



2018年7月期

決算説明会資料

ラクスル株式会社
(東証マザーズ：4384)

2018年9月13日

目次

1. 会社概要

2. 2018年7月期 業績

3. 2019年7月期 業績予想

4. ご参考資料

1. 会社概要



ヴィジョン

「仕組みを変えれば、世界はもっと良くなる」

印刷や物流といったデジタル化が進んでいない伝統的な産業に、インターネットを持ち込み産業構造を変えることで、より良い世界を実現する

印刷・広告のシェアリングプラットフォーム



2013年3月開始



物流のシェアリングプラットフォーム

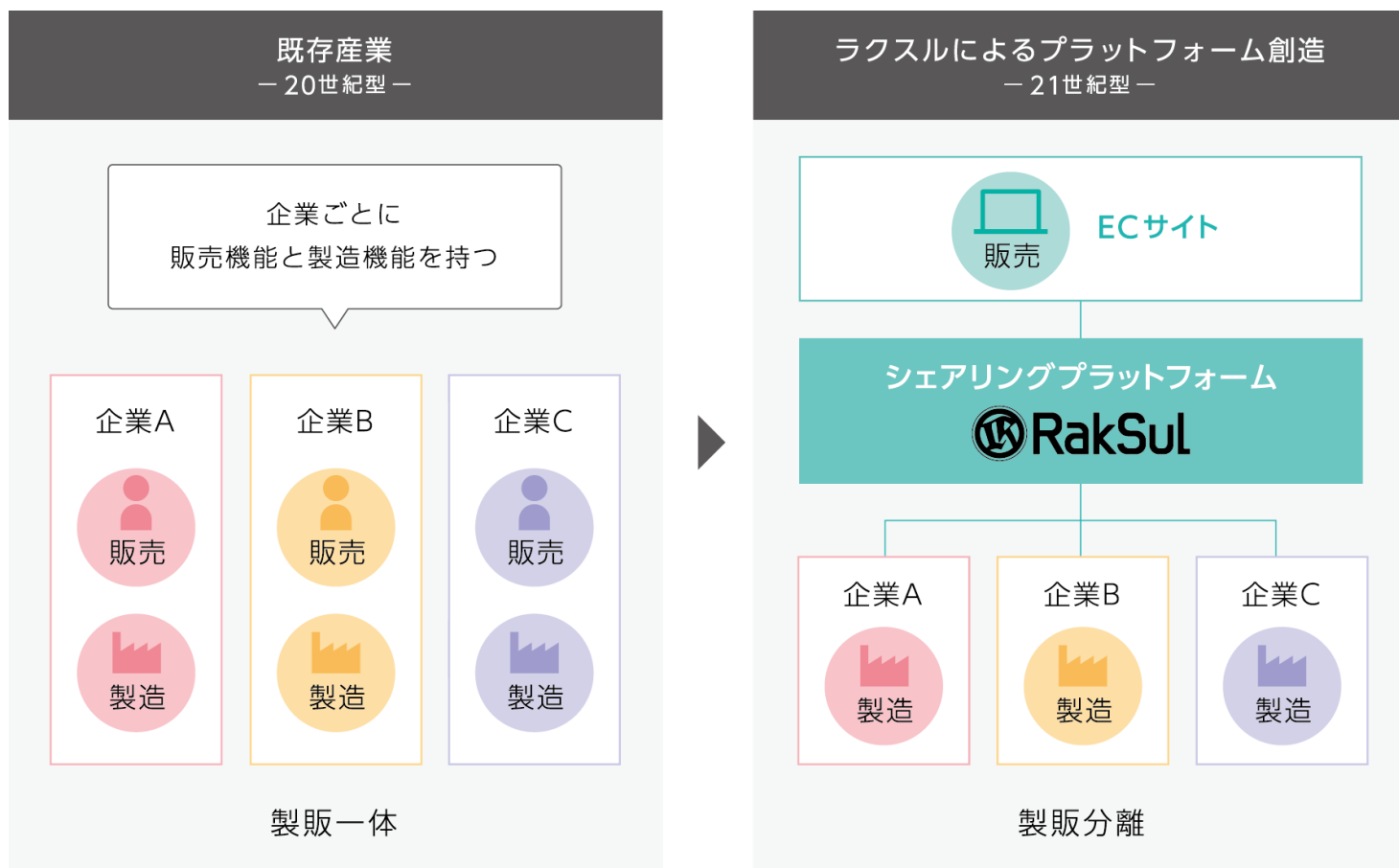


2015年12月開始



当社事業の意義：産業ごとのシェアリングプラットフォームの創出

大企業中心に垂直統合で成立していた産業構造を、プラットフォーム中心の水平分業された産業構造にアップデートする



BtoBプラットフォームとしての大きな潜在的事業機会

伝統的で巨大なBtoBの業界のデジタル化を推進する

国内トラック物流市場

国内広告市場
(インターネットを除く)

5兆円

国内商業及び事務用
印刷市場

3兆円



14兆円



複数の産業を革新するBtoBプラットフォームを通じた持続的成長

中長期では、プラットフォームを展開する産業を拡大

中長期～

2015/12 ～

ハコベル
— hacobell —

その他業界

物流業界の
プラットフォーム

2015/3 ～

 **ラクスル**

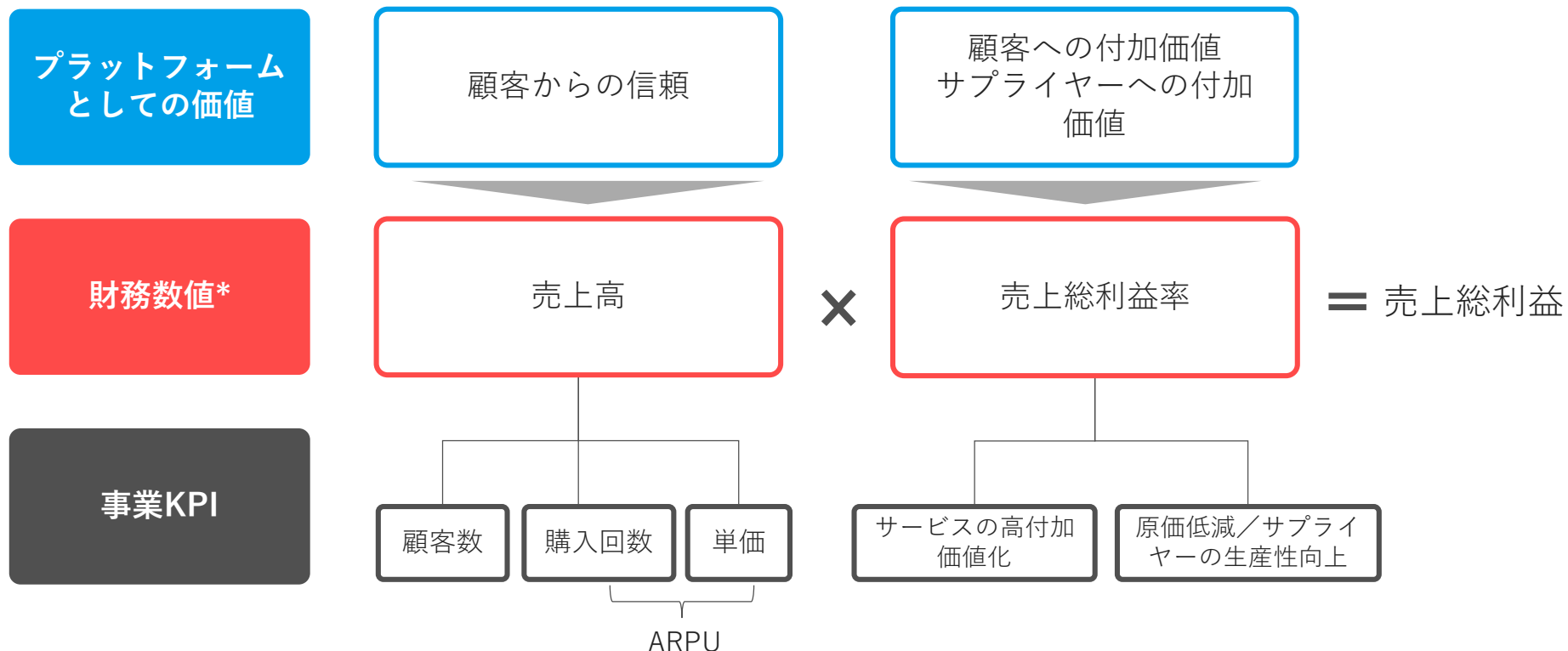
広告業界の
プラットフォーム

2013/3 ～

印刷業界の
プラットフォーム

当社の企業価値の源泉

顧客からの信頼の総和である売上高及び顧客／サプライヤーへの付加価値の総和である売上総利益の最大化を重視



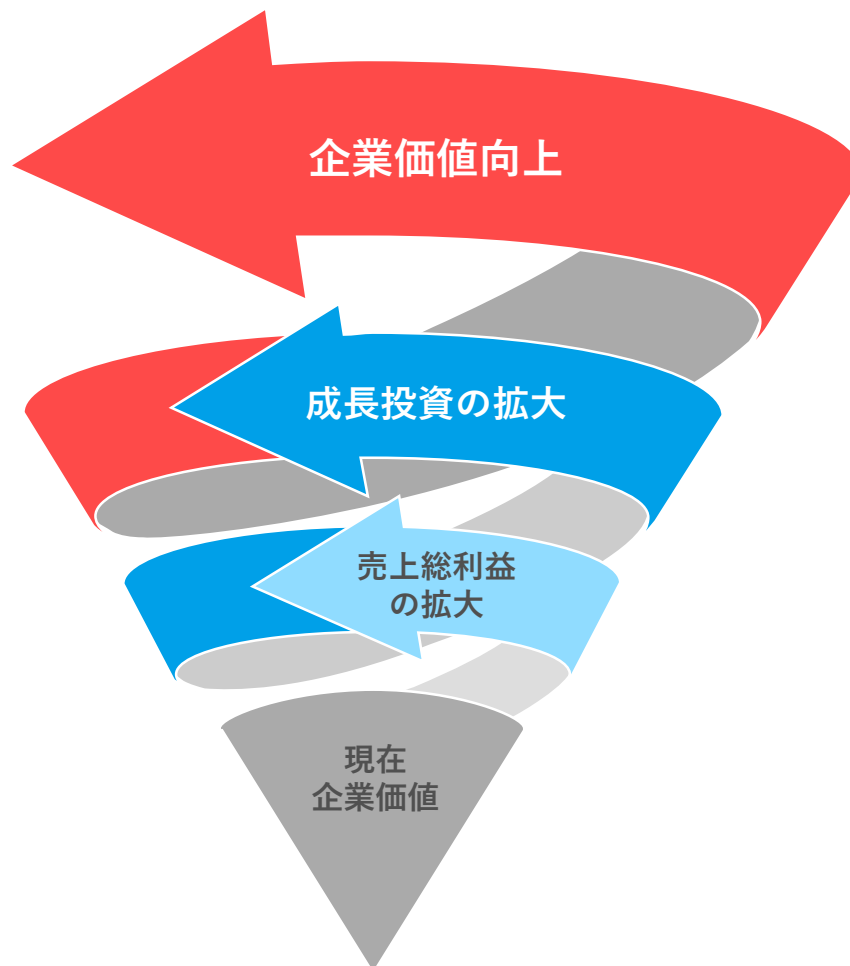
*売上高／売上総利益に関する会計基準

売上高：ラクスル、ハコベル共に顧客からの売上をグロスで計上

売上総利益：売上高からサプライヤーに生産原価を支払った残りを売上総利益として計上

再投資による企業価値向上スパイラル

売上総利益額を最大化することで、営業利益以下の利益の継続拡張及びプラットフォーム価値を高めるための成長投資の拡大を両立



当社の競争優位性

テクノロジー企業でありながら、オペレーションに深く入り込み、マーケティングによるレバレッジを最大限活用する。純粋なインターネット企業とも既存産業とも異なる競争優位性を有する

プラットフォームとしての3つの競争優位



2. 2018年7月期 業績

- 通期売上高は11,174百万円（**前期比 +45.6%**）
当初業績予想比+6.3%の上振れ
- 印刷事業の通期売上高は10,594百万円（**前期比+41.3%**）
当初業績予想比+4.4%の上振れ
- 運送事業の通期売上高は509百万円（**前期比+202.0%**）
当初業績予想比+70.9%の上振れ
- 通期売上総利益は2,761百万円（**前期比+58.8%**）
当初業績予想比+7.4%の上振れ
- 通期営業利益は93百万円で**通期黒字化を達成**
当初業績予想比+86.1%の上振れ



スピードデータチェック

納期経験の改善



オンラインデザインサービス

注文時のボトルネック解消



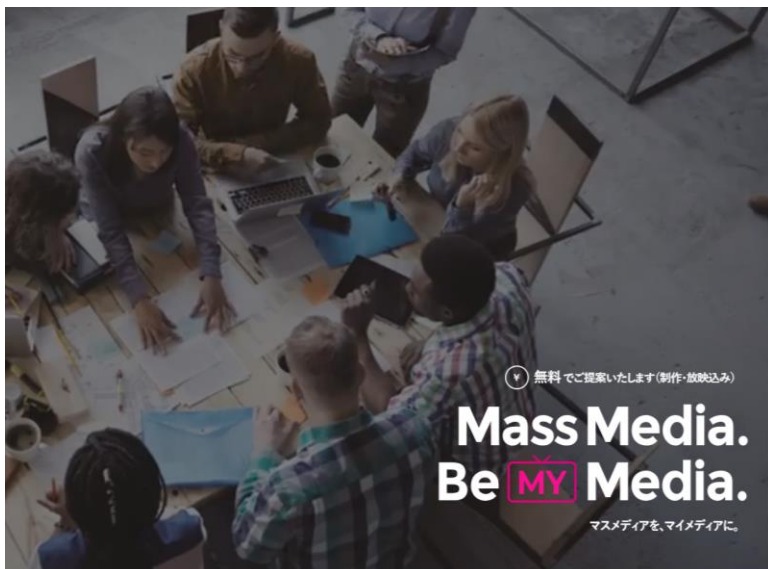
ロングテール商品強化

利用回数の増加



TVCMの制作・放映を開始

チラシ素材からもCMを作成
既存顧客のアップセル



屋外広告の取り扱いを開始

ポスター印刷後の掲載など
既存顧客のアップセル



全国展開

地域の拡張



2018年07月23日から

一般車両の強化

単価の向上



営業体制の構築

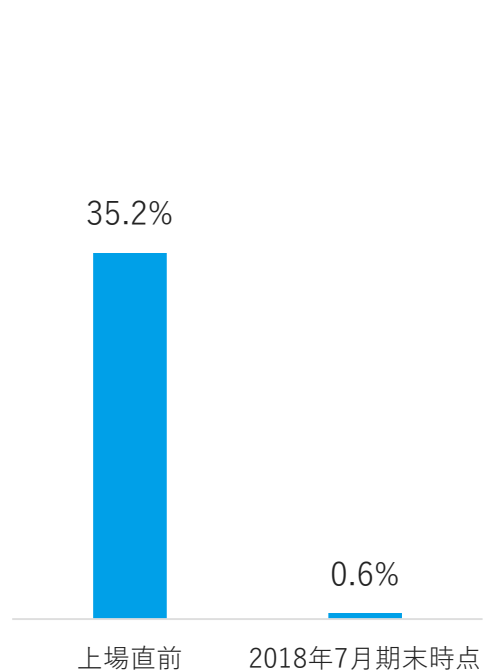
事業成長のドライバー発見



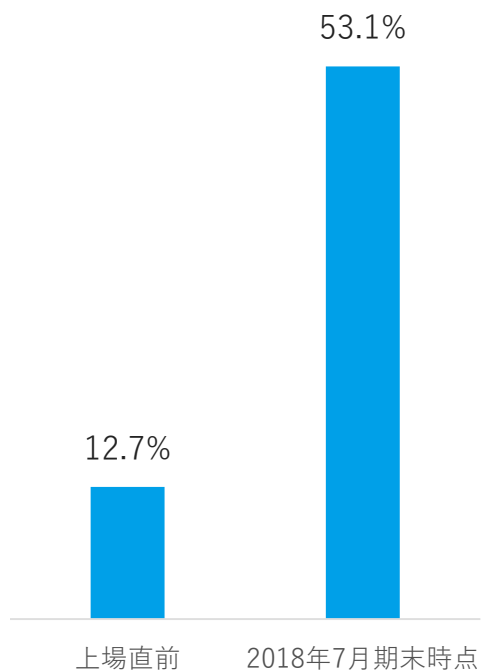
2018年5月の上場時に約34億円を調達し、7月末時点での現預金残高は約63億円

株主構成は上場から2ヶ月でVC保有割合が大幅に低下し、海外機関投資家を中心に機関投資家の保有割合が大きく上昇

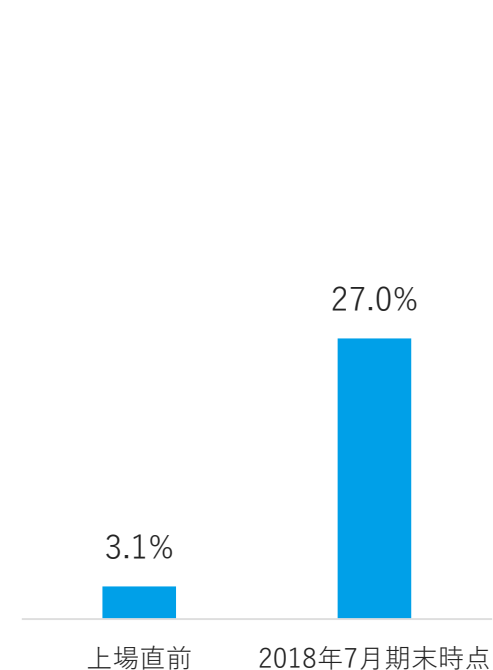
VC保有割合



機関投資家保有割合



海外機関投資家保有割合⁽¹⁾



注
(1)VCを除く外国法人

全事業とも好調で、通期売上高は11,174百万円と当初業績予想比+6.3%の上振れ（前期比 +45.6%）

通期売上総利益は2,761百万円（当初業績予想比+7.4%、前期比+58.8%）

通期営業利益は93百万円で通期黒字化を達成、四半期営業利益は149百万円

(百万円)	2018年7月期通期（2017年8月-2018年7月）					2018年7月期4Q（2018年5-7月）				
	実績	2017年7月期通期		当初業績予想		実績	前年同期		前四半期（3Q）	
		実績	増減率	当初業績予想	達成率		実績	増減率	実績	増減率
売上高	11,174	7,675	+45.6%	10,515	106.3%	3,235	2,168	+49.2%	3,034	+6.6%
売上総利益	2,761	1,738	+58.8%	2,571	107.4%	774	490	+57.8%	760	+1.9%
売上総利益率	24.7%	22.7%	+2.0pt	-	-	23.9%	22.6%	+1.3pt	25.1%	-1.1pt
営業利益	93	-1,145	-	50	186.1%	149	-259	-	64	+130.8%
経常利益	43	-1,163	-	9	480.5%	123	-261	-	49	+151.3%
当期純利益	15	-1,175	-	6	257.7%	99	-274	-	47	+107.7%

	2016年7月期末		2017年7月期末		2018年7月期末	
「ラクスル」の累計ユーザー数	293,689		452,940	+159,251 対前期末	661,815	+208,875 対前期末

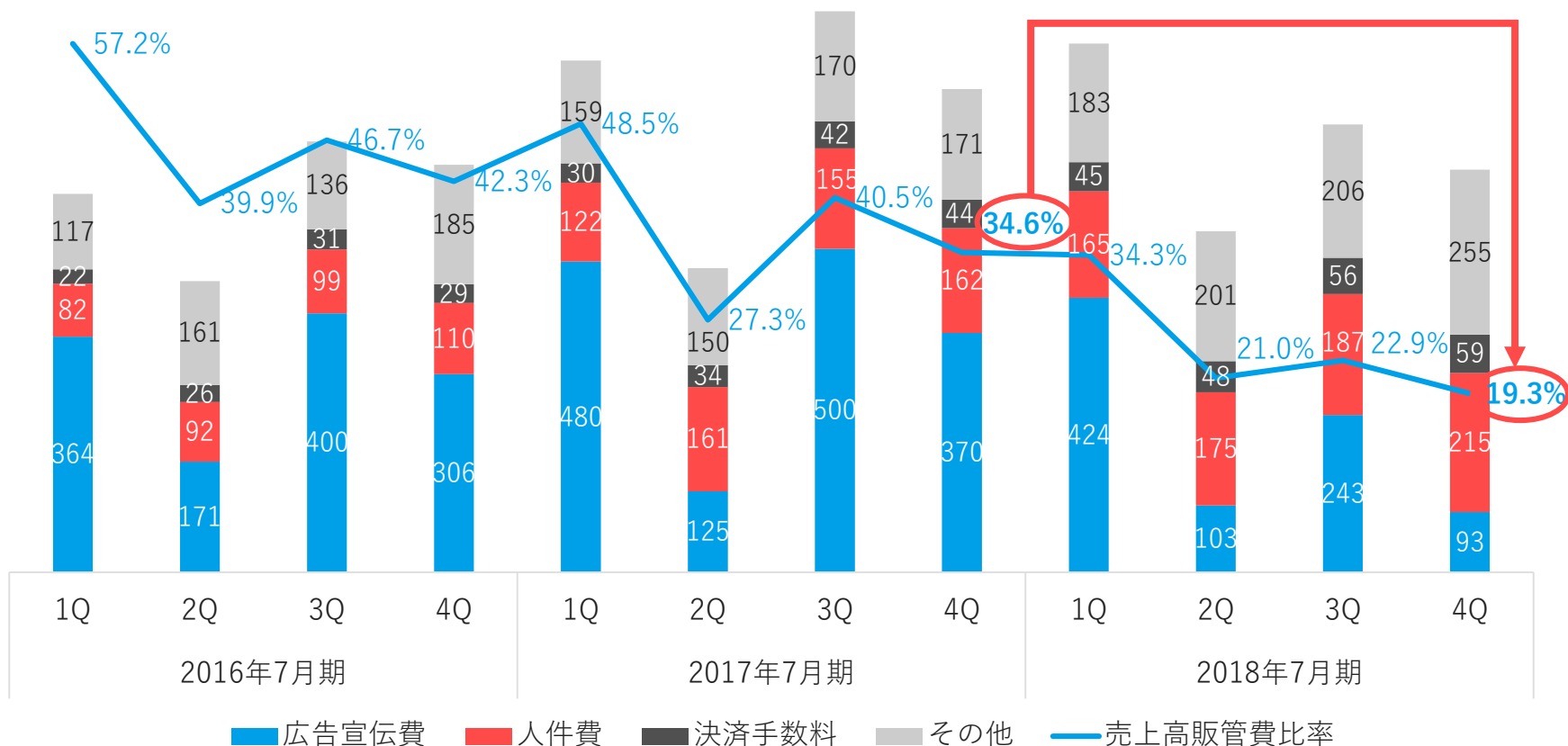
当社の企業価値の源泉である売上総利益額は継続的に拡大

(百万円)



売上高成長に伴い売上高販管費比率は継続的に低下

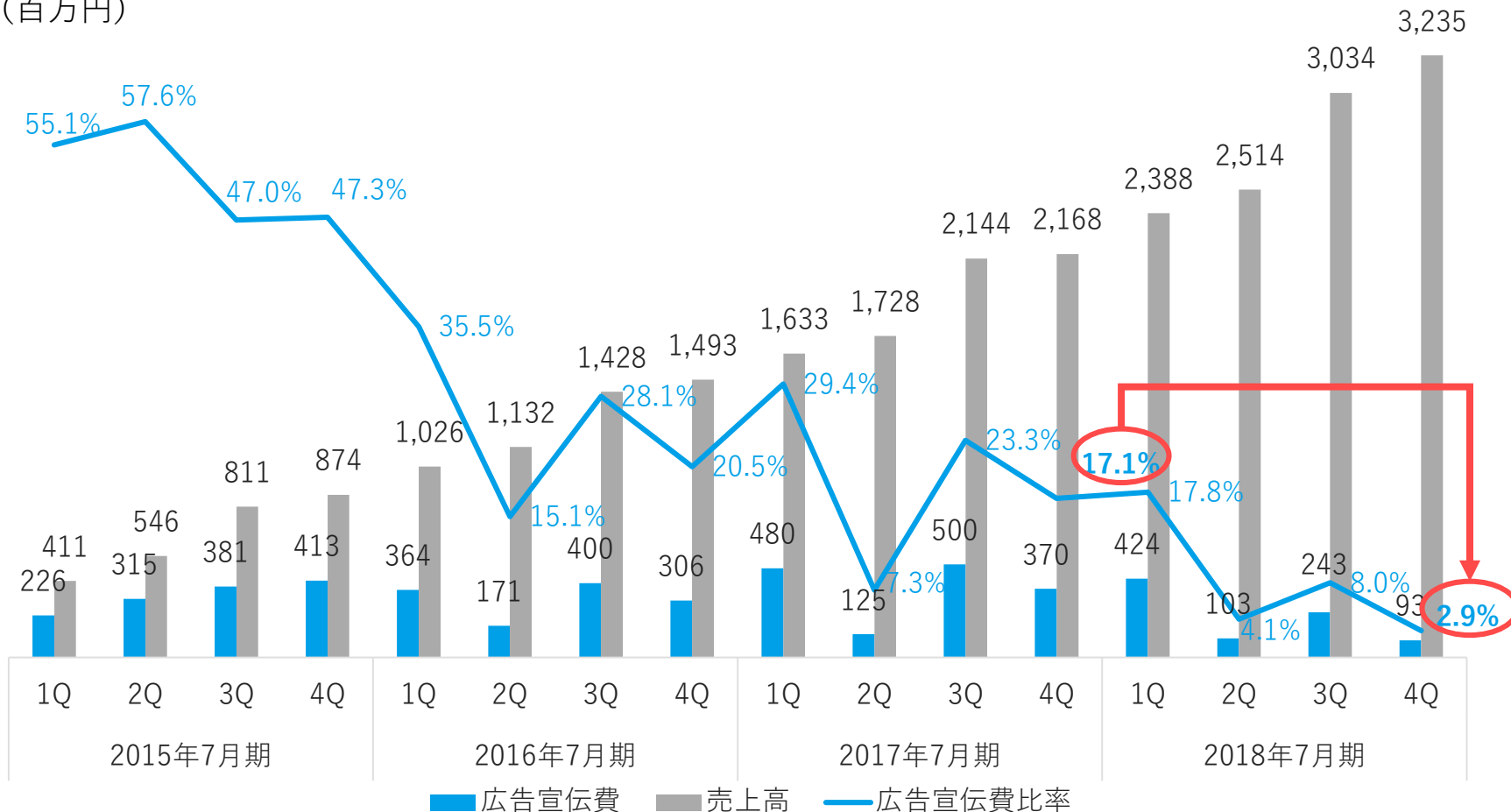
(百万円)



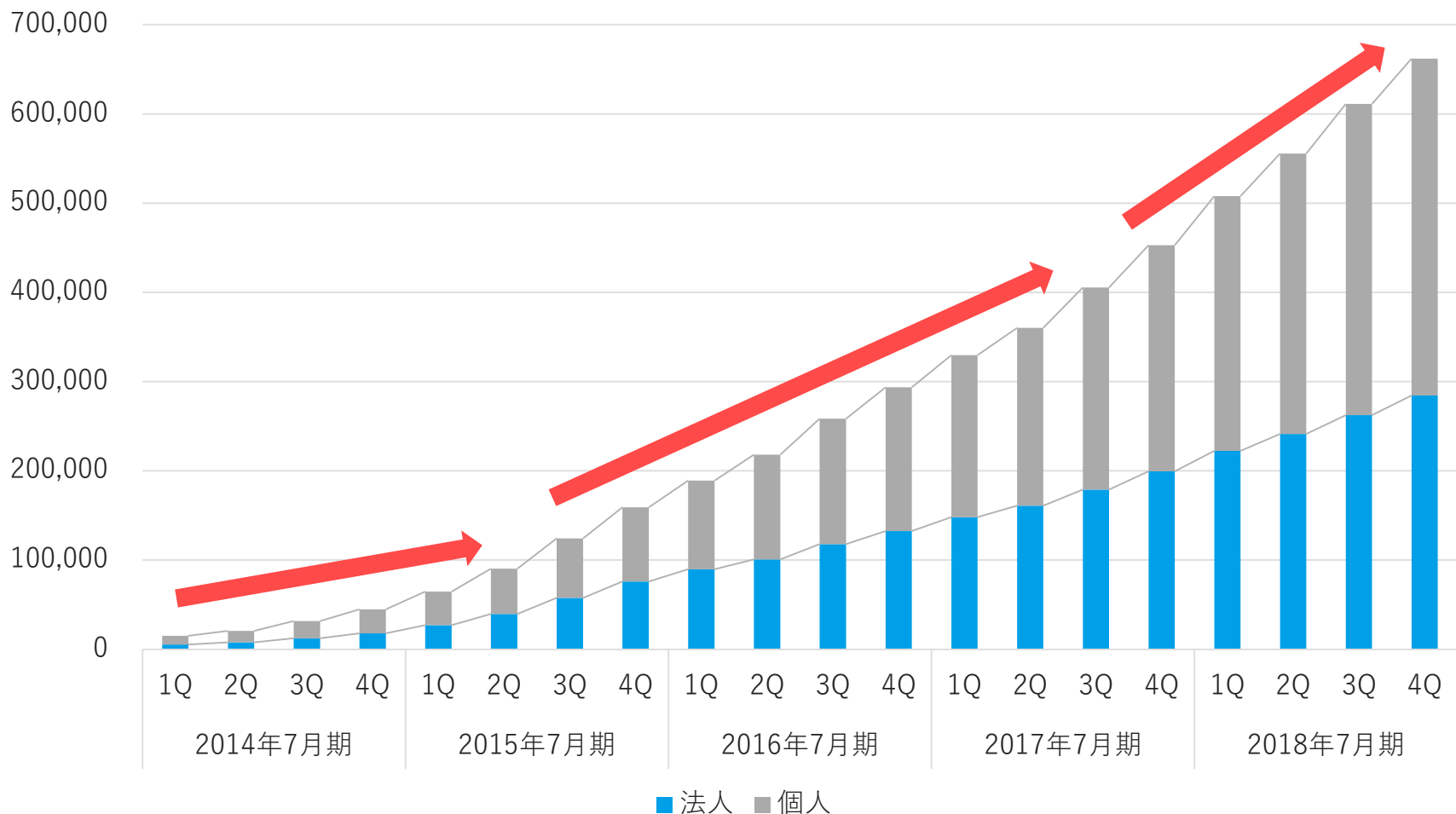
RakSul 全社広告宣伝費・広告宣伝費比率の推移

4Qは試験的にTVCMを放映しなかったため、金額・比率が大幅に低下

今後は一定の広告宣伝費投資を継続しつつも、広告宣伝費比率が徐々に低下する見込み
(百万円)



広告効率改善によりユーザーの獲得ペースは加速⁽¹⁾

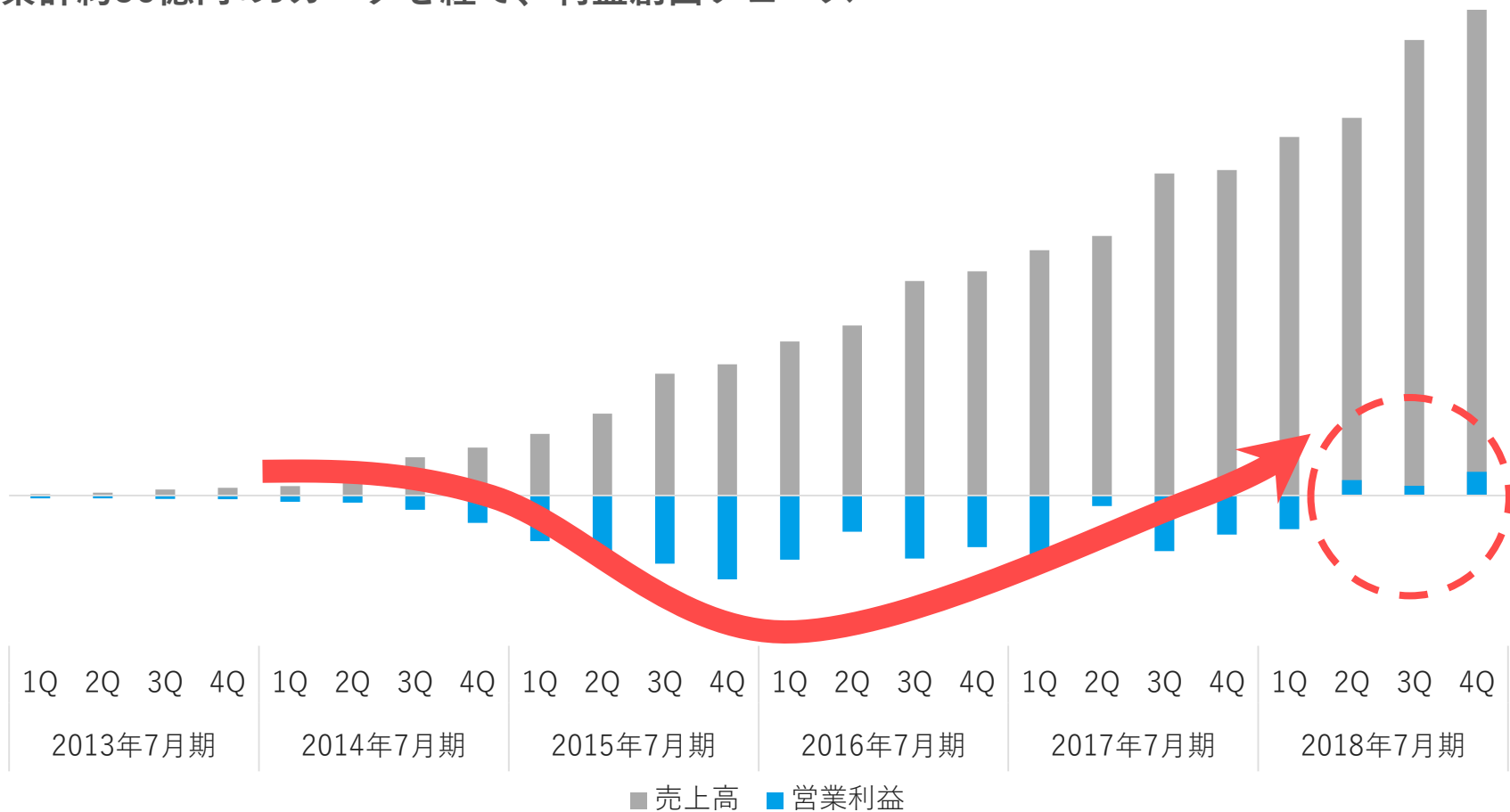


注
 (1) 「ラクスル」の累計登録ユーザー数。「ハコベル」は含まない



継続的な売上高・売上総利益の拡大及び広告宣伝費比率の減少により、通期で営業黒字達成

累計約50億円のJカーブを経て、利益創出フェーズへ

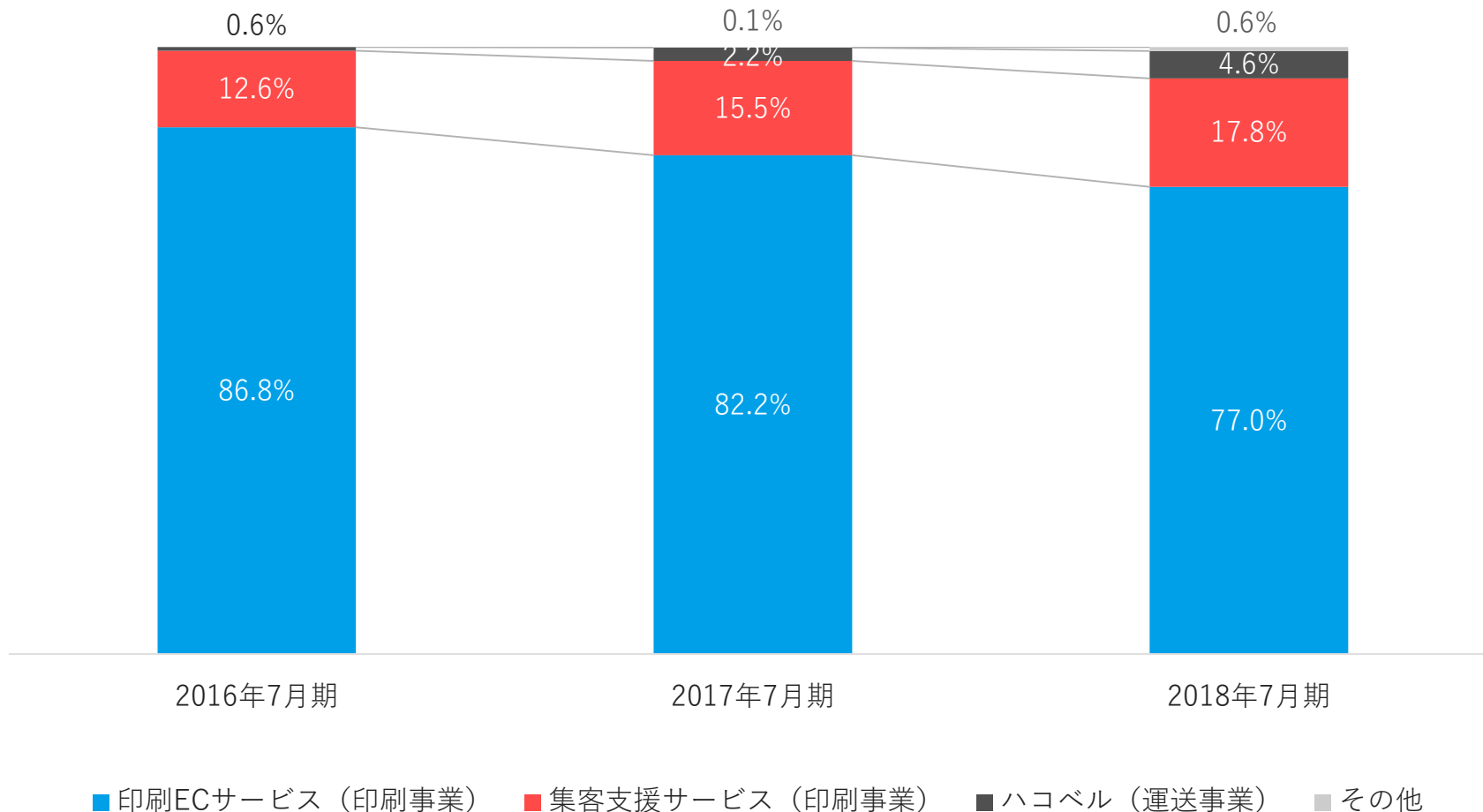


売上高は継続的に成長

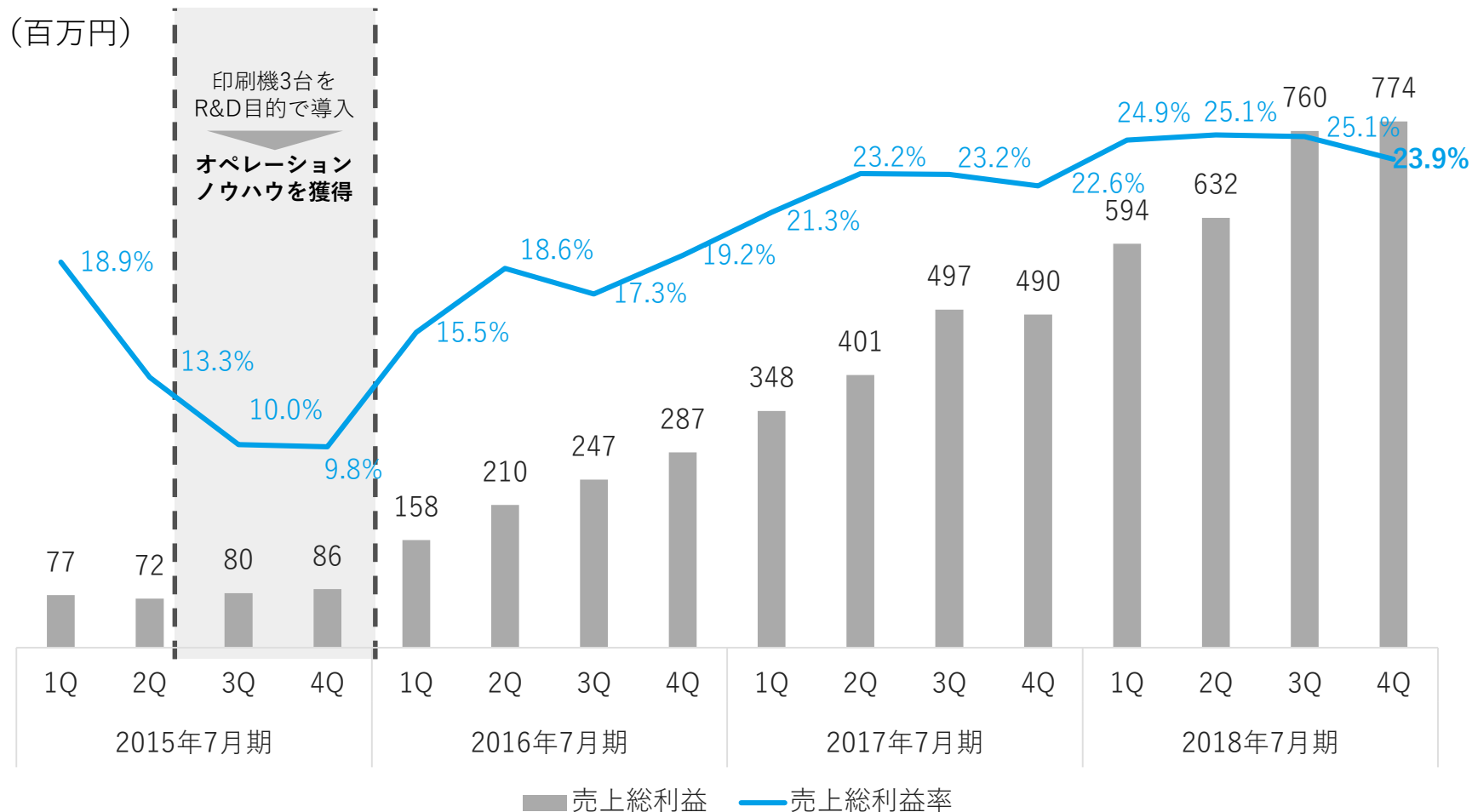
(百万円)



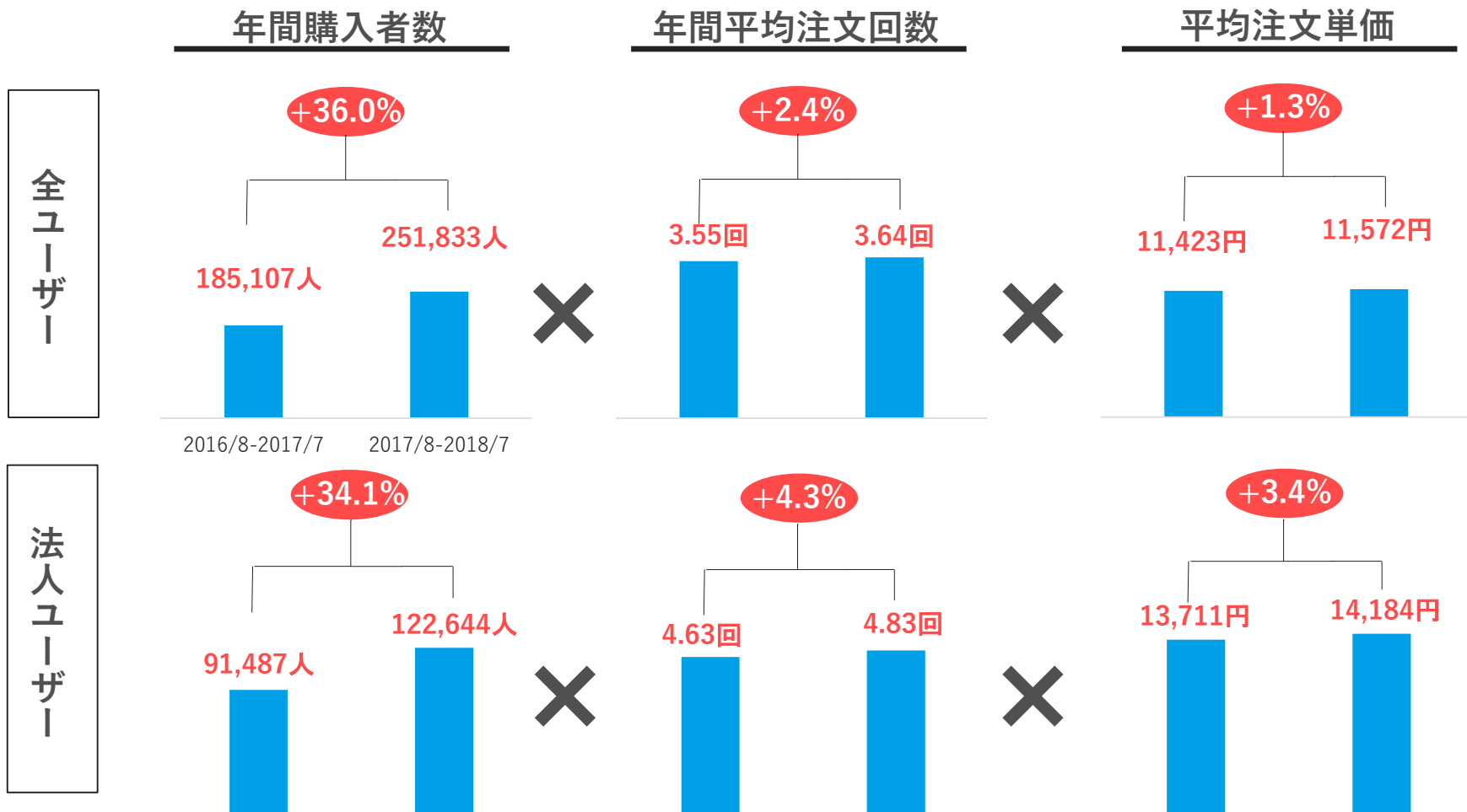
印刷ECサービスが継続的に拡大する中、他サービスが同時に拡大しており、複数の産業向け事業が多層的に成長



主にハコベルを起因とした売上高構成の変化により全社売上総利益率は悪化したものの、中期的には各事業の収益性が改善する見通し



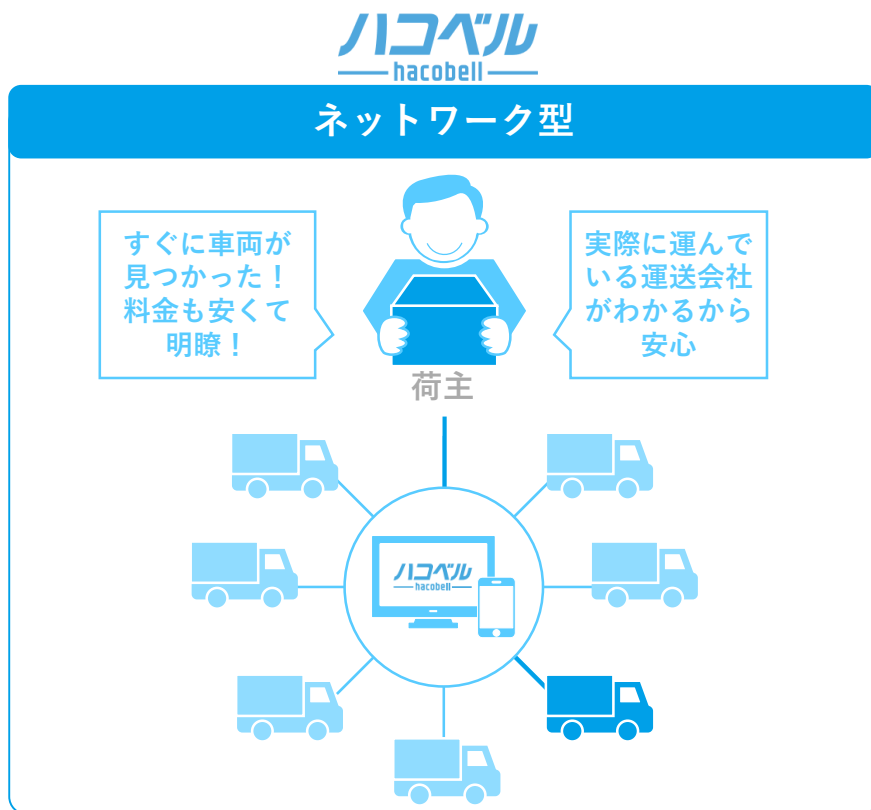
全ユーザーおよびコアユーザーである法人ユーザーともに全指標で上昇⁽¹⁾



注
(1) 管理会計ベースで算出



アナログで多重下請け構造の運送業界において、運送会社と荷主を直接つなぐデジタルプラットフォームを構築することで、双方の生産性・利便性の向上を実現



✓ シェアリングモデルによる効率性向上

- オンデマンド
- コスト明瞭化

✓ デジタル化による生産性向上

- リアルタイムプロセス管理
- 注文一括管理
- 品質管理（レーティング）

当初はラストマイルサービスとしてスタートし、現在は都市内輸送に領域を広げサービスを展開

ハコベルの注力領域

都市間輸送

都市内輸送

ラストマイル

サイズ 大型トラック (10t)
案件単価 ¥50,000 - ¥100,000

小型・中型トラック (2t,4t)
¥20,000 - ¥40,000

軽トラック・カーゴ
¥5,000 - ¥10,000



運送
事業者

法人のみ

個人事業主
法人



ヤマトホールディングス

2017年7月、オープンイノベーションによる物流業界の構造変革を実現するために、ヤマトホールディングス（ヤマトHD）との資本提携を実施

1

ヤマトHDの
生産性向上

ヤマトHDの業務システムにハコベルのテクノロジーを活用

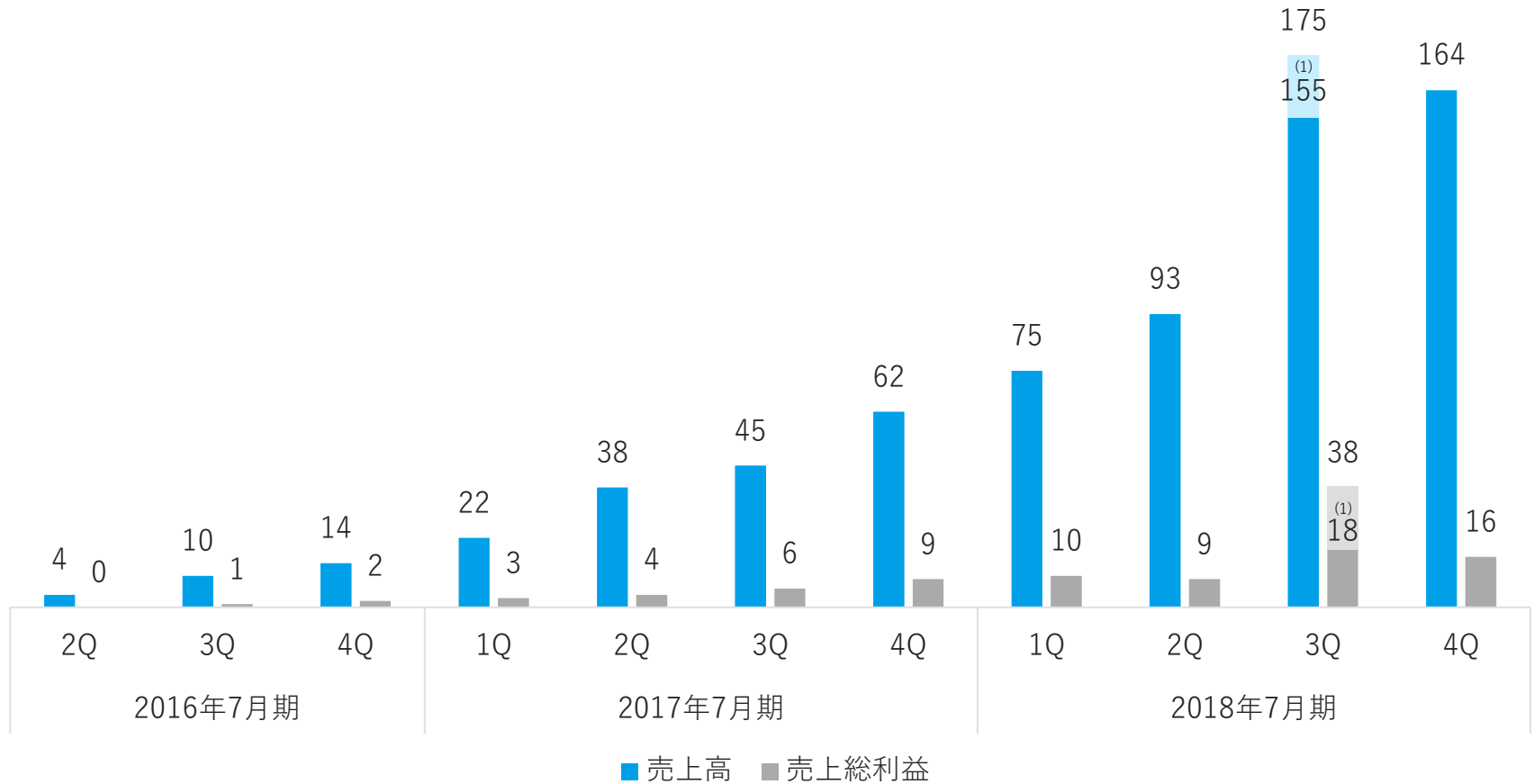
2

事業開発

ヤマトHDの持つオペレーションとハコベルのテクノロジーを組合せた企業間物流のプラットフォームを創造

閑散期である4Qにおいても、営業体制の構築によりQonQで増収を実現

(百万円)



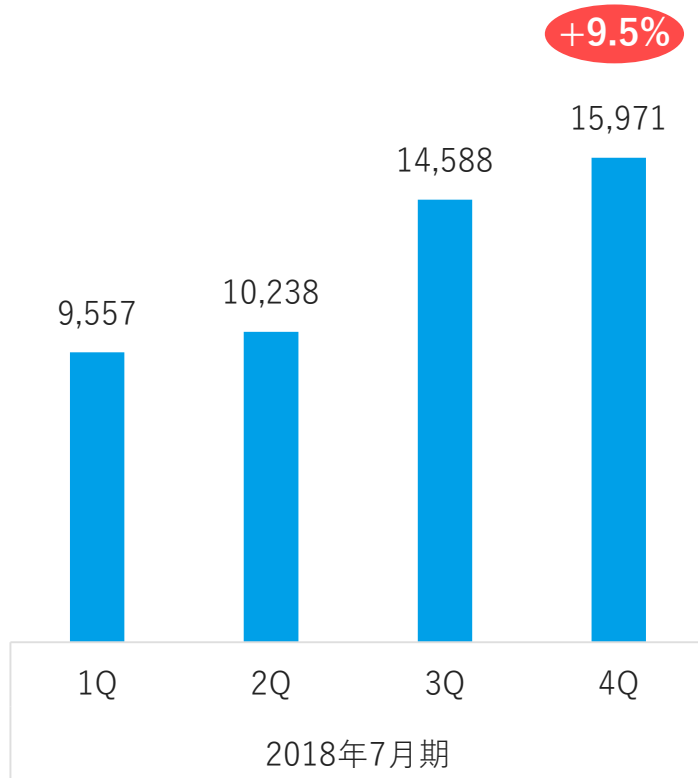
注

(1)2018年7月期3QはヤマトHDから受託したシステム開発による売上高を計上 (一時売上)

軽貨物案件の増加により注文数は増加、一方で閑散期のため全体に占める一般貨物の受注比率が減少し単価は下落

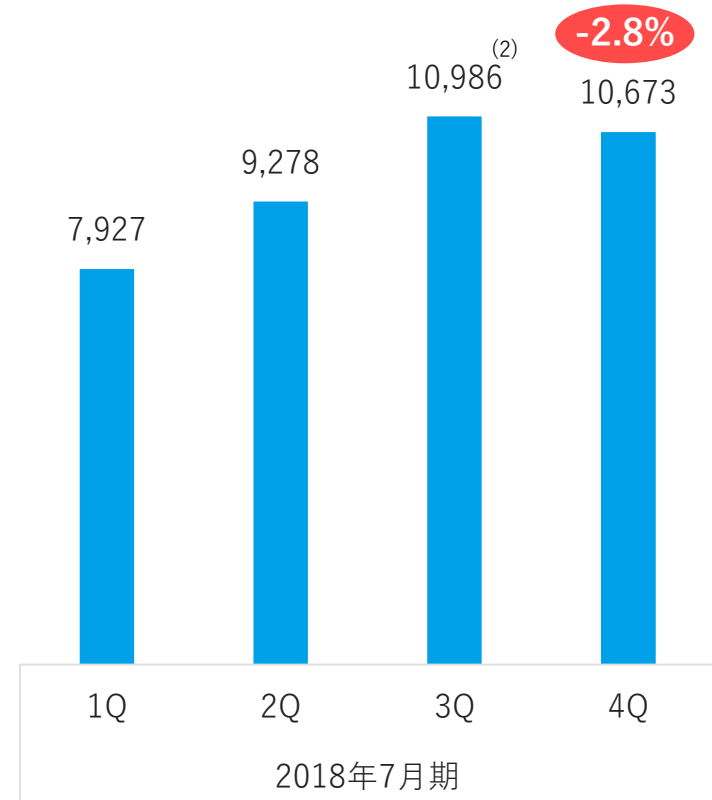
注文件数

(件)



注文単価⁽¹⁾

(円)



注

(1) 内部取引消去前の財務会計をベースに算出

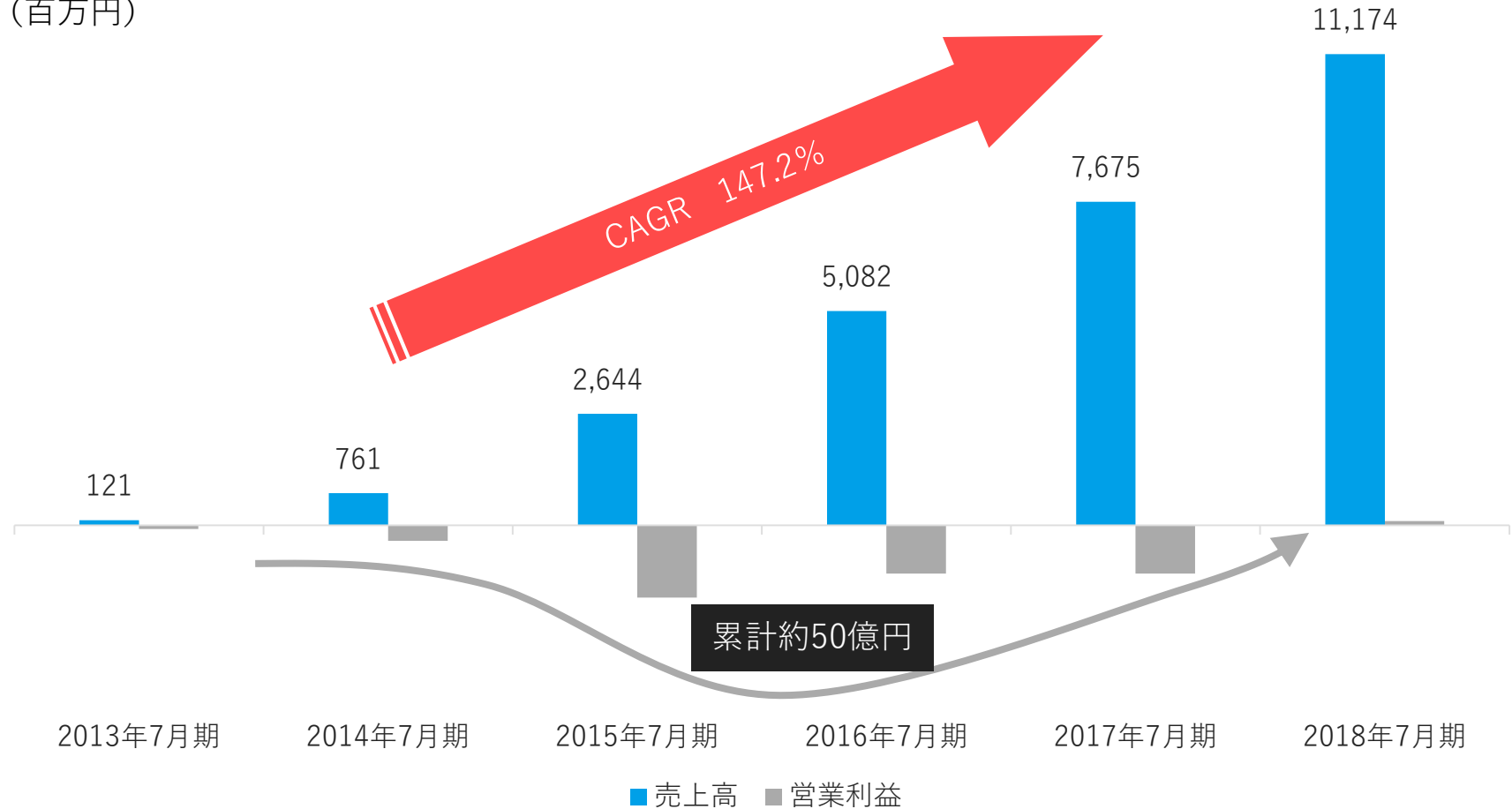
(2) 2018年7月期3QはヤマトHDから受託したシステム開発の売上高を控除して算出

3. 2019年7月期 業績予想

継続的な顧客価値創造と事業成長実現のトラックレコード

印刷領域で累計50億円の赤字を掘り、Jカーブを描き大きな事業を創出するとともに、収益化を実現

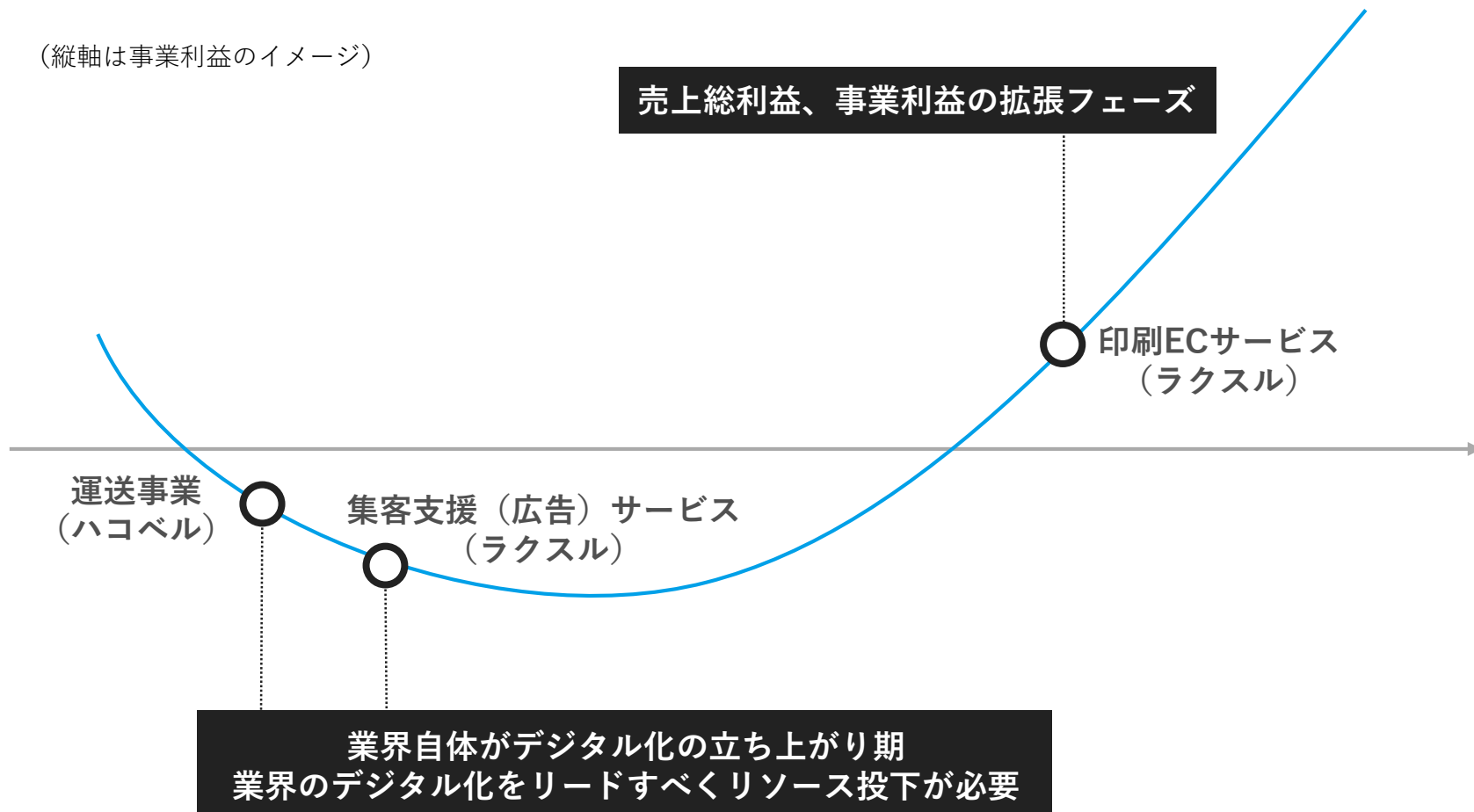
(百万円)



2019年7月期 経営の重点項目

3つの事業はフェーズが異なることから、それぞれのフェーズに即した事業マネジメントが必要

(縦軸は事業利益のイメージ)



売上高・売上総利益：共に30%以上の成長

営業利益以下：黒字（水準については非開示）

業績予想に織り込まれていないアップサイド及びダウンサイドシナリオ
（現時点で蓋然性が低いため織り込まれていない）

アップサイド

各事業が想定以上に成長するシナリオ
（顧客獲得効率、収益性の改善）

ダウンサイド

採用が想定以上に遅延するシナリオ
（特にエンジニア）

集客支援（広告）サービス、運送事業において成長投資に踏み込むシナリオ
（中長期的な事業価値にとってはアップサイド、
短期的な利益水準についてはダウンサイド）

4. ご参考資料

会社概要

会社名: ラクスル株式会社

所在地: 東京都品川区

設立: 2009年9月

経営陣: 松本 恭 撮 代表取締役社長CEO

永見 世央 取締役CFO

田部 正樹 取締役CMO/広告事業本部長

福島 広造 取締役COO/印刷事業本部長

泉 雄介 取締役CTO/ハコベル事業本部長

朝倉 祐介 社外取締役 元ミクシィ代表取締役社長最高経営責任者

玉塚 元一 社外取締役 元ローソンCEO、元リヴァンプCEO、元ファーストリテイリングCOO

森 尚美 監査役

山田 啓之 監査役

琴坂 将広 監査役

従業員数: 199名 (2018年7月末)

経営陣紹介



松本 恭攝（代表取締役社長CEO）

- ・慶應義塾大学商学部卒
- ・A.T.カーニーを経て2009年9月に当社設立
- ・印刷業界の遊休資産を活用する「シェアリング・エコノミー」というビジネスモデルを確立



田部 正樹（取締役CMO/広告事業本部長）

- ・中央大学文学部卒業後、丸井グループ、テイクアンドギヴ・ニーズを経て2014年8月に当社入社
- ・TVCMを中心とした新規顧客獲得とデータドリブンなCRMによるリピート率の安定化を得意領域とし、プロモーションだけでなく、4P戦略全般を管掌



泉 雄介（取締役CTO/ハコベル事業本部長）

- ・ニューイングランド音楽院作曲科卒業後、モルガン・スタンレー証券（現モルガン・スタンレーMUFJ証券）で主に債権関連商品の取引システム開発に従事した後、ディー・エヌ・エーを経て2015年10月に当社入社
- ・主に技術部門全般を管掌



玉塚 元一（社外取締役）

- ・慶應義塾大学法学部卒業後、旭硝子入社
- ・1998年日本アイ・ビー・エム入社
- ・2002年ファーストリテイリング代表取締役社長兼COO就任
- ・2005年リヴァンプを創業し、代表取締役就任
- ・2016年ローソン代表取締役会長CEO就任
- ・2017年6月ハーツユナイテッドグループ（現デジタルハーツホールディングス）代表取締役社長CEOに就任
- ・2017年10月当社取締役に就任



永見 世央（取締役CFO）

- ・慶應義塾大学総合政策学部卒
- ・米国ペンシルバニア大学ウォートン校MBA修了
- ・みずほ証券、カーライル・ジャパン・エルエルシー、ディー・エヌ・エーを経て、2014年4月に当社入社
- ・金融・投資会社を通じて幅広い知見を有しており、財務戦略全般に精通



福島 広造（取締役COO/印刷事業本部長）

- ・慶應義塾大学理工学部卒業後、フューチャーアーキテクト、ボストン・コンサルティング・グループ（BCG）を経て、2015年7月に当社入社
- ・経営計画、生産管理や事業部支援などに携わっている



朝倉 祐介（社外取締役）

- ・東京大学法学部卒
- ・マッキンゼー・アンド・カンパニー、ネイキッドテクノロジー代表取締役を経て、2013年ミクシィ代表取締役社長最高経営責任者に就任
- ・2014年ミクシィ社長を退任し、スタンフォード大学客員研究員に就任
- ・2015年5月当社取締役に就任
- ・2017年7月シニフィアン共同代表に就任
- ・2017年12月セプテーニ・ホールディングス取締役に就任



第4四半期売上高は3,235百万円（前年同期比 +49.2%）

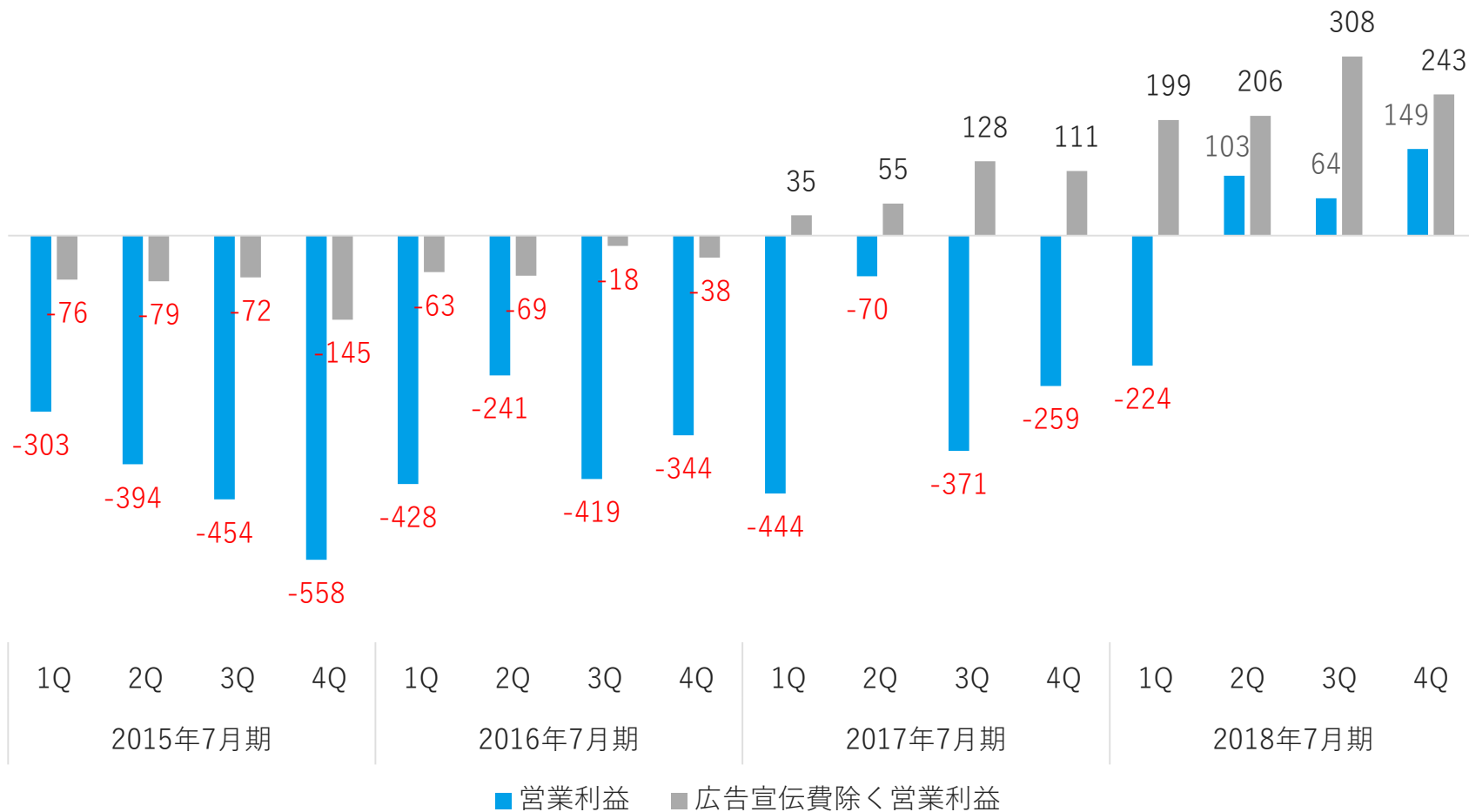
売上総利益は774百万円（前年同期比+57.8%）

営業利益は149百万円

(百万円)	2017年7月期				2018年7月期				前年同期比	前四半期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	1,633	1,728	2,144	2,168	2,388	2,514	3,034	3,235	+49.2%	+6.6%
売上総利益	348	401	497	490	594	632	760	774	+57.8%	+1.9%
売上総利益率	21.3%	23.2%	23.2%	22.6%	24.9%	25.1%	25.1%	23.9%	+1.3pt	-1.1pt
営業利益	-444	-70	-371	-259	-224	103	64	149	-	+130.8%
経常利益	-455	-70	-376	-261	-228	99	49	123	-	+151.3%
当期純利益	-454	-70	-376	-274	-229	97	47	99	-	+107.7%

RakSul 全社営業利益及び広告宣伝費を除く営業利益の推移

(百万円)

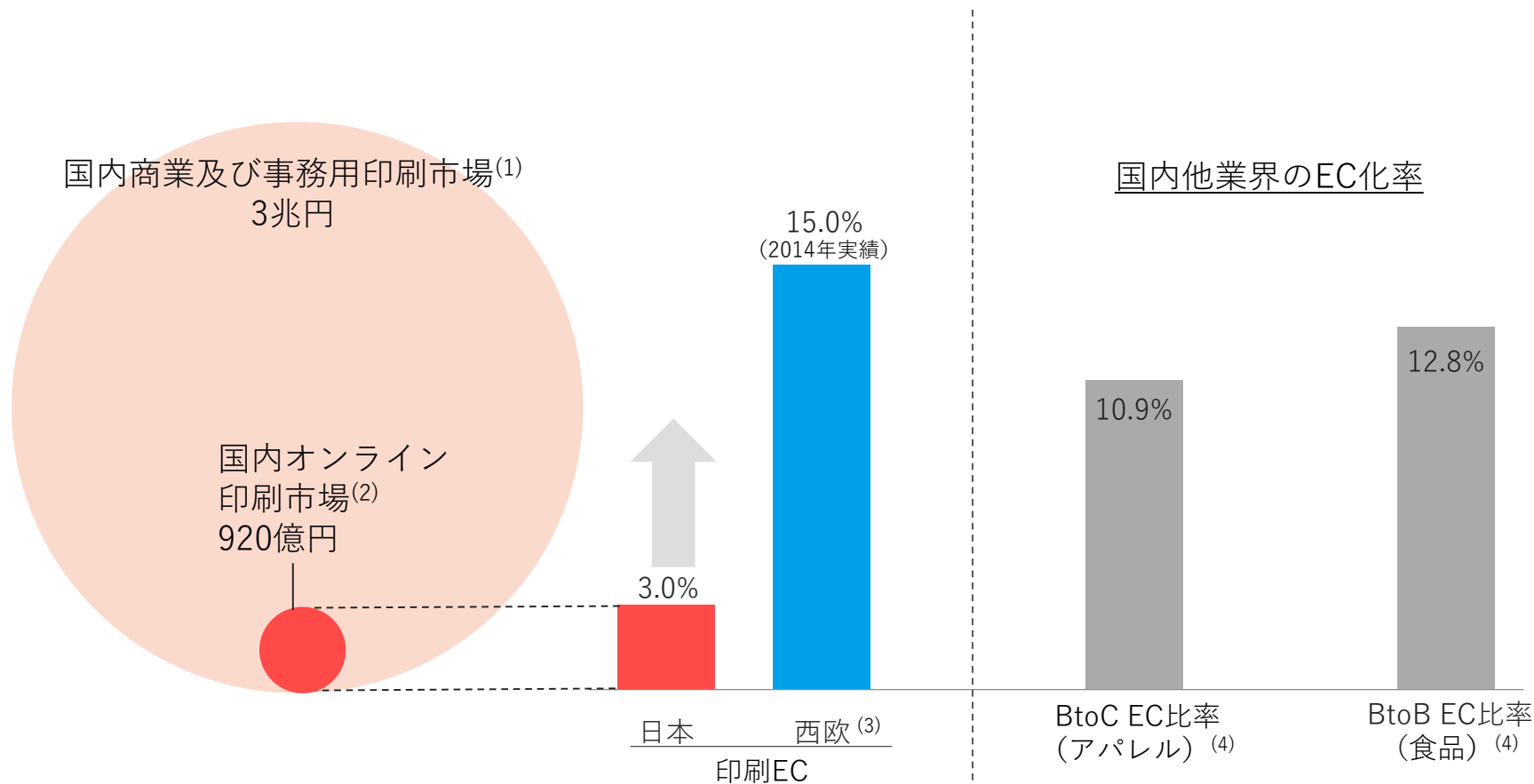


(百万円)	2018年7月期末	2017年7月期末
流動資産	7,680	3,832
現金及び預金	6,366	3,025
固定資産	1,107	1,037
資産合計	8,787	4,869
流動負債 (うち有利子負債)	1,846 (451)	1,495 (488)
固定負債 (うち有利子負債)	265 (132)	364 (364)
純資産	6,675	3,009
資本金	1,926	100
資本剰余金	4,733	4,082
負債・純資産合計	8,787	4,869

(百万円)	2018年7月期末	2017年7月期末
営業活動によるキャッシュ・フロー	137	-974
投資活動によるキャッシュ・フロー	-139	-113
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,342	2,268
現金及び現金同等物の増減額	3,340	1,180
現金及び現金同等物の期末残高	6,366	3,025

印刷EC比率上昇による市場の成長ポテンシャル

印刷市場は、EC化の進展により今後も拡大の余地は大きい



出所 矢野経済研究所、経済産業省

注

(1) 経済産業省「生産動態統計 紙・印刷・プラスチック」に基づき試算、事務用印刷及び商業印刷の合算、加工生産高ベース (2014年)

(2) 株式会社矢野経済研究所「2013年版 印刷通販市場の展望と戦略」平成25年11月7日発表

(3) zipcon consulting (2017年)

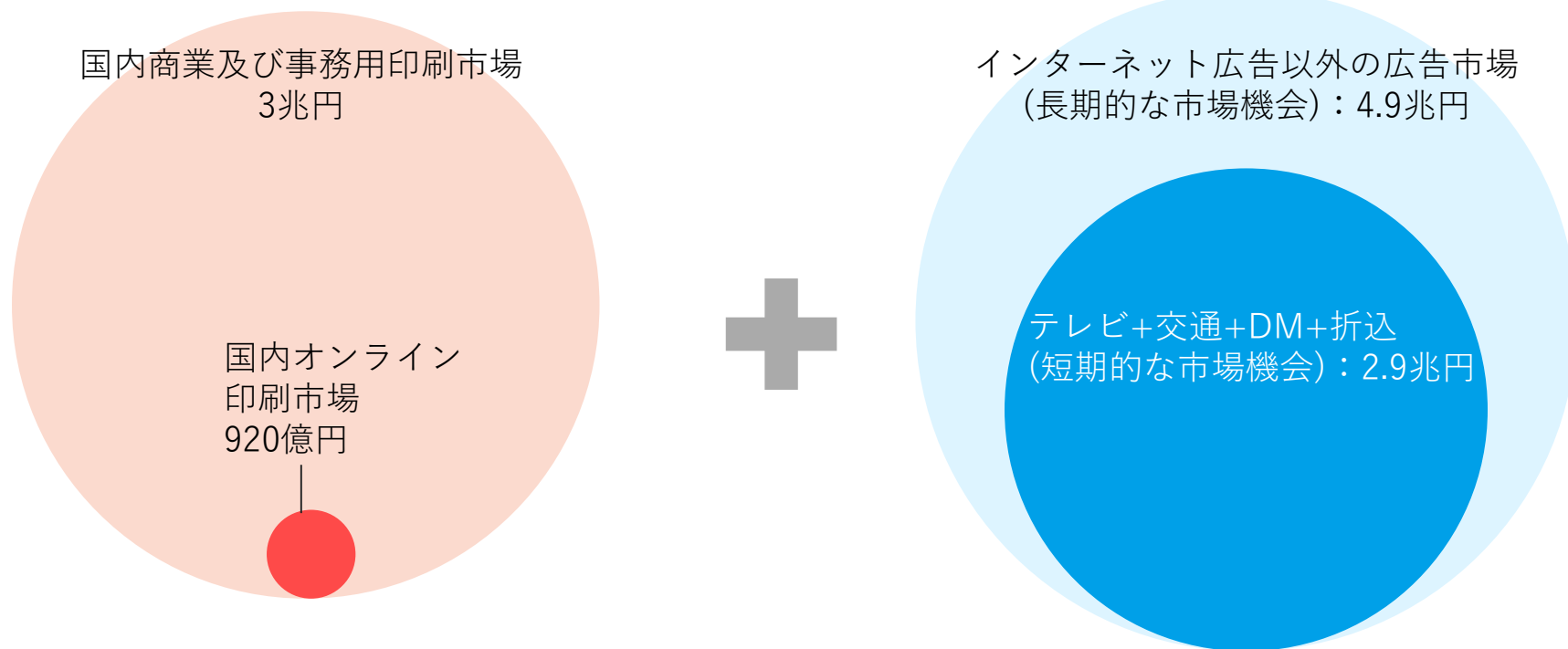
(4) 経済産業省「平成28年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備」

One Stopサービス展開による広範な市場機会の捕捉

印刷にとどまらず、広告領域のEC化も推進

印刷

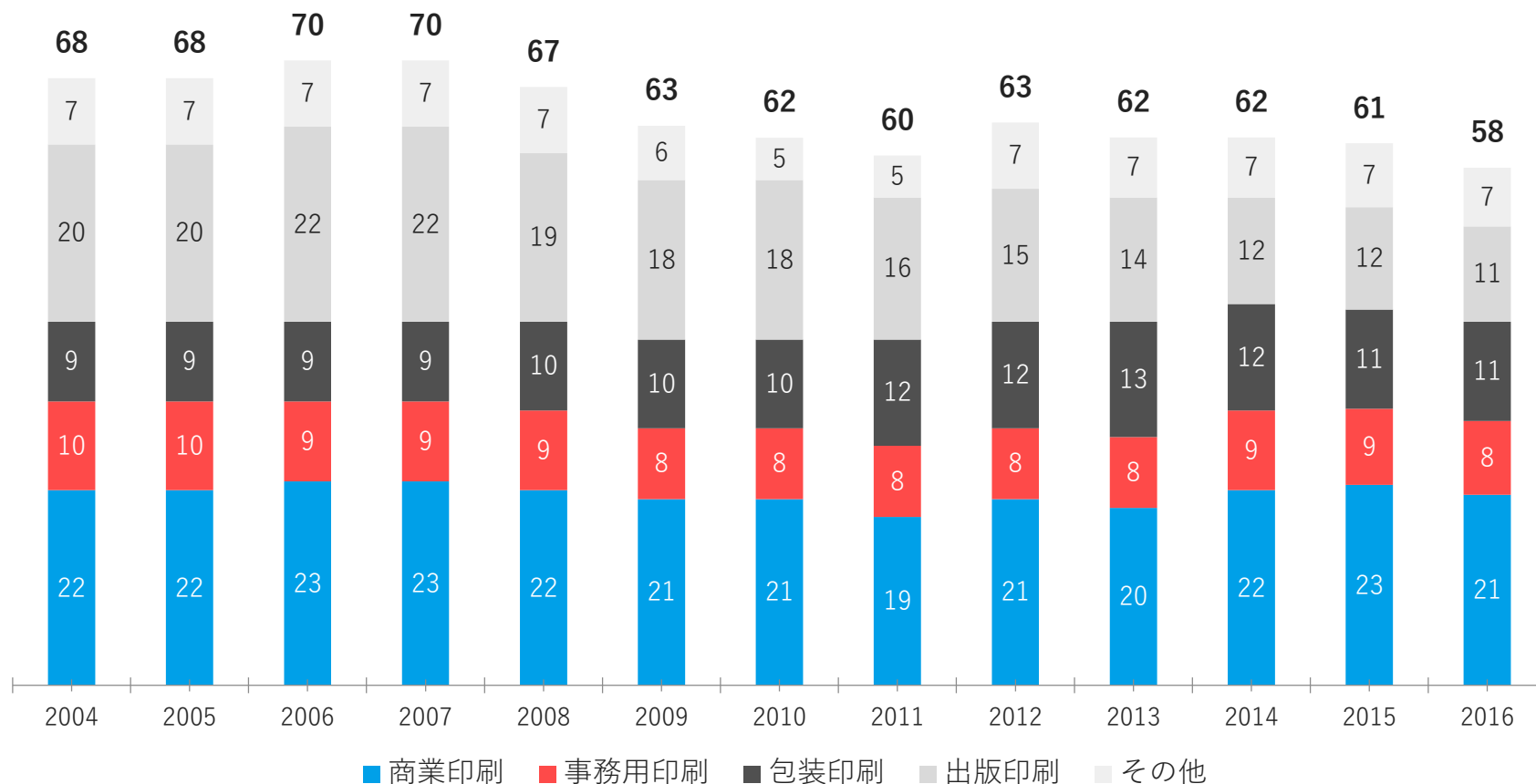
広告



国内印刷市場推移

国内印刷市場は縮小傾向にあるが、その主な要因は出版印刷市場の縮小
ラクスル対象市場である商業印刷、事務用印刷市場はほぼ横ばいで推移

(千億円)





仕組みを変えれば、世界はもっと良くなる

ディスクレーマー

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

お問い合わせ先

経営管理部

Email : ir@raksul.com

IR情報 : <https://corp.raksul.com/ir/>