



# 株式会社ラクス

(東証マザーズ：3923)

2017年3月期

第2四半期決算説明資料

2016年11月17日

# ポイント

---

## ■ 2017年3月期第2四半期業績

- ・ 前期実施した施策の効果でストックが積み上がり、前年同期比20.3%増収
- ・ 費用対効果を重視した投資により、期初計画比で増益

## ■ クラウド事業

- ・ 引続き「楽楽精算」が成長を牽引
- ・ 「メールディーラー」、「配配メール」、「働くDB」も好調に推移

## ■ IT人材事業

- ・ ITエンジニアの旺盛な需要は継続
- ・ 戦略的に人事制度を変更した影響で前年同期比減益

## ■ 2017年3月期通期計画

- ・ 来期以降の成長加速のため引続き投資を強化
- ・ 投資強化のため、通期計画は据置

# 2017年3月期第2四半期業績サマリー



大幅な増収により、TVCM費用をこなし増益

		進捗率 (通期計画)	前年同期比
売上高	<b>2,337</b> 百万円	48.9%	<b>120.3%</b>
営業利益	<b>410</b> 百万円	50.5%	<b>106.9%</b>
経常利益	<b>406</b> 百万円	49.8%	<b>106.1%</b>
親会社株主に帰属 する当期純利益	<b>278</b> 百万円	48.6%	<b>109.7%</b>

# 2017年3月期第2四半期 連結決算概要



# 2017年3月期第2四半期連結業績概要



売上高が伸長し、売上総利益率が上昇するも、投資強化により利益率は低下

(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)	2017年3月期 第2四半期 (実績)	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>1,943</b>	<b>2,336</b>	<b>2,337</b>	<b>120.3%</b>
売上原価	794	881	876	110.3%
売上総利益	1,149	1,455	1,461	127.2%
(売上総利益率)	59.1 (%)	62.3 (%)	62.5 (%)	
販売費及び一般管理費	765	1,073	1,051	137.3%
<b>営業利益</b>	<b>383</b>	<b>382</b>	<b>410</b>	<b>106.9%</b>
(営業利益率)	19.7 (%)	16.4 (%)	17.5 (%)	
<b>経常利益</b>	<b>382</b>	<b>381</b>	<b>406</b>	<b>106.1%</b>
(経常利益率)	19.7 (%)	16.3 (%)	17.4 (%)	
<b>親会社株主に帰属 する四半期純利益</b>	<b>254</b>	<b>267</b>	<b>278</b>	<b>109.7%</b>

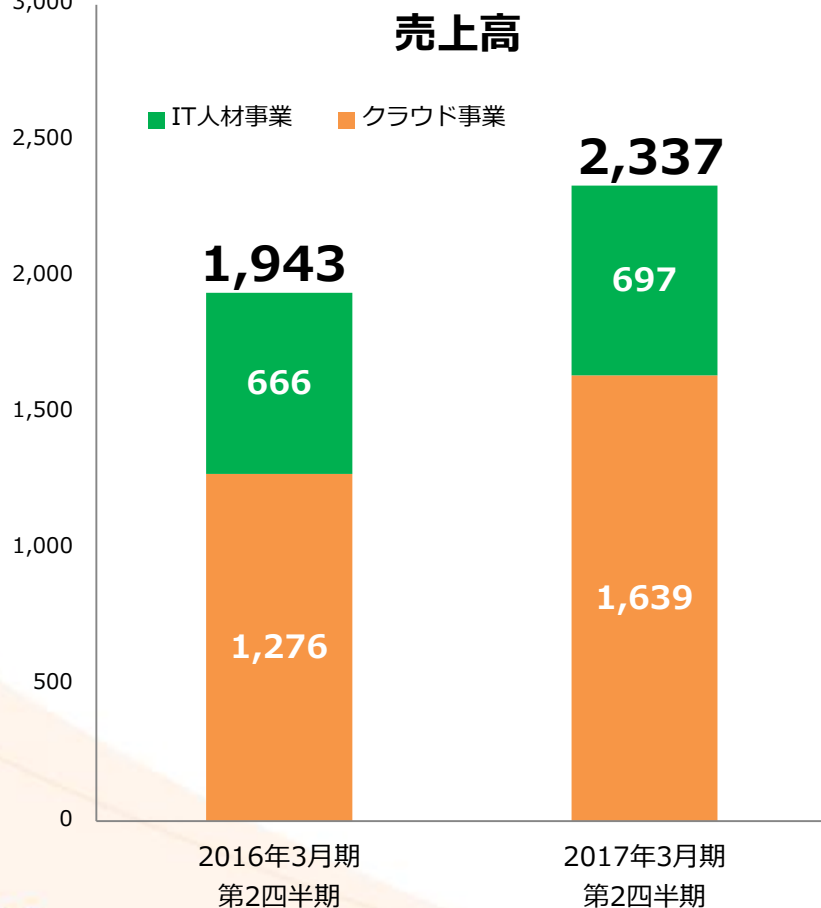
※2017年3月期第2四半期計画は上方修正後の数値となります。

# セグメント別の状況

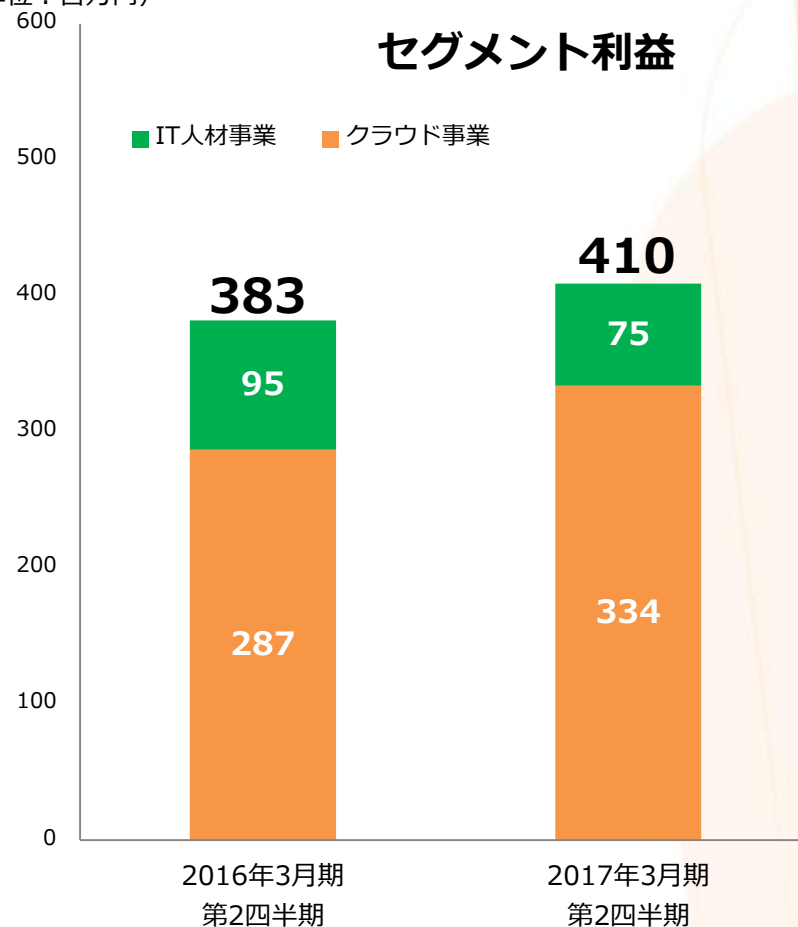


クラウド事業が成長を牽引、IT人材事業は戦略的な人事制度変更により減益

(単位：百万円)



(単位：百万円)

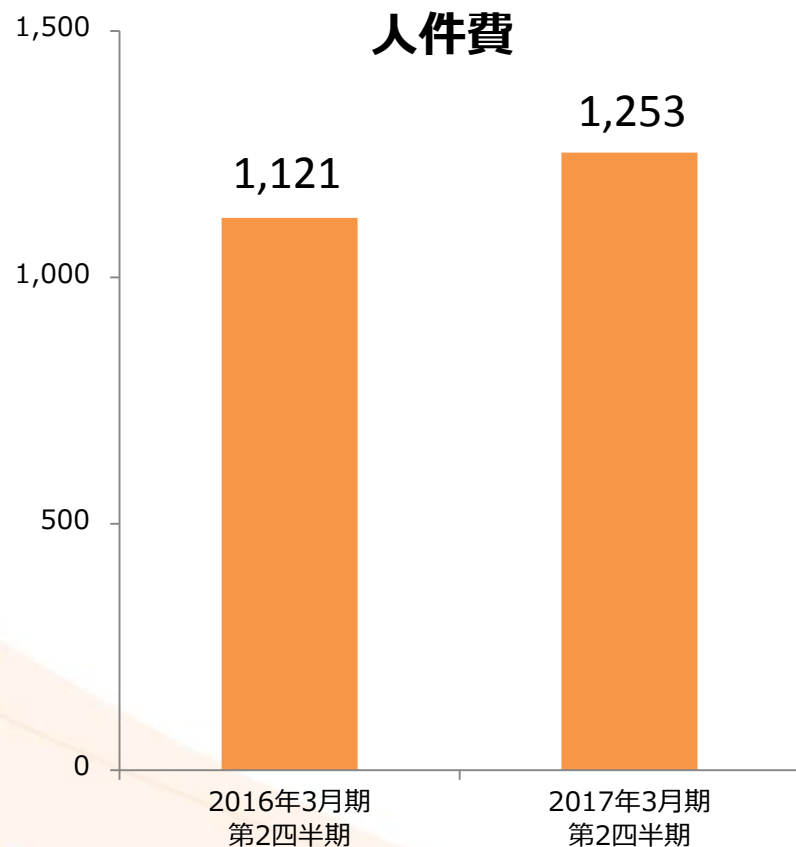


# 人件費及び広告宣伝費

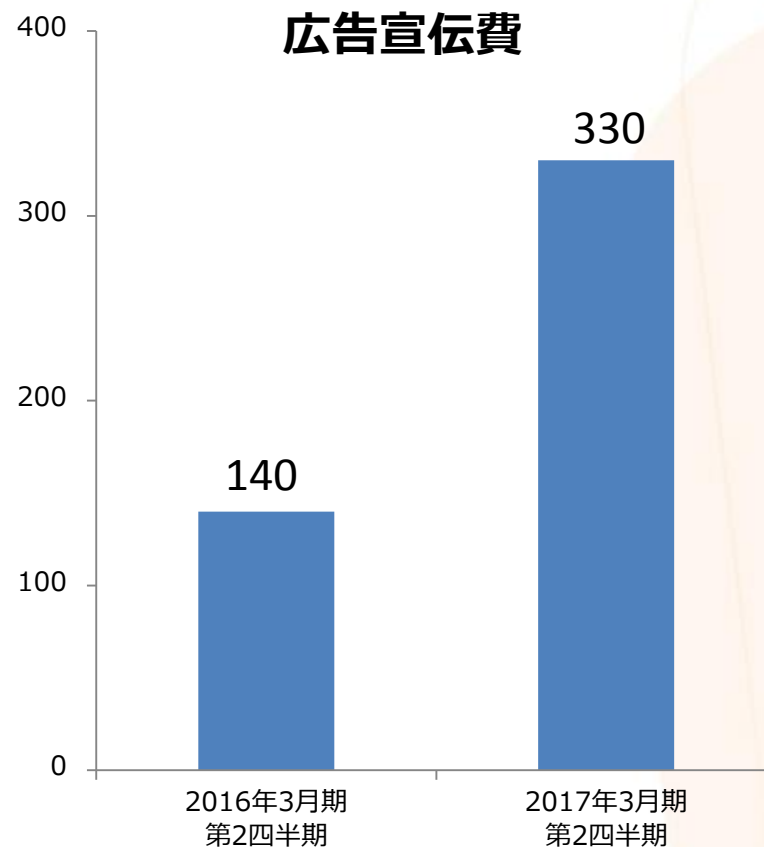


TVCMにより広告宣伝費が大幅増加

(単位：百万円)



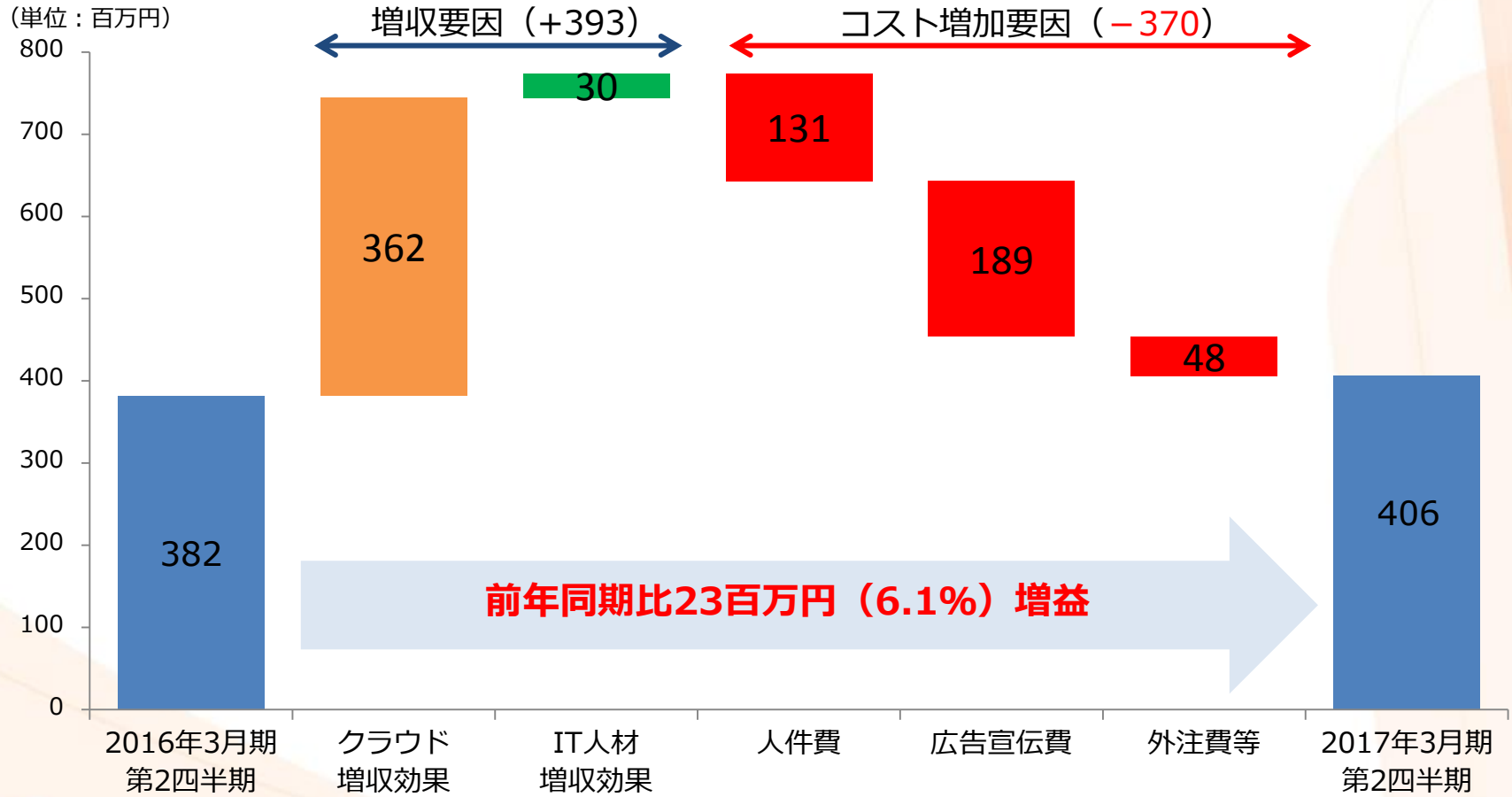
(単位：百万円)



# 連結経常利益増減要因



広告宣伝費を増額投下したものの、増収効果により増益に

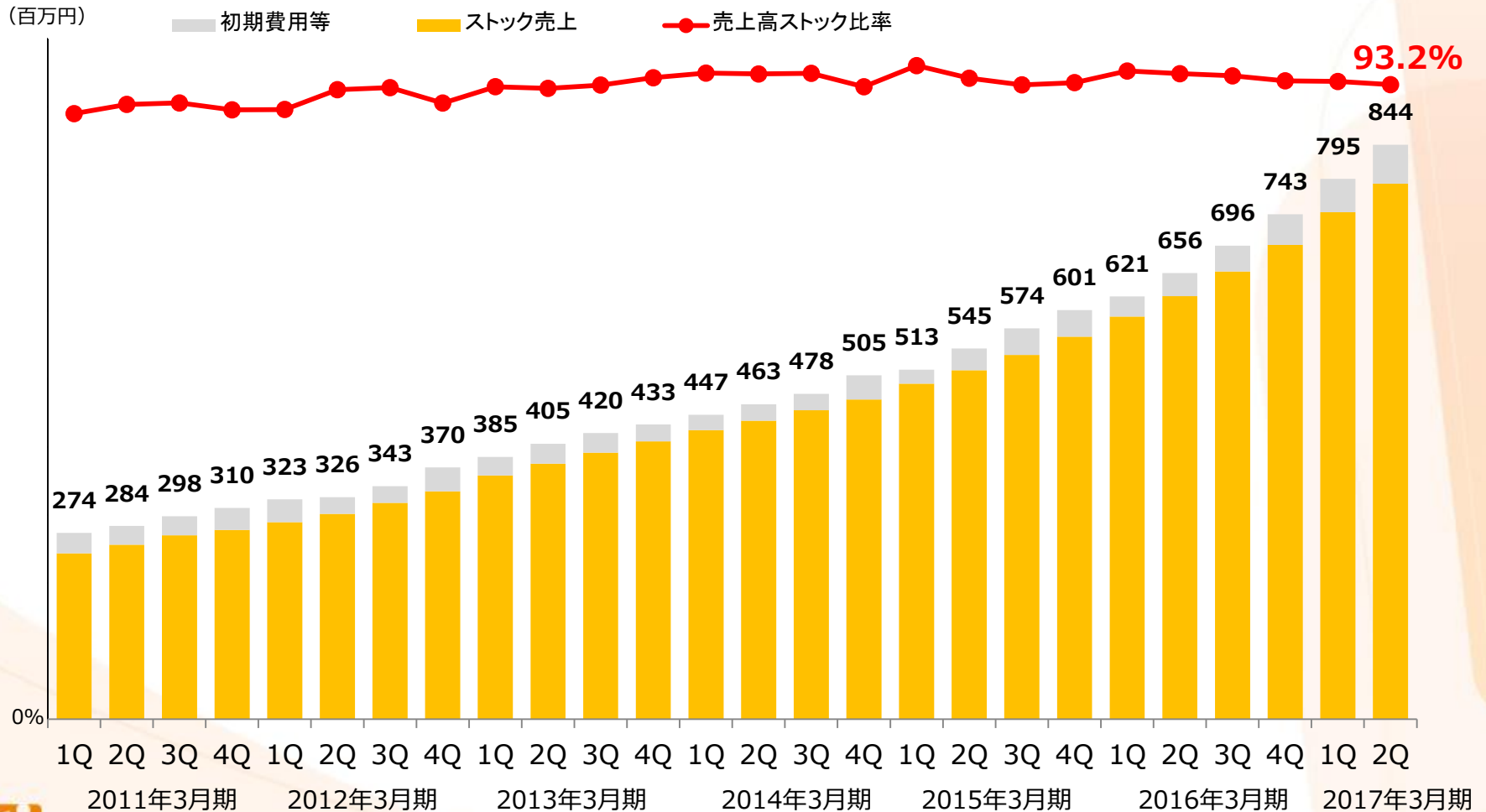




# クラウド事業ストック売上高推移



ストック売上が順調に積み上がり、ストック売上高比率は90%以上を維持

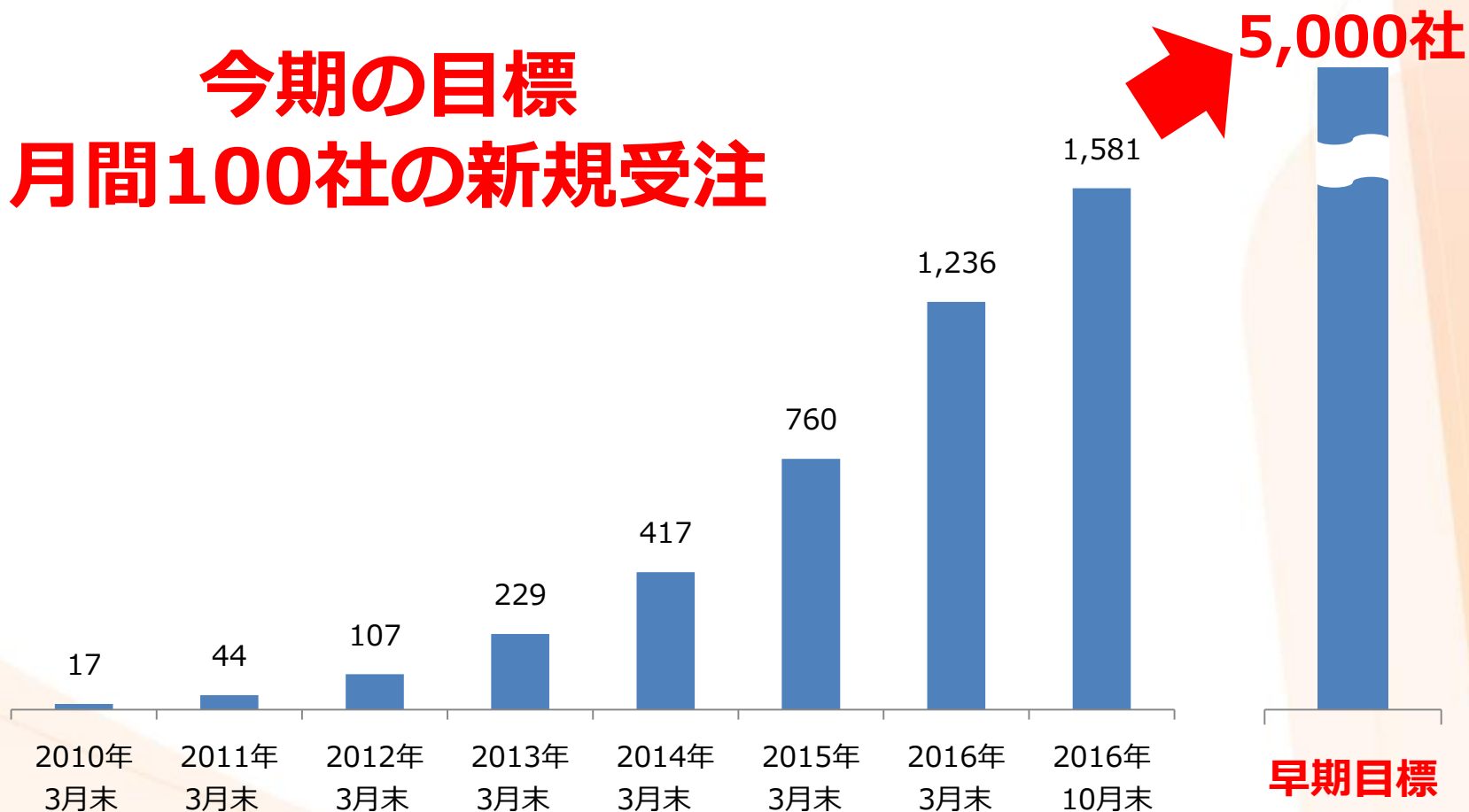


# 「楽楽精算」の導入社数推移



導入社数が順調に拡大、更なる成長を目指し「楽楽精算」への投資を強化

**今期の目標  
月間100社の新規受注**



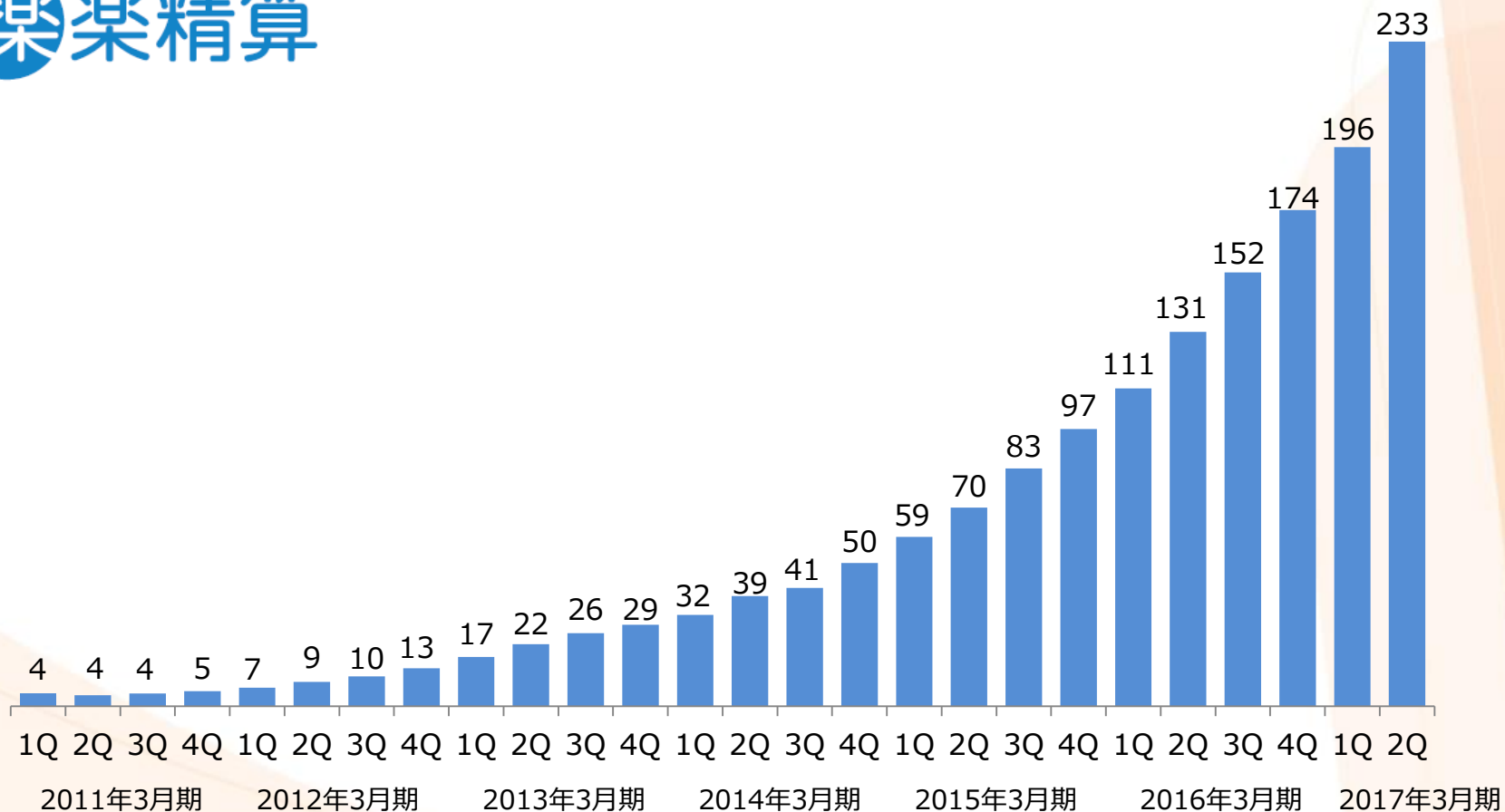
# 楽楽精算(クラウド)の売上高推移



導入社数の増加が加速し、売上高が急拡大



(単位：百万円)



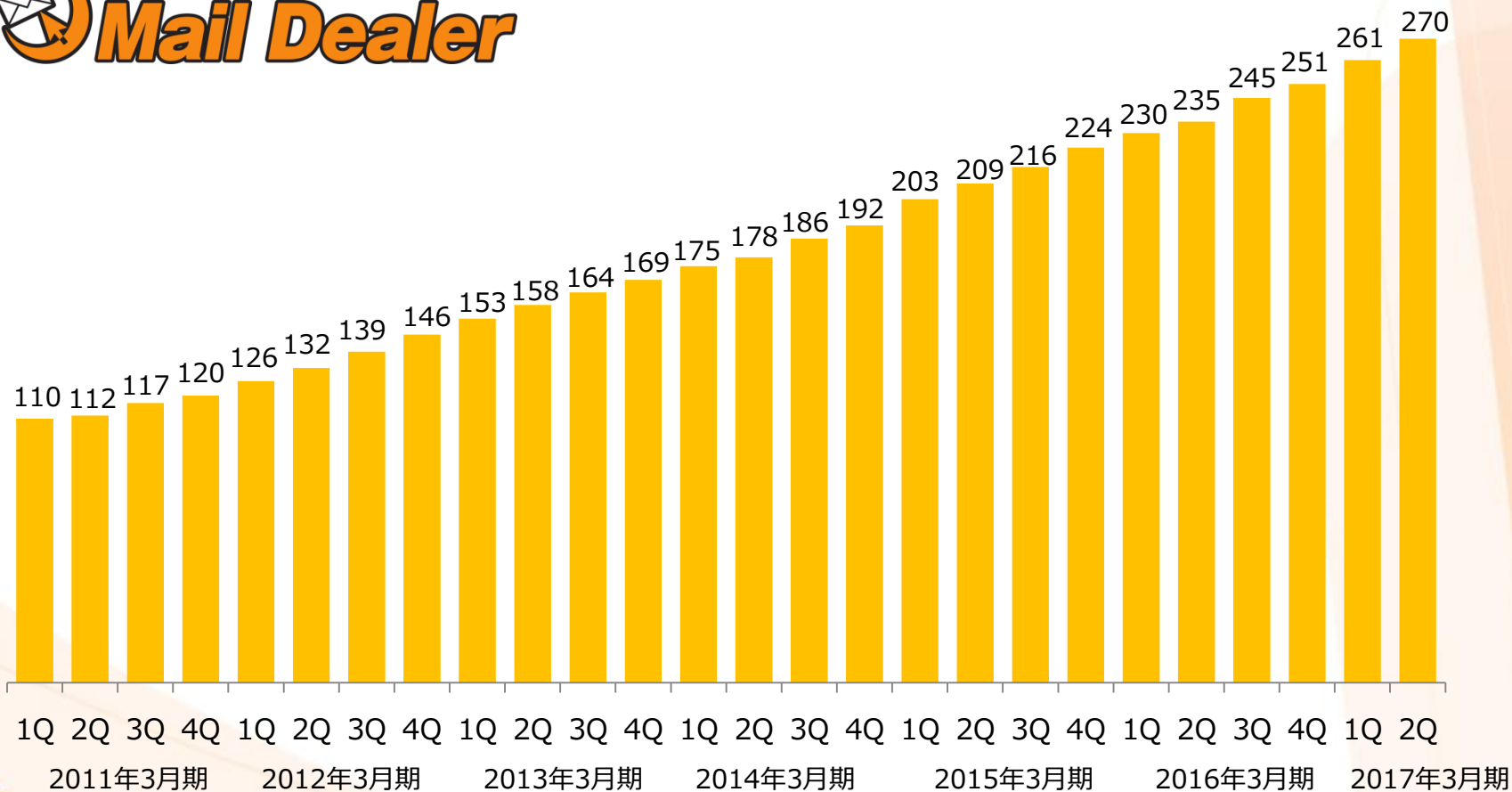
# メールディーラー（クラウド）の売上高推移



着実なストックの積み上がりで安定成長が持続



(単位：百万円)



# 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2016年3月期末	2017年3月期 第2四半期末	増減額
流動資産	2,752	2,503	-249
固定資産	355	651	296
<b>資産合計</b>	<b>3,107</b>	<b>3,154</b>	<b>46</b>
流動負債	860	653	-206
固定負債	—	22	22
<b>負債合計</b>	<b>860</b>	<b>676</b>	<b>-183</b>
株主資本	2,245	2,470	224
その他包括利益累計額	1	8	6
<b>純資産合計</b>	<b>2,247</b>	<b>2,478</b>	<b>230</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,107</b>	<b>3,154</b>	<b>46</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>72.3%</b>	<b>78.6%</b>	

# キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2016年3月期末 第2四半期末	2017年3月期 第2四半期末	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	349	52	-297
投資活動によるキャッシュ・フロー	-51	-327	-276
フリー・キャッシュ・フロー	298	-275	-573
財務活動によるキャッシュ・フロー	-38	-6	31
現金及び現金同等物の期末残高	1,234	1,759	525
減価償却費	24	35	10

## トピックス

- 投資活動によるCFは差入保証金の差入（オフィス移転準備に伴う）と投資有価証券取得等により前年同期比-276百万
- 投資活動によるCFの影響でFCFが前年同期比-573百万円
- 財務CFは借入等の影響により+31百万円



# 今後の成長戦略と施策

# 成長戦略

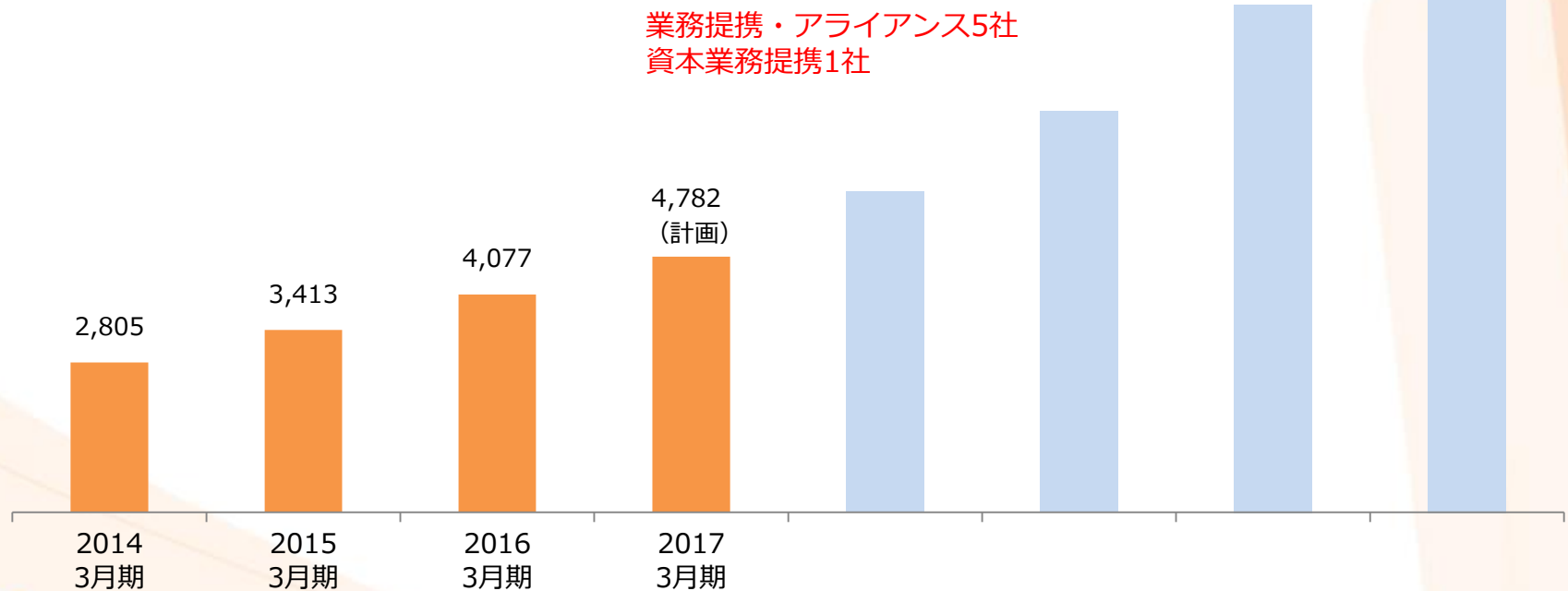


既存サービスの成長に加え、M&Aを活用し、加速度的な成長を目指す

(単位：百万円)

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



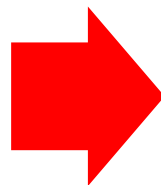
# 2017年3月期の方針



成長加速に向けた取り組みを強化

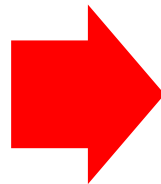
**来期以降の成長を更に加速させるために、2017年3月期は積極的な投資とアライアンスを推進する。**

**投資強化**



2017年3月期は、来期以降の成長を更に加速させる為に積極的な投資を行う。投資余力が増加した場合は、更に積極的な投資を検討する。

**アライアンス**



アライアンスや提携、M&Aは効果が見えるまで時間がかかるので、来期以降の成長加速を見据えた取り組みを行う。

# (参考) 首都圏TVCM



「楽楽精算」の認知度向上施策として首都圏でTVCMを実施

経費精算の時間が  $\frac{1}{5}$  に!  
残業減らして  
ラクラク精算。

交通費・経費精算システム



※「ITR Market View : ERP市場2016」SaaS型経費精算市場より  
(株式会社アイ・ティー・アール発行)



放映期間 : 8/15~8/31

【放映予定時間】 (平日) 5:00~8:00、19:00~25:00 (休日) 5:00~25:00

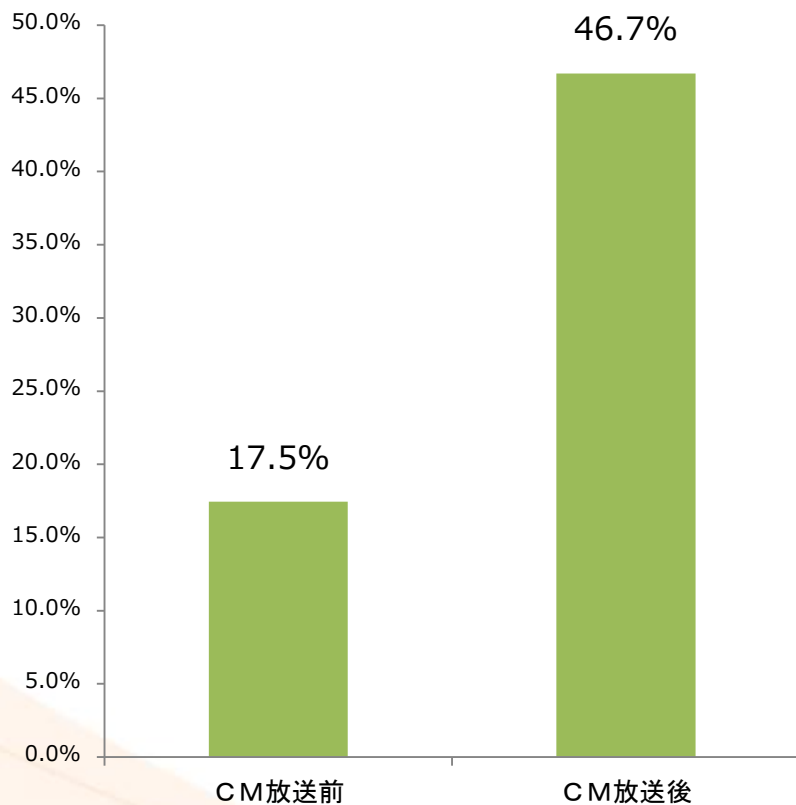


# 首都圏TVCM認知度調査結果

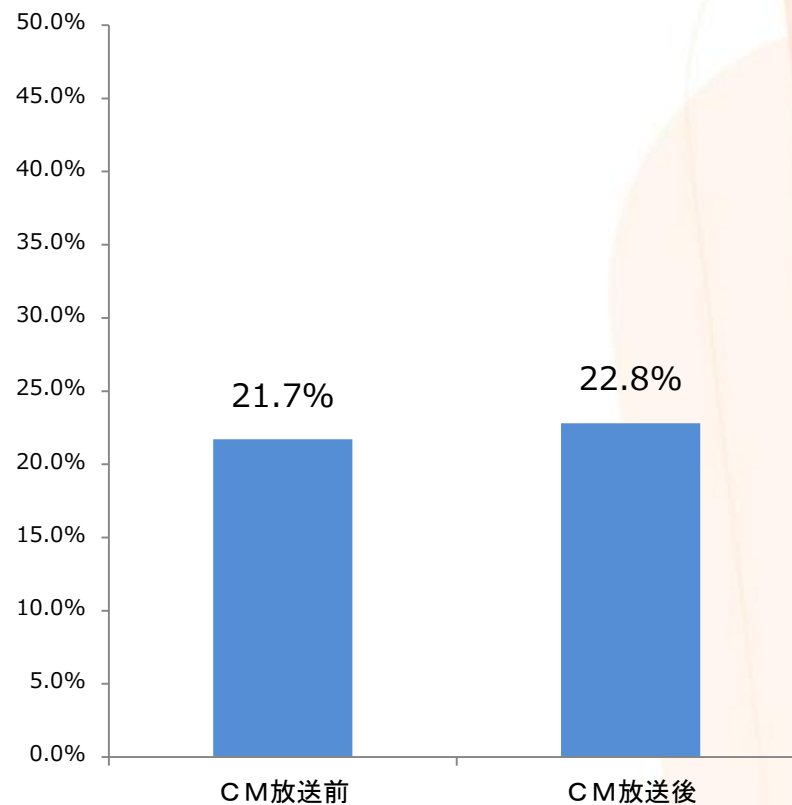


TVCM効果で認知度が向上、次の一手を検討中

認知度調査（電話）



認知度調査（WEB）



※調査会社：クロス・マーケティング

# 「楽楽精算」への投資強化



「楽楽精算」月間100件の新規受注を目指し投資を強化

費用対効果を重視しつつ、**コストをかけて**

クラウド経費精算システムで**圧倒的No.1**を目指す

## 2017年3月期 新規施策

- 首都圏でのTVCM実施
- 販売代理店向けカンファレンス&アワード開催
- 大規模セミナー開催
- AIプロジェクト



**新規施策効果で受注拡大へ**



# BEAFプロジェクト



AIを活用し、経費精算業務の効率化を推進

## 楽楽精算のコンセプト

経費精算に関わるすべての「ムダ」を「ゼロ」にし、

# 経費精算を楽!にする。

BEAFプロジェクト (Brain of Expense and Analytical Finance)  
AIを使い「楽楽精算」をもっと便利にするためのプロジェクト

# 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



来期以降の成長加速を目指し、追加施策を予定しているため通期計画は据置

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

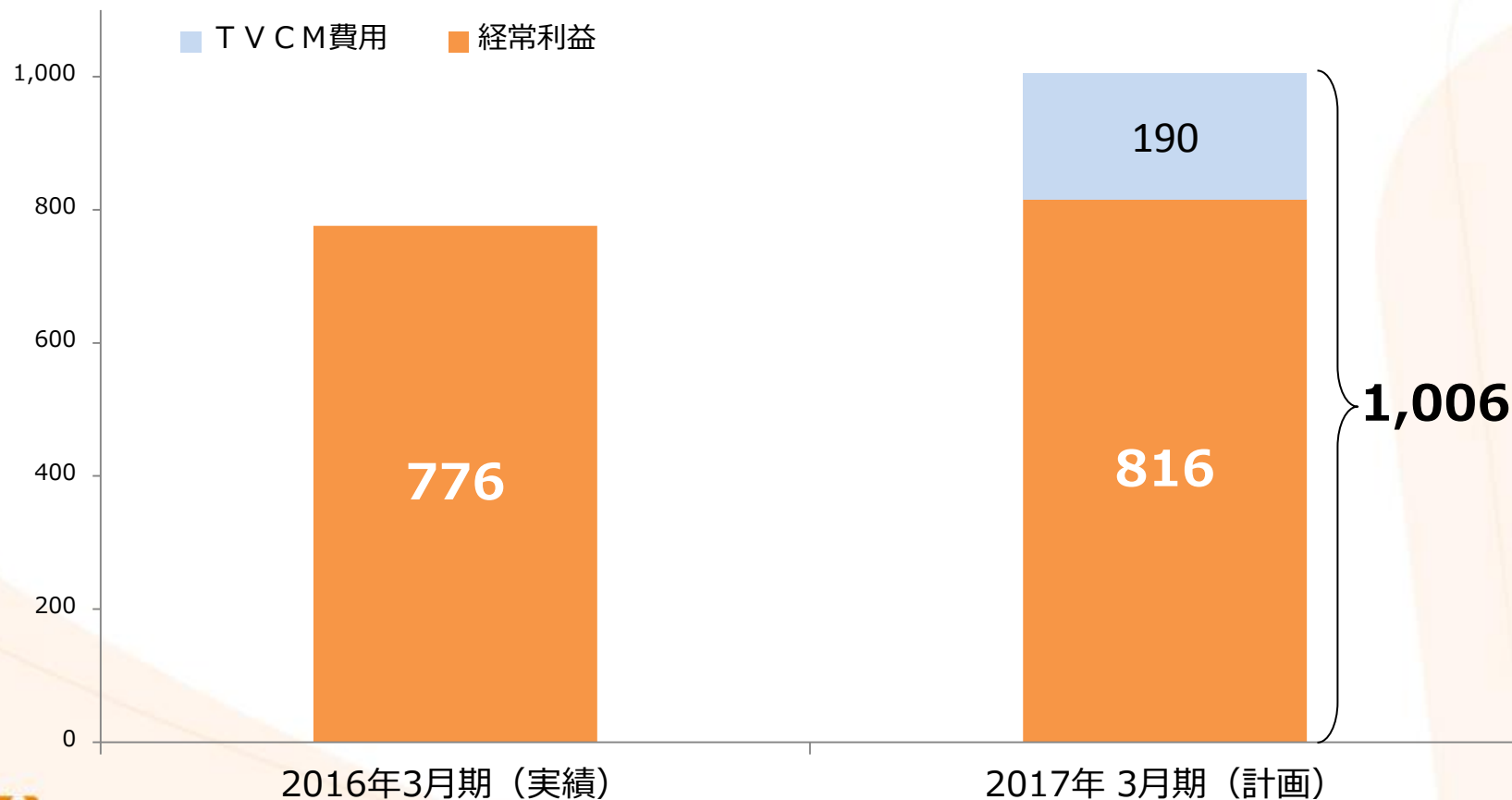
**573**百万円 **8.9%増益**

# 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)



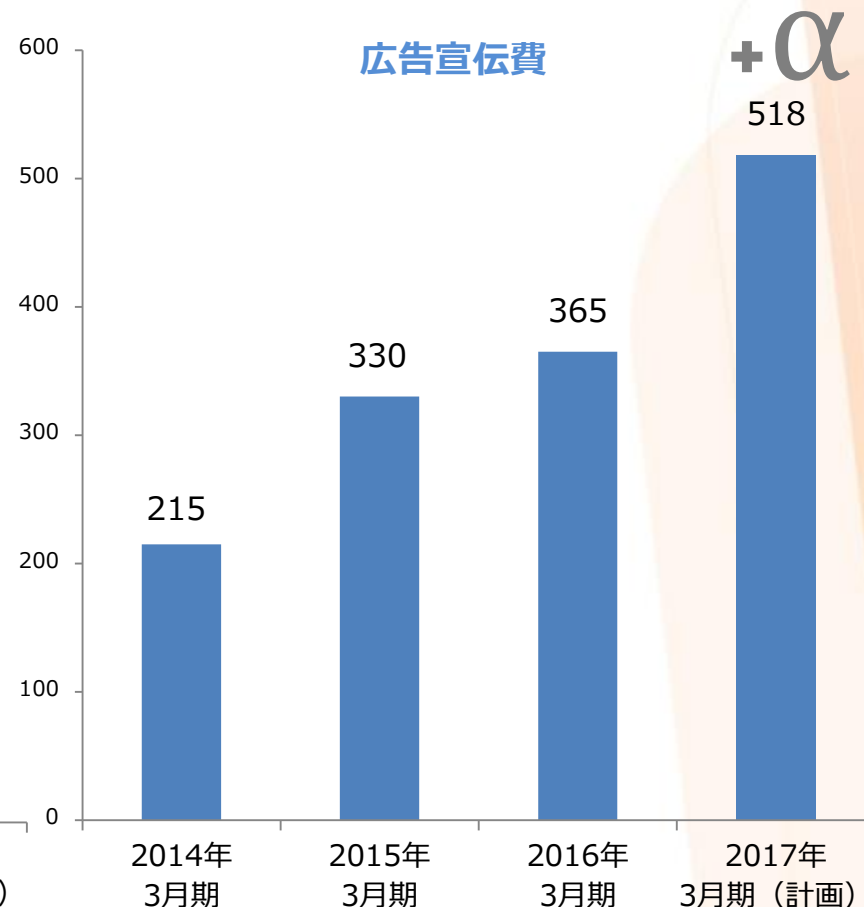
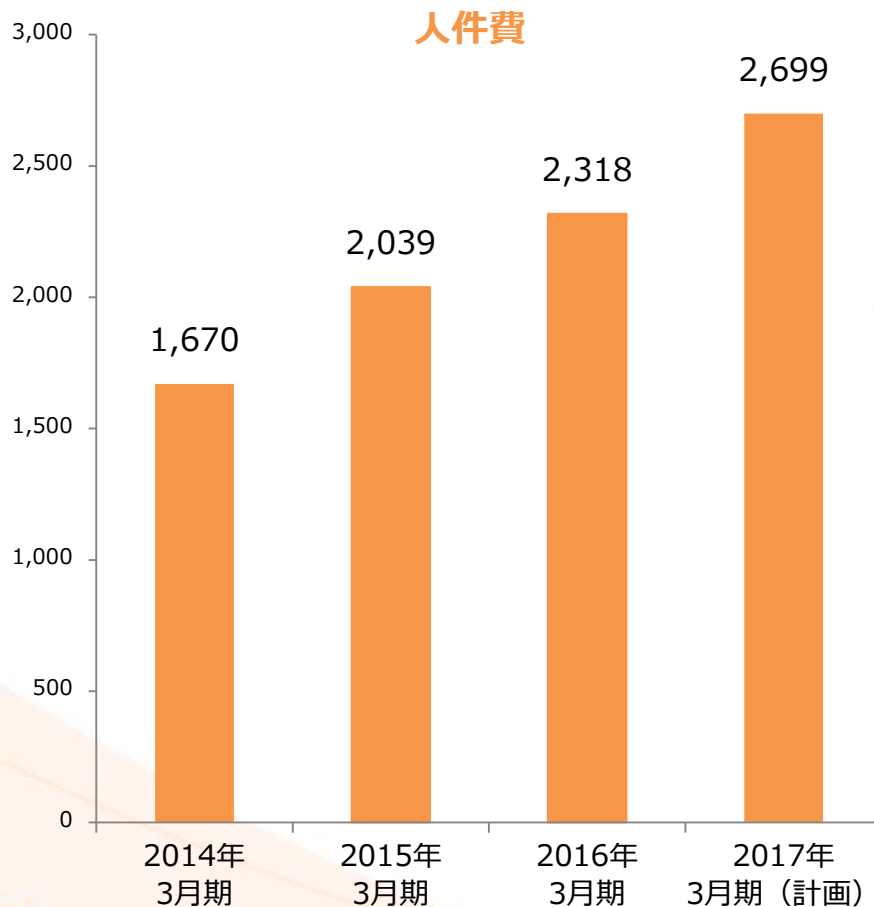
# 人件費及び広告宣伝費の推移



投資強化により、人件費と広告宣伝費が増加

(単位：百万円)

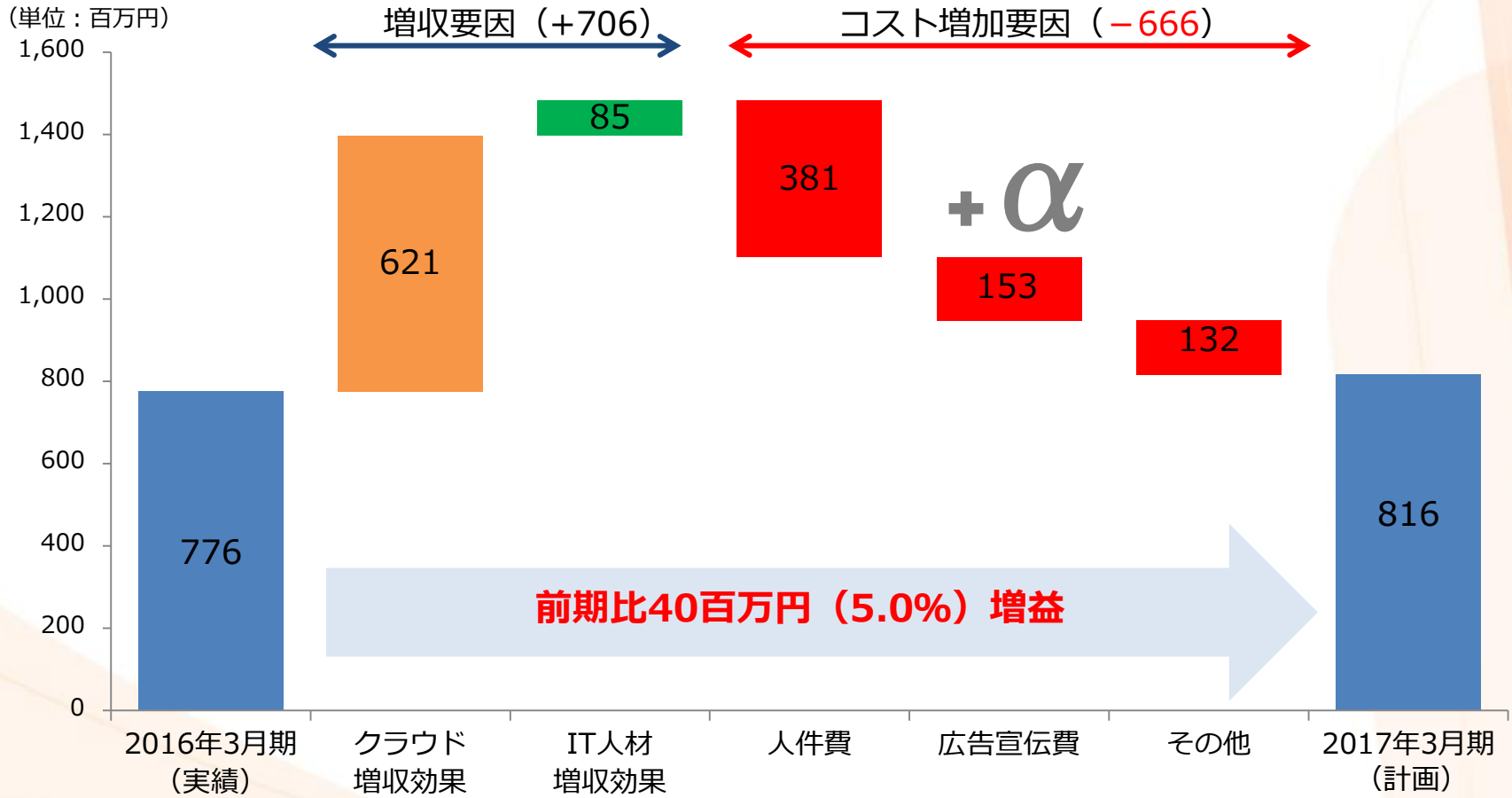
(単位：百万円)



# 連結経常利益増減要因



成長加速のため、費用対効果を重視しながら投資を強化

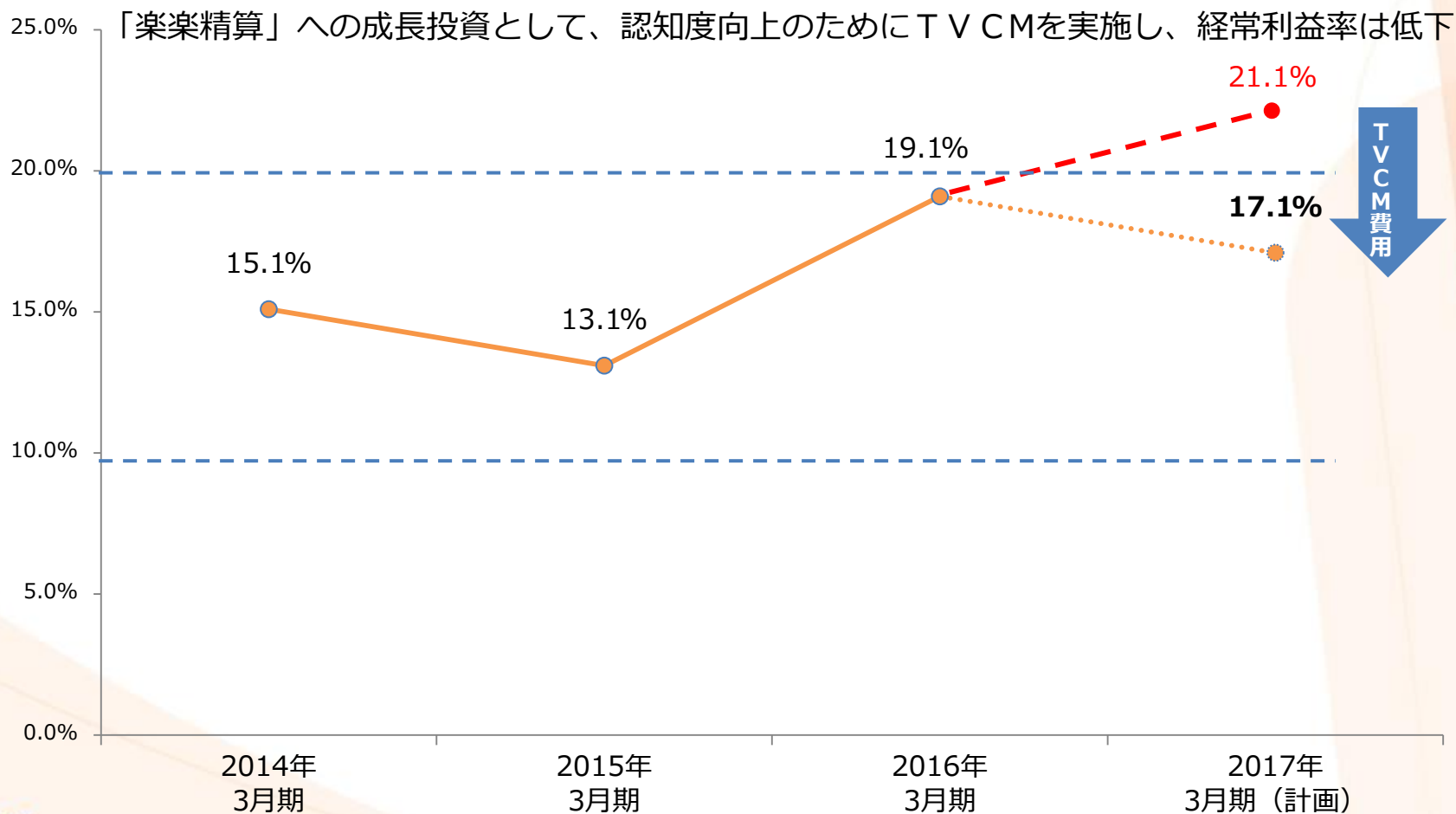




# 重視指標：経常利益率推移



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



期初方針の通り、投資強化を計画しているため、通期計画は据置

(単位：百万円)

	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (計画)	前期比
売上高	<b>4,077</b>	<b>4,782</b>	<b>117.3%</b>
売上原価	1,639	1,830	111.6%
売上総利益	2,437	2,952	121.1%
(売上高総利益率)	(59.8%)	(61.7%)	
販売費及び一般管理費	1,652	2,140	129.5%
営業利益	<b>784</b>	<b>812</b>	<b>103.5%</b>
(営業利益率)	(19.2%)	(17.0%)	
経常利益	<b>776</b>	<b>816</b>	<b>105.0%</b>
(経常利益率)	(19.1%)	(17.1%)	
親会社株主に帰属 する当期純利益	<b>526</b>	<b>573</b>	<b>108.9%</b>

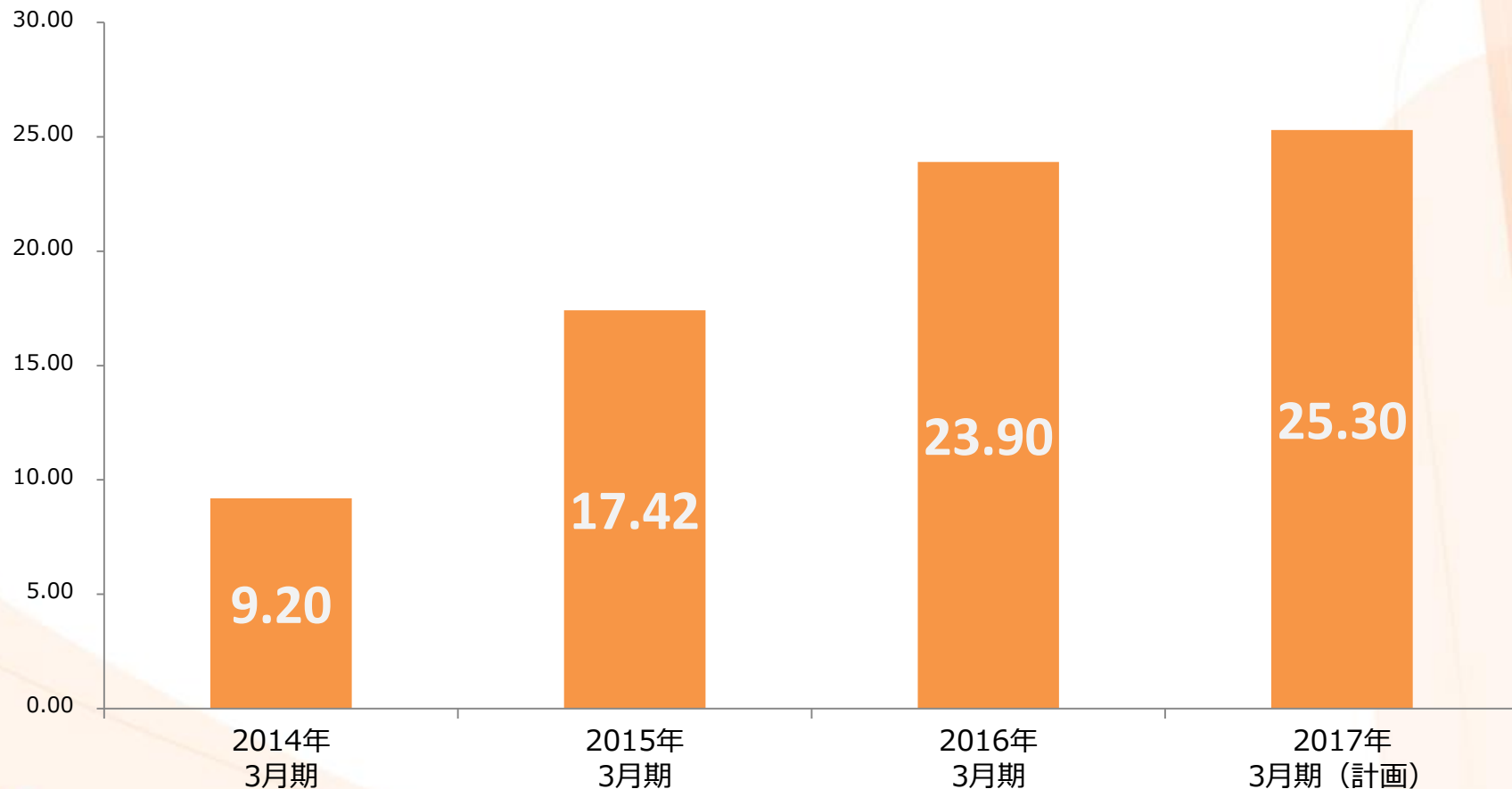
# 重視指標：一株利益（EPS）推移

※分割遡及後の数値



EPSは順調に伸長、来期以降の成長加速に向けて投資を強化

(単位：円)



# 株主還元

※分割遡及後の数値

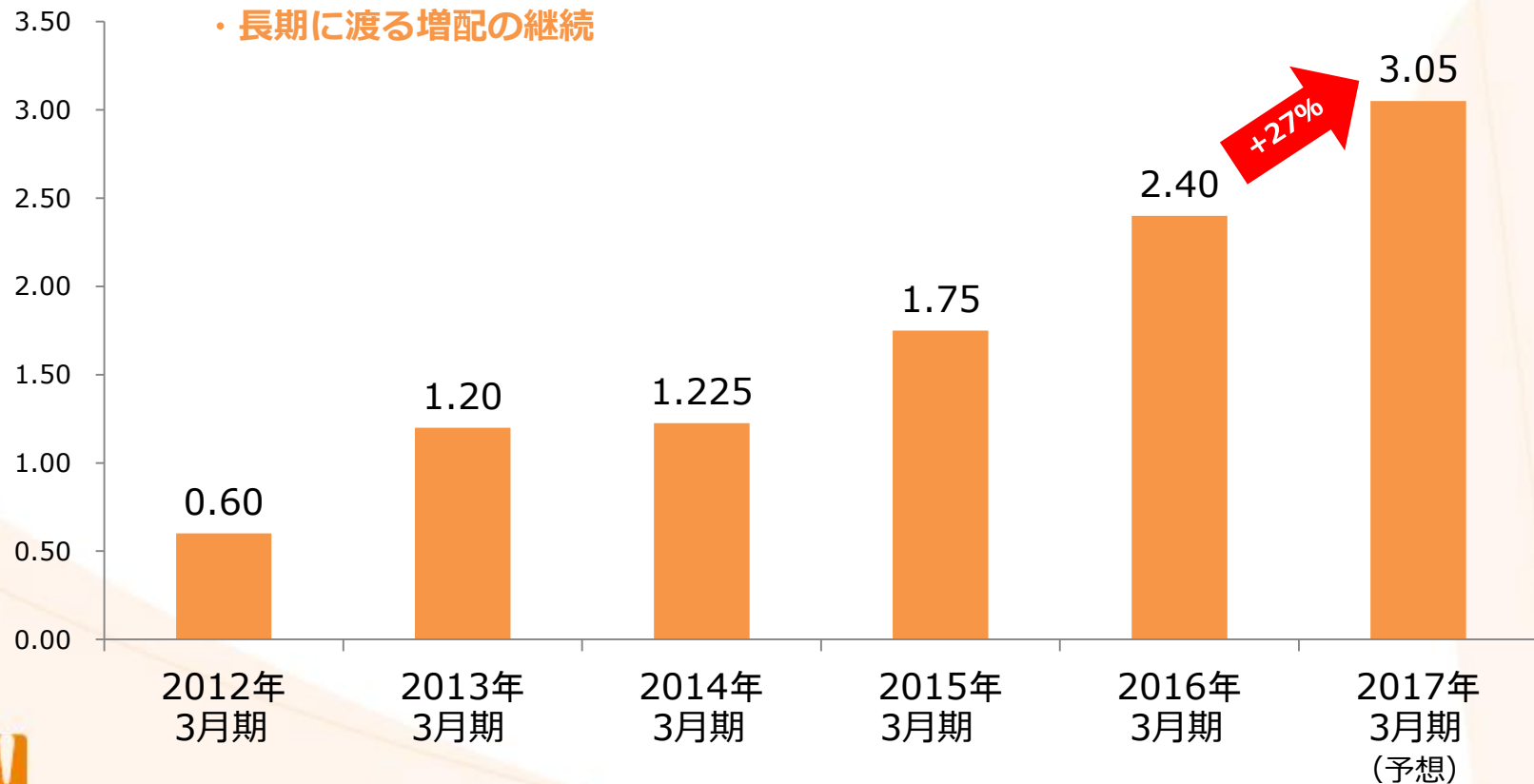


5期連続増配の見込

## 株主還元方針

- EPS成長を最重要視
- 配当性向12%
- 長期に渡る増配の継続

(単位：円)

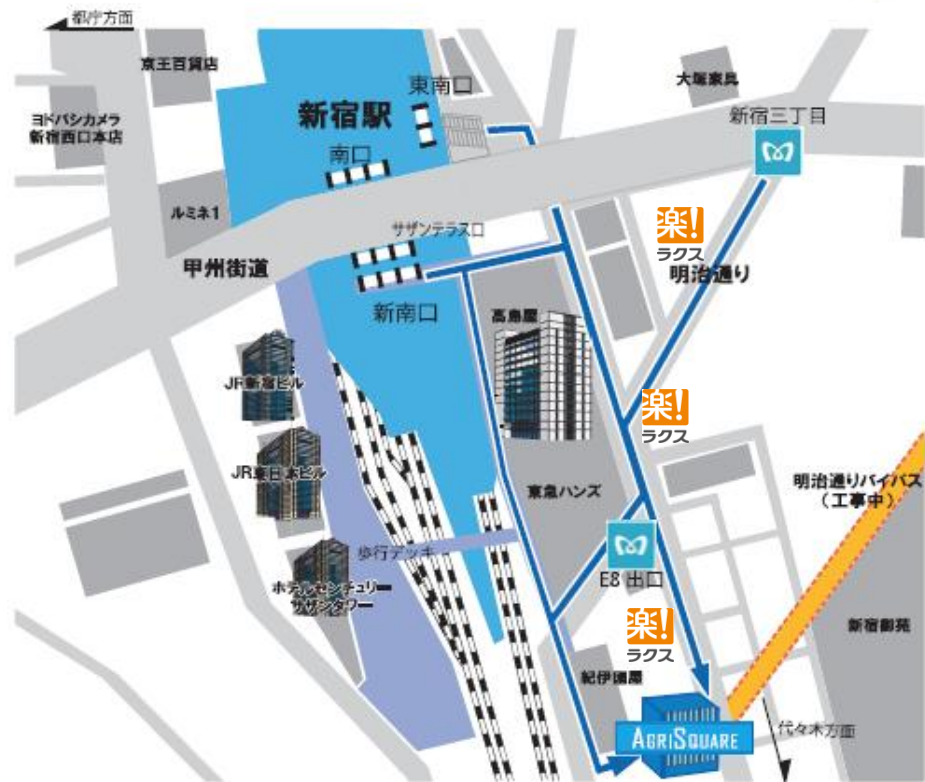


# 来春本社オフィスを移転



人員が増加したため来春本社オフィスを移転予定、近隣三カ所を統合

人員増加によりオフィススペースが不足、更なる増員を計画しており、コストは増加するものの、近隣3カ所に分散していたオフィスを集約し効率化を図る。



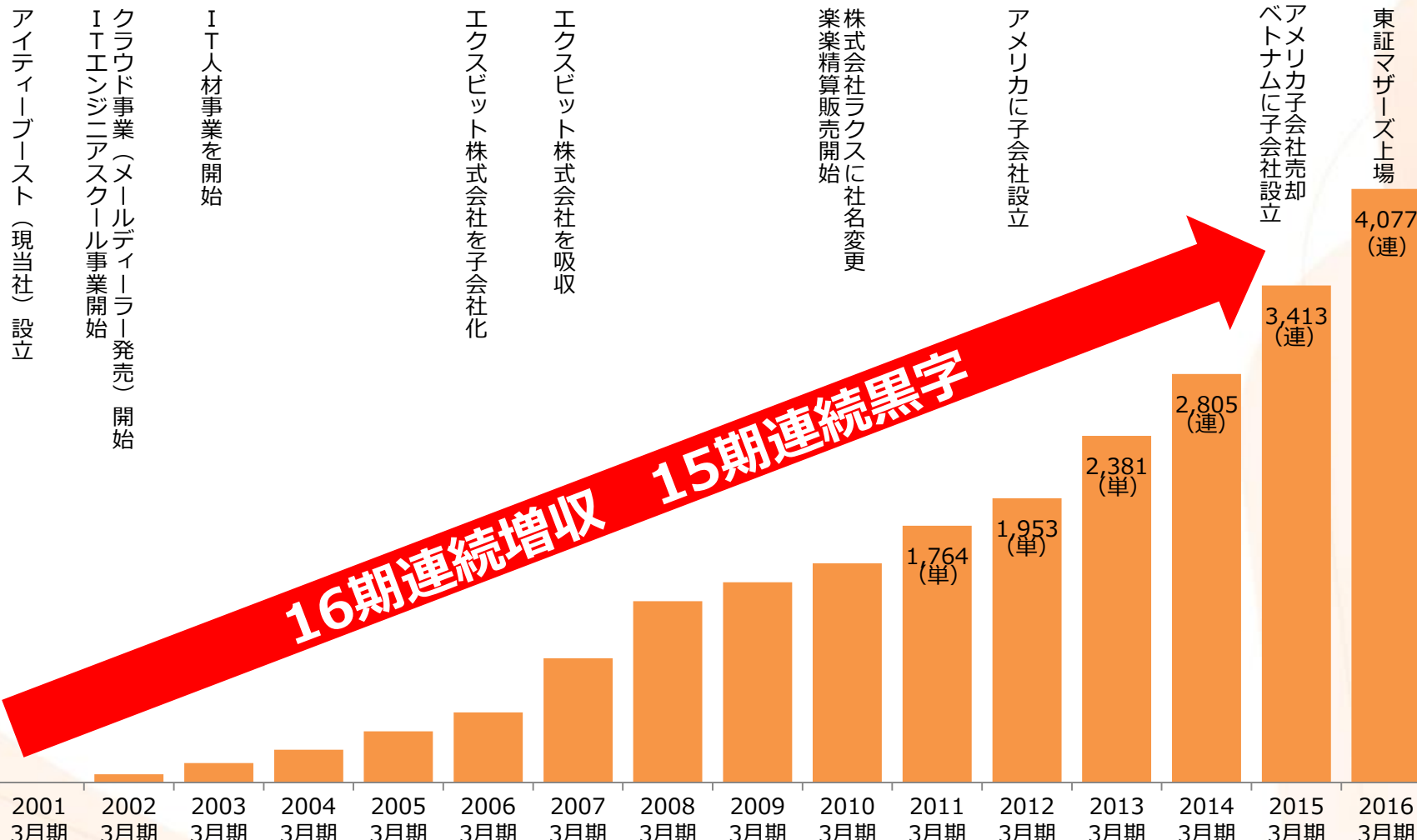
※現在のオフィスは **楽!** マーク  
ラクス



# 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

**16期連続増収** **15期連続黒字**

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 (単位：百万円)

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をご覧頂けます

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

## メール共有・管理クラウド



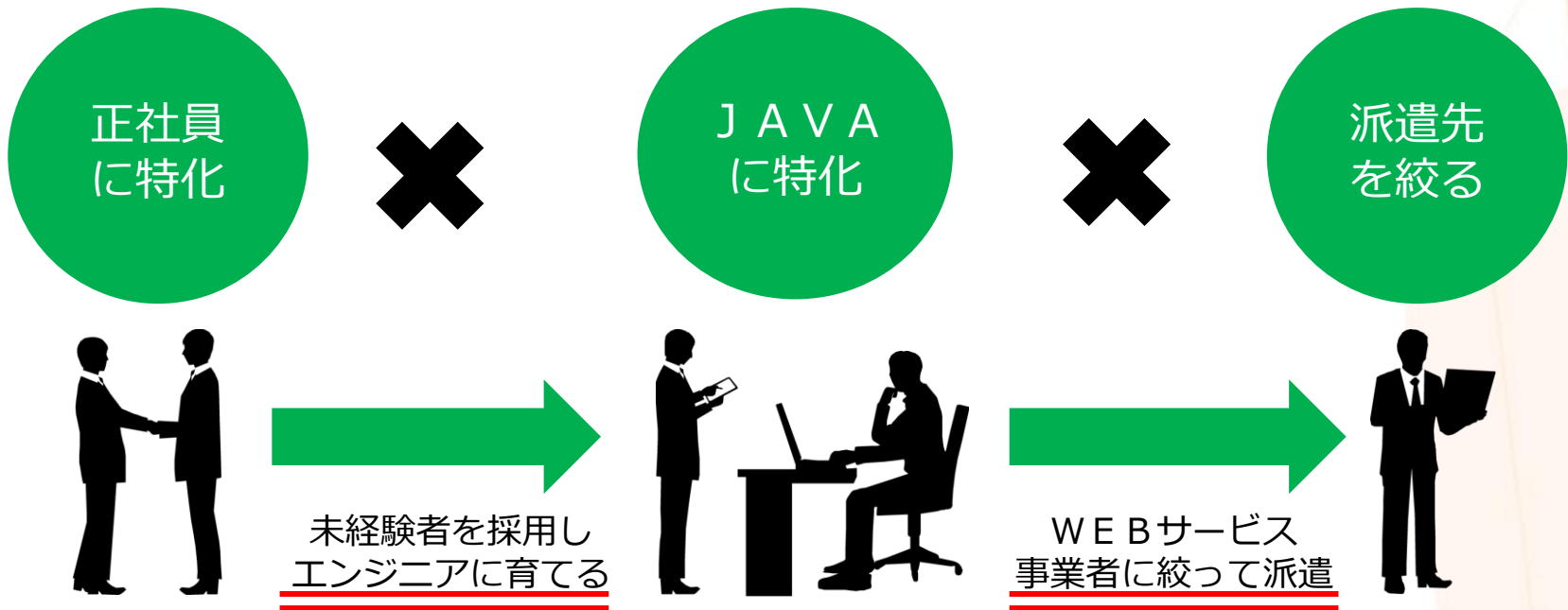
下記URLでサービス説明の動画をご覧頂けます

<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

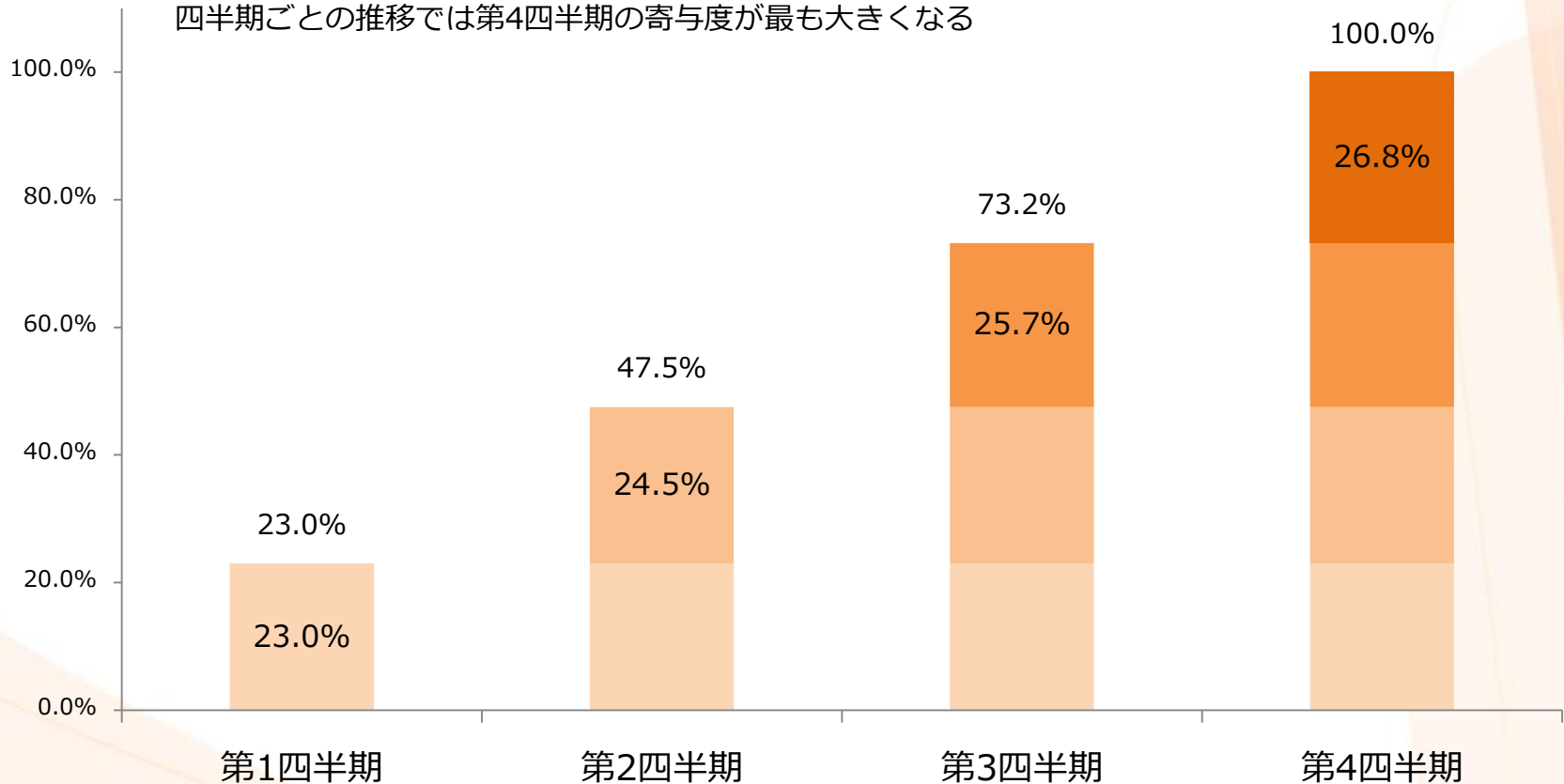
## ストックビジネス化を実現

# 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メール配信

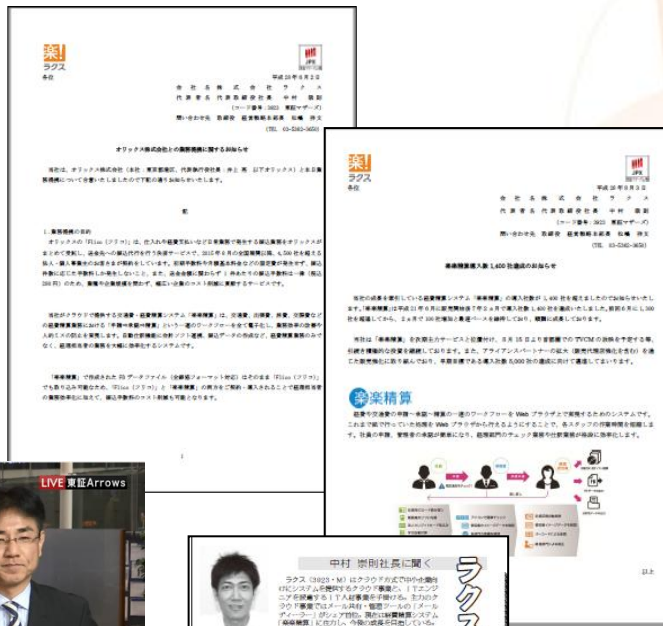


最新のIR情報をタイムリーに配信

**ラクスへの投資に役立つ最新情報はIRメールで！**

【配信内容】

- ✓ 適時開示情報（決算、月次、提携等）
- ✓ 楽楽精算導入社数のお知らせ
- ✓ プレスリリース
- ✓ メディア出演情報、メディア掲載記事等を含め、IRサイトに非掲載の情報もお知らせしています。



登録は  をクリック

IRメール配信

携帯・スマホはこちらから 



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。