



株式会社ラクス

(東証マザーズ：3923)

2020年3月期

第1四半期決算説明資料

ポイント

■ 2020年3月期第1四半期業績

- ・前期からの積極的な成長投資の効果で大幅増収、各段階利益は計画比上振れ
- ・積極的な成長投資の方針通り、人件費、広告宣伝費ともに計画を超過

■ クラウド事業

- ・クラウド事業は増収増益。積極的な投資により利益率は低下
- ・楽楽精算は導入社数の増加に加え、平均単価の上昇効果もあり高成長が持続

■ IT人材事業

- ・稼働エンジニア数が増加し、売上高成長が加速

■ 2020年3月期第2四半期計画

- ・大幅増収を目指して引き続き積極的な成長投資を計画しているため前年同期比で減益の見込み
- ・クラウド事業は積極的な成長投資を計画しているため、前年同四半期比で減益の見通し
- ・IT人材事業は顧客ニーズへの対応するため採用を強化し、前年同四半期比で減益の見通し

2020年3月期第1四半期連結業績サマリー



前期からの積極的な成長投資の効果で大幅増収、各段階利益は計画比上振れ

前年同期比

売上高

2,590百万円

30.4%増収

営業利益

509百万円

9.7%増益

経常利益

509百万円

9.6%増益

EBITDA

597百万円

9.8%増益

親会社株主に帰属する
当期純利益

335百万円

12.3%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

2020年3月期 第1四半期連結決算業績

2020年3月期第1四半期連結業績概要



外注費やデータセンター費の計上時期のズレにより、原価が計画比で減少

(単位：百万円)

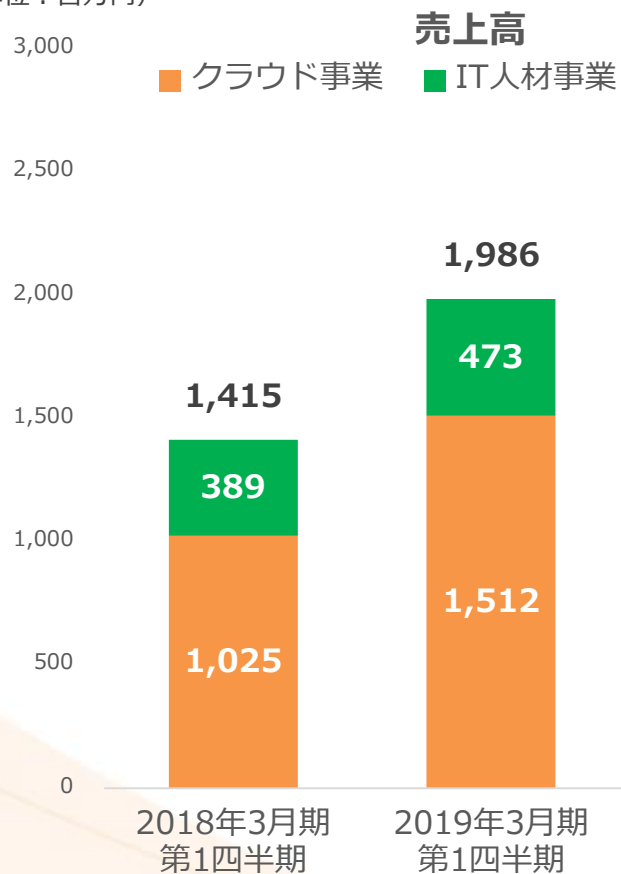
	2019年3月期 第1四半期 (実績)	2020年3月期 第1四半期 (計画)	2020年3月期 第1四半期 (実績)	計画比	前年同期比
売上高	1,986	2,560	2,590	101.2%	130.4%
売上原価	669	873	863	98.9%	129.0%
売上総利益	1,316	1,686	1,727	102.4%	131.2%
(売上高総利益率)	(66.3%)	(65.9%)	(66.7%)		
販売費及び一般管理費	852	1,216	1,218	100.1%	142.9%
営業利益	463	470	509	108.3%	109.7%
(営業利益率)	(23.4%)	(18.4%)	(19.7%)		
経常利益	464	470	509	108.4%	109.6%
(経常利益率)	(23.4%)	(18.4%)	(19.7%)		
EBITDA	544	558	597	106.9%	109.8%
(EBITDAマージン)	(27.4%)	(21.8%)	(23.1%)		
法人税	166	165	174		
親会社株主に帰属 する当期純利益	298	305	335	109.9%	112.3%

セグメント別の状況

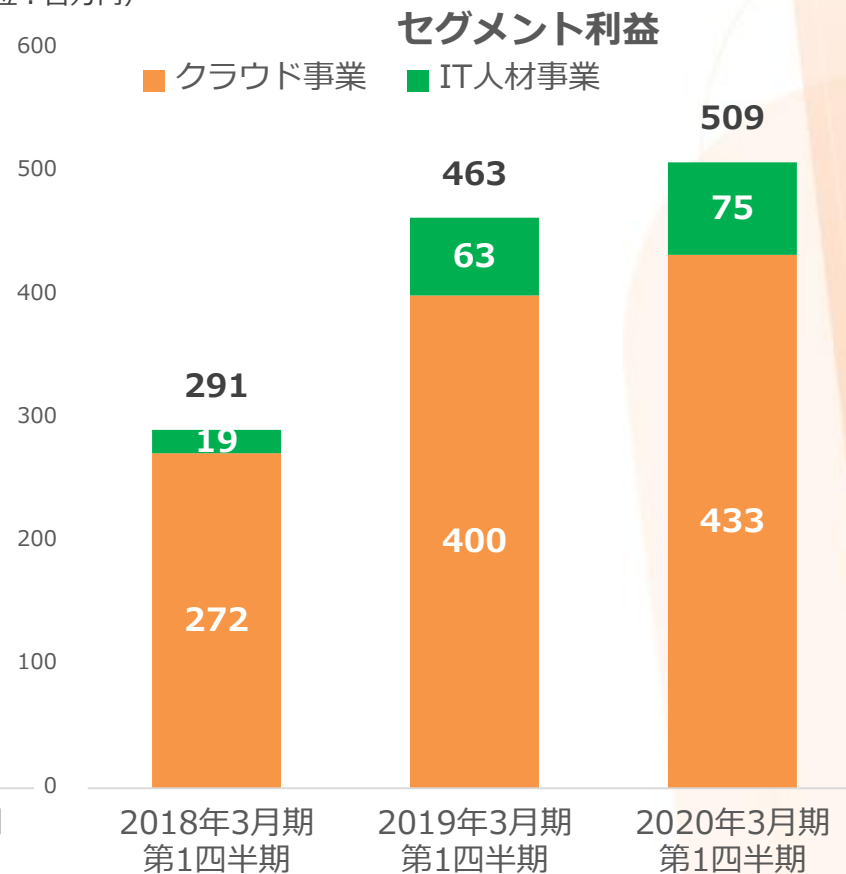


クラウド事業は増収増益。積極的な投資により利益率は低下

(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。

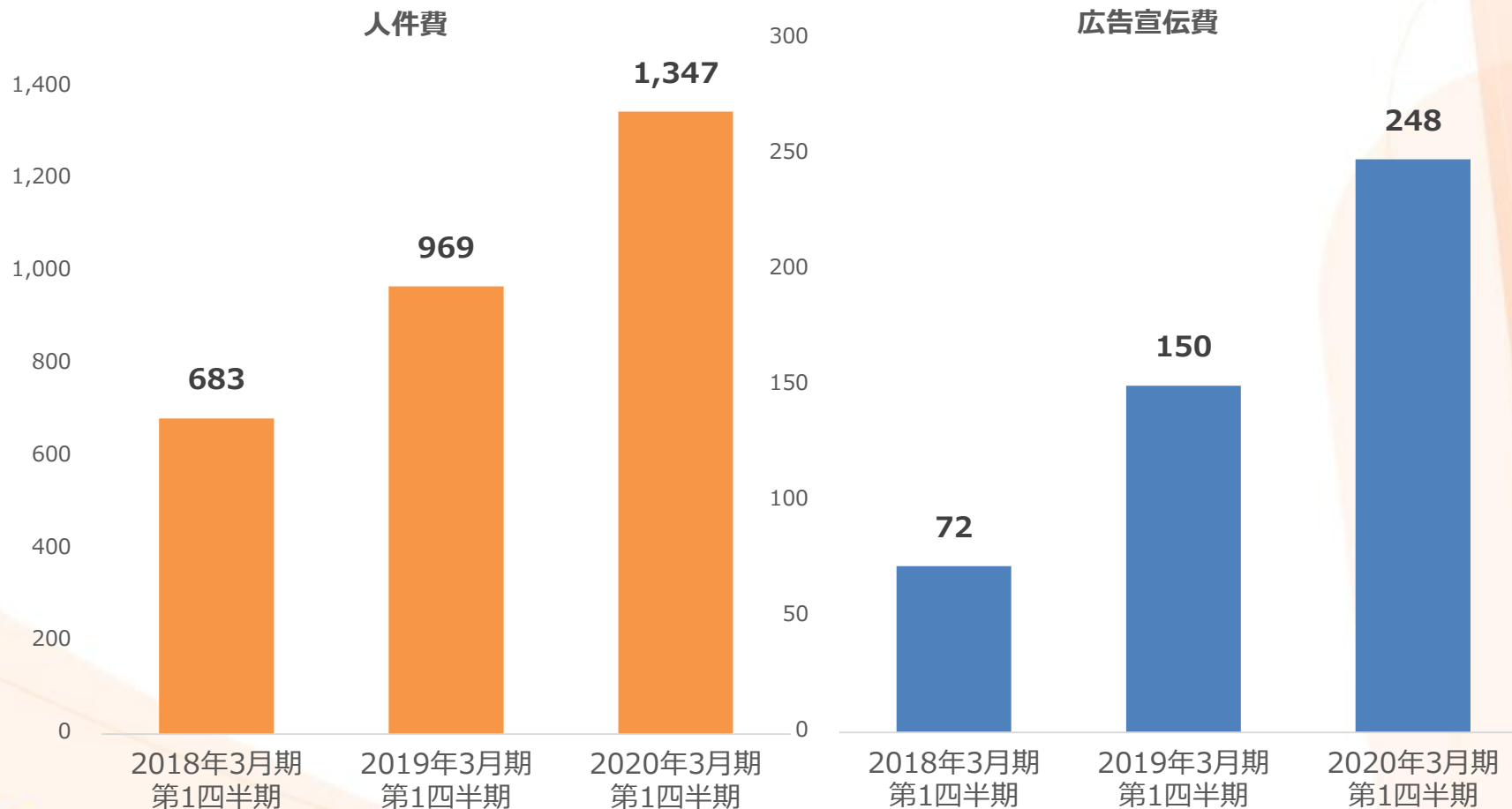
人件費及び広告宣伝費の推移（実績）



積極的な成長投資の方針通り、人件費、広告宣伝費ともに計画を超過

(単位：百万円)

(単位：百万円)

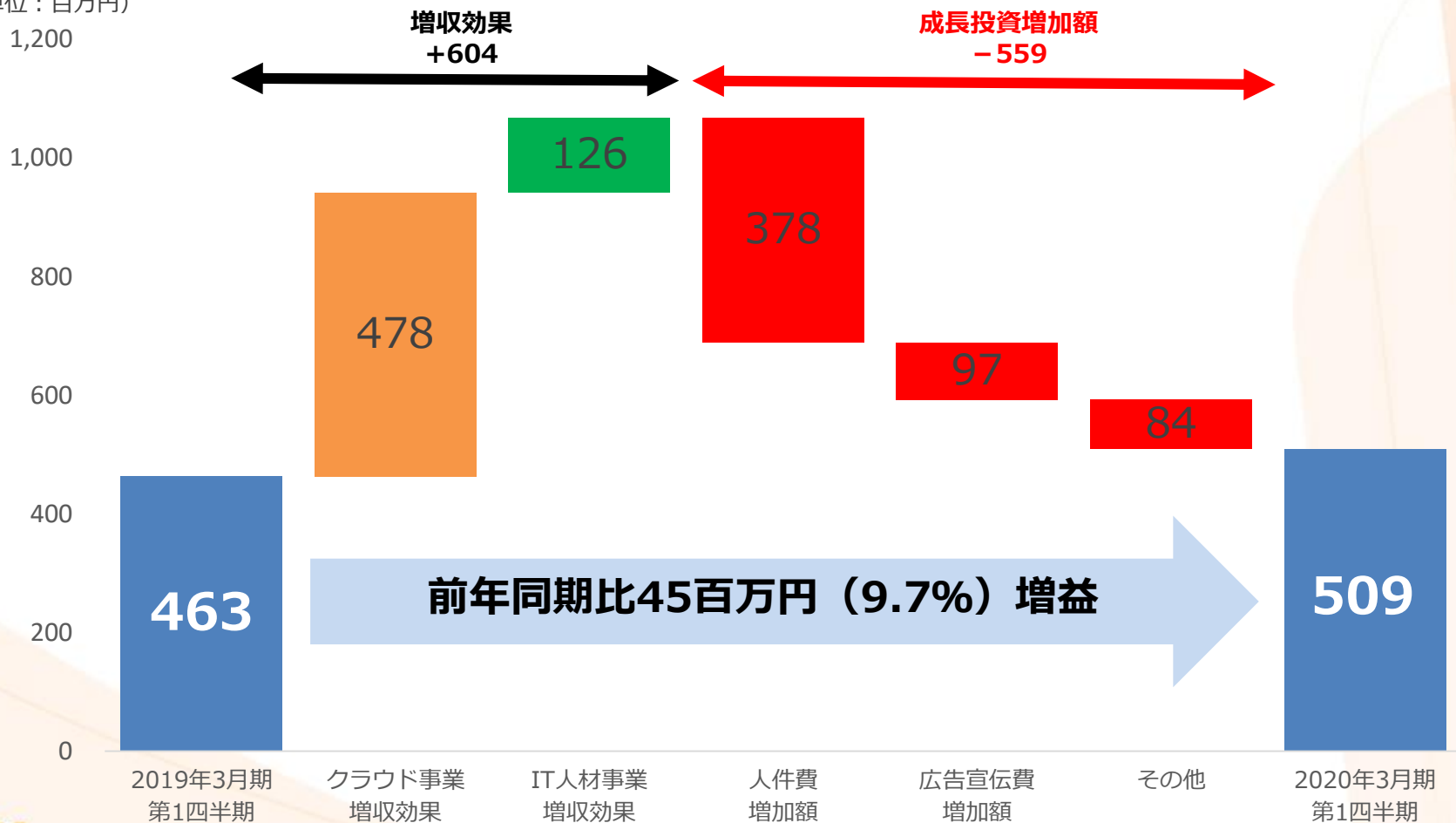


2020年3月期第1四半期連結営業利益増減要因



増収の大部分を積極的な成長投資に振り向けるも、増益で着地

(単位：百万円)

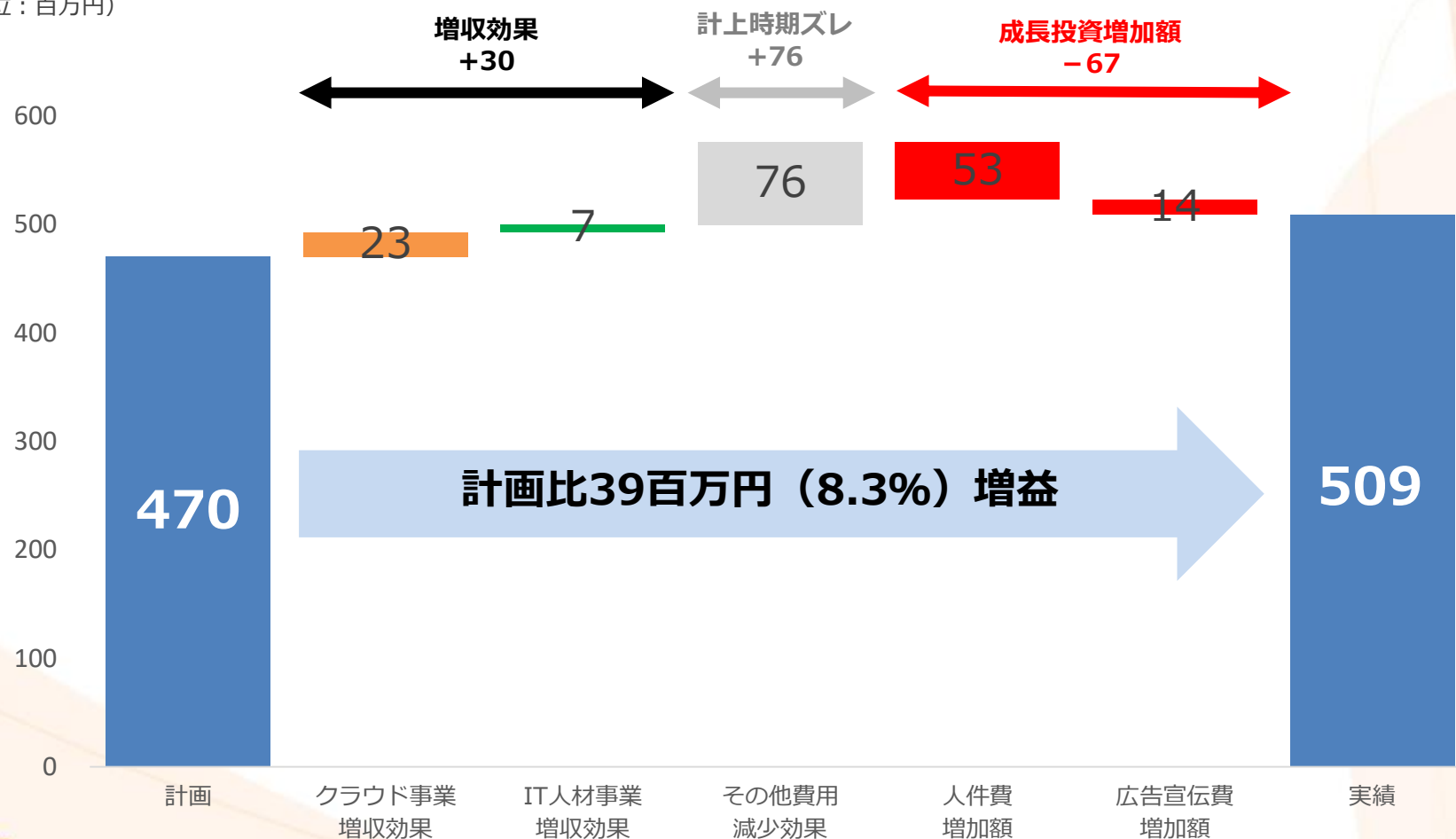


2020年3月期第1四半期連結営業利益増減要因（計画比）



増収効果に加え、外注費等の計上時期ズレにより計画比増益で着地

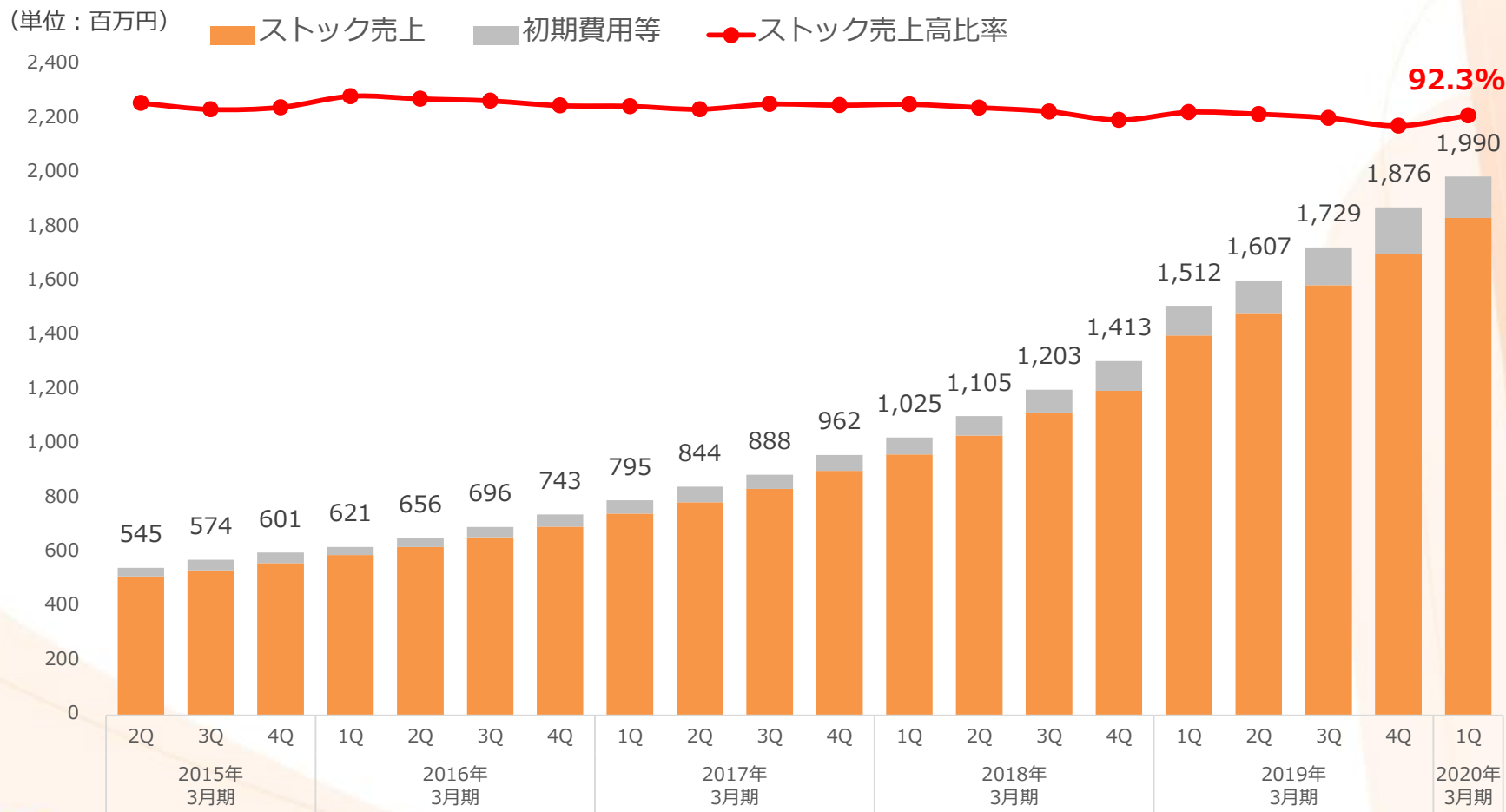
（単位：百万円）



クラウド事業ストック売上高推移



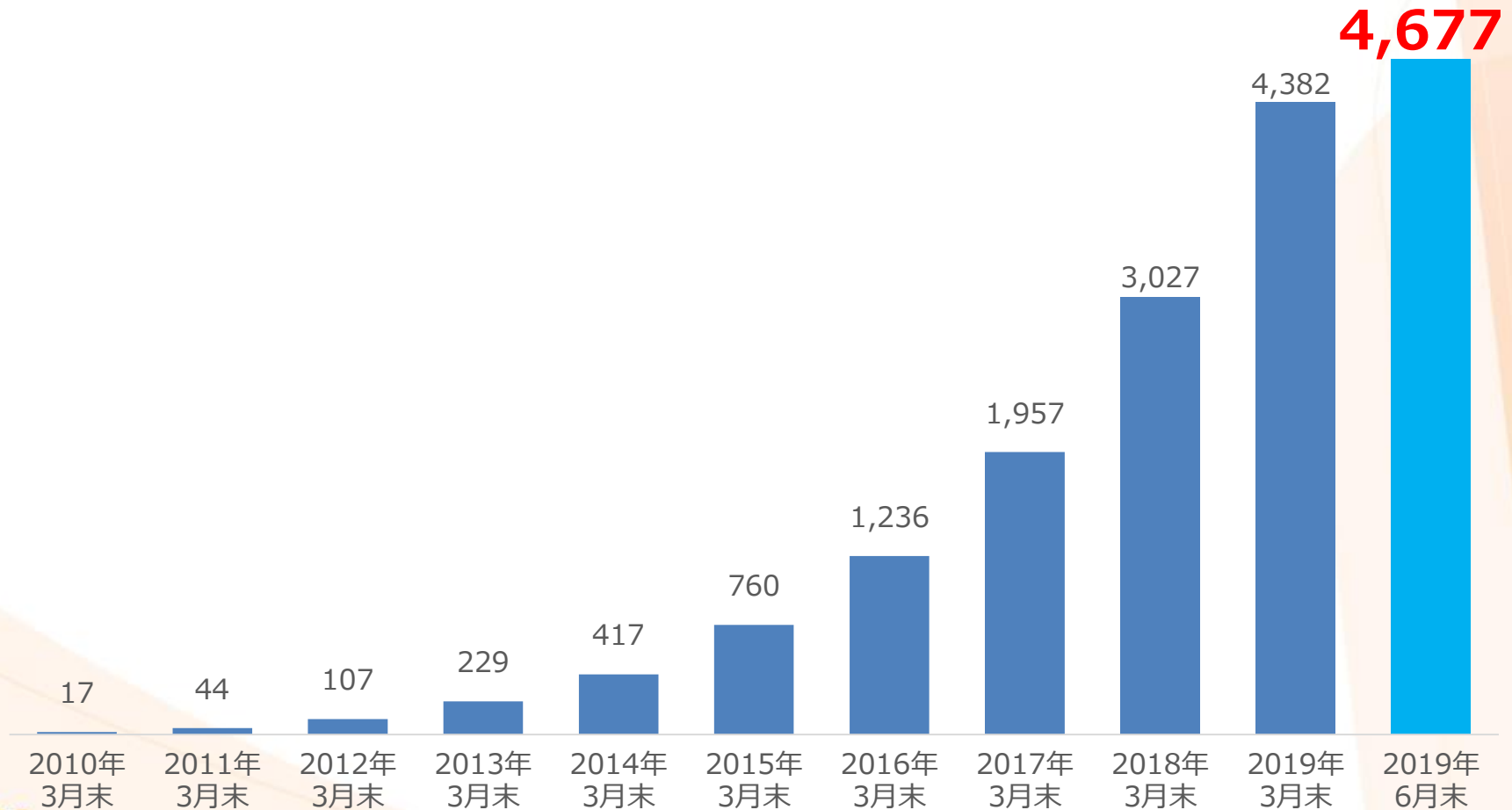
新規契約が順調に積み上がり、ストック売上高は前年同期比30.9%増加



楽楽精算累計導入社数推移



累計導入社数は前年同期比で+1,414社、前四半期末比で+295社と順調に増加



楽楽精算の売上高推移

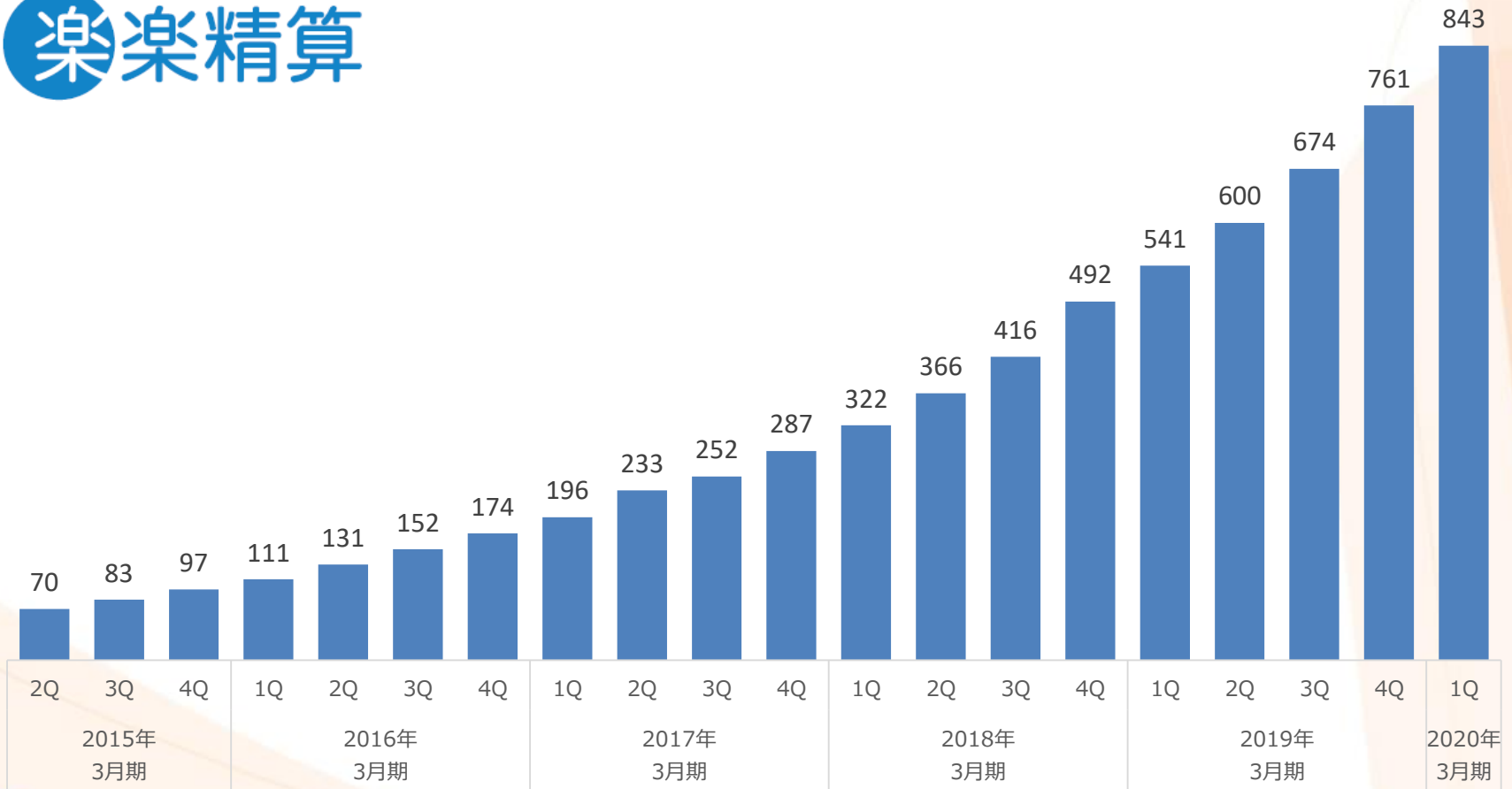
※クラウドのみの売上



導入社数の増加に加え、平均単価の上昇効果もあり高成長が持続



(単位：百万円)



クラウド事業サービス別四半期売上高



メール配信は季節要因で前四半期比減収、他のサービスは順調に推移

(単位：百万円)

	2019年 4～6月 売上高	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	843	10.8%	55.6%
メールディーラー	413	3.3%	12.9%
メール配信	367	-2.6%	7.7%
働くDB	189	10.5%	46.7%
楽楽明細	106	9.5%	59.7%
その他	70	2.0%	5.0%
クラウド事業合計	1,990	6.1%	31.6%

※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)

	2019年3月期末	2020年3月期 第1四半期末	増減額
流動資産	3,668	3,786	117
固定資産	2,474	2,456	-17
資産合計	6,142	6,242	99
流動負債	1,436	1,416	-19
固定負債	113	100	-12
負債合計	1,549	1,516	-32
株主資本	4,596	4,732	135
その他包括利益累計額	-2	-6	-3
純資産合計	4,593	4,725	132
負債純資産合計	6,142	6,242	99
自己資本比率	74.8%	75.7%	

2020年3月期第2四半期 連結業績計画

経営方針と成長戦略



積極的な成長投資の効果で、想定を上回る売上高成長が持続

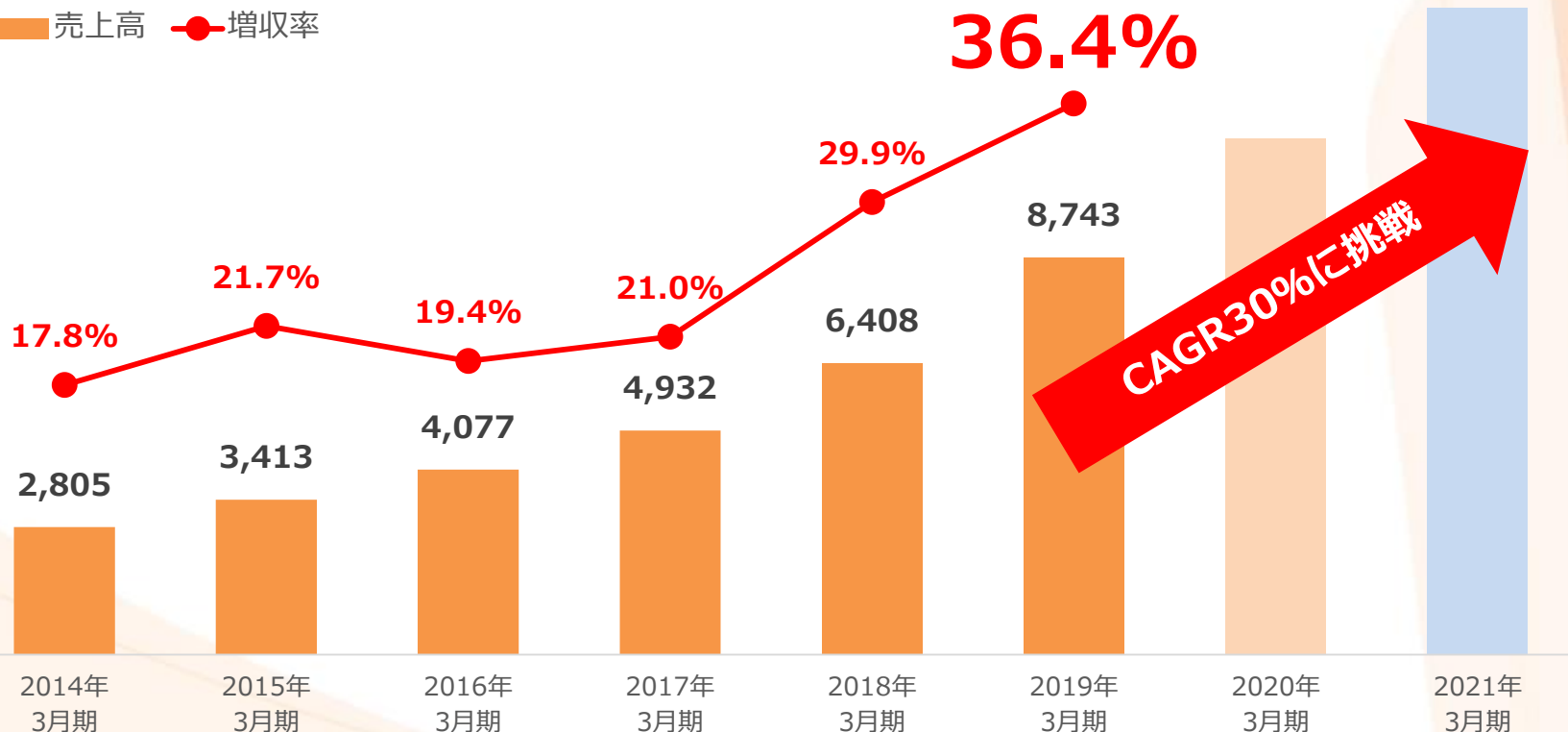
※2018年3月期を基準に、2019年3月期から2021年3月期の3年間でCAGR30%を目指します。

(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



CAGR30%に挑戦

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）

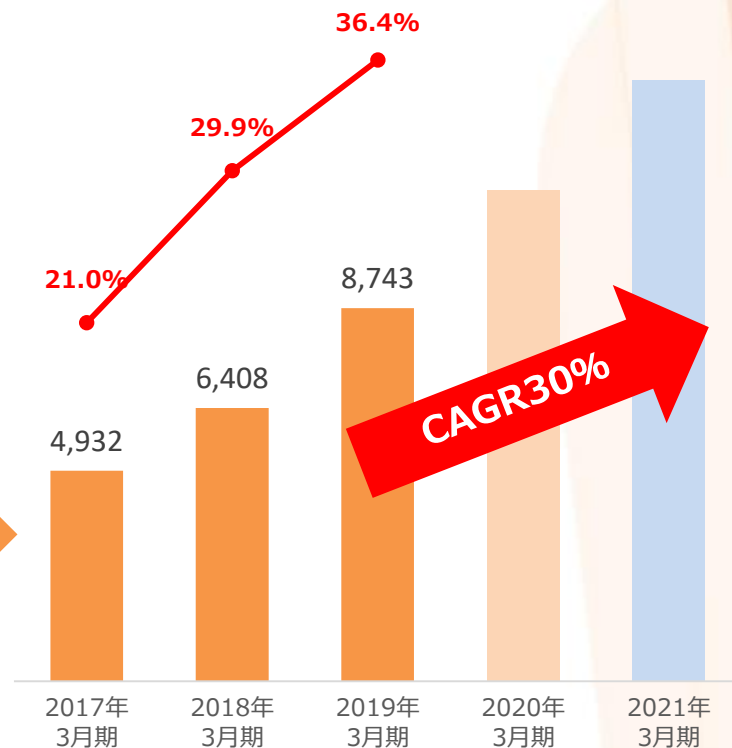
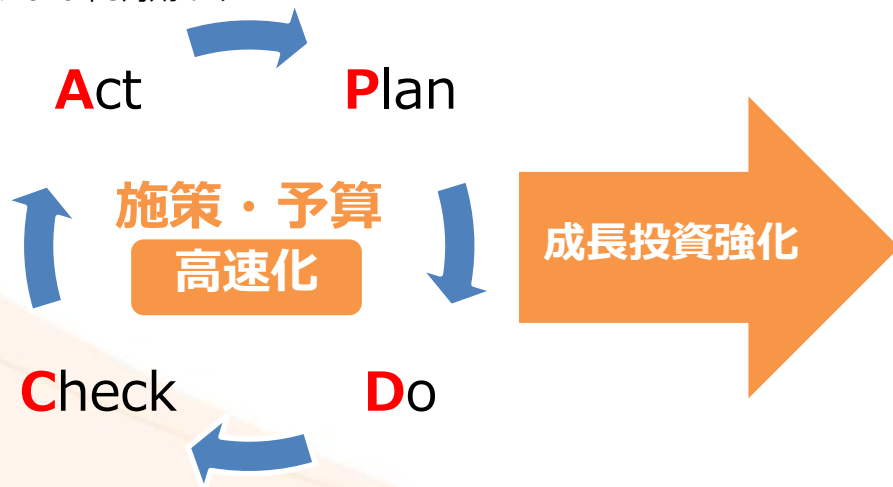
（単位：百万円）

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2四半期連結業績計画



外部環境の追い風を受けて、引き続き積極的な成長投資を計画

(単位：百万円)

	2019年3月期 第2四半期累計期間 (実績)	2020年3月期		第2四半期累計期間 前年同期比
		第2四半期 (計画)	第2四半期累計期間 (計画)	
売上高	4,074	2,779	5,370	131.8%
売上原価	1,384	963	1,826	131.9%
売上総利益 (売上高総利益率)	2,689 (66.0%)	1,815 (65.3%)	3,543 (66.0%)	131.7%
販売費及び一般管理費	2,011	1,738	2,957	147.0%
営業利益	678	76	586	86.3%
(営業利益率)	(16.7%)	(2.8%)	(10.9%)	
経常利益	682	76	586	85.9%
(経常利益率)	(16.7%)	(2.8%)	(10.9%)	
EBITDA	844	168	766	90.7%
(EBITDAマージン)	(20.7%)	(6.1%)	(14.3%)	
法人税	238	39	214	
親会社株主に帰属 する四半期純利益	443	36	372	83.9%

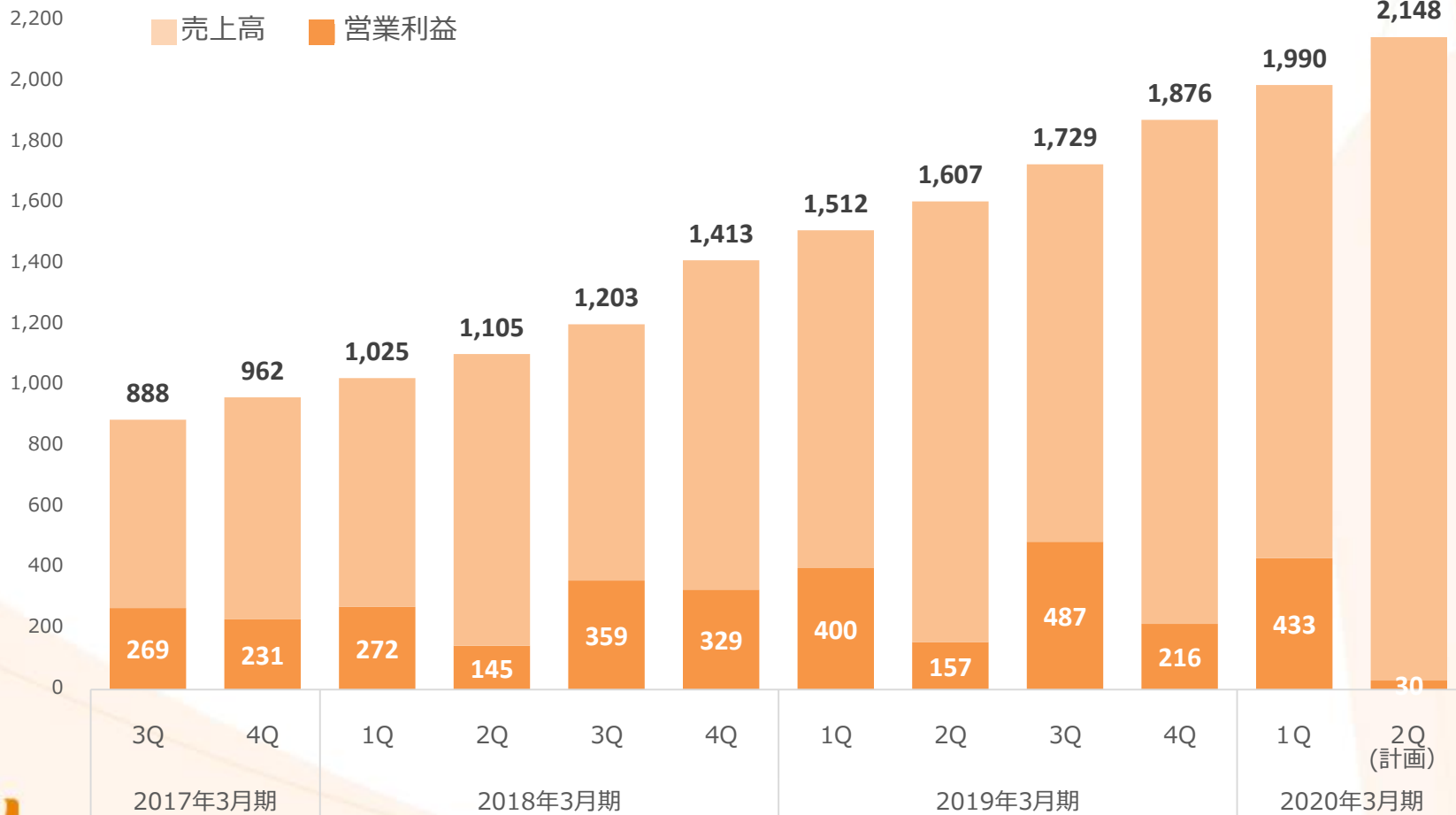
クラウド事業四半期業績推移



積極的な成長投資を計画しているため、前年同期比で減益の見込み

(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。



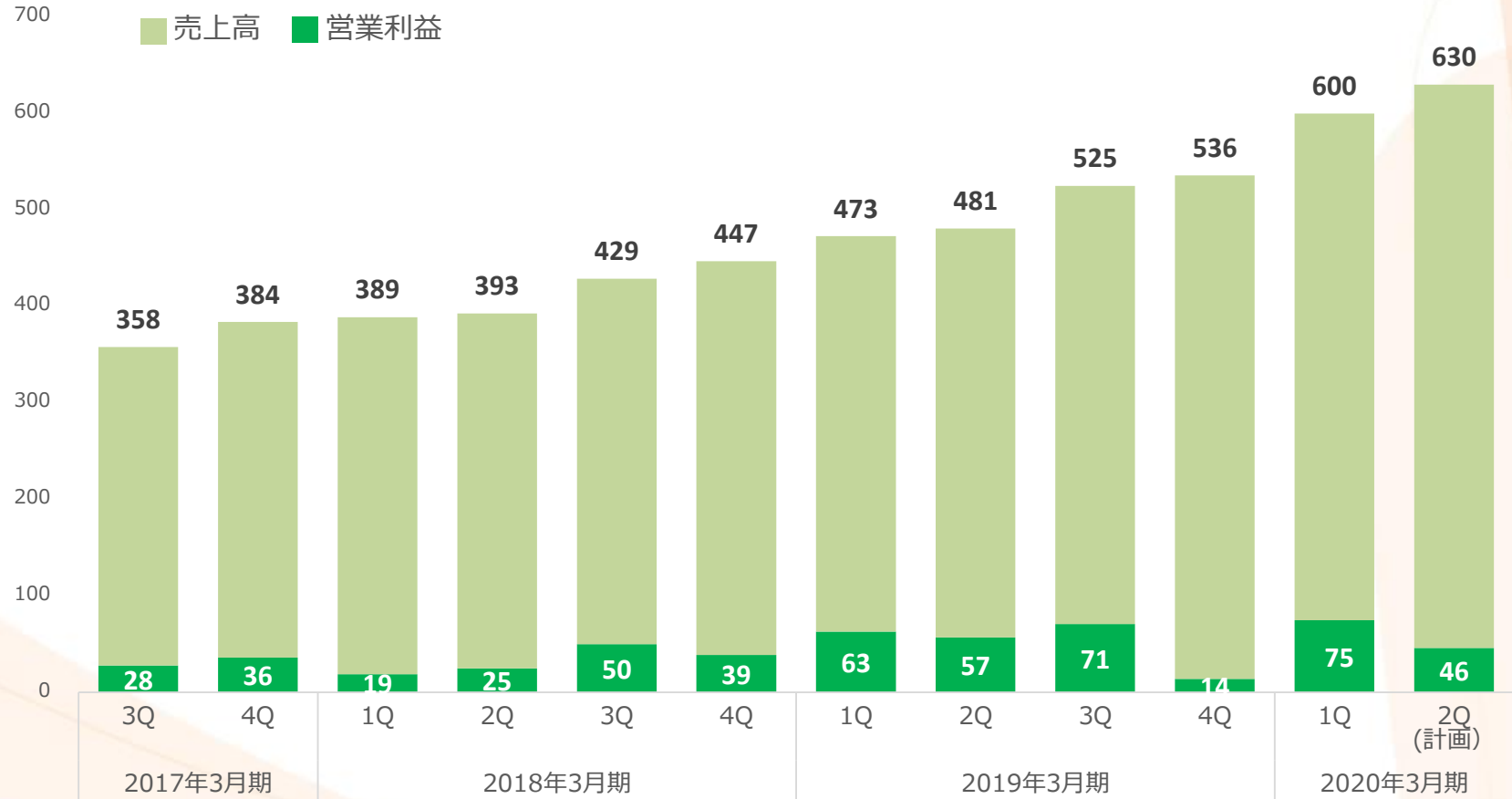
IT人材事業四半期業績推移



顧客ニーズへの対応するため採用を強化し、前年同期比増収減益の見込み

(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。



第2四半期の大型マーケティング施策

北海道、宮城、新潟、静岡、広島、福岡で
楽楽精算のTVCM放映（7月実施）



首都圏で
楽楽明細のTVCM放映（8月実施）



RAKUS Cloud Forum（9月実施）

RAKUS Cloud Forum

苦楽より楽だけ するための経理会議

2019年9月18日(水)

ANAインターコンチネンタルホテル東京
10:00～

[専用サイトへ](#)

紙の領収書の突合せ、経費明細の目視確認、
不備指摘、月末時間超過…。

今の煩雑な業務が当たり前と思いませんか？
経理は楽ができないと思いませんか？

ルーティン業務はほとんど楽をして、
そして、本来の“経営管理”業務で、
最高のパフォーマンスを。

さあ、“苦楽”より“楽”だけするための
経理会議をはじめよう。

人件費と広告宣伝費の計画



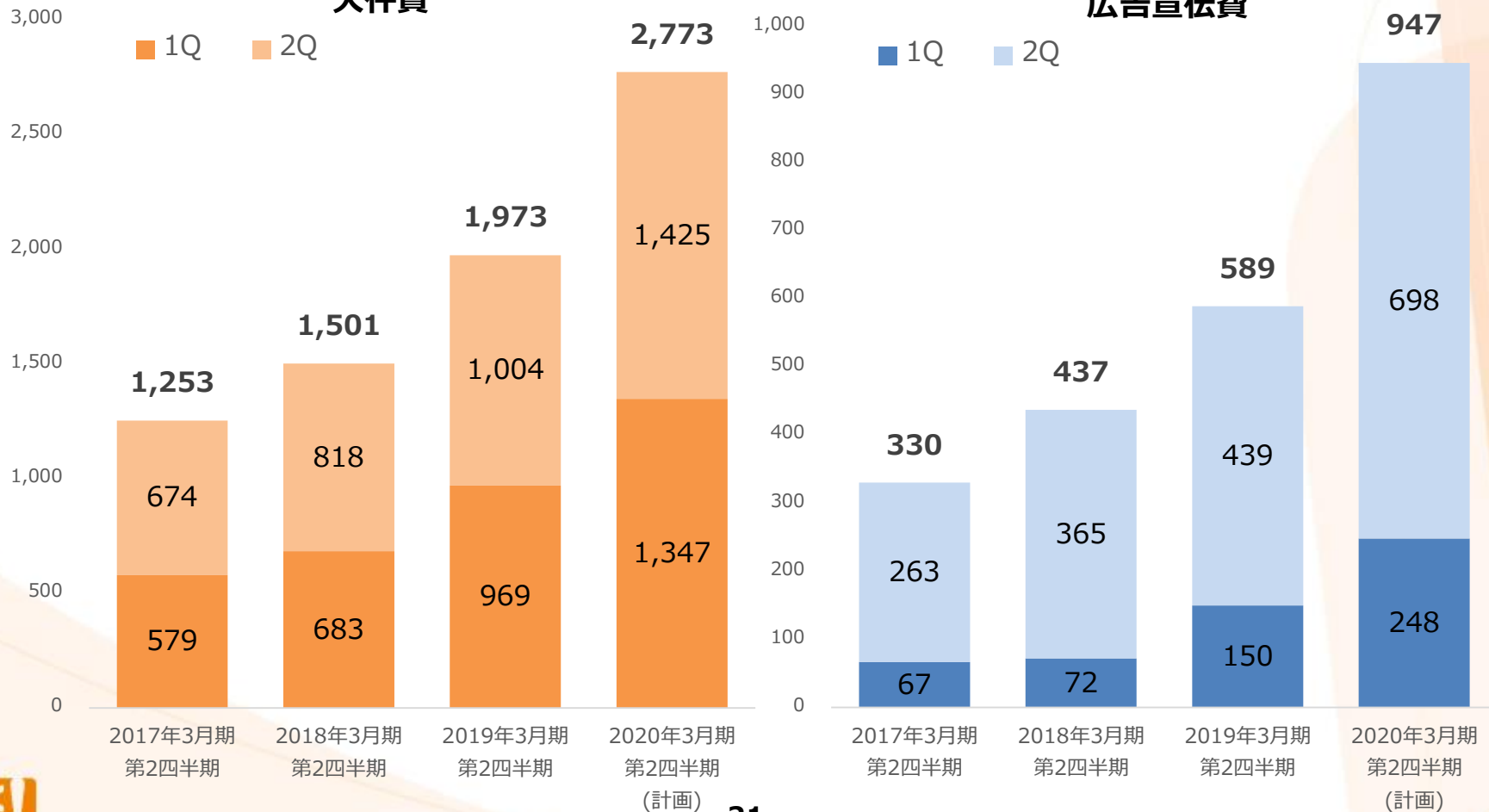
直近の採用は順調に推移、引き続き積極的な成長投資を計画

(単位：百万円)

(単位：百万円)

人件費

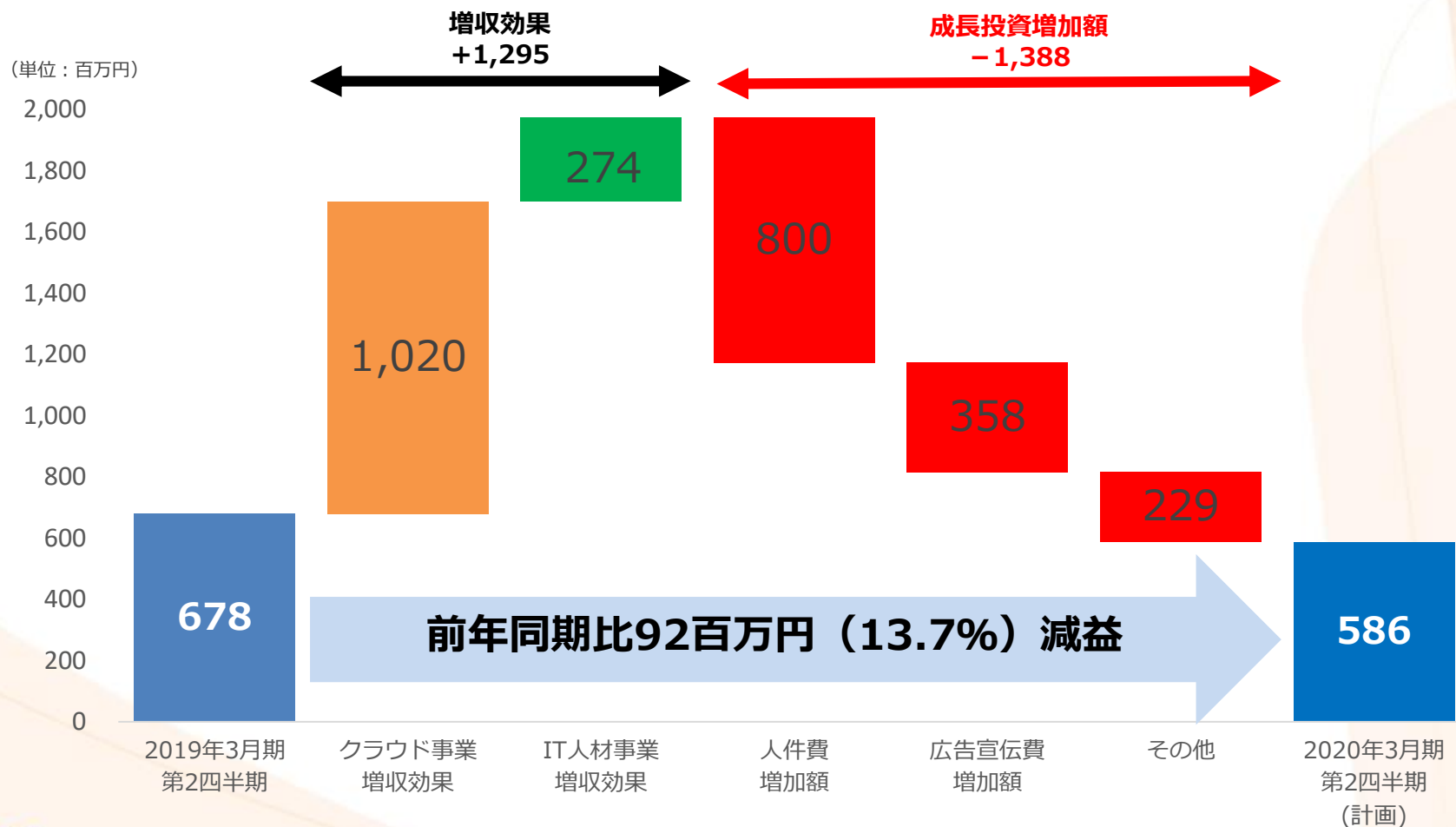
広告宣伝費



2020年3月期第2四半期連結累計営業利益増減要因



大幅増収を目指して引き続き積極的な成長投資を計画



【重要指標】株主還元

※分割遡及後の数値

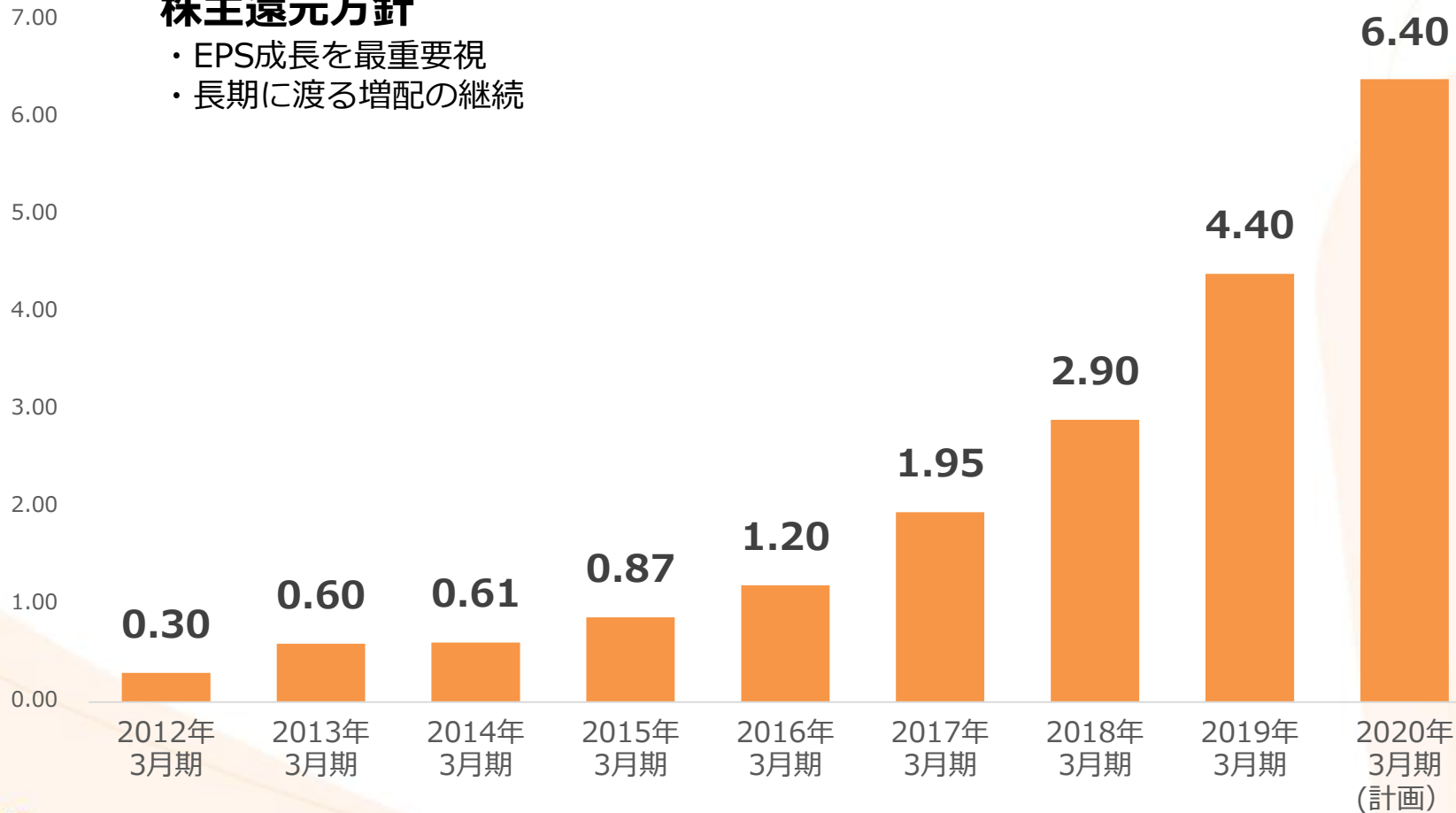


2円増配を計画、8期連続増配の見込み

(単位：円)

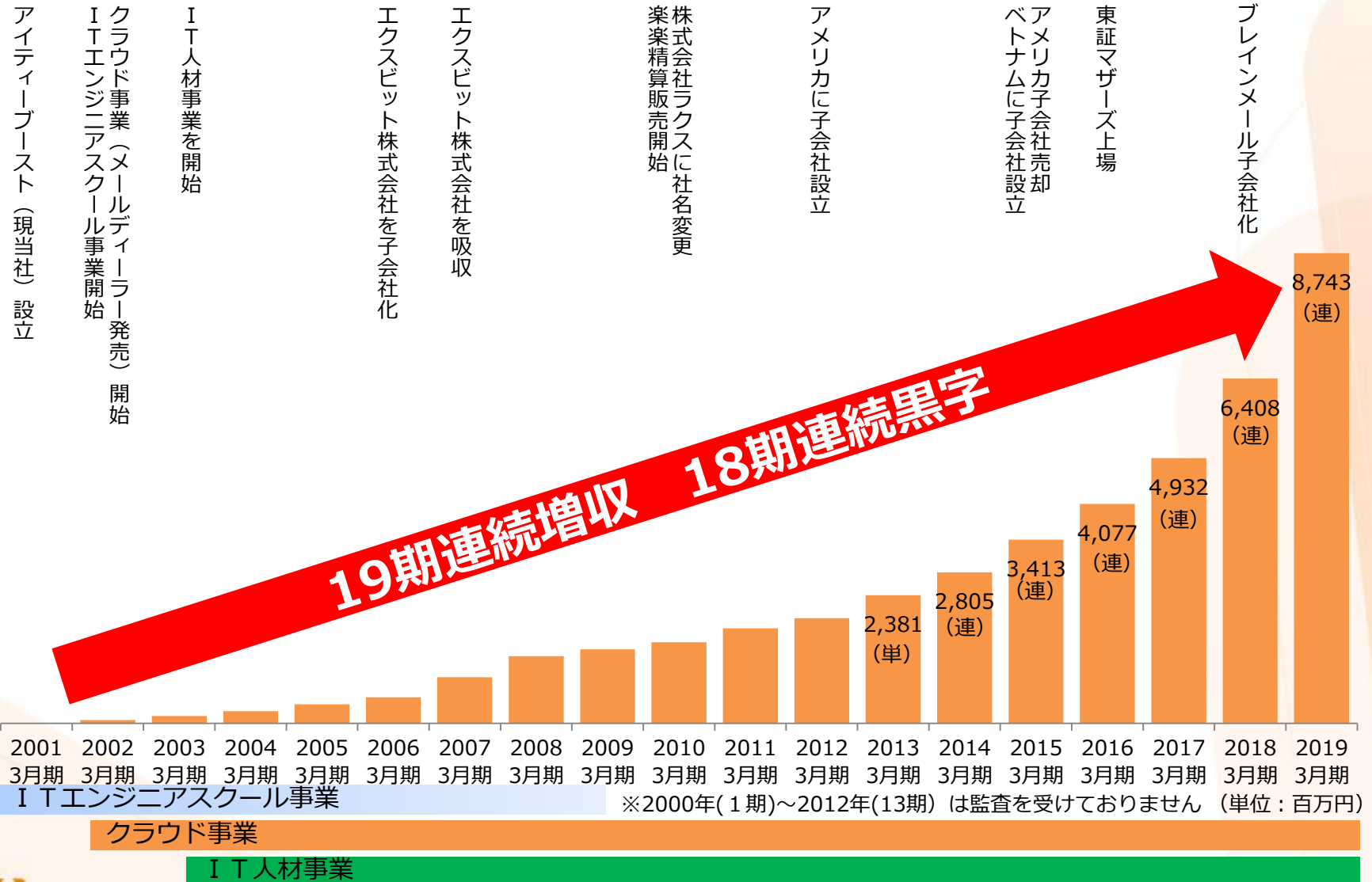
株主還元方針

- ・EPS成長を最重要視
- ・長期に渡る増配の継続



Appendix

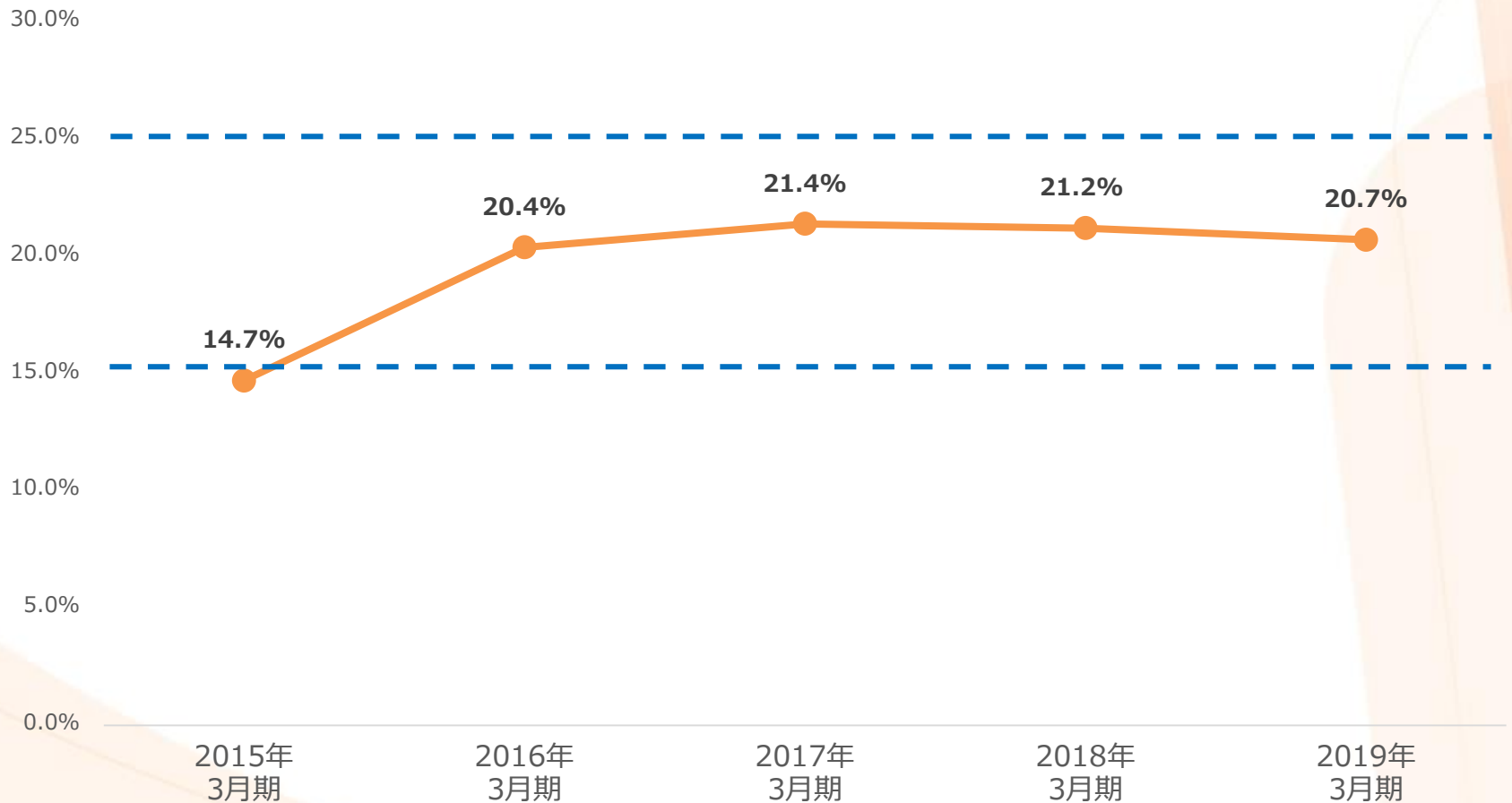
沿革



【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



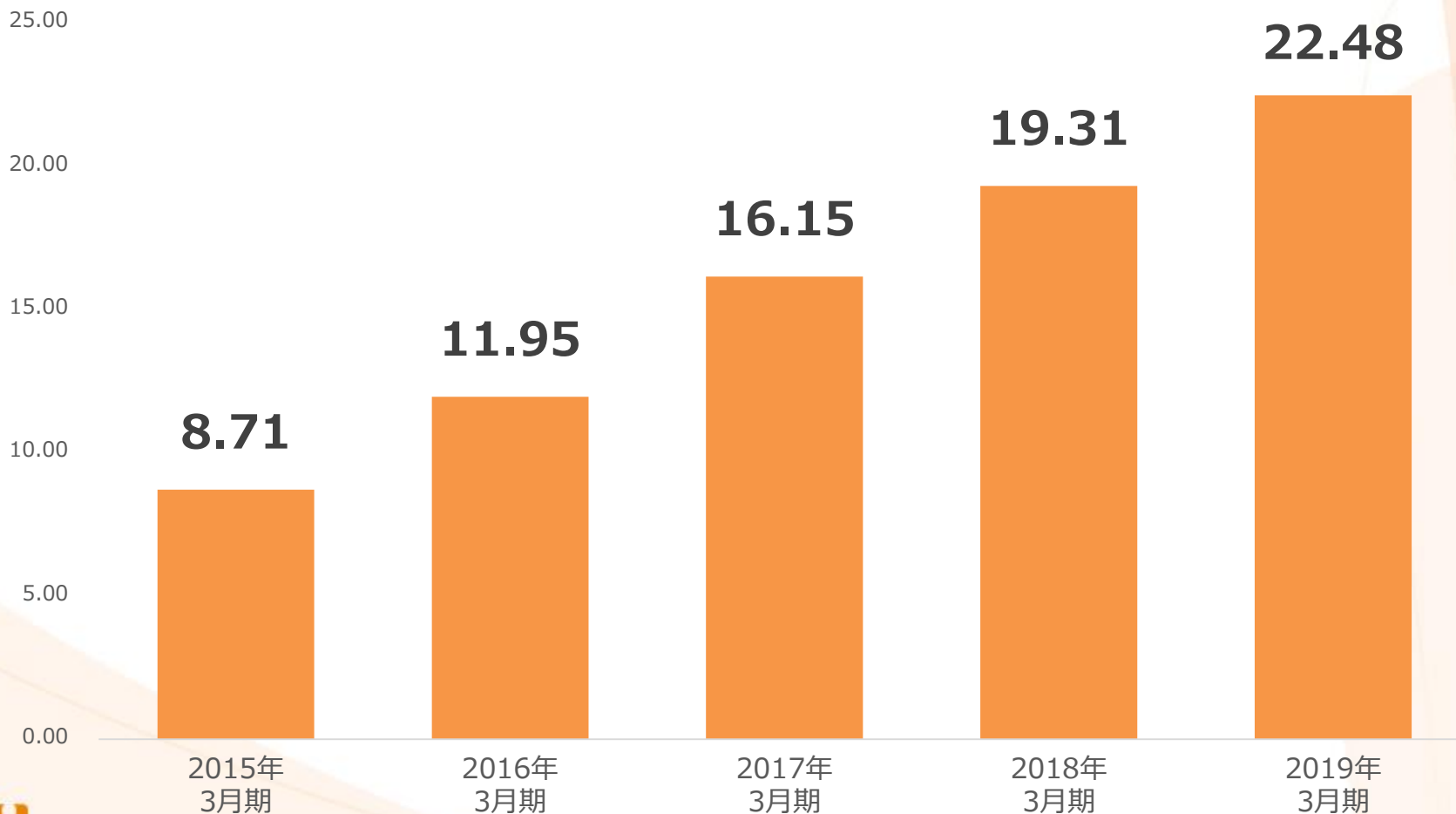
【重要指標】 一株利益（EPS）推移

※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)



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

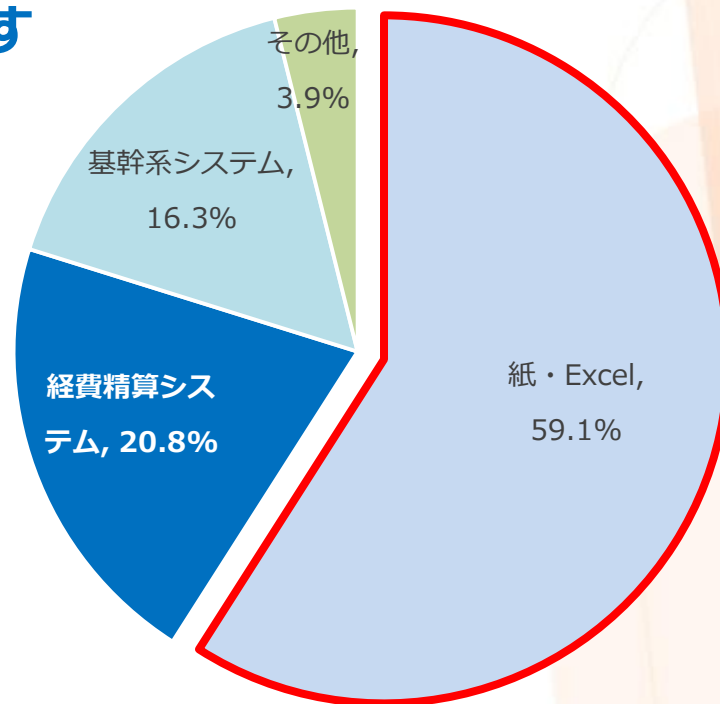


クラウド経費精算システムのターゲット市場

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



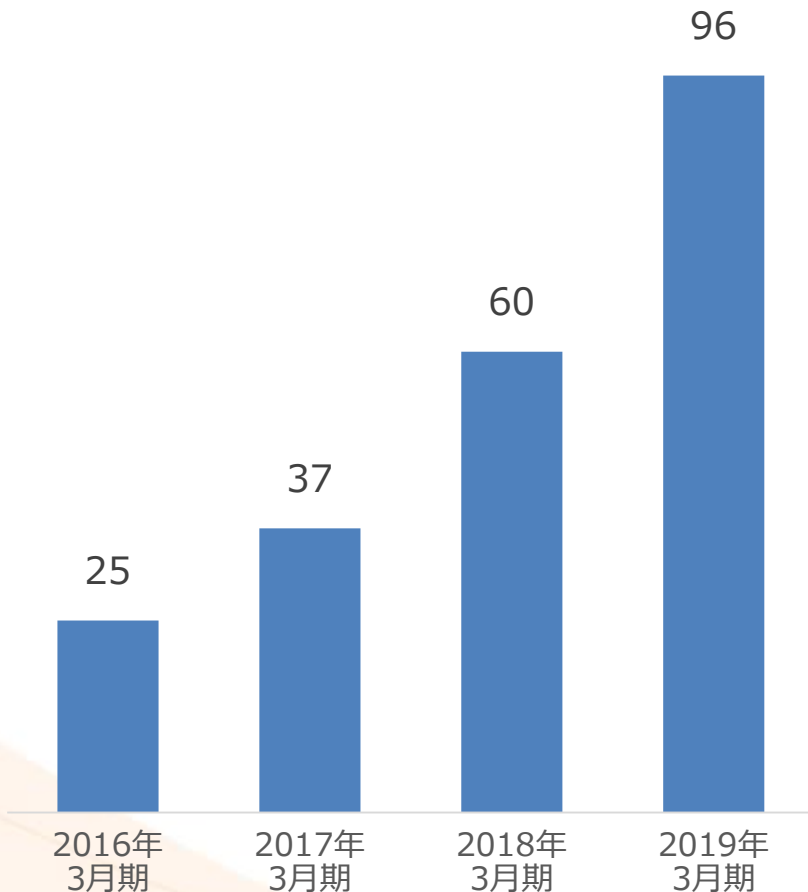
出所：2019年2月実施、経理部門向けアンケート

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

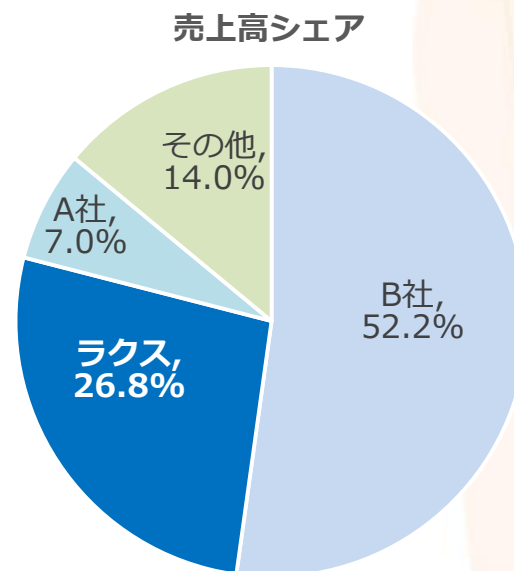
国内クラウド経費精算市場規模

(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 (2018年12月末時点)

1位	ラクス  楽精算	3,954社
2位	A社	1,200社
3位	B社	880社
4位	C社	750社
5位	D社	110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

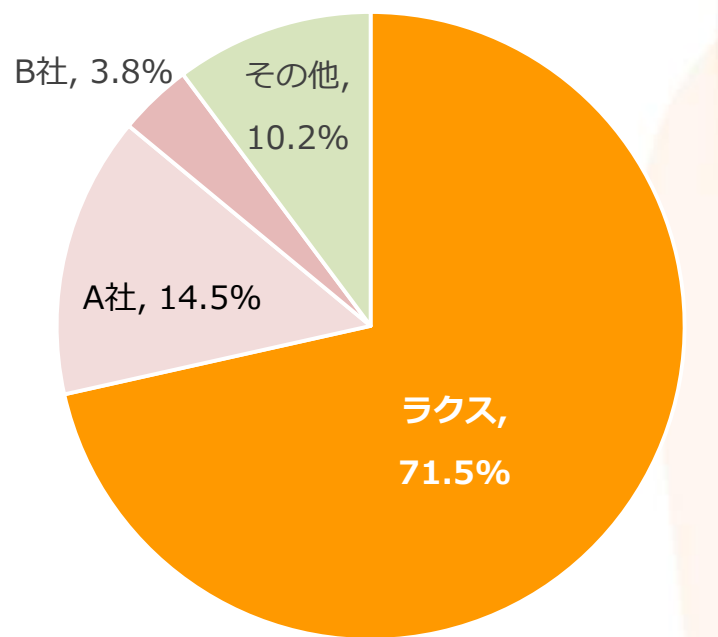
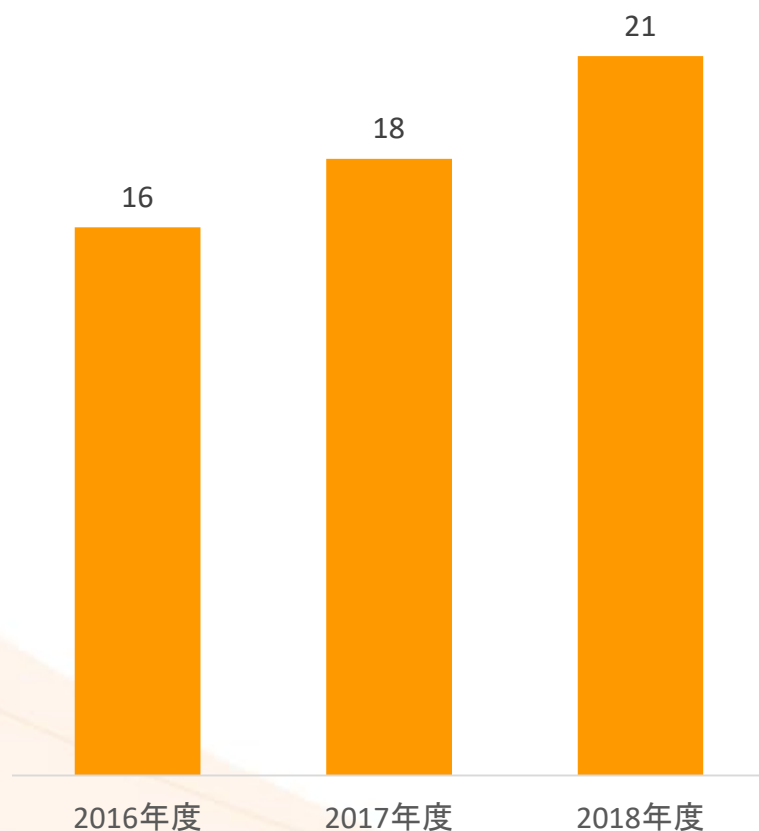


クラウドメール処理システム市場

※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



メールディーラー売上高推移

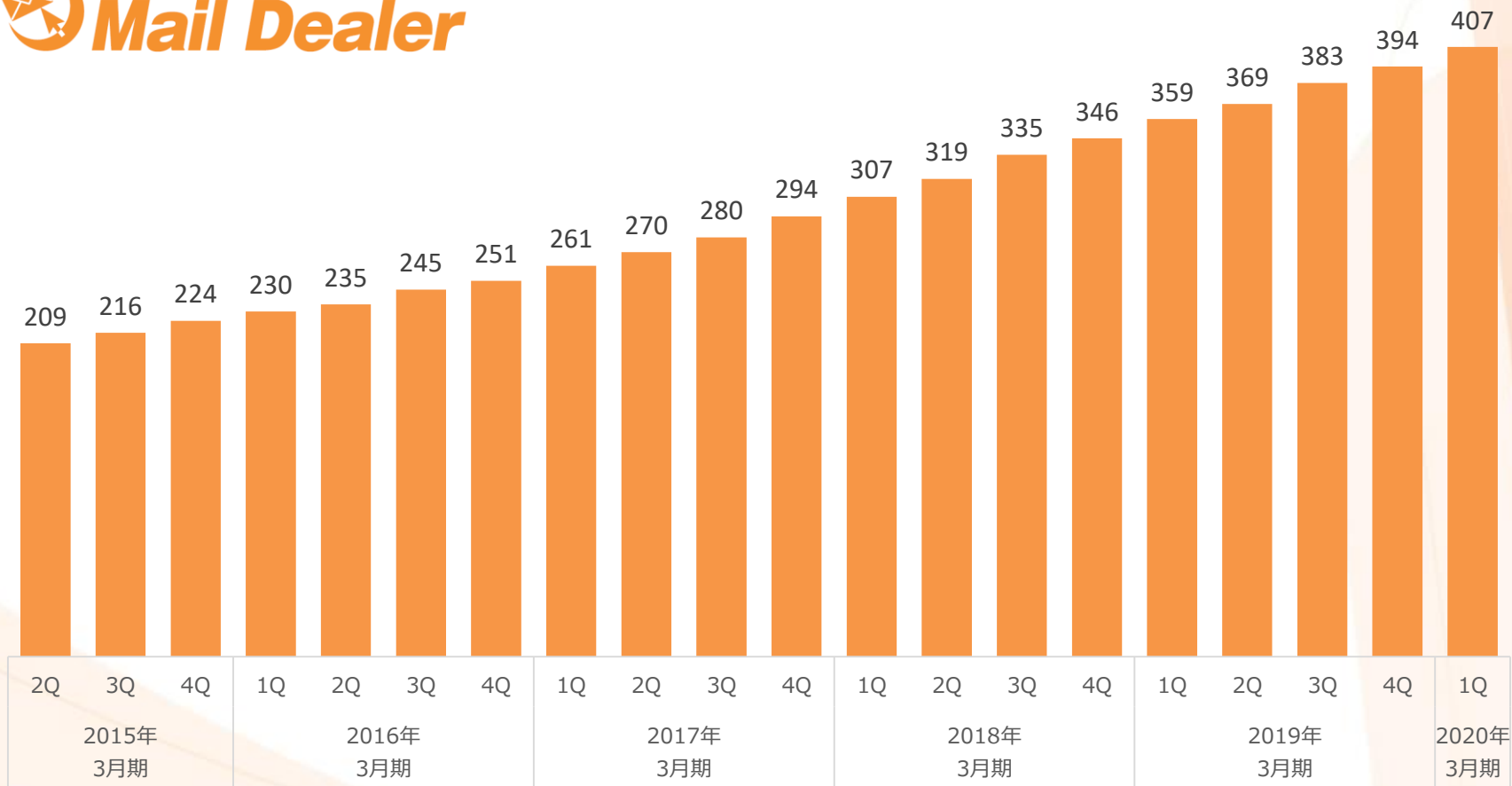
※クラウドのみの売上



安定的な成長が持続し、シェア70%以上を維持



(単位：百万円)



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

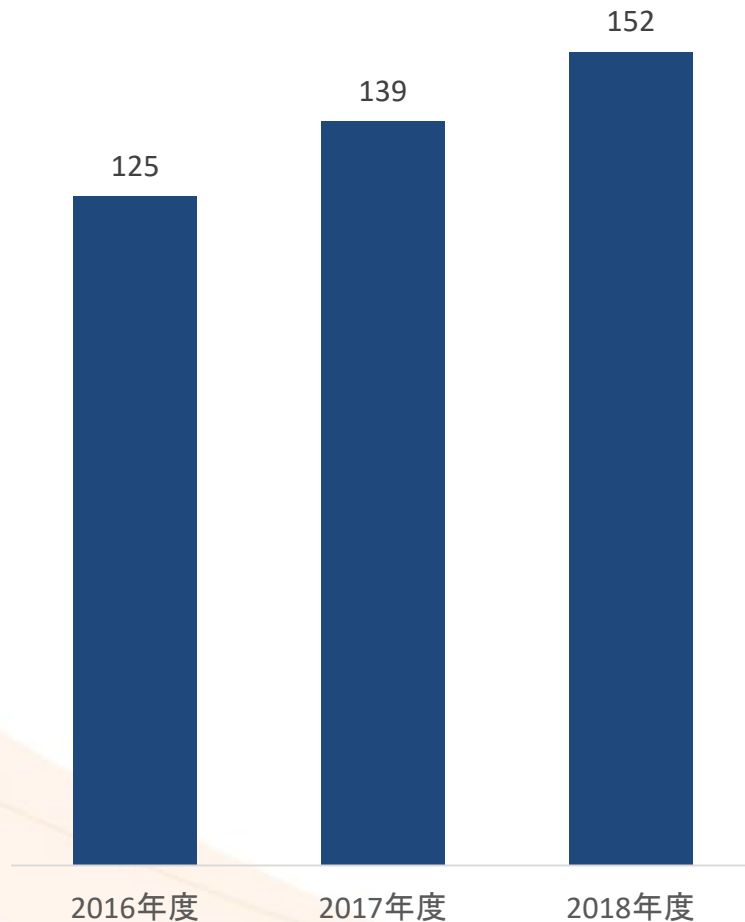
料金体系：配信通数課金+オプション

販売開始：2011年6月

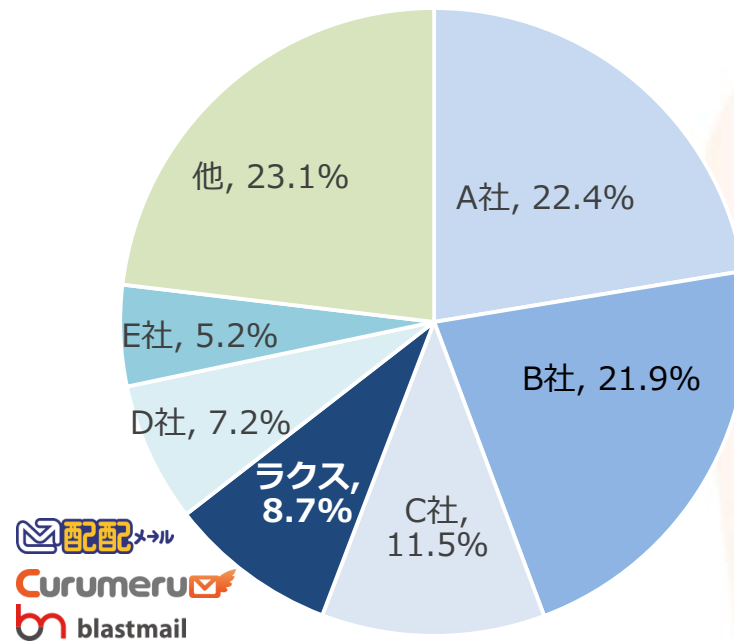
クラウドメール配信システム市場

※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

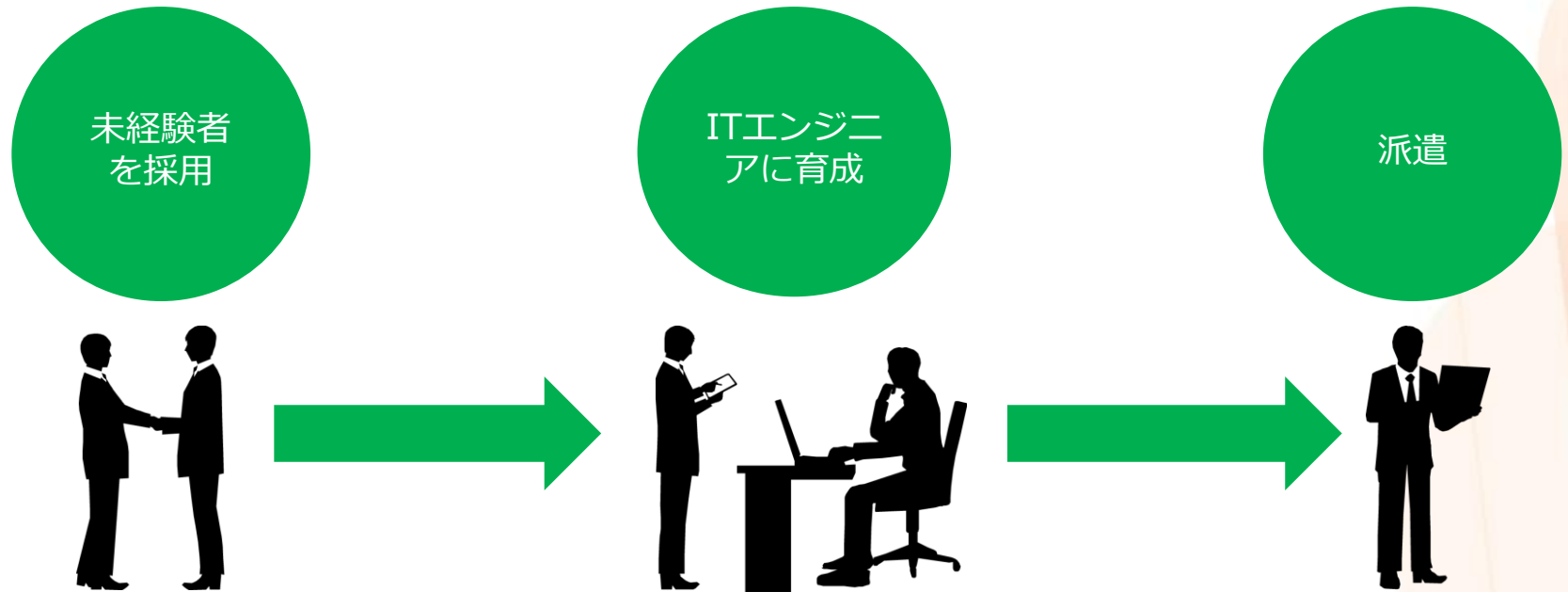
営業先部門：経理部門

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

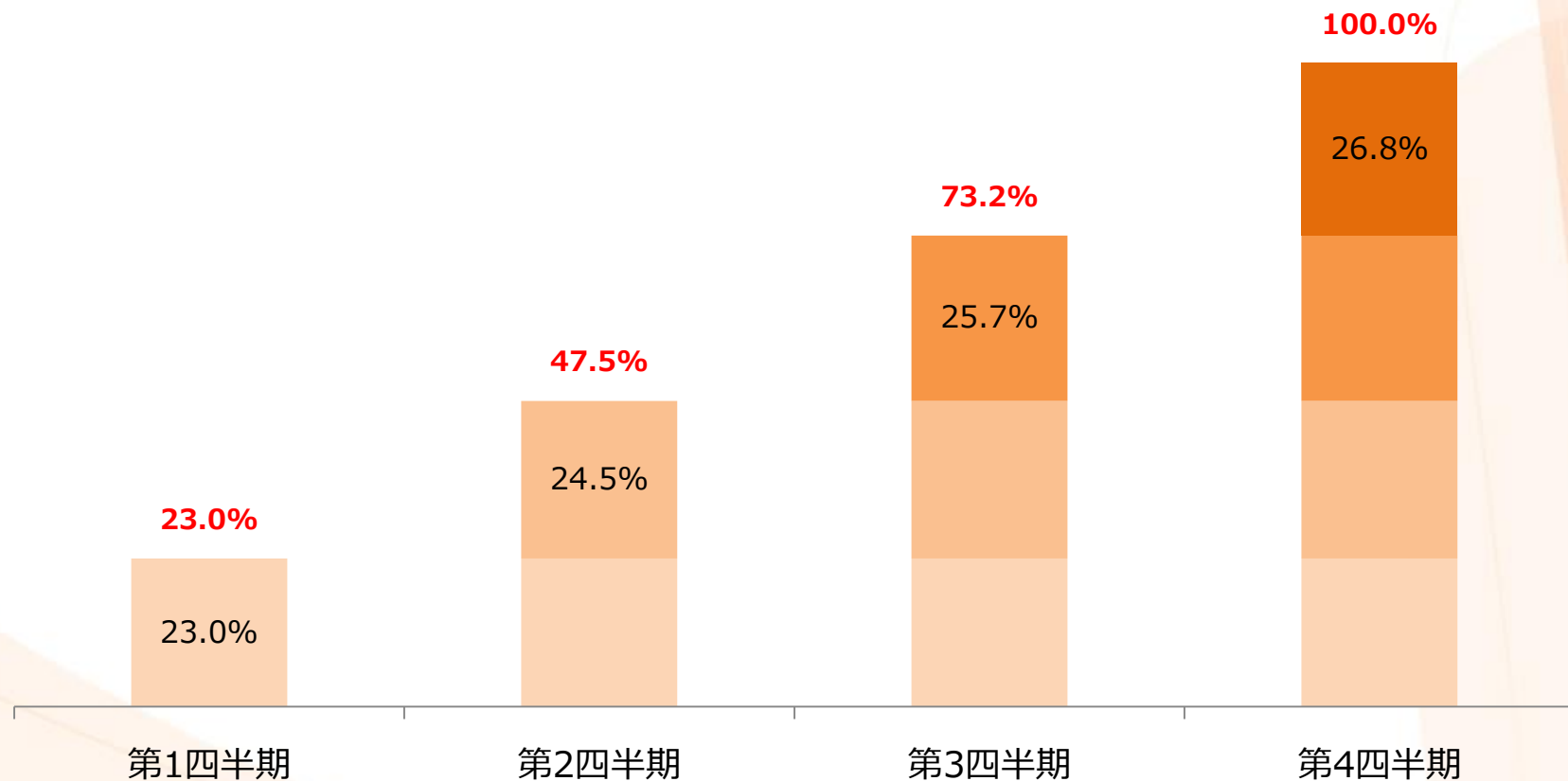
- ◆ 未経験者のエンジニア適性判定ノウハウ
- ◆ エンジニア育成ノウハウ

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。