



株式会社ラクス

(東証マザーズ：3923)

2019年3月期

第3四半期決算説明資料

ポイント

■ 2019年3月期第3四半期決算

- ・売上高、各段階利益とも前年同期比で大幅な増収増益
- ・ビジネスモデルの特徴通り売上高総利益率が向上

■ クラウド事業

- ・「楽楽精算」をはじめとした主要サービスの高成長が持続
- ・来期以降の成長を見据え更に投資を強化

■ IT人材事業

- ・離職抑制施策の効果で成長が加速

■ 2019年3月期通期計画

- ・通期計画を上方修正
- ・業績予想の修正を受けて配当予想も修正（増配）

2019年3月期第3四半期連結業績サマリー



成長が加速し、大幅な増収増益

前年同期比

売上高

6,329百万円

39.2%増収

営業利益

1,238百万円

41.9%増益

経常利益

1,242百万円

41.9%増益

EBITDA

1,489百万円

61.1%増益

親会社株主に帰属する
四半期純利益

814百万円

35.6%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

2019年3月期 第3四半期連結業績

2019年3月期第3四半期連結業績概要



増収効果で売上高総利益率が向上し、大幅増益

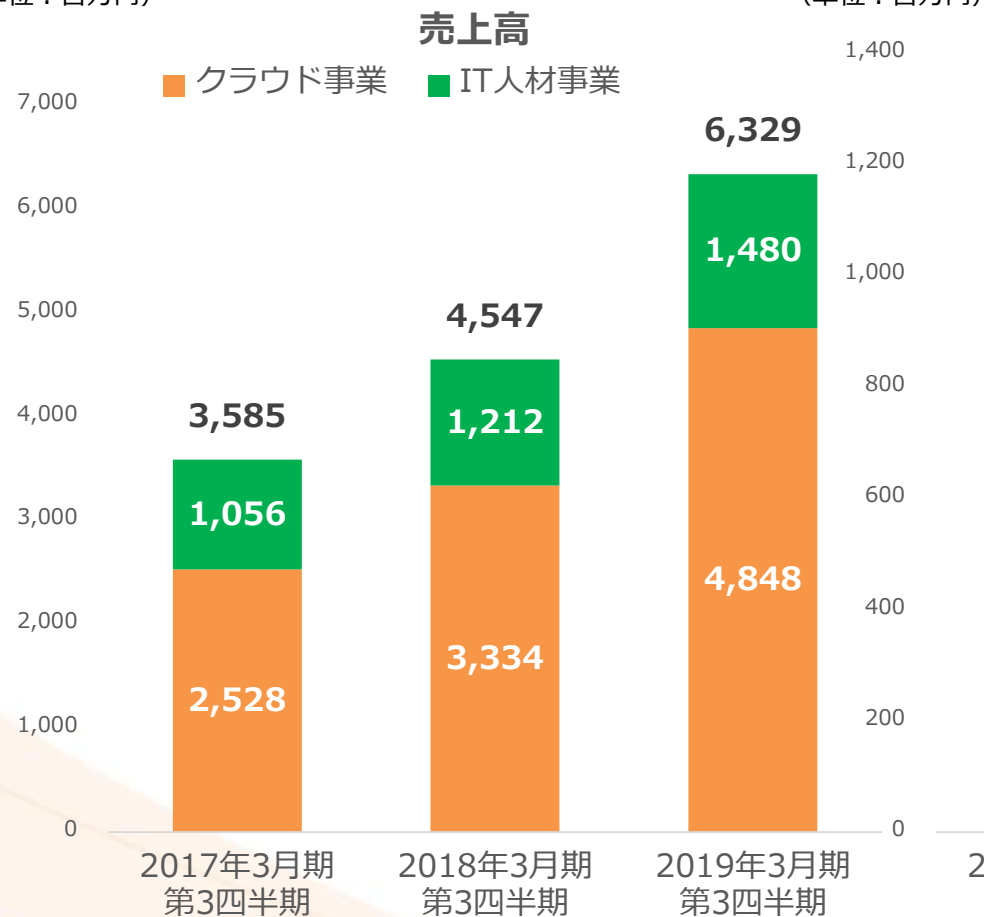
(単位：百万円)	2018年3月期 第3四半期 (実績)	2019年3月期 第3四半期 (実績)	前年同期比
売上高	4,547	6,329	139.2%
売上原価	1,639	2,140	130.6%
売上総利益	2,908	4,189	144.0%
(売上高総利益率)	(64.0%)	(66.2%)	
販売費及び一般管理費	2,036	2,950	144.9%
営業利益	872	1,238	141.9%
(営業利益率)	(19.2%)	(19.6%)	
経常利益	875	1,242	141.9%
(経常利益率)	(19.3%)	(19.6%)	
EBITDA	924	1,489	161.1%
(EBITDAマージン)	(20.3%)	(23.5%)	
法人税	274	427	
(法人税率)	(31.3%)	(34.4%)	
親会社株主に帰属 する四半期純利益	600	814	135.6%

セグメント別の状況

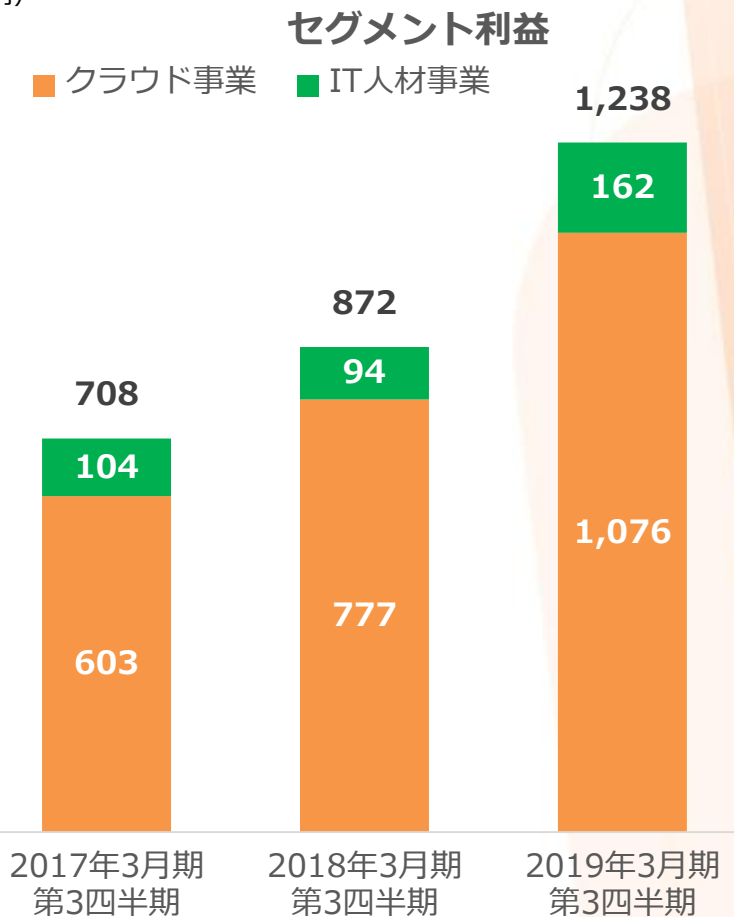


成長投資を強化した効果により、クラウド事業の成長が加速

(単位：百万円)



(単位：百万円)



人件費及び広告宣伝費の推移（第3四半期実績）



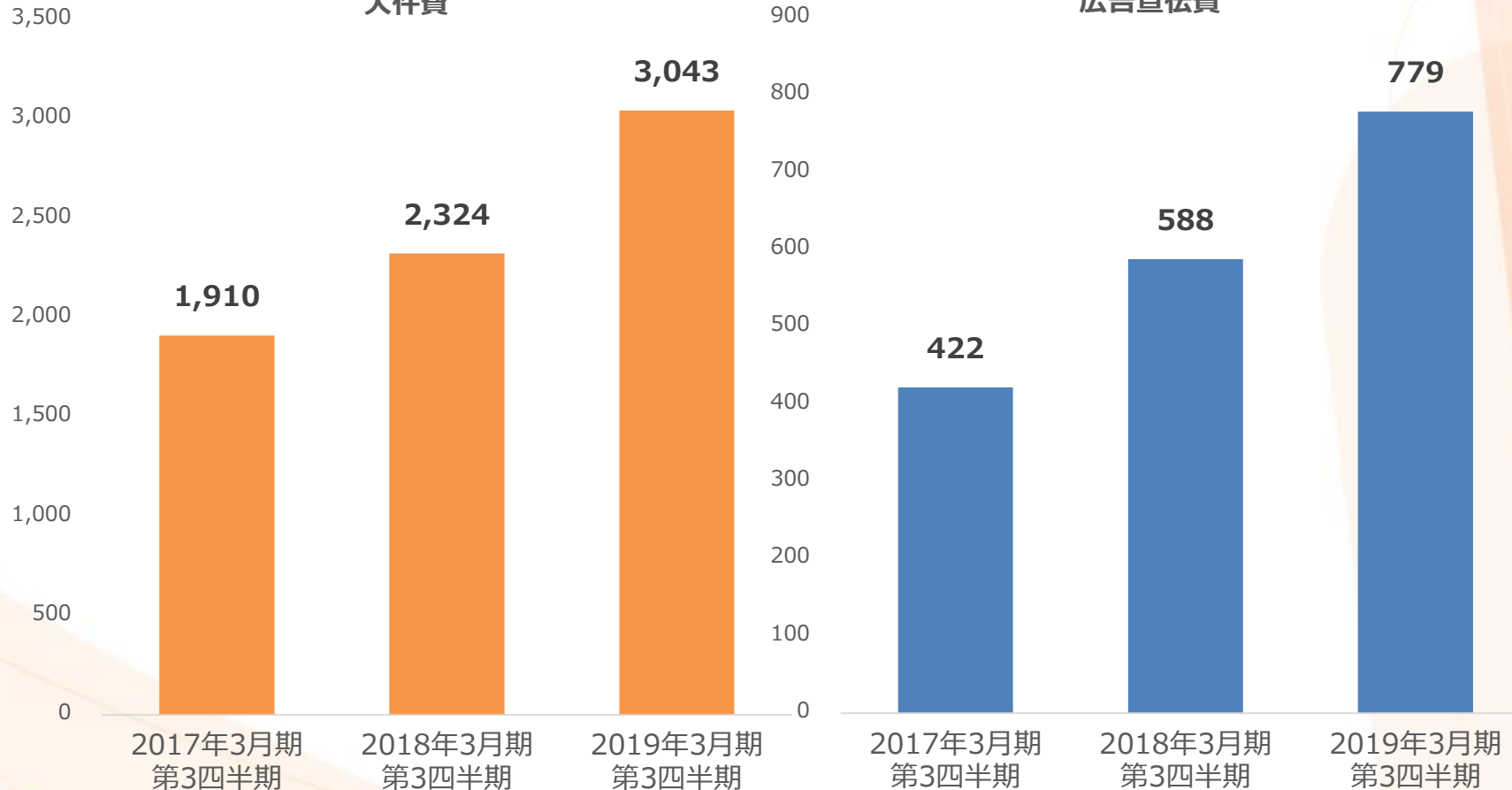
費用対効果を重視しつつ積極的な成長投資を実施

(単位：百万円)

(単位：百万円)

人件費

広告宣伝費

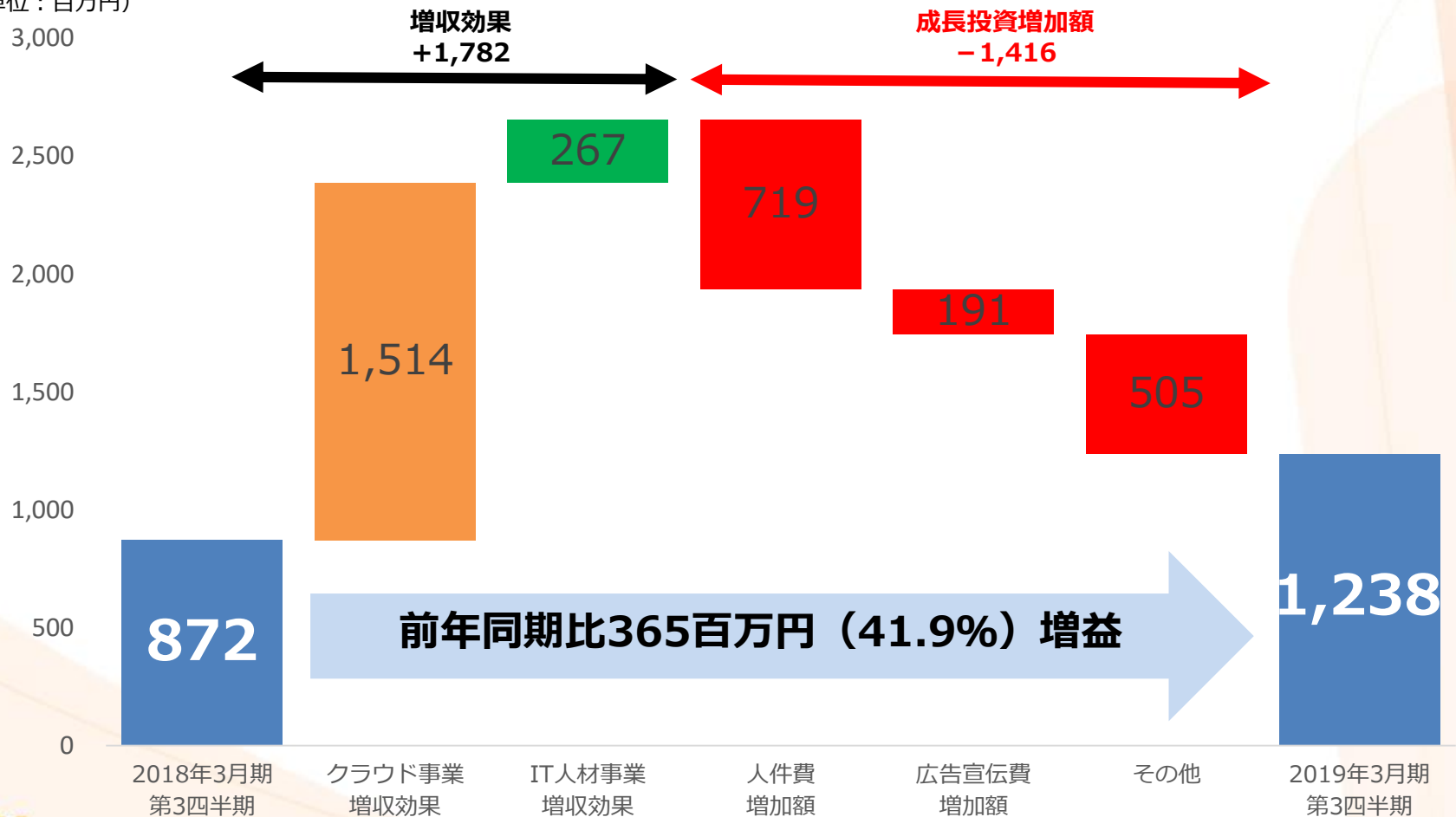


2019年3月期第3四半期連結営業利益増減要因



3Q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

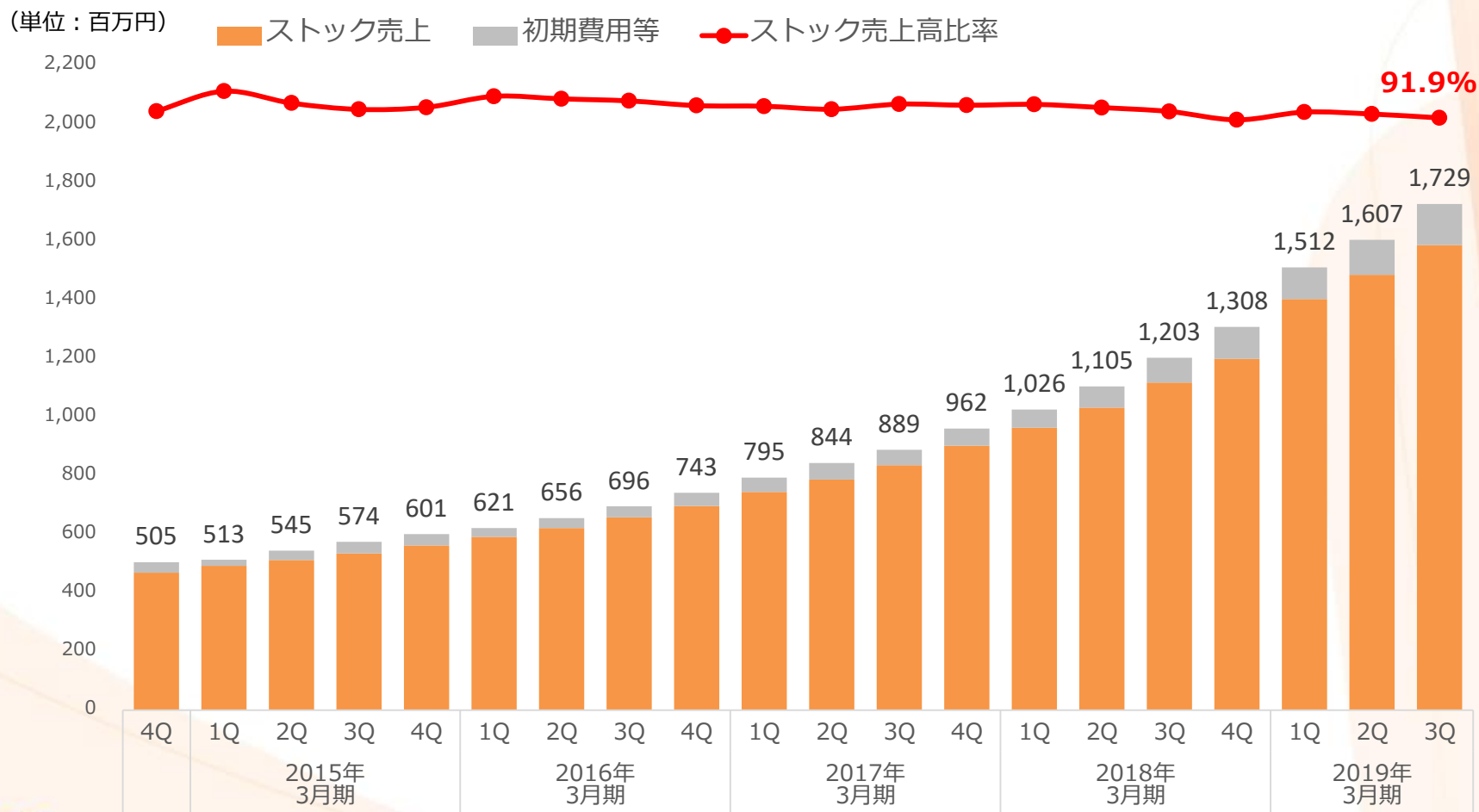
(単位：百万円)



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



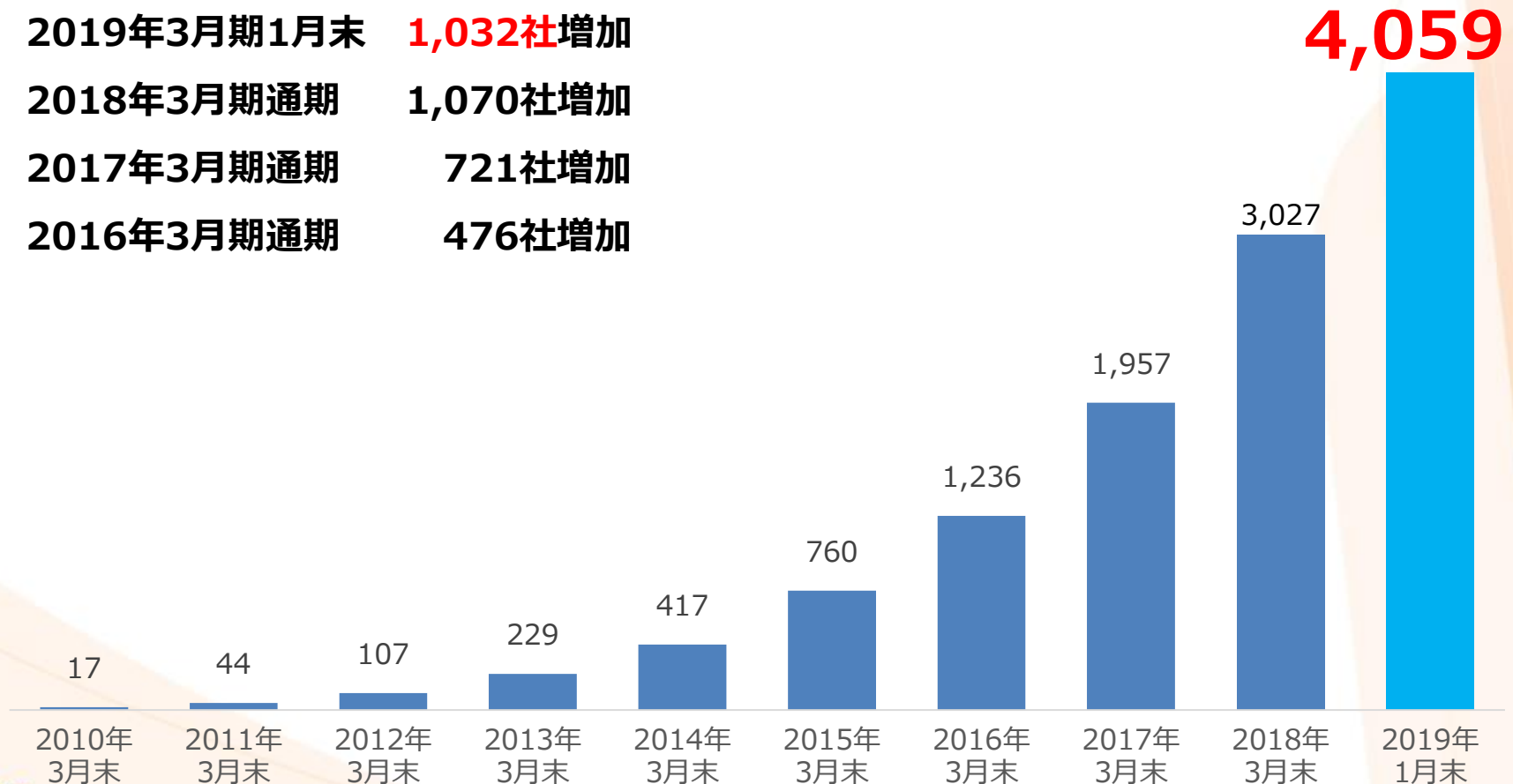
2020年3月期中に早期目標5,000社を達成の見込

2019年3月期1月末 **1,032社増加**

2018年3月期通期 **1,070社増加**

2017年3月期通期 **721社増加**

2016年3月期通期 **476社増加**

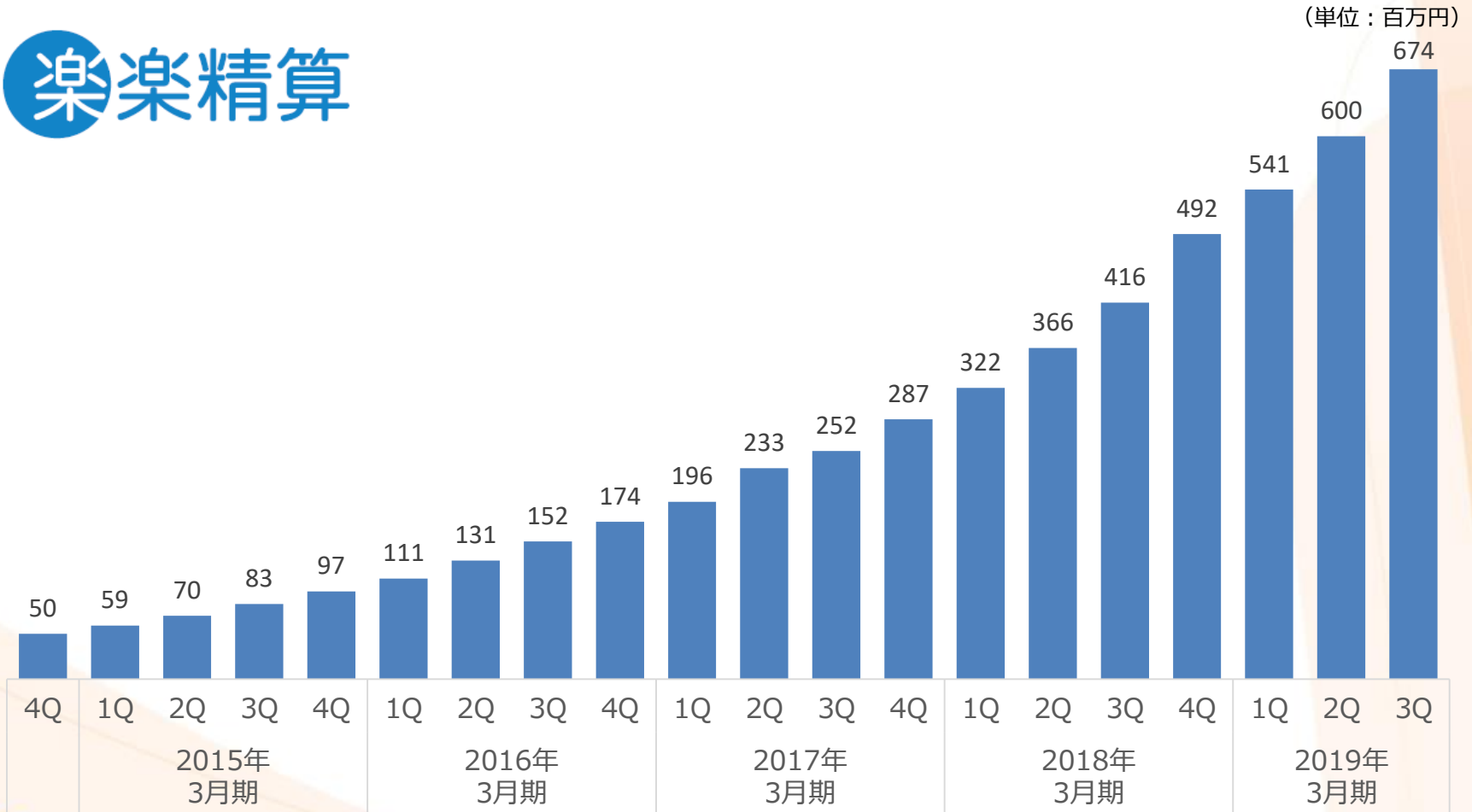


楽楽精算の売上高推移

※クラウドのみの売上



前年同期比62.0%増収と高成長が持続



メールディーラー売上高推移

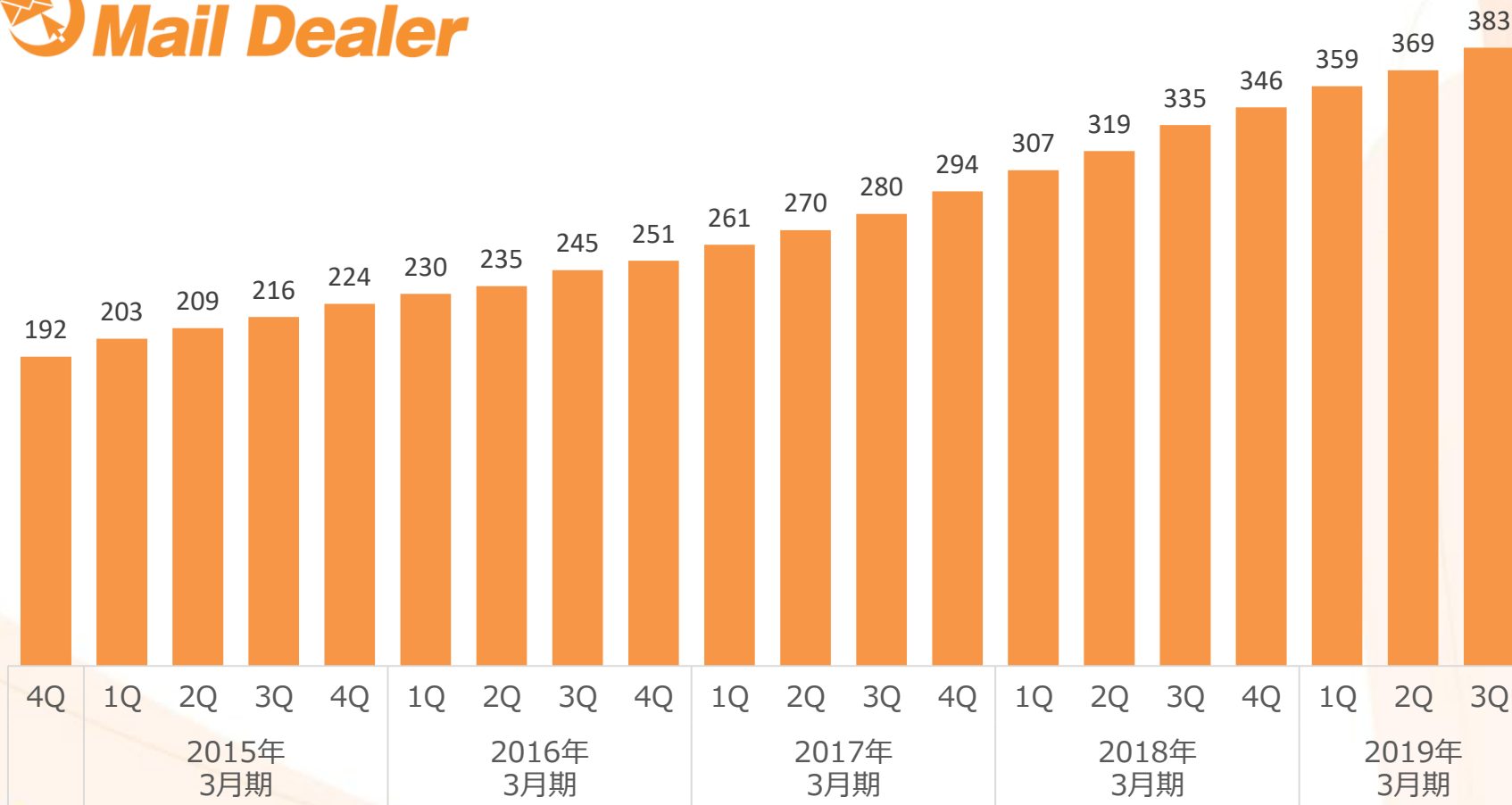
※クラウドのみの売上



前年同期比14.3%増収と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



主要サービスは高成長が持続
メールディーラーはスポット売上の影響により16.2%増収

(単位：百万円)

	2018年 10月～12月 売上高	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	674	12.3%	61.5%
メールディーラー	397	6.1%	16.2%
メール配信	346	0.3%	59.5%
働くDB	154	9.2%	33.4%
楽楽明細	87	15.3%	102.6%
その他	68	-0.5%	1.9%
クラウド事業合計	1,729	7.6%	43.7%

※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3四半期末	増減額
流動資産	2,802	3,183	380
固定資産	2,427	2,396	-31
資産合計	5,229	5,579	349
流動負債	1,418	1,062	-356
固定負債	104	126	21
負債合計	1,522	1,188	-334
株主資本	3,709	4,392	683
その他包括利益累計額	-2	-1	0
純資産合計	3,706	4,391	684
負債純資産合計	5,229	5,579	349
自己資本比率	70.9%	78.7%	

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

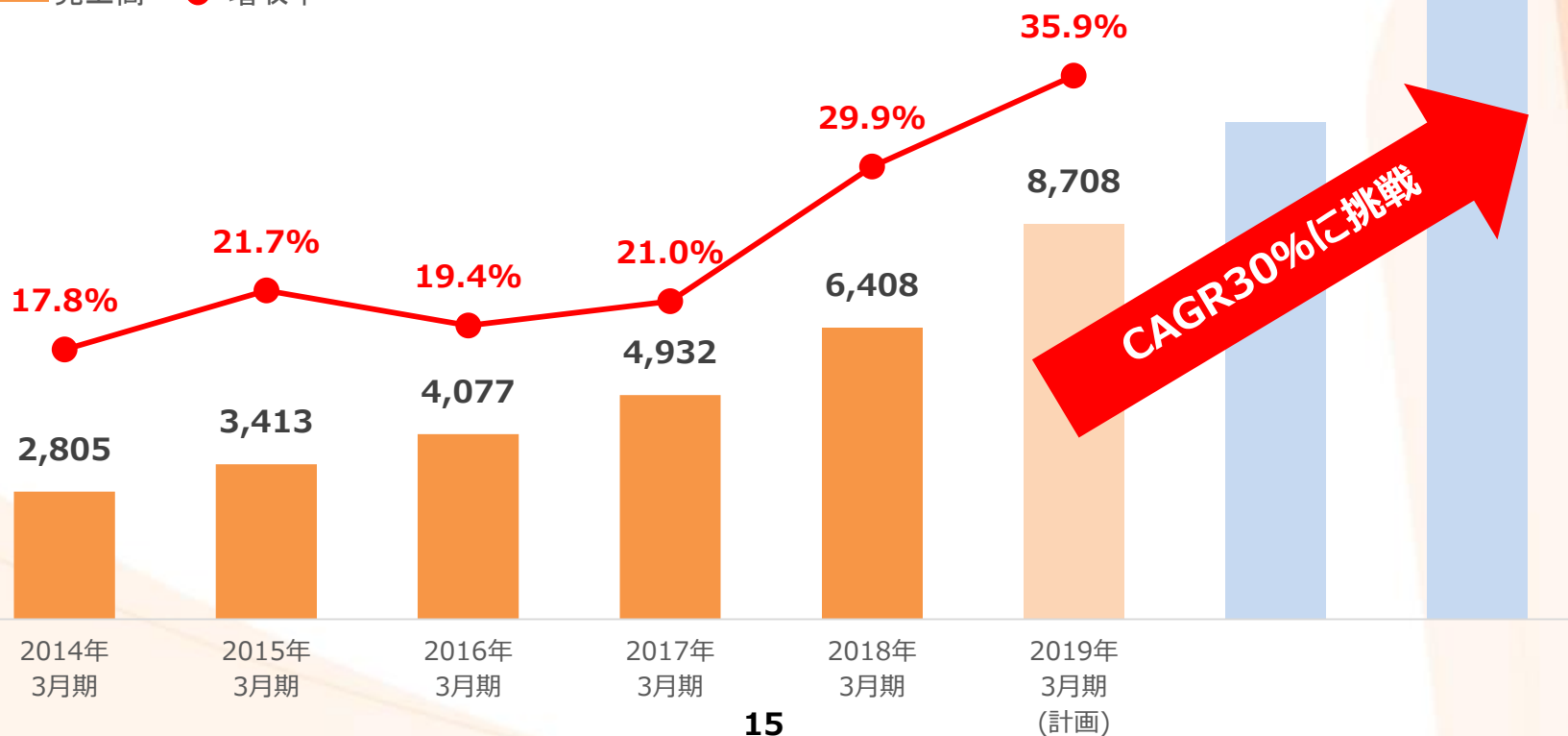
※2018年3月期を基準に、2019年3月期から2021年3月期の3年間でCAGR30%を目指します。

(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



新規受注が好調で売上高計画を再修正、期初計画比増収増益の見込

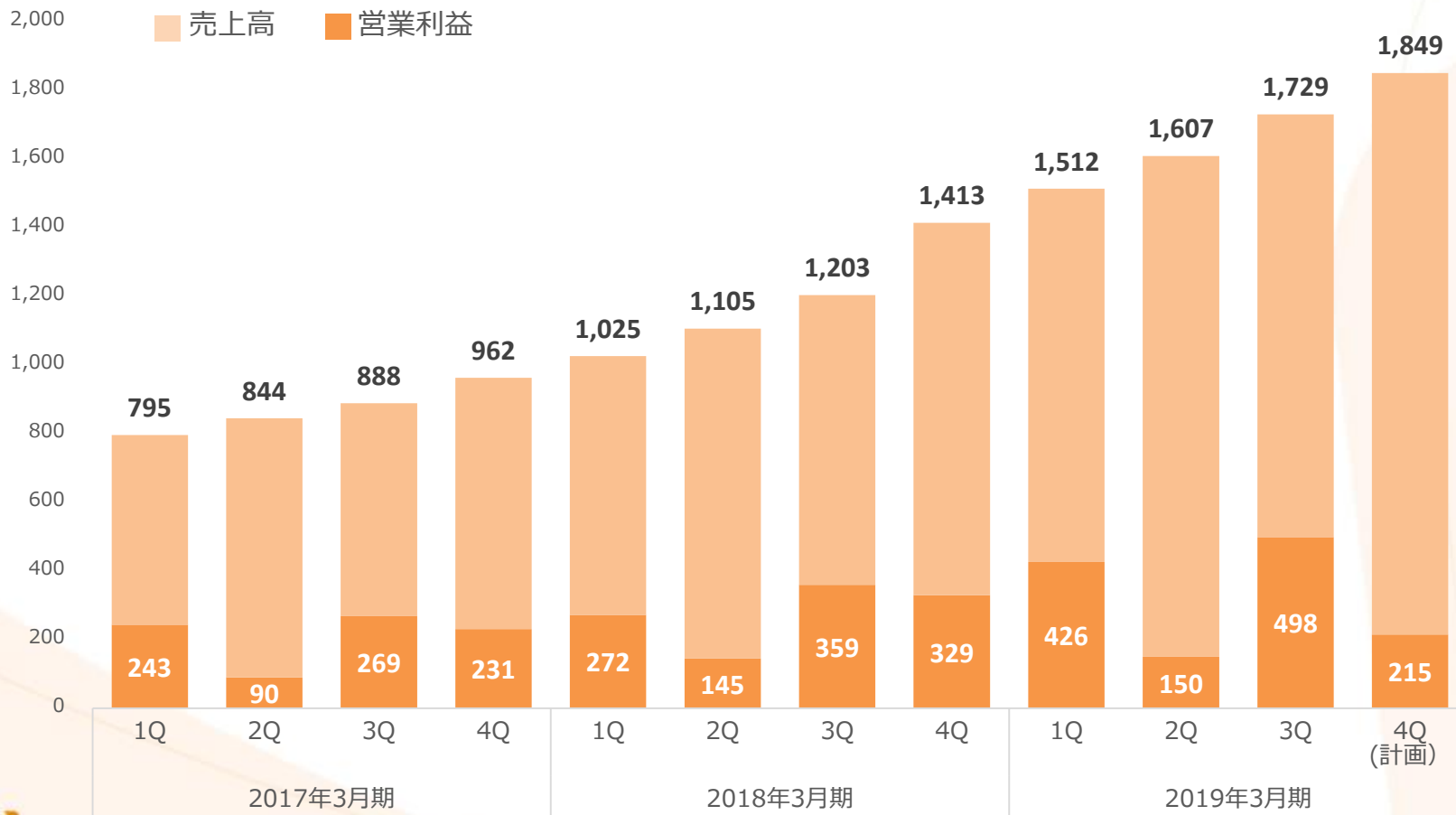
	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (期初計画)	2019年3月期 (修正計画)	期初計画比	前年同期比
売上高	6,408	8,430	8,708	103.3%	135.9%
売上原価	2,285	2,858	2,979	104.2%	130.4%
売上総粗利	4,123	5,572	5,729	102.8%	138.9%
(売上高総粗利率)	(64.4%)	(66.1%)	(65.8%)		
販売費及び一般管理費	2,882	4,195	4,261	101.6%	147.8%
営業利益	1,241	1,376	1,468	106.7%	118.3%
(営業利益率)	(19.8%)	(16.3%)	(16.9%)		
経常利益	1,247	1,376	1,472	107.0%	118.0%
(経常利益率)	(19.5%)	(16.3%)	(16.9%)		
EBITDA	1,357	1,703	1,805	106.0%	133.0%
(EBITDAマージン)	(21.2%)	(20.2%)	(20.7%)		
法人税	372	485	459	94.6%	123.3%
(法人税率)	(29.9%)	(35.3%)	(31.2%)		
親会社株主に帰属する四半期純利益	874	890	1,013	113.8%	115.8%

クラウド事業四半期業績推移



サブスクリプションモデルの特徴通り売上高が遡増
大規模マーケティング施策の実施時期により営業利益が増減

(単位：百万円)

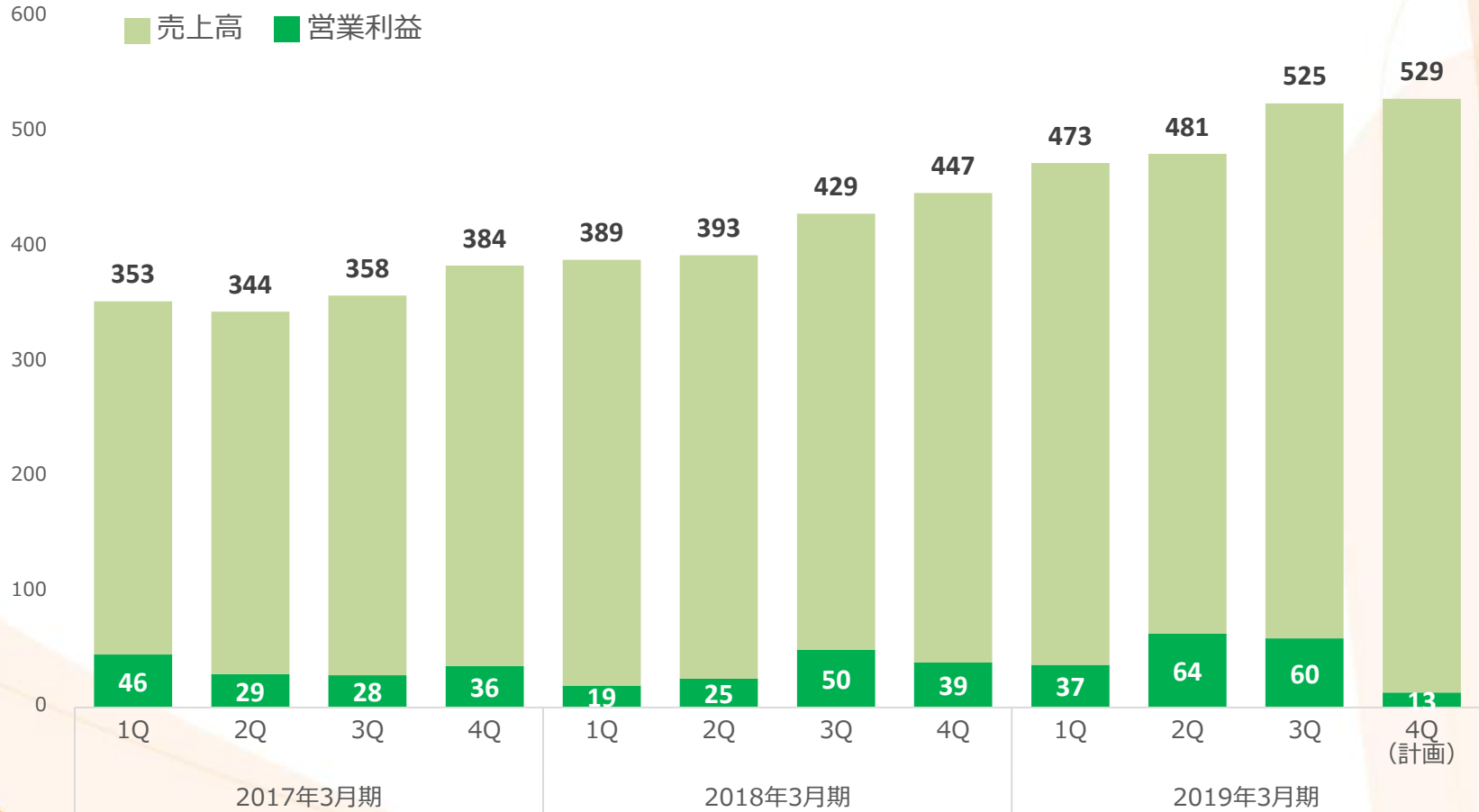


IT人材事業四半期業績推移



稼働エンジニアが増加しており、着実な成長を実現

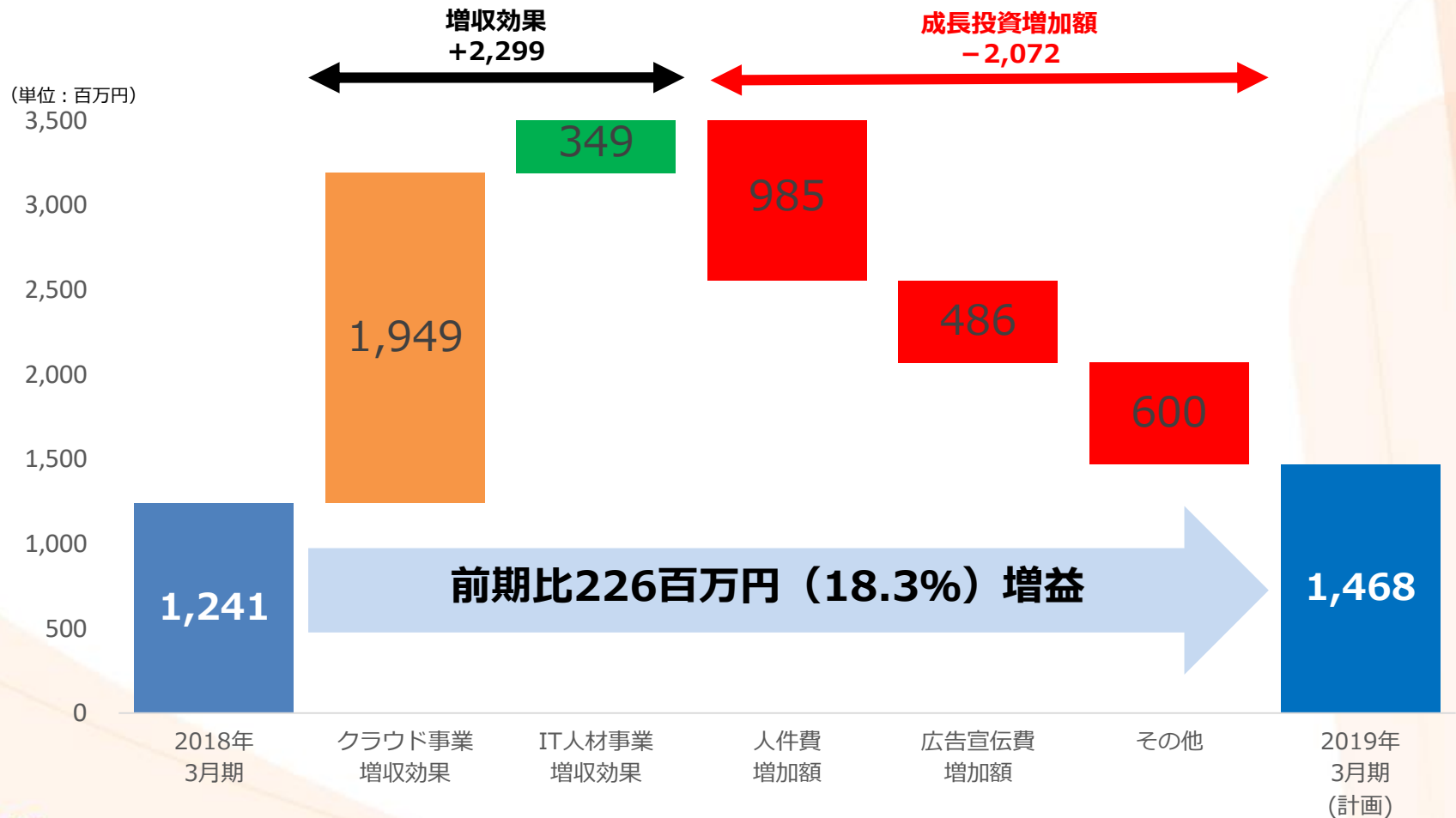
(単位：百万円)



営業利益増減要因



追加投資を実施したものの、増収効果により大幅な営業増益で着地の見込

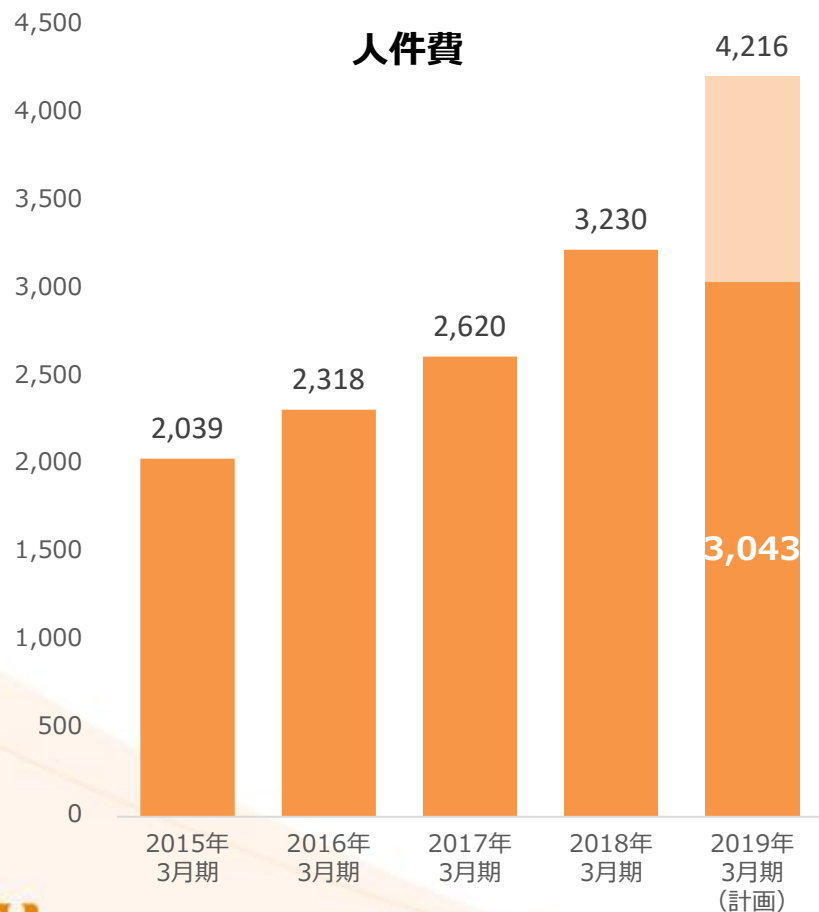


人件費と広告宣伝費の計画

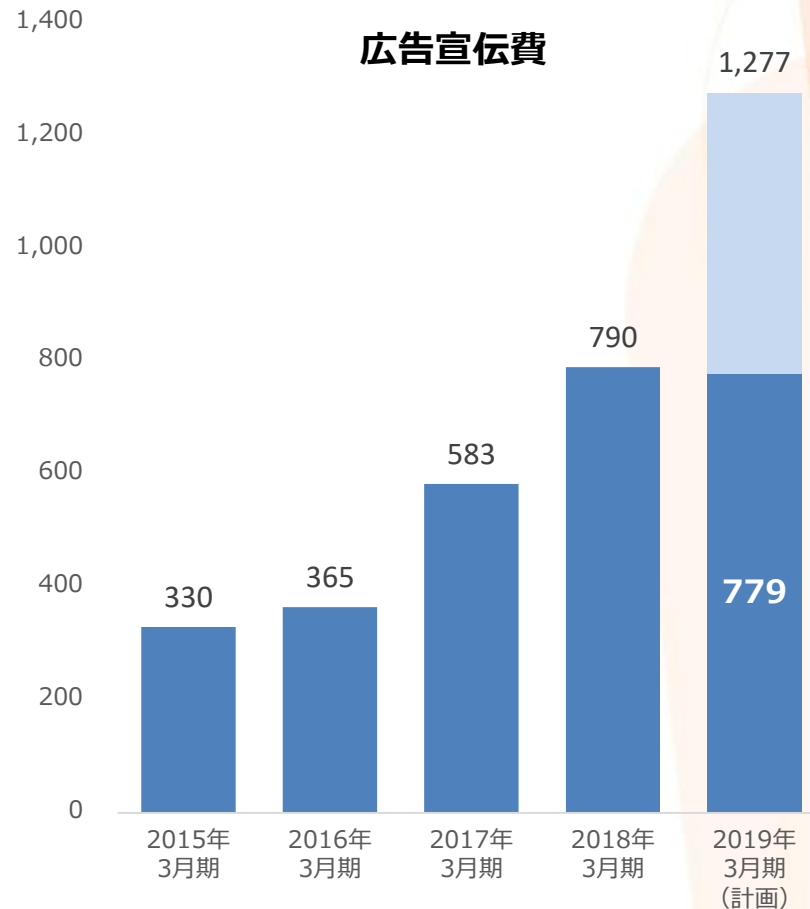


費用対効果を重視した成長投資を実施

(単位：百万円)



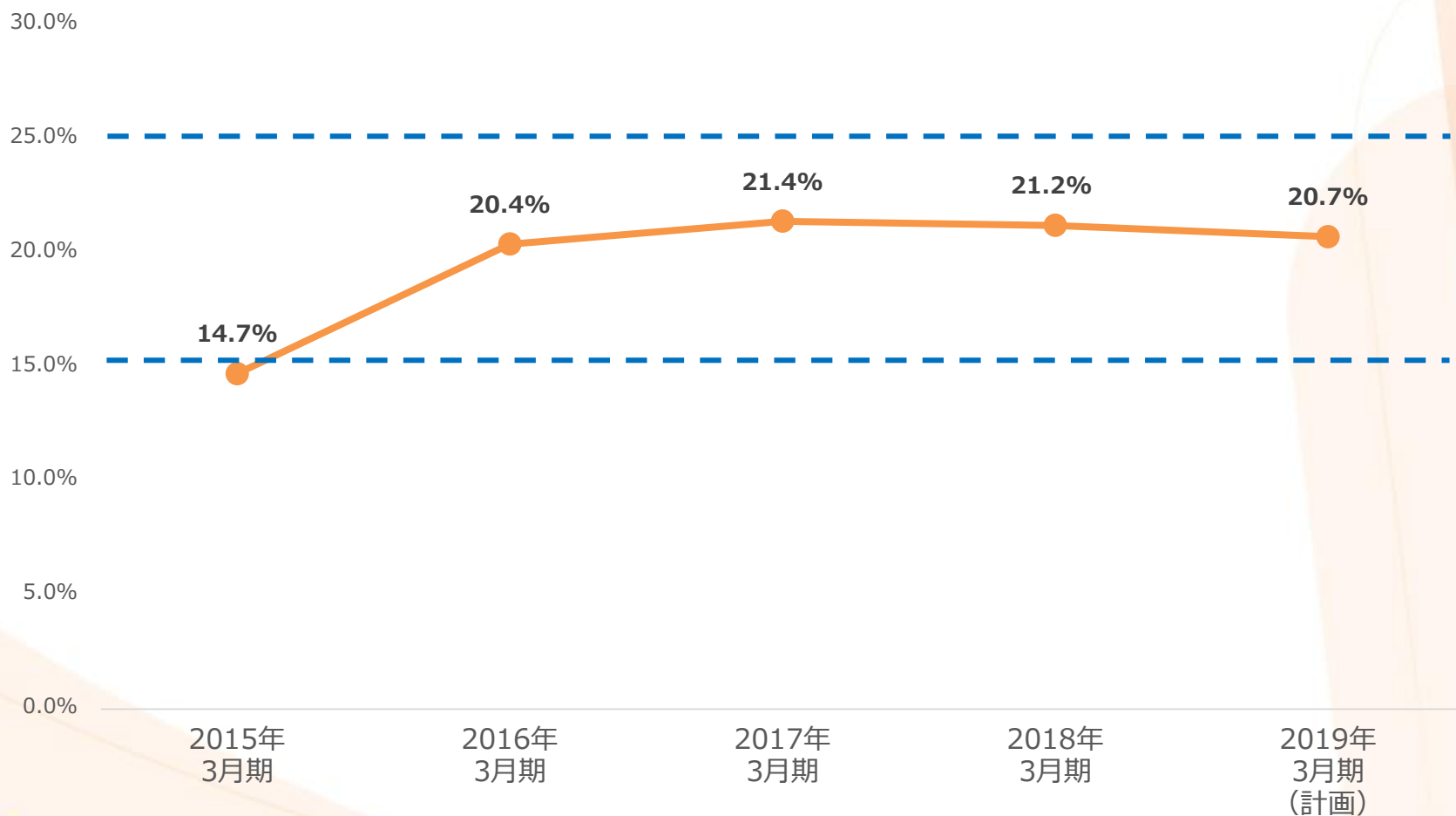
(単位：百万円)



【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



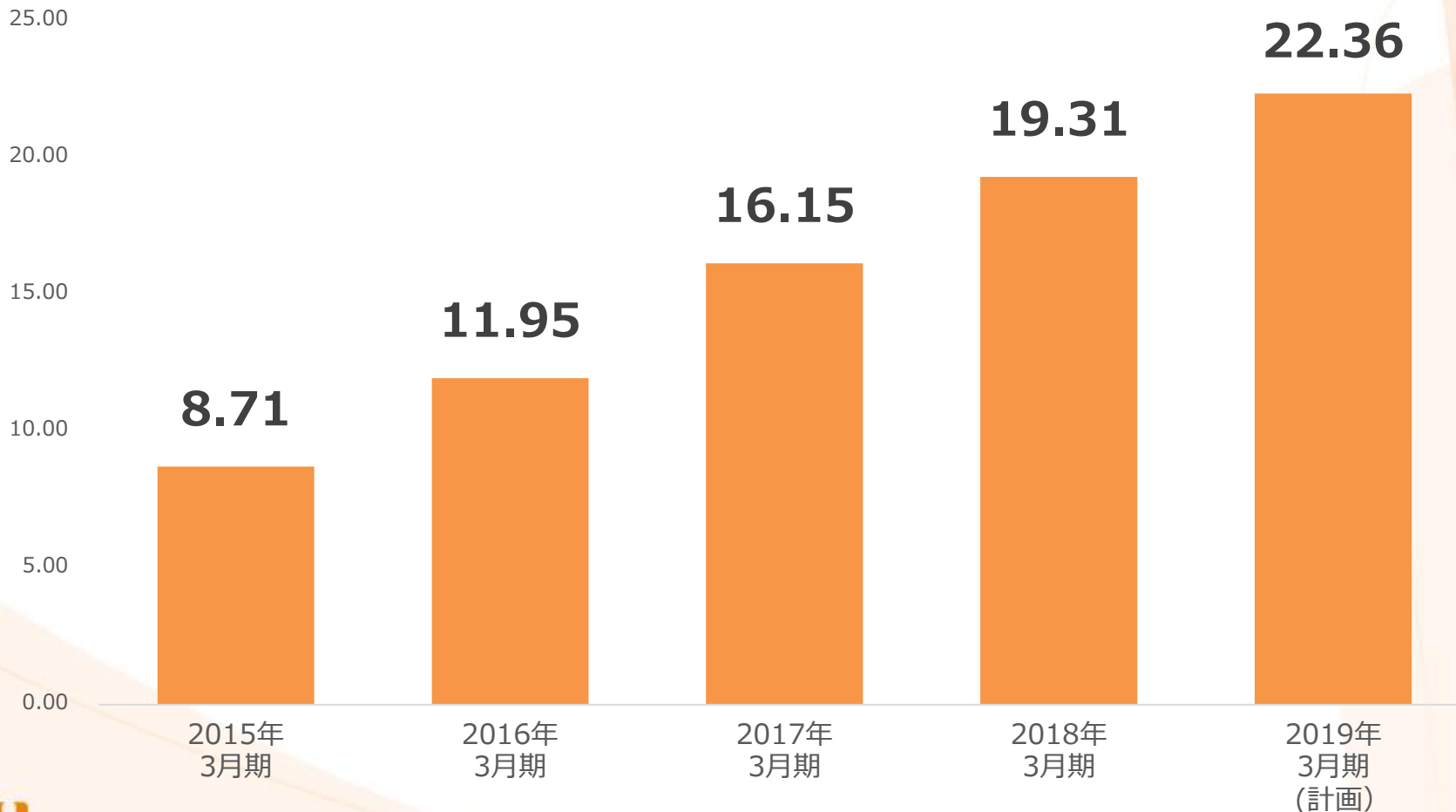
【重要指標】 一株利益（EPS）推移

※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

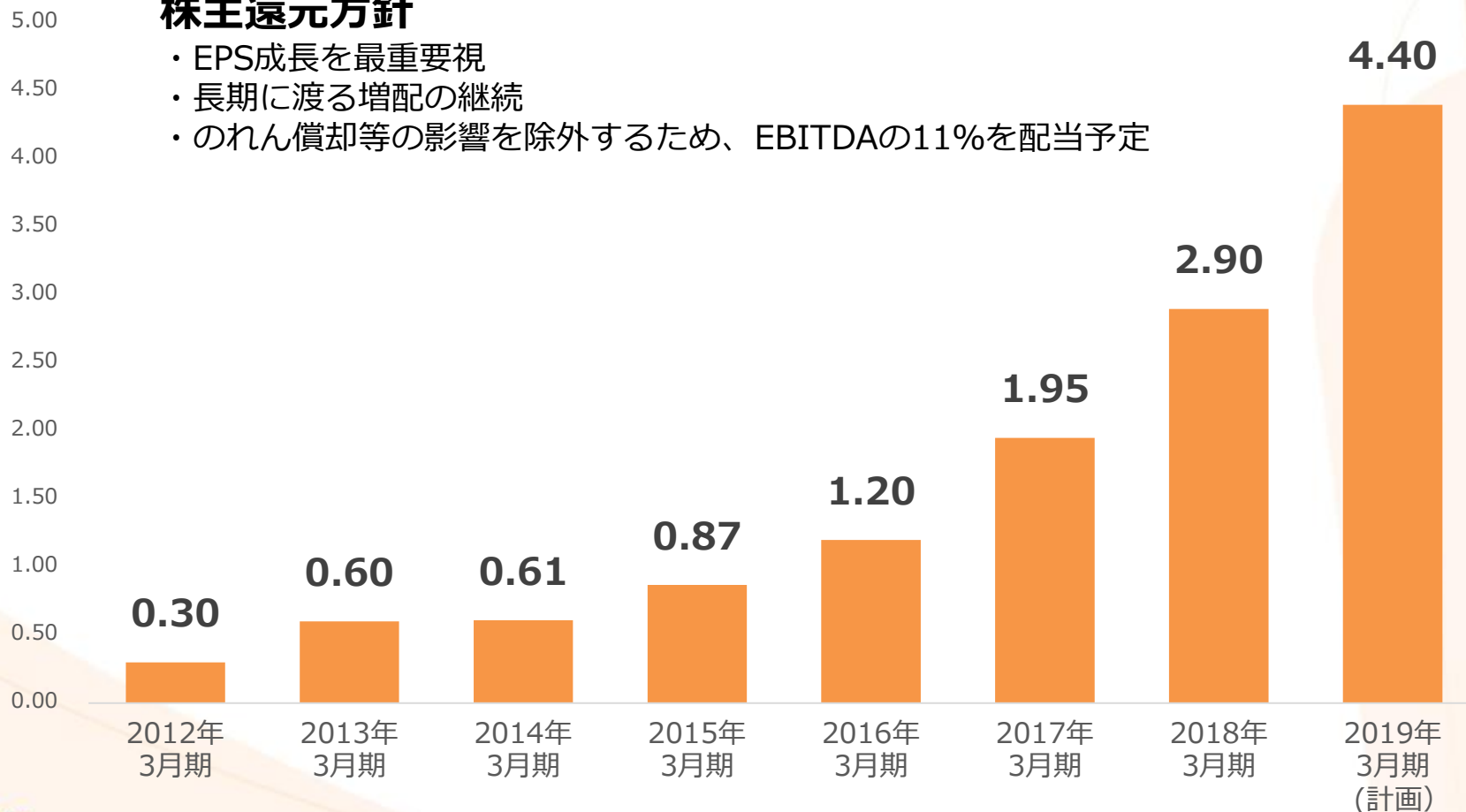


業績の上方修正を行い期初計画比0.25円増配、7期連続増配を計画

(単位：円)

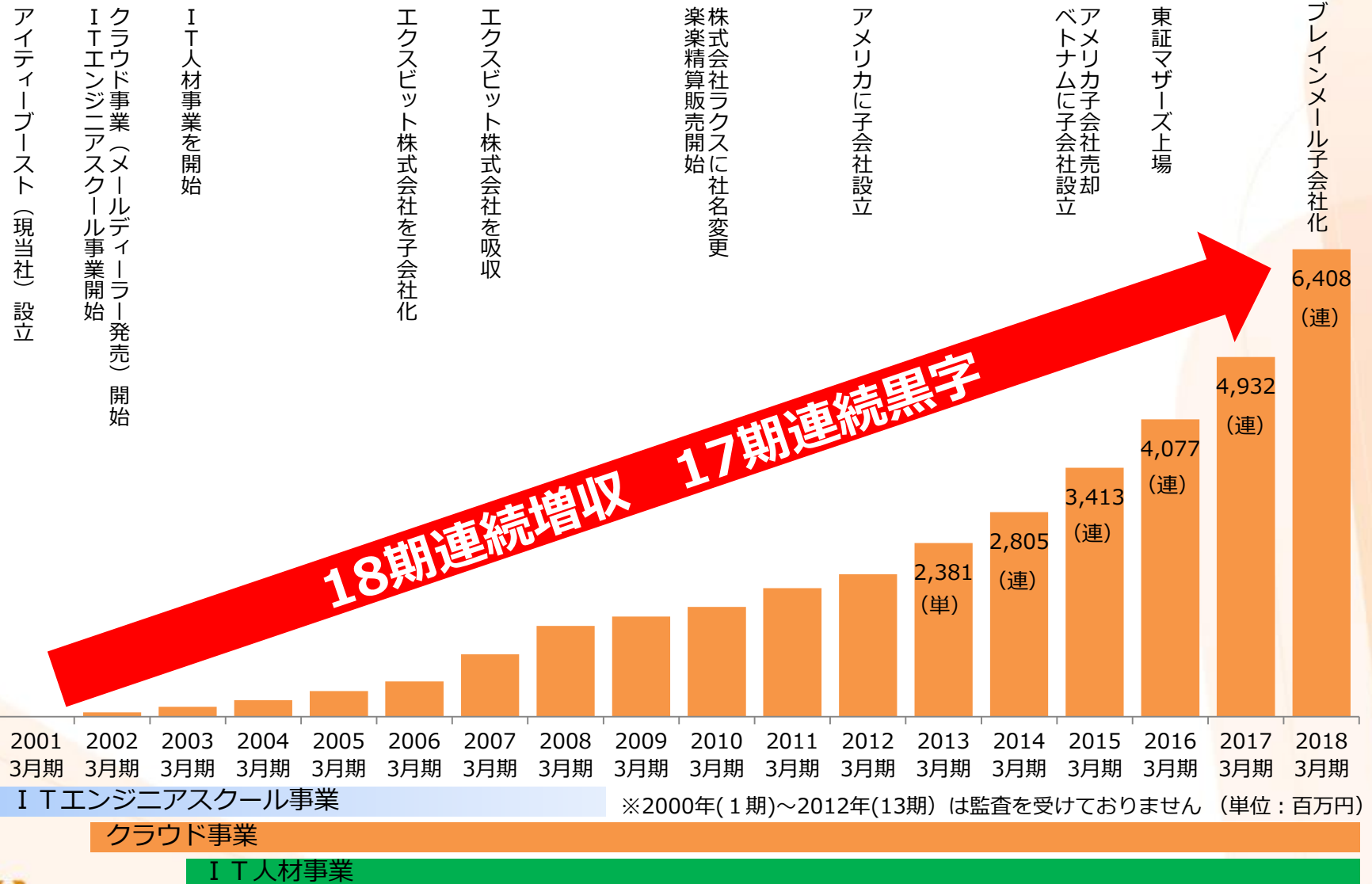
株主還元方針

- ・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



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

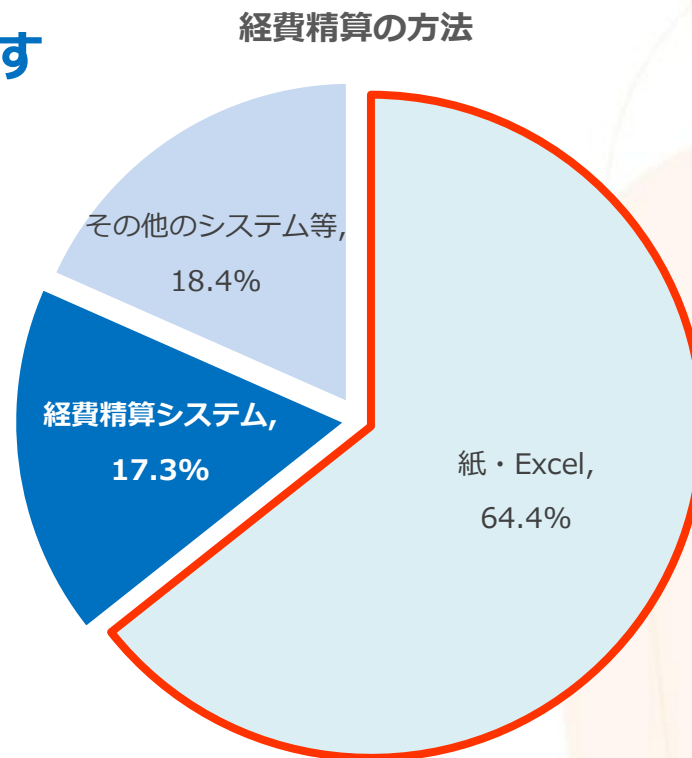


クラウド経費精算システムのターゲット市場

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

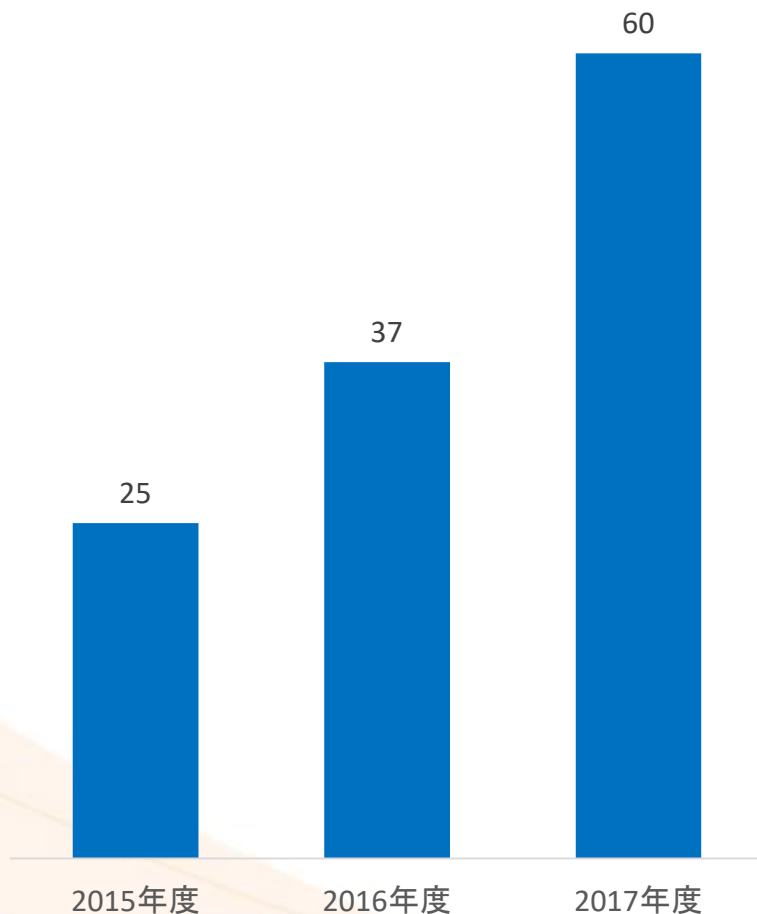


出所：2018年3月実施、経理部門向けアンケート

クラウド経費精算システム市場

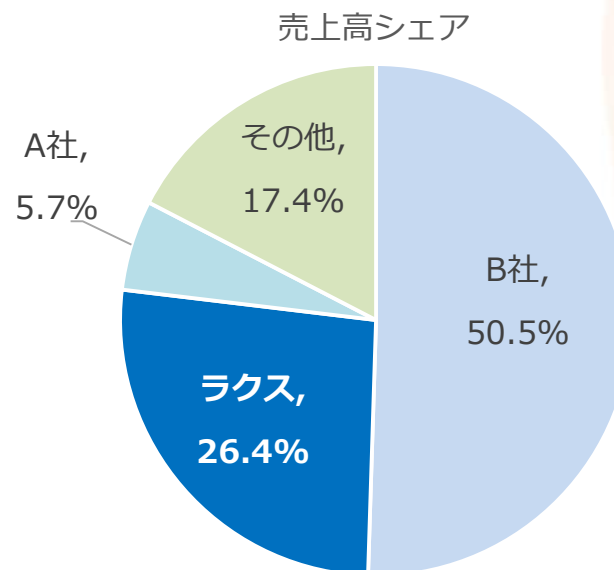
※出所：各種データから当社調べ

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

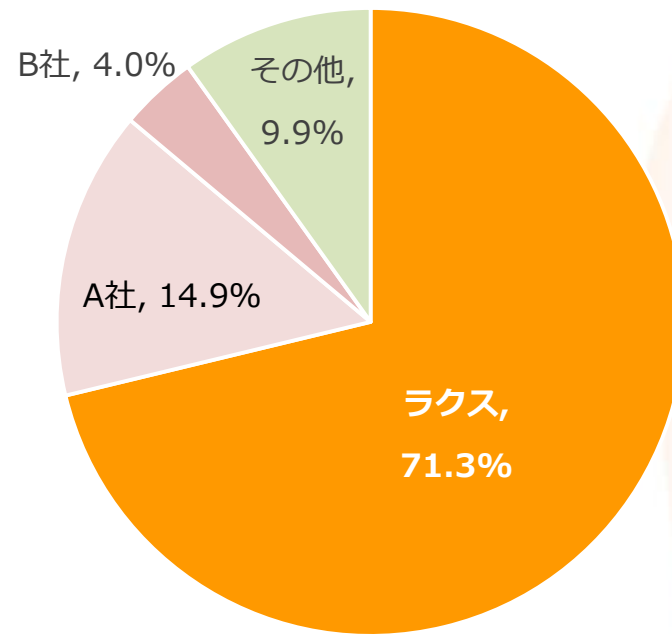
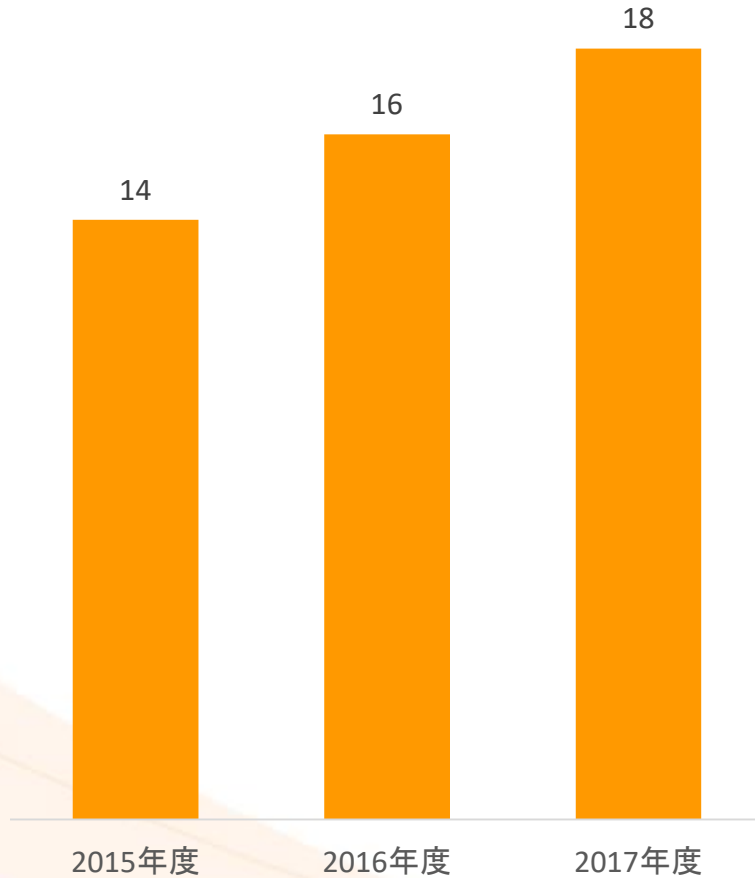


クラウドメール処理システム市場

※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

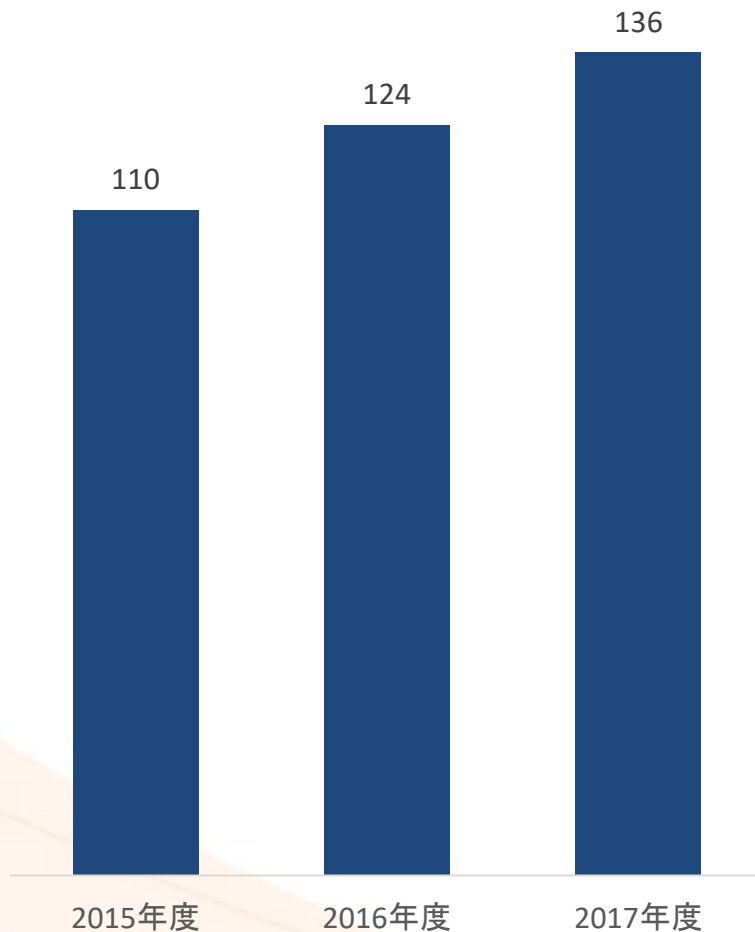
料金体系：配信通数課金+オプション

販売開始：2011年6月

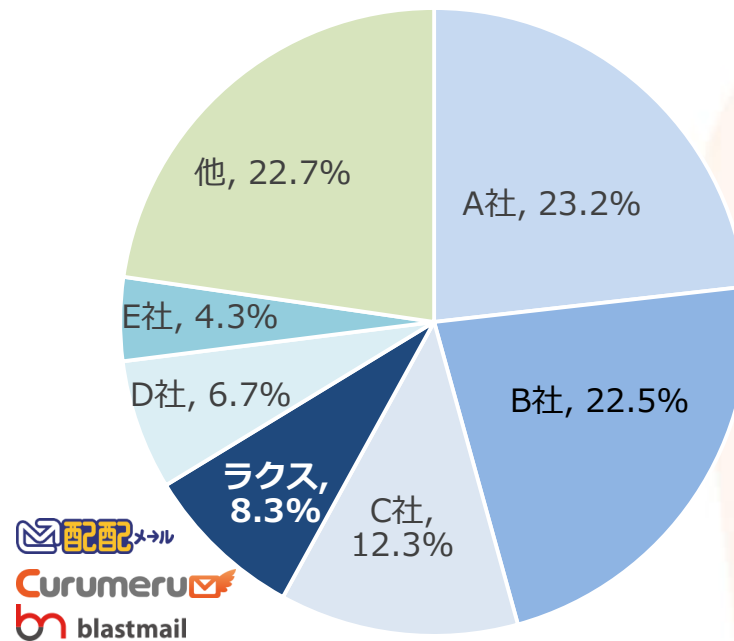
クラウドメール配信システム市場

※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

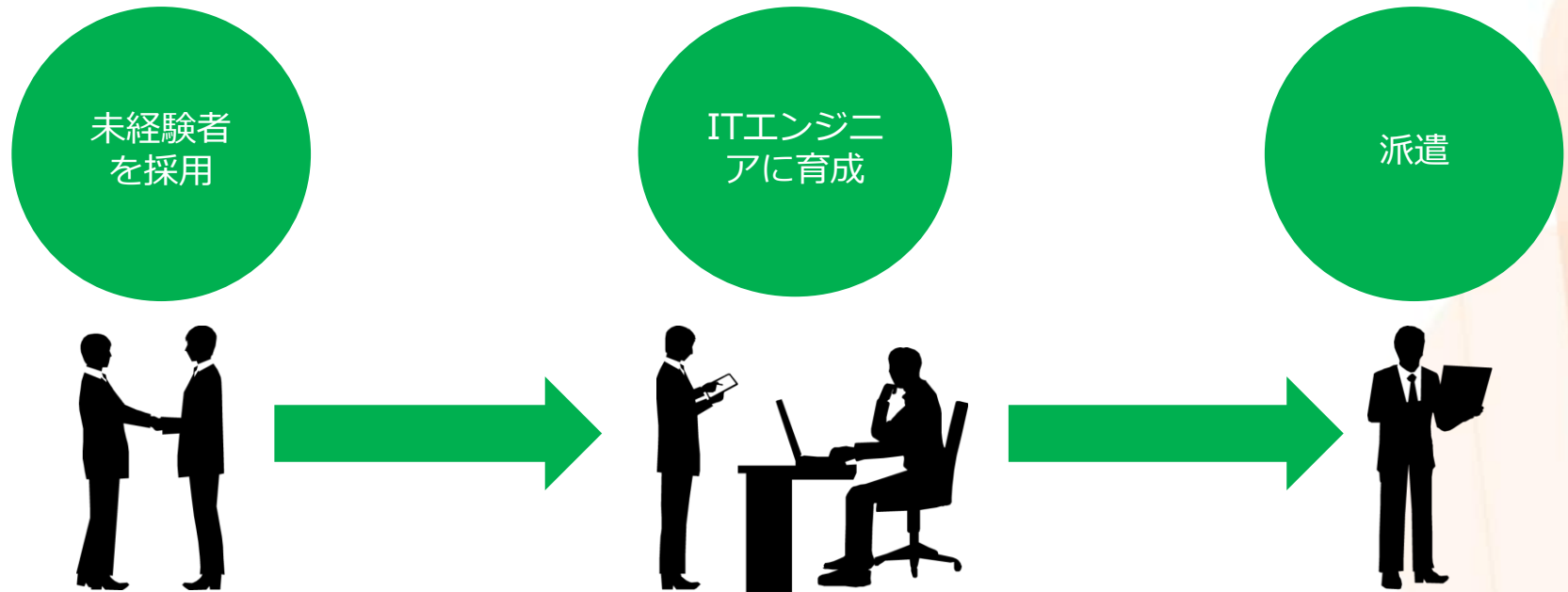
営業先部門：経理部門

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

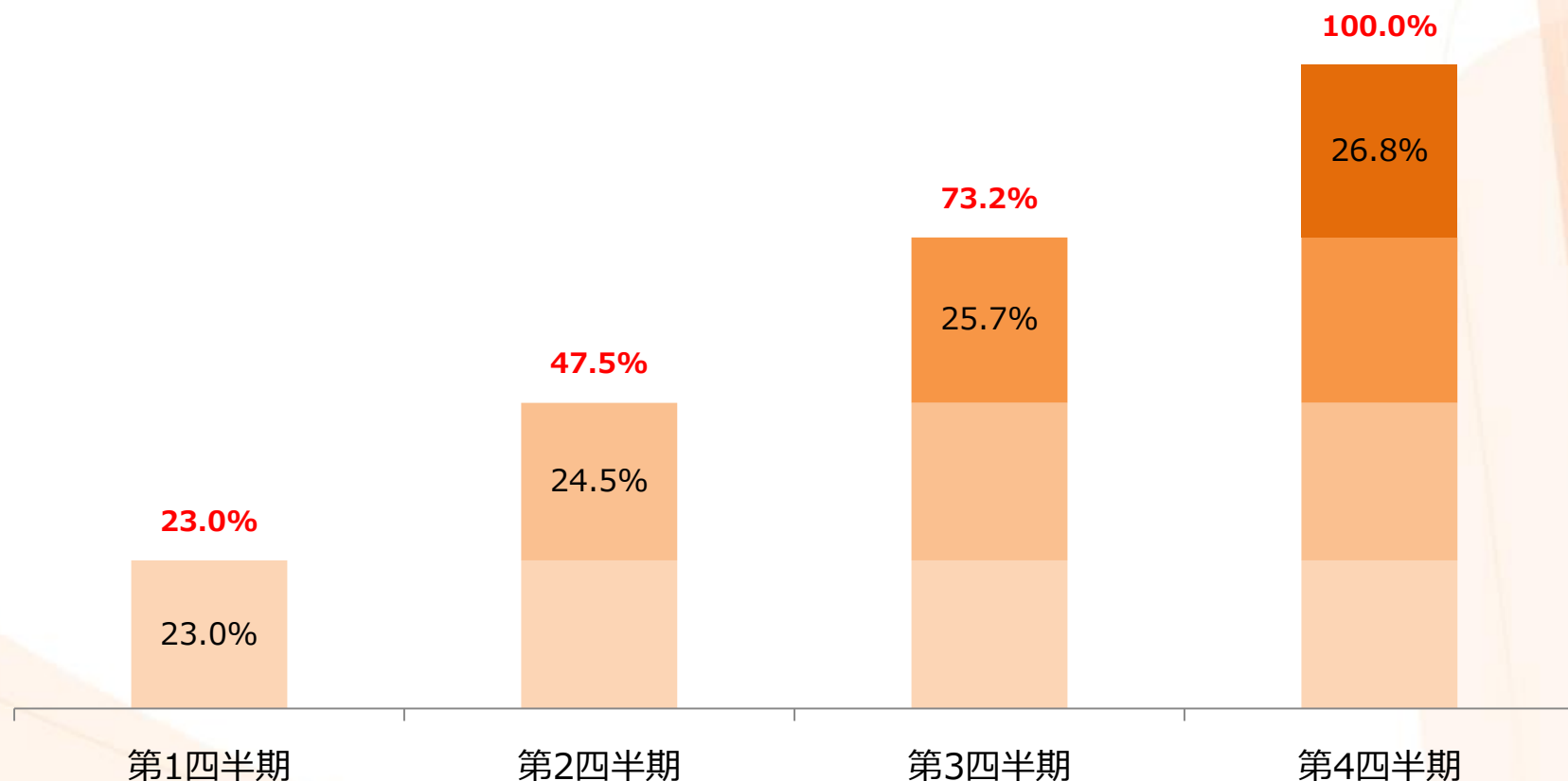
- ◆ 未経験者のエンジニア適正判定ノウハウ
- ◆ エンジニア育成ノウハウ

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。

①社長の決算コメントをIRメール限定で配信

(※) 決算発表毎

②IRメール登録者限定のWeb説明会を開催

(※) 次ページ概要記載

IRメールに登録

携帯・スマホはこちらから



IRメール登録者限定Web説明会概要

ご視聴にはIRメールへの事前登録が必要です

IRメールに登録



クリック

■ 開催日時

ライブ配信：2019年3月25日(月) 16：00～17：00
オンデマンド配信：2019年3月26日（火）～ 4月25日（木）

■ 視聴者数

300名（ライブ及びオンデマンドの合計）

■ プレゼンター

代表取締役社長 中村 崇則

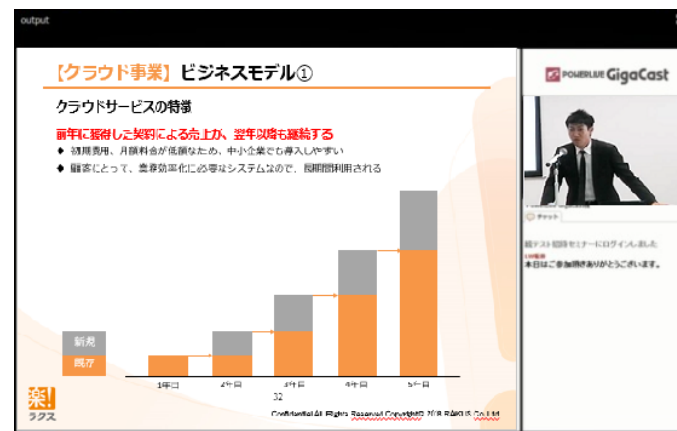
■ 実施要領

- 1) 当社の特長及びビジネスモデルの説明
- 2) 今後の成長戦略についての説明
- 3) 質疑応答

■ IRメール登録期限（新規登録の方）

2019年2月25日(月)まで

配信イメージ



※ IRメールに新規登録された方にはウェブ説明会の申込フォームをご案内しますので、視聴をご希望の方はそちらからお申し込みをお願い致します。

※ライブでの視聴の他、オンデマンド配信の視聴をご希望される方につきましてもご登録をお願い致します。

※Web説明会は株主・投資家の皆様向けとなります。当社で株主・投資家の方ではないと判断させて頂きました場合、ご視聴をお断りさせて頂きますのでご了承下さい。

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。