



株式会社ラクス

(東証マザーズ：3923)

2018年3月期

第1四半期決算説明資料

ポイント

■ 2018年3月期第1四半期業績

- ・ 23.3%増収と順調な滑り出し
- ・ 成長投資や移転費用等でコストが増加したものの増益で着地

■ クラウド事業

- ・ 「楽楽精算」の導入社数ペースが加速
- ・ 売上高で「楽楽精算」が「メールディーラー」を超え最大に
- ・ 全ての主要サービスで成長が持続
- ・ 新サービス「チャットディーラー」の提供開始

■ IT人材事業

- ・ ITエンジニア不足が継続しており、旺盛な需要が継続
- ・ 新オフィスの賃料負担増の影響で減益

■ 2018年3月期計画

- ・ 通期計画達成に向けて順調に進捗

2018年3月期第1四半期業績サマリー



クラウド事業が牽引し大幅増収、成長投資を強化しながら増益で着地

前年同期比

売上高

1,415百万円

23.3%増収

営業利益

291百万円

0.5%増益

経常利益

291百万円

1.3%増益

親会社株主に帰属
する四半期純利益

199百万円

1.2%増益

2018年3月期 第1四半期連結決算概要

2018年3月期第1四半期連結決算概要



本社オフィス移転の影響でコストが増加したものの増益で着地

(単位：百万円)

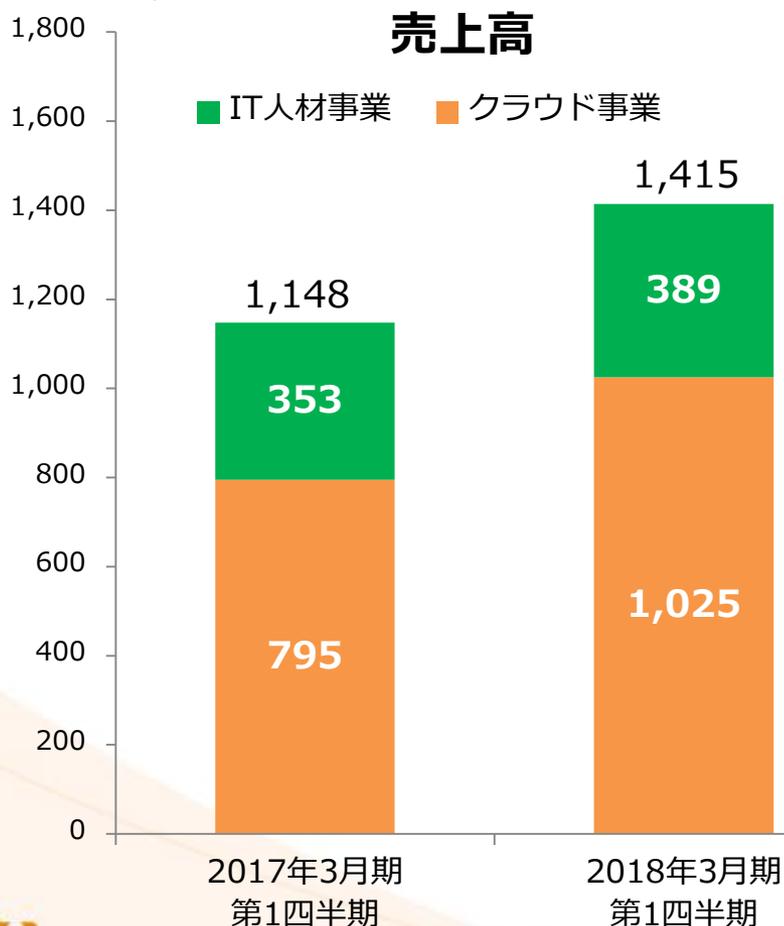
	2017年3月期 第1四半期 (実績)	2018年3月期 第1四半期 (実績)	前年同期比
売上高	1,148	1,415	123.3%
売上原価	431	533	123.5%
売上総利益	716	882	123.1%
(売上総利益率)	(62.4%)	(62.3%)	
販売費及び一般管理費	426	591	138.5%
営業利益	289	291	100.5%
(営業利益率)	(25.3%)	(20.6%)	
経常利益	287	291	101.3%
(経常利益率)	(25.0%)	(20.6%)	
親会社株主に帰属 する四半期純利益	197	199	101.2%

セグメント別の状況

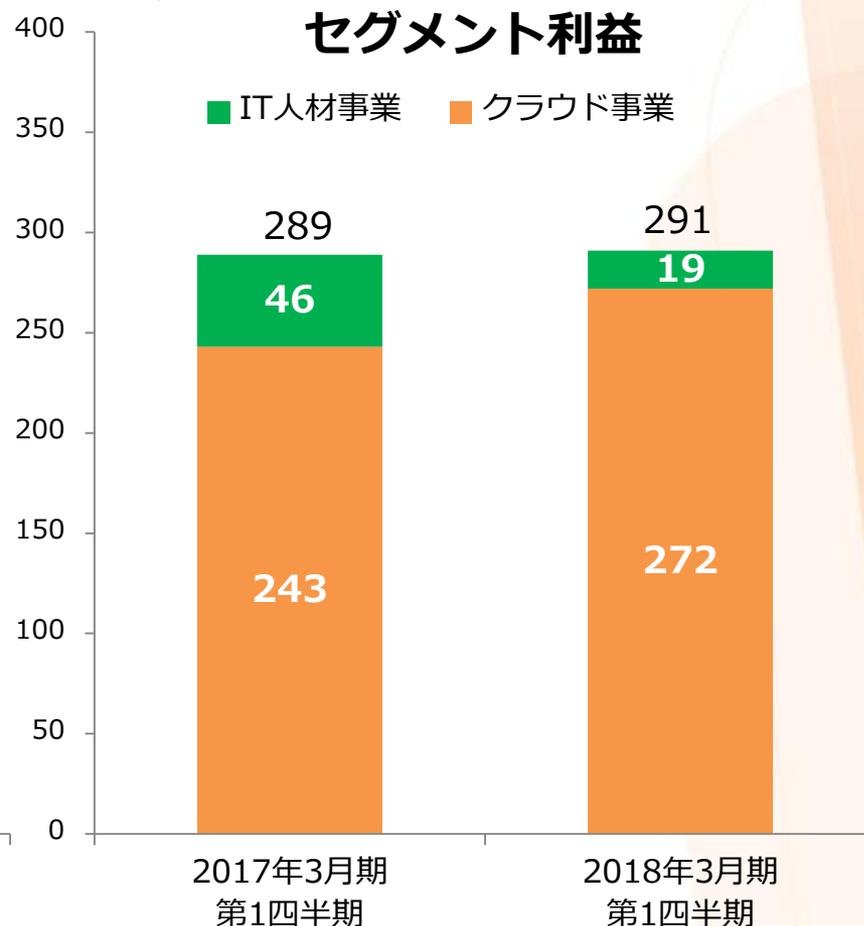


引続きクラウド事業が成長を牽引、IT人材事業は賃料負担増が影響し減益

(単位：百万円)



(単位：百万円)

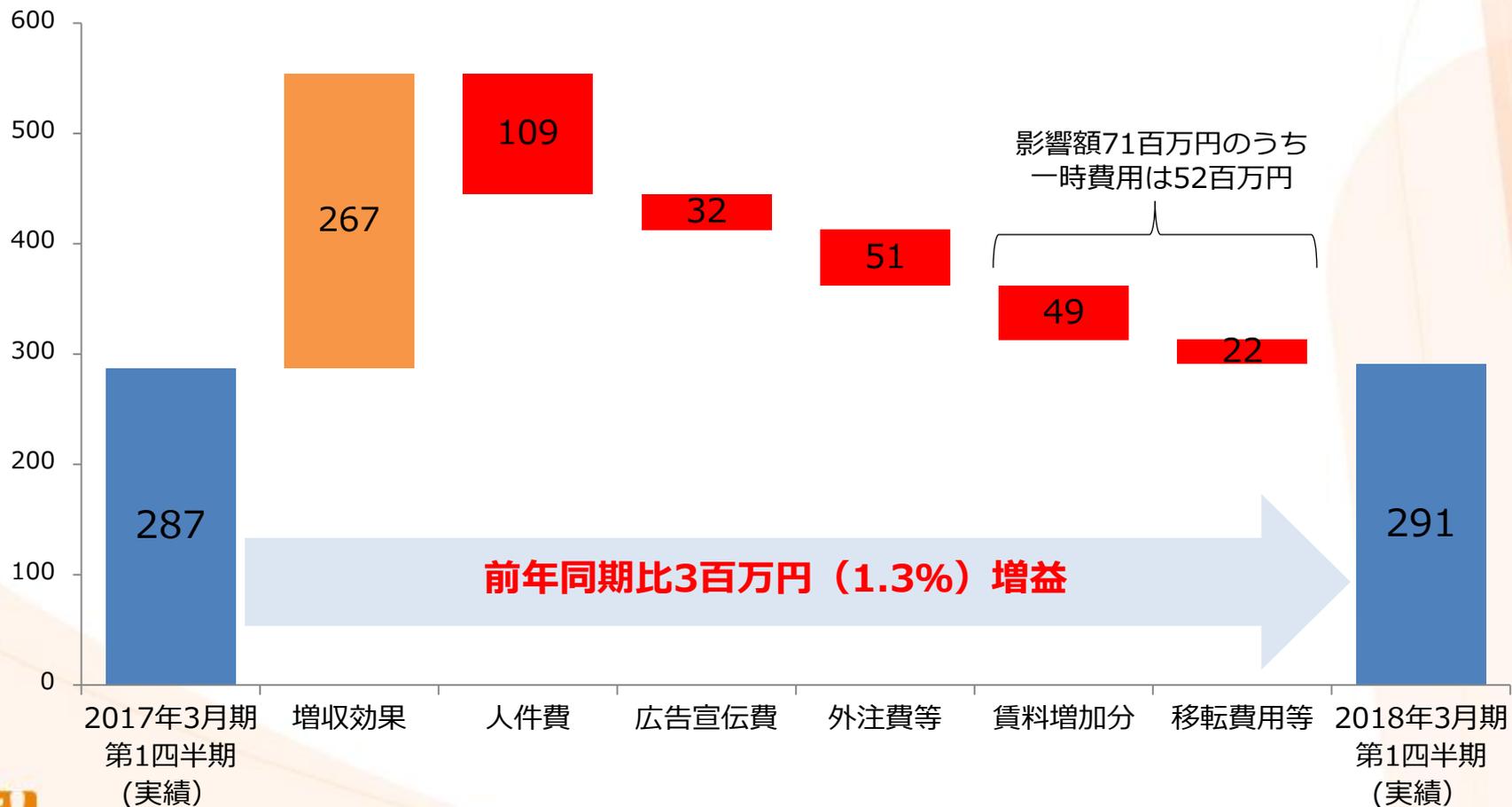


連結経常利益増減要因



オフィス移転の一時費用をこなし、増益で着地

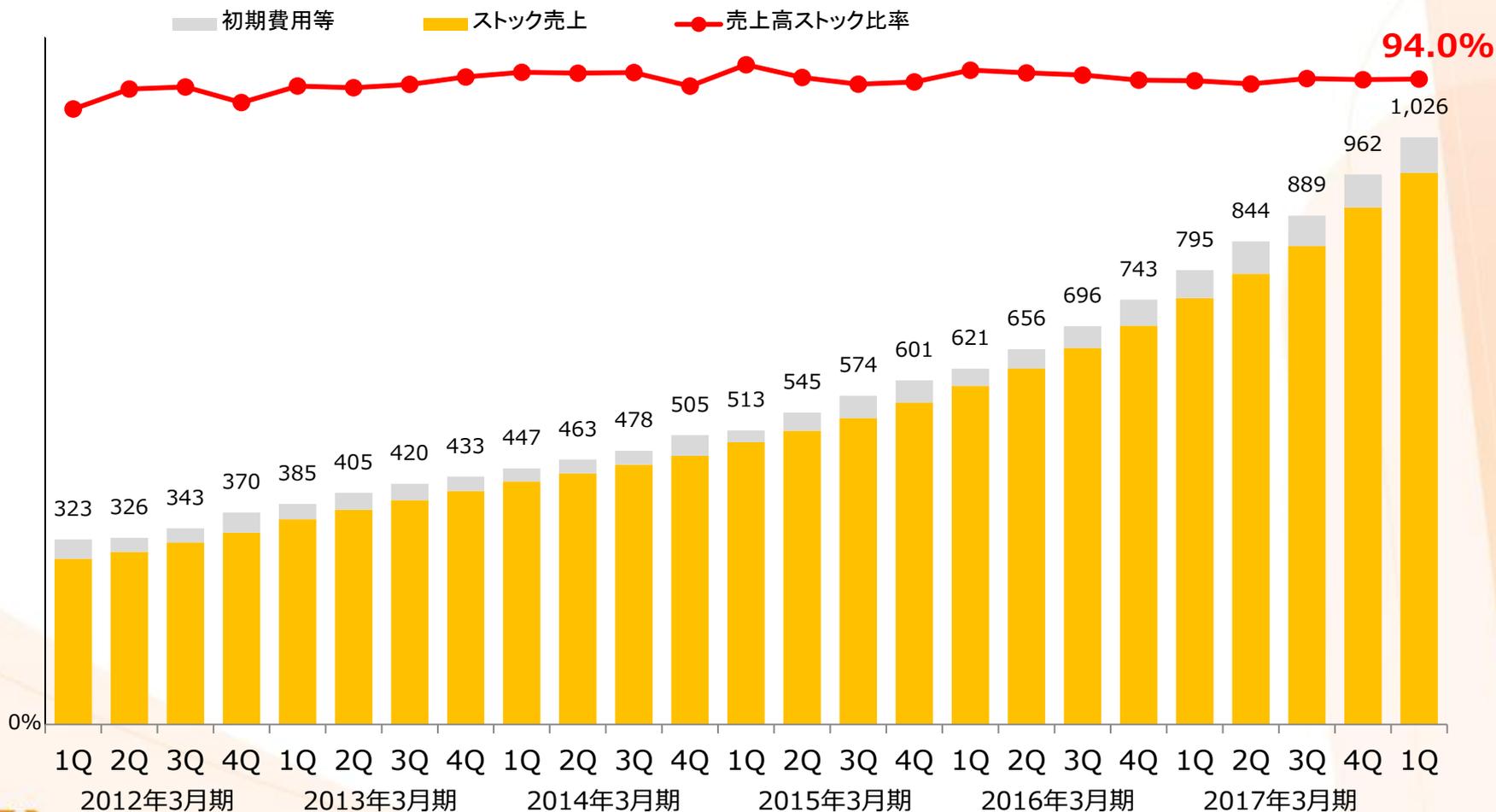
(単位：百万円)



クラウド事業ストック売上高推移



順調に契約が積み上がり、売上高ストック比率は90%以上で推移

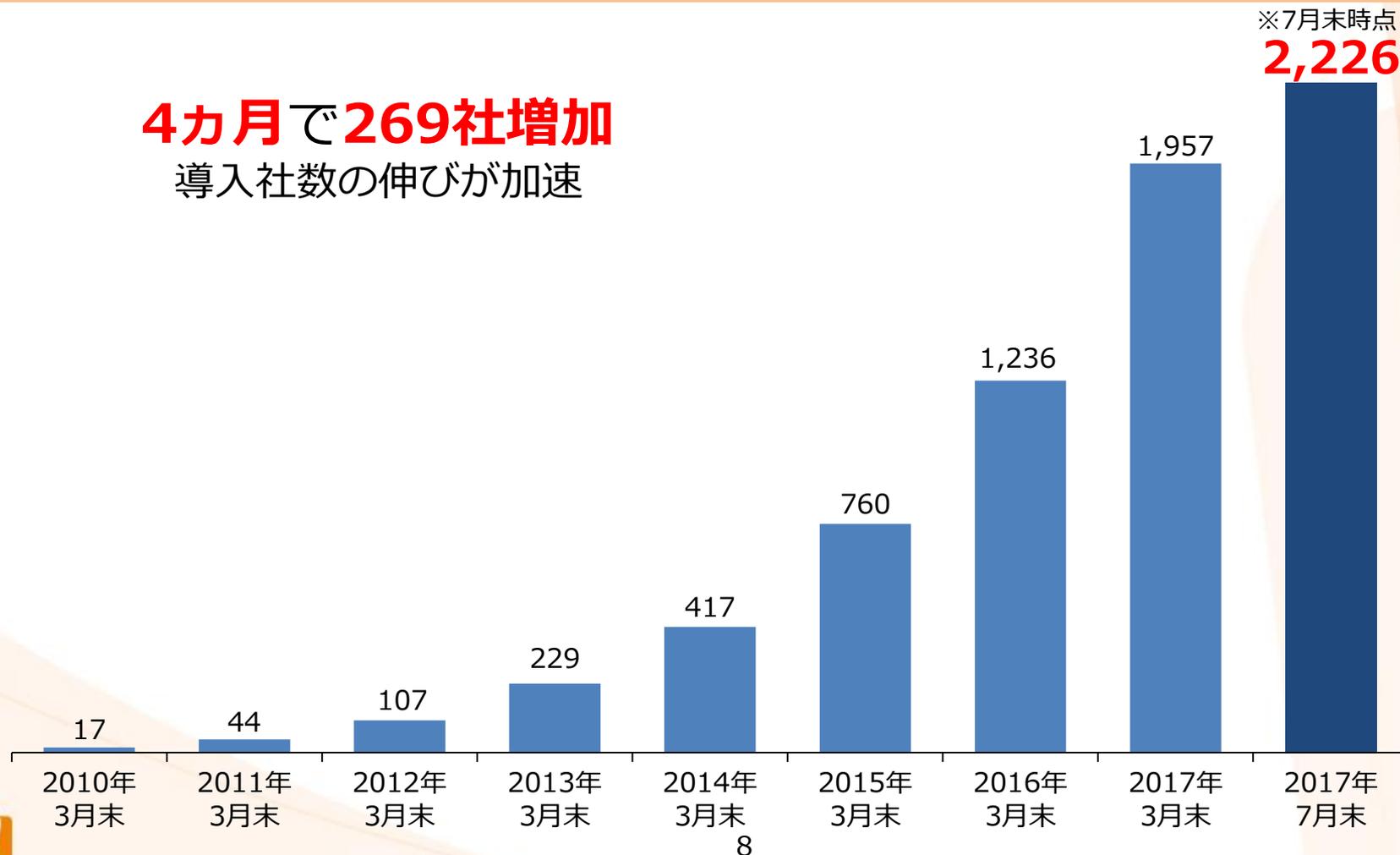


「楽楽精算」の導入社数推移



早期目標5,000社導入に向け伸びが加速

4カ月で269社増加
導入社数の伸びが加速



※7月末時点
2,226

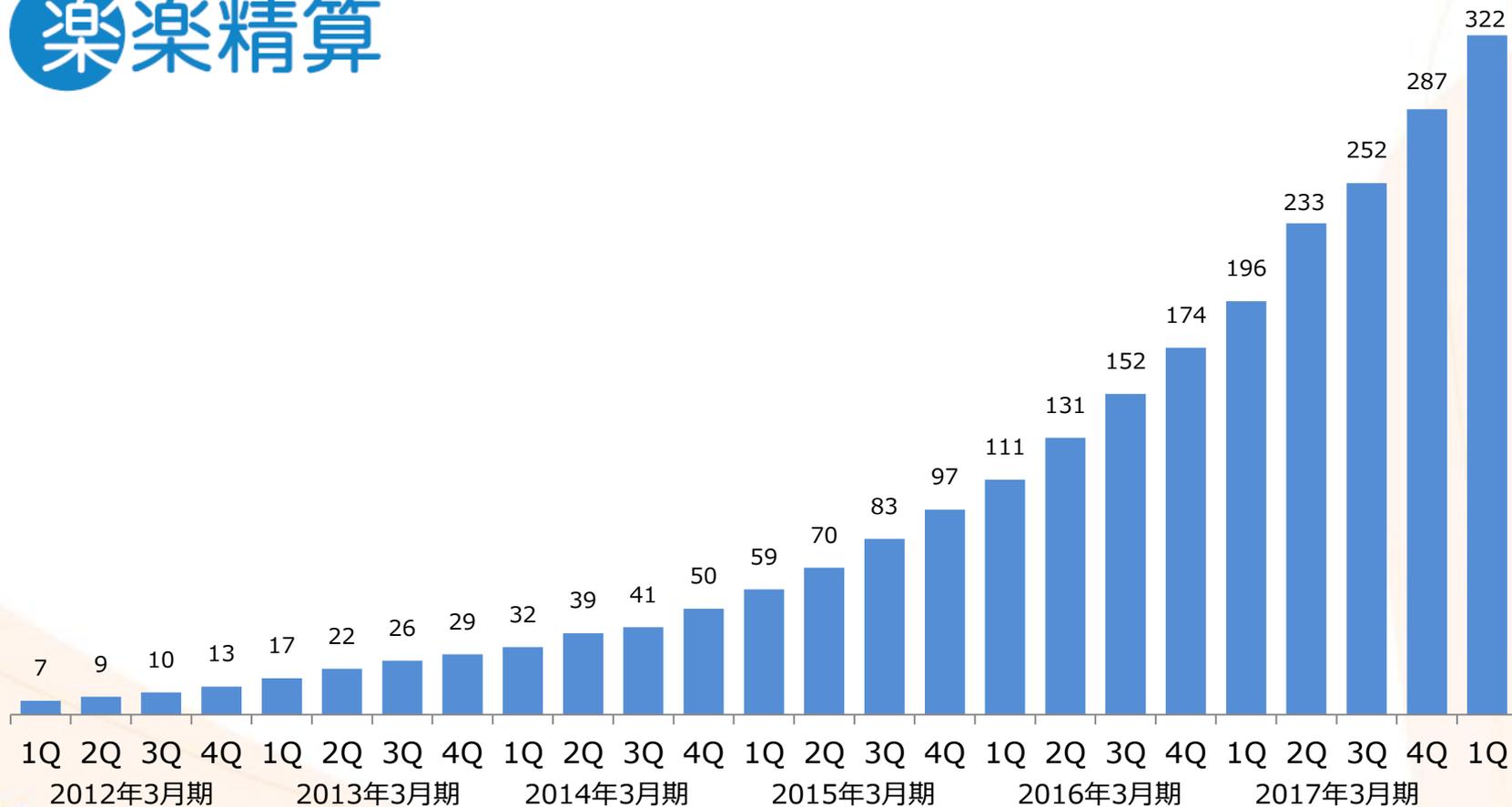
楽楽精算(クラウド)の売上高推移



導入社数の拡大に伴い、売上高も順調に増加



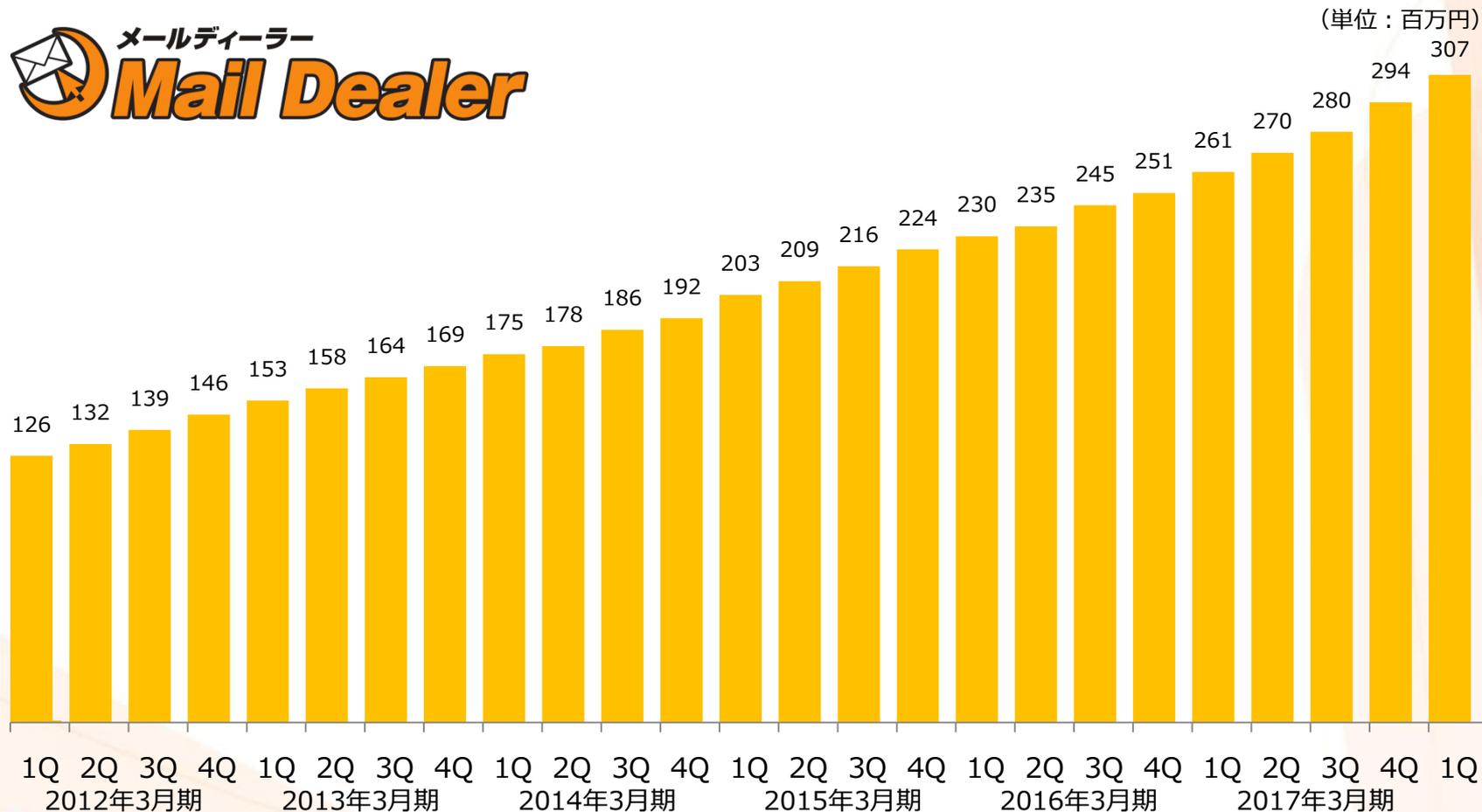
(単位：百万円)



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



連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2017年3月期末	2018年3月期 第1四半期末	増減額
流動資産	3,186	3,099	-87
固定資産	634	629	-5
資産合計	3,821	3,728	-92
流動負債	887	653	-233
固定負債	10	40	29
負債合計	897	693	-204
株主資本	2,922	3,034	111
純資産合計	2,923	3,034	111
負債純資産合計	3,821	3,728	-92
自己資本比率	76.5%	81.4%	

2018年3月期 連結業績計画

経営方針と成長戦略

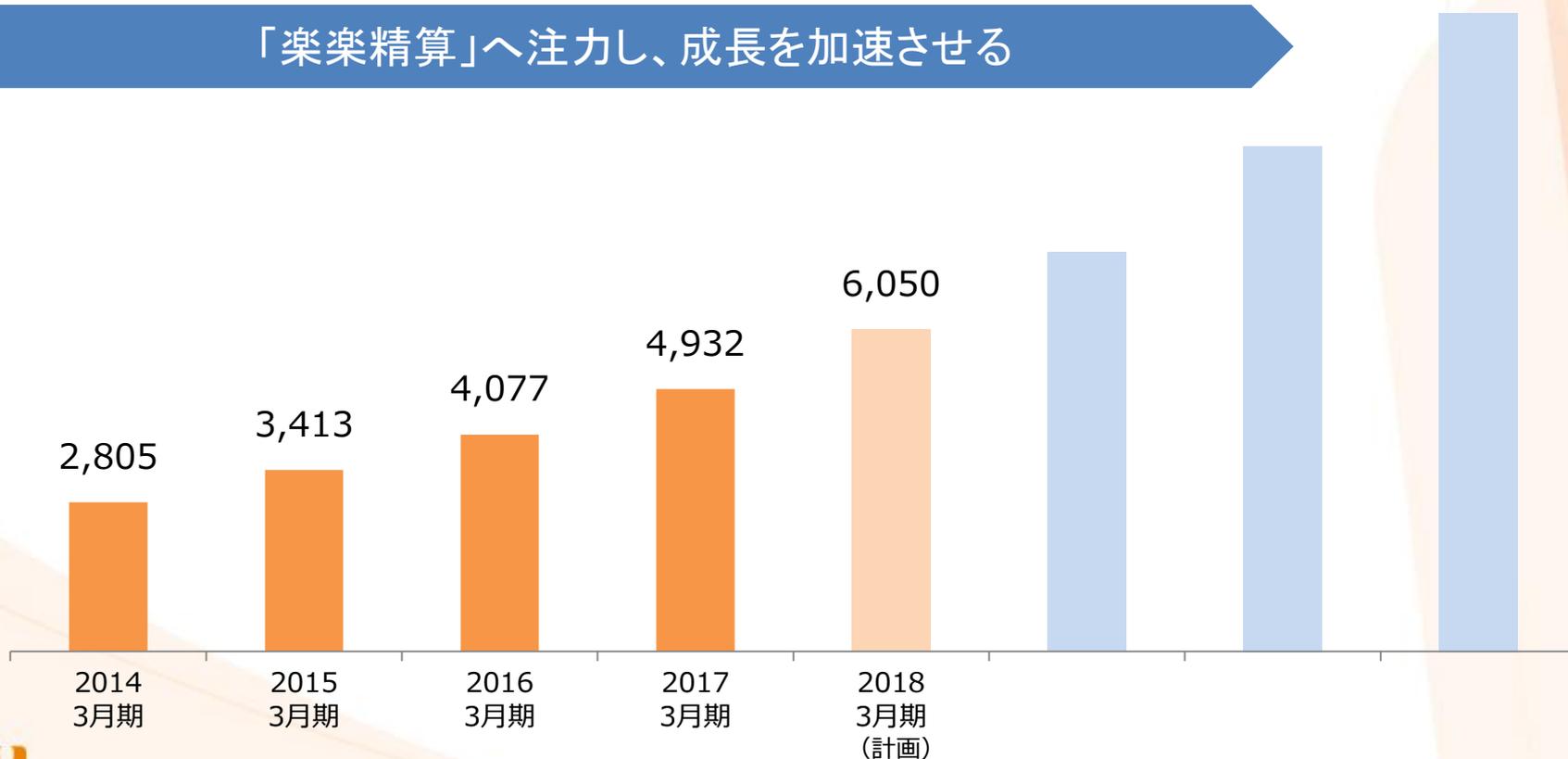


高収益の複数サービスが生み出すキャッシュを成長サービスに集中投下

(単位：百万円)

クラウドの新サービスを追加

「楽楽精算」へ注力し、成長を加速させる



13

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

業務効率化に貢献するパイプラインの増加を目指す
アライアンスやM&Aも含めた幅広い選択肢から検討



2018年3月期連結業績計画サマリー



通期計画の達成に向け順調な進捗で推移

売上高

6,050百万円 **22.7%増収**

営業利益

1,172百万円 **20.2%増益**

経常利益

1,176百万円 **20.9%増益**

親会社株主に帰属
する当期純利益

837百万円 **14.4%増益**

2018年3月期連結業績計画



大幅な増収増益により、4期連続の最高益を計画

(単位：百万円)

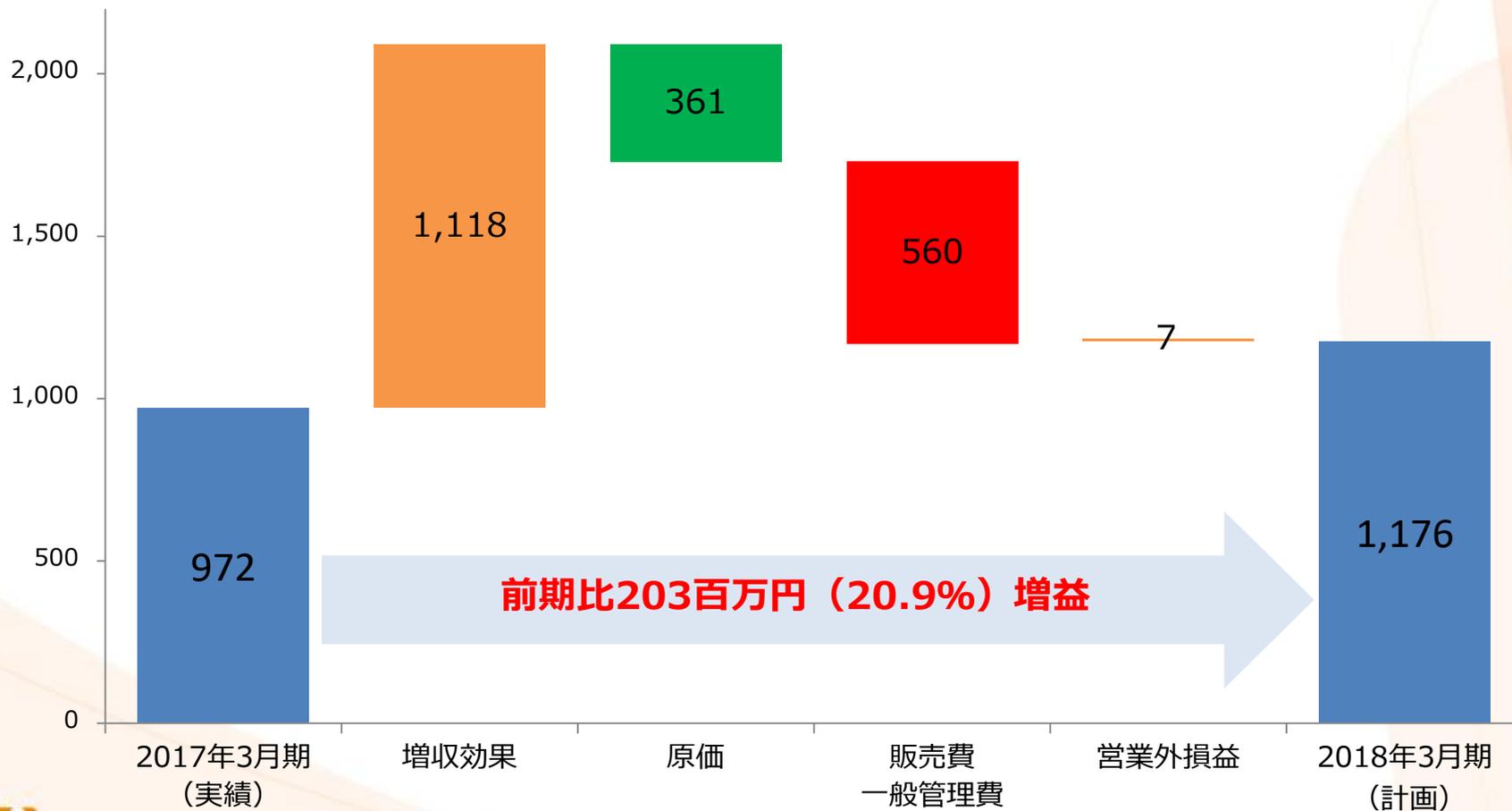
	2017年3月期 第2四半期 (実績)	2018年3月期 第2四半期 (計画)	前年同期比	2017年3月期 通期 (実績)	2018年3月期 通期 (計画)	前期比
売上高	2,338	2,850	121.9%	4,932	6,050	122.7%
売上原価	876	1,083	123.6%	1,820	2,181	119.8%
売上総利益	1,461	1,767	120.9%	3,112	3,869	124.3%
(売上高総利益率)	(62.5%)	(62.0%)		(63.1%)	(64.0%)	
販売費及び一般管理費	1,051	1,417	134.8%	2,136	2,697	126.2%
営業利益	410	350	85.4%	975	1,172	120.2%
(営業利益率)	(17.5%)	(12.3%)		(19.8%)	(19.4%)	
経常利益	406	354	87.2%	972	1,176	120.9%
(経常利益率)	(17.3%)	(12.4%)		(19.7%)	(19.4%)	
親会社株主に帰属 する当期純利益	279	246	88.3%	731	837	114.4%

経常利益増減要因



本社オフィス移転により約1.2億円コストが増加するものの増益を計画

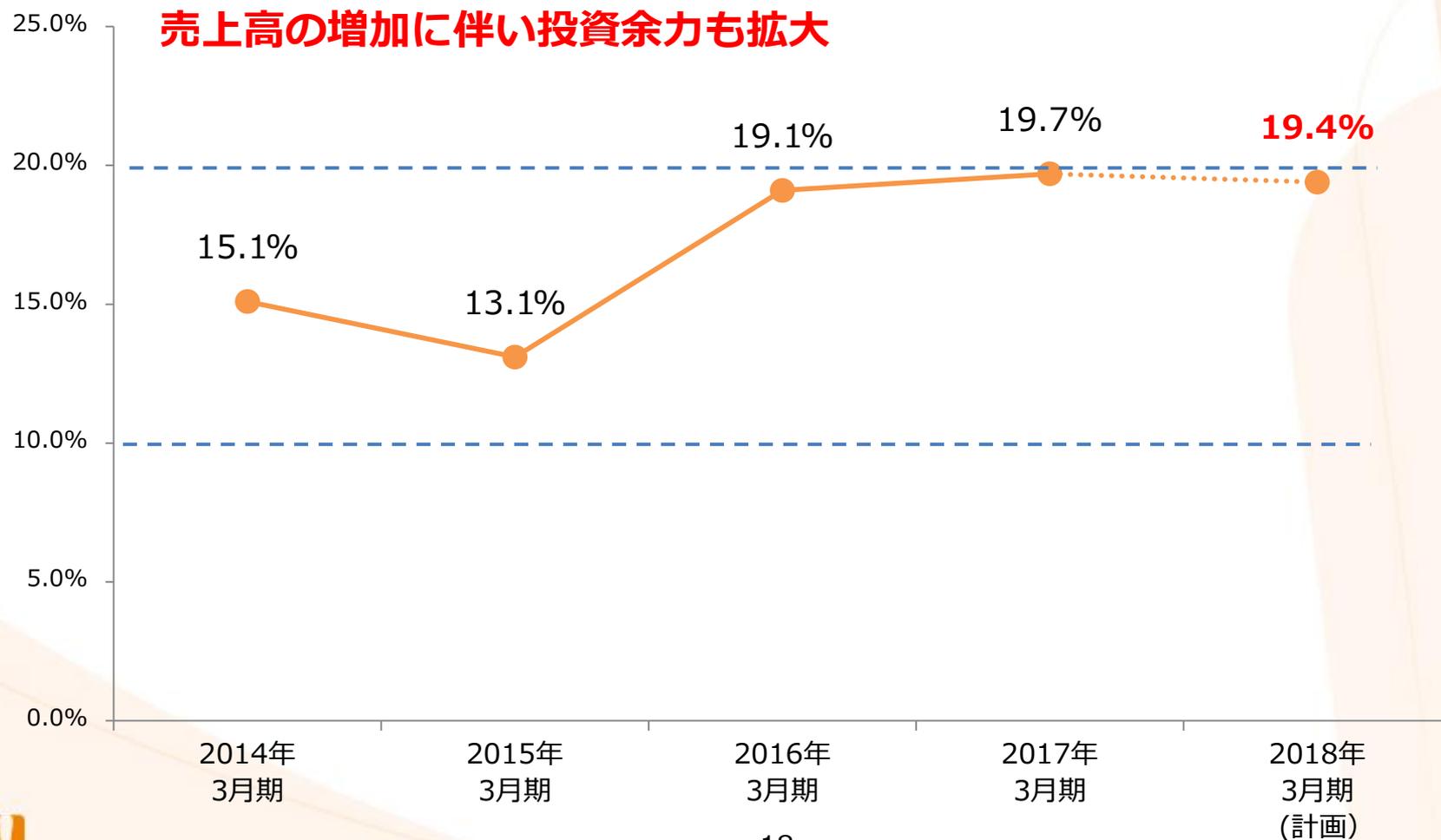
(単位：百万円)



重要指標：経常利益率推移



経常利益率10%~20%を目安に成長投資を実施



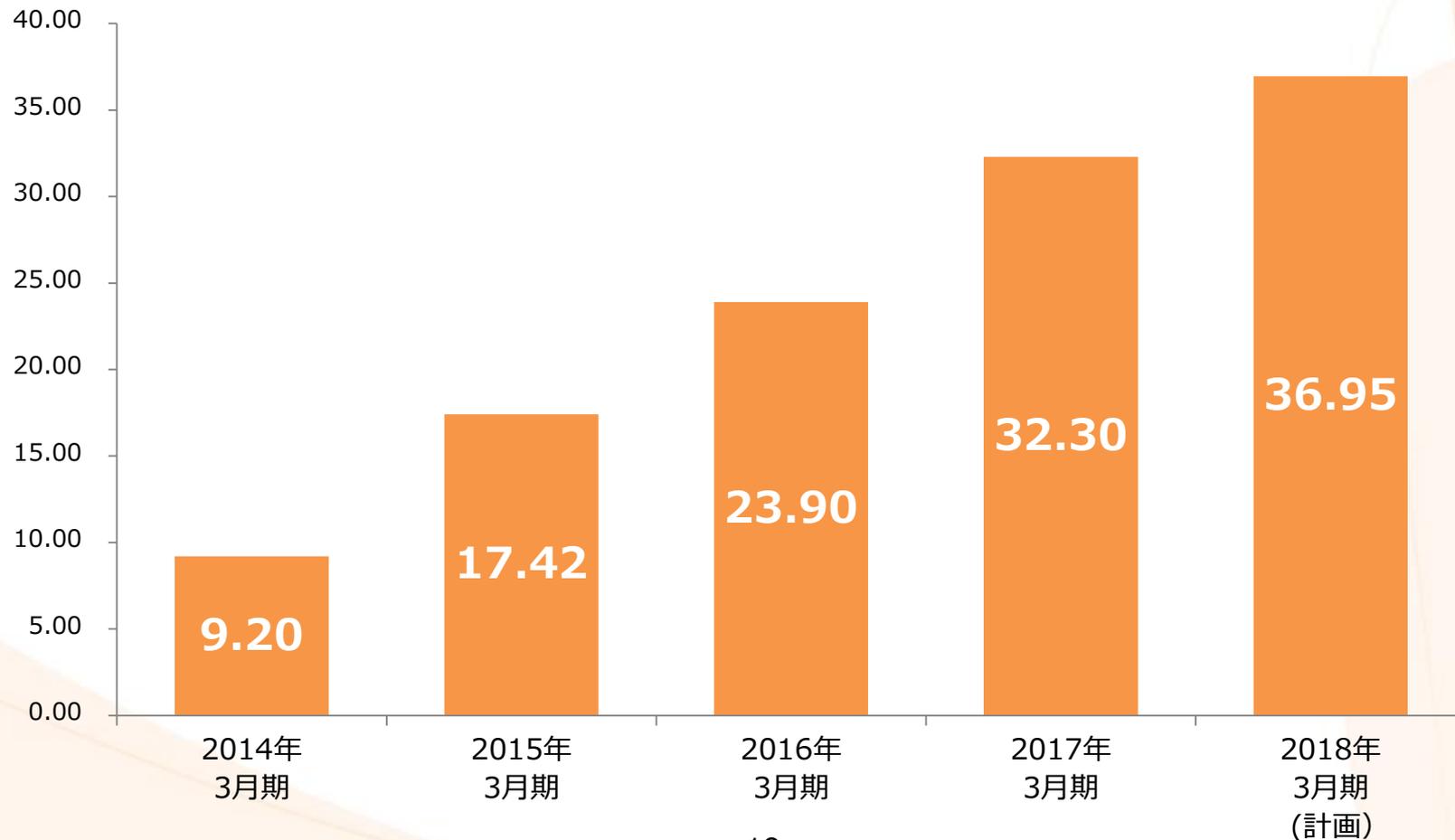
重要指標：一株利益（EPS）推移



持続的なEPS成長が継続する見込み

(単位：円)

※株式分割を考慮した金額を記載しております



重要指標：株主還元



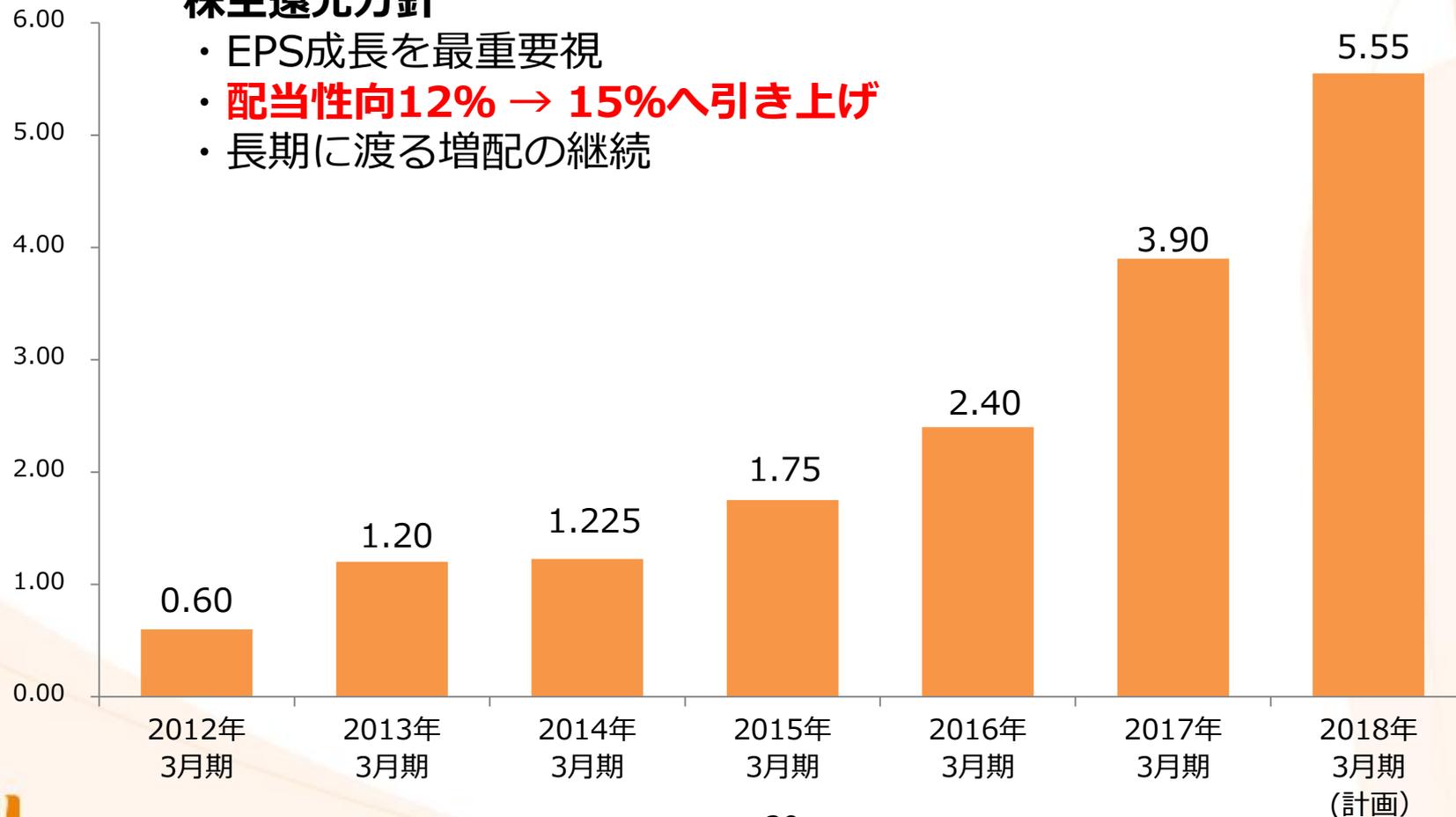
6期連続増配の見込み

(単位：円)

※株式分割を考慮した金額を記載しております

株主還元方針

- ・EPS成長を最重要視
- ・**配当性向12% → 15%へ引き上げ**
- ・長期に渡る増配の継続



新サービス「Chat Dealer」の提供開始



メールディーラーのノウハウを活用した
カスタマーサポートチャットの提供を開始

Tier1:チャットBot機能

Tier2:簡単な質問返答(短文)

Tier3:通常のメールサポート



定型化・簡単な質問は「チャットツール」で対応

複雑な質問は「メールツール」で対応

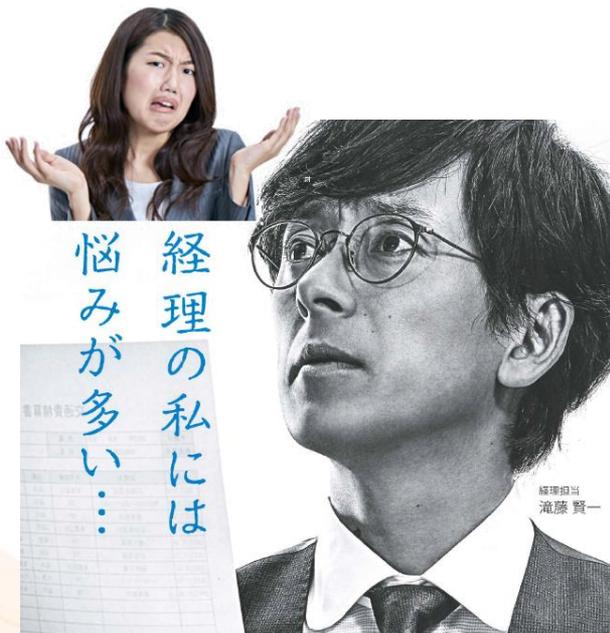


楽楽精算TVCM

前期のTVCMによる認知度向上施策が大成功 今期もTVCMで導入社数の更なる増加を目指す！

定期区間とかぶってる？
そんな細かいこと必要？

滝藤賢一さん、横澤夏子さんを起用
インパクトを重視したCMで導入社数の増加を目指す



交通費・経費精算システム「楽楽精算」なら、すべて解決します！

<p>定期区間を自動チェック</p> <p>定期区間 新宿 自県 品川 横浜 申請区間</p> <p>定期区間が含まれたルートは、自動で定期区間を全額控除！交通費の過払いを防止できる！</p>	<p>申請不備を自動チェック</p> <p>経費精算規定に反する申請は「楽楽精算」が自動でチェック！差し戻しの手間を削減できる！</p>	<p>自動仕訳により 会計ソフトへの手入力ゼロ</p> <p>楽楽精算 → 貴社の会計ソフト</p> <p>申請項目によって自動で仕訳、会計ソフトに合わせたCSVデータを生成！仕訳、手入力の負担を削減できる！</p>
--	--	--

放映期間：8/15～8/31 放映地域：首都圏・**関西圏** NEW!
【放映予定時間】（平日）5:00～8:00、19:00～25:00（休日）5:00～25:00

Appendix

沿革

- 東証マザーズ上場
- アメリカ子会社売却
ベトナムに子会社設立
- 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
- アイティブースト(現当社)設立



17期連続増収 16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



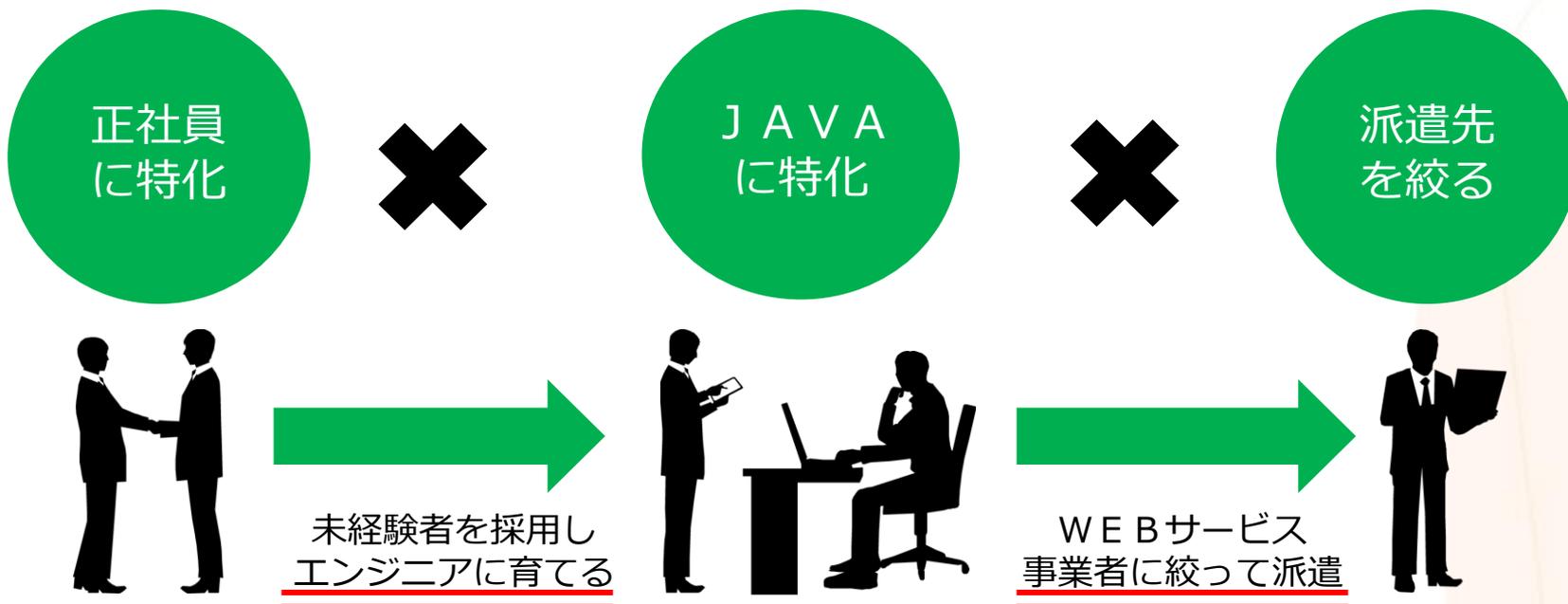
ストックビジネスを展開し、安定的かつ高成長を実現

- 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**

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

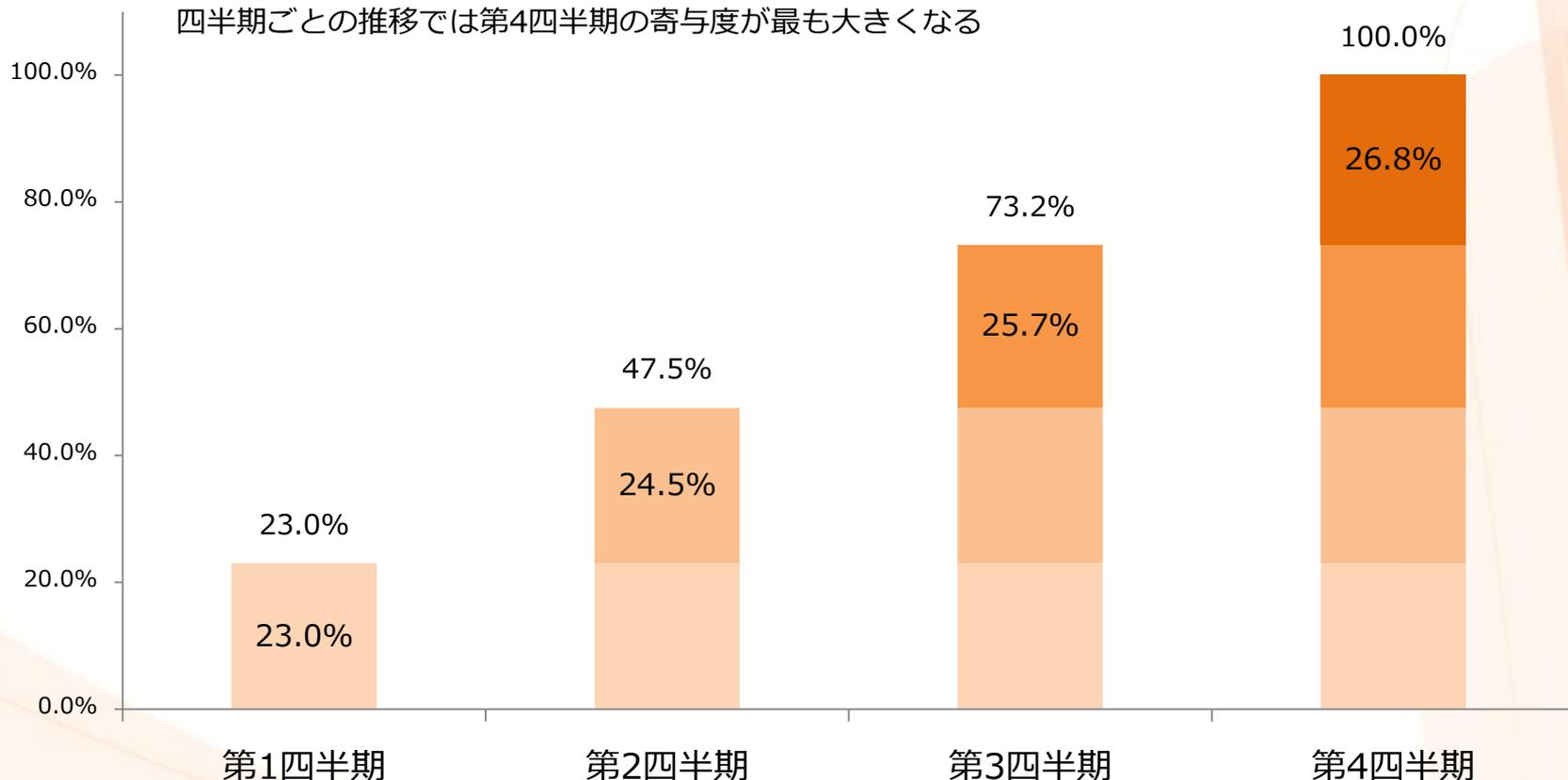
ストックビジネス化を実現

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



投資家の皆様とのコミュニケーションのため、IRメールを配信しています

メールアドレスを[こちら](#)から登録するだけで、
ラクスの最新IRニュースがタイムリーに配信されます。

社長の決算コメントをIRメール限定で配信

(※) 決算発表毎

IRメールに登録

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。