



2026年3月期 第3四半期 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. 2026年3月期 第3四半期 連結業績 | P.5 |
| 3. クラウド事業 | P.14 |
| 4. IT人材事業 | P.21 |
| 5. 事業トピック | P.23 |
| 6. 2026年3月期 連結業績計画 | P.31 |
| 7. Appendix | P.40 |

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 第3四半期連結業績

- 売上高は前年同期比で引き続き安定した成長を維持
- 費用の効率化も進み、四半期としては初の営業利益率30%台を達成

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

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

2026年3月期 業績見通し

- 業績は堅調に推移しており、中間決算時の修正予想から変更なし
- 第4四半期は投資も行い、第3四半期より営業利益率はやや低下を想定

事業トピック

- IT人材事業の譲渡先、譲渡条件についての情報を開示
- 見込まれる譲渡益を原資として上限50億円の自己株買いを先行して実施
- 次期中計期間における資本効率、株主還元の考え方を開示
- クロスセル推進に向けたプロダクト情報を更新

2026年3月期 第3四半期 連結業績



2026年3月期 第3四半期 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

44,297 百万円
YoY +24.6%

営業利益

12,500 百万円
YoY +65.7%

営業利益率

28.2 %
YoY +7.0Pt

EBITDA

13,491 百万円
YoY +61.1%

親会社株主に帰属する当期純利益

9,596 百万円
YoY +71.7%

従業員数

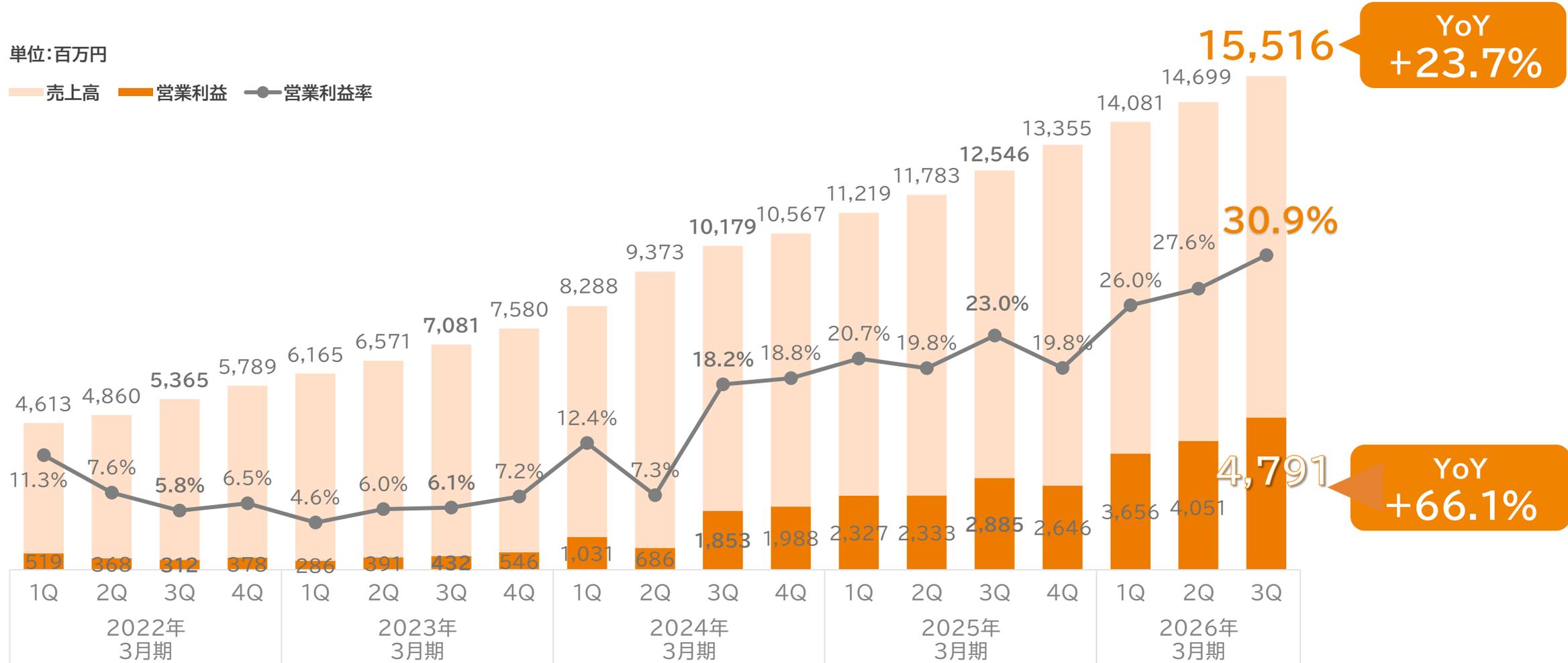
3,398 名
YoY +16.7%

売上高と営業利益の推移

売上高の拡大に加え、コスト最適化により、営業利益率は30%台に到達し過去最高を更新

単位:百万円

売上高 営業利益 営業利益率



2026年3月期 第3四半期 連結業績概要



単位:百万円	2025年3月期 第3四半期累計	2026年3月期 第3四半期累計	前年同期比	
売上高	35,549	44,297	+8,748	+24.6%
売上原価	9,225	10,920	+1,695	+18.4%
売上総利益	26,323	33,376	+7,053	+26.8%
売上高総利益率	74.0%	75.3%		+1.3Pt
販売費及び一般管理費	18,777	20,876	+2,098	+11.2%
営業利益	7,546	12,500	+4,954	+65.7%
営業利益率	21.2%	28.2%		+7.0Pt
EBITDA	8,374	13,491	+5,117	+61.1%
EBITDAマージン	23.6%	30.5%		+6.9Pt
法人税等	1,966	4,435	+2,469	+125.5%
法人税率	26.0%	31.6%		+5.6Pt
親会社株主に帰属する当期純利益	5,590	9,596	+4,006	+71.7%
期末連結従業員数(名)	2,911	3,398	+487	+16.7%

	2025年3月期 第3四半期	2026年3月期 第3四半期	前年同期比	
	12,546	15,516	+2,969	+23.7%
	3,236	3,791	+554	+17.1%
	9,309	11,725	+2,415	+25.9%
	74.2%	75.6%		+1.4Pt
	6,424	6,933	+509	+7.9%
	2,885	4,791	+1,906	+66.1%
	23.0%	30.9%		+7.9Pt
	3,192	5,134	+1,942	+60.9%
	25.4%	33.1%		+7.7Pt
	937	1,519	+582	+62.1%
	32.4%	31.6%		-0.7Pt
	1,959	3,285	+1,325	+67.7%
	-	-	-	-

2026年3月期 第3四半期 セグメント業績概要



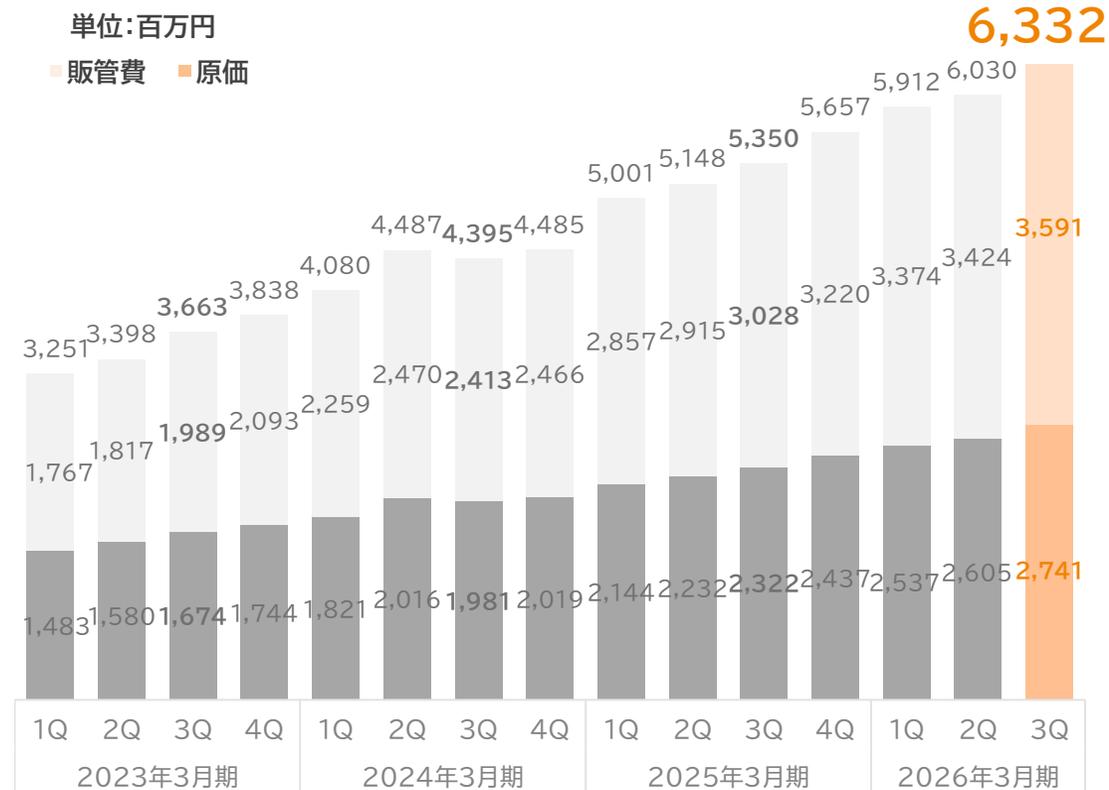
単位：百万円	2025年3月期 第3四半期累計	2026年3月期 第3四半期累計	前年同期比		2025年3月期 第3四半期	2026年3月期 第3四半期	前年同期比	
クラウド事業								
売上高	30,312	37,982	+7,669	+25.3%	10,718	13,294	+2,575	+24.0%
営業利益	6,846	11,443	+4,597	+67.1%	2,640	4,375	+1,735	+65.7%
営業利益率	22.6%	30.1%		+7.5Pt	24.6%	32.9%		+8.3Pt
期末従業員数(名)	1,761	2,060	+299	+17.0%				
IT人材事業								
売上高	5,236	6,315	+1,078	+20.6%	1,827	2,222	+394	+21.6%
営業利益	699	1,057	+357	+51.1%	245	416	+170	+69.7%
営業利益率	13.4%	16.7%		+3.4Pt	13.4%	18.7%		+5.3Pt
期末従業員数(名)	996	1,160	+164	+16.5%				

人件費と広告宣伝費の推移

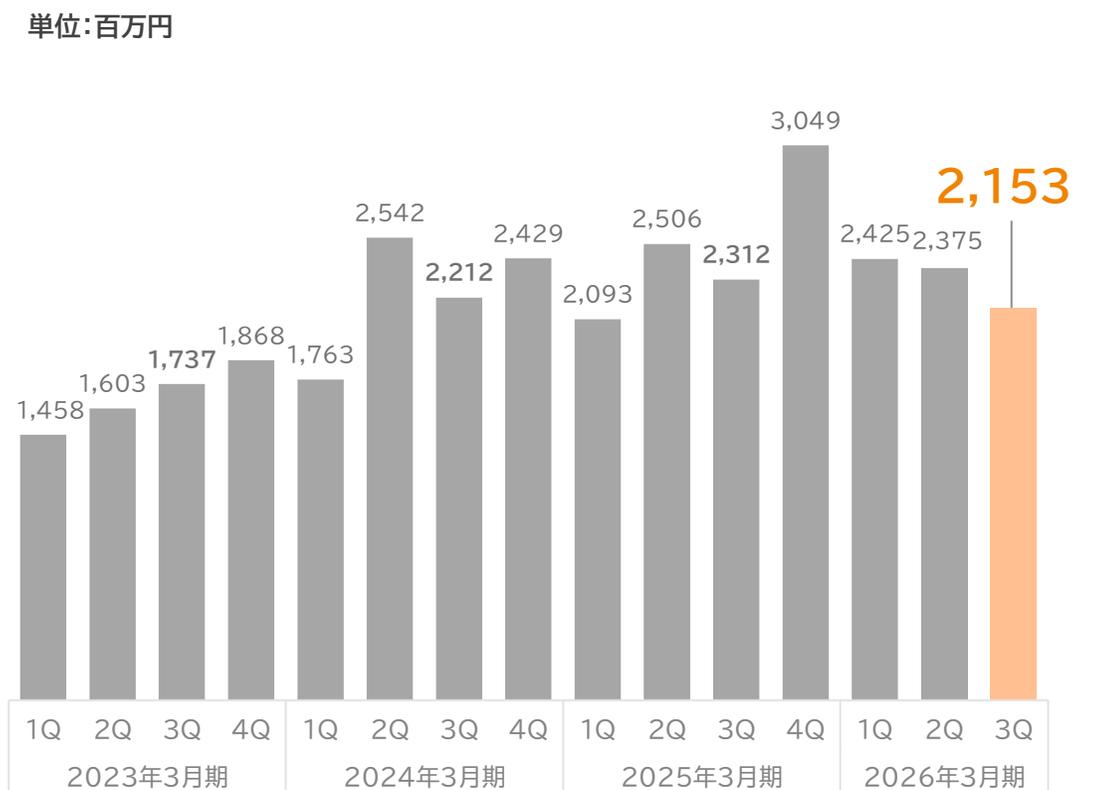
人件費の水準はベースアップに伴い上昇するも、採用進捗の遅れから計画を下回る推移

広告宣伝費は投資効率を最優先し、前四半期を下回る水準に抑制

人件費



広告宣伝費



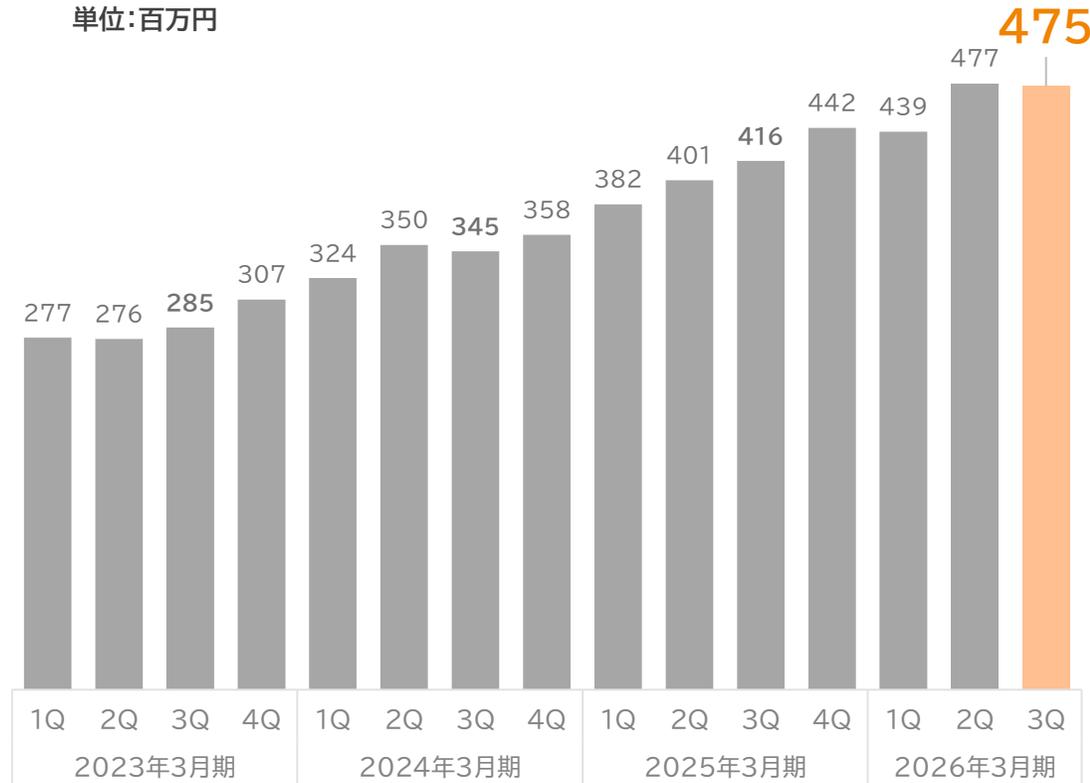
オフィス賃料と外注費の推移

オフィス賃料は一部オフィスの移転完了により、前四半期比で微減も計画通りに推移

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

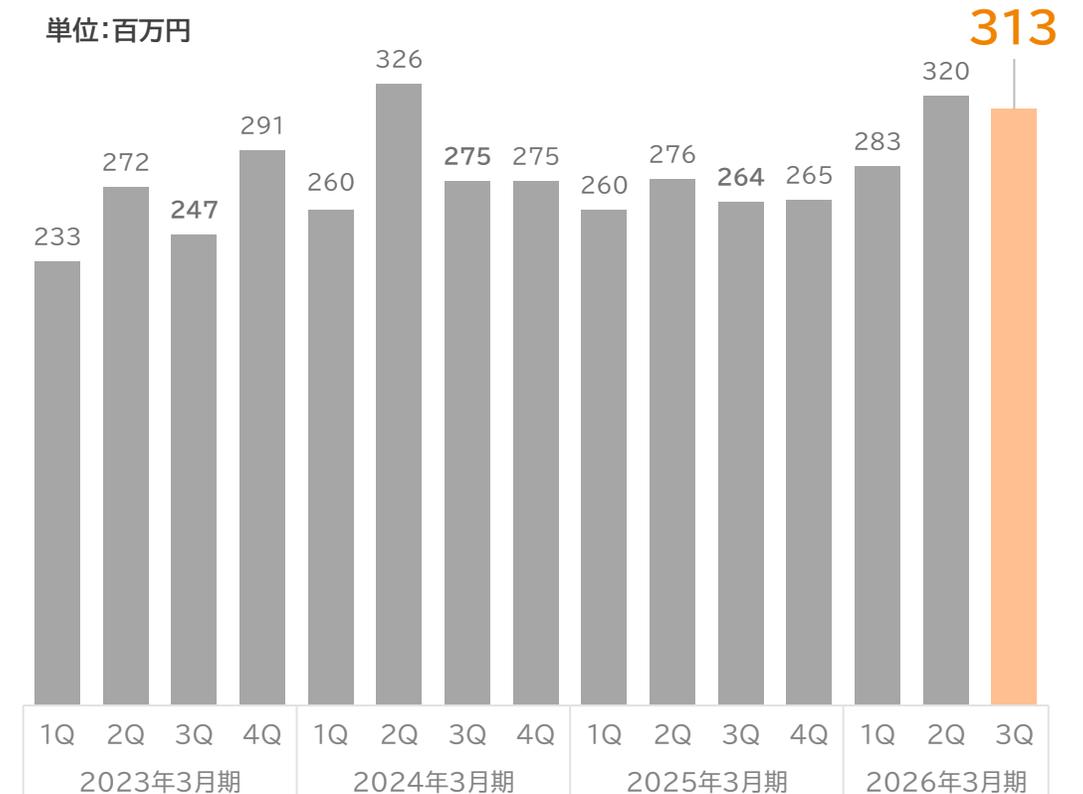
オフィス賃料

単位:百万円



外注費

単位:百万円



連結営業利益 前年同期比増減要因

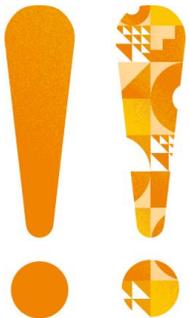
クラウド事業の大幅増収が費用増加額を上回り、全体として力強い増益を実現



連結貸借対照表

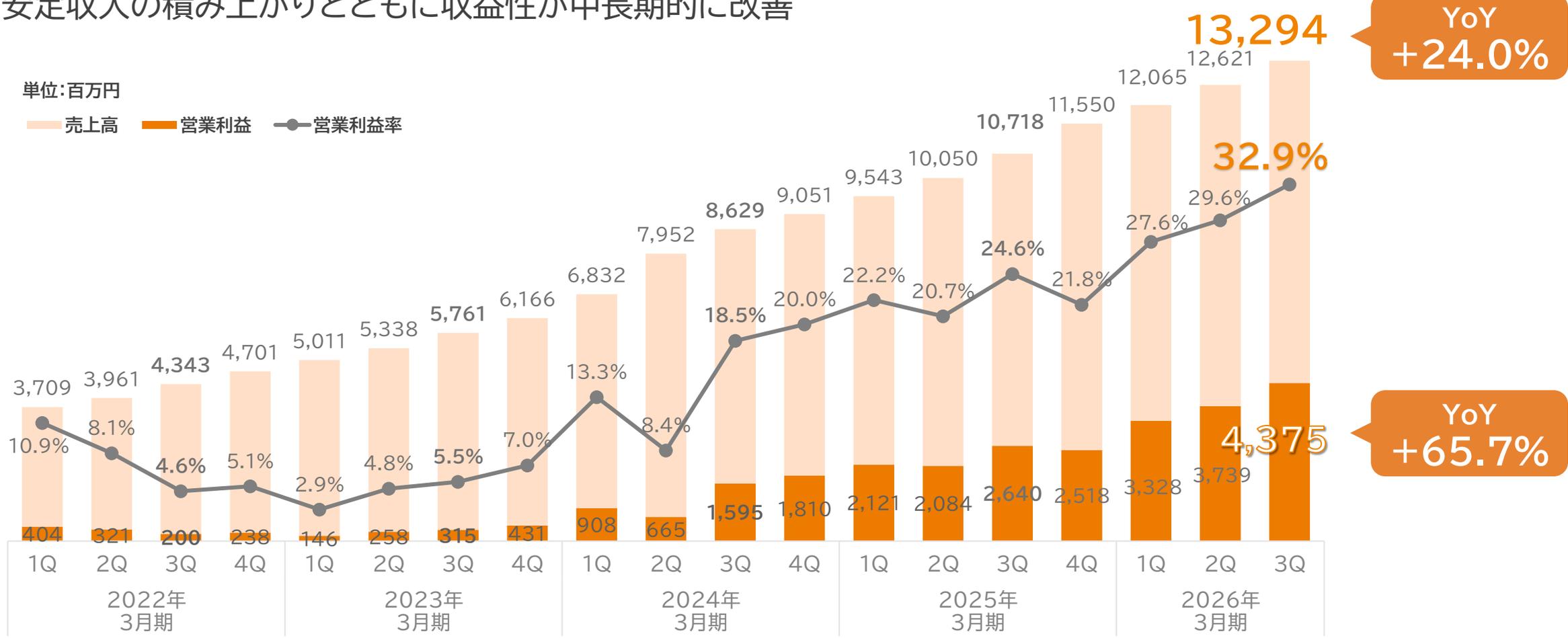
単位:百万円	2025年3月末	2025年12月末	増減額
流動資産	19,296	22,621	+3,324
固定資産	12,357	13,759	+1,402
資産合計	31,654	36,380	+4,726
流動負債	9,462	8,410	-1,052
固定負債	213	174	-39
負債合計	9,676	8,584	-1,092
株主資本	20,949	27,734	+6,784
その他包括利益累計額	1,028	62	-966
純資産合計	21,977	27,796	+5,818
負債純資産合計	31,654	36,380	+4,726
自己資本比率	69.4%	76.4%	+7.0Pt

クラウド事業



クラウド事業の業績推移

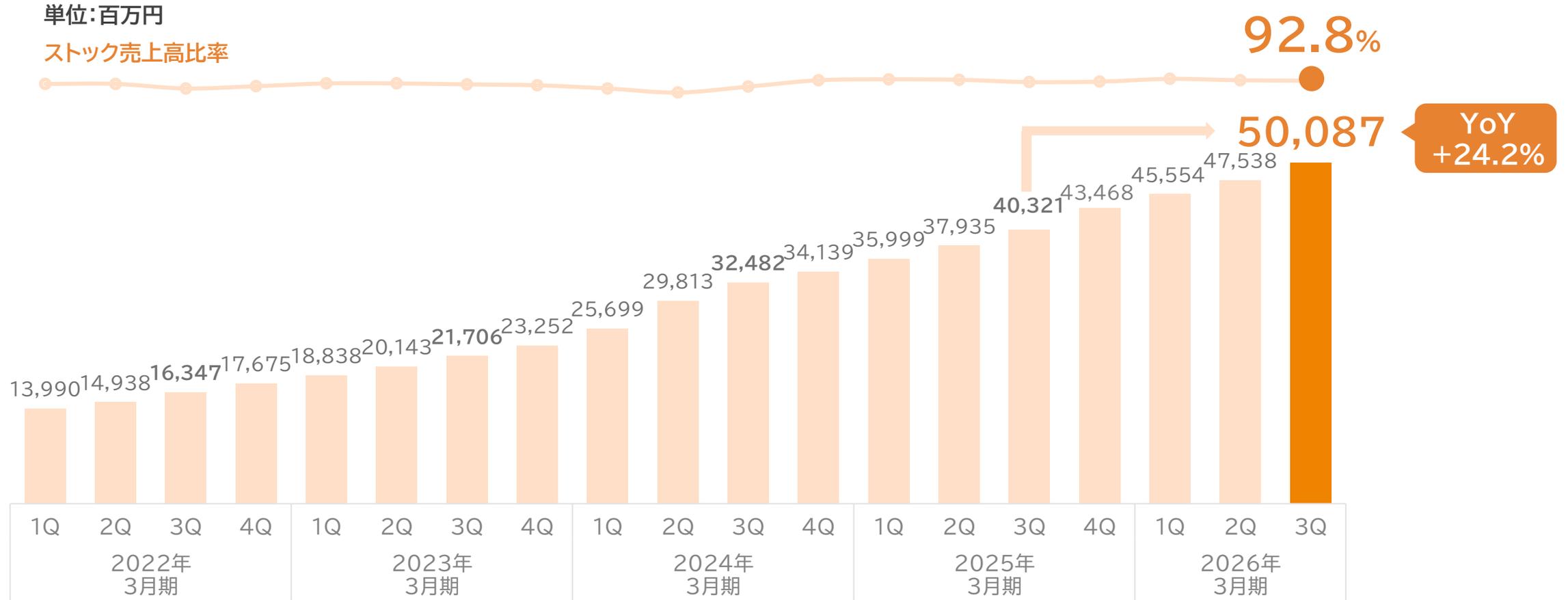
主力サービスの堅調な新規受注積上げにより売上高は順調に増加
安定収入の積み上がりとともに収益性が中長期的に改善



※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24年10月までに実施した価格改定効果がほぼ一巡

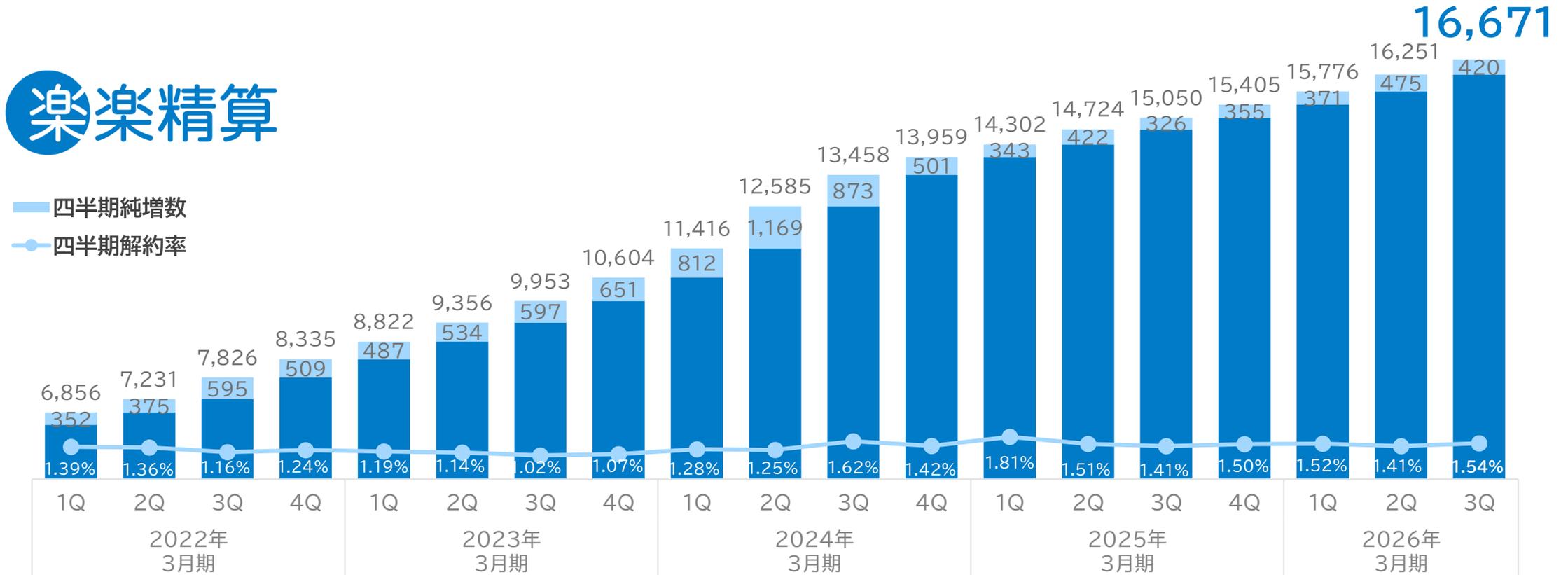
単位:百万円	2025年3月期 第3四半期累計	2026年3月期 第3四半期累計	前年同期比		2025年3月期 第3四半期	2026年3月期 第3四半期	前年同期比	
楽楽精算	12,559	15,317	+2,757	+22.0%	4,307	5,271	+963	+22.4%
楽楽明細	7,169	9,521	+2,351	+32.8%	2,631	3,408	+776	+29.5%
楽楽販売	3,962	5,236	+1,273	+32.1%	1,477	1,844	+366	+24.8%
楽楽勤怠	1,078	1,457	+379	+35.2%	371	537	+165	+44.6%
楽楽自動対応 旧:メールディーラー	2,293	2,537	+244	+10.6%	786	866	+80	+10.2%
メール配信	2,721	3,035	+314	+11.5%	949	1,038	+88	+9.3%
その他	527	877	+349	+66.3%	193	329	+135	+70.0%
クラウド事業合計	30,312	37,982	+7,669	+25.3%	10,718	13,294	+2,575	+24.0%

※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



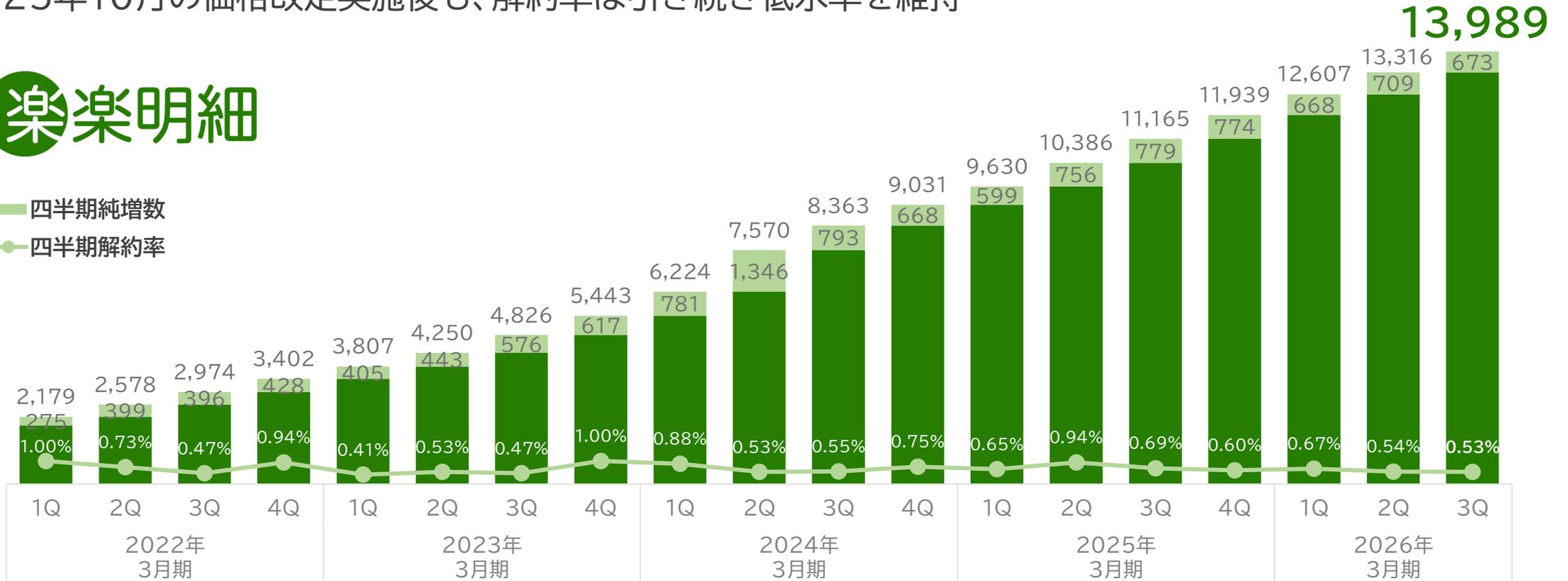
※アクティブ顧客:課金中の顧客数
 ※四半期純増数:新たに課金を開始した顧客数から解約顧客数を差し引いた純増減
 ※四半期解約率:四半期の解約数合計÷直前四半期末のアクティブユーザー

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

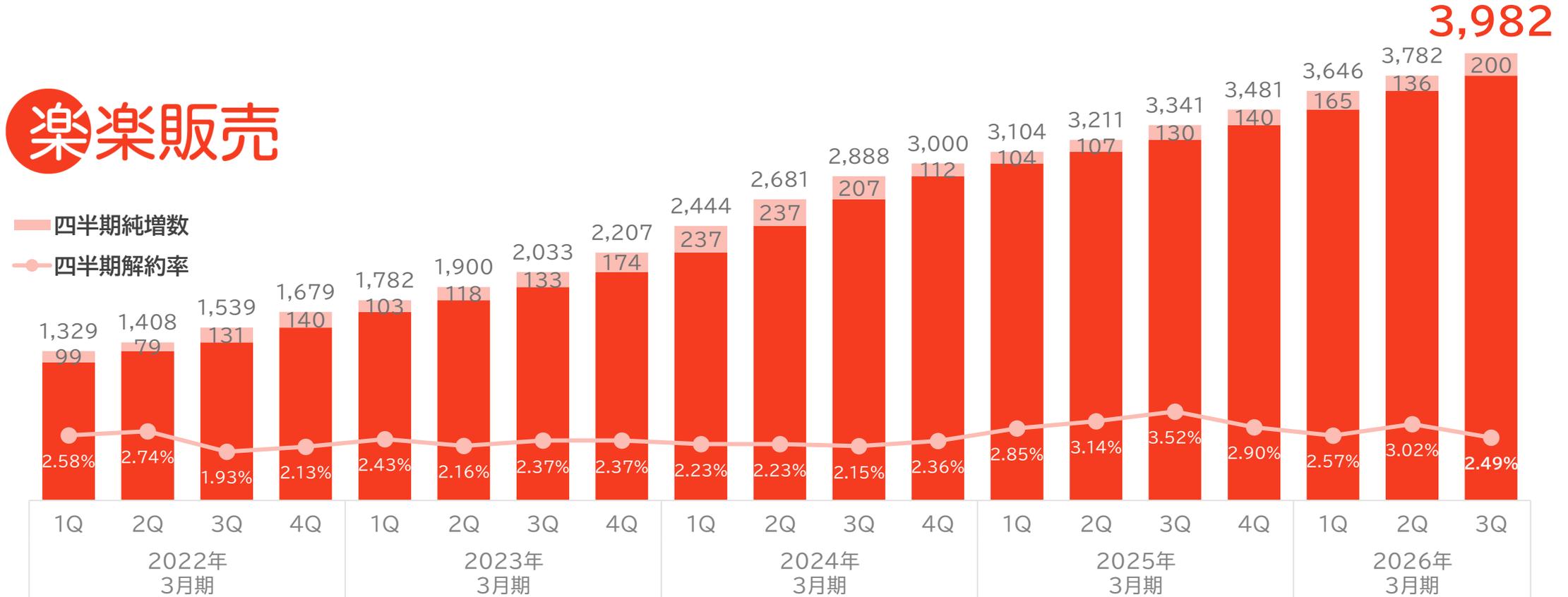


※アクティブ顧客:課金中の顧客数
 ※四半期純増数:新たに課金を開始した顧客数から解約顧客数を差し引いた純増減
 ※四半期解約率:四半期の解約数合計÷直前四半期末のアクティブユーザー

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

前期に実施した価格改定に伴う影響は収束に向かっており、解約率は前四半期比で改善



※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

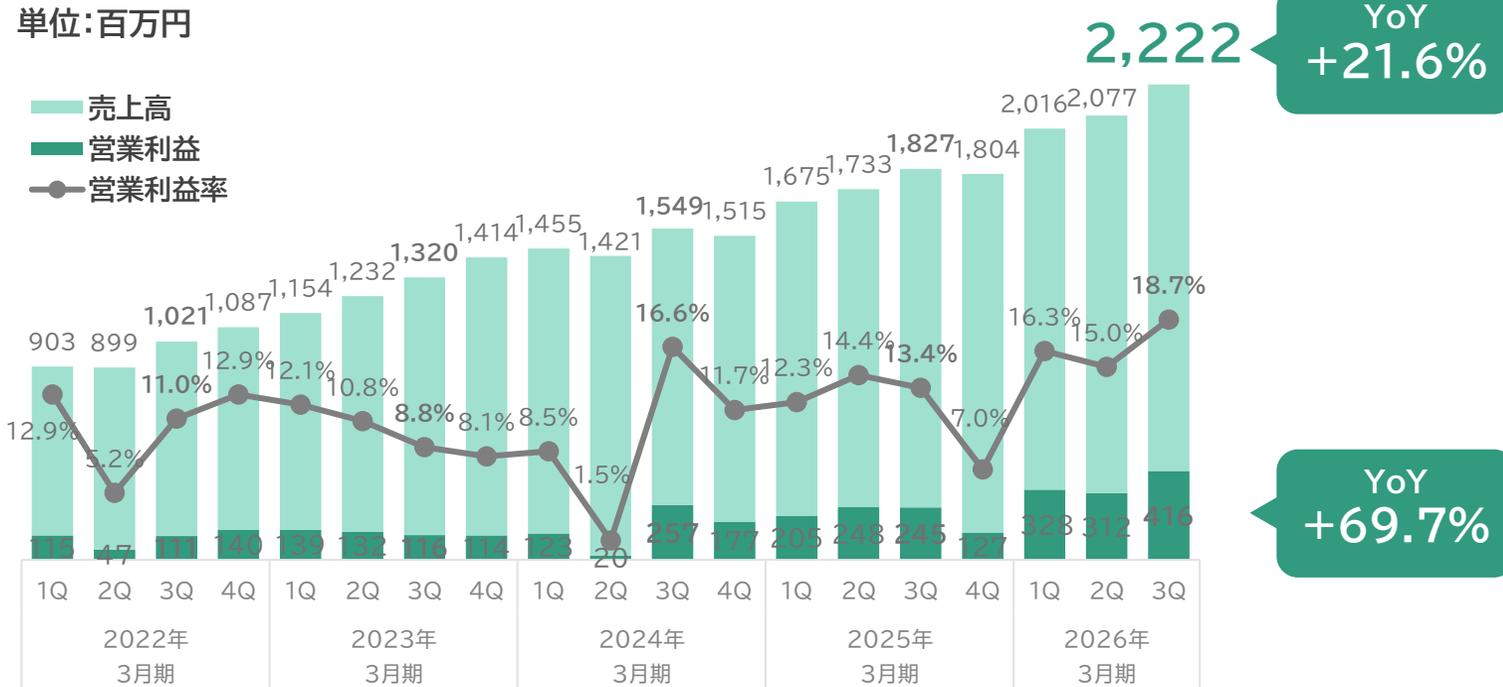


IT人材事業の業績とエンジニア数の推移

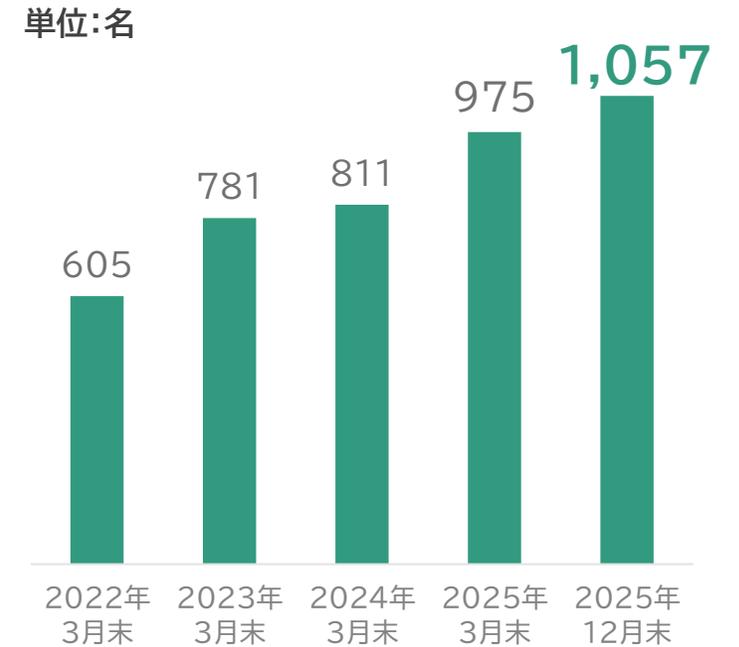
営業活動の継続的な強化により稼働エンジニア数が増加

堅調な需要を取り込み高稼働率を維持したことで、大幅な増益を実現

業績推移



エンジニア数の推移



※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



IT人材事業の譲渡について

25年5月に公表した通り、IT人材事業の譲渡について譲渡先、譲渡条件等を正式に決定

決定事項

- 事業譲渡先 株式会社 BREXA Technology
- 事業譲渡予定日 2026年4月1日
- 事業譲渡予定額 18,774(百万円)
- 特別利益想定額※ 165(億円) ※数字は概算での予測値であり、確定値ではありません

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
- 次期中期経営計画でラクスは、**Rule of 50**^{※1}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

- 事業譲渡益の計上は2027年3月期となるが、**50億円を上限とする自己株買い**を前倒しで実施することを決定
- M&A戦略への積極活用が念頭にあるが、自己株式が割安と判断資本政策に関連した追加施策については、2026年5月の本決算時に発表を予定

※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)」に基づき、当社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」の達成を次期中期経営計画で掲げる予定

※詳細は2026年2月13日付 適時開示をご参照ください

自己株式取得について

クラウド事業の成長性および収益性、最近の株価動向を鑑み、自己株式取得の好機と判断
50億円を上限とした自己株式取得を行い、年度末までに取得全株式の消却を予定

決定事項

自己株式の取得について

- 取得する株式の種類 当社普通株式
- 取得し得る株式の総数 880万株（上限）
(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合2.44%)
- 株式の取得価額の総額 50億円（上限）
- 取得期間 2026年2月16日から2026年3月19日まで
- 取得方法 取引一任契約に基づく立会取引市場における市場買付け

自己株式の消却について

- 消却する株式の数 当自己株式の取得において取得した自己株式の全数
- 消却予定日 2026年3月31日

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

新中期経営計画に向けて、資本効率や株主還元の考え方をアップデート

2026年3月期

(現行方針)

資本効率

- 現行中期経営目標の着実な達成
- 資本効率改善を意識した資本政策の検討

株主還元方針

- 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



2027年3月期～2029年3月期

(新中計期間方針)

資本効率

- 特別損益などの一過性影響を除いて、**ROE30%以上**の継続を目安とする
※当社資本コストは**8～10%程度**と推定

株主還元方針

- **総還元性向20%超**を目安とする
- 当期1株あたり年間配当金は前年度実績を下限として**連続増配**を目指す

「楽楽AIエージェント for 楽楽精算」β版を提供開始

2025年12月より経費精算を自動化する新機能「楽楽AIエージェント for 楽楽精算」β版を提供開始
正式リリースを見据え、段階的な機能拡充を計画

「楽楽AIエージェント for 楽楽精算」とは

1 スマホで選ぶだけ！AIが精算伝票を自動提案

アプリから処理したい領収書を選択するだけで
最適な精算データを自動で作成・提案

2 関連データを自動で紐づけ

「領収書」の日付や金額から「事前申請伝票」や
「クレジット明細」をAIが自動で紐づけ

3 AIが過去の申請を参照

「この内容ならこの勘定科目」といった
過去の申請パターンをAIが参照して反映

2025年12月

楽楽AIエージェント for 楽楽精算 β版リリース



2026年以降

機能拡張・申請種別での対象範囲を拡大

- ユーザー操作ゼロで精算伝票を自動作成
- 出張精算等へと申請種別の対象範囲を拡大
- 設定に応じた承認プロセスの自動化、補助機能



2027年以降

ガバナンス向上

- 領収書の二重申請防止機能の強化
- 領収書画像の不正、修正の検知機能

「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約1か月で機能拡張を実現
AIが提案するデータベース構成案を「楽楽販売」へ自動で構築・反映が可能に
システム構築に不慣れでも迷わず進められる、スムーズな導入支援を実現

Before

2025年11月



高速で機能を
アップデート

After

2025年12月



AIが作成した設計図をボタン
一つで「楽楽販売」へ自動反映

開始当初のAIアシスト機能は
「Excelでの構成案提示」の実装

実際の構築・設定作業は
お客様自身の作業が必要だった



AIによって提案された構成内容を
実際のシステム画面として自動生成

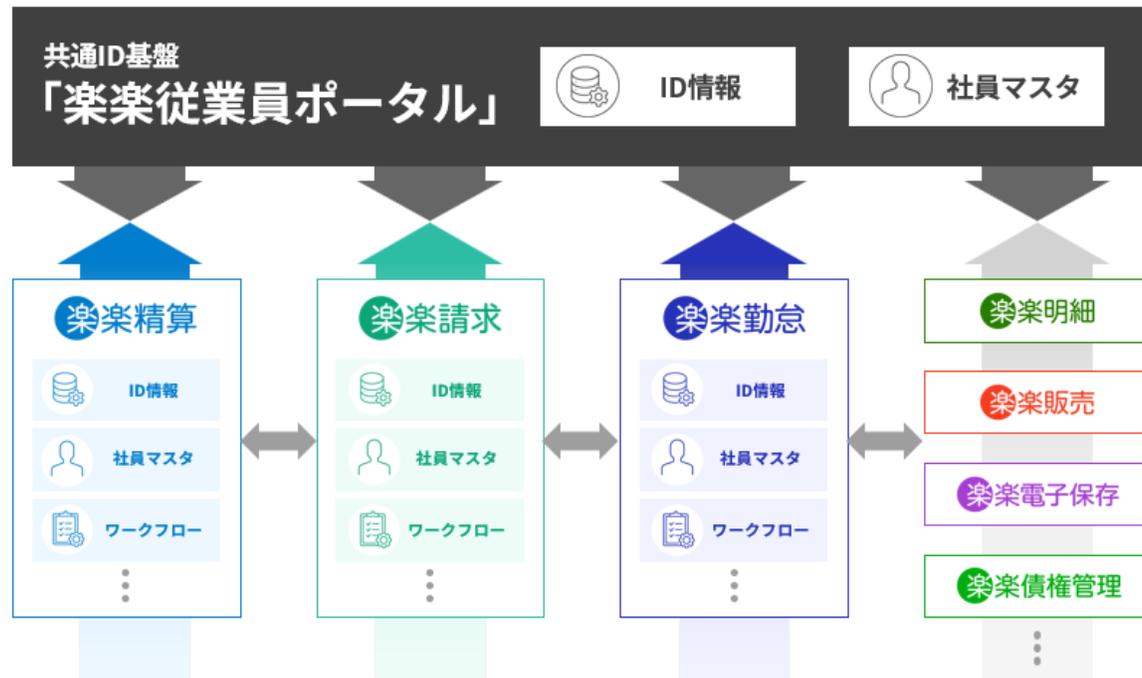
自動生成されたデータベースをもとに
専任担当者が構築作業をサポート

「楽楽従業員ポータル」を2026年3月より提供開始予定

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」の提供を開始予定
各サービスの連携を順次強化し、統合型ベストオブブリード戦略を推進

「楽楽従業員ポータル」

IDや社員マスタを一元管理することで、従業員が複数のサービスをシームレスに利用でき、管理部門の運用負荷軽減にもつながる共通ID基盤



主な特長

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*1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

*1 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。

「楽楽人事労務」を4月1日より提供開始予定

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日より提供開始予定
 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

2026年3月期 連結業績計画



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 通期計画(中間決算時の修正計画からは変更なし)

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	
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%

2026年3月期 セグメント別通期計画(中間決算時の修正計画からは変更なし)



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

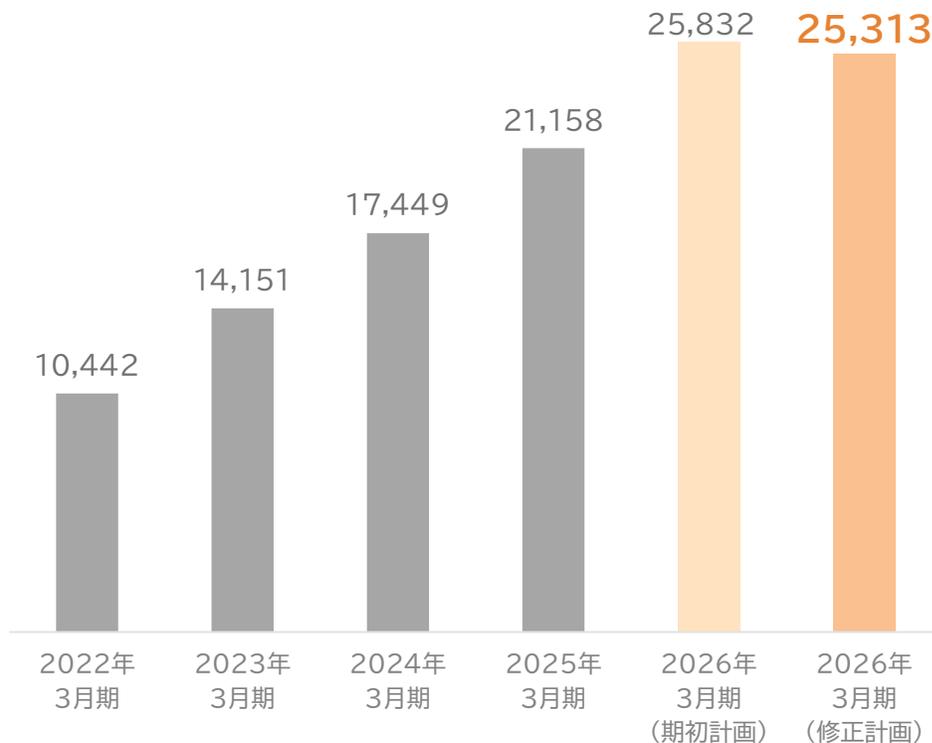
人件費と広告宣伝費の計画 (中間決算時の修正計画からは変更なし)

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

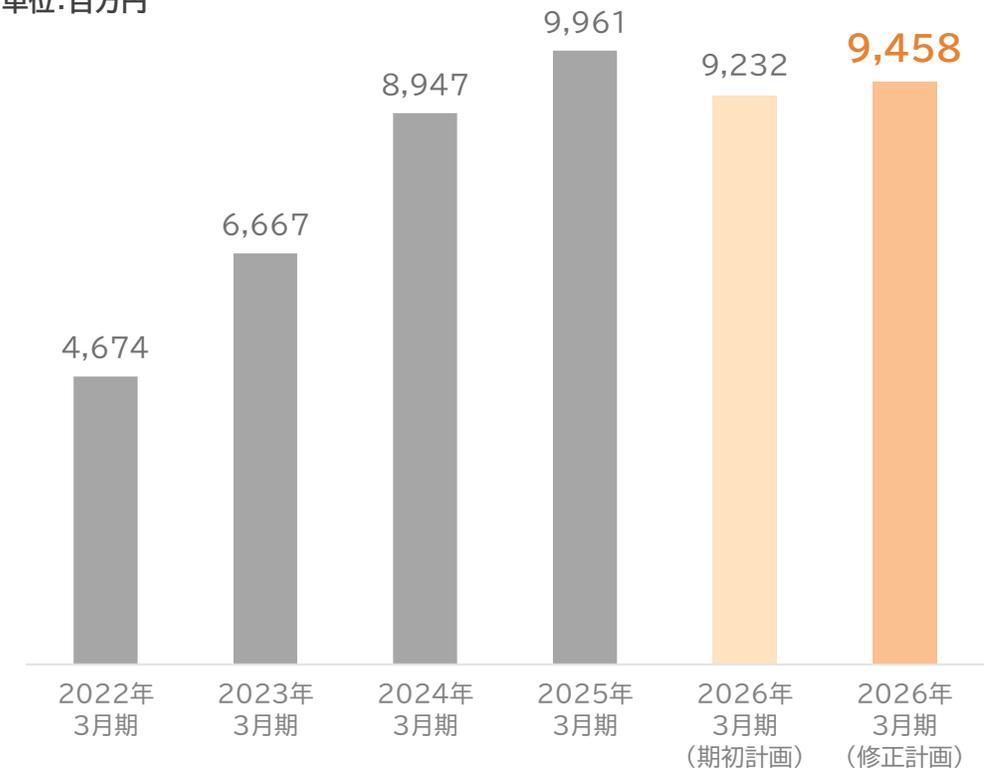
人件費

単位:百万円



広告宣伝費

単位:百万円

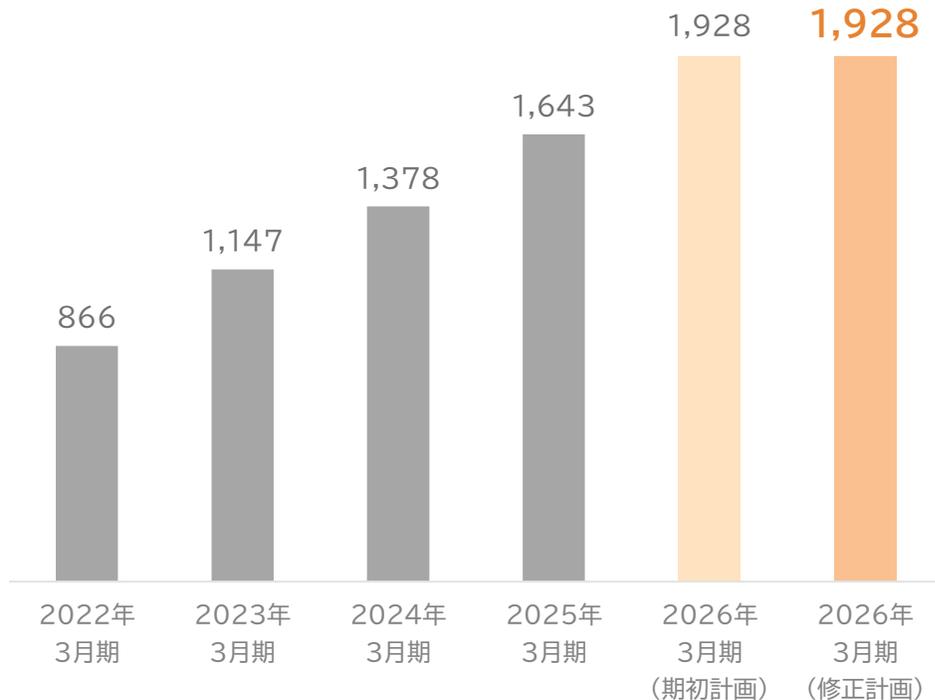


オフィス賃料と外注費の計画 (中間決算時の修正計画からは変更なし)

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

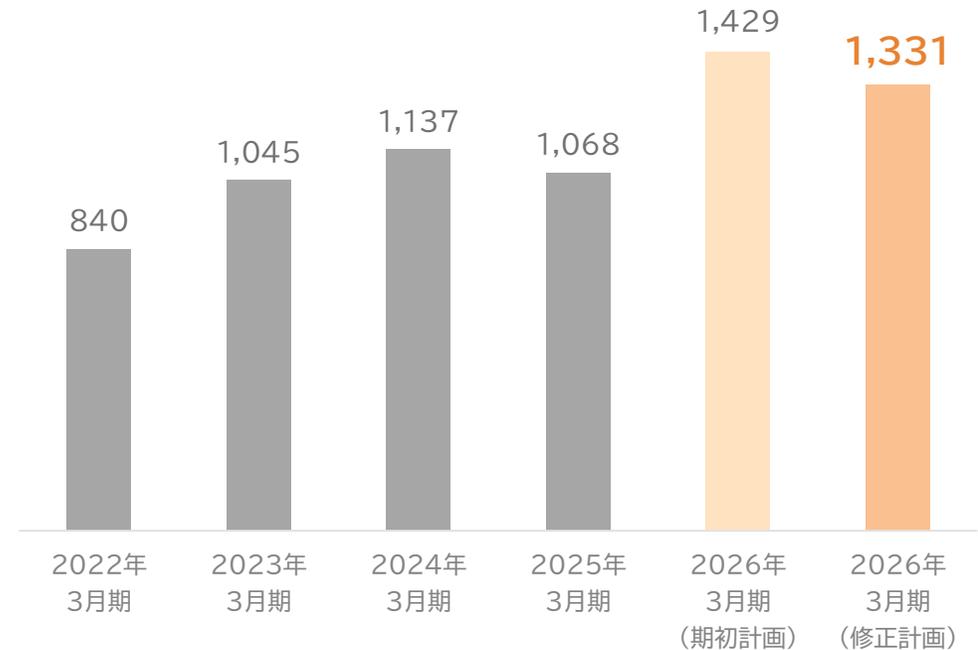
オフィス賃料

単位:百万円



外注費

単位:百万円



2026年3月期計画 連結営業利益増減要因

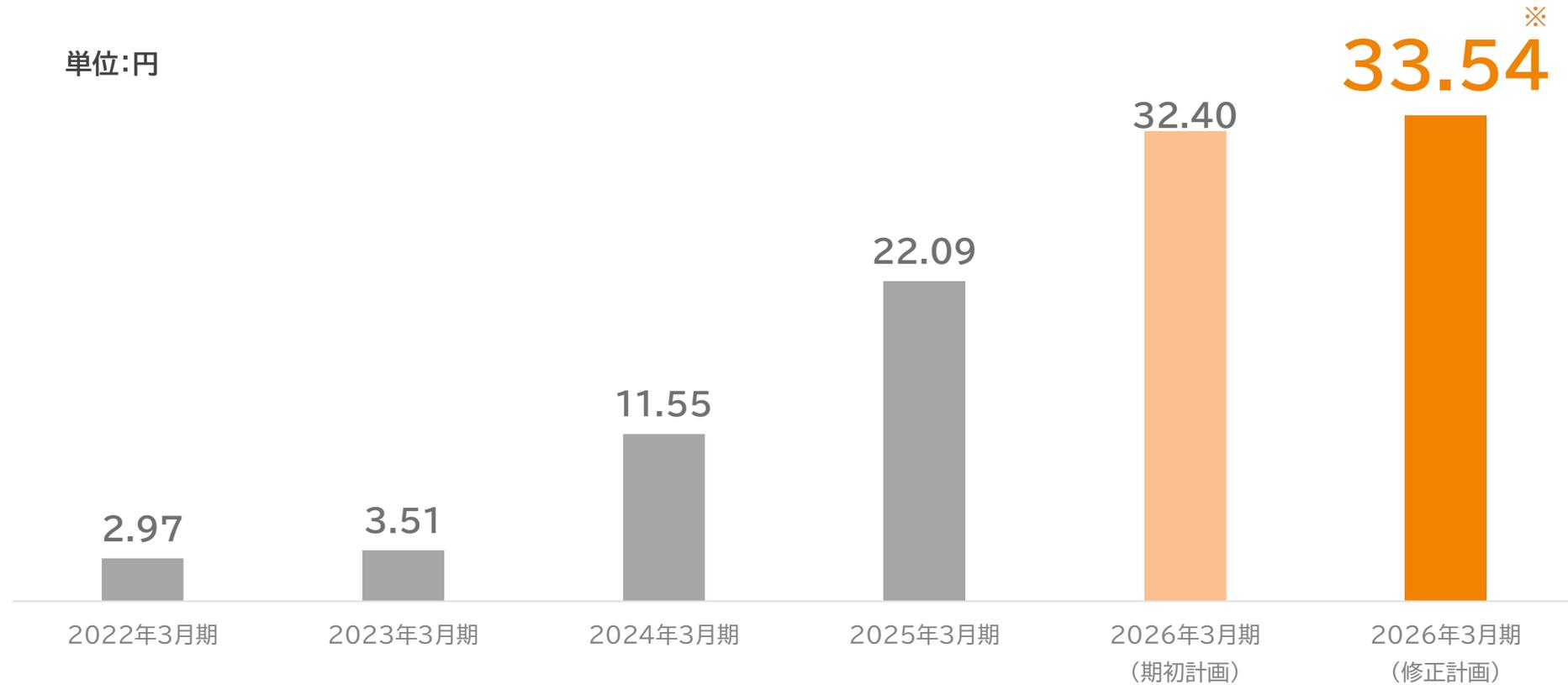
増収効果と広告宣伝費の抑制により、人件費やその他費用の増加を吸収し、大幅な営業増益を計画



EPS予想(中間決算時の修正計画からは変更なし)

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実績及び予想は分割予定を遡及後の数値

株主還元予想 (中間決算時の修正計画からは変更なし)

毎期増配の方針通り14期連続の増配、自社株買いを実施
追加の自社株買い予定と合わせた総還元性向は68.0%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(実施済み)	: 2,000百万円
自社株買い(実施予定)	: 5,000百万円
総還元性向	: 68.0%

単位:円



※各期の1株配当実績及び予想は分割予定を遡及後の数値

Appendix



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

※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)」に基づき、
 当社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」の達成を次期中期経営計画で掲げる予定

次期中計に向けた成長戦略

市場分析

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

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

AI戦略

- 市場状況

生成AIの急速な進化に伴い、クラウド型サービス市場でも**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

成長戦略

- 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

- 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

- 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

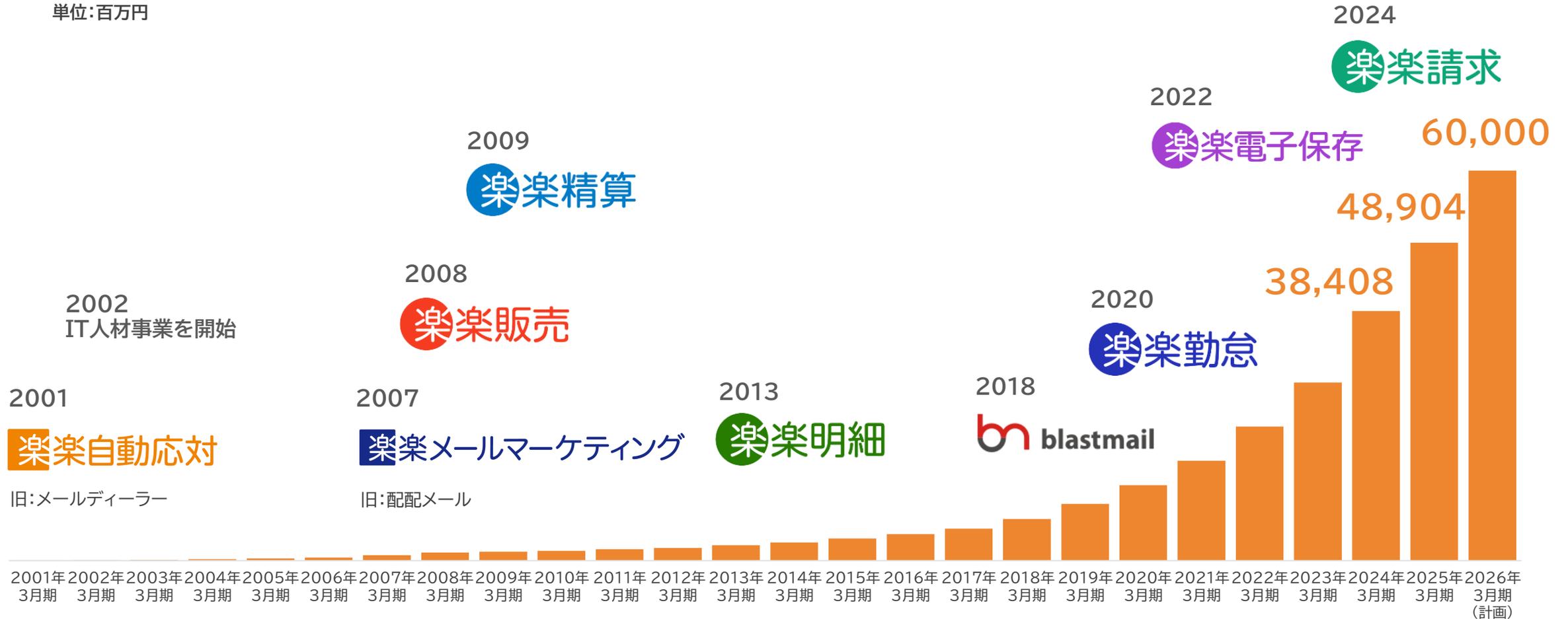
 楽! ラクス 		 プラスアルファ コンサルティング  Talent Palette タレントパレット	
<ul style="list-style-type: none"> ● 提携発効日 …… 2025年11月14日 ● 発行済株式総数に 対する比率 …… 4.09% 	<ul style="list-style-type: none"> ● 取得株式数 …… 1,739,000株 ● 取得価格 …… 2,393円 ● 取得価額 …… 4,161百万円 	<ul style="list-style-type: none"> ● 想定販売先 …… 従業員数300名以下の企業を主対象に ラクスが「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 …… 2026年4月1日(予定) 	<p>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</p>

※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/>

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 帳票発行システム
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

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

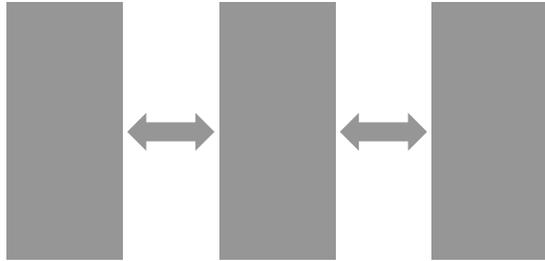
成長フェーズの異なるサービスを同時展開することで利益を創出しながら持続的な成長を実現

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

「ベストオブブリード型」と「スイート型」

ベストオブブリード型



メリット

個別最適の追求

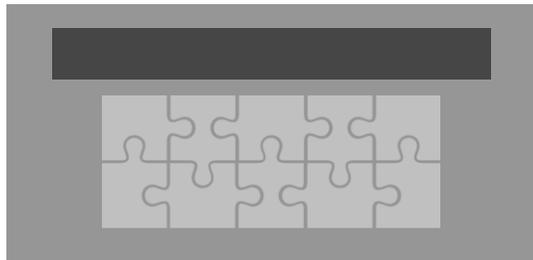
サービスが独立しており、他サービスの影響を受けずに提供価値の最大化が可能

デメリット

個別管理

複数の業務領域を跨いだ製品との密な連携による便益提供が困難

スイート型/コンパウンド型



メリット

複数領域の密な連携

業務領域が一体化されており、製品内での密な連携による便益提供が可能

デメリット

特定領域の機能劣後

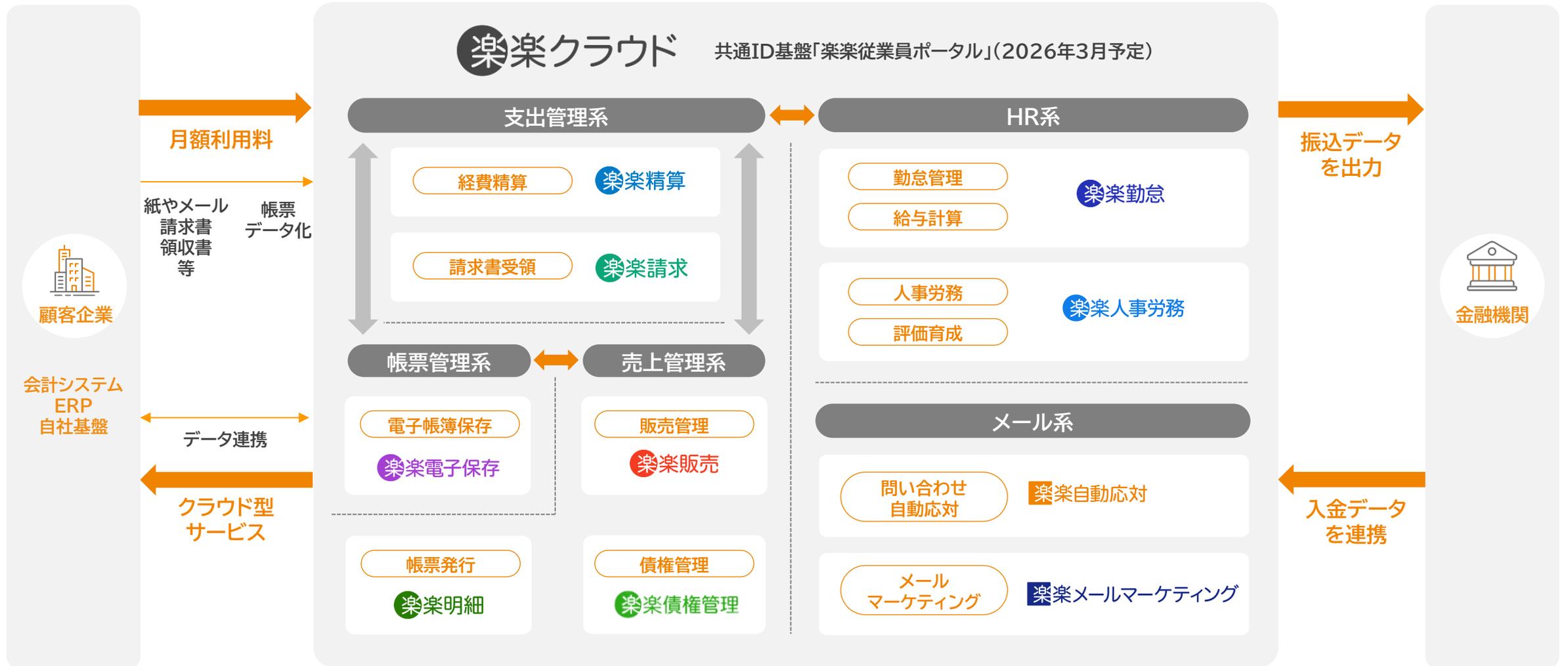
領域ごとに最適が異なるため、すべての領域で最適な設計が困難

継続的にシームレスな業務改善支援ができる「**統合型ベストオブブリード型**」へ

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

→ 連携済み ← 連携予定



「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

 配配メール

メールマーケティングサービス



新名称

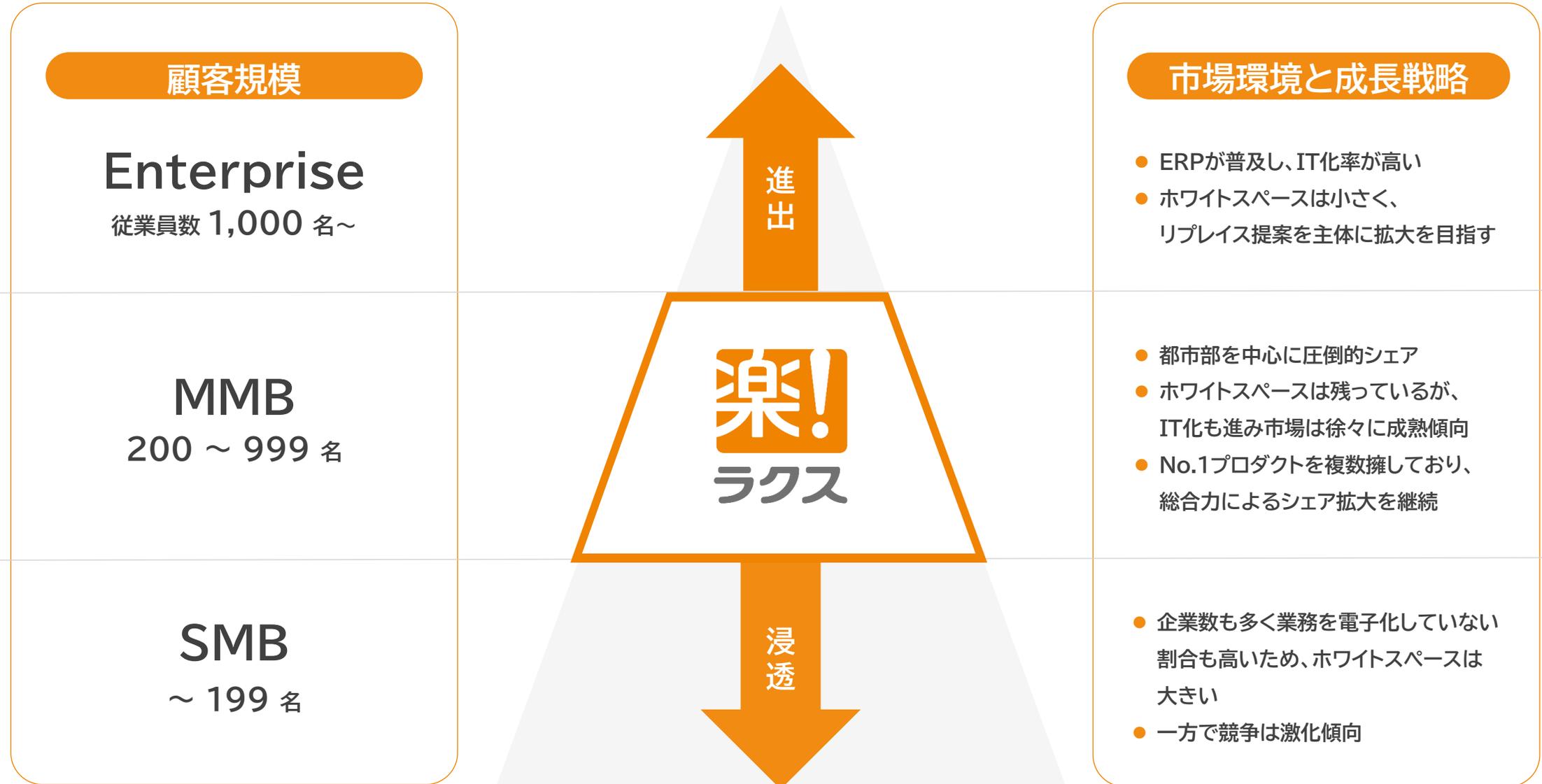
 楽楽自動応対

AI技術の活用による問い合わせ対応の自動化を実現

 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

ターゲット市場におけるポジショニングと成長戦略



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%
楽楽自動対応 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%
楽楽自動対応 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)

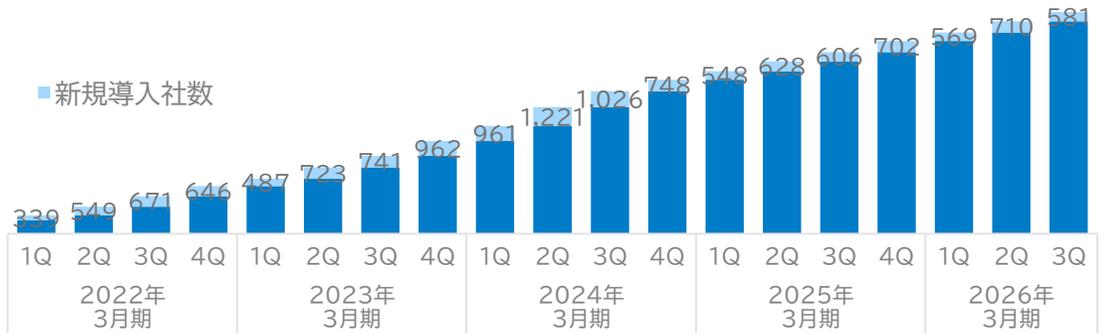
※メール配信は楽楽メールマーケティング(旧:配配メール)とクルメルの合算値

クラウド事業サービス別 月額平均単価の推移

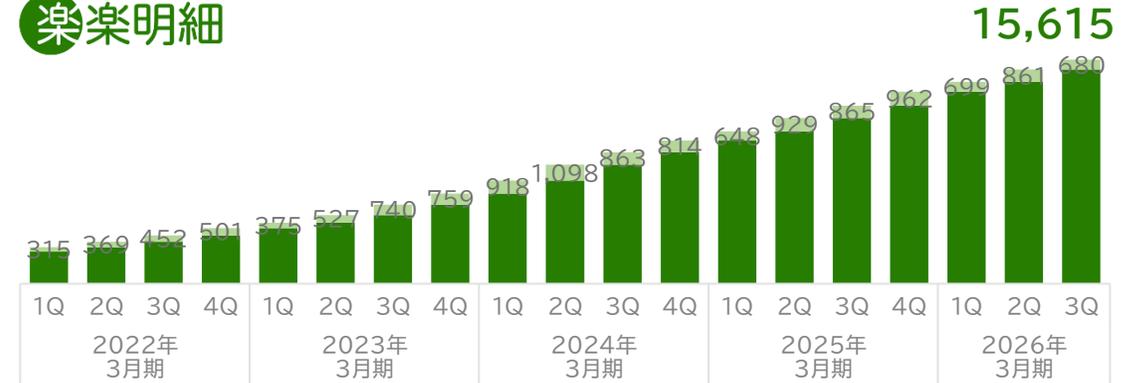
単位:円	2021年 3月	2022年 3月	2023年 3月	2024年 3月	2025年 3月	2025年 12月
楽楽精算	78,655	85,530	88,818	92,731	100,896	102,663
楽楽明細	64,923	65,092	67,644	72,733	78,230	81,845
楽楽販売	95,865	103,343	110,141	117,191	146,024	150,983
楽楽勤怠	—	—	—	—	—	51,766
楽楽自動対応 旧:メールディーラー	46,819	47,893	50,497	61,304	67,590	71,664
メール配信	25,295	28,175	33,511	35,324	40,271	41,983

主要サービス 累計導入社数推移

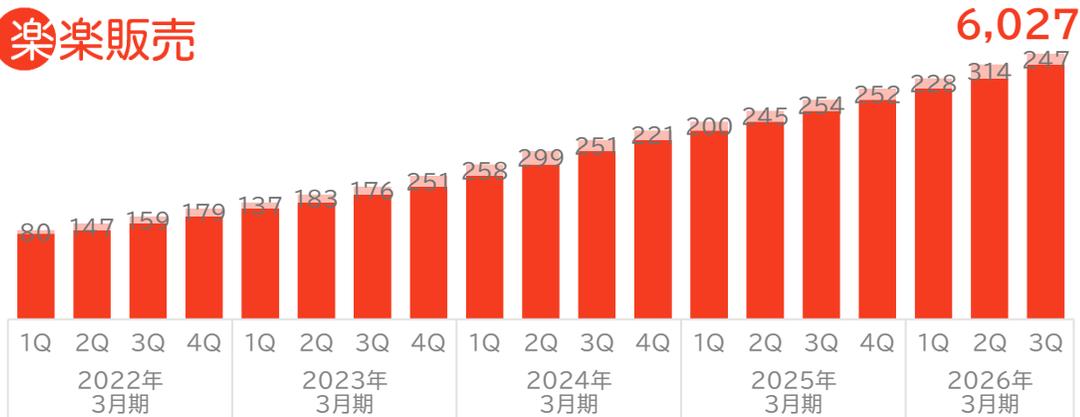
楽楽精算



楽楽明細



楽楽販売



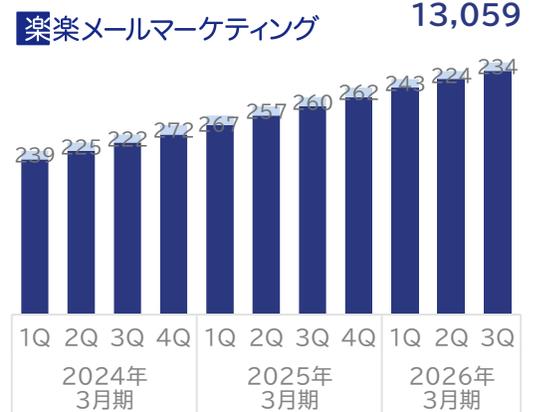
旧:メールディーラー

楽楽自動応対



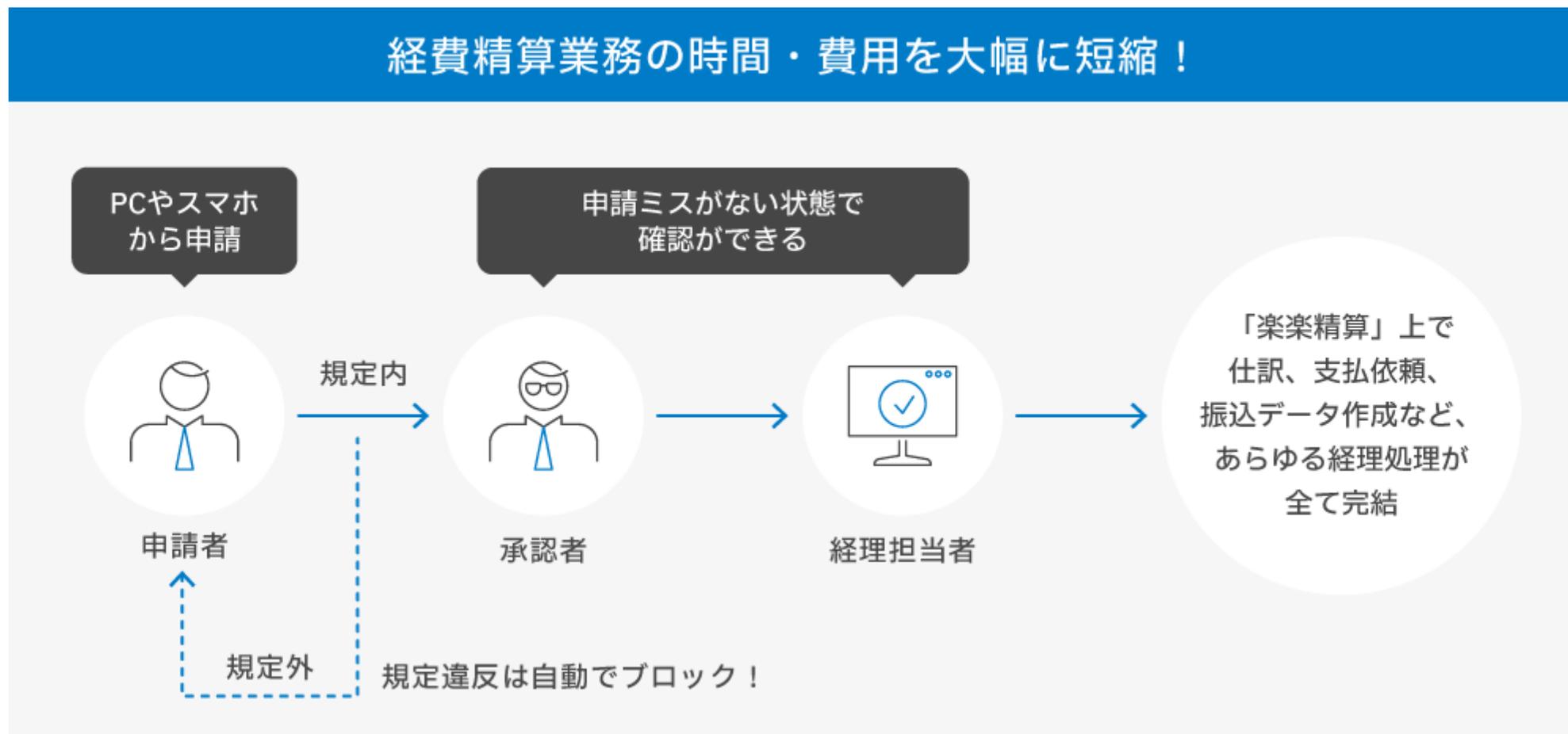
旧:配配メール

楽楽メールマーケティング



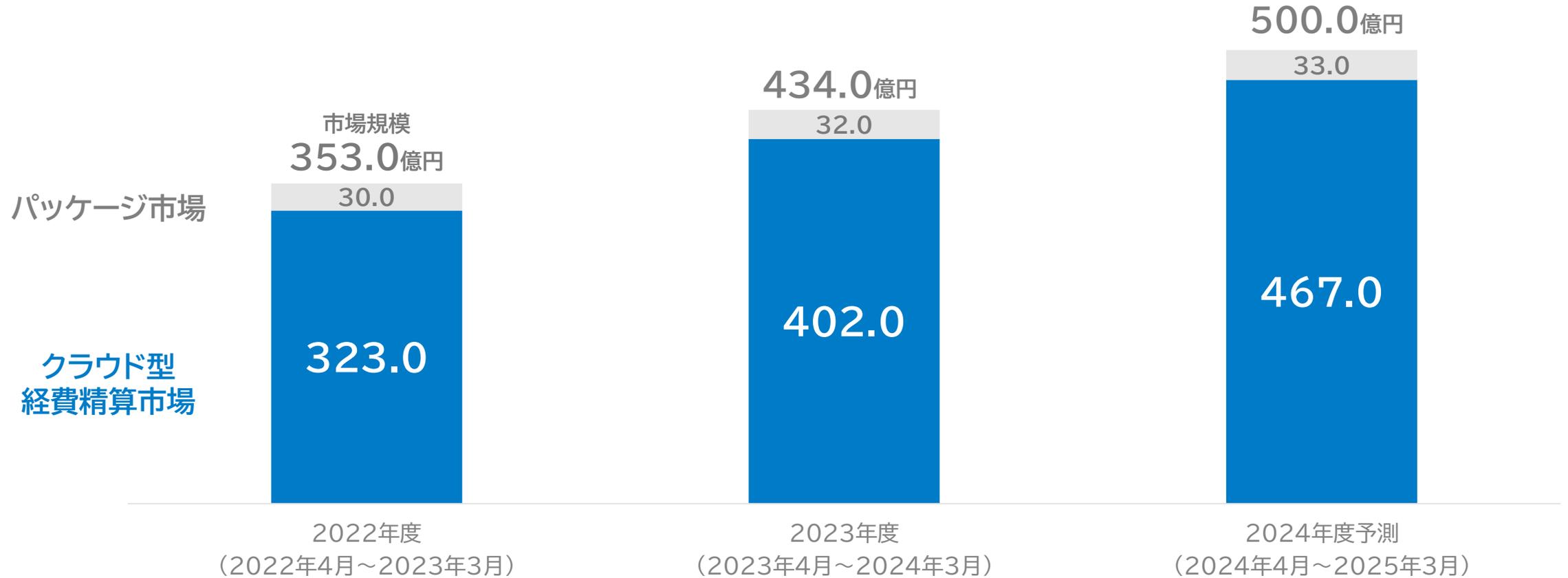
申請・承認から経理処理までを電子化し、自動仕訳や会計ソフト連携などの機能で業務を効率化
 経費精算業務の手間を削減し、ミスの防止にも貢献

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

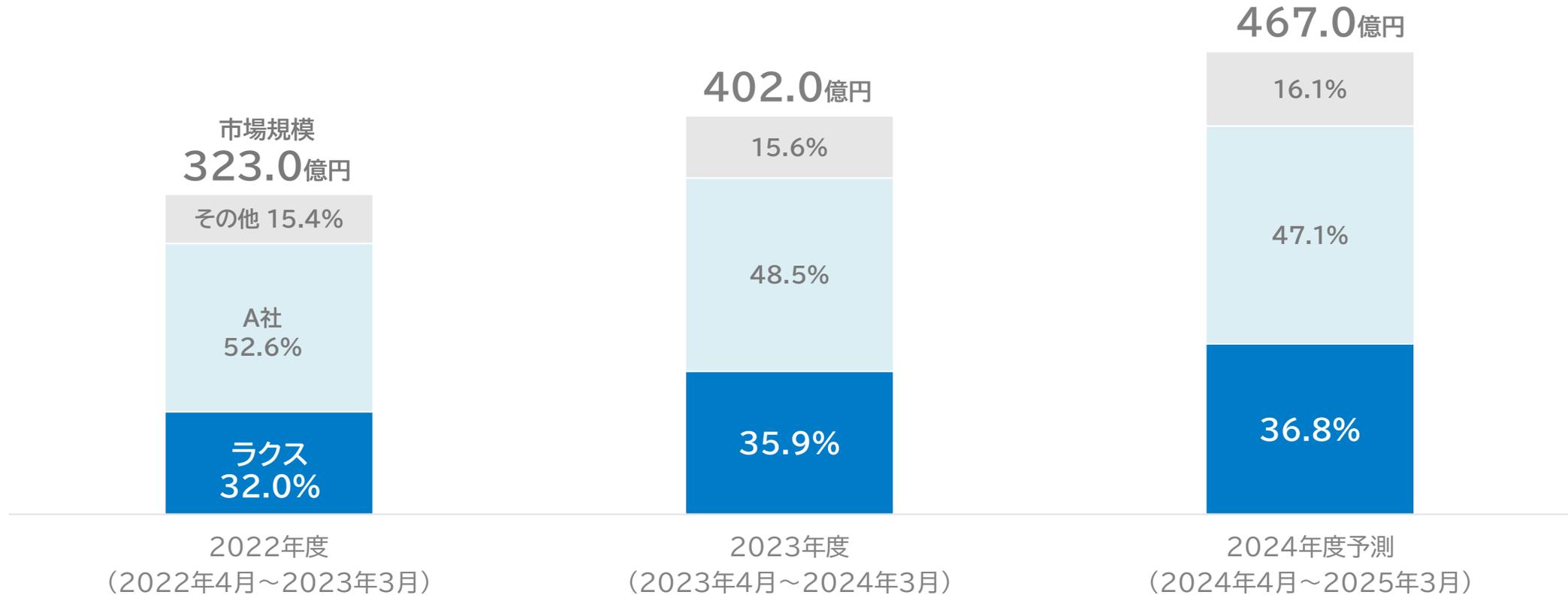


データ出所: ITR 「ITR Market View: 予算・経費・サブスクリプション管理市場2025」

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)を基に当社が作成

クラウド型経費精算市場 売上高シェア推移

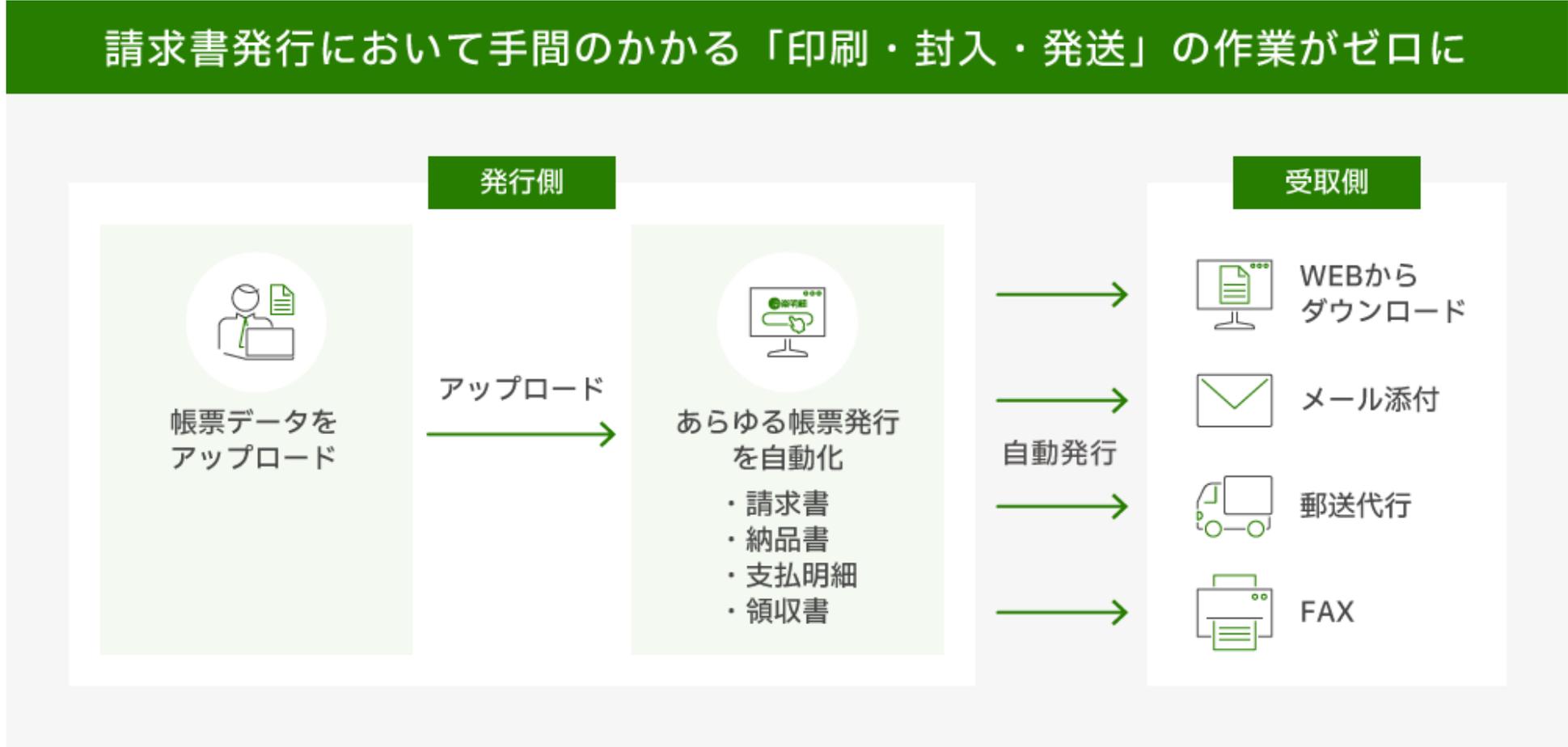
成熟化が進むクラウド型経費精算市場において、楽楽精算は継続的なシェア拡大を実現



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」クラウド型経費精算市場
ベンダー別売上金額シェア(2022～2024年度予測・売上金額)を基に当社が作成

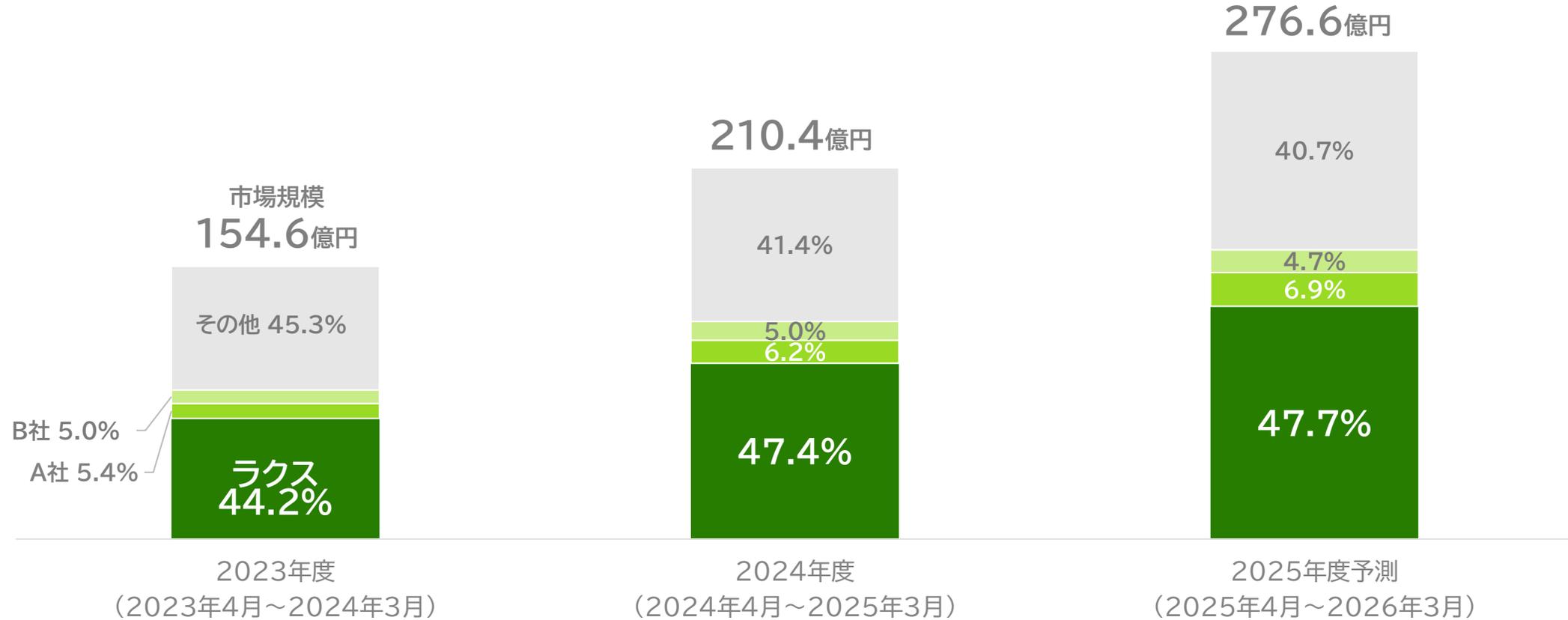
楽楽明細 クラウド型帳票発行システム

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

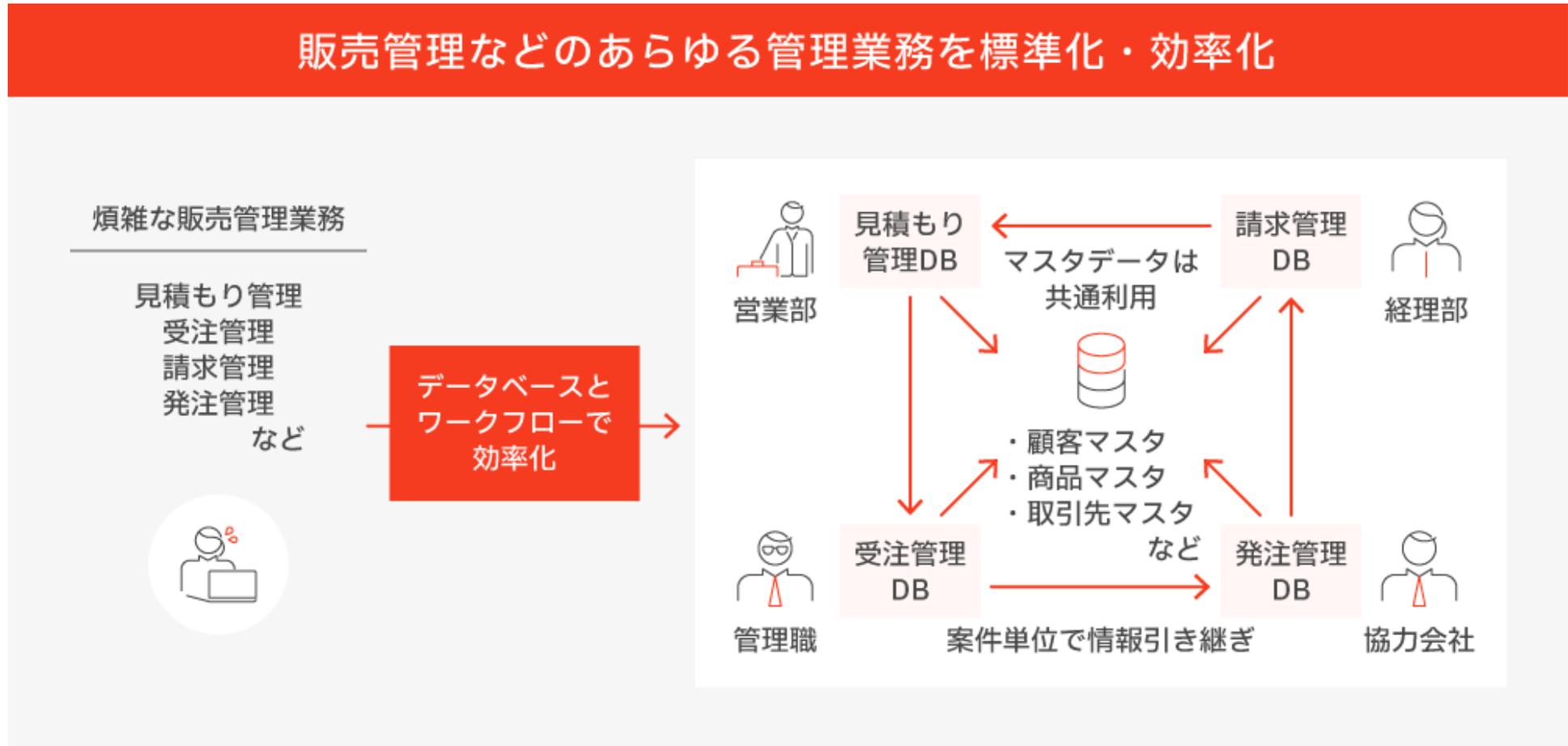


データ出所: ITR 「ITR Market View: ECサイト構築/CMS/SMS送信サービス/電子請求書サービス/電子契約サービス市場2025」

電子請求書発行サービス市場: バンダー別売上金額シェア (2023~2025年度予測) を基に当社が作成

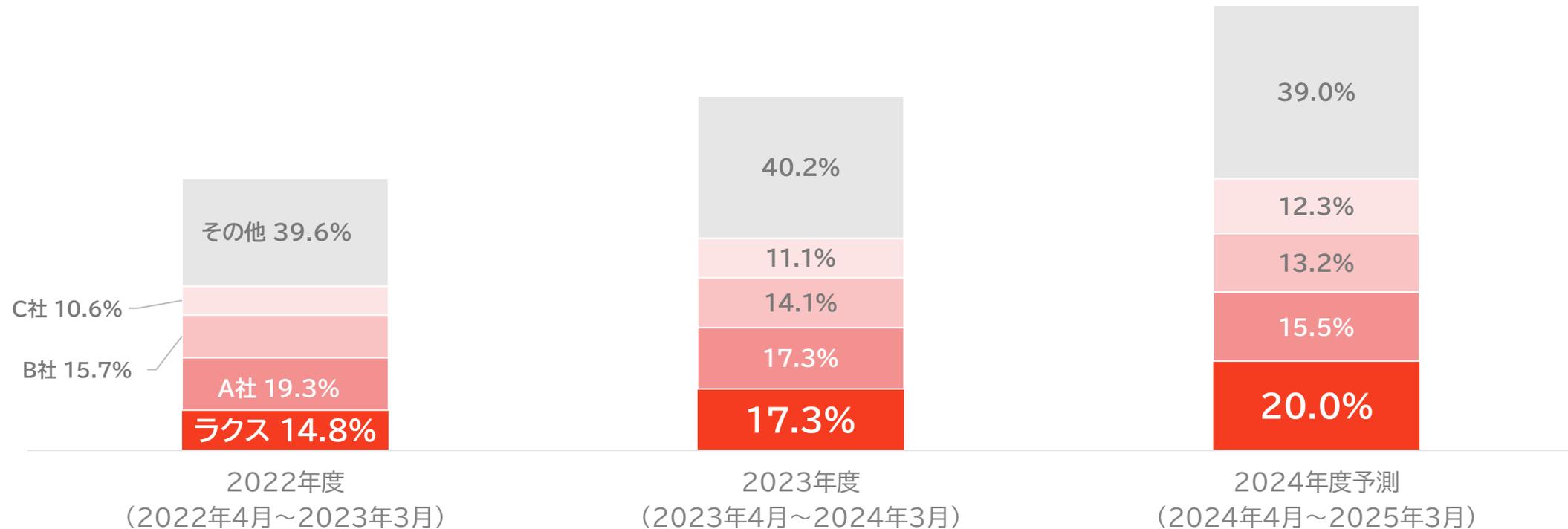
楽楽販売 クラウド型販売管理システム

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



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
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



データ出所:ITR 「ITR Market View:ERP市場2025」

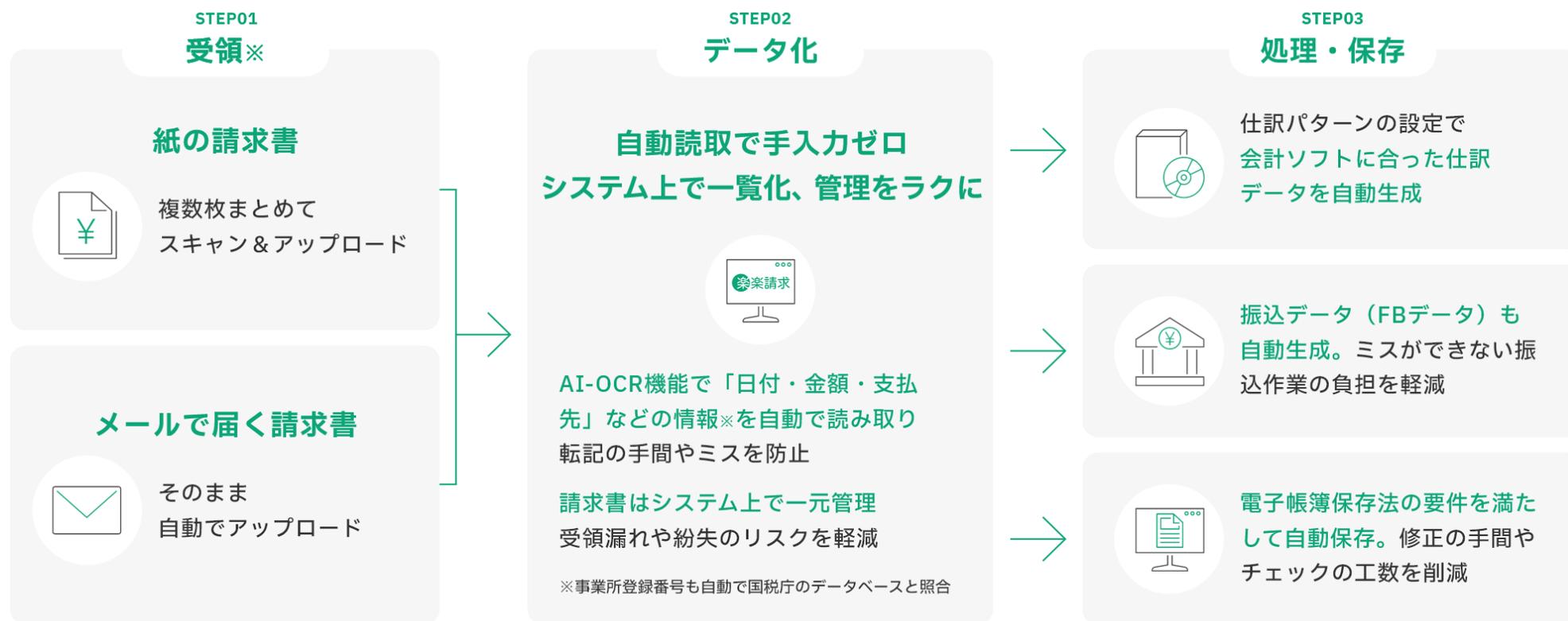
ベンダー別市場シェア(クラウド型ERP市場-販売業務分野)(2022~2024年度予測・売上金額)を基に当社が作成

※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

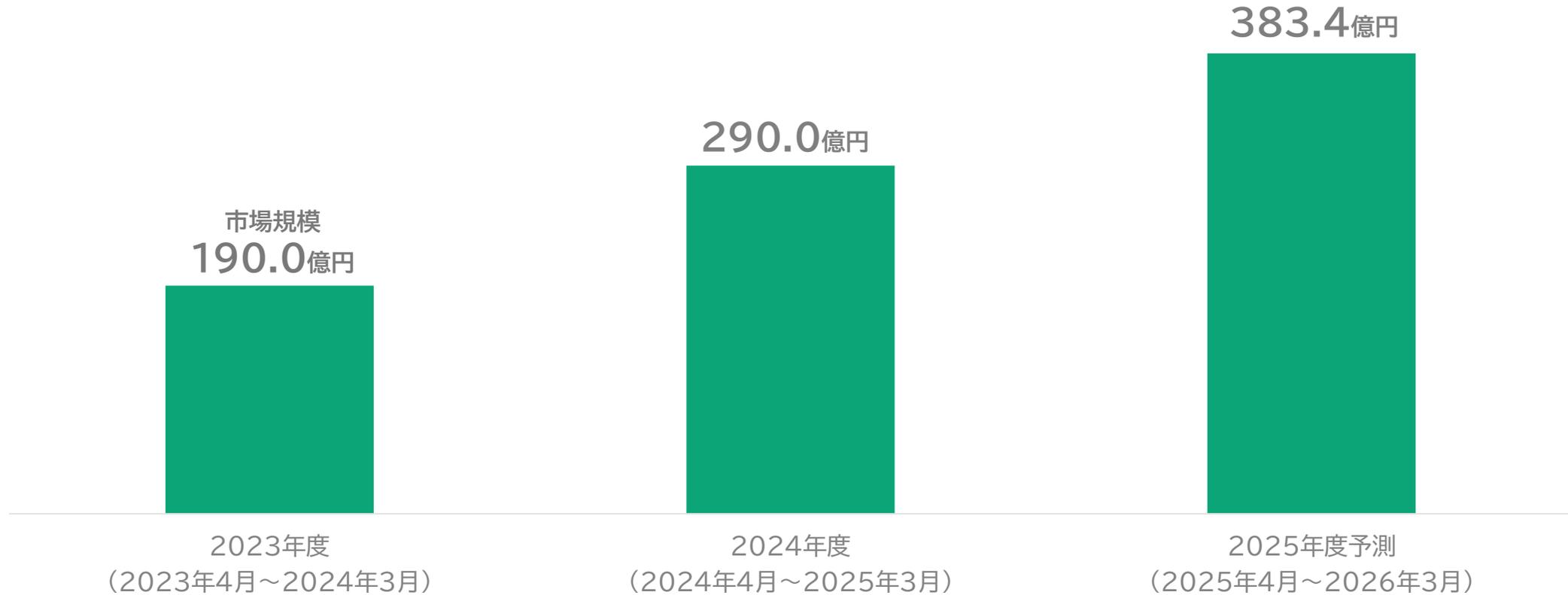
請求書の受領・支払漏れ削減、転記・確認作業の負担をラクに



※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

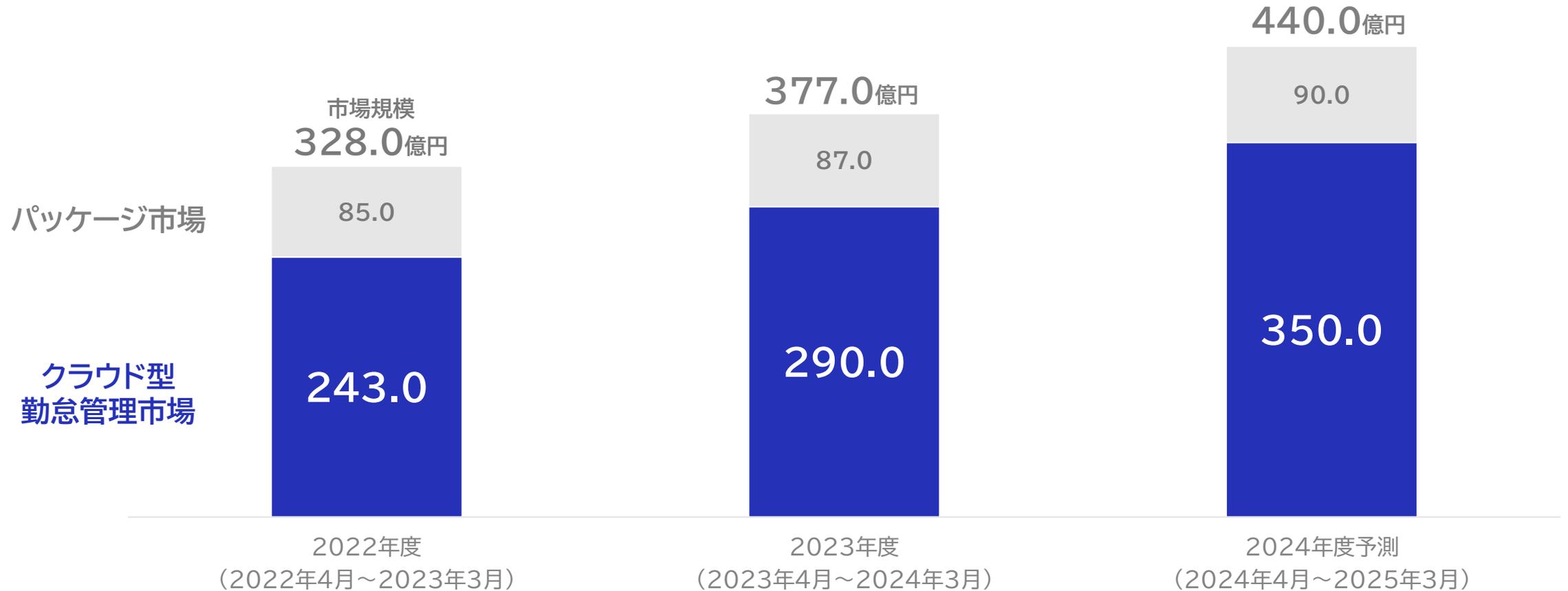
電子請求書の受取サービス楽楽請求は2024年10月に提供開始
 シェア獲得はこれからだが成長市場での販売拡大を目指す



データ出所: ITR 「ITR Market View: ECサイト構築/ CMS/ SMS送信サービス/ 電子請求書サービス/ 電子契約サービス市場2025」
 電子請求書受取サービス市場規模推移および予測(2023～2029年度予測・売上金額)を基に当社が作成

勤怠管理システムの市場規模予測

勤怠管理システムもクラウド型が牽引し市場拡大

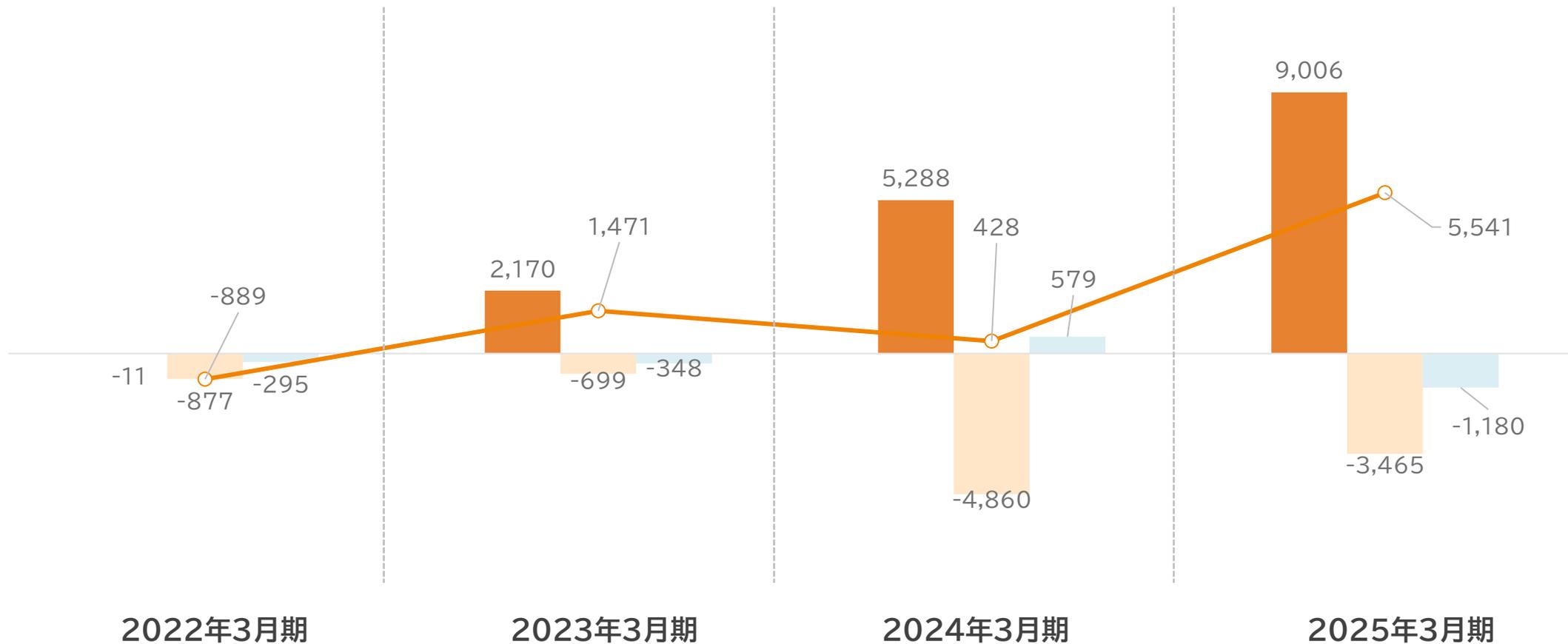


データ出所: ITR 「ITR Market View: 人事・給与・就業管理市場2025」

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)を基に当社が作成

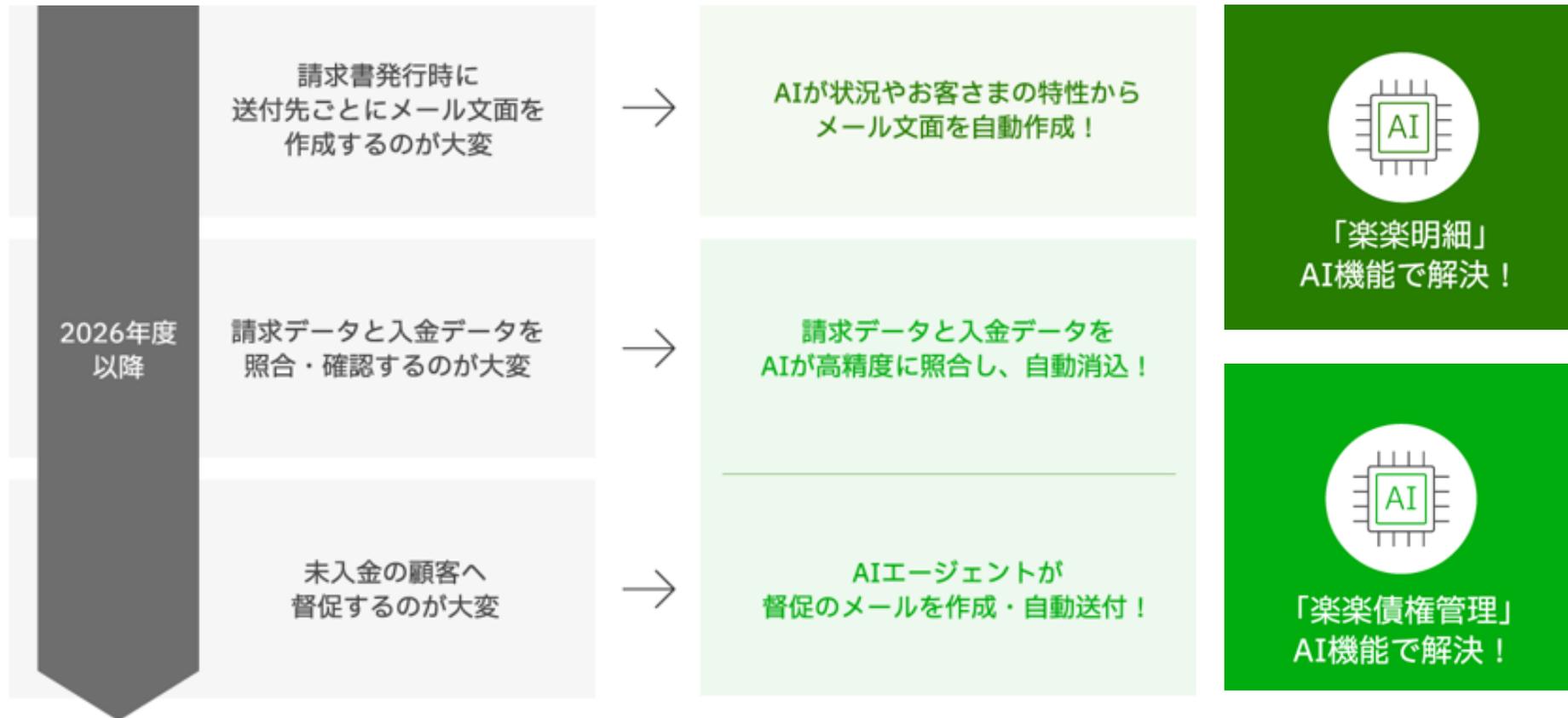
キャッシュフロー推移

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年から順次搭載開始

2025年11月 無償提供開始

2025年12月 大幅アップデート

最適な販売管理システム

専門知識がなくても「AI×ヒト」の連携でシステムを構築可能に

AIアシスト機能

高速で機能改良を推進、構成提案から実環境での自動構築までをAIが支援できる環境にアップデート

要件化アシストAI

2026年内には、データベースの内容定義や自動処理の組み合わせまで踏み込み、アップデート予定



「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



「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)

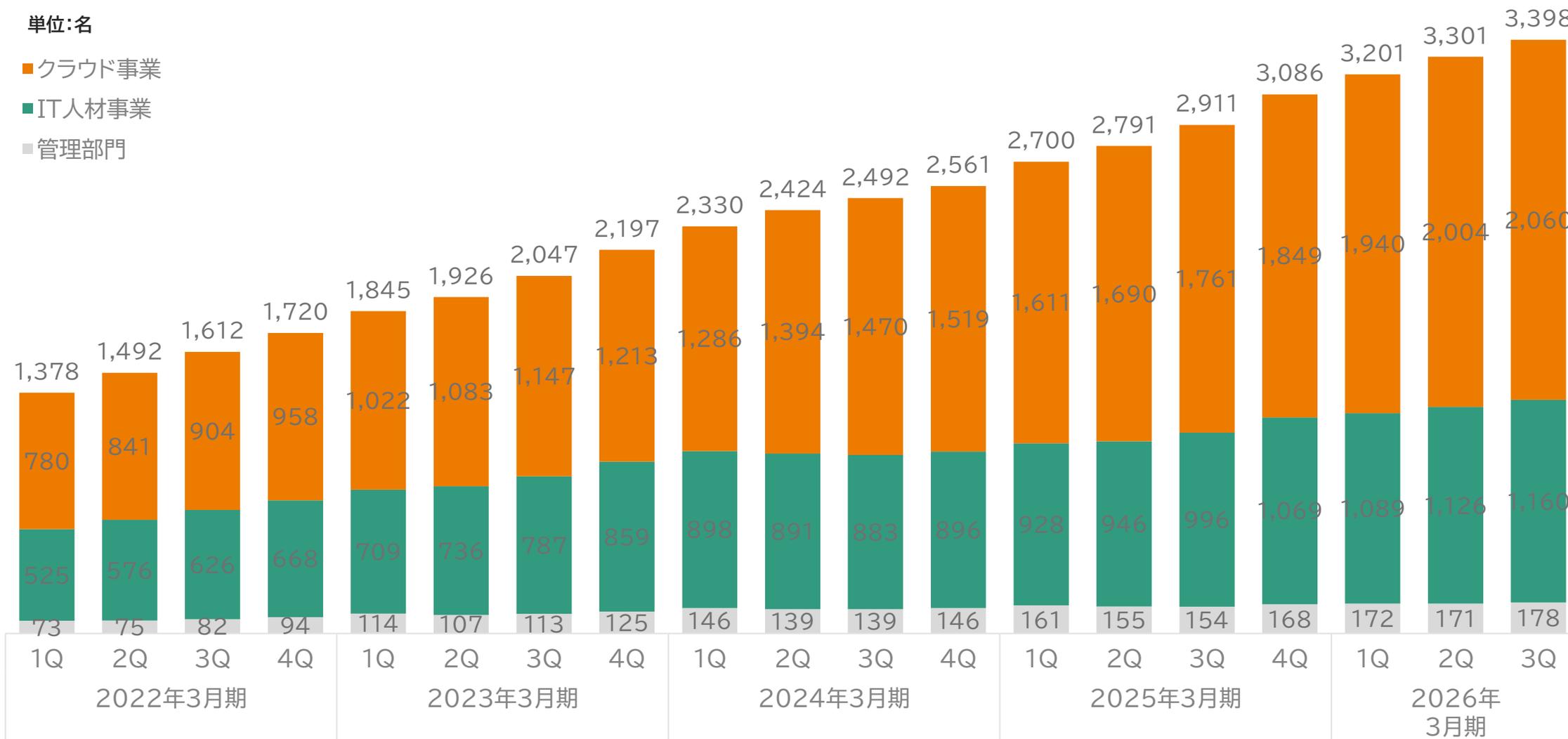


返信者に代わってAIが回答情報を用意！

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

ベースアップについて(2025年10月より実施)

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、2025年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

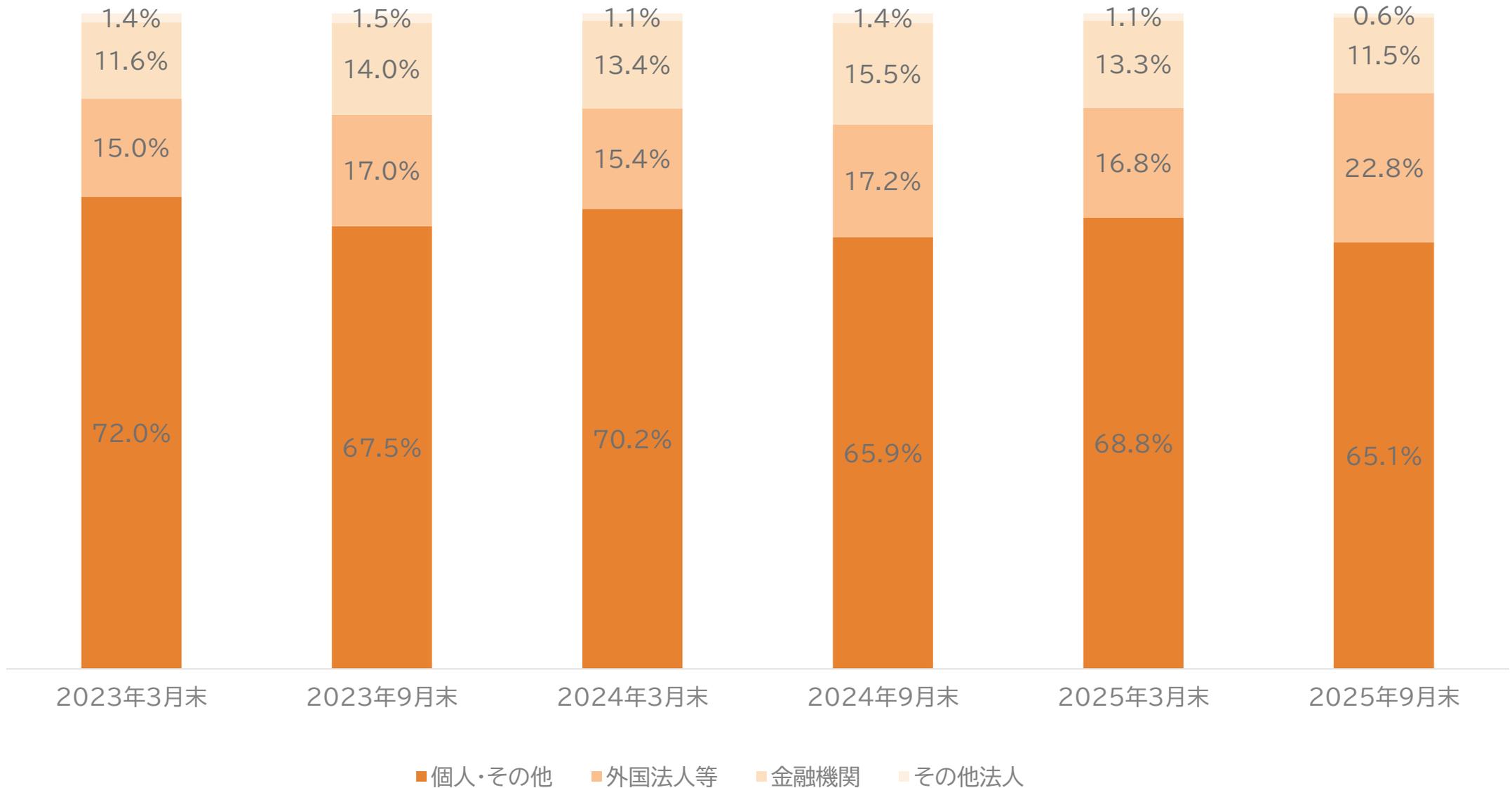
本ベースアップに伴う費用増加は、
 新規採用コストへの反映も含めて約3億円と想定

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

2026年5月の定期昇給は平均3.5%程度と想定

株主構成推移



会社概要/グループ体制(2026年2月13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12月31日時点	連結 3,398名 単体 2,114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 2月 13日(金)	2026年3月期 第3四半期決算発表
● 2026年 2月 16日(月)	2026年3月期 第3四半期決算説明会
● 2026年 2月 16日(月)~2026年 3月 31日(火)	IR期間
● 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 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/>