



# 株式会社ラクス

(東証マザーズ：3923)

2019年3月期  
決算説明資料

# ポイント

---

## ■ 2019年3月期業績

- ・積極的な成長投資が奏功し、期初計画を上回り、前期比大幅増収で着地
- ・当期純利益が初めて10億円を超過

## ■ クラウド事業

- ・主要5サービスは積極的な成長投資の効果で高成長が持続
- ・メール配信は2018年3月期に実施したM&Aの効果があり50%超の増収

## ■ IT人材事業

- ・人事制度改革の効果で稼働エンジニア数が増加し、成長が加速

## ■ 2020年3月期計画

- ・効率化とクラウド化のニーズが高まりビジネスチャンスが拡大
- ・2020年3月期は減益になることも厭わず、投資を強化しチャンスをつかむ
- ・PDCA高速化に向け、四半期毎に施策を組み替えるため、業績予想は四半期ごとに開示
- ・2円増配を計画、8期連続増配の見込み

# 2019年3月期連結業績サマリー



積極的な成長投資により大幅増収を実現、当期純利益が初めて10億円を超過

## 前年同期比

売上高

8,743百万円

36.4%増収

営業利益

1,468百万円

18.3%増益

経常利益

1,474百万円

18.2%増益

EBITDA

1,809百万円

33.3%増益

親会社株主に帰属する  
当期純利益

1,018百万円

16.4%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月期連結決算業績

# 2019年3月期連結業績概要



積極的な成長投資が奏功し、期初計画を上回り、前期比大幅増収で着地

(単位：百万円)

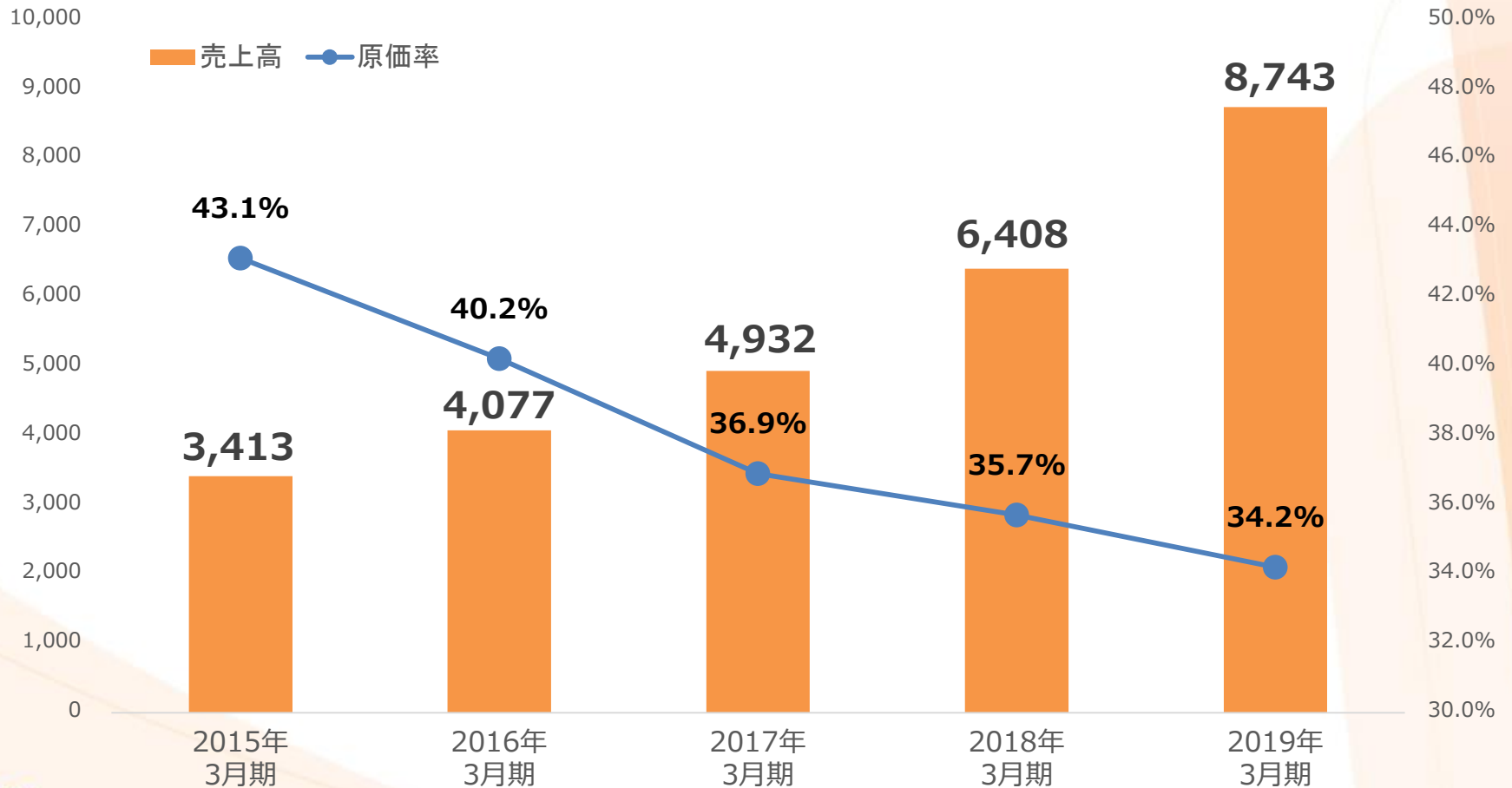
	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (期初計画)	2019年3月期 (実績)	期初計画比	前期比
<b>売上高</b>	6,408	8,430	8,743	<b>103.7%</b>	<b>136.4%</b>
売上原価	2,285	2,858	2,989	104.6%	130.8%
売上総利益	4,123	5,572	5,753	103.3%	139.5%
(売上高総利益率)	(64.3%)	(66.1%)	(65.8%)		
販売費及び一般管理費	2,882	4,195	4,285	102.2%	148.7%
<b>営業利益</b>	<b>1,241</b>	<b>1,376</b>	<b>1,468</b>	<b>106.7%</b>	<b>118.3%</b>
(営業利益率)	(19.4%)	(16.3%)	(16.8%)		
<b>経常利益</b>	<b>1,247</b>	<b>1,376</b>	<b>1,474</b>	<b>107.2%</b>	<b>118.2%</b>
(経常利益率)	(19.5%)	(16.3%)	(16.9%)		
<b>EBITDA</b>	<b>1,357</b>	<b>1,703</b>	<b>1,809</b>	<b>106.3%</b>	<b>133.3%</b>
(EBITDAマージン)	(21.2%)	(20.2%)	(20.7%)		
法人税	372	485	455		
(法人税率)	(29.9%)	(35.3%)	(30.9%)		
<b>親会社株主に帰属 する当期純利益</b>	<b>874</b>	<b>890</b>	<b>1,018</b>	<b>114.4%</b>	<b>116.4%</b>

# 連結売上高と原価率の推移



ビジネスモデルの特長通り、売上高の増加に伴い原価率が低下

(単位：百万円)



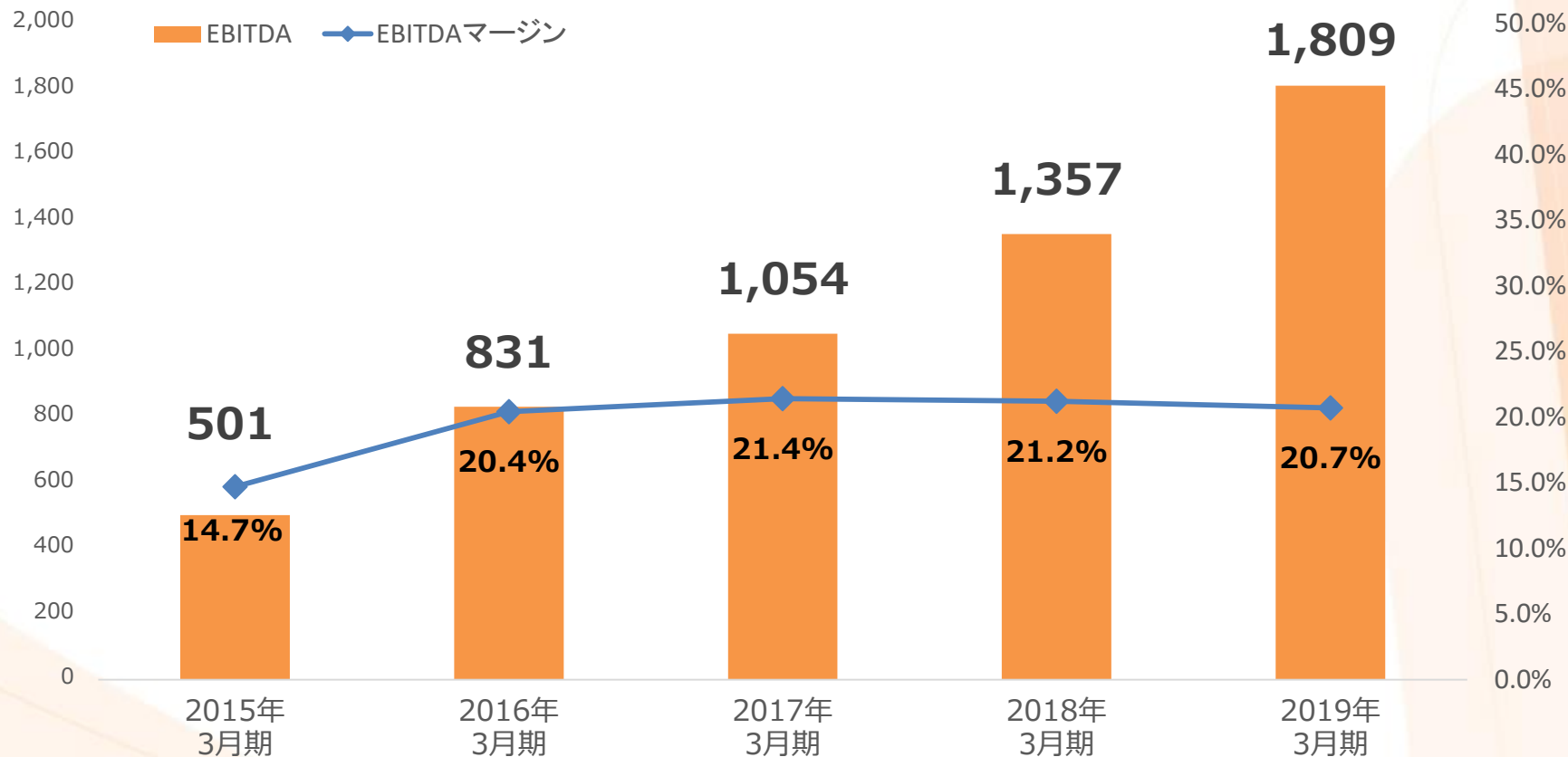


# EBITDAとEBITDAマーヅンの推移



投資強化の影響で、EBITDAマヅンが低下したものの、EBITDAは着実に増加

(単位：百万円)



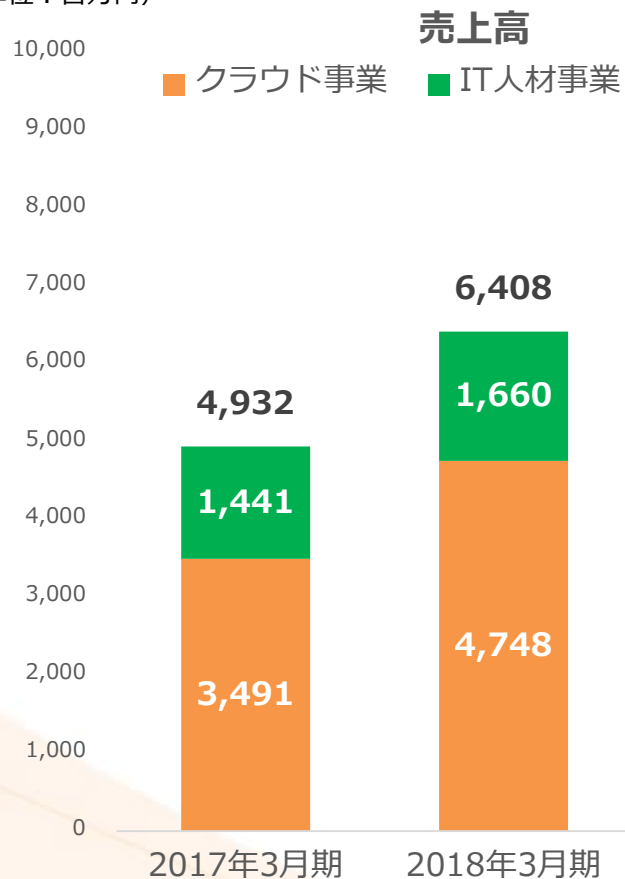
※EBITDA = 税金等調整前純利益 + 特別損益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 支払利息

# セグメント別の状況

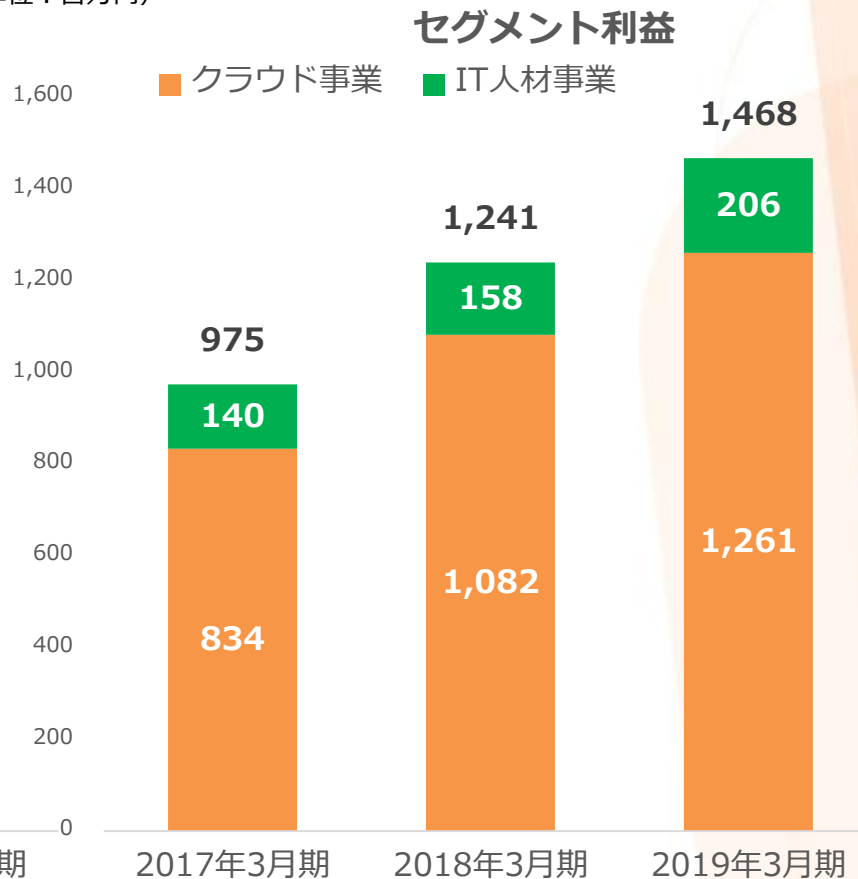


クラウド事業は、成長投資強化とM&Aの効果で41.7%増収と大きく成長

(単位：百万円)



(単位：百万円)



※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直しています。



# 人件費及び広告宣伝費の推移（通期実績）



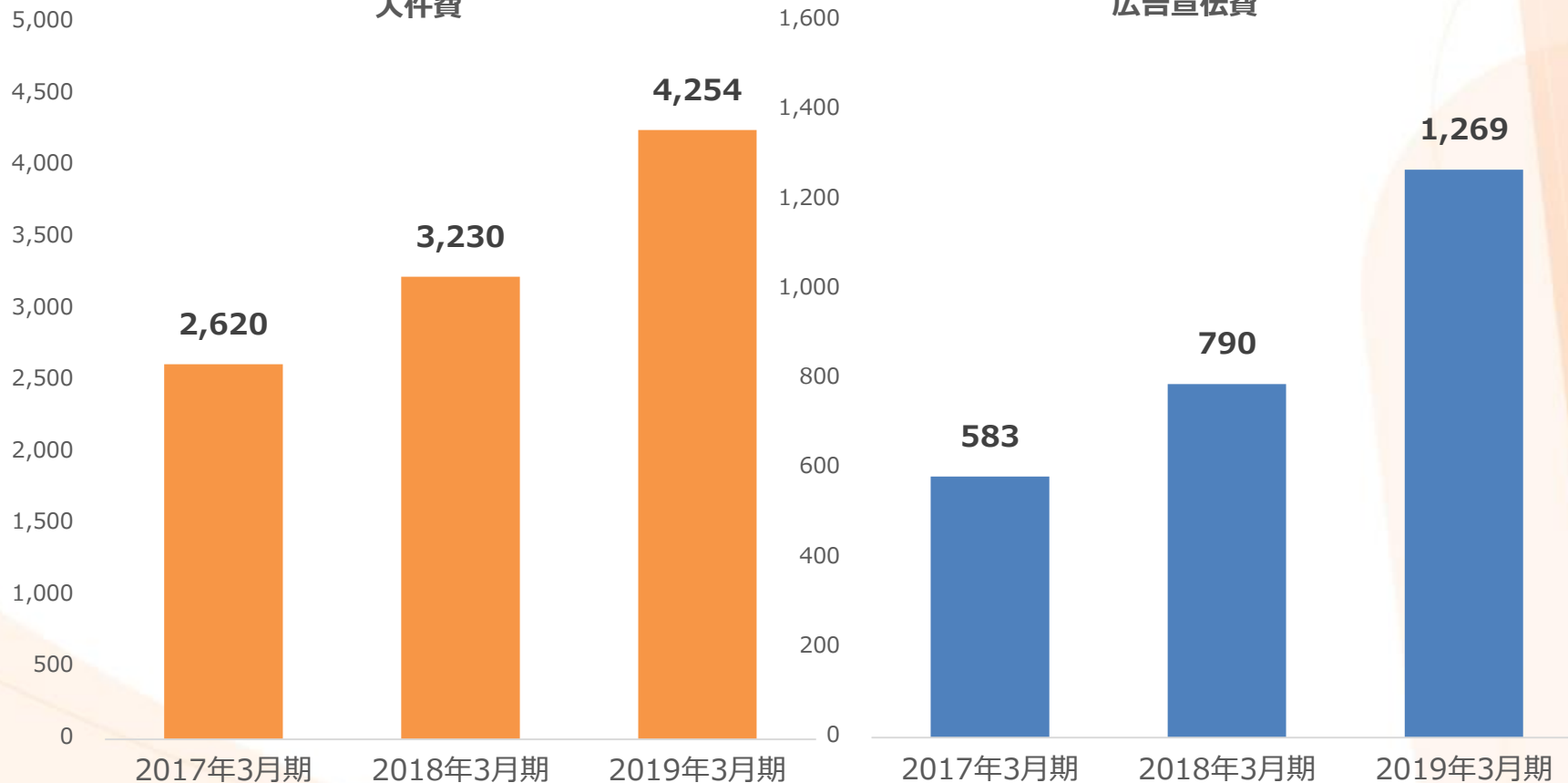
積極的な成長投資を実施し、人件費、広告宣伝費ともに大幅に増加

(単位：百万円)

(単位：百万円)

人件費

広告宣伝費

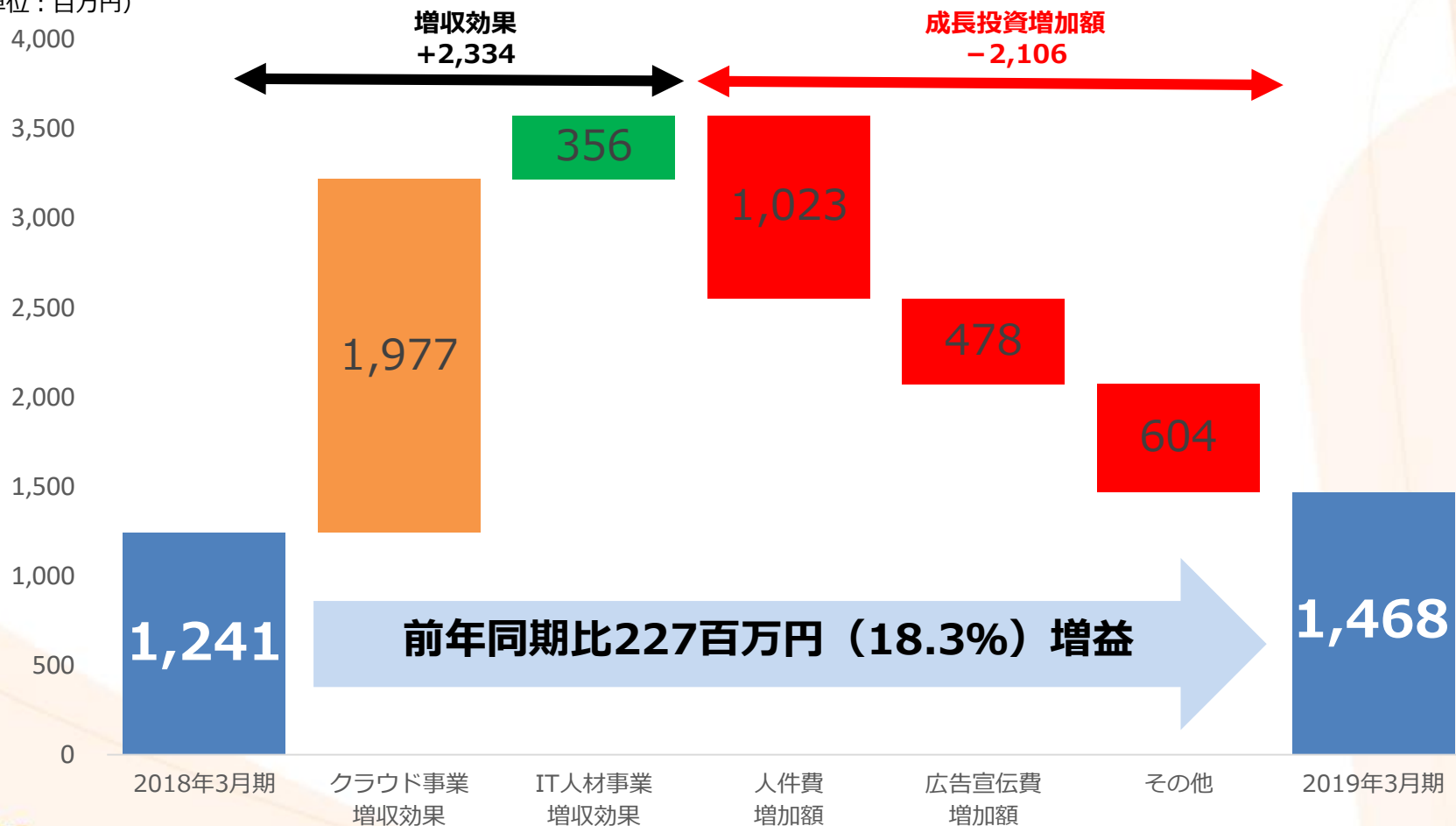


# 2019年3月期連結営業利益増減要因



成長に必要な人員の採用が順調に推移し、人件費が1,023百万円増加

(単位：百万円)

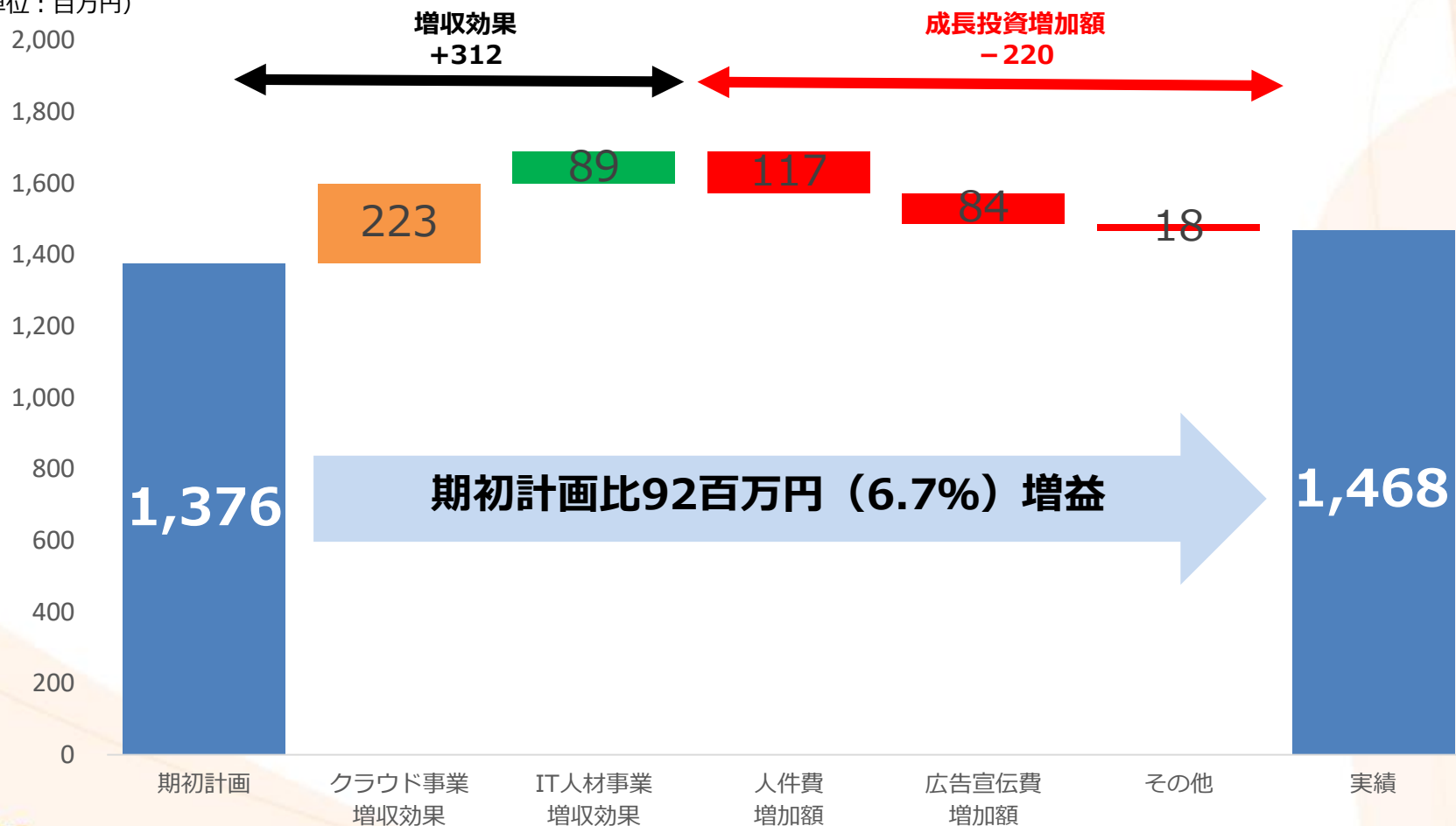


# 2019年3月期連結営業利益増減要因（期初計画比）



持続的な高成長を実現するために計画比増収分の一部を積極的に投資

(単位：百万円)



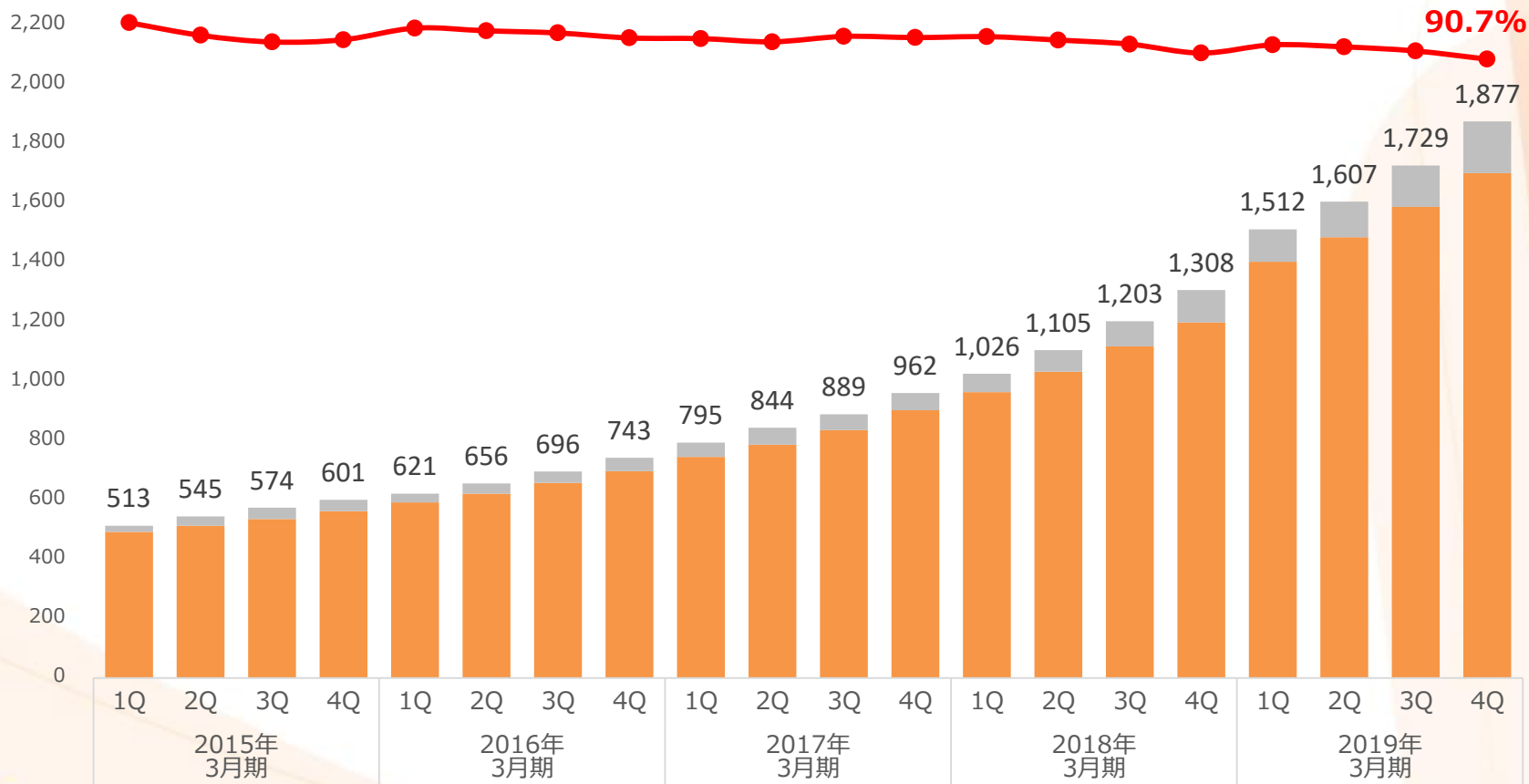
# クラウド事業ストック売上高推移



月間経常収益が順調に積み上がり、ストック売上高比率も高水準を維持

(単位：百万円)

■ ストック売上    ■ 初期費用等    ● ストック売上高比率



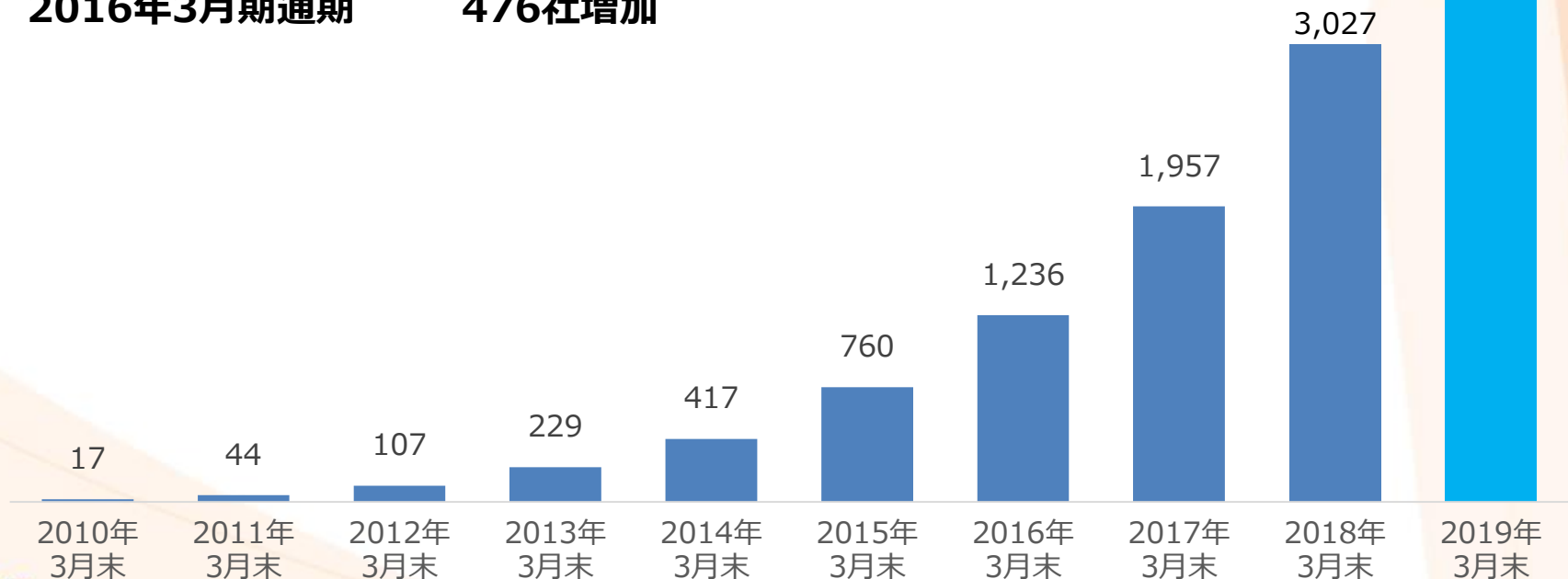
# 楽楽精算導入社数推移



導入社数の伸びが加速し、累計導入社数が4,000社を超過

2019年3月期通期 **1,355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**

**4,382**

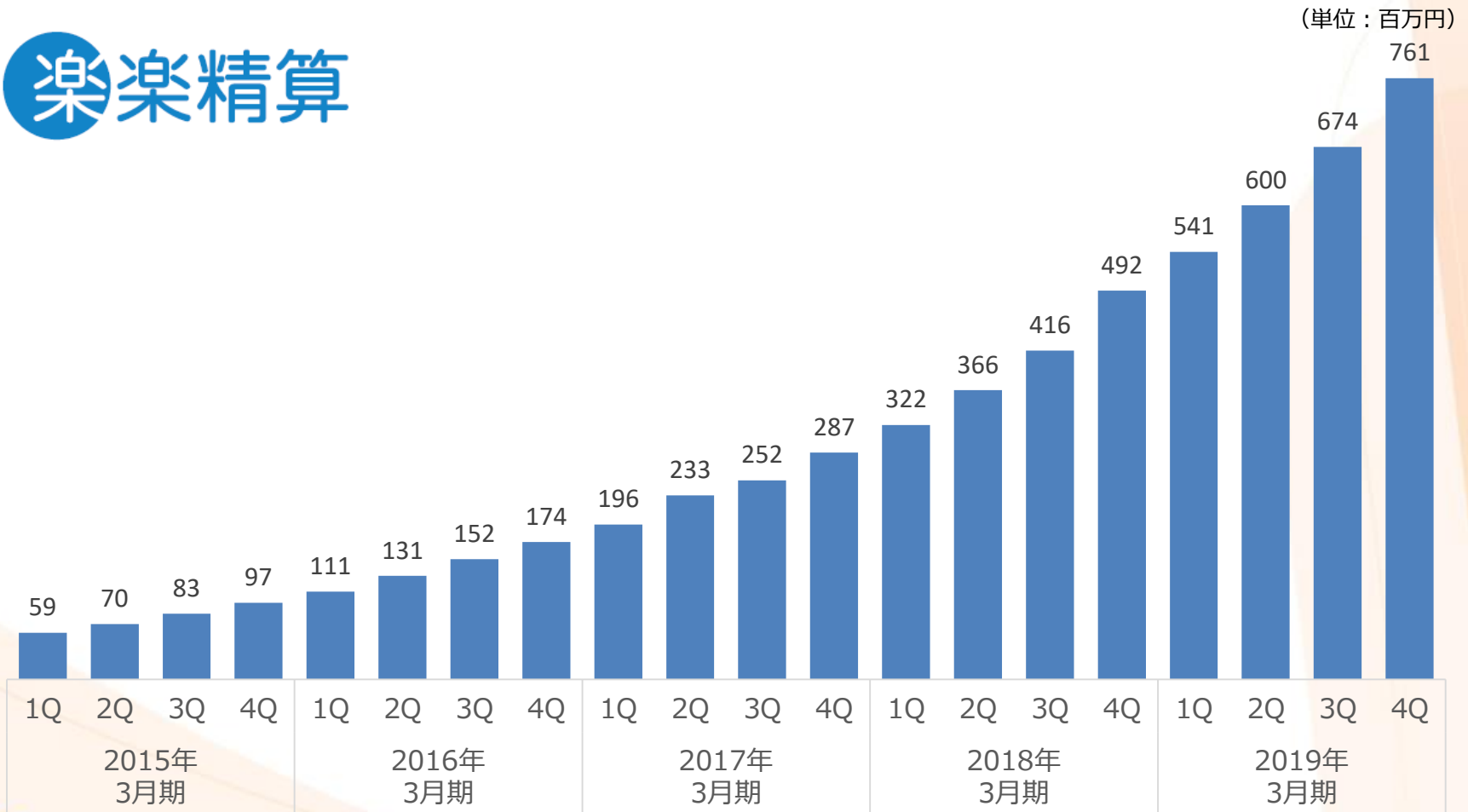


# 楽楽精算の売上高推移

※クラウドのみの売上



積極的なマーケティング投資により、新規受注が好調で高成長が持続



# メールディーラー売上高推移

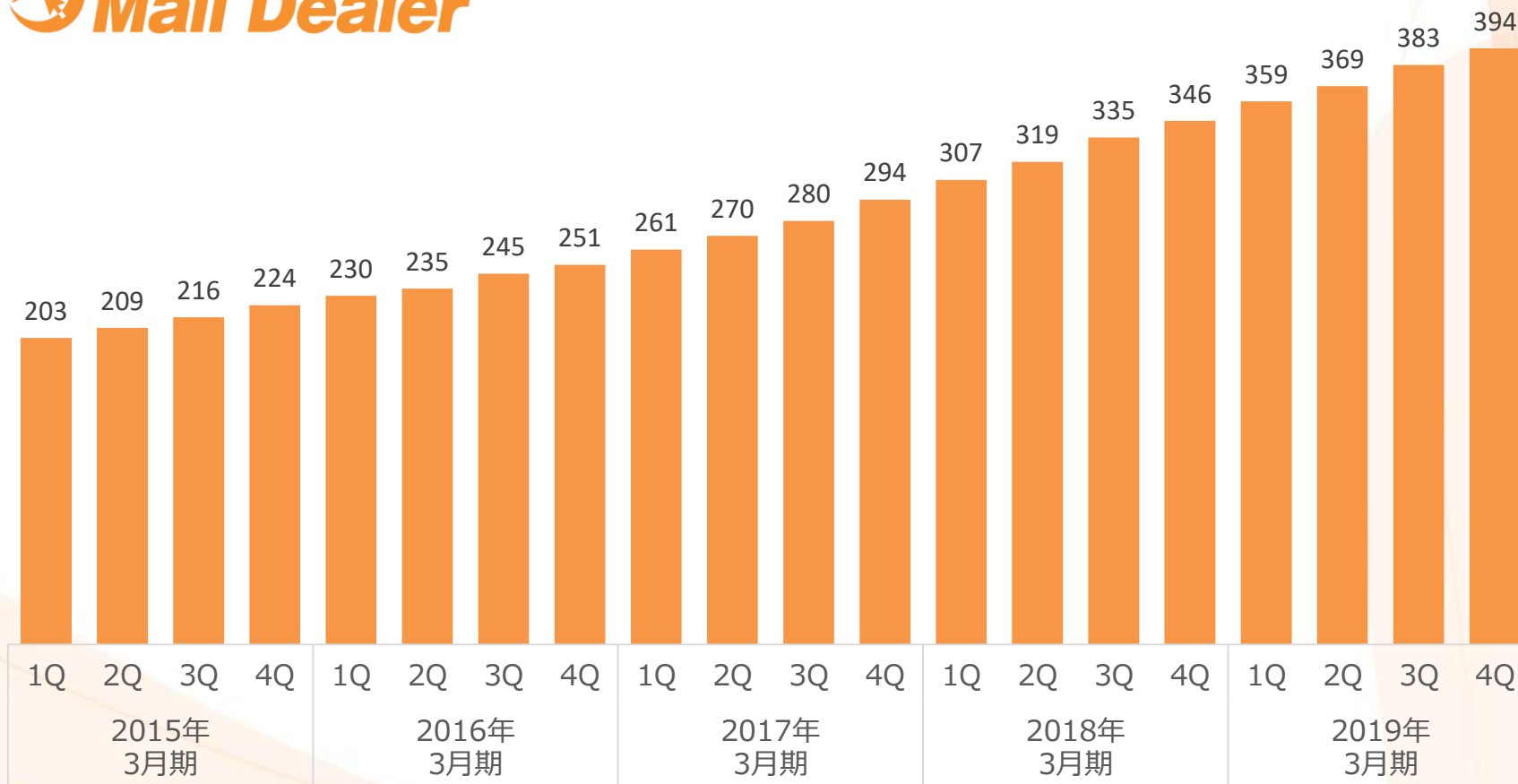
※クラウドのみの売上



安定的な成長が持続し、シェア70%以上を維持



(単位：百万円)





# クラウド事業サービス別売上高推移



メール配信は2018年3月期に実施したM&Aの効果があり50%超の増収

(単位：百万円)		2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
楽楽精算	売上高	978	1,601	2,579
	増減率	69.9%	63.8%	61.1%
メールディーラー	売上高	1,141	1,339	1,538
	増減率	14.1%	17.3%	14.9%
メール配信	売上高	657	939	1,410
	増減率	25.1%	42.8%	50.2%
働くDB	売上高	343	445	598
	増減率	28.5%	29.8%	34.4%
楽楽明細	売上高	70	150	326
	増減率	413.1%	114.6%	118.4%
その他	売上高	302	274	273
	増減率	-9.7%	-9.2%	-0.4%
クラウド事業合計	売上高	3,491	4,748	6,725
	増減率	28.5%	36.0%	41.7%

※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。(2018年3月期はブレインメール2カ月分含む)  
 ※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。

# クラウド事業サービス別四半期売上高



主要5サービスは積極的な成長投資の効果で高成長が持続

(単位：百万円)

	2019年 1月～3月 売上高	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	761	12.9%	54.6%
メールディーラー	400	0.7%	13.4%
メール配信	376	8.7%	14.8%
働くDB	171	10.9%	41.3%
楽楽明細	96	10.8%	89.9%
その他	69	1.8%	3.7%
クラウド事業合計	1,876	8.5%	32.8%

※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月期末	増減額
流動資産	2,802	3,668	866
固定資産	2,427	2,474	47
<b>資産合計</b>	<b>5,229</b>	<b>6,142</b>	<b>913</b>
流動負債	1,418	1,436	18
固定負債	104	113	8
<b>負債合計</b>	<b>1,522</b>	<b>1,549</b>	<b>26</b>
株主資本	3,709	4,596	887
その他包括利益累計額	-2	-2	0
<b>純資産合計</b>	<b>3,706</b>	<b>4,593</b>	<b>886</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>5,229</b>	<b>6,142</b>	<b>913</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>70.9%</b>	<b>74.8%</b>	

# キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,042	1,120	77
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,523	-463	1,059
フリー・キャッシュ・フロー	-480	656	1,137
財務活動によるキャッシュ・フロー	-113	-141	-28
現金及び現金同等物の期末残高	1,719	2,236	516
減価償却費	82 ※1	171 ※2	89
のれん償却費	27	163	136

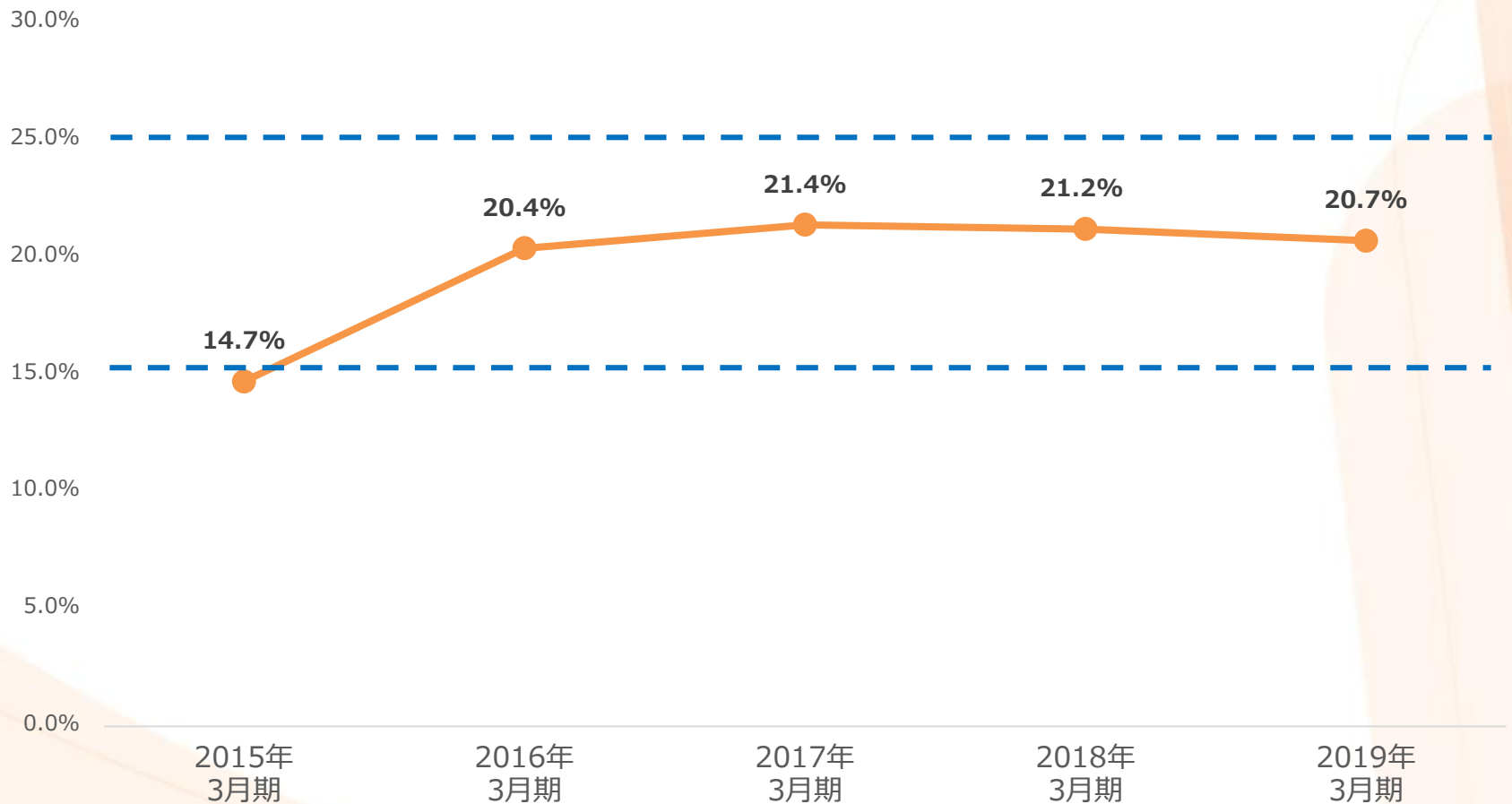
※1 減価償却費82百万円に、M&Aに伴う顧客関連資産の償却12百万円を含んでいます。

※2 減価償却費171百万円に、M&Aに伴う顧客関連資産の償却73百万円を含んでいます。

# 【重要指標】 EBITDAマージン推移



EBITDAマージン15%~25%を目安に成長投資を実施



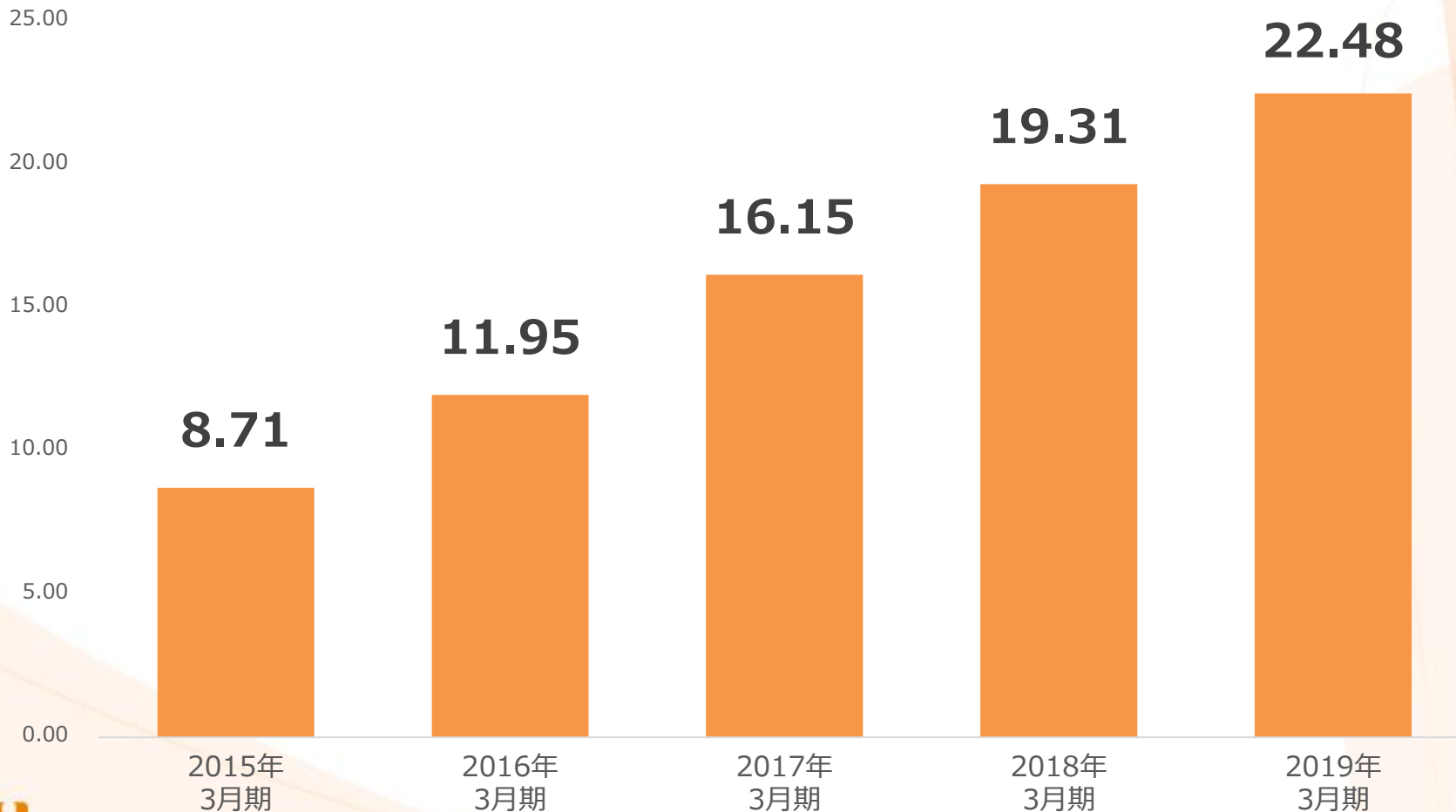
# 【重要指標】 一株利益（EPS）推移

※分割遡及後の数値



のれん償却費や法人税の影響をこなし、EPSは順調に増加

(単位：円)



# 2020年3月期第1四半期 連結業績計画



# 経営方針と成長戦略



CAGR30%の達成に向けて、積極的な成長投資でスタートダッシュに成功

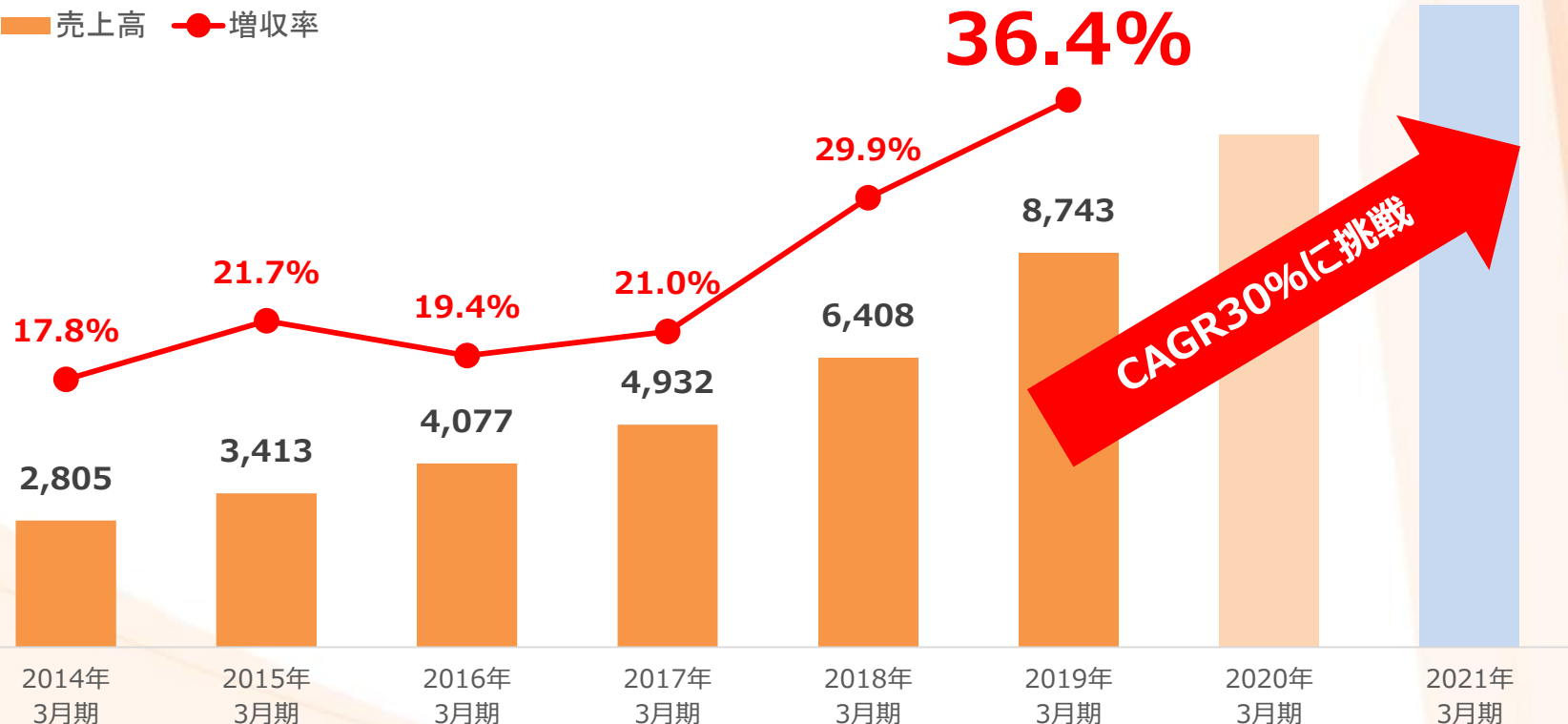
※2018年3月期を基準に、2019年3月期から2021年3月期の3年間でCAGR30%を目指します。

(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



# 事業環境



効率化とクラウド化のニーズが高まりビジネスチャンスが拡大

人口減少

人手不足

ワークライフバランス

働き方改革

デジタルトランスフォーメーション  
( アナログ  デジタル )

省力化・効率化・クラウド化



# 2020年3月期の業績予想開示について



2020年3月期は減益になることも厭わず、投資を強化しチャンスをつかむ

**2020年3月期は通期計画の開示を行わず、四半期ごとの計画開示とさせていただきます**

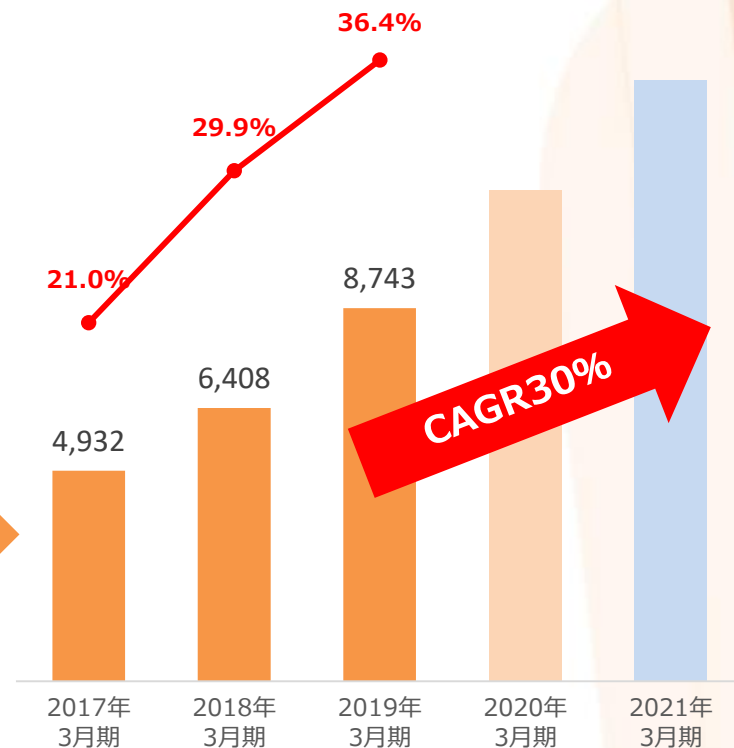
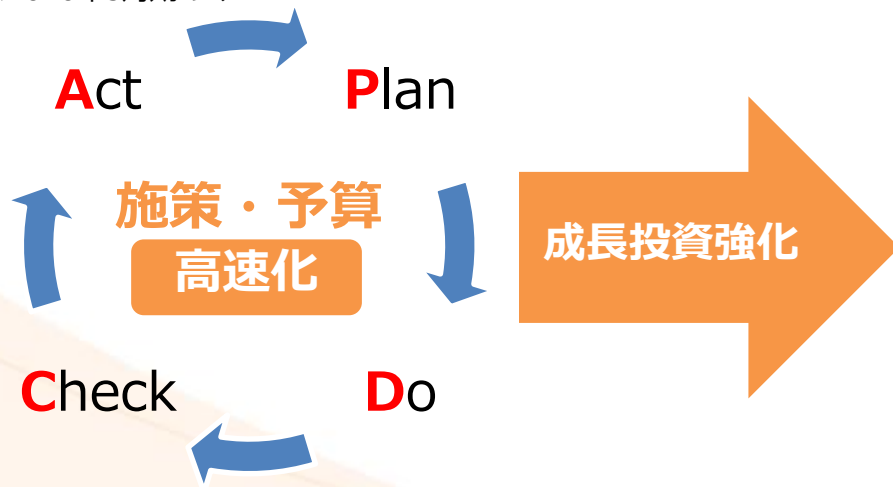
外部環境は追い風（働き方改革、DX、クラウド化）

チャンスをつかむために成長投資を強化

- ・マーケティング施策のPDCAを高速化
- ・将来の成長に寄与する人材の採用数増加に挑戦

**予算（業績計画）を四半期ごとに策定**

※2020年3月期のみ



# 2020年3月期第1四半期連結業績計画



追い風を受けて、チャンスをつかむために積極的な成長投資を計画

(単位：百万円)

	2019年3月期 第1四半期 (実績)	2020年3月期 第1四半期 (計画)	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>1,986</b>	<b>2,560</b>	<b>128.9%</b>
売上原価	669	873	130.5%
売上総利益	1,316	1,686	128.1%
(売上高総利益率)	(66.3%)	(65.9%)	
販売費及び一般管理費	852	1,216	142.7%
<b>営業利益</b>	<b>463</b>	<b>470</b>	<b>101.3%</b>
(営業利益率)	(23.3%)	(18.4%)	
<b>経常利益</b>	<b>464</b>	<b>470</b>	<b>101.1%</b>
(経常利益率)	(23.4%)	(18.4%)	
<b>EBITDA</b>	<b>544</b>	<b>558</b>	<b>102.7%</b>
(EBITDAマージン)	(27.4%)	(21.8%)	
法人税	166	165	
(法人税率)	(35.7%)	(35.1%)	
<b>親会社株主に帰属 する四半期純利益</b>	<b>298</b>	<b>305</b>	<b>102.1%</b>

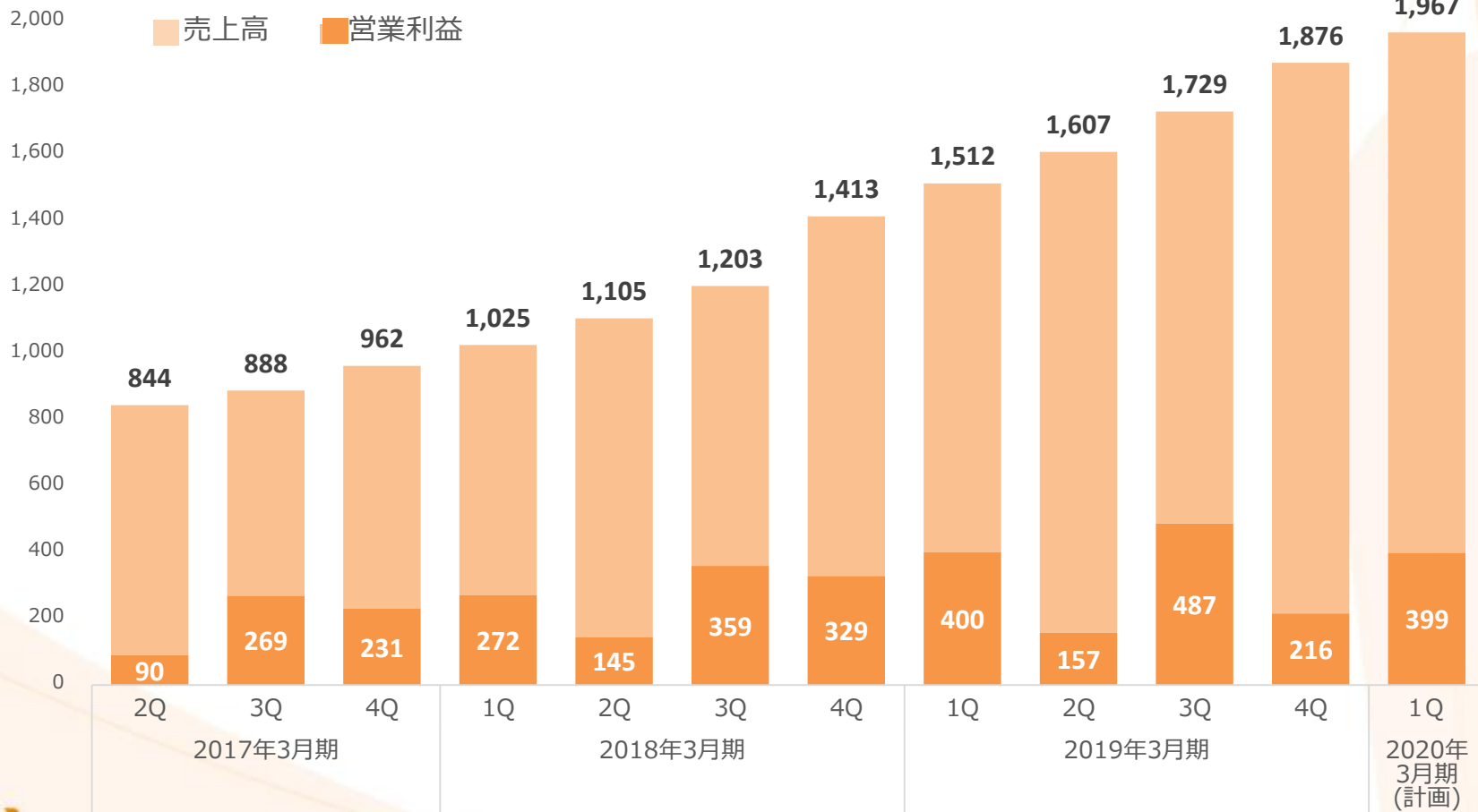
# クラウド事業四半期業績推移



積極的な成長投資を計画しているため、前年同期比で利益は微減

(単位：百万円)

※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直しています。



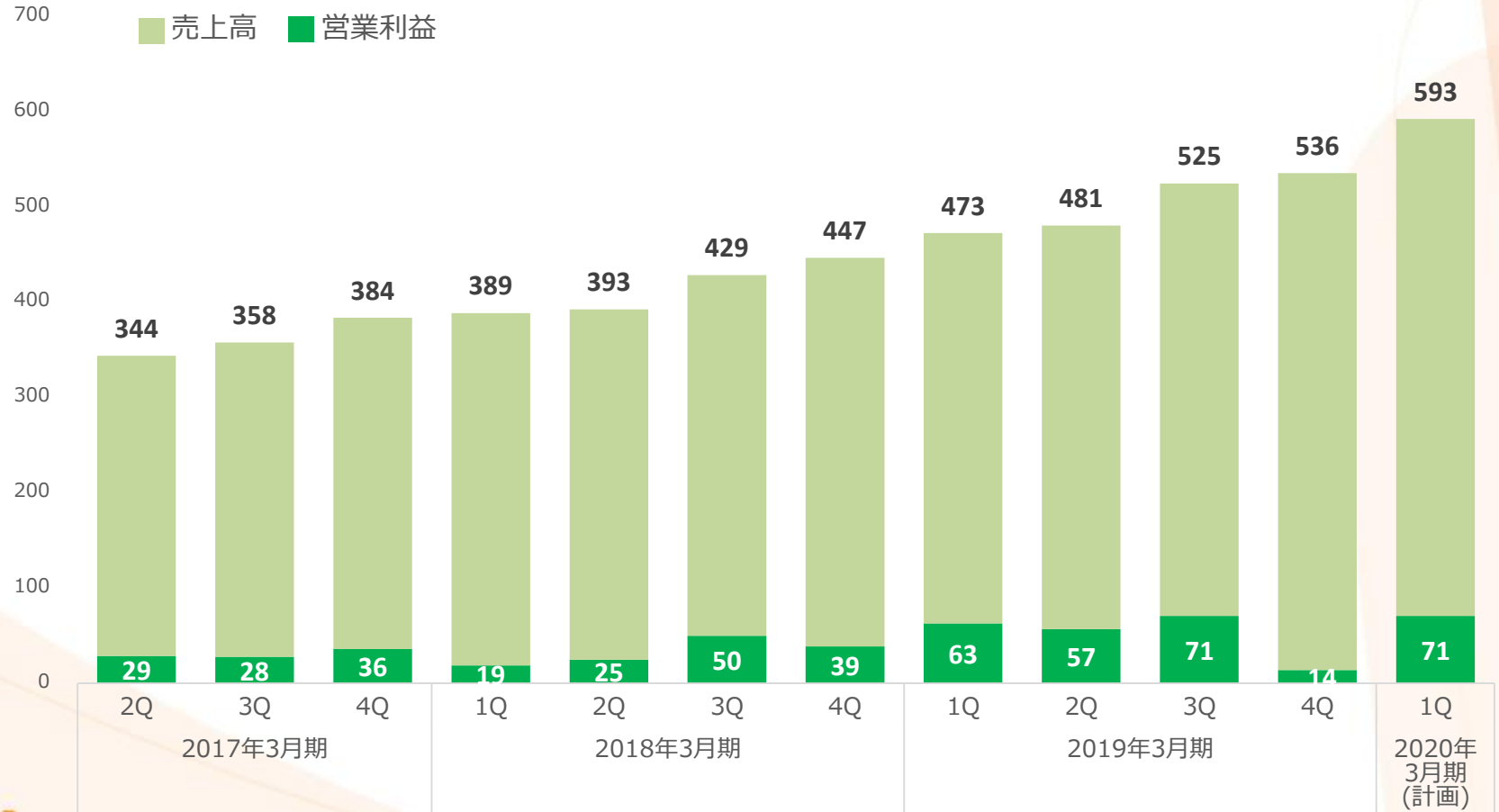
# IT人材事業四半期業績推移



人事制度改革の効果で稼働エンジニア数が増加し、成長が加速

(単位：百万円)

※2019年期初に遡って間接費用配賦基準を見直しています。

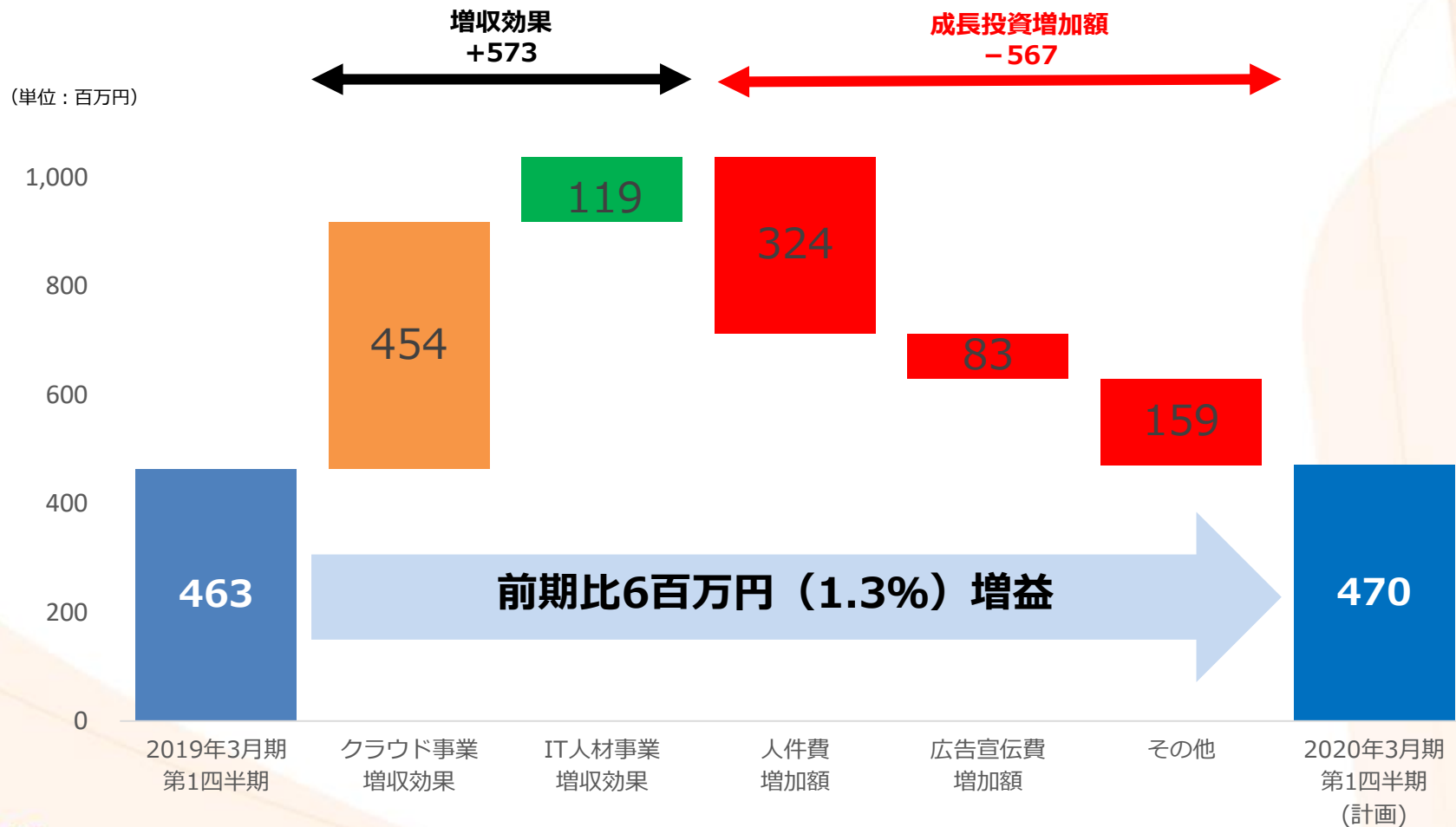




# 営業利益増減要因



高成長を実現するため積極的な成長投資を計画

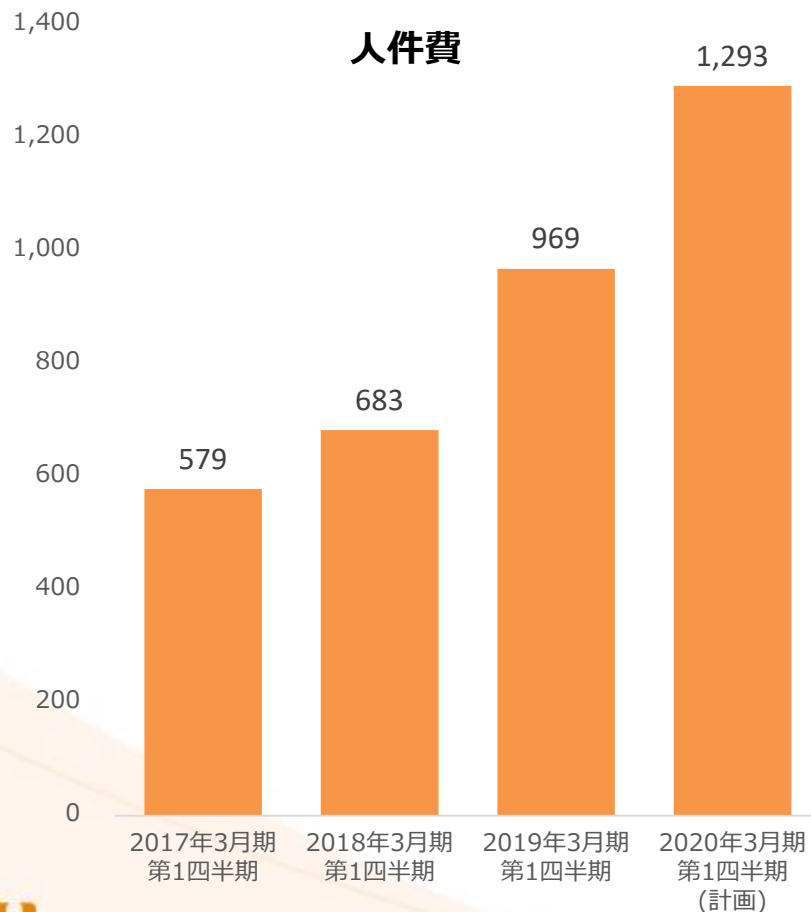


# 人件費と広告宣伝費の計画

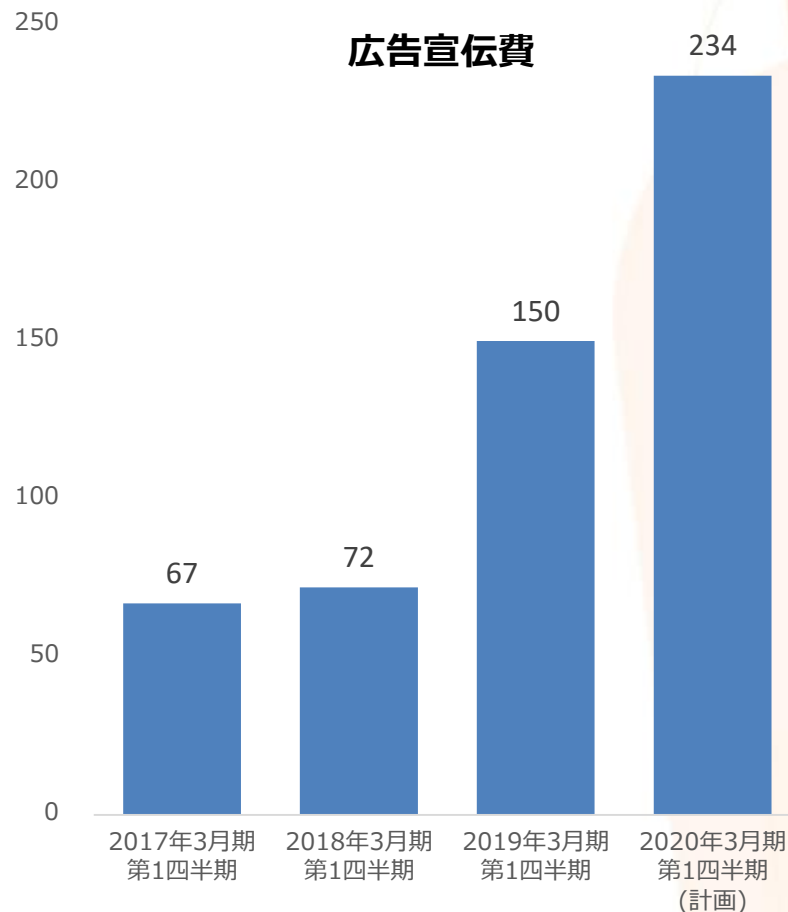


持続的な成長のために人員増加を計画しており、人件費が大幅増加の見込み

(単位：百万円)



(単位：百万円)



# 【重要指標】株主還元

※分割遡及後の数値

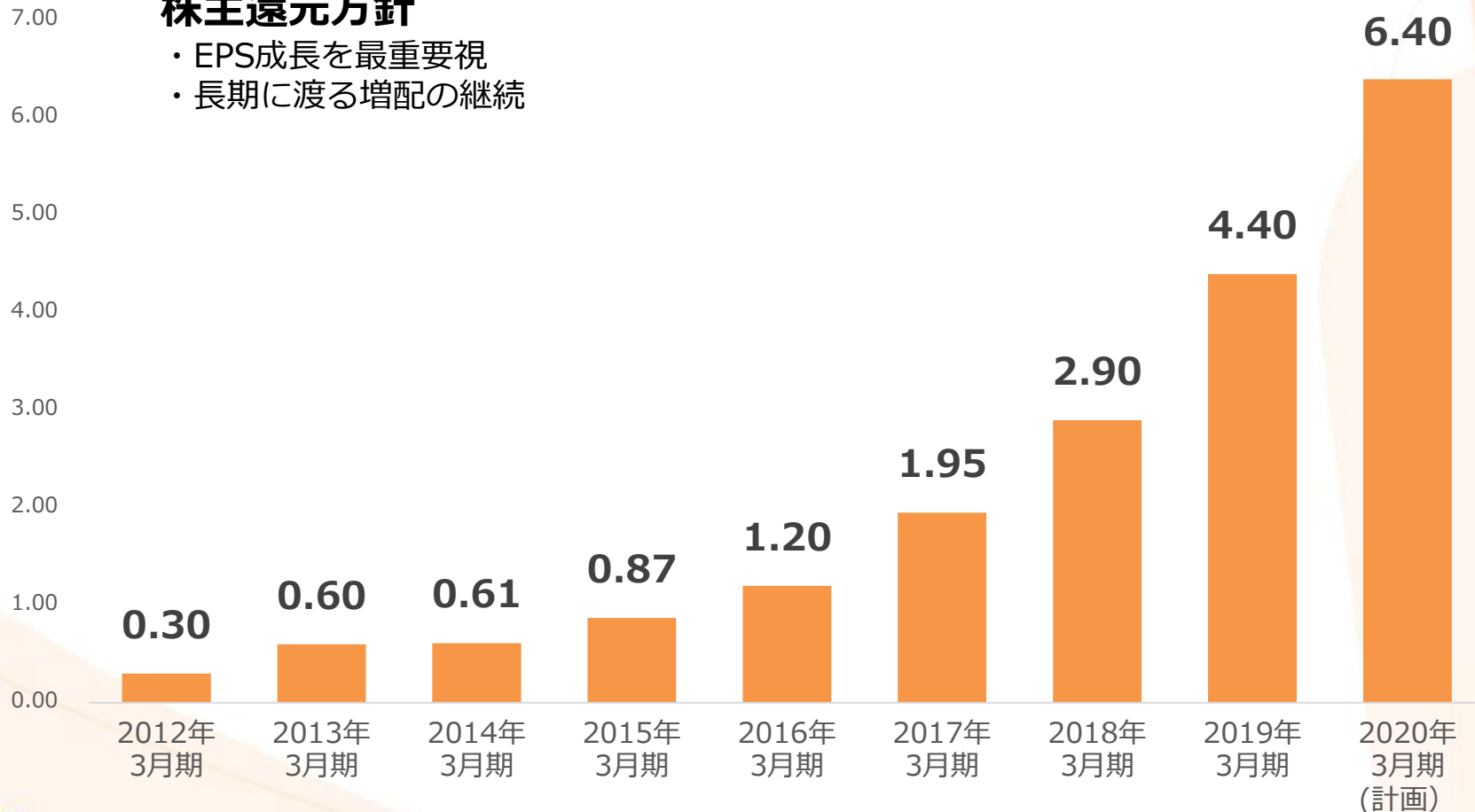


2円増配を計画、8期連続増配の見込み

(単位：円)

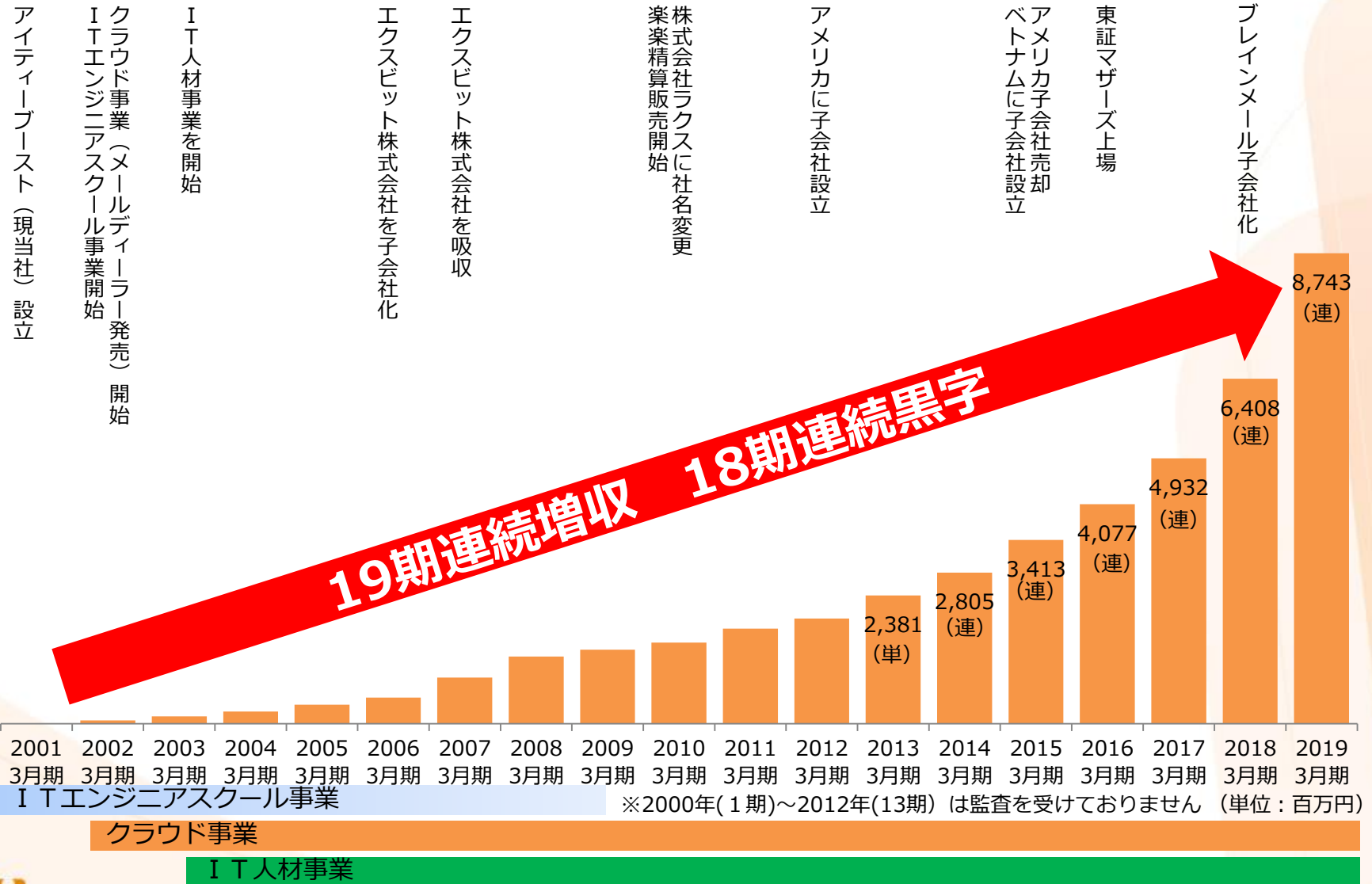
## 株主還元方針

- ・EPS成長を最重要視
- ・長期に渡る増配の継続



# Appendix

# 沿革



ブレインメール子会社化

東証マザーズ上場

アメリカ子会社売却  
ベトナムに子会社設立

アメリカに子会社設立

株式会社ラクスに社名変更  
楽楽精算販売開始

エクスピット株式会社を吸収

エクスピット株式会社を子会社化

IT人材事業を開始

クラウド事業(メールディーラー発売)開始  
ITエンジニアスクール事業開始

アイディーブースト(現当社)設立



# 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

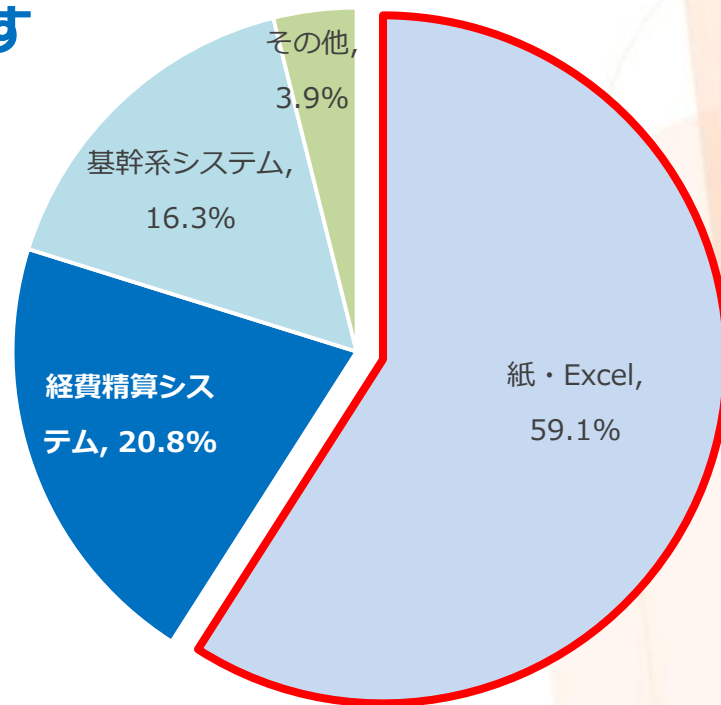


# クラウド経費精算システムのターゲット市場

## 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59.1%の  
企業59,000社を中心に楽楽精算の導入を目指す

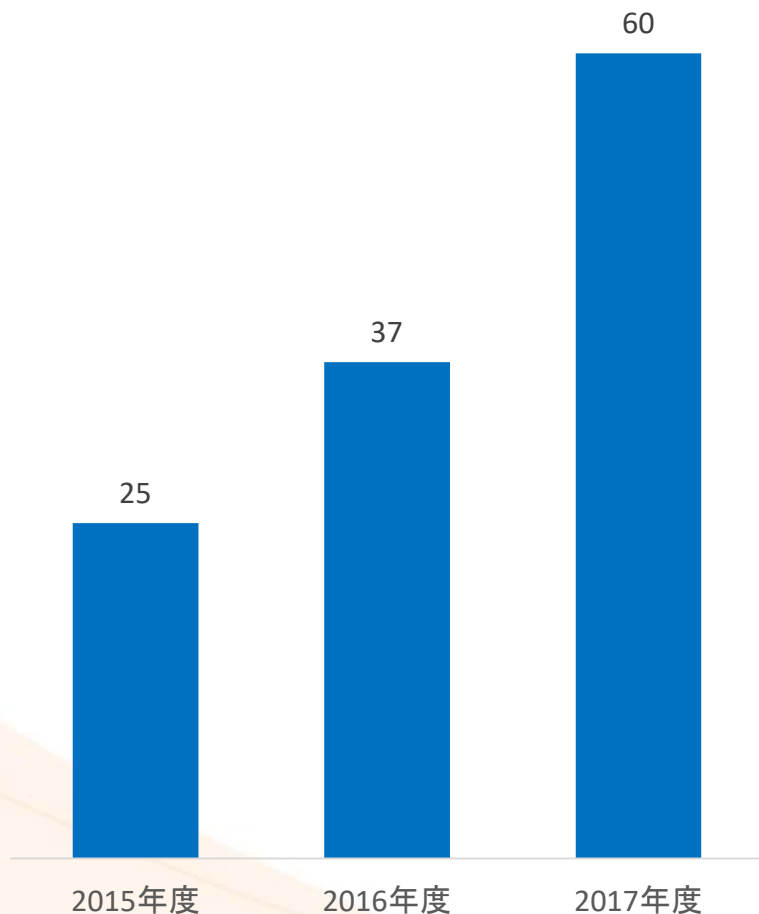


出所：2019年2月実施、経理部門向けアンケート

# クラウド経費精算システム市場

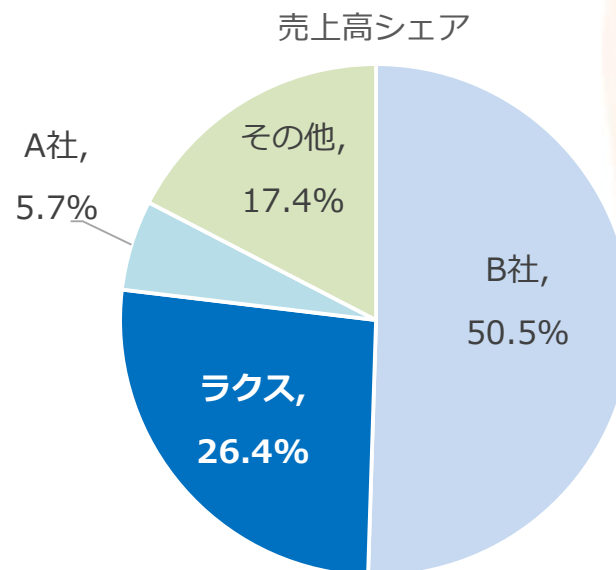
※出所：各種データから当社調べ

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

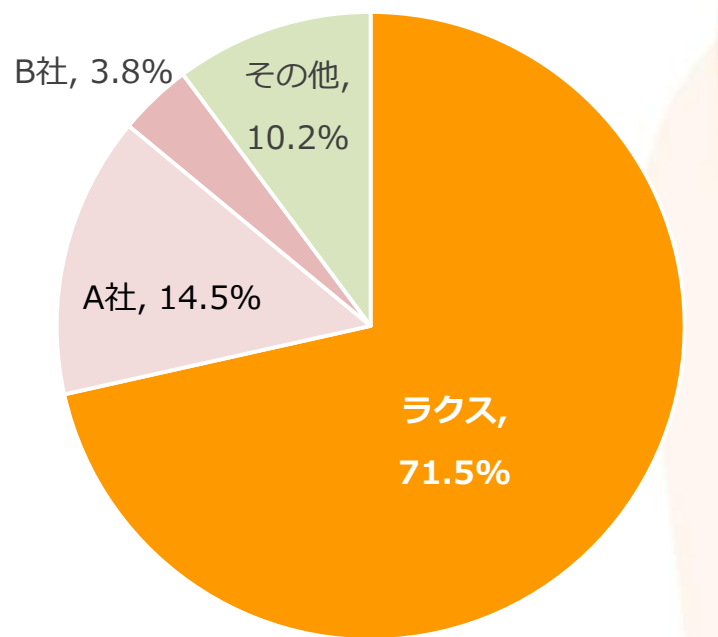
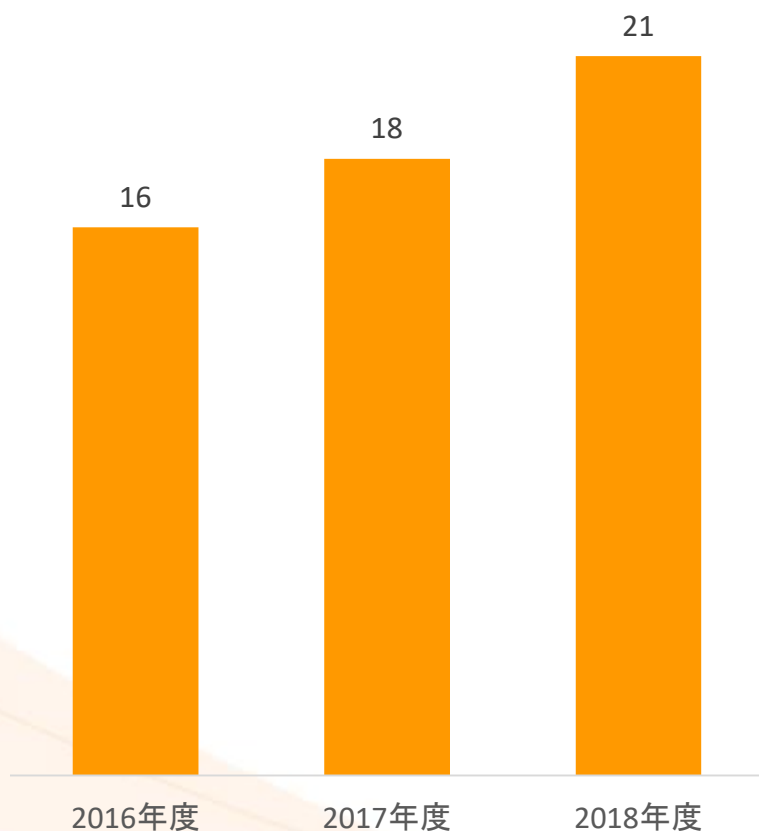


# クラウドメール処理システム市場

※出所：各種データから当社調べ(2019年3月時点)

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

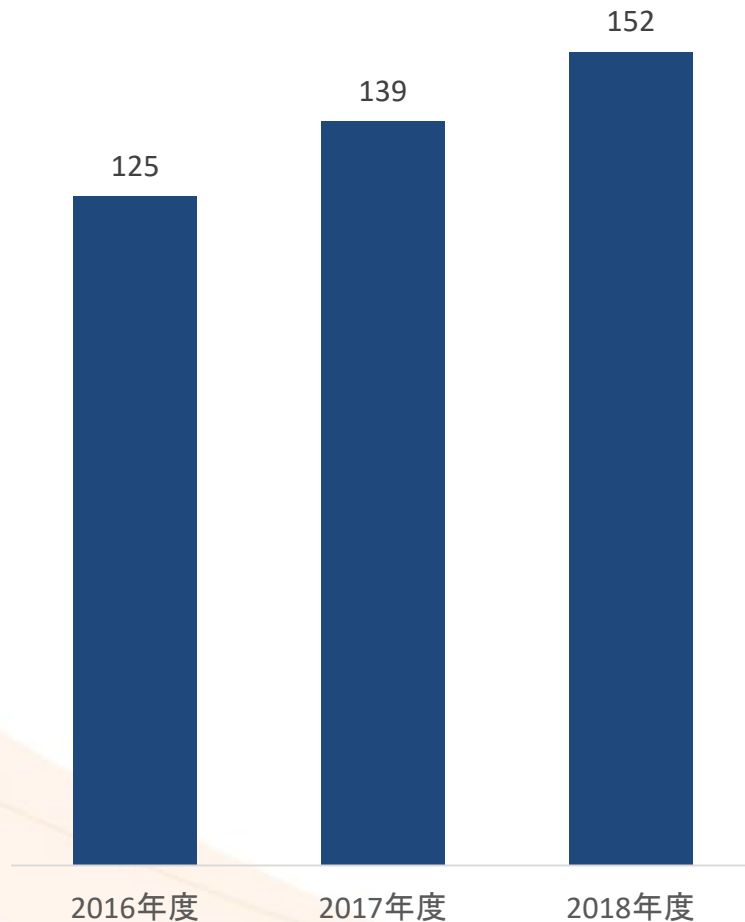
料金体系：配信通数課金+オプション

販売開始：2011年6月

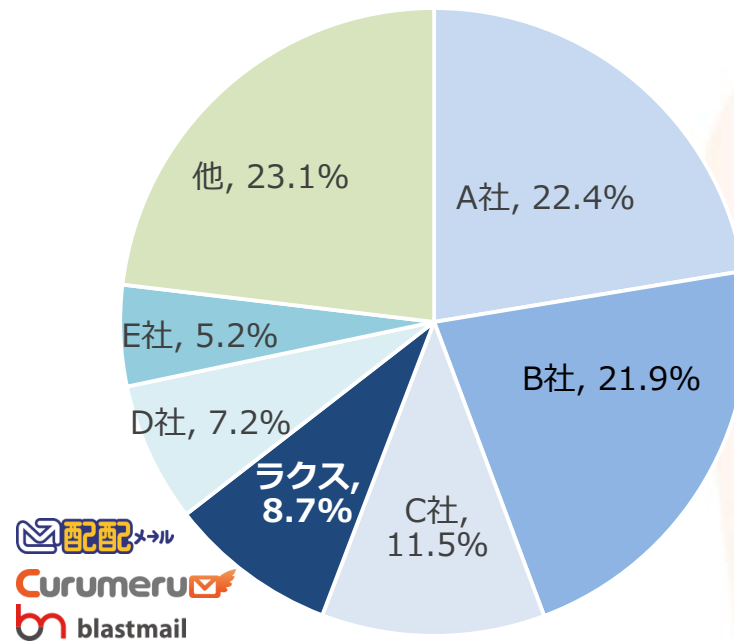
# クラウドメール配信システム市場

※出所：各種データから当社調べ(2019年3月時点)

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

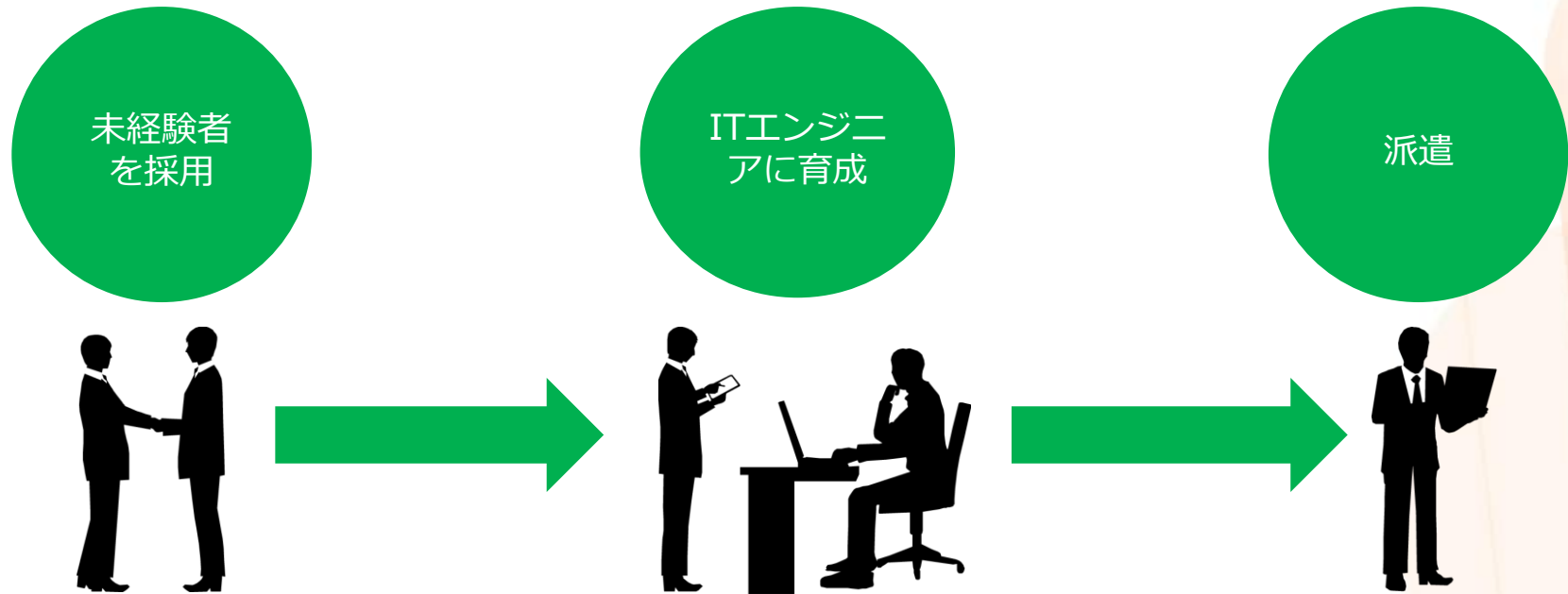
営業先部門：経理部門

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

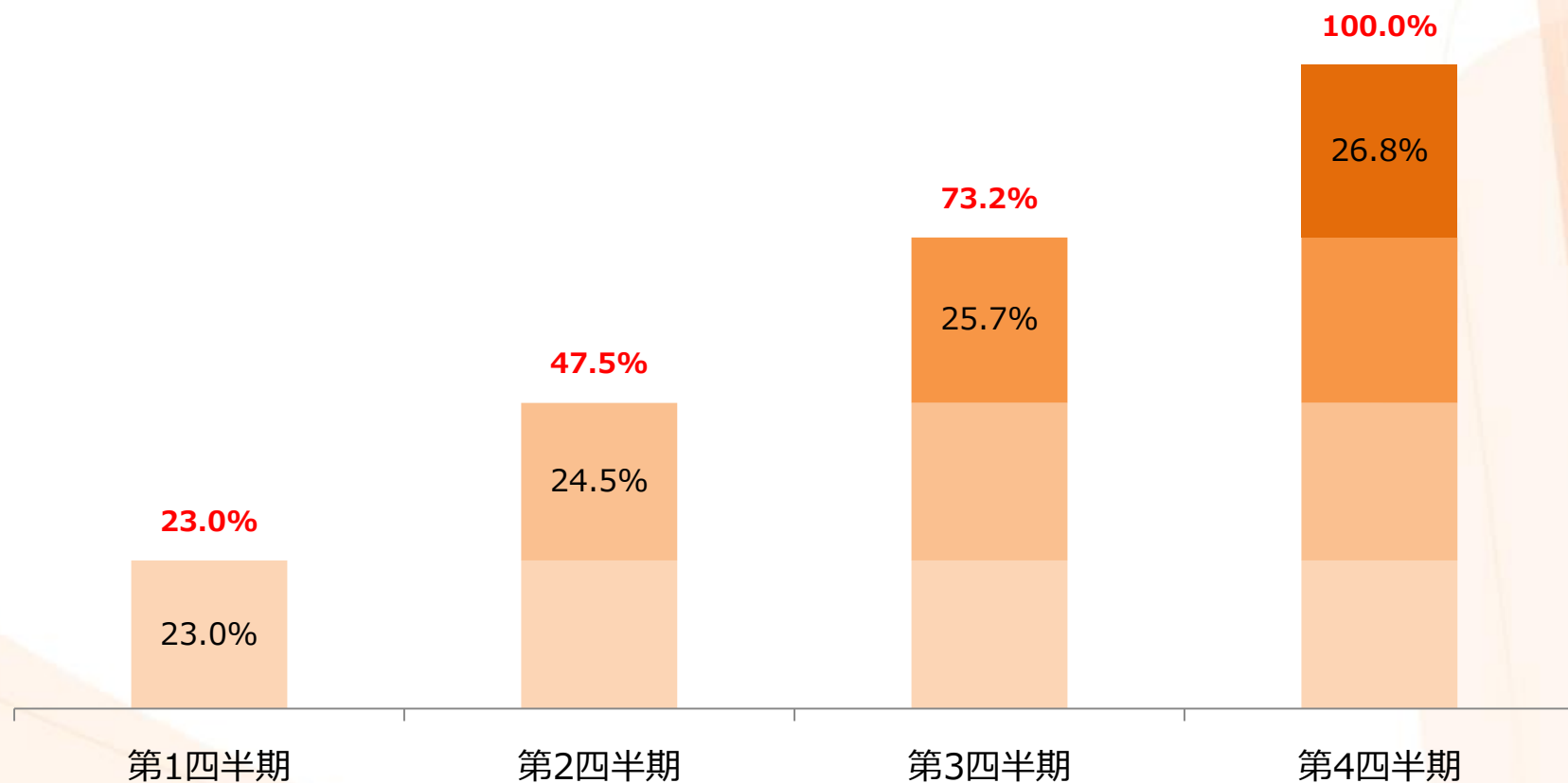
- ◆ 未経験者のエンジニア適性判定ノウハウ
- ◆ エンジニア育成ノウハウ

## 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

## ②「月次売上高のお知らせ」のコメントを配信

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。