



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)



業界をリードする成長性と収益性、着実な株主還元

毎期増配

15期連続

※P11参照

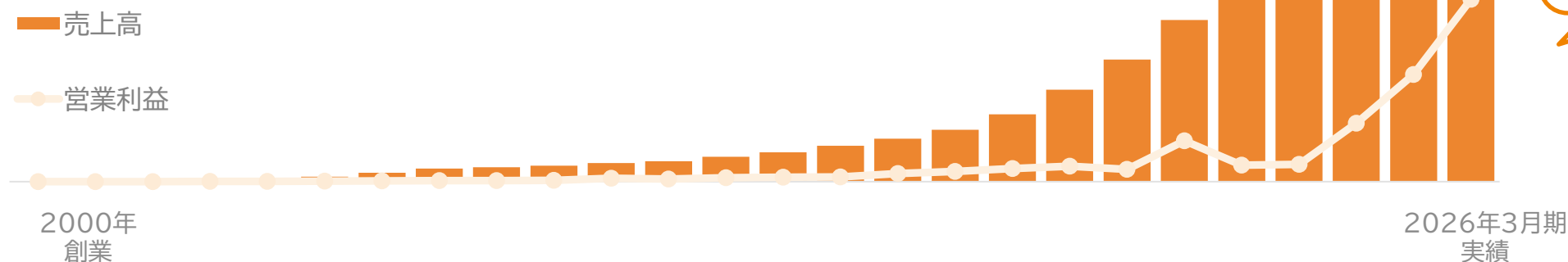
高い収益性

30%を超える営業利益率

※2026年3月期 第3四半期以降、継続

毎期成長

創業来26期連続増収



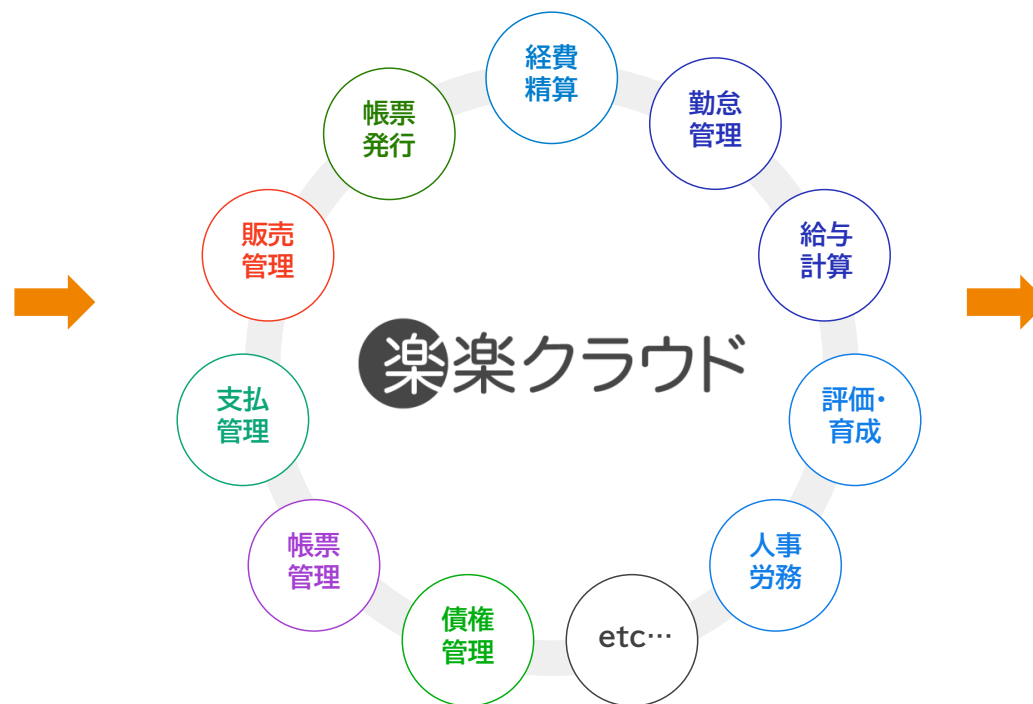
ラクスとは？：働く人を「楽！」にするサービスを提供

経費精算や請求書発行などのバックオフィス業務から、顧客問合せ対応などのフロントオフィス業務支援まで、企業の業務効率化を支援するクラウドサービスを展開しています

1 紙・手入力の山



2 ラクスのクラウドサービスで業務効率化



3 働く人が“楽”に



ラクスのサービス:TVCMでおなじみの楽楽精算などを展開



楽楽クラウド

楽楽クラウド バックオフィス

楽楽精算



楽楽明細



楽楽販売



楽楽勤怠

楽楽電子保存

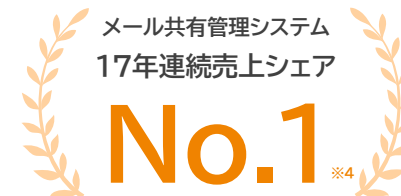
楽楽請求

楽楽債権管理

楽楽人事労務

楽楽クラウド フロントオフィス

楽楽自動応対



楽楽メールマーケティング

クラウドサービス累計導入社数 **108,000社** (2026年3月末時点)

※1 デロイトトーマツ ミック経済研究所「クラウド型経費精算システム市場の実態と展望」(ミックITリポート2026年6月号:<https://mic-r.co.jp/micit/2026/>)より

※2 デロイトトーマツ ミック経済研究所「クラウド帳票発行サービスの市場の実態と展望」(ミックITリポート2025年3月号:<https://mic-r.co.jp/micit/2025/>)における「売上シェア」、「導入社数シェア」第1位

※3 デロイトトーマツ ミック経済研究所「クラウド型販売管理システムの市場の実態と展望」(ミックITリポート2025年2月号:<https://mic-r.co.jp/micit/2025/>)より

※4 ITR/ITR Market View:メール/Webマーケティング市場2026」メール処理市場:ベンダー別売上金額推移およびシェア(2009~2025年度予測)、同レポートには旧製品名(メールディーラー)で掲載

主要サービス概要

経費精算システム

楽楽精算

Before



領収書の糊付け
金額の手入力
目視チェックの手間

After



経費精算の申請から
承認、経理処理までを
電子化し手間を削減！

帳票発行システム

楽楽明細

Before



帳票の印刷、
封入や発送作業の
手間、ミス

After



帳票の一括作成から
発送、データ管理を
システムで自動化！

販売管理システム

楽楽販売

Before



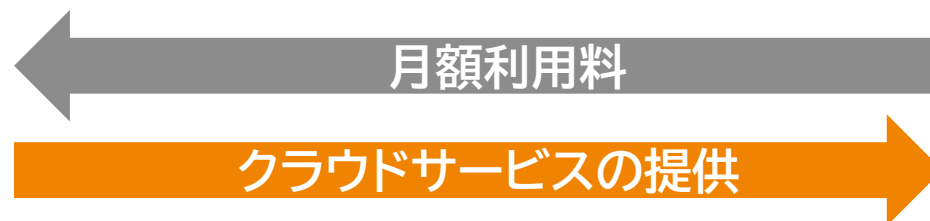
複雑な金額計算
転記や二重管理の
手間、ミス

After



データの一元管理で
複雑な作業の手間と
ミスを解消！

ラクスのビジネスモデル



売上高に占める固定収入の割合

92.6%

一度導入していただくと毎月安定した収入が入る仕組みのため、景気の波に左右されにくく経営基盤が安定しています

月次解約率

0.1% ~ 1.1%

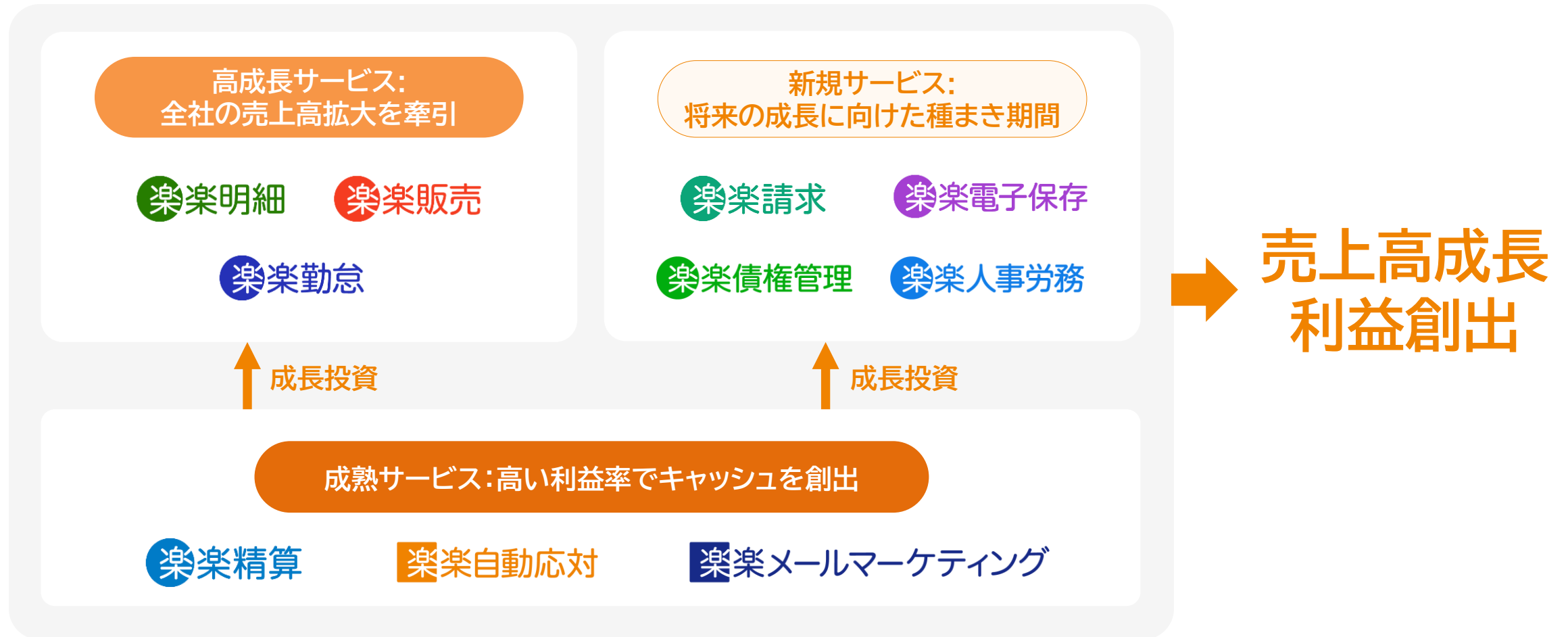
※サービス特性によって幅があります

お客様の日常業務に組み込まれるため解約が非常に少なく、利用社数が着実に積み上がり、売上高の安定成長につながっています

➡ 新しいお客様が増えるほど売上高が積み上がるビジネスモデル

ラクスの特徴:高い成長率と利益率を両立

成熟サービスで生み出したキャッシュを、高成長サービスや新規サービスへ投資することで、
売上高成長と利益創出の好循環を生み出しています



新中期経営計画:成長を続けながら利益率も向上

成長性と収益性のバランス

3年平均売上高成長率

15%以上

売上高成長率 + 営業利益率

50%以上

- 売上高は安定成長へとシフトする一方、収益性の向上に注力します
- 売上高成長率と営業利益率の合計は、業界内で一般的に望ましいとされる40%を超える高水準を目指します

生産性（一人あたり売上高）

2026年3月期 実績

2,366 万円



2029年3月期 目標

3,000 万円以上

- 生成AI等の活用により一人あたり売上高の向上を目指します

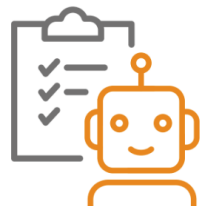
資本効率（ROE）

成長投資と両立する下限目安

30%以上

- 株主資本を有効に使い、効率よく利益を生み出す経営を継続します

新中計における成長戦略



AI活用による付加価値向上

AIをサービス機能実装と社内業務の両面で活用し、
売上高成長と生産性向上につなげます



大企業への本格展開

これまでのメインターゲットだった中小企業だけで
なく、大企業獲得に向けた営業活動を本格化します



複数サービスご利用の促進

複数サービスのご利用を積極的に推進することで、
利便性の向上と継続利用の促進を図ります



積極的なM&A

豊富な資金力と高い利益率を背景にして、クラウド
領域を中心とした積極的なM&Aを目指します

AI機能で日常業務の手間をさらに削減(一例)

AI機能	これまでの業務	AIでこう変わる
経費精算システム 楽楽精算 伝票作成AIエージェント	領収書やカード明細を見ながら、 経費申請の内容を手入力	AIが領収書やカード明細、過去の 履歴から経費申請伝票を自動作成 手作業の負担を徹底的に削減！
販売管理システム 楽楽販売 アシストAI	業務に合わせたデータベースの 構成検討に時間がかかる	AIとの会話だけで、設定に必要な データベース構成を自動提案 専門知識がなくても業務に合った システム設計が可能に！
問い合わせ自動対応システム 楽楽自動対応 メール作成エージェント	過去の履歴やFAQを確認しながら 返信文を作成	AIが過去の応対履歴やFAQをもとに 返信文案を自動生成 メール対応時間の大幅短縮を実現！

安定的な株主還元の拡大を目指す

株主還元方針

総還元性向20%以上、毎期増配の継続を目指しています

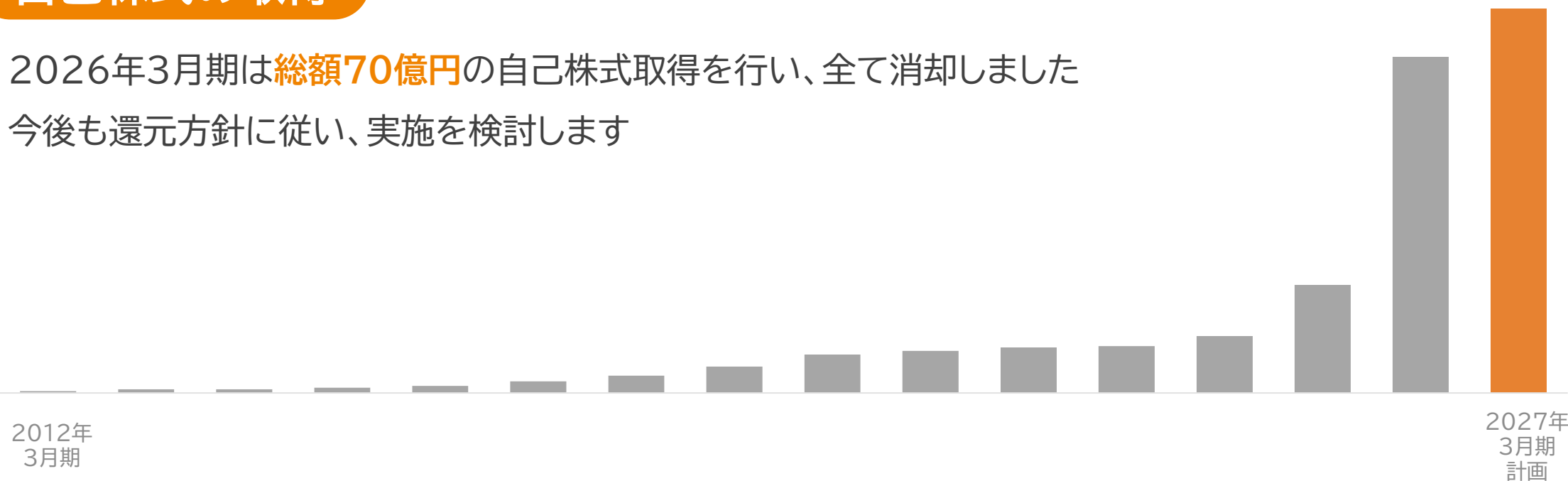
15期連続の
増配を計画中

8.0円

(前期比 +1.0円)

自己株式の取得

2026年3月期は総額70億円の自己株式取得を行い、全て消却しました
今後も還元方針に従い、実施を検討します



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/>