



株式会社ラクス
(東証マザーズ：3923)
2021年3月期
第1四半期決算説明資料

ポイント

■ 2021年3月期第1四半期連結業績

- ・新型コロナウイルス（COVID-19）の影響があったものの、前期に実施した成長投資の効果により大幅増収
- ・持続的な成長に必要な増員を行いながら、広告宣伝費は費用対効果を追及し、大幅増益

■ クラウド事業

- ・新型コロナウイルス（COVID-19）の影響で一時的に商談が停滞したものの、前期実施した成長投資の効果で顧客数が増加しており、大幅増収

■ IT人材事業

- ・新型コロナウイルス（COVID-19）の影響により、稼働率が低下したものの、エンジニア数が増加しており、足元では高成長が持続

■ 2021年3月期計画

- ・前期までの成長投資強化が奏功し、CAGR30%を達成の見込み
- ・クラウド事業は商談の一時的な停滞があったものの、通期業績への影響は限定的
- ・IT人材事業は育成期間が終了したエンジニアのアサイン活動が遅れており、足元で来春入社の新卒以外は採用を停止中、下期に向けて成長率の鈍化を見込む

2021年3月期第1四半期 連結業績

2021年3月期第1四半期連結業績サマリー



新型コロナウイルス（COVID-19）の影響があったものの、前期に実施した成長投資の効果により大幅増収

前年同期比

売上高

3,459百万円

33.5%増収

営業利益

909百万円

78.5%増益

経常利益

915百万円

79.8%増益

EBITDA

1,020百万円

70.7%増益

親会社株主に帰属する
当期純利益

616百万円

83.8%増益

※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月期第1四半期連結業績概要



CAGR30%の達成に向けて効率化を推進し、販管費の伸びを抑制

(単位：百万円)

| | 2020年3月期 第1四半期 | 2021年3月期 第1四半期 | 前年同期比 |
|------------------------------|-------------------|-------------------|---------------|
| 売上高 | 2,590 | 3,459 | 133.5% |
| 売上原価 | 863 | 1,149 | 133.0% |
| 売上総利益 | 1,727 | 2,310 | 133.8% |
| (売上高総利益率) | (66.7%) | (66.8%) | |
| 販売費及び一般管理費 | 1,218 | 1,401 | 115.1% |
| 営業利益 | 509 | 909 | 178.5% |
| (営業利益率) | (19.7%) | (26.3%) | |
| 経常利益 | 509 | 915 | 179.8% |
| (経常利益率) | (19.7%) | (26.5%) | |
| EBITDA | 597 | 1,020 | 170.7% |
| (EBITDAマージン) | (23.1%) | (29.5%) | |
| 法人税 | 174 | 299 | |
| (法人税率) | (34.2%) | (32.7%) | |
| 親会社株主に帰属 する四半期純利益 | 335 | 616 | 183.8% |

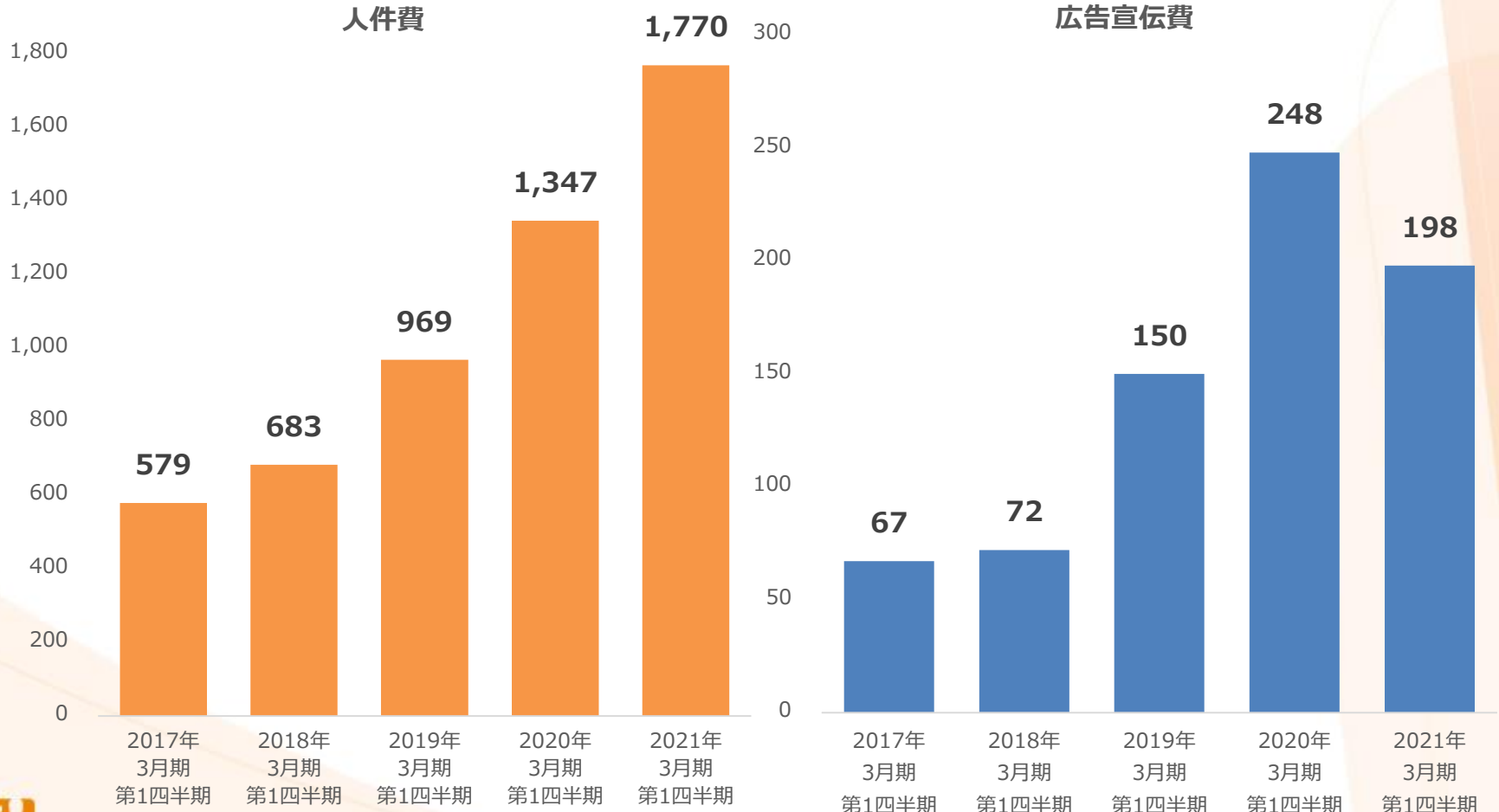
人件費及び広告宣伝費の推移



持続的な成長に必要な増員を行いながら、広告宣伝費は費用対効果を追及

(単位：百万円)

(単位：百万円)

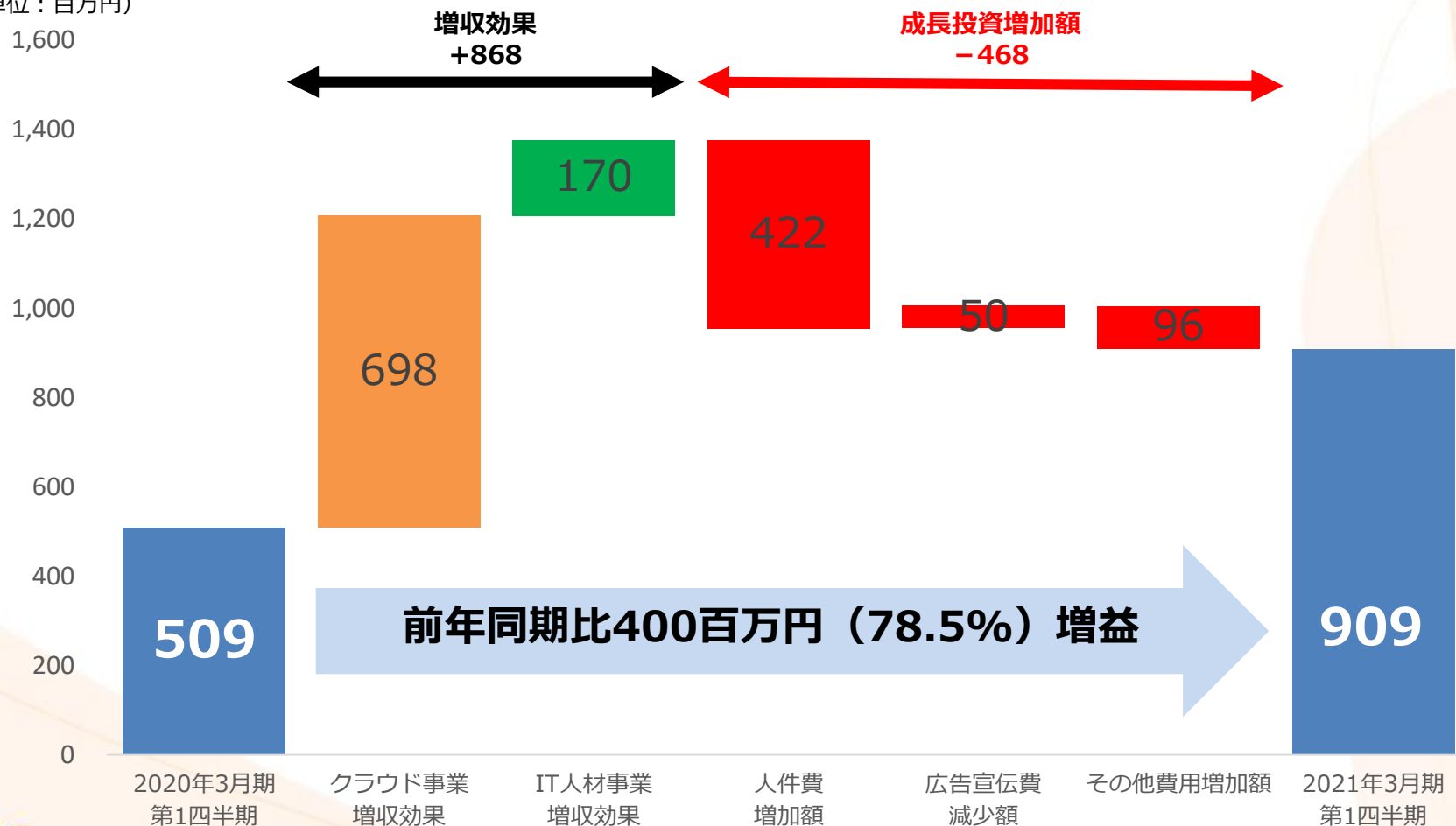


2021年3月期第1四半期連結営業利益増減要因



増収効果に加え、効率的な成長投資を推進し、大幅増益

(単位：百万円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)

| | 2020年3月末 | 2020年6月末 | 増減額 |
|----------------|--------------|--------------|------------|
| 流動資産 | 4,413 | 4,822 | 408 |
| 固定資産 | 2,625 | 2,664 | 38 |
| 資産合計 | 7,039 | 7,486 | 447 |
| 流動負債 | 1,773 | 1,900 | 126 |
| 固定負債 | 72 | 66 | -6 |
| 負債合計 | 1,846 | 1,967 | 120 |
| 株主資本 | 5,196 | 5,522 | 326 |
| その他包括利益累計額 | -4 | -4 | -0 |
| 純資産合計 | 5,192 | 5,518 | 326 |
| 負債純資産合計 | 7,039 | 7,486 | 447 |
| 自己資本比率 | 73.8% | 73.7% | |

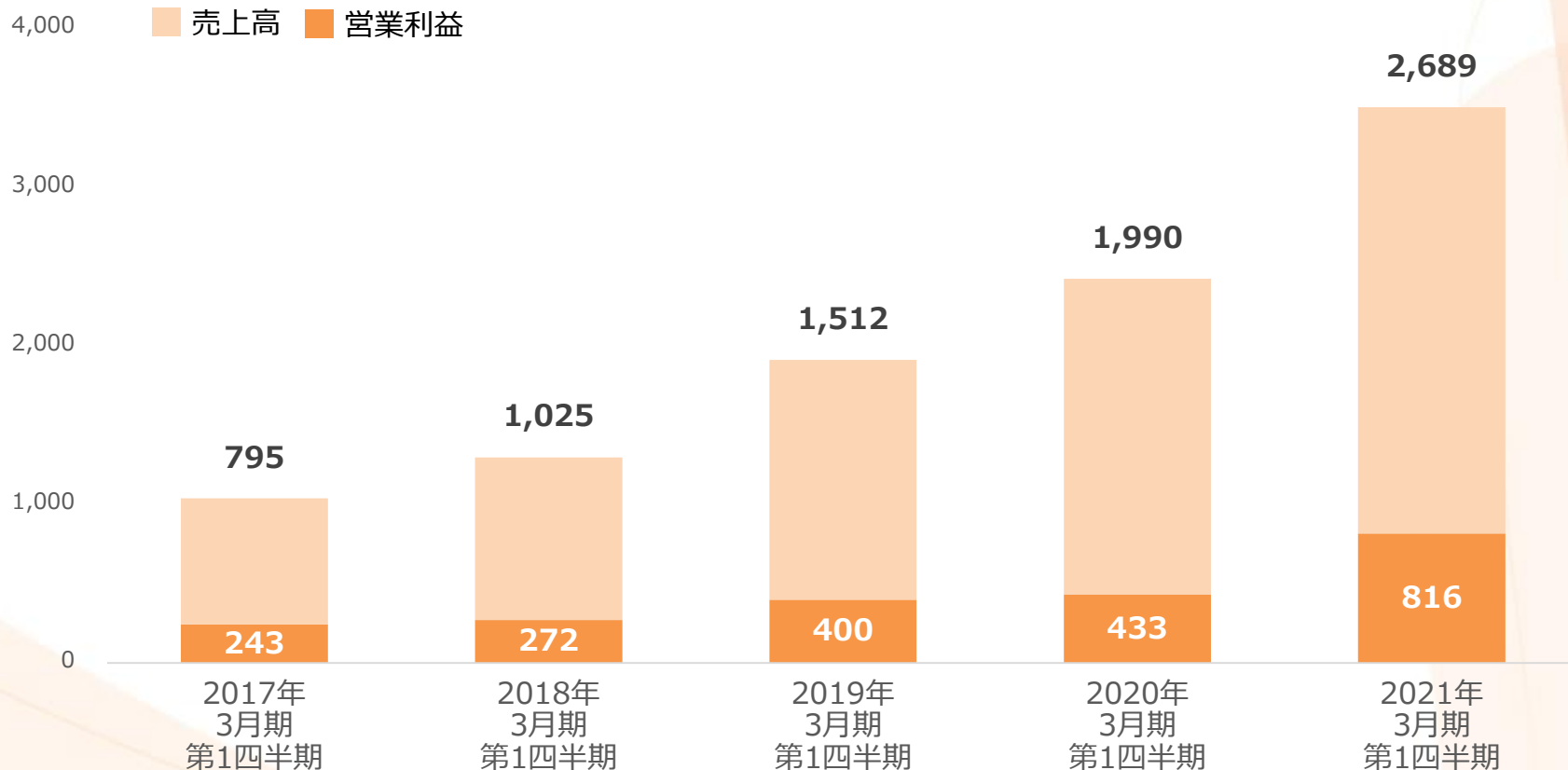
クラウド事業

クラウド事業の業績推移



新型コロナウイルス（COVID-19）の影響で一時的に商談が停滞したものの、前期実施した成長投資の効果で顧客数が増加しており、大幅増収

(単位：百万円)

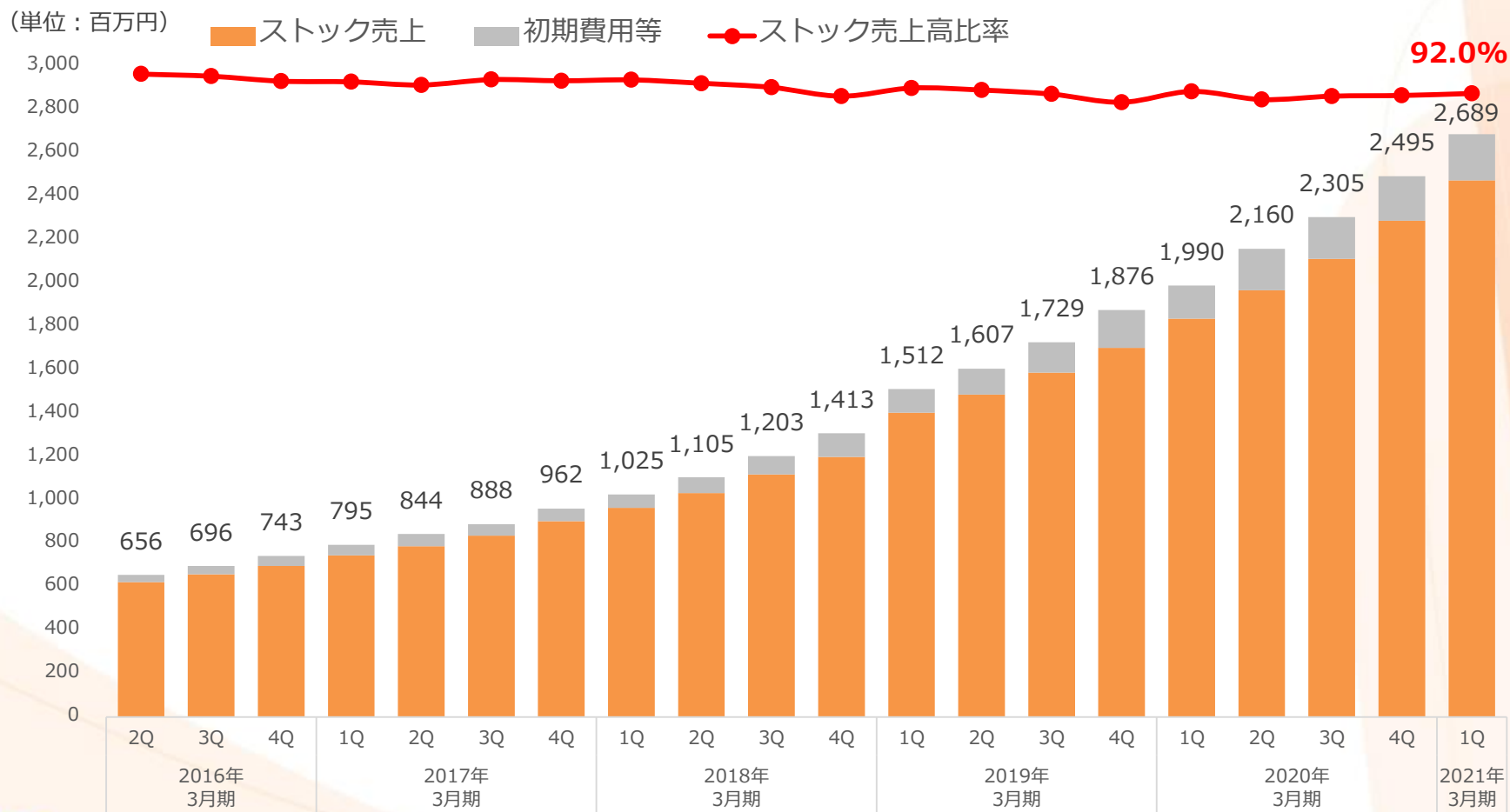


※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直しています

クラウド事業ストック売上高推移



ストック売上高比率は高水準を維持



クラウド事業サービス別四半期売上高



主要サービスの高成長が持続

(単位：百万円)

| | 2021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 | 1,204 | 7.8% | 42.7% |
| メールディーラー | 469 | 2.5% | 13.7% |
| メール配信 | 445 | 3.9% | 21.3% |
| 楽楽販売 | 275 | 11.5% | 45.3% |
| 楽楽明細 | 213 | 26.4% | 100.8% |
| その他 | 80 | 7.5% | 14.4% |
| クラウド事業合計 | 2,689 | 7.8% | 35.1% |

※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。

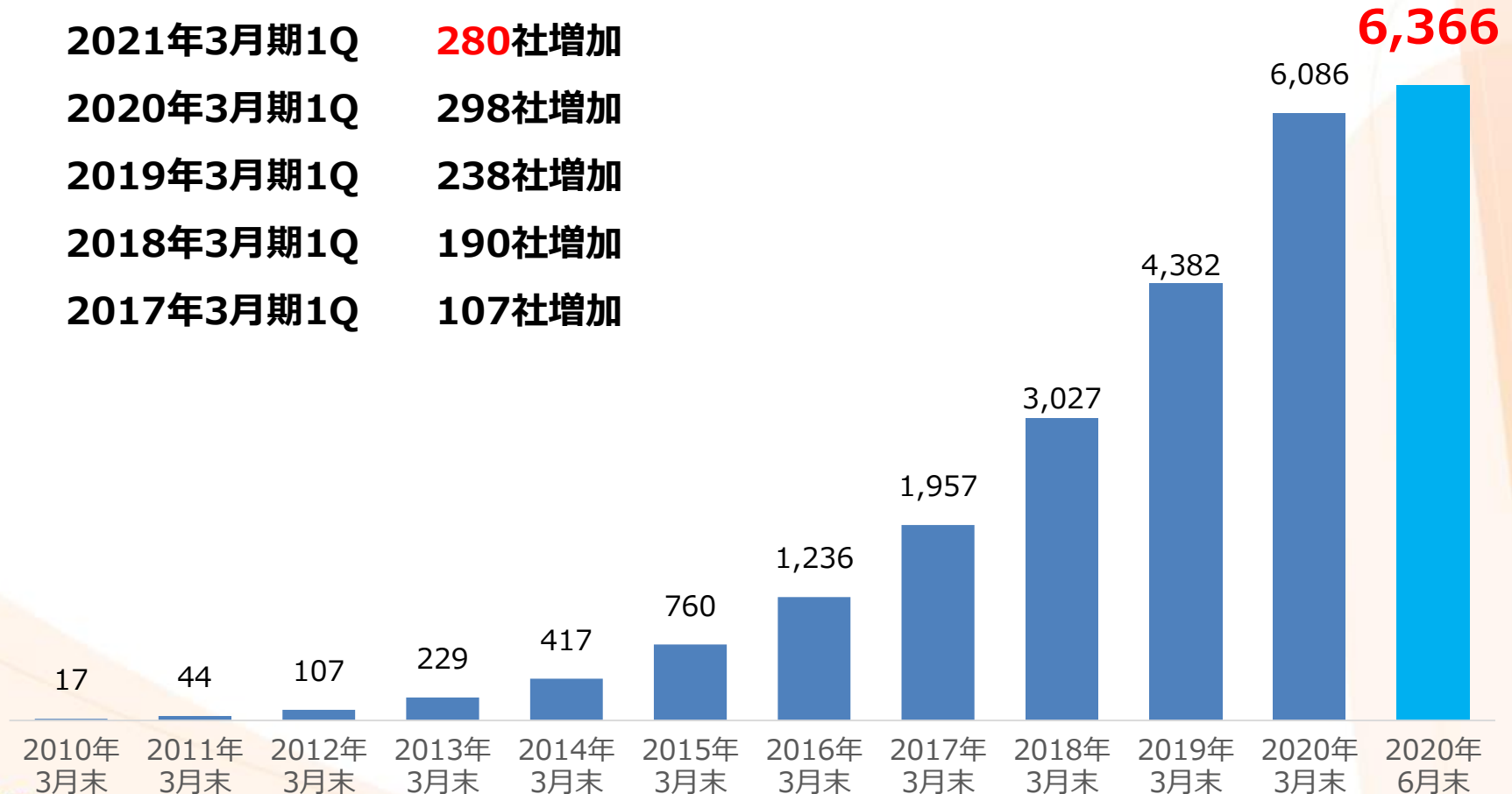
※クラウドに加えオンプレミス等の売上も含んでおります。

楽楽精算累計導入社数推移



新型コロナウイルス（COVID-19）の影響で商談が一時的に停滞し、四半期の新規導入社数が前年割れしたものの、6月以降は回復

| | |
|------------|--------|
| 2021年3月期1Q | 280社増加 |
| 2020年3月期1Q | 298社増加 |
| 2019年3月期1Q | 238社増加 |
| 2018年3月期1Q | 190社増加 |
| 2017年3月期1Q | 107社増加 |



楽楽精算の売上高推移

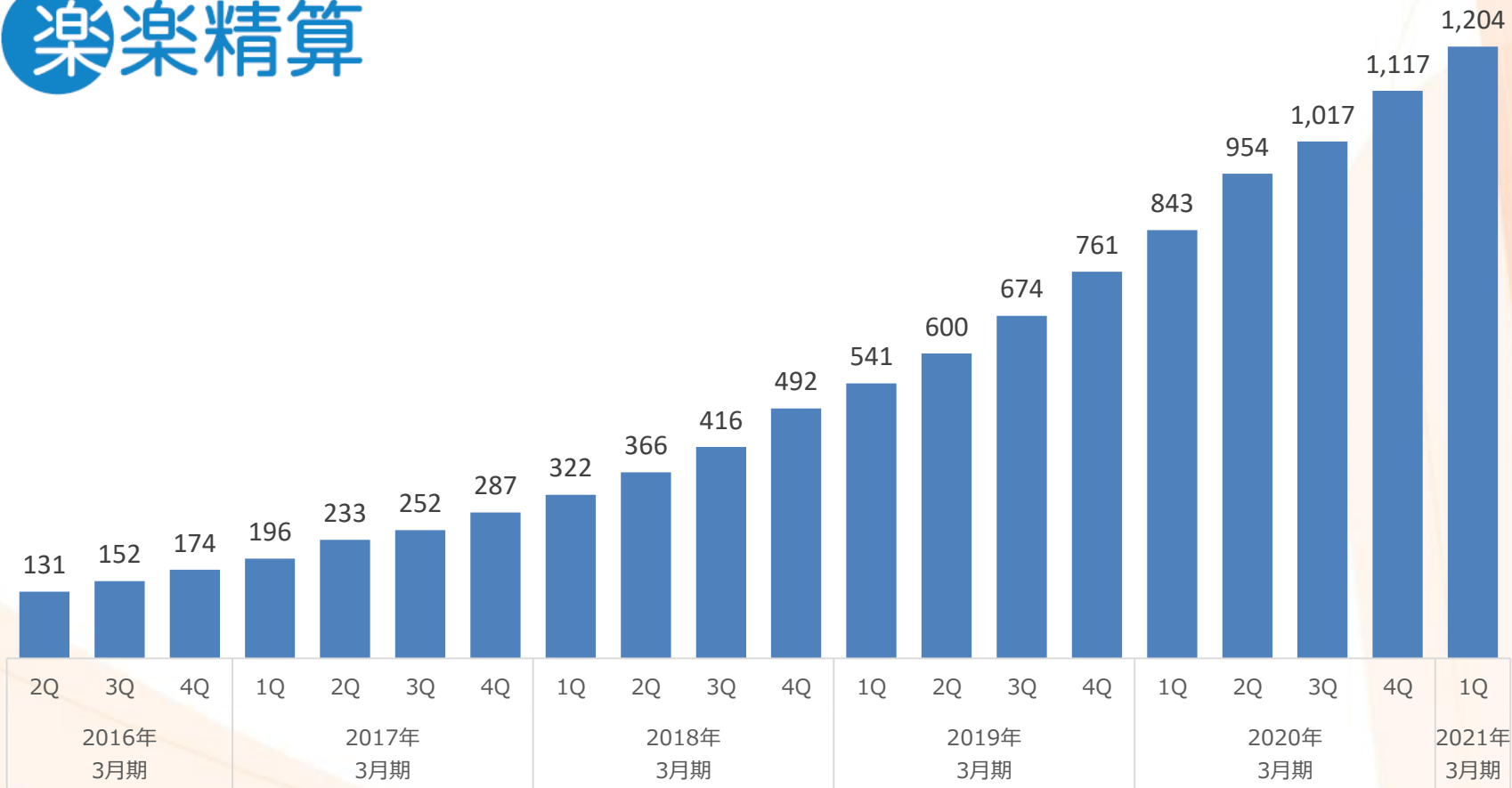
※クラウドのみの売上



商談が停滞した影響で、新規導入社数は前年同期比で減少したものの、累計導入社数が前年同期比で大幅に増加しており、売上高への影響は限定的



(単位：百万円)



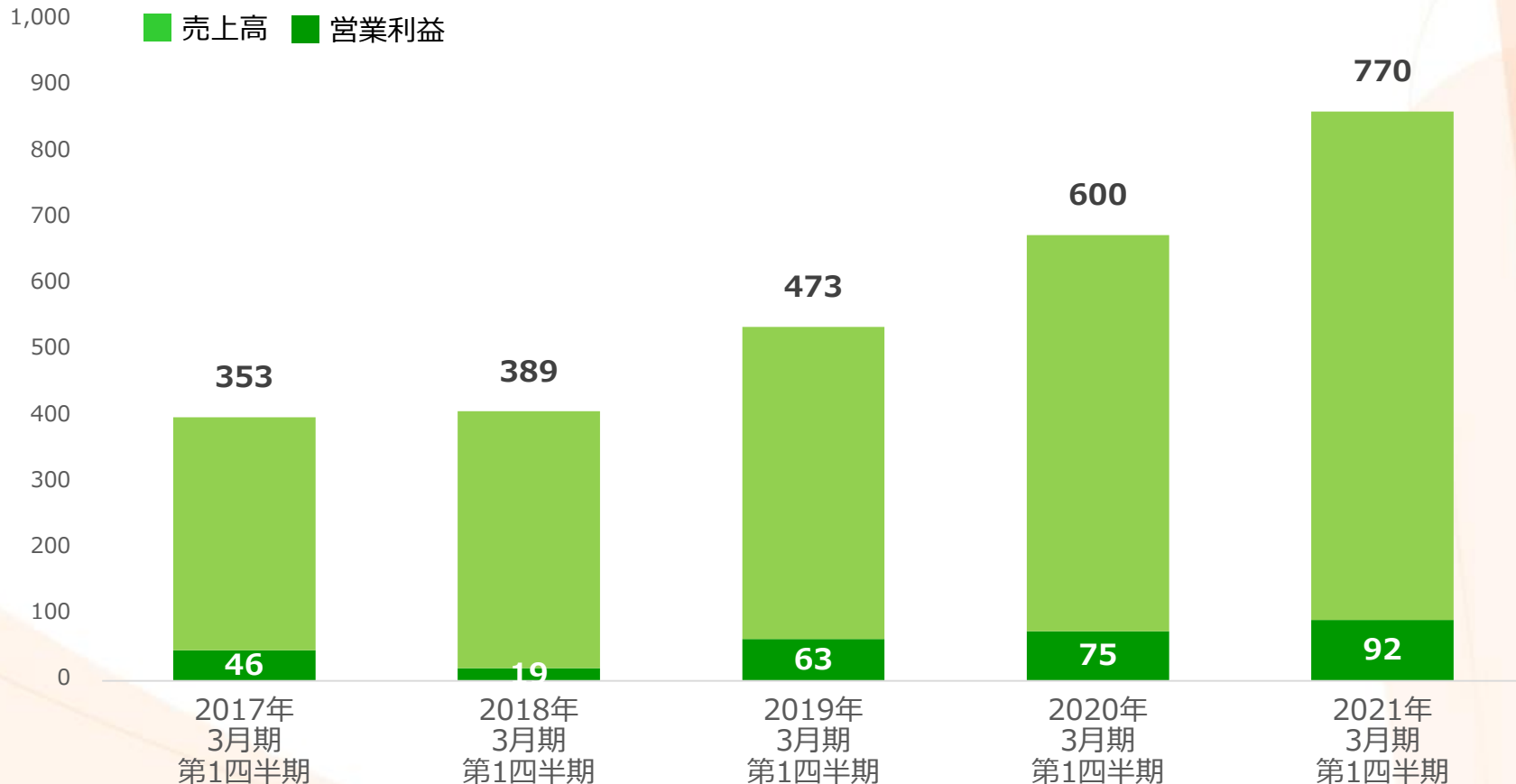
IT人材事業

IT人材事業の業績推移



新型コロナウイルス（COVID-19）の影響により、稼働率が低下したものの、エンジニア数が増加しており、第1四半期は高成長が持続

(単位：百万円)



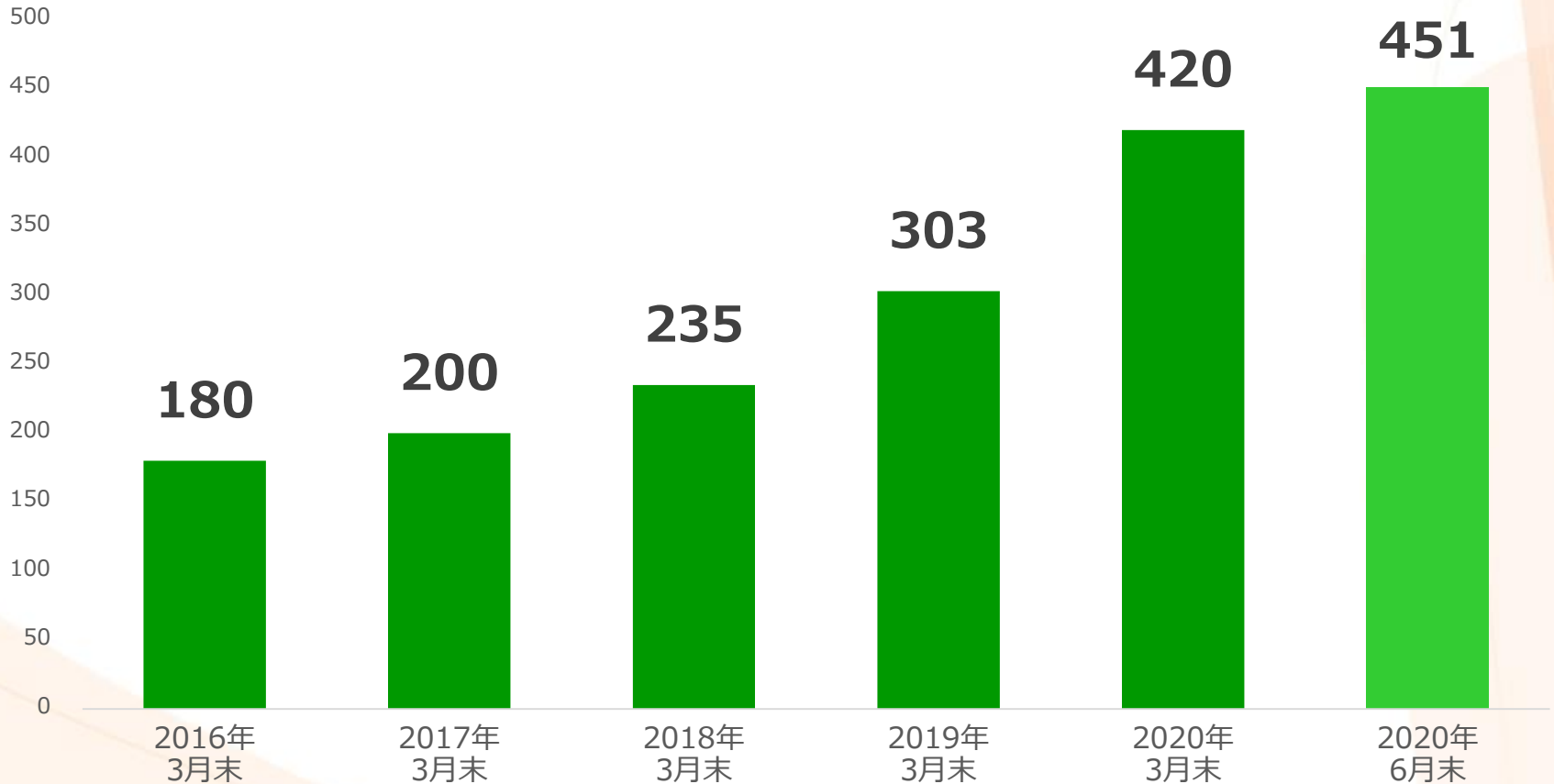
※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直ししています

IT人材事業エンジニア数の推移



エンジニアは順調に増加しているものの、足元では来春入社の新卒以外は採用を停止中

(単位：人)



※育成期間中のエンジニアを含みます。

2021年3月期 連結業績計画

経営方針と成長戦略



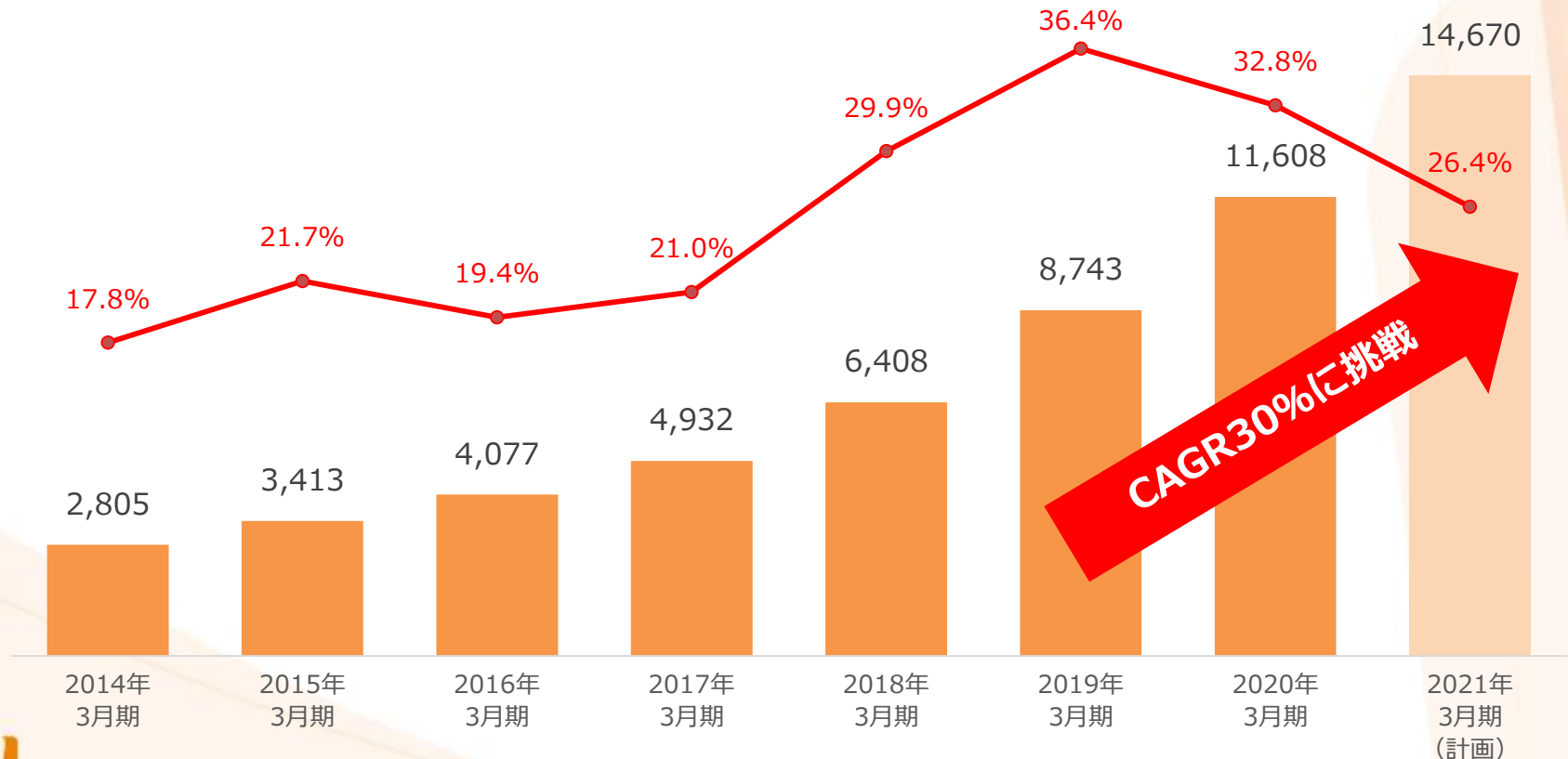
前期までの成長投資強化が奏功し、CAGR30%を達成の見込み

※2018年3月期を基準に、2019年3月期から2021年3月期の3年間でCAGR30%を目指します。

(単位：百万円)

クラウドの新サービスを追加

「楽楽精算」へ注力し、成長を加速させる



中期目標CAGR30%の状況



売上高、各段階利益ともに目標を超過する見込み

(単位：百万円)

| | 2018年 3月期 (実績) | CAGR 30%値 | 2021年 3月期 (計画) | 差異 | 3年間の 平均成長率 |
|---------------------|----------------------|--------------|----------------------|-----|---------------|
| 売上高 | 6,408 | 14,080 | 14,670 | 589 | 31.8% |
| 粗利益 | 4,123 | 9,060 | 9,721 | 660 | 33.1% |
| 営業利益 | 1,241 | 2,726 | 3,290 | 563 | 38.4% |
| 経常利益 | 1,247 | 2,741 | 3,300 | 558 | 38.3% |
| EBITDA | 1,357 | 2,982 | 3,761 | 779 | 40.5% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 874 | 1,922 | 2,493 | 571 | 41.8% |

2021年3月期連結業績計画



2021年3月期は販管費の効率化に取り組みつつ、高い売上高成長を目指す

(単位：百万円)

| | 2020年3月期 (実績) | 2021年3月期 (計画) | 前期比 |
|-----------------------------|------------------|------------------|---------------|
| 売上高 | 11,608 | 14,670 | 126.4% |
| 売上原価 | 3,945 | 4,949 | 125.4% |
| 売上総利益 | 7,662 | 9,721 | 126.9% |
| (売上高総利益率) | (66.0%) | (66.3%) | |
| 販売費及び一般管理費 | 6,487 | 6,431 | 99.1% |
| 営業利益 | 1,174 | 3,290 | 280.1% |
| (営業利益率) | (10.1%) | (22.4%) | |
| 経常利益 | 1,177 | 3,300 | 280.3% |
| (経常利益率) | (10.1%) | (22.5%) | |
| EBITDA | 1,561 | 3,761 | |
| (EBITDAマージン) | (13.4%) | (25.6%) | |
| 法人税 | 369 | 1,017 | |
| (法人税率) | (31.6%) | (29.0%) | |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 799 | 2,493 | 311.8% |

クラウド事業の業績推移



商談の一時的な停滞があったものの、通期業績への影響は限定的

(単位：百万円)

16,000

売上高 営業利益

14,000

12,000

10,000

8,952

8,000

6,725

6,000

4,748

4,000

3,491

2,000

834

1,082

1,261

898

2,962

0

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
(計画)

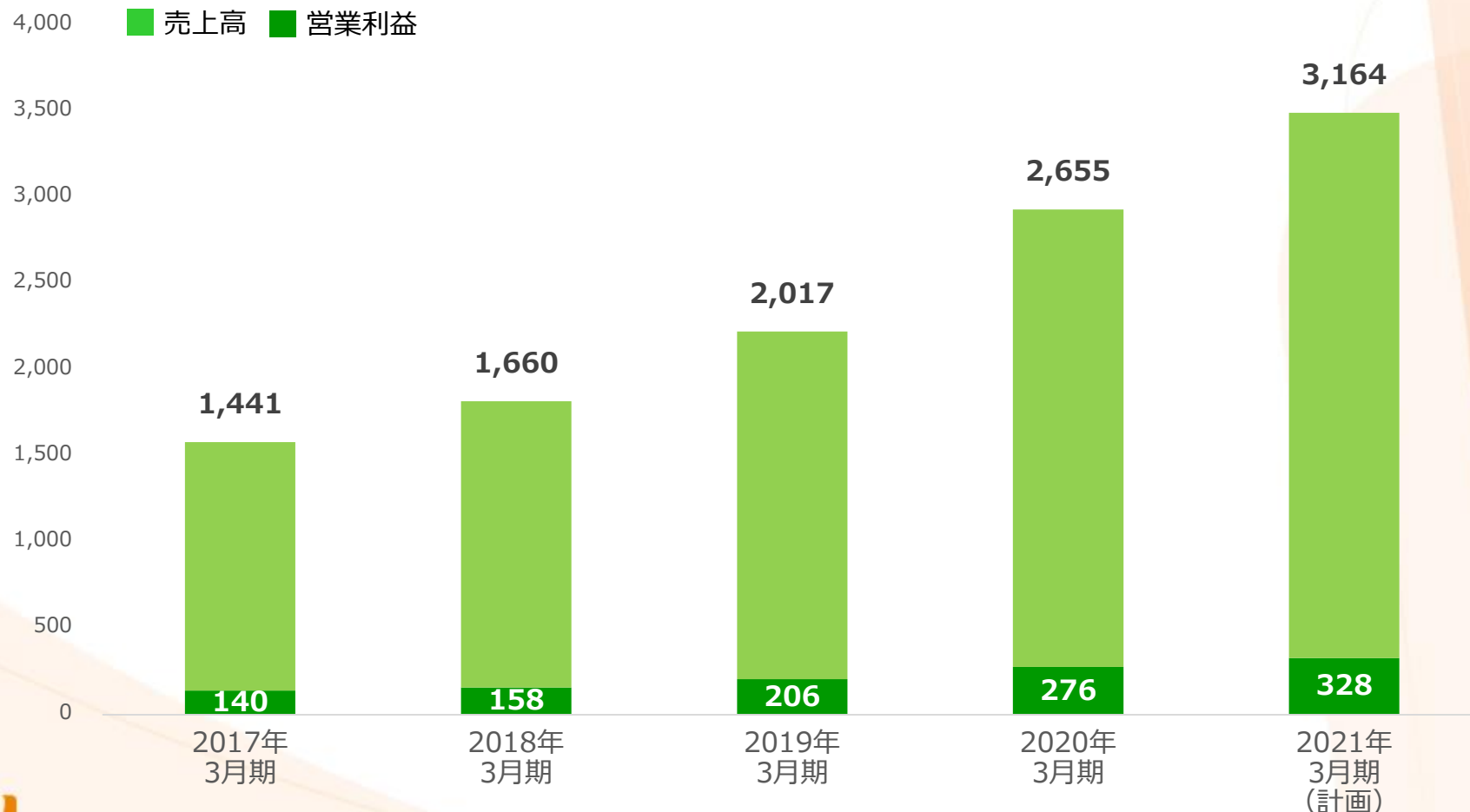
11,505

IT人材事業の業績推移



育成期間が終了したエンジニアのアサイン活動が遅れており、足元で来春入社の新卒以外は採用を停止中、下期に向けて成長率の鈍化を見込む

(単位：百万円)



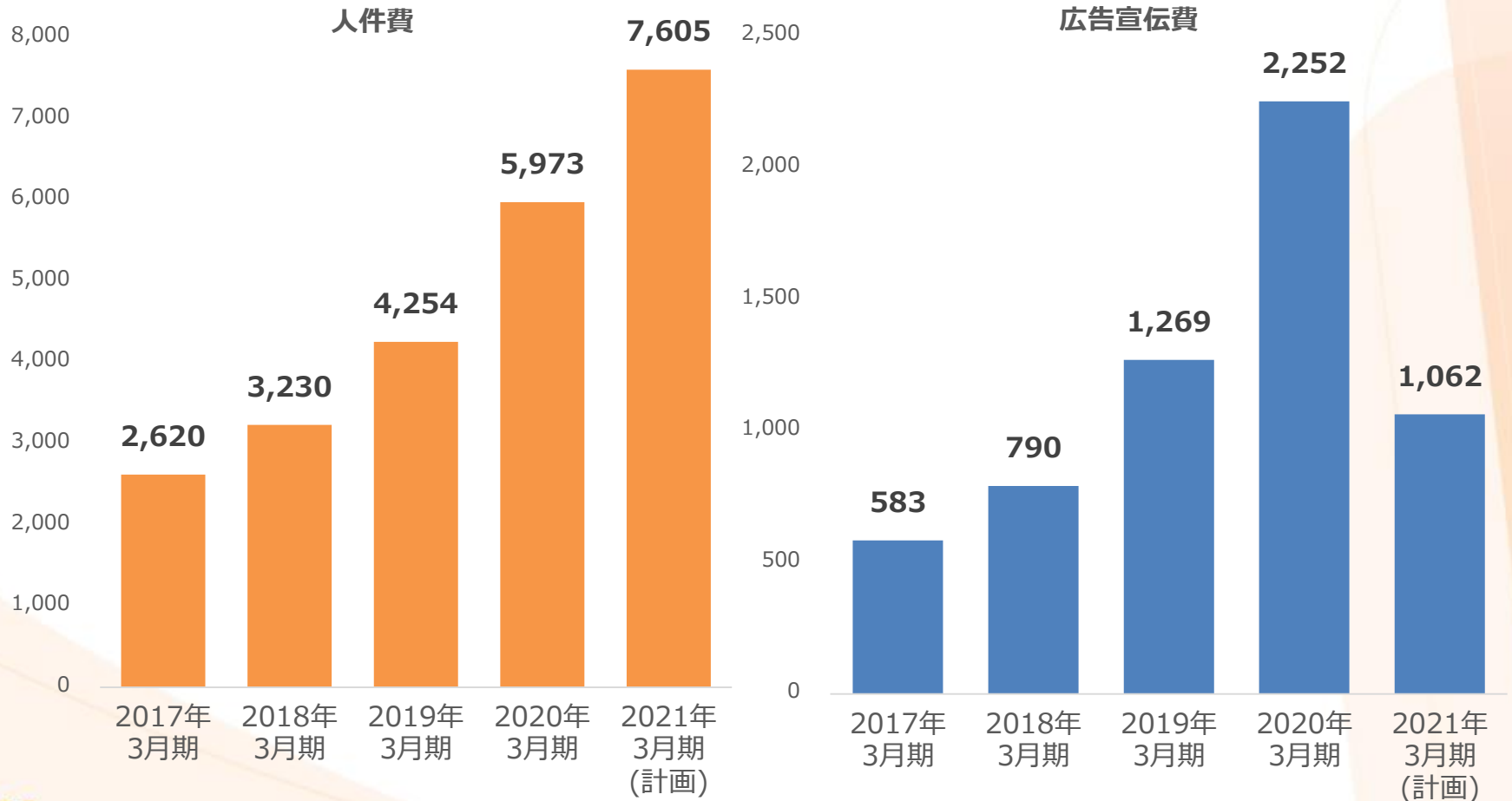
人件費及び広告宣伝費の計画



2021年3月期は効率化を推進し、販管費を抑制の方針

(単位：百万円)

(単位：百万円)

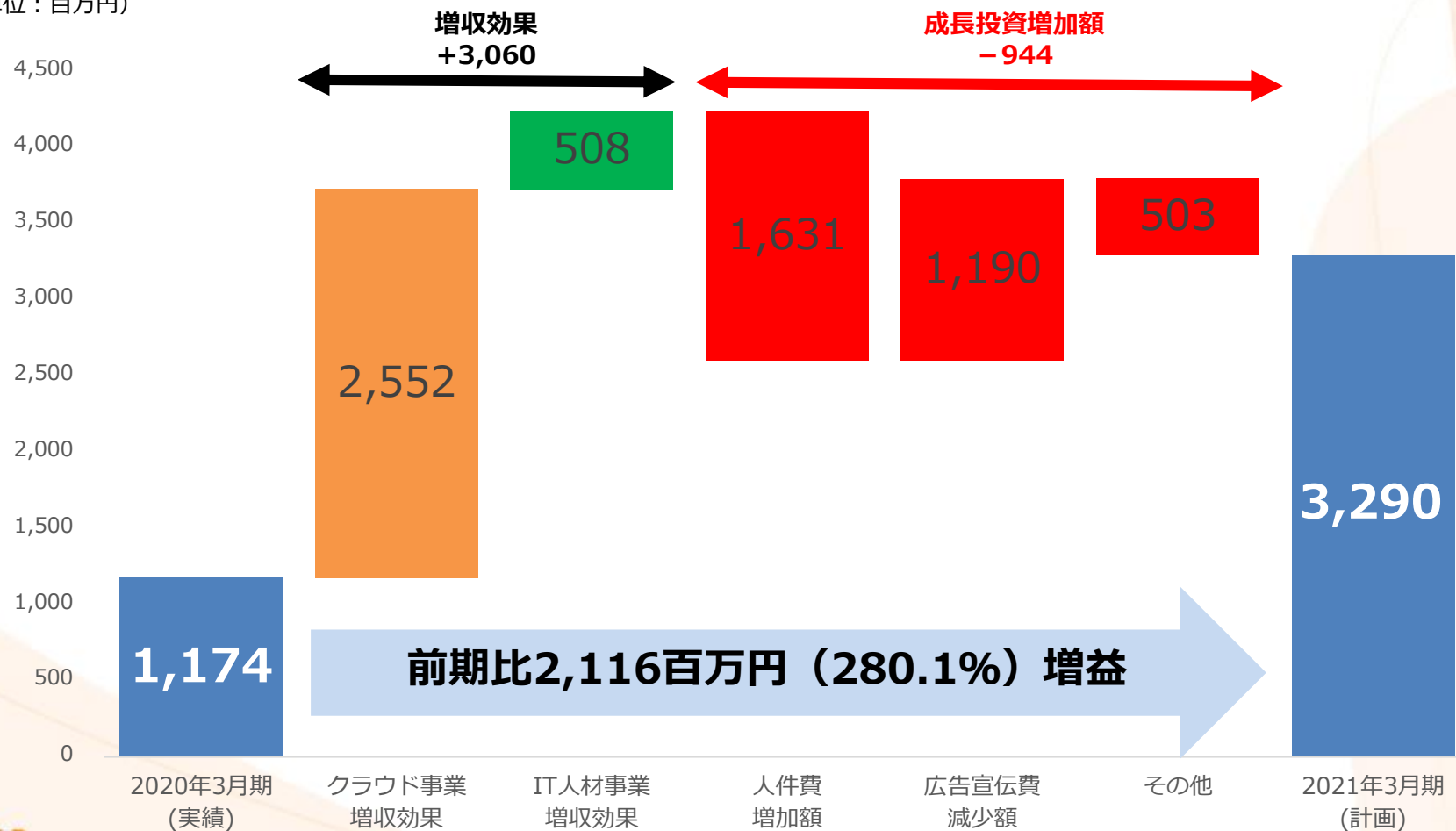


2021年3月期連結営業利益増減要因



持続的な成長に必要な増員を行いつつ、広告宣伝費は大幅に抑制する計画

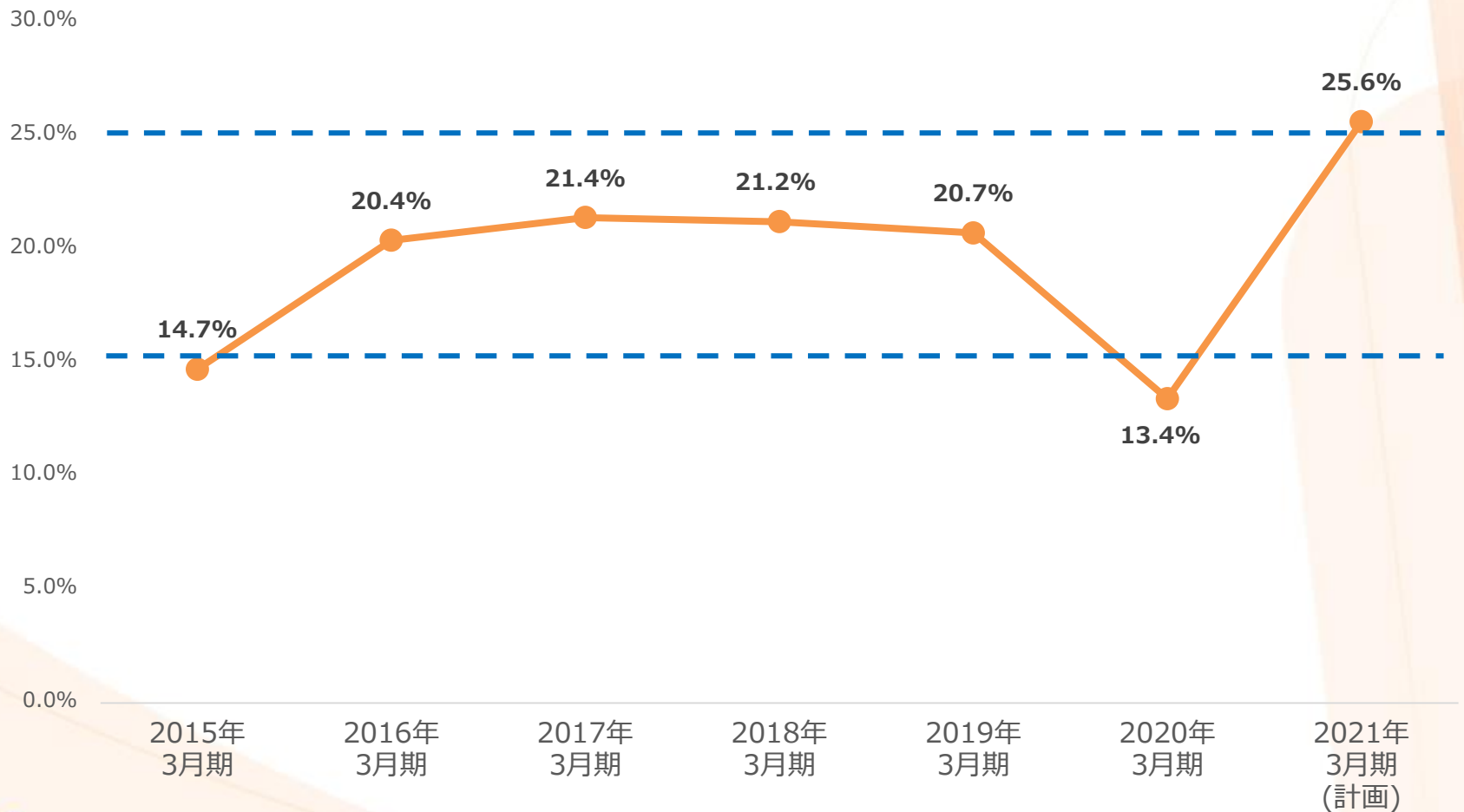
(単位：百万円)



【重要指標】 EBITDAマージン推移



販管費の効率化による大幅な増益を見込んでおり、目安の上限付近を計画



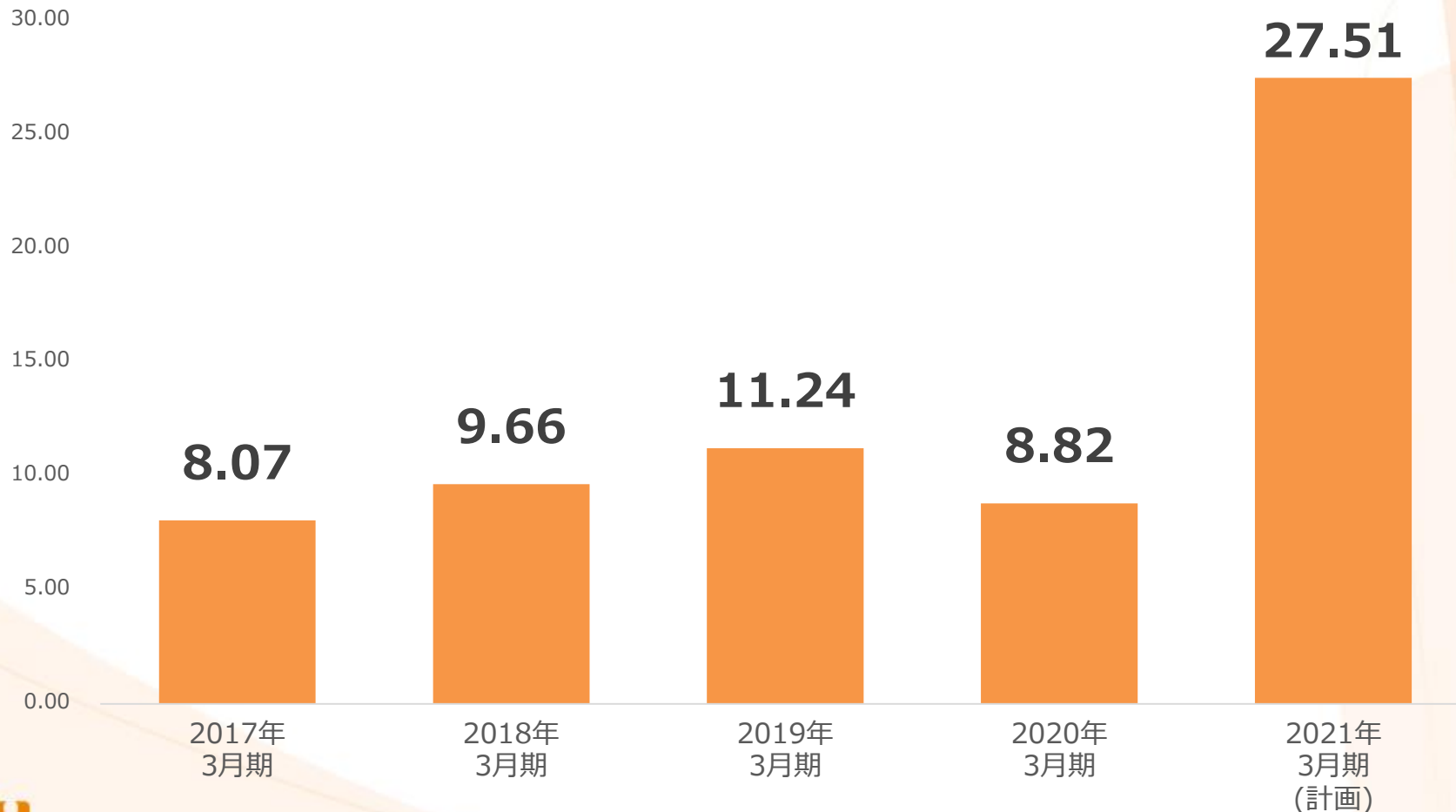
【重要指標】 一株利益（EPS）推移

※分割遡及後の数値



今後も中長期のEPS成長を最重要視

(単位：円)



【重要指標】株主還元

※分割遡及後の数値

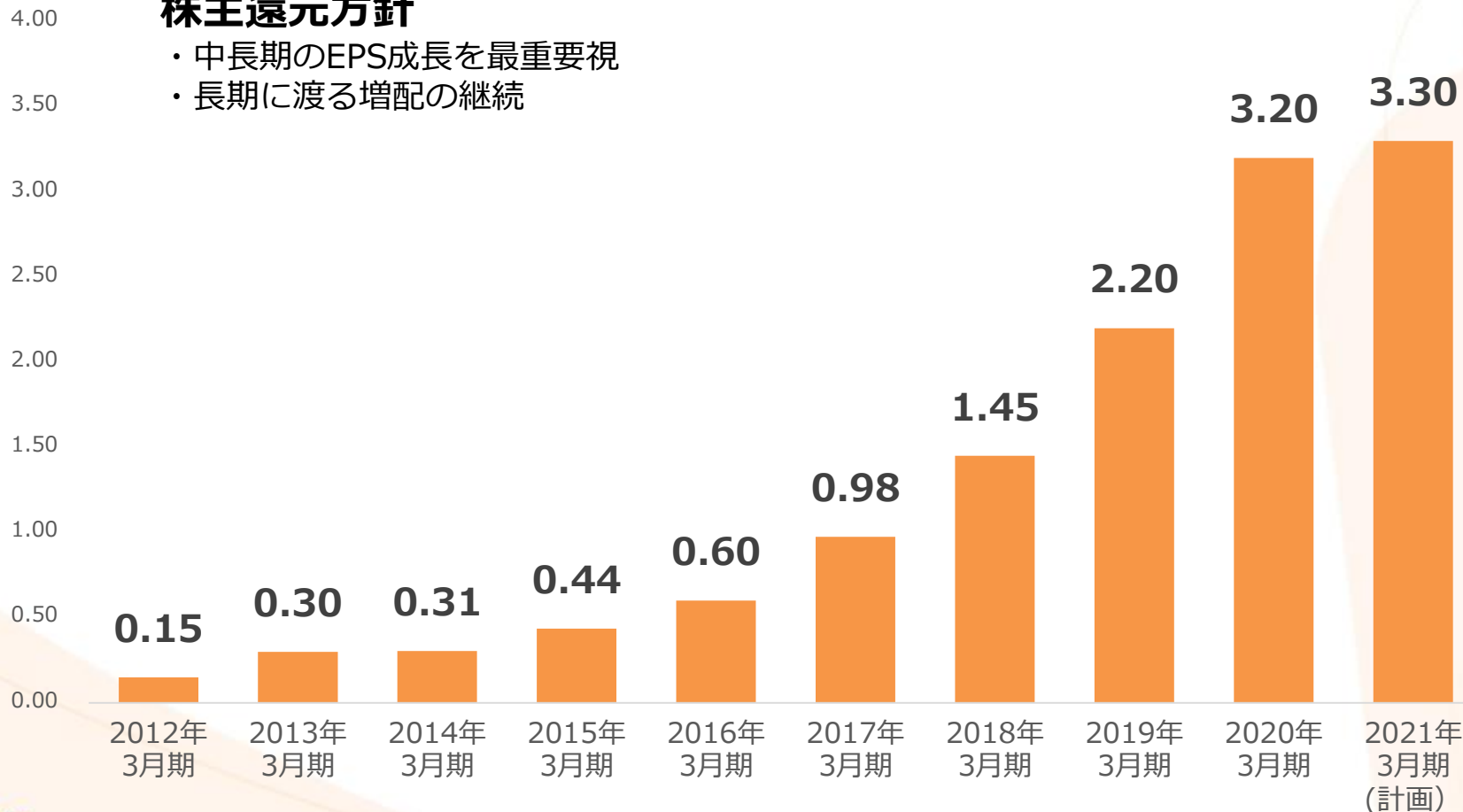


9期連続増配を計画

(単位：円)

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



Appendix

(参考)クラウド事業サービス別売上高推移



メール配信の成長率はM & Aの影響が一巡し、巡航速度に

(単位：百万円)

| | | 2016年 3月期 | 2017年 3月期 | 2018年 3月期 | 2019年 3月期 | 2020年 3月期 |
|----------|-----|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 楽楽精算 | 売上高 | 577 | 978 | 1,601 | 2,579 | 3,935 |
| | 増減率 | 81.8% | 69.9% | 63.8% | 61.1% | 52.6% |
| メールディーラー | 売上高 | 1,000 | 1,141 | 1,339 | 1,538 | 1,733 |
| | 増減率 | 10.5% | 14.1% | 17.3% | 14.9% | 12.7% |
| メール配信 | 売上高 | 526 | 657 | 939 | 1,410 | 1,574 |
| | 増減率 | 22.1% | 25.1% | 42.8% | 50.2% | 11.6% |
| 楽楽販売 | 売上高 | 267 | 343 | 445 | 598 | 867 |
| | 増減率 | 28.7% | 28.5% | 29.8% | 34.4% | 44.9% |
| 楽楽明細 | 売上高 | 14 | 70 | 150 | 326 | 552 |
| | 増減率 | 397.2% | 413.1% | 114.6% | 118.4% | 68.8% |
| その他 | 売上高 | 333 | 302 | 274 | 273 | 292 |
| | 増減率 | -11.5% | -9.7% | -9.2% | -0.4% | 6.8% |
| クラウド事業合計 | 売上高 | 2,714 | 3,491 | 4,748 | 6,725 | 8,952 |
| | 増減率 | 21.3% | 28.5% | 36.0% | 41.7% | 33.1% |

※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。

(参考)クラウド事業サービス別LTV推移



LTVの最大化にサポートチームが大きく貢献

| (単位: 円) | 2016年 3月期 | 2017年 3月期 | 2018年 3月期 | 2019年 3月期 | 2020年 3月期 |
|----------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 楽楽精算 | 8,310,722 | 9,790,391 | 10,405,262 | 10,800,545 | 14,004,503 |
| メールディーラー | 2,625,492 | 4,112,810 | 3,823,875 | 4,156,660 | 3,789,798 |
| メール配信 | 1,040,173 | 1,084,527 | 1,180,323 | 1,035,117 | 1,218,522 |
| 楽楽販売 | 5,246,983 | 5,054,024 | 5,210,540 | 8,282,573 | 8,120,258 |
| 楽楽明細 | — | 7,781,983 | 5,211,834 | 13,016,007 | 9,412,375 |

※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2016年3月期のLTVについては正確な算出が困難であるため記載しておりません。

沿革

アイティイブースト（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（メールディレイラー発売）開始

IT人材事業を開始

エキスピット株式会社を子会社化

エキスピット株式会社を吸収

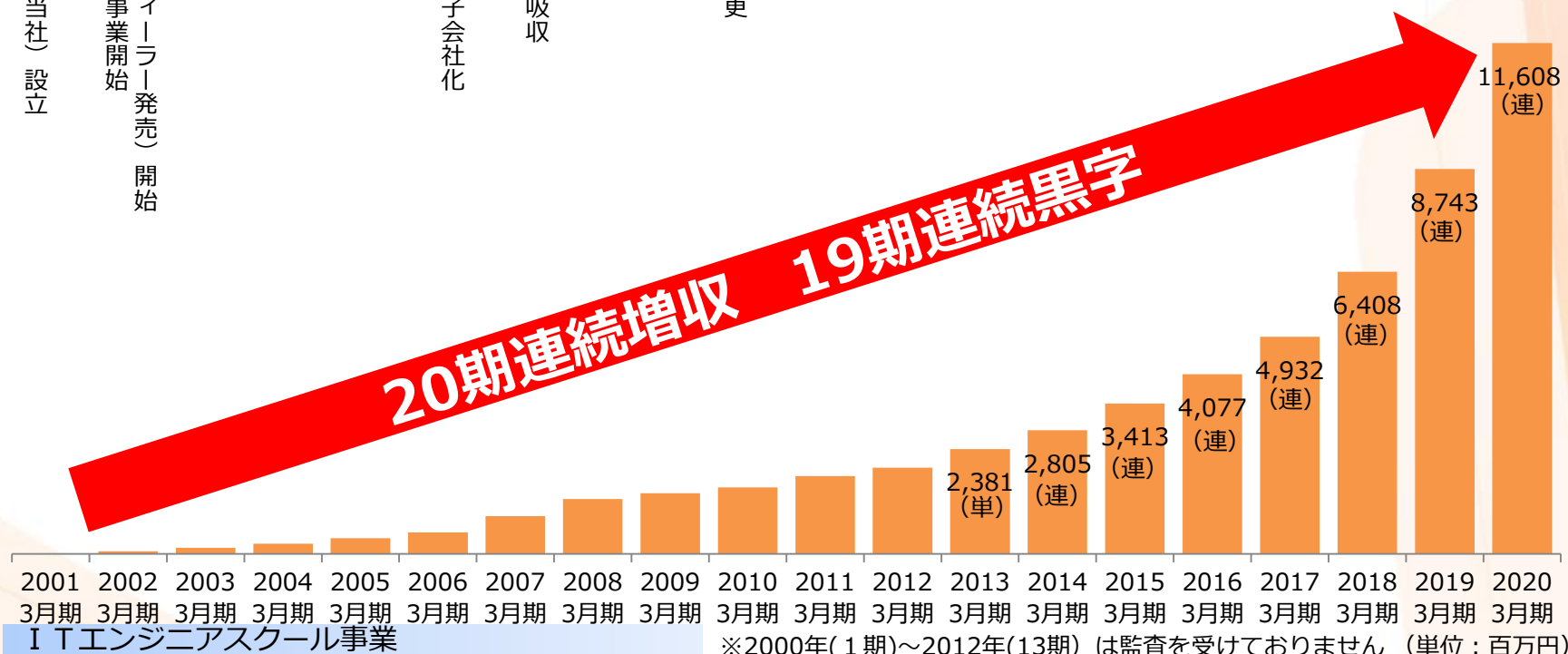
株式会社ラクスに社名変更
楽楽精算販売開始

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



クラウド事業

IT人材事業



楽楽精算

楽楽精算

製品概要：交通費・経費精算システム

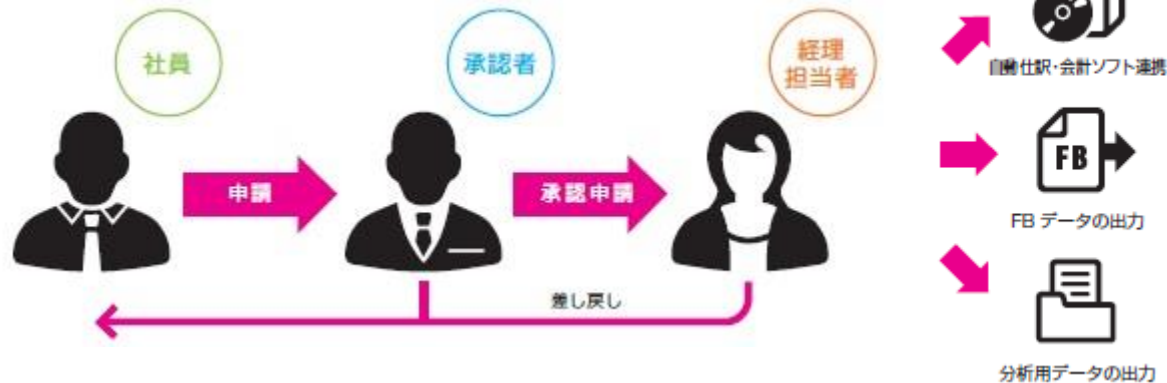
主要顧客：従業員数50名から1,000名の企業（全業種）

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



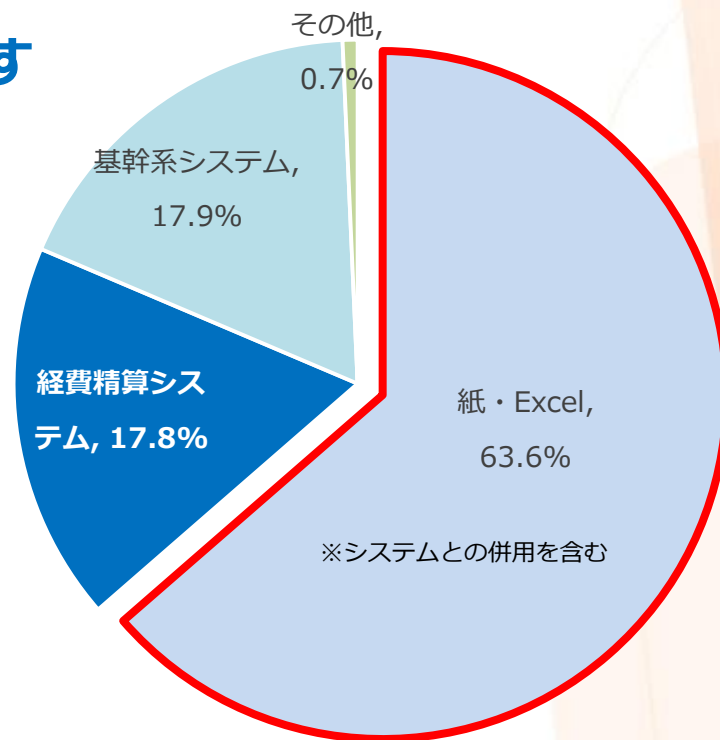
クラウド経費精算システムのターゲット市場

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 400万社の内
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63.6%の
企業63,600社を中心に楽楽精算の導入を目指す

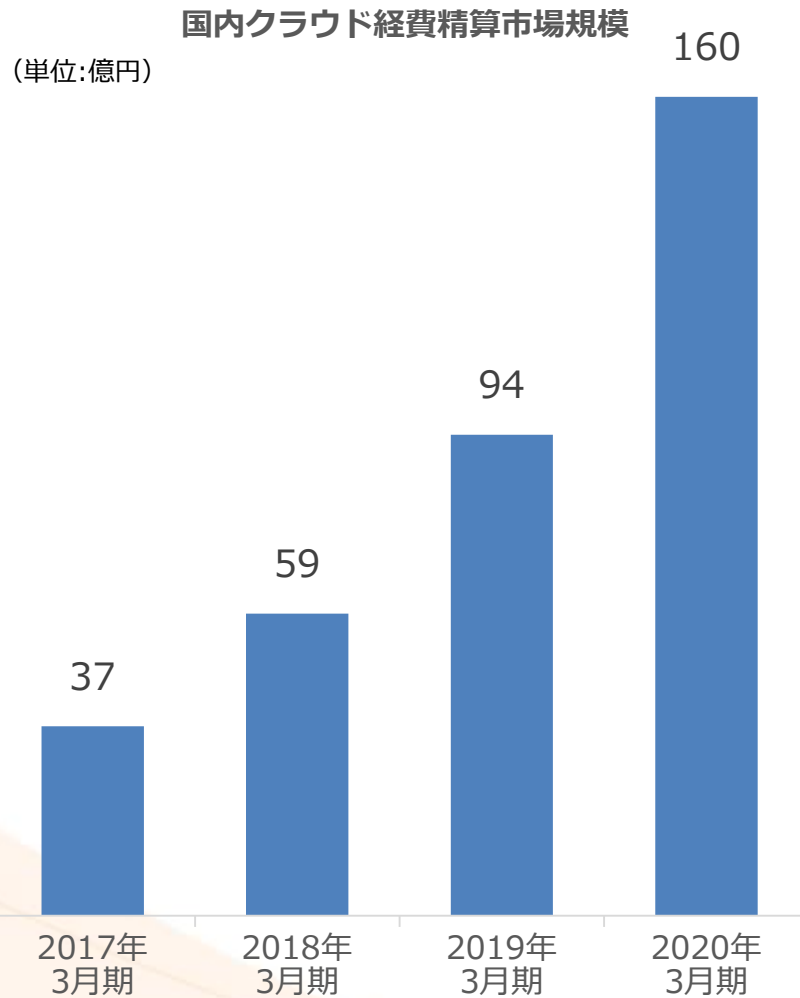
紙やExcel（ワークフローシステムの併用含む）等、非効率な方法で経費精算をしている企業の比率は依然高く、経費精算システムの導入余地は大きい



出所：2020年2月実施、経理部門向けアンケート

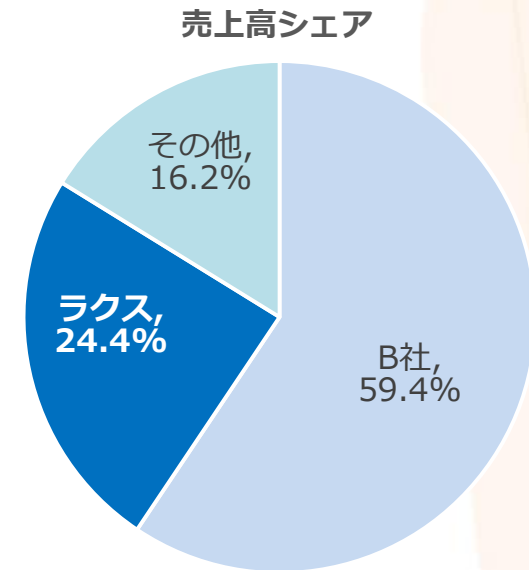
クラウド経費精算システム市場

※出所：各種データから当社調べ



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  | 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 |



※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



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

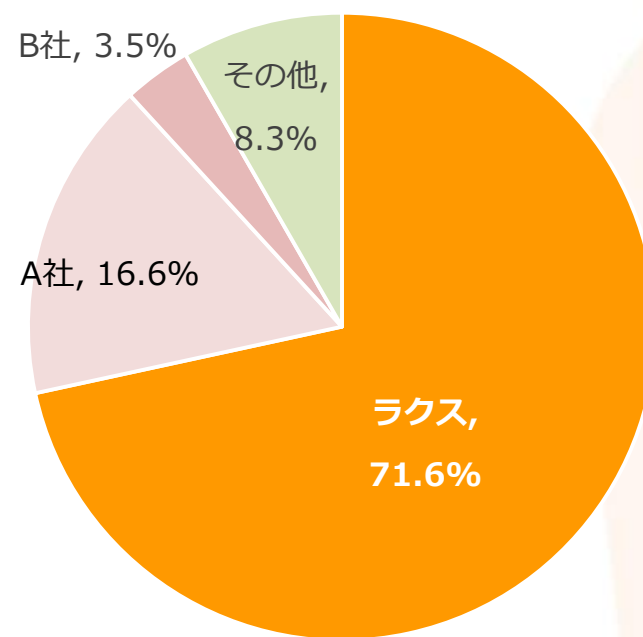
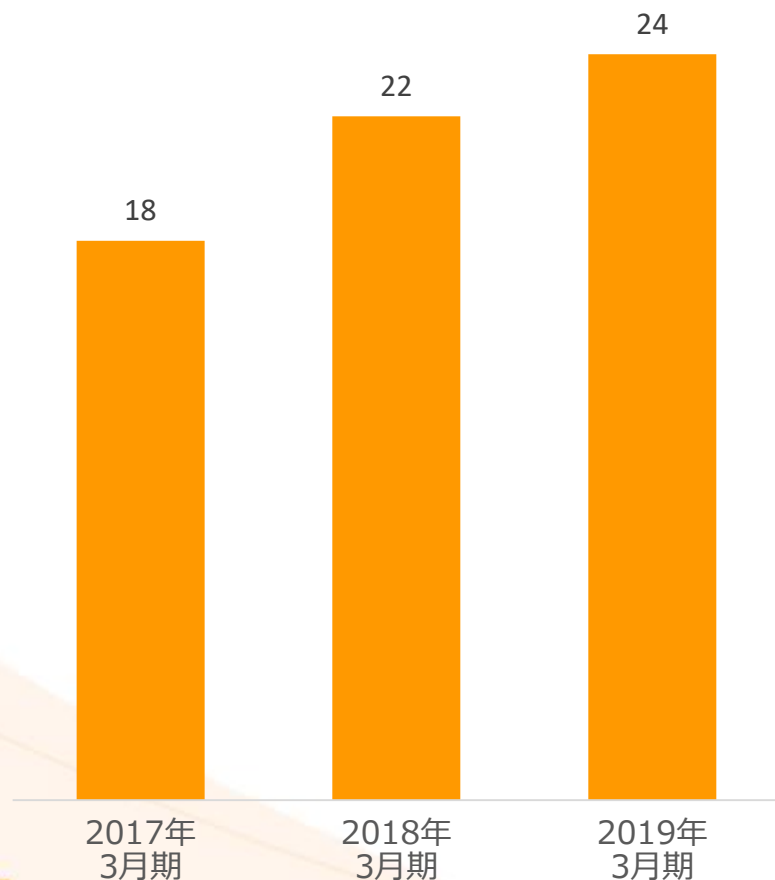


クラウドメール処理システム市場

※出所：各種データから当社調べ(2020年3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



その他のサービス①

配配メール

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

Curumeru

製品概要：システム連携用メール配信システム（メール配信エンジン）

主要顧客：顧客データベースと連動させて大量のメール配信を行う事業者

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

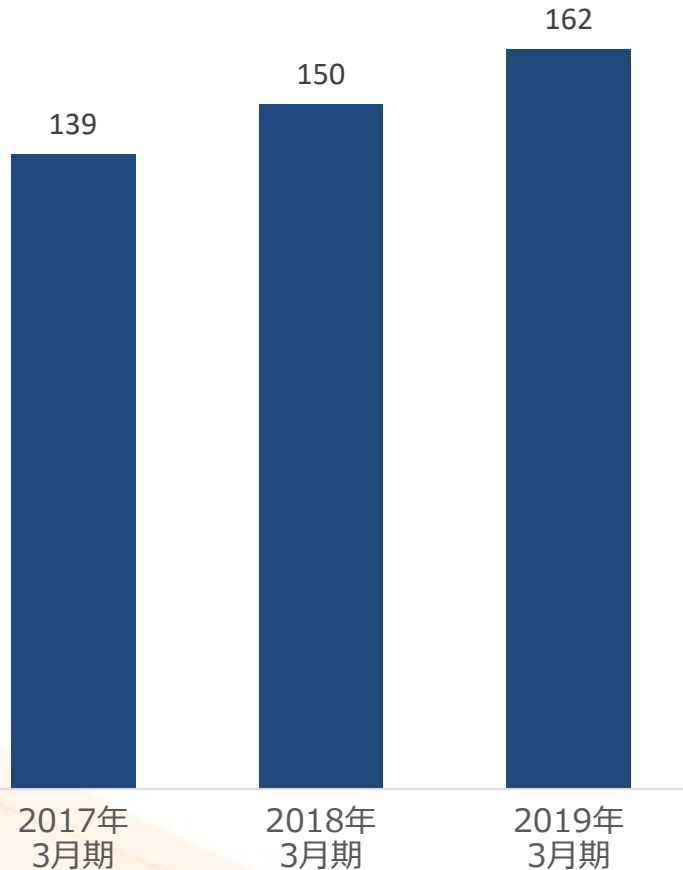
料金体系：配信通数課金+オプション

販売開始：2011年6月

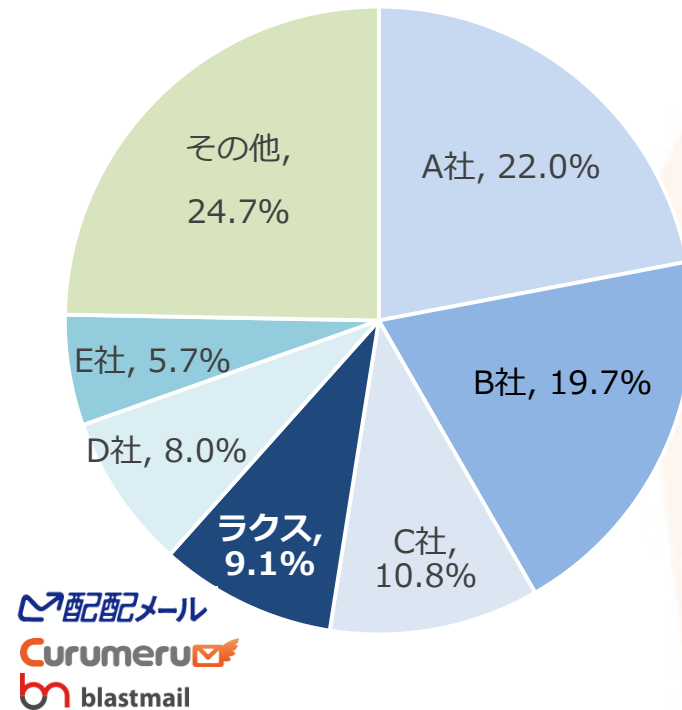
クラウドメール配信システム市場

※出所：各種データから当社調べ(2020年3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、Curumeru、ブラストメールを合算して算出しています。

その他のサービス②

楽楽販売 / 働くDB

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

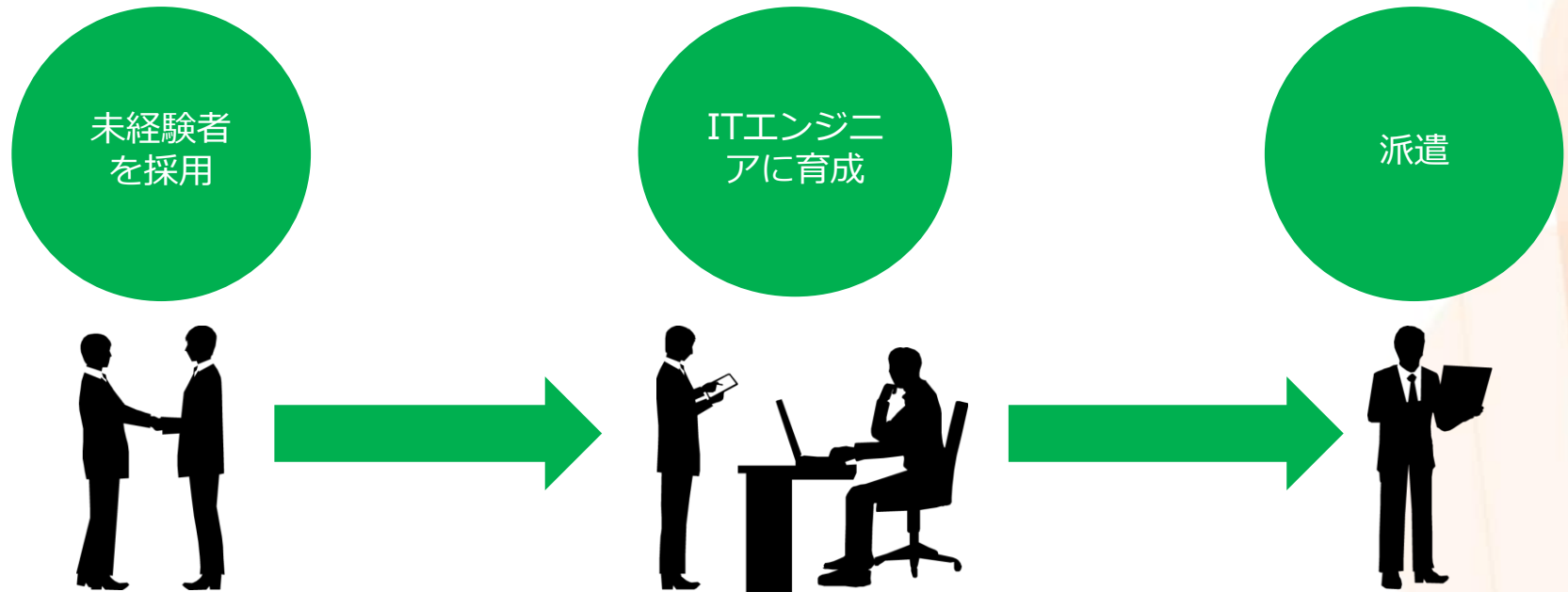
営業先部門：全部署

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）

【IT人材事業】 ビジネスモデル



IT人材事業の特徴

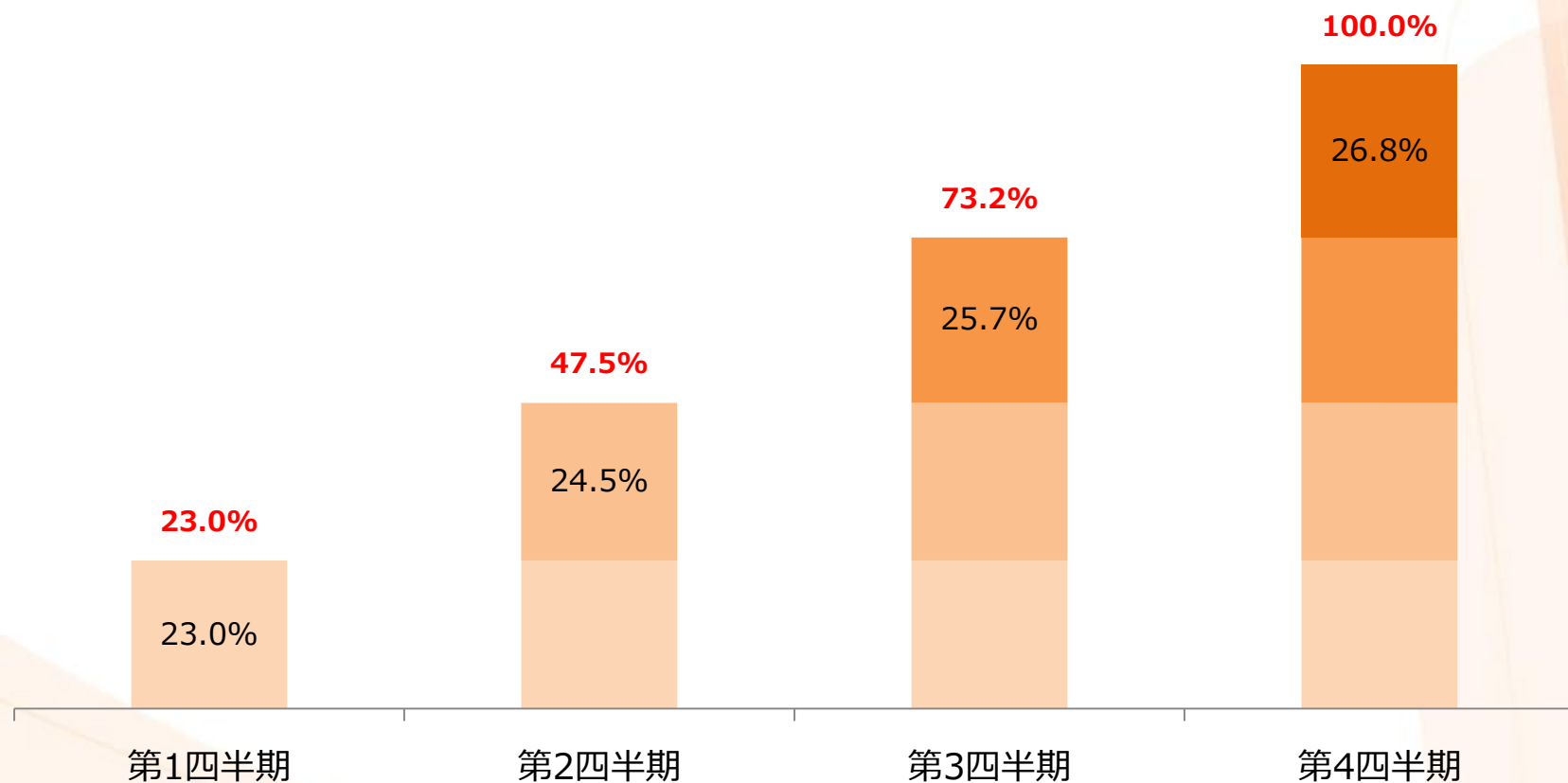
- ◆ 未経験者のエンジニア適性判定ノウハウ
- ◆ エンジニア育成ノウハウ

技術領域

- ◆ Javaプログラマー
- ◆ インフラエンジニア

【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



投資家の皆様とのコミュニケーションのため、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

携帯・スマホはこちらから



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、信頼できると思わ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。