



個人投資家様向け 会社説明資料

株式会社ラクス（証券コード：3923）

2025年5月26日

AGENDA

1

会社・ビジネスモデル概要

P.2

2

2025年3月期 連結業績

P.13

3

2026年3月期 連結業績計画

P.20

4

次期中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）の方向性

P.24

会社・ビジネスモデル概要

会社プロフィール

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3月31日時点	連結 3,086名 単体 1,907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



代表取締役 中村 崇則（なかむら たかのり）

1973年生まれ。神戸大学経営学部会計学科卒業。
日本電信電話株式会社（現NTT）入社。
メールベースのコミュニケーションサービスを
立ち上げ、NTT在籍中に起業。
2000年に事業を売却し、ラクスの前身となる
株式会社アイティブーストを創業。
2010年株式会社ラクスへ社名変更。

IT人材事業

売上高構成比

14.4 %

事業の特徴

- 未経験からキャリアチェンジを志望する応募者の中から、エンジニアに適性のある人材を見極め、採用。
- 創業期のITエンジニアスクール運営で培った育成ノウハウを活かし、システム開発・インフラ・機械学習・品質管理など、専門分野に特化したITエンジニアを育成し、即戦力人材として顧客企業へ派遣

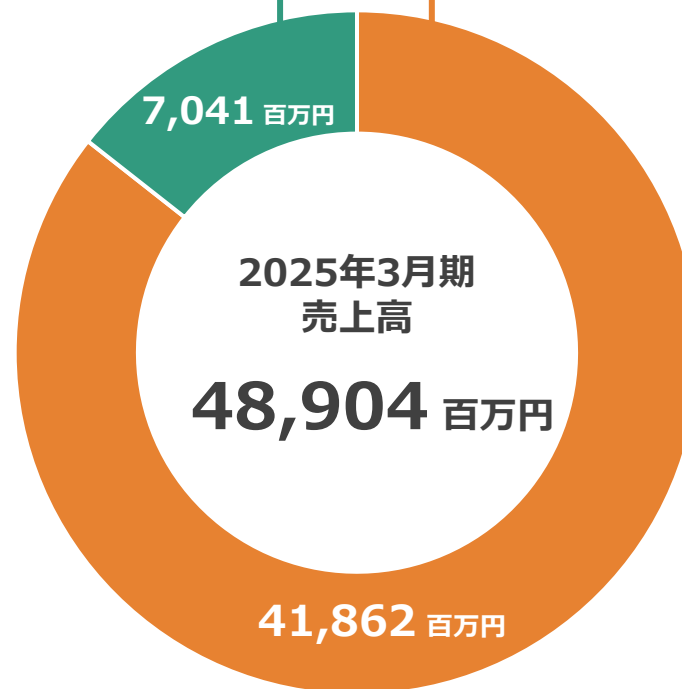
クラウド事業

売上高構成比

85.6 %

事業の特徴

- 滝藤賢一さんや横澤夏子さん出演のテレビCMでお馴染みの「楽楽精算」「楽楽明細」などを含む、バックオフィス業務を効率化する「楽楽クラウド」シリーズや、問い合わせ・メール対応を支援する「ラクスシリーズ」などのITサービスをサブスクリプションで提供。
- 新規契約がストックとして積み上がり、安定した売上高成長を実現するビジネスモデル。



クラウド事業のビジネスモデル



クラウドサービス (SaaS) 提供



月額利用料支払い



顧客企業

楽楽クラウド
(バックオフィス)

主要サービス



立ち上げフェーズのサービス



メールサービス
(フロントオフィス)

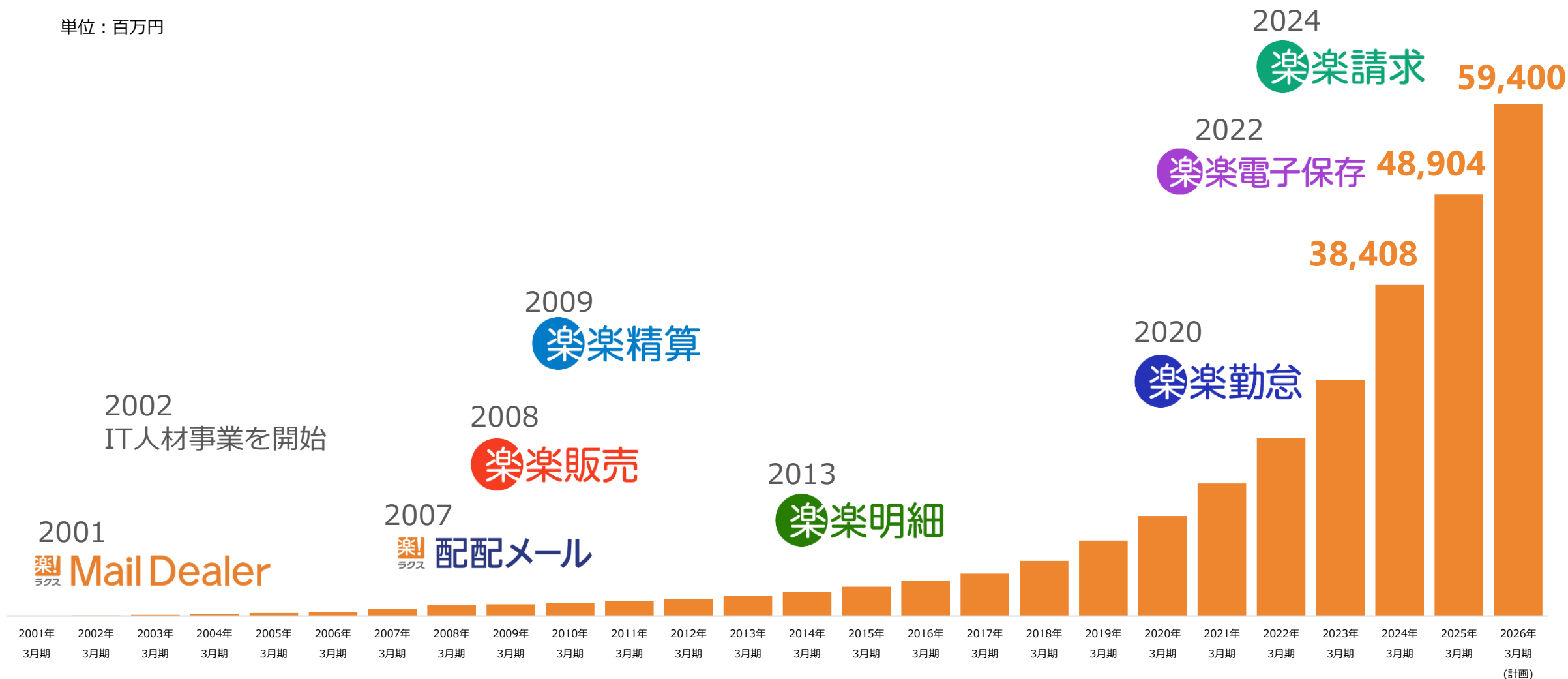


売上高推移と主要サービス



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

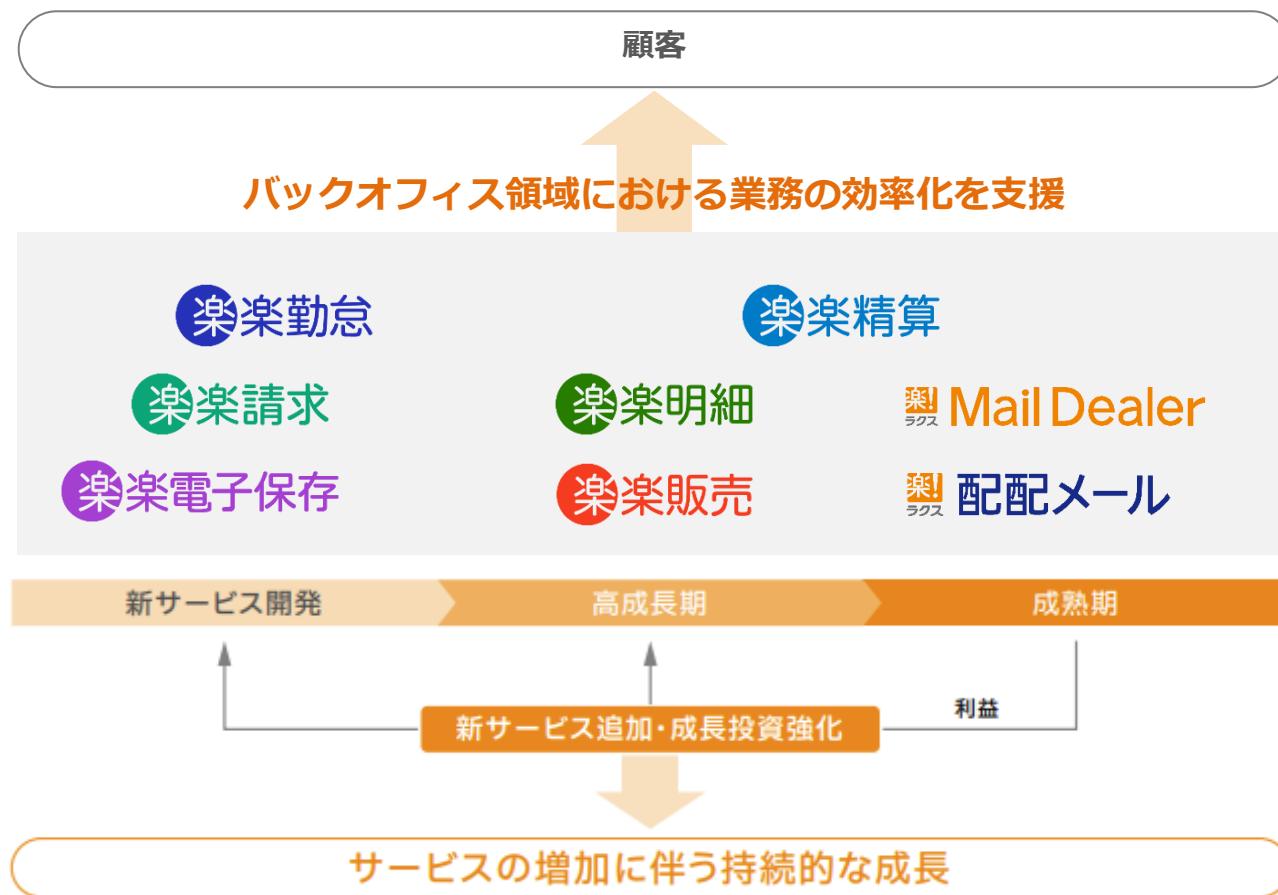
単位：百万円



主要サービスの売上成長

2001年から「Mail Dealer」の提供を開始し、その後「楽楽シリーズ」を次々と展開
「楽楽精算」や「楽楽明細」が事業拡大を力強く牽引し、主要サービスへと急成長





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”による
新規顧客獲得を引き続き重視しつつ、
今後は**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

中堅・中小企業を中心に、 地方企業や大企業にも展開

強みであるセールス&マーケティングを武器に
主に従業員数30～1,000名の企業へ販売しつつ、
対象領域を拡大

クラウド事業 サービス一覧

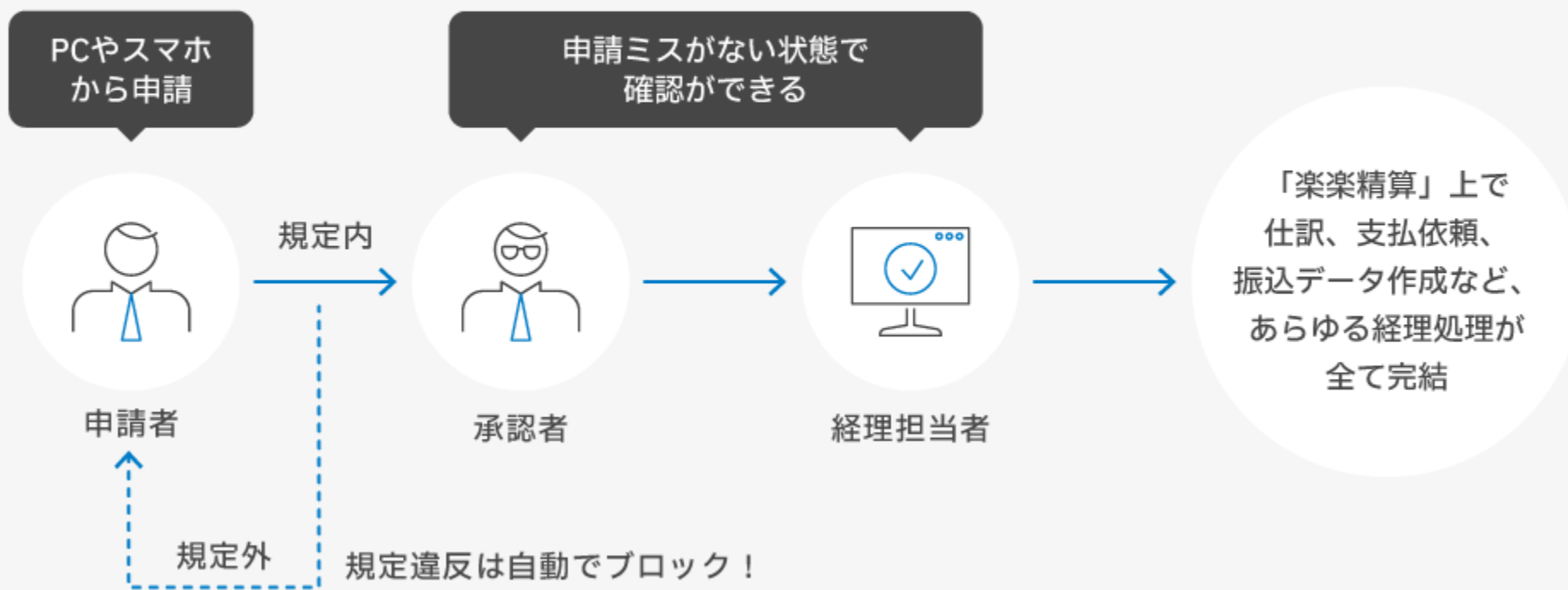
	クラウド事業 売上高構成比*	主なサービス内容	
楽楽精算	 41.4%	 経費精算システム	
楽楽明細	 23.8%	 請求書発行システム	
楽楽販売	 13.2%	 販売管理システム	
メール配信	 8.8%	  メールマーケティングサービス	
メールディーラー	 7.4%	 問い合わせ管理システム	
その他	 5.3%	 請求書受領システム	 勤怠管理システム  電子帳簿保存システム

*2025年3月期実績に基づいて算出

主要サービス：楽楽精算

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。

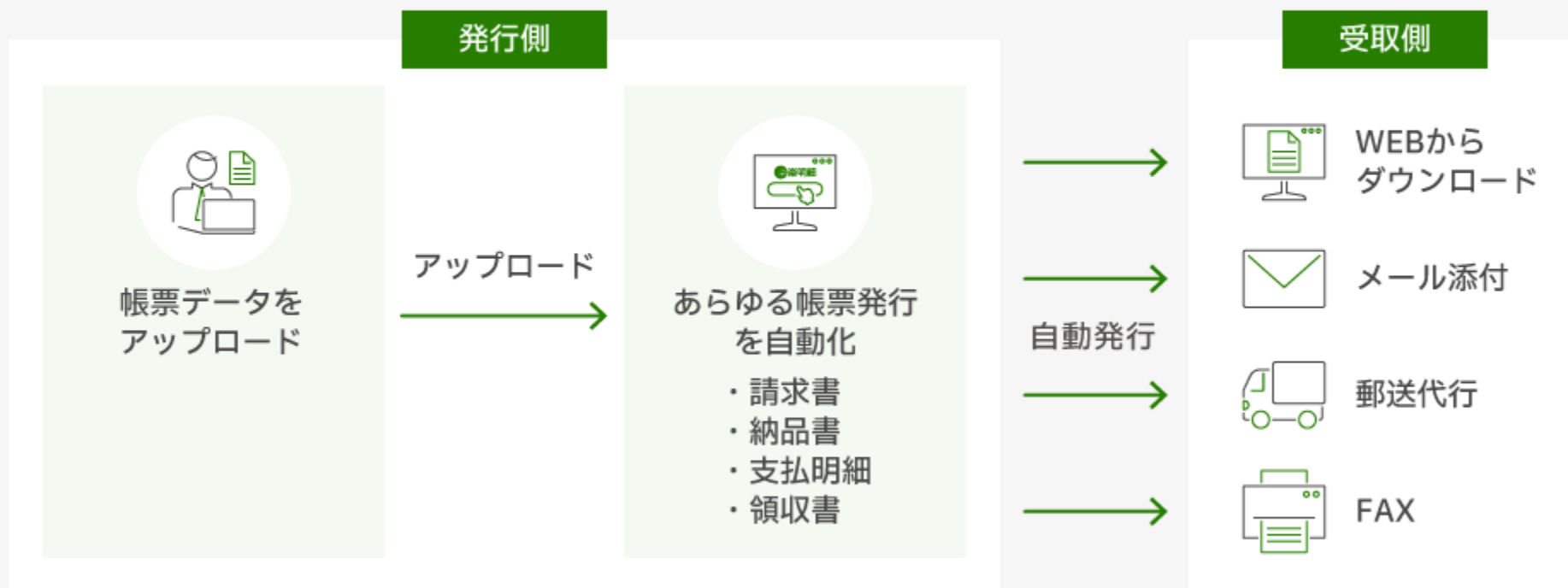
経費精算業務の時間・費用を大幅に短縮！



主要サービス：楽楽明細

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



主要サービス：楽楽販売

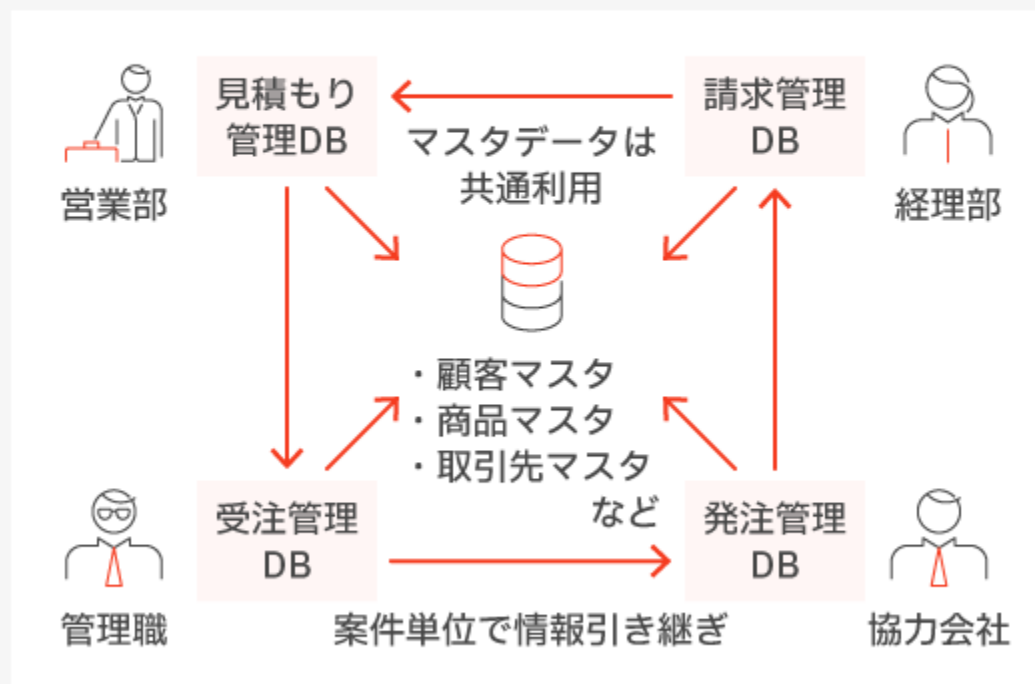
あらゆる業務をWebデータベースとワークフローを組み合わせることでシステム化することにより、各種台帳登録と帳票発行の効率化、受注情報の一元管理、売上・購買データの有効活用を実現

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



2025年3月期 連結業績

2025年3月期 連結業績サマリー

売上高は前期比で安定した成長を引き続き維持
営業利益は過去最高を更新し、収益基盤の強化が進展

売上高

48,904 百万円
YoY **+27.3%**

営業利益

10,192 百万円
YoY **+83.3%**

EBITDA

11,351 百万円
YoY **+75.2%**

親会社株主に帰属する当期純利益

8,003 百万円
YoY **+91.2%**

EPS

44.18 円
YoY **+21.08円**

1株配当

4.50 円
YoY **+2.15円**

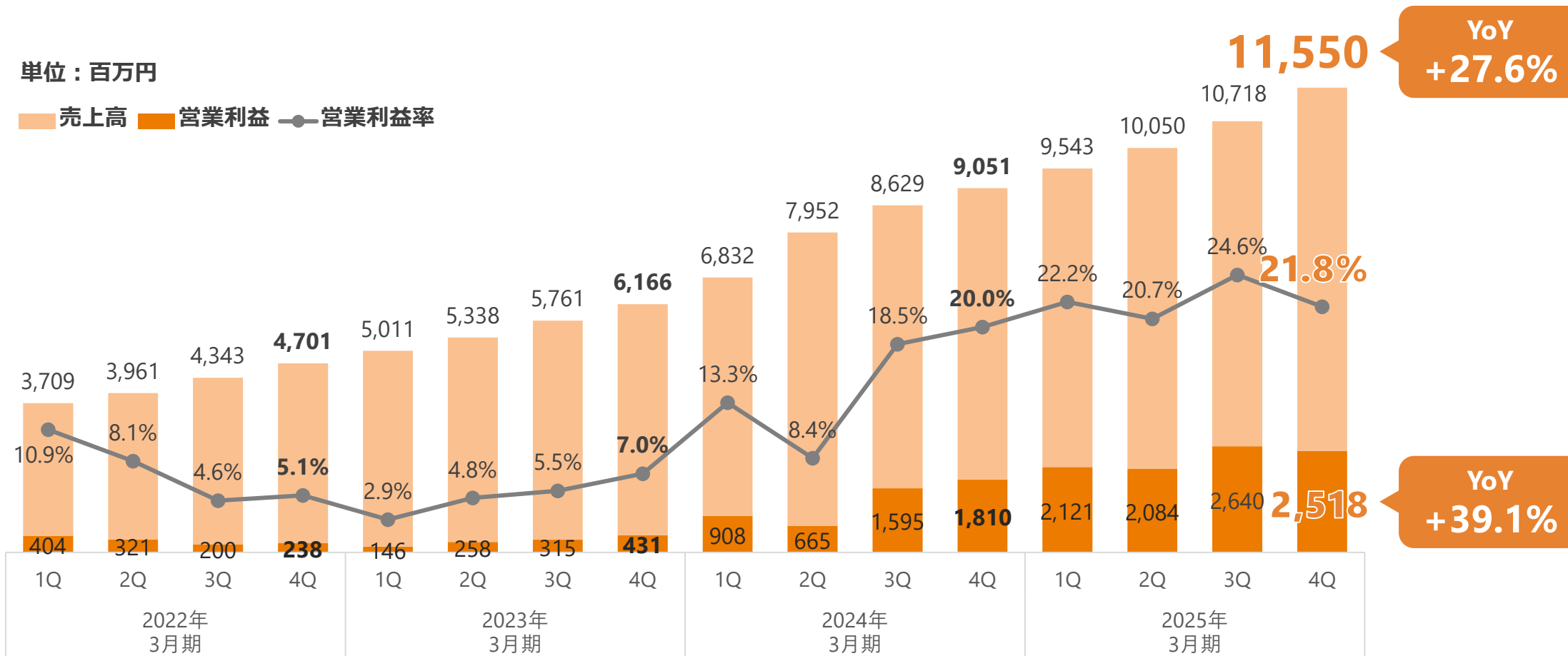
※EBITDA = 税金等調整前純利益 + 特別損益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 支払利息

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。

クラウド事業サービス別売上高



売上高規模が拡大するなかでも、主力サービスである楽楽クラウドが全体の成長を引き続き牽引

単位：百万円	2024年3月期	2025年3月期	前期比		2024年3月期 第4四半期	2025年3月期 第4四半期	前年同期比	
楽楽精算	14,446	17,348	+2,902	+20.1%	3,934	4,789	+854	+21.7%
楽楽明細	6,840	9,966	+3,125	+45.7%	1,980	2,797	+816	+41.2%
楽楽販売	3,907	5,517	+1,609	+41.2%	1,084	1,554	+469	+43.3%
（うち楽楽販売）	3,513	5,120	+1,606	+45.7%	983	1,459	+475	+48.3%
（うち楽テル）	393	397	+3	+0.9%	101	95	-5	-5.7%
メール配信	3,035	3,687	+652	+21.5%	814	966	+151	+18.6%
メールディーラー	2,841	3,103	+262	+9.2%	725	810	+84	+11.7%
その他	1,394	2,238	+843	+60.5%	510	632	+121	+23.8%
クラウド事業合計	32,466	41,862	+9,396	+28.9%	9,051	11,550	+2,498	+27.6%

※楽楽販売は2025年3月期より関連商材の楽テルとの合算値を開示しております。これに伴い、過去の数値も基準を遡及して変更しております。

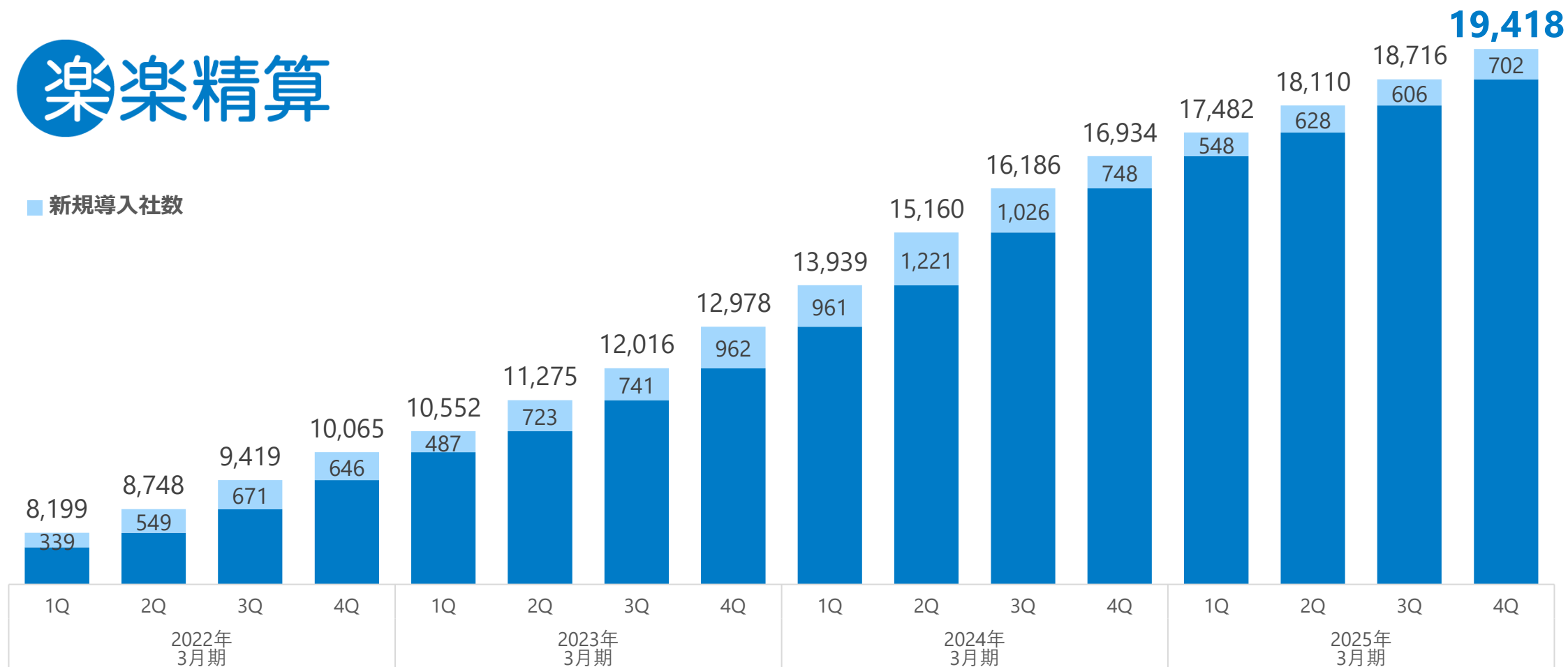
※メール配信は配信メールとクルメル、ブラストメールの合算値

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、新規導入社数は安定的に増加



■ 新規導入社数

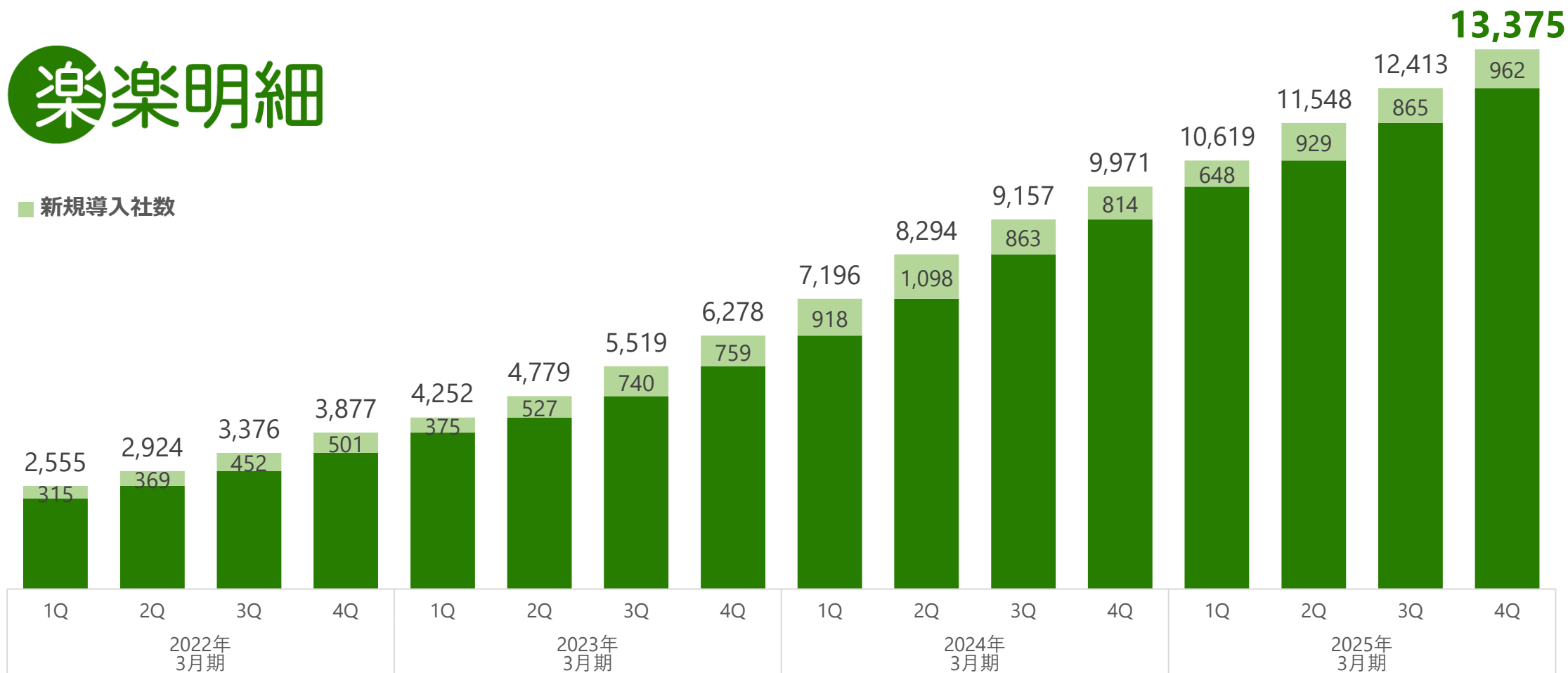


楽楽明細 累計導入社数推移

請求書発行市場の成長を背景に、競争環境が激化するなかでも新規導入社数は堅調に推移



■ 新規導入社数

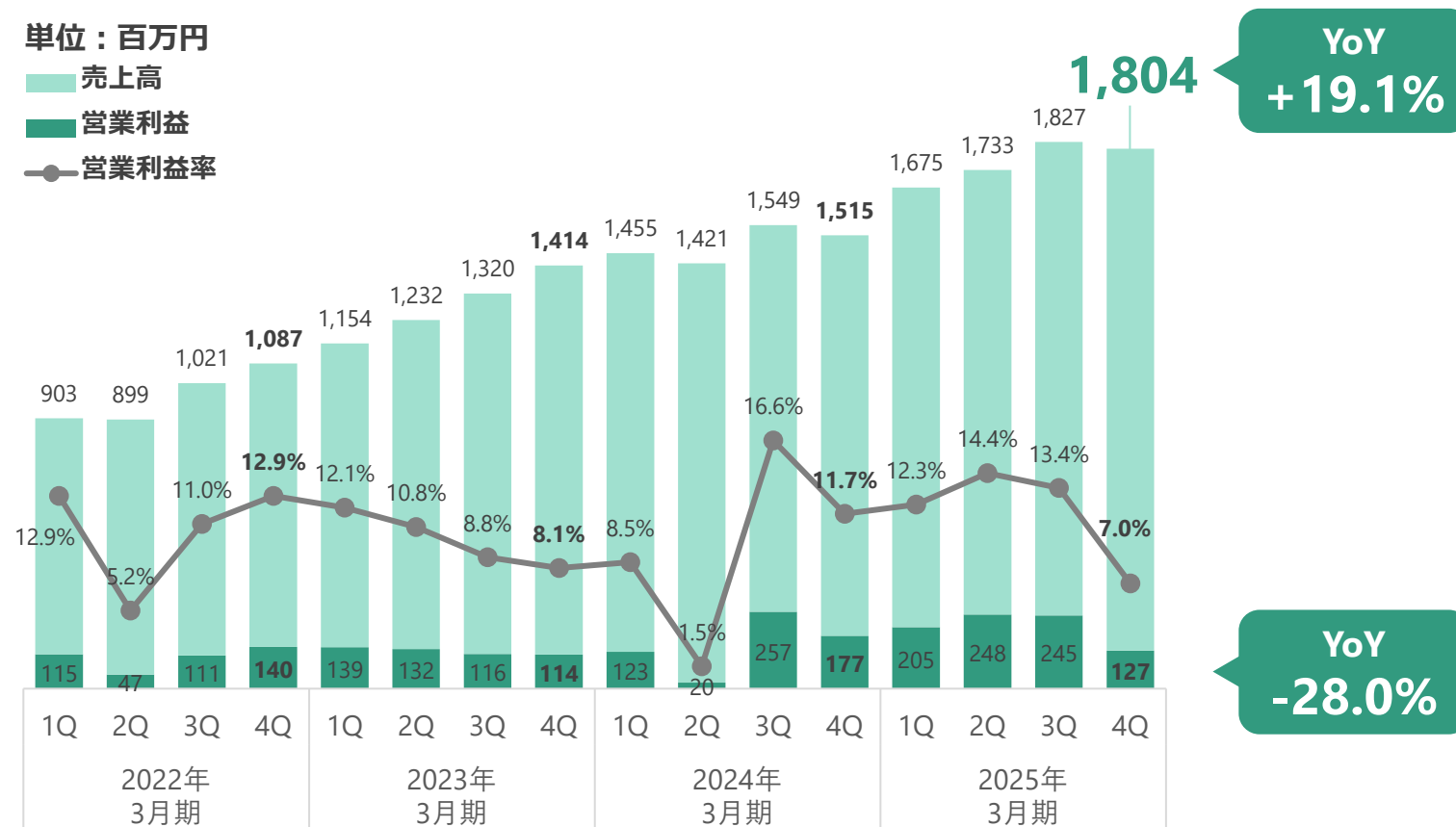


IT人材事業の業績とエンジニア数の推移

稼働率の高水準維持が売上を牽引する一方、積極採用により費用が先行し利益を一時的に圧縮

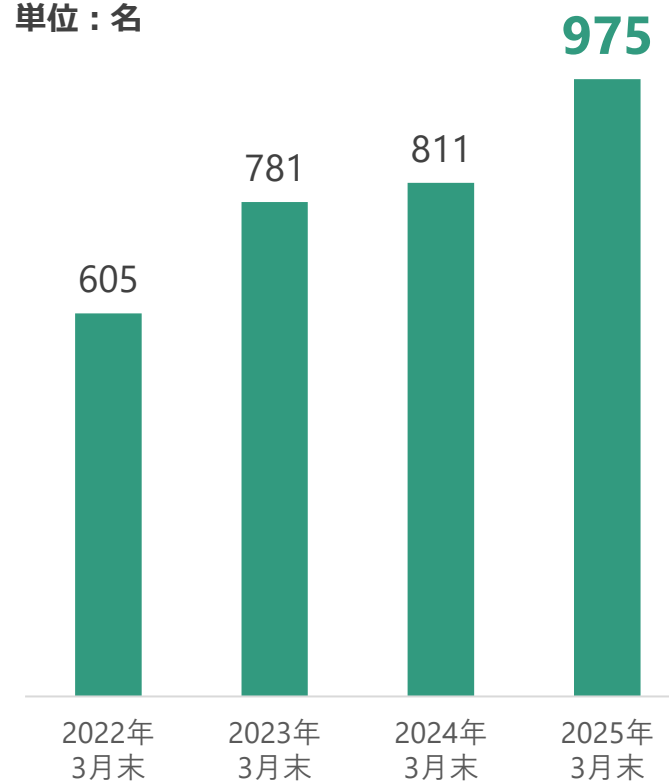
業績推移

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

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

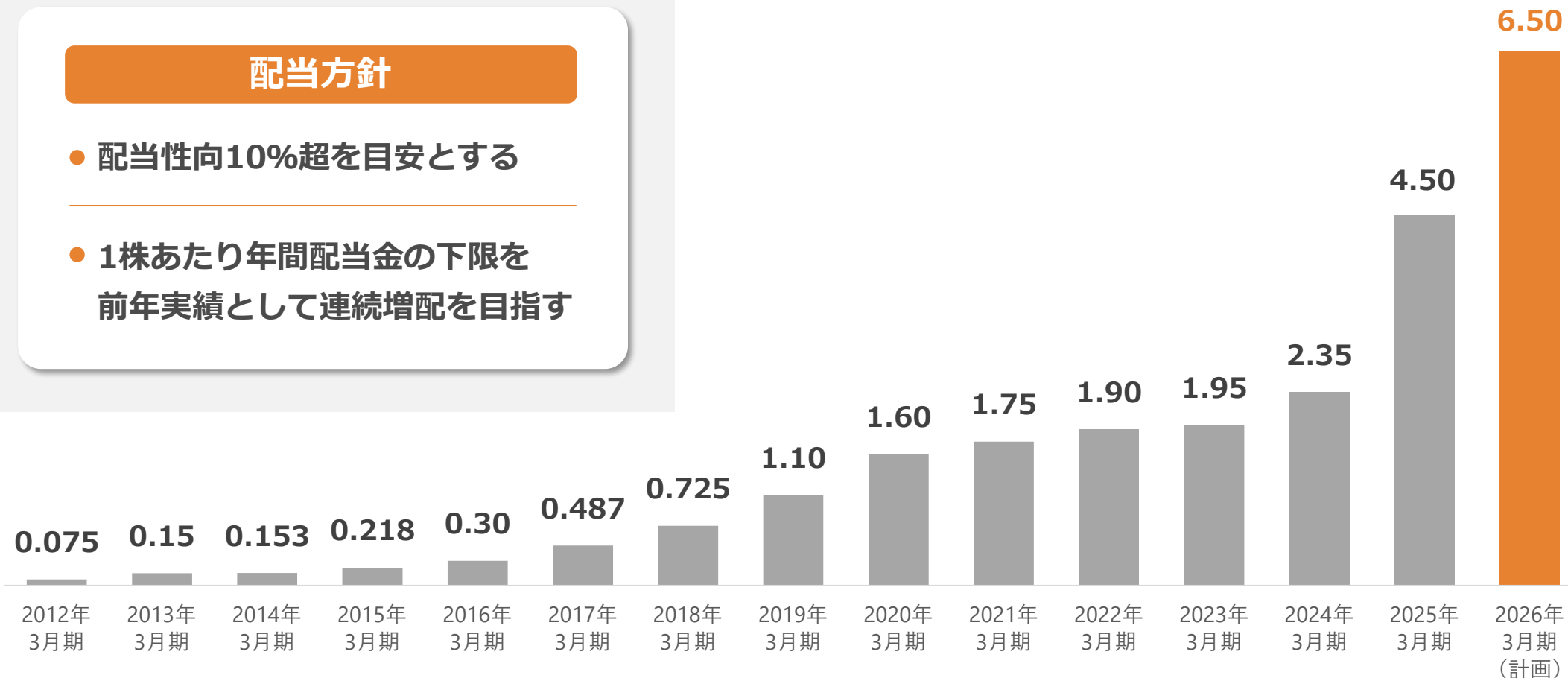
単位：百万円	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	前期比	
売上高	48,904	59,400	+10,495	+21.5%
売上原価	12,594	15,289	+2,694	+21.4%
売上総利益	36,310	44,111	+7,800	+21.5%
売上高総利益率	74.2%	74.3%		+0.0Pt
販売費及び一般管理費	26,117	29,111	+2,993	+11.5%
営業利益	10,192	15,000	+4,807	+47.2%
営業利益率	20.8%	25.3%		+4.4Pt
経常利益	10,218	15,000	+4,781	+46.8%
経常利益率	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）	44.18	64.52	+20.34	+46.0%
1株配当（円）	4.50	6.50	+2.00	+44.4%

毎期増配の方針通り14期連続の増配を計画

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

単位：円



※分割遡及後の数値

次期中期経営計画 (2027年3月期～2029年3月期) の方向性

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

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（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%