

2021年3月期 決算説明資料

株式会社ラクス（証券コード：3923）

2021年5月13日



ポイント

■ 2021年3月期業績

- ・ 2020年3月期に実施した成長投資強化の効果で大幅な増収を達成
- ・ クラウド事業が好調に推移し、売上高・各段階利益ともに計画を超過
- ・ 持続的な成長に必要な投資を実行しながら、効率化により大幅増益を達成

■ クラウド事業

- ・ 2019年からの中期経営目標を超過達成し、3カ年で売上高が2.59倍に成長
- ・ 主要サービスの高成長が持続し、売上高成長が加速

■ 中期経営目標と2022年3月期の計画について

- ・ 中期経営目標（2019～2021）は超過達成
- ・ 新中期経営目標（2022～2026）は5カ年で3項目の目標を設定
- ・ 売上高成長の加速を最優先するため、当面は半期ごとの計画開示を予定

2021年3月期 連結業績

2021年3月期 連結業績サマリー

2020年3月期に実施した成長投資強化の効果で大幅な増収を達成
2021年3月期の効率化効果もあり、各段階利益も大幅増加

		前年同期比
売上高	15,387 百万円	+32.6%
営業利益	3,898 百万円	+232.0%
経常利益	3,881 百万円	+229.7%
EBITDA	4,346 百万円	+178.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,936 百万円	+267.3%

※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

2021年3月期 連結業績概要

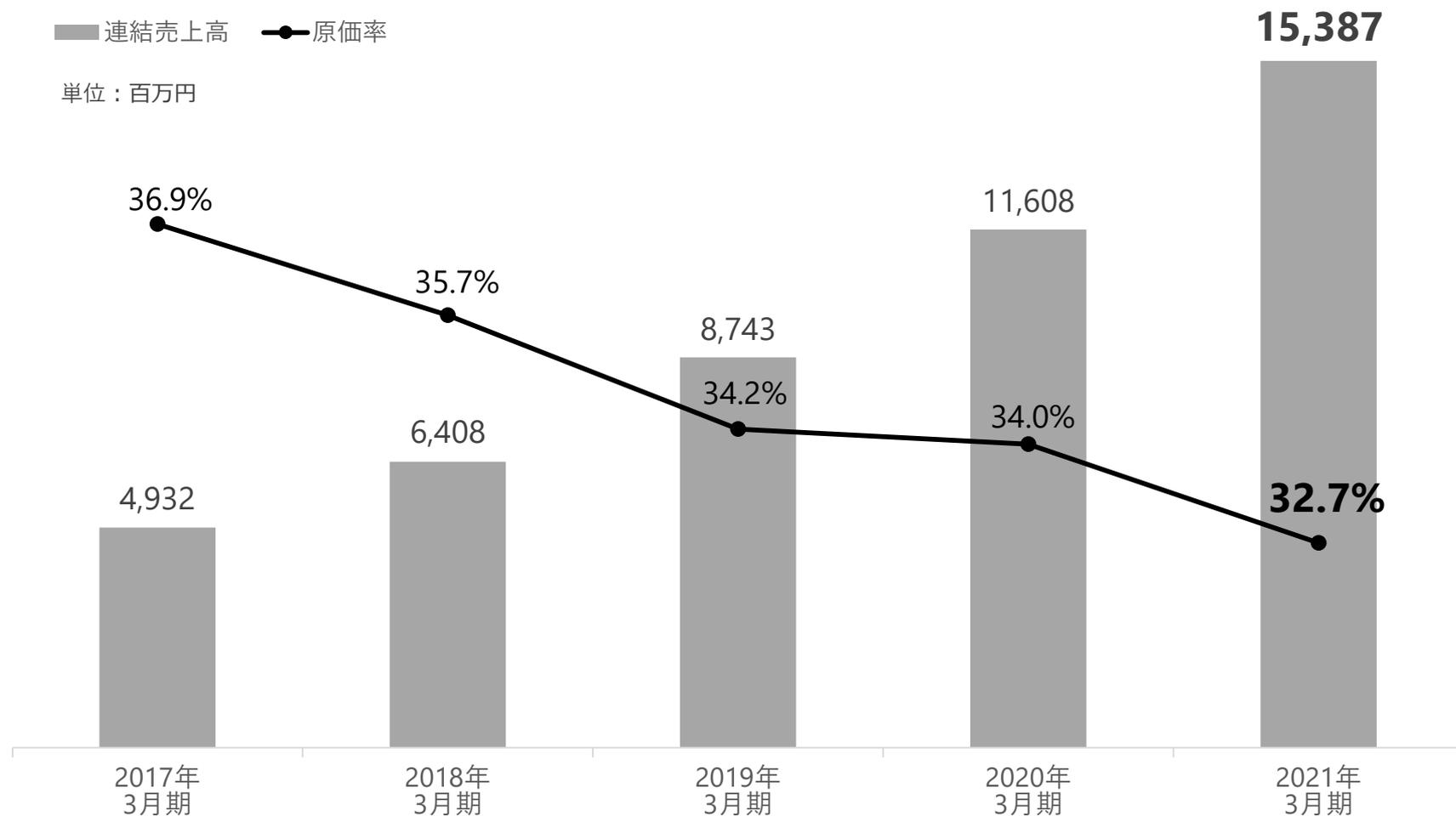
クラウド事業が好調に推移し、売上高・各段階利益ともに計画を超過

単位：百万円

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (計画)	2021年3月期 (実績)	前年同期比	計画比
売上高	11,608	15,119	15,387	132.6%	101.8%
売上原価	3,945	5,016	5,030	127.5%	100.3%
売上総利益	7,662	10,103	10,357	135.2%	102.5%
売上高総利益率	66.0%	66.8%	67.3%		
販売費及び一般管理費	6,487	6,498	6,459	99.6%	99.4%
営業利益	1,174	3,604	3,898	332.0%	108.2%
営業利益率	10.1%	23.8%	25.3%		
経常利益	1,177	3,617	3,881	329.7%	107.3%
経常利益率	10.1%	23.9%	25.2%		
EBITDA	1,561	4,070	4,346	278.5%	106.8%
EBITDAマージン	13.4%	26.9%	28.2%		
法人税	369	1,100	1,150		
法人税率	31.6%	28.9%	28.1%		
親会社株主に帰属 する当期純利益	799	2,720	2,936	367.3%	108.0%

連結売上高と原価率の推移

ビジネスモデル通り原価率の低下傾向が継続

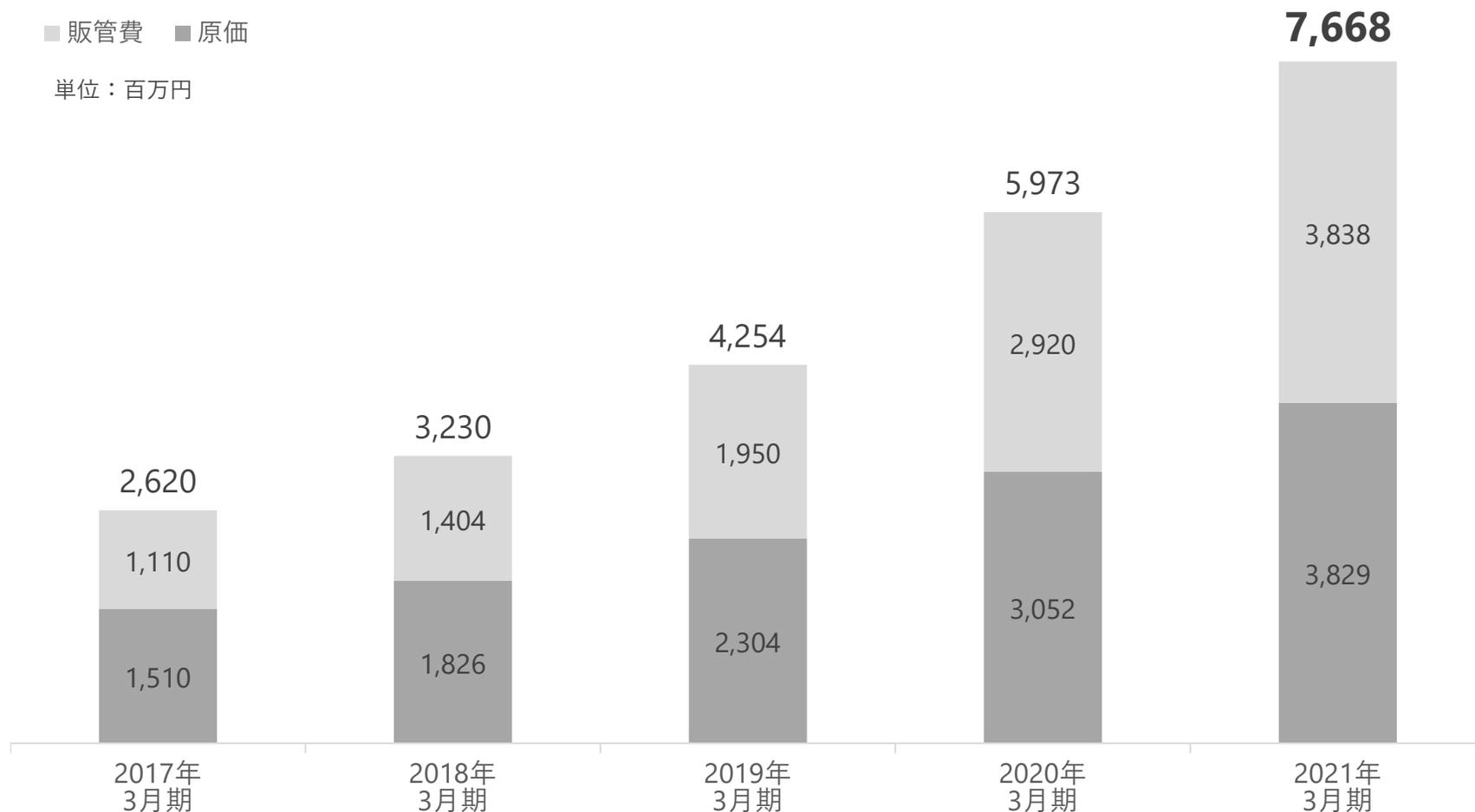


人件費の推移

成長加速に向けて採用を強化しており、人件費は大幅増加
修正計画対比では18百万円未達となったが、当初計画比63百万円超過

■ 販管費 ■ 原価

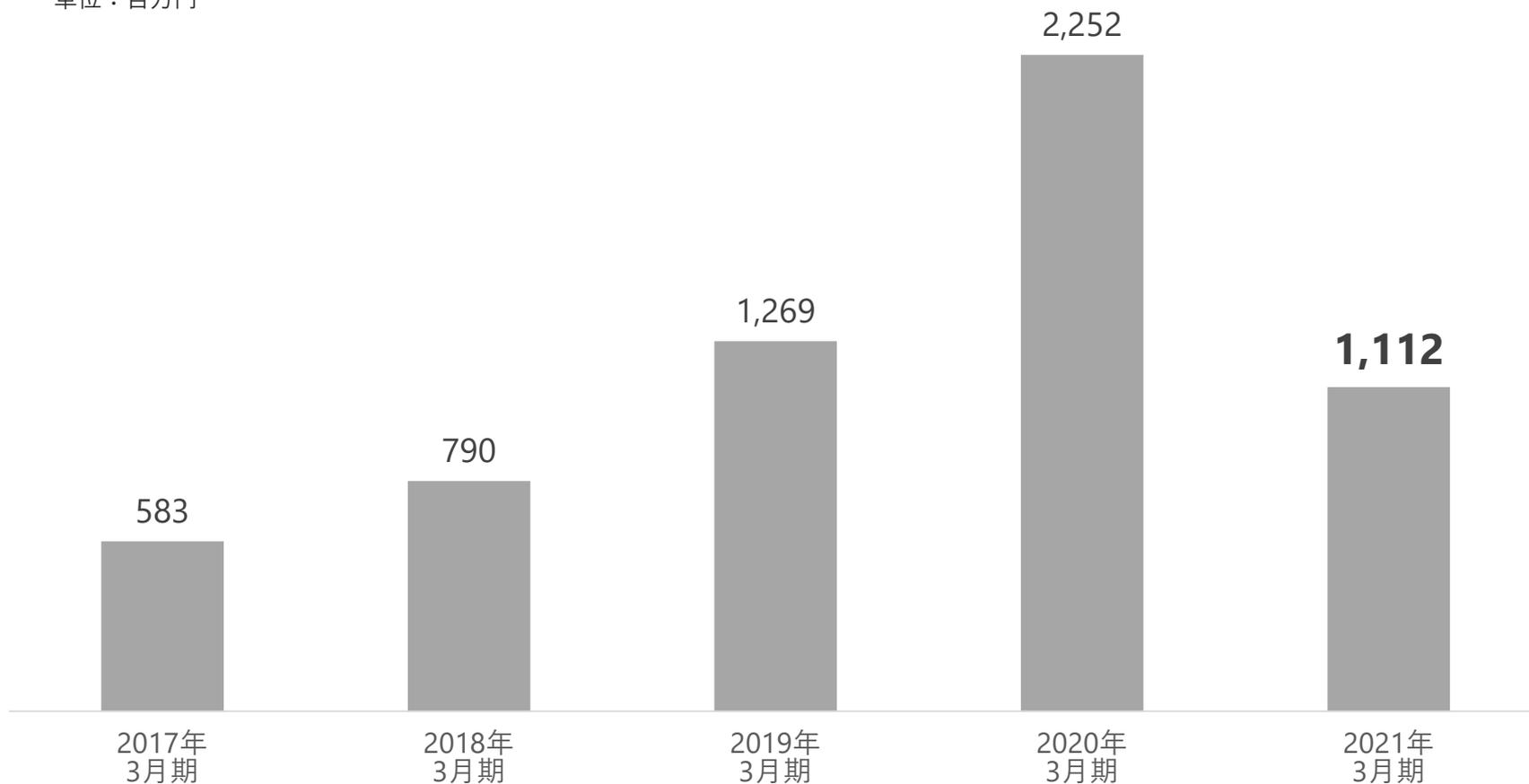
単位：百万円



広告宣伝費の推移

効率化を推進して広告宣伝費を大幅抑制したものの、新規受注は高水準を維持

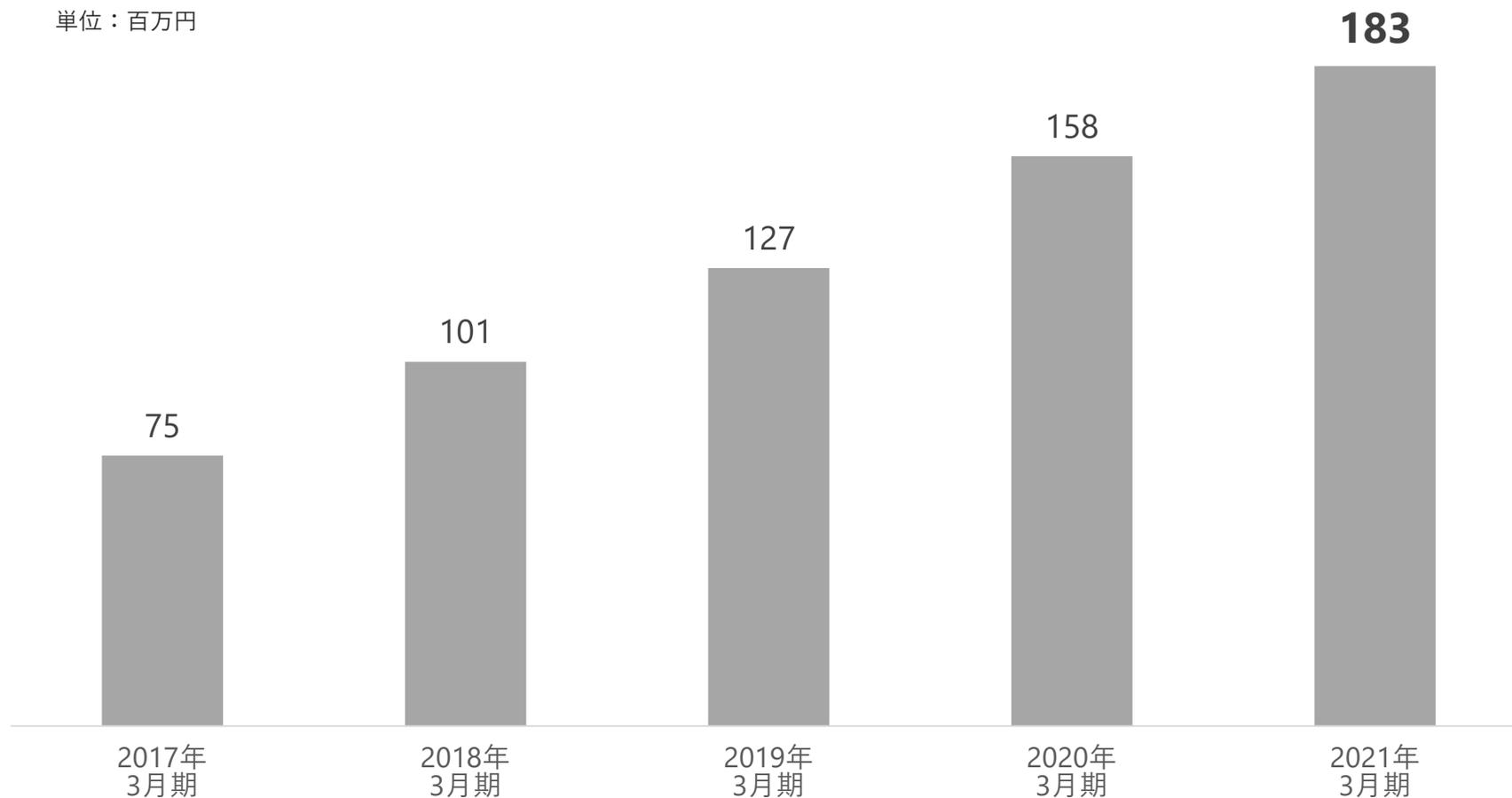
単位：百万円



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

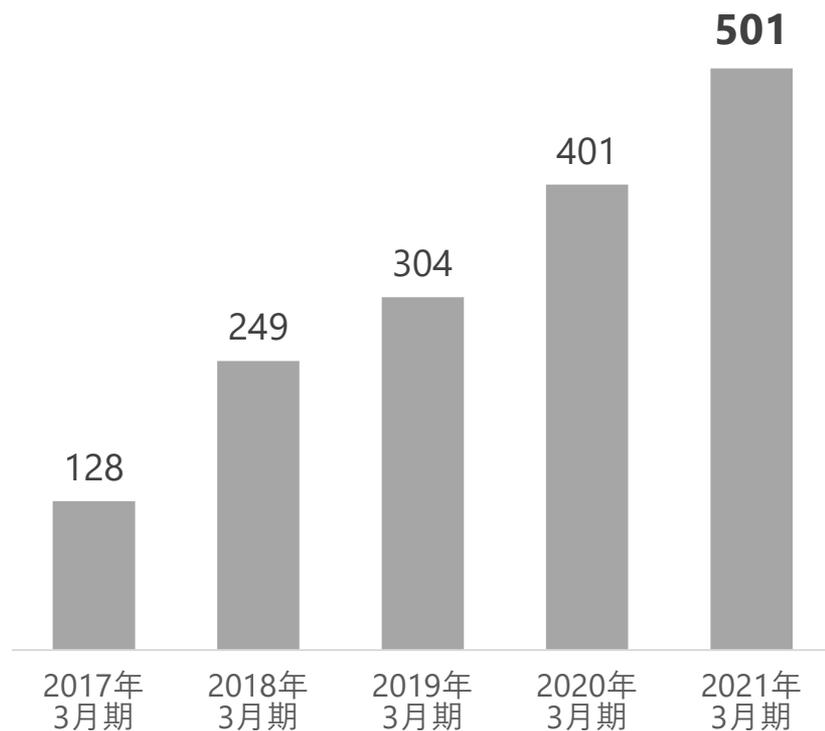


オフィス賃料と外注費の推移

業容の拡大により、オフィス賃料と外注費が増加

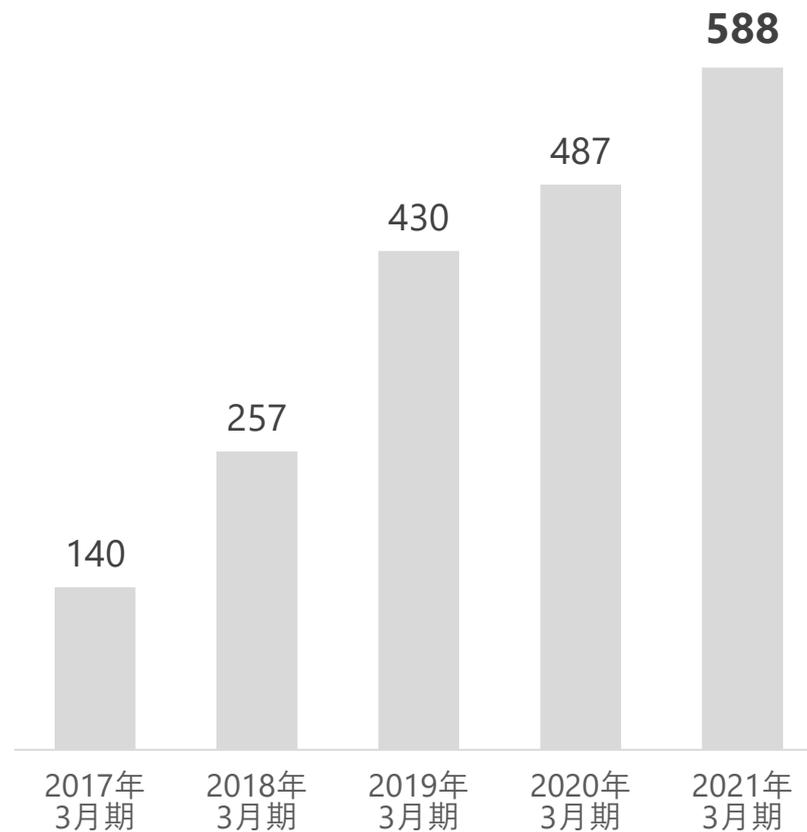
オフィス賃料

単位：百万円



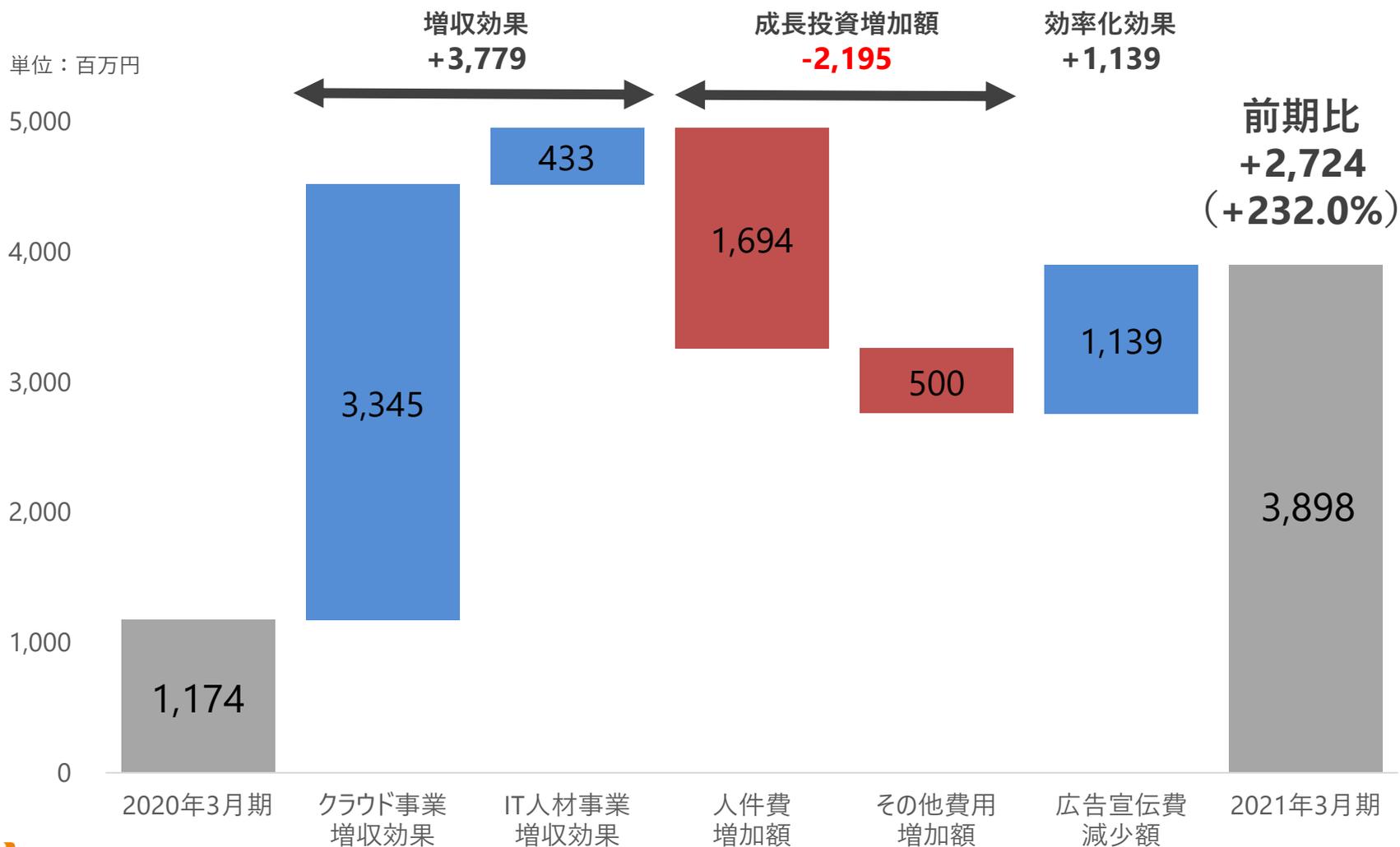
外注費

単位：百万円



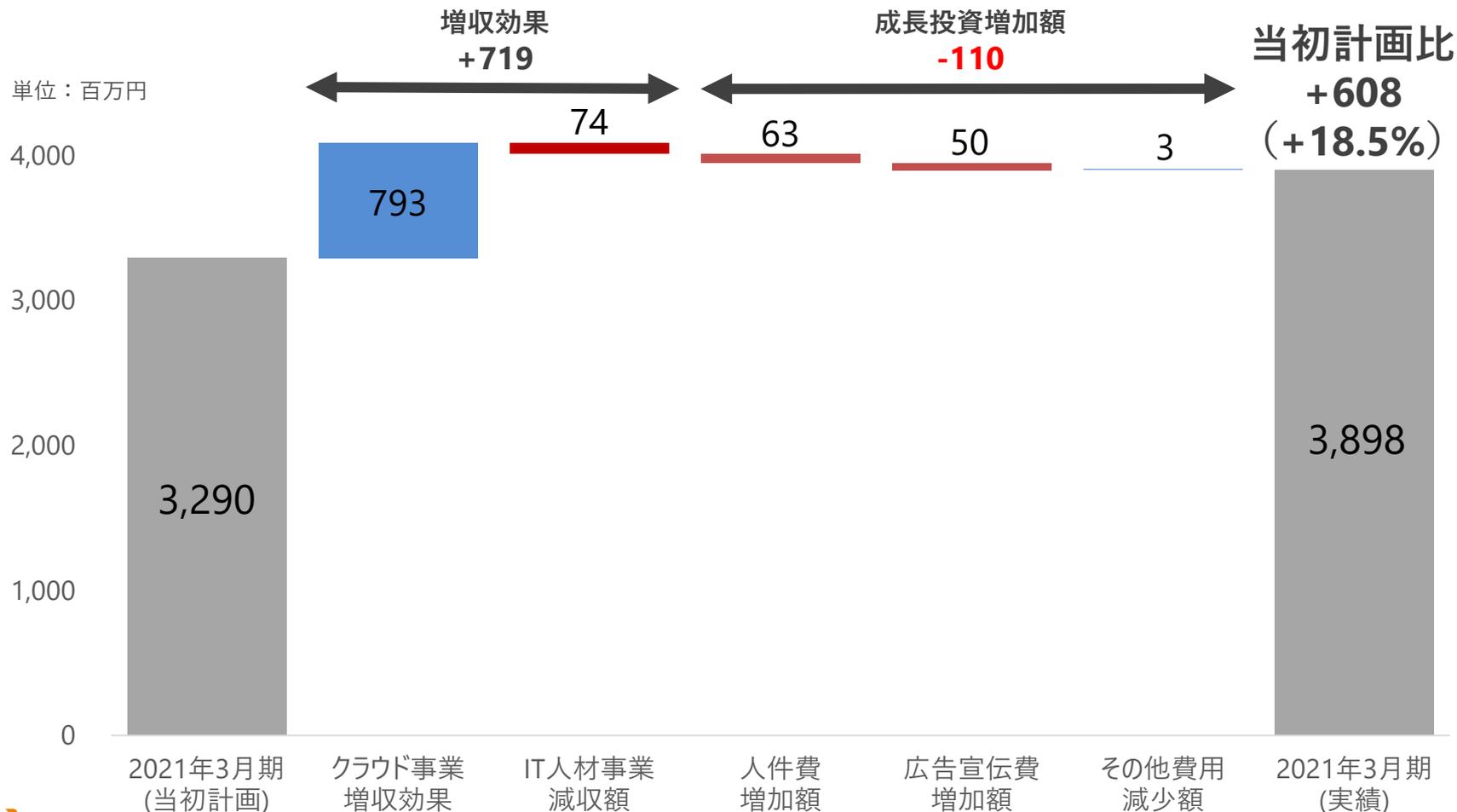
2021年3月期連結営業利益増減要因（前期比）

持続的な成長に必要な投資を実行しながら、効率化により大幅増益を達成



2021年3月期連結営業利益増減要因（当初計画比）

クラウド事業が好調に推移し、IT人材事業の計画比減収をカバーして大幅増収
効率化を進めながら、人件費・広告宣伝費ともに当初計画以上の投資を実行



連結貸借対照表

単位：百万円

	2020年3月末	2021年3月末	増減額
流動資産	4,413	8,580	4,166
固定資産	2,625	2,891	265
資産合計	7,039	11,471	4,432
流動負債	1,773	3,606	1,832
固定負債	72	22	-50
負債合計	1,846	3,629	1,782
株主資本	5,196	7,842	2,646
その他包括利益累計額	-3	0	3
純資産合計	5,192	7,842	2,649
負債純資産合計	7,039	11,471	4,432
自己資本比率	73.8%	68.4%	

キャッシュフロー計算書

単位：百万円

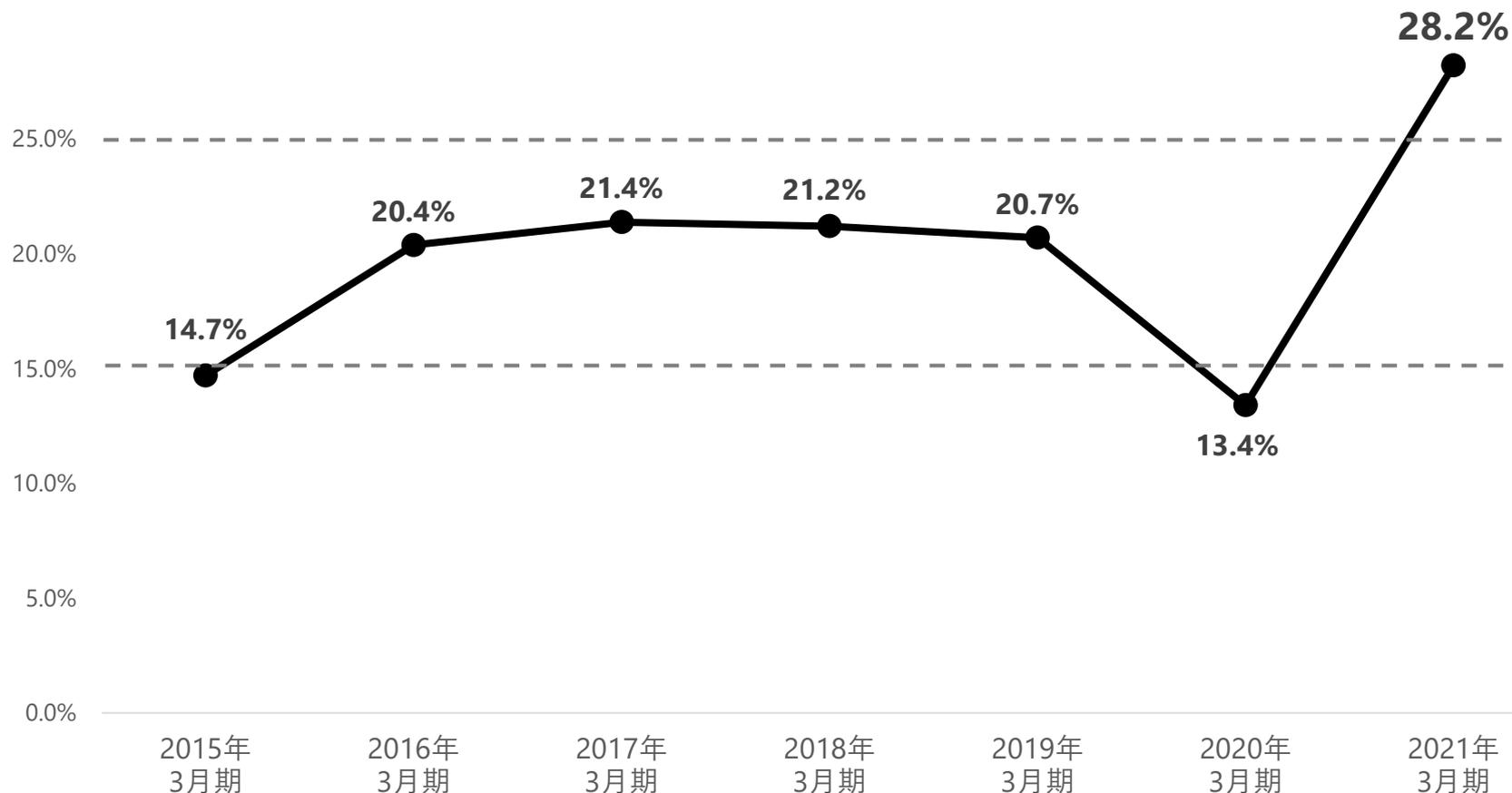
	2020年3月期	2021年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	939	4,271	3,332
投資活動によるキャッシュ・フロー	-481	-432	49
フリー・キャッシュ・フロー	458	3,839	3,381
財務活動によるキャッシュ・フロー	-195	-303	-108
現金及び現金同等物の期末残高	2,496	6,035	3,539
減価償却費	219 ^{※1}	301 ^{※2}	82
のれん償却費	163	163	0

※1 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

※2 減価償却費301百万円に、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

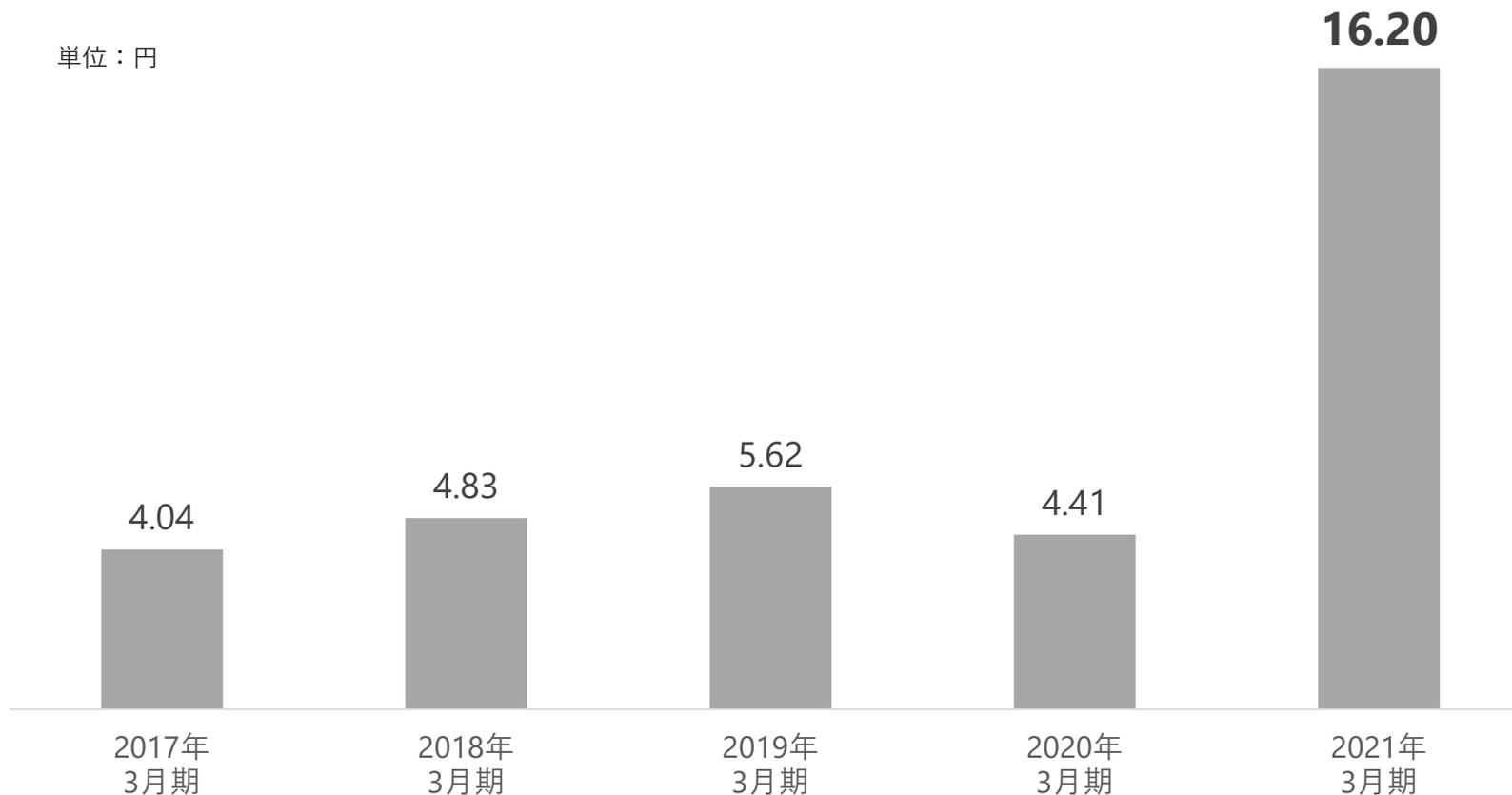
2020年3月期に実施した成長投資強化により基準を超過
持続的な高成長を優先するためEBITDAマージンは重要指標から除外



【重要指標】一株利益（EPS）推移

2020年3月期に実施した戦略的な成長投資の効果でEPSが大幅に増加
今後も中長期のEPS成長の拡大を最重要視して成長加速を目指す

単位：円



※分割遡及後の数値

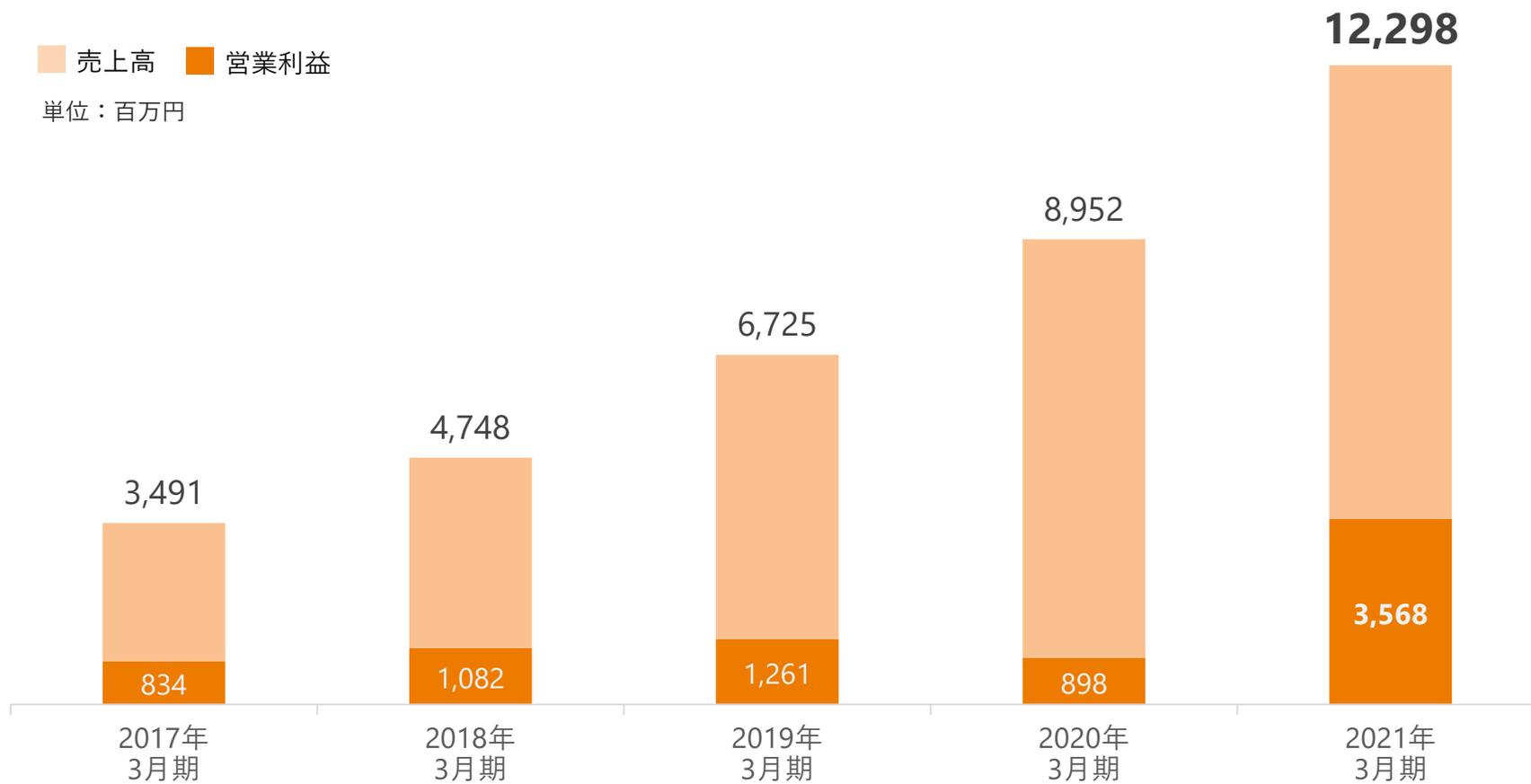
クラウド事業

クラウド事業の業績推移

2019年からの中期経営目標を超過達成し、3カ年で売上高が2.59倍に成長
計画通り売上高成長への影響を押さえながら大幅な増益を実現

売上高 営業利益

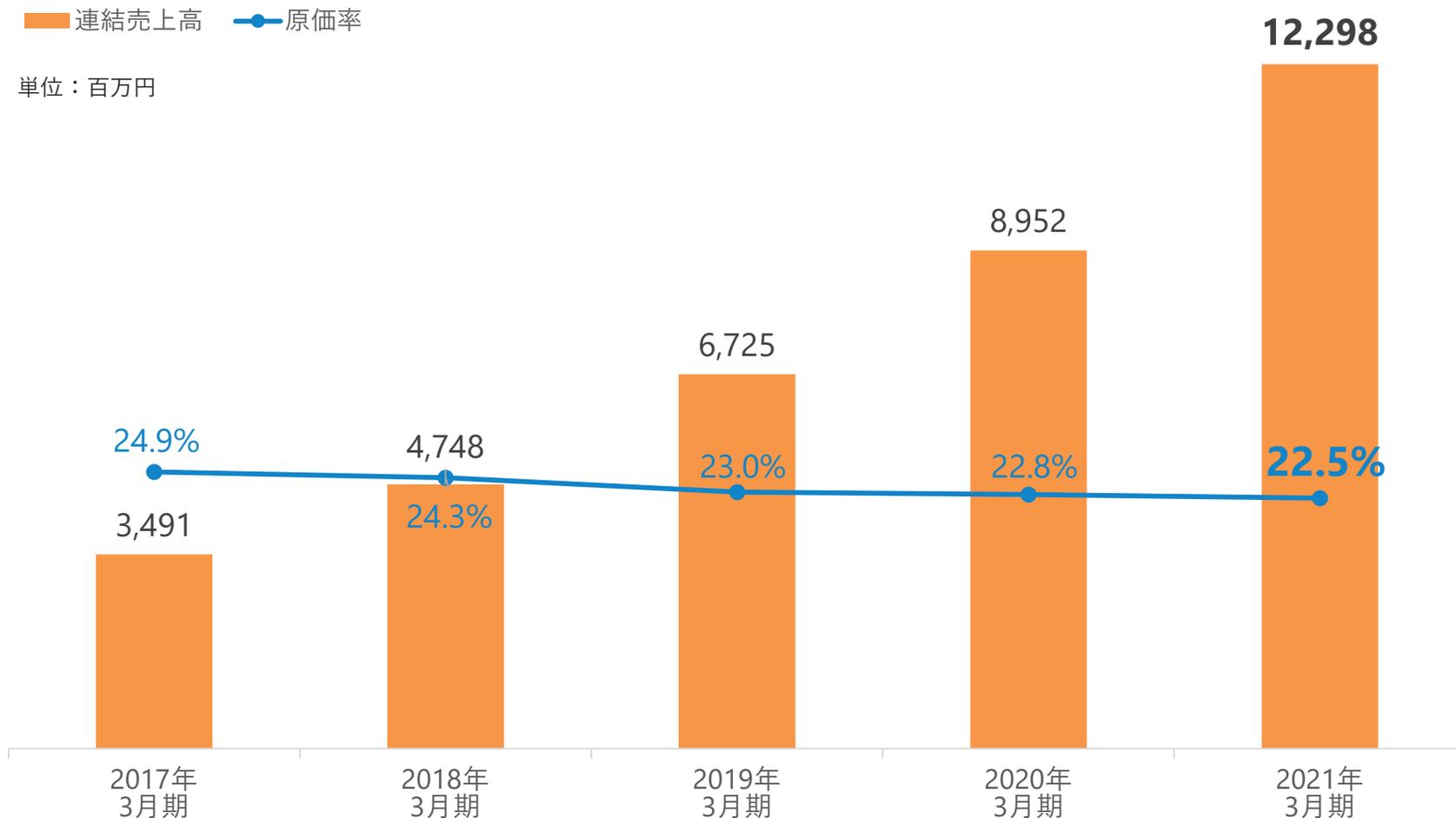
単位：百万円



※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

売上高と原価率の推移（クラウド事業）

売上高の高成長を背景に、必要な原価をかけながらも原価率は改善



クラウド事業ストック売上高推移

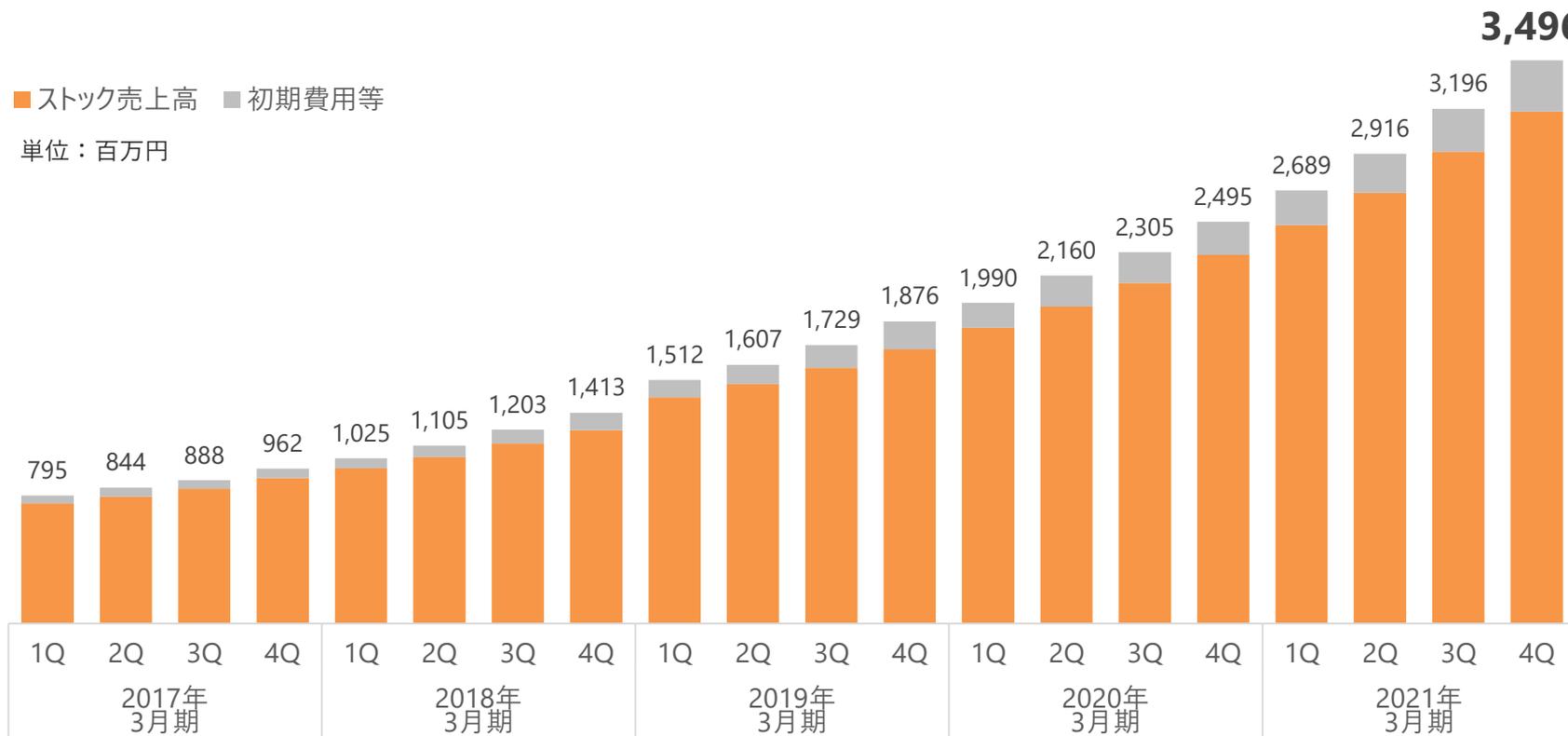
ストック売上高が順調に積み上がり、ストック売上高は高水準を維持
新規契約も高水準で推移したため、ストック売上高比率は若干低下

ストック売上高比率

90.9%

■ ストック売上高 ■ 初期費用等

単位：百万円



クラウド事業サービス別売上高推移

主要サービスの高成長が持続し、売上高成長が加速

単位：百万円

		2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
楽楽精算	売上高	977	1,601	2,579	3,935	5,559
	増減率	69.6%	63.8%	61.1%	52.6%	41.3%
メールディーラー	売上高	1,141	1,339	1,538	1,732	1,979
	増減率	14.1%	17.3%	14.9%	12.7%	14.2%
メール配信	売上高	657	939	1,410	1,573	1,964
	増減率	25.1%	42.8%	50.2%	11.6%	24.8%
楽楽販売	売上高	342	445	598	866	1,281
	増減率	28.5%	29.8%	34.4%	44.9%	47.8%
楽楽明細	売上高	69	149	326	552	1,177
	増減率	413.9%	113.9%	118.4%	68.8%	113.3%
その他	売上高	301	274	273	291	336
	増減率	-9.2%	-9.2%	-0.4%	6.8%	15.2%
クラウド事業合計	売上高	3,491	4,748	6,726	8,952	12,298
	増減率	28.6%	36.0%	41.7%	33.1%	37.4%

※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（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

楽楽明細の成長が更に加速、他の主要サービスも好調に推移

単位：百万円

	2021年3月期 第4四半期売上高	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	1,593	10.6%	42.6%
メールディーラー	516	2.6%	12.8%
メール配信	544	7.6%	27.0%
楽楽販売	369	9.8%	49.7%
楽楽明細	382	18.6%	127.0%
その他	89	5.1%	19.6%
クラウド事業合計	3,496	9.4%	40.1%

※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

主要サービス全てでLTVが改善

単位：円

	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
楽楽精算	9,790,391	10,405,262	10,800,545	14,004,503	14,657,378
メールディーラー	4,112,810	3,823,875	4,156,660	3,789,798	4,098,993
メール配信	1,084,527	1,180,323	1,035,117	1,218,522	1,500,287
楽楽販売	5,054,024	5,210,540	8,282,573	8,120,258	8,830,777
楽楽明細	7,781,983	5,211,834	13,016,007	9,412,375	20,303,924

※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

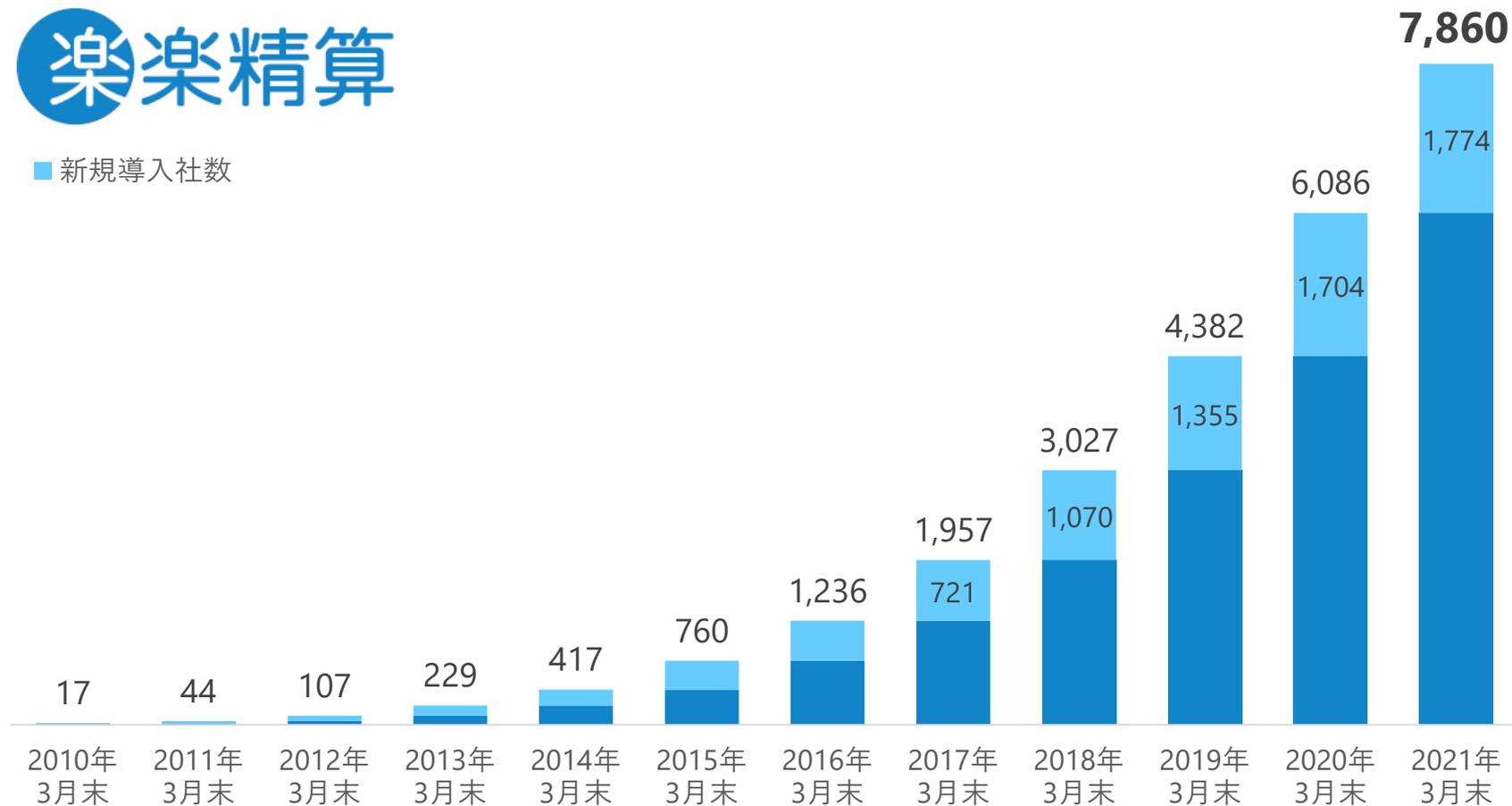
※楽楽明細のLTVについては粗利益率を想定仮数値（70％）を使用して算出しております

楽楽精算 累計導入社数推移

期初と3月に新規受注が前年同月割れしたが、通年では前年を上回って着地



■ 新規導入社数

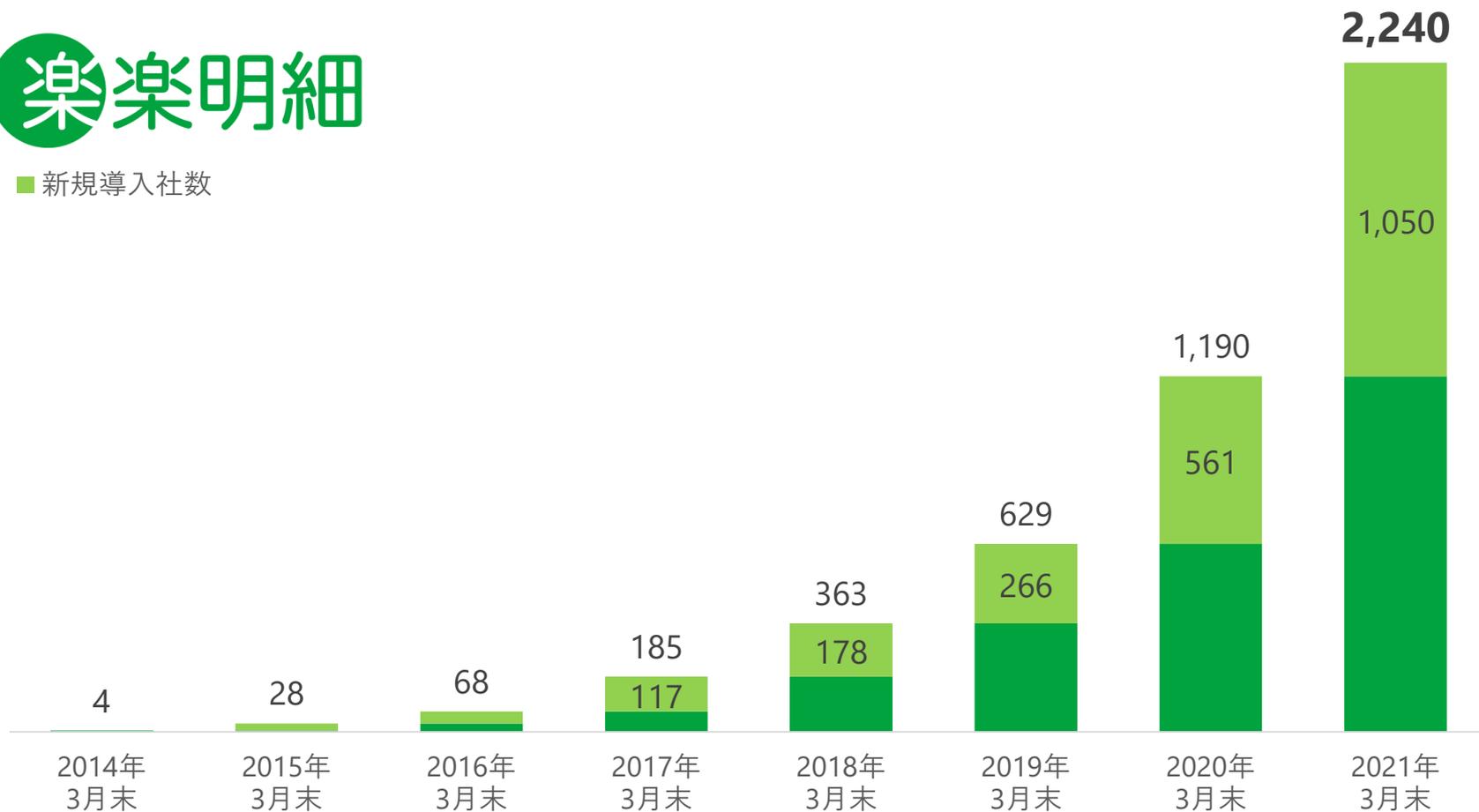


楽楽明細 累計導入社数推移

新規受注が大幅に増加し、成長が加速



■ 新規導入社数



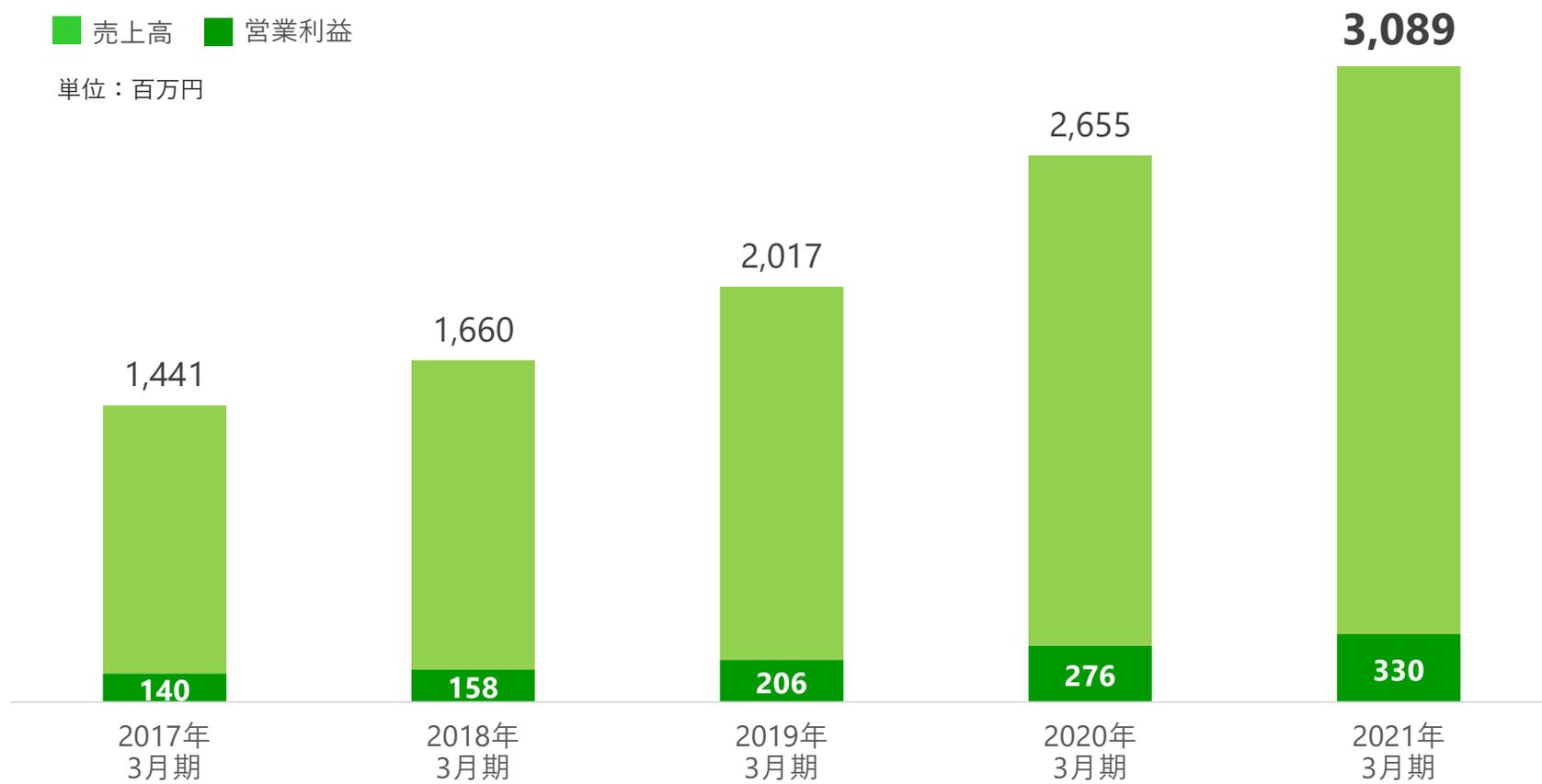
IT人材事業

IT人材事業の業績推移

新型コロナウイルスの影響でエンジニアのアサインに苦戦し、成長率が低下
利益の確保を優先する方針を掲げ、採用を一時停止したため増益で着地

■ 売上高 ■ 営業利益

単位：百万円

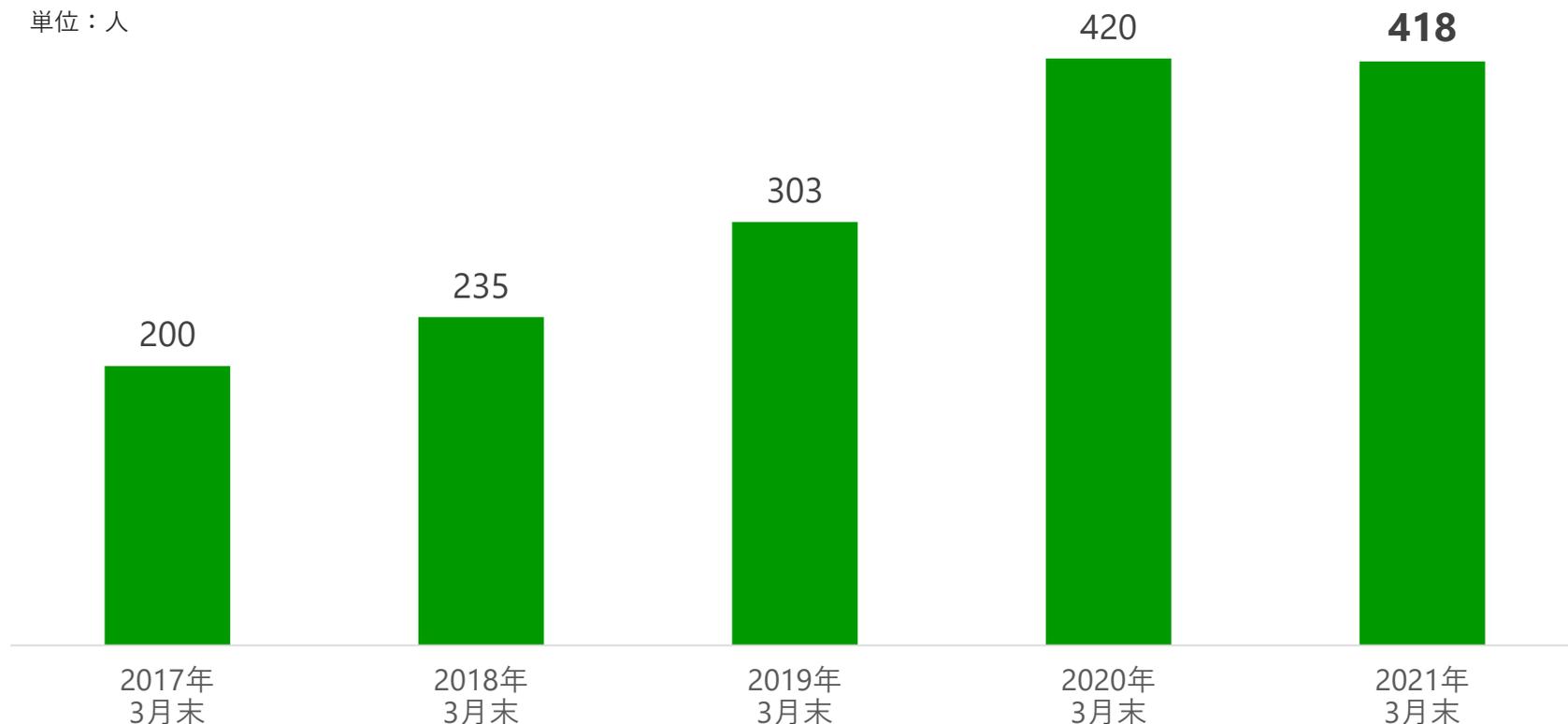


※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直ししています

IT人材事業エンジニア数の推移

新型コロナウイルスの影響により稼働率が低下したため、採用を一時停止しエンジニア数は微減となったが、稼働率が回復したため採用を再開しており、今後は増加する見込み

単位：人



※育成期間中のエンジニアを含みます

中期經營目標

中期経営目標（2019～2021）の振り返り

目標の売上高・各段階利益CAGR30%を達成
各段階利益は大幅に増加してCAGR45%を超過

単位：百万円

	2018年 3月期 (実績)	CAGR 30%値	2021年 3月期 (実績)	差異	3年間の CAGR
売上高	6,408	14,080	15,387	+1,307	33.9%
粗利益	4,123	9,060	10,357	+1,297	35.9%
営業利益	1,241	2,726	3,898	+1,172	46.5%
経常利益	1,247	2,741	3,881	+1,140	46.5%
EBITDA	1,357	2,982	4,346	+1,364	47.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	874	1,922	2,936	+1,014	49.7%

1

5カ年の売上高CAGR 25%～30%

2

2026年3月期の純利益100億円以上

3

2026年3月期の純資産200億円以上

5カ年の売上高と利益の目標

当初4年間は積極的な成長投資を実施して売上高CAGR25%~30%を目指す
最終年は効率化を実施することで、純利益100億円以上を目指す

※M&Aを実施した場合は目標を見直します

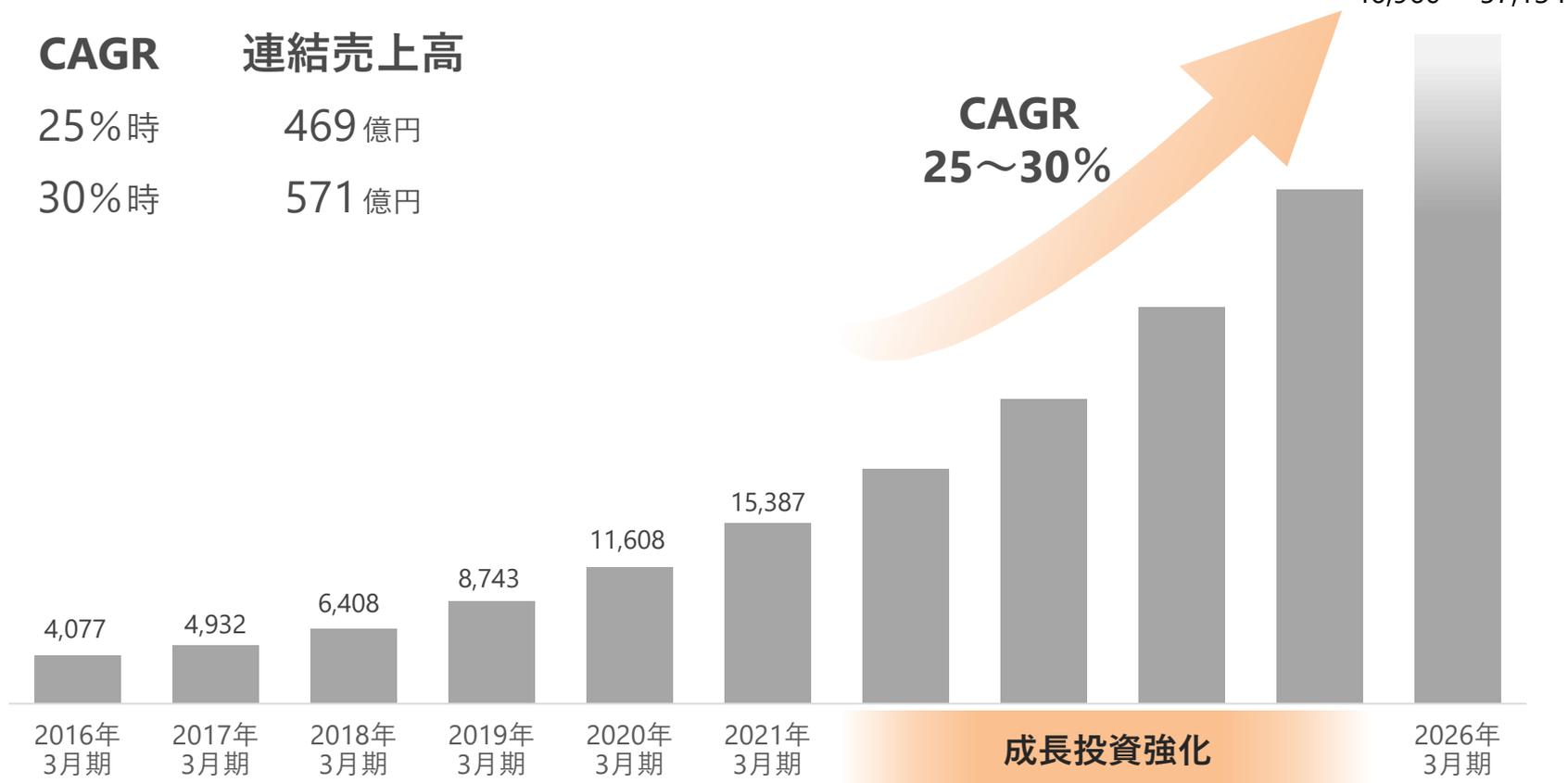
単位：百万円

46,960~ 57,134

CAGR **連結売上高**

25%時 469 億円

30%時 571 億円



利益の積み上げによるバランスシート強化と拡大に取り組む

M&Aの活用による更なる成長加速に向け、バランスシートの強化と拡大を目指す

単位：百万円

	2021年3月末
流動資産	8,580
固定資産	2,891
資産合計	11,471
流動負債	3,606
固定負債	22
負債合計	3,629
株主資本	7,842
その他包括利益累計額	0
純資産合計	7,842
負債純資産合計	11,471
自己資本比率	68.4%

M&A資金は以下の優先順位で手当とする予定

- ① 手元資金
- ② 借入（融資 or 社債）
- ③ 増資

バランスシートの強化と拡大で狙っている効果

- ・信用力の強化による借入時のコスト低減
 - ・大規模や複数のM&Aで発生する「のれん」を適切にリスクマネジメントする
- ※受け入れられる「のれん」の拡大

2026年3月期末時点

▶ **純資産 200億円以上**

M & Aを積極的に活用して成長加速を目指す

中長期的な売上・利益貢献を目的に、
クラウド（SaaS）領域におけるM&Aを積極的に活用する方針

国内

当社の既存顧客及び対象会社顧客への提供価値拡大
当社からの対象会社へのリソース・ノウハウ提供

海外

欧州・ASEAN地域
当社単独でのM&Aだけではなく、他社との共同出資等も検討

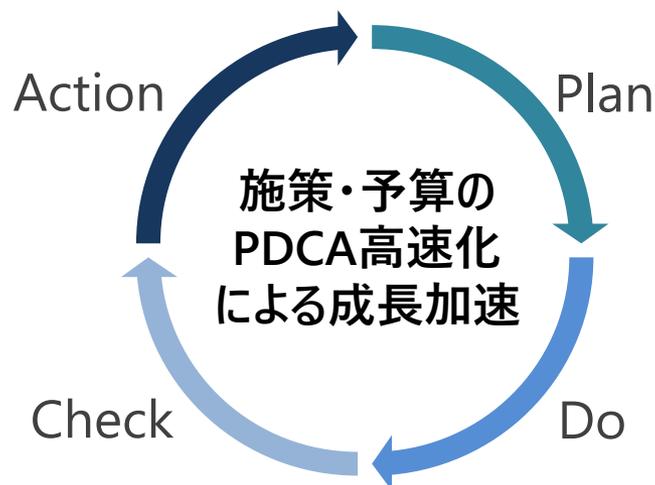
2022年3月期第2四半期 連結業績計画

2022年3月期の業績計画開示について

売上高成長の加速を最優先するため、半期ごとに施策や予算を策定
当面は通期計画の開示を行わず、半期ごとの計画開示とさせていただきます

施策・予算サイクルの高速化による成長加速を目指す

- ・成長加速に必要な人員の確保を目指して採用を強化
- ・マーケティング施策のPDCAを高速化して、新規受注の増加による成長加速を目指す



新規受注増加による
成長加速を目指す

2022年3月期第2四半期計画

成長加速を目指して投資を強化するため、増収減益を計画

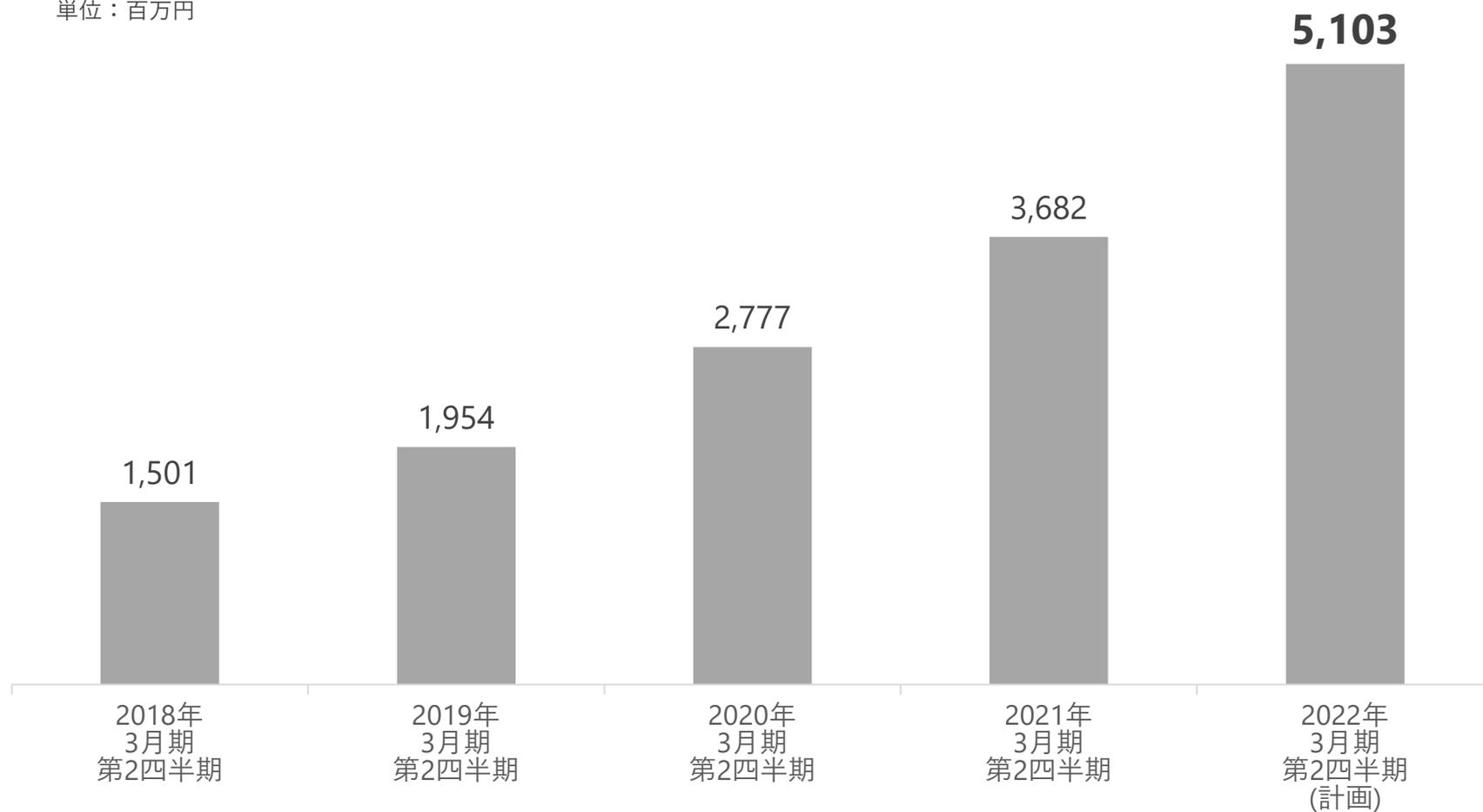
単位：百万円

	2021年3月期 第2四半期 (実績)	2022年3月期 第2四半期 (計画)	前年同期比
売上高	7,074	9,384	132.7%
売上原価	2,404	3,102	129.0%
売上総利益	4,670	6,282	134.5%
売上高総利益率	66.0%	66.9%	
販売費及び一般管理費	2,965	5,836	196.5%
営業利益	1,704	446	26.2%
営業利益率	24.1%	4.8%	
経常利益	1,714	446	26.0%
経常利益率	24.2%	4.8%	
EBITDA	1,932	711	36.8%
EBITDAマージン	27.3%	7.6%	
法人税	624	171	
法人税率	32.5%	38.6%	
親会社株主に帰属する当期純利益	1,299	273	21.0%

人件費計画

引き続き成長に必要な増員を行うため、人件費は大幅増加の見込み

単位：百万円

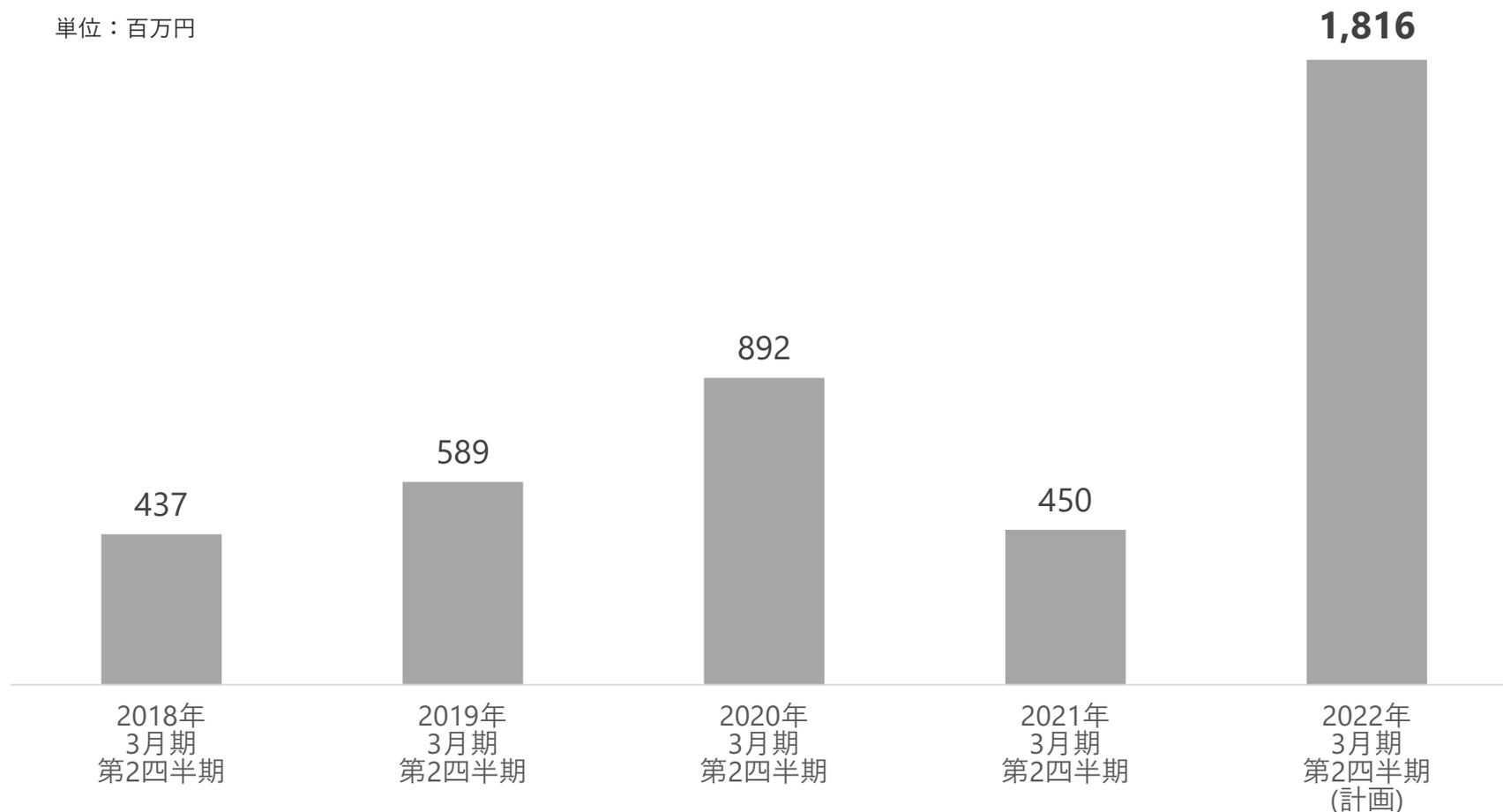


広告宣伝費計画

新規受注増加に向けて投資を強化する方針

通期で過去最高額であった2020年3月期第2四半期の2倍強の費用を計画

単位：百万円

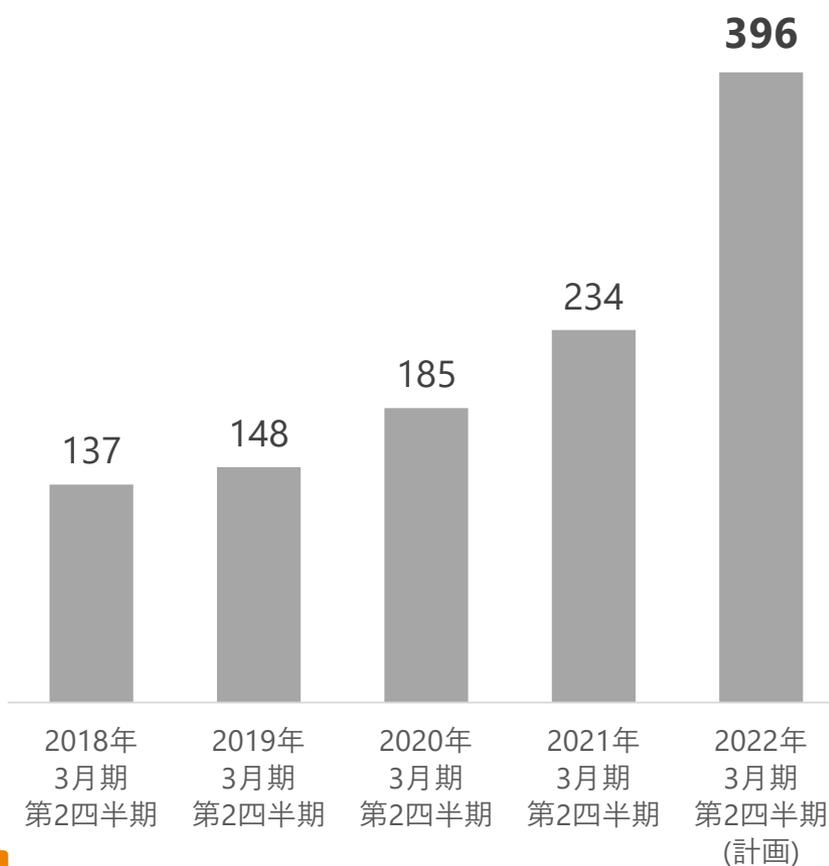


オフィス賃料と外注費の計画

増員に伴いオフィスを拡張し、賃料が大幅増加の見込み

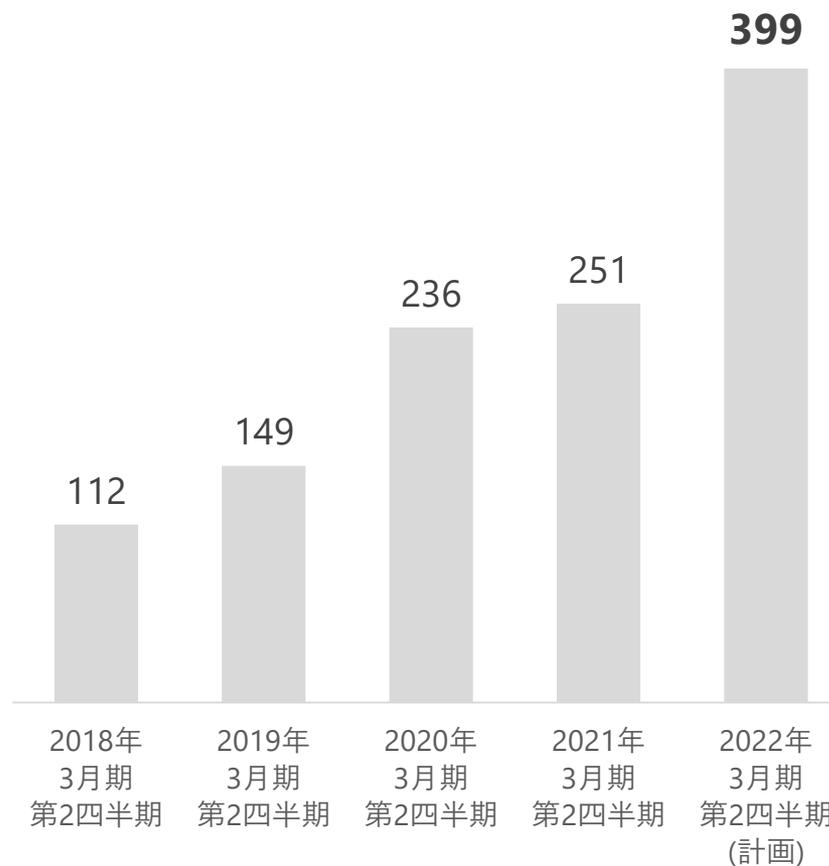
オフィス賃料

単位：百万円



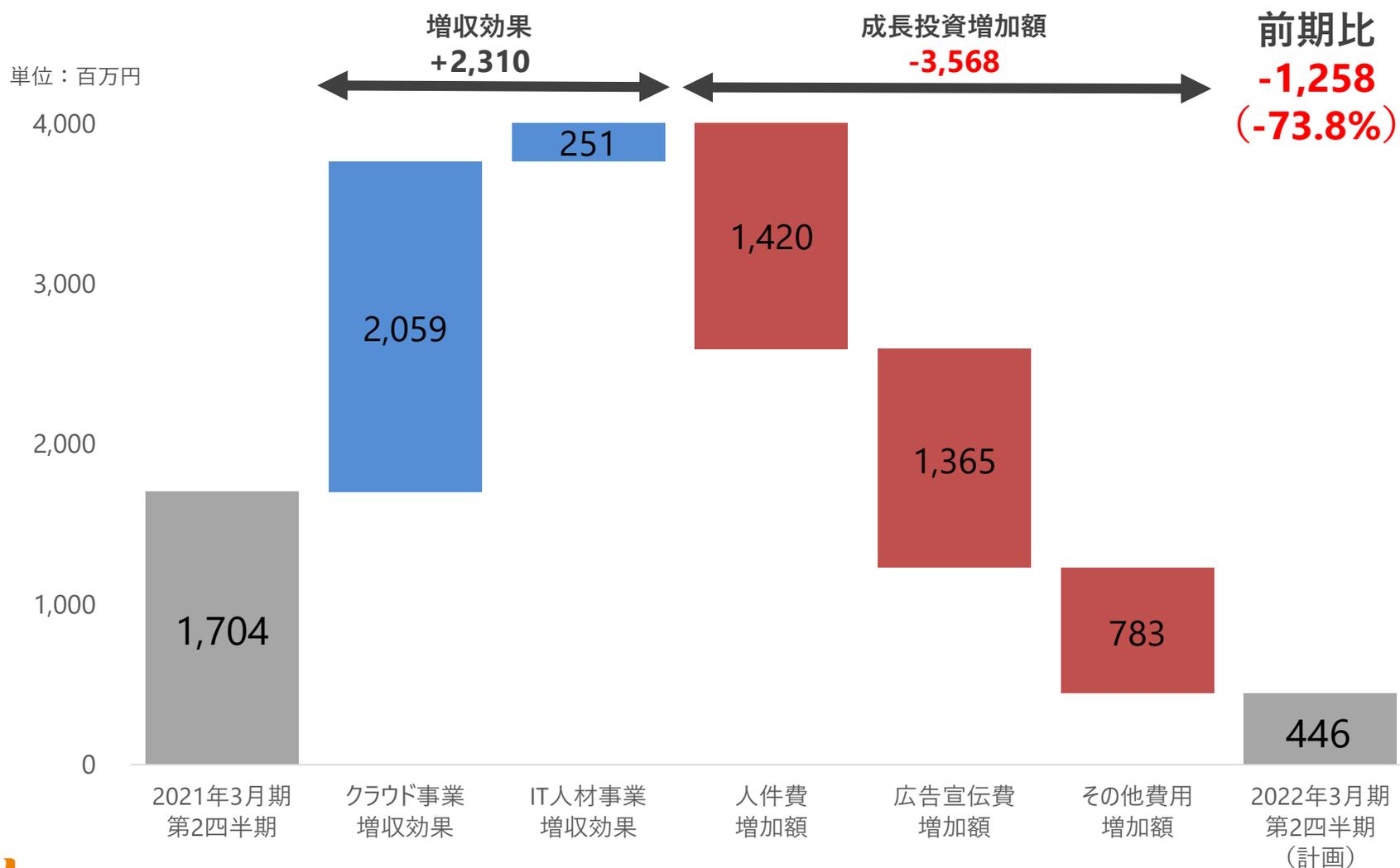
外注費

単位：百万円



2022年3月期 第2四半期連結営業利益増減要因

持続的な高成長を目指して、増収額を上回る成長投資を計画



【重要指標】株主還元

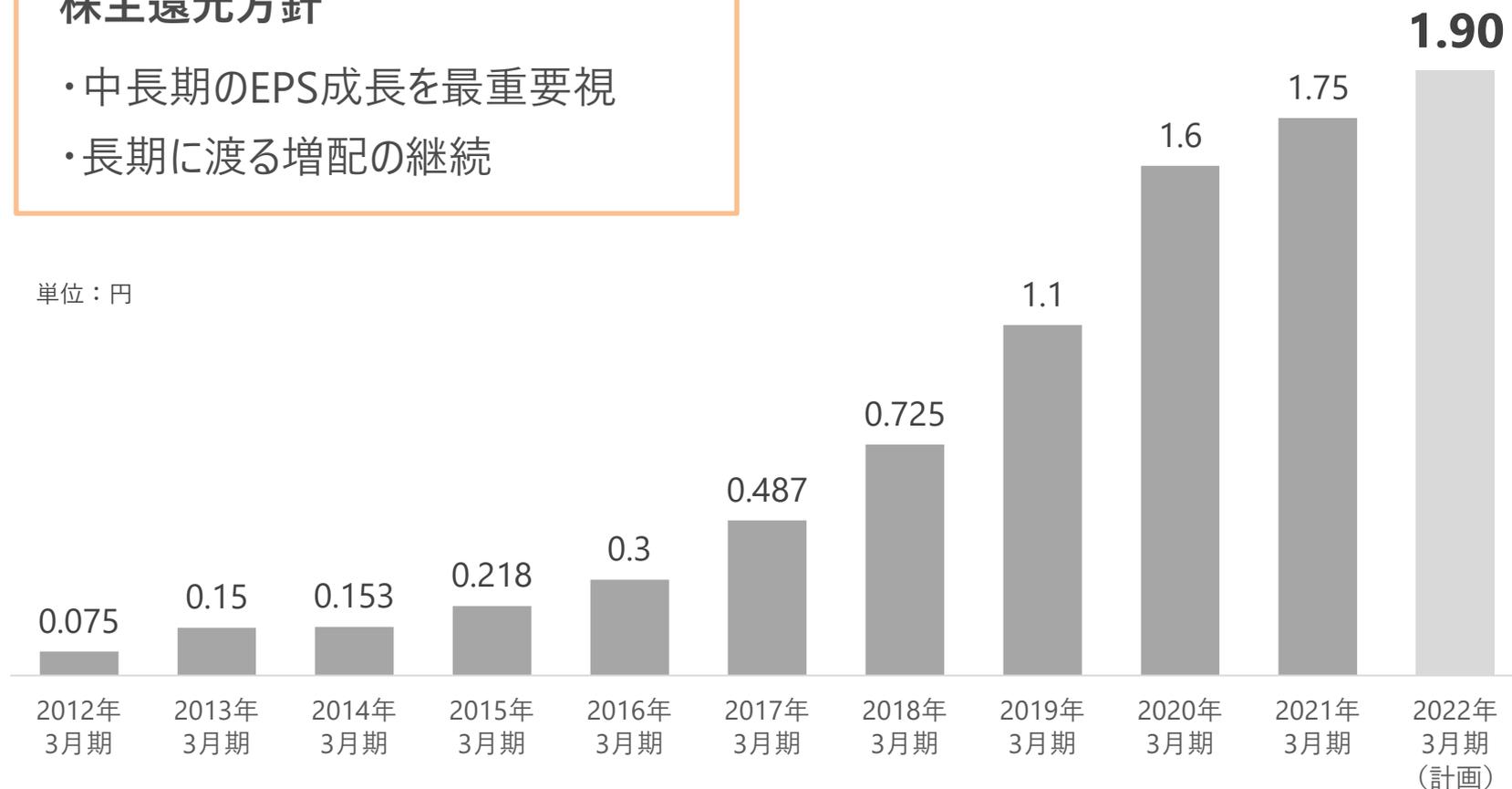
毎期増配の方針通り10期連続の増配を計画

2022年3月期の配当額は、上場した2016年3月期から6.3倍となる見込み

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

単位：円



※分割遡及後の数値

Appendix

沿革



- 東証一部に市場変更
- 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
- エキスピット株式会社を吸収
- エキ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
- アイティープラスト（現当社）設立

※2000年(1期)～2012年(13期)は監査を受けておりません

楽楽精算

楽楽精算

製品概要：交通費・経費精算システム

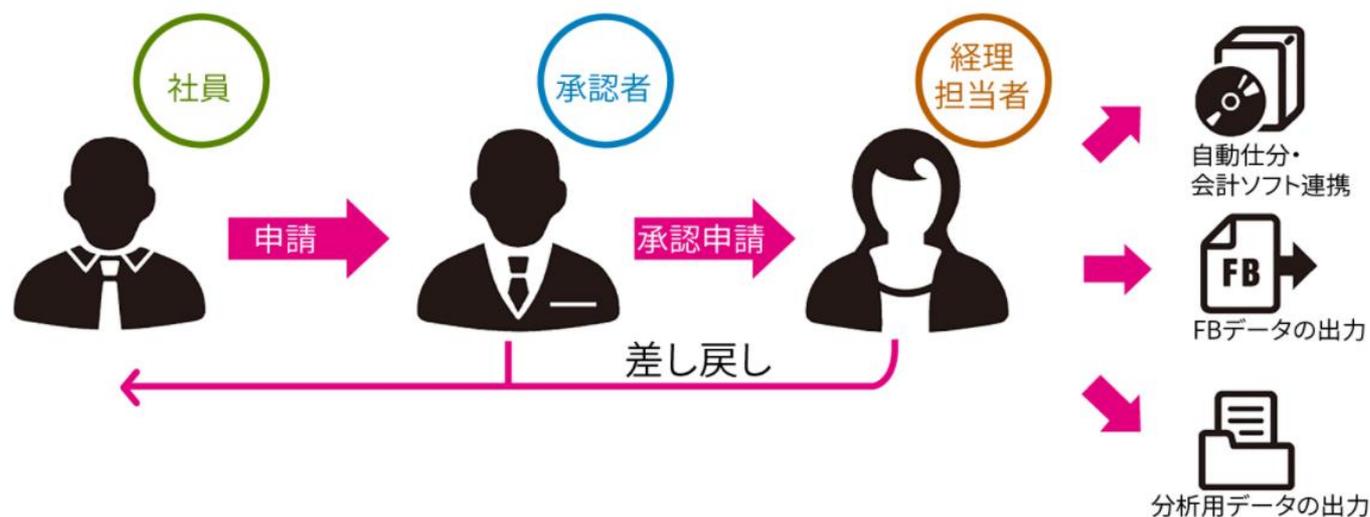
主要顧客：従業員数50名から1,000名の企業（全業種）

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



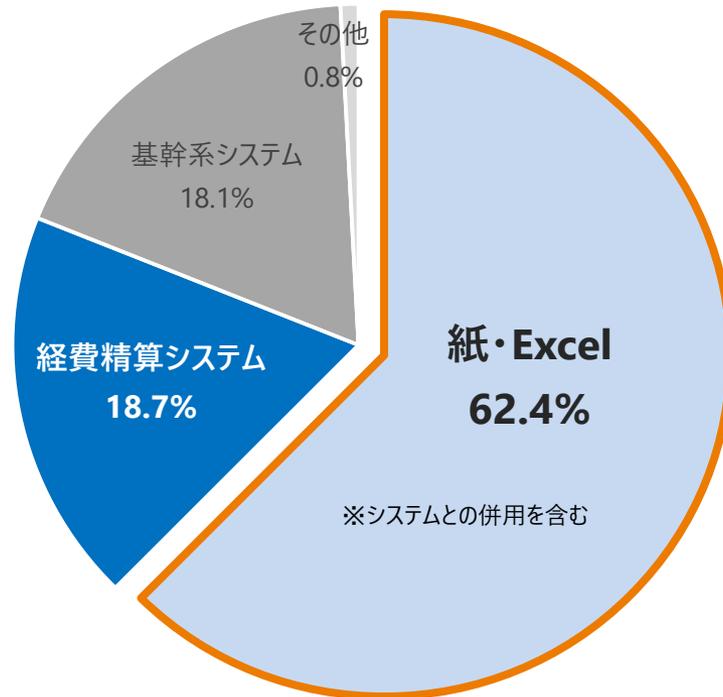
クラウド経費精算システムのターゲット市場

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 400万社のうち
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62.4%の
企業62,400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。



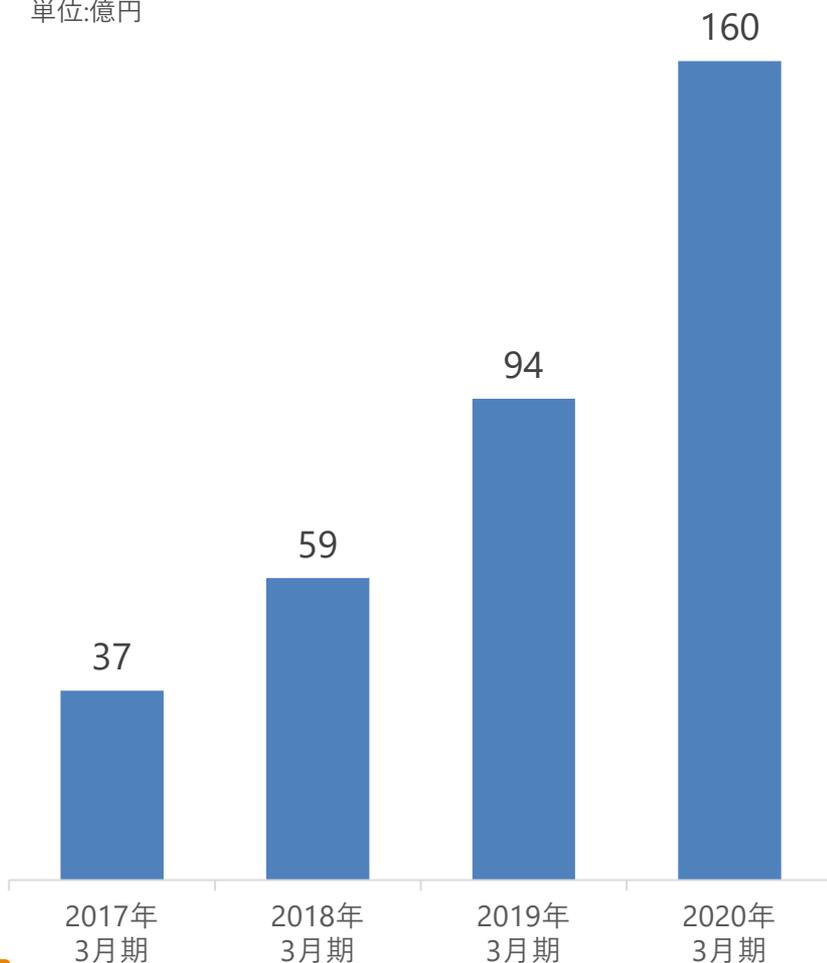
出所：2020年2月実施、経理部門向けアンケート

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

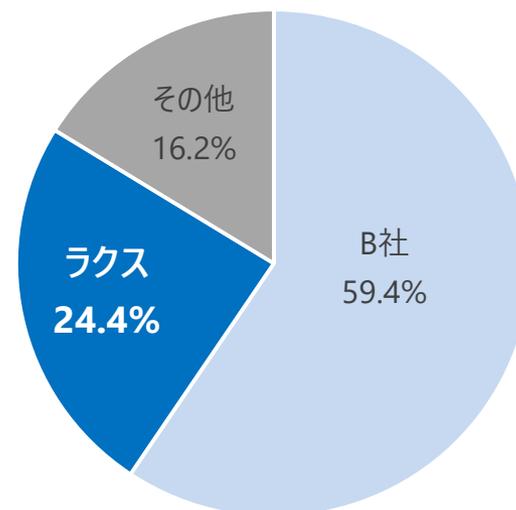
単位:億円



クラウド経費精算システム導入社数ランキング (2019年12月末時点)

1位	ラクス  楽楽精算	5,560社
2位	A社	1,300社
3位	B社	1,005社
4位	C社	780社
5位	D社	140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

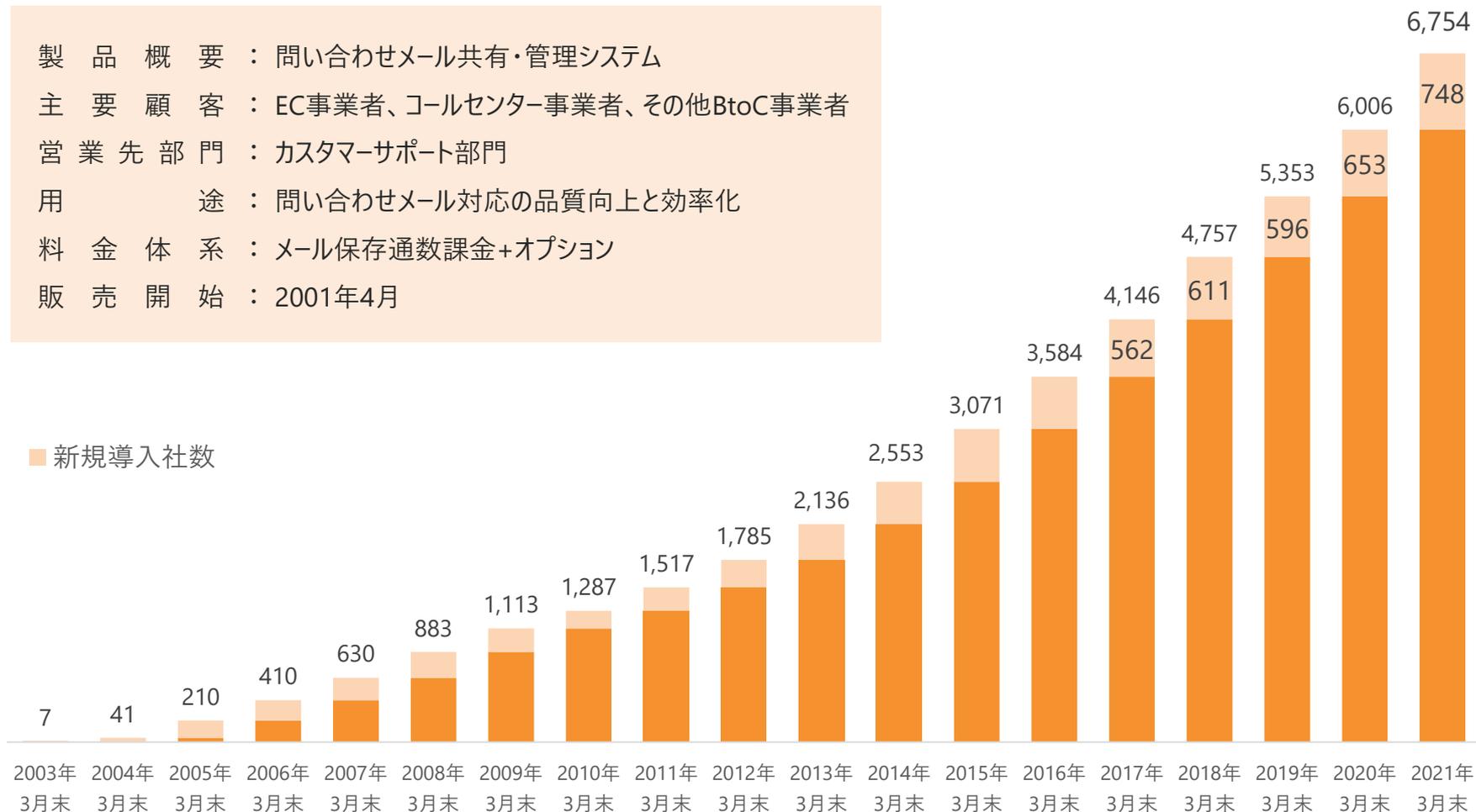
販売開始：2013年8月



メールディーラー累計導入社数推移



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

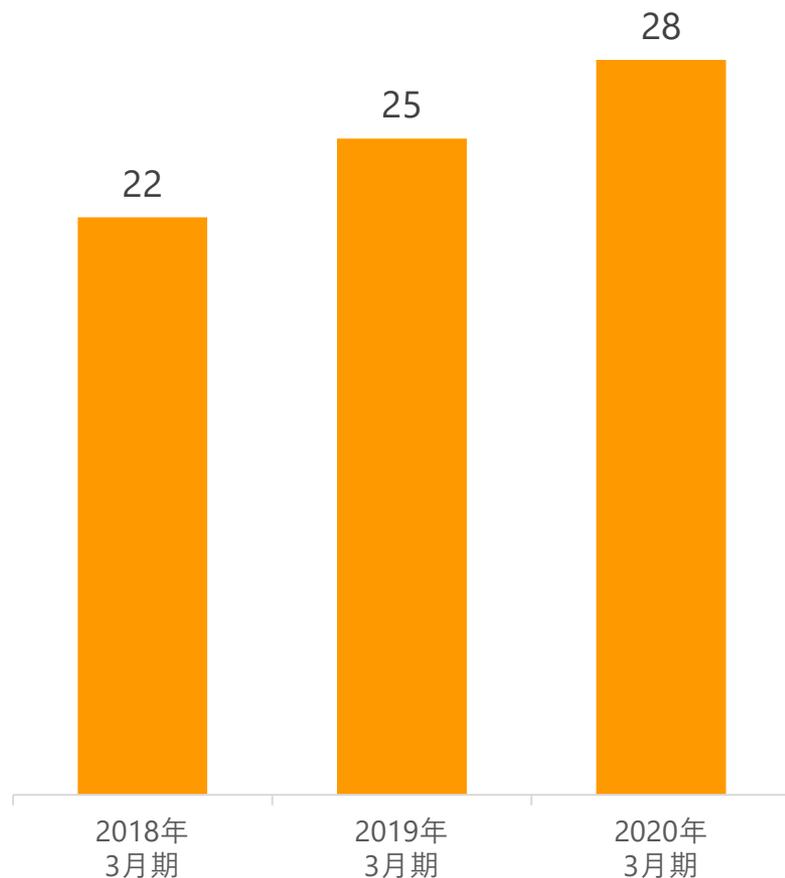


クラウドメール処理システム市場

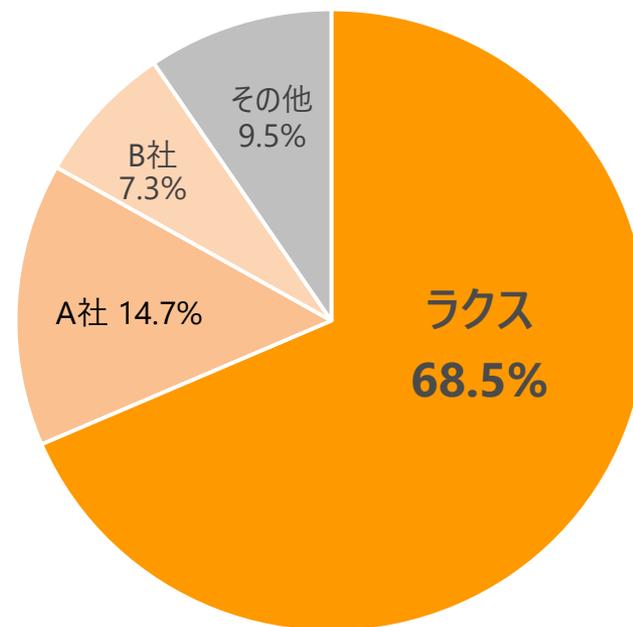
※出所：各種データから当社調べ (2020年12月時点)

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



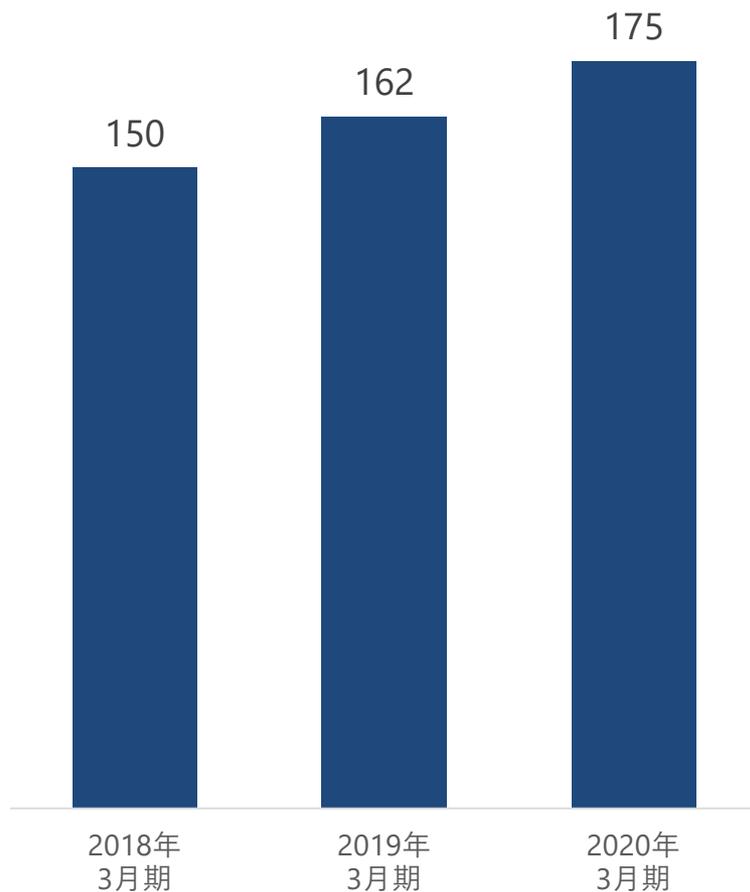
メールディーラー
Mail Dealer

クラウドメール配信システム市場

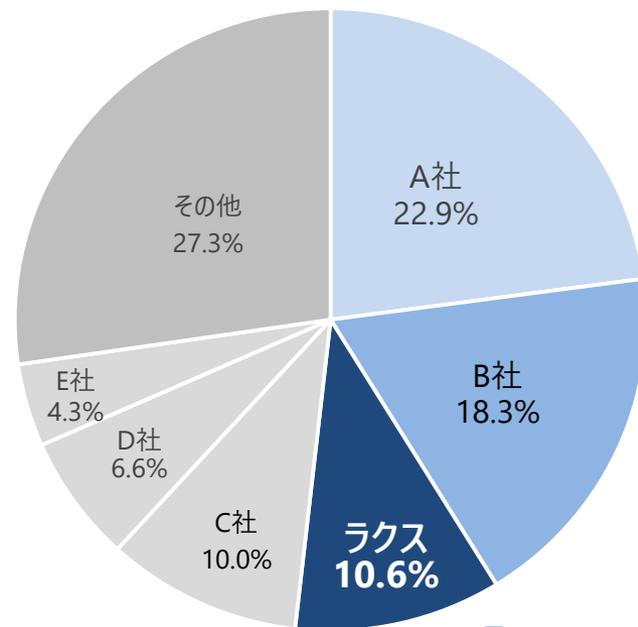
※出所：各種データから当社調べ(2020年12月時点)

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

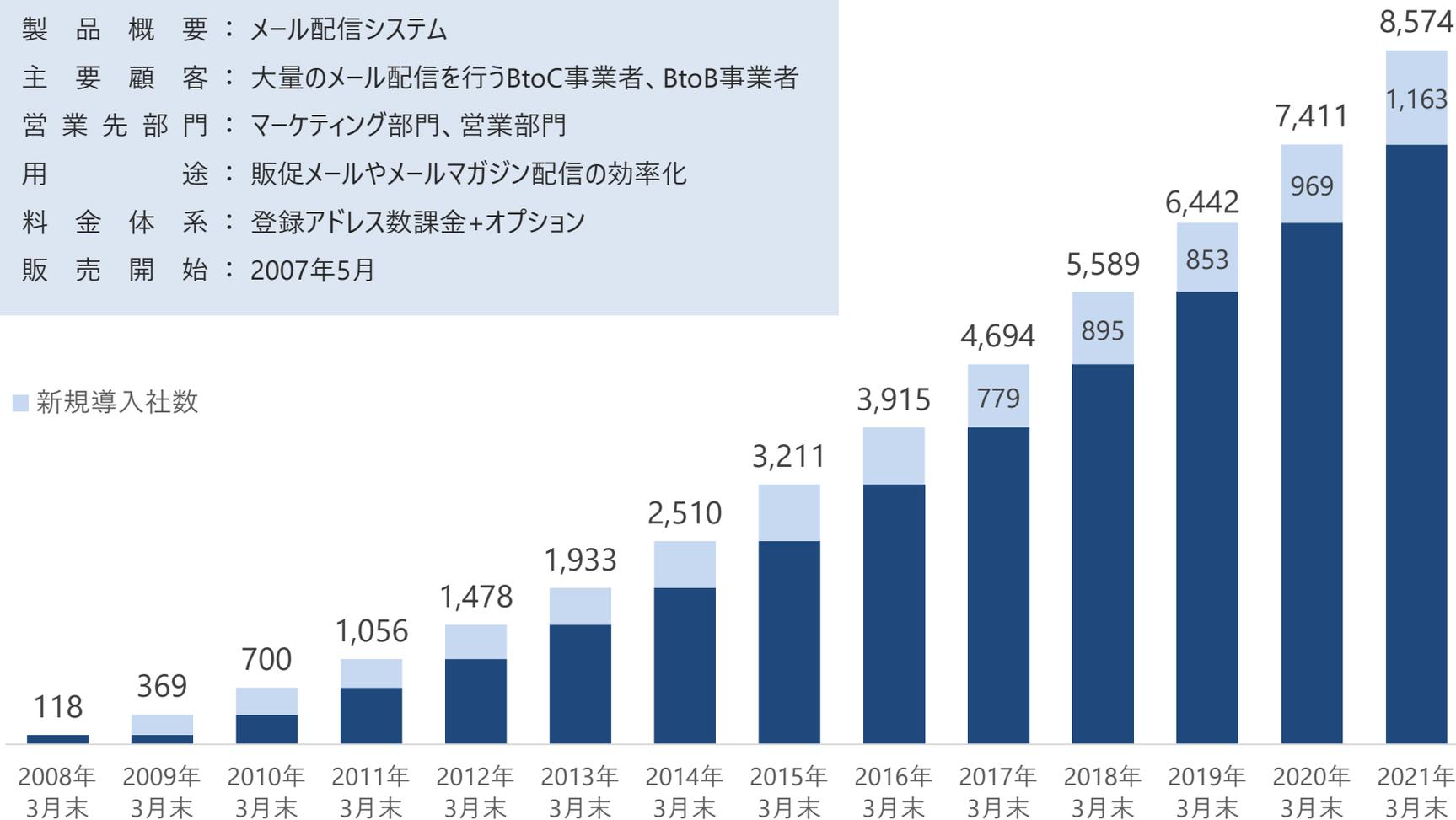


※ラクスのシェアは配配メール、クルメル、ブラストメールを合算して算出しています

配配メール 累計導入社数推移



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



楽楽販売 累計導入社数推移



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

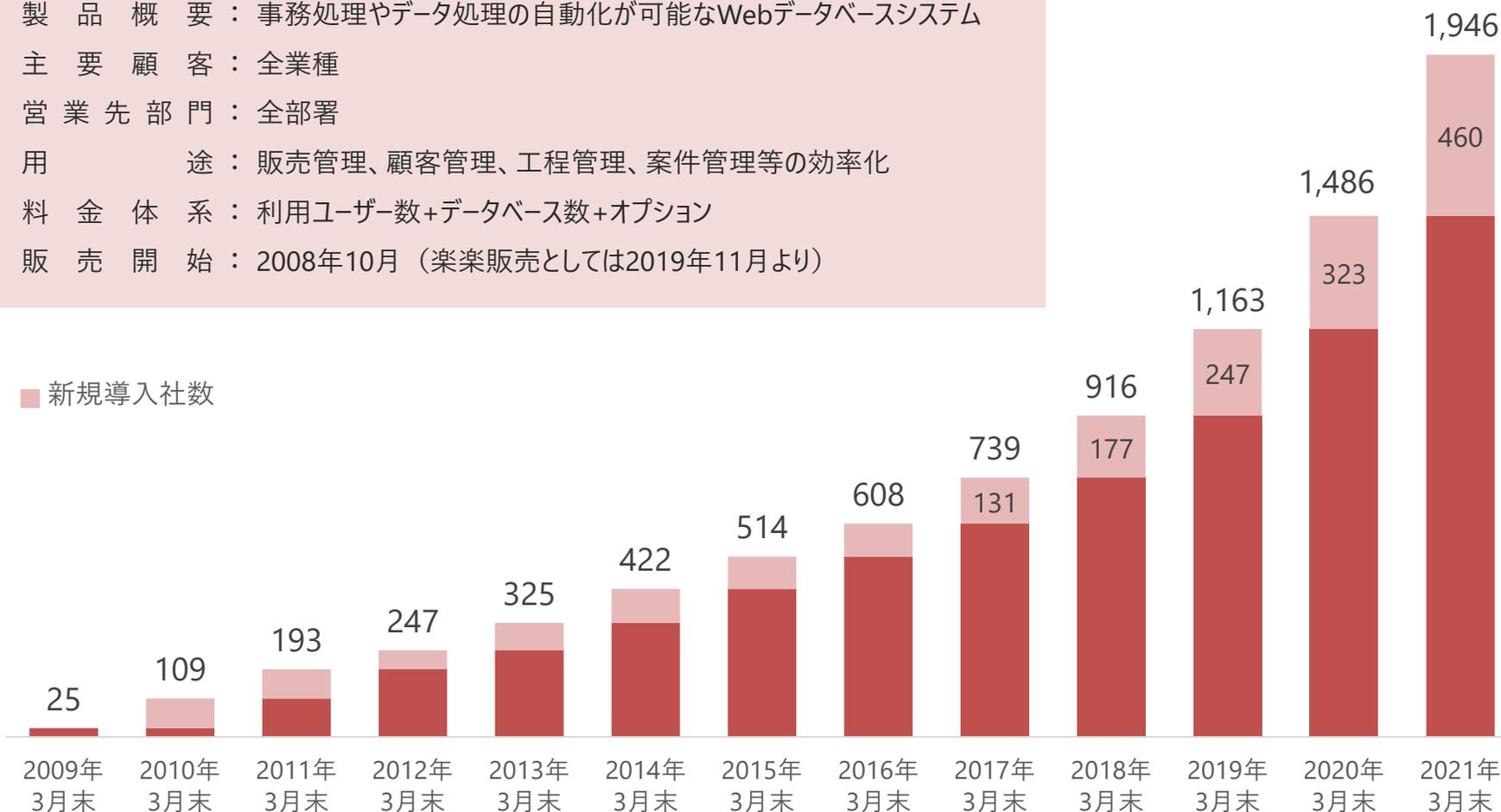
営業先部門：全部署

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

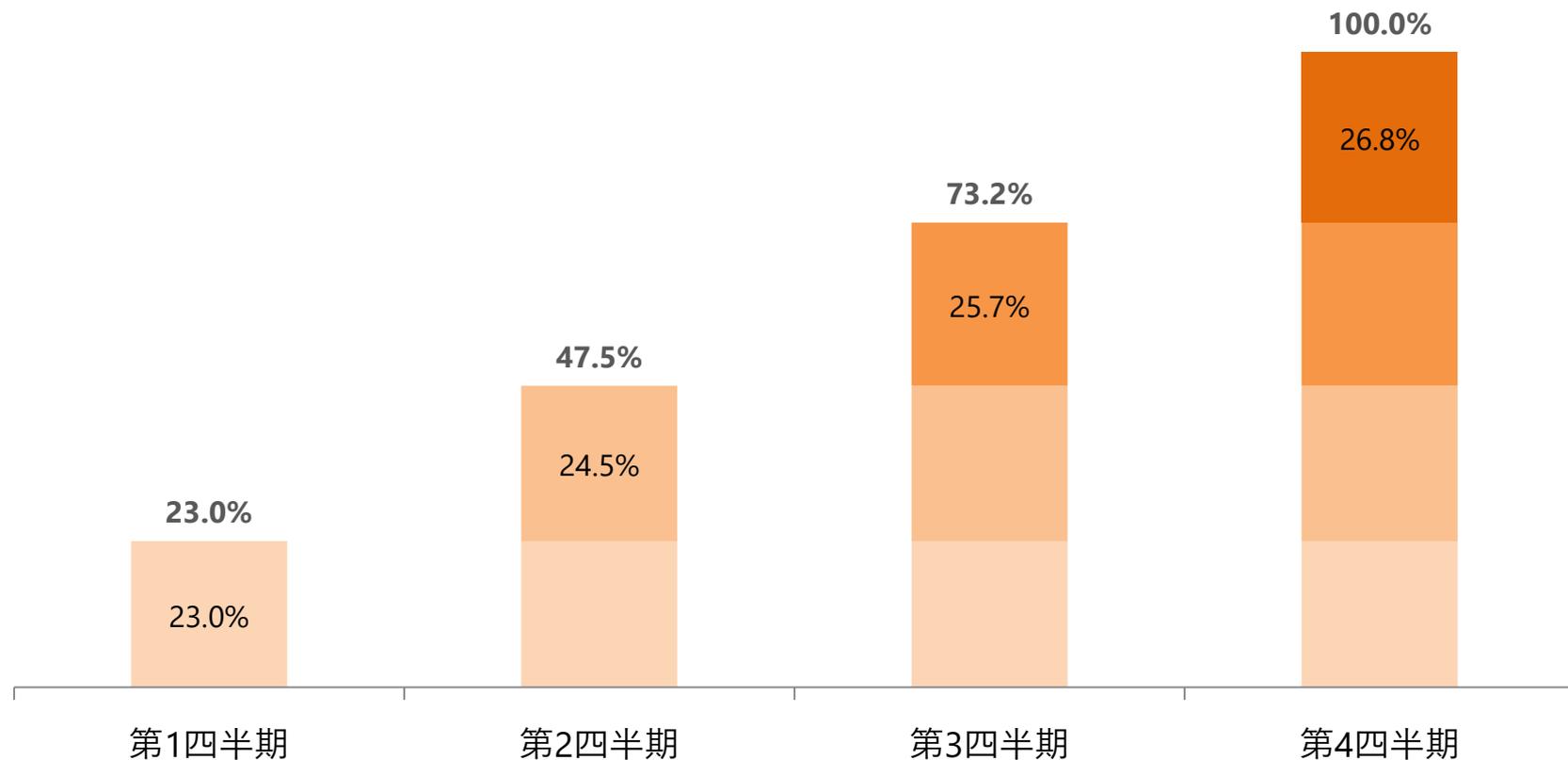
販売開始：2008年10月（楽楽販売としては2019年11月より）

■ 新規導入社数



【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



【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

IRメール配信

投資家とのコミュニケーションのために、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

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、信頼できるとさ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。