



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

ポイント

■ 2021年3月期第3四半期業績

- ・売上高、各段階利益ともにCAGR30%の達成に向け順調に進捗
- ・効率化を進め新規受注への影響を抑えつつ販管費の伸びを抑制
- ・持続的な成長に必要な人材を確保しながら、広告宣伝費は計画通り抑制

■ クラウド事業

- ・直近2期の投資強化による高成長と今期の効率化が奏功し、大幅な増収増益
- ・新規受注が好調に推移し主要サービスの高成長が持続

■ IT人材事業

- ・稼働率が回復してきたため停止していた採用活動を4月入社に向けて再開

■ 2021年3月期計画

- ・通期計画の達成に向けて順調に進捗

2021年3月期第3四半期 連結業績

2021年3月期第3四半期連結業績サマリー



売上高、各段階利益ともにCAGR30%の達成に向け順調に進捗

前年同期比

売上高

11,049百万円

31.4%増収

営業利益

2,786百万円

204.8%増益

経常利益

2,799百万円

205.7%増益

EBITDA

3,135百万円

163.0%増益

親会社株主に帰属する
四半期純利益

2,029百万円

255.5%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3四半期連結業績概要



効率化を進め新規受注への影響を抑えつつ販管費の伸びを抑制

(単位：百万円)

	2020年3月期 第3四半期	2021年3月期 第3四半期	前年同期比
売上高	8,408	11,049	131.4%
売上原価	2,846	3,675	129.1%
売上総利益	5,562	7,374	132.6%
(売上高総利益率)	(66.2%)	(66.7%)	
販売費及び一般管理費	4,648	4,587	98.7%
営業利益	914	2,786	304.8%
(営業利益率)	(10.9%)	(25.2%)	
経常利益	915	2,799	305.7%
(経常利益率)	(10.9%)	(25.3%)	
EBITDA	1,192	3,135	263.0%
(EBITDAマージン)	(14.2%)	(28.4%)	
法人税	336	975	
(法人税率)	(37.1%)	(32.5%)	
親会社株主に帰属 する四半期純利益	571	2,029	355.5%

人件費及び広告宣伝費の推移



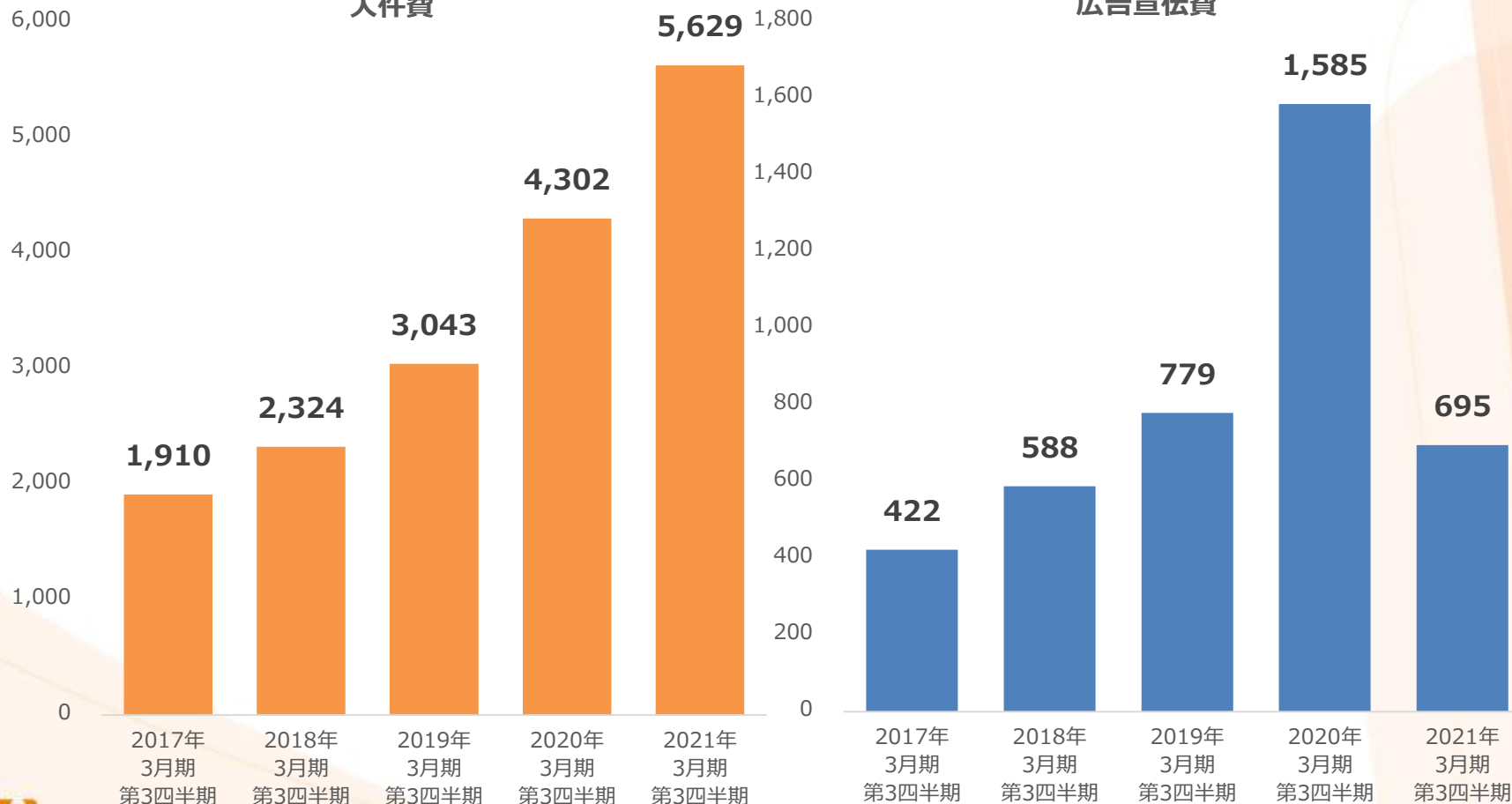
持続的な成長に必要な人材を確保しながら、広告宣伝費は計画通り抑制

(単位：百万円)

(単位：百万円)

人件費

広告宣伝費

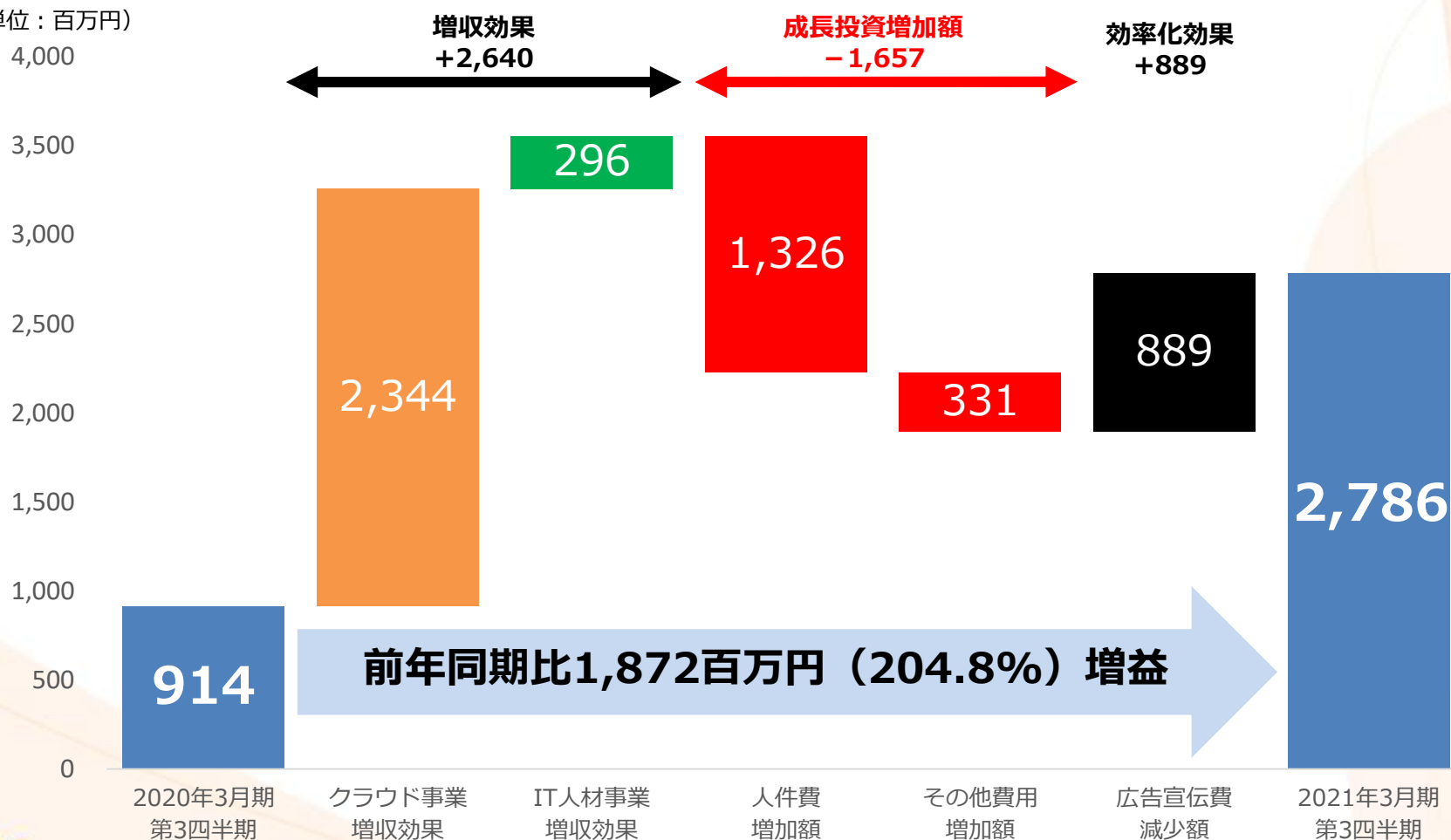


2021年3月期第3四半期連結営業利益増減要因



増収効果と効率化効果により前年同期比で大幅増益

(単位：百万円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2020年3月末	2020年12月末	増減額
流動資産	4,413	7,069	2,655
固定資産	2,625	2,627	2
資産合計	7,039	9,697	2,657
流動負債	1,773	2,724	950
固定負債	72	43	-28
負債合計	1,846	2,768	921
株主資本	5,196	6,936	1,739
その他包括利益累計額	-3	-7	-3
純資産合計	5,192	6,928	1,736
負債純資産合計	7,039	9,697	2,657
自己資本比率	73.8%	71.5%	

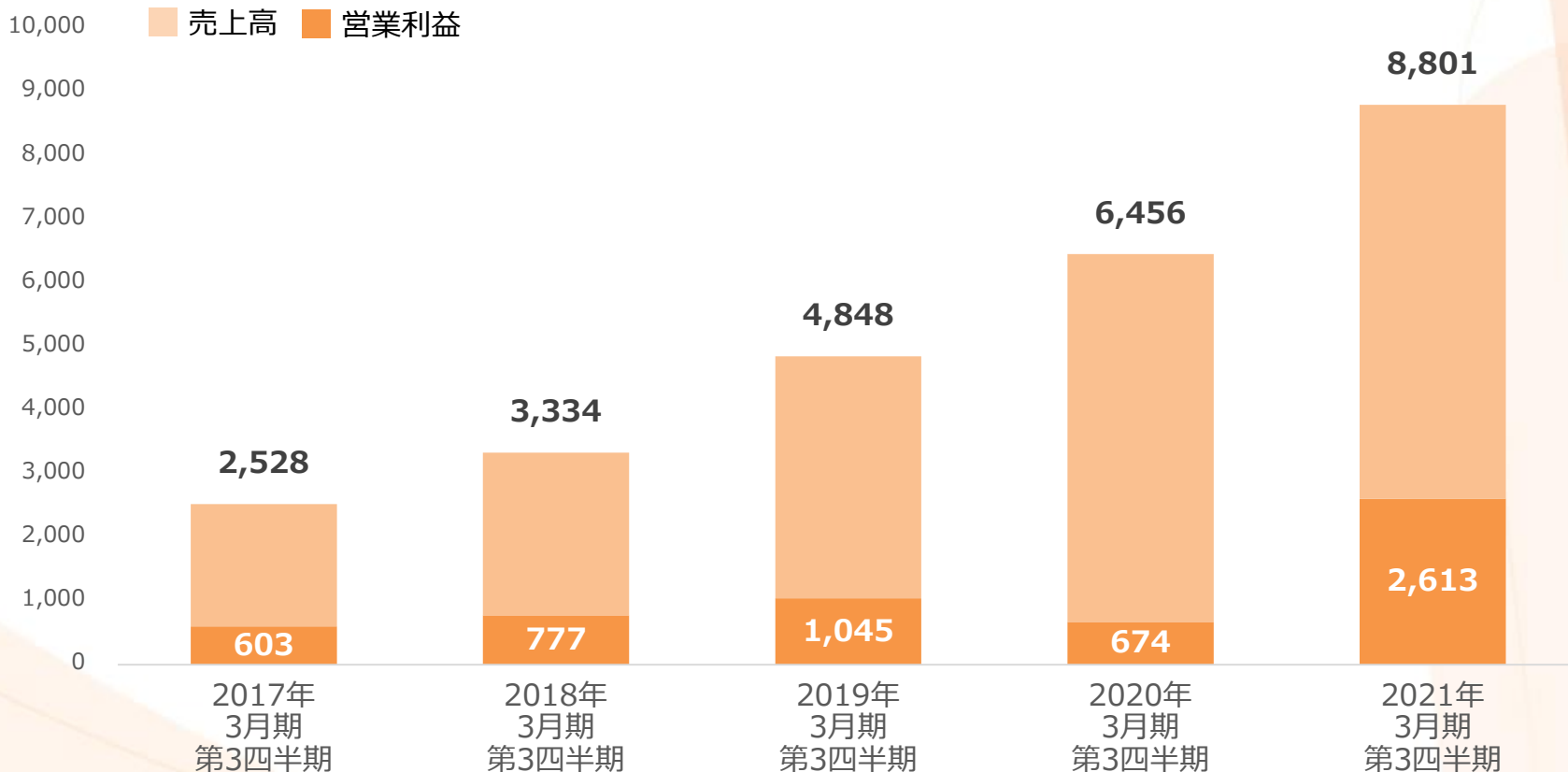
クラウド事業

クラウド事業の業績推移



直近2期の投資強化による高成長と今期の効率化が奏功し、大幅な増収増益

(単位：百万円)

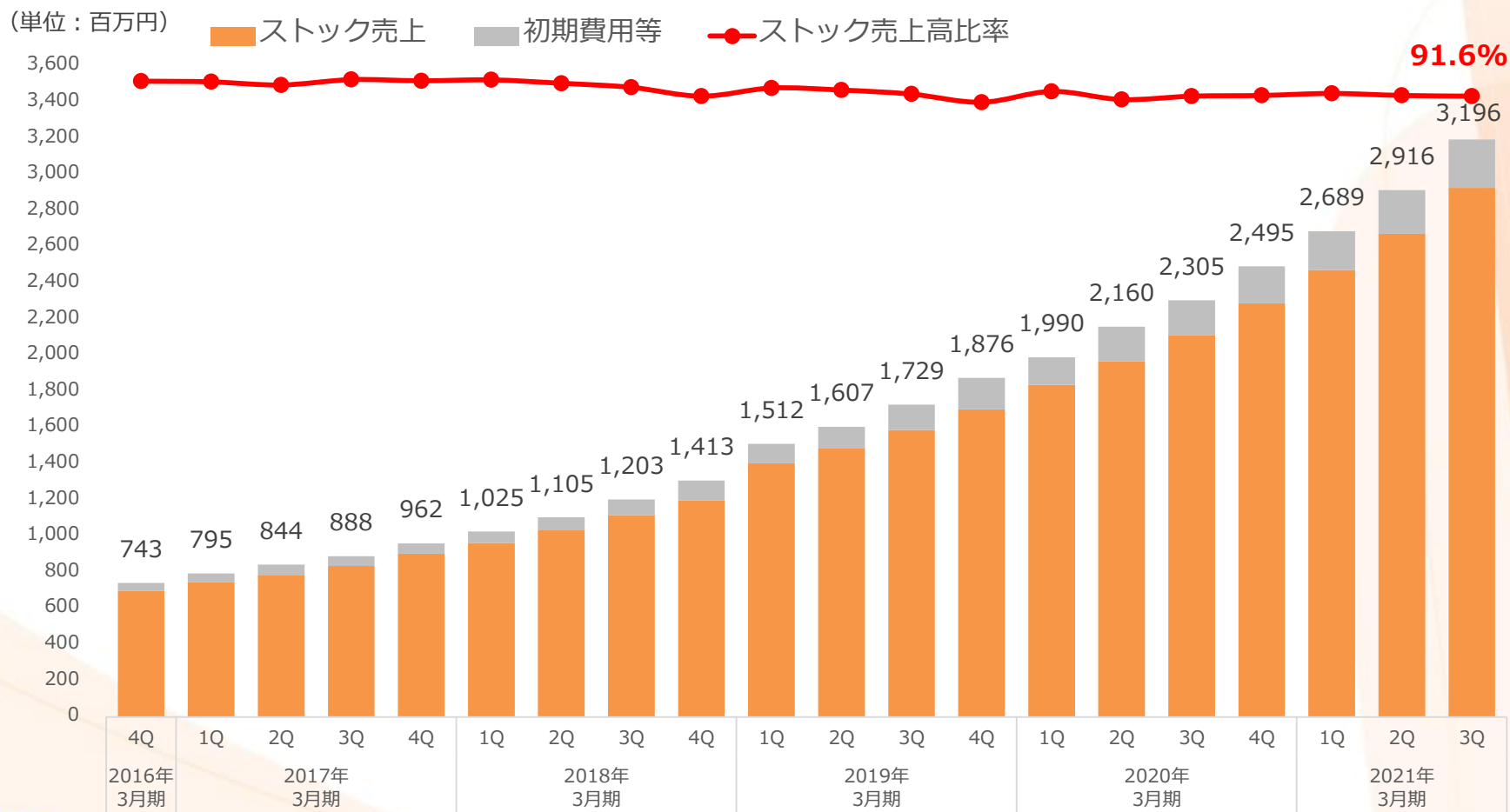


※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直しています

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



新規受注が好調に推移し主要サービスの高成長が持続

(単位：百万円)

	2021年3月期 第3四半期売上高	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	1,441	9.2%	41.6%
メールディーラー	503	3.2%	15.4%
メール配信	506	8.3%	27.0%
楽楽販売	336	11.9%	47.5%
楽楽明細	322	24.8%	114.7%
その他	85	5.2%	15.7%
クラウド事業合計	3,196	9.6%	38.6%

※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。

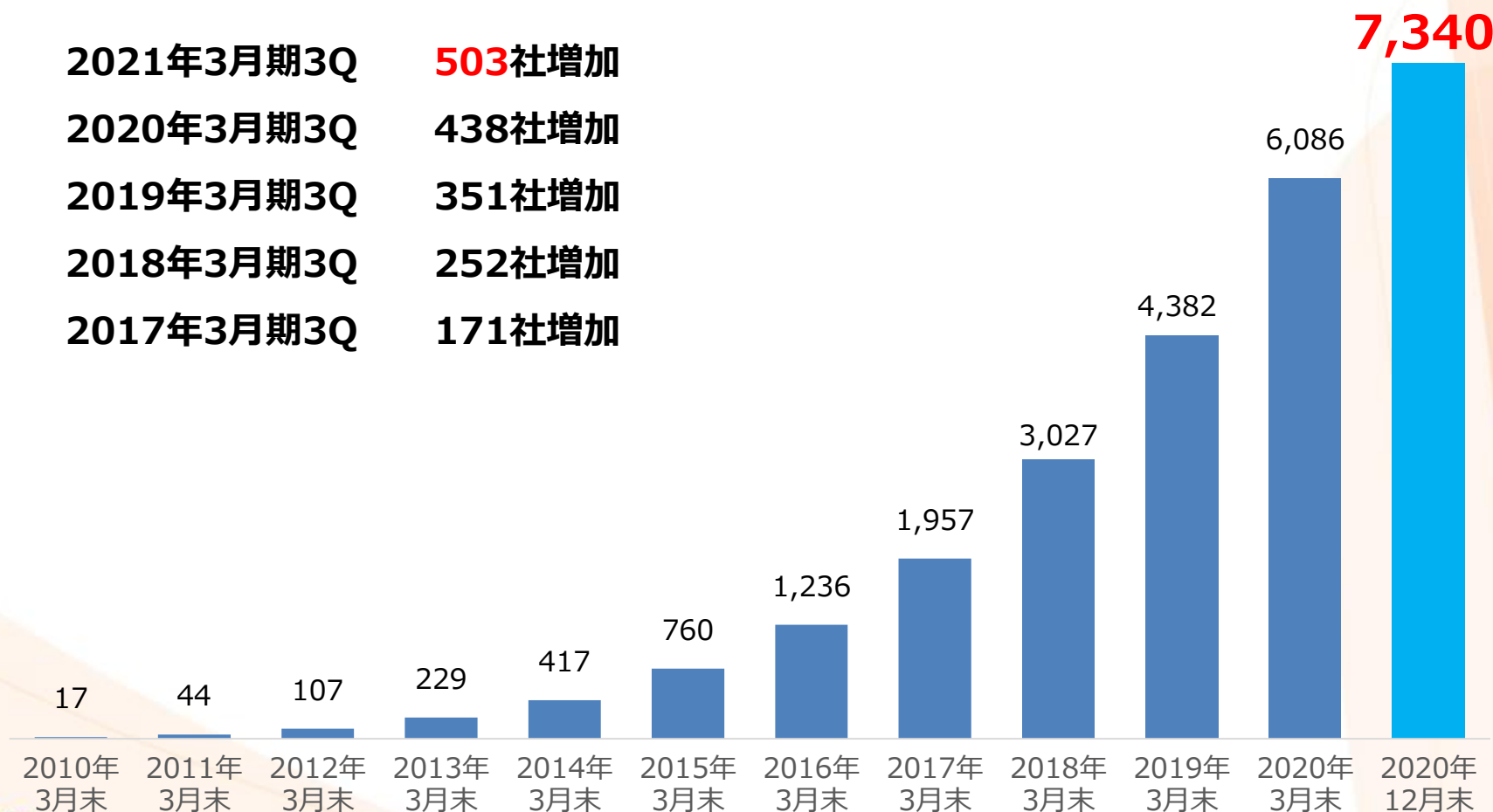
※クラウドに加えオンプレミス等の売上も含んでおります。

楽楽精算累計導入社数推移



導入社数が順調に増加

2021年3月期3Q	503社増加
2020年3月期3Q	438社増加
2019年3月期3Q	351社増加
2018年3月期3Q	252社増加
2017年3月期3Q	171社増加



楽楽精算の売上高推移

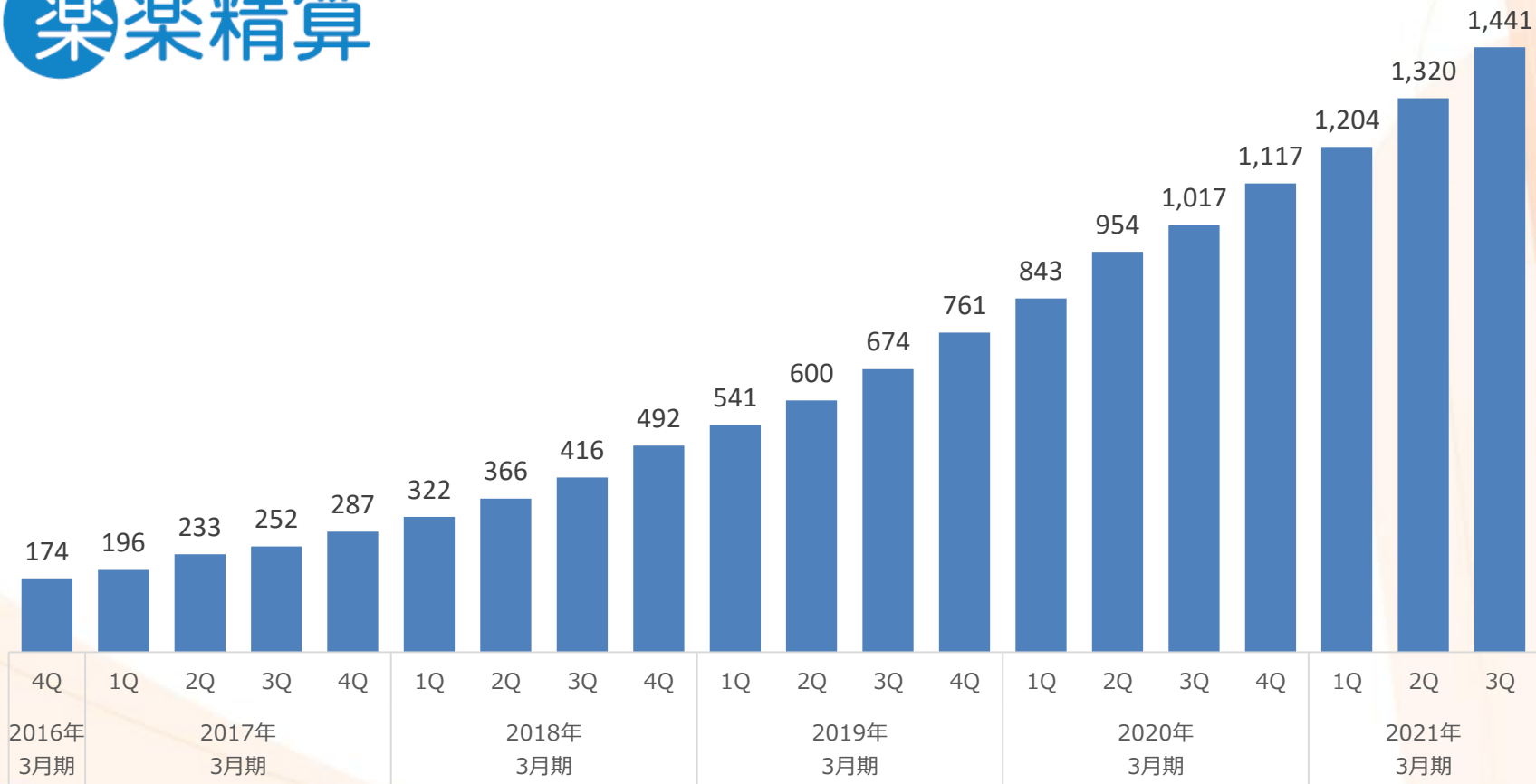
※クラウドのみの売上



安定的な高成長が持続



(単位：百万円)



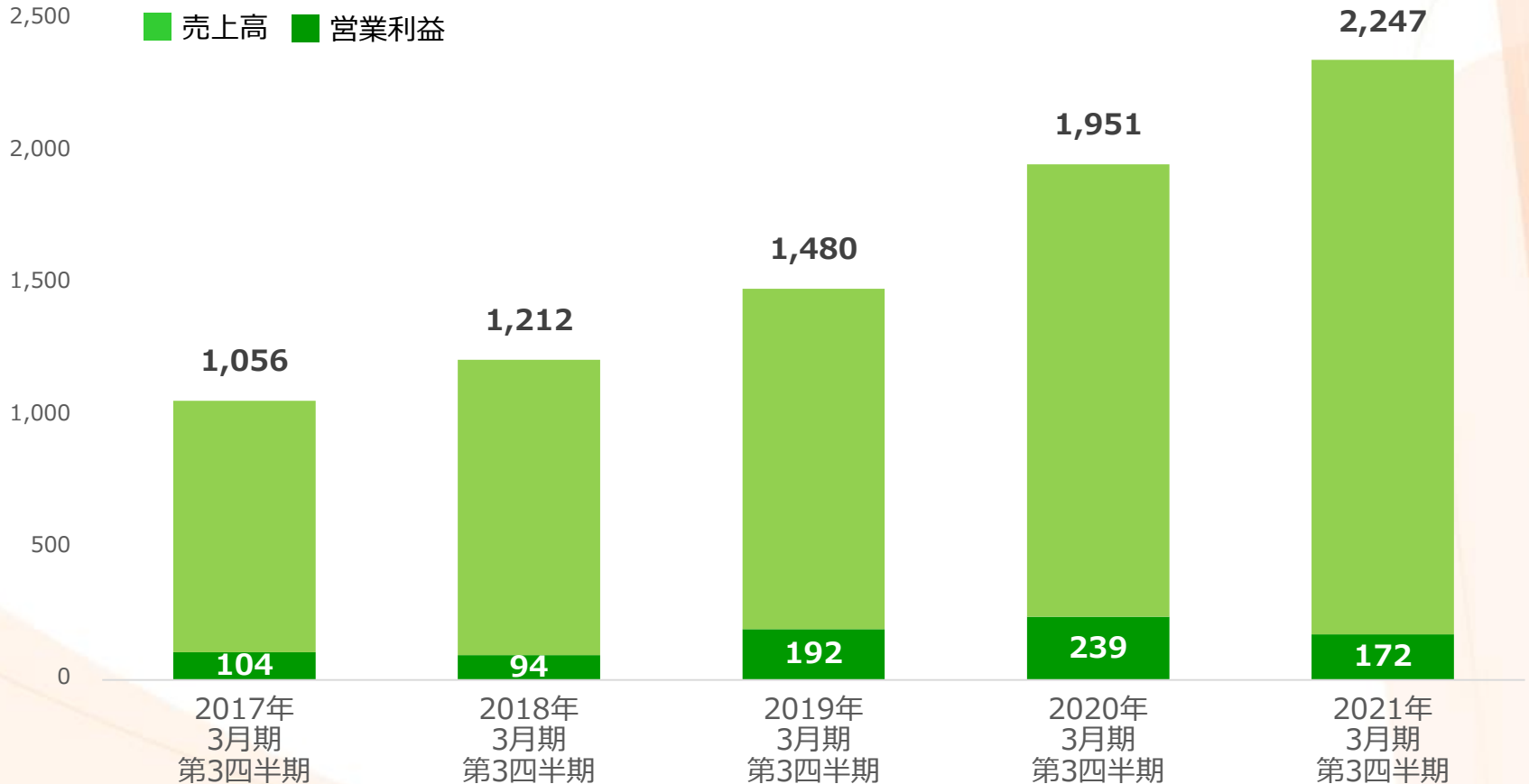
IT人材事業

IT人材事業の業績推移



前年同期比減益ながら、四半期のセグメント利益は黒字化

(単位：百万円)



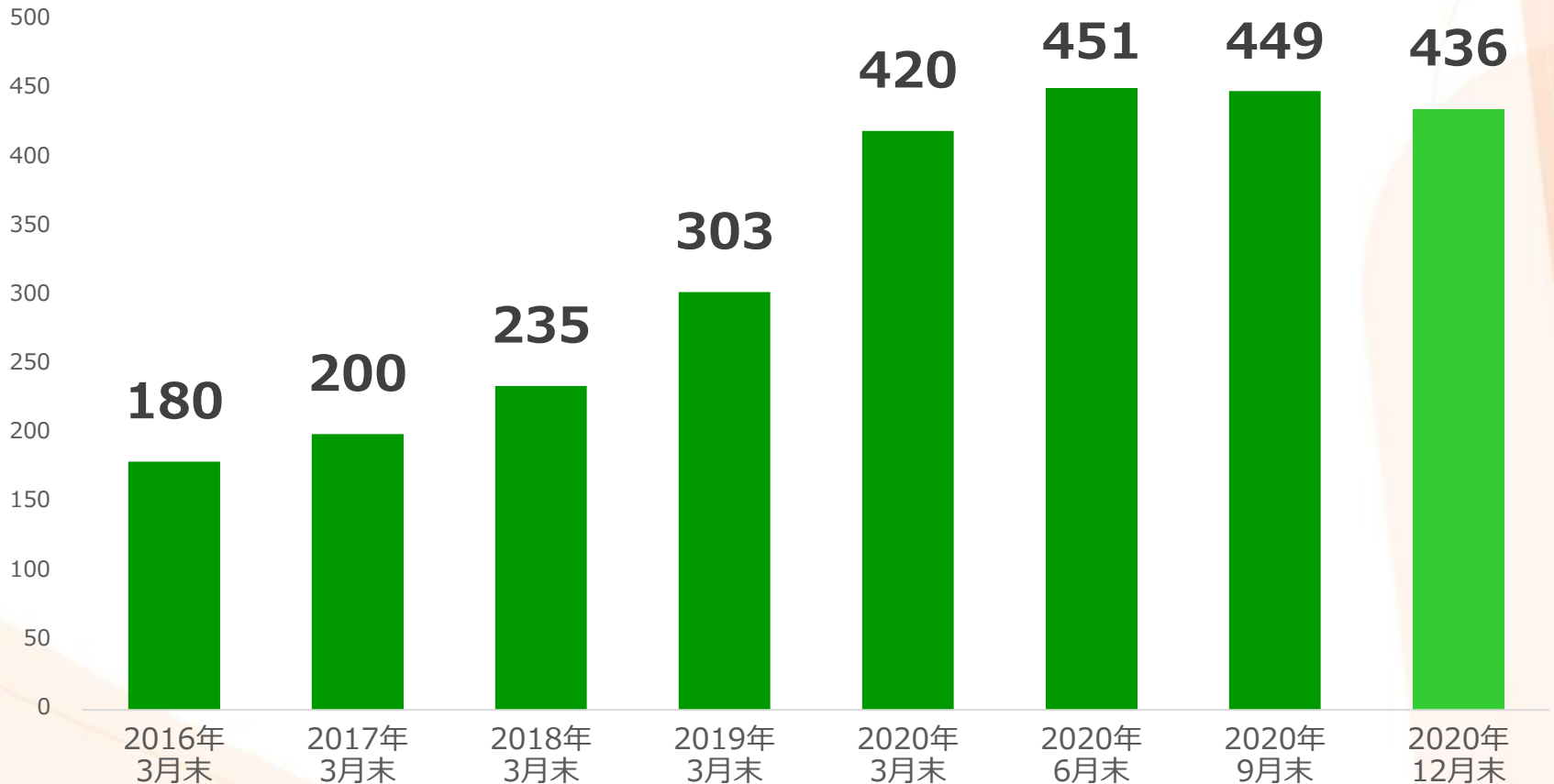
※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直ししています

IT人材事業エンジニア数の推移



稼働率が回復してきたため停止していた採用活動を4月入社に向けて再開

(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



持続的な成長のために来期から4年間は減益になることを厭わず投資を強化し、最終年で再び効率化を行う方針で新たな中期目標を策定中

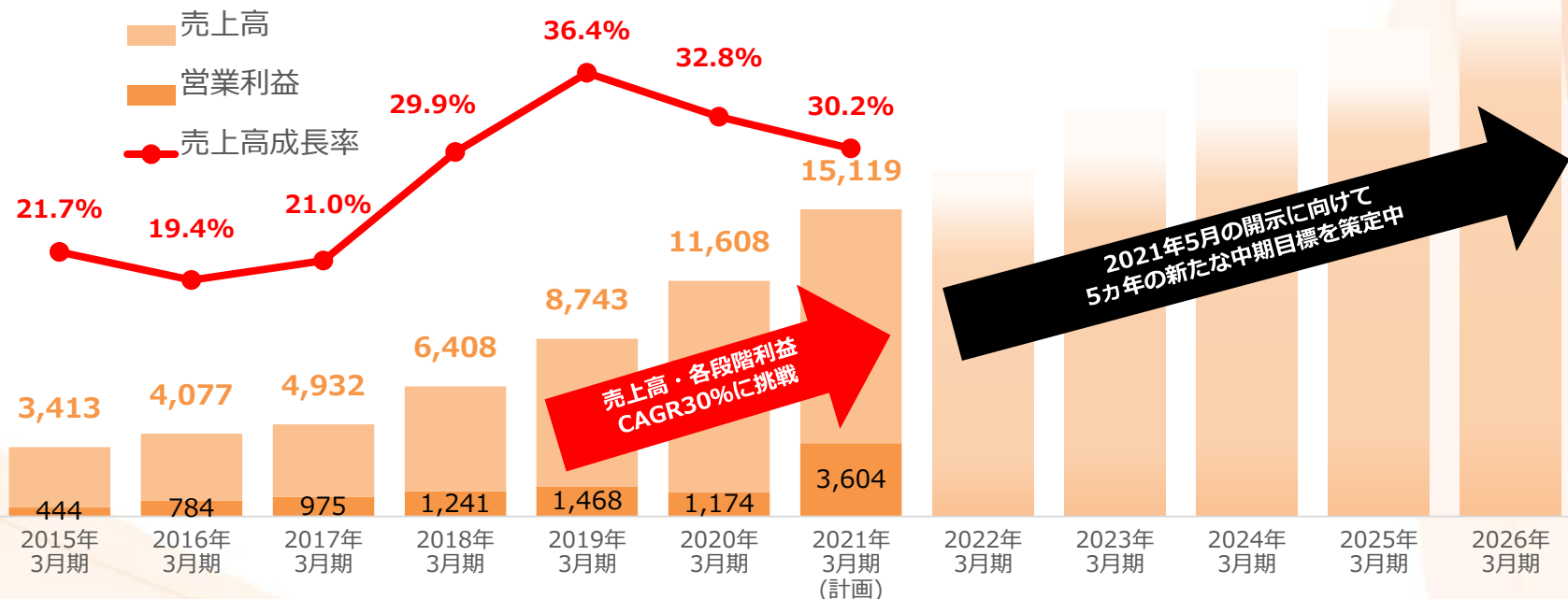
クラウドの新サービスを追加

「楽楽明細」への投資も強化

「楽楽精算」への投資を強化し、成長を加速させる

「楽楽精算」への強い投資を継続

(単位：百万円)



成長投資強化

効率化

成長投資強化

効率化

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	15,119	1,038	33.1%
粗利益	4,123	9,060	10,103	1,042	34.8%
営業利益	1,241	2,726	3,604	877	42.7%
経常利益	1,247	2,741	3,617	875	42.6%
EBITDA	1,357	2,982	4,070	1,087	44.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	874	1,922	2,720	797	45.9%

2021年3月期連結業績計画



通期計画の達成に向けて順調に進捗

(単位：百万円)

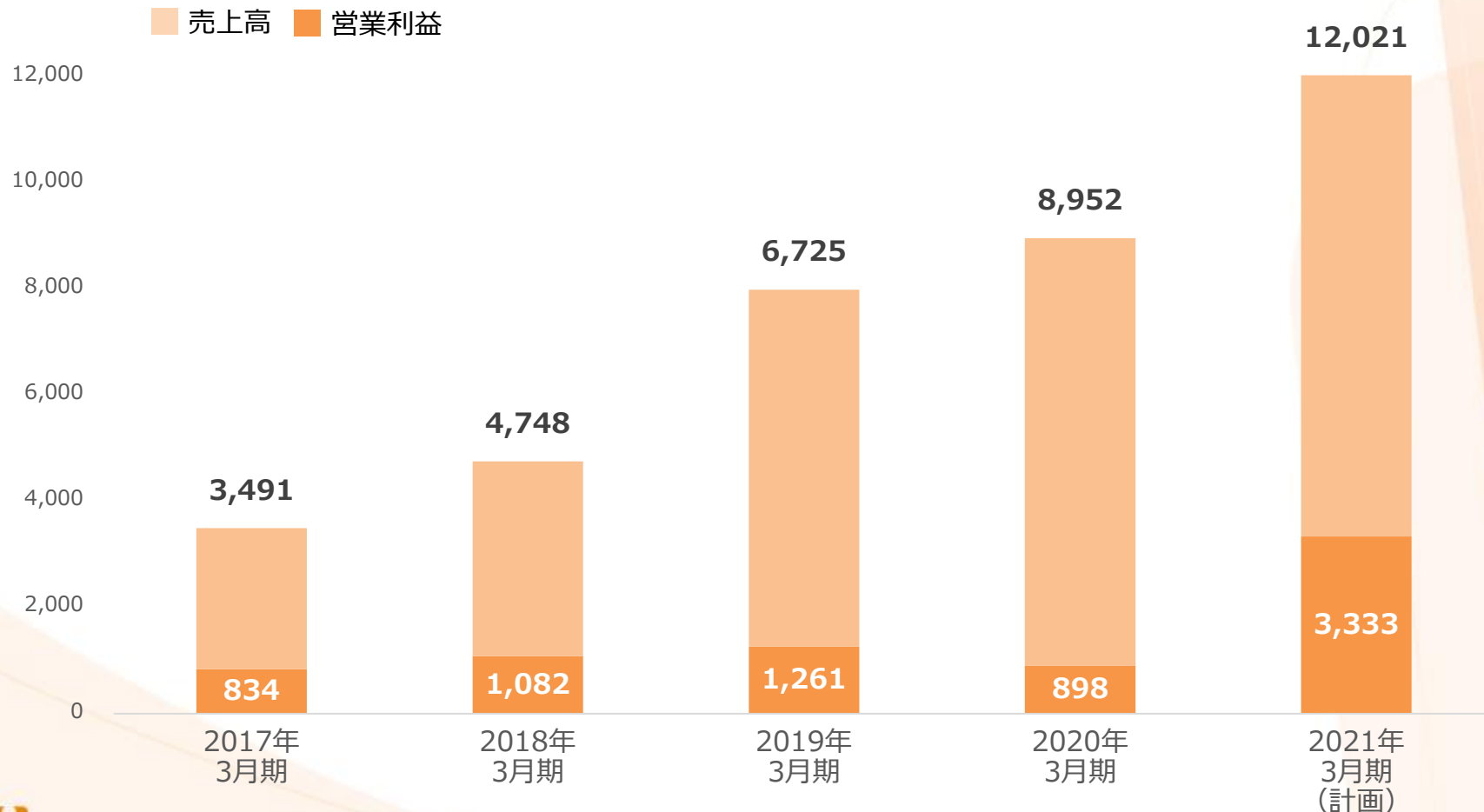
	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (計画)	前期比
売上高	11,608	15,119	130.2%
売上原価	3,945	5,016	127.1%
売上総利益	7,662	10,103	131.9%
(売上高総利益率)	(66.0%)	(66.8%)	
販売費及び一般管理費	6,487	6,498	100.3%
営業利益	1,174	3,604	306.9%
(営業利益率)	(10.1%)	(23.8%)	
経常利益	1,177	3,617	307.2%
(経常利益率)	(10.1%)	(23.9%)	
EBITDA	1,561	4,070	260.7%
(EBITDAマージン)	(13.4%)	(26.9%)	
法人税	369	1,100	
(法人税率)	(31.6%)	(28.9%)	
親会社株主に帰属 する当期純利益	799	2,720	340.2%

クラウド事業の業績推移



主要サービスが新規受注を積み上げ、通期計画の達成に向けて順調に推移

(単位：百万円)



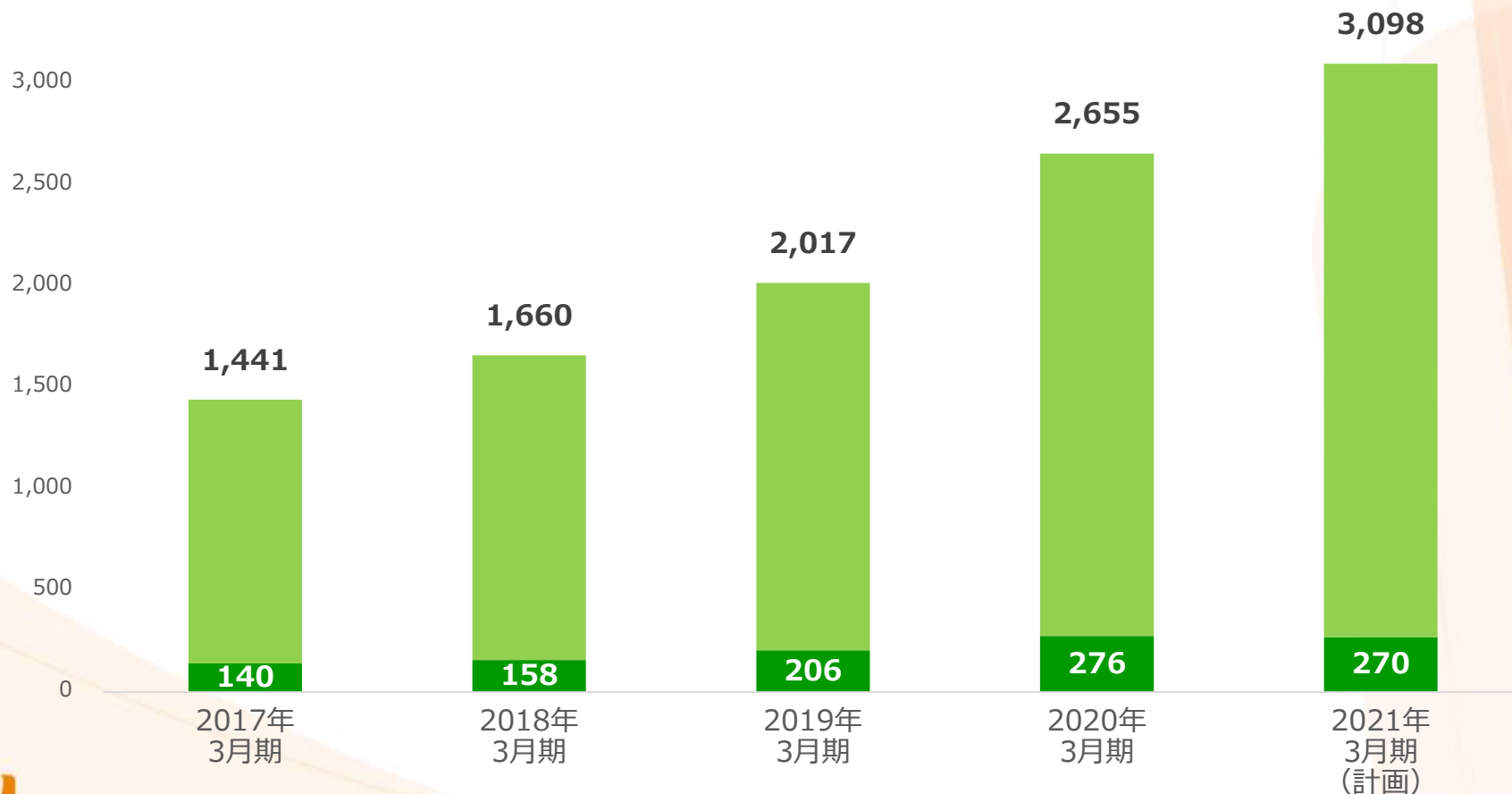
IT人材事業の業績推移



緊急事態宣言が再発令される等厳しい環境が続くが、稼働率の回復に注力

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



人件費及び広告宣伝費の計画



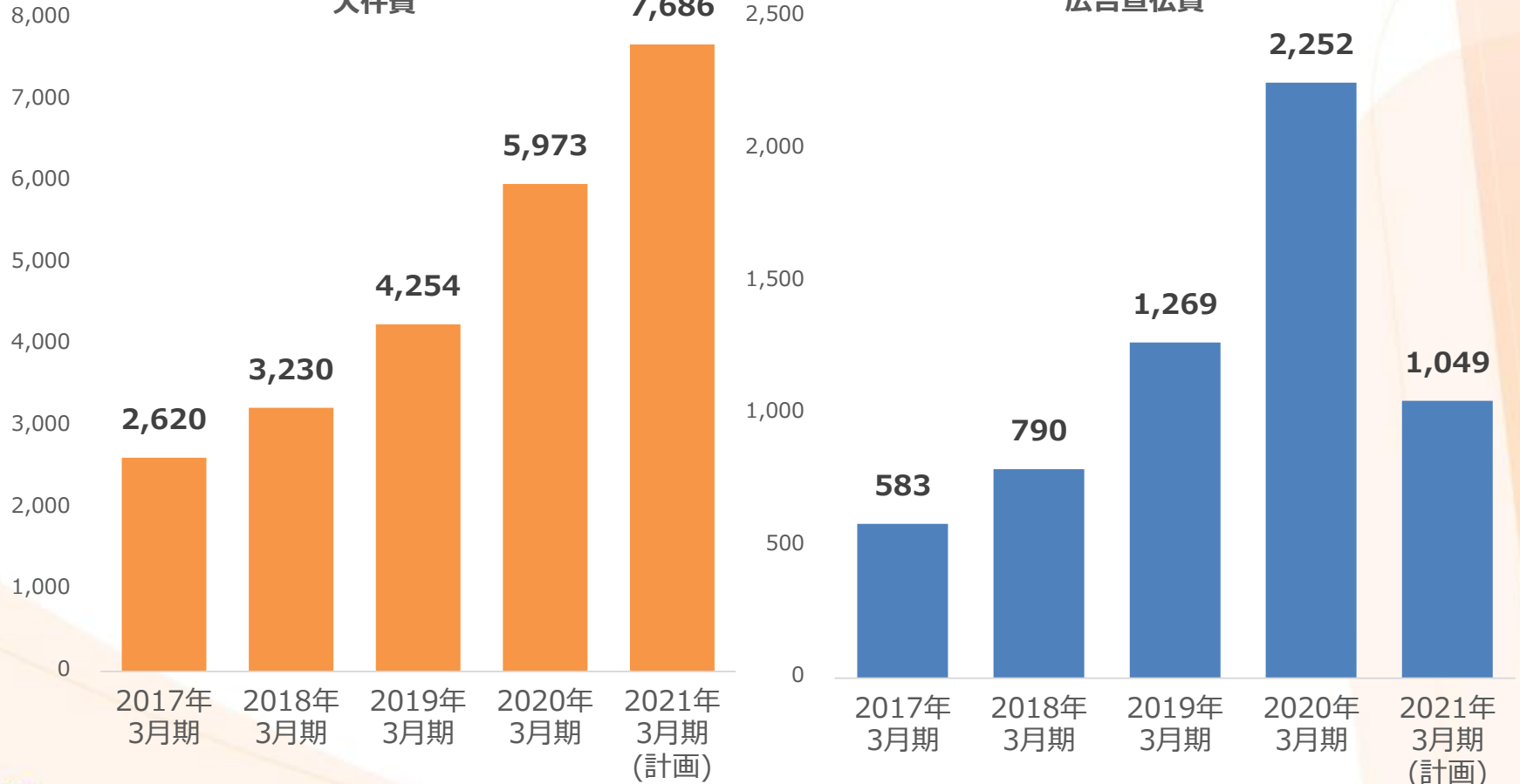
今期は効率化を推進するものの、来期からは再度成長投資を強化する方針

(単位：百万円)

(単位：百万円)

人件費

広告宣伝費

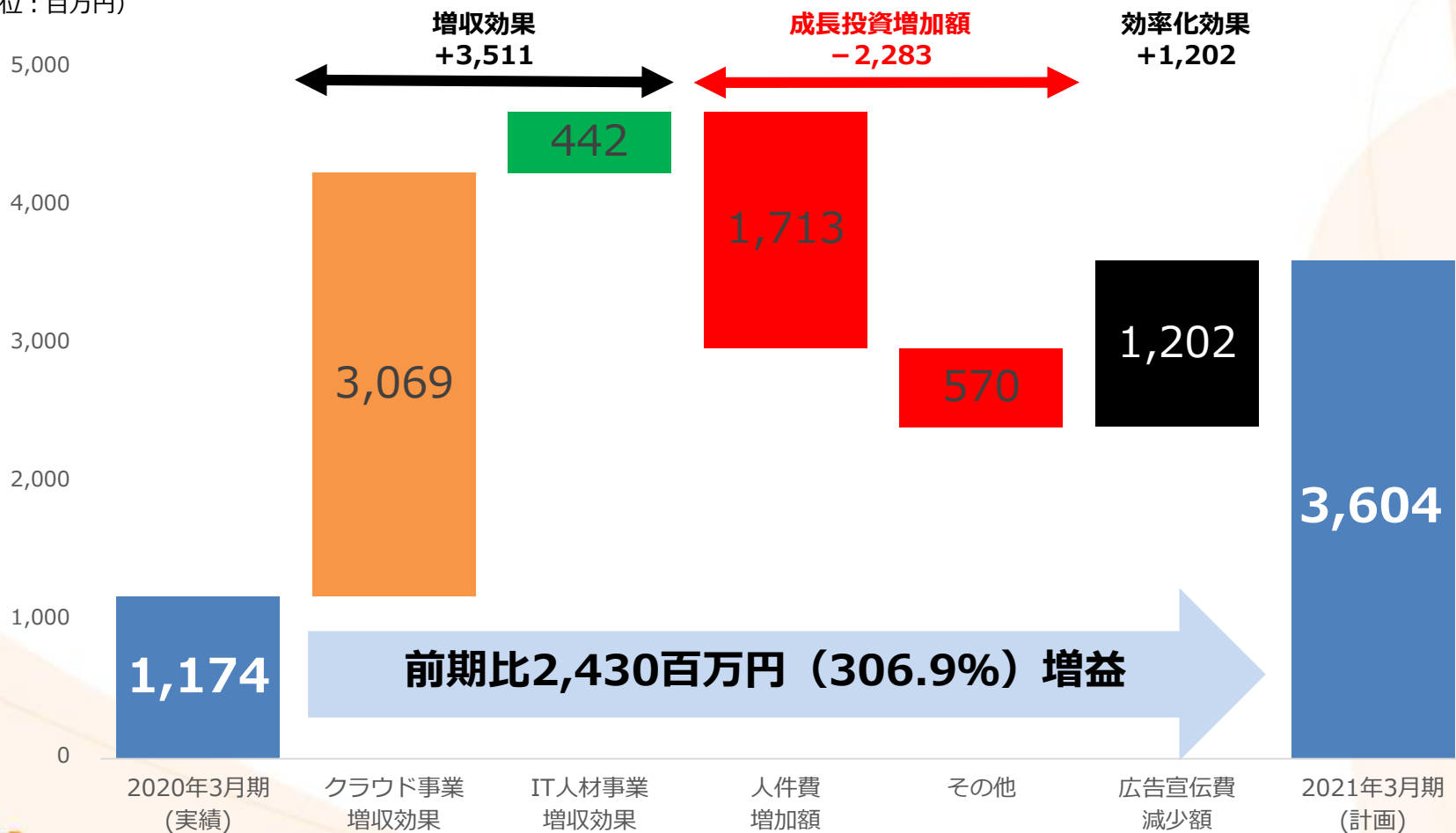


2021年3月期連結営業利益増減要因



持続的な成長に必要な投資を行いながら、広告宣伝費の効率化を推進し、大幅な増収増益の見込み

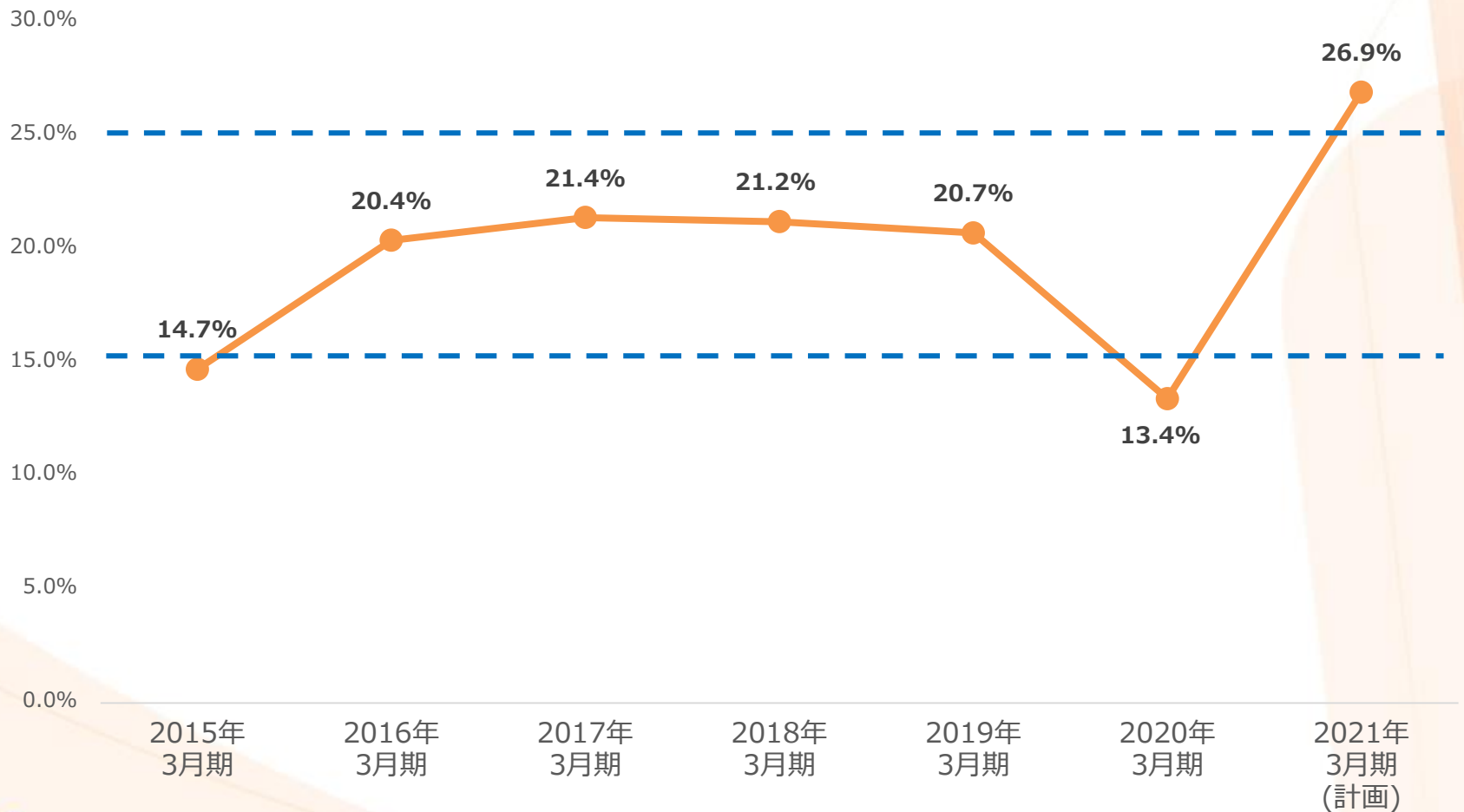
(単位：百万円)



【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、目安の上限を超過



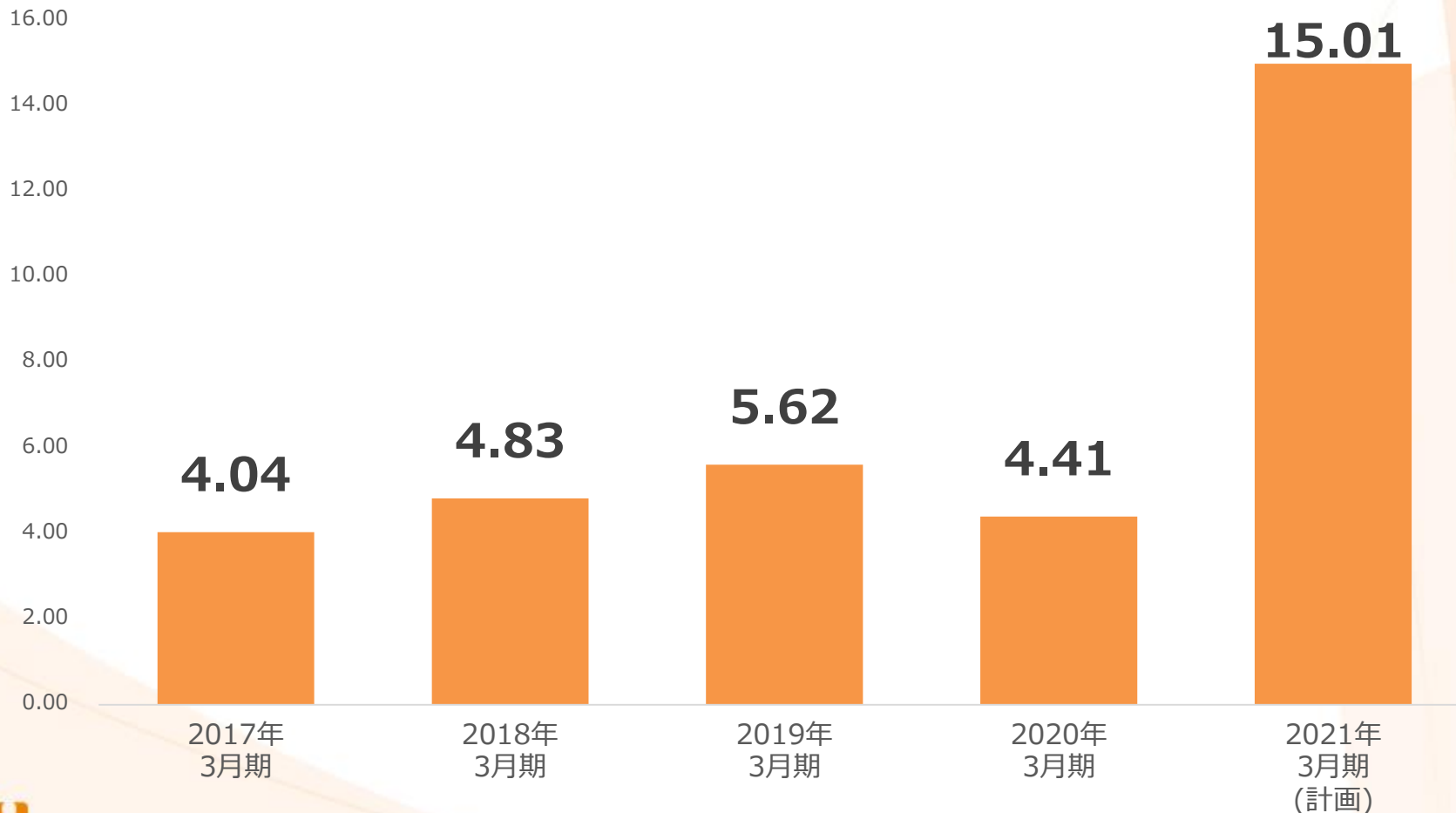
【重要指標】 一株利益（EPS）推移

※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

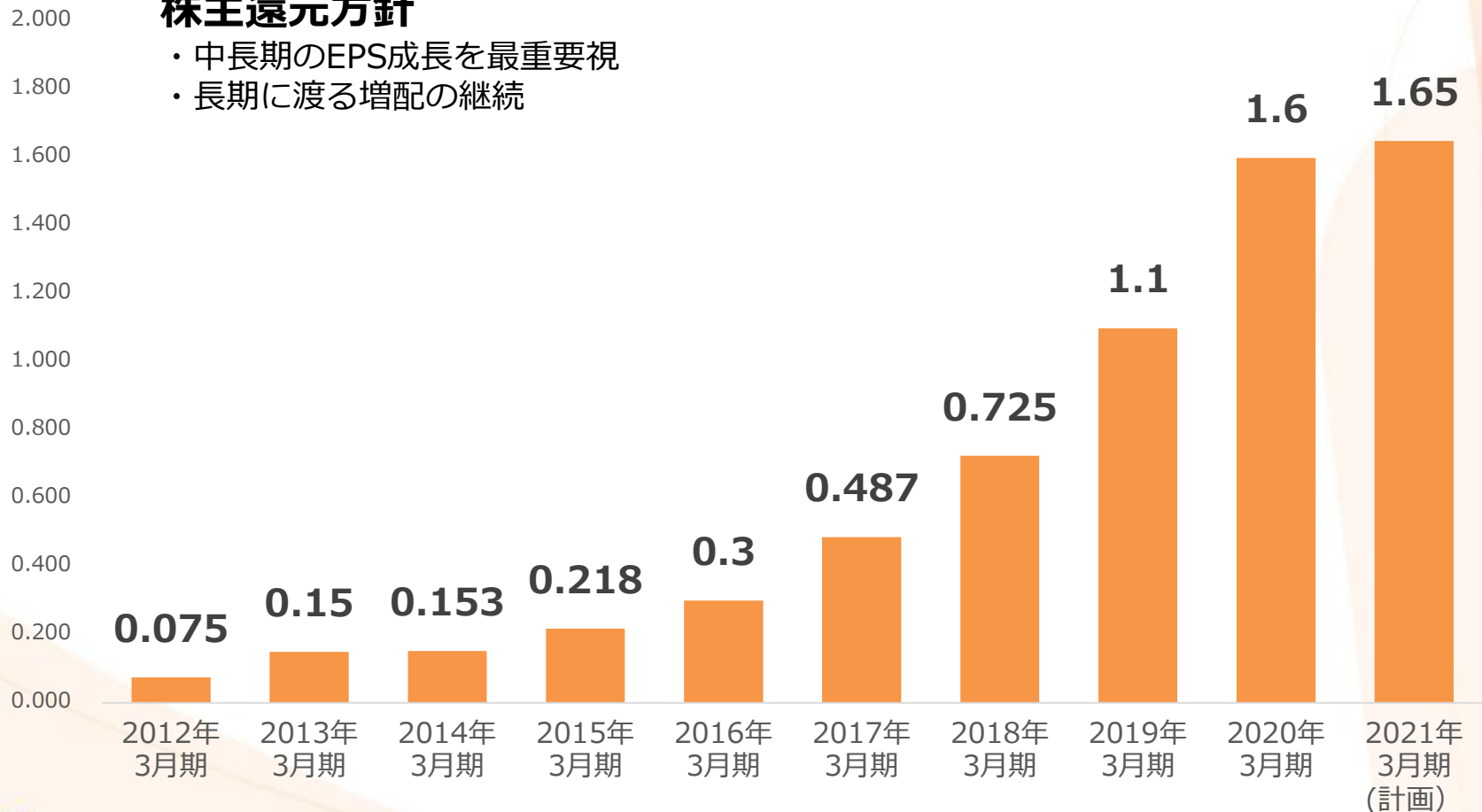


9期連続増配を計画

(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

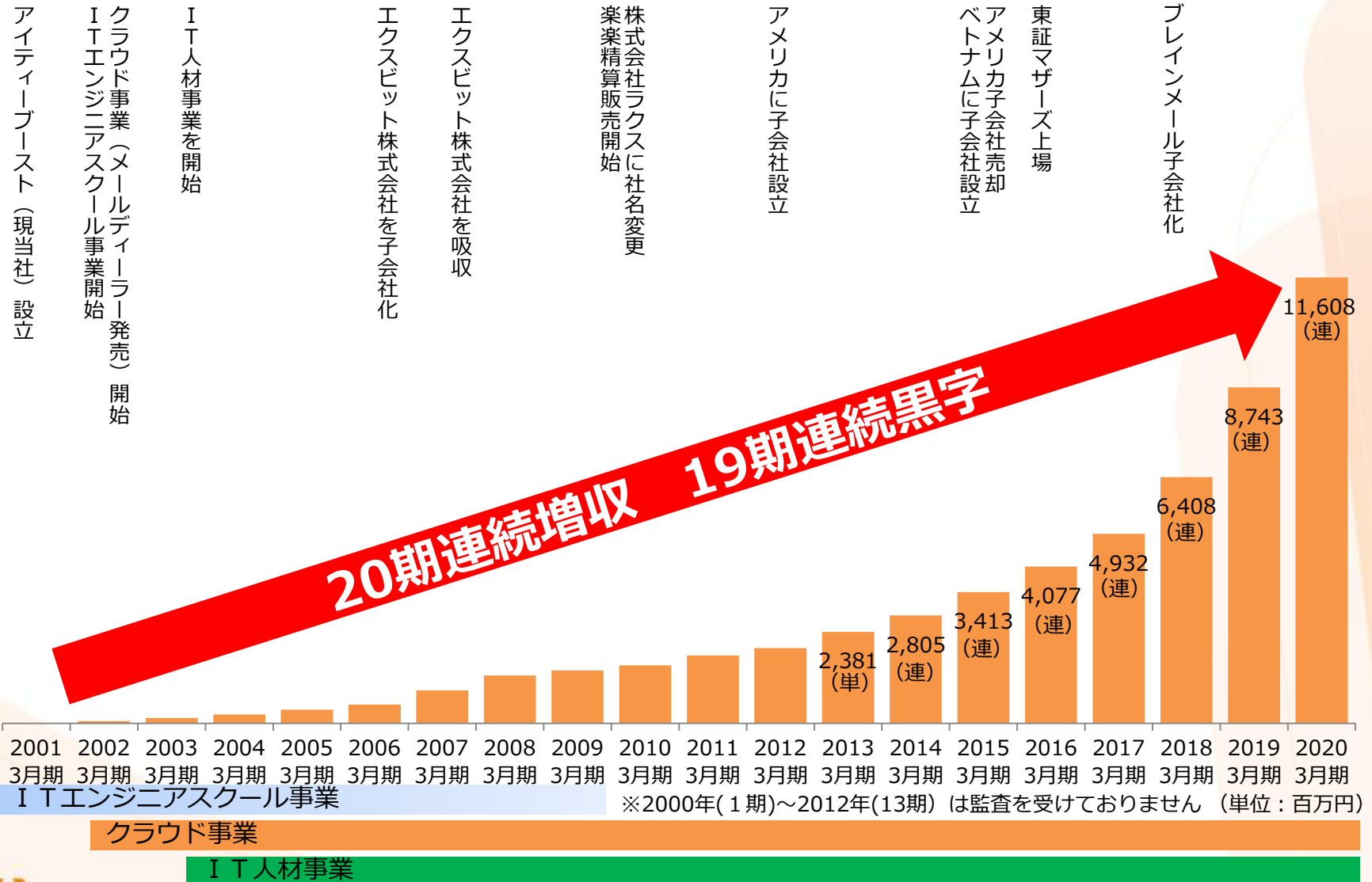
(単位: 円)	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期
楽楽精算	8,310,722	9,790,391	10,405,262	10,800,545	14,004,503
メールディーラー	2,625,492	4,112,810	3,823,875	4,156,660	3,789,798
メール配信	1,040,173	1,084,527	1,180,323	1,035,117	1,218,522
楽楽販売	5,246,983	5,054,024	5,210,540	8,282,573	8,120,258
楽楽明細	—	7,781,983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



アイティーブースト (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 (メールディーラー発売) 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



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



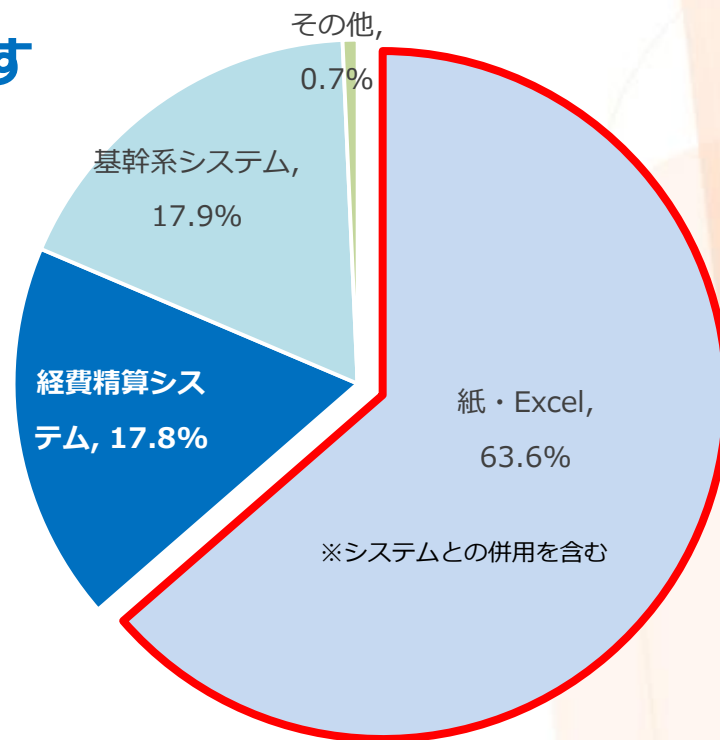
クラウド経費精算システムのターゲット市場

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

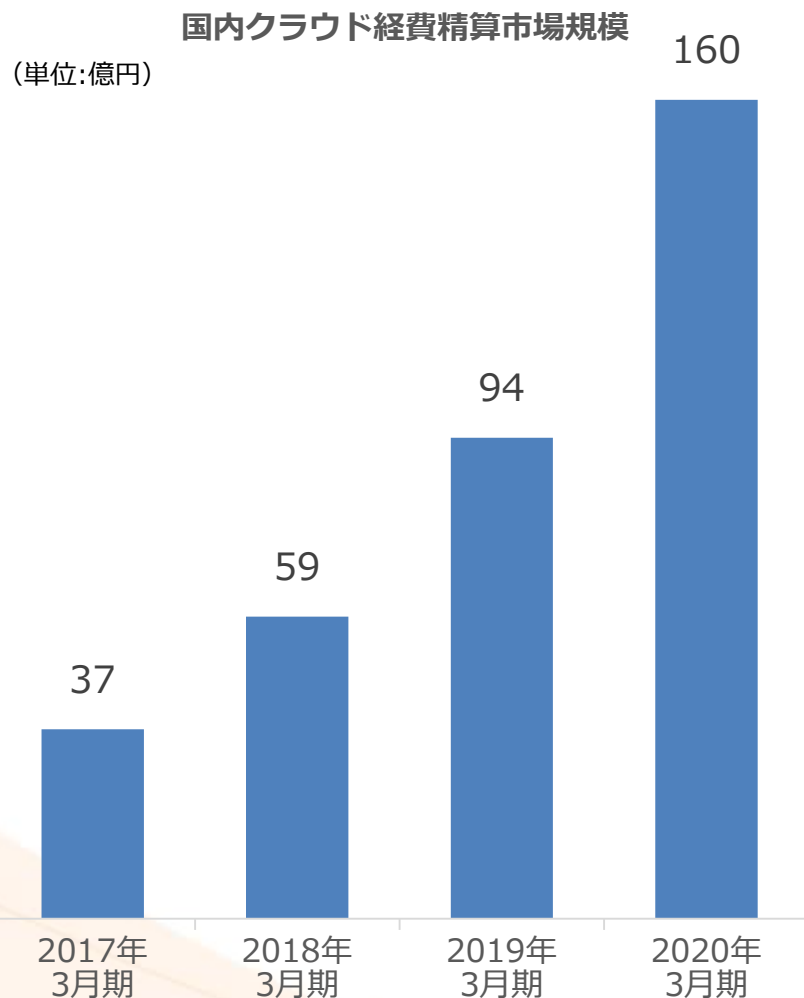
紙やExcel（ワークフローシステムの併用含む）等、非効率な方法で経費精算をしている企業の比率は依然高く、経費精算システムの導入余地は大きい



出所：2020年2月実施、経理部門向けアンケート

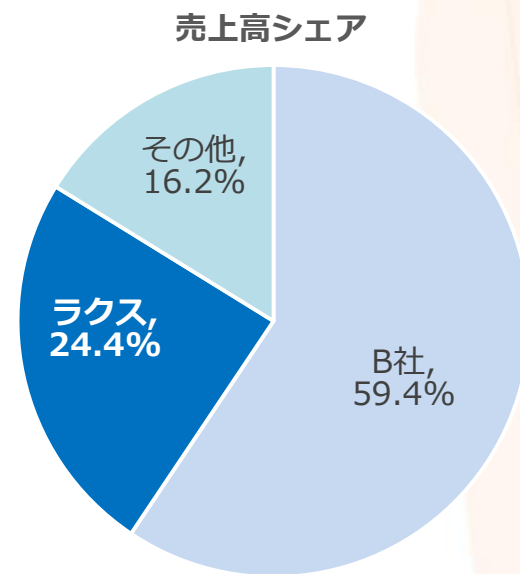
クラウド経費精算システム市場

※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

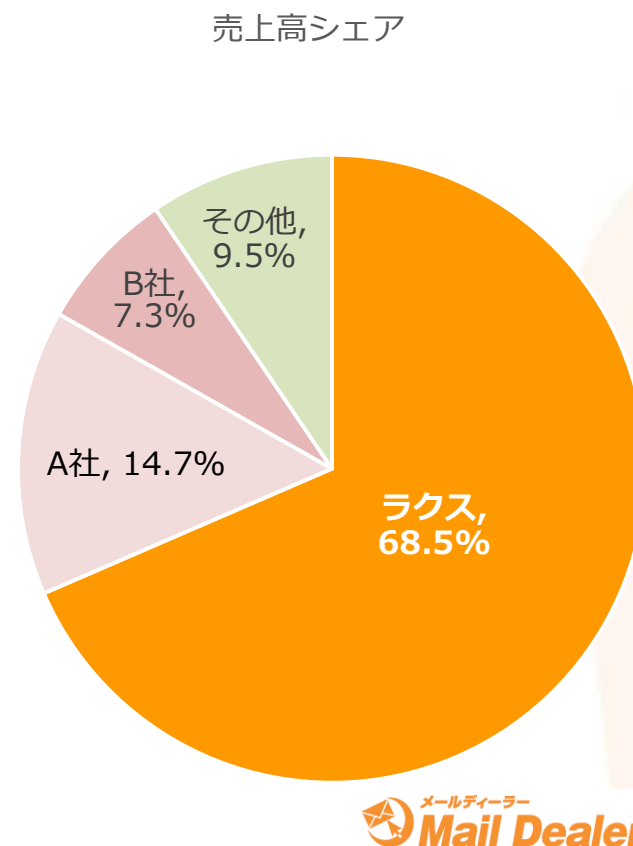
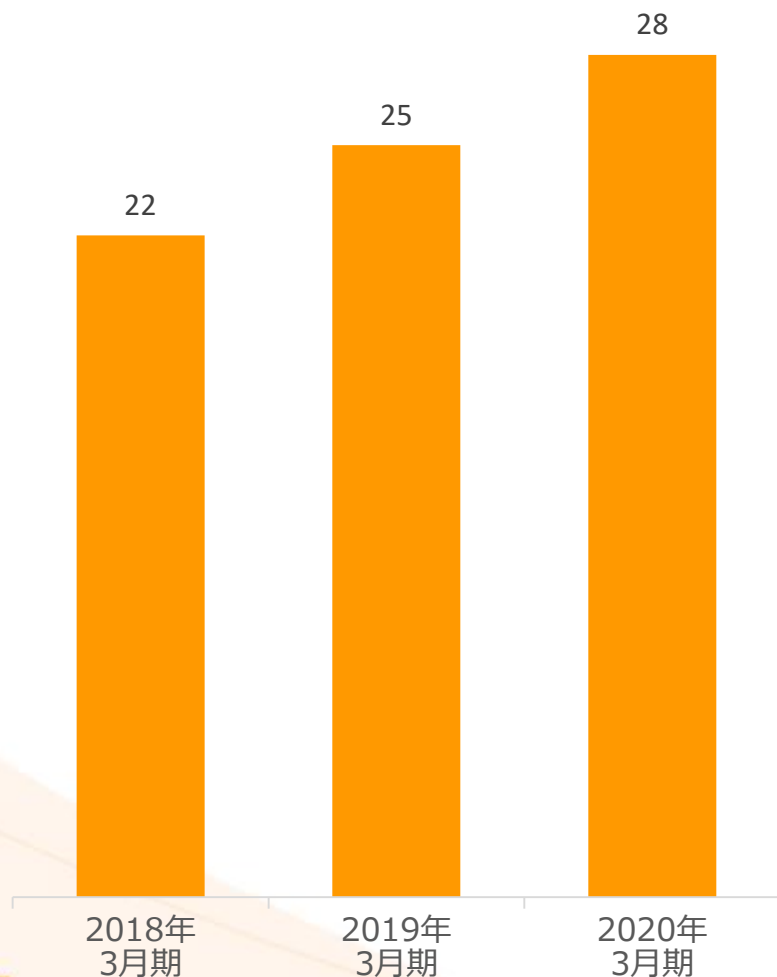
販売開始：2001年4月



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)



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

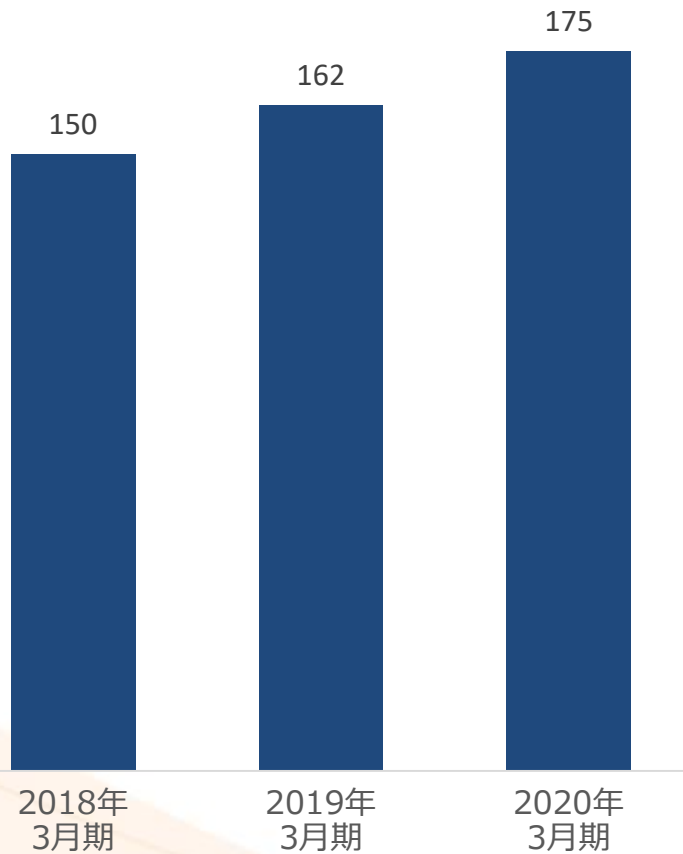
料金体系：配信通数課金+オプション

販売開始：2011年6月

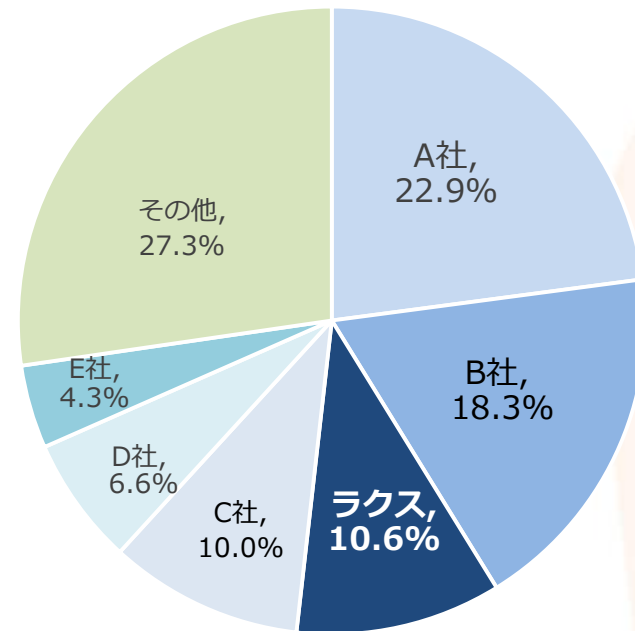
クラウドメール配信システム市場

※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、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

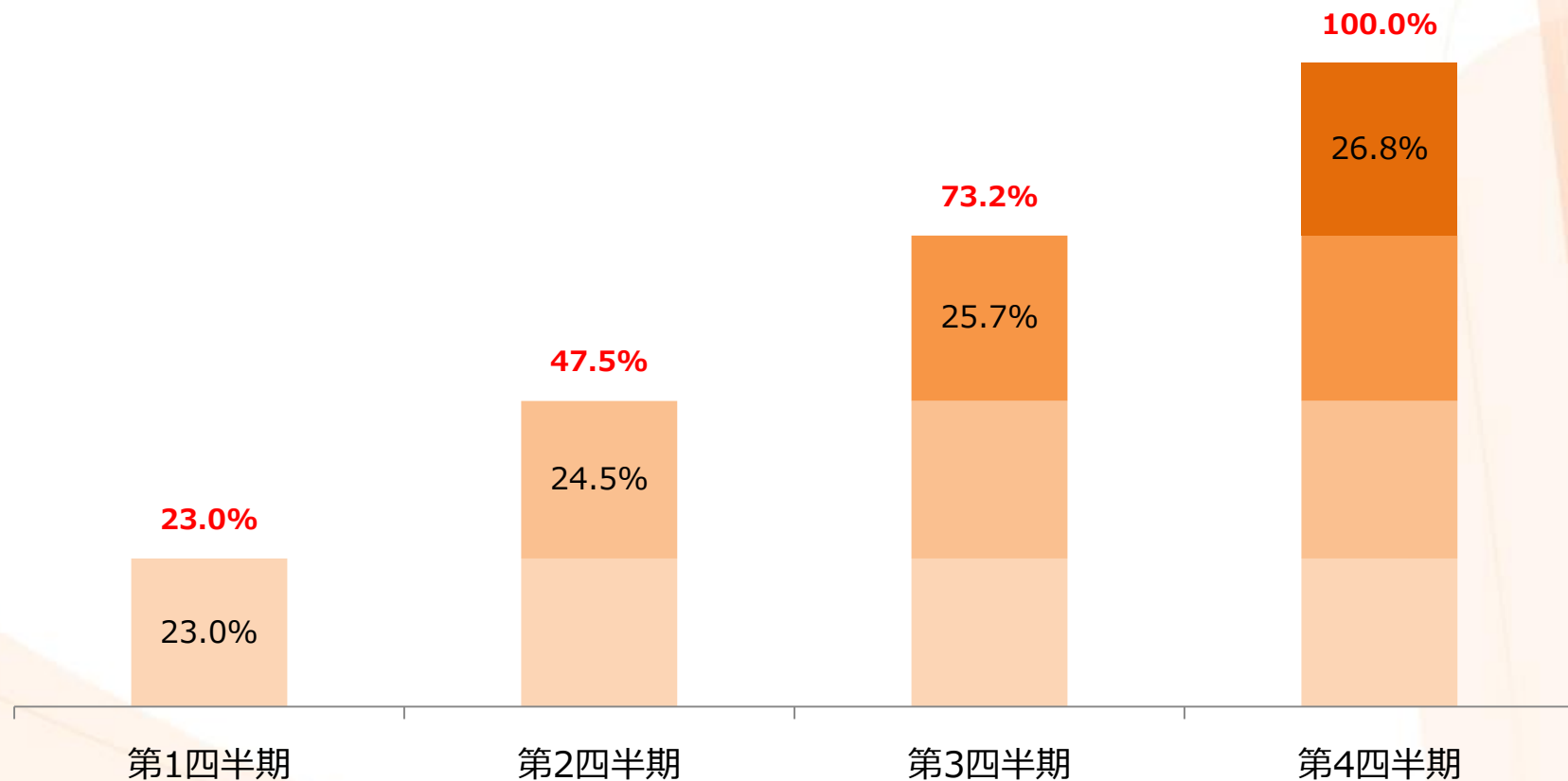
- ◆ 未経験者のエンジニア適性判定ノウハウ
- ◆ エンジニア育成ノウハウ

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。