



株式会社ラクス
(東証マザーズ：3923)
2019年3月期
第1四半期決算説明資料

ポイント

■ 2019年3月期第1四半期決算

- ・通期計画の達成とCAGR30%成長に向け順調なスタート
- ・成長投資は現状計画通りに推移

■ クラウド事業

- ・引続き「楽楽精算」が成長を牽引
- ・「楽楽明細」の成長が加速
- ・メール配信サービスのシェア拡大を目指す ※

■ IT人材事業

- ・採用が順調に進捗
- ・離職抑制施策の効果で成長が加速

■ 2019年3月期通期計画

- ・CAGR30%成長に向けた積極的な成長投資を継続
- ・2Qに多額の広告宣伝費計上を予定しているため、計画は据え置き

※ ブレインメールは、9月にブラストメールへの名称変更を予定しておりますので、本説明資料では、サービス名をブラストメールに統一して記載します。

2019年3月期第1四半期連結業績サマリー



通期計画の達成とCAGR30%成長に向け順調なスタート

前年同期比

売上高

1,986百万円

40.3%増収

営業利益

463百万円

59.2%増益

経常利益

464百万円

59.6%増益

EBITDA

544百万円

76.8%増益

親会社株主に帰属する
四半期純利益

298百万円

49.4%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 第1四半期連結業績

2019年3月期第1四半期連結業績概要



大幅な増収増益を達成

(単位：百万円)

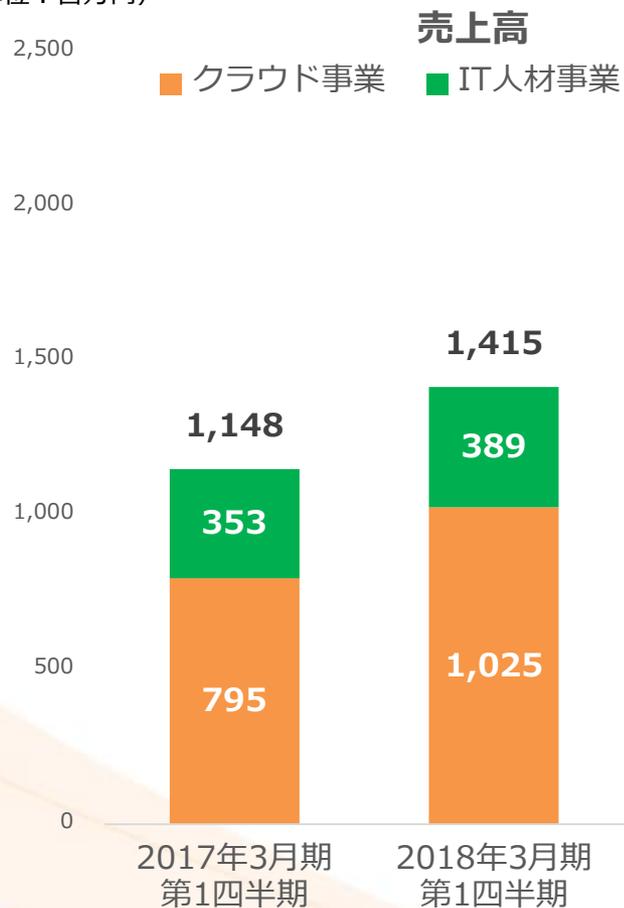
	2018年3月期 第1四半期 (実績)	2019年3月期 第1四半期 (実績)	前年同期比
売上高	1,415	1,986	140.3%
売上原価	533	669	125.5%
売上総利益	882	1,316	149.2%
(売上総利益率)	(62.3%)	(66.3%)	
販売費及び一般管理費	591	852	144.3%
営業利益	291	463	159.2%
(営業利益率)	(20.6%)	(23.3%)	
経常利益	291	464	159.6%
(経常利益率)	(20.6%)	(23.4%)	
EBITDA	307	544	176.8%
(EBITDAマージン)	(21.8%)	(27.4%)	
親会社株主に帰属 する四半期純利益	199	298	149.4%

セグメント別の状況

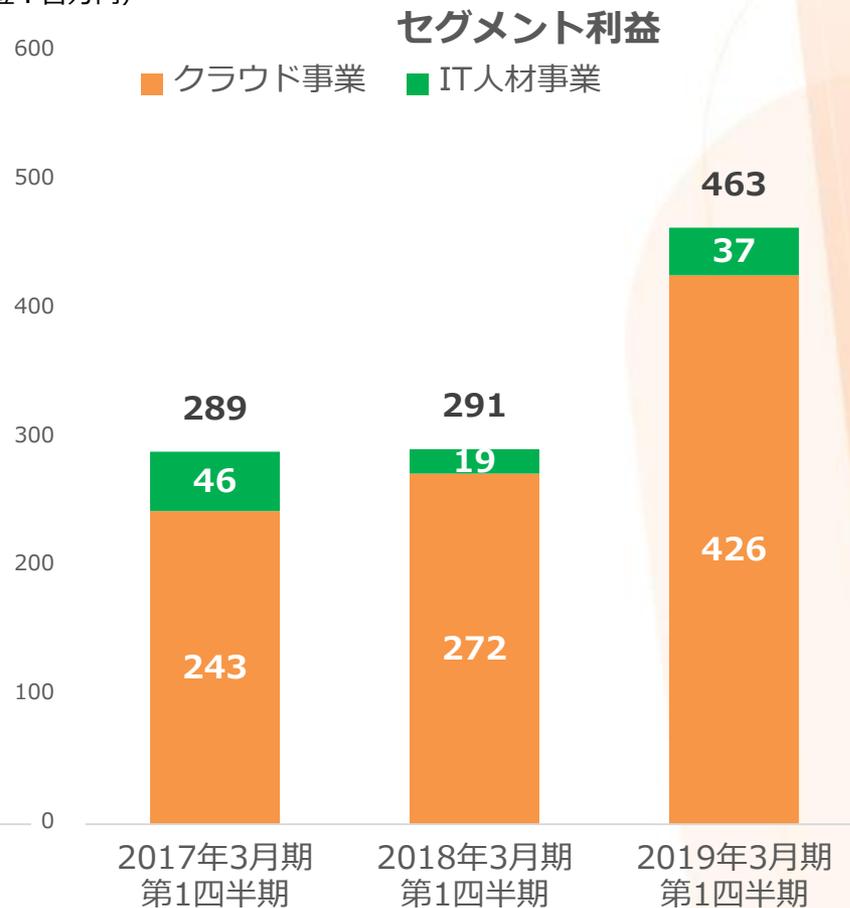


クラウド事業、IT人材事業ともに成長が加速

(単位：百万円)



(単位：百万円)



人件費及び広告宣伝費の推移（第1四半期実績）



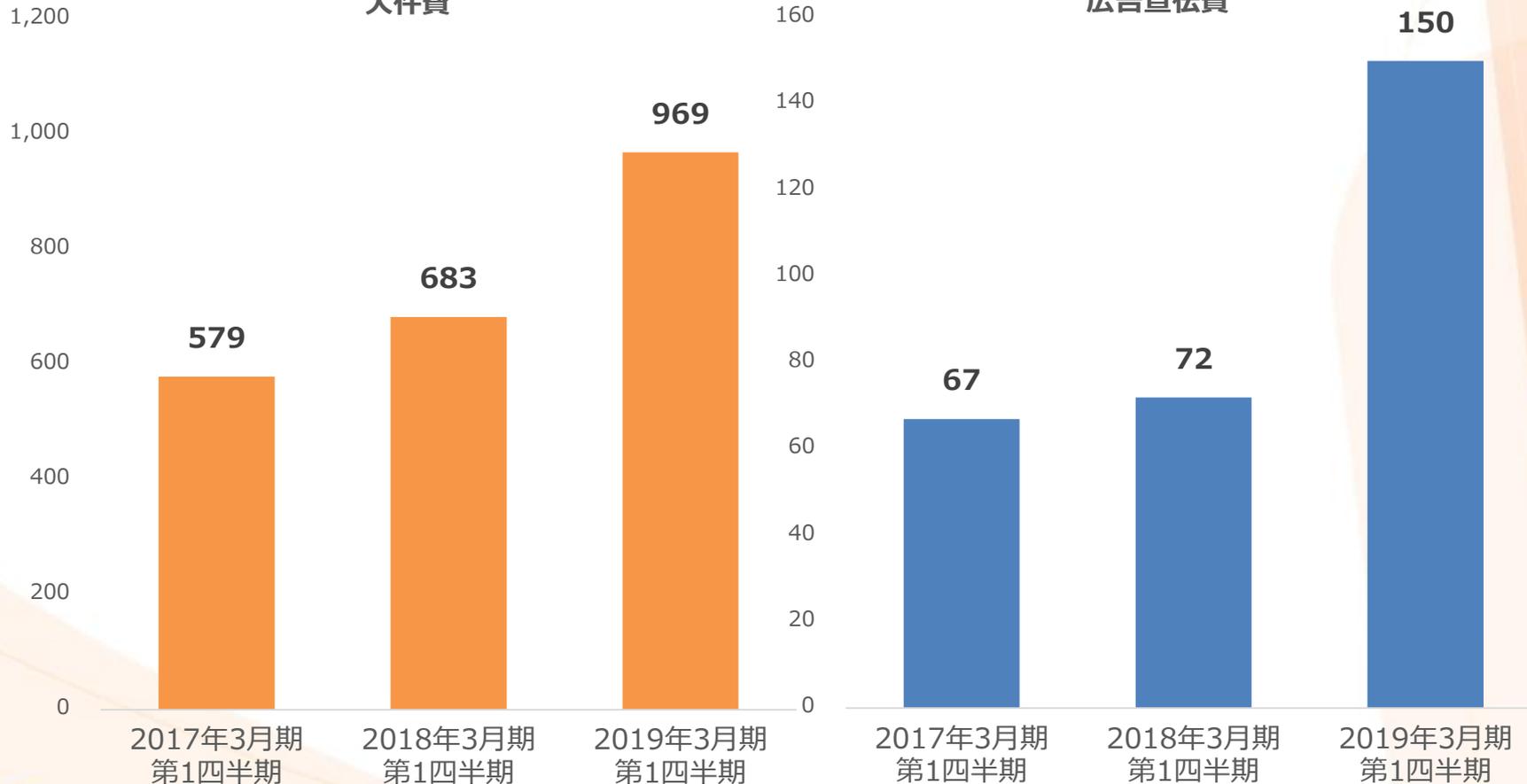
CAGR30%の達成に向けた成長投資を実施

(単位：百万円)

人件費

(単位：百万円)

広告宣伝費

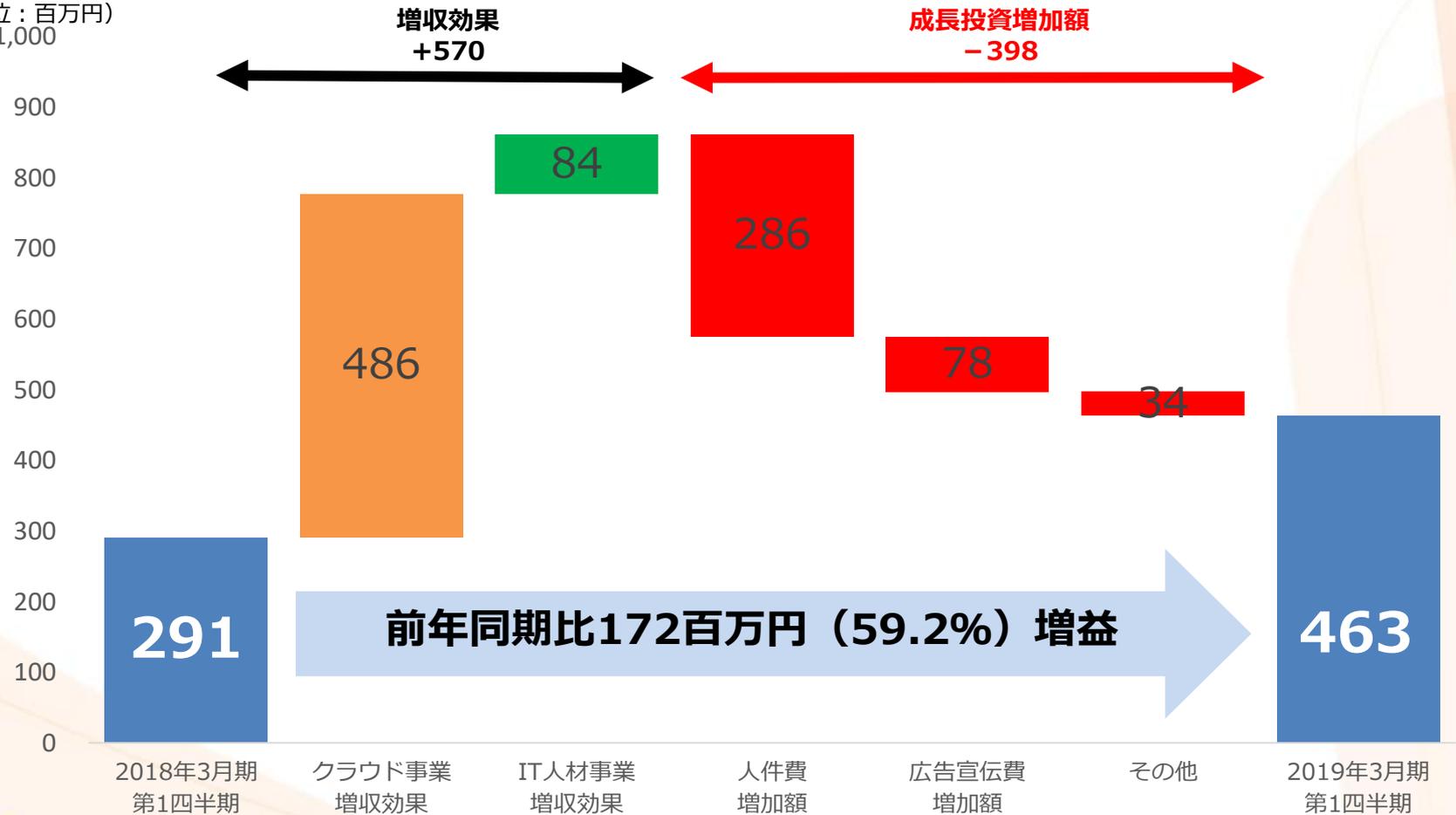


2019年3月期第1四半期連結営業利益増減要因



1Qは大きなマーケティング施策がなかったため、大幅な増益で着地

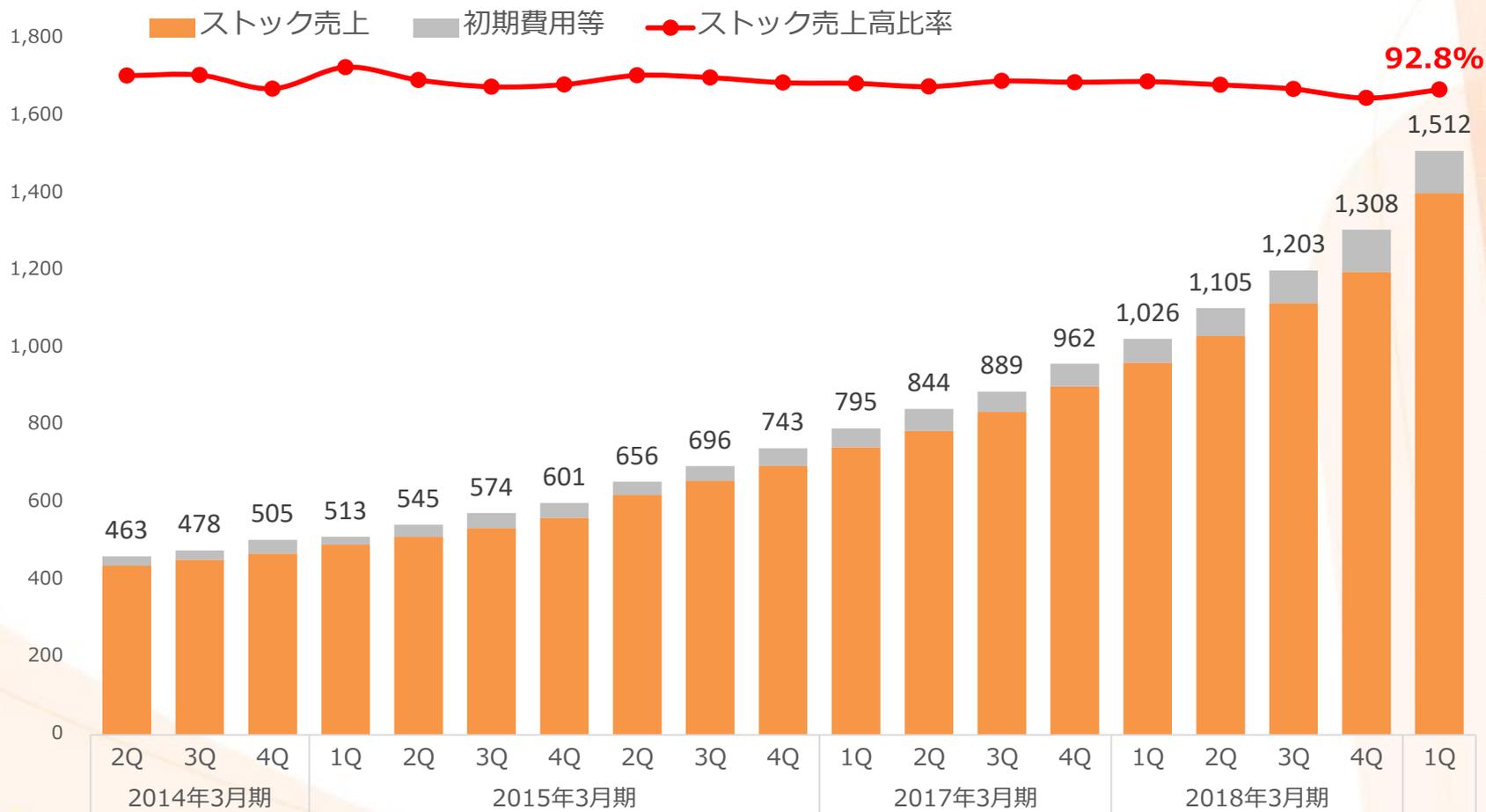
(単位：百万円)
1,000



クラウド事業ストック売上高推移



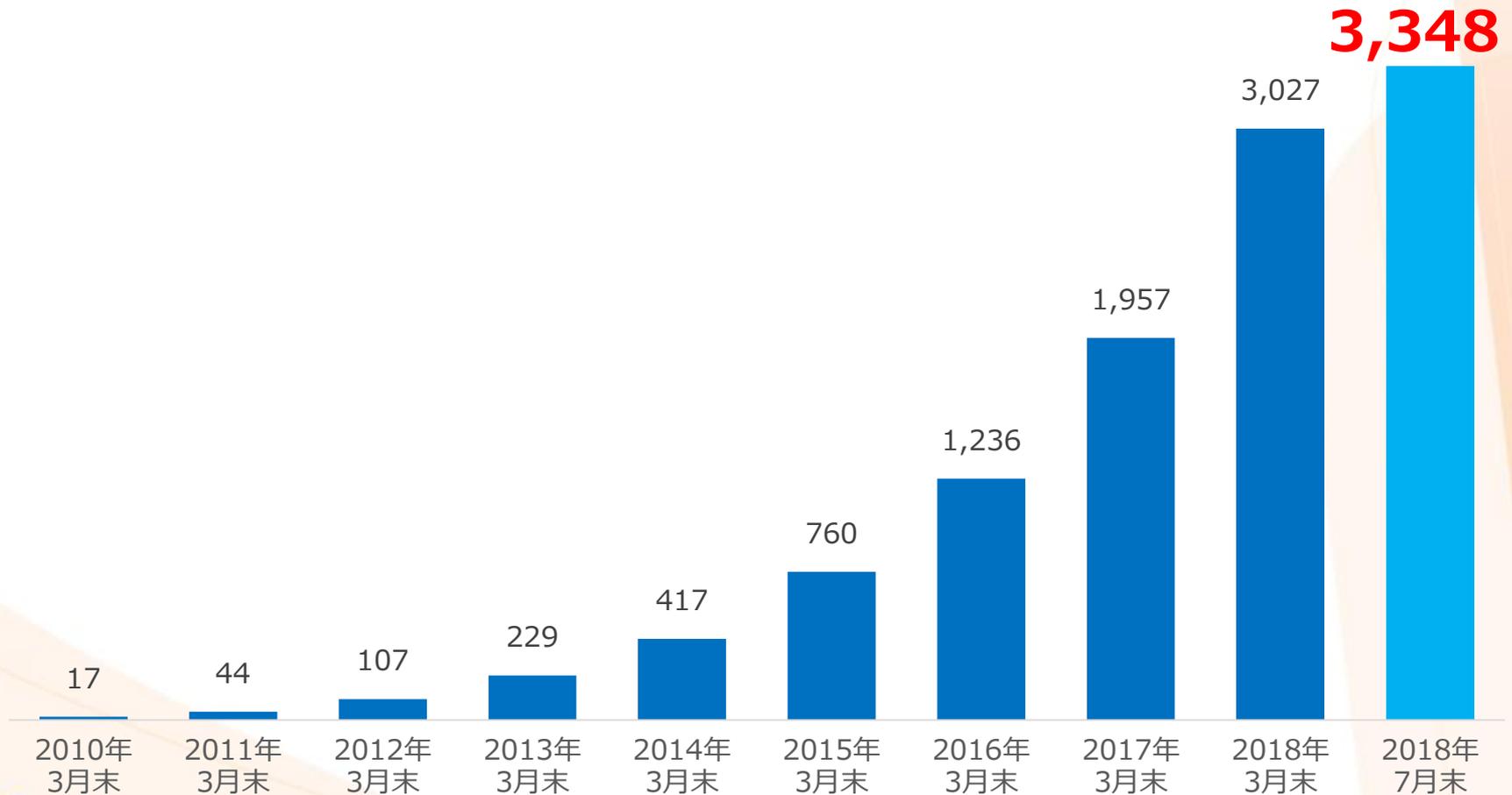
順調に契約が積み上がり、ストック売上高が大幅に増加



楽楽精算累計導入社数推移



積極的な成長投資により、導入社数の伸びが加速



楽楽精算の売上高推移

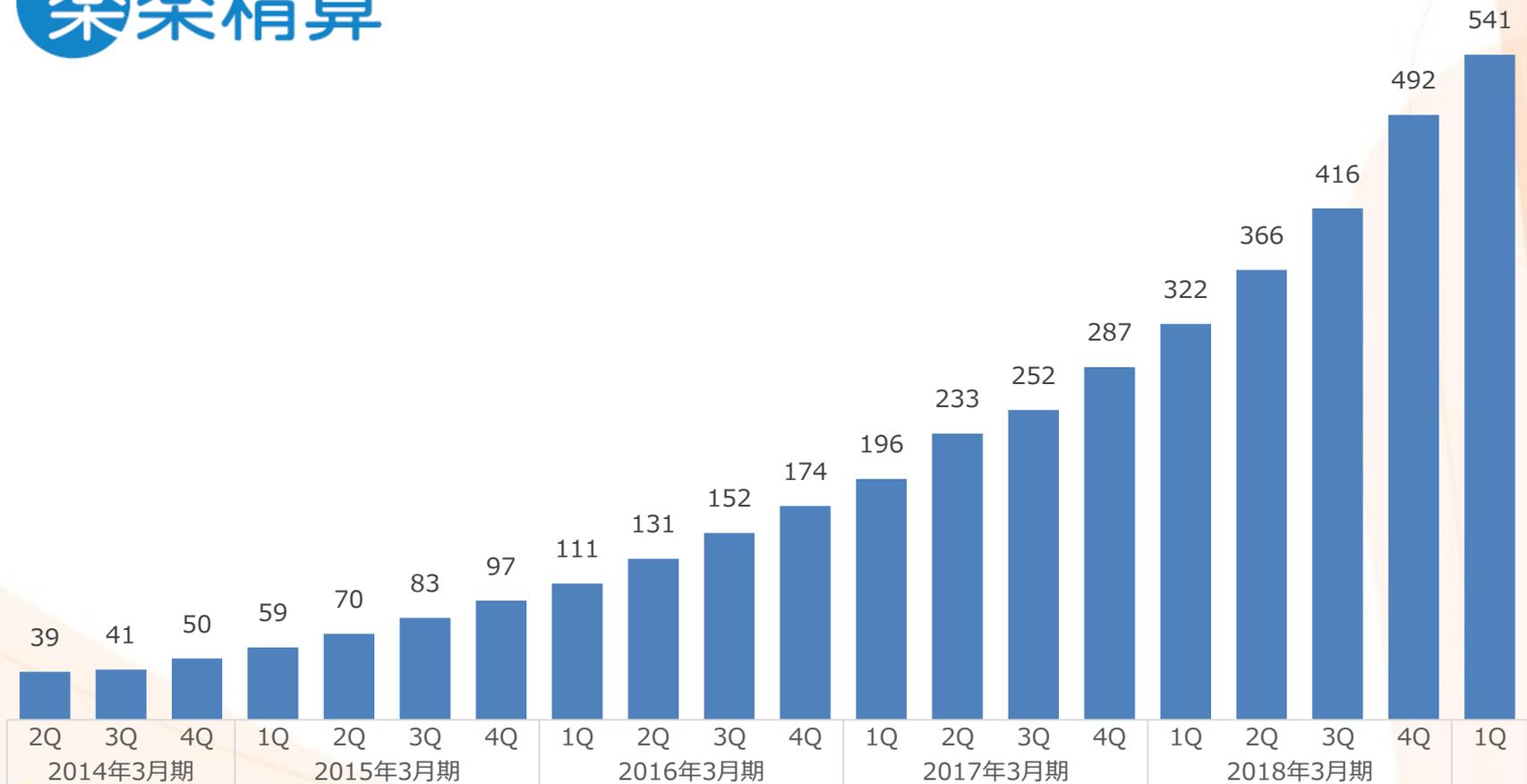
※クラウドのみの売上高



導入社数の増加効果により、順調な売上高成長が持続



(単位：百万円)



メールディーラー売上高推移

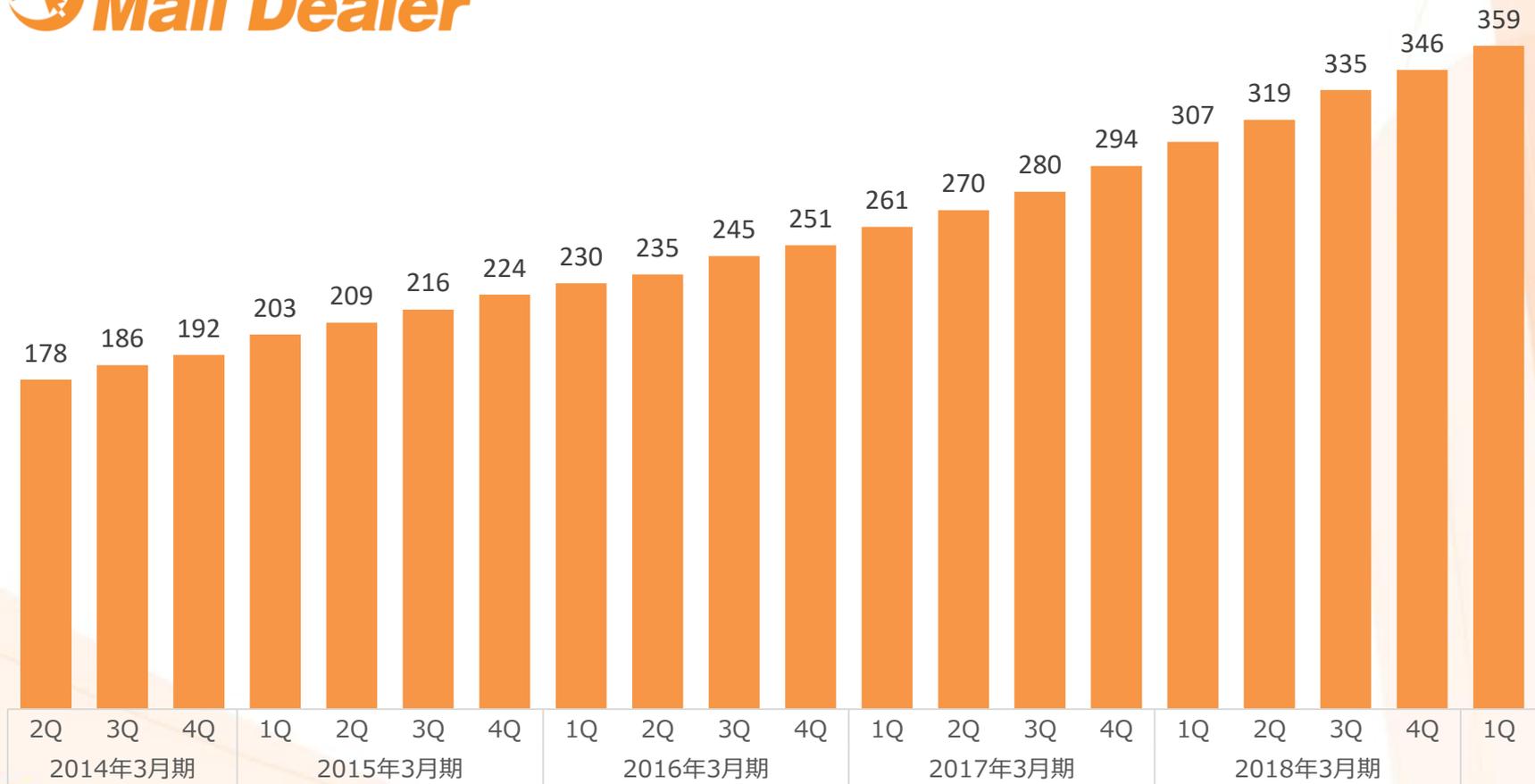
※クラウドのみの売上高



安定的な成長が持続



(単位：百万円)



クラウド事業サービス別売上高



楽楽明細の成長が加速

(単位：百万円)

	2019年3月期 第1四半期売上高	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	542	10.0%	67.8%
メールディーラー	365	3.7%	15.5%
メール配信	340	3.9%	78.8%
働くDB	129	6.4%	29.2%
楽楽明細	66	30.2%	174.8%
その他	67	0.8%	-5.3%
クラウド事業合計	1,512	7.0%	47.4%

※メール配信は配配メールとクルメル、ブラストメール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。

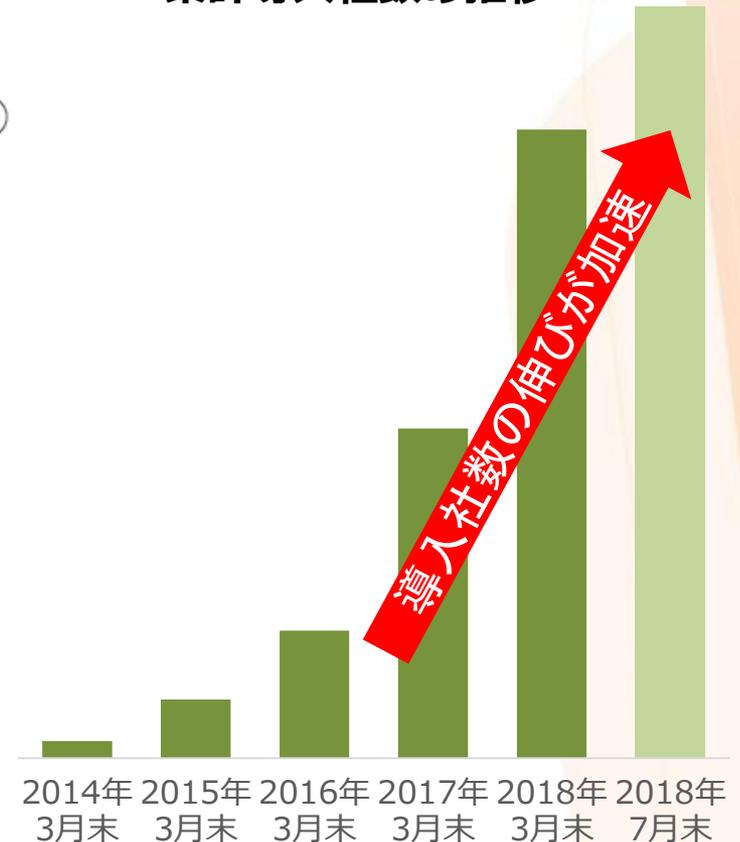
楽楽明細の成長が加速



リリースから5年が経過し、導入期から成長期へ



累計導入社数の推移



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

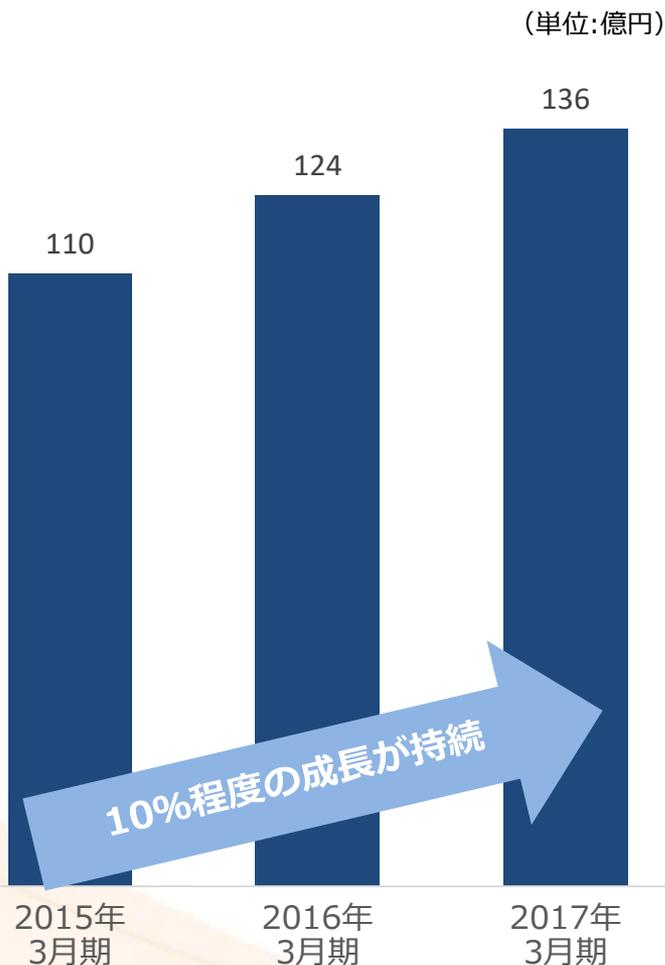
料金体系：帳票発行件数+オプション

販売開始：2013年8月



メール配信サービスのシェア拡大を目指す

国内クラウドメール配信システム市場



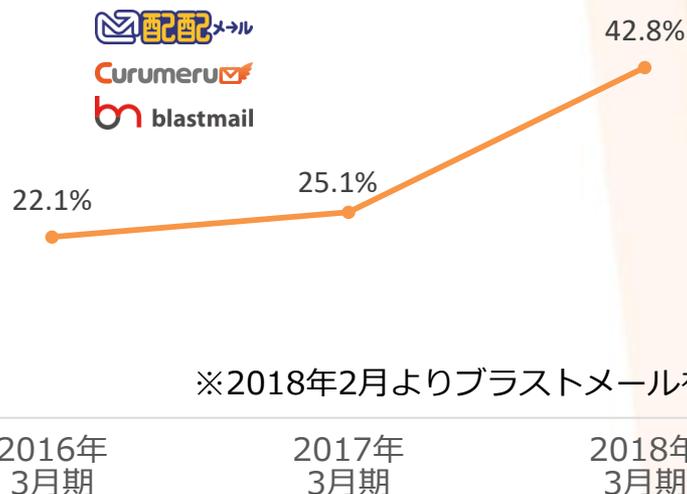
※出所：各種データから当社調べ

ブレインメールは9月からサービス名をブラストメールに変更



サービス名変更に合わせて、マーケティングを強化し、市場平均を上回る成長を目指す

ラクスグループのメール配信サービス成長率



連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2018年3月期末	2019年3月期 第1四半期末	増減額
流動資産	2,802	2,725	-76
固定資産	2,427	2,437	10
資産合計	5,229	5,163	-66
流動負債	1,418	1,158	-259
固定負債	104	127	22
負債合計	1,522	1,286	-236
株主資本	3,709	3,876	167
その他包括利益累計額	-2	0	2
純資産合計	3,706	3,876	169
負債純資産合計	5,229	5,163	-66
自己資本比率	70.9%	75.1%	

2019年3月期 通期連結業績計画

経営方針と成長戦略



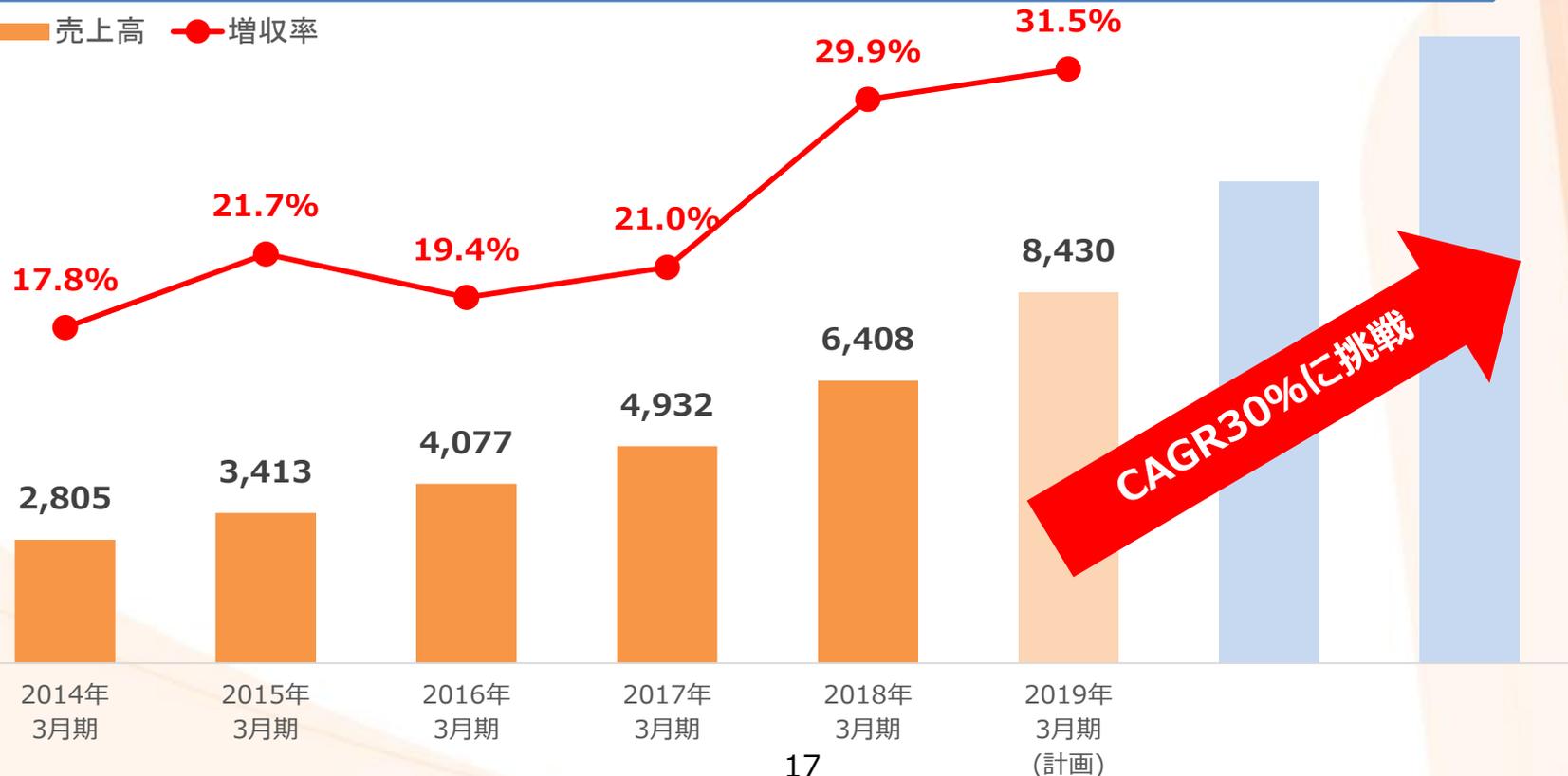
成長投資を強化し、CAGR（年平均成長率）30%に挑戦

(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



CAGR30%に挑戦

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%

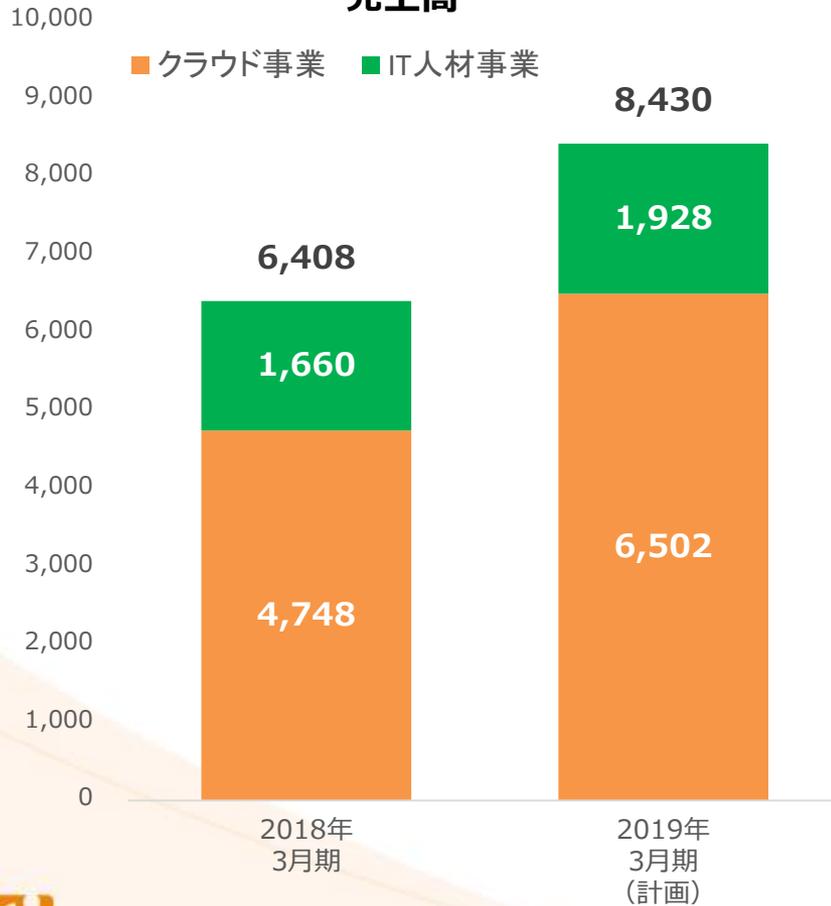
セグメント別業績計画



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

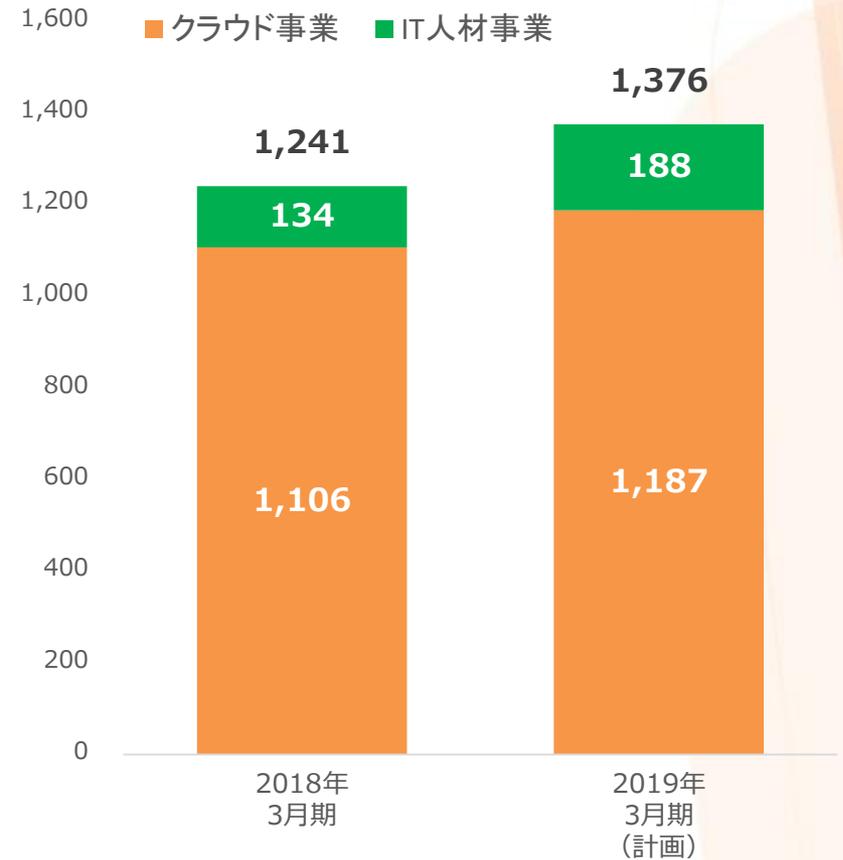
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

セグメント利益

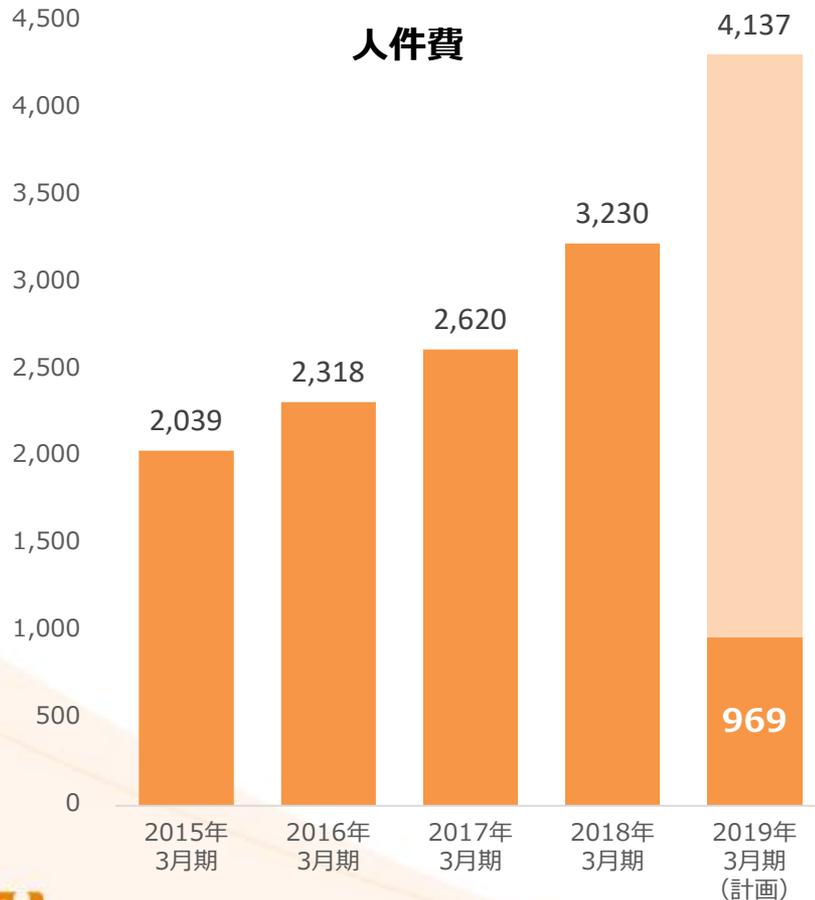


人件費と広告宣伝費の計画

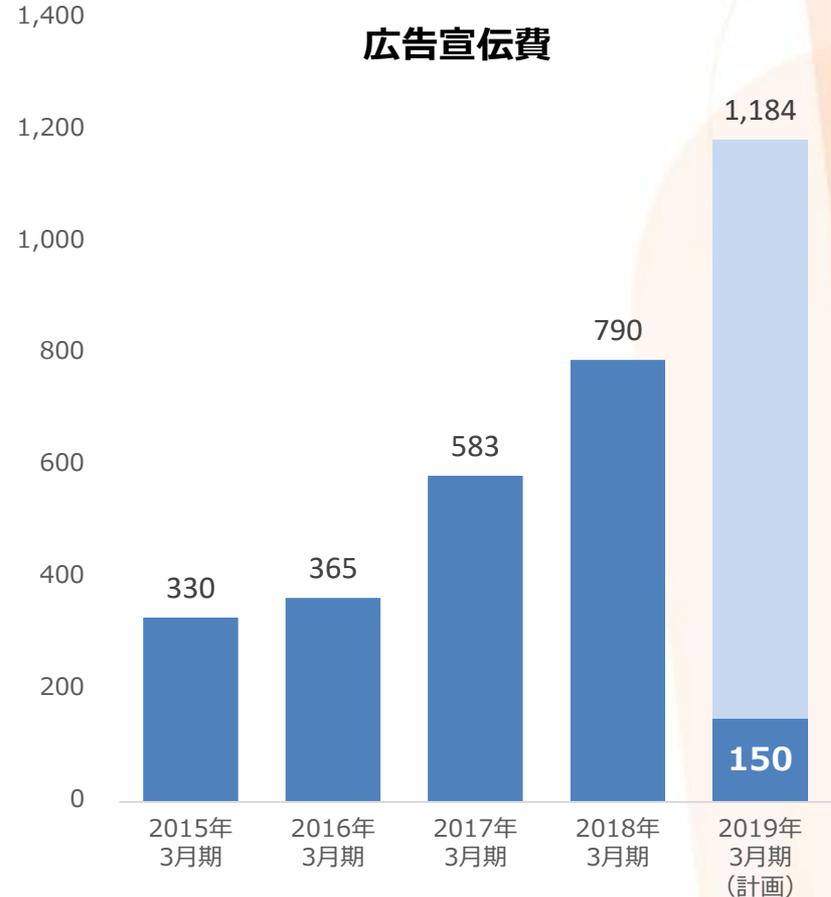


2Qに多額の広告宣伝費計上を予定

(単位：百万円)



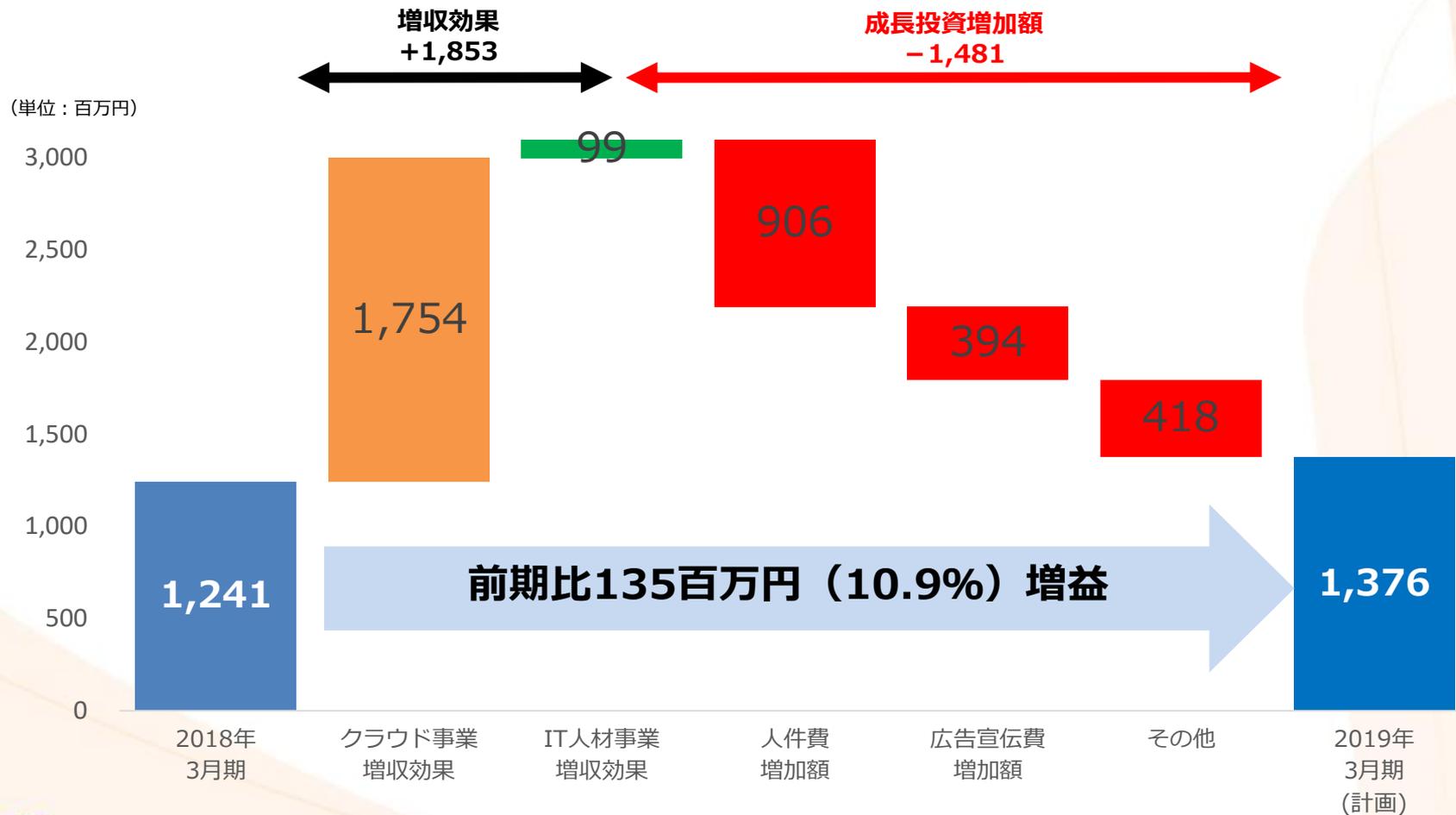
(単位：百万円)



営業利益増減要因



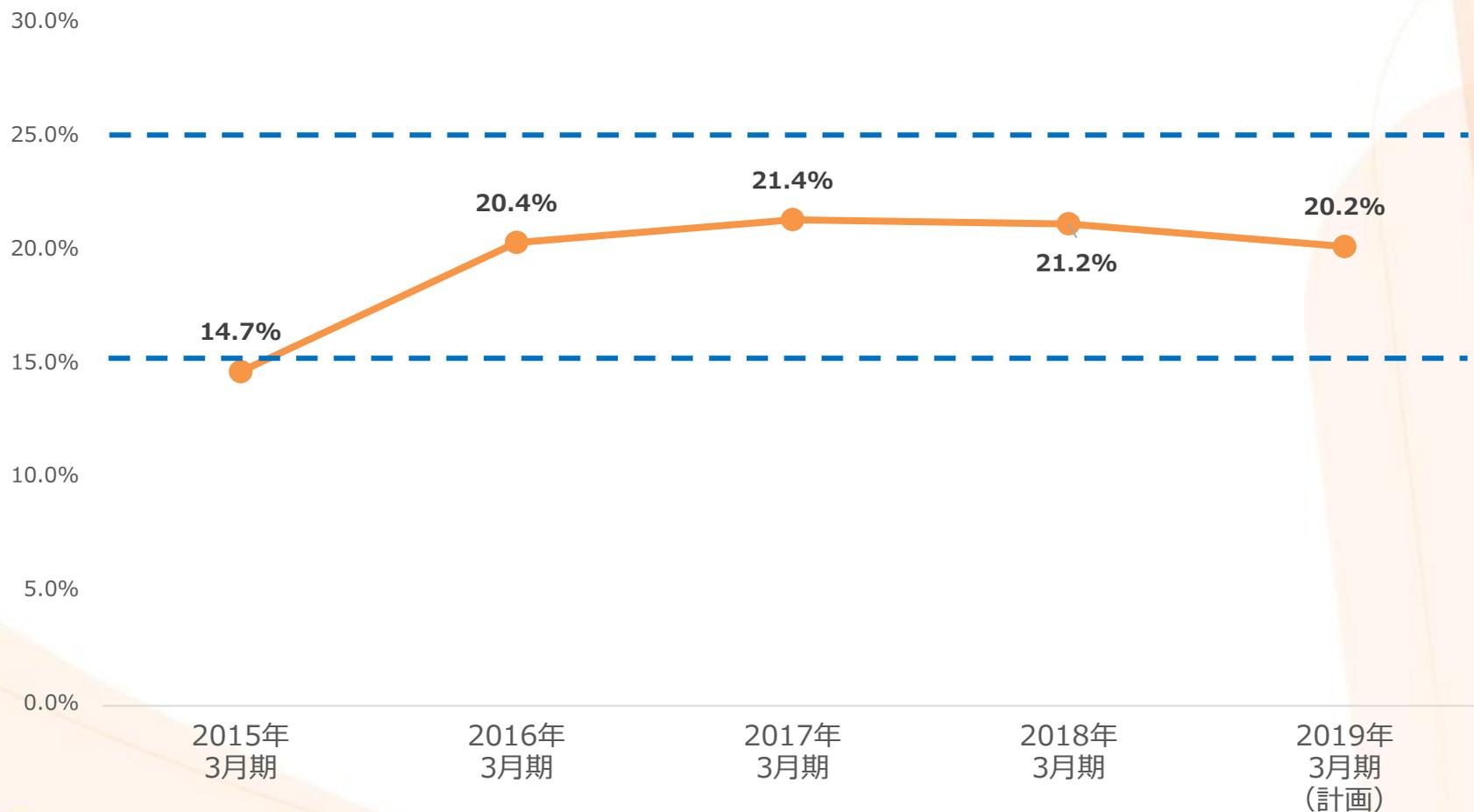
増収効果の大部分を成長投資に投下し、更なる成長加速を目指す。



【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



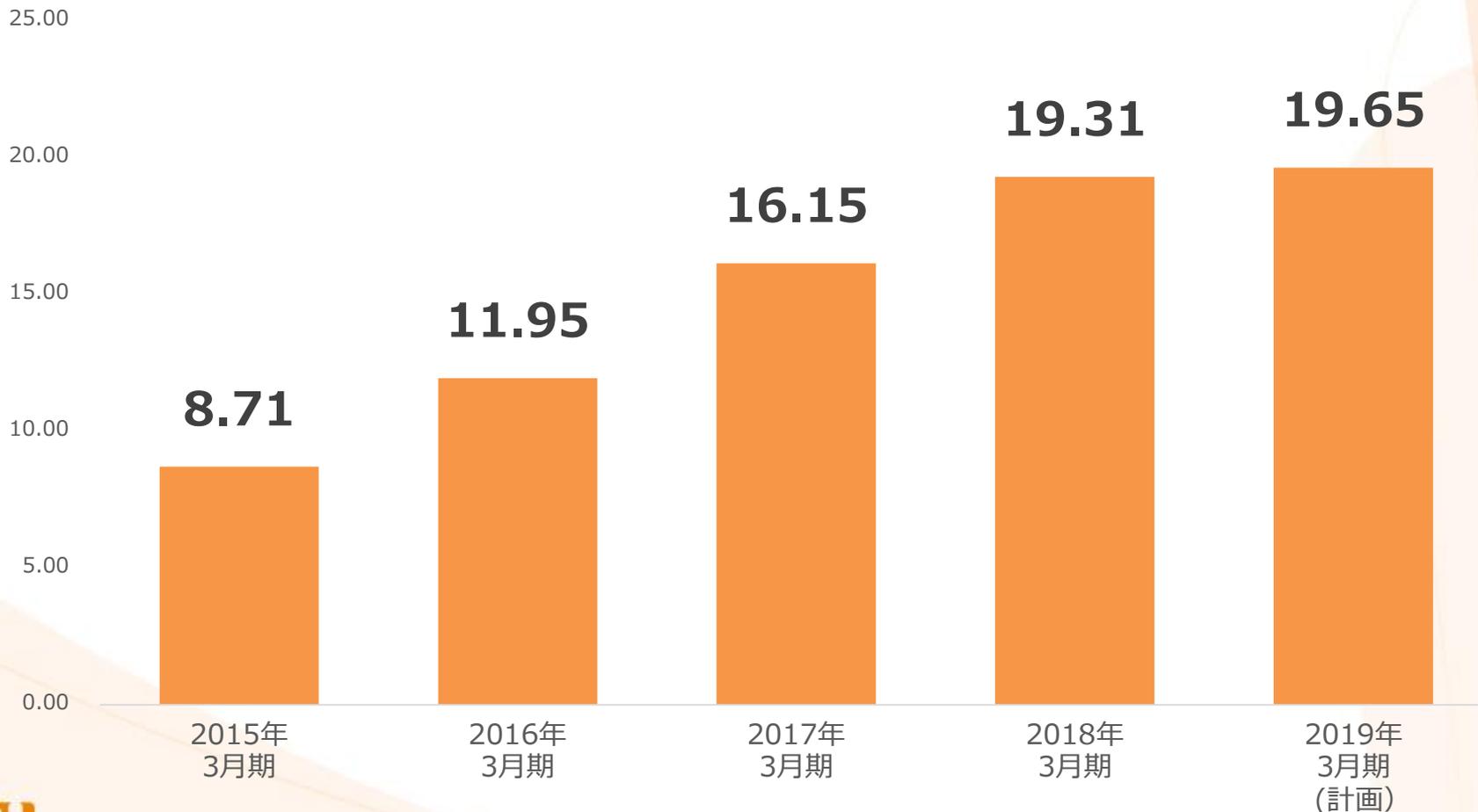
【重要指標】 一株利益（EPS）推移

※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

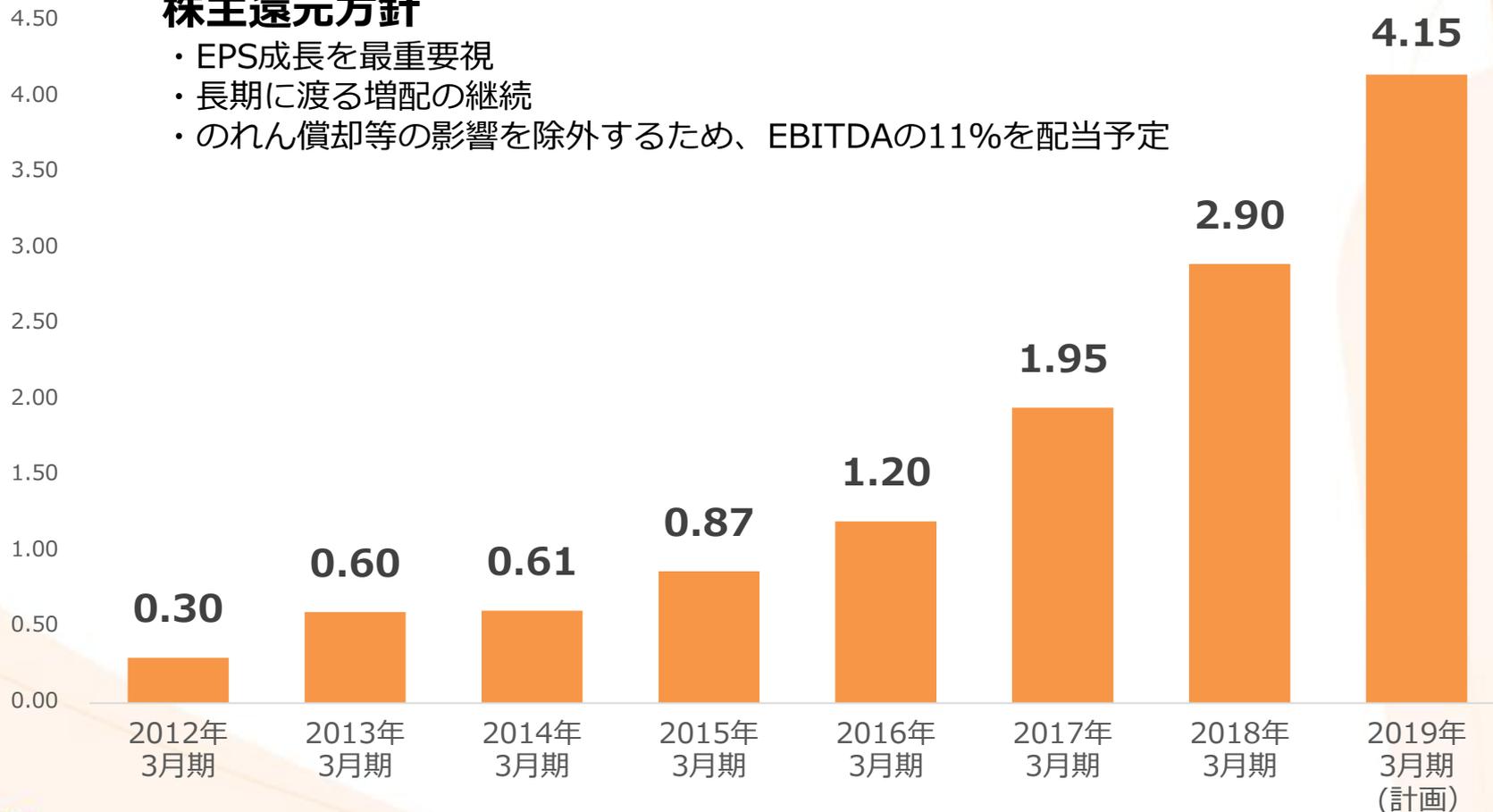


7期連続増配を計画

(単位：円)

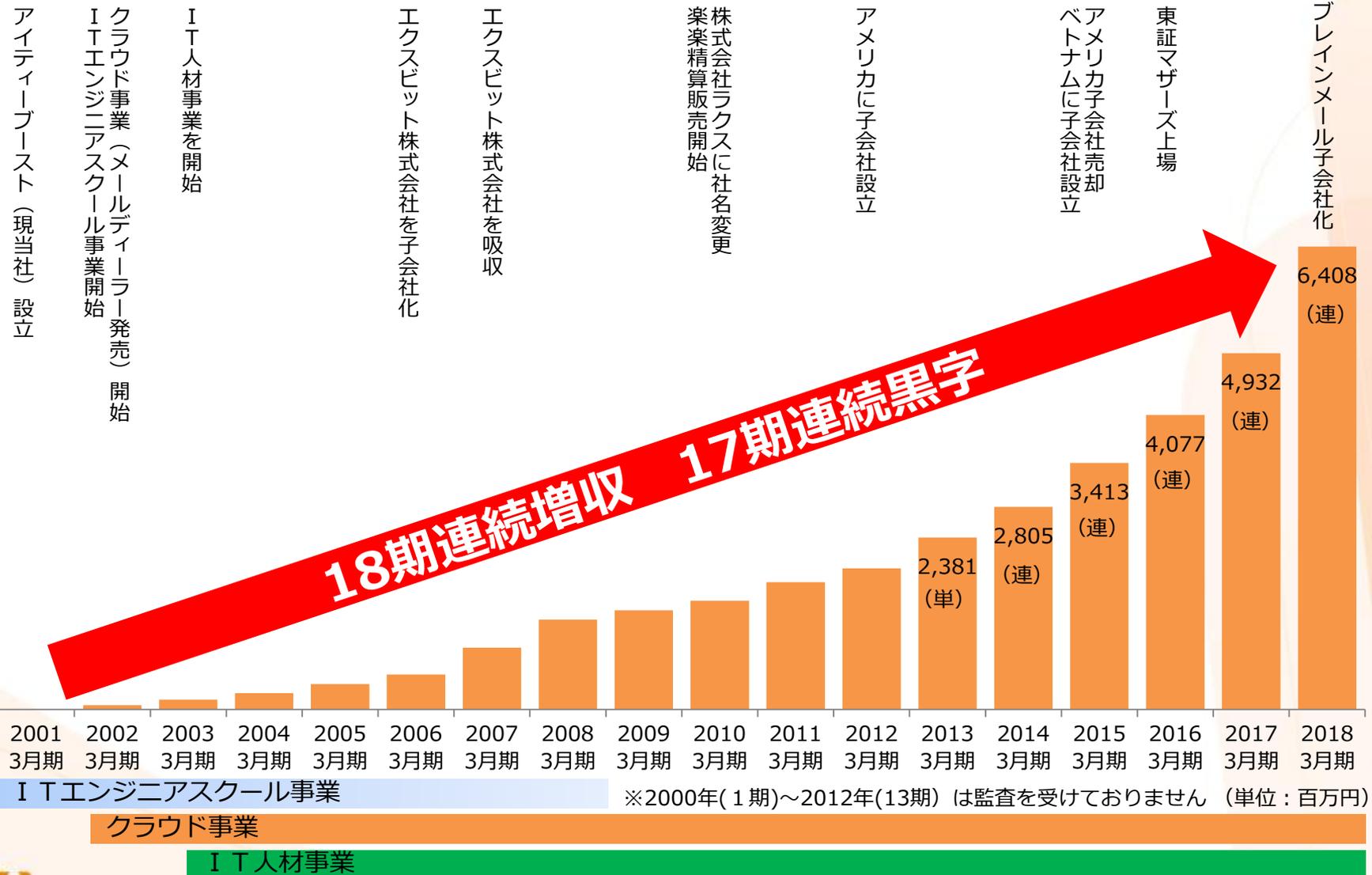
株主還元方針

- ・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

沿革



※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)



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

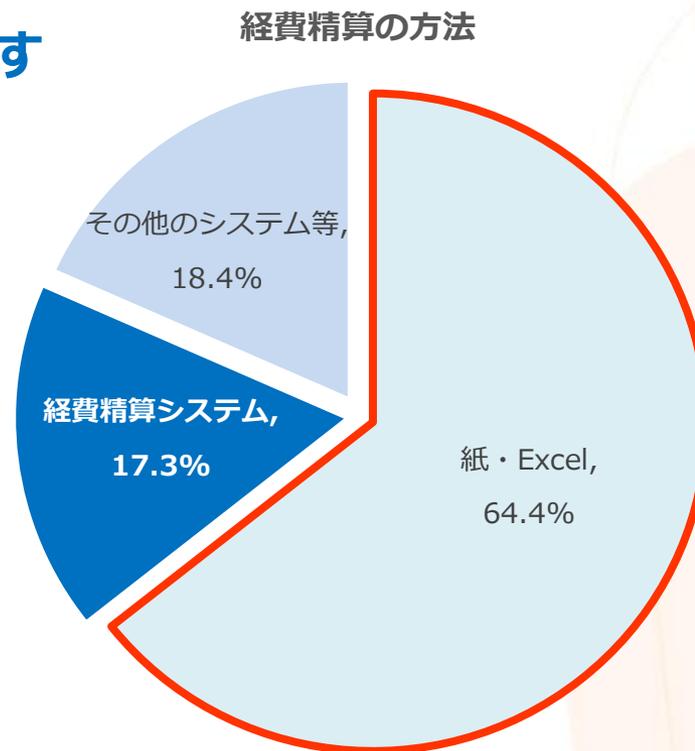


クラウド経費精算システムのターゲット市場

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

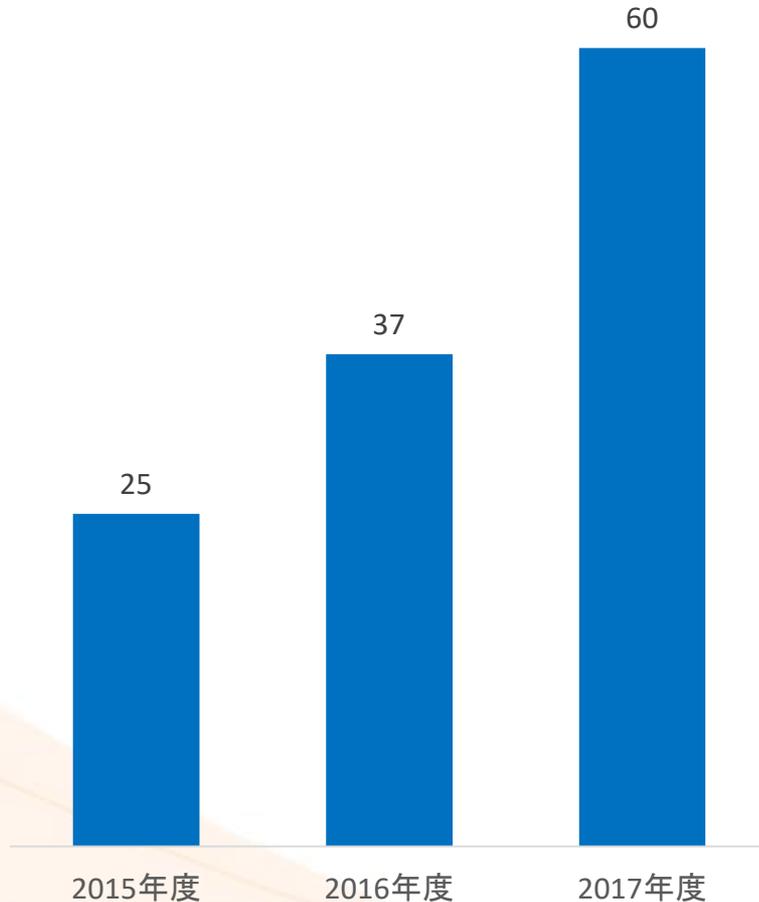


出所：2018年3月実施、経理部門向けアンケート

クラウド経費精算システム市場

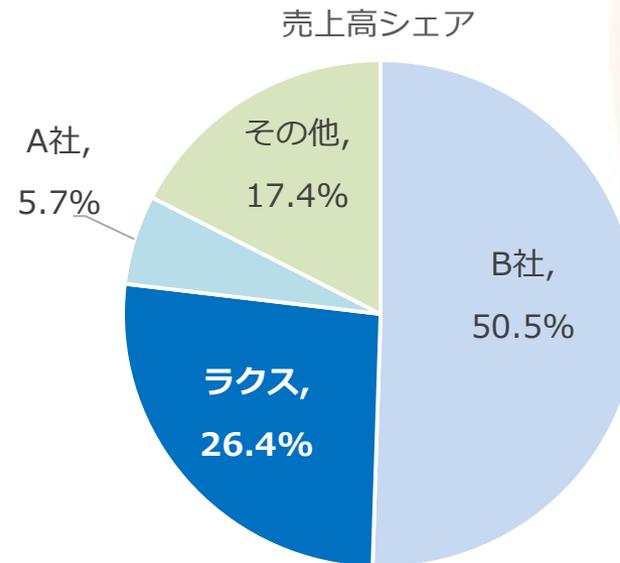
※出所：各種データから当社調べ

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

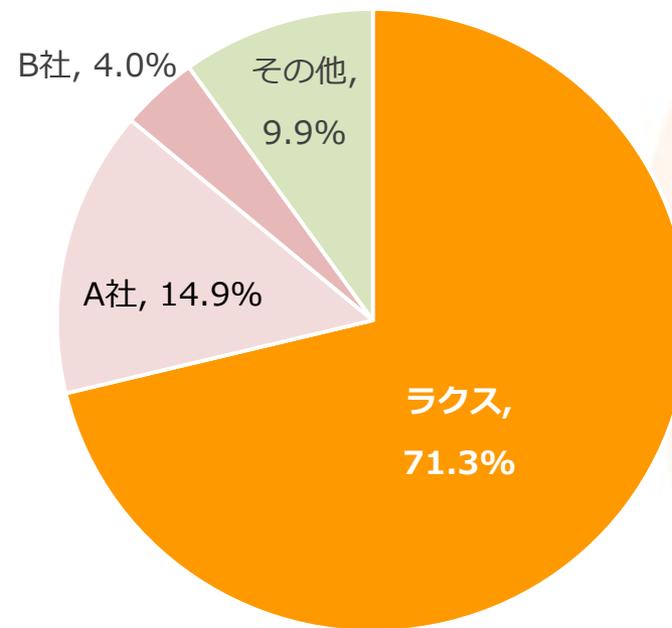
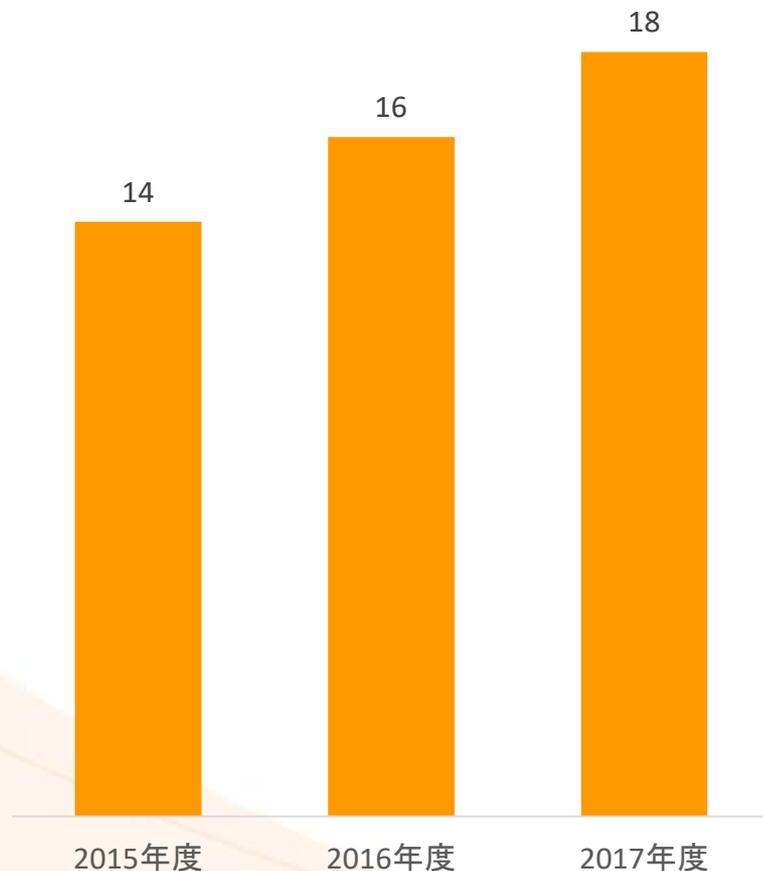


クラウドメール処理システム市場

※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

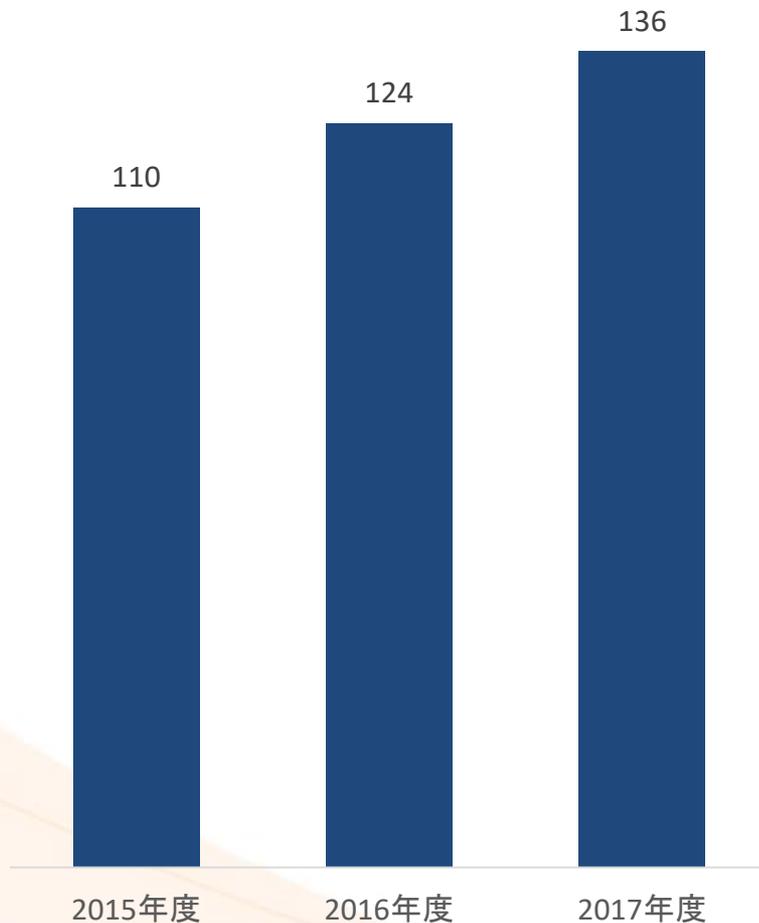
料金体系：配信通数課金+オプション

販売開始：2011年6月

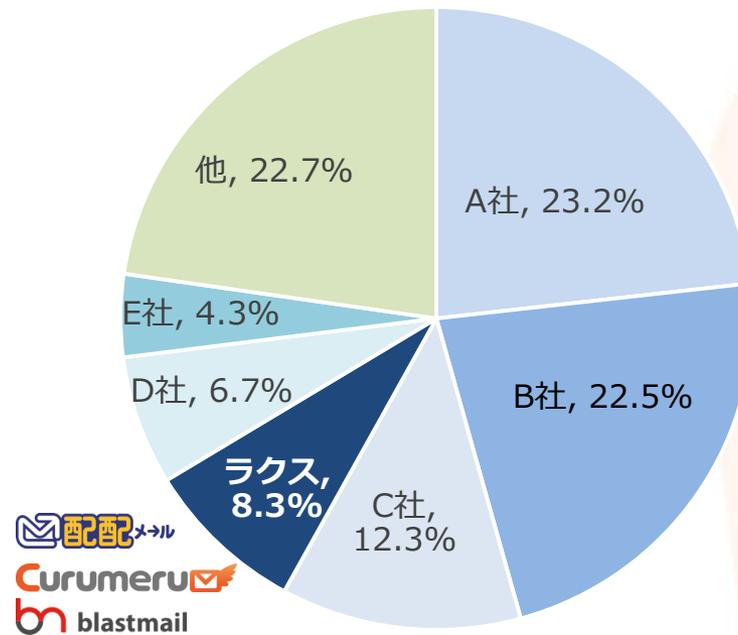
クラウドメール配信システム市場

※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、ブラスト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

【IT人材事業】 ビジネスモデル



IT人材事業の特徴

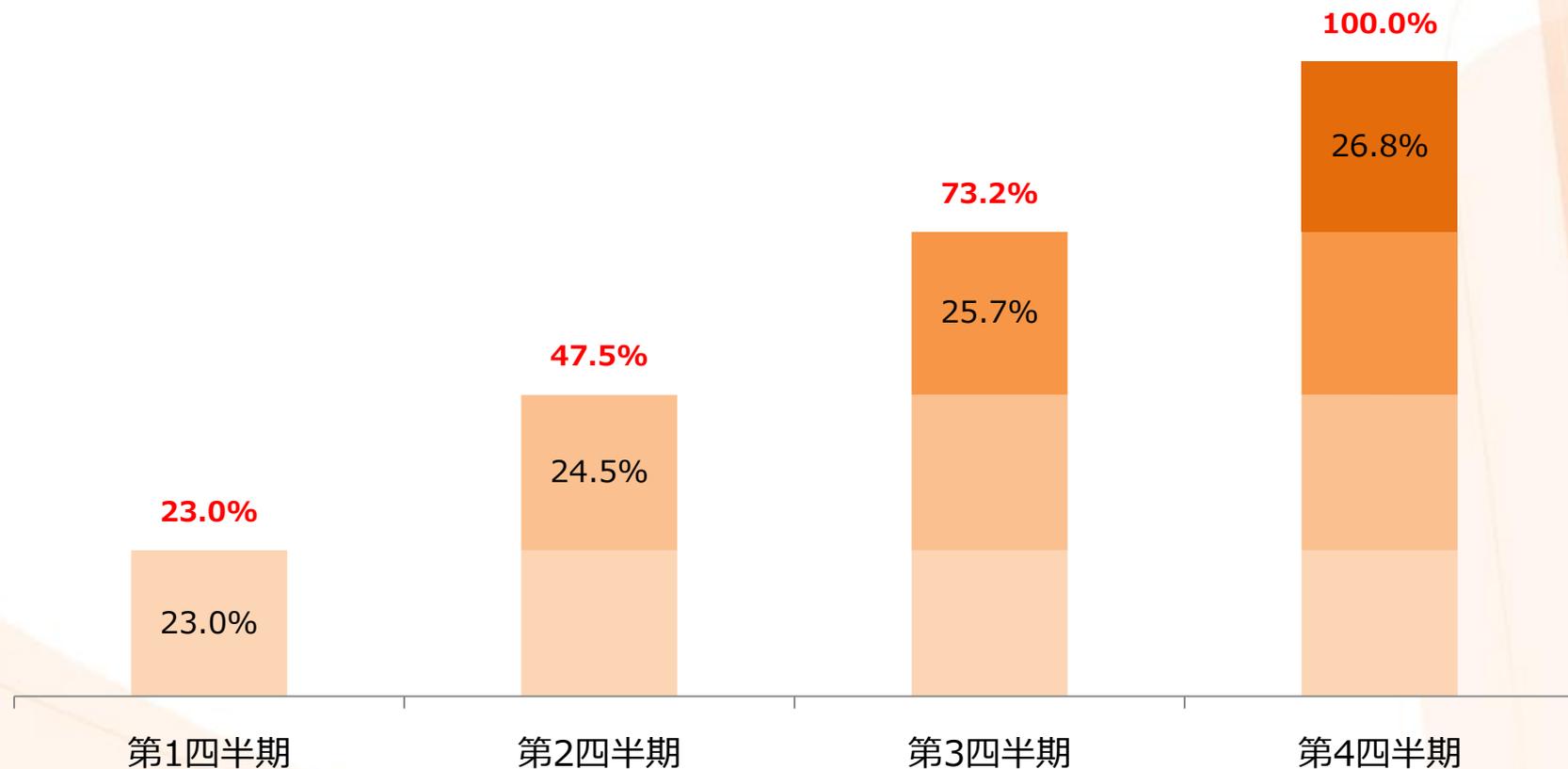
- ◆ 未経験者のエンジニア適正判定ノウハウ
- ◆ エンジニア育成ノウハウ

技術領域

- ◆ Javaプログラマー
- ◆ インフラエンジニア

【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



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。