

# 2023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）

2022年11月11日



# ポイント

---

## ■ 2023年3月期 第2四半期連結業績

- ・ クラウド事業・IT人材事業ともに好調に推移し、売上高成長は高水準を維持
- ・ 方針通り、積極的な成長投資を継続したため減益

## ■ クラウド事業

- ・ 主力サービスである楽楽精算を中心に高成長が持続
- ・ 2022年9月末時点でARR（年間経常収益）が初めて200億円を達成

## ■ IT人材事業

- ・ 強い顧客ニーズに応え、稼働エンジニア数が堅調に増加し、増収増益

## ■ 2023年3月期 連結業績予想

- ・ 高成長を目指し、積極的な成長投資を継続
- ・ 本中期経営目標期間において今期が営業利益額で底になる見通し

2023年3月期 第2四半期  
連結業績

# 2023年3月期 第2四半期 連結業績サマリー

クラウド事業・IT人材事業ともに好調に推移し、売上高成長は高水準を維持方針通り、積極的な成長投資を継続したため減益

		前年同期比
売上高	<b>12,736</b> 百万円	<b>+34.4%</b>
営業利益	<b>677</b> 百万円	<b>-23.7%</b>
経常利益	<b>697</b> 百万円	<b>-22.4%</b>
EBITDA	<b>981</b> 百万円	<b>-15.6%</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	<b>423</b> 百万円	<b>-28.0%</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

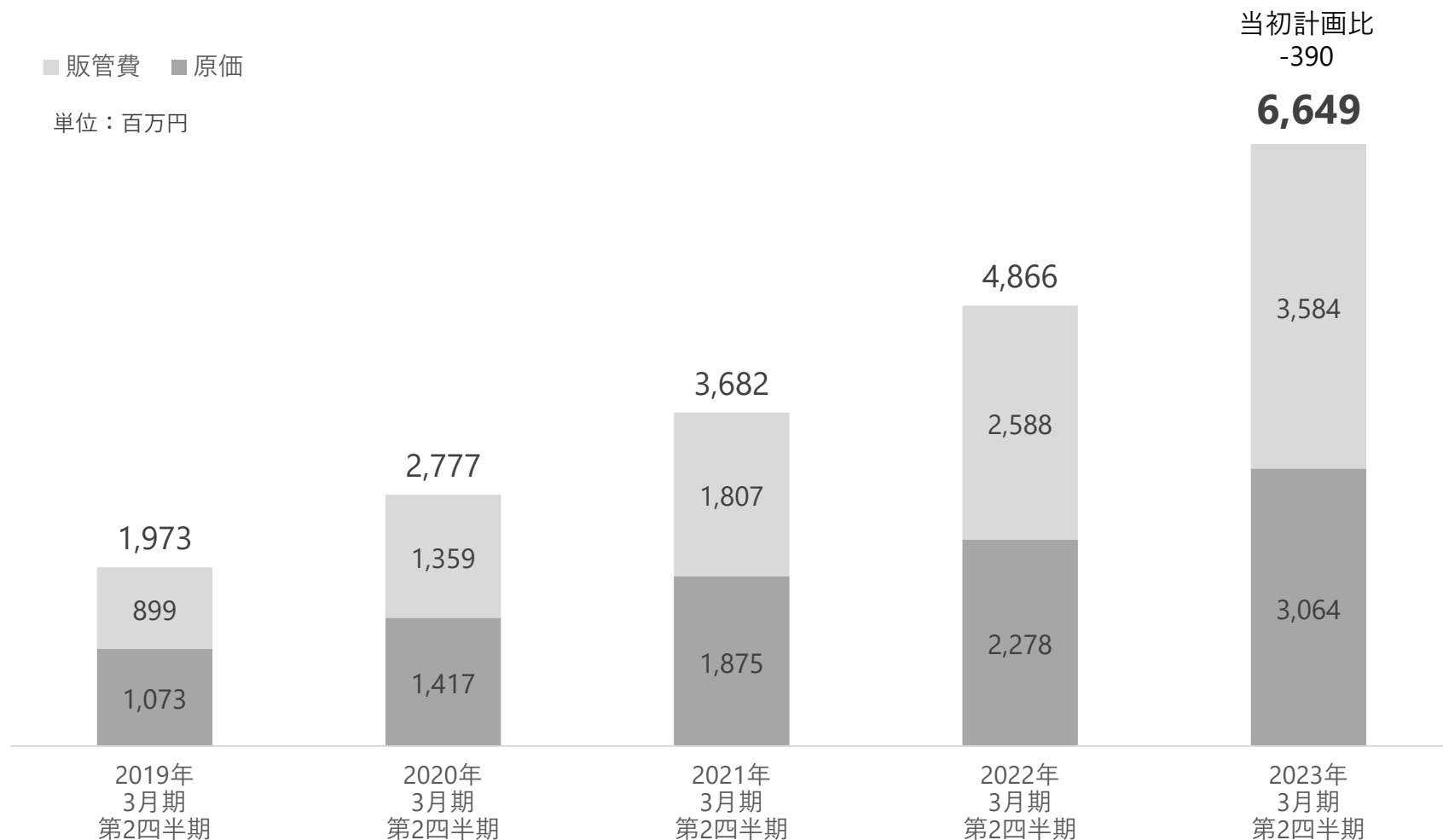
# 2023年3月期 第2四半期 連結業績概要

単位：百万円

	前年同期 実績	当初計画	修正計画 9月開示	当期実績	前年同期比	当初計画比	修正計画比
<b>売上高</b>	<b>9,473</b>	<b>12,773</b>	<b>12,730</b>	<b>12,736</b>	+34.4%	-0.3%	+0.1%
売上原価	3,022	4,254		4,060	+34.3%	-4.6%	
売上総利益	6,450	8,518		8,676	+34.5%	+1.9%	
売上高総利益率	68.1%	66.7%		68.1%			
販売費及び一般管理費	5,562	8,026		7,998	+43.8%	-0.3%	
<b>営業利益</b>	<b>888</b>	<b>492</b>	<b>654</b>	<b>677</b>	-23.7%	+37.8%	+3.6%
営業利益率	9.4%	3.9%	5.1%	5.3%			
<b>経常利益</b>	<b>898</b>	<b>492</b>	<b>664</b>	<b>697</b>	-22.4%	+41.7%	+5.0%
経常利益率	9.5%	3.9%	5.2%	5.5%			
<b>EBITDA</b>	<b>1,163</b>	<b>781</b>		<b>981</b>	-15.6%	+25.7%	
EBITDAマージン	12.3%	6.1%		7.7%			
法人税	310	193		253			
法人税率	34.6%	39.3%		37.5%			
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	<b>587</b>	<b>298</b>	<b>423</b>	<b>423</b>	-28.0%	+41.9%	0.0%

# 人件費の推移

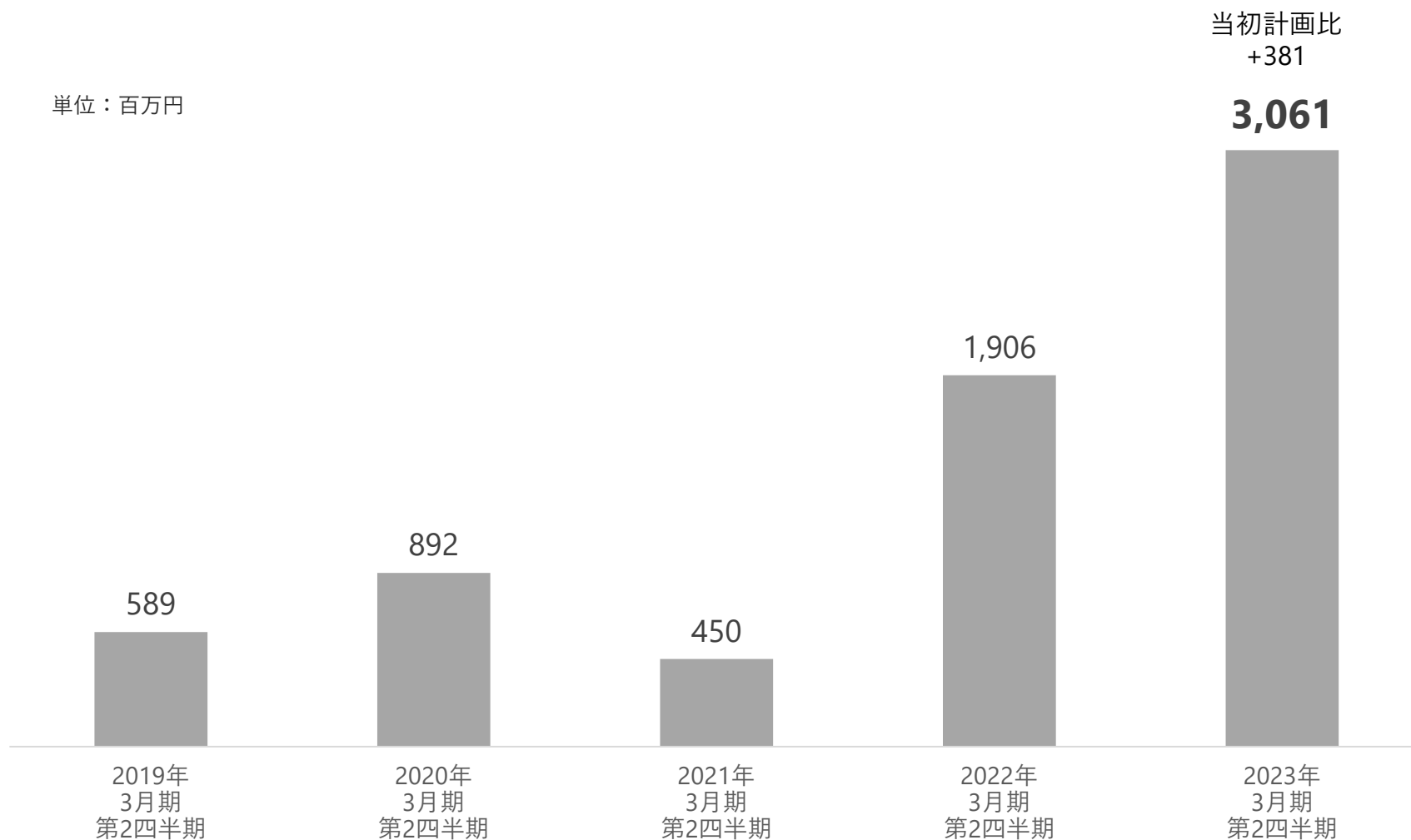
当初計画比では未達だが、積極的な採用を継続し、人員数は大幅に増加



# 広告宣伝費の推移

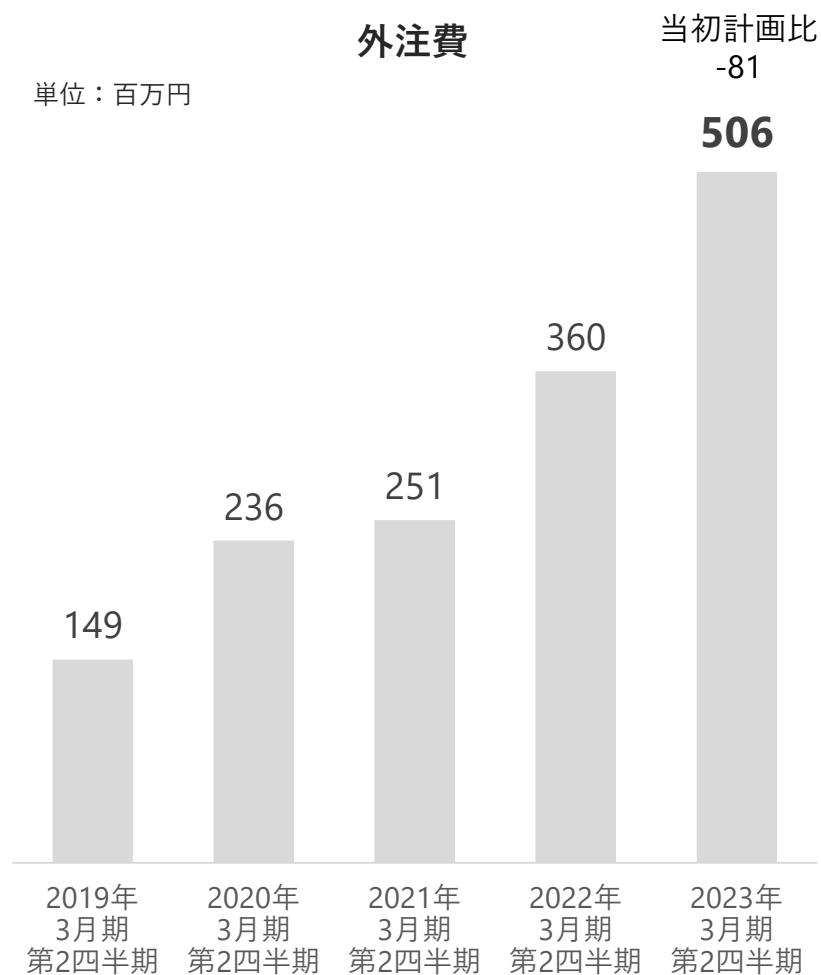
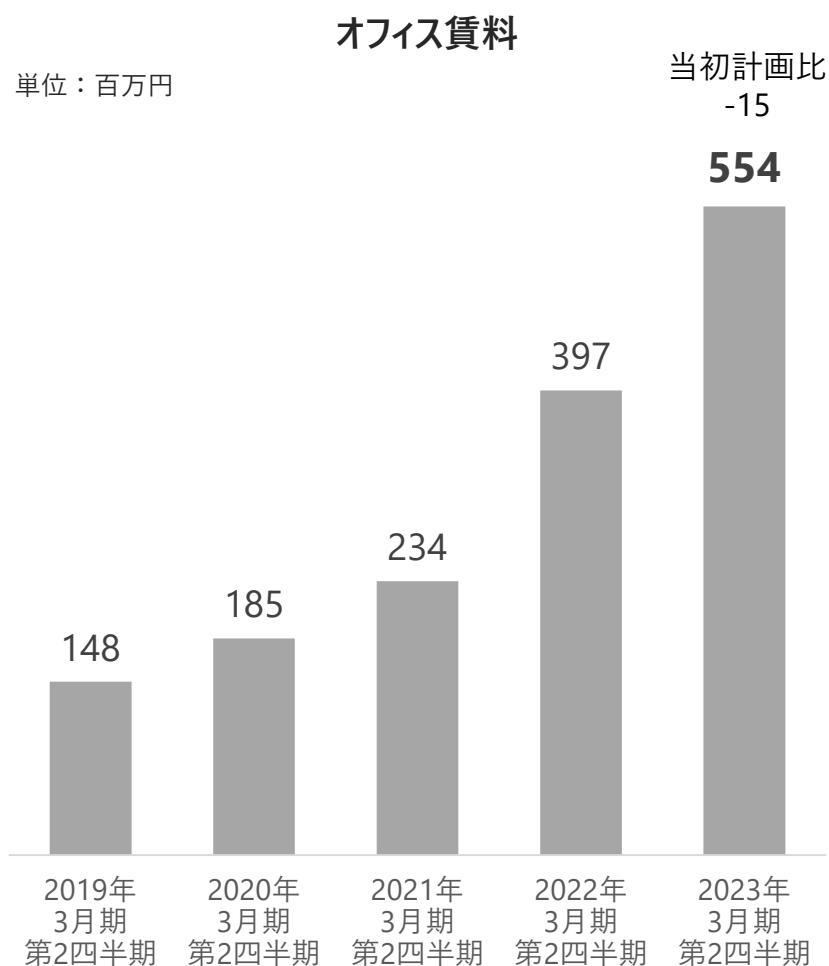
当初計画から増額し、TVCMを中心に積極的なマーケティング施策を継続

単位：百万円



# オフィス賃料と外注費の推移

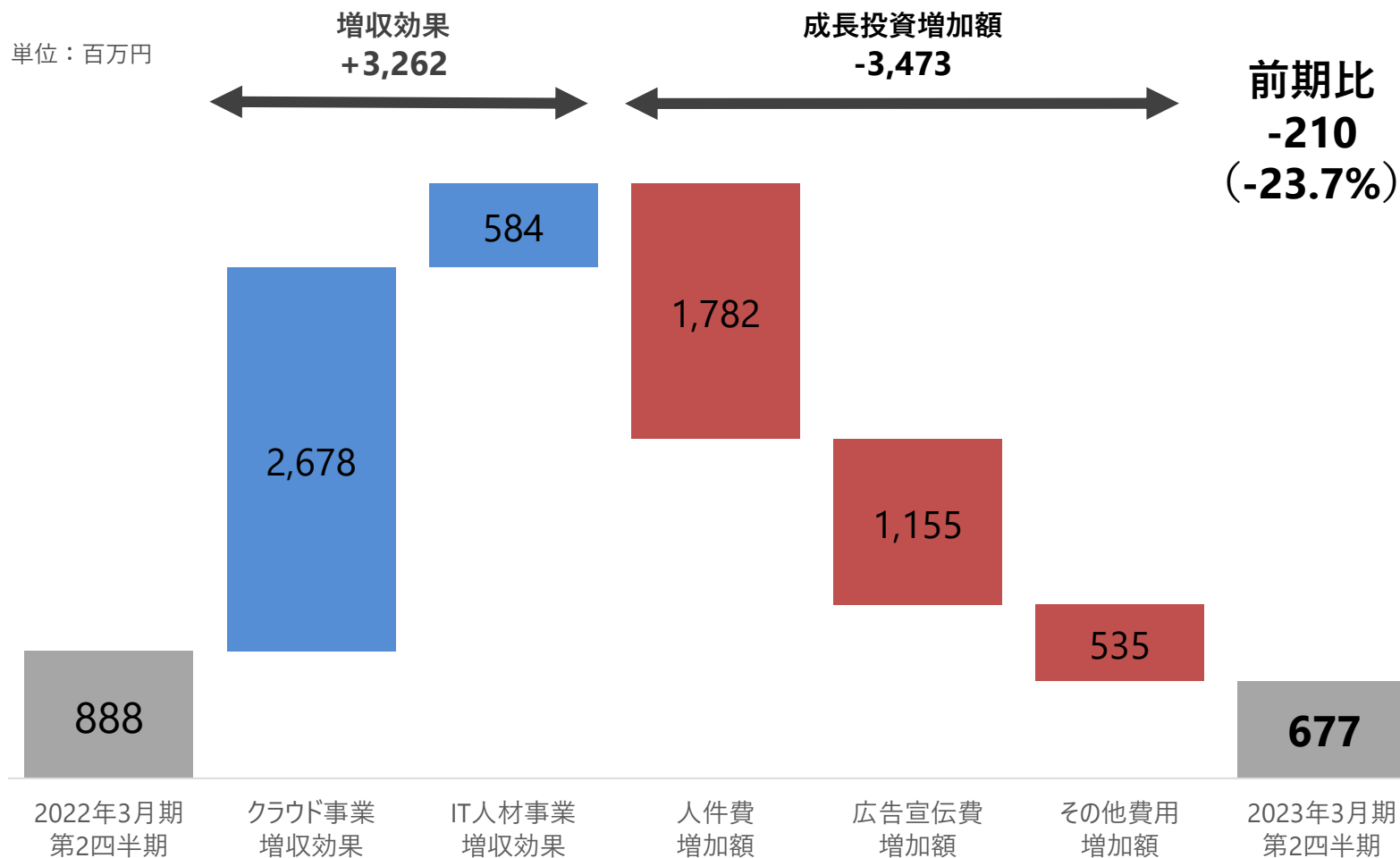
業容の拡大により、費用が増加





# 連結営業利益 前期比増減要因

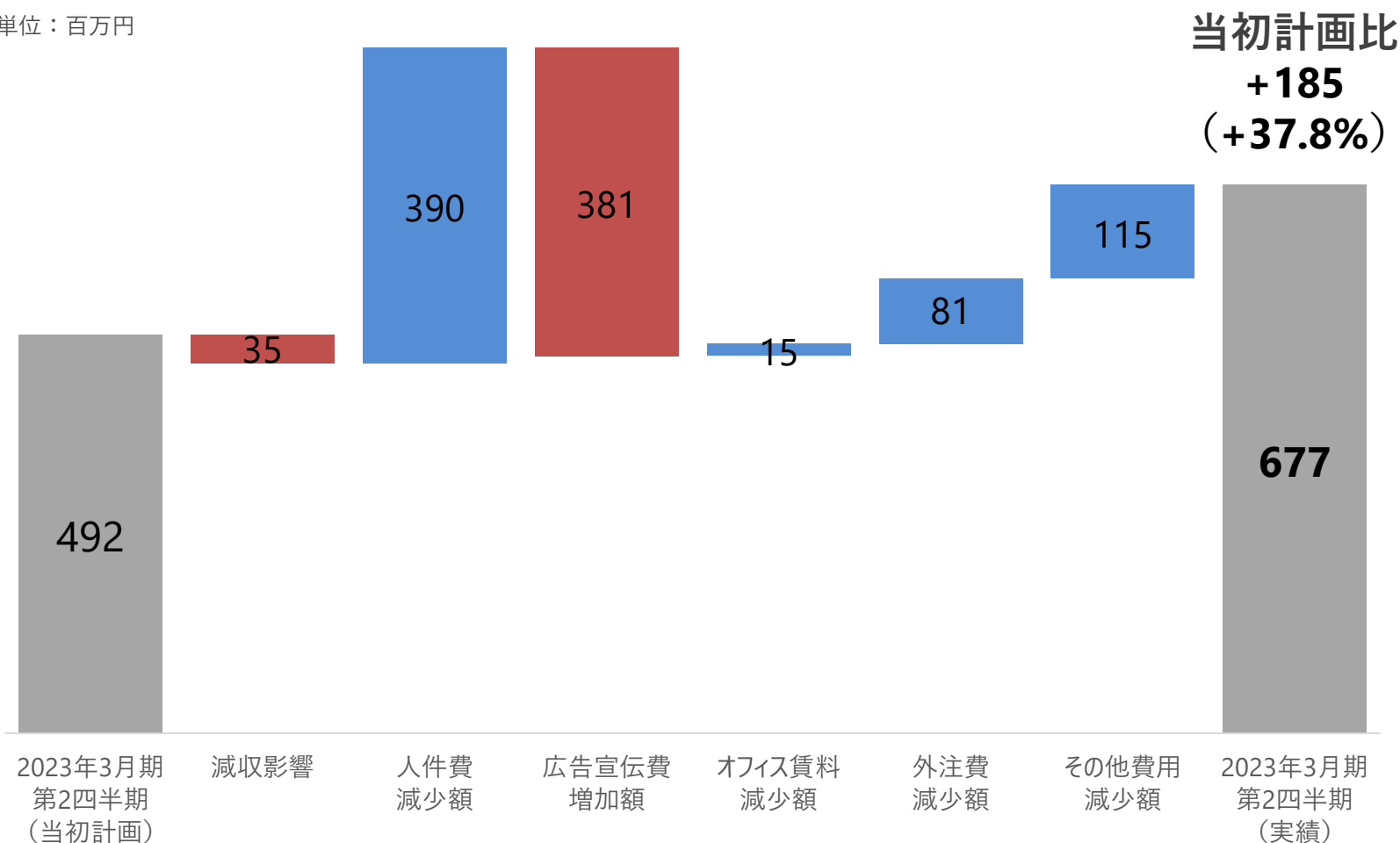
大幅増収となったものの、方針通り積極的な成長投資を実施したため減益



# 連結営業利益 当初計画比増減要因

持続的な高い売上高成長を目指し、予算の組み替えを実施

単位：百万円



# 連結貸借対照表

単位：百万円

	2022年3月末	2022年9月末	増減額
流動資産	8,419	9,230	+811
固定資産	3,281	3,418	+137
<b>資産合計</b>	<b>11,700</b>	<b>12,649</b>	<b>+948</b>
流動負債	2,977	3,781	+803
固定負債	106	145	+39
<b>負債合計</b>	<b>3,083</b>	<b>3,926</b>	<b>+843</b>
株主資本	8,604	8,682	+78
その他包括利益累計額	13	39	+26
<b>純資産合計</b>	<b>8,617</b>	<b>8,722</b>	<b>+104</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>11,700</b>	<b>12,649</b>	<b>+948</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>73.6%</b>	<b>69.0%</b>	

# キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2022年3月期 第2四半期	2023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	-314	1,136	+1,450
投資活動によるキャッシュ・フロー	-425	-372	+53
フリー・キャッシュ・フロー	-739	764	+1,504
財務活動によるキャッシュ・フロー	-316	-346	-29
現金及び現金同等物の期末残高	4,980	5,295	+314
減価償却費	182 <sup>※1</sup>	202 <sup>※2</sup>	+19
のれん償却費	81	81	0

※1 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

※2 減価償却費202百万円に、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

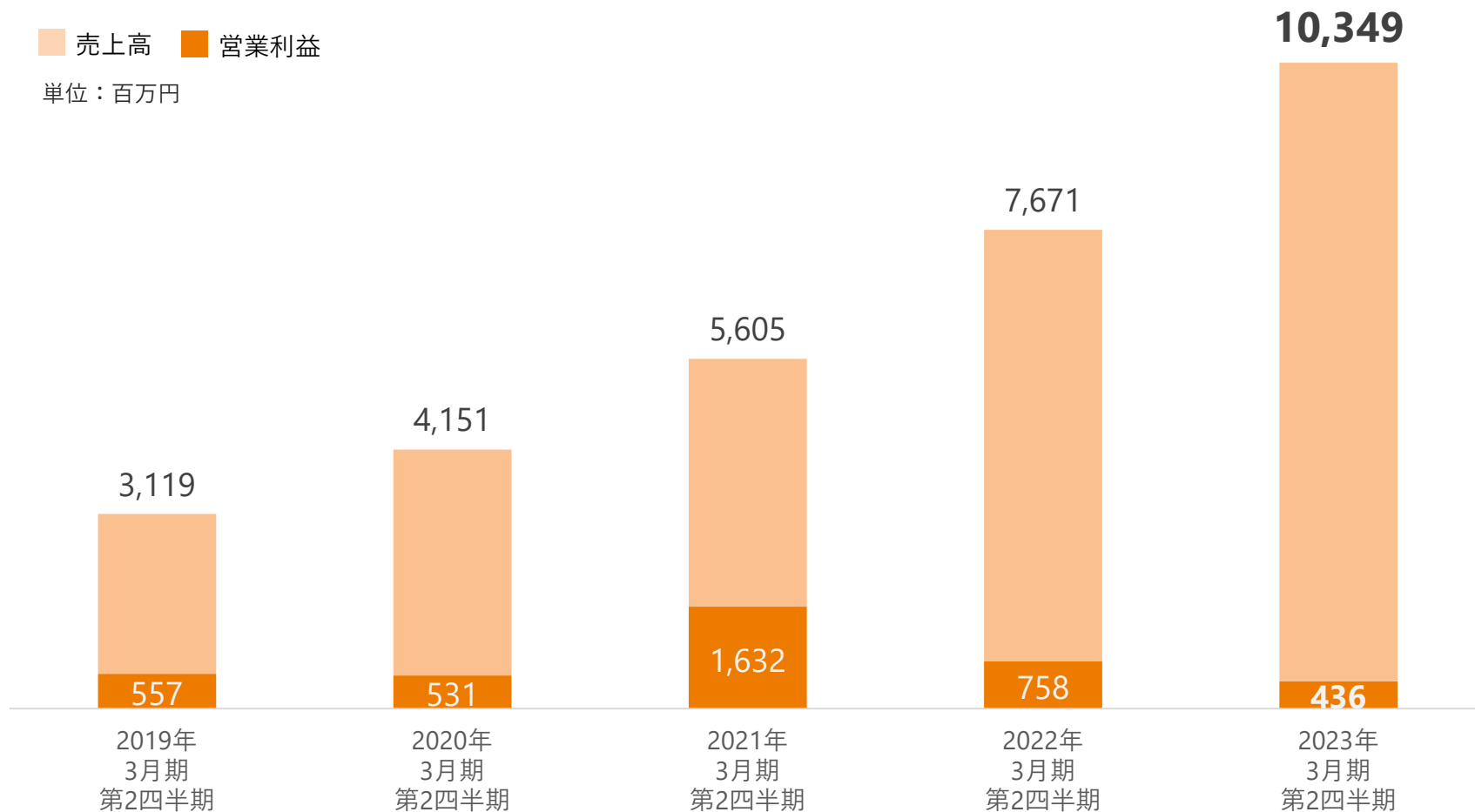
# クラウド事業

# クラウド事業の業績推移

主力サービスの新規受注が順調に積み上がり、売上高が好調に推移  
計画通り、積極的な成長投資を実施し、減益

売上高 営業利益

単位：百万円

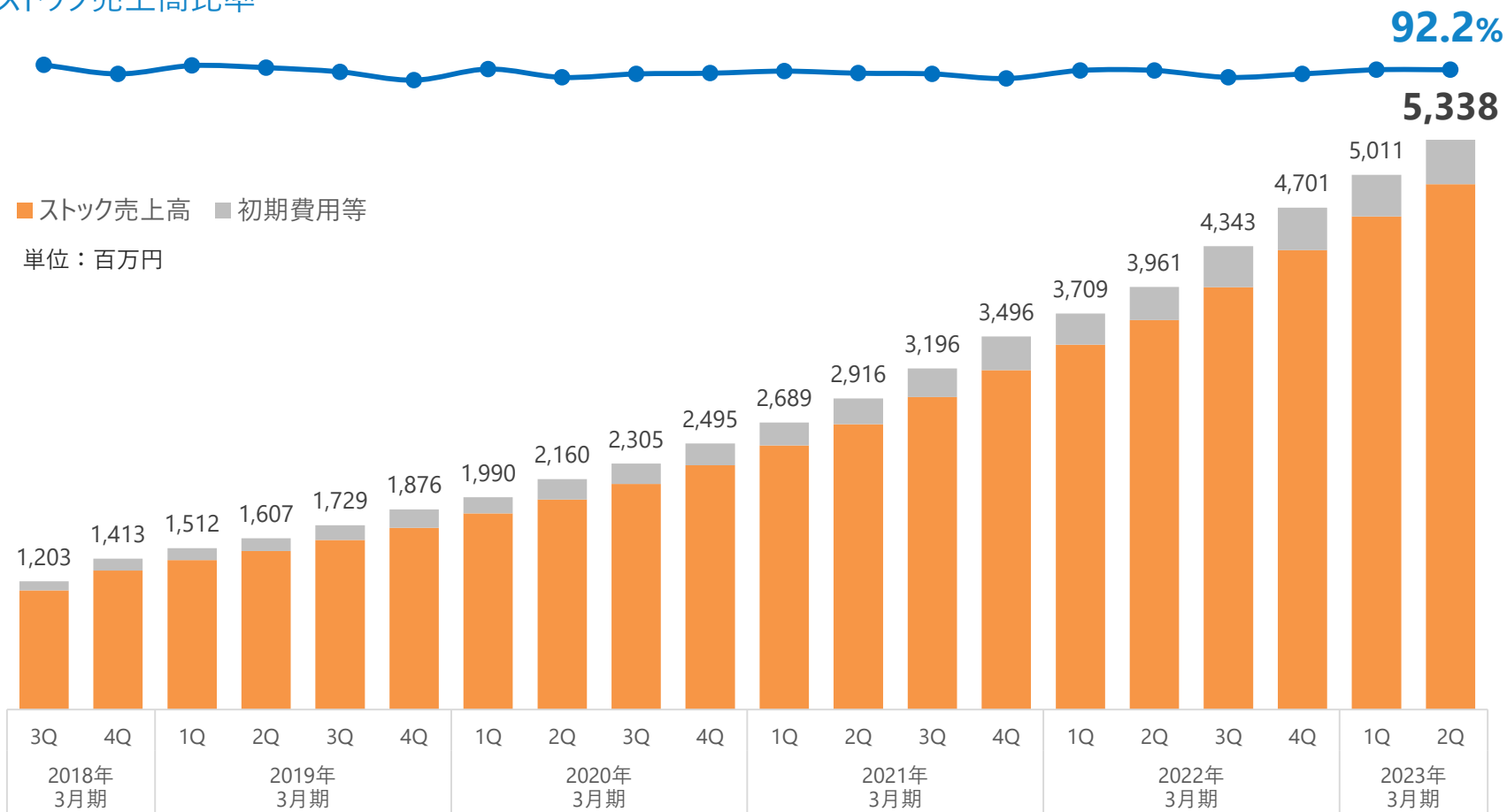


※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直しています

# 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、2022年9月末時点でARR（年間経常収益）が初めて200億円を達成

## 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

主力サービスである楽楽精算を中心に高成長が持続

単位：百万円

	2023年3月期 第2四半期売上高 (7-9月)	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	2,494	+7.4%	+39.1%
楽楽明細	847	+8.7%	+62.2%
楽楽販売	627	+8.0%	+42.9%
メール配信	652	+3.6%	+12.6%
メールディーラー	600	+2.2%	+12.2%
その他	116	+4.0%	+26.6%
クラウド事業合計	5,338	+6.5%	+34.8%

※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

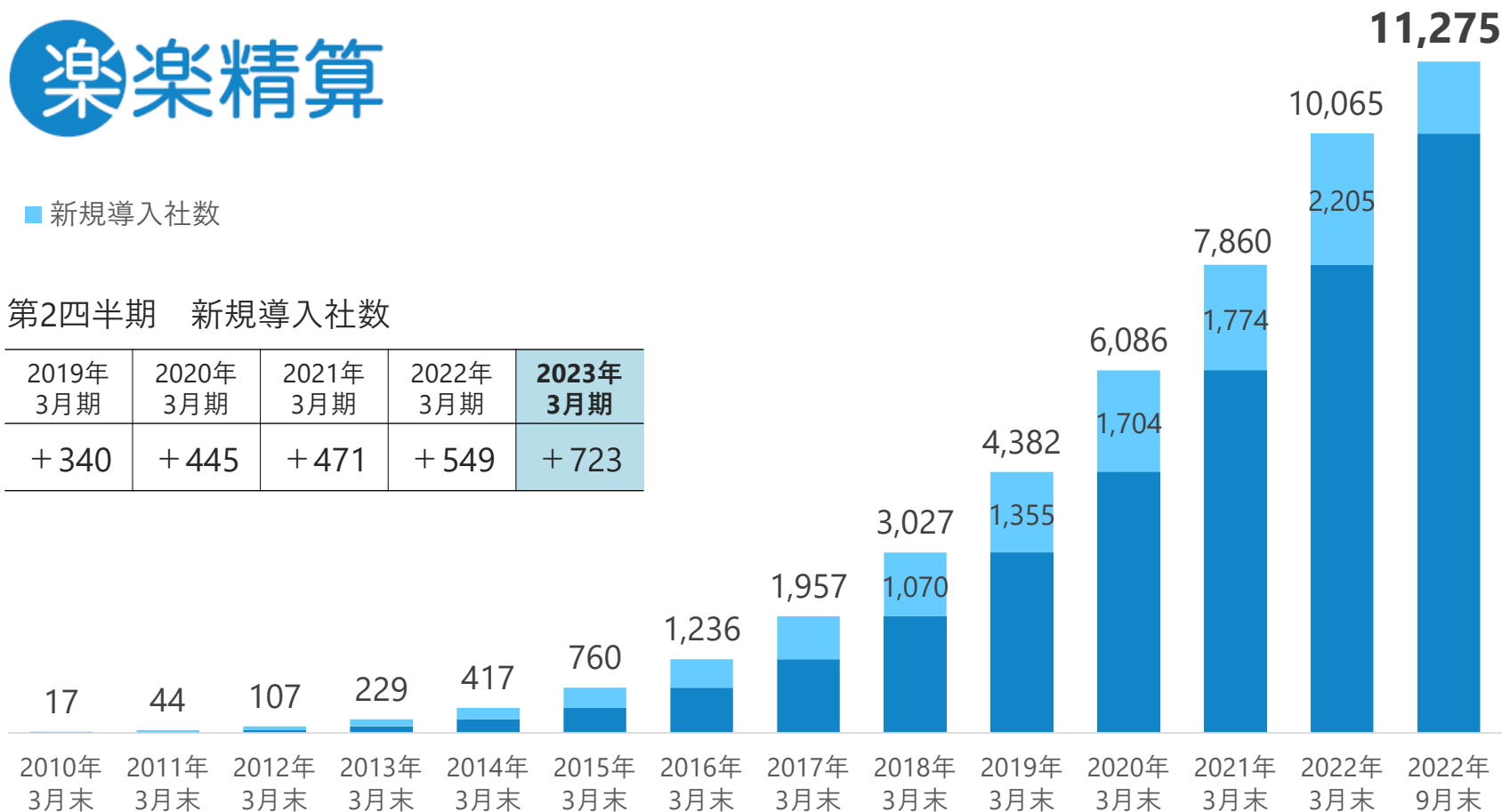
## 新規導入社数が堅調に推移



■ 新規導入社数

### 第2四半期 新規導入社数

2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
+ 340	+ 445	+ 471	+ 549	+ 723



# 楽楽明細 累計導入社数推移

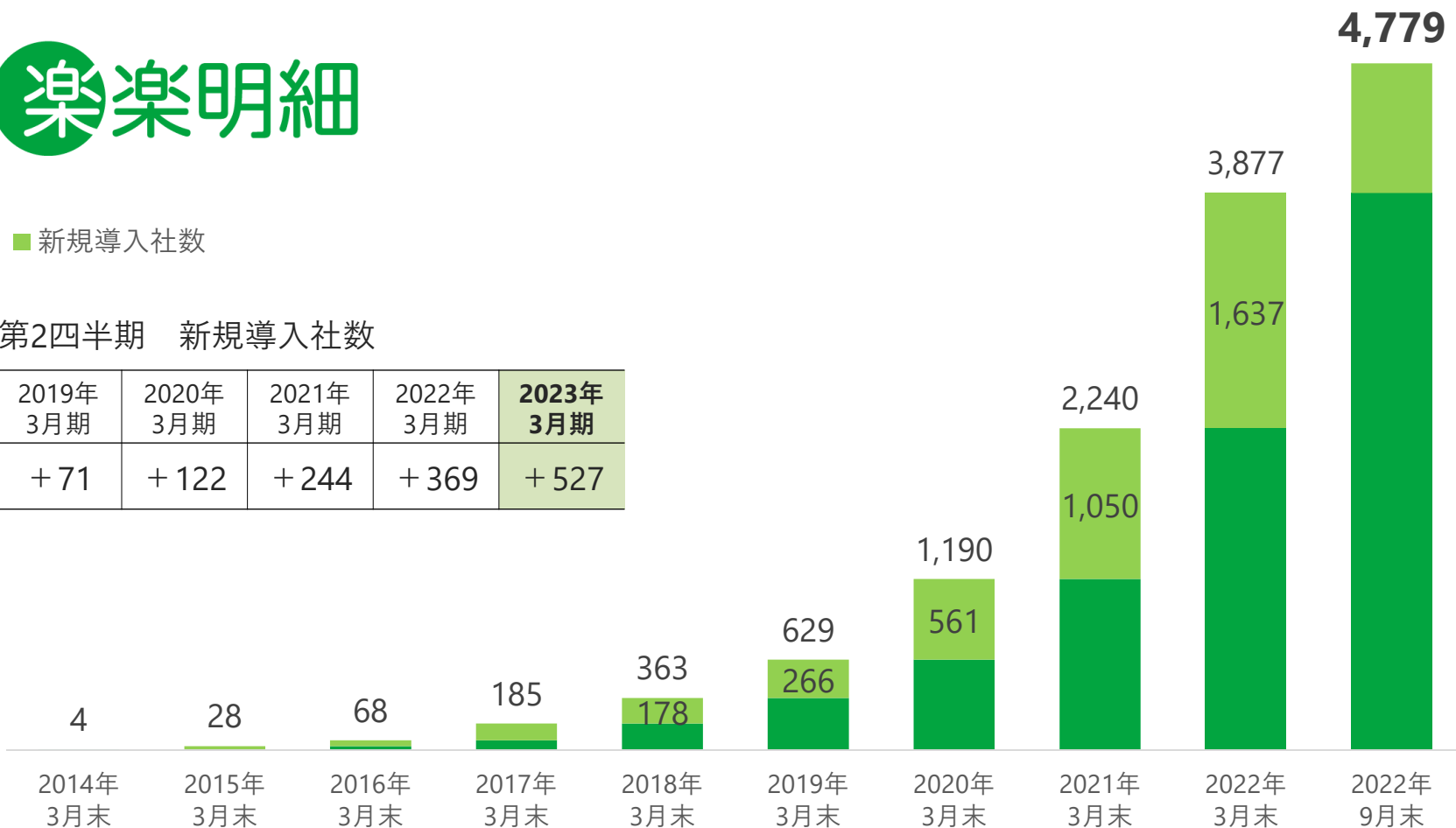
前四半期で鈍化していた新規受注獲得トレンドが回復しつつあり、新規導入社数が堅調に増加



■ 新規導入社数

第2四半期 新規導入社数

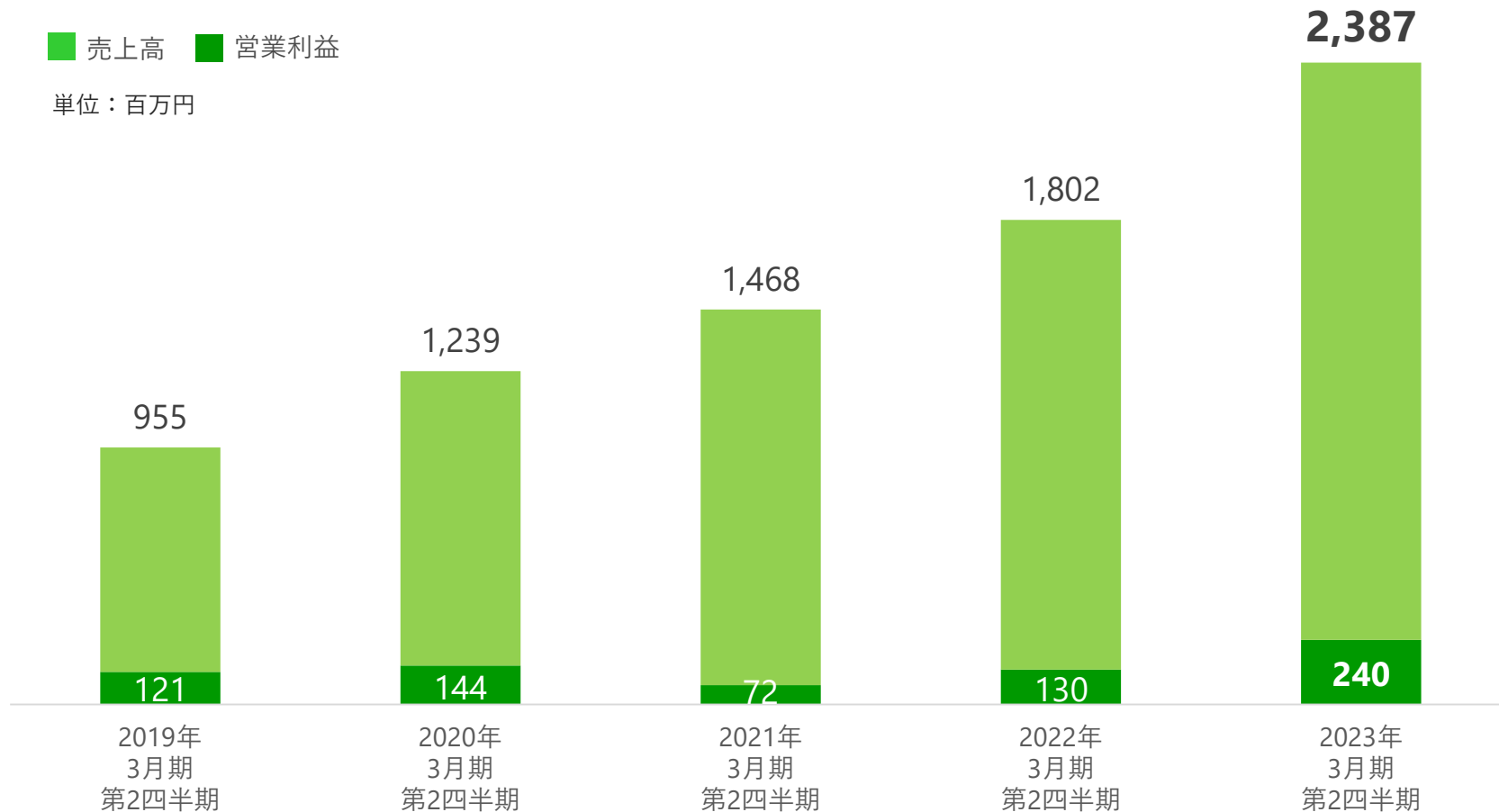
2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
+ 71	+ 122	+ 244	+ 369	+ 527



# IT人材事業

# IT人材事業の業績推移

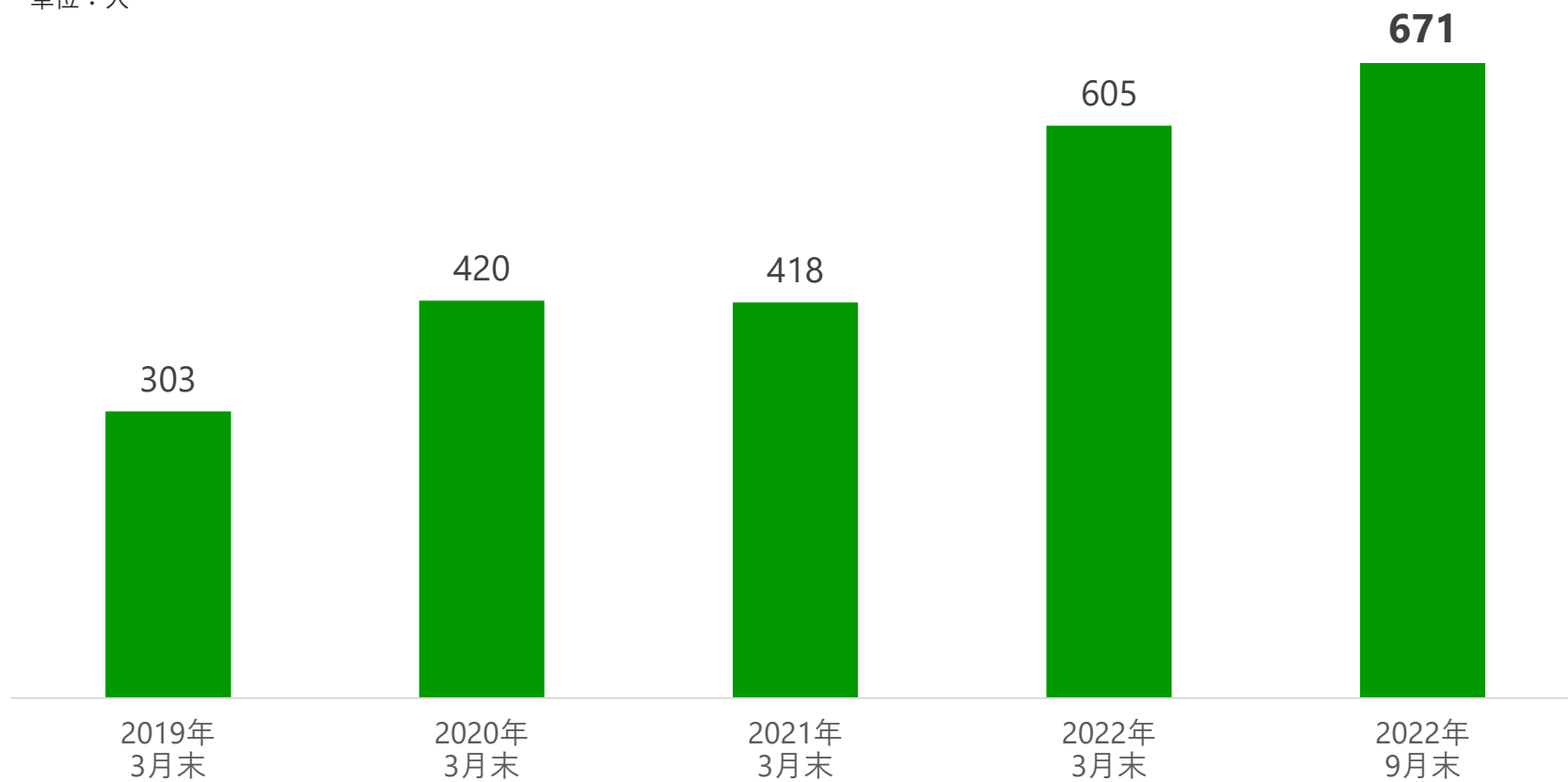
強い顧客ニーズに応え、稼働エンジニア数が増加し、増収増益



# IT人材事業エンジニア数の推移

積極的な採用を継続し、エンジニア数が堅調に増加

単位：人



※育成期間中のエンジニアを含みます

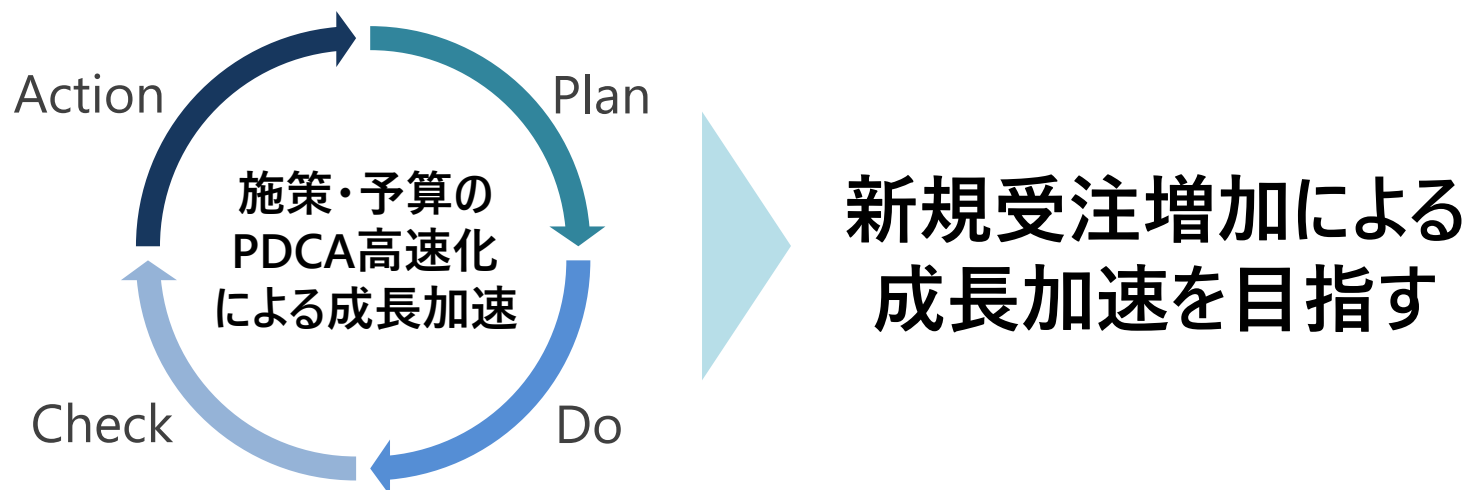
# 2023年3月期 通期 連結業績計画

## 2023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



# 2023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

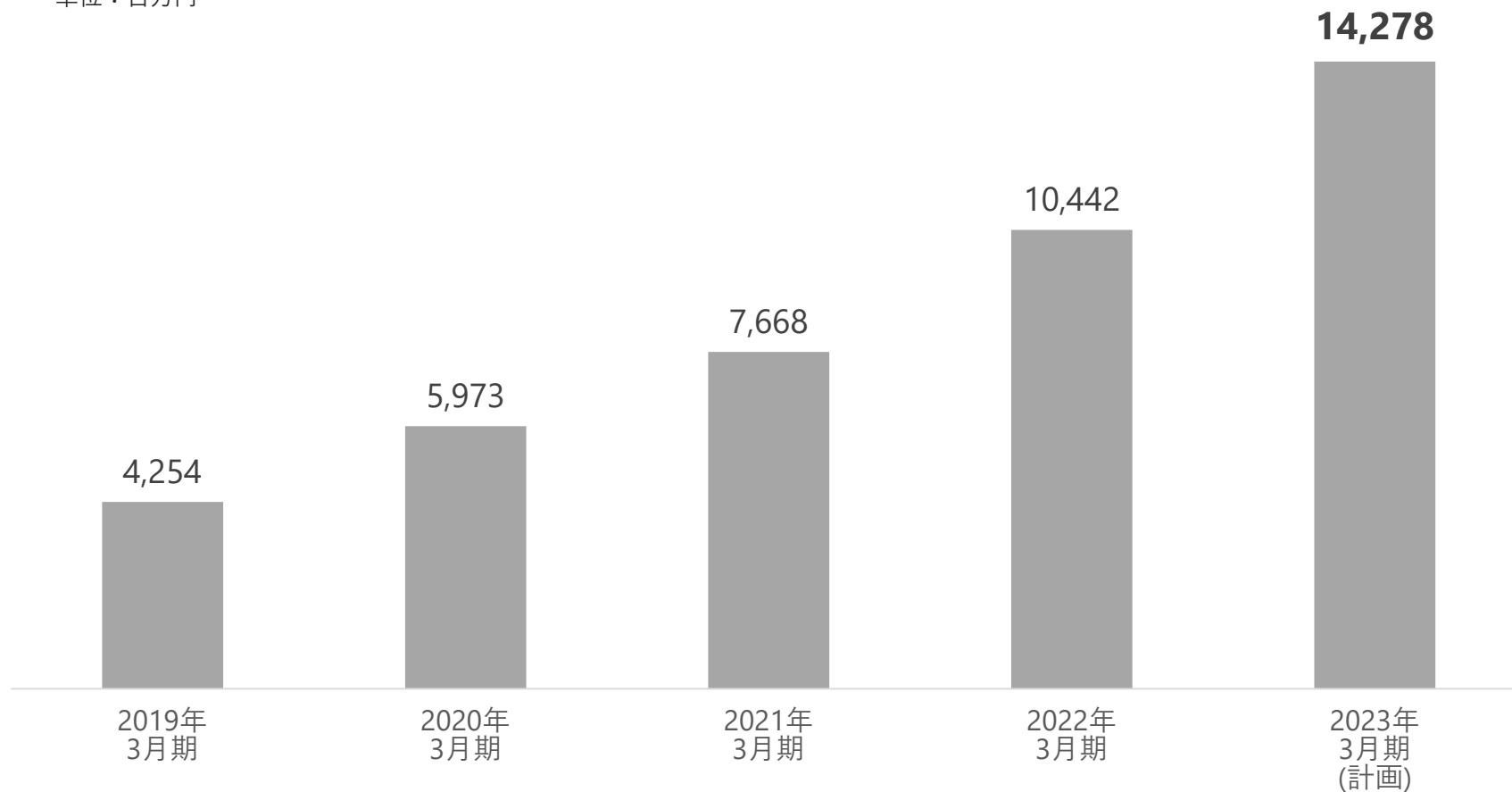
	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (計画)	増減額	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>20,629</b>	<b>27,302</b>	<b>+6,672</b>	<b>+32.3%</b>
売上原価	6,598	8,708	+2,109	+32.0%
売上総利益	14,030	18,594	+4,563	+32.5%
売上高総利益率	68.0%	68.1%		
販売費及び一般管理費	12,452	17,170	+4,717	+37.9%
<b>営業利益</b>	<b>1,578</b>	<b>1,424</b>	<b>-154</b>	<b>-9.8%</b>
営業利益率	7.7%	5.2%		
<b>経常利益</b>	<b>1,595</b>	<b>1,447</b>	<b>-148</b>	<b>-9.3%</b>
経常利益率	7.7%	5.3%		
<b>EBITDA</b>	<b>2,158</b>	<b>2,036</b>	<b>-122</b>	<b>-5.7%</b>
EBITDAマージン	10.5%	7.5%		
法人税	465	474		
法人税率	30.1%	33.7%		
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>1,078</b>	<b>934</b>	<b>-144</b>	<b>-13.4%</b>



# 人件費計画

高成長を実現するために積極的な採用を継続

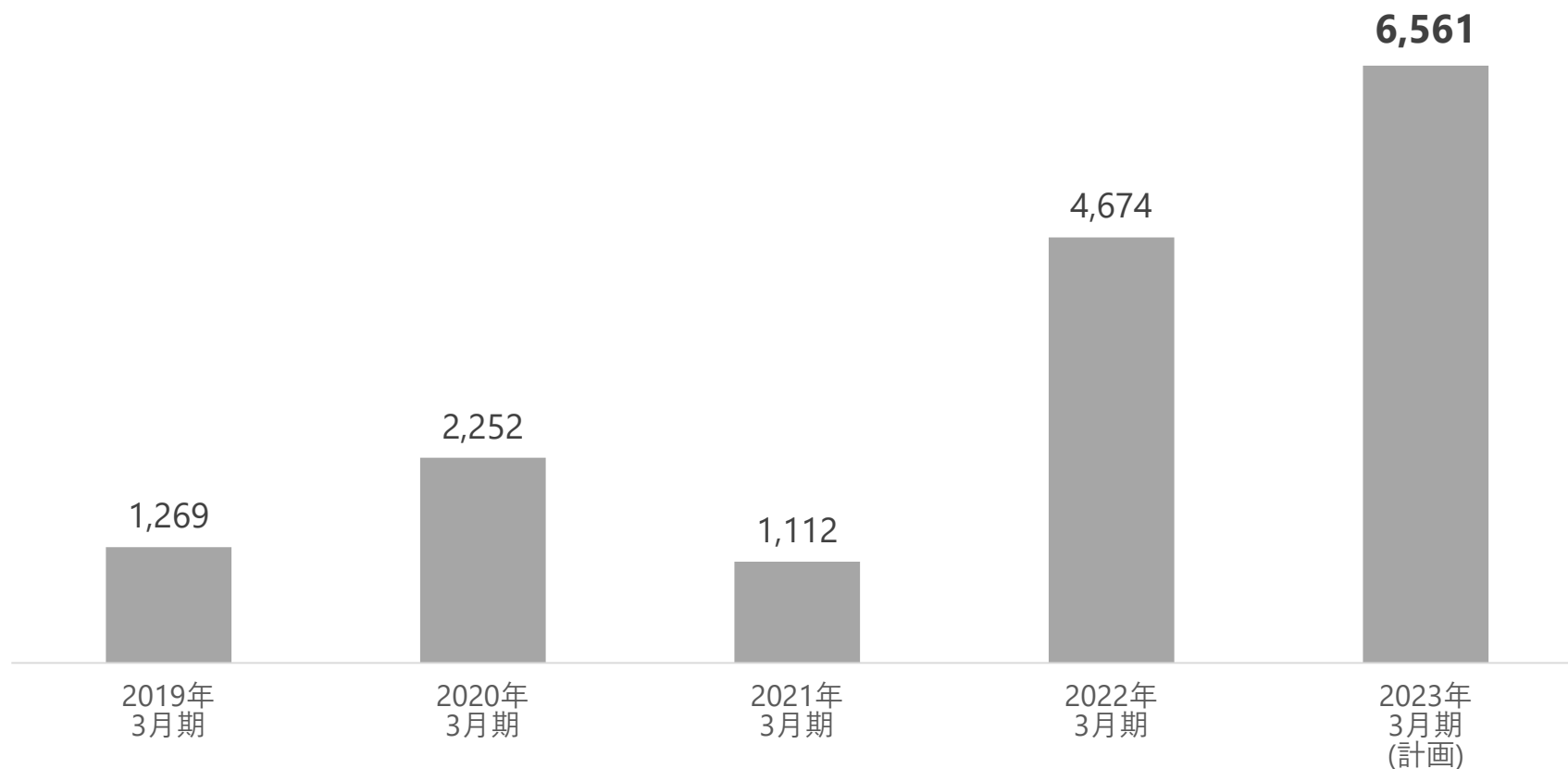
単位：百万円



# 広告宣伝費計画

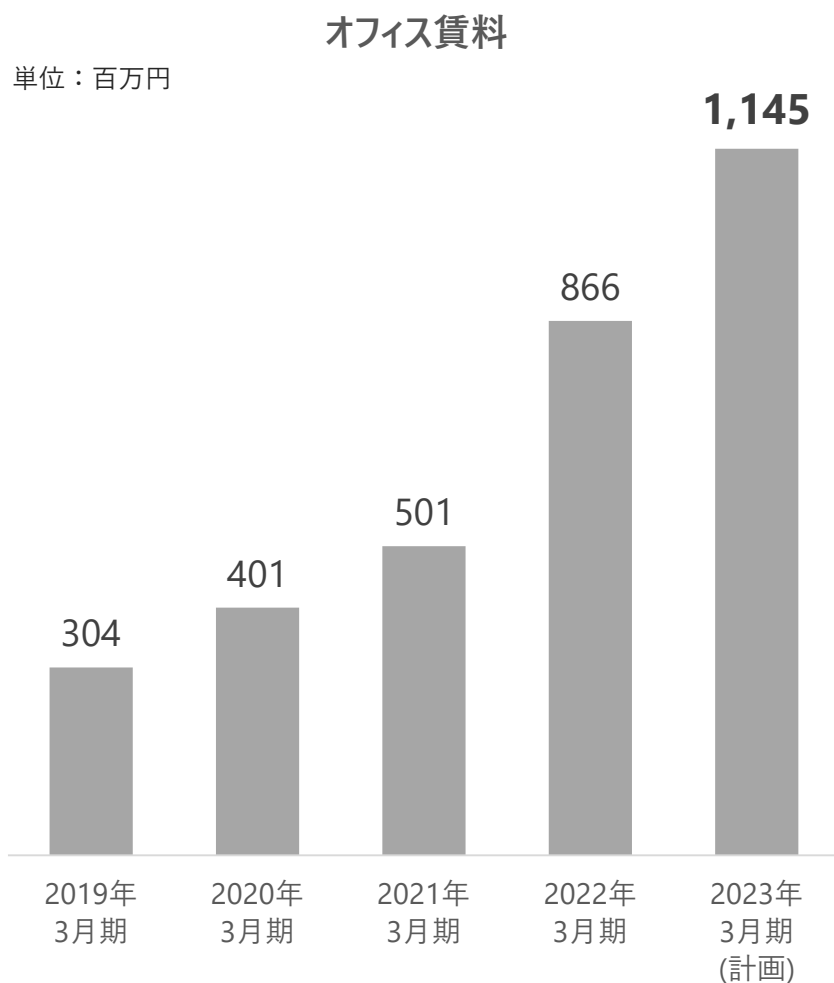
楽楽シリーズ（楽楽精算、楽楽明細、楽楽販売）を中心に成長投資を継続

単位：百万円



# オフィス賃料と外注費の計画

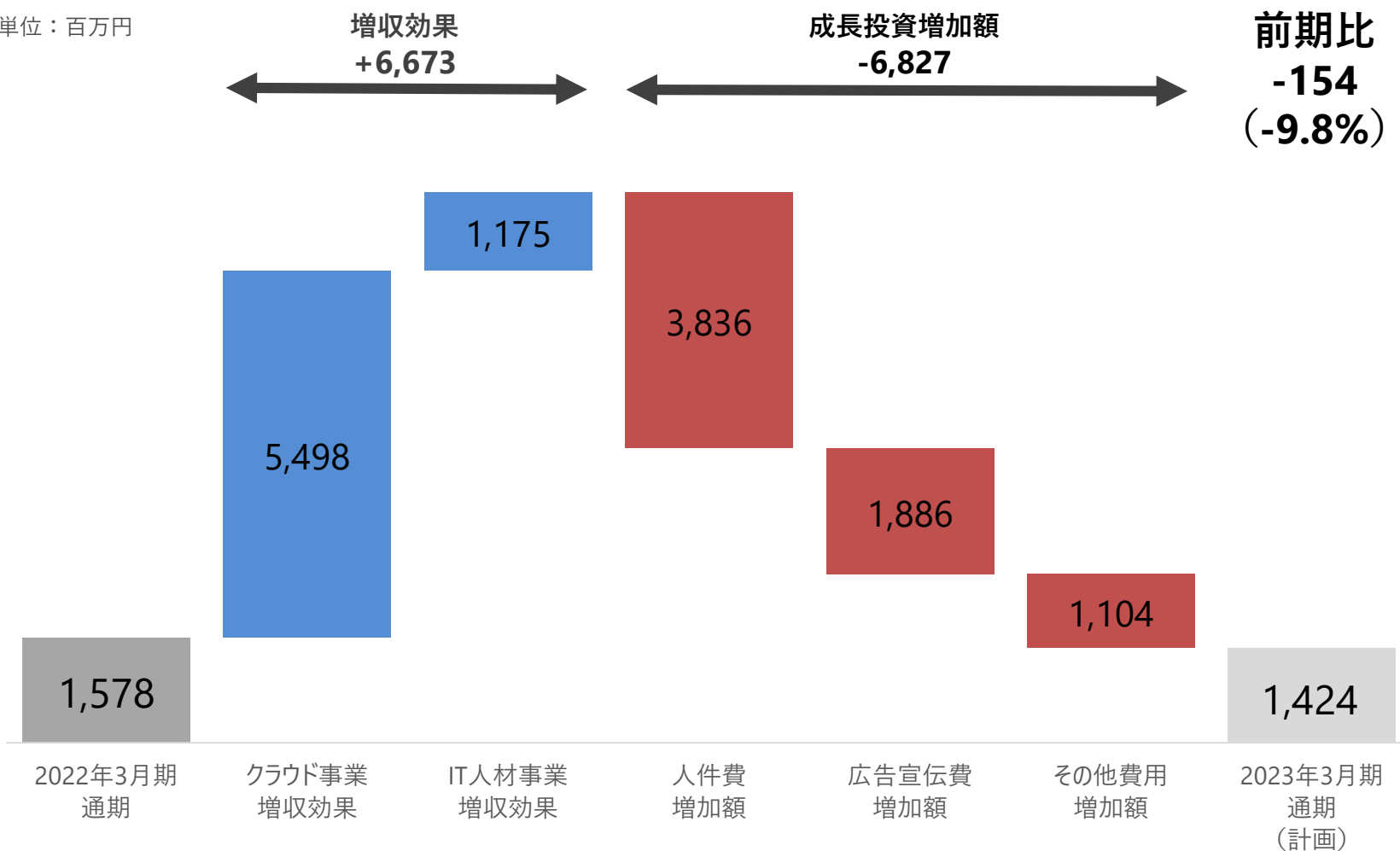
業容の拡大により引き続き増額



# 2023年3月期 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た成長投資により減益を計画

単位：百万円



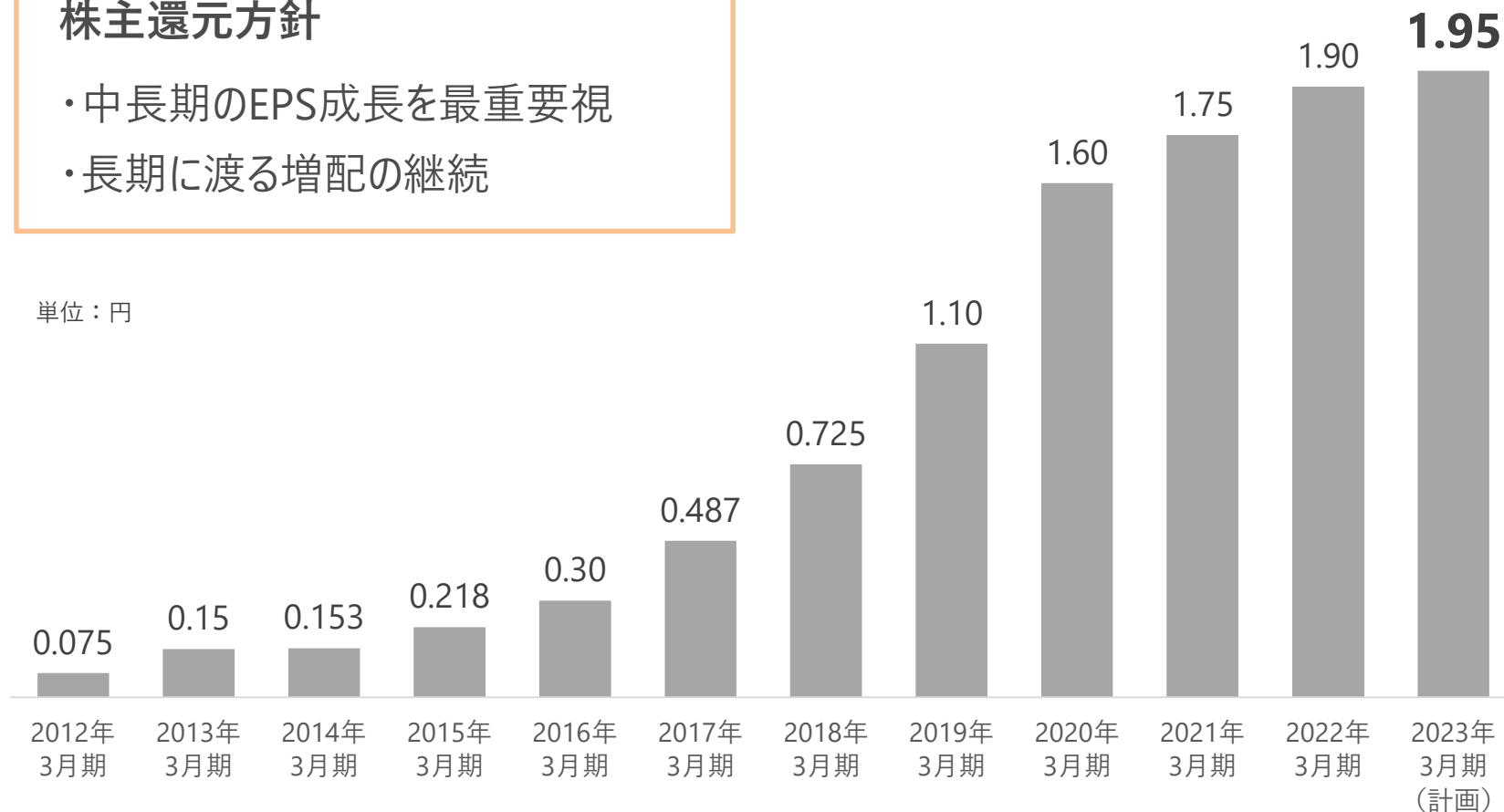
# 【重要指標】株主還元

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

# 中期経営目標

1

**5カ年の売上高CAGR 26%～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年間は売上高CAGR26%～30%を目指し、積極的な成長投資を実施。  
最終年は経費の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

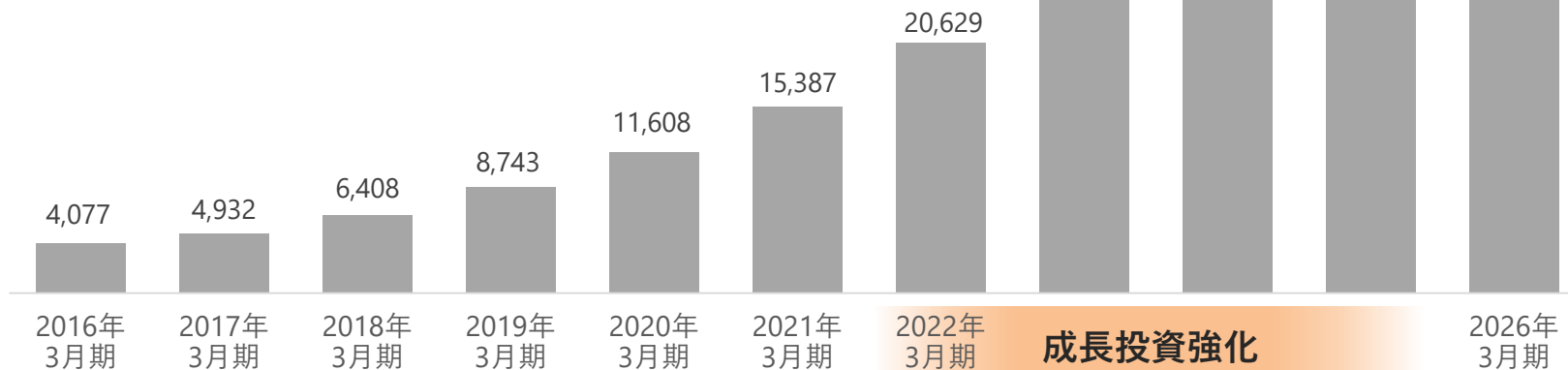
中期経営目標では、売上高成長だけではなく、最終年にしっかりと利益を出すことを掲げています。この目標達成を通じて、ラクスの利益創出能力を資本市場に示すとともに、社内に対しても費用対効果を意識した事業運営の徹底を図ることができると考えています。

単位：百万円

48,868～57,134

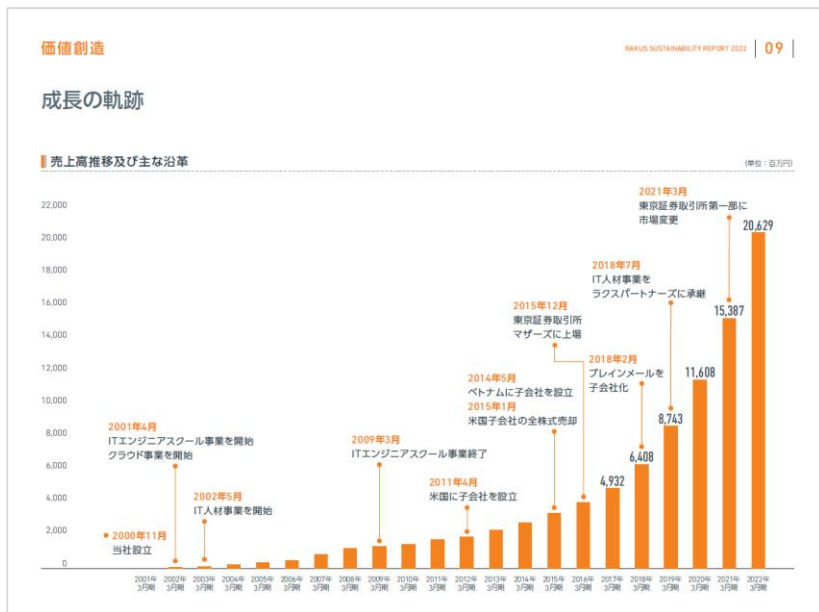
CAGR  
26～30%

CAGR	連結売上高
26%時	488 億円
30%時	571 億円





# Appendix



弊社の事業内容、財務情報およびESG情報を記載した「RAKUSサステナビリティレポート2022」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/report/>

# クラウド事業サービス別売上高推移

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	<b>1,601</b>	<b>2,579</b>	<b>3,935</b>	<b>5,559</b>	<b>7,658</b>
	増減率	+63.8%	+61.1%	+52.6%	+41.3%	+37.7%
楽楽明細	売上高	<b>149</b>	<b>326</b>	<b>552</b>	<b>1,177</b>	<b>2,260</b>
	増減率	+113.9%	+118.4%	+68.8%	+113.3%	+92.0%
楽楽販売	売上高	<b>445</b>	<b>598</b>	<b>866</b>	<b>1,281</b>	<b>1,867</b>
	増減率	+29.8%	+34.4%	+44.9%	+47.8%	+45.7%
メール配信	売上高	<b>939</b>	<b>1,410</b>	<b>1,573</b>	<b>1,963</b>	<b>2,367</b>
	増減率	+42.8%	+50.2%	+11.6%	+24.8%	+20.6%
メールディーラー	売上高	<b>1,339</b>	<b>1,538</b>	<b>1,732</b>	<b>1,979</b>	<b>2,178</b>
	増減率	+17.3%	+14.9%	+12.7%	+14.2%	+10.1%
その他	売上高	<b>274</b>	<b>273</b>	<b>291</b>	<b>336</b>	<b>384</b>
	増減率	-9.2%	-0.4%	+6.8%	+15.2%	+14.3%
クラウド事業合計	売上高	<b>4,748</b>	<b>6,725</b>	<b>8,952</b>	<b>12,298</b>	<b>16,716</b>
	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か月分含む）

※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

	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

※粗利益率については、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

	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	4.9%	5.7%	4.9%	5.2%	5.0%
楽楽明細	6.6%	2.8%	3.9%	2.2%	3.2%
楽楽販売	12.1%	9.0%	10.2%	10.0%	10.1%
メール配信	19.4%	20.3%	19.4%	17.8%	15.5%
メールディーラー	10.7%	10.0%	11.7%	11.0%	10.8%

※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信メールの解約率

# クラウドサービス別月額平均単価の推移

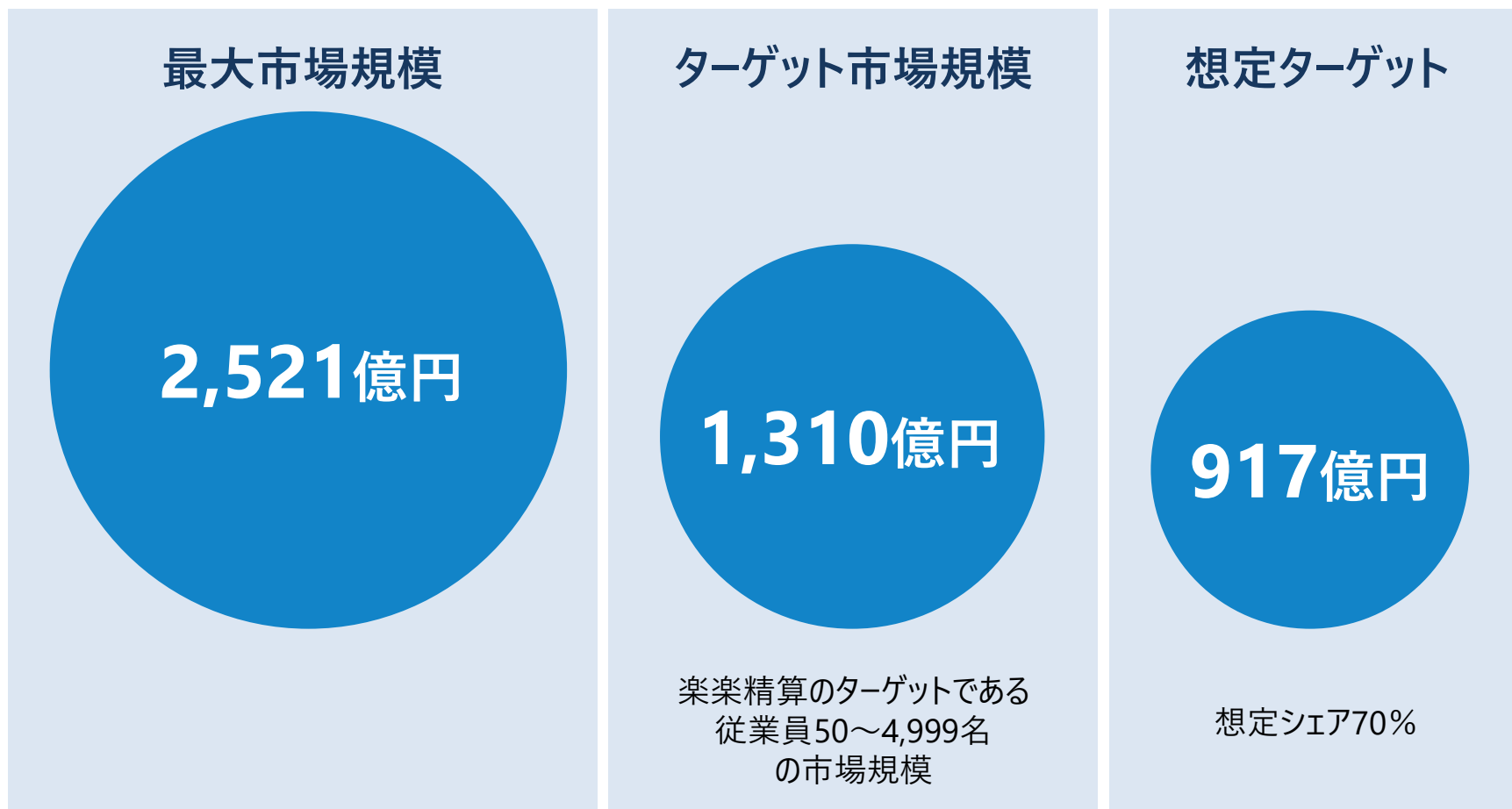
単位：円

	2018年 3月	2019年 3月	2020年 3月	2021年 3月	2022年 3月	2022年 9月
楽楽精算	61,101	67,319	71,222	78,655	85,308	86,871
楽楽明細	52,787	56,166	54,142	64,923	65,111	64,487
楽楽販売	73,880	77,663	86,164	95,865	103,343	106,098
メール配信	19,498	20,234	22,053	25,295	28,175	29,573
メールディーラー	42,677	43,447	46,085	46,819	47,893	49,657

※メール配信はメインサービスの配信メールの月額平均単価

※楽楽販売は楽テルも含めた月額平均単価

# 【楽楽精算】 経費精算システムの市場規模



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。

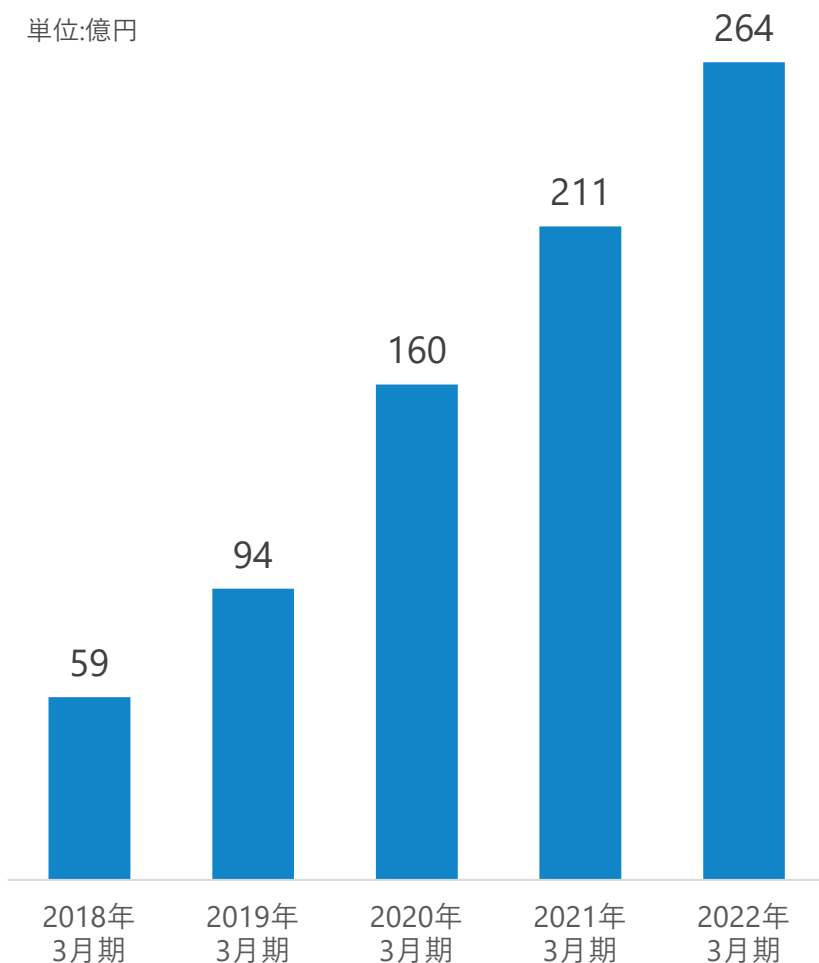
データ出所：「平成28年経済センサス-活動調査」

# 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

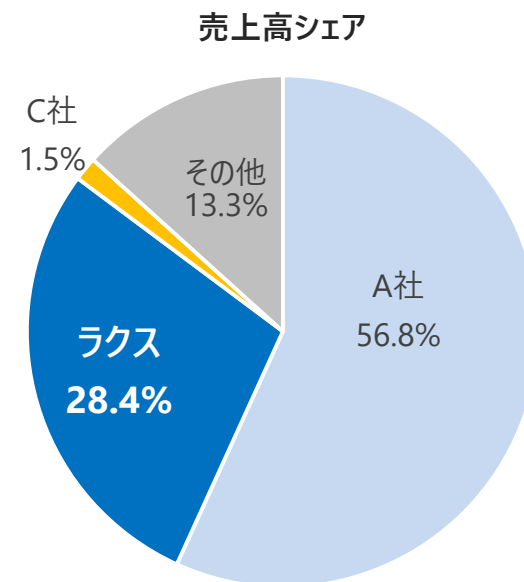
## 国内クラウド経費精算市場規模

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



## 【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

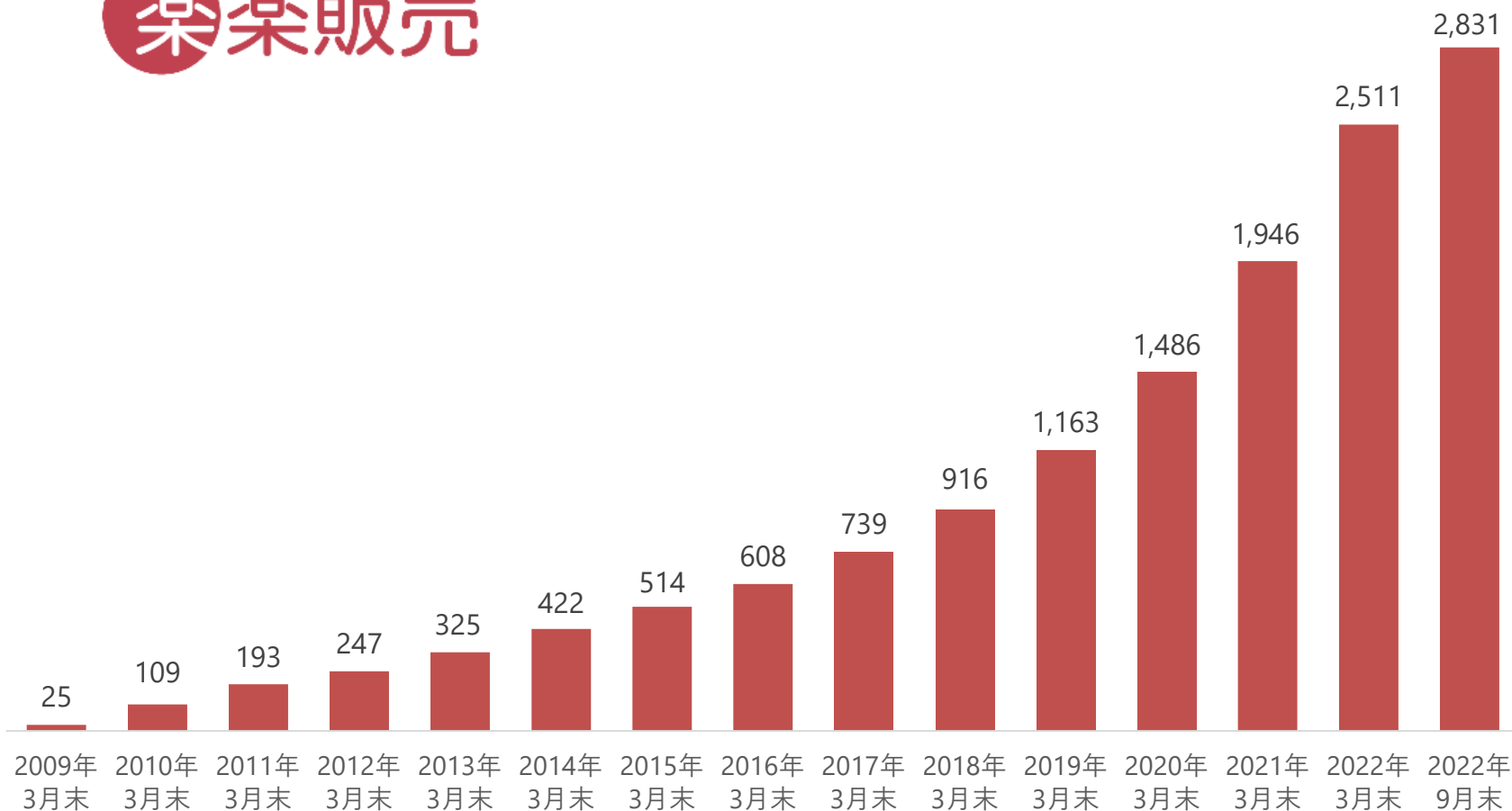
4,124億円

想定シェア30%

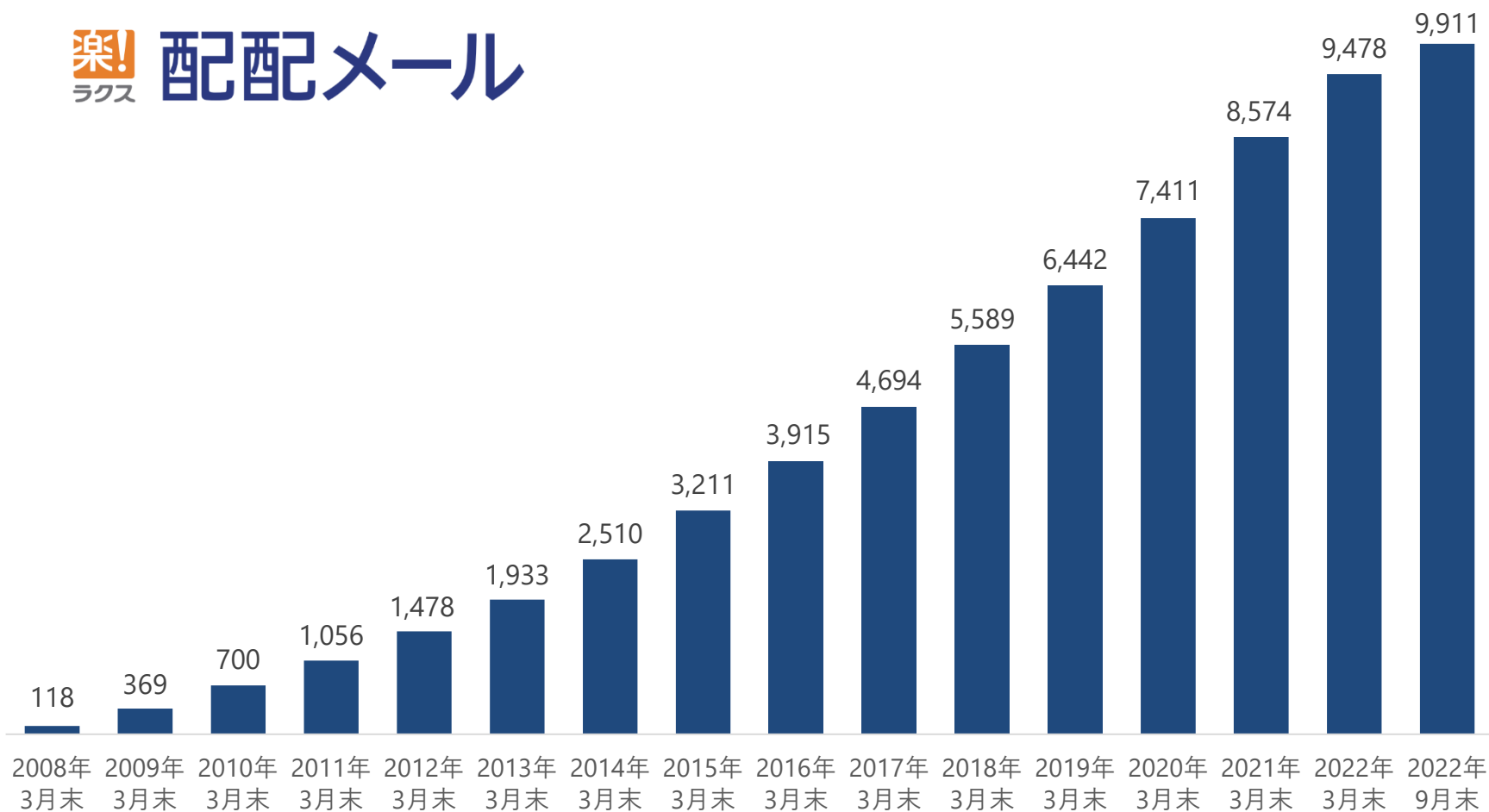
市場規模及び想定ターゲットは、以下の外部統計資料及び公表資料をもとに、当社提供サービスの単価を使用して推定したものであり、実際の市場規模とは異なる可能性があります。

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」）

# 楽楽販売 累計導入社数推移



# 配配メール 累計導入社数推移

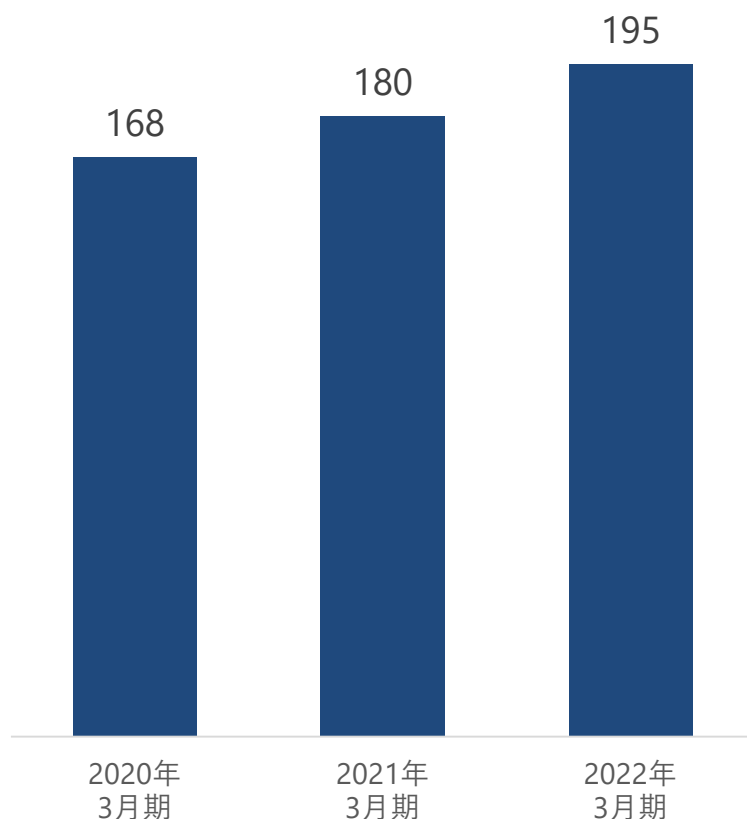


# クラウドメール配信システム市場

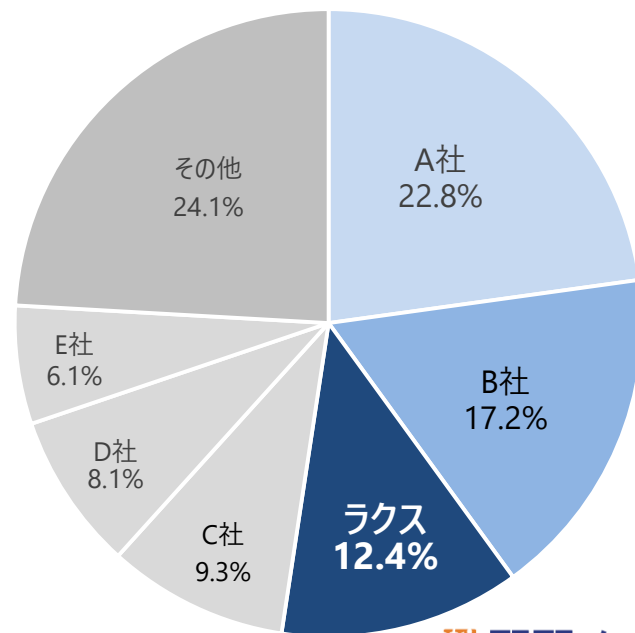
※出所：各種データから当社調べ(2021年12月時点)

## 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



楽! 配配メール  
ラクス

Curumeru

blastmail

※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

# メールディーラー 累計導入社数推移

## 楽! Mail Dealer ラクス

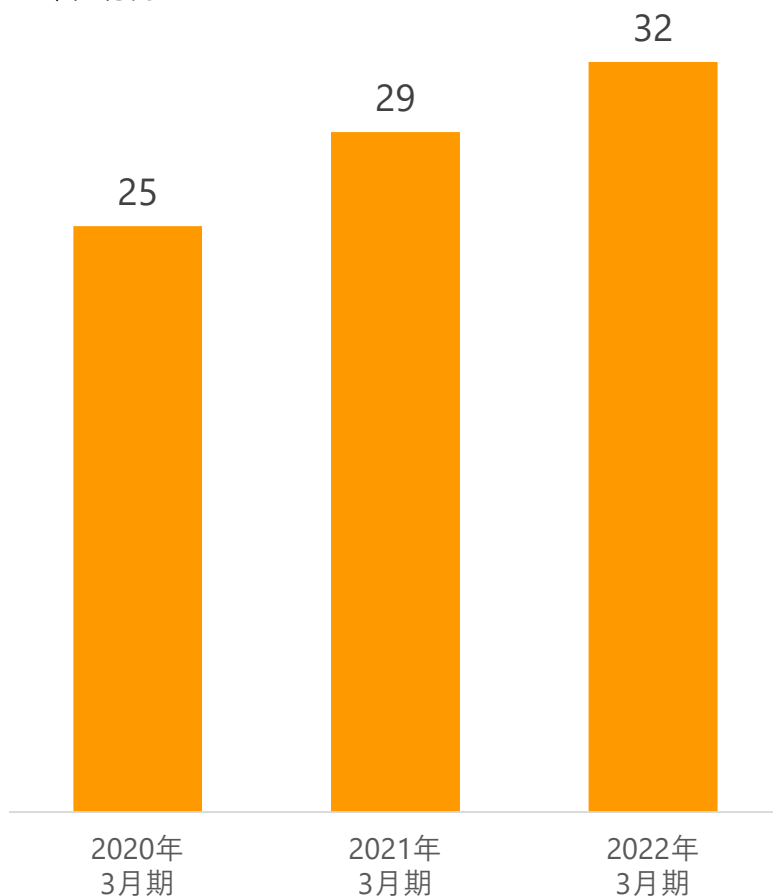


# クラウドメール処理システム市場

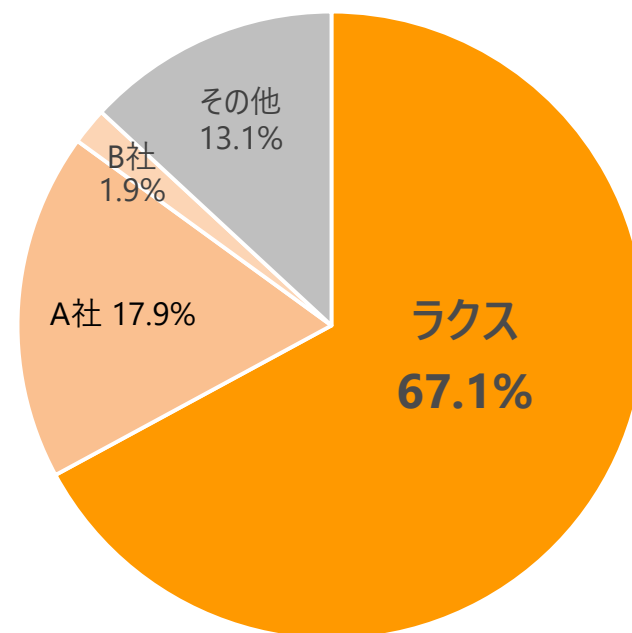
※出所：各種データから当社調べ (2021年12月時点)

## 国内クラウドメール処理システム市場

単位:億円

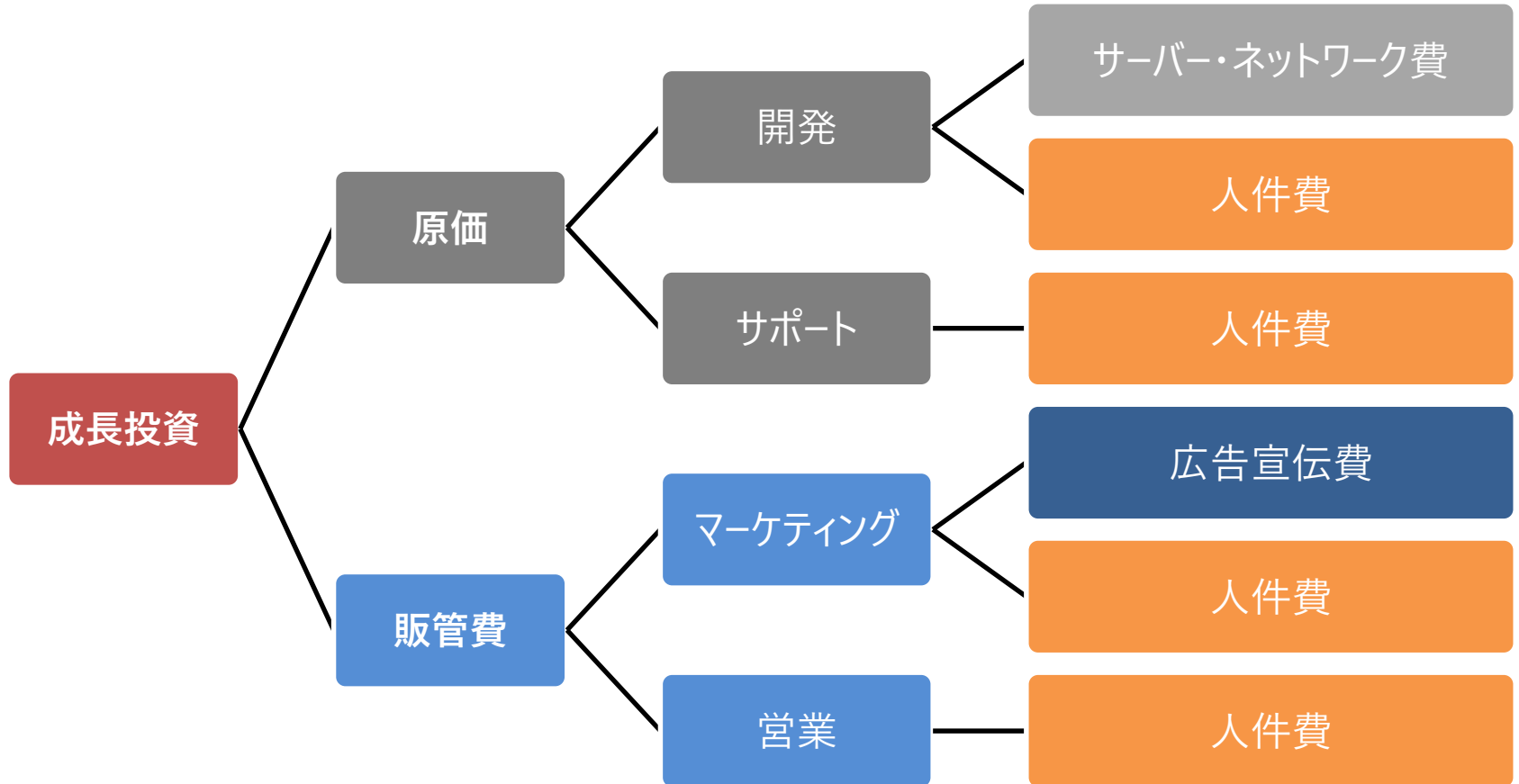


## 売上高シェア



**楽!** Mail Dealer  
ラクス

# 成長投資の費用項目（クラウド事業）



# 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。