



# RAKUS

## サステナビリティレポート

### 2022

# 目次

## About Us

- P02 長期ビジョン  
MISSION / VALUE
- P03 リーダーシッププリンシプル
- P04 トップメッセージ
- P07 価値創造につながる創業ストーリー

## 価値創造

- P09 成長の軌跡
- P10 クラウド事業のビジネスモデルと業績推移
- P11 クラウド事業の特徴と成長戦略
- P12 サービス紹介  
楽楽精算/楽楽明細
- P13 サービス紹介  
楽楽販売/メールディーラー
- P14 サービス紹介  
配配メール/育成中のサービス
- P15 IT人材事業のビジネスモデルと業績推移
- P16 価値創造と成長を支える経営資源
- P17 中期経営目標

## ESG

- P18 環境項目データ
- P19 事業における社会貢献
- P20 体制とガバナンス方針
- P21 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
- P22 取締役/監査役一覧

## データセクション

- P24 連結損益計算書
- P25 連結貸借対照表
- P26 連結キャッシュ・フロー計算書
- P27 非財務データ
- P28 資本構成と配当金の推移

## 会社情報

- P29 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、財務情報及び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<sub>2</sub>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Scope2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](mailto:ir@rakus.co.jp)

### 報告対象範囲

対象範囲は株式会社ラクス及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2021年4月～2022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。私たちは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。

## 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も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。一つ一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。

### リーダーシップ プリンシプル

#### 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的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。相手が納得感をも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わかりません。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もちます。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わ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もち、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



代表取締役社長 **中村 崇則**

### Q. 昨年はサステナビリティレポートを発行しましたが、ESGの取り組みや情報開示の状況についてお聞かせください。

前期に初めてサステナビリティレポートを発行して、多くの投資家の方と議論をする機会をいただきました。そのなかで、マテリアリティについての質問も多くいただいています。なるべく早くマテリアリティを特定して公表できるように、経営陣を中心に社内での議論を進めていきます。

第22期定時株主総会で、弁護士である斉藤鈴華さんに新たに社外取締役として加わっていただきました。斉藤さんは弁護士であることに加えて、海外での経験もあることから、法務と海外ビジネスの点で他の役員がもっていない強みがあると考えています。今後は海外での事業展開も検討していきたいと思っていますので、その際に彼女の知見を発揮してくれることを期待しています。また、ガバナンス視点では社外取締役比率が5割となり、ガバナンスを強化することができたと考えています。

人への投資という視点でも取り組みを進めています。給与水準の引き上げなど、事業の成長を支える社員の頑張りに対して報いるとともに、社内の労働環境の改善に継続的に取り組んできており、シックリーブの導入など社員が安心して働ける仕組みを整えています。また、イネーブルメント組織を立ち上げ、各事業部門によるOJTに加えて育成をサポートす

る仕組み作りにも着手しています。社員それぞれが能力を高められるように継続してサポートすることで、質を維持・向上させながら組織の拡大を図っていきます。

環境面では、データセンターでの二酸化炭素排出量の把握が困難なためScope2の二酸化炭素排出量を開示させていただきました。Scope3の開示についても多くの投資家から要望をいただきましたので、今後は早期の算出を目指すとともに、カーボンニュートラルの目標を決めていきます。

#### Q. 2022年3月期の事業環境と業績について教えてください。

中期経営目標の初年度として高い売上高成長の目標を掲げて取り組んできました。期間中には、緊急事態宣言やまん延防止等重点措置の発令などもあり、厳しい事業環境でありましたが、結果として売上高はしっかりと計画を上回って着地することができ、満足のいく1年でした。

売上高の規模が大きくなってきているなかで、過去と同様の成長率を実現するのは大変ではありますが、中期経営目標に掲げた売上高CAGR25~30%の上限での達成を目指すなか、成長率を加速させることができました。この成果を踏まえて、売上高CAGR下限値を25%から26%に切り上げることにしました。引き続き上限のCAGR30%成長の実現を目指して取り組んでいきますが、成長への手応えを感じており、達成への自信も深めています。

各段階利益については減益となりましたが、これは人材の採用や積極



的な広告宣伝費の投下など、計画通りに成長投資を強化した結果となります。中期経営目標に掲げた純利益100億円の達成については、売上高の目標を達成することで、前中期経営目標時に行ったように最終年度に販管費のコントロールを行うことで実現させます。

今後の事業成長に対して重要となる採用に関しても取り組みを強化しました。採用チームの人数を増やすことで、採用に関わる稼働時間をしっかりと確保できるようになり、多くの新たな社員を迎えることができました。

**Q. 現在の経営方針をお聞かせください。**

今後の各サービスの成長を考えた時に重要なポイントは、競合他社との競争ではなく、アナログな業務をデジタル化に移行させるというように、いかに潜在顧客に意識を変えてもらえるかになります。当社は事業規模が拡大してきており、成長に必要な採用やマーケティング施策への投資を行う余力も十分にある状況です。引き続き積極的な成長投資を行いながら、多くの新規顧客の獲得を通じて、高い売上高成長を目指していきます。

ただし、売上高の成長だけにフォーカスすることはせず、利益面にもしっかりと目くばせを行いながら経営を行っていきます。成長投資を強化し続けることにより、費用対効果の意識が低下してしまわないようにしなくてはなりません。一時的に販管費率を上昇させることが売上高の増加につながり、結果として将来的な原価率が下がるという視点をもつなど、戦略的にコストを掛けるという意識を徹底していきます。

経営をしていく上で、最終的には利益が増えていかなければならないと考えています。費用対効果を重視しながらも、売上高成長を優先する時期は許容範囲内で投資効率が落ちることを容認していくなど、メリハリをつけた形で成長を続けながら、大きな利益を生み出せる組織にしていきます。

計画については当面は半期ごとの開示として、マーケティング施策や予算のPDCAを高速で回すことで、事業環境の変化に対して柔軟にかつ素早く対応していきます。

**Q. 株主還元についてはどのようにお考えですか。**

株主還元として配当を出し続けることが重要だと考えています。当社のビジネスは、売上高の増加とともに利益率が高まるサブスクリプション型ですので、きちんと利益を出し続け、毎期増配をすることが可能なビジネスモデルだと捉えています。今期についても毎期増配の方針通りに11期連続の増配を計画しています。

また、経営者として、配当を意識することは財務の健全性について考える機会にもなります。配当を考えて利益を確保しなければならないため、増配を継続することが経営の質を高めると考えています。

**Q. 長期ビジョンの実現に向けた取り組みについて教えてください。**

長期ビジョンの達成やミッションに掲げる社会課題の解決を目指す上で、目的を明確化することが重要です。そのためにビジョンやゴールを明文化して社内に浸透させようとしています。目的と手段を混同せずに取り組むためにも、私たちは行動指針として「リーダーシッププリンシプル」を定めています。新たに入社した人がしっかりと力を発揮してくれるよう、研修を通じて「リーダーシッププリンシプル」の理解を深めてもらうなど、企業カルチャーの醸成についても注力しています。

現在掲げている中期経営目標は、長期ビジョンを実現するための重要なステップとなります。まずはこの中期経営目標の高いレベルでの達成を目指して取り組んでいきます。

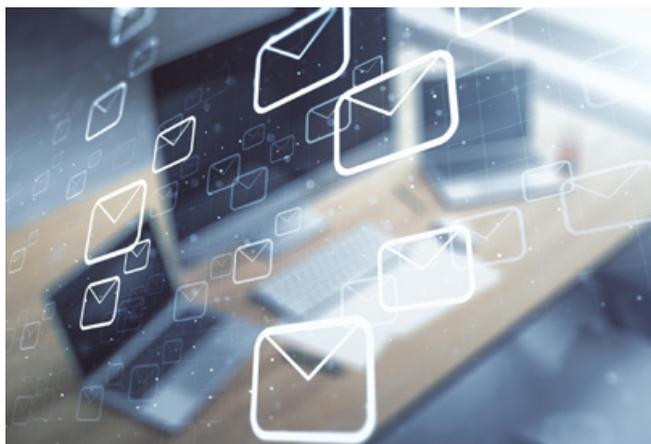
## 価値創造につながる創業ヒストリー

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四人によって設立されました。ラクス設立前、四人はメール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



をしてきており、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人材事業の二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なかで、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、さら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。

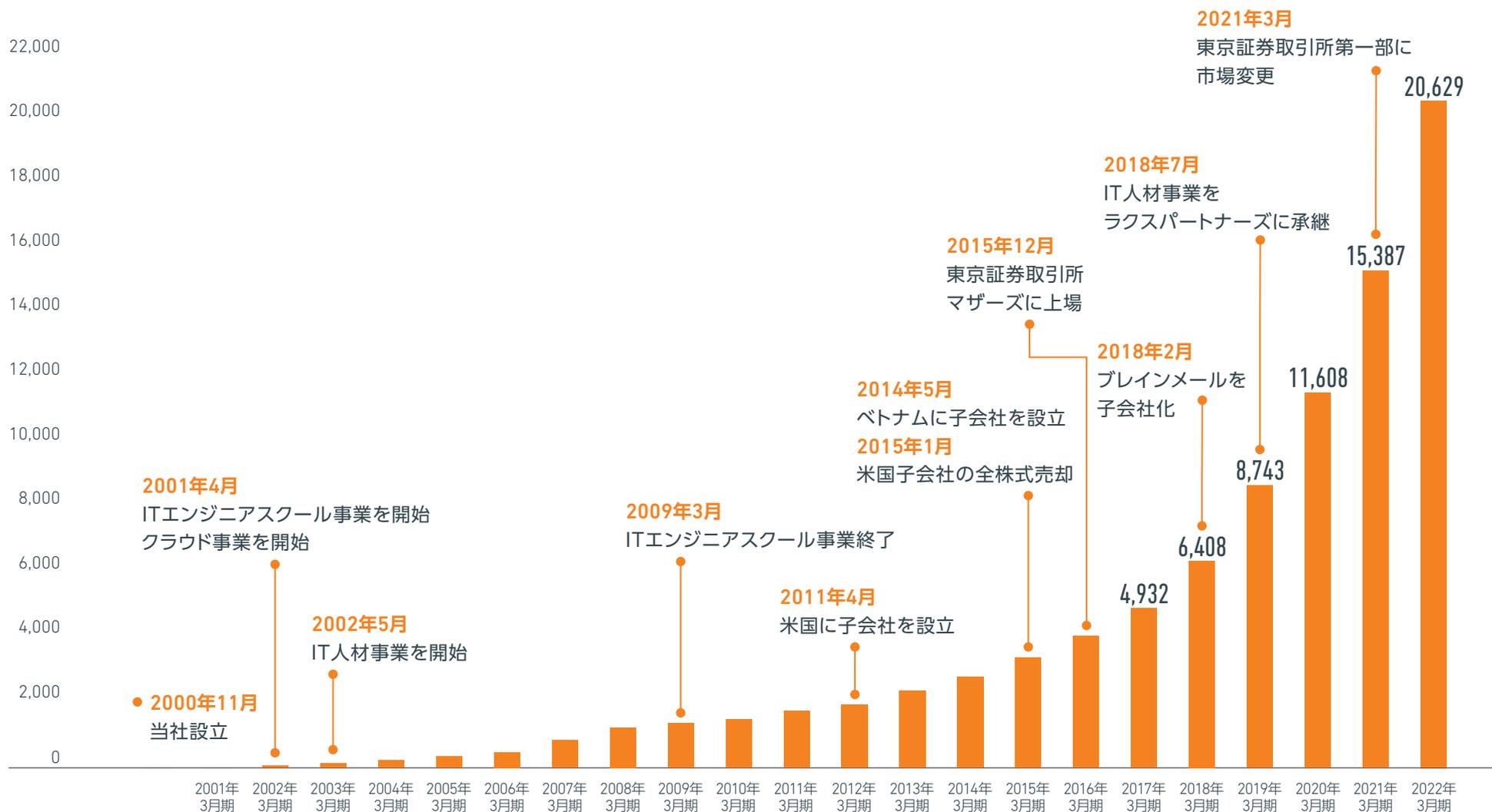
各サービスにおいては、継続的な機能追加や改善を行い、顧客満足度の向上につなげ、長期的に利用していただくことで、顧客企業の業務効率化による稼働やコストの削減を実現してきました。その過程で生み出した価値を新領域に投下することで、価値創造の連鎖を実現しています。



# 成長の軌跡

## 売上高推移及び主な沿革

(単位：百万円)



# クラウド事業のビジネスモデルと業績推移

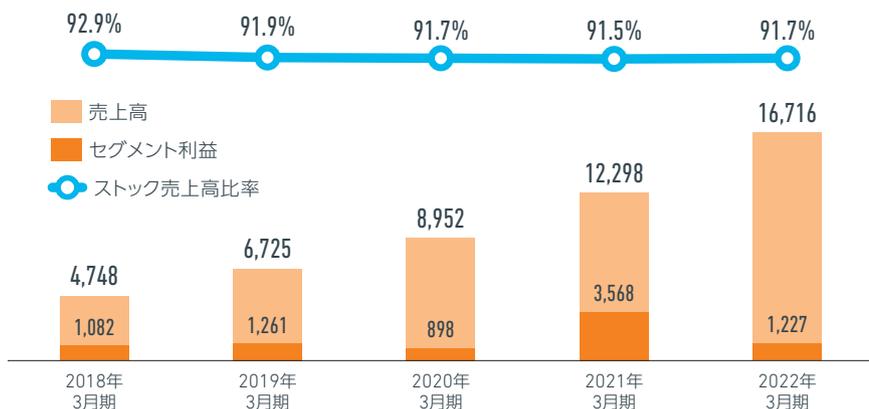
## クラウド事業のビジネスモデル



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)

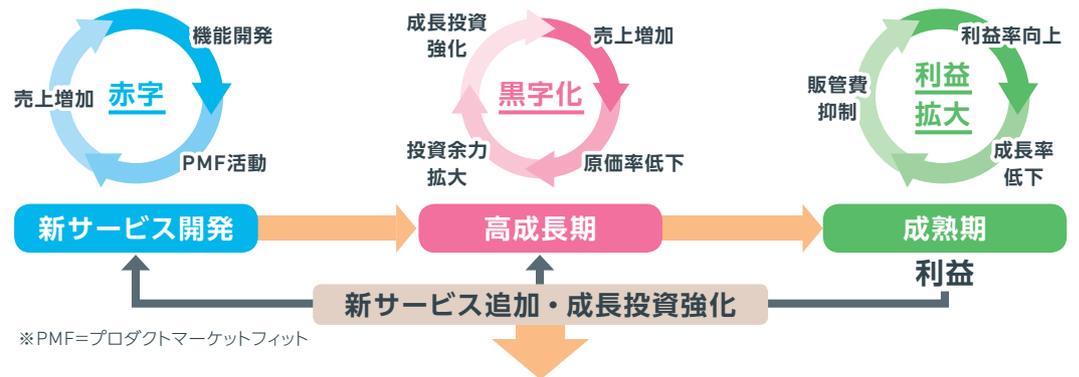
	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
楽楽精算	1,601	2,579	3,935	5,559	7,658
楽楽明細	149	326	552	1,177	2,260
楽楽販売	445	598	866	1,281	1,867
メール配信	939	1,410	1,573	1,963	2,367
メールディーラー	1,339	1,538	1,732	1,979	2,178
その他	274	273	291	336	384
<b>クラウド事業</b>	<b>4,748</b>	<b>6,725</b>	<b>8,952</b>	<b>12,298</b>	<b>16,716</b>

## 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

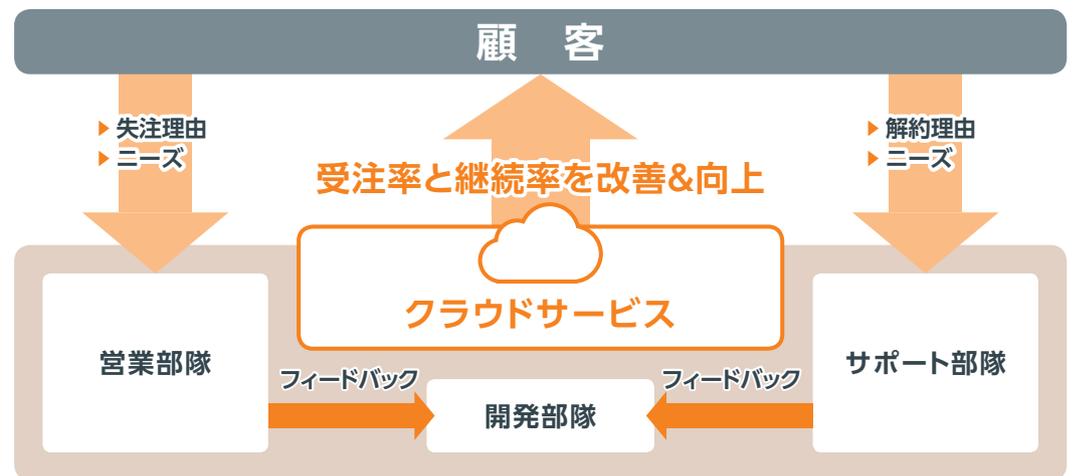
ラクスは各サービスでトップシェア獲得を目指し、特定の業務を効率化するベストオブブリード型のサービスを複数提供しています。成長戦略の最大の特長は、成長フェーズが異なるサービスの同時展開です。サービスのプロダクトマーケットフィットを経て、成長の見込みが立てば大きく販管費を投下し赤字を拡大させます。「高成長期」には売上高の増大に伴って売上高総利益率が向上し、サービスが黒字化します。「成熟期」を迎えたサービスの営業利益を新サービスに投下することで、事業全体で利益を出しつつ持続的な成長を実現します。多数のクラウドサービスを長年にわたり立ち上げ、成長させてきたノウハウを活かし、新サービスの立ち上げやM&A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



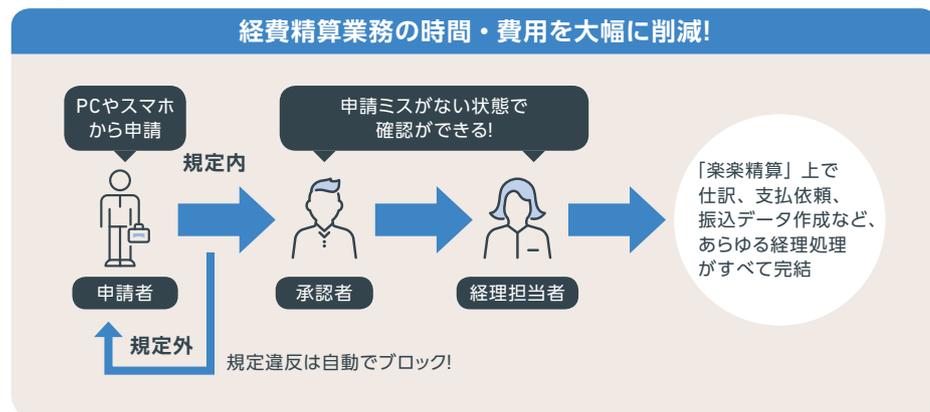
サービスの増加に伴う持続的な成長

### サービス改善サイクル

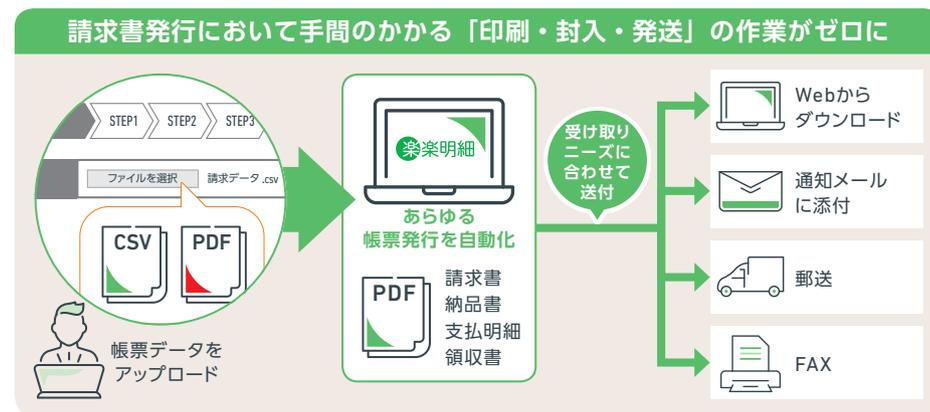


## サービス紹介

### 楽楽精算



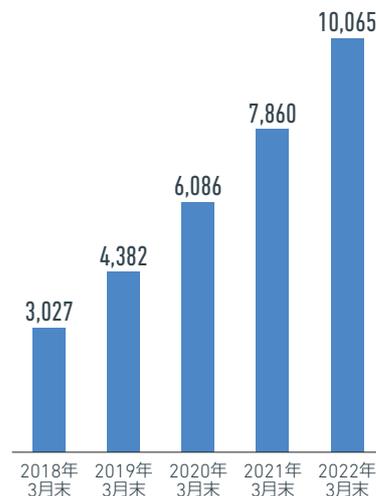
### 楽楽明細



#### 経費精算の悩みをすべて解決

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。

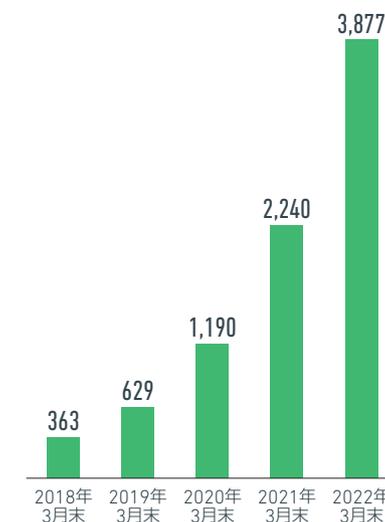
#### 累計導入社数



#### 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、限られた日数のなかで請求書の「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。

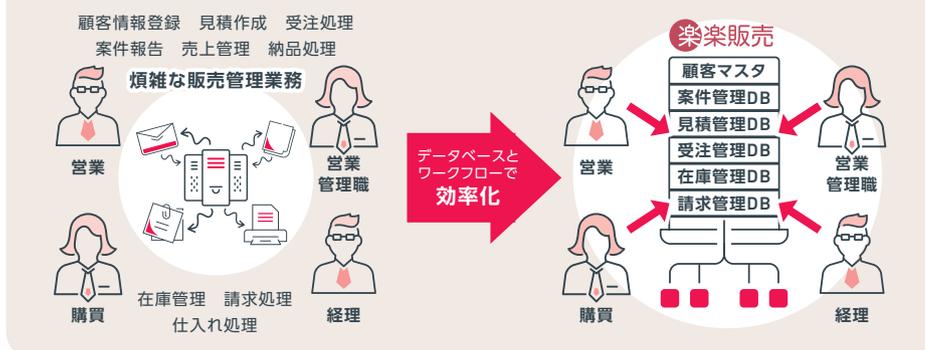
#### 累計導入社数



## サービス紹介

# 楽楽販売

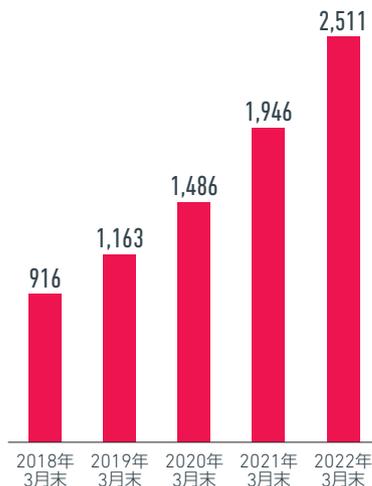
### 脱スプレッドシートで業務を自動化&効率化



### 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ることで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

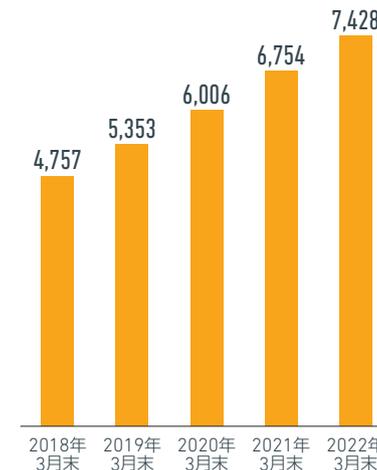
### メールの共有管理により業務を効率化



### 問い合わせの一元管理で業務を効率化

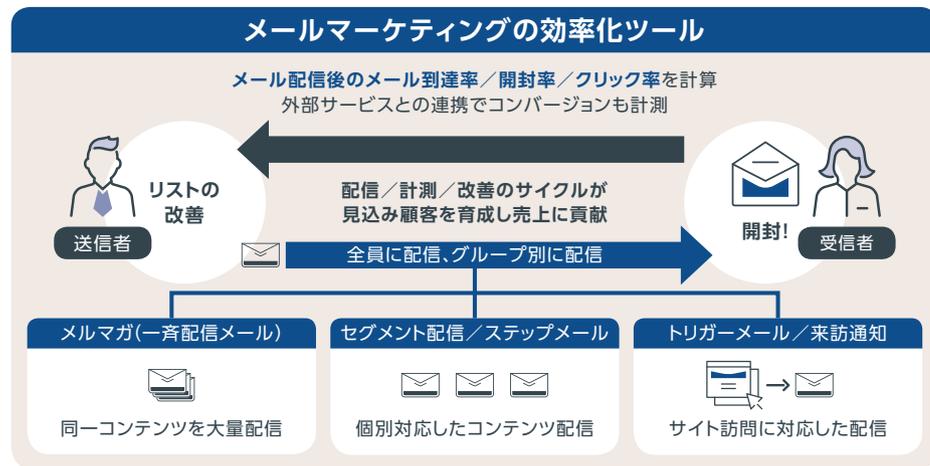
メールディーラーは、メールでの問い合わせをチーム内で一元管理・共有することで、カスタマーサポート業務を効率化するシステムです。返信の重複や対応漏れといった対応ミスを削減し、対応履歴の一覧化によりスムーズな引継ぎを行えます。

### 累計導入社数



## サービス紹介

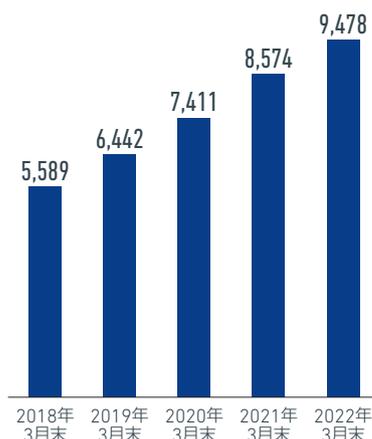
### 配配メール



#### 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



#### 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AIは、問い合わせ対応を行うAI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。

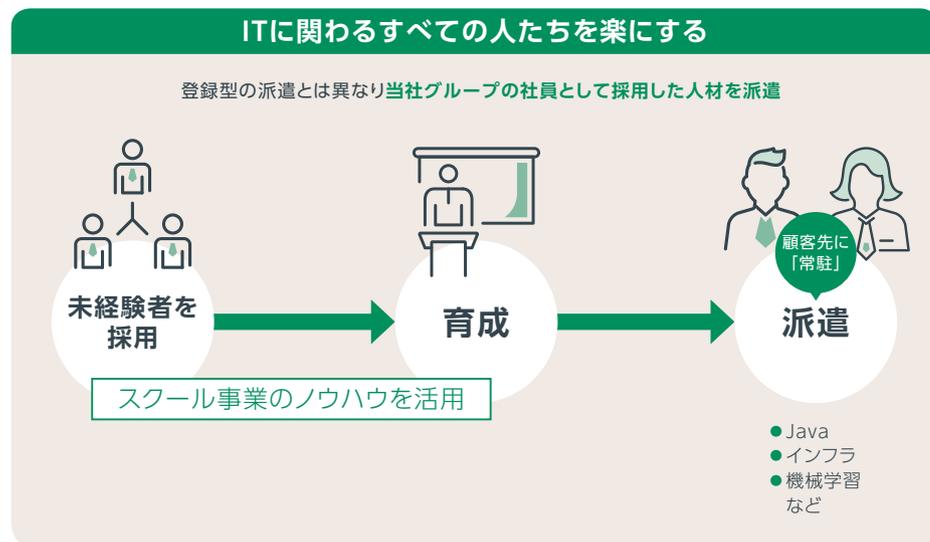


楽楽人事は、入社時に必要な情報をWeb上で収集し、従業員情報を一元管理できる人事労務システムです。雇用契約の締結もオンライン上で完結することができ、入社書類のペーパーレス化を実現します。



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



### 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。

### 売上高・セグメント利益

(単位:百万円)



### 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

	 <b>人 材</b>	 <b>技 術</b>	 <b>顧客基盤</b>	 <b>パートナー</b>	 <b>財 務</b>
<b>経営資源の重要性</b>	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。
<b>強み</b>	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り、継続的に大きな投資を行うことも可能です。
<b>リスクと機会</b>	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られています。	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。
<b>課題</b>	サービス名と社名が違っても影響しており、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。	さらなる成長に向け、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カ年の売上高CAGR 26%～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CAGR26%～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

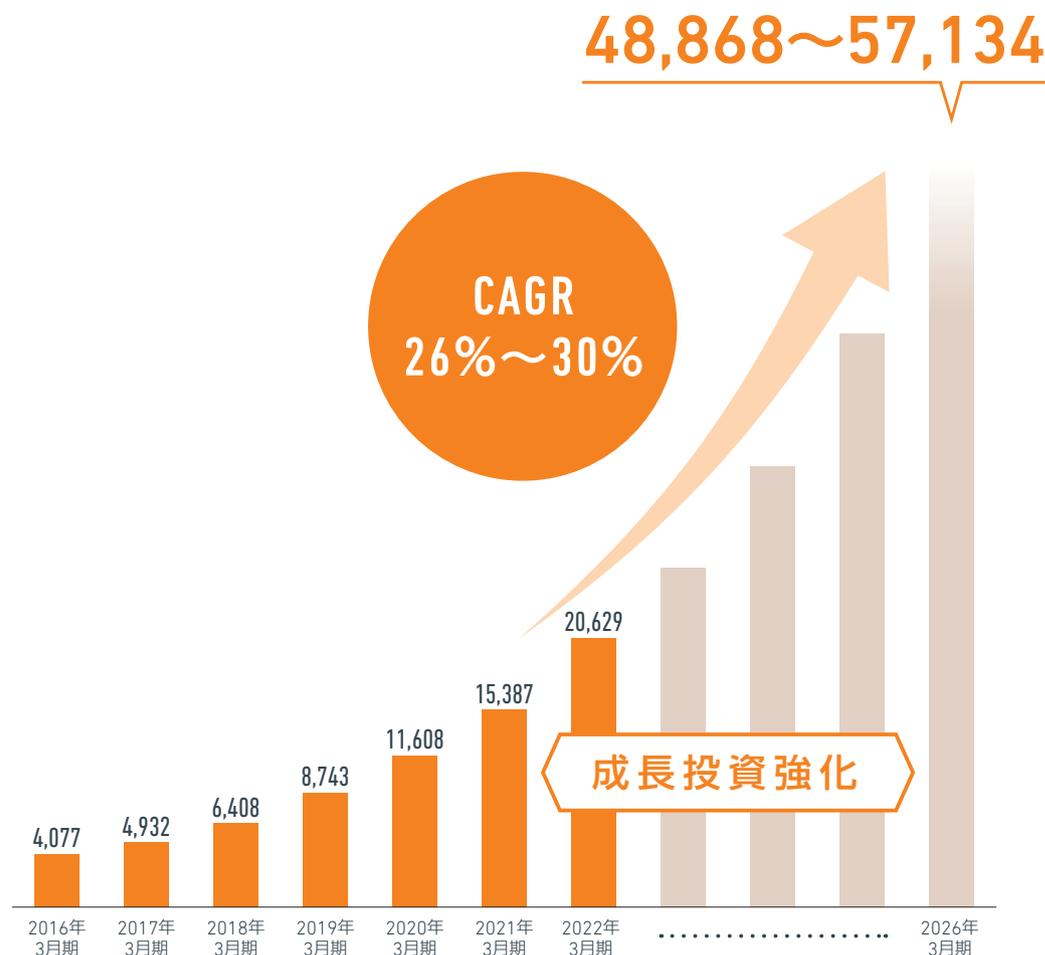
※受け入れられる「のれん」の拡大



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

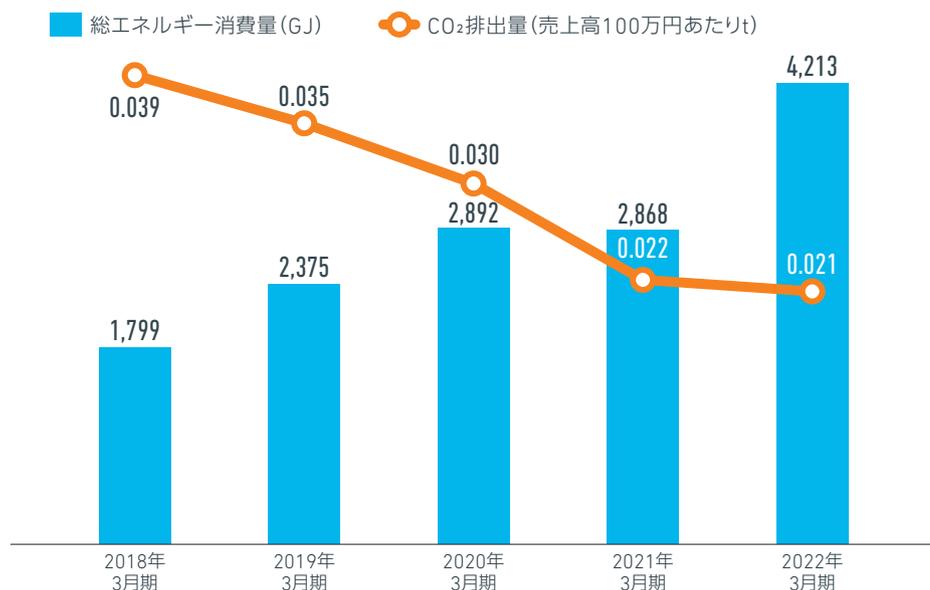
### 売上高推移と目標

(単位:百万円)



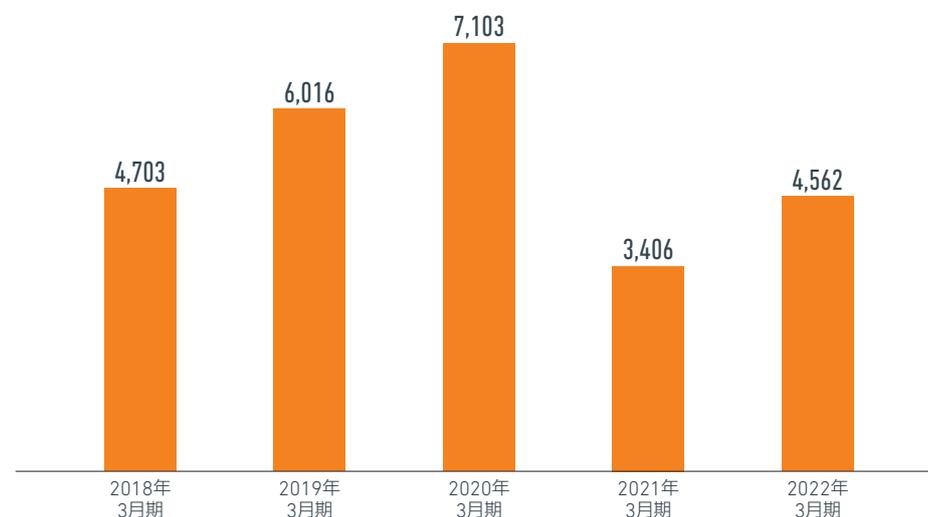
## 環境項目データ

### 総エネルギー消費量とCO<sub>2</sub>排出量



### 紙の使用量

(単位:kg)



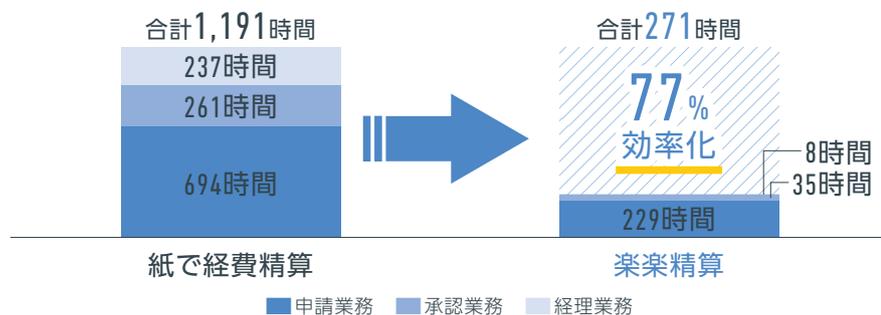
### 目標について

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Scope2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)



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。

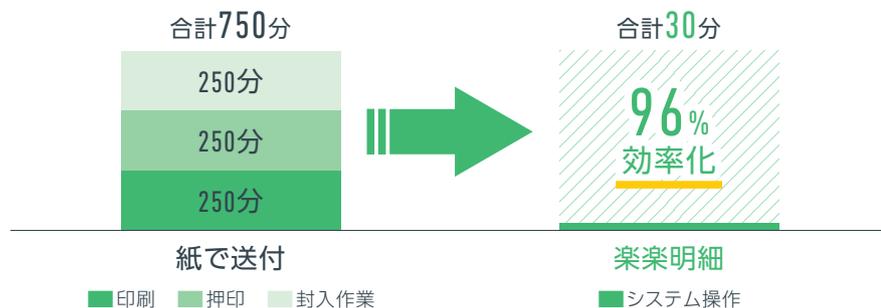
少子高齢化による労働人口の減少が見込まれる日本国内において、デジタル化による効率化は避けられません。一方、デジタル人材の育成が遅れ、IT投資が抑制されてきた影響で、アナログで非効率な業務が数多く残っています。特に企業数と労働人口の多い中小企業では人材の確保に苦労しており、デジタル化も遅れている傾向が強いため長時間労働を助長しやすい状況です。また、大企業においてもバックオフィスのデジタル化による効率化が十分進んでいないケースも多く、成長につながる研究開発や営業に人を適切に振り向けられないことが、売上高成長率や利益率が低くなる要因にもなっています。

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。

### 楽楽明細

月間500枚発行の事例  
前提条件: 1枚あたり1.5分



## 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にあります。「効率性」「公平性」「透明性」「公正性」「迅速性」をも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

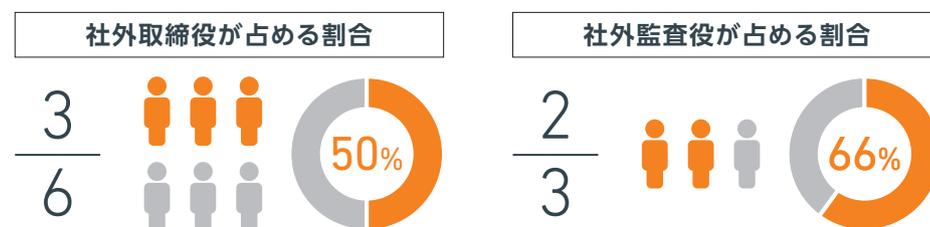
当社は、監査役会設置会社であり、監査役は、取締役会等の重要な会議に出席して、意思決定のプロセス及び業務執行状況を独立した立場から監視を行っております。取締役会は、代表取締役社長 中村崇則が議長を務めております。原則として月1回以上開催し、当社の経営方針・経営計画の策定及び業務執行状況の確認、並びにその他法令で定める事項・経営に関する重要事項の審議決定を行い、各取締役の職務執行を監督しております。

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。

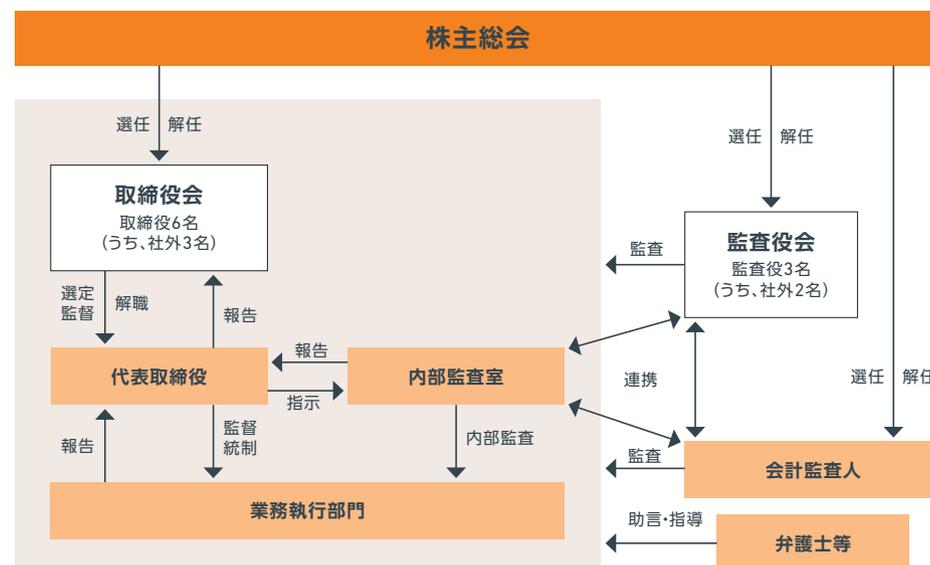
#### 企業統治の体制を採用する理由

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。したがって、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。



### 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)	68百万円 (3百万円)	63百万円 (3百万円)	5百万円 (-)	6名 (2名)
監査役 (うち社外監査役)	8百万円 (3百万円)	8百万円 (3百万円)	- (-)	3名 (2名)
合計 (うち社外役員)	77百万円 (7百万円)	71百万円 (7百万円)	5百万円 (-)	9名 (4名)

上記には、2021年6月25日開催の第21期定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名を含んでいます。

## 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	26/26回	
取締役 松嶋 祥文	26/26回	
取締役 本松 慎一郎	21/21回 ※	
社外取締役 荻田 健治	26/26回	
社外取締役 國本 行彦	26/26回	
社外取締役 斉藤 鈴華	— ※	
常勤監査役 野島 俊宏	26/26回	13/13回
社外監査役 松岡 宏治	26/26回	13/13回
社外監査役 阿部 夏朗	26/26回	13/13回

※取締役の本松慎一郎は2021年6月開催の第21期定時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。また、社外取締役の斉藤鈴華は2022年6月開催の第22期定時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。

## 取締役/監査役一覧

代表取締役社長

**中村 崇則**

◎1973年1月27日生まれ ◎保有株数:62,240,300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:8,814,300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。

## 取締役/監査役一覧

社外取締役

### 斉藤 鈴華

◎1980年2月7日生まれ ◎保有株数:0株

※斉藤鈴華氏の戸籍上の氏名は幸森鈴華であります。

- 2007年 9月 小笠原国際総合法律事務所入所
- 2008年 10月 外務省国際法局入局(任期付)
- 2009年 10月 小笠原六川国際総合法律事務所復帰
- 2012年 2月 原子力損害賠償紛争解決機構入構(嘱託)
- 2012年 9月 イスラエル、エジプト海外赴任
- 2018年 1月 小笠原六川国際総合法律事務所復帰
- 2021年 2月 あみた総合法律事務所経営参画
- 2022年 6月 当社社外取締役(現任)

(重要な兼職の状況)

株式会社grooves 社外監査役  
一般社団法人未来構想会議 理事

#### 選任理由

弁護士としての専門的な知見と経験に加え、他社での社外監査役の経験があり、独立した客観的立場からの監督機能と経営全般に対する法務的な知見からの助言をしていただけのもので判断したため、社外取締役に選任いたしました。

常勤監査役

### 野島 俊宏

◎1973年6月29日生まれ ◎保有株数:2,640,000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(現株式会社プラットフォームホールディングス)代表取締役(現任)
- 2014年 6月 当社社外監査役(現任)
- 2021年 10月 ANDB株式会社代表取締役(現任)
- 2021年 10月 株式会社レスパ代表取締役(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)

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
売上高	6,408	8,743	11,608	15,387	20,629
売上原価	2,285	2,989	3,945	5,030	6,598
売上総利益	4,123	5,753	7,662	10,357	14,030
売上総利益率	64.3%	65.8%	66.0%	67.3%	68.0%
販売費及び一般管理費	2,882	4,285	6,487	6,459	12,452
営業利益	1,241	1,468	1,174	3,898	1,578
営業利益率	19.4%	16.8%	10.1%	25.3%	7.7%
特別損益	0	0	△8	205	△52
EBITDA*	1,357	1,809	1,561	4,346	2,158
税金等調整前当期純利益	1,247	1,474	1,169	4,087	1,543
法人税等合計	372	455	369	1,150	465
法人税率	29.9%	30.9%	31.6%	28.1%	30.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	874	1,018	799	2,936	1,078
一株当たり当期純利益	4.83円	5.62円	4.41円	16.20円	5.95円
ROE	26.4%	24.5%	16.3%	45.1%	13.1%
自己資本比率	70.9%	74.8%	73.8%	68.4%	73.6%

\*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)

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
<b>資産の部</b>					
流動資産合計	2,802	3,668	4,413	8,580	8,419
有形固定資産合計	201	321	619	730	886
のれん	1,283	1,119	955	791	627
顧客関連資産	355	282	208	134	61
ソフトウェア	21	36	49	38	34
無形固定資産合計	1,659	1,438	1,213	964	723
投資その他の資産合計	566	714	793	1,195	1,671
固定資産合計	2,427	2,474	2,625	2,891	3,281
資産合計	5,229	6,142	7,039	11,471	11,700
<b>負債の部</b>					
流動負債合計	1,418	1,436	1,773	3,606	2,977
固定負債合計	104	113	72	22	106
負債合計	1,522	1,549	1,846	3,629	3,083
<b>純資産の部</b>					
株主資本合計	3,709	4,596	5,196	7,842	8,604
純資産合計	3,706	4,593	5,192	7,842	8,617
負債純資産合計	5,229	6,142	7,039	11,471	11,700

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
税金等調整前当期純利益	1,247	1,474	1,169	4,087	1,543
減価償却費	82	171	219	301	399
のれん償却費	27	163	163	163	163
売上債権の増減額(△は増加)	△206	△261	△348	△552	△680
未払金の増減額(△は減少)	69	32	47	314	501
未払費用の増減額(△は減少)	55	94	115	81	282
法人税等の支払額	△316	△572	△458	△464	△1,770
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,042	1,120	939	4,271	△11
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,523	△463	△481	△432	△877
配当金の支払額	△88	△131	△199	△289	△317
財務活動によるキャッシュ・フロー	△113	△141	△195	△303	△295
現金及び現金同等物の期首残高	2,316	1,719	2,236	2,496	6,035
現金及び現金同等物の期末残高	1,719	2,236	2,496	6,035	4,861
フリーキャッシュ・フロー	△480	656	458	3,839	△888

## 非財務データ

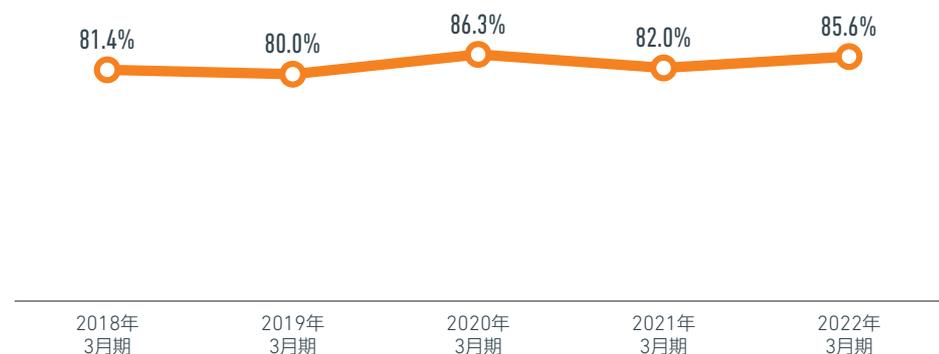
(単位：人)

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
従業員数	561	747	1,044	1,230	1,720
女性従業員比率	25.0%	26.0%	26.0%	27.7%	28.8%
クラウド事業	280	381	538	706	958
IT人材事業	254	327	455	459	668
コーポレート部門	27	39	51	65	94

### 所定外労働時間



### 有給休暇取得率



### 離職率

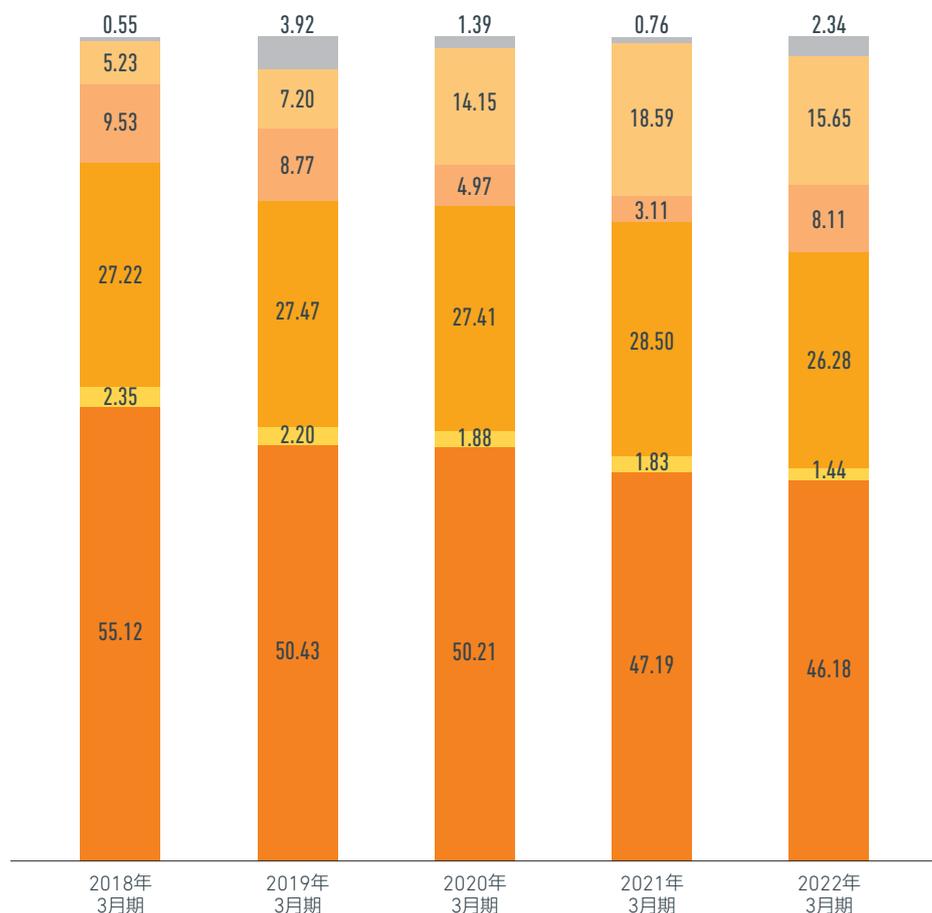


# 資本構成と配当金の推移

## 資本構成推移

(単位:%)

■ 固定株      ■ 従業員持株会      ■ 個人その他法人  
■ 国内機関投資家      ■ 海外機関投資家      ■ その他金融機関



## 大株主の状況(上位10名)

株主名	持株数	持株比率
中村崇則	62,240,300株	34.4%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	10,513,600株	5.8%
松嶋祥文	9,340,000株	5.2%
本松慎一郎	8,814,300株	4.9%
井上英輔	8,000,400株	4.4%
浅野史彦	8,000,000株	4.4%
小川典嗣	4,000,000株	2.2%
MSCO CUSTOMER SECURITIES (常任代理人 モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社)	2,992,844株	1.7%
野島俊宏	2,640,000株	1.5%
ラクス従業員持株会	2,610,700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)



※分割適及後の数値

## 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 2022年3月末	連結 1,720名
	単体 983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	100%
	ITエンジニア転職支援	
株式会社ラクスマらい	食品の製造及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 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-5 リンクススクエア新宿

### 株式会社ラクスマらい

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.

