



2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ラクス（証券コード：3923）

2025年11月14日

AGENDA

- | | | |
|---|---------------------|------|
| 1 | エグゼクティブ・サマリー | P.2 |
| 2 | 2026年3月期 第2四半期 連結業績 | P.4 |
| 3 | クラウド事業 | P.14 |
| 4 | IT人材事業 | P.22 |
| 5 | 2026年3月期 連結業績計画 | P.24 |
| 6 | 事業トピック | P.35 |
| 7 | Appendix | P.44 |

エグゼクティブ・サマリー

2026年3月期 第2四半期連結業績

- ・売上高は前年同期比で引き続き安定した成長を維持
- ・増収効果に加え、効率的な広告活動により、営業利益率が大幅改善

クラウド事業

- ・楽楽明細で競争激化がみられるものの、楽楽精算や楽楽勤怠の好調で全体としては計画対比で上振れ

IT人材事業

- ・第1四半期に続いてエンジニアが順調に稼働し、業績は好調に推移

2026年3月期 業績見通し

- ・業績が堅調に推移していることを踏まえ、通期計画を上方修正
- ・株主還元方針に基づき、配当予想の増額を決定（3.25円→3.40円）

事業トピック

- ・プラスアルファ・コンサルティング社との資本業務提携を正式発表
- ・メールディーラー・配配メールを「楽楽クラウド」にブランド統合
- ・事業成長に向けた質的改善のため10月よりベースアップを実施

2026年3月期 第2四半期 連結業績

2026年3月期 第2四半期 連結業績サマリー

売上高は前年同期比で安定した成長を引き続き維持

増収効果に加え、戦略的な広告宣伝費の投下などにより、営業利益率は前年同期比で大幅に改善

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

28,781 百万円

YoY **+25.1%**

営業利益

7,708 百万円

YoY **+65.4%**

営業利益率

26.8 %

YoY **+6.5Pt**

EBITDA

8,357 百万円

YoY **+61.3%**

親会社株主に帰属する当期純利益

6,311 百万円

YoY **+73.8%**

従業員数

3,301 名

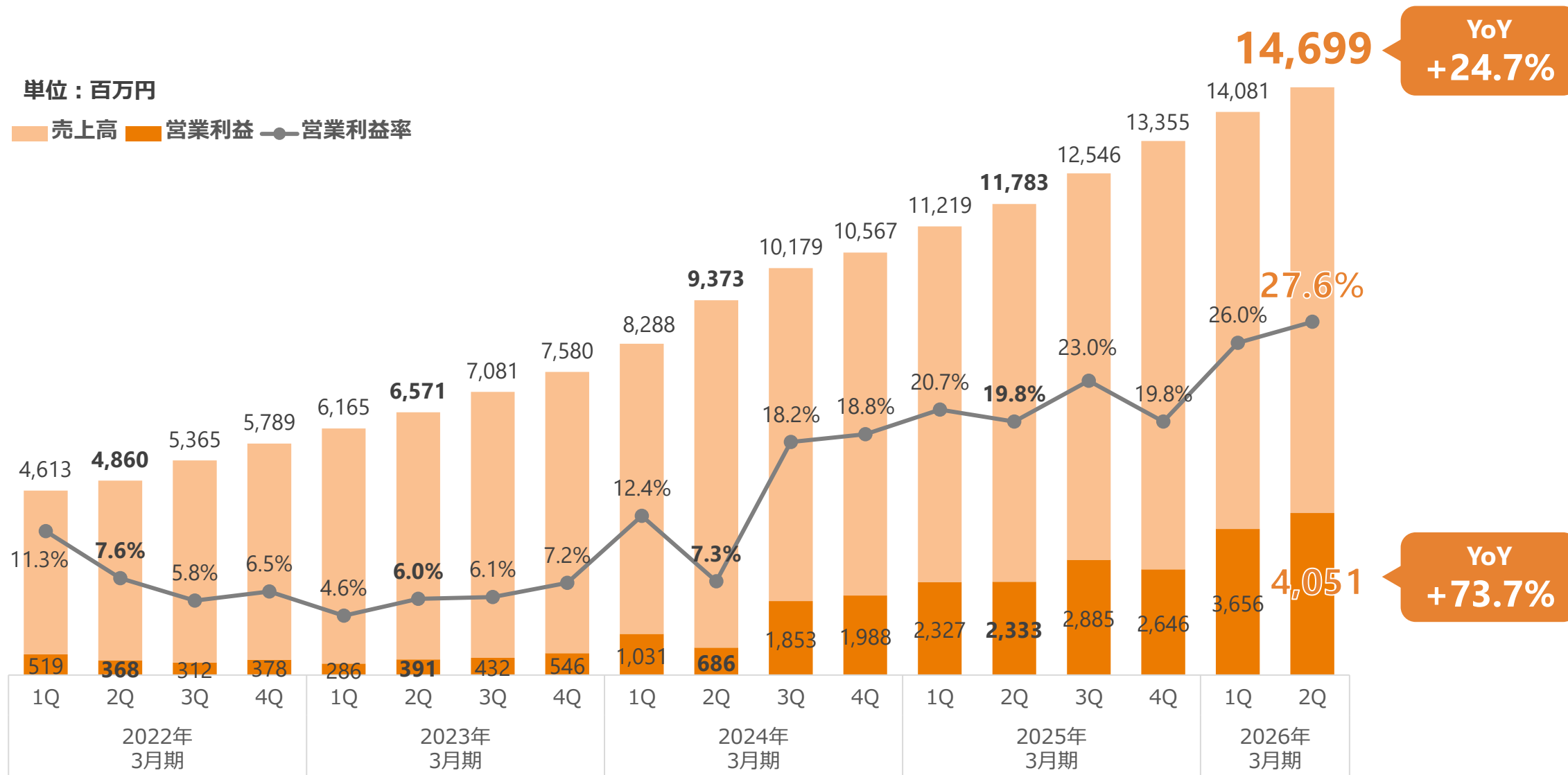
YoY **+18.3%**

売上高と営業利益の推移

売上高の順調な成長に加え、費用最適化により営業利益率は前年同期比で大幅に改善

単位：百万円

売上高 営業利益 営業利益率



2026年3月期 第2四半期 連結業績概要



単位：百万円	2025年3月期 第2四半期累計	2026年3月期 第2四半期累計	前年同期比	
売上高	23,002	28,781	+5,778	+25.1%
売上原価	5,988	7,129	+1,141	+19.1%
売上総利益	17,013	21,651	+4,637	+27.3%
売上高総利益率	74.0%	75.2%		+1.3Pt
販売費及び一般管理費	12,353	13,943	+1,589	+12.9%
営業利益	4,660	7,708	+3,048	+65.4%
営業利益率	20.3%	26.8%		+6.5Pt
EBITDA	5,182	8,357	+3,174	+61.3%
EBITDAマージン	22.5%	29.0%		+6.5Pt
法人税等	1,029	2,915	+1,886	+183.4%
法人税率	22.1%	31.6%		+9.5Pt
親会社株主に帰属する当期純利益	3,630	6,311	+2,680	+73.8%
期末連結従業員数（名）	2,791	3,301	+510	+18.3%

2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	前年同期比	
11,783	14,699	+2,915	24.7%
3,056	3,627	+570	+18.7%
8,727	11,072	+2,344	+26.9%
74.1%	75.3%		+1.3Pt
6,393	7,020	+626	+9.8%
2,333	4,051	+1,718	+73.7%
19.8%	27.6%		+7.8Pt
2,591	4,395	+1,803	+69.6%
22.0%	29.9%		+7.9Pt
762	1,292	+530	+69.6%
32.8%	31.8%		-1.0Pt
1,559	2,773	+1,214	+77.9%
-	-	-	-

2026年3月期 第2四半期 セグメント業績概要



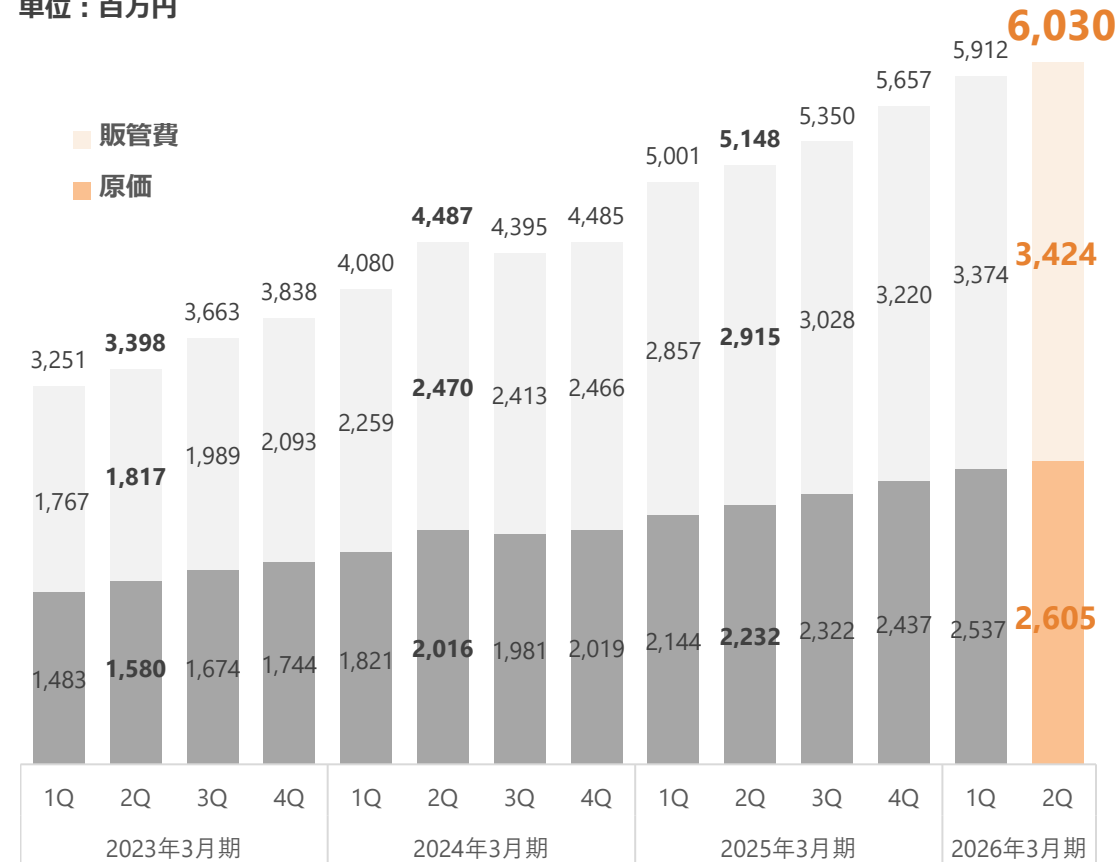
単位：百万円	2025年3月期 第2四半期累計	2026年3月期 第2四半期累計	前年同期比		2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	前年同期比	
クラウド事業								
売上高	19,593	24,687	+5,094	+26.0%	10,050	12,621	+2,571	+25.6%
営業利益	4,205	7,067	+2,861	+68.0%	2,084	3,739	+1,655	+79.4%
営業利益率	21.5%	28.6%		+7.2Pt	20.7%	29.6%		+8.9Pt
期末従業員数（名）	1,690	2,004	+314	+18.6%				
IT人材事業								
売上高	3,408	4,093	+684	+20.1%	1,733	2,077	+344	+19.9%
営業利益	454	640	+186	+41.0%	248	312	+63	+25.6%
営業利益率	13.3%	15.7%		+2.3Pt	14.4%	15.0%		+0.7Pt
期末従業員数（名）	946	1,126	+180	+19.0%				

人件費と広告宣伝費の推移

人件費は増加傾向が継続も、採用の遅れにより計画を下回る
 広告宣伝費は楽楽明細を中心に効率的な投下を継続し、概ね計画通りに推移

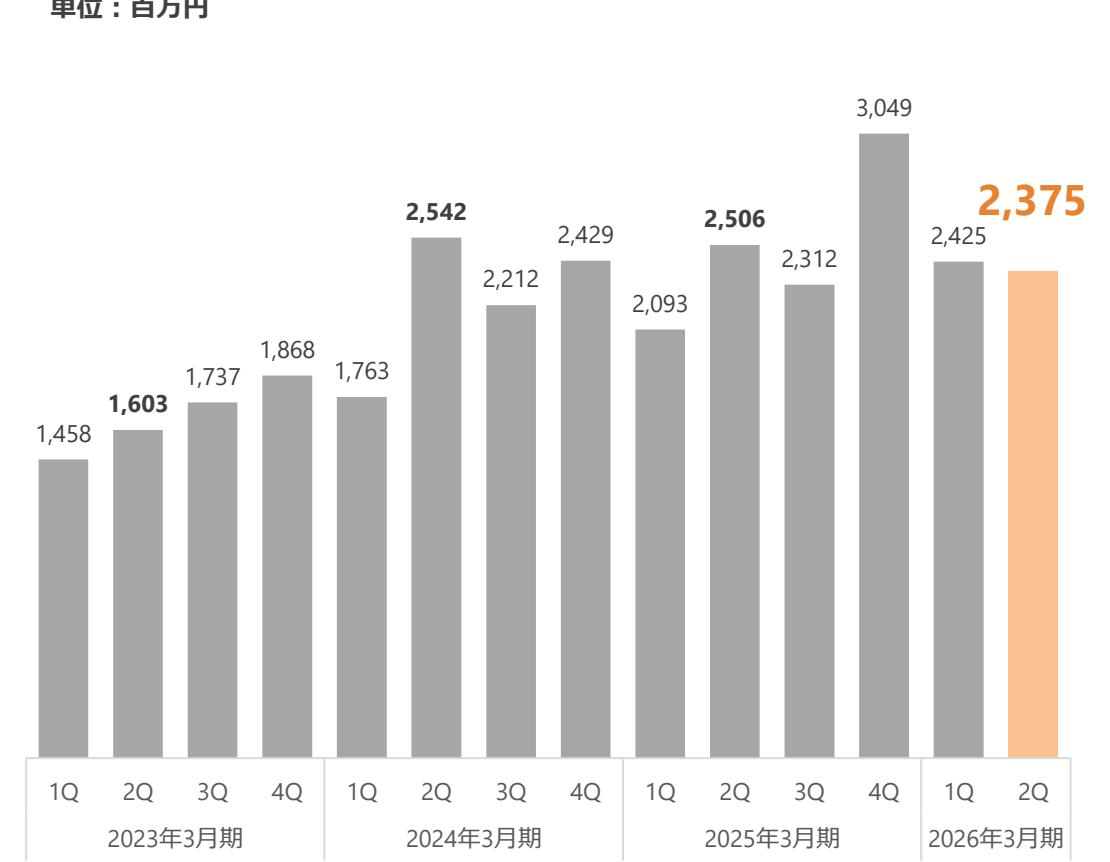
人件費

単位：百万円



広告宣伝費

単位：百万円

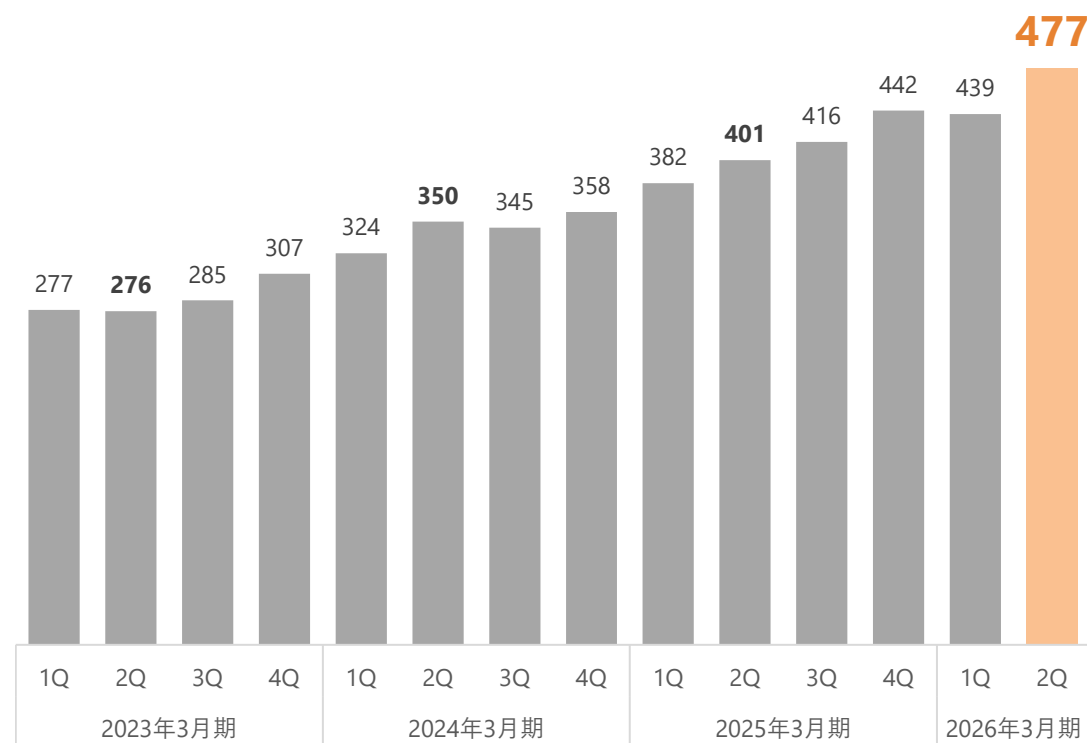


オフィス賃料と外注費の推移

人員増に伴うオフィス拡張によりオフィス賃料が増加
 外注費は、楽楽請求の機能開発における外部リソースの活用に伴い増加

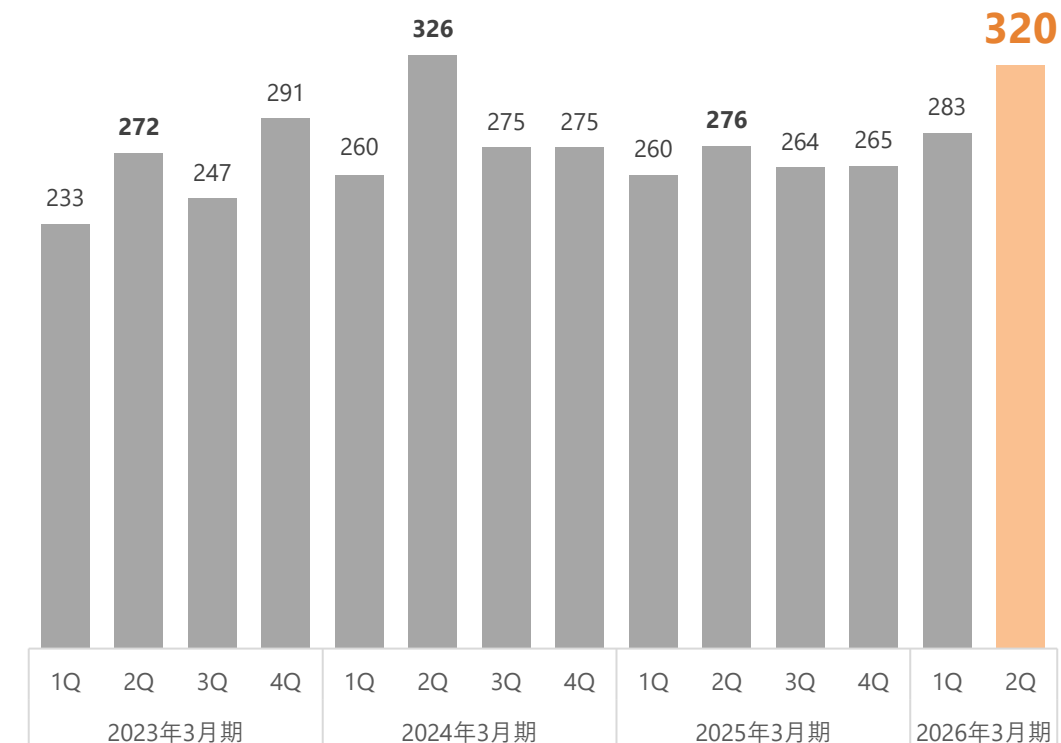
オフィス賃料

単位：百万円



外注費

単位：百万円



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

単位：百万円



連結貸借対照表

単位：百万円	2025年3月末	2025年9月末	増減額
流動資産	19,296	23,367	+4,071
固定資産	12,357	10,101	-2,256
資産合計	31,654	33,468	+1,814
流動負債	9,462	8,850	-612
固定負債	213	191	-22
負債合計	9,676	9,041	-634
株主資本	20,949	24,448	+3,499
その他包括利益累計額	1,028	-21	-1,050
純資産合計	21,977	24,427	+2,449
負債純資産合計	31,654	33,468	+1,814
自己資本比率	69.4%	73.0%	+3.6Pt

キャッシュフロー計算書

単位：百万円	2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	3,389	4,762	+1,373
投資活動によるキャッシュフロー	-1,348	1,651	+3,000
フリーキャッシュフロー	2,040	6,414	+4,373
財務活動によるキャッシュフロー	-803	-3,037	-2,234
現金及び現金同等物の期末残高	8,235	14,741	+6,506
減価償却費	353※	463※	+109
のれん償却費	166	166	+0

※ M&Aに伴う顧客関連資産の償却72百万円を含む

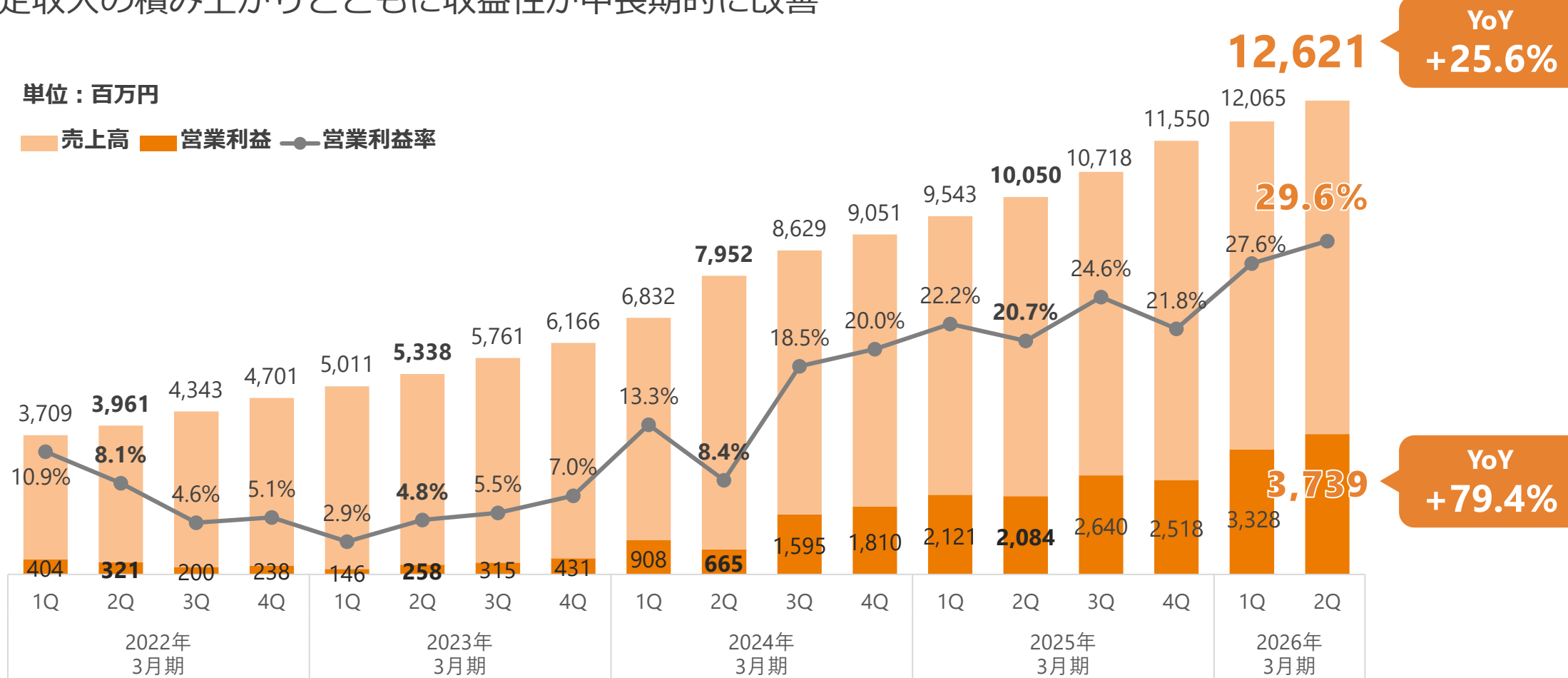
クラウド事業

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

単位：百万円

売上高 営業利益 営業利益率



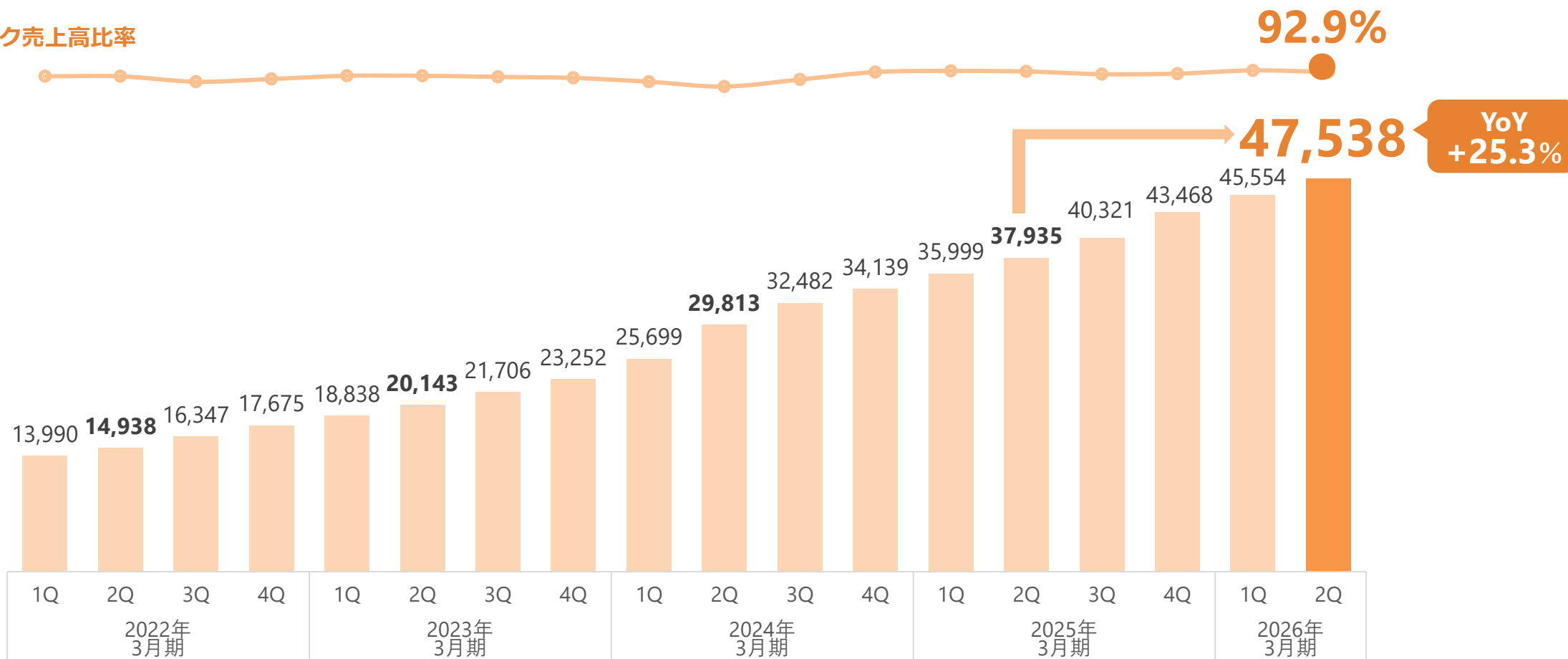
※2024年3月期より、間接費用の配賦基準を見直しました。これに伴い、2023年3月期以前の数値も遡及して変更しております。

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、ストック売上高比率も高水準を維持

単位：百万円

ストック売上高比率



※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・楽楽明細などの楽楽クラウドが全体の成長を引き続き牽引

単位：百万円	2025年3月期 第2四半期累計	2026年3月期 第2四半期累計	前年同期比		2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	前年同期比	
楽楽精算	8,251	10,045	+1,794	+21.7%	4,196	5,117	+920	+21.9%
楽楽明細	4,537	6,112	+1,575	+34.7%	2,358	3,133	+774	+32.9%
楽楽販売	2,484	3,392	+907	+36.5%	1,298	1,737	+438	+33.8%
楽楽勤怠	707	920	+213	+30.2%	353	488	+134	+38.0%
楽楽自動応対 旧：メールディーラー	1,506	1,671	+164	+10.9%	762	842	+80	+10.5%
メール配信	1,771	1,997	+225	+12.8%	911	1,011	+100	+11.0%
その他	333	547	+214	+64.2%	169	291	+122	+72.3%
クラウド事業合計	19,593	24,687	+5,094	+26.0%	10,050	12,621	+2,571	+25.6%

※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：配信メール）とクルメル、ブラストメールの合算値

顧客数の説明グラフ変更について

- 従来： 申込書受領ベースでの「新規顧客数」と「累計導入社数」でご説明
 課題： 業績との連動性が高いのは累計実績ではなく課金実績ベースの「アクティブ顧客数」
 対応： 以下のように新グラフを追加し、従来グラフはappendixに移動いたします

新グラフ

「**アクティブ顧客数**」と「**四半期純増**」
 による**新グラフを追加**

解約も加味した実際の課金状況を示したグラフを追加し、本編に掲載いたします

業績連動性ではこちらをご参照ください

従来グラフ

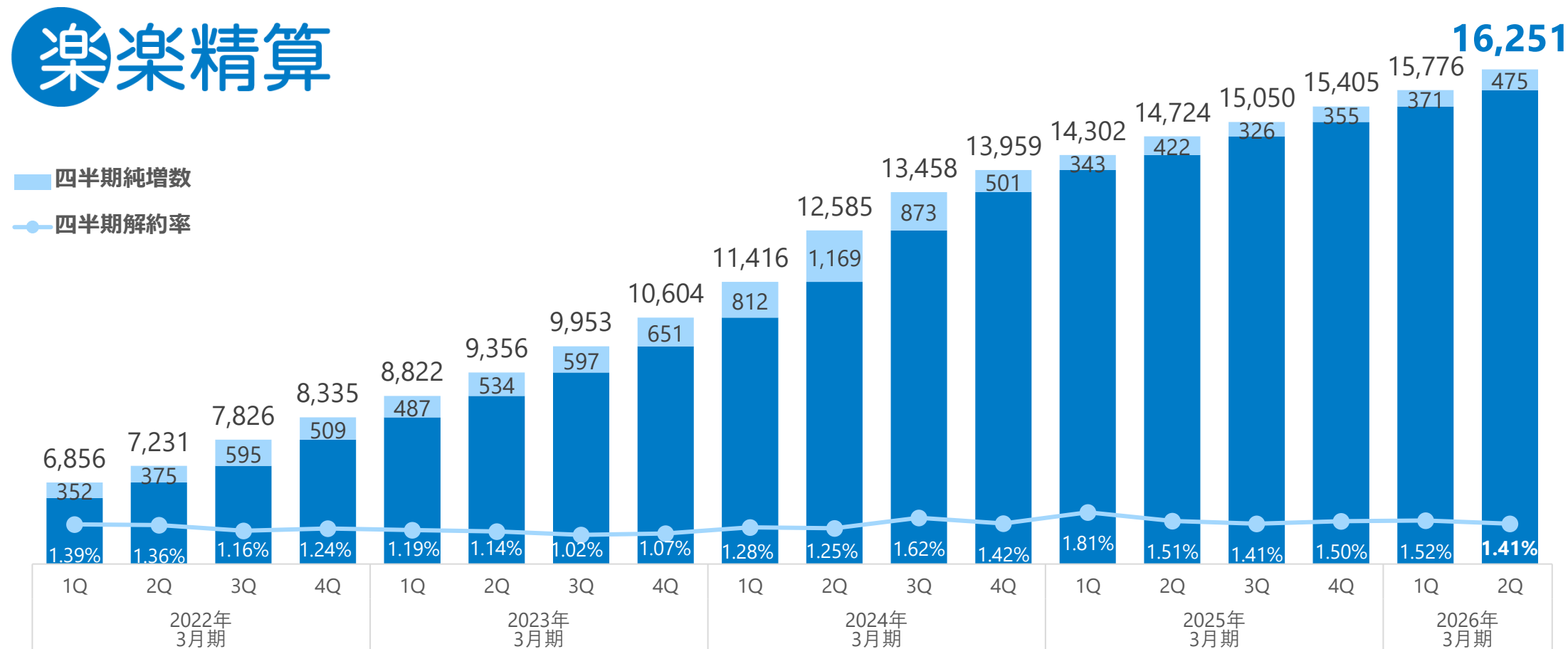
「**累計導入社数**」と「**新規顧客数**」
 による従来グラフは**引き続き掲載**

掲載場所を「本編」から「appendix」に移動いたします

導入実績ではこちらをご参照ください

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、柔軟な営業施策と製品の強みを活かした提案が奏功
新規獲得は堅調に推移しており、解約率も前四半期より低下して安定的に推移



※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

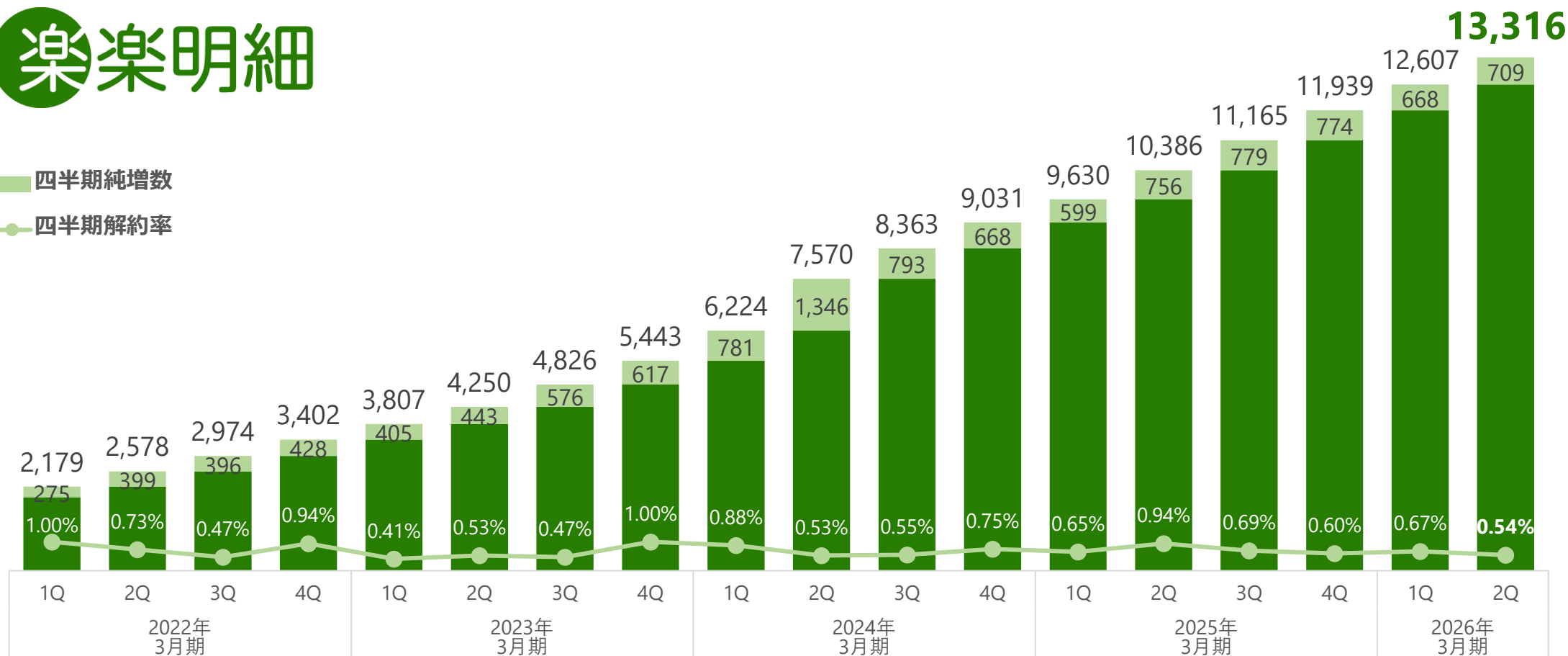
楽楽明細 アクティブ顧客数および解約率推移

2024年10月の郵便料金値上げによる一時的な需要拡大のため、前年同期比では減少も、底堅く推移
季節要因もあり第1四半期より新規獲得が加速したことに加え、解約率は低位で推移

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

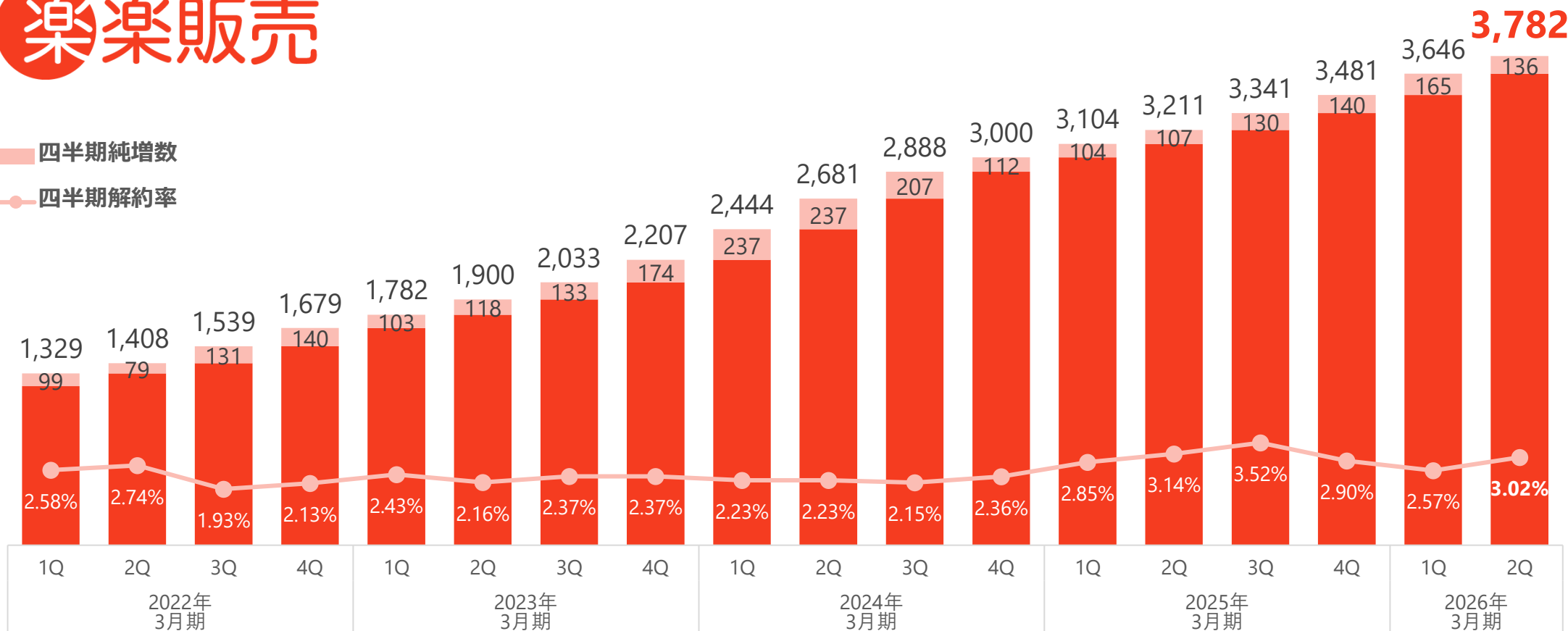
新規受注はおおむね想定通りの水準で推移し、堅調

2025年3月期に実施した価格改定の影響が残り、解約率は依然として不安定ながら前年同期比では低下

楽楽販売

■ 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

IT人材事業

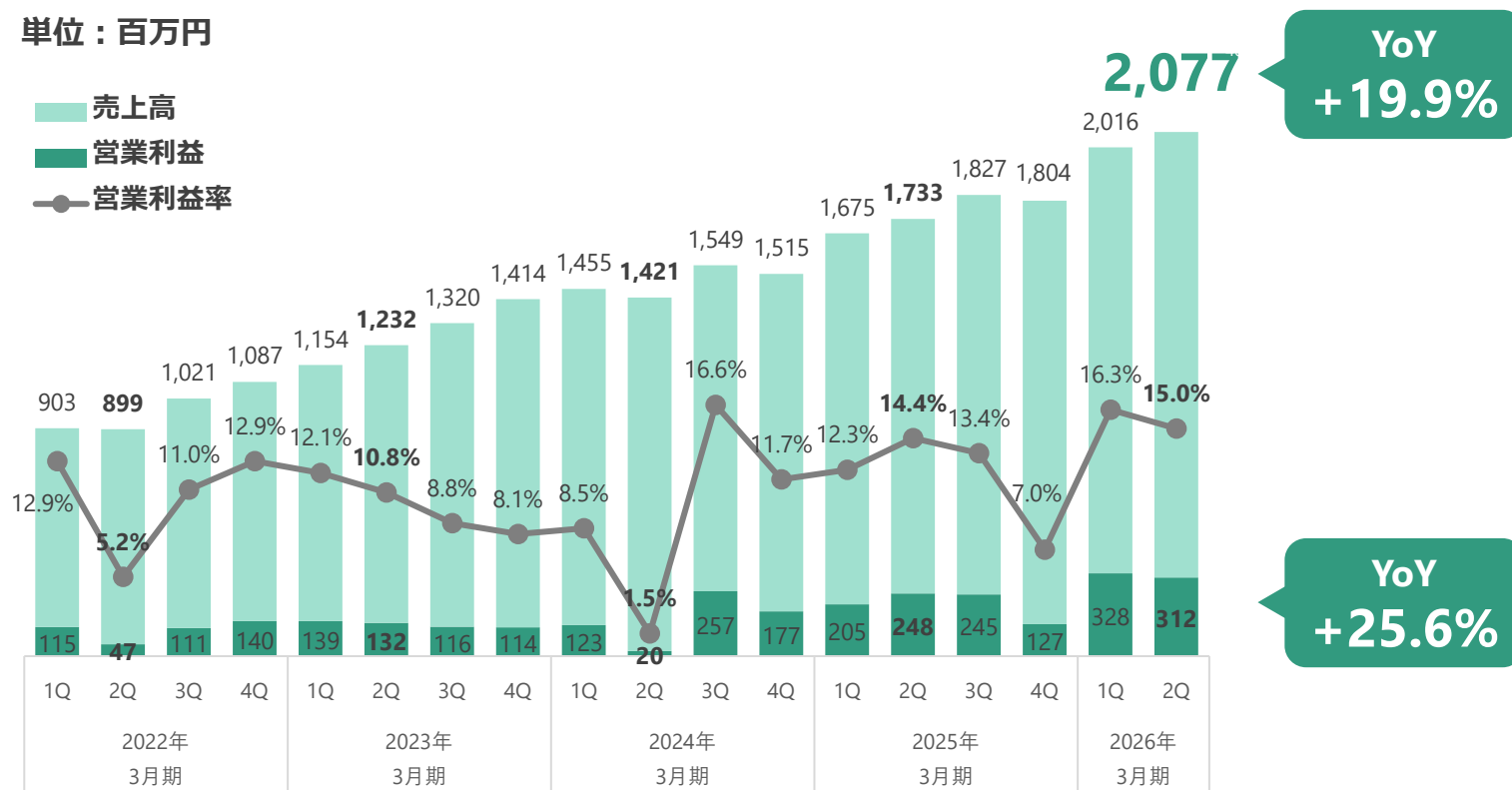
IT人材事業の業績とエンジニア数の推移

エンジニアの稼働率が高水準で推移しており、引き続き増収増益を達成
第1四半期と比較すると利益率は低下したが、需要好調による採用増が背景であり順調な推移

業績推移

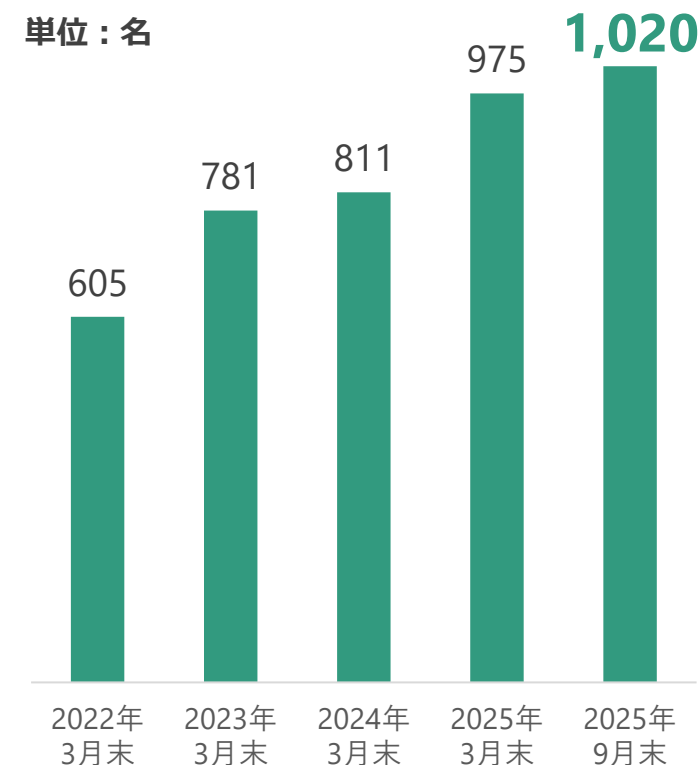
単位：百万円

売上高
営業利益
営業利益率



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

2026年3月期 連結業績計画

2026年3月期 連結業績計画を上方修正

上期実績と費用計画の見直しなどを勘案し、通期見通しを上方修正

売上高

59,400百万円 → 60,000百万円

(期初計画) +1.0% (修正計画)

営業利益

15,000百万円 → 16,000百万円

(期初計画) +6.7% (修正計画)

親会社株主に帰属する当期純利益

11,690百万円 → 12,100百万円

(期初計画) +3.5% (修正計画)

1株配当※

3.25円 → 3.40円

(期初計画) +0.15円 (修正計画)

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%

2026年3月期
達成見込

2026年3月期計画 31.3%

2

2026年3月期の
純利益

100億円 以上

2026年3月期
達成見込

2026年3月期計画 121億円

3

2026年3月期の
純資産

200億円 以上

2025年3月期
達成済

2025年3月期実績 219億円

2026年3月期 通期修正計画

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (期初計画)	2026年3月期 (修正計画)	前期比		期初計画比	
売上高	48,904	59,400	60,000	+11,095	+22.7%	+600	+1.0%
売上原価	12,594	15,289	15,090	+2,495	+19.8%	-199	-1.3%
売上総利益	36,310	44,111	44,910	+8,599	+23.7%	+799	+1.8%
売上高総利益率	74.2%	74.3%	74.9%		+0.6Pt		+0.6Pt
販売費及び一般管理費	26,117	29,111	28,910	+2,792	+10.7%	-201	-0.7%
営業利益	10,192	15,000	16,000	+5,807	+57.0%	+1,000	+6.7%
営業利益率	20.8%	25.3%	26.7%		+5.8Pt		+1.4Pt
経常利益	10,218	15,000	16,000	+5,781	+56.6%	+1,000	+6.7%
経常利益率	20.9%	25.3%	26.7%		+5.8Pt		+1.4Pt
EBITDA	11,351	16,317	17,260	+5,908	+52.0%	+943	+5.8%
EBITDAマージン	23.2%	27.5%	28.8%		+5.6Pt		+1.3Pt
法人税等	2,212	4,814	5,396	+3,183	+143.9%	+582	+12.1%
法人税率	21.7%	29.2%	30.8%		+9.2Pt		+1.7Pt
親会社株主に帰属する当期純利益	8,003	11,690	12,100	+4,096	+51.2%	+410	+3.5%
EPS (円) ※	22.09	32.40	33.54	+11.45	+51.8%	+1.14	+3.5%
1株配当 (円) ※	2.25	3.25	3.40	+1.15	+51.1%	+0.15	+4.6%

※分割遡及後の数値

2026年3月期 セグメント別通期修正計画

クラウド事業、IT人材事業ともに当初計画対比で上振れする見通し
 期初は利益率低下を見込んでいたIT人材事業も高稼働を背景に利益率改善を見込む

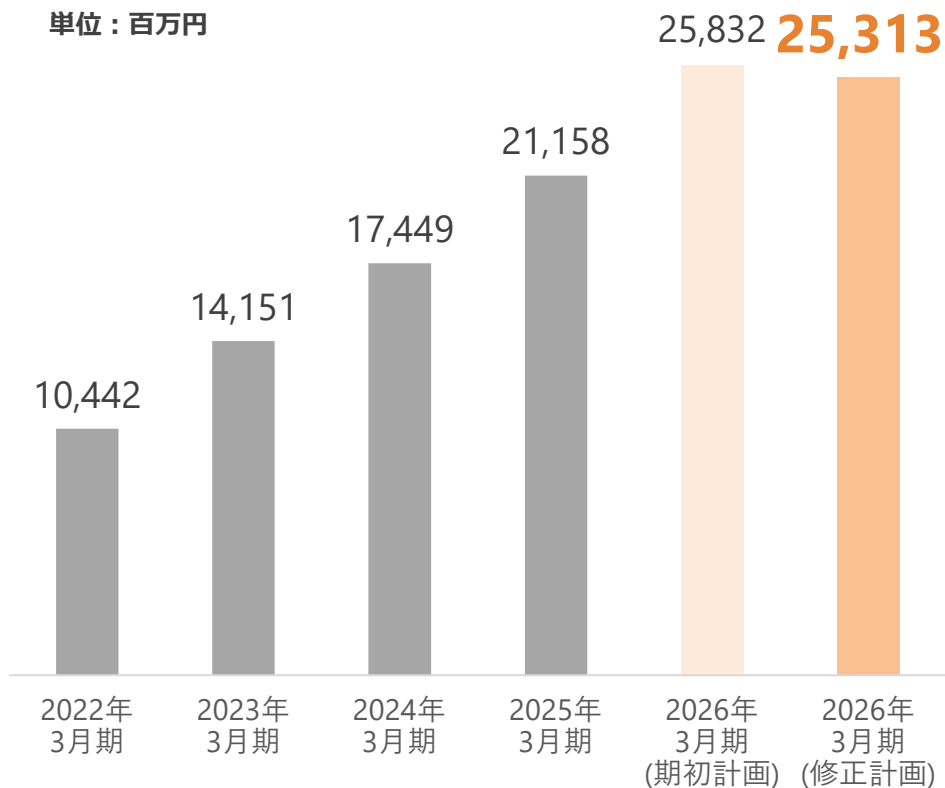
単位：百万円	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (期初計画)	2026年3月期 (修正計画)	前期比		期初計画比		
クラウド事業								
売上高	41,862	51,301	51,636	+9,773	+23.3%	+335	+0.7%	
営業利益	9,365	14,093	14,849	+5,483	+58.6%	+756	+5.4%	
営業利益率	22.4%	27.5%	28.8%		+6.4Pt		+1.3Pt	
IT人材事業								
売上高	7,041	8,099	8,364	+1,322	+18.8%	+265	+3.3%	
営業利益	827	907	1,151	+323	+39.1%	+244	+26.9%	
営業利益率	11.8%	11.2%	13.8%		+2.0Pt		+2.6Pt	

人件費と広告宣伝費の修正計画

当初計画外のベースアップを実施も採用の苦戦もあり、人件費は当初計画を下回る見通し
 広告宣伝費は前年比では引き続き抑制見込も、効率の良いチャネルを中心に当初計画比では積み増し

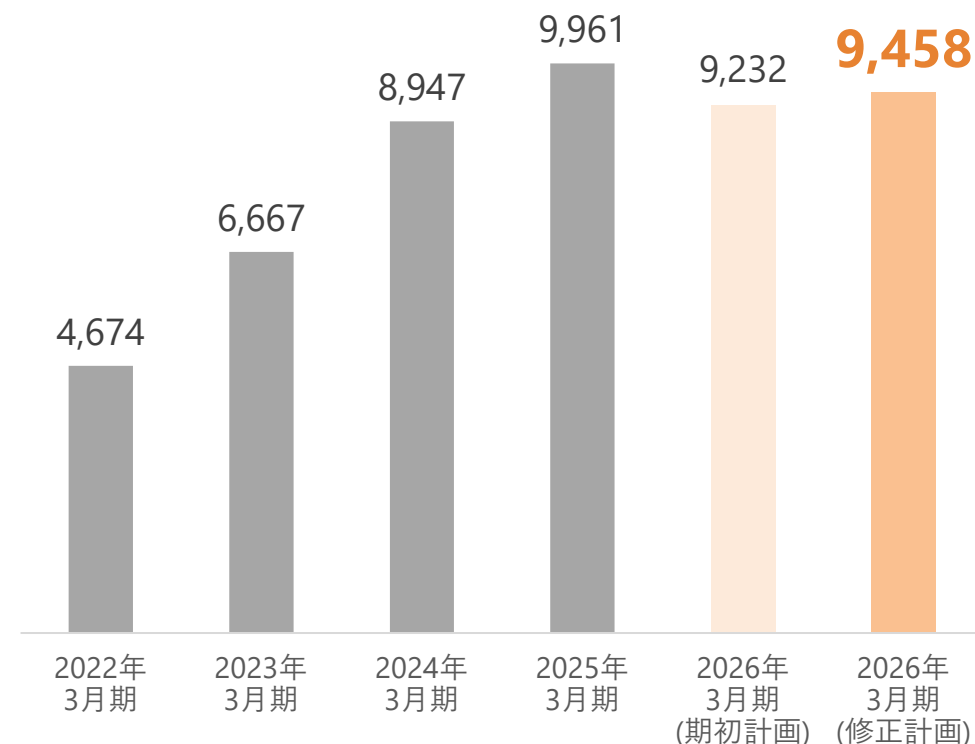
人件費

単位：百万円



広告宣伝費

単位：百万円

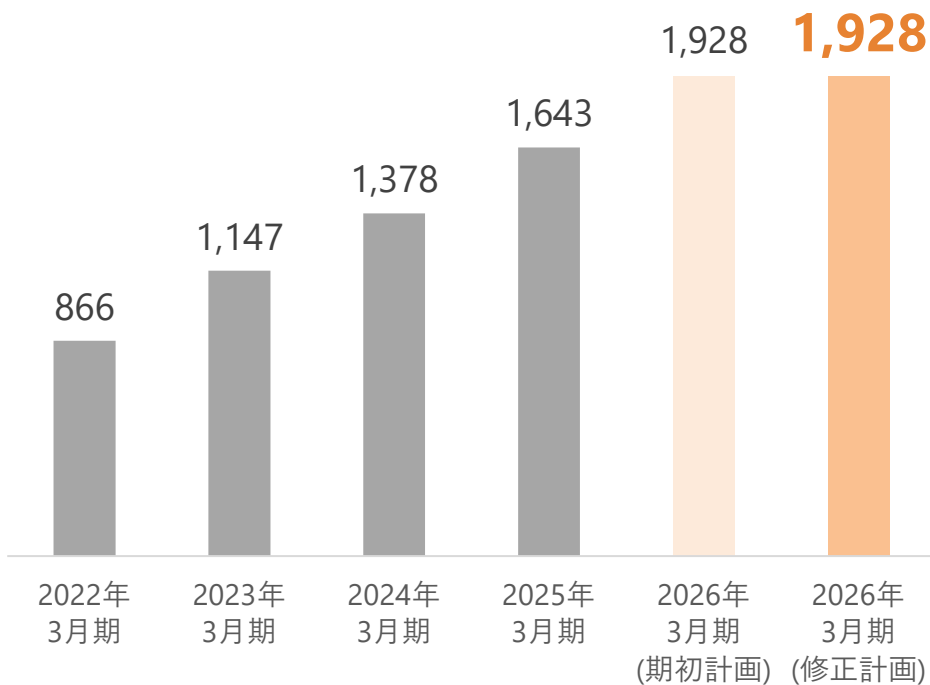


オフィス賃料と外注費の修正計画

人員増に伴うオフィス拡張によりオフィス賃料は増加する見通し
外注費は前年比では増加するが当初計画比では抑制できる見通し

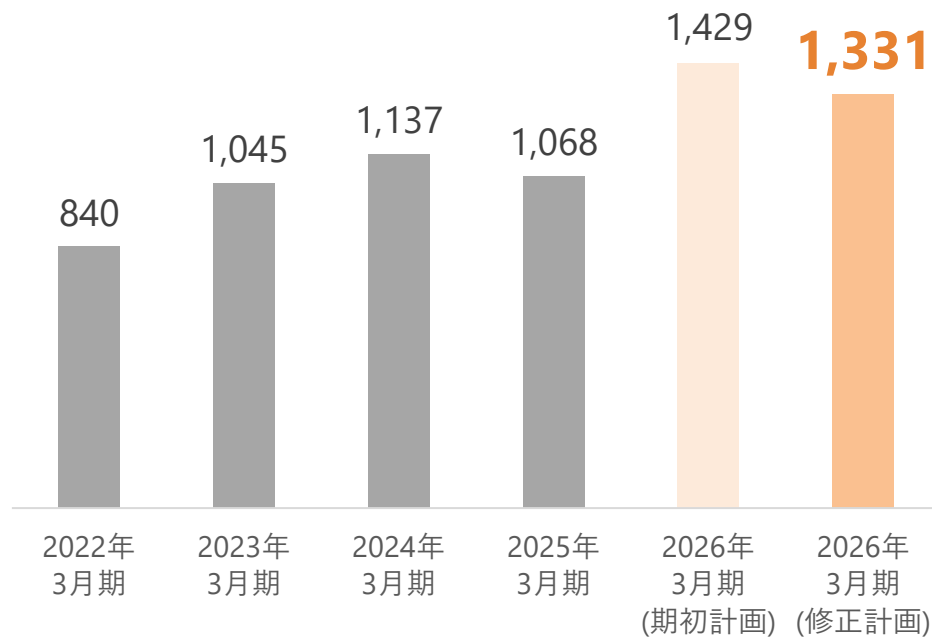
オフィス賃料

単位：百万円



外注費

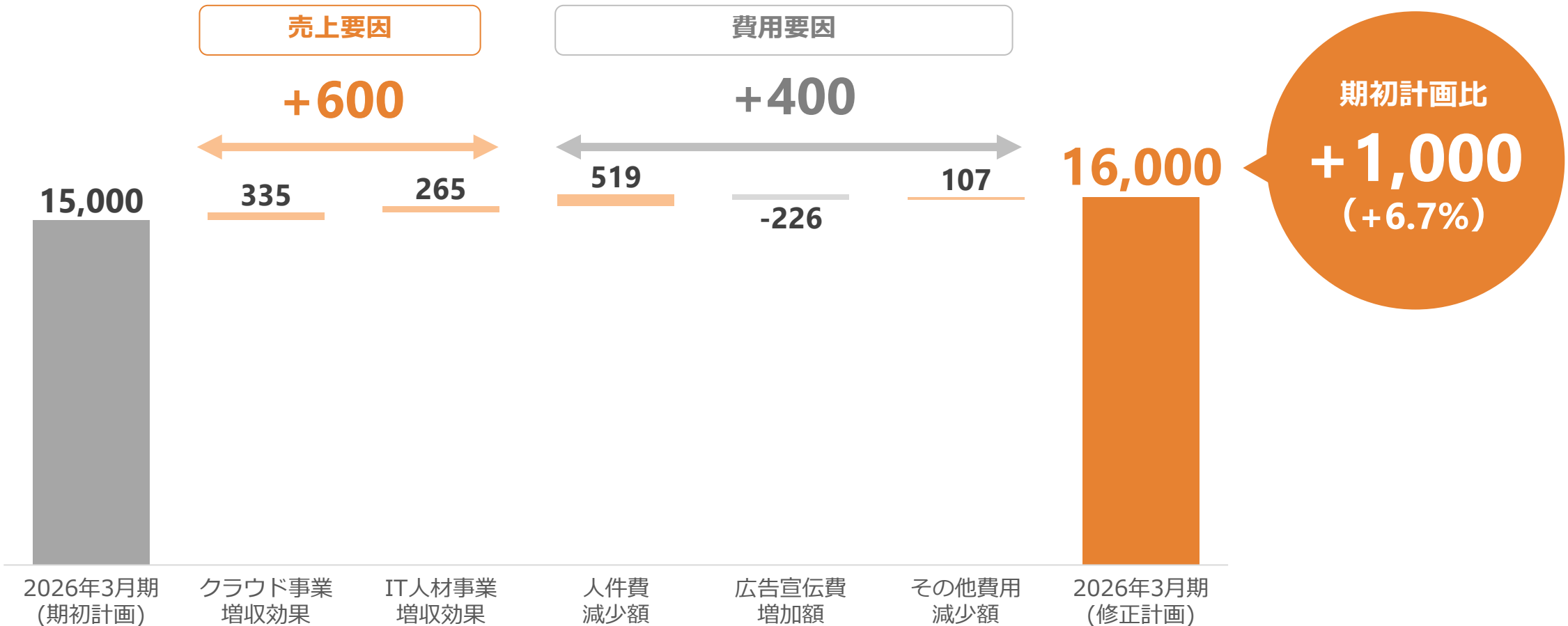
単位：百万円



連結営業利益 修正要因

各事業の順調な進捗に加え、経費効率化により、期初計画比で10億円の上方修正

単位：百万円



株式分割を実施

分割比率	: 2分割
株式分割前の発行済株式総数	: 180,333,300株
株式分割後の発行済株式総数	: 360,666,600株
基準日	: 2025年 9月 30日
効力発生日	: 2025年10月 1日

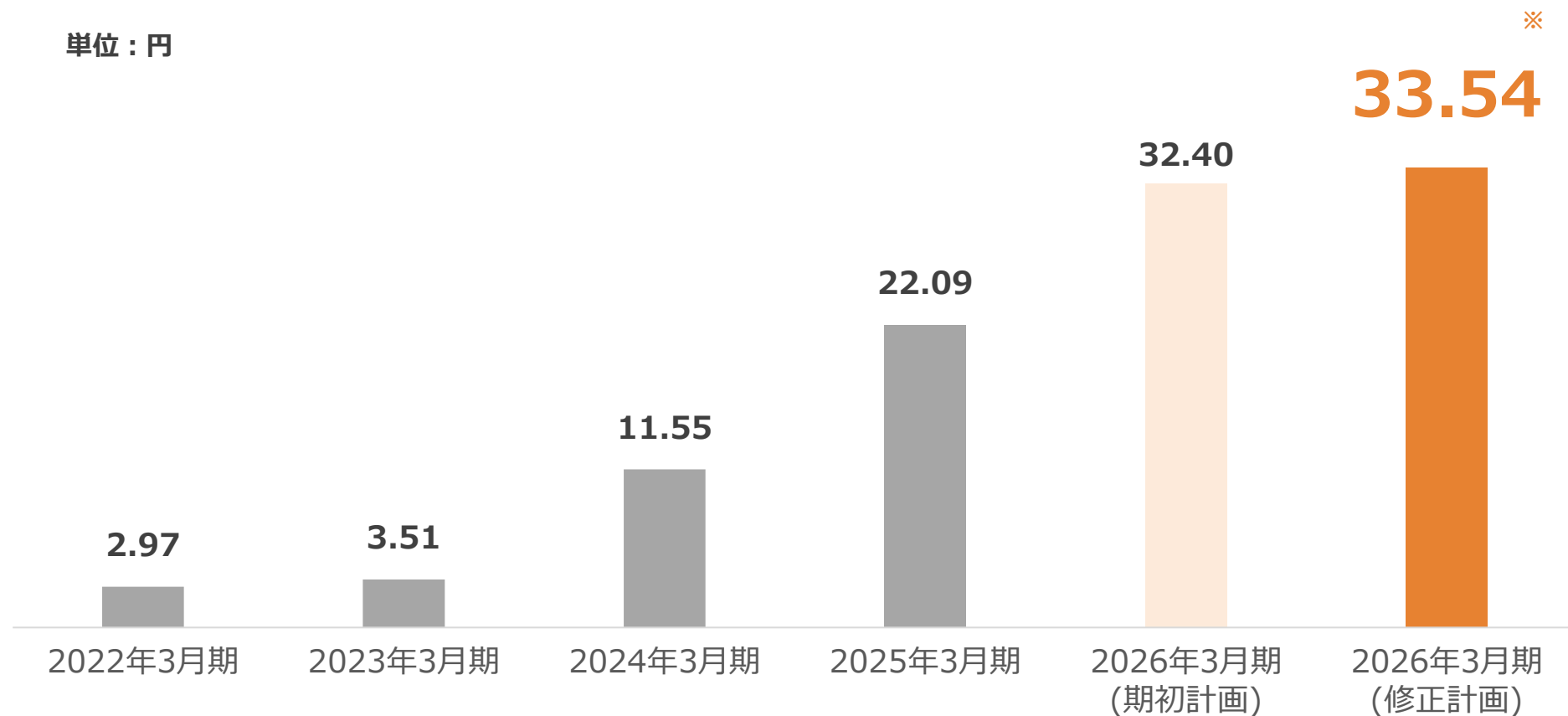
東京証券取引所による「少額投資の在り方に関する勉強会※」報告書の趣旨も考慮した分割を決定

※ <https://www.jpx.co.jp/corporate/research-study/small-investments/mklp77000000i04h-att/file.pdf>

EPS予想の修正（株式分割の影響を遡及適用後）

期初計画の64.52円との差異は、通期見通しの上方修正による上積みに加え、株式分割ならびに自己株式取得の影響（取得株は消却済み）によるもの

単位：円



※各期のEPS実績及び予想は株式分割を遡及後の数値

株主還元予想の修正（株式分割の影響を遡及適用後）

通期計画の修正に伴い、配当予想を引き上げ
 毎期増配の方針通り14期連続の増配、自社株買いと合わせた総還元性向は26.7%を計画

配当方針

- 配当性向10%超を目安とする
- 1株あたり年間配当金の下限を
前年実績として連続増配を目指す

今期修正計画

親会社株主に帰属する当期純利益：12,100百万円

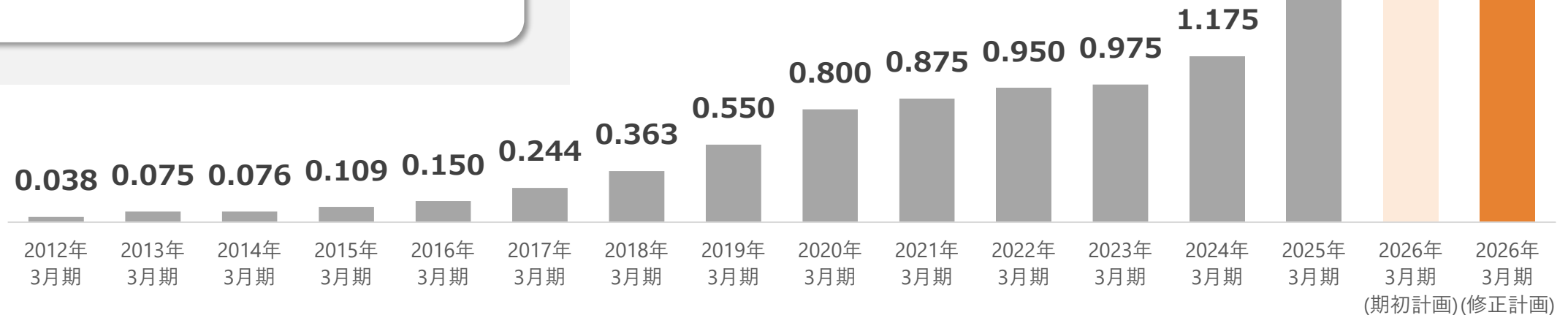
配当総額：1,225百万円

自社株買い：2,000百万円

総還元性向：26.7%

単位：円

※



※各期の1株配当実績及び予想は株式分割を遡及後の数値

事業トピック

次期中期経営計画の方向性

次期中期経営計画は、2027年3月期～2029年3月期の3か年を対象期間とする方針
 定量目標については2026年3月期本決算時に開示予定

1

クラウドフォーカス

- IT人材事業の譲渡方針により、
クラウド事業へと注力する体制に移行
- M&Aを除くオーガニックグロースは
CAGR15%～20%程度となる見通し

2

営業利益率の向上

- 営業利益率のさらなる改善を追求し、
「売上成長率+営業利益率」の合計
50%以上(Rule of 50)の実現を目指す
- 今後は高成長フェーズから、
持続的な成長と収益性強化フェーズへ

3

キャピタル・アロケーション M&Aに優先的に配分

- 持続的な成長の実現に向け、
M&Aを最優先に検討し資源を配分
- 連結化に拘らない柔軟な出資も視野に、
緩やかな連合体構想を模索
- 株主還元も並行して強化方針

市場分析

成長戦略

エンタープライズ戦略

● 市場状況

日本のソフトウェア投資の大部分をエンタープライズ企業※1が占めると言われ、**市場が極めて大きい**

● 当社状況

強固な地盤を持つSMB/MMB市場と比べて、相対的に**当社シェアが低く**、大きな成長機会が存在

● 組織新設

成熟度の高い「楽楽精算」事業から専門組織を立ち上げ、**SMB/MMB向けとは異なる付加価値提案**を推進

● ABM導入

従来の**LBM** ※2に**ABM**※3を追加し、ターゲット企業へ能動的にアプローチする組織攻略を軸に深耕

クロスセル戦略

● 市場状況

市場の成熟化に伴い、今後は**新規獲得難易度がさらに高まる**と予想され、既存顧客対応が重要に

● 当社状況

ベストオブブリード戦略を推進してきたため、**複数商材導入を積極化**することに成長機会が存在

● 組織新設

SMB/MMB顧客に**統合型ベストオブブリード戦略**として、マルチプロダクト提案を推進する専門組織を新設

● 同時受注

SMB/MMB顧客向けも初回商談から**複数商材の同時受注**を目指し、既存顧客に対しても働きかけを強化

AI戦略

● 市場状況

生成AIの急速な進化に伴い、SaaS市場でも**AI機能実装に向けた関心が高まり**、各社が対応を積極化

● 当社状況

顧客の生産性向上に向けて、業務を自動化、支援していく**タスク処理AIの実装**を推進

● 組織新設

全社的なAI活用と戦略を推進する経営体制を確立するため、**CAIO（最高AI責任者）を新設**

● ARPU向上

顧客が生産性向上に向けた付加価値を感じられる高度なAI機能提供により、**ARPU向上**を目指す

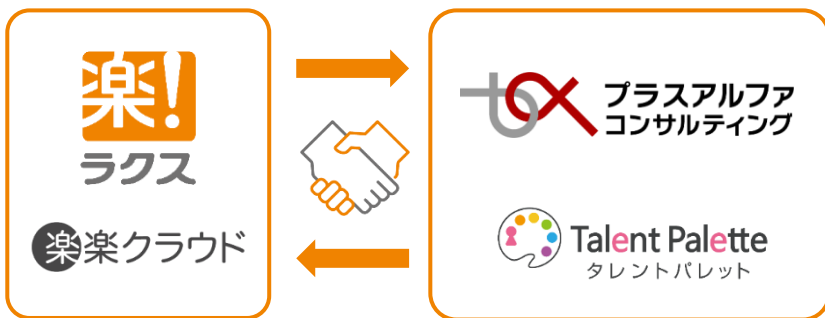
※1 従業員数1,000名以上の企業を指す

※2 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

※3 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

プラスアルファ・コンサルティング社との資本業務提携について

プラスアルファ・コンサルティング社と資本業務提携を正式に締結
タレントマネジメントシステム「タレントパレット」のOEMとして「楽楽人事労務」を開発、販売へ



● 提携発効日

…… 2025年11月14日

● 発行済株式総数に
対する比率

…… **4.09%**

● 取得株式数

…… 1,739,000株

● 取得価額

…… 2025年11月14日終値

※取得はラクスのみ、
持ち合いは実施いたしません



楽楽人事労務は仮名であり、ブランドカラー
も含めて後日変更される可能性があります

● 想定販売先

…… **従業員数300名以下**の企業を主対象に
ラクスが「楽楽人事労務」を販売

従業員数301名以上の企業を主対象に
プラスアルファ社が「タレントパレット」を販売

● 販売開始時期

…… 未定

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に
ついて協議を継続

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2026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2025年11月14日付の適時開示「株式会社プラスアルファ・コンサルティングとの資本業務提携の締結に関するお知らせ」をご参照ください
タレントマネジメントシステム「タレントパレット」の詳細はプラスアルファコンサルティング社サイトをご参照ください <https://www.pa-consul.co.jp/talentpalette/>

「メールディーラー」「配配メール」を「楽楽クラウド」にブランド統合



AI技術の活用による「メール」の枠を超えた提供価値の進化を背景に新名称へ刷新
本ブランド統合により、「楽楽クラウド」シリーズとしての訴求力を強化

旧名称

 Mail Dealer

問い合わせ管理システム



新名称

 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

 配配メール

メールマーケティングサービス



 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

「楽楽自動応対」にAIエージェント機能の第二弾を搭載

2025年10月より、「AI返信文自動生成」機能を追加料金 0 円で搭載開始
過去の応対情報をナレッジ資産として活用し、顧客応対を自動化するAIエージェントを今後も展開予定

楽楽自動応対

(旧 メールディーラー)



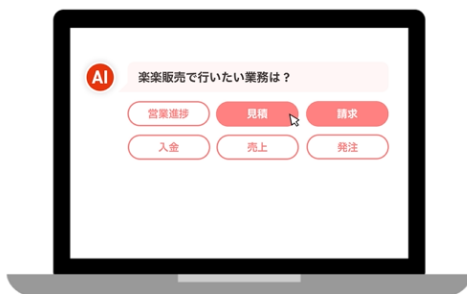
返信者に代わってAIが回答情報を用意！

「楽楽販売」にAIアシスト機能を搭載

2025年11月10日より、「AIアシスト機能」を標準機能として提供開始
引き続き開発を推進し、業務フロー整理から環境構築までをAIが一貫支援する仕組みの実現を目指す



お客様にとっての理想の業務フローを、
「AI」×「ヒト」で素早く・的確に「楽楽販売」に反映



AIと選択形式の会話で
業務フローを整理

見積管理DB					
見積ID	案件ID	見積日	見積金額	ステータス	有効期限
xxx	△△△	11/11	10,000	対応中	12/1

請求管理DB					
請求ID	売上ID	請求日	請求金額	ステータス	消費税率
◇◇◇	□□□	10/1	8,000	対応中	〇%

AIが設定に必要な
DB構成や項目を提案



「ヒト」の専任サポートが
構築を支援

ベースアップについて

優秀な人財の獲得、育成、活躍を強化することを目的に期初計画外のベースアップを決定
通常は5月支給分から実施となるが、10月より約半年前倒しで実施

実施内容

- 対象者 正社員（約2,000名）
- 引き上げ率 平均 3 %
- 実施方法 定期昇給とは別に
水準を引き上げ
- 実施時期 2025年10月支給分から

業績への影響

本ベースアップに伴う費用増加は、
新規採用コストへの反映も含めて約3億円と想定
2025年11月に上方修正した2026年3月期
通期計画に織り込み済み

なお、2026年5月の定期昇給は平均3.5%程度と想定

サステナビリティレポート2025の発行

当社の事業活動や成長戦略、サステナビリティに関する考え方を体系的に整理したレポートを発行
価値創造ストーリー、財務戦略、社外取締役役メッセージなど掲載内容を拡充



Appendix

IT人材事業の譲渡先、条件の協議を継続（2025年5月公表）

譲渡検討開始の背景

- 1 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
- 2 次期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
- 3 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

IT人材事業にとってのメリット

同事業を中核事業として、より積極的に投資
いただけるベストオーナーに委ねることで、
成長機会と価値最大化に繋がる

譲渡時期 : 26年3月期末～27年3月期頭ごろ念頭

譲渡相手先、条件 : 未定 ラクス、IT人材事業にとって最適な譲渡先を検討

IT人材事業 業績推移

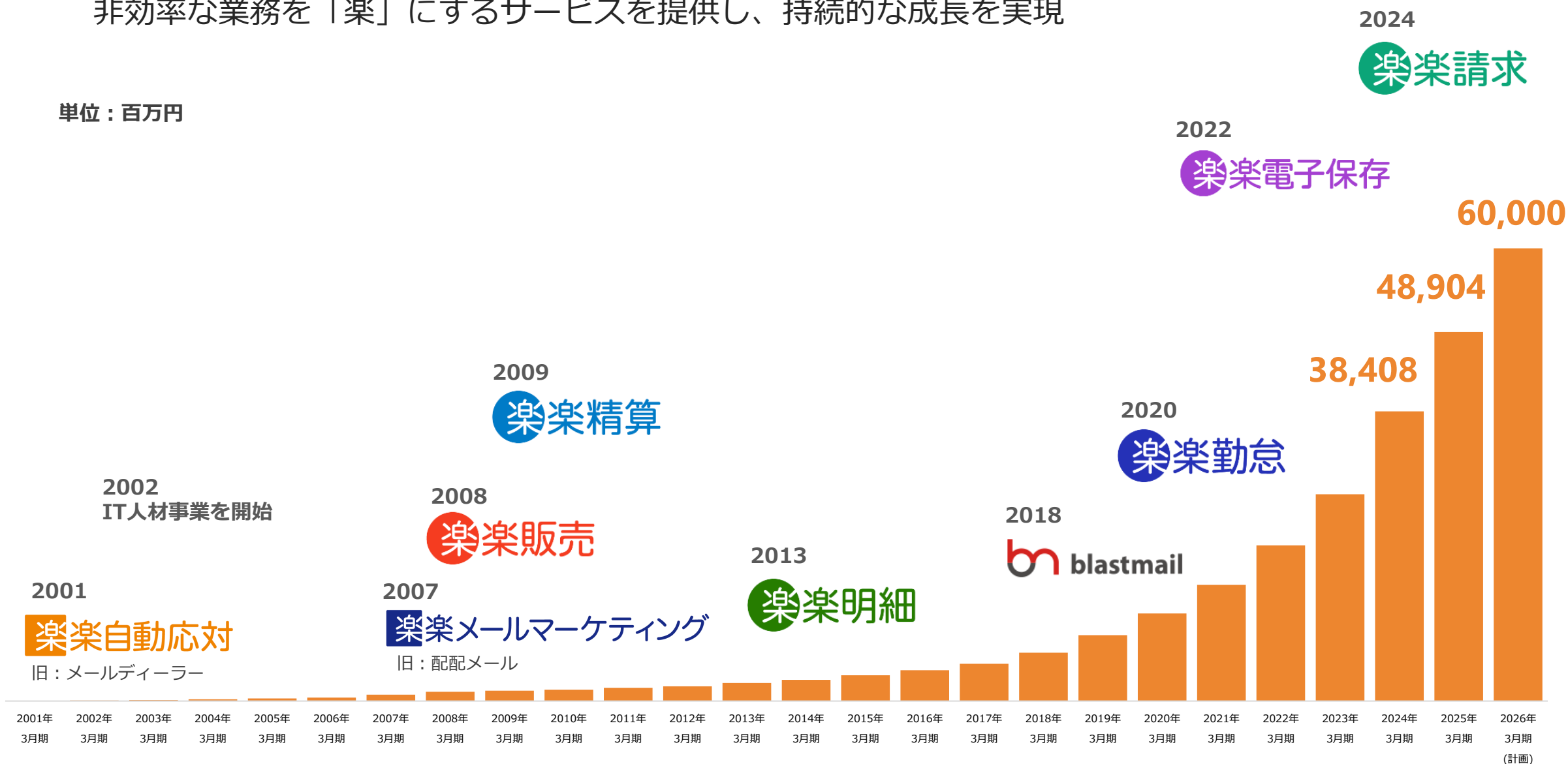
	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期 修正計画
売上高（百万円）	5,122	5,942	7,041	8,364
前年同期比	+30.9%	+16.0%	+18.5%	+18.8%
営業利益（百万円）	503	580	827	1,151
前年同期比	+21.6%	+15.2%	+42.7%	+39.1%
営業利益率（%）	9.8%	9.8%	11.8%	13.8%

売上高推移と主要サービス



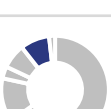
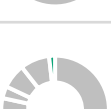
非効率な業務を「楽」にするサービスを提供し、持続的な成長を実現

単位：百万円

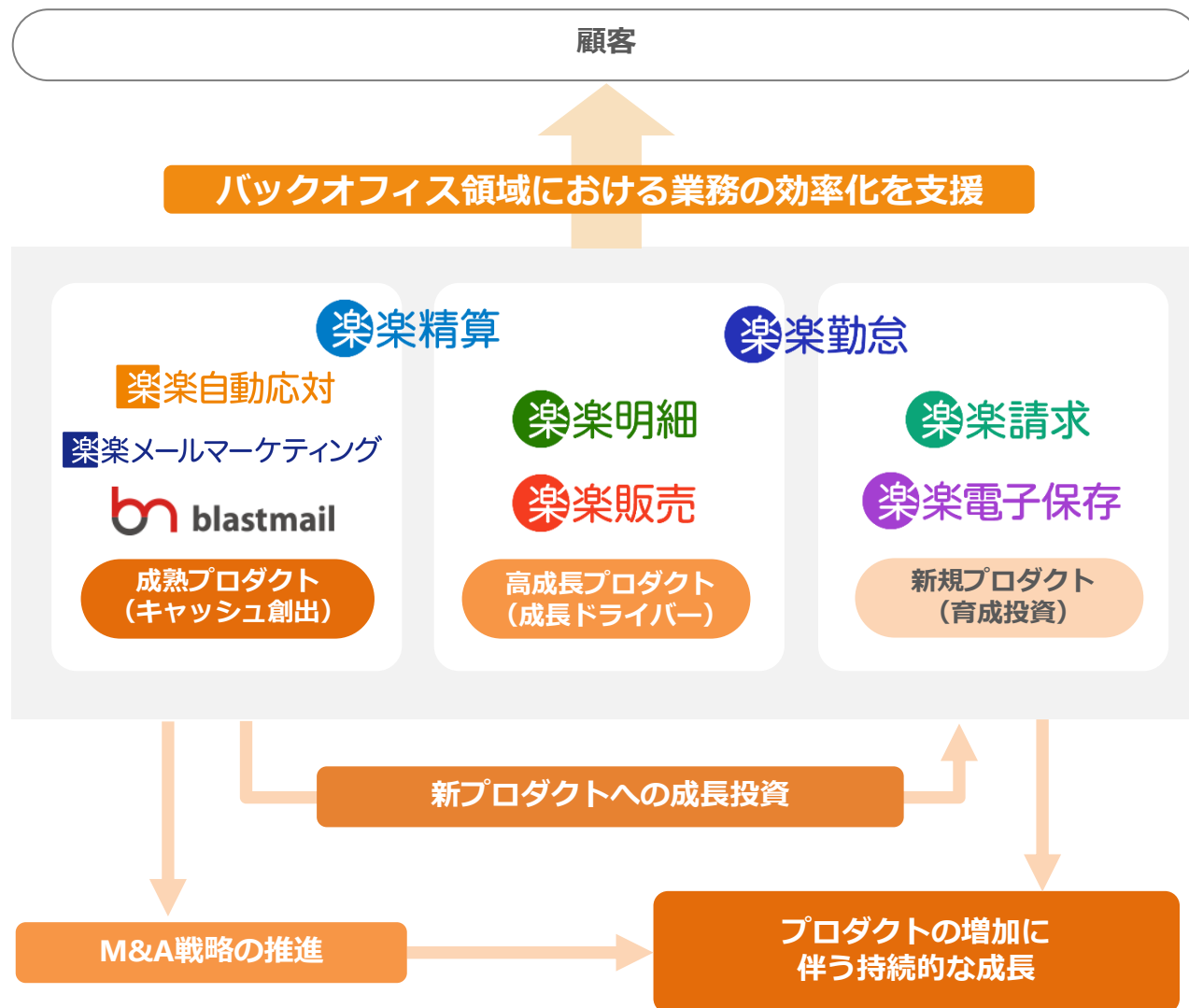


クラウド事業 主要サービス一覧



	クラウド事業 売上高構成比*	主なサービス内容	
楽楽精算	 41.4%	 楽楽精算	経費精算システム
楽楽明細	 23.8%	 楽楽明細	請求書発行システム
楽楽販売	 13.2%	 楽楽販売	販売管理システム
楽楽勤怠	 3.6%	 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	 7.4%	 楽楽自動応対	問い合わせ自動応対システム
メール配信	 8.8%	 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	 1.8%	 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

*2025年3月期実績に基づいて算出



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

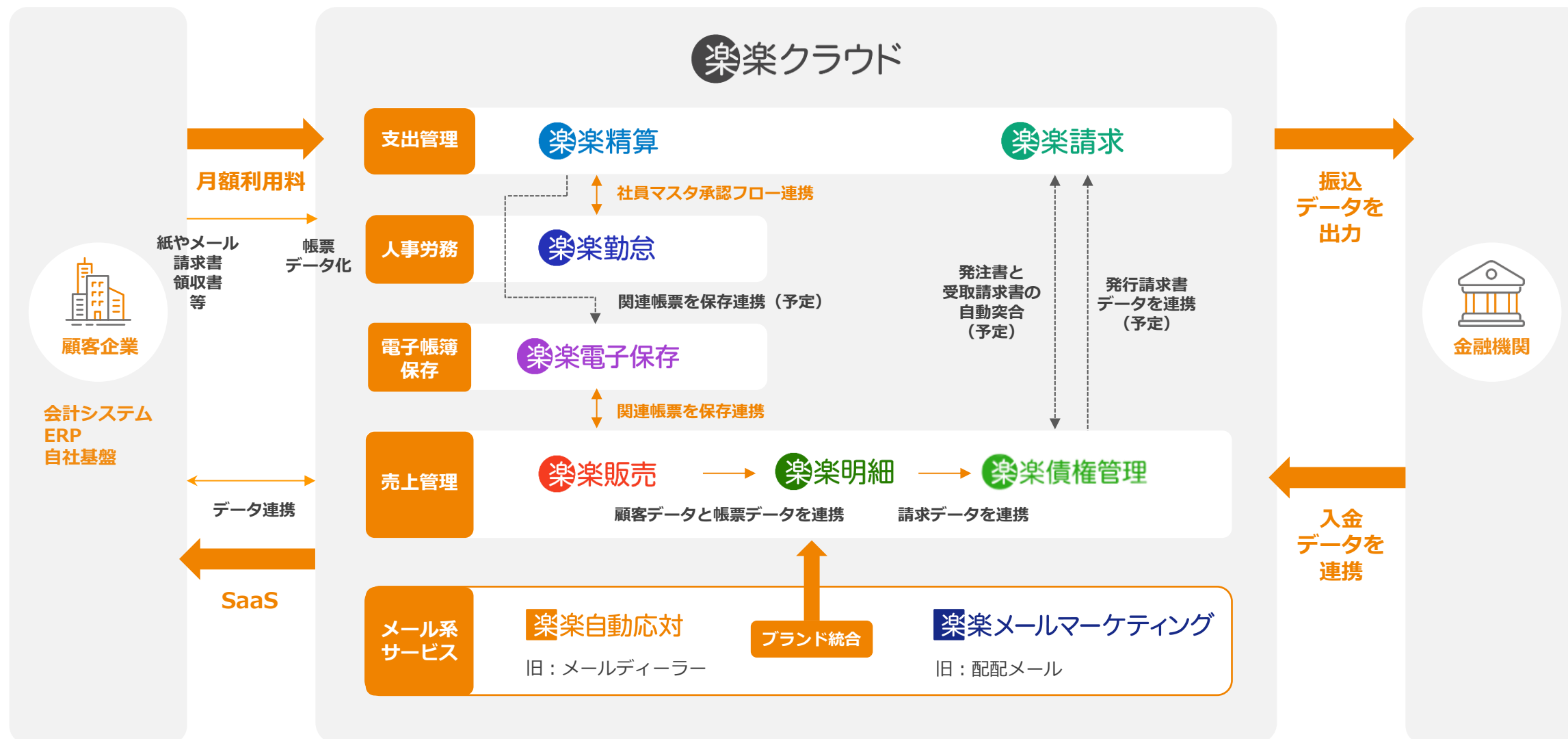
成長フェーズの異なるサービスを同時展開することで利益を創出しながら持続的な成長を実現

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を拡大

サービス連携概念図

今後は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



ターゲット市場におけるポジショニングと成長戦略

顧客規模

Enterprise

従業員数 1,000 名～

MMB

200 ～ 999 名

SMB

～ 199 名

進出

楽!
ラクス

浸透

市場環境と成長戦略

- ERPが普及し、IT化率が高い
- ホワイトスペースは小さく、リプレイス提案を主体に拡大を目指す
- 都市部を中心に圧倒的シェア
- ホワイトスペースは残っているが、IT化も進み市場は徐々に成熟傾向
- No.1プロダクトを複数擁しており、総合力によるシェア拡大を継続
- 企業数も多く業務を電子化していない割合も高いため、ホワイトスペースは大きい
- 一方で競争は激化傾向

クラウド事業サービス別 売上高推移

単位：百万円		2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
楽楽精算	売上高	5,559	7,658	10,343	14,446	17,348
	増減率	+41.3%	+37.7%	+35.1%	+39.7%	+20.1%
楽楽明細	売上高	1,177	2,260	3,735	6,840	9,966
	増減率	+113.3%	+92.0%	+65.3%	+83.1%	+45.7%
楽楽販売	売上高	1,281	1,867	2,626	3,907	5,517
	増減率	+47.5%	+45.7%	+40.7%	+48.7%	+41.2%
楽楽自動応対 旧：メールディーラー	売上高	1,979	2,178	2,430	2,841	3,103
	増減率	+14.2%	+10.1%	+11.5%	+16.9%	+9.2%
メール配信	売上高	1,963	2,367	2,672	3,035	3,687
	増減率	+24.8%	+20.6%	+12.9%	+13.6%	+21.5%
その他	売上高	336	384	468	1,394	2,238
	増減率	+15.2%	+14.3%	+22.1%	+197.4%	+60.5%

※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

クラウド事業サービス別 LTVの推移

単位：円	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
楽楽精算	15,449,125	17,354,319	20,931,651	17,268,962	17,038,879
楽楽明細	20,303,924	15,402,526	23,408,991	25,543,657	25,999,018
楽楽販売	8,759,510	8,833,376	10,463,032	12,032,671	10,960,061
楽楽自動対応 旧：メールディーラー	4,281,398	4,506,168	4,986,751	6,009,109	8,170,188
メール配信	1,521,779	1,887,750	2,318,227	2,370,458	2,813,569

※LTV（Life Time Value）＝ 1 顧客から得られる生涯収益（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

		2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
楽楽精算	件数ベース	0.43%	0.42%	0.36%	0.46%	0.51%
	MRRベース	0.30%	0.26%	0.22%	0.25%	0.25%
楽楽明細	件数ベース	0.18%	0.27%	0.20%	0.22%	0.23%
	MRRベース	0.07%	0.11%	0.10%	0.11%	0.11%
楽楽販売	件数ベース	0.83%	0.84%	0.78%	0.76%	1.02%
	MRRベース	0.62%	0.70%	0.62%	0.60%	0.80%
楽楽自動応対 旧：メールディーラー	件数ベース	0.91%	0.90%	0.85%	0.87%	0.70%
	MRRベース	0.71%	0.68%	0.73%	1.02%	0.61%
メール配信	件数ベース	1.49%	1.29%	1.16%	1.23%	1.19%
	MRRベース	1.41%	1.26%	1.20%	1.22%	1.13%

※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

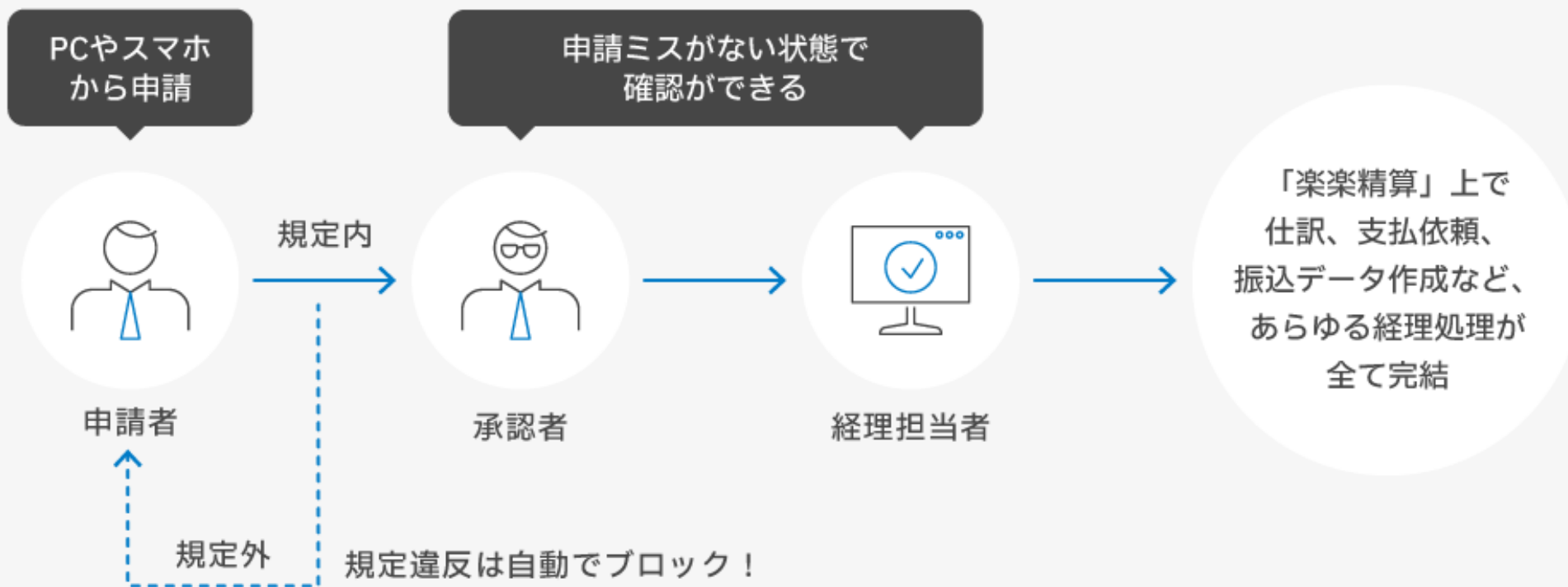
クラウド事業サービス別 月額平均単価の推移

単位：円	2021年 3月	2022年 3月	2023年 3月	2024年 3月	2025年 3月	2025年 9月
楽楽精算	78,655	85,530	88,818	92,731	100,896	102,177
楽楽明細	64,923	65,092	67,644	72,733	78,230	77,175
楽楽販売	95,865	103,343	110,141	117,191	146,024	150,489
楽楽勤怠	—	—	—	—	—	52,459
楽楽自動対応 旧：メールディーラー	46,819	47,893	50,497	61,304	67,590	69,937
メール配信	25,295	28,175	33,511	35,324	40,271	41,322

※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

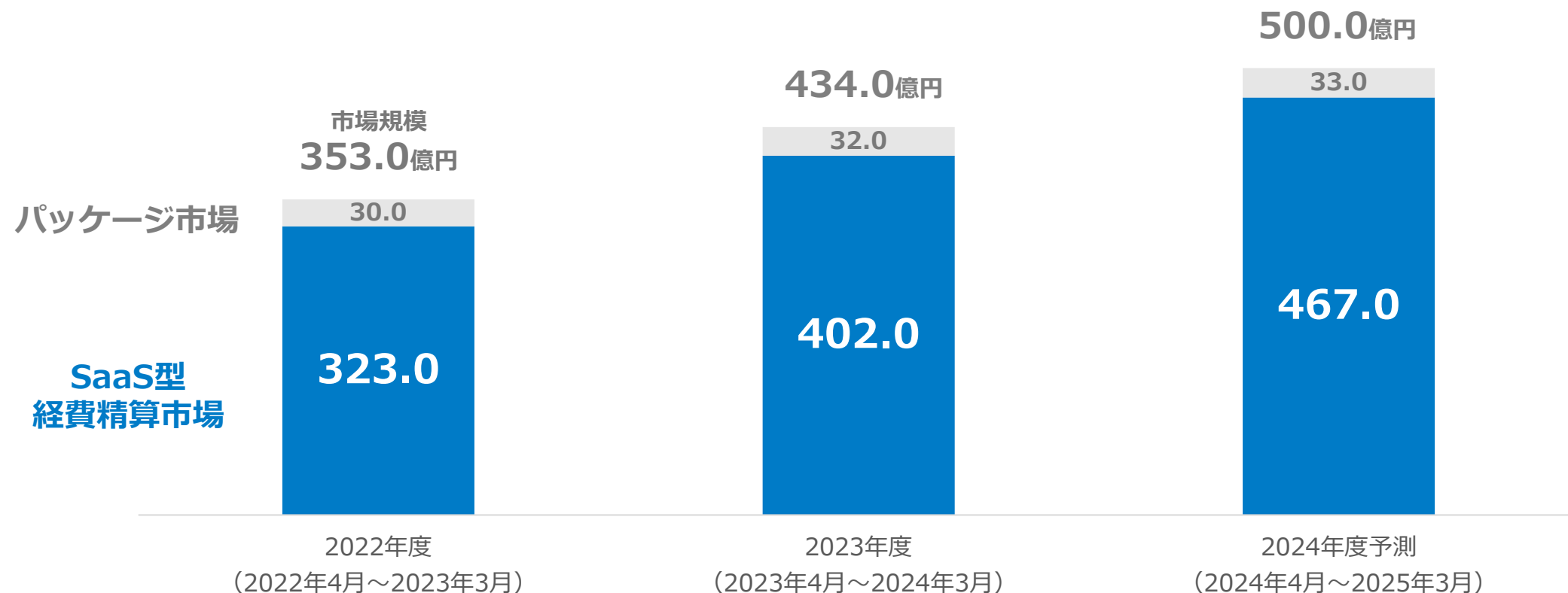
申請・承認から経理処理までを電子化し、自動仕訳や会計ソフト連携などの機能で業務を効率化
経費精算業務の手間を削減し、ミスの防止にも貢献

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

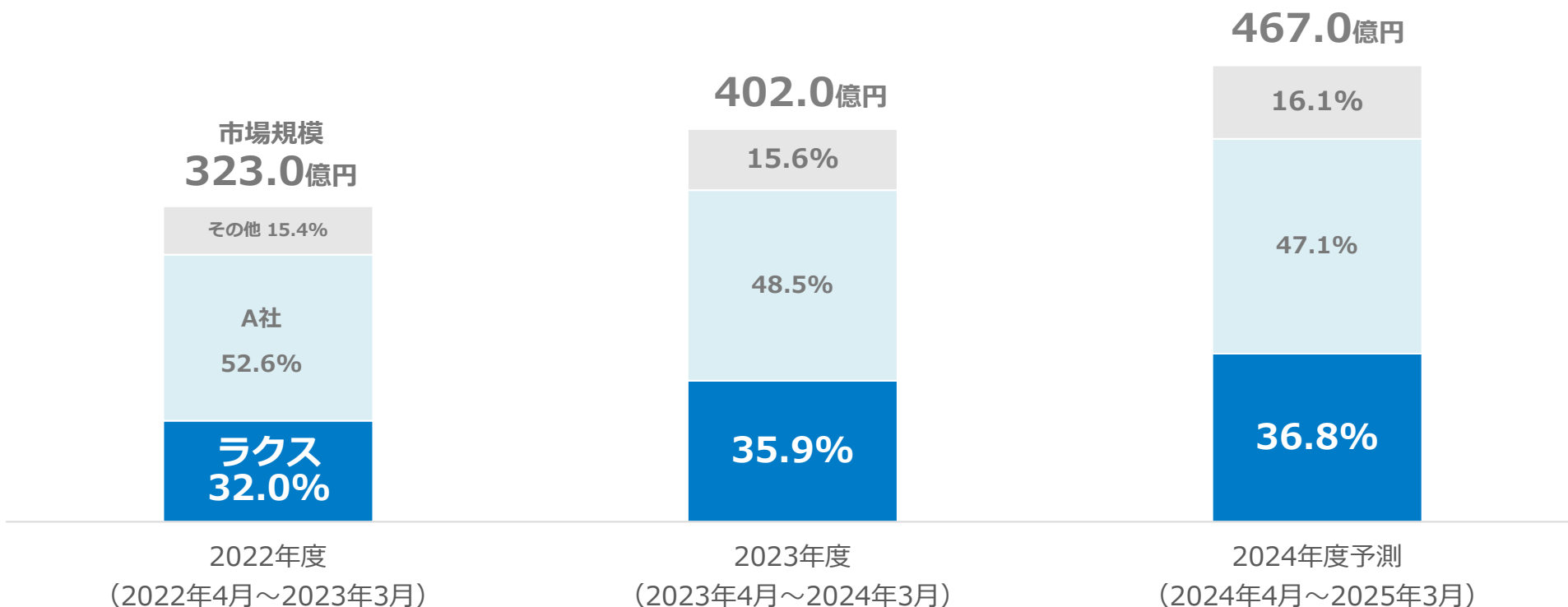
経費精算システム市場は、SaaS型が牽引する形で規模が拡大



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2025」経費精算市場規模推移および予測：提供形態別（2022～2024年度予測・売上金額）

SaaS型経費精算市場 売上高シェア推移

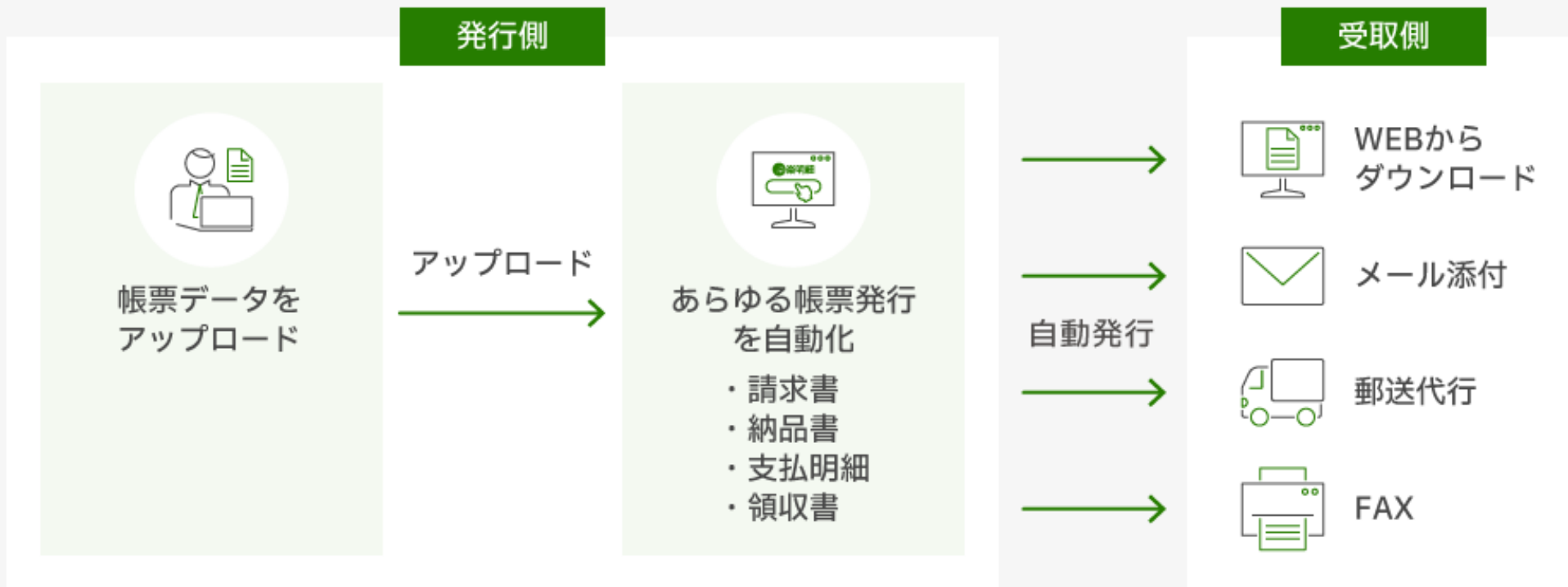
成熟化が進むクラウド型経費精算市場において、楽楽精算は継続的なシェア拡大を実現



楽楽明細 クラウド型請求書発行システム

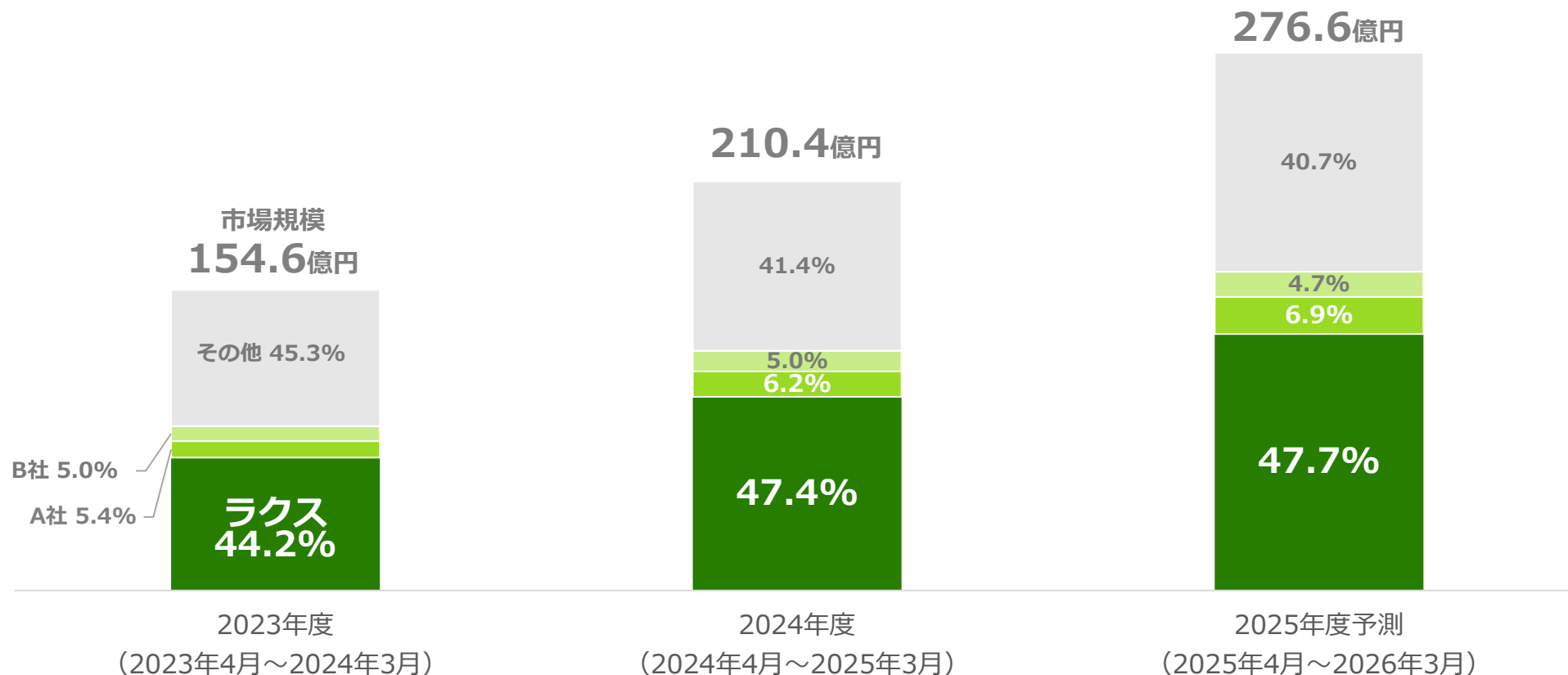
帳票データを取り込むだけで、受取先の希望に応じて、Web / メール添付 / 郵送 で自動で帳票発行
手間とコストを大幅に削減し、経理担当者の負担を軽減

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



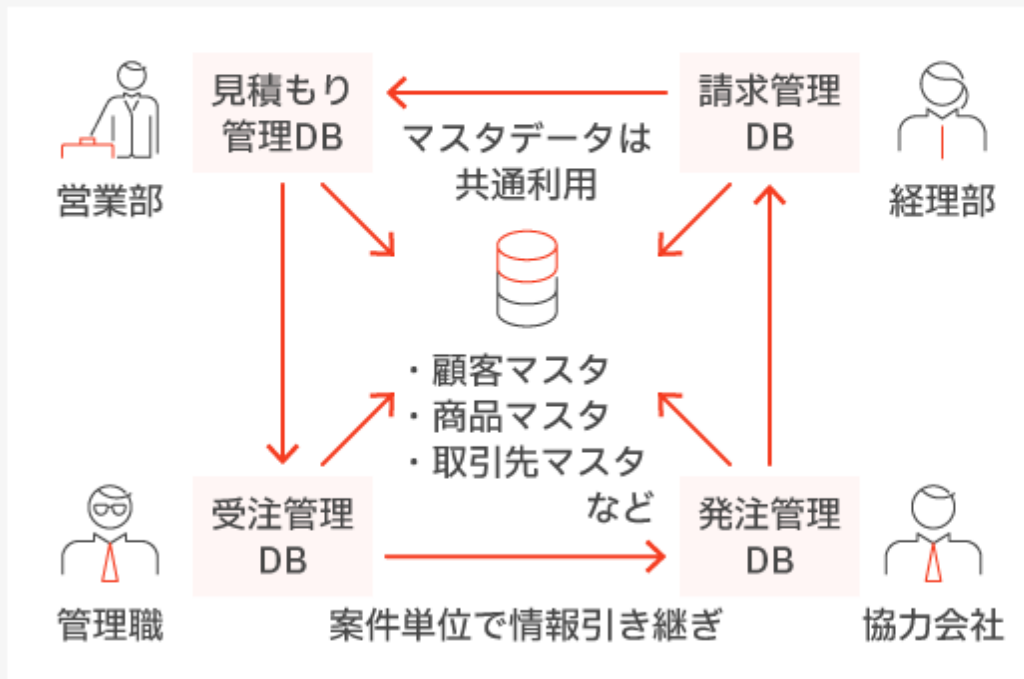
あらゆる業務をWebデータベースとワークフローを組み合わせることでシステム化することにより、各種台帳登録と帳票発行の効率化、受注情報の一元管理、売上・購買データの有効活用を実現

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

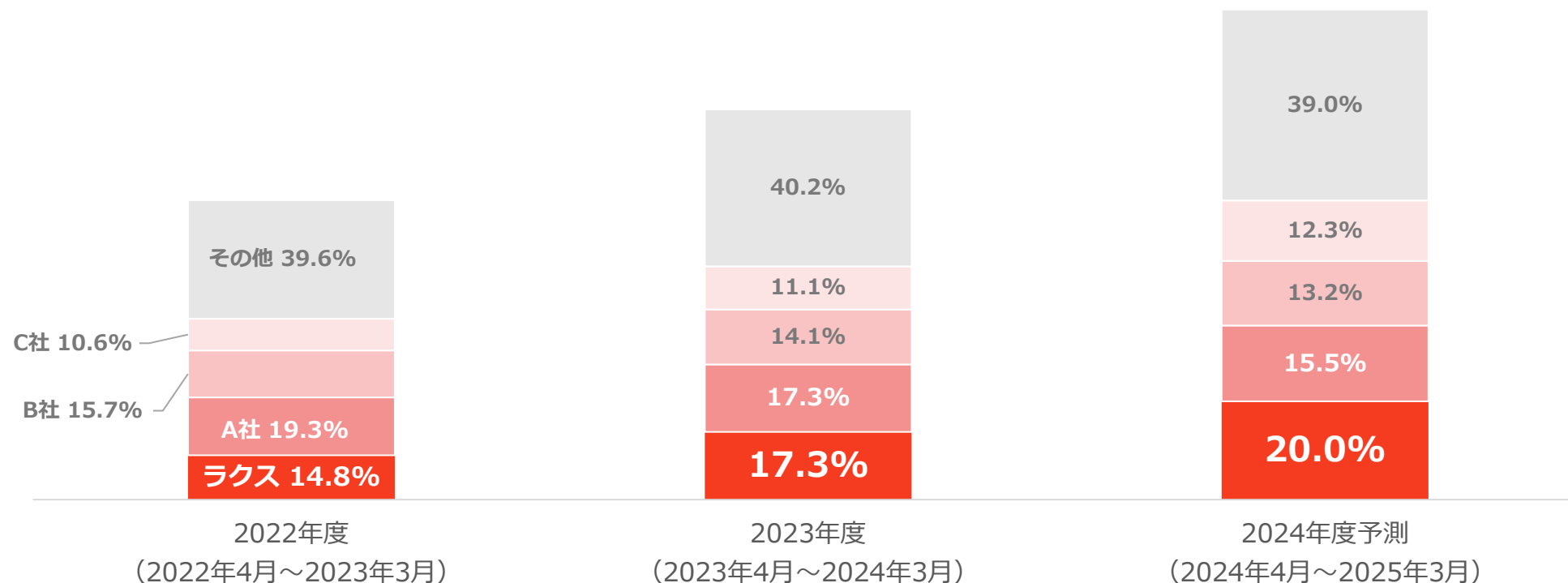
見積もり管理
受注管理
請求管理
発注管理
など

データベースと
ワークフローで
効率化



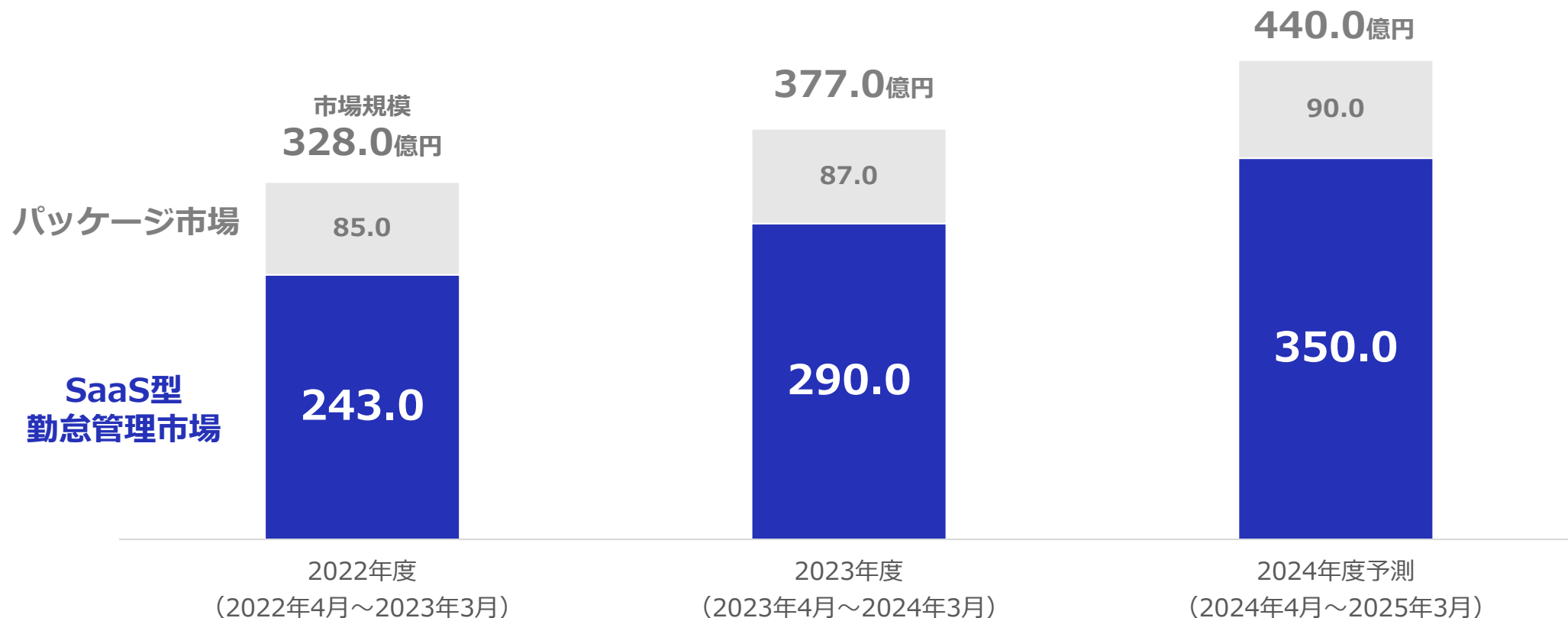
SaaS型ERP市場-販売業務分野 売上高シェア推移

楽楽販売はSaaS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
2024年度はさらにシェアを伸ばして首位の座を固める見通し



勤怠管理システムの市場規模予測

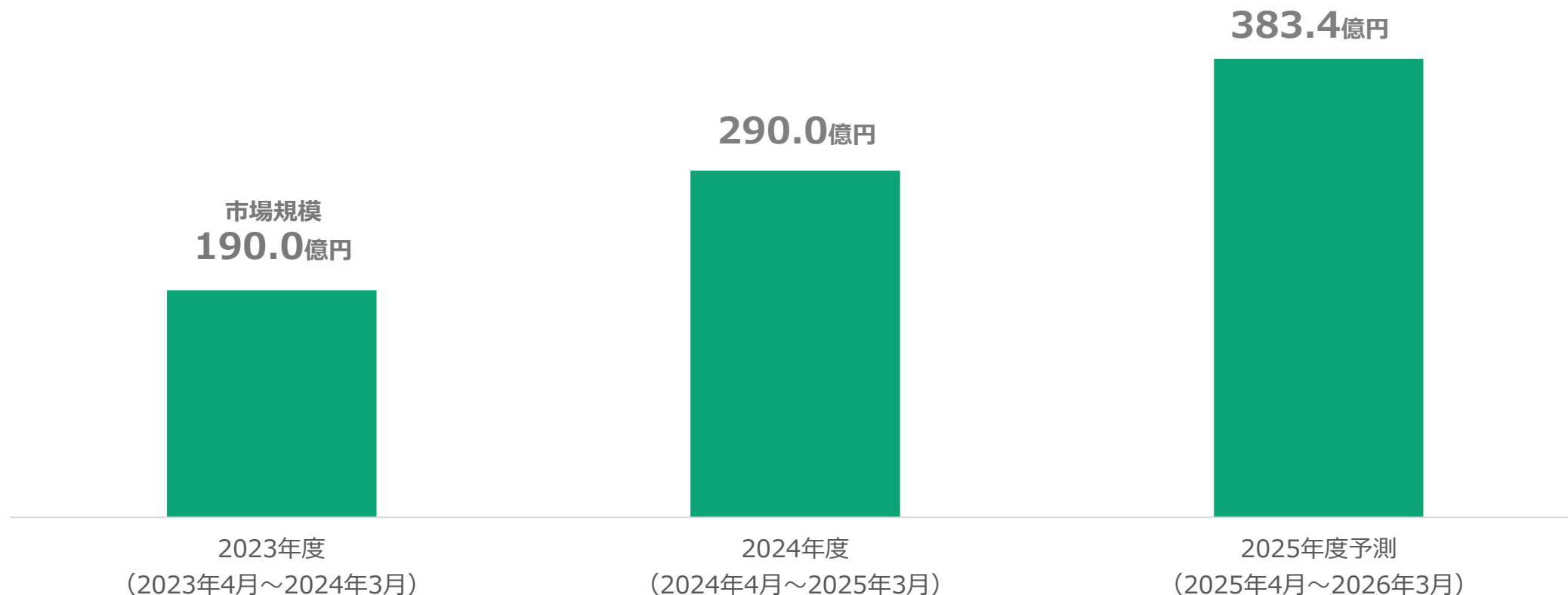
勤怠管理システムもSaaS型が牽引し市場拡大



データ出所：ITR「ITR Market View：人事・給与・就業管理市場2025」就業管理市場規模推移および予測：提供形態別（2022～2024年度予測・売上金額）

電子請求書受取サービスの市場規模予測

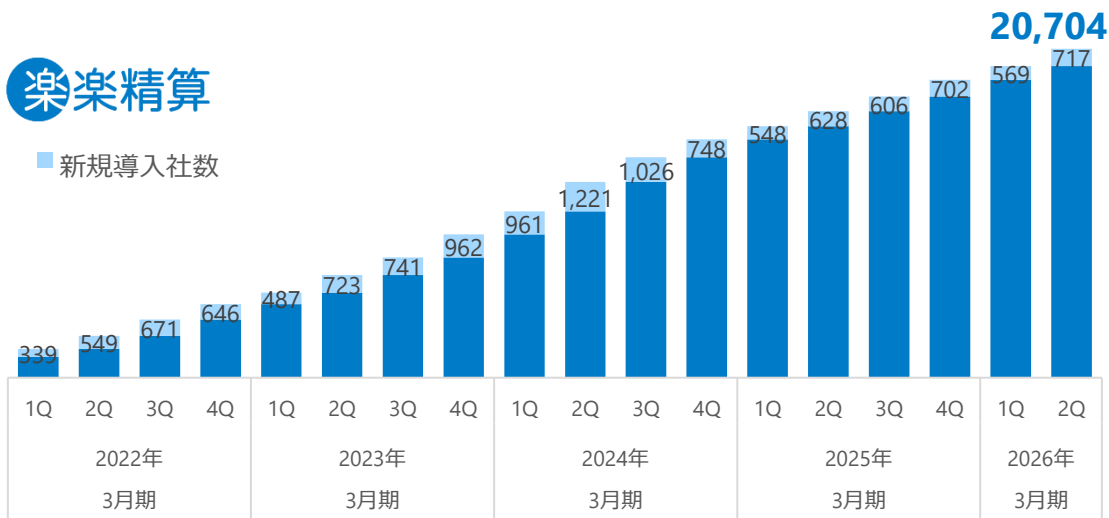
電子請求書の受取サービス楽楽請求は2024年10月に提供開始
シェア獲得はこれからだが成長市場での販売拡大を目指す



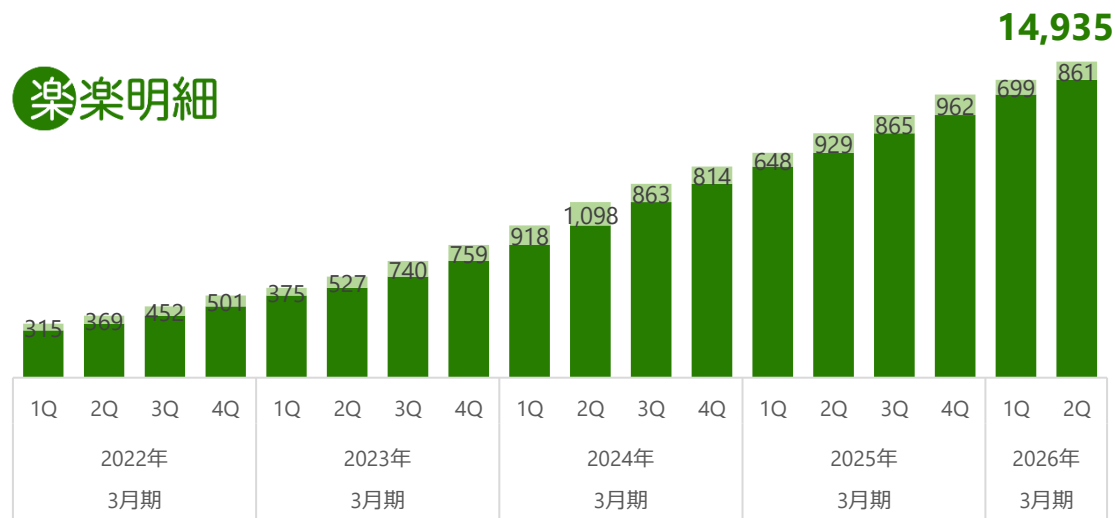
主要サービス 累計導入社数推移

楽楽精算

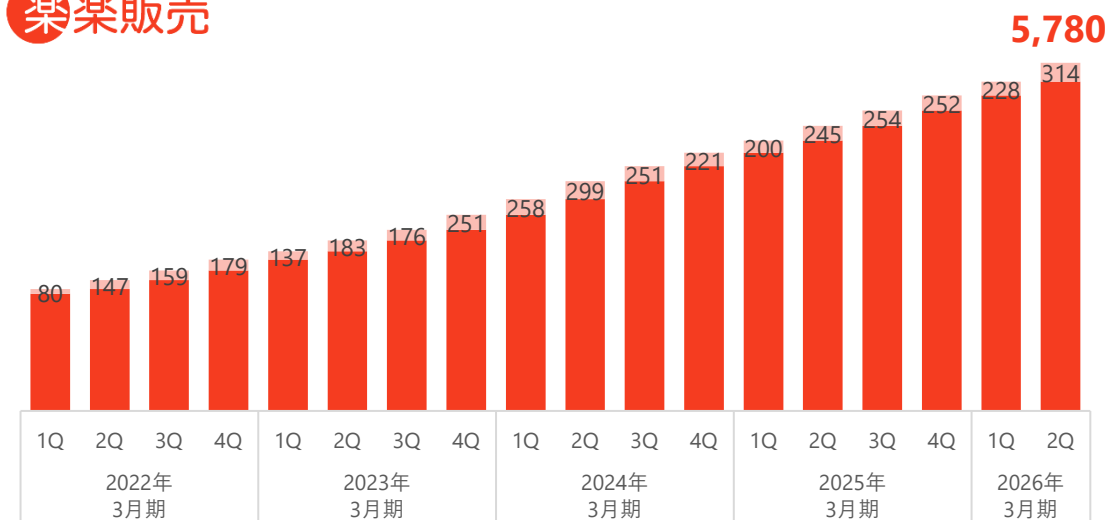
■ 新規導入社数



楽楽明細

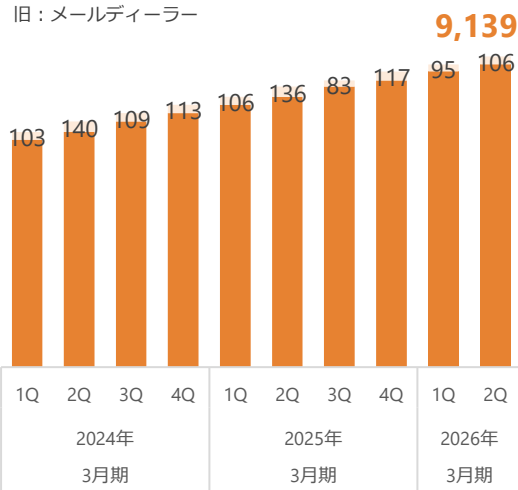


楽楽販売



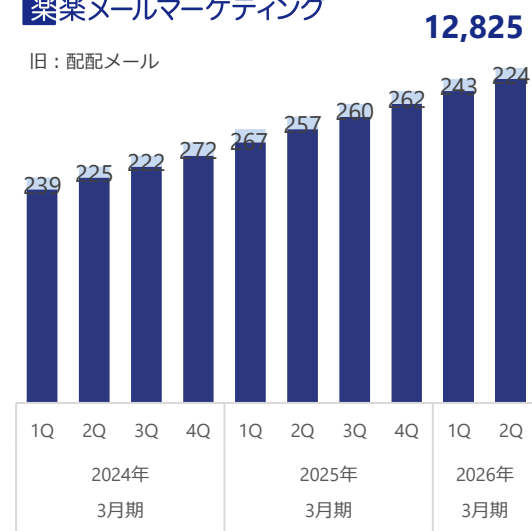
楽楽自動応対

旧：メールディーラー



楽楽メールマーケティング

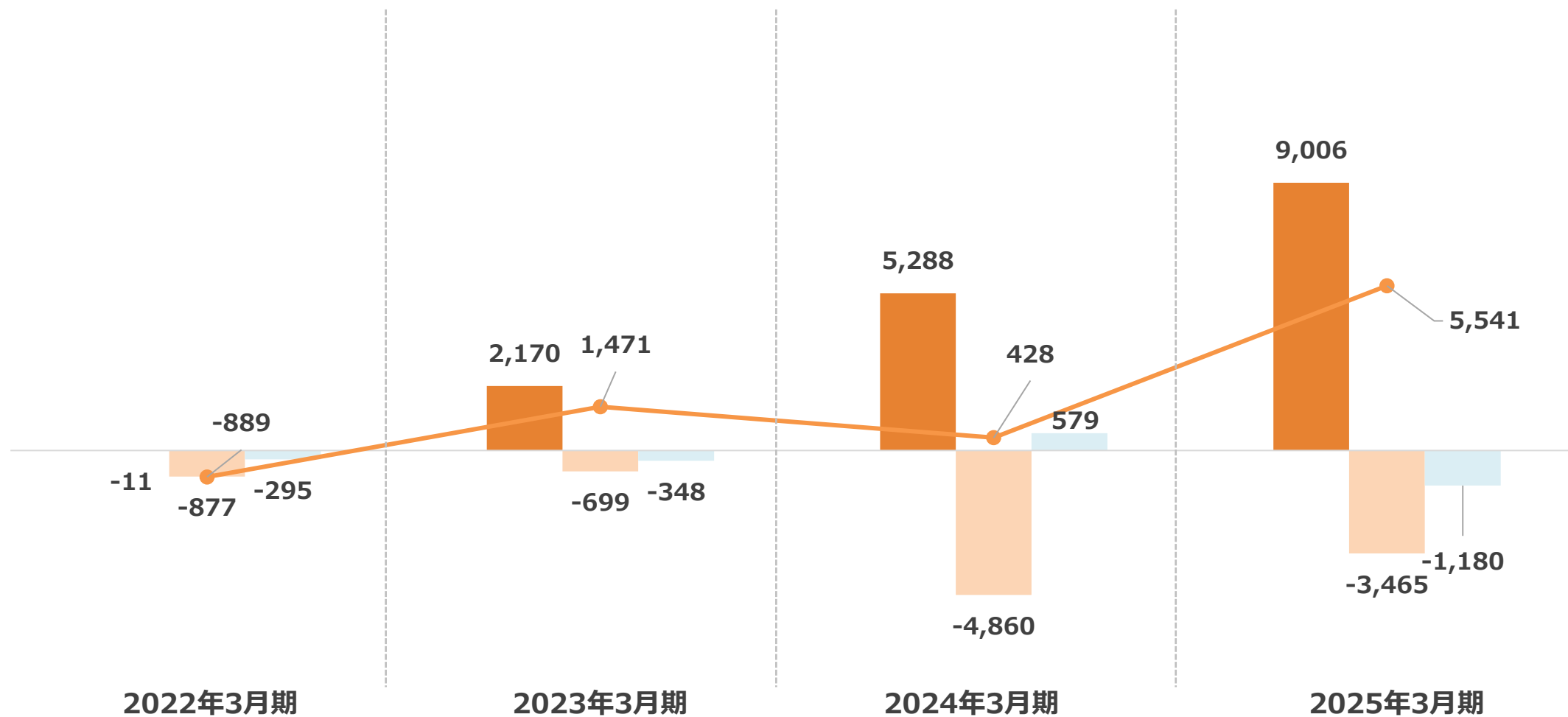
旧：配配メール



キャッシュフロー推移

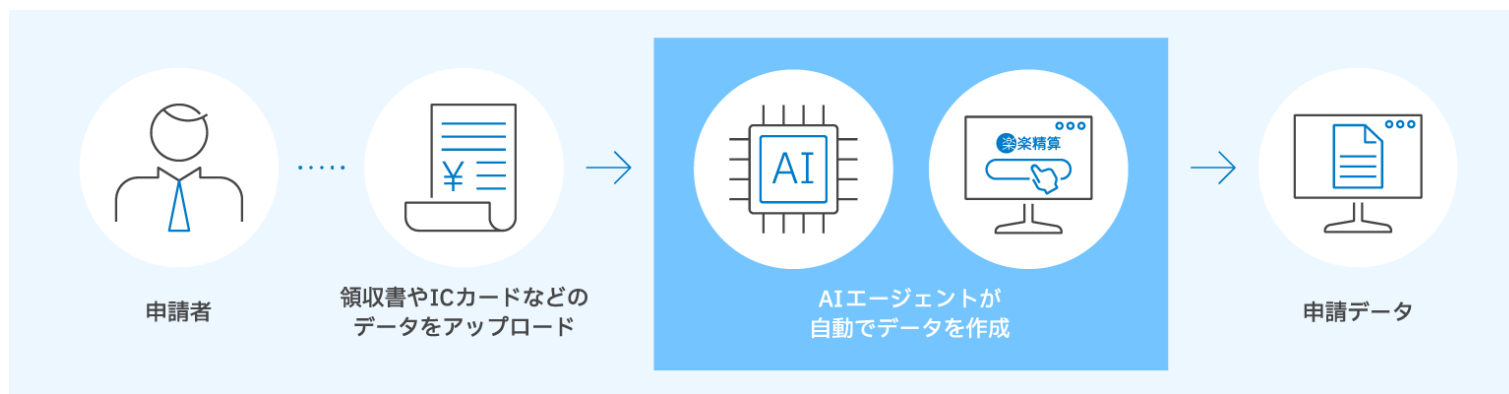
単位：百万円

営業CF 投資CF 財務CF FCF



AIエージェント開発専門組織を新設 楽楽精算での展開予定

急速に変化する外部環境に柔軟かつ迅速に対応し、ITサービスで企業の成長を継続的に支援するため、AIエージェント開発専門組織を新たに設置
2025年内を目標に、「楽楽精算」でAIエージェントを活用した新機能の第一弾リリースを予定



ラクスの強み

- 高度な生成AIや深層学習技術に精通したエンジニア
- 長年にわたり蓄積された豊富な業務知見

——> 迅速かつ効果的な開発を実現

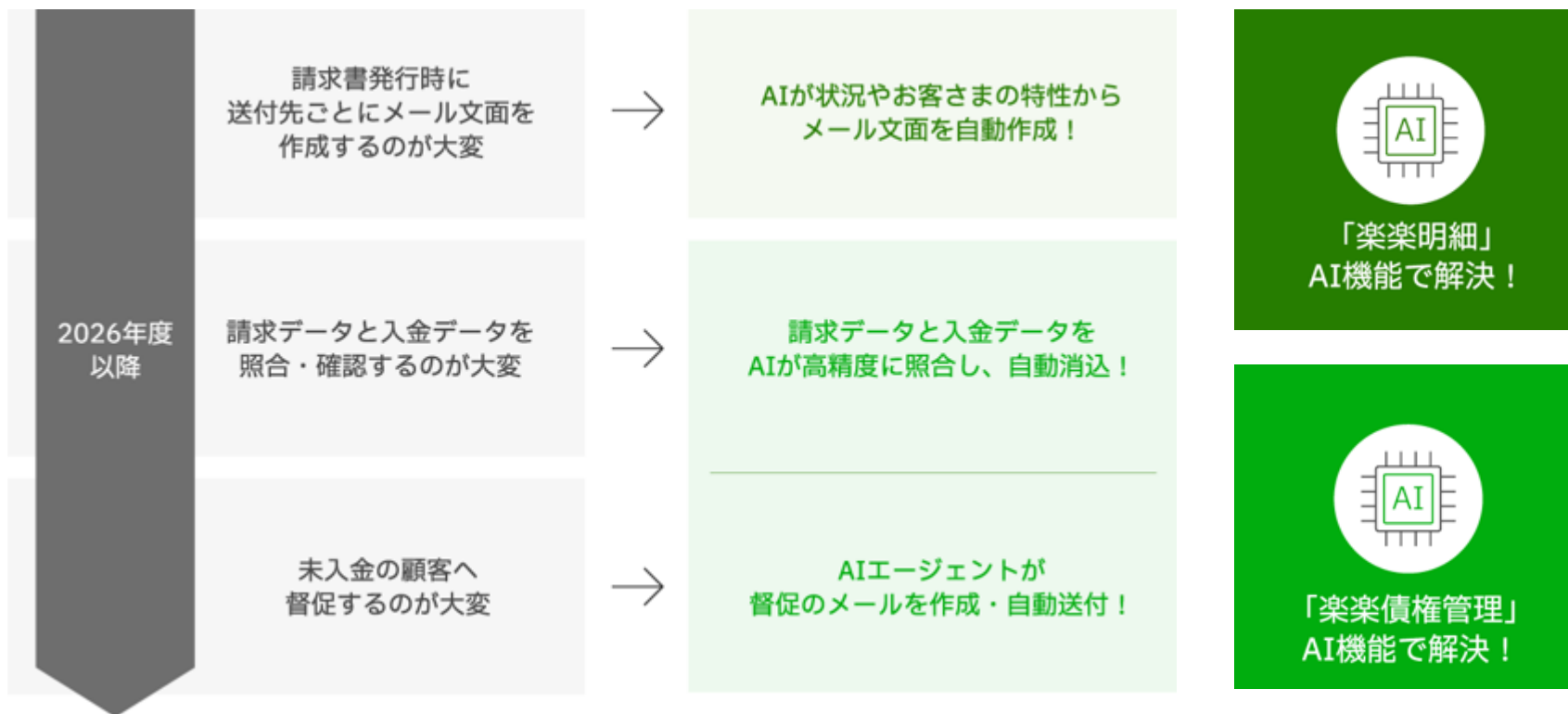
第一段で実装予定の機能

- 経費申請者による伝票起票を支援（データ入力の自動化）

——> 2025年内のリリースを予定

「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



「楽楽販売」にAI機能を2025年内から順次搭載開始

専門知識がなくても
「AI×ヒト」の連携で、
自社に最適な販売管理
システムを簡単構築

2025年11月10日から
データベースの構成と
項目を提案する
「AIアシスト機能」を
無償で提供開始

2026年内には
「要件化アシストAI」を
実装予定
将来的には、システムの
構築までをAIが一貫支援
する仕組みを目指す



楽楽自動応対にAIエージェントを搭載予定

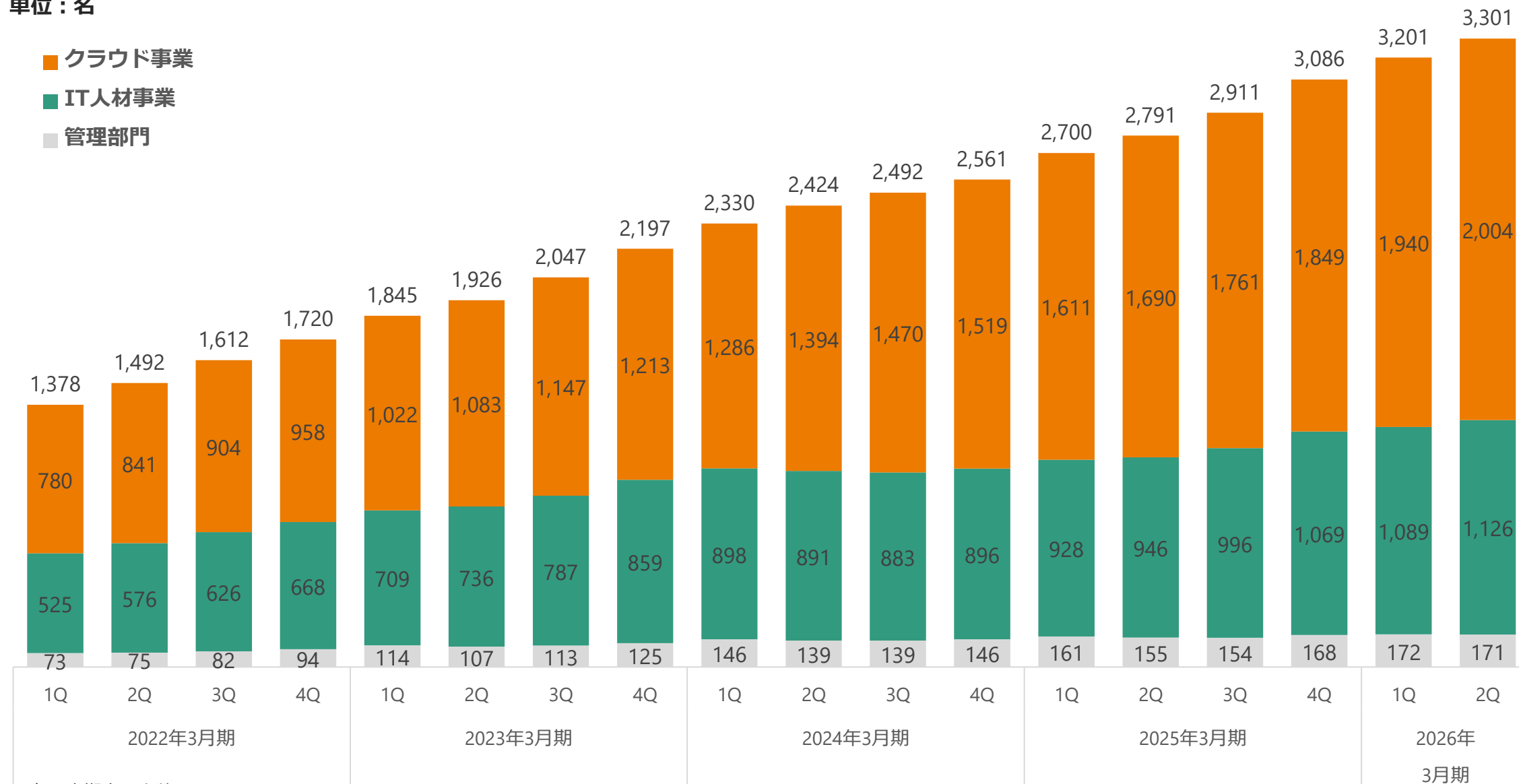
第二弾「AI返信文自動生成エージェント」を提供開始
問合わせ対応業務の完全自動化の実現を目指し、AIエージェントの連続的なリリースを計画



連結従業員数の推移

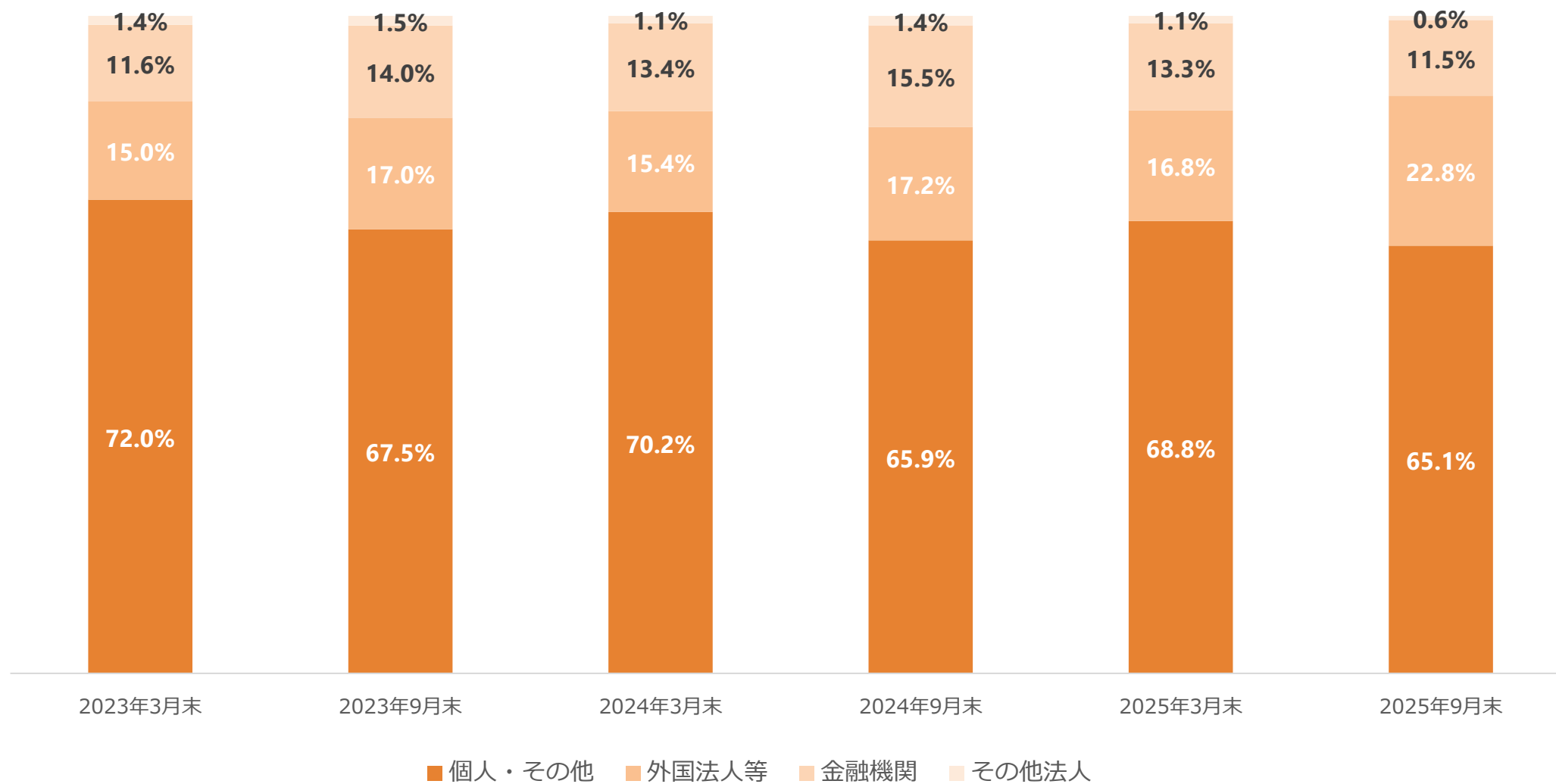
単位：名

- 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（2025年11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 2025年9月30日時点	連結 3,301名 単体 2,054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
株式会社ラクスパートナーズ	ITエンジニア派遣、ITエンジニア転職支援
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

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いますが、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は負いません。

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/>

IRページ（英語）

<https://www.rakus.co.jp/en/irnews/>