会　社　名　株　式　会　社　ラ　ク　ス
（コード番号：3923　東証マザーズ）
住　　所　東京都渋谷区千駄ヶ谷 5-27-11（本社）
大阪府大阪市北区鶴野町 1-9（登記上の本店）
代 表 者 名　代表取締役社長　　中村崇則
問い合わせ先　取締役戦略企画部長　松嶋祥文
（TEL　03-5362-3650）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下の通り、投資に関する説明会を開催致しましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2019 年 11 月 25 日
開催方法	対面による実開催
開催場所	野村證券日本橋 7 階講堂 東京都中央区日本橋 1-9-1
説明会資料名	2020 年 3 月期第 2 四半期決算説明資料

【添付資料】

1.説明会において使用した資料

2.参考資料（説明会質疑応答要旨）

以上



株式会社ラクス

（東証マザーズ：3923）

2020年3月期
第２四半期決算説明資料

ポイント

■ 2020年3月期第2四半期業績

・前期からの成長投資が奏功し、大幅増収を達成

・増収効果に加え、費用対効果を重視した成長投資を実施したため計画比増益

■ クラウド事業

・主要サービスは計画通り成長が持続

・方針通り積極的な成長投資を実施し前年同期比減益

■ IT人材事業

・稼働エンジニア数が増加し、売上高成長が加速

■ 2020年3月期第3四半期計画

・大幅増収を目指して引き続き積極的な成長投資を計画しているため前年同期比で減益の見込み

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期第２四半期連結業績サマリー

前期からの成長投資が奏功し、大幅増収を達成

		前年同期比
売上高	5,391百万円	32.3%増収
営業利益	676百万円	0.4%減益
経常利益	678百万円	0.6%減益
EBITDA	859百万円	1.7%増益
親会社株主に帰属する四半期純利益	433百万円	2.2%減益

※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

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期
第２四半期連結決算業績

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期第２四半期連結業績概要

増収効果に加え、費用対効果を重視した成長投資を実施したため計画比増益

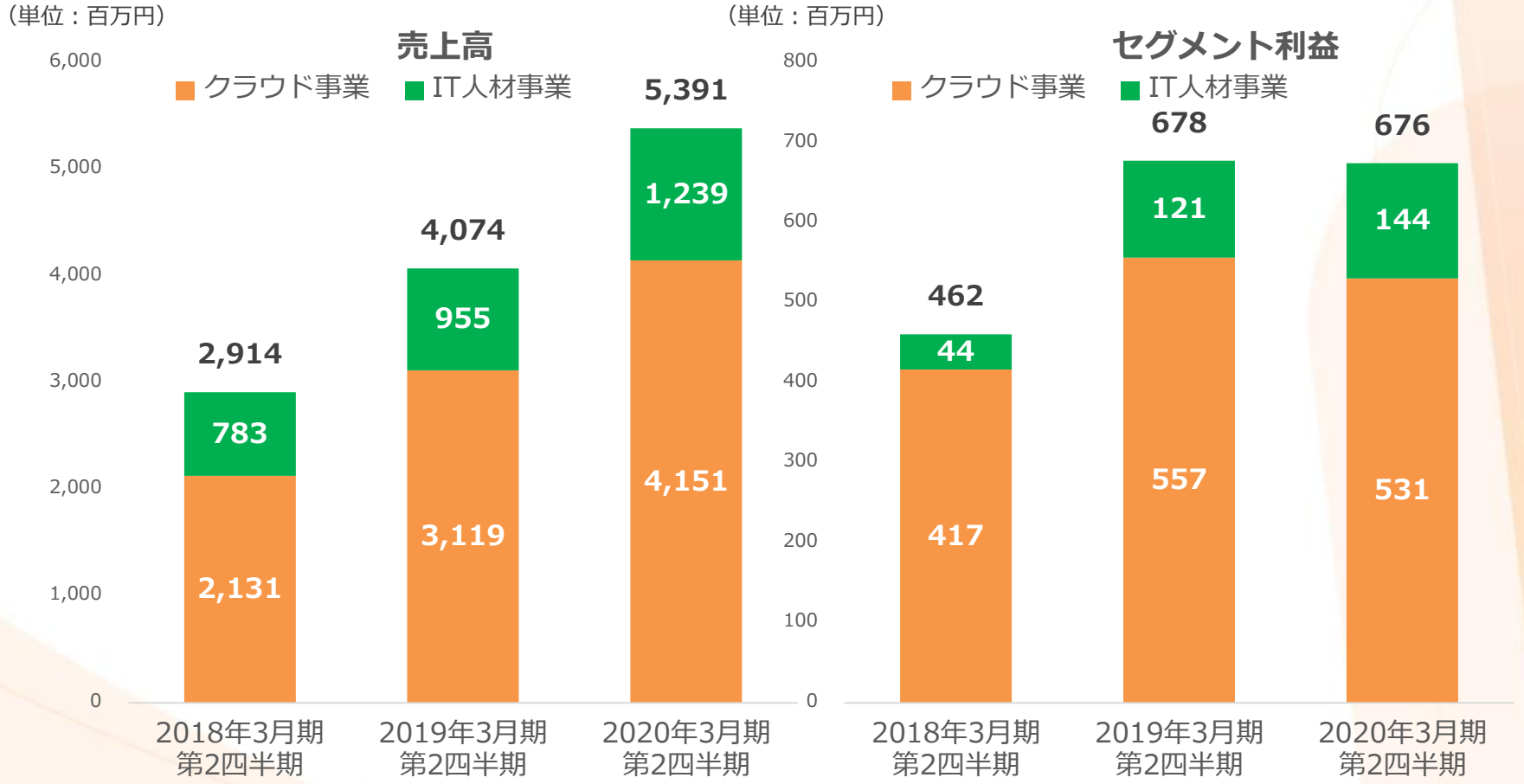
（単位：百万円）

	2019年3月期 第２四半期 （実績）	2020年3月期 第２四半期 （計画）	2020年３月期 第２四半期 （実績）	計画比	前年同期比
売上高	**4,074**	**5,370**	**5,391**	**100.4%**	**132.3%**
売上原価	1,384	1,826	1,831	100.2%	132.2%
売上総利益	2,689	3,543	3,559	100.5%	132.3%
（売上高総利益率）	(66.0%)	(66.0%)	(66.0%)		
販売費及び一般管理費	2,011	2,957	2,883	97.5%	143.4%
営業利益	**678**	**586**	**676**	**115.4%**	**99.6%**
（営業利益率）	(16.7%)	(10.9%)	(12.5%)		
経常利益	**682**	**586**	**678**	**115.7%**	**99.4%**
（経常利益率）	(16.7%)	(10.9%)	(12.6%)		
EBITDA	**844**	**766**	**859**	**112.1%**	**101.7%**
（EBITDAマージン）	(20.7%)	(14.3%)	(15.9%)		
法人税等	238	214	244		
親会社株主に帰属する四半期純利益	**443**	**372**	**433**	**116.6%**	**97.8%**

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

セグメント別の状況

クラウド事業は積極的な成長投資を実行し、減益で着地
IT人材事業は稼働エンジニア数が増加し、売上高成長が加速

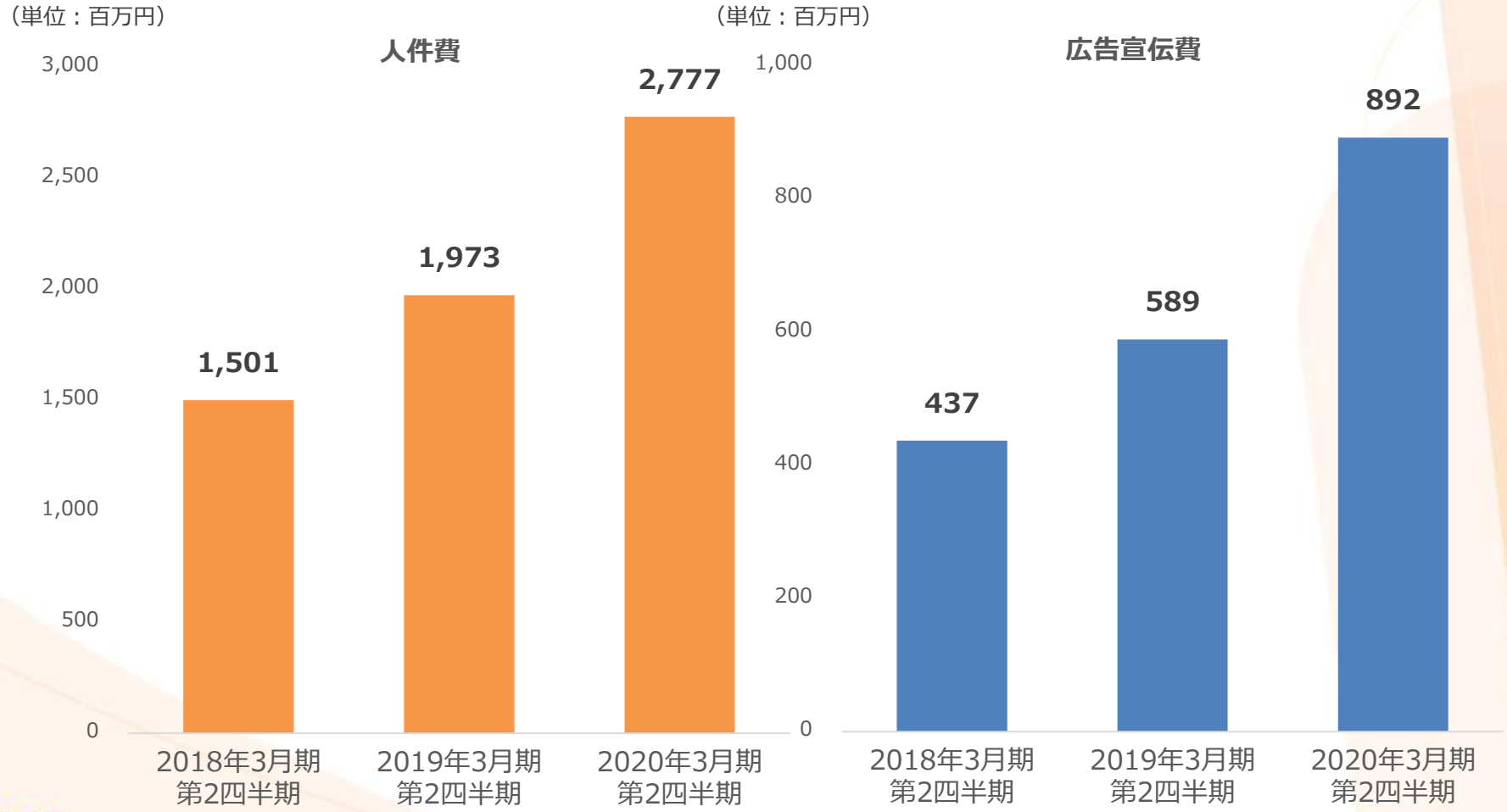


※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直しています。

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

人件費及び広告宣伝費の推移（実績）

方針通り積極的な成長投資を行い、人件費、広告宣伝費ともに大幅増加

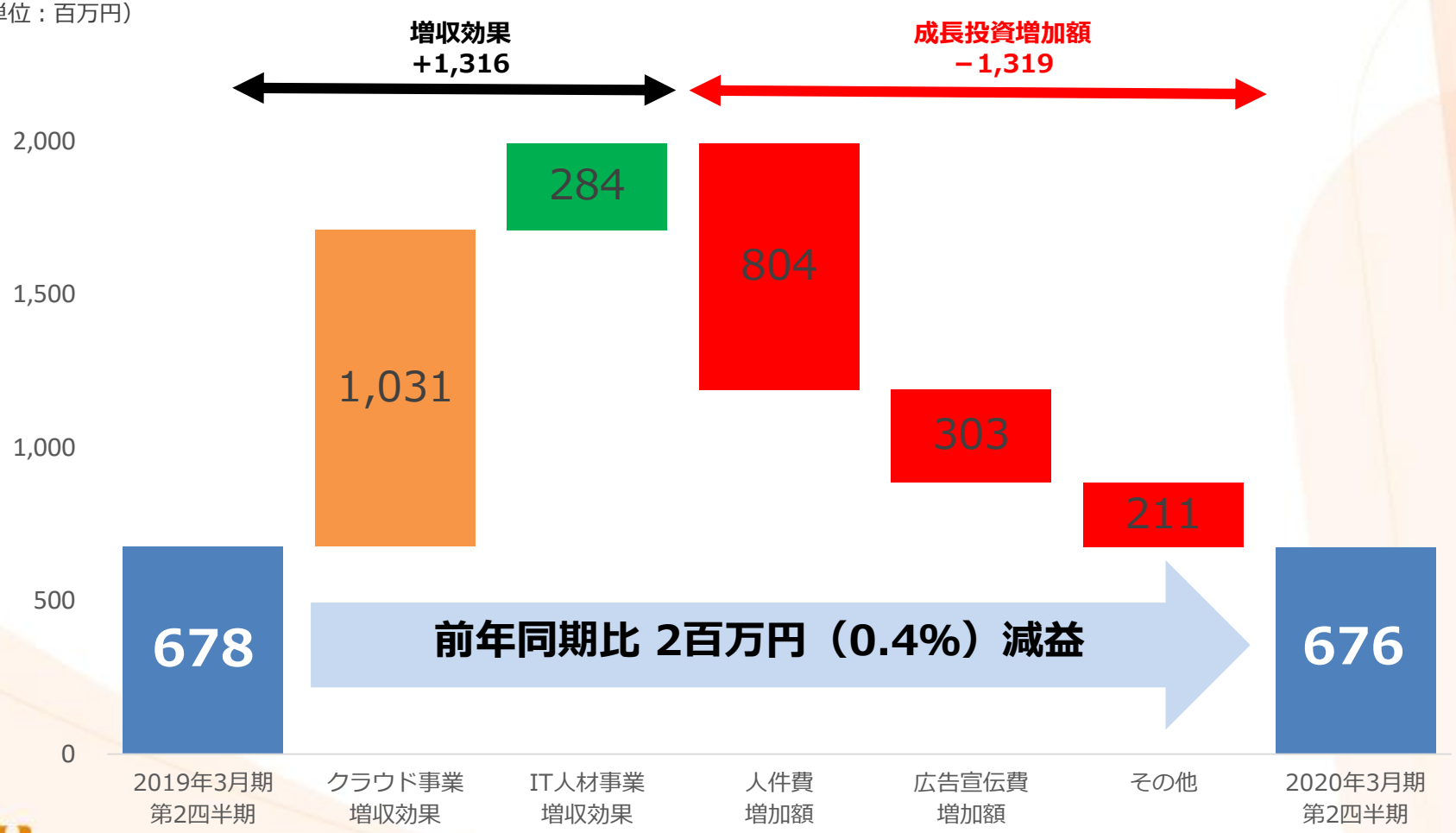


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期第2四半期連結営業利益増減要因

方針通り増収額以上の成長投資を行い、前年同期比減益で着地

（単位：百万円）

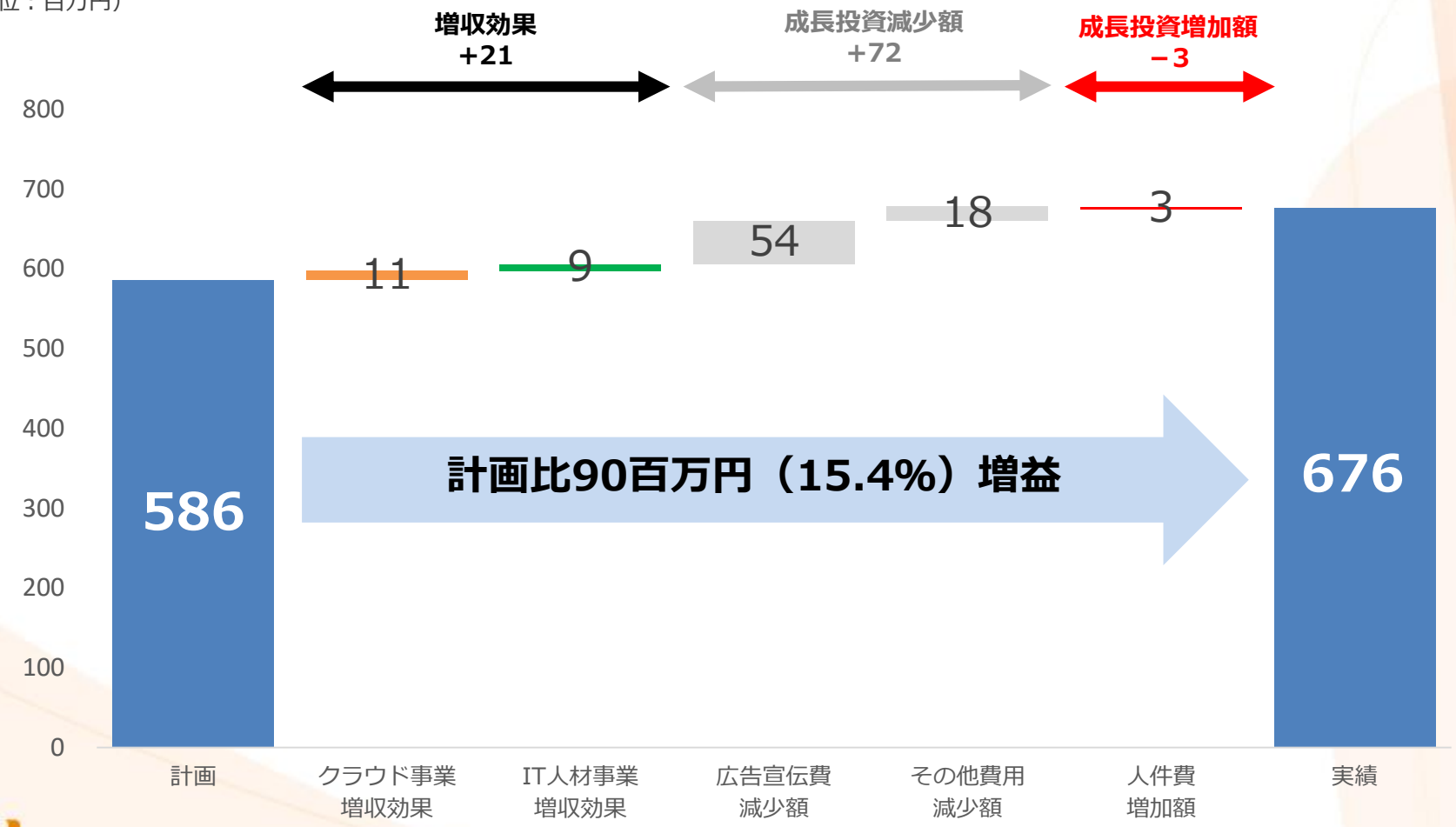


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期第2四半期連結営業利益増減要因（計画比）

増収効果に加え、費用対効果も重視した成長投資を行ったため、一部の費用が計画比で減少し、計画比大幅増益で着地

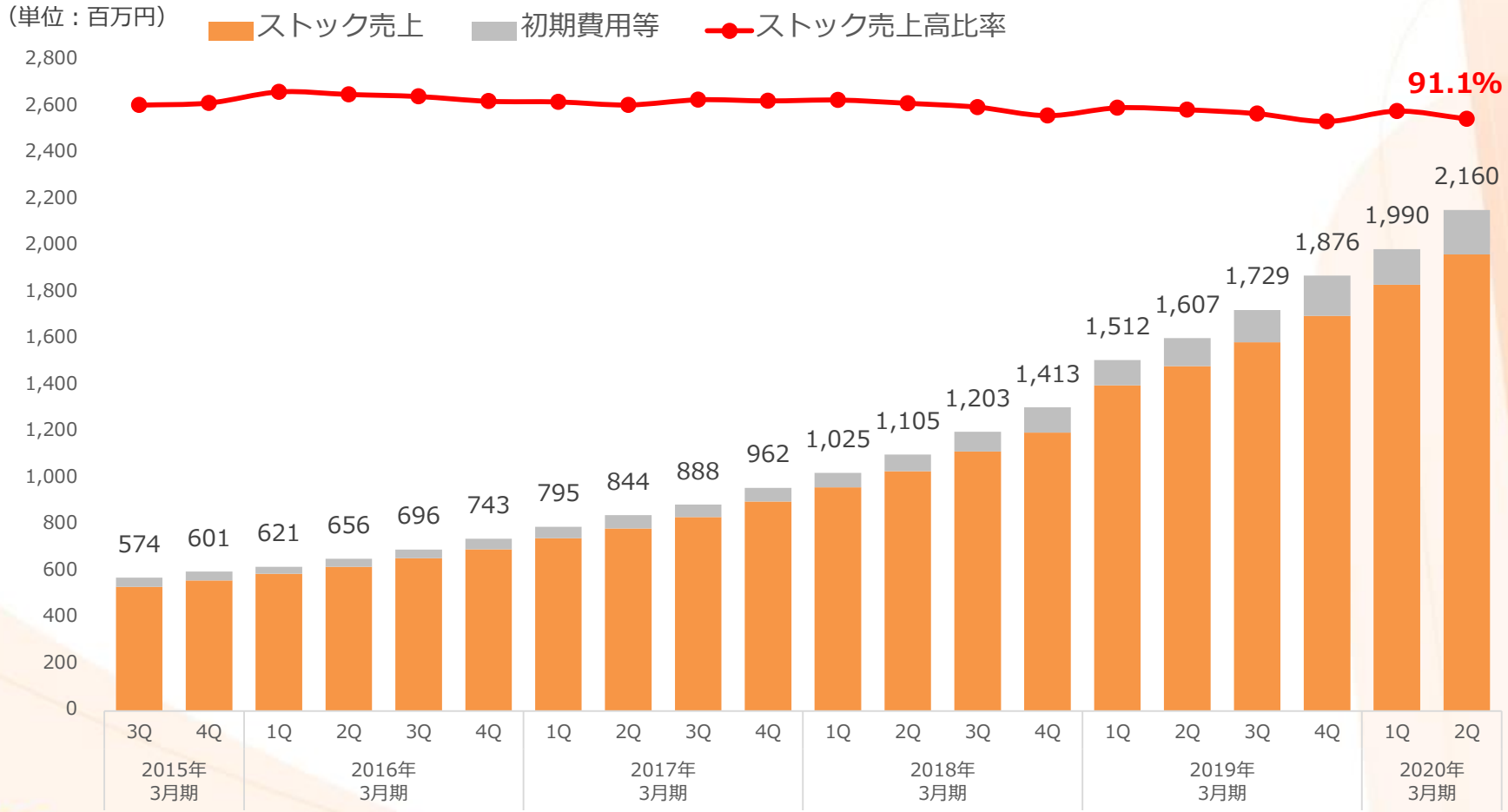
（単位：百万円）



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

クラウド事業ストック売上高推移

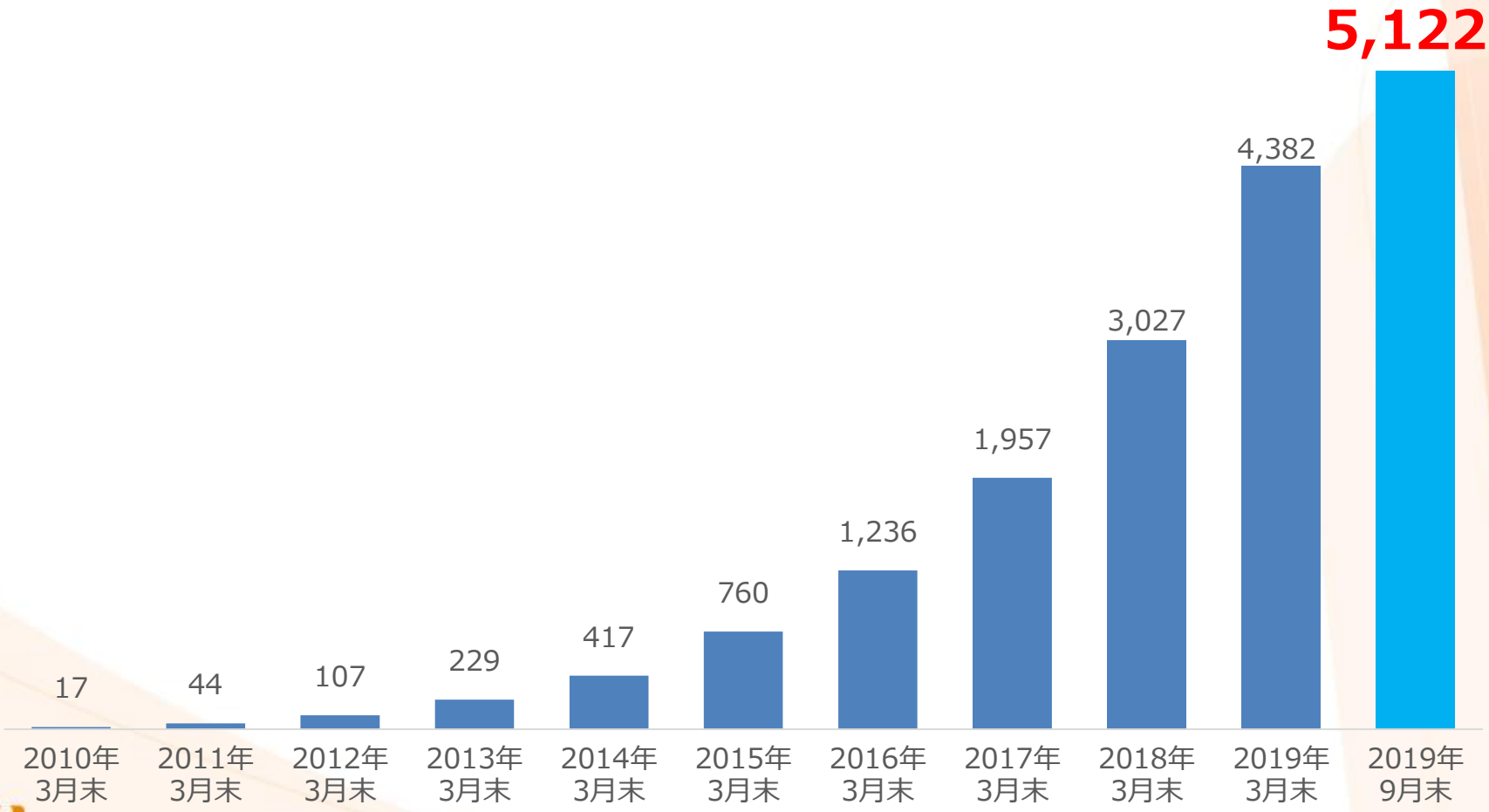
ストック売上高比率は高水準を維持



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

楽楽精算累計導入社数推移

導入社数が加速し、上場時に掲げた早期目標5,000社を3年10ヵ月で達成
中期目標20,000社の達成に向け更なる加速を目指す



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

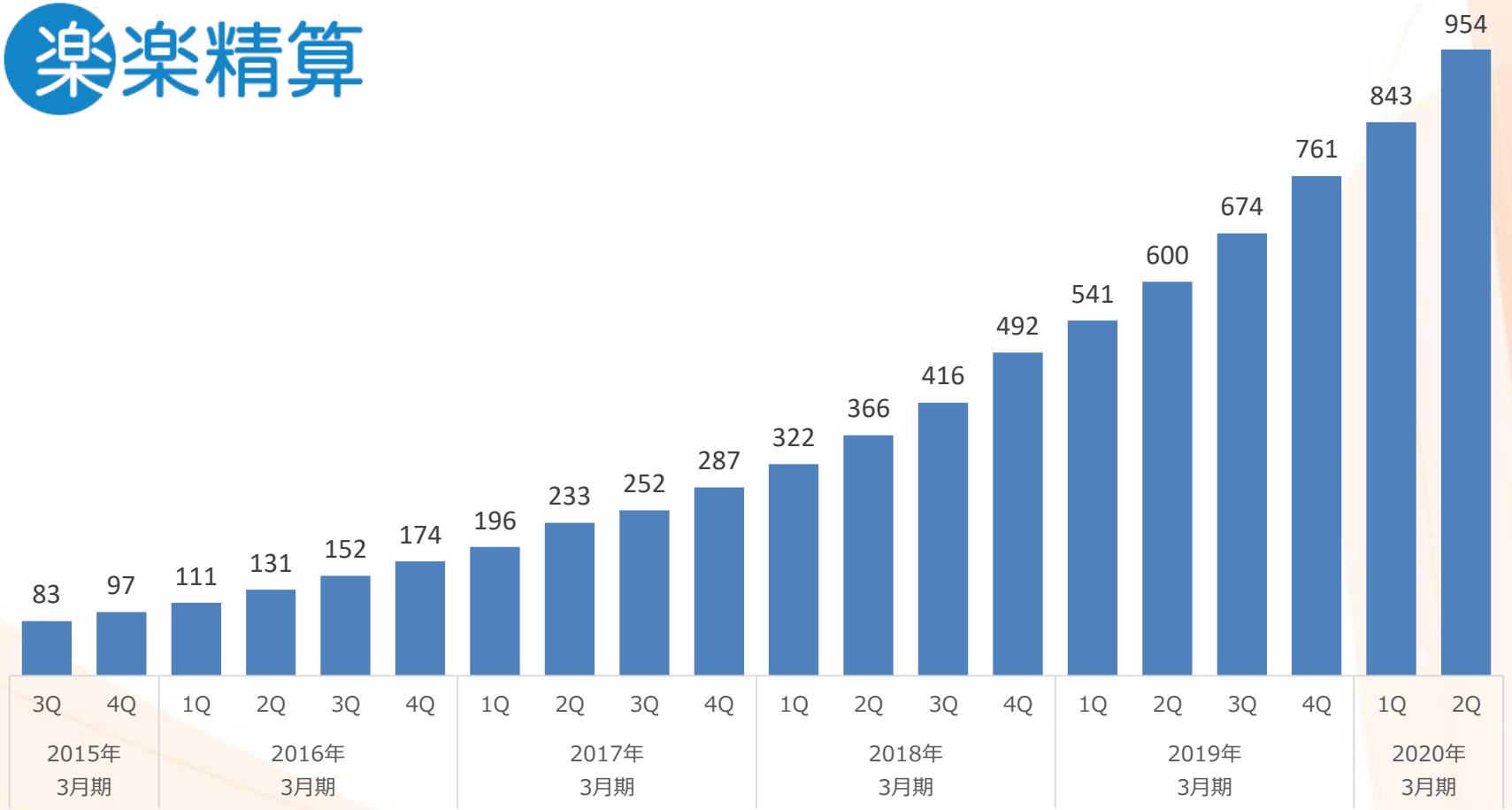
楽楽精算の売上高推移

※クラウドのみの売上

導入社数の増加に加え、平均単価の上昇効果もあり高成長が持続

楽楽精算

（単位：百万円）



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

クラウド事業サービス別四半期売上高

主要サービスは計画通り成長が持続

（単位：百万円）

	2019年 7～9月 売上高	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	954	13.1%	58.9%
メールディーラー	424	2.8%	13.3%
メール配信	378	3.1%	9.5%
働くDB（楽楽販売）	203	7.4%	43.8%
楽楽明細	126	19.5%	67.0%
その他	71	1.7%	5.1%
クラウド事業合計	2,160	8.5%	34.4%

※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
※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

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	2019年3月期末	2020年3月期 第2四半期末	増減額
流動資産	3,668	4,036	367
固定資産	2,474	2,519	45
資産合計	**6,142**	**6,555**	**412**
流動負債	1,436	1,634	197
固定負債	113	96	-17
負債合計	**1,549**	**1,730**	**180**
株主資本	4,596	4,830	234
その他包括利益累計額	-2	-5	-2
純資産合計	**4,593**	**4,825**	**232**
負債純資産合計	**6,142**	**6,555**	**412**
自己資本比率	**74.8%**	**73.6%**	

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

キャッシュフロー計算書

（単位：百万円）

	2019年3月期 第2四半期	2020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	397	492	94
投資活動によるキャッシュ・フロー	-185	-178	6
フリー・キャッシュ・フロー	212	313	100
財務活動によるキャッシュ・フロー	-141	-179	-37
現金及び現金同等物の期末残高	1,793	2,367	574
減価償却費	80	99	18
のれん償却費	81	81	–

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期第３四半期
連結業績計画

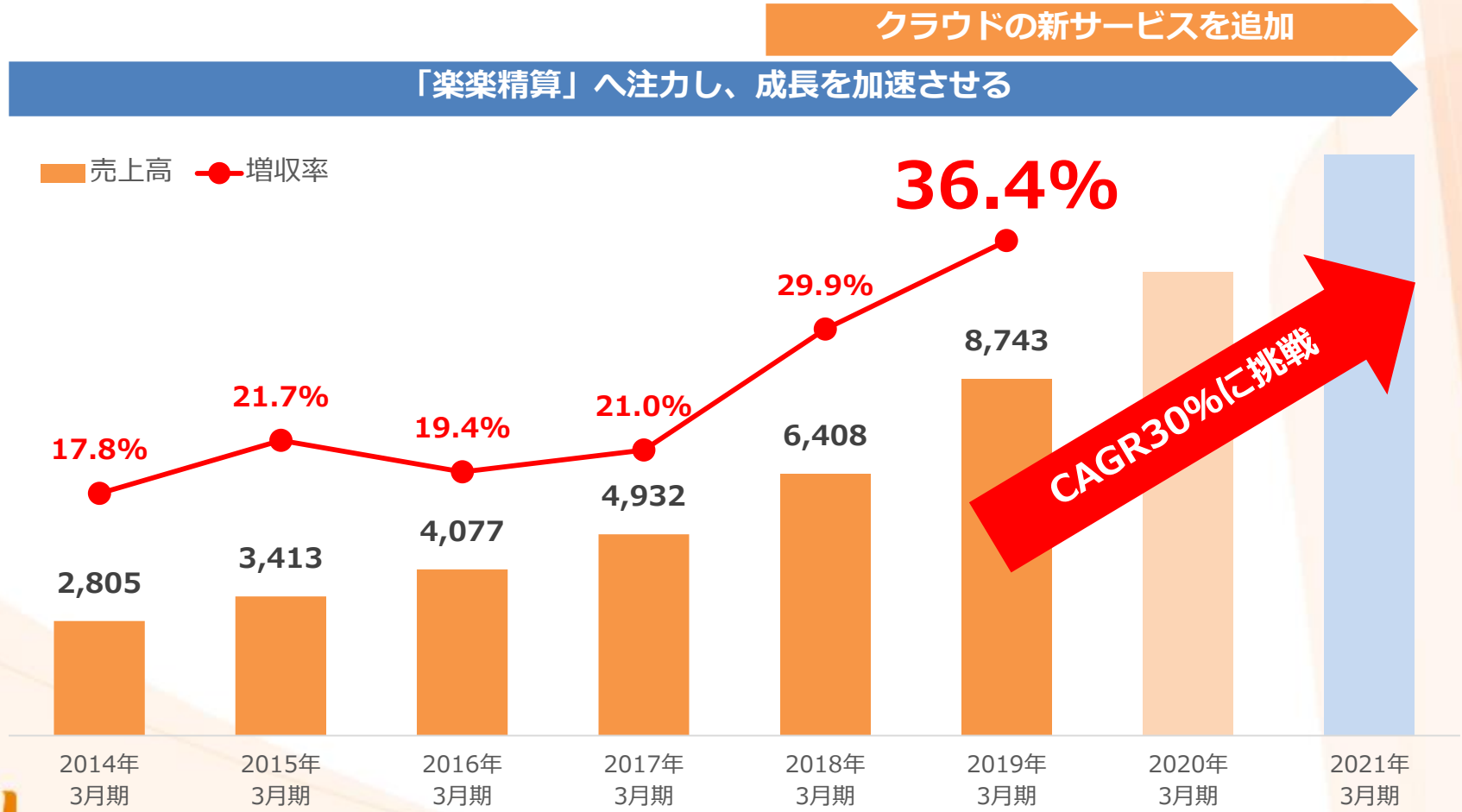
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

経営方針と成長戦略

積極的な成長投資の効果で、想定を上まわる売上高成長が持続

※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）



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期の業績予想開示について

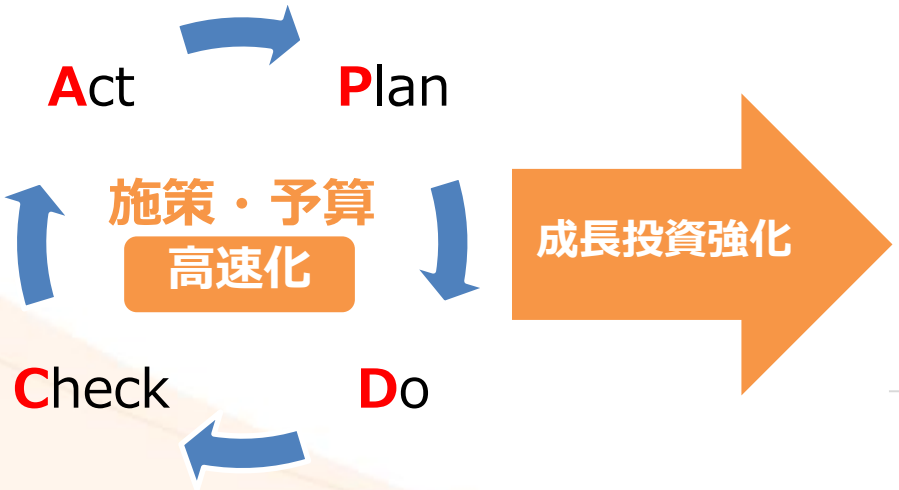
2020年3月期は減益になることも厭わず、投資を強化しチャンスをつかむ

2020年3月期は通期計画の開示を行わず、四半期ごとの計画開示とさせて頂きます

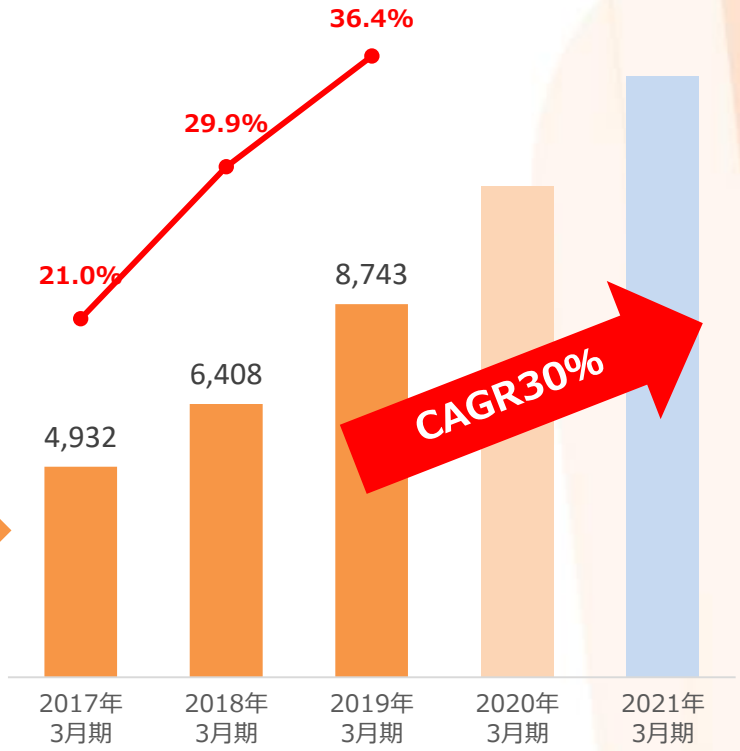
外部環境は追い風（働き方改革、DX、クラウド化）

チャンスをつかむために成長投資を強化
- マーケテイング施策のPDCAを高速化
- 将来の成長に寄与する人材の採用数増加に挑戦

予算（業績計画）を四半期ごとに策定
※2020年3月期のみ



（単位：百万円）



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期第3四半期連結業績計画

引き続き積極的な成長投資を計画しており、前年同期比営業減益の見込み

（単位：百万円）

	2019年3月期 第３四半期累計期間（実績）	2020年3月期		第３四半期累計期間 前年同期比
		第３四半期（計画）	第３四半期累計期間（計画）	
売上高	**6,329**	**2,959**	**8,351**	**131.9%**
売上原価	2,140	1,023	2,855	133.4%
売上総利益	4,189	1,936	5,496	131.2%
（売上高総利益率）	(66.2%)	(65.4%)	(65.8%)	
販売費及び一般管理費	2,950	1,779	4,663	158.0%
営業利益	**1,238**	**156**	**833**	**67.3%**
（営業利益率）	(19.6%)	(5.3%)	(10.0%)	
経常利益	**1,242**	**156**	**835**	**67.2%**
（経常利益率）	(19.6%)	(5.3%)	(10.0%)	
EBITDA	**1,489**	**251**	**1,110**	**74.5%**
（EBITDAマージン）	(23.5%)	(8.5%)	(13.3%)	
法人税等	427	62	307	
親会社株主に帰属する四半期純利益	**814**	**86**	**520**	**63.8%**

楽！ラクス

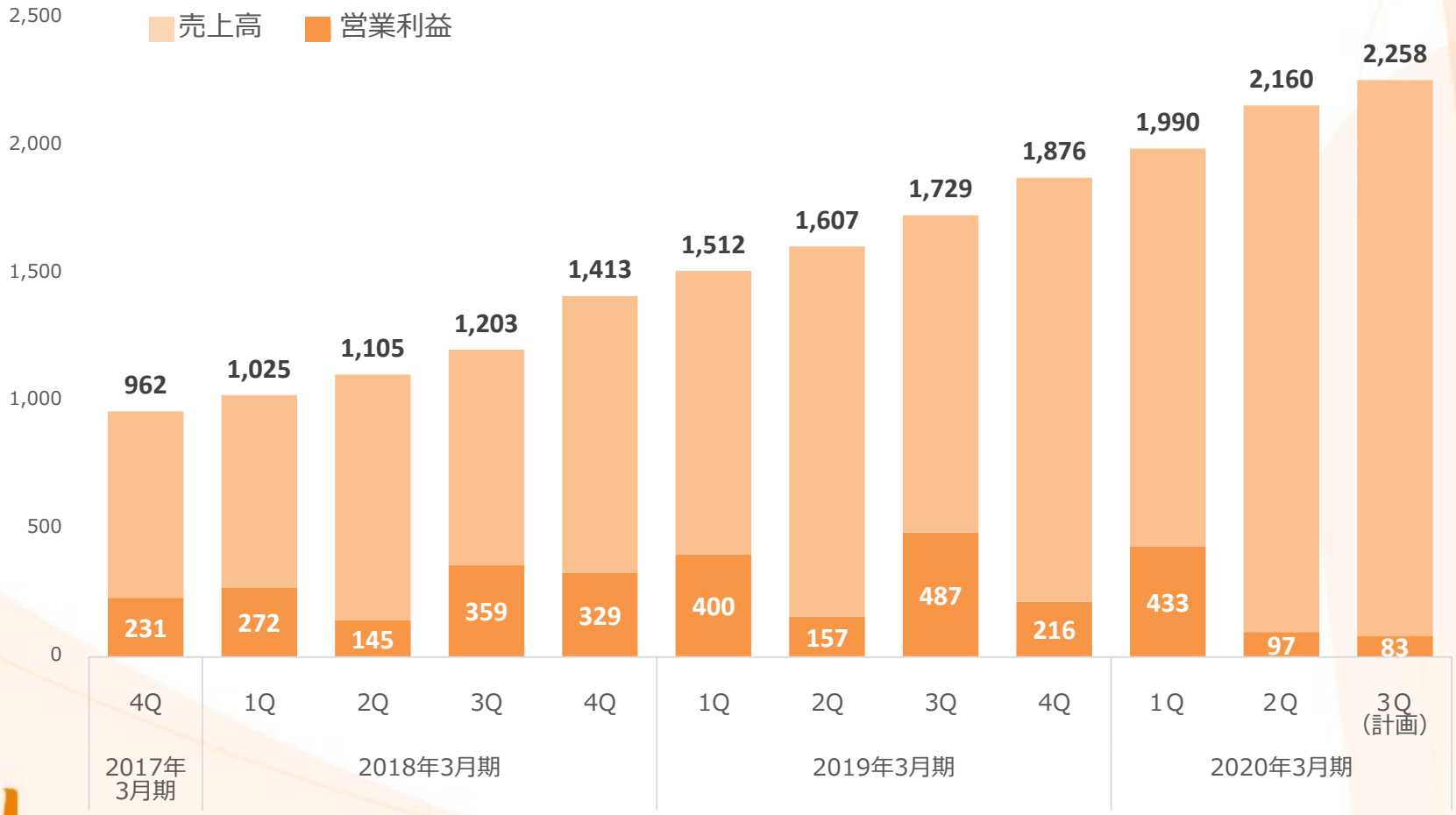
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

クラウド事業四半期業績推移

楽楽精算のTVCMを計画しており、前年同期比で減益の見込み

(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



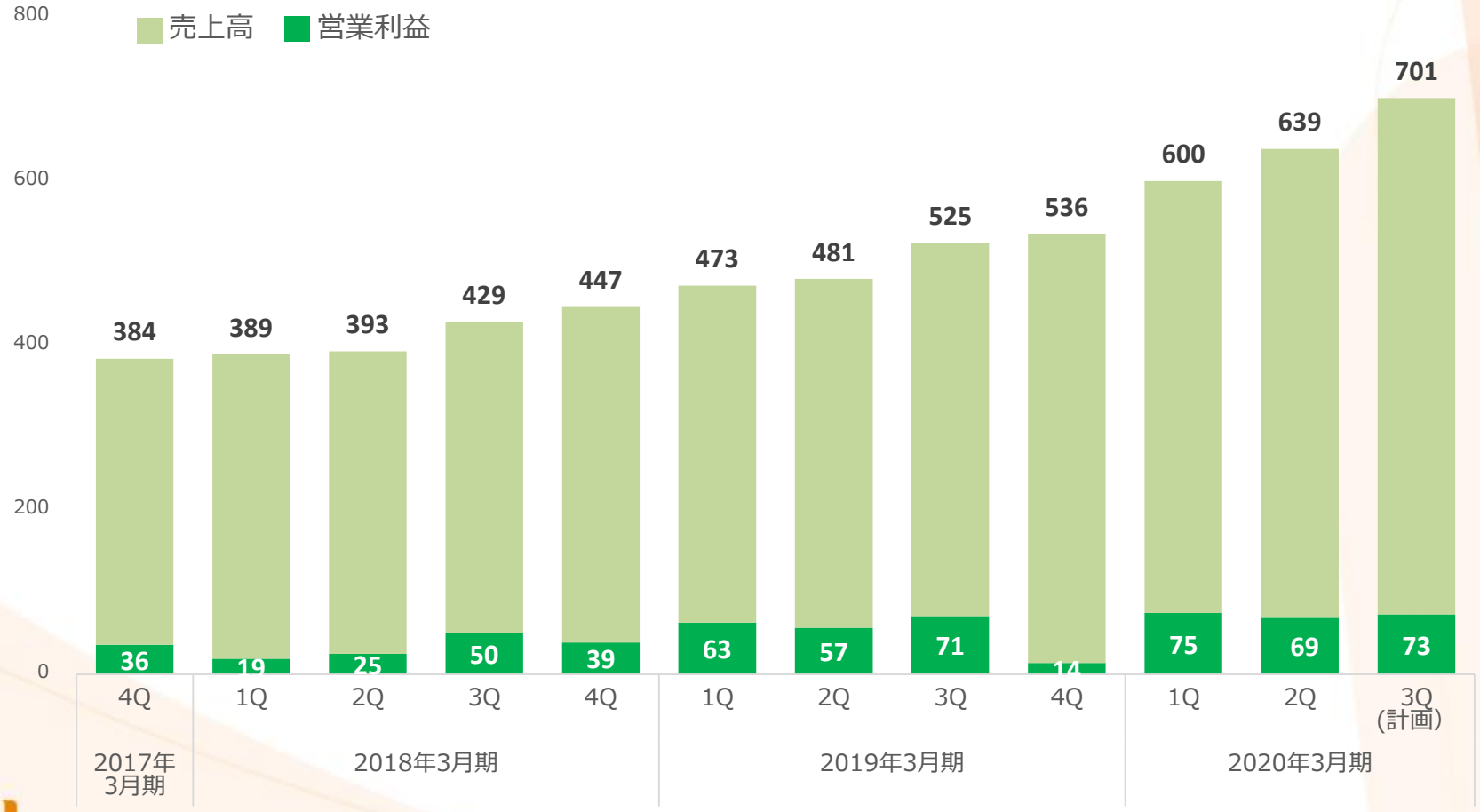
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

IT人材事業四半期業績推移

稼働エンジニアの増加効果で、売上高成長が加速する見込み

(単位：百万円)

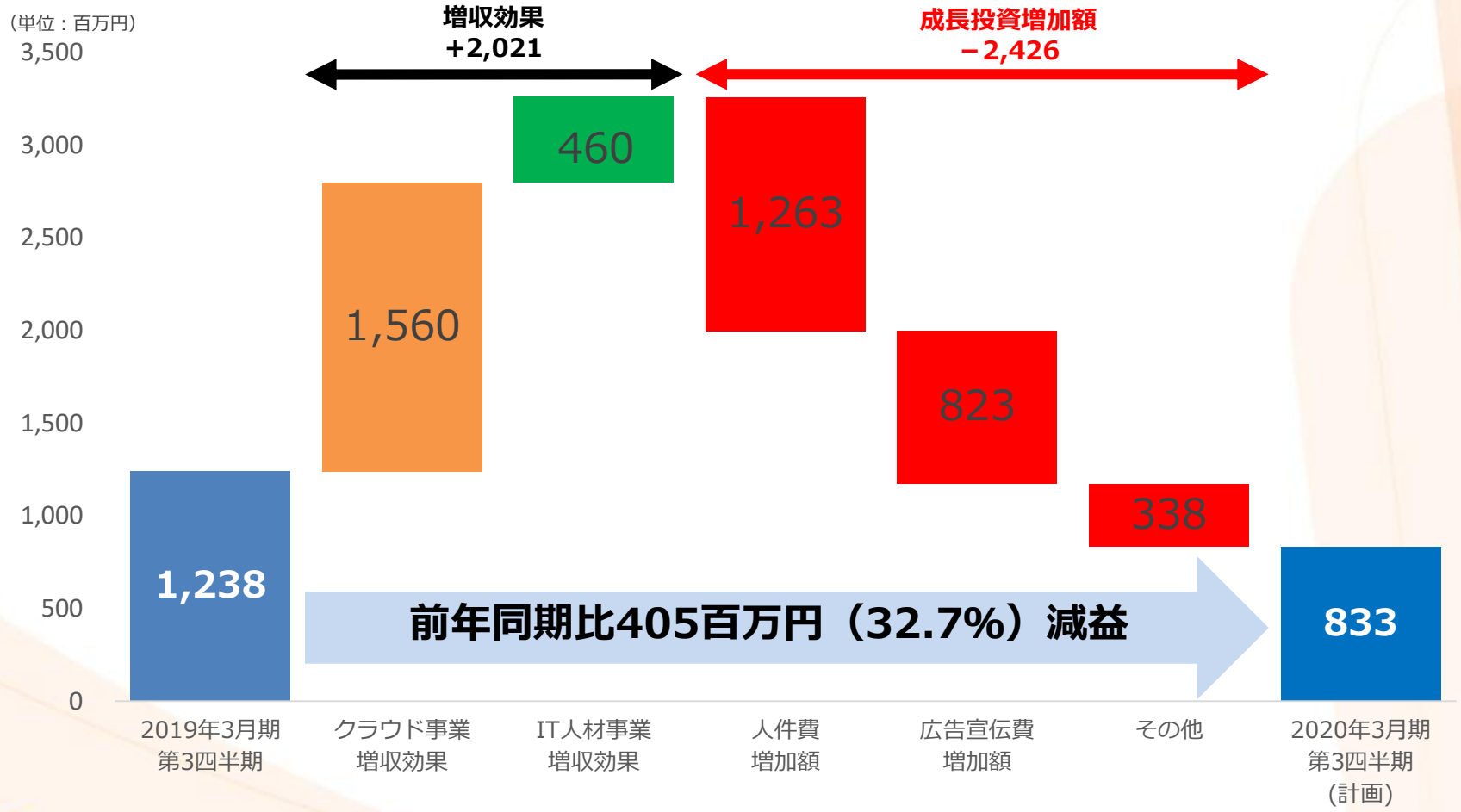
※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直しています



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期第3四半期連結累計営業利益増減要因

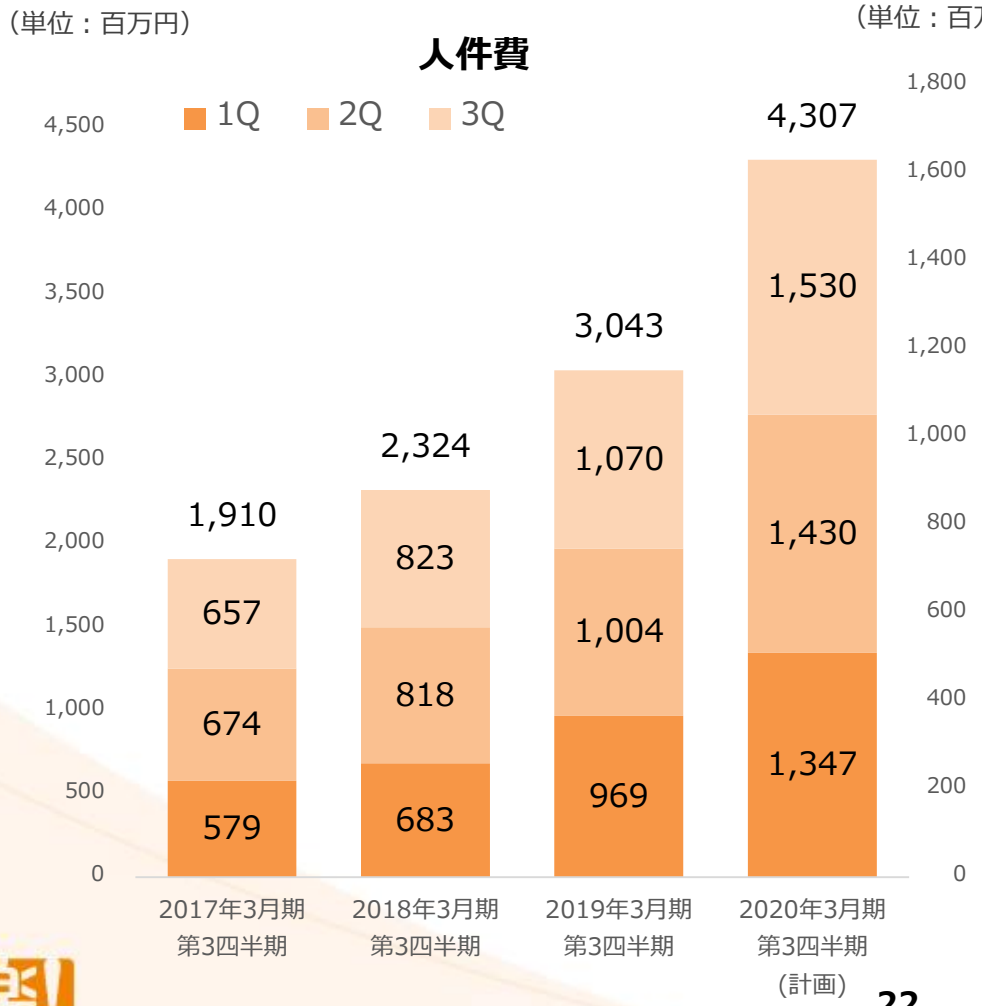
楽楽精算のTVCMを計画しており、広告宣伝費が大幅増加の見込み

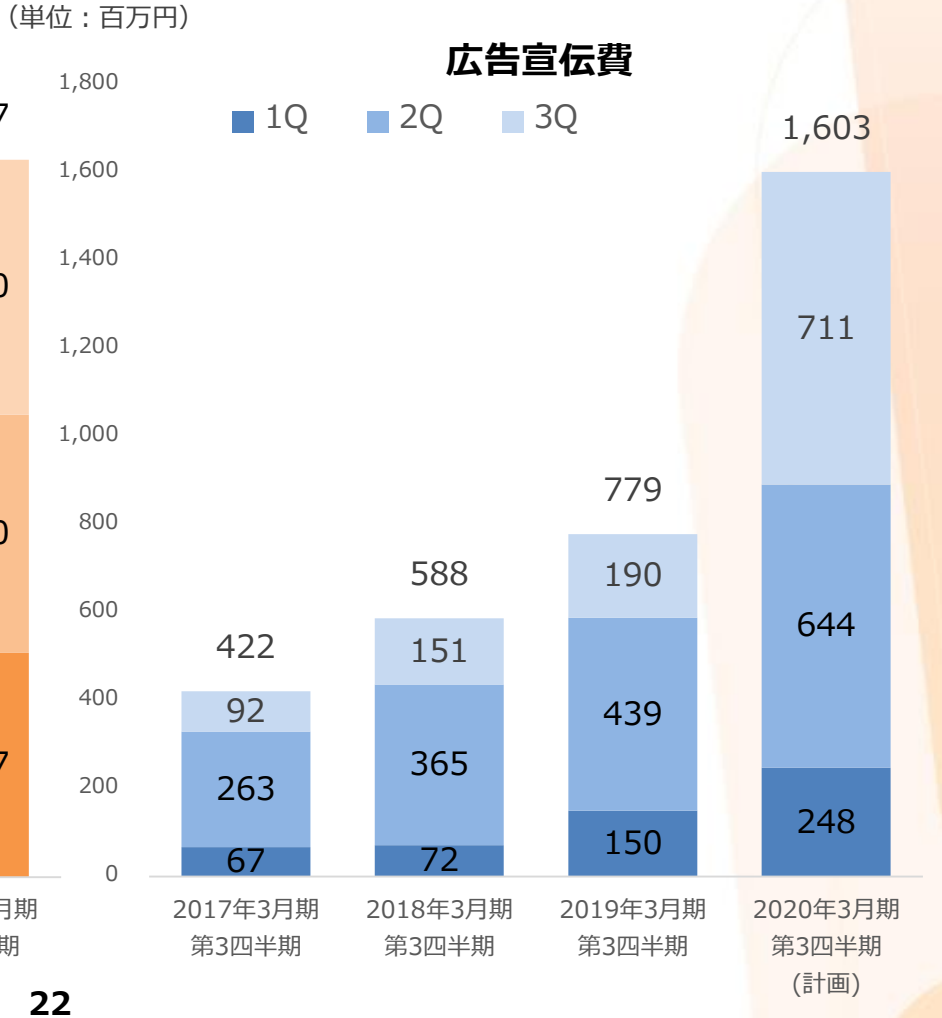


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

人件費と広告宣伝費の計画

引き続き積極的な成長投資を計画





Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

【重要指標】株主還元

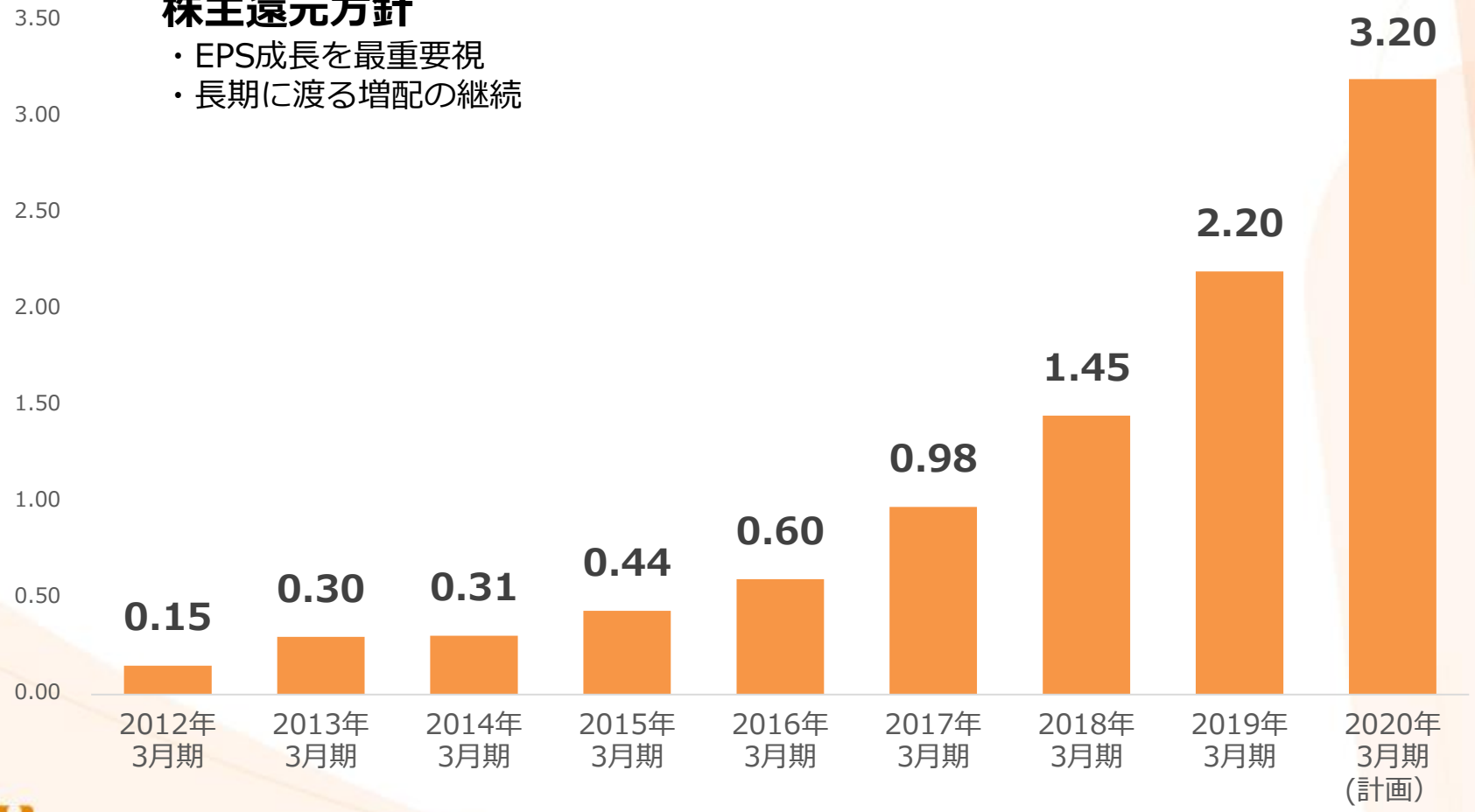
※分割遡及後の数値

8期連続増配の見込み

(単位：円)

株主還元方針

・EPS成長を最重要視
・長期に渡る増配の継続



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

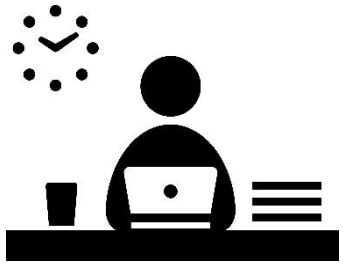
バックオフィス業務の効率化を推進

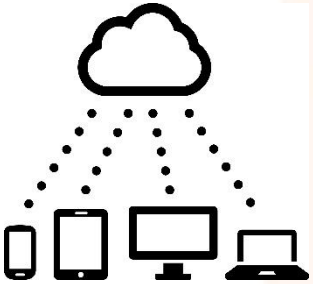
BO Tech = Back Office × Technology

（ビーオーテック）　（バックオフィス）　（テクノロジー）

楽楽精算　楽楽明細

楽楽販売　楽楽労務





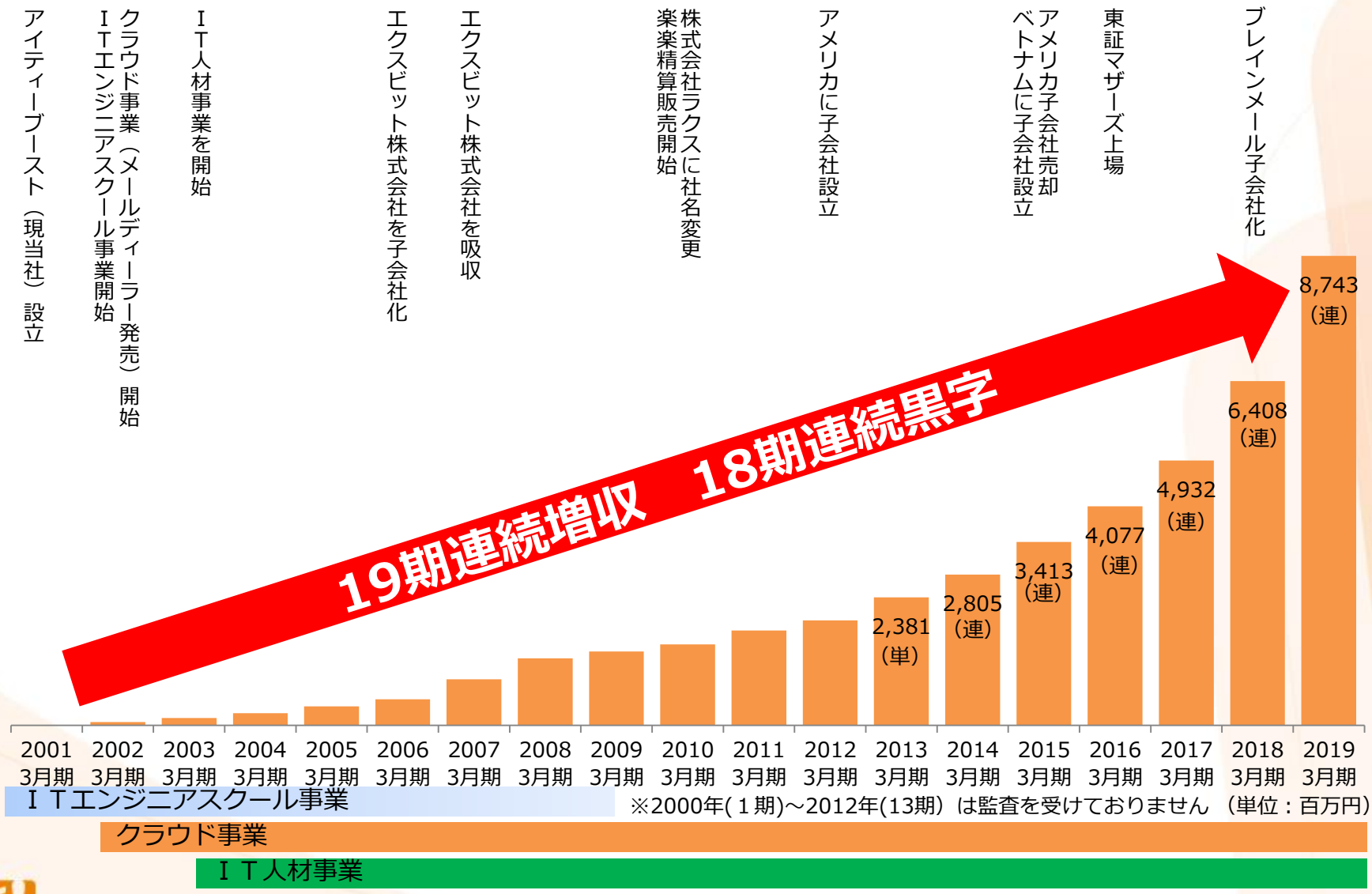
クラウドやAIなどの先進テクノロジーを活用して、経理・財務・人事・総務・労務など管理部門の業務効率化を実現するソリューションやサービスを指す

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

Appendix

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

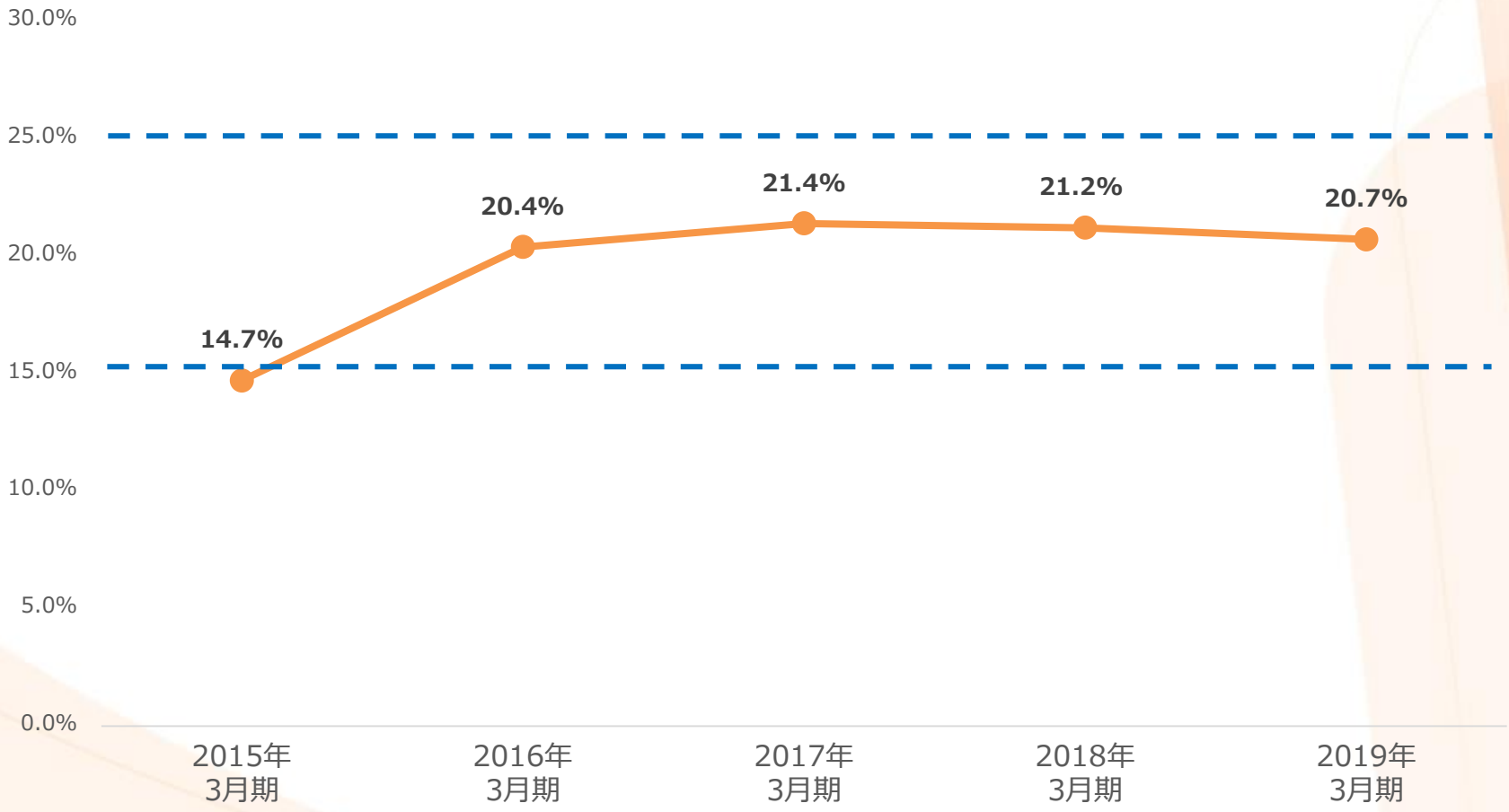
沿革



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

【重要指標】EBITDAマージン推移

EBITDAマージン15%～25%を目安に成長投資を実施

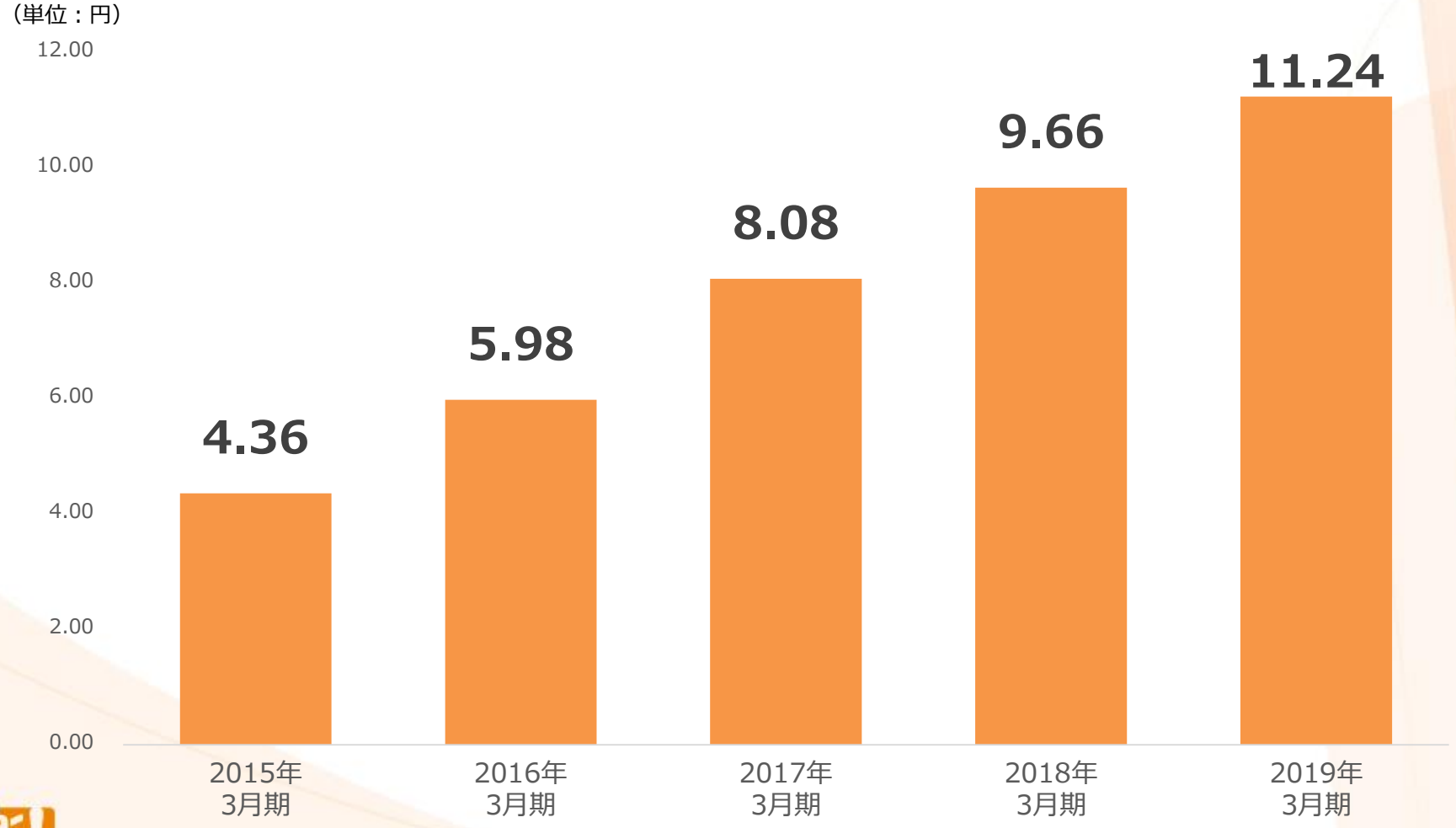


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

【重要指標】一株利益（EPS）推移

※分割遡及後の数値

のれん償却費や法人税の影響をこなし、EPSは順調に増加



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

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



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

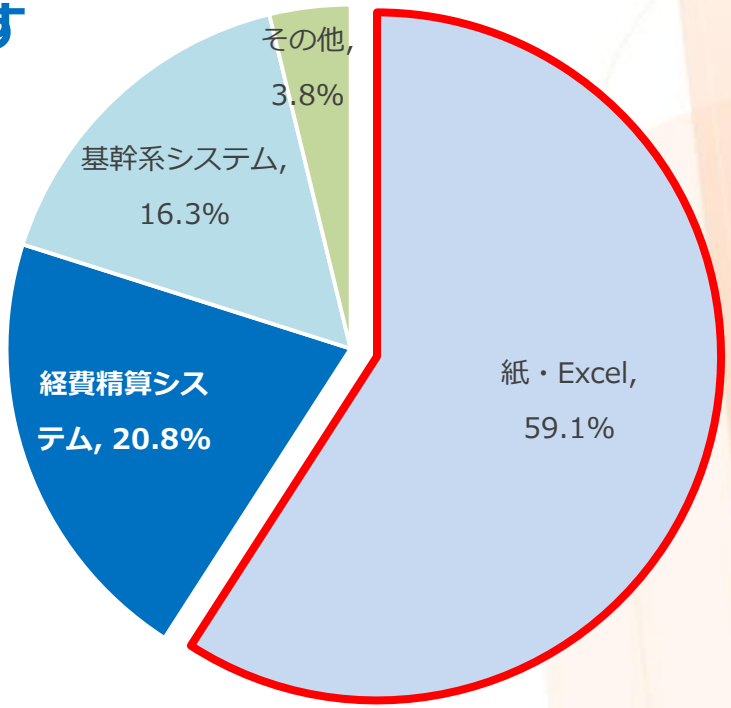
クラウド経費精算システムのターゲット市場

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59.1%の
企業59,000社を中心に楽楽精算の導入を目指す



出所：2019年2月実施、経理部門向けアンケート

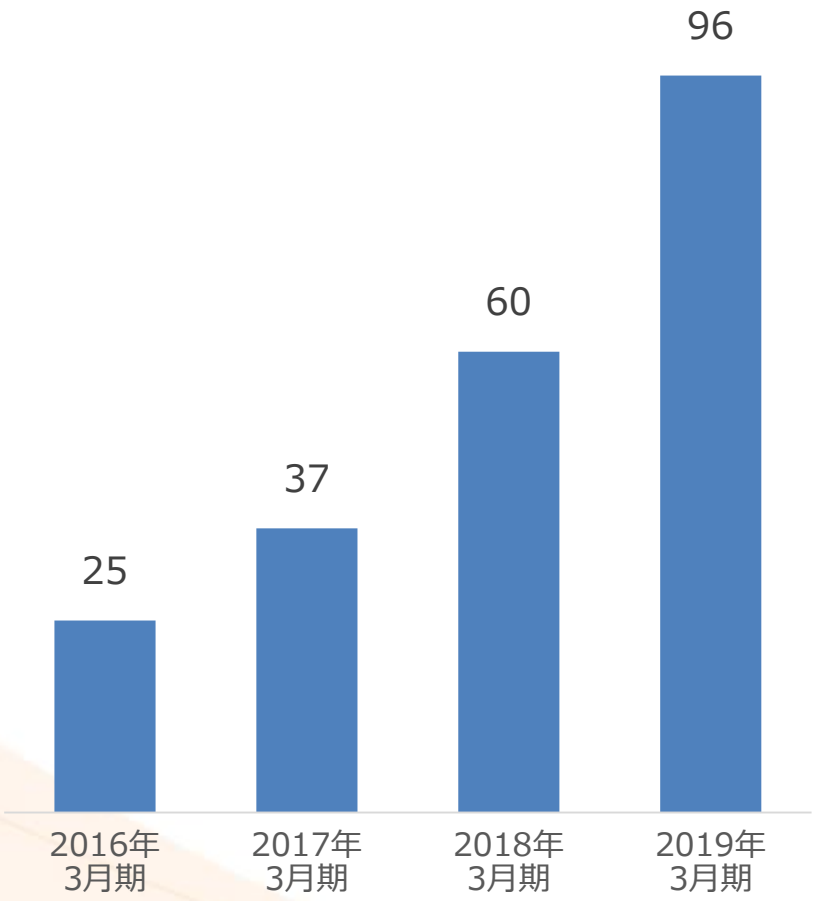
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

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

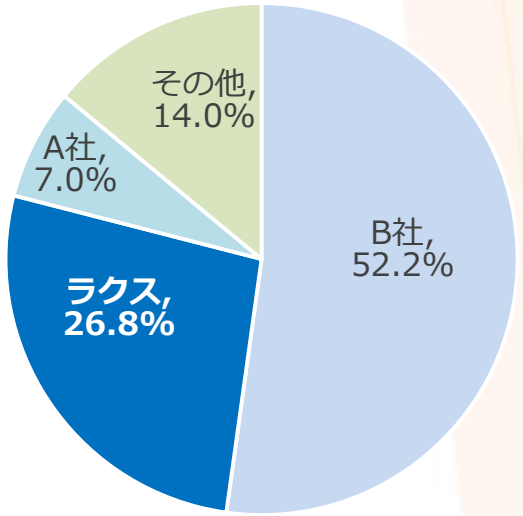
（単位:億円）



クラウド経費精算システム導入社数ランキング
（2018年12月末時点）

1位	**ラクス**	楽楽精算	**3,954社**
2位	A社		1,200社
3位	B社		880社
4位	C社		750社
5位	D社		110社

売上高シェア



※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

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

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



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

メールディーラー

メールディーラー Mail Dealer

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

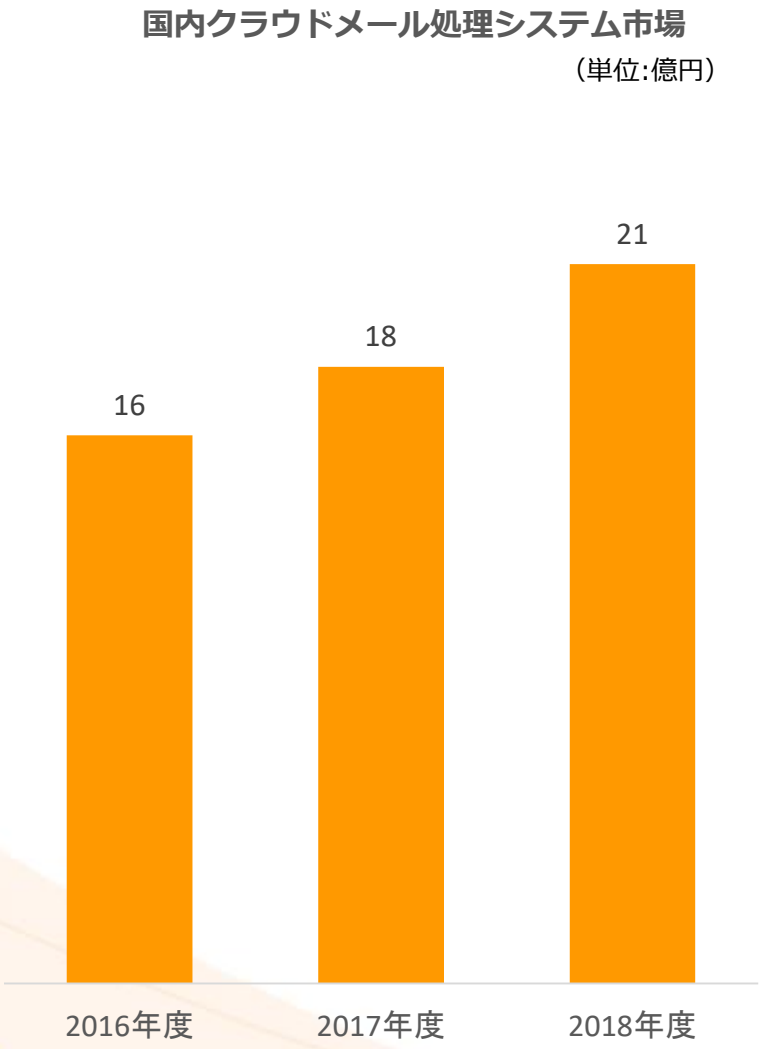
販売開始：2001年4月

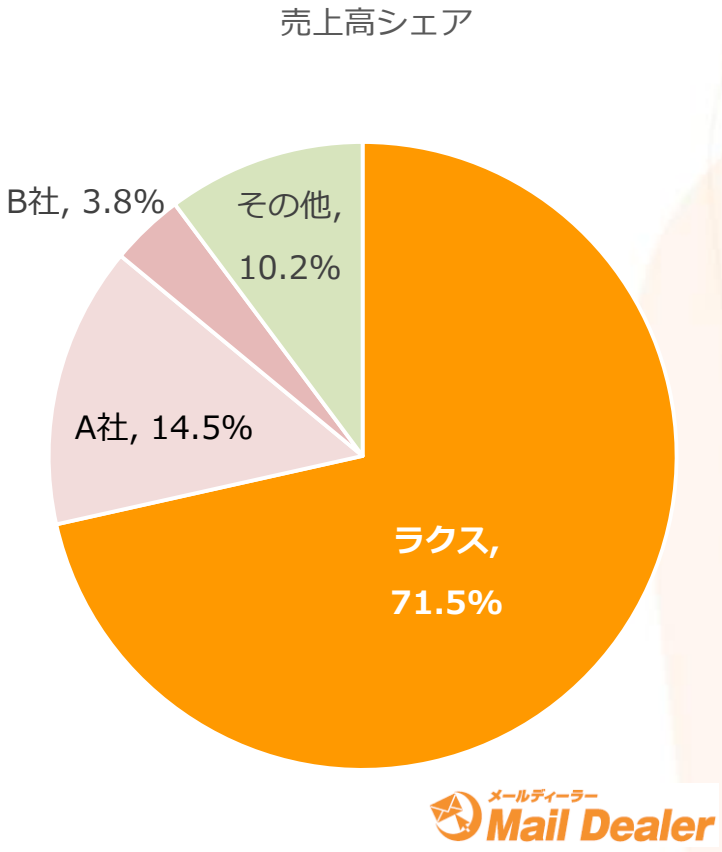


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

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(2019年3月時点)





メールディーラー Mail Dealer

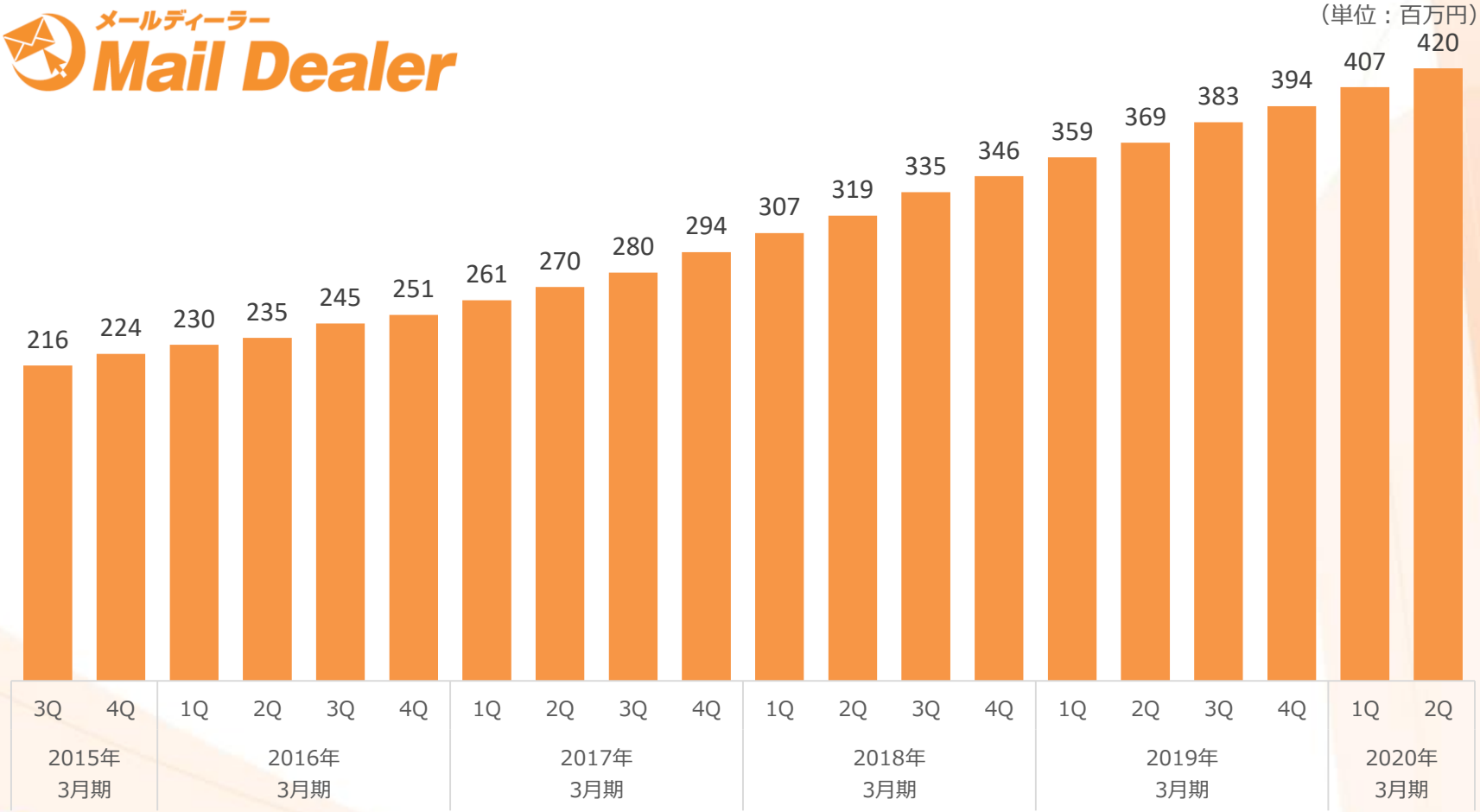
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

メールディーラー売上高推移

※クラウドのみの売上

安定的な成長が持続し、シェア70%以上を維持

メールディーラー Mail Dealer



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

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

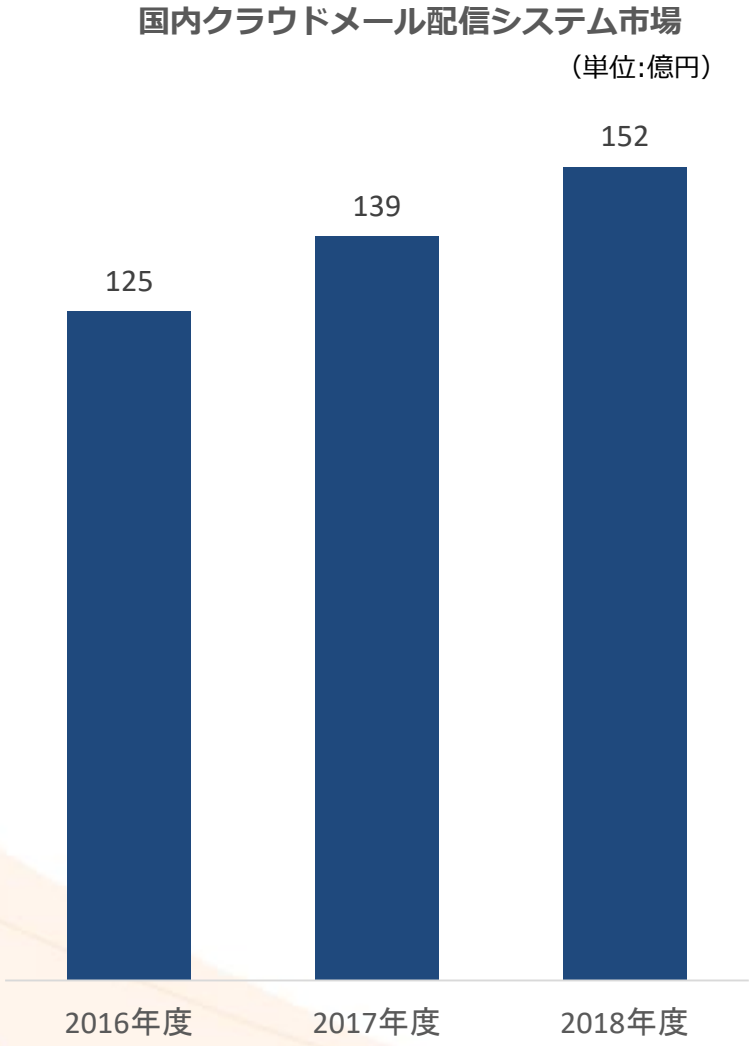
料金体系：配信通数課金+オプション

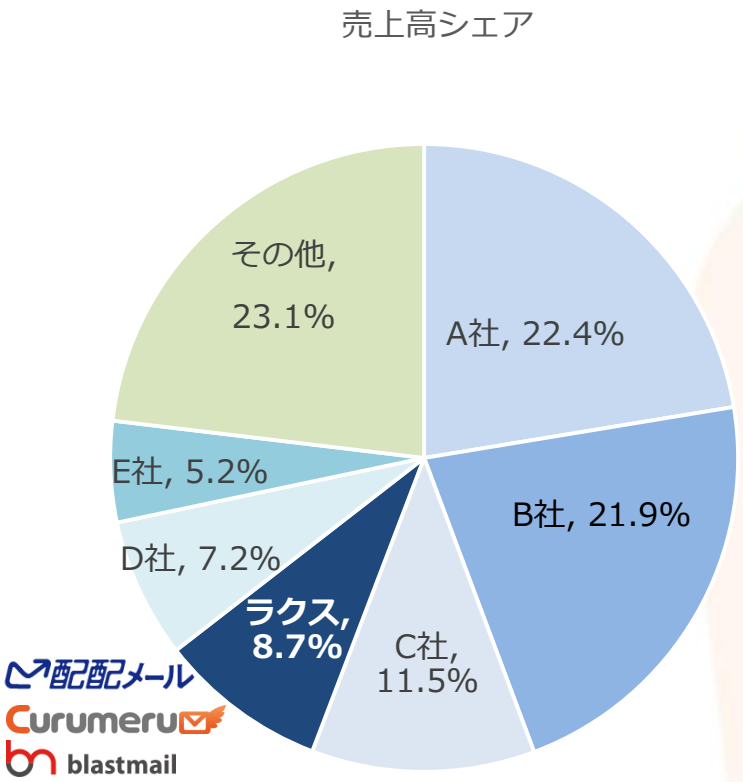
販売開始：2011年6月

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

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(2019年3月時点)





※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。

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

その他のサービス②

働くDB / 楽楽販売

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

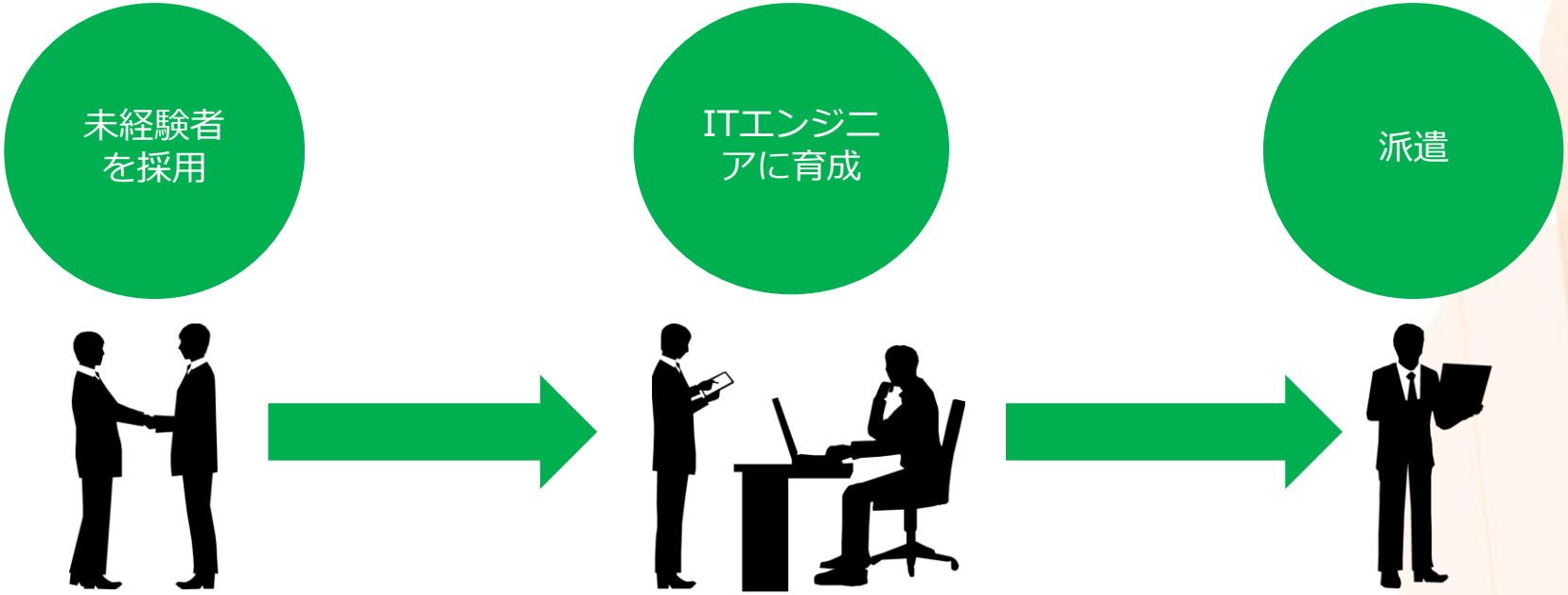
用　　途：販売管理、顧客管理、工程管理、案件管理等の効率化

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）

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

【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

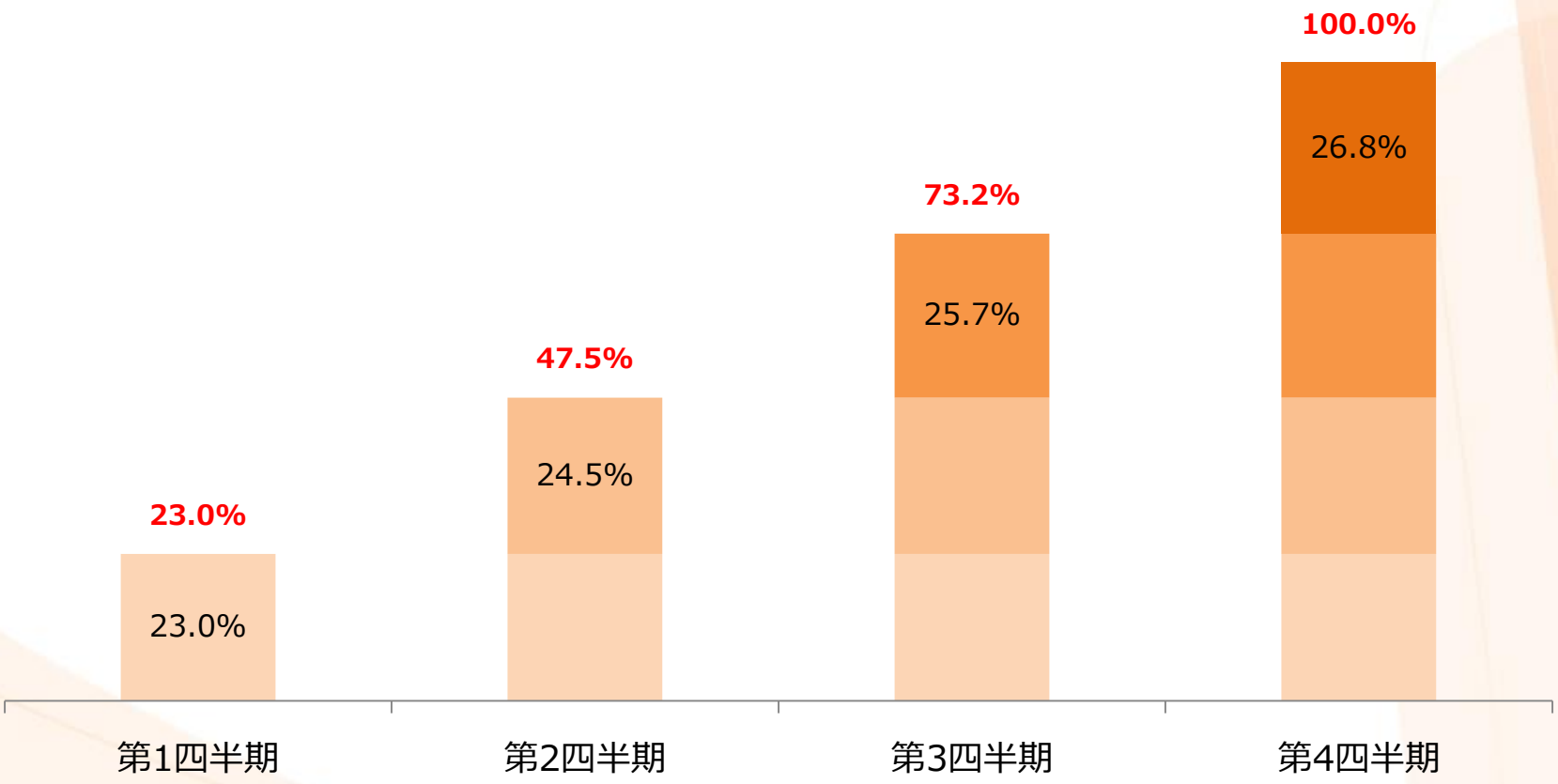
技術領域

- Javaプログラマー
- インフラエンジニア

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

【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



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

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。

楽! ラクス

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2019 RAKUS Co.,Ltd.

2020 年 3 月期第 2 四半期決算説明会質疑応答要旨

Q：クラウド事業では各市場の競争環境を重視して展開してきたが、楽楽シリーズでまとめてクロスセルを推進する戦略をとるようになった背景を教えて欲しい。

A：従来から特定業務領域に特化することでより優れたサービスを提供する「Best of Breed」戦略で進めてきているが、その結果お客様に各サービスが相互評価されてきた状況があり、現実的な目線で戦略を若干アップデートした。クロスセル効果を高めるために楽楽シリーズでまとめるが、お客様にサービスを選んでもらうためには個々のサービスをそれぞれの市場で勝てるように強化していく必要があると考えており、従来からの戦略と大きく変わるものではないと考えている。

Q：組織面ではどのようにクロスセルを推進していくのか教えて欲しい。

A：バックオフィス系とフロントオフィス系に事業本部を大別した上で、サービス毎に事業部がある。この体制の中で、個々のサービスを伸ばしながら事業部間の連携を密にとって進めていく。

Q：会計を中心に他のバックオフィス系サービスを展開している競合があるが、そういった競合と比較してどういった点が優位性になるか教えて欲しい。

A：楽楽精算は各社の会計ソフトと繋いで使うことができるが、会計ソフトはすでに導入している会社も多い中、ラクスは会計ソフトを提供しておらず顧客に会計ソフトの変更を促す必要がないことは一つの強みだと考えている。また、代理店メインで拡販している競合も多い中、当社は直販メインでやってきたため販売力が強い点も優位性になっている。

Q：楽楽精算や楽楽明細が好調に推移しているが、来期の目標達成に向け TVCM はどのような効果があると考えているか教えて欲しい。

A：第２四半期に実施した TVCM については想定以上の問合せが発生しているが、足元の業績が好調な要因としては営業をしっかり増員できたことだと考えている。営業の増員に対して、TVCM の効果により問い合わせ数を増やすことができれば成長を加速することができるため、下期以降も営業の増員が成長に向けた重要ポイントとなる。

Q：今後の成長に向けて人員をどれくらいのペースで、どういった割り付けで増員させていくのか教えて欲しい。

A：基本的には売上成長率に対して相応の増員が必要だと考えており、その中でより成長させるサービスに人員を多く割り当てる。職種軸では、クラウド事業の採用人数のうち半分程度が営業となり、営業の採用人数が多い傾向は今後も継続していく。なお、ラクス全体で見た時の採用人数のうち半分程度は IT 人材事業のエンジニアとなっている。

Q：楽楽労務は第１四半期から状況に変化はないか教えて欲しい。

A：業績に影響はないという意味では変化はないが、製品強化の面では前進している。

以上