



株式会社ラクス

(東証マザーズ：3923)

2016年3月期 決算説明資料

2016年5月13日

ポイント

■ 2016年3月期業績

- ・ 16期連続増収、15期連続黒字を達成
- ・ 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益、全て過去最高

■ クラウド事業

- ・ 次期主力サービス「楽楽精算」の成長が計画を超過
- ・ 「メールディーラー」、「配配メール」、「働くDB」も堅調に推移
- ・ 売上高、セグメント利益ともに計画を超過

■ IT人材事業

- ・ 旺盛な需要を背景に単価が上昇
- ・ コストコントロールを行い、セグメント利益は計画を超過
- ・ 戦略的に人事制度を変更

■ 2017年3月期計画

- ・ 17.3%増収計画だが、「楽楽精算」への投資強化により利益は微増
- ・ 配当性向を12%に引上げ

2016年3月期業績サマリー



16期連続増収と、2期連続の増益を達成

売上高

4,077 百万円

過去最高

営業利益

784 百万円

過去最高

経常利益

776 百万円

過去最高

親会社株主に帰属
する当期純利益

526 百万円

過去最高

2016年3月期 連結決算概要

2016年3月期連結業績概要



クラウドビジネスの特徴である増収率<増益率により大幅増益

(単位：百万円)

	2015年3月期 (実績)	2016年3月期 (計画)	2016年3月期 (実績)	前期比
売上高	3,413	4,057	4,077	119.4%
売上原価	1,472	1,660	1,639	111.4%
売上総利益	1,941	2,396	2,437	125.5%
(売上総利益率)	(56.9%)	(59.1%)	(59.8%)	
販売費及び一般管理費	1,496	1,668	1,652	110.4%
営業利益	444	727	784	176.3%
(営業利益率)	(13.0%)	(17.9%)	(19.2%)	
経常利益	447	720	776	173.4%
(経常利益率)	(13.1%)	(17.8%)	(19.1%)	
親会社株主に帰属 する当期純利益	378	477	526	139.0%

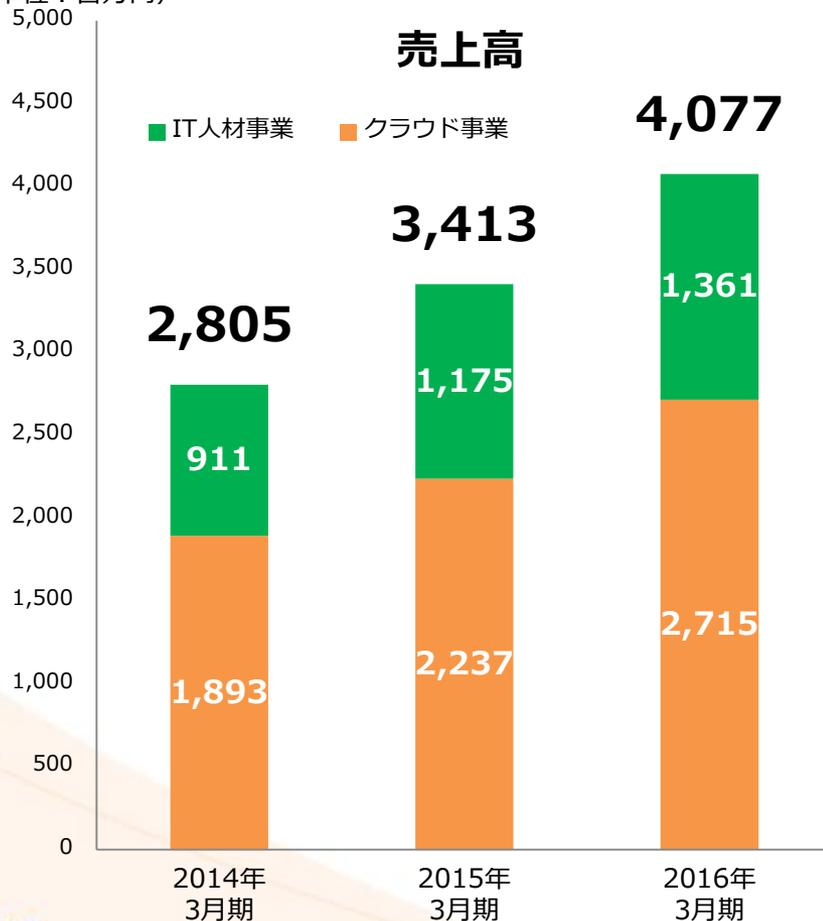
※2016年3月期計画は上方修正後の数値となります。

セグメント別の状況

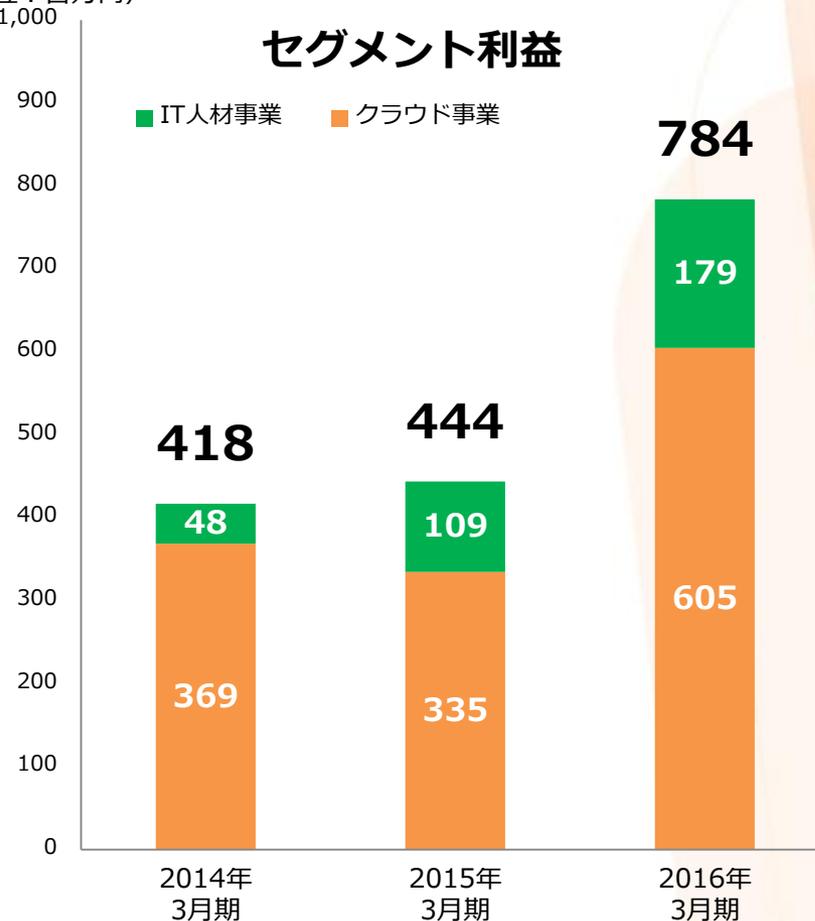


クラウド事業が成長を牽引

(単位：百万円)



(単位：百万円)

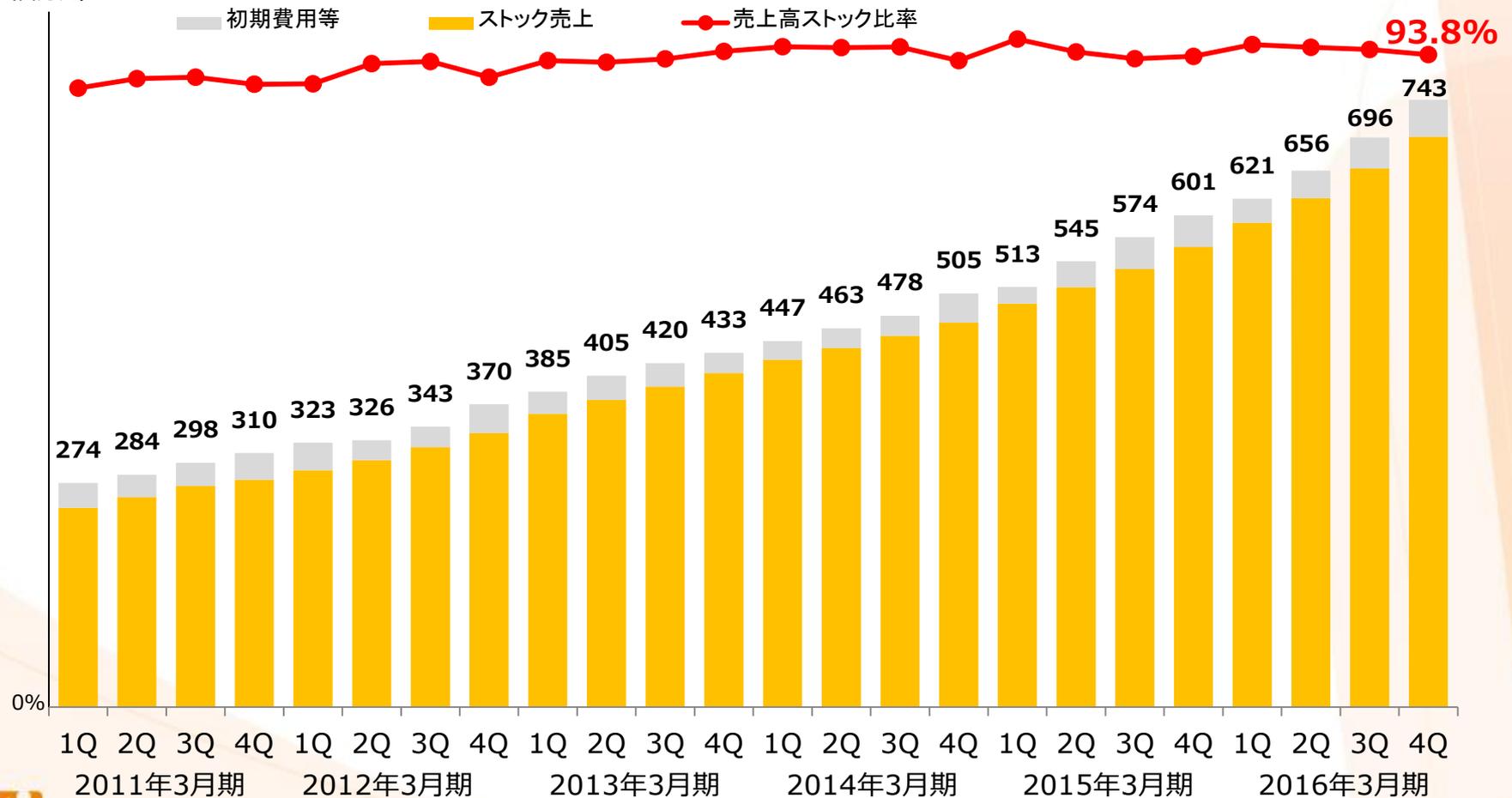


クラウド事業ストック売上高推移



新規受注が好調でストック比率は若干低下

(百万円)



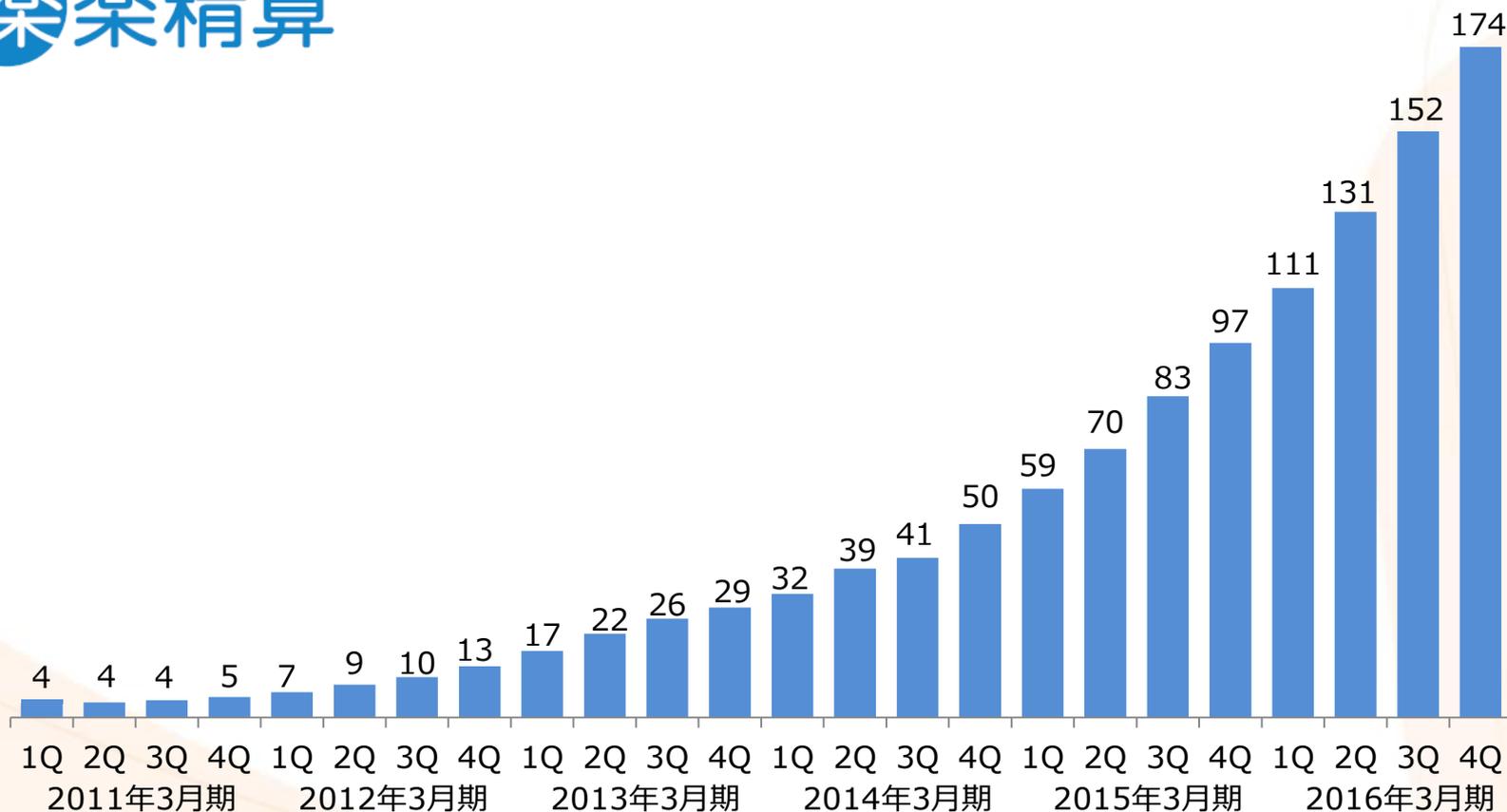
楽楽精算(クラウド)の売上高推移



導入社数が大幅に増加し、売上高が急拡大



(単位：百万円)



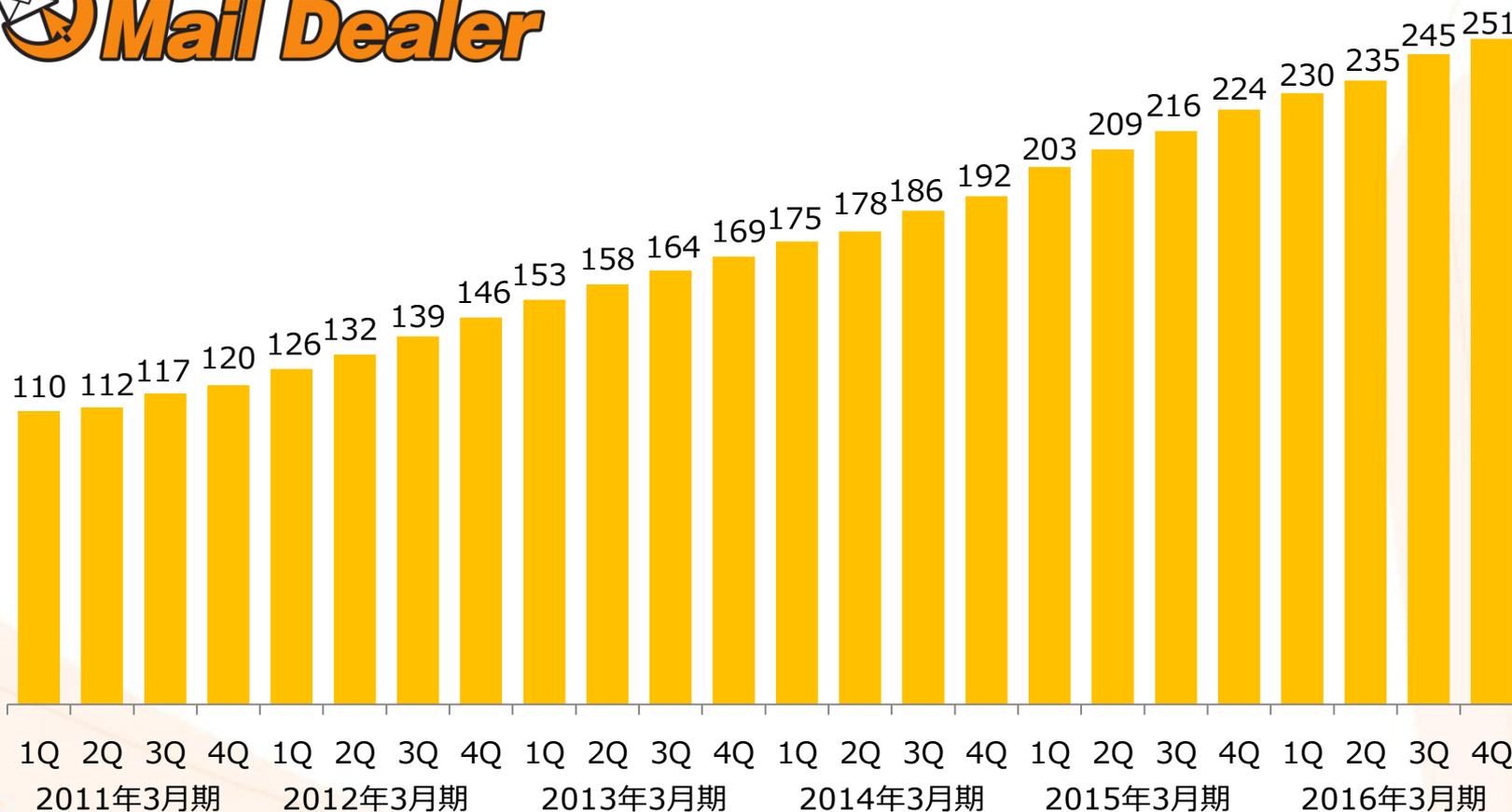
メールディーラー（クラウド）の売上高推移



安定的な成長が継続



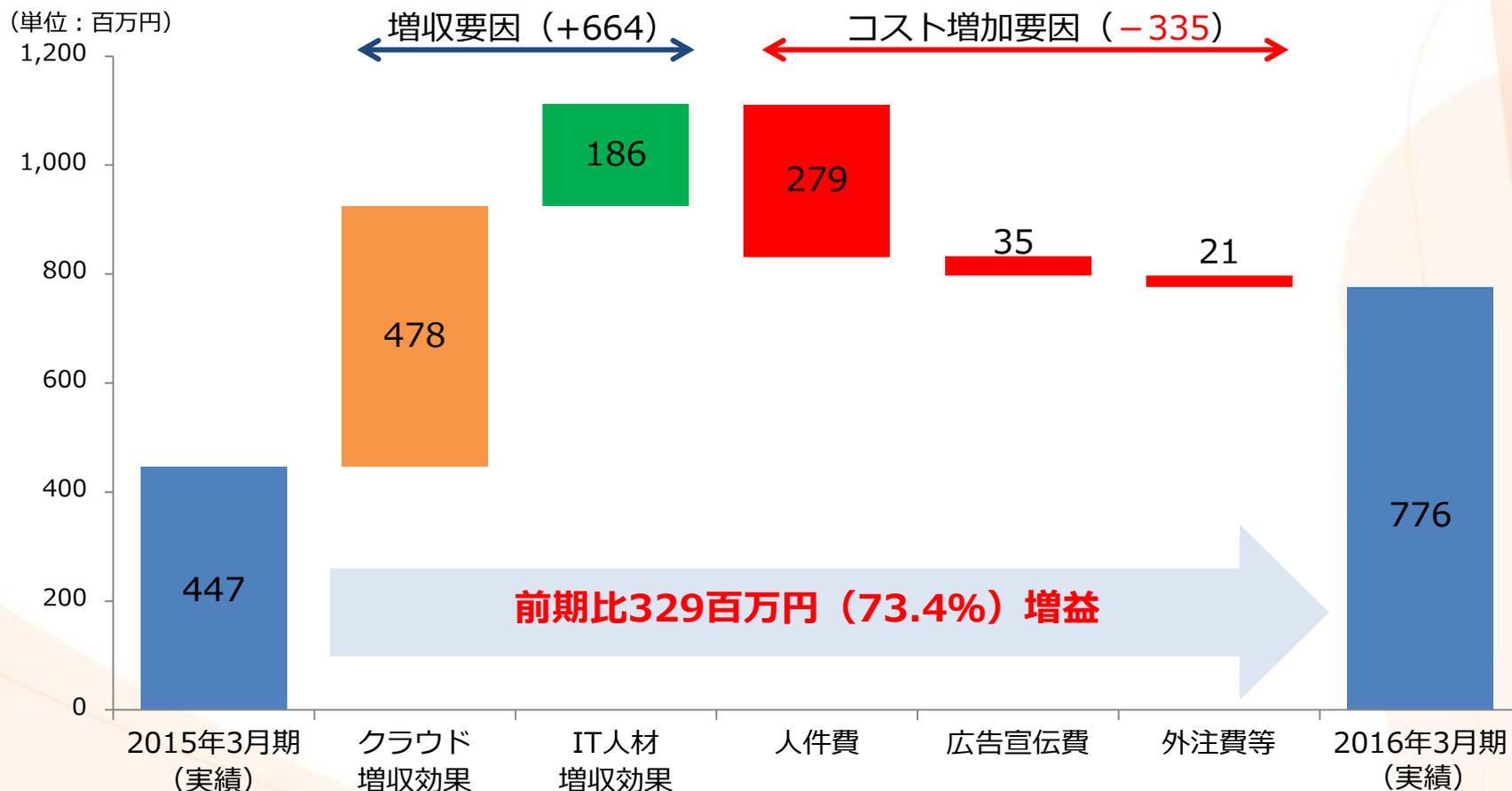
(単位：百万円)



連結経常利益増減要因



増収により、コスト増加を吸収し大幅増益



連結貸借対照表

(単位：千円)

	2015年3月期末	2016年3月期末	増減額
流動資産	1,576,121	2,752,814	1,176,692
固定資産	313,135	355,003	41,868
資産の部合計	1,889,256	3,107,817	1,218,561
流動負債	577,961	860,217	282,255
固定負債	3,407	—	-3,407
負債の部合計	581,369	860,217	278,848
株主資本	1,300,528	2,245,765	945,236
その他包括利益累計額	7,359	1,835	-5,524
純資産の部合計	1,307,887	2,247,600	939,712
負債純資産合計	1,889,256	3,107,817	1,218,561
自己資本比率	69.2%	72.3%	+3.1%

トピックス

- 上場に伴う増資及び当期純利益の計上等により、現金及び預金が1,072百万円増加
- 上場に伴う増資により、資本金及び資本剰余金が457百万円増加
- 当期純利益の計上等により、利益剰余金が488百万円増加

キャッシュフロー計算書

(単位：千円)

	2015年3月期	2016年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	292,468	736,436	443,967
投資活動によるキャッシュ・フロー	-98,350	-64,685	-33,665
フリー・キャッシュ・フロー	194,118	671,751	477,633
財務活動によるキャッシュ・フロー	-26,621	405,257	431,879
現金及び現金同等物の期末残高	974,800	2,047,507	1,072,706
減価償却費	53,863	54,233	369

トピックス

- 税引前利益の増加等により、営業CFが443百万円増加
- 設備投資の減少等により、投資CFが33百万円減少
- 営業CFが443百万円増加し、投資CFが33百万円減少したことにより、FCFが477百万円増加
- 株式の発行による収入449百万円等により、財務CFが431百万円増加
- FCFの増加及び財務CFの増加の影響で現金及び現金同等物の期末残高が1,072百万円増加

2017年3月期 経営方針

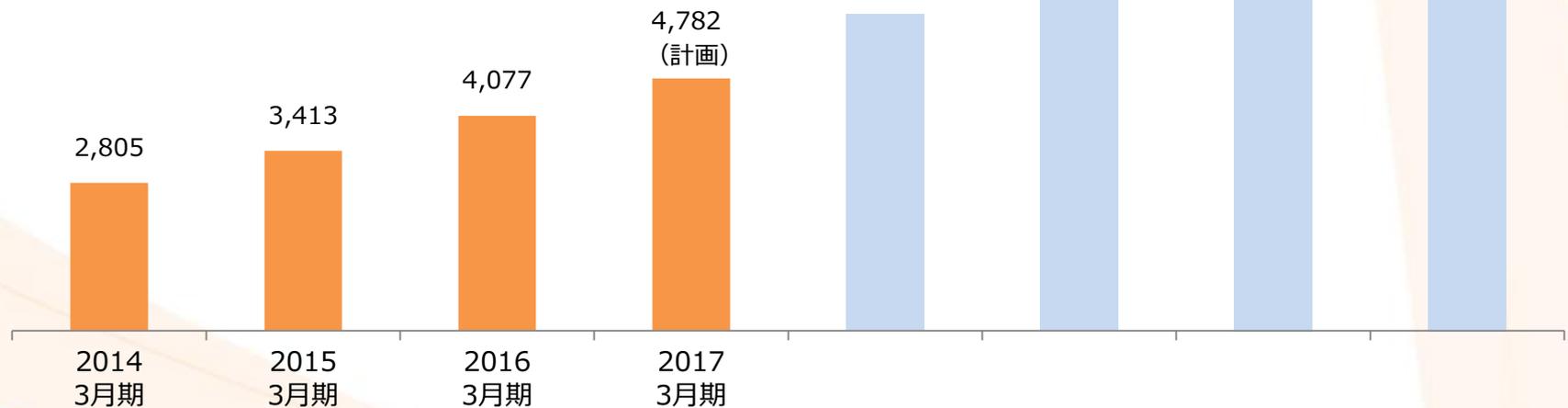
成長戦略



既存サービスに加え、M&Aで新サービスを追加し、加速度的な成長を目指す

アライアンスとM&Aで更に成長が加速

「楽楽精算」へ注力し、成長を加速させる



2017年3月期経営方針



高収益の複数サービスが生み出すキャッシュを成長サービスに集中投下

- I. 次期主力サービスである「楽楽精算」への投資を強化し、成長を加速させる
- II. 主力サービスである「メールディーラー」は成長と利益貢献のバランスを重視する
- III. その他のサービスはコストコントロールを行いながら利益貢献を重視する
- IV. 成長加速のためのアライアンス強化に取り組む

アライアンス強化



アライアンスにより成長加速を狙う

販売管理・請求書・経費精算 + α \rightarrow F i n t e c h



請求書発行



経費精算



販売管理

「楽楽精算」の可能性



推定500億円超の潜在市場で圧倒的No.1シェアを目指す

楽楽精算が狙うのは

従業員数50名～1,000名の**10万社**

紙・Excelで経費精算をしている**約7割**の企業

想定市場規模**500億円**の市場

「楽楽精算」のTVCMを実施



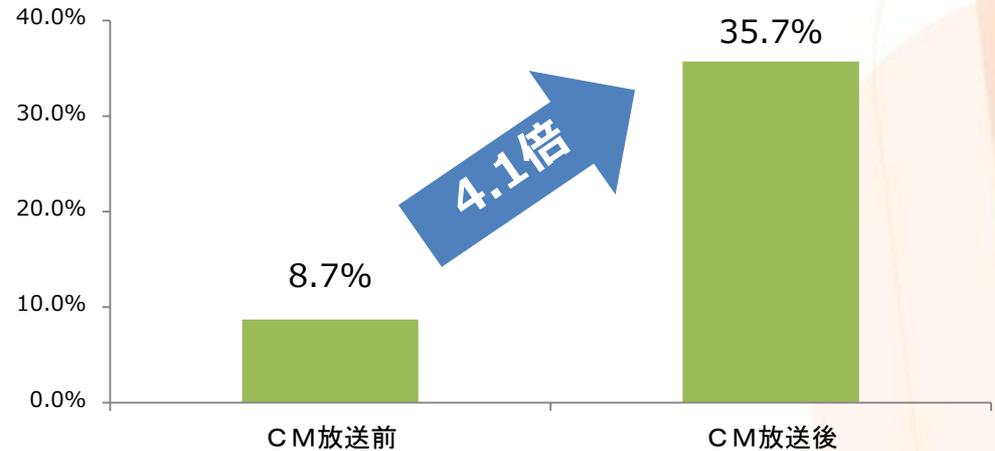
「楽楽精算」の認知度向上施策としてTVCMを実施

前期試験的に東海地区でTVCMを実施



期間：2016年2月15日～3月6日

認知度調査（東海地区）



大幅な認知度向上が見られたため

今期は首都圏でもTVCMを投下

「楽楽精算」の導入社数推移

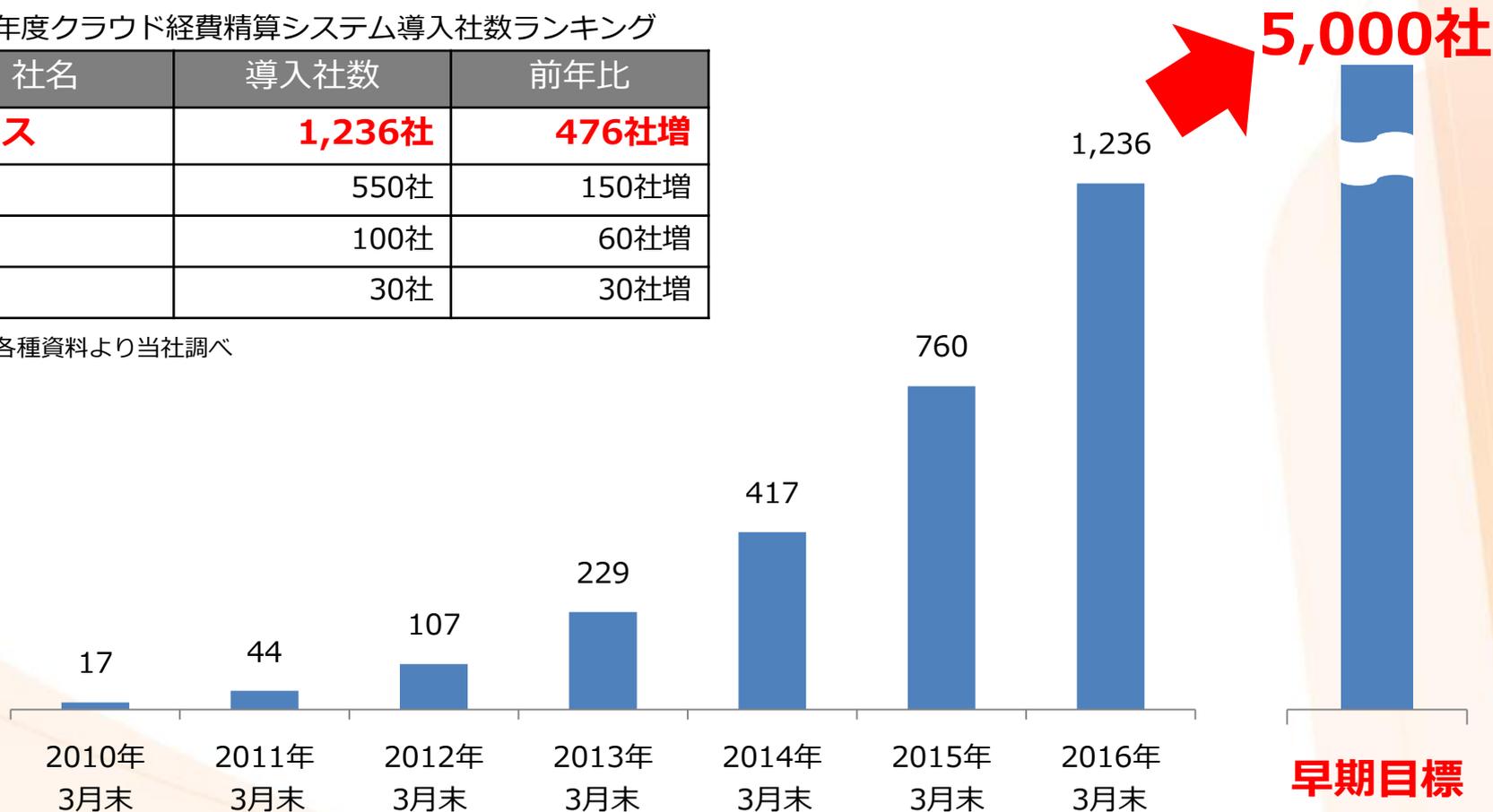


導入社数・増加速度は業界トップ、早期目標達成に向けて更に投資を強化

2015年度クラウド経費精算システム導入社数ランキング

社名	導入社数	前年比
ラクス	1,236社	476社増
A社	550社	150社増
B社	100社	60社増
C社	30社	30社増

出所：各種資料より当社調べ



2017年3月期 連結業績計画

2017年3月期連結業績計画サマリー



17期連続増収と、3期連続の増益を計画

売上高

4,782百万円 **17.3%増収**

営業利益

812百万円 **3.5%増益**

経常利益

816百万円 **5.0%増益**

親会社株主に帰属
する当期純利益

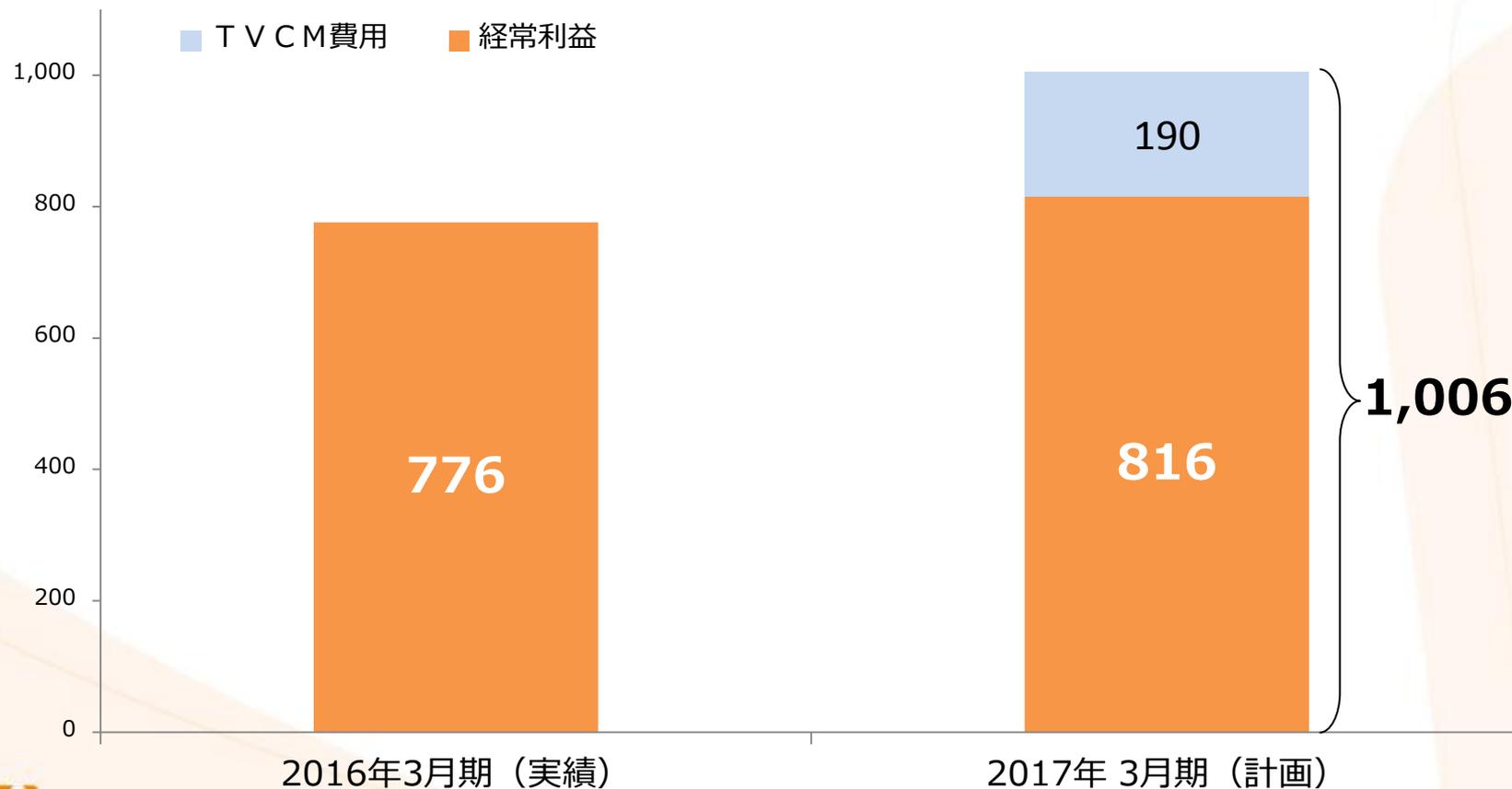
573百万円 **8.9%増益**

経常利益推移



成長投資としてTVCM費用1.9億円を計上するものの増益を計画

(単位：百万円)



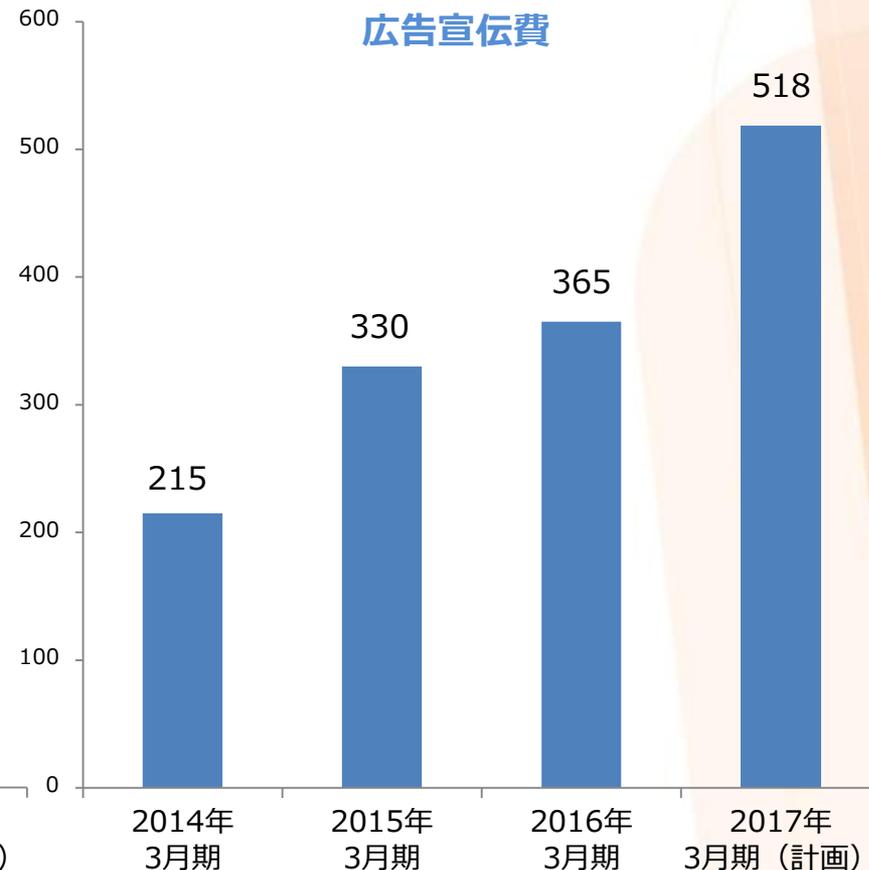
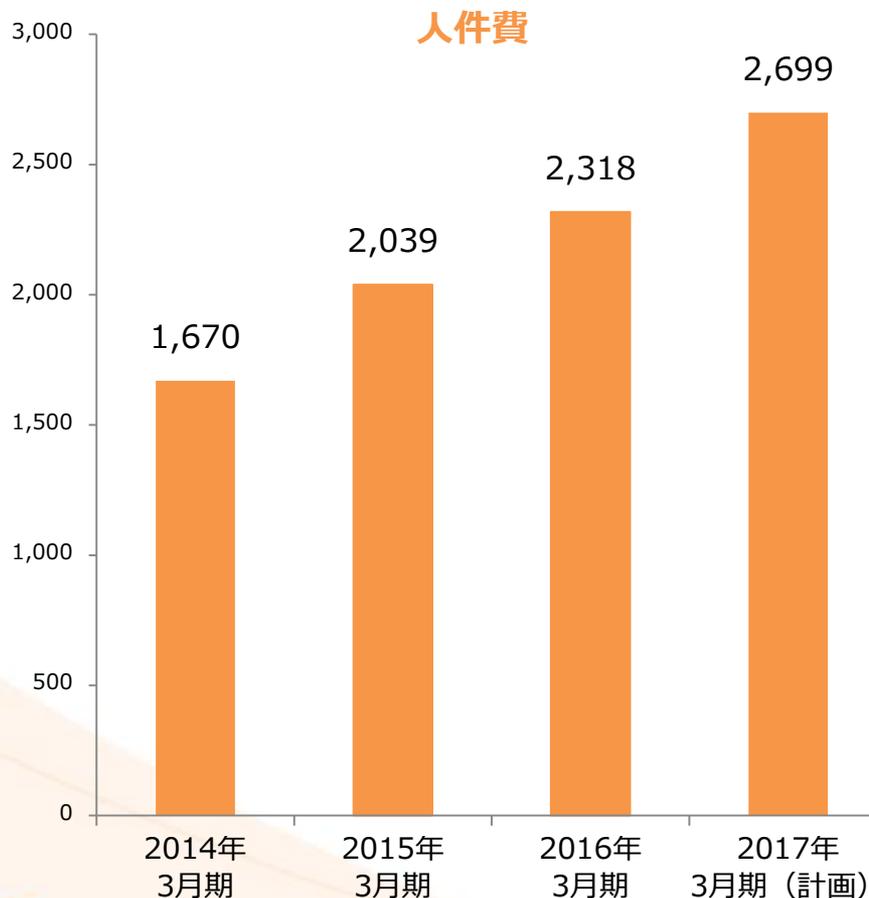
人件費及び広告宣伝費の推移



力強い成長に向けた人材リソースの増強と、TVCMの投下を計画

(単位：百万円)

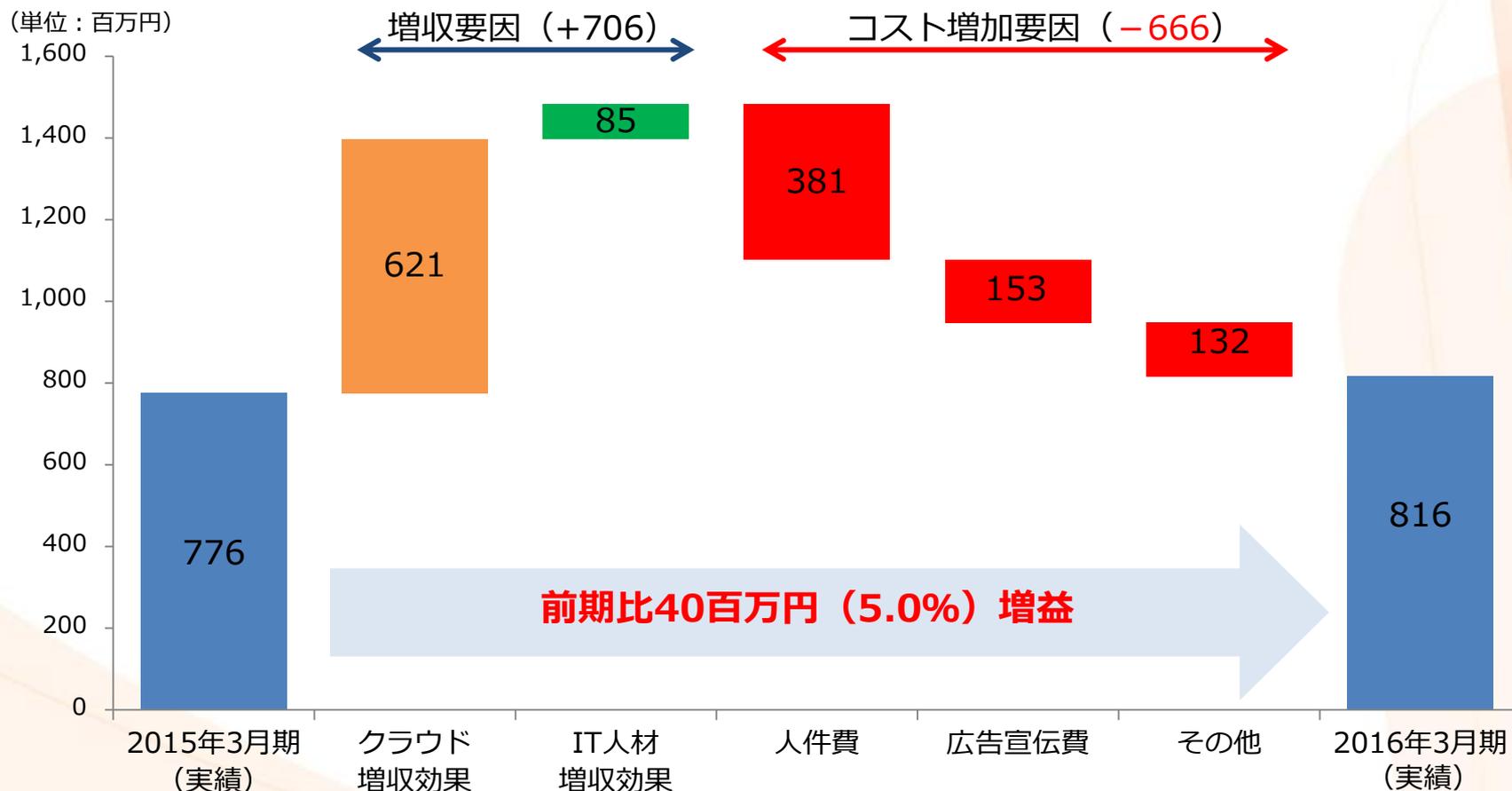
(単位：百万円)



連結経常利益増減要因



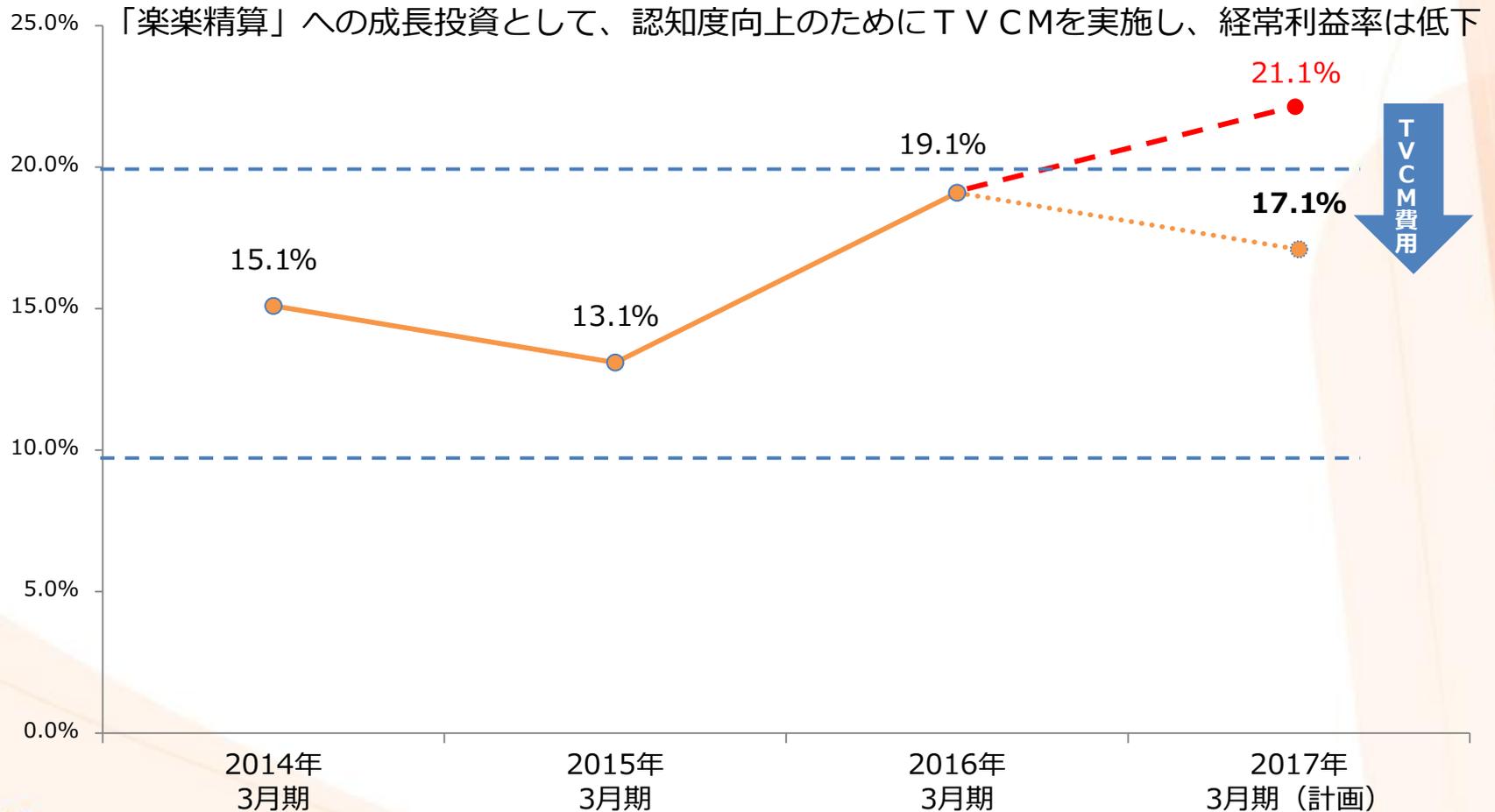
成長により投資余力が拡大、引続き成長投資を強化するためコストも増加



重視指標：経常利益率推移



成長投資を継続し、経常利益率を10%～20%にコントロール



2017年3月期連結業績計画



「楽楽精算」TVCM費用の影響により利益は微増を計画

(単位：百万円)

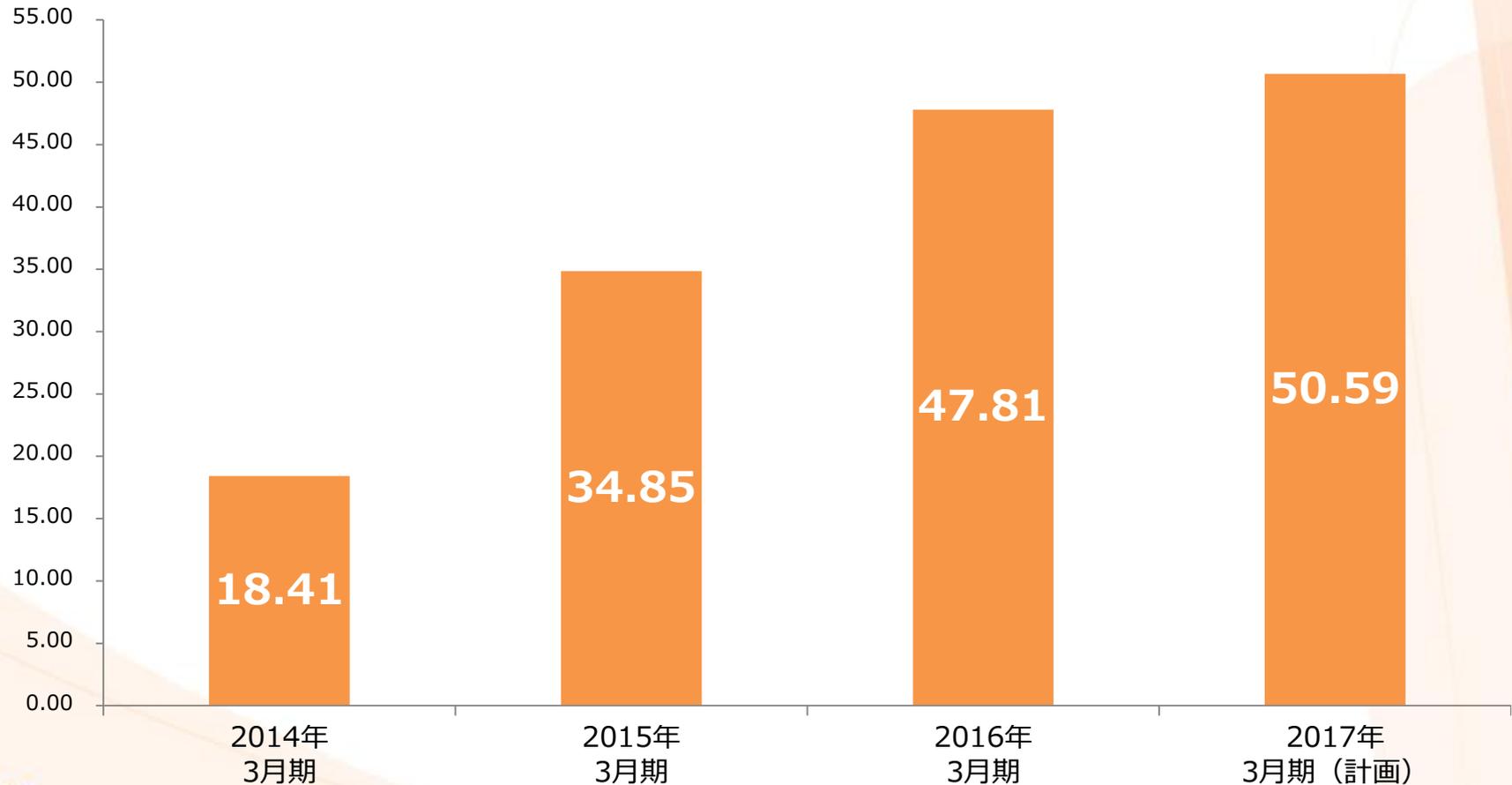
	2016年3月期 第2四半期 (実績)	2017年3月期 第2四半期 (計画)	前年同期比	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (計画)	前期比
売上高	1,943	2,300	118.3%	4,077	4,782	117.3%
売上原価	794	896	112.8%	1,639	1,830	111.6%
売上総利益	1,149	1,404	122.2%	2,437	2,952	121.1%
(売上高総利益率)	(59.1%)	(61.0%)		(59.8%)	(61.7%)	
販売費及び一般管理費	765	1,157	151.2%	1,652	2,140	129.5%
営業利益	383	246	64.2%	784	812	103.5%
(営業利益率)	(19.7%)	(10.7%)		(19.2%)	(17.0%)	
経常利益	382	246	64.4%	776	816	105.1%
(経常利益率)	(19.7%)	(10.7%)		(19.1%)	(17.1%)	
親会社株主に帰属 する当期純利益	254	172	68.1%	526	573	109.1%

重視指標：一株利益（EPS）推移



EPSは順調に伸長、来期以降の成長加速に向けて今期は投資を強化

(単位：円)



株主還元

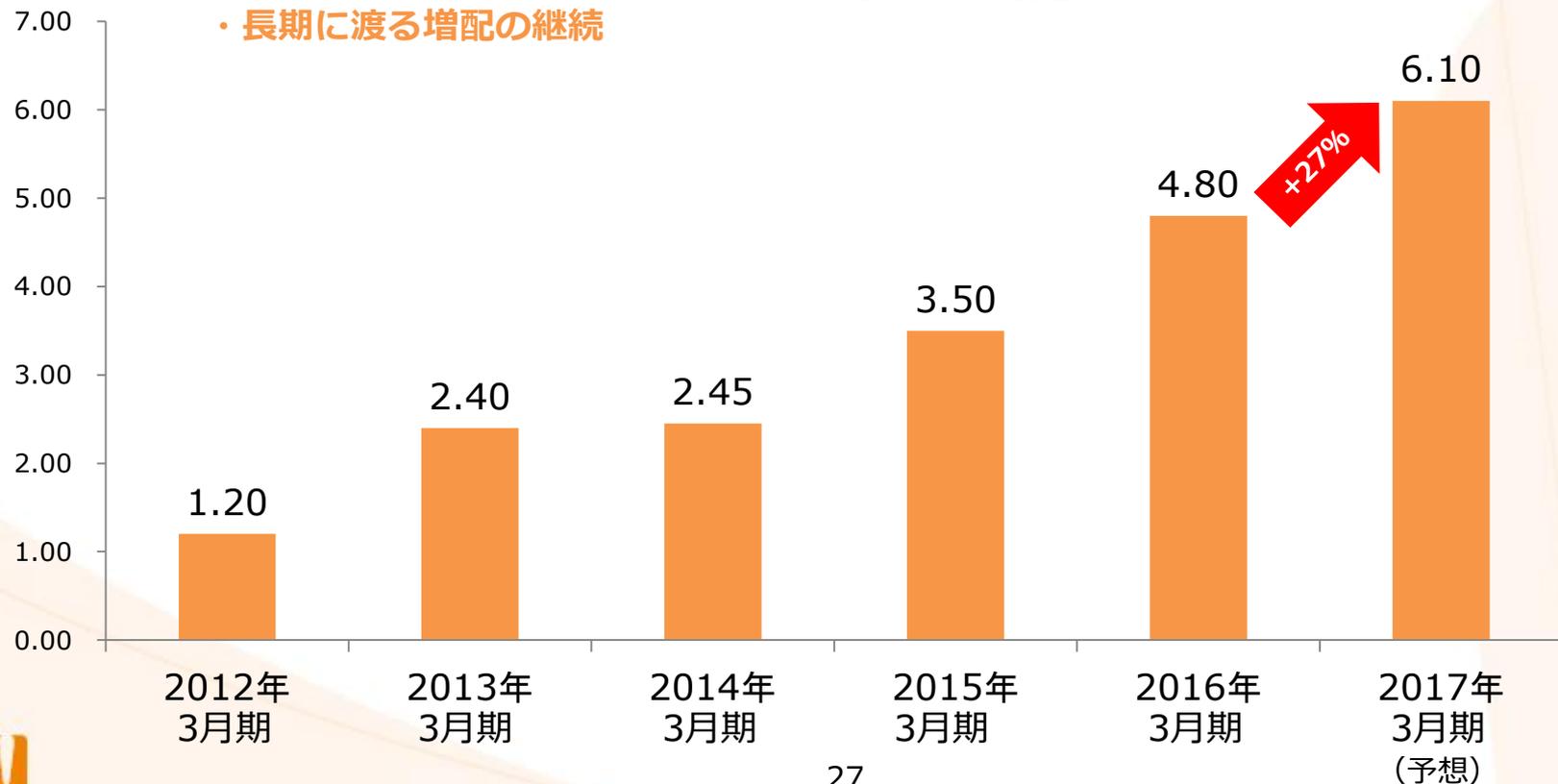


5期連続増配の見込

株主還元方針

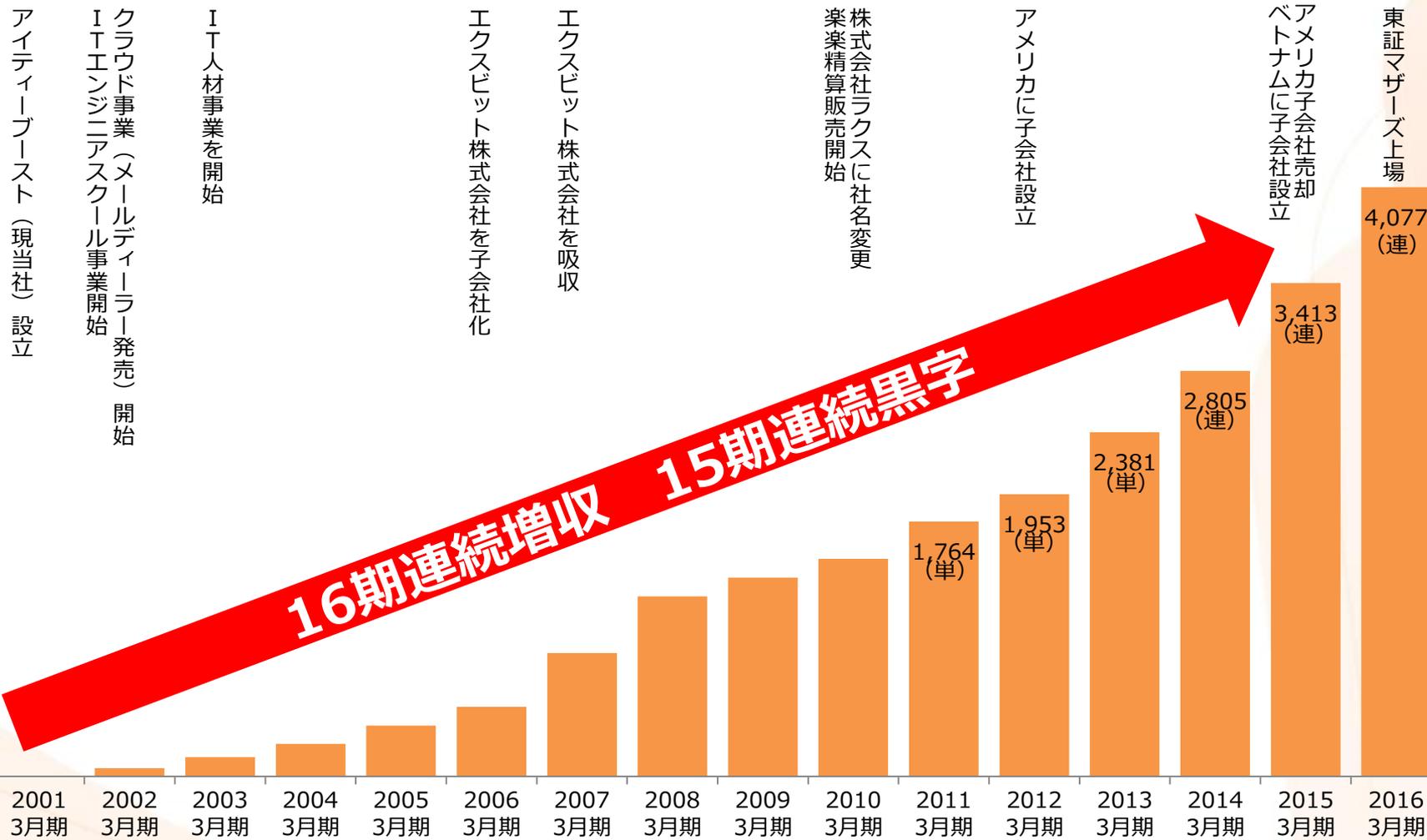
- EPS成長を最重要視
- 配当性向10% → 2017年3月期から12%へ引き上げ
- 長期に渡る増配の継続

(単位：円)



Appendix

沿革



東証マザーズ上場

アメリカ子会社売却
ベトナム子会社設立

アメリカに子会社設立

株式会社ラクスに社名変更
楽楽精算販売開始

エクスピット株式会社を吸収

エクスピット株式会社を子会社化

IT人材事業を開始

クラウド事業（メールディーラー発売）開始
ITエンジニアスクール事業開始

アイティープースト（現当社）設立

ITエンジニアスクール事業 ※2000年(1期)~2012年(13期)は監査を受けておりません

クラウド事業

IT人材事業



クラウド事業の特長



ストックビジネスを展開し、安定的かつ高成長を実現

- I. サブスクリプションモデルでサービスを提供（**ストックビジネス**を展開）
- II. 業務の効率化を推進するサービスを提供（**安定成長**が継続）
- III. **サービスポートフォリオ**を重視して経営（複数のクラウドサービスを提供）
- IV. **複数のNo.1サービス**を育てた実績（クラウドサービスの経営・育成ノウハウを保持）
- V. 開発・営業・サポートを社内に保有（**垂直統合モデル**）  **上場を機に** 代理店強化

クラウドサービスのポートフォリオ



ポートフォリオ管理により、機動的に事業投資をコントロール

楽楽精算は更に成長が加速、メールディーラーも順調に伸長し、主力2サービスが当社の成長を牽引
市場規模が大きく、引続き高成長が期待できる楽楽精算への投資を更に強化



メールディーラーと楽楽精算



成長市場であるクラウドで複数のNo.1サービスを展開

クラウド型 交通費・経費精算システム



下記URLでサービス説明の動画がご覧頂けます

<https://www.youtube.com/watch?v=Ay3zXeUai68>

メール共有・管理クラウド



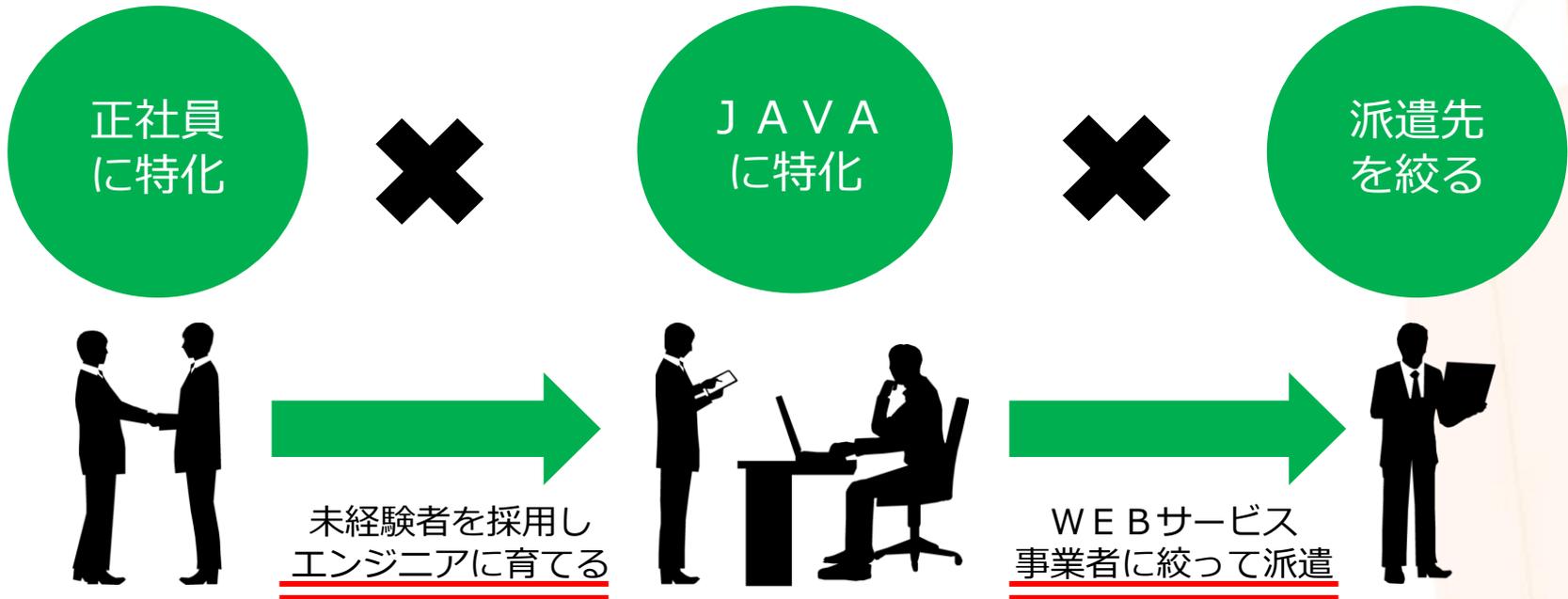
下記URLでサービス説明の動画がご覧頂けます

<https://www.youtube.com/watch?v=e1aAx0Lw69E>

IT人材事業の特長



技術者育成のノウハウを活かし、特化戦略でストックビジネス化を実現



未経験者を優秀なITエンジニアに育て、開発が継続するWEBサービス事業者へ派遣

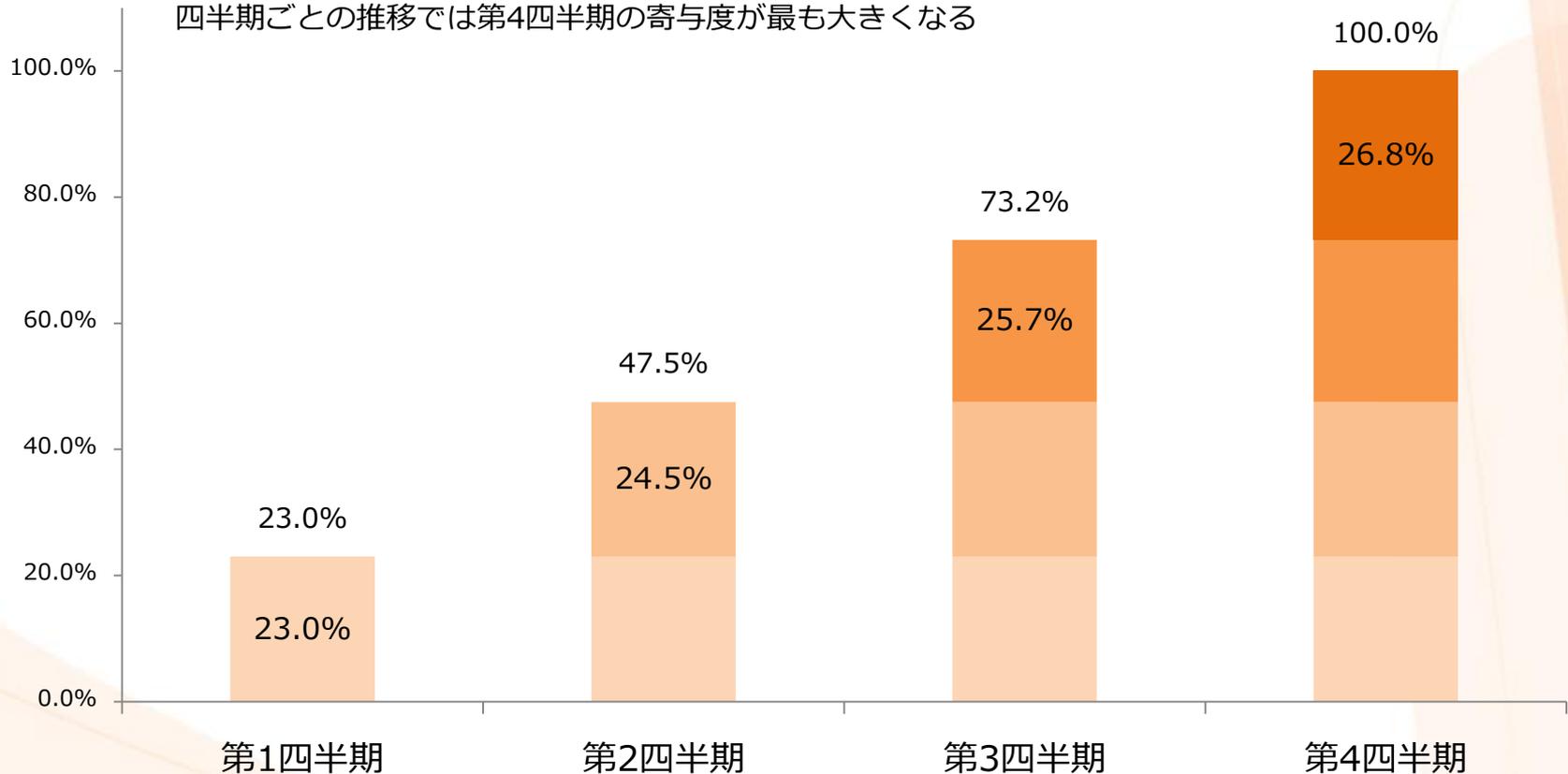
ストックビジネス化を実現

売上高進捗イメージ



売上高の大半がストック売上のため、年度の後半に向けて売上が遡増

新規契約の積み上げが翌月以降の売上に寄与するため
四半期ごとの推移では第4四半期の寄与度が最も大きくなる



IR情報について

投資家の皆様への情報発信については、TDnetの他、IRサイトやメール配信を通じて行っています。
IRサイト又はQRコードからIRメール配信にご登録頂くと、タイムリーにリリースをご案内致します。

IRサイト

<http://www.rakus.co.jp/ir/>

IRメール配信

登録はこちらをクリック 

<https://hmblue.haihaimail.jp/index.php?action=R1&a=256&g=1&f=1>

携帯・スマホからは 配信登録QRコードもご利用頂けます。



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いますが、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。