

株式会社ルクレ | 2026年10月15日



事業計画及び成長可能性に関する事項

証券コード：648A（東証グロース市場）



CONTENTS

- 1 会社概要

- 2 ビジネスモデル

- 3 市場環境

- 4 競争優位性

- 5 成長戦略

- 6 財務ハイライト

- 7 リスク情報・資金使途等

- 8 Appendix



1

会社概要



会社概要：3つの記録DX領域

会社名	株式会社ルクレ（英名：LECRE Inc.）
本社所在地	東京都港区北青山1-2-3 青山ビル3F
設立	1995年（決算期：9月）
代表者	代表取締役 有馬 弘進
資本金	3,000万円（2025年9月末時点）
売上高	2,920百万円（2025年9月期）
経常利益	341百万円（2025年9月期）
従業員数	115名（2025年9月末時点）

デバイス×AIクラウド型の 「記録DXプラットフォーム」を提供



施工記録



成長記録



整備記録

2026年6月 提供開始



ミッション・ビジョン

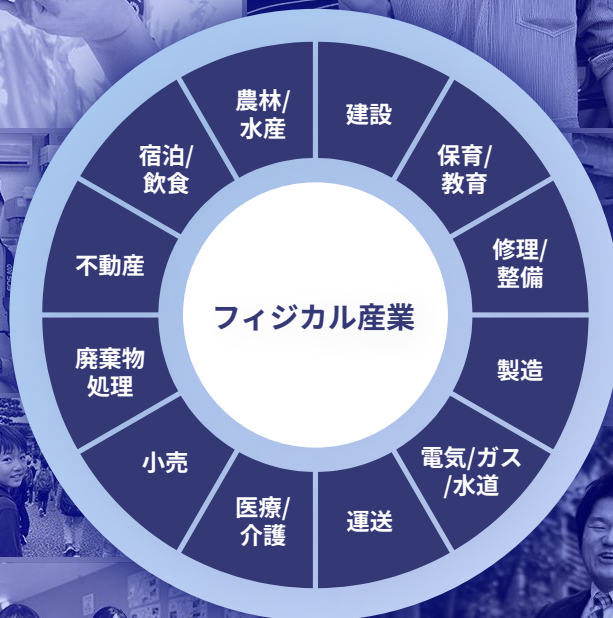
MISSION

「記録」で世界を アップデートする。

VISION

写真×テクノロジーで、
やさしいDX支援企業になる。

フィジカルワーカーの現場業務が
中心となる産業をフィジカル産業と定義



経営体制



代表取締役

有馬 弘進 Hironobu Arima

多摩美術大学 美術学部
グラフィックデザイン学科卒業

大学で写真技術を専攻後、出版社に入社。編集者としての活動を経て、2002年にトリワックス（現ルクレ）へ入社。株式会社DigiBook代表取締役を歴任し、2019年よりルクレ代表取締役を務める。



取締役

サービス開発部 部長

渋谷 充宏 Mitsuhiko Shibuya

東京工業大学大学院
総合理工学研究科修士課程修了

知能システム科学を専攻し、ロボットの動作生成を研究。2006年にトリワックス（現ルクレ）へ入社。基幹システム、R&D、記録AI基盤の開発を牽引。2023年より取締役兼サービス開発部部長を務める。



社外取締役

波田野 馨子 Keiko Hatano

中央大学大学院
法務研究科修了

2008年に弁護士登録し、森法律事務所入所。2022年に波田野総合法律事務所を設立、神奈川県弁護士会副会長等を歴任。複数の上場企業で社外役員を務め、2022年にルクレ社外取締役に就任。



社外取締役

影山 輝彰 Teruaki Kageyama

大阪大学大学院工学研究科
環境エネルギー工学専攻博士後期課程修了

ゼネコンでの実務を経て日本建設情報総合センターに入社。同研究所主任研究員等を歴任し、建設DX施策やBIM/CIM、ICT活用による生産性向上に従事。2026年ルクレ社外取締役に就任。



執行役員

事業本部 本部長

野村 絵里奈 Erina Nomura

一橋大学大学院
経済学研究科修了

全国統計協会連合会を経て、2006年にトリワックス（現ルクレ）へ入社。サービス開発部部長、サービス営業部部長を歴任し、2025年より執行役員 事業本部本部長に就任。事業推進を担う。



執行役員

管理部 部長

阿部 雅美 Masami Abe

千葉大学 法経学部法学科卒業
グロービス経営大学院大学 経営研究科修了

複数企業での管理・バックオフィス業務に従事。2012年にルクレへ入社。広報、法務、経営企画を経て、2025年より執行役員 管理部部長に就任。2025年にMBA取得。



2

ビジネスモデル



ルクレのあゆみ

写真技術の変化を捉え、写真ソフト「蔵衛門」は専用端末、クラウド、A Iへ進化。培った事業基盤を次の領域へ展開。

1995



施工記録

1998

2014

2021

2024

創業

※



蔵衛門工事写真



蔵衛門Pad



蔵衛門クラウド



蔵衛門カメラ



成長記録

2018



みんなの写真屋さん



整備記録

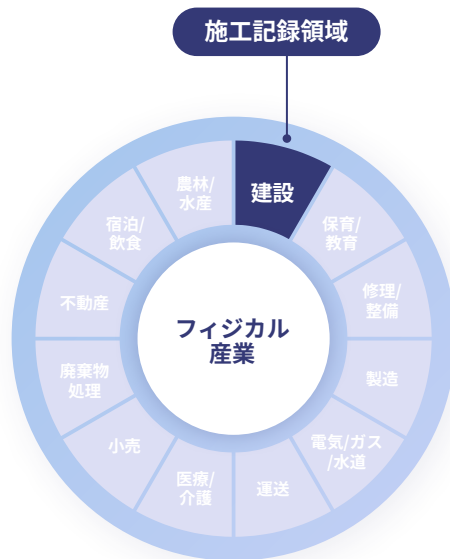
2026



AITURBO



1 1万社の顧客基盤を背景に、現場の“撮るだけ”の写真インプットを記録特化型A Iが自動で構造化データへ変換する「建設DXプラットフォーム」を展開。現場とデスクの情報分断を解消し、業務効率化と施工の透明性向上を支援。



事業ハイライト

累計導入社数※1

11万社

売上高

2,011百万円

累計学習データ数※2

17億枚

クラウド

蔵衛門クラウド



現場・事務所・発注者を繋ぐ施工記録AIクラウド。写真・黒板を自動整理。

デバイス

蔵衛門Pad



電子黒板と写真撮影・整理を一体化した現場に最適な施工記録タブレット。

デスクトップソフト

蔵衛門御用達



工事写真の整理・台帳作成を効率化するデスクトップPC向けソフトウェア。

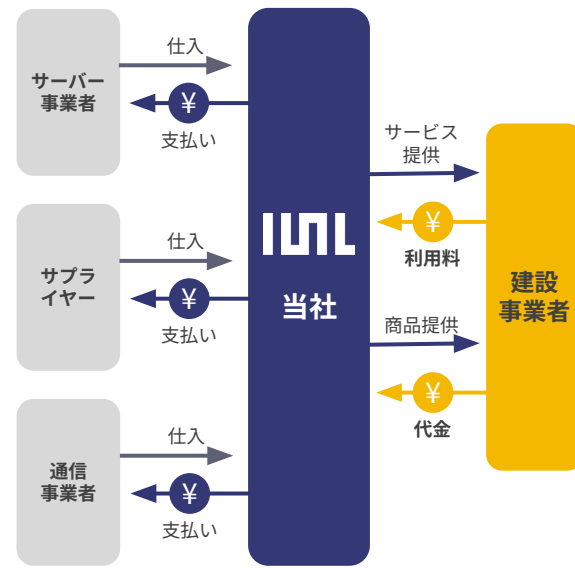
通信SIM

ルクレSIM



蔵衛門Pad専用のデータ通信サービス。現場でクラウドと常時接続。

事業系統図



※1：累計導入社数は、「蔵衛門御用達」「蔵衛門プレミアム」を導入した会社数（2026年6月末時点）です。
 ※2：蔵衛門クラウドに保管されている施工写真等の記録データ（2026年8月時点） ※売上高は25年9月期実績

施工記録領域

建設DXプラットフォーム「蔵衛門」のプラダクト構造



現場専用端末、データ通信、A Iクラウド、業務アプリを一体で提供。建設D Xプラットフォーム「蔵衛門」は、工事写真を中心に、現場での撮影と事務所での整理・共有、台帳作成・電子納品を一つの基盤でつなぐ。

デバイス



現場専用端末

クラエモン Pad

蔵衛門Pad

工事写真の撮影・電子黒板作成・
図面確認を一台で行う専用端末

価格

約44,800円~239,800円

データ連携

回線



データ通信SIM

ルクレSIM

価格

月額1,200円~1,500円

クラウド



クラウドサービス

クラエモン

蔵衛門クラウド

写真・黒板・図面・台帳を一元管理
AIが情報を構造化し、関係者間で共有

プレミアムIDで利用できるアプリ

アプリマーケット



台帳作成・編集・電子納品・台帳印刷
黒板作成・資料整理・配筋検査



蔵衛門プレミアム | 有料メンバーID

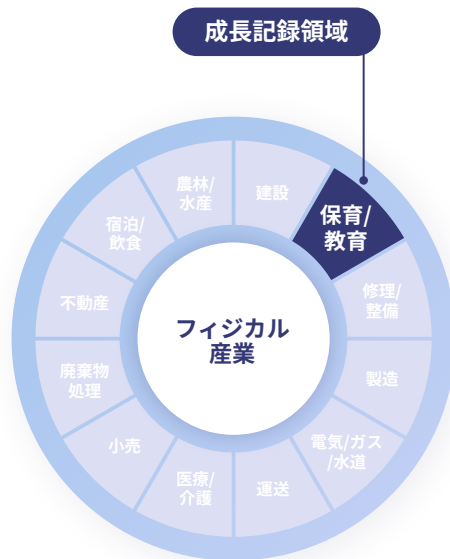
蔵衛門クラウドと各種アプリを無制限で利用する契約

ID単価

月額600円~1,800円



施工記録領域で培った写真×AIのコア技術を保育・教育現場へ展開し、Y A U 21万人、売上9億円超の第2の柱へ成長。成長記録領域での事業化を通じ、記録DX基盤のフィジカル産業への横断的な展開可能性を実証。



事業ハイライト

YAU※1	売上高	ARPU※2
21万UU	903百万円	4,136円

クラウド



みんなの写真屋さん

写真店・スクール・保護者を繋ぎ、写真の展示・販売・集金業務をDX化。日本人のこどもに特化した顔認識AI「うちの子AI」を搭載。保護者が写真を探す手間を「うちの子検索」で削減。

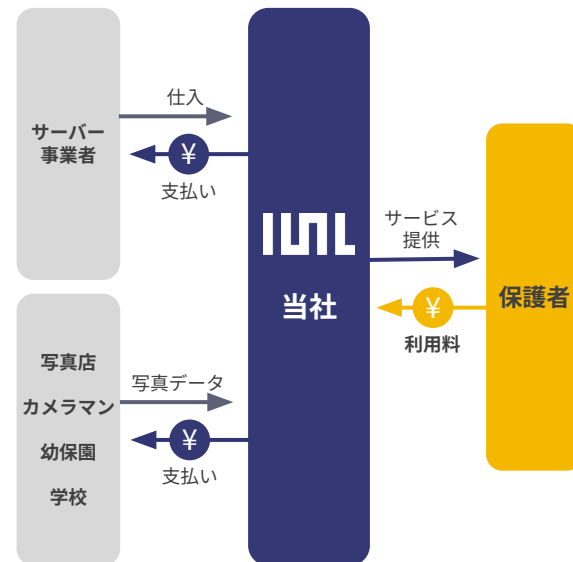
クラウド



せんせいみて！

保育士から保護者へ、保育中のこどもの様子をリアルタイムで配信できるアプリ。顔認識AIが動画を解析し、忙しい保育士に代わって撮り漏れの検知や保護者への個別通知を行う。

事業系統図



※1：YAU (Year Active Users) は、該当年度内に販売サイトで一度でもセキュリティキーを認証した保護者数を対象として算出した数値です。

※2：ARPU (Average Revenue Per User) は、売上高をアクティブユーザー数で除して算出した数値です。

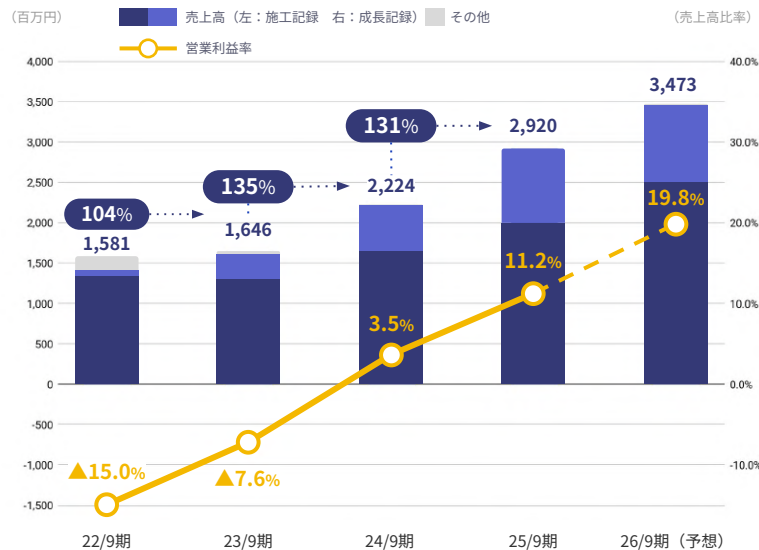
※数値はすべて 25年9月期実績

全社業績

売上成長と営業利益率の向上

成長記録領域の立ち上がりと、施工記録クラウド化とストック売上の拡大により、売上高は25/9期に29.2億円へ成長。24/9期に黒字化を達成し、営業利益率は25/9期に11.2%、26/9期は19.8%を見込む。利益成長が本格化。

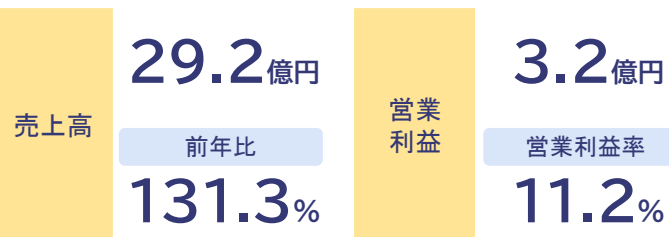
売上高および営業利益率



進行期の予想 (26/9期)



前期の実績 (2025年9月期)

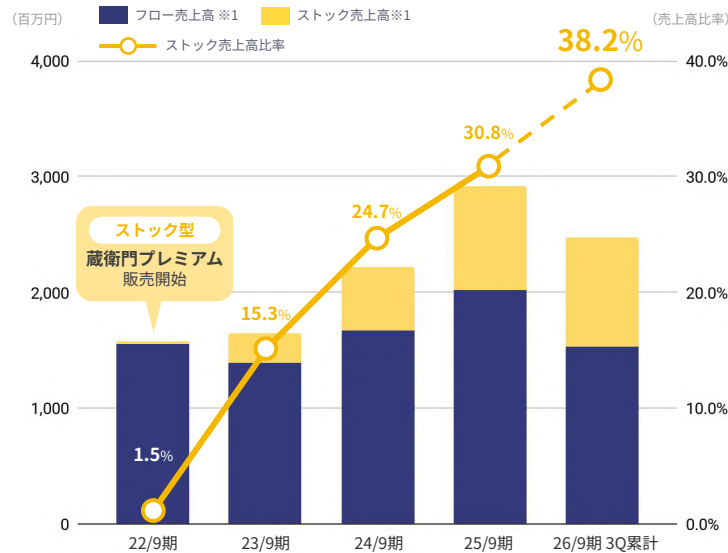


全社業績

ストック売上の積み上げと収益の持続性

クラウドサービスへの移行により、25/9期のストック売上高は9.0億円、売上高比率は30.8%へ上昇し、26/9期3Q累計は38.2%まで拡大。継続収益の積み上げにより、収益の安定性と利益成長の持続性が高まっている。

売上高とストック売上高比率の推移



26/9期3Q累計の実績

フロー
売上高

15.2 億円

ストック
売上高

9.4 億円

売上高比率

38.2%

前期の実績 (2025年9月期)

フロー
売上高

20.1 億円

ストック
売上高

9.0 億円

前年比

163.9%

売上高比率

30.8%

※1：フロー収益 / ストック収益とは、専用デバイス販売などの売り切りによる一時的な収益（フロー収益）と、クラウドサービス等の継続課金による安定的な収益（ストック収益）のことです。



3

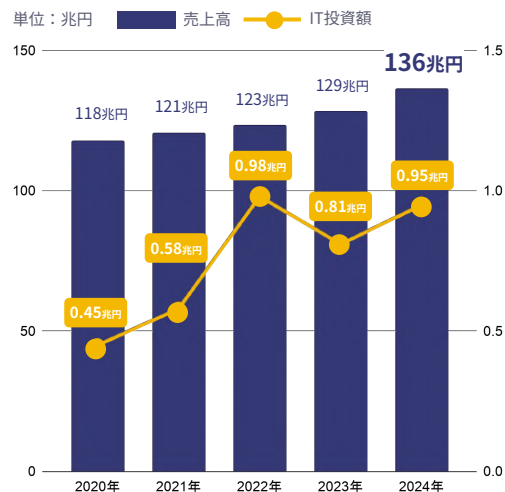
市場環境

建設市場：136.4兆円・48.4万社の巨大フィジカル市場

国土強靱化や都市再開発、老朽インフラの更新需要を背景に、建設業の総売上高は136.4兆円。許可業者48.4万社、就業者478万人で構成され、大企業から地域の中小事業者まで広がる国内有数の巨大フィジカル市場。

総売上高 136.4兆円

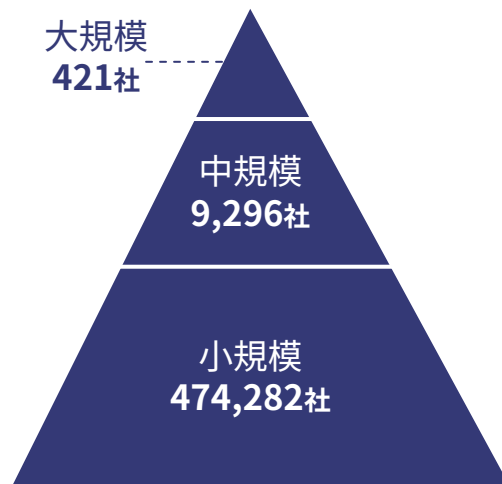
R6年



出典（売上高）：政府統計の総合窓口より経済構造実態調査（産業横断調査）
出典（IT投資額）：国土交通省「建設投資額」×IT予算投資率（JUAS企業IT動向調査報告書）

会社数 48.4万社

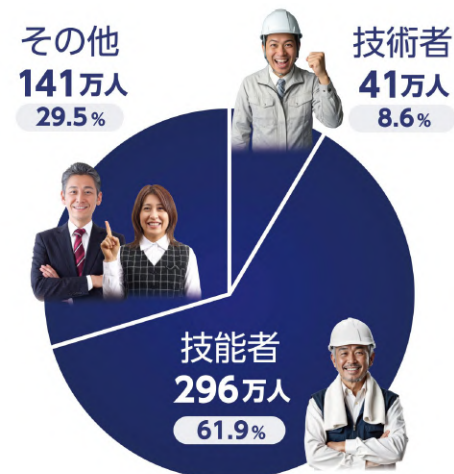
R7年度



出典：国土交通省「建設業許可業者数調査」（令和7年度末現在）

就業者数 478万人

R7年



出典：総務省「労働力調査」より、建設業就業者数（令和7年平均）」

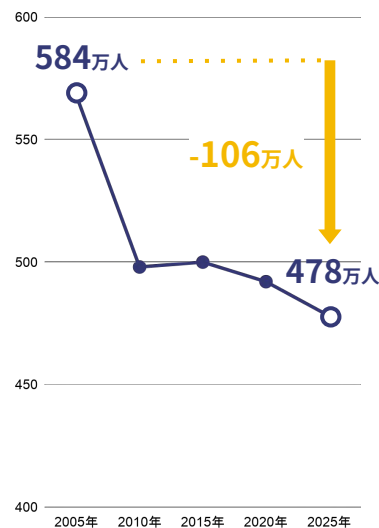
建設市場の構造課題：担い手減少と生産性・DXの遅れ

建設就業者数は20年間で106万人減少する一方、年間労働時間は全産業平均を237時間上回る。労働生産性は製造業の半分以下、DXに取り組む企業の割合も比較対象産業の中で最下位にとどまる。

建設就業者数の推移

20年間で106万人も減少

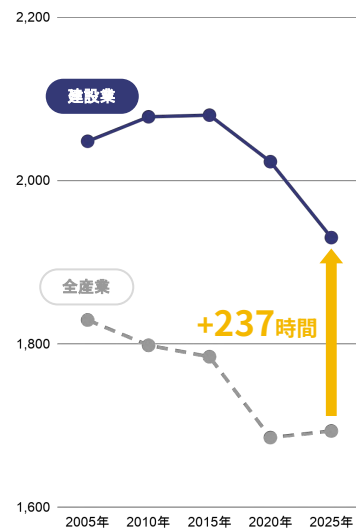
就業者数※1



労働時間の推移

全産業平均を237h上回る

年間労働時間※1



労働生産性の推移

生産性は製造業の半分以下

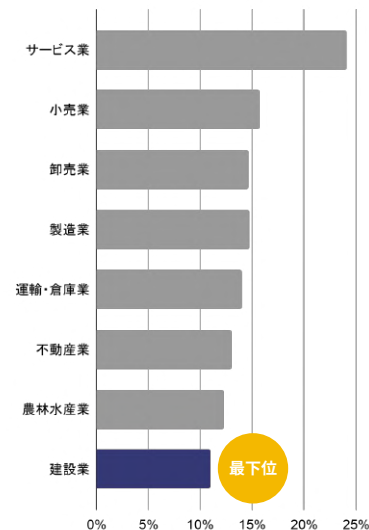
労働生産性※1



産業別、DX取り組み企業の割合

建設業のDX進捗は最下位

DX取り組み企業の割合※2

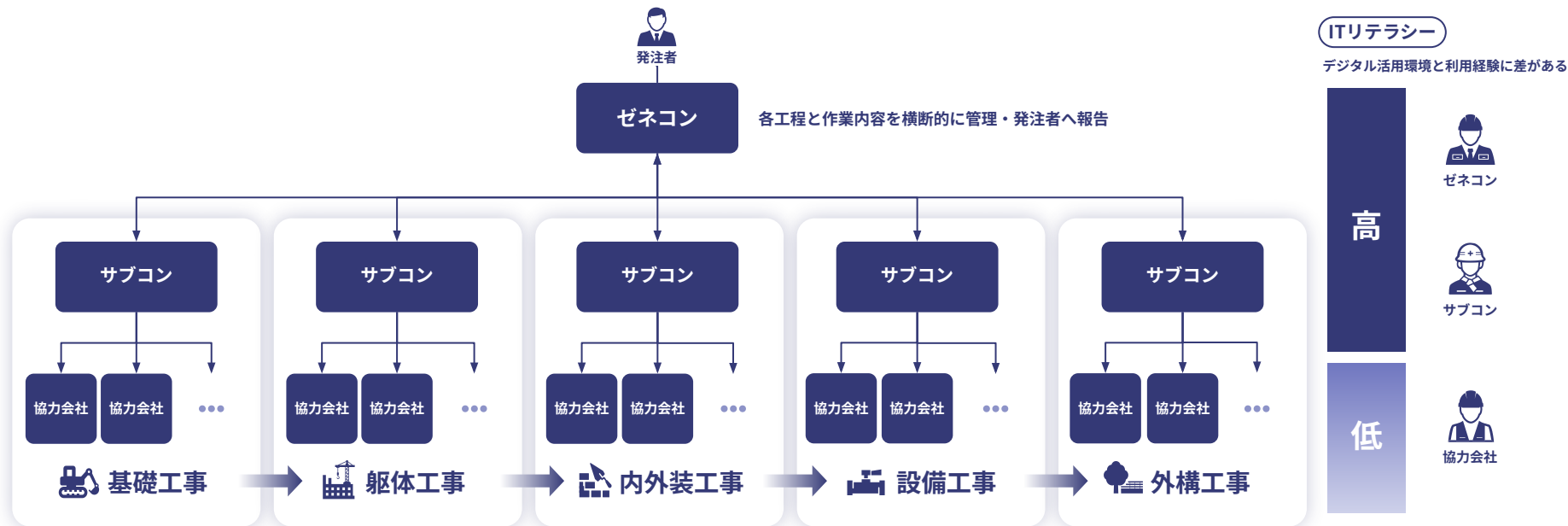


DXは？

DXが進まない構造①

重層下請構造による情報分断

ゼネコン、サブコン、協力会社が工事・工程ごとに連携する重層下請構造では、組織をまたぐデータの共有が難しい。加えて、組織ごとにあるITリテラシーの差が、現場全体へのデジタルツールの導入と定着を妨げる要因となっている。



DXが進まない構造②

技術者への管理業務の集中

建設現場では、品質・原価・工程・安全・環境の管理業務が、情報のハブとなる41万人の技術者に集中。日常の管理や関係者との調整に追われ、新たなデジタルツールを選定し、現場全体に定着させるための時間と余力が限られている。

技術者の業務

Q 品質管理

設計図・仕様書の確認
施工計画書の作成
出来形確認
品質記録の作成
検査対応

C 原価管理

実行予算の管理
協力会社との調整
追加・変更工事の確認
出来高確認
請求・支払確認

D 工程管理

工程表の作成・更新
作業調整
進捗確認
職入・協力会社の手配
資材搬入の調整

S 安全管理

安全設備の点検・巡回
安全朝礼・KY活動
危険箇所の是正指示
事故・ヒヤリハット対応
安全書類の確認

技術者は
現場情報のハブ



ITスキル

高

技術者

(現場監督)

ITスキル

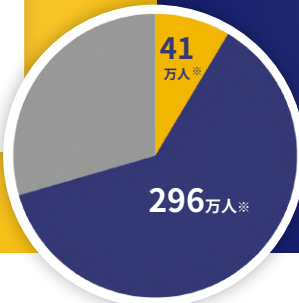
低

技能者

(職人・作業員)

技能者の業務

施工



※出典：総務省「労働力調査」より、建設業就業者数（令和7年平均）

大きな業務負荷

「工事写真」

工事写真は、品質・原価・工程・安全・環境のすべてに関係し、現場技術者の大きな業務負担となっている。日中の巡回時に行う撮影だけでなく、帰社後の写真整理や台帳作成まで作業が続き、技術者の長時間労働の一因となっている。

工事写真に関わる業務

Q 品質管理

設計図・仕様書の確認
 施工計画書の作成
 出来形確認
 品質記録の作成
 検査対応

C 原価管理

実行予算の管理
 協力会社との調整
 追加・変更工事の確認
 出来高確認
 請求・支払確認

D 工程管理

工程表の作成・更新
 作業調整
 進捗確認
 職人・協力会社の手配
 資材搬入の調整

S 安全管理

安全設備の点検・巡回
 安全朝礼・KY活動
 危険箇所の是正指示
 事故・ヒヤリハット対応
 安全書類の確認

技術者は
 現場情報のハブ

E 環境管理

仮設計画の作成
 産廃分別・搬出管理
 近隣説明・苦情対応
 現場周辺の管理
 諸官庁への届出

工事写真に膨大な
 時間を費やす

技術者の1日スケジュール（例）

7:30 朝礼準備

8:00 安全朝礼

8:30 現場巡回・写真撮影

11:00 会議

12:00 昼休み

13:00 現場巡回・写真撮影

18:00 現場戸締り

18:30 写真整理

20:00 各種書類作成

21:30 帰宅

工事写真は施工品質を証明する不可欠な記録

工事写真は、施工状況・品質・出来形等を証明し、発注者への納品にも用いられる重要な記録。工種や工程に応じた撮影ルール、写真ごとの属性情報、指定様式での電子納品の対応が必要であり、単純に削減できない業務となっている。

撮り方にルールがある

工事写真は5W1Hの証跡を残し、定められた撮影ルールに従う必要がある。



工事写真の教科書※1

工事写真の5W1H	
When	時期・加工前後等
Where	場所・部位等
Who	立会者等
What	工事種目・分類等
Why	規格・寸法等
How	施工状況等

工程を全て記録する

全工程を網羅的に記録するため、工事によっては数万枚の撮影が必要となる。

木造戸建て



平均 **186**枚 撮影 ※2

電気工事



平均 **771**枚 撮影 ※2

新築ビル工事



平均 **8,177**枚 撮影 ※2

インフラ工事



平均 **24,871**枚 撮影 ※2

公共工事は電子納品

完成時には発注者指定の形式で写真を納品し、公共工事では厳格な様式に従う。



施工状況



品質管理



出来形管理



使用材料



安全管理



災害写真



事故写真



その他



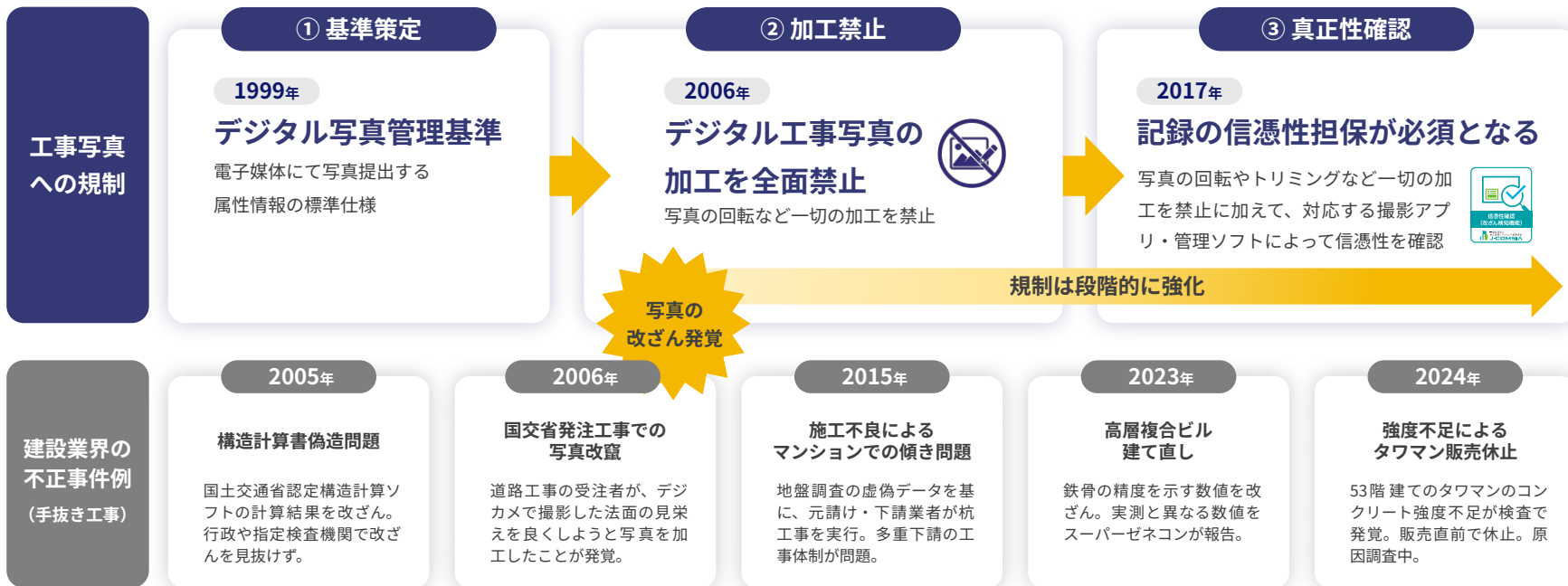
写真台帳



電子納品

規制強化により信頼できる記録DXが不可欠に

不正防止や電子納品への対応を背景に、デジタル工事写真には編集を認めない基準や信憑性を確認する仕組みが整備。現場負担を抑え、撮影時点から真正性を確保し、関係者へ共有できる信頼性の高い記録DXの重要性が高まっている。





4

競争優位性

3つの強みが循環し、模倣困難な事業基盤を形成

28年で培った顧客基盤、現場用途に最適化した専用端末、17億枚超の現場データを活用する記録AIが連動。利用拡大に伴うデータ蓄積と継続的な機能改善により、模倣困難な事業基盤を形成。



①ブランド力

28年で築いた顧客基盤をクラウド契約へ転換

1998年の発売から28年、建設業許可業者の4社に1社に相当する11万社の顧客基盤を構築。継続的な顧客接点を活用してクラウドサービスへの切り替えを進め、2022年から4年間で契約会社数を12,264社まで拡大。

1998年 発売

工事写真管理ソフトウェア
「蔵衛門 “工事写真” Ver5.1」から

28年の顧客基盤



築いてきた顧客基盤

蔵衛門導入会社数

約11万社

※1
建設許可業者の4社に1社に相当※2クラウド
蔵衛門クラウド

2022年から4年間で

12,264社※3

- ☑ 長年の信頼関係
- ☑ 継続的なサポート・接点
- ☑ クラウドの価値提供

クラウド契約会社数を拡大

※1：「蔵衛門御用達」「蔵衛門プレミアム」を導入した会社数。2026年6月末時点。

※2：建設業許可業者数：483,823業者 国土交通省「令和7年度末の建設業許可業者数調査」より。2026年3月末時点、2026年5月15日公表。

※3：2026年6月末時点

②定着力

現場起点デバイスが日常業務に組み込まれる

過酷な現場環境に対応した専用端末と直感的に操作できるアプリを一体で提供。技能者が工事写真を「撮る・確認する・共有する」日常業務に組み込まれることで、累計出荷7.7万台、25/9期の会社単位解約率は0.16%※と低位。

現場専用デバイス × 直感UI × 日常ワークフロー = 継続利用を支える定着力

現場に最適化した専用端末

ハードウェアとアプリを一体設計



防水
防塵

耐衝撃

手袋
操作

×

日常業務に組み込まれる

毎日繰り返す工事写真業務へ定着

① 工事写真を撮る



② その場で確認する



③ その場で共有する

=

継続利用を支える実績

現場ワークフローへの高い定着

累計
出荷台数 **7.7万台**
26/6月末時点

解約率※ **0.16%**
25/9期

③理解力

RecAIが建設特有の施工文脈を構造化

17億枚超の現場データを活用する記録特化型AI「RecAI」が、建設特有の施工文脈を理解し、撮影された写真を1,500種類の施工記録へ自動分類・構造化。写真整理や帳票作成の効率化を支援。



000号・9999号主要地方道流暮線 道路工事

区 道路維持・修繕

区 道路修繕

区 着手前写真

工 準備工等

種 準備工

細 伐開除根



工 土工

種 掘削工

細 道路掘削



細 捨土掘削



細 客土掘削



細 構造物掘削



種 盛土工

細 盛土工



種 構造物裏込め工

細 裏込め



工 軟弱地盤処理工

技術基盤

生成AI時代に写真の真正性を検証

生成AIの普及で写真の生成・改ざんが容易になる一方、説明責任を伴う現場では、記録の真正性が一層重要に。当社は撮影時の情報を証明IDとして付与・照合する「写真証明システム」を保有し、蔵衛門とAITURBOで実運用。

AIで写真を活用するだけでなく、AI時代に「写真が事実であること」を証明する基盤も保有

生成AI時代のリスク

写真は「見た目」だけでは
真正性を判断しにくい



生成物と実写の境界が曖昧に

ルクレのカウンター

撮影時点の情報を証跡として保持



写真・動画・帳票の
真正性を検証

① 現場で撮影

② 証明IDを付与

③ 後から照合

説明責任を支える



施工記録

蔵衛門

修理・整備記録

AITURBO

実運用

他フィジカル産業へ展開可能

真正性要求に応じた3方式

ローカル証明「蔵衛門」

サーバー証明「AITURBO」

ブロックチェーン証明※

※ブロックチェーン証明方式は特許出願中



5

成長戦略





成長戦略の全体像：3段階で成長を積み上げる

施工記録のクラウド転換とID増加を収益成長の基盤とし、成長記録ではYAU・ARPUを拡大。さらに、共通の記録DX基盤を修理・整備などへ展開し、複数の成長ドライバーを段階的に積み上げる。

1

フィジカル産業：建設

施工記録領域のクラウド化・ID増加

2

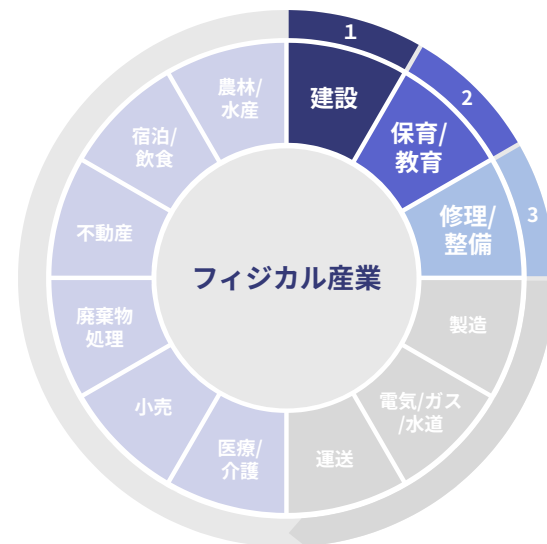
フィジカル産業：保育／教育

成長記録領域のYAU・ARPU^{※1,2}拡大

3

フィジカル産業：修理／整備、その他周辺

整備記録領域・周辺産業への展開



※1: YAU (Year Active Users) は、該当年度内に販売サイトで一度でもセキュリティキーを認証した保護者数を対象として算出した数値です。
 ※2: ARPU (Average Revenue Per User) は、売上高をアクティブユーザー数で除して算出した数値です。

①施工記録領域

既存ソフト顧客をクラウドへ転換

既存PCソフトの顧客基盤を起点に、カスタマーサクセスを通じてクラウドへの移行と分業化を推進。技術者から関係者へ共同利用を広げ、顧客企業内におけるID数の段階的な拡大（Land & Expand）を目指す。

**既存PCソフトを利用する
顧客11万社の技術者**

事務所と現場の行き来が発生。
業務時間外も写真整理に追われ
分業ができない。

枚数が多くて
整理が大変



分業
できない

クラウドへ
移行

**クラウド化により
分業体制を構築し生産性向上**

写真業務の効率化

クラウドでは写真を撮影し
た直後に自動整理され、ク
ラウド台帳まで一気通貫。

情報共有の活性化

クラウド上の台帳を関係者
と共同編集や共有が可能。



SLG（セールス主導）
による『既存顧客』への
クラウド移行支援

カスタマーサクセスにより
顧客企業内でIDが拡大



①施工記録領域

現場起点で技能者をクラウドへ転換

従来デジタルカメラを利用してきた技能者層に、専用端末とカメラアプリを提供。Web・EC、無料プラン・トライアルを通じて現場から利用を開始し、クラウド連携と有料プランへの移行につなげる。

潜在的な顧客である
296万人※の技能者

デジタルカメラを利用しているが
業務の負荷が大きい

黒板描くのが
面倒くさい



2ヶ月間
無料トライアル

電子黒板
に移行

蔵衛門Padにより
現場での撮影業務の効率向上

蔵衛門Pocketで撮影

黒板を選んで撮影するだけの
簡単操作。ITリテラシー
が低くても利用可能。

クラウド連携

クラウド連携で、写真の
バックアップや黒板のテン
プレートを利用可能



PLG（プロダクト主導）
による『新規顧客』への
オンラインマーケティング

無料トライアルから
プレミアム会員へ

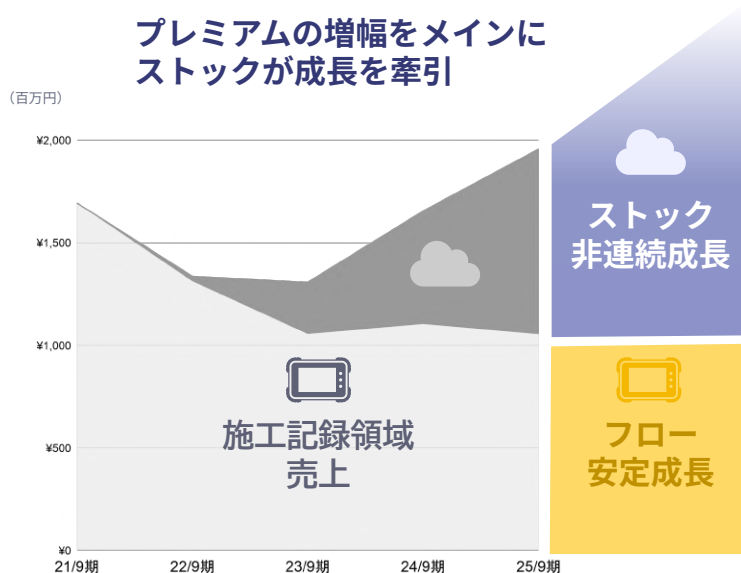


①施工記録領域

フローを土台にストック成長の加速を目指す

B I M／C I Mの推進等を背景に、建設従事者478万人※1を対象とするプラットフォームへの進化を目指す。年間10億円規模のフロー売上を維持しながら、契約会社数とID数を拡大し、ストック売上の継続成長を図る。

成長イメージ



施工記録領域の市場規模※2

建設業総売上高

136.4兆円

※令和6年における建設業の総売上高
出典：「政府統計の総合窓口より経済構造実態調査（産業横断調査）」

施工記録DX対象市場

9,446億円

※国土交通省「令和7年度建設投資見通し」における2025年度の建設投資額に、建設業界の平均IT投資比率1.25%
出典：（社）日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査2026」を乗じて当社算出。

現在※3売上

20億円

※1：総務省「労働力調査」より、建設業就業者数（令和7年平均）

※2：市場規模の各数値は当社が想定する施工記録領域に関する各市場の潜在的な最大規模を示すものであり、当社が

※3：2025年9月末時点

2026年9月現在で営む事業の客観的な市場規模を示す目的で算定されたものではありません。



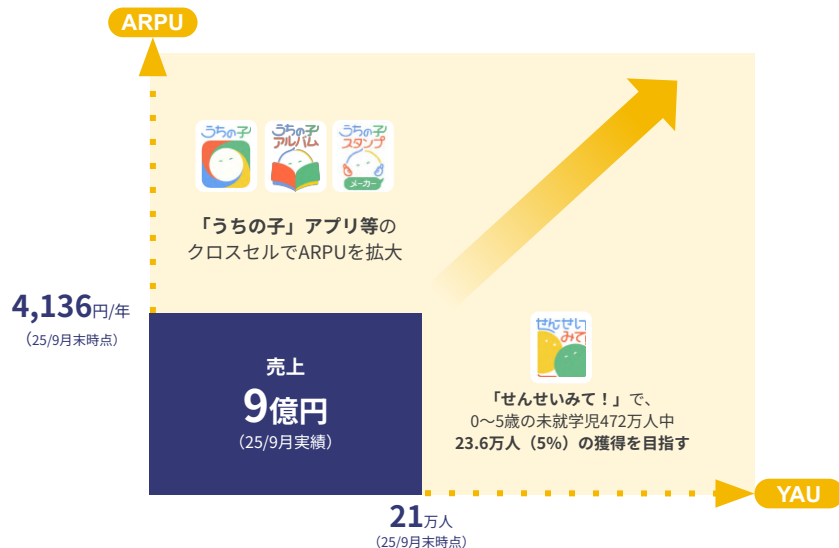
②成長記録領域

②成長記録領域：YAU拡大×ARPU ※1,2向上による成長

保育・教育現場の記録・共有ニーズを背景に、対象年齢と施設の拡大によりYAUを増加。写真販売で築いた保護者接点を日常の成長記録へ広げ、高付加価値サービスのクロスセルを通じてARPU向上を図る。

成長イメージ

獲得ユーザーに対して利益率の高いサービスをクロスセル



成長記録領域の市場規模※3

産業全体売上高

18.8兆円

※令和7年度における教育・学習支援業の総売上高
出典：総務省・経済産業省「2025年経済構造実態調査」

成長記録DX対象市場

2,574億円

※保育／教育市場のIT投資額
出典（IT投資額）：総務省・経済産業省「2025年経済構造実態調査」
× IT予算投資率（JUAS企業IT動向調査報告書）

現在※4売上
9億円

※1：YAU (Year Active Users) は、該当年度内に販売サイトで一度でもセキュリティキーを認証した保護者数を対象として算出した数値です。

※2：ARPU (Average Revenue Per User) は、売上高をアクティブユーザー数で除して算出した数値です。 ※3：市場規模の各数値は当社が想定する成長記録領域に関する各市場の潜在的な最大規模を示すものであり、当社が在りて営む事業の客観的な市場規模を示す目的で算定されたものではありません。 ※4：数値はすべて 25年9月末時点



③整備記録領域

AITURBO（アイターボ）で新領域を立ち上げ

修理工程の透明性向上と人手不足への対応が求められる車体整備業界へ、2026年6月から修理・整備AIクラウド「AITURBO」を提供。修理写真を起点に工程、品質、案件情報を一元化。

自動車修理/整備の記録に最適化してプロダクトをローンチ

車体整備業界の問題

¥↓ 労務費の転嫁率ワースト1位※1

人手不足・高齢化

不正事件による透明化要請



記録DXニーズ

修理・整備AIクラウド「AITURBO」

2026年6月リリース



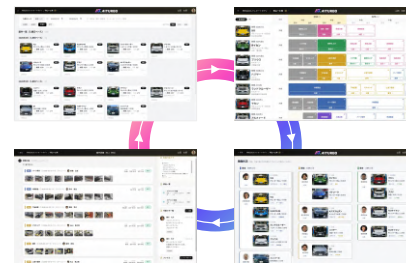
写真打刻※2×RecAIで
管理業務を自動化



写真を起点に一元管理

案件管理

工程管理



リソース管理

品質管理

※1：令和5年公正取引委員会特別調査：自動車整備業は、労務費の転嫁率が低い受注者の割合が高い業種「ワースト1位」から引用

※2：特許出願中（特願2026-97959）



③整備記録領域

AITURBOの初期導入実績

2026年6月の提供開始後、13社へ導入し、同年8月時点でARR1,577万円^{※1}を獲得。業界特化型パートナーの販売網と既存ソフト連携を活用し、導入拡大を目指す。

初期導入実績

主な施策

- 業界特化型販売パートナーと「地方分散型市場」の面的開拓
- デファクト修理見積ソフトとの連携による「既存ユーザー基盤」の獲得

AITURBO導入企業^{※2} | 月間処理台数 1,290台^{※3}

埼玉県：わたびき自動車工業	静岡県：浜松鋳金
埼玉県：スピリテッド	静岡県：ボデーショッブウキギ
埼玉県：三栄自動車工業	長野県：オートエクステリア
埼玉県：暁	岐阜県：L's
千葉県：オートボディツルオカ	岐阜県：大和自動車
神奈川県：アネスト岩田	広島県：新和自動車
神奈川県：野田自動車	

整備記録領域の市場規模^{※4}

対象産業総売上高

6.9兆円

※令和7年度における自動車整備・機械修理業の総売上高
出典：総務省・経済産業省「2025年経済構造実態調査」

整備記録DX対象市場

943億円

出典（IT投資額）：総務省・経済産業省「2025年経済構造実態調査」×IT予算投資率
（JUAS企業IT動向調査報告書）

現在ARR 26/8月実績^{※1}

0.15億円

※1：2026年8月末時点における契約企業の月間修理台数 × 月額利用料 × 12ヶ月分

※2：2026年8月末時点

※3：AITURBOで修理工程を管理する月間台数

※4：市場規模の各数値は当社が想定する整備記録領域に関する各市場の潜在的な最大規模を示すものであり、当社が

2026年9月現在で営む事業の客観的な市場規模を示す目的で算定されたものではありません。

横展開戦略

説明責任の重いフィジカル産業へ



蔵衛門プレミアムの利用実績がある周辺産業を起点に、記録・説明責任の重要度と基盤の転用性を評価。業界固有の記録文脈と商流に適応させ、追加投資を抑えながら成長記録、整備記録、新領域へ段階的に展開する。

進出領域の
選定基準

記録・説明責任の重要度
(顧客課題の整理)



記録DX基盤の転用性
(追加投資の抑制)

記録DX基盤

業界ごとに「記録文脈」「UI/UX」「商流」を最適化



写真を撮るだけ



特化型AIが構造化



クラウドで活用

新領域進出の
実績と
今後の展開



建設

確立

施工記録

売上
20億円
25/9期実績

施工品質の説明責任

公共工事・重層下請構造の中で、
正確な施工記録と関係者共有が不可欠



保育／教育

再現済み

成長記録

売上
9億円
25/9期実績

保育・教育の見える化

日常の成長記録を安全に整理・共有し、
保育・教育現場の透明性を担保



修理／整備

展開中

整備記録

AITURBO
2026年6月
リリース

修理工程の透明化

不正防止・人手不足を背景に、
写真起点で工程・品質・案件管理を自動化

準備中 次の展開

フィジカル産業

新たな記録領域へ拡大

製造

電気／ガス／水道

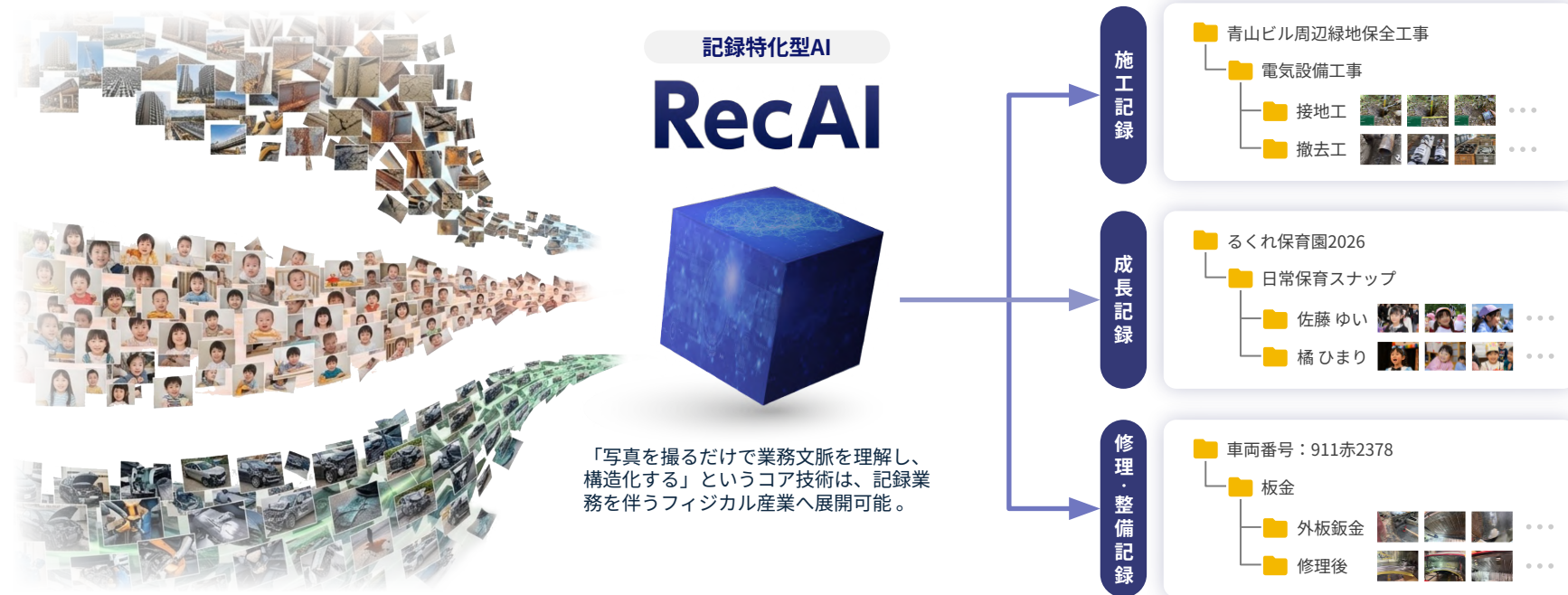
運送

蔵衛門プレミアム
契約実績あり



横展開を支える共通AI基盤「RecAI」

施工17億枚、成長1億枚超の実データを活用する記録特化型AI「RecAI」を、施工記録から成長記録、整備記録へ展開。業界固有の記録文脈に適応する認識技術と自社運用基盤を活かし、新領域の早期事業化を目指す。





6

財務ハイライト



At a glance

売上高



2,920百万円

昨対 31% UP ↑

2025/9期

営業利益



329百万円

昨対 322% UP ↑

2025/9期

ARR※1



1,067百万円

昨対 49% UP ↑

2025/9月末時点

ストック売上高比率※2



30.8%

昨対 6.1pt UP ↑

2025/9月末時点

累計学習データ数



施工

成長

約17億枚

約1億枚

2026/8月時点

デバイス累計台数



約7.7万台

2026/6月末時点

累計導入社数



約11万社

2026年6月末時点

解約率

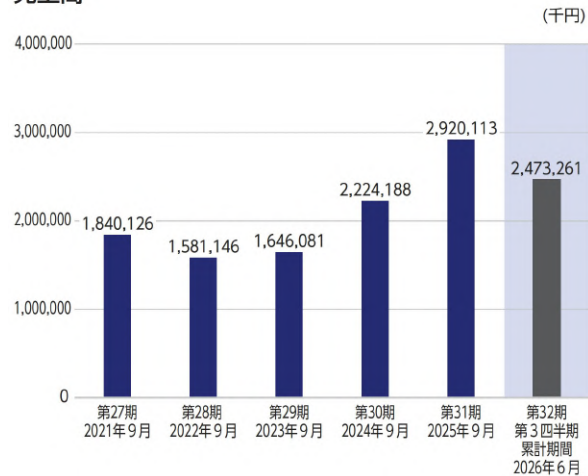


0.16%

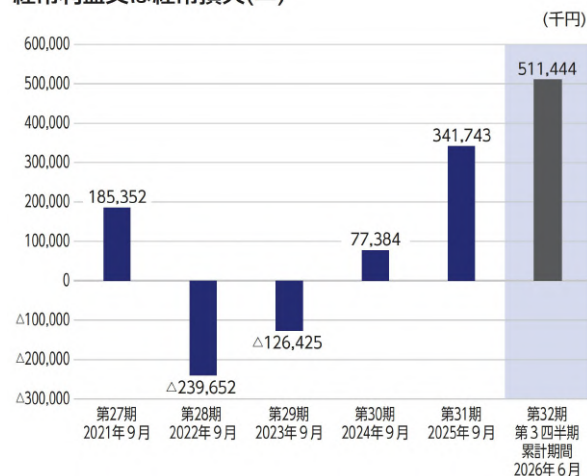
2025/9月末時点

業績推移

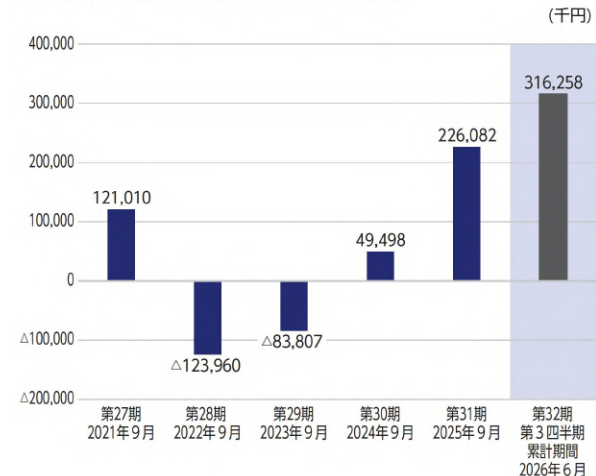
売上高



経常利益又は経常損失(△)



当期(四半期)純利益又は当期純損失(△)



※第28期及び第29期の経常損失及び当期純損失の計上は、蔵衛門のライセンス販売形式を買い切り型からサブスクリプション型へ移行したことによるものであります。

※第27期、第28期及び第29期の数値については、太陽有限責任監査法人の監査を受けておりません。

損益計算書

(単位：千円)	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期 (第3四半期累計)
売上高	2,224,188	2,920,113	2,473,261
売上原価	1,229,815	1,582,623	1,192,942
売上総利益	994,372	1,337,489	1,280,319
売上総利益率	44.7%	45.8%	51.7%
販売費及び一般管理費	916,224	1,007,634	784,835
営業利益	78,147	329,854	495,483
営業利益率	3.5%	11.2%	20.0%
経常利益	77,384	341,743	511,444
税引前当期純利益	77,384	341,743	511,444
法人税等合計	27,885	115,660	195,186
当期純利益	49,498	226,082	316,258
当期純利益率	2.2%	7.7%	12.7%

※1：2024年9月期・2025年9月期は太陽有限責任監査法人の監査済み、2026年9月期第3四半期累計（2025年10月1日～2026年6月30日）は同監査法人の期中レビュー済みの数値

※2：税引前当期純利益・当期純利益は、第3四半期累計については税引前四半期純利益・四半期純利益。各利益率は売上高に対する比率で、小数第2位以下を切り捨て

貸借対照表

(単位：千円)	2024年9月末	2025年9月末	2026年6月末 (第3四半期末)
資産			
現金及び預金	542,766	1,108,585	1,539,695
売掛金	173,137	180,638	229,793
製品	208,741	110,718	222,323
商品	16,393	19,486	18,195
その他	19,998	71,047	44,589
流動資産合計	961,035	1,490,474	2,054,595
有形固定資産	36,091	35,895	30,333
無形固定資産	8,397	5,109	2,689
投資その他の資産	189,604	85,136	83,628
うち繰延税金資産	117,428	15,599	2,609
固定資産合計	234,093	126,141	116,650
資産合計	1,195,128	1,616,615	2,171,246

	2024年9月末	2025年9月末	2026年6月末 (第3四半期末)
負債及び純資産			
買掛金	157,182	161,536	137,429
未払金	31,828	31,933	27,269
未払費用	77,720	79,900	36,874
未払法人税等	200	14,768	175,166
未払消費税等	18,361	74,560	25,061
契約負債	445,777	658,164	905,314
1年内返済長期借入金	33,350	—	—
その他	3,148	3,309	16,630
流動負債合計	767,566	1,024,170	1,323,743
固定負債合計	—	—	—
負債合計	767,566	1,024,170	1,323,743
資本金	30,000	30,000	30,000
利益剰余金	437,084	601,967	857,025
自己株式	△39,522	△39,522	△39,522
純資産合計	427,562	592,444	847,503
負債純資産合計	1,195,128	1,616,615	2,171,246

※1：2024年9月末・2025年9月末は太陽有限責任監査法人の監査済み、2026年6月末（第3四半期会計期間末）は同監査法人の期中レビュー済みの数値

※2：「その他」は各合計から表示科目を差し引いた額。自己資本比率（純資産合計÷資産合計、小数第2位以下切り捨て）：2024年9月末 35.7%、2025年9月末 36.6%、2026年6月末 39.0%



7

リスク情報・資金使途等



主要なリスクと対応策

項目	リスクの内容 (顕在化した場合の影響)	可能性	影響度	対応策と足元の状況
クラウドサービスへの移行	オフライン需要の残存等で、クラウド移行や新規獲得の投資効果が想定を下回るリスク	低	中	UI/UXの追求、CS体制の拡充、データ移行支援を推進。 ストック売上比率は24.7%→38.2%（24/9期→26/9期3Q累計）
想定以上の解約	競合製品の台頭等による顧客流出で、ストック収益の積み上げが鈍化するリスク	低	中	継続的な機能開発とCS体制の強化により解約率の低下を図る。 解約率は0.16%（25/9期）と低位で推移
特定サービスへの依存	売上高の68.8%（25/9期）を占める施工記録領域が建設業界の悪化で縮小するリスク	低	大	成長記録領域・整備記録領域など、フィジカル産業への多角化を推進。2026年6月にAITURBOを提供開始
景気動向及び業界動向	景気後退や建設現場のDX遅滞・デジタル投資縮小により、業績に影響を及ぼすリスク	低	大	市場動向や新しい技術をモニタリングし、迅速な経営判断及び経営資源の最適化を図る
競合他社の状況及び新規参入	競争の激化や新規参入により、シェアの低下や価格競争が生じるリスク	低	中	28年間にわたる施工記録の業務理解、約17億枚の工事写真を学習した「RecAI」、端末とサービスの一体提供で差別化
技術革新	AIによる画像認識技術等の技術革新への対応が遅れ、競争力が低下するリスク	中	中	AI利用によるアプリケーション開発標準の整備、生成AI・AIエージェントの全社的な活用、人材育成を推進
情報セキュリティ・情報漏えい	サイバー攻撃や人為的な不正等により、機密情報や画像データ等が漏えいするリスク	中	中	ISMS認証の取得、不正アクセス・ウイルス侵入の防止、定期的な社内研修及びシステム脆弱性試験を実施
人材確保及び育成	必要な人材の確保・育成の遅れや人材流出により、業務運営に支障が生じるリスク	低	中	評価制度の整備、研修、福利厚生の充実を実施。調達資金の一部を採用費及び人件費に充当予定

※本頁は有価証券届出書「事業等のリスク」記載のリスクのうち主要なものを抜粋。可能性・影響度は同項の評価に基づく。顕在化の時期はいずれも「特定時期なし」。上記以外のリスク（システムトラブル、特定の仕入先への依存等）については、有価証券届出書「第二部 企業情報 第2 事業の状況 3 事業等のリスク」をご参照ください。

資金使途

新規上場に伴う調達資金（手取概算額合計上限1,358,961千円※1）は、運転資金および設備資金として以下に充当予定

区分	項目	具体的な使途	金額 (千円)	2027年 9月期	2028年 9月期	2029年 9月期
運転資金	①採用費及び人件費	プロダクトマネージャーやAIエンジニアを中心とした事業拡大を支えるIT人材の採用費、セールス・カスタマーサクセスや管理体制強化の増員に伴う人件費	482,000	25,000	145,000	312,000
	②AI技術及びシステム開発費	記録特化型AI「RecAI」やクラウド基盤の研究開発、機能追加、UI/UXの改良、セキュリティ・クラウド基盤の強化等（施工記録のクラウド移行加速、成長記録の基盤強化、整備記録等の新規領域展開）	393,961	60,000	157,000	176,961
	③オフィス増床費用（賃料増額分）	人員増加に伴う本社オフィス増床に伴う賃料の増額分	189,000	63,000	63,000	63,000
	④販売促進費	新規顧客の獲得およびサービス認知度向上を目的としたWeb広告、新規領域・新サービスの認知拡大のためのプロモーション費用	234,000	55,000	66,000	113,000
設備資金	③オフィス増床費用（工事費用）	本社オフィス増床に伴う工事費用	60,000	60,000	—	—
合計			1,358,961	263,000	431,000	664,961

※1：本募集（自己株式の処分）による差引手取概算額676,800千円と、第三者割当による自己株式の処分の手取概算額上限682,161千円の合計。公開価格（1,480円）に基づく引受価額（1,361.60円）を基礎として算出

※2：具体的な充当時期までは、安全性の高い金融商品等で運用する方針。金額・充当時期は有価証券届出書「新規発行による手取金の使途」に基づく

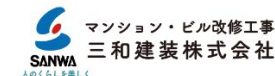


8

Appendix



「蔵衛門」導入企業



株主還元

配当
方針

当社は『「記録」で世界をアップデートする。』というミッション達成のため、当社の経営基盤を強固なものにするべく内部留保を確保すると同時に、業績の動向を踏まえつつ、株主への利益還元についても行っていくことが基本的な方針であります。第31期事業年度の剰余金の配当につきましては、上記基本方針を踏まえ、1株当たり8,000円としております。なお、剰余金の配当を行う場合には、年1回の期末配当を基本方針としており、期末配当の決定機関は株主総会であります。また取締役会の決議によって、毎年3月31日を基準日として、中間配当を行うことができる旨を定款に定めております。今後の内部留保資金につきましては、経営基盤の長期安定に向けた財務体質の強化及び事業の拡大発展と効率化の実現のための資金として、有効に活用して参ります。

なお、基準日が第32期および第33期に属する剰余金の配当予想は、以下のとおりであります。

	2026年9月期(予想)	2027年9月期(予想)
年間配当 (1株あたり)	8.0円	24.0円

2026年6月12日開催の取締役会決議により2026年7月1日付で普通株式1株につき1,000株の割合で株式分割を行っております。本文の第31期の1株当たり配当額8,000円は、当該分割後に換算すると8円となります。

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として株式会社ルクレ（以下「当社」といいます）が作成したものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、既知及び未知のリスク、不確実性及びその他の要因に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

また、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、当社は何らの検証は行っておらず、またこれを保証するものではありません。

本資料における将来情報に関する記載は、上記のとおり本資料の作成時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新する義務も方針も有していません。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2026年12月頃を予定しております。

