



2019年7月期第1四半期

決算説明会資料

ラクスル株式会社  
(東証マザーズ：4384)

2018年12月13日

# 目次

1. 会社概要

2. 2019年7月期第1四半期 業績

3. 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

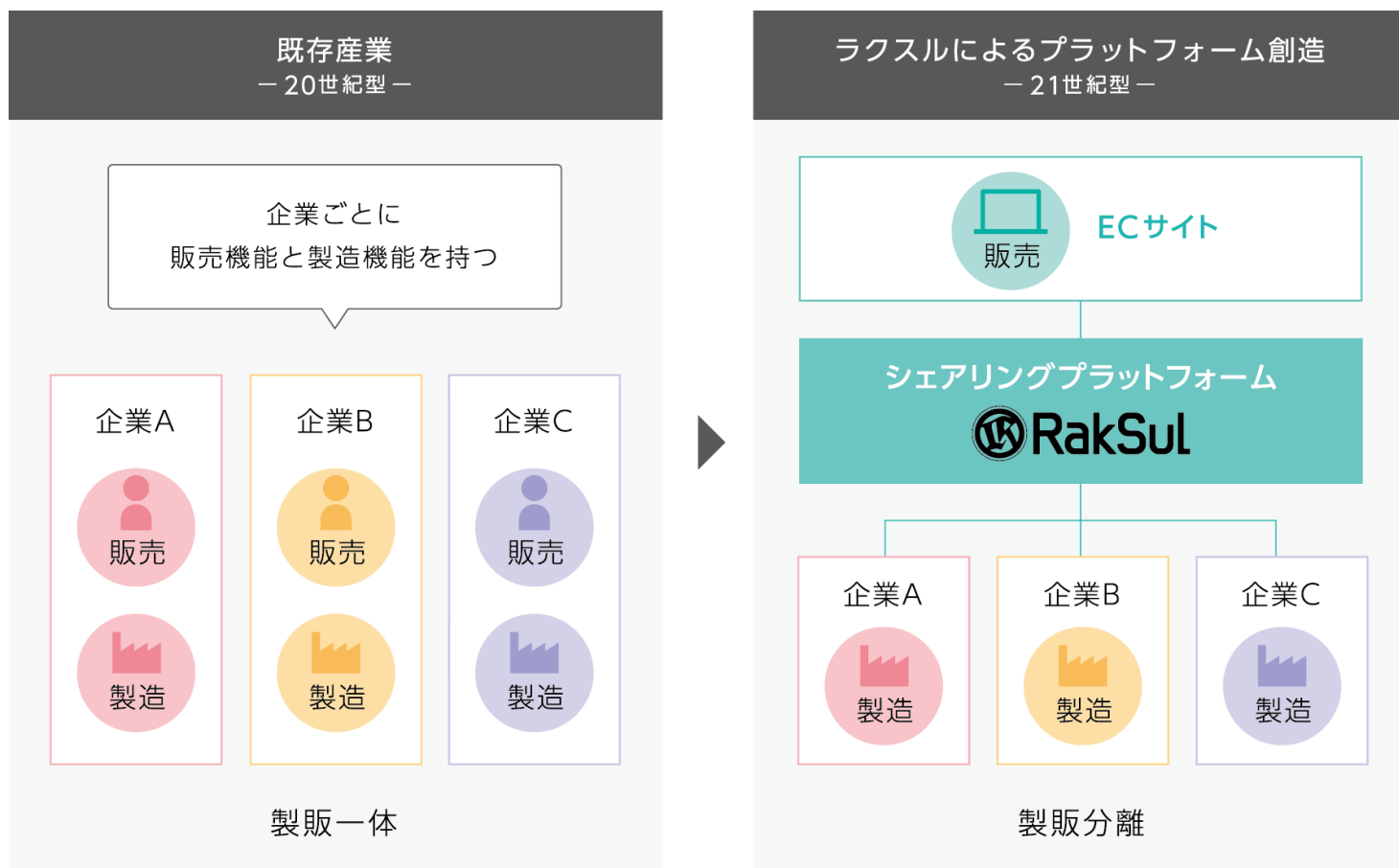


2015年12月開始



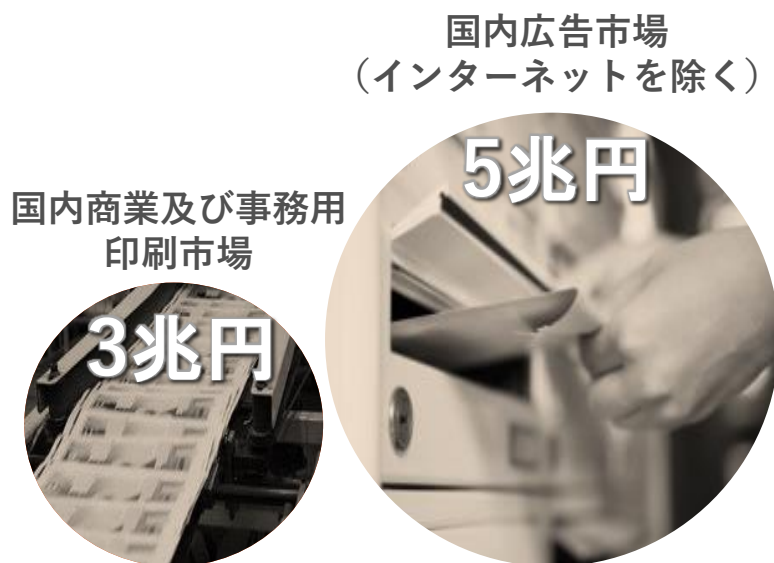
# 当社事業の意義：産業ごとのシェアリングプラットフォームの創出

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



# 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

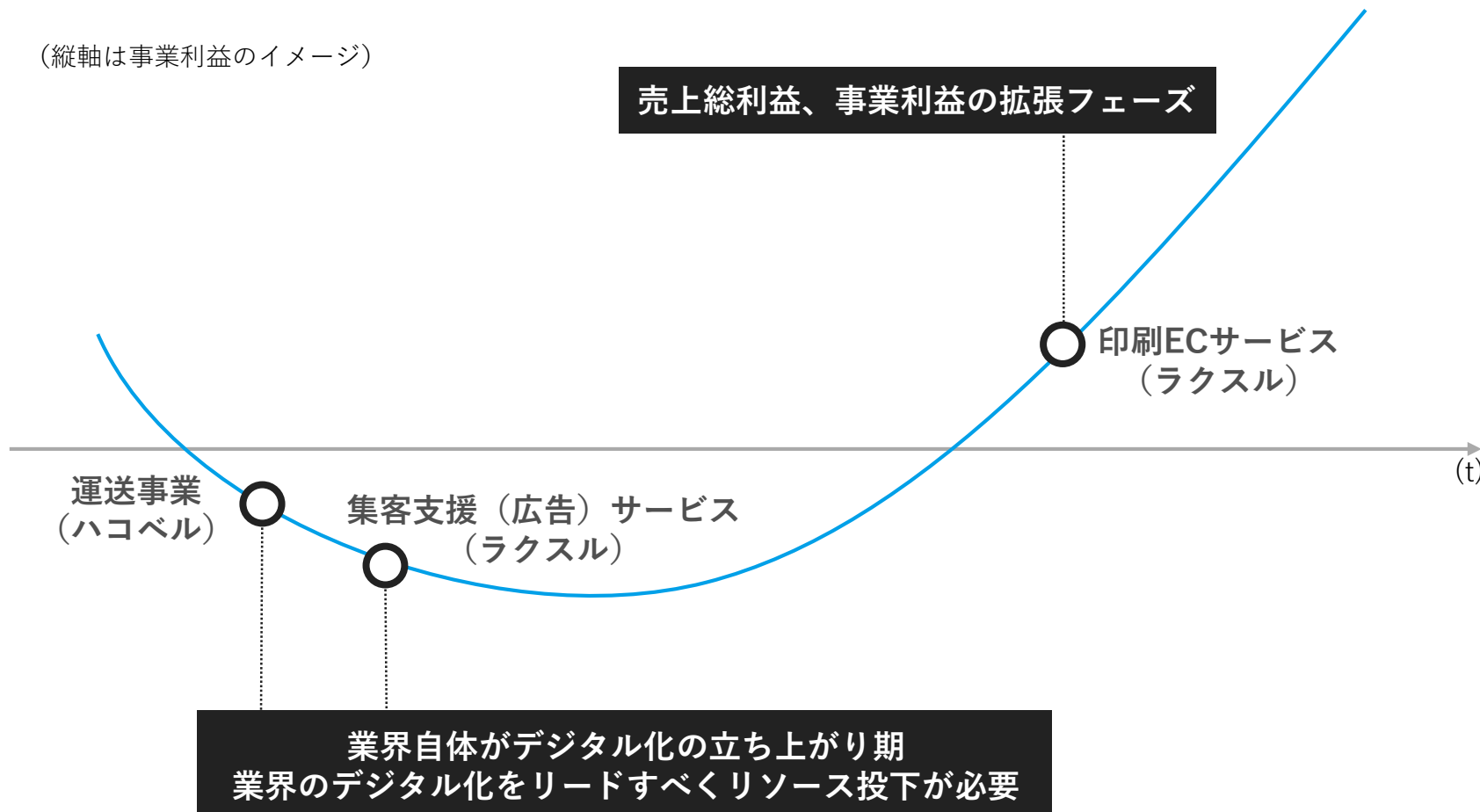
2013/3 ～

印刷業界の  
プラットフォーム

# 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

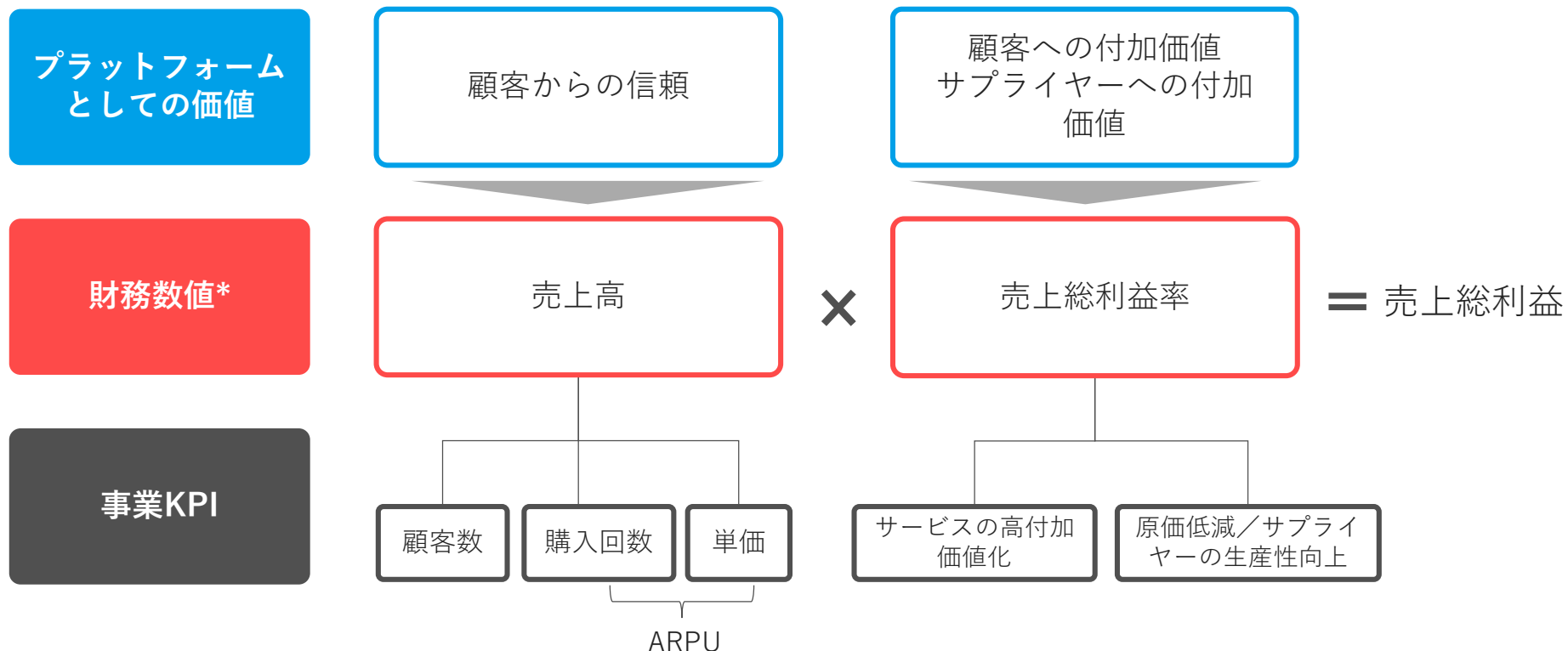
(縦軸は事業利益のイメージ)





# 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



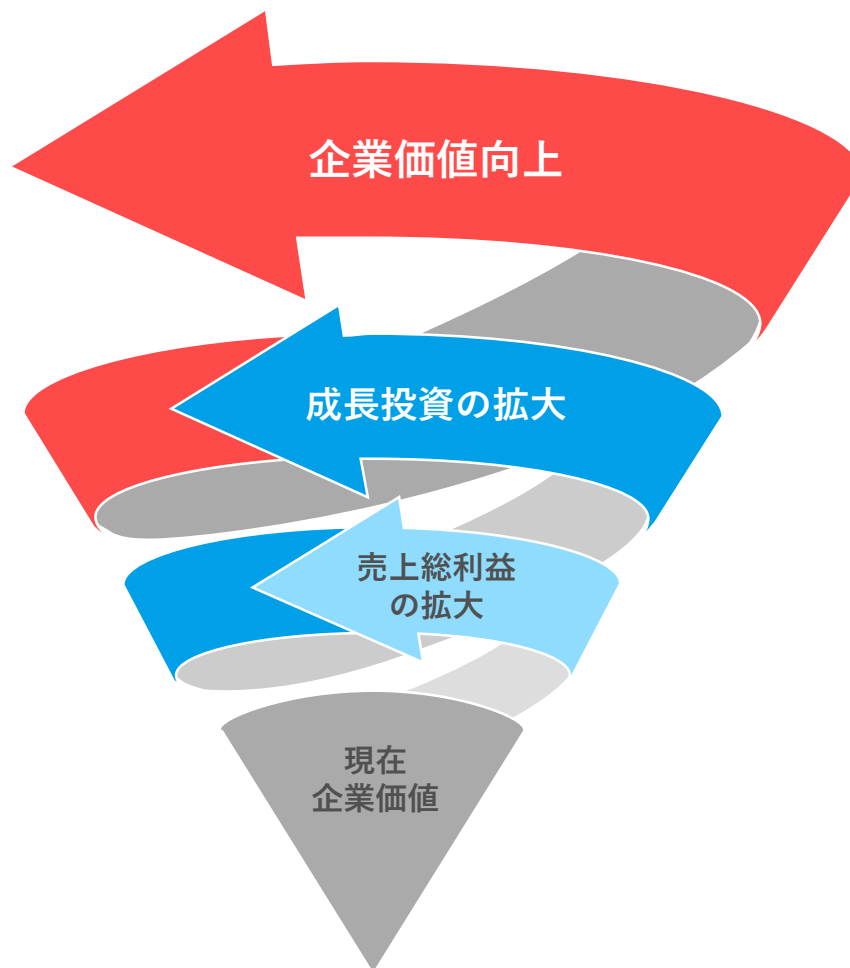
## \*売上高／売上総利益に関する会計基準

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. 2019年7月期第1四半期 業績

業績予想達成に向けて順調なスタート

売上高は1Qに引き続き2Qも前年同期比40%以上の成長を目標とする

営業利益は34百万円 1Qは予定通り広告宣伝投資を実施（前QはTVCMを非放映）

当期純利益は関係会社株式評価損及び法人税等調整額（益）を計上したため0百万円

(百万円)	実績	2019年7月期1Q（2018年8月-10月）			
		前年同期（2018年7月期1Q）		前四半期（2018年7月期4Q）	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	3,429	2,388	+43.6%	3,235	+6.0%
売上総利益	821	594	+38.1%	774	+6.0%
売上総利益率	23.9%	24.9%	-0.9pt	23.9%	0pt
営業利益	34	-224	-	149	-76.7%
経常利益	31	-228	-	123	-74.4%
当期純利益	0	-229	-	99	-99.3%

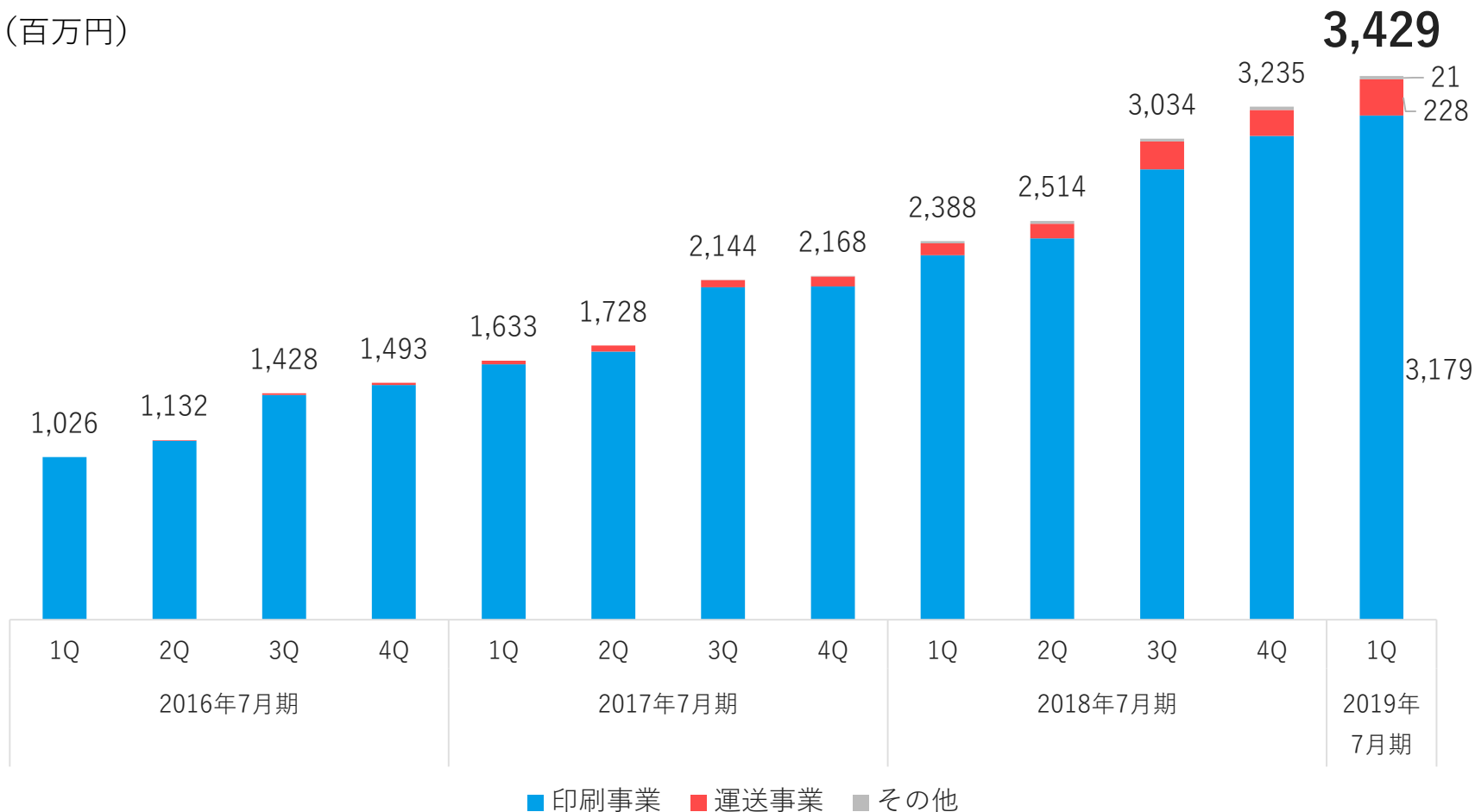
	FY2016 1Q	FY2017 1Q		FY2018 1Q	
「ラクスル」の 累計ユーザー数	329,545	507,872	+178,327 対前年同期末	720,031	+212,159 対前年同期末

# RakSul 全社売上高の推移（セグメント別）

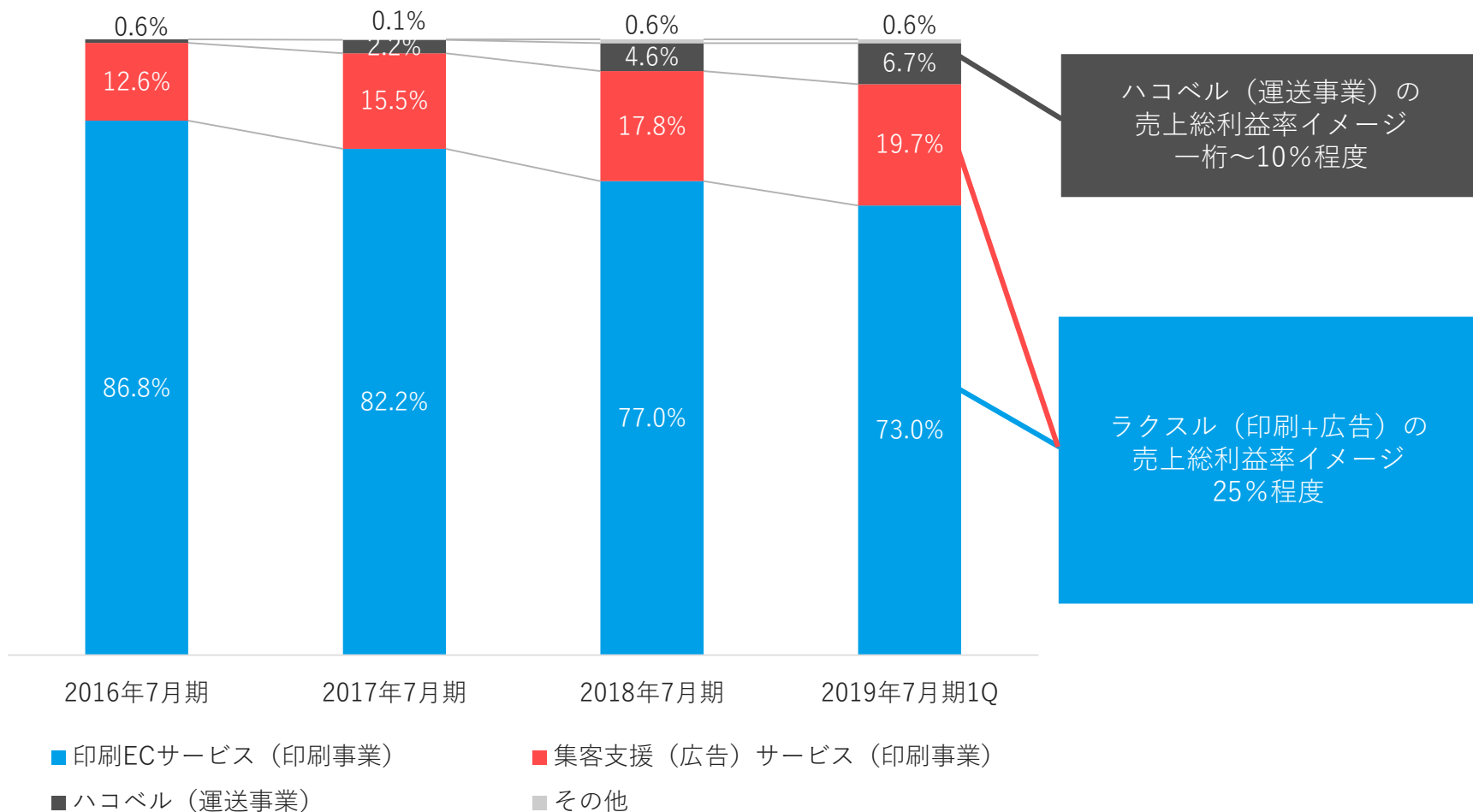
売上高は継続的に成長、またハコベル（運送事業）の売上貢献も拡大

印刷事業は3Q、運送事業は2Qと3Qが繁忙期

（百万円）



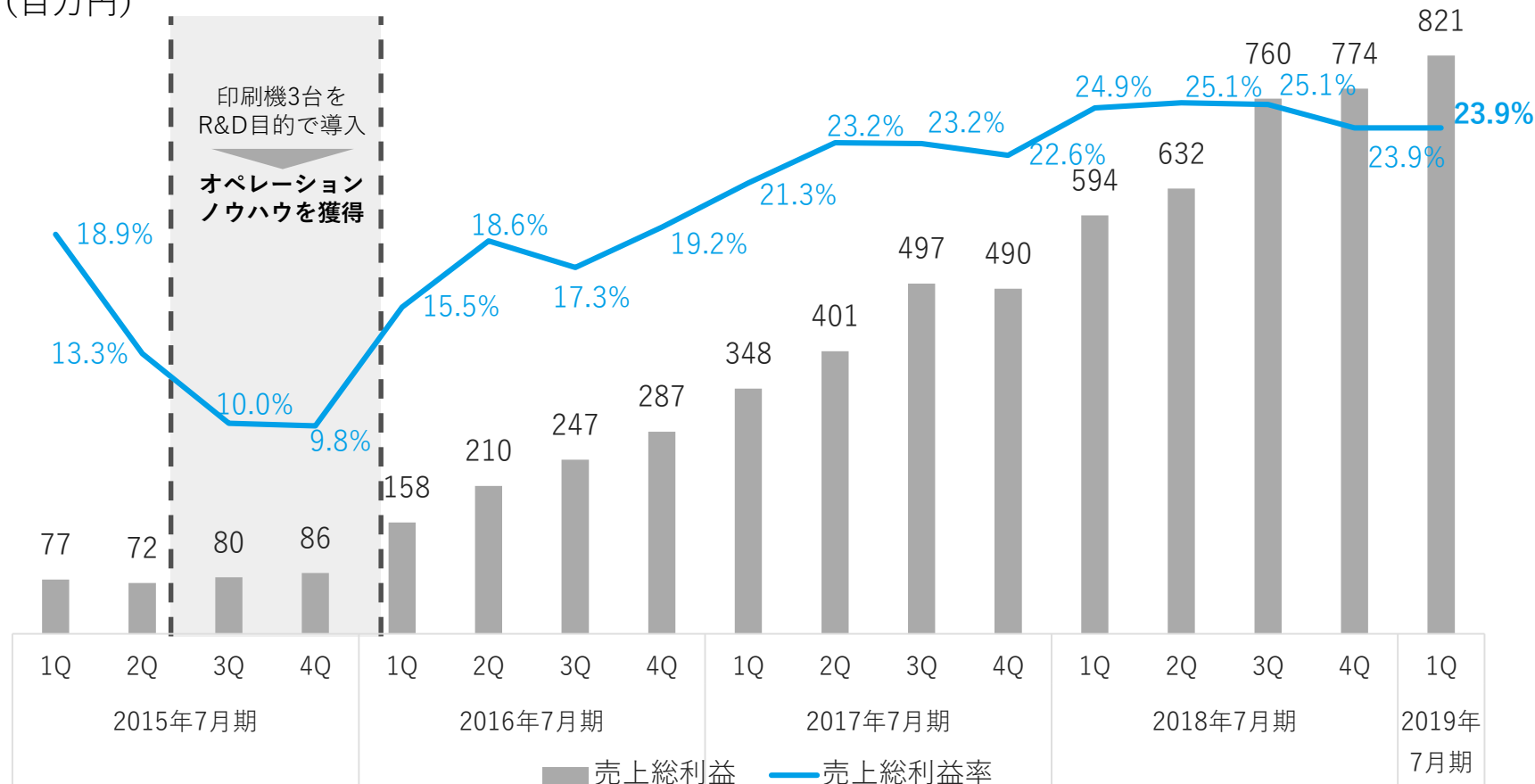
印刷ECサービスが継続的に拡大する中、他サービスが同時に拡大しており、複数の産業向け事業が多層的に成長



# RakSul 全社売上総利益、全社売上総利益率の推移

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  
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改善していない  
ものの、中期的には各事業の収益性が改善する見通し

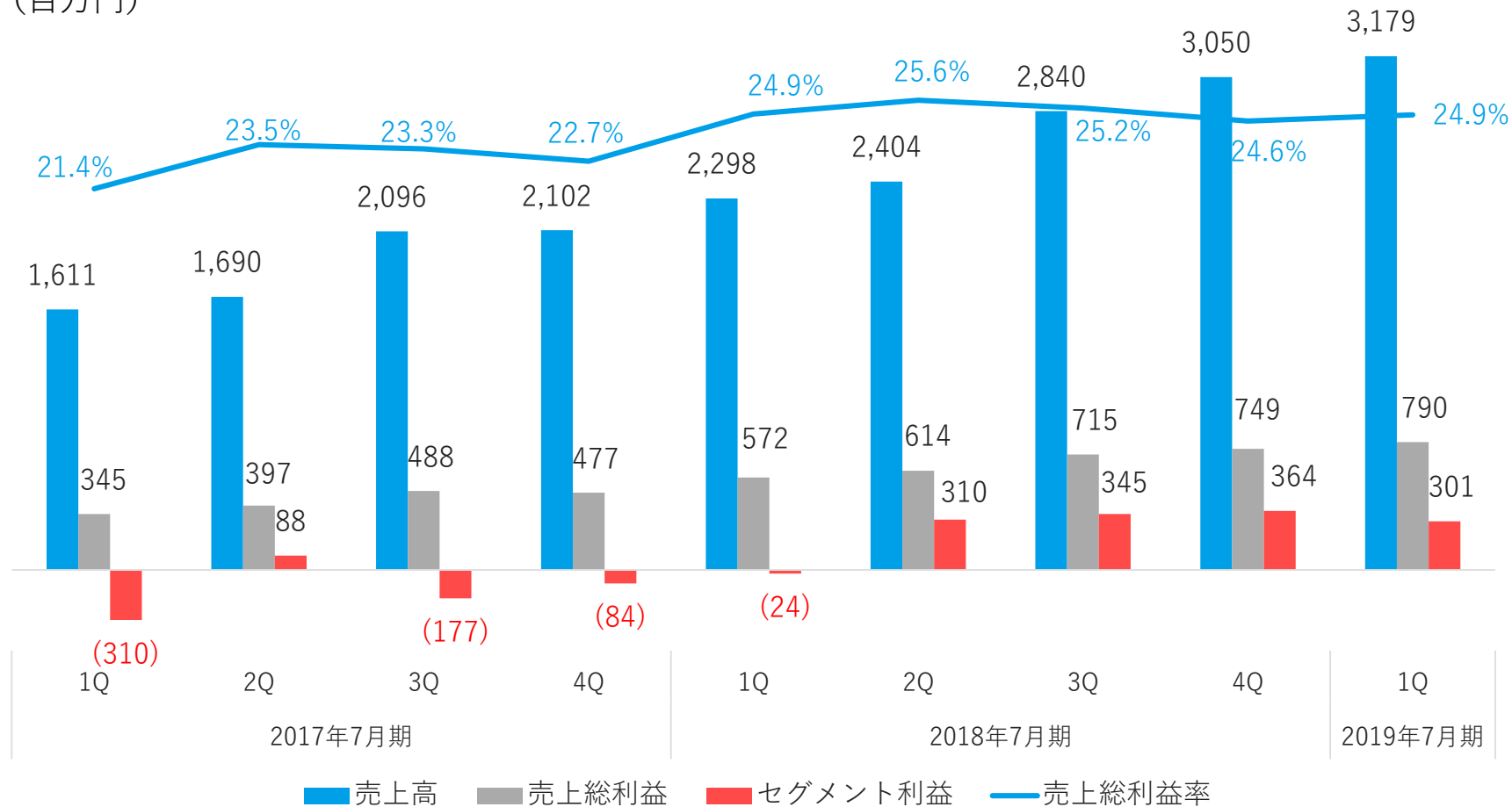
(百万円)





ラクスル（印刷事業）は継続的な利益創出フェーズに<sup>(1)</sup>

(百万円)

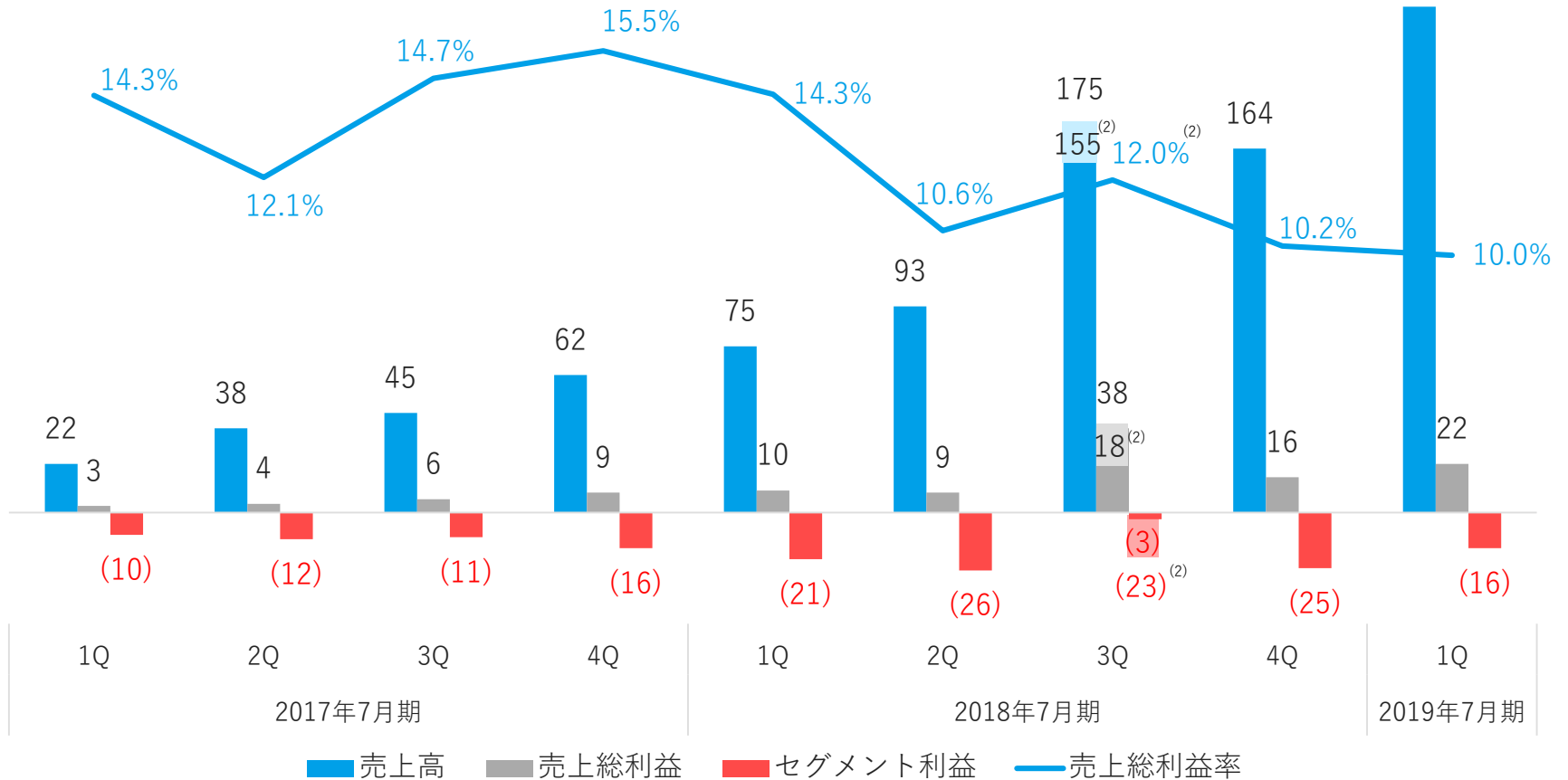


注  
(1)管理会計ベースで算出



ハコベル（運送事業）は売上高が拡大する一方、赤字幅（先行投資）も拡大するフェーズ<sup>(1)</sup>

(百万円)



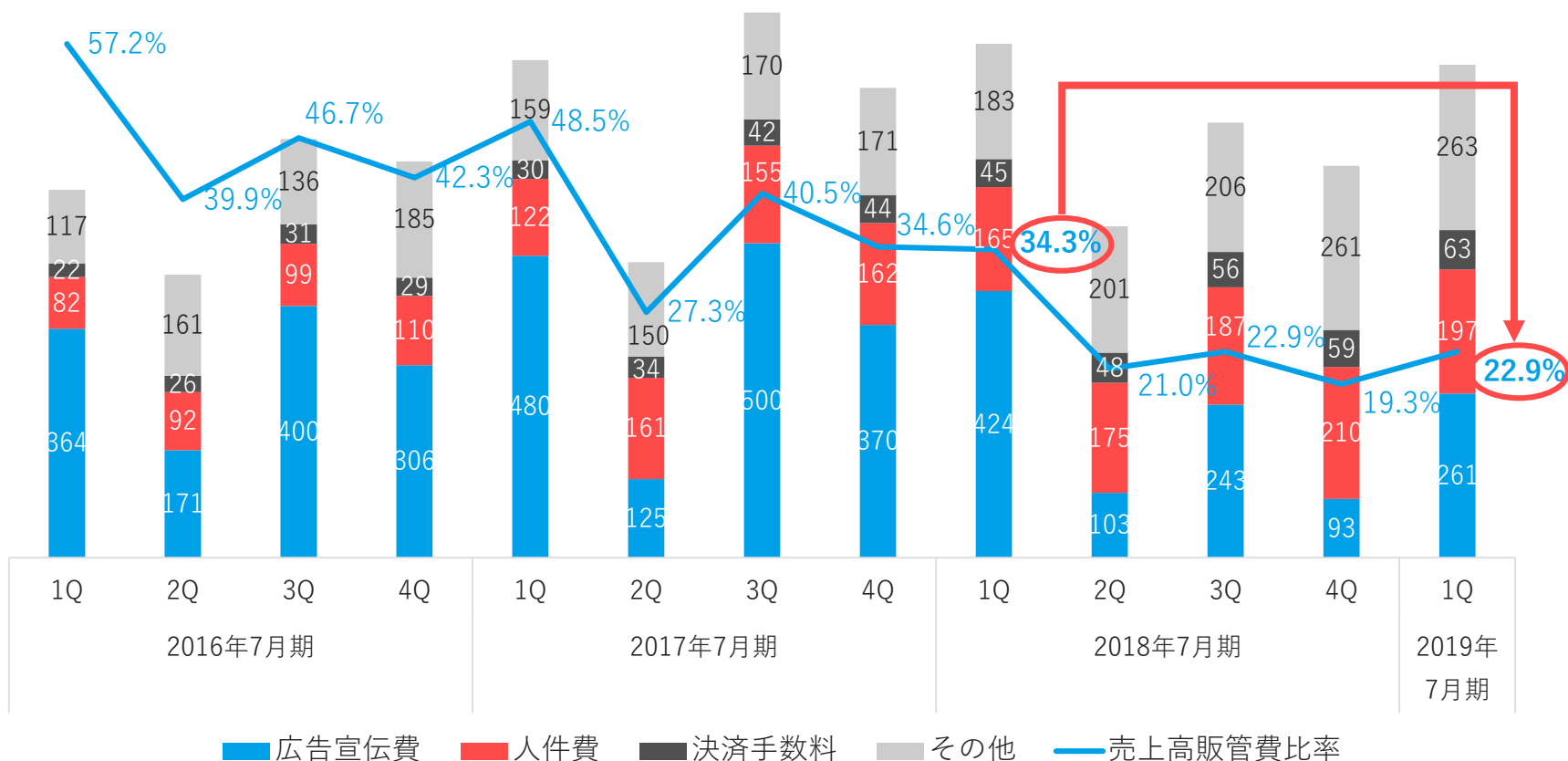
注

(1) 管理会計ベースで算出

(2) 2018年7月期3QはヤマトHDから受託したシステム開発による売上高を計上（一時売上）、売上総利益率は当該売上を除いて算出

売上高成長に伴い売上高販管費比率は継続的に低下

1Qの人件費が減少した理由は、4Qに一時費用である賞与引当計上があったため  
(百万円)



1Qは予定通りTVCMを放映したものの、広告宣伝費比率は継続的に低下

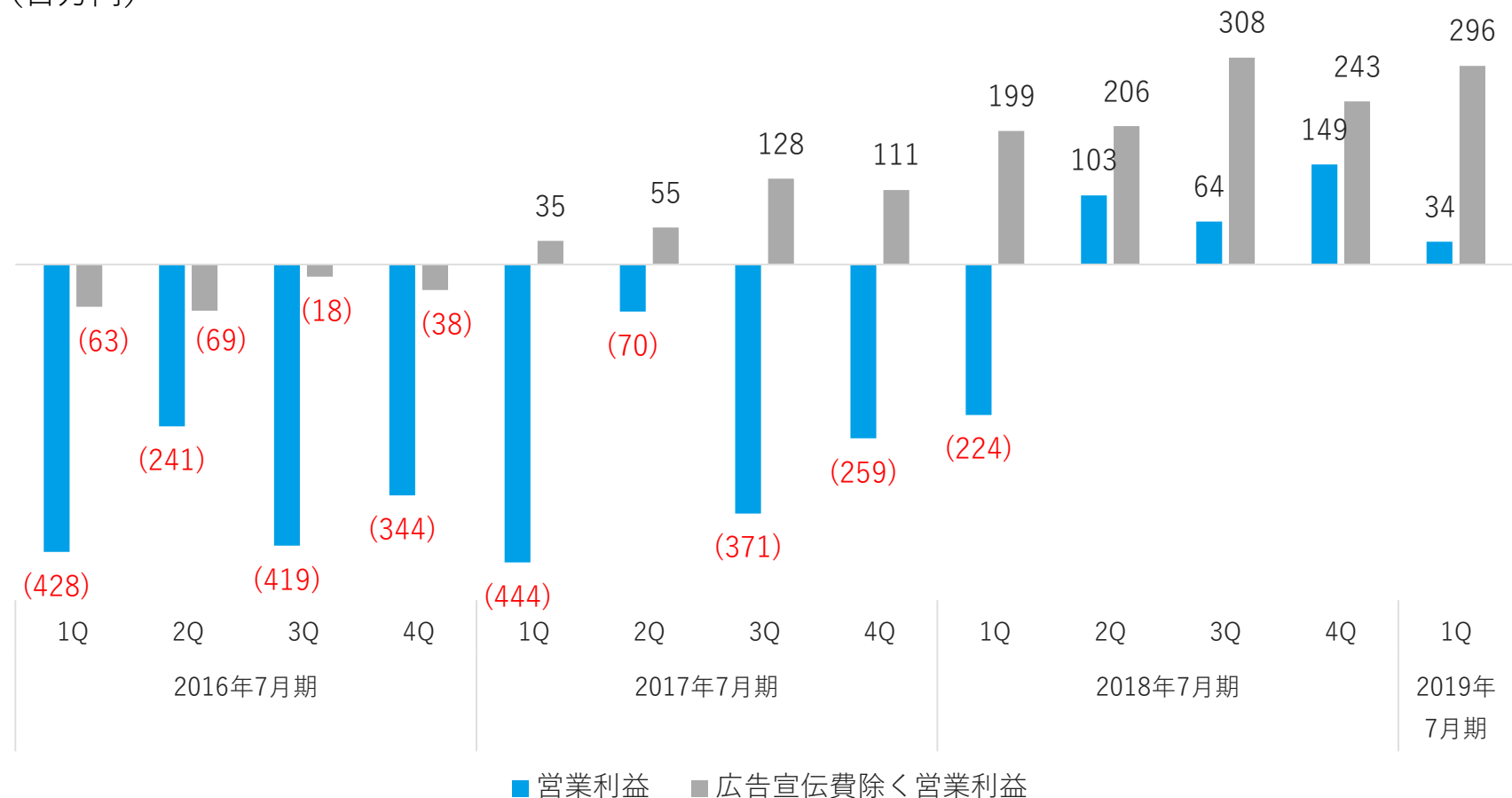
(百万円)



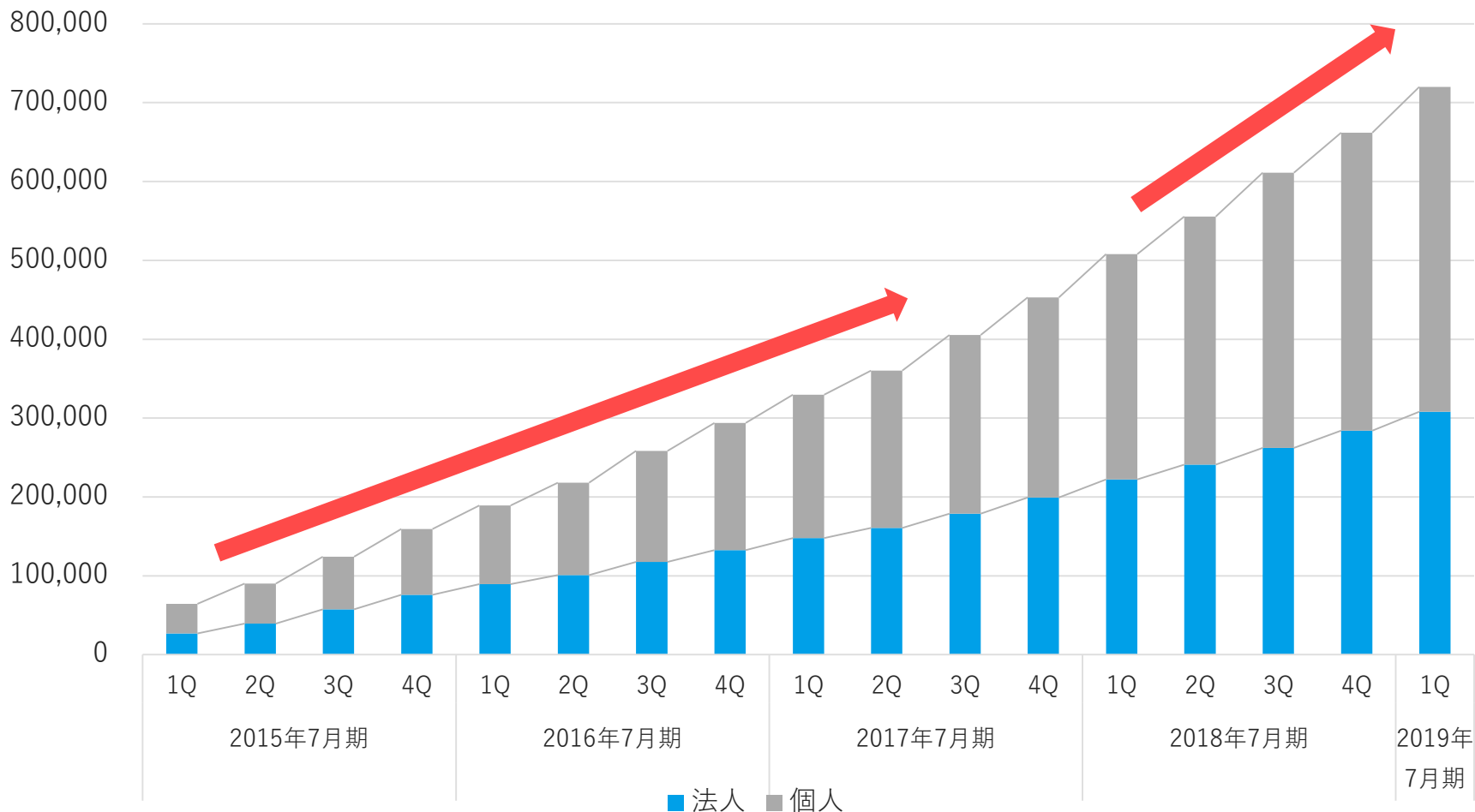
# RakSul 全社営業利益及び広告宣伝費を除く営業利益の推移

最大投資項目である広告宣伝費は変動費であり、経済環境・事業環境に合わせて機動的に増減が可能

(百万円)



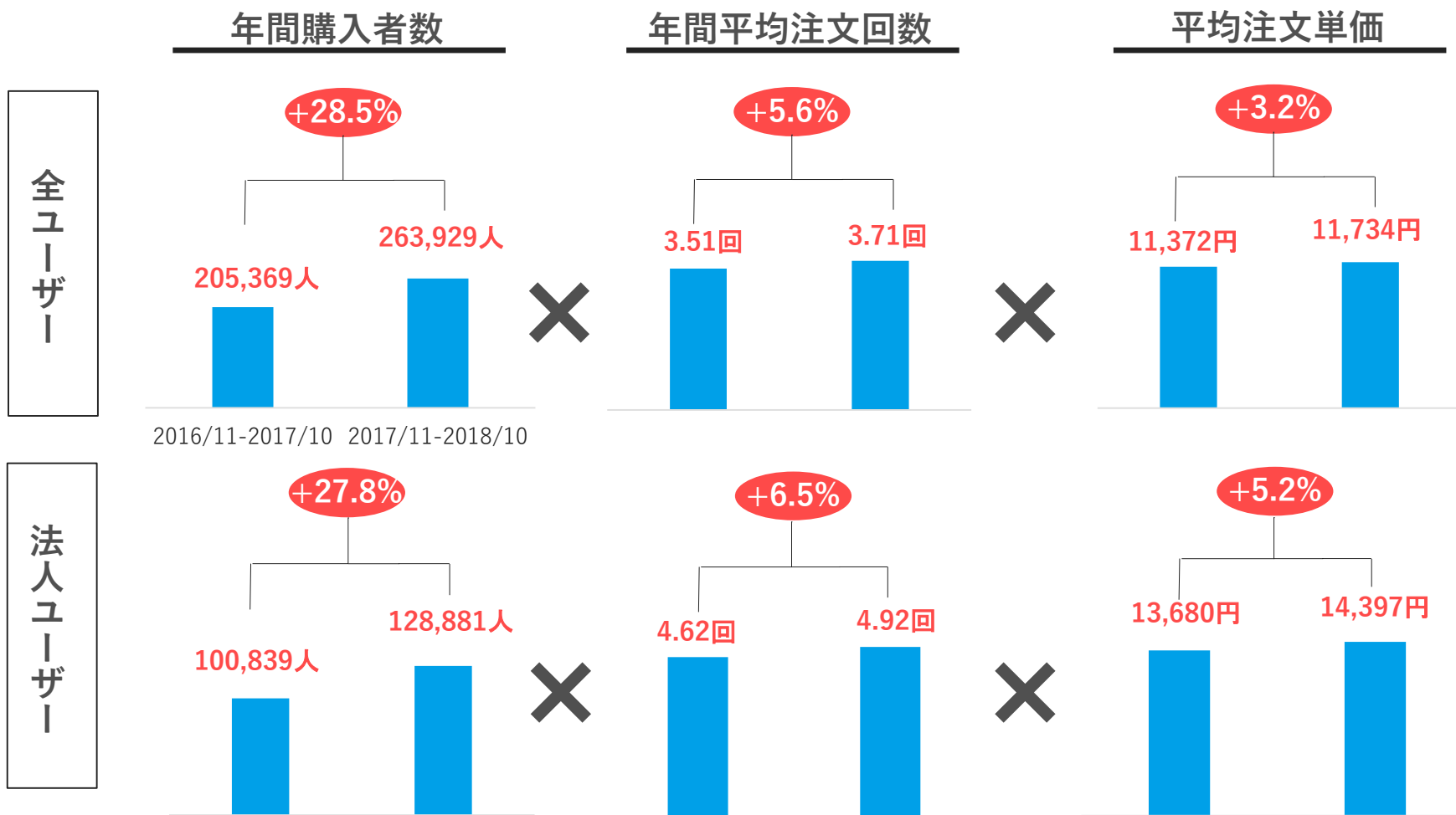
広告効率改善によりユーザーの獲得ペースは加速 (1)



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



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<sup>(1)</sup>



注  
(1) 管理会計ベースで算出



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

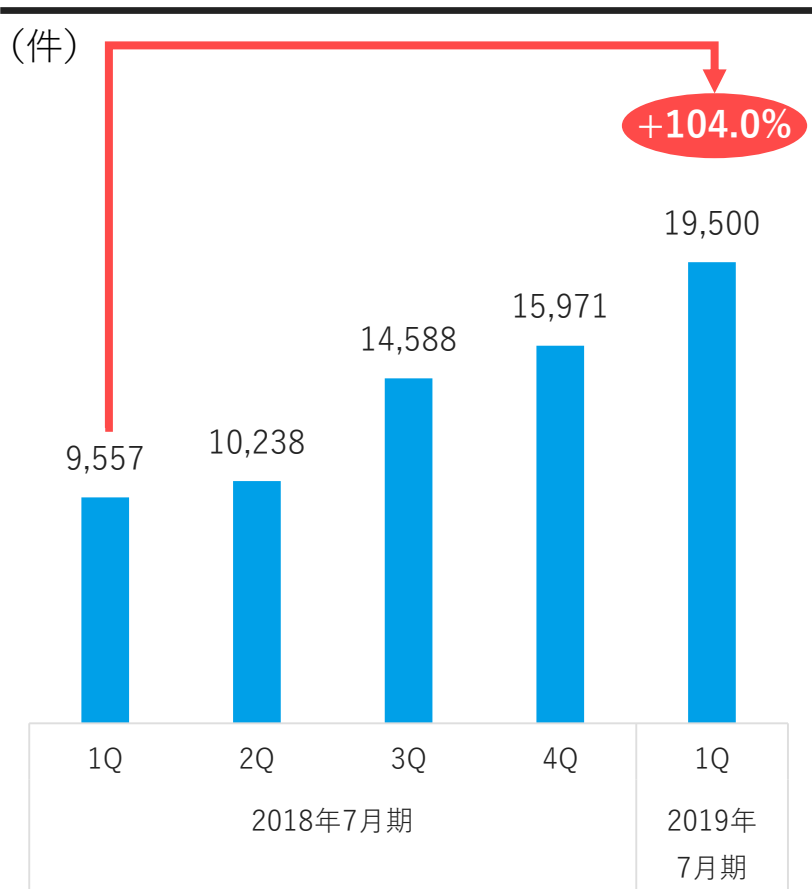
法人のみ

個人事業主  
法人

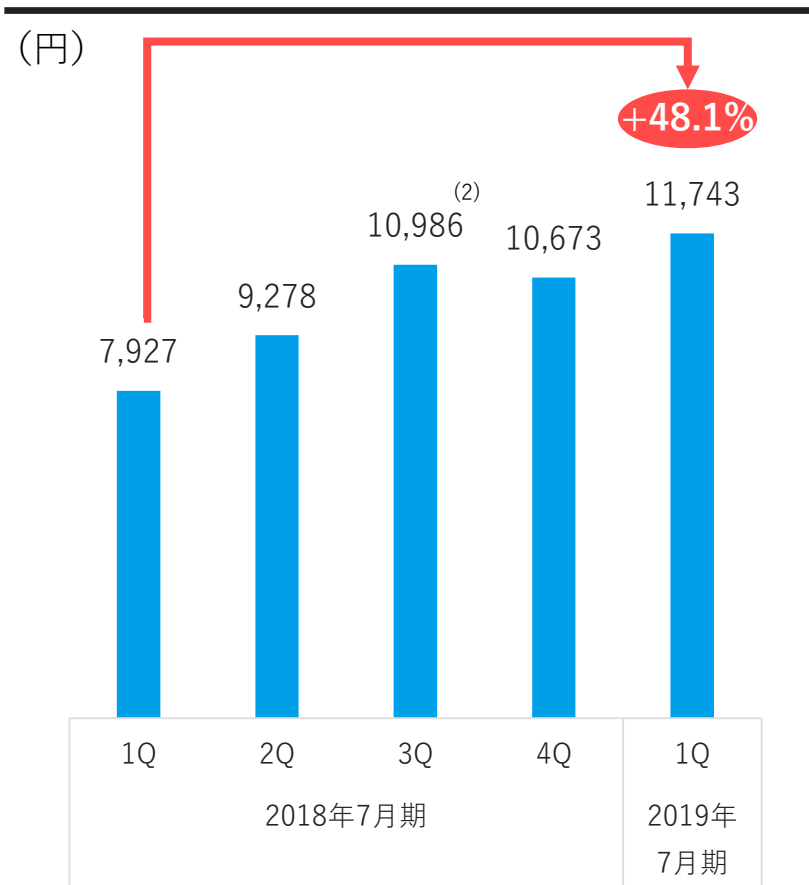


営業体制の構築により注文件数、注文単価ともに上昇

## 注文件数



## 注文単価<sup>(1)</sup>



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. ご参考資料

# 会社概要

---

<b>会社名:</b>	ラクスル株式会社	
<b>所在地:</b>	東京都品川区	
<b>設立:</b>	2009年9月	
<b>経営陣:</b>	松本 恭攝	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
	玉塚 元一	社外取締役
	森 尚美	監査役
	山田 啓之	監査役
	琴坂 将廣	監査役
	宇都宮 純子	監査役
<b>従業員数:</b>	217名 (2018年10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
- ・2018年9月アイスタイル取締役に就任



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・ピー・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

(百万円)	2019年7月期1Q末	2018年7月期末 <sup>(1)</sup>
流動資産	7,789	7,598
現金及び預金	6,050	6,366
固定資産	1,170	1,159
資産合計	8,959	8,758
流動負債 (うち有利子負債)	2,038 (453)	1,846 (451)
固定負債 (うち有利子負債)	193 (90)	235 (132)
純資産	6,728	6,675
資本金	1,934	1,926
資本剰余金	4,742	4,733
負債・純資産合計	8,959	8,758

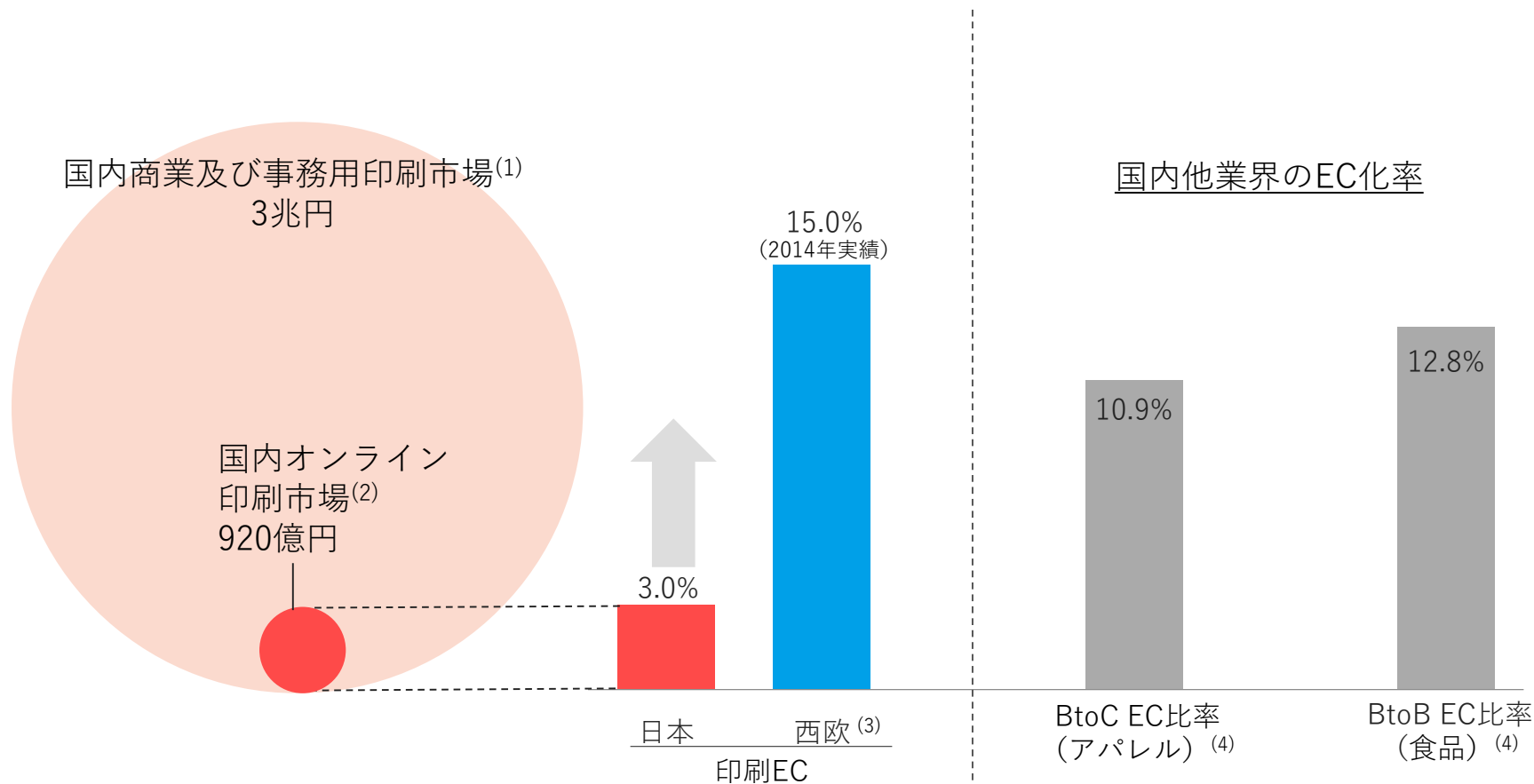
注  
(1)会計基準の変更に伴い、資産負債の残高を相殺したため前期末に開示した残高とは一致せず

# RakSul セグメント別財務情報

(百万円)		2017年7月期				2018年7月期				2019年 7月期
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	印刷事業	1,611	1,690	2,096	2,102	2,298	2,404	2,840	3,050	<b>3,179</b>
	運送事業	22	38	45	62	75	93	175	164	<b>228</b>
	その他	0	0	2	3	14	17	17	20	<b>21</b>
売上総利益	印刷事業	345	397	488	477	572	614	715	749	<b>790</b>
	運送事業	3	4	6	9	10	9	38	16	<b>22</b>
	その他	0	0	2	3	10	7	6	7	<b>7</b>
セグメント 利益	印刷事業	-310	88	-177	-84	-24	310	345	364	<b>301</b>
	運送事業	-10	-12	-11	-16	-21	-26	-3	-25	<b>-16</b>
	その他	-123	-146	-182	-158	-179	-180	-277	-189	<b>-249</b>
営業利益	全社	-444	-70	-371	-259	-224	103	64	149	<b>34</b>

# 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)

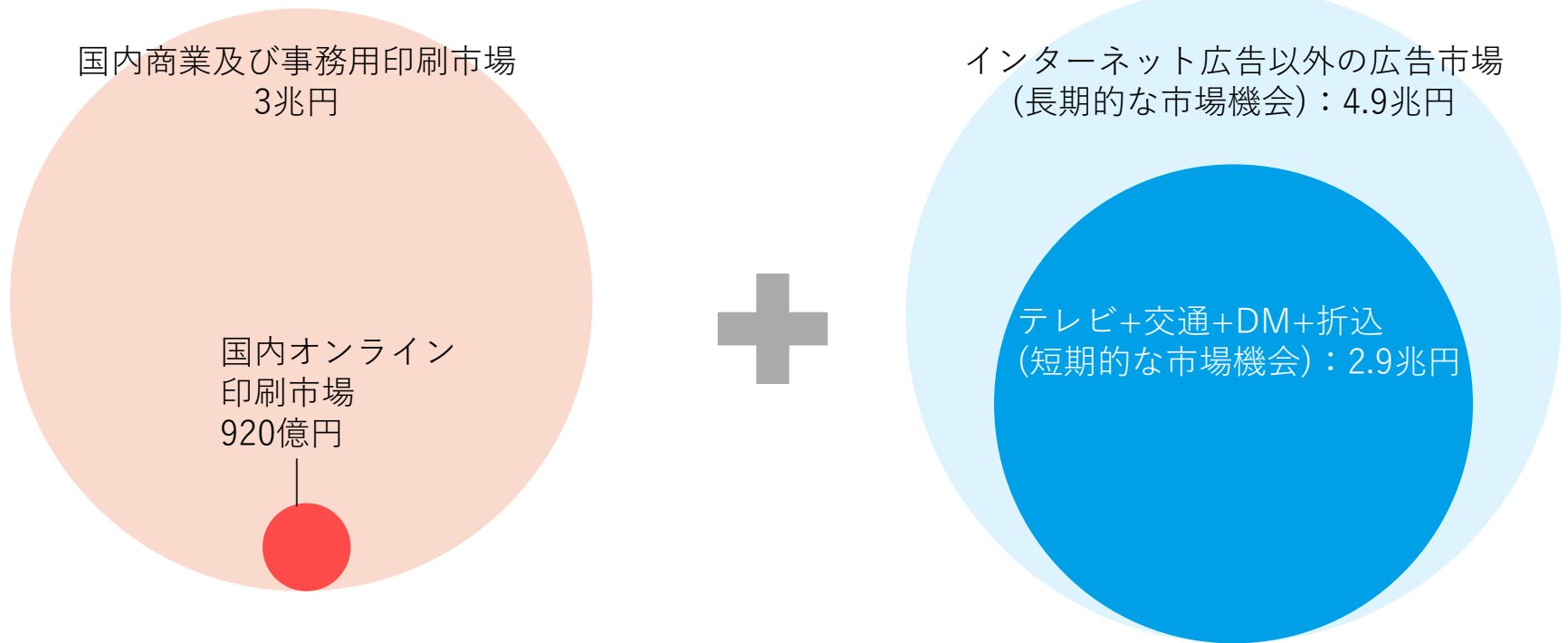
(4)経済産業省「平成28年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備」

# 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

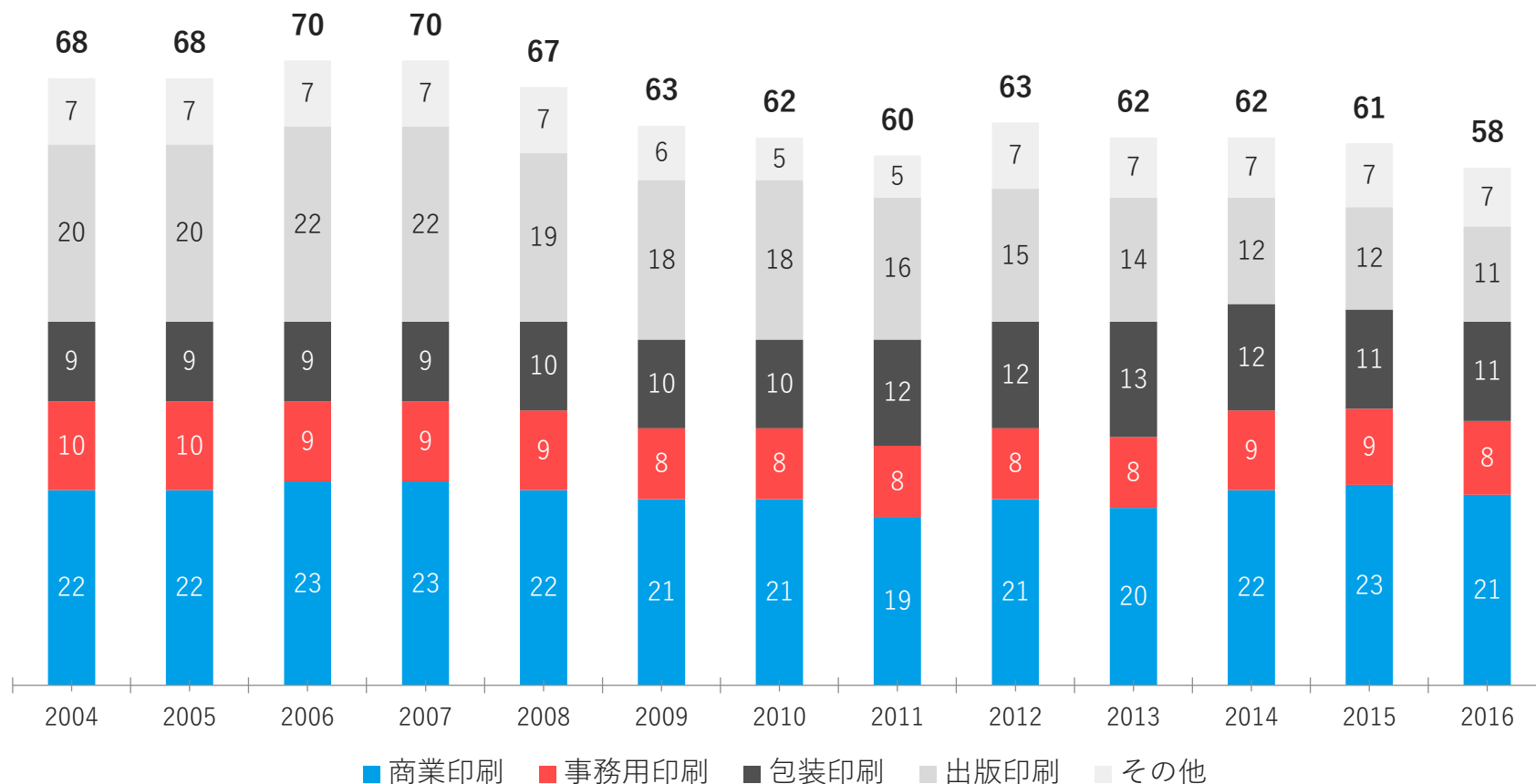




# 国内印刷市場推移

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

# ディスクレームー

---

## 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](mailto:ir@raksul.com)

IR情報 : <https://corp.raksul.com/ir/>