



**株式会社ラクス**  
(東証マザーズ：3923)  
**2018年3月期**  
**第2四半期決算説明資料**

# ポイント

## ■ 2018年3月期第2四半期決算

- ・通期計画の達成に向け順調に進捗
- ・採用激化の影響で人件費の未消化が発生し増益で着地

## ■ クラウド事業

- ・「楽楽精算」の導入社数の伸びが加速し成長を牽引
- ・「メールディーラー」「配配メール」「働くDB」「楽楽明細」も順調に成長

## ■ IT人材事業

- ・顧客からの引き合いは引続き強く推移
- ・前期から導入した新人事制度が効果を発揮し離職率が低下
- ・オフィス移転の影響で賃料負担が増加し前期比大幅減益で着地

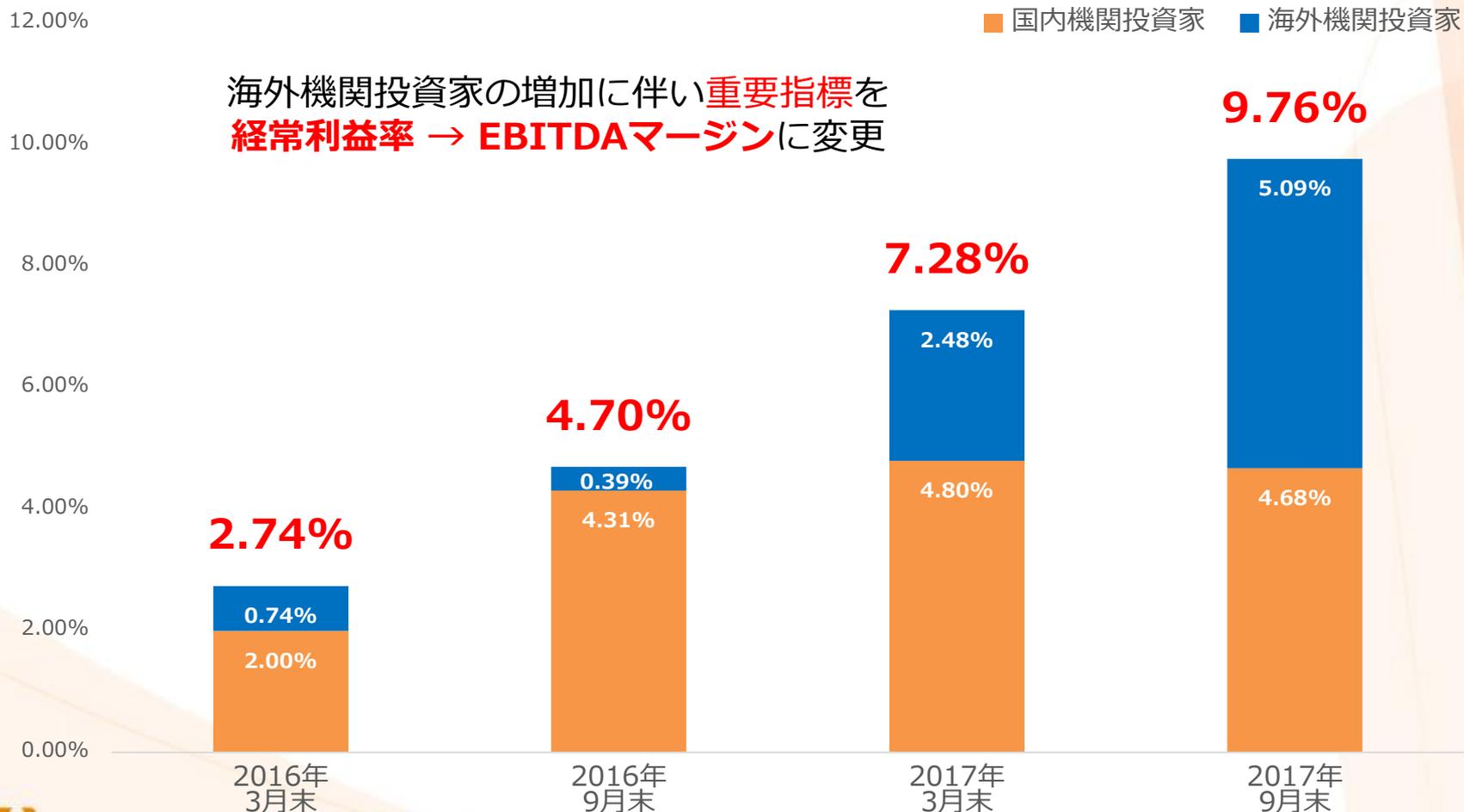
## ■ 2018年3月期通期計画

- ・成長加速を目指し積極的な投資を継続
- ・足元は順調に採用が進んでいるため通期計画を据え置き
- ・クラウド事業は好調に推移し、前期比増益の見込
- ・IT人材事業は顧客ニーズに対応するために採用を強化し前期比減益の見込

# (参考) 機関投資家比率の推移



立会外分売の実施による浮動株比率の上昇に伴い、機関投資家比率が増加



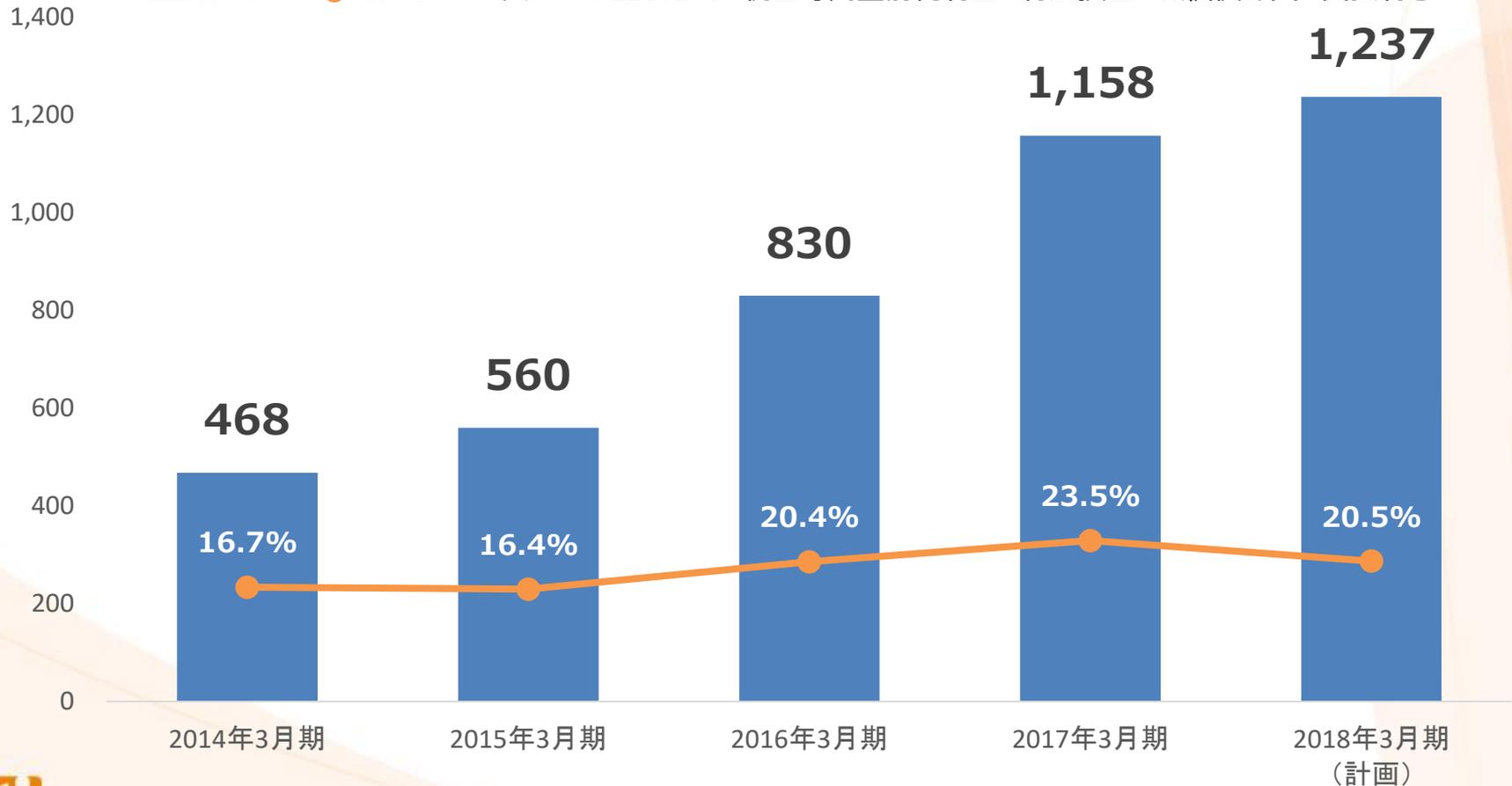
# (参考) EBITDA及びEBITDAマージンの推移



利益成長に伴いEBITDAが順調に増加

(単位：百万円)

■ EBITDA ● EBITDAマージン ※EBITDA = 税金等調整前純利益 + 特別損益 + 減価償却費 + 支払利息



# 2018年3月期第2四半期連結業績サマリー



増収効果と人件費の未消化が発生し、減益計画から増益で着地

前年同期比

売上高

2,914百万円

24.7%増収

営業利益

462百万円

12.7%増益

経常利益

465百万円

14.6%増益

EBITDA

497百万円

12.7%増加

親会社株主に帰属する  
四半期純利益

320百万円

14.9%増益

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

# 2018年3月期 第2四半期連結業績

# 2018年3月期第2四半期連結業績概要



増収効果に加え人件費の未消化が発生し、前期比、期初計画比とも大幅増益

(単位：百万円)

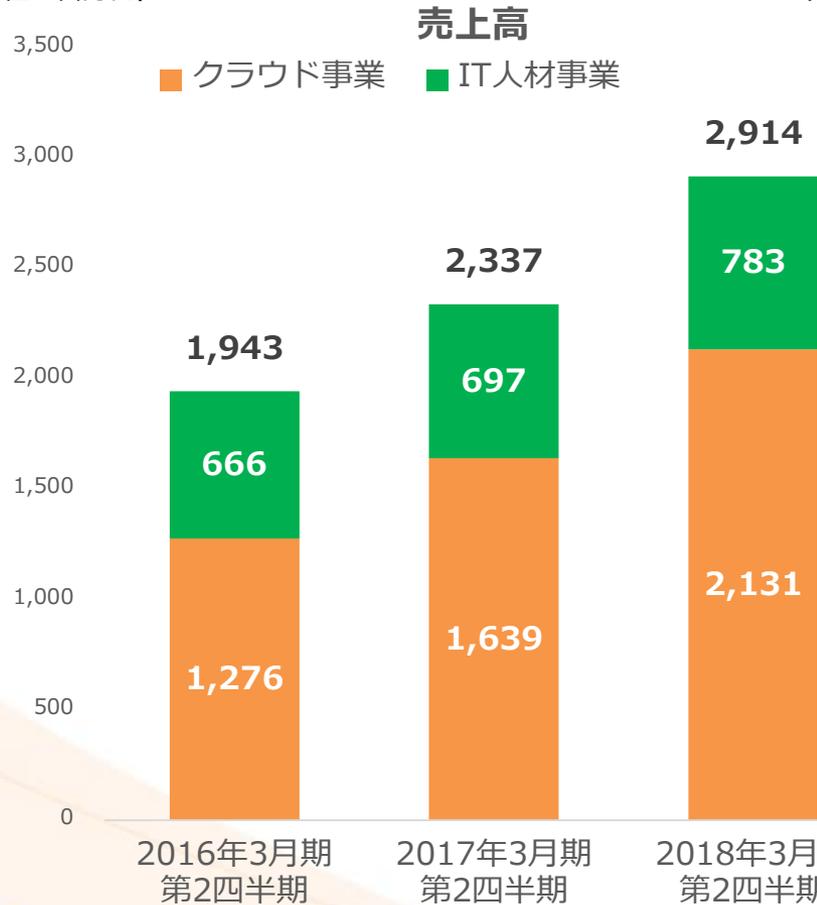
	2017年3月期 第2四半期 (実績)	2018年3月期 第2四半期 (期初計画)	2018年3月期 第2四半期 (実績)	期初計画比	前年同期比
<b>売上高</b>	2,337	2,850	2,914	102.3%	<b>124.7%</b>
売上原価	876	1,083	1,076	99.4%	<b>122.9%</b>
売上総粗利 (売上高総粗利率)	1,461 (62.5%)	1,767 (62.0%)	1,837 (63.2%)	104.0%	<b>125.8%</b>
販売費及び一般管理費	1,051	1,417	1,375	97.1%	<b>130.9%</b>
<b>営業利益</b> (営業利益率)	410 (17.5%)	350 (12.3%)	462 (15.9%)	132.0%	<b>112.7%</b>
<b>経常利益</b> (経常利益率)	406 (17.4%)	354 (12.4%)	465 (16.0%)	131.5%	<b>114.6%</b>
<b>EBITDA</b> (EBITDAマージン)	441 (18.9%)		497 (17.1%)	112.1%	<b>112.7%</b>
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	278	246	320	130.2%	<b>114.9%</b>

# セグメント別の状況

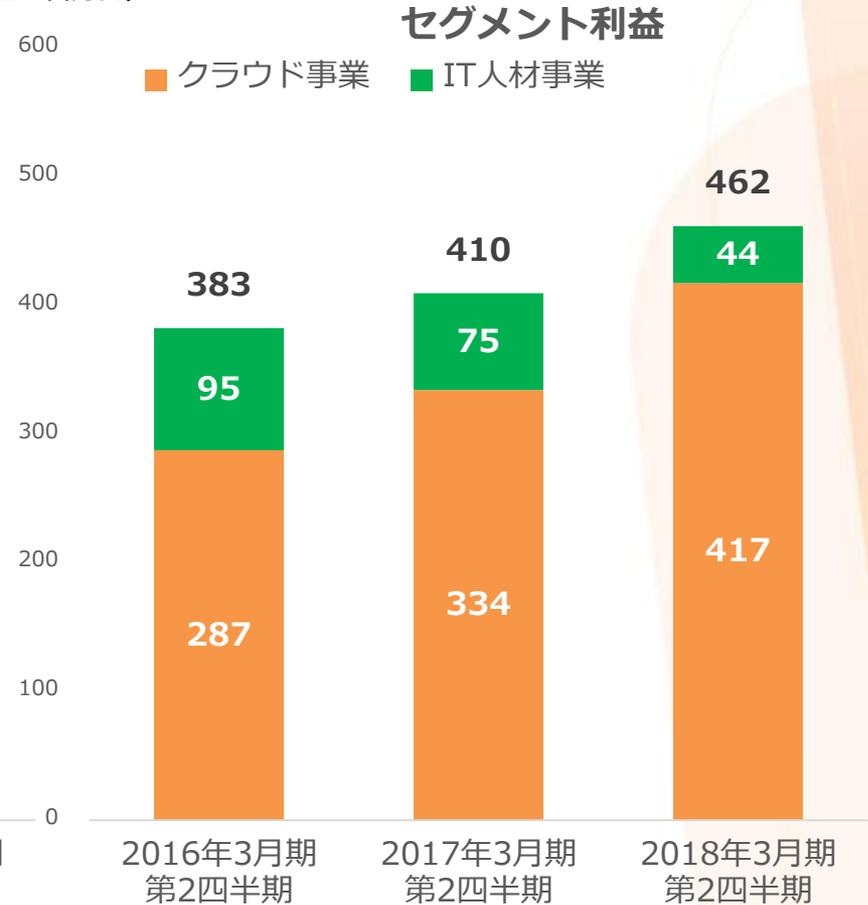


IT人材事業はオフィス移転の影響により減益

(単位：百万円)



(単位：百万円)



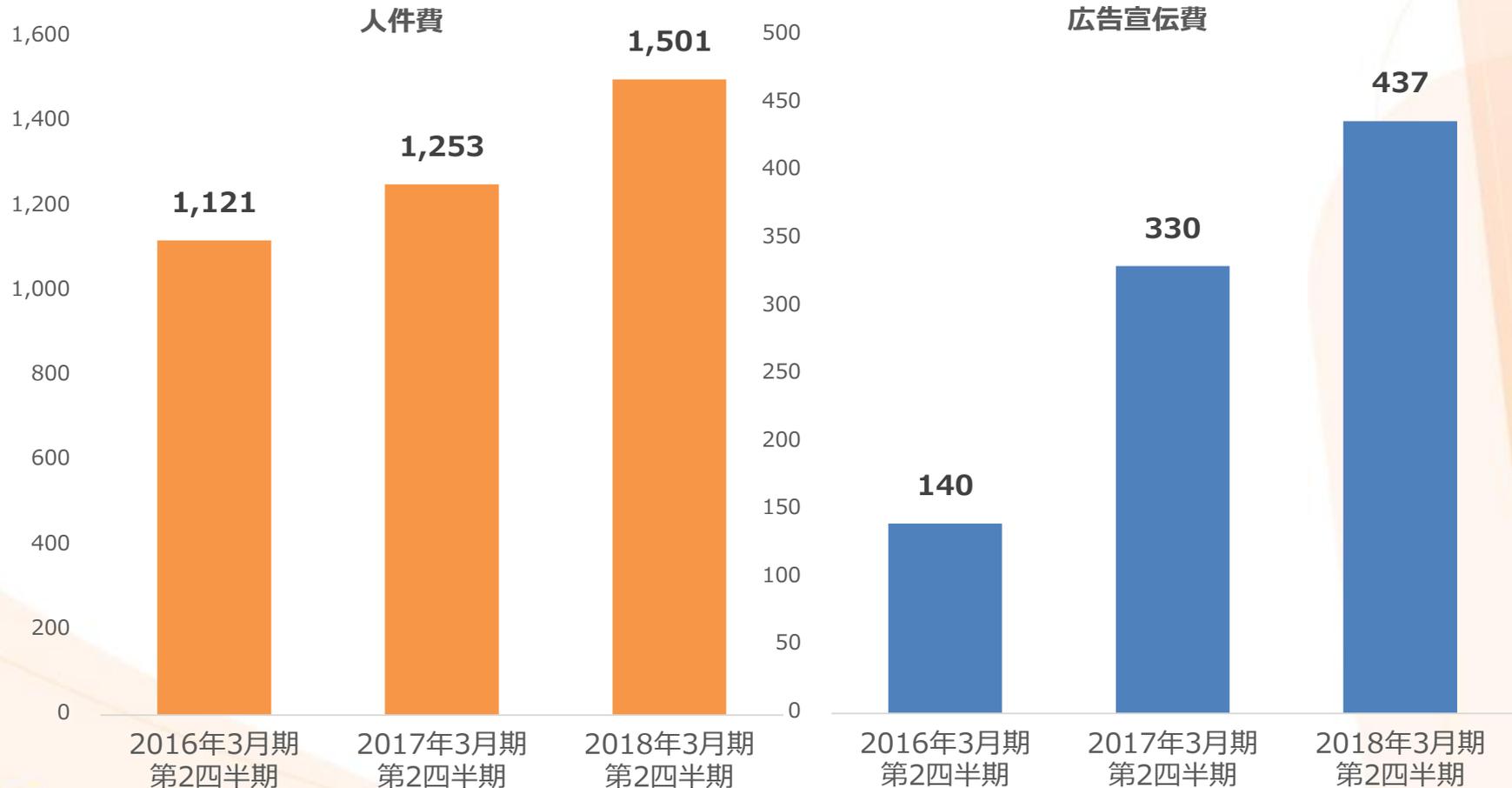
# 人件費及び広告宣伝費の推移（第2四半期実績）



成長投資を継続したものの、採用激化の影響で人件費の未消化が発生

(単位：百万円)

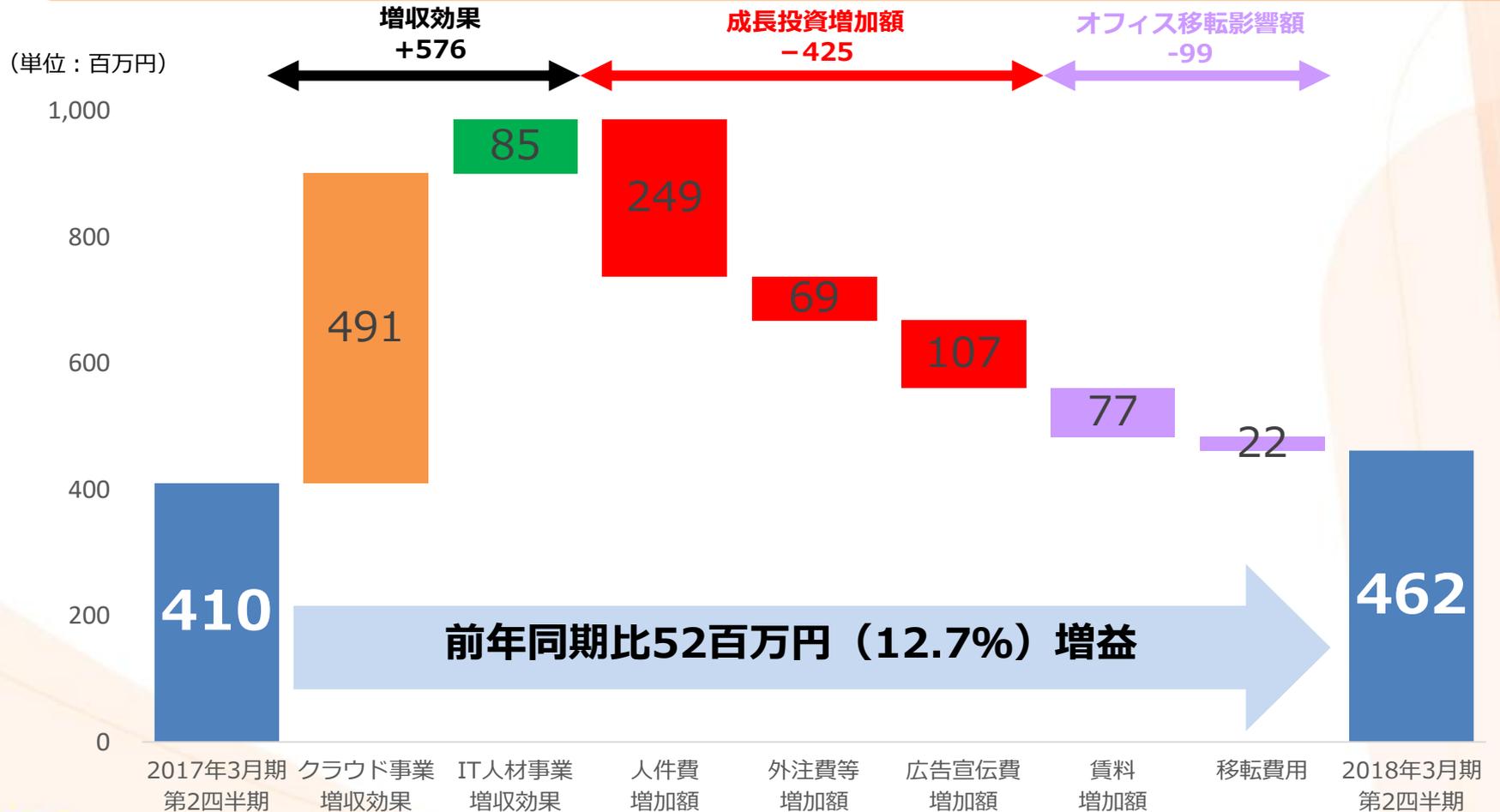
(単位：百万円)



# 2018年3月期第2四半期連結営業利益増減要因



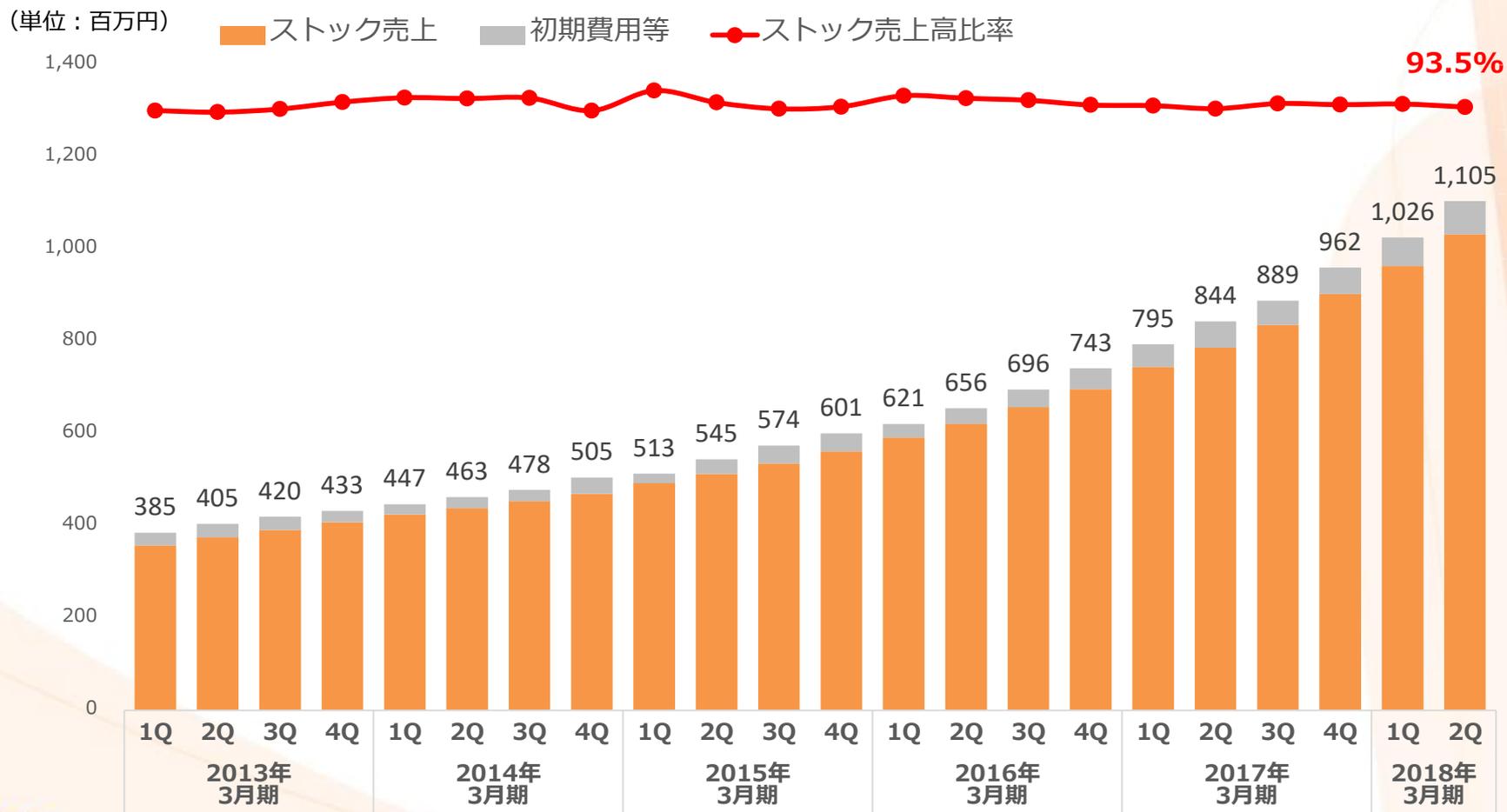
積極的な成長投資を継続するも、増収効果と人件費の未消化により増益で着地



# クラウド事業ストック売上高推移



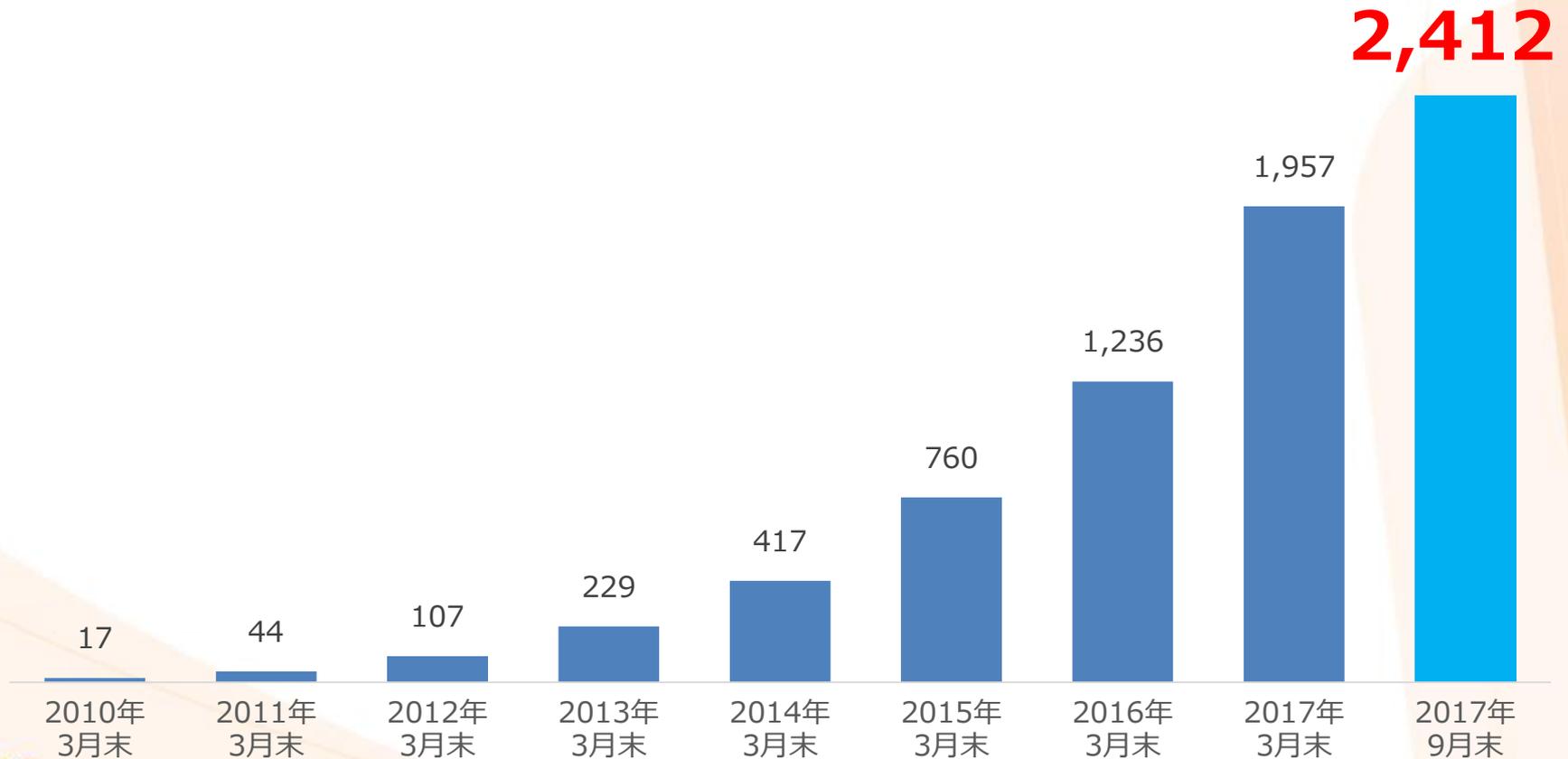
新規受注が好調に推移し、ストック売上高比率が若干低下



# 楽楽精算導入社数推移



早期目標5,000社の達成に向け、導入社数の伸びが加速



# 楽楽精算（クラウド）売上高推移



導入社数の増加に連動し、売上高も順調に拡大



(単位：百万円)



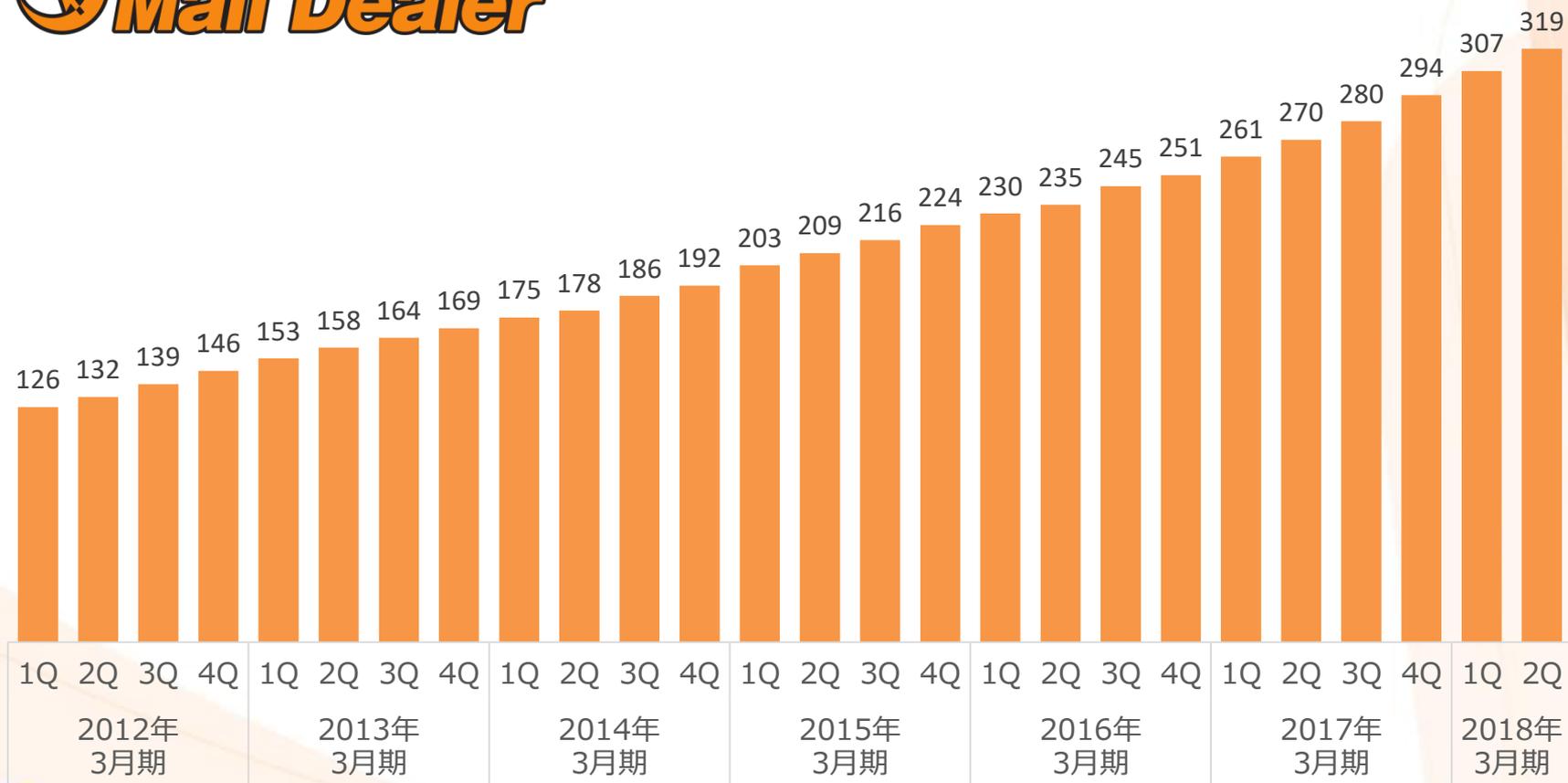
# メールディーラー（クラウド）売上高推移



大口顧客の新規獲得が好調で成長が再加速



(単位：百万円)



# 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2017年3月期末	2018年3月期 第2四半期末	増減額
流動資産	3,186	3,368	182
固定資産	634	629	-4
<b>資産合計</b>	<b>3,821</b>	<b>3,998</b>	<b>177</b>
流動負債	887	808	-78
固定負債	10	33	23
<b>負債合計</b>	<b>897</b>	<b>842</b>	<b>-55</b>
株主資本	2,922	3,154	231
その他包括利益累計額	0	1	1
<b>純資産合計</b>	<b>2,923</b>	<b>3,156</b>	<b>232</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,821</b>	<b>3,998</b>	<b>177</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>76.5%</b>	<b>78.9%</b>	

# キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2017年3月期 第2四半期	2018年3月期 第2四半期末	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	52	250	198
投資活動によるキャッシュ・フロー	-327	-60	266
フリー・キャッシュ・フロー	-275	189	464
財務活動によるキャッシュ・フロー	-6	-100	-94
現金及び現金同等物の期末残高	1,759	2,405	646
減価償却費	35	32	-2

# 2018年3月期 通期連結業績計画

# 経営方針と成長戦略



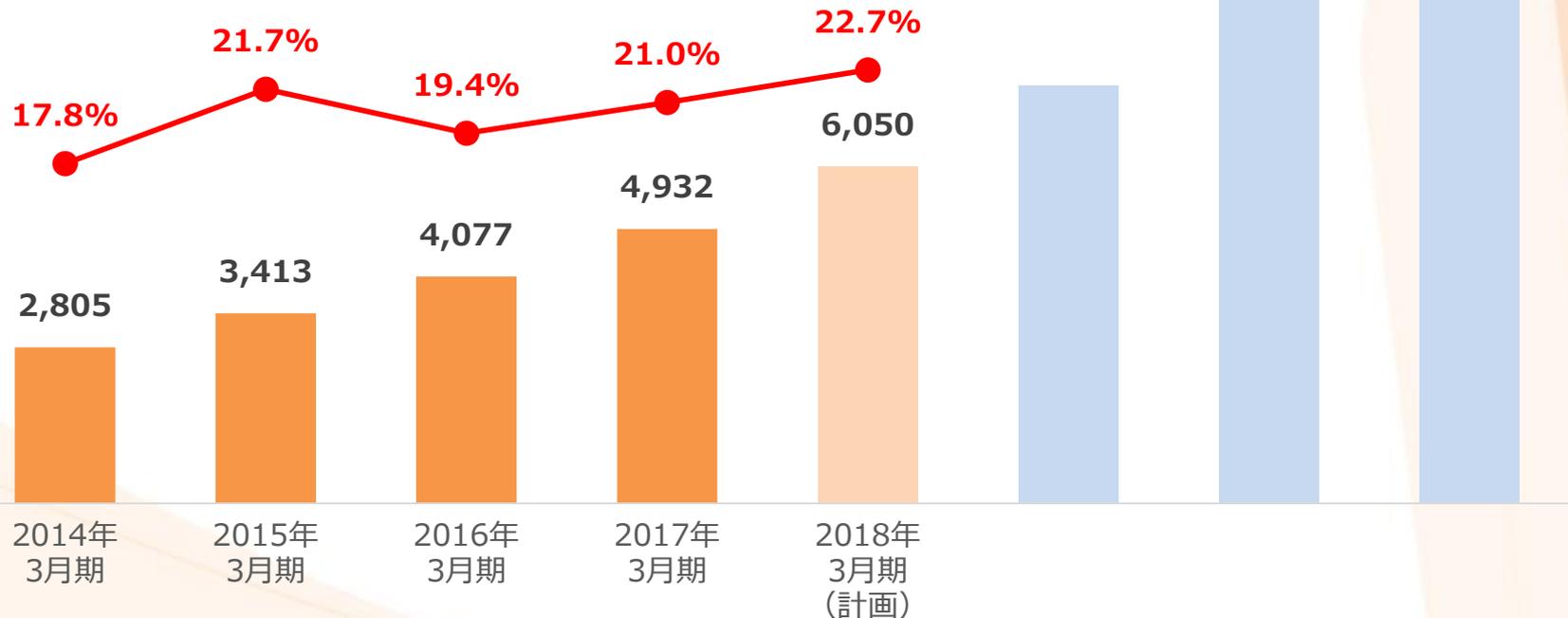
高収益の複数サービスが生み出すキャッシュを成長サービスに集中投下

(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

売上高 増収率



# 2018年3月期通期連結業績のポイント

## ■ 成長加速を目指し積極投資を継続

- ・ 足元は順調に採用が進んでいるため人件費は据え置き
- ・ 予算の組み換えで広告宣伝費を積み増し、成長加速を目指す
- ・ 計画比で増収が見込まれる場合は追加投資を実施予定

## ■ 積極投資により「楽楽精算」黒字化先送りの可能性

- ・ 新規受注が好調なため、更なる受注拡大を目指し追加施策を実施

現状では若干の黒字を見込んでいるものの、成長加速のため

**黒字化**を**先送り**して

**導入社数の加速を優先**する可能性あり

# 2018年3月期通期連結業績計画



来期以降の成長加速を目指し、積極的な投資を継続

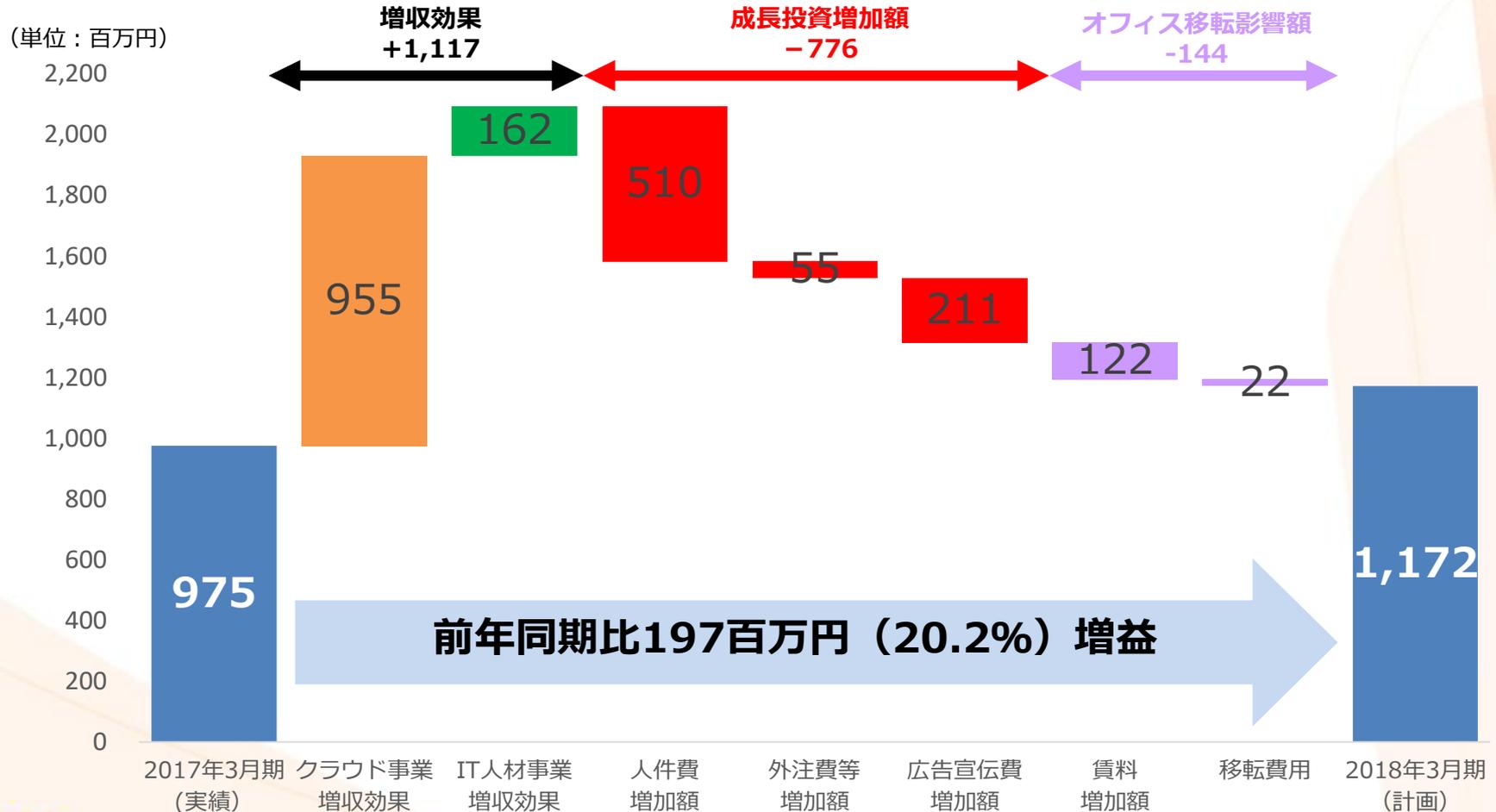
(単位：百万円)

	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (計画)	前期比
<b>売上高</b>	4,932	<b>6,050</b>	<b>122.7%</b>
売上原価	1,820	<b>2,181</b>	119.8%
売上総利益	3,112	<b>3,869</b>	124.3%
(売上高総利益率)	(63.1%)	<b>(64.0%)</b>	
販売費及び一般管理費	2,136	<b>2,697</b>	126.2%
<b>営業利益</b>	975	<b>1,172</b>	<b>120.2%</b>
(営業利益率)	(19.8%)	<b>(19.4%)</b>	
<b>経常利益</b>	972	<b>1,176</b>	<b>120.9%</b>
(経常利益率)	(19.7%)	<b>(19.4%)</b>	
<b>EBITDA</b>	1,158	<b>1,237</b>	<b>106.7%</b>
(EBITDAマージン)	(23.5%)	<b>(20.5%)</b>	
<b>親会社株主に帰属 する当期純利益</b>	731	<b>837</b>	<b>114.4%</b>

# 2018年3月期連結営業利益増減要因



成長加速を目指して予算を組み替え、広告宣伝費を積み増し

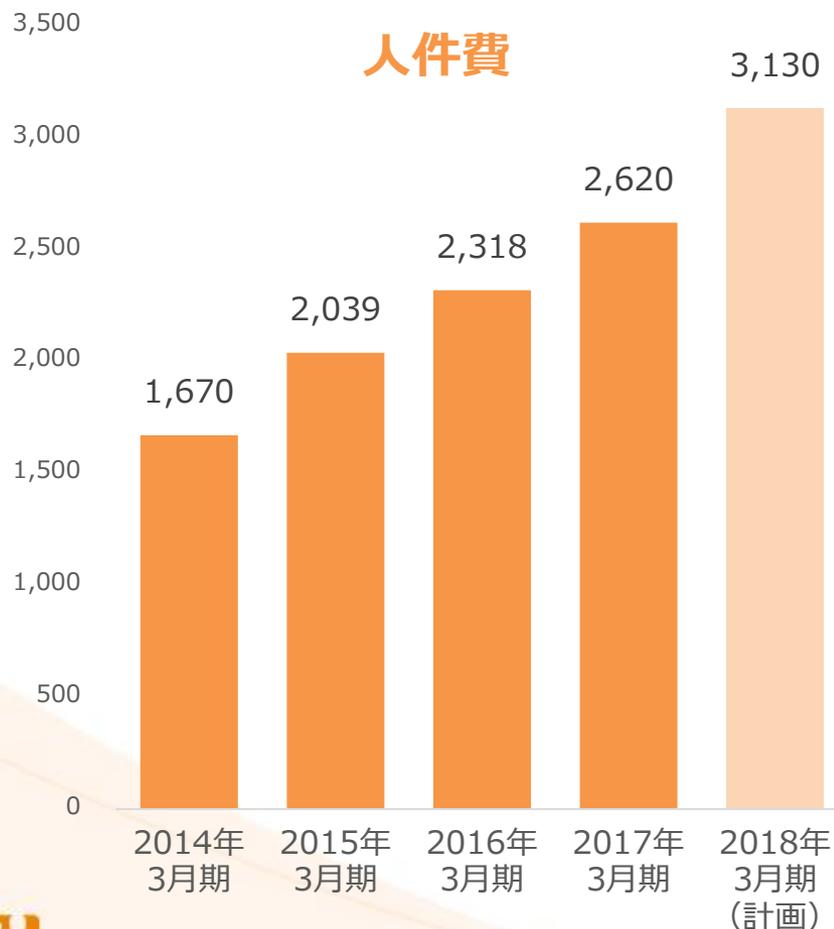


# 人件費及び広告宣伝費の推移（計画）



人件費は期初計画を据え置き、広告宣伝費は期初計画から117百万積み増し

(単位：百万円)



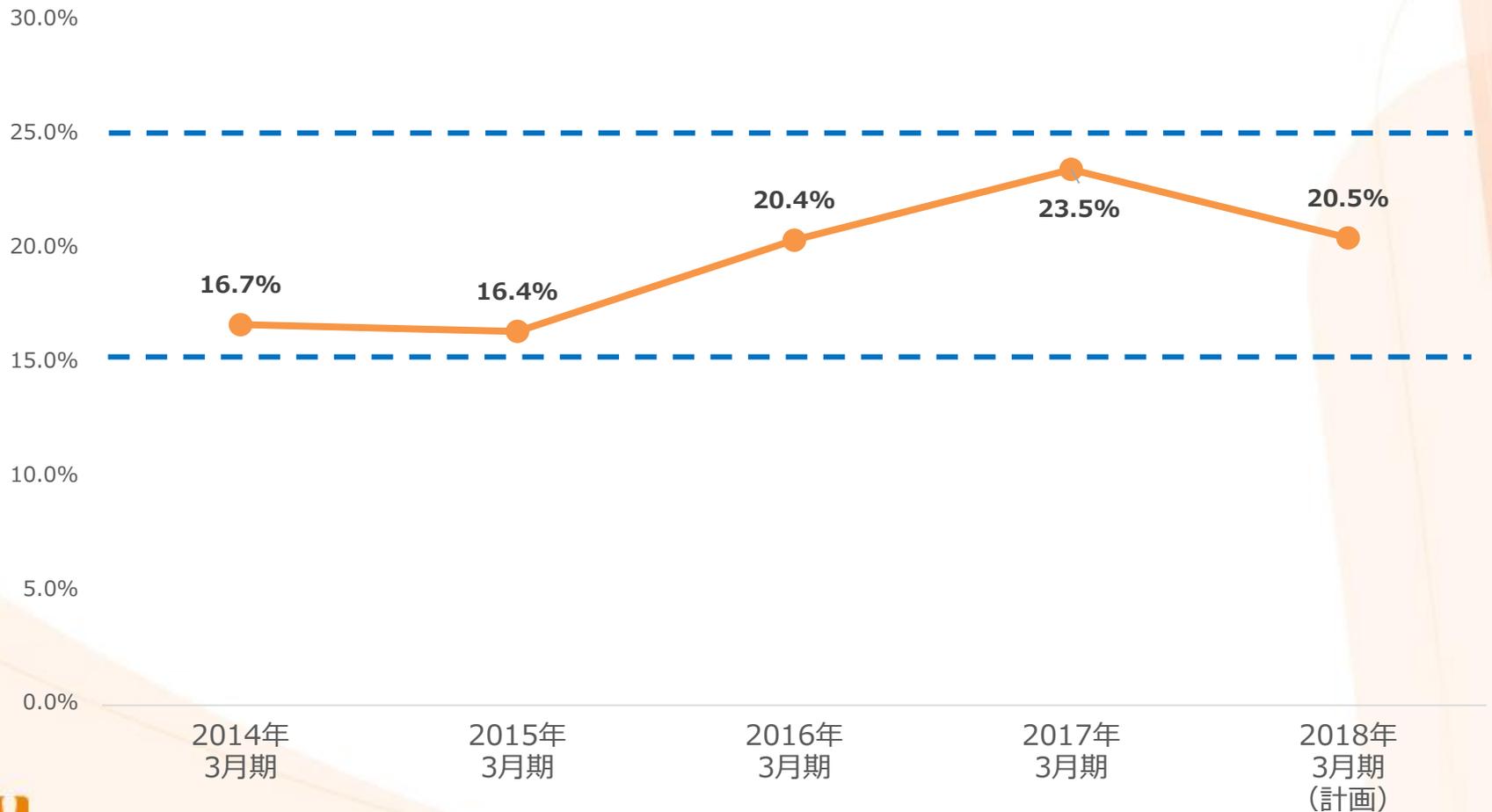
(単位：百万円)



# 【重要指標】 EBITDAマージン推移



EBITDAマージン**15%~25%**目安に成長投資を実施

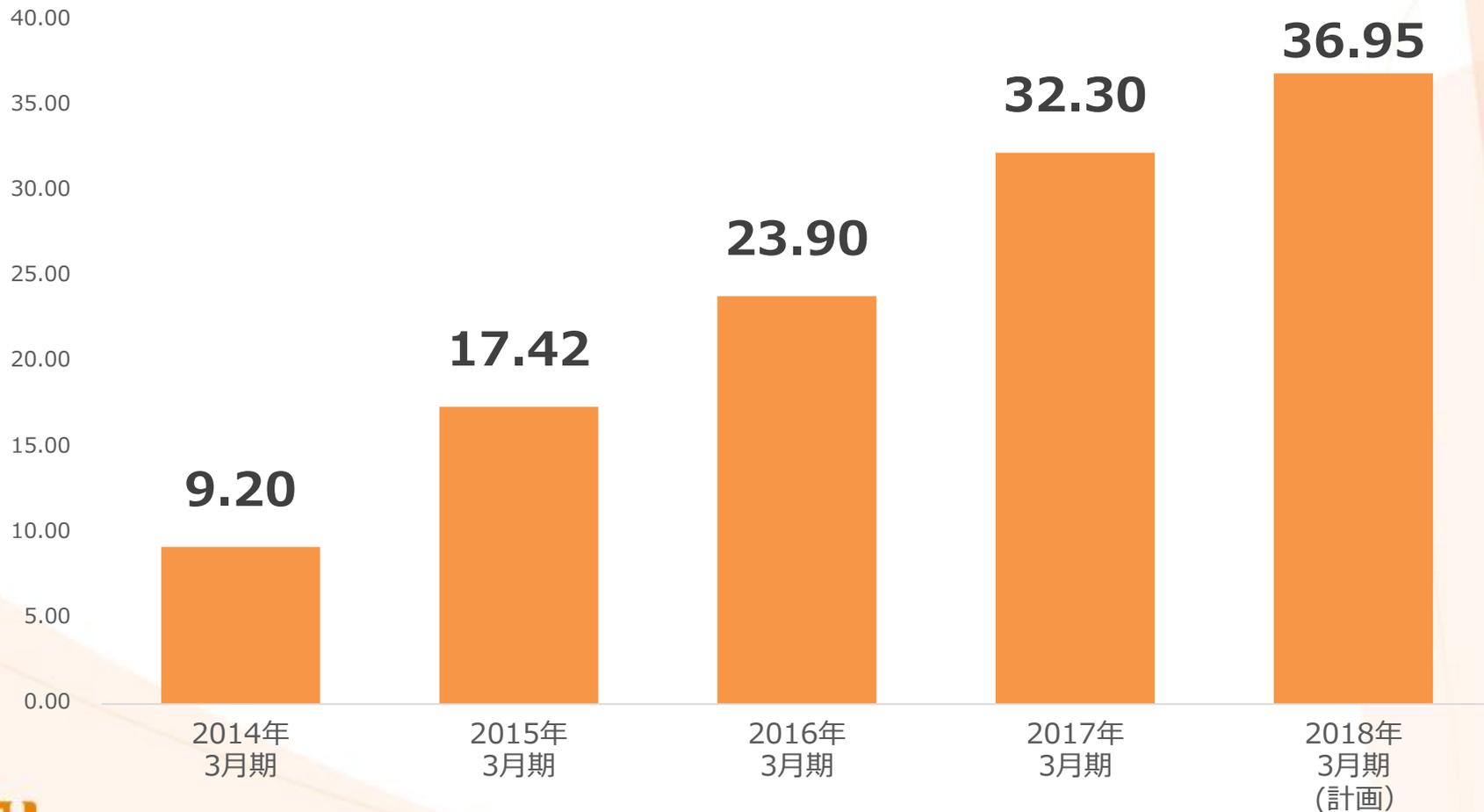


# 【重要指標】 一株当たり利益（EPS）推移



持続的なEPS成長が継続する見込み

(単位：円)

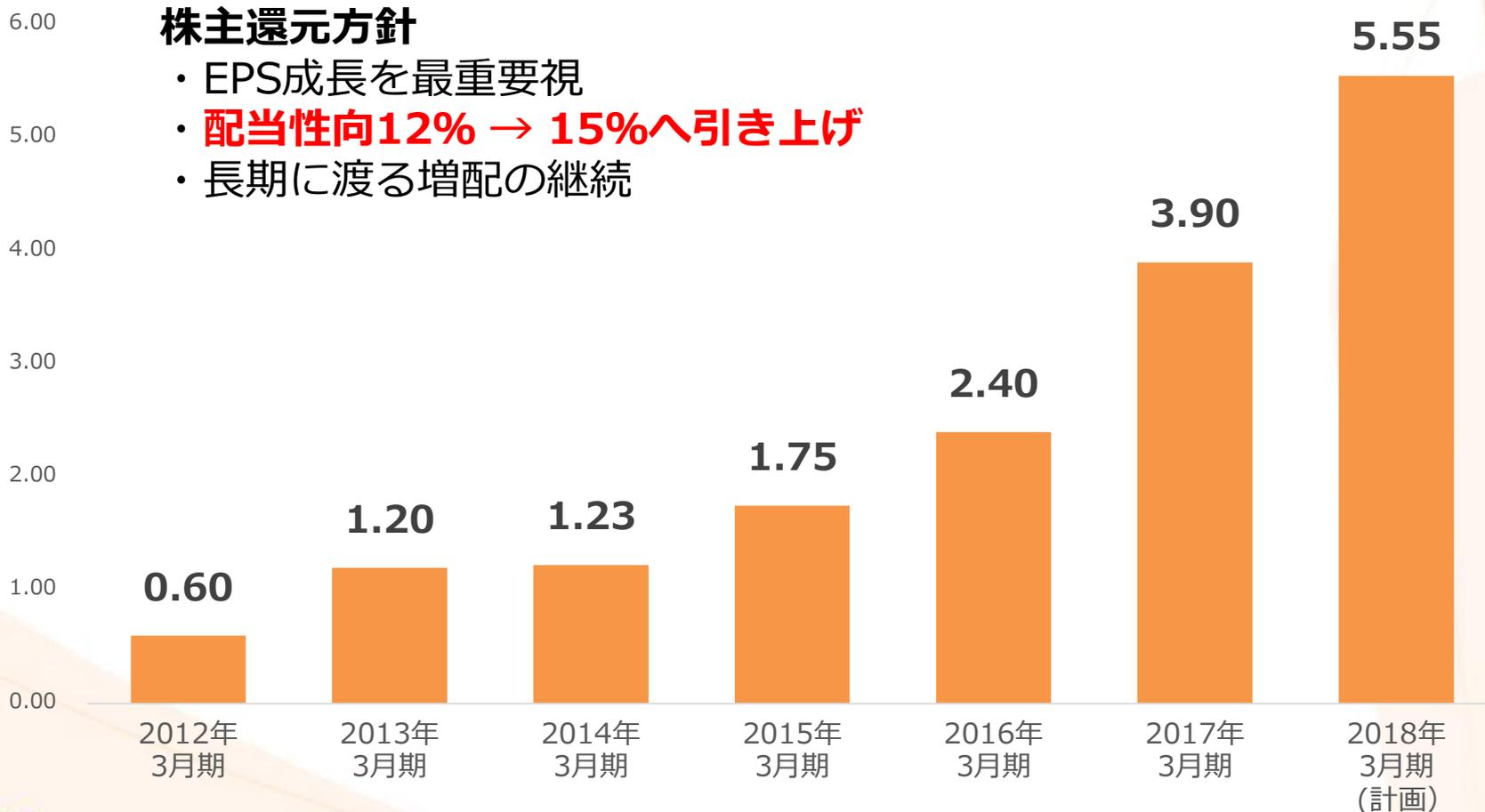


# 【重要指標】 一株当たり配当金推移



6期連続増配の見込み

(単位：円)



# Appendix

# 沿革

アイティブースト(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

エクスピット株式会社を子会社化

エク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

アメリカ子会社売却  
ベトナムに子会社設立

東証マザーズ上場



ITエンジニアスクール事業

※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)

クラウド事業

IT人材事業



# クラウド事業の特長



ストックビジネスを展開し、安定的かつ高成長を実現

- I. サブスクリプションモデルでサービスを提供（ストックビジネスを展開）
- II. **業務の効率化を推進するサービス**を提供（**安定成長**が継続）
- III. **サービスポートフォリオ**を重視して経営（複数のクラウドサービスを提供）
- IV. **複数のNo.1サービス**を育てた実績（クラウドサービスの経営・育成ノウハウを保持）
- V. 開発・営業・サポートを社内に保有（**垂直統合モデル**）

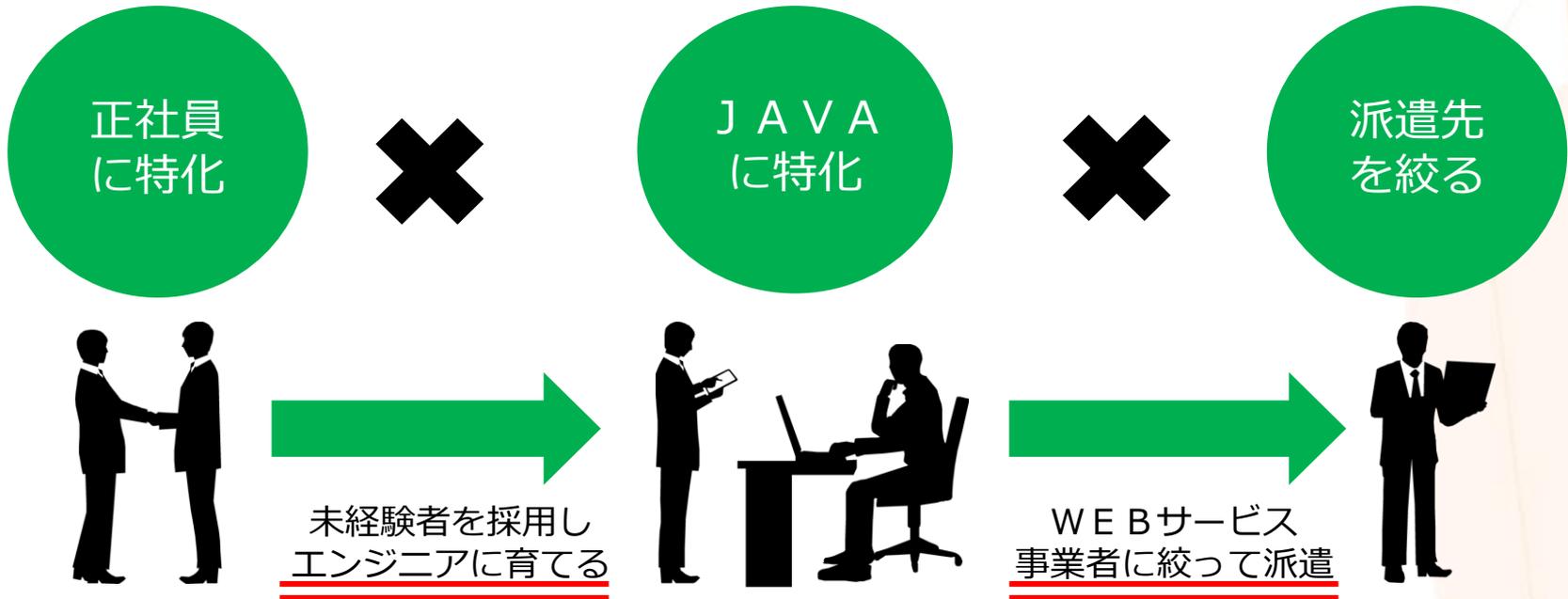
## クラウドサービスのポートフォリオ



# IT人材事業の特長



技術者育成のノウハウを活かし、特化戦略でストックビジネス化を実現



未経験者を優秀なITエンジニアに育て、開発が継続するWEBサービス事業者へ派遣

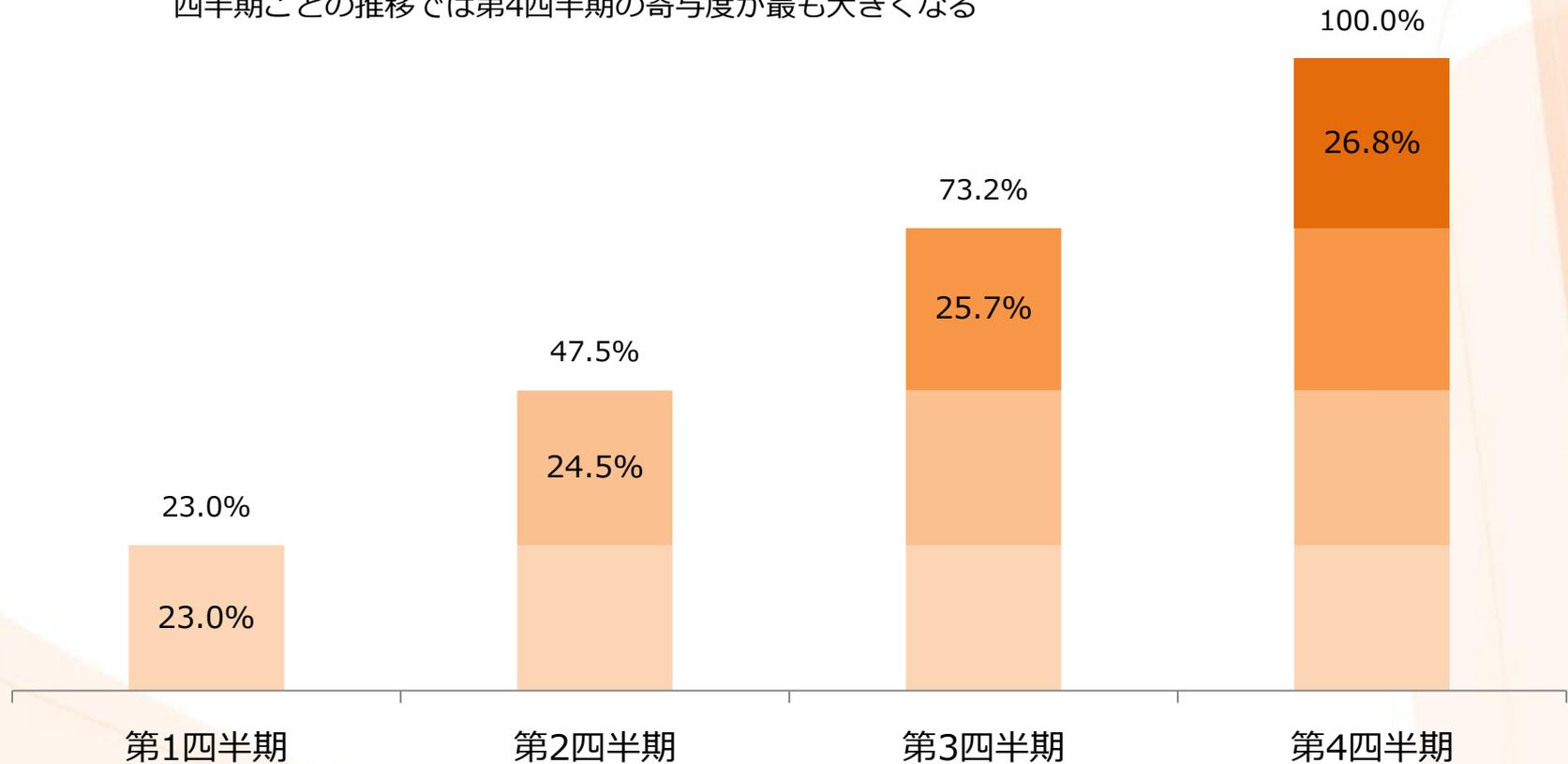
## ストックビジネス化を実現

# 売上高進捗イメージ



売上高の大半がストック売上のため、年度の後半に向けて売上が遡増

新規契約の積み上げが翌月以降の売上に寄与するため  
四半期ごとの推移では第4四半期の寄与度が最も大きくなる



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。