



株式会社ラクス

(東証マザーズ：3923)

2018年3月期

決算説明資料

ポイント

2018年3月期業績

- 成長が加速し大幅な増収増益を達成
- 計画比増収分を原資に成長投資を強化
- 上期の採用遅れを挽回し、成長に必要な人材を確保

クラウド事業

- 楽楽精算が好調に推移し成長を牽引
- 主要クラウドサービスも10%以上の成長を維持
- ブレインメール（現 ラクスライトクラウド）を子会社化

IT人材事業

- 戦略的な人事制度変更の成果が表れ、成長が加速
- 事業に最適な制度設計を迅速に行うため分社化を予定
- 対応技術領域の拡大により新たな顧客ニーズに対応

2019年3月期計画

- CAGR（年平均成長率）30%への挑戦を開始
- M&Aに伴うのれん等償却費の影響に加え、成長投資強化を実施するものの、EPS成長は堅持
- 7期連続の増配を計画

2018年3月期業績サマリー



成長が加速し、大幅な増収増益で着地

前期比

売上高

6,408百万円

29.9%増収

営業利益

1,241百万円

27.2%増益

経常利益

1,247百万円

28.3%増益

EBITDA

1,357百万円

28.8%増加

親会社株主に帰属する
当期純利益

874百万円

19.6%増益

※EBITDA = 税金等調整前純利益 + 特別損益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 支払利息

2018年3月期連結決算業績

2018年3月期連結決算概要



成長投資を強化し販管費が増加したものの、大幅な増益で着地

(単位：百万円)

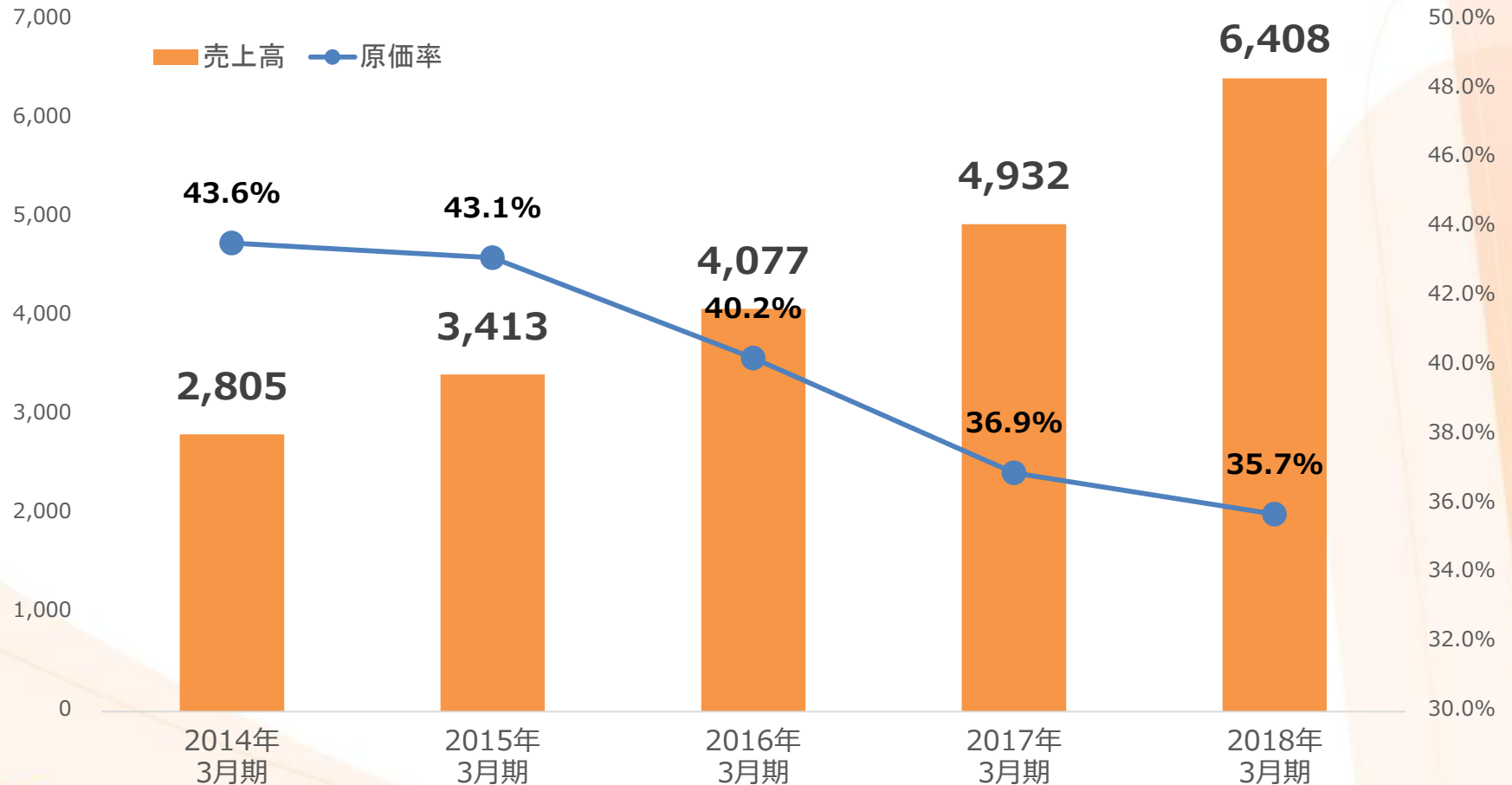
	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (実績)	前期比
売上高	4,932	6,408	129.9%
売上原価	1,820	2,285	125.5%
売上総利益	3,112	4,123	132.5%
(売上総利益率)	(63.1%)	(64.3%)	
販売費及び一般管理費	2,136	2,882	134.9%
営業利益	975	1,241	127.2%
(営業利益率)	(19.8%)	(19.4%)	
経常利益	972	1,247	128.3%
(経常利益率)	(19.7%)	(19.5%)	
親会社株主に帰属 する当期純利益	731	874	119.6%

連結売上高と原価率の推移



ビジネスモデルの特長通り、売上高の増加に伴い原価率が低下

(単位：百万円)

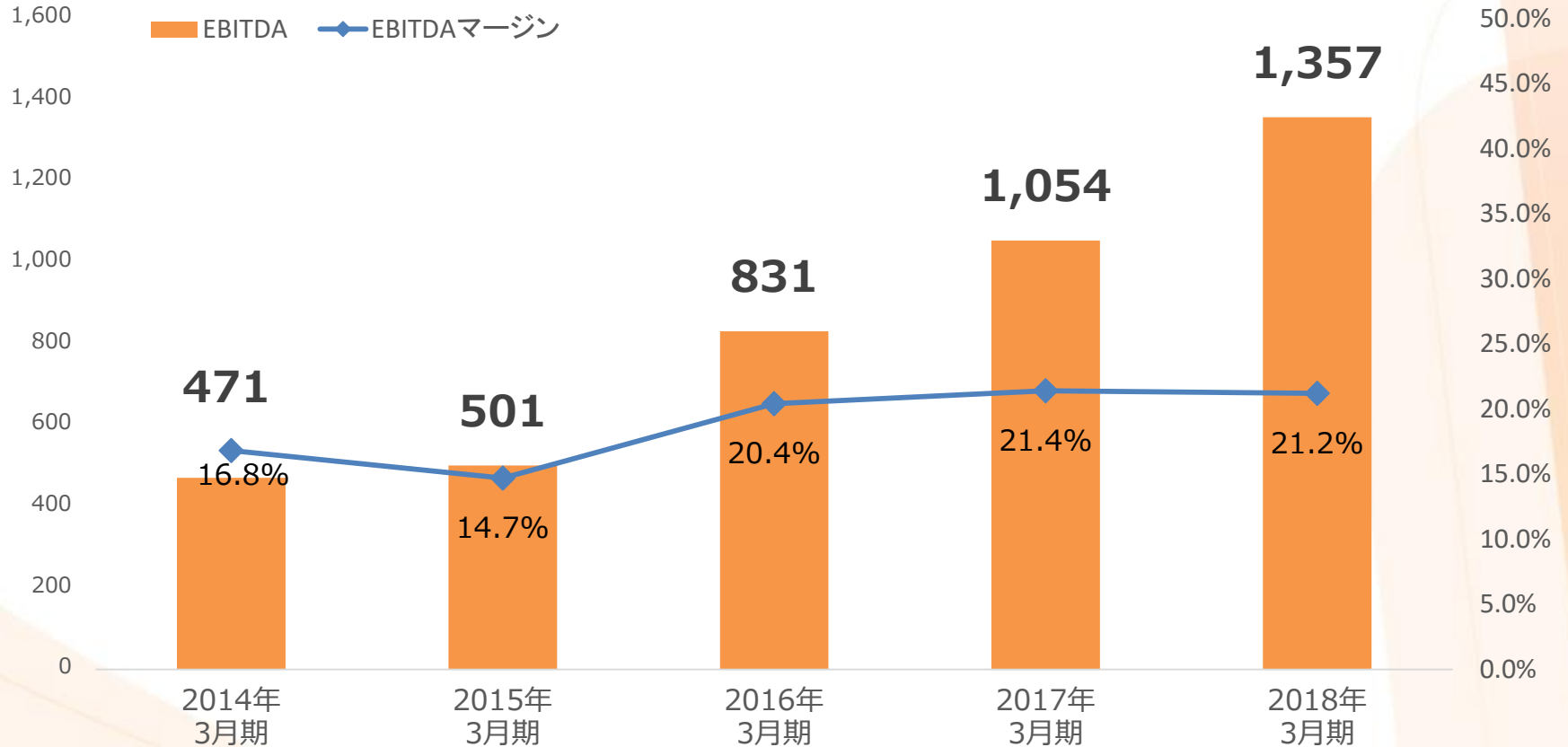


EBITDAとEBITDAマーヅンの推移



既存事業の利益成長に加え、ブレインメールの利益も加わり、EBITDAが増加

(単位：百万円)



※EBITDA = 税金等調整前純利益 + 特別損益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 支払利息

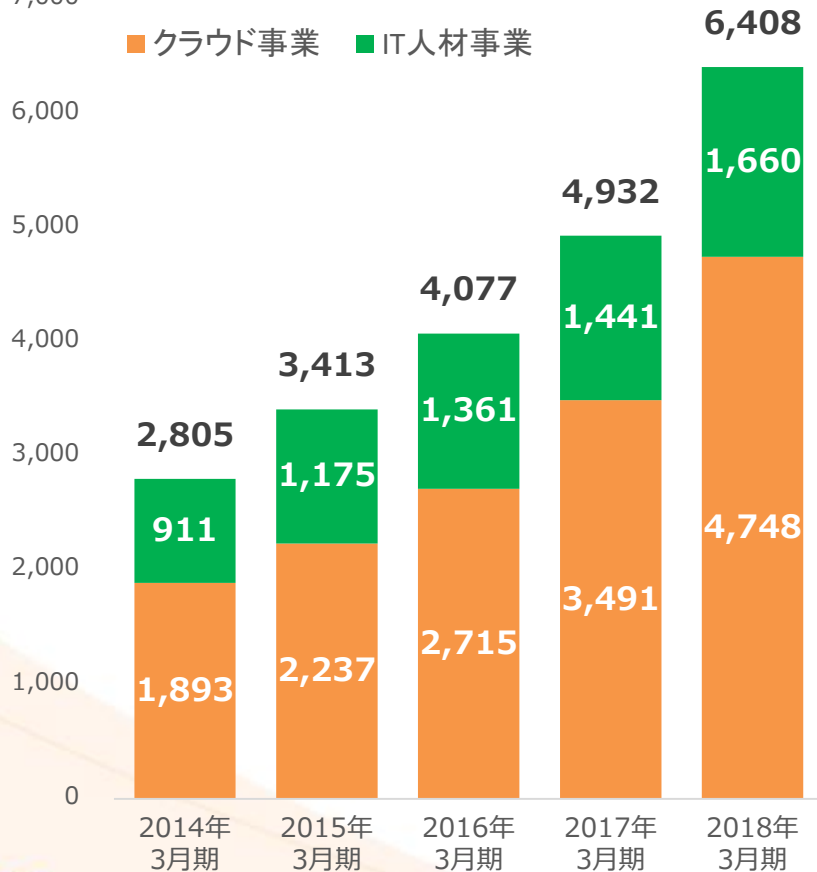
セグメント別の状況



引き続きクラウド事業が成長を牽引

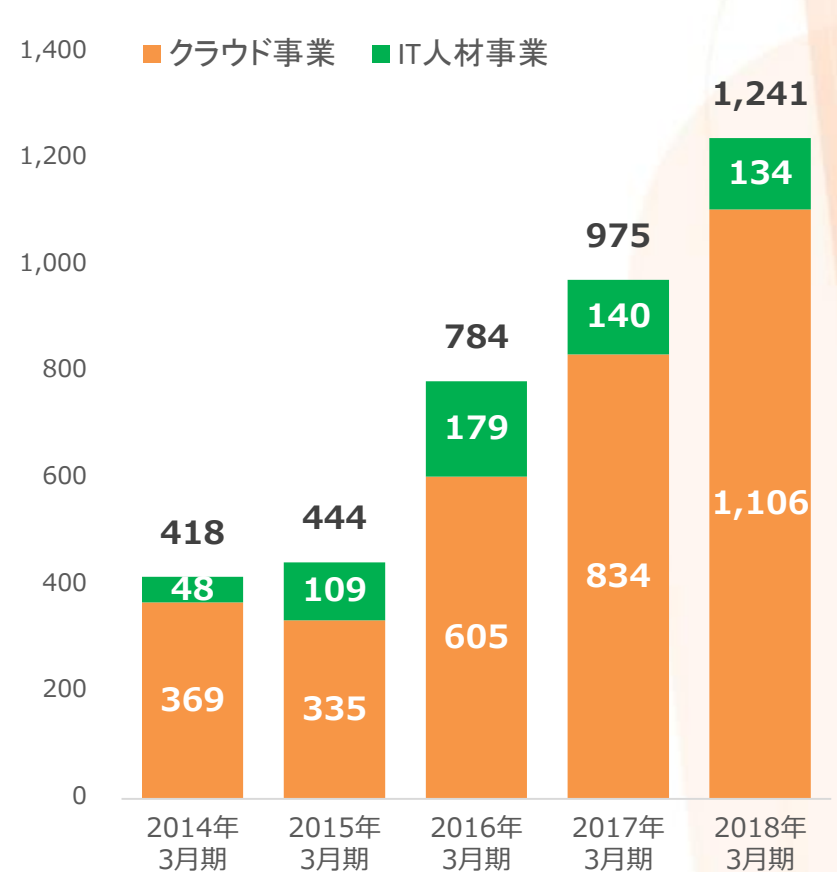
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

セグメント利益

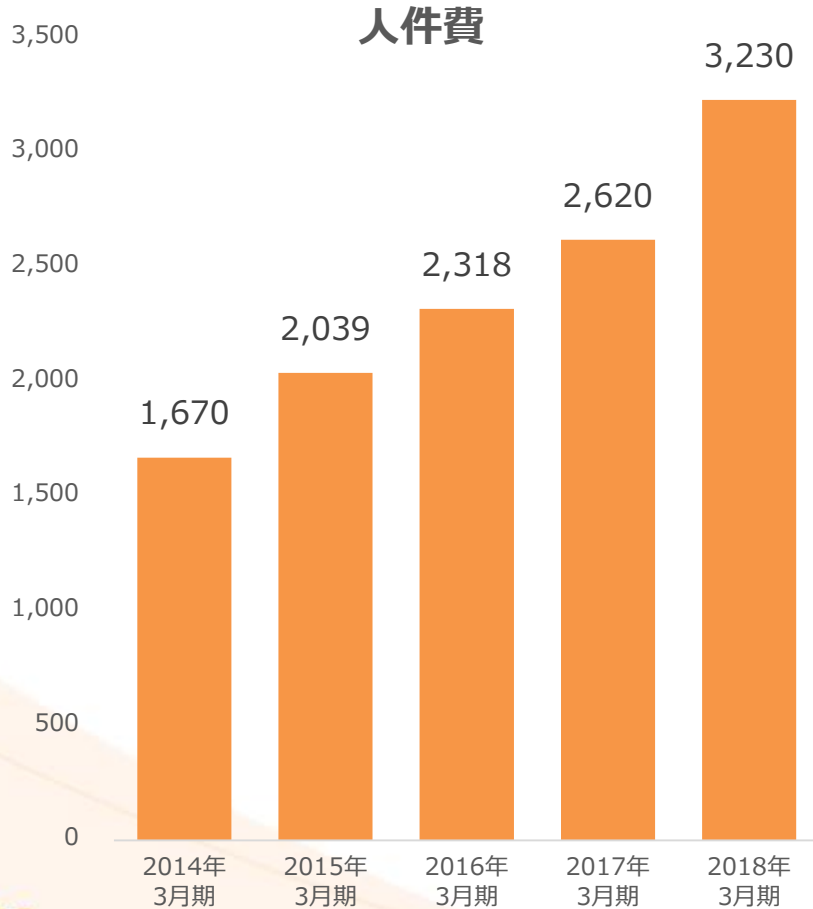


人件費と広告宣伝費の推移

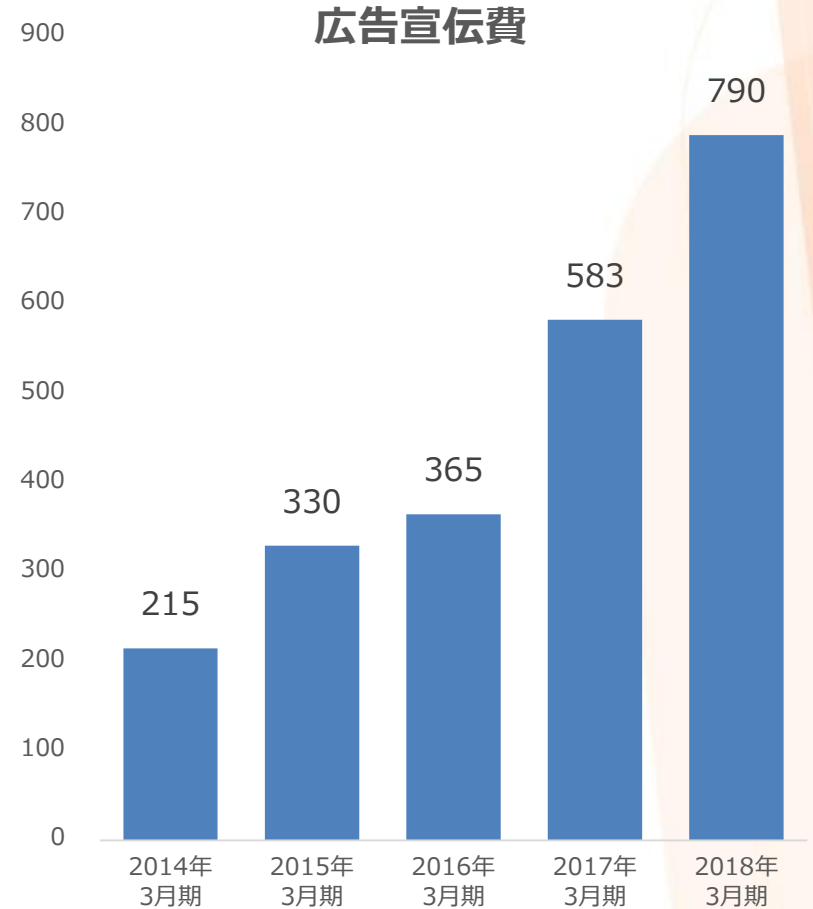


期初計画を上回る成長投資を実施

(単位：百万円)



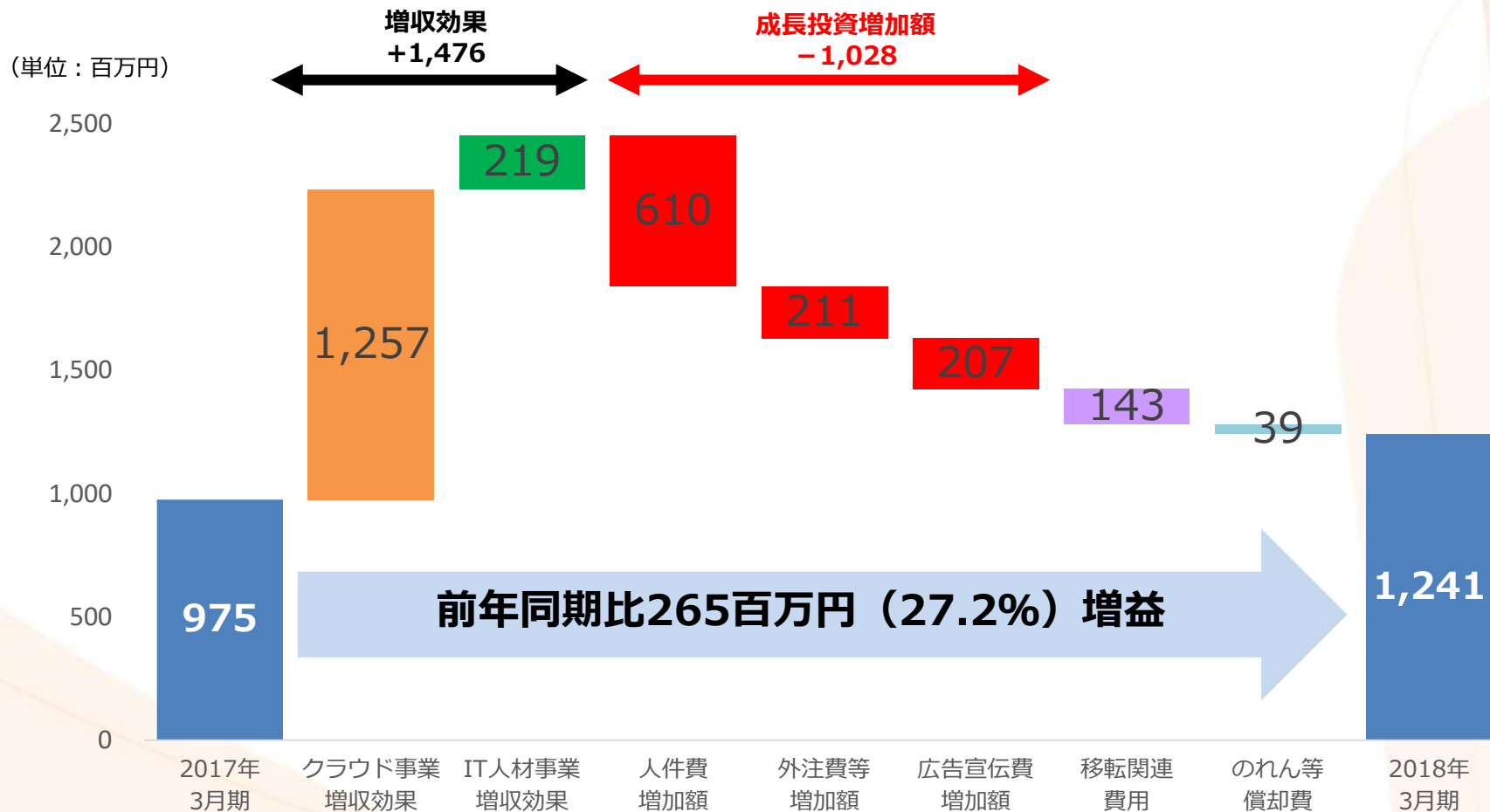
(単位：百万円)



2018年3月期連結営業利益増減要因（前期比）



オフィス移転費用や成長投資をこなし、大幅な増益で着地

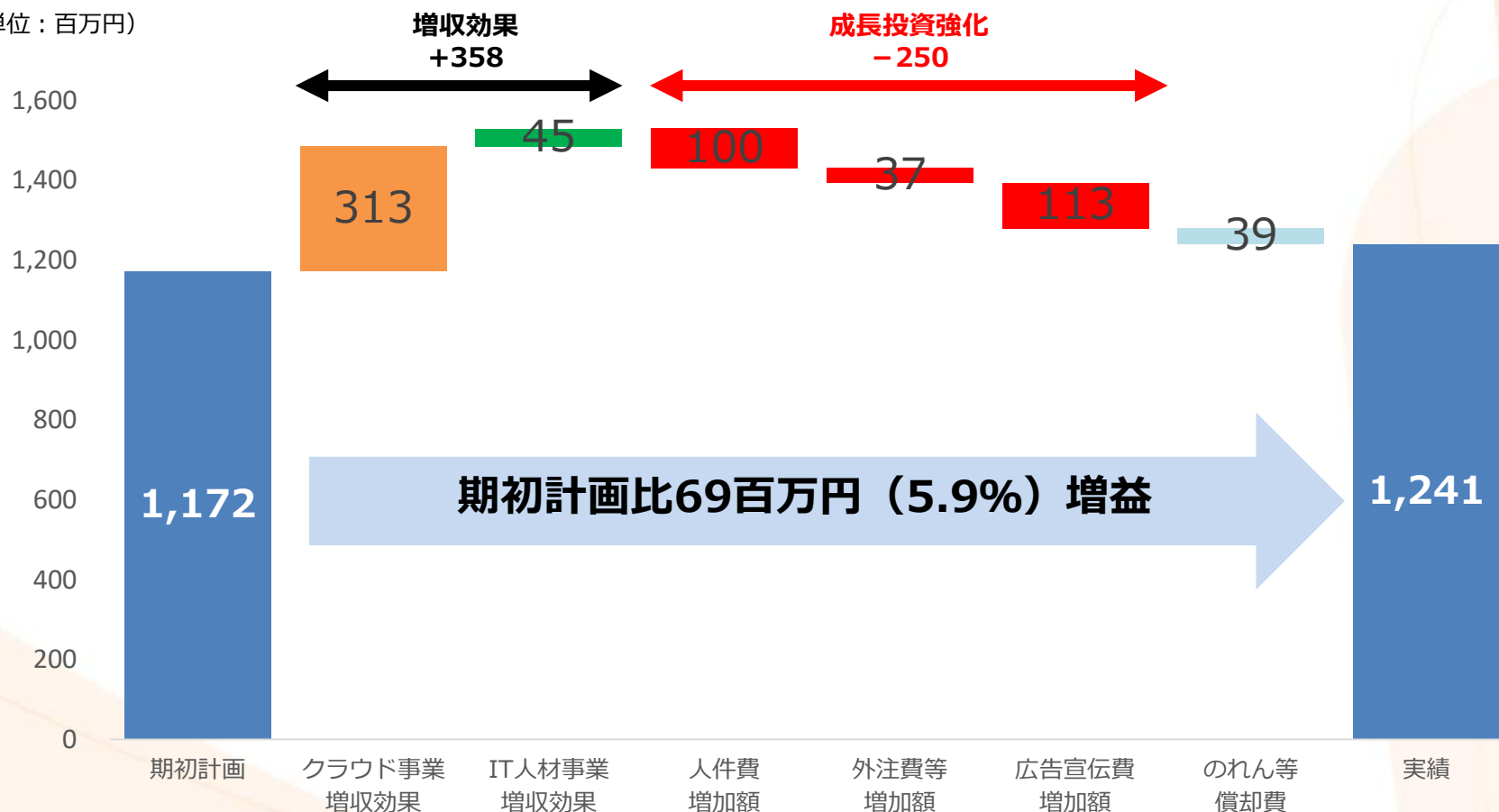


2018年3月期連結営業利益増減要因（期初計画比）



計画比増収分を原資に成長投資を強化

(単位：百万円)



M&Aの影響について



クラウドの育成と効率化のノウハウを活用し、早期の利益貢献を目指す

ブレインメール株式会社を2018年2月1日より連結（現 株式会社ラクスライトクラウド）

取得総額	1,536百万円
のれん	1,310百万円（8年償却 定額法）
顧客関連資産	368百万円（5年償却 定額法）

※2019年3月期から5年間は237百万円影響

2018年3月期への影響

売上高	104百万円増加（2ヵ月間）
営業利益	48百万円増加（2ヵ月間）
のれん等償却費	39百万円

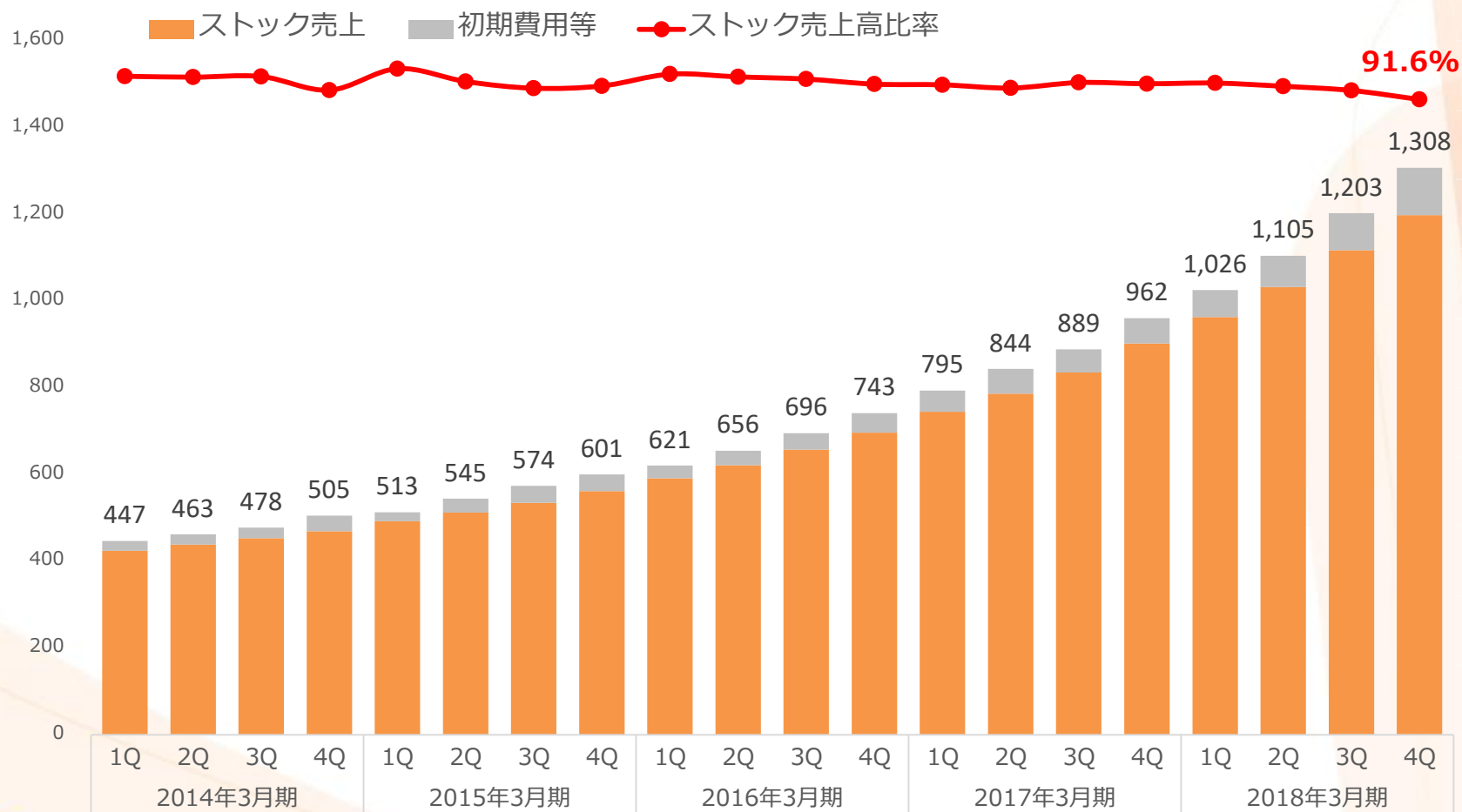
2019年3月期の見通し（ブレインメールの影響額）

売上高	427百万円（見込）
営業利益	181百万円（見込）
のれん等償却後で連結営業利益に	-56百万円のインパクトを想定

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売上高比率が低下するも、高水準で推移



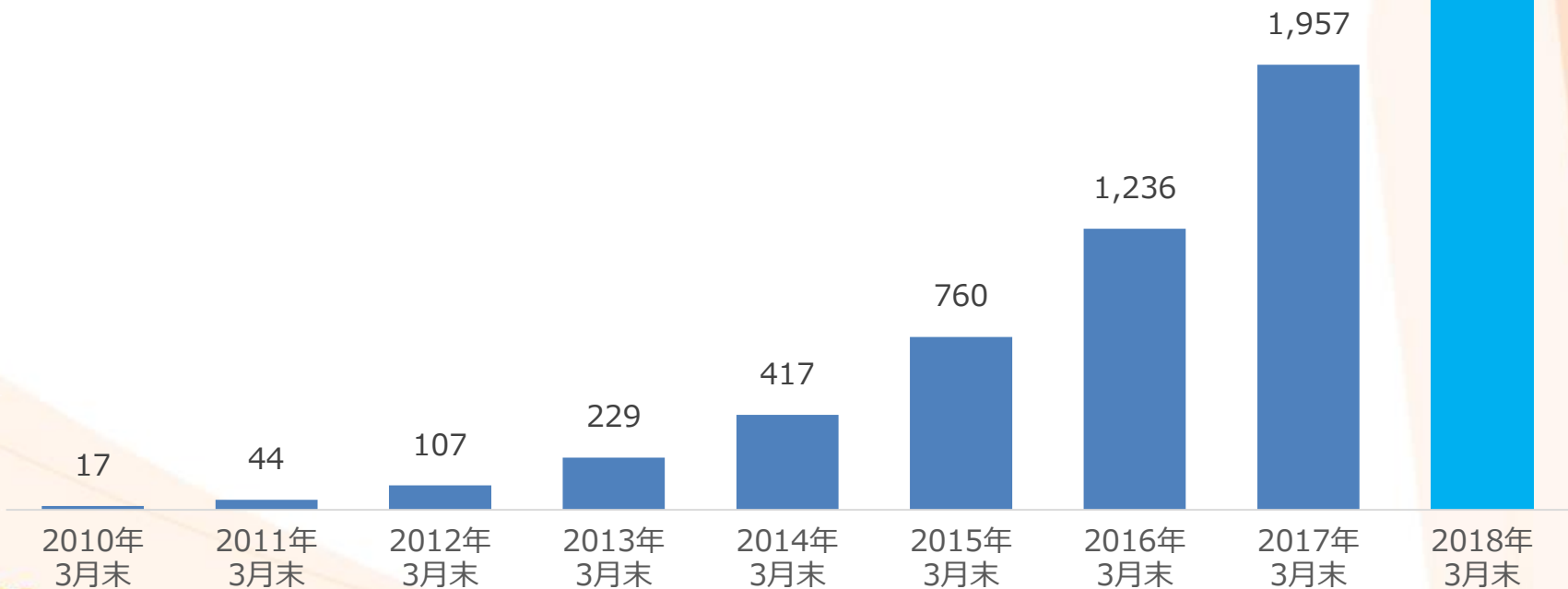
楽楽精算導入社数推移



積極的な成長投資により、導入社数の伸びが加速

2018年3月期 1,070社増加
2017年3月期 721社増加
2016年3月期 476社増加

3,027



楽楽精算の売上高推移

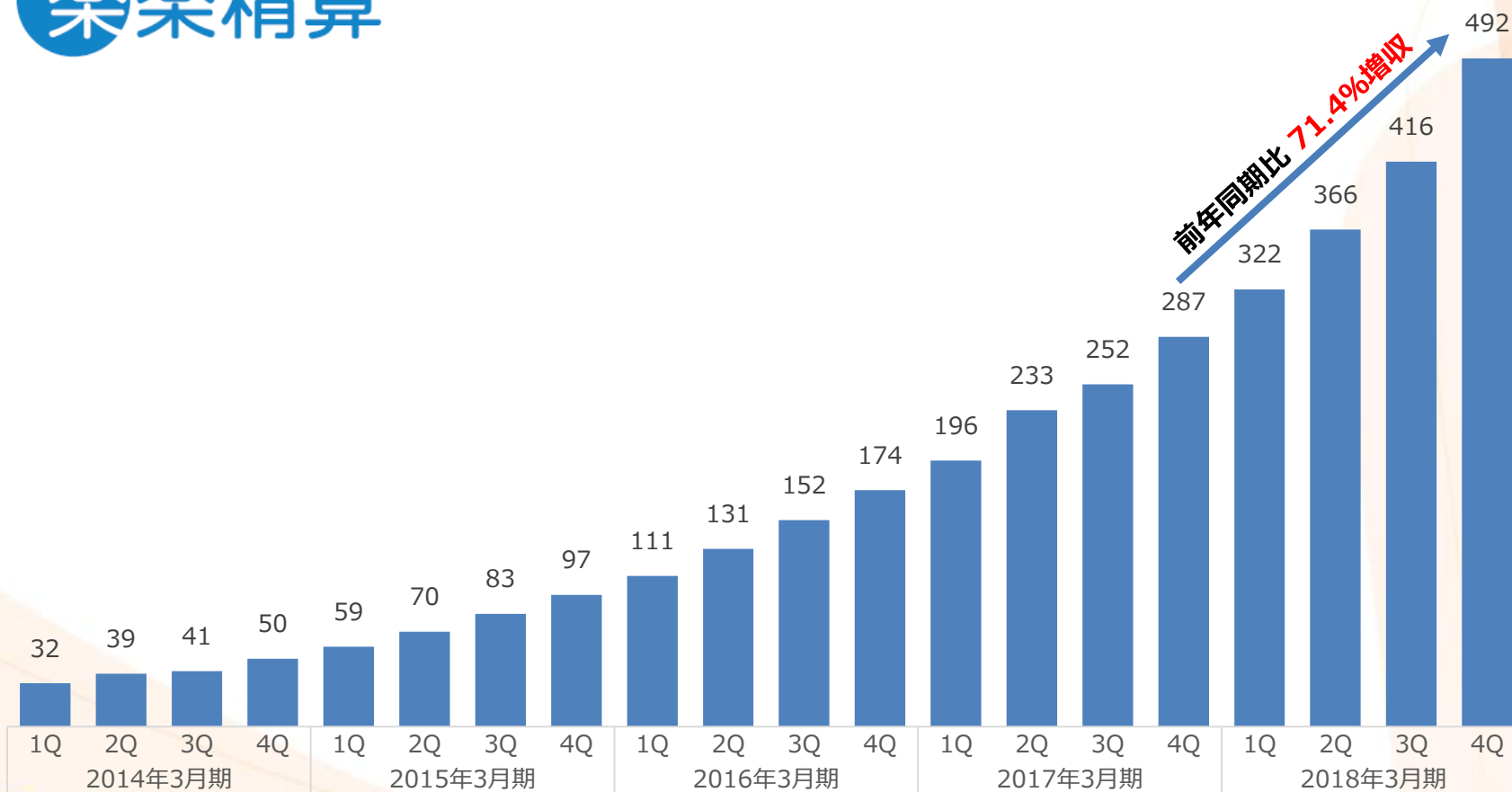
※クラウドのみの売上高



導入社数の増加効果で売上高成長率が加速



(単位：百万円)

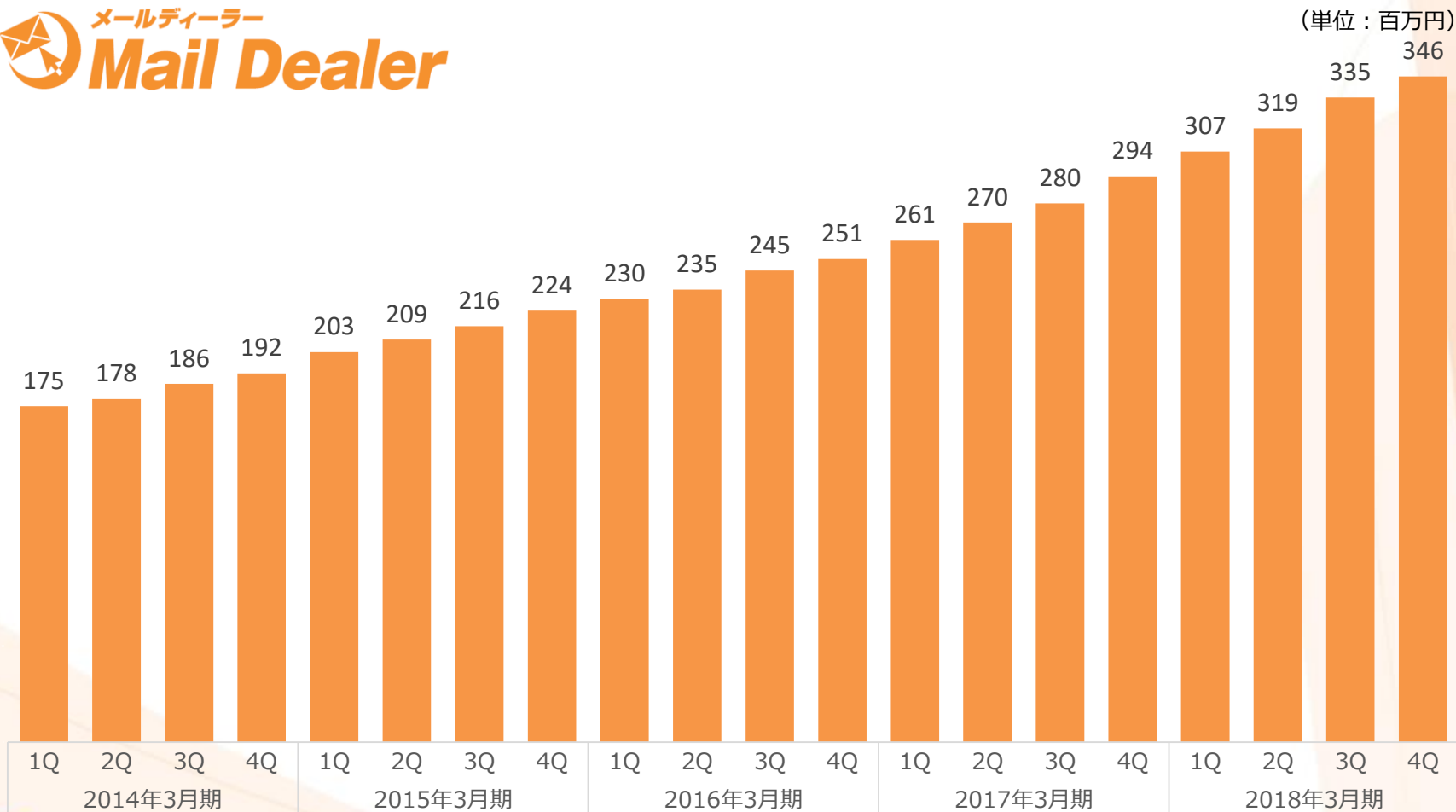


メールディーラー売上高推移

※クラウドのみの売上高



安定的な成長が持続



クラウド事業サービス別売上高推移



主要サービスは10%以上の成長が継続

(単位：百万円)

		2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
楽楽精算	売上高	575	978	1,601
	増減率	81.4%	69.9%	63.8%
メールディーラー	売上高	1,000	1,141	1,339
	増減率	10.4%	14.1%	17.3%
メール配信	売上高	525	657	939
	増減率	22.1%	25.1%	42.8%
働くDB	売上高	267	343	445
	増減率	28.7%	28.5%	29.8%
楽楽明細	売上高	14	70	150
	増減率	397.2%	413.1%	114.6%
その他	売上高	334	302	274
	増減率	-9.5%	-9.7%	-9.2%
クラウド事業合計	売上高	2,716	3,491	4,748
	増減率	21.6%	28.5%	36.0%

※メール配信は配配メールとクルメルに加え、2018年3月期はブレインメール（2ヵ月分）の合算値となります。

※クラウドに加えオンプレミス等の売上も含んでおります。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2017年3月期末	2018年3月期末	増減額
流動資産	3,186	2,958	-228
固定資産	634	2,318	1,684
資産合計	3,821	5,276	1,455
流動負債	887	1,418	530
固定負債	10	151	141
負債合計	897	1,570	672
株主資本	2,922	3,709	786
その他の包括利益累計額	0	-2	-2
純資産合計	2,923	3,706	783
負債純資産合計	3,821	5,276	1,455
自己資本比率	76.5%	70.2%	

- M&Aの影響で流動資産（現金及び預金）が減少し、無形固定資産（のれん等）が増加
- 自己資本比率は低下したものの、70.2%と高い水準を維持

キャッシュフロー計算書



M&Aの影響で一時的にフリー・キャッシュ・フローがマイナスに

(単位：百万円)

	2017年3月期	2018年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	579	1,042	462
投資活動によるキャッシュ・フロー	-290	-1,523	-1,232
フリー・キャッシュ・フロー	289	-480	-770
財務活動によるキャッシュ・フロー	-19	-113	-94
現金及び現金同等物の期末残高	2,316	1,719	-597
減価償却費	81	82	0
のれん償却費	—	27	27

2019年3月期連結業績計画

経営方針と成長戦略



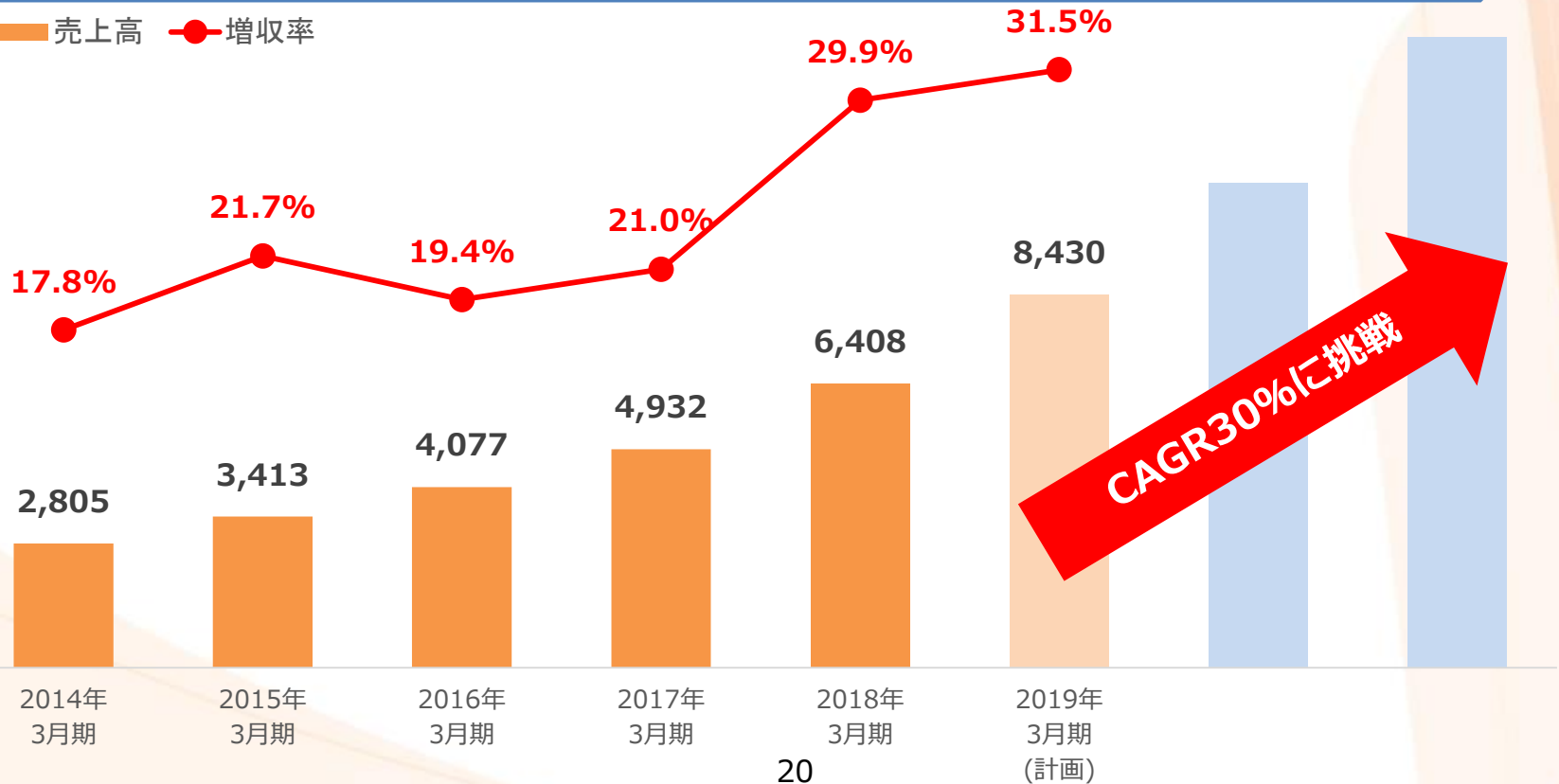
成長投資を強化し、CAGR（年平均成長率）30%に挑戦

(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

売上高 増収率



2019年3月期連結業績サマリー



CAGR（年平均成長率）30%実現に向け、今期は成長投資を優先する計画

売上高

8,430百万円

31.5%増収

営業利益

1,376百万円

10.9%増益

経常利益

1,376百万円

10.3%増益

EBITDA

1,703百万円

25.5%増加

親会社株主に帰属する
当期純利益

890百万円

1.7%増益

※EBITDA = 税金等調整前純利益 + 特別損益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 支払利息

2019年3月期連結業績計画



のれん償却費やグループ再編の影響で実効税率が悪化する見込み

(単位：百万円)

	2018年3月期 第2四半期 (実績)	2019年3月期 第2四半期 (計画)	前年同期比	2018年3月期 通期 (実績)	2019年3月期 通期 (計画)	前期比
売上高	2,914	3,962	136.0%	6,408	8,430	131.5%
売上原価	1,076	1,357	126.1%	2,285	2,858	125.1%
売上総利益	1,837	2,604	141.7%	4,123	5,572	135.1%
(売上総利益率)	(63.1%)	(65.7%)		(64.4%)	(66.1%)	
販売費及び一般管理費	1,375	2,085	151.6%	2,882	4,195	145.6%
営業利益	462	518	112.2%	1,241	1,376	110.9%
(営業利益率)	(15.9%)	(13.1%)		(19.8%)	(16.3%)	
経常利益	465	518	111.4%	1,247	1,376	110.3%
(経常利益率)	(16.0%)	(13.1%)		(19.5%)	(16.3%)	
法人税等				372	485	
(法人税実効税率)				(29.9%)	(35.3%)	
親会社株主に帰属 する当期純利益	320	329	103.0%	874	890	101.7%

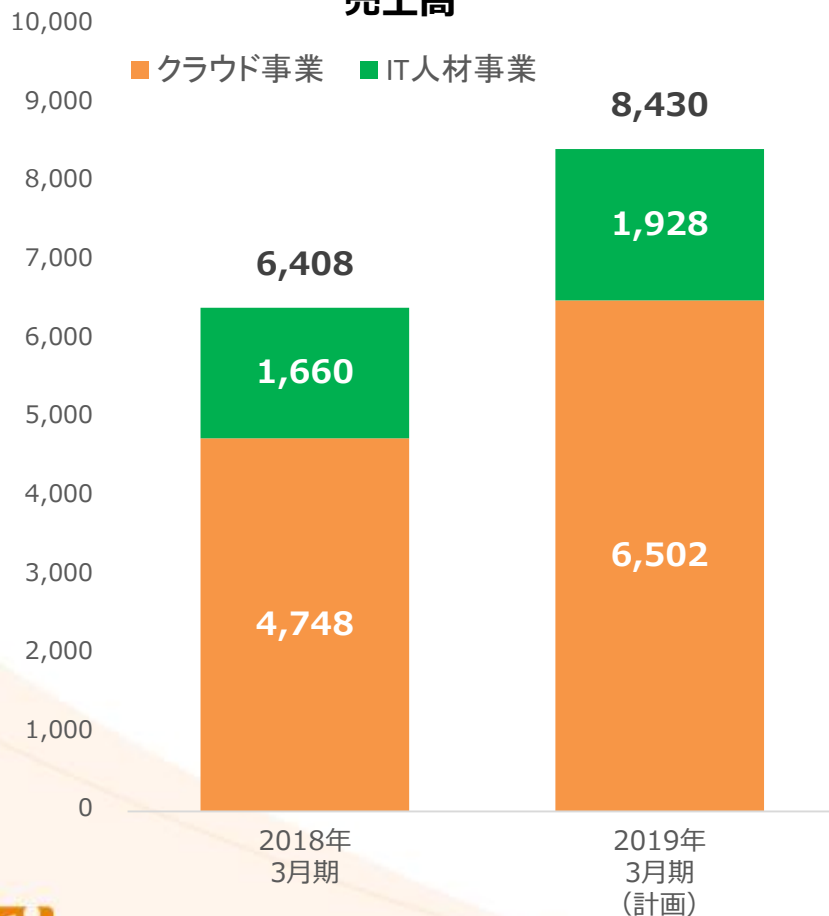
セグメント別業績計画



クラウド事業は投資強化方針で利益微増、IT人材事業は利益率回復の見通し

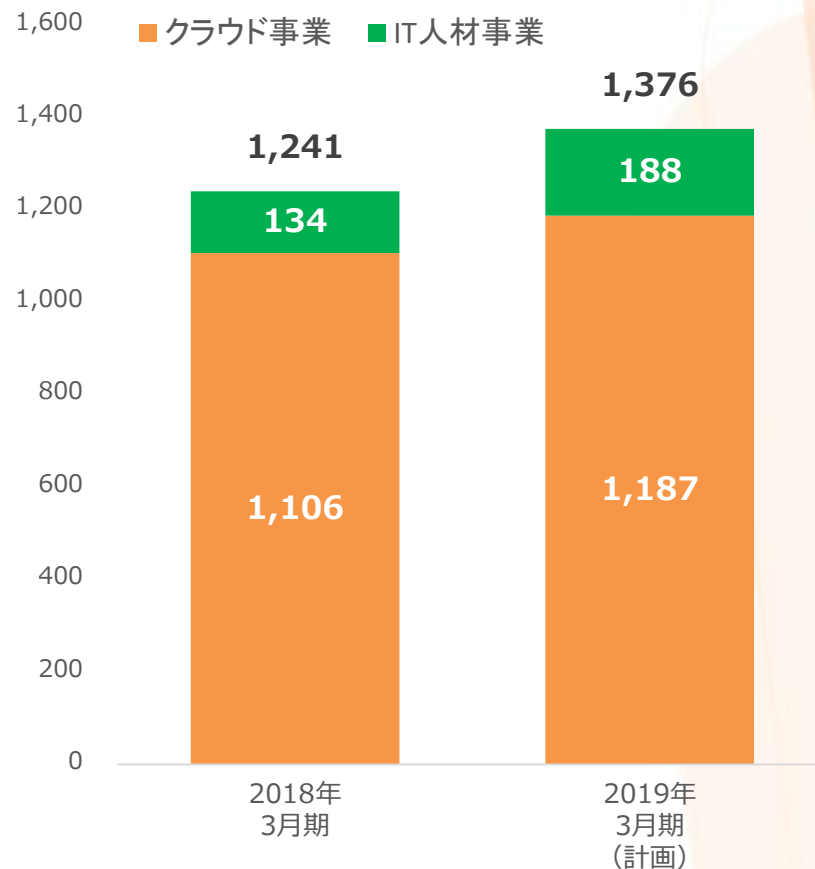
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

セグメント利益

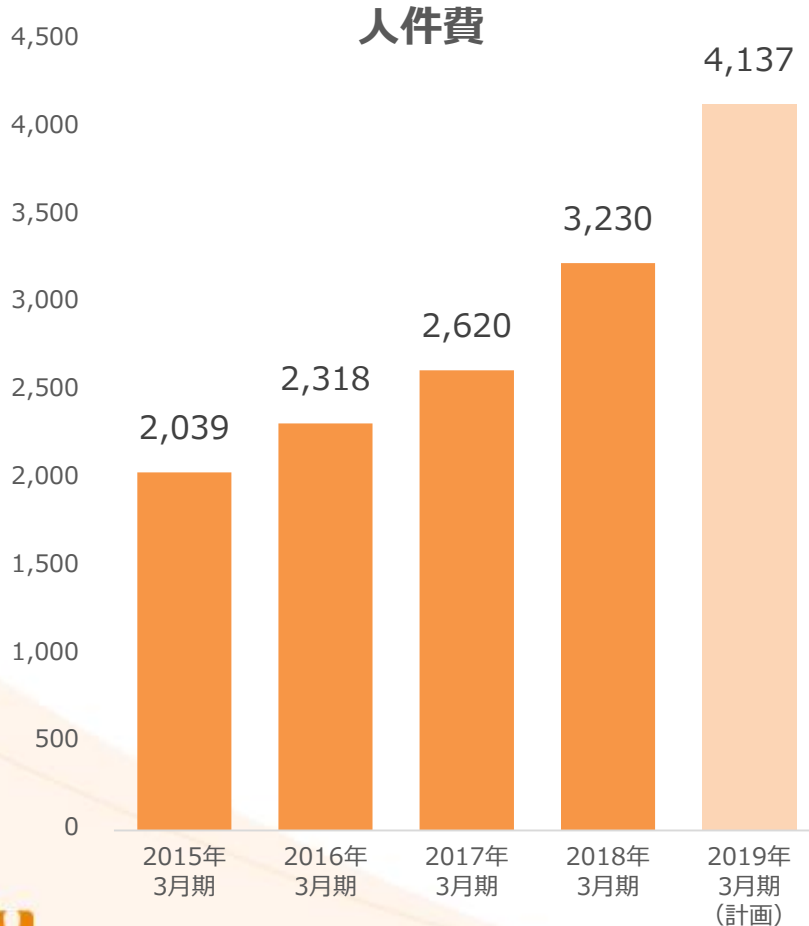


人件費と広告宣伝費の計画

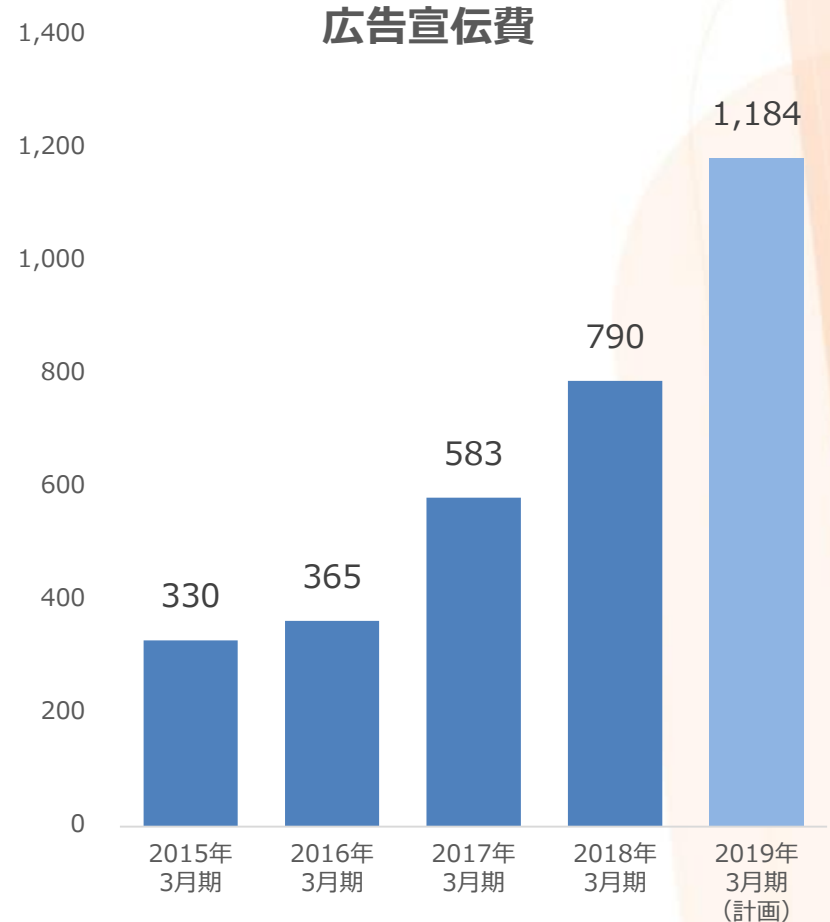


CAGR（年平均成長率）30%実現を目指して成長投資を強化する方針

(単位：百万円)



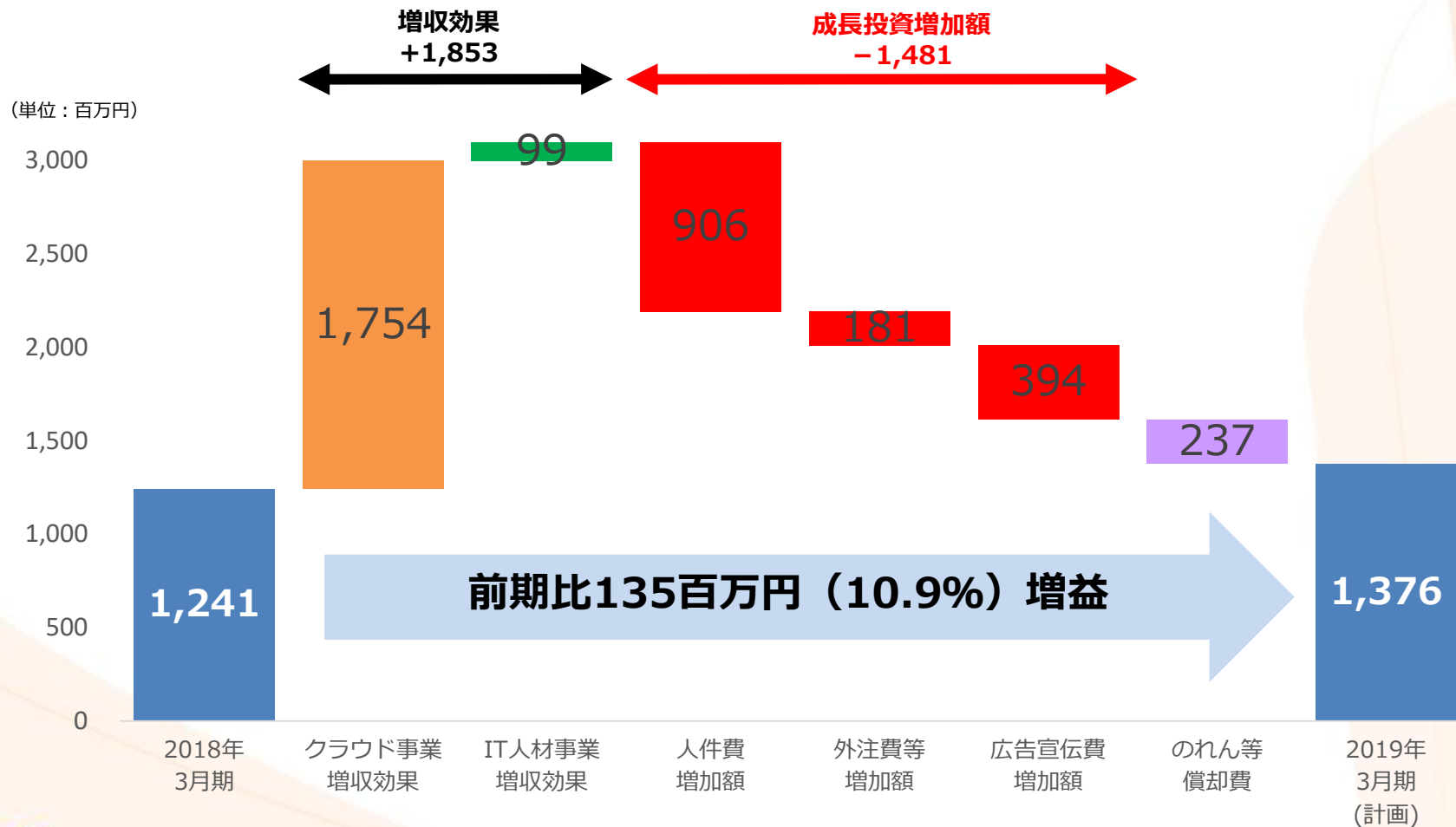
(単位：百万円)



営業利益増減要因



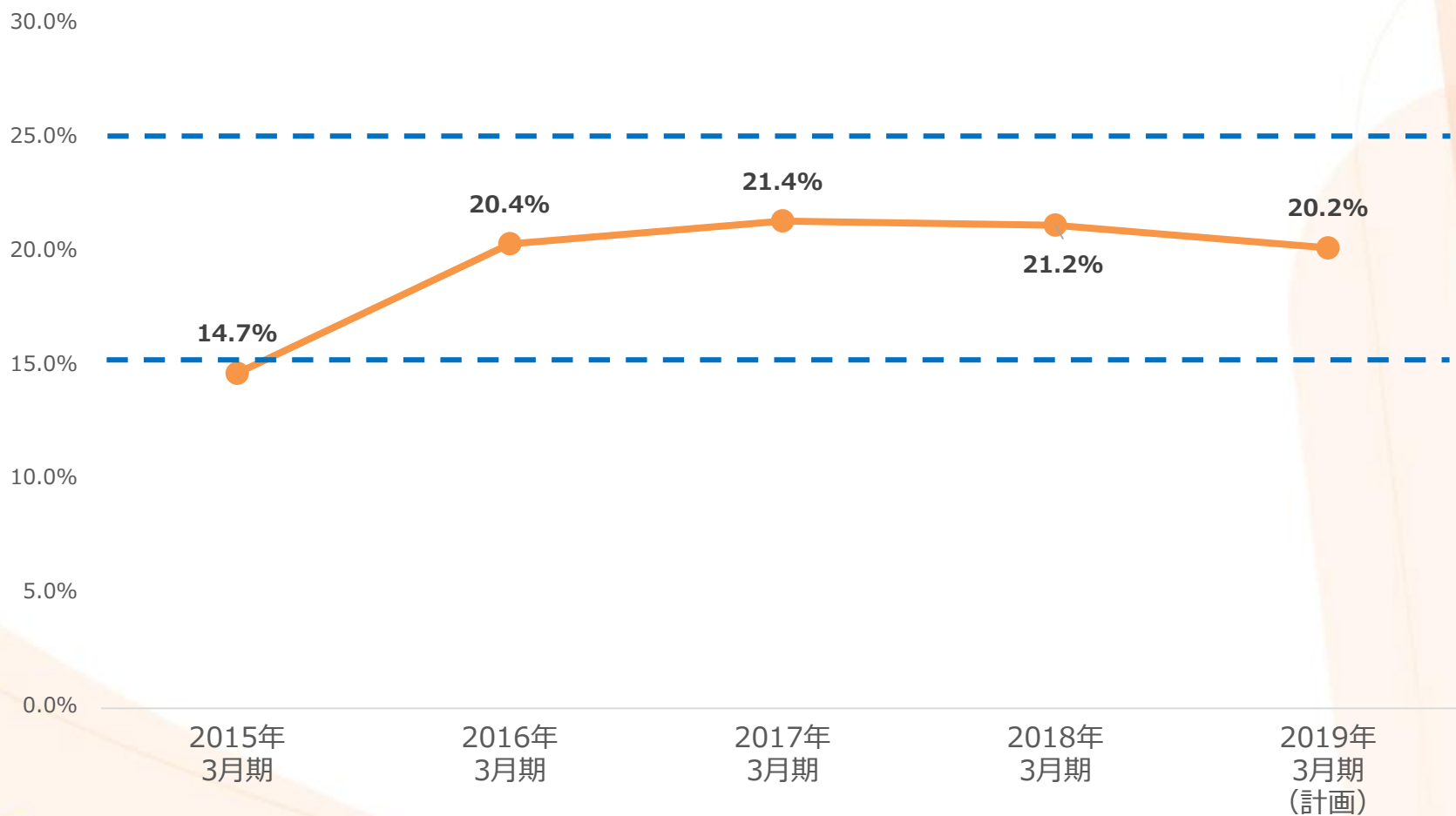
増収効果の大部分を成長投資に投下し、更なる成長加速を目指す。



【重要指標】 EBITDAマージン推移



EBITDAマージン15%~25%を目処に成長投資を実施



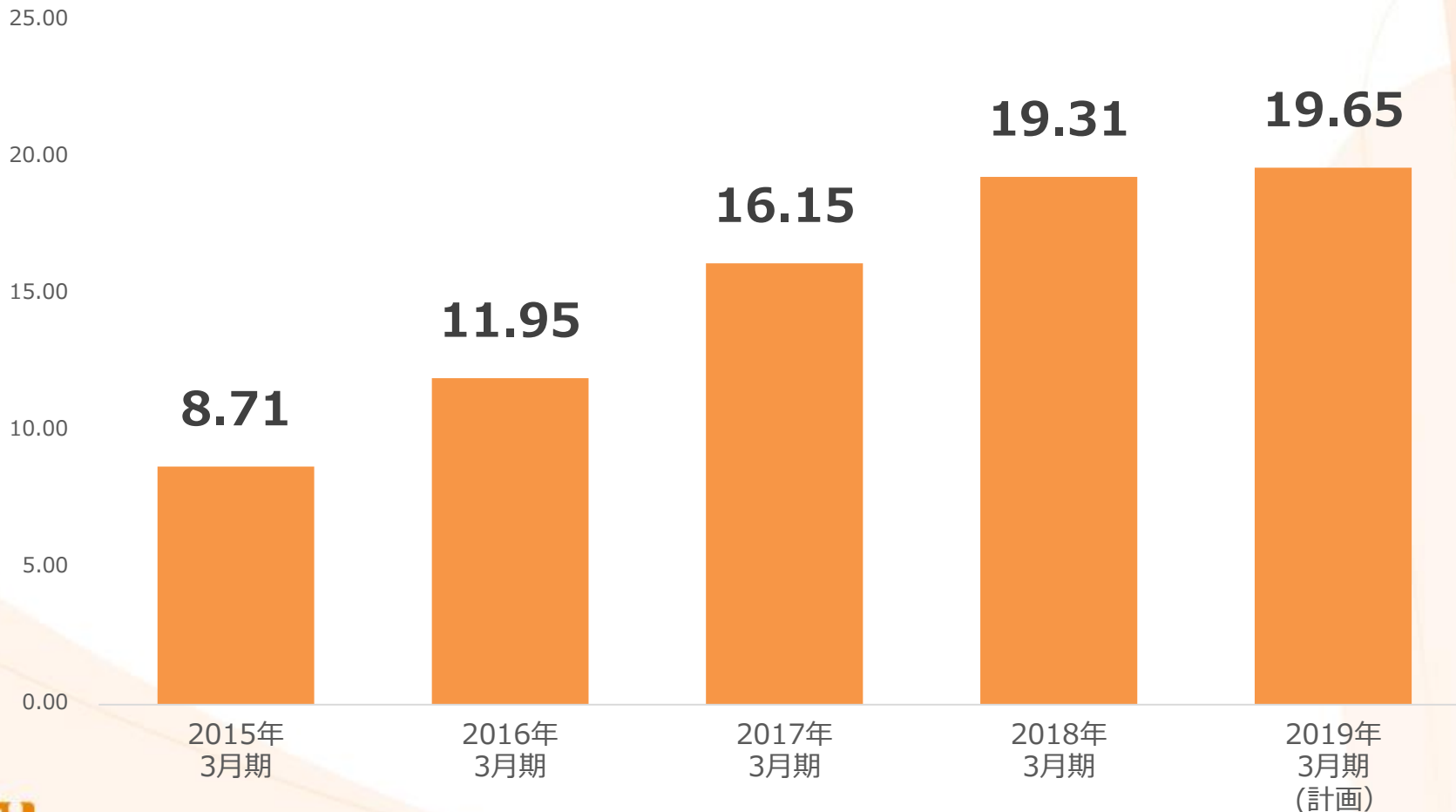
【重要指標】 一株利益（EPS）推移

※分割遡及後の数値



のれん償却費や法人税の影響があるものの、EPS成長を堅持

(単位：円)



【重要指標】株主還元

※分割遡及後の数値

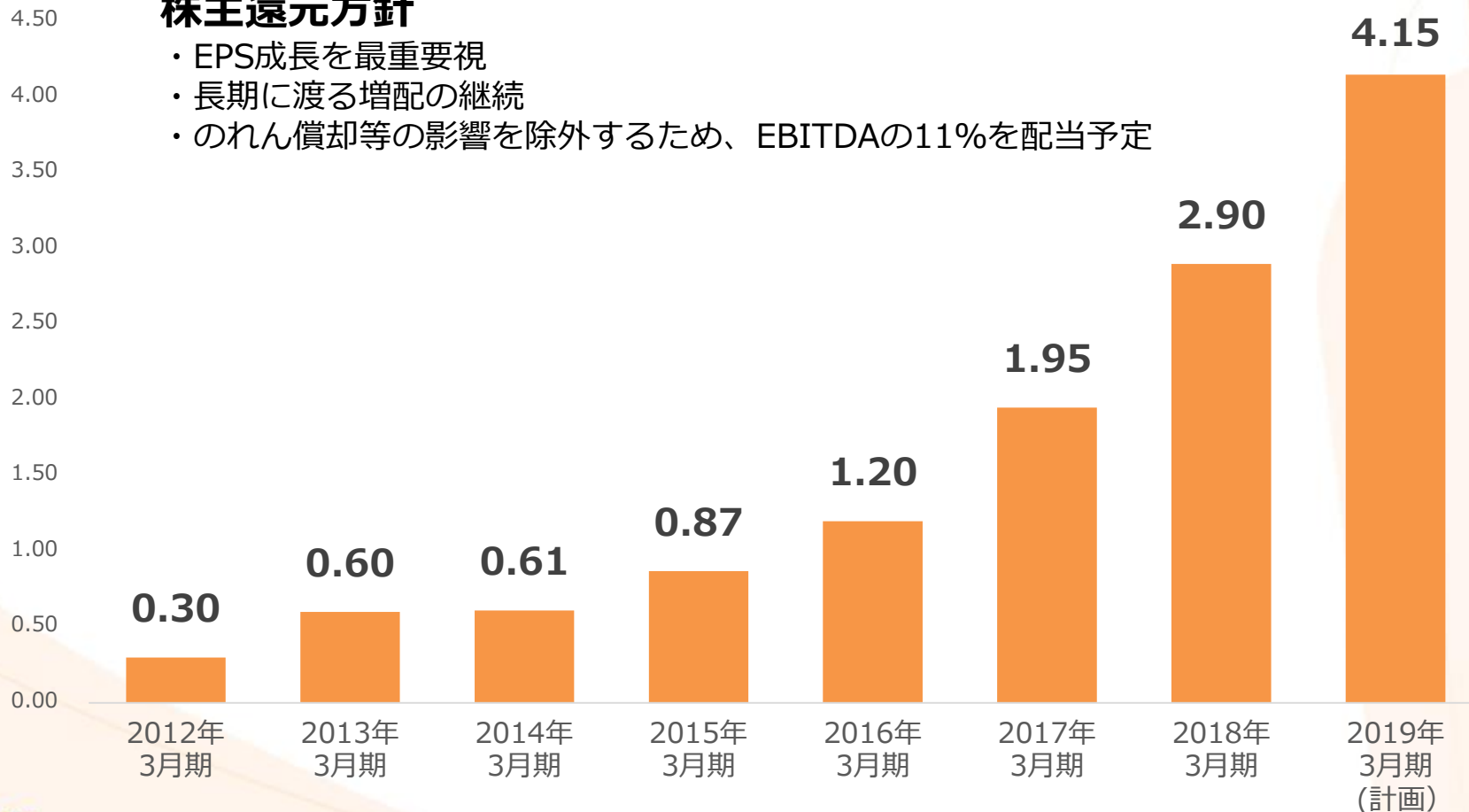


7期連続増配を計画

(単位：円)

株主還元方針

- ・EPS成長を最重要視
- ・長期に渡る増配の継続
- ・のれん償却等の影響を除外するため、EBITDAの11%を配当予定



Appendix

会社概要

ラクスは、中小企業の業務効率化に貢献するクラウドサービスを複数提供しています。

日本には約400万社の中小企業がありますが、大企業と比べると予算や人材等の経営リソースが限られており、社内に専任の情報システム担当者がいないことも多く、業務のIT化や効率化が遅れています。ラクスは中小企業でも簡単に導入でき、使いやすいクラウドサービスの提供や、不足するITエンジニアの育成、派遣を通じて、中小企業の成長に貢献しています。

社名	株式会社ラクス
代表取締役社長	中村 崇則
決算	3月末
資本金	3億7,837万8千円
発行済株式総数	45,304,000株
上場市場	東証マザーズ (証券コード：3923)
設立	2000年11月1日
連結従業員数	561名 (2018年3月末)
本社所在地	東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-11 アグリスクエア新宿
本店所在地	大阪府大阪市北区梅田3-4-5 毎日インテシオ
営業所	名古屋・福岡
事業内容	クラウド事業、IT人材事業
連結子会社	(株) ラクスライトクラウド、(株) ラクスパートナーズ、RAKUS Vietnam Co.,Ltd.

沿革

アイディーブースト（現当社）設立

ITエンジニアスクール事業開始

クラウド事業（メールディラー発売）開始

IT人材事業を開始

エキスピット株式会社を子会社化

エキスピット株式会社を吸収

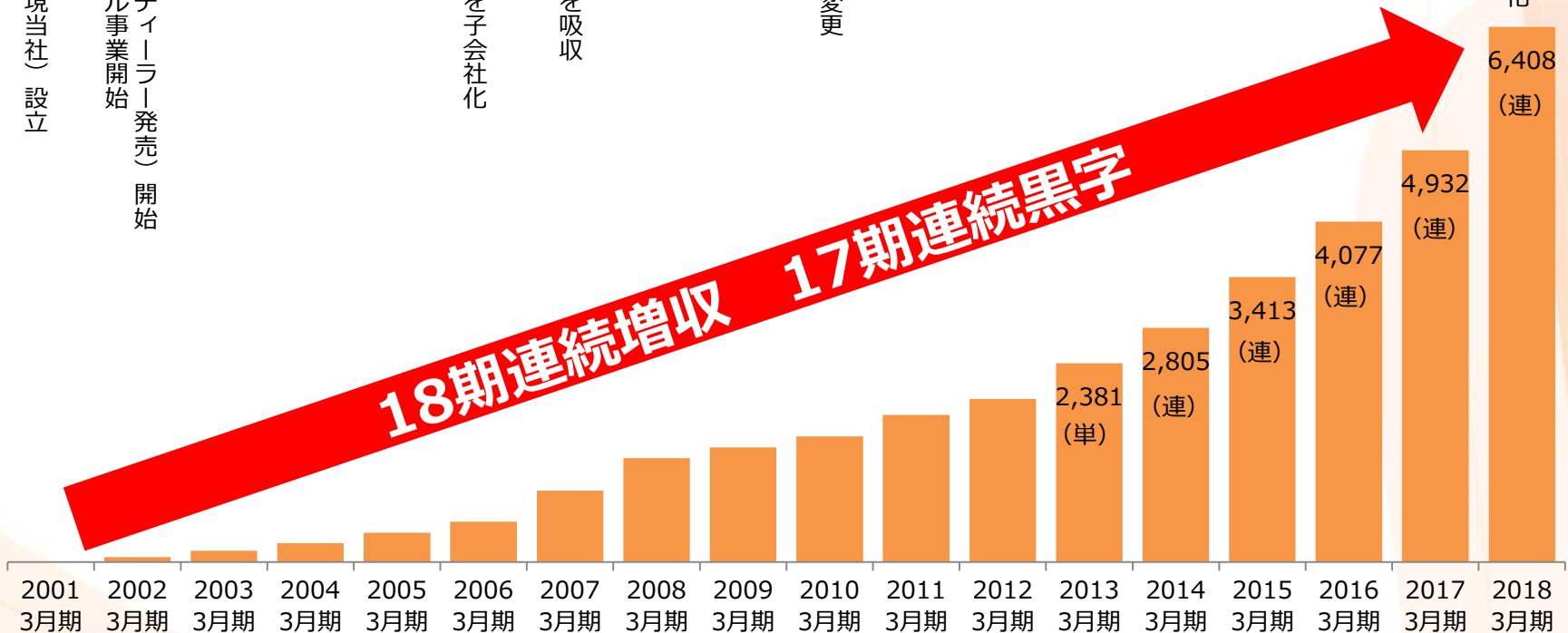
株式会社ラクスに社名変更
 楽楽精算販売開始

アメリカに子会社設立

アメリカ子会社売却
 ベトナムに子会社設立

東証マザーズ上場

ブレインメール子会社化



I T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

I T人材事業

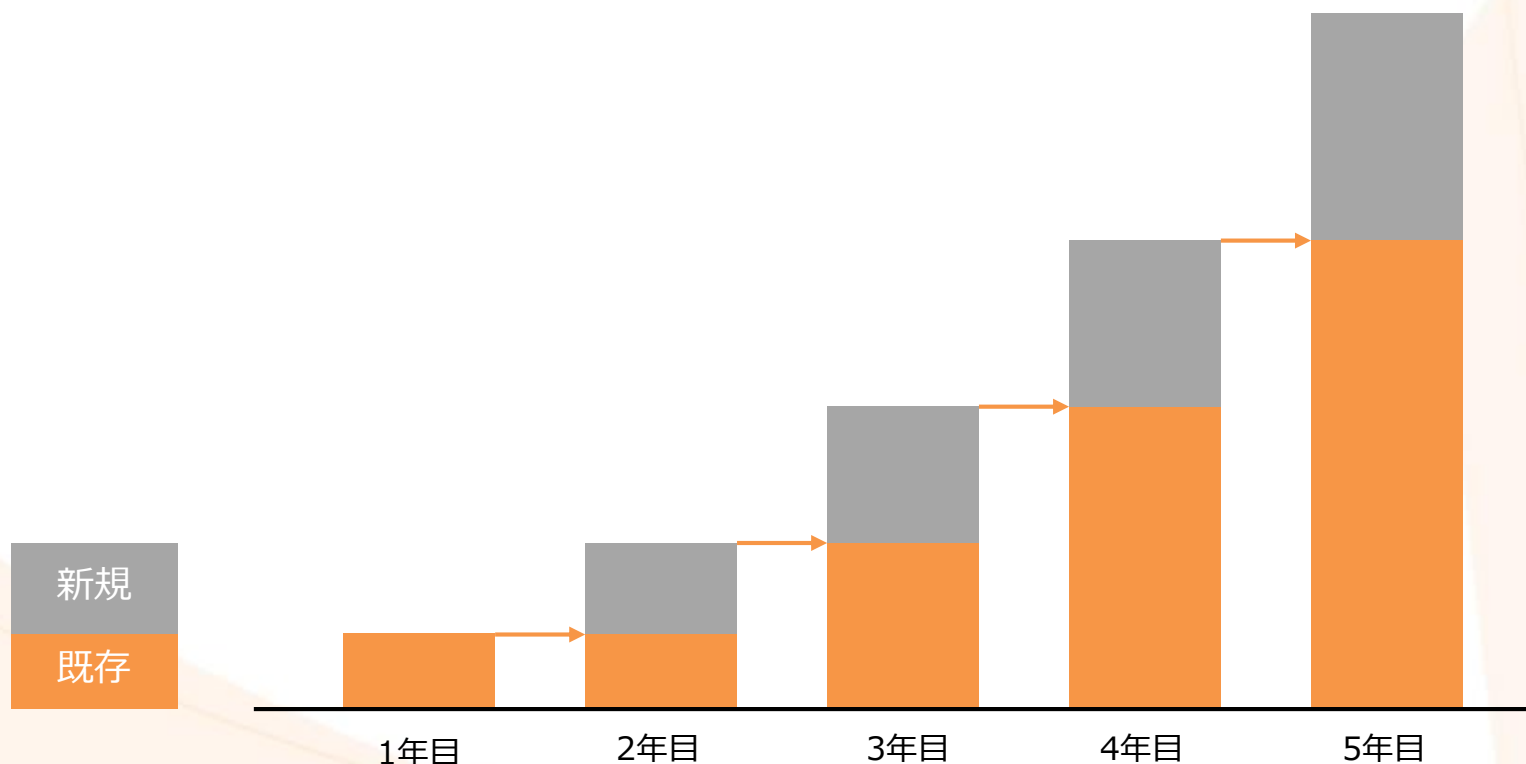


【クラウド事業】ビジネスモデル①

クラウドサービスの特徴

前年に獲得した契約による売上が、翌年以降も継続する

- ◆ 初期費用、月額料金が低額なため、中小企業でも導入しやすい
- ◆ 顧客にとって、業務効率化に必要なシステムなので、長期間利用される

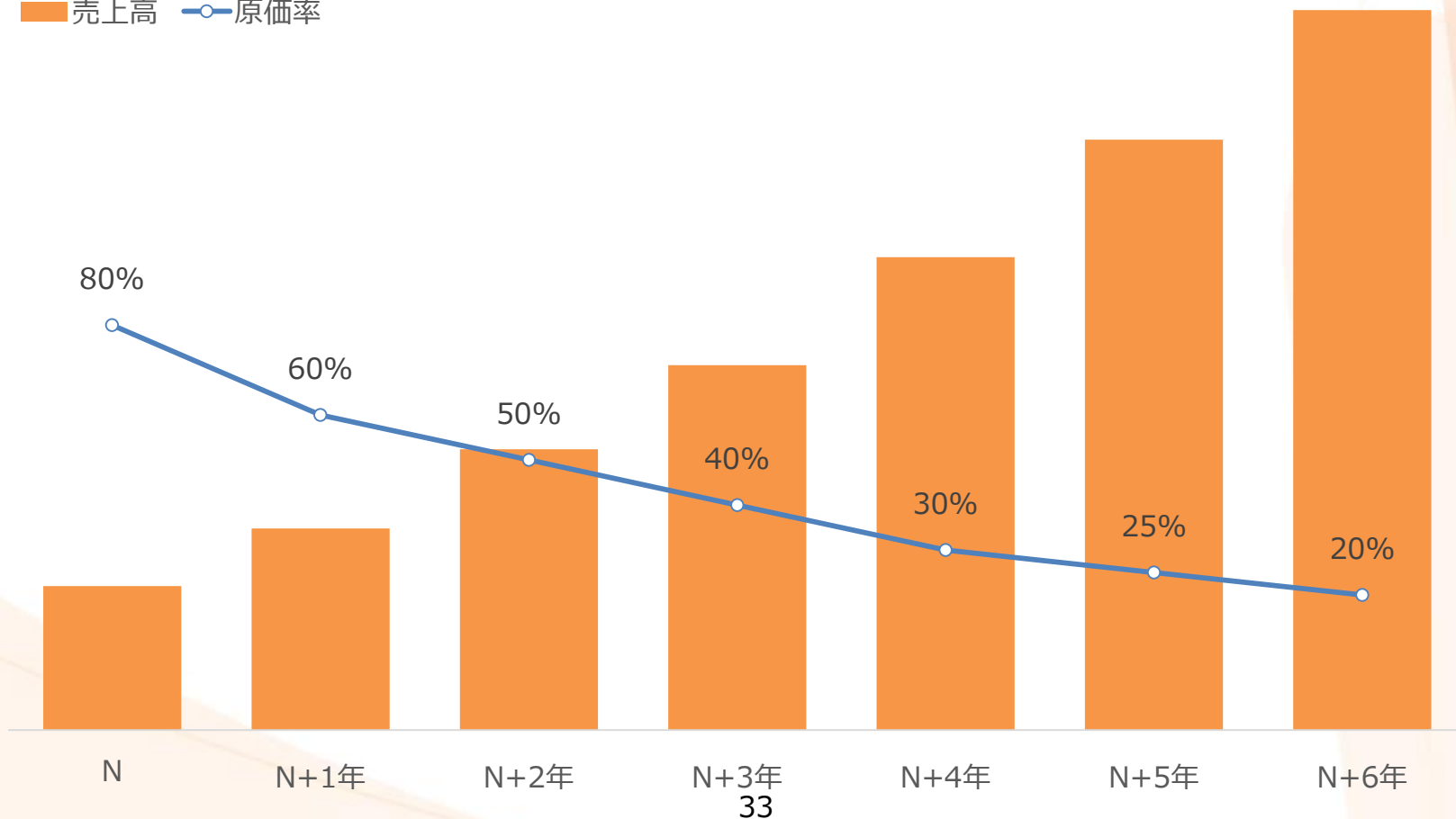


【クラウド事業】 ビジネスモデル②

売上が増加しても、原価は大きく増加しないため原価率が低下する
売上が増加すると粗利益が増加し、投資余力が増加する

売上高と原価率の推移イメージ

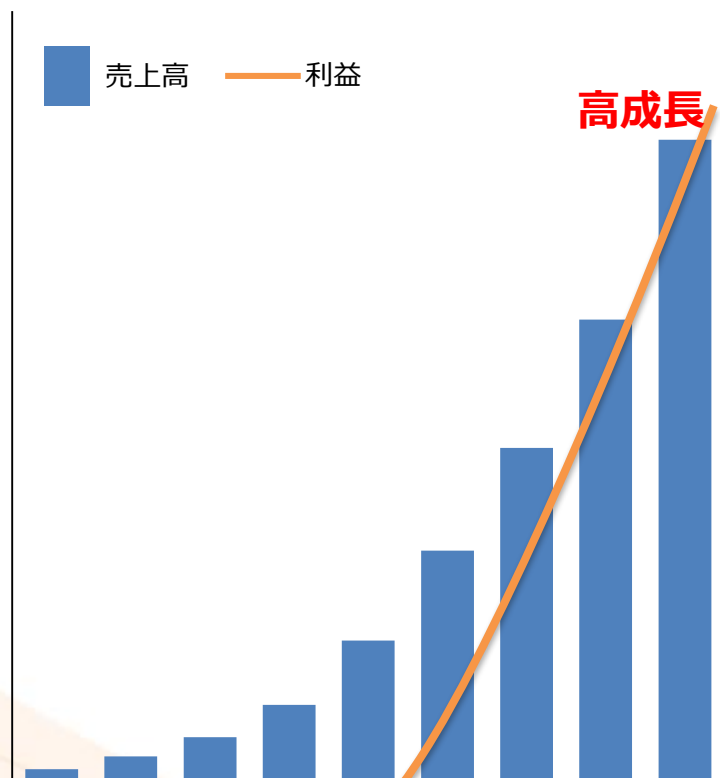
■ 売上高 ● 原価率



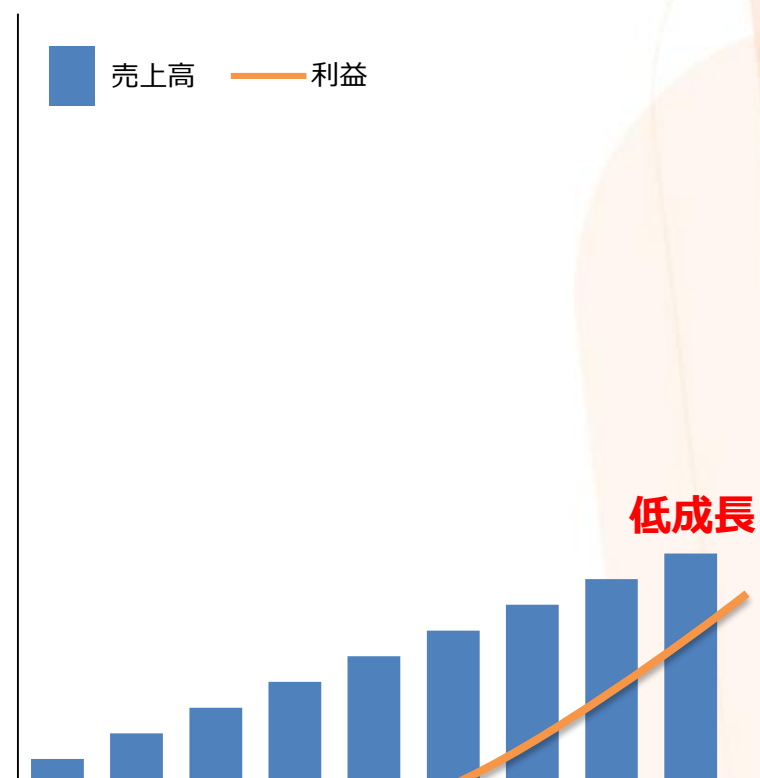
【クラウド事業】ビジネスモデル③

投資を強化すると成長が加速し、最終的な売上と利益は大きくなる

投資を強化した場合



投資を抑制した場合



【クラウド事業】 ターゲットは国内の中小企業

中小企業にフォーカスした経営とサービス運営

ターゲットである中小企業の特徴

企業数	ITシステム導入	予算	システム人材
非常に多い	遅れている	少ない	いない
未開拓で大きい市場			

ラクスの特徴

① セールス&マーケティングへの投資力

② 低価格サービス

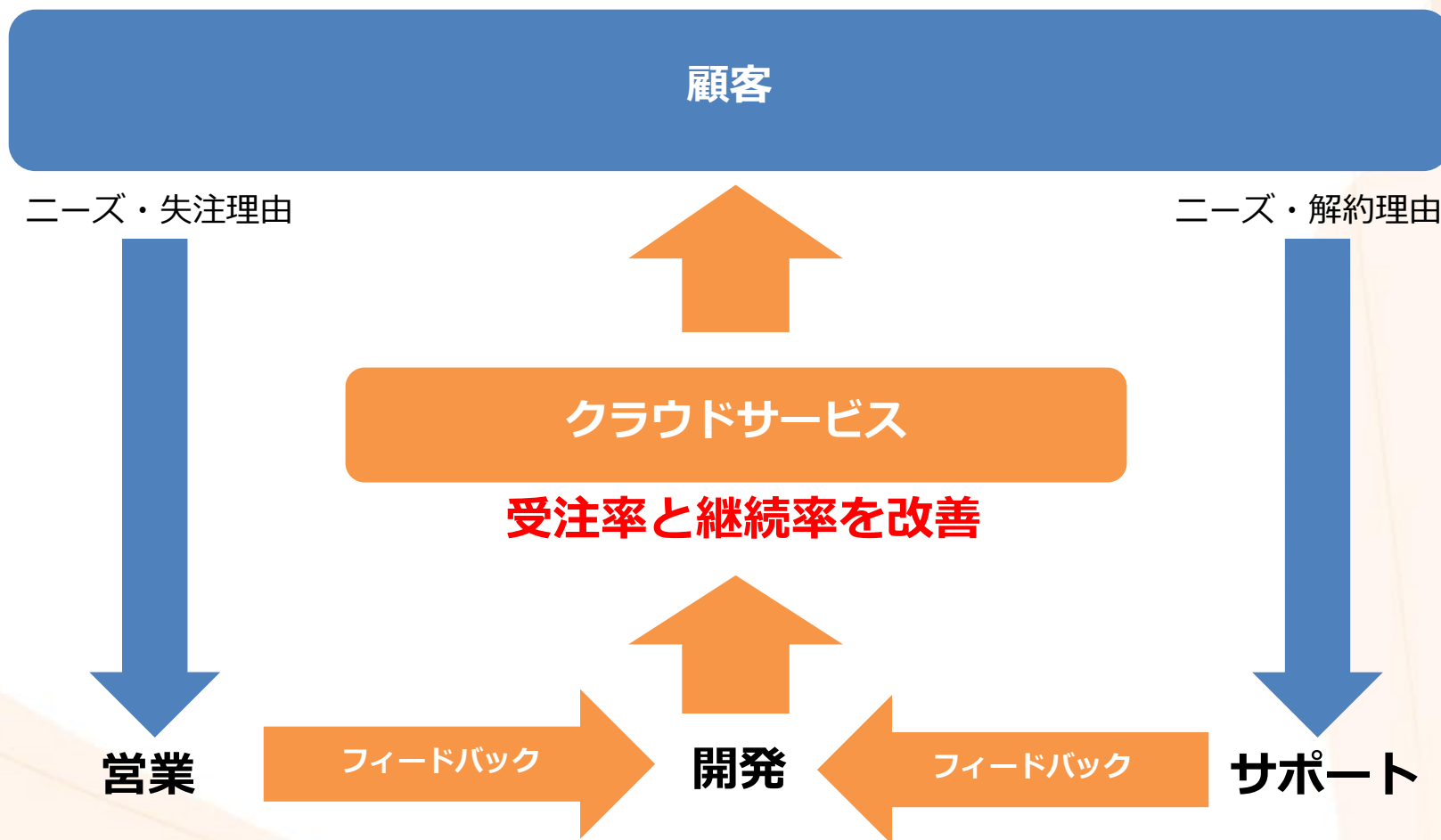
③ 手厚いサポート

④ シンプルなシステム

- ① 複数のサービスをポートフォリオ管理することで、競合に対して大きな投資資金を捻出することが可能
- ② 10万円程度の初期費用と、月額数万円のサービスが中心
- ③ 社内のサポートチームが導入から運用まで手厚く支援
- ④ 特定の業務を効率化することに特化した、シンプルで使いやすいシステム（ベストオブブリード型）を提供
対して、複数の業務を統合したシステムは導入も運用も複雑で、費用も高く、システムの導入効果が実感され辛い




【クラウド事業】 顧客ニーズを重視した開発体制

顧客ニーズを重視した開発体制を確立し、改善サイクルを高速で回転させ競争力を強化



【クラウド事業】各サービスの役割

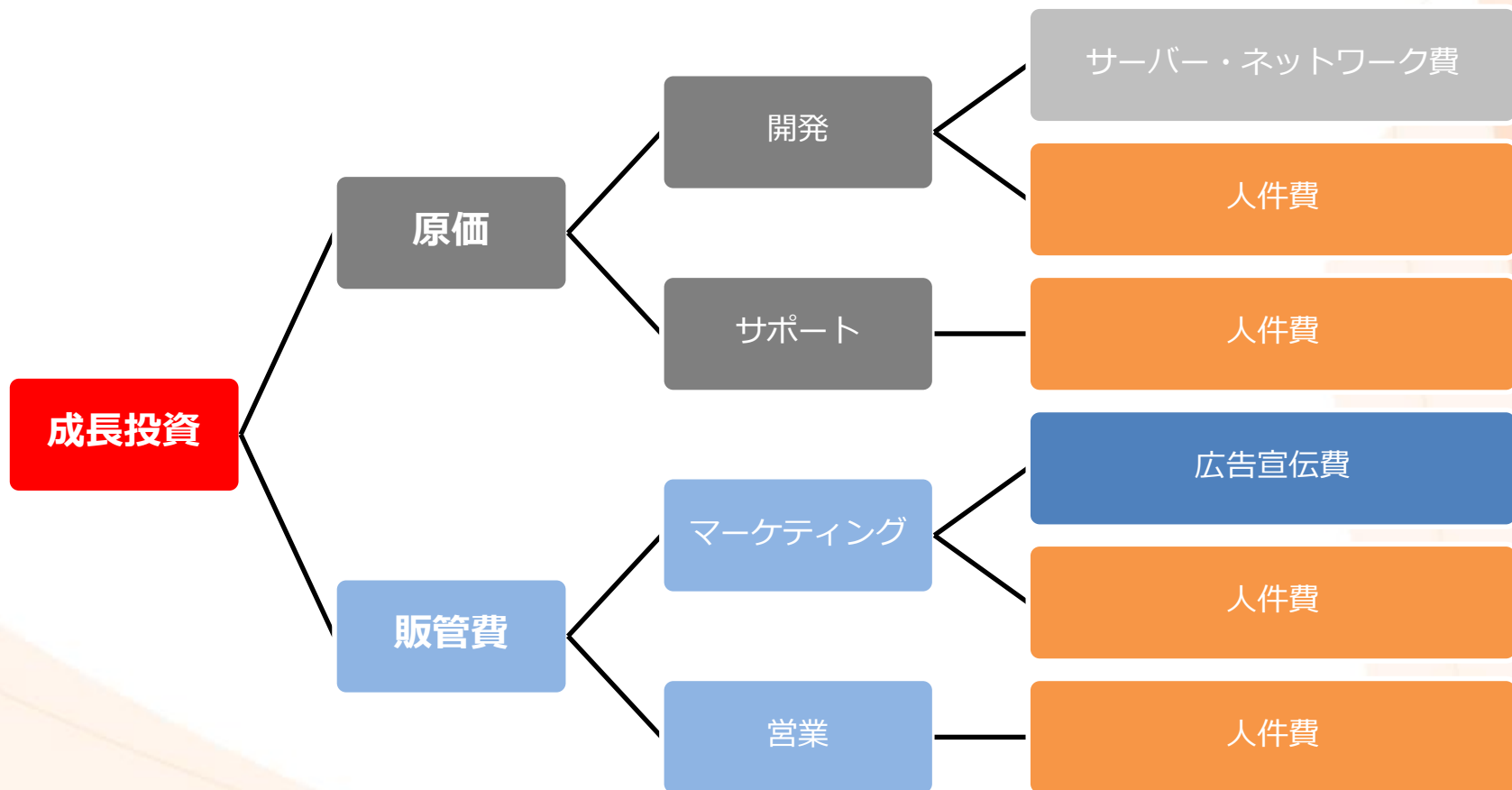
潜在的な市場規模やステージ、競争環境等により役割と投資方針を決定する

役割	クラウドサービス	成長率目安	投資方針
高成長を牽引		40%~	赤字レベルまで投資を強化し、高成長を目指す
一定の成長と利益貢献	   	10~30%	成長投資の原資を稼ぎ出しながら、巡航速度での成長も目指す
次世代の高成長を牽引するサービスの候補	 	100%~	一定の赤字を許容しながらマーケットフィットさせ、成長の可能性を探る
利益貢献	その他	マイナス成長	成長投資を行わず、利益貢献を目指す

【クラウド事業】 成長投資の費用項目

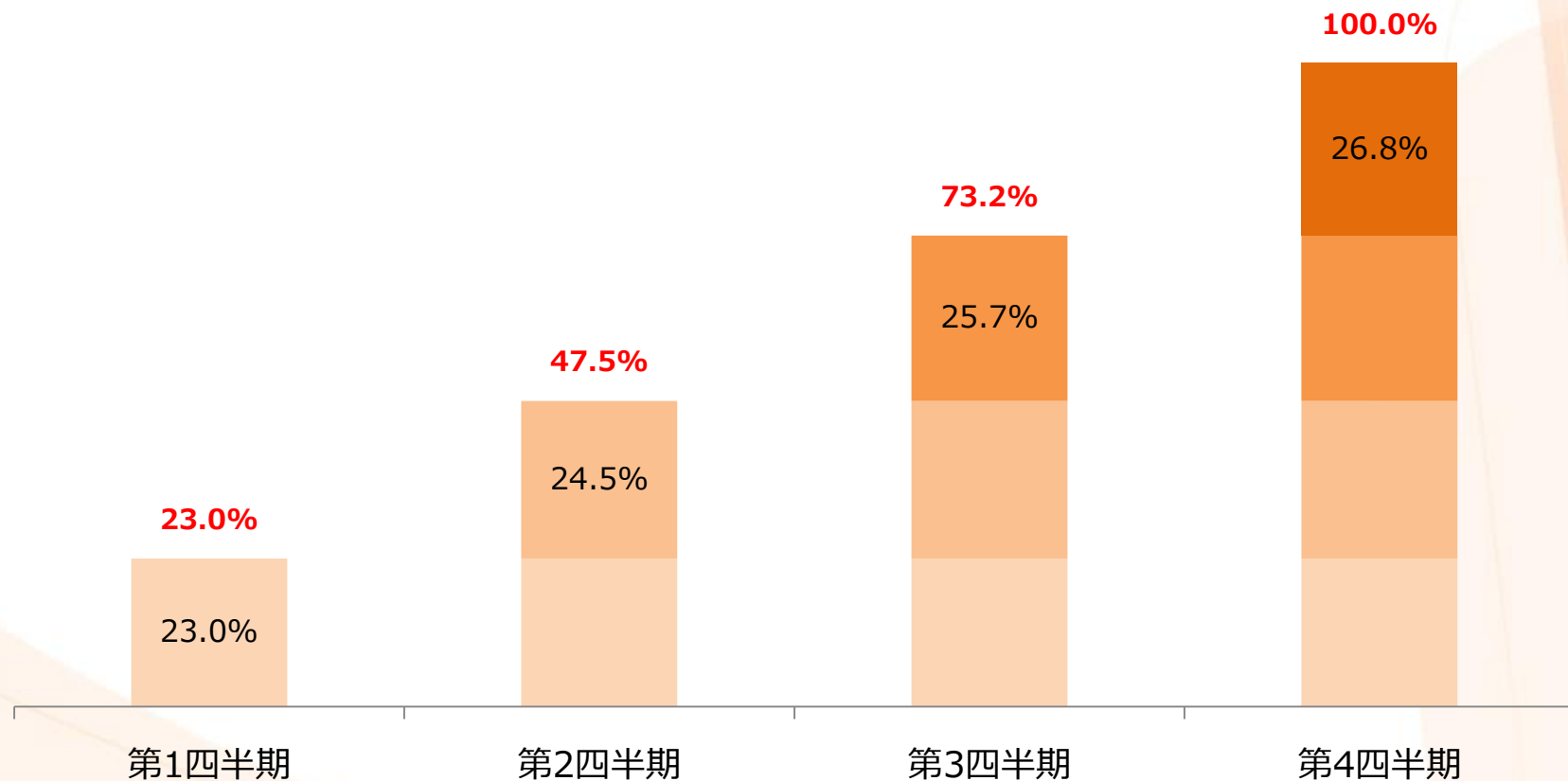
成長のための投資は主に人件費と広告宣伝費で構成される

サーバー・ネットワーク費用は技術革新により大幅に低下している

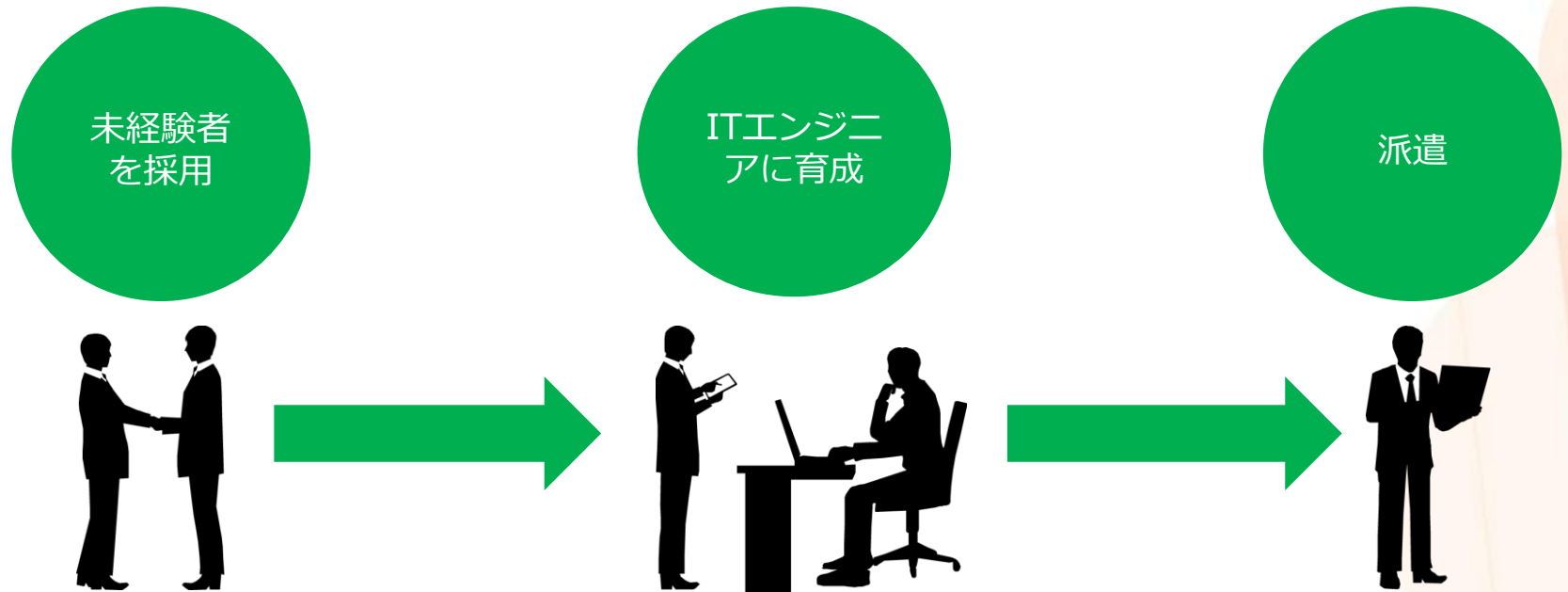


【クラウド事業】 売上進捗イメージ

ストックビジネスを展開しているため第4四半期の寄与度が大きくなる



【IT人材事業】 ビジネスモデル



IT人材事業の特徴

- ◆ 未経験者のエンジニア適正判定ノウハウ
- ◆ エンジニア育成ノウハウ

技術領域

- ◆ Javaプログラマー
- ◆ インフラエンジニア

主要なクラウドサービス

楽楽精算

楽楽精算

製品概要：交通費・経費精算システム

主要顧客：従業員数50名から1,000名の企業（全業種）

営業先部門：経理部門

用途：交通費や経費精算の効率化

料金体系：利用人数課金+オプション

販売開始：2009年7月

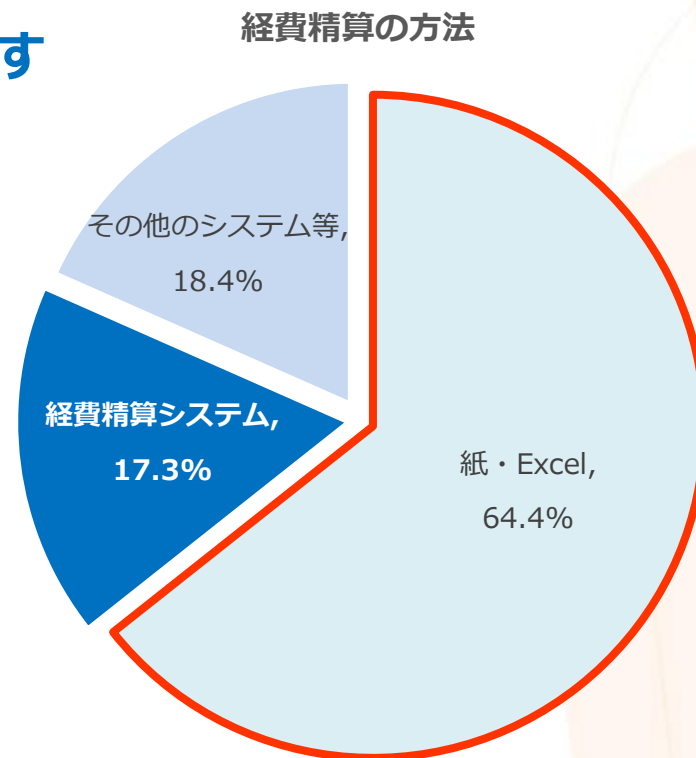


クラウド経費精算システムのターゲット市場

ターゲットは 10万社、700億円市場 10万社の内、最低 2万社の獲得を目指す

日本国内の中小企業約 400万社の内
従業員数 50名から 1,000名の 10万社が
楽楽精算のターゲット

今後、紙やExcelで経費精算をしている64.4%の
企業64,000社を中心に楽楽精算の導入を目指す

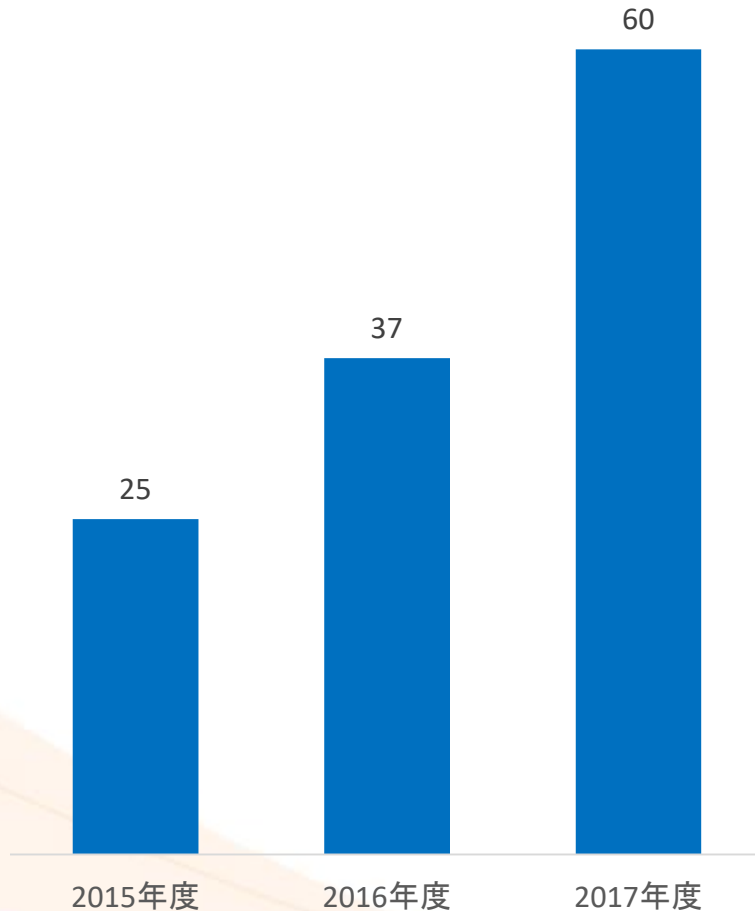


出所：2018年3月実施、経理部門向けアンケート

クラウド経費精算システム市場

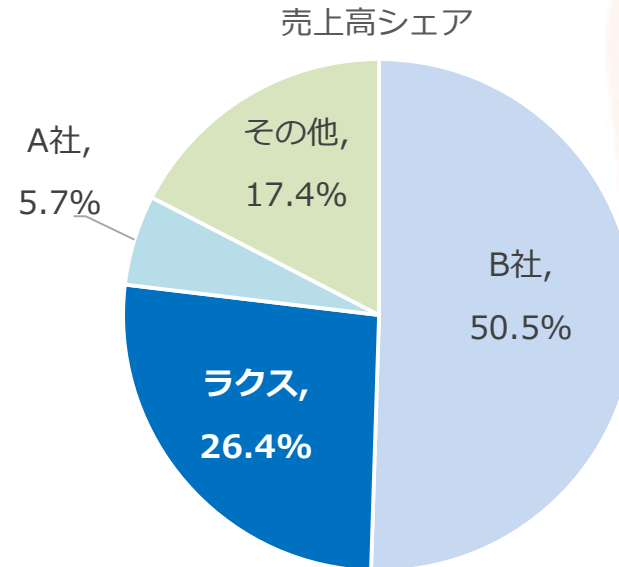
※出所：各種データから当社調べ

国内クラウド経費精算システム市場
(単位:億円)



クラウド経費精算システム導入社数ランキング (2017)

1位	ラクス 楽楽精算	2,661社
2位	A社	1,000社
3位	B社	710社
4位	C社	590社
5位	D社	200社



※B社は大企業向けで単価が高いため売上高シェアが高い

メールディーラー



製品概要：問い合わせメール共有・管理システム

主要顧客：EC事業者、コールセンター事業者、その他BtoC事業者

営業先部門：カスタマーサポート部門

用途：問い合わせメール対応の品質向上と効率化

料金体系：メール保存通数課金+オプション

販売開始：2001年4月

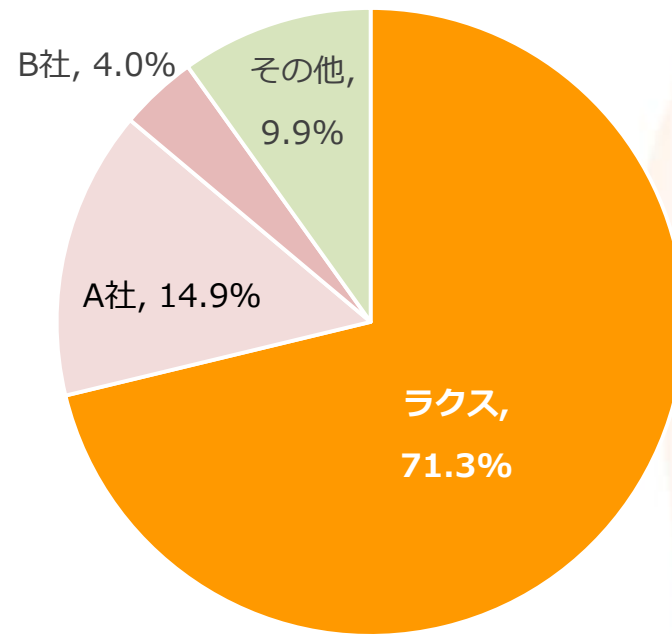
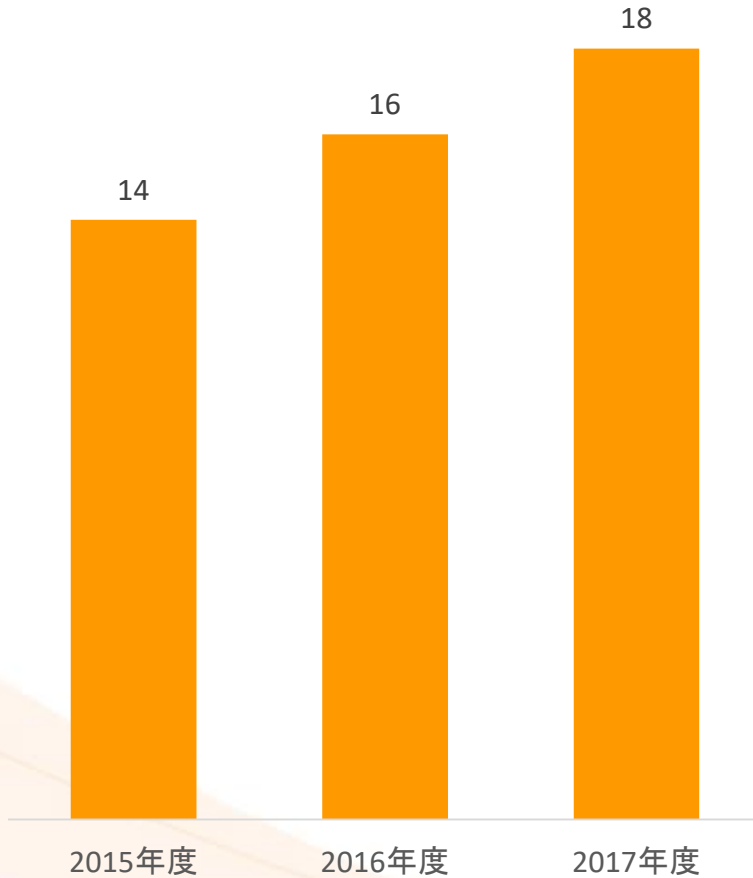


クラウドメール処理システム市場

※出所：各種データから当社調べ

国内クラウドメール処理システム市場
(単位:億円)

売上高シェア



その他のサービス①



製品概要：メール配信システム

主要顧客：大量のメール配信を行うBtoC事業者、BtoB事業者

営業先部門：マーケティング部門、営業部門

用途：販促メールやメールマガジン配信の効率化

料金体系：登録アドレス数課金+オプション

販売開始：2007年5月



製品概要：システム連携用メール配信システム（メール配信エンジン）

主要顧客：顧客データベースと連動させて大量のメール配信を行う事業者

営業先部門：マーケティング部門、営業部門

用途：販促メールやメールマガジン配信の効率化

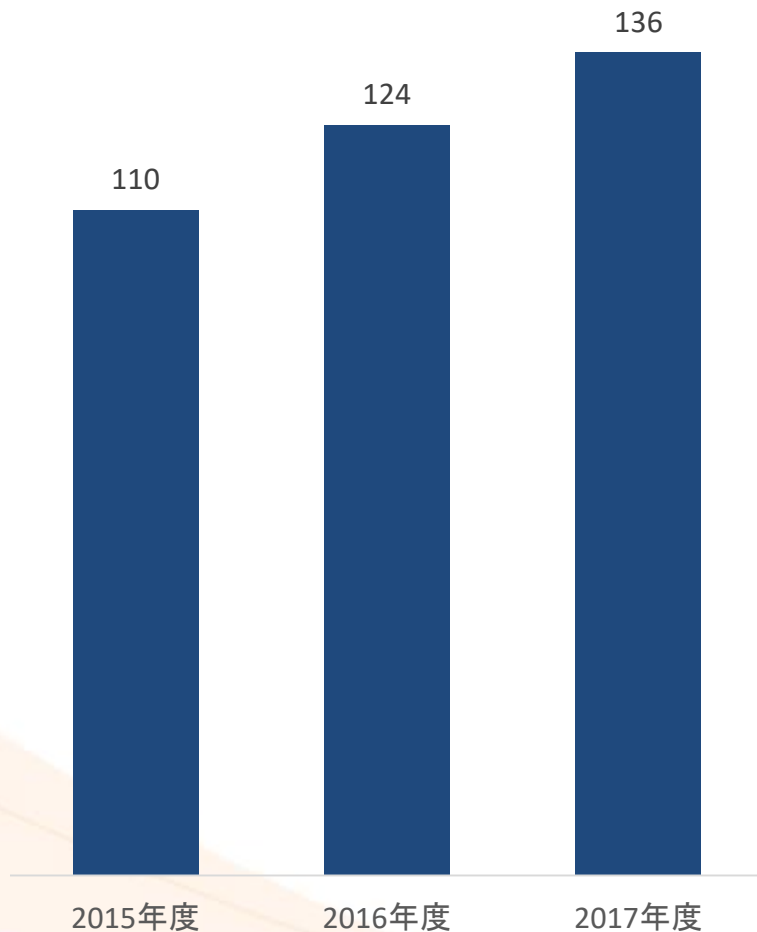
料金体系：配信通数課金+オプション

販売開始：2011年6月

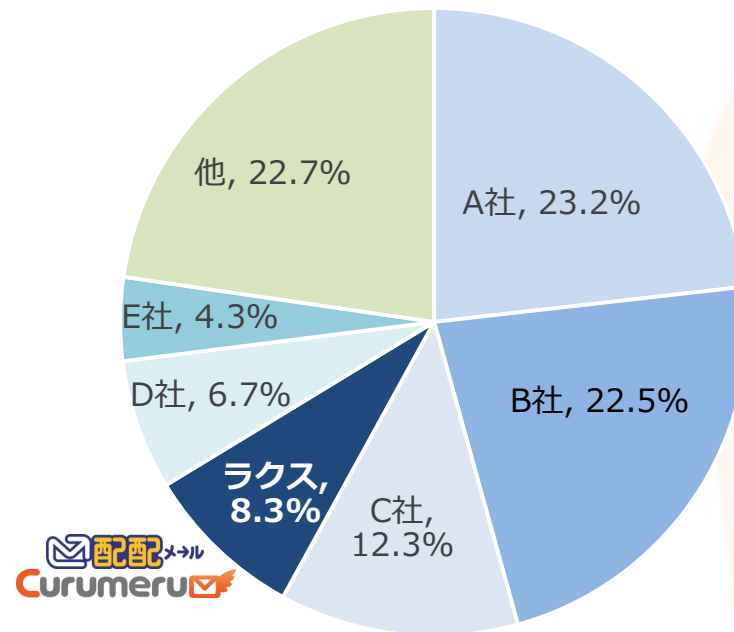
クラウドメール配信システム市場

※出所：各種データから当社調べ

国内クラウドメール配信システム市場
(単位:億円)



売上高シェア



※ラクスのシェアは配配メール、Curumeru、ブレインメールを合算して算出しています。

その他のサービス②

働<DB

製品概要：事務処理やデータ処理の自動化が可能なWebデータベースシステム

主要顧客：全業種

営業先部門：全部署

用途：販売管理、顧客管理、工程管理、案件管理等の効率化

料金体系：利用ユーザー数+データベース数+オプション

販売開始：2008年10月

楽楽明細

製品概要：電子帳票発行システム

主要顧客：全業種

営業先部門：経理部門

用途：請求/領収書発行、納品書発行、支払明細発行等の効率化

料金体系：帳票発行件数+オプション

販売開始：2013年8月

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。