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　050-8880-3200）

＜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 5 月 15 日
開 催 方 法　　電話会議による開催
説明会資料名　　2020 年 3 月期決算説明資料

【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
決算説明資料

ポイント

■ 2020年3月期業績

・大幅な増収を目指し、積極的な成長投資を実行したため増収減益で着地

・成長投資強化の影響で一時的にＥＰＳが減少、中長期の最大化を目指す

■ クラウド事業

・積極的な成長投資により、大幅な増収減益で着地

・主要5サービスは積極的な成長投資の効果で高成長が持続

■ IT人材事業

・エンジニアの増員効果で成長が加速し、増収増益で着地

■ 2021年3月期計画

・新型コロナウイルス（COVID-19）の影響で成長の一時的な減速が想定される

・現時点で合理的な業績予想の算出が困難であるため当面未定

・新型コロナウイルス（COVID-19）感染症の影響収束後は成長加速の好機が到来すると推察

・安定性と利益率が高いビジネスを展開していることから９期連続増配を計画

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

2020年3月期連結決算業績

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

2020年3月期連結業績サマリー

大幅な増収を目指し、積極的な成長投資を実行したため増収減益で着地

		前年同期比
売上高	11,608百万円	32.8%増収
営業利益	1,174百万円	20.0%減益
経常利益	1,177百万円	20.1%減益
EBITDA	1,561百万円	13.7%減益
親会社株主に帰属する当期純利益	799百万円	21.5%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月期連結業績概要

積極的な成長投資を実施したため販管費が大幅に増加し、増収減益で着地

（単位：百万円）

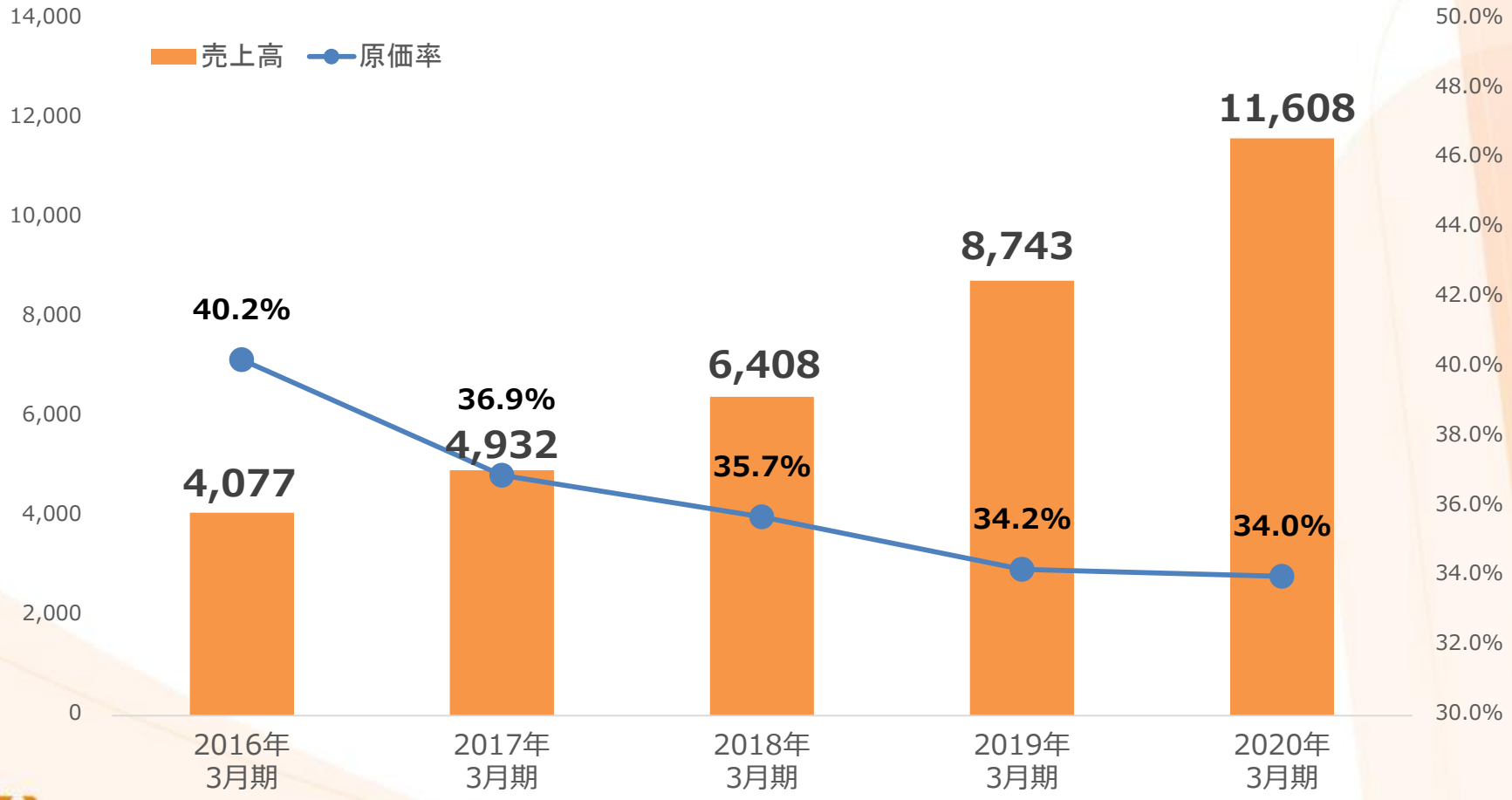
	2019年3月期（実績）	2020年3月期（実績）	前期比
売上高	**8,743**	**11,608**	**132.8%**
売上原価	2,989	3,945	132.0%
売上総利益	5,753	7,662	133.2%
（売上高総利益率）	（65.8%）	（66.0%）	
販売費及び一般管理費	4,285	6,487	151.4%
営業利益	**1,468**	**1,174**	**80.0%**
（営業利益率）	（16.8%）	（10.1%）	
経常利益	**1,474**	**1,177**	**79.9%**
（経常利益率）	（16.9%）	（10.1%）	
EBITDA	**1,809**	**1,561**	**86.3%**
（EBITDAマージン）	（20.7%）	（13.4%）	
法人税	455	369	
（法人税率）	（30.9%）	（31.6%）	
親会社株主に帰属する当期純利益	**1,018**	**799**	**78.5%**

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

連結売上高と原価率の推移

新サービスの立ち上げの影響もあり、原価率は微減にとどまる

（単位：百万円）

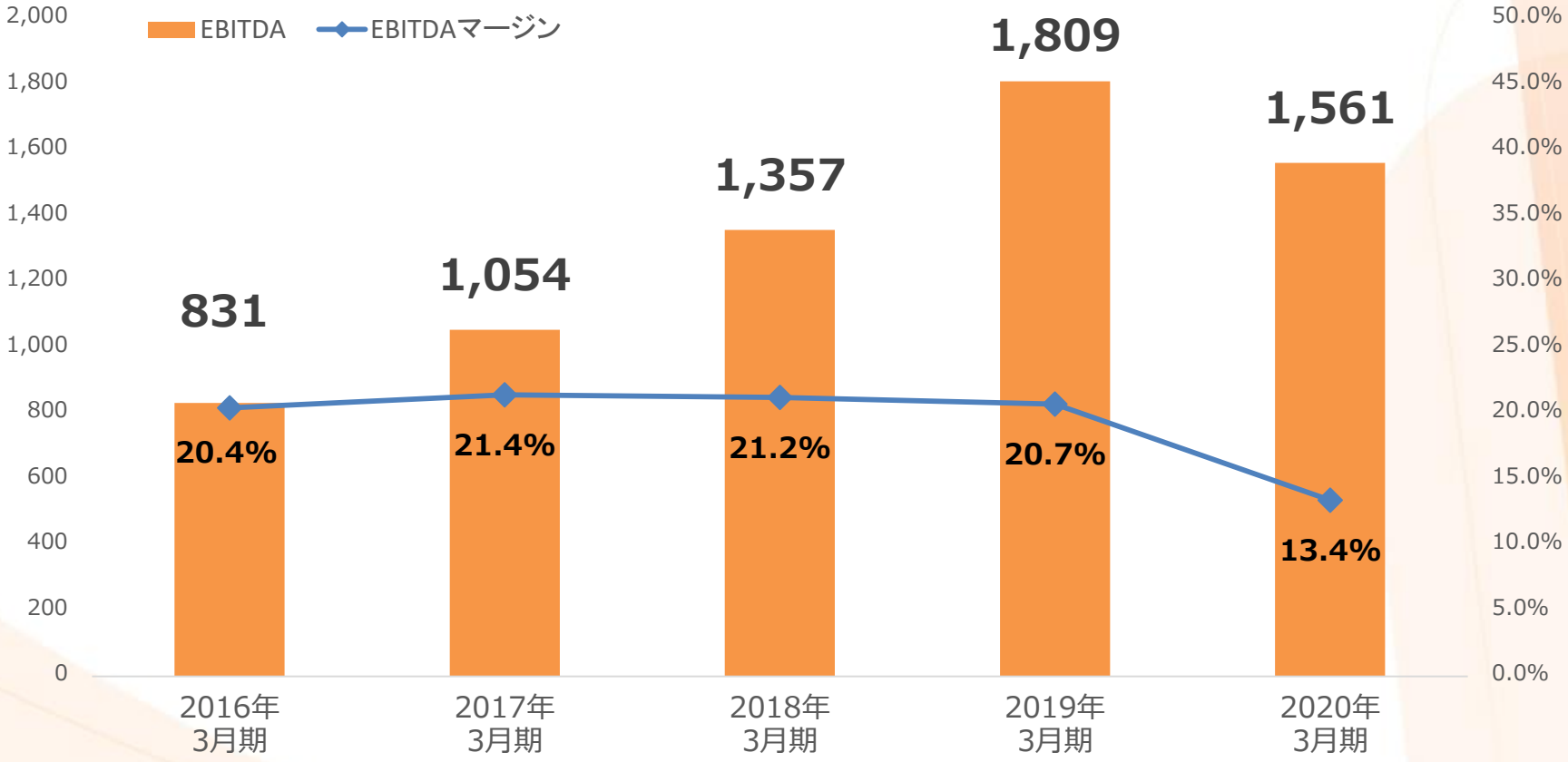


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

EBITDAとEBITDAマージンの推移

成長投資強化の影響で営業減益となり 、EBITDA、EBITDAマージンともに低下

（単位：百万円）

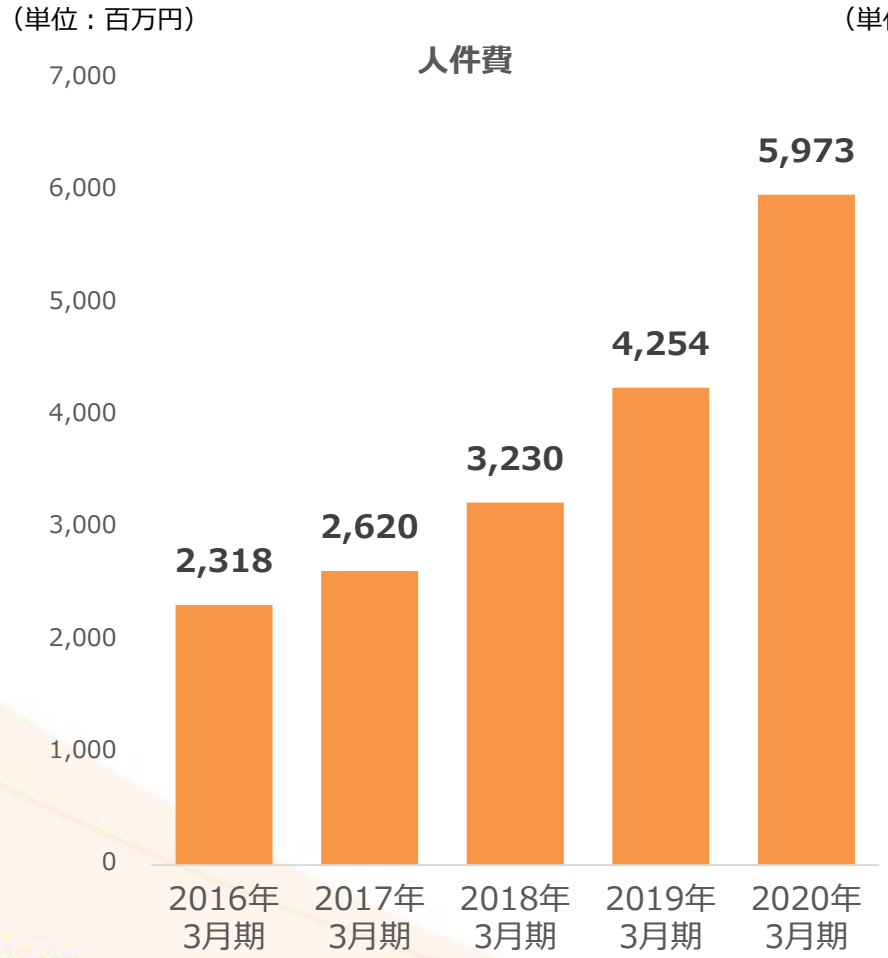


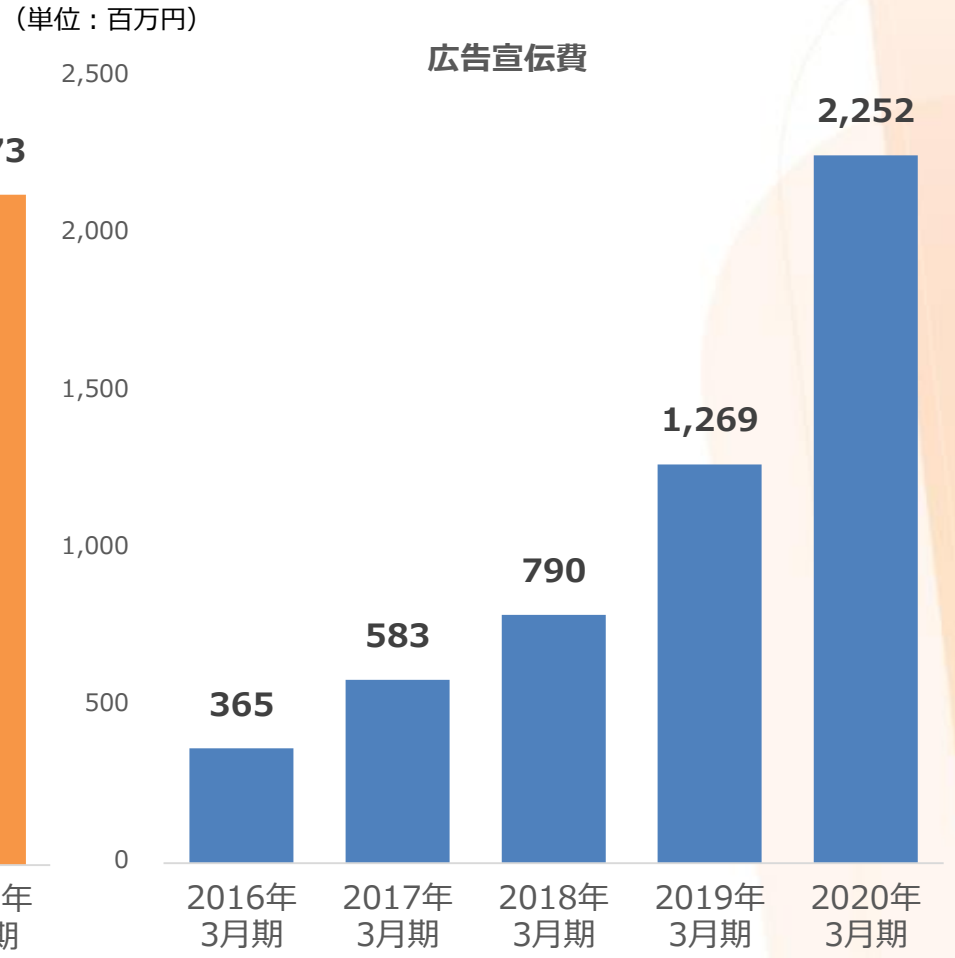
※EBITDA＝税金等調整前純利益+特別損益+減価償却費+のれん償却費+支払利息

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

人件費及び広告宣伝費の推移（通期実績）

方針通り積極的な増員とマーケティング強化に取り組み、費用が大幅に増加

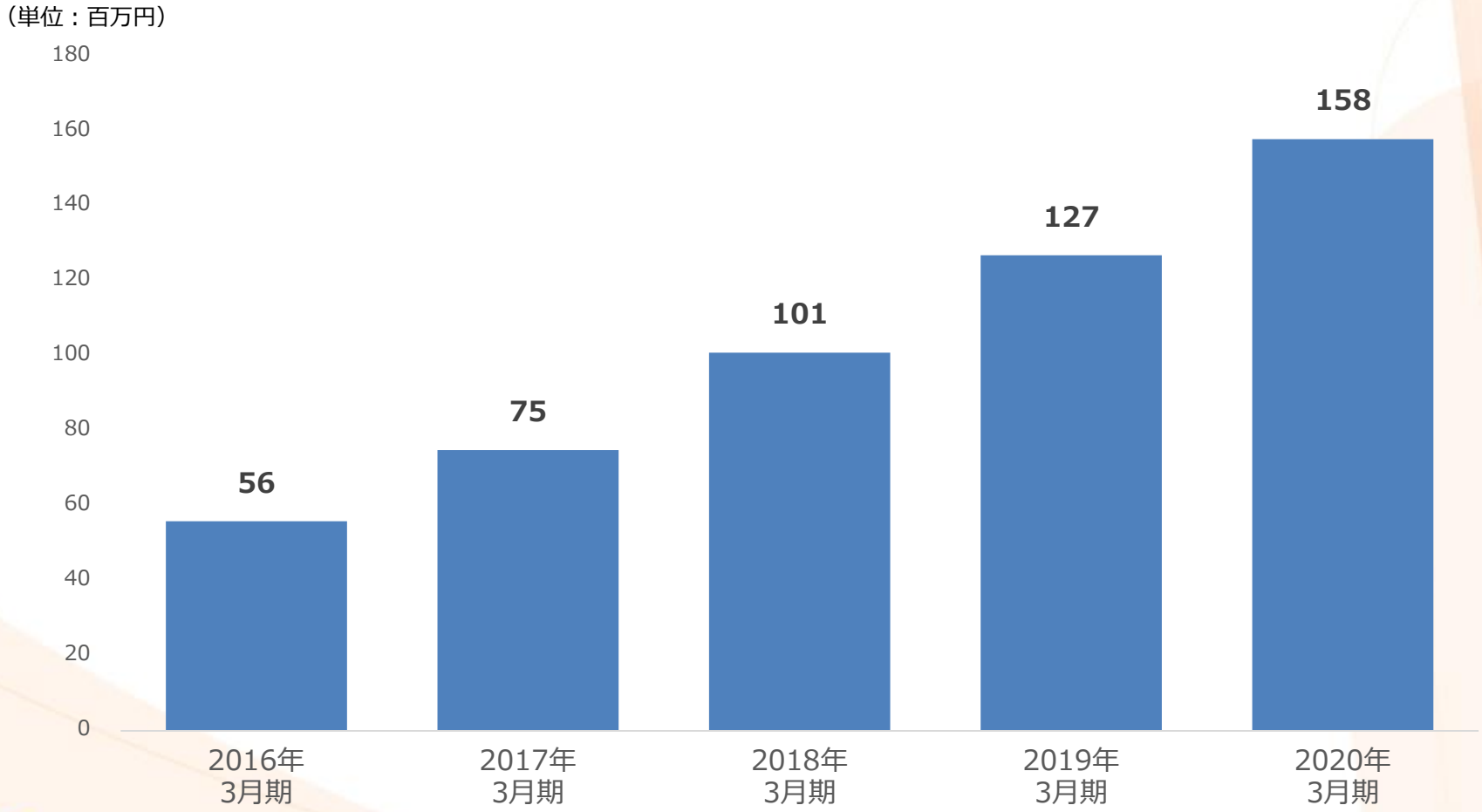




Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

販売代理店への販売手数料推移

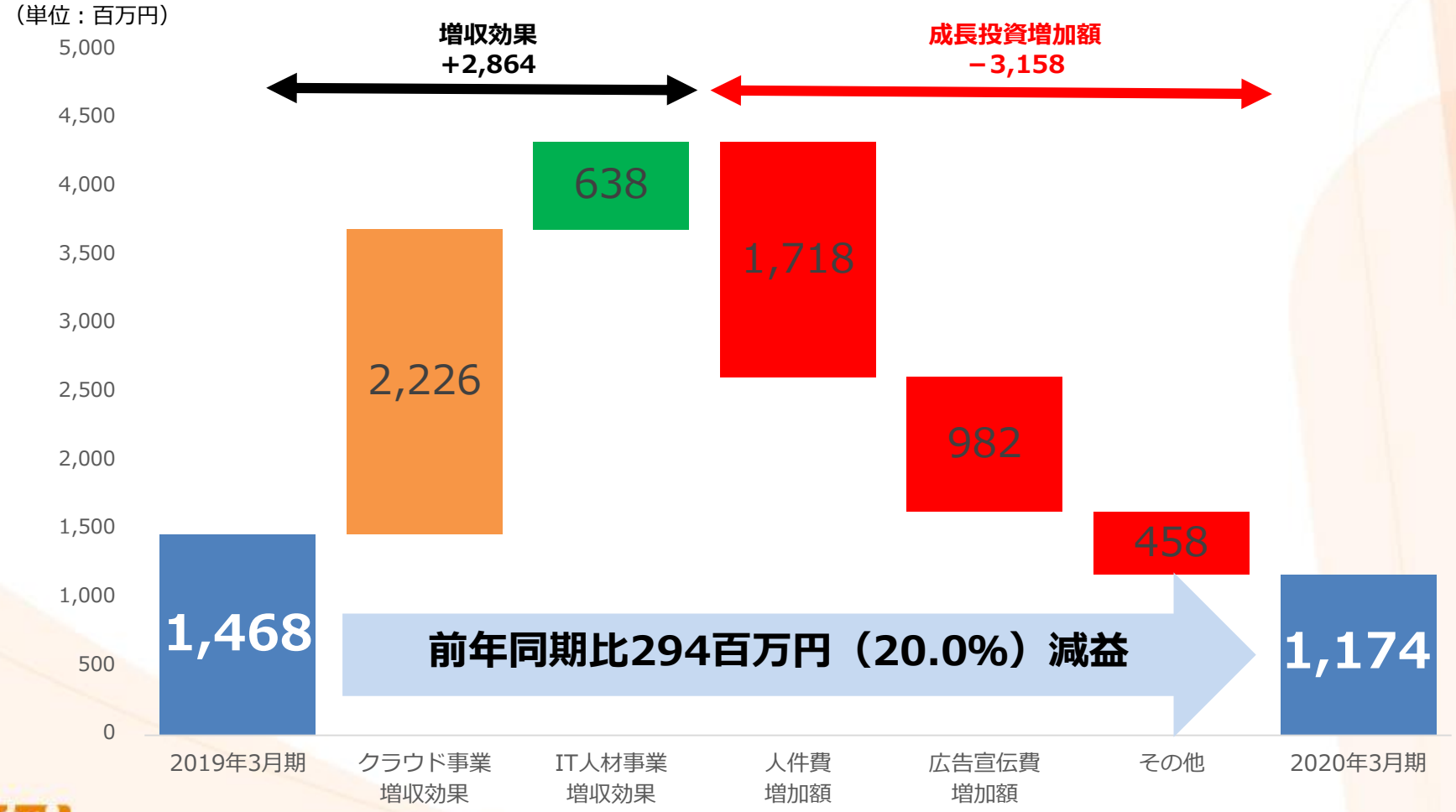
販売代理店経由の受注も増加しており、販売手数料が増加



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

2020年3月期連結営業利益増減要因

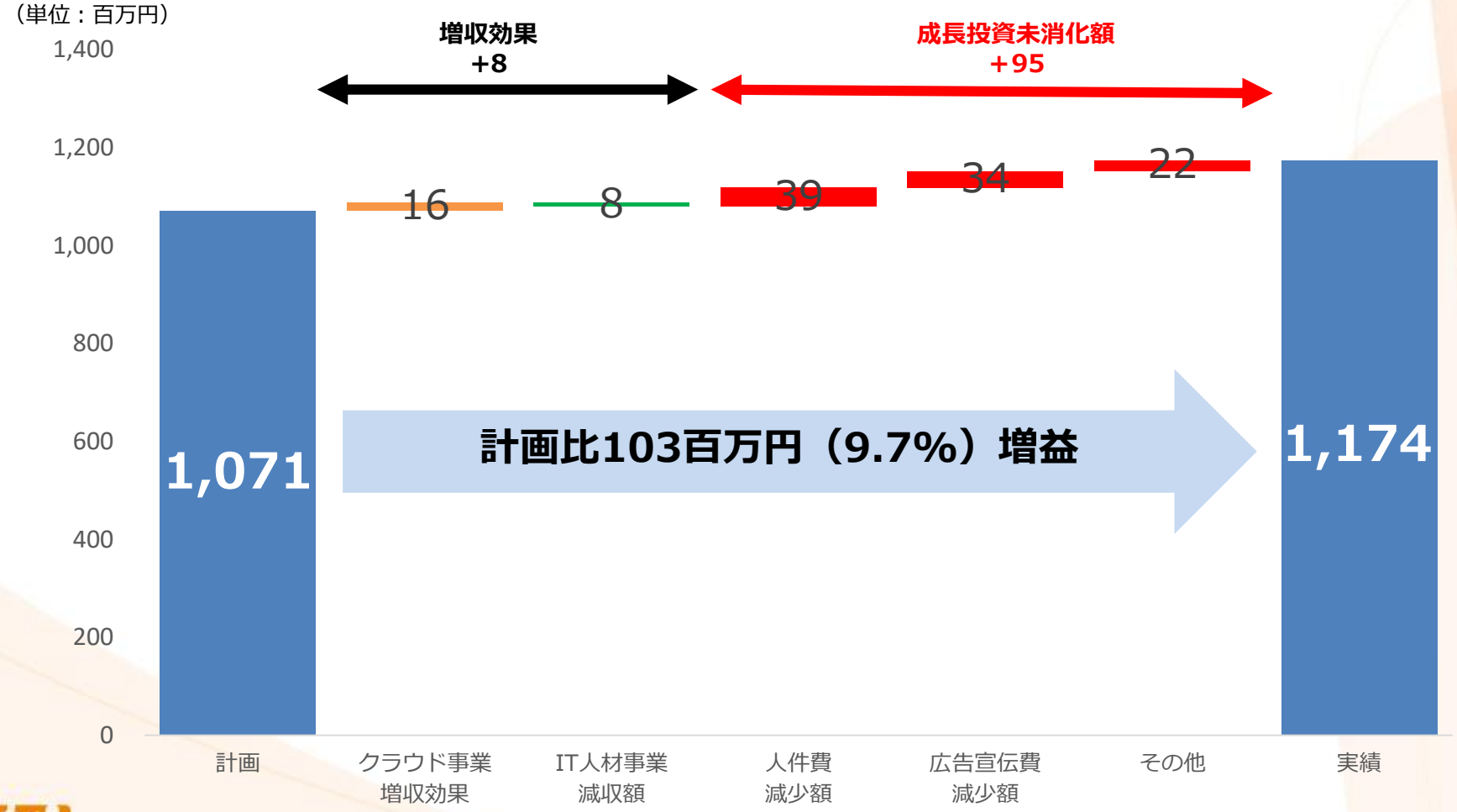
減益を厭わず成長を投資強化する方針通り、人件費と広告宣伝費が大幅増加



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

2020年3月期第4四半期連結営業利益増減要因（計画比）

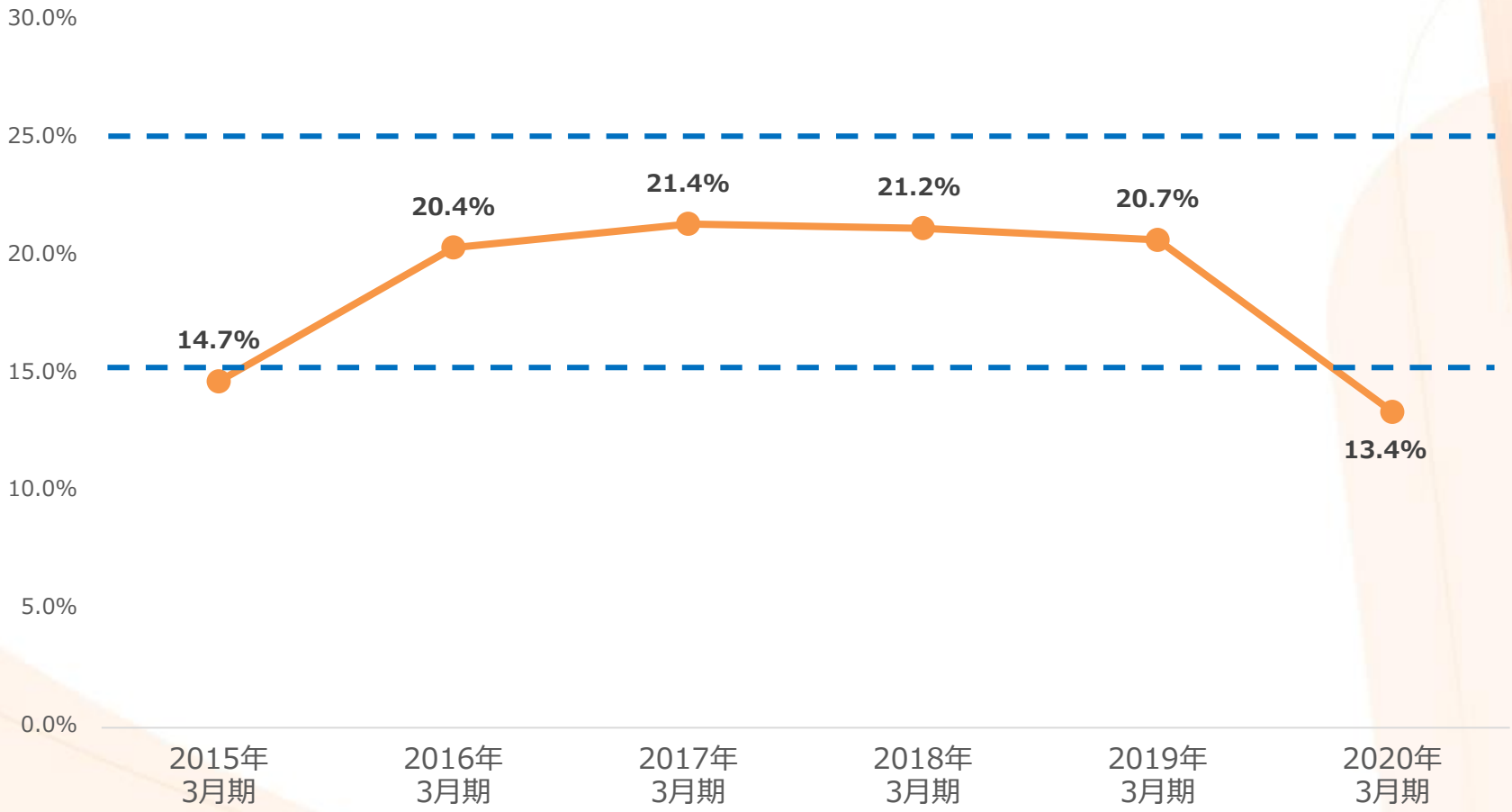
人件と広告宣伝費の未消化が影響し、計画比増益で着地



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

【重要指標】EBITDAマージン推移

成長投資強化を優先したため目安の下限を下回ったが、大幅な増収に成功

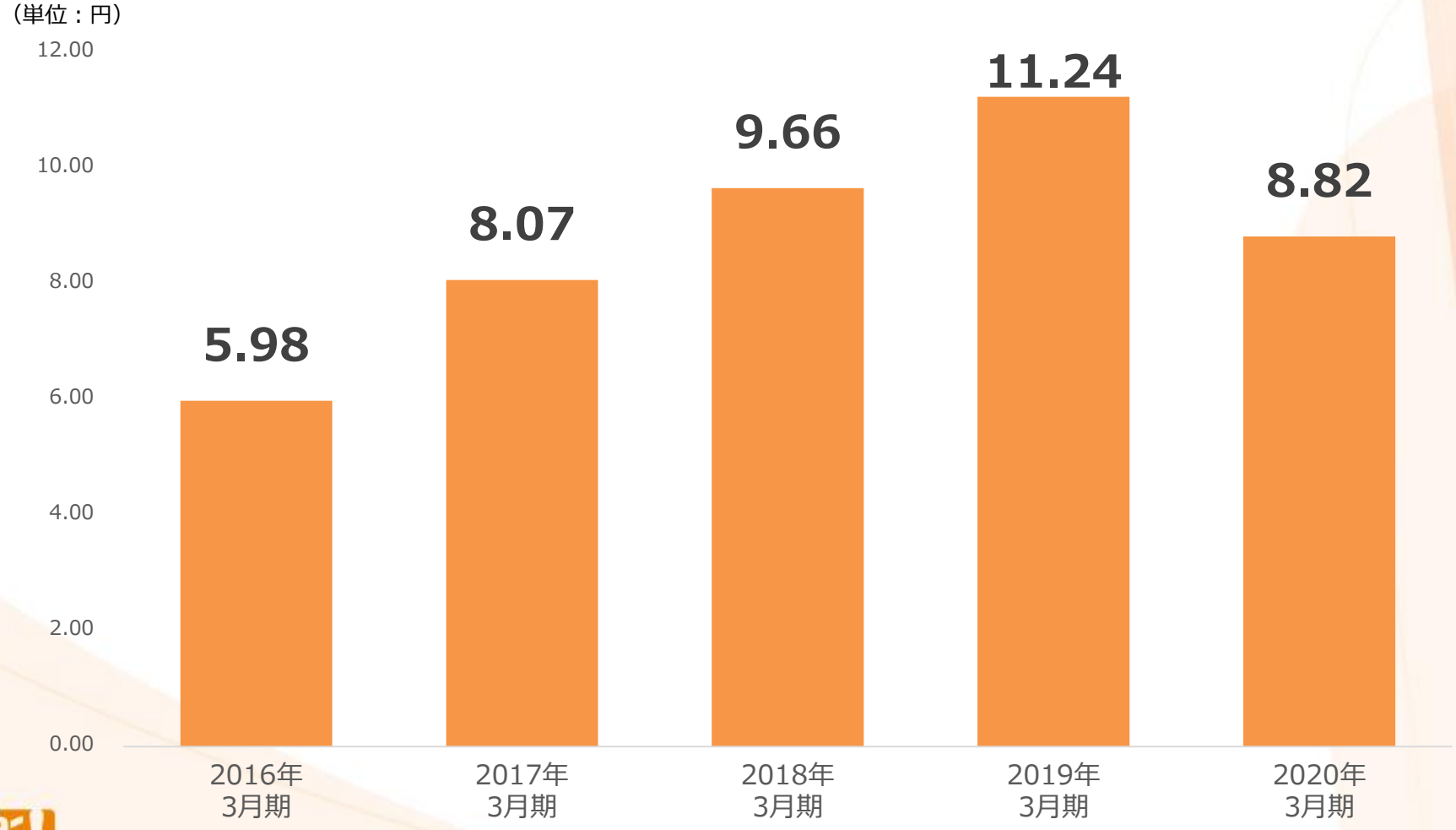


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

【重要指標】一株利益（EPS）推移

※分割遡及後の数値

成長投資強化の影響で一時的にＥＰＳが減少、中長期の最大化を目指す



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月期末	増減額
流動資産	3,668	4,413	744
固定資産	2,474	2,625	151
資産合計	**6,142**	**7,039**	**896**
流動負債	1,436	1,773	337
固定負債	113	72	-40
負債合計	**1,549**	**1,846**	**297**
株主資本	4,596	5,196	600
その他包括利益累計額	-2	-4	-2
純資産合計	**4,593**	**5,192**	**598**
負債純資産合計	**6,142**	**7,039**	**896**
自己資本比率	**74.8%**	**73.8%**	

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

キャッシュフロー計算書

（単位：百万円）

	2019年3月期	2020年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,120	939	-180
投資活動によるキャッシュ・フロー	-463	-481	-17
フリー・キャッシュ・フロー	656	458	-197
財務活動によるキャッシュ・フロー	-141	-195	-54
現金及び現金同等物の期末残高	2,236	2,496	260
減価償却費	171 ※1	219 ※2	48
のれん償却費	163	163	0

※1　減価償却費171百万円に、M&Aに伴う顧客関連資産の償却73百万円を含んでいます。

※2　減価償却費219百万円に、M&Aに伴う顧客関連資産の償却73百万円を含んでいます。

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

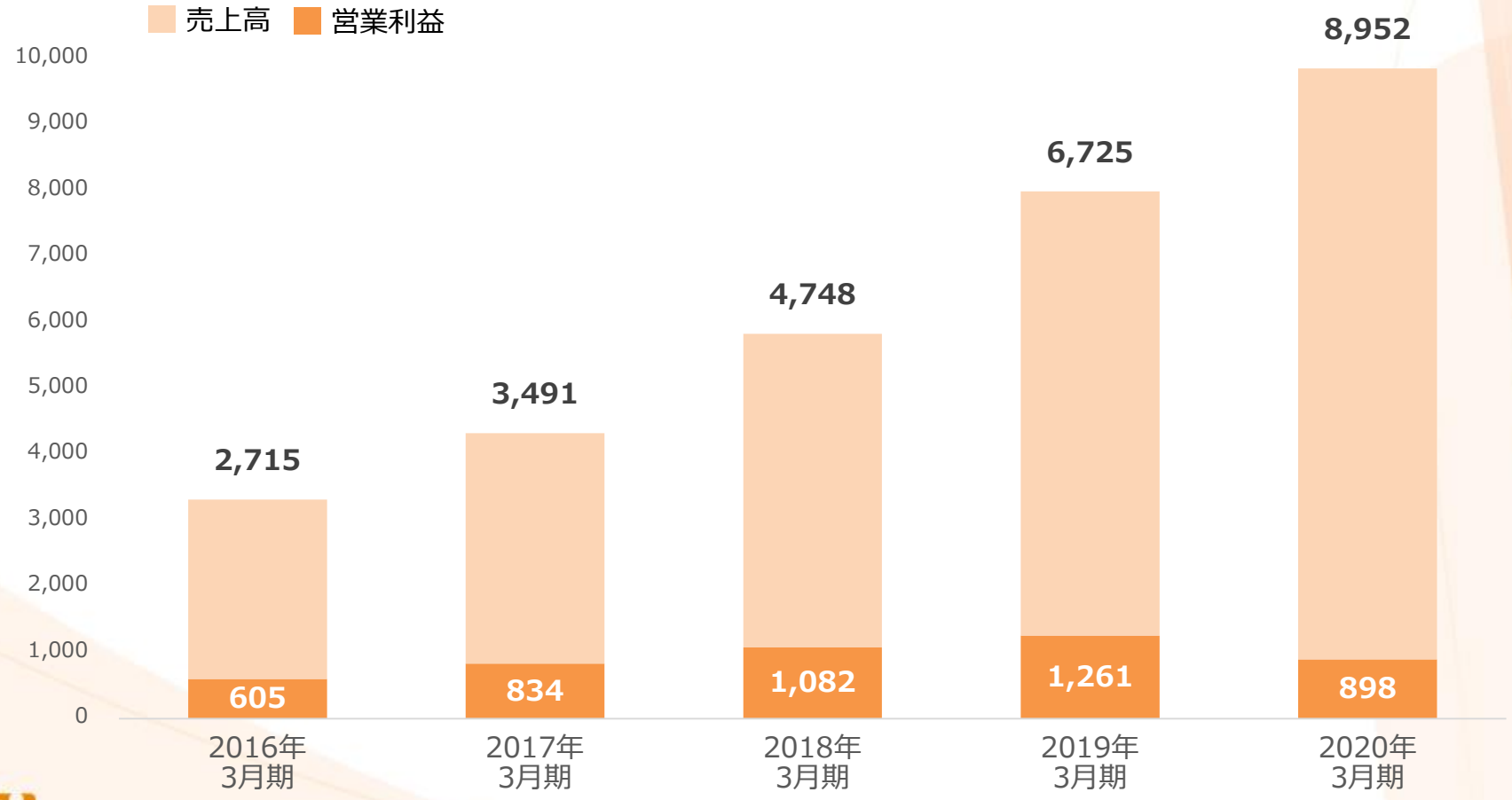
クラウド事業

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

クラウド事業の業績推移

積極的な成長投資により、大幅な増収減益で着地

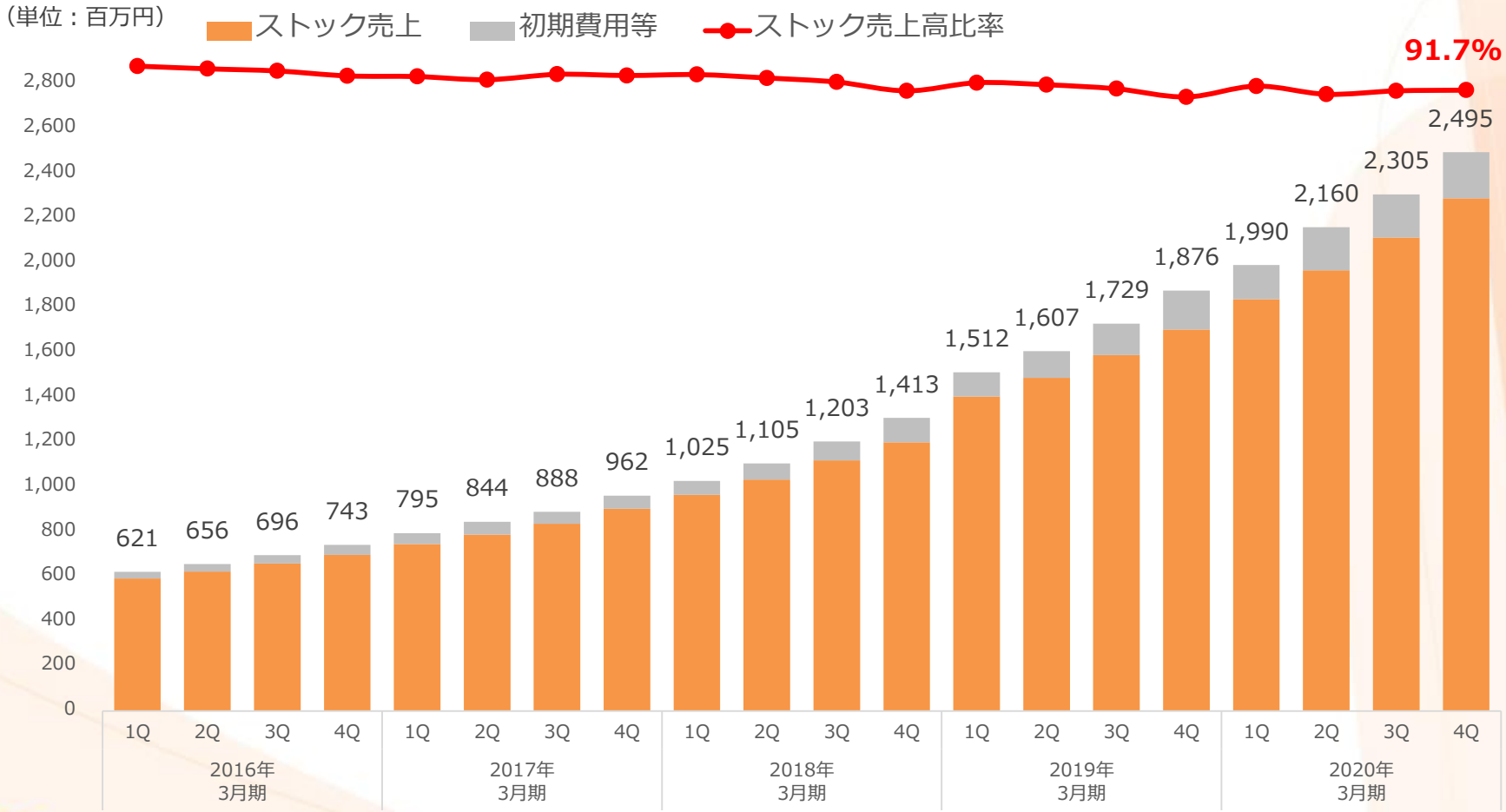
（単位：百万円）



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.

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。

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5サービスは積極的な成長投資の効果で高成長が持続

（単位：百万円）

	2020年 1月～3月 売上高	前四半期比 増減率	前年同期比 増減率
楽楽精算	1,117	9.7%	46.7%
メールディーラー	458	5.0%	14.5%
メール配信	429	7.6%	13.8%
楽楽販売	247	8.4%	43.6%
楽楽明細	169	12.2%	73.9%
その他	75	1.7%	8.6%
クラウド事業合計	2,495	8.2%	32.9%

※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.

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

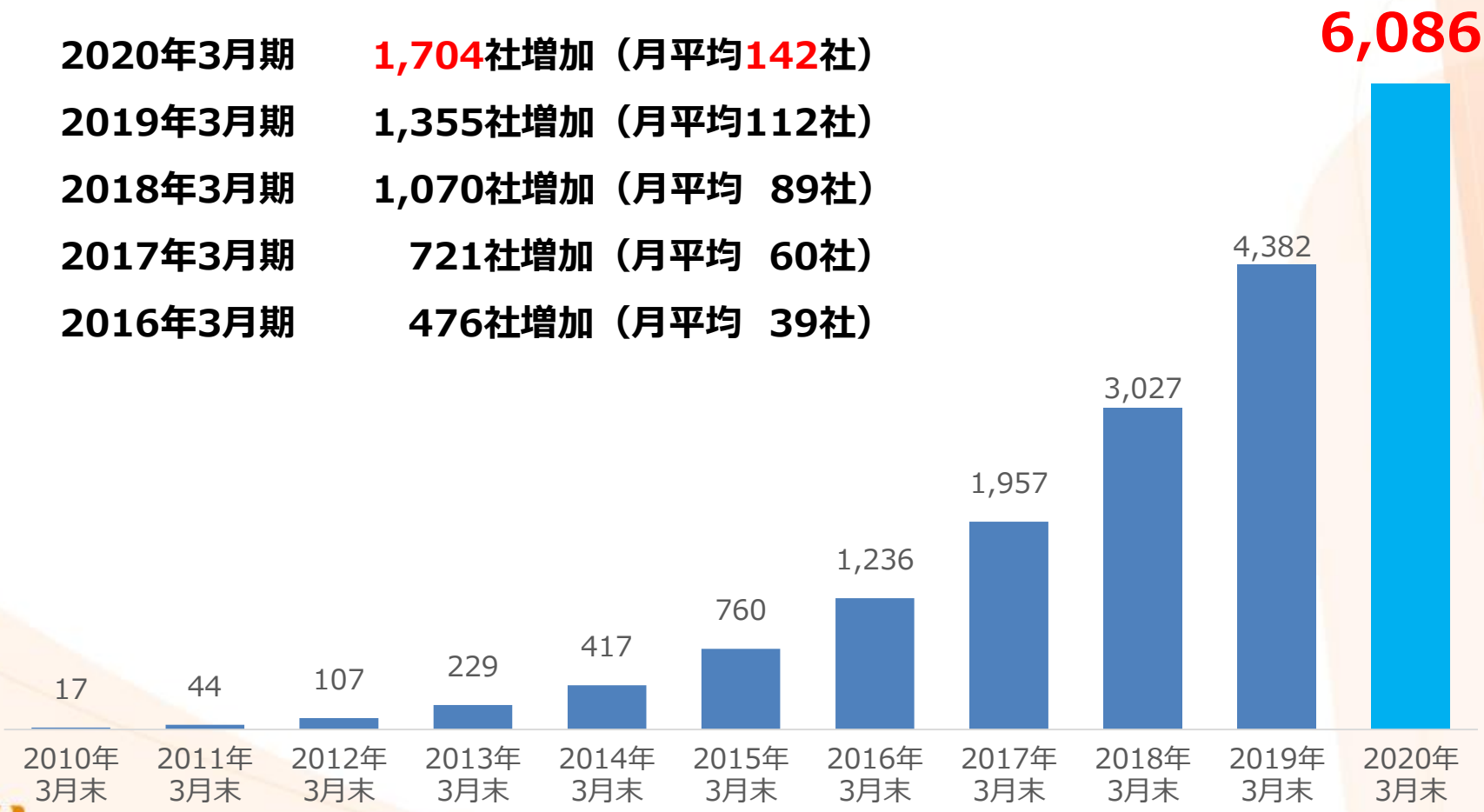
※LTV（ライフタイムバリュー）＝１顧客から得られる生涯収益（平均利用額×想定平均利用年数×粗利益率）
※メール配信にはブラストメールの数値を含んでおりません。
※楽楽明細の2016年3月期のLTVについては正確な算出が困難であるため記載しておりません。

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

楽楽精算累計導入社数推移

積極的な成長投資が奏功し、導入社数が大幅増加

2020年3月期	1,704社増加（月平均142社）
2019年3月期	1,355社増加（月平均112社）
2018年3月期	1,070社増加（月平均　89社）
2017年3月期	721社増加（月平均　60社）
2016年3月期	476社増加（月平均　39社）



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

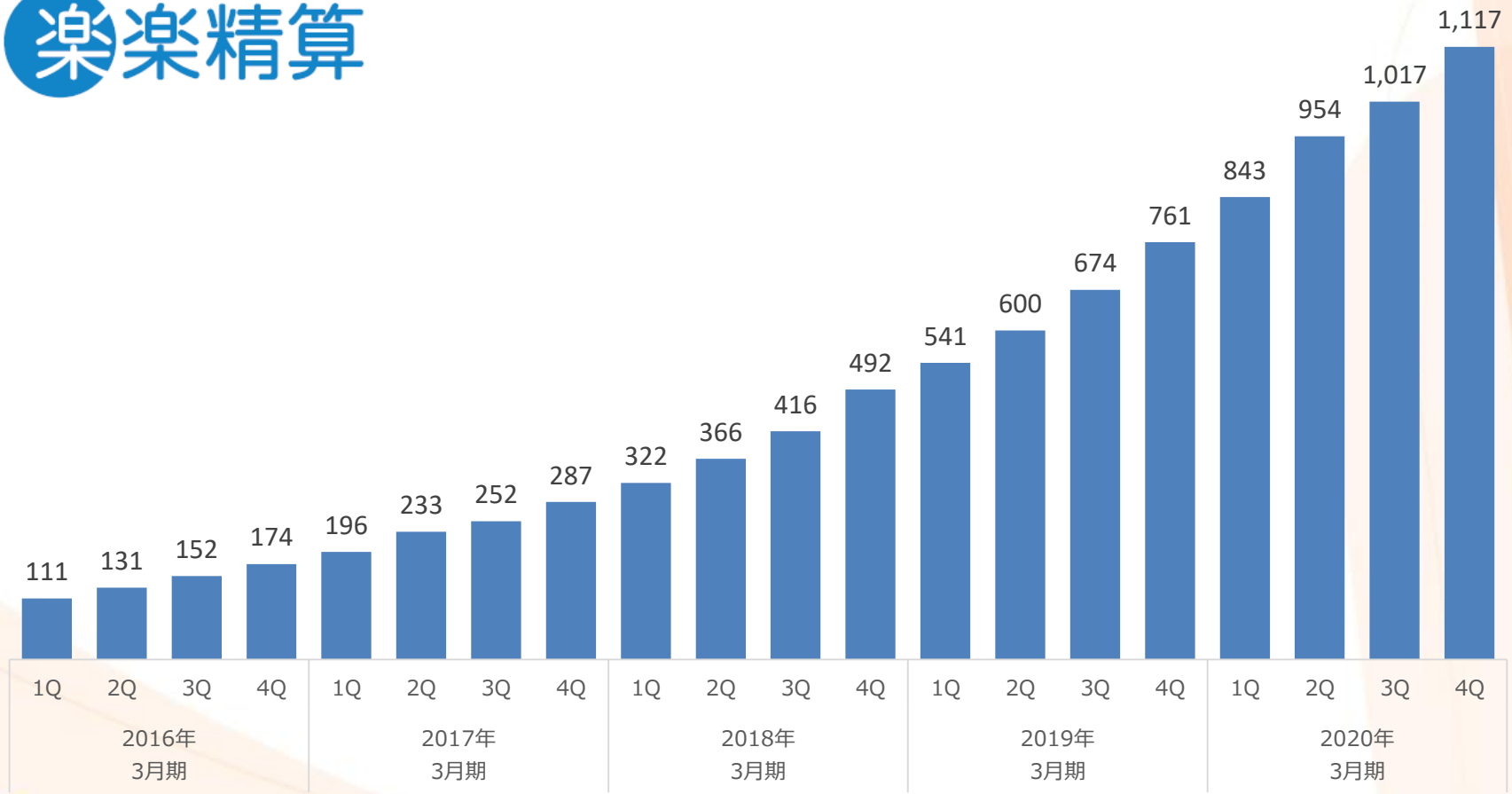
楽楽精算の売上高推移

※クラウドのみの売上

新規受注が好調に推移し、増収ペースが加速

楽楽精算

（単位：百万円）



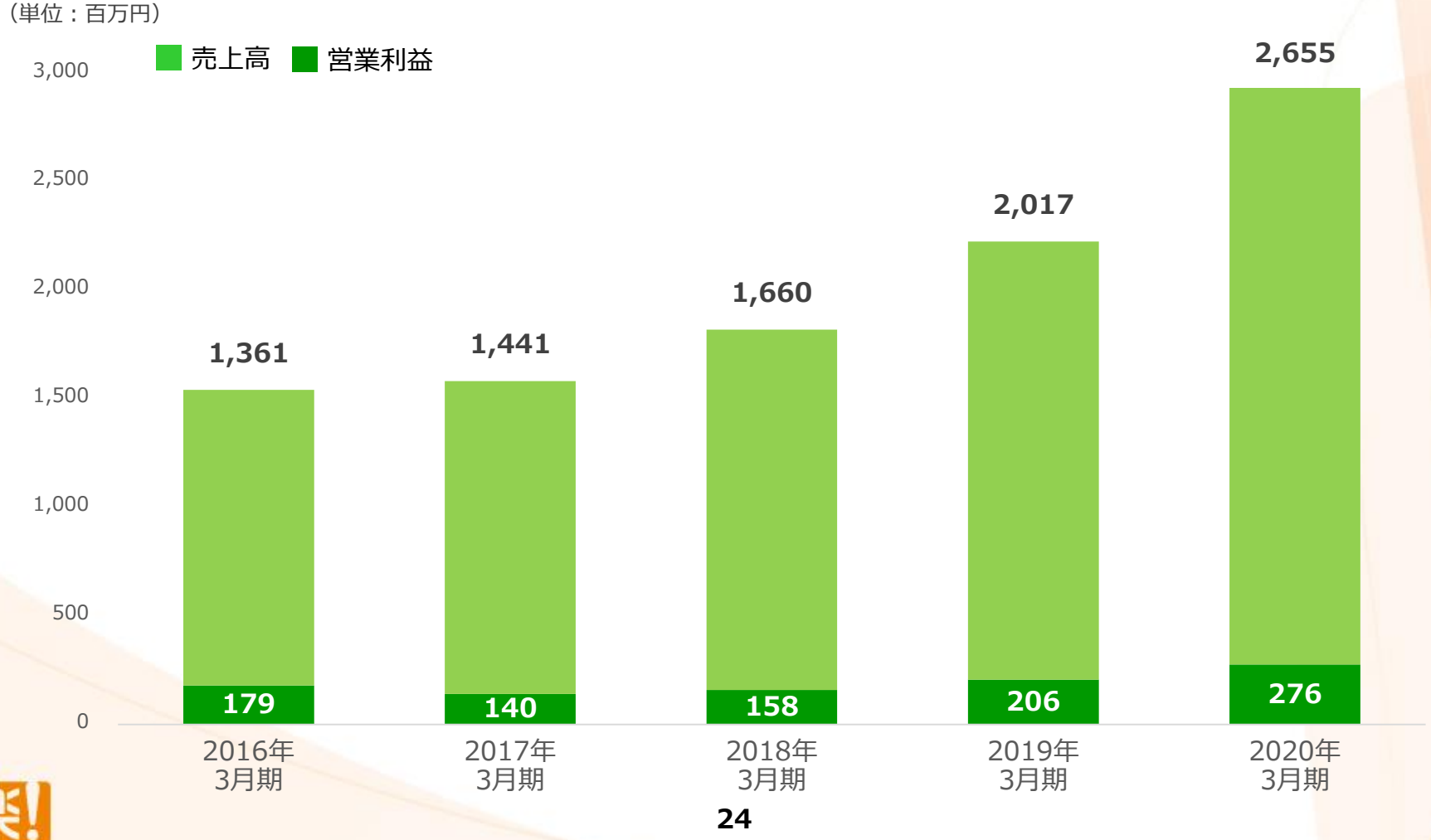
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

ＩＴ人材事業

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

IT人材事業の業績推移

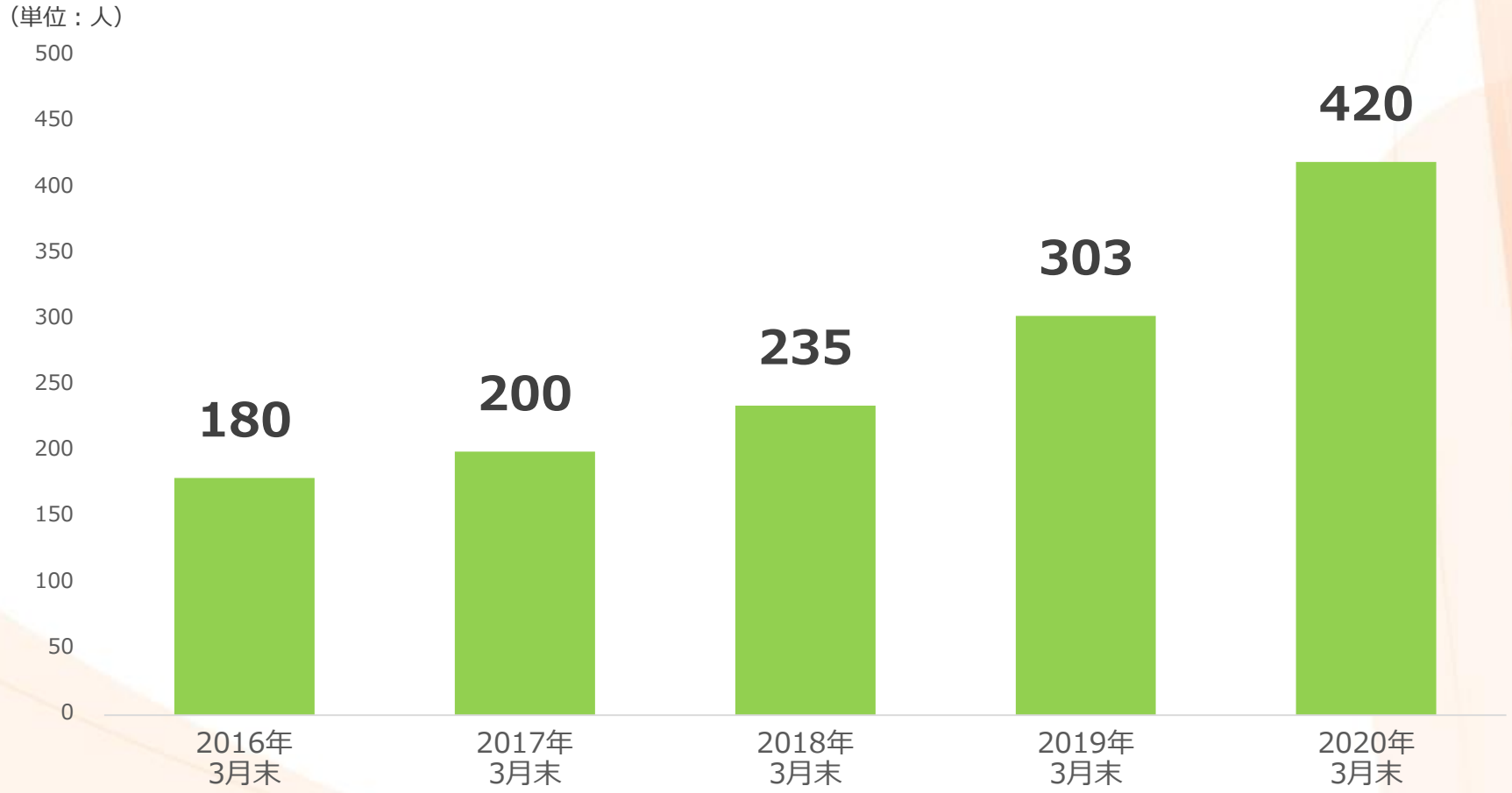
エンジニアの増員効果で成長が加速し、増収増益で着地



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

IT人材事業エンジニア数の推移

順調な新規採用と離職抑制施策の効果によりエンジニア数が順調に増加



※育成期間中のエンジニアを含みます。

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

2021年3月期
連結業績計画

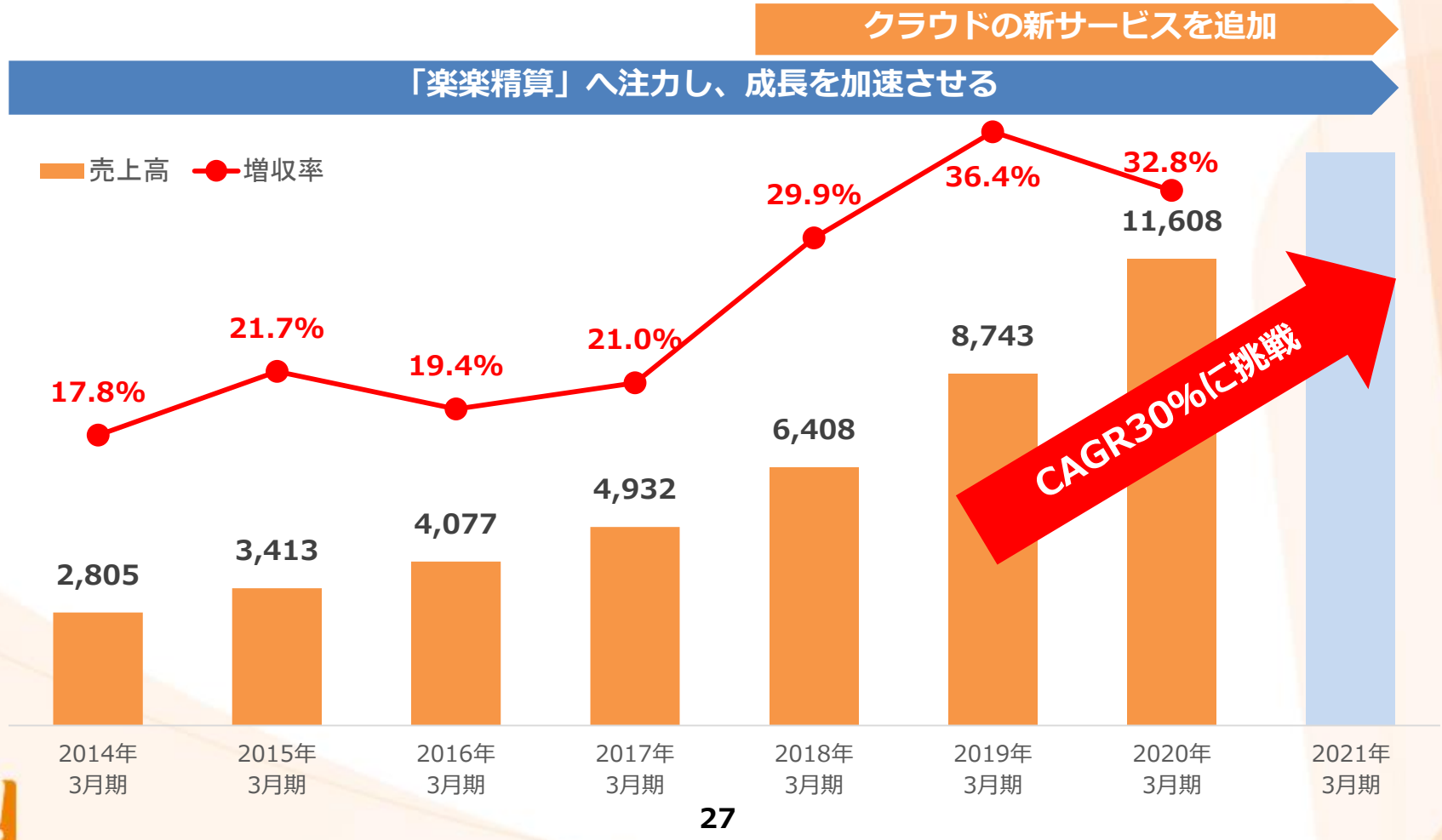
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

経営方針と成長戦略

最終年度は新型コロナウイルス（COVID-19）感染拡大の影響で
厳しい環境下であるもののCAGR30%達成に向けて邁進

※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.

【クラウド事業】新型コロナウイルス（COVID-19）の影響

2020年3月は**過去最高の新規受注**を記録

3月の商談に大きな影響はなかった

4月以降の状況

① 貴重な見込み顧客獲得機会である展示会が中止や延期

② リモートワークの影響で商談が遅れ、検討期間も長期化

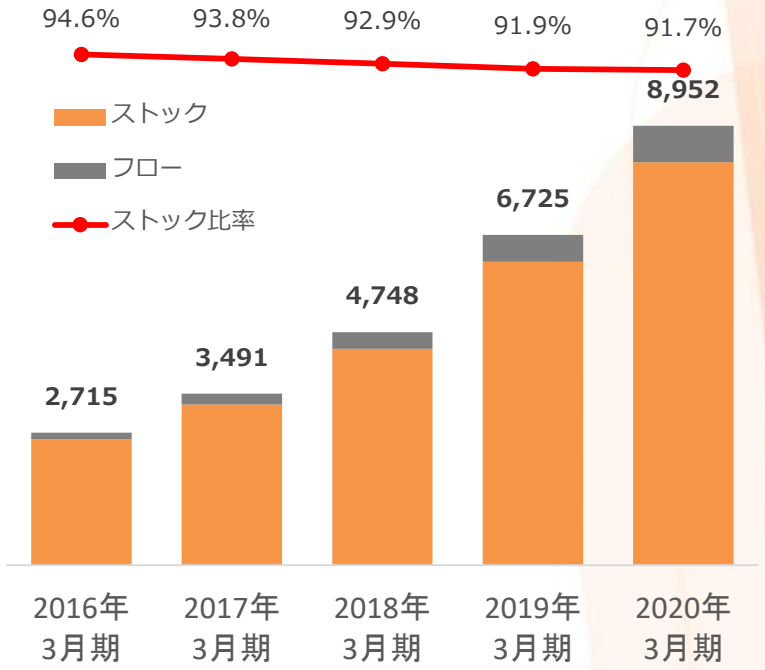
③ 成長に重要な人員採用の遅れも見込まれる

新規受注の遅れや件数の減少が想定される

成長投資を十分に実行できない可能性が高い

既存契約＝**ストック売上高は安定収益**

クラウド事業のストック売上高推移



3月の月次ストック売上高から計算できるストック売上高**9,324百万円**からどれだけ新規受注を積み上げられるか現時点で不透明

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

【ＩＴ人材事業】新型コロナウイルス（COVID-19）の影響

3月

首都圏での感染拡大を受けて、エンジニアの有給取得が増加した結果、売上が減少

4月の状況

顧客のリモートワーク対応率約90%

・育成中以外のエンジニアは**高水準の稼働率を維持**

・着任時の業務説明（指示）や情報共有が難しいため、一部で派遣先の変更や育成期間終了直後のエンジニアの契約開始の遅れが発生

【現時点で想定されるリスク】

① 非常事態宣言の長期化が起きた場合、稼働率の低下の可能性

② 景気悪化の影響による派遣単価低下の可能性

③ 育成期間終了直後のエンジニアの派遣契約開始が大幅に遅れる可能性

④ エンジニアの派遣契約が遅れた場合、成長率低下の可能性

⑤ 稼働率や単価の低下が起きた場合、利益率低下の可能性

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

2021年3月期業績予想について

新型コロナウイルス（COVID-19）感染症拡大の影響により
現時点で合理的な業績予想の算出が困難であるため

当面未定

とさせて頂きます

合理的な業績予想の算出が可能になり次第
速やかに開示いたしします

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

新型コロナウイルス（COVID-19）感染症の影響収束後の見通し

短期的にはマイナス影響が懸念されるが、中長期の未来は明るい

【短期的な見通し】

非常事態宣言による
リモートワーク増加 ▶ 新規受注の遅れや減少 / 派遣契約の遅れ ▶ 一時的な成長の減速

【影響収束後の見通し】

- リモートワーク対応準備でクラウドサービスの導入が加速
  （紙で行っている事務作業のDXが加速）
- DX加速でITエンジニアの需要がさらに増加

成長加速の好機が到来

※ＤＸ＝デジタルトランスフォーメーション

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

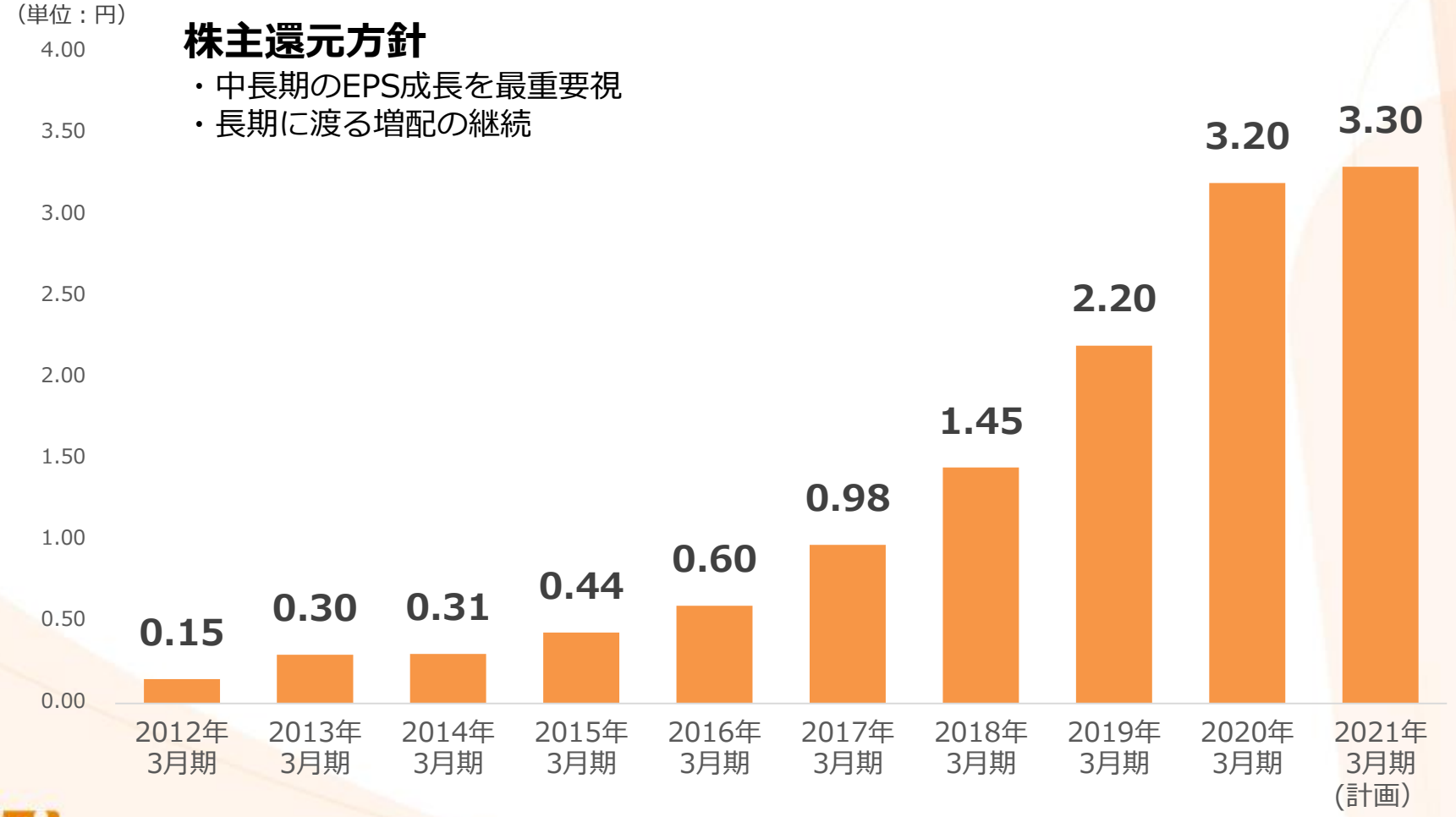
【重要指標】株主還元

※分割遡及後の数値

安定性と利益率が高いビジネスを展開していることから９期連続増配を計画

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

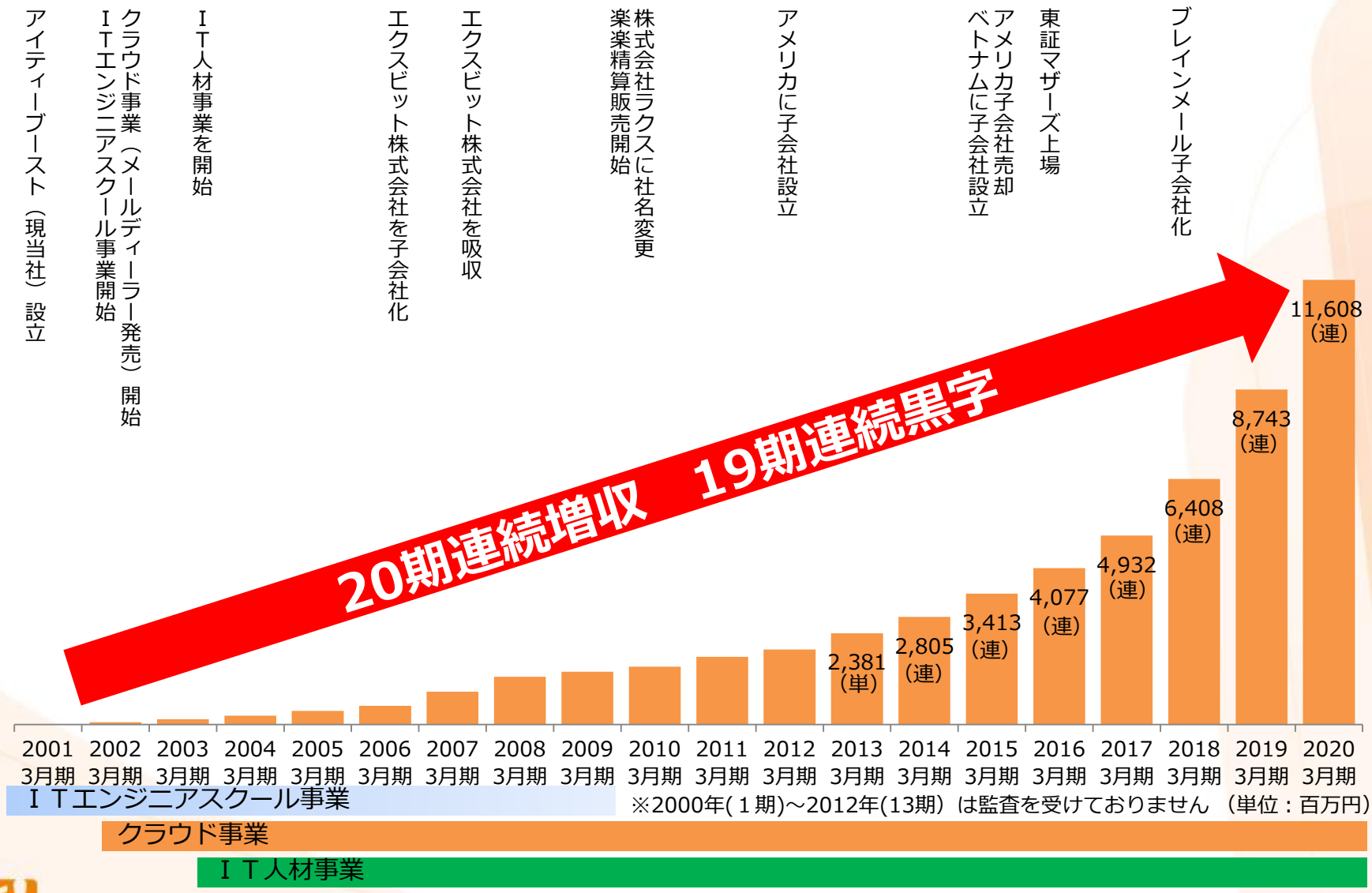


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

Appendix

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

沿革



※2000年(１期)～2012年(13期）は監査を受けておりません　（単位：百万円）

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

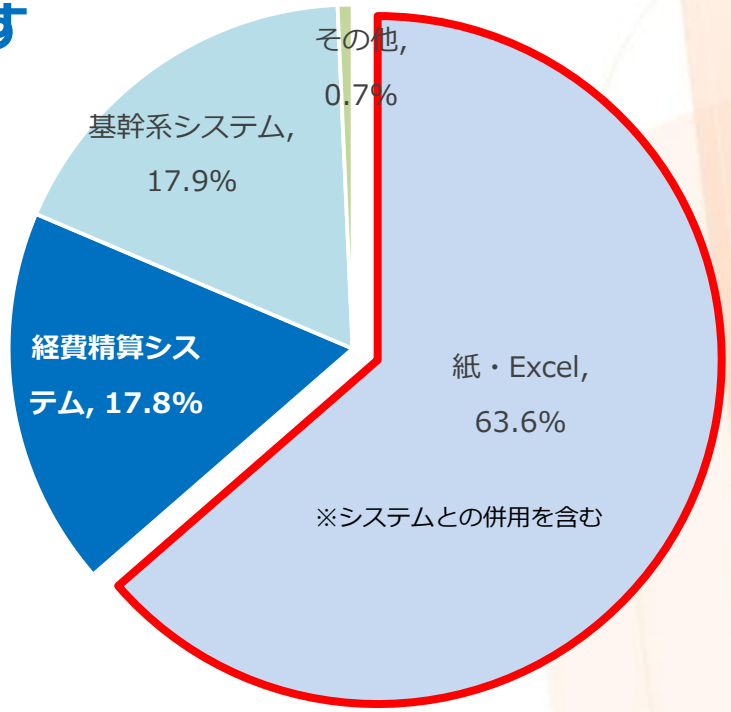
ターゲットは 10万社、700億円市場

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

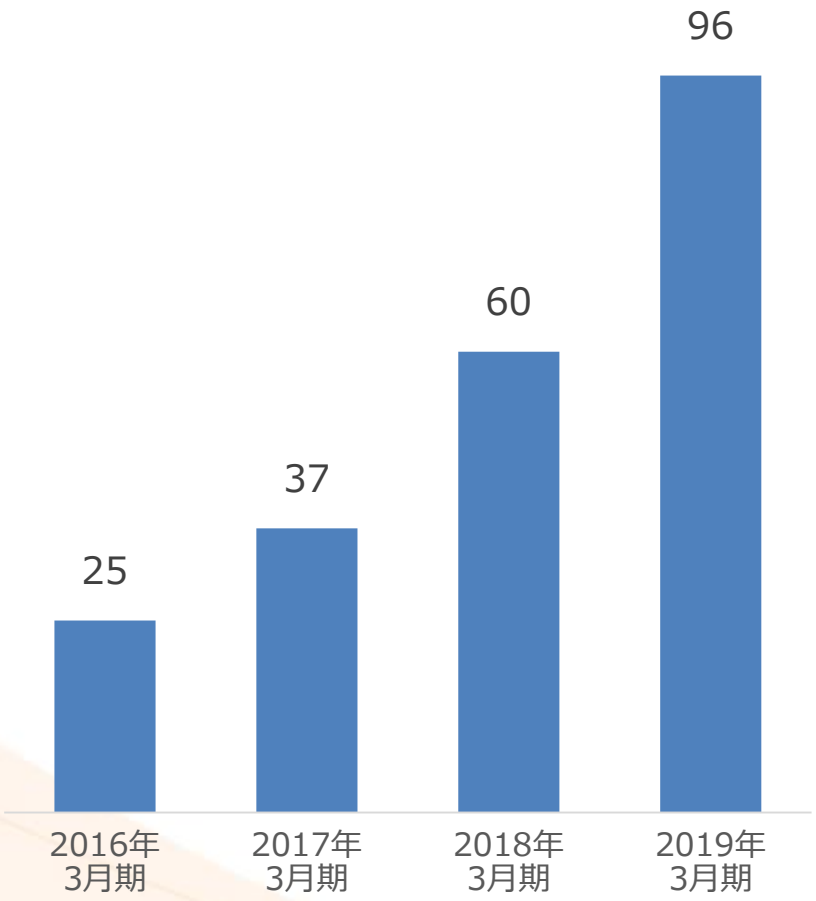
Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

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

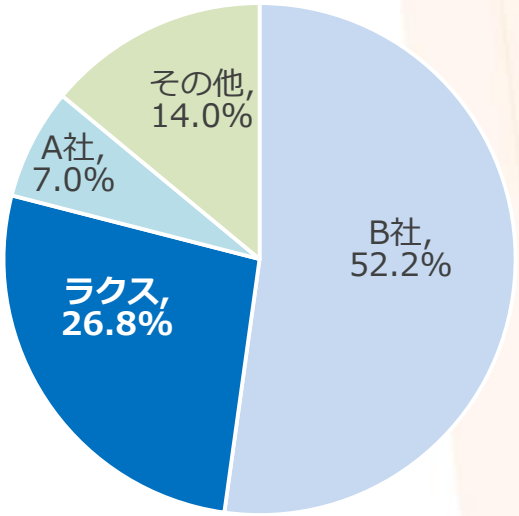
（単位:億円）



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

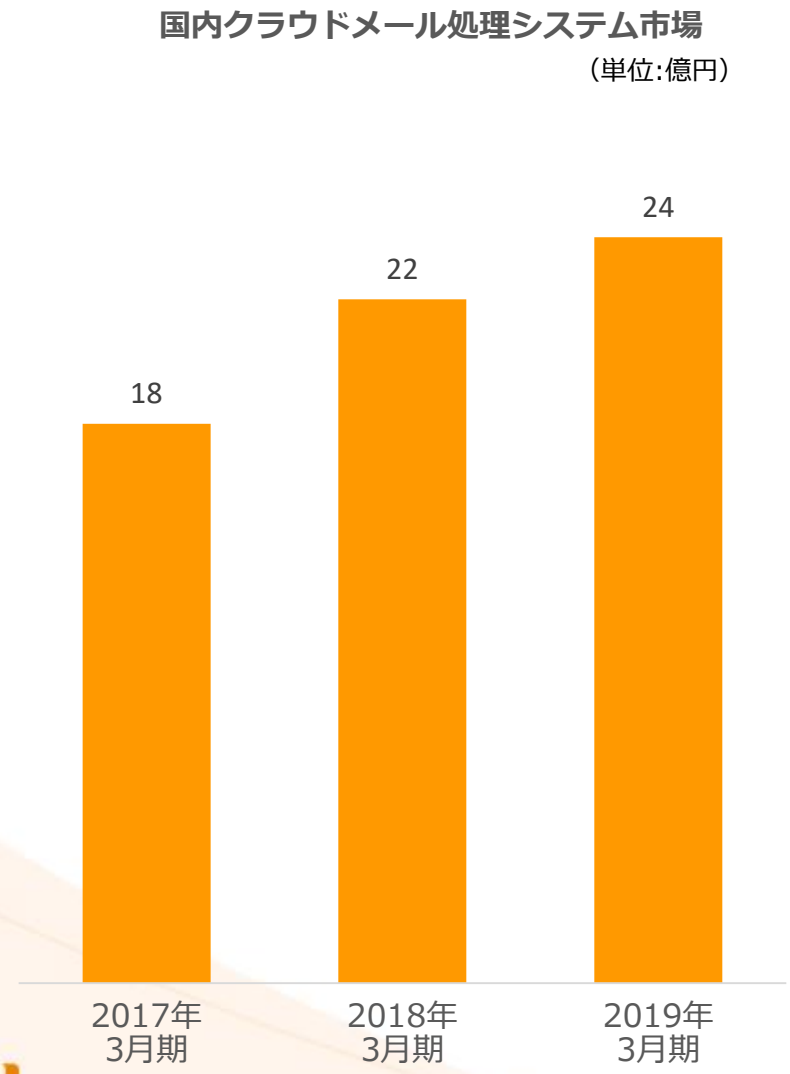
販売開始：2001年4月

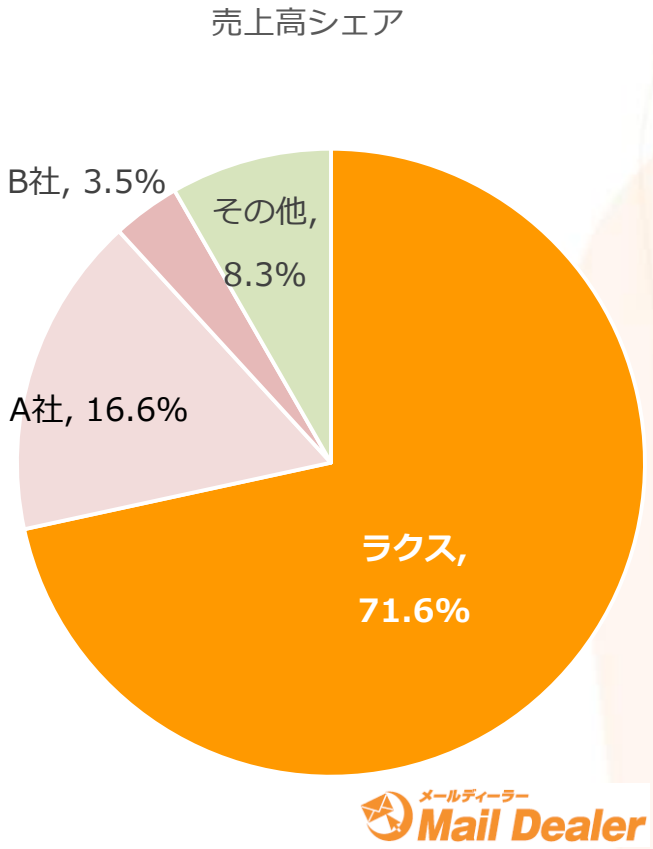


Confidential All Rights Reserved.Copyright© 2020 RAKUS Co.,Ltd.

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(2020年3月時点)





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

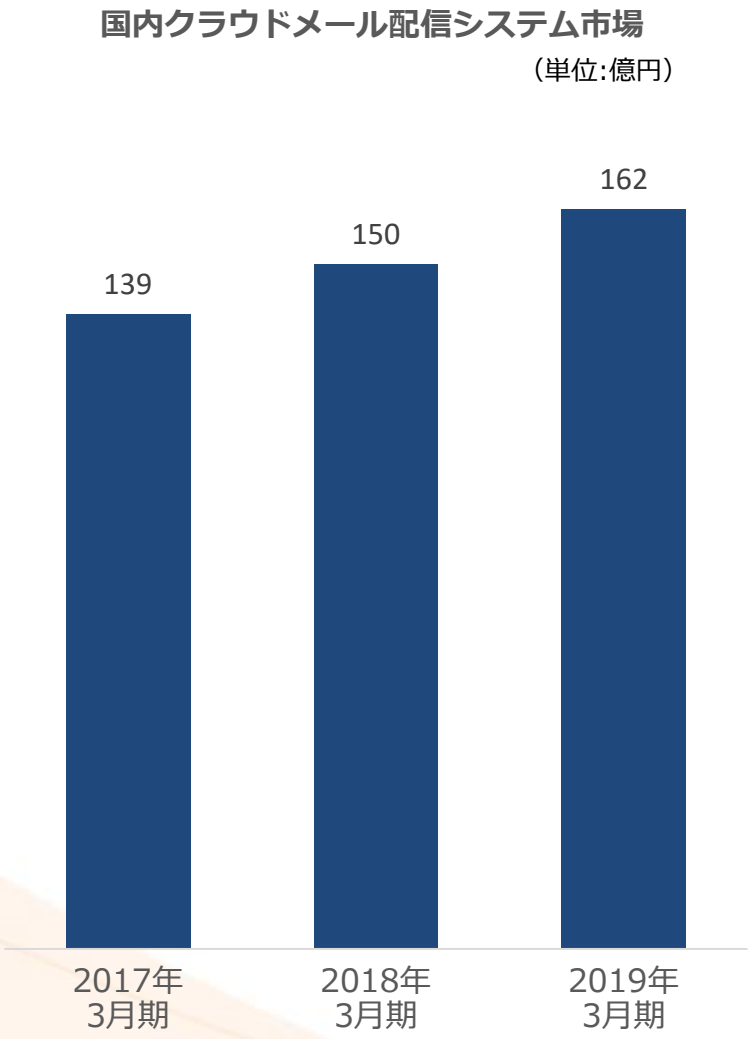
料金体系：配信通数課金+オプション

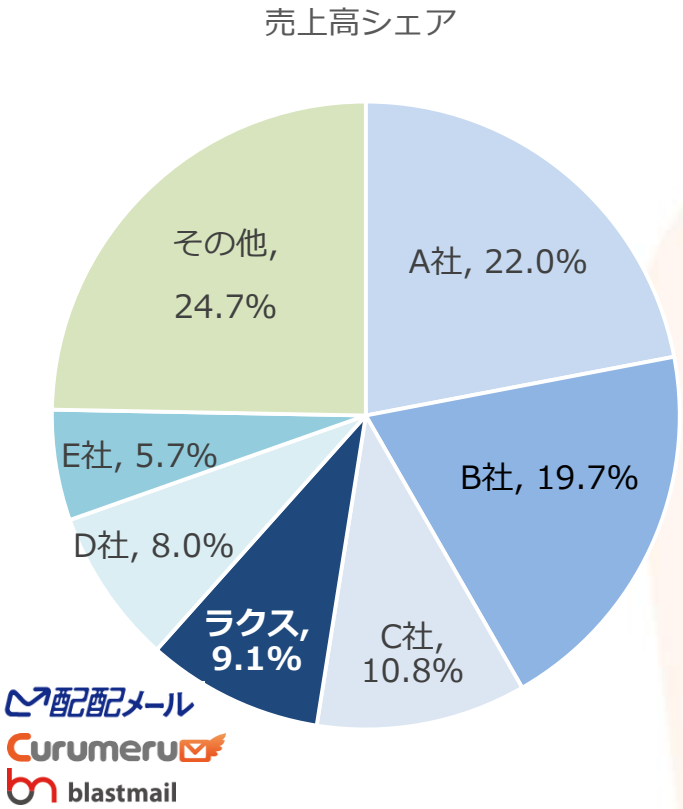
販売開始：2011年6月

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(2020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

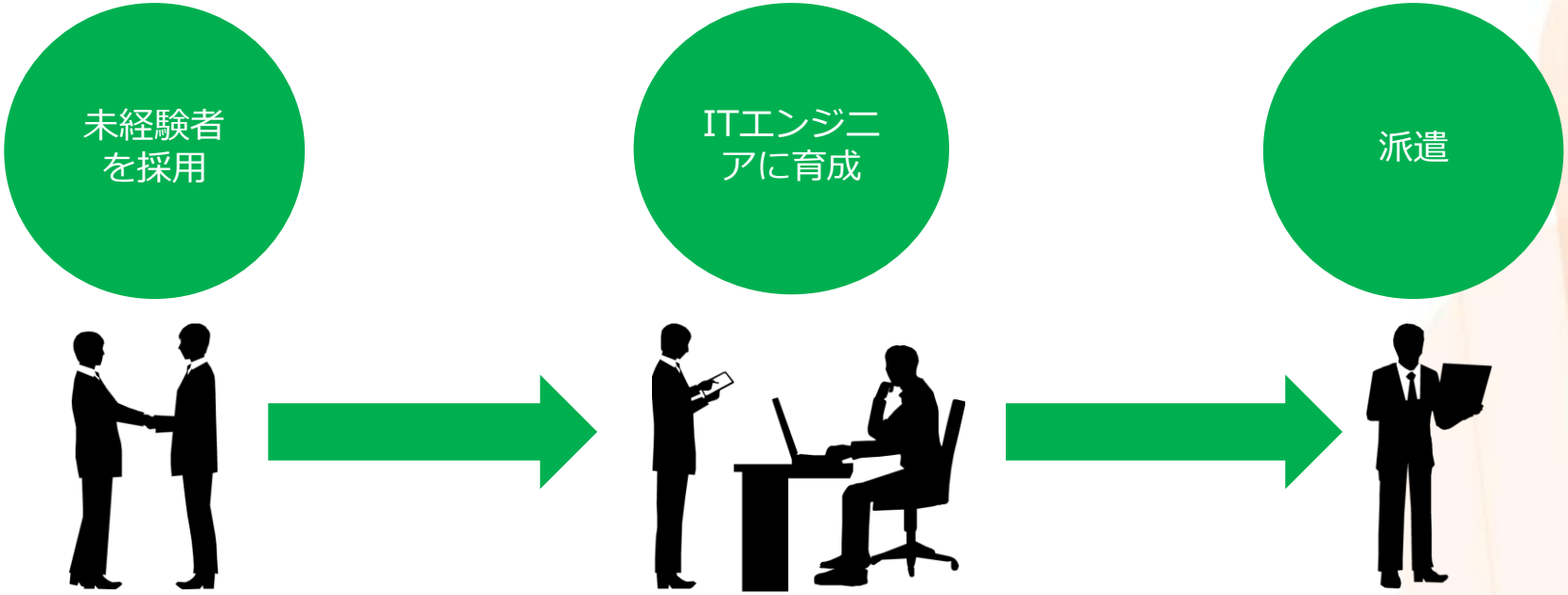
用　　途：販売管理、顧客管理、工程管理、案件管理等の効率化

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

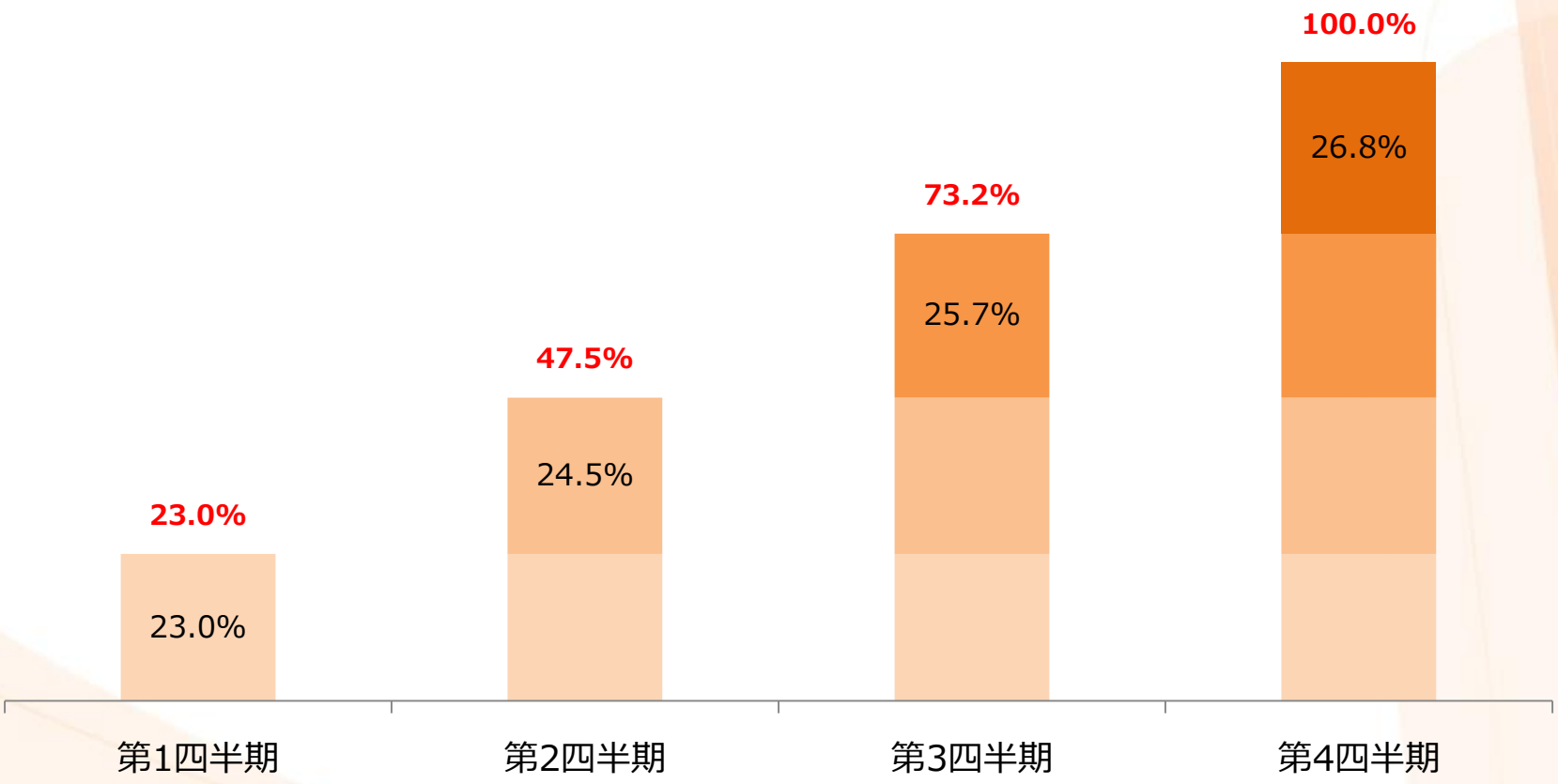
技術領域

- 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.

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

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月期決算説明会質疑応答要旨

Q：業績予想が非開示ではあるものの、CAGR30%の目標は据え置くとのことだが、どのようなシナリオが考えられるのか。

A：早期に緊急事態宣言が解除になって多くの顧客企業が正常化に向かって動き出せば達成の確度は相当高くなるとみている。一方で解除が遅れたり、再度緊急事態宣言が出されるような状態になると達成難易度が相応に高まると想定している。

Q：緊急事態宣言の解除が遅くなった場合の影響度合いを確認したい。例えば解除が1ヵ月後ろ倒しになるとCAGR30%の達成は困難になるのか。

A：期間が長くなると当然厳しくはなるが1ヵ月程度で達成が出来ないというほどではない。

Q：IT人材事業の稼働率低下が利益率に与える影響を教えて欲しい。

A：現状の稼働率で、5月に緊急事態宣言が解除されて正常化に向かっていけば利益率は低下するものの、一定の利益は確保できるとみている。また、経済の正常化が遅れたとしても採用の抑制や停止等のコストコントロールにより、赤字は回避できるとみている。

Q：クラウド事業への影響について、新規受注の遅れが出ることを想定されているとのことだが、もう少し詳しく教えて欲しい。また、コストコントロールについても考え方も教えて欲しい。

A：コストコントロールについては、キーポジション以外の採用は停止しているので利益は出しやすくなっている。問い合わせから受注までのリードタイムの変化はサービスごとに違いがあるものの、一部のサービスで遅れが出始めているのでどの程度迄伸びるのかは見通し辛いが、緊急事態宣言後の顧客側での導入検討に関する動向変化を確認する必要がある。

Q：新型コロナウイルスの影響による解約の増加は見られるのか。

A：増加していない。経済活動が止まっている影響だと推察しているが、むしろ減少しているサービスもある。

Q：新規受注に遅れが出ている要因について確認したい。

A：足元で商談の長期化が起きているのは、リモートワークの影響で検討に時間がかかったり、新型コロナウイルスの影響による先行きの不透明感から意思決定が遅れているのが原因。一方で展示会等のリアルイベントの延期や中止によるリードの減少等については今後出てくる可能性はあるが、リアルイベントに変わるマーケティング施策を見つけて対応していく予定。WEB での営業ツールを利用した営業活動もしっかり出来ており、当社側の営業活動の問題は大きくないとみている。顧客側の動向が重要。

Q：足元で採用を抑制しているとのことだが、成長と利益のバランスについて考え方を知りたい。

A：成長の鍵となるような人材については採用を継続しており、抑制しているのは大量に拡販するなどマンパワーが必要なポジション。今期については CAGR30%達成にこだわっていきたいとの思いは不変ななかで、中長期の成長に寄与するポジションを厳選して採用して、情勢が落ち着けば全体的な増員も実施していく予定。

以上