2026年11月20日

各　位

会 社 名　株式会社ルクレ
代表者名　代表取締役　有馬　弘進
（コード：648A　東証グロース市場）
問合せ先　執行役員管理部部長　阿部　雅美
（TEL. 03-4500-6700）

2026年９月期 決算説明会における質疑応答（要旨）のお知らせ

当社は、2026年11月18日に開催いたしました2026年９月期決算説明会における質疑応答の要旨を、下記のとおりお知らせいたします。なお、本開示は、皆様の当社へのご理解をより一層深めていただくことを目的として、当社が自主的に行うものです。

記

【開催概要】

・開催日時　2026年11月18日（水）16:00～17:08
・開催方法　Zoomウェビナーによるライブ配信
・登壇者　代表取締役　有馬 弘進
　執行役員 事業本部 本部長　野村 絵里奈
・説明会資料　2026年９月期 決算説明資料（2026年11月13日開示）

【質疑応答の要旨】

別紙のとおりです。

【注意事項】

・本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断および仮定ならびに決算説明会開催日時点で当社が利用可能な情報に基づくものです。これらの記述は既知および未知のリスク、不確実性およびその他の要因に左右されるため、実際の業績は将来予想に関する記述とは大幅に異なる場合があります。
・本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。
・本資料は、当社の企業情報・決算情報等の提供を目的としており、国内外を問わず、当社の発行する株式その他有価証券の購入、売却など、投資を勧誘するものではありません。

以　上

（別紙）

2026年９月期 決算説明会 質疑応答（要旨）

※当日の質疑応答を要約したものです。読みやすさを考慮して一部加筆・修正しております。また、内容の重複するご質問はまとめて掲載しております。

＜全社＞

Ｑ１． 2027年９月期の営業利益率は約29%と大きく改善する計画です。主な改善要因と、成長投資（人員・開発）をどの程度織り込んでいるかを教えてください。

営業利益率の改善は、主に利益率の高いストック売上の増加によるものです。当社は2022年９月期から、フロー型の収益からストック型の収益への転換を進めてまいりました。成長投資は計画の費用に織り込んでおり、人件費や開発・サーバー関連費用、販売促進費などの費用は前期比 110%程度を見込んでおります。費用を抑えて利益率を高めるのではなく、これまで以上に費用をかけながら、それを上回る成長を見込んだ計画です。

Ｑ２． 2027年９月期の業績予想は上場申請のときに作ったものですか。当時と比べて環境の変化はありませんか。

ご質問のとおり、2026年９月８日に公表した業績予想です。今回の決算発表にあたり、2026年９月期の実績と事業環境を踏まえて検討した結果、売上高 4,177 百万円、営業利益 1,212 百万円の予想を変更する必要はないと判断しております。

Ｑ３． 研究開発費が減っているように見えます。AIを使った商品開発などに投資をしなくて成長戦略はあるのでしょうか。あわせて製造、電気・ガス・水道、運送への横展開の見通しも教えてください。

開発への投資は減少しておりません。当社の開発費用は売上原価と販売費及び一般管理費の両方に計上しており、両者に含まれる開発・サーバー関連費用を当社で集計した金額は、2025年９月期の 222 百万円から2026年９月期は236百万円に増加しております（2026年９月期 決算説明資料16ページ）。2026 年９月期はこの投資の範囲で、「AITURBO」、「うちの子」、「蔵衛門パトロール」など複数の新サービスを提供いたしました。写真・AI・クラウドの共通基盤の上で、業界ごとの記録の文脈、UI/UX、販路に絞って開発することで、効率的な開発を実現しております。AI などの技術開発も継続しております。

製造、電気・ガス・水道、運送の各業界には、すでに蔵衛門をご利用いただいているお客様がいらっしゃいます。現在は各業界に合わせた最適化を進めております。運送業界については、近日中に何らかの形でご案内できる見込みです。これらの領域の売上は2027年９月期の業績予想に含めておらず、順調に進捗した場合は上振れ要因になると考えております。

Ｑ４． 新しい領域に入るときは整備記録の「AITURBO」のような専用のサービスを新しく作るのですか。それとも蔵衛門を業界ごとに合わせて提供するのですか。開発費や期間の目安も教えてください。

新しい領域でもゼロからサービスを開発するのではなく、蔵衛門の基盤を業界ごとに最適化して提供いたします。当社は写真を起点とする記録DXプラットフォームとして事業を展開しており、蔵衛門の基盤を活用したうえで、業界ごとに異なる記録の文脈に合わせて最適化いたします。展開先は、記録と説明責任の重要性が高い業界を優先して選定しております。

開発費や期間の一例として、「AITURBO」は 2023 年に自動車整備業界で発生した不正事件を受けて企画を開始し、開発着手から約３週間で 100 以上の機能を備えてリリースいたしました。共通基盤を活用することで、領域展開における投資を効率的に行えると考えております。

Ｑ５． 配当の見通しを教えてください。

2026 年９月期は１株当たり８円の配当を予定しており、2027 年９月期は３倍の 24 円を予想しております。利益の拡大に合わせた増配です。内部留保を確保しつつ、業績に応じて還元していく方針です。

Ｑ６． 昨今の情報漏洩について、どう対策しているのか伺いたいです。長く応援できる企業なのかお聞かせください。

外部認証の取得と、システムの常時監視およびバックアップにより対策を講じております。工事写真をはじめとするお客様からお預かりしたデータは、重要な機密情報です。当社は2023年１月に情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証を取得し、毎年外部審査を受けております。システムは常時監視しており、不正アクセスが発生した場合は直ちに通信を遮断して被害の拡大を防ぐ手順を定めております。データは定期的にバックアップを取得しております。

また、当社製品は通信環境のない現場でも撮影や写真台帳の作成が可能なため、万一クラウドが利用できない場合でも現場の記録を継続いただけます。脆弱性試験や社内研修も定期的に実施しております。

対策の詳細はセキュリティ上の理由から開示を控えますが、他社の事案も踏まえて継続的に見直しを行っております。今後も長くご支援いただける企業であり続けるよう取り組んでまいります。

Ｑ７． 来期の売上高と営業利益の水準を見ると、費用があまり増えないイメージを持っています。費用が大きく増えるフェーズはもう終わったということでしょうか。

大規模な先行投資により赤字となる事業運営は想定しておりません。当社はこれまでも大規模な先行投資によって事業を拡大してきたのではなく、お客様へのサービス提供を通じて得た収益をもとに事業を拡大してまいりました。今後も記録DXプラットフォームの基盤を活用し、写真が業務の起点となる業界へサービスを提供してまいります。投資は売上の拡大に応じて段階的に増やしていく方針です。

Ｑ８． 横展開を進めるうえで M&A や資本提携を活用する考えはありますか。上場で調達した資金の使い道も教えてください。

現時点では、横展開を目的とした M&A や資本提携を行う必要はないと考えております。当社は共通基盤を活用して効率的に横展開を進めており、自動車整備業界においても約３週間でサービスを立ち上げております。ただし、当社の基盤を共に強化できる相手先であれば、選択肢の一つとして検討いたします。

上場により調達した資金は、有価証券届出書に記載のとおり AI 技術およびシステム開発、採用費および人件費、販売促進費などに充当する計画です。

＜施工記録領域＞

Ｑ９． 契約社数の伸びはパックプランが中心で、エンタープライズプランはあまり伸びていないのではありませんか。

プラン別の数値は開示しておりませんが、傾向としてはご認識のとおり、契約社数の増加はパックプランが牽引しております。パックプランは工事現場単位で購入いただける契約で、新規のお客様がまず１つの現場から利用を開始しやすい契約です。

一方、エンタープライズプランは会社単位で継続いただく契約であり、契約社数よりも、契約企業内での ID 数の拡大が成長の中心となります。利用する現場や部門の広がりに伴い、ID 数も増加いたします。大成建設様や大林組様のように、全社で導入いただく事例も生まれております。

Ｑ１０． 2026 年９月期は契約社数の純増が 1,965 社でした。2027 年９月期末の計画 15,426 社からは、2,698 社の純増となります。Windows 10 のサポート終了による移行の契機が一巡した今期、残る約９割の買切り版のお客様のクラウド移行と利用の広がりをどう進めていきますか。

新規契約を安定的に獲得できており、継続利用の割合を高めることで十分に達成できる水準と考えております。新規契約の多くはパックプランで、少人数かつ現場単位で導入しやすい点が特長です。エンタープライズプランを含めた新規契約は、月 300 社前後のペースで推移しております。

一方、パックプランは自動更新ではないため、工事期間の終了時に改めてご契約いただく必要があります。延長してご利用いただくお客様がいる一方、工事完了に合わせて終了されるお客様もいらっしゃいます。純増数を伸ばすためには、延長してご利用いただくお客様を増やすことが重要です。

そのため、２つの取り組みを進めております。１つ目は延長のしやすさの向上で、契約期限前に手続きが可能な延長パックをご用意しております。２つ目はクラウドならではの価値の向上です。「蔵衛門プレミアム」では、撮影した写真を AI が自動で仕分けして台帳を作成し、現場と事務所で共有できます。2026 年９月期には電子納品に対応した写真台帳をクラウドで扱える機能を強化し、映像から安全管理を効率化する「蔵衛門パトロール」も追加いたしました。継続のしやすさと提供価値を高め、純増につなげてまいります。

Ｑ１１．工事写真を撮るだけであれば、iPad やスマートフォンでも足りるように思います。「蔵衛門 Pad」「蔵衛門 Pocket」といった専用端末を自社で販売している理由と、その強みを教えてください。

建設現場は、一般の市販端末にとって過酷な環境であるためです。工事写真はお手持ちの iPhone や iPad でも撮影いただけ、当社も無料の iOS アプリ「蔵衛門カメラ」を提供しております。一方、建設現場には雨やほこり、暑さや寒さ、落下などのリスクがあり、作業員の方は手袋を着用したまま作業されています。当社の端末は物理ボタンを備え、手袋を着用したままでも操作が可能です。堅牢性の高いモデルは、マイナス 20℃から 60℃の環境でも動作いたします。

現在、タブレット型からスマートフォン型まで６機種を展開しております。スマートフォン型の端末は背面に大型のライトを搭載しております。暗所で作業する水道工事では、作業員の方がライトと撮影用のスマートフォンを両手に持って撮影する必要があり、安全上の課題がありました。お客様の声から生まれた本端末であれば１台で鮮明な写真を撮影できるため、上下水道関連のお客様からご好評をいただいております。

現場に適した専用端末をメーカーとして自ら提供できることが当社の強みです。累計出荷台数は約 8.0 万台に達しております。専用端末が現場との接点となり、撮影にとどまらずクラウドのご契約にもつながっております。

Ｑ１２．2026 年７月の価格改定のあと、更新率や解約の状況に変化はありますか。

価格改定後の期間に限定した更新率や解約率は開示しておりませんが、解約率は引き続き低い水準で推移しております。2026 年９月期 決算説明資料に記載のとおり、同期の月次解約率は 0.22%であり、この数値には改定後の７月から９月も含まれております。「蔵衛門プレミアム」は年間払いのプランが中心であるため、新価格は既存のお客様に契約更新時から順次適用されます。そのため 2027 年９月期の計画では、実績の解約率に保守的な上乗せを行った水準を前提としております。

Ｑ１３．蔵衛門の導入社数は約 11 万社とのことですが、この数字は今も増えていますか。クラウドへの移行のペースは今後どうなりますか。

現在も増加しております。約 11 万社という規模に変化はありませんが、導入社数は引き続き増加しております。クラウドの契約社数は 2026 年９月期に 1,965 社増加し、2027 年９月期末には累計 15,426 社とする計画です。約 11 万社の顧客基盤のうち、クラウドをご契約いただいているのは１割強にとどまっており、切り替えの余地は大きいと考えております。

Ｑ１４．買切り版をお使いのお客様のクラウド移行について、残っている対象の規模と移行が一巡するまでの期間をどう見ていますか。

一巡する時期の見通しは開示しておりませんが、切り替えの余地は依然として大きいと考えております。Ｑ１３の回答のとおり、クラウドのご契約は顧客基盤の１割強です。また、顧客基盤の切り替えのみに頼るのではなく、契約企業内での ID 数の拡大や新規顧客の獲得も含め、多面的に成長を図ってまいります。

Ｑ１５．解約率と NRR を教えてください。

2026 年９月期の解約率は月次 0.22%です。NRR は開示しておりません。解約率はエンタープライズプランの会社単位の契約を対象に開示しており、前期の 0.16%から若干上昇したものの、低い水準を維持していると考えております。

NRR を開示していないのは、契約企業、現場、ID、「蔵衛門 Pad」、「ルクレ SIM」など複数の課金単位や商材が組み合わさっており、単一の指標では成長の内容を適切に示しにくいと考えているためです。

Ｑ１６．価格改定と買切り版の一部販売終了の前に、第４四半期に駆け込みの需要はありましたか。2027 年９月期の計画にその反動を織り込んでいますか。

買切り版の「蔵衛門御用達」で販売を終了したのはコーポレートライセンスであり、主力商品は引き続き販売しております。販売を終了したのは一部の契約形態に限られるため、第４四半期に目立った駆け込み需要はありませんでした。そのため、2027 年９月期の計画に反動による減少は織り込んでおりません。なお、買切り版ソフトウェアの販売は、クラウドへの移行に伴い段階的に減少する前提で計画しております。

Ｑ１７．準大手ゼネコンへの展開について、強みと現在の取り組みを教えてください。

具体的な社名や件数は開示しておりませんが、準大手ゼネコンにおいても一部の現場で試験的にご利用いただく動きが始まっております。今後は部門単位、全社単位での導入拡大に向けた営業を進めてまいります。当社の強みは、現場に定着する「蔵衛門 Pad」などの専用端末と、ゼネコン各社が社員に配布している iPad にすぐに導入できるアプリケーションの両方でご提案できる点です。写真を自動で分類する AI に加え、大成建設様や大林組様での全社導入の実績もあります。これらの強みを生かし、準大手ゼネコンへの展開を進めてまいります。

＜成長記録領域＞

Ｑ１８．少子化が進む中で、利用者数（YAU）を維持・拡大するための具体策を教えてください。

パートナーの拡大と「せんせいみて！」の無料提供により、利用者の拡大を図っております。「みんなの写真屋さん」では、写真店やカメラマンなどのパートナーを増やすことで、YAU を毎年拡大しております。また、幼保園向けに「せんせいみて！」を無料で提供しており、約 470 万人の未就学児の保護者に向けて利用の拡大を図ってまいります。

Ｑ１９．「うちの子」と「せんせいみて！」の収益化について、立ち上がりの状況と今後の計画を教えてください。

収益化は保護者向けアプリ「うちの子」で進めております。「せんせいみて！」は幼保園に無料で提供しており、未就学児の保護者との接点を広げる役割を担っております。「うちの子」は 2026 年１月にリニューアルして提供を開始し、７月から有料プランを開始いたしました。有料プランは開始から間もないため会員数などは開示しておりませんが、今後の成長に向けて取り組んでまいります。

Ｑ２０．成長記録は写真店が販売する形から貴社が販売する形への移行が進みました。この移行による売上の押し上げは一巡しましたか。今後の成長率の目安も教えてください。

移行は 2026 年９月期に進展し、売上高は前期比 110.5%の 999 百万円と、公表していた予想 959 百万円を上回りました。2027 年９月期の計画 969 百万円は、2026 年９月期の実績が確定する前に、利用者数を前期並みと置いて策定したものです。利用者数はこれまで毎年拡大しており、１人当たりの売上も前期比 105%の 4,343 円に伸びております。今後は移行による押し上げに頼らず、「せんせいみて！」で保護者との接点を広げ、「うちの子」で１人当たりの売上を高めることで成長を図ってまいります。

Ｑ２１．成長記録の利益率や全社の利益への貢献はどのくらいですか。今後改善していく方針はありますか。

領域別の利益は開示しておりませんが、施工記録のクラウドサービスと比べると利益率は低くなります。「みんなの写真屋さん」では、パートナーである写真店へのお支払いが発生するためです。今後は顧客基盤の拡大に加え、「うちの子」などの継続課金型サービスを組み合わせることで、利益率の向上を図ってまいります。

＜整備記録領域＞

Ｑ２２．2027 年９月期の計画は保守的とのことですが、計画の前提と上振れする条件を教えてください。

直近の月次販売の水準が継続する前提で 15 百万円を計画しており、保守的に策定しております。2026 年９月末時点で導入社数は 18 社、ARR は 18 百万円となっております。業界に特化した販売パートナーの拡大や修理見積ソフトとの連携も進めておりますが、計画には織り込んでおりません。導入社数と処理台数がさらに増加した場合には、上振れが見込まれると考えております。

Ｑ２３．整備記録の投資方針と、単体で採算が取れるようになる時期のめどを教えてください。

共通基盤を活用し、投資を抑えながら導入を拡大していく方針です。整備記録は約３週間で立ち上げたサービスであり、これは施工記録で培った共通基盤を活用したことによるものです。大規模な追加投資を行って開発したサービスではありません。領域別の損益は開示しておりませんが、この方針に変更はありません。

Ｑ２４．整備記録の販売パートナーや修理見積ソフトとの連携はどこまで進んでいますか。連携先の顧客基盤の規模も教えてください。

連携先の社名や顧客基盤の規模は開示しておりませんが、連携は着実に進捗しております。なお、これらの取り組みは業績予想に織り込んでおらず、上振れ要因と考えております。

以　上