



# 2027年3月期 第1四半期 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. 2027年3月期 第1四半期 連結業績 P.5

---

3. 事業トピック P.18

---

4. 2027年3月期 連結業績計画 P.27

---

5. Appendix P.33

# エグゼクティブ・サマリー



# エグゼクティブ・サマリー

## 2027年3月期 第1四半期 連結業績

- 売上、営業利益ともに社内計画を上回る順調な立ち上がり
- クラウド專業化による売上構成変化もあり営業利益率は33.5%と過去最高
- IT人材事業譲渡に伴う特別利益を約167億円計上

## 事業トピック

- 楽楽ビジネスカードを提供、楽楽精算との連携も開始 ⇒詳細はP.21
- プラスアルファ・コンサルティング社の持分法適用関連会社化を予定 ⇒詳細はP.22
- ROBOT PAYMENT社と資本業務提携契約を締結 ⇒詳細はP.24
- 投資戦略に関連した借入の実施を予定 ⇒詳細はP.26

## 2027年3月期 連結業績計画

- 資本政策影響も踏まえて、業績見通しは精査中であり現時点で修正はなし
- 見通し精査と併せて、株主還元方針に従い、追加還元策は引き続き検討中

# 2027年3月期 第1四半期 連結業績



# 2027年3月期 第1四半期 連結業績サマリー

IT人材事業譲渡の影響をこなして連結売上は微増を確保、クラウド事業のみでの売上成長は+17.8%  
 売上構成変化もあり営業利益率が大きく改善しており、連結、クラウド事業ともに過去最高を更新  
 事業譲渡に伴う特別利益約167億円により、四半期純利益が大幅に増加

売上高

14,210 百万円

YoY + 0.9 %

(クラウド事業のみ YoY + 17.8 %)

営業利益

4,756 百万円

YoY + 30.1 %

(YoY + 42.9 %)

営業利益率

33.5 %

YoY + 7.5 Pt

(YoY + 5.9 Pt)

EBITDA

5,166 百万円

YoY + 30.4 %

親会社株主に帰属する四半期純利益

14,631 百万円

YoY + 313.6 %

従業員数

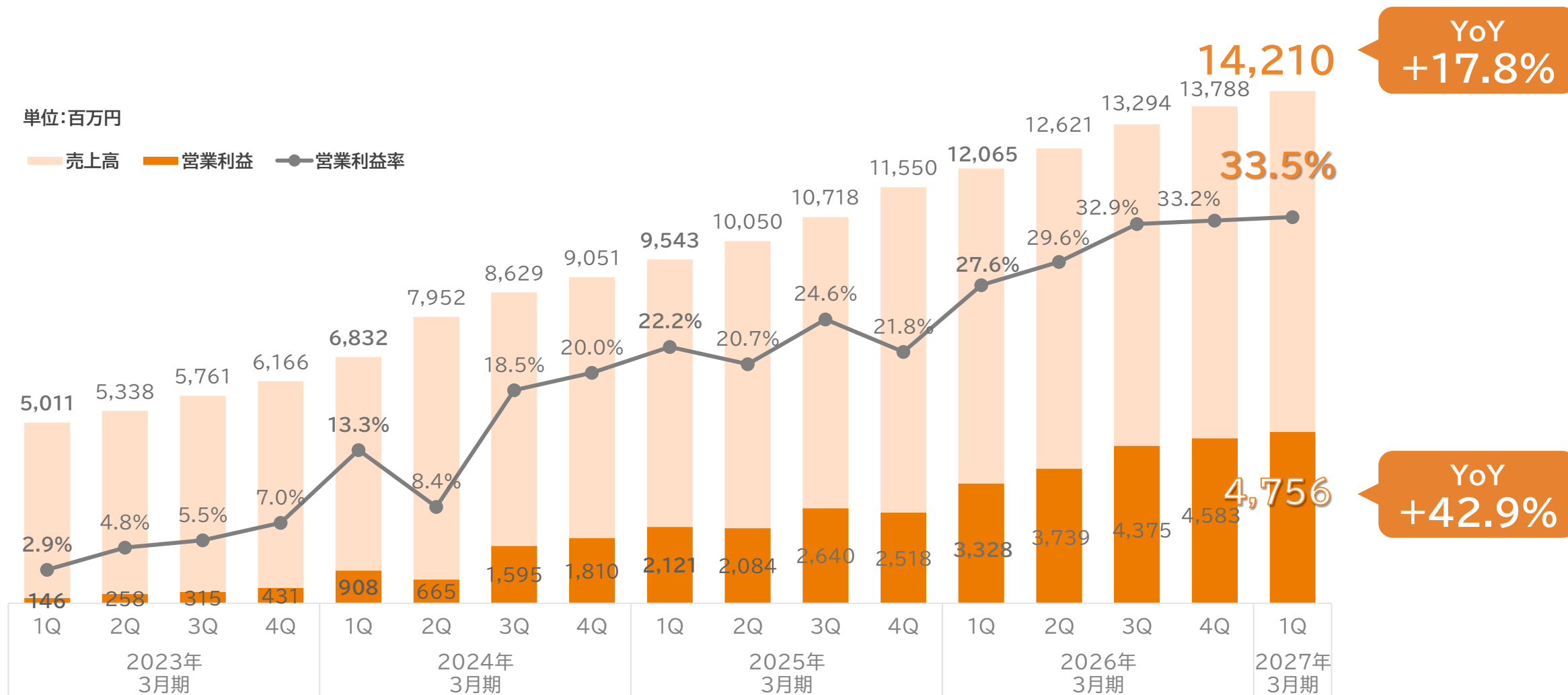
2,396 名

YoY -25.1 %

(YoY + 13.5 %)

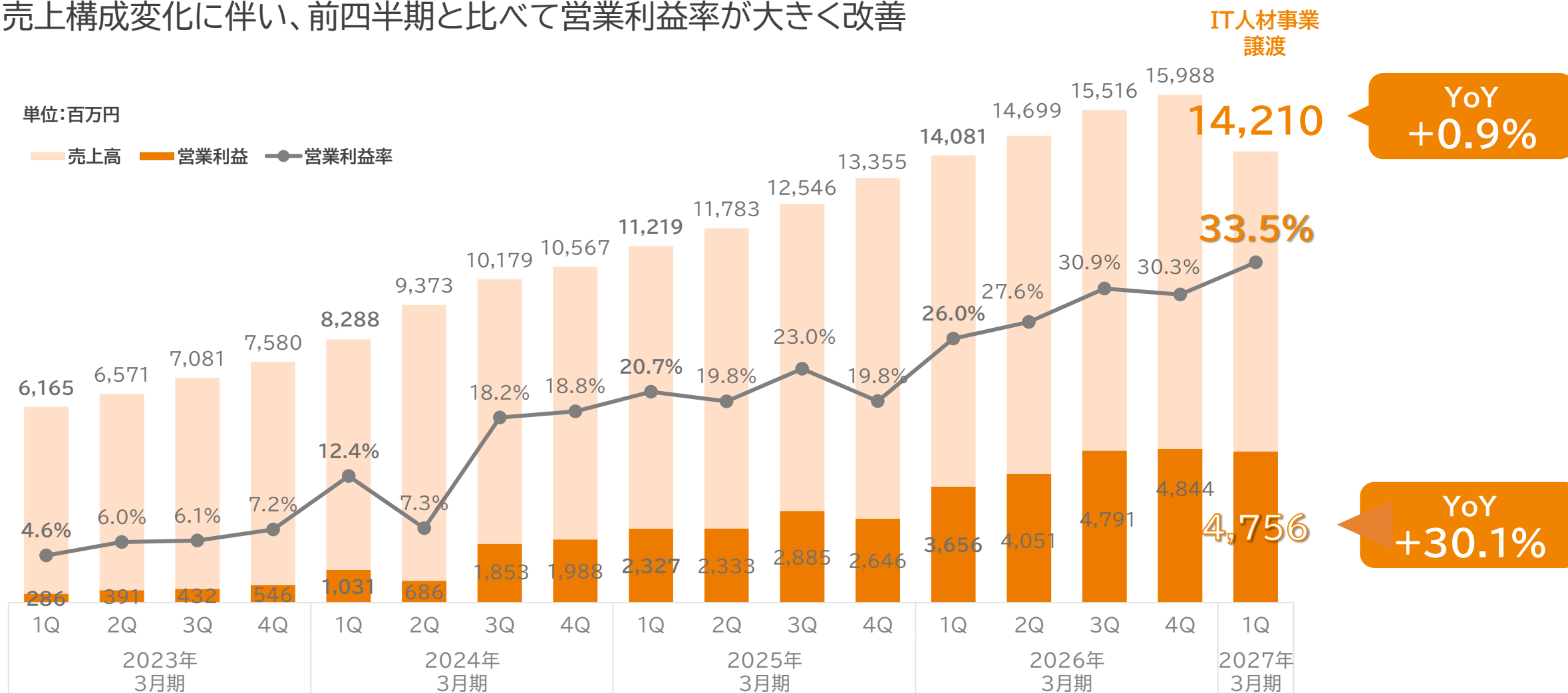
# 売上高と営業利益の推移(クラウド事業のみ)

クラウド事業の営業利益率はQoQで5四半期連続の改善となり、過去最高を更新



# 売上高と営業利益の推移(IT人材事業を含む)

IT人材事業の譲渡影響の影響を受けながらも連結売上高は増収を確保  
売上構成変化に伴い、前四半期と比べて営業利益率が大きく改善





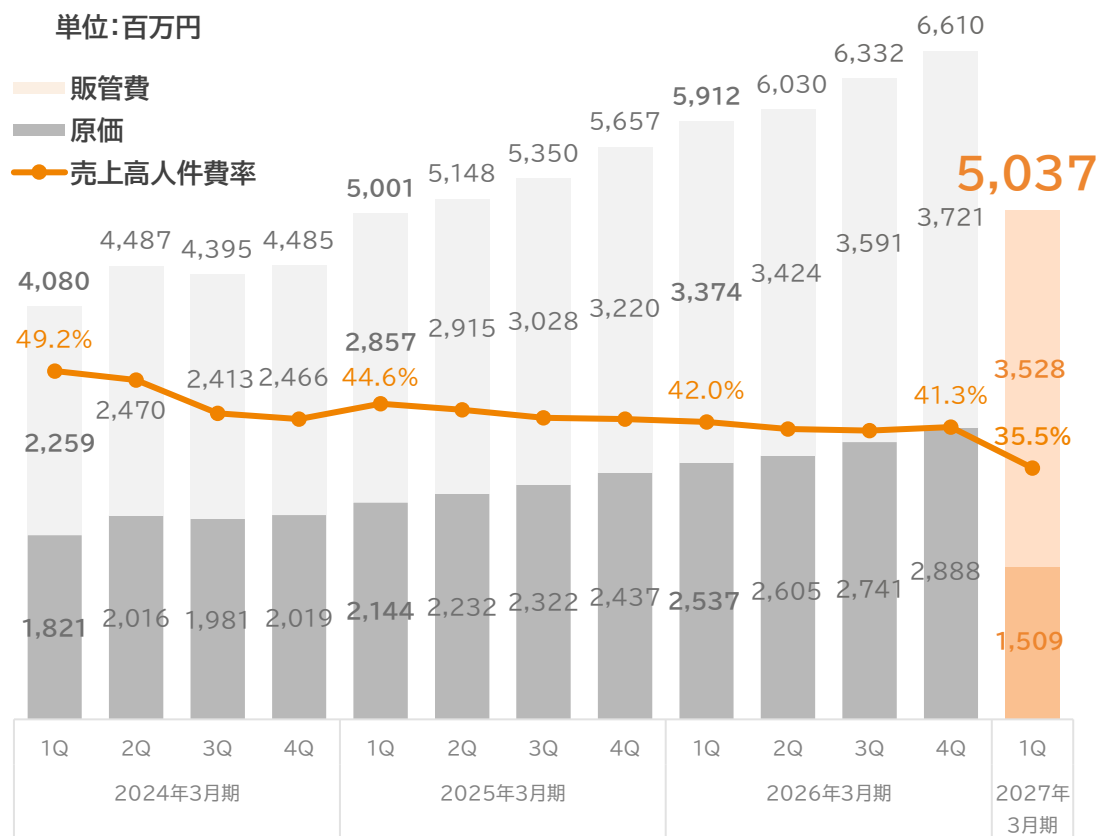
# 2027年3月期 第1四半期 連結業績概要

| 単位:百万円           | 2026年3月期<br>第1四半期 | 2027年3月期<br>第1四半期 | 前年同期比   |         |
|------------------|-------------------|-------------------|---------|---------|
| 売上高              | 14,081            | 14,210            | +128    | +0.9%   |
| クラウド事業           | 12,065            | 14,210            | +2,144  | +17.8%  |
| IT人材事業           | 2,016             | -                 | -       | -       |
| 売上原価             | 3,502             | 2,619             | -882    | -25.2%  |
| 売上総利益            | 10,579            | 11,590            | +1,011  | +9.6%   |
| 売上高総利益率          | 75.1%             | 81.6%             |         | +6.4Pt  |
| 販売費及び一般管理費       | 6,923             | 6,834             | -88     | -1.3%   |
| 営業利益             | 3,656             | 4,756             | +1,100  | +30.1%  |
| 営業利益率            | 26.0%             | 33.5%             |         | +7.5Pt  |
| EBITDA           | 3,961             | 5,166             | +1,204  | +30.4%  |
| EBITDAマージン       | 28.1%             | 36.4%             |         | +8.2Pt  |
| 法人税等             | 1,623             | 6,926             | +5,303  | +326.6% |
| 法人税率             | 31.5%             | 32.1%             |         | +0.7Pt  |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 3,537             | 14,631            | +11,094 | +313.6% |
| 期末連結従業員数(名)      | 3,201             | 2,396             | -805    | -25.1%  |

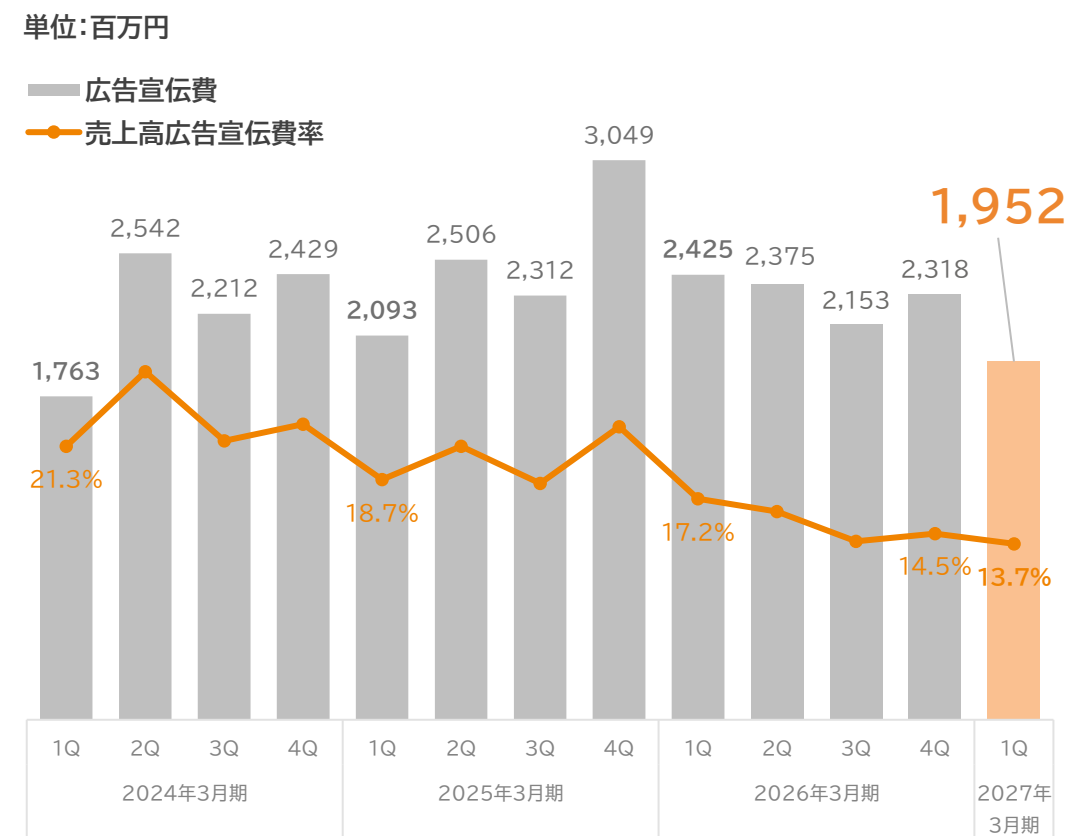
# 人件費と広告宣伝費の推移

IT人材事業の譲渡により、人件費の売上原価相当分が大きく減少  
人件費率、広告宣伝費率ともに低下傾向が継続しており、営業利益率の改善に寄与

## 人件費

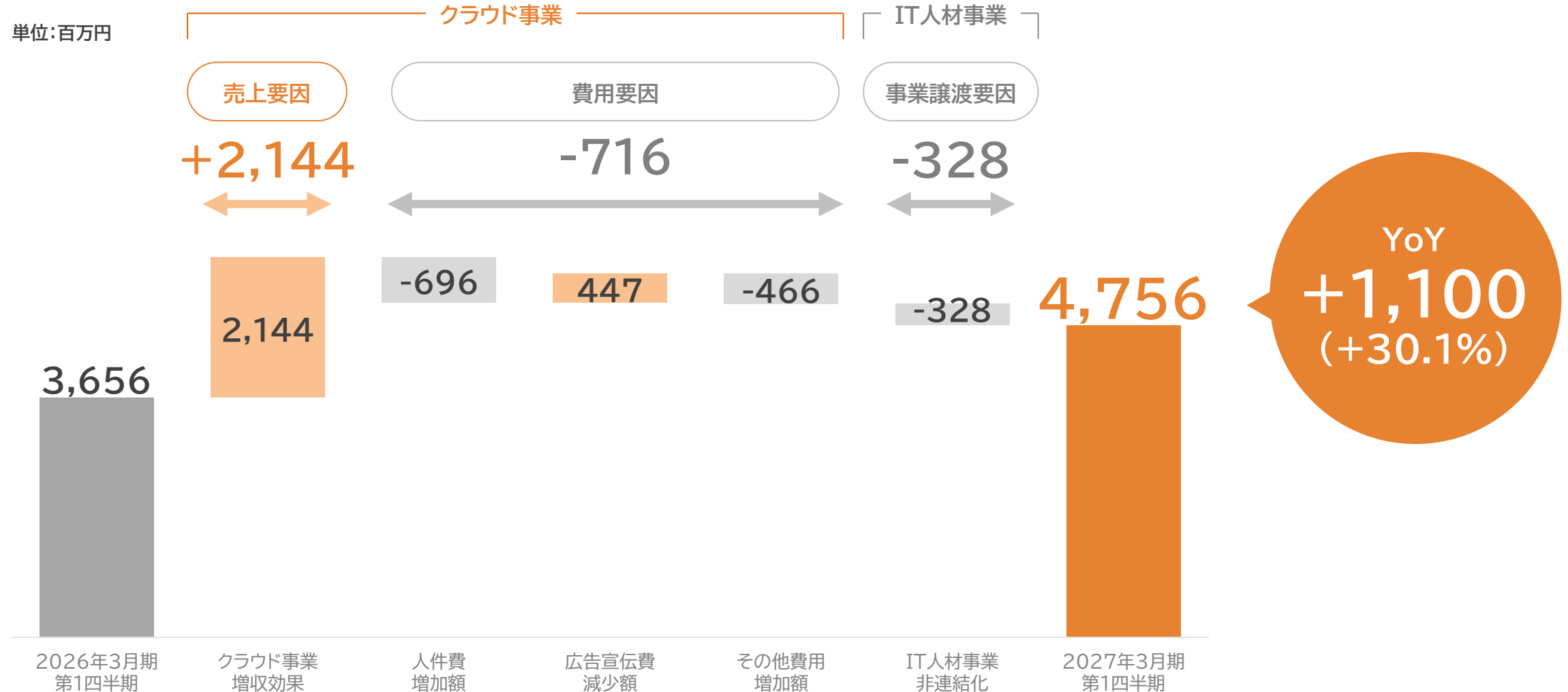


## 広告宣伝費



# 連結営業利益 前年同期比増減要因

クラウド事業の増収効果、広告宣伝費の効率化により事業譲渡影響を吸収して大幅増益を達成



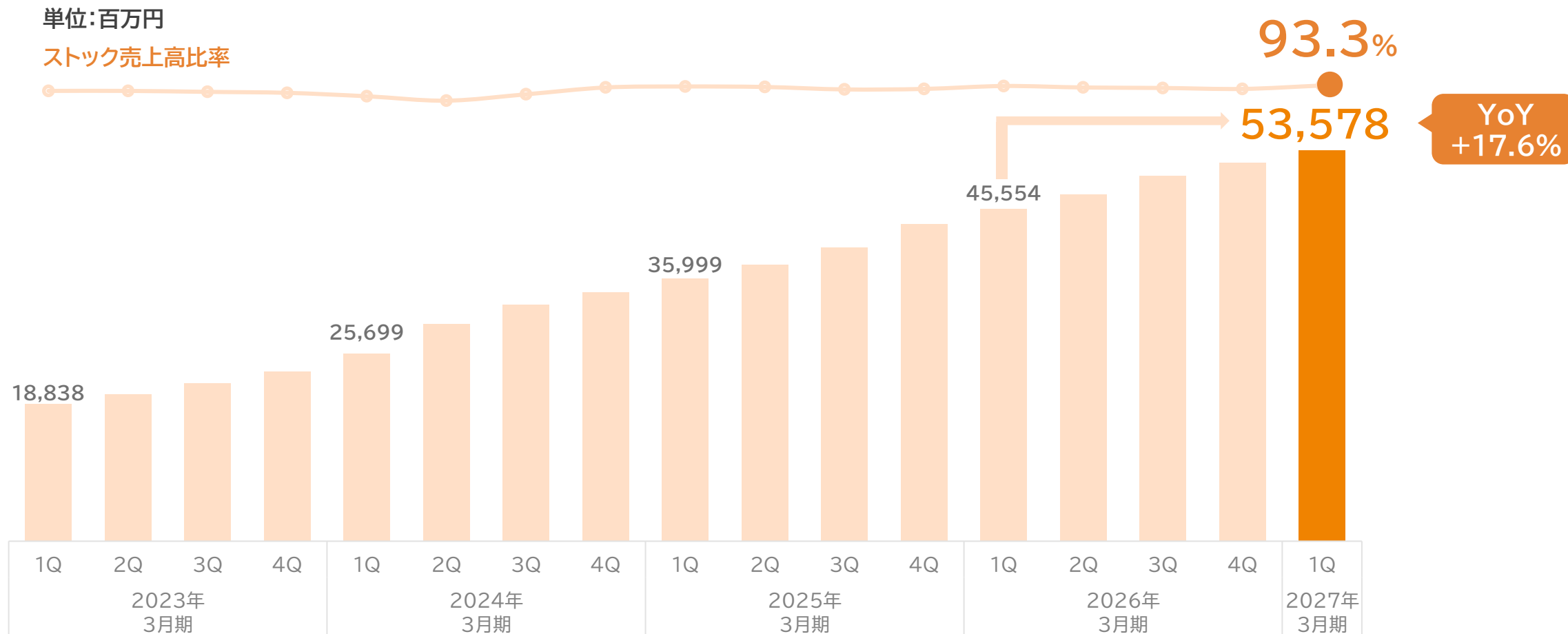
# 連結貸借対照表

IT人材事業譲渡に伴うキャッシュイン、戦略投資の実施を主因にバランスシートの構成が変化  
 第2四半期末においては戦略投資の追加実施と借入により、構成は更に変化予定 ⇒詳細はP.26

| 単位:百万円      | 2026年3月末 | 2026年6月末 | 増減額     |
|-------------|----------|----------|---------|
| 流動資産        | 23,399   | 29,645   | +6,245  |
| 固定資産        | 13,181   | 21,743   | +8,561  |
| 資産合計        | 36,581   | 51,388   | +14,806 |
| 流動負債        | 10,386   | 12,925   | +2,539  |
| 固定負債        | 161      | 111      | -49     |
| 負債合計        | 10,547   | 13,037   | +2,489  |
| 株主資本        | 26,430   | 38,583   | +12,152 |
| その他の包括利益累計額 | -396     | -231     | +164    |
| 純資産合計       | 26,034   | 38,351   | +12,316 |
| 負債純資産合計     | 36,581   | 51,388   | +14,806 |
| 自己資本比率      | 71.2%    | 74.6%    | +3.5Pt  |

# 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



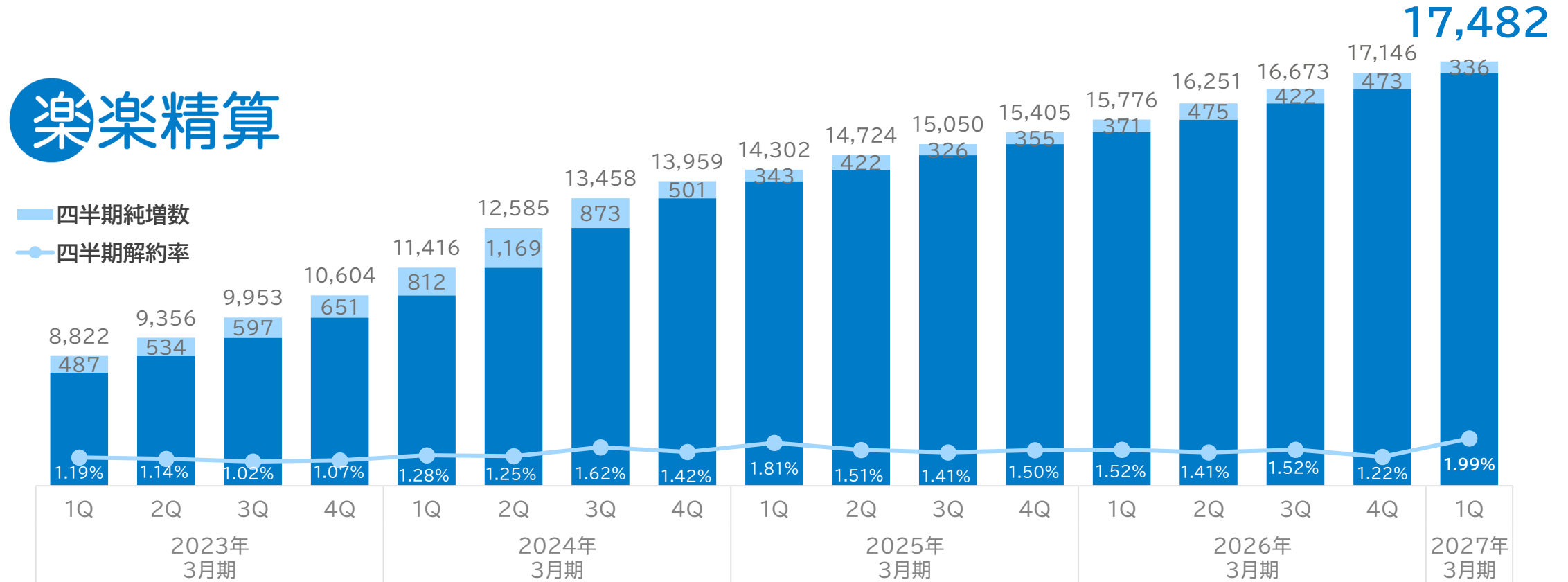
# サービス別売上高

価格改定効果の一巡により、主要プロダクトの成長が巡航速度に入りつつあるが計画線  
楽楽勤怠、その他に含まれる楽楽請求が成長ドライバーとして高い成長率を記録

| 単位:百万円               | 2026年3月期<br>第1四半期 | 2027年3月期<br>第1四半期 | 前年同期比  |        |
|----------------------|-------------------|-------------------|--------|--------|
| 楽楽精算                 | 4,928             | 5,449             | +520   | +10.6% |
| 楽楽明細                 | 2,979             | 3,677             | +698   | +23.4% |
| 楽楽販売                 | 1,654             | 2,024             | +370   | +22.4% |
| 楽楽勤怠                 | 432               | 613               | +181   | +41.8% |
| 楽楽自動応対<br>旧:メールディーラー | 828               | 914               | +86    | +10.4% |
| メール配信                | 986               | 1,072             | +86    | +8.8%  |
| その他                  | 256               | 459               | +202   | +78.8% |
| 合計                   | 12,065            | 14,210            | +2,144 | +17.8% |

# 楽楽精算 アクティブ顧客数および解約率推移

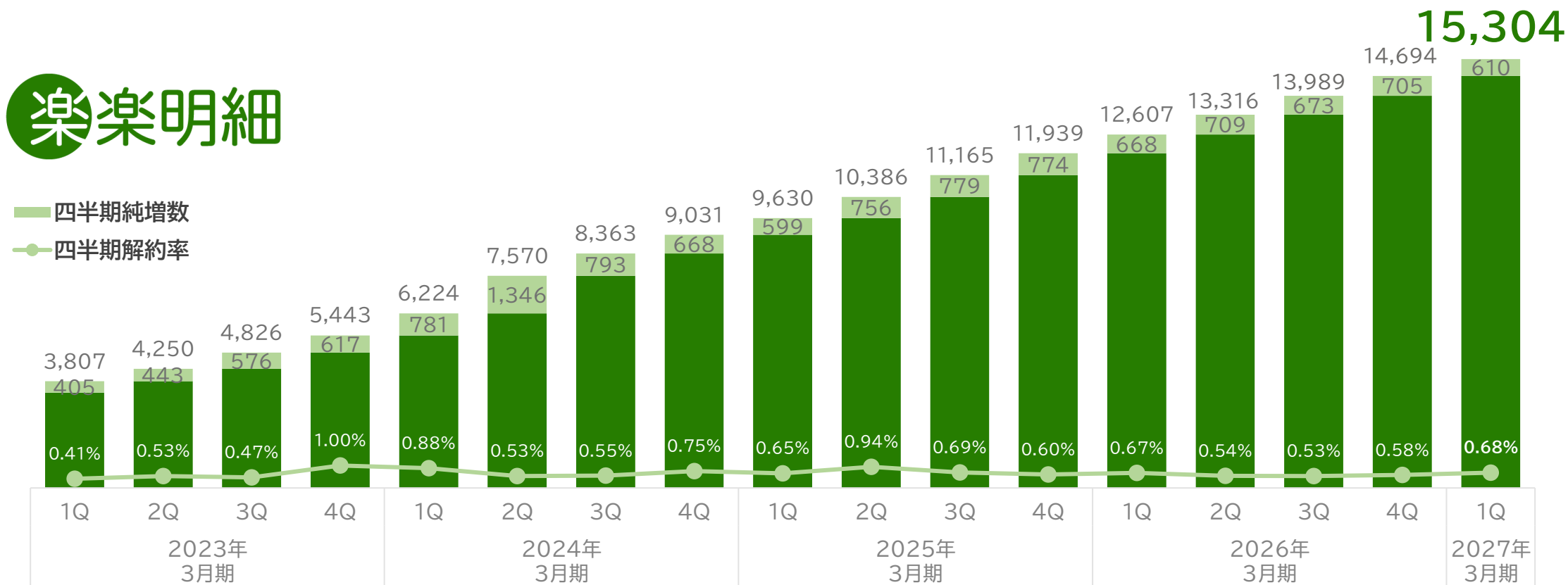
期初から課金停止対象となる顧客が多い季節性もあり解約率が上昇も、想定から大きな乖離はなし  
 アクティブ顧客数の積み上がりが弱く見えるが、新規受注については堅調な推移 ⇒P.51参照



※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

2025年10月の価格改定影響、広告宣伝費の抑制を吸収してアクティブ顧客数の増加ペースを維持  
新規顧客サイズに小型化傾向がみられるものの、第1四半期としては順調な立ち上がり



※アクティブ顧客:課金中の顧客数

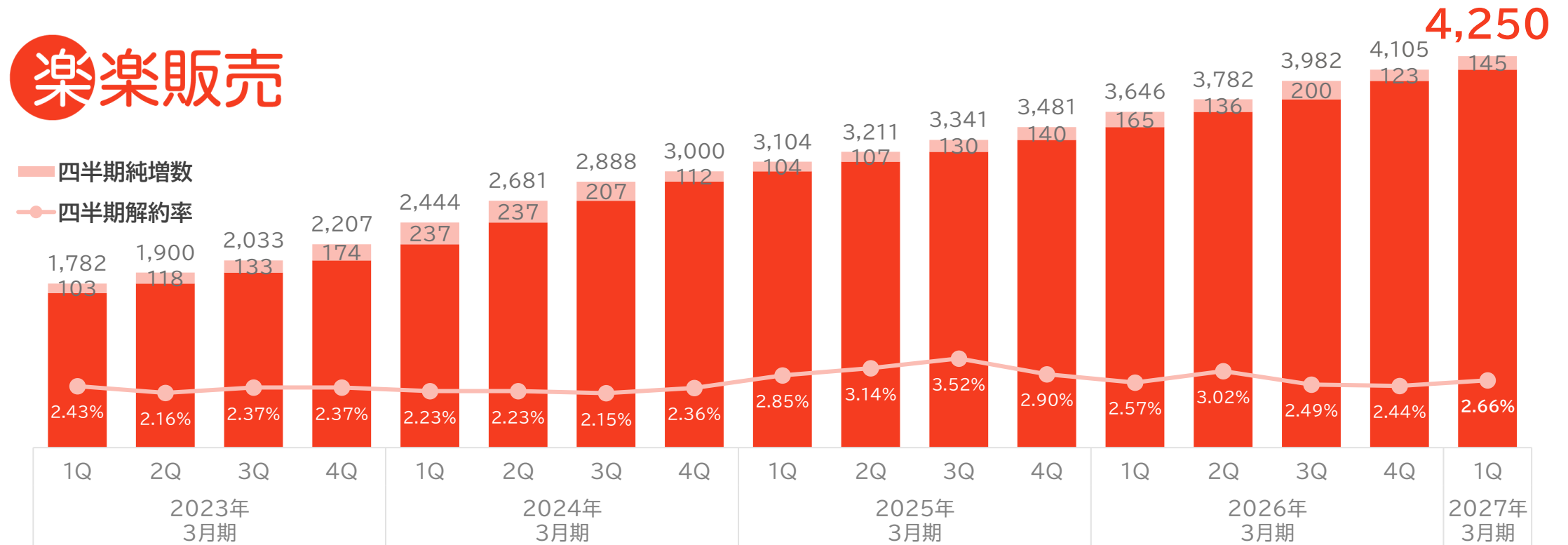
※四半期純増数:新たに課金を開始した顧客数から解約顧客数を差し引いた純増減

※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

アクティブ顧客数は順調に積み上がっており、ほぼ計画通りの立ち上がり  
 価格改定影響の一巡後は短期解約の抑制を目指しているが解約率は一進一退の状況



※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

# 事業トピック



# AI機能アップデート(楽楽自動応対)



## ① 受信メールを日本語に自動翻訳

- ・英語・中国語・韓国語など約60言語に対応
- ・多言語の受信メールを自動で検知して日本語に翻訳して表示
- ・内容確認のために外部翻訳ツールを起動は不要

## ② 返信文を翻訳し、ニュアンスを確認してから送信

- ・日本語の返信文を受信メールの言語に合わせてワンクリックで翻訳
- ・翻訳結果と並べて「逆翻訳(翻訳結果を日本語に戻したもの)」も表示
- ・意図通りのニュアンスになっているか確認してから送信可能

プレスリリース <https://www.rakus.co.jp/news/2026/0626.html>



## ① FAQ記事の追加提案

- ・メールデータから問い合わせ件数の多いテーマをAIが定期分析
- ・FAQ記事の候補を自動生成し、提案の根拠もあわせて提示
- ・担当者は内容を確認したうえで公開するかどうかの判断が可能

## ② 公開済FAQ記事の更新・削除提案(順次リリース予定)

- ・メールデータを既存のFAQ記事と比較検討
- ・更新が必要な記事があればAIが検知し、更新内容まで提案
- ・問い合わせが減って使われなくなった記事や重複記事をAIが削除提案

プレスリリース <https://www.rakus.co.jp/news/2026/0715-1.html>

# AI機能アップデート(楽楽精算)

## 楽楽精算

ラクス、  
経費精算の伝票作成を自動化する  
「伝票作成  
AIエージェント」を  
提供開始

人の代わりにAIが動き、「確認するだけ」の世界を目指します

- 提供開始時期 : 2026年6月16日
- 提供価格 : 30 ユーザーで5,000円から

◆ 証憑取得  
AI エージェント  
証憑を自動で収集・  
アップロード

◆ 申請レビューAI  
◆ 適格請求書チェックAI  
◆ 証憑・伝票照合AI  
申請内容の確認を支援する

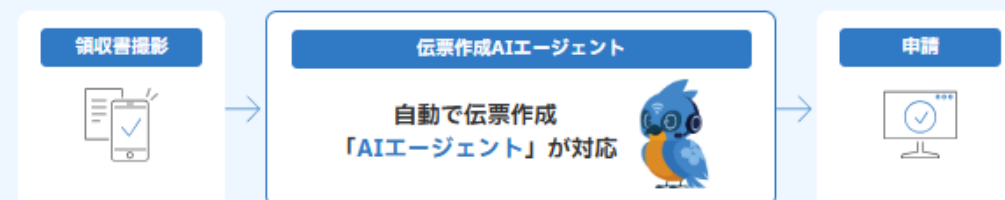
などの提供も  
順次予定

申請者は「確認」するだけ！ 入力作業は最大90%削減※1

### 紙・Excelを元にした運用



### 伝票作成AIエージェント導入後



※1: 数値は当社試算。申請内容により正確な値は異なります

プレスリリース <https://www.rakus.co.jp/news/2026/0615-2.html>

「伝票作成AIエージェント」機能紹介ページ <https://www.rakus.co.jp/rakurakucloud/seisan/function/ai.php>

# 楽楽ビジネスカードを提供、楽楽精算との連携も開始



- 提供開始時期 2026年5月26日
- ・細かな制限設定により、経費管理のガバナンス強化を実現
- ・利用状況のリアルタイムな把握により、経理の管理負荷を軽減

プレスリリース <https://www.rakus.co.jp/news/2026/0522.html>



- 提供開始時期 2026年7月16日

「楽楽ビジネスカード」で決済  
⇒カード利用明細が「楽楽精算」へ即時連携

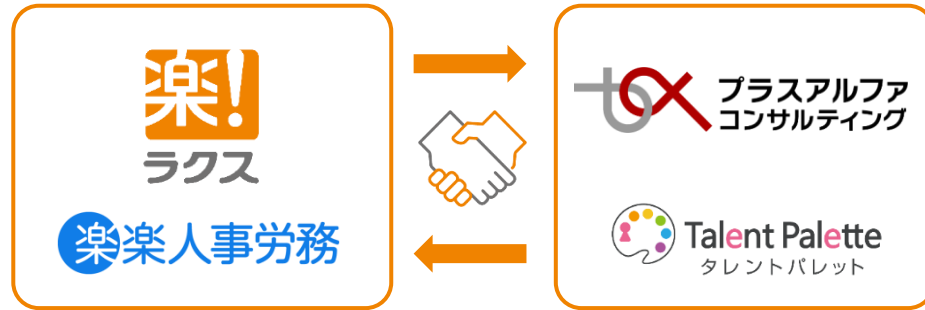
AIエージェントはその利用明細に加え、事前申請データや過去の申請データを参照し、経費精算の申請伝票を自動で作成

プレスリリース <https://www.rakus.co.jp/news/2026/0707.html>

「楽楽ビジネスカード」紹介ページ  
<https://www.rakus.co.jp/rakurakucloud/businesscard/>

# プラスアルファ・コンサルティング社の持分法適用関連会社化

2025年11月の資本業務提携、2026年4月の「楽楽人事労務」販売開始を経て協業関係を着実に強化  
株式取得の追加取得により、プラスアルファ社をラクスの持分法適用会社とすることで合意



- 株式取得予定日  
2026年8月21日
- 取得予定価額  
231億円
- 取得予定単価  
1株当たり3,350円
- 取得予定株数  
6,906,100株
- ラクスによる保有株式数の変化 ( )内は議決権比率  
2,505,000株(5.91%) ⇒ 9,411,100株(22.21%)

プラスアルファ社がラクスの持分法適用関連会社となる予定  
引き続き取得はラクスのみ、持ち合いは実施いたしません

- 株式追加取得による持分法適用会社化  
プラスアルファ社の主要株主であるOasis社から保有株全株を取得で合意  
プラスアルファ社と持分法適用会社化で合意し、覚書を取り交わし
- 今後の関係性（覚書の主要事項 ※）  
【追加取得の制限】  
追加取得には原則として事前にプラスアルファ社による書面承諾が必要  
  
【人的交流】  
ラクスから最大1名の取締役(非業務執行)候補者を指名することが可能  
  
【株式譲渡時の事前通知と優先買取権】  
ラクスが株式を譲渡する際は事前に書面通知を行い、プラスアルファ社が  
優先買取権を持ち、指定する敵対的な第三者に対する譲渡は認められない
- 業績への影響（精査中）  
9月末をみなし取得日として当第3四半期より業績影響を見込んでおります

※プラスアルファ社が9月期決算企業であり、同社が今期本決算及び来期業績見通しを開示する  
以前での定量的な回答は差し控えて頂きます

※詳細は2026年7月14日付の適時開示

「株式会社プラスアルファ・コンサルティングの株式追加取得(持分法適用関連会社化) および同社との資本業務提携契約に関する覚書の締結に関するお知らせ」をご参照ください

# 持分法適用会社化による会計処理の考え方について

9月末をみなし取得日として、第3四半期よりプラスアルファ・コンサルティング社の業績を反映  
取得株式は「関係会社株式」として資産計上され、のれん相当額の償却が開始される予定

|                                | 27年3月期                                                                         | 28年3月期 | 29年3月期                                                       |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|--------|--------------------------------------------------------------|
|                                | 27年9月期                                                                         | 28年9月期 | 29年9月期                                                       |
|                                | 連結                                                                             |        | 単体                                                           |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純損益の<br>持分比率分 | P/L: 「持分法投資損益」(営業外損益)として計上<br>B/S: 損益と同額だけ「関係会社株式」を増減<br>C/F: 影響なし             |        | 影響なし                                                         |
| 受取配当金                          | P/L: 単体の「受取配当金」を消去し、連結上は影響なし<br>B/S: 「現預金」が増加、「関係会社株式」を同額減額<br>C/F: 「営業C/F」が増加 |        | P/L: 「受取配当金」(営業外収益)として計上<br>B/S: 「現預金」が増加<br>C/F: 「営業C/F」が増加 |
| のれん相当額の償却※                     | P/L: 「持分法投資損益」(営業外損益)として計上<br>B/S: 償却額相当分だけ「関係会社株式」を減額<br>C/F: 影響なし            |        | 影響なし                                                         |

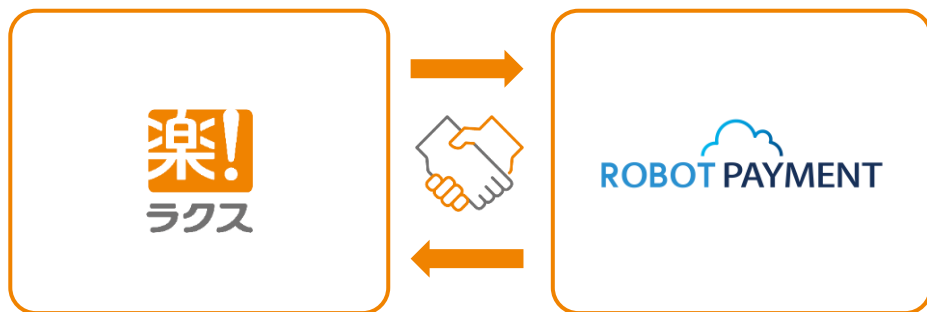
※B/S上、「のれん」として独立表記はされず、のれん相当額が「関係会社株式」に内包されて計上されます。  
金額は精査中ですが概算で「約250億円」と想定、2027年3月期第3四半期より「定額償却」を開始する予定です。  
償却期間については現時点で「10～20年」を想定しておりますが、精査中であり、今後変動する可能性があります。



# ROBOT PAYMENT社との資本業務提携



2026年8月12日付でROBOT PAYMENT社と資本業務提携契約を締結  
同社の「請求管理ロボ」から一部機能のOEM供給を受け、「楽楽債権管理」のラインアップを再編成予定



- 資本業務提携契約締結日  
2026年8月12日
  - 取得予定価額  
3億円
  - 取得予定株数  
120,000株
  - 株式取得及び提携発効予定日  
2026年8月28日
  - 取得予定価格  
1株当たり2,323円
  - 議決権比率  
3.10%
- ※取得はラクスのみ、  
持ち合いは実施いたしません

本提携ではROBOT PAYMENT社が展開する請求管理・債権管理システム「請求管理ロボ」から一部機能のOEM供給を受けて、新たに「楽楽債権管理」として展開いたします

なお、ラクスが2025年7月より提供をしている現行版の「楽楽債権管理」は「楽楽債権管理Lite」と改称して併売予定です



ほか、営業活動、販売、顧客紹介、プロモーション活動など相互支援を協議  
相互の得意領域にフォーカスすることで、シナジーの最大化を目指します

本提携による2027年3月期業績への影響は軽微です

※当資本業務提携の詳細は2026年8月12日付の適時開示

「株式会社ROBOT PAYMENTとの資本業務提携契約の締結及び第三者割当による自己株式処分の引受けに関するお知らせ」をご参照ください

「請求管理ロボ」の詳細はROBOT PAYMENT社サイトをご参照ください <https://www.robotpayment.co.jp/service/mikata/>



# 主な投資状況(予定を含む)

## プラスアルファ・ コンサルティング社①

取得株数 : 766,000株  
 取得価額 : 約20億円  
 取得方法 : 7月10日までに段階的に買付を**実行済み**

➡ 詳細は7/14開示の  
「変更報告書」を参照

## プラスアルファ・ コンサルティング社②

取得予定株数 : 6,906,100株 (取得後の議決権比率22.21%)  
 取得予定価額 : 約231億円  
 取得予定日 : 2026年8月21日

➡ 詳細はP.22を参照

## ROBOT PAYMENT社

取得予定株数 : 120,000株 (取得後の議決権比率3.10%)  
 取得予定価額 : 約3億円  
 取得予定日 : 2026年8月28日

➡ 詳細はP.24を参照

## フリー社

取得株数 : 2,950,000株 (議決権比率4.95%)  
 取得価額 : 約68億円  
 取得方法 : 6月末までに段階的に買付を**実行済み**

➡ 開示基準に該当いたしません、  
「投資判断に資する情報」として  
開示いたします

※第1四半期末における、B/Sの「投資有価証券」増加の主要因となります

# 投資計画に対応した資金調達方針

合計で約322億円の投資計画(投資済み約88億円、投資予定約234億円)が進行中  
自己資金だけでなく借入も実施して調達予定であり、エクイティファイナンスの実施予定はなし

## 主要なB/S変化

(26年3月末 ⇒ 26年6月末)

- 現預金 : 138億円 ➡ 204億円

※4月1日時点ではIT人材事業譲渡により313億円

- 投資有価証券 : 49億円 ➡ 135億円

第2四半期に借入実施を予定

現時点でエクイティファイナンスの予定はなし

追加の投資状況にもよるが、営業CFにより  
期末にかけて借入金は圧縮されていく想定



## 財務影響イメージ

※図はイメージであり、各区分の面積が金額の構成比を確定的に示すものではありません



# 2027年3月期 連結業績計画



# 2027年3月期 通期計画（現時点では変更なし）

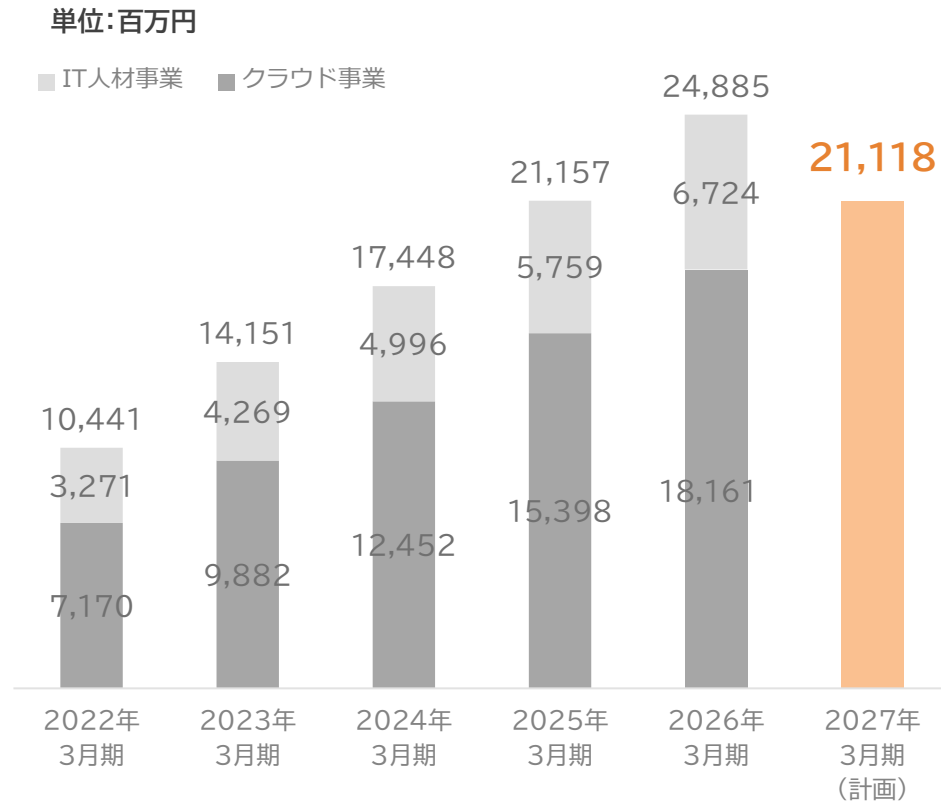
投資状況や借入も含めた業績影響は精査中、現時点での見通しは期初計画から変更なし

| 単位:百万円          | 2026年3月期<br>(実績) | 2027年3月期<br>(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%  |

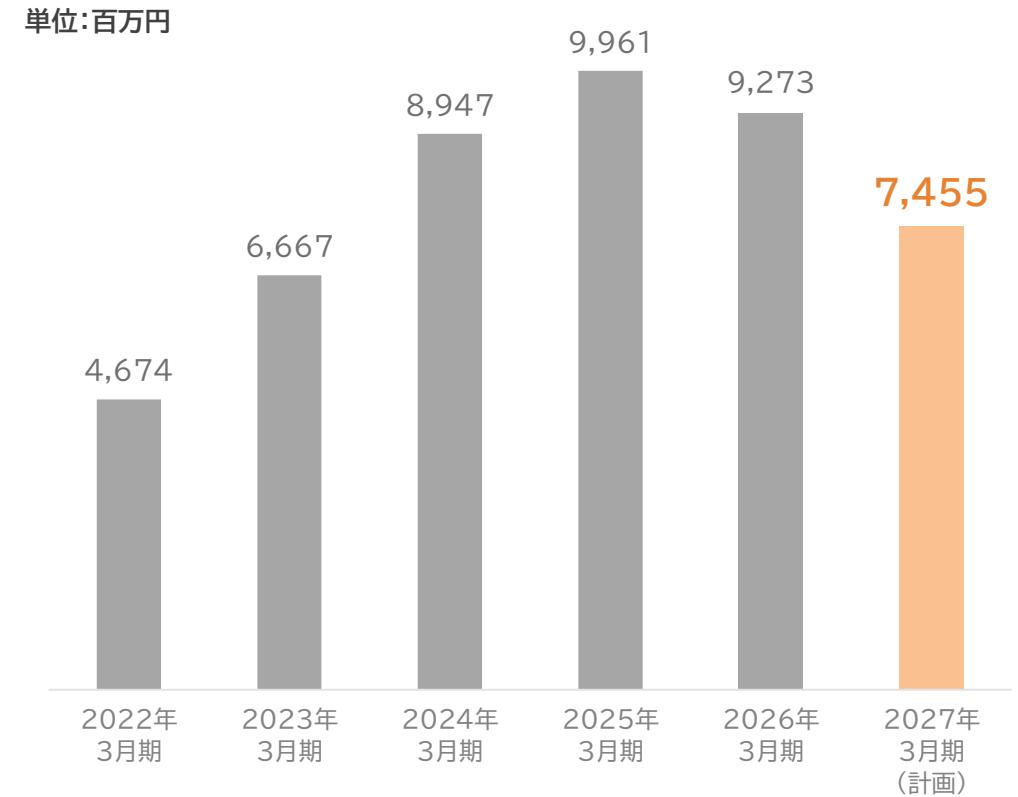
# 人件費と広告宣伝費の計画

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

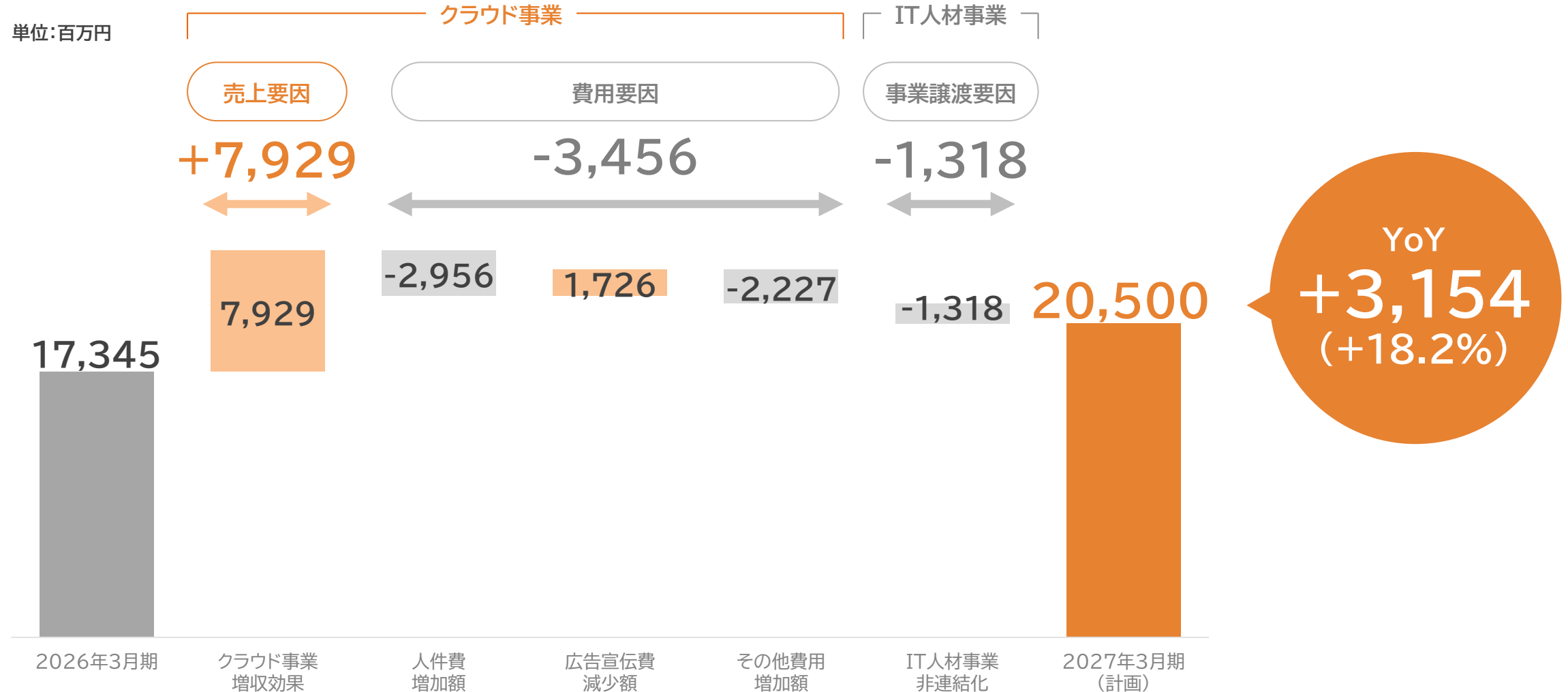


## 広告宣伝費



# 2027年3月期計画 連結営業利益増減要因

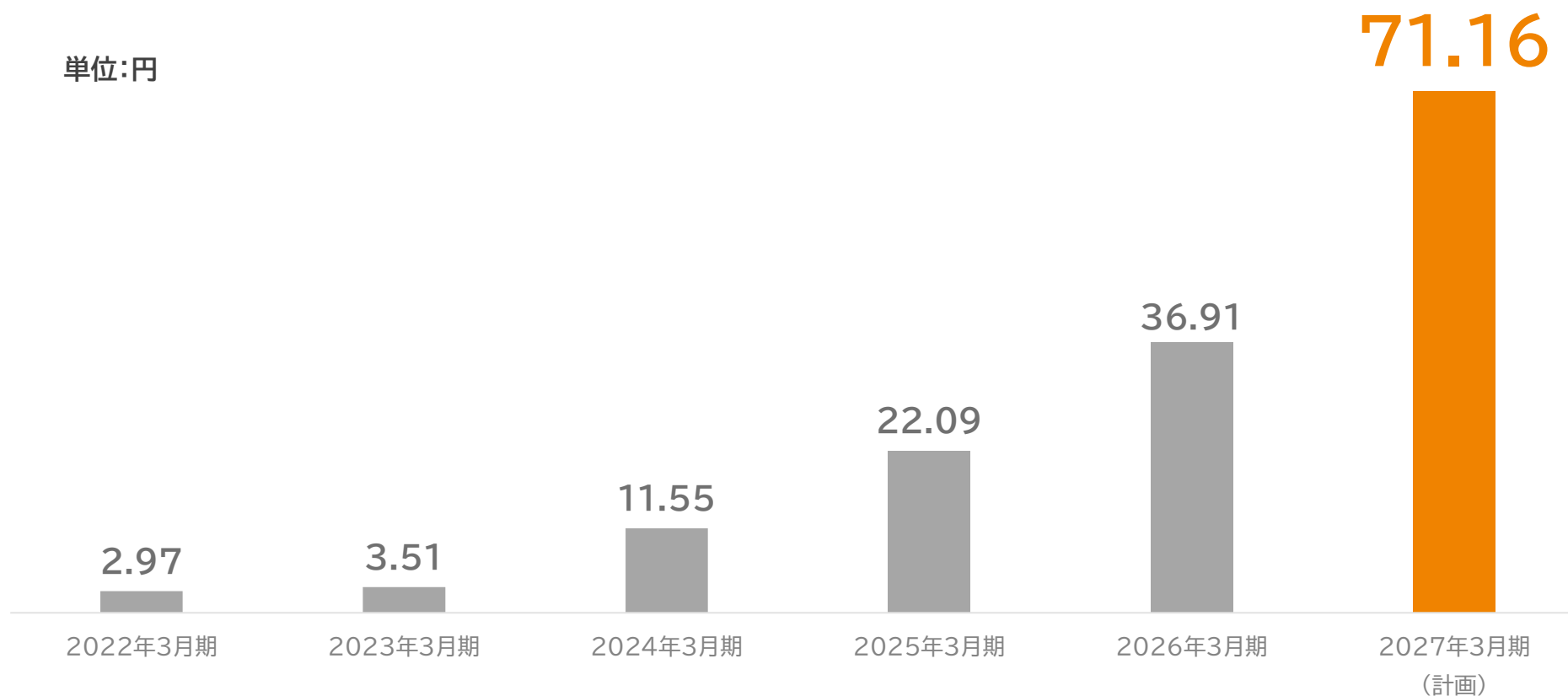
IT人材事業の譲渡影響はあるものの、クラウド事業の増収効果と広告宣伝費の抑制により、人件費やその他費用の増加を吸収し、営業増益を計画



# 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

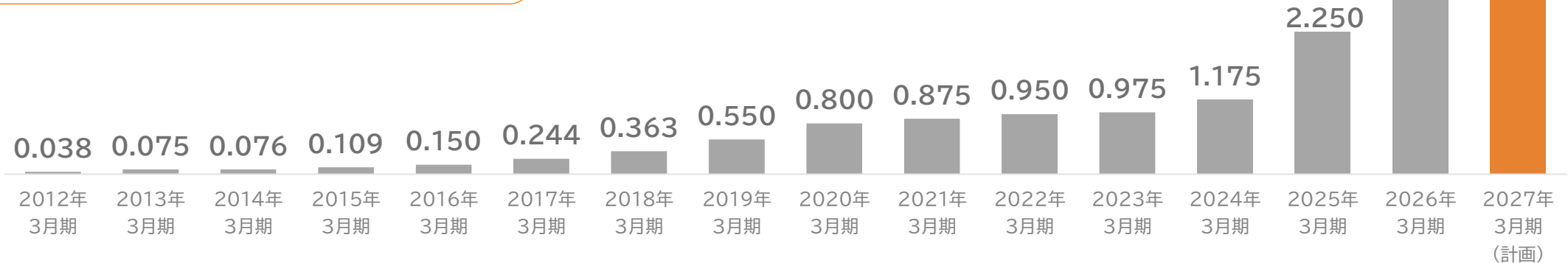
## 株主還元方針

- 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%

単位:円  
8.000





# Appendix



# 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:每期増配の継続

※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

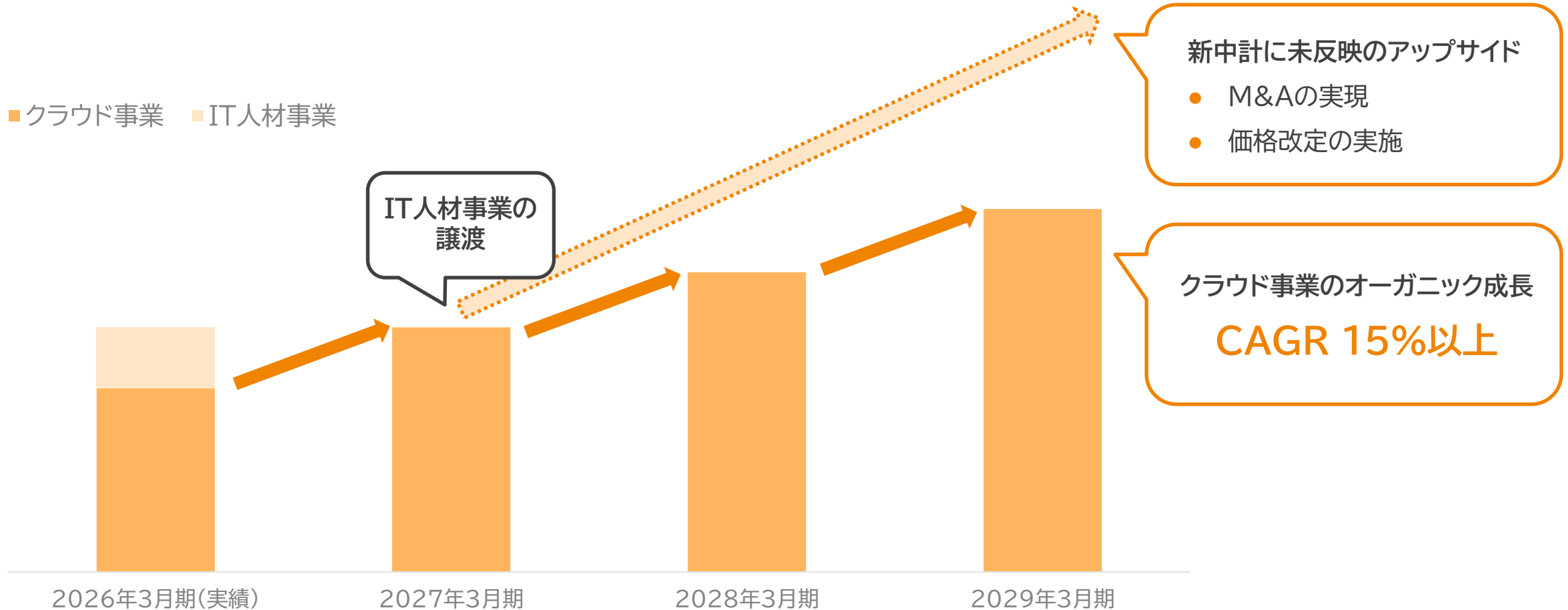
※3 計算に当たっての正社員数は期中平均を採用

※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

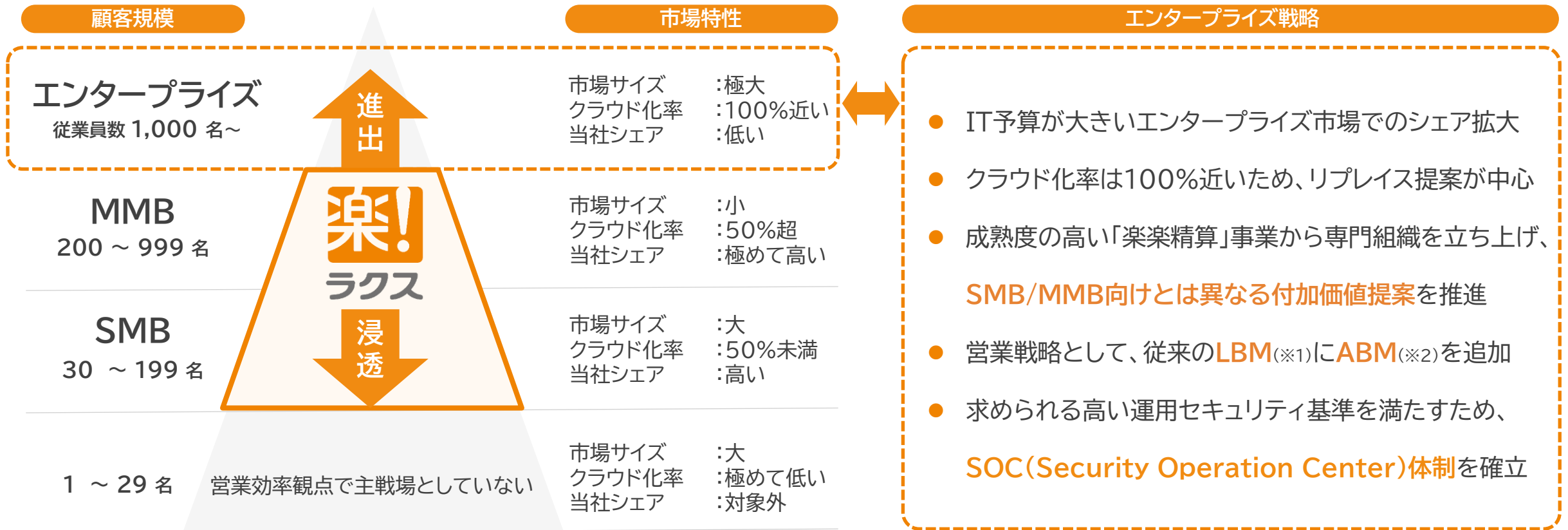
- AIネイティブプロダクトの開発を推進
- AI活用を前提とする新たな市場機会を探索し、TAM拡大を目指す

## 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

# 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.45

- 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

- 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

楽楽債権管理

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

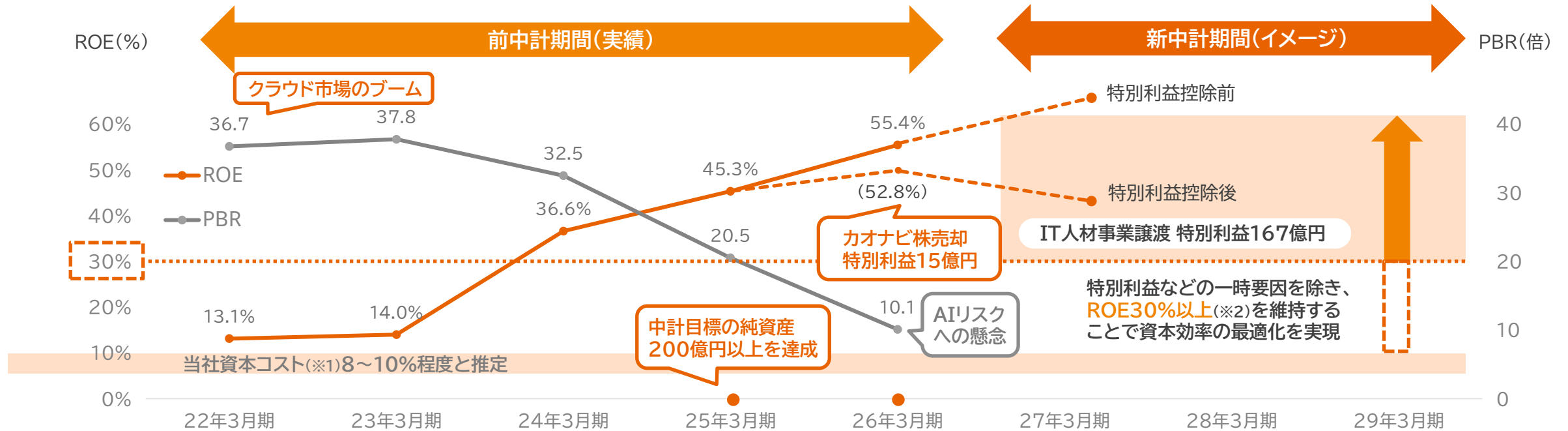


# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

**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

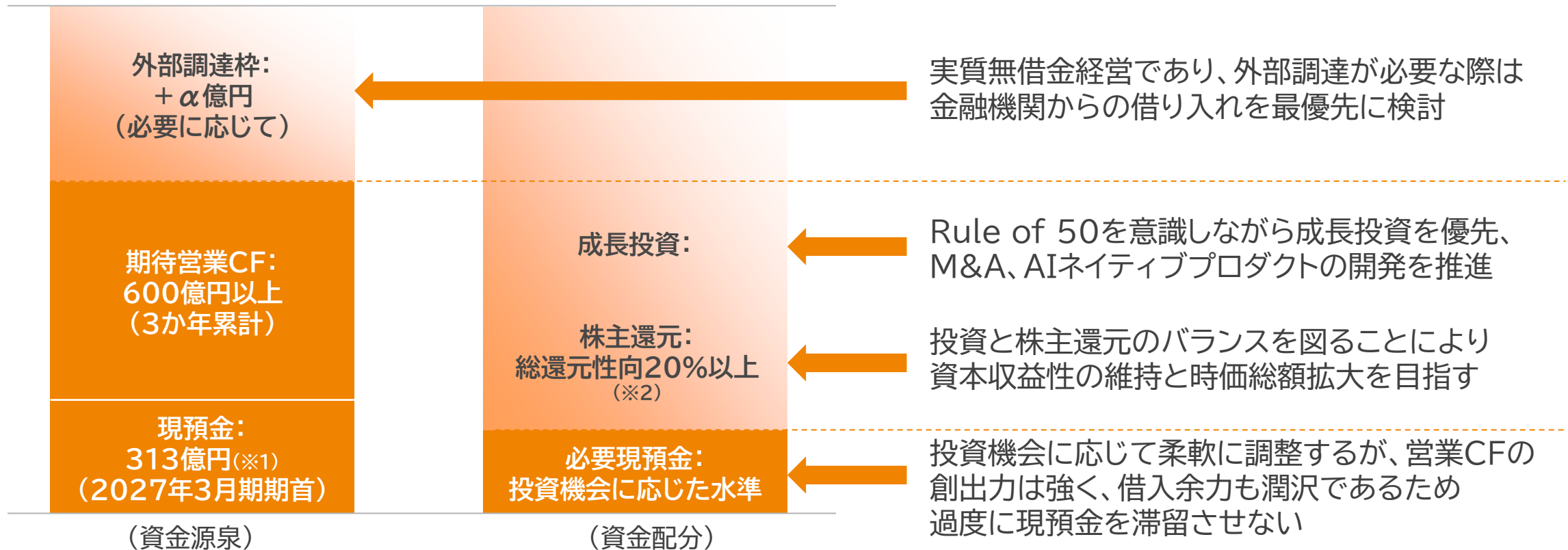
リスクフリーレート(10年国債利回り) +  $\beta$  (対TOPIX修正ベータ) × マーケットリスクプレミアム

※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

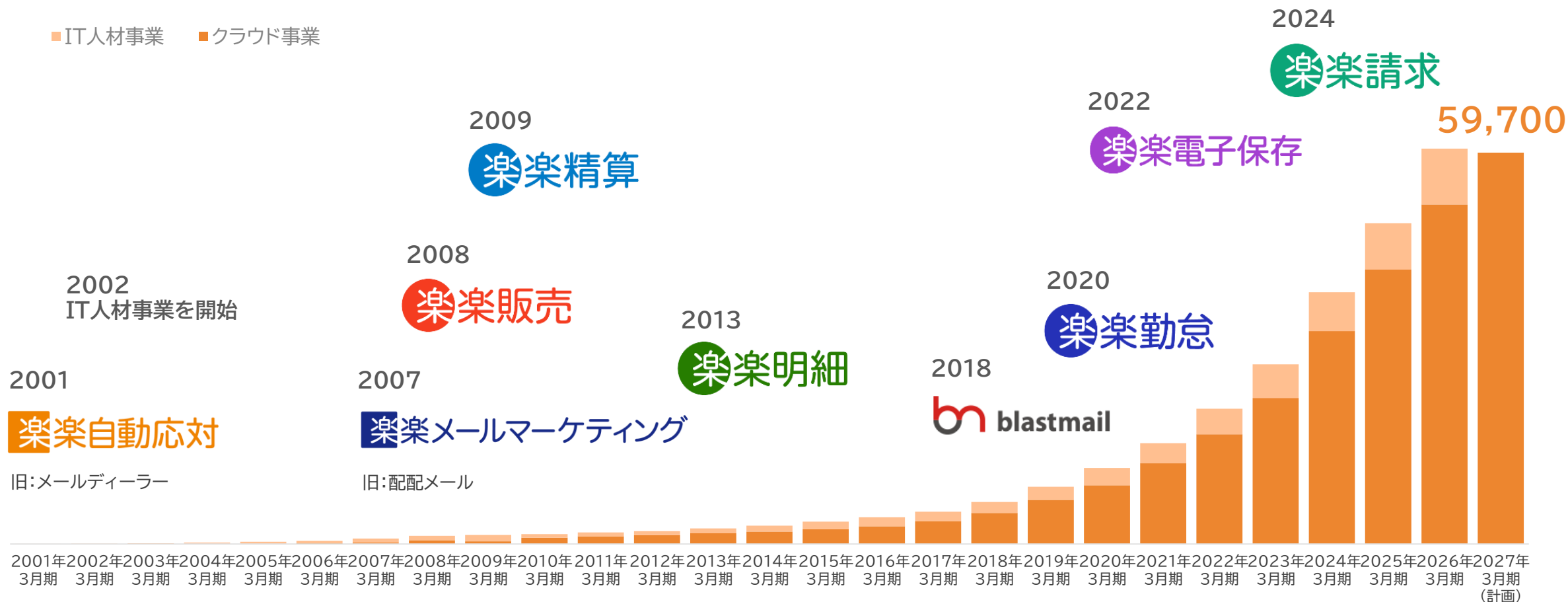
# 売上高推移と主要サービス



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



# 主要サービス一覧



|                      | クラウド事業<br>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                 | 13.8%             | 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<br>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<br>旧:配配メール | blastmail<br>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

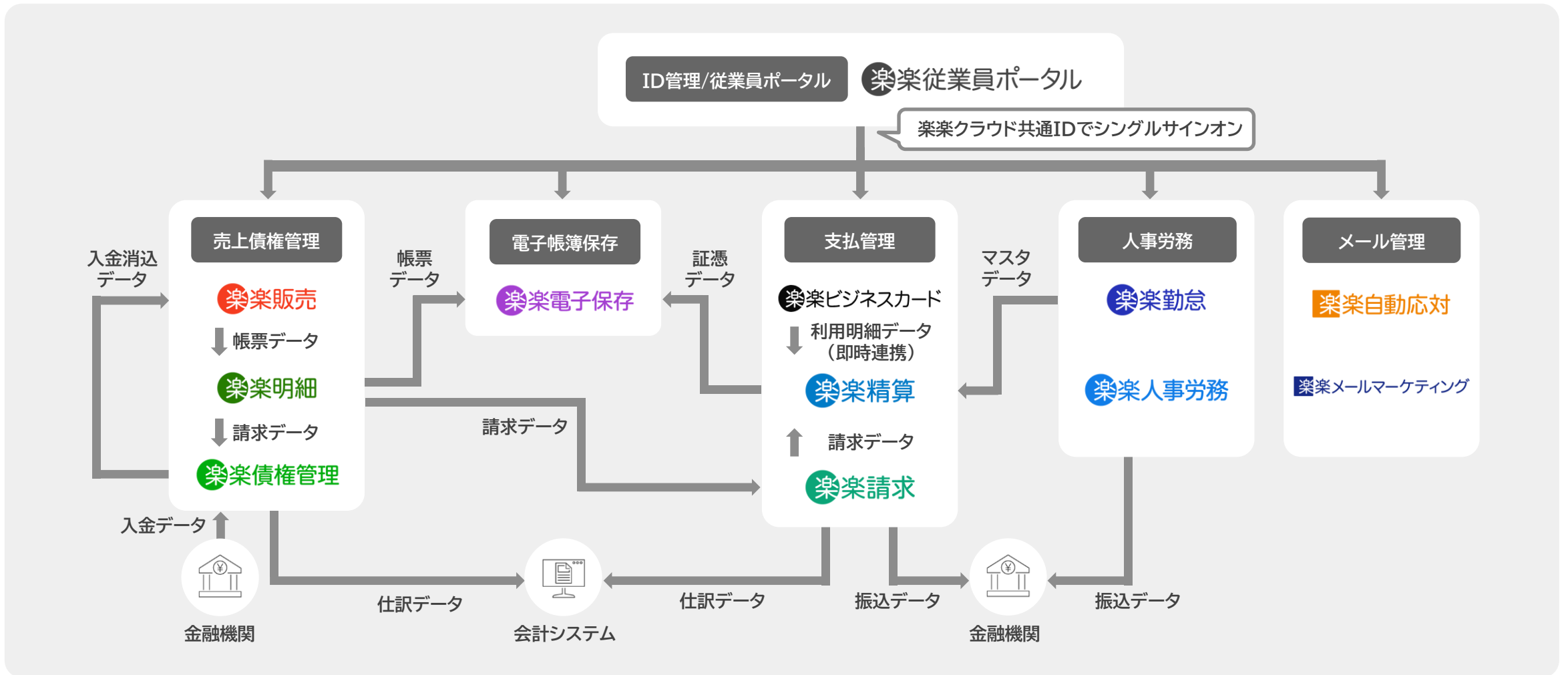
成長フェーズの異なるサービスを同時展開することで  
利益を創出しながら持続的な成長を実現

## 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



# サービス別 売上高推移



| 単位:百万円               |     | 2022年<br>3月期 | 2023年<br>3月期 | 2024年<br>3月期 | 2025年<br>3月期 | 2026年<br>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<br>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

# サービス別 LTVの推移



| 単位:円                 | 2022年<br>3月期 | 2023年<br>3月期 | 2024年<br>3月期 | 2025年<br>3月期 | 2026年<br>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<br>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



# サービス別 月次解約率の推移



|                      |        | 2022年<br>3月期 | 2023年<br>3月期 | 2024年<br>3月期 | 2025年<br>3月期 | 2026年<br>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<br>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

# サービス別 月額平均単価の推移



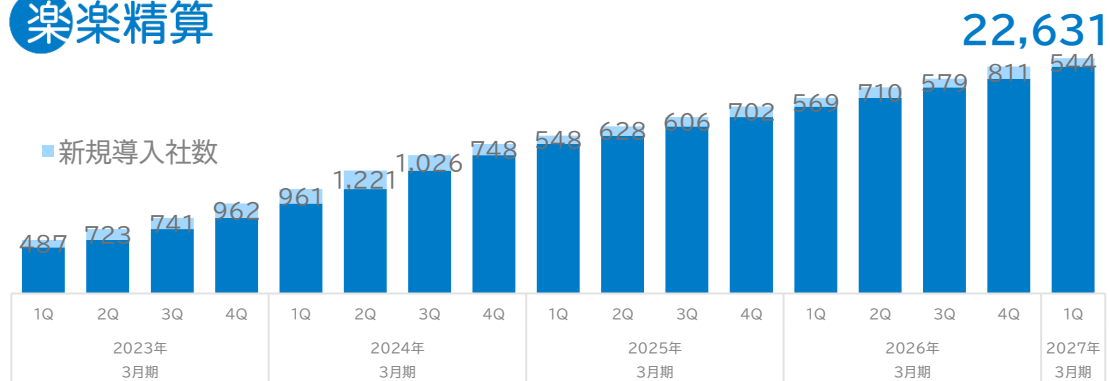
| 単位:円                 | 2022年<br>3月 | 2023年<br>3月 | 2024年<br>3月 | 2025年<br>3月 | 2026年<br>3月 | 2026年<br>6月 |
|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 楽楽精算                 | 85,530      | 88,818      | 92,731      | 100,896     | 102,184     | 101,657     |
| 楽楽明細                 | 65,092      | 67,644      | 72,733      | 78,230      | 79,935      | 78,520      |
| 楽楽販売                 | 103,343     | 110,141     | 117,191     | 146,024     | 152,413     | 153,920     |
| 楽楽勤怠                 | —           | —           | —           | —           | 52,671      | 55,164      |
| 楽楽自動応対<br>旧:メールディーラー | 47,893      | 50,497      | 61,304      | 67,590      | 72,752      | 74,282      |
| メール配信                | 28,175      | 33,511      | 35,324      | 40,271      | 42,683      | 42,436      |

※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

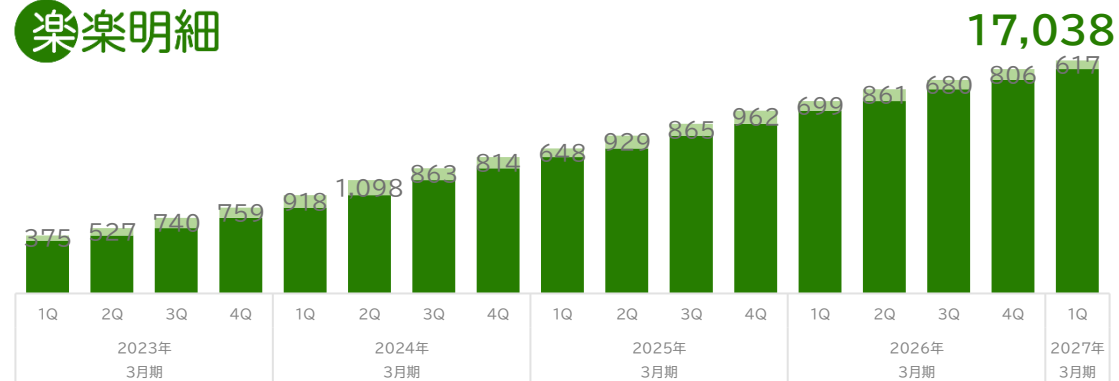
# 主要サービス 累計導入社数推移



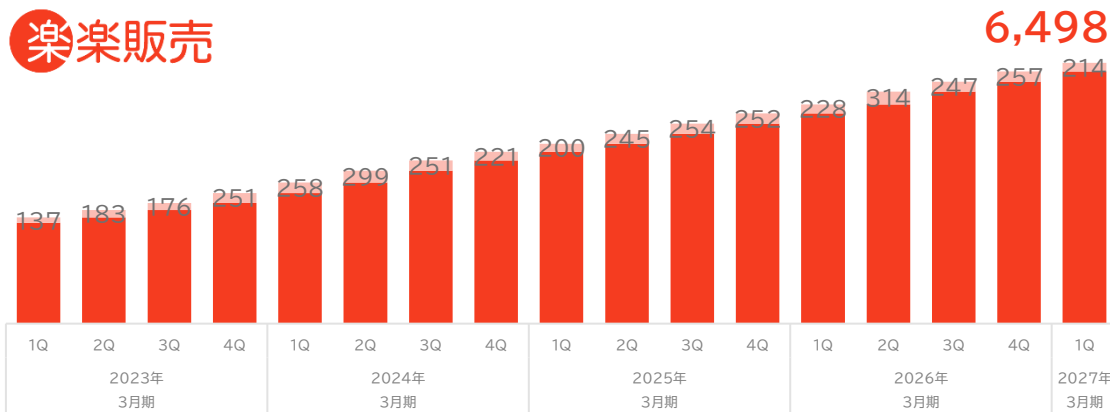
## 楽楽精算



## 楽楽明細

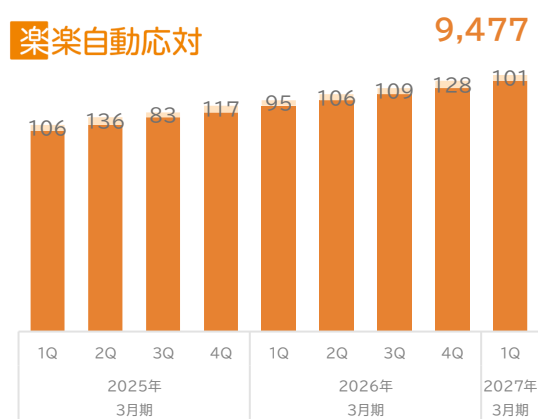


## 楽楽販売



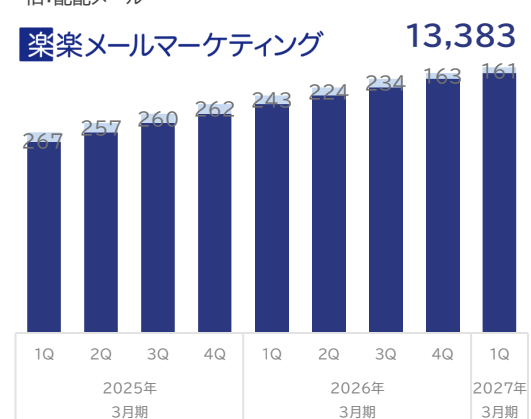
旧:メールディーラー

## 楽楽自動応対



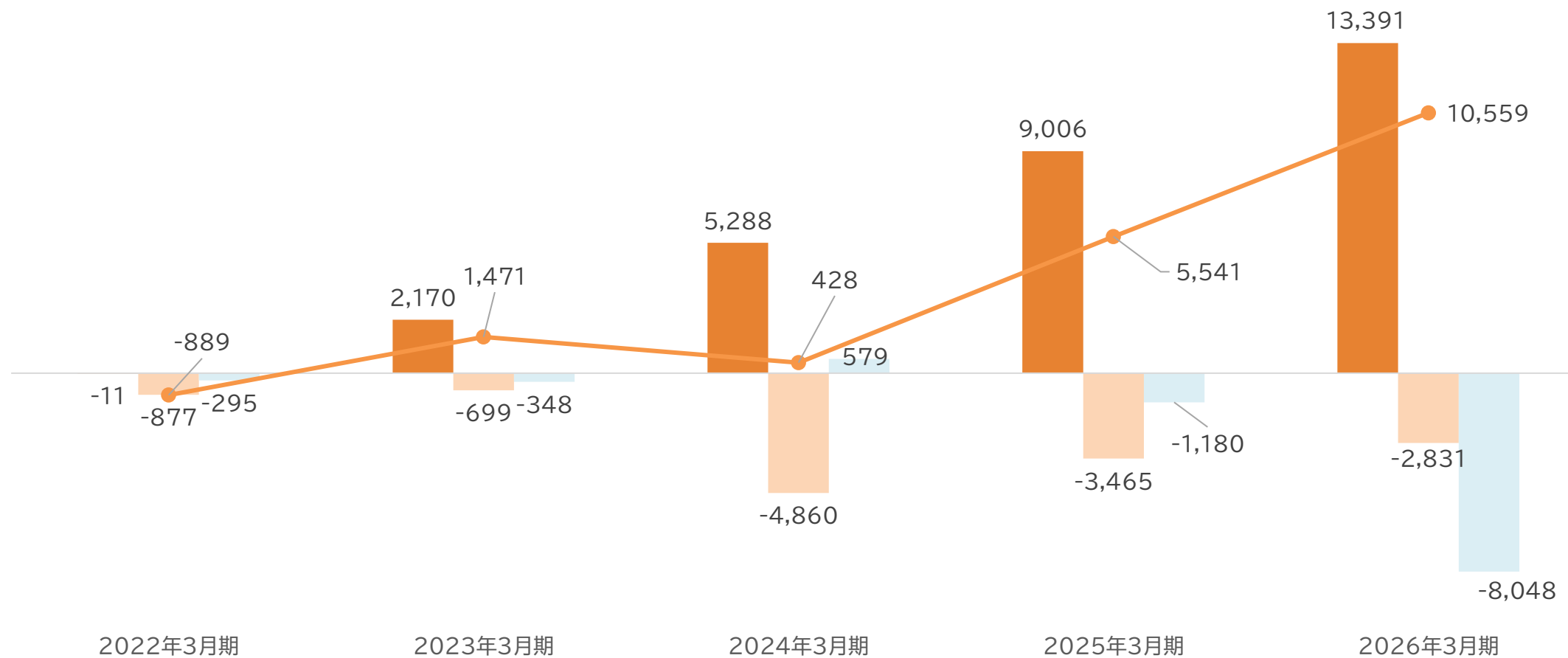
旧:配配メール

## 楽楽メールマーケティング



# キャッシュフロー推移

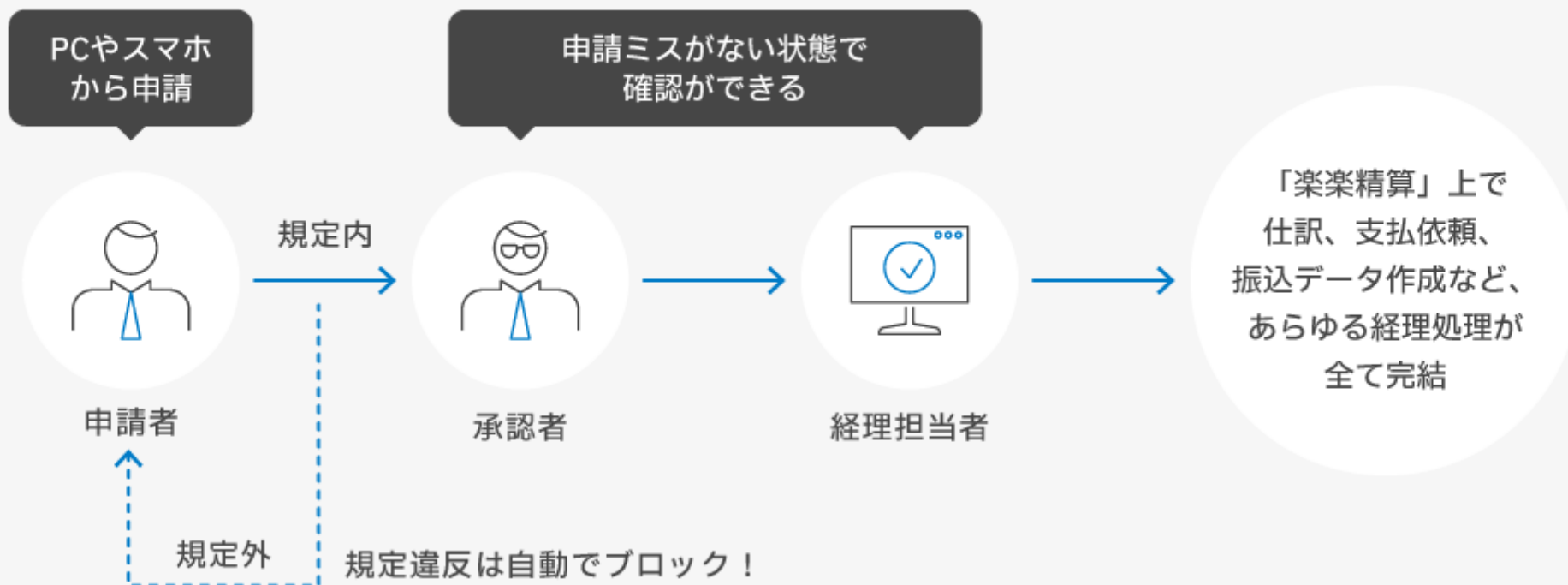
単位:百万円    営業CF    投資CF    財務CF    FCF



# 楽楽精算 クラウド型経費精算システム

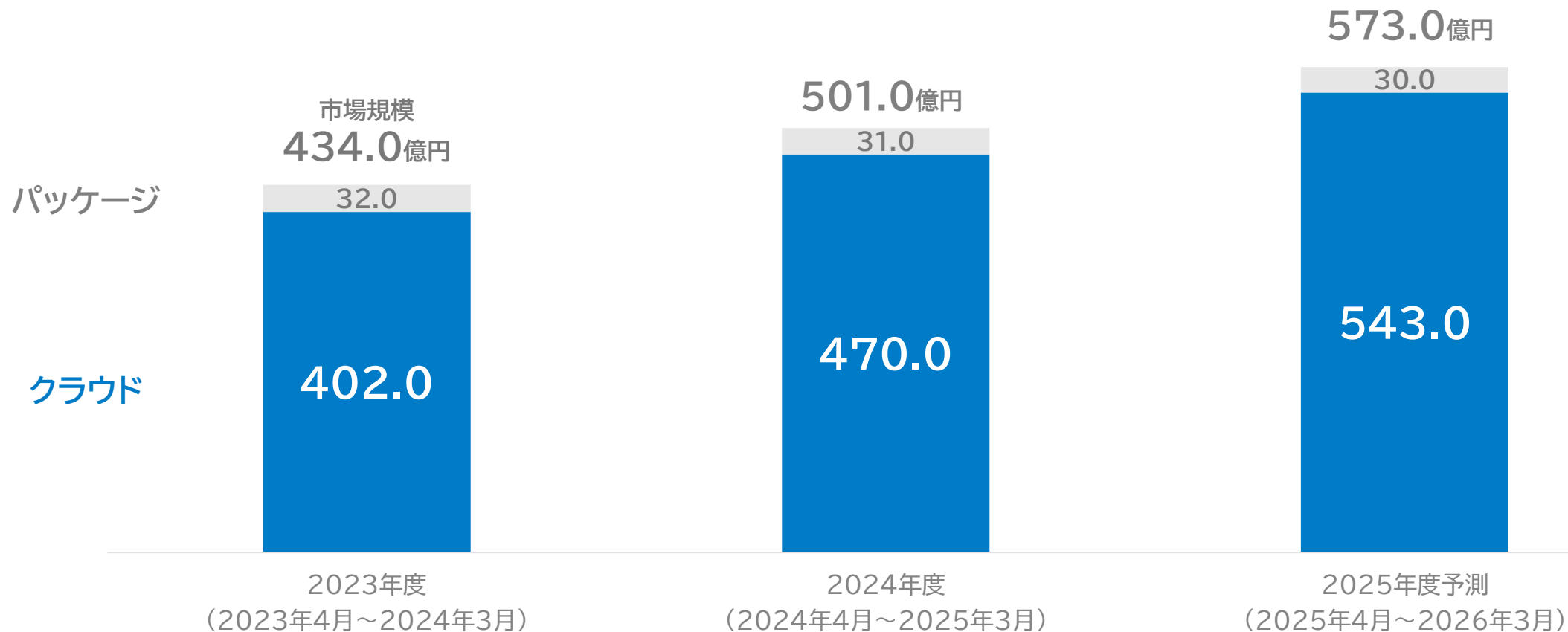
申請・承認から経理処理までを電子化し、自動仕訳や会計ソフト連携などの機能で業務を効率化  
経費精算業務の手間を削減し、ミスの防止にも貢献

## 経費精算業務の時間・費用を大幅に短縮！



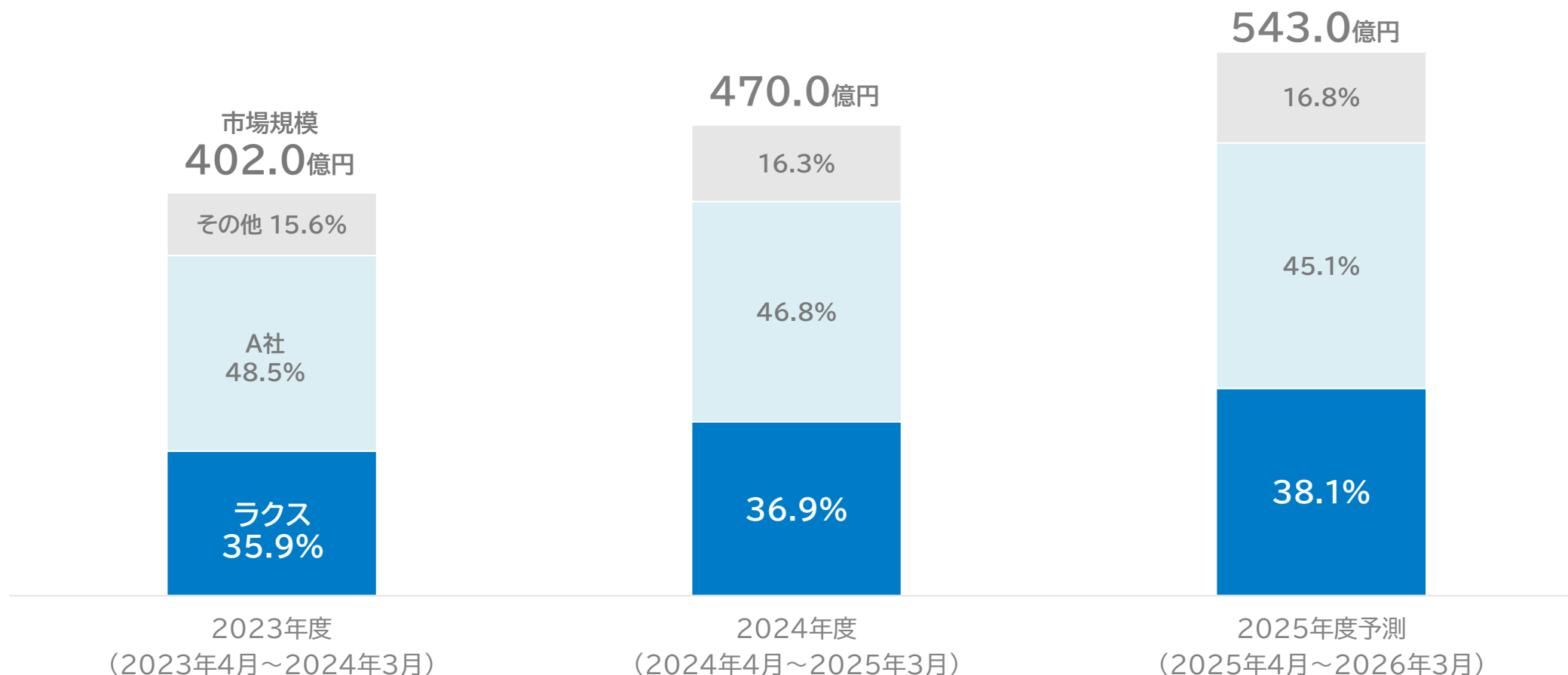
# 経費精算システムの市場規模予測

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



# クラウド型経費精算市場 売上高シェア推移

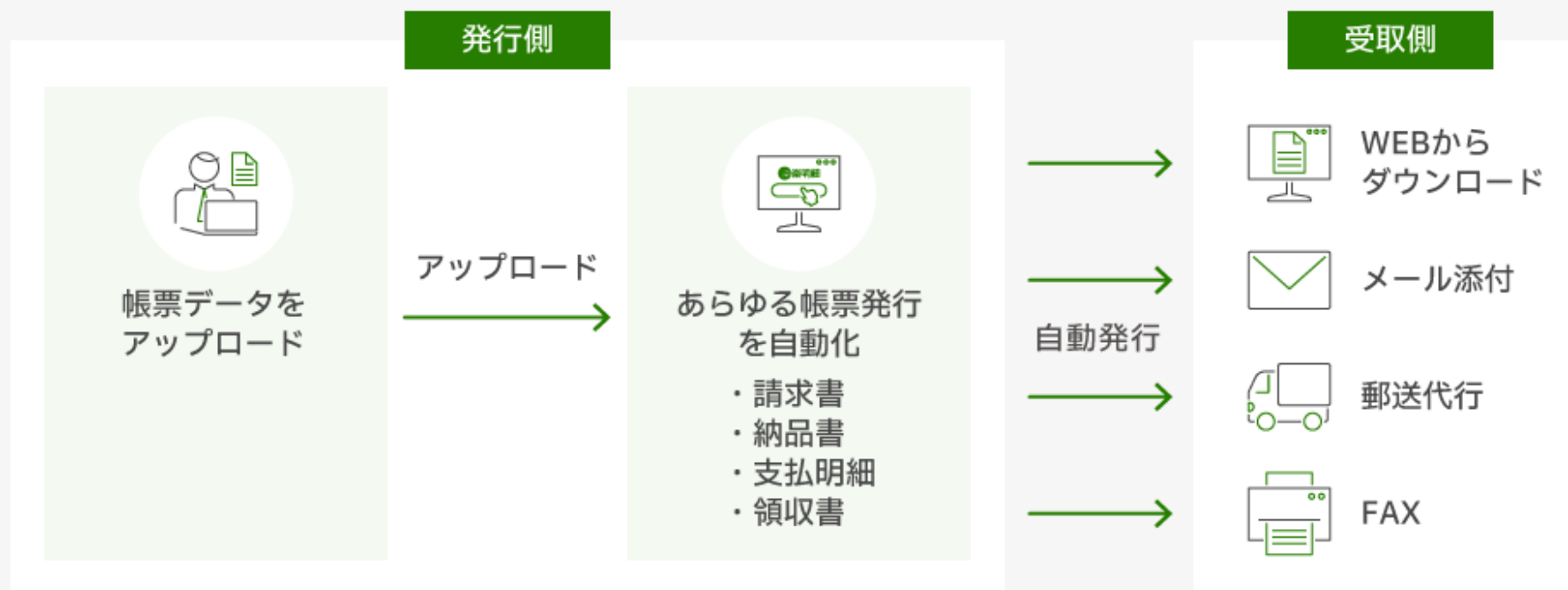
成熟化が進むクラウド型経費精算市場において、楽楽精算は継続的なシェア拡大を実現



# 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

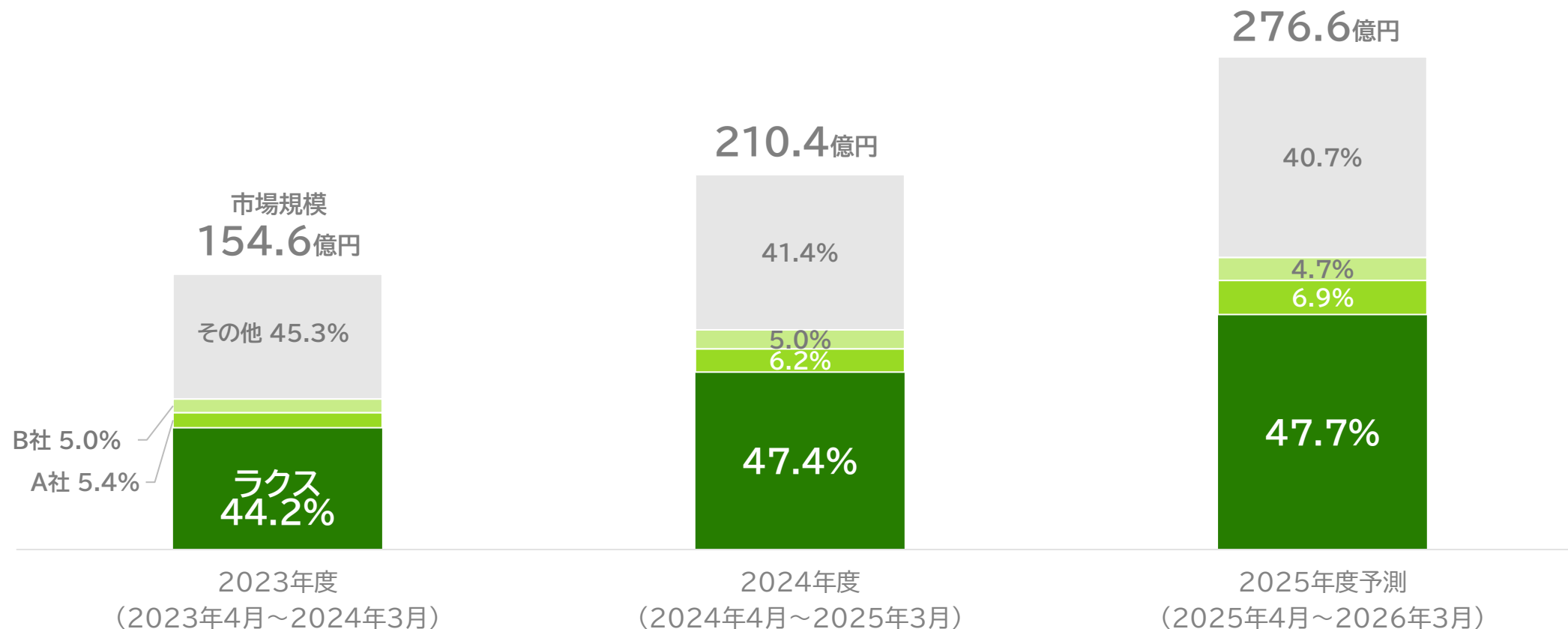
請求書発行において手間のかかる「印刷・封入・発送」の作業がゼロに





# 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

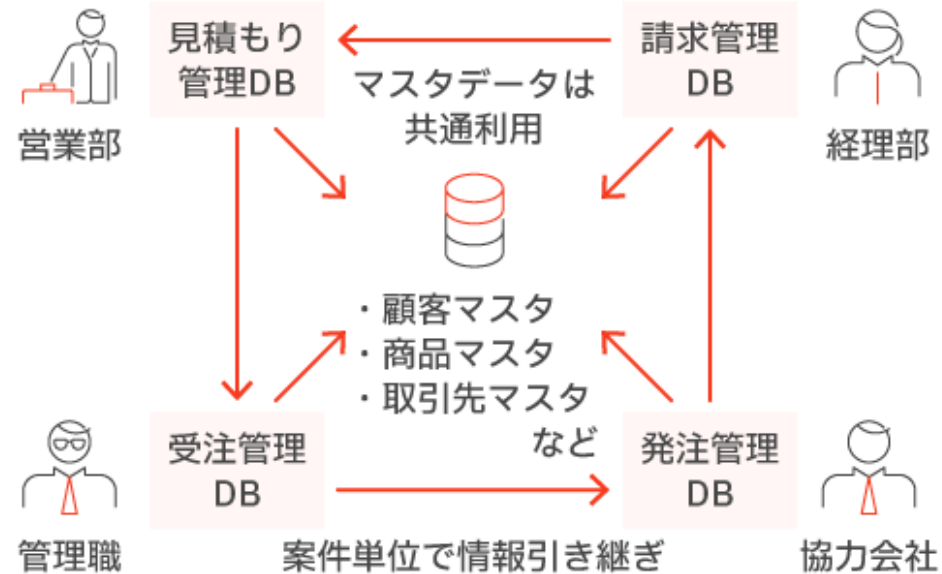
あらゆる業務をWebデータベースとワークフローを組み合わせることでシステム化することにより、  
各種台帳登録と帳票発行の効率化、受注情報の一元管理、売上・購買データの有効活用を実現

## 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

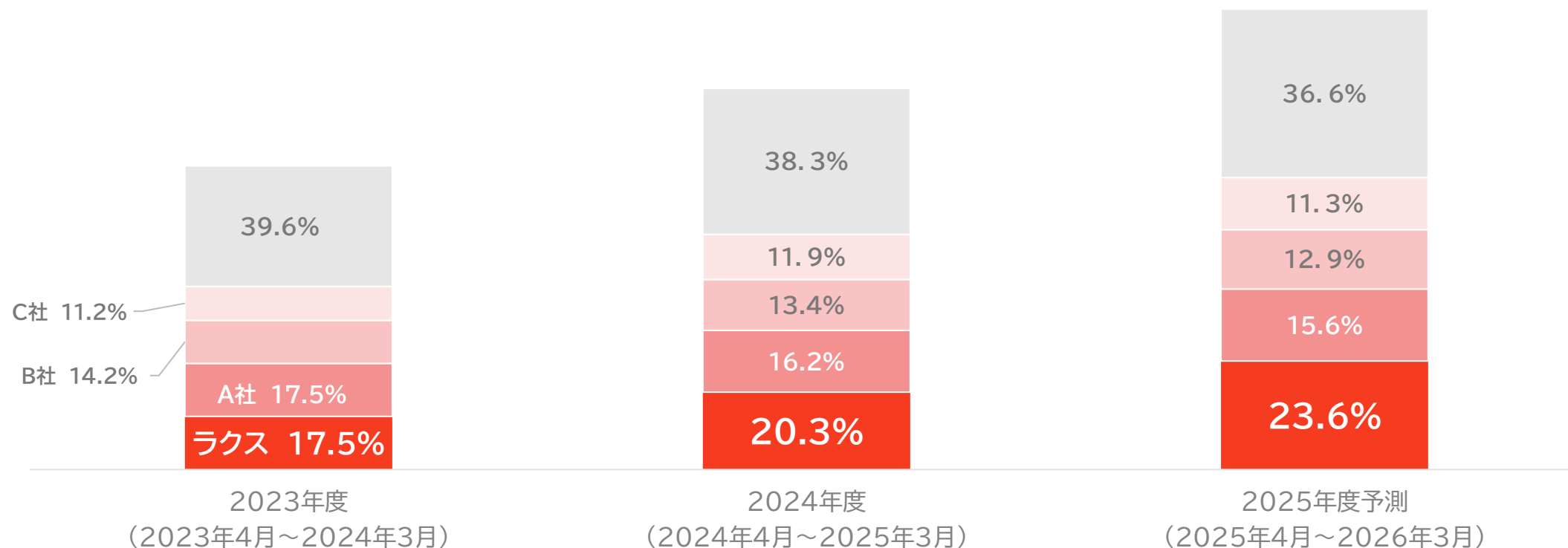
見積もり管理  
受注管理  
請求管理  
発注管理  
など

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

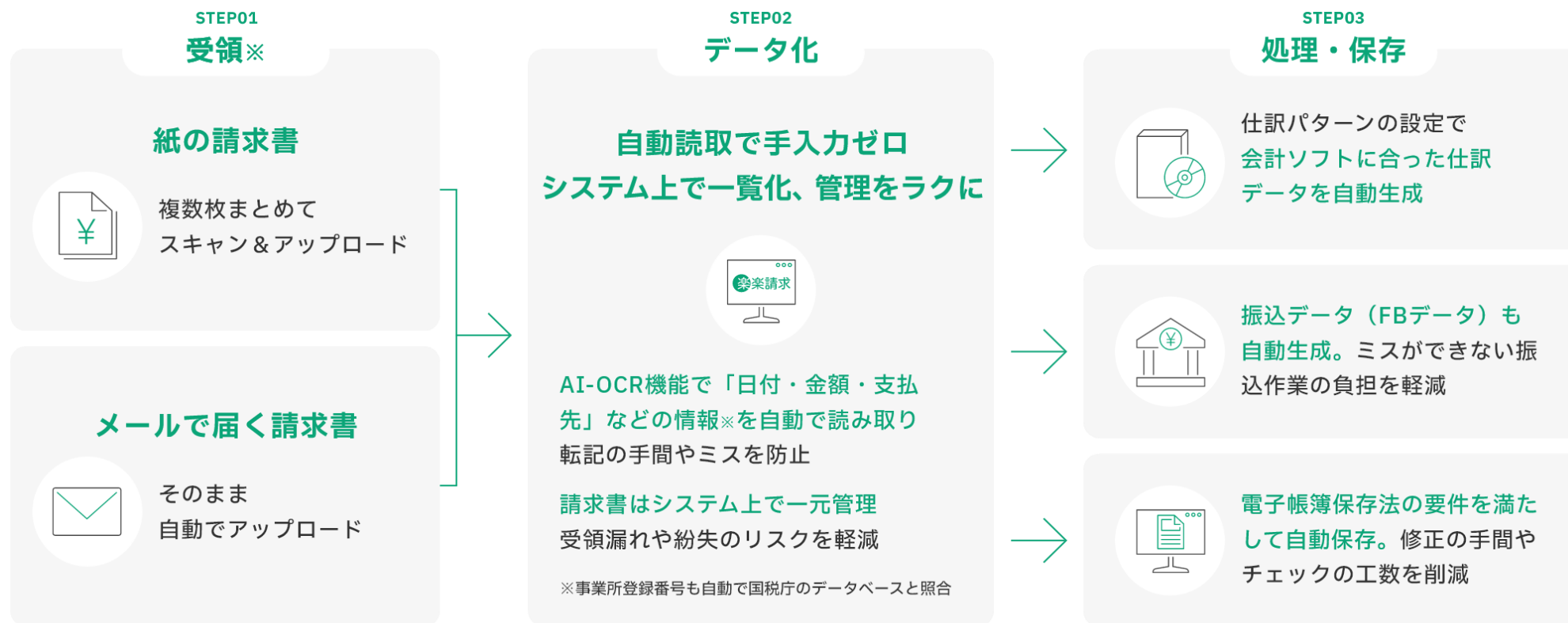
「クラウド型」は「SaaS型」を示す。

※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。

# 楽請求 クラウド型請求書受領システム

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

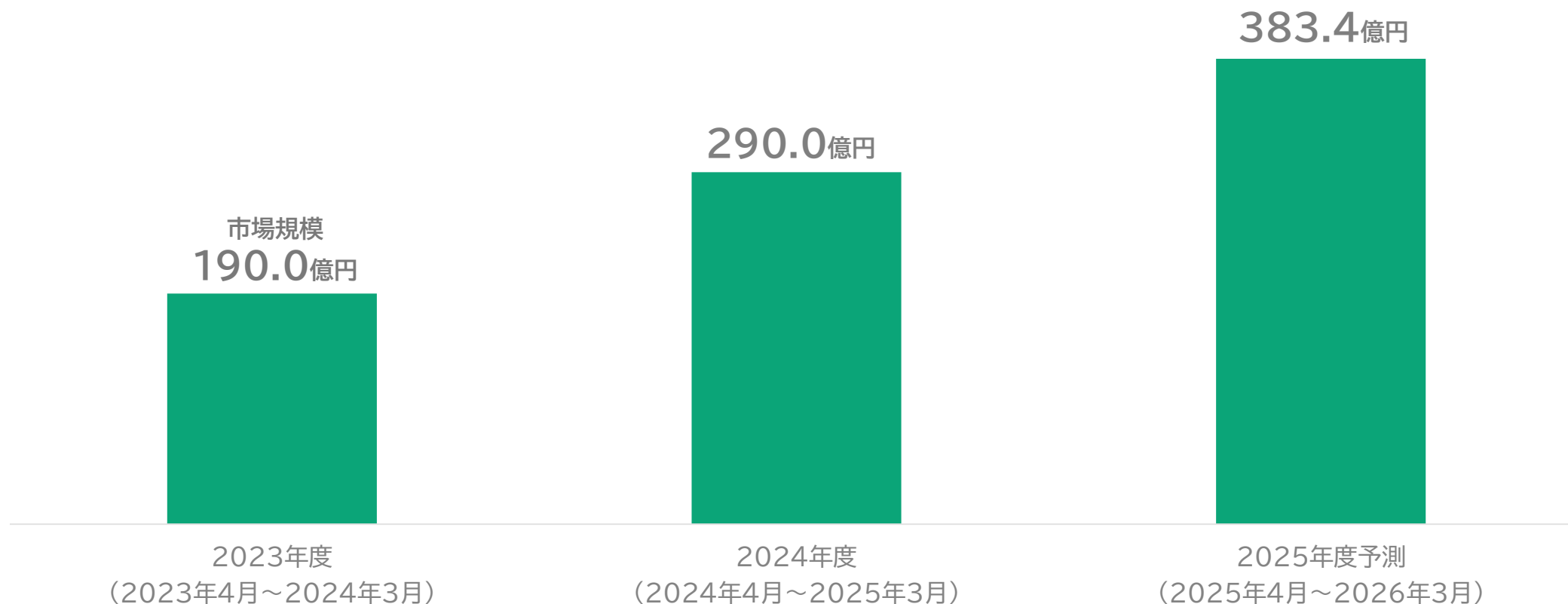
## 請求書の受領・支払漏れ削減、転記・確認作業の負担をラクに



※オプション追加で請求書の受取代行が可能

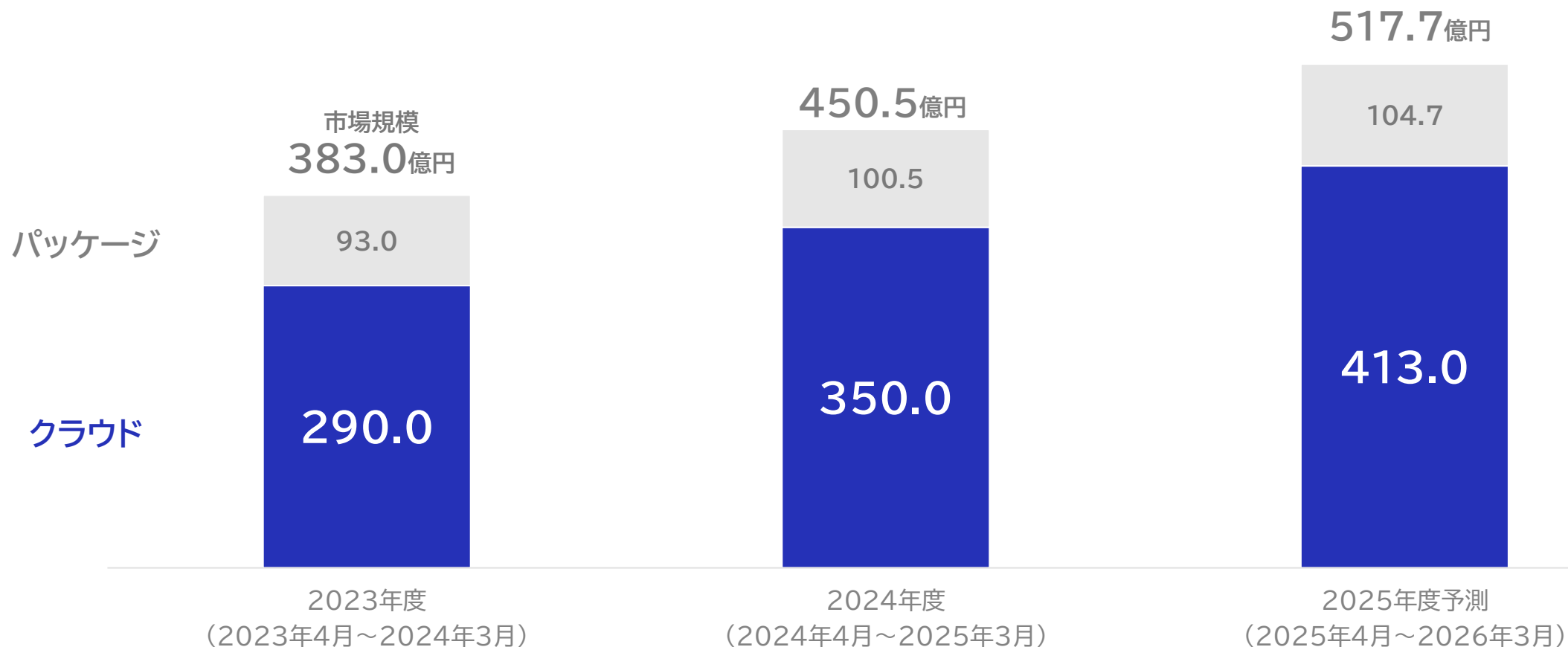
# 電子請求書受取サービスの市場規模予測

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



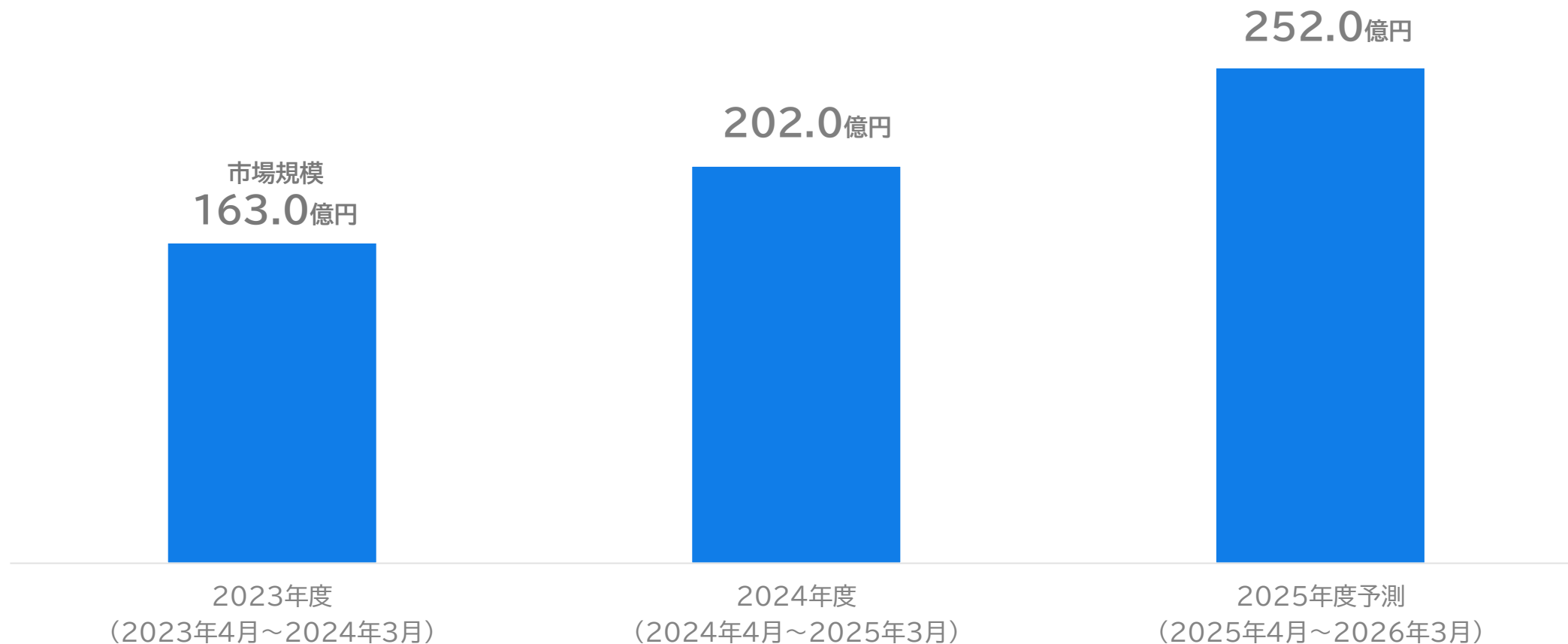
# 勤怠管理システムの市場規模予測

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



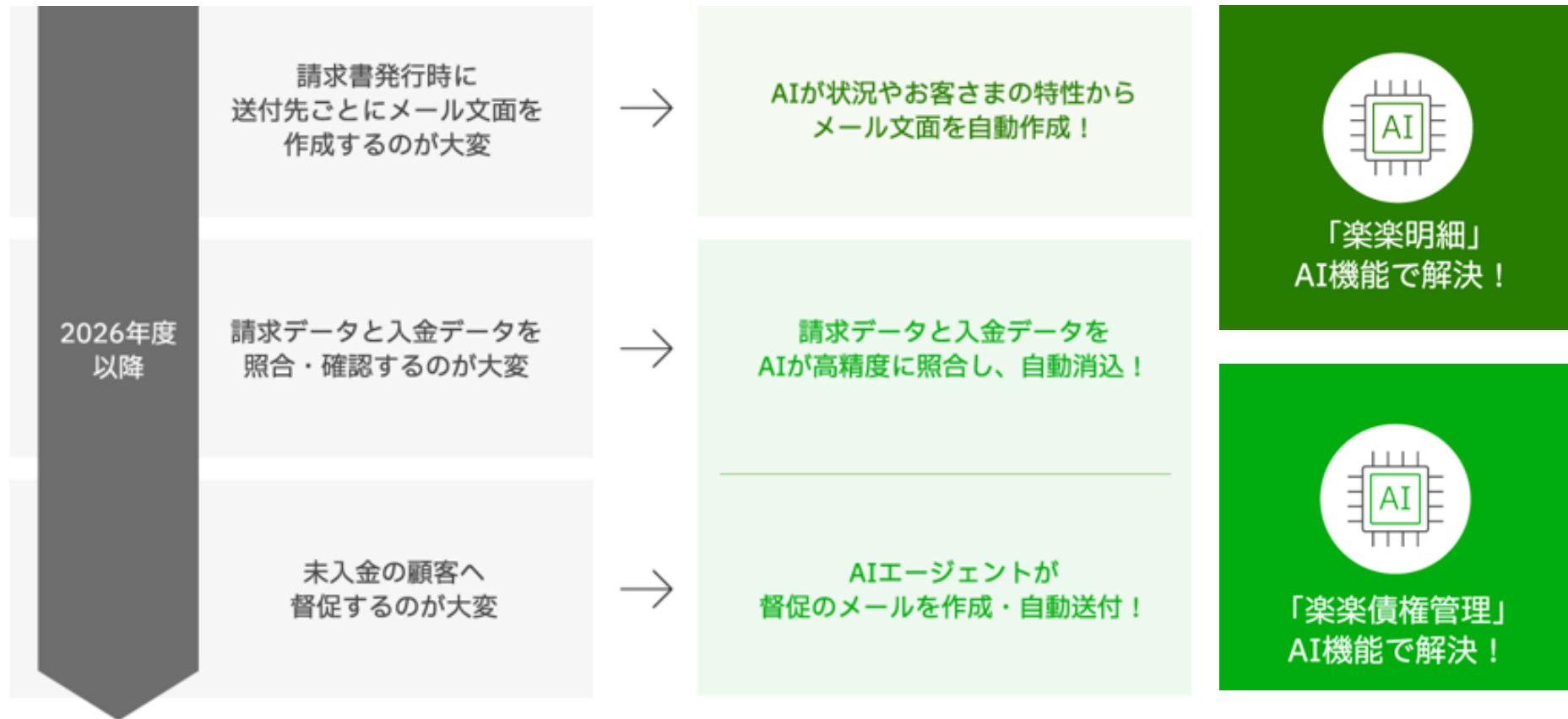
# 労務管理システムの市場規模予測

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

問合わ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

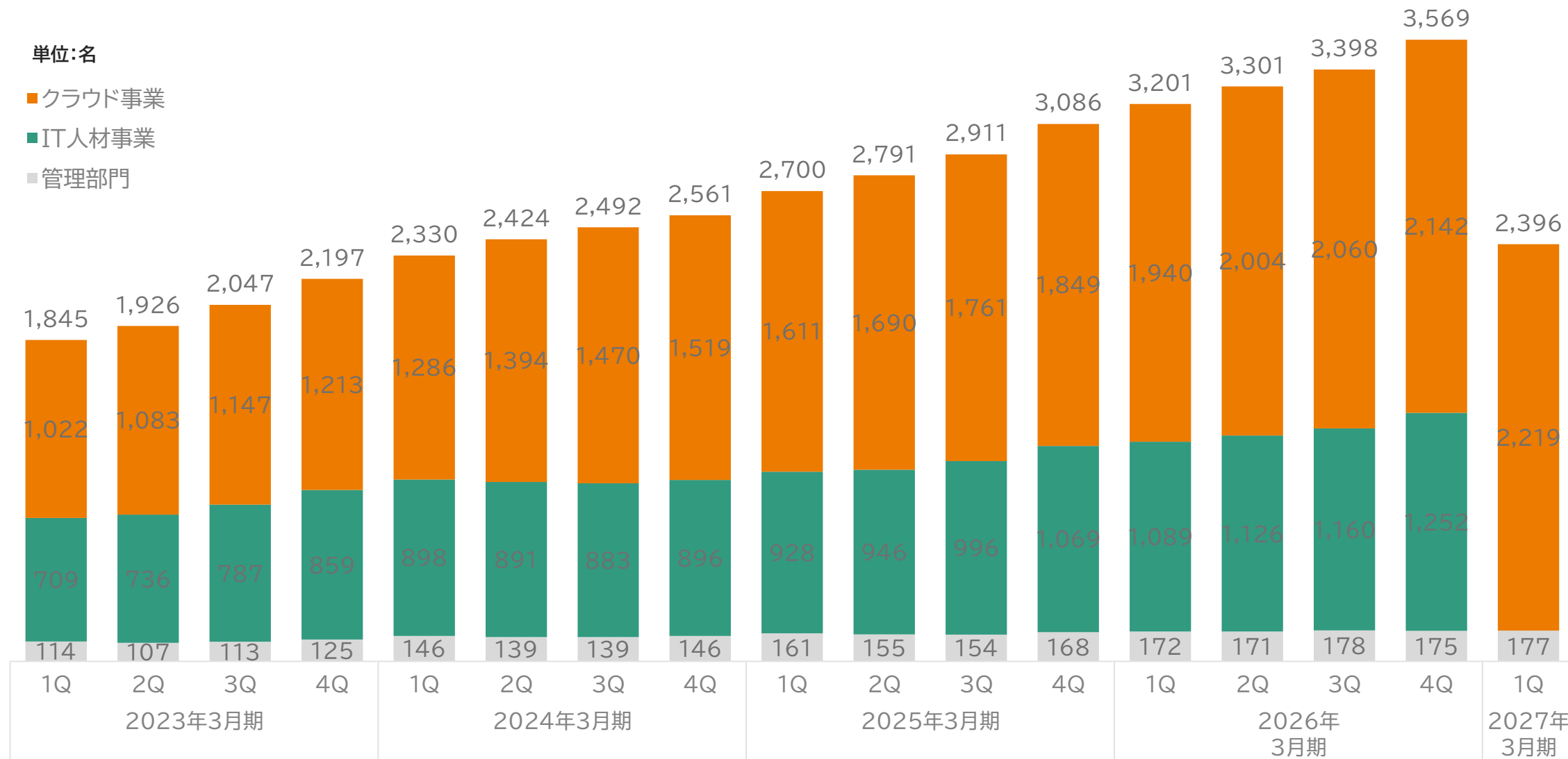


# 連結従業員数の推移



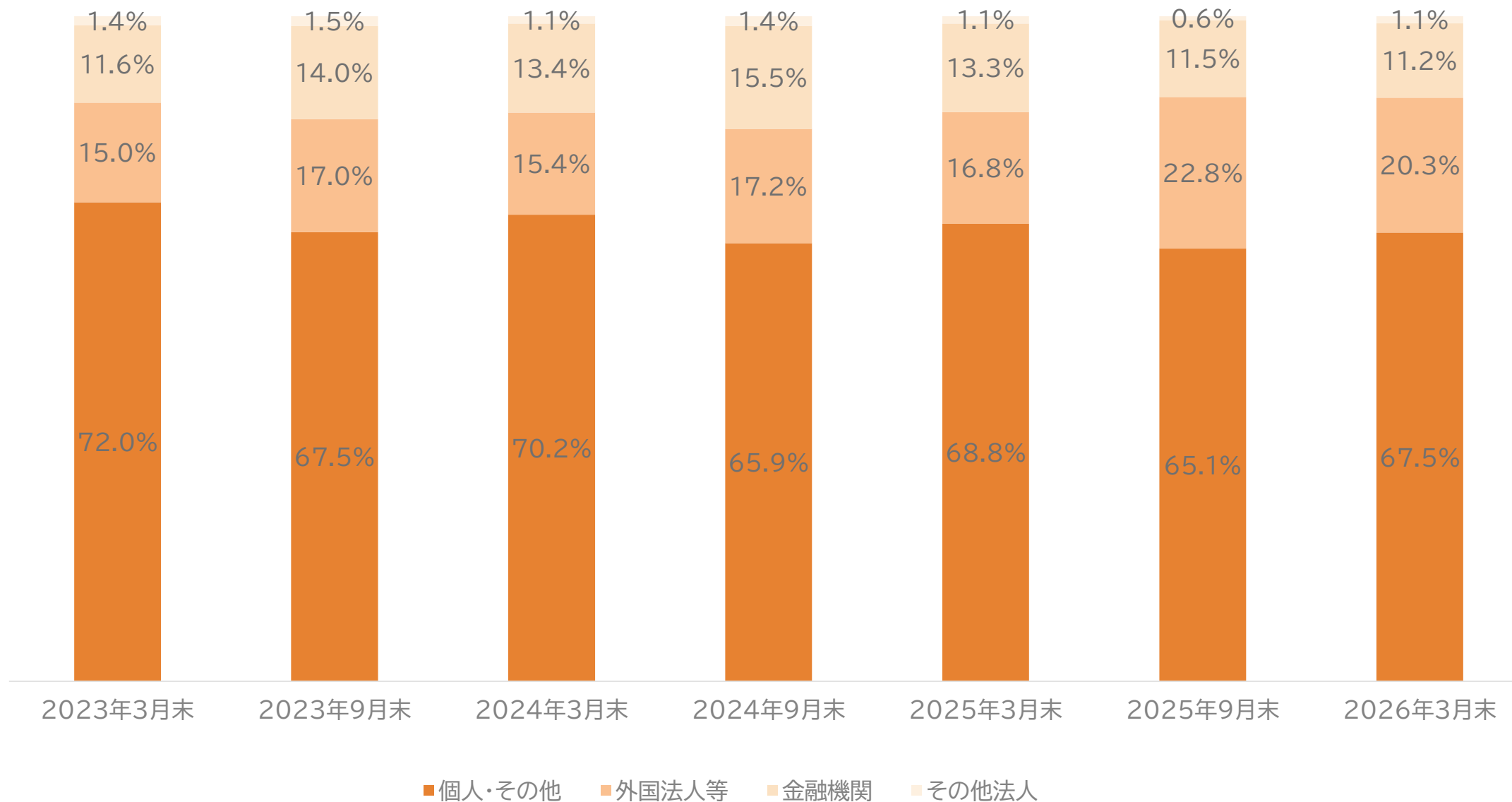
単位:名

- 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8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<br>2026年6月30日時点 | 連結 2,396名<br>単体 2,259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 |
| 株式会社ラクスみらい                 | 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 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 31日(月)                   | 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](mailto:ir@rakus.co.jp)  
[IRメール配信登録](#)

● IRページ  
<https://www.rakus.co.jp/ir/>