

2022年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ラクス（証券コード：3923）

2021年8月12日



ポイント

■ 2022年3月期 第1四半期連結業績

- ・ 前年同期比で顧客数が大幅に増加したため、売上高成長は高水準を維持
- ・ 利益面では、方針通り積極的な成長投資を実施したため大幅減益

■ クラウド事業

- ・ 楽楽明細が好調を維持、他の主要サービスも堅調な成長が持続

■ IT人材事業

- ・ 稼働率の回復に伴い稼働エンジニア数が増加し、増収増益

■ 2022年3月期 第2四半期連結業績予想

- ・ 第1四半期の状況を踏まえ計画を修正、併せて予算の組み替えも実施

2022年3月期 第1四半期
連結業績

2022年3月期 第1四半期 連結業績サマリー

前年同期比で顧客数が大幅に増加したため、売上高成長は高水準を維持
利益面では、方針通り積極的な成長投資を実施したため大幅減益

		前年同期比
売上高	4,613 百万円	+33.3%
営業利益	519 百万円	-42.9%
経常利益	526 百万円	-42.5%
EBITDA	653 百万円	-35.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	346 百万円	-43.8%

※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

2022年3月期 第1四半期 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

単位：百万円

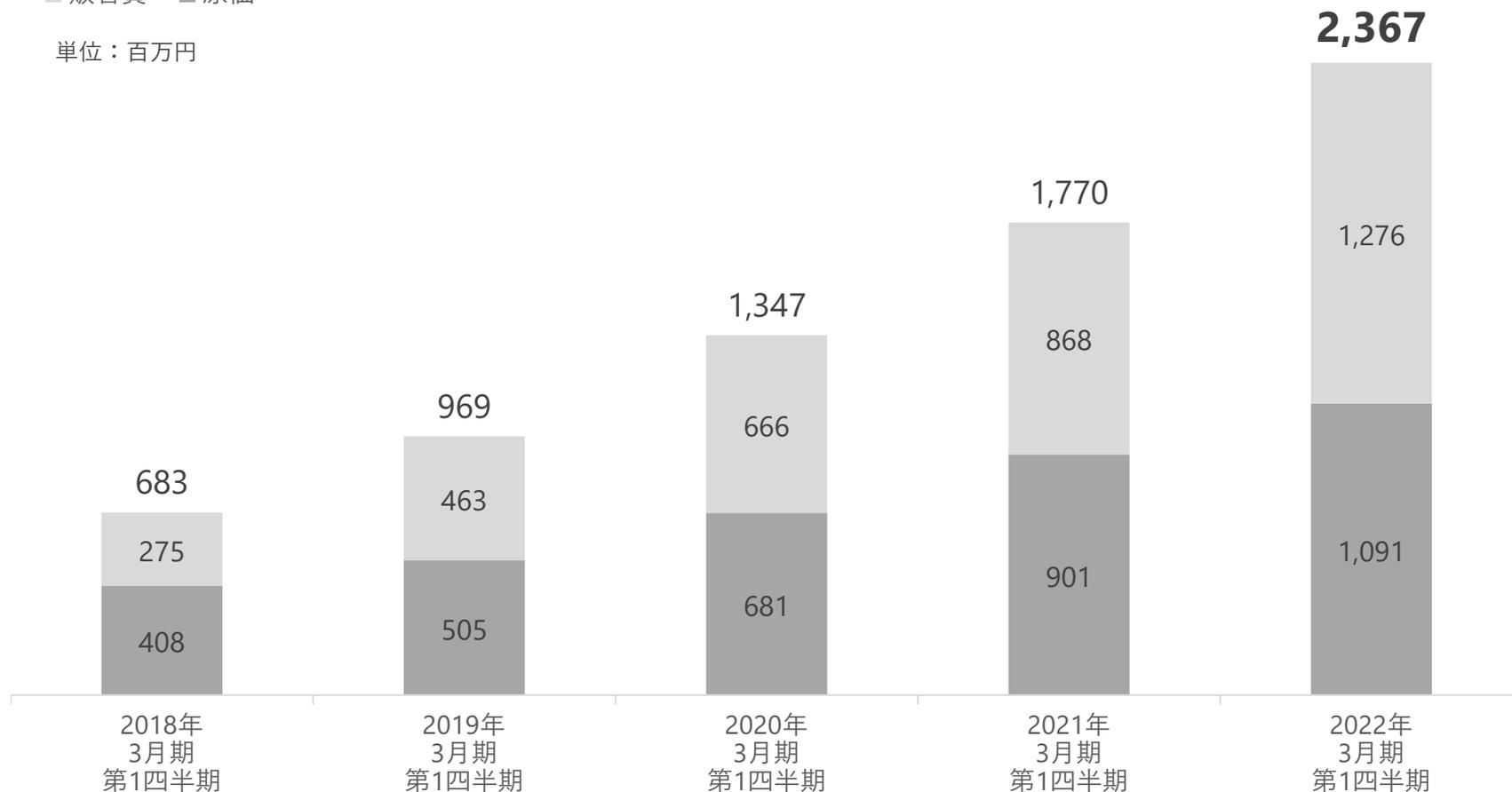
	2021年3月期 第1四半期	2022年3月期 第1四半期	前年同期比
売上高	3,459	4,613	133.3%
売上原価	1,149	1,441	125.5%
売上総利益	2,310	3,171	137.3%
売上高総利益率	66.8%	68.7%	
販売費及び一般管理費	1,401	2,652	189.2%
営業利益	909	519	57.1%
営業利益率	26.3%	11.3%	
経常利益	915	526	57.5%
経常利益率	26.5%	11.4%	
EBITDA	1,020	653	64.1%
EBITDAマージン	29.5%	14.2%	
法人税	299	180	
法人税率	32.7%	34.2%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	616	346	56.2%

人件費の推移

人件費は増加傾向が継続したものの、計画比で採用は若干の遅れが発生

■ 販管費 ■ 原価

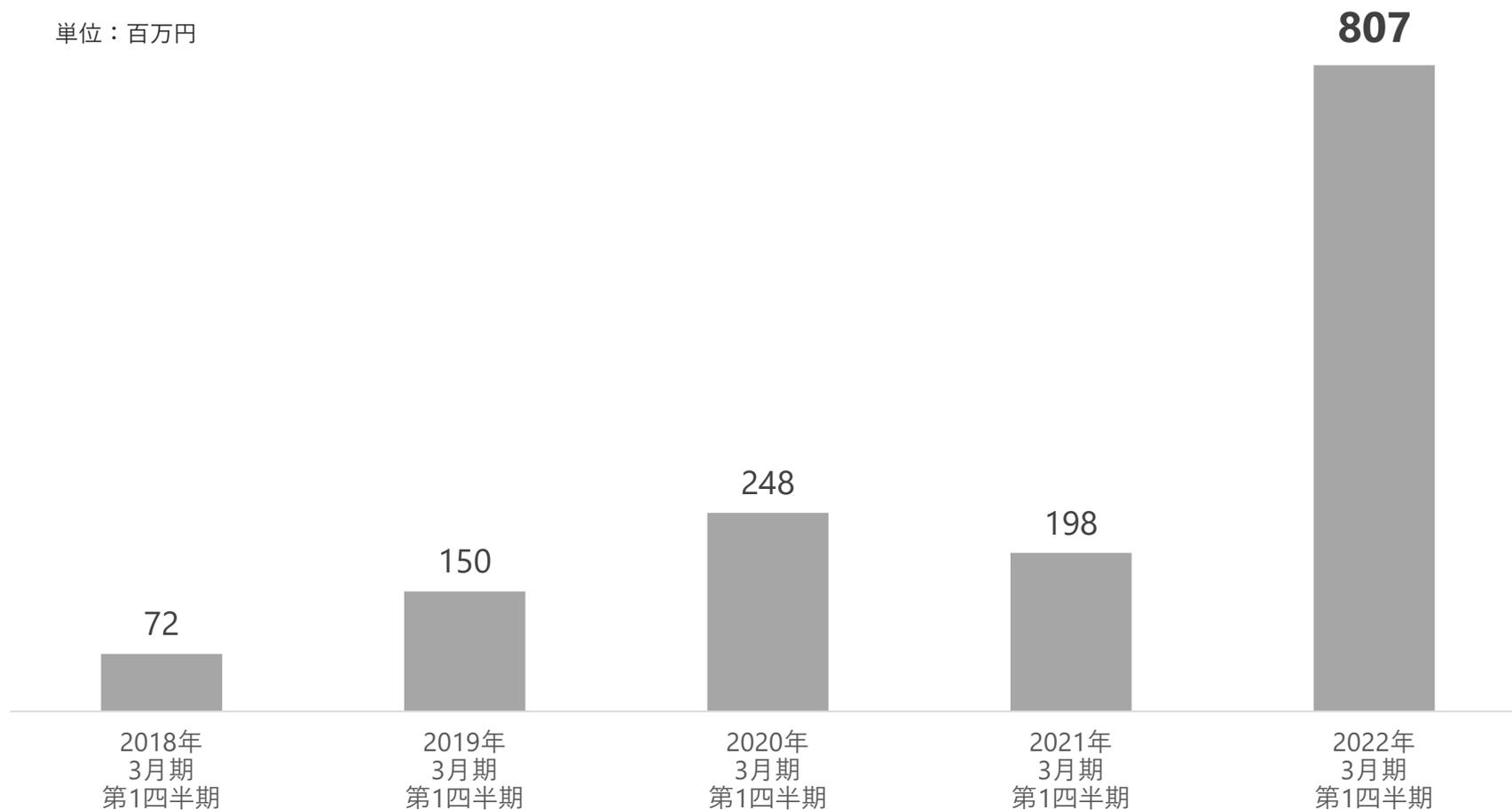
単位：百万円



広告宣伝費の推移

第1四半期において過去最大の広告宣伝費を投下

単位：百万円

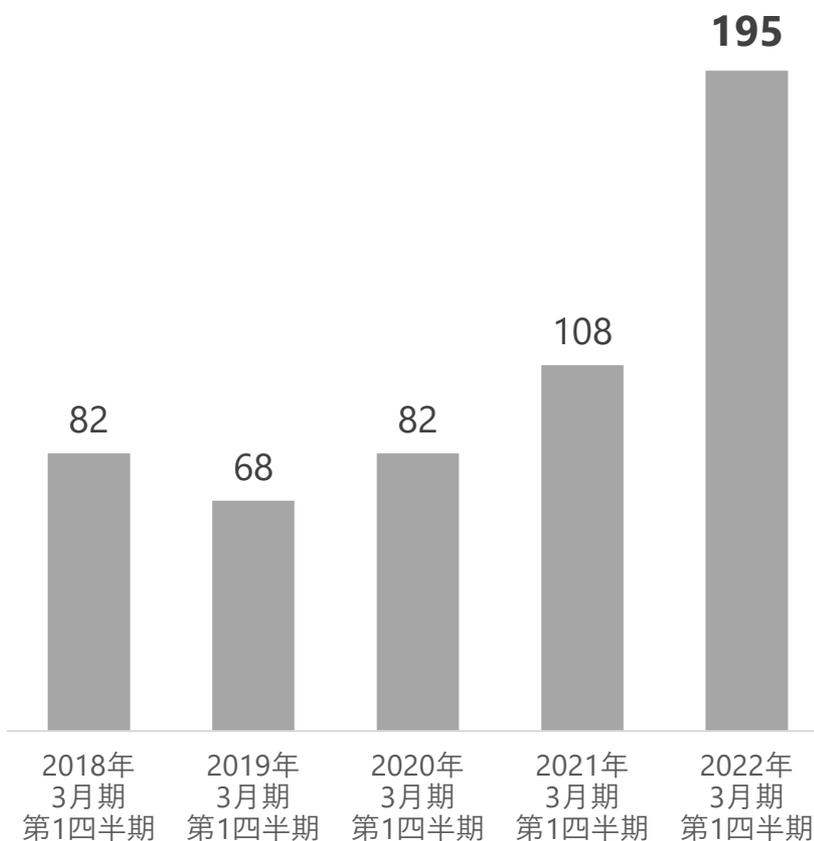


オフィス賃料と外注費の推移

増員に伴いオフィスを拡張し、賃料が大幅増加
外注費も計画通り増加

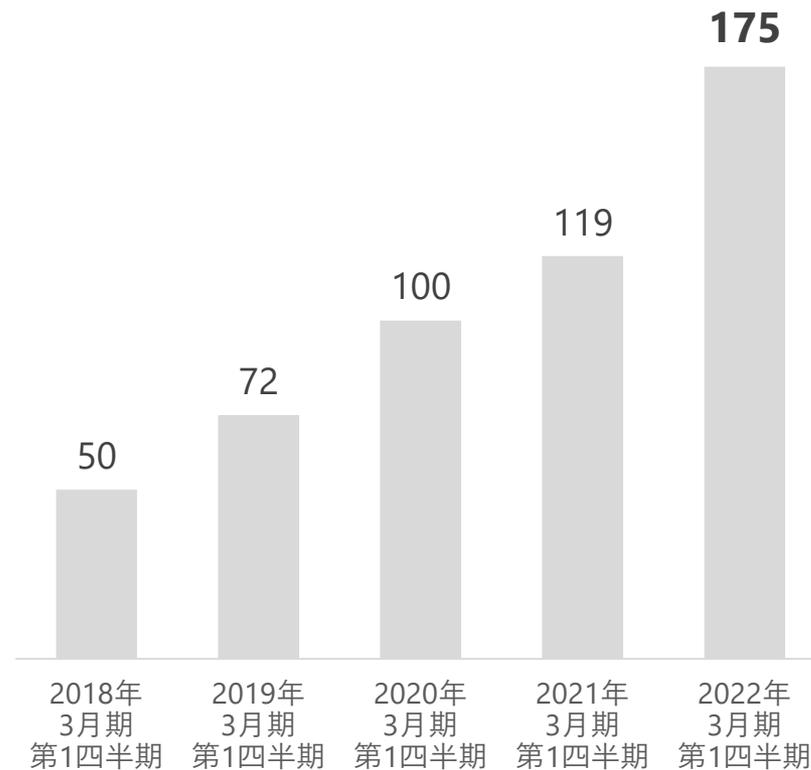
オフィス賃料

単位：百万円



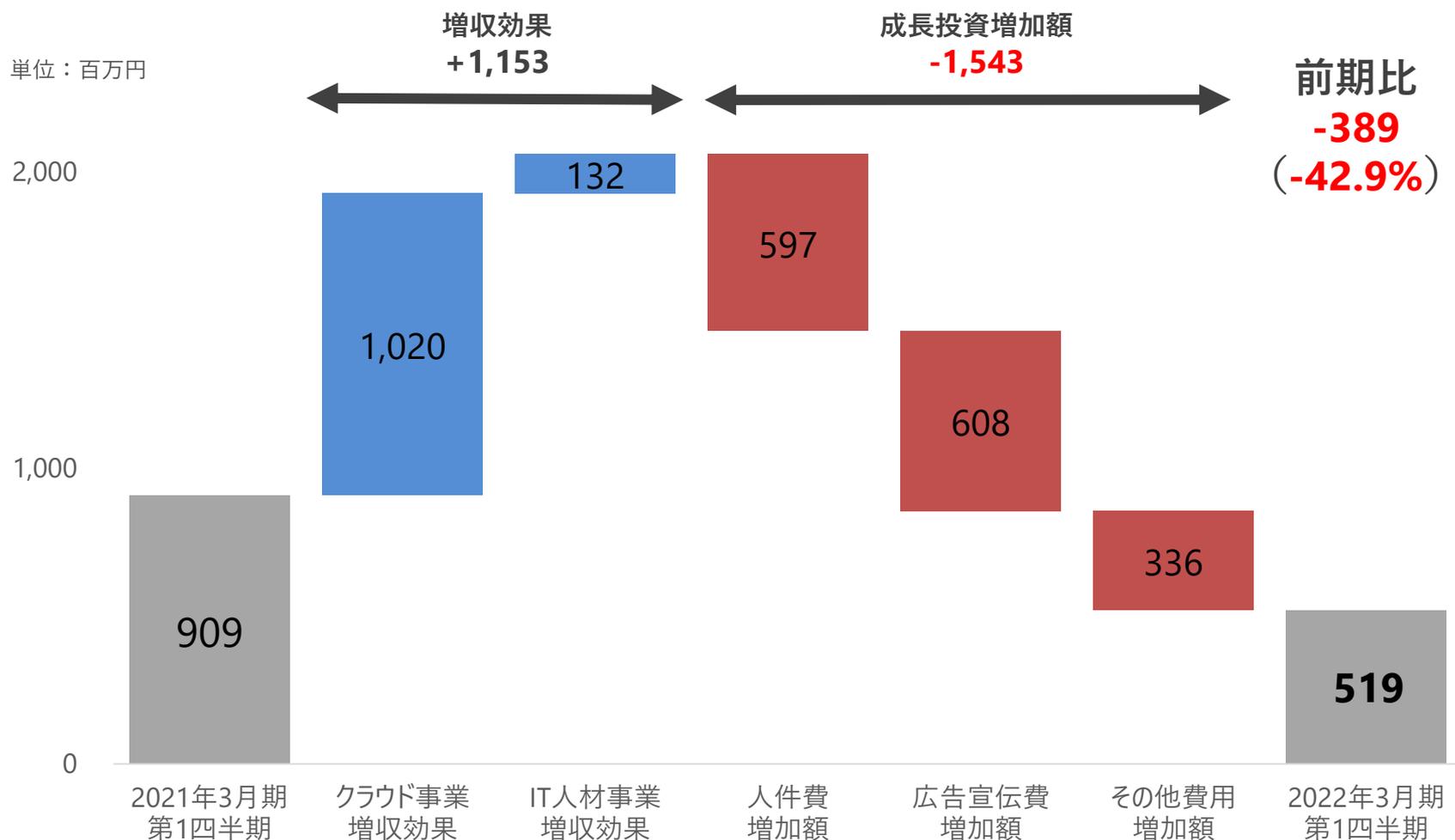
外注費

単位：百万円



2022年3月期 第1四半期 連結営業利益増減要因

大幅増収となったものの、方針通り積極的な成長投資を実施したため減益



連結貸借対照表

単位：百万円

	2021年3月末	2021年6月末	増減額
流動資産	8,580	7,229	-1,350
固定資産	2,891	2,929	38
資産合計	11,471	10,159	-1,311
流動負債	3,606	2,244	-1,362
固定負債	22	44	21
負債合計	3,629	2,288	-1,340
株主資本	7,842	7,871	28
その他包括利益累計額	0	0	0
純資産合計	7,842	7,871	29
負債純資産合計	11,471	10,159	-1,311
自己資本比率	68.4%	77.5%	

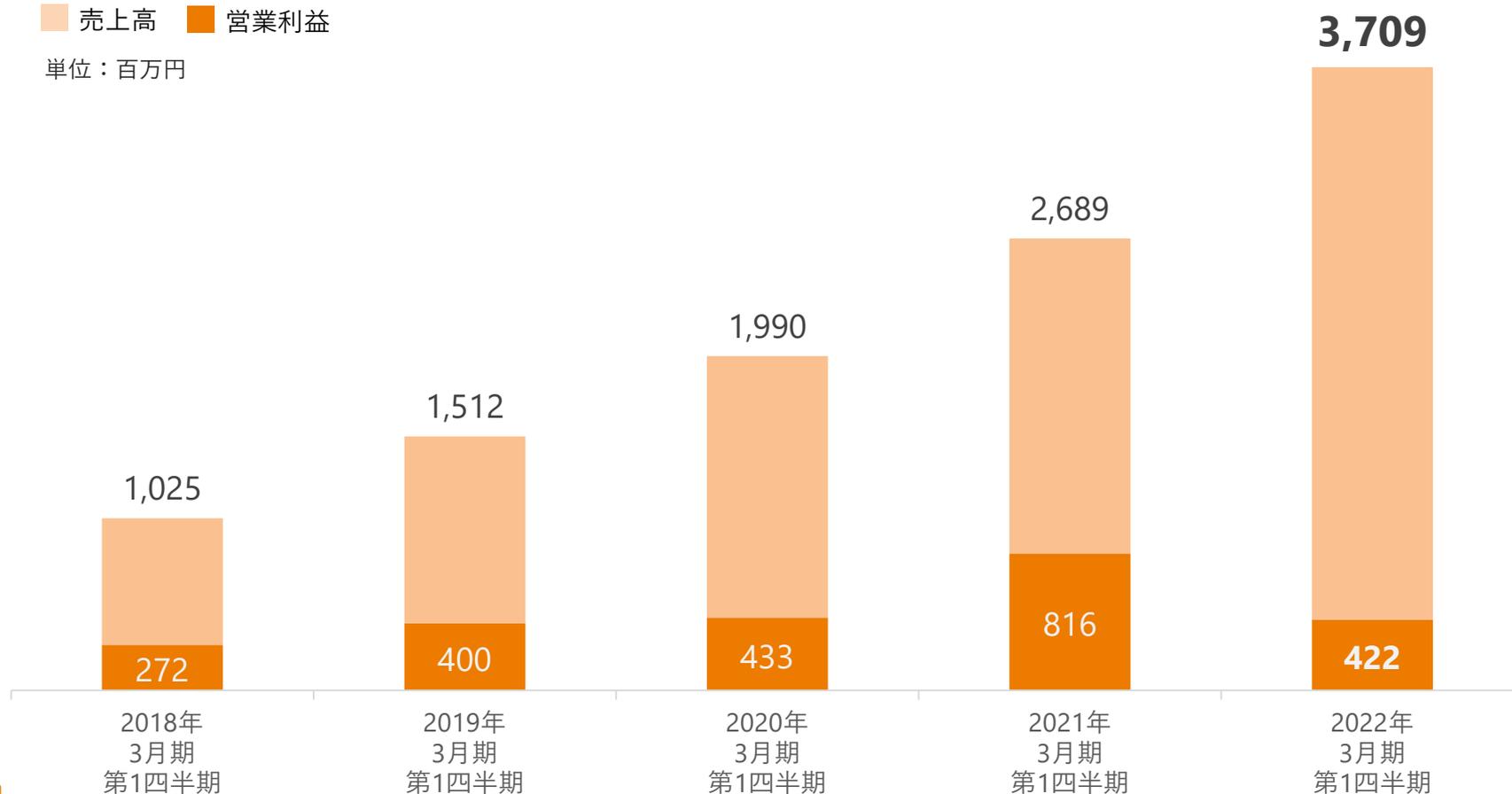
クラウド事業

クラウド事業の業績推移

前年同期比で顧客数が大幅増加し、売上高が好調に推移
成長を加速させるため、積極的な投資を実施し減益

売上高 営業利益

単位：百万円

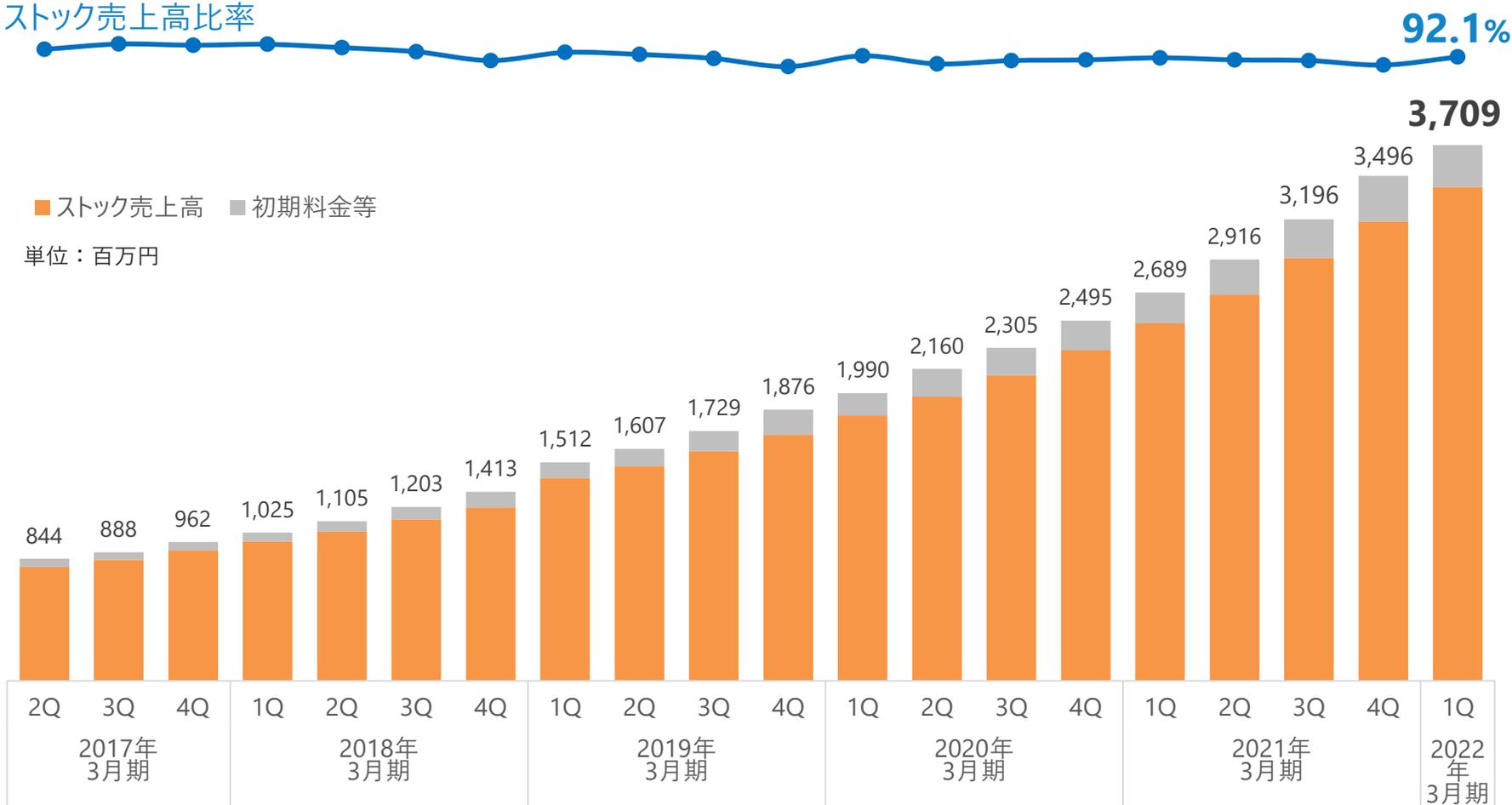


※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直しています

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、ストック売上高比率は高水準を維持

ストック売上高比率



クラウド事業サービス別四半期売上高

楽楽明細が好調を維持、他の主要サービスも堅調な成長が持続

単位：百万円

	2022年3月期 第1四半期売上高	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	1,677	5.3%	39.3%
メールディーラー	524	1.4%	11.3%
メール配信	560	2.9%	25.8%
楽楽販売	406	10.0%	47.8%
楽楽明細	449	17.5%	110.9%
その他	91	2.6%	14.2%
クラウド事業合計	3,709	6.1%	38.0%

※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

楽楽精算 累計導入社数推移

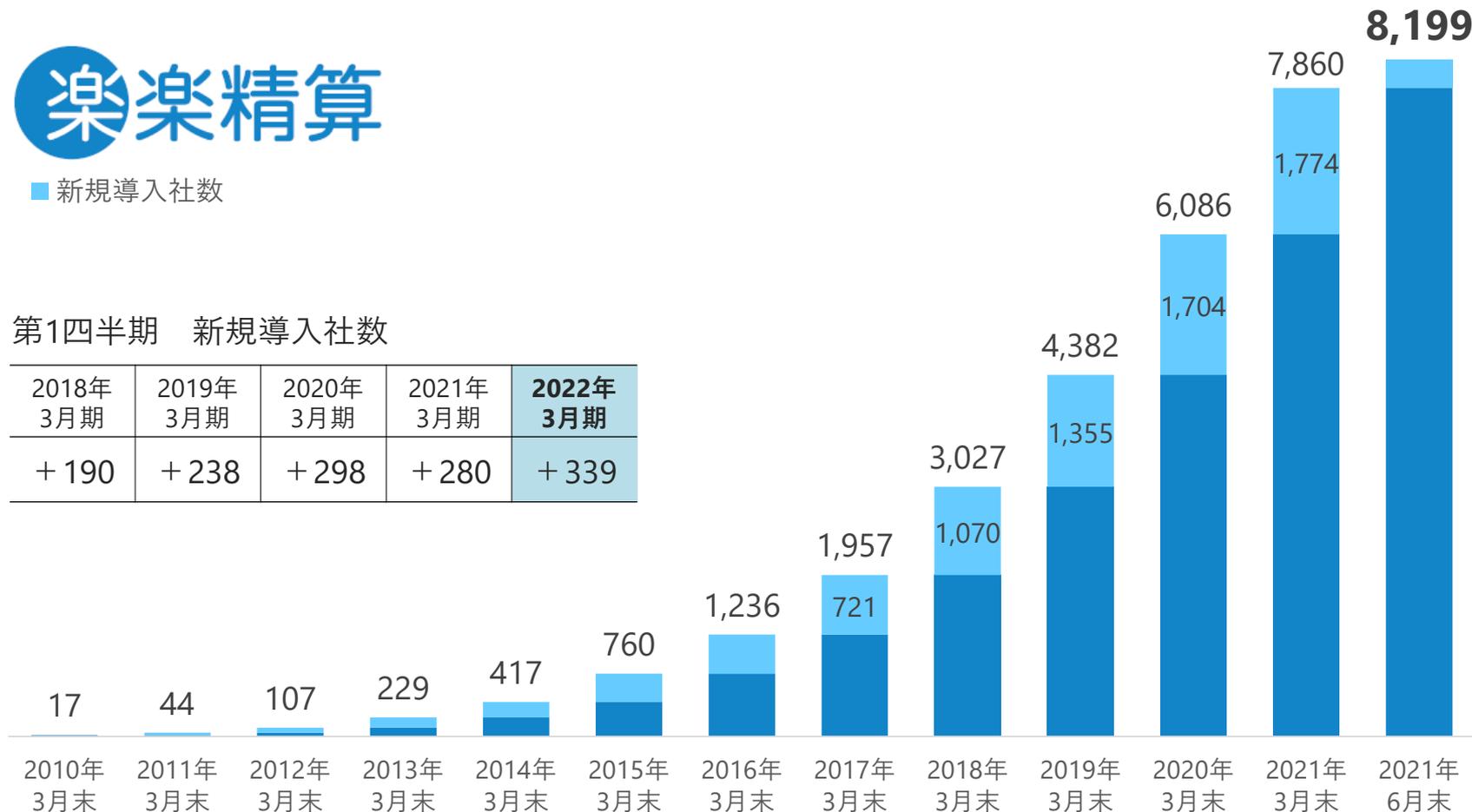
前年同四半期は緊急事態宣言の影響があったものの、今期は堅調に推移



■ 新規導入社数

第1四半期 新規導入社数

2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
+ 190	+ 238	+ 298	+ 280	+ 339



楽楽明細 累計導入社数推移

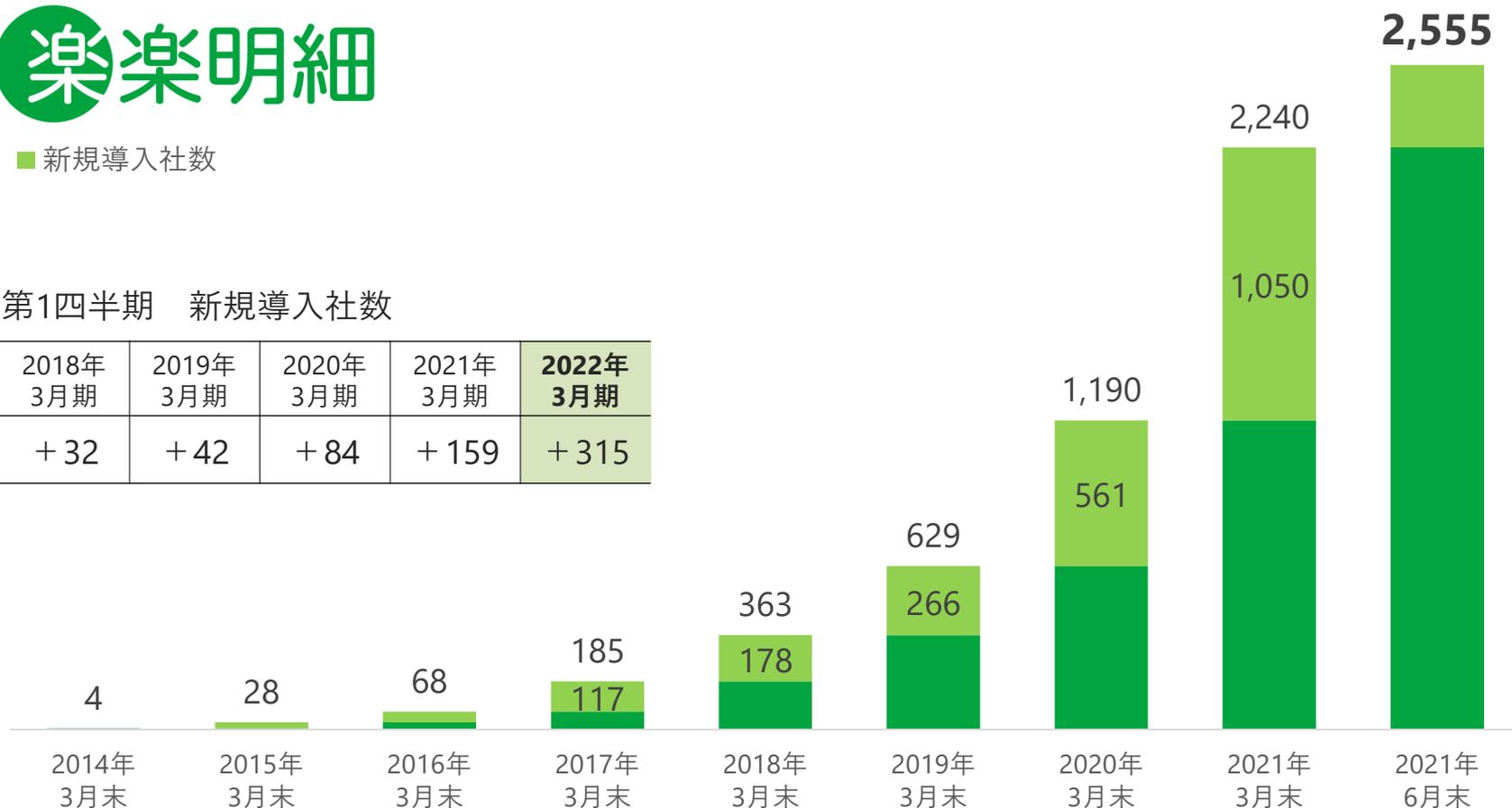
引続き新規受注が好調に推移



■ 新規導入社数

第1四半期 新規導入社数

2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
+ 32	+ 42	+ 84	+ 159	+ 315



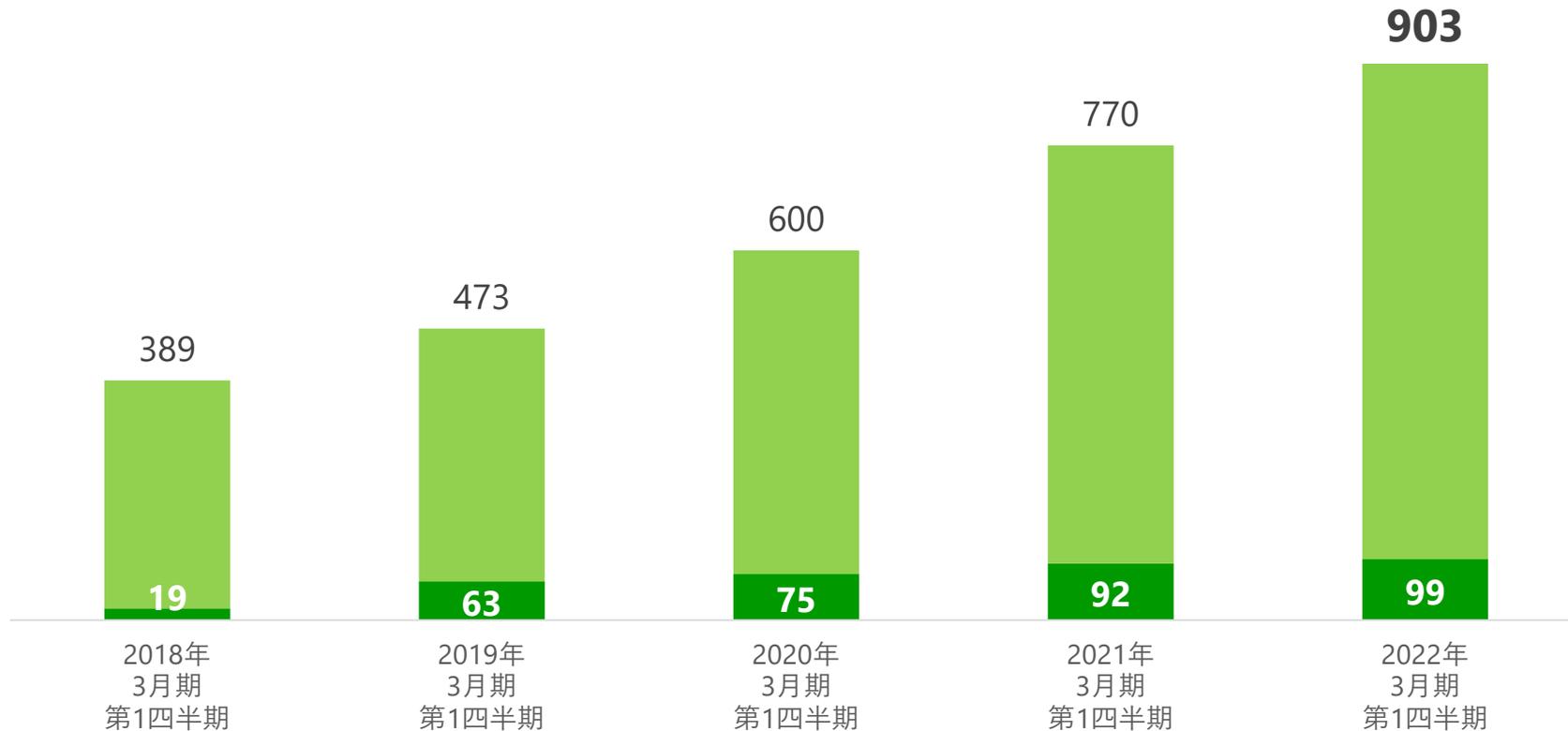
IT人材事業

IT人材事業の業績推移

稼働率の回復に伴い稼働エンジニア数が増加し、増収増益

■ 売上高 ■ 営業利益

単位：百万円

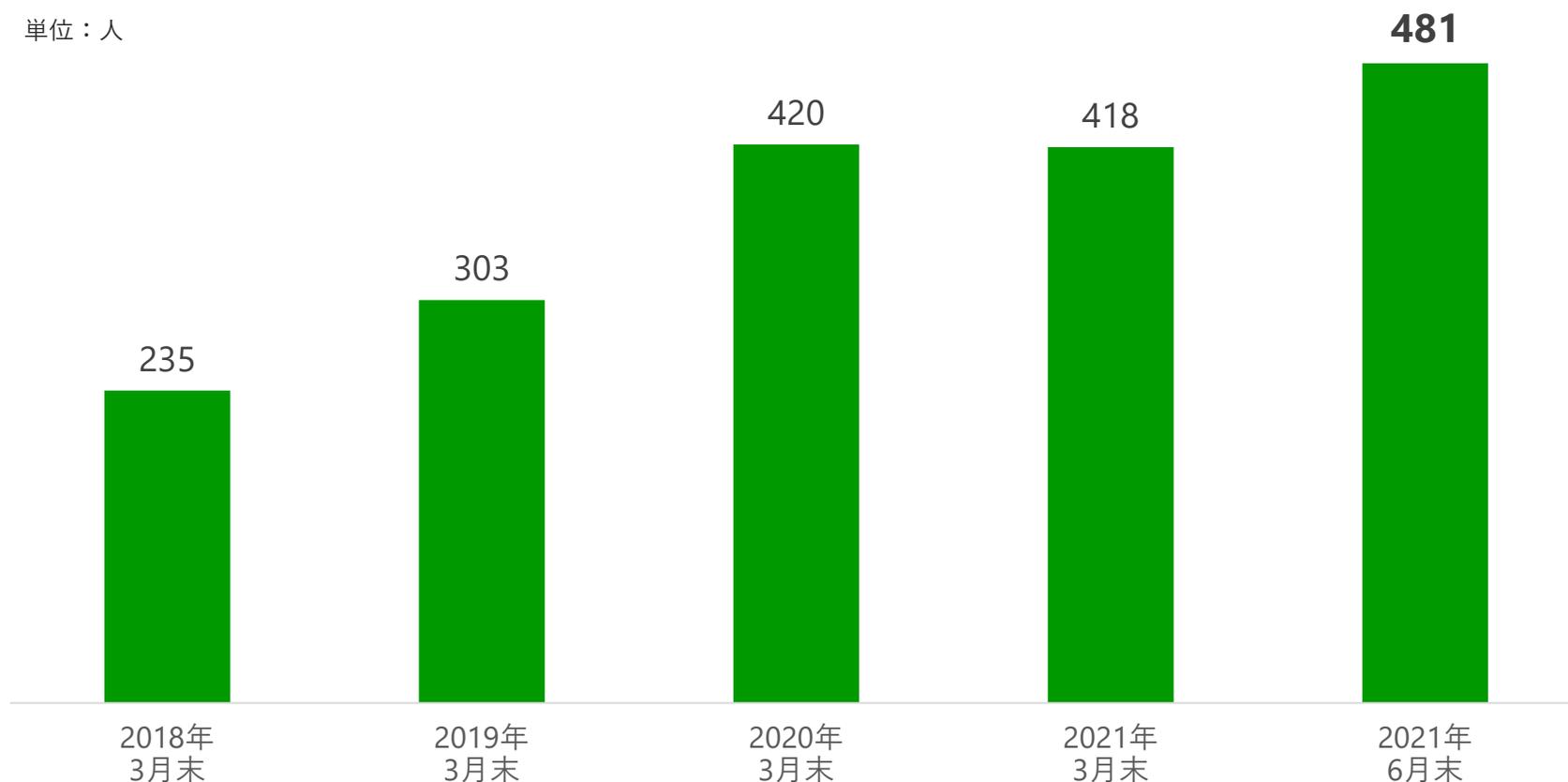


※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直ししています

IT人材事業エンジニア数の推移

採用の再開に伴いエンジニア数が増加、稼働率も想定通り推移しているため、採用を継続しており、今後もエンジニアの増加傾向が続く見込み

単位：人



中期經營目標

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

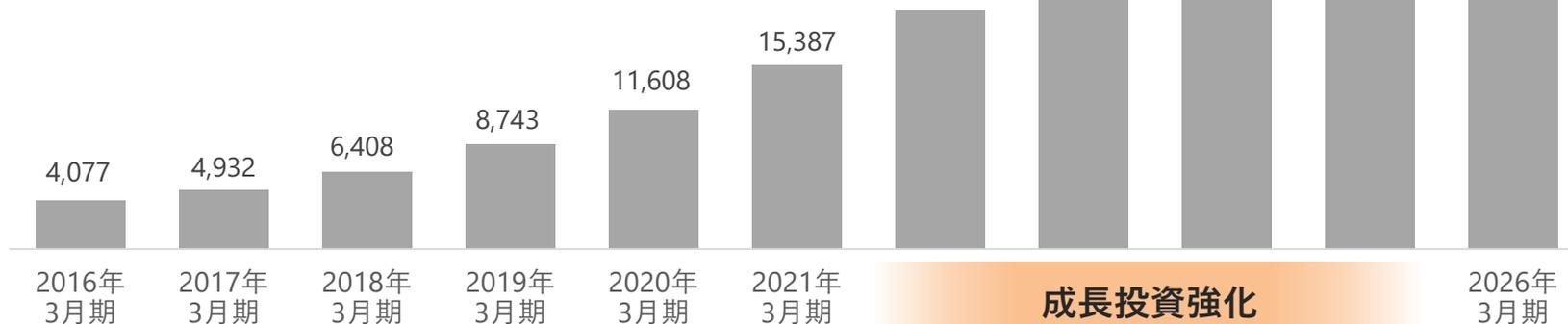
単位：百万円

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

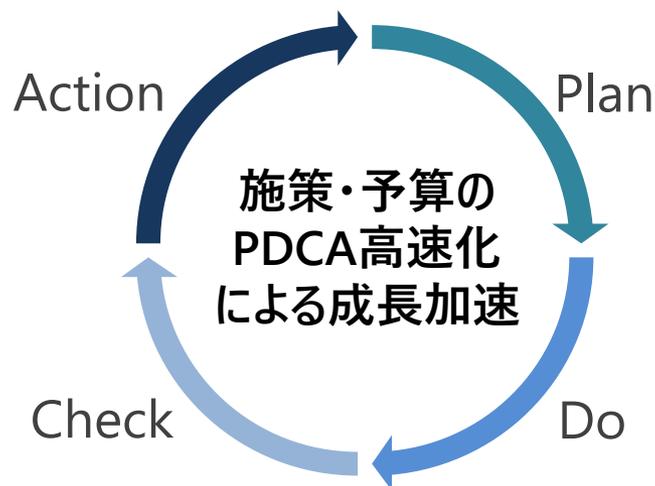
2022年3月期 第2四半期 連結業績計画

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

第1四半期の状況を踏まえ計画を修正、併せて予算の組み替えも実施

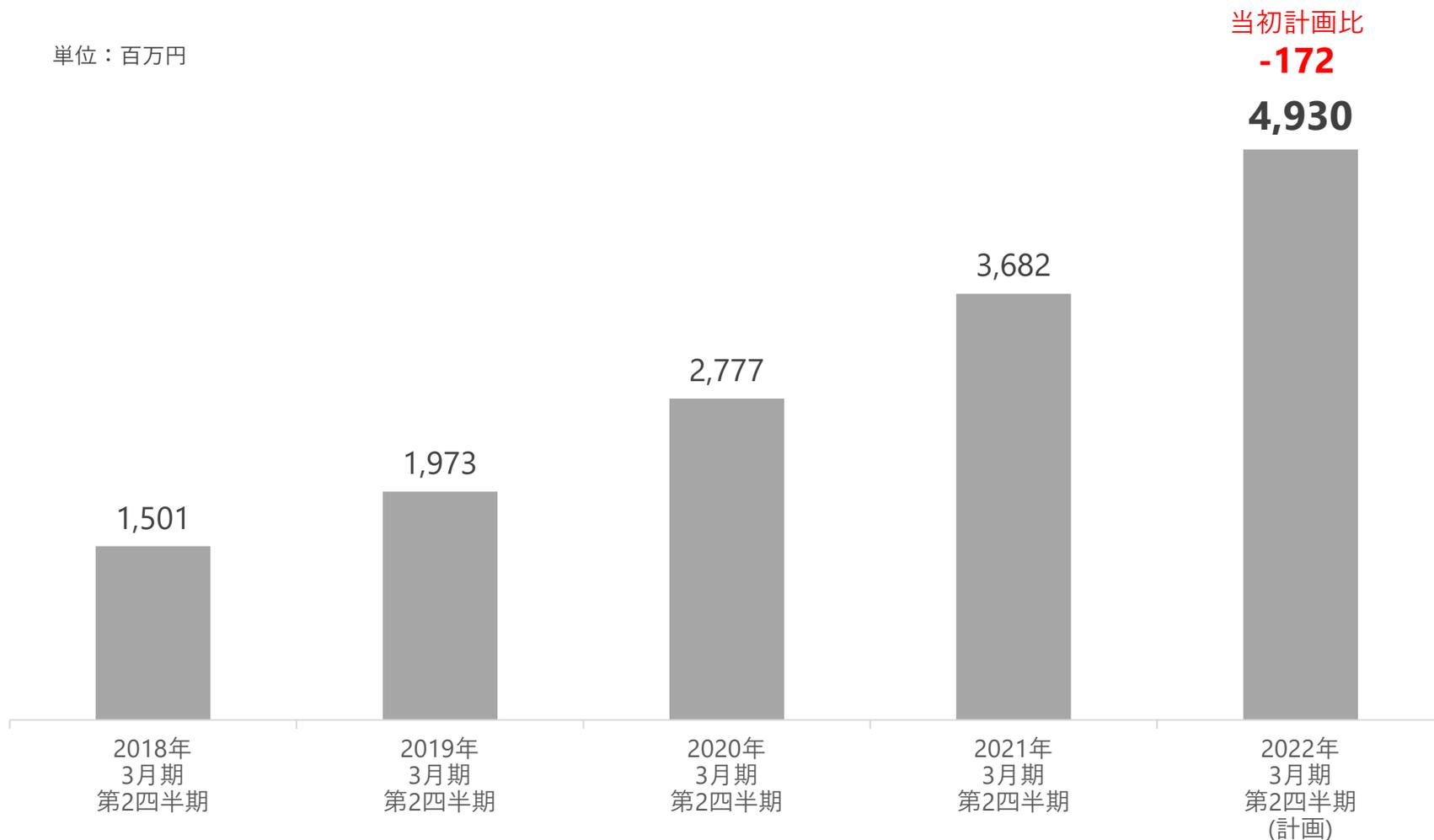
単位：百万円

	2021年3月期 第2四半期 (実績)	2022年3月期 第2四半期 (当初計画)	2022年3月期 第2四半期 (修正計画)	前年同期比	当初計画比
売上高	7,074	9,384	9,437	133.4%	100.6%
売上原価	2,404	3,102	3,050	126.9%	98.3%
売上総利益	4,670	6,282	6,386	136.7%	101.7%
売上高総利益率	66.0%	66.9%	67.7%		
販売費及び一般管理費	2,965	5,836	5,704	192.4%	97.7%
営業利益	1,704	446	682	40.0%	152.9%
営業利益率	24.1%	4.8%	7.2%		
経常利益	1,714	446	694	40.5%	155.6%
経常利益率	24.2%	4.8%	7.4%		
EBITDA	1,932	711	958	49.6%	134.7%
EBITDAマージン	27.3%	7.6%	10.2%		
法人税	624	171	246		
法人税率	32.5%	38.6%	35.5%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,299	273	446	34.3%	163.4%

人件費計画

計画対比では採用に遅れが生じているものの、人員は大幅に増加しているため、人件費も大幅増加の見込み

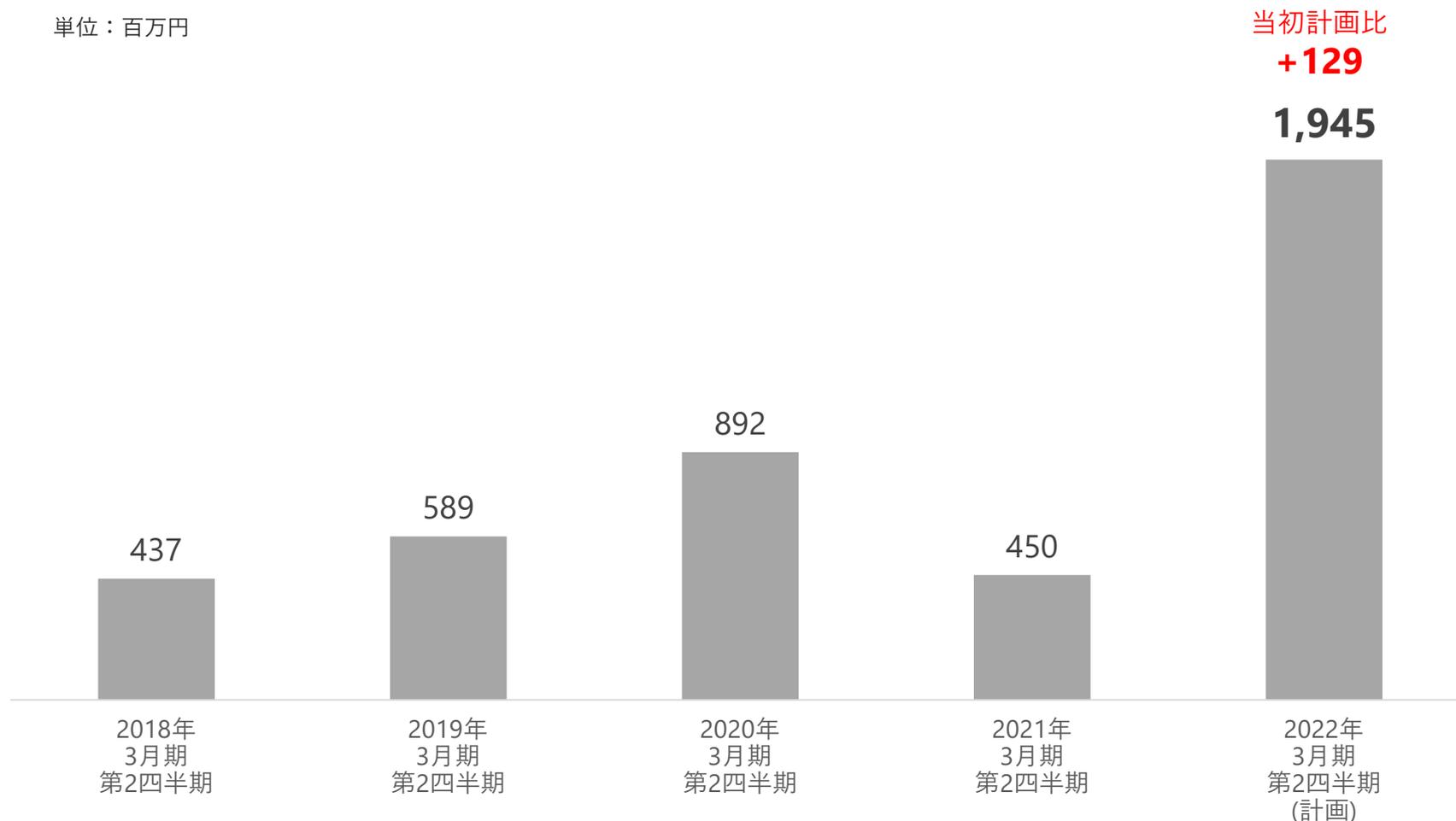
単位：百万円



広告宣伝費計画

1Qで実施したマーケティング施策が想定以上の効果を発揮したため、広告宣伝費を当初計画から増額

単位：百万円

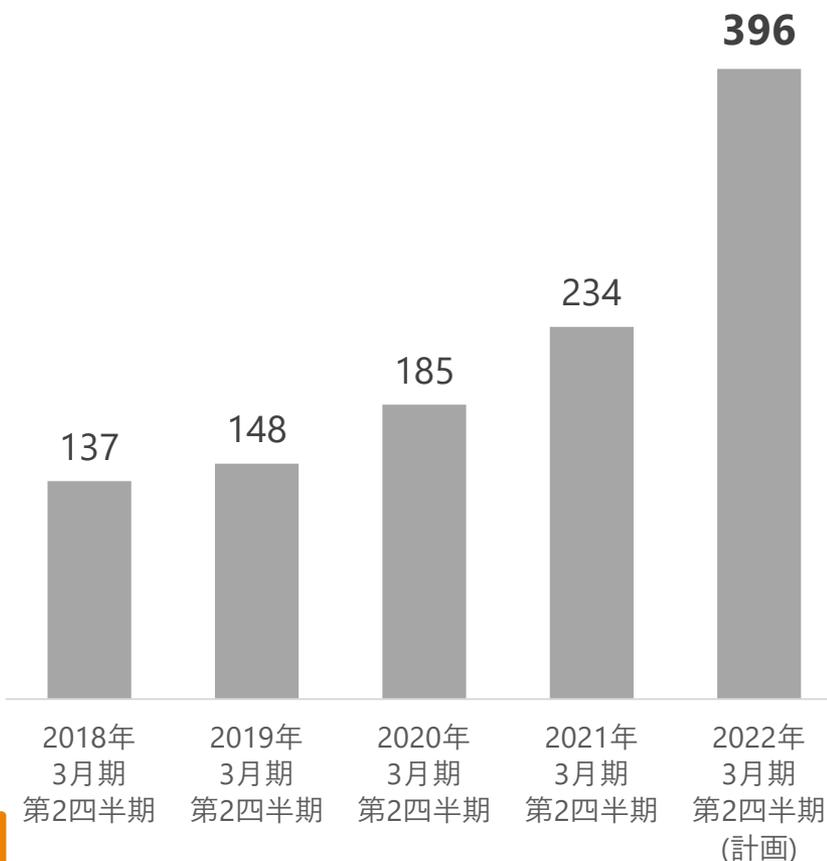


オフィス賃料と外注費の計画

計画対比では外注費が若干の減額となるものの、業容の拡大によりオフィス賃料、外注費ともに前期から大幅に増額

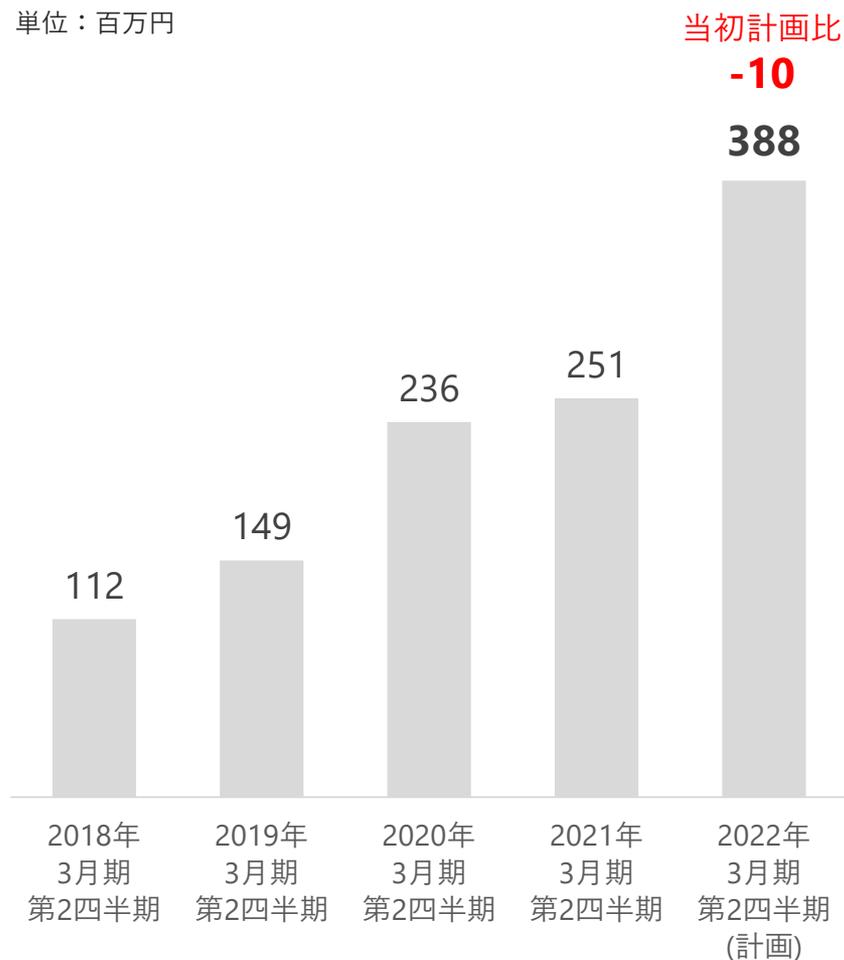
オフィス賃料

単位：百万円



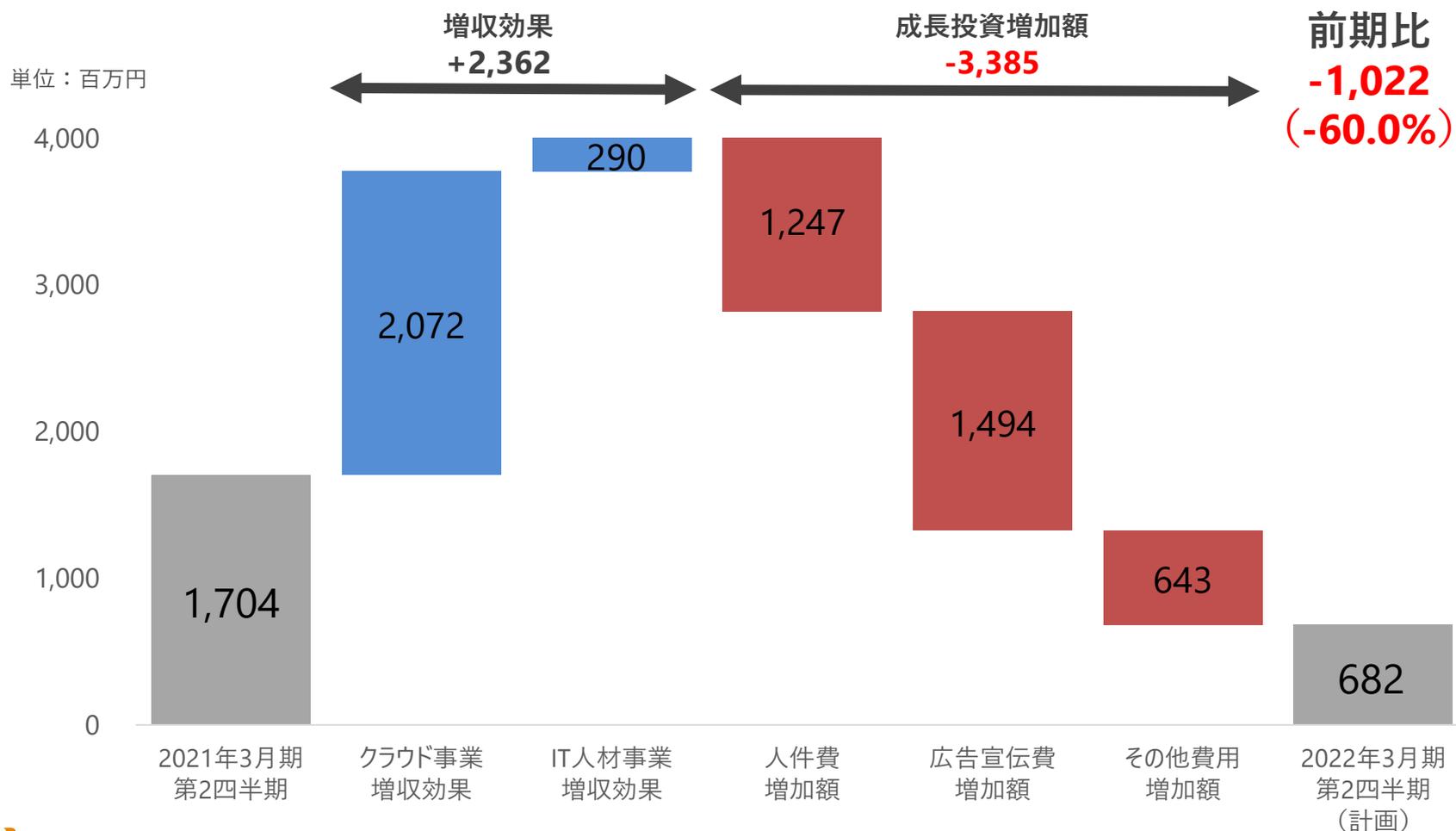
外注費

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

業績予想の修正に合わせて予算の組み替えを実施、当初計画比で増益となるものの、積極的な成長投資により前年同期比で減益の見込み



【重要指標】株主還元

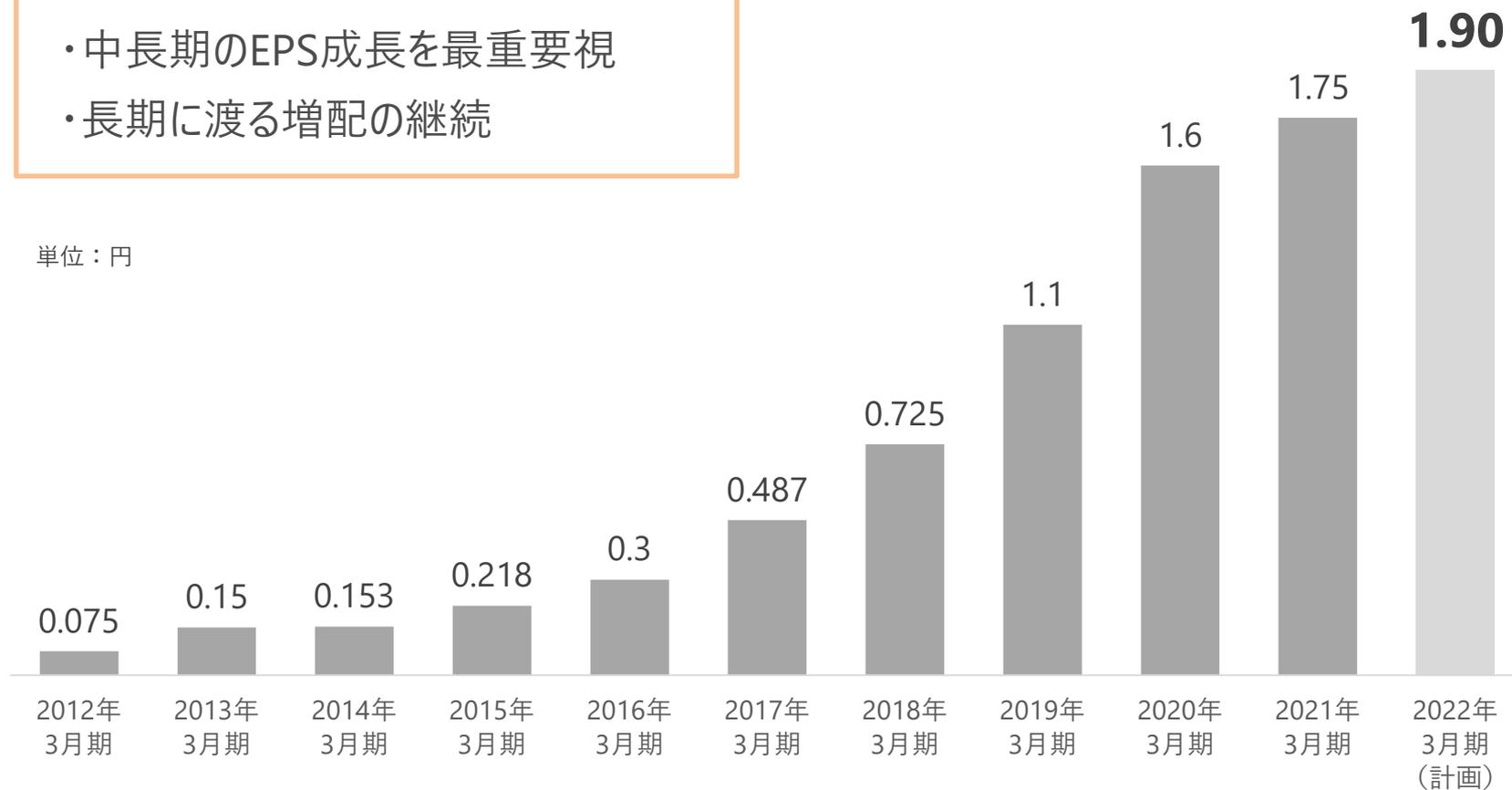
毎期増配の方針通り10期連続の増配を計画

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



Appendix

沿革

アイティーブーラスト（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

エクスビット株式会社を吸収
 エクスビット株式会社を子会社化

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

東証一部に市場変更



※2000年(1期)～2012年(13期)は監査を受けておりません

クラウド事業サービス別売上高推移

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LTV推移

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

楽楽精算

製品概要：交通費・経費精算システム

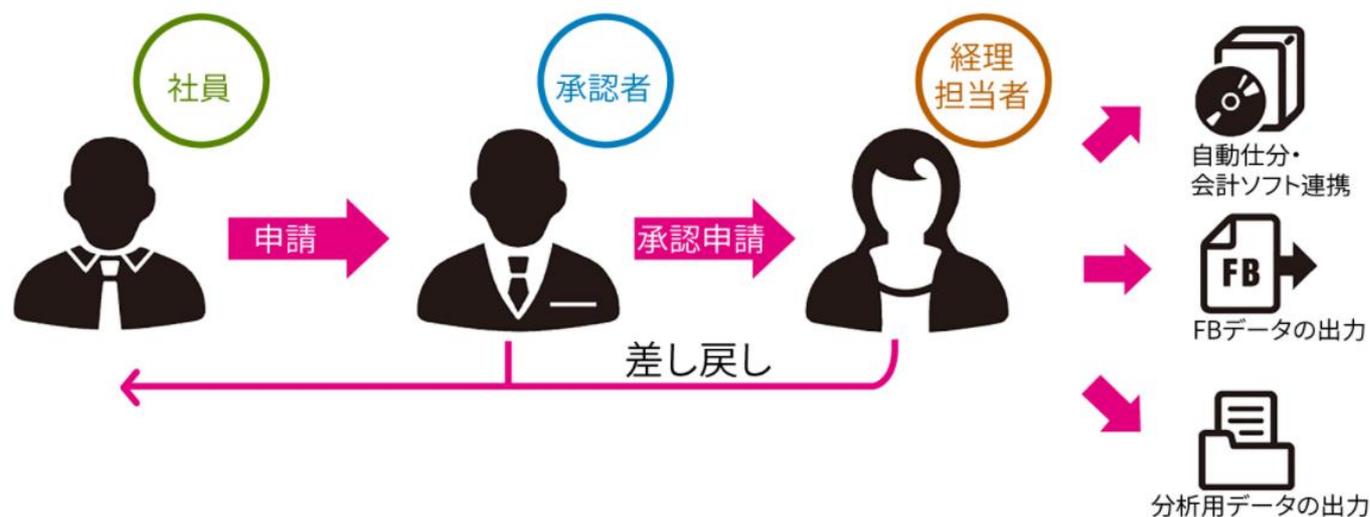
主要顧客：従業員数50名から1,000名の企業（全業種）

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



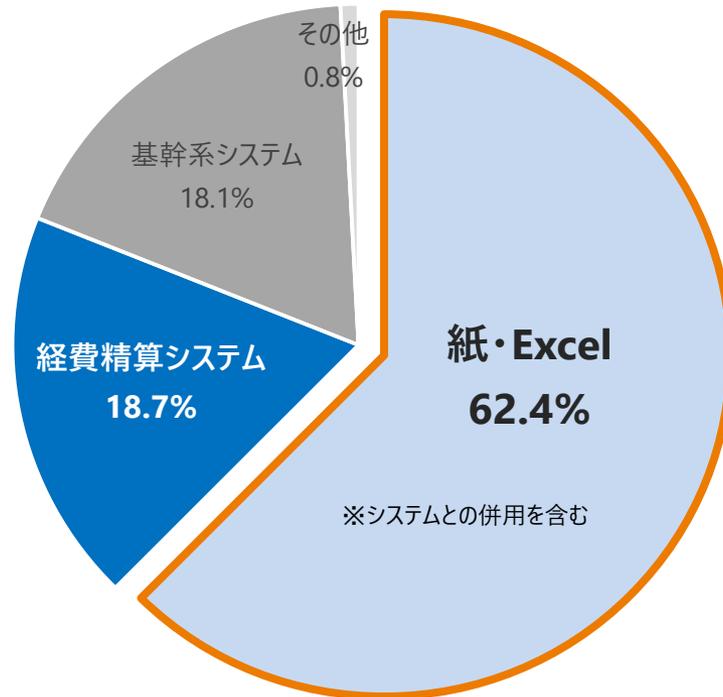
クラウド経費精算システムのターゲット市場

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。



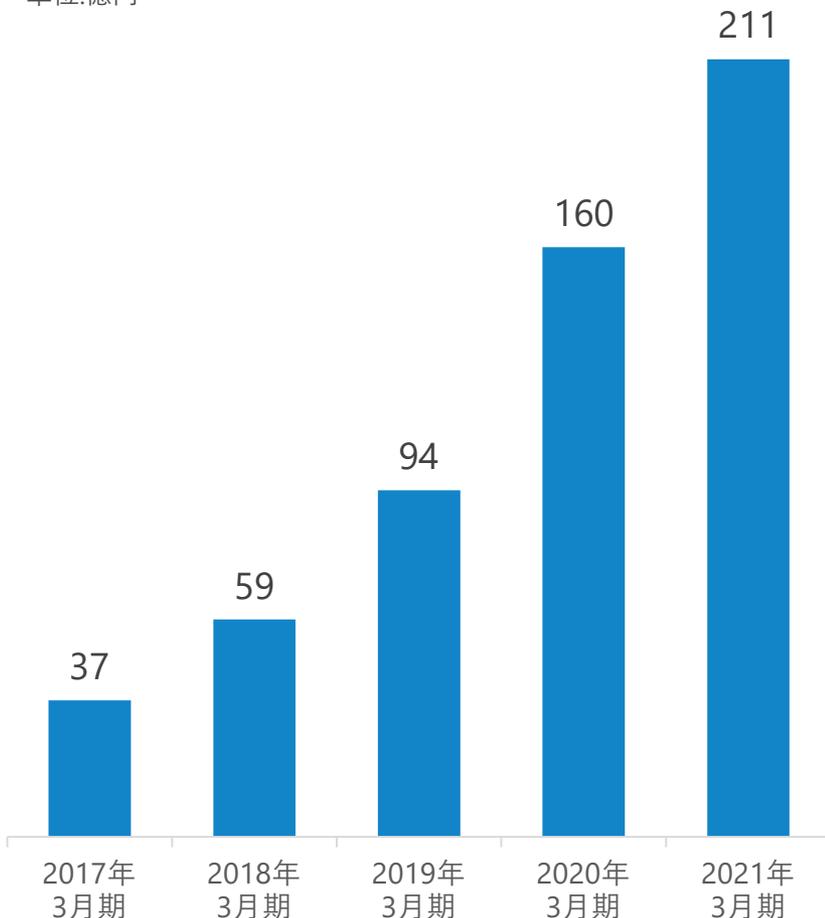
出所：2021年2月実施、経理部門向けアンケート

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

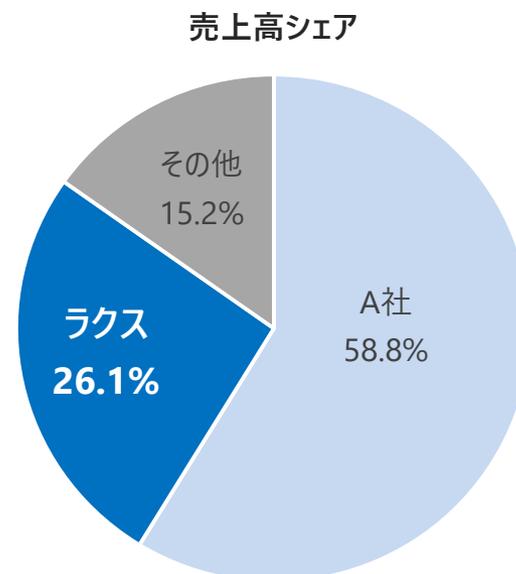
国内クラウド経費精算市場規模

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 (2020年12月末時点)

1位	ラクス  楽楽精算	7,340社
2位	A社	1,200社
3位	B社	770社
4位	C社	220社

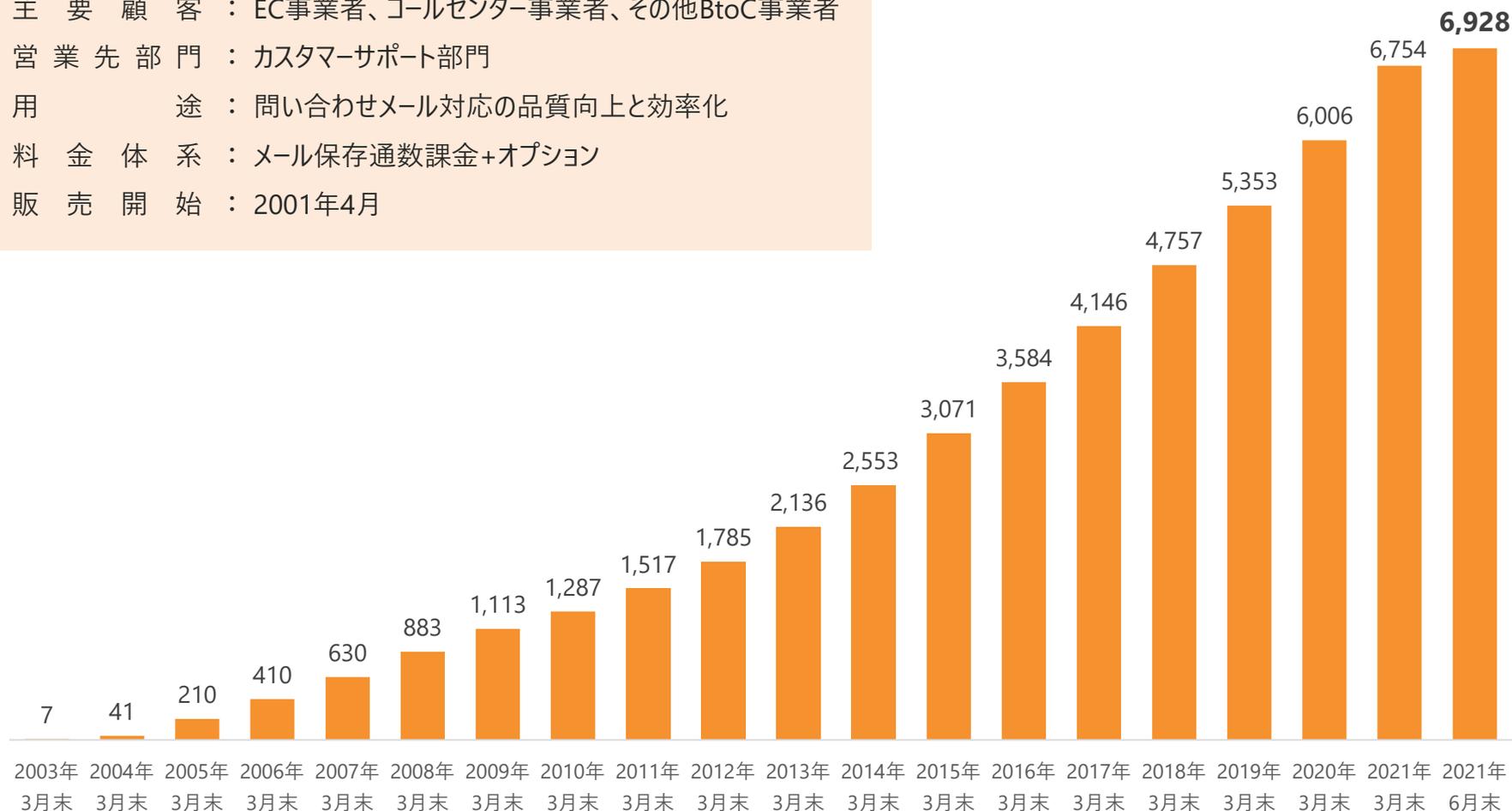


※A社は大企業向けで単価が高いため、売上高シェアが高い

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

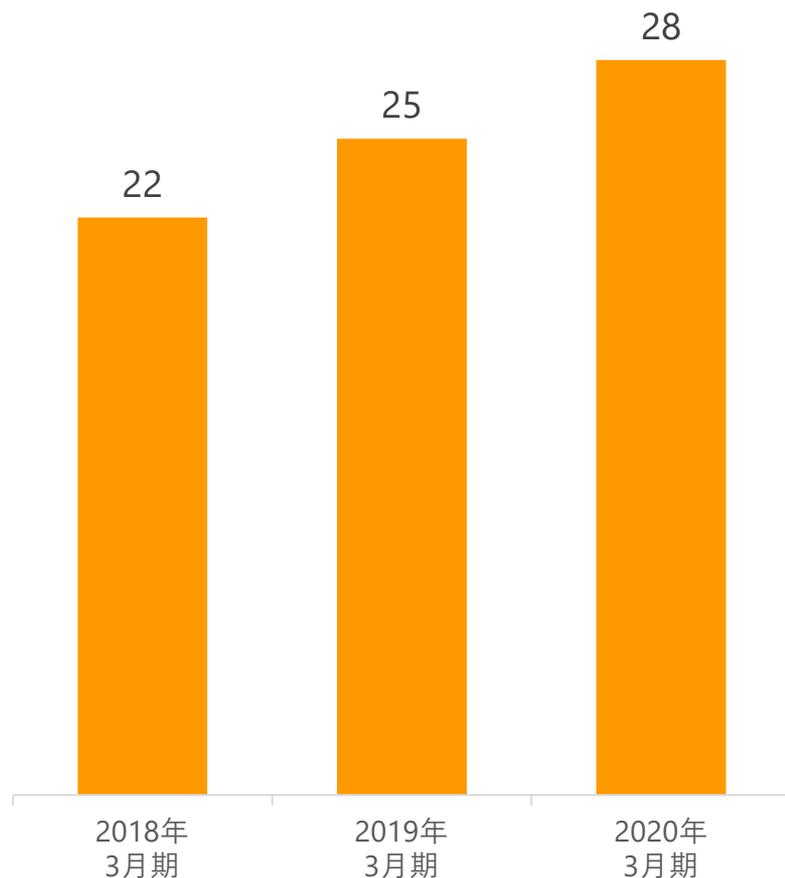


クラウドメール処理システム市場

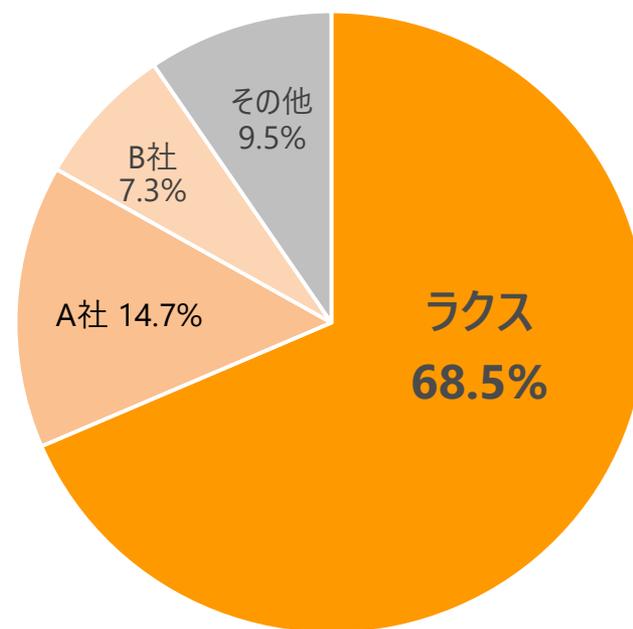
※出所：各種データから当社調べ (2020年12月時点)

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

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

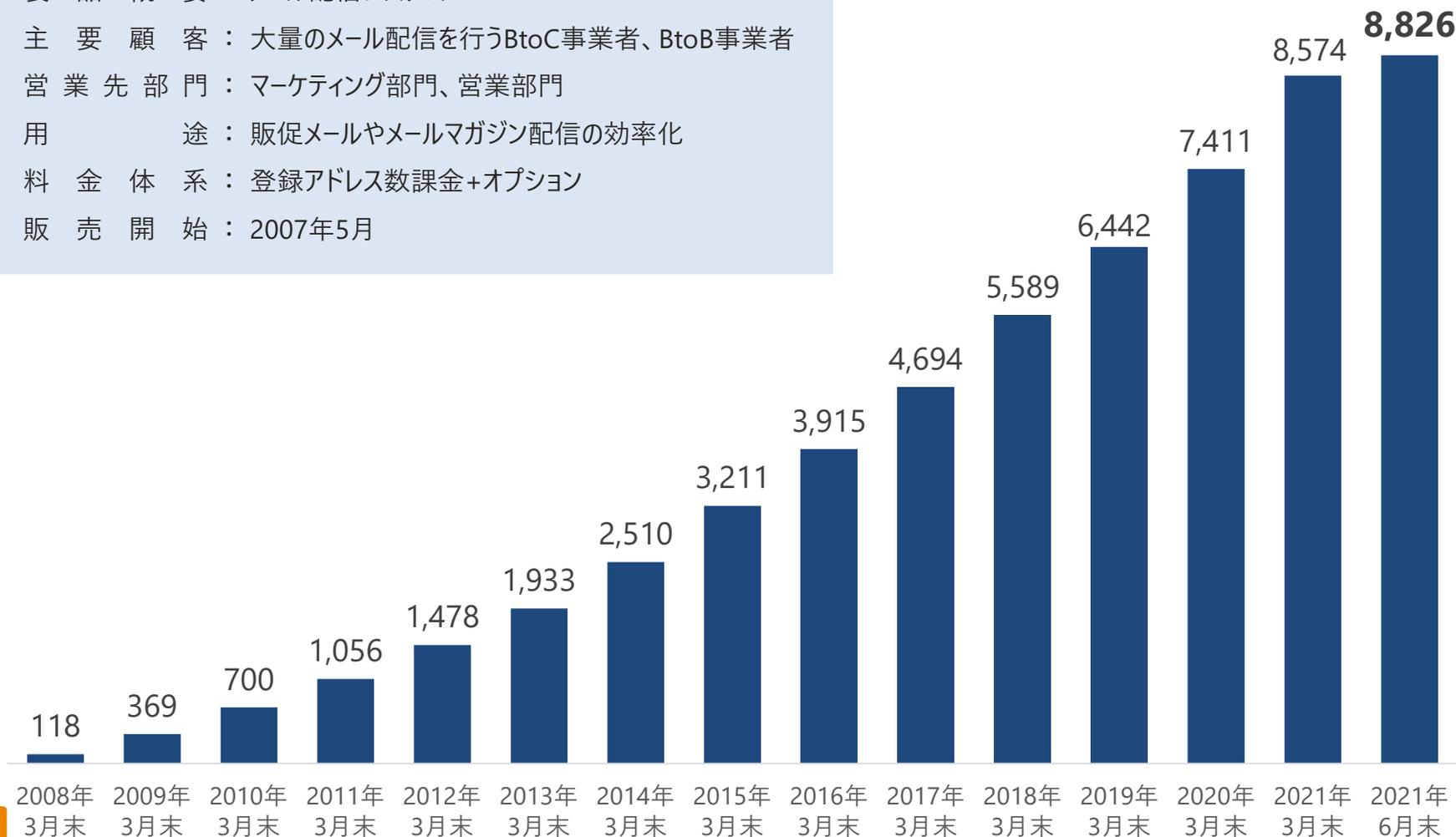
主要顧客：大量のメール配信を行うBtoC事業者、BtoB事業者

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

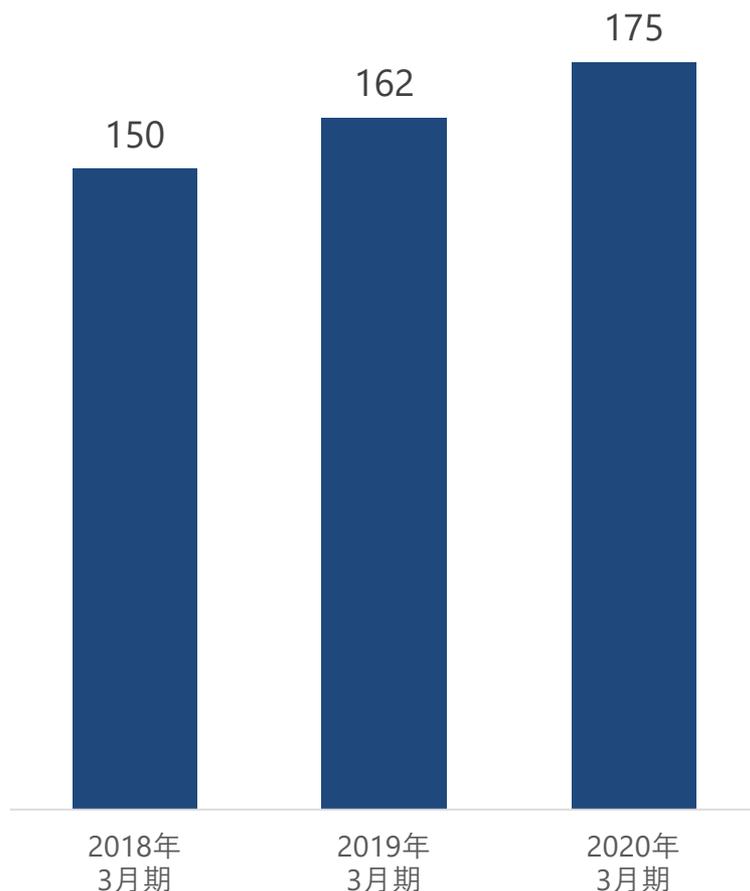


クラウドメール配信システム市場

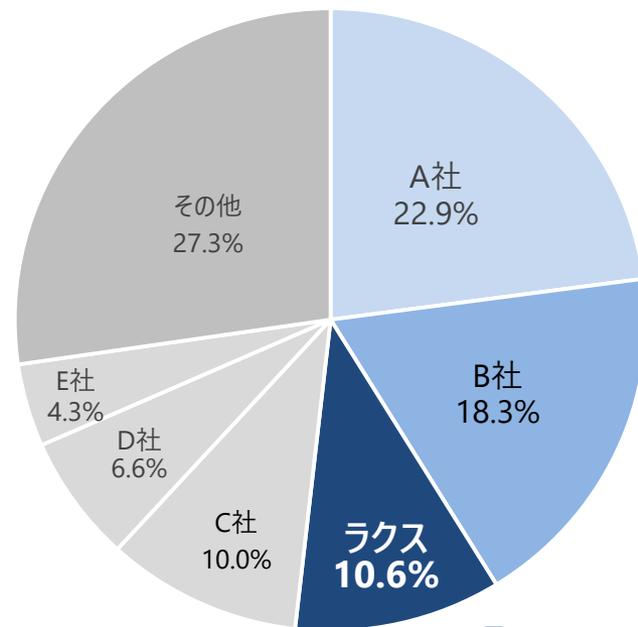
※出所：各種データから当社調べ(2020年12月時点)

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

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

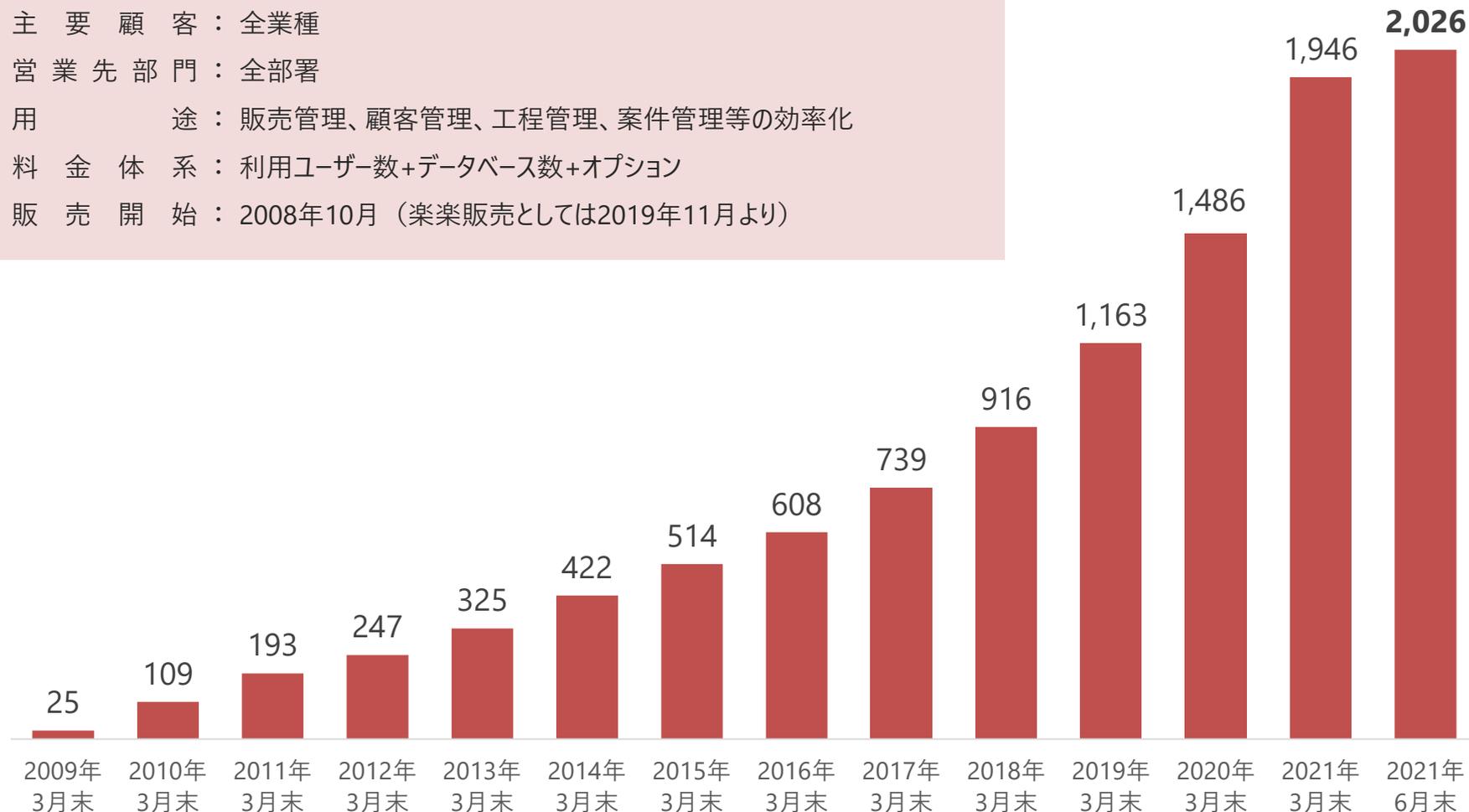
主要顧客：全業種

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

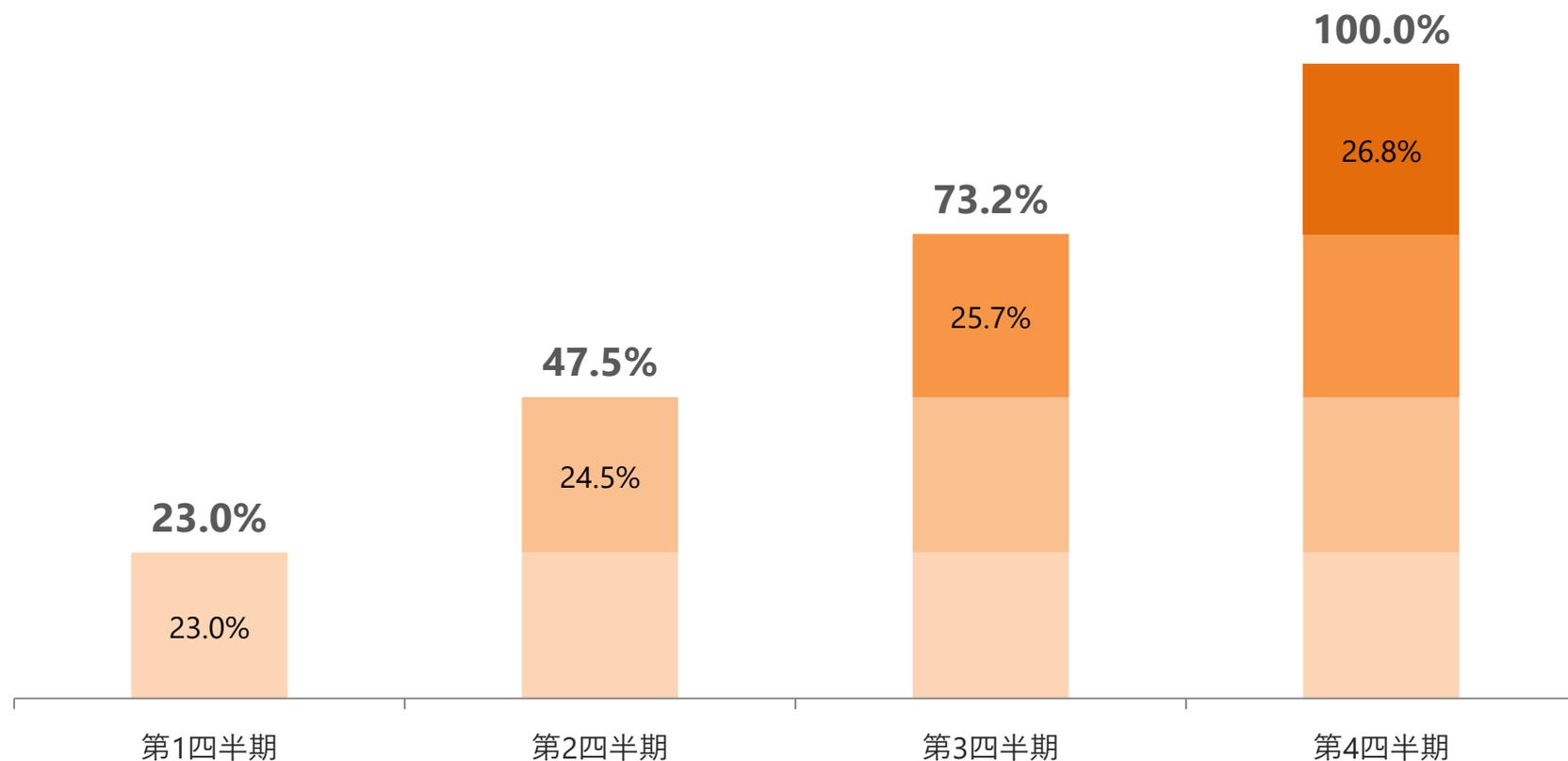
料金体系：利用ユーザー数+データベース数+オプション

販売開始：2008年10月（楽楽販売としては2019年11月より）



【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。