



**株式会社ラクス**  
(東証マザーズ：3923)  
**2019年3月期**  
**第2四半期決算説明資料**

# ポイント

---

## ■ 2019年3月期第2四半期決算

- ・増収効果と一部費用の時期ズレにより各段階利益が大幅増益で着地
- ・クラウド事業の成長が加速

## ■ クラウド事業

- ・主要サービスの成長が持続
- ・「楽楽精算」の高成長が持続

## ■ 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

- ・売上高計画を上方修正
- ・来期以降の高成長を目指し、広告宣伝費の積み増しを計画

# 2019年3月期第2四半期連結業績サマリー



売上高が計画を上回って着地し、各段階利益も計画を超過

前年同期比

売上高

4,074百万円

39.8%増収

営業利益

678百万円

46.9%増益

経常利益

682百万円

46.5%増益

EBITDA

844百万円

69.6%増益

親会社株主に帰属する  
四半期純利益

443百万円

38.5%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2四半期連結業績

# 2019年3月期第2四半期連結業績概要



増収効果と一部費用の時期ズレにより各段階利益が大幅増益で着地

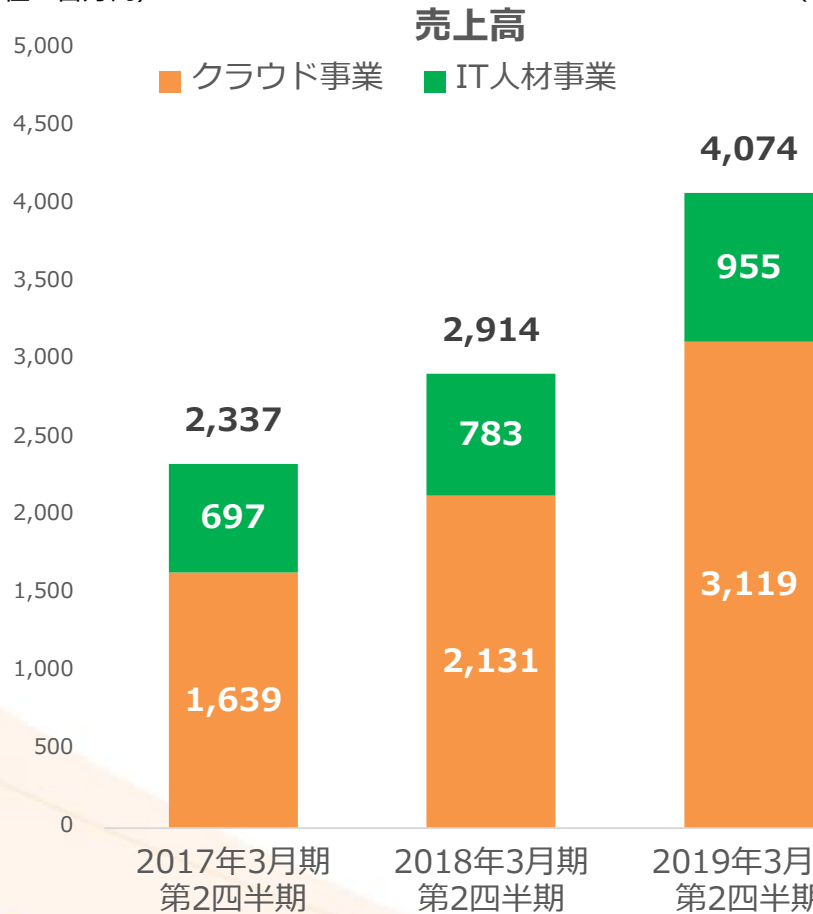
(単位：百万円)	2018年3月期 第2四半期 (実績)	2019年3月期 第2四半期 (期初計画)	2019年3月期 第2四半期 (実績)	期初計画比	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>2,914</b>	<b>3,962</b>	<b>4,074</b>	<b>102.8%</b>	<b>139.8%</b>
売上原価	1,076	1,357	1,384	102.0%	128.6%
売上総粗利	1,837	2,604	2,689	103.3%	146.4%
(売上高総粗利率)	(63.1%)	(65.7%)	(66.0%)		
販売費及び一般管理費	1,375	2,085	2,011	96.4%	146.2%
<b>営業利益</b>	<b>462</b>	<b>518</b>	<b>678</b>	<b>131.1%</b>	<b>146.9%</b>
(営業利益率)	(15.9%)	(13.1%)	(16.7%)		
<b>経常利益</b>	<b>465</b>	<b>518</b>	<b>682</b>	<b>131.7%</b>	<b>146.5%</b>
(経常利益率)	(16.0%)	(13.1%)	(16.7%)		
<b>EBITDA</b>	<b>498</b>	<b>-</b>	<b>844</b>	<b>-</b>	<b>169.6%</b>
(EBITDAマージン)	(17.1%)		(20.7%)		
法人税	144	-	238	-	164.9%
(法人税率)	(31.1%)		(35.0%)		
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	<b>320</b>	<b>329</b>	<b>443</b>	<b>134.8%</b>	<b>138.5%</b>

# セグメント別の状況

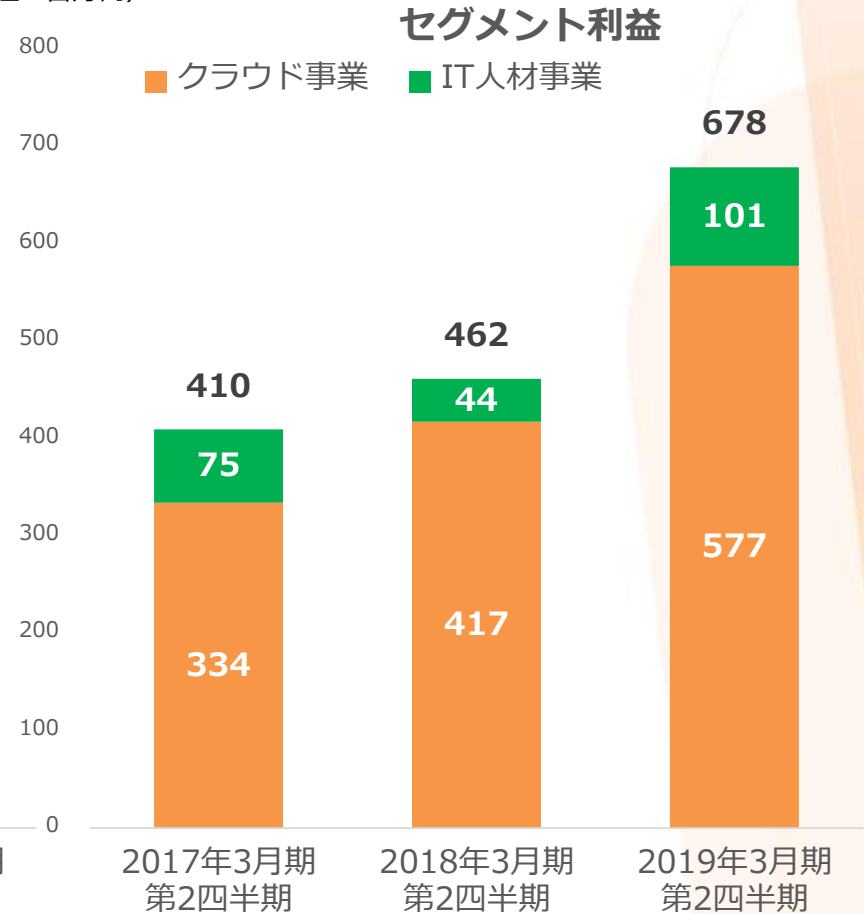


クラウド事業の成長が加速

(単位：百万円)



(単位：百万円)



# 人件費及び広告宣伝費の推移（第2四半期実績）



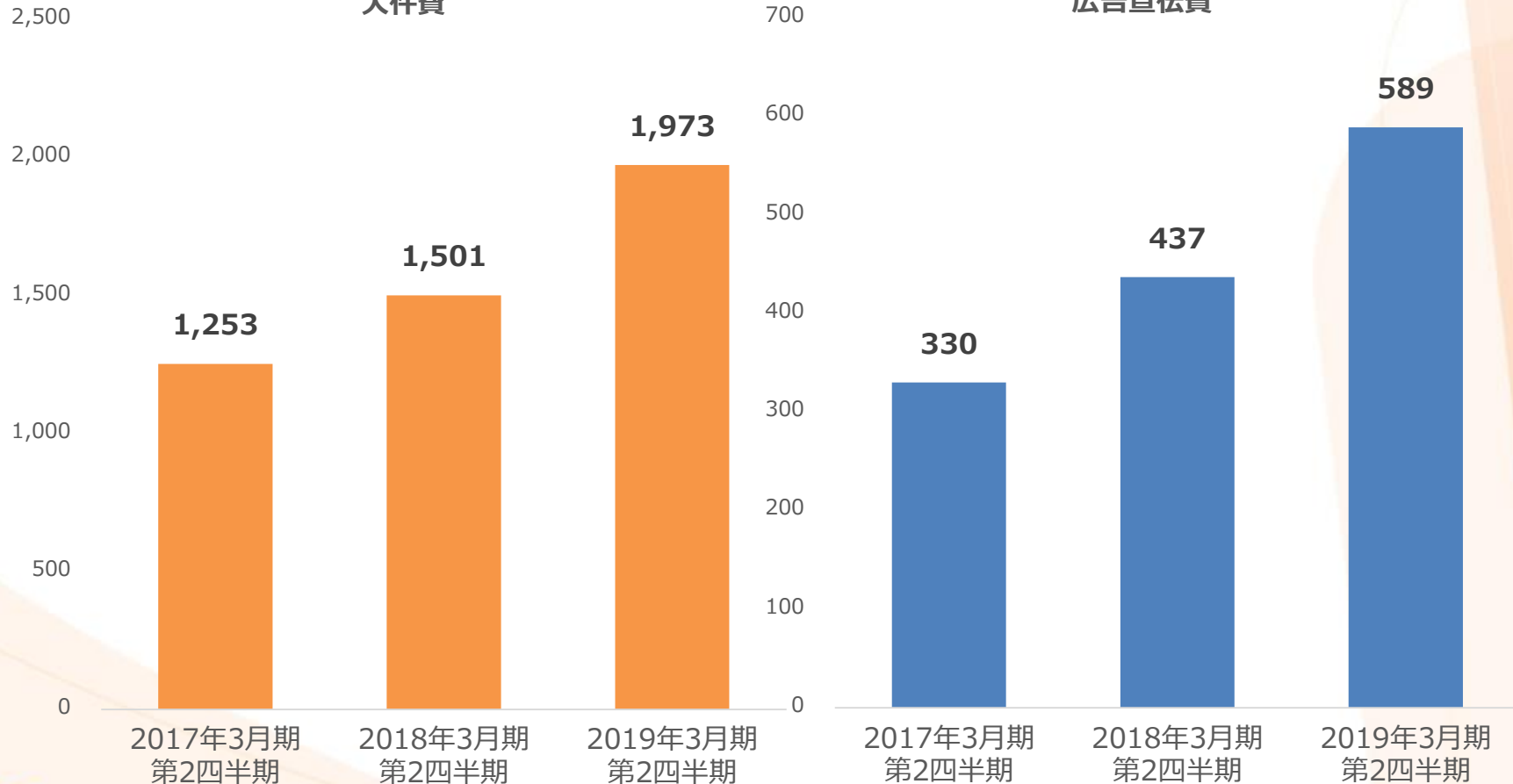
積極的な成長投資を実施

(単位：百万円)

人件費

(単位：百万円)

広告宣伝費



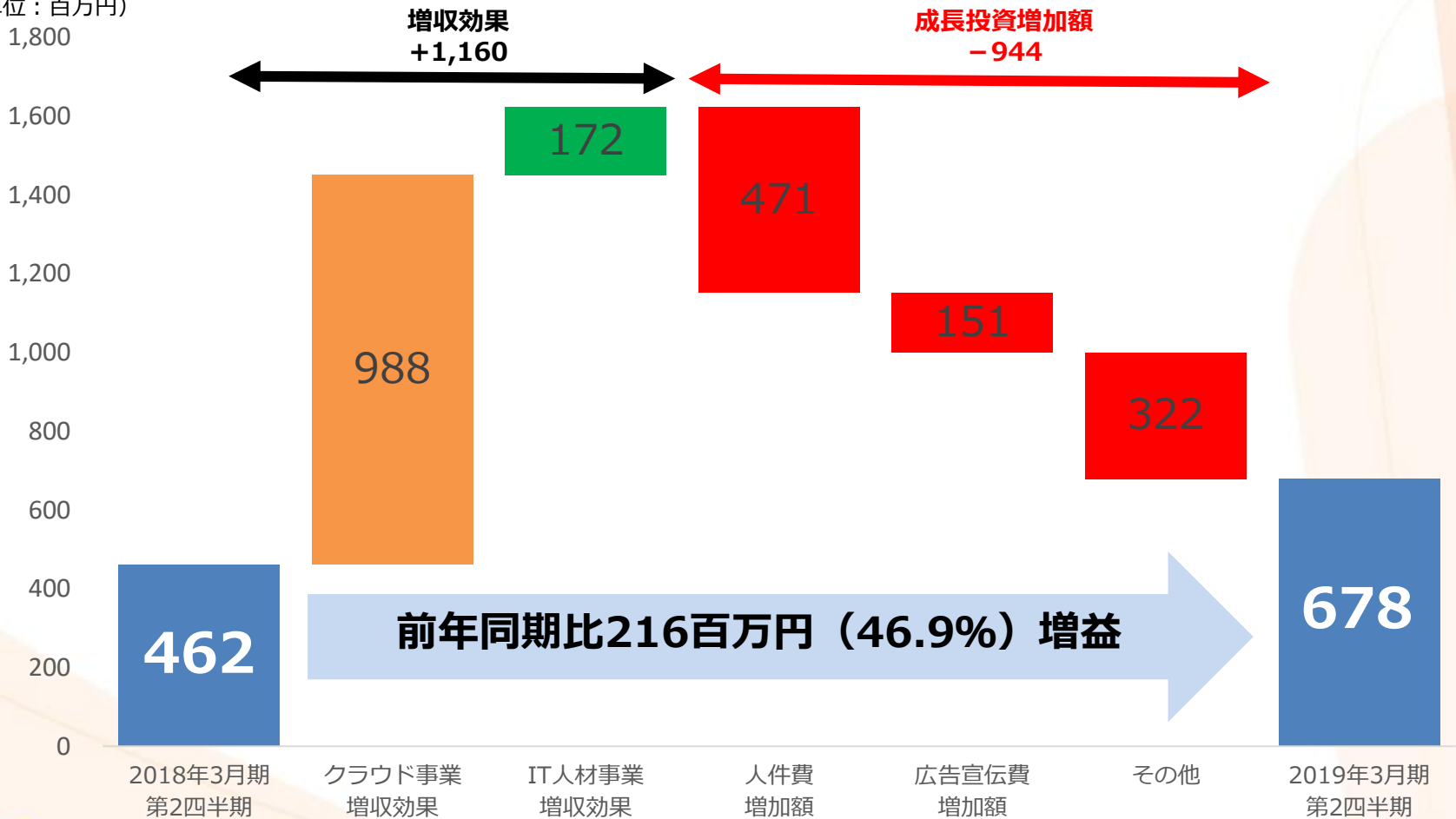


# 2019年3月期第2四半期連結営業利益増減要因



積極的な成長投資を実行したものの、増収効果により期初計画比増益で着地

(単位：百万円)

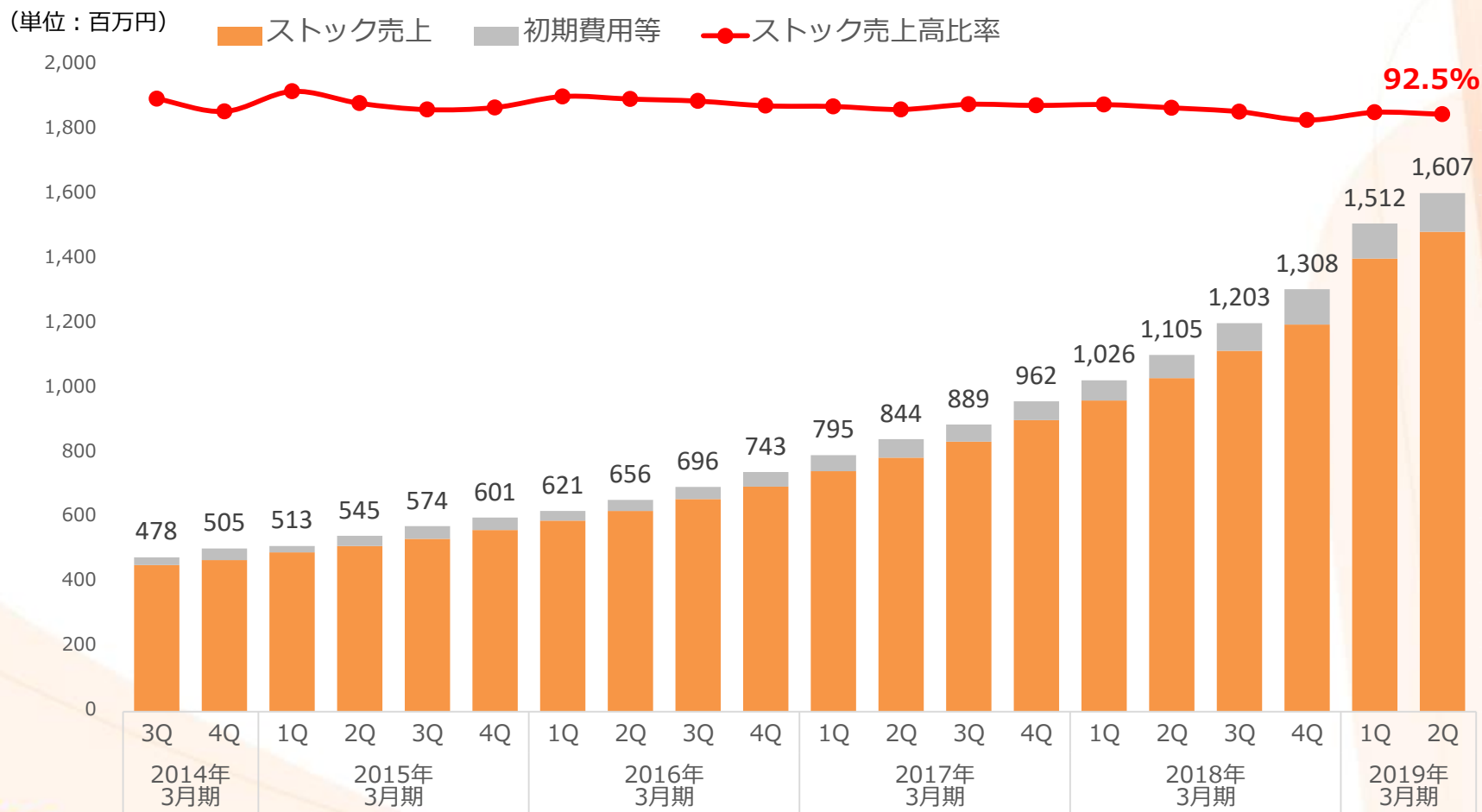




# クラウド事業ストック売上高推移



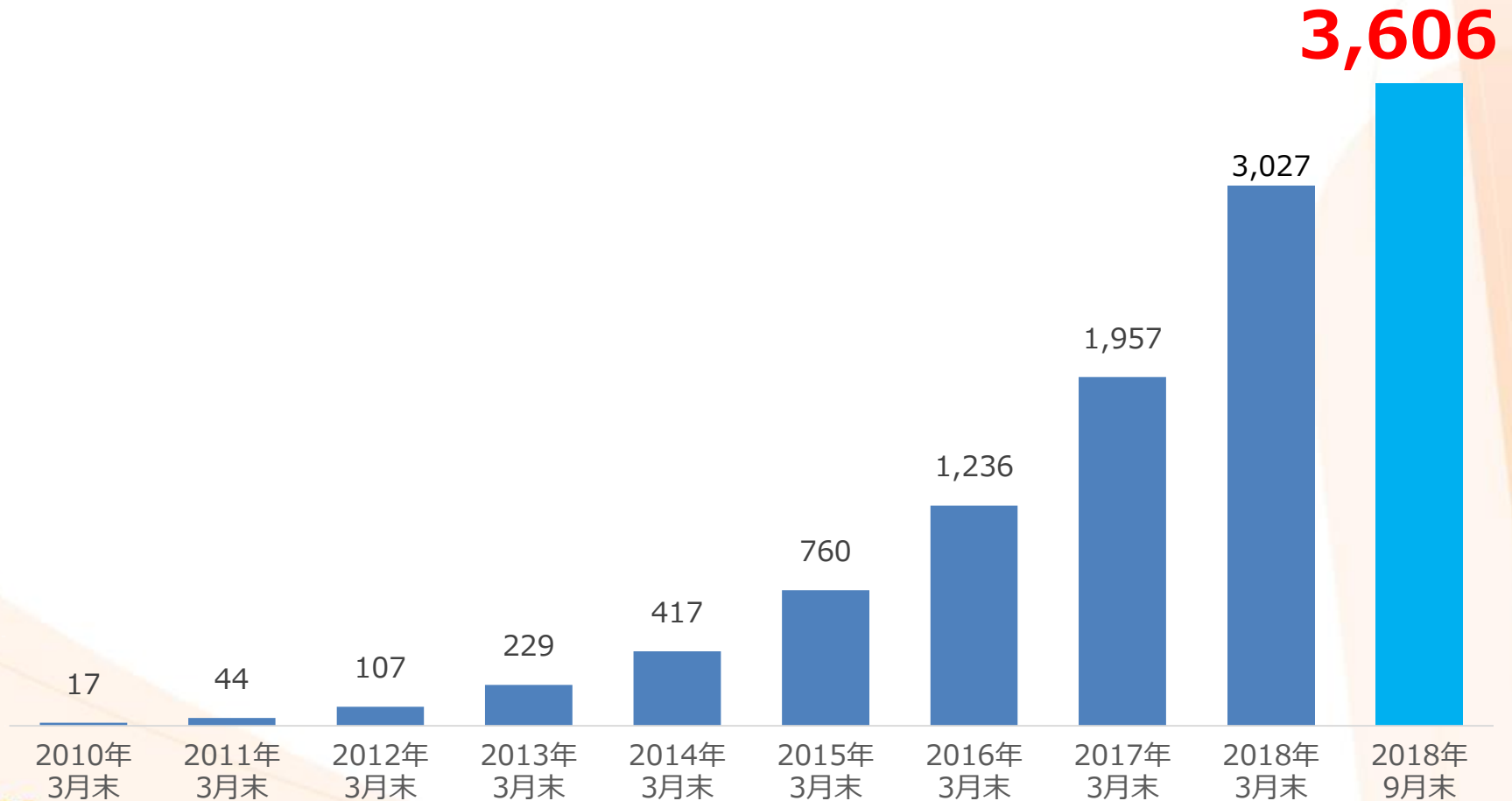
ストック売上高比率は引き続き高水準で推移



# 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



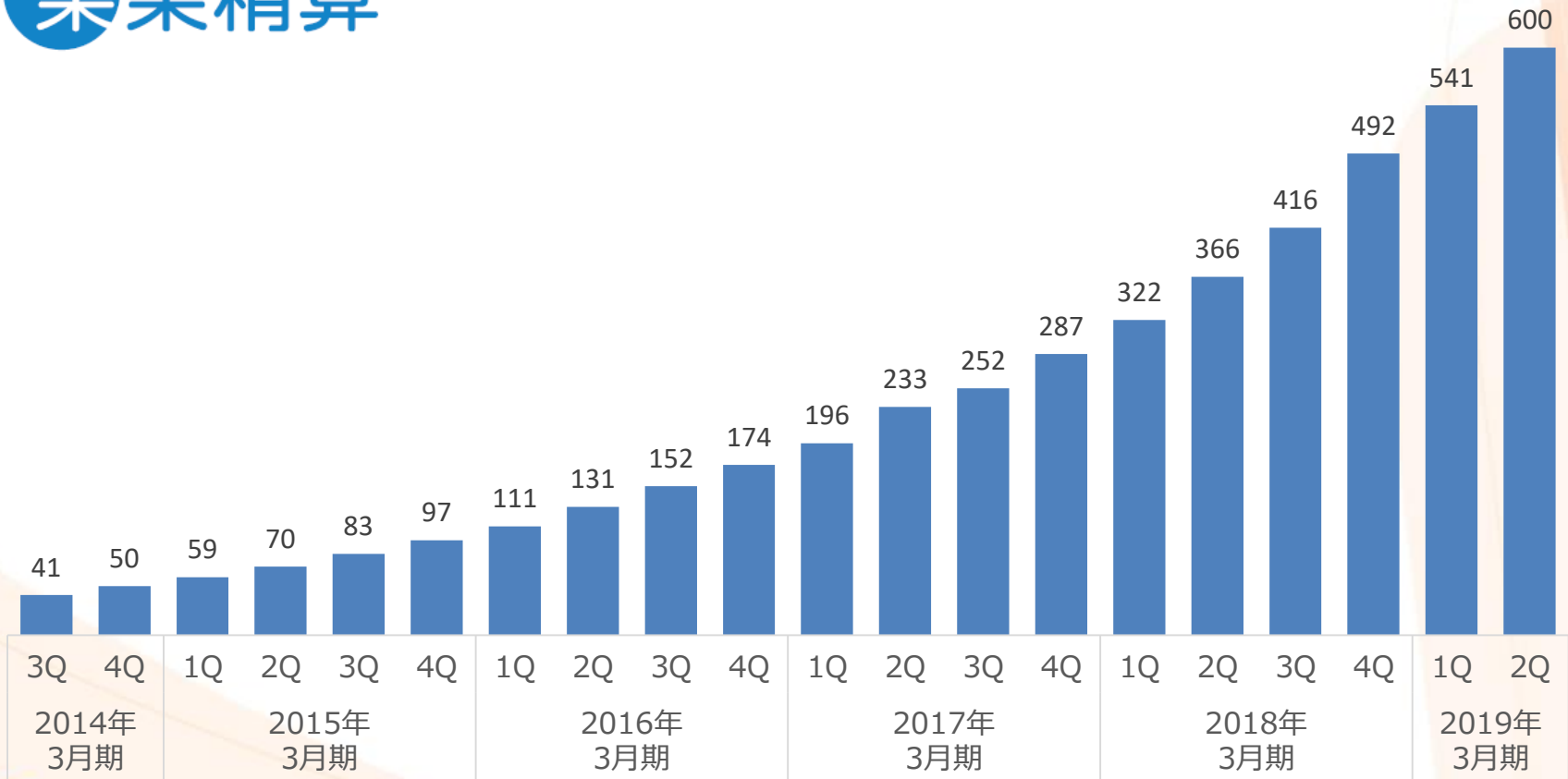
# 楽楽精算の売上高推移

※クラウドのみの売上高



導入社数の増加に加え、平均利用単価の増加により高成長が持続

(単位：百万円)



# メールディーラー売上高推移

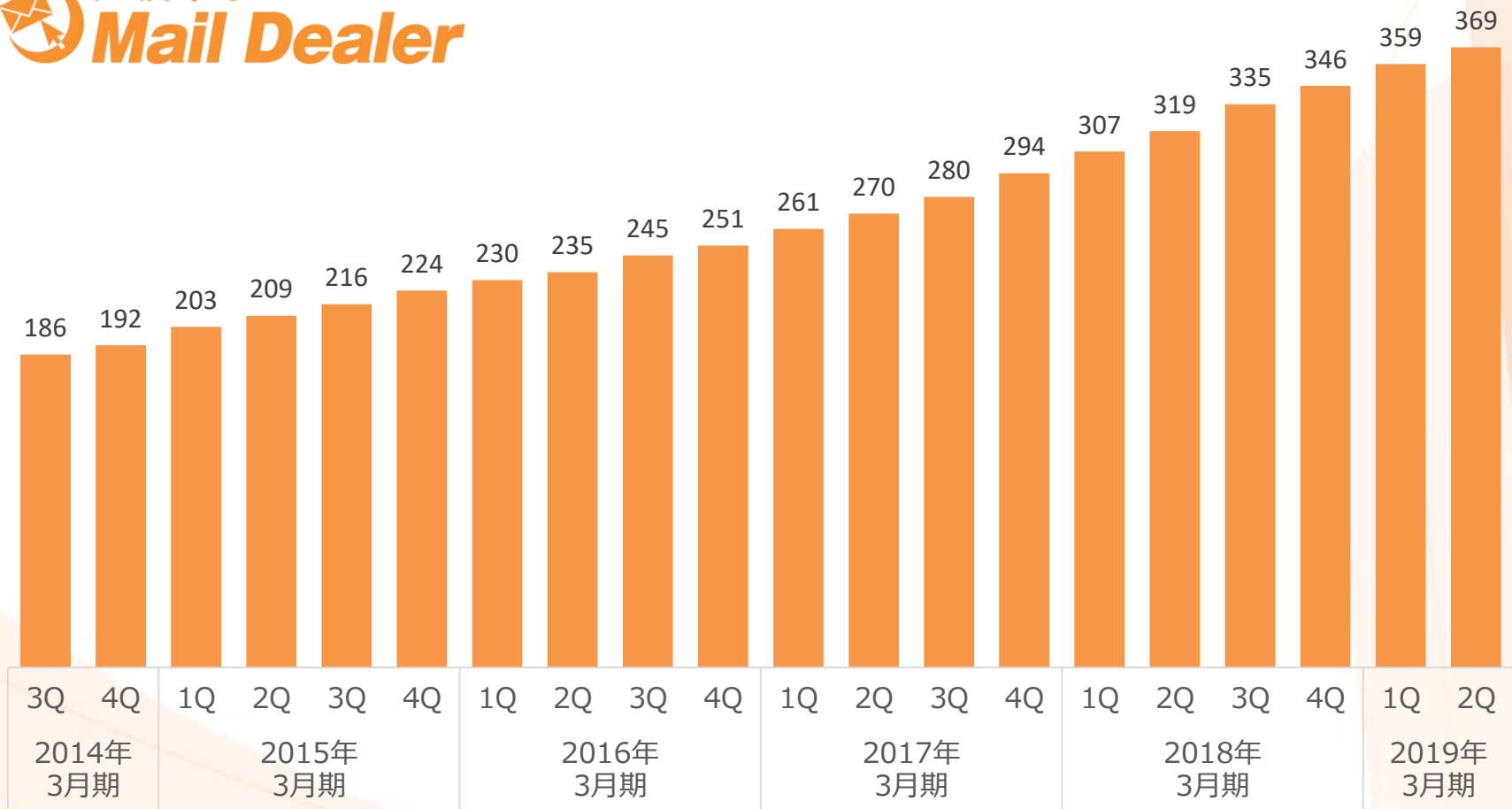
※クラウドのみの売上高



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



主要サービスが好調に推移

(単位：百万円)

	2018年 7月～9月 売上高	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	600	10.8%	63.4%
メールディーラー	374	2.4%	14.4%
メール配信	345	1.4%	70.8%
働くDB	141	9.6%	32.6%
楽楽明細	76	14.2%	143.4%
その他	68	1.6%	-1.5%
クラウド事業合計	1,607	6.3%	45.4%

※メール配信は配信メールとクルメル、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。

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2018年3月期末	2019年3月期 第2四半期末	増減額
流動資産	2,802	3,033	231
固定資産	2,427	2,471	44
<b>資産合計</b>	<b>5,229</b>	<b>5,505</b>	<b>275</b>
流動負債	1,418	1,359	-58
固定負債	104	123	18
<b>負債合計</b>	<b>1,522</b>	<b>1,483</b>	<b>-39</b>
株主資本	3,709	4,021	311
その他包括利益累計額	-2	1	3
<b>純資産合計</b>	<b>3,706</b>	<b>4,022</b>	<b>315</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>5,229</b>	<b>5,505</b>	<b>275</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>70.9%</b>	<b>73.1%</b>	

# キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2018年3月期 第2四半期	2019年3月期 第2四半期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	250	397	147
投資活動によるキャッシュ・フロー	-60	-185	-124
フリー・キャッシュ・フロー	189	212	22
財務活動によるキャッシュ・フロー	-100	-141	-40
現金及び現金同等物の期末残高	2,405	1,793	-612
減価償却費	32	※ 80	48
のれん償却費	-	81	81

※減価償却費80百万円に、M&Aに伴う顧客関連資産の償却36百万円を含んでいます。



# 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

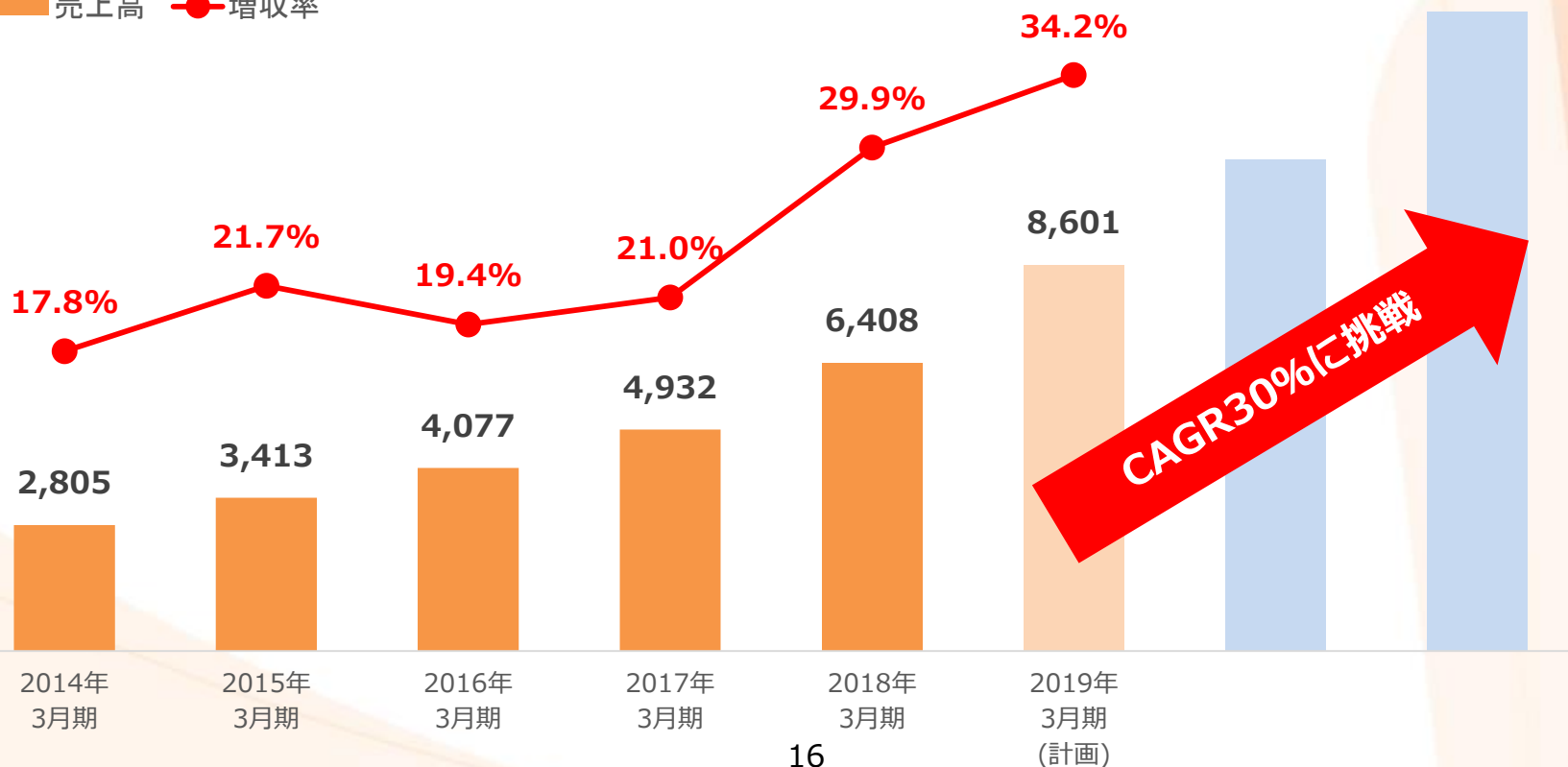
※2018年3月期を基準に、2019年3月期から2021年3月期の3年間でCAGR30%を目指します。

(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月期通期連結業績計画



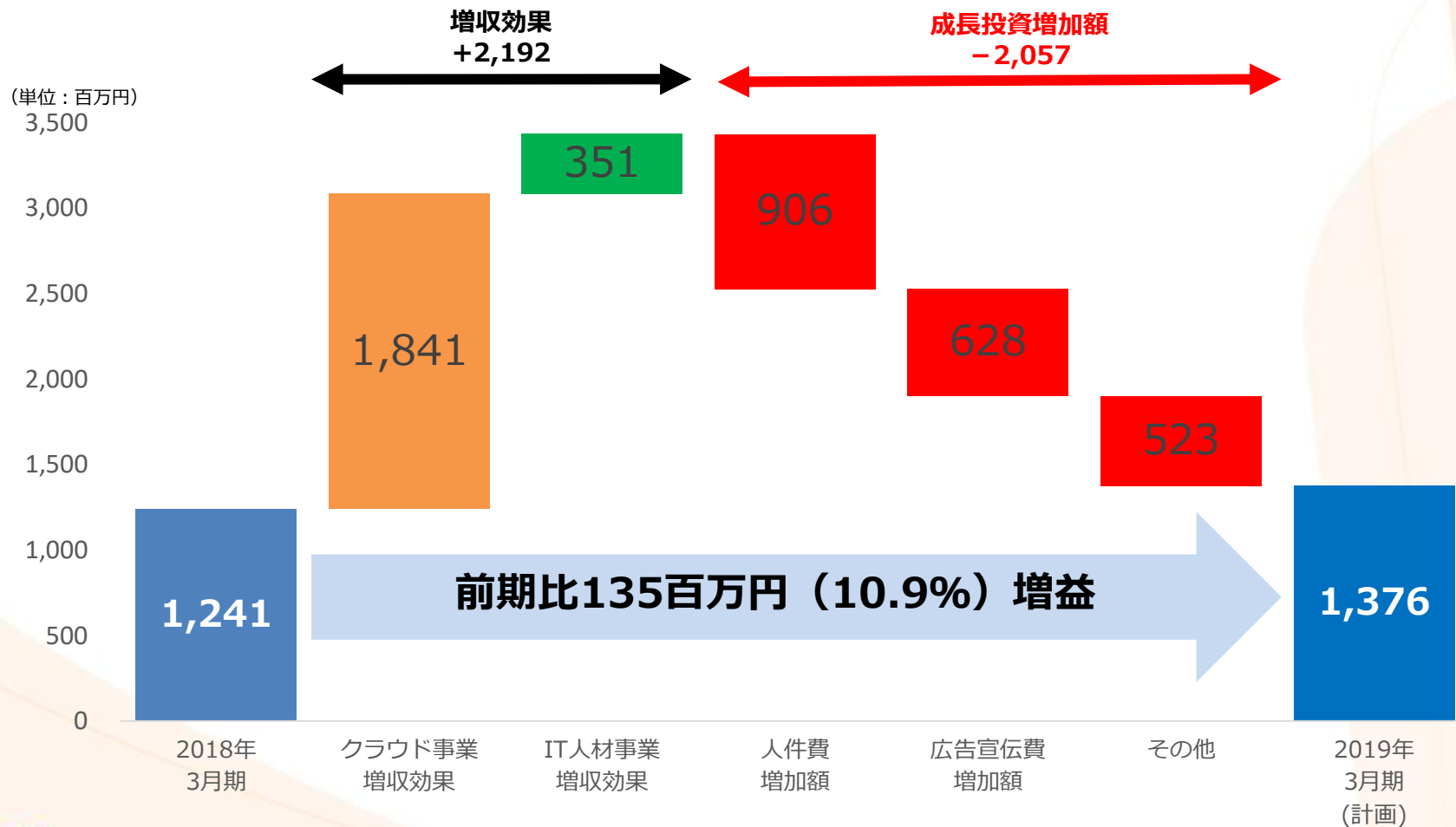
クラウド事業、IT人材事業ともに好調に推移しており、売上高を上方修正

(単位：百万円)	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (修正計画)	前期比
<b>売上高</b>	<b>6,408</b>	<b>8,601</b>	<b>134.2%</b>
売上原価	2,285	2,893	126.6%
売上総利益 (売上高総利益率)	4,123 (64.4%)	5,708 (66.4%)	138.4%
販売費及び一般管理費	2,882	4,332	150.3%
<b>営業利益</b>	<b>1,241</b>	<b>1,376</b>	<b>110.9%</b>
(営業利益率)	(19.8%)	(16.0%)	
<b>経常利益</b>	<b>1,247</b>	<b>1,376</b>	<b>110.3%</b>
(経常利益率)	(19.5%)	(16.0%)	
<b>EBITDA</b>	<b>1,357</b>	<b>1,703</b>	<b>125.5%</b>
(EBITDAマージン)	(21.2%)	(19.8%)	
法人税等	372	485	
(法人税率)	(29.9%)	(35.3%)	
<b>親会社株主に帰属 する当期純利益</b>	<b>874</b>	<b>890</b>	<b>101.7%</b>

# 営業利益増減要因



期初計画比増収分の追加投資を計画しており、営業利益は計画を据え置き

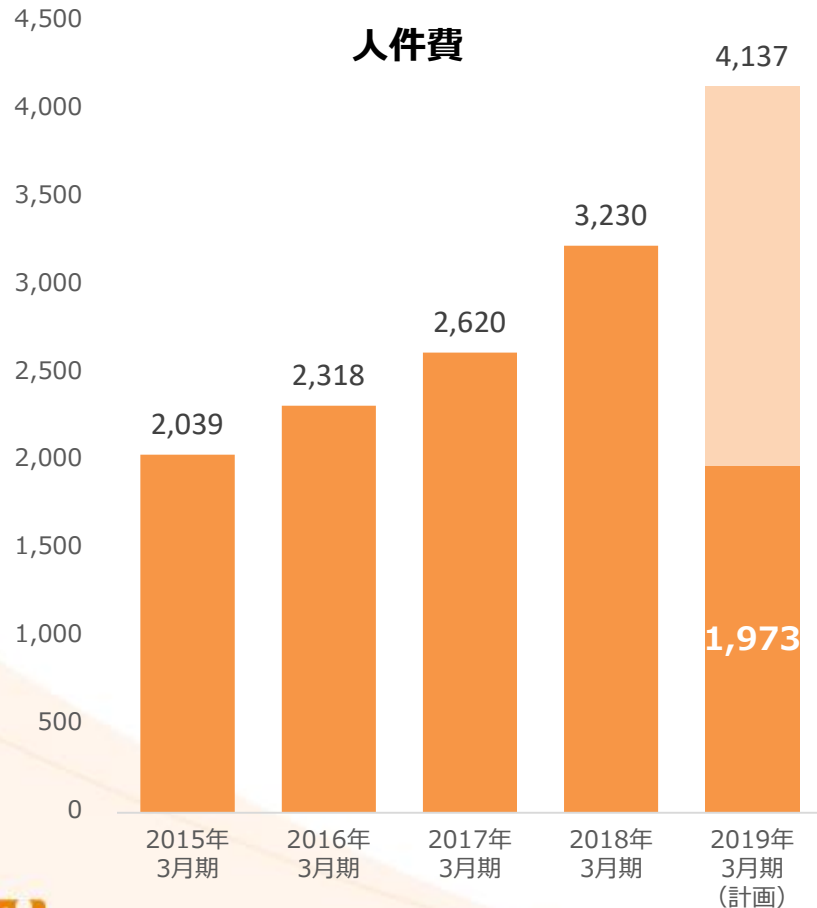


# 人件費と広告宣伝費の計画

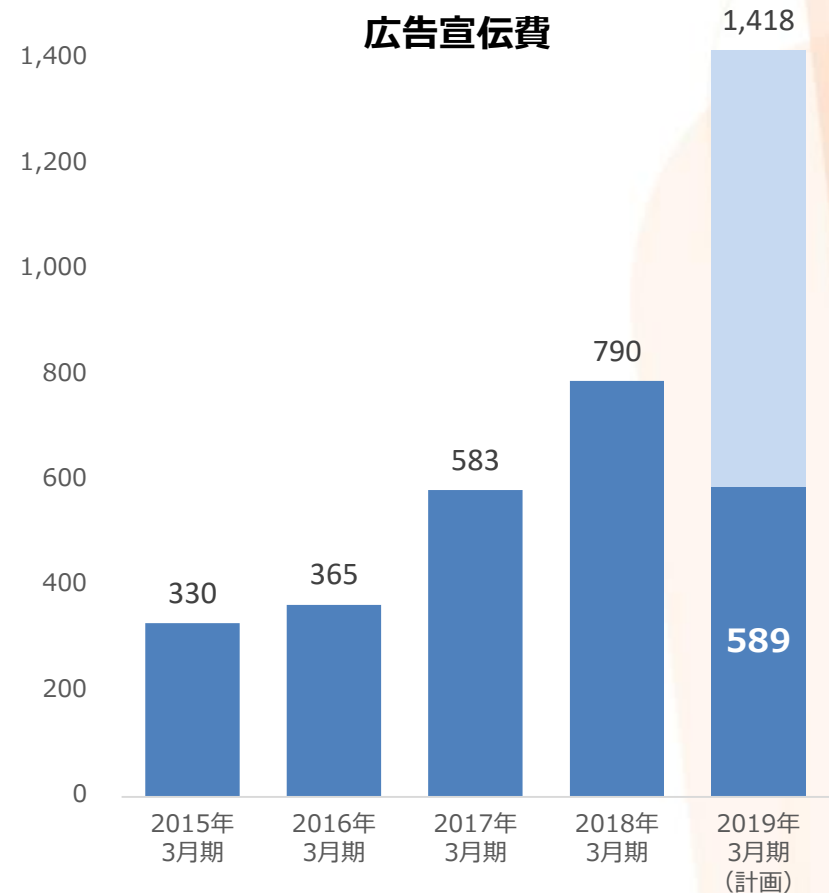


CAGR30%の達成を目指して広告宣伝費の積み増しを計画

(単位：百万円)



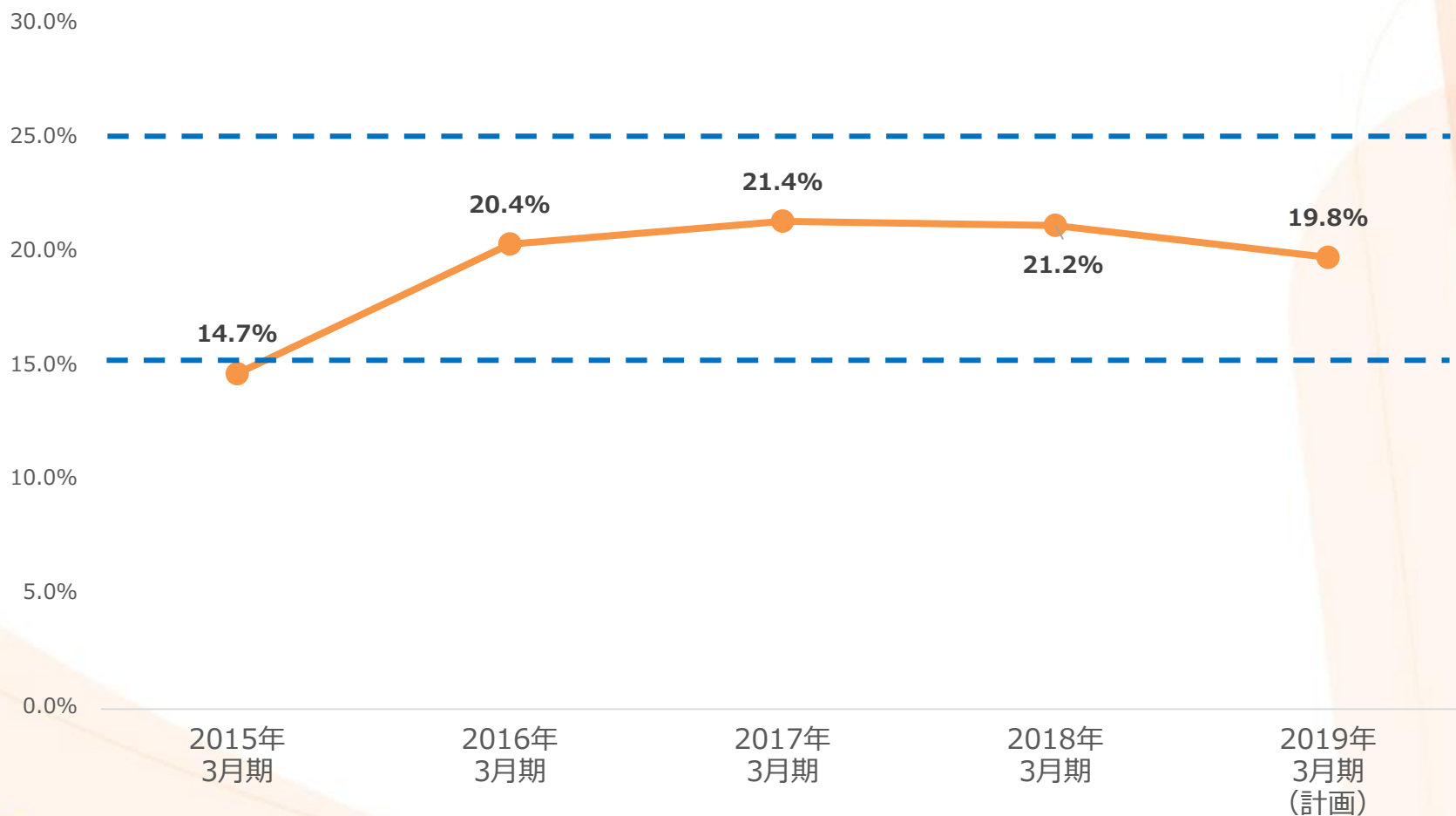
(単位：百万円)



# 【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



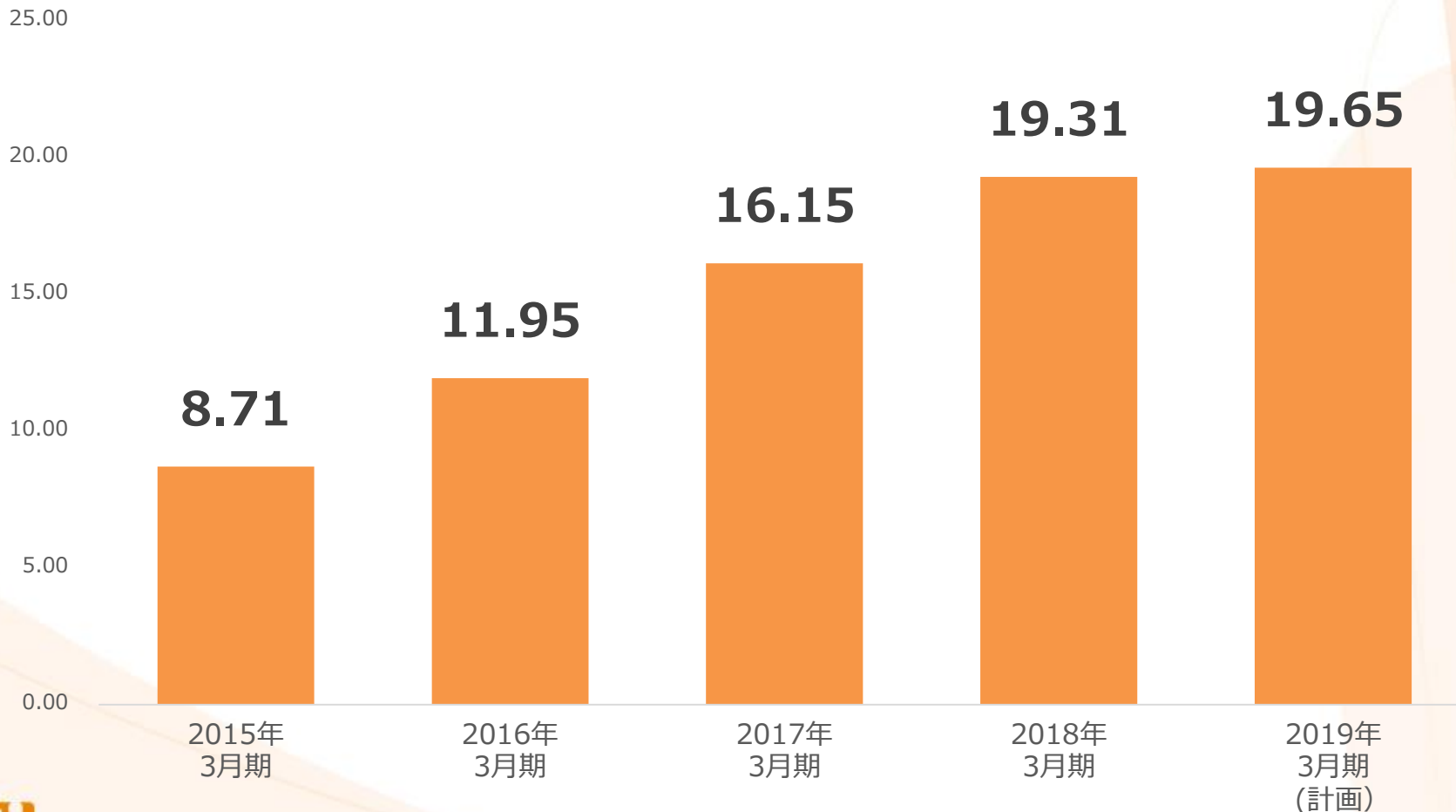
# 【重要指標】 一株利益（EPS）推移

※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

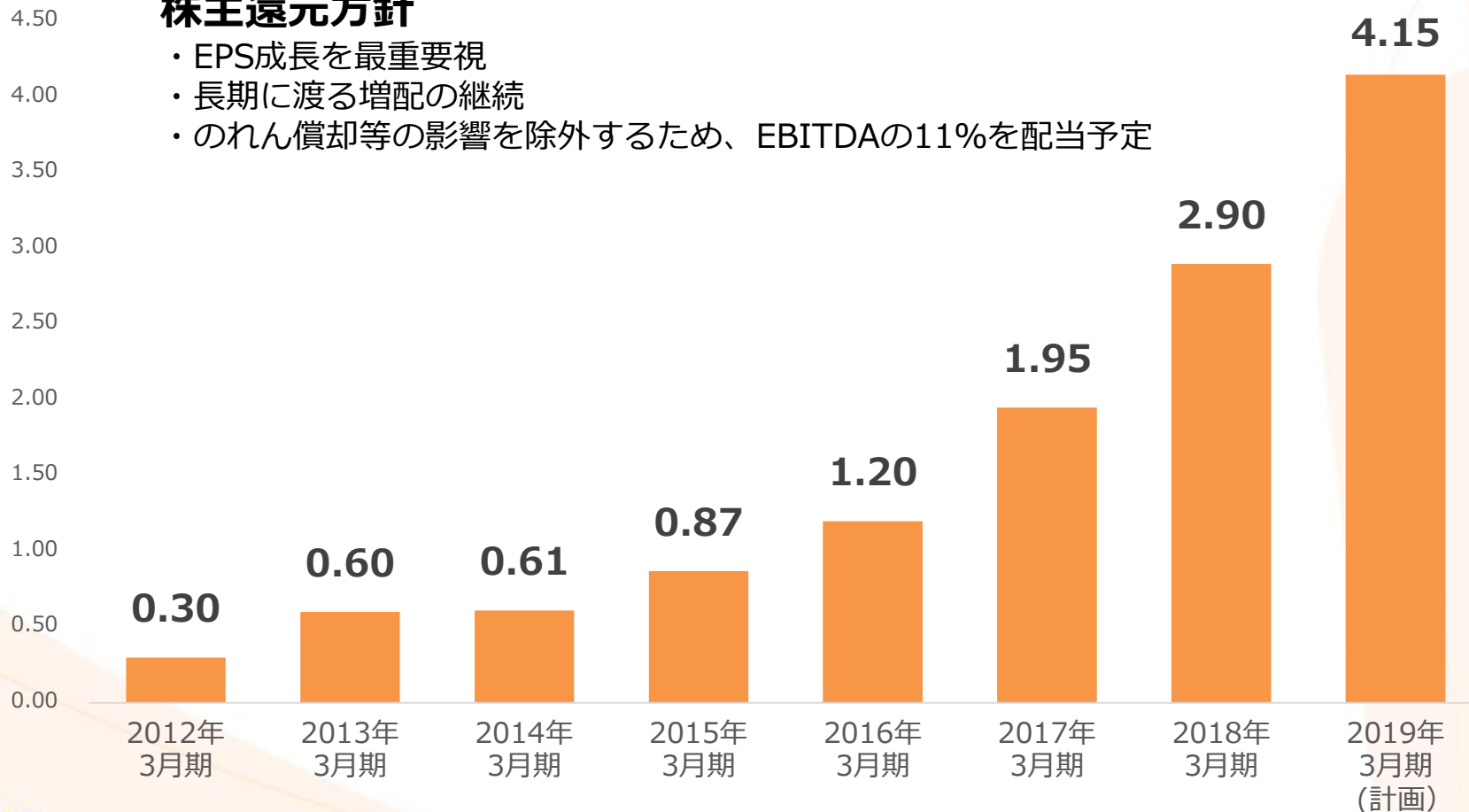


7期連続増配を計画

(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

アイティイブースト（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

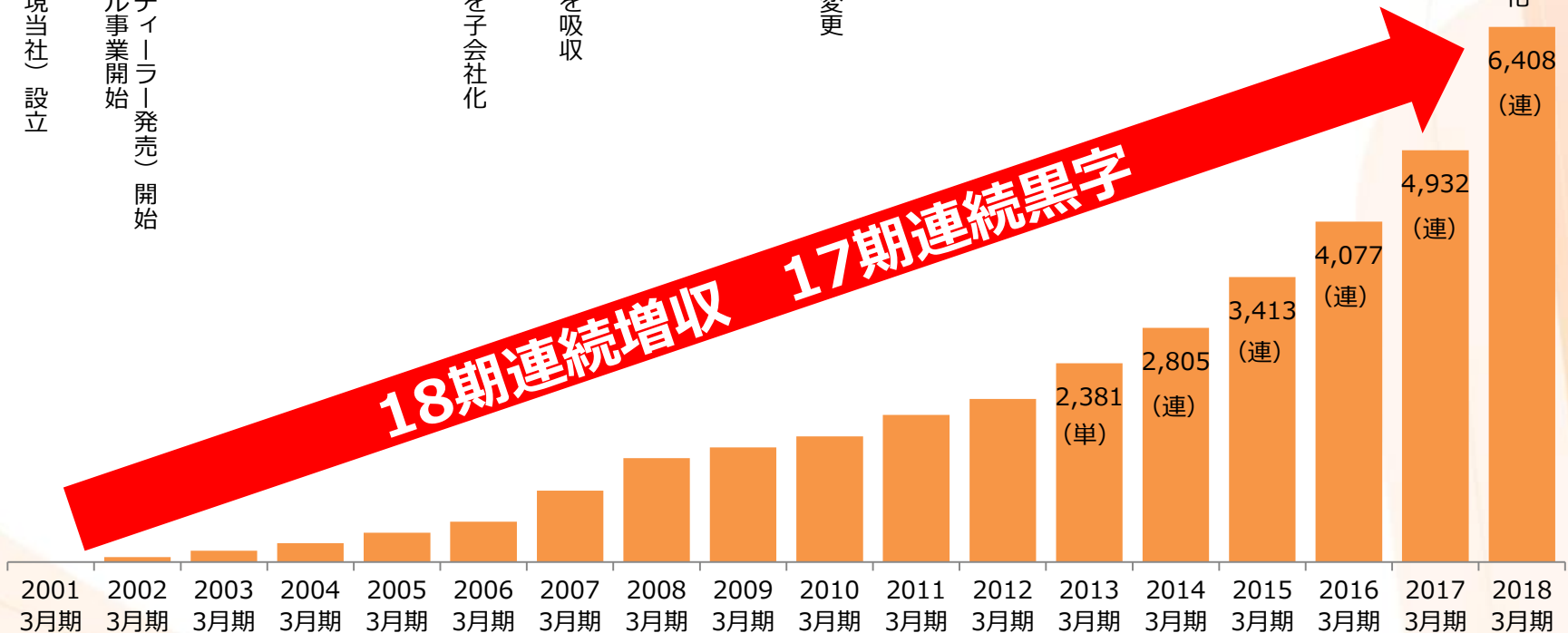
株式会社ラクスに社名変更  
楽楽精算販売開始

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



# 楽楽精算

## 楽楽精算

製品概要：交通費・経費精算システム

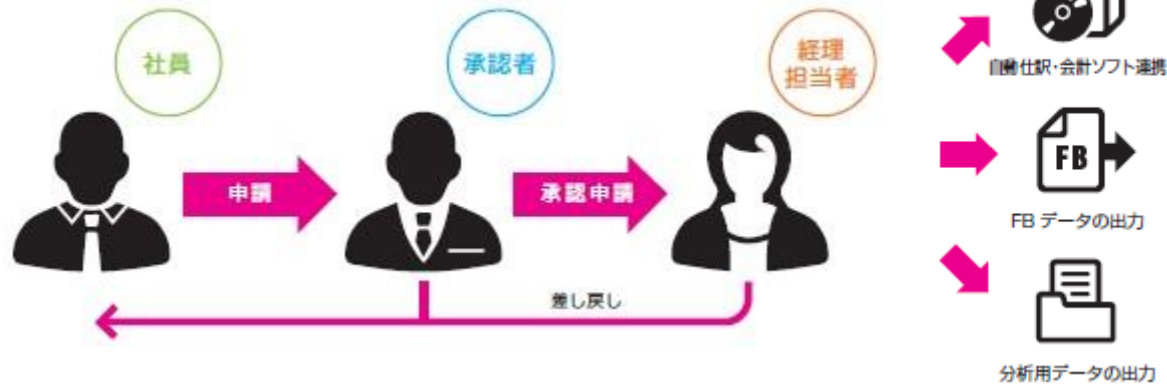
主要顧客：従業員数50名から1,000名の企業（全業種）

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

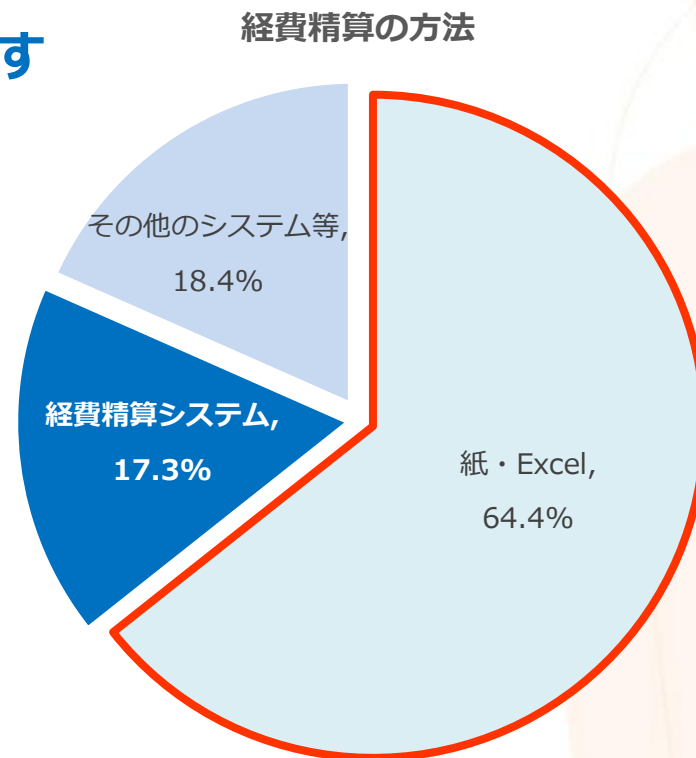


# クラウド経費精算システムのターゲット市場

## 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

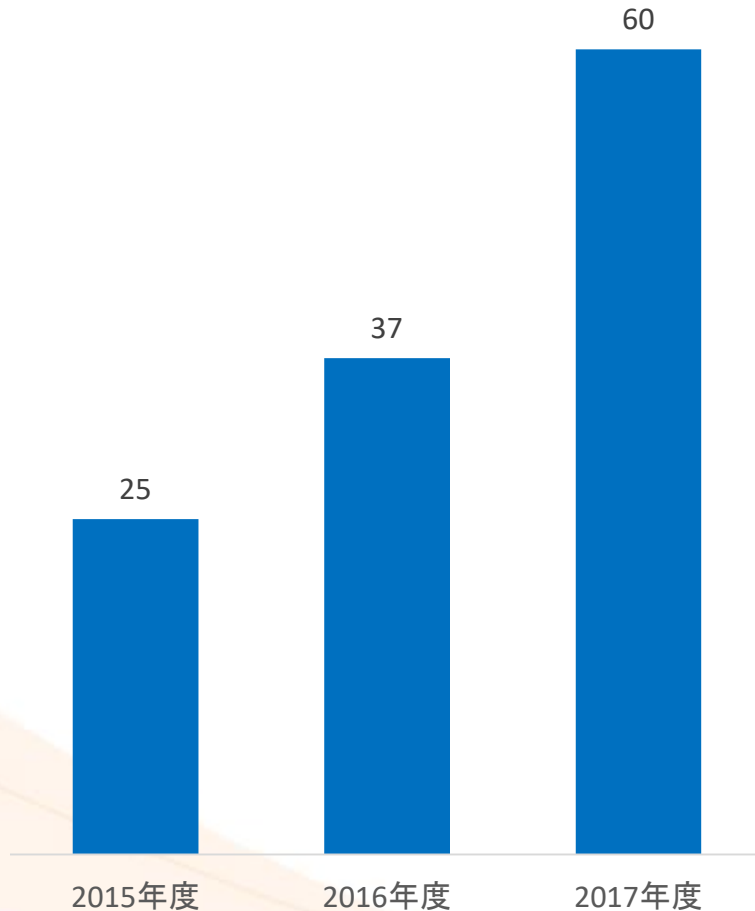


出所：2018年3月実施、経理部門向けアンケート

# クラウド経費精算システム市場

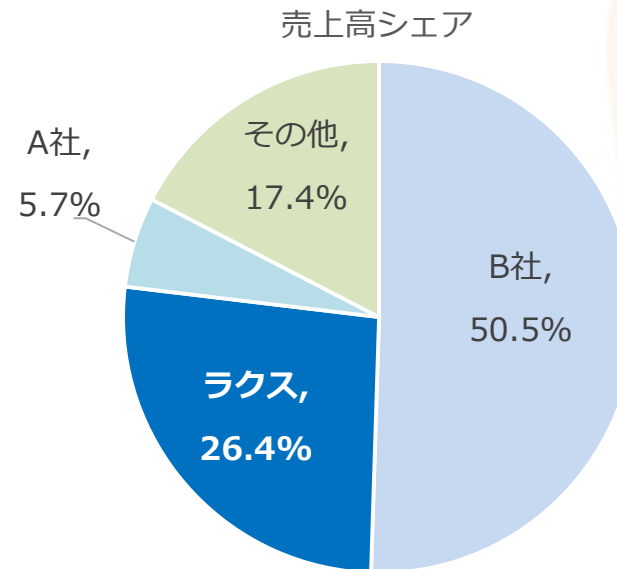
※出所：各種データから当社調べ

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

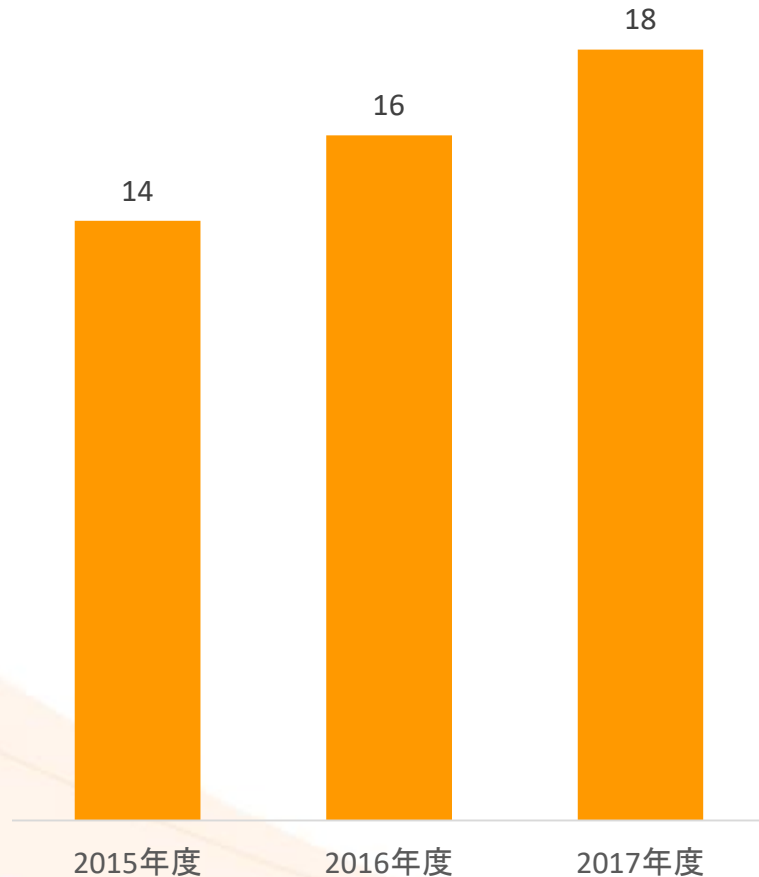




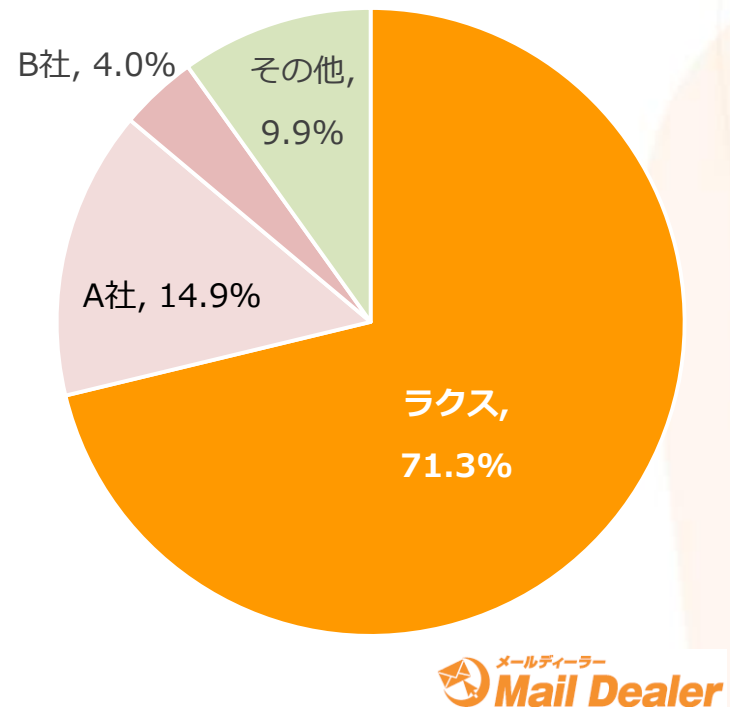
# クラウドメール処理システム市場

※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

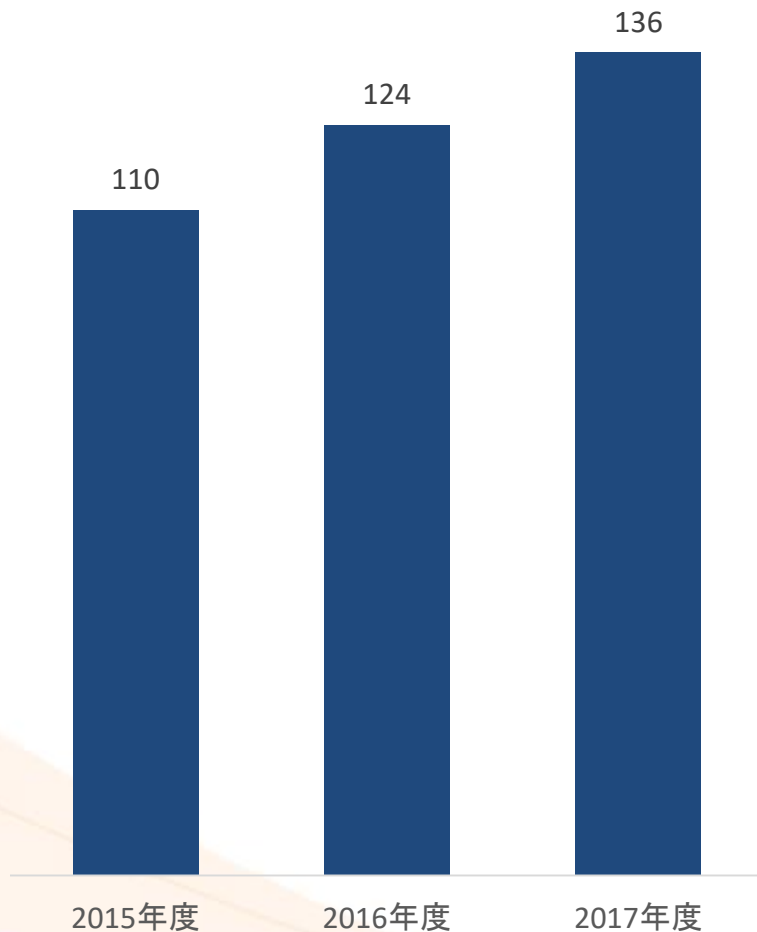
料金体系：配信通数課金+オプション

販売開始：2011年6月

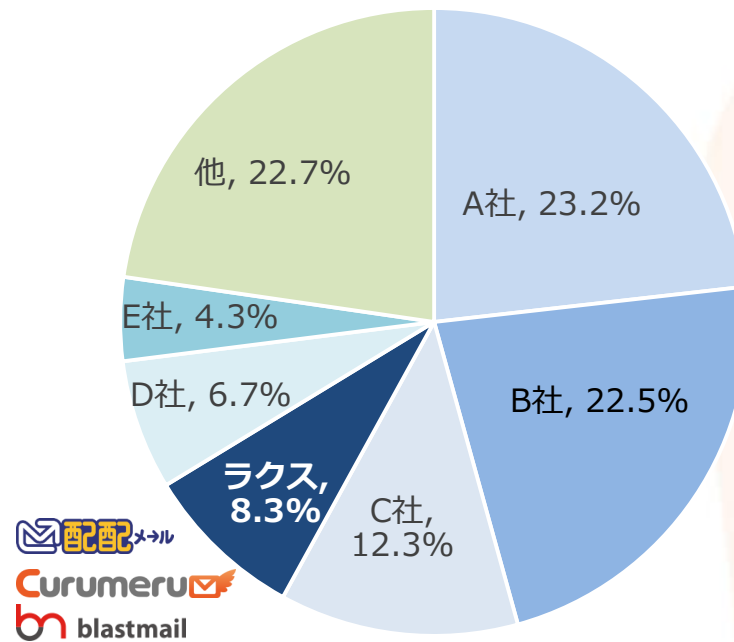
# クラウドメール配信システム市場

※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

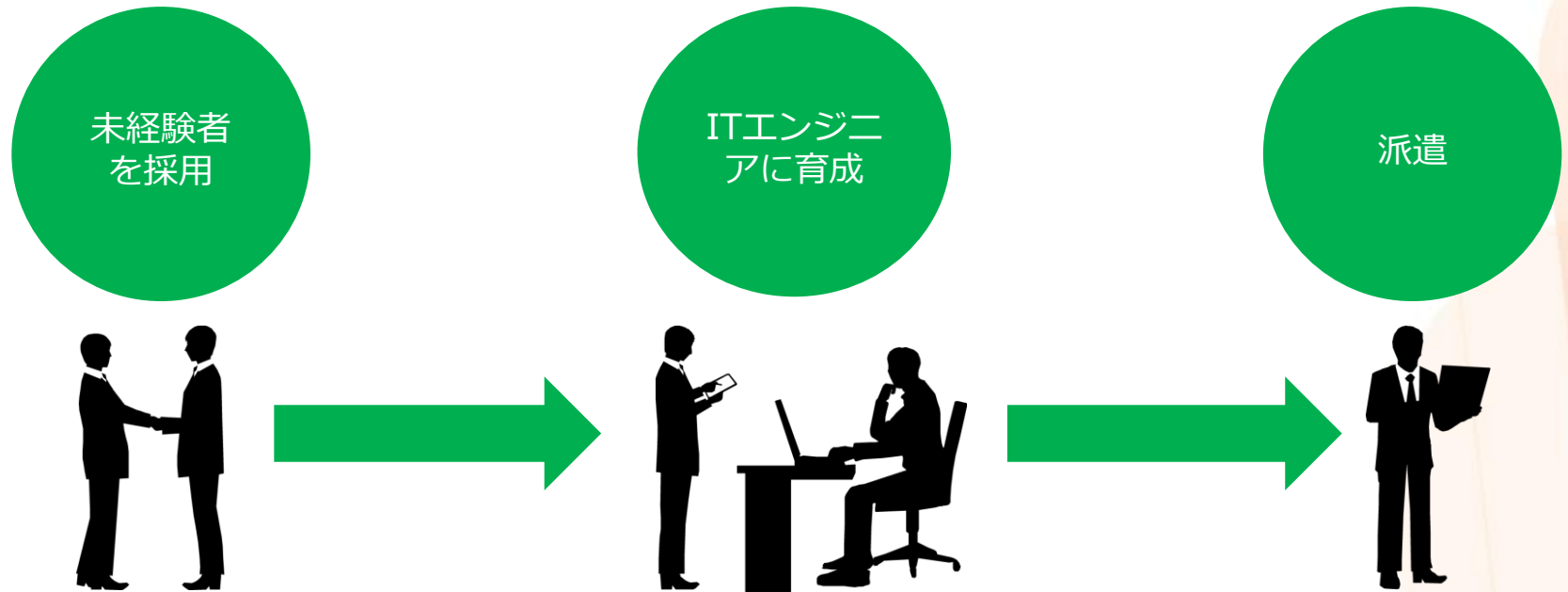
営業先部門：経理部門

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

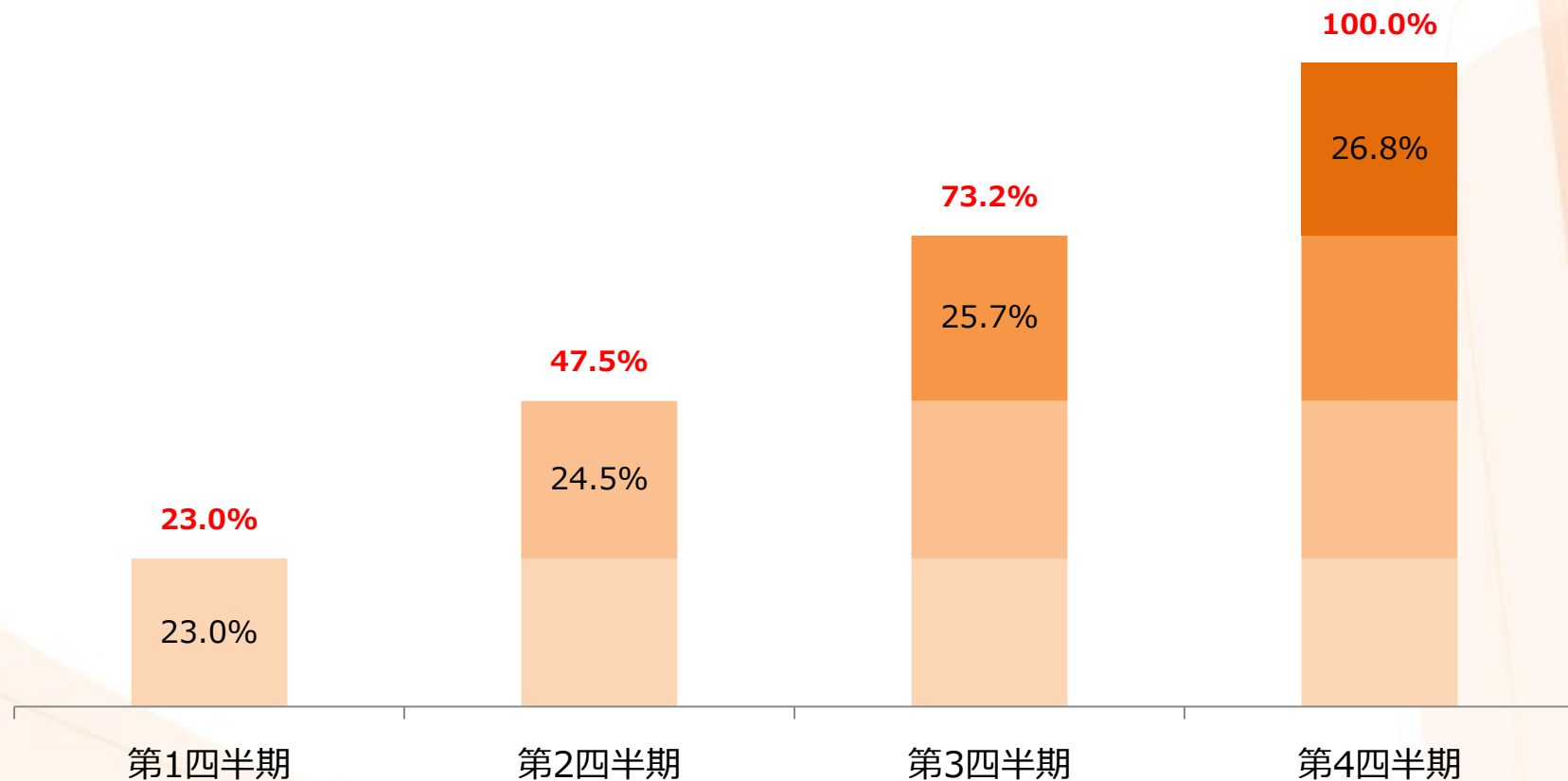
- ◆ 未経験者のエンジニア適正判定ノウハウ
- ◆ エンジニア育成ノウハウ

## 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。