



# 株式会社ラクス

(東証マザーズ：3923)

2020年3月期

第2四半期決算説明資料

# ポイント

---

## ■ 2020年3月期第2四半期業績

- ・前期からの成長投資が奏功し、大幅増収を達成
- ・増収効果に加え、費用対効果を重視した成長投資を実施したため計画比増益

## ■ クラウド事業

- ・主要サービスは計画通り成長が持続
- ・方針通り積極的な成長投資を実施し前年同期比減益

## ■ 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3四半期計画

- ・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

# 2020年3月期第2四半期連結業績サマリー



前期からの成長投資が奏功し、大幅増収を達成

前年同期比

売上高

5,391百万円

32.3%増収

営業利益

676百万円

0.4%減益

経常利益

678百万円

0.6%減益

EBITDA

859百万円

1.7%増益

親会社株主に帰属する  
四半期純利益

433百万円

2.2%減益

※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2四半期連結決算業績

# 2020年3月期第2四半期連結業績概要



増収効果に加え、費用対効果を重視した成長投資を実施したため計画比増益

(単位：百万円)

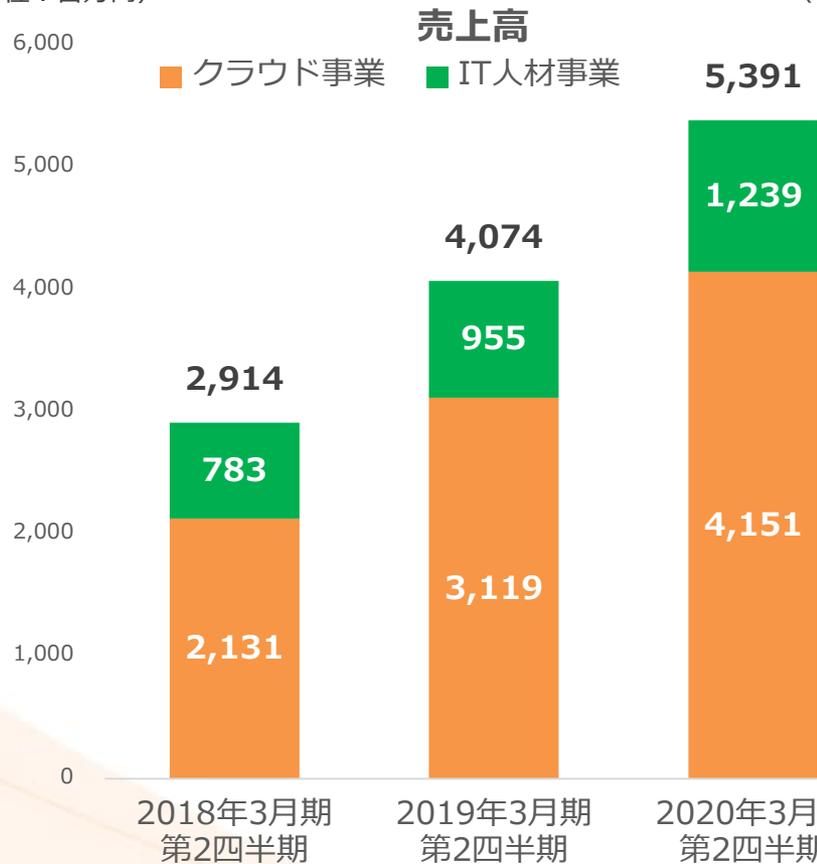
	2019年3月期 第2四半期 (実績)	2020年3月期 第2四半期 (計画)	2020年3月期 第2四半期 (実績)	計画比	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>4,074</b>	<b>5,370</b>	<b>5,391</b>	<b>100.4%</b>	<b>132.3%</b>
売上原価	1,384	1,826	1,831	100.2%	132.2%
売上総利益	2,689	3,543	3,559	100.5%	132.3%
(売上高総利益率)	(66.0%)	(66.0%)	(66.0%)		
販売費及び一般管理費	2,011	2,957	2,883	97.5%	143.4%
<b>営業利益</b>	<b>678</b>	<b>586</b>	<b>676</b>	<b>115.4%</b>	<b>99.6%</b>
(営業利益率)	(16.7%)	(10.9%)	(12.5%)		
<b>経常利益</b>	<b>682</b>	<b>586</b>	<b>678</b>	<b>115.7%</b>	<b>99.4%</b>
(経常利益率)	(16.7%)	(10.9%)	(12.6%)		
<b>EBITDA</b>	<b>844</b>	<b>766</b>	<b>859</b>	<b>112.1%</b>	<b>101.7%</b>
(EBITDAマージン)	(20.7%)	(14.3%)	(15.9%)		
法人税等	238	214	244		
<b>親会社株主に帰属 する四半期純利益</b>	<b>443</b>	<b>372</b>	<b>433</b>	<b>116.6%</b>	<b>97.8%</b>

# セグメント別の状況

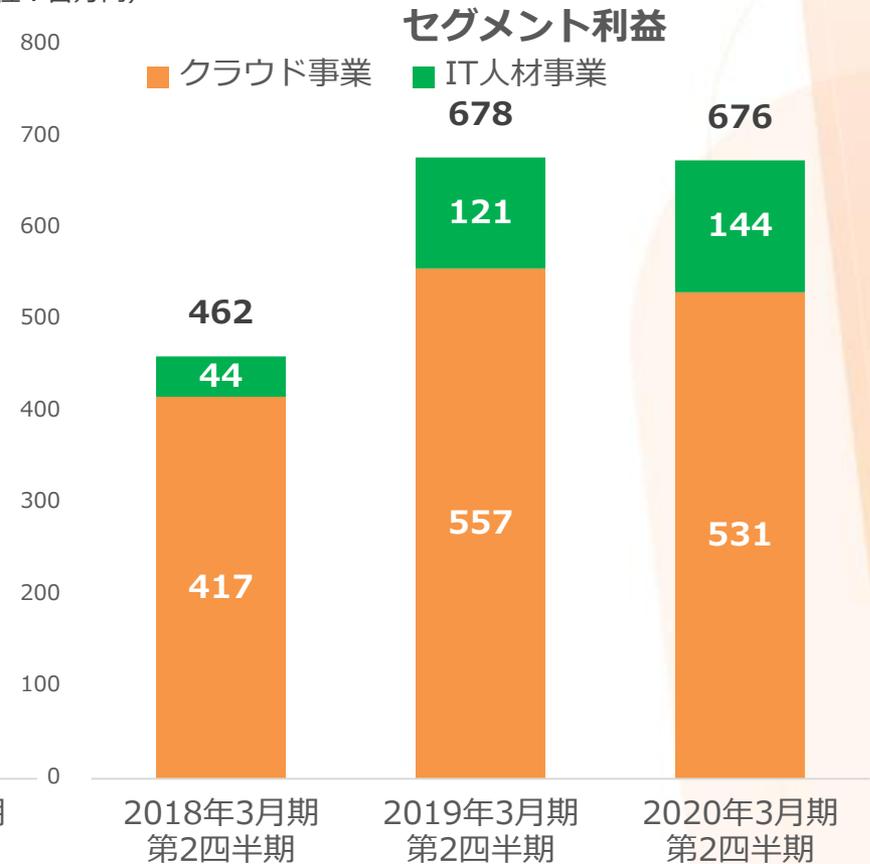


クラウド事業は積極的な成長投資を実行し、減益で着地  
IT人材事業は稼働エンジニア数が増加し、売上高成長が加速

(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。

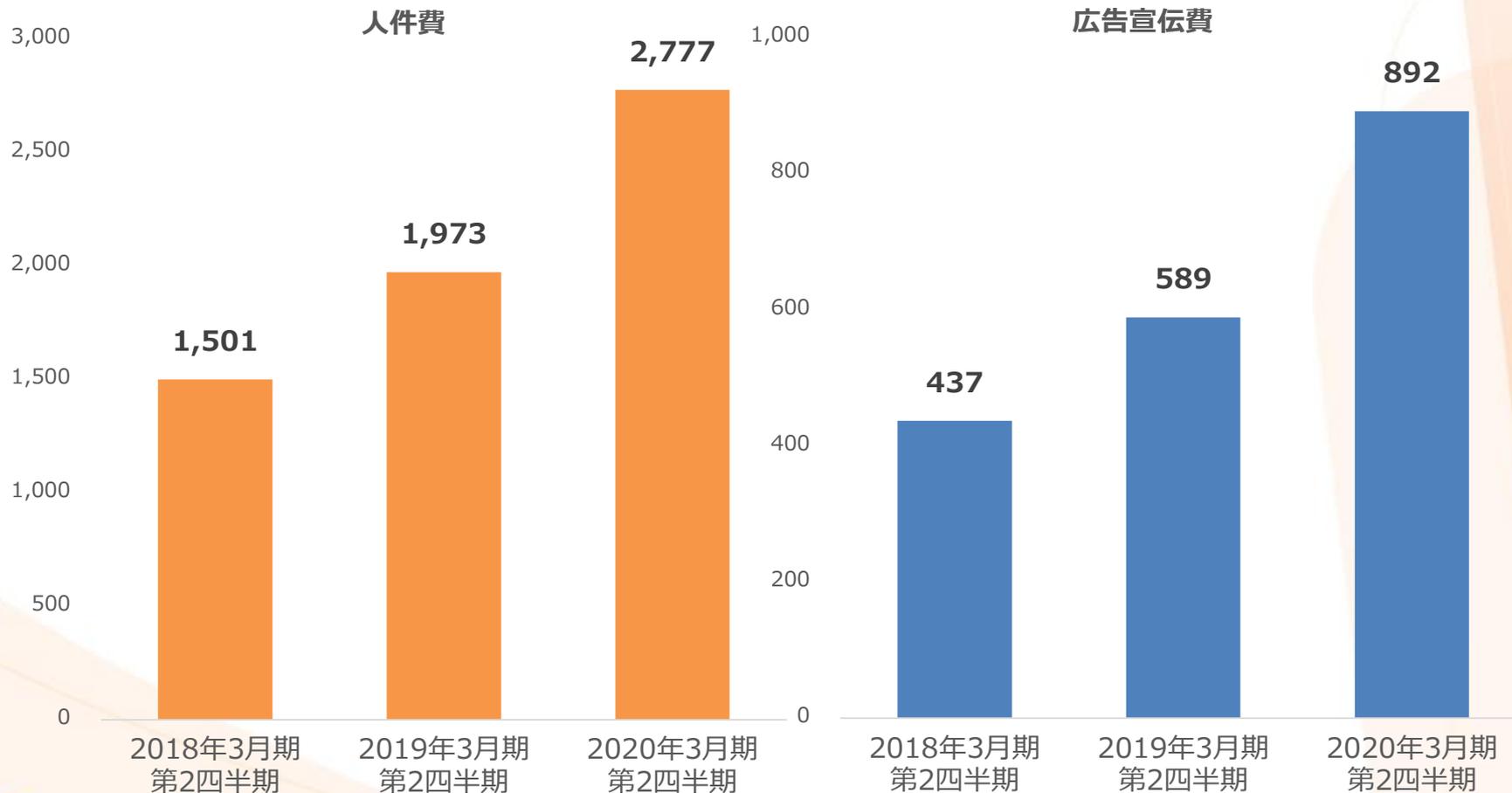
# 人件費及び広告宣伝費の推移（実績）



方針通り積極的な成長投資を行い、人件費、広告宣伝費ともに大幅増加

(単位：百万円)

(単位：百万円)

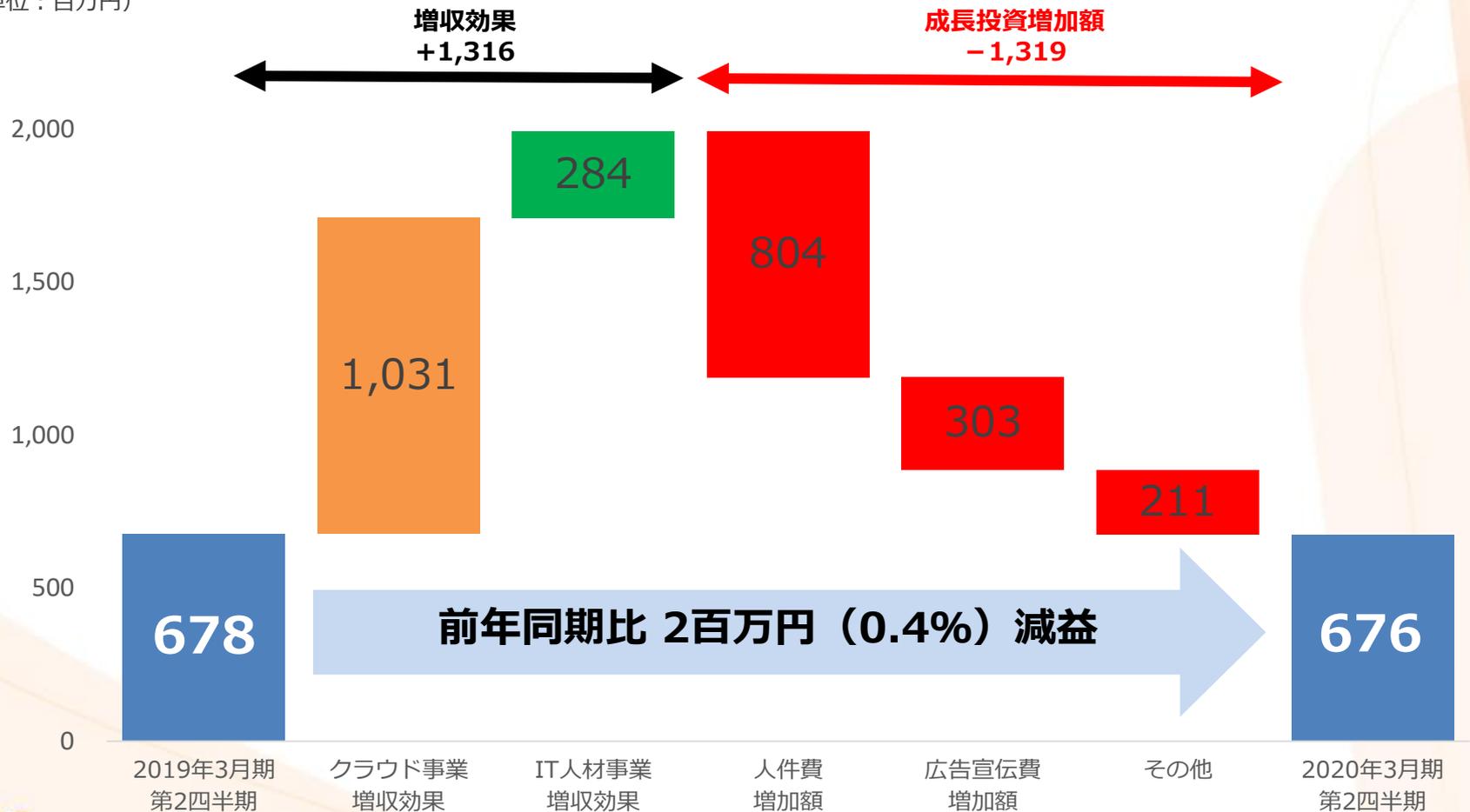


# 2020年3月期第2四半期連結営業利益増減要因



方針通り増収額以上の成長投資を行い、前年同期比減益で着地

(単位：百万円)

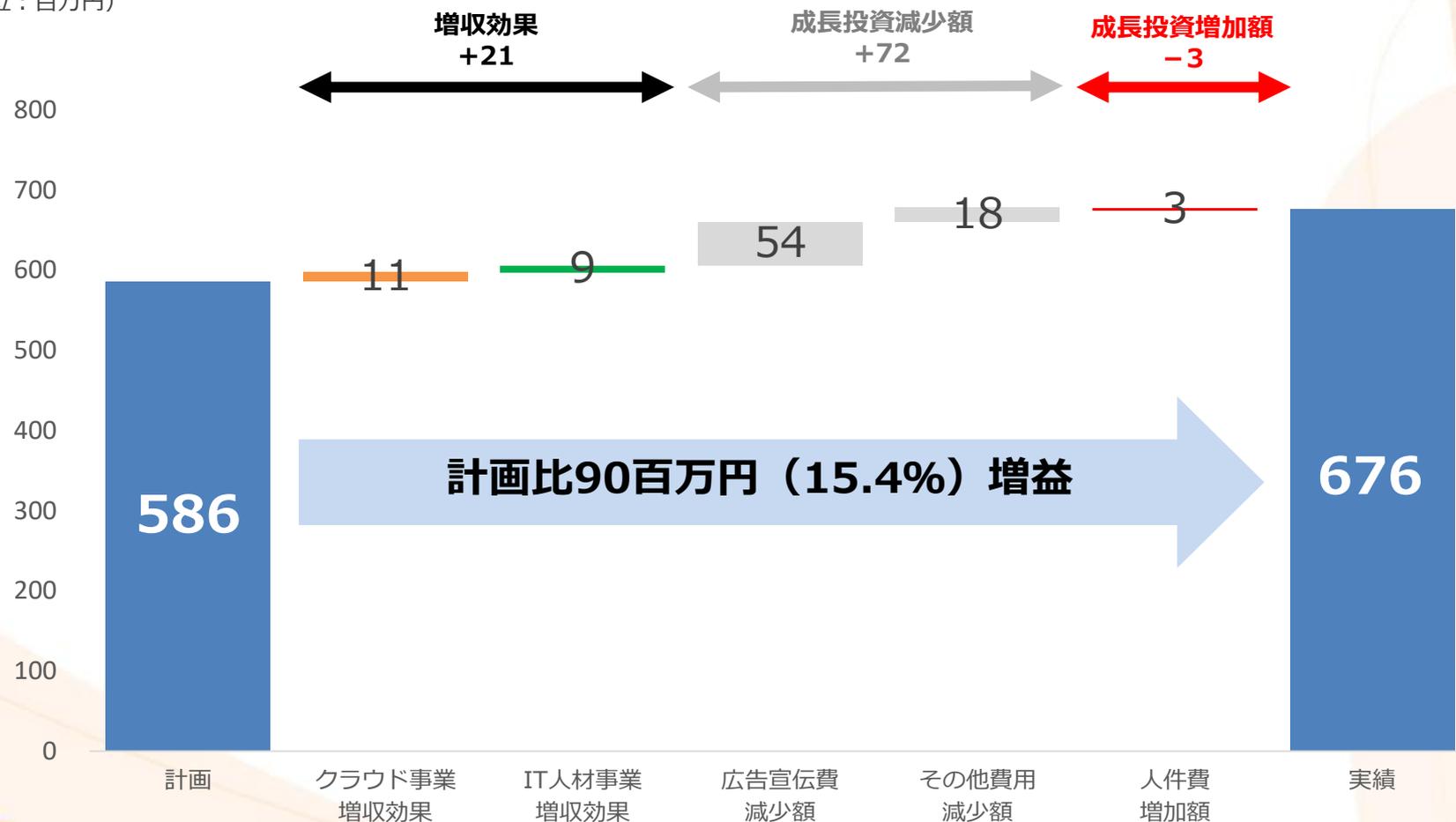


# 2020年3月期第2四半期連結営業利益増減要因（計画比）



増収効果に加え、費用対効果も重視した成長投資を行ったため、一部の費用が計画比で減少し、計画比大幅増益で着地

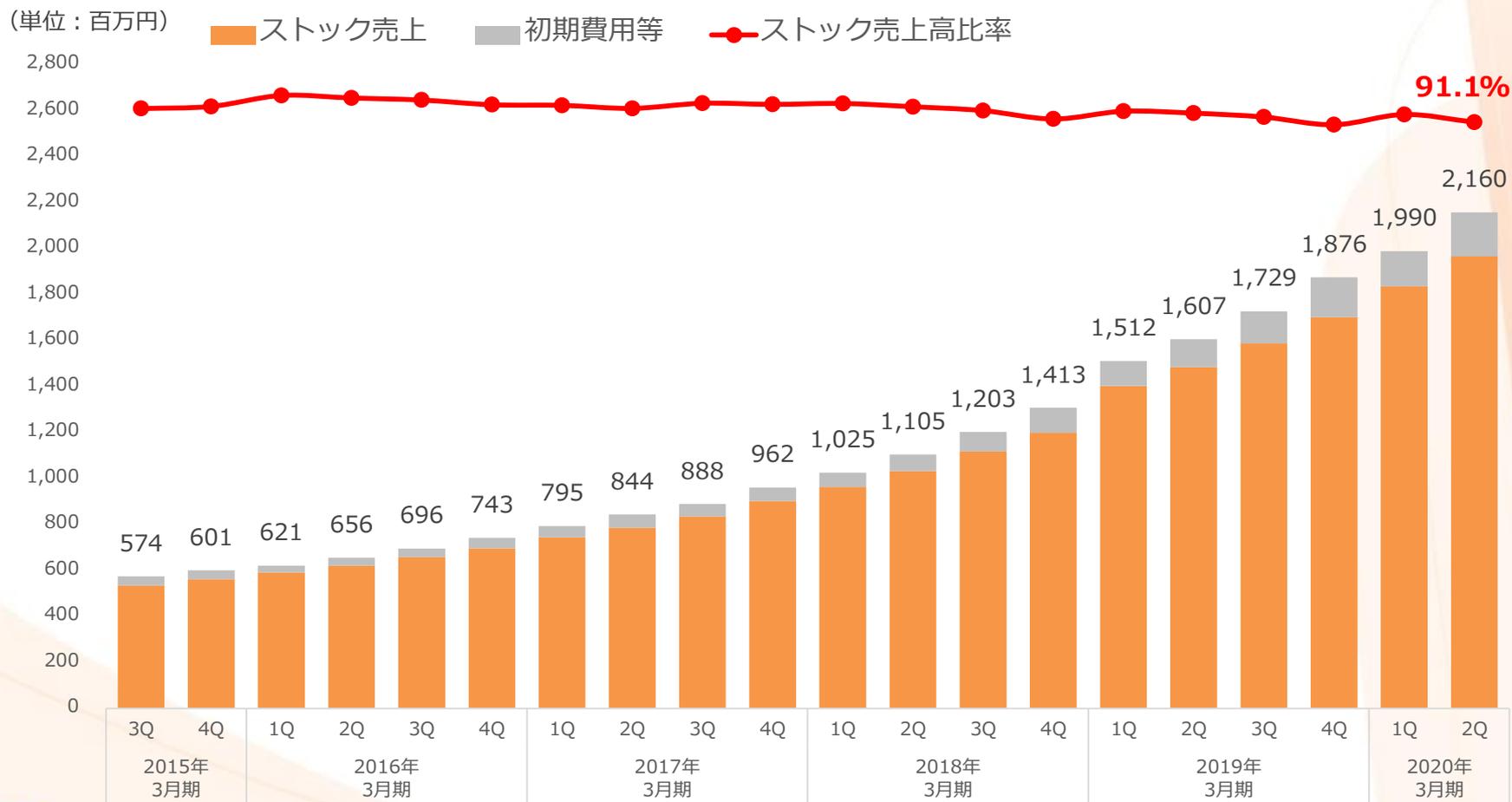
（単位：百万円）



# クラウド事業ストック売上高推移



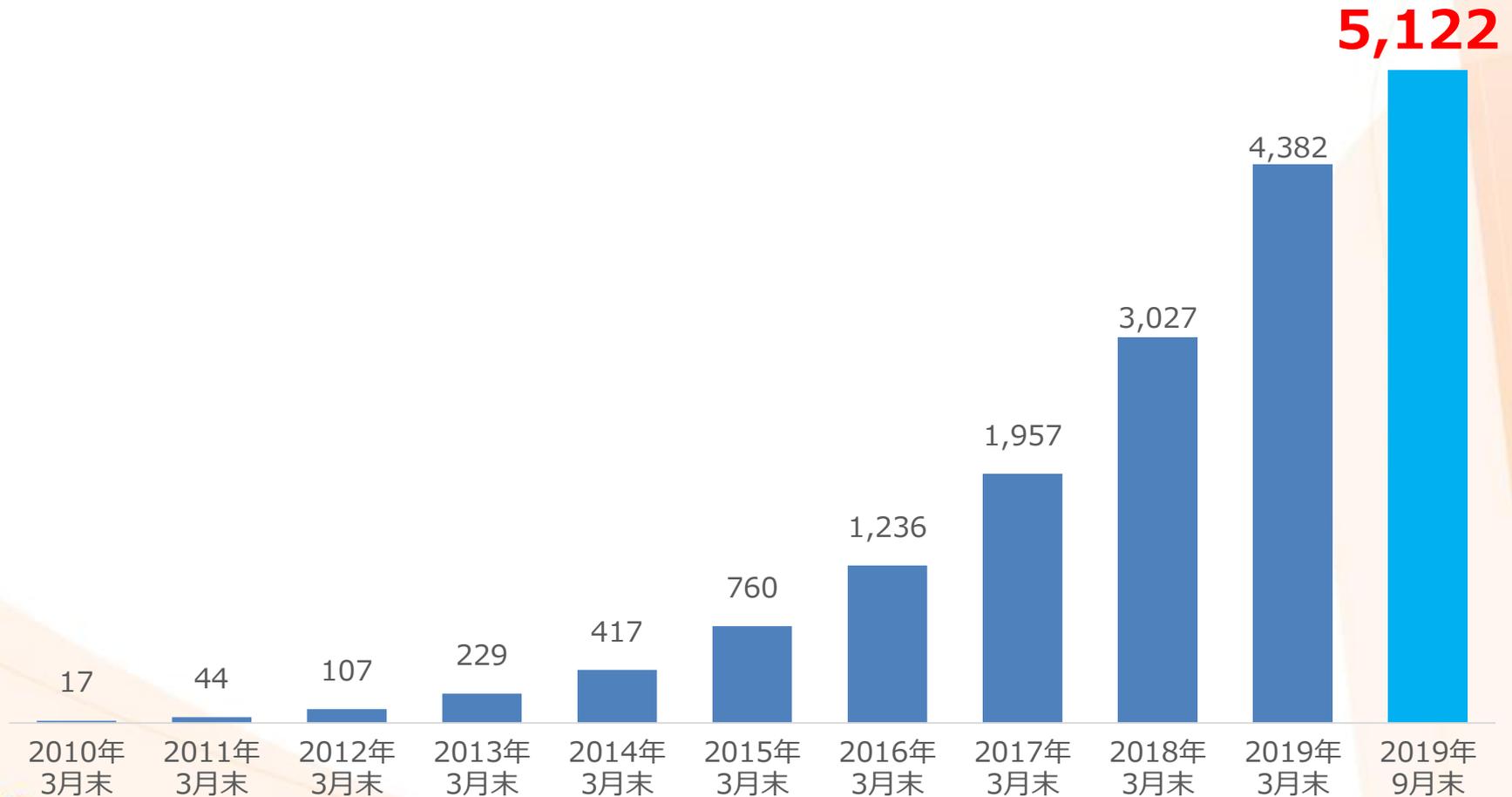
ストック売上高比率は高水準を維持



# 楽楽精算累計導入社数推移



導入社数が加速し、上場時に掲げた早期目標5,000社を3年10ヵ月で達成  
中期目標20,000社の達成に向け更なる加速を目指す



# 楽楽精算の売上高推移

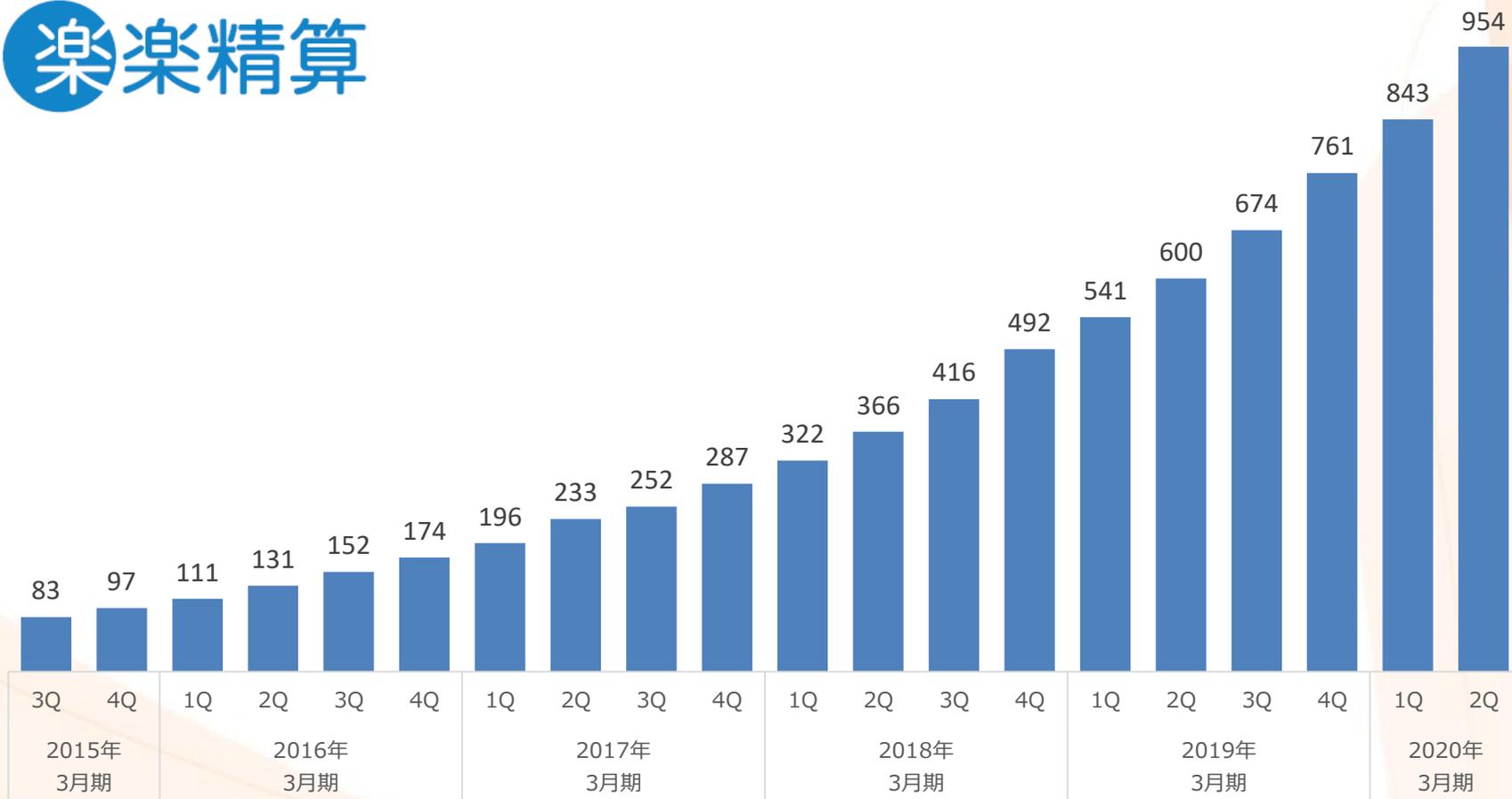
※クラウドのみの売上



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



主要サービスは計画通り成長が持続

(単位：百万円)

	2019年 7～9月 売上高	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	954	13.1%	58.9%
メールディーラー	424	2.8%	13.3%
メール配信	378	3.1%	9.5%
働くDB（楽楽販売）	203	7.4%	43.8%
楽楽明細	126	19.5%	67.0%
その他	71	1.7%	5.1%
クラウド事業合計	2,160	8.5%	34.4%

※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)

	2019年3月期末	2020年3月期 第2四半期末	増減額
流動資産	3,668	4,036	367
固定資産	2,474	2,519	45
<b>資産合計</b>	<b>6,142</b>	<b>6,555</b>	<b>412</b>
流動負債	1,436	1,634	197
固定負債	113	96	-17
<b>負債合計</b>	<b>1,549</b>	<b>1,730</b>	<b>180</b>
株主資本	4,596	4,830	234
その他包括利益累計額	-2	-5	-2
<b>純資産合計</b>	<b>4,593</b>	<b>4,825</b>	<b>232</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>6,142</b>	<b>6,555</b>	<b>412</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>74.8%</b>	<b>73.6%</b>	

# キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2019年3月期 第2四半期	2020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	397	492	94
投資活動によるキャッシュ・フロー	-185	-178	6
フリー・キャッシュ・フロー	212	313	100
財務活動によるキャッシュ・フロー	-141	-179	-37
現金及び現金同等物の期末残高	1,793	2,367	574
減価償却費	80	99	18
のれん償却費	81	81	-

# 2020年3月期第3四半期 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

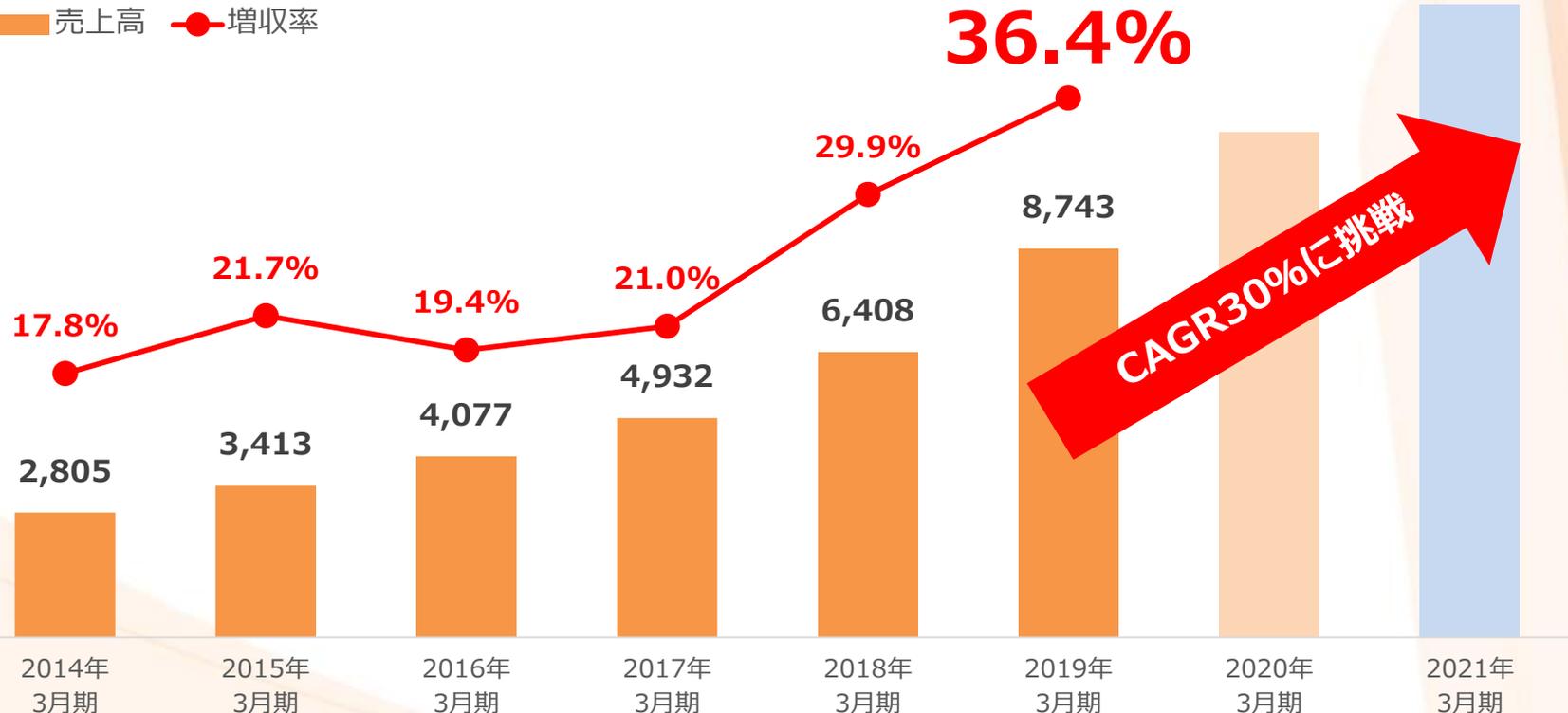
※2018年3月期を基準に、2019年3月期から2021年3月期の3年間でCAGR30%を目指します

(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



# 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）

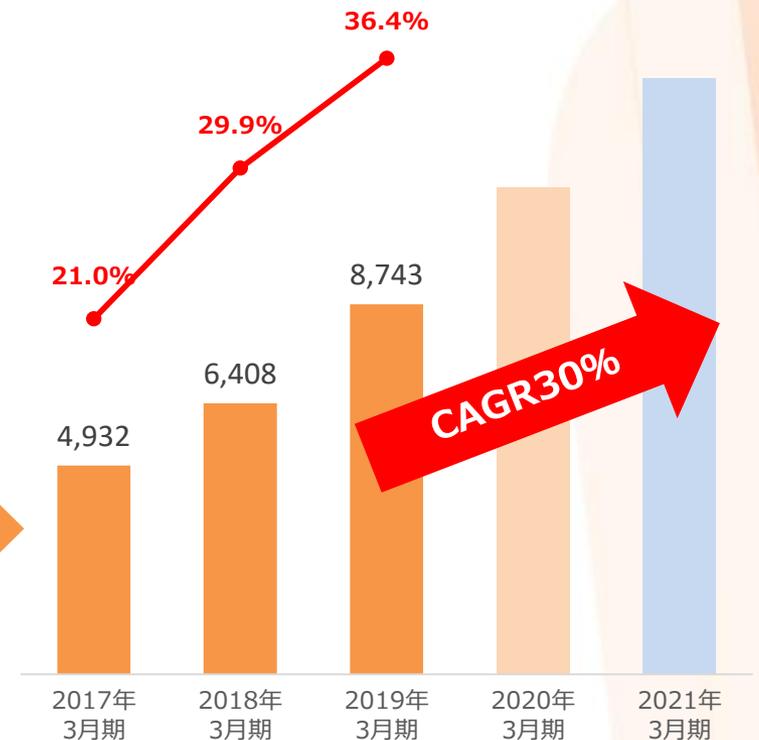
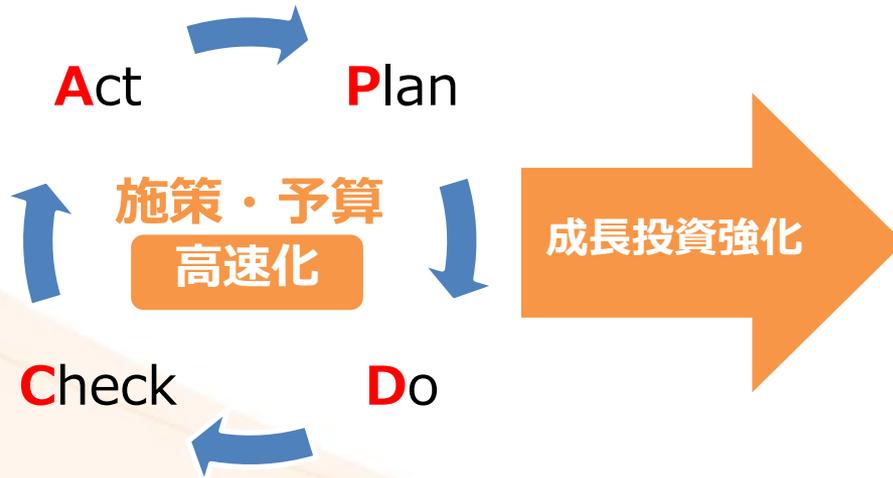
（単位：百万円）

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3四半期連結業績計画



引き続き積極的な成長投資を計画しており、前年同期比営業減益の見込み

(単位：百万円)

	2019年3月期 第3四半期累計期間 (実績)	2020年3月期		第3四半期累計期間 前年同期比
		第3四半期 (計画)	第3四半期累計期間 (計画)	
<b>売上高</b>	<b>6,329</b>	<b>2,959</b>	<b>8,351</b>	<b>131.9%</b>
売上原価	2,140	1,023	2,855	133.4%
売上総利益 (売上高総利益率)	4,189 (66.2%)	1,936 (65.4%)	5,496 (65.8%)	131.2%
販売費及び一般管理費	2,950	1,779	4,663	158.0%
<b>営業利益</b>	<b>1,238</b>	<b>156</b>	<b>833</b>	<b>67.3%</b>
(営業利益率)	(19.6%)	(5.3%)	(10.0%)	
<b>経常利益</b>	<b>1,242</b>	<b>156</b>	<b>835</b>	<b>67.2%</b>
(経常利益率)	(19.6%)	(5.3%)	(10.0%)	
<b>EBITDA</b>	<b>1,489</b>	<b>251</b>	<b>1,110</b>	<b>74.5%</b>
(EBITDAマージン)	(23.5%)	(8.5%)	(13.3%)	
法人税等	427	62	307	
<b>親会社株主に帰属 する四半期純利益</b>	<b>814</b>	<b>86</b>	<b>520</b>	<b>63.8%</b>

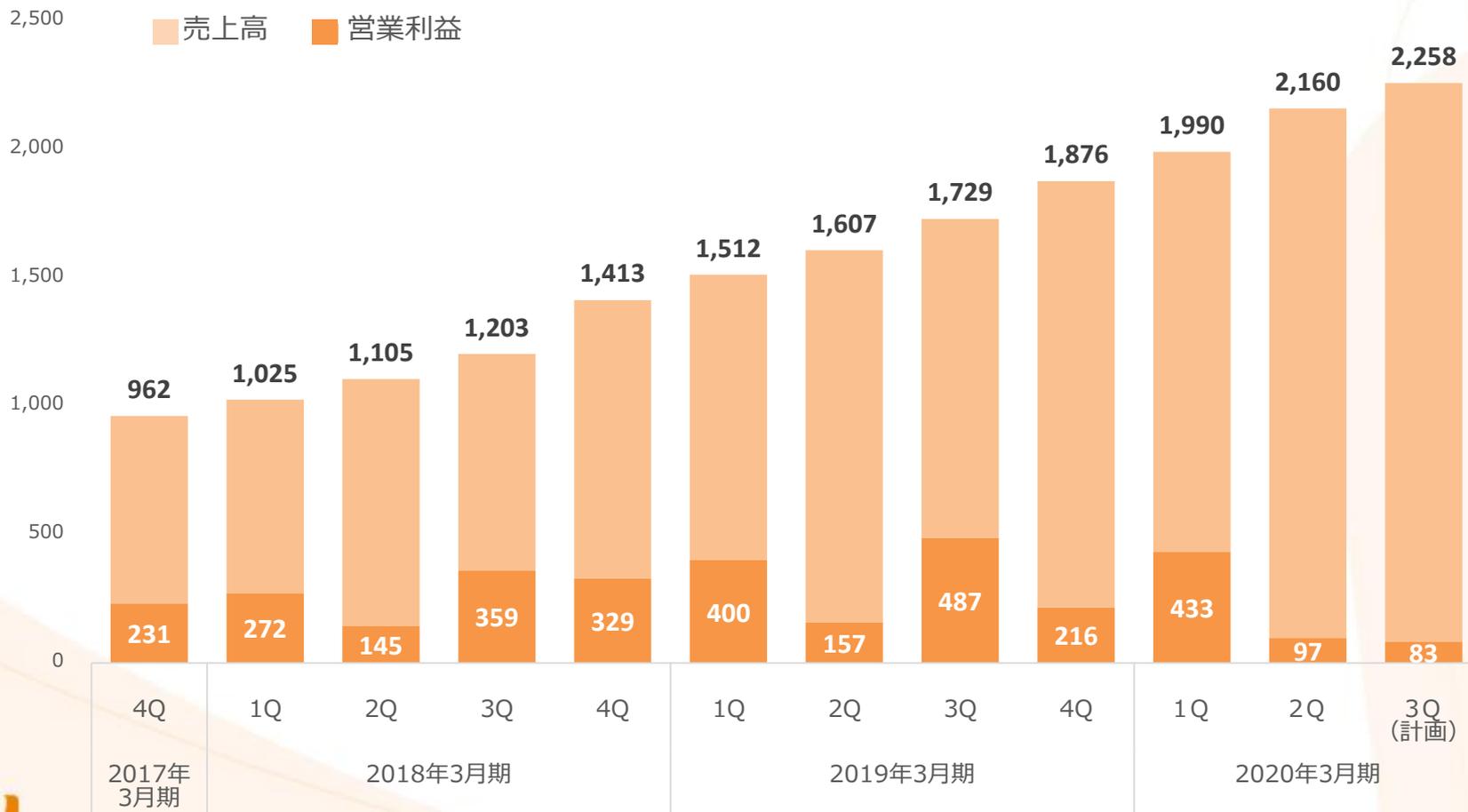
# クラウド事業四半期業績推移



楽楽精算のTVCMを計画しており、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



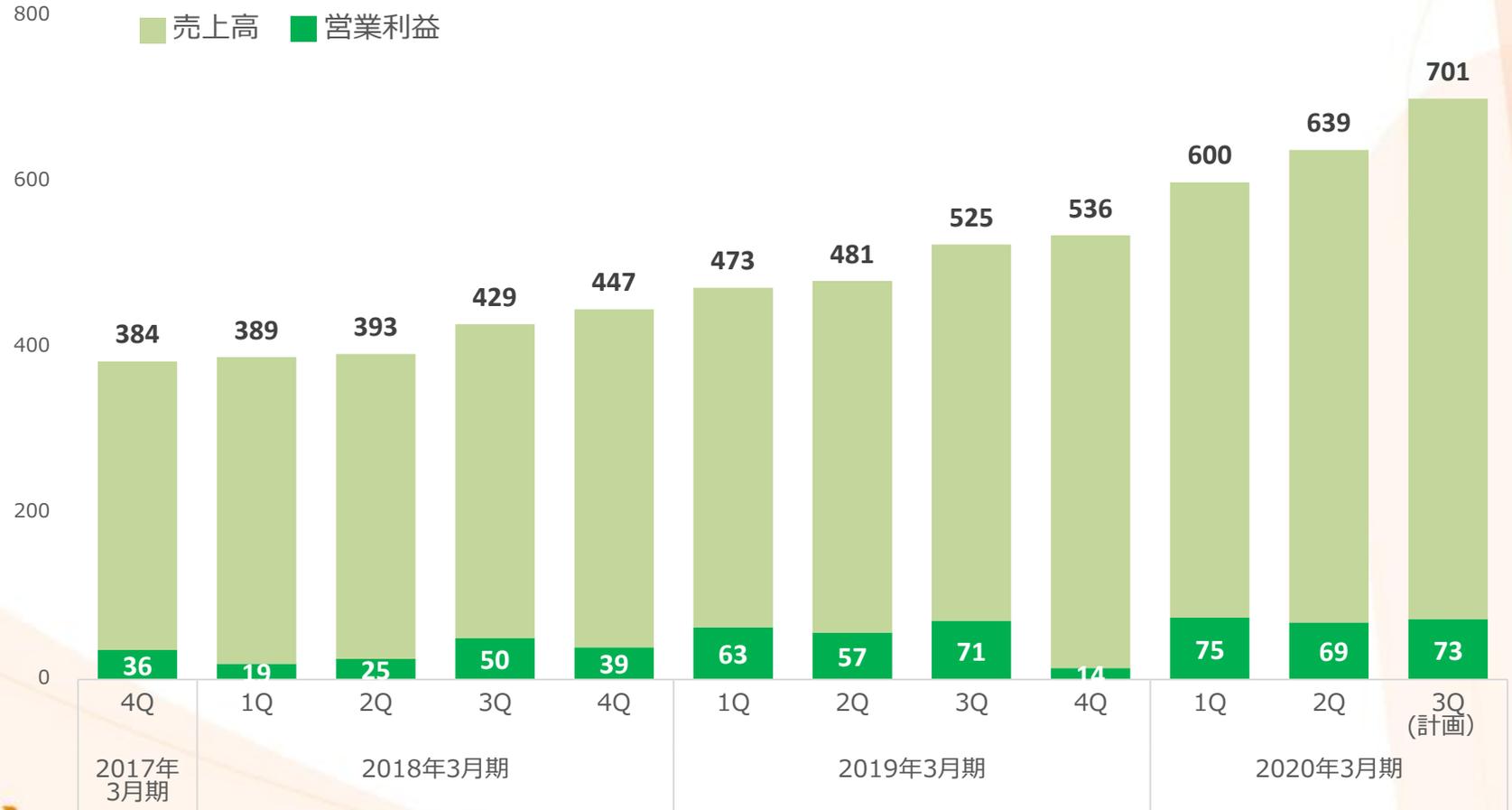
# IT人材事業四半期業績推移



稼働エンジニアの増加効果で、売上高成長が加速する見込み

(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

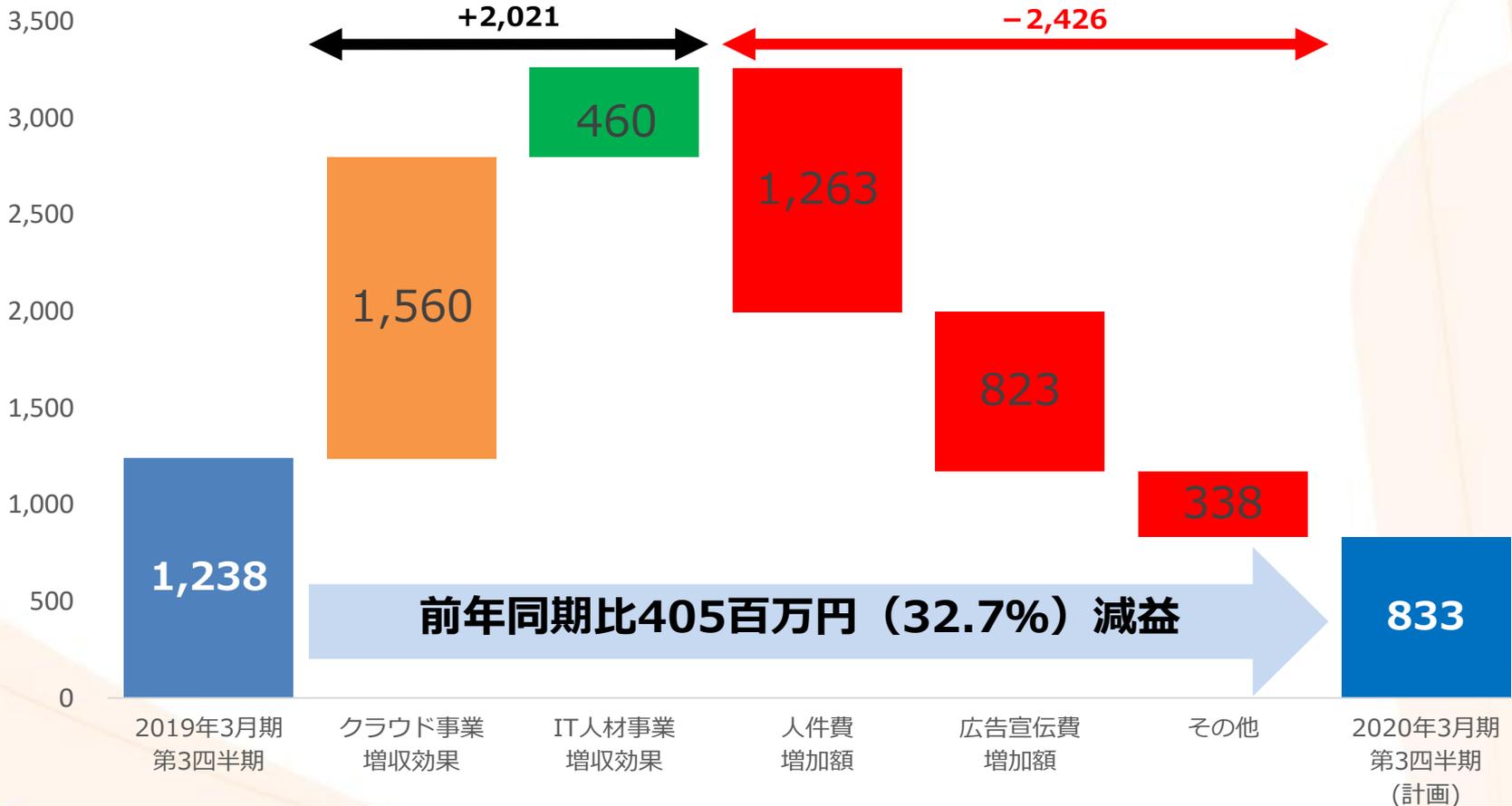


# 2020年3月期第3四半期連結累計営業利益増減要因



楽楽精算のTVCMを計画しており、広告宣伝費が大幅増加の見込み

(単位：百万円)



# 人件費と広告宣伝費の計画



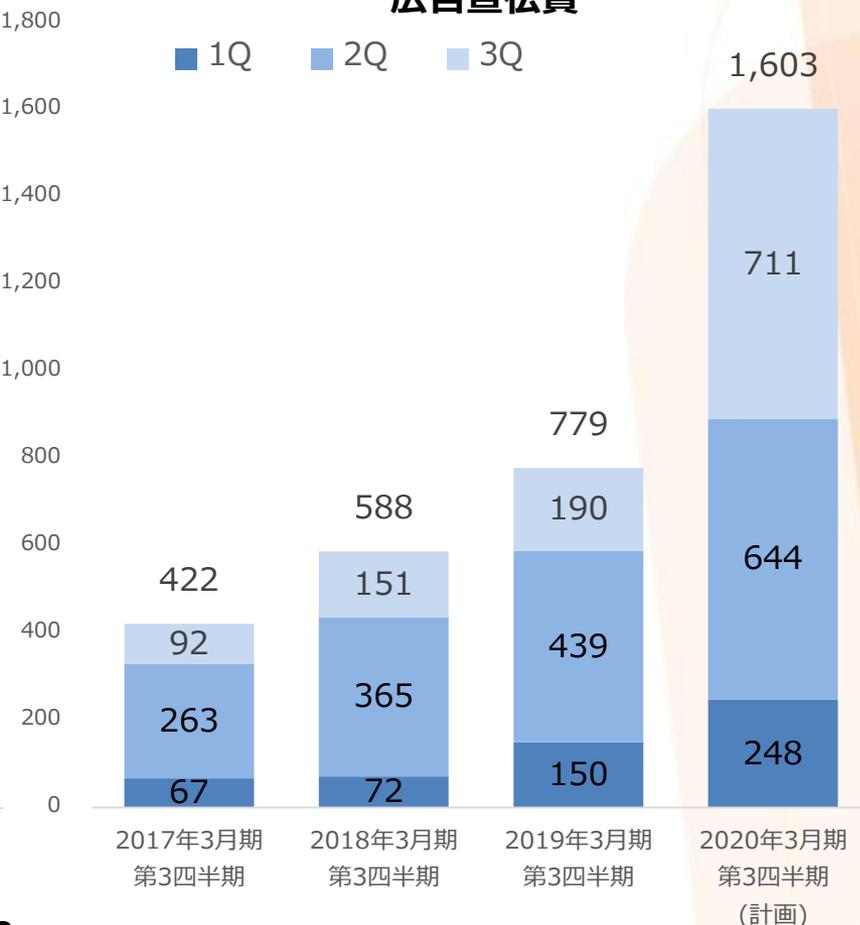
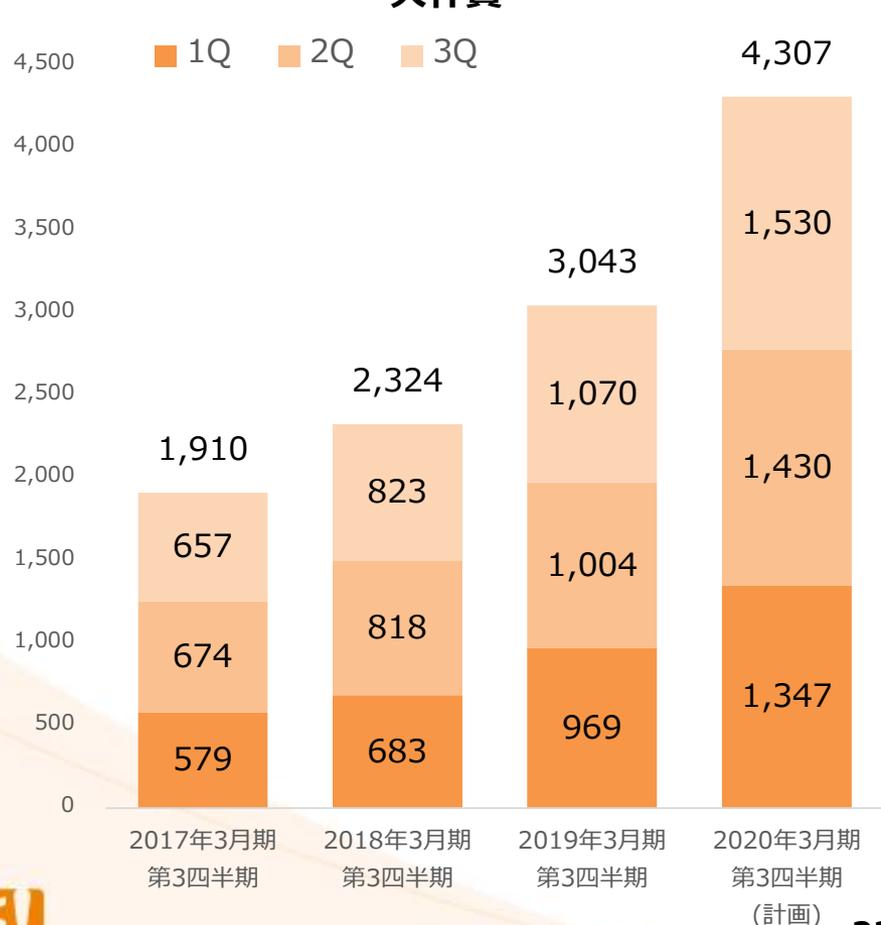
引き続き積極的な成長投資を計画

(単位：百万円)

## 人件費

(単位：百万円)

## 広告宣伝費



# 【重要指標】株主還元

※分割遡及後の数値

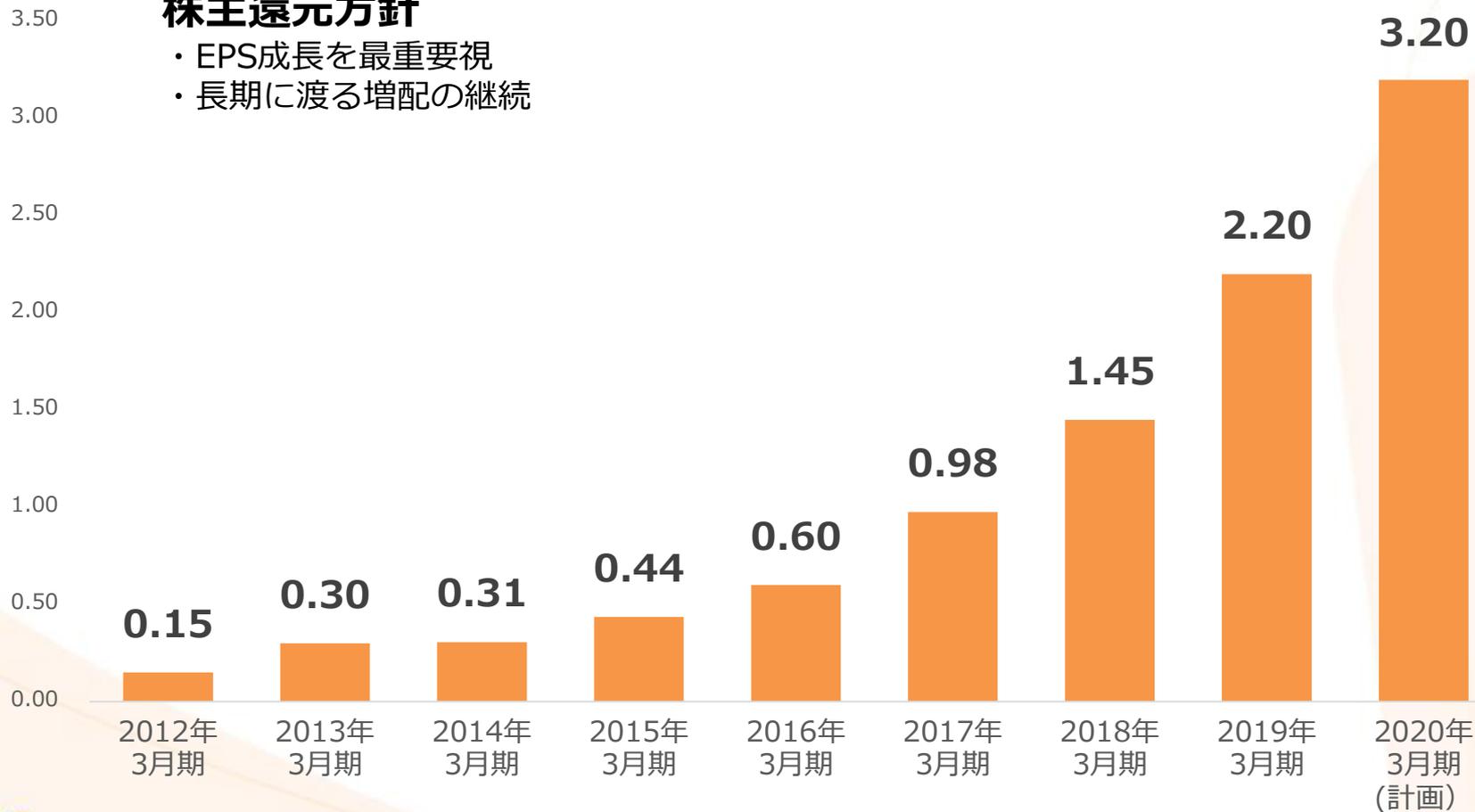


8期連続増配の見込み

(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



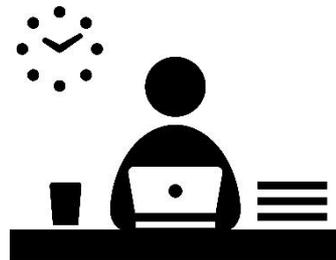
# バックオフィス業務の効率化を推進

**BO Tech** = **Back Office × **Techno**l**ogy****

(ビーオーテック)

(バックオフィス)

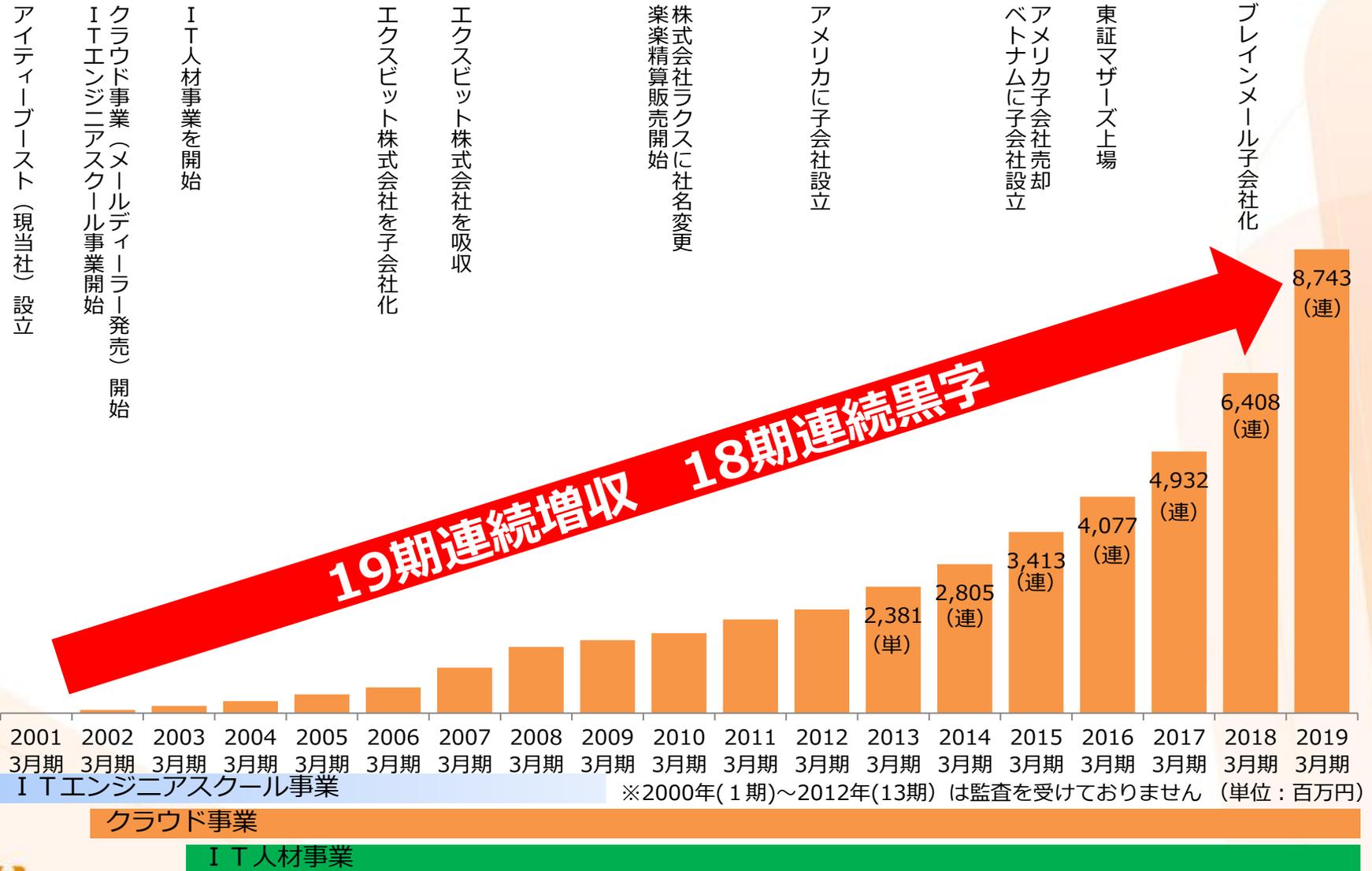
(テクノロジー)



クラウドやAIなどの先進テクノロジーを活用して、経理・財務・人事・総務・労務など管理部門の業務効率化を実現するソリューションやサービスを指す

# 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

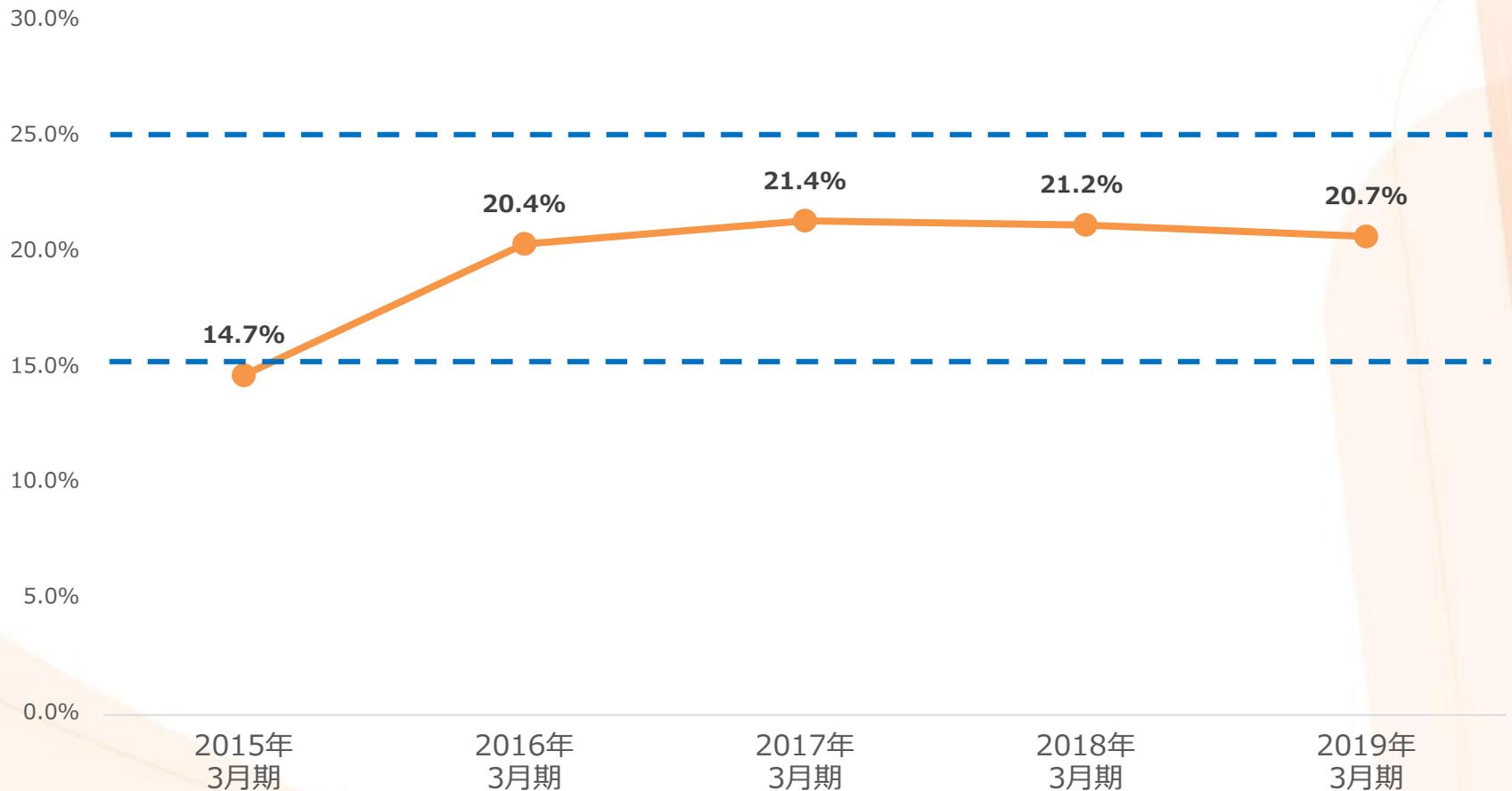
アイディーブースト(現当社)設立



# 【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



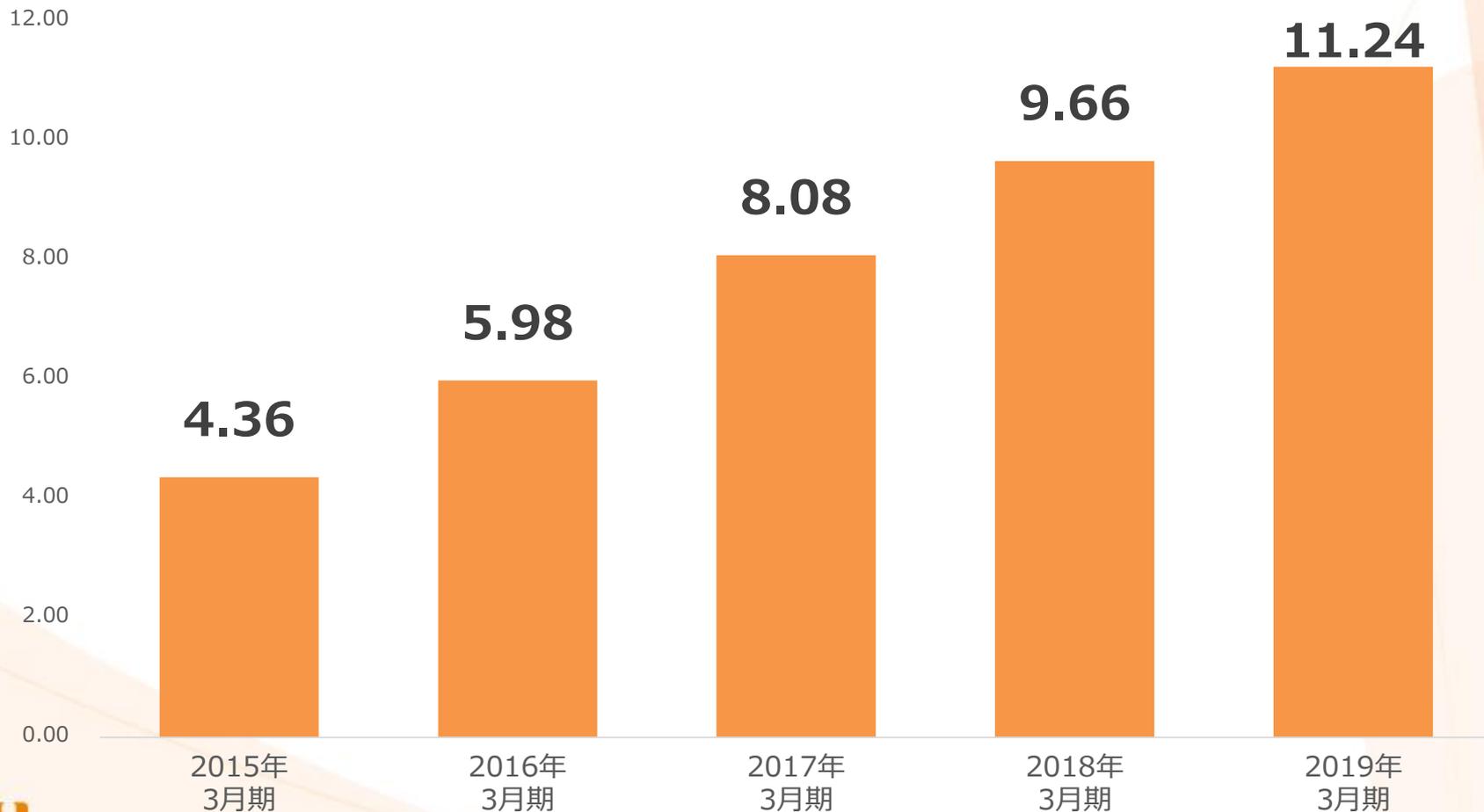
# 【重要指標】 一株利益（EPS）推移

※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

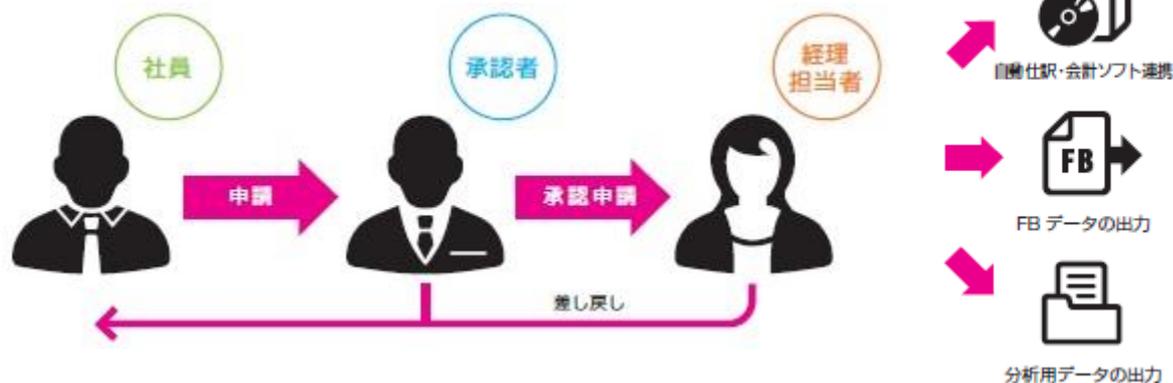
主要顧客：従業員数50名から1,000名の企業（全業種）

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

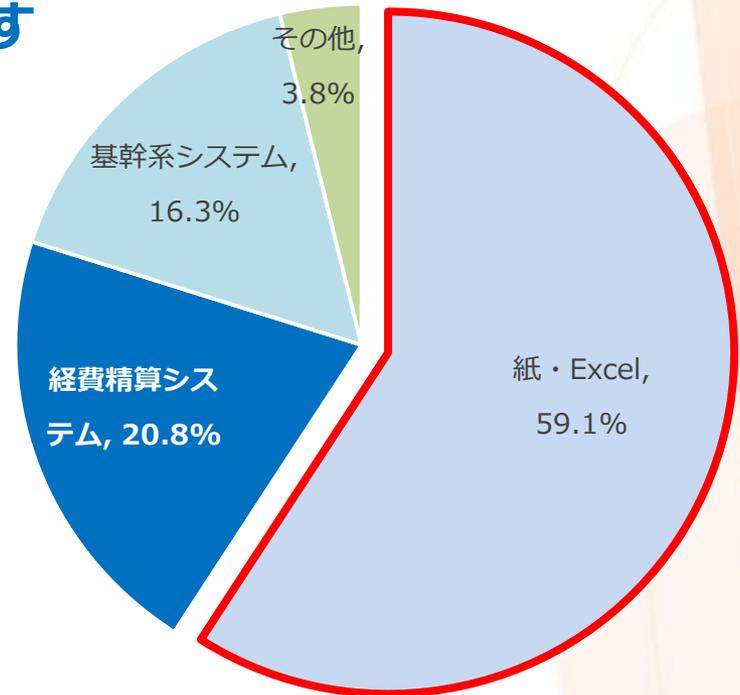


# クラウド経費精算システムのターゲット市場

## 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



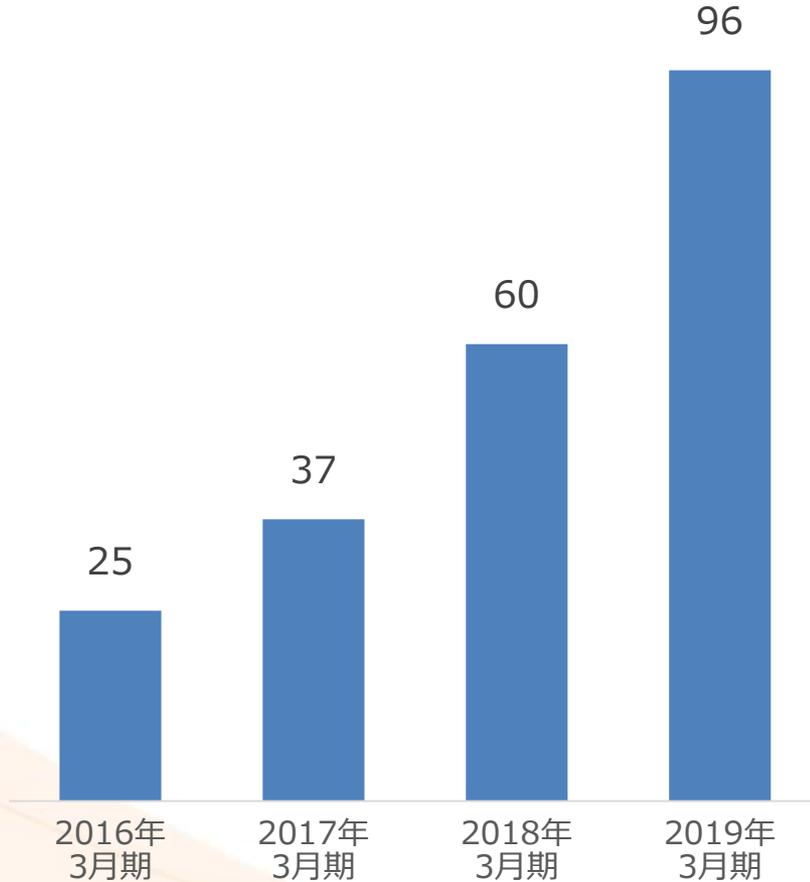
出所：2019年2月実施、経理部門向けアンケート

# 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

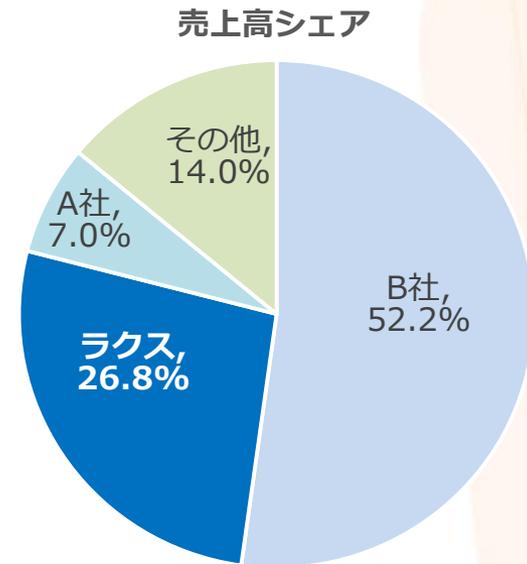
## 国内クラウド経費精算市場規模

(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 	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

# 楽楽明細

## 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



# 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

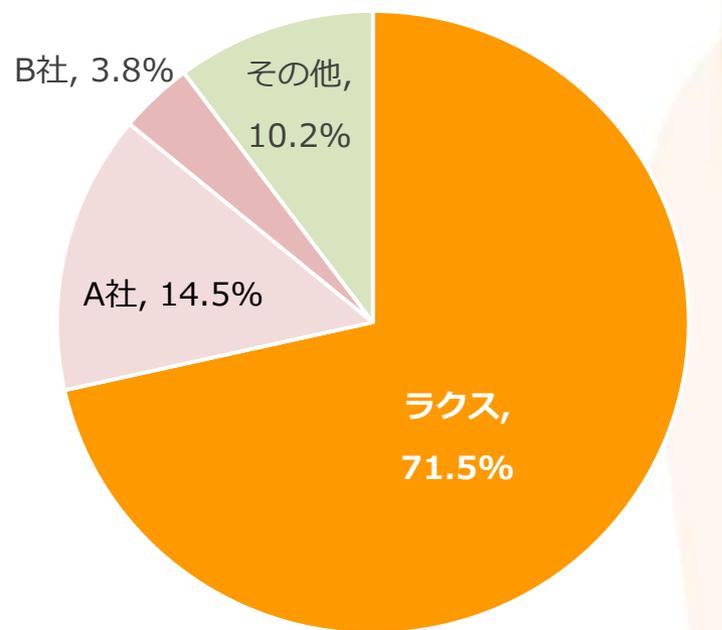
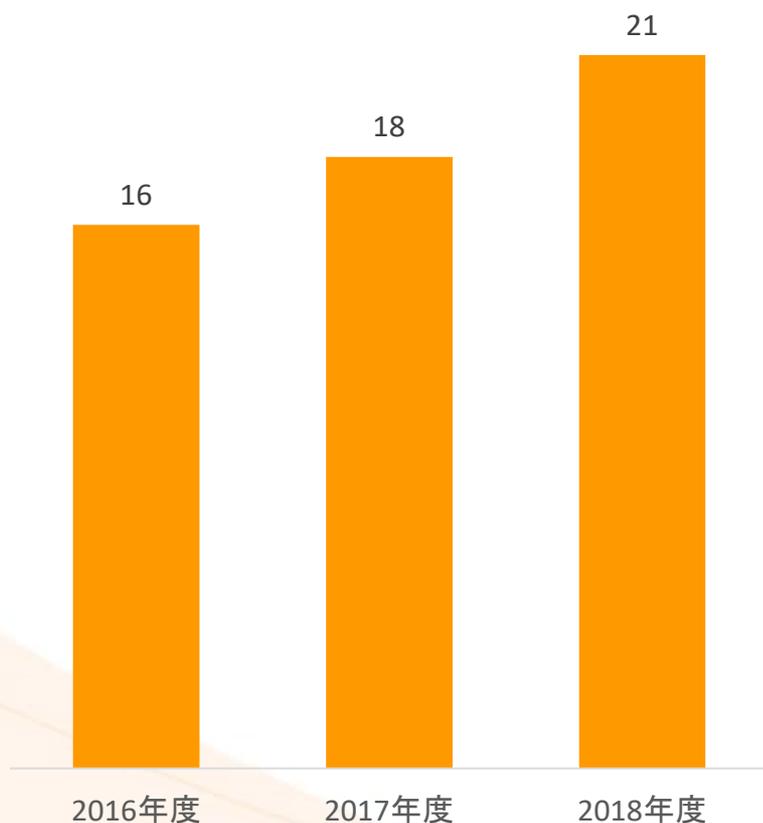


# クラウドメール処理システム市場

※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

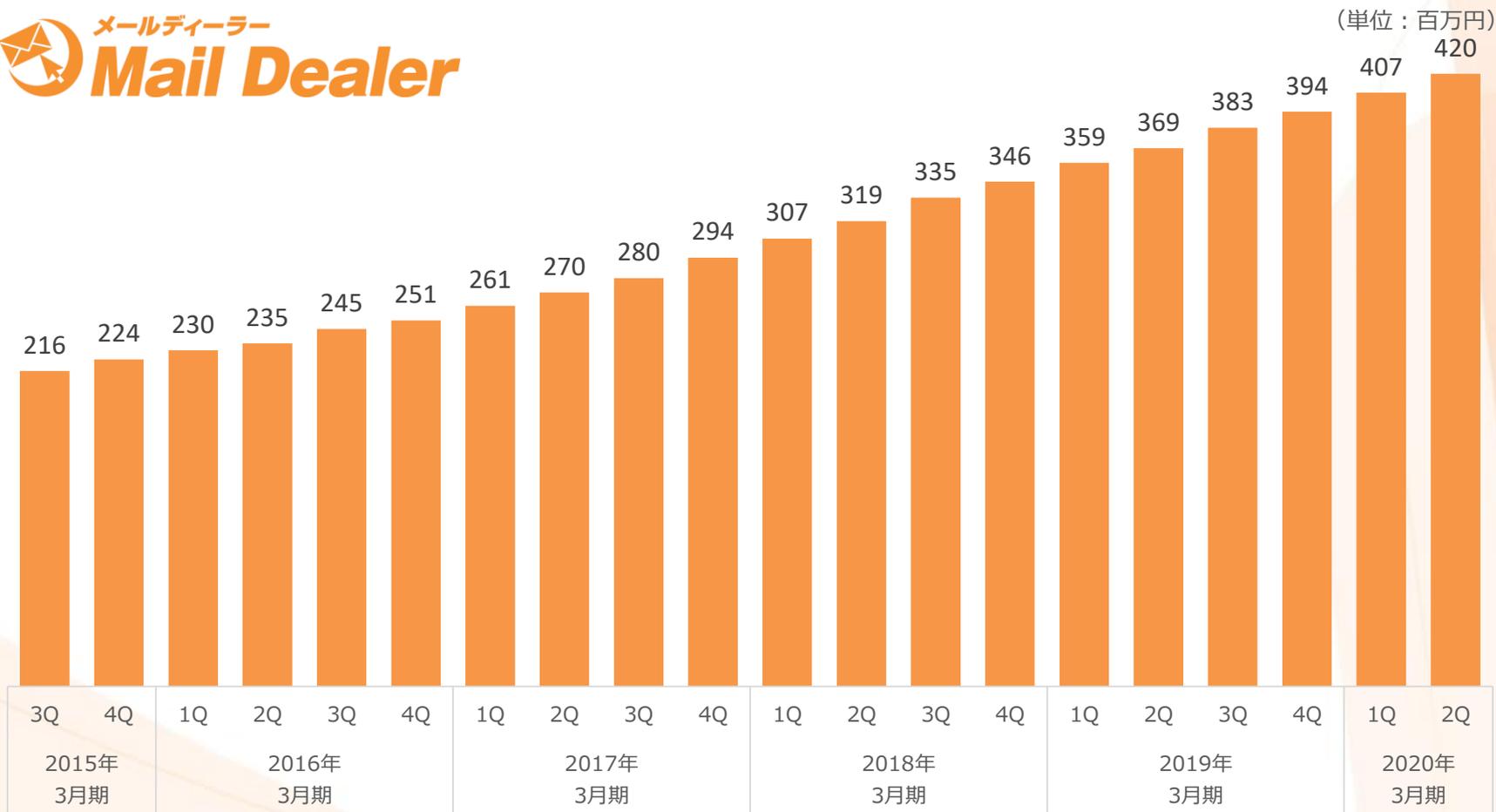


# メールディーラー売上高推移

※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



# その他のサービス①

## 配配メール

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

## Curumeru

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

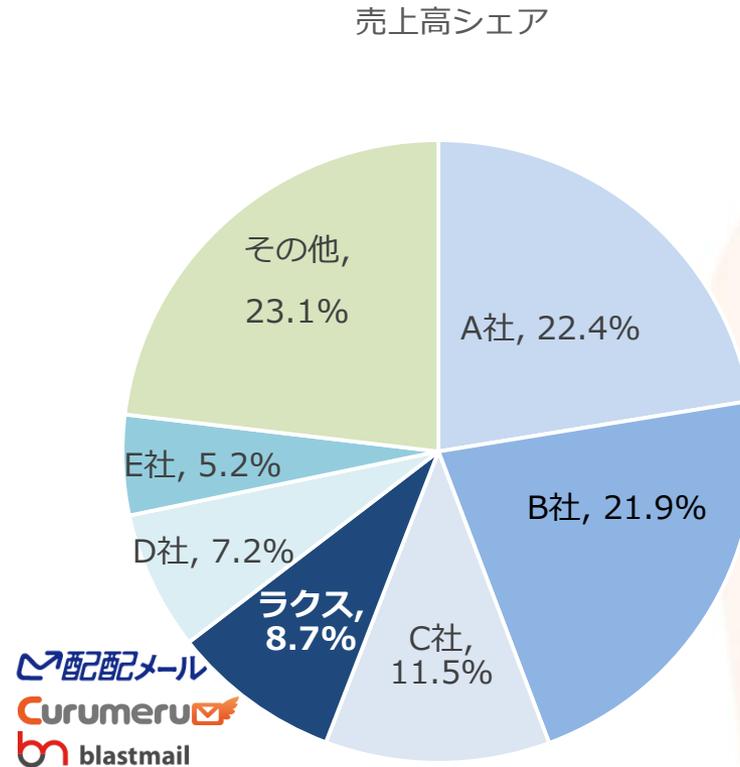
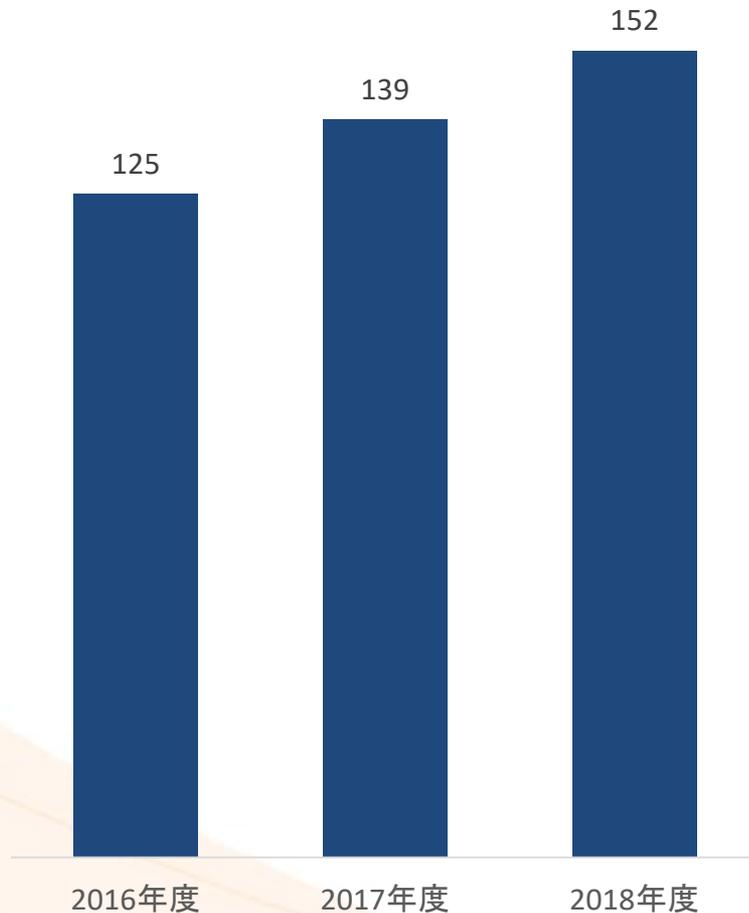
料金体系：配信通数課金+オプション

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)



※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

## 働くDB / 楽楽販売

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（楽楽販売としては2019年11月より）

# 【IT人材事業】 ビジネスモデル



## IT人材事業の特徴

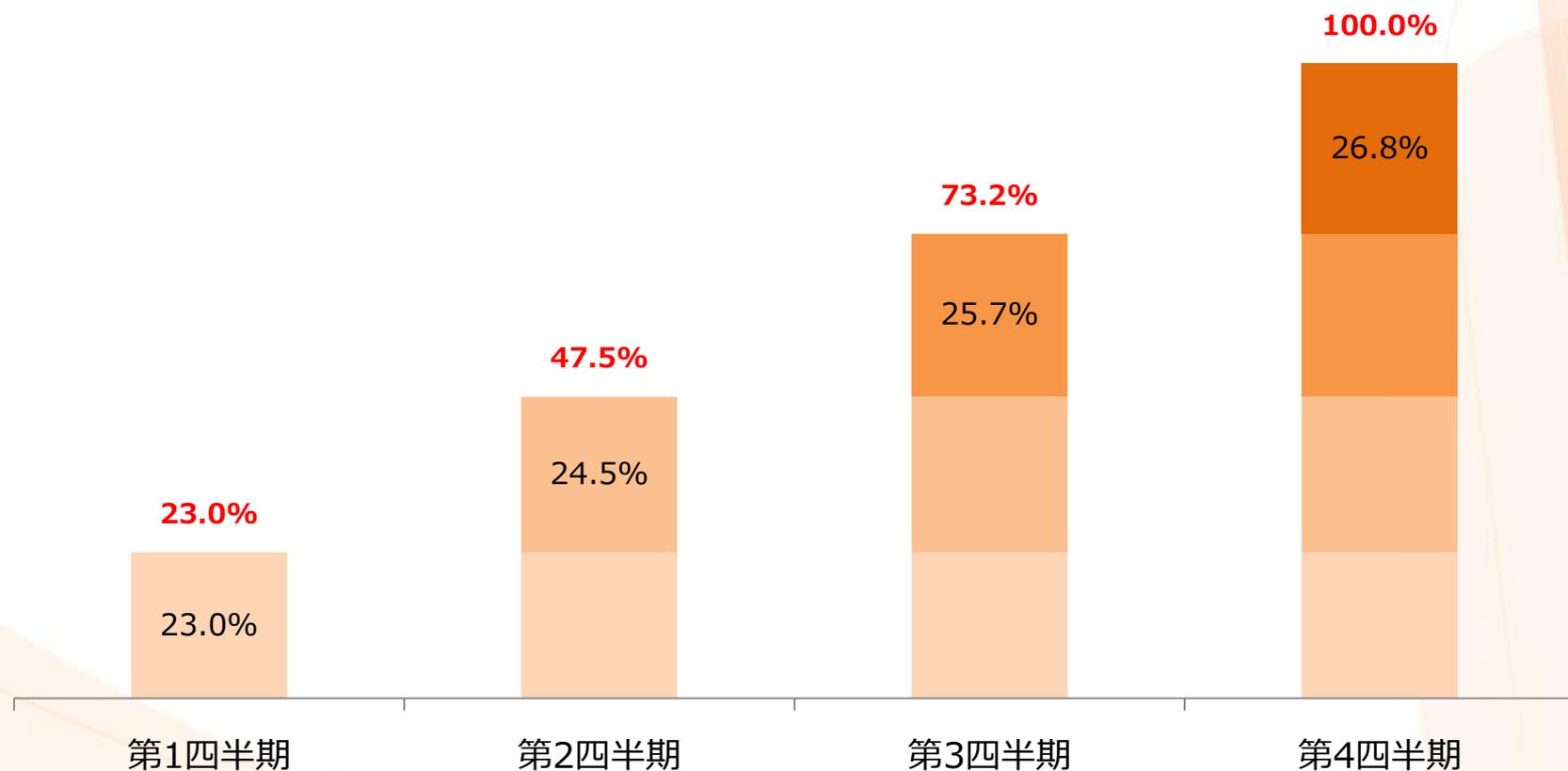
- ◆ 未経験者のエンジニア適性判定ノウハウ
- ◆ エンジニア育成ノウハウ

## 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。