楽!
ラクス

RAKUS SUSTAINABILITY REPORT 2021

目次

About Us

P2 長期ビジョン
MISSION / VALUE
P3 リーダーシッププリンシプル
P4 トップメッセージ
P8 価値創造につながる創業ヒストリー

ESG

P19 環境項目データ
P20 事業における社会貢献
P21 体制とガバナンス方針
P22 役員報酬に関する考え方/
取締役会及び監査役会への出席状況
P23 取締役一覧
P24 監査役一覧

価値創造

P10 成長の軌跡
P11 クラウド事業のビジネスモデルと業績推移
P12 クラウド事業の特徴と成長戦略
P13 サービス紹介
楽楽精算/楽楽明細
P14 サービス紹介
楽楽販売/メールディーラー
P15 サービス紹介
配配メール/育成中のサービス
P16 IT人材事業のビジネスモデルと業績推移
P17 価値創造と成長を支える経営資源
P18 中期経営目標

データセクション

P25 連結損益計算書
P26 連結貸借対照表
P27 連結キャッシュ・フロー計算書
P28 非財務データ
P29 資本構成と配当金の推移

会社情報

P30 会社概要/グループ体制

編集方針

本レポートは、ラクスの事業内容、財務情報およびESG情報を記載し、その内容について株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様との対話を重ねることで企業価値の向上を図ることを目的として発行しています。なお、レポート内のエネルギー消費に伴うCO_2排出量については、主にクラウド事業で使用しているデータセンターにおいて、使用電力の環境負荷状況や使用量が開示されていないケースが多いためスコープ2基準を適用しております。

当社ウェブサイト

https://www.rakus.co.jp/

IR情報

https://www.rakus.co.jp/ir/

[お問い合わせ]

ir@rakus.co.jp

報告対象範囲

対象範囲は株式会社ラクスおよび国内外の連結子会社です。一部、その他の関係会社に関する記載もあります。環境データについては、各注記をご覧ください。対象期間は2020年4月～2021年3月です。

※一部対象期間外の情報も掲載しています。

業績の見通しについて

本レポート中の業績の見通しについては、現時点で入手した情報に基づいて判断したもので、実際の業績はさまざまな要因により、変動する場合があります。

長期ビジョン

MISSION

ITサービスで企業の成長を継続的に支援します

ラクスは予算やITリテラシーに課題を抱える中小企業のデジタル化を推進してきました。ただデジタル化が必要なのは中小企業だけではなく、高コストで非効率なレガシーシステムを抱えた大企業も同じです。国内企業で働く5,000万人すべてに最新のITによる恩恵を届けてこそ日本という国が豊かになります。私達はITサービスを通じてデジタル化を継続的に推進し、企業の成長と、そこで働く人々の幸せに貢献していきます。

日本を代表する企業になる

VALUE

VALUE 01 応える
ラクスはお客様の期待に120%応えます。

VALUE 02 育成する
ラクスは結果が出せる人財を育成します。

VALUE 03 改善する
ラクスは日々その活動を改善します。

VALUE 04 偽らない
ラクスはステークホルダーに対して偽りません。

VALUE 05 進化する
ラクスは変化の予兆を読み取り
柔軟に進化します。

リーダーシッププリンシプル

日本を代表する企業になるために

リーダーシッププリンシプルはラクスのマネジメント層が持つべきマインドであり、行動指針です。リーダーは本プリンシプルを正しく理解することで、複数の視点からバランス良く物事を判断し行動することが可能となります。1つ1つは当たり前のことですが、その積み重ねが私達を他が追随できない唯一無二の企業たらしめます。それが未来においてラクスを「日本を代表する企業」へ導くと確信しています。

自分自身の会社だと思う

リーダーは自分自身が会社のオーナーであると考えます。そのため常に当事者意識をもって事にあたります。優先すべきことは会社が長期にわたって継続的に成長していくことです。もし上司や役員が自社の成長にとってマイナスの意思決定をしていると感じた場合には、強い意思をもって意見を言います。

全体最適視点をもつ

リーダーは会社全体の成長にとって何が大切かを常に考え行動します。自分の部署やチームだけの利害にこだわりません。活動を最適化するために、他部署の情報も積極的に収集します。

誠意をもって人と接する

リーダーは周囲の一人一人に対して誠意をもって話を聞きます。自分や会社の立場だけではなく、相手の立場にもたって物事を考えます。相手が納得感を持った上で双方が望む方向へ導くよう最大限努力します。

学習し成長し続ける

リーダーは自分の目的にとって必要な新しい知識や経験を得るために貪欲に努力します。常に最新の情報にふれ知識をアップデートします。競合や他業界の優れた企業から積極的に学び、それを自社の成長のために活かします。

小さく試して大きく育てる

リーダーは新しい試みを積極的に行います。新しい試みは、それが実際に機能するかどうか分かりません。仮説が本当に正しいかどうか、小さな範囲、小さな予算からスタートし実証を行います。取捨選択を行いながら範囲や予算を拡大していき、最終的に大きく育てます。

費用対効果を考える

リーダーは予算執行の権限を持ちます。すべての予算は、それが費用対効果にみあっているのか検証される必要があります。予算執行をする際には、会社のお金だからという安易な気持ちを決してもちません。

結果にこだわる

リーダーはゴールを意識し達成するために最善を尽くします。困難があってもそれに立ち向かい妥協しません。また万が一を想定し、常に次善の策をイメージしておきます。

考えていることを言葉で伝える

リーダーは自分自身の考えを必ず言葉で伝えます。自分が考えていることは、言葉以外では伝わりません。浸透しない場合は、伝わるまで丁寧に繰り返し伝えます。

失敗を許容する

リーダーは周囲の人の仮説をたてた上での失敗を許容します。知識としては知っていることでも実際に経験しないと分からないことが時にあります。失敗は大きな学びの機会であると考え、それを活かすよう促します。

他者の考えを受け入れる

リーダーは自分の考えと異なることがあった場合でも、それを素直に受け止めます。自分自身への健全な疑いを持ち、本当に正しいことが何なのかを第三者的な視点で考えます。もし自分が間違っていると気づいた時には素直にそれを認め、より正しい状態へ向かうために常に努力します。

やるべきことを実行する

リーダーは、やるべきことが何なのかを常に考えます。自分がやりたいことではなく、顧客や組織の課題を解決するために必要なことを実行します。

トップメッセージ

長期ビジョンについて

日本を代表する企業になる

私達は「日本を代表する企業になる」ことを目指しています。具体的には、今後10年程度で、日本国内で暮らす多くの人が知っていること、東証上場企業のうち時価総額上位100位以内に入ることを目標にしています。多くの人に認知してもらうためには、当社のサービスを多くの人に利用してもらいながら、クラウドサービス（SaaS）事業者として多くの社員を抱え、一番大きな売上を上げている企業になっていることが条件だと考えています。

成長戦略

新サービスの育成や投資を行い、
利益を出しながら成長が可能

長期ビジョンを達成するためには、最低でも年間1,000億円以上の売上高が必要だと考えています。2021年3月期の売上高は153億円だったので、6.5倍の規模に拡大させるということです。現在の主力サービスである「楽楽精算」や「楽楽明細」は、顧客企業のバックオフィス業務の効率化を電子化により支援するクラウドサービスですが、このバックオフィスの電子化による効率化には大きなチャンスがあると考えています。日本の経済規模やデジタル化のスピードを考

代表取締役社長
中村崇則

えると、長期ビジョン達成に向けては年間売上高が数百億円規模のサービスを複数提供することが必要だと考えています。そのために、現在の主力サービスを伸ばしていくことに加えて、新サービスの立ち上げに取り組んでいます。また今後はM&Aも活用していく方針です。サービスの立ち上げから育成において重要なのは、サービスをローンチした後に、一定の時間をかけてプロダクトマーケットフィットを行い、その後大きな販管費を投下して売上高を大きく伸ばすことです。通常はこの段階で大きな赤字となりますが、当社は既存の利益率の高いサービスが生み出した利益を、新サービスの育成や成長に投資をしているので、利益を出しながら成長することが可能となっています。また、複数のクラウドサービスを立ち上げて成長させてきたノウハウを活用することで、持続的な成長を目指しています。

前中期経営目標の振り返り

業績だけではなく組織としても
大きく成長

前中期経営目標は当社にとって初めての中期目標でした。策定時にはこれまでを上回る売上高成長率の実現や、成長に必要な社員の増員が達成できるか不安な部分がありました。しかし、難しい目標を立て、そこに挑戦することで、業績だけでなく組織としても大きく成長でき、結果として目標に掲げた売上高及び各段階利益のCAGR30%を超過して達成することができました。

新中期経営目標について

成長投資強化期間を長くするため5年間とし、高い売上高成長の実現を目指す

新中期経営目標は長期ビジョンを達成するための重要なポイントになると考えています。前中期経営目標は目標を超過して達成できたものの、設定した3年という期間は短かったと感じています。また外部環境的にも以前と違い、デジタル化が推奨され、IT投資を検討する際にはクラウドファーストが当たり前になってきています。このチャンスを活かすべく成長投資強化の期間を長くしたいと考えて、期間を5年といたしました。また、多くの投資家が重視しており、私達も重要視している売上高成長率はCAGR25%から30%を目標に掲げています。コロナウイルス感染症の影響が読み切れずレンジでの目標設定とさせていただきましたが、時間の経過とともにレンジの幅を縮めていきたいと考えています。利益面ですが、多くの方に分かりやすく、2026年3月期の純利益100億円と掲げています。さらにM&Aも積極的に活用していきたいと考えており、そのために純資産の目標も掲げました。日本では債務超過になると上場廃止基準に抵触するので、積極的なM&Aを実施していくには重要なポイントになります。ただし、今回の目標にはM&Aの効果は織り込んでおらず、育成中の新サービスの貢献も大きくは見込んでいません。今回掲げた中期経営目標を達成するためには引き続き組織の拡大が重要になりますので、採用と育成にも注力してまいります。

2022年3月期の取り組みについて

組織の強化と積極的なマーケティング投資により既存サービスに注力

新中期経営目標の初年度となる2022年3月期は重要な年になります。クラウド事業はストックビジネスなので、遅れを挽回することが非常に難しいビジネスです。売上高のCAGR30%を達成するためには、初年度にいかに組織の拡大と強化ができるかが重要であり、増員とともに積極的なマーケティング投資により、1社でも多くの顧客増加を目指して、「楽楽精算」と「楽楽明細」に注力してまいります。合わせて、来期以降のさらなる成長貢献を期待している「楽楽販売」についても、投資を強化する準備をしっかりとしていきたいと考えています。

ESGについて

投資家との対話を通じて、ESGの取り組みを強化

当社が持続的に成長できるかどうかは、社会の役に立っているのかという視点が必要と考えています。当社が提供するサービスで顧客企業の効率化が進み、労働時間の減少や、電子化によるペーパレス化の進展など、顧客企業とそこで働く方に貢献ができているかが重要となります。同時に、社会を構成する一員として環境への配慮も重要です。

当社がサービスを提供する上で必要な電力については将来的にオフセットして、カーボンニュートラルを実現したいと考えています。カーボンニュートラルを実現するために、まずは情報収集を行い、時期も含めて目標を定めて開示をしていきます。ガバナンスについては、形式だけではなく実効性が重要だと考えており、株主や投資家の皆様から求められる形式要件を満たしながらも、風通しの良い組織を維持していきたいと思います。持続的な成長を実現していくために、多様性も重要であると考えており、今年初めて海外子会社で女性役員が誕生しましたが、今後も女性役員や管理職を増やして、様々な視点を経営に活かしていきたいと考えています。ESGへの取り組みは全社的に意識し始めたばかりですので、当社に何が求められ、何を期待しているのか投資家の皆様から具体的なアドバイスをいただけると幸いです。

投資家の皆様へ

「日本を代表する企業になる」ことを目指し、社会課題の解決に貢献していきたい

当社は今後10年程度で「日本を代表する企業になる」ことを目指しております。目標の実現に向けて、まずは日本国内のデジタル化の推進による効率化を通じて、労働者の負担軽減や労働人口の減少などの社会課題の解決に貢献していきたいと考えています。同時に環境負荷のより一層の低減や、ガバナンスの充実を図りながら、投資家の皆様との対話を通じて持続的な成長を実現してまいりたいと思います。引き続きのご支援をお願いいたします。

価値創造につながる創業ヒストリー

ラクスは2000年の11月に、社長の中村、取締役の松嶋、監査役の野島、子会社であるラクスライトクラウド社長の浅野の4人によって設立されました。ラクス設立前、4人はメーリングリストのサービスを提供する株式会社インフォキャストの株主であり、中心メンバーでした。競合企業が大手インターネットメディア企業に買収され、競争環境の激化が明らかになったときに大手ECサービス企業からの買収提案を受け、提案に応じた売却資金でラクスを設立しました。

ラクスの設立にあたり、社長の中村には二つの事業構想がありました。一つは、株式会社インフォキャストの時に課題だった大量の問い合わせメールを管理・共有して効率化するシステムを提供する事業。もう一つは不足しているITエンジニアを増やすためのIT技術のスクール事業です。大量の問い合わせメールを管理・共有して効率化するシステム（メールディーラー）に大きな可能性を感じていましたが、二つの課題がありました。一つは、このサービスをよりニーズが高い中小企業に提供するためには、ASP（アプリケーションサービスプロバイダー、現在のクラウド）で提供することが有効であると考えていたことから、継続的に開発を行うエンジニアを確保する必要があること、もう一つは一定の顧客数を確保してキャッシュフローが回る状態になるまで時間がかかることでした。

そこで、生徒から授業料を払ってもらい、プログラミングを教えるITエンジニアスクール事業を開始しました。スクール事業で売上を確保しつつ、優秀な生徒をスカウトしてエンジニアの確保も目指していました。余談ですがこのスクール出身のエンジニアがラクスの成長に大きく貢献をしてくれており、現在の開発責任者もスクール出身者です。スクールの生徒は学生や社会人がターゲットであったため、平日の昼間はメールディーラーの開発、夜と週末はスクール事業を行いました。その後もスクール事業の利益をメールディーラーの拡販に投資することで大きな成長につなげています。ITエンジニアスクールは景気が良くなるとともに授業料を払ってまでプログラミングを覚えようとする人が減少したため、未経験者を採用してITエンジニアに育成した上で派遣をする現在のIT人材事業に徐々に転換し、現在はクラウド事業とIT人材事業の2つの事業を行っています。

　クラウド事業では、メールディーラーのリリース後、配配メール、楽楽販売、楽楽精算、楽楽明細、その他撤退したサービスも含めて継続的に新規サービスの創出に取り組んできました。展開しているサービスとのシナジーが見込める周辺領域よりも、自分たちが勝てる市場で戦うことを重視し、徐々に大きな市場に参入するという方針のもと、ミニマムの機能でサービス提供を開始し、市場の可能性や顧客ニーズ、競合の状況を把握しながら成長の可能性を探り、勝てる見通しが立てば大きく成長投資を行います。

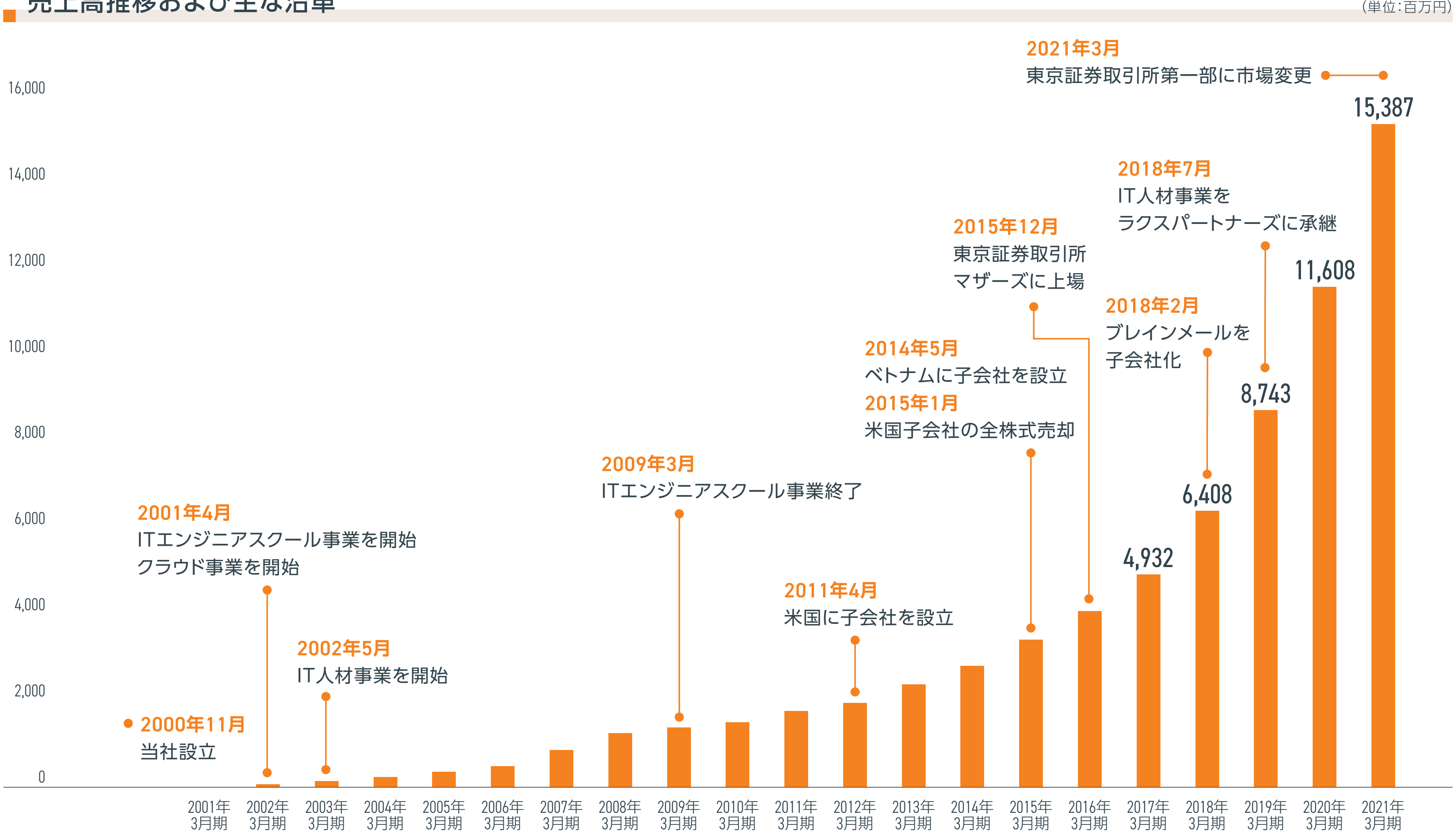
　想定よりも市場が小さい、競合が強いなどの場合には、素早く撤退することで限られたリソースを全社の成長に効率良く活用します。同時に、様々な領域にチャレンジする中で、管理すべきKPIの把握や、投資タイミング、組織の立ち上げ方、複数サービスのポートフォリオ管理等、日本国内においてクラウドサービスを創出して育成するノウハウを獲得しました。

　これは、会社全体としてより大きく強くなることにつながり、更に大きな市場への参入が可能となる好循環を生み出しました。

　各サービスにおいては、継続的な機能追加や改善を行い、顧客満足度の向上につなげ、長期的に利用していただくことで、顧客企業の業務効率化による稼働やコストの削減を実現してきました。その過程で生み出した価値を新領域に投下することで、価値創造の連鎖を実現しています。

成長の軌跡

売上高推移および主な沿革

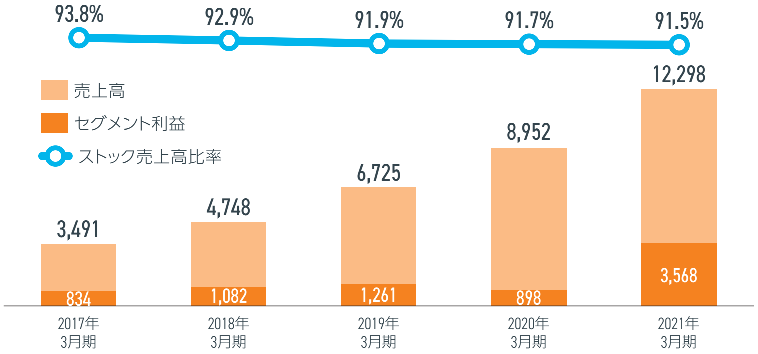


クラウド事業のビジネスモデルと業績推移

クラウド事業のビジネスモデル

クラウド事業では、デジタル化で企業の業務効率化を支援するサービスをサブスクリプションで提供しています。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です。このモデルにおいて重要である低い解約率を維持するために、顧客満足度を高める努力を継続するとともに、倒産率が低いターゲット層を選択し、継続利用しやすい料金体系を設定しています。

売上高・セグメント利益・ストック売上高比率の推移（単位:百万円）



サービス別売上高

（単位:百万円）

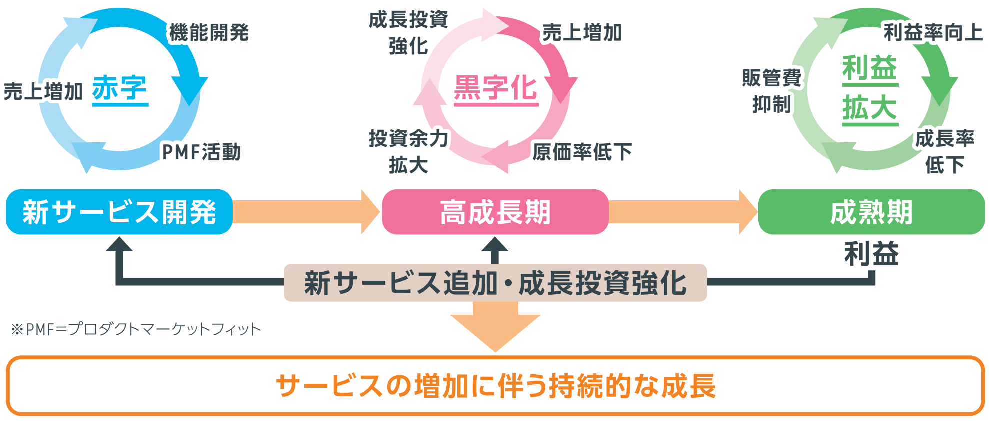
	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
楽楽精算	977	1,601	2,579	3,935	5,559
メールディーラー	1,141	1,339	1,538	1,732	1,979
メール配信	657	939	1,410	1,573	1,964
楽楽販売	342	445	598	866	1,281
楽楽明細	69	149	326	552	1,177
その他	301	274	273	291	336
クラウド事業合計	**3,491**	**4,748**	**6,725**	**8,952**	**12,298**

クラウド事業の特徴と成長戦略

1. 業務効率化に貢献するクラウドサービスをサブスクリプションで提供
2. ベストオブブリードを志向
3. 複数のサービスをポートフォリオ管理して利益を出しながら高成長を目指す
4. サービスを増やすことで持続的な高成長を目指す

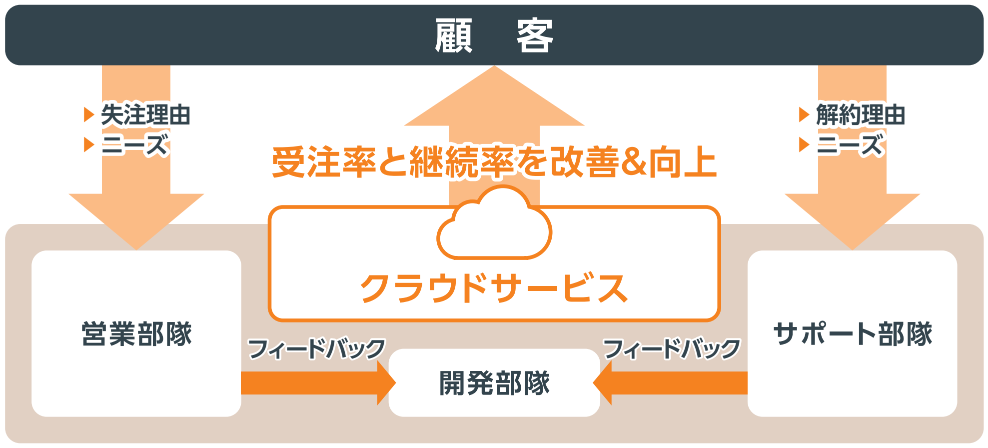
ラクスでは各サービスでトップシェア獲得を目指し、特定の業務を効率化するベストオブブリード型のサービスを複数提供しています。成長戦略の最大の特長は、成長フェーズが異なるサービスの同時展開です。サービスのプロダクトマーケットフィットを経て、成長の見込みが立てば大きく販管費を投下し赤字を拡大させます。「高成長期」には売上高の増大に伴って売上高総利益率が向上し、サービスが黒字化します。「成熟期」を迎えたサービスの営業利益を新サービスに投下することで、事業全体で利益を出しつつ持続的な成長を実現します。多数のクラウドサービスを長年にわたり立ち上げ、成長させてきたノウハウを活かし、新サービスの立ち上げやM&Aを通じてサービスラインナップの拡大を目指します。

クラウド事業の成長サイクル



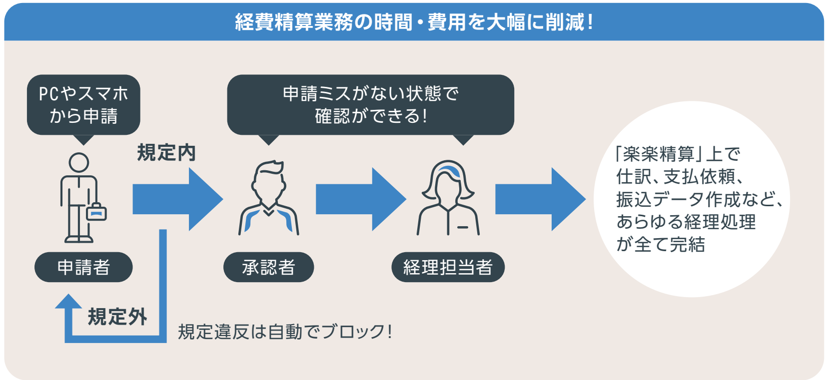
※PMF=プロダクトマーケットフィット

サービス改善サイクル



サービス紹介

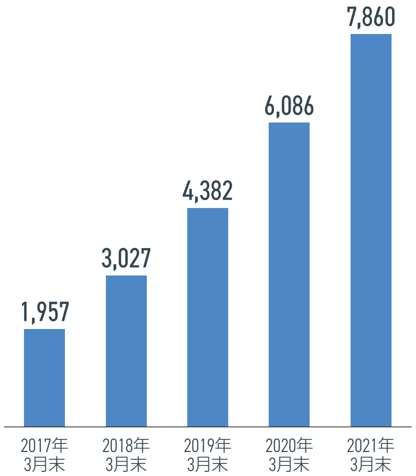
楽楽精算



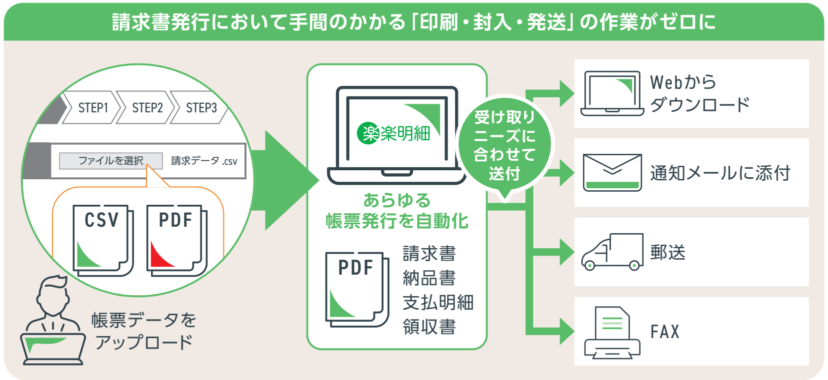
経費精算の悩みを全て解決

多くの日本国内の企業では、経費精算業務は依然として紙で行われており、経理担当者は膨大な書類の管理や確認作業に多くの時間を費やしています。楽楽精算は、経費精算の申請から仕訳まで一連の流れをデータ化し、書類管理に必要な時間を削減します。さらに、申請時の規定違反やミスをシステム上で防止し、経理担当者の確認業務を軽減、経費精算業務の効率化を実現します。

累計導入社数



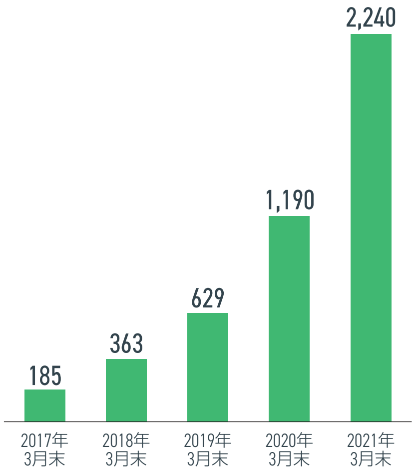
楽楽明細



請求書発行の作業を効率化

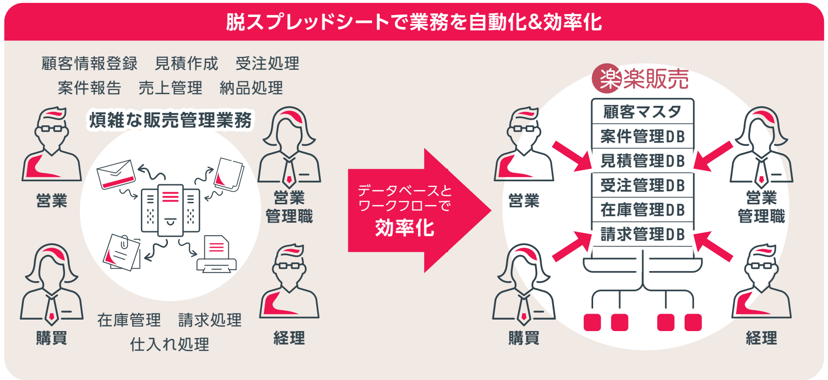
取引先を多く抱える企業の経理担当者は、限られた日数の中で請求書の「作成・印刷・封入・発送」の業務を行っています。楽楽明細は、請求書の送付方法を電子データ・郵送・FAXから選択できるため導入のハードルが低く、請求データを楽楽明細に取り込むだけで請求書の作成・送付まで完結し、電子発行した請求書は受け取りの確認まで行えるため経理担当者の負担となる業務を軽減し、効率化を実現します。

累計導入社数



サービス紹介

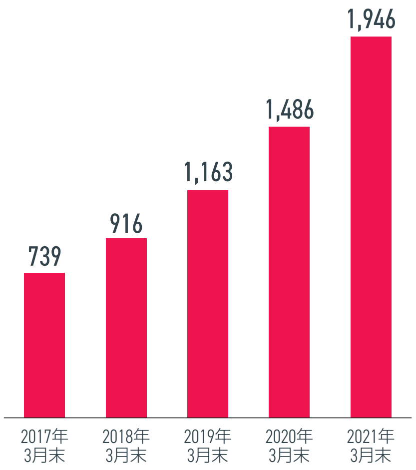
楽楽販売



販売管理のあらゆる業務を効率化

楽楽販売は、スプレッドシートや紙で管理している販売管理業務を効率化するシステムです。データベースとワークフローを組み合わせてノーコードで簡単にカスタマイズでき、使いながら改善していくことも可能です。ルーチンワークの自動化、リアルタイムでの情報共有により業務の効率化を実現します。

累計導入社数

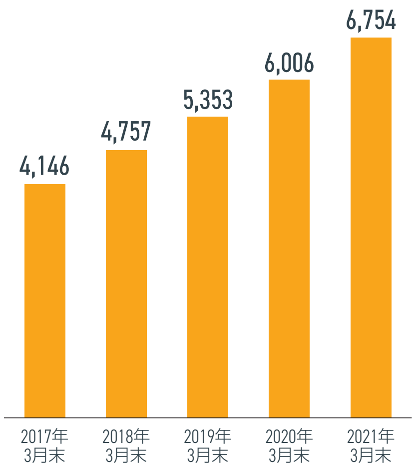


メールディーラー Mail Dealer

問い合わせの一元管理で業務を効率化

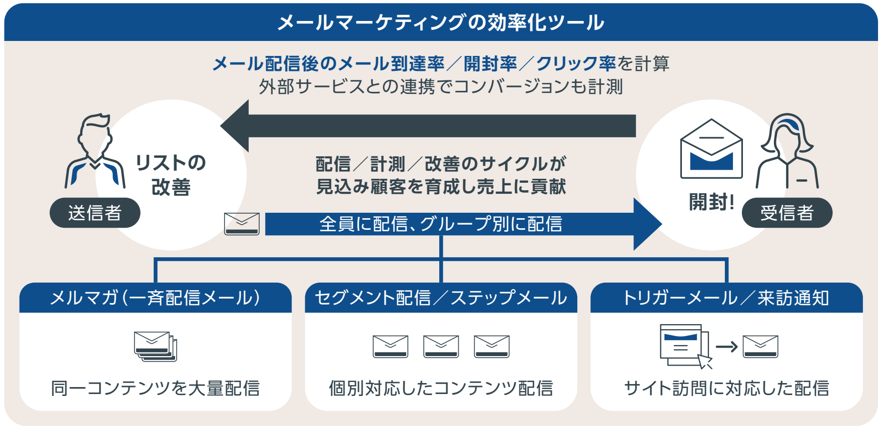
メールディーラーは、メールでの問い合わせをチーム内で一元管理・共有することで、カスタマーサポート業務を効率化するシステムです。返信の重複や対応漏れといった対応ミスを削減し、対応履歴の一覧化によりスムーズな引継ぎを行えます。

累計導入社数



サービス紹介

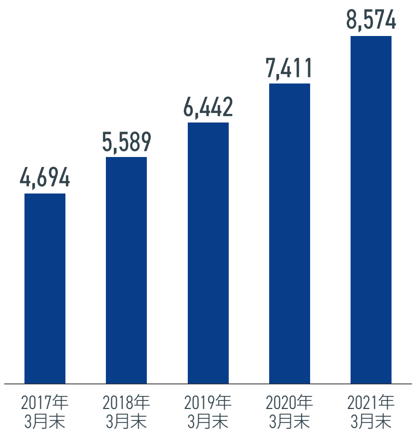
配配メール



メールマーケティングの実践に
最適なメール配信

ラクスでは「配配メール」「Curumeru」「blastmail」の3種類のメール配信サービスを提供しています。一番売上が大きい配配メールは、メールマーケティングを効率化するシステムです。グループ別や属性別に配信が可能で、クリックカウント、開封チェック、レポートのグラフ表示等、メールマーケティングの効果測定に不可欠な分析機能も備えています。開封チェック機能を活用して、追加でメールを送る機能もあり、効果測定機能を活用したメールマーケティングの効率化を実現しています。

累計導入社数（配配メール）



次世代の成長貢献を目指して育成中のサービス

新規サービスのローンチ後に重要なのはプロダクトマーケットフィットの過程です。適切な市場の選定から機能開発・マーケティング・営業・カスタマーサポートの強化までには3〜5年を要します。プロダクトマーケットフィットを終えると、大きく販管費を投下する成長フェーズへと移ります。

チャットディーラー Chat Dealer

チャットディーラーは、問い合わせ対応を行うチャットボットです。よくある問い合わせにチャットボットが回答し、サポート業務の効率化とユーザー満足度の向上を実現します。

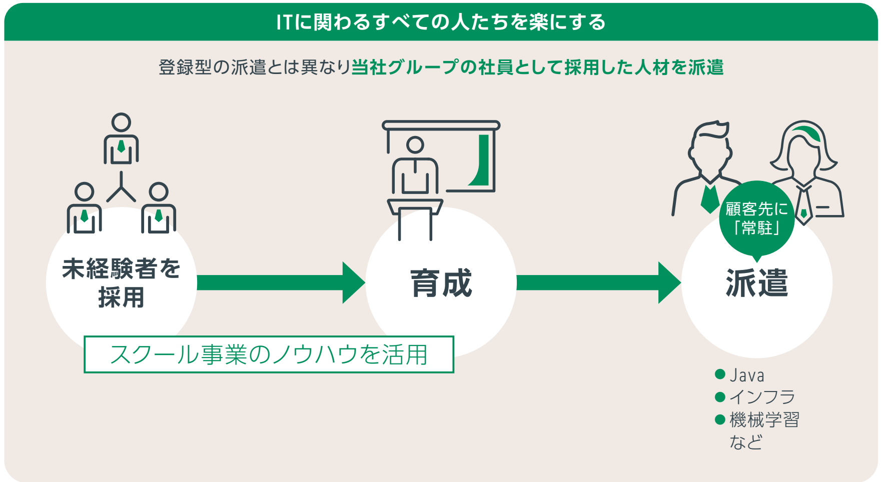
楽楽労務

楽楽労務は、入社時に必要な情報を入社予定者からWeb上で収集し、社会保険手続きの届出書類を自動作成できる労務管理システムです。従業員情報をクラウド上に集約し、人事・労務業務の効率化を実現します。

楽楽勤怠

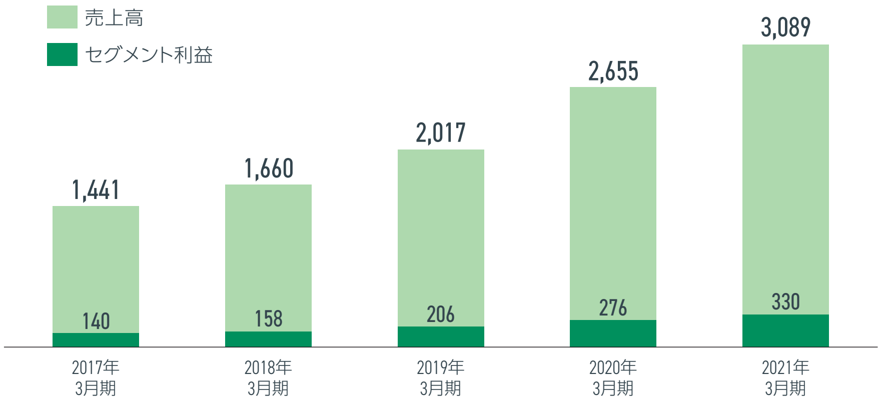
楽楽勤怠は、従業員の勤怠情報を一元管理する勤怠管理システムです。有給休暇や残業時間の管理はもちろん、企業により異なる休暇や雇用形態などに柔軟に対応し、勤怠管理業務の効率化を実現します。

IT人材事業のビジネスモデルと業績推移



売上高・セグメント利益

（単位：百万円）



未経験のITエンジニアを採用・育成し、人材紹介サービスを提供

創業時に行っていたITエンジニアスクールで培ったノウハウを活用して、未経験者でキャリアチェンジを志望する応募者から、エンジニアに向いている人を見つけ出し、約3ヵ月の研修を行い、Javaのプログラミング、インフラ、機械学習、品質管理を行うITエンジニアに育成をして、顧客企業に派遣しています。また、ITエンジニアのキャリアハブとして人材紹介も行っており、不足しているIT人材の供給を通じて社会に貢献しております。

ラクスパートナーズのエンジニア派遣の特徴

STRENGTH 1

優秀な人材

- 登録型の派遣とは異なりラクスパートナーズの社員として採用した人材を派遣
- 登録型ではなく社員として雇用しているため、勤怠が安定

STRENGTH 2

一流の教育

- Java・インフラ・機械学習・品質管理の専門分野に特化した教育
- お客様先で活躍するために、専任講師による超実践型の研修を導入

STRENGTH 3

専任のサポート

- 派遣するエンジニアは、技術専任スタッフが人選
- ITエンジニアの働きぶりをお客様にヒアリングしフォローアップ

価値創造と成長を支える経営資源

	人　材	技　術	顧客基盤	パートナー	財　務
経営資源の重要性	持続的な成長を実現するために、優秀な社員を確保し、組織を拡大していくことが必要不可欠です。	常に最新の技術動向を把握し、必要な技術を取り入れ続けることが、持続的な成長につながります。	顧客ニーズの活用がサービスの競争優位性を生み出しているため、顧客基盤の拡大は差別化戦略の上でも重要です。	システム連携先や販売代理店が、成長の加速に大きな役割を果たしてくれています。	持続的な成長を実現するために、安定した強固な財務基盤の維持・拡大が重要です。
強み	多くの社員が多様な経験や専門性を保持した中途入社であり、継続的な増員が成長力の源泉です。	安定かつ低コストでありながら、セキュリティに配慮したサービス提供が実現できる技術力を保持しています。	競合他社に対する顧客数の多さが、細かい顧客ニーズの把握を可能にし、サービスの強化につながっています。	当社の成長とともにパートナー数は継続的に拡大しており、規模が大きく知名度も高いパートナーとのアライアンスも増加しています。	2期目以降の継続した黒字化により自己資本が積み上がっており、継続的に大きな投資を行うことも可能です。
リスクと機会	多様性がある優秀な人材は多くの企業で取り合いになっており、その継続的な確保はリスクであるとともに、採用力の強化余地が大きいと考えています。	顧客に安心して利用していただくために、そして選んでいただくためにセキュリティとシステムの安定が最も重要です。	当社がサービスを提供している市場のデジタル化はまだ進んでおらず、白地が多いため大きなチャンスがあると同時に、競争激化のリスクも存在します。	パートナーに選んでもらえる企業であり続けることが重要であり、パートナーの成長に貢献できるサービスの提供と協力体制の強化を目指します。	安定した財務基盤を保持しており、リスクを抑えられています。
課題	サービス名と社名が違うことも影響しており、社名認知度を上げていくことが、人材確保に対して最大の課題だと認識しています。	強固なセキュリティの維持は簡単ではなく、常に最新の情報と技術の取得に加えて、継続的な投資が必要です。	顧客基盤を活用したクロスセルは、今後の大きな課題だと認識しています。	更なる成長に向け、パートナーの拡大と活用は今後も重要な課題だと認識しています。	財務レバレッジの活用は今後の大きな課題です。

中期経営目標

1 5ヵ年の売上高CAGR 25%〜30%

2 2026年3月期の純利益 100億円以上

3 2026年3月期の純資産 200億円以上

当初4年間は積極的な成長投資を実施して、売上高CAGR25%〜30%を目指す最終年は効率化を実施することで、純利益100億円以上を目指す。

※M&Aを実施した場合は目標を修正

バランスシートの強化と拡大で狙っている効果

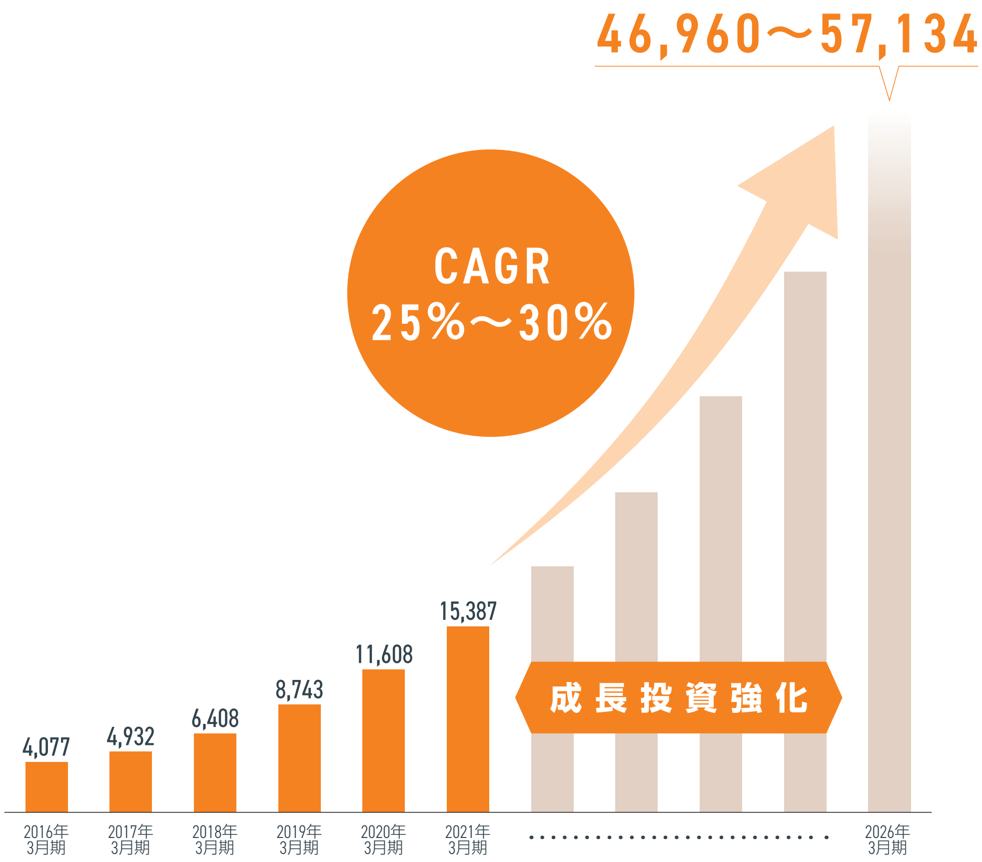
- 信用力の強化による借入時のコスト低減
- 大規模や複数のM&Aで発生する「のれん」を適切にリスクマネジメントする

※受け入れられる「のれん」の拡大

中長期的な売上・利益貢献を目的に、クラウド（SaaS）領域におけるM&Aを積極的に活用する方針

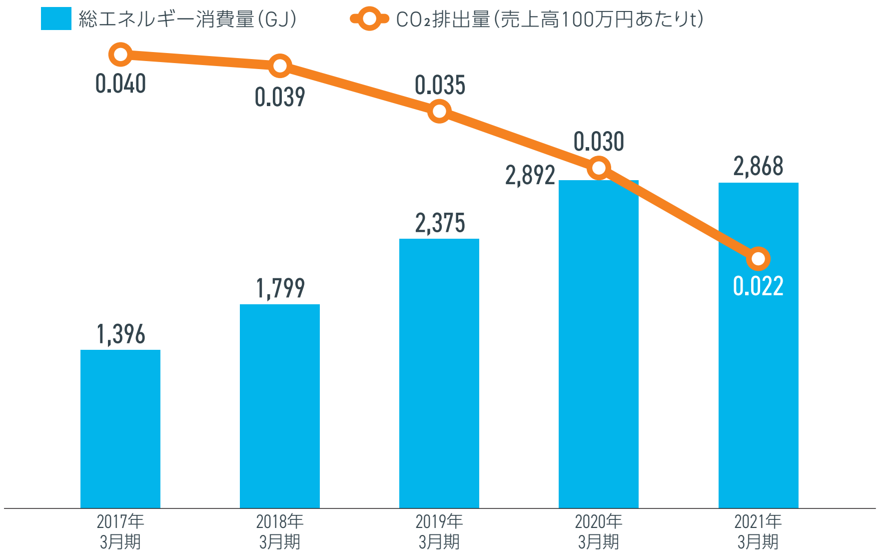
売上高推移と目標

（単位：百万円）



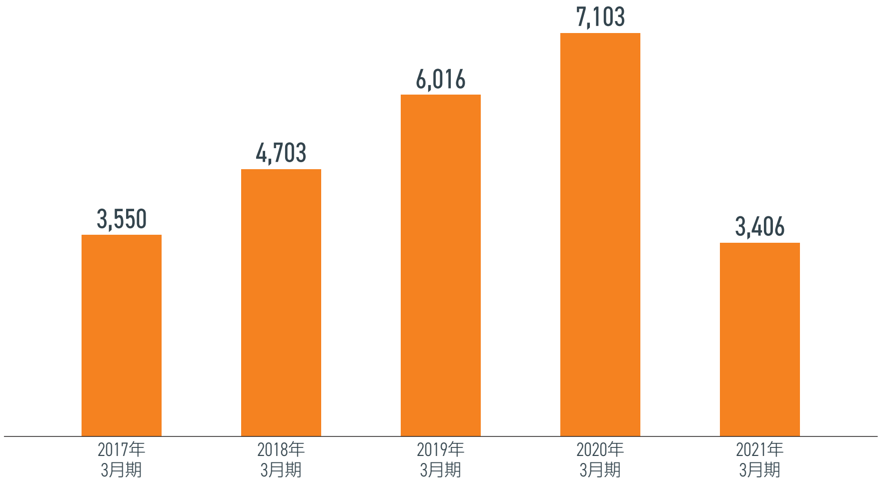
環境項目データ

総エネルギー消費量とCO_2排出量



紙の使用量

(単位:kg)



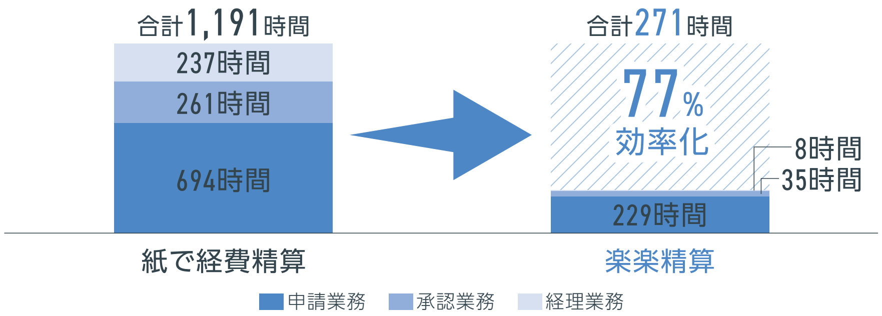
目標について

当社はITサービス企業であるため相対的に二酸化炭素排出量が低い産業になります。サービスを提供するために電力を消費していますが、現状当社が事業展開をしている日本ではデータセンターの電力消費量や再生可能エネルギーの使用率が公表されておらず、当社が契約しているデータセンターにおいても非公表のため、当面はスコープ2の数値を公表させていただきます。今後は投資家の皆様からご意見やアドバイスをいただきながら、現状把握と目標の設定を行い、カーボンニュートラルの実現に向けて施策を検討してまいります。

事業における社会貢献

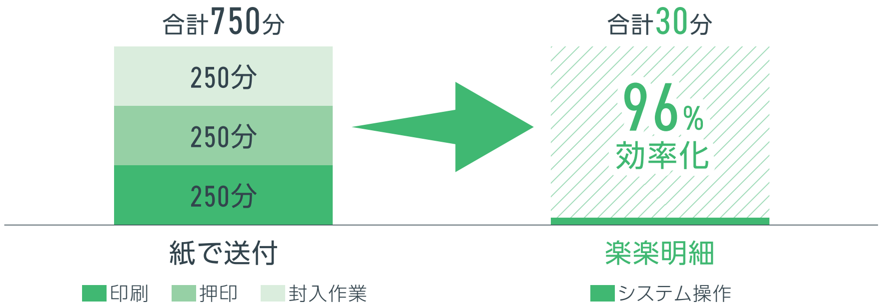
楽楽精算

従業員100名の事例
(1年あたり)



楽楽明細

月間500枚発行の事例
前提条件:1通当たり1.5分



当社は「ITサービスで企業の成長を継続的に支援します」をミッションに掲げ、クラウド事業とIT人材事業を展開しています。クラウド事業では企業のバックオフィスの効率化に貢献するサービスを複数提供しており、顧客企業の業務効率化に貢献しています。

少子高齢化による労働人口の減少が見込まれる日本国内において、デジタル化による効率化は避けられません。一方、デジタル人材の育成が遅れ、IT投資が抑制されてきた影響で、アナログで非効率な業務が数多く残っています。特に企業数と労働人口の多い中小企業では人材の確保に苦労しており、デジタル化も遅れている傾向が強いため長時間労働を助長しやすい状況です。また、大企業においてもバックオフィスのデジタル化による効率化が十分進んでいないケースも多く、成長につながる研究開発や営業に人を適切に振り向けられないことが、売上高成長率や利益率が低くなる要因にもなっています。

そのような環境において、例えば、紙で行っていた経費精算や請求書発行の業務に対し、当社のクラウドサービスを活用することで、業務の効率化を実現することができています。その結果、成長に向けた投資の強化や人員配置の見直しが可能となり、顧客企業の業績向上とそこで働く人々の健康や生活の質の向上に貢献しています。

また、日本全体のデジタル化による効率化には多くのデジタル人材が必要になりますが、IT人材事業ではITエンジニアの育成や派遣を通じて人材の供給面から社会の発展に貢献しています。

体制とガバナンス方針

当社グループのコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、社会・経済環境の変化に即応した的確な意思決定ができる組織体制を永続的に運用することであります。「効率性」「公平性」「透明性」「公正性」「迅速性」を持った的確な意思決定をすることにより株主、取引先、従業員等のすべてのステークホルダーに適正な利益をもたらすと考えております。

企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

企業統治の体制の概要

当社は、監査役会設置会社であり、監査役は、取締役会等の重要な会議に出席して、意思決定のプロセス及び業務執行状況を独立した立場から監視を行っております。取締役会は、代表取締役社長 中村崇則が議長を務めております。原則として月1回以上開催し、当社の経営方針・経営計画の策定及び業務執行状況の確認、並びにその他法令で定める事項・経営に関する重要事項の審議決定を行い、各取締役の職務執行を監督しております。

内部監査室は、法令の遵守状況及び業務活動の効率性等について当社各部門及び子会社に対して内部監査を実施し、業務改善に向け具体的に助言・勧告を行っております。

企業統治の体制を採用する理由

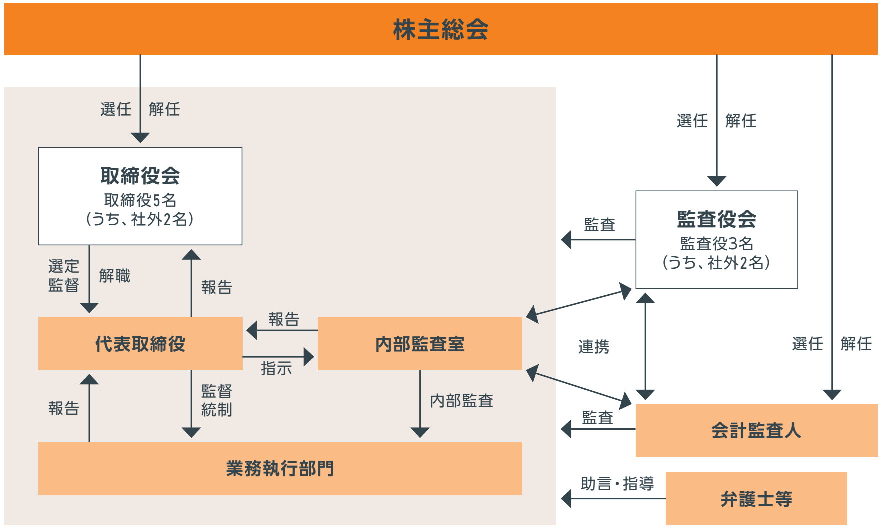
コーポレート・ガバナンスの仕組みは、その時点で会社の目的達成に最適と思われる仕組みを採用することとしています。従って、社会環境・法的環境の変化に伴い適宜見直すこととしています。

当社は、社外監査役を含めた監査役による経営の監視・監督機能を適切に機能させることで経営の健全性と透明性を確保しております。また、取締役会による業務執行の決定と経営の監視・監督機能を向上させるため社外取締役を選任しております。当社は、社外取締役による業務執行者から独立した監視・監督機能及び監査役・監査役会による当該機能の両輪を核としたガバナンス体制が適切であると判断しており、監査役会設置会社を選択することとしております。

社外取締役が占める割合

社外監査役が占める割合

体制



役員報酬に関する考え方

当社は株主・投資家の皆様と経営陣の利害が一致することを重視しております。現経営陣は社外役員を除いて、当社の大株主であり、事業成長の結果として受取配当金が継続的に増加することに加え、企業価値の向上が保有株式価値の増加につながるため、経営の責任と結果が保有資産に連動するようになっており、大きなインセンティブプランの設定は当面必要がないと考えております。また、金銭報酬は従業員の平均年収の約3.5倍程度の範囲となっており、従業員との格差が広がり過ぎない水準を維持しながらも、企業価値向上への意欲が高まる仕組みとなっております。

区分	報酬等の総額	報酬等の種類別の総額		対象となる役員の員数
		基本報酬	非金銭報酬等	
取締役 (うち社外取締役)	67,813千円 (3,150千円)	60,735千円 (3,150千円)	7,078千円 (―)	5名 (2名)
監査役 (うち社外監査役)	8,400千円 (3,600千円)	8,400千円 (3,600千円)	― (―)	3名 (2名)
合計 (うち社外役員)	76,213千円 (6,750千円)	69,135千円 (6,750千円)	7,078千円 (―)	8名 (4名)

取締役会及び監査役会への出席状況

	取締役会出席状況	監査役会出席状況
代表取締役 **中村　崇則**	30/30回	
取締役 **松嶋　祥文**	30/30回	
取締役 **本松　慎一郎**	―※	
社外取締役 **荻田　健治**	30/30回	
社外取締役 **國本　行彦**	24/24回	
常勤監査役 **野島　俊宏**	30/30回	14/14回
社外監査役 **松岡　宏治**	30/30回	14/14回
社外監査役 **阿部　夏朗**	30/30回	14/14回

※取締役の本松慎一郎は2021年6月開催の株主総会後に取締役に就任したため前期の出席回数を記載しておりません。また、社外取締役の國本行彦は2020年6月開催の株主総会後に取締役に就任したため就任以降の出席回数を記載しております。

取締役一覧

代表取締役社長

中村 崇則

●1973年1月27日生まれ　●保有株数:62,256,700株

1996年　4月　日本電信電話株式会社入社
1997年　9月　合資会社デジタルネットワークサービス設立
2000年　1月　株式会社インフォキャスト設立/取締役
2000年　11月　当社設立/代表取締役社長（現任）

（重要な兼職の状況）
RAKUS Vietnam Co., Ltd. Chairman
株式会社ラクスライトクラウド　取締役
株式会社ラクスパートナーズ　取締役

取締役

松嶋 祥文

●1973年8月17日生まれ　●保有株数:9,340,000株

1998年　4月　凸版印刷株式会社入社
2000年　1月　株式会社インフォキャスト設立/取締役
2000年　11月　当社設立/取締役（現任）

取締役

本松 慎一郎

●1974年3月3日生まれ　●保有株数:8,800,000株

2001年　4月　当社入社
2012年　7月　当社執行役員
2021年　6月　当社取締役（現任）

社外取締役

荻田 健治

●1958年7月6日生まれ　●保有株数:64,000株

1986年　3月　株式会社東洋情報システム（現TIS株式会社）入社
2005年　6月　株式会社デジタルガレージ入社
2005年　6月　アイベックスアンドリムズ株式会社取締役
2005年　7月　株式会社DGインキュベーション取締役
2005年　9月　株式会社DG&パートナーズ代表取締役
2007年　3月　株式会社トランスウェア（現株式会社クオリティア）取締役
2015年　2月　当社社外取締役（現任）
2020年　7月　株式会社オレンジカンパニー代表取締役（現任）
2020年　8月　アンテロープ合同会社代表社員（現任）

選任理由

他社での取締役の経験があり、幅広い見識から発言・アドバイスを得たり、固有のキャリアに立脚した総合的な判断と中立的、客観的監督を受けることができると判断したため、社外取締役に選任いたしました。

社外取締役

國本 行彦

●1960年8月21日生まれ　●保有株数:0株

1984年　4月　日本合同ファイナンス株式会社（現ジャフコグループ株式会社）入社
2006年　1月　株式会社インディペンデンツ（現株式会社Kips）設立/代表取締役（現任）
2020年　6月　当社社外取締役（現任）

選任理由

他社における経営者としての豊富な経験と高い見識に基づき、従来の枠組みにとらわれることのない視点から、当社の経営の監督と経営全般の助言をしていただけるものと判断したため、社外取締役に選任いたしました。

監査役一覧

常勤監査役

野島 俊宏

●1973年6月29日生まれ　●保有株数：2,800,000株

1997年　4月　安田火災海上保険株式会社（現損害保険ジャパン株式会社）入社
2000年　1月　株式会社インフォキャスト設立/取締役
2000年　11月　当社設立/取締役
2011年　6月　当社常勤監査役（現任）

（重要な兼職の状況）
RAKUS Vietnam Co., Ltd. Auditor
株式会社ラクスパートナーズ　監査役
mjキャピタル株式会社　監査役

社外監査役

松岡 宏治

●1974年8月5日生まれ　●保有株数：520,000株

1997年　4月　朝日監査法人（現有限責任あずさ監査法人）入所
2000年　11月　当社社外監査役（現任）
2005年　3月　松岡会計事務所代表（現任）

（重要な兼職の状況）
株式会社ロックウェーブ　社外取締役
朝日ライフサイエンス株式会社　社外監査役
アイサワ工業株式会社　社外監査役
株式会社アダチ　社外監査役
株式会社ドリームファクトリー　監査役
株式会社ハウスフリーダム　取締役監査等委員

選任理由

公認会計士であり、取締役の職務の執行を監督し、意思決定の透明性、効率性及び公平性を確保する上で、十分な能力、経験があると判断したため、社外監査役に選任いたしました。

社外監査役

阿部 夏朗

●1975年7月19日生まれ　●保有株数：64,000株

1998年　5月　アンダーセンコンサルティング株式会社（現アクセンチュア株式会社）入社
2002年　8月　株式会社ワイズテーブルコーポレーション入社
2004年　10月　夢の街創造委員会株式会社（現株式会社出前館）取締役
2009年　4月　株式会社Y's&partners代表取締役（現任）
2014年　6月　当社社外監査役（現任）

選任理由

他社での取締役の経験があり、幅広い見識から発言・アドバイスを得たり、固有のキャリアに立脚した総合的な判断と中立的、客観的監督を受けることができると判断したため、社外監査役に選任いたしました。

連結損益計算書

（単位：百万円）

	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
売上高	4,932	6,408	8,743	11,608	15,387
売上原価	1,820	2,285	2,989	3,945	5,030
売上総利益	3,112	4,123	5,753	7,662	10,357
売上総利益率	63.1%	64.3%	65.8%	66.0%	67.3%
販売費及び一般管理費	2,136	2,882	4,285	6,487	6,459
営業利益	975	1,241	1,468	1,174	3,898
営業利益率	19.8%	19.4%	16.8%	10.1%	25.3%
特別損益	52	0	0	△8	205
EBITDA※	1,158	1,357	1,809	1,561	4,346
税金等調整前当期純利益	1,025	1,247	1,474	1,169	4,087
法人税等合計	293	372	455	369	1,150
法人税率	28.6%	29.9%	30.9%	31.6%	28.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	731	874	1,018	799	2,936
一株当たり当期純利益	4.04円	4.83円	5.62円	4.41円	16.20円
ROE	28.3%	26.4%	24.5%	16.3%	45.1%
自己資本比率	76.5%	70.9%	74.8%	73.8%	68.4%

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

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
資産の部					
流動資産合計	3,186	2,802	3,668	4,413	8,580
有形固定資産合計	135	201	321	619	730
のれん	-	1,283	1,119	955	791
顧客関連資産	-	355	282	208	134
ソフトウエア	26	21	36	49	38
無形固定資産合計	26	1,659	1,438	1,213	964
投資その他の資産合計	472	566	714	793	1,195
固定資産合計	634	2,427	2,474	2,625	2,891
資産合計	3,821	5,229	6,142	7,039	11,471
負債の部					
流動負債合計	887	1,418	1,436	1,773	3,606
固定負債合計	10	104	113	72	22
負債合計	897	1,522	1,549	1,846	3,629
純資産の部					
株主資本合計	2,922	3,709	4,596	5,196	7,842
純資産合計	2,923	3,706	4,593	5,192	7,842
負債純資産合計	3,821	5,229	6,142	7,039	11,471

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

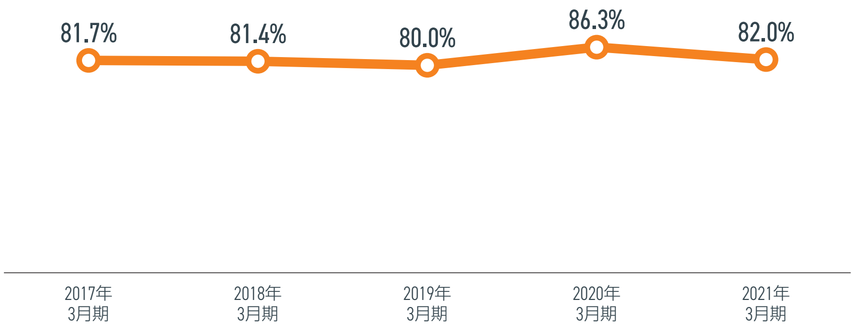
	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
税金等調整前当期純利益	1,025	1,247	1,474	1,169	4,087
減価償却費	81	82	171	219	301
のれん償却費	-	27	163	163	163
売上債権の増減額（△は増加）	△159	△206	△261	△348	△552
未払金の増減額（△は減少）	109	69	32	47	314
未払費用の増減額（△は減少）	△39	55	94	115	81
法人税等の支払額	△394	△316	△572	△458	△464
営業活動によるキャッシュ・フロー	579	1,042	1,120	939	4,271
投資活動によるキャッシュ・フロー	△290	△1,523	△463	△481	△432
配当金の支払額	△54	△88	△131	△199	△289
財務活動によるキャッシュ・フロー	△19	△113	△141	△195	△303
現金及び現金同等物の期首残高	2,047	2,316	1,719	2,236	2,496
現金及び現金同等物の期末残高	2,316	1,719	2,236	2,496	6,035
フリーキャッシュ・フロー	289	△480	656	458	3,839

非財務データ

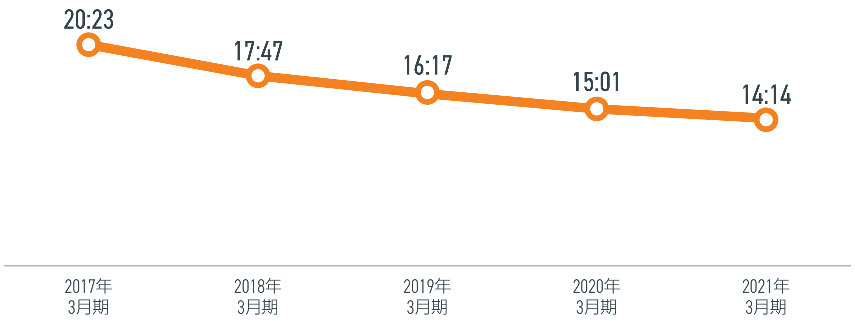
（単位：人）

	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
従業員数	452	561	747	1,044	1,230
女性従業員比率	23.7%	25.0%	26.0%	26.0%	27.7%
クラウド事業	218	280	381	538	706
IT人材事業	217	254	327	455	459
コーポレート部門	17	27	39	51	65

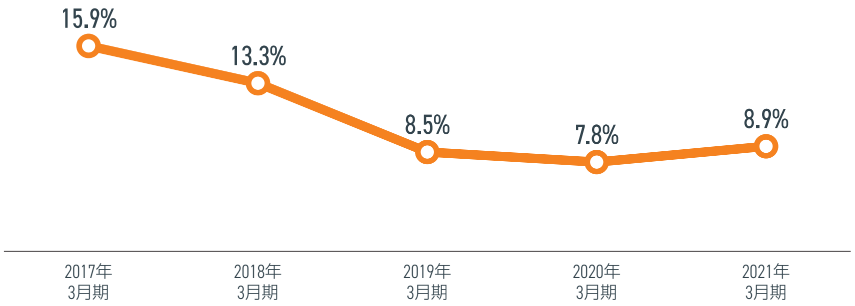
有給休暇取得率



所定外労働時間



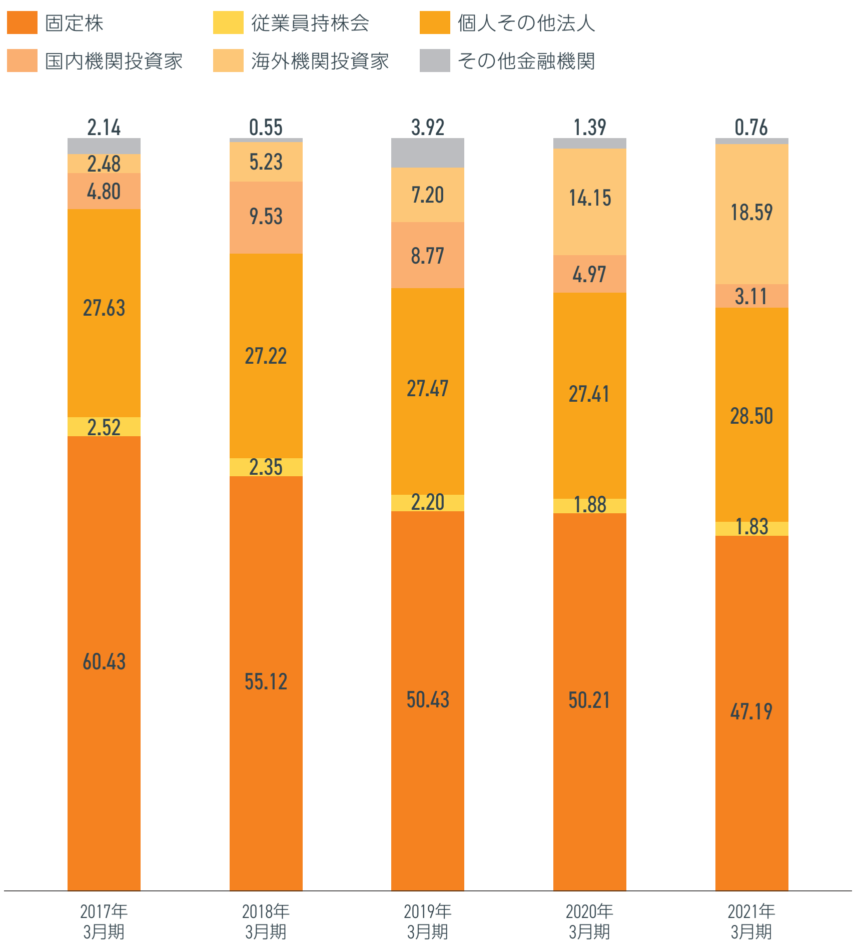
離職率



資本構成と配当金の推移

資本構成推移

（単位：%）



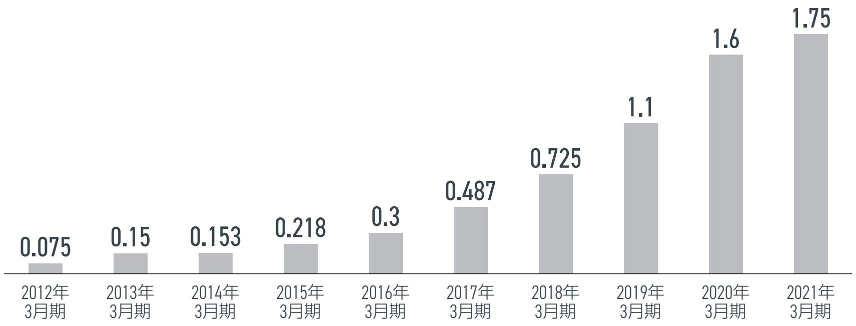
大株主の状況（上位10名）

株主名	持株数	持株比率
中村崇則	62,256,700株	34.4%
松嶋祥文	9,340,000株	5.2%
井上英輔	9,040,000株	5.0%
本松慎一郎	8,800,000株	4.9%
浅野史彦	8,000,000株	4.4%
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL（常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社）	4,394,100株	2.4%
小川典嗣	4,080,800株	2.3%
ラクス従業員持株会	3,326,300株	1.8%
野島俊宏	2,800,000株	1.5%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2,497,300株	1.4%

※持株比率は自己株式（1,490株）を控除して計算しております。

配当金推移

（単位：円）



※分割遡及後の数値

会社概要/グループ体制

会社名	株式会社ラクス
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 2021年3月末	連結　1,230名 単体　　714名
上場証券取引所	東京証券取引所　市場第一部
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	株式保有比率
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	100%
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	100%
株式会社ラクスみらい	食品の製造および販売と飲食店の運営	100%
RAKUS Vietnam Co., Ltd.	クラウドサービスの開発	100%

株式会社ラクス 本社 株式会社ラクスライトクラウド 株式会社ラクスみらい	東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-5 リンクスクエア新宿
株式会社ラクス 大阪本店	大阪府大阪市北区鶴野町1-9 梅田ゲートタワー
株式会社ラクス 名古屋営業所	愛知県名古屋市中区錦1-4-6 大樹生命名古屋ビル
株式会社ラクス 福岡営業所	福岡県福岡市中央区舞鶴2-1-10 天神フロントスクエア
株式会社ラクスパートナーズ	東京都新宿区新宿4-3-25　TOKYU REIT新宿ビル
RAKUS Vietnam Co., Ltd.	Bldg. QTSC 9, 4th Floor, Street 3, Quang Trung Software City, Tan Chanh Hiep Ward, District 12, Hochiminh City, Vietnam.

楽!
ラクス