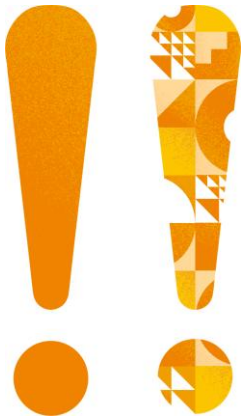
2027年3月期 第2四半期
決算説明資料

株式会社ラクス（証券コード：3923）



AGENDA

1. エグゼクティブ・サマリー P. 3

2. 2027年3月期 第2四半期累計 連結業績 P. 5

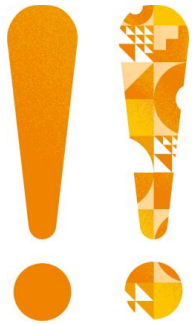
3. 情報セキュリティ対応 P. 19

4. 事業トピック P. 23

5. 2027年3月期　連結業績計画 P. 27

6. Appendix P. 36

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2四半期累計 連結業績

- 採用抑制を主因とした費用効率化が進み、営業利益は想定以上で進捗
- クラウド専業化も寄与し、第2四半期の営業利益率は37.3%と過去最高
- 第1四半期にはIT人材事業譲渡に伴う特別利益として約167億円を計上

情報セキュリティ対応

- ブラストメールへの不正アクセスを含めて、セキュリティ対応を実施 ⇒詳細はP.20

事業トピック

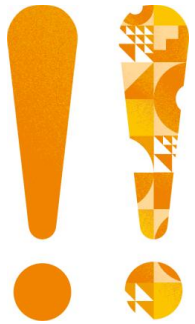
- AIネイティブプロダクト(ASURACORE)を発表 ⇒詳細はP.24
- プラスアルファ社、ROBOT PAYMENT社の株式取得が完了 ⇒詳細はP.25
- 金融機関からの借入実施に対応して資本政策を更新 ⇒詳細はP.26

2027年3月期 連結業績計画

- 利益見通しを上方修正し、クラウド事業はRule of 50を達成見込み ⇒詳細はP.28
- 30億円を上限とした自己株式取得と消却予定の追加還元策を発表 ⇒詳細はP.34

2027年3月期 第2四半期累計

連結業績



2027年3月期 第2四半期累計 連結業績サマリー

連結売上はIT人材事業譲渡が影響も微増を確保、クラウド事業のみでの売上成長率は+16.9%
営業利益率はクラウド専業化に伴う売上構成変化もあり、大きく改善して過去最高を更新
事業譲渡に伴う特別利益として約167億円を計上しており、中間純利益が大幅に増加

売上高

28,869 百万円

YoY + 0.3 %

（クラウド事業のみ YoY + 16.9 %）

営業利益

10,225 百万円

YoY + 32.7 %

（YoY + 44.7 %）

営業利益率

35.4 %

YoY + 8.6 Pt

（YoY + 6.8 Pt）

EBITDA

10,931 百万円

YoY + 30.8 %

親会社株主に帰属する中間純利益

18,224 百万円

YoY + 188.8 %

従業員数

2,381 名

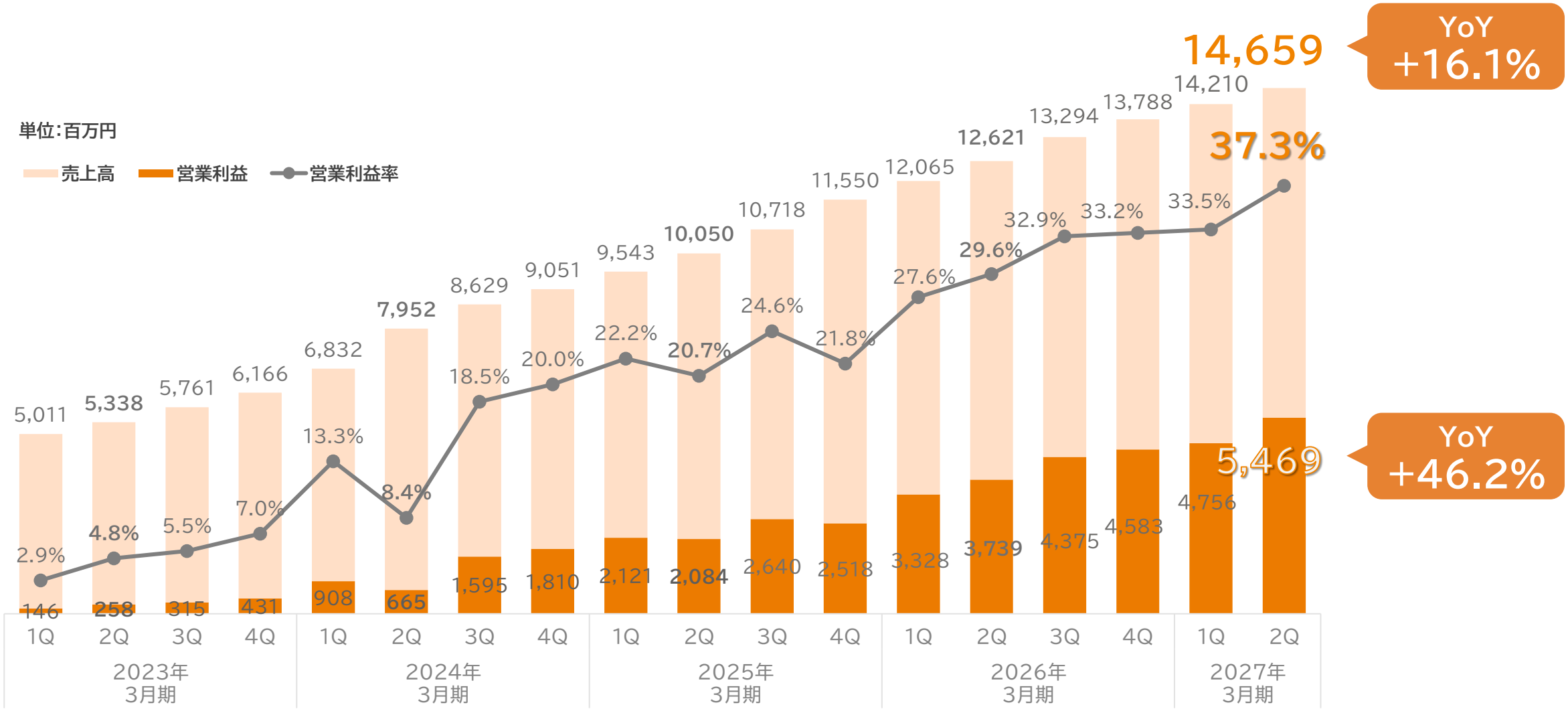
YoY - 27.9 %

（YoY + 10.0 %）

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

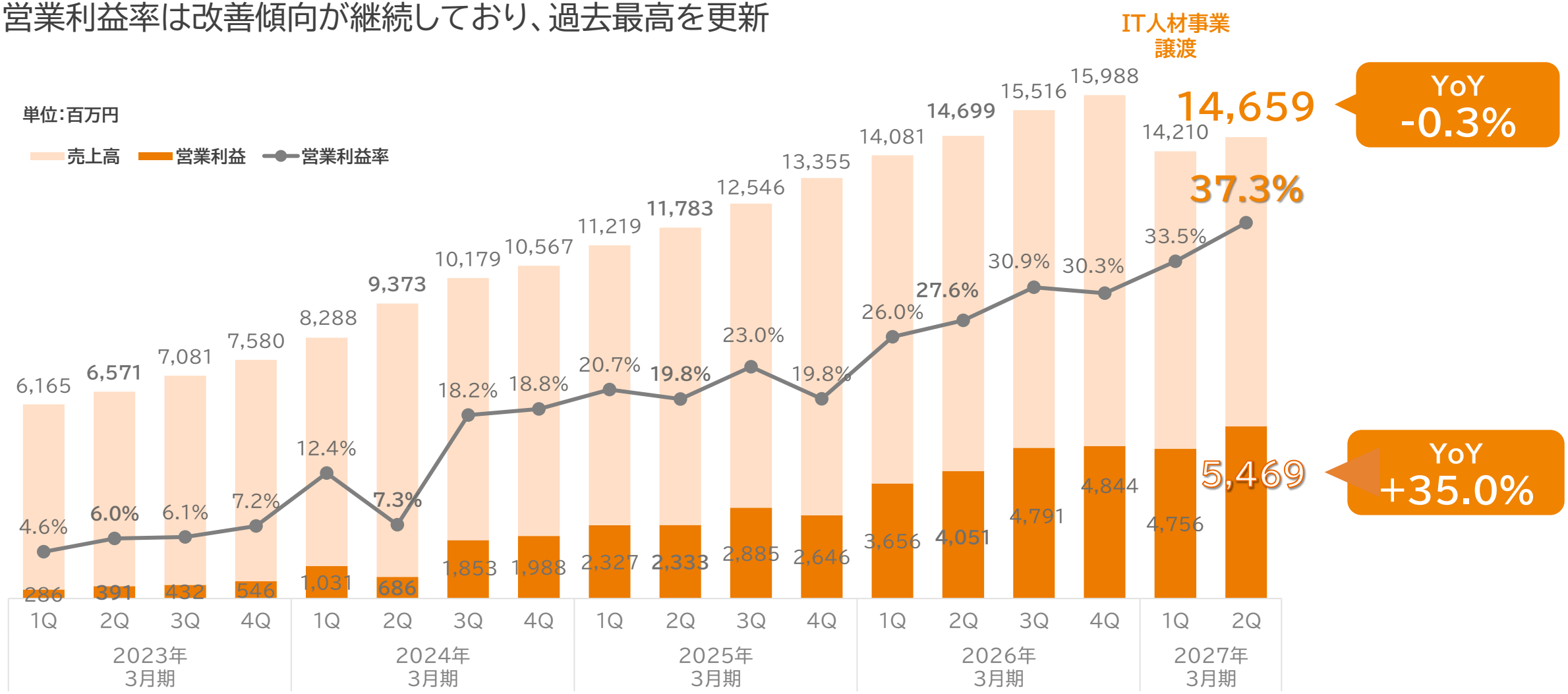
売上高と営業利益の推移（クラウド事業のみ）

クラウド事業の営業利益率はQoQで6四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により第2四半期単独では微減収
営業利益率は改善傾向が継続しており、過去最高を更新



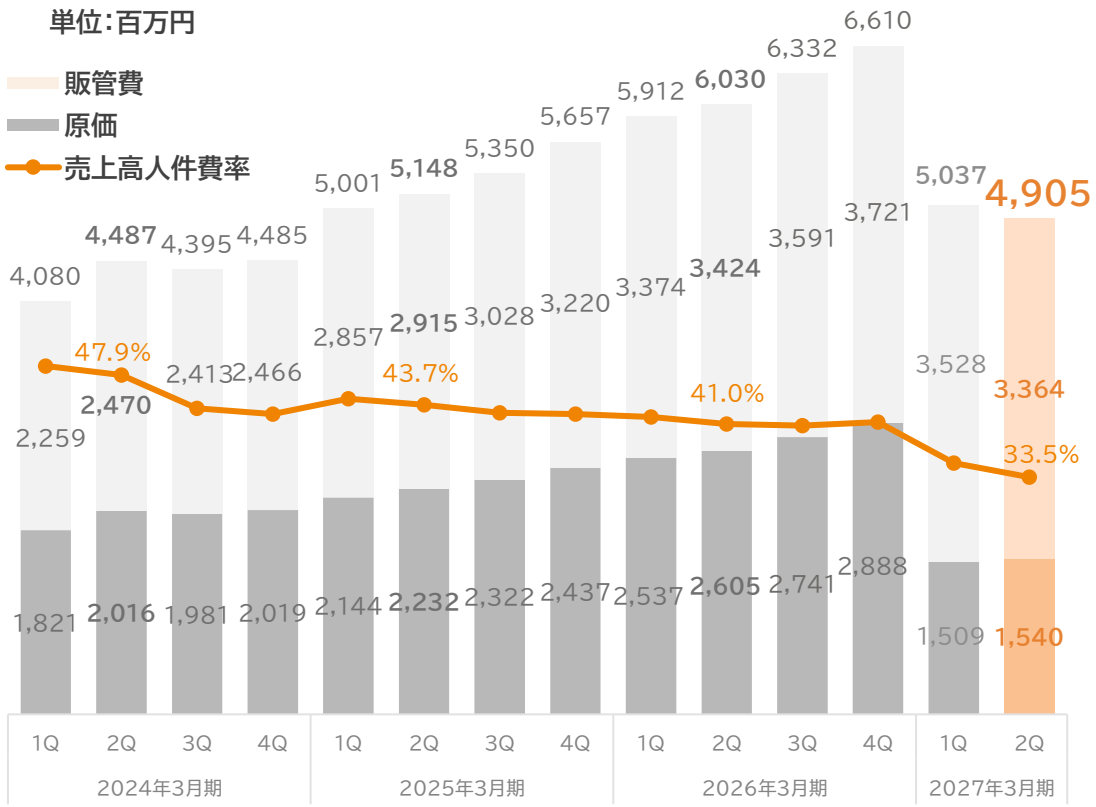
2027年3月期 第2四半期累計 連結業績概要

単位:百万円	2026年3月期 第2四半期累計	2027年3月期 第2四半期累計	前年同期比		2026年3月期 第2四半期	2027年3月期 第2四半期	前年同期比	
売上高	**28,781**	**28,869**	**+88**	**+0.3%**	**14,699**	**14,659**	**-39**	**-0.3%**
クラウド事業	24,687	28,869	+4,182	+16.9%	12,621	14,659	+2,037	+16.1%
IT人材事業	4,093	-	-	-	2,077	-	-	-
売上原価	7,129	5,206	-1,922	-27.0%	3,627	2,587	-1,040	-28.7%
売上総利益	21,651	23,663	+2,011	+9.3%	11,072	12,072	+1,000	+9.0%
売上高総利益率	75.2%	82.0%		+6.7Pt	75.3%	82.4%		+7.0Pt
販売費及び一般管理費	13,943	13,437	-505	-3.6%	7,020	6,603	-416	-5.9%
営業利益	**7,708**	**10,225**	**+2,517**	**+32.7%**	**4,051**	**5,469**	**+1,417**	**+35.0%**
営業利益率	26.8%	35.4%		+8.6Pt	27.6%	37.3%		+9.7Pt
EBITDA	**8,357**	**10,931**	**+2,574**	**+30.8%**	**4,395**	**5,765**	**+1,370**	**+31.2%**
EBITDAマージン	29.0%	37.9%		+8.8Pt	29.9%	39.3%		+9.4Pt
法人税等	2,915	8,794	+5,878	+201.6%	1,292	1,868	+575	+44.6%
法人税率	31.6%	32.5%		+0.9Pt	31.8%	34.2%		+2.4Pt
親会社株主に帰属する中間純利益	**6,311**	**18,224**	**+11,913**	**+188.8%**	**2,773**	**3,592**	**+819**	**+29.5%**
期末連結従業員数(名)	**3,301**	**2,381**	**-920**	**-27.9%**	-	-	-	-

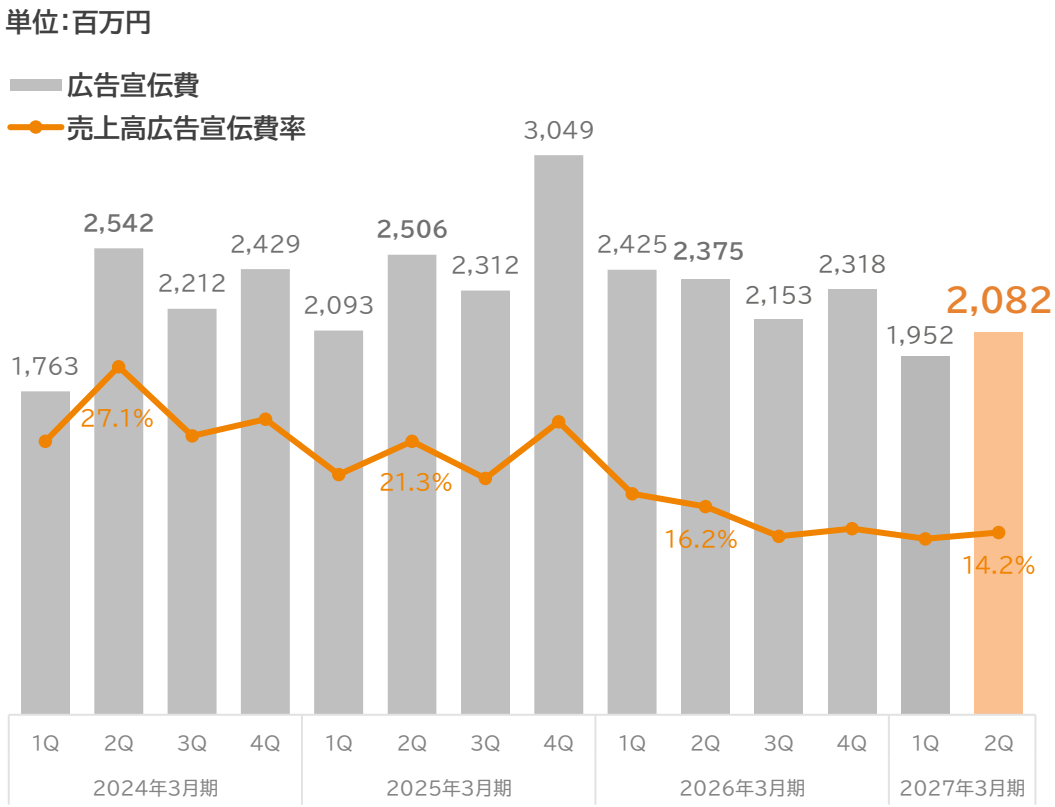
人件費と広告宣伝費の推移

IT人材事業の譲渡により、人件費の売上原価相当分が前年比で大きく減少
連結従業員数がQoQでは-15名と純減しており、計画以上に抑制が進捗　⇒P.70参照

人件費

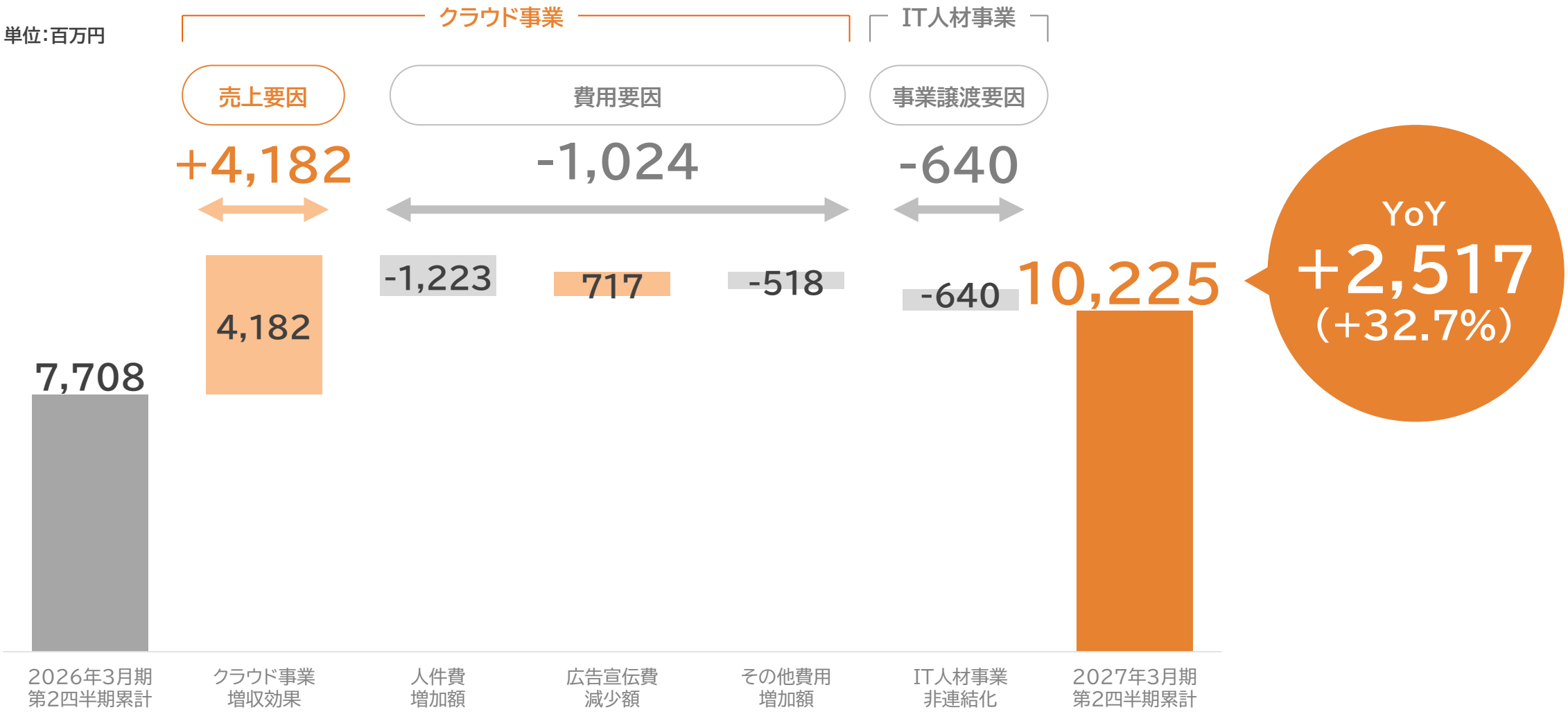


広告宣伝費



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、有価証券取得、借入の実施を主因にバランスシートの構成が変化
流動負債が増加しているが財務健全性に問題はなく、依然として潤沢な投資余力を保持 ⇒P.26参照

単位:百万円	2026年3月末	2026年6月末	2026年9月末	6月末比
流動資産	23,399	29,645	20,323	-9,322
固定資産	13,181	21,743	48,053	+26,310
資産合計	**36,581**	**51,388**	**68,376**	**+16,988**
流動負債	10,386	12,925	21,044	+8,119
固定負債	161	111	2,648	+2,536
負債合計	**10,547**	**13,037**	**23,693**	**+10,656**
株主資本	26,430	38,583	42,183	+3,600
その他の包括利益累計額	-396	-231	2,499	+2,731
純資産合計	**26,034**	**38,351**	**44,683**	**+6,331**
負債純資産合計	**36,581**	**51,388**	**68,376**	**+16,988**
自己資本比率	**71.2%**	**74.6%**	**65.3%**	**-9.3Pt**

キャッシュフロー計算書

単位:百万円	2026年3月期 上半期	2026年3月期 下半期	2027年3月期 上半期	前年同期比
営業活動によるキャッシュフロー	4,762	8,628	6,501	+1,739
投資活動によるキャッシュフロー	1,651	-4,483	-15,427	-17,079
フリーキャッシュフロー	6,414	4,145	-8,925	-15,340
財務活動によるキャッシュフロー	-3,037	-5,010	6,405	+9,443
現金及び現金同等物の期末残高	**14,741**	**13,891**	**11,364**	**-3,377**

【主な内訳】

カオナビ株の売却剥落	-25億円
IT人材事業の譲渡	+174億円
投資有価証券の取得	-91億円
関連会社株式の取得	-231億円

営業CF　：主に税金関連のキャッシュアウトで前下半期比では減少だが、通年では増加基調

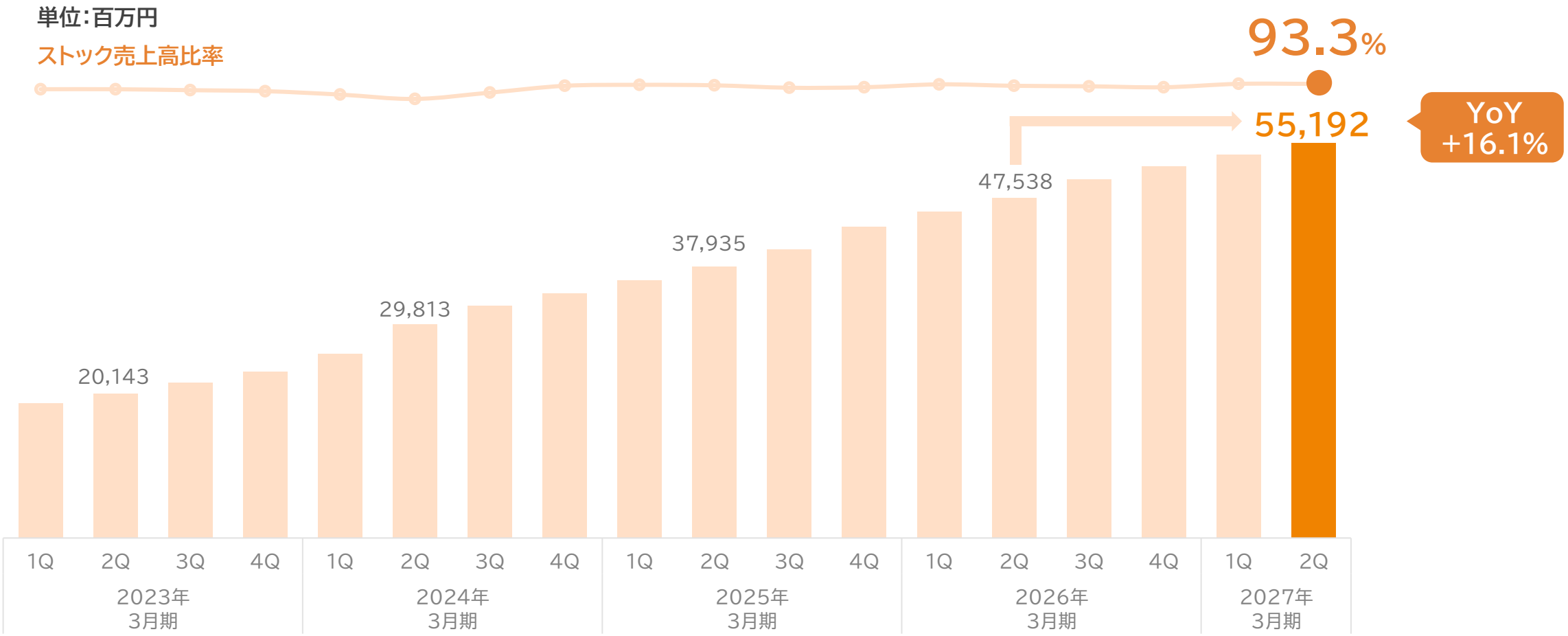
投資CF　：IT人材事業の譲渡収入が大きいが、有価証券取得を主因にキャッシュアウト

財務CF　：配当支払が影響も、90億円の借入を実施したことでキャッシュイン

現預金　：100億円超の盤石な手元流動性を確保

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

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

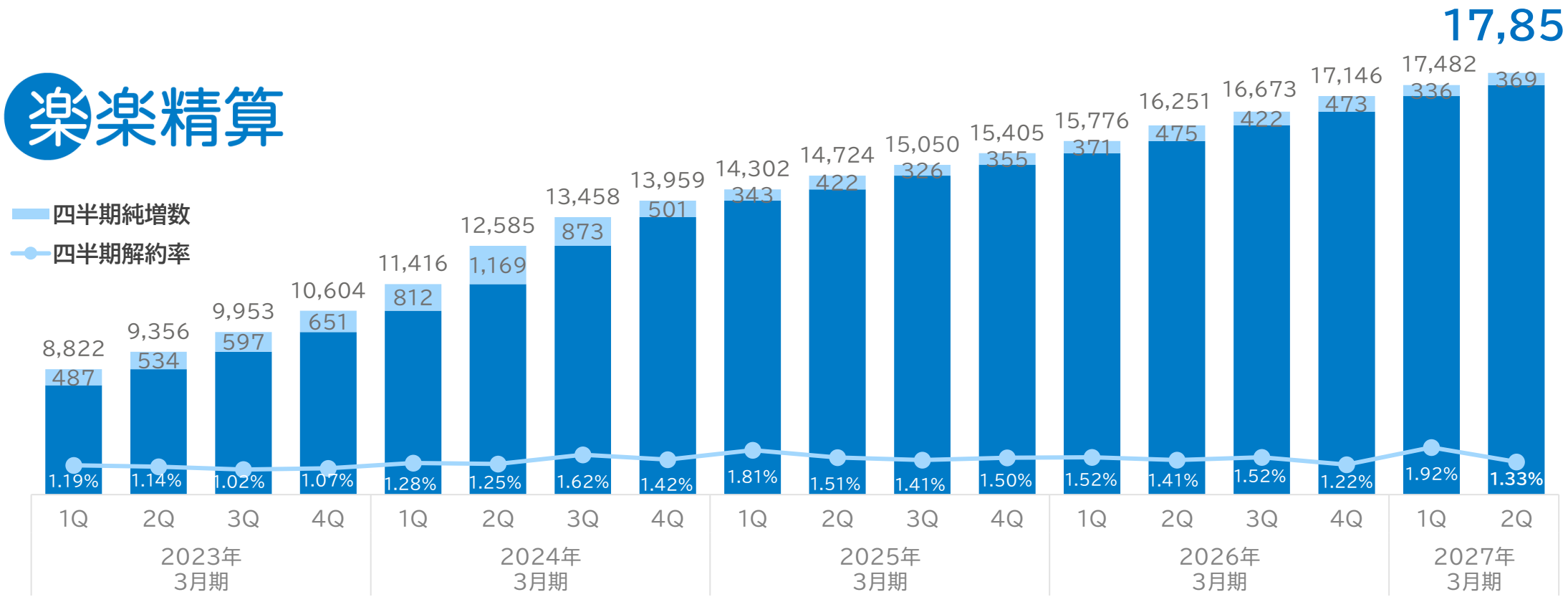
単位:百万円	2026年3月期 第2四半期累計	2027年3月期 第2四半期累計	前年同期比	
楽楽精算	10,045	11,019	+973	+9.7%
楽楽明細	6,112	7,459	+1,346	+22.0%
楽楽販売	3,392	4,110	+718	+21.2%
楽楽勤怠	920	1,297	+376	+40.9%
楽楽自動応対	1,671	1,849	+178	+10.7%
メール配信	1,997	2,161	+164	+8.2%
その他	547	971	+423	+77.3%
合計	24,687	28,869	+4,182	+16.9%

	2026年3月期 第2四半期	2027年3月期 第2四半期	前年同期比	
楽楽精算	5,117	5,570	+452	+8.9%
楽楽明細	3,133	3,781	+647	+20.7%
楽楽販売	1,737	2,086	+348	+20.1%
楽楽勤怠	488	683	+195	+40.1%
楽楽自動応対	842	935	+92	+11.0%
メール配信	1,011	1,089	+78	+7.7%
その他	291	512	+221	+75.9%
合計	12,621	14,659	+2,037	+16.1%

※メール配信は楽楽メールマーケティングとクルメル、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

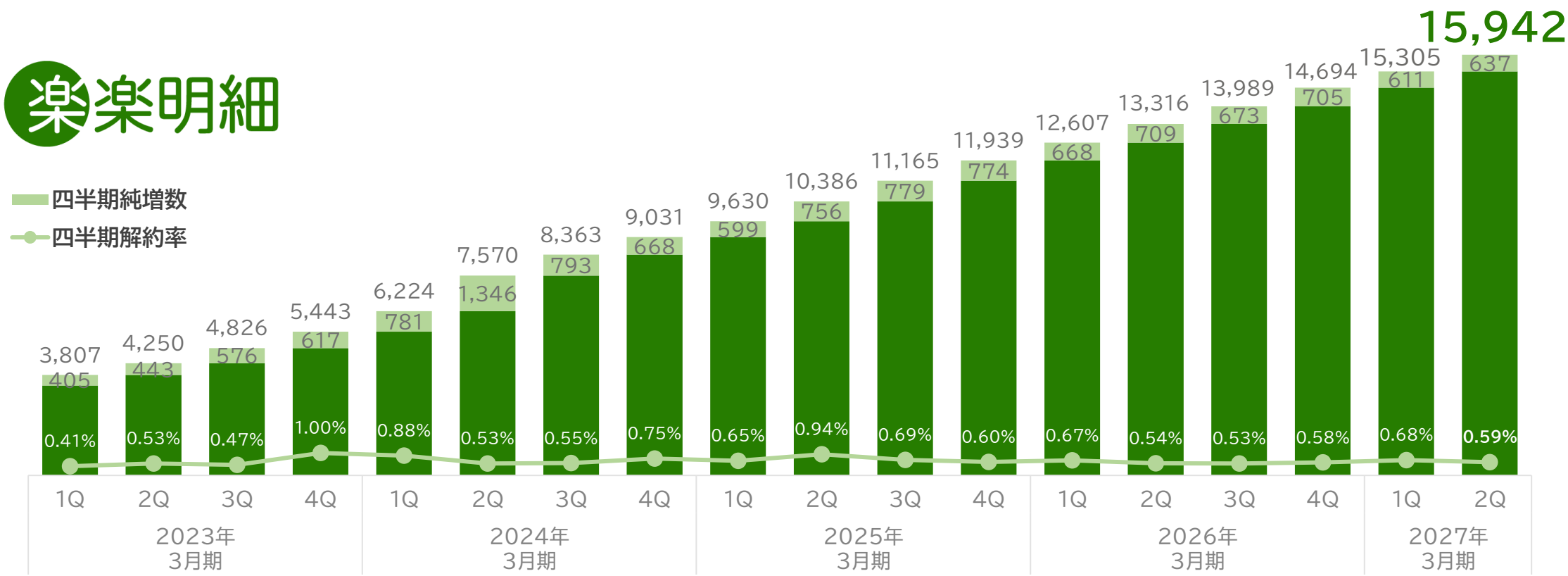
第1四半期は季節性もあり解約率が上昇も、第2四半期は低水準に留まる
市場成熟度見合いの生産性重視もあり、アクティブ顧客数の積み上がりはやや緩やかに



※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顧客数

楽楽明細 アクティブ顧客数および解約率推移

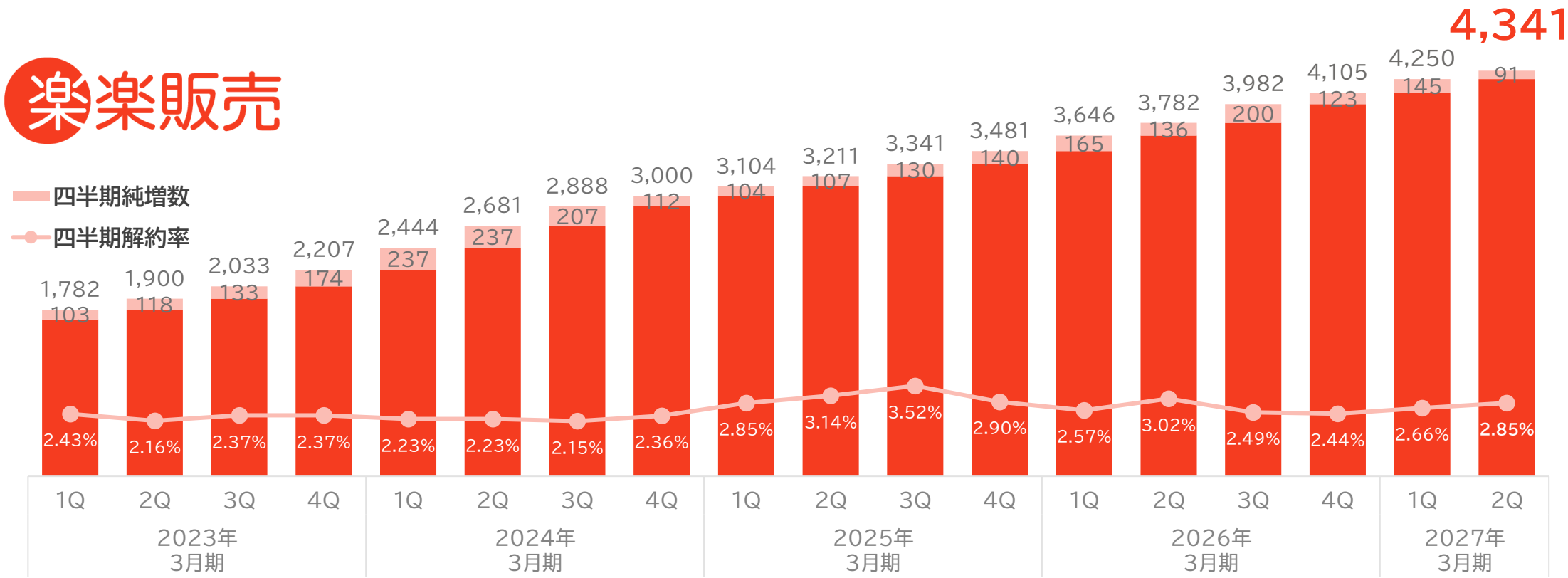
解約率は低位安定しており、第1四半期に続いてアクティブ顧客数は順調な積み上がり
一方、案件の小口化傾向がARPUの下押し要因として継続



※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顧客数

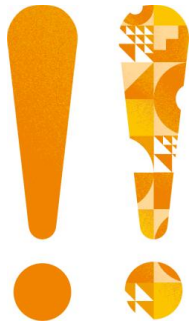
楽楽販売 アクティブ顧客数および解約率推移

月次解約率は1%を下回る水準を維持しているが、短期解約が一定発生している状況
アクティブ顧客数の積み上げでも弱さが見られたが、ARPUの改善傾向は継続　⇒P.53参照



※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顧客数

情報セキュリティ対応



セキュリティインシデントへの対応と経営の認識

子会社ラクスライトクラウドの「ブラストメール」不正アクセスと「PHP脆弱性」への対応を同日並行で実施
脅威は続く前提に立ち、セキュリティを最優先とする姿勢で、クラウド専業としての信頼を高める(※1)

① 「ブラストメール」不正アクセス事案

概要と初期対応

10/20、22:00前：「ブラストメール」で不正アクセスを検知し、初動対応を開始
10/21： 検知から3時間以内に現場判断で緊急停止、契約者情報等の漏えいを確認
詳細と侵入経路は外部専門機関と調査中、初期調査結果受領 （カード番号は非保持）

検知・遮断	**検知後、漏えい確認を待たず、サービス停止を即断** 個人情報保護委員会、JIPDEC(※2)へ即日報告
開示	**同日中に第1報・第2報を公表**(※3) 10/22より該当するお客さまへ個別連絡を開始

② PHP脆弱性への予防的対応

背景と対応

10/21： PHPの重大な脆弱性2件が公表(※4)、修正版は同日夜に公開
問題検知はなかったが、予防停止・緊急メンテナンスを即断(※5)して翌日再開(※6)

判断	**主力を含む7サービスと全サイトを予防停止** 楽楽販売・楽楽勤怠・楽楽自動応対など
結果	**対象サービスへの不正アクセス・漏えいなし** 修正適用と安全確認を経て翌日に順次再開

本事案を踏まえた経営の認識 「セキュリティファースト」

脅威は継続する前提	クラウド専業の価値向上	セキュリティファースト
PHP事案のような脅威は今後も続く	**専門的な対策を担うクラウド専業の価値が向上**	**セキュリティ対応を最優先事項と位置付ける**
当面はセキュリティ事案の多発を予想 個別企業が自力で対応し続けるには限界	「安心して利用できるサービス・企業」としての 評価を高め、中長期的な顧客の信頼獲得につなげる	開発から運用まで、すべての判断軸は「安全第一」 セキュリティ体制がサービス選定の決定打に

※1　当ページの情報は11月12日付け(第29報)時点での情報に基づきます。発生経緯を含む最新情報は https://info.blastmail.jp/information 20261021.html にて更新しています
※2　一般財団法人 日本情報経済社会推進協会　プライバシーマーク制度を運営している
※3　10/21 【第1報】当社子会社が提供する「ブラストメール」における不審なアクセスの検知およびサービス停止について https://www.rakus.co.jp/news/2026/1021-2.html
※4　PHP(Hypertext Preprocessor) ：Webサービスの構築に広く使われるプログラミング言語。10/21に重大な脆弱性2件(CVE-2026-109618／109619、CVSS 9.2)が公表
※5　10/21 一時停止およびメンテナンスのお知らせ https://www.rakus.co.jp/news/2026/1021-4.html
※6　10/22 サービス順次再開のお知らせ https://www.rakus.co.jp/news/2026/1022-1.html

情報セキュリティへの取り組み

AIによるサイバー攻撃を経営上の重大リスクと認識し、侵入を前提とした多層的な対策を検証、強化

	予防	早期検知	被害拡大の抑制	対応・復旧
プロダクト（サービス基盤）	• WAF(※1) • 通信とデータの暗号化 • セキュアコーディング(※2)	• 24時間365日のシステム稼働監視、障害対応	• クラウド基盤、サーバーの冗長化 • 商材群ごとのシステム基盤の分離 • 多要素認証による管理アクセスの保護	• 全顧客データのバックアップ • データ復元テスト • システムの冗長化による可用性の確保
社内IT環境	• EDR、EPP(※3)によるマルウェア対策 • MDM(※4)による端末の一元管理	• XDR(※5)によるログの横断分析 • 専門SOC(※6)と連携した24時間365日監視	• ゼロトラスト(※7)に基づき端末間の不要な通信を制限	—
全社共通	• アクセス権限を必要最小限に限定	—	• 専門チームによる初動対応と関係先への報告、連絡	• BCP(※8)に基づく大規模障害対応訓練 • 速やかな是正措置と再発防止策の全社周知

継続的な検証

第三者による診断
外部の専門機関による定期的な脆弱性診断

リスク評価
定期的なリスク評価に基づく対策の見直し

脅威情報の反映
AIを活用した攻撃手法を含む最新の脅威情報を収集し反映

※1　WAF（Web Application Firewall）：Webアプリケーションへの攻撃を検知・遮断する仕組み
※2　セキュアコーディング　：脆弱性を作り込まないための開発手法
※3　EDR（Endpoint Detection and Response）、EPP（Endpoint Protection Platform）：端末の不審な挙動の検知・対応と、マルウェアの侵入防止を行う仕組み
※4　MDM（Mobile Device Management）：業務用端末を一元的に管理する仕組み
※5　XDR（Extended Detection and Response）：端末・ネットワーク・クラウド等のログを横断的に分析する仕組み
※6　SOC（Security Operation Center）：セキュリティの監視・分析を専門に行う組織（外部の専門事業者と連携）
※7　ゼロトラスト（Zero Trust）：社内外を問わず、すべてのアクセスを常に検証する考え方　当社では端末間の不要な通信を制限し、1台が感染しても他の端末・システムへの被害拡大を抑止
※8　BCP（Business Continuity Plan）：自然災害やシステム障害などの緊急時に、重要な業務を継続・早期復旧するための計画

情報セキュリティのガバナンス体制

取締役会の監督のもと、経営トップが参加する会議体で情報セキュリティ体制の強化を推進
2026年10月にCISO(最高情報セキュリティ責任者)を新設

推進体制

取締役会
情報セキュリティ関連の各種方針(※1)について監督・改廃の決議

↓

CISO(2026年10月設置)
全社の情報セキュリティを統括

↓

システム委員会(月次)
代表取締役、事業部門トップ、
開発部門トップらが参加
社内システムのリスク軽減を協議

セキュリティ委員会(月次)
各部門のセキュリティ委員が参加
ISMS(※2)・PMS(※3)の
活動の推進、各種連絡

↓

情報セキュリティ部／CSIRT(※4)
施策の推進とインシデント対応を主導

管理指標(目標)

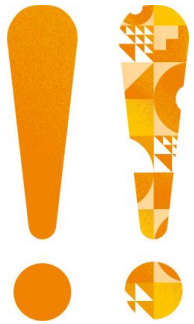
項目	目標
全役職員へのセキュリティ研修	年1回以上
セキュリティ研修受講率	100%
各委員会の開催	年12回以上
重要な外部委託サービスの安全状況確認	年1回以上
セキュリティ関連の各種方針(※1)レビュー	年1回以上

第三者認証

ISMS、プライバシーマークを取得・維持

※1 情報セキュリティ基本方針 https://www.rakus.co.jp/sp/ 個人情報保護方針 https://www.rakus.co.jp/mp/
※2 ISMS(Information Security Management System): 情報セキュリティマネジメントシステム 当社では国際規格であるISO/IEC 27001に基づく認証を取得維持
※3 PMS(Personal Information Protection Management System): 個人情報保護マネジメントシステム 当社では認証としてプライバシーマークを取得維持
※4 CSIRT(Computer Security Incident Response Team): セキュリティ事故(インシデント)に対応する社内の専門チーム 当社では日本CSIRT協議会にも加盟

事業トピック

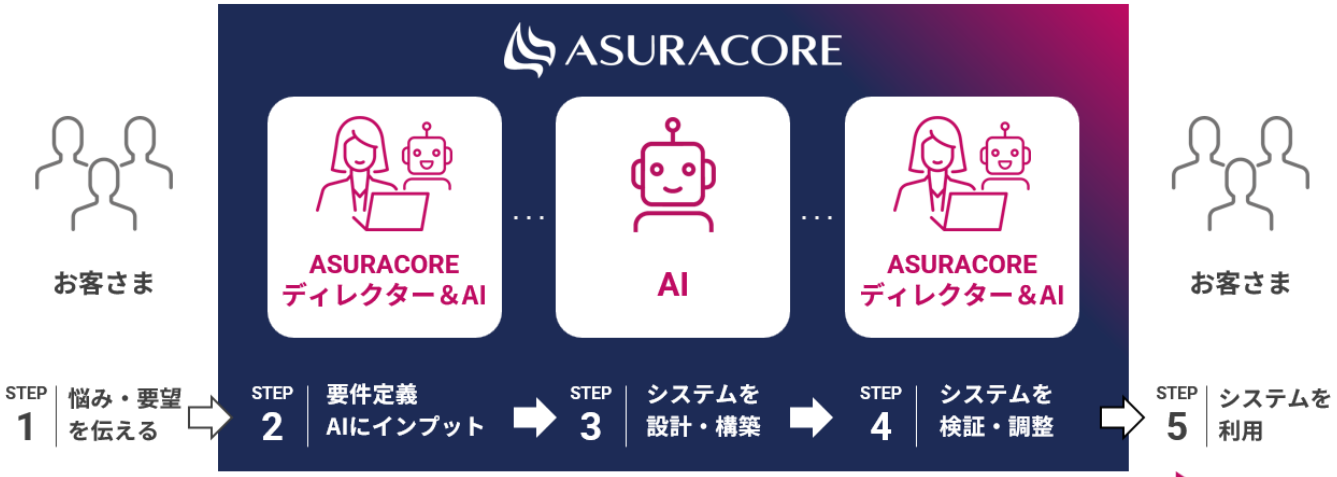


ASURACORE（AIネイティブプロダクト）について

ASURACORE
話を聴いて、作りきる。世界に一つだけの業務システム

AI × ヒト（ASURACOREディレクター）の協働で
業務システムを最短1か月で作成して提供

● ASURACOREによるシステム開発



最短1か月！

- お客さまの悩みから業務要件を整理
- AIへの指示、対話を通じたシステム構築の推進
- お客さまとの動作確認・フィードバックの反映

● ロードマップ

- 2027年1月　：顧客提案開始
- 2027年4月　：正式販売・パートナー展開開始
- 2028年3月期中　：インドネシアに展開

以降ベトナムなどへと、順次拡大

本格的なP/L貢献は次期中計以降を想定
2029年3月期の事業目標は

ARR10億円

※ASURACORE特設サイト　https://www.rakus.co.jp/asuracore/

資本政策の実行状況について

資本政策は順調に進捗しており、引き続き投資案件情報も収集中

- **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が完了**

  ラクスの業績への反映は2028年3月期から開始予定　⇒詳細はP.29



- **ROBOT PAYMENT社の株式取得が完了し、資本業務提携を開始**

  OEM版「楽楽債権管理」の販売開始に向けた準備が進捗中



- **純投資目的としていた投資有価証券の売却枠を設定も、期間内での売却実施はいったん見送り**

  今後の売却については、個別銘柄の状況や市場環境等を踏まえ、適切に判断

- **金融機関より、90億円の借入を実施**

  外部調達が必要な際は「D/Eレシオ1.0倍以下」を目安に金融機関からの借入を最優先に検討　⇒詳細はP.45

資本政策の実行状況と財務健全性

上期に約322億円の有価証券取得を実行し、90億円の借入により機動的に資金を手当て
金利上昇局面においても財務の健全性と投資余力を維持

主要なB/S変化（26年3月末 ⇒ 26年9月末）

- 現預金　：　138億円 ➡ 113億円
  （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 ➡ 413億円
  （関連会社株式を含む）
- 有利子負債　：　ー ➡ 89億円
  （一部返済済み）

第2四半期に**90億円**の借入を実施しているが(※1)
成長戦略を推進する投資余力を維持しており、
現時点でエクイティファイナンスの予定はなし

財務健全性

D/Eレシオ	ネットキャッシュ	自己資本比率	年間FCF
0.2倍	24億円	65.3%	106億円
26年9月末	26年9月末	26年9月末	26年3月期実績

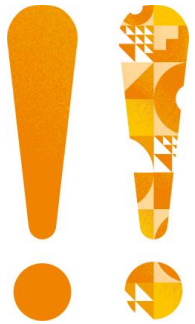
金利上昇局面におけるスタンス

財務柔軟性	金利上昇耐性	投資規律
借入は投資規模、時期に応じて機動的に活用 一時的にD/Eレシオが上昇しても豊富なFCFにより早期に圧縮可能	借入に過度に依存する必要のない堅固なB/S構造と高い収益性 金利上昇局面においても利益影響は限定的	金利上昇を前提とした資本コストに見合った基準で投資を判断 優良企業への選別投資を徹底

※1　詳細は2026年8月25日付の適時開示　「株式追加取得（持分法適用関連会社化）に伴う資金の借入および特殊当座借越契約の締結に関するお知らせ」をご参照ください

2027年3月期

連結業績計画



2027年3月期　連結業績計画の修正

不正アクセス等、情報セキュリティ対応を踏まえ、売上計画を保守化するが、利益は大幅な上振れを想定
クラウド事業単独ではRule of 50の中計目標を初年度から達成できる見通し

売上高

59,700 ➡ 59,200 百万円

（期初計画） ……-0.8%……▸（修正計画）

営業利益

20,500 ➡ 22,000 百万円

（期初計画） ……+7.3%……▸（修正計画）

経常利益

20,500 ➡ 22,000 百万円

（期初計画） ……+7.3%……▸（修正計画）

親会社株主に帰属する当期純利益

25,200 ➡ 26,300 百万円

（期初計画） ……+4.4%……▸（修正計画）

プラスアルファ・コンサルティング社との提携状況について

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が完了しており、協業も順調に進捗
2026年9月末をみなし取得日として決算期の差異により、2028年3月期から6か月遅れで損益に反映

会計処理方法

楽! ラクス
プラスアルファ コンサルティング

2027年3月期 → 2028年3月期 → 2029年3月期

配当金を受領するが、
連結P/Lへの影響はなし

2027年9月期 → 2028年9月期

	連結	単体
親会社株主に帰属する四半期純損益の持分比率分	P/L :「持分法投資損益(営業外)」として計上 B/S :損益と同額だけ「関係会社株式」を増減 CF :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、連結上影響なし B/S :「現預金」が増加、「関係会社株式」を同額減額 CF :「営業CF」が増加	P/L :「受取配当金」(営業外収益)として計上 B/S :「現預金」が増加 CF :「営業CF」が増加
のれん相当額の償却※	P/L :「持分法投資損益(営業外)」として計上 B/S :償却額相当分だけ「関係会社株式」を減額 CF :影響なし	影響なし

提携の進捗状況

協業の進捗

相互が保有するソリューションを
販売可能なパートナー契約を締結

「楽楽人事労務」の販売を基盤としつつ、それ以外のソリューションについても両社のネットワークを活かした拡販が可能な体制に進化

今後の展望

楽楽勤怠 ⟷ Talent Palette タレントパレット

「楽楽勤怠」と「タレントパレット」をはじめとする両社のソリューション間での機能連携の強化を検討中

※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「約250億円」と推計していますが確定しておりません。2028年3月期第1四半期より「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

2027年3月期 連結業績計画の修正

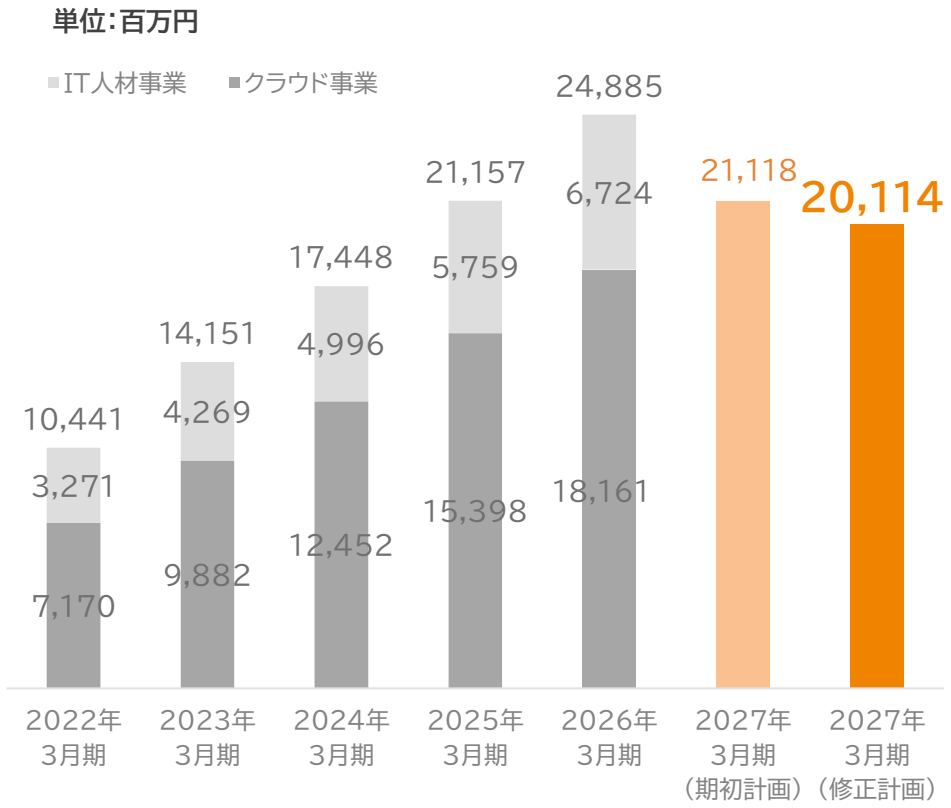
クラウド事業は売上成長率+14.4%、営業利益率37.2%の計画に修正、Rule of 50を達成見込み

単位:百万円	2026年3月期（実績）	2027年3月期（期初計画）	2027年3月期（修正計画）	前期比		期初計画比	
売上高	**60,286**	**59,700**	**59,200**	**-1,086**	**-1.8%**	**-500**	**-0.8%**
クラウド事業	51,770	59,700	59,200	+7,429	+14.4%	-500	-0.8%
IT人材事業	8,516	-	-	-	-	-	-
売上原価	14,865	10,986	10,871	-3,994	-26.9%	-115	-1.0%
売上総利益	45,420	48,714	48,329	+2,908	+6.4%	-385	-0.8%
売上高総利益率	75.3%	81.6%	81.6%		+6.3Pt		+0.0Pt
販売費及び一般管理費	28,075	28,214	26,329	-1,746	-6.2%	-1,885	-6.7%
営業利益	**17,345**	**20,500**	**22,000**	**+4,654**	**+26.8%**	**+1,500**	**+7.3%**
営業利益率	28.8%	34.3%	37.2%		+8.4Pt		+2.8Pt
経常利益	**17,440**	**20,500**	**22,000**	**+4,559**	**+26.1%**	**+1,500**	**+7.3%**
経常利益率	28.9%	34.3%	37.2%		+8.2Pt		+2.8Pt
法人税等	5,646	11,986	12,385	+6,738	+119.3%	+399	+3.3%
法人税率	29.8%	32.2%	32.0%		+2.2Pt		-0.2Pt
親会社株主に帰属する当期純利益	**13,293**	**25,200**	**26,300**	**+13,006**	**+97.8%**	**+1,100**	**+4.4%**
EPS(円)	**36.91**	**71.16**	**74.27**	**+37.36**	**+101.2%**	**+3.11**	**+4.4%**
1株配当(円)	**7.00**	**8.00**	**8.00**	**+1.00**	**+14.3%**	**0**	**0%**

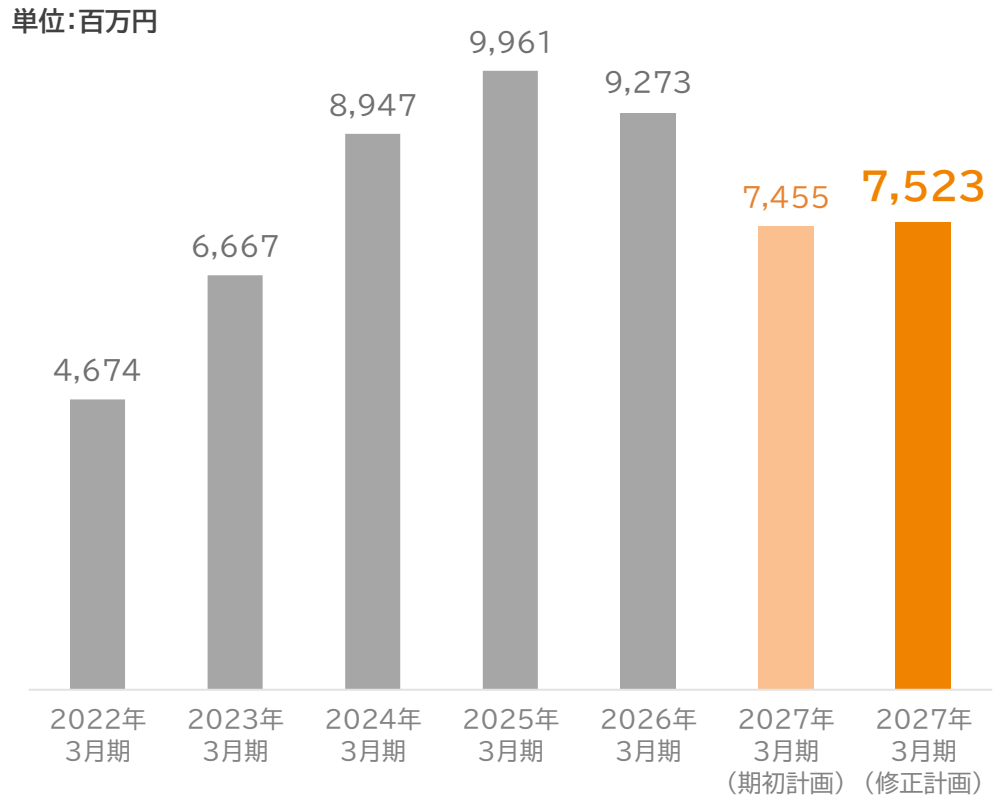
人件費と広告宣伝費の計画

生産性の改善を受けた想定以上の人件費抑制を修正計画に反映
広告宣伝費はWeb広告を中心に当初計画比で若干積み増し

人件費

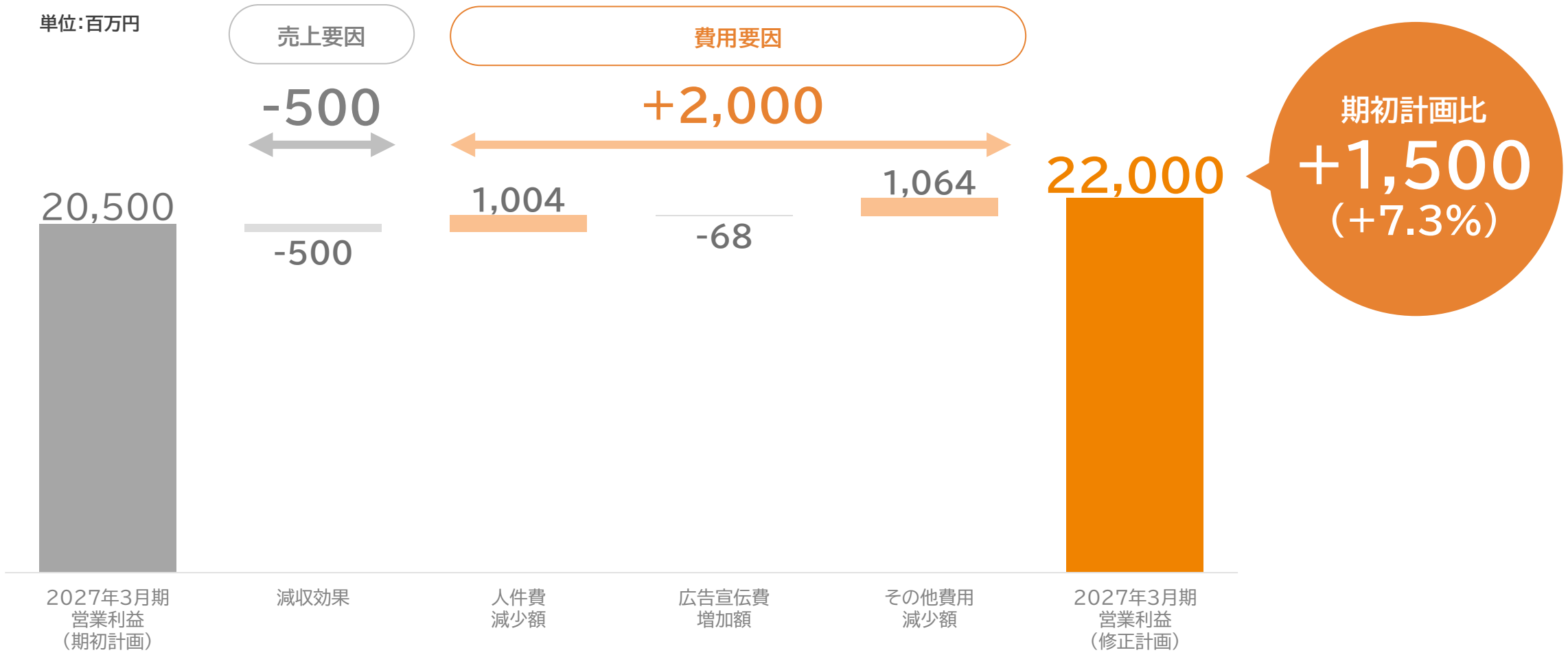


広告宣伝費



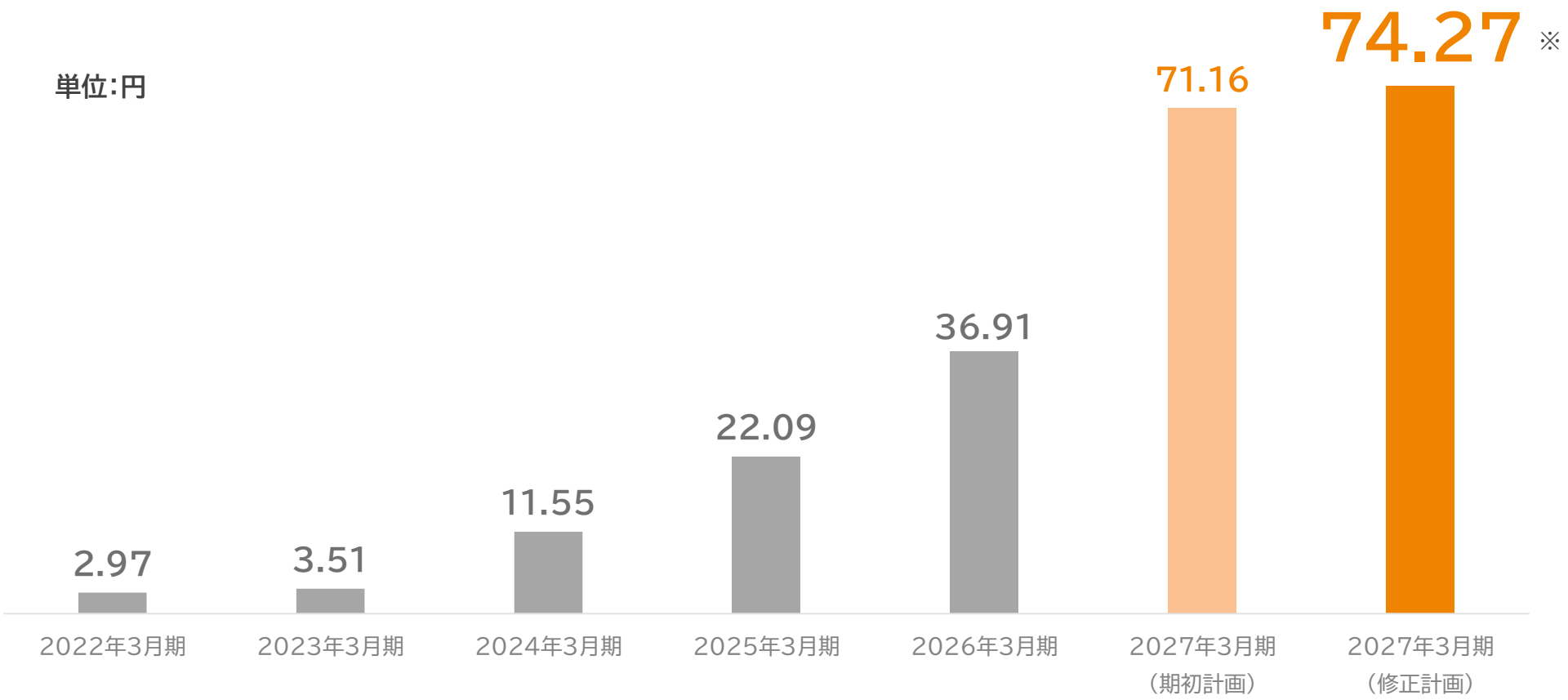
2027年3月期 連結営業利益の修正要因

売上見通しを保守化したが、費用の効率化効果が大きく営業利益は上振れを想定
その他費用では外注費、実施可能性を検討していた投資計画の見直し等の影響が大きく寄与



EPS予想の修正

EPSはIT人材事業の譲渡益により大幅増加の計画だが、利益予想の上方修正により一段の増加を見込む



※現時点では実施見込みの自己株式取得の影響は加味せずに計算

自己株式取得について

業績予想修正および、総還元性向20%以上を目標とする株主還元方針に基づき、自己株式取得枠を決議
取得上限は30億円を予定、取得した全株式は消却する方針

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 …… 360万株　（上限）
  （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 1.02%）
- 株式の取得価額の総額 …… 30億円　（上限）
- 取得期間 …… 2026年11月16日から2026年12月18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12月30日

※詳細は2026年11月13日付の適時開示 「自己株式取得に係る事項の決定及び自己株式消却に係る事項の決定に関するお知らせ」 をご参照ください

株主還元予想

累進配当方針通り15期連続の増配を予定（期初計画から変更なし）
総還元性向方針に沿った追加還元施策として30億円を上限とする自己株式取得予定を発表

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

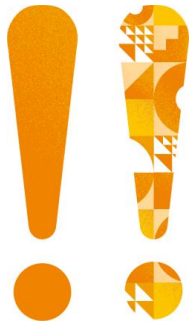
親会社株主に帰属する当期純利益	：	26,300百万円
配当総額	：	2,832百万円
予想配当性向	：	10.8%
自己株式の取得総額	：	3,000百万円
予想総還元性向	：	**22.2%**

※ 株式数の変動は加味せず、予定上限額で取得を行った前提での概算値

単位：円



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、**短期的にみたリスクは限定的**

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

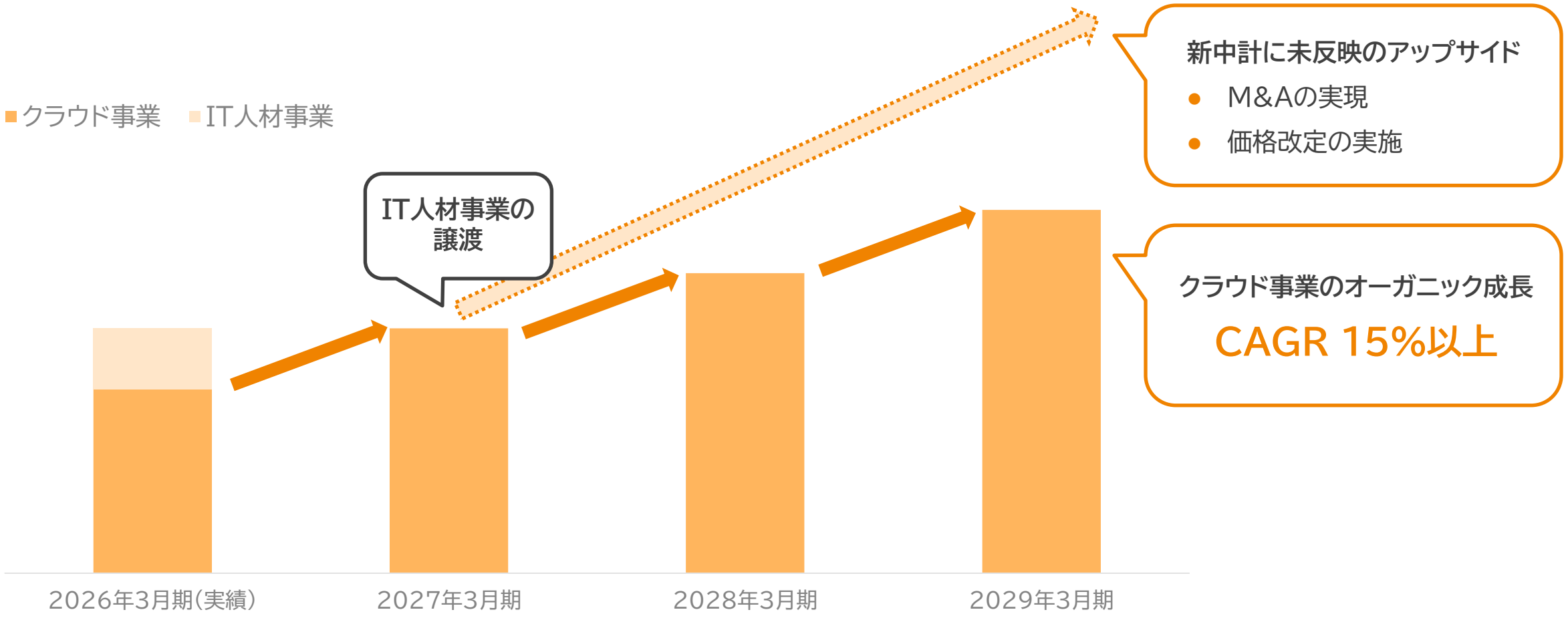
1 成長率	2 収益性	3 生産性	4 資本効率
クラウド事業における オーガニックグロース 売上CAGR:15%以上 (※2)	Rule of 50 の達成: (2028年3月期以降)	正社員1名あたり売上: 3,000万円以上 (2029年3月期) (※3、4)	ROE:30%以上を堅持 総還元性向:20%以上 累進配当:毎期増配の継続

※1 Rule of 50…クラウド業界で投資家が注目する「Rule of 40(売上成長率と営業利益率の合計が40%を超えると望ましいとされる指標)」を上回る実績達成を目標とする
※2 M&Aの実施や大きな価格改定を見込まない前提としており、実施ができれば成長の上積み要因とする
※3 計算に当たっての正社員数は期中平均を採用
※4 2026年3月期の正社員1名あたり売上実績は2,366万円(IT人材事業を除く)

新中期経営計画　成長前提

2027年3月期はIT人材事業の譲渡影響により、連結売上成長率は見かけ上鈍化

中計目標はクラウド事業のオーガニック成長ベースで設定し、M&A・価格改定は織り込まない



新中期経営計画　成長戦略

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

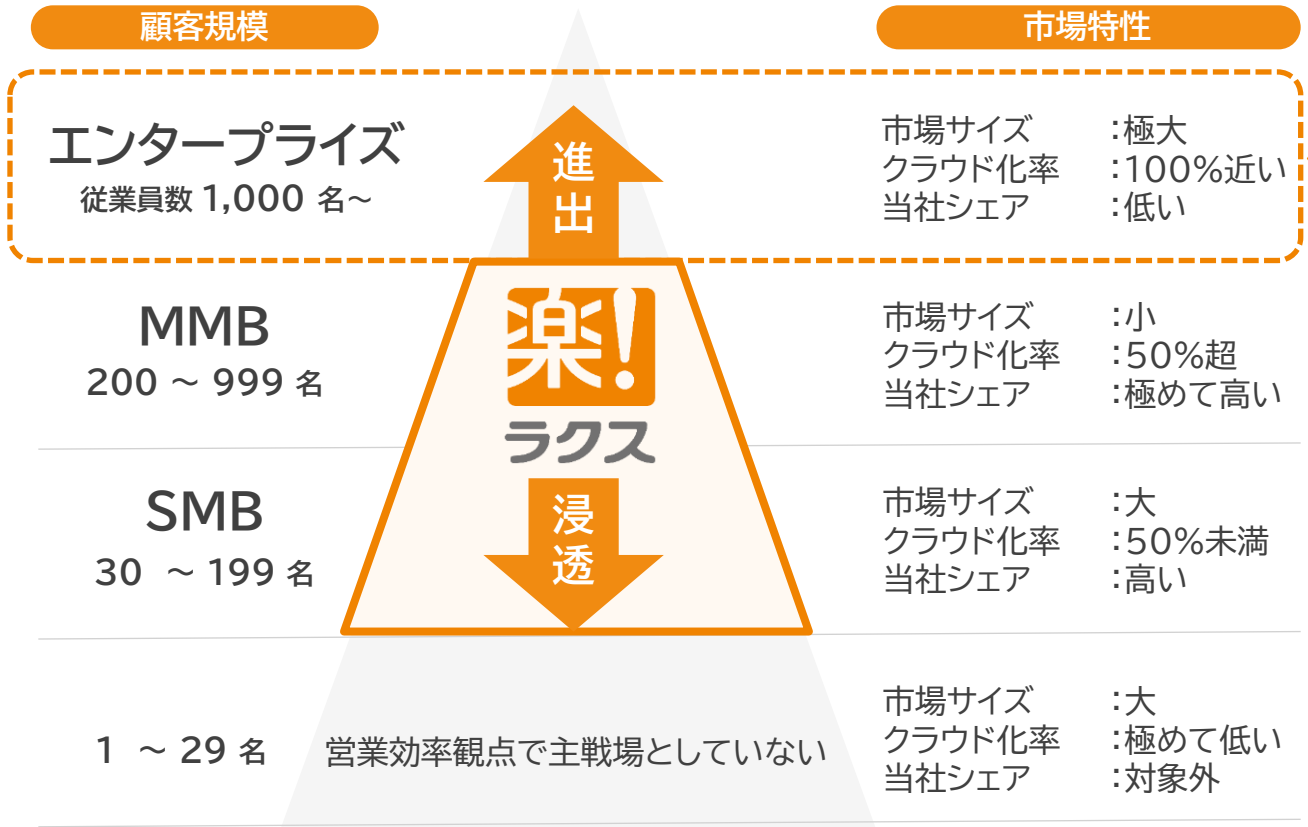
成長戦略（AI戦略）

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として「ASURACORE」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）を設置 ● 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



エンタープライズ戦略

- IT予算が大きいエンタープライズ市場でのシェア拡大
- クラウド化率は100%近いため、リプレイス提案が中心
- 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
- 営業戦略として、従来の**LBM**(※1)に**ABM**(※2)を追加
- 求められる高い運用セキュリティ基準を満たすため、**SOC（Security Operation Center）体制**を確立

※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.48

- 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連携サービスへのシングルサインオン　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発行・更新・停止する仕組み）

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

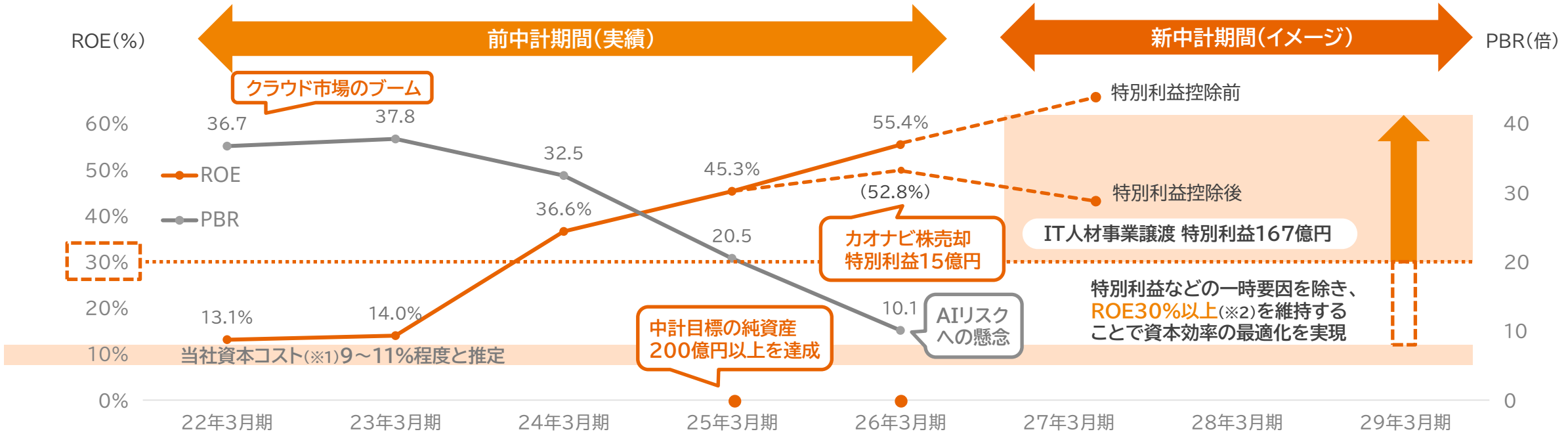
- 提携による事業拡大加速
- 成長資金の確保
- 顧客接点・販売基盤の活用

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

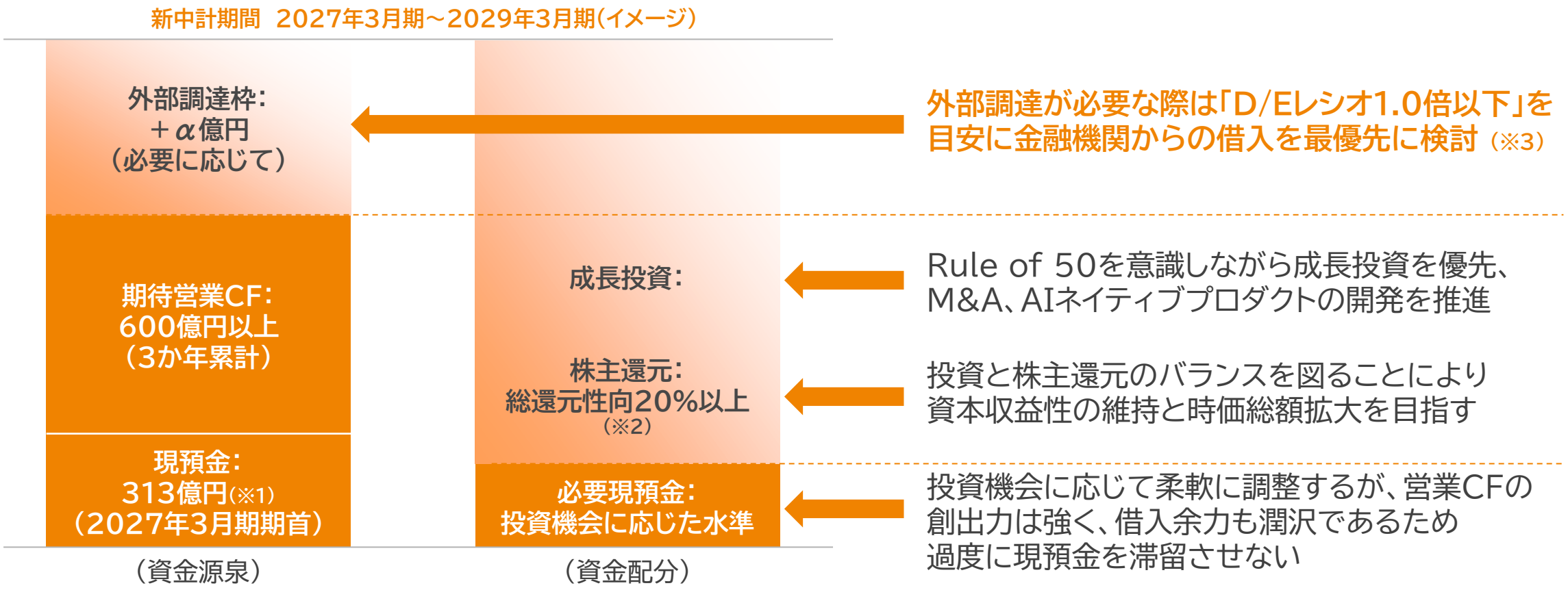
新中計期間 資本コストを意識した戦略の着実な実行とAI対応により、時価総額の再拡大を目指す



※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）＋β（対TOPIX修正ベータ）×マーケットリスクプレミアム
中計発表当初は8～10%としていたが、リスクフリーレートの上昇を反映して9～11%にレンジの見直しを実施
※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

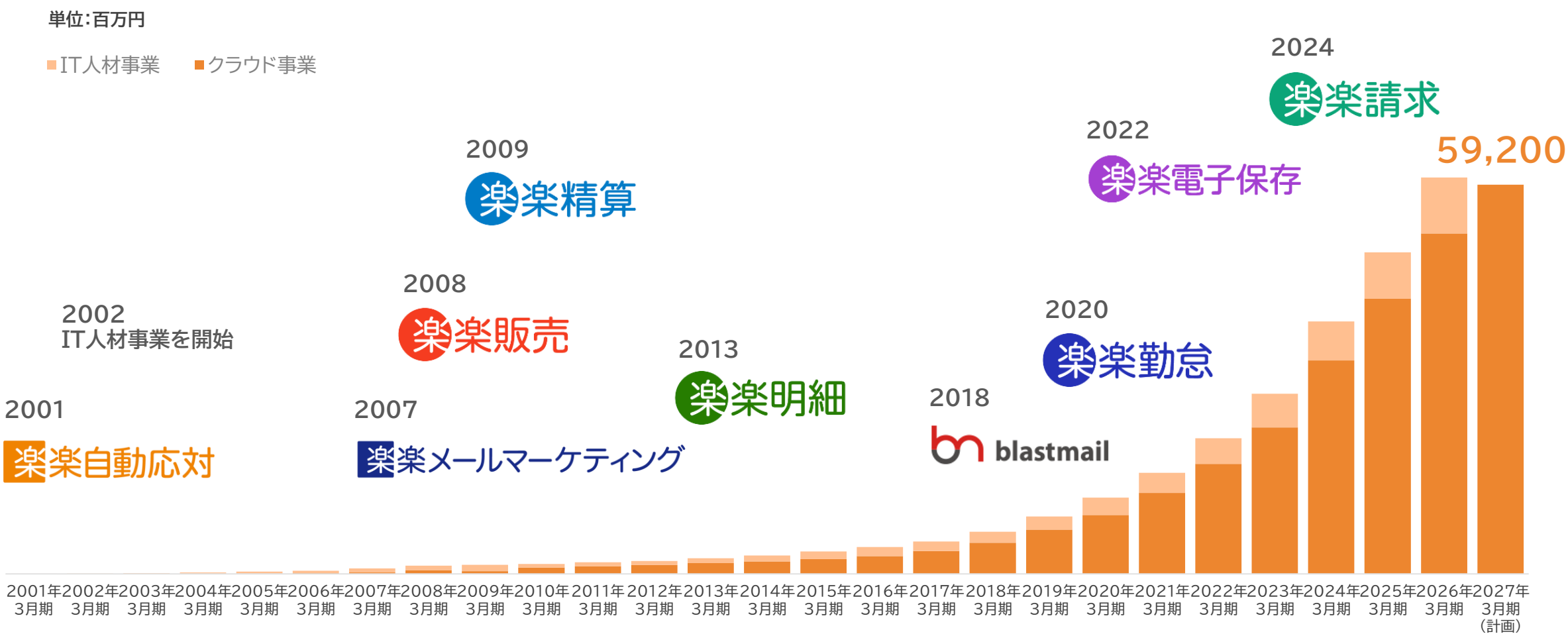
3か年累計で900億円超の資金を活用可能であり、資本効率を意識しながら資金配分を最適化
投資機会の状況に応じた借入、追加の株主還元を柔軟に検討していく



※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
※3 財務規律として意識している目安であり、投資機会に応じて一時的な1.0倍超を許容する場合もあります

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



主要サービス一覧

	クラウド事業 売上高構成比※	主なサービス内容	
楽楽精算	 40.0%	楽楽精算	経費精算システム
楽楽明細	 25.2%	楽楽明細	帳票発行システム
楽楽販売	 13.8%	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	 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 / blastmail	メールマーケティングサービス
その他	 2.4%	楽楽請求	請求書受領システム
		楽楽電子保存	電子帳簿保存システム

※2026年3月期実績に基づいて算出

クラウド事業の成長戦略



統合型ベストオブブリード戦略

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

マルチプロダクト戦略

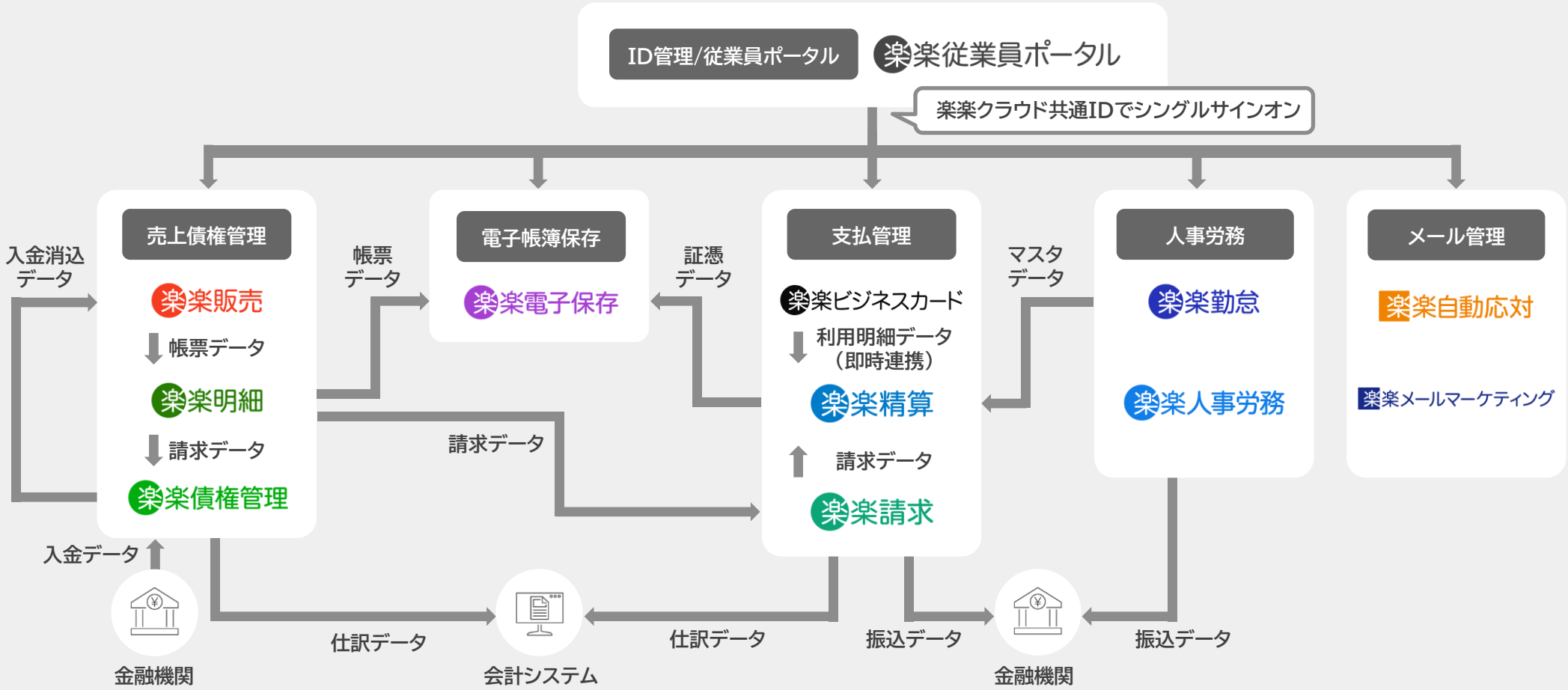
成長フェーズの異なるサービスを同時展開することで
利益を創出しながら**持続的な成長**を実現

セールス&マーケティング戦略

TVCMを中心とした広告宣伝で圧倒的なブランド認知を
獲得しており、主に従業員数30～999名の企業へ販売
今後はエンタープライズ、地方エリアにも**ターゲットを拡大**

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3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
楽楽精算	売上高	7,658	10,343	14,446	17,348	20,723
	増減率	+37.7%	+35.1%	+39.7%	+20.1%	+19.5%
楽楽明細	売上高	2,260	3,735	6,840	9,966	13,061
	増減率	+92.0%	+65.3%	+83.1%	+45.7%	+31.1%
楽楽販売	売上高	1,867	2,626	3,907	5,517	7,157
	増減率	+45.7%	+40.7%	+48.7%	+41.2%	+29.7%
楽楽勤怠	売上高	–	–	–	1,490	2,037
	増減率	–	–	–	–	+36.7%
楽楽自動応対	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%	-46.3%	+68.1%

※メール配信は楽楽メールマーケティングとクルメル、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:千円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
楽楽精算	17,354	20,931	17,268	17,038	19,096
楽楽明細	15,402	23,408	25,543	25,999	33,569
楽楽販売	8,833	10,463	12,032	10,960	15,035
楽楽自動応対	4,506	4,986	6,009	8,170	9,379
メール配信	1,887	2,318	2,370	2,813	3,185

※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とクルメルの合算値

サービス別 月次解約率の推移

		2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
楽楽精算	件数ベース	0.42%	0.36%	0.46%	0.51%	0.47%
	MRRベース	0.26%	0.22%	0.25%	0.25%	0.17%
楽楽明細	件数ベース	0.27%	0.20%	0.22%	0.23%	0.19%
	MRRベース	0.11%	0.10%	0.11%	0.11%	0.06%
楽楽販売	件数ベース	0.84%	0.78%	0.76%	1.02%	0.86%
	MRRベース	0.70%	0.62%	0.60%	0.80%	0.60%
楽楽自動応対	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

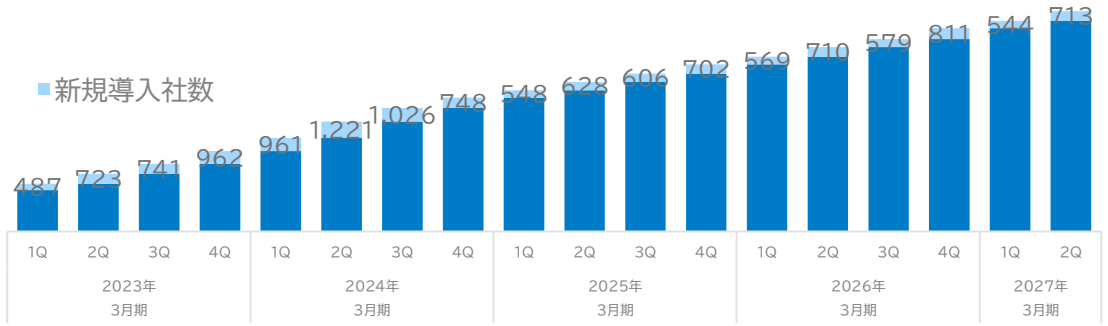
単位:円	2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月	2026年3月	2026年9月
楽楽精算	85,530	88,818	92,731	100,896	102,190	101,376
楽楽明細	65,092	67,644	72,733	78,230	79,935	77,861
楽楽販売	103,343	110,141	117,191	146,024	152,413	155,801
楽楽勤怠	–	–	–	–	52,687	56,935
楽楽自動応対	47,893	50,497	61,304	67,590	72,752	75,428
メール配信	28,175	33,511	35,324	40,271	42,683	43,340

※メール配信は楽楽メールマーケティングとクルメルの合算値

主要サービス 累計導入社数推移

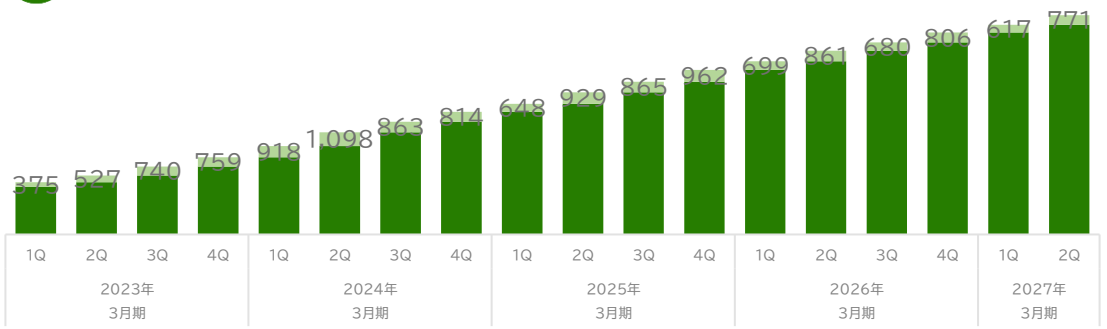
楽楽精算

23,344



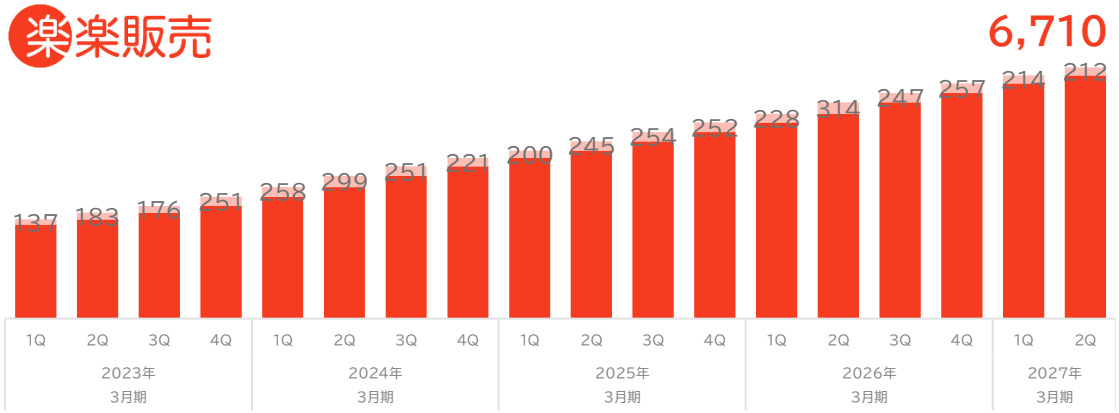
楽楽明細

17,809



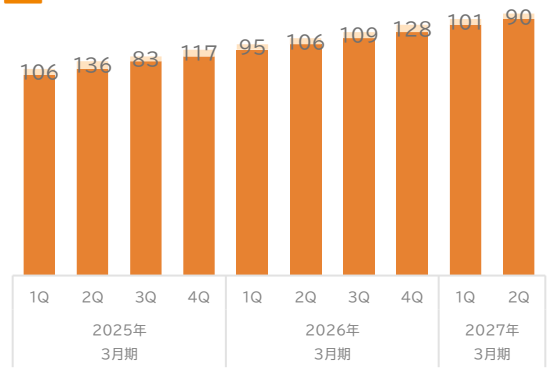
楽楽販売

6,710



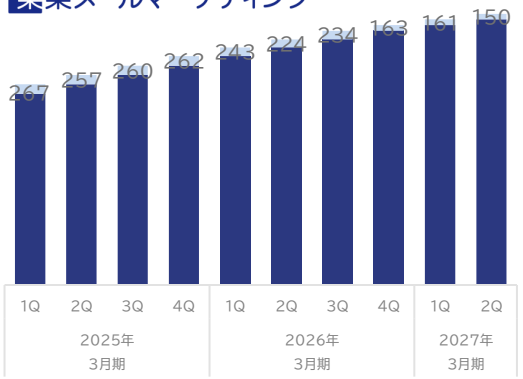
楽楽自動応対

9,567



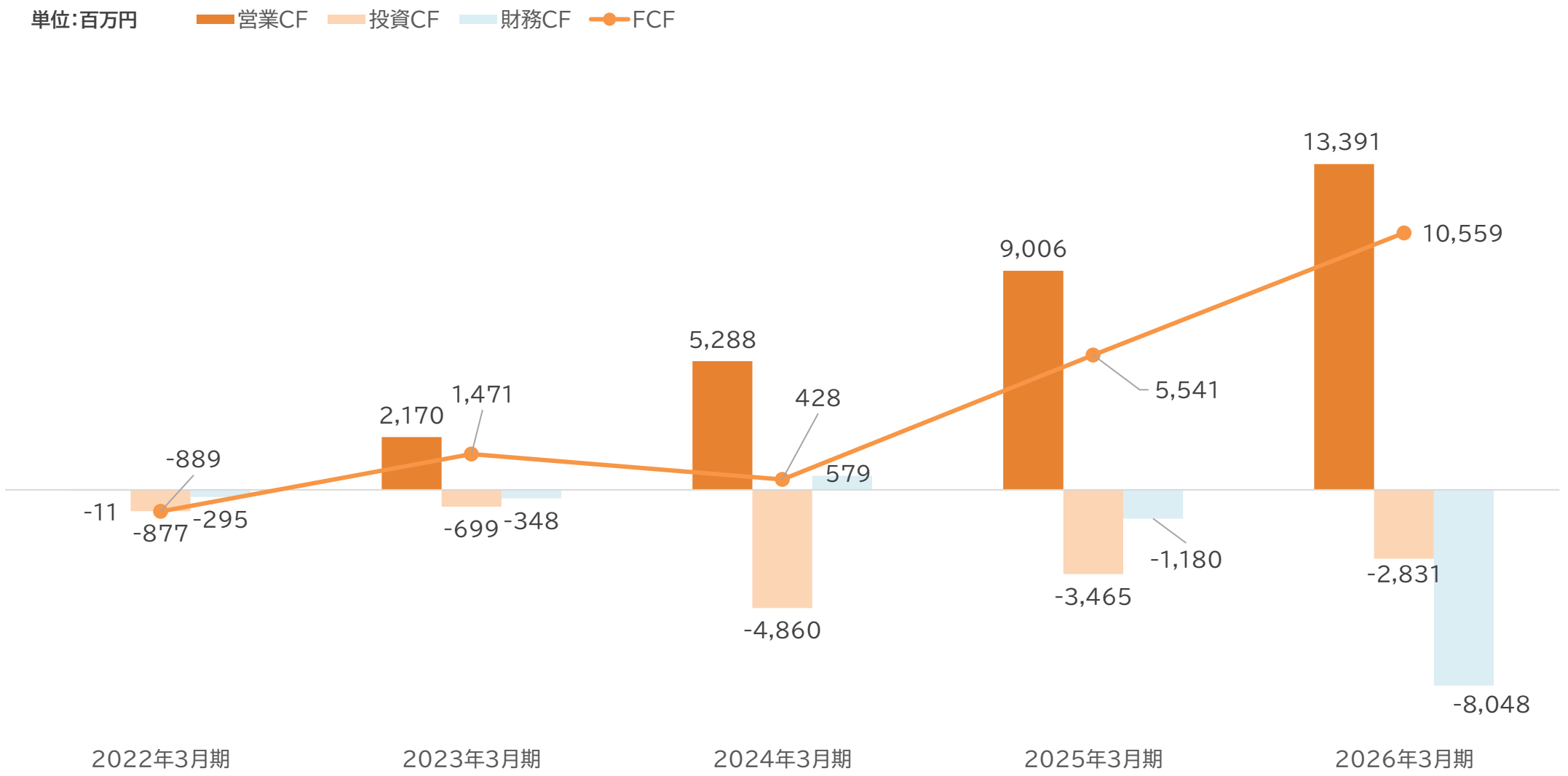
楽楽メールマーケティング

13,533



※「新規導入社数」は顧客からサービス導入の申し込みを受領した件数　※数値は管理会計ベースの速報値であり、後日確報値に置き換わる可能性があります

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
-11
-877
-295
-889
2,170
-699
-348
1,471
5,288
-4,860
579
428
9,006
-3,465
-1,180
5,541
13,391
-2,831
-8,048
10,559
2022年3月期
2023年3月期
2024年3月期
2025年3月期
2026年3月期

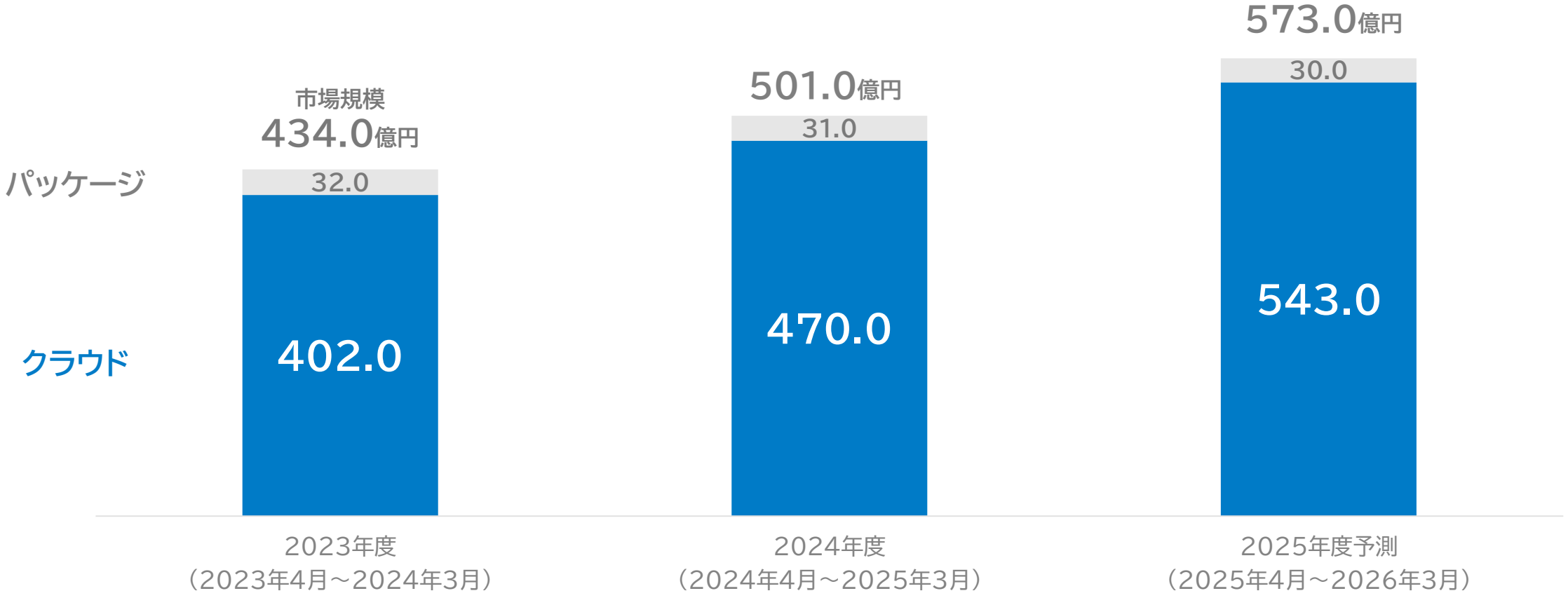
楽楽精算 クラウド型経費精算システム

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



経費精算システムの市場規模予測

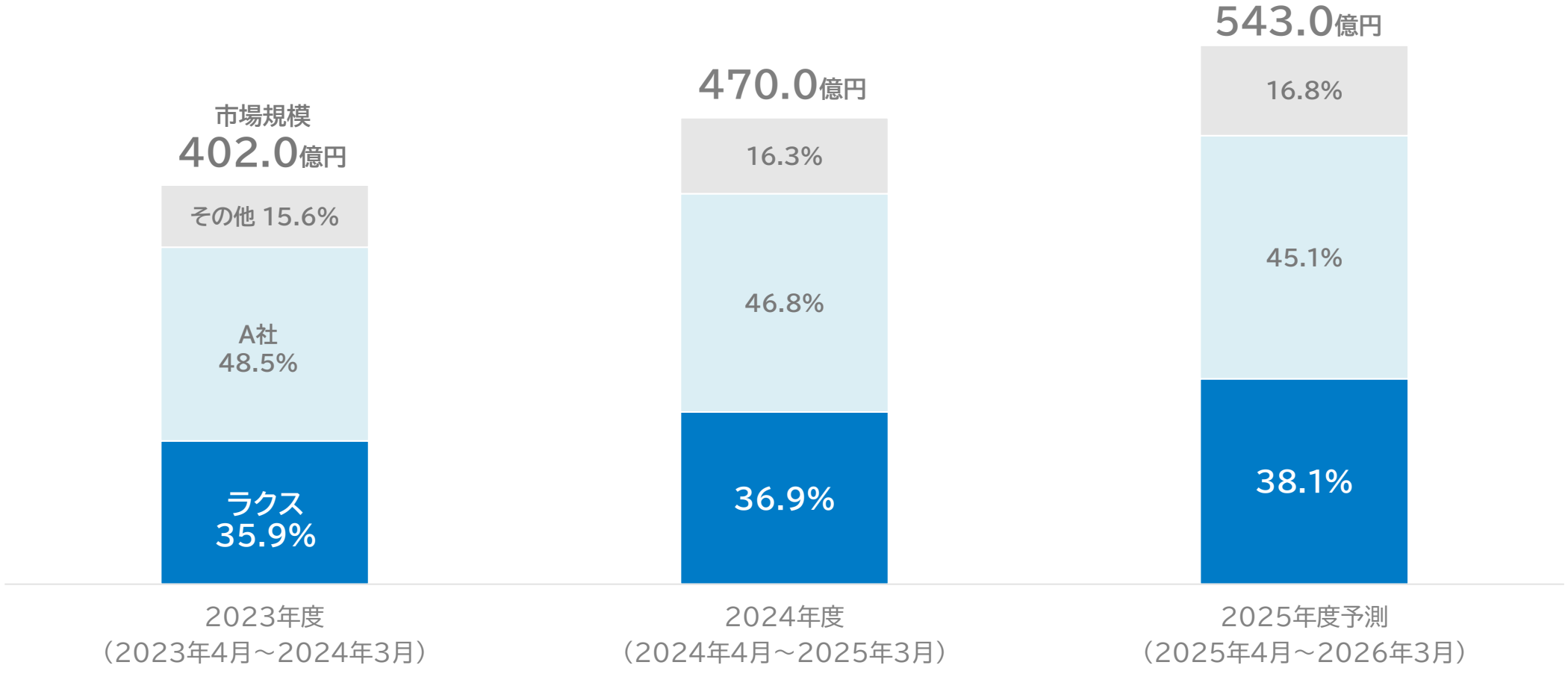
経費精算システム市場は、クラウド型が牽引する形で規模が拡大



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

クラウド型経費精算市場　売上高シェア推移

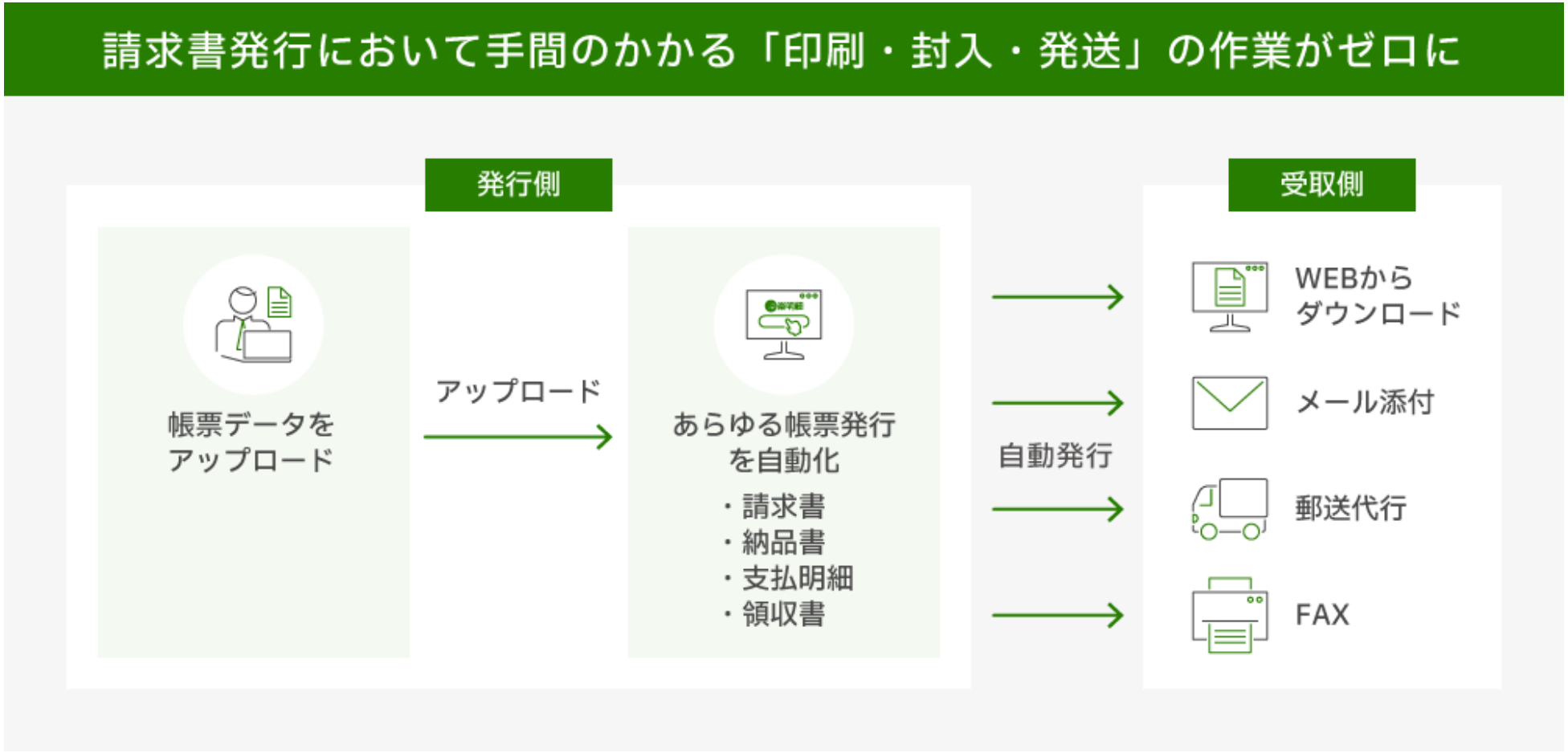
成熟化が進むクラウド型経費精算市場において、楽楽精算は継続的なシェア拡大を実現



データ出所：ITR 「ITR Market View：予算・経費・サブスクリプション管理市場2026」
SaaS型経費精算市場：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

楽楽明細　クラウド型帳票発行システム

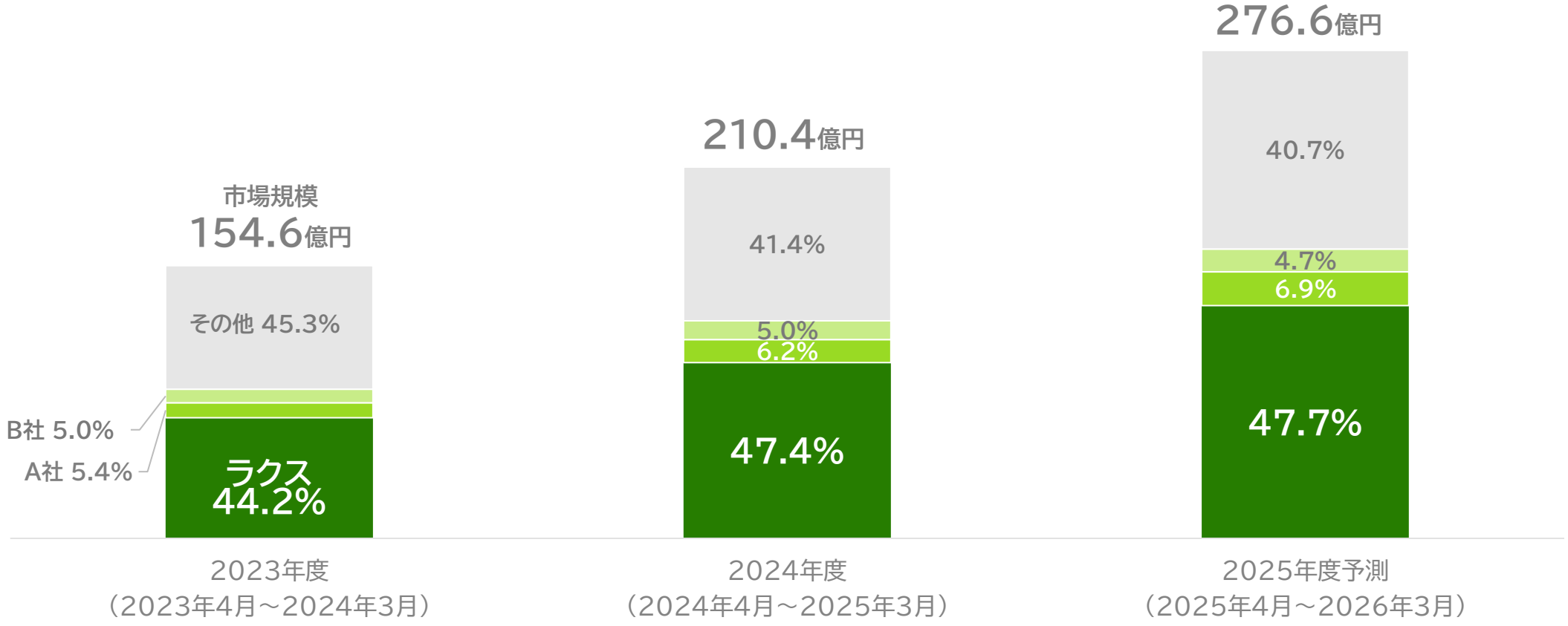
帳票データを取り込むだけで、受取先の希望に応じて、Web / メール添付 / 郵送 で自動で帳票発行
手間とコストを大幅に削減し、経理担当者の負担を軽減



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：ベ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

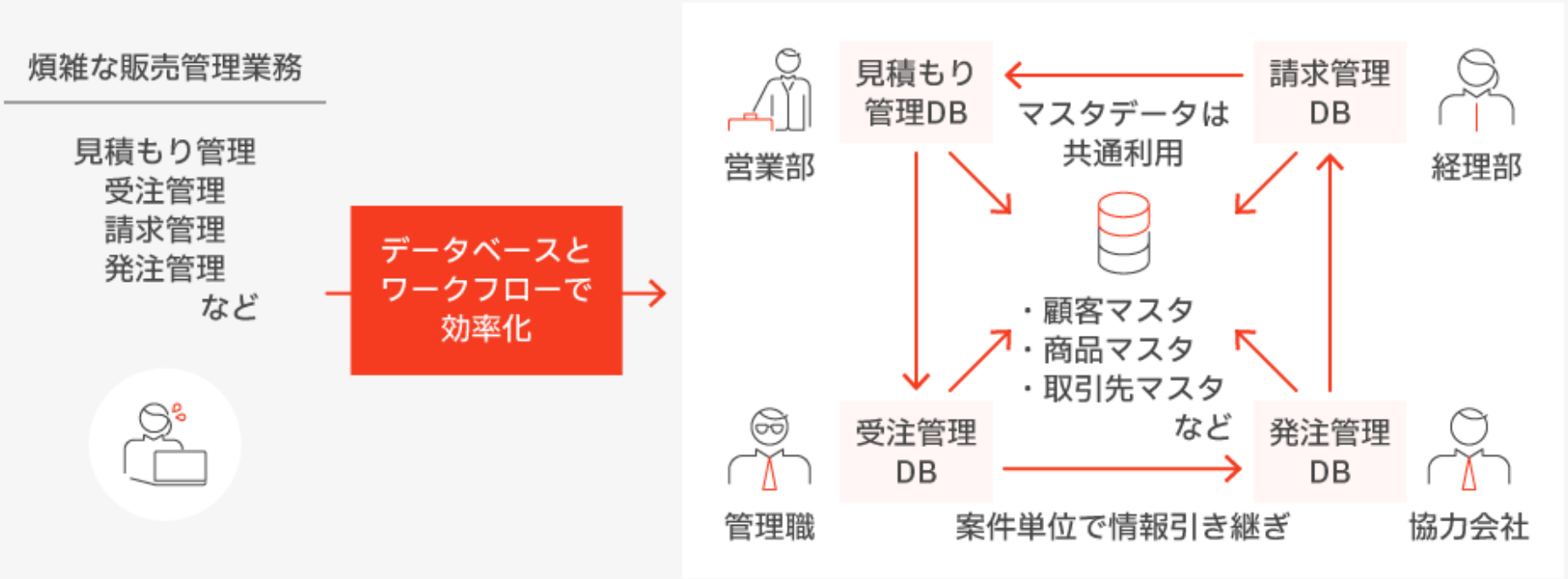
あらゆる業務をWebデータベースとワークフローを組み合わせてシステム化することにより、
各種台帳登録と帳票発行の効率化 、受注情報の一元管理、売上・購買データの有効活用を実現

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

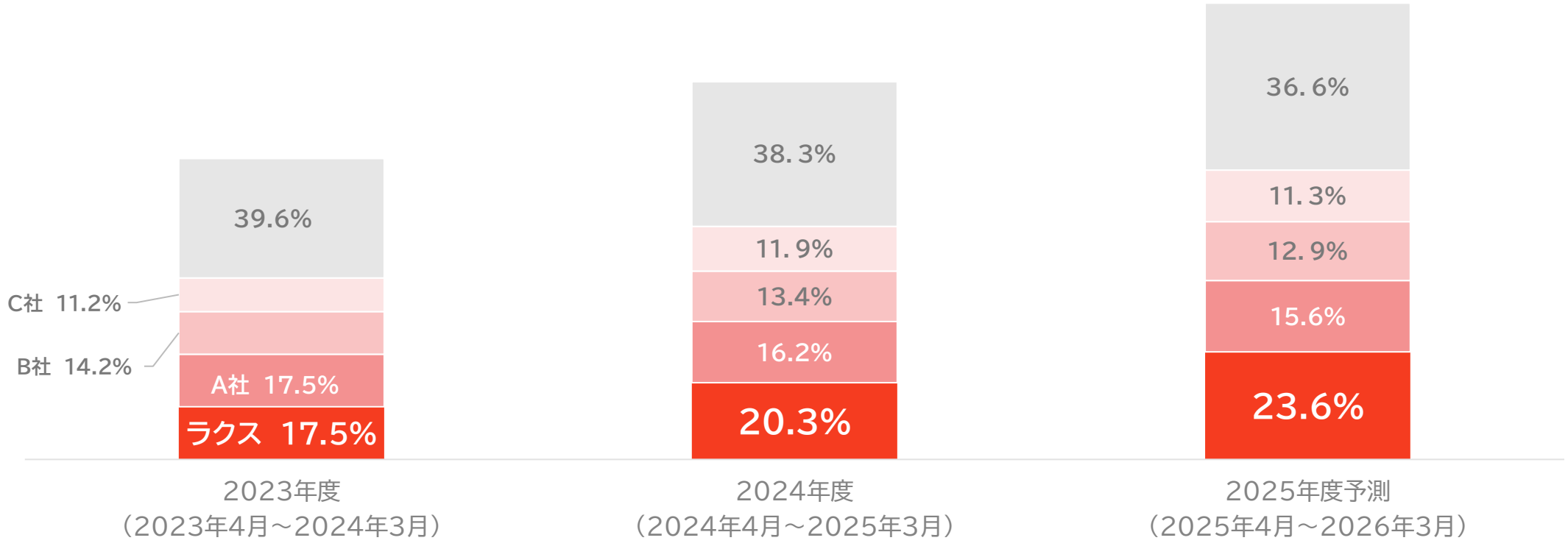
見積もり管理
受注管理
請求管理
発注管理
など

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せん

楽楽請求　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

STEP01 受領※

紙の請求書

複数枚まとめて
スキャン＆アップロード

メールで届く請求書

そのまま
自動でアップロード

STEP02 データ化

自動読取で手入力ゼロ
システム上で一覧化、管理をラクに

AI-OCR機能で「日付・金額・支払先」などの情報※を自動で読み取り
転記の手間やミスを防止

請求書はシステム上で一元管理
受領漏れや紛失のリスクを軽減

※事業所登録番号も自動で国税庁のデータベースと照合

STEP03 処理・保存

仕訳パターンの設定で
会計ソフトに合った仕訳
データを自動生成

振込データ（FBデータ）も
自動生成。ミスができない振
込作業の負担を軽減

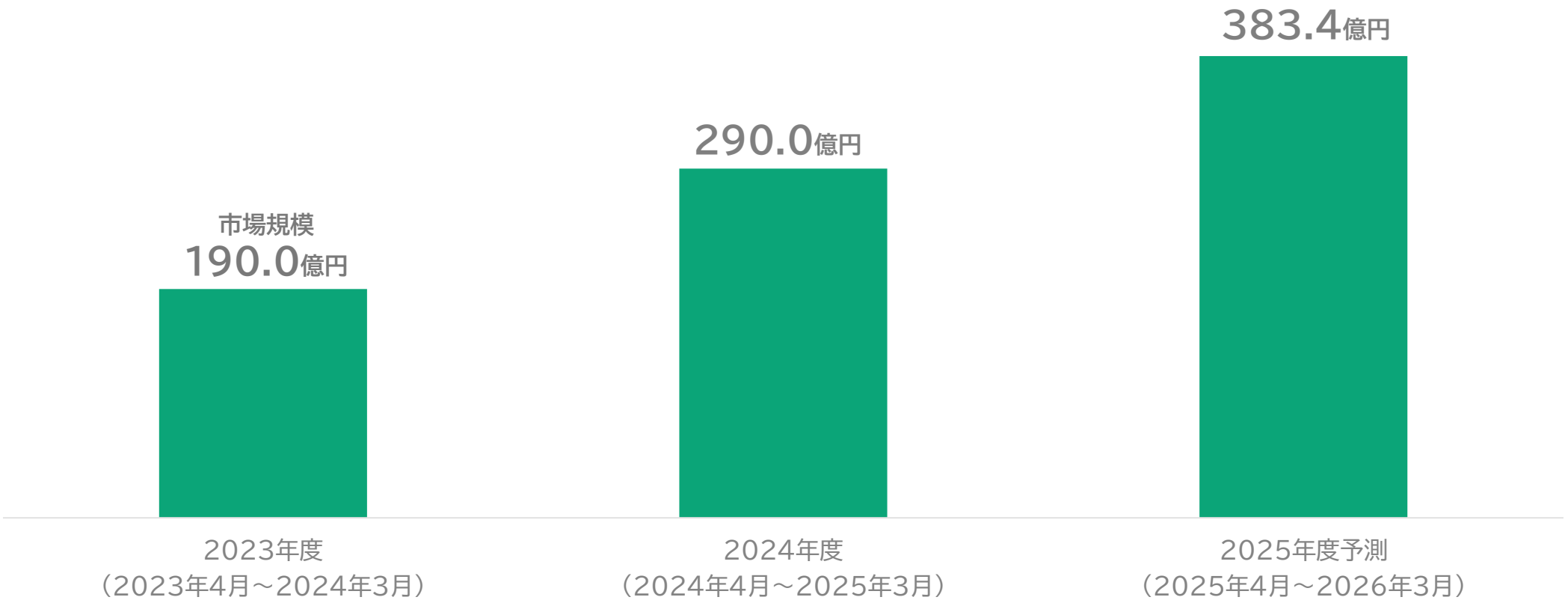
電子帳簿保存法の要件を満た
して自動保存。修正の手間や
チェックの工数を削減

※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

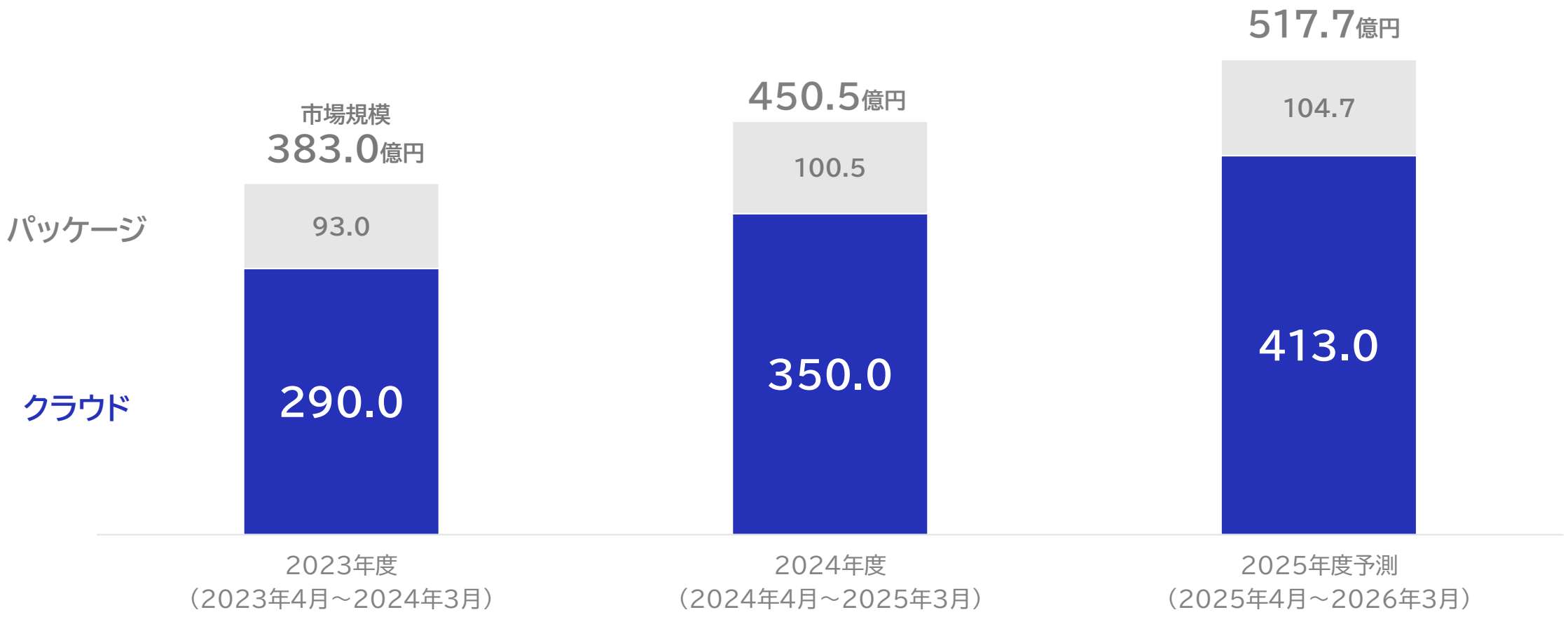
シェア獲得はこれからだが成長市場での販売拡大を目指す



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

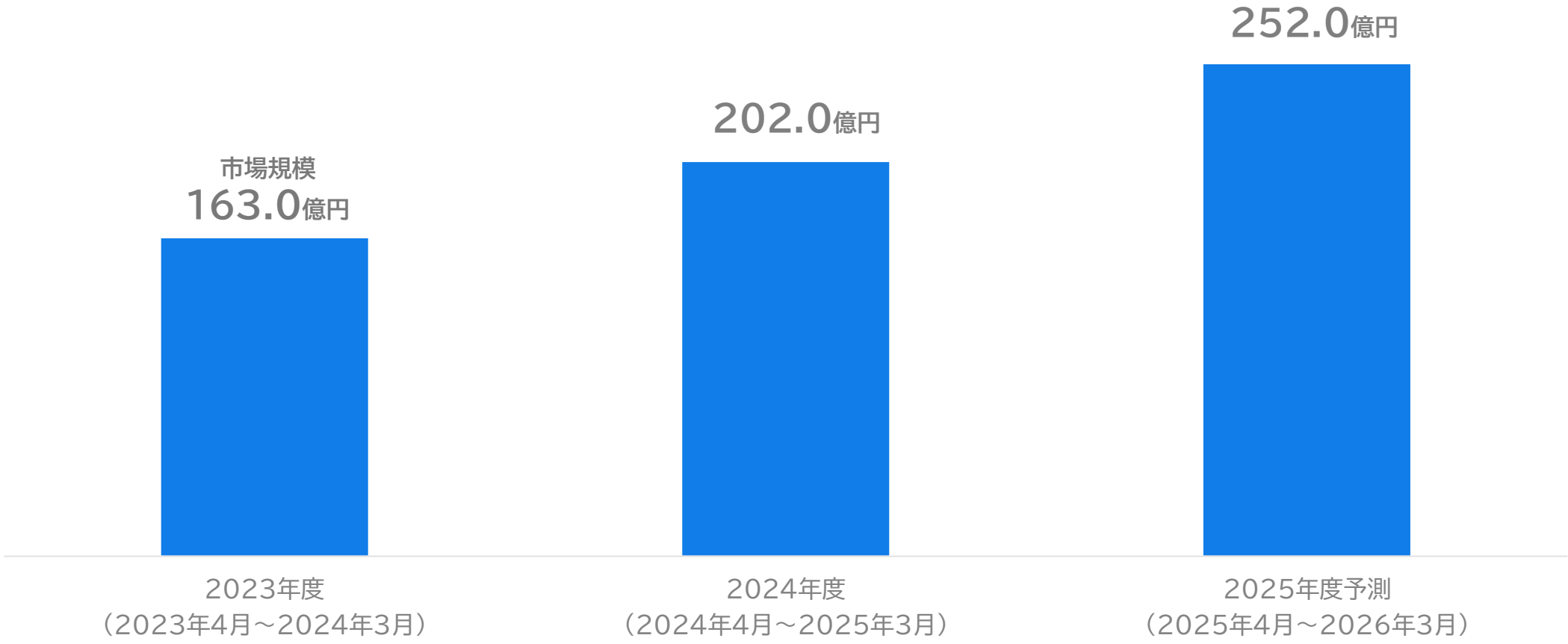
近年の労働関連の法改正、リモートワークなど働き方の多様化が勤怠管理市場の拡大を後押し



データ出所：ITR 「ITR Market View：人事・給与・就業管理市場2026」
就業管理市場規模推移および予測：提供形態別（2023～2029年度予測・売上金額）を基に当社が作成

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

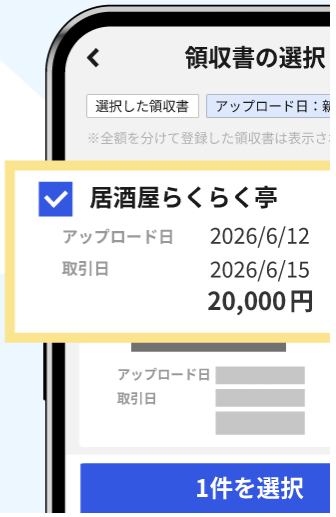


データ出所：ITR 「ITR Market View：人事・給与・就業管理市場2026」
労務管理市場規模推移および予測（2023～2029年度・売上金額）を基に当社が作成

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



※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

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の起動は不要

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

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

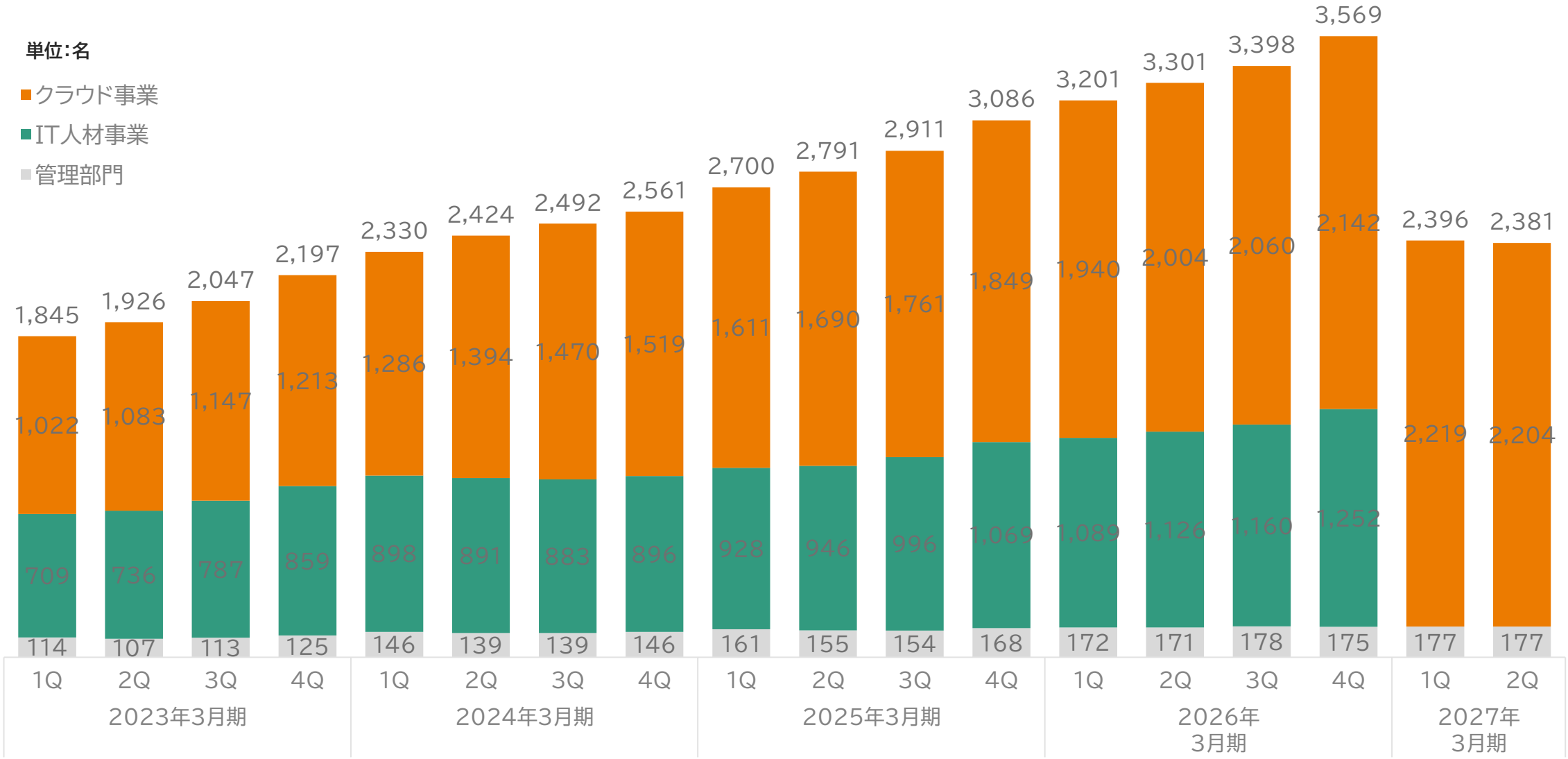
「楽楽ビジネスカード」で決済
⇒カード利用明細が「楽楽精算」へ即時連携

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

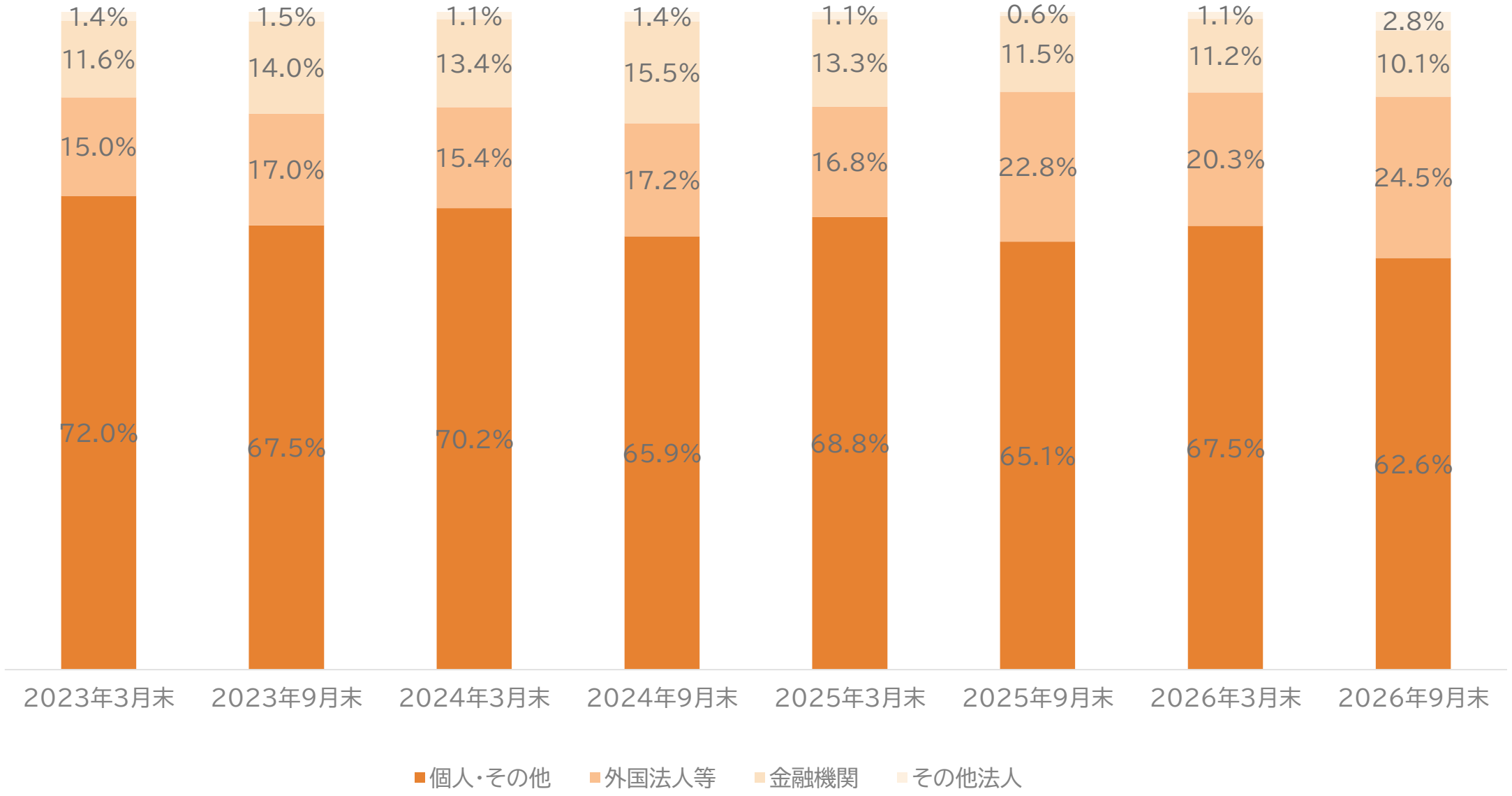
「楽楽ビジネスカード」紹介ページ
https://www.rakus.co.jp/rakurakucloud/businesscard/

連結従業員数の推移



※各四半期末の人数

株主構成推移


1.4%
11.6%
15.0%
72.0%
1.5%
14.0%
17.0%
67.5%
1.1%
13.4%
15.4%
70.2%
1.4%
15.5%
17.2%
65.9%
1.1%
13.3%
16.8%
68.8%
0.6%
11.5%
22.8%
65.1%
1.1%
11.2%
20.3%
67.5%
2.8%
10.1%
24.5%
62.6%
2023年3月末
2023年9月末
2024年3月末
2024年9月末
2025年3月末
2025年9月末
2026年3月末
2026年9月末
個人・その他
外国法人等
金融機関
その他法人

その他開示



- **8月**　ラクスとしては初の「統合報告書」を発行

- **9月**　「個人投資家様向けサマリー資料」を開示
- **9月**　「TCFD提言に基づく開示」 を実施
- **10月**　ラクス公式「X」の運用を開始
- **10月**　「楽楽明細」 新TVCMを放映開始

※ 統合報告書2026　https://www.rakus.co.jp/sustainability/report/
※ 個人投資家様向けサマリー情報　https://ssl4.eir-parts.net/doc/3923/tdnet/2885141/00.pdf
※ TCFD提言に基づく開示　https://www.rakus.co.jp/tcfd/
※ ラクス公式X　https://x.com/rakus_pr/
※ 「楽楽明細」新TVCM　https://www.rakus.co.jp/news/2026/1005.html

会社概要/グループ体制(2026年11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 2026年9月30日時点	連結　2,381名 単体　2,239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

B/S、P/L、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 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 18日(水)	臨時株主総会 （定款一部変更の件）
2026年 11月 16日(月)～2026年 12月 25日(金)	IR期間
2026年 12月 26日(土)～2027年 1月 3日(日)	年末年始休業
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
2027年 6月 17日(木)	2027年3月期　有価証券報告書発表
2027年 6月 18日(金)	第27期定時株主総会

※　当資料の開示日時点での「予定」であり、変更される場合がございます。

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/