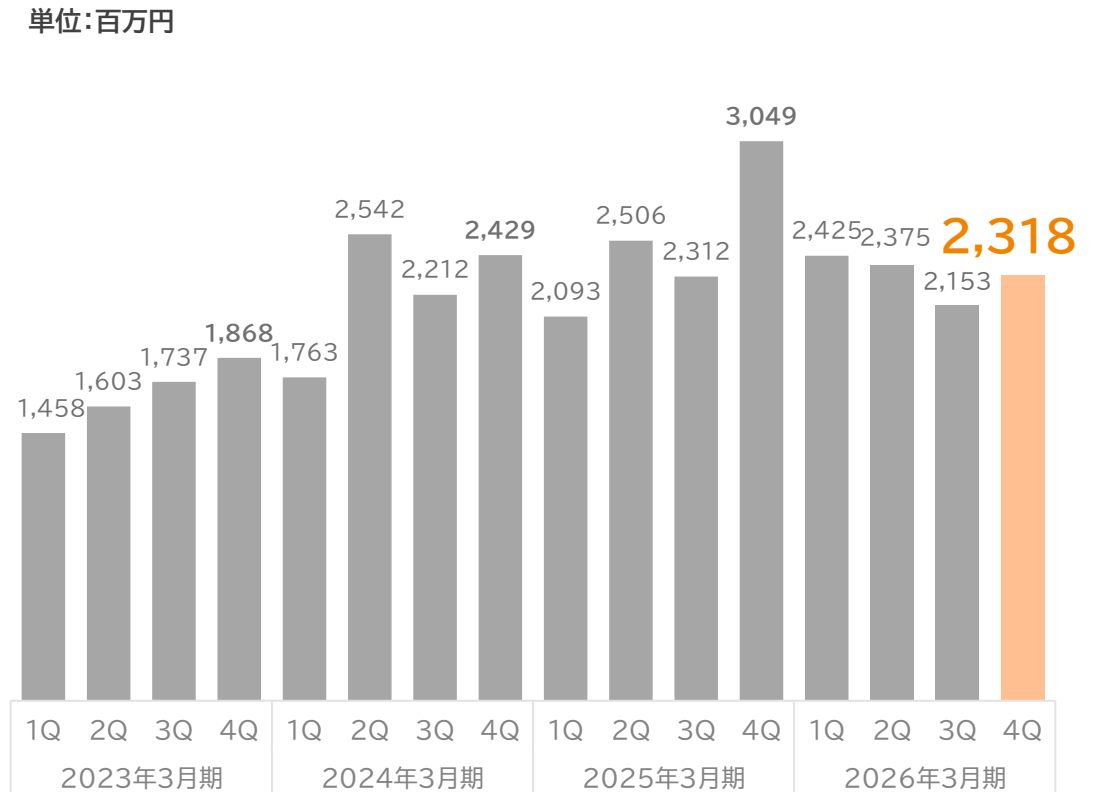
人件費の水準はベースアップに伴い上昇するも、採用進捗の遅れから計画を下回る推移

広告宣伝費は第3四半期比では増加したが、効率的な利用を重視したことで計画範囲内に抑制

人件費



広告宣伝費



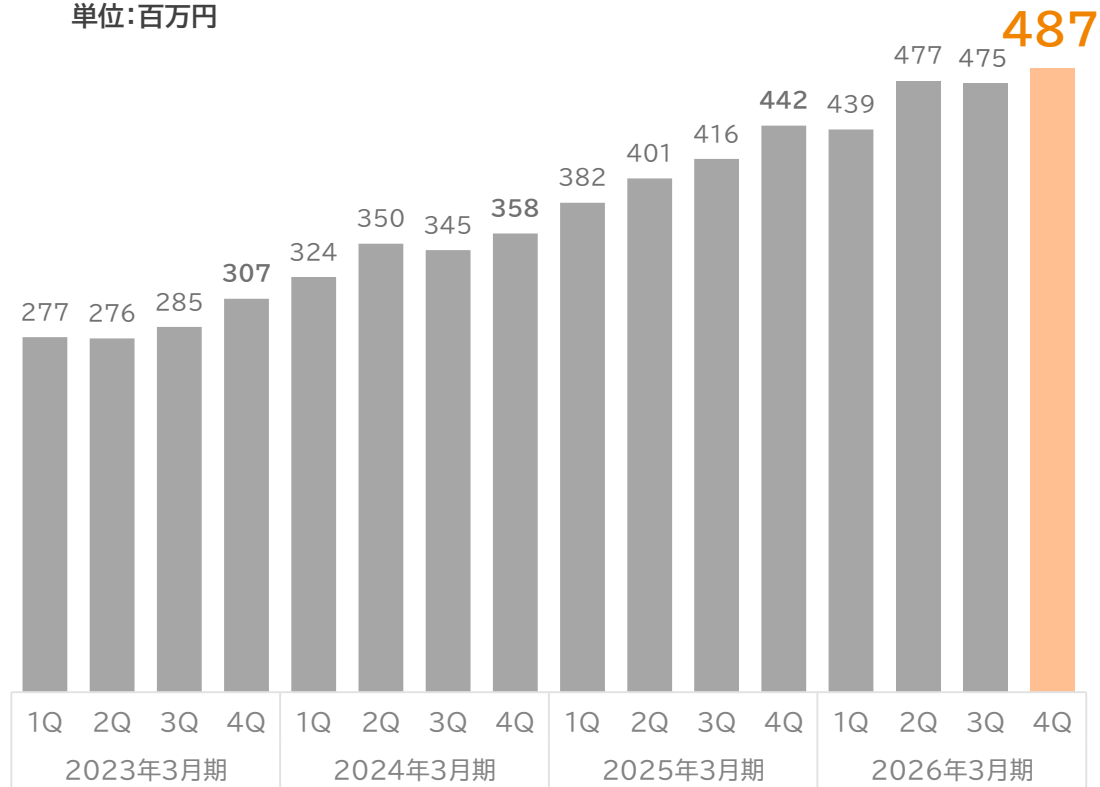
オフィス賃料と外注費の推移

オフィス賃料は拠点開設等で増加も計画通りに推移

外注費は楽楽請求や楽楽明細の開発における外部リソース活用等で増加も計画範囲内

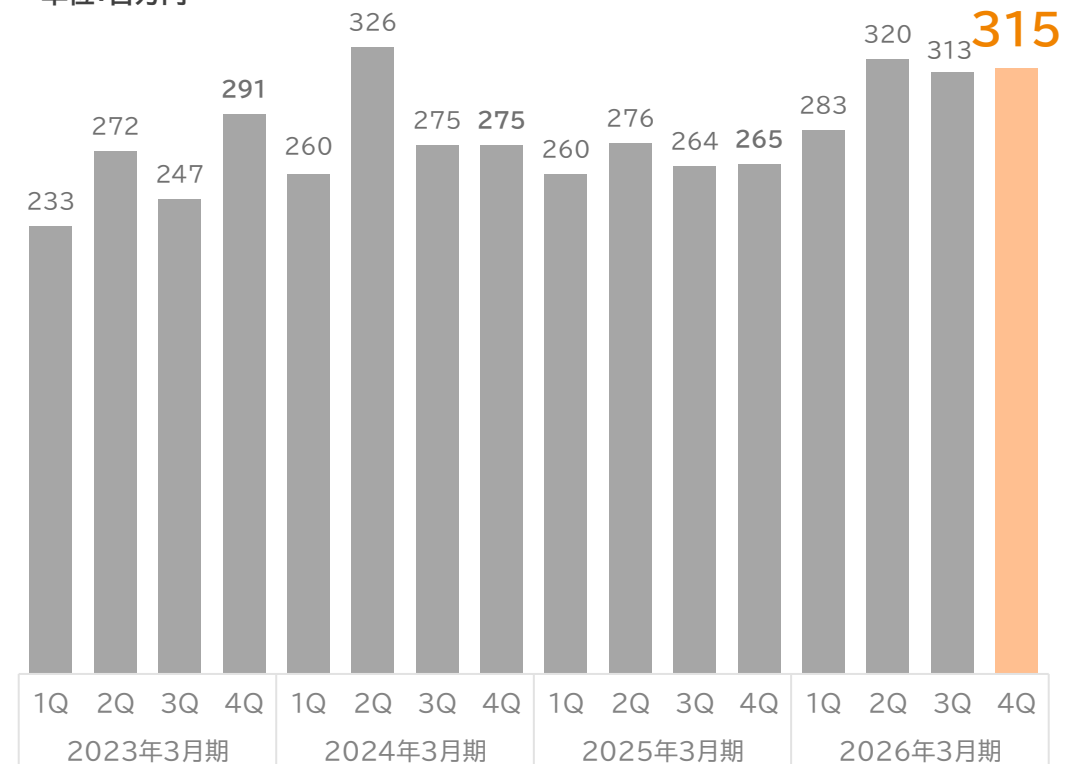
オフィス賃料

単位:百万円



外注費

単位:百万円



※オフィス賃料と外注費は業績影響が軽微なため、当第1四半期以降は決算説明資料ではなく、DATABOOK等での開示を検討

連結営業利益 前年同期比増減要因

クラウド事業の大幅増収が費用増加額を上回り、全体として力強い増益を実現

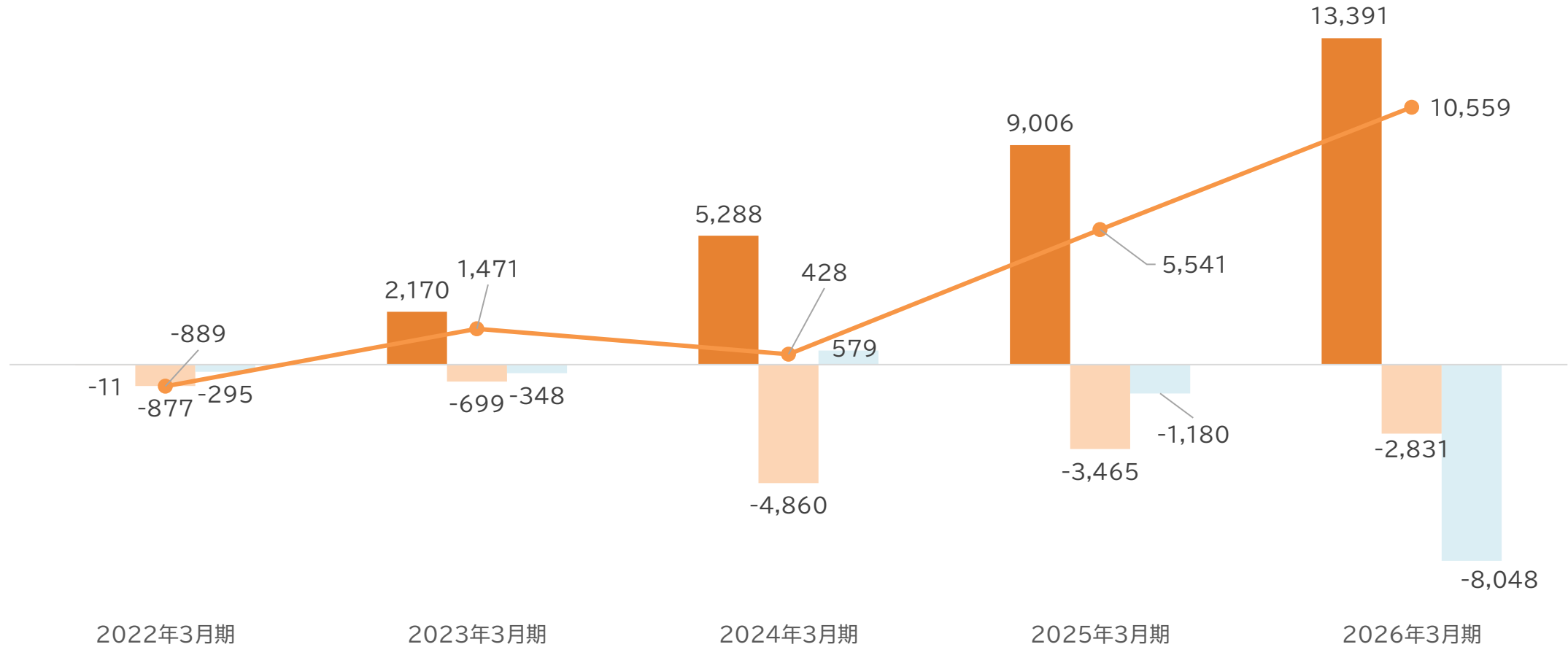


連結貸借対照表

単位:百万円	2025年3月末	2026年3月末	増減額
流動資産	19,296	23,399	+4,103
固定資産	12,357	13,181	+824
資産合計	31,654	36,581	+4,927
流動負債	9,462	10,386	+923
固定負債	213	161	-52
負債合計	9,676	10,547	+870
株主資本	20,949	26,430	+5,481
その他の包括利益累計額	1,028	-396	-1,424
純資産合計	21,977	26,034	+4,056
負債純資産合計	31,654	36,581	+4,927
自己資本比率	69.4%	71.2%	+1.7Pt

キャッシュフロー推移

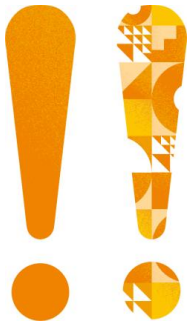
単位:百万円 営業CF 投資CF 財務CF FCF



キャッシュフロー計算書

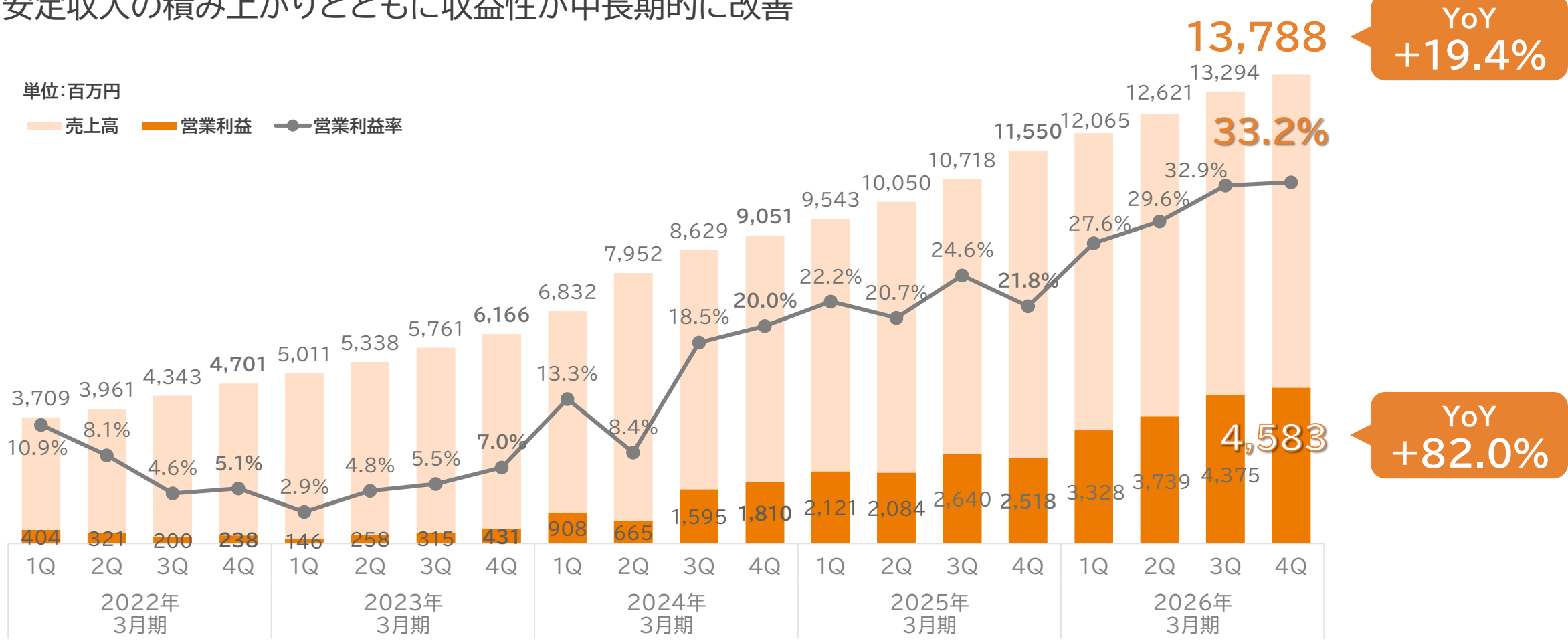
単位:百万円	2025年3月期	2026年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	9,006	13,391	+4,384
投資活動によるキャッシュフロー	-3,465	-2,831	+633
フリーキャッシュフロー	5,541	10,559	+5,018
財務活動によるキャッシュフロー	-1,180	-8,048	-6,867
現金及び現金同等物の期末残高	11,366	13,891	+2,524
減価償却費	797 [※]	958 [※]	+160
のれん償却費	333	305	-27

クラウド事業



クラウド事業の業績推移

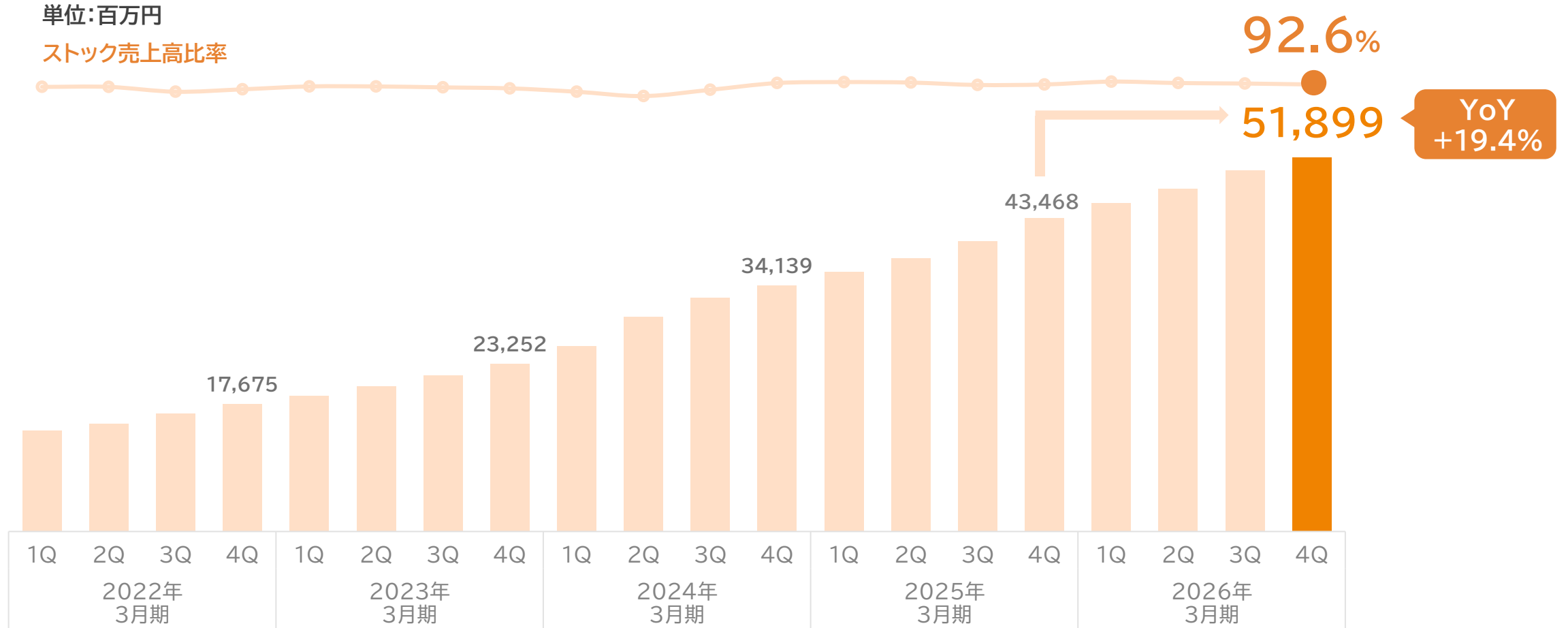
主力サービスの堅調な新規受注積上げにより売上高は順調に増加
 安定収入の積み上がりとともに収益性が中長期的に改善



※2024年3月期より、間接費用の配賦基準を見直しました。これに伴い、2023年3月期以前の数値も遡及して変更しております。

クラウド事業ARR・ストック売上高比率推移

ARRは着実に成長し、2025年12月に500億円を突破。ストック売上高比率も高水準を維持



※ARR(年間経常収益) = 各期末時点のMRR(月間経常収益) × 12

クラウド事業サービス別売上高

主力サービスである楽楽精算・楽楽明細が全体の成長を引き続き牽引

楽楽販売は2024年10月まで、楽楽精算は2025年1月に実施した価格改定効果がほぼ一巡

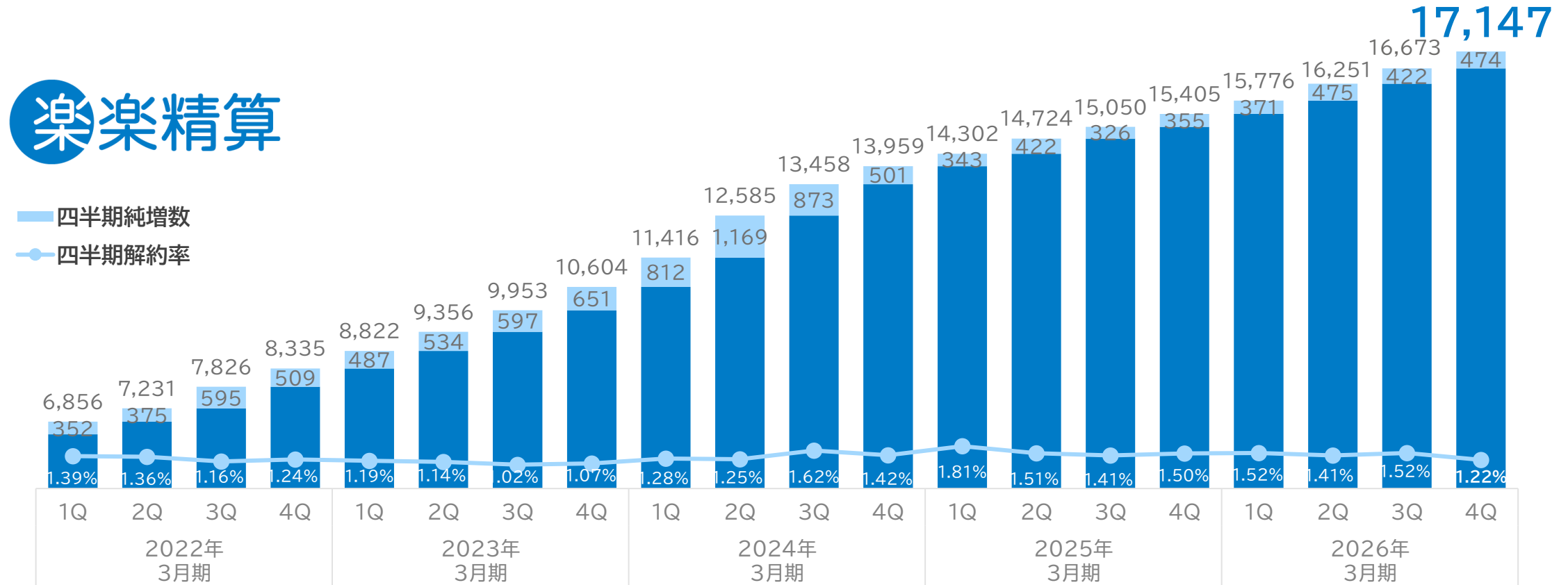
単位:百万円	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比		2025年3月期 第4四半期	2026年3月期 第4四半期	前年同期比	
楽楽精算	17,348	20,723	+3,375	+19.5%	4,789	5,406	+617	+12.9%
楽楽明細	9,966	13,061	+3,094	+31.1%	2,797	3,540	+743	+26.6%
楽楽販売	5,517	7,157	+1,640	+29.7%	1,554	1,921	+367	+23.6%
楽楽勤怠	1,490	2,037	+546	+36.7%	411	579	+167	+40.7%
楽楽自動応対 旧:メールディーラー	3,103	3,429	+326	+10.5%	810	892	+82	+10.1%
メール配信	3,687	4,101	+414	+11.2%	966	1,066	+99	+10.3%
その他	748	1,257	+509	+68.1%	220	380	+159	+72.3%
クラウド事業合計	41,862	51,770	+9,907	+23.7%	11,550	13,788	+2,238	+19.4%

※2026年3月期より、楽楽勤怠の売上をその他より切り出し、新区分として開示を開始いたしました。これに伴い、2025年3月期以前のその他の数値も遡及して変更しております。

※メール配信は楽楽メールマーケティング(旧:配配メール)とクルメル、ブラストメールの合算値

楽楽精算 アクティブ顧客数および解約率推移

経費精算市場が成熟しつつあるなか、継続的な営業活動の強化が奏功し底堅く推移
 新規受注数は会社計画に対して概ね堅調に推移しており、解約率も低位を維持



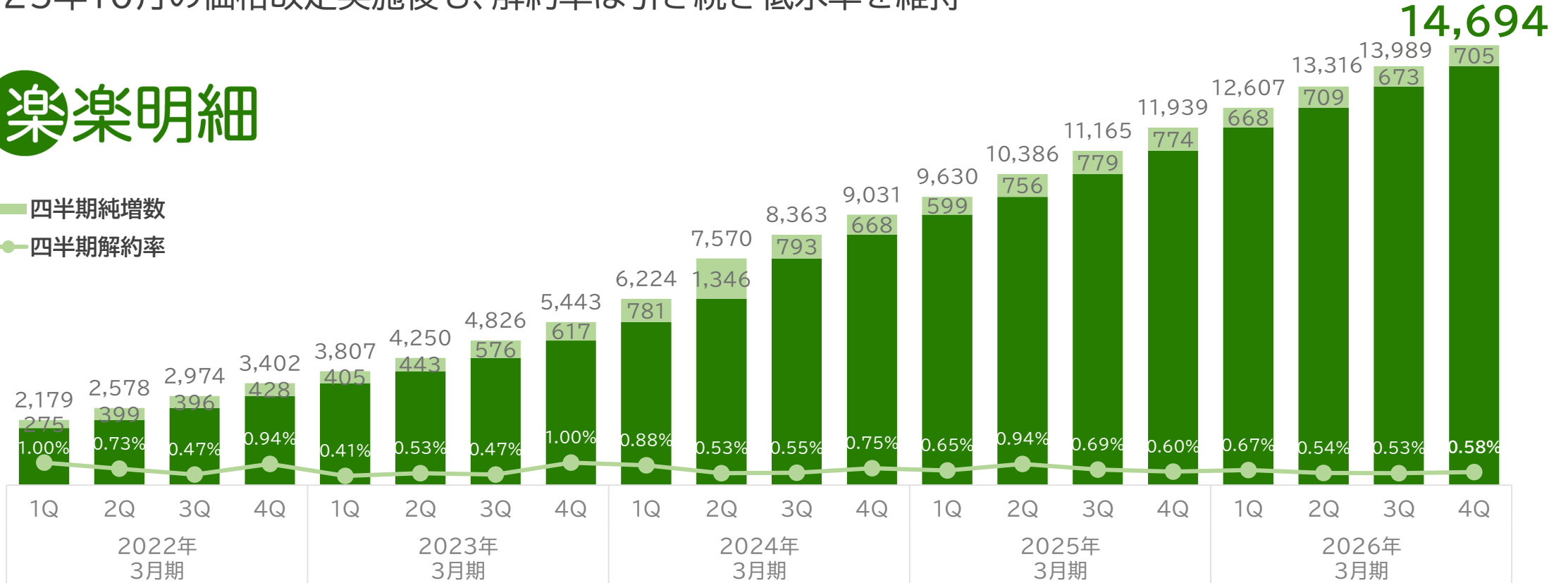
※アクティブ顧客:課金中の顧客数
 ※四半期純増数:新たに課金を開始した顧客数から解約顧客数を差し引いた純増減
 ※四半期解約率:四半期の解約数合計÷直前四半期末のアクティブユーザー

楽楽明細 アクティブ顧客数および解約率推移

法制度改正に伴う一過性の需要喚起が一巡し、市場が徐々に成熟の兆しを見せる中、ターゲット層の変化により獲得難易度が上昇し、新規受注数は弱含みで推移
2025年10月の価格改定実施後も、解約率は引き続き低水準を維持

楽楽明細

■ 四半期純増数
● 四半期解約率

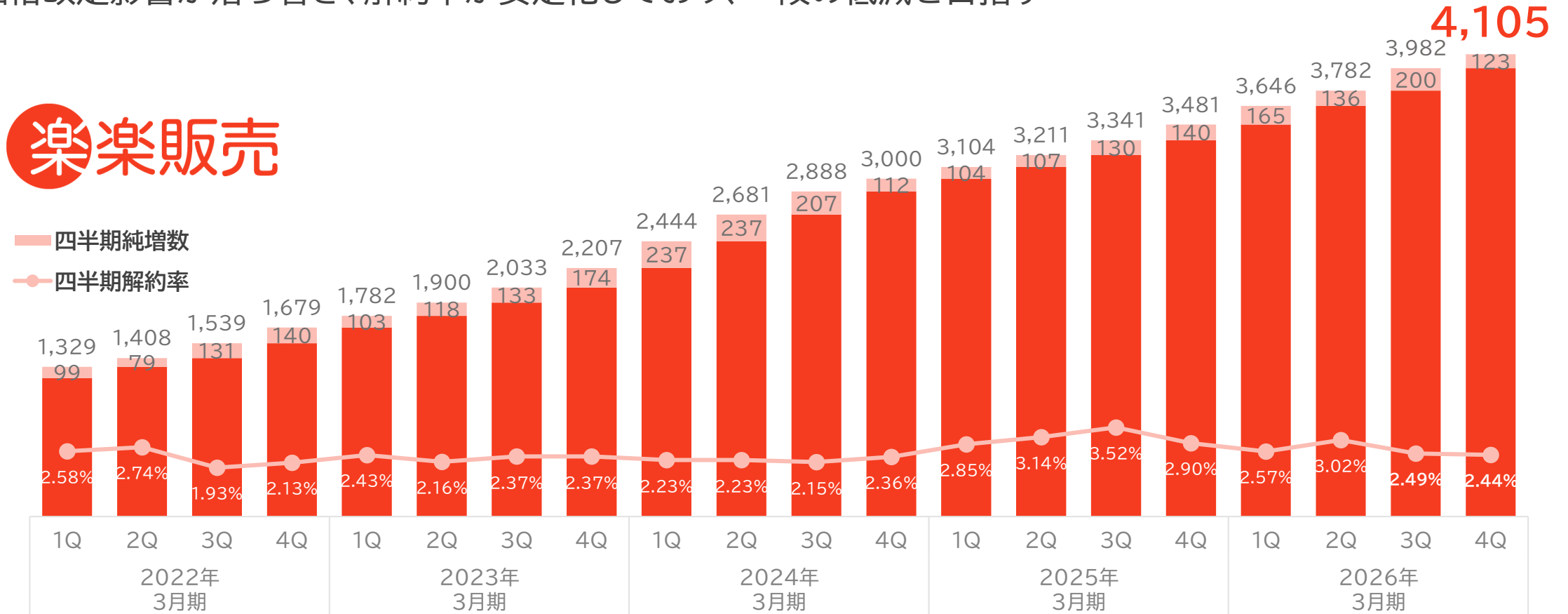


※アクティブ顧客:課金中の顧客数
 ※四半期純増数:新たに課金を開始した顧客数から解約顧客数を差し引いた純増減
 ※四半期解約率:四半期の解約数合計÷直前四半期末のアクティブユーザー

楽楽販売 アクティブ顧客数および解約率推移

新規受注数は堅調に積み上がっており、概ね想定通りの進捗

価格改定影響が落ち着き、解約率が安定化しており、一段の低減を目指す



※アクティブ顧客:課金中の顧客数
 ※四半期純増数:新たに課金を開始した顧客数から解約顧客数を差し引いた純増減
 ※四半期解約率:四半期の解約数合計÷直前四半期末のアクティブユーザー

足元のLTVは主力事業で大幅改善 — 生成AI影響は顕在化せず

生成AIの進化に伴う、リスク懸念から株価調整局面を迎えたが、足元で影響は顕在化せず
 解約率低下、ARPU(月額平均単価)向上により、2026年3月期のLTV (※)は大幅に改善
 新中期経営計画ではAI戦略を中軸に置き、リスク対応だけでなく、成長機会と捉えて積極的に活用

LTV実績	2025年3月期	2026年3月期
 楽楽精算	1,704万円	1,907万円
 楽楽明細	2,600万円	3,357万円
 楽楽販売	1,096万円	1,504万円

生成AIリスク懸念

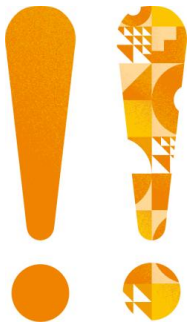
- ➔ 主力事業のLTVは大幅に成長
 - LTV推移 (詳細は56ページ)
 - 解約率推移 (詳細は57ページ)
 - ARPU推移 (詳細は58ページ)

新中期経営計画におけるAI対応

- AI戦略 (詳細は37ページ)

※LTV(Life Time Value) = 取引期間を通じて1顧客から得られる利益(平均利用額×想定平均利用年数×粗利益率)
 ラクスでは一般的な売上ベースではなく、保守的に粗利益ベースでLTVをモニタリング

IT人材事業



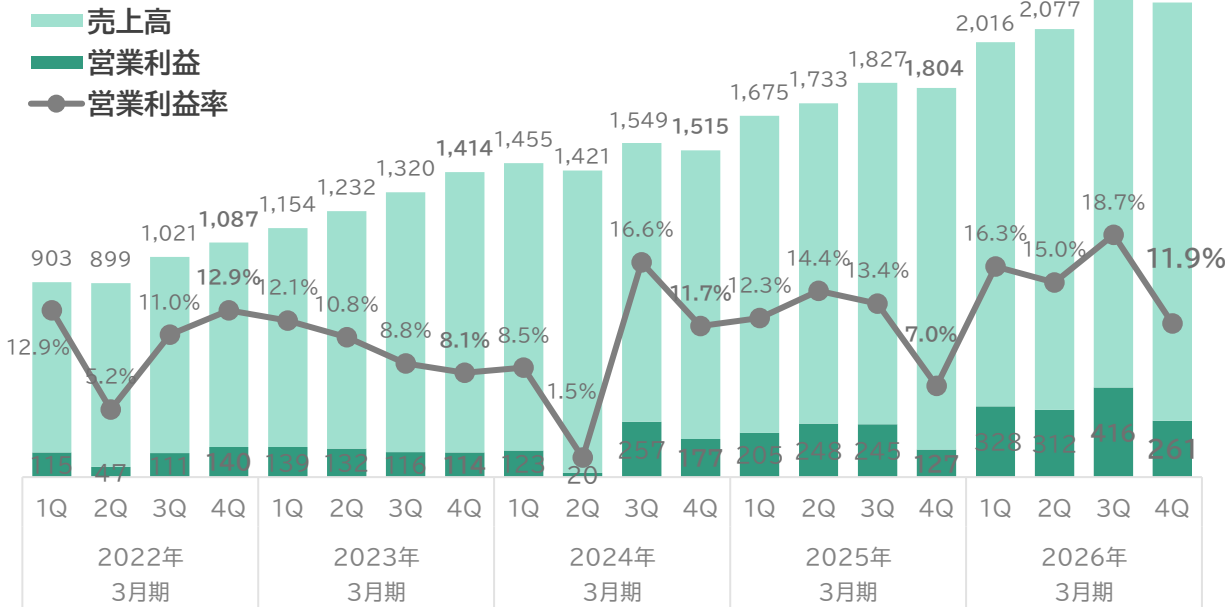
IT人材事業の業績とエンジニア数の推移

営業活動の継続的な強化により稼働エンジニア数が増加

第4四半期は季節性と採用もあり、第3四半期比では減収減益だが、前年比で大幅伸長して計画以上

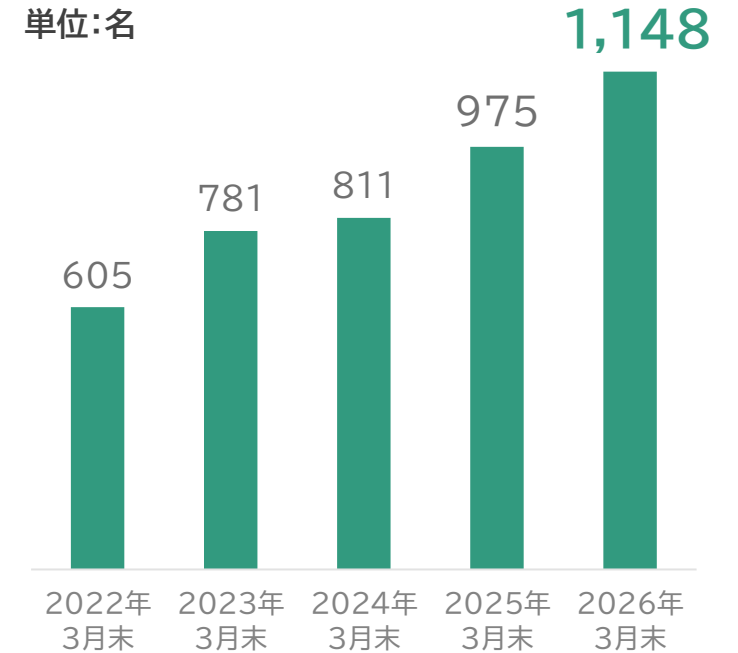
業績推移

単位:百万円



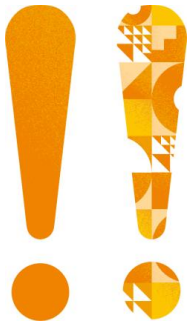
エンジニア数の推移

単位:名



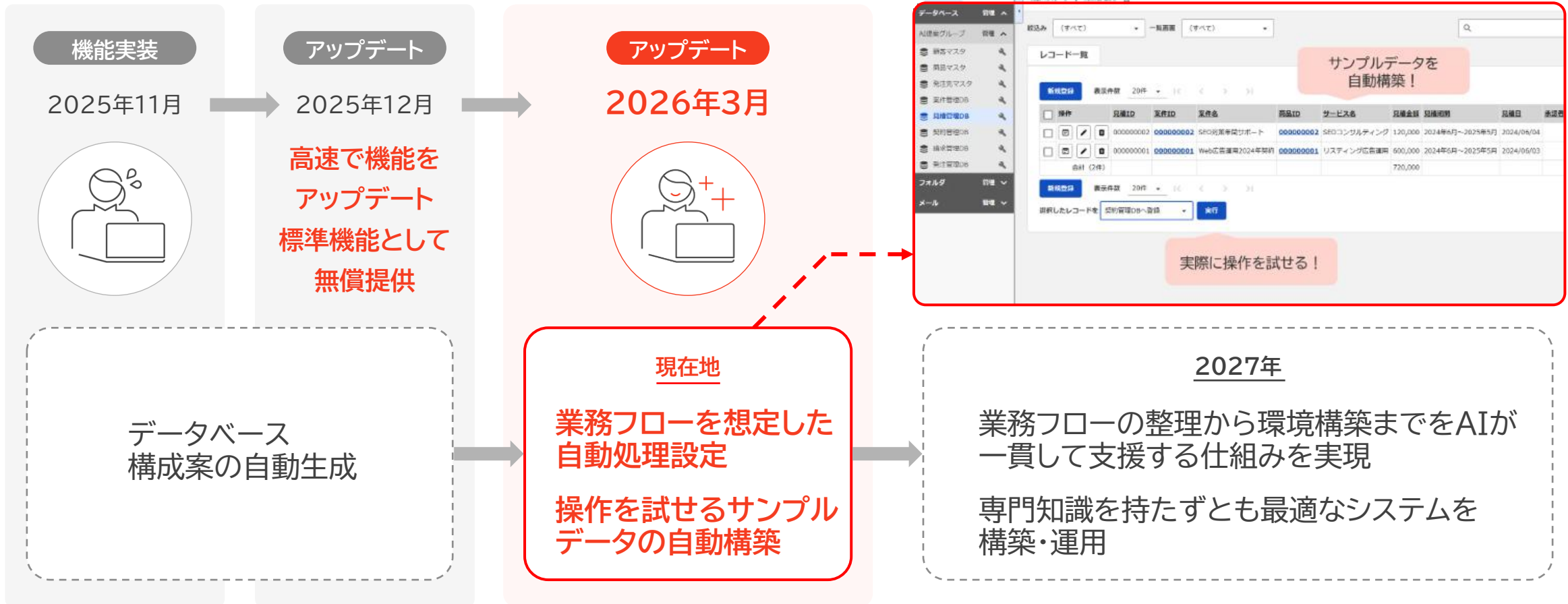
※2024年3月期より、間接費用の配賦基準を見直しました。これに伴い、2023年3月期以前の数値も遡及して変更しております。 ※エンジニア数は育成期間中のエンジニアを含む

事業トピック



「楽楽販売」のAIアシスト機能をアップデート

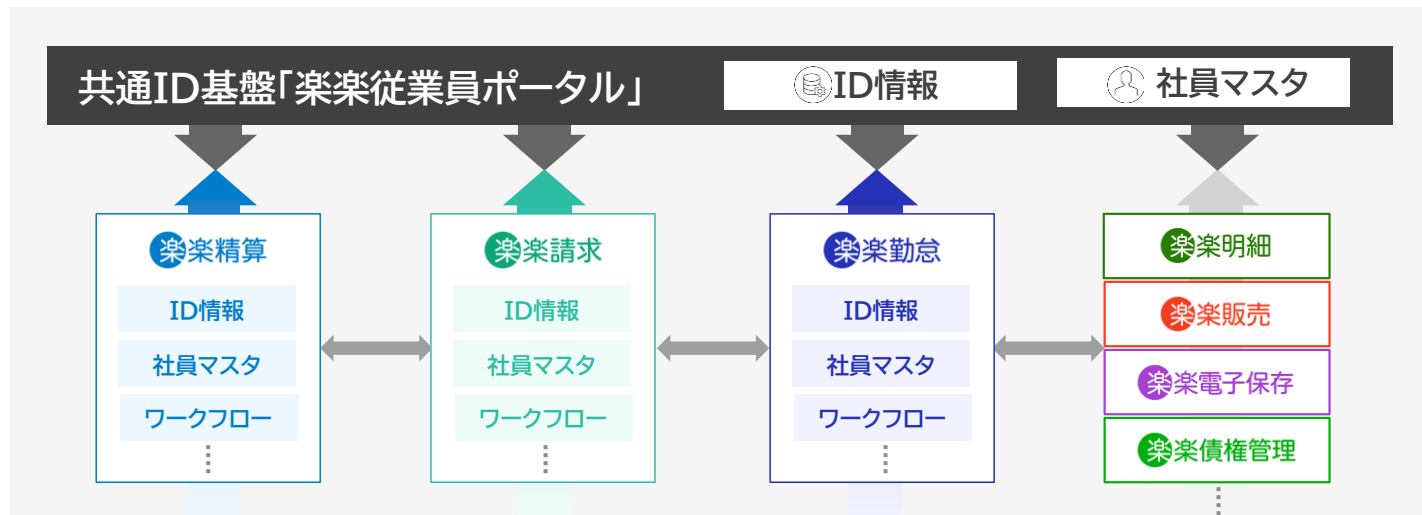
2025年11月の機能提供開始から高速で機能のアップデートを継続
自動処理設定、サンプルデータまで自動構築し、操作しながら完成イメージを具体化



「楽楽従業員ポータル」を2026年3月より提供開始

2026年3月より、「楽楽クラウド」の共通ID基盤「楽楽従業員ポータル」の提供を開始
 手動だったデータのアップロード自動化により、サービス間連携の強化を推進

「楽楽従業員ポータル」



1. シングルサインオン

1つのIDで「楽楽クラウド」内の各サービスへ、シームレスにログイン可能

2. 外部クラウド型サービスとの連携

SAML(※)対応の他社クラウド型サービスへ、シームレスにログイン可能

3. 社員情報・ID管理の一元化

ID管理に必要な社員情報を集約し、管理業務の効率化を支援

サービス間連携



※ SAML(Security Assertion Markup Language) 異なるドメイン間で認証情報を安全に交換するためのXMLベースの標準規格
 プレスリリース <https://www.rakus.co.jp/news/2026/0128.html>

「楽楽自動応対」「楽楽メールマーケティング」の新サイト公開

2025年10月に名称を変更し、2026年3月に新サイトを公開

「楽楽クラウド」ブランドの認知度を背景にした、マルチプロダクト戦略を強化

旧名称

 Mail Dealer

問い合わせ管理システム

 配配メール

メールマーケティングサービス



2025年10月 名称変更
2026年 3月 新サイト公開

 楽楽自動応対

AI技術の活用による問い合わせ対応の自動化を実現

 楽楽メールマーケティング

メールマーケティングによる成果創出を支援

地方開拓に向けた拠点の拡充

パートナーアライアンス部を地域別の営業組織に再編強化し、営業拠点拡充で代理店を深耕
 バックオフィス商材だけでなく、フロントオフィス商材とのマルチプロダクト提案を推進

国内拠点開設の歴史

2000年 11月	大阪	創業期
2003年 4月	東京	

2014年 1月	名古屋	主要都市展開
2014年 7月	福岡	

2022年 10月	札幌	地方展開加速
2023年 1月	広島	
2023年 11月	新潟	
2025年 4月	静岡	
2026年 3月	仙台	
2026年 5月	岡山	



IT人材事業の譲渡について

2026年4月にIT人材事業を正式に譲渡し、第1四半期に特別利益として約167億円を計上予定

決定事項

- 事業譲渡先 株式会社 BREXA Technology
- 事業譲渡日 2026年4月1日
- 事業譲渡額 18,774(百万円)
- 特別利益額 16,685(百万円)

事業譲渡の背景

- IT人材事業は祖業であり、**事業も好調**ながら、クラウド事業とのシナジーは薄れている
- 新中期経営計画でラクスは、**Rule of 50**※を念頭に営業利益率の改善にフォーカスする
- ラクスの経営リソースはクラウド事業に集中して投下していく

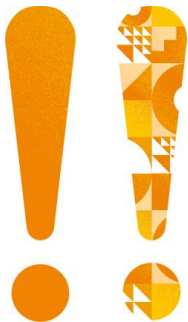
資金使途

- 2026年3月期はキャッシュインを見越し、50億円の自己株式取得を先行して実施しており、取得全株を消却済み
- 株主還元方針に基づき、特別利益は2027年3月期の還元原資に充当されるが、戦略の柔軟性を維持するため期初時点では留保
- BS、CFは強固であり、引き続きM&Aを中心に投資機会を探索
キャピタルアロケーションの詳細⇒P.42

※ Rule of 50…クラウド業界で投資家が注目する「Rule of 40(売上成長率と営業利益率の合計が40%を超えると望ましいとされる指標)」に基づき、ラクスではさらに高い水準を目指すべくその合計値を50%以上とする「Rule of 50」の達成を新中期経営計画で掲げている

新中期経営計画

(2027年3月期～2029年3月期)



新中期経営計画(2027年3月期~2029年3月期)の概要

方向性: 収益性重視のクオリティグロースに移行

外部環境: ITによる効率化需要はまだまだ存在するものの、国内クラウド市場は成熟化が進行

生成AIによる事業影響は顕在化しておらず、短期的には限定的

中計方針: グロース企業としての成長率を保ちつつ、収益性と生産性改善によりRule of 50(※1)を達成

経営資源はM&A、AIネイティブプロダクトの開発に振り分けつつ、資本効率の最適化を図る

KPI

1 成長率

クラウド事業における
オーガニックグロース
売上CAGR:15%以上 (※2)

2 収益性

Rule of 50 の達成:
(2028年3月期以降)

3 生産性

正社員1名あたり売上:
3,000万円以上
(2029年3月期) (※3、4)

4 資本効率

ROE:30%以上を堅持
総還元性向:20%以上
累進配当:毎期増配の継続

※1 Rule of 50…クラウド業界で投資家が注目する「Rule of 40(売上成長率と営業利益率の合計が40%を超えると望ましいとされる指標)」を上回る実績達成を目標とする

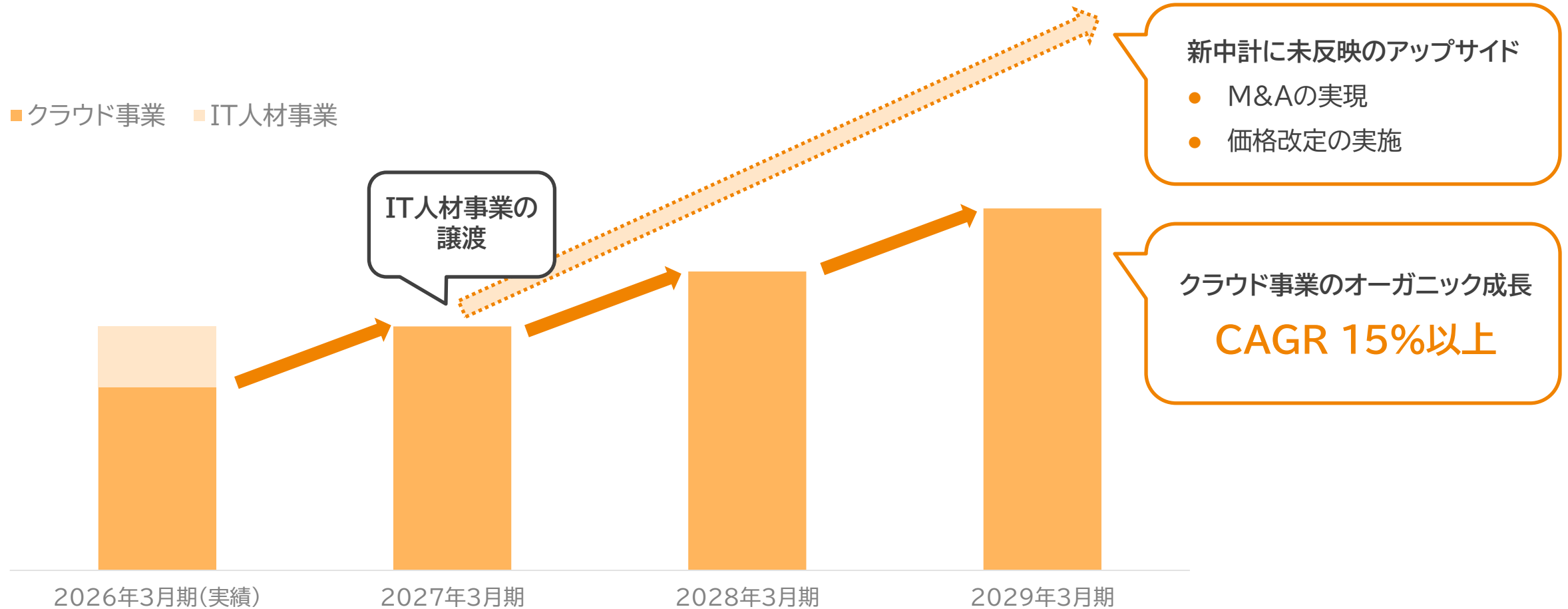
※2 M&Aの実施や大きな価格改定を見込まない前提としており、実施ができれば成長の上積み要因とする

※3 計算に当たっての正社員数は期中平均を採用

※4 2026年3月期の正社員1名あたり売上実績は2,366万円(IT人材事業を除く)

新中期経営計画 成長前提

2027年3月期はIT人材事業の譲渡影響により、連結売上成長率は見かけ上鈍化
 中計目標はクラウド事業のオーガニック成長ベースで設定し、M&A・価格改定は織り込まない



1 AI戦略

- 機能実装による**ARPU向上**、**解約率抑制**
- 社内活用の積極化による生産性改善
- **AIネイティブプロダクト**の開発

2 エンタープライズ戦略

SMB/MMBにおける堅牢な事業基盤

挑
戦

IT予算の多くを占める巨大市場へ本格進出

3 クロスセル戦略

ベストオブブリード戦略

進
化

統合型ベストオブブリード戦略

4 投資戦略

資本効率を意識しつつ、
非連続な成長機会を探索

ラクス
潤沢な資金

厳選投資

競争力のある
プロダクト

成長戦略（AI戦略）

生成AIが短期的な事業構造リスクになるとはみていないが、影響は注視しつつ機会として積極活用
機能実装によるLTV再拡大、生産性改善、成長シードの探索に向けた組織体制を戦略的に構築する

LTVの再拡大

- 潜在需要を発掘し、AI機能を高速で実装することで顧客を「楽」に
- ARPU向上、解約率抑制に繋げることでLTVの再拡大を目指す

生産性改善

- AI活用を前提とした業務環境を整備し、全社の生産性向上を推進
- AI活用状況をモニタリングし、採用と育成施策を継続的に強化
- 正社員1名あたり売上3,000万円の達成に向けた重要ドライバー

成長シードの探索

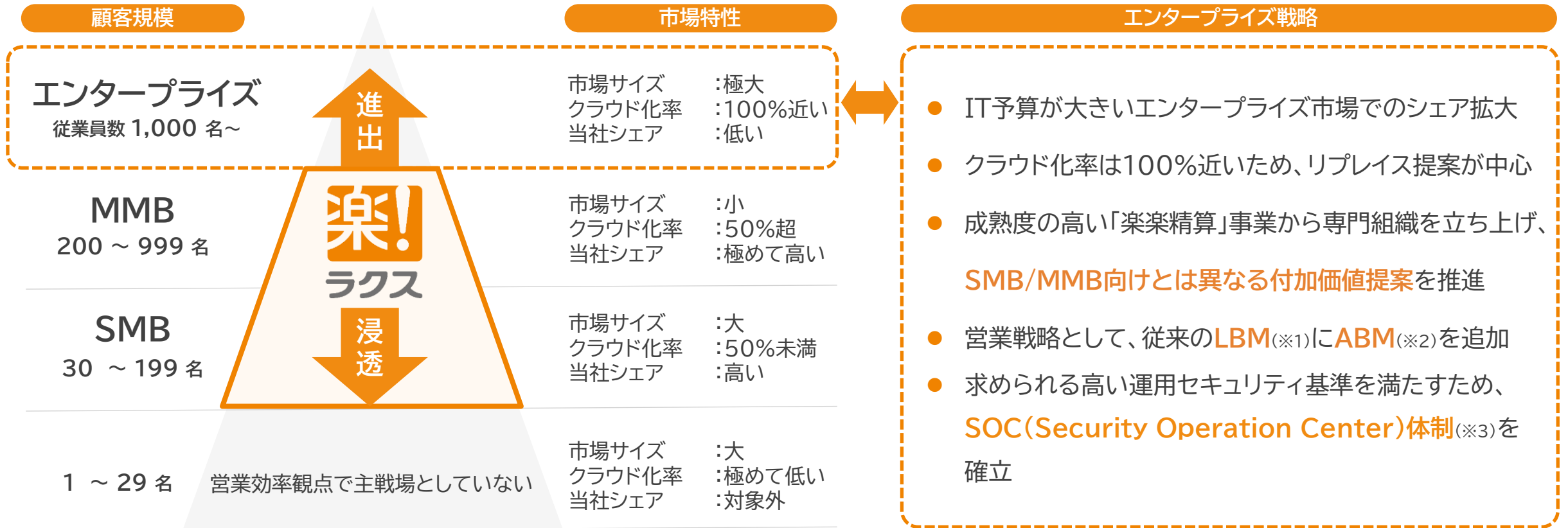
- AIネイティブプロダクトの開発を推進
- AI活用を前提とする新たな市場機会を探索し、TAM拡大を目指す

組織体制の構築

- 全社的なAI活用と戦略推進を担う体制として、CAIO(最高AI責任者)を新設
- プロダクト単位で少人数、高スピードの開発体制を構築

成長戦略（エンタープライズ戦略）

ラクスでは従来、SMB(中小企業)、MMB(中堅企業)向けを主戦場としてきた
一段のシェア拡大に向けて市場規模が大きいエンタープライズ向けにも本格的に展開を開始していく



※1 LBM (Lead Based Marketing): 獲得したリード(見込み客)を起点とするマーケティング手法

※2 ABM (Account Based Marketing): 特定の企業をターゲットとし、マーケティング・営業が連携してアプローチする戦略的手法

※3 プレスリリース <https://www.rakus.co.jp/news/2026/soc1-type2.html>

成長戦略（クロスセル戦略）

従来はベストオブブリード戦略のもと、クロスセルを積極的には推進してこなかった
 市場の成熟化で顧客獲得難易度が上昇する中、複数プロダクト導入の拡大に新たな成長機会を見込む

統合型ベストオブブリード

⇒詳細はP.53

- 親和性の高いプロダクト間のデータ連携を強化
- ラクスプロダクト圏の構築による、ユーザー体験向上と解約の防止

楽楽従業員ポータル

⇒詳細はP.29

- 共通ID基盤から進化させ、UI/UXの統一感や複数サービス導入の便益を提供
- 以下の機能等の実装を推進
 - ①ユーザー情報の追加 ②MFA(多要素認証)
 - ③自動プロビジョニング(ユーザーアカウントを自動作成する仕組み)

組織再編

- 初回商談段階から複数商材提案を強化する専門組織を新設
- 親和性の高いプロダクトの同時販売が行いやすい組織体に改編（2026年4月より）

KPI管理

- 以下をKPIとして社内管理(営業戦略上、数値は非開示)
 - ①1社あたり導入商材数 ②プロダクト横断のトスアップ数 ③NRR

成長戦略（投資戦略）

国内クラウド市場の成熟化と市場期待の変容を受け、競争力のあるプロダクトへの投資機会が拡大
 業界再編を見据え、強固な財務基盤とキャッシュ創出力を活かし、成長機会を厳選して検討

国内クラウド市場の環境

- 成熟化する中、新規獲得の難易度が上昇
- 期待の変容から資金調達環境は悪化
- 規模に比してプレイヤー数が多く、再編余地が大きい

ラクス

- 強固な財務基盤
- 高いキャッシュ創出力
- 「楽楽」ブランドの認知度
- 顧客接点・販売基盤

緩やかな連合体構想
 業界再編の中核を目指す

競争力のあるプロダクトを厳選
 連結化ありきではない柔軟な投資

戦略事例

 楽楽人事労務

⇒詳細はP.50

競争力のあるプロダクトを
 持つ有力企業

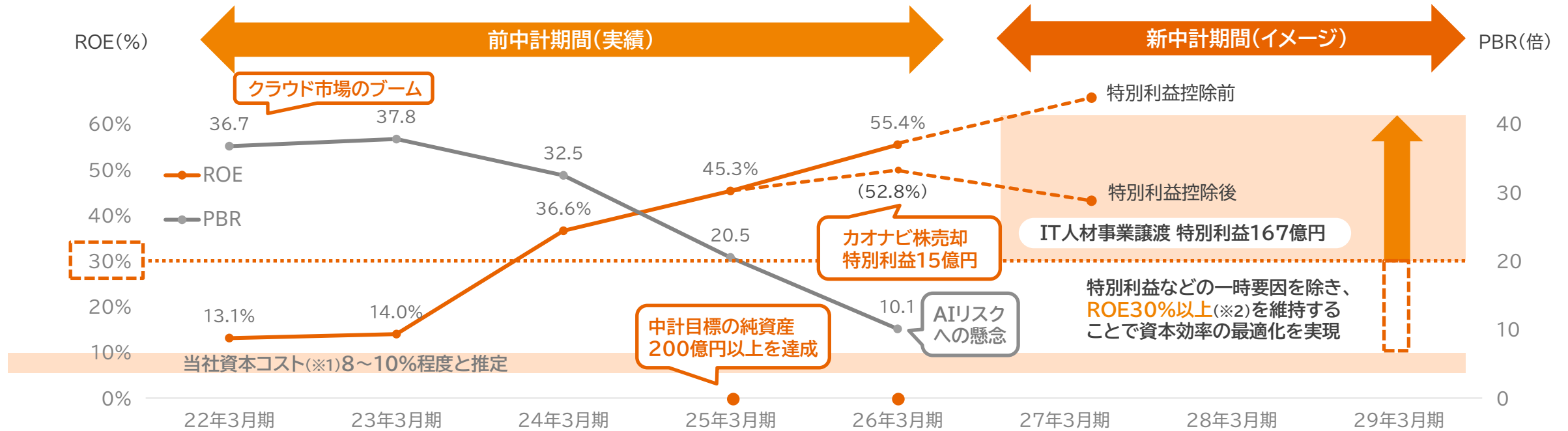
- 提携による事業拡大加速
- 成長資金の確保
- 顧客接点・販売基盤の活用

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

前中計期間 定量目標はすべて達成し、経営の質的改善が進捗

- **外部環境** …… クラウド市場に対する期待の調整や、AIを含む競争環境変化への懸念からPBRは低下
- **内部施策** …… 堅固な財務体質(200億円以上の純資産)の構築とROEの改善(30%以上)を並行して実現

新中計期間 資本コストを意識した戦略の着実な実行とAI対応により、時価総額の再拡大を目指す



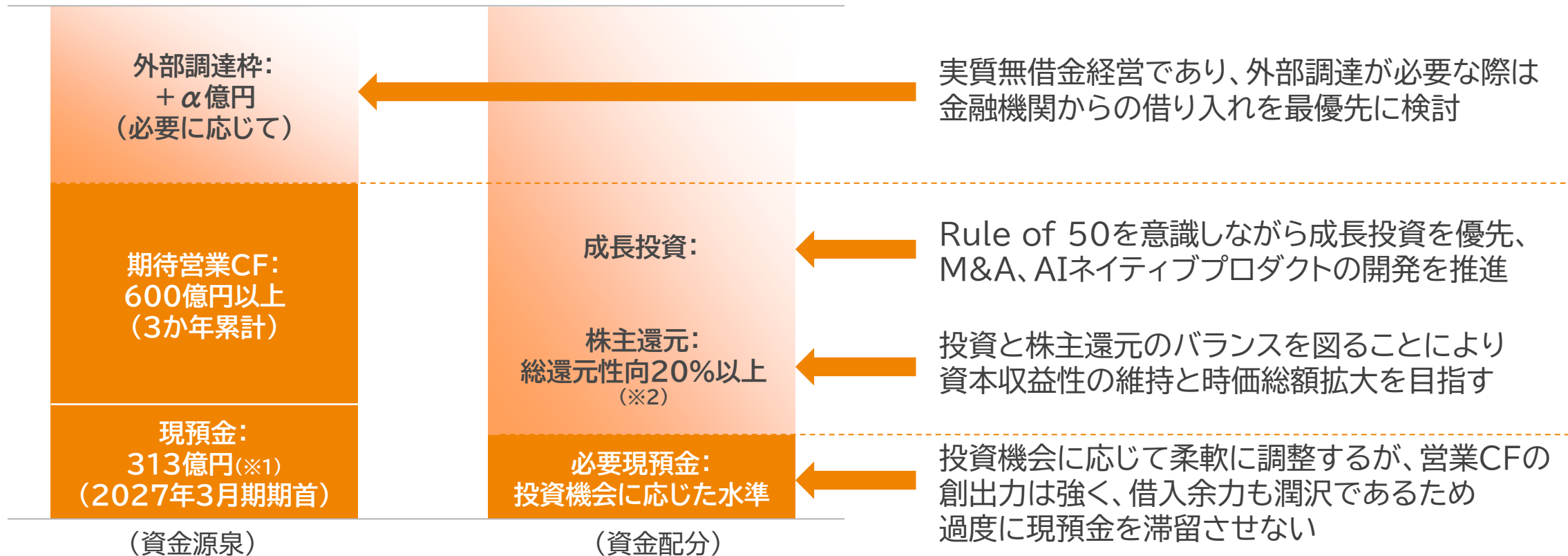
※1 資本コストはCAPM(資本資産価格モデル)を用いた当社試算による。マーケットリスクプレミアムでは6.0%を採用
 リスクフリーレート(10年国債利回り) + β (対TOPIX修正ベータ) × マーケットリスクプレミアム

※2 ROE30%は前中計で構築した堅固な財務体質と高効率な事業構造を維持しつつ、成長投資とのバランスを図る上で意識する下限水準として設定

キャピタルアロケーション

3か年累計で900億円超の資金を活用可能であり、資本効率を意識しながら資金配分を最適化
 投資機会の状況に応じた借り入れ、追加の株主還元を柔軟に検討していく

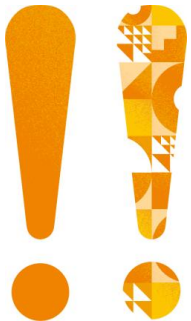
新中計期間 2027年3月期～2029年3月期(イメージ)



※1 2026年4月1日時点の現預金残高。IT人材事業の譲渡対価を加味し、事業会社保有現預金の控除後ベース

※2 総還元性向20%以上は成長投資を優先しつつ、財務余力と営業CF創出力を踏まえ、資本の過度な滞留を避けるための還元下限として設定

2027年3月期 連結業績計画



2027年3月期 通期計画

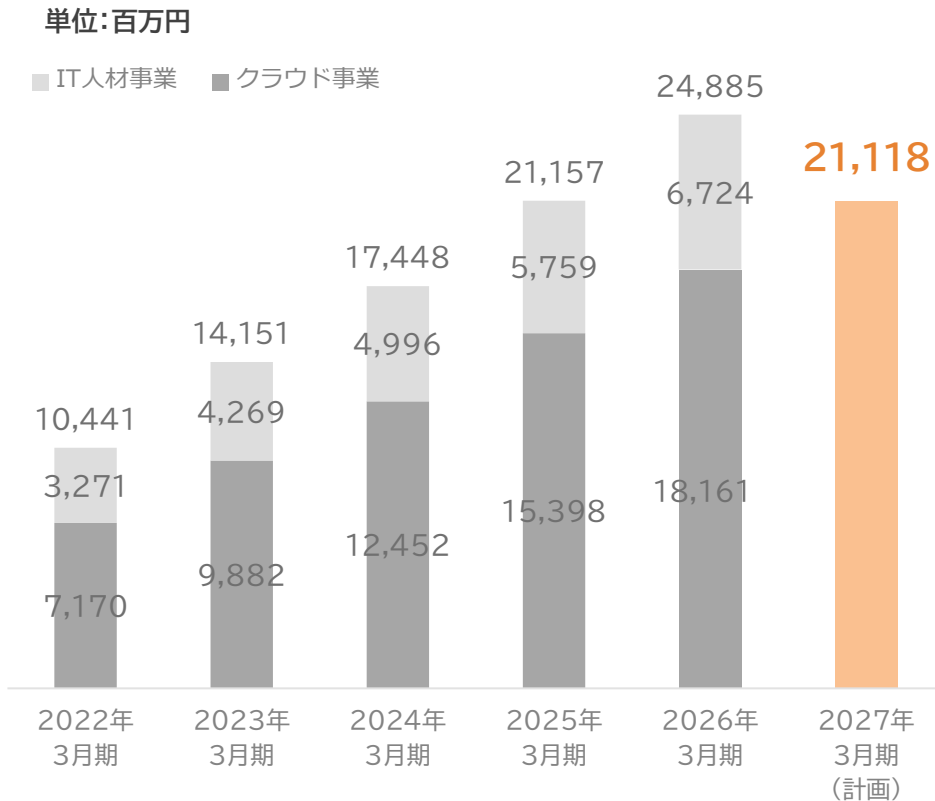
IT人材事業の譲渡に伴い、売上横ばいもクラウド事業の成長を想定

単位:百万円	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (計画)	前期比	
売上高	60,286	59,700	-586	-1.0%
クラウド事業	51,770	59,700	+7,929	+15.3%
IT人材事業	8,516	-	-	-
売上原価	14,865	10,986	-3,879	-26.1%
売上総利益	45,420	48,714	+3,293	+7.3%
売上高総利益率	75.3%	81.6%		+6.3Pt
販売費及び一般管理費	28,075	28,214	+138	+0.5%
営業利益	17,345	20,500	+3,154	+18.2%
営業利益率	28.8%	34.3%		+5.6Pt
経常利益	17,440	20,500	+3,059	+17.5%
経常利益率	28.9%	34.3%		+5.4Pt
法人税等	5,646	11,986	+6,339	+112.3%
法人税率	29.8%	32.2%		+2.4Pt
親会社株主に帰属する当期純利益	13,293	25,200	+11,906	+89.6%
EPS(円)	36.91	71.16	+34.25	+92.8%
1株配当(円)	7.00	8.00	+1.00	+14.3%

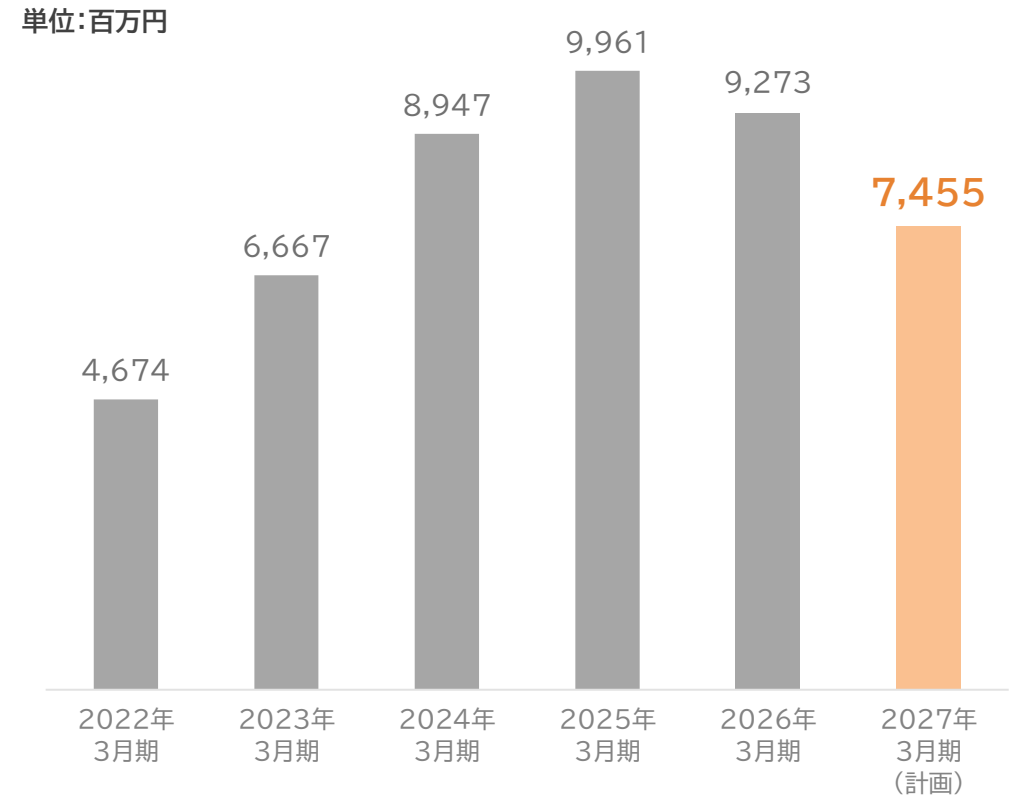
人件費と広告宣伝費の計画

IT人材事業の譲渡により人件費の総額は減少、クラウド事業での増員は続くが効率化を推進
 広告宣伝費は一段と効率化を進めるが、生産性向上で受注ペースの維持を図る

人件費

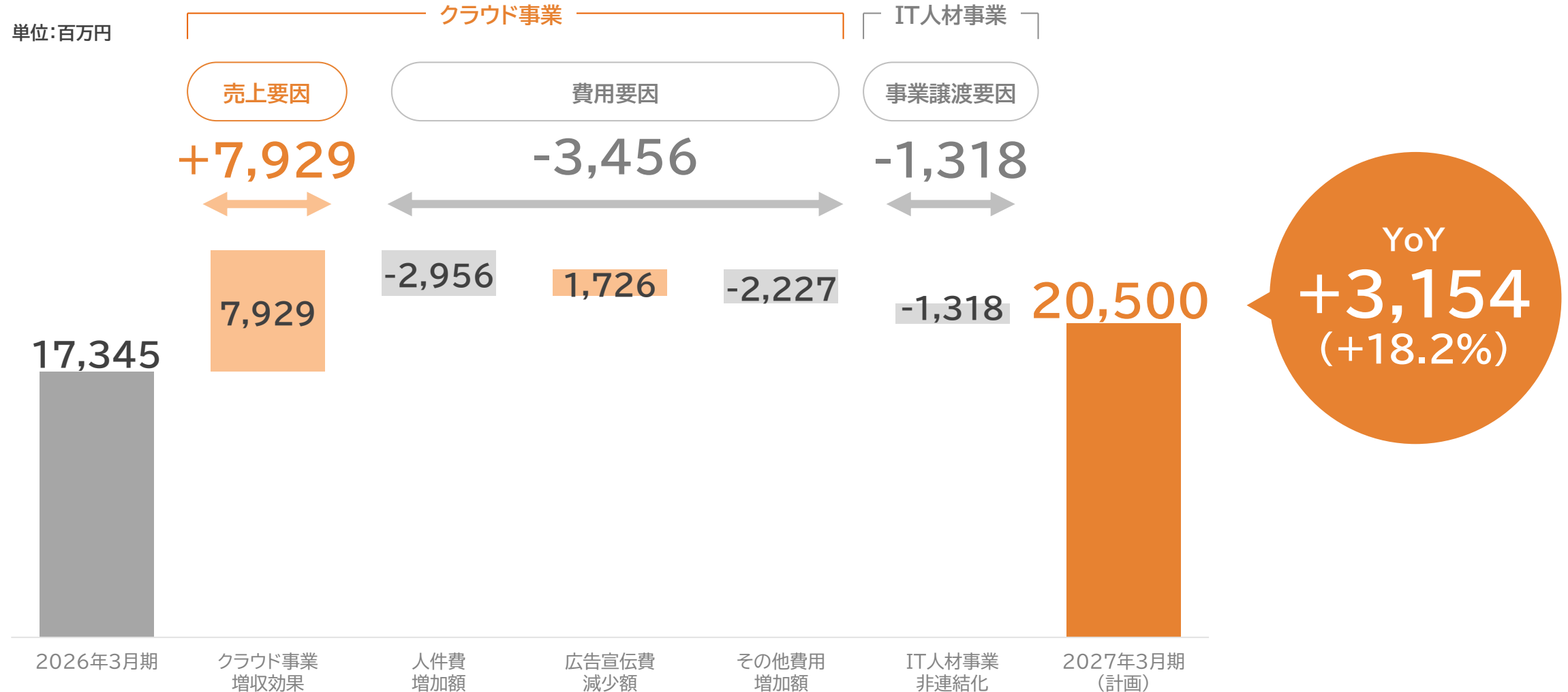


広告宣伝費



2027年3月期計画 連結営業利益増減要因

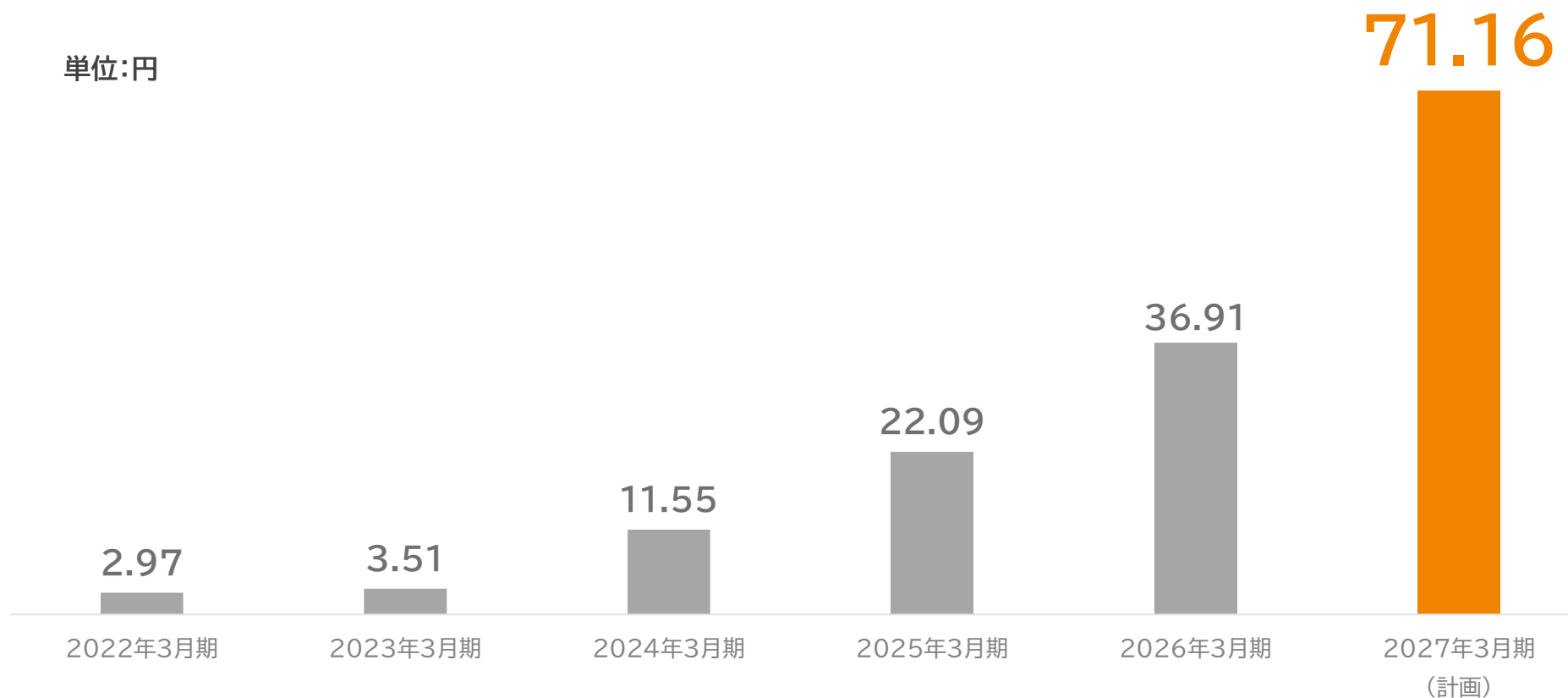
IT人材事業の譲渡影響はあるものの、クラウド事業の増収効果と広告宣伝費の抑制により、人件費やその他費用の増加を吸収し、営業増益を計画



EPS予想

クラウド事業の増益に加え、IT人材事業の譲渡に伴う特別利益が大きく、EPSは大幅な増加を見込む

単位:円



株主還元予想

累進配当方針通り15期連続の増配を予定

期初時点での総還元性向は11.2%に留まるが、総還元性向方針に沿った追加還元は実施予定

実施時期や規模については資金需要見合いで機動的に判断する方針

株主還元方針

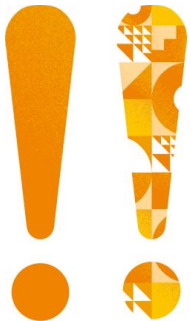
- 総還元性向20%以上を目安とする
- 1株あたり年間配当金は前年実績を超える水準として連続増配を継続

今期計画

親会社株主に帰属する当期純利益	:	25,200百万円
配当総額	:	2,832百万円
配当性向	:	11.2%
総還元性向(期初時点)	:	11.2%



Appendix



「楽楽人事労務」を4月1日より提供開始

HRテック領域で高い競争力を持つプラスアルファ・コンサルティングとの資本業務提携を通じて、人事労務業務を効率化する新サービス「楽楽人事労務」を4月1日より提供開始
 サービスラインアップの拡充により、企業のバックオフィス業務全体のDX化を一層推進

楽楽人事労務

- 対象企業 従業員数300名以下の企業
- 提供開始日 2026年4月1日
- 料金 初期費用:100,000円(税抜)
 月額費用:30,000円～(税抜)
※利用者数・オプションに応じて月額費用は変動します。
- サービス概要 従業員台帳管理をはじめ、入・退社手続き、身上変更、年末調整、人事評価など、人事労務に関わる情報管理や各種手続きを一元化できるクラウド型人事労務システム

主要機能

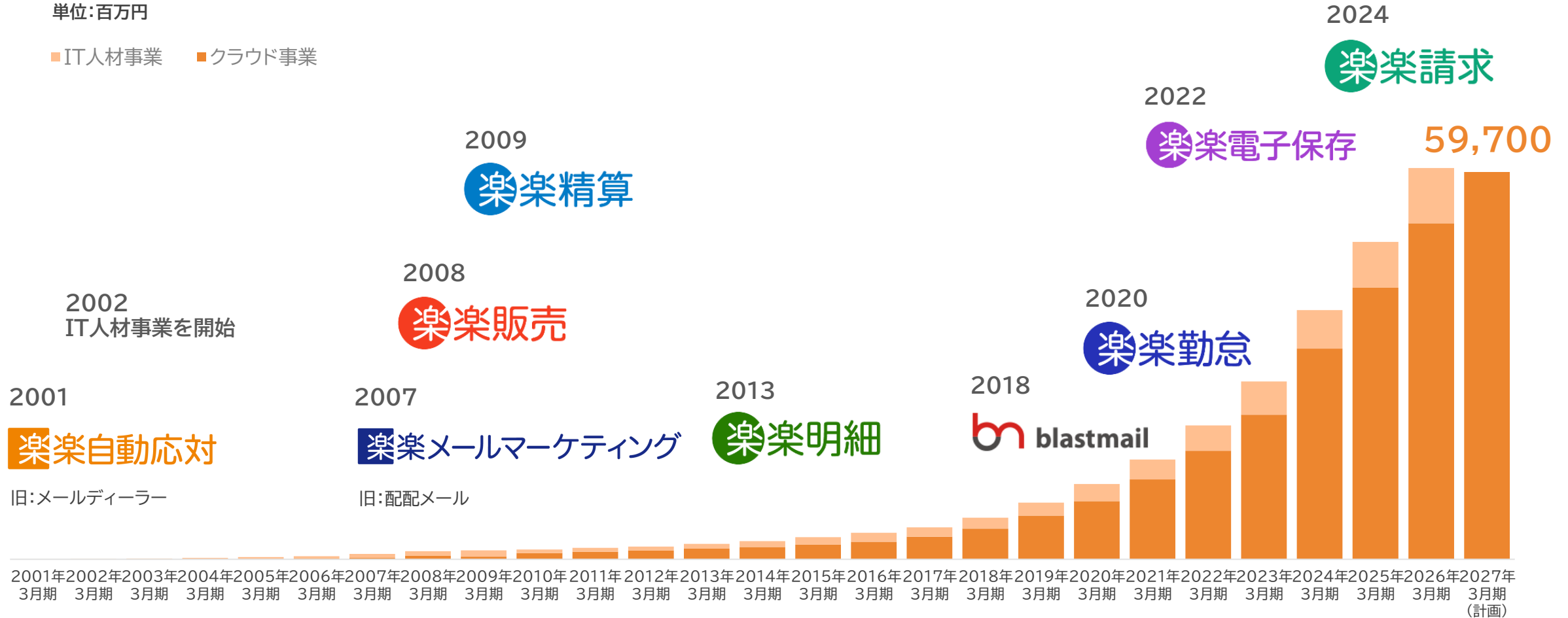
- 人事管理 **標準機能** 従業員台帳管理・資格管理・人事発令・組織変更
- 労務管理 **標準機能** 雇用契約・入社手続き・身上変更届・マイナンバー管理・年末調整・e-Gov電子申請
オプション機能 健康管理・安否確認
- 人事評価 **オプション機能** 人事評価管理・目標管理
- ワークフロー **オプション機能** 資格取得申請・異動申請
- 分析 **標準機能** 人事データ分析
オプション機能 ダッシュボード
- セキュリティ **標準機能** SAML認証
オプション機能 IPアドレス制限
- 他システム連携 **標準機能** 「楽楽勤怠」連携・API連携

売上高推移と主要サービス

















非効率な業務を「楽」にするサービスを提供し、持続的な成長を実現

単位:百万円

■ IT人材事業 ■ クラウド事業



クラウド事業 主要サービス一覧

	クラウド事業 売上高構成比*	主なサービス内容
楽楽精算	 40.0%	 楽楽精算 経費精算システム
楽楽明細	 25.2%	 楽楽明細 帳票発行システム
楽楽販売	 13.1%	 楽楽販売 販売管理システム
楽楽勤怠	 3.9%	 楽楽勤怠 勤怠管理システム
楽楽自動応対 旧:メールディーラー	 6.6%	 楽楽自動応対 問い合わせ自動応対システム
メール配信	 7.9%	 楽楽メールマーケティング 旧:配配メール  blastmail メールマーケティングサービス
その他	 2.4%	 楽楽請求 請求書受領システム  楽楽電子保存 電子帳簿保存システム

*2026年3月期実績に基づいて算出

クラウド事業の成長戦略



統合型ベストオブブリード戦略

バックオフィスの特定領域業務の効率化を支援する“ベストオブブリード戦略”を引き続き推進しつつ、クロスセルによって複数サービスの利用も促進する“統合型ベストオブブリード戦略”へと進化

マルチプロダクト戦略

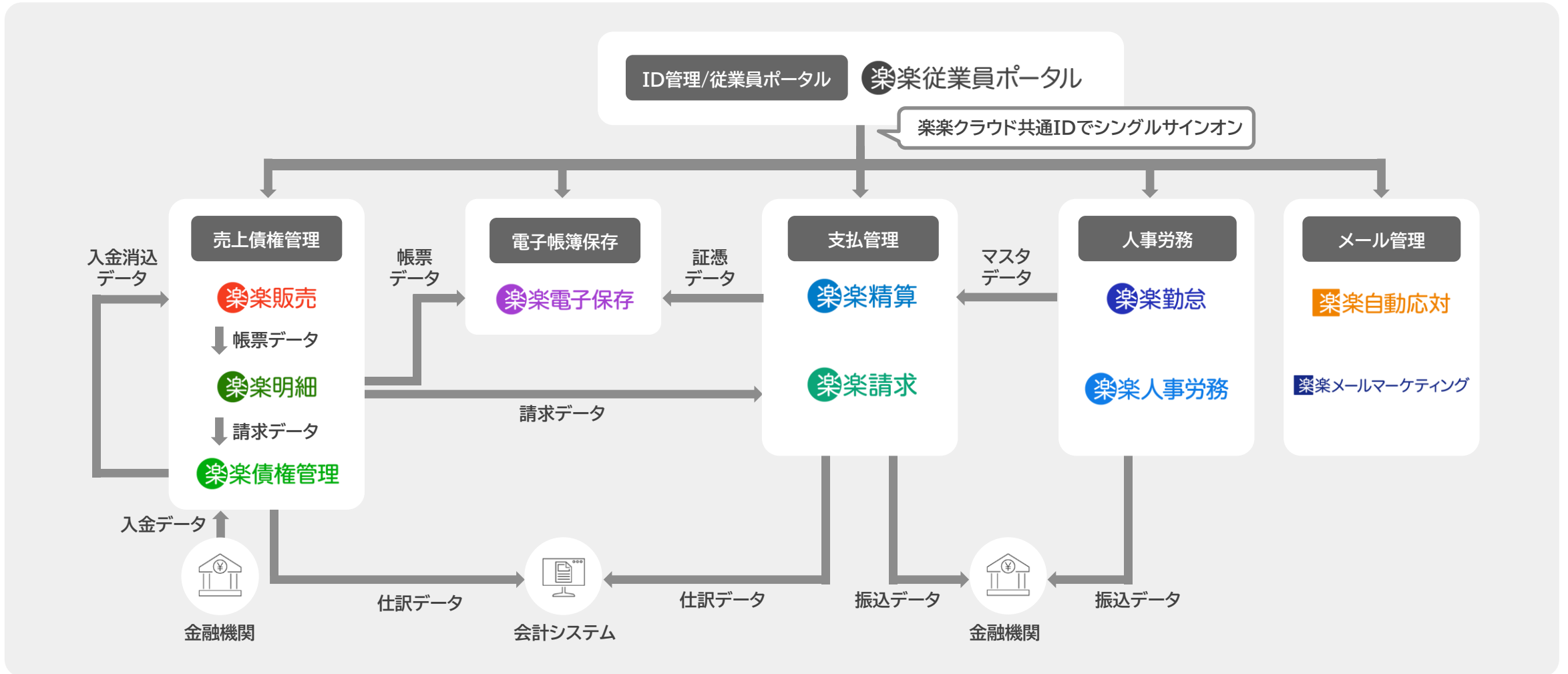
成長フェーズの異なるサービスを同時展開することで利益を創出しながら持続的な成長を実現

セールス&マーケティング戦略

TVCMを中心とした広告宣伝で圧倒的なブランド認知を獲得しており、主に従業員数30~1,000名の企業へ販売
 今後はエンタープライズ、地方部にもターゲット拡大

サービス連携概念図

今後も更なるプロダクト間のデータ連携強化により、統合型ベストオブブリードを推進



クラウド事業サービス別 売上高推移



単位:百万円		2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
楽楽精算	売上高	7,658	10,343	14,446	17,348	20,723
	増減率	+37.7%	+35.1%	+39.7%	+20.1%	+19.5%
楽楽明細	売上高	2,260	3,735	6,840	9,966	13,061
	増減率	+92.0%	+65.3%	+83.1%	+45.7%	+31.1%
楽楽販売	売上高	1,867	2,626	3,907	5,517	7,157
	増減率	+45.7%	+40.7%	+48.7%	+41.2%	+29.7%
楽楽勤怠	売上高	—	—	—	1,490	2,037
	増減率	—	—	—	—	+36.7%
楽楽自動対応 旧:メールディーラー	売上高	2,178	2,430	2,841	3,103	3,429
	増減率	+10.1%	+11.5%	+16.9%	+9.2%	+10.5%
メール配信	売上高	2,367	2,672	3,035	3,687	4,101
	増減率	+20.6%	+12.9%	+13.6%	+21.5%	+11.2%
その他	売上高	384	468	1,394	748	1,257
	増減率	+14.3%	+22.1%	+197.4%	-41.3%	+68.1%

※メール配信は楽楽メールマーケティング(旧:配配メール)とクルメル、ブラストメールの合算値
 ※2025年3月期の「その他」の減収は、楽楽勤怠を切り出して個別開示した影響によるもの

クラウド事業サービス別 LTVの推移

単位:円	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
楽楽精算	17,354,319	20,931,651	17,268,962	17,038,879	19,074,077
楽楽明細	15,402,526	23,408,991	25,543,657	25,999,018	33,571,530
楽楽販売	8,833,376	10,463,032	12,032,671	10,960,061	15,035,278
楽楽自動対応 旧:メールディーラー	4,506,168	4,986,751	6,009,109	8,170,188	9,379,610
メール配信	1,887,750	2,318,227	2,370,458	2,813,569	3,185,708

※LTV(Life Time Value) = 取引期間を通じて1顧客から得られる利益(平均利用額×想定平均利用年数×粗利益率)

※メール配信は楽楽メールマーケティング(旧:配配メール)とクルメルの合算値

クラウド事業サービス別 月次解約率の推移

		2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
楽楽精算	件数ベース	0.42%	0.36%	0.46%	0.51%	0.47%
	MRRベース	0.26%	0.22%	0.25%	0.25%	0.17%
楽楽明細	件数ベース	0.27%	0.20%	0.22%	0.23%	0.19%
	MRRベース	0.11%	0.10%	0.11%	0.11%	0.06%
楽楽販売	件数ベース	0.84%	0.78%	0.76%	1.02%	0.86%
	MRRベース	0.70%	0.62%	0.60%	0.80%	0.60%
楽楽自動対応 旧:メールディーラー	件数ベース	0.90%	0.85%	0.87%	0.70%	0.66%
	MRRベース	0.68%	0.73%	1.02%	0.61%	0.59%
メール配信	件数ベース	1.29%	1.16%	1.23%	1.19%	1.12%
	MRRベース	1.26%	1.20%	1.22%	1.13%	1.06%

※件数ベース:解約に伴い減少した契約数の割合(直近12か月平均) MRRベース:解約に伴い減少したMRR(月間経常収益)の割合(直近12か月平均)
 ※メール配信は楽楽メールマーケティング(旧:配配メール)とクルメルの合算値

クラウド事業サービス別 月額平均単価の推移

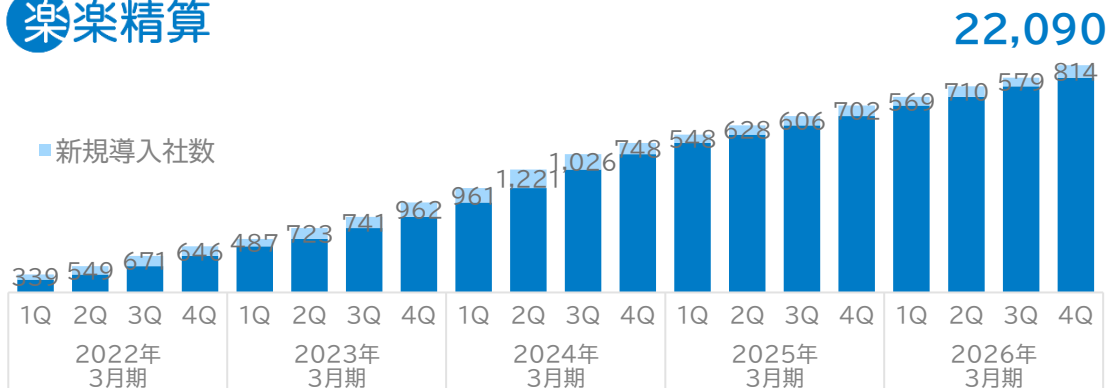


単位:円	2022年 3月	2023年 3月	2024年 3月	2025年 3月	2026年 3月
楽楽精算	85,530	88,818	92,731	100,896	102,184
楽楽明細	65,092	67,644	72,733	78,230	79,935
楽楽販売	103,343	110,141	117,191	146,024	152,413
楽楽勤怠	—	—	—	—	52,671
楽楽自動対応 旧:メールディーラー	47,893	50,497	61,304	67,590	72,752
メール配信	28,175	33,511	35,324	40,271	42,683

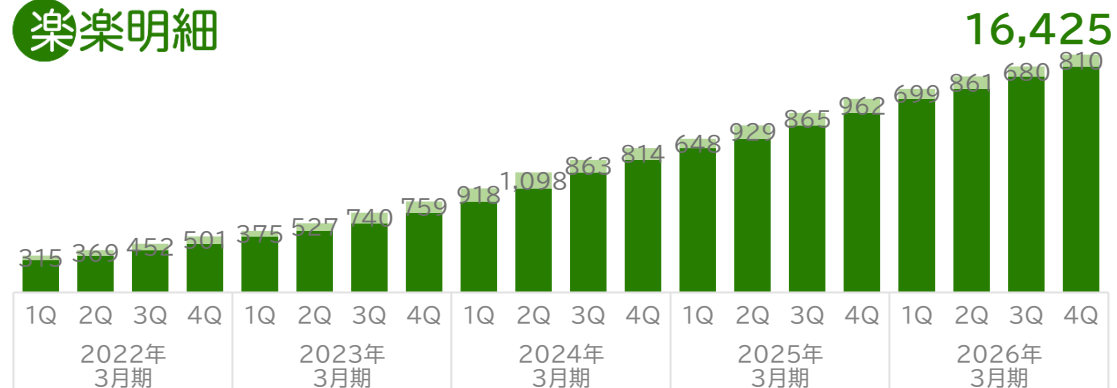
※メール配信は楽楽メールマーケティング(旧:配配メール)とクルメルの合算値

主要サービス 累計導入社数推移

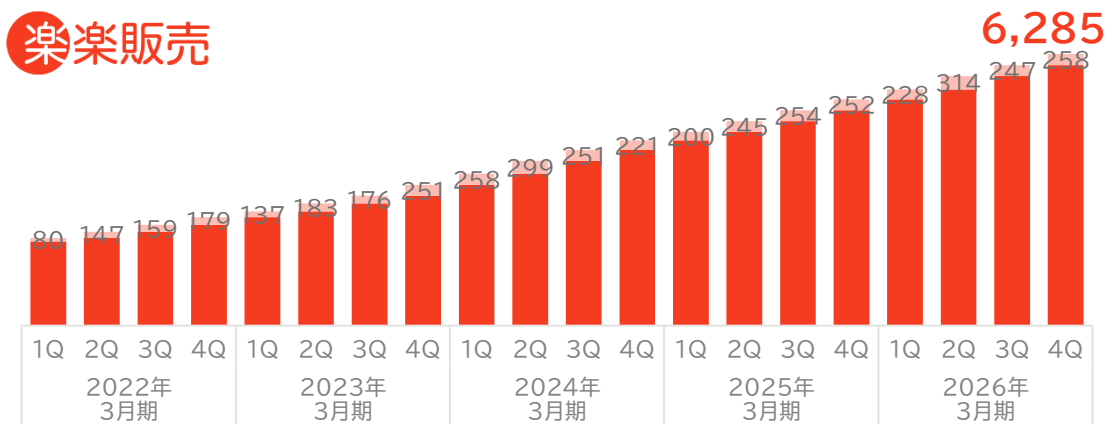
楽楽精算



楽楽明細

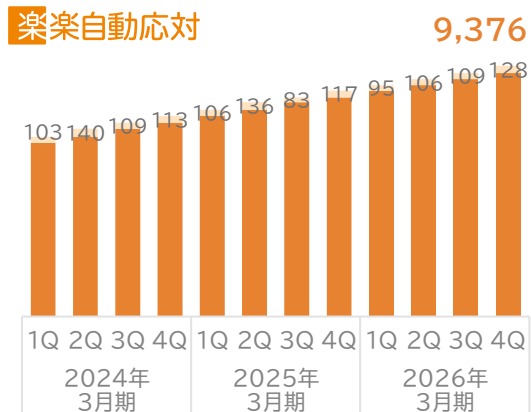


楽楽販売



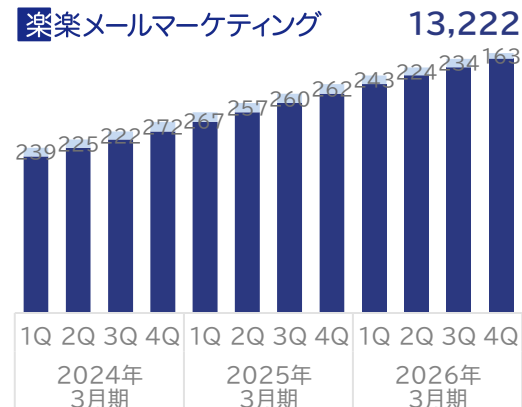
旧:メールディーラー

楽楽自動応対



旧:配信メール

楽楽メールマーケティング



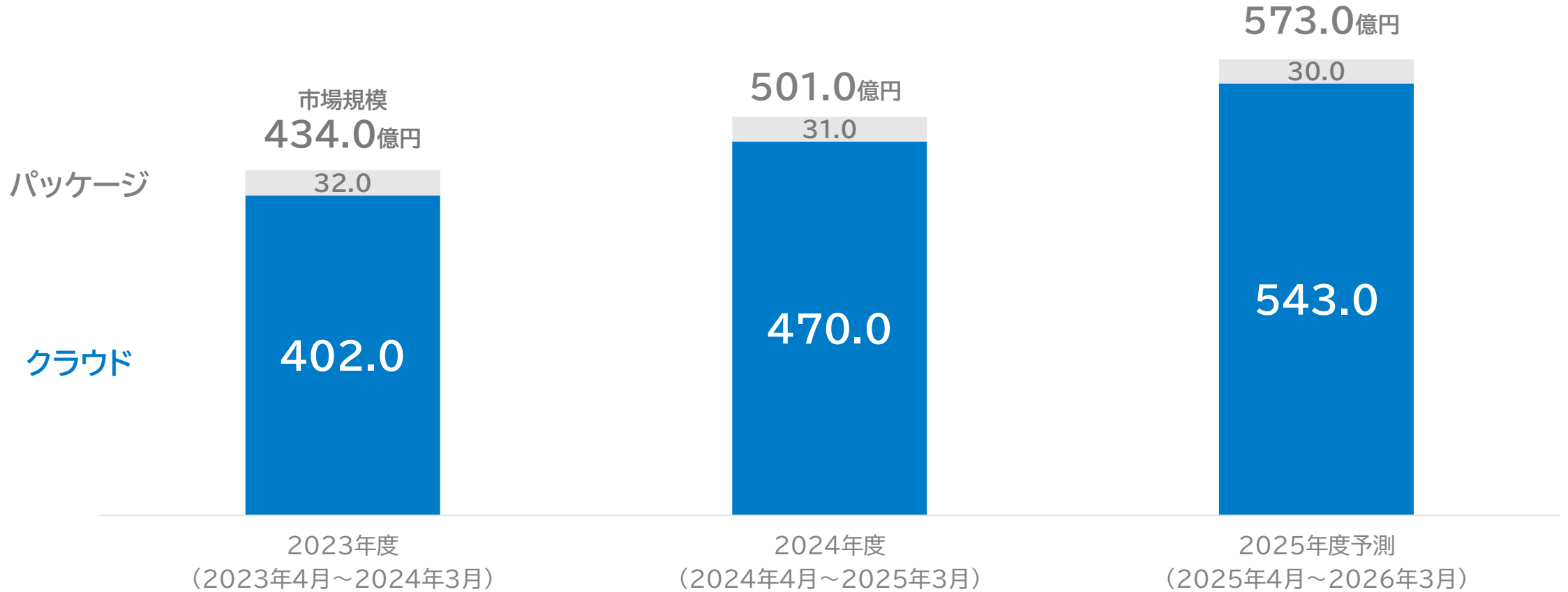
楽楽精算 クラウド型経費精算システム

申請・承認から経理処理までを電子化し、自動仕訳や会計ソフト連携などの機能で業務を効率化
 経費精算業務の手間を削減し、ミスの防止にも貢献



経費精算システムの市場規模予測

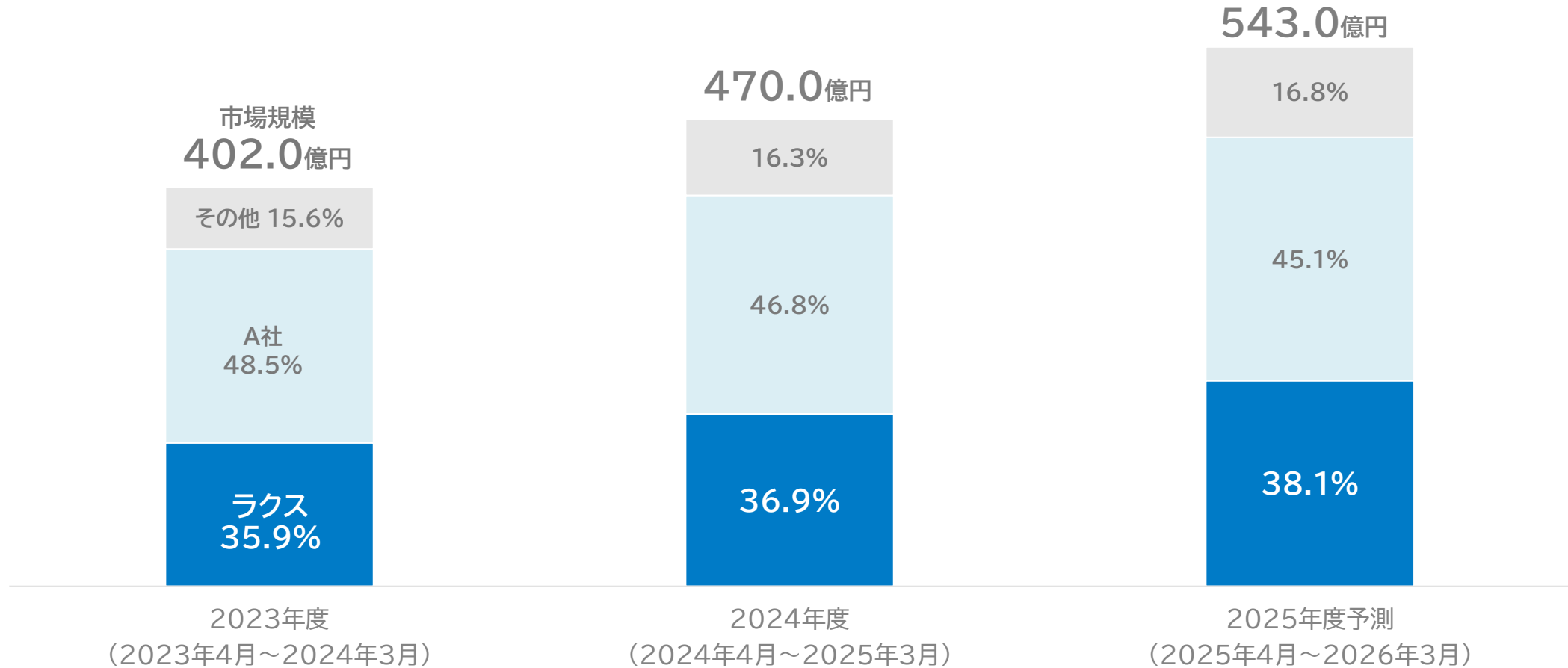
経費精算システム市場は、クラウド型が牽引する形で規模が拡大



データ出所: ITR 「ITR Market View: 予算・経費・サブスクリプション管理市場2026」
 経費精算市場規模推移および予測: 提供形態別(2023～2029年度・売上金額)を基に当社が作成
 「クラウド型」は「SaaS型」を示す。

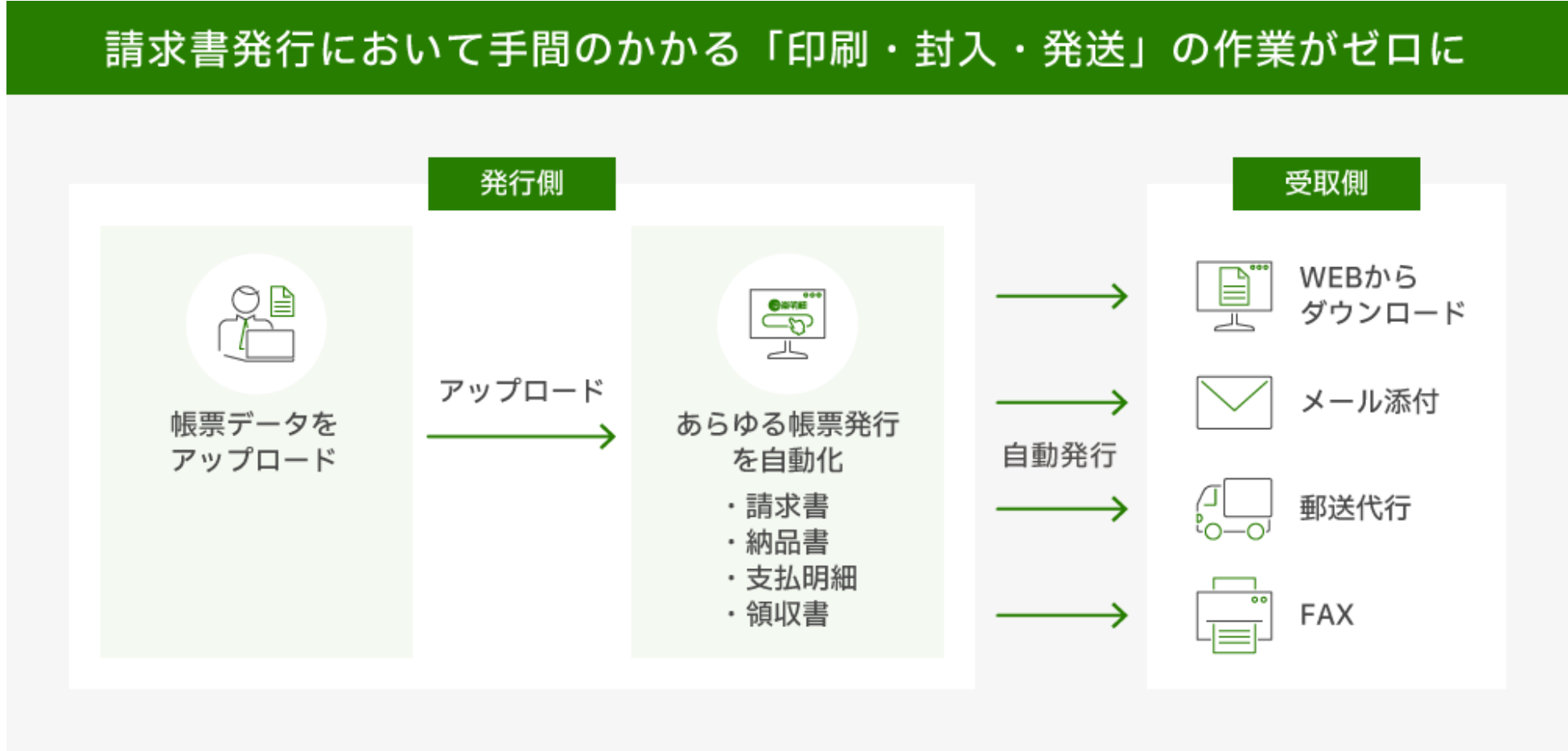
クラウド型経費精算市場 売上高シェア推移

成熟化が進むクラウド型経費精算市場において、楽楽精算は継続的なシェア拡大を実現



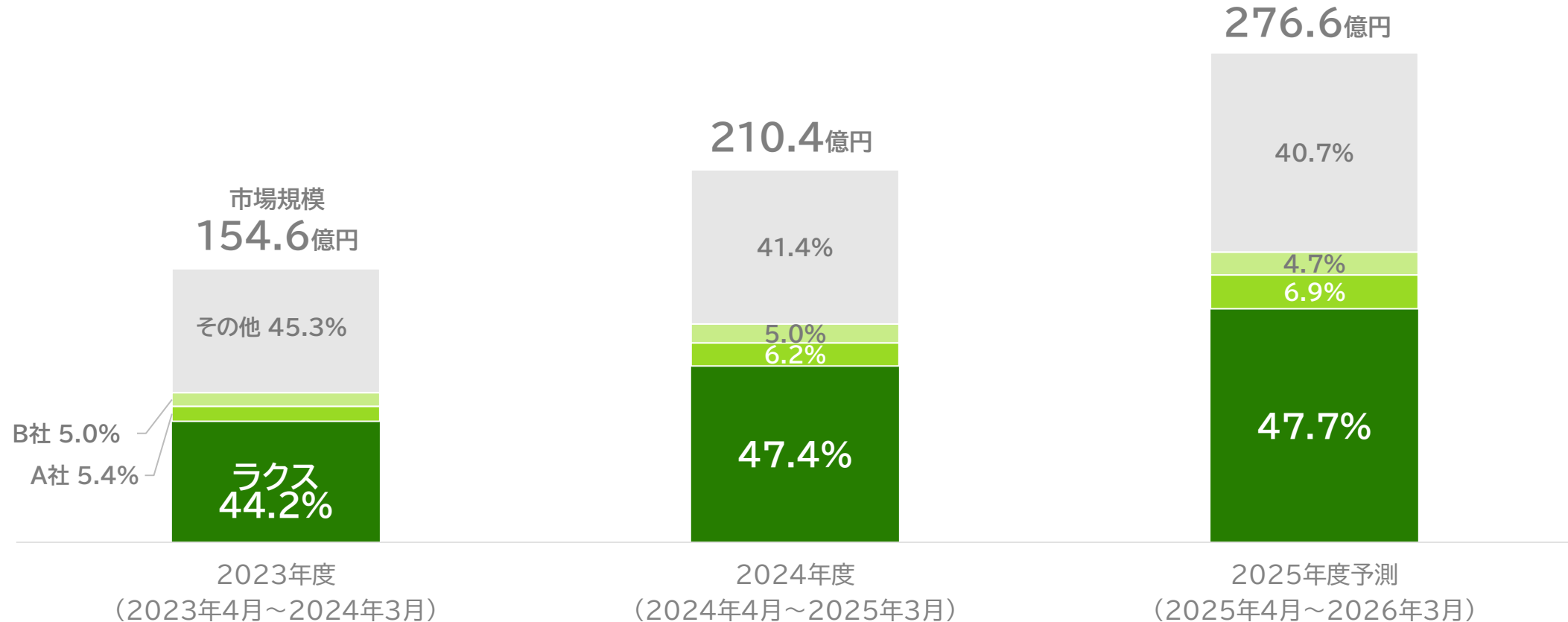
楽楽明細 クラウド型帳票発行システム

帳票データを取り込むだけで、受取先の希望に応じて、Web / メール添付 / 郵送 で自動で帳票発行
 手間とコストを大幅に削減し、経理担当者の負担を軽減



電子請求書発行サービス市場 売上高シェア推移

楽楽明細が属する電子請求書発行サービス市場は年々拡大
 トップシェアを維持しながら売上を拡大



楽楽販売 クラウド型販売管理システム

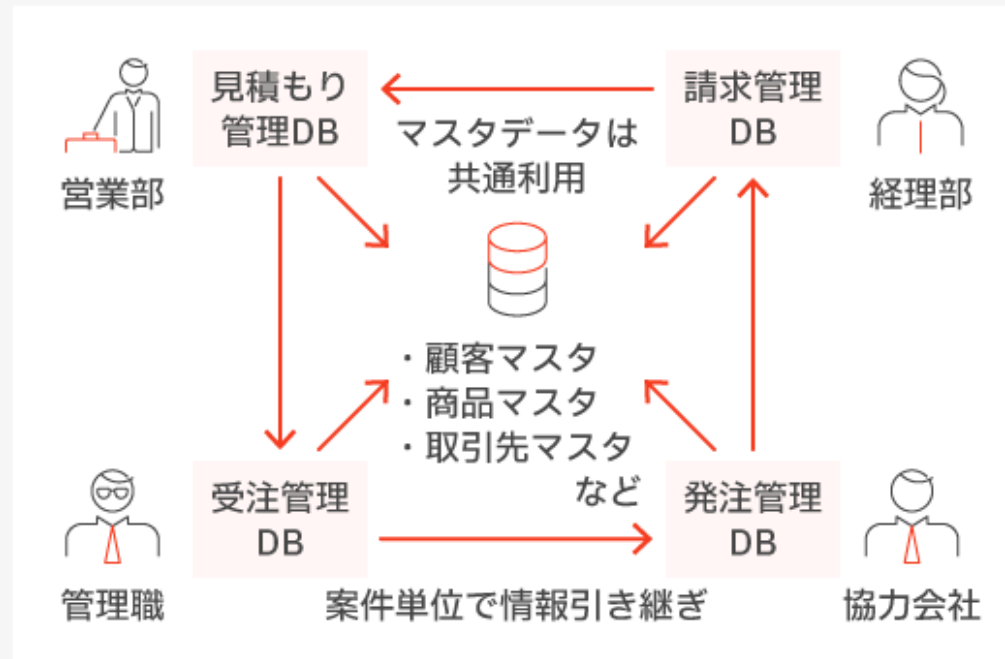
あらゆる業務をWebデータベースとワークフローを組み合わせることでシステム化することにより、各種台帳登録と帳票発行の効率化、受注情報の一元管理、売上・購買データの有効活用を実現

販売管理などのあらゆる管理業務を標準化・効率化

煩雑な販売管理業務

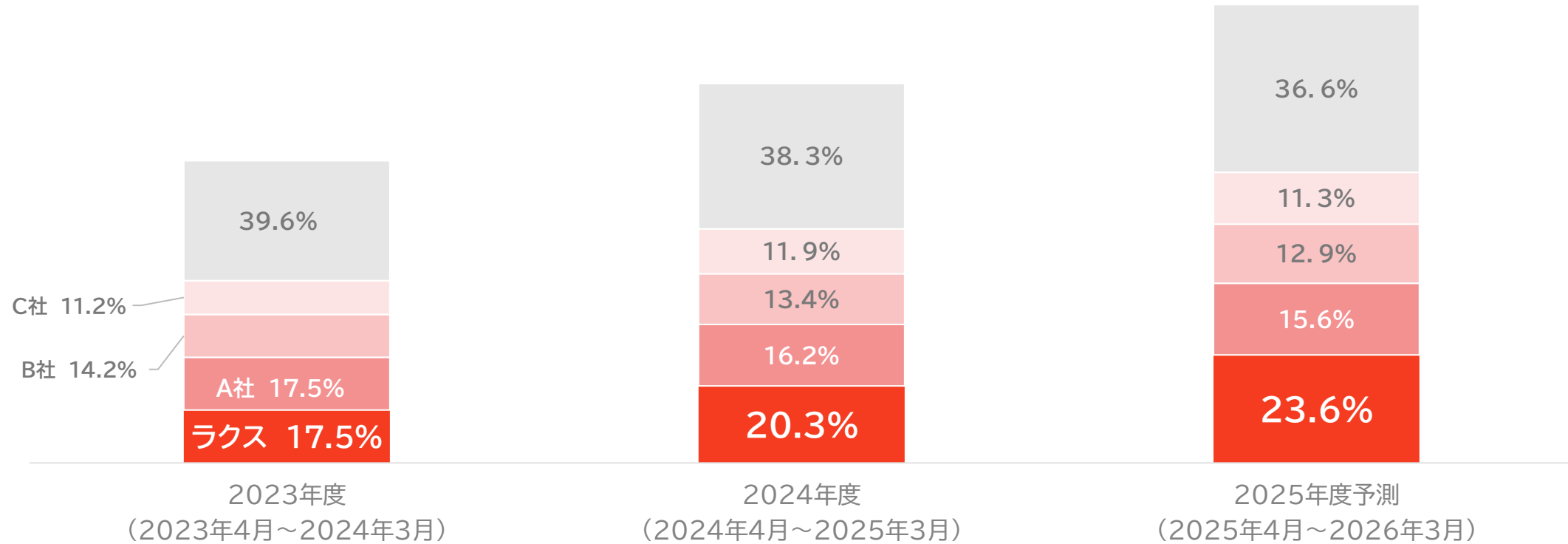
見積もり管理
受注管理
請求管理
発注管理
など

データベースと
ワークフローで
効率化



クラウド型ERP市場販売業務分野 売上高シェア推移

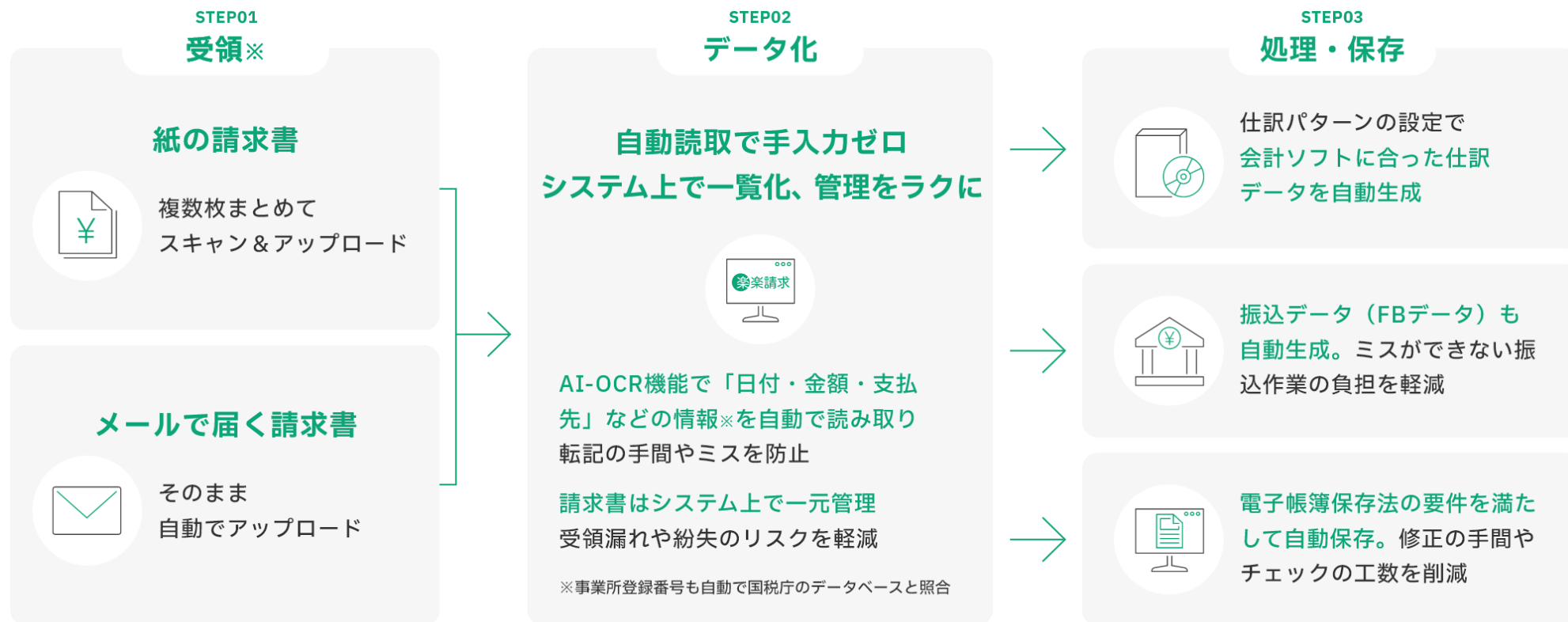
楽楽販売はクラウド型ERP市場販売業務分野で2023年度、僅差ながら市場首位となったと推計
 その後も徐々にシェアを拡大している



データ出所:ITR 「ITR Market View:ERP市場2026」
 SaaS型ERP市場－販売業務分野:ベンダー別売上金額推移およびシェア (2023～2025年度予測)を基に当社が作成
 「クラウド型」は「SaaS型」を示す。
 ※市場規模につきましては、データ出所元のポリシーにより記載をしております。

紙で届く請求書も、メールで届く請求書も、正確に、スピーディーに、安価にデータ化して一元管理

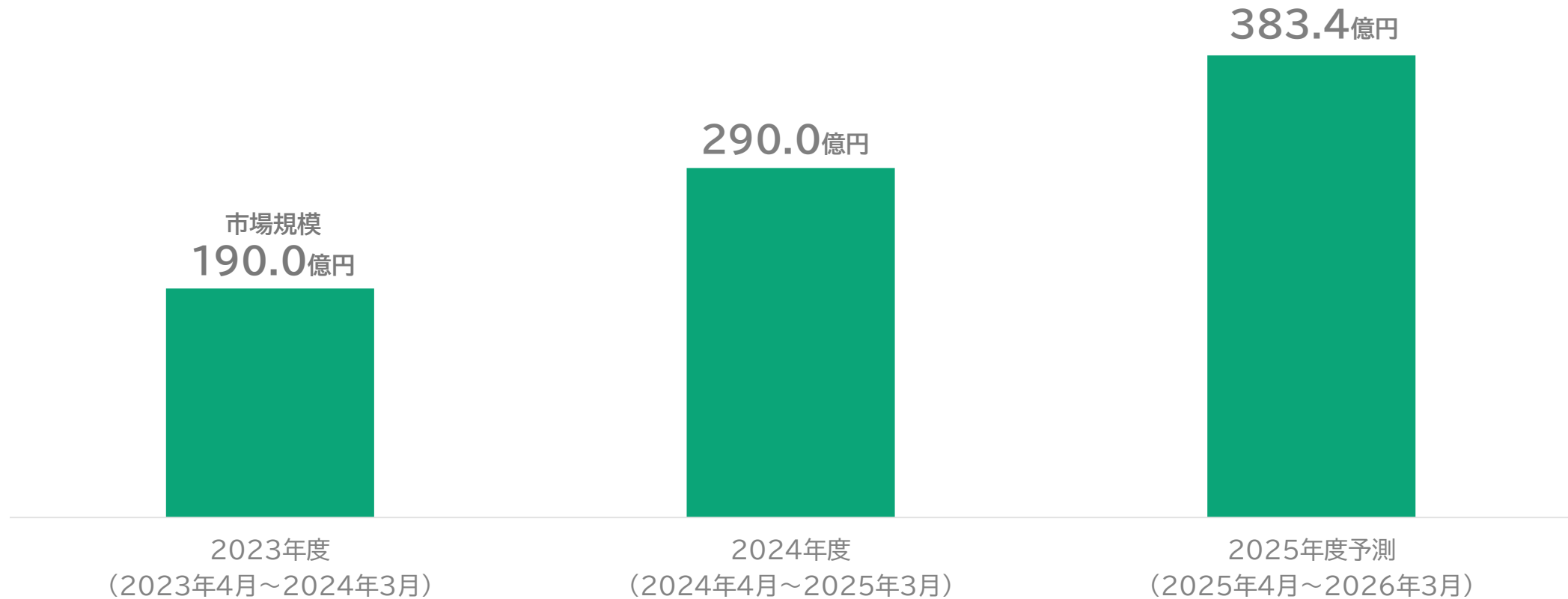
請求書の受領・支払漏れ削減、転記・確認作業の負担をラクに



※オプション追加で請求書の受取代行が可能

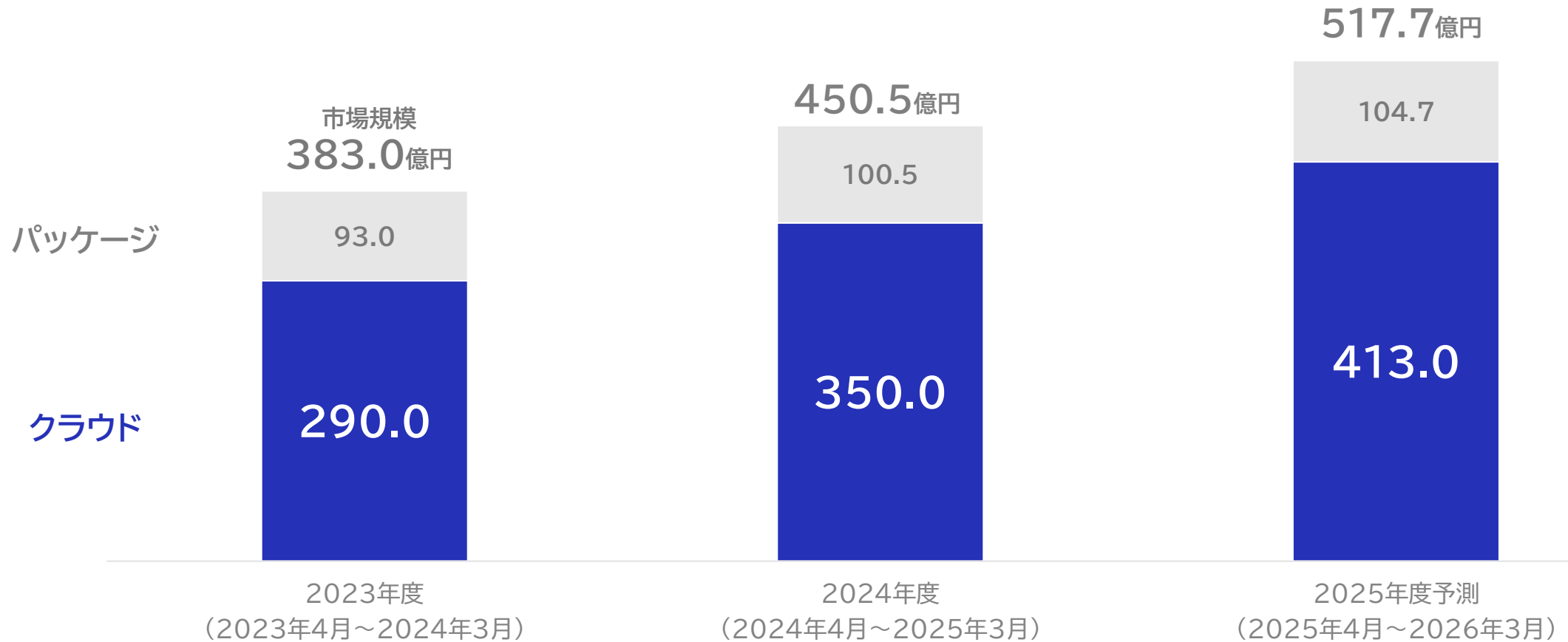
電子請求書受取サービスの市場規模予測

電子請求書の受取サービス楽楽請求は2024年10月に提供開始
 シェア獲得はこれからだが成長市場での販売拡大を目指す



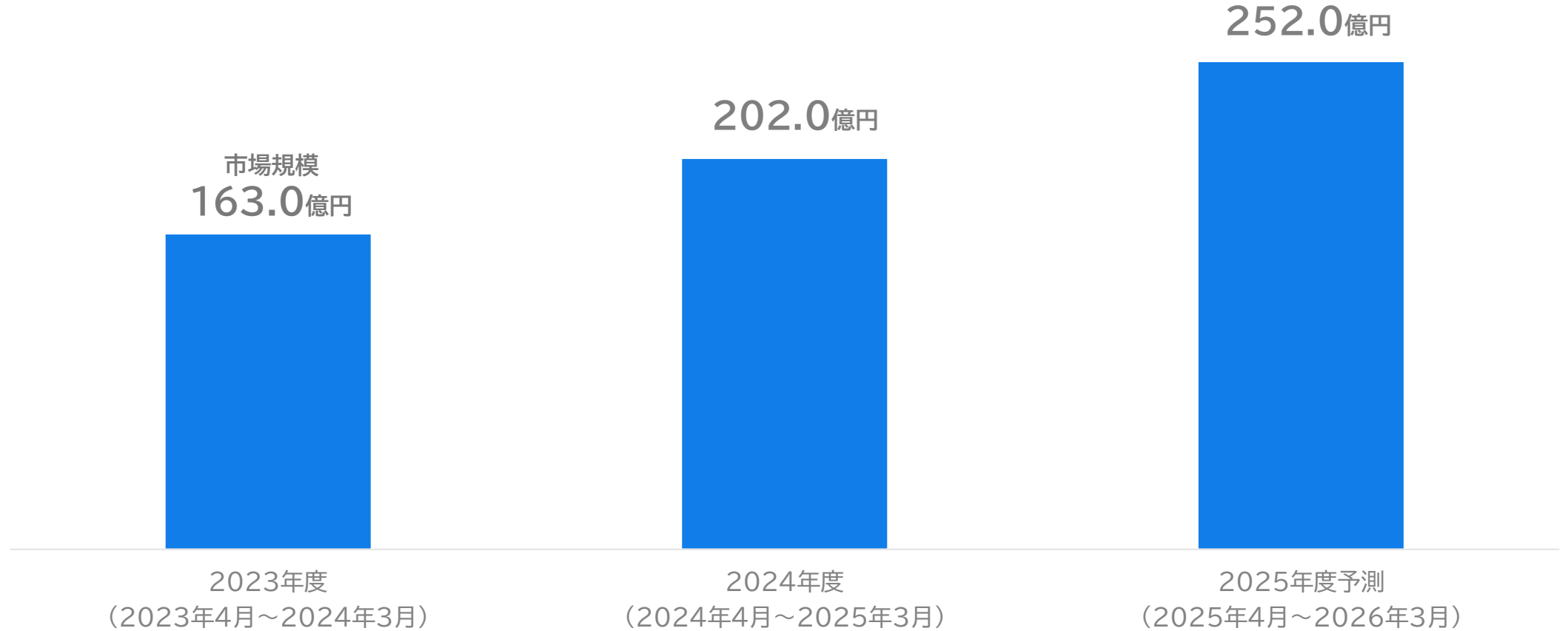
勤怠管理システムの市場規模予測

近年の労働関連の法改正、リモートワークなど働き方の多様化が勤怠管理市場の拡大を後押し



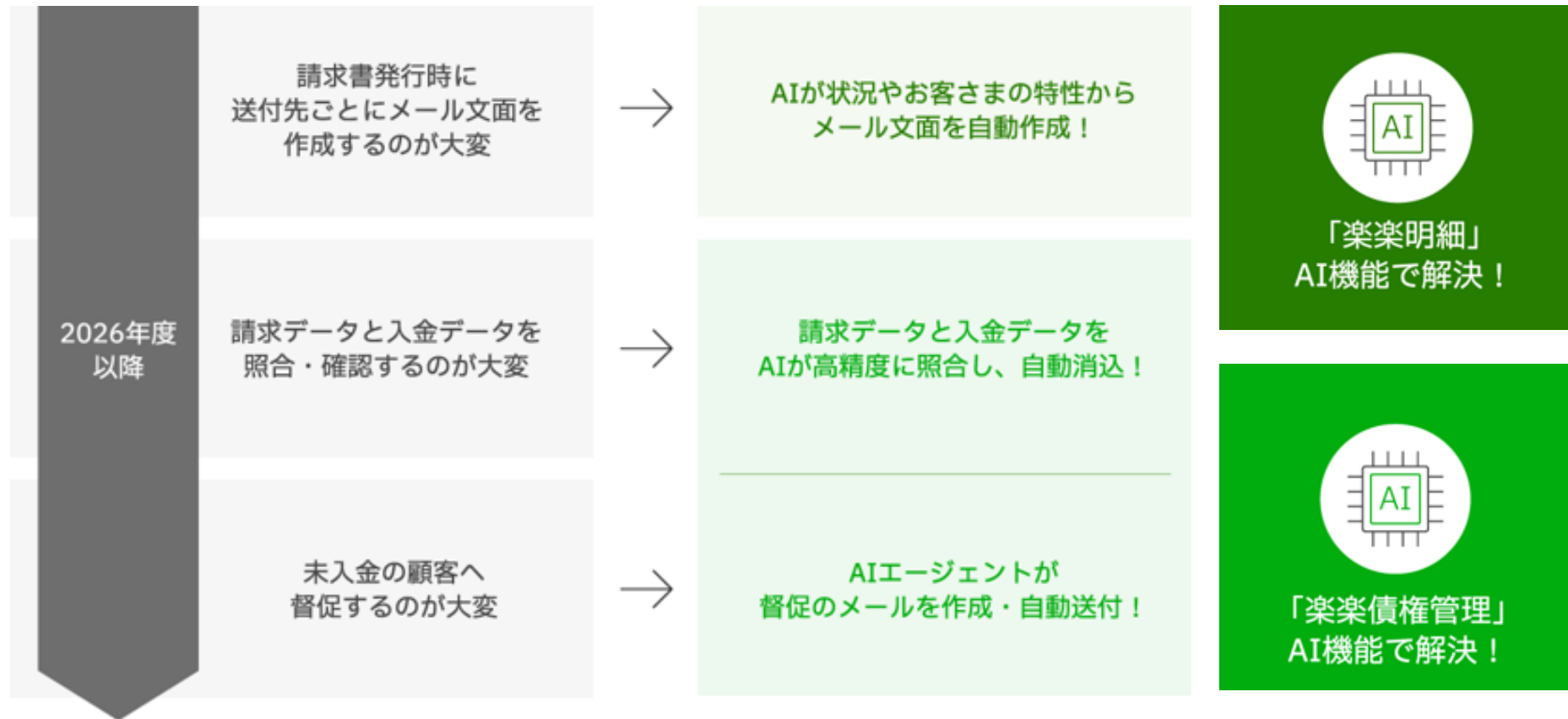
労務管理システムの市場規模予測

労働および社会保険に関する頻繁な法改正を背景に労務管理システム市場は拡大傾向



「楽楽明細」「楽楽債権管理」にAI機能を順次搭載

請求書発行から債権管理までの高負荷な定型作業をゼロにすることを目指し、順次搭載予定
督促業務などの精神的負荷を軽減、マルチプロダクトによる包括的なソリューション力を強化



「楽楽自動対応」にAIエージェントを搭載予定

第二弾「AI返信文自動生成エージェント」を提供開始

問合せ対応業務の完全自動化の実現を目指し、AIエージェントの連続的なリリースを計画



その他事業トピック

- 「JPXスタートアップ急成長100指数」の初期構成銘柄に選定(※1)



- 「楽楽電子保存」に「カード払い連携」機能を提供開始(※2)



- 「楽楽精算」と「楽楽電子保存」の自動連携機能を8月より提供開始(※3)



- 「楽楽請求(楽楽精算連携プラン)」を提供開始(※4)



- 「楽楽請求」の主要機能のアップデートを実施(※5)



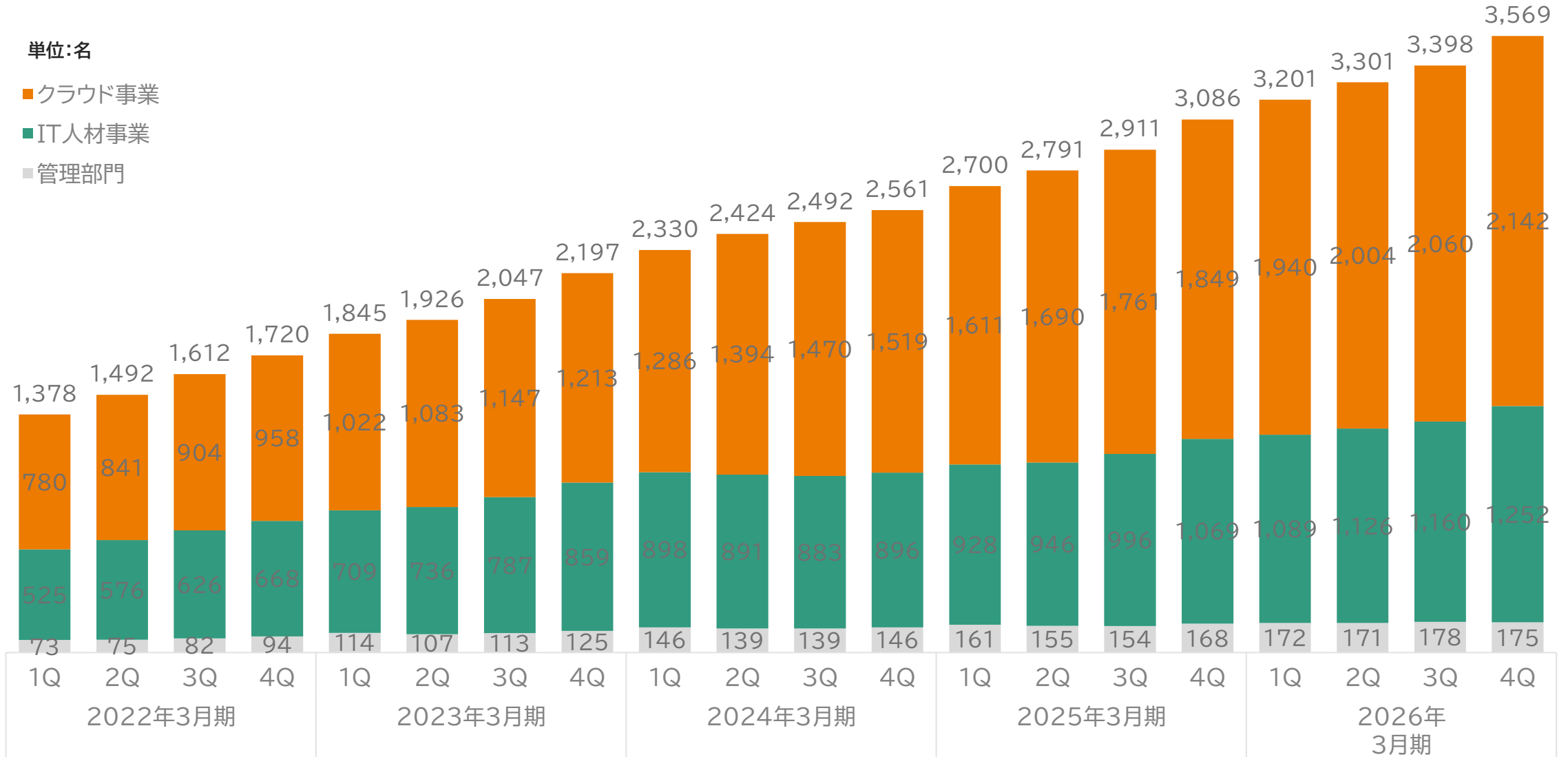
※1 プレスリリース <https://www.rakus.co.jp/news/2026/0218.html>
※2 プレスリリース <https://www.rakus.co.jp/news/2026/0313.html>
※3 プレスリリース <https://www.rakus.co.jp/news/2026/0414.html>
※4 プレスリリース <https://www.rakus.co.jp/news/2026/post-4.html>
※5 プレスリリース <https://www.rakus.co.jp/rakurakucloud/seikyuu/news/news260424.php>

連結従業員数の推移



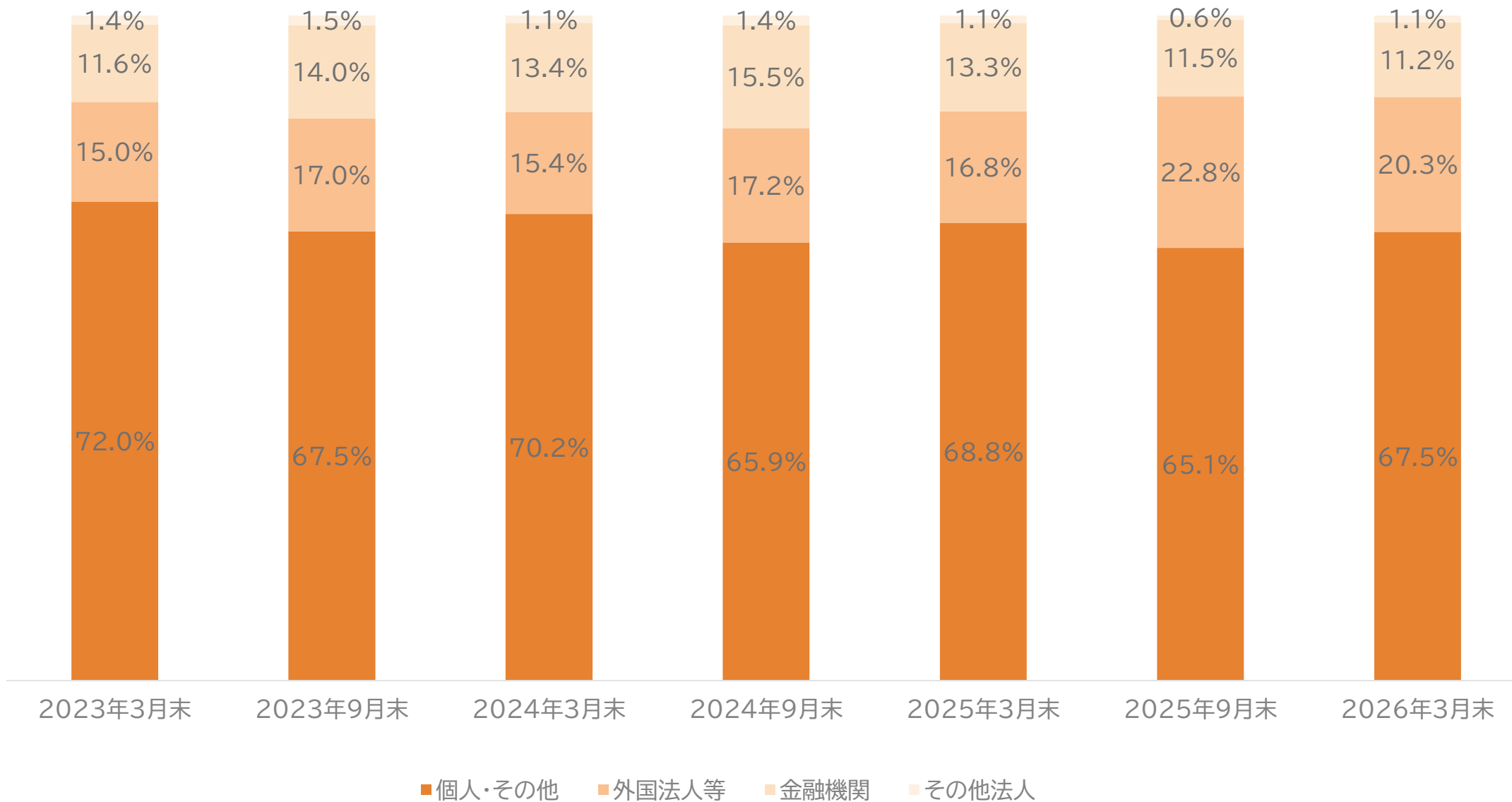
単位:名

- クラウド事業
- IT人材事業
- 管理部門



※各四半期末の人数

株主構成推移



会社概要/グループ体制(2026年5月14日時点)

会社名	株式会社ラクス
代表取締役社長	中村崇則
設立	2000年11月1日
資本金	378,378千円
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
従業員数 2026年3月31日時点	連結 3,569名 単体 2,190名
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	3923
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
監査法人	有限責任 あずさ監査法人

グループ会社	事業内容
株式会社ラクスライトクラウド	クラウド型ソフトウェアサービスの提供
株式会社ラクスマらい	オフィスサービス事業
RAKUS Vietnam Co., Ltd.	クラウドサービスの開発
PT. Reformasi Kerja Solusi	クラウドサービスの開発

拠点一覧



Databookについて

2025年3月期本決算より業績データ集「Databook」をIRサイト上で公開
BS/PL/CFに加え、各サービスのKPIも開示

掲載情報

- 連結貸借対照表
- 連結損益計算書
- 連結キャッシュ・フロー計算書(年2回更新)
- 各サービスKPI(新規獲得社数や解約率など)
- サステナビリティ関連データ(年1回更新)

Databook
ダウンロードは
こちら

IRカレンダー(予定)

日程	イベント
● 2026年 5月 14日(木)	2026年3月期 通期決算発表 新中期経営計画 発表
● 2026年 5月 15日(金)	2026年3月期 通期決算説明会
● 2026年 5月 15日(金)~2026年 6月 30日(火)	IR期間
● 2026年 6月 25日(木)	有価証券報告書 発表
● 2026年 6月 26日(金)	定時株主総会
● 2026年 8月 14日(金)	2027年3月期 第1四半期決算発表
● 2026年 8月 17日(月)	2027年3月期 第1四半期決算説明会
● 2026年 8月 17日(月)~2026年 9月 30日(水)	IR期間
● 2026年 8月 下旬ごろ	統合報告書 発表
● 2026年 11月 13日(金)	2027年3月期 中間決算発表
● 2026年 11月 16日(月)	2027年3月期 中間決算説明会
● 2026年 11月 16日(月)~2026年 12月 25日(金)	IR期間
● 2027年 2月 12日(金)	2027年3月期 第3四半期決算発表
● 2027年 2月 15日(月)	2027年3月期 第3四半期決算説明会
● 2027年 2月 15日(月)~2027年 3月 31日(水)	IR期間
● 2027年 5月 14日(金)	2027年3月期 通期決算発表
● 2027年 5月 17日(月)	2027年3月期 通期決算説明会

本資料に関するご注意

- 本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。
- 将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点をご確認された上で、ご利用ください。
- 業界等における記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されておりますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させて頂くものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

本資料に関するお問い合わせ先

- 株式会社ラクス 広報IR部
Mail: ir@rakus.co.jp
[IRメール配信登録](#)

- IRページ
<https://www.rakus.co.jp/ir/>