



2026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）

2025年8月13日



AGENDA

- | | | |
|---|---------------------|------|
| 1 | エグゼクティブ・サマリー | P.2 |
| 2 | 2026年3月期 第1四半期 連結業績 | P.4 |
| 3 | クラウド事業 | P.13 |
| 4 | IT人材事業 | P.20 |
| 5 | 事業トピック | P.22 |
| 6 | 2026年3月期 連結業績計画 | P.30 |
| 7 | Appendix | P.40 |

エグゼクティブ・サマリー

2026年3月期 第1四半期連結業績

- ・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
- ・カオナビ社の株式売却に伴い特別利益を計上

クラウド事業

- ・主力サービスの楽楽精算、楽楽明細において新規導入社数が堅調に増加

IT人材事業

- ・前第4四半期に採用した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

- ・今期を最終年度とする中期経営目標は達成見通し
- ・次期中期経営計画に向け、収益性と成長性の両立に注力

事業トピック

- ・プラスアルファ・コンサルティング社と業務提携に向けて基本合意
- ・AI戦略を加速させるため、「CAIO（最高AI責任者）」を新設
- ・10月1日を効力発生日とした1:2での株式分割を予定

2026年3月期 第1四半期 連結業績

2026年3月期 第1四半期 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
 戦略的な広告宣伝費の投下により、営業利益率は前年同期比で大幅に改善
 当期純利益には、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

14,081 百万円
 YoY **+25.5%**

営業利益

3,656 百万円
 YoY **+57.1%**

営業利益率

26.0 %
 YoY **+5.2Pt**

EBITDA

3,961 百万円
 YoY **+52.9%**

親会社株主に帰属する当期純利益

3,537 百万円
 YoY **+70.8%**

従業員数

3,201 名
 YoY **+18.6%**

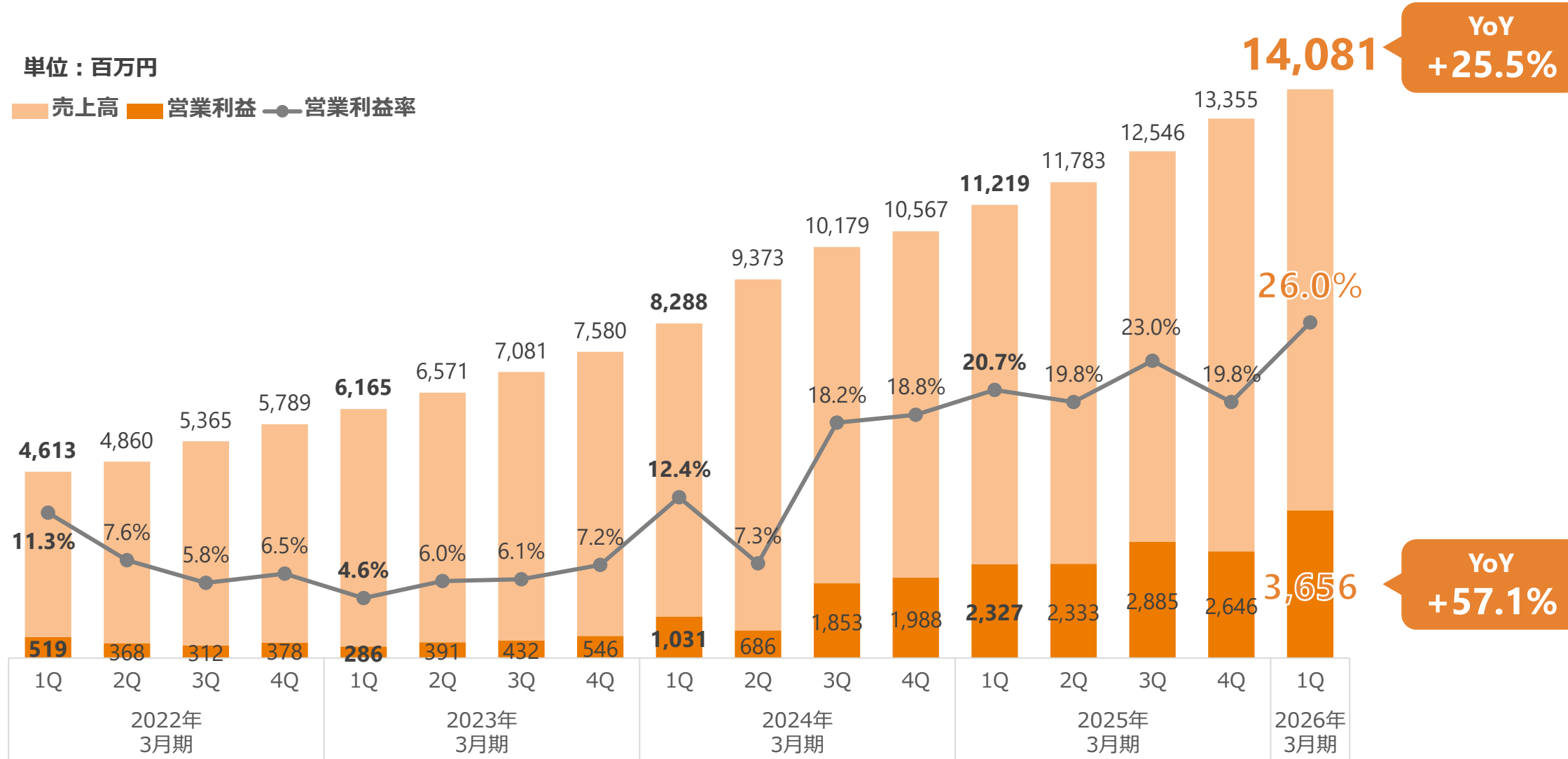
※EBITDA = 税金等調整前純利益 + 特別損益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 支払利息

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1四半期 連結業績概要

単位：百万円	2025年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	前年同期比	
売上高	11,219	14,081	+2,862	+25.5%
売上原価	2,932	3,502	+570	+19.4%
売上総利益	8,286	10,579	+2,292	+27.7%
売上高総利益率	73.9%	75.1%		+1.3Pt
販売費及び一般管理費	5,959	6,923	+963	+16.2%
営業利益	2,327	3,656	+1,329	+57.1%
営業利益率	20.7%	26.0%		+5.2Pt
EBITDA	2,590	3,961	+1,371	+52.9%
EBITDAマージン	23.1%	28.1%		+5.0Pt
法人税等	267	1,623	+1,356	+508.1%
法人税率	11.4%	31.5%		+20.0Pt
親会社株主に帰属する当期純利益	2,071	3,537	+1,466	+70.8%
期末連結従業員数（名）	2,700	3,201	+501	+18.6%

2026年3月期 第1四半期 セグメント業績概要

単位：百万円	2025年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	前年同期比	
クラウド事業				
売上高	9,543	12,065	+2,522	+26.4%
営業利益	2,121	3,328	+1,206	+56.9%
営業利益率	22.2%	27.6%		+5.4Pt
期末従業員数（名）	1,611	1,940	+329	+20.4%
IT人材事業				
売上高	1,675	2,016	+340	+20.3%
営業利益	205	328	+122	+59.6%
営業利益率	12.3%	16.3%		+4.0Pt
期末従業員数（名）	928	1,089	+161	+17.3%

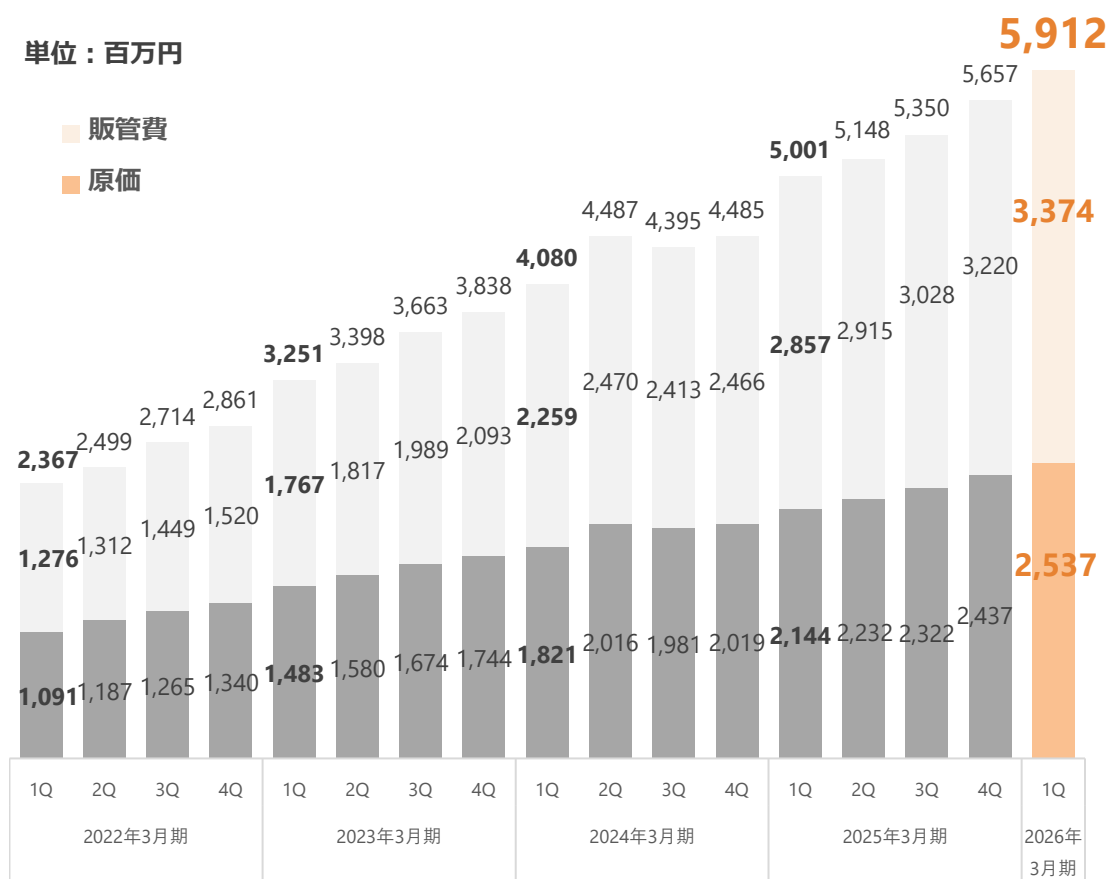
人件費と広告宣伝費の推移

積極的な採用活動を継続しており、人件費は概ね計画通り増加
投資効果を見極めながら、楽楽明細を中心に広告宣伝費を投下

人件費

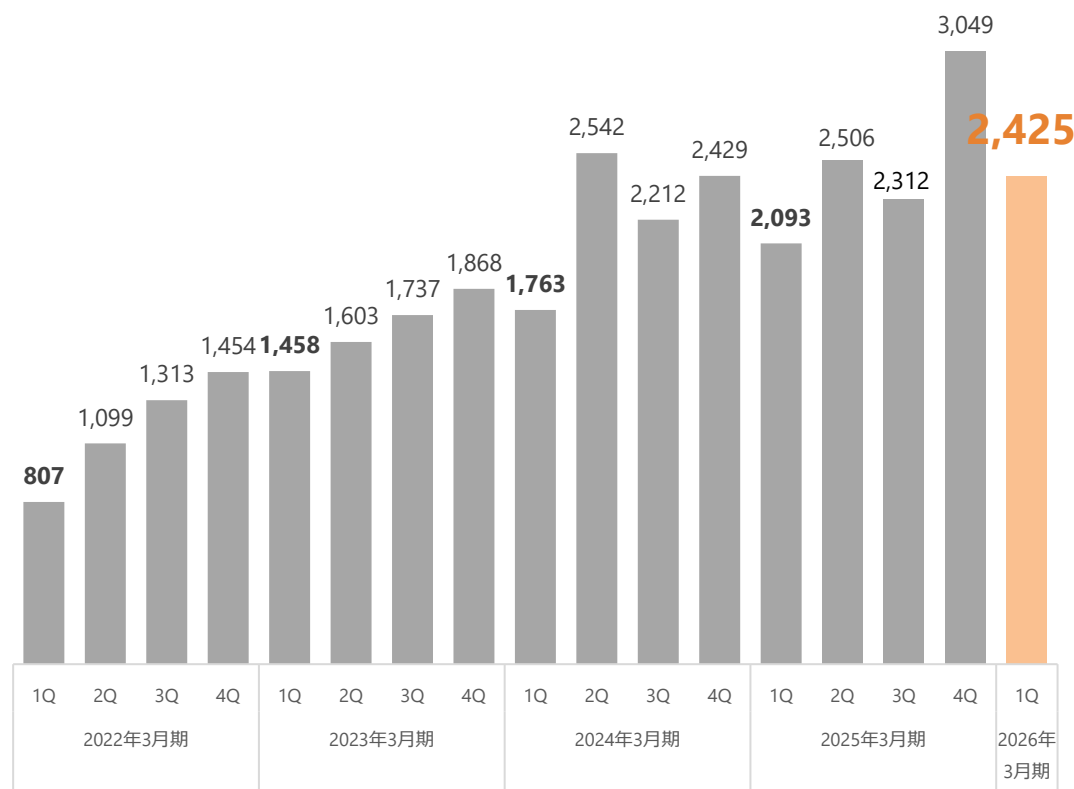
単位：百万円

■ 販管費
■ 原価



広告宣伝費

単位：百万円

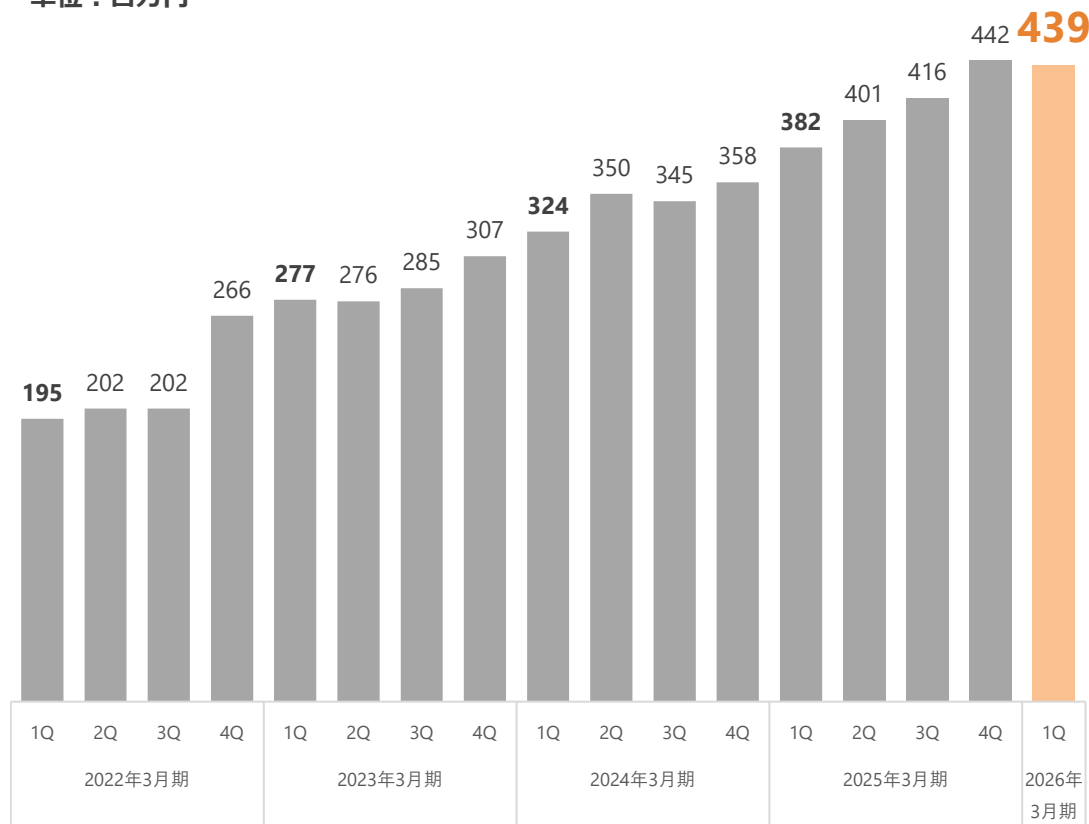


オフィス賃料と外注費の推移

一部オフィスの移転完了により、オフィス賃料は前四半期比で微減も、計画通りに推移
 外注費は、IT人材事業の譲渡検討に関連する費用が当第1四半期から発生したことにより増加

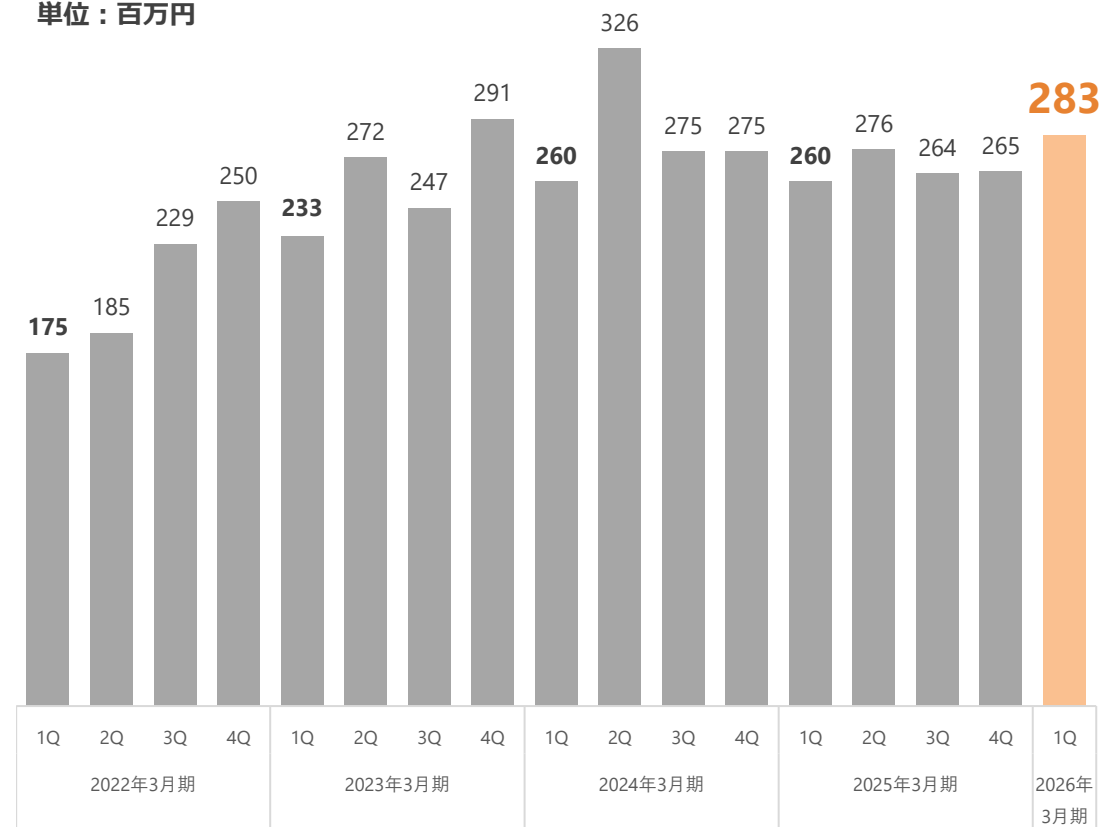
オフィス賃料

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6月末	増減額
流動資産	19,296	18,623	-673
固定資産	12,357	9,793	-2,563
資産合計	31,654	28,416	-3,237
流動負債	9,462	6,573	-2,889
固定負債	213	198	-14
負債合計	9,676	6,771	-2,904
株主資本	20,949	21,671	+722
その他包括利益累計額	1,028	-26	-1,055
純資産合計	21,977	21,644	-332
負債純資産合計	31,654	28,416	-3,237
自己資本比率	69.4%	76.2%	+6.7Pt

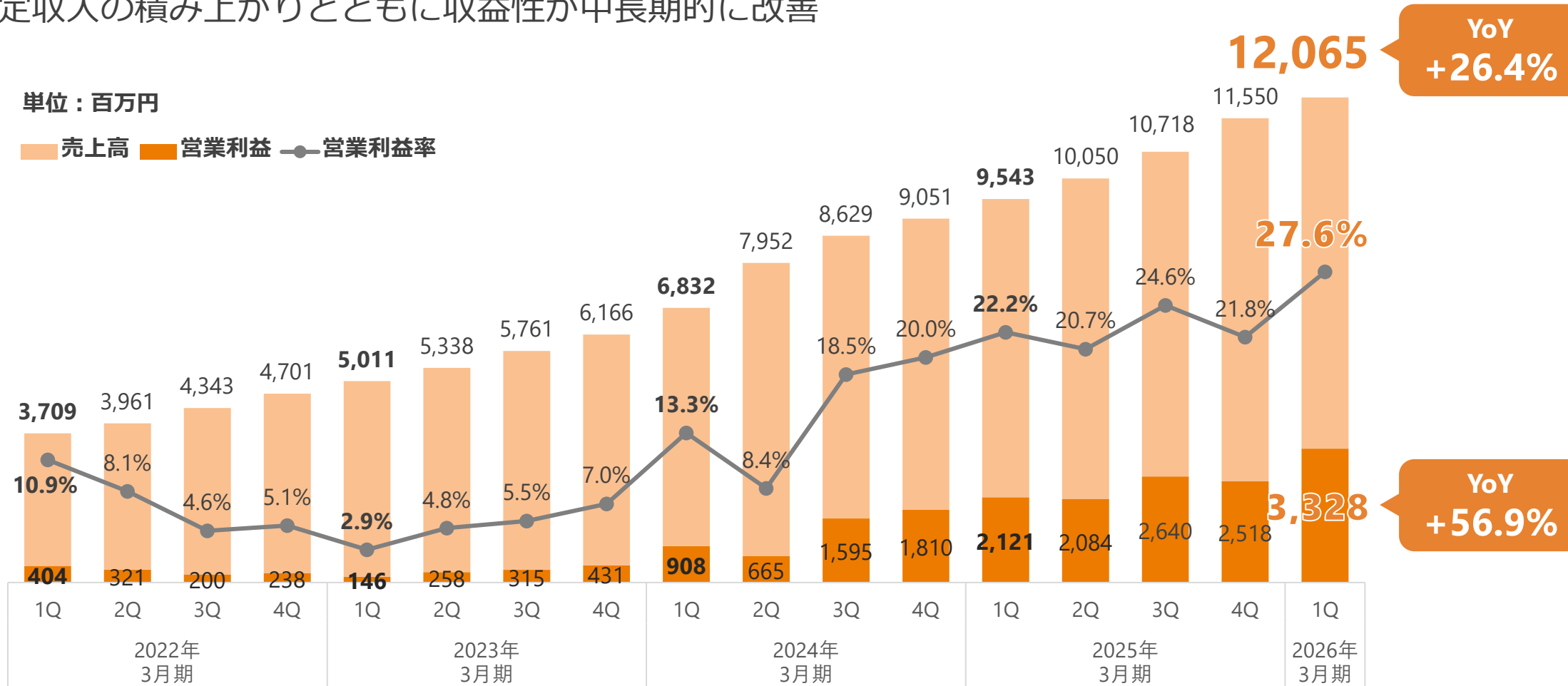
クラウド事業

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



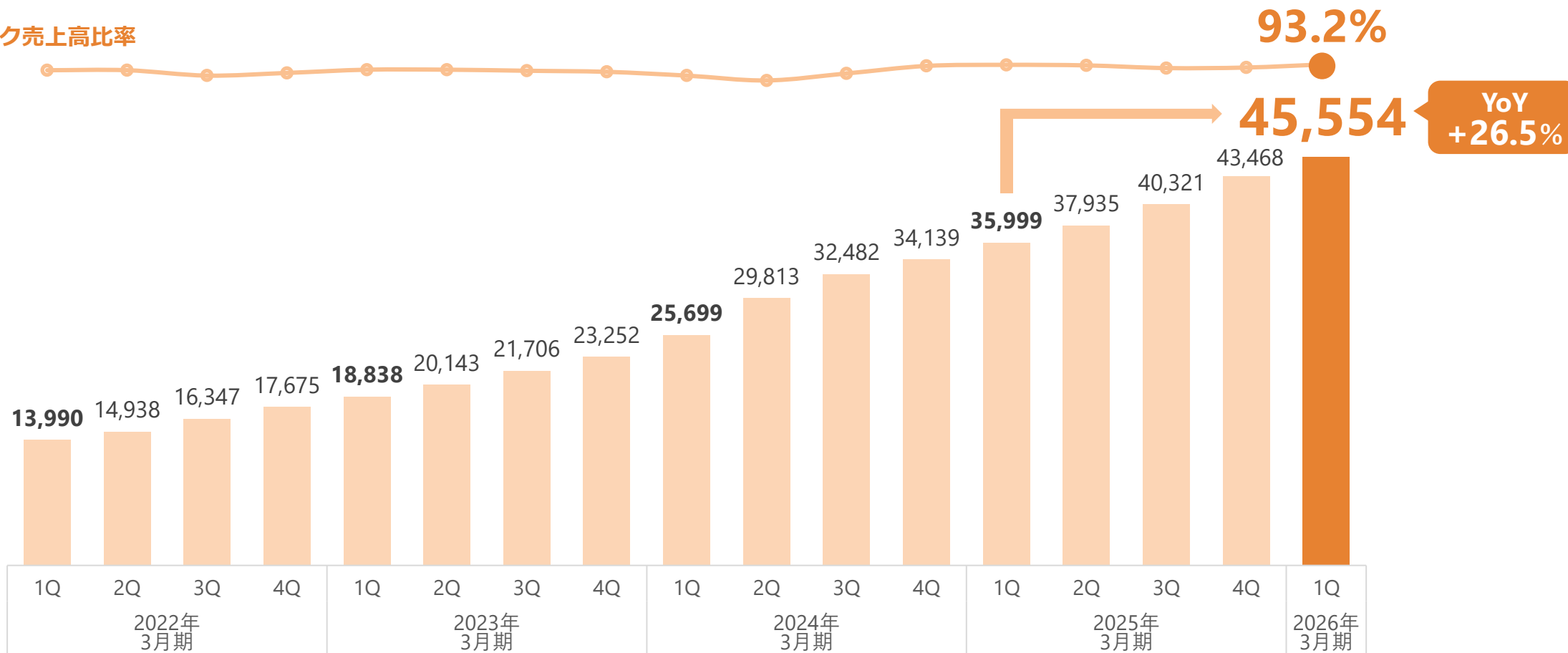
※2024年3月期より、間接費用の配賦基準を見直しました。これに伴い、2023年3月期以前の数値も遡及して変更しております。

クラウド事業ARR・ストック売上高比率推移

ARRは450億円を突破し、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1四半期	2026年3月期 第1四半期	前年同期比	
楽楽精算	4,055	4,928	+873	+21.5%
楽楽明細	2,178	2,979	+800	+36.7%
楽楽販売	1,185	1,654	+468	+39.5%
楽楽勤怠	353	432	+79	+22.4%
メールディーラー	744	828	+83	+11.2%
メール配信	860	986	+125	+14.6%
その他	164	256	+91	+55.8%
クラウド事業合計	9,543	12,065	+2,522	+26.4%

※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。

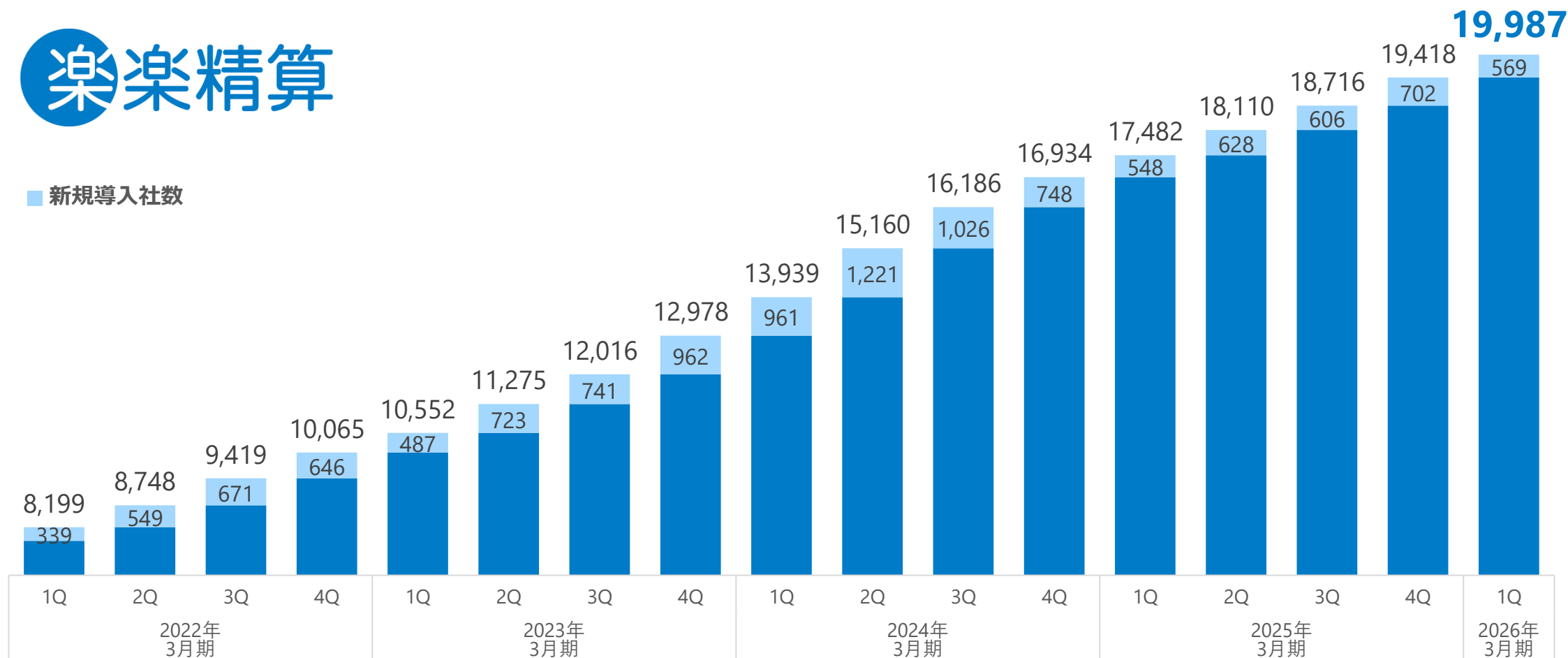
※メール配信は配信メールとクルメル、ブラストメールの合算値

楽楽精算 累計導入社数推移

経費精算市場が成熟しつつあるなか、新規導入社数は前年同期比で増加し、安定成長を継続



■ 新規導入社数

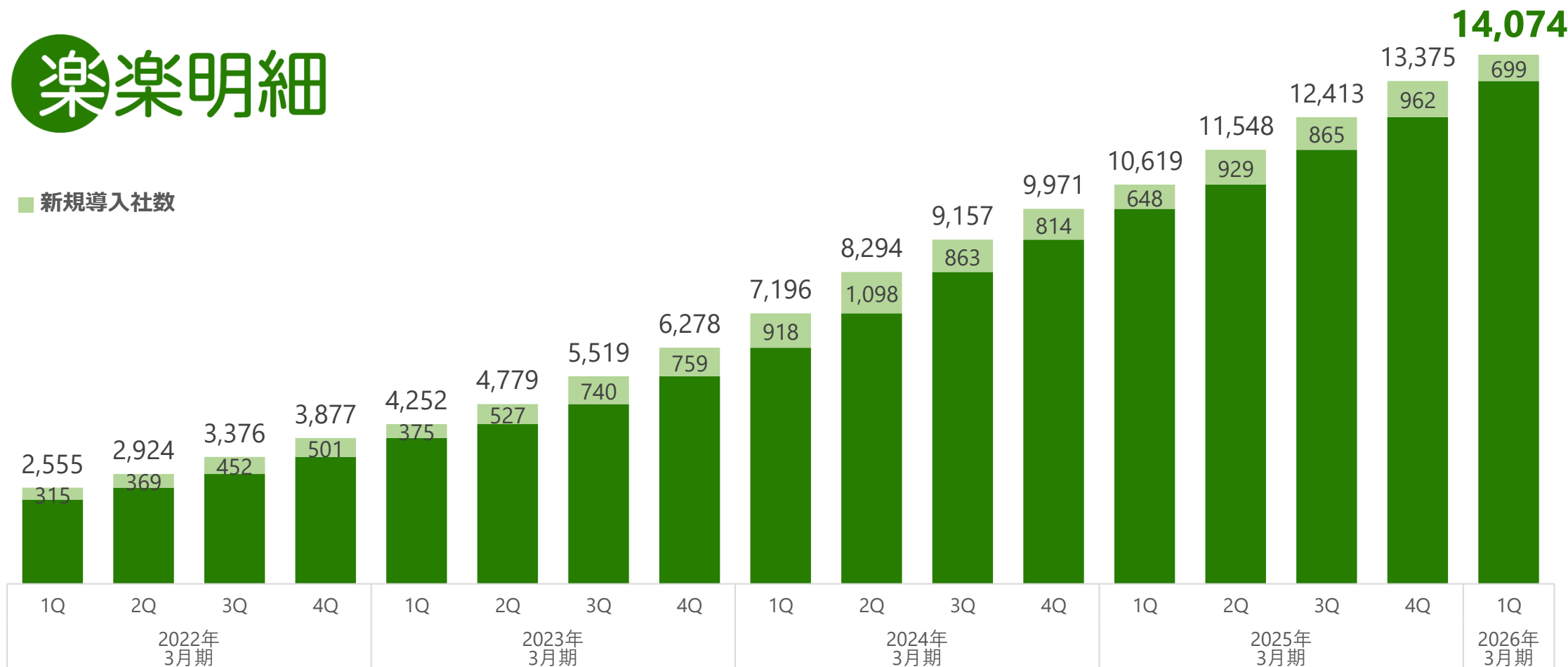


楽楽明細 累計導入社数推移

請求書発行市場の拡大に伴い競争環境が厳しさを増す中においても、新規導入社数は想定水準で着地

楽楽明細

■ 新規導入社数

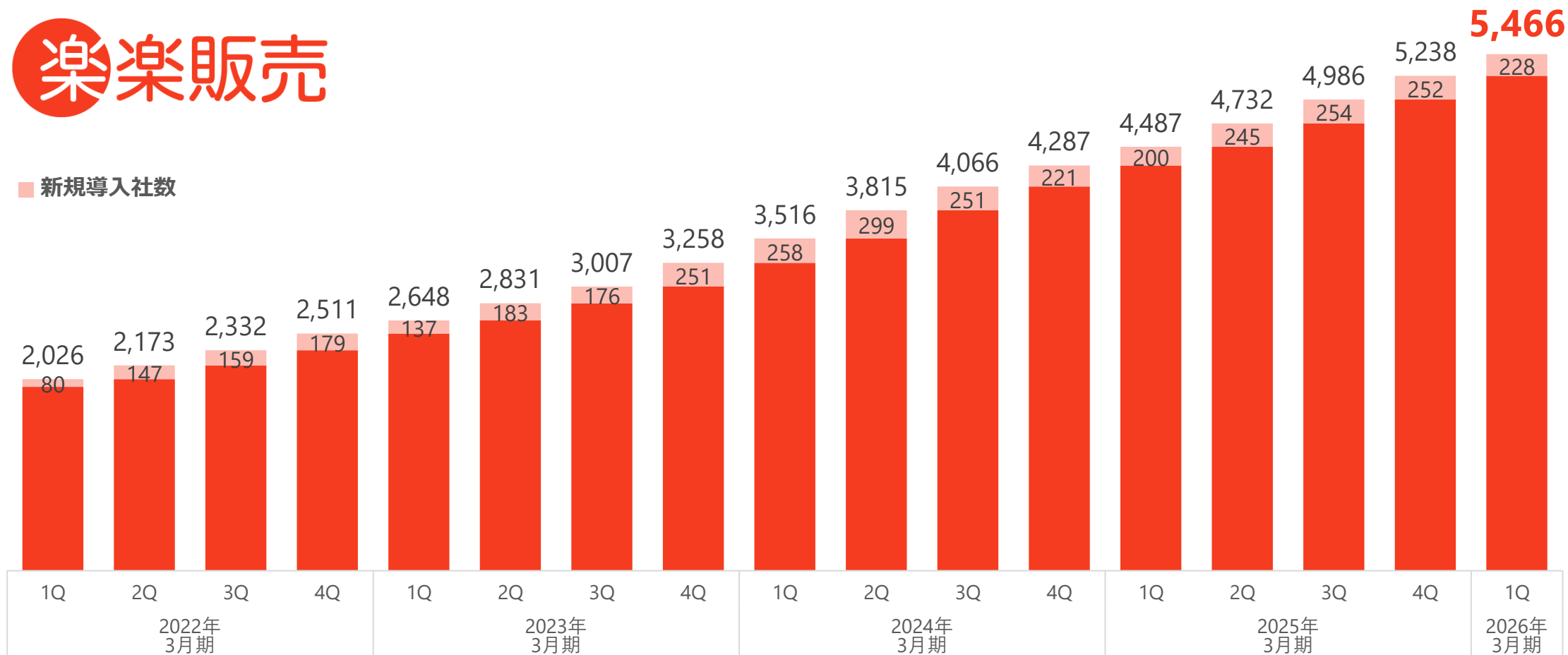


楽楽販売 累計導入社数推移

2024年に価格改定を実施した後も、新規導入社数は安定した水準を維持



■ 新規導入社数



IT人材事業

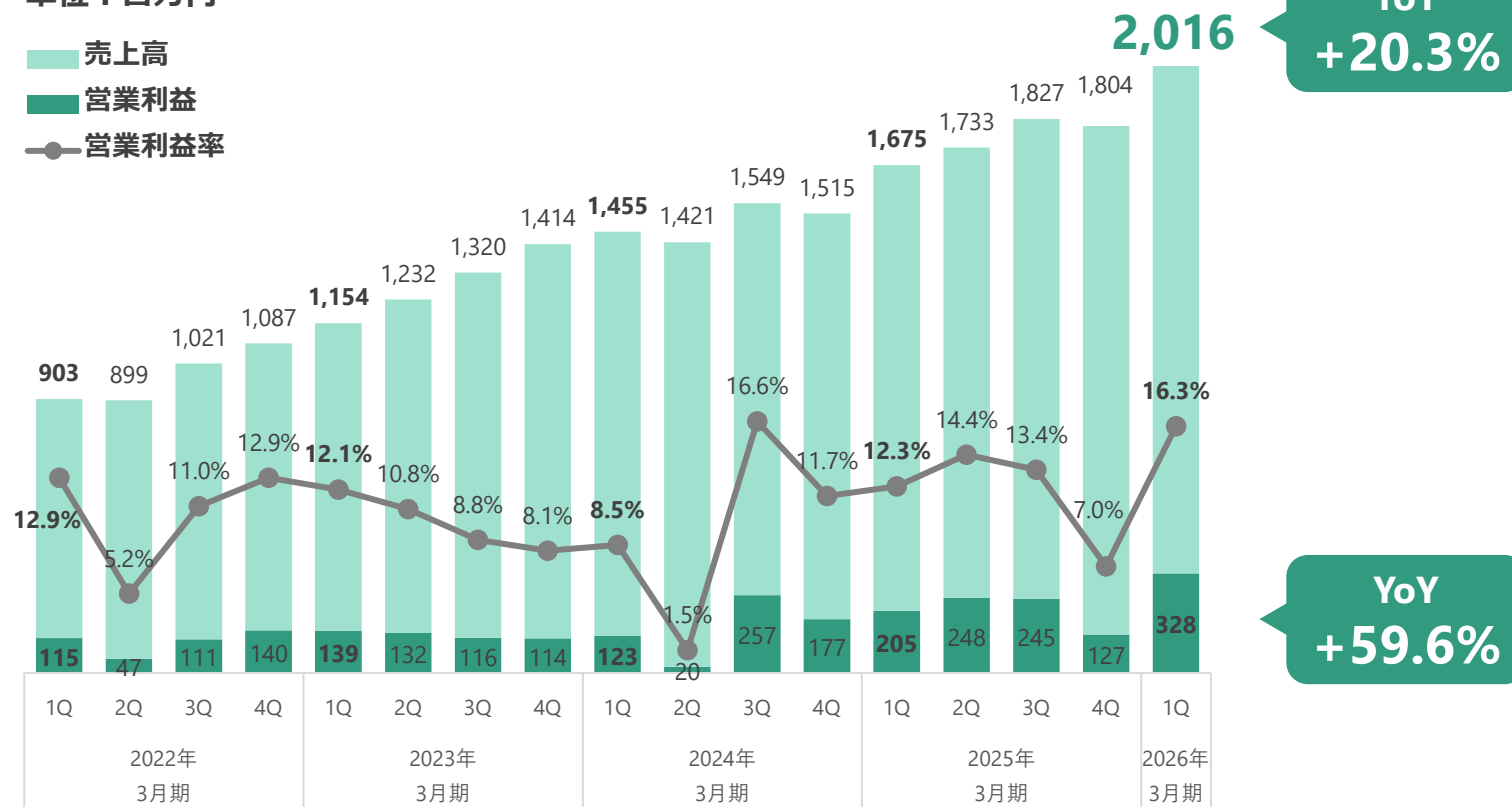
IT人材事業の業績とエンジニア数の推移

前第4四半期に採用したエンジニアが順調に稼働し、増収増益を達成

業績推移

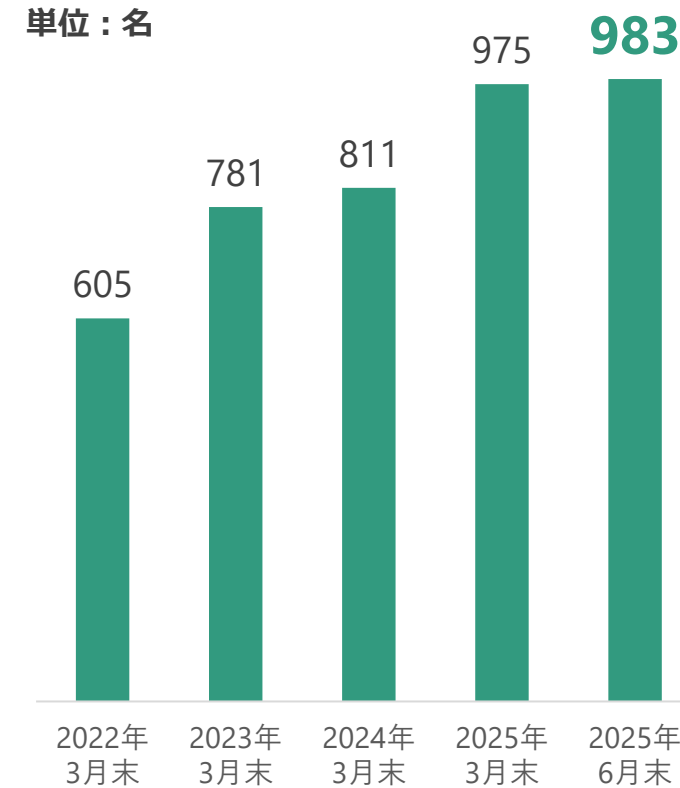
単位：百万円

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

事業トピック

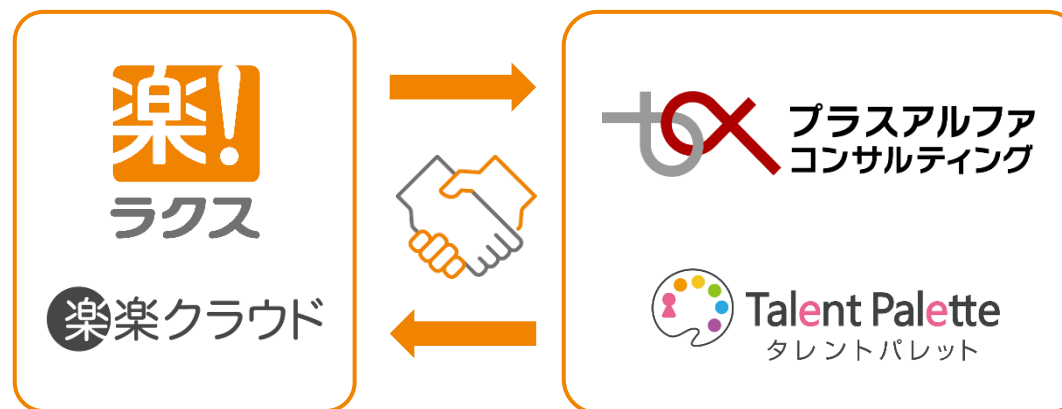
プラスアルファ・コンサルティングとの業務提携に向けた基本合意



タレントマネジメントシステム「タレントパレット」を運営する、プラスアルファ・コンサルティングとの包括的な業務提携に向けた協議を開始することで基本合意

基本合意の内容：両社が提供するクラウドサービスに関して、以下の協力に向けた協議を開始

- ① 営業活動、販売の相互支援
- ② 顧客紹介
- ③ ウェビナー及びセミナー等のプロモーション活動
- ④ 利便性向上を目的とした技術的な連携
- ⑤ 利用促進を目的としたパートナー・代理店施策
- ⑥ その他、両社間で合意した事項



本業務提携の日程：2025年8月13日 業務提携に向けた基本合意
2025年11月 (予定)取締役会決議、業務提携契約締結

本提携による2026年3月期業績への影響は見込んでおりませんが、詳細は決まり次第開示いたします

AI戦略を加速させるため「CAIO（最高AI責任者）」を新設

2025年7月11日 取締役 本松 慎一郎が新設のCAIOに就任



ラクス
取締役 兼 CAIO

本松 慎一郎

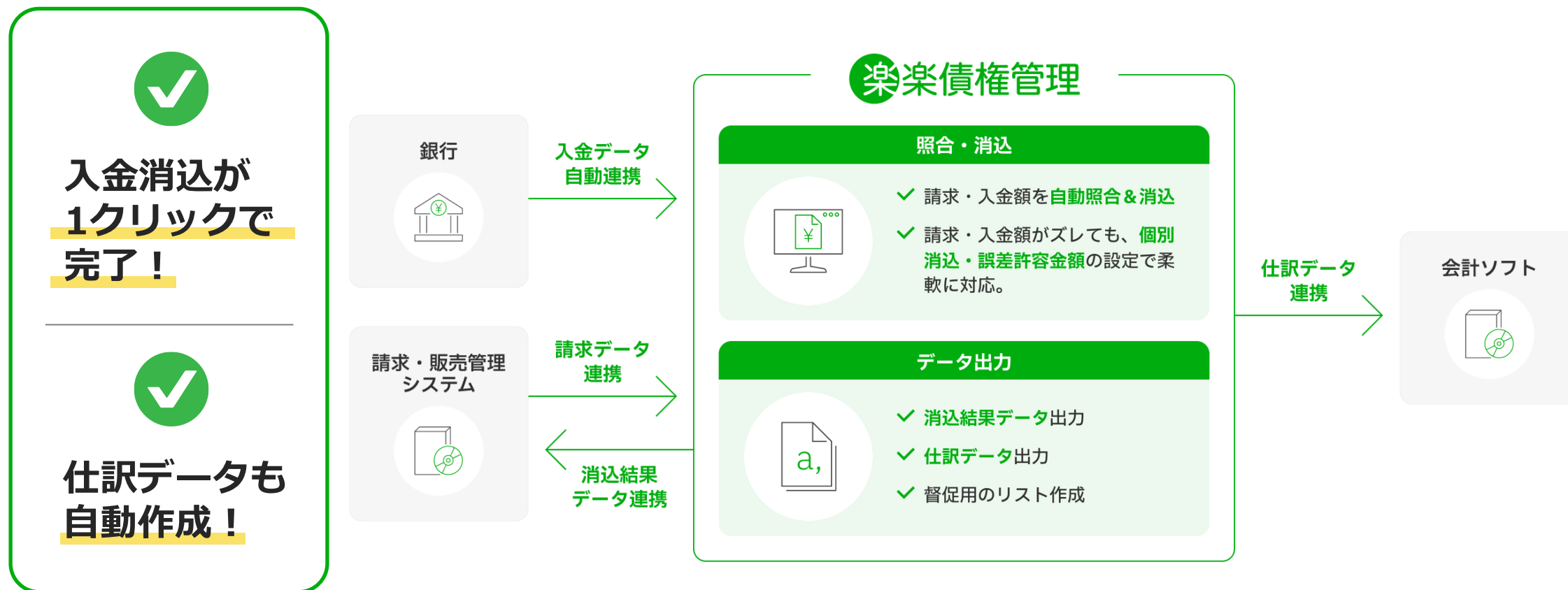
プロフィール

- 大阪大学大学院にて人工知能の研究後、2001年4月にアイティーブースト(現ラクス)の立ち上げに参画
- 「楽楽精算」、「楽楽明細」などの楽楽クラウド事業本部、「メールディーラー」、「配配メール」などのラクスクラウド事業本部など、ラクスのクラウド事業を統括
- 2021年6月取締役就任 2025年7月よりCAIO兼務

AIの進化により環境が変化するスピードは指数関数的に加速しています
ラクスは事業環境の変化に対応していけるようAIを中核に据えた経営戦略を
迅速かつ大胆に推進し、お客さまへの提供価値の最大化を目指してまいります

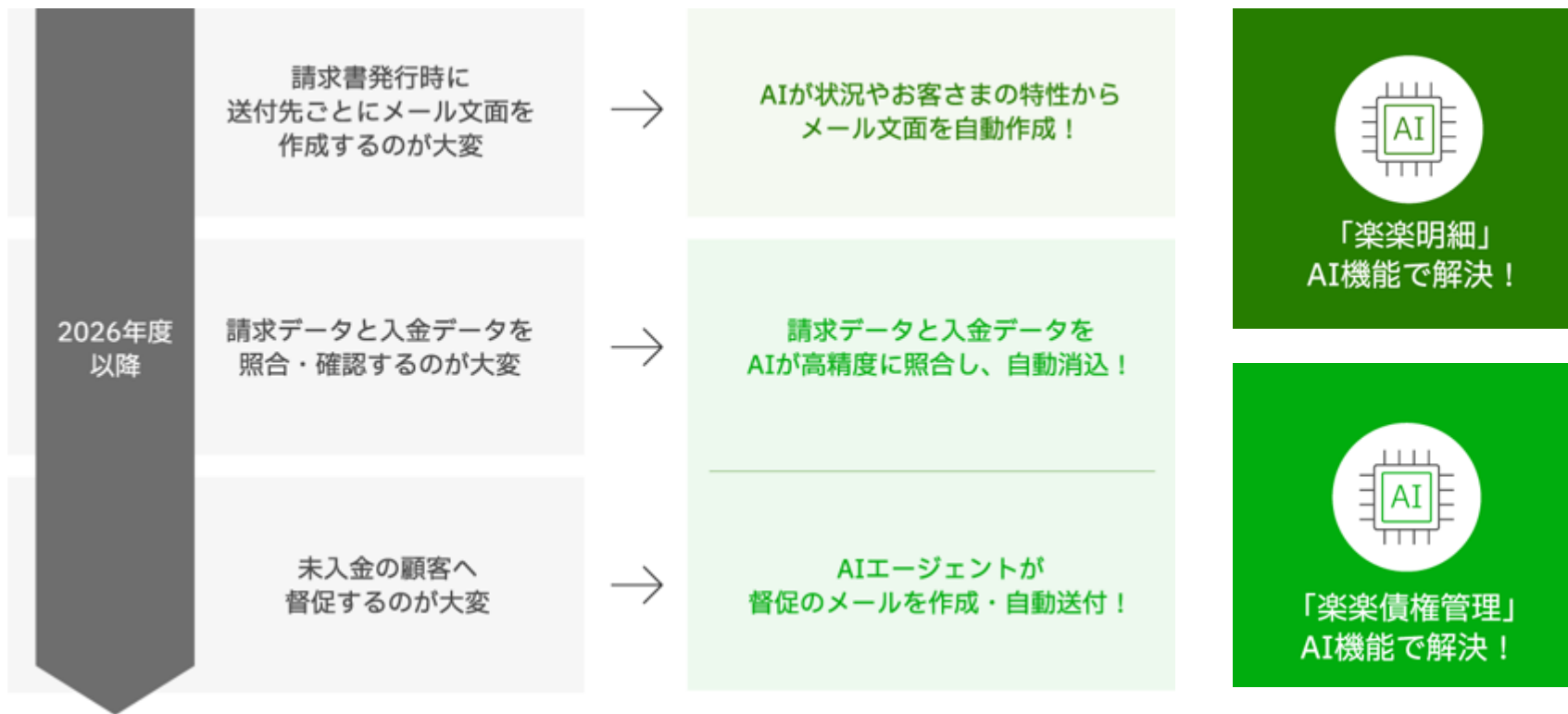
新サービス「楽楽債権管理」を2025年7月1日から販売開始

請求データと入金データの照合・消込作業を効率化する新サービス「楽楽債権管理」を販売開始



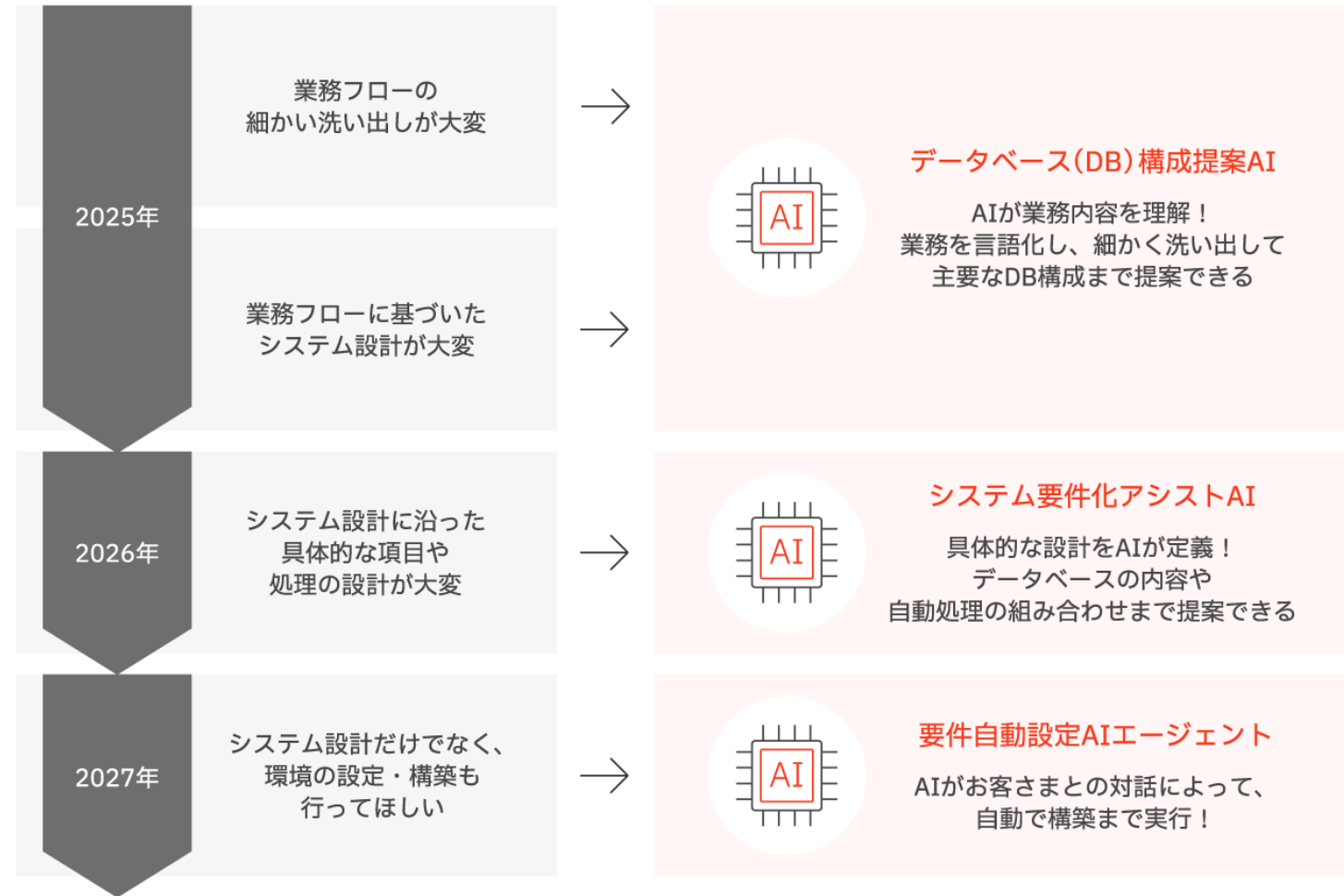
「楽楽明細」「楽楽債権管理」にAI機能を順次搭載

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



メールディールにAIエージェントを搭載予定

第一弾「メール作成エージェント」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



マテリアリティの特定

外部環境の変化やステークホルダーの関心事をふまえ、12の重要課題をマテリアリティとして特定

1



気候変動に対する
企業責任の拡大

2



温室効果ガス（GHG）
排出量の管理と
削減への期待

3



人的資本の育成と
従業員
エンゲージメント

4



労働環境と待遇の
健全性への
社会的関心の高まり

5



多様性、公平性、
包摂性への
社会的関心の高まり

6



法令遵守・
倫理リスクの顕在化

7



情報開示・
説明責任への
要求高度化

8



自然災害、感染症、
システム障害等による
事業継続リスクの顕在化

9



情報セキュリティと
サイバー攻撃に関する
リスクの高まり

10



プライバシーと
個人情報保護に関する
リスクの高まり

11



地方部における
DX化の遅れと
デジタル格差

12



資本コストや株価を
意識した経営への
要請

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 31.0%

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 116億円

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

収益性と成長性の両立に注力し、中期経営目標の達成を見込む

単位：百万円	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	前期比	
売上高	48,904	59,400	+10,495	+21.5%
売上原価	12,594	15,289	+2,694	+21.4%
売上総利益	36,310	44,111	+7,800	+21.5%
売上高総利益率	74.2%	74.3%		+0.0Pt
販売費及び一般管理費	26,117	29,111	+2,993	+11.5%
営業利益	10,192	15,000	+4,807	+47.2%
営業利益率	20.8%	25.3%		+4.4Pt
経常利益	10,218	15,000	+4,781	+46.8%
経常利益率	20.9%	25.3%		+4.4Pt
EBITDA	11,351	16,317	+4,965	+43.7%
EBITDAマージン	23.2%	27.5%		+4.3Pt
法人税等	2,212	4,814	+2,605	+117.8%
法人税率	21.7%	29.2%		+7.5Pt
親会社株主に帰属する当期純利益	8,003	11,690	+3,686	+46.1%
EPS (円) ※	22.09	32.40	+10.31	+46.7%
1株配当 (円) ※	2.25	3.25	+1.00	+44.4%

※分割遡及後の数値

2026年3月期 セグメント別通期計画

クラウド事業が引き続き牽引役となり、利益率の大幅な改善を想定
IT人材事業は積極採用で利益率低下も増収増益見込み

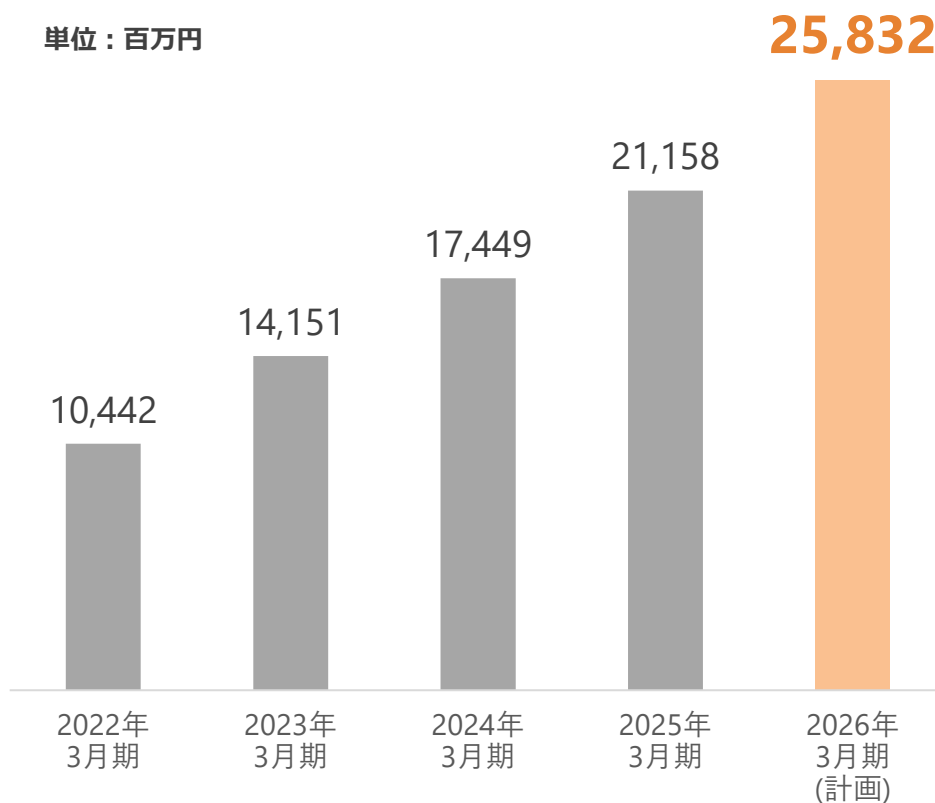
単位：百万円	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	前期比	
クラウド事業				
売上高	41,862	51,301	+9,438	+22.5%
営業利益	9,365	14,093	+4,727	+50.5%
営業利益率	22.4%	27.5%		+5.1Pt
IT人材事業				
売上高	7,041	8,099	+1,057	+15.0%
営業利益	827	907	+79	+9.6%
営業利益率	11.8%	11.2%		-0.6Pt

人件費と広告宣伝費の計画

採用数は前期並みを想定も、昨年度増員分のコストが通期で発生するため、人件費は増加を見込む
楽楽精算および楽楽請求のTVCM出稿抑制を主因に、広告宣伝費は前期比で減少

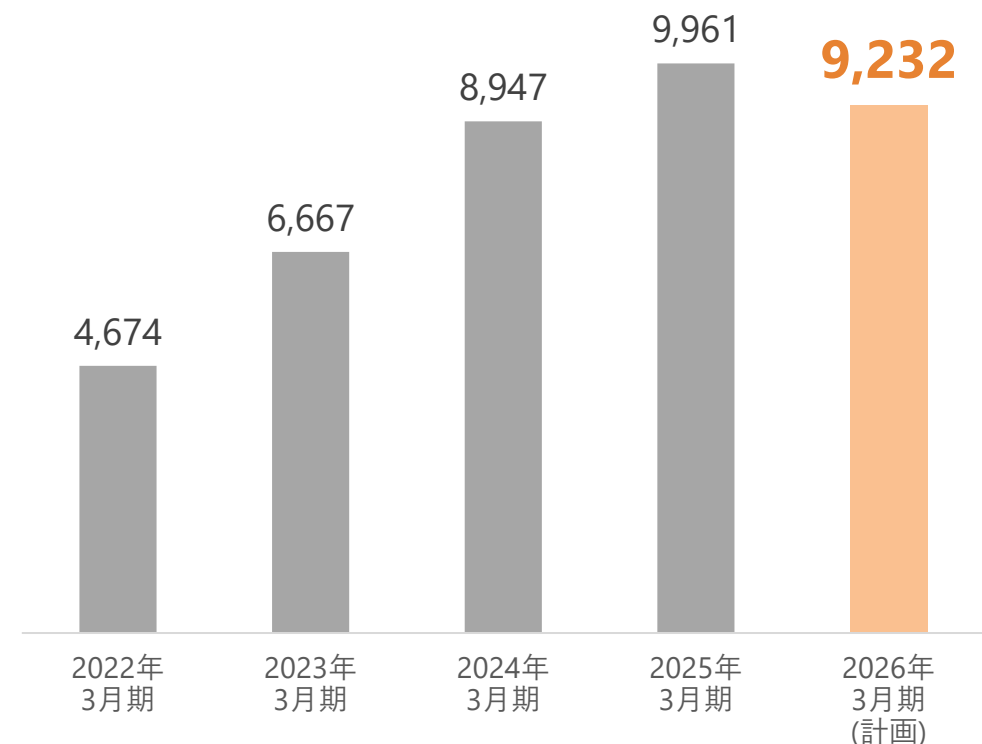
人件費

単位：百万円



広告宣伝費

単位：百万円

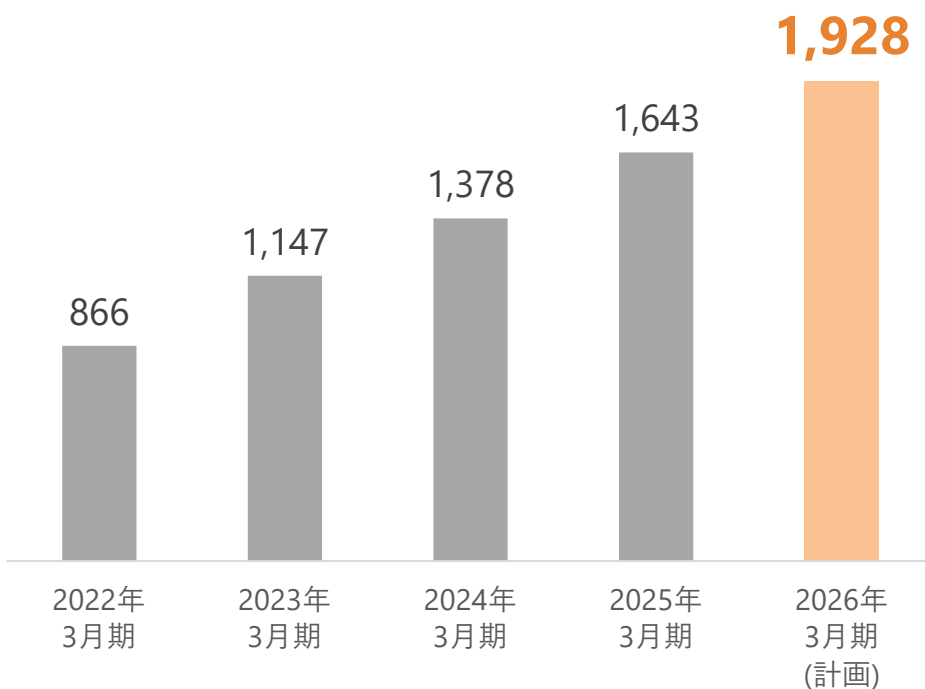


オフィス賃料と外注費の計画

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
楽楽精算の設定代行業務や、楽楽明細・楽楽請求の開発における外部リソースの活用拡大を見込む

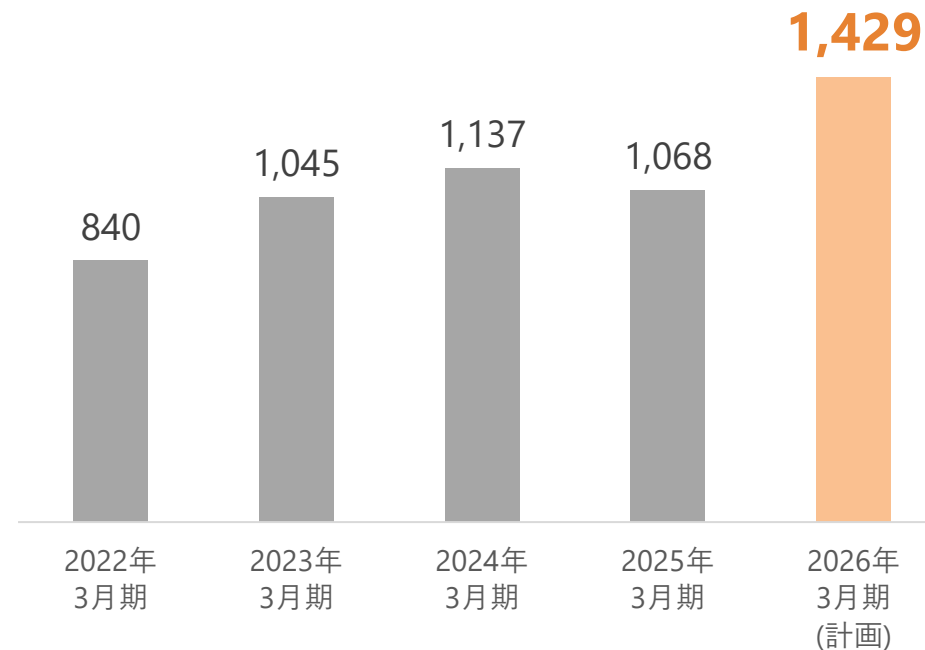
オフィス賃料

単位：百万円



外注費

単位：百万円



2026年3月期 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

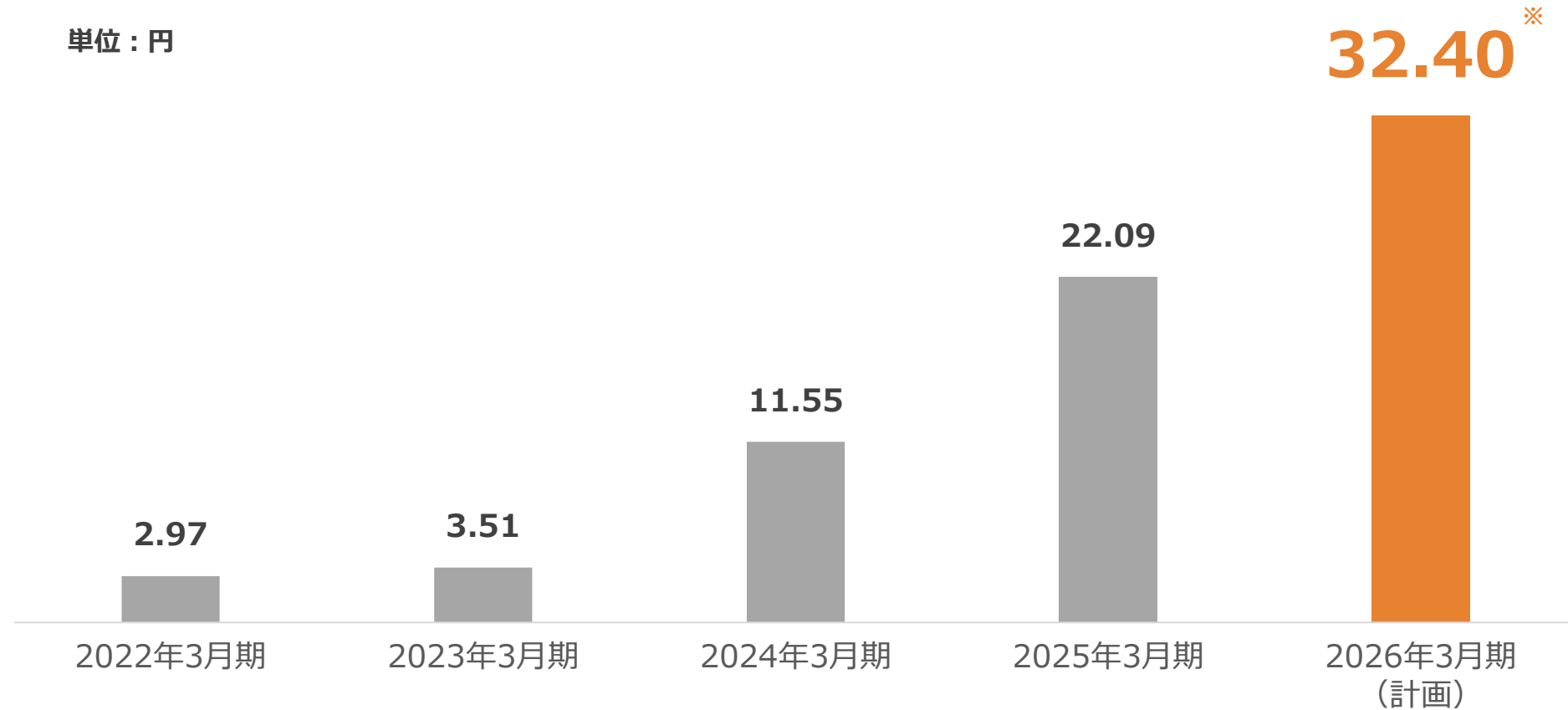
単位：百万円



EPS予想（株式分割予定の影響を遡及適用後）

増収効果と収益性改善により、2026年3月期は引き続きEPSの大幅な改善を見込む
 期初計画の64.52円との差異は、株式分割ならびに自己株式の取得の影響（取得株は消却済み）
 親会社株主に帰属する当期純利益の見通しは期初から変更なし

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

自己株式の取得及び消却の実施、株式分割予定について

カオナビ株の譲渡による売却対価を原資とした自社株買いと消却を実施

取得株数：882,700株
取得金額：約2,000百万円



6月末で全株式の消却を完了

株式分割予定を発表

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
1株配当予想	: 6.50円 ⇒ 3.25円 (※1)

東京証券取引所による ※2
「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

※1：株式分割予定に伴うもので、実質では期初発表から修正なし

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

株主還元（株式分割予定の影響を遡及適用後）

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27.1%を計画
1株配当予想の変更は株式分割予定に伴うもので実質は期初発表の6.5円からの修正なし

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

今期予想

親会社株主に帰属する当期純利益：11,690百万円

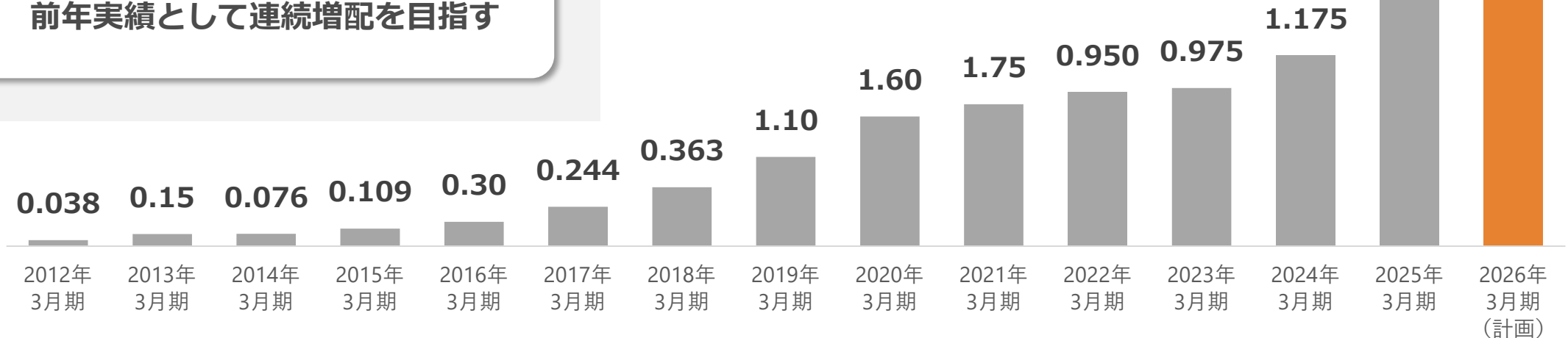
配当総額：1,171百万円

自社株買い：2,000百万円

総還元性向：27.1%

単位：円

3.250 ※



※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
- 株主還元も並行して強化方針

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

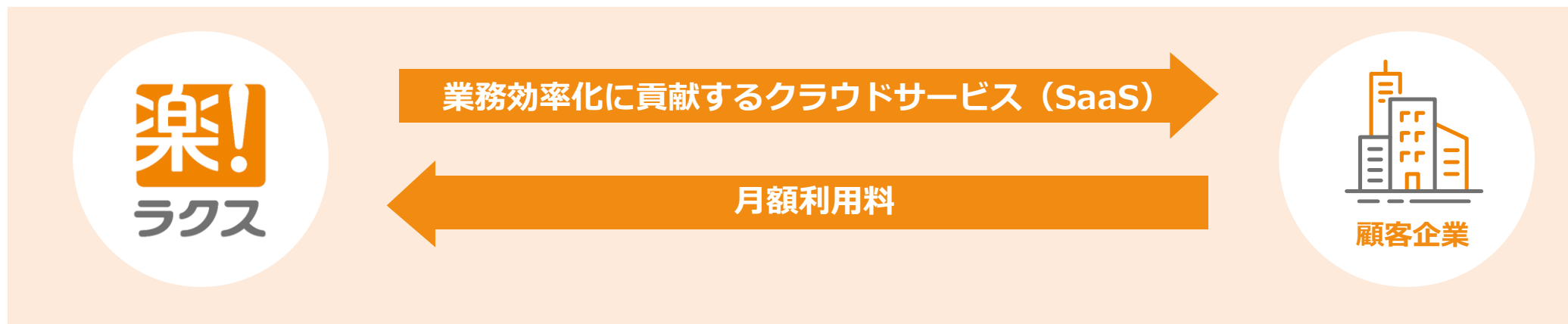
譲渡時期 : 26年3月期末～27年3月期頭ごろ念頭

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 見通し
売上高（百万円）	5,122	5,942	7,041	8,099
YoY	+30.9%	+16.0%	+18.5%	+15.0%
営業利益（百万円）	503	580	827	907
YoY	+21.6%	+15.2%	+42.7%	+9.6%
営業利益率（%）	9.8%	9.8%	11.8%	11.2%

クラウド事業のビジネスモデル

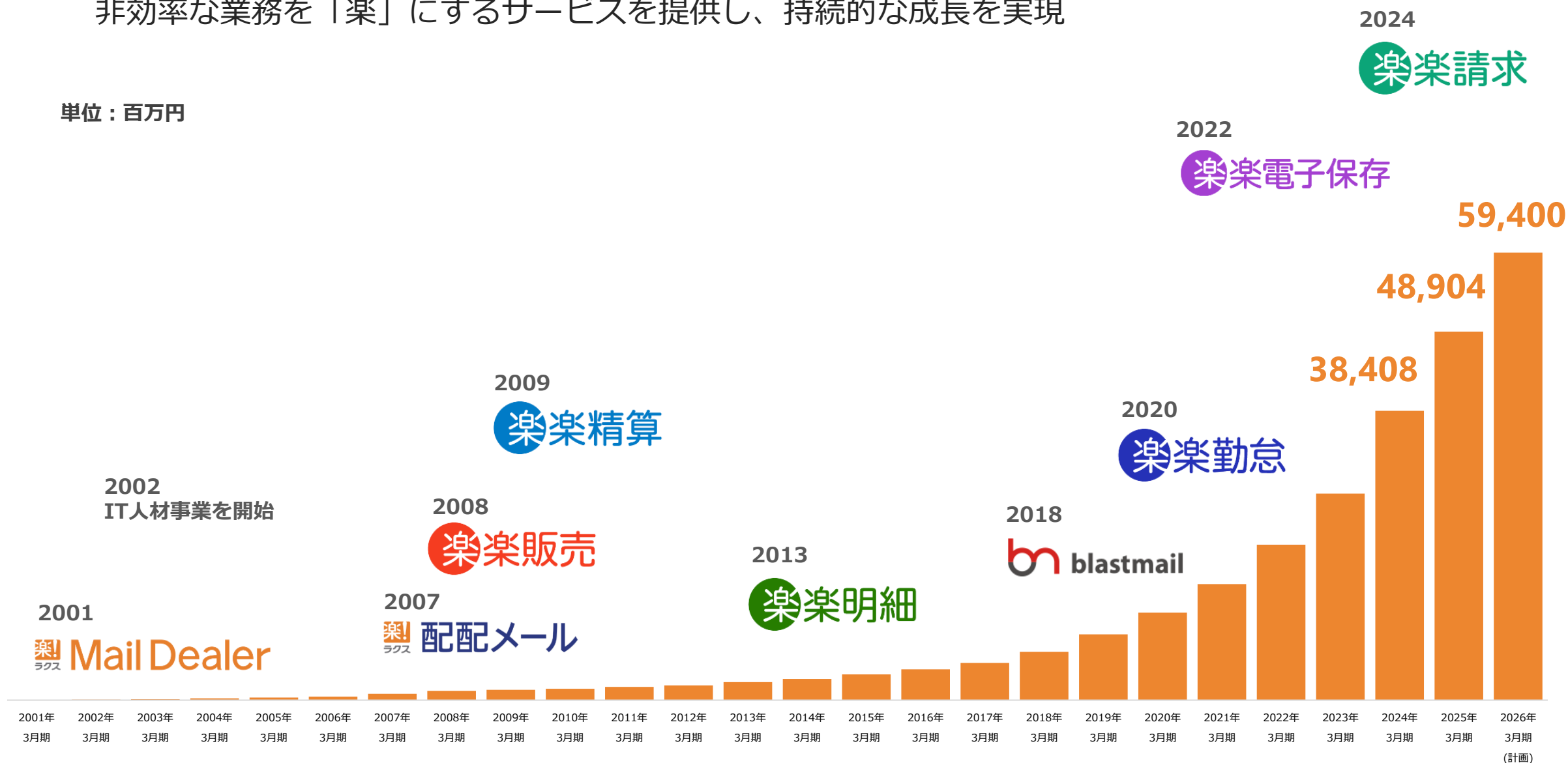


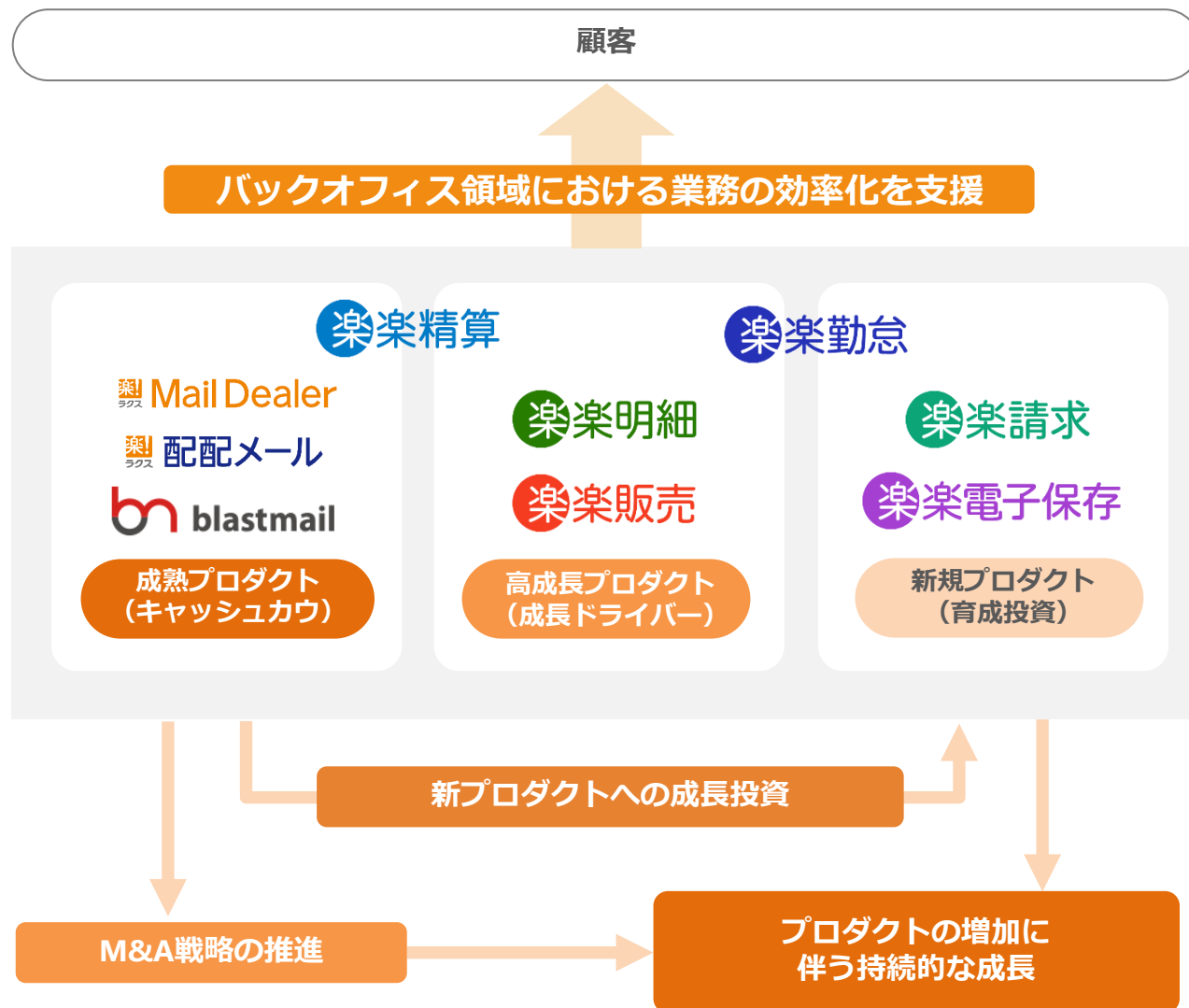
売上高推移と主要サービス



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





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

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 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
メールディーラー	7.4%	Mail Dealer	問い合わせ管理システム
メール配信	8.8%	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%
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
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%
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）
 ※メール配信は配信メールとクルメールの合算値

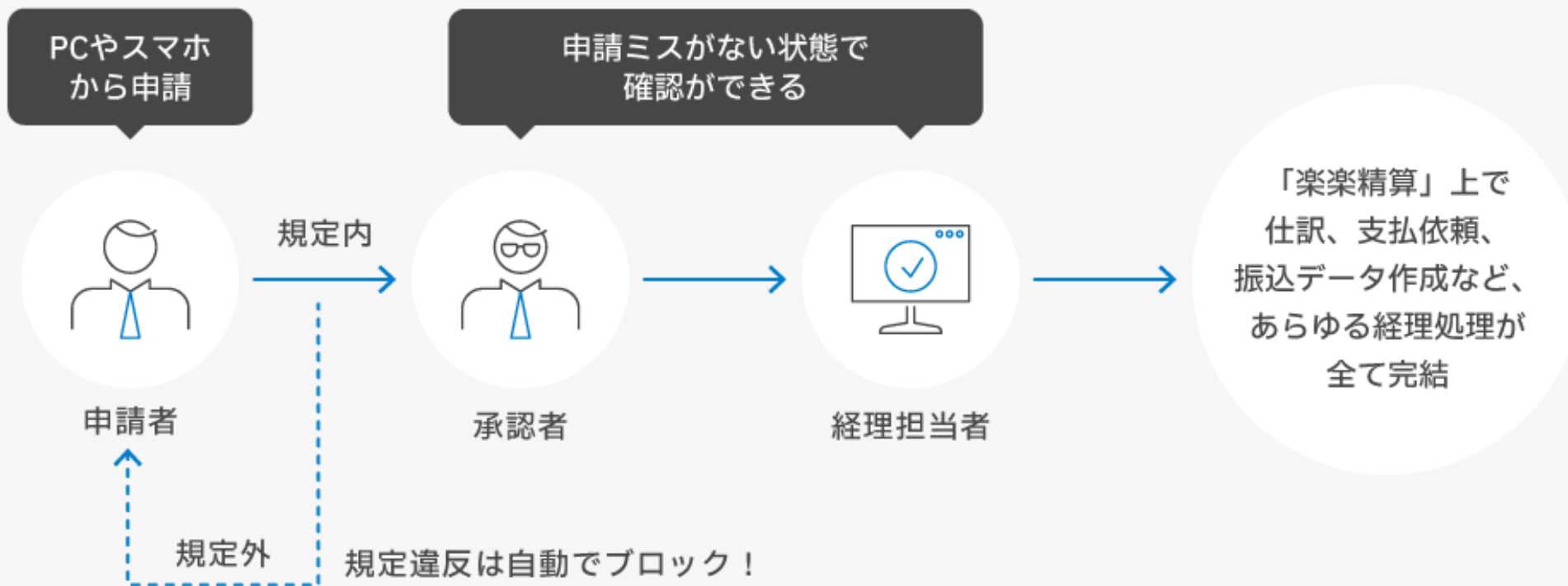
クラウド事業サービス別 月額平均単価の推移

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 6月
楽楽精算	78,655	85,530	88,818	92,731	100,896	101,958
楽楽明細	64,923	65,092	67,644	72,733	78,230	77,497
楽楽販売	95,865	103,343	110,141	117,191	146,024	148,744
楽楽勤怠	—	—	—	—	—	52,448
メールディーラー	46,819	47,893	50,497	61,304	67,590	69,138
メール配信	25,295	28,175	33,511	35,324	40,271	40,710

※メール配信は配配メールとクルメールの合算値

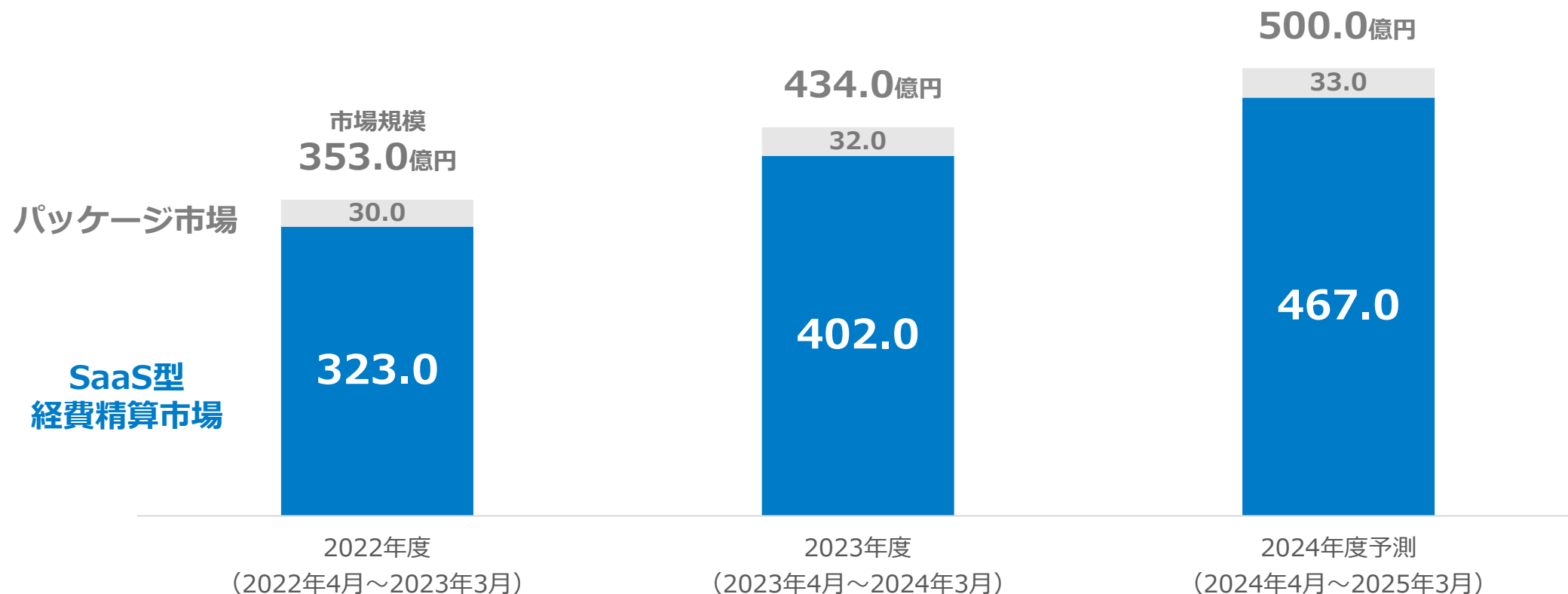
申請・承認から経理処理までを電子化し、自動仕訳や会計ソフト連携などの機能で業務を効率化
経費精算業務の手間を削減し、ミスの防止にも貢献

経費精算業務の時間・費用を大幅に短縮！



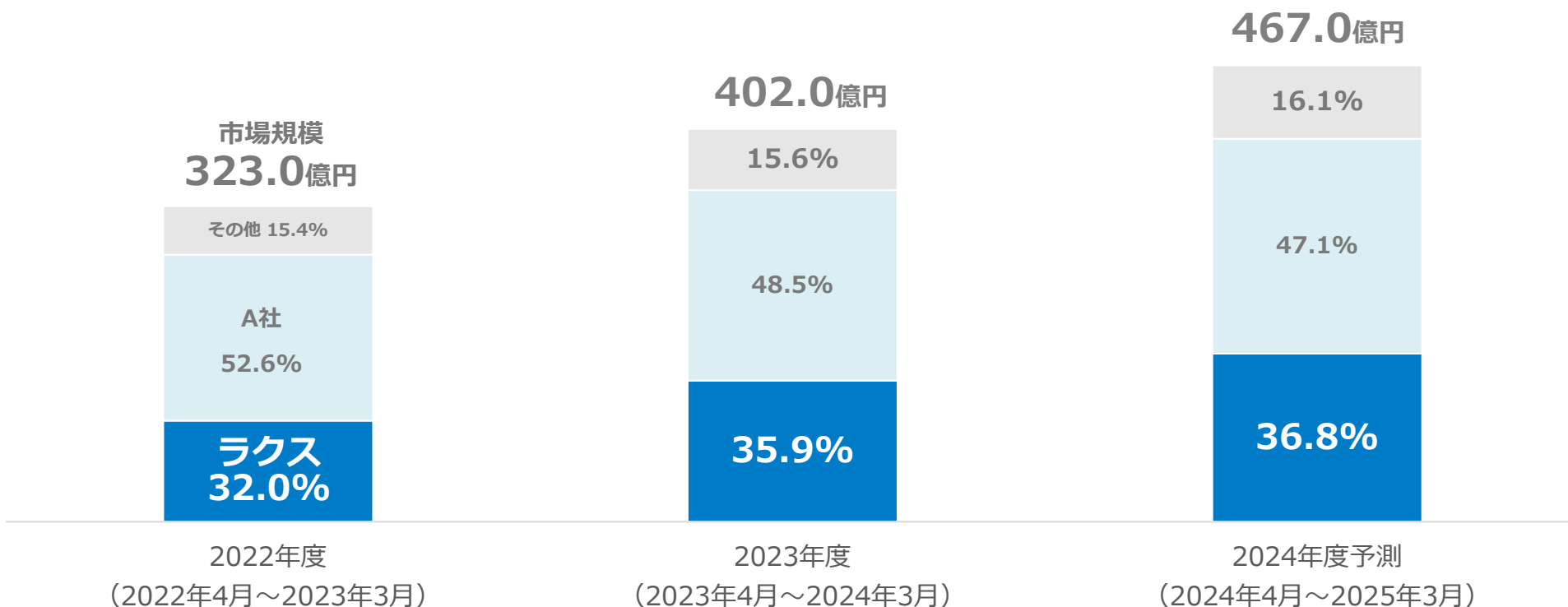
経費精算システムの市場規模予測

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



SaaS型経費精算市場 売上高シェア推移

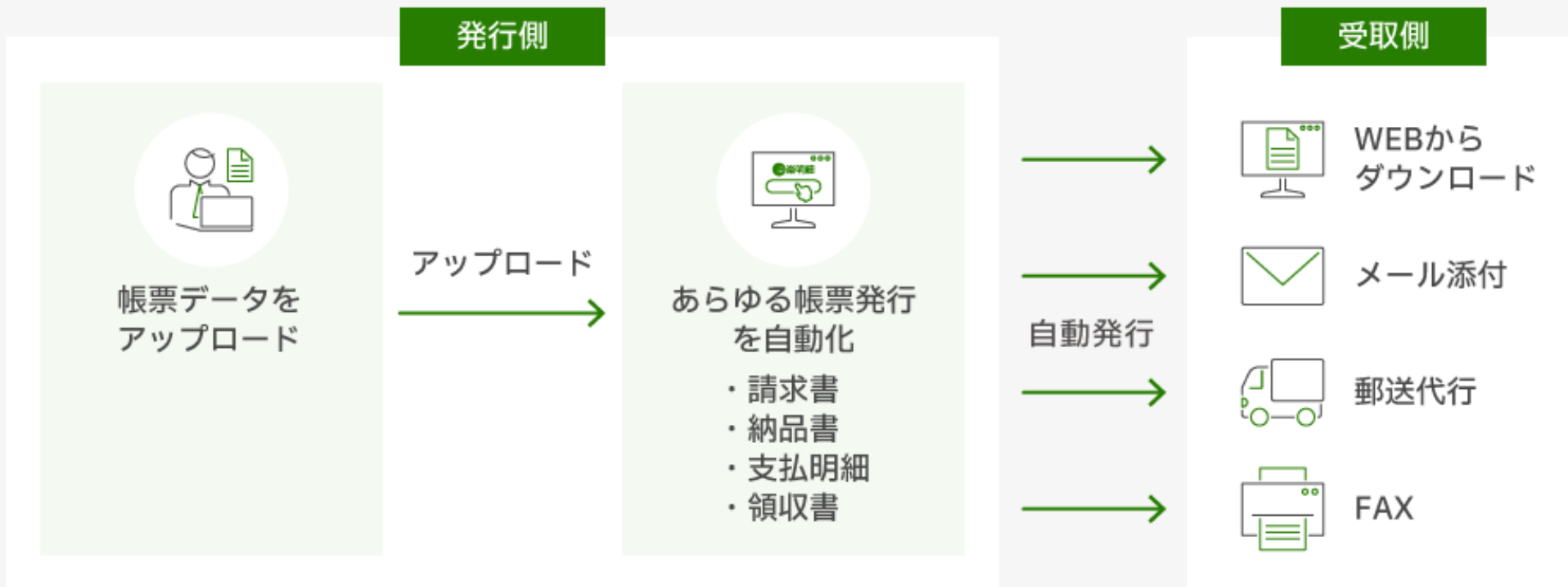
成熟化が進むクラウド型経費精算市場において、楽楽精算は継続的なシェア拡大を実現



楽楽明細 クラウド型請求書発行システム

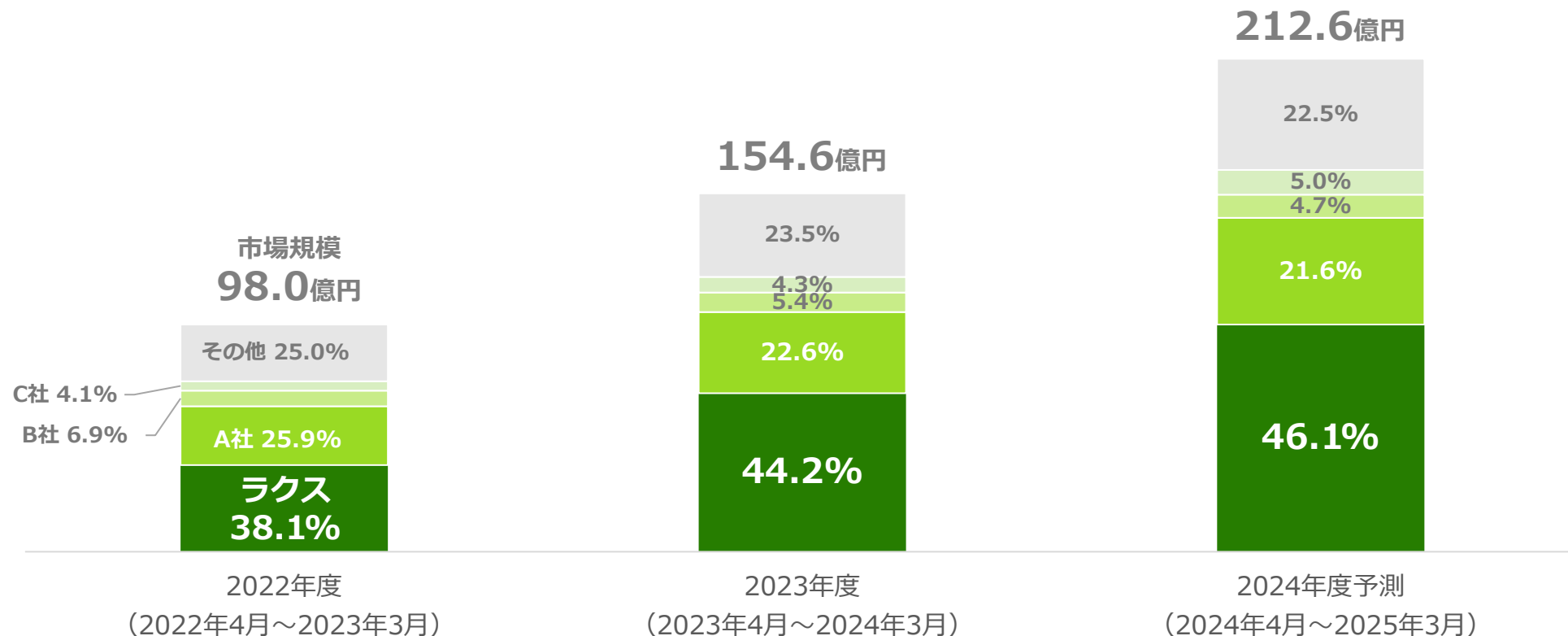
帳票データを取り込むだけで、受取先の希望に応じて、Web / メール添付 / 郵送 で自動で帳票発行
手間とコストを大幅に削減し、経理担当者の負担を軽減

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



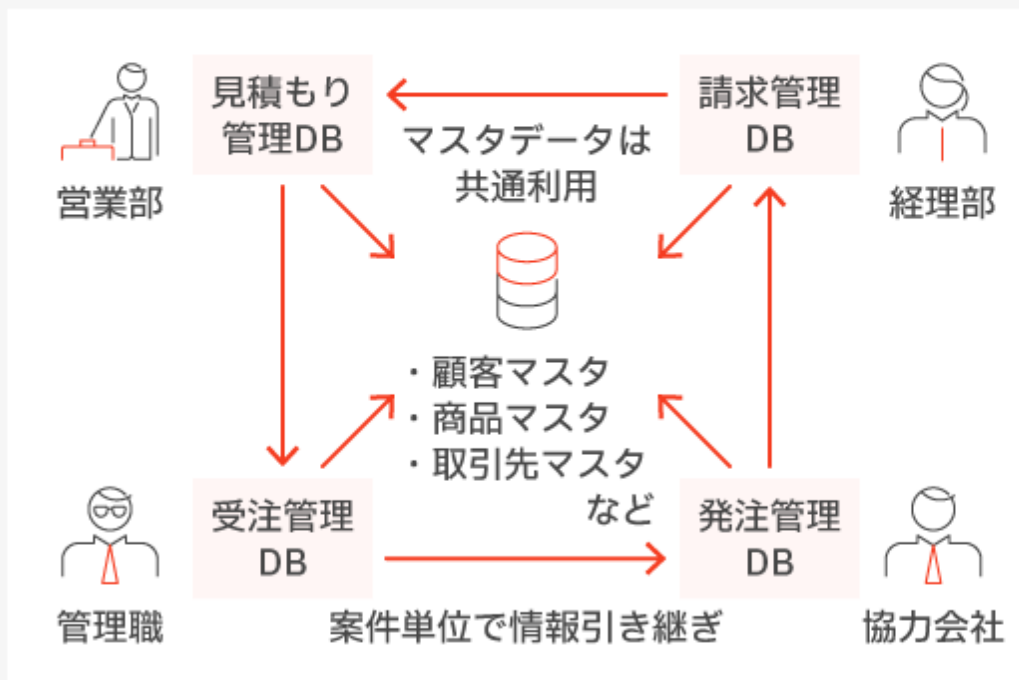
あらゆる業務をWebデータベースとワークフローを組み合わせることでシステム化することにより、各種台帳登録と帳票発行の効率化、受注情報の一元管理、売上・購買データの有効活用を実現

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

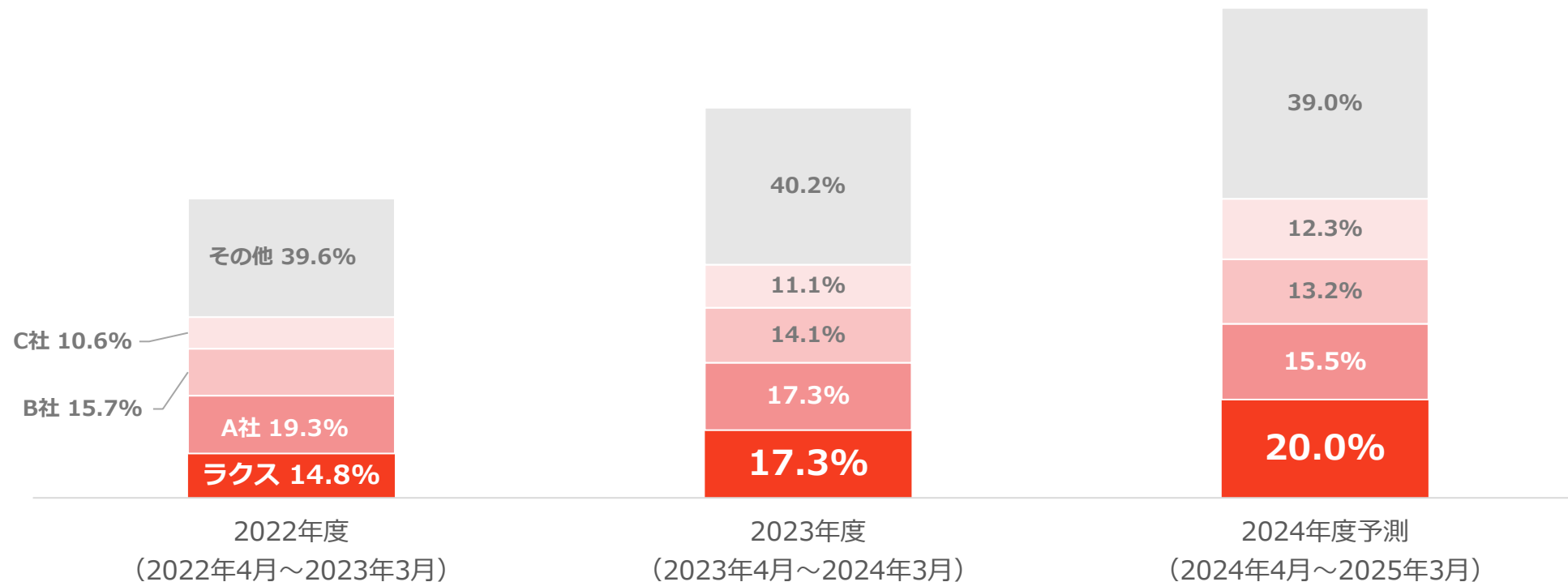
見積もり管理
受注管理
請求管理
発注管理
など

データベースと
ワークフローで
効率化



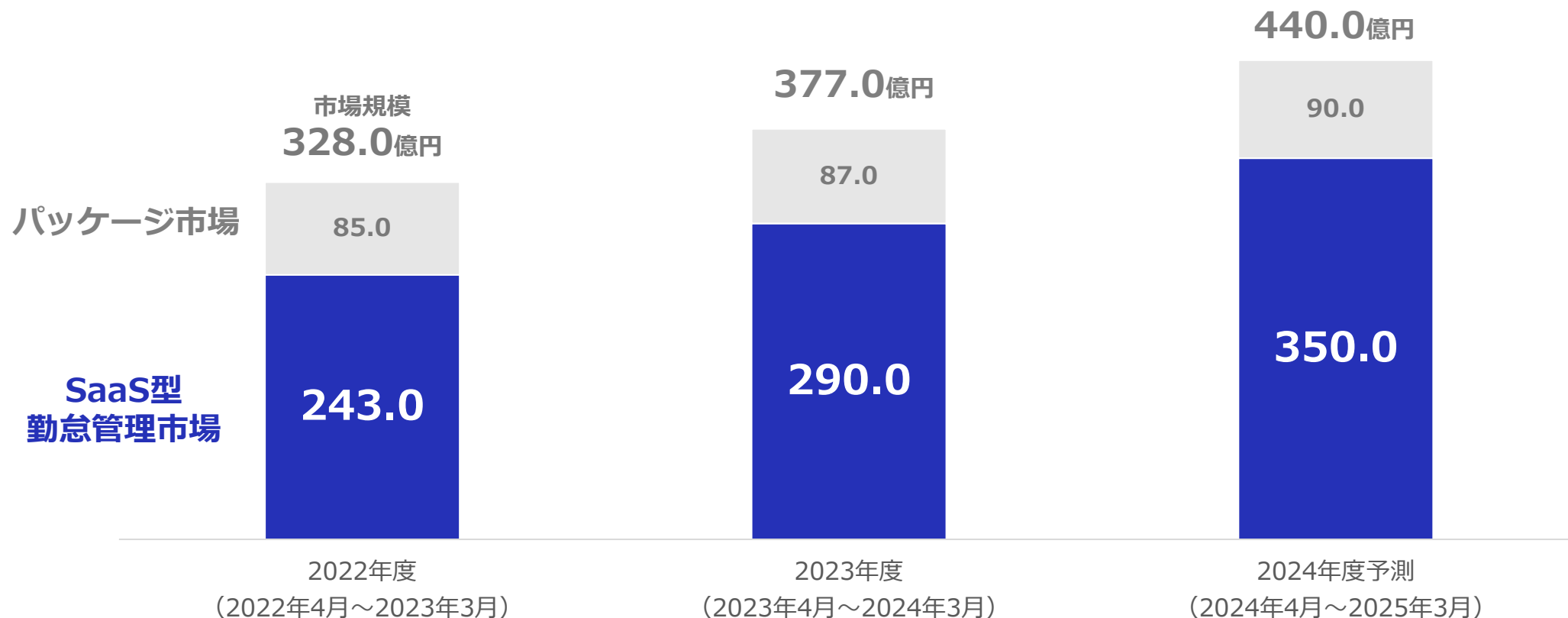
SaaS型ERP市場-販売業務分野 売上高シェア推移

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

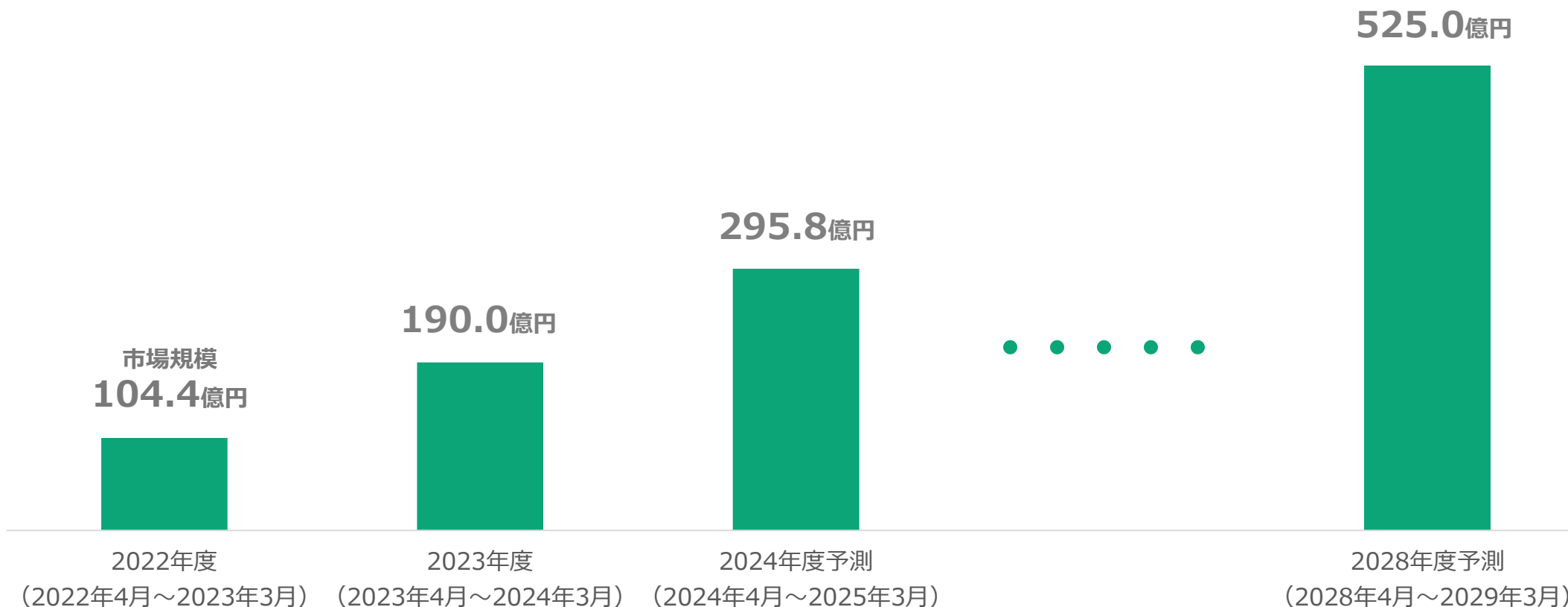
勤怠管理システムもSaaS型が牽引し市場拡大



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



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2024」

電子請求書受取サービス市場規模推移および予測（2022～2028年度予測・売上金額）

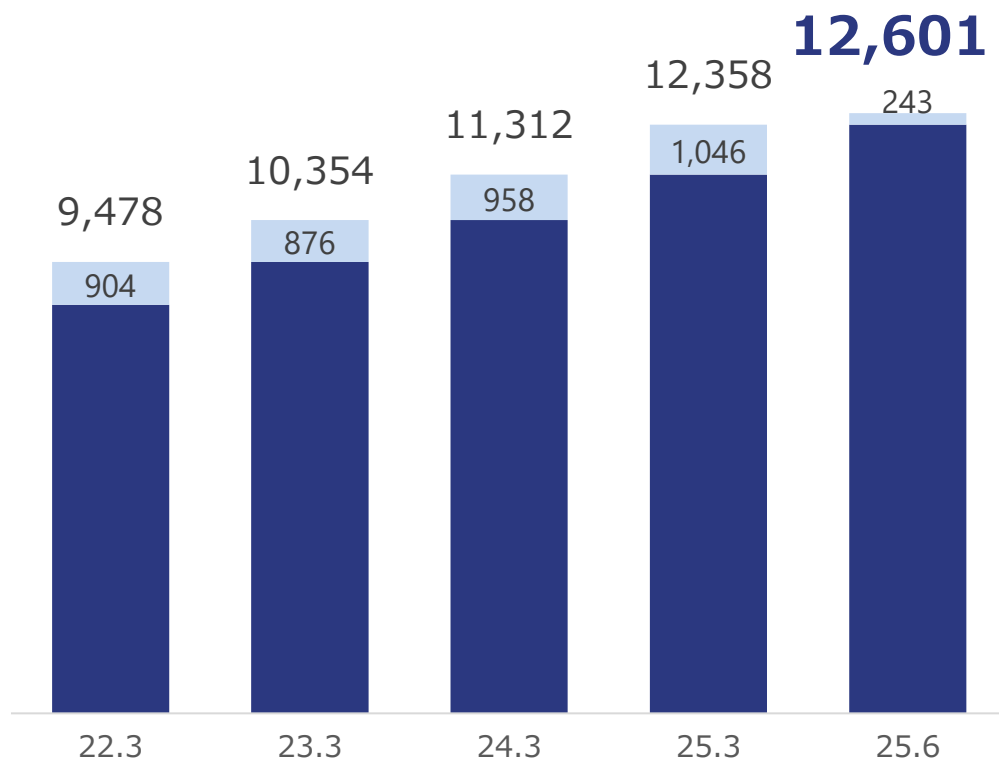
※データ出所元のポリシー上、「電子請求書受取サービス市場規模予測」のみ2028年度予測の記載が認められたため本スライドに記載をしております。

配配メール・メールディーラー 累計導入社数推移



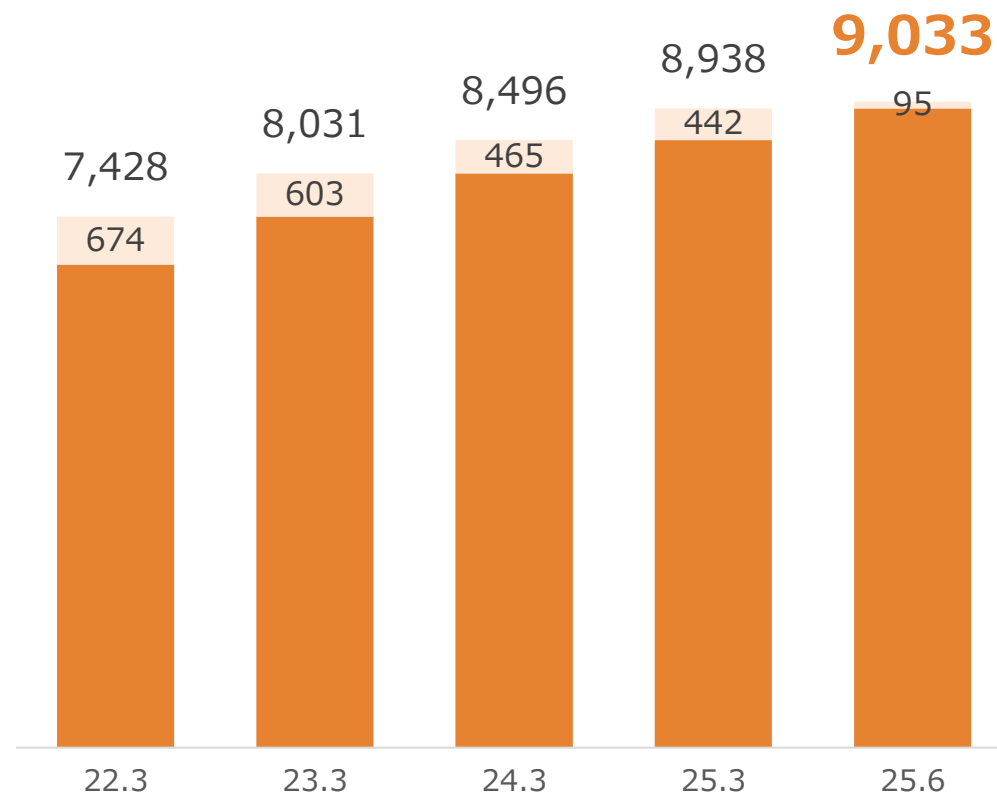
楽! 配配メール

■ 新規導入社数

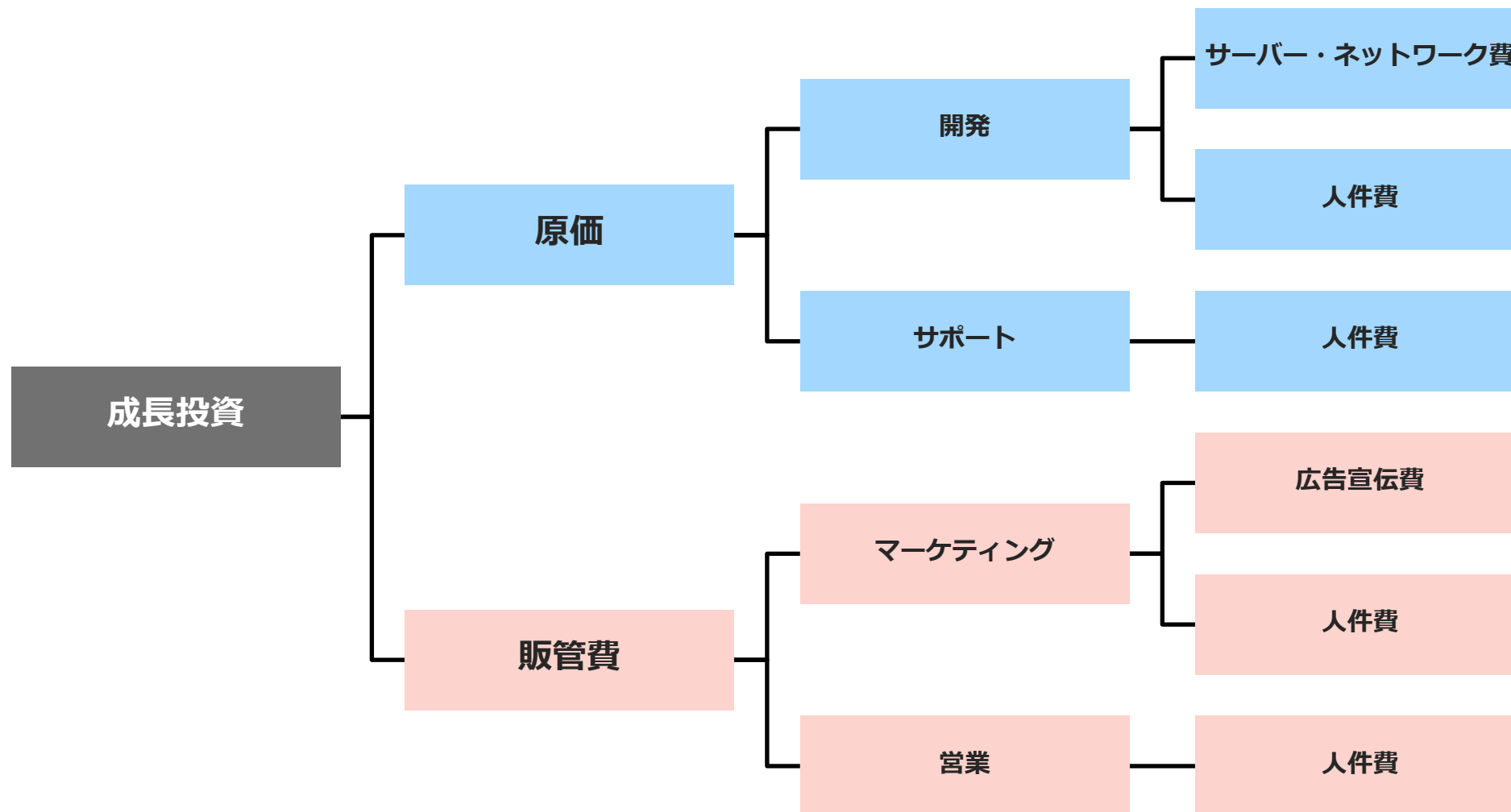


楽! Mail Dealer

■ 新規導入社数



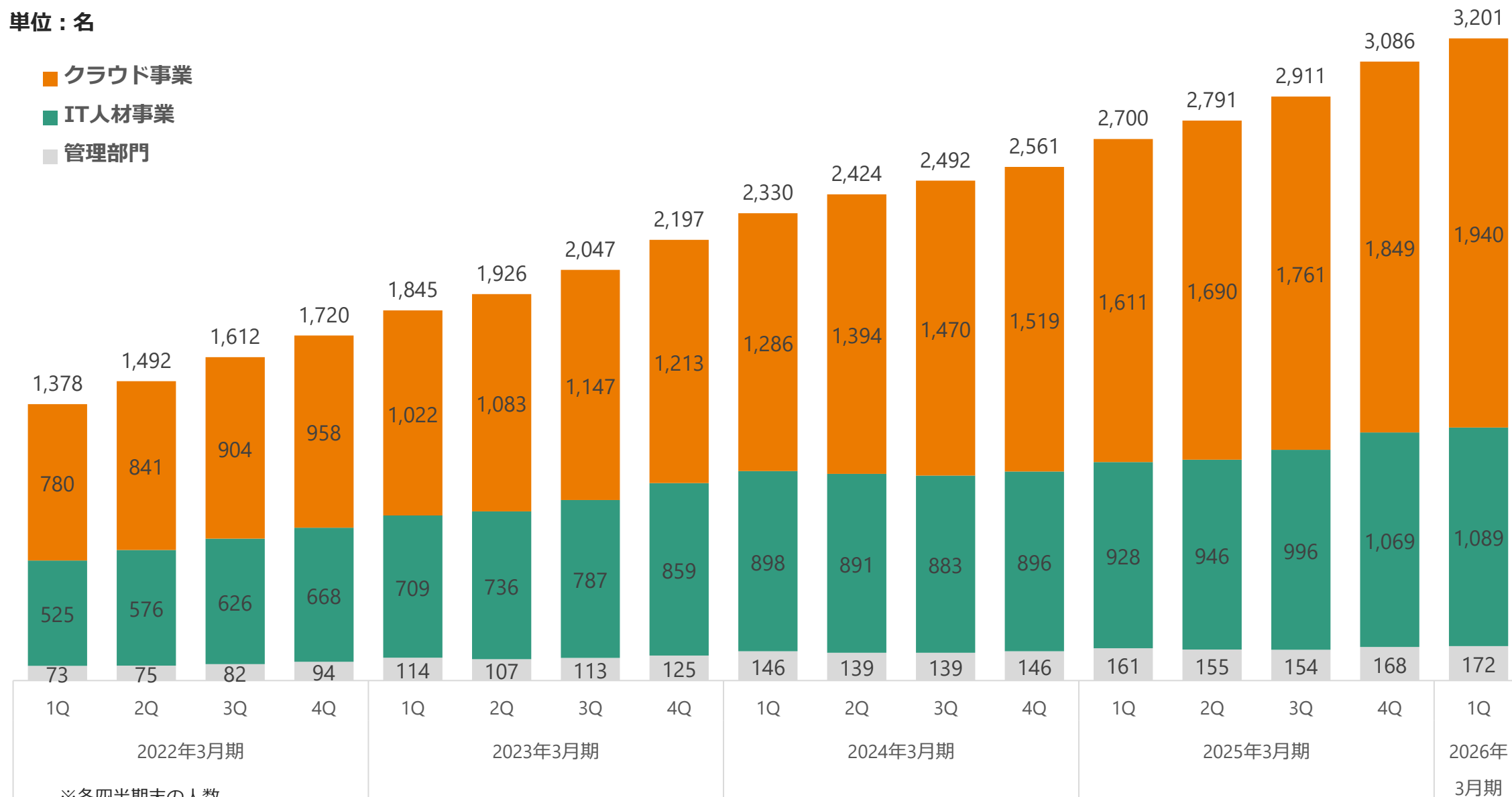
成長投資の費用項目（クラウド事業）



連結従業員数の推移

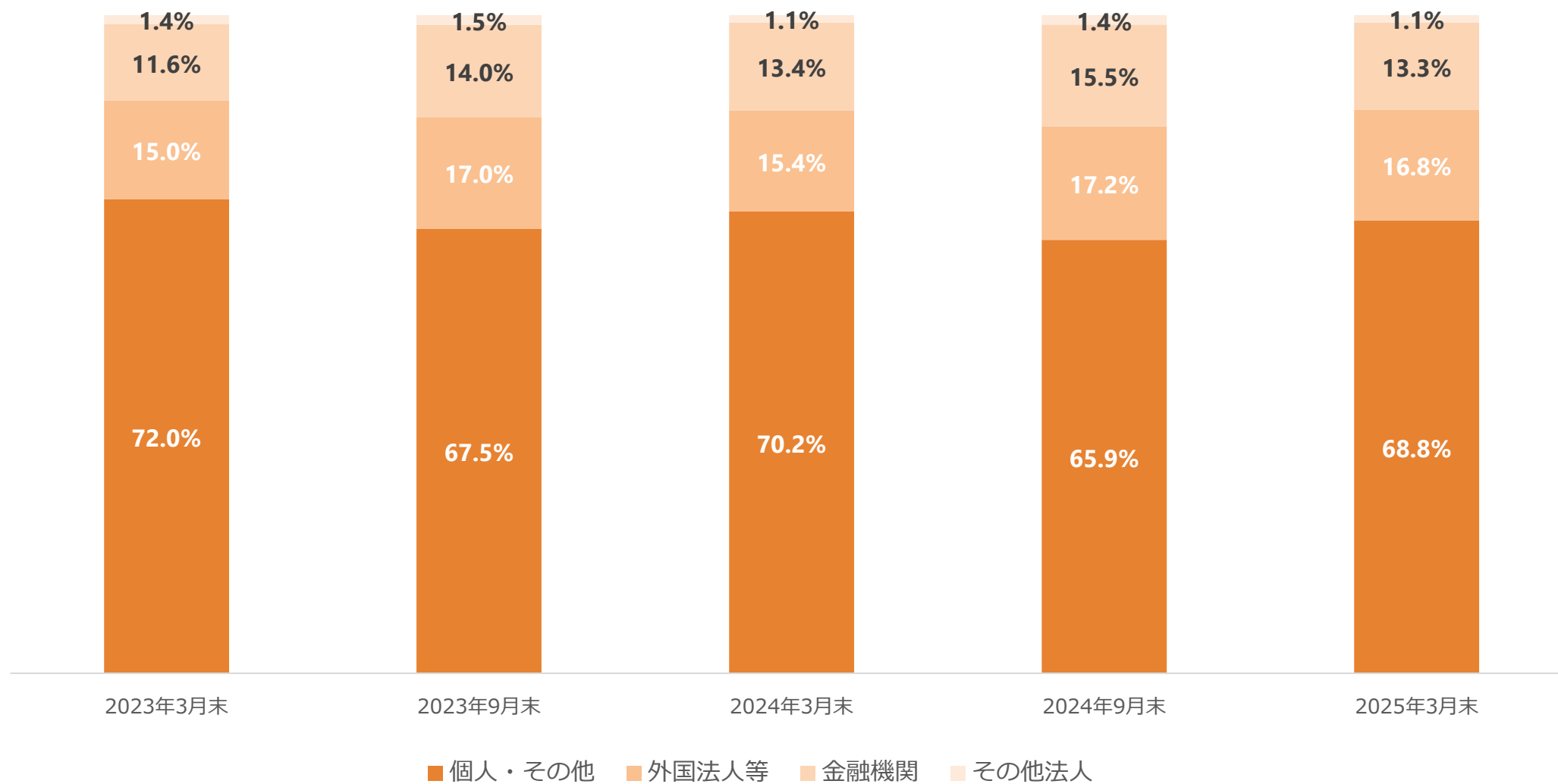
単位：名

- 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8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6月30日時点	連結 3,201名 単体 1,994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/>