

# 2022年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ラクス（証券コード：3923）

2021年11月12日



# ポイント

---

## ■ 2022年3月期 第2四半期連結業績

- ・ 売上高はクラウド事業が牽引し、高成長が持続
- ・ 成長投資強化の方針通り、販管費を大幅に増加させたため大幅減益

## ■ 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

- ・ 稼働エンジニア数が増加し、増収増益

## ■ 2022年3月期 通期連結業績計画

- ・ 高成長を目指し、積極的な成長投資を計画

2022年3月期 第2四半期  
連結業績

# 2022年3月期 第2四半期 連結業績サマリー

売上高はクラウド事業が牽引し、高成長が持続  
成長投資強化の方針通り、販管費を大幅に増加させたため大幅減益

		前年同期比
売上高	<b>9,473</b> 百万円	<b>+33.9%</b>
営業利益	<b>888</b> 百万円	<b>-47.9%</b>
経常利益	<b>898</b> 百万円	<b>-47.6%</b>
EBITDA	<b>1,163</b> 百万円	<b>-39.8%</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	<b>587</b> 百万円	<b>-54.8%</b>

※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2四半期 連結業績概要

計画比で未消化が発生したものの、販管費が前年同期から大幅に増加

単位：百万円

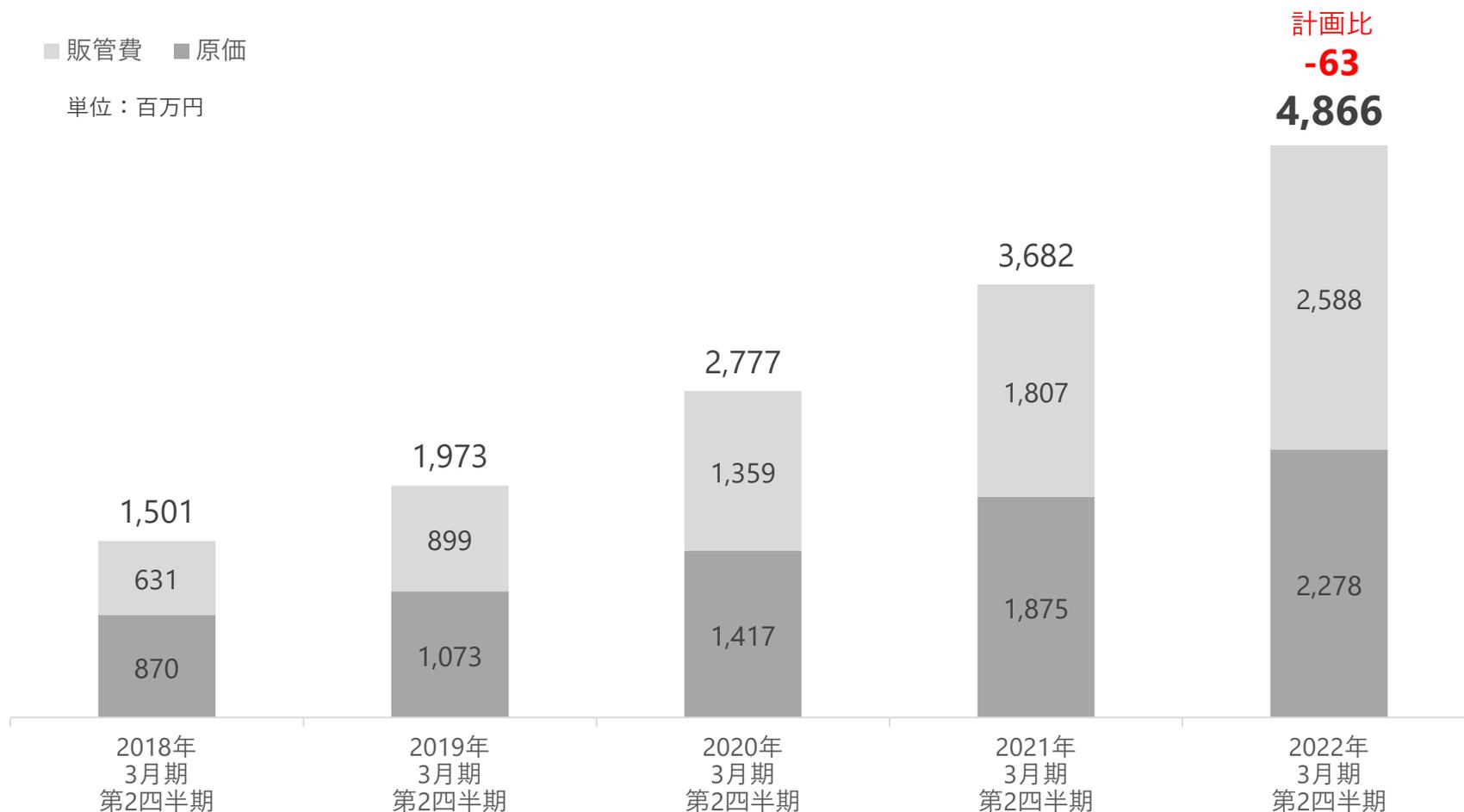
	2021年3月期 第2四半期 (実績)	2022年3月期 第2四半期 (計画)	2022年3月期 第2四半期 (実績)	前年同期比	計画比
<b>売上高</b>	<b>7,074</b>	<b>9,437</b>	<b>9,473</b>	<b>133.9%</b>	<b>100.4%</b>
売上原価	2,404	3,050	3,022	125.7%	99.1%
売上総利益	4,670	6,386	6,450	138.1%	101.0%
売上高総利益率	66.0%	67.7%	68.1%		
販売費及び一般管理費	2,965	5,704	5,562	187.6%	97.5%
<b>営業利益</b>	<b>1,704</b>	<b>682</b>	<b>888</b>	<b>52.1%</b>	<b>130.2%</b>
営業利益率	24.1%	7.2%	9.4%		
<b>経常利益</b>	<b>1,714</b>	<b>694</b>	<b>898</b>	<b>52.4%</b>	<b>129.5%</b>
経常利益率	24.2%	7.4%	9.5%		
<b>EBITDA</b>	<b>1,932</b>	<b>958</b>	<b>1,163</b>	<b>60.2%</b>	<b>121.4%</b>
EBITDAマージン	27.3%	10.2%	12.3%		
法人税	624	246	310		
法人税率	32.5%	35.5%	34.6%		
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	<b>1,299</b>	<b>446</b>	<b>587</b>	<b>45.2%</b>	<b>131.8%</b>

# 人件費の推移

採用施策の期ずれ等が発生し、計画比では一部未消化

■ 販管費 ■ 原価

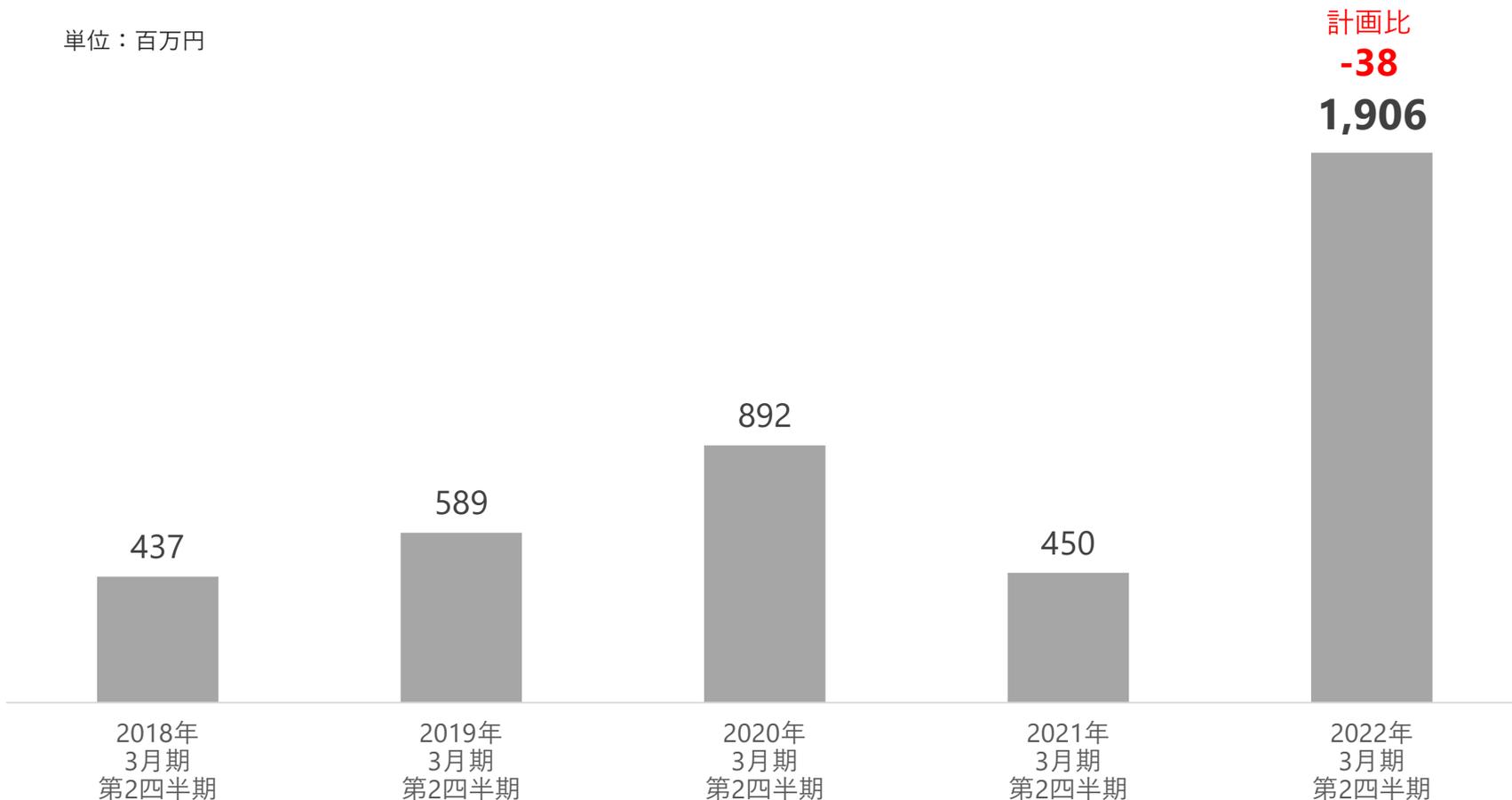
単位：百万円



# 広告宣伝費の推移

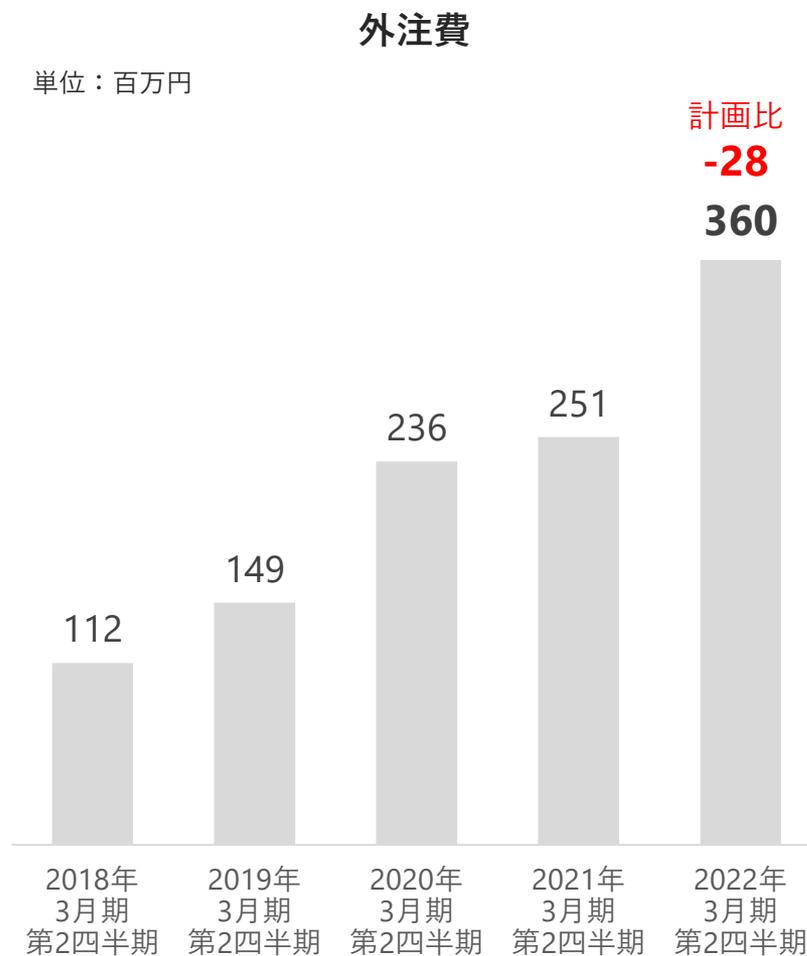
一部未消化が発生したものの、成長投資強化の方針通り大幅増加

単位：百万円



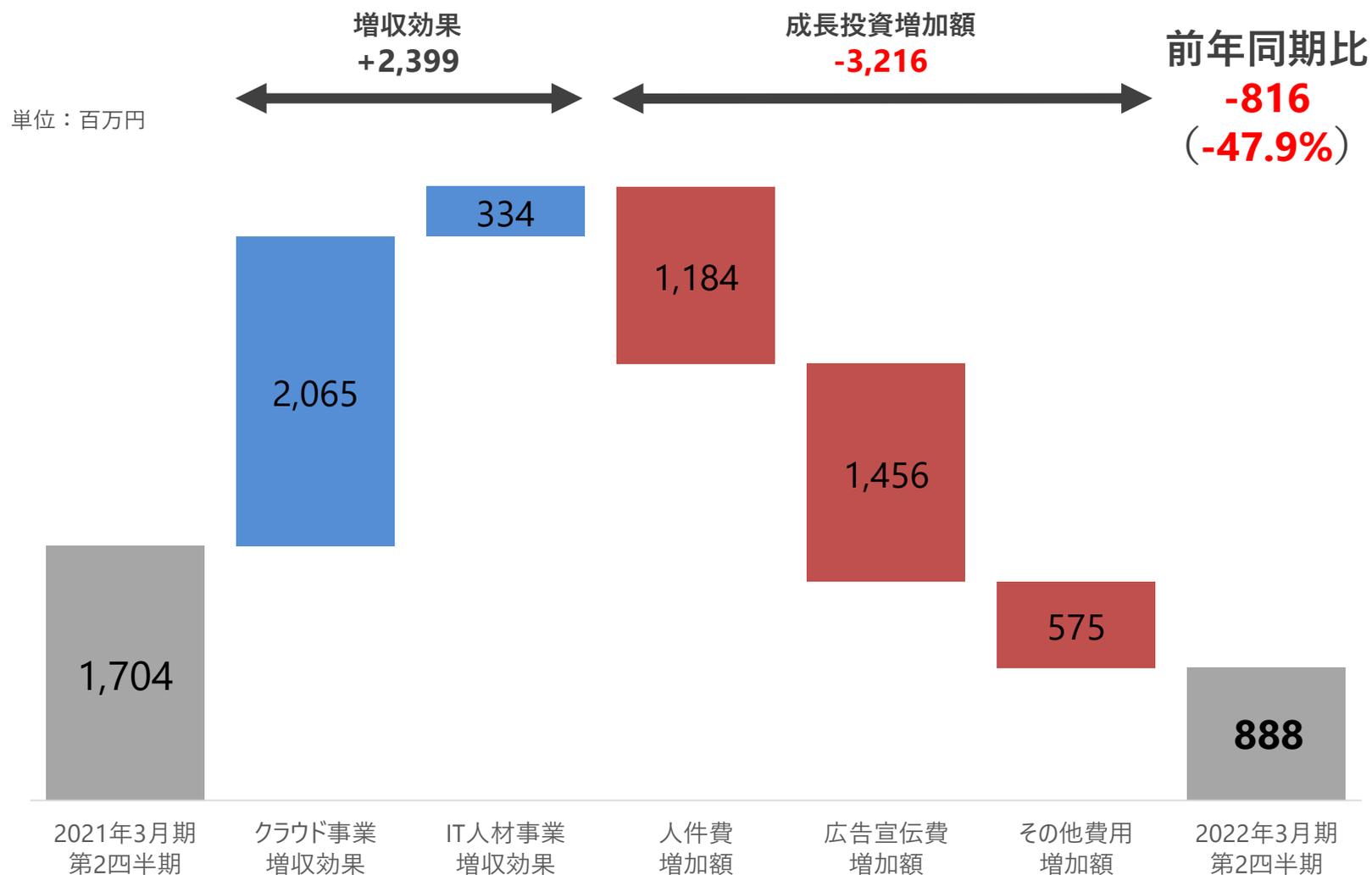
# オフィス賃料と外注費の推移

外注費で一部未消化が発生したものの、業容の拡大により費用が大幅増加



# 連結営業利益 前年同期比増減要因

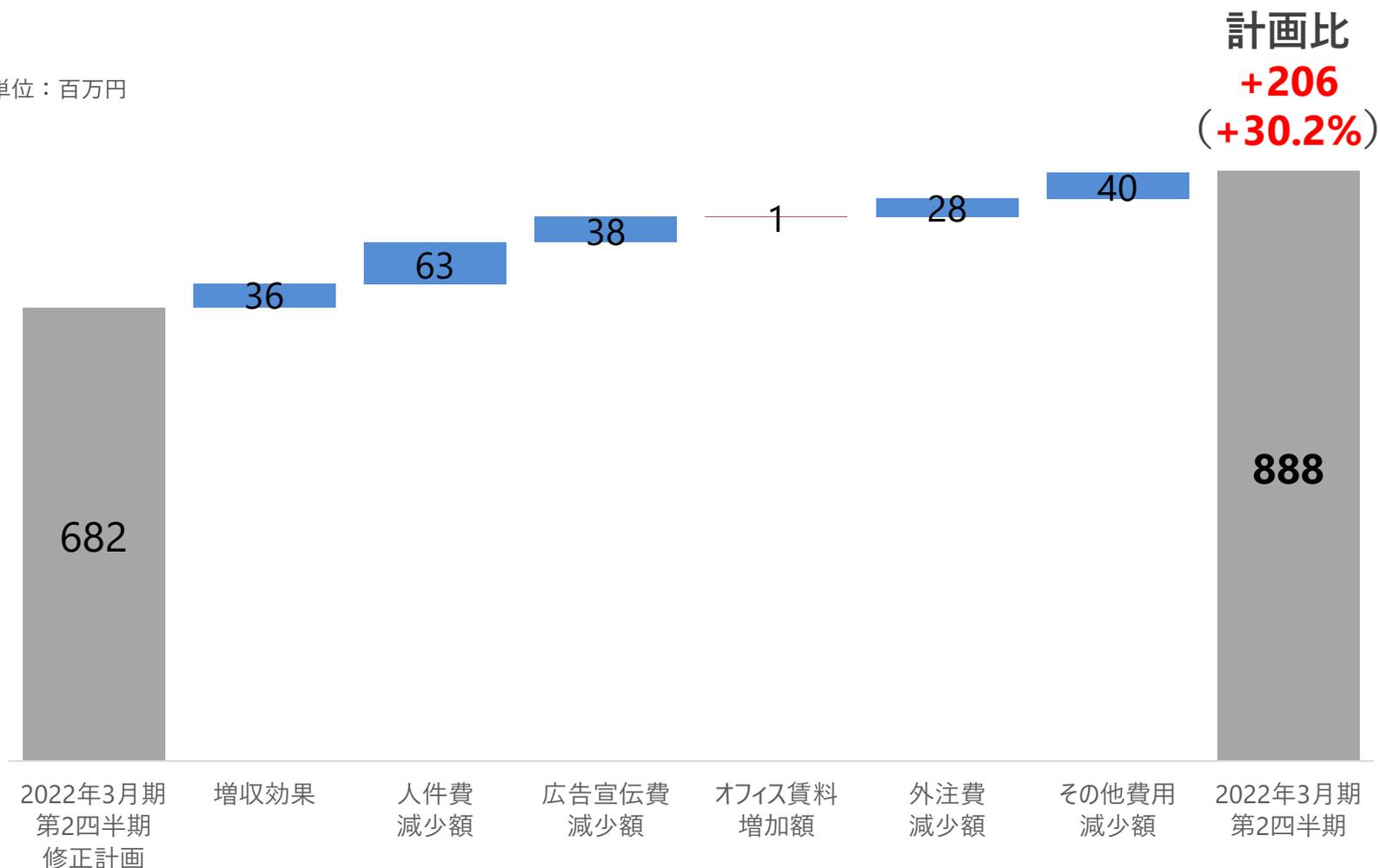
大幅増収となったものの、方針通り積極的な成長投資を実施したため減益



# 連結営業利益 計画比増減要因

採用施策や広告宣伝費の未消化や一部期ずれにより、計画比増益

単位：百万円



# 連結貸借対照表

単位：百万円

	2021年3月末	2021年9月末	増減額
流動資産	8,580	7,849	-730
固定資産	2,891	3,060	169
<b>資産合計</b>	<b>11,471</b>	<b>10,909</b>	<b>-561</b>
流動負債	3,606	2,768	-837
固定負債	22	25	2
<b>負債合計</b>	<b>3,629</b>	<b>2,794</b>	<b>-834</b>
株主資本	7,842	8,113	270
その他包括利益累計額	0	2	2
<b>純資産合計</b>	<b>7,842</b>	<b>8,115</b>	<b>273</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>11,471</b>	<b>10,909</b>	<b>-561</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>68.4%</b>	<b>74.4%</b>	

# キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2021年3月期 第2四半期	2022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	1,762	-314	-2,076
投資活動によるキャッシュ・フロー	-40	-425	-385
フリー・キャッシュ・フロー	1,722	-739	-2,461
財務活動によるキャッシュ・フロー	-293	-316	-23
現金及び現金同等物の期末残高	3,924	4,980	1,056
減価償却費	136 <sup>※1</sup>	182 <sup>※2</sup>	46
のれん償却費	81	81	0

※1 減価償却費136百万円に、M&Aに伴う顧客関連資産の償却36百万円を含んでいます

※2 減価償却費182百万円に、M&Aに伴う顧客関連資産の償却36百万円を含んでいます

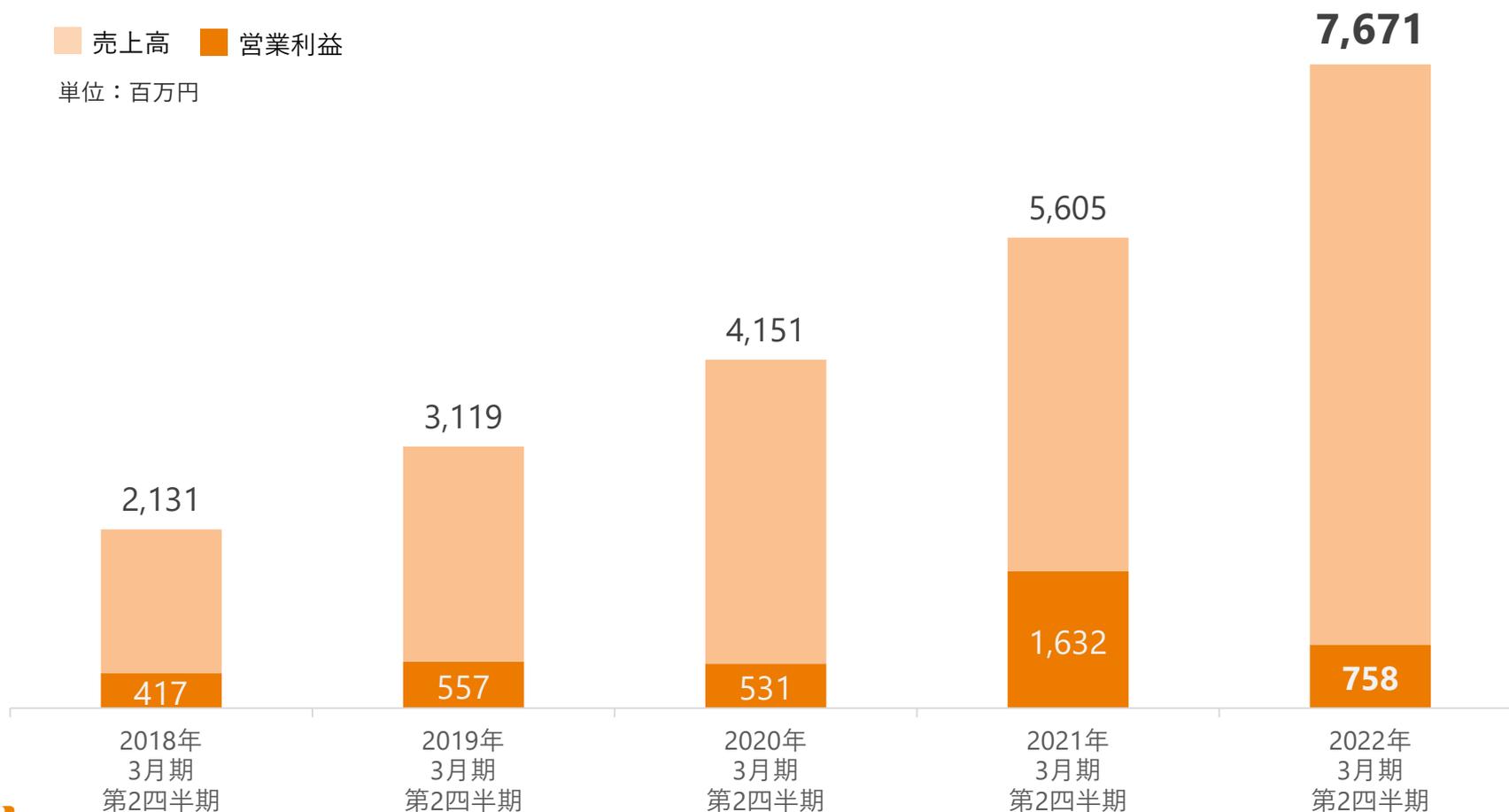
# クラウド事業

# クラウド事業の業績推移

顧客数が順調に増加し、売上高も堅調に推移  
中期経営目標の高水準での達成に向け、積極的な投資を実施し減益

売上高 営業利益

単位：百万円

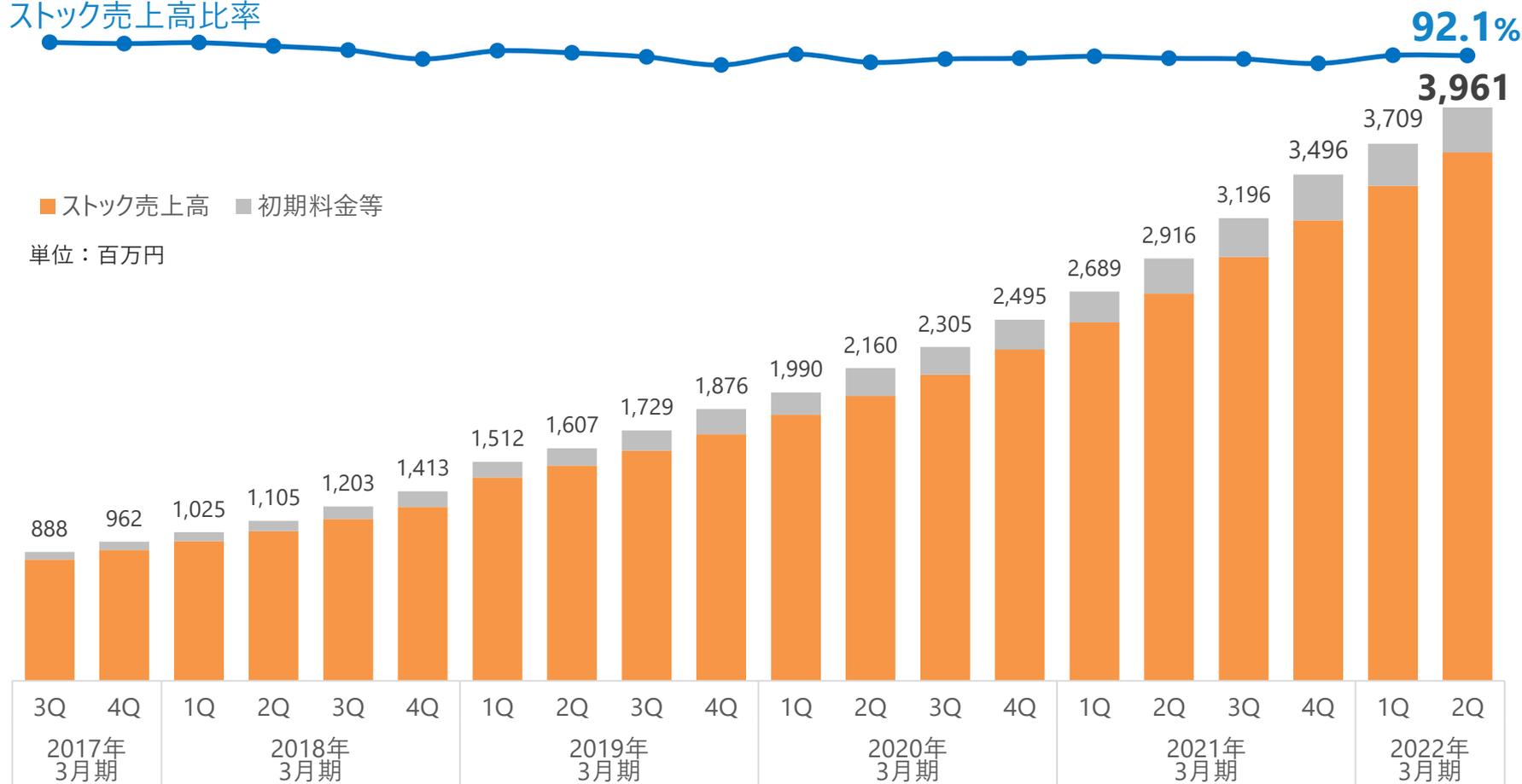


※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直しています

# クラウド事業ストック売上高推移

契約顧客が堅調に増加し、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2四半期売上高	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	1,793	6.9%	35.8%
メールディーラー	535	2.2%	9.8%
メール配信	579	3.3%	23.9%
楽楽販売	438	7.9%	46.0%
楽楽明細	522	16.2%	101.9%
その他	91	0.6%	12.9%
クラウド事業合計	3,961	6.8%	35.8%

※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

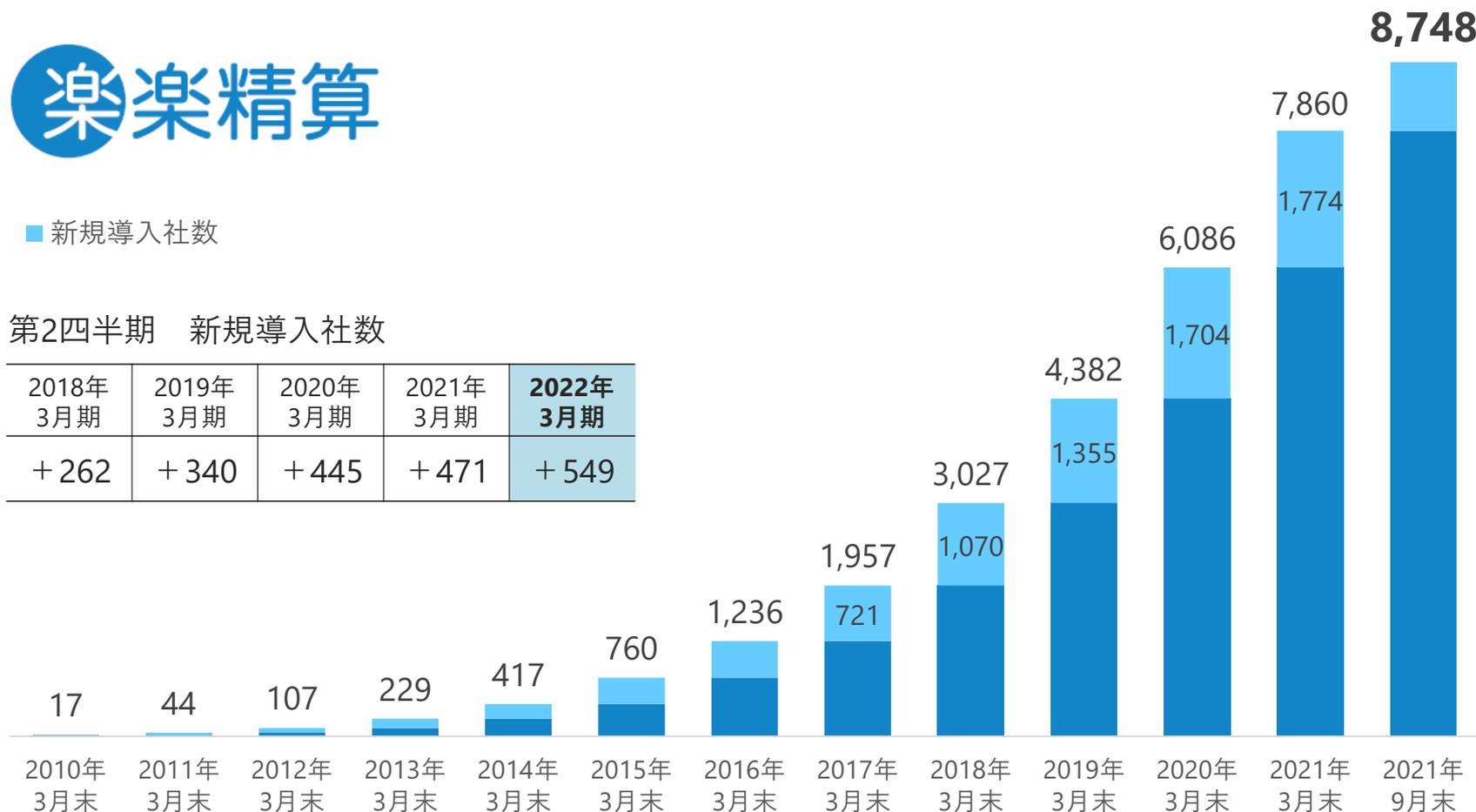
緊急事態宣言の影響があったものの、新規導入社数は堅調に推移



■ 新規導入社数

第2四半期 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
+ 262	+ 340	+ 445	+ 471	+ 549



# 楽楽明細 累計導入社数推移

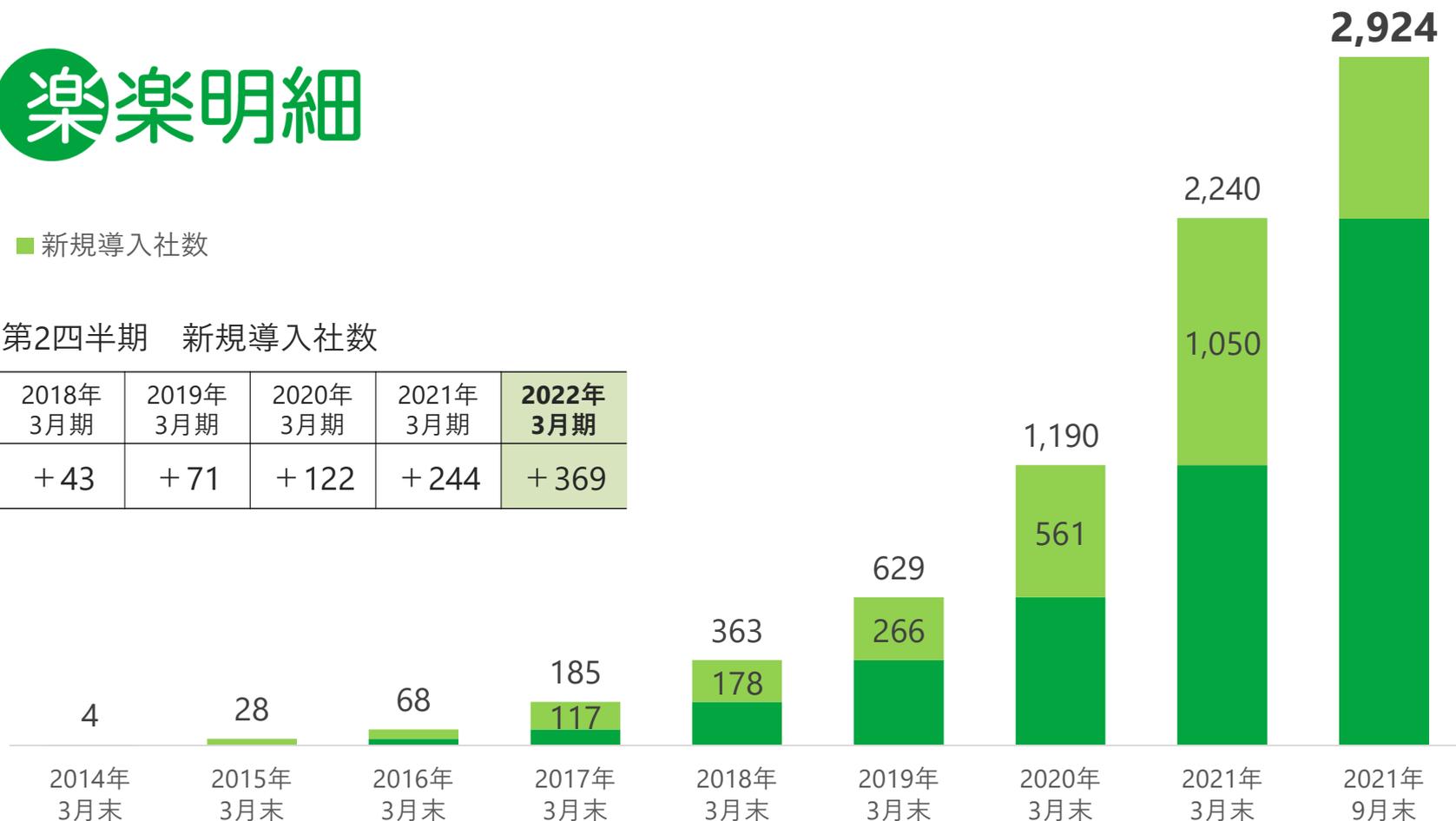
新規受注が好調に推移し、導入社数が順調に増加



■ 新規導入社数

第2四半期 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
+ 43	+ 71	+ 122	+ 244	+ 369



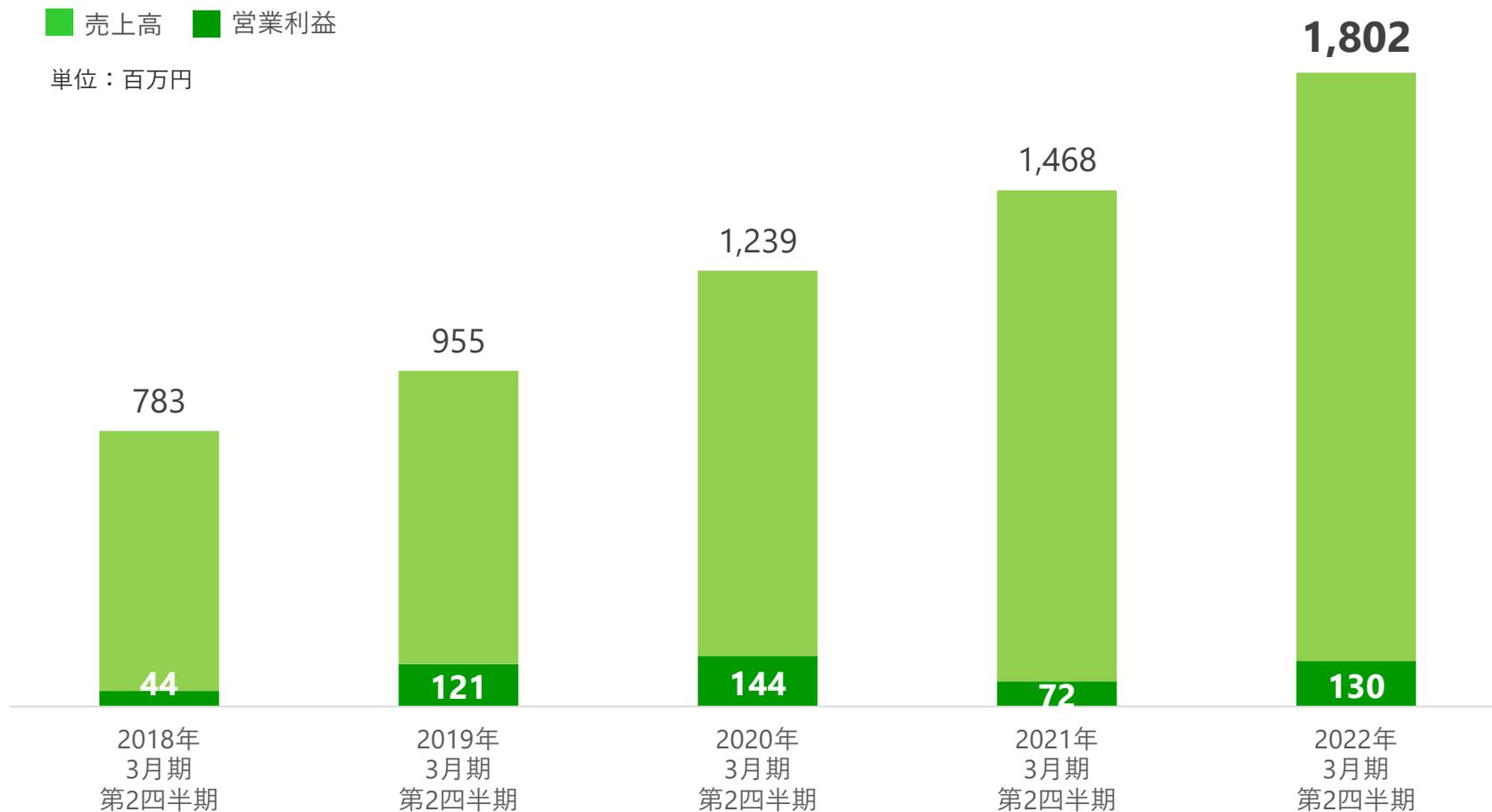
# IT人材事業

# IT人材事業の業績推移

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

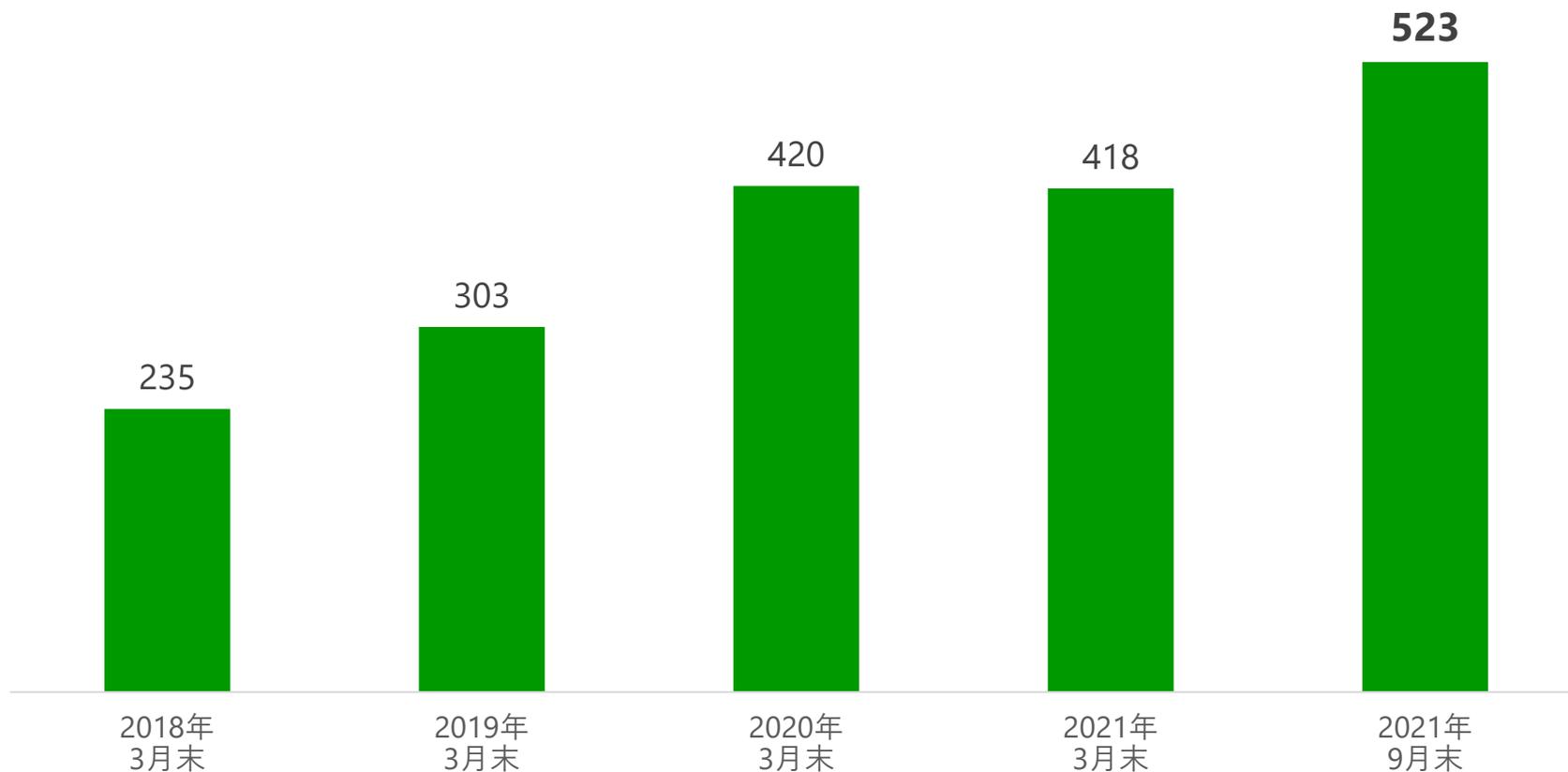


※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直ししています

# IT人材事業エンジニア数の推移

強い顧客ニーズに対応するため、引き続きエンジニアの増員に取り組む

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

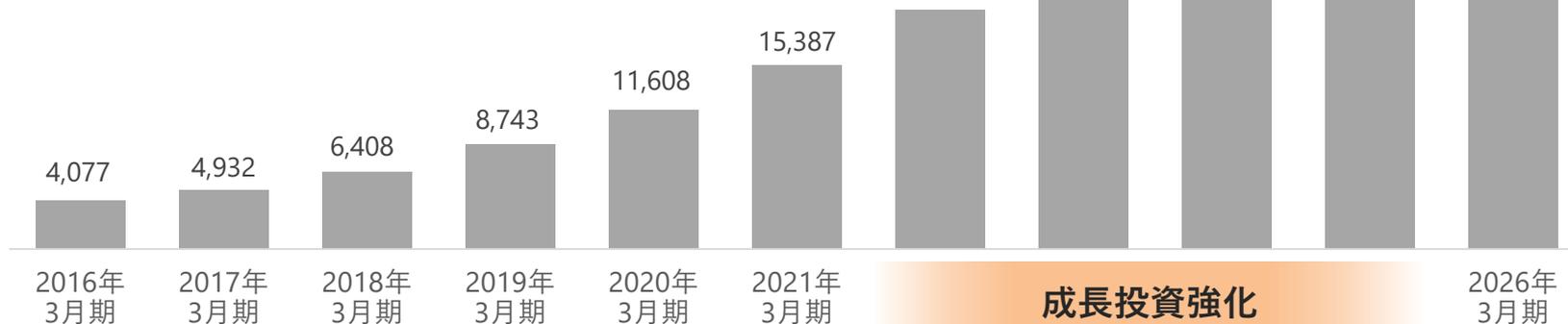
単位：百万円

46,960~ 57,134

**CAGR**      **連結売上高**

25%時      469 億円

30%時      571 億円



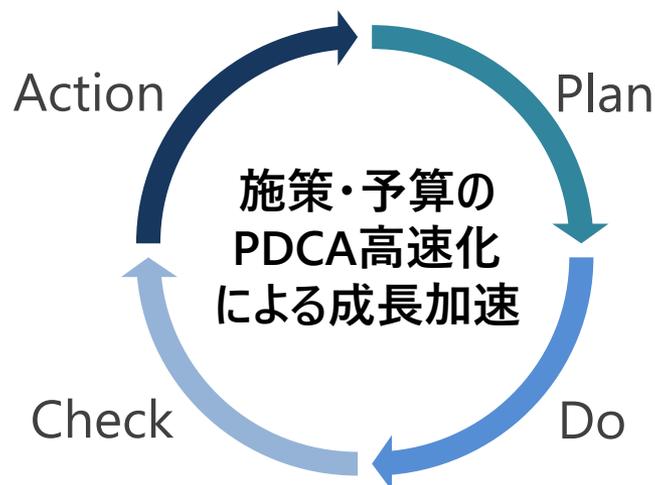
# 2022年3月期 通期 連結業績計画

# 今後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 通期計画

## 高成長を目指し、積極的な成長投資を計画

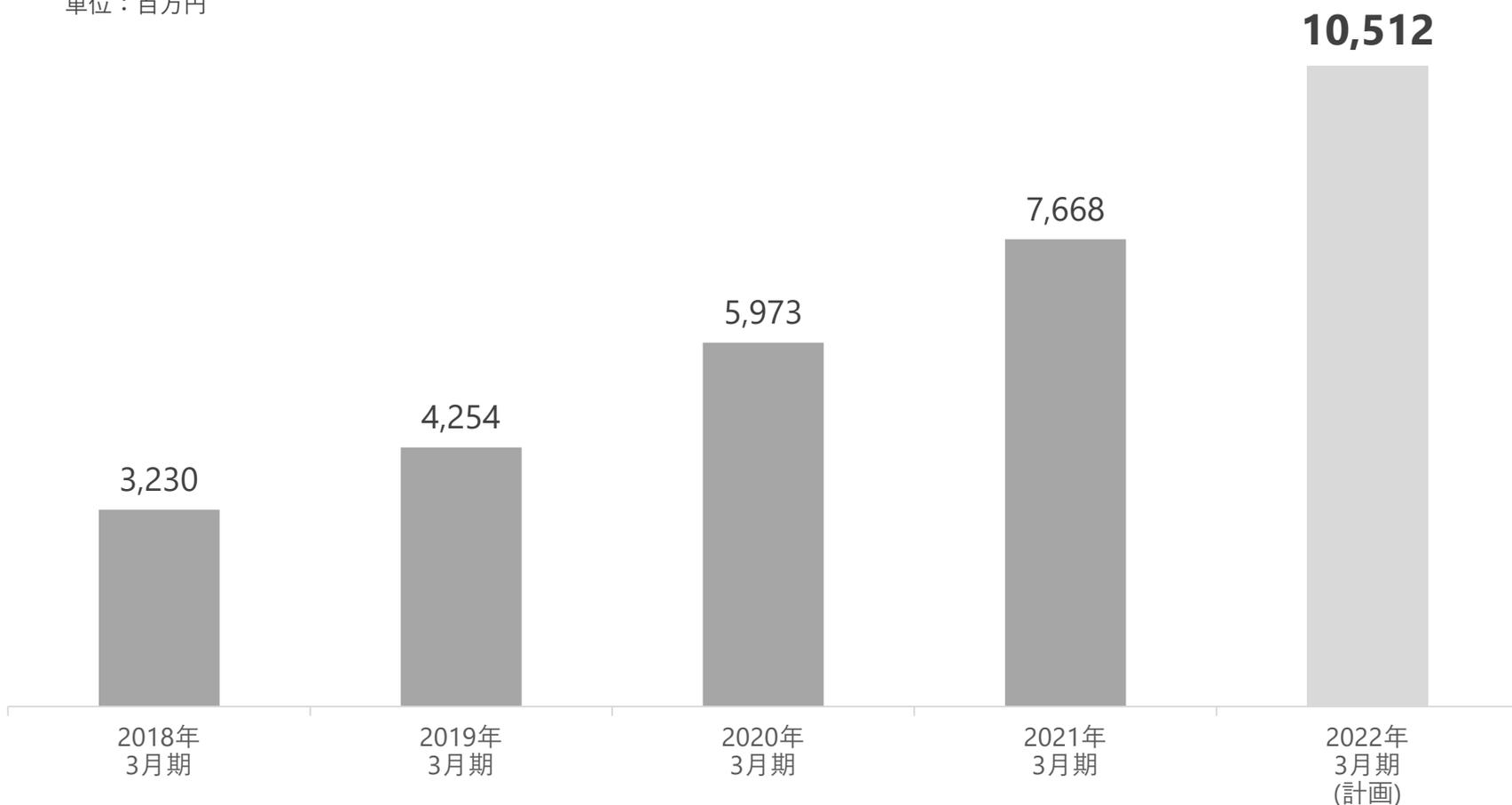
単位：百万円

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (計画)	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>15,387</b>	<b>20,387</b>	<b>132.5%</b>
売上原価	5,030	6,762	134.4%
売上総利益	10,357	13,625	131.5%
売上高総利益率	67.3%	66.8%	
販売費及び一般管理費	6,459	12,284	190.2%
<b>営業利益</b>	<b>3,898</b>	<b>1,341</b>	<b>34.4%</b>
営業利益率	25.3%	6.6%	
<b>経常利益</b>	<b>3,881</b>	<b>1,351</b>	<b>34.8%</b>
経常利益率	25.2%	6.6%	
<b>EBITDA</b>	<b>4,346</b>	<b>1,920</b>	<b>44.2%</b>
EBITDAマージン	28.2%	9.4%	
法人税	1,150	438	
法人税率	28.1%	32.4%	
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>2,936</b>	<b>912</b>	<b>31.1%</b>

# 人件費計画

高成長を実現するために引き続き積極的な採用を計画

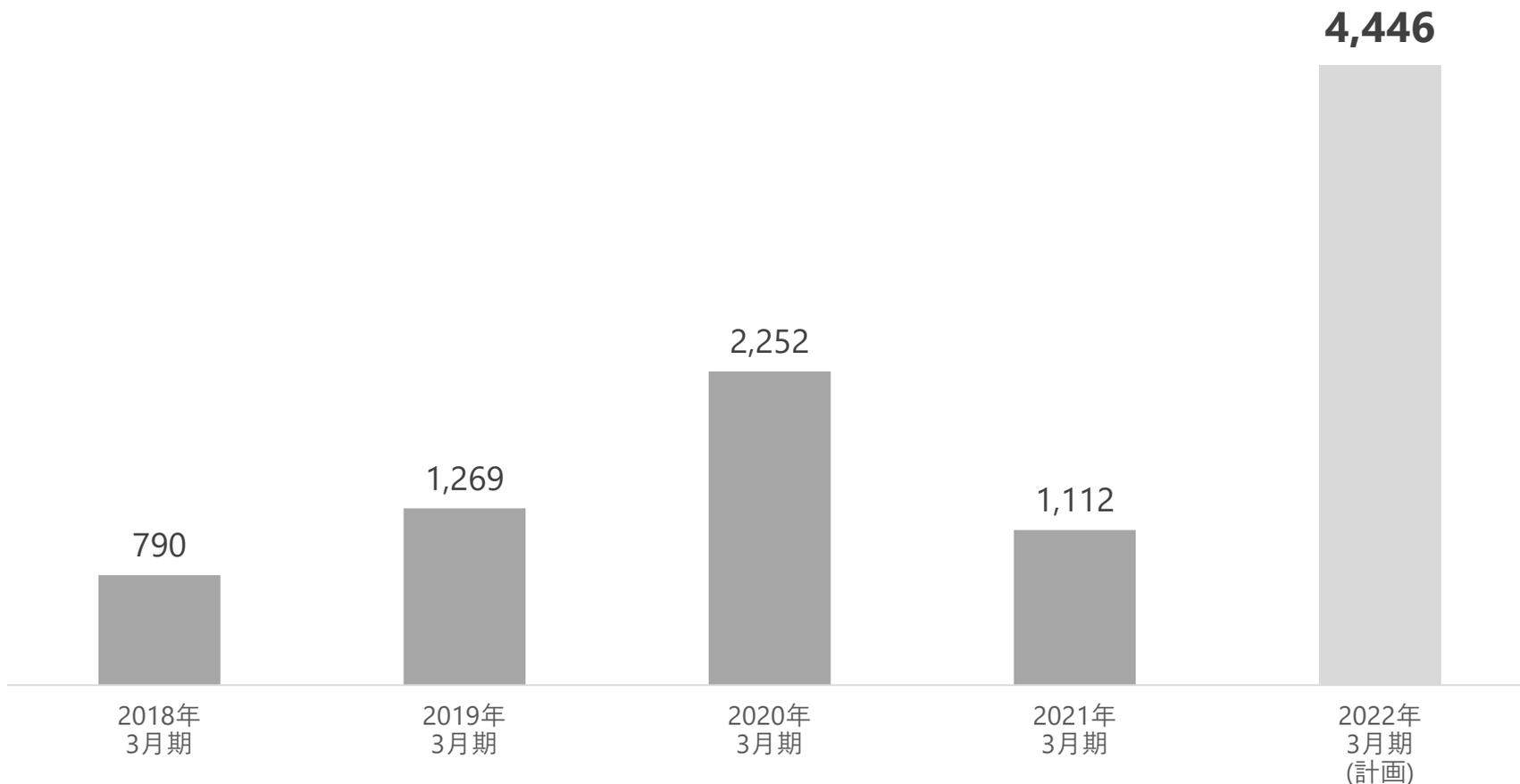
単位：百万円



# 広告宣伝費計画

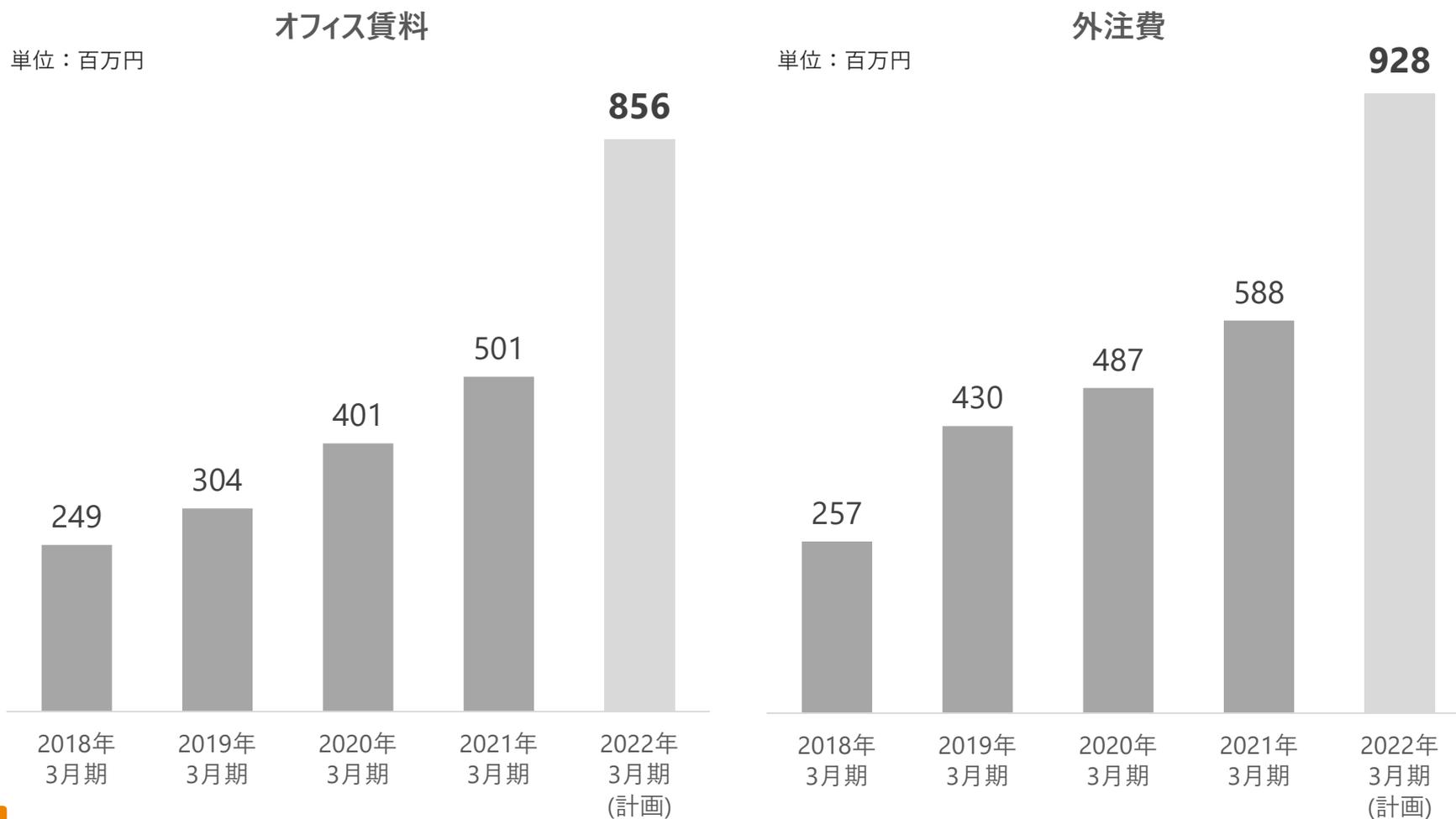
新規受注の大幅増加を目指して、積極的なマーケティング施策を継続

単位：百万円



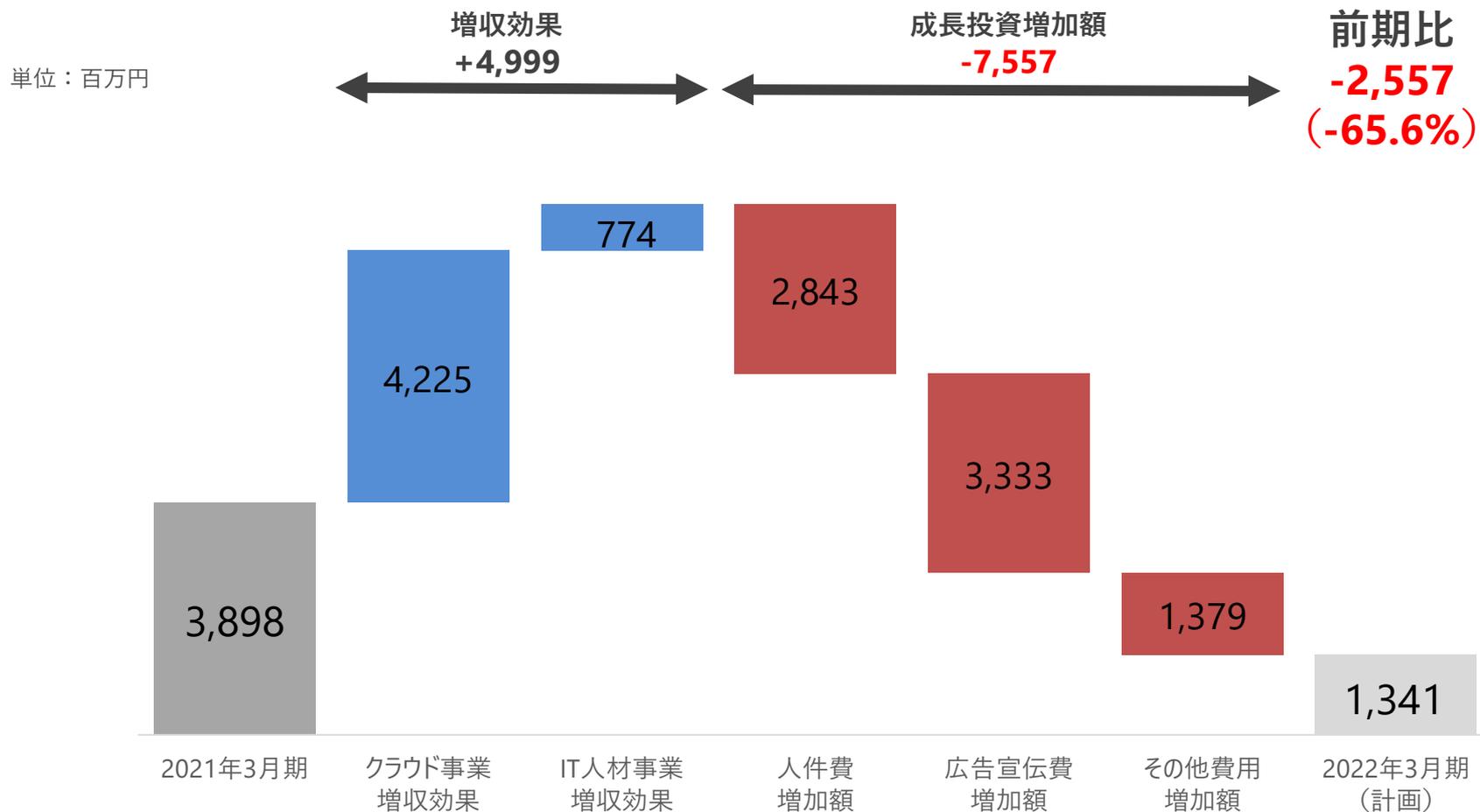
# オフィス賃料と外注費の計画

業容の拡大によりオフィス賃料、外注費ともに大幅に増額



# 通期連結営業利益 増減要因

中期経営目標の高水準での達成に向け、積極的な成長投資を計画



# 【重要指標】株主還元

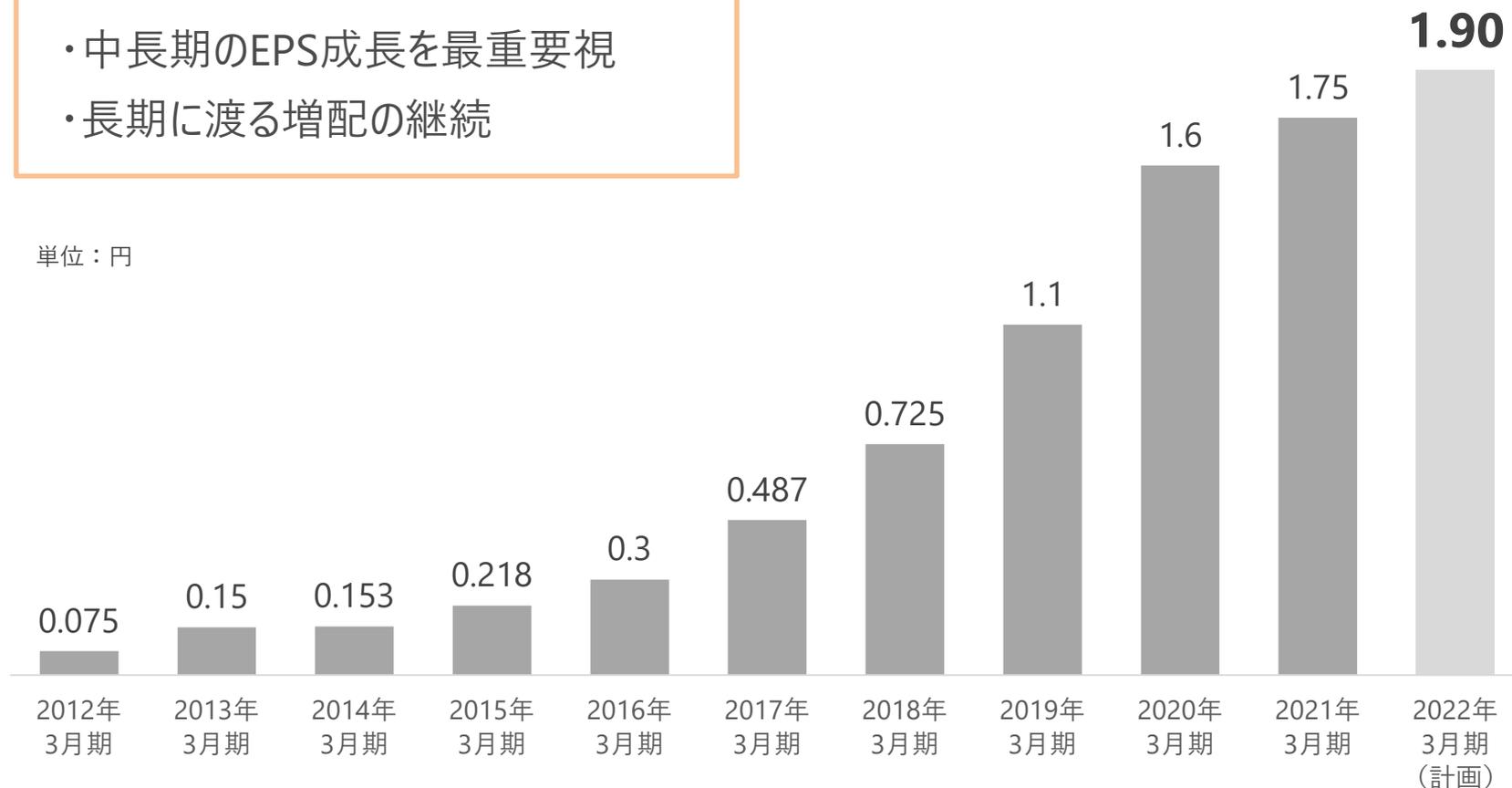
毎期増配の方針通り10期連続の増配を計画

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



# Appendix

# 沿革

IT人材事業開始  
 クラウド事業開始  
 ITエンジニアスクール事業開始  
 アイティブースト（現当社）設立

ITエンジニアスクール事業終了  
 株式会社ラクスに社名変更

アメリカに子会社設立

ベトナムに子会社設立  
 アメリカ子会社売却

東証マザーズ上場

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、粗利益率は想定仮数値（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

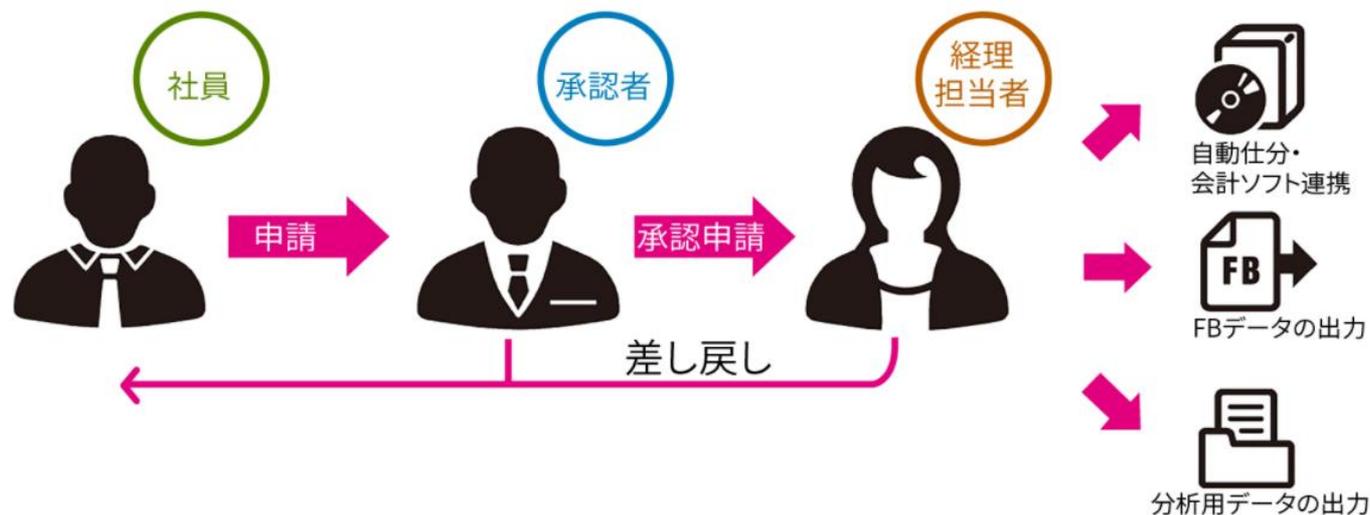
主要顧客：従業員数50名から1,000名の企業（全業種）

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



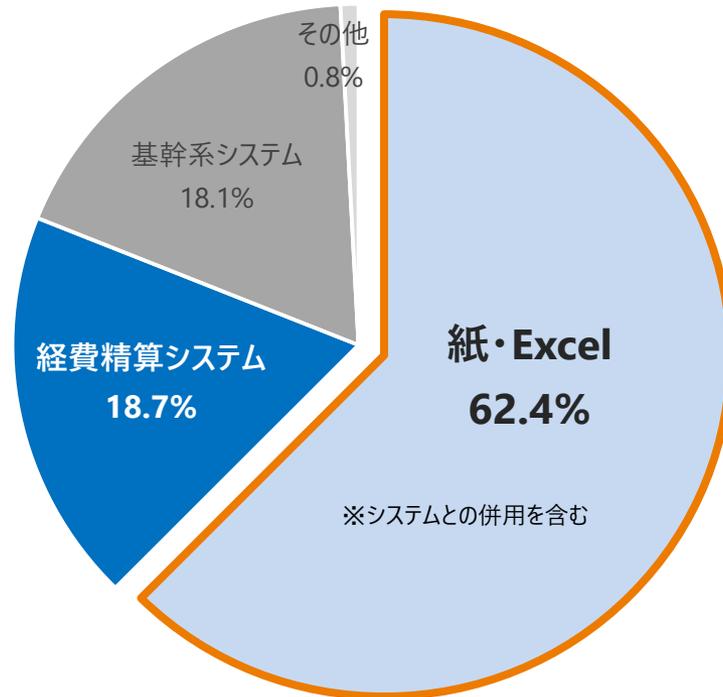
# クラウド経費精算システムのターゲット市場

## 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。



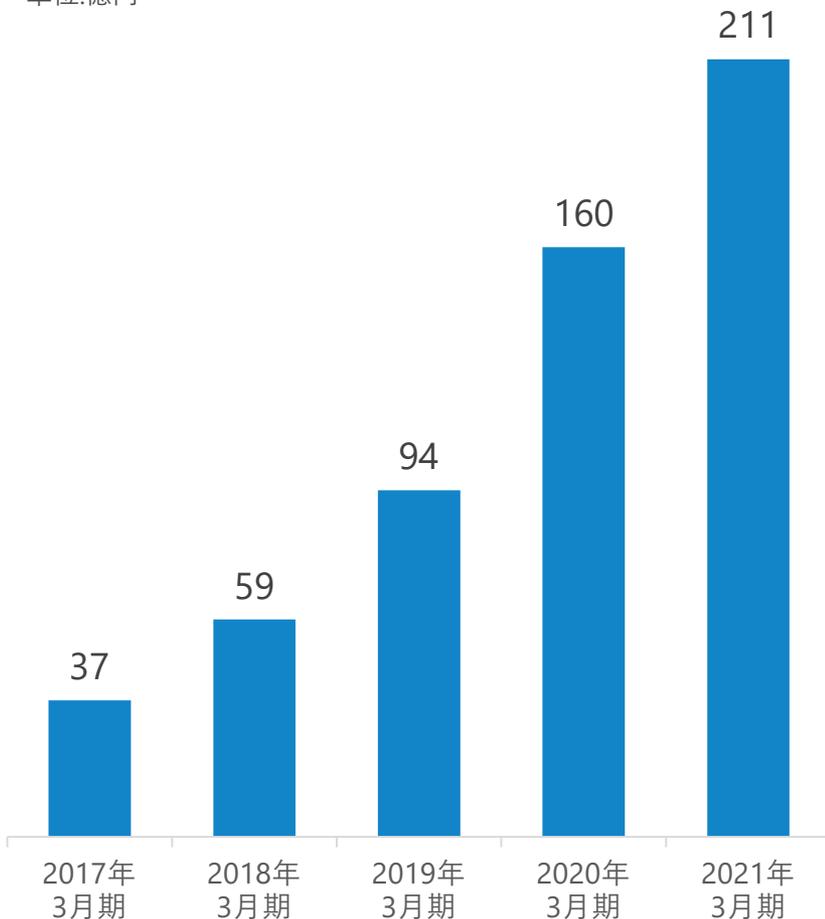
出所：2021年2月実施、経理部門向けアンケート

# 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

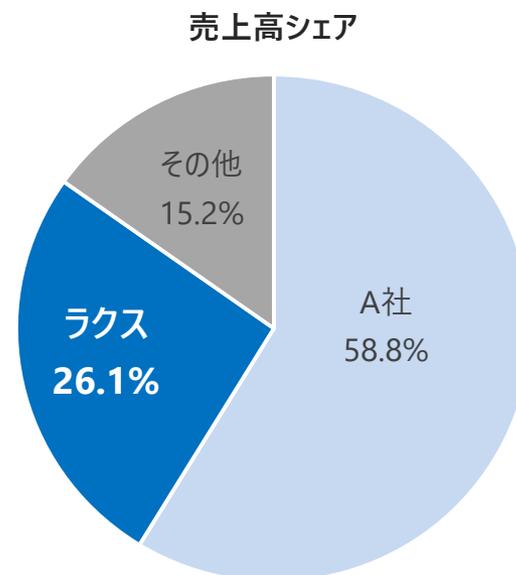
## 国内クラウド経費精算市場規模

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



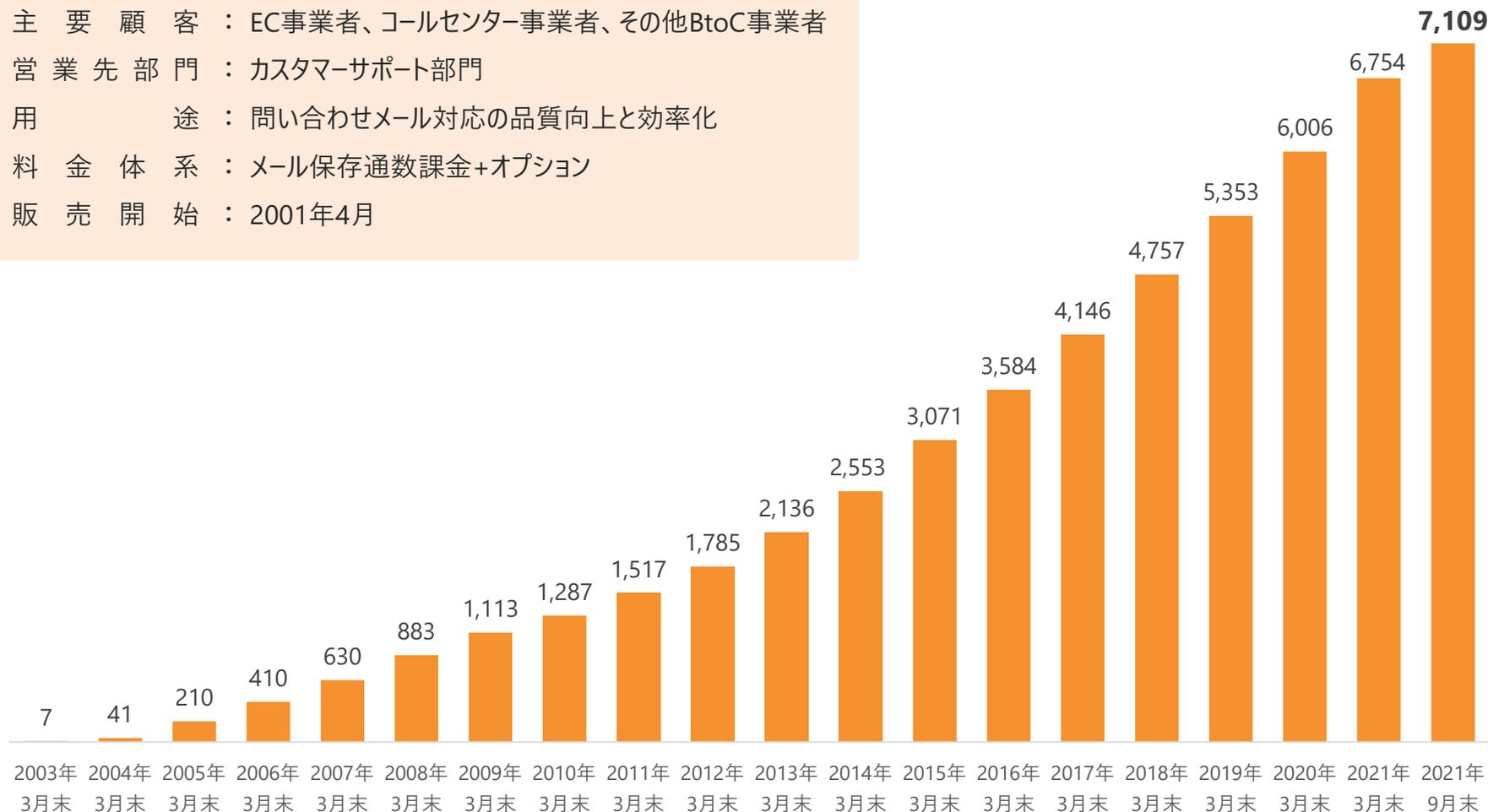
※A社は大企業向けで単価が高いため、売上高シェアが高い



# 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

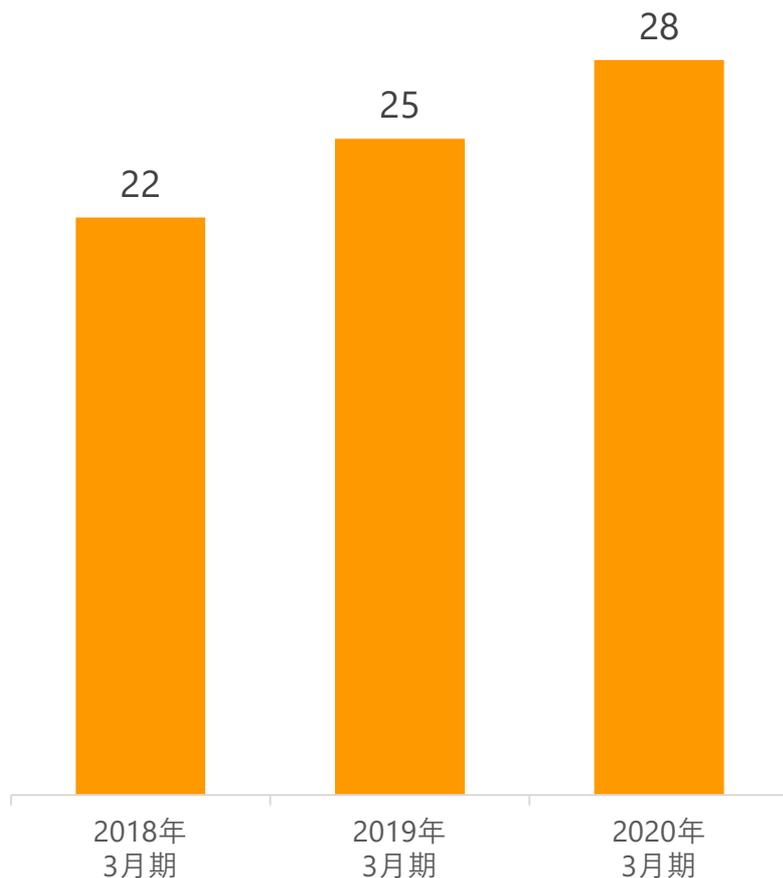


# クラウドメール処理システム市場

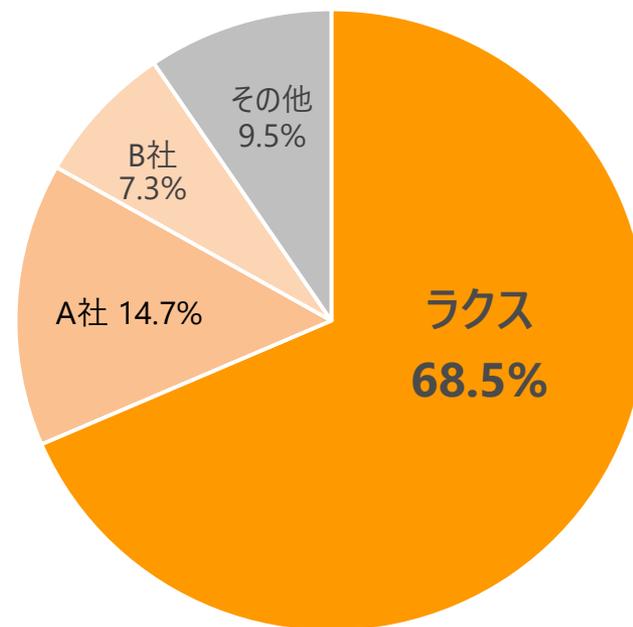
※出所：各種データから当社調べ (2020年12月時点)

## 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

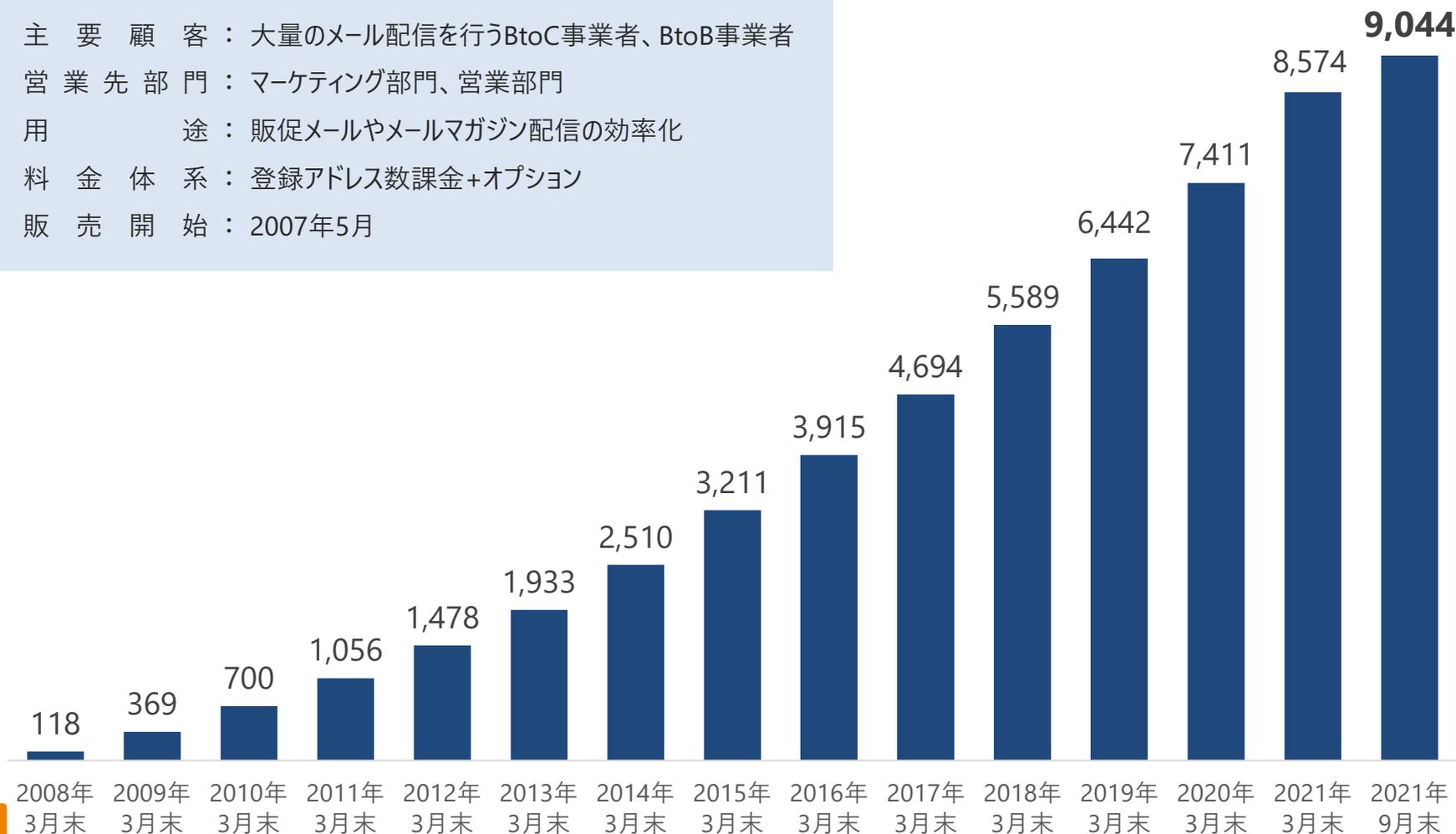
主要顧客：大量のメール配信を行うBtoC事業者、BtoB事業者

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

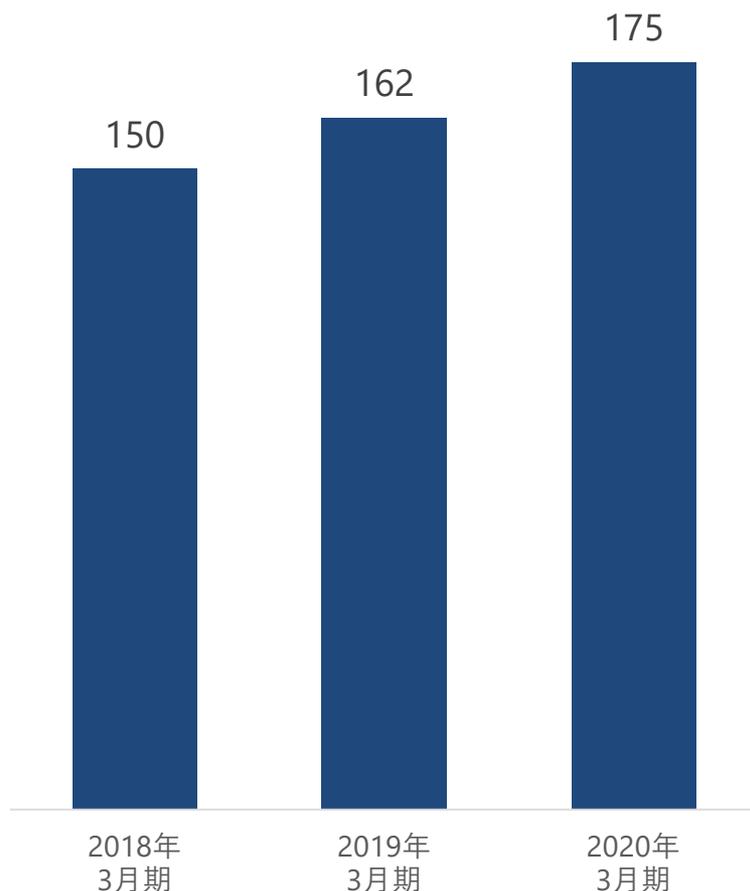


# クラウドメール配信システム市場

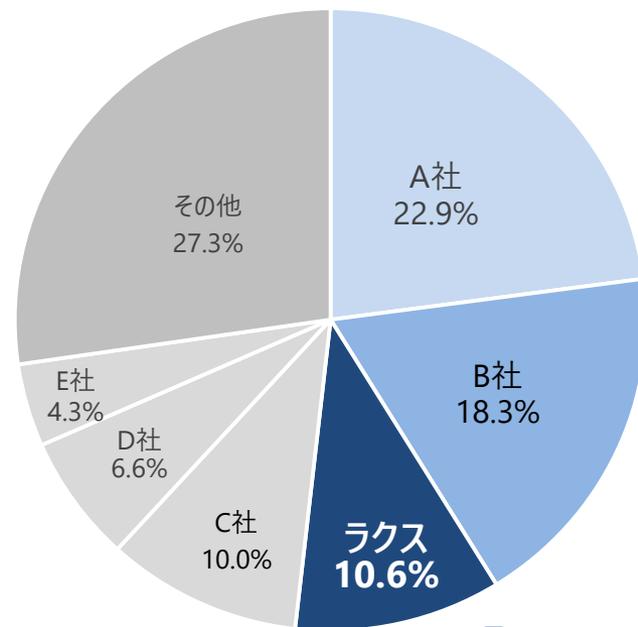
※出所：各種データから当社調べ(2020年12月時点)

## 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

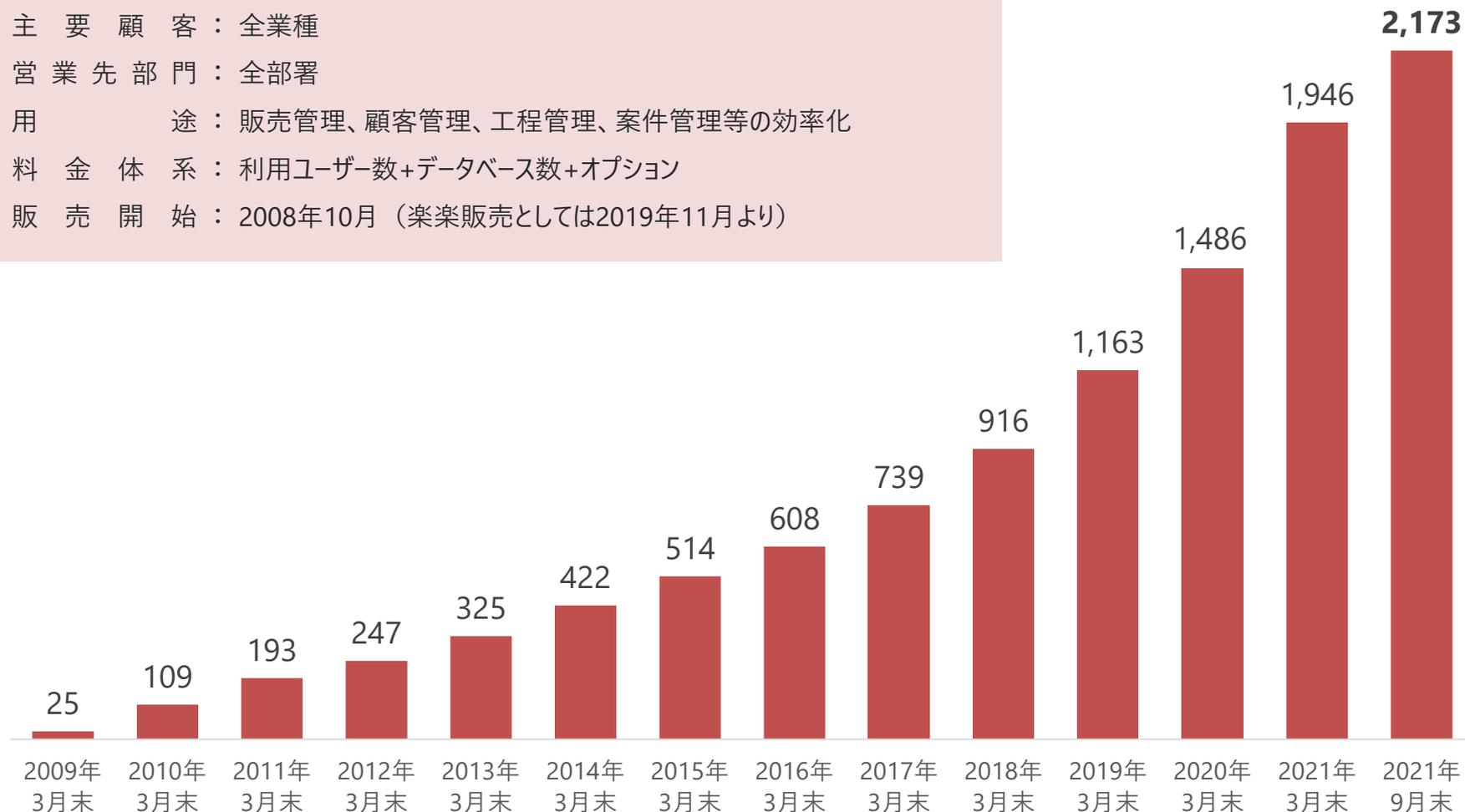
主要顧客：全業種

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

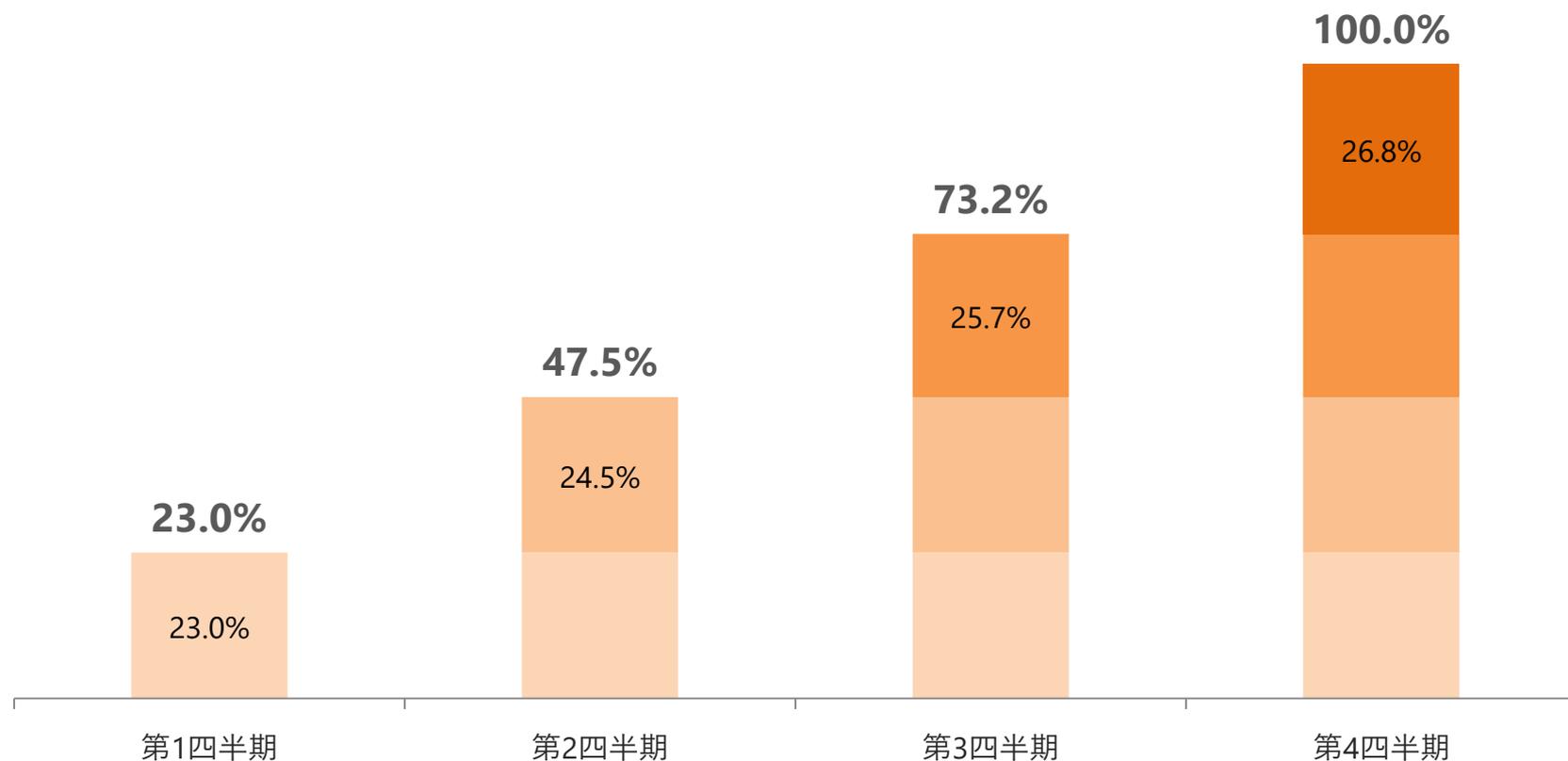
料金体系：利用ユーザー数+データベース数+オプション

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
- ◆ フロントエンドエンジニア
- ◆ インフラエンジニア
- ◆ 機械学習エンジニア
- ◆ 品質管理エンジニア

# 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。