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	2020 年 2 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 3 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３四半期決算説明資料

ポイント

■ 2020年3月期第3四半期業績

・上期に実施した成長投資が奏功し、大幅増収を達成
・増収効果に加え、費用対効果を重視したマーケティング施策を実施したことで計画比増益で着地

■ クラウド事業

・主要サービスは順調に成長が持続
・積極的な成長投資を実行し、前年比大幅減益で着地

■ 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月期計画

・積極的な成長投資により前年同期比で増収減益の見込み

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期第３四半期連結業績サマリー

上期に実施した成長投資が奏功し、大幅増収を達成

		前年同期比
売上高	8,408百万円	32.8%増収
営業利益	914百万円	26.2%減益
経常利益	915百万円	26.3%減益
EBITDA	1,192百万円	20.0%減益
親会社株主に帰属する四半期純利益	571百万円	29.9%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© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期
第３四半期連結決算業績

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期第３四半期連結業績概要

増収効果に加え、費用対効果を重視したマーケティング施策を実施したことで計画比増益で着地

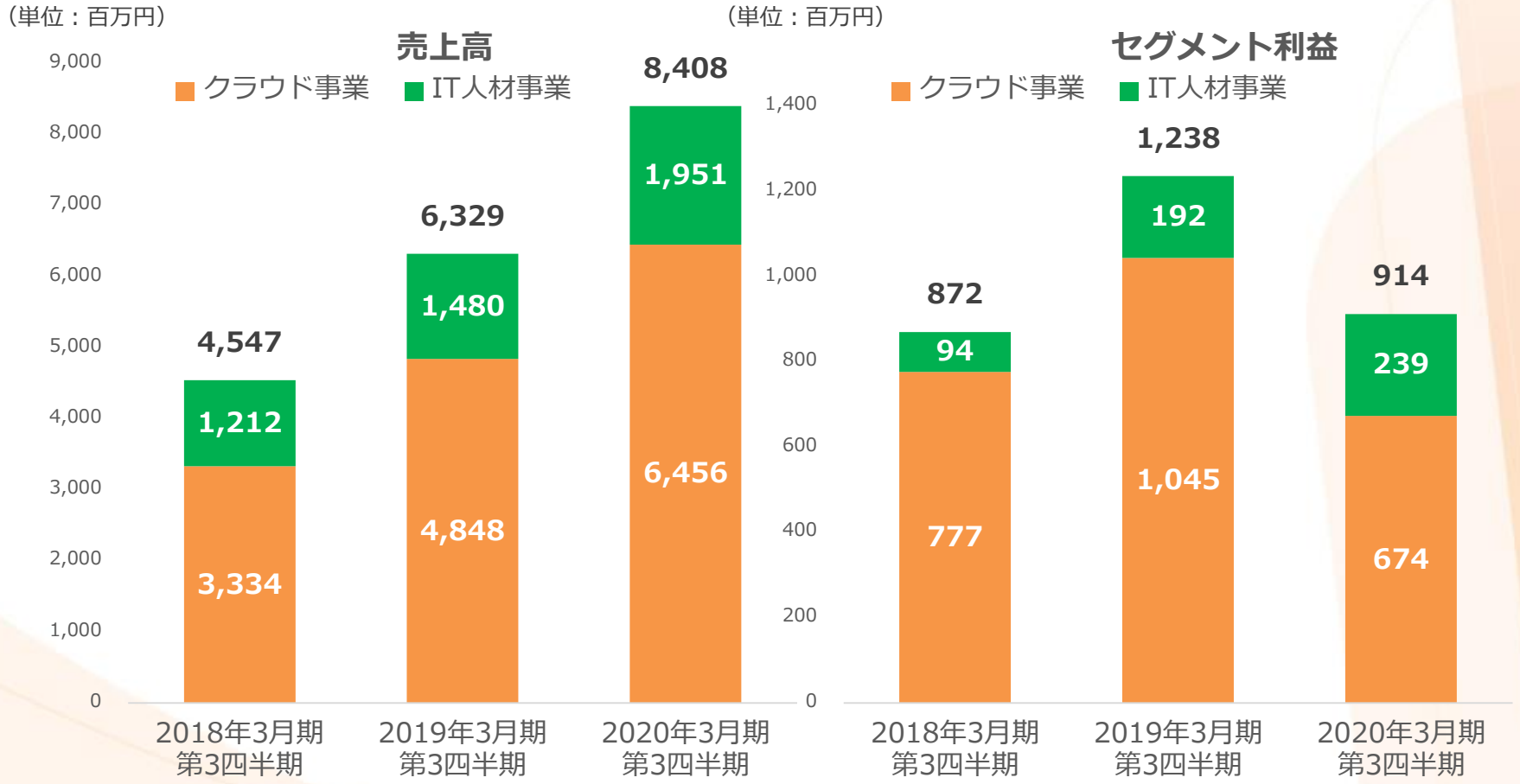
（単位：百万円）

	2019年3月期 第３四半期（実績）	2020年3月期 第３四半期（計画）	2020年３月期 第３四半期（実績）	計画比	前年同期比
売上高	**6,329**	**8,351**	**8,408**	**100.7%**	**132.8%**
売上原価	2,140	2,855	2,846	99.7%	133.0%
売上総利益	4,189	5,496	5,562	101.2%	132.8%
（売上高総利益率）	(66.2%)	(65.8%)	(66.2%)		
販売費及び一般管理費	2,950	4,663	4,648	99.7%	157.5%
営業利益	**1,238**	**833**	**914**	**109.8%**	**73.8%**
（営業利益率）	(19.6%)	(10.0%)	(10.9%)		
経常利益	**1,242**	**835**	**915**	**109.7%**	**73.7%**
（経常利益率）	(19.6%)	(10.0%)	(10.9%)		
EBITDA	**1,489**	**1,110**	**1,192**	**107.4%**	**80.0%**
（EBITDAマージン）	(23.5%)	(13.3%)	(14.2%)		
法人税等	427	307	336		
親会社株主に帰属する四半期純利益	**814**	**520**	**571**	**109.8%**	**70.1%**

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 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、前年比大幅減益で着地
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

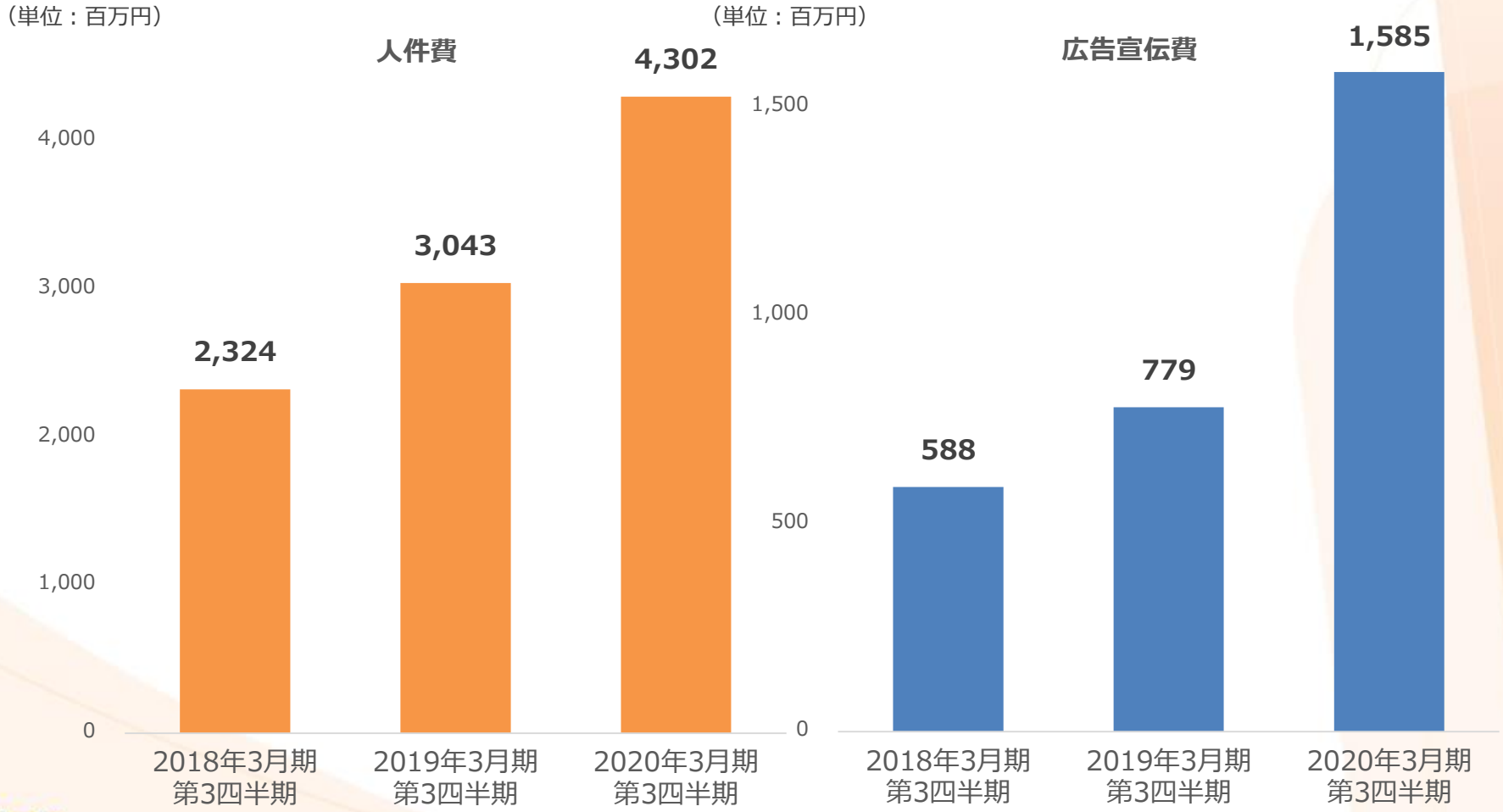


※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直しています。

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 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

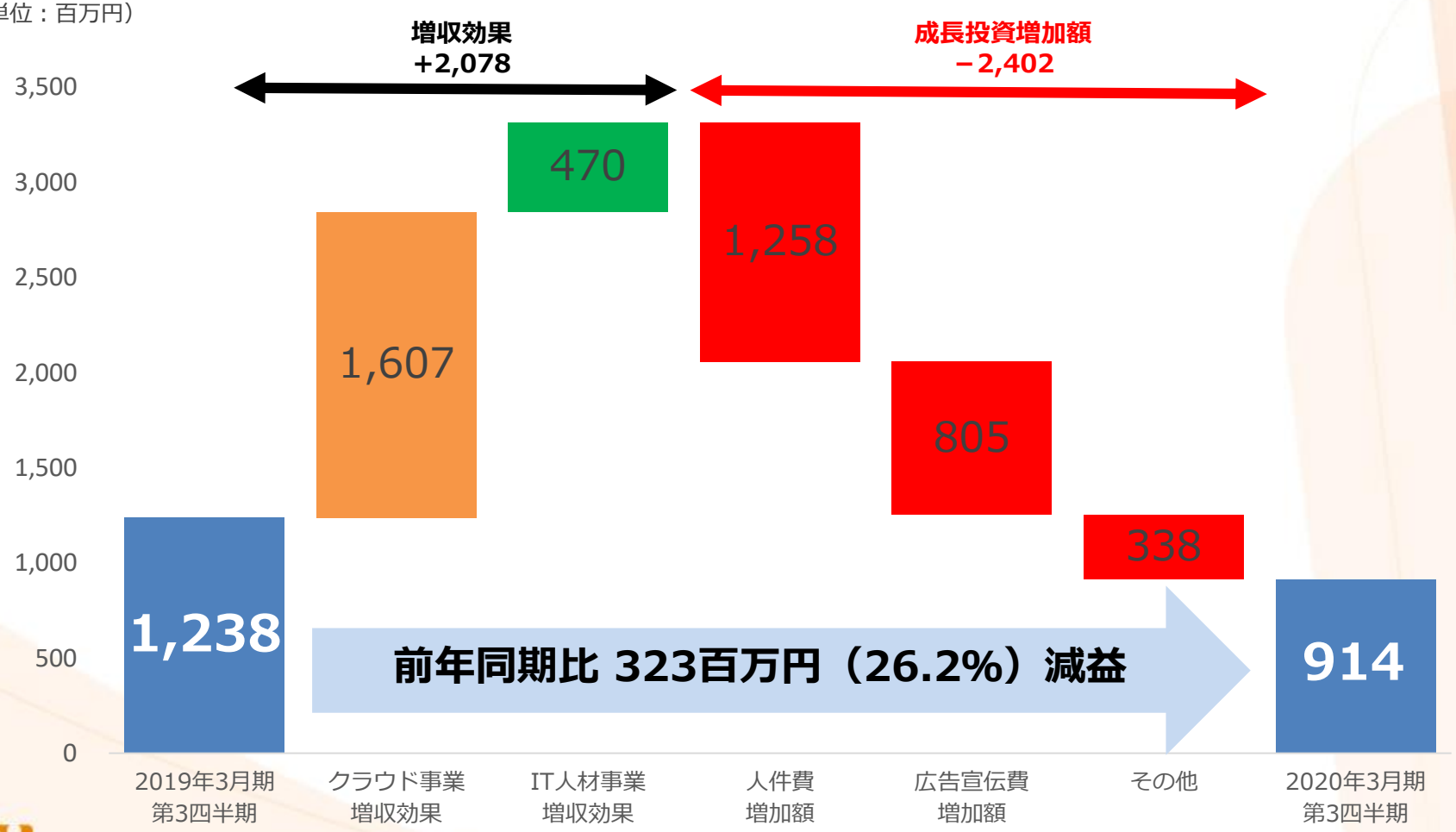


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期第3四半期連結営業利益増減要因

方針通り積極的な成長投資を実施

（単位：百万円）

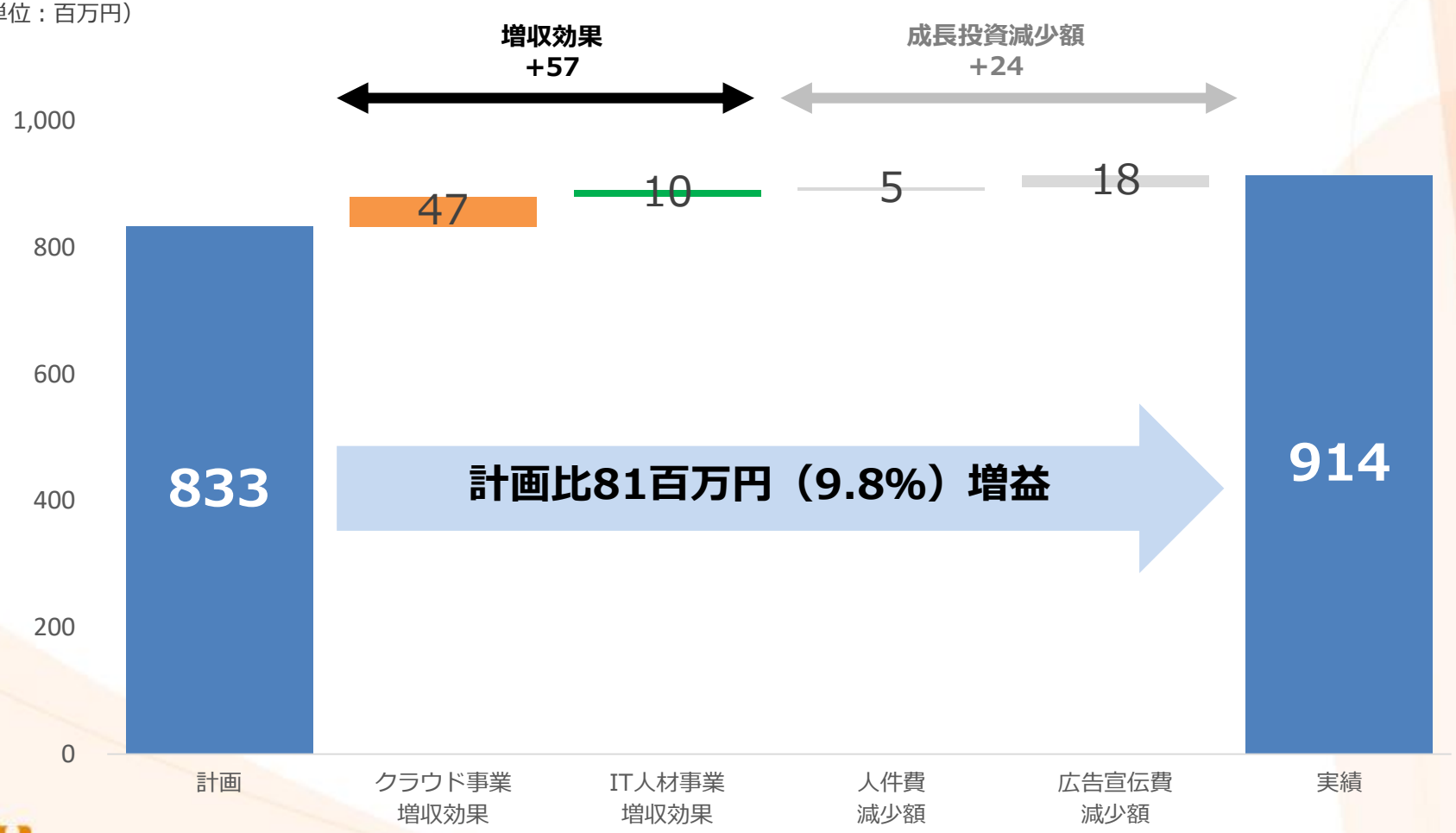


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期第3四半期連結営業利益増減要因（計画比）

増収効果に加え、主に広告宣伝費が計画比で減少し計画比増益で着地

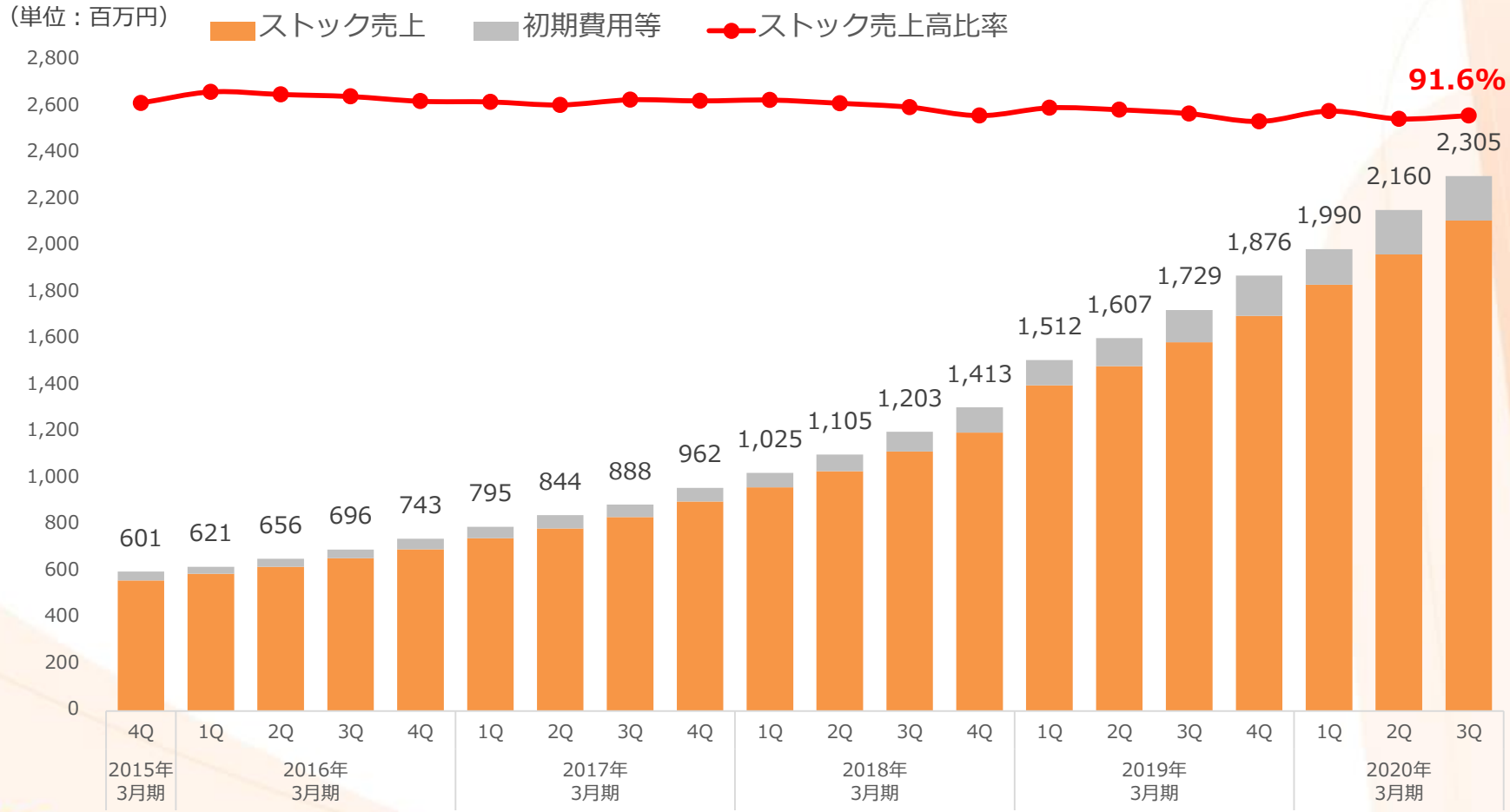
（単位：百万円）



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 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

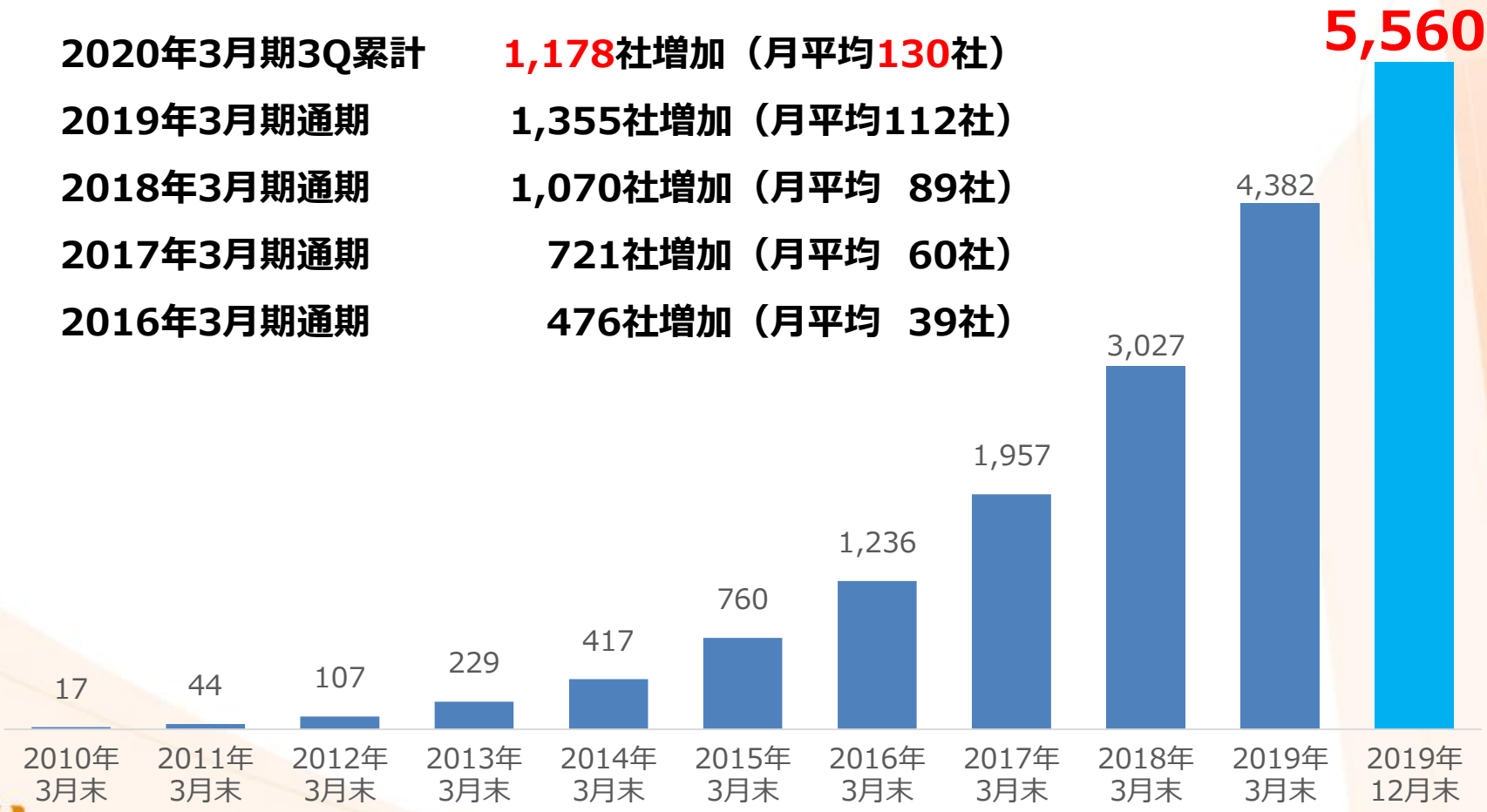


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

楽楽精算累計導入社数推移

新規顧客数が好調に推移

2020年3月期3Q累計	1,178社増加（月平均130社）
2019年3月期通期	1,355社増加（月平均112社）
2018年3月期通期	1,070社増加（月平均　89社）
2017年3月期通期	721社増加（月平均　60社）
2016年3月期通期	476社増加（月平均　39社）



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

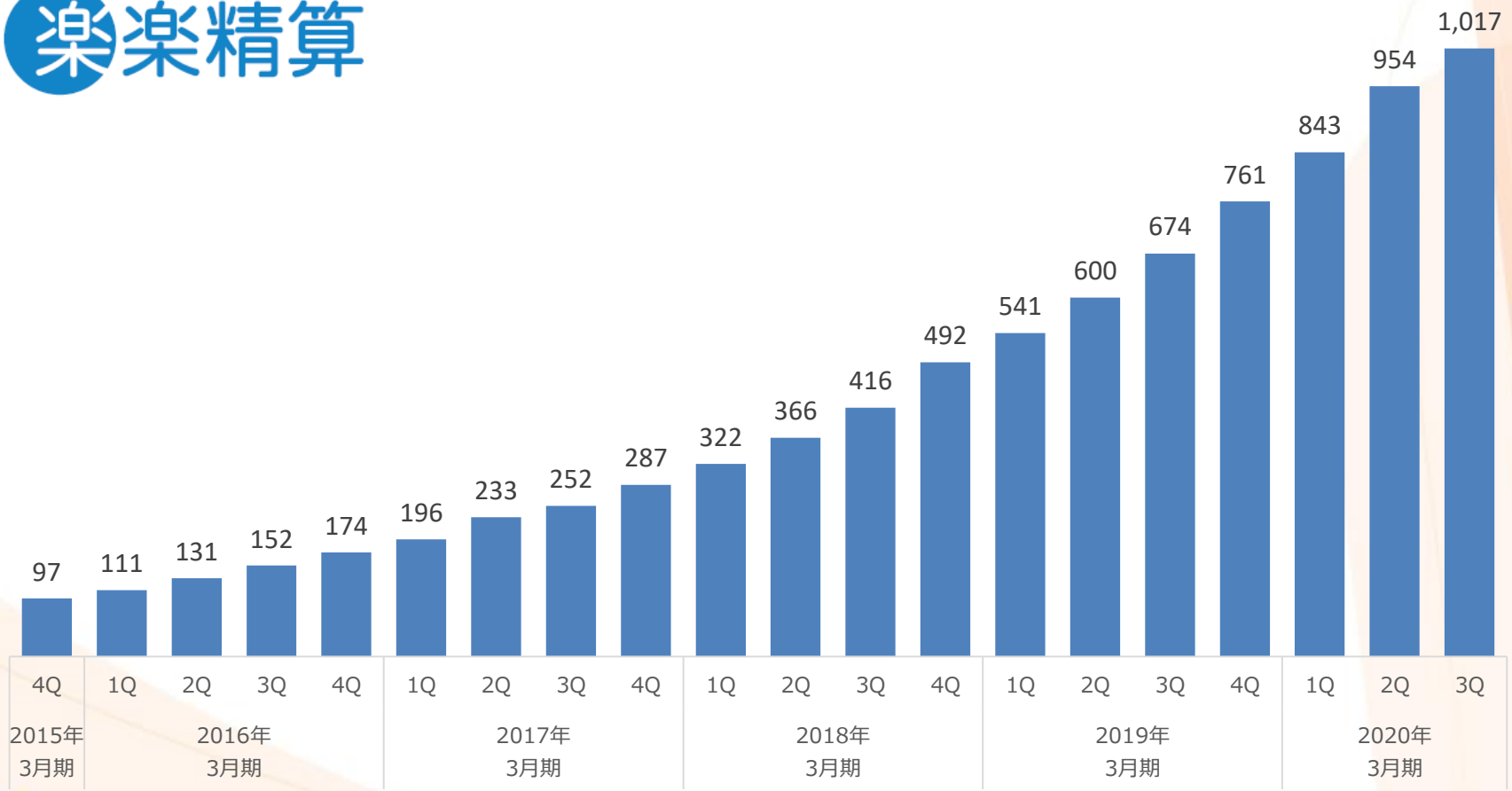
楽楽精算の売上高推移

※クラウドのみの売上

高成長が持続し、四半期で初の売上高10億円超えを実現

楽楽精算

（単位：百万円）



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

クラウド事業サービス別四半期売上高

主要サービスは順調に成長が持続

（単位：百万円）

	2019年 10～12月 売上高	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	1,017	6.7%	50.9%
メールディーラー	436	2.8%	9.9%
メール配信	398	5.3%	15.0%
楽楽販売／働くDB	228	11.9%	47.2%
楽楽明細	150	18.5%	71.8%
その他	73	2.9%	8.7%
クラウド事業合計	2,305	6.7%	33.3%

※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© 2020 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3四半期末	増減額
流動資産	3,668	3,881	212
固定資産	2,474	2,640	166
資産合計	**6,142**	**6,521**	**378**
流動負債	1,436	1,468	32
固定負債	113	88	-24
負債合計	**1,549**	**1,557**	**7**
株主資本	4,596	4,968	371
その他包括利益累計額	-2	-3	0
純資産合計	**4,593**	**4,964**	**370**
負債純資産合計	**6,142**	**6,521**	**378**
自己資本比率	**74.8%**	**76.1%**	

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期
連結業績計画

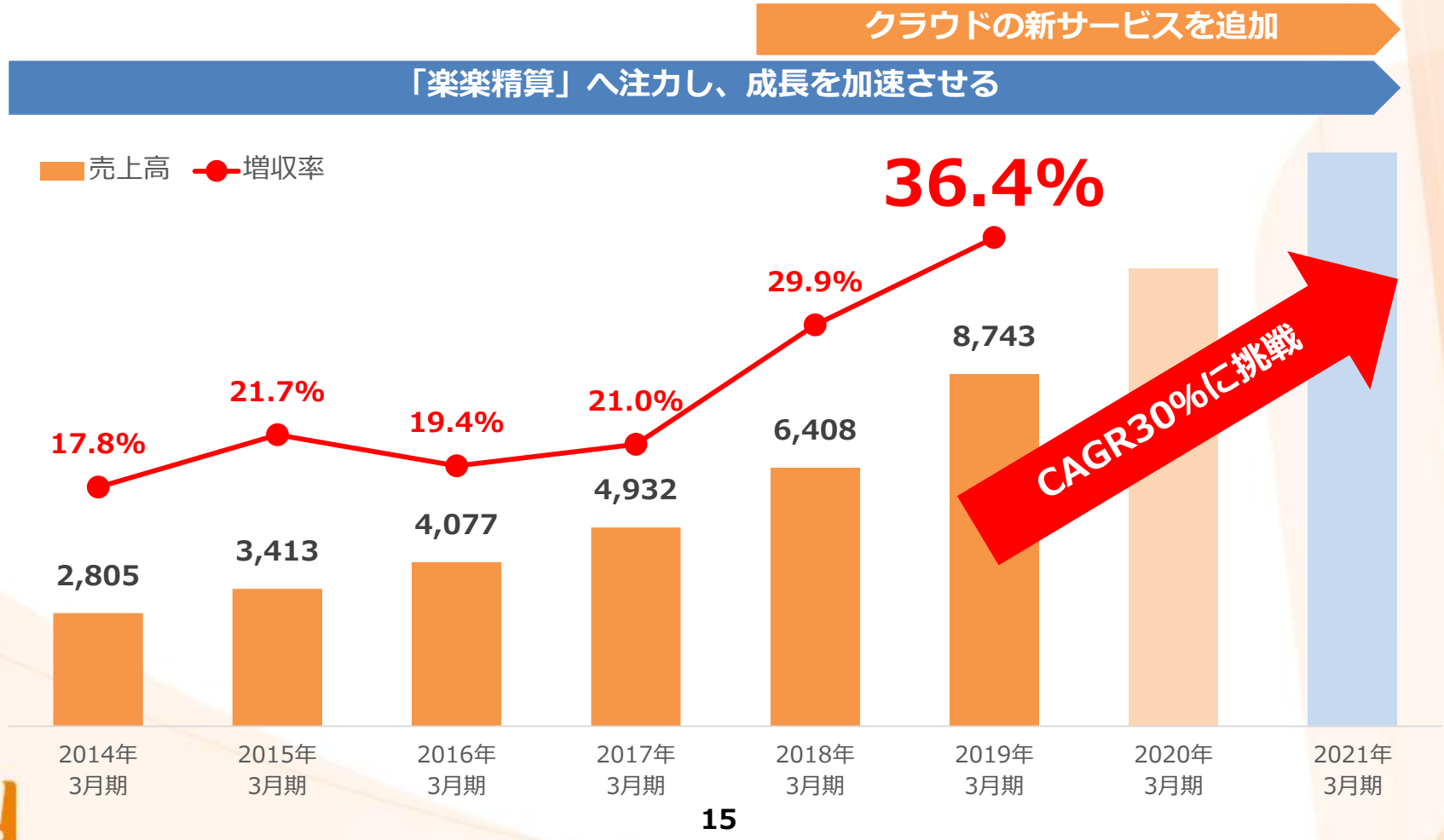
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

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© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期連結業績計画

積極的な成長投資により前年同期比で増収減益の見込み

（単位：百万円）

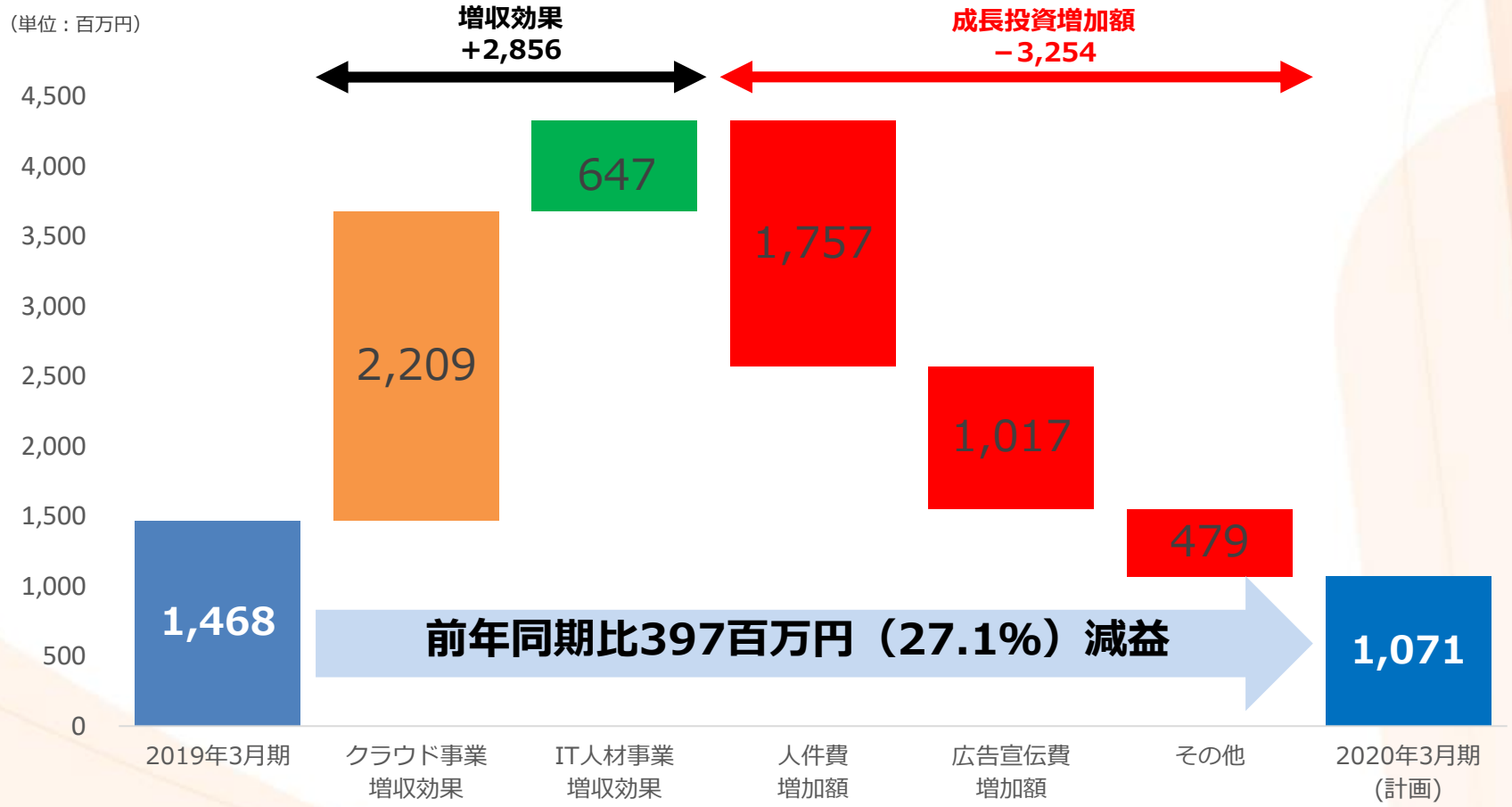
	2019年3月期（実績）	2020年3月期 第4四半期（計画）	2020年3月期 通期（計画）	通期 前年同期比
売上高	**8,743**	**3,191**	**11,600**	**132.7%**
売上原価	2,989	1,116	3,963	132.6%
売上総利益	5,753	2,074	7,637	132.7%
（売上高総利益率）	(65.8%)	(65.0%)	(65.8%)	
販売費及び一般管理費	4,285	1,917	6,565	153.2%
営業利益	**1,468**	**156**	**1,071**	**72.9%**
（営業利益率）	(16.8%)	(4.9%)	(9.2%)	
経常利益	**1,474**	**157**	**1,073**	**72.8%**
（経常利益率）	(16.9%)	(4.9%)	(9.3%)	
EBITDA	**1,809**	**265**	**1,457**	**80.6%**
（EBITDAマージン）	(20.7%)	(8.3%)	(12.6%)	
法人税等	455	18	355	
親会社株主に帰属する四半期純利益	**1,018**	**138**	**710**	**69.7%**

楽！ラクス

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

2020年3月期連結営業利益増減要因

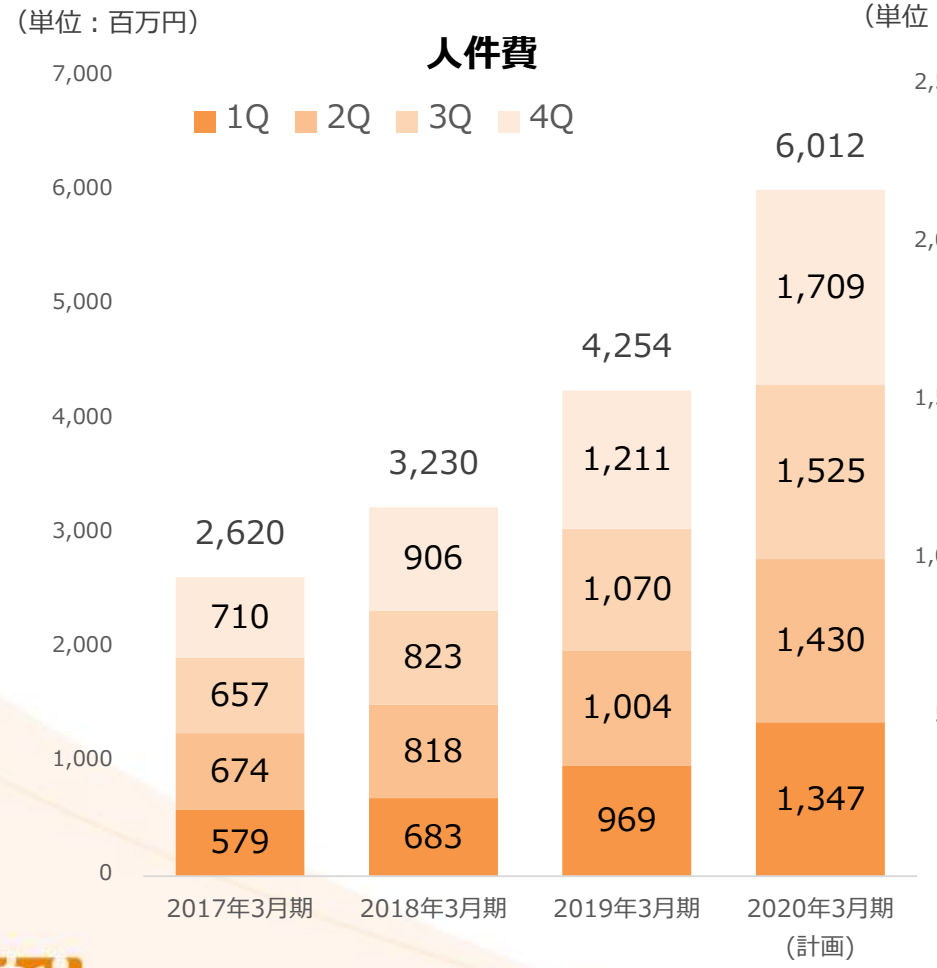
方針通り積極的な成長投資を計画

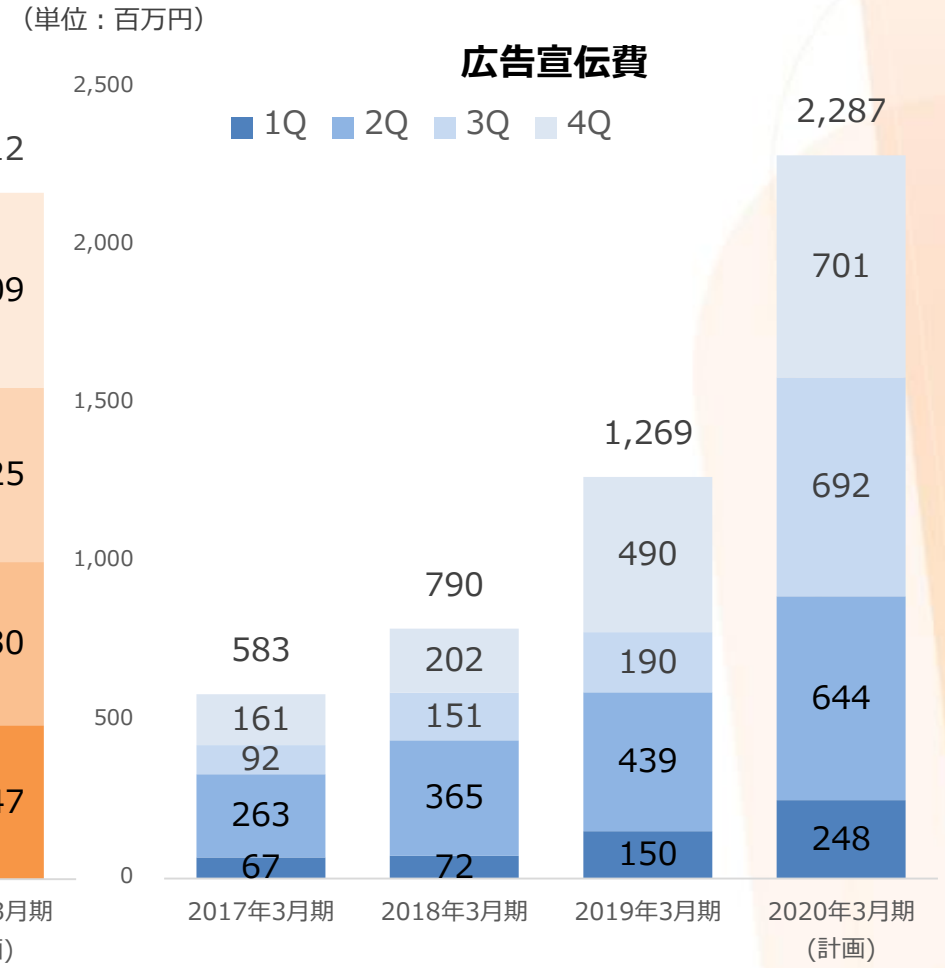


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

人件費と広告宣伝費の計画

引き続き採用を強化しており、人件費は大幅に増加





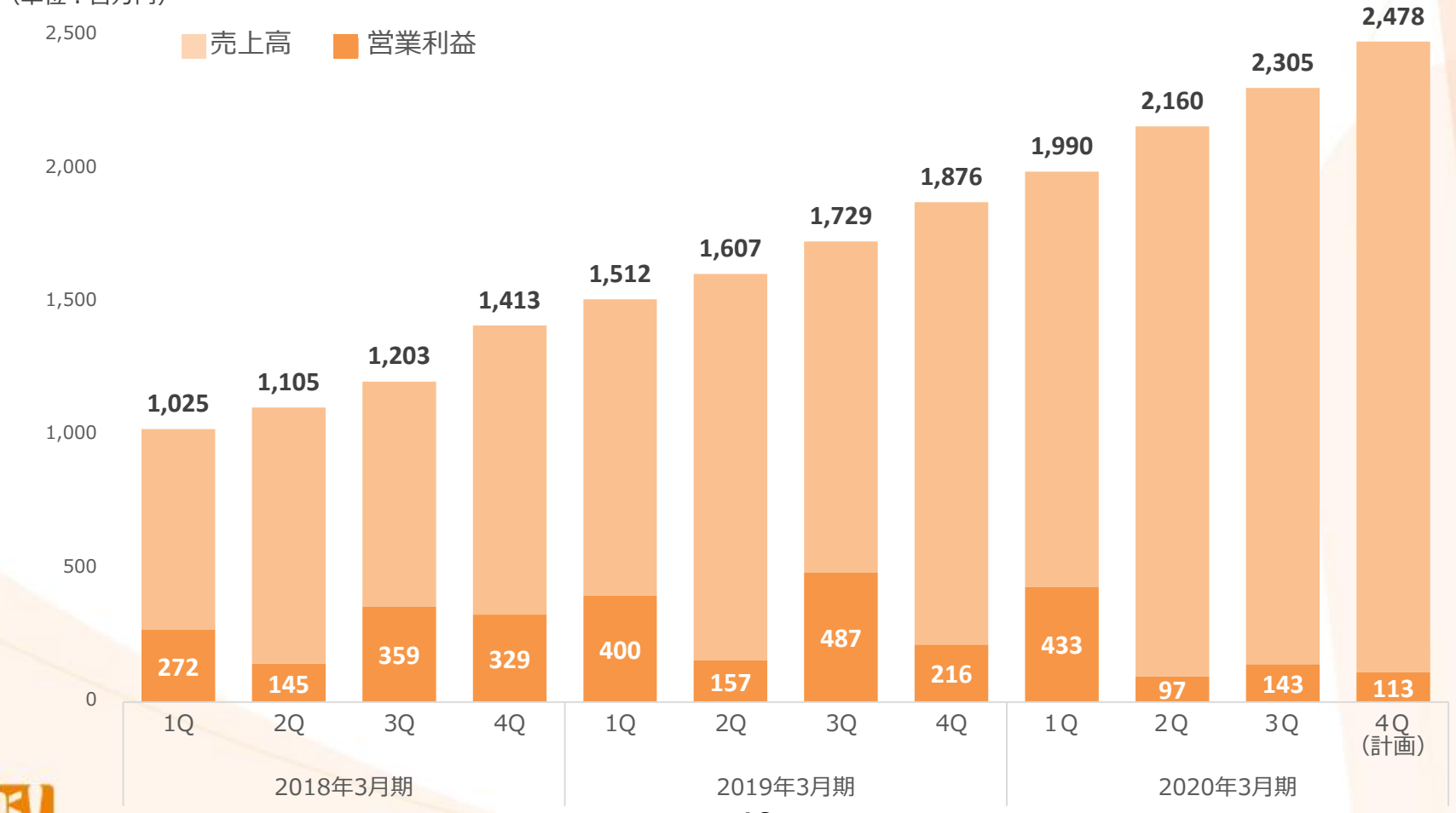
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

クラウド事業四半期業績推移

ＴＶＣＭの実施により利益率低下の見込み

（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



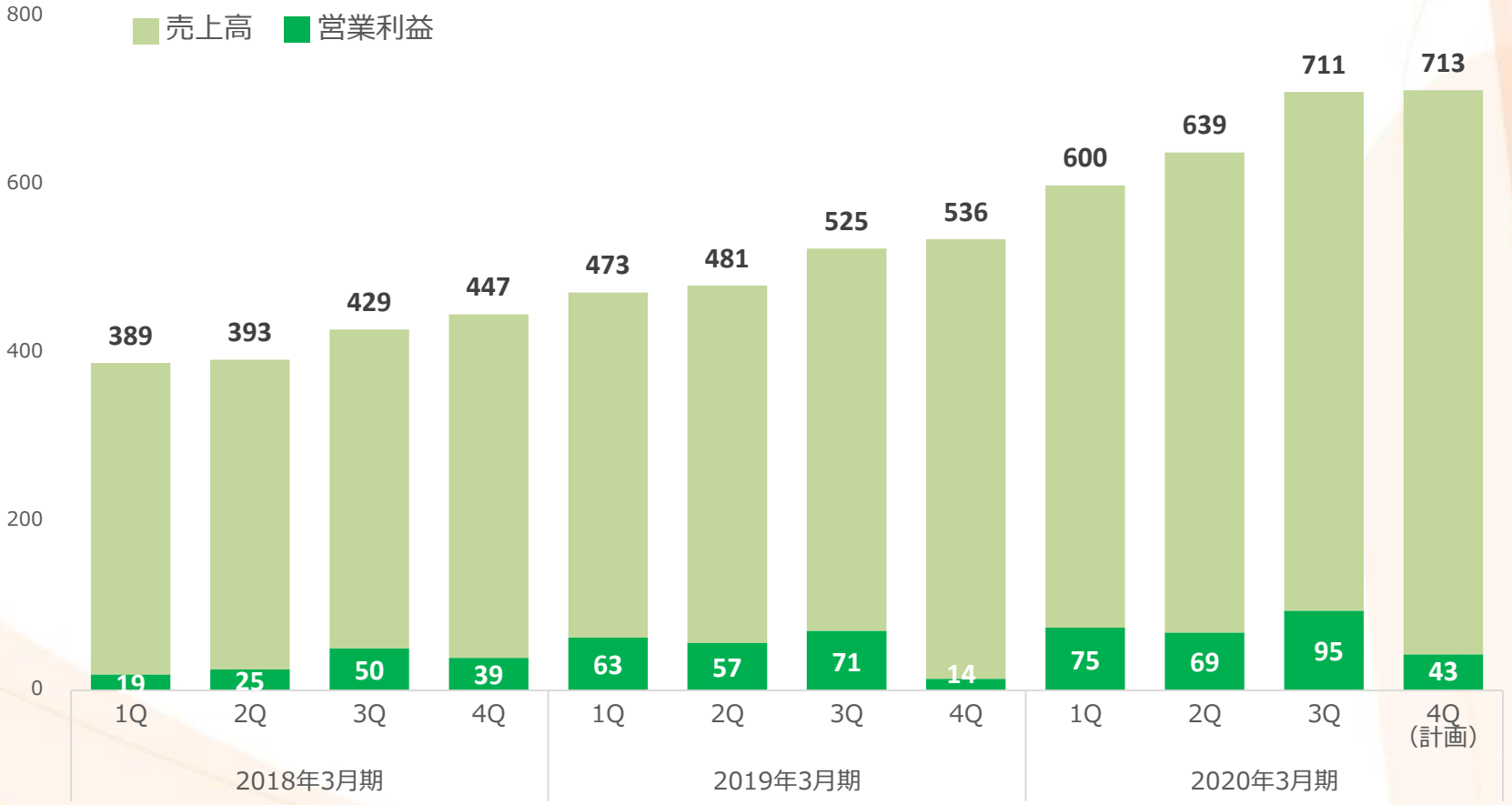
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

IT人材事業四半期業績推移

引き続き需要旺盛のため採用を強化、利益率は一時的に低下の見込み

(単位：百万円)

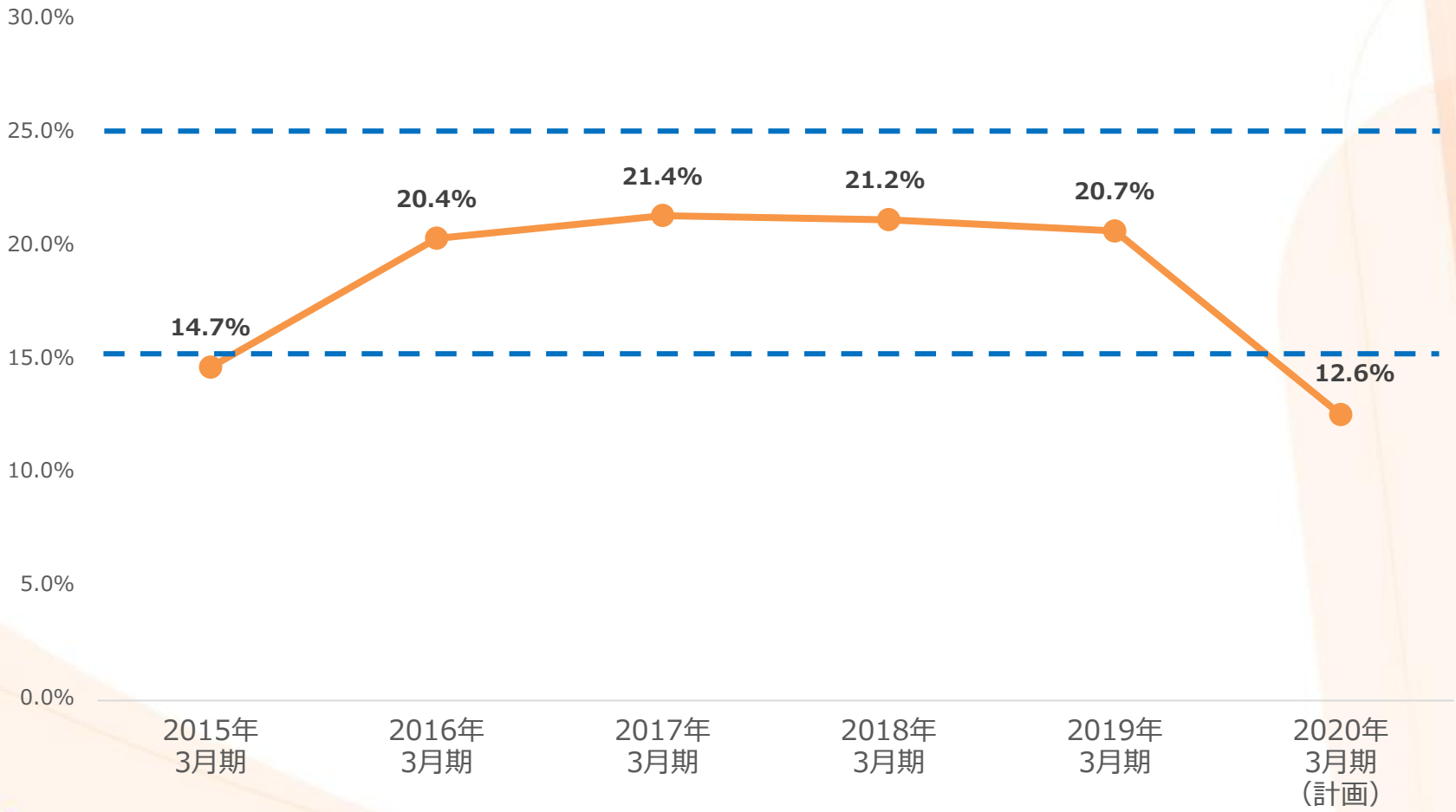
※2019年3月期の期初に遡って間接費用配賦基準を見直しています



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 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



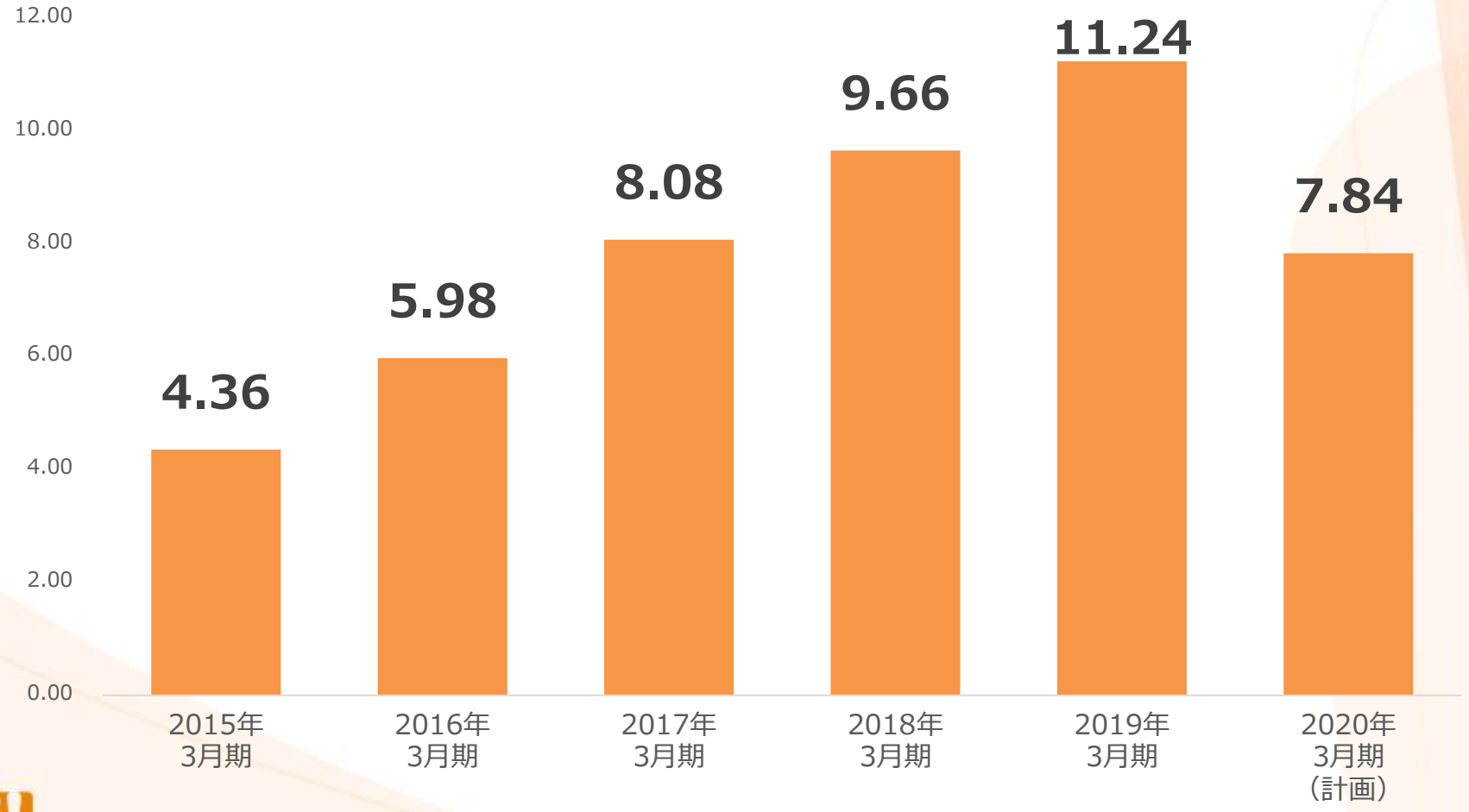
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

【重要指標】一株利益（EPS）推移

※分割遡及後の数値

今期は成長投資を積極的に行うため一株利益は減少の見込み

（単位：円）



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

【重要指標】株主還元

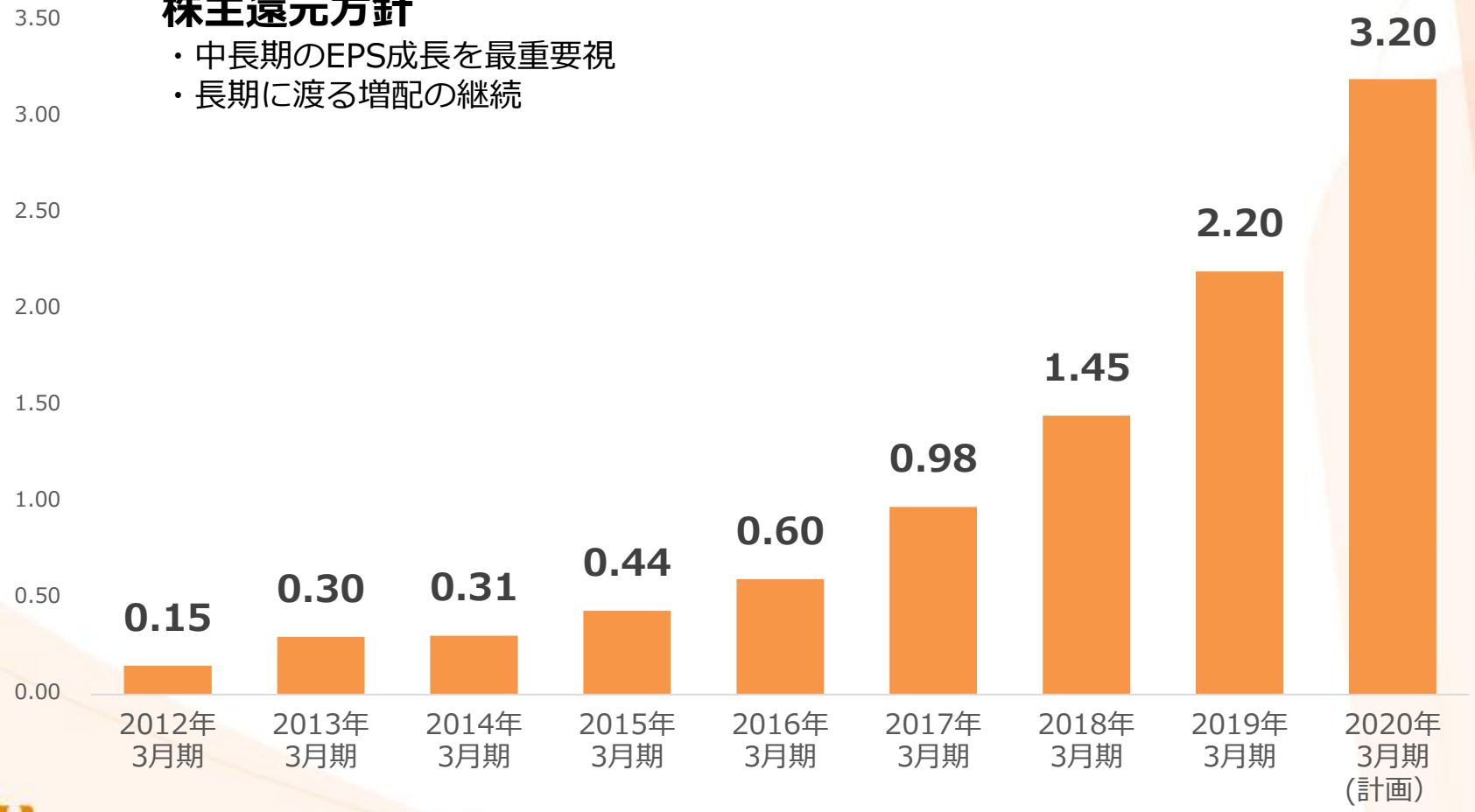
※分割遡及後の数値

8期連続増配の見込み

(単位：円)

株主還元方針

・中長期のEPS成長を最重要視
・長期に渡る増配の継続

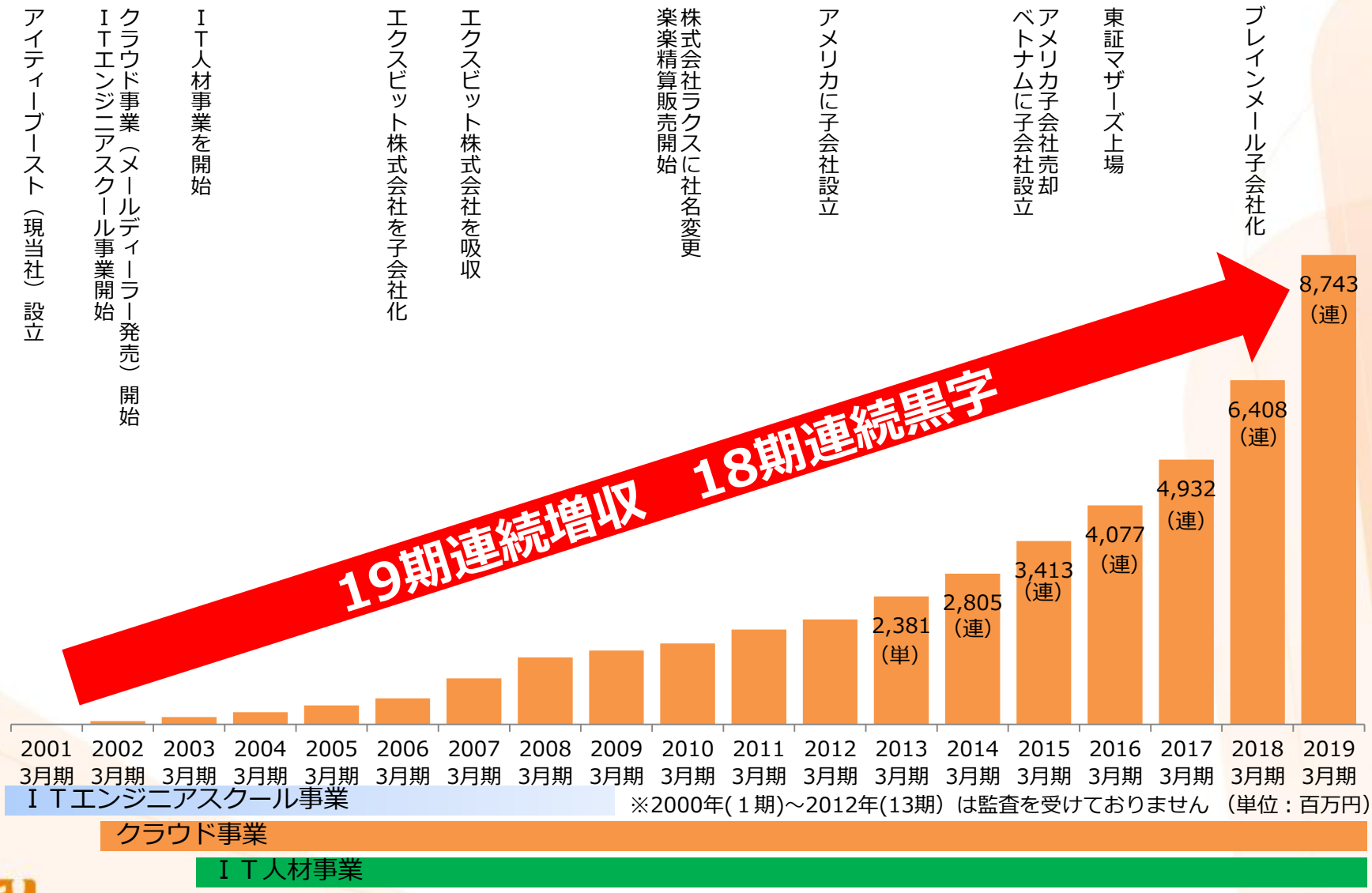


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

Appendix

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

沿革



Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 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© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

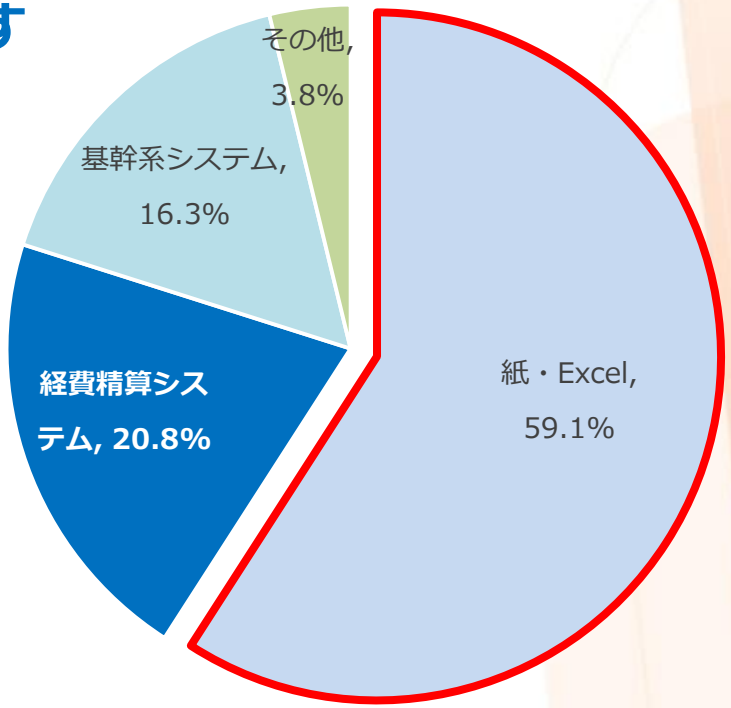
クラウド経費精算システムのターゲット市場

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

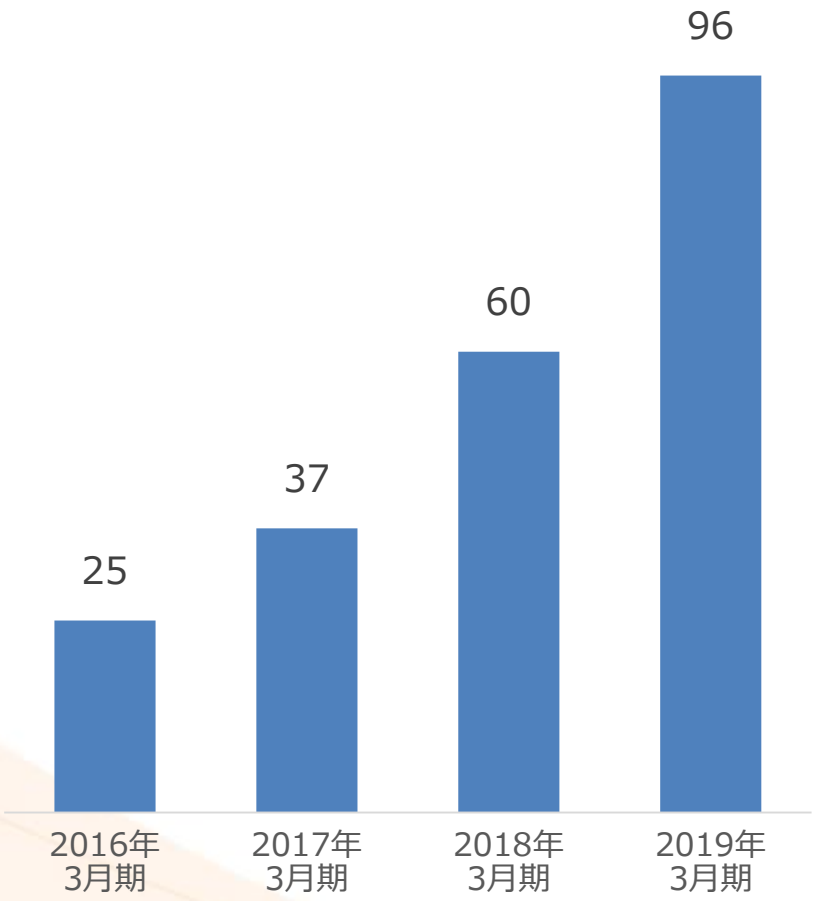
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

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

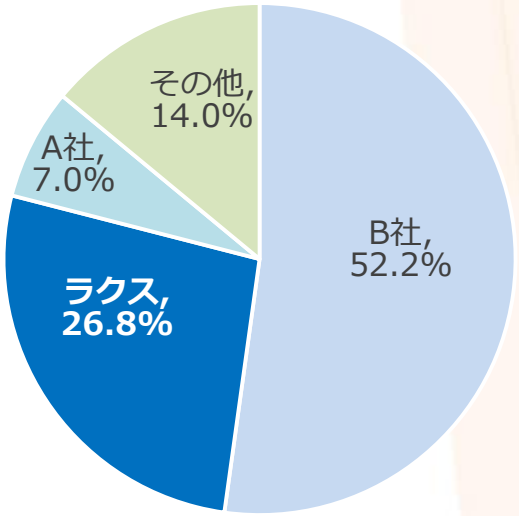
（単位:億円）



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© 2020 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© 2020 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

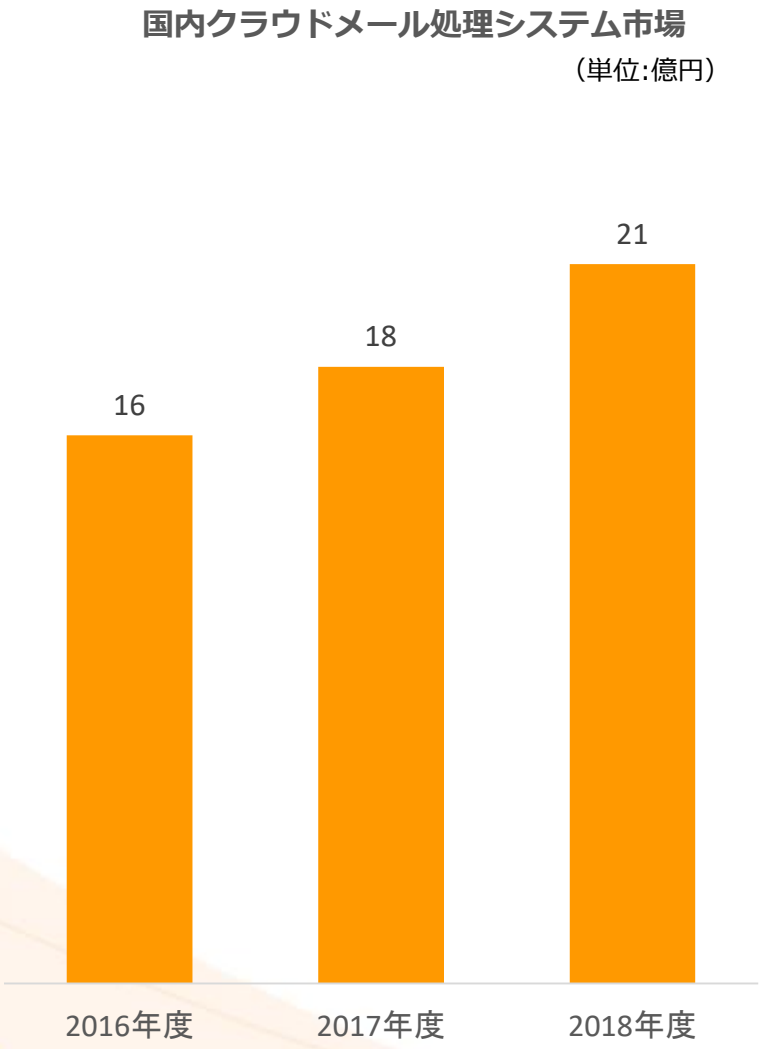
販売開始：2001年4月

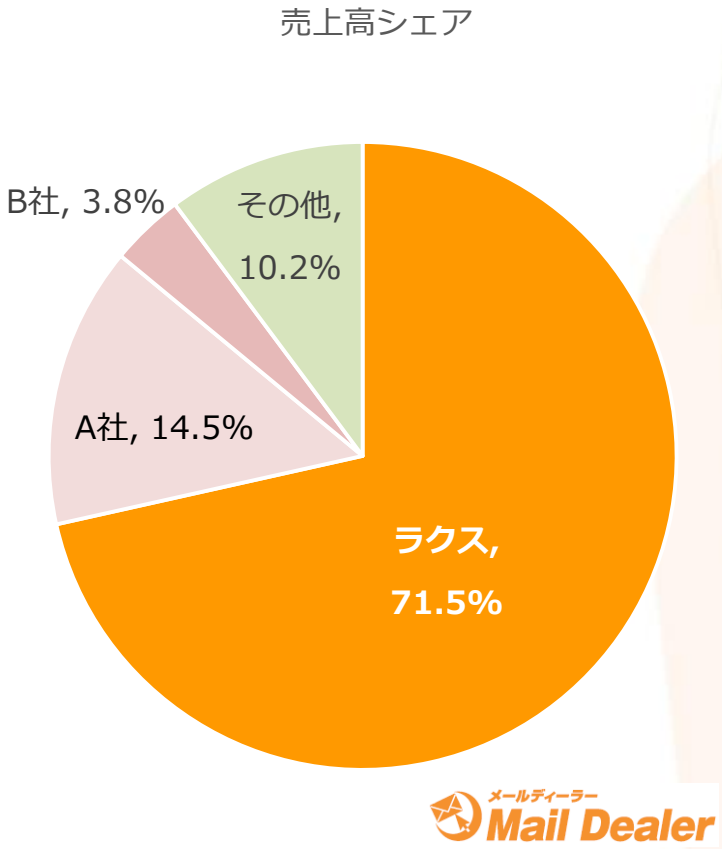


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

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)





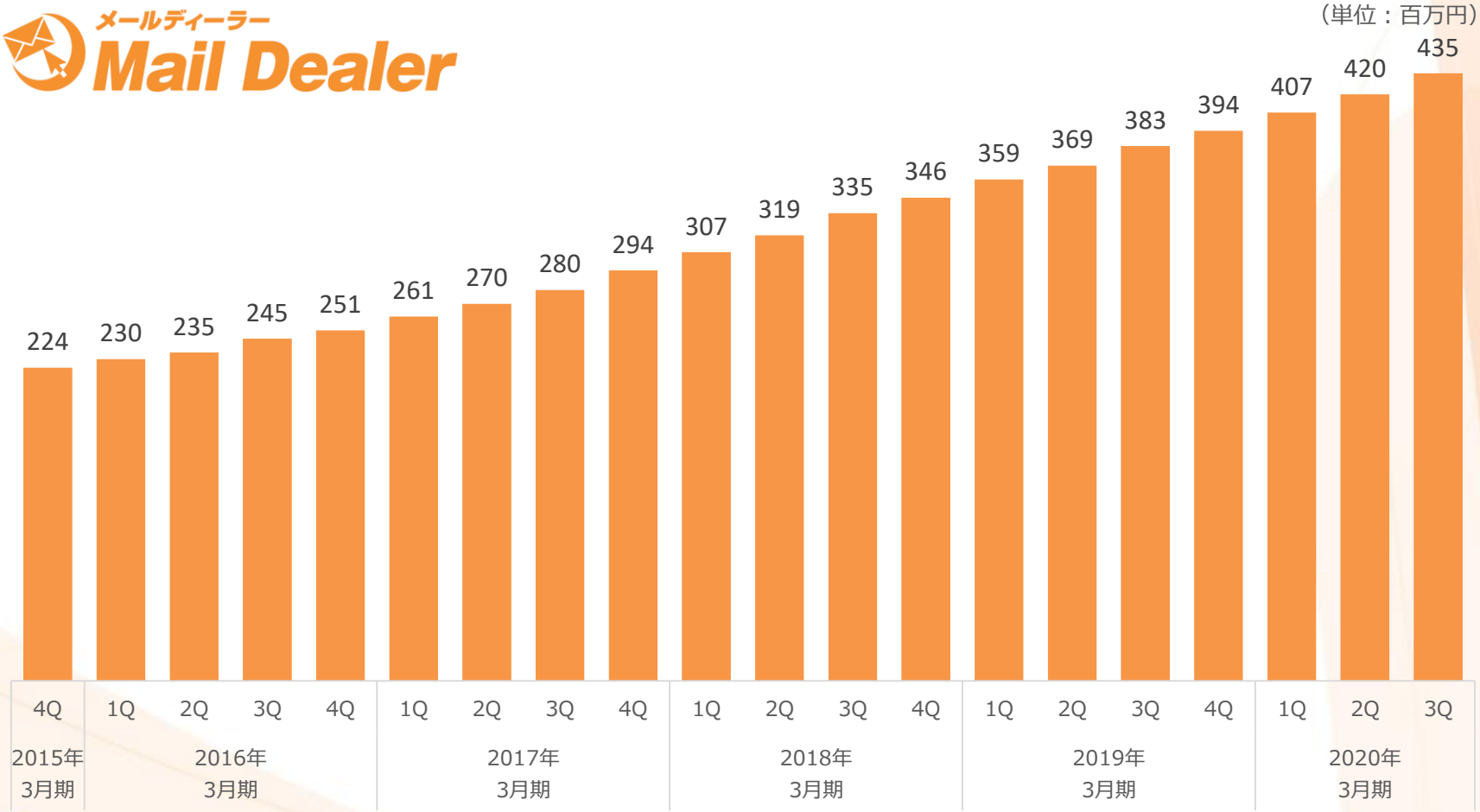
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

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



楽! ラクス
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 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

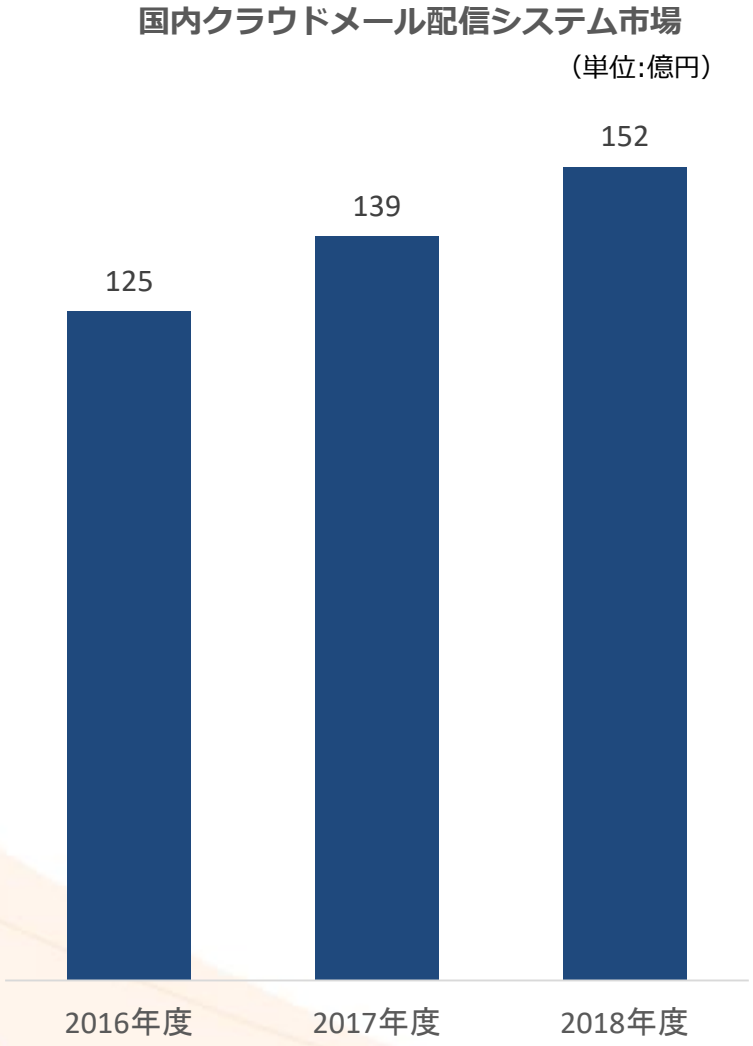
料金体系：配信通数課金+オプション

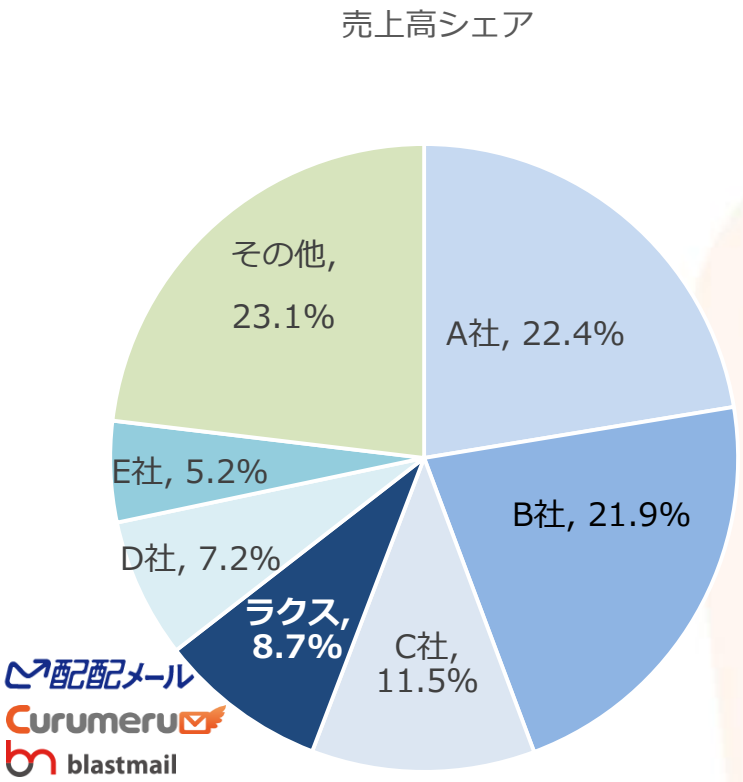
販売開始：2011年6月

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 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© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

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

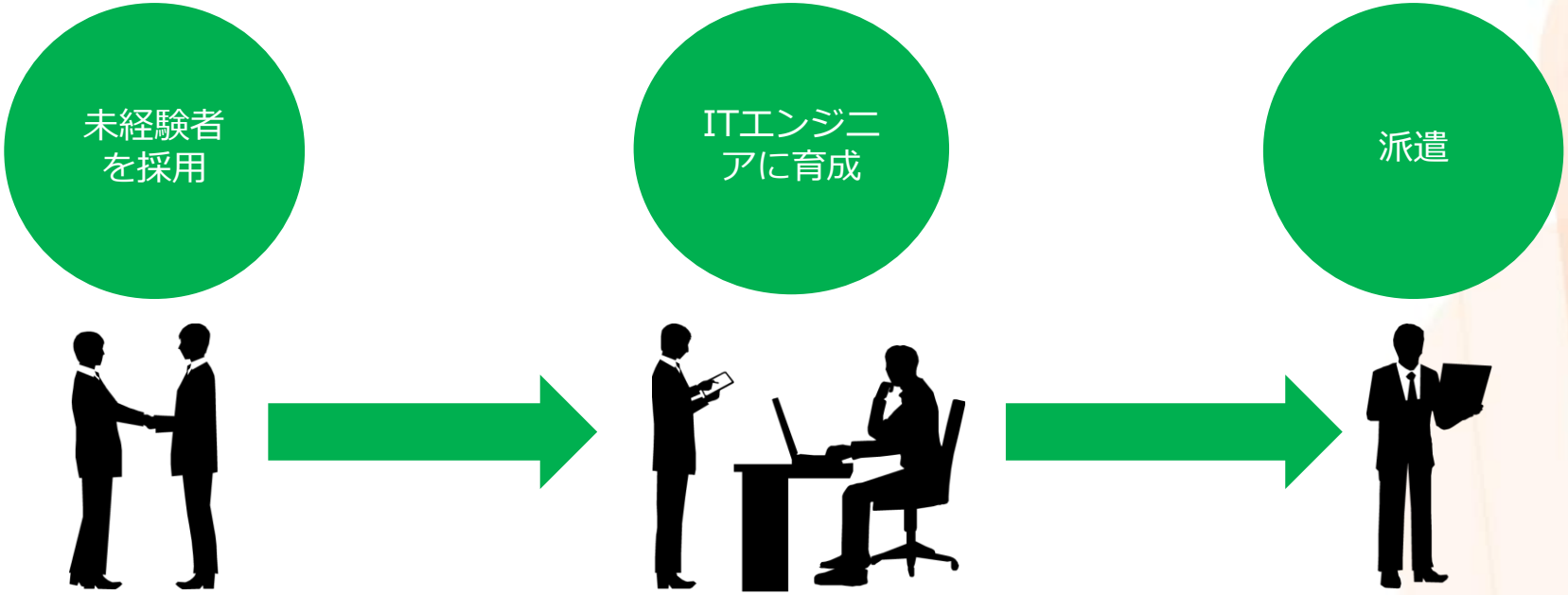
用　　途：販売管理、顧客管理、工程管理、案件管理等の効率化

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）

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 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

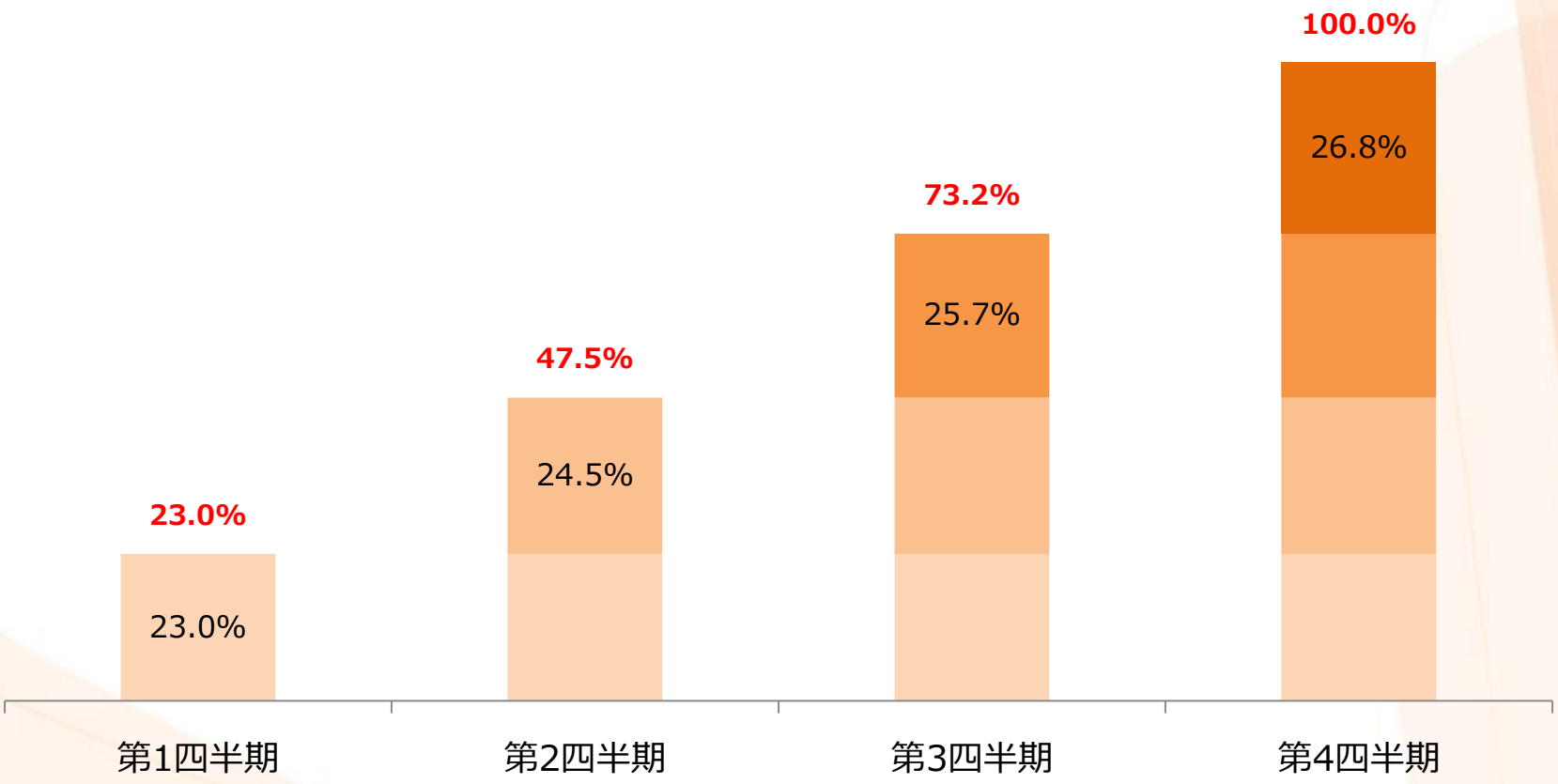
技術領域

- Javaプログラマー
- インフラエンジニア

Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 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© 2020 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© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

2020 年 3 月期第 3 四半期決算説明会質疑応答要旨

Q：新型コロナウイルスについて、既存契約への影響はないことは理解しているが、足元で営業活動への影響とそれによる新規受注への影響について教えて欲しい。また、今後状況がより悪化した場合のリスクを教えて欲しい。

A：足元の営業活動には今のところ影響はないが、展示会等が止まりつつあるので、3 月や来期第 1 四半期の新規営業先の開拓に影響が出る可能性はある。今後状況が悪化し、外国で実施されているような都市封鎖が行われると新規受注には影響が出てくる可能性はある。

Q：Web 等、オンラインでのインサイドセールスの実施状況について教えて欲しい。

A：現状でもオンラインでの営業活動も行っているが、顧客がリモートワークや自宅待機でオフィスに行かなくなる状況が増えると制限は受ける。ただし、この状況がずっと続くわけではないと思うので、随時最善の手を打ちつつ正常化したときに向けて準備をしていく。

Q：TVCM の効果について社長が現状でどのように総括しているか教えて欲しい。

A：TVCM から発生した問い合わせ数は順調に増加してきている。TVCM だけというより複数マーケティング施策を組み合わせて少しでも新規受注を増加させるという目的は達成されており、費用対効果も我々の基準では問題ない範囲なので上手く行っていると考えている。

Q：少し未上場企業の価格が下がってきた例もあると聞いているが M&A について状況や考え方に変化があれば教えて欲しい。

A：2018 年 3 月期に M&A したメール配信サービスは我々のノウハウを注入したことで概ね上手く行っているが、学びも多い。我々の基準からすると現状まだ高いケースが多いが将来的には避けて通れないので引き続き探して、良い会社や事業があれば買いたい。

Q：楽楽明細の潜在市場について、足元の受注拡大で変化があるか教えて欲しい。

A：受注数は順調に伸びているものの、潜在市場の広がりまでは見定められていない。もう少し時間が進んでくると変化が出てくるかもしれないが、確実性が高まった状態になったら公表をしたいと考えている。

Q：楽楽精算の競合環境に変化があるか確認したい。

A：現状大きな変化はない。基本的には対競合との戦いではなく、紙等からシステム化を推進することが重要だと考えている。

Q：新型コロナウイルスの影響でリモートワークが増えている中で、チャンスだと感じているサービスがあれば教えて欲しい。

A：メールディーラーはメールによるカスタマーサポートの効率化ツールで、クラウドの特性を活かした在宅勤務にも対応が可能な機能を備えているので、サポート部門のリモートワークに貢献できると考えている。リモートワークを行うために当社のクラウドが活用できることを打ち出すなどの対応を行うことで新規受注に効果が出る可能性はあるが、結果が出てくるには半年から１年程度はかかると考えて欲しい。

Q：在宅勤務が増えてくると勤怠システムへのニーズが高まると思うが、開発スピードを上げてリリースを早めることは可能か。

A：既に開発を開始してから一定の時間が経過しており、ここから急に開発速度を上げるために開発リソースを見直すことは現実的ではない。また、新サービスについてはスモールスタートでリリースをして顧客ニーズを汲み取りながら改善を重ねることで製品力強化に取り組んでいくものなので、数年後を見据えた対応をしていくことが重要である。顧客側の変化スピードが急激に上がることはないと考えているので当初通りのスケジュールでも十分チャンスはあると思う。

以上