

# 2022年3月期 決算説明資料

株式会社ラクス（証券コード：3923）

2022年5月13日



# ポイント

---

## ■ 2022年3月期業績

- ・ 成長投資を強化したため大幅な減益となったが、売上高成長率が加速
- ・ 成長投資強化が想定以上に効果を発揮し、売上高が計画を超過
- ・ 中期経営目標の達成に向け好調なスタート

## ■ クラウド事業

- ・ 計画通り成長投資を強化し、大幅な増収減益
- ・ 成長投資強化の効果で主要サービスの高成長が持続

## ■ IT人材事業

- ・ 旺盛なニーズに応えるべく、積極的な増員に取り組み大幅な増収を達成

## ■ 計画について

- ・ 2022年3月期の成果を踏まえ、中期経営目標の売上高CAGRの下限を26%に上方修正
- ・ 2023年3月期を営業利益のボトムとし、2024年3月期以降は増益に転換する方針
- ・ 売上高CAGR30%の達成を目指し、引き続き積極的な成長投資を計画
- ・ 每期増配の方針通り11期連続の増配を計画

# 2022年3月期 連結業績

## 2022年3月期 連結業績サマリー

成長投資を強化したため大幅な減益となったが、売上高成長率が加速  
中期経営目標の達成に向け好調なスタート

		前年同期比
売上高	<b>20,629</b> 百万円	<b>+34.1%</b>
営業利益	<b>1,578</b> 百万円	<b>-59.5%</b>
経常利益	<b>1,595</b> 百万円	<b>-58.9%</b>
EBITDA	<b>2,158</b> 百万円	<b>-50.3%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>1,078</b> 百万円	<b>-63.3%</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 連結業績概要

成長投資強化が想定以上に効果を発揮し、売上高が計画を超過

単位：百万円

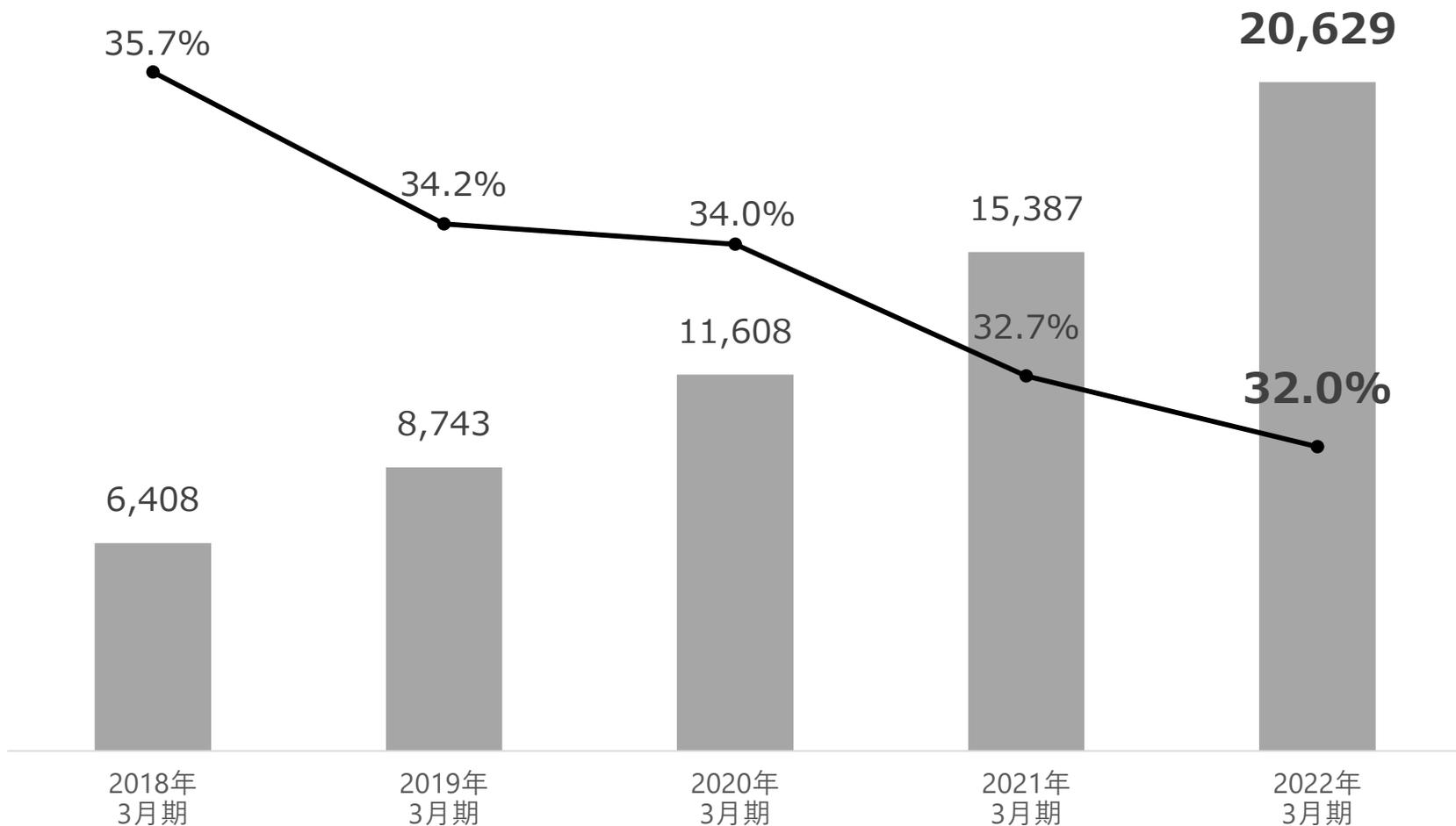
	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (計画)	2022年3月期 (実績)	前期比 増減額	前期比	計画比
<b>売上高</b>	<b>15,387</b>	<b>20,387</b>	<b>20,629</b>	<b>5,241</b>	<b>134.1%</b>	<b>101.2%</b>
売上原価	5,030	6,762	6,598	1,568	131.2%	97.6%
売上総利益	10,357	13,625	14,030	3,672	135.5%	103.0%
売上高総利益率	67.3%	66.8%	68.0%			
販売費及び一般管理費	6,459	12,284	12,452	5,993	192.8%	101.4%
<b>営業利益</b>	<b>3,898</b>	<b>1,341</b>	<b>1,578</b>	<b>-2,320</b>	<b>40.5%</b>	<b>117.7%</b>
営業利益率	25.3%	6.6%	7.7%			
<b>経常利益</b>	<b>3,881</b>	<b>1,351</b>	<b>1,595</b>	<b>-2,285</b>	<b>41.1%</b>	<b>118.1%</b>
経常利益率	25.2%	6.6%	7.7%			
<b>EBITDA</b>	<b>4,346</b>	<b>1,920</b>	<b>2,158</b>	<b>-2,188</b>	<b>49.7%</b>	<b>112.4%</b>
EBITDAマージン	28.2%	9.4%	10.5%			
法人税	1,150	438	465	-685		
法人税率	28.1%	32.4%	30.1%			
<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>1,078</b>	<b>-1,858</b>	<b>36.7%</b>	<b>118.2%</b>

# 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

単位：百万円

■ 売上高 ● 原価率



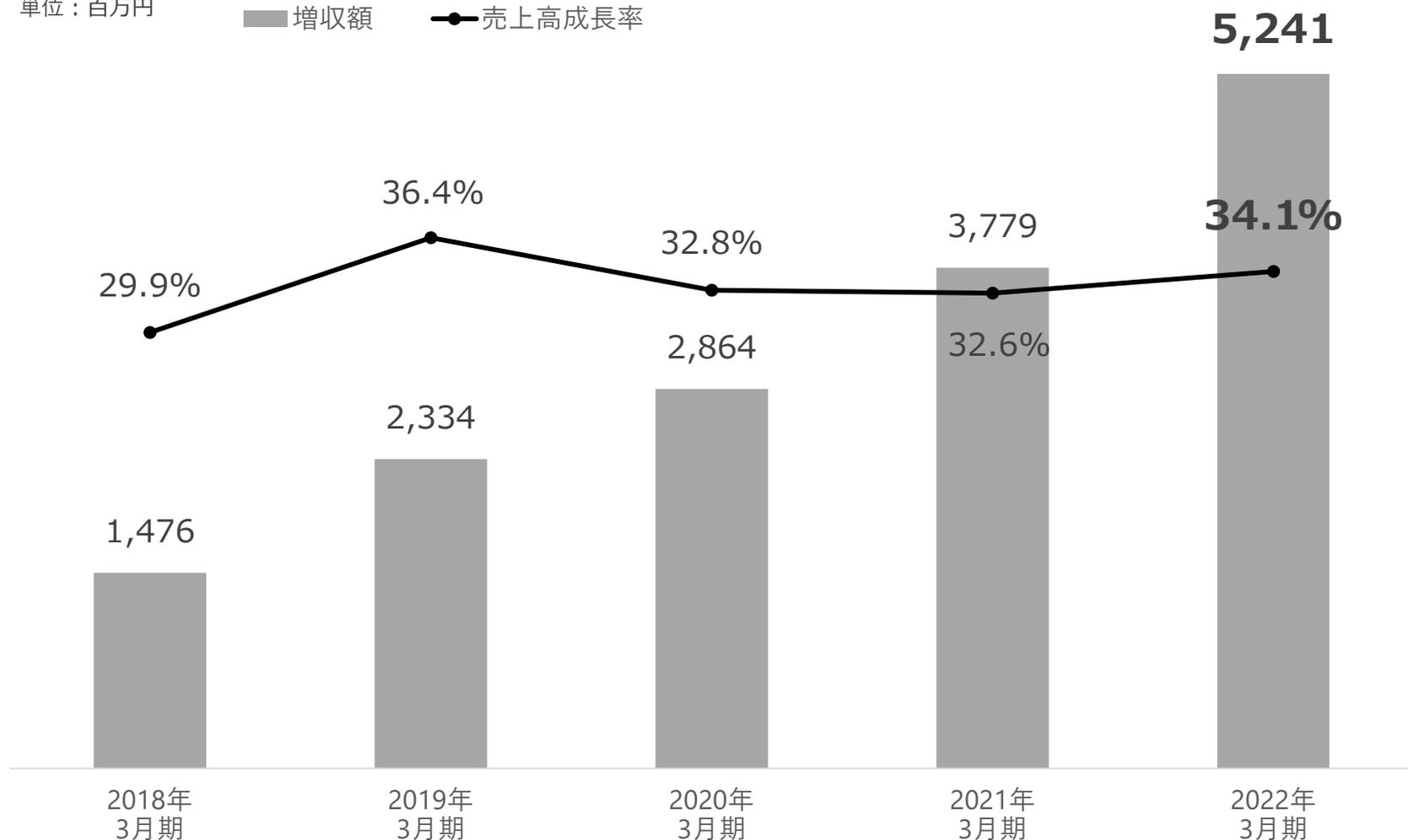
# 増収額と売上高成長率の推移

成長投資強化が奏功し、大幅な増収と売上高成長率の加速を実現

単位：百万円

■ 増収額

● 売上高成長率

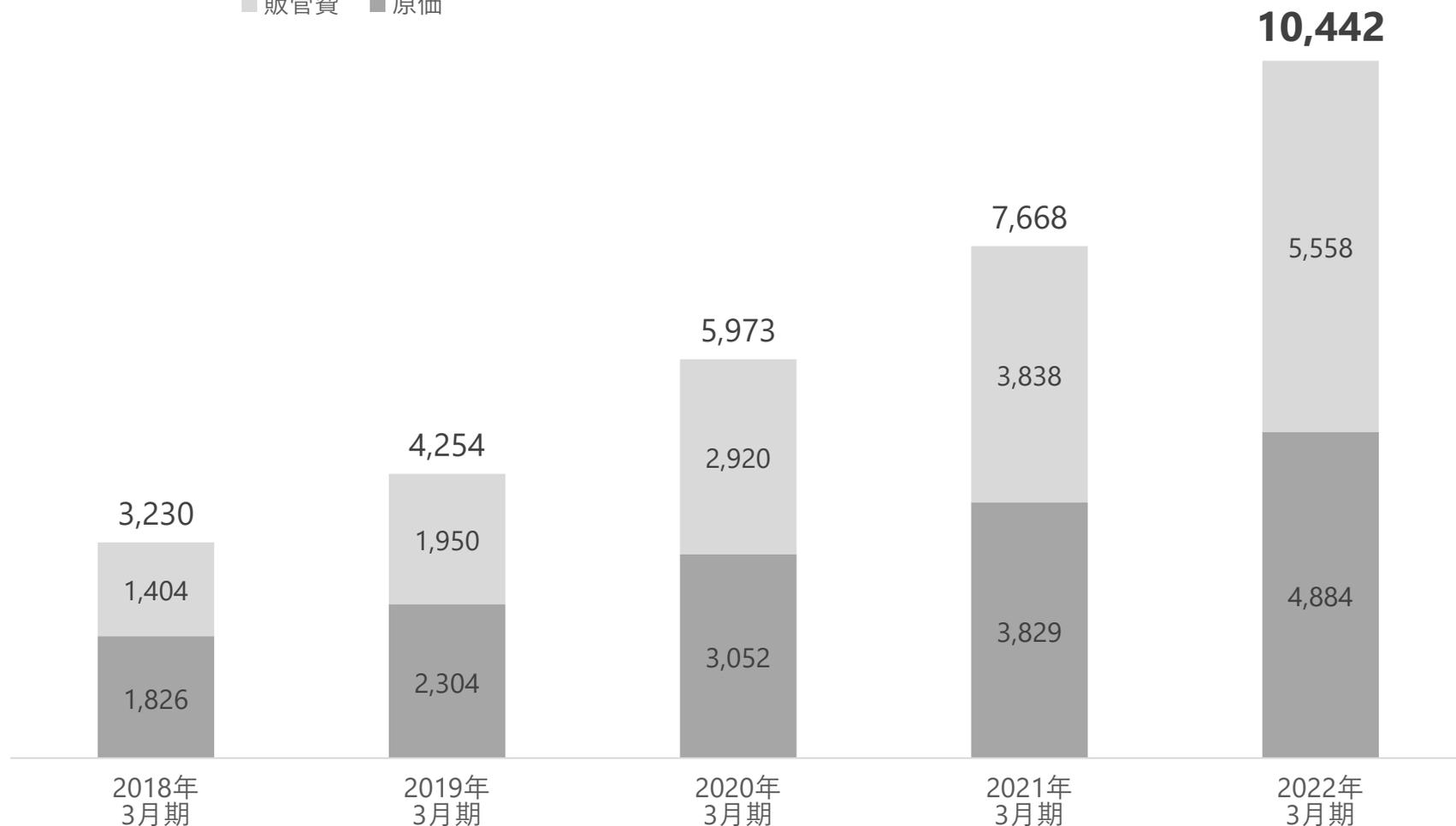


# 人件費の推移

計画比で若干の未達となったものの、490人増加し、人件費が大幅増加

単位：百万円

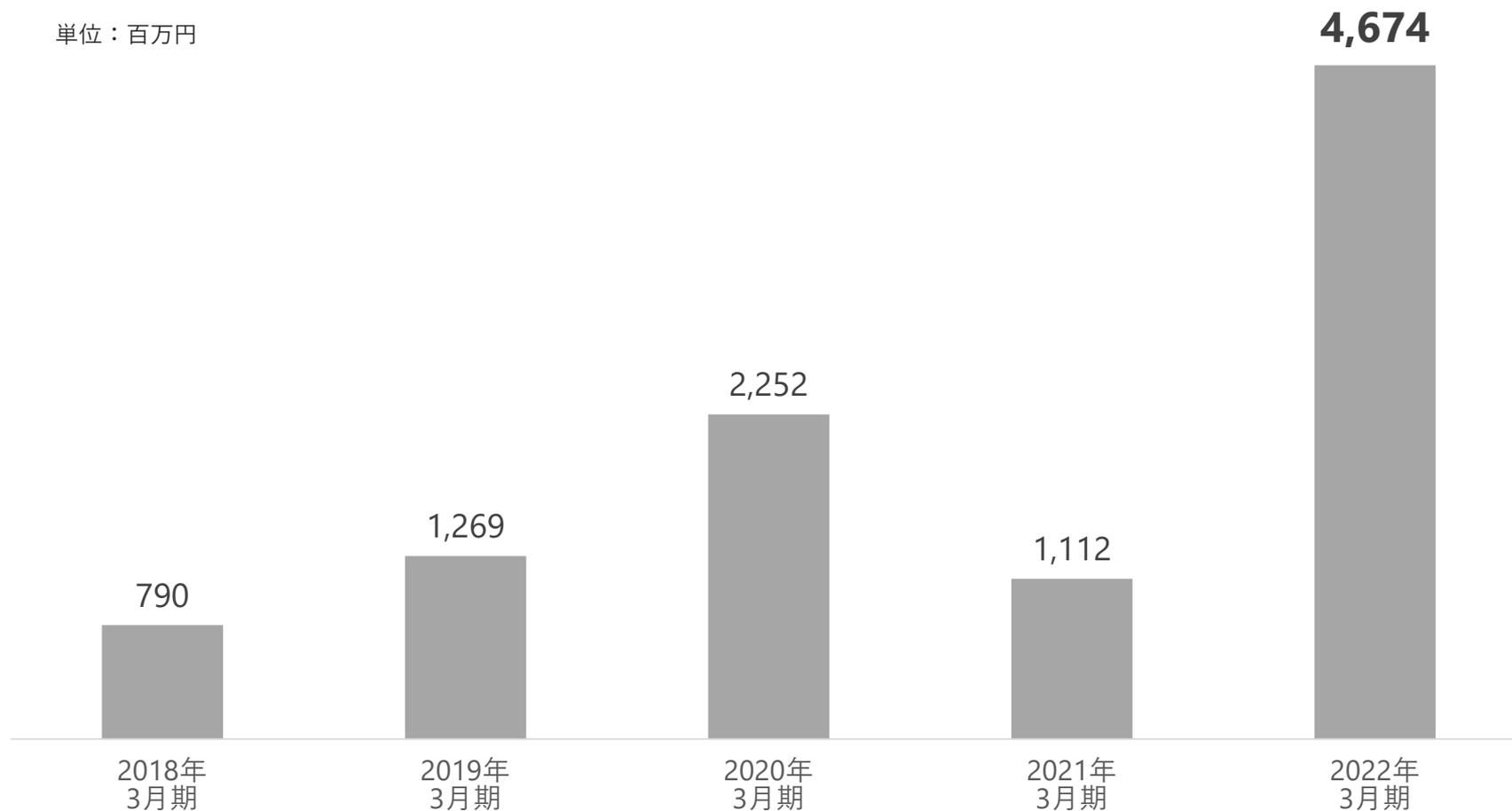
■ 販管費 ■ 原価



# 広告宣伝費の推移

新規受注の増加による成長加速を目指して、広告宣伝費を大幅に増額  
下期から投資の効果が顕在化し、成長が加速

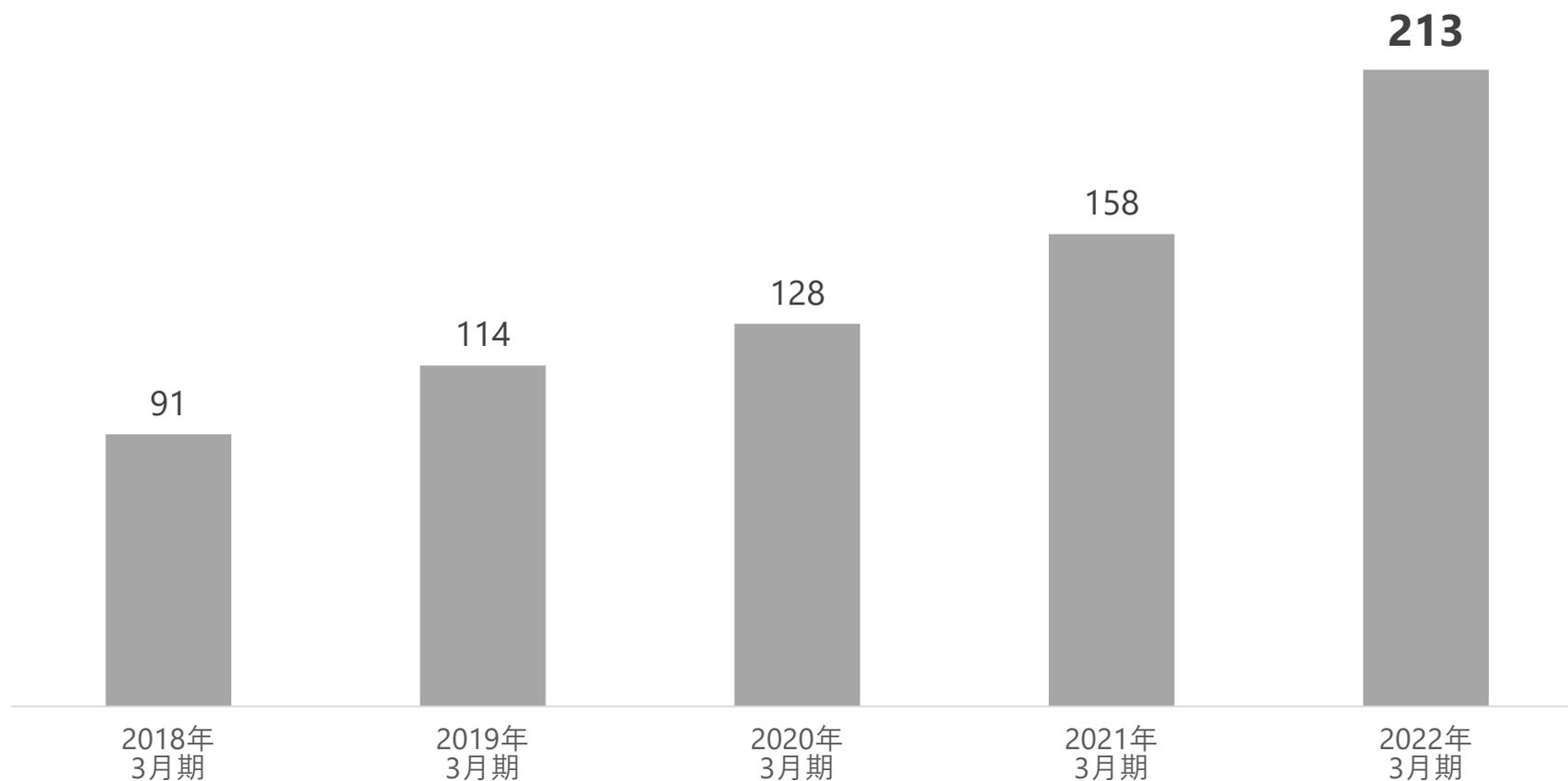
単位：百万円



# 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

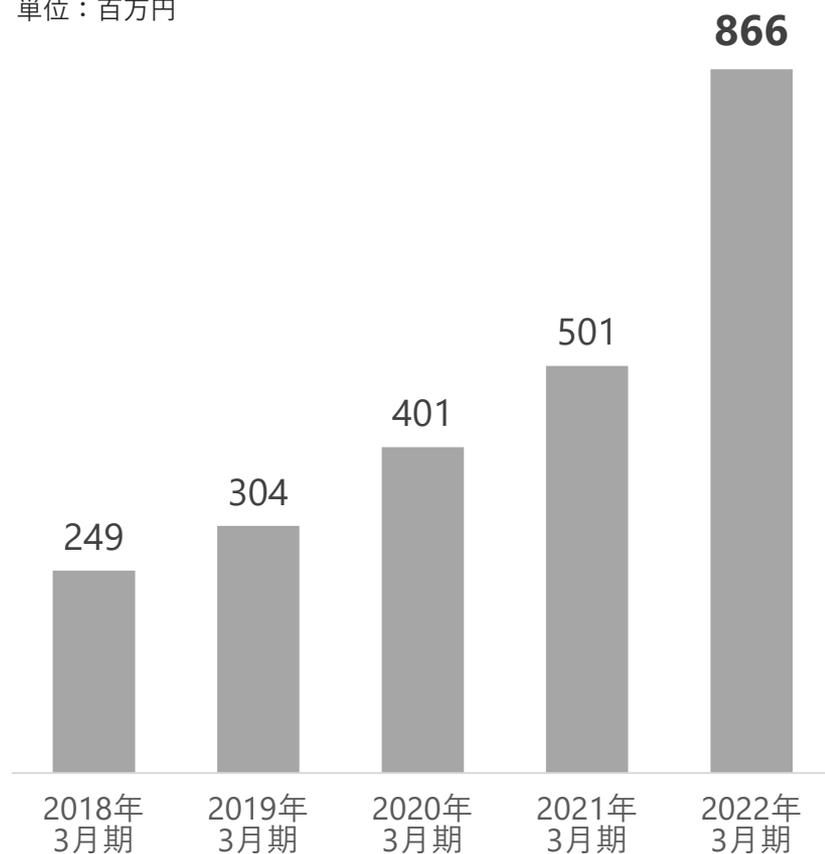


# オフィス賃料と外注費の推移

業容の拡大により、オフィス賃料と外注費が増加

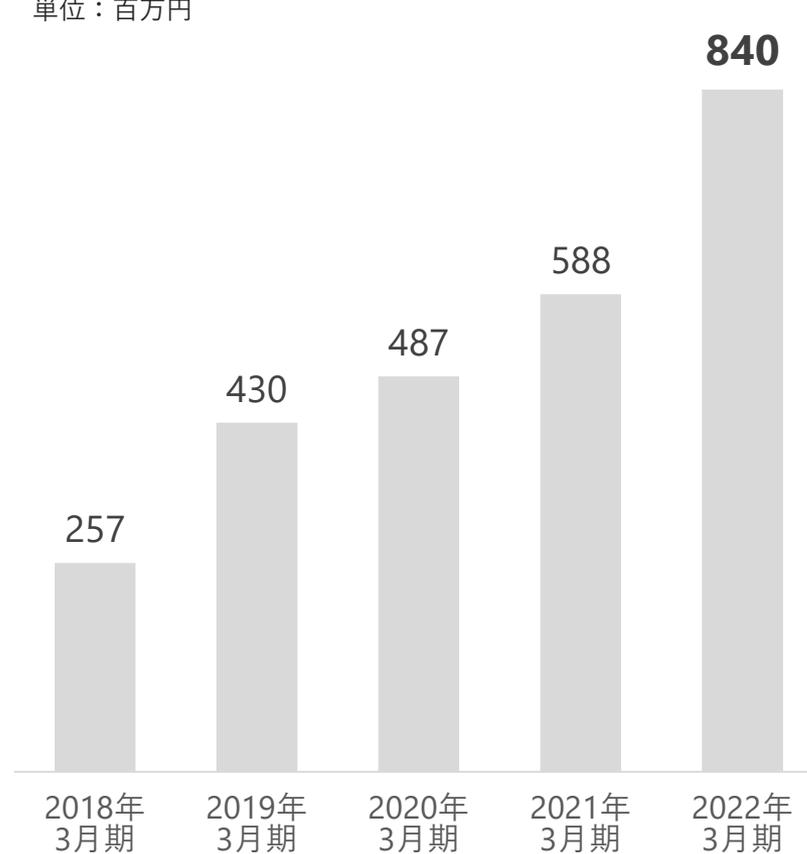
## オフィス賃料

単位：百万円



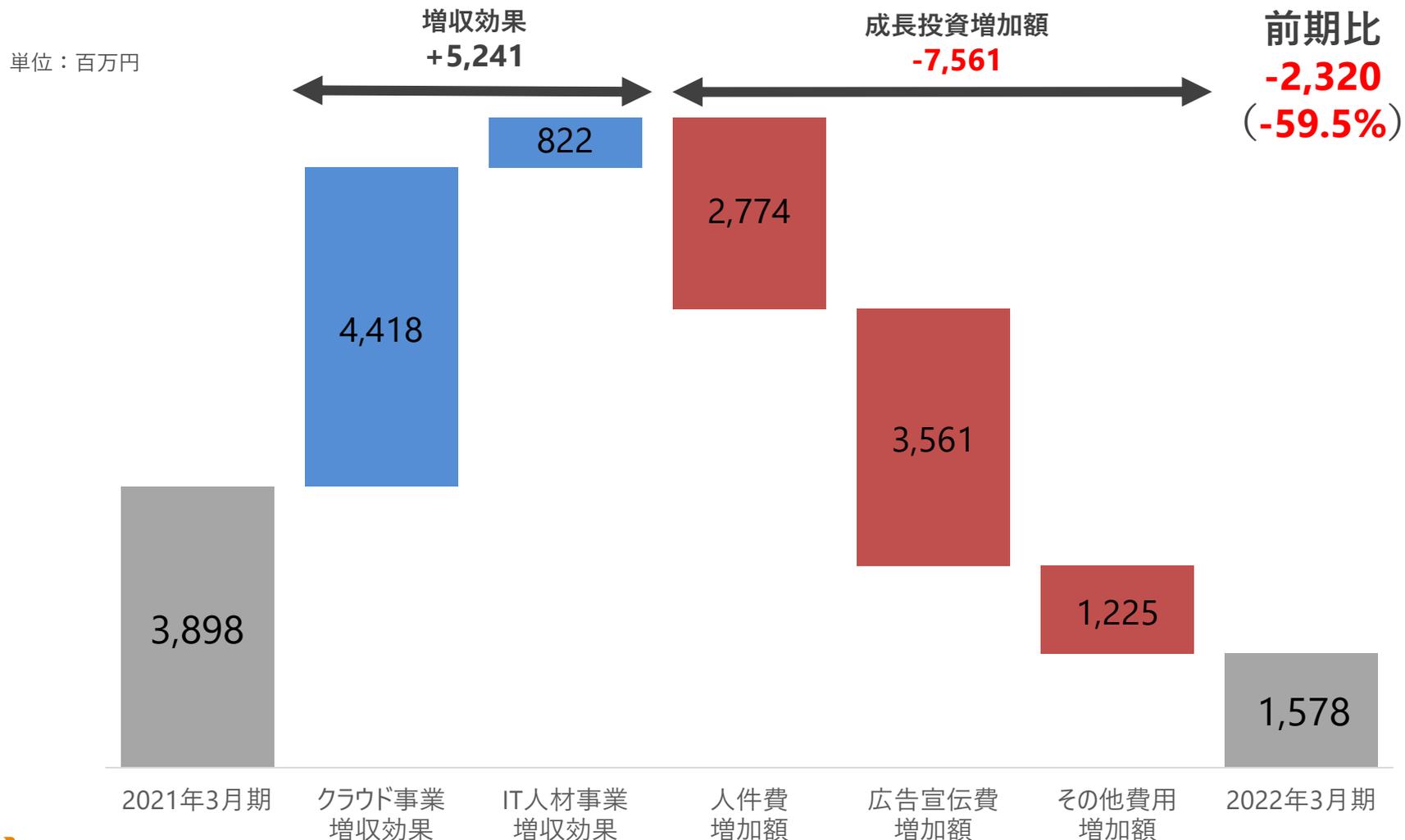
## 外注費

単位：百万円



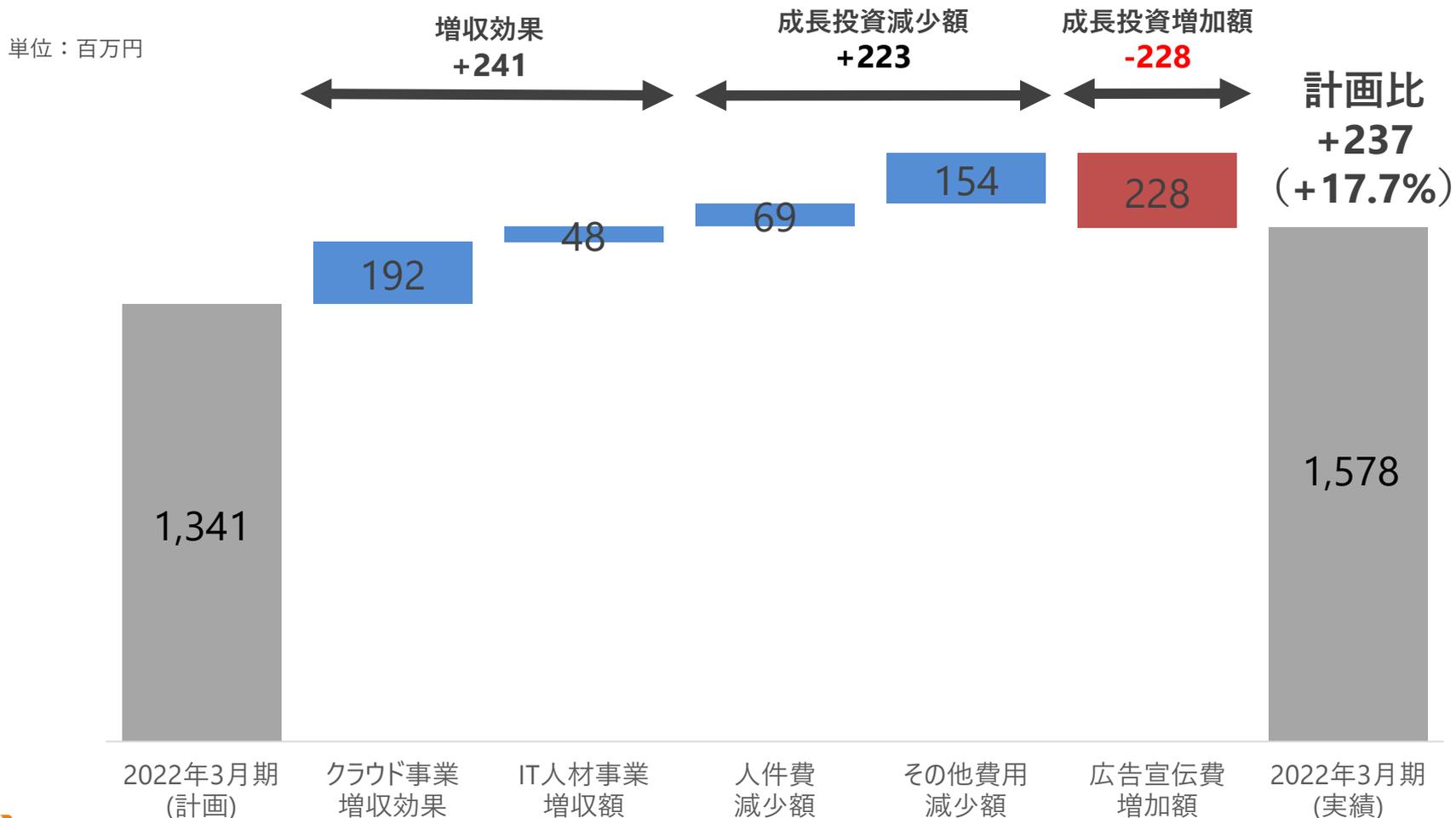
# 2022年3月期 連結営業利益増減要因（前期比）

成長投資の効果により大幅な増収となったものの、前期比大幅減益



# 2022年3月期 連結営業利益増減要因（計画比）

人件費やその他費用の未消化が発生、機動的に広告費に振り替えたものの、  
 想定以上の増収により、計画比増益



# 連結貸借対照表

単位：百万円

	2021年3月末	2022年3月末	増減額
流動資産	8,580	8,419	-161
固定資産	2,891	3,281	390
<b>資産合計</b>	<b>11,471</b>	<b>11,700</b>	<b>229</b>
流動負債	3,606	2,977	-628
固定負債	22	106	83
<b>負債合計</b>	<b>3,629</b>	<b>3,083</b>	<b>-545</b>
株主資本	7,842	8,604	761
その他包括利益累計額	0	13	13
<b>純資産合計</b>	<b>7,842</b>	<b>8,617</b>	<b>774</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>11,471</b>	<b>11,700</b>	<b>229</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>68.4%</b>	<b>73.6%</b>	

# キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2021年3月期	2022年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,271	-11	-4,282
投資活動によるキャッシュ・フロー	-432	-877	-445
フリー・キャッシュ・フロー	3,839	-888	-4,727
財務活動によるキャッシュ・フロー	-303	-295	8
現金及び現金同等物の期末残高	6,035	4,861	-1,174
減価償却費	301 <sup>※1</sup>	399 <sup>※2</sup>	98
のれん償却費	163	163	0

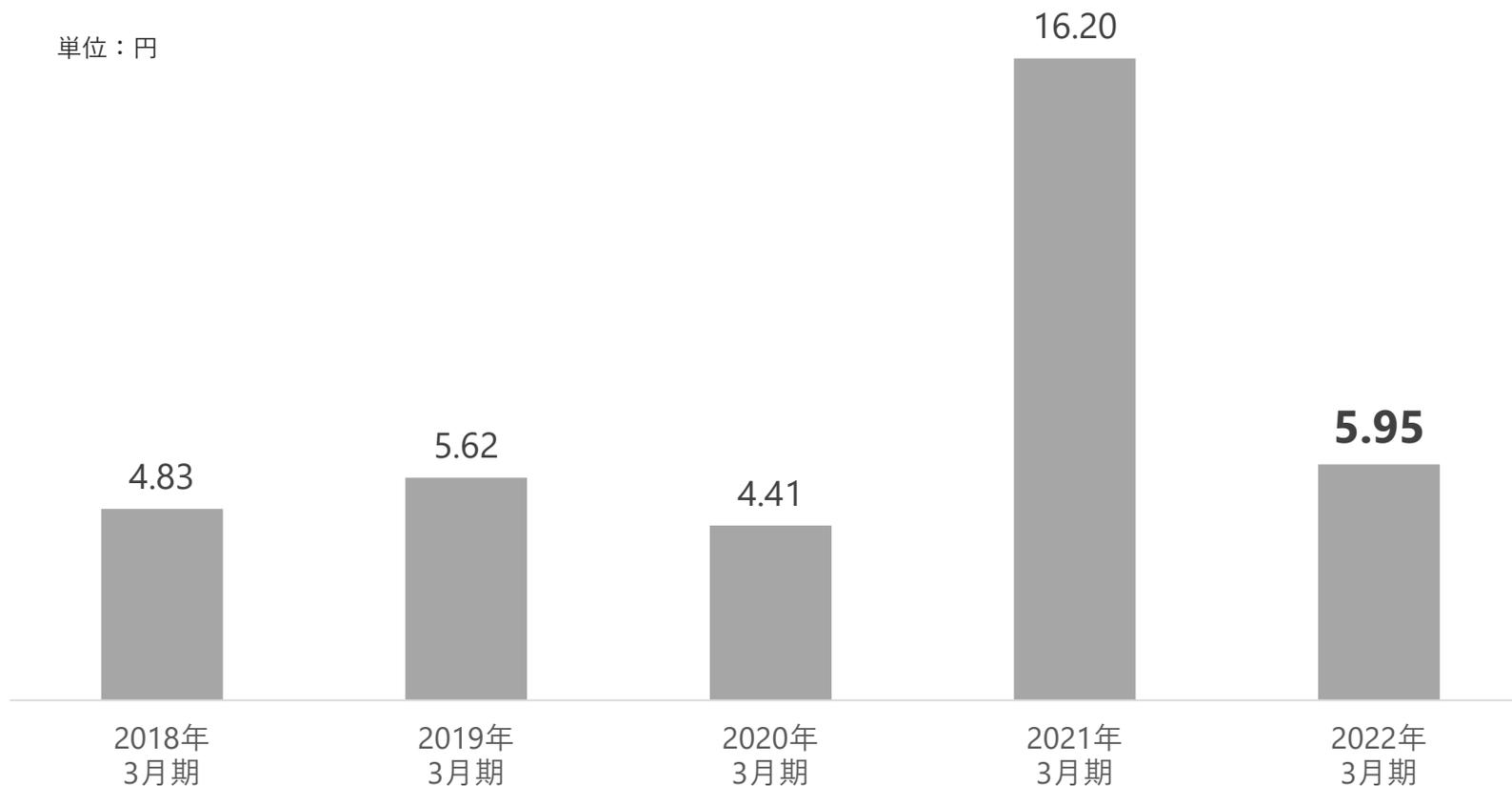
※1 減価償却費301百万円に、M&Aに伴う顧客関連資産の償却73百万円を含んでいます

※2 減価償却費399百万円に、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】一株利益（EPS）推移

中長期のEPS最大化の方針に沿って、投資を強化した影響でEPSが低下

単位：円

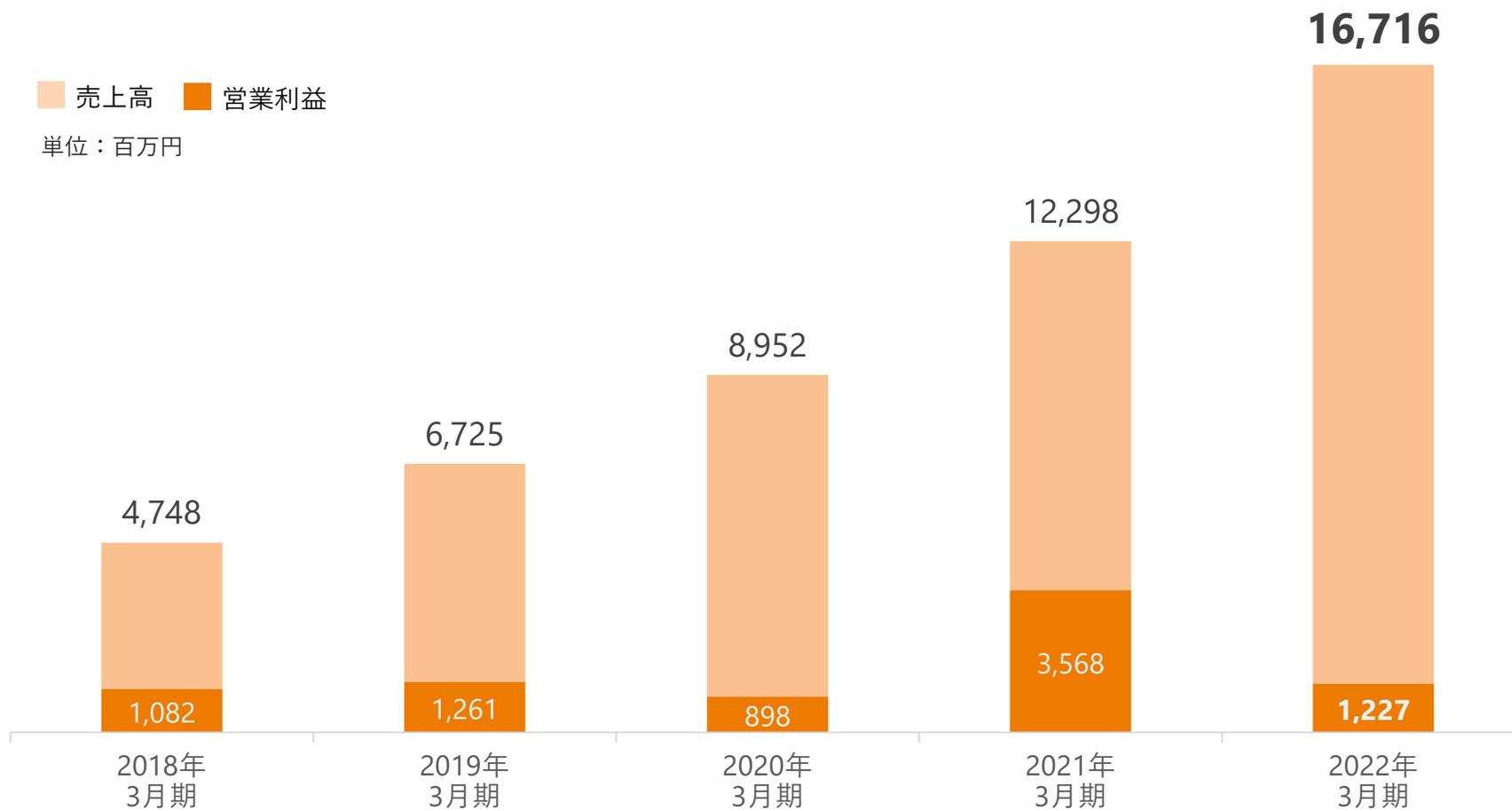


※分割遡及後の数値

# クラウド事業

# クラウド事業の業績推移

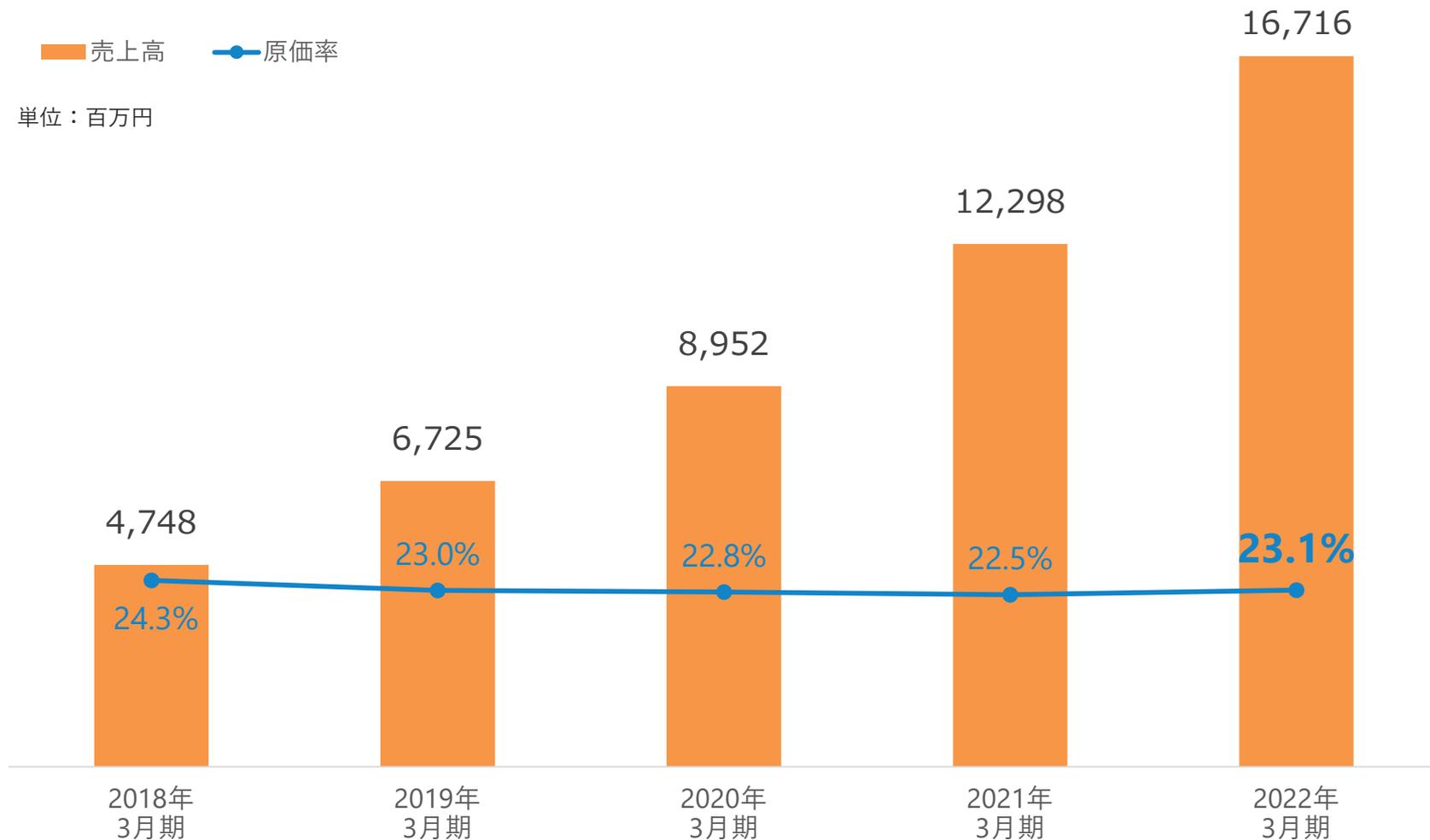
計画通り成長投資を強化し、大幅な増収減益



※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）

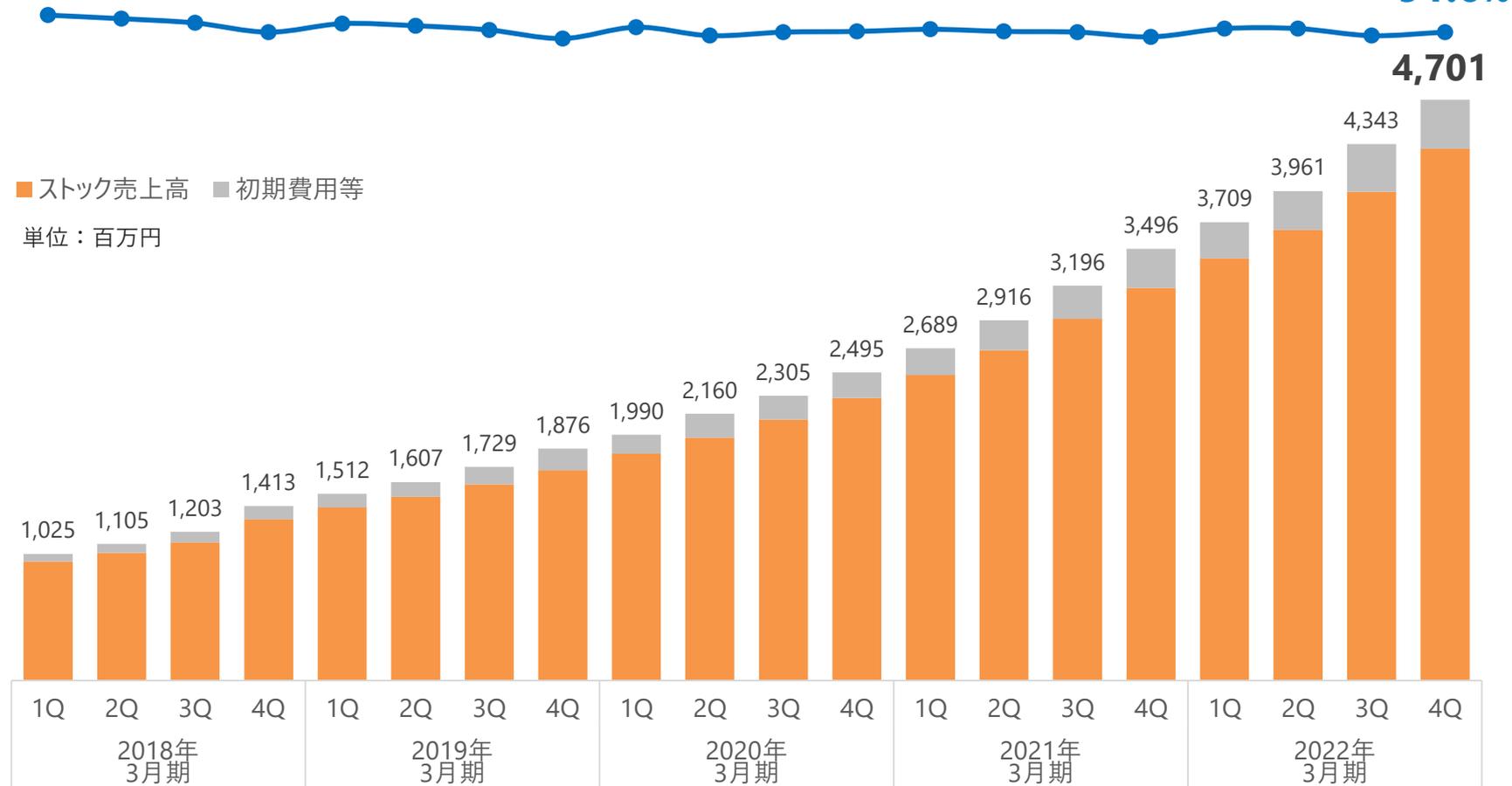
LTVの最大化や成長に向けた投資を行いながらも、原価率は低水準で安定



# 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売上高推移

## 成長投資強化の効果で主要サービスの高成長が持続

単位：百万円

		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
楽楽精算	売上高	1,601	2,579	3,935	5,559	7,658
	増減率	63.8%	61.1%	52.6%	41.3%	37.7%
楽楽明細	売上高	149	326	552	1,177	2,260
	増減率	113.9%	118.4%	68.8%	113.3%	92.0%
楽楽販売	売上高	445	598	866	1,281	1,867
	増減率	29.8%	34.4%	44.9%	47.8%	45.7%
メール配信	売上高	939	1,410	1,573	1,963	2,367
	増減率	42.8%	50.2%	11.6%	24.8%	20.6%
メールディーラー	売上高	1,339	1,538	1,732	1,979	2,178
	増減率	17.3%	14.9%	12.7%	14.2%	10.1%
その他	売上高	274	273	291	336	384
	増減率	-9.2%	-0.4%	6.8%	15.2%	14.3%
クラウド事業合計	売上高	4,748	6,726	8,952	12,298	16,716
	増減率	36.0%	41.7%	33.1%	37.4%	35.9%

※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（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

期初からの成長投資強化が奏功し、売上規模が拡大するなか高成長が持続

単位：百万円

	2022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	2,192	9.9%	37.6%
楽楽明細	678	11.2%	77.2%
楽楽販売	537	10.9%	45.4%
メール配信	622	2.6%	14.2%
メールディーラー	568	3.1%	9.9%
その他	104	7.9%	17.0%
クラウド事業合計	4,701	8.2%	34.5%

※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

楽楽明細は解約率上昇の影響でLTVが低下したものの、高水準を維持

単位：円

	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
楽楽精算	10,405,262	10,800,546	14,278,231	15,449,125	17,354,319
楽楽明細	5,211,834	13,016,008	9,016,996	20,303,924	15,119,595
楽楽販売	5,210,540	8,330,738	8,120,258	8,759,510	8,833,376
メール配信	1,271,463	1,077,168	1,229,511	1,521,779	1,887,750
メールディーラー	4,201,709	4,534,086	3,992,650	4,281,398	4,506,168

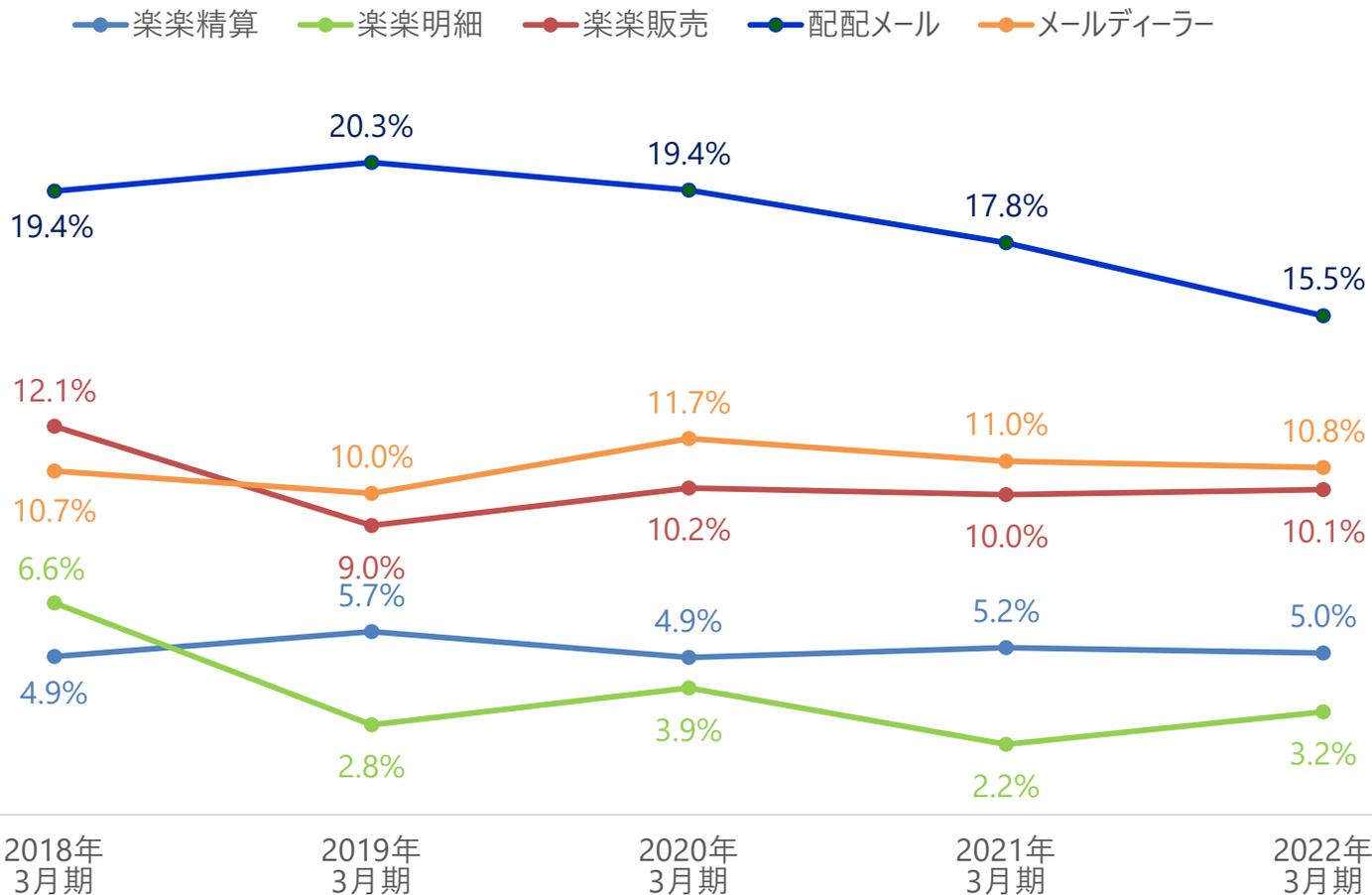
※LTV（ライフタイムバリュー）＝1顧客から得られる生涯収益（平均利用額×想定平均利用年数×粗利益率）

※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

※粗利益率は70%を下回る場合は、想定仮数値（70%）を使用して算出しております

# クラウドサービス別年率解約率の推移

楽楽精算と楽楽明細の解約率は低位安定、配配メールは施策の影響により一時的に大幅低下

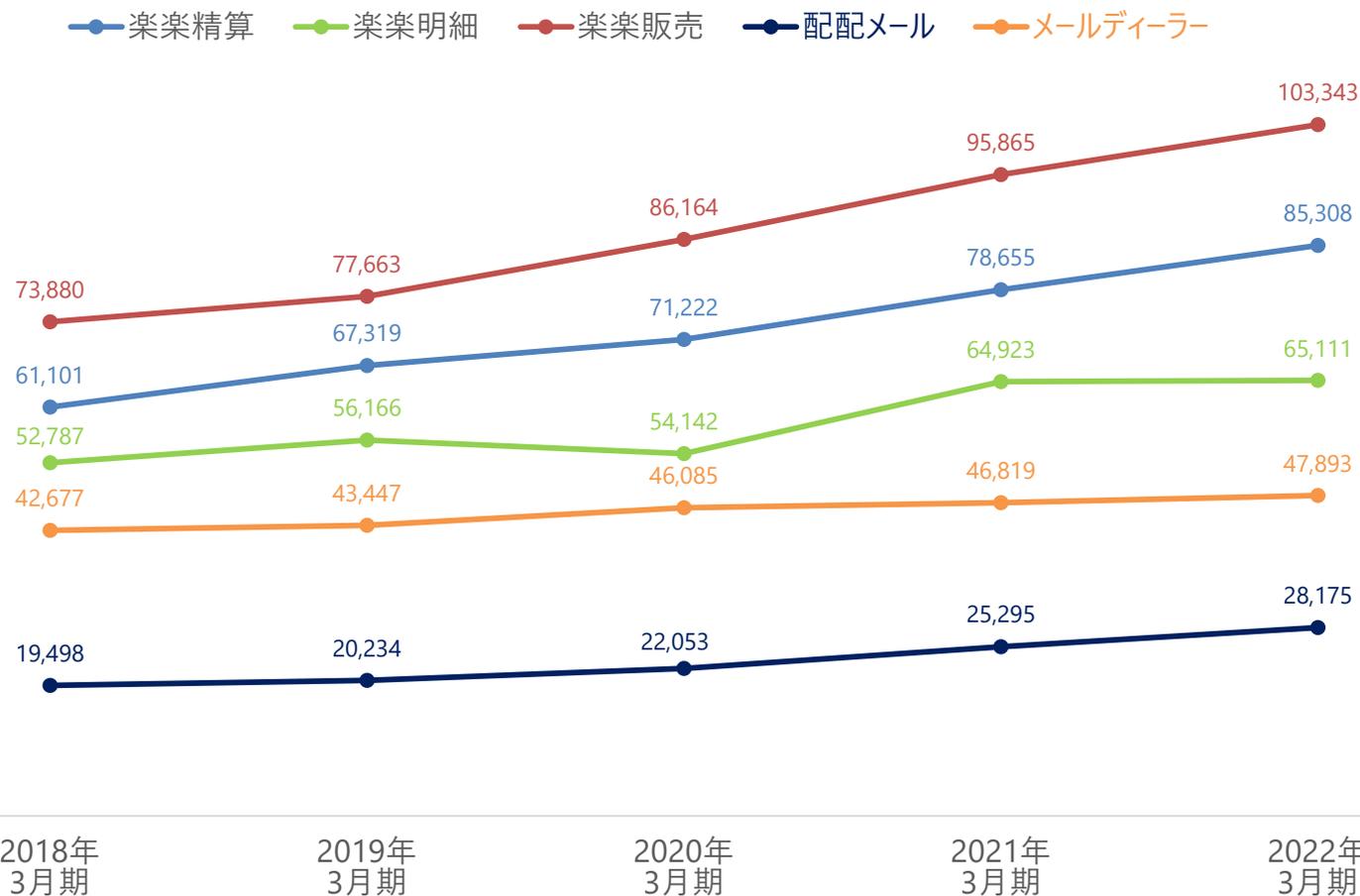


※件数ベースの年率解約率  
※メール配信はメインサービスの配配メールの解約率

# クラウドサービス別月額平均単価の推移

各サービスとも単価の上昇傾向が継続

単位：円



※メール配信はメインサービスの配配メールの月額平均単価

# 【楽楽精算】 経費精算システムの市場規模

最大市場規模

2,521億円

ターゲット市場規模

1,310億円

楽楽精算のターゲットである  
従業員50～4,999名  
の市場規模

想定ターゲット

917億円

想定シェア70%

市場規模及び想定ターゲットは、以下の外部統計資料及び公表資料をもとに、当社提供サービスの単価を使用して推定したものであり、実際の市場規模とは異なる可能性があります。

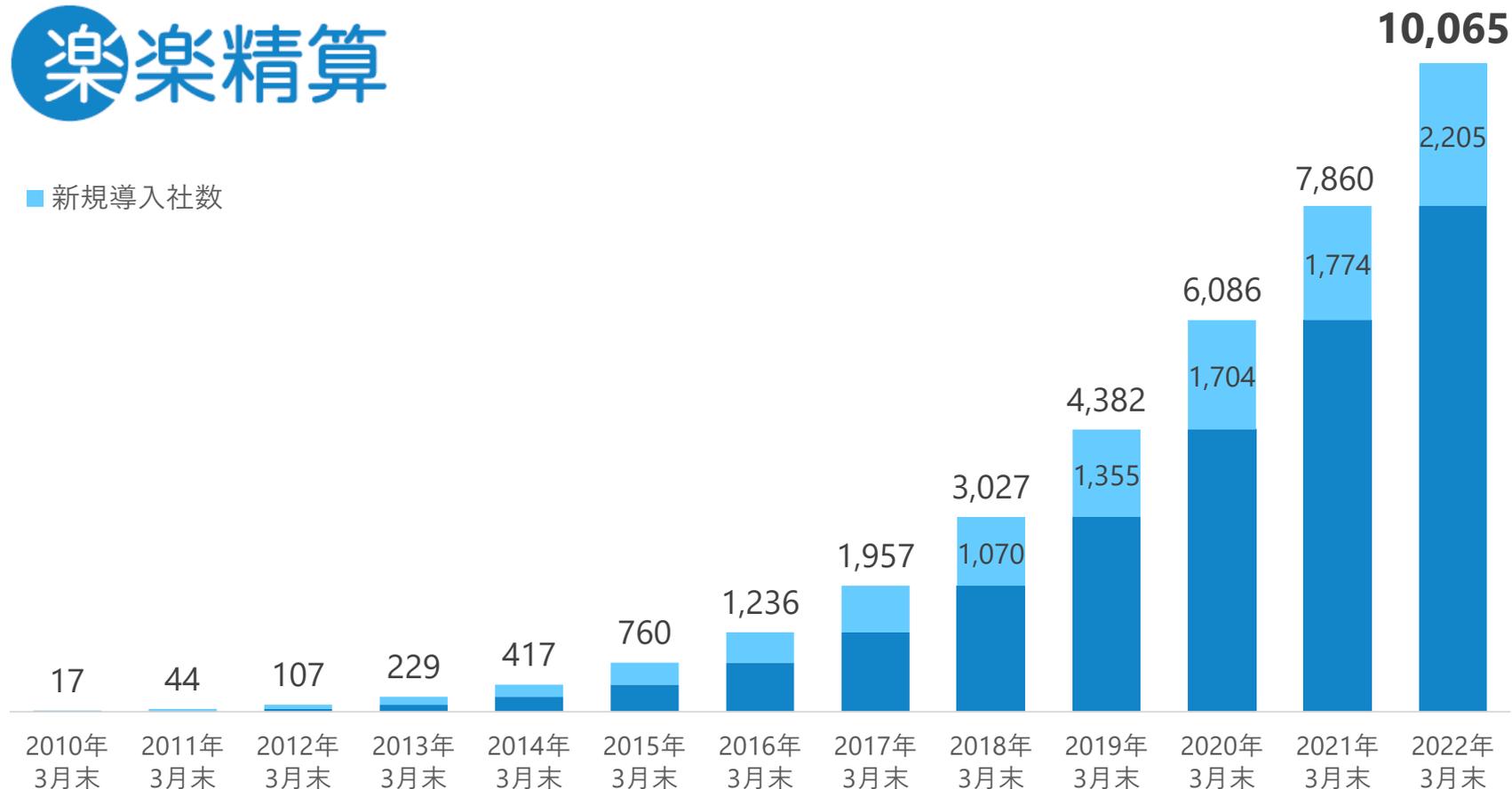
データ出所：「平成28年経済センサス-活動調査」

# 楽楽精算 累計導入社数推移

累計導入社数が1万社を突破、中期経営目標期間中の2万社達成に向けて更に投資を強化



■ 新規導入社数



## 【楽楽明細】 国内の請求書発行システムの市場規模

最大市場規模

1兆 6,192億円

ターゲット市場規模

1兆 3,746億円

楽楽明細の  
ターゲット市場規模

想定ターゲット

4,124億円

想定シェア30%

市場規模及び想定ターゲットは、以下の外部統計資料及び公表資料をもとに、当社提供サービスの単価を使用して推定したものであり、実際の市場規模とは異なる可能性があります。

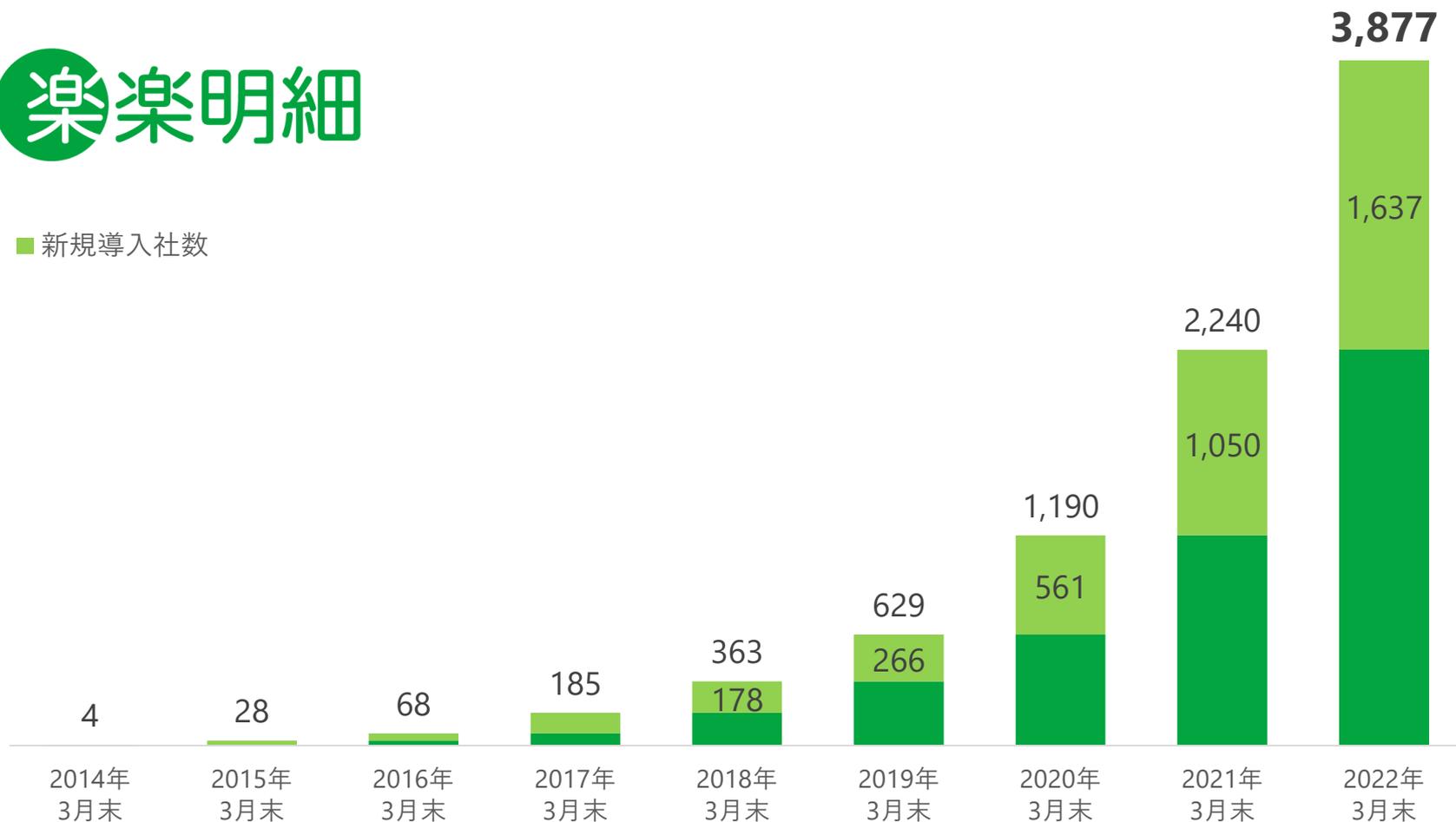
データ出所：「平成28年経済センサス-活動調査」及び、中小企業庁金融EDIにおける商流情報等のあり方検討会議（第3回）配布資料（資料4「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書）

# 楽楽明細 累計導入社数推移

引き続き新規受注が好調に推移



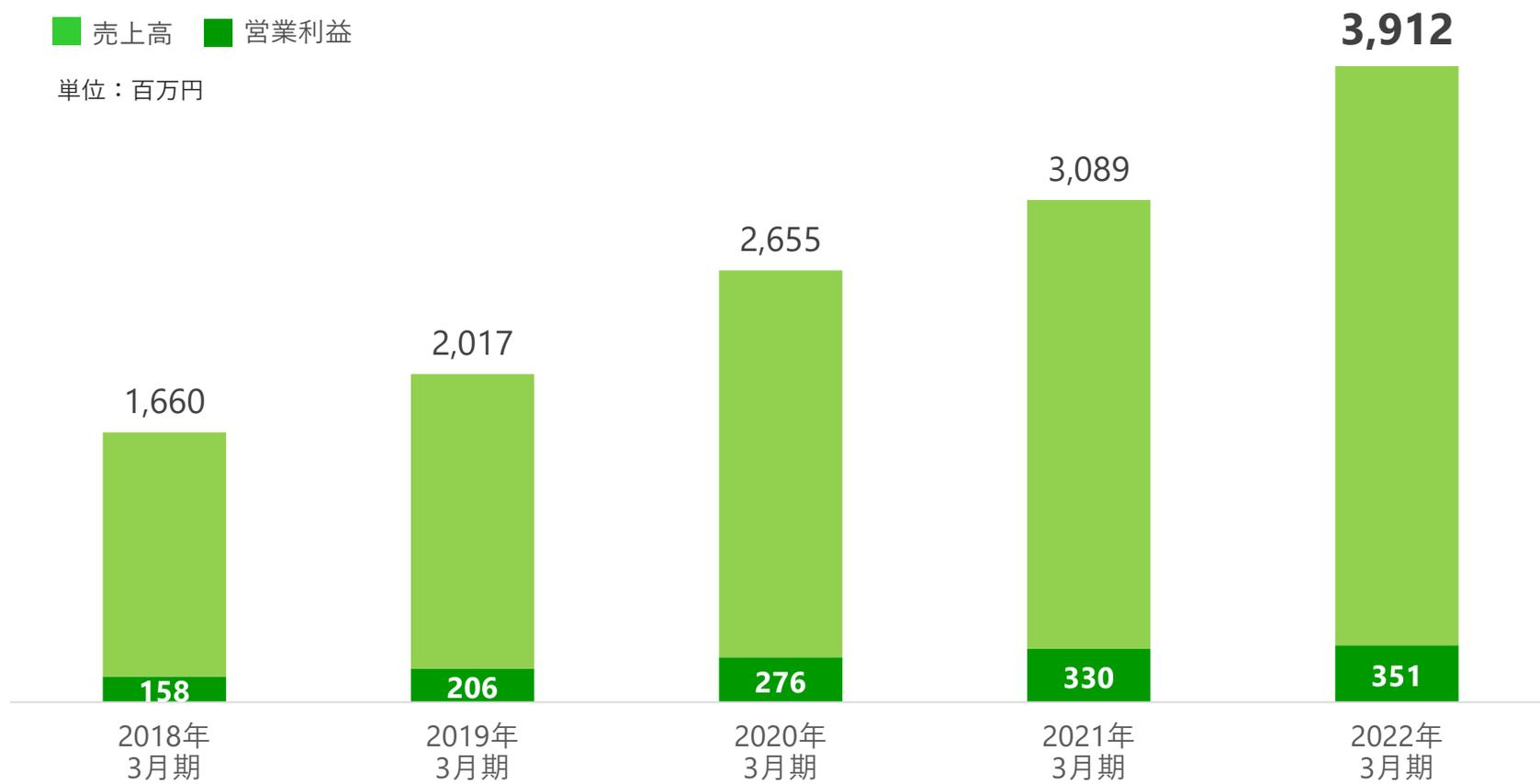
■ 新規導入社数



# IT人材事業

# IT人材事業の業績推移

旺盛なニーズに応えるべく、積極的な増員に取り組み大幅な増収を達成

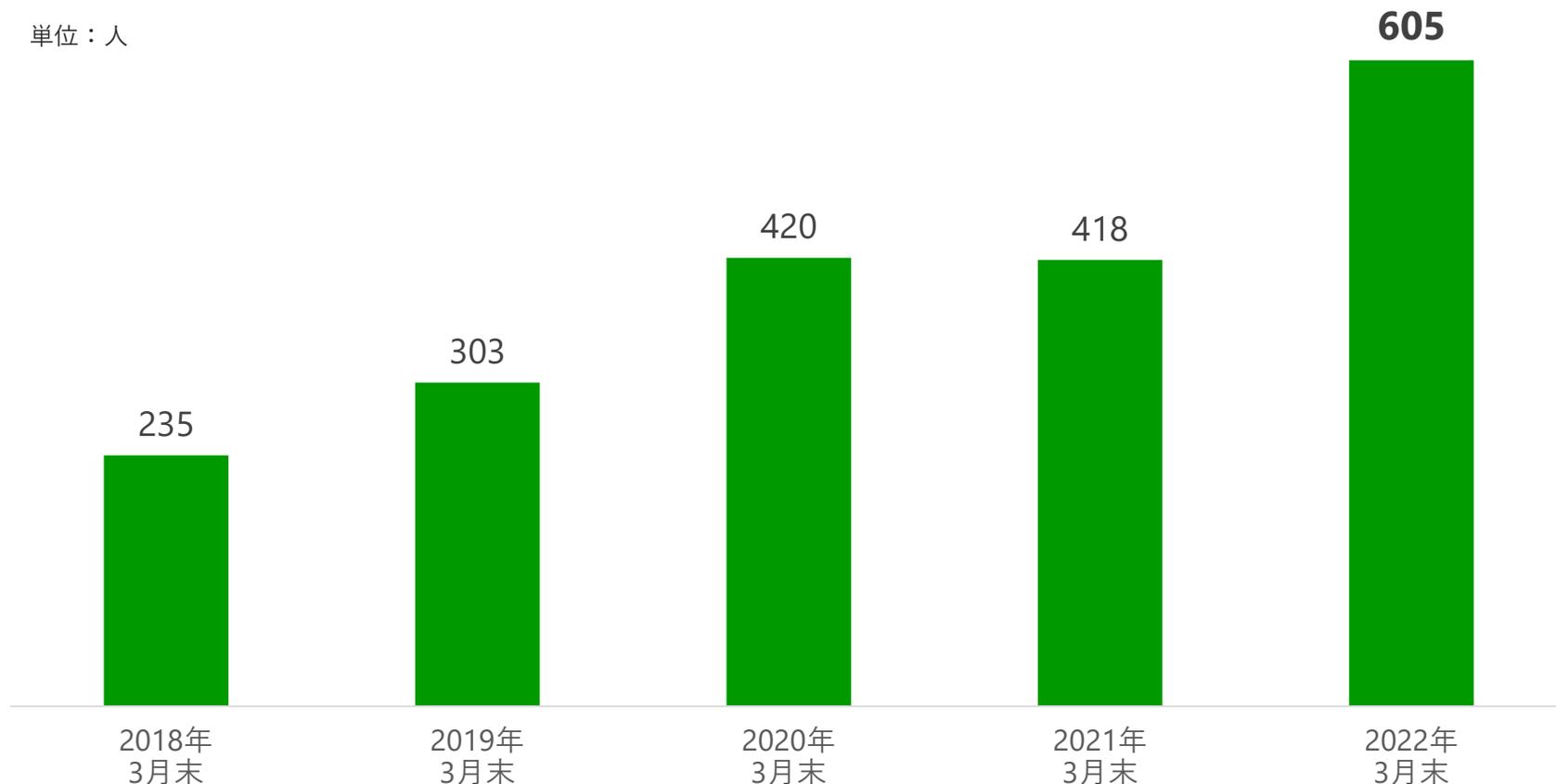


※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直しています

# IT人材事業エンジニア数の推移

旺盛なニーズに応えるため、積極的な採用を行い、エンジニア数が大幅に増加

単位：人



※育成期間中のエンジニアを含みます

# 2023年3月期第2四半期 連結業績計画

1

**5カ年の売上高CAGR 26%～30%**

初年度の成果を踏まえ、下限を26%に引き上げ

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CAGR26%～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

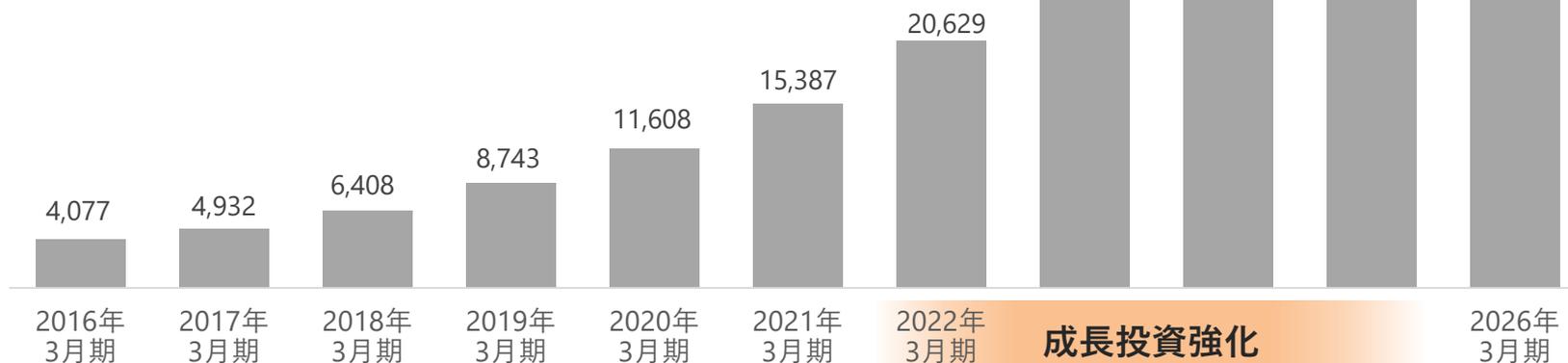
※M&Aを実施した場合は目標を見直します

**2023年3月期を営業利益のボトムとし、2024年3月期以降は増益に転換する方針**

単位：百万円

48,868～ 57,134

CAGR	連結売上高
26%時	488 億円
30%時	571 億円

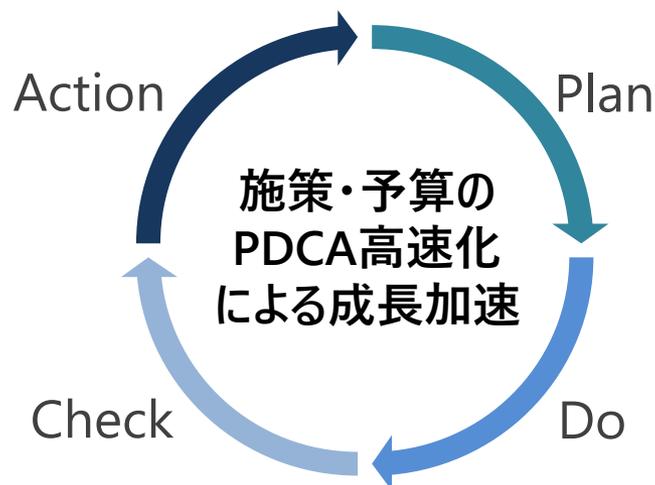


# 今後の業績計画開示について

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

# 2023年3月期 第2四半期計画

売上高CAGR30%の達成を目指し、引き続き積極的な成長投資を計画

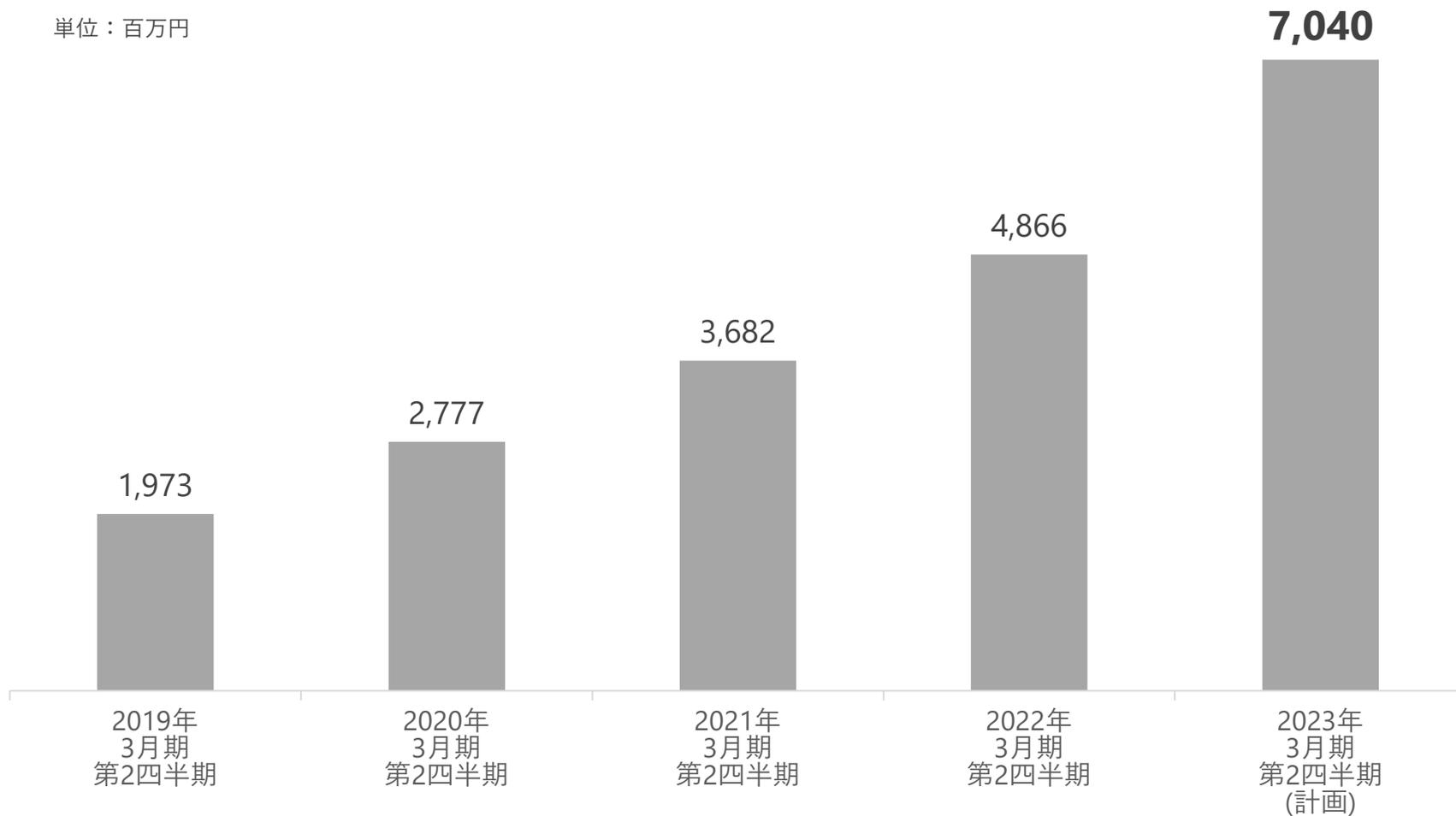
単位：百万円

	2022年3月期 第2四半期 (実績)	2023年3月期 第2四半期 (計画)	増減額	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>9,473</b>	<b>12,773</b>	<b>3,299</b>	<b>134.8%</b>
売上原価	3,022	4,254	1,231	140.7%
売上総利益	6,450	8,518	2,067	132.0%
売上高総利益率	68.1%	66.7%		
販売費及び一般管理費	5,562	8,026	2,463	144.3%
<b>営業利益</b>	<b>888</b>	<b>492</b>	<b>-396</b>	<b>55.4%</b>
営業利益率	9.4%	3.9%		
<b>経常利益</b>	<b>898</b>	<b>492</b>	<b>-406</b>	<b>54.7%</b>
経常利益率	9.5%	3.9%		
<b>EBITDA</b>	<b>1,163</b>	<b>781</b>	<b>-381</b>	<b>67.1%</b>
EBITDAマージン	12.3%	6.1%		
法人税	310	193	-117	
法人税率	34.6%	39.3%		
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>587</b>	<b>298</b>	<b>-289</b>	<b>50.7%</b>

# 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

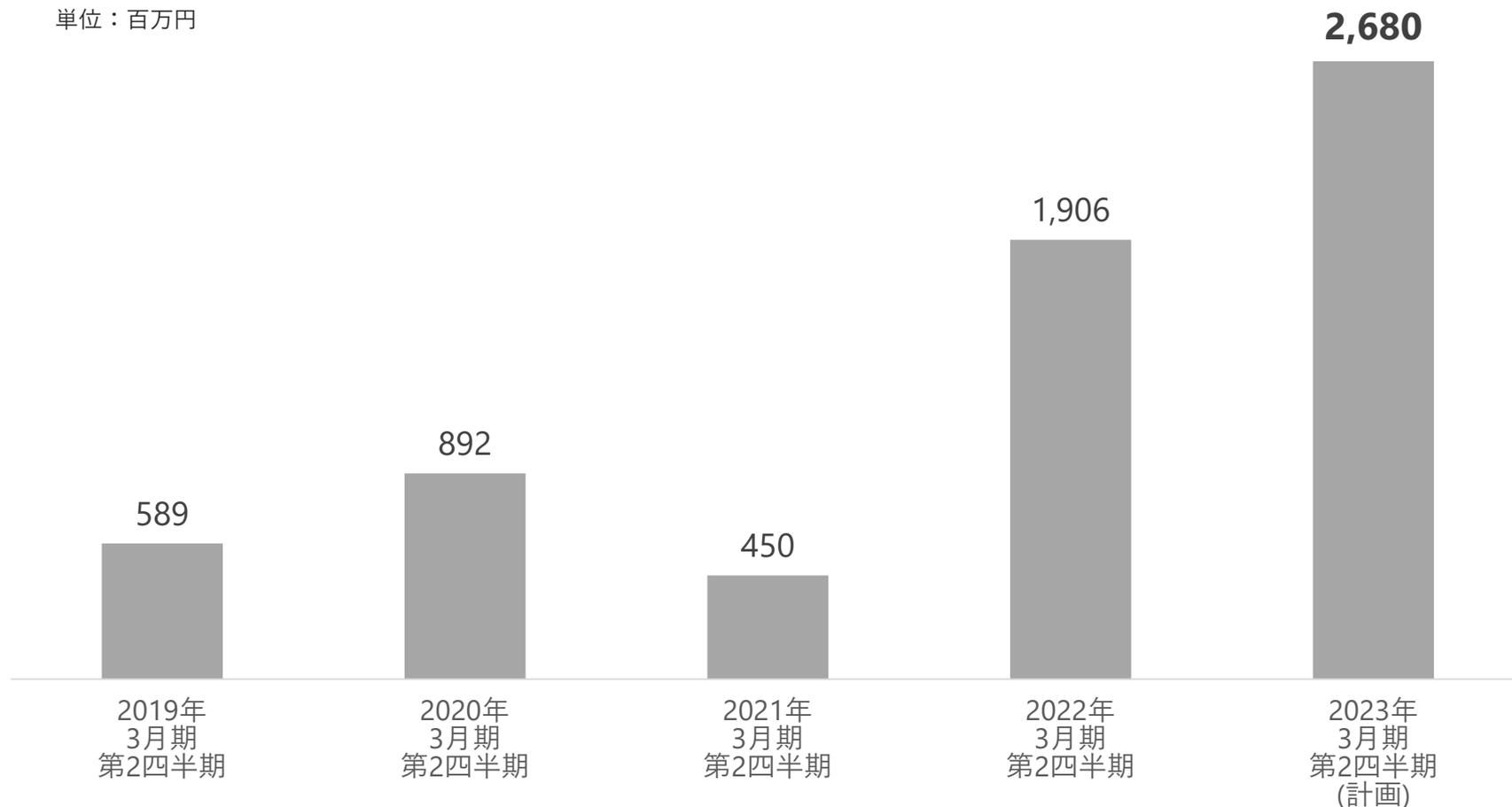
単位：百万円



# 広告宣伝費計画

積極的な広告宣伝が新規受注の増加に繋がっており、引き続き高水準の広告宣伝費を投下する方針

単位：百万円

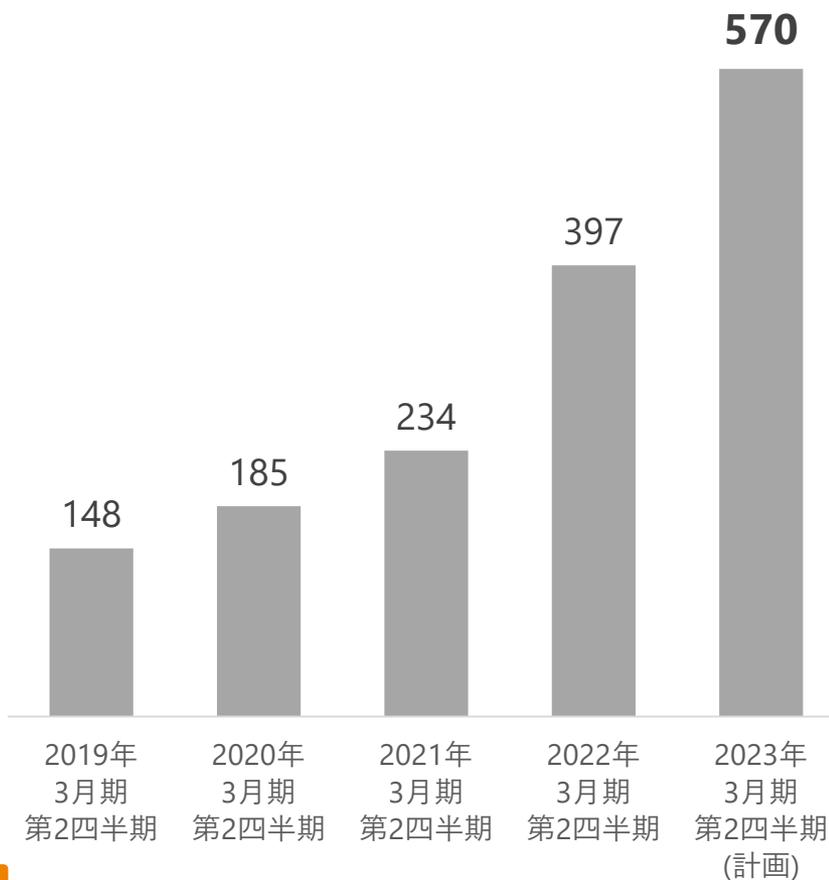


# オフィス賃料と外注費の計画

増員に伴いオフィスを拡張し、賃料が大幅増加の見込み

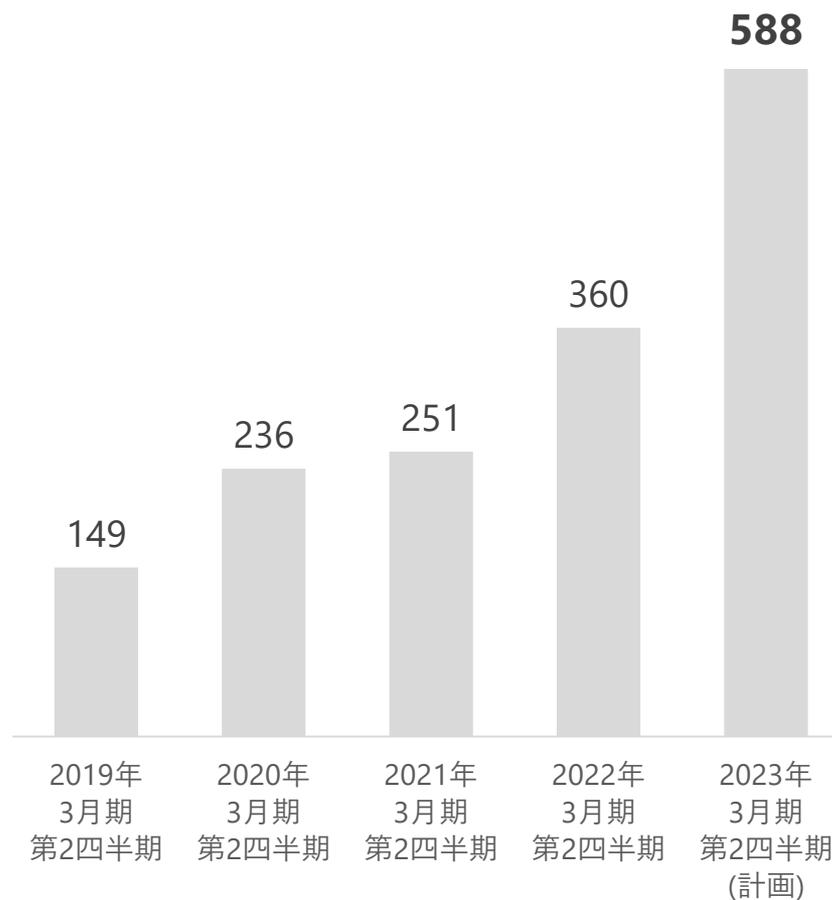
オフィス賃料

単位：百万円



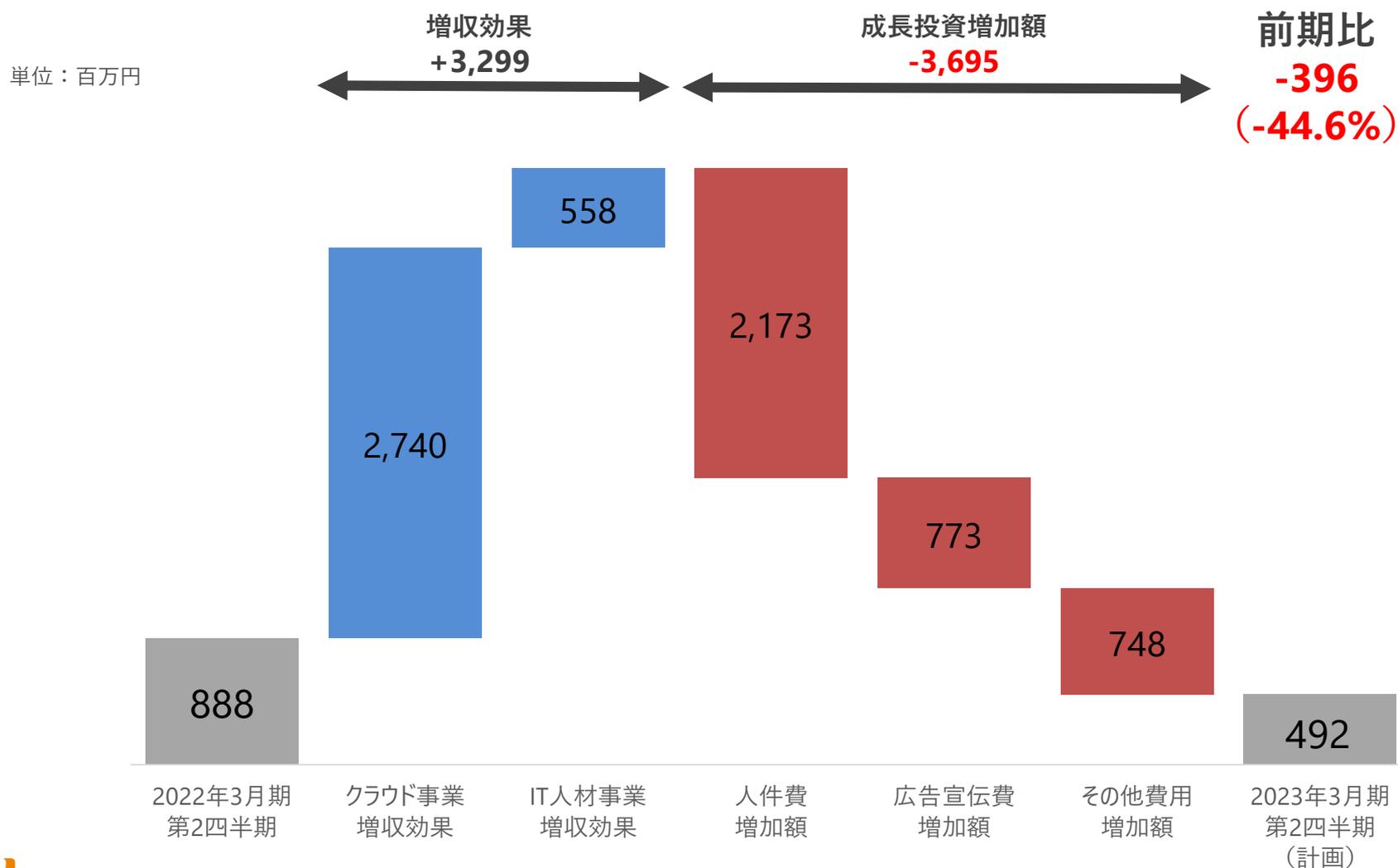
外注費

単位：百万円



# 2023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11期連続の増配を計画

## 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

# RAKUS Sustainability Report 2021



弊社の事業内容、財務情報およびESG情報を記載した「RAKUS Sustainability Report 2021」を発行しております。  
 弊社が展開する各サービス概要についても記載しておりますので、理解を深めていただくためにも、ぜひご覧ください。

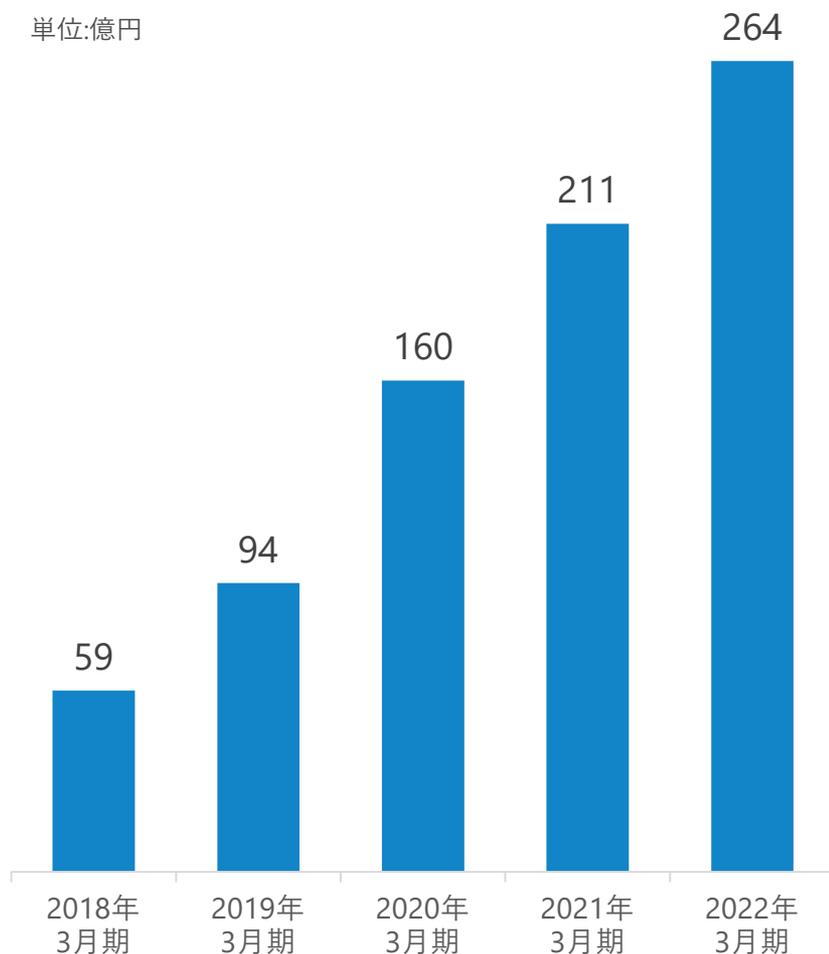
[https://www.rakus.co.jp/ir/pdf/sustainability\\_report.pdf](https://www.rakus.co.jp/ir/pdf/sustainability_report.pdf)

# 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

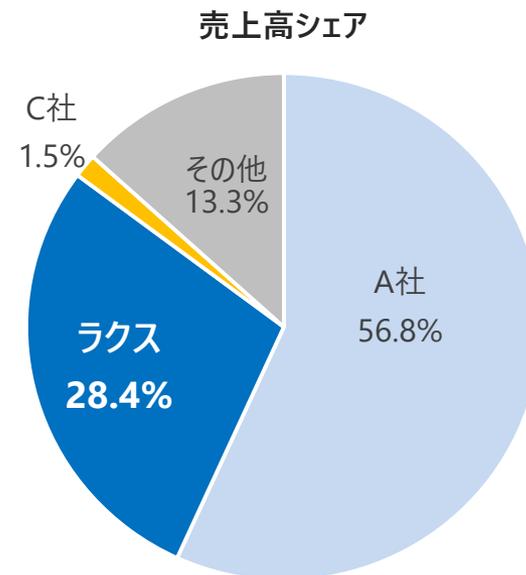
## 国内クラウド経費精算市場規模

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 (2021年12月末時点)

1位	ラクス  楽楽精算	9,419社
2位	A社	1,425社
3位	B社	820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

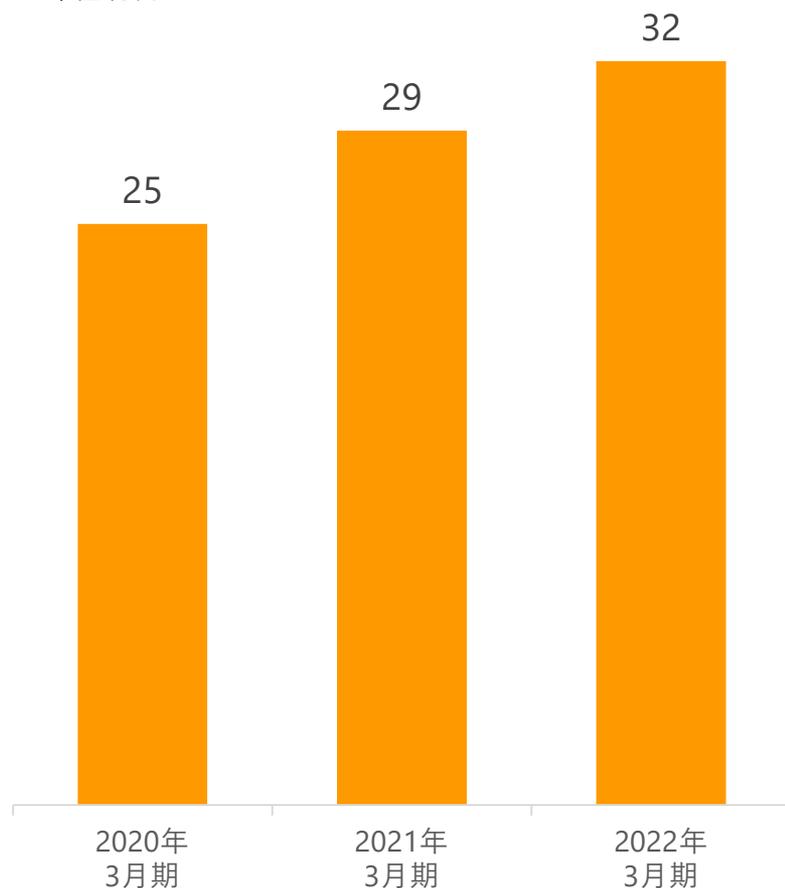


# クラウドメール処理システム市場

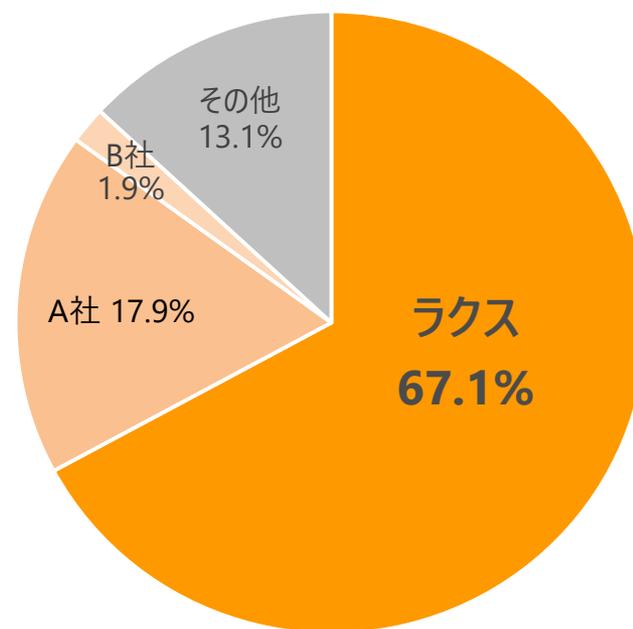
※出所：各種データから当社調べ (2021年12月時点)

## 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

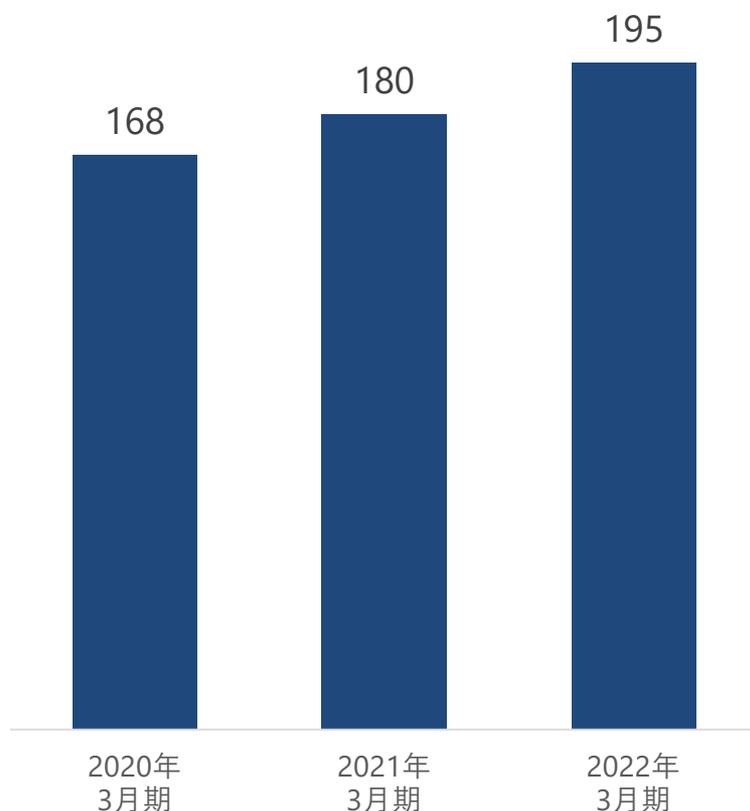


# クラウドメール配信システム市場

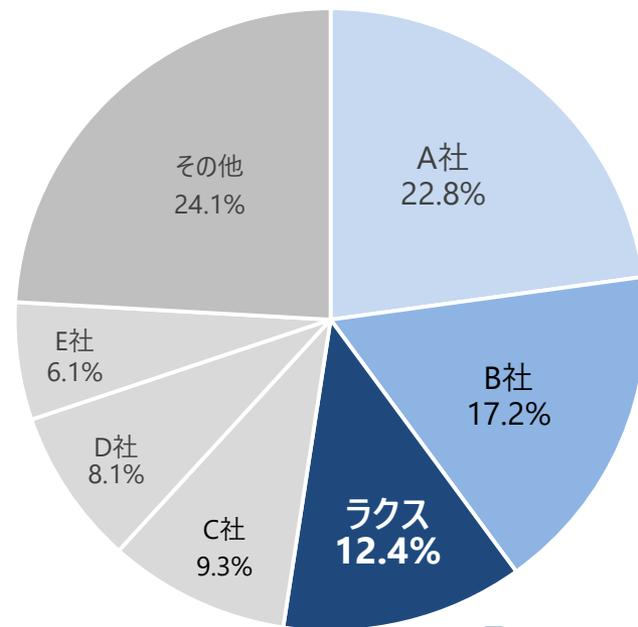
※出所：各種データから当社調べ(2021年12月時点)

## 国内クラウドメール配信システム市場

単位:億円

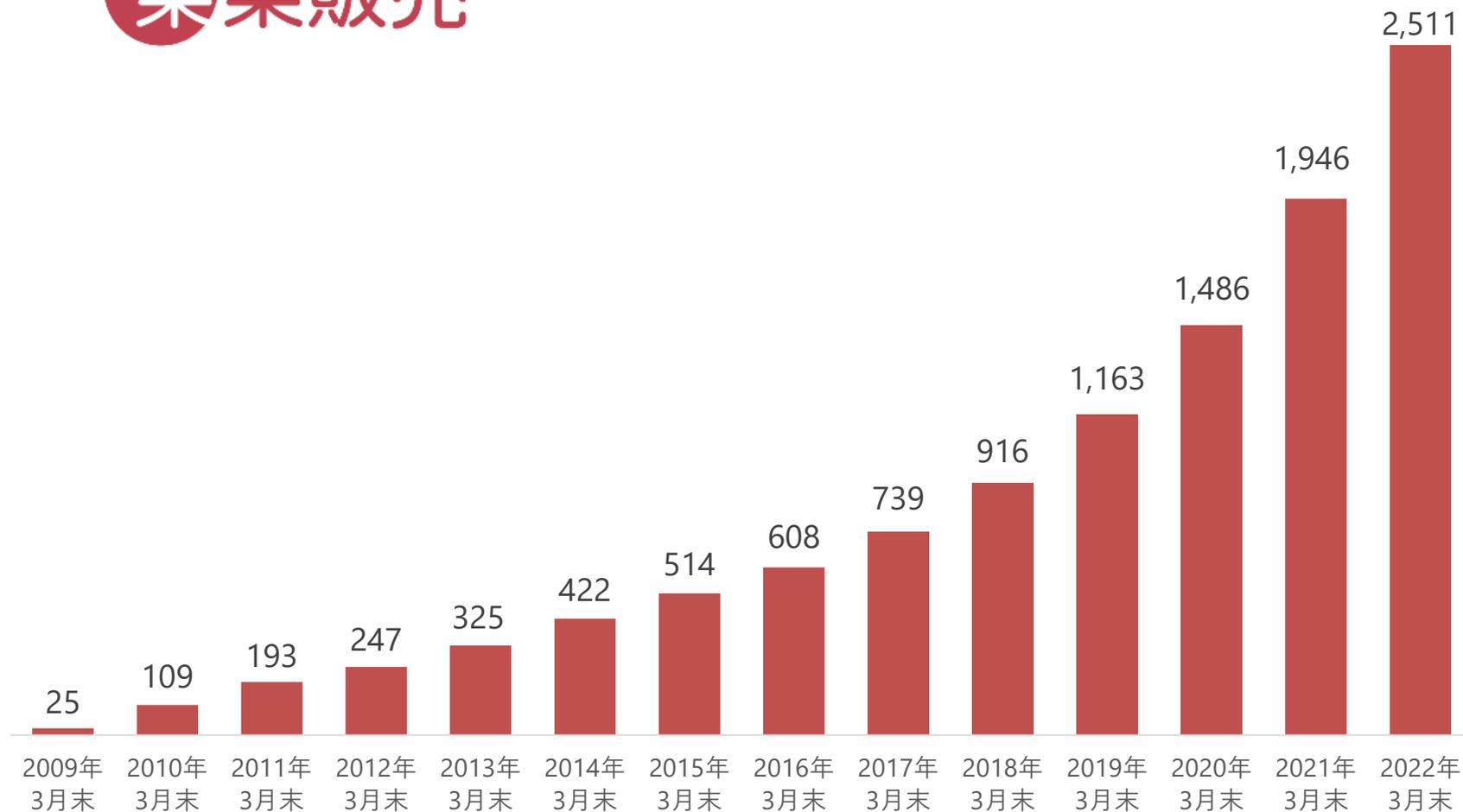


## 売上高シェア

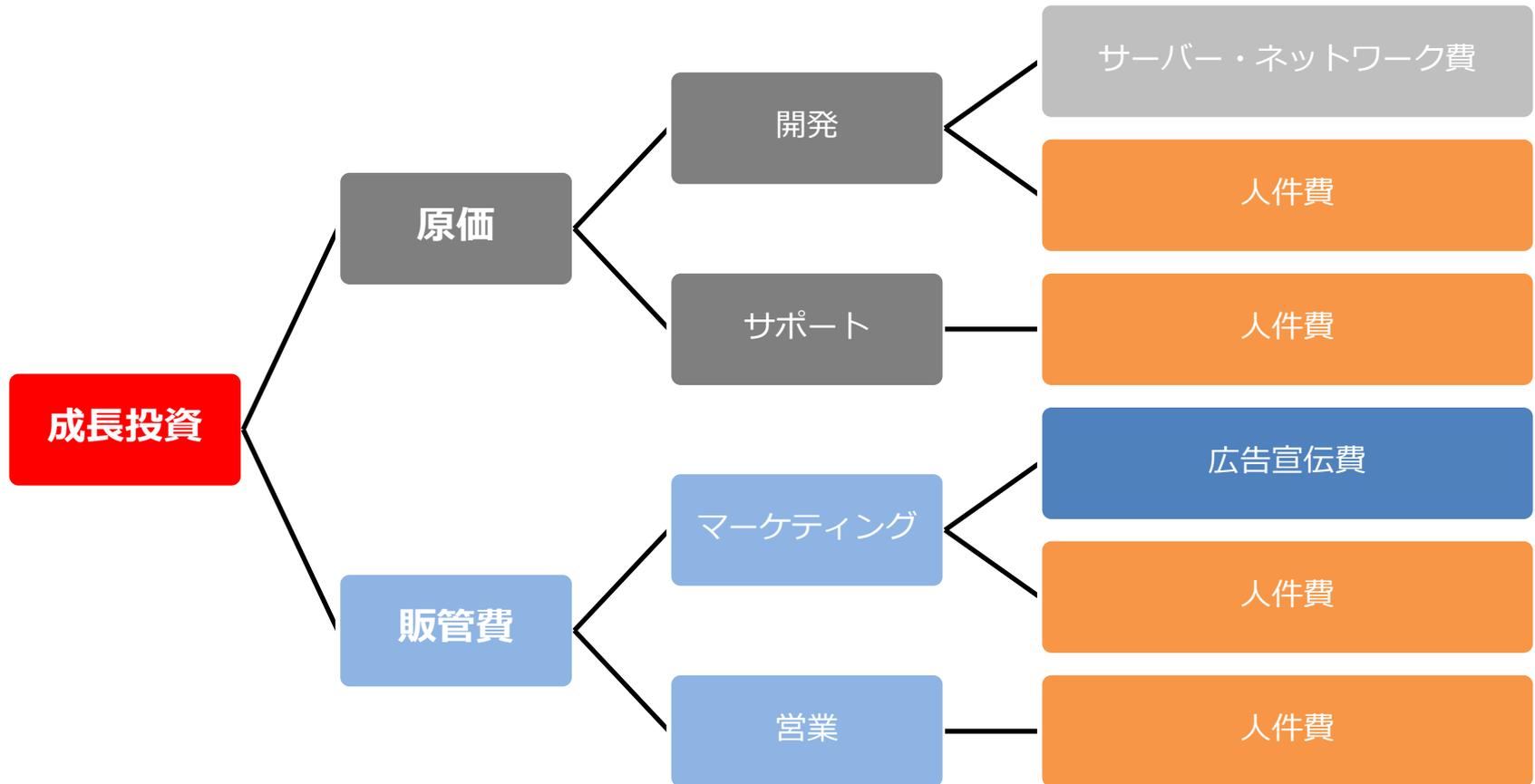


※ラクスのシェアは配配メール、クルメル、ブラストメールを合算して算出しています

# 楽楽販売 累計導入社数推移

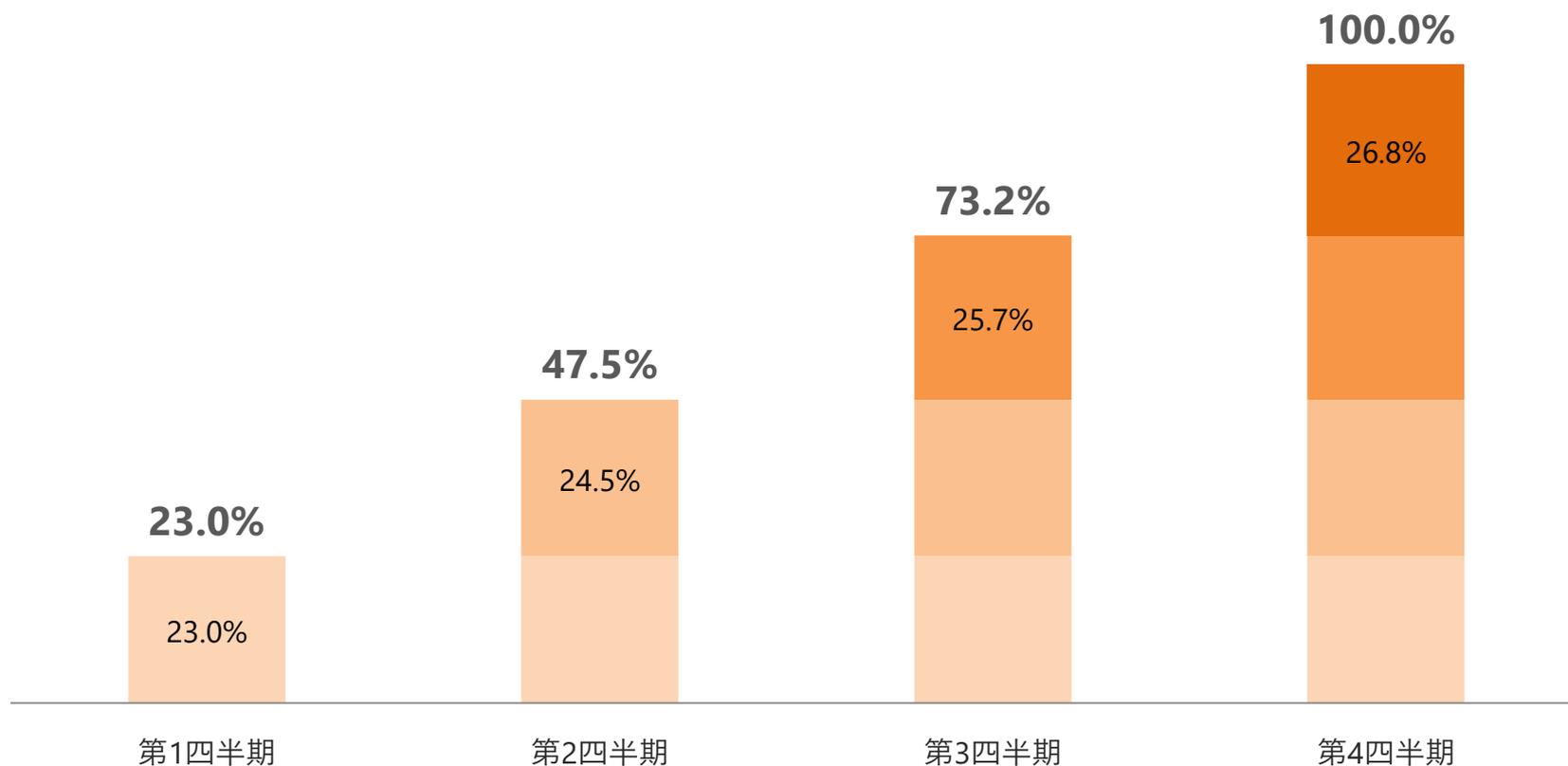


# 成長投資の費用項目（クラウド事業）



## 【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。