



# 株式会社ラクス

(東証マザーズ：3923)

2020年3月期  
決算説明資料

# ポイント

## ■ 2020年3月期業績

- ・ 大幅な増収を目指し、積極的な成長投資を実行したため増収減益で着地
- ・ 成長投資強化の影響で一時的にEPSが減少、中長期の最大化を目指す

## ■ クラウド事業

- ・ 積極的な成長投資により、大幅な増収減益で着地
- ・ 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

## ■ IT人材事業

- ・ エンジニアの増員効果で成長が加速し、増収増益で着地

## ■ 2021年3月期計画

- ・ 新型コロナウイルス（COVID-19）の影響で成長の一時的な減速が想定される
- ・ 現時点で合理的な業績予想の算出が困難であるため当面未定
- ・ 新型コロナウイルス（COVID-19）感染症の影響収束後は成長加速の好機が到来すると推察
- ・ 安定性と利益率が高いビジネスを展開していることから9期連続増配を計画

# 2020年3月期連結決算業績

# 2020年3月期連結業績サマリー



大幅な増収を目指し、積極的な成長投資を実行したため増収減益で着地

## 前年同期比

売上高

**11,608**百万円

**32.8%増収**

営業利益

**1,174**百万円

**20.0%減益**

経常利益

**1,177**百万円

**20.1%減益**

EBITDA

**1,561**百万円

**13.7%減益**

親会社株主に帰属する  
当期純利益

**799**百万円

**21.5%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月期連結業績概要



積極的な成長投資を実施したため販管費が大幅に増加し、増収減益で着地

(単位：百万円)

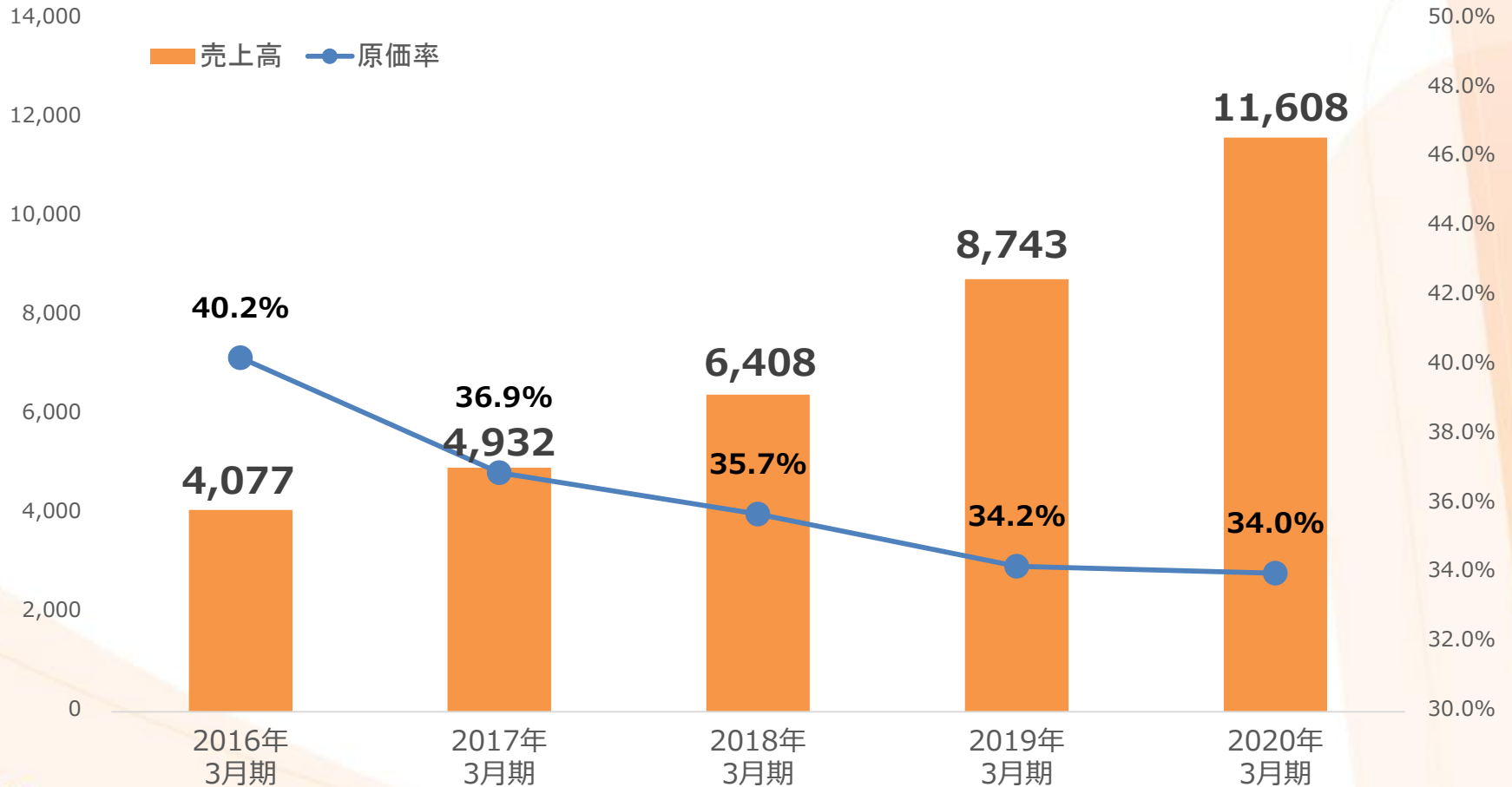
	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (実績)	前期比
<b>売上高</b>	<b>8,743</b>	<b>11,608</b>	<b>132.8%</b>
売上原価	2,989	3,945	132.0%
売上総利益	5,753	7,662	133.2%
(売上高総利益率)	(65.8%)	(66.0%)	
販売費及び一般管理費	4,285	6,487	151.4%
<b>営業利益</b>	<b>1,468</b>	<b>1,174</b>	<b>80.0%</b>
(営業利益率)	(16.8%)	(10.1%)	
<b>経常利益</b>	<b>1,474</b>	<b>1,177</b>	<b>79.9%</b>
(経常利益率)	(16.9%)	(10.1%)	
<b>EBITDA</b>	<b>1,809</b>	<b>1,561</b>	<b>86.3%</b>
(EBITDAマージン)	(20.7%)	(13.4%)	
法人税	455	369	
(法人税率)	(30.9%)	(31.6%)	
<b>親会社株主に帰属 する当期純利益</b>	<b>1,018</b>	<b>799</b>	<b>78.5%</b>

# 連結売上高と原価率の推移



新サービスの立ち上げの影響もあり、原価率は微減にとどまる

(単位：百万円)

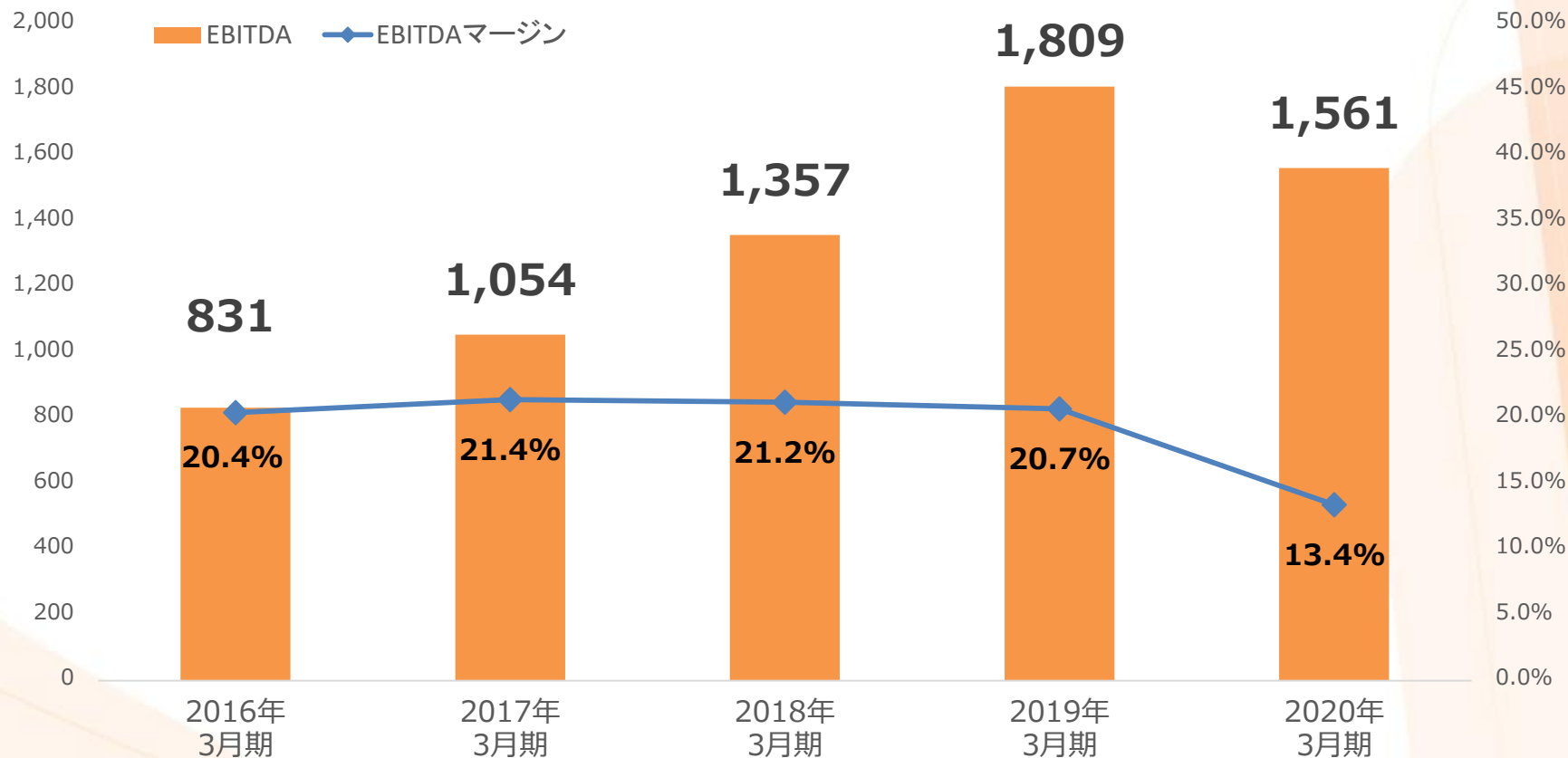


# EBITDAとEBITDAマーヅンの推移



成長投資強化の影響で営業減益となり、EBITDA、EBITDAマヅンともに低下

(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

# 人件費及び広告宣伝費の推移（通期実績）



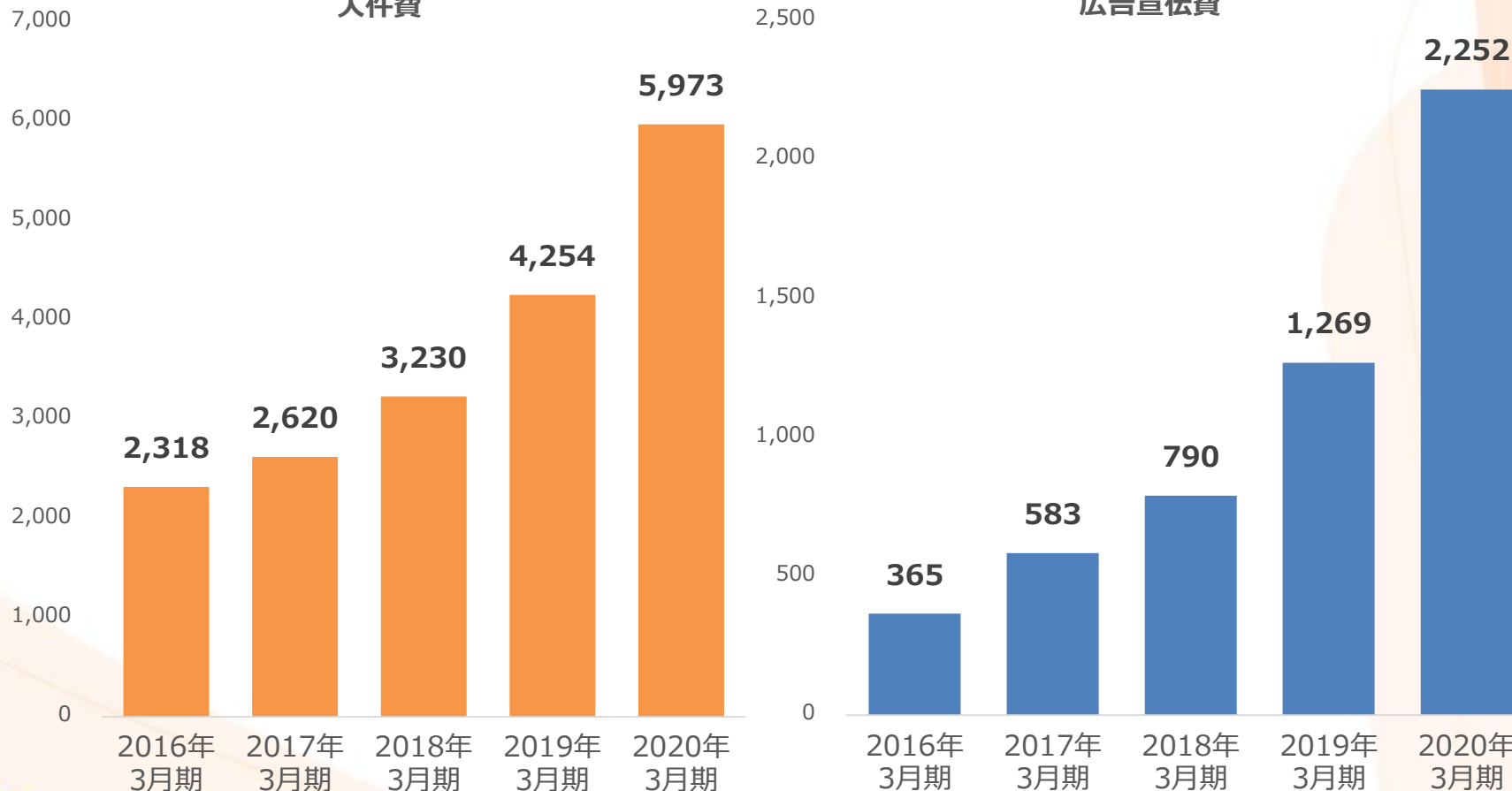
方針通り積極的な増員とマーケティング強化に取り組み、費用が大幅に増加

(単位：百万円)

人件費

(単位：百万円)

広告宣伝費



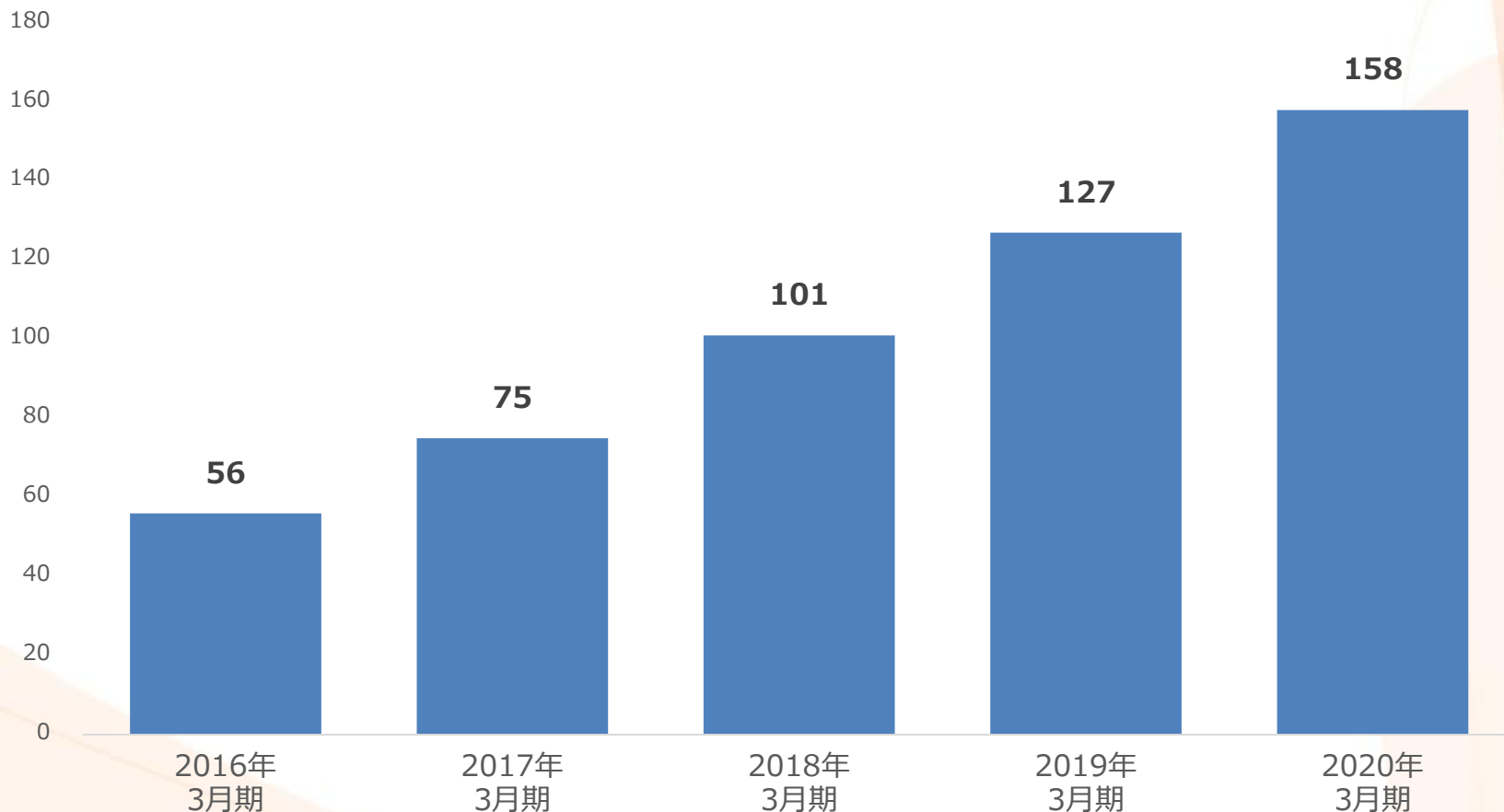


# 販売代理店への販売手数料推移



販売代理店経由の受注も増加しており、販売手数料が増加

(単位：百万円)

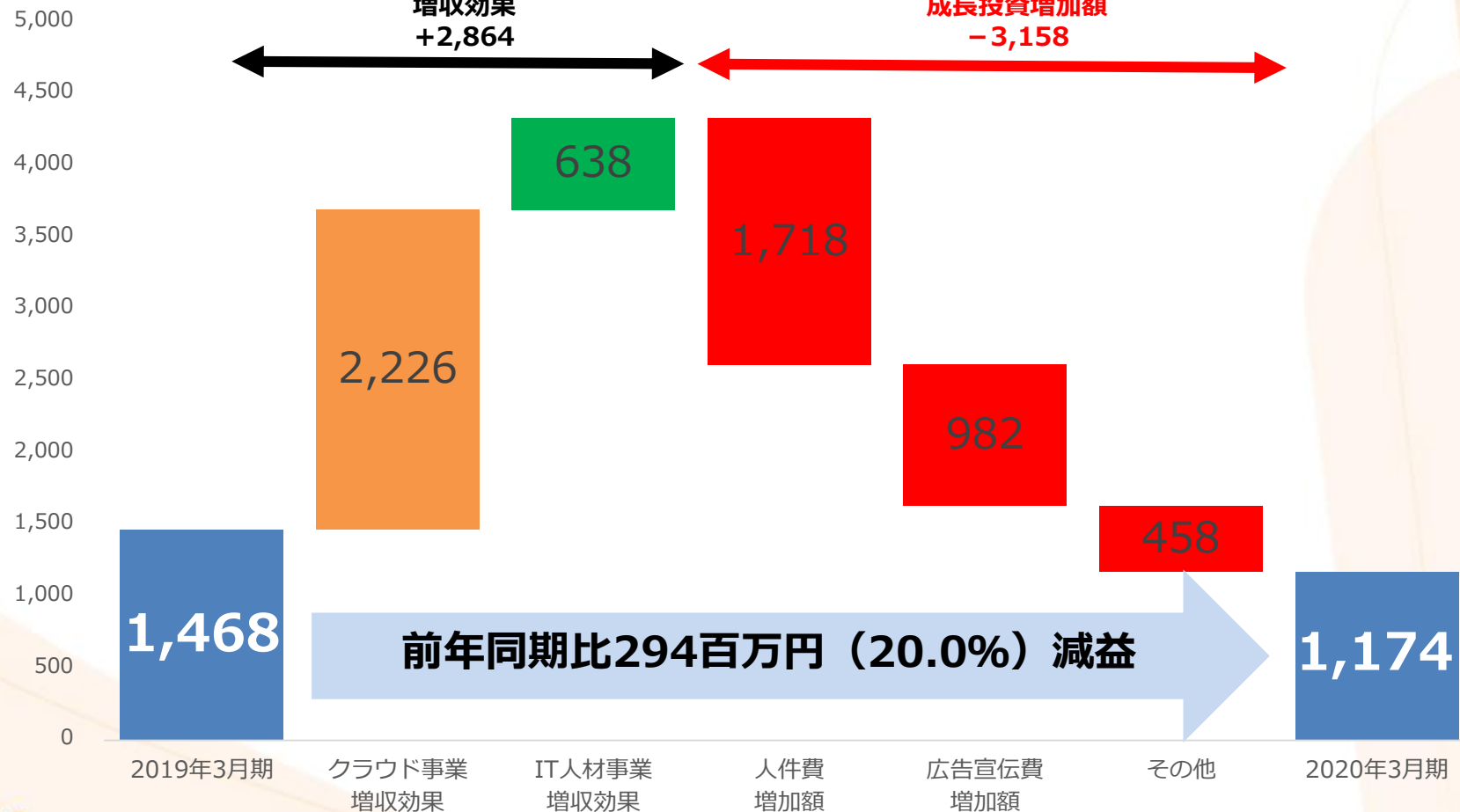


# 2020年3月期連結営業利益増減要因



減益を厭わず成長を投資強化する方針通り、人件費と広告宣伝費が大幅増加

(単位：百万円)

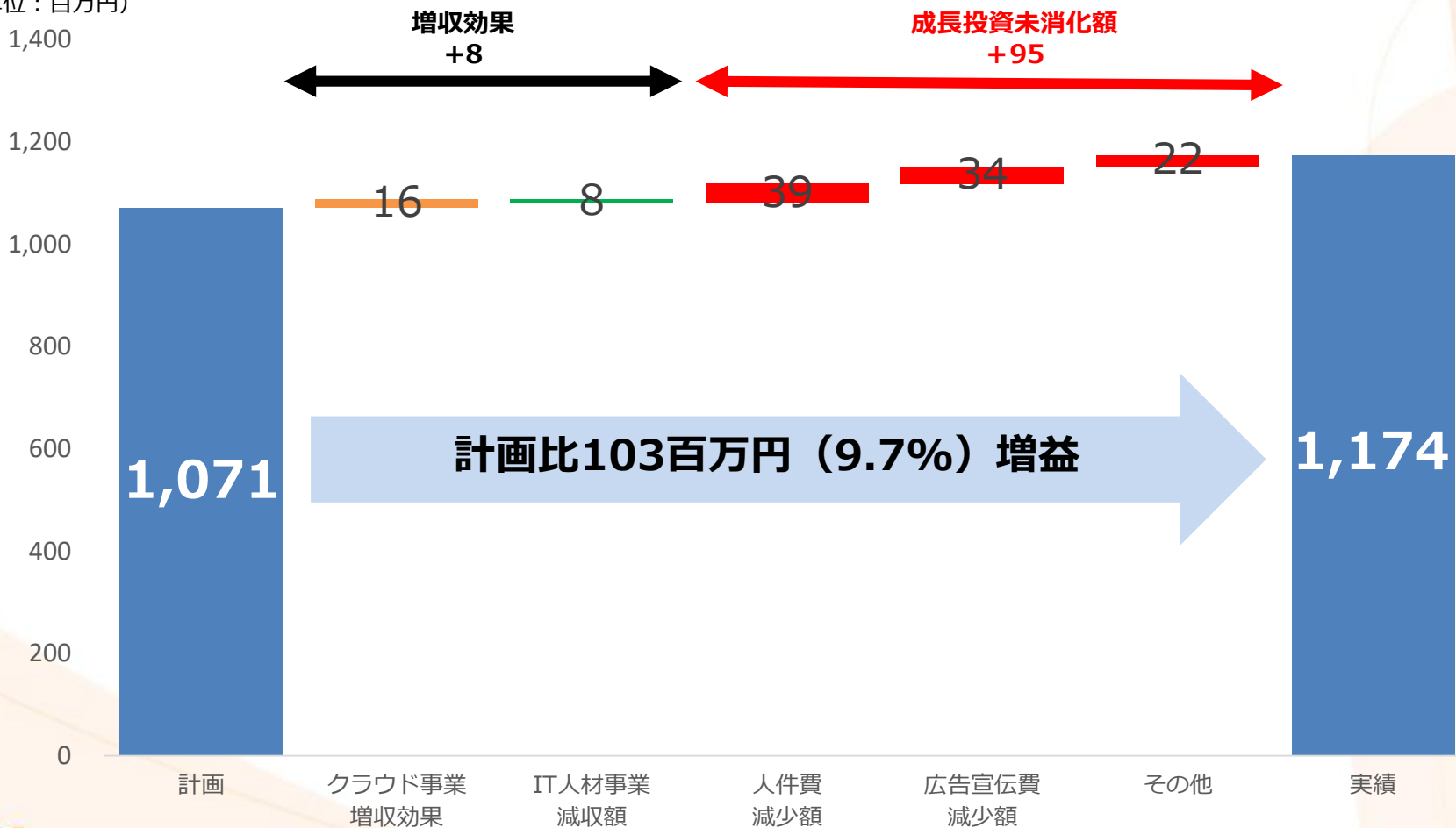


# 2020年3月期第4四半期連結営業利益増減要因（計画比）



人件と広告宣伝費の未消化が影響し、計画比増益で着地

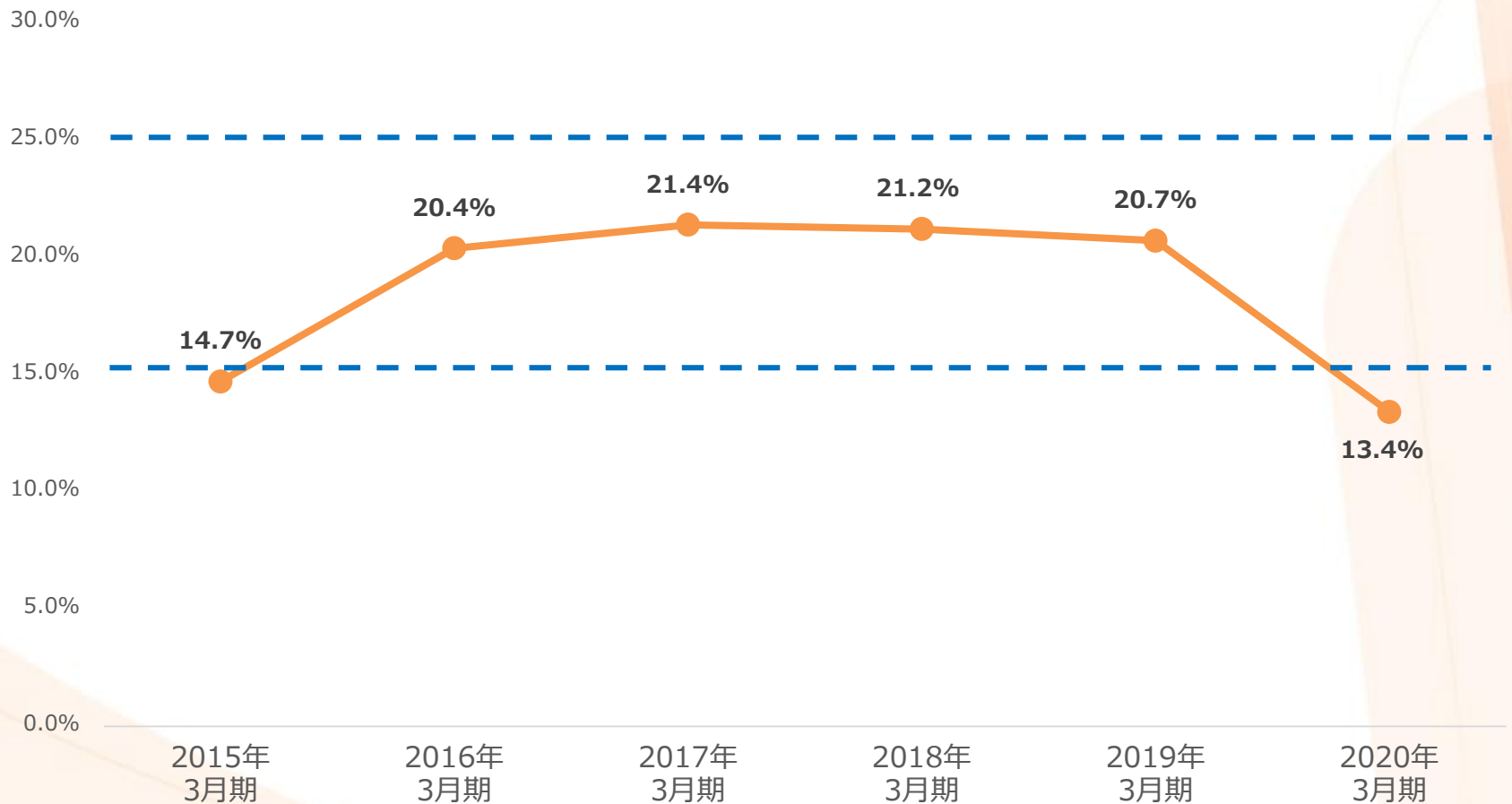
(単位：百万円)



# 【重要指標】 EBITDAマージン推移



成長投資強化を優先したため目安の下限を下回ったが、大幅な増収に成功



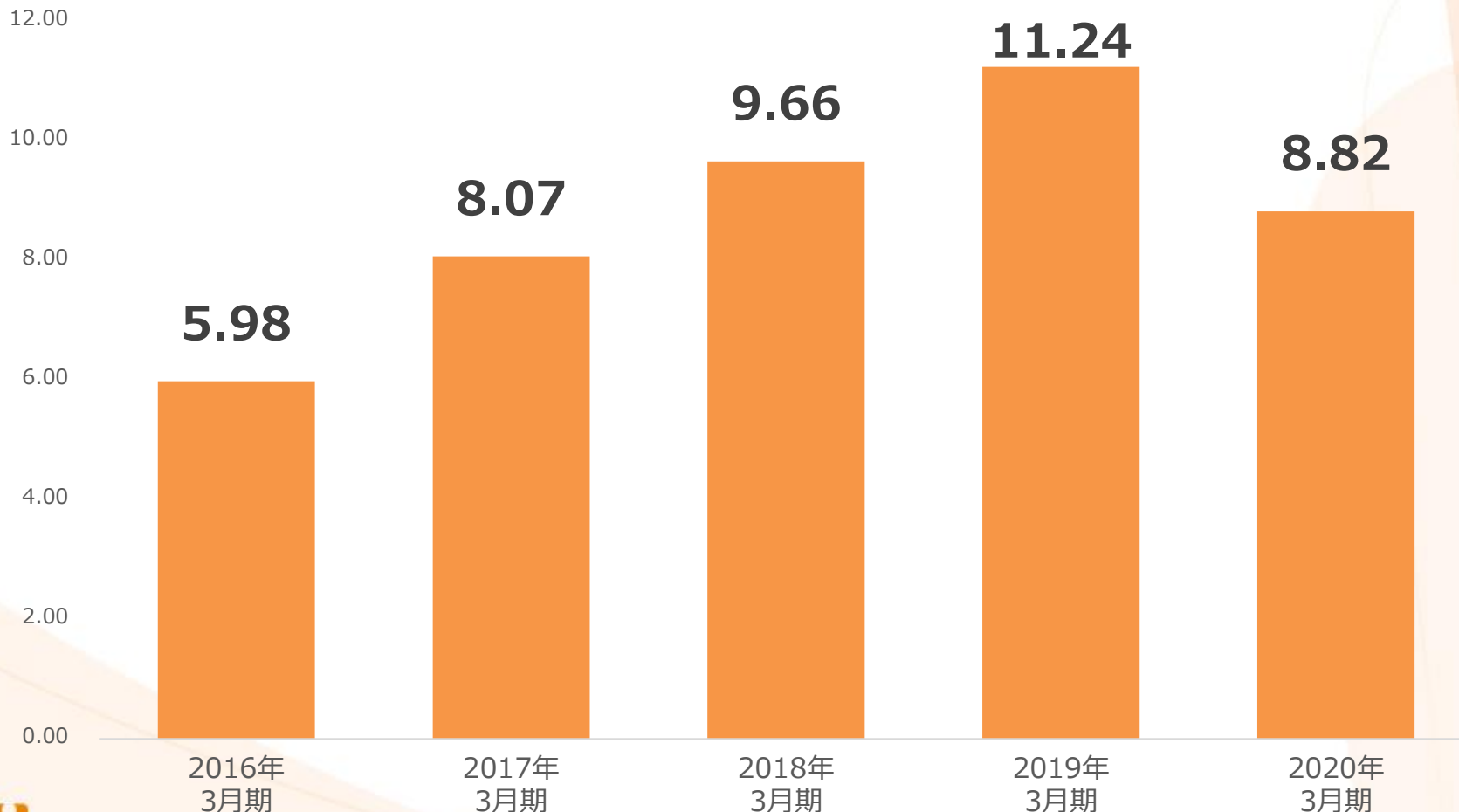
# 【重要指標】 一株利益（EPS）推移

※分割遡及後の数値



成長投資強化の影響で一時的にEPSが減少、中長期の最大化を目指す

(単位：円)



12

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2019年3月期末	2020年3月期末	増減額
流動資産	3,668	4,413	744
固定資産	2,474	2,625	151
<b>資産合計</b>	<b>6,142</b>	<b>7,039</b>	<b>896</b>
流動負債	1,436	1,773	337
固定負債	113	72	-40
<b>負債合計</b>	<b>1,549</b>	<b>1,846</b>	<b>297</b>
株主資本	4,596	5,196	600
その他包括利益累計額	-2	-4	-2
<b>純資産合計</b>	<b>4,593</b>	<b>5,192</b>	<b>598</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>6,142</b>	<b>7,039</b>	<b>896</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>74.8%</b>	<b>73.8%</b>	

# キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,120	939	-180
投資活動によるキャッシュ・フロー	-463	-481	-17
フリー・キャッシュ・フロー	656	458	-197
財務活動によるキャッシュ・フロー	-141	-195	-54
現金及び現金同等物の期末残高	2,236	2,496	260
減価償却費	171 ※1	219 ※2	48
のれん償却費	163	163	0

※1 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。

※2 減価償却費219百万円に、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。

# クラウド事業

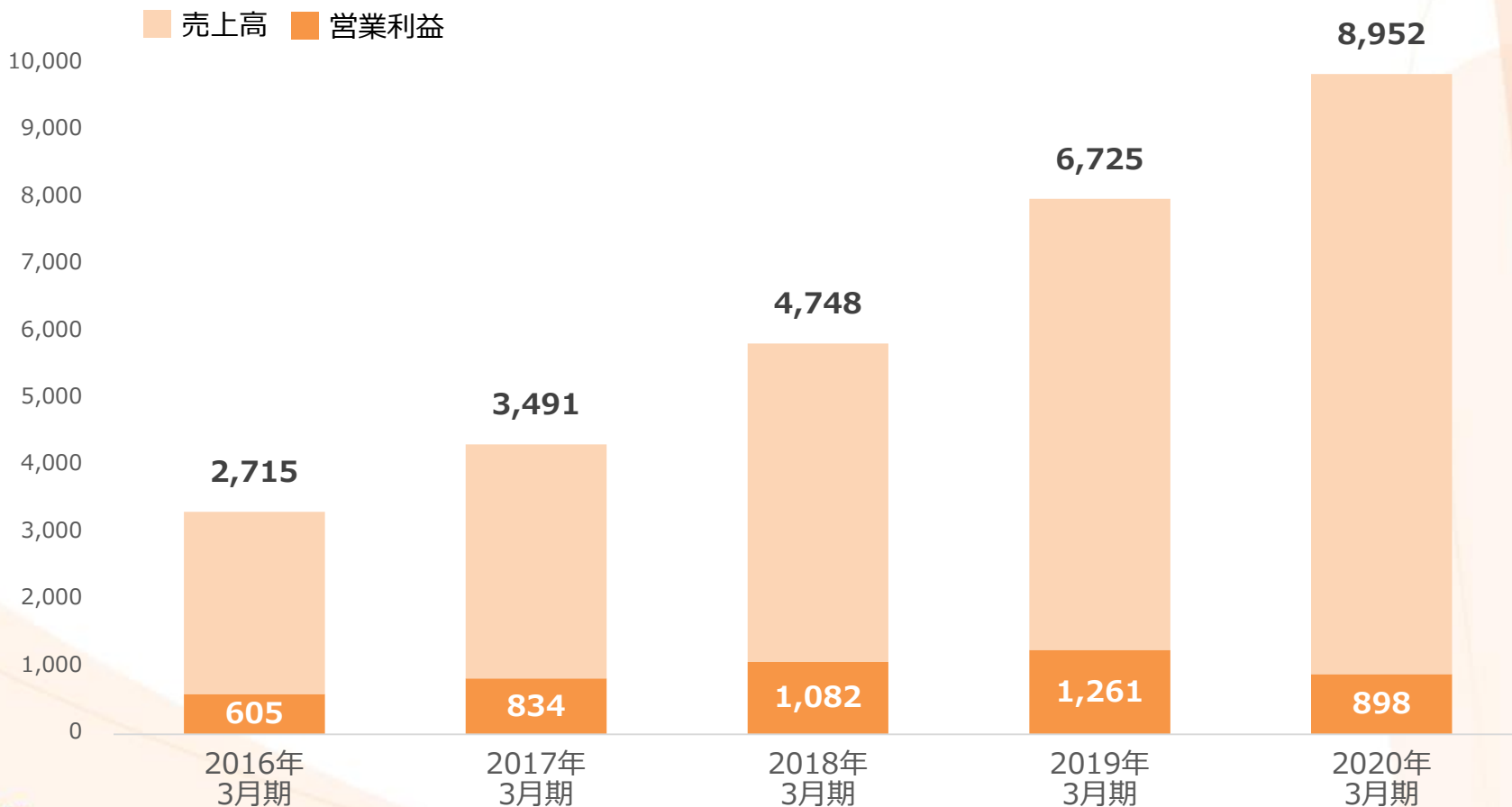


# クラウド事業の業績推移



積極的な成長投資により、大幅な増収減益で着地

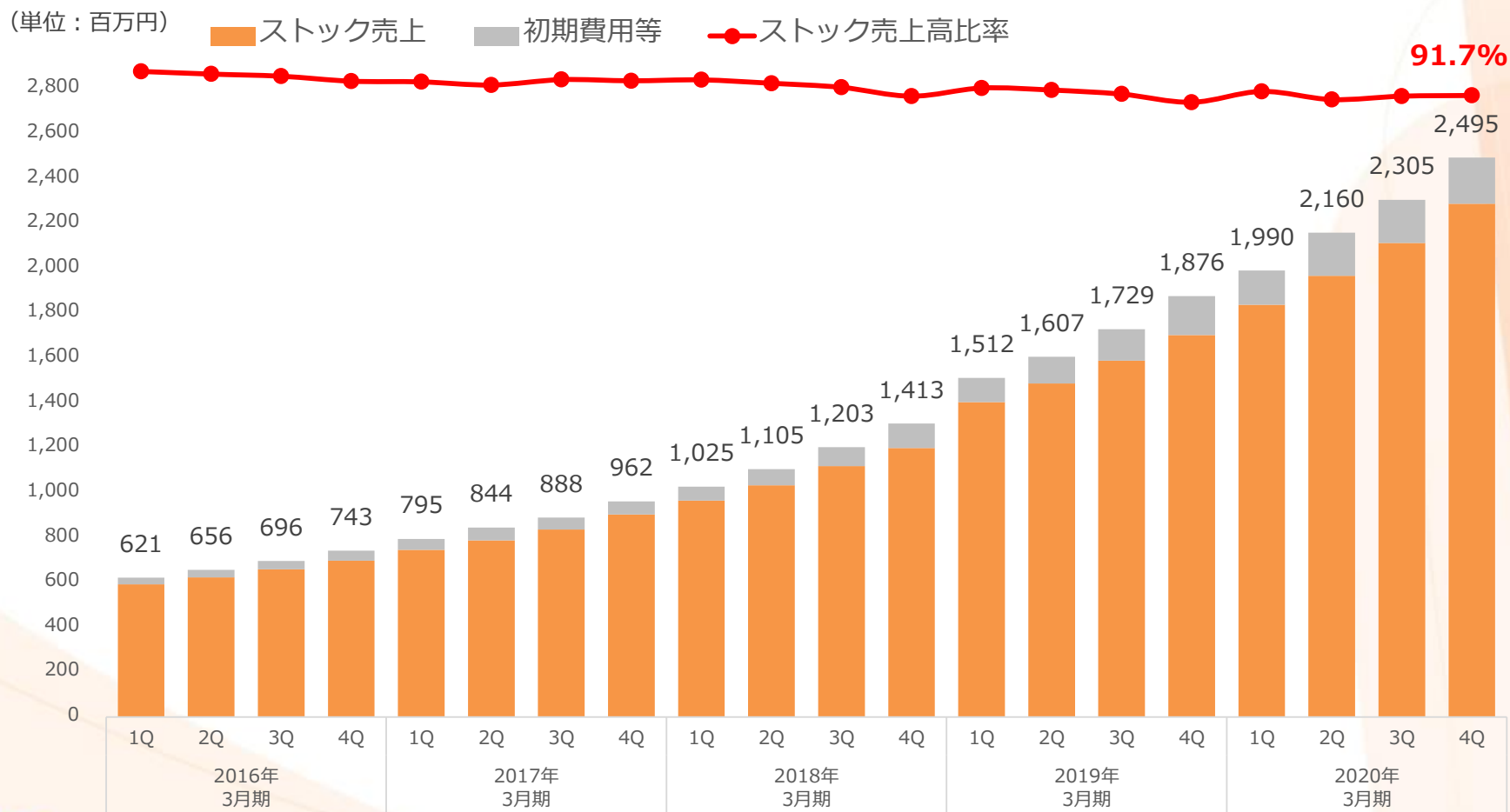
(単位：百万円)



# 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



# クラウド事業サービス別売上高推移



メール配信の成長率はM & Aの影響が一巡し、巡航速度に

(単位：百万円)

		2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期
楽楽精算	売上高	577	978	1,601	2,579	3,935
	増減率	81.8%	69.9%	63.8%	61.1%	52.6%
メールディーラー	売上高	1,000	1,141	1,339	1,538	1,733
	増減率	10.5%	14.1%	17.3%	14.9%	12.7%
メール配信	売上高	526	657	939	1,410	1,574
	増減率	22.1%	25.1%	42.8%	50.2%	11.6%
楽楽販売	売上高	267	343	445	598	867
	増減率	28.7%	28.5%	29.8%	34.4%	44.9%
楽楽明細	売上高	14	70	150	326	552
	増減率	397.2%	413.1%	114.6%	118.4%	68.8%
その他	売上高	333	302	274	273	292
	増減率	-11.5%	-9.7%	-9.2%	-0.4%	6.8%
クラウド事業合計	売上高	2,714	3,491	4,748	6,725	8,952
	増減率	21.3%	28.5%	36.0%	41.7%	33.1%

※メール配信は配配メールとクルメル、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ヵ月分含む)  
 ※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)

	2020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	1,117	9.7%	46.7%
メールディーラー	458	5.0%	14.5%
メール配信	429	7.6%	13.8%
楽楽販売	247	8.4%	43.6%
楽楽明細	169	12.2%	73.9%
その他	75	1.7%	8.6%
クラウド事業合計	2,495	8.2%	32.9%

※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。

# クラウド事業サービス別LTV推移



LTVの最大化にサポートチームが大きく貢献

(単位: 円)	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期
楽楽精算	8,310,722	9,790,391	10,405,262	10,800,545	14,004,503
メールディーラー	2,625,492	4,112,810	3,823,875	4,156,660	3,789,798
メール配信	1,040,173	1,084,527	1,180,323	1,035,117	1,218,522
楽楽販売	5,246,983	5,054,024	5,210,540	8,282,573	8,120,258
楽楽明細	—	7,781,983	5,211,834	13,016,007	9,412,375

※LTV（ライフタイムバリュー）= 1顧客から得られる生涯収益（平均利用額×想定平均利用年数×粗利益率）

※メール配信にはブラストメールの数値を含んでおりません。

※楽楽明細の2016年3月期のLTVについては正確な算出が困難であるため記載しておりません。

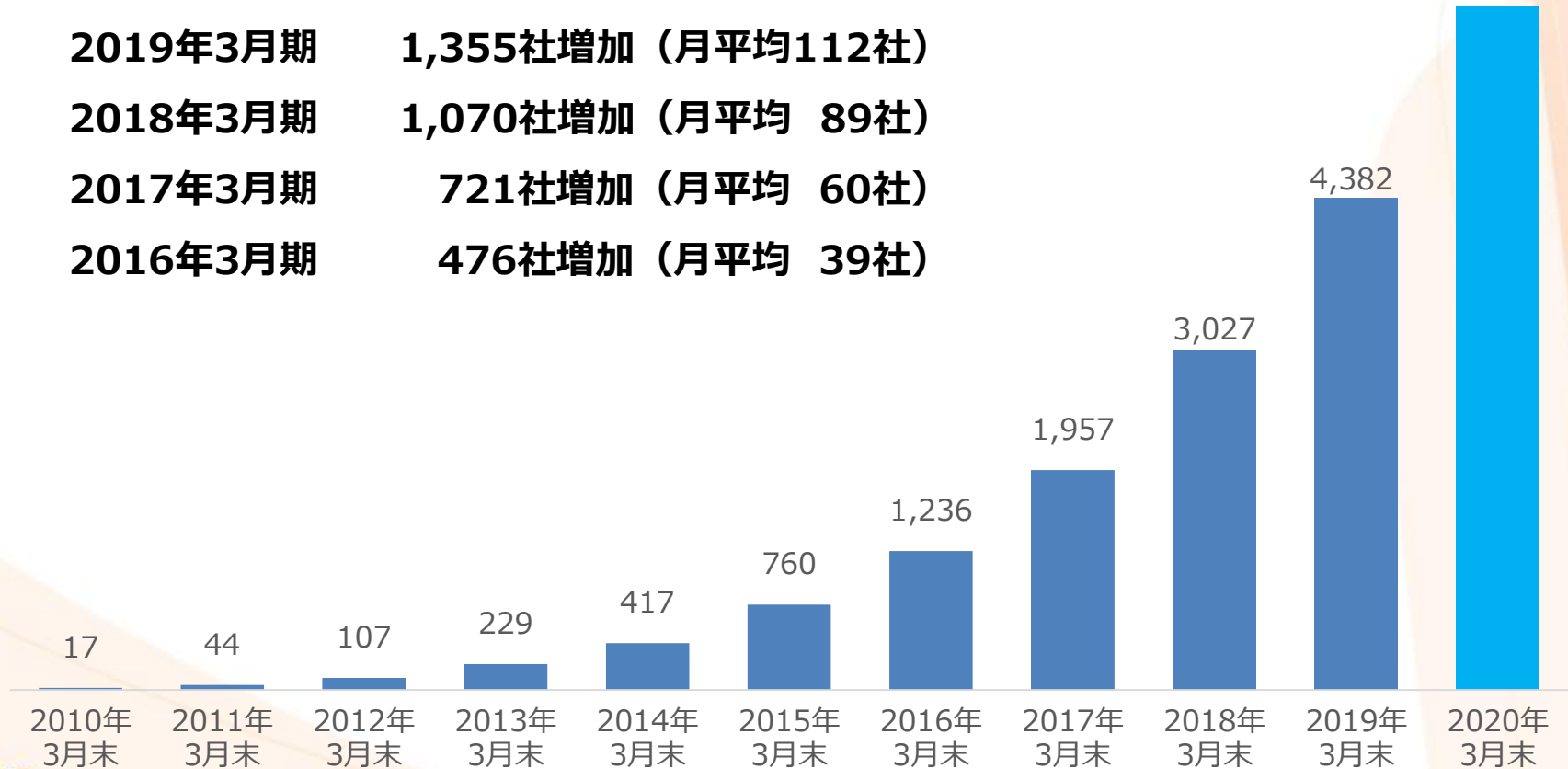
# 楽楽精算累計導入社数推移



積極的な成長投資が奏功し、導入社数が大幅増加

2020年3月期	1,704社増加 (月平均142社)
2019年3月期	1,355社増加 (月平均112社)
2018年3月期	1,070社増加 (月平均 89社)
2017年3月期	721社増加 (月平均 60社)
2016年3月期	476社増加 (月平均 39社)

6,086



# 楽楽精算の売上高推移

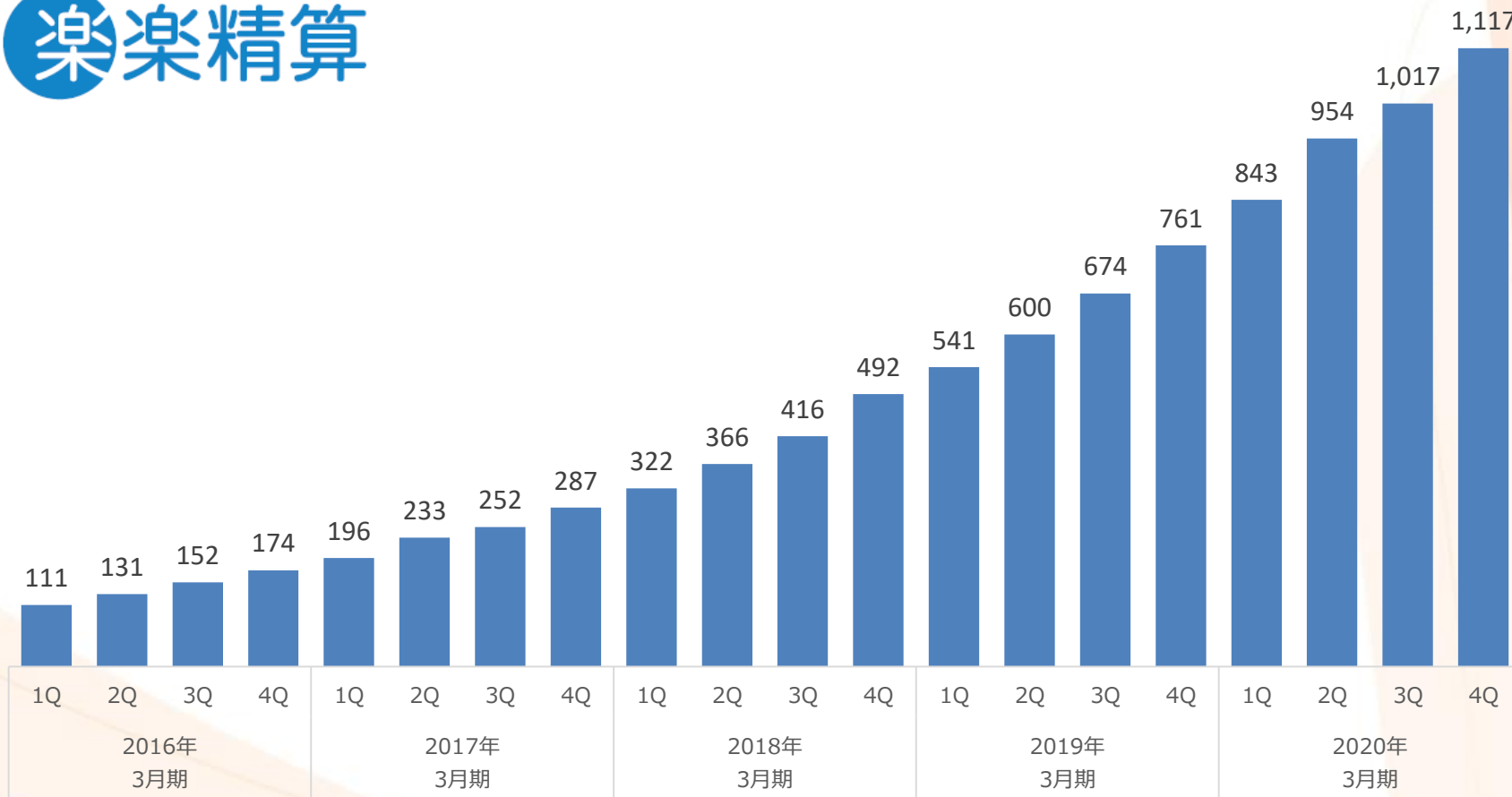
※クラウドのみの売上



新規受注が好調に推移し、増収ペースが加速



(単位：百万円)



# IT人材事業

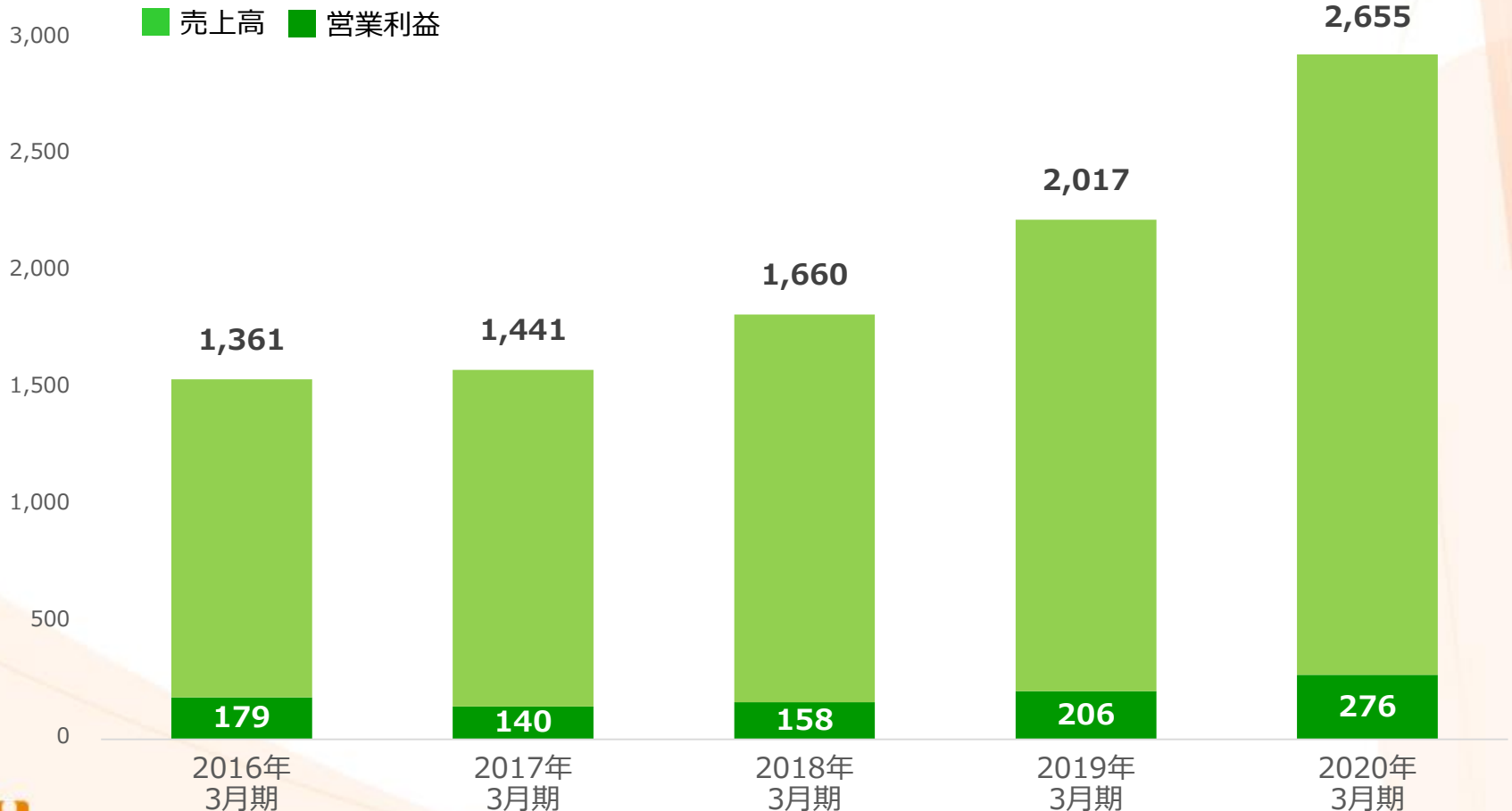


# IT人材事業の業績推移



エンジニアの増員効果で成長が加速し、増収増益で着地

(単位：百万円)

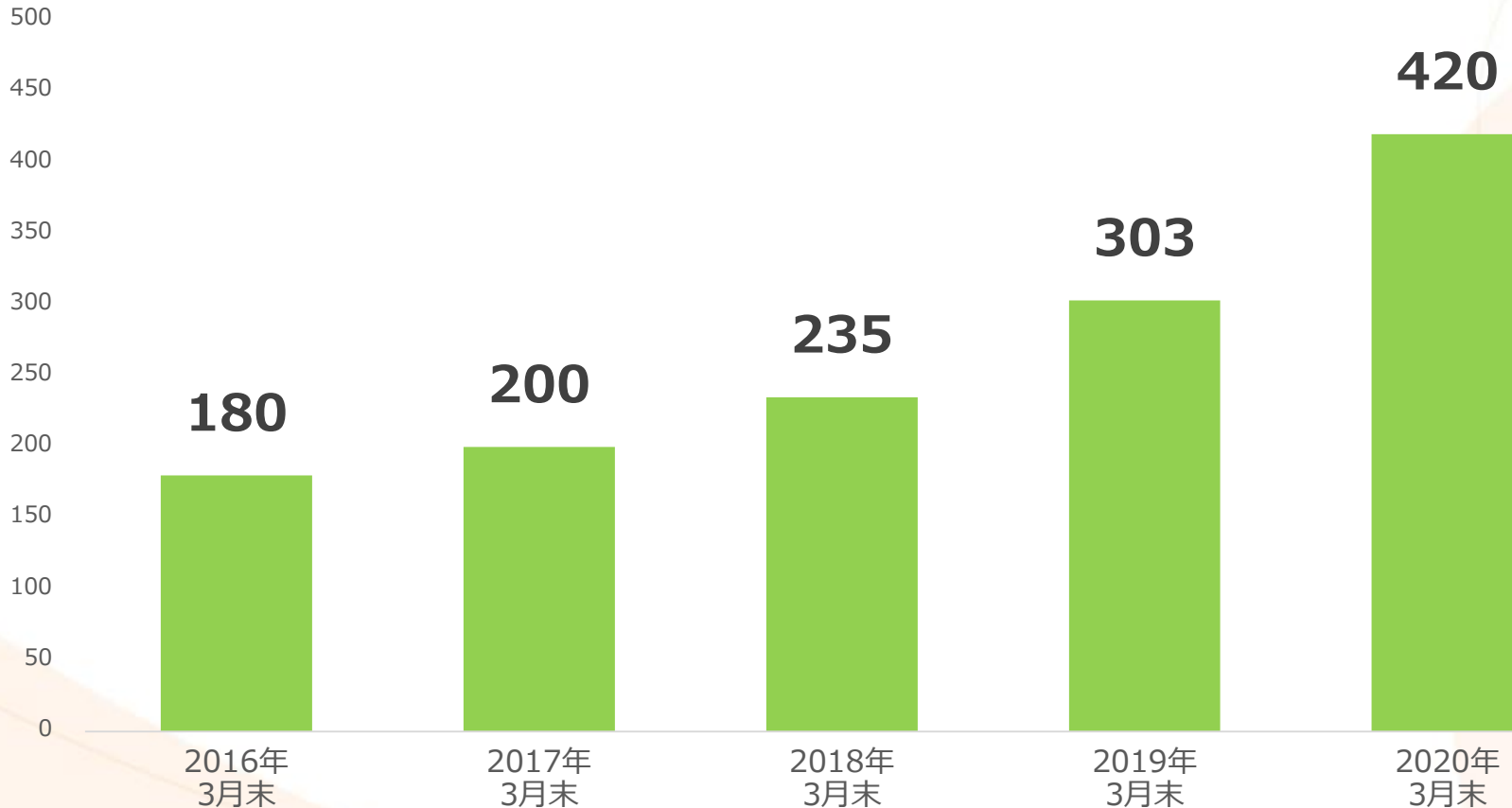


# IT人材事業エンジニア数の推移



順調な新規採用と離職抑制施策の効果によりエンジニア数が順調に増加

(単位：人)



※育成期間中のエンジニアを含みます。

# 2021年3月期 連結業績計画

# 経営方針と成長戦略



最終年度は新型コロナウイルス（COVID-19）感染拡大の影響で  
厳しい環境下であるもののCAGR30%達成に向けて邁進

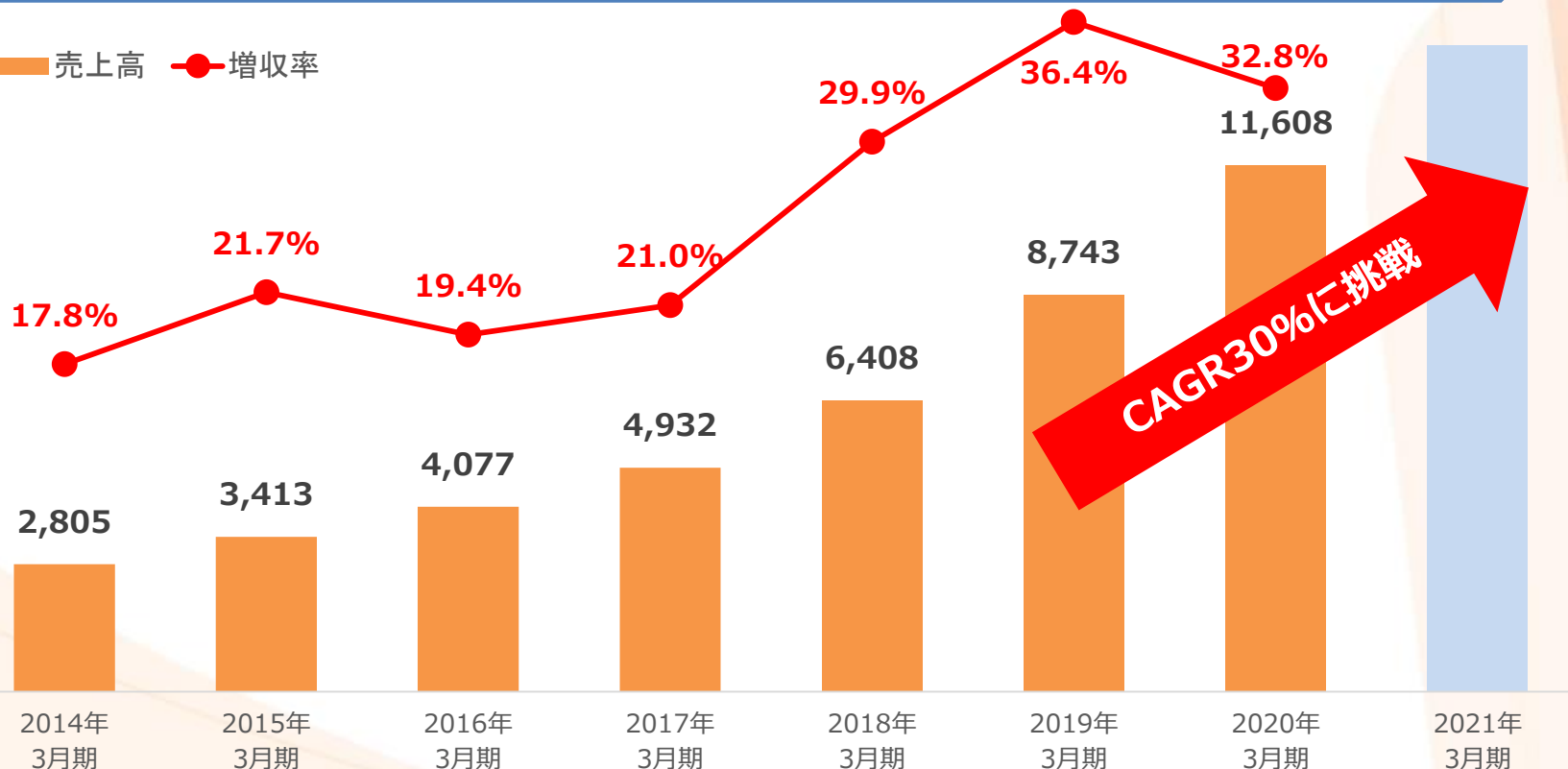
※2018年3月期を基準に、2019年3月期から2021年3月期の3年間でCAGR30%を目指します。

(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



# 【クラウド事業】新型コロナウイルス（COVID-19）の影響

2020年3月は**過去最高の新規受注**を記録  
3月の商談に大きな影響はなかった



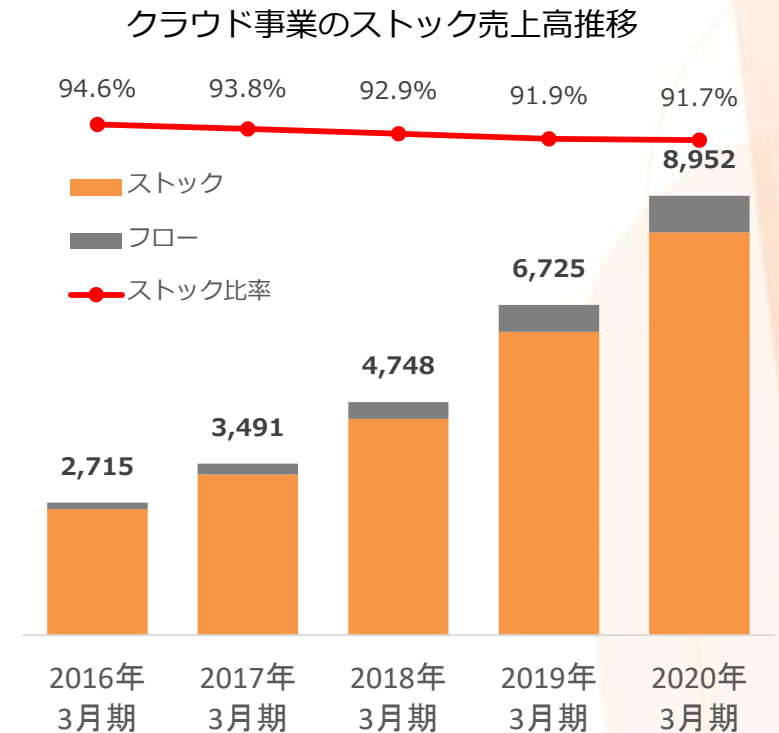
## 4月以降の状況

- ① 貴重な見込み顧客獲得機会である展示会が中止や延期
- ② リモートワークの影響で商談が遅れ、検討期間も長期化
- ③ 成長に重要な人員採用の遅れも見込まれる



**新規受注の遅れや件数の減少が想定される**  
**成長投資を十分に実行できない可能性が高い**

既存契約 = **ストック売上高は安定収益**



3月の月次ストック売上高から計算できる  
ストック売上高**9,324百万円**からどれだけ  
新規受注を積み上げられるか現時点で  
不透明

# 【IT人材事業】新型コロナウイルス（COVID-19）の影響

## 3月

首都圏での感染拡大を受けて、エンジニアの有給取得が増加した結果、売上が減少

## 4月の状況

顧客のリモートワーク対応率約90%

- ・ 育成中以外のエンジニアは**高水準の稼働率を維持**
- ・ 着任時の業務説明（指示）や情報共有が難しいため、一部で派遣先の変更や育成期間終了直後のエンジニアの契約開始の遅れが発生

### 【現時点で想定されるリスク】

- ① 非常事態宣言の長期化が起きた場合、稼働率の低下の可能性
- ② 景気悪化の影響による派遣単価低下の可能性
- ③ 育成期間終了直後のエンジニアの派遣契約開始が大幅に遅れる可能性
- ④ エンジニアの派遣契約が遅れた場合、成長率低下の可能性
- ⑤ 稼働率や単価の低下が起きた場合、利益率低下の可能性

# 2021年3月期業績予想について

---

新型コロナウイルス（COVID-19）感染症拡大の影響により  
現時点で合理的な業績予想の算出が困難であるため

## 当面未定

とさせていただきます

合理的な業績予想の算出が可能になり次第  
速やかに開示いたします

# 新型コロナウイルス（COVID-19）感染症の影響収束後の見通し



短期的にはマイナス影響が懸念されるが、中長期の未来は明るい

## 【短期的な見通し】



## 【影響収束後の見通し】

- ・ リモートワーク対応準備でクラウドサービスの導入が加速  
（紙で行っている事務作業のDXが加速）
- ・ DX加速でITエンジニアの需要がさらに増加

# 成長加速の好機が到来

※DX = デジタルトランスフォーメーション



# 【重要指標】株主還元

※分割遡及後の数値

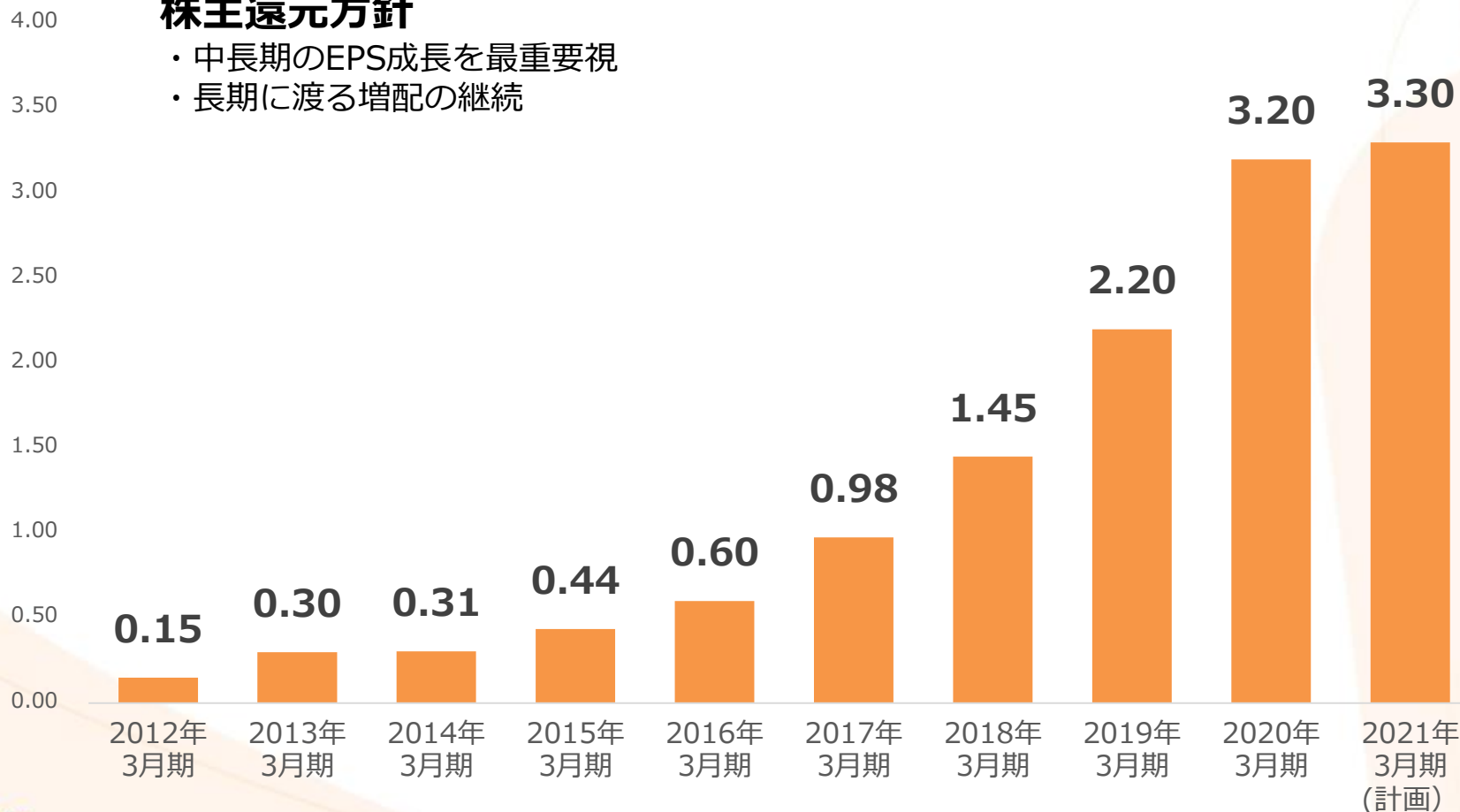


安定性と利益率が高いビジネスを展開していることから9期連続増配を計画

(単位：円)

## 株主還元方針

- ・中長期のEPS成長を最重要視
- ・長期に渡る増配の継続



# Appendix

# 沿革

アイティイブースト（現当社）設立

ITエンジニアスクール事業開始

クラウド事業（メールディラー発売）開始

IT人材事業を開始

エキスピット株式会社を子会社化

エキスピット株式会社を吸収

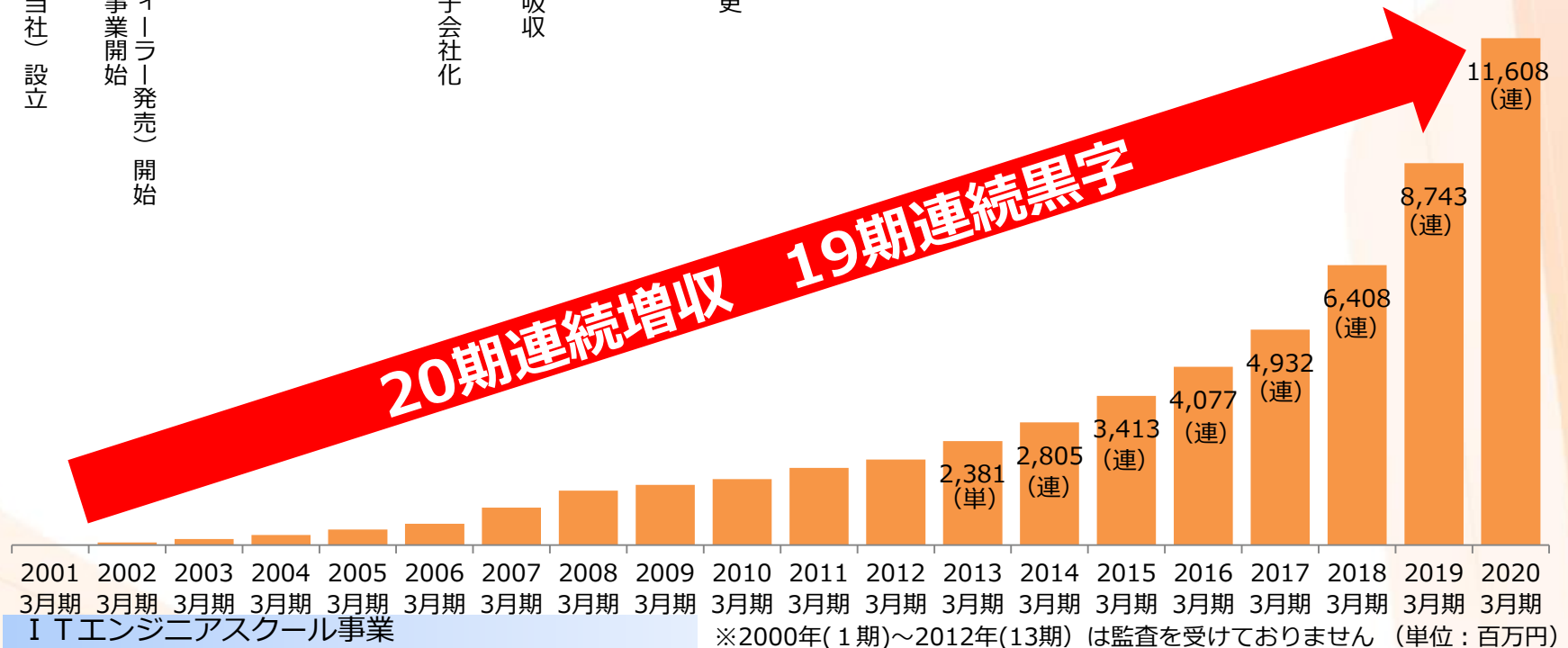
株式会社ラクスに社名変更  
楽楽精算販売開始

アメリカに子会社設立

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

ブレインメール子会社化



クラウド事業

IT人材事業



# 楽楽精算

## 楽楽精算

製品概要：交通費・経費精算システム

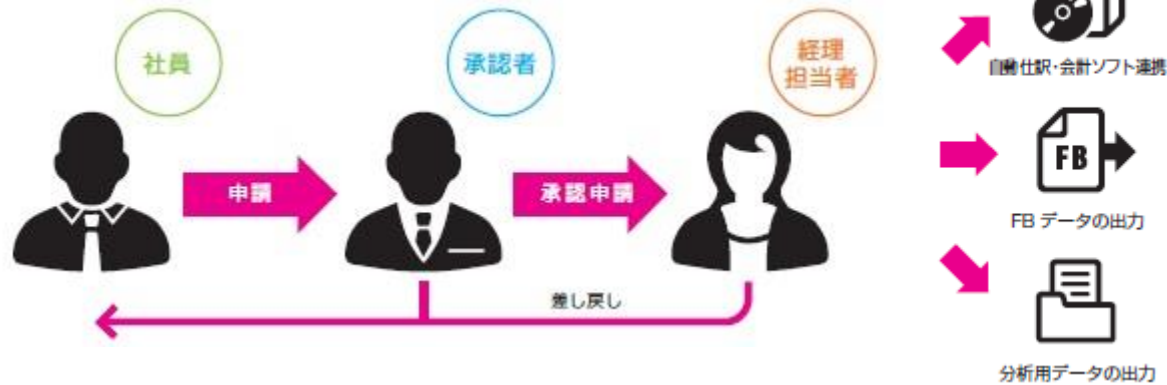
主要顧客：従業員数50名から1,000名の企業（全業種）

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

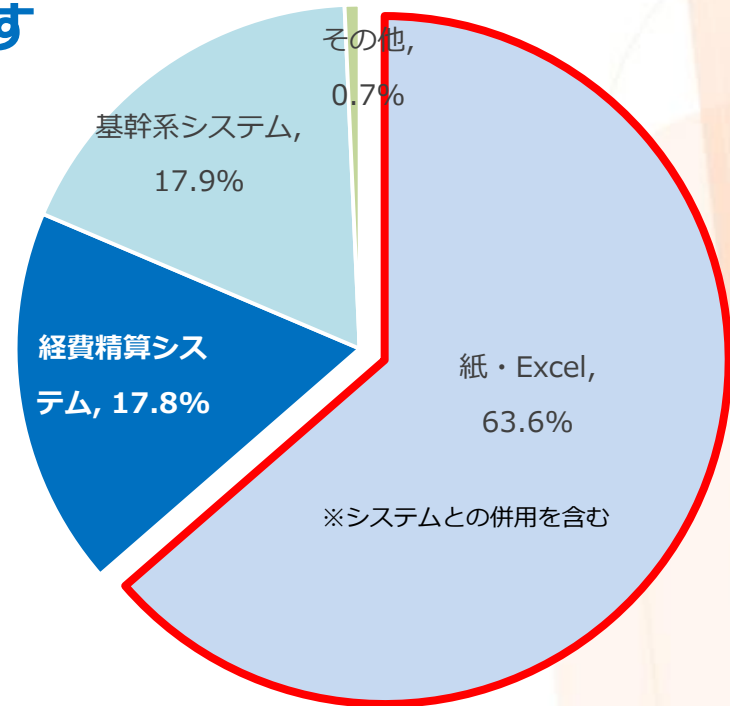
**ターゲットは 10万社、700億円市場**

**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63.6%の  
企業63,600社を中心に楽楽精算の導入を目指す

紙やExcel（ワークフローシステムの併用含む）等、非効率な方法で経費精算をしている企業の比率は依然高く、経費精算システムの導入余地は大きい



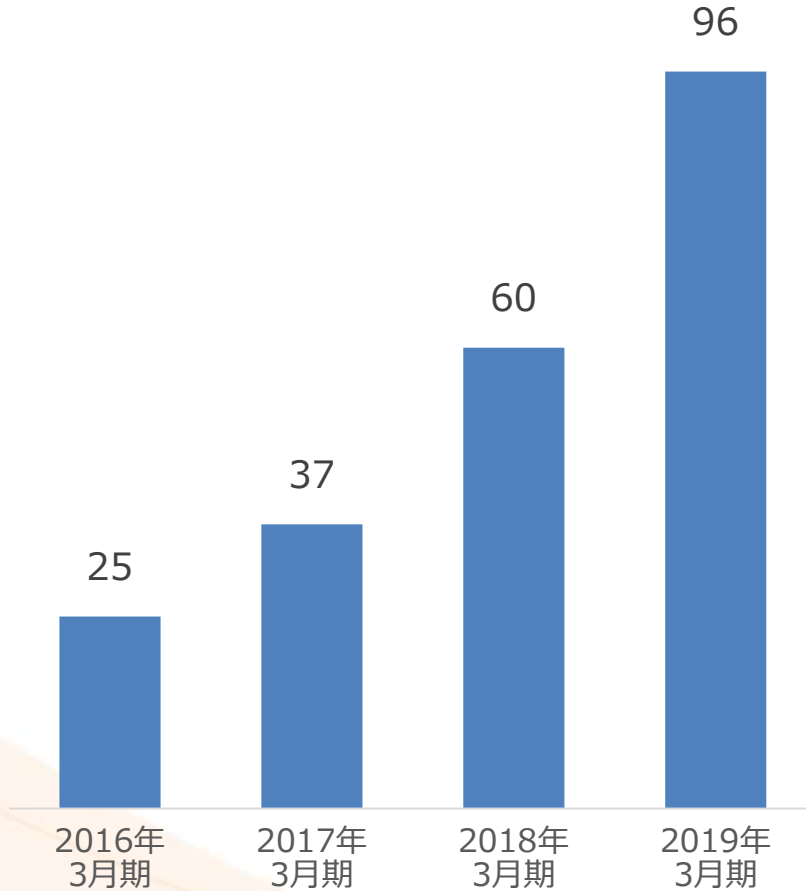
出所：2020年2月実施、経理部門向けアンケート

# 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

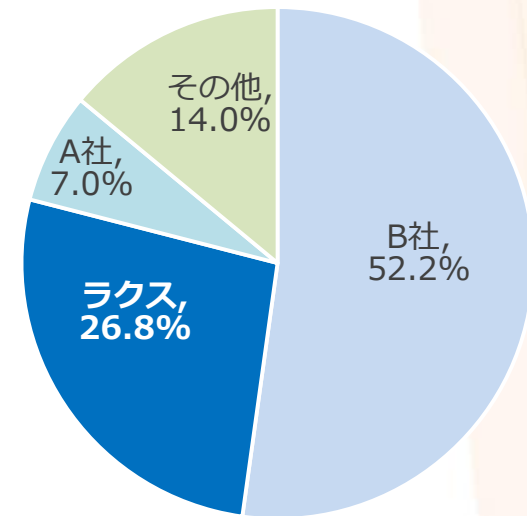
(単位:億円)



## 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

## 売上高シェア



※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



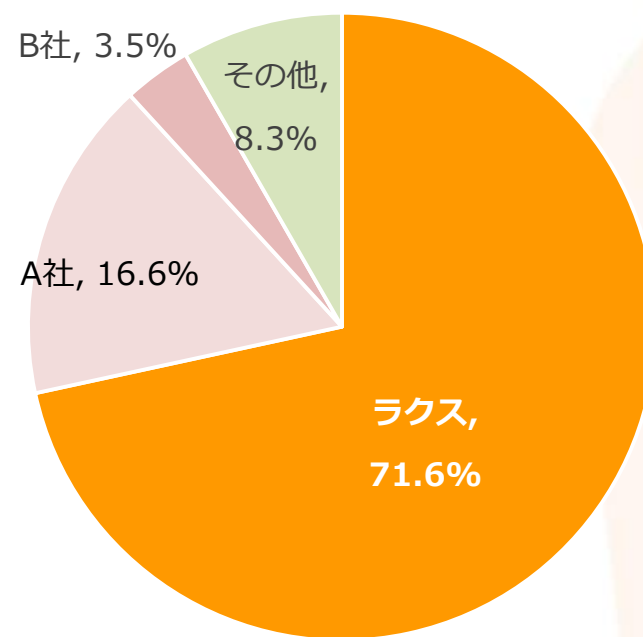
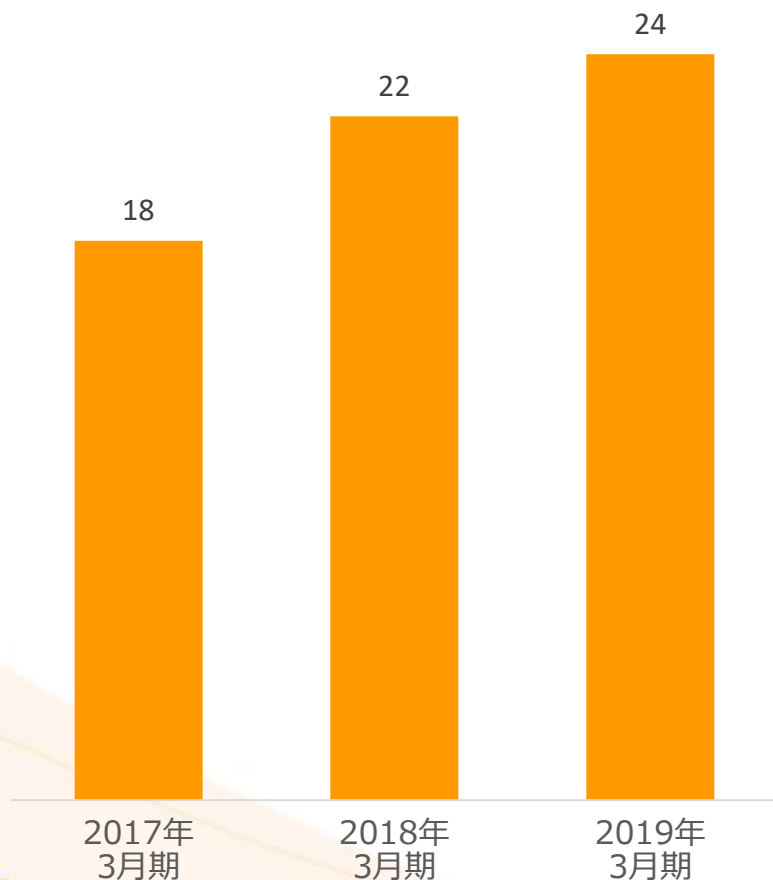


# クラウドメール処理システム市場

※出所：各種データから当社調べ(2020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

## 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

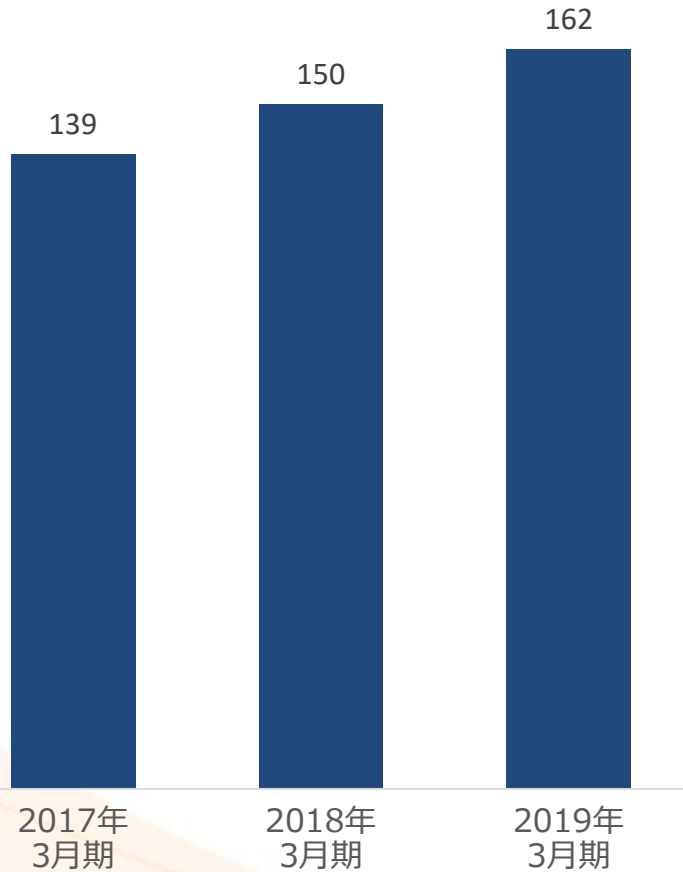
料金体系：配信通数課金+オプション

販売開始：2011年6月

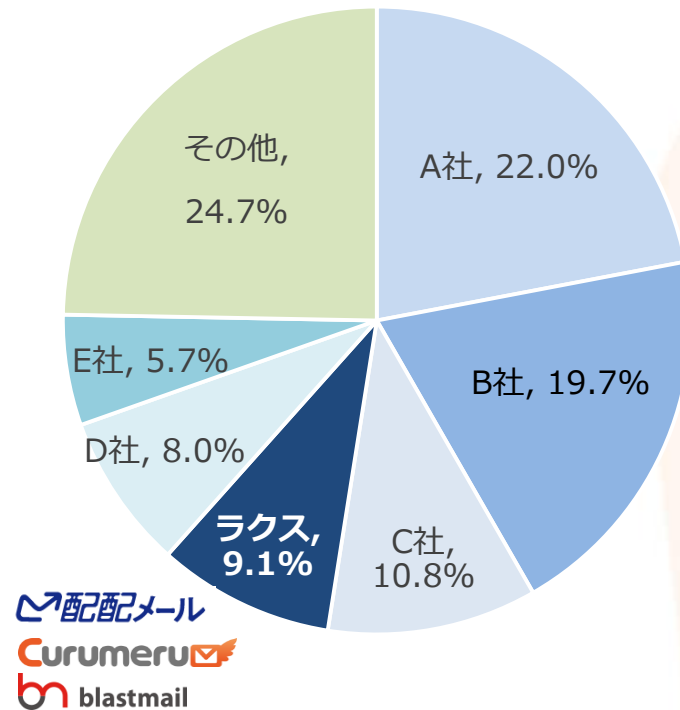
# クラウドメール配信システム市場

※出所：各種データから当社調べ(2020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

## 楽楽販売 / 働く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

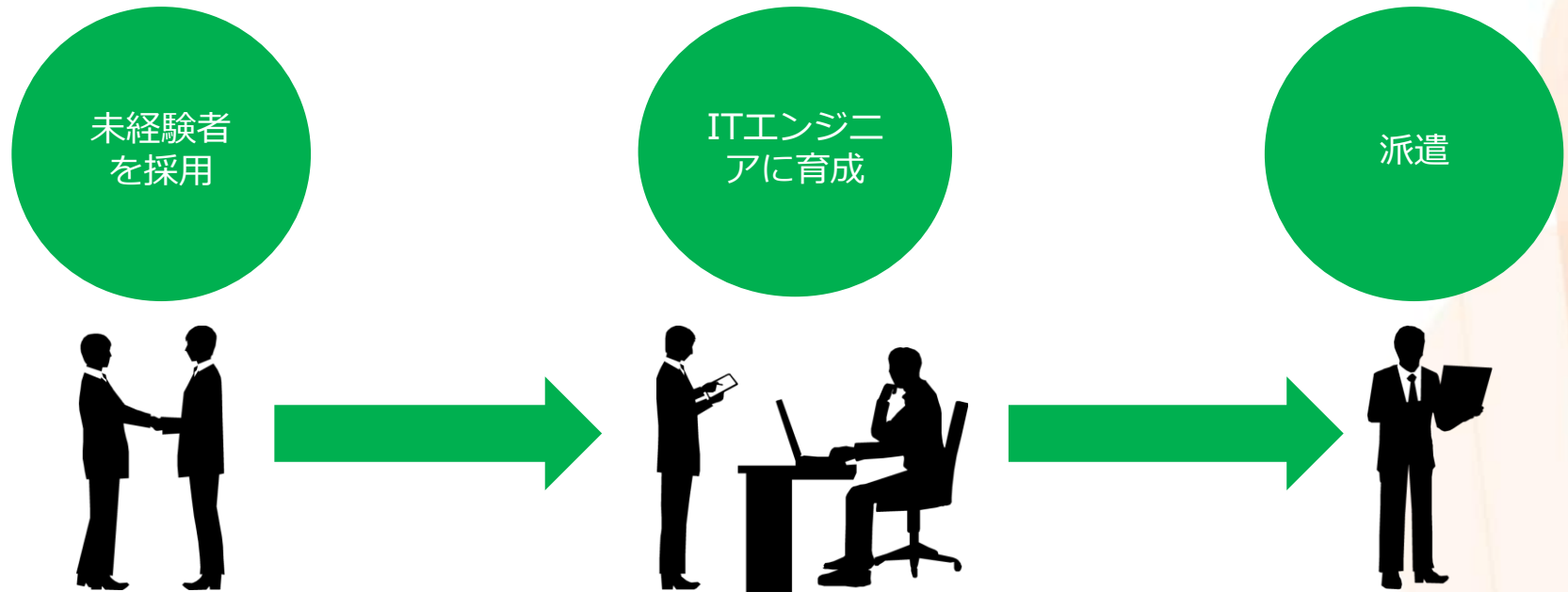
営業先部門：全部署

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

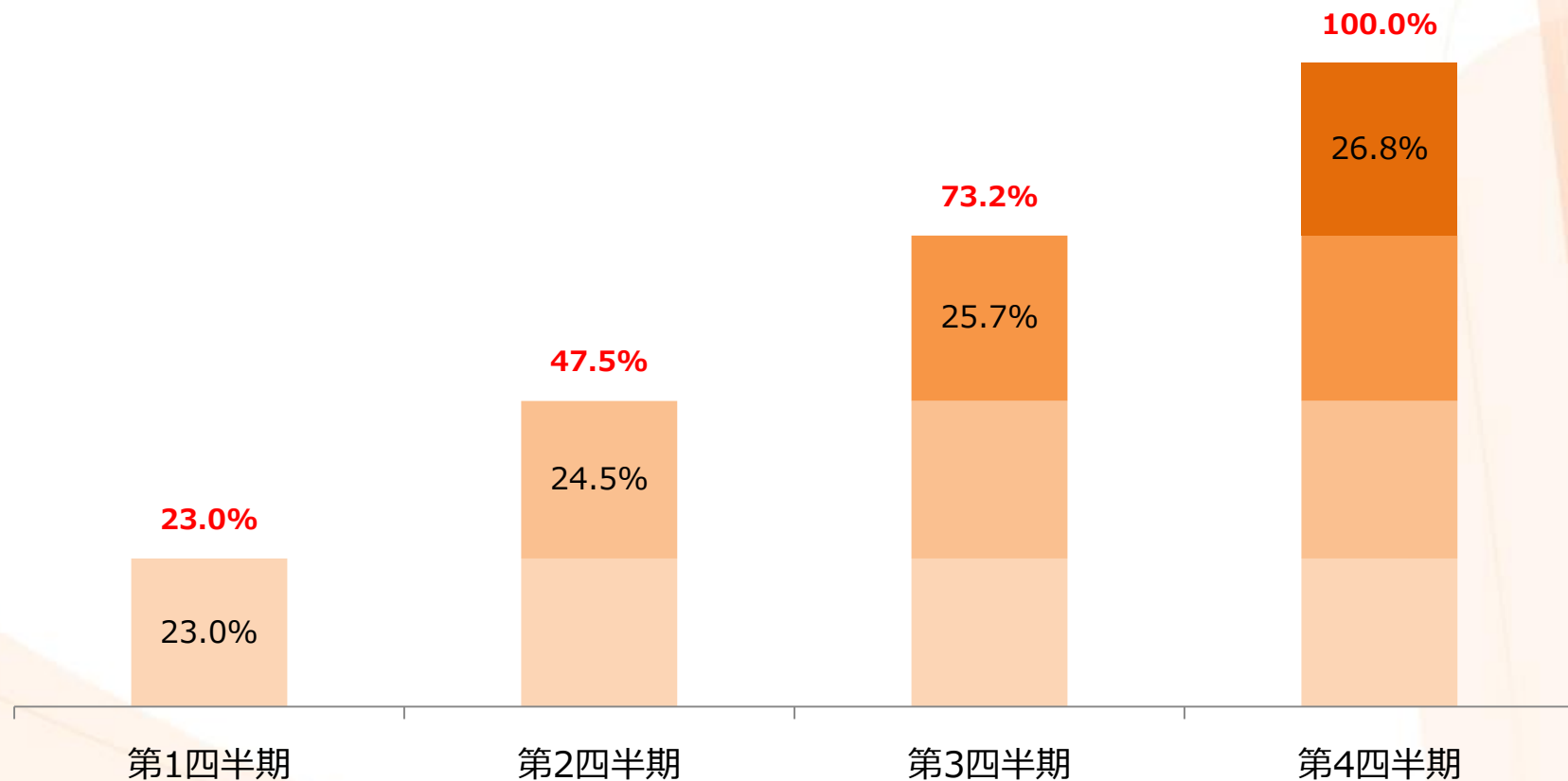
- ◆ 未経験者のエンジニア適性判定ノウハウ
- ◆ エンジニア育成ノウハウ

## 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。