

2020年12月期第3四半期 決算説明資料



rakumo株式会社

(東証マザーズ：4060)

2020年11月12日

-
- I. 会社概要
 - II. 2020年第3四半期業績等の状況
 - III. Appendix（補足資料）
 1. SaaSサービスの概要・特徴
 2. 業界動向
 3. 成長戦略

I. 会社概要



ユーザーがサービスを
より楽に利用するための

らく
楽



ユーザーがサービスを
クラウド上で利用するための

くも
雲

仕事をラクに。オモシロく。

当該ビジョンのもと、企業の業務の生産性・効率性の（働き方の）向上に貢献するサービスを提供すべく、クラウド上でサブスクリプション型のビジネスモデルにて事業を展開しております。

また、多種多様なお客様の共通業務を支援する高品質な IT サービスを、多額な IT 投資コストなしにご利用いただけるよう、お客様が導入しやすいコストで提供することを当社グループの事業方針としております。

会社概要



2004年にITコンサルティングとして創業。2010年よりSaaSサービスを展開し、現在まで発展

会社名	rakumo株式会社		
本社所在地	東京都千代田区麹町三丁目2番地		
創業	2004年12月17日		
経営陣	代表取締役社長 CEO 御手洗 大祐 取締役 CTO 田近 泰治 取締役 COO 川元 久海子 取締役 CFO 西村 雄也	社外取締役 常勤社外監査役（会計士） 社外監査役 社外監査役（弁護士）	吉川 剛史 秦 美佐子 野口 誉成 江嶋 孝二
従業員数	89名（連結）（2020年9月末日時点）（アルバイト含まず）		
連結子会社	rakumo Company Limited（ベトナム）		
主要株主	当社経営陣、HENNGE株式会社		
主要事業	1. SaaSサービス 自社プロダクトをメインに各種ライセンスサービスを提供 2. ソリューションサービス 自社プロダクトの導入支援をメインにコンサルティングサービスを提供 3. ITオフショア開発サービス ラボ開発（クライアントのニーズに応じたチーム組成）をメインにベトナム子会社を通じてIT開発サービスを提供		
クライアント	多種多様なクライアントにサービスを提供（導入企業数：1,965社）（2020年9月末時点）		
販売代理店	100社以上の販売代理店（販売パートナー）等との関係を構築		



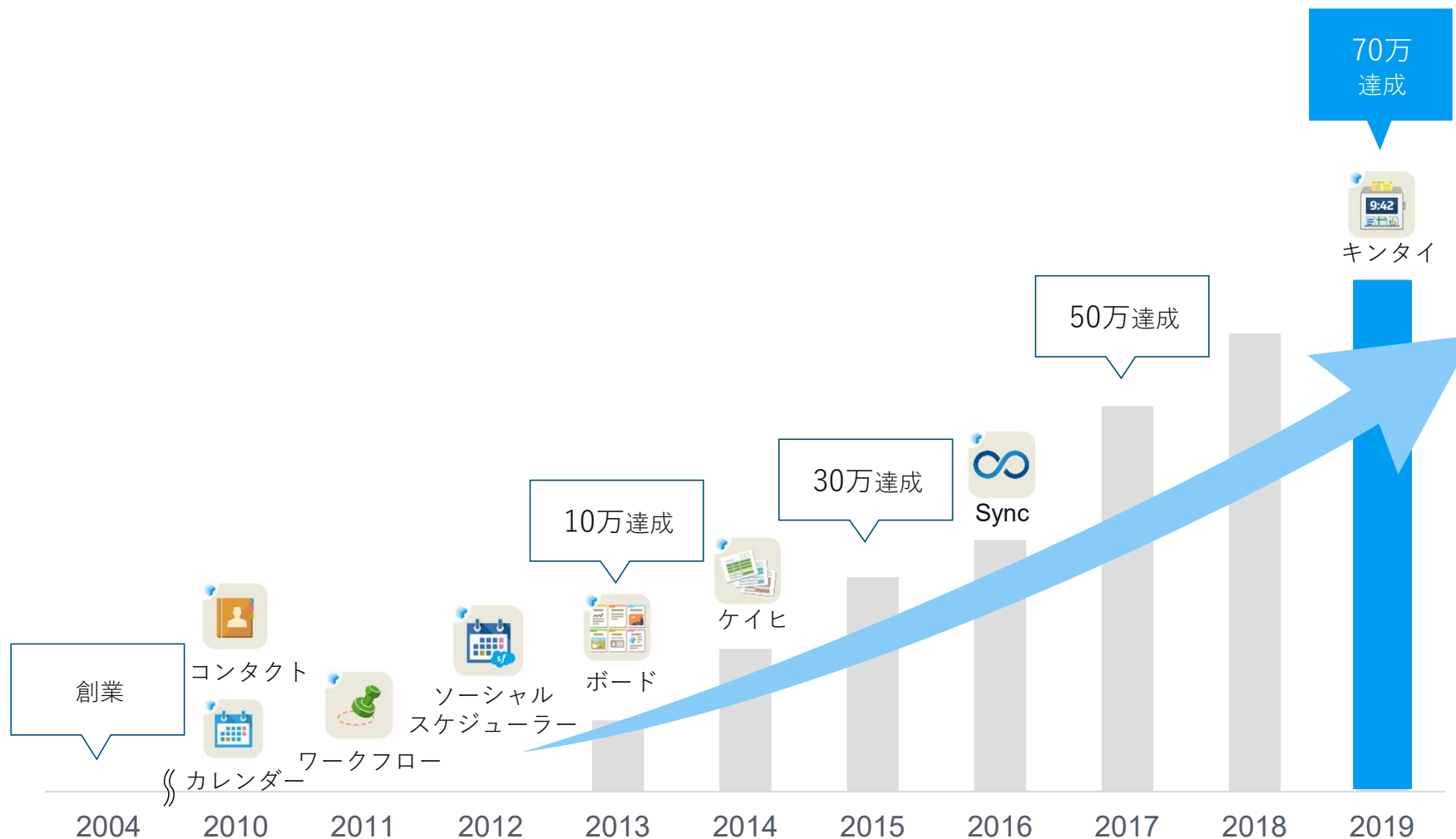
Google Cloud Premier Partner (Build)
Google Cloud Partner (Service, Sell)



Salesforce
Appexchange Partner

当社の沿革（開発製品及びライセンス数の推移）

- 多種多様なクライアントのニーズに対応しながら様々なプロダクトを市場にタイムリーに提供し、2020年9月末においてライセンス数83万超にまで拡大。2019年には、市場トレンドに鑑み、労務管理ツールである rakumo キンタイを販売開始
- ライセンス数の増加に伴い2019年に利益創出フェーズにステップアップし、2020年第3四半期時点で、連結累計営業利益92,221千円（営業利益率15.3%を達成）



経営・事業ノウハウ、IT技術、ガバナンス等、バランスの取れたメンバー体制を構築



御手洗 大祐 代表取締役社長 CEO

1996年 日本電信電話入社
1999年 バックテクノロジーズ設立 代表取締役
2004年 日本技芸（現当社）設立 代表取締役社長（現任）
2005年 アイスタイル 社外取締役
2018年 rakumo Company Limited（ベトナム） 会長（現任）



田近 泰治 取締役 CTO

1994年 パロアルト入社
2000年 バックテクノロジーズ入社
2006年 当社入社後、現在に至る



西村 雄也 取締役 CFO

2005年 三井住友銀行の法人部門に入行
2007年 野村証券の投資銀行部門に入社
2018年 当社入社後、現在に至る



川元 久海子 取締役 COO

1997年 日本オラクル入社
2016年 キリバ・ジャパン入社
2018年 当社入社後、現在に至る



秦 美佐子 常勤社外監査役（公認会計士）

2005年 優成監査法人（現太陽）入所
2010年 秦美佐子事務所設立 所長（現任）
2019年 当社常勤監査役（現任）

吉川 剛史 社外取締役

1989年 日本電信電話入社
2005年 日本オラクル入社
2017年 Y's Resonance設立 代表取締役（現任）
2017年 当社監査役就任後、現在に至る

野口 誉成 社外監査役

1996年 日本オラクル入社
2014年 VOYAGE GROUP 常勤監査役（現任）
2017年 当社監査役（現任）

江嶋 孝二 社外監査役（弁護士）

2006年 佐藤総合法律事務所入所
2014年 北浜法律事務所入所後、2016年
パートナー就任
2019年 当社監査役（現任）

- IT ビジネスソリューション事業として、3つのサービスを展開し、クライアントの多種多様なニーズに対応
- SaaS サービスが売上の 80% 程度を占め、また、IT オフショア開発サービスは長期契約がメインであり、継続的な収益創出力が強み

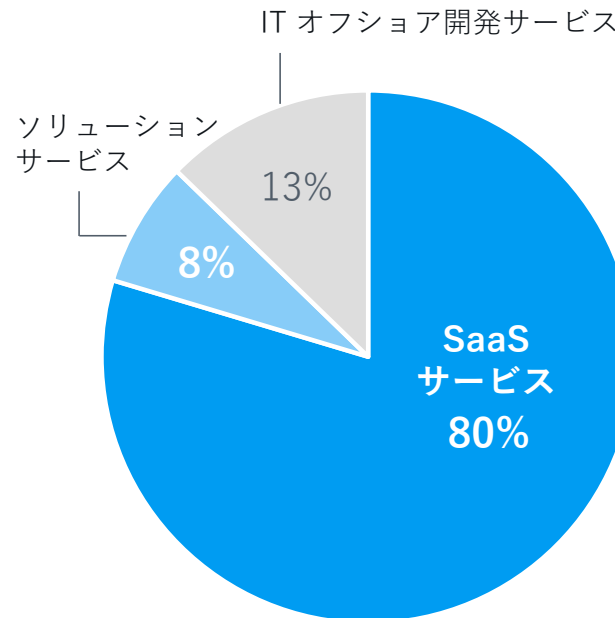
ソリューションサービス

概要：当社及び他社SaaS サービスの導入支援や業務支援等のソリューションサービスを展開

特徴：SaaS サービスの新規契約・サービス追加に応じて、継続的な収益が期待される

IT オフショア開発サービス

概要・特徴：ラボ型※開発をメインとして継続的な収益が期待される



サービス別売上高構成
2019年12月期

SaaS サービス

概要：rakumo 製品の開発・販売サービスの他、他社ライセンスの代理店販売を実施

特徴：

サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル

1. サービス料金を顧客企業の使用期間及びユーザー数に応じて定期定額契約（サブスクリプション型）として受領
2. 低解約による継続的な収益モデル（リカーリングモデル）を実現。結果として継続的な積上りビジネスを確立

※「ラボ型」のシステム開発では、顧客ごとに特定のエンジニアを確保し、専属のチームを組成の上、一定期間継続的に開発業務を行います。チームメンバーが固定されていることにより、企業独自の開発要件やノウハウ等の蓄積も可能となり、人材確保や人件費面以外においてもコスト削減メリットが期待できます。

SaaSサービス：rakumo製品のラインナップ（[紹介動画](#)）



幅広い業務支援ツールをGoogle版及びSalesforce版としてクラウド上で提供
 プロダクトのカバー範囲が広く、多種多様なクライアントのニーズに対応可能

	プロダクト名	概要・機能等	動画URL
Google版	 rakumo カレンダー	共有スケジューラー Googleカレンダーとの連携、会議室・設備予約、ケイヒ連携	紹介動画
	 rakumo コンタクト	共有アドレス帳 社員名簿、顧客・取引先情報管理、Gmailとの連携	紹介動画
	 rakumo ワークフロー	電子稟議システム 豊富な承認経路設定、柔軟な申請フォーム作成、ケイヒ・キンタイ連携	紹介動画
	 rakumo ボード	電子掲示板 コメント・リアクション機能、回覧板、アクセス設定	紹介動画
	 rakumo ケイヒ	経費精算システム 運賃・乗換情報連携、定期区間設定、カレンダー・ワークフロー連携	紹介動画
	 rakumo キンタイ	勤怠管理システム 柔軟な勤務形態設定、ICカード・Web打刻対応、カレンダー連携	紹介動画
Salesforce版	 rakumo ソーシャル スケジューラー	共有カレンダー Salesforceカレンダーのリデザイン、取引先・商談データ等との紐付け	—
	 rakumo Sync	カレンダー同期サービス GoogleカレンダーとSalesforceカレンダーの双方向同期サービス	—

- 1 時流に乗った（拡大が見込まれる）クラウド上でのサービス展開・製品ラインナップ
（P.9、P.14、P.15、P.37、P.38、P.39、P.40等ご参照）
- 2 安定性と成長性を兼ね揃えた世界的なクラウドプレーヤーが提供するプラットフォーム上でのビジネス展開
（P.14、P.15、P.24、P.26等ご参照）
- 3 インバウンドを中心とした売れる仕組みの確立（二つの販売チャンネルからのアプローチ）
（P.30等ご参照）
- 4 安定性と成長性を両立させる継続収益モデル（サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル※）の確立
（P.32、P.33、P.34、P.35等ご参照）

※「サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル」：サービス料金を使用期間やユーザー数等に応じて定期定額契約（サブスクリプション）として課金することで、継続的な収益（リカーリングレベニュー）を得るビジネスモデルを言います。

II. 2020年第3四半期業績等の状況

2020年3Q 決算サマリー

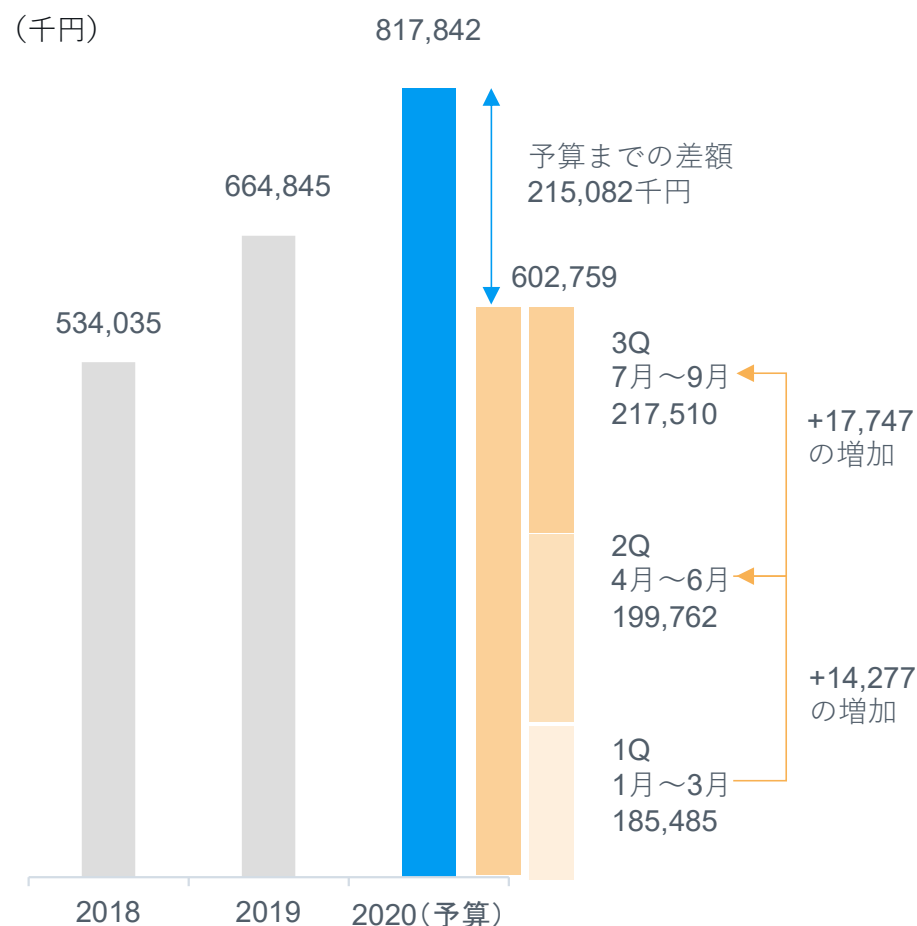
- ・ 2020年3Q累計の売上高は、SaaSサービスの成長（27.7%）を主因として前年同期比24.4%増
- ・ 営業費用（売上原価及び一般管理費）は固定費が中心であり、売上原価率及び販管費率は、それぞれ前年同期比3.8pt及び7.3ptの改善
- ・ 上記の結果、2020年3Q累計の段階利益（営業利益等）は前年同期比大幅増となり、かつ、2020年3Q時点で既に2020年の通期業績予想水準に到達。なお、通期業績予想については、「2020年12月期 第3四半期決算短信」のP3「連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」に記載の通り、現在精査中であり、修正が必要と判断した場合には速やかに公表予定

	2019年 3Q累計実績 (千円)	2020年 3Q累計実績 (千円)	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	2020年 通期予想 (千円)	通期予想 進捗率
売上高	484,561	602,759	24.4%	-	817,842	73.7%
（SaaSサービス）	386,024	492,810	27.7%	-	675,667	72.9%
（ソリューションサービス）	38,710	35,611	△8.0%	-	46,265	77.0%
（ITオフショア開発サービス）	59,827	74,336	24.3%	-	95,911	77.5%
売上原価	221,053	252,029	14.0%	-	359,781	70.1%
（売上原価率）	45.6%	41.8%	-	△3.8pt	44.0%	-
一般管理費	243,203	258,507	6.3%	-	365,932	70.6%
（販管費率）	50.2%	42.9%	-	△7.3pt	44.7%	-
営業利益	20,305	92,221	354.2%	-	92,128	100.1%
（営業利益率）	4.2%	15.3%	-	+11.1pt	11.3%	-
経常利益	17,490	72,729	315.8%	-	71,142	102.2%
（経常利益率）	3.6%	12.1%	-	+8.5pt	8.7%	-
当期純利益率	16,823	67,356	300.4%	-	60,651	111.1%
（当期純利益率）	3.5%	11.2%	-	+7.7pt	7.4%	-

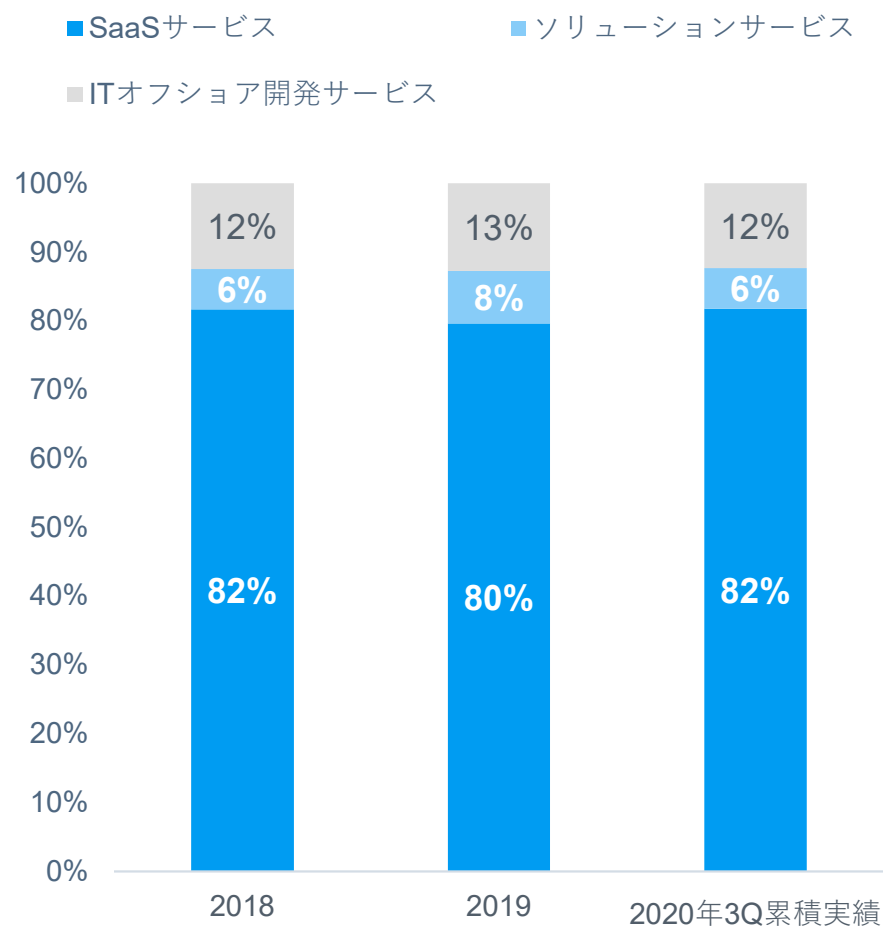
売上高の推移及びサービス別売上高割合

- ・ 1Q、2Q、3Qと売上高が順調に積みあがっており、かつ、四半期毎の売上増加幅が拡大
- ・ 成長率と安定性の両方を兼ね揃えたSaaSサービスの売上高割合は80%以上と堅調に推移

売上高



サービス別売上高割合

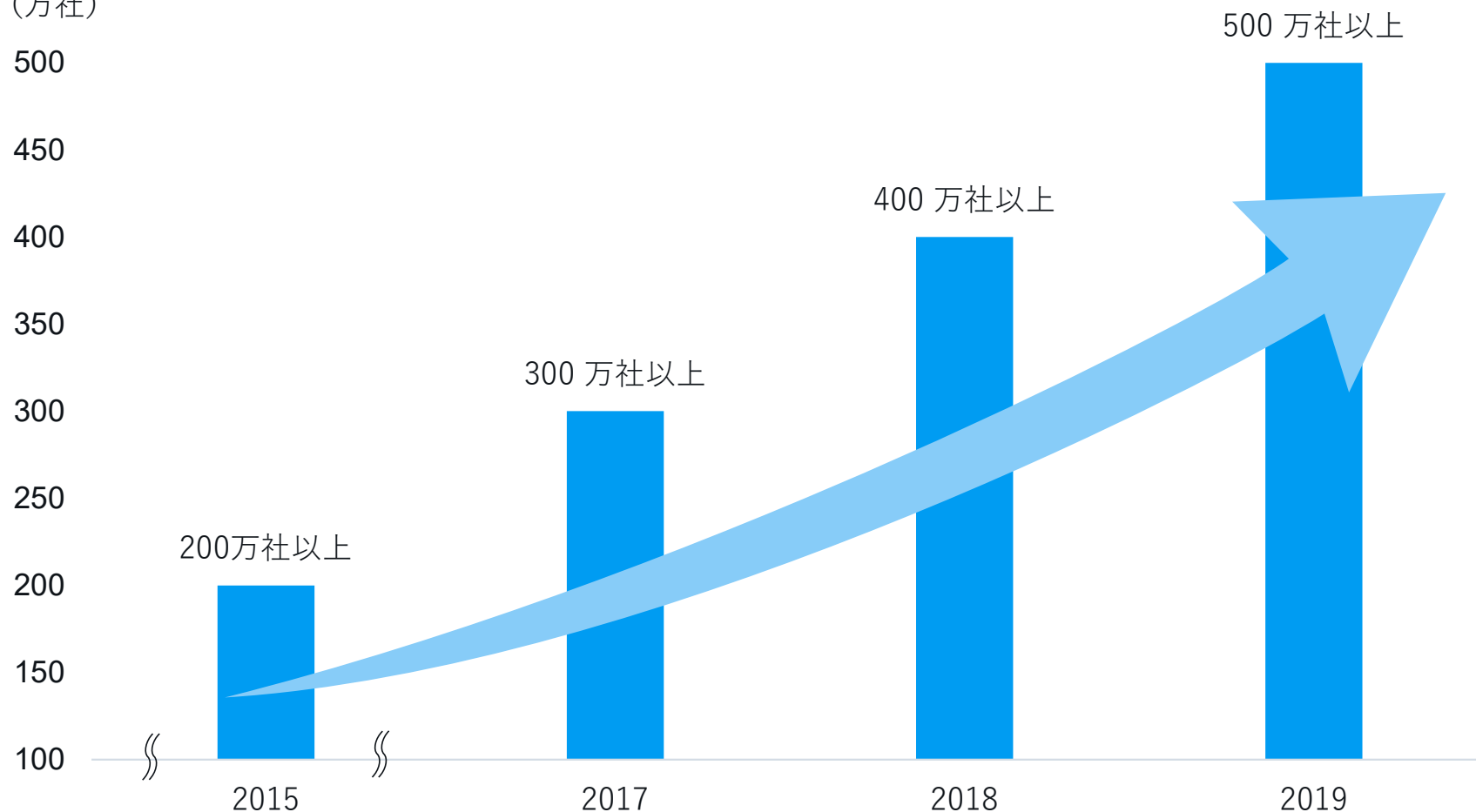


注：予測データについては本書提出日での当社予測データとなり、今後変更になる可能性があります。

Google社の公表資料によるとG suiteの利用社数は、毎年大幅に増加しており、当該プラットフォーム上に製品展開をする当社の今後の更なる成長が期待される

G suiteの販売推移

(万社)

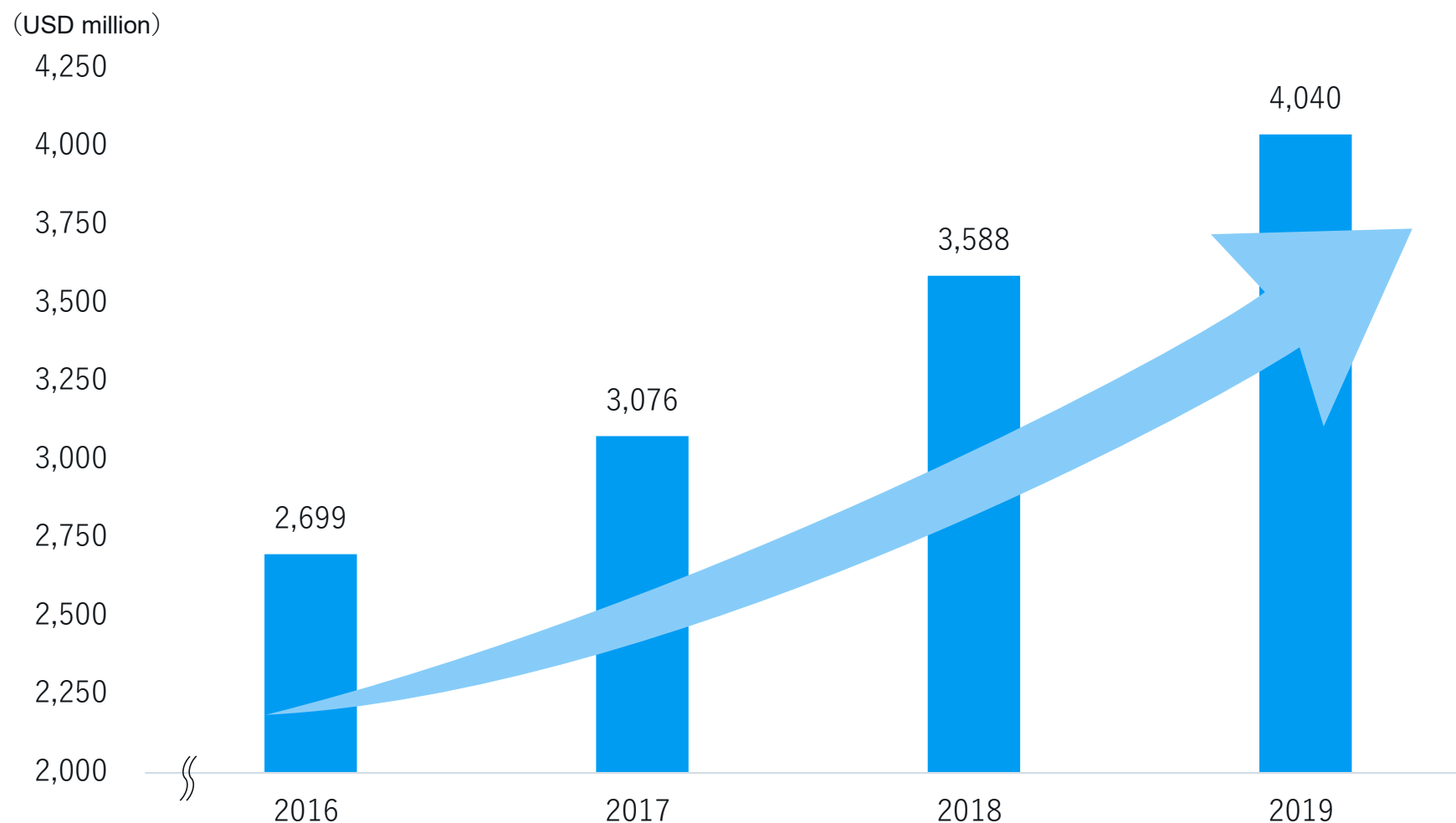


出所：Google社 公表資料等

※現在は、Google Workspaceにサービスが変更されておりますが、過去の公表資料ということもあり、G suiteにて記載しております。

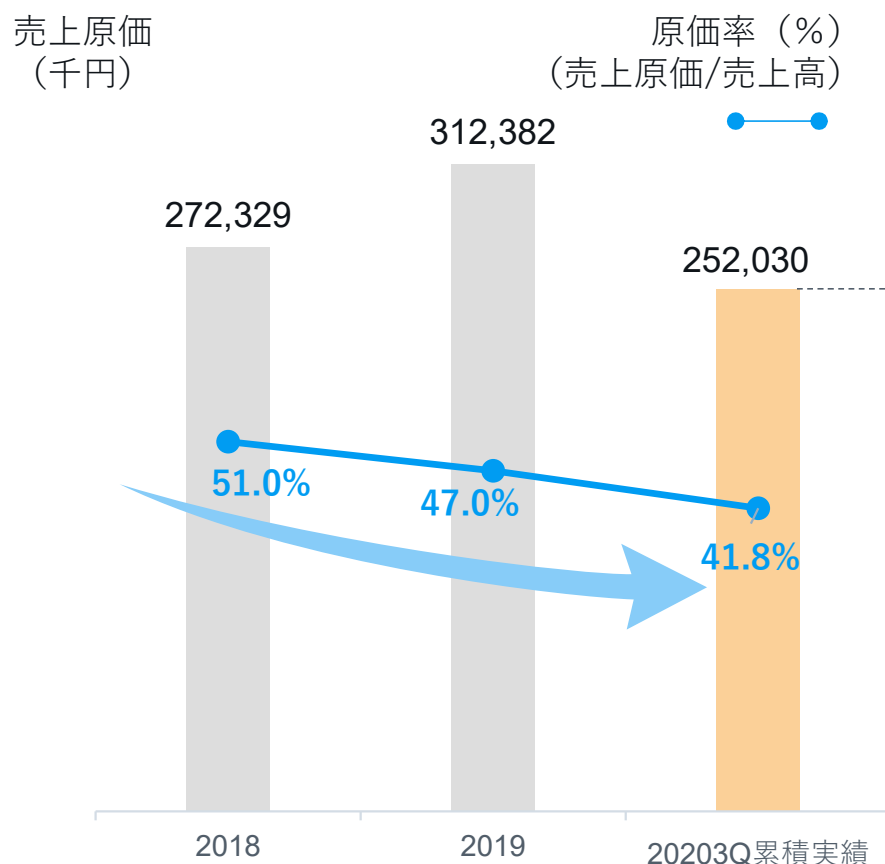
salesforce.com社の公表資料によるとSales Cloudの売上は、毎年大幅に増加しており、当該プラットフォーム上に製品展開をする当社の今後の更なる成長が期待される

Sales Cloudの売り上げ推移



- ・ 売上原価は人件費等の固定費が中心（右下円グラフご参照）
- ・ 売上高の順調な成長及び売上原価構造等により、原価率は堅調に改善
- ・ 2020年3Q累計の売上原価は、通期予想比70.1%となり、計画に対して低コストにて着地

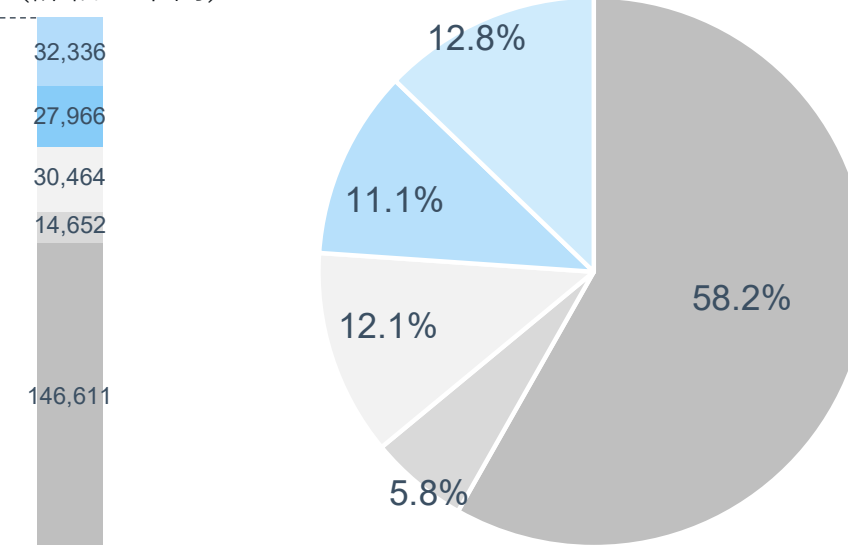
売上原価及び原価率



売上原価の構成比率（2020年3Q累積実績）

- 人件費⁽¹⁾
- 地代家賃+共益費
- その他経費
- Google社向けのサーバー費用
- プラットフォーム利用料 (salesforce.com社)

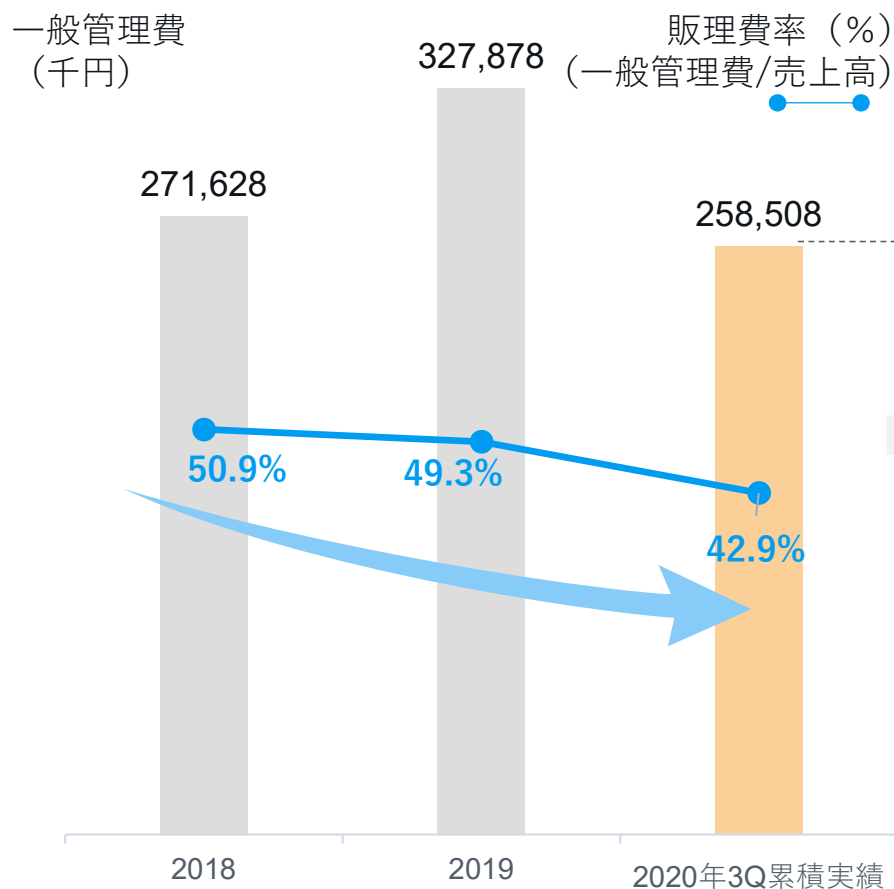
(詳細：千円)



注1：人件費を「労務費-ソフトウェアの他勘定振替（資産計上）+ソフトウェアの減価償却費+通勤費」として計算しております。

- ・一般管理費は人件費等の固定費が中心（右下円グラフご参照）
- ・売上高の順調な成長及び一般管理費の構造等により、販管費率は堅調に改善
- ・2020年3Q累計の一般管理費は通期予想比70.6%となり、計画を若干下回る水準にて着地。支払手数料が予算対比低減したこと及び広告宣伝費（業績予想の通期使用見込額※：18百万円（3Q末現在使用額10.8百万円））等の費用の使用タイミングの変更等が主因

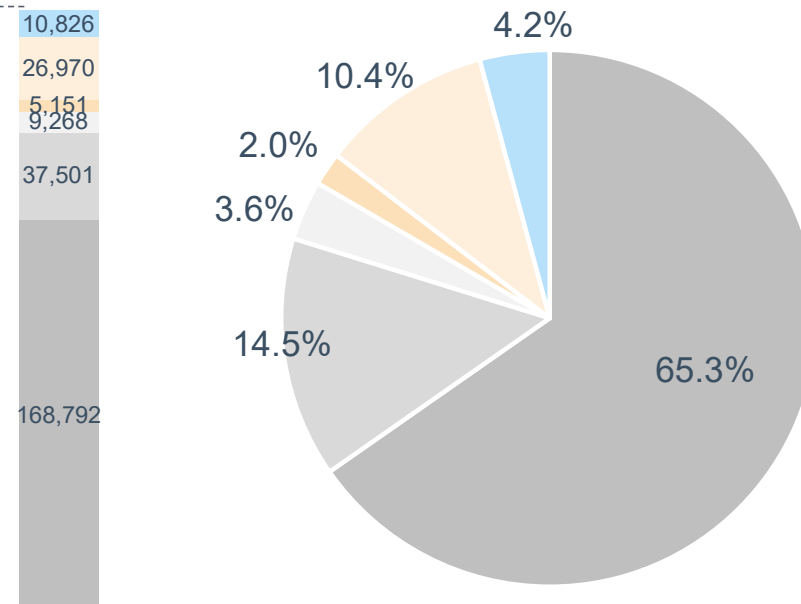
一般管理費及び販管費率



一般管理費の構成比率（2020年3Q累積実績）

- 人件費（研究開発費含む）
- 支払手数料
- 地代家賃+共益費
- 採用費
- その他経費
- 販売促進費+広告宣伝費

（詳細：千円）



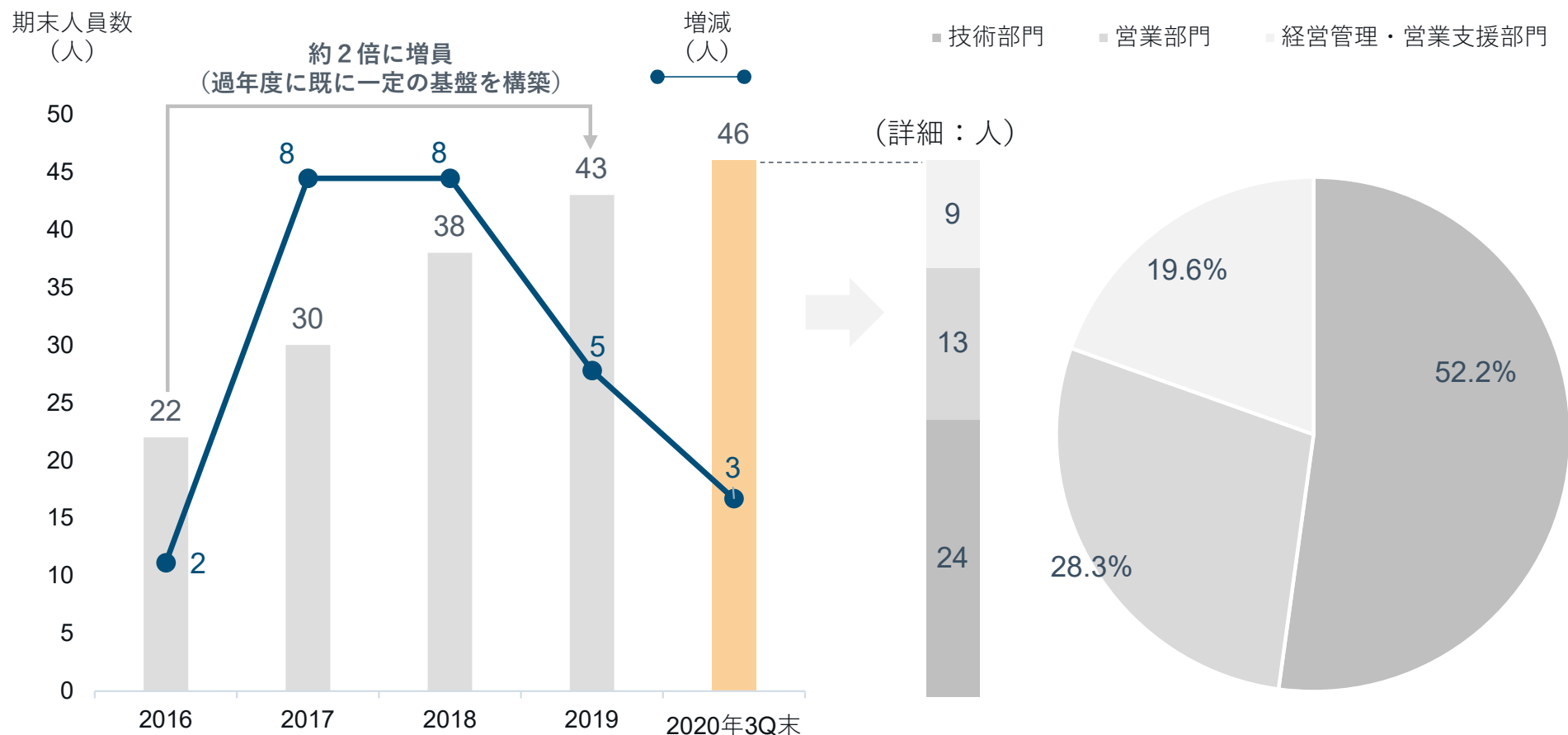
※ 詳細については、[本リンクのプレスリリース](#)をご参照ください。

コスト構造の補足：従業員数の推移及び従業員構成（単体）

- ・ 当社の営業費用（売上原価＋一般管理費）のコスト構造の中心は人件費であり、2017～2019年に既に一定程度の基盤を整えた状況（2016年の人員数から約2倍に増員）
- ・ 上記の通り、過年度に一定の基盤を整えた状況となり、原価率及び販管費率が改善
- ・ なお、従業員構成は、SaaSサービス開発の根幹である技術部門に50%超の人員を配置しており、大規模開発を除けば、継続的な製品開発が可能

従業員数の推移（単体）

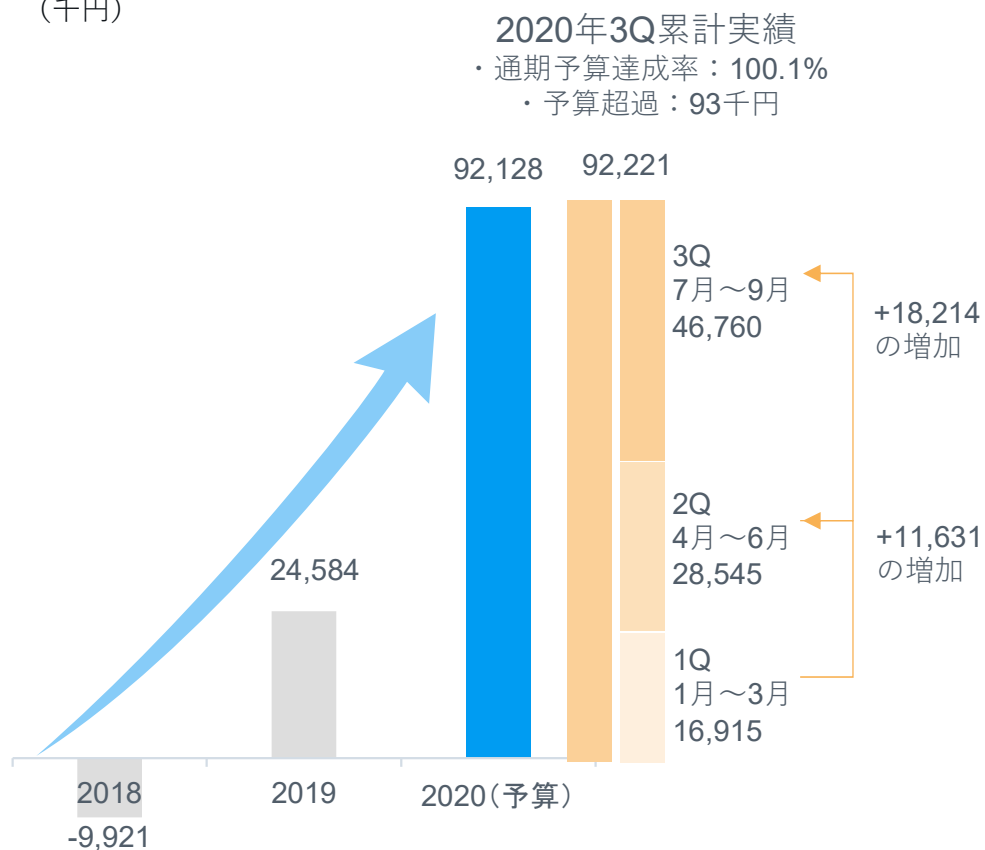
従業員構成（単体）



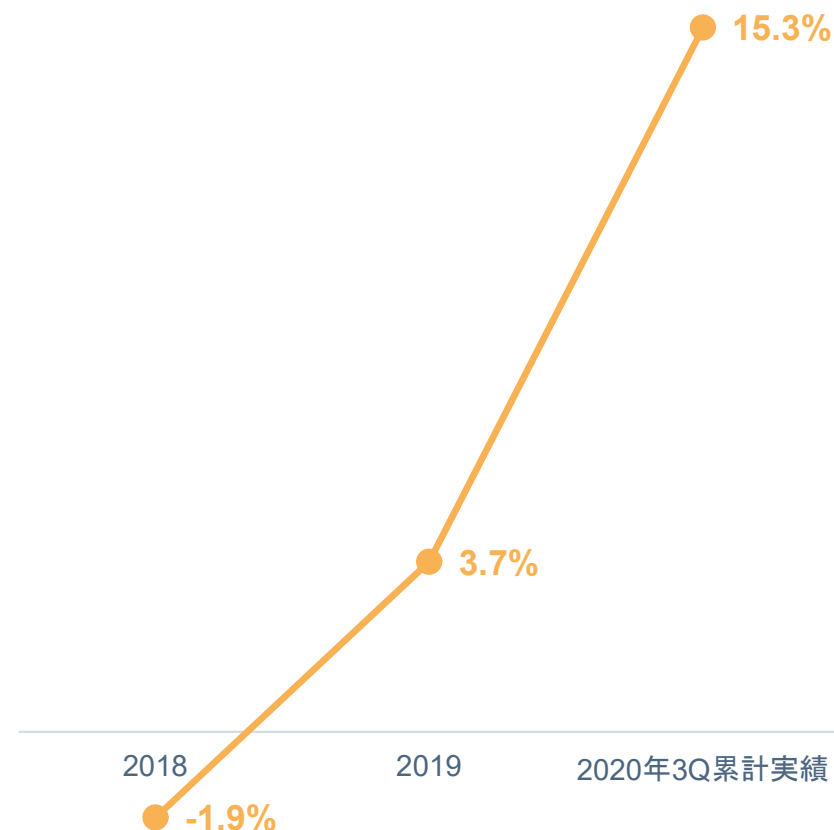
- ・ 通期予算に対する3Q累計での達成率は100.1%となっており、現時点で通期予算を達成
- ・ 1Q、2Q、3Qと営業利益が順調に積みあがっており、かつ、四半期毎の利益増加幅が拡大
- ・ 前述の売上高の進捗及び営業費用の低下に伴い、営業利益率が大幅に改善

営業利益

(千円)



営業利益率



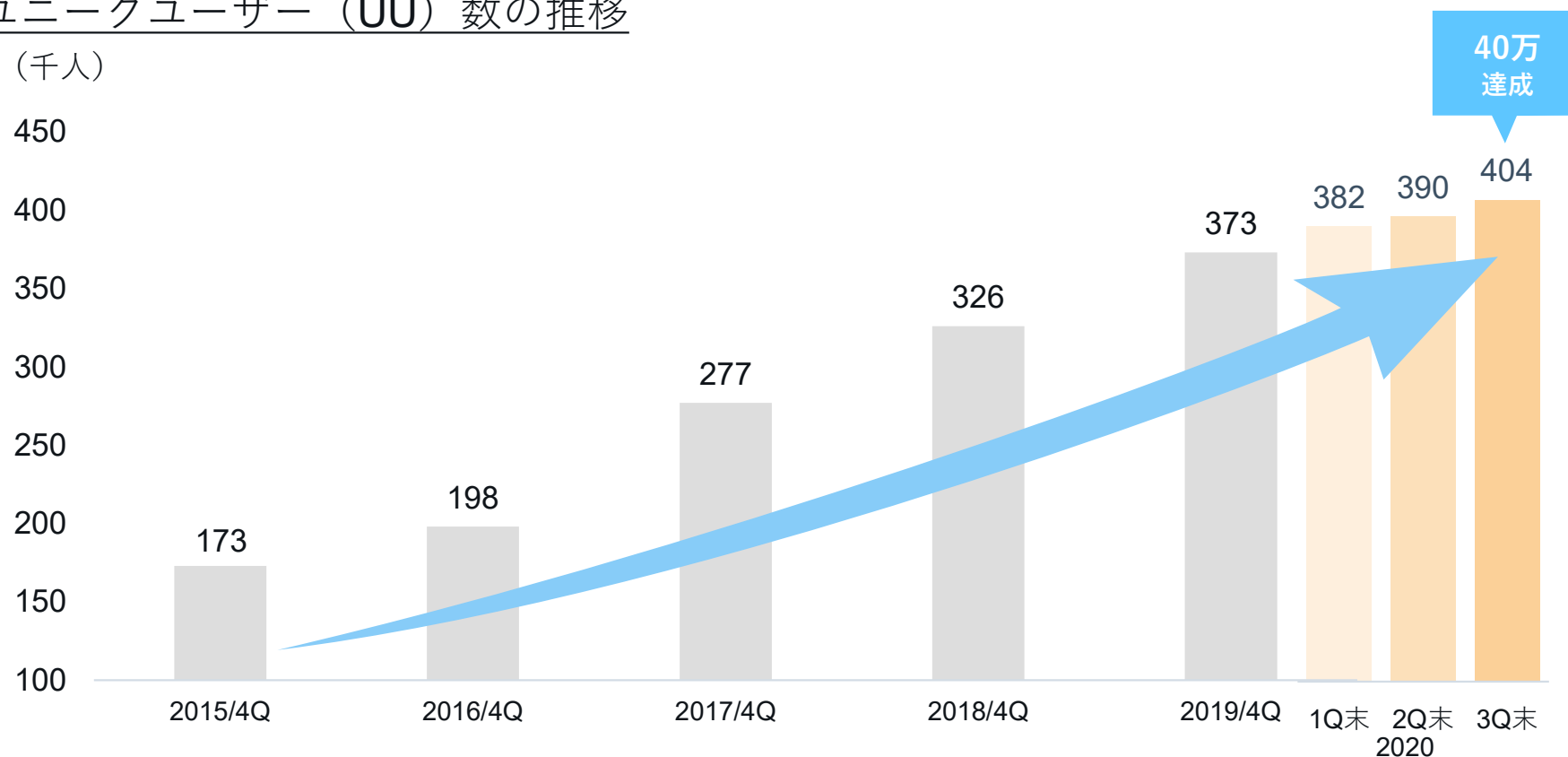
注：予測データについては本書提出日での当社予測データとなり、今後変更になる可能性があります。

ユニークユーザー（UU）※数の推移

- ・ユニークユーザー数は每期及び今期四半期毎に堅調に増加し、40万ユーザーを達成
- ・3Qにおいては、大手クライアントにリソースを集中させたこともあり、1Qから2Qの増加数に対して、2Qから3Qの増加数が大きくなった状況
- ・引き続き、新規クライアントの開拓、部門導入先への全社導入及び販売パートナークライアントのrakumo製品未導入先へのアプローチ等の施策を実施し、UU数の増加へ注力

ユニークユーザー（UU）数の推移

(千人)

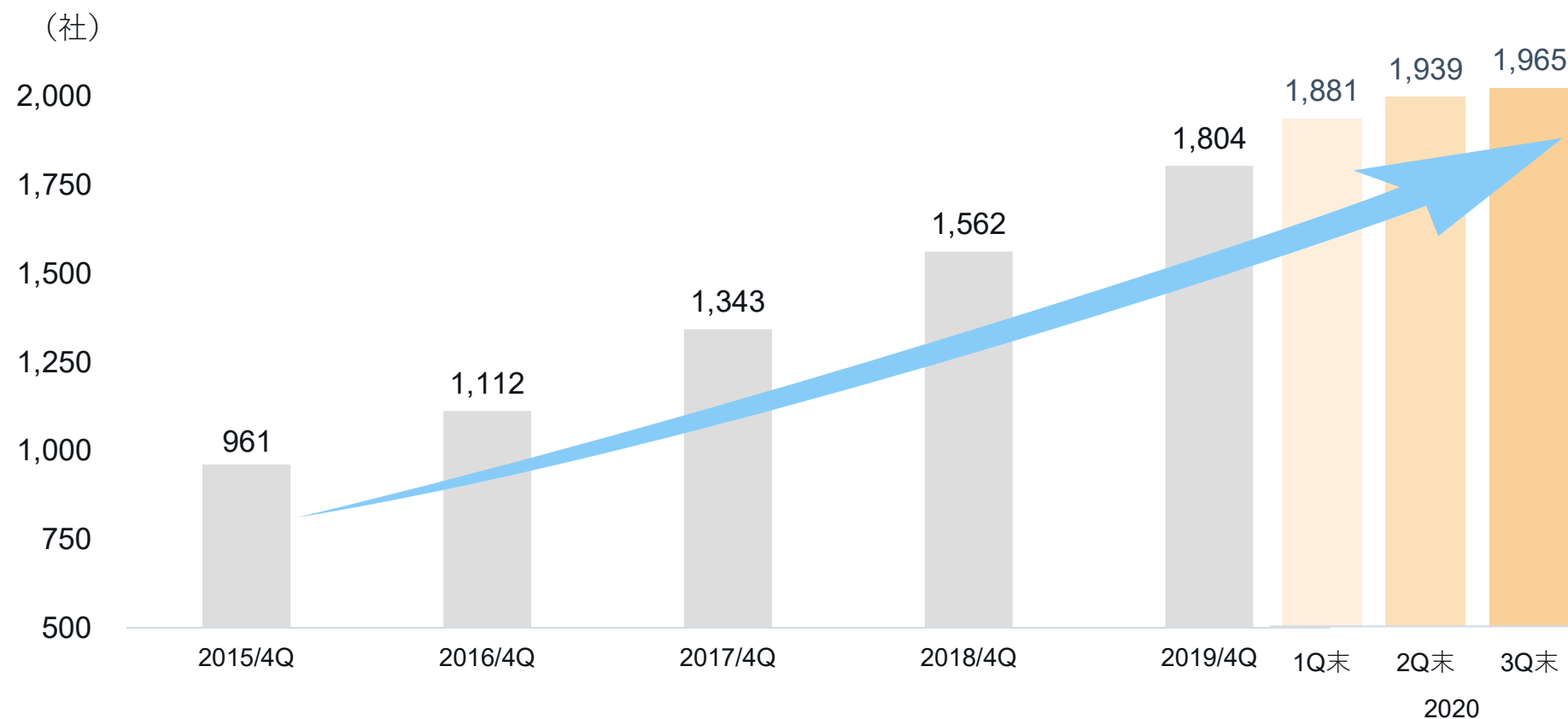


※「ユニークユーザー数」はユーザー数のカウントとなります。例えば、A氏がキンタイ、ワークフローの二つを使用している場合、1カウントとして算出します。一方、「ライセンス数」は、使用プロダクトの数でカウントし、このケースの場合、2カウントとして算出いたします

クライアント※数の推移

- ・クライアント数は堅調に増加。2020年3Qにおいては、大手クライアントへリソースを集中させたことから、四半期単位で見ると3Qは増加社数が若干減少。一方、2020年年初からは161社の増加となり、年間200社程度のペースで増加中
- ・引き続き、現在の2つのチャンネル（P.30ご参照）の利点を活かし、クライアントの新規開拓に注力

クライアント数の推移



※「クライアント数」は当社のSaaSサービス関連製品をご使用いただいているクライアントの社数となります。



仕事をラクに。オモシロく。

煩わしさが仕事をつまらなくする。

もしも自分の仕事に集中できるなら。

「つまらない」が「オモシロい」に変わるとしたら。

さあ。rakumoで新しい働き方を。



Appendix（補足資料）

1. SaaSサービスの概要・特徴

- Google社が提供する世界的なクラウドサービスであるG suite (Google Workspace) 上において、「Google版rakumo」を提供
- salesforce.com社が提供する世界的なクラウドサービスであるSales Cloud上において、「Salesforce版rakumo」を提供



Google Cloud Premier Partner (Build)
Google Cloud Partner (Service, Sell)



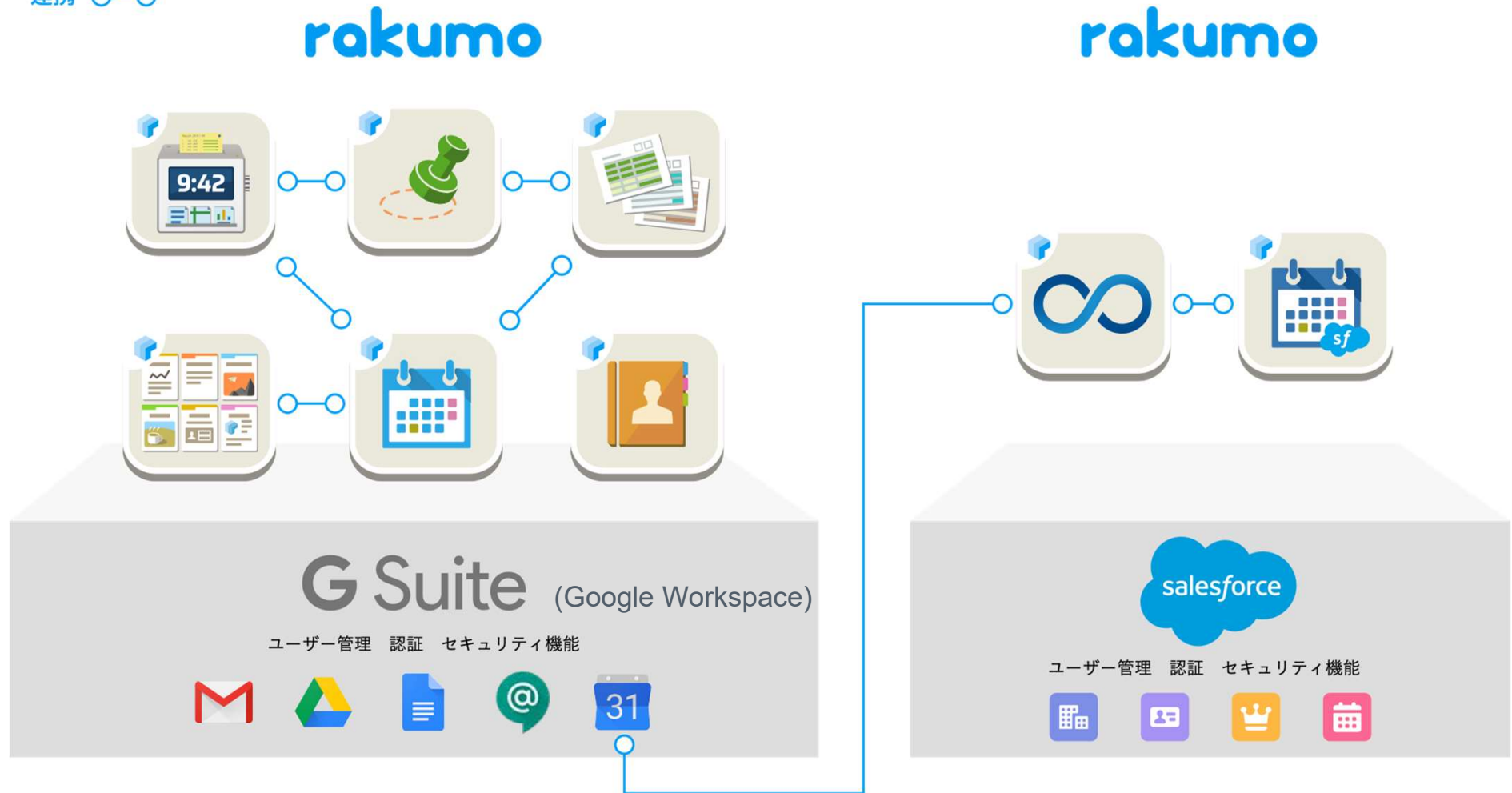
Salesforce Appexchange Partner

必要な機能単位だけでなく、パッケージ（パック）での提供も可能であり、クライアントにとって最適な価格帯での提供が可能

	プロダクト名	1 ID 単価 (月額)	rakumo Basic パック	rakumo Suite パック
Google版	 rakumoカレンダー	100円	月額：390円    	月額：780円      
	 rakumoコンタクト	50円		
	 rakumoワークフロー	300円		
	 rakumoボード	150円		
	 rakumoケイヒ	300円	-	
	 rakumoキンタイ	300円	-	
Salesforce版	 rakumoソーシャル スケジューラー	900円		
	 rakumo Sync	400円		

プロダクト間の連携が可能であり、重複入力が不要となるなど、ユーザー（使用者）に便利さと効率性を提供。さらに重複入力がないことからミスの低減にも寄与

連携 ○—○





電子稟議システムにより業務効率の向上及びコミュニケーションを活発化

1 稟議申請

誰でも簡単に申請書を作成可能



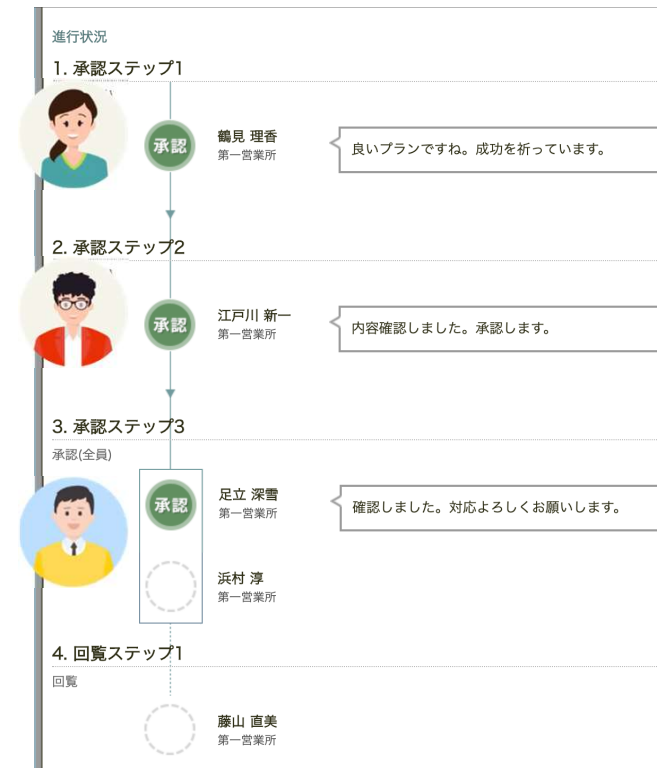
2 承認プロセス

いつでも、どこでも、
タイムリーな申請・承認が可能



3 承認の進行状況の確認がいつでも可能

コメント機能によるコミュニケーション活発化
にも貢献



製品間連携により重複入力・重複対応がなくなり、効率性が向上し、かつ、ミスが減少

rakumoカレンダーへ外出予定を登録

①カレンダーに行先を入力

②カレンダー上で経路選択
(経路・費用の自動検索)

③カレンダー上に自動登録
(移動時間も自動ブロック)

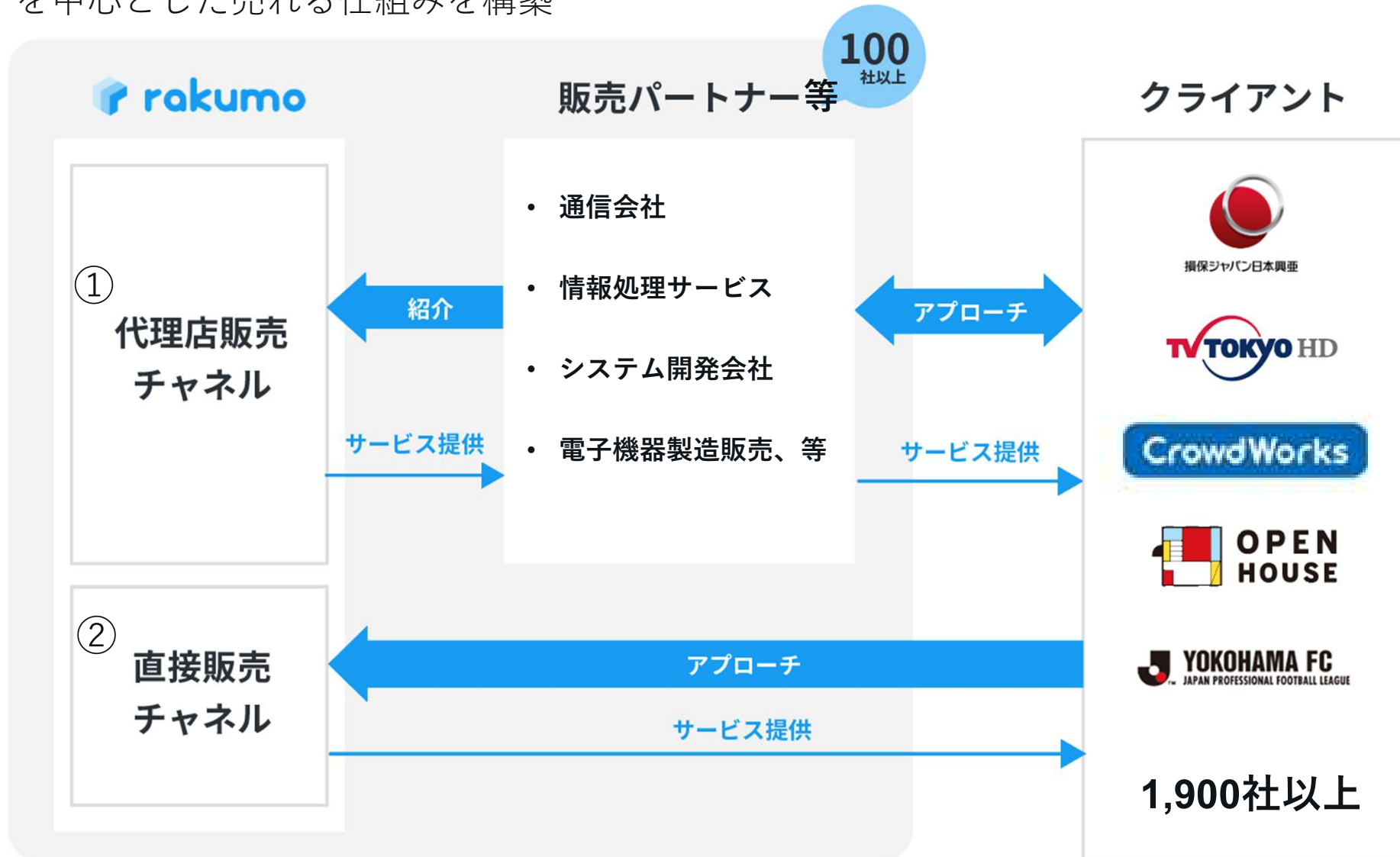
rakumoワークフローと連動

⑤稟議申請・承認
(自動連携・追加入力不要)

rakumoケイヒと連動

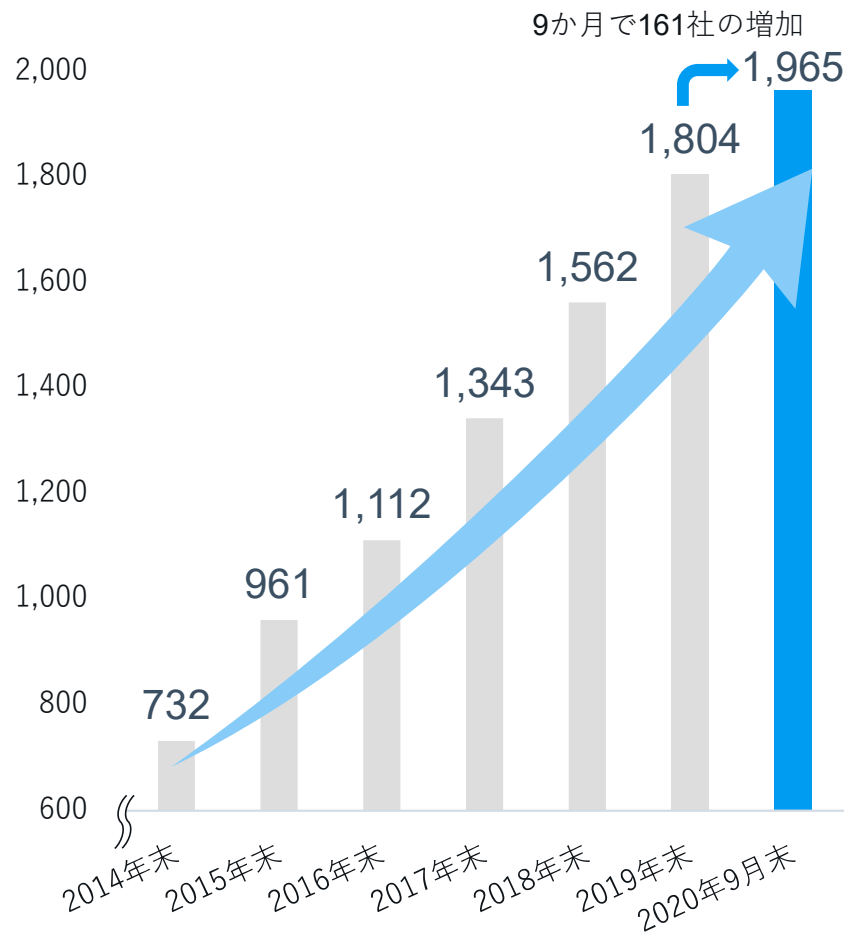
④経費に交通費・交通経路が自動登録
(定期区間費用自動控除)

多数の①販売代理店（販売パートナー）からの紹介チャネル及び②クライアントからのネット経由からのアプローチを主体とした直接販売チャネルにより、インバウンドを中心とした売れる仕組みを構築



業種・規模を問わず、多種多様な1,900社以上のクライアントにサービスを提供

利用クライアント数（社）の推移



クライアント（大企業～ベンチャー企業まで）

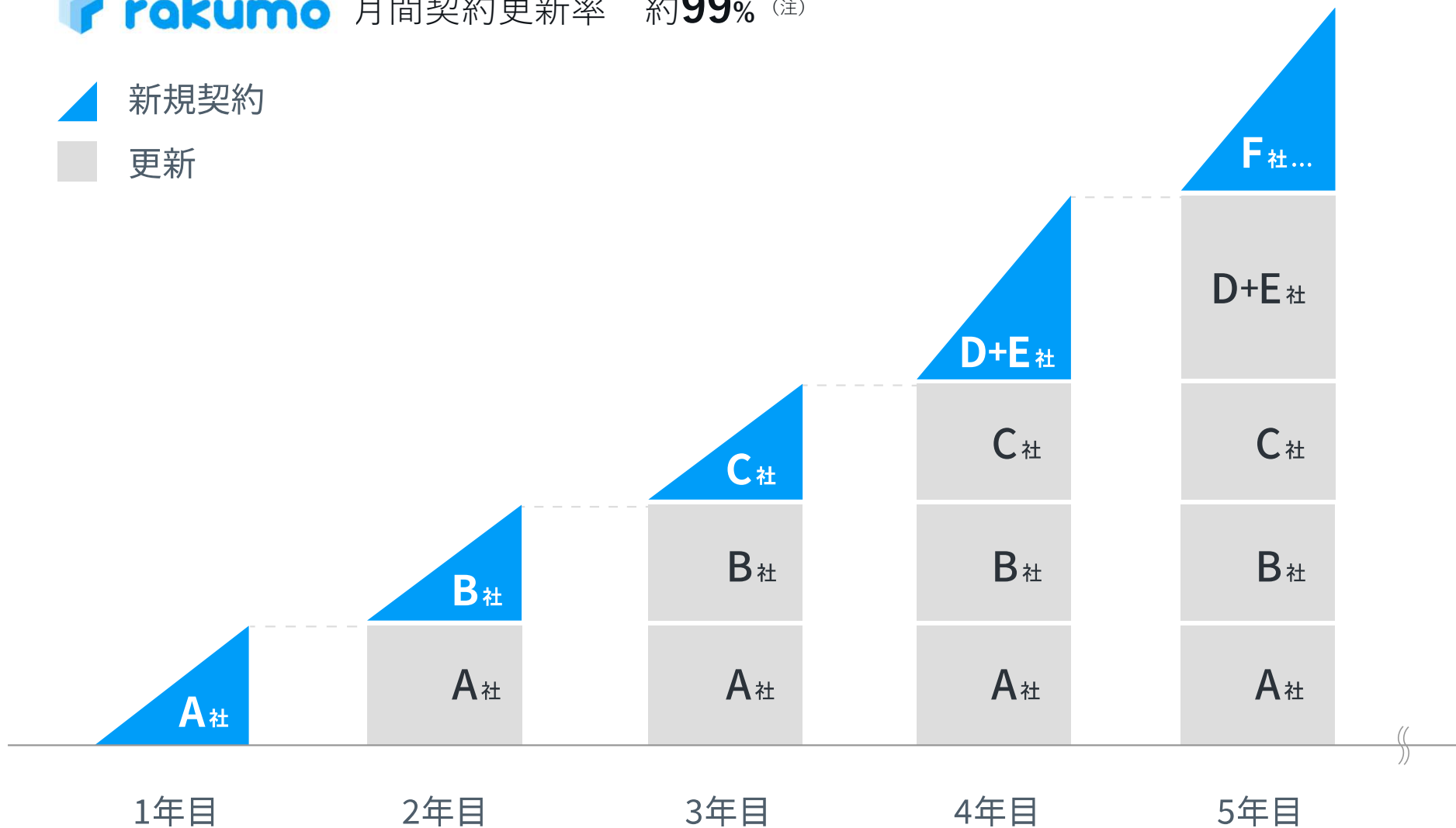


全体的なイメージ

- ・ 新規契約が翌年度の売上拡大に貢献し（積上げモデルにより）、安定性と成長性を実現
- ・ 高い契約更新率（低解約率）により、新規契約の大半が翌年度以降も売上に貢献

月間契約更新率 約**99%** (注)

- 新規契約
- 更新

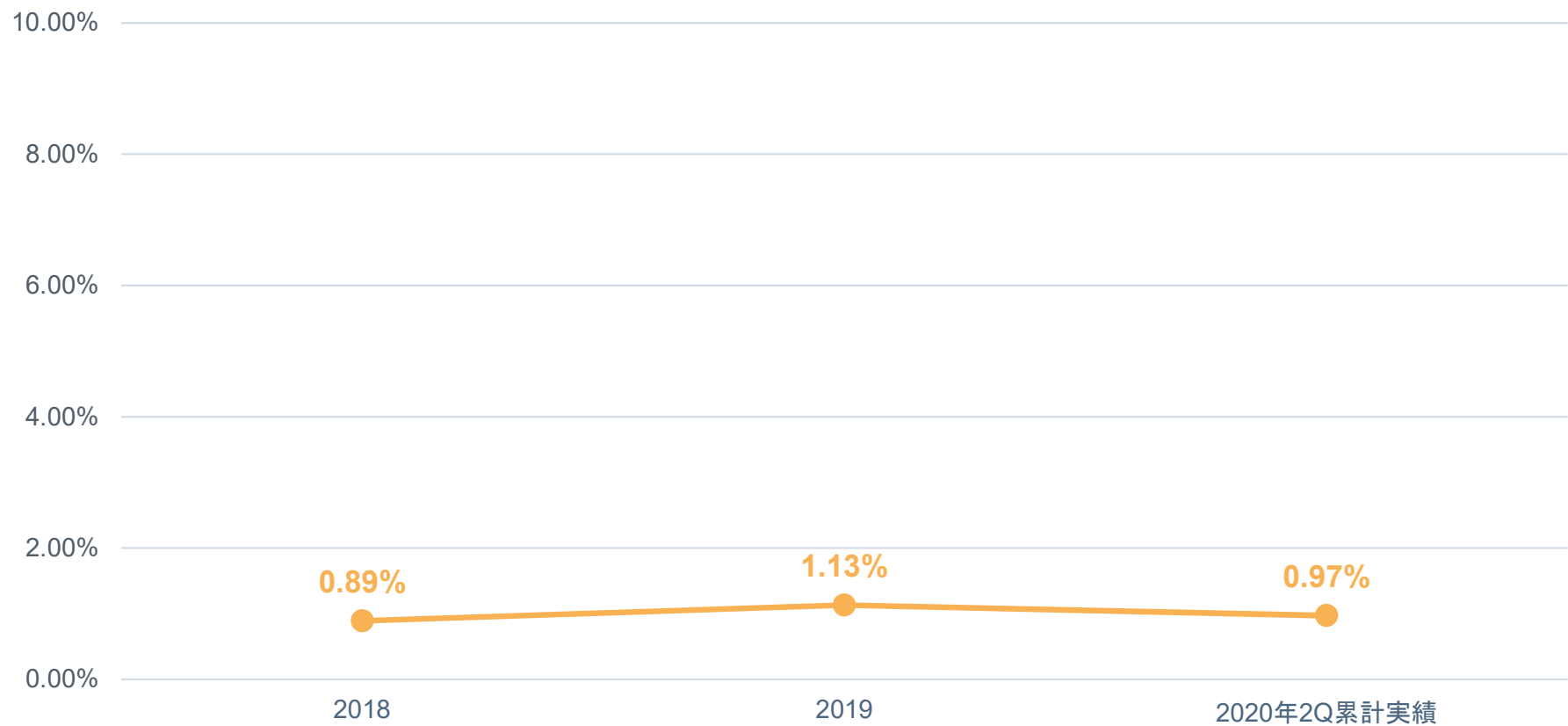


注：2020年上期平均の月次契約更新率となります。

(ご参考) 解約率の推移

- 月間解約率は1%前後で安定的に推移
- 2020年第2四半期累計における平均月次解約率は1%を切る水準で推移

解約率の推移 (注1・2)

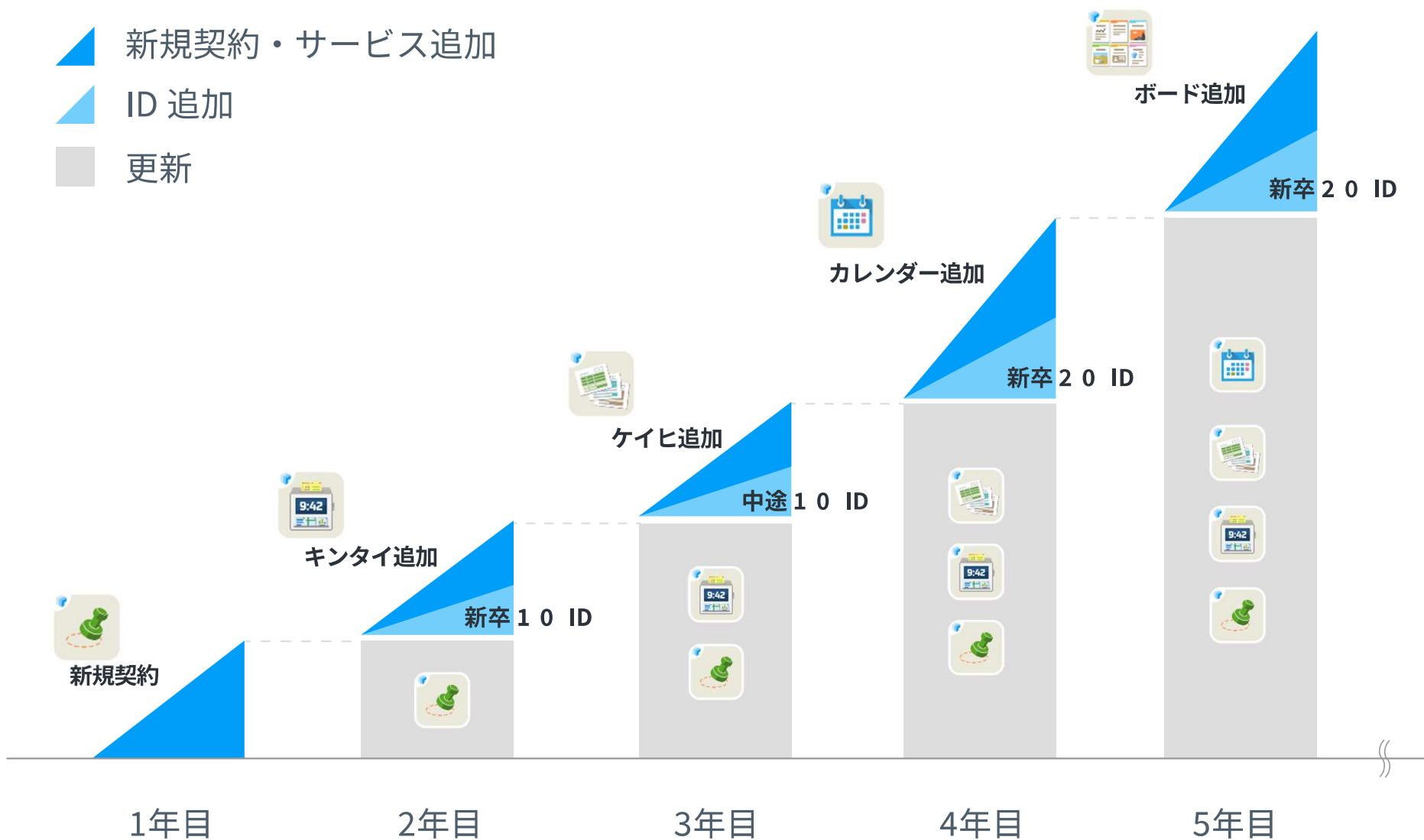


注:

1. 月初販売額に対して解約された販売額の割合を解約率として、算出しております。
2. 上記において算出された解約率の平均値を用いて各通期及び第2四半期累計の解約率を算出しております。

1社（クライアント）当たりのイメージ

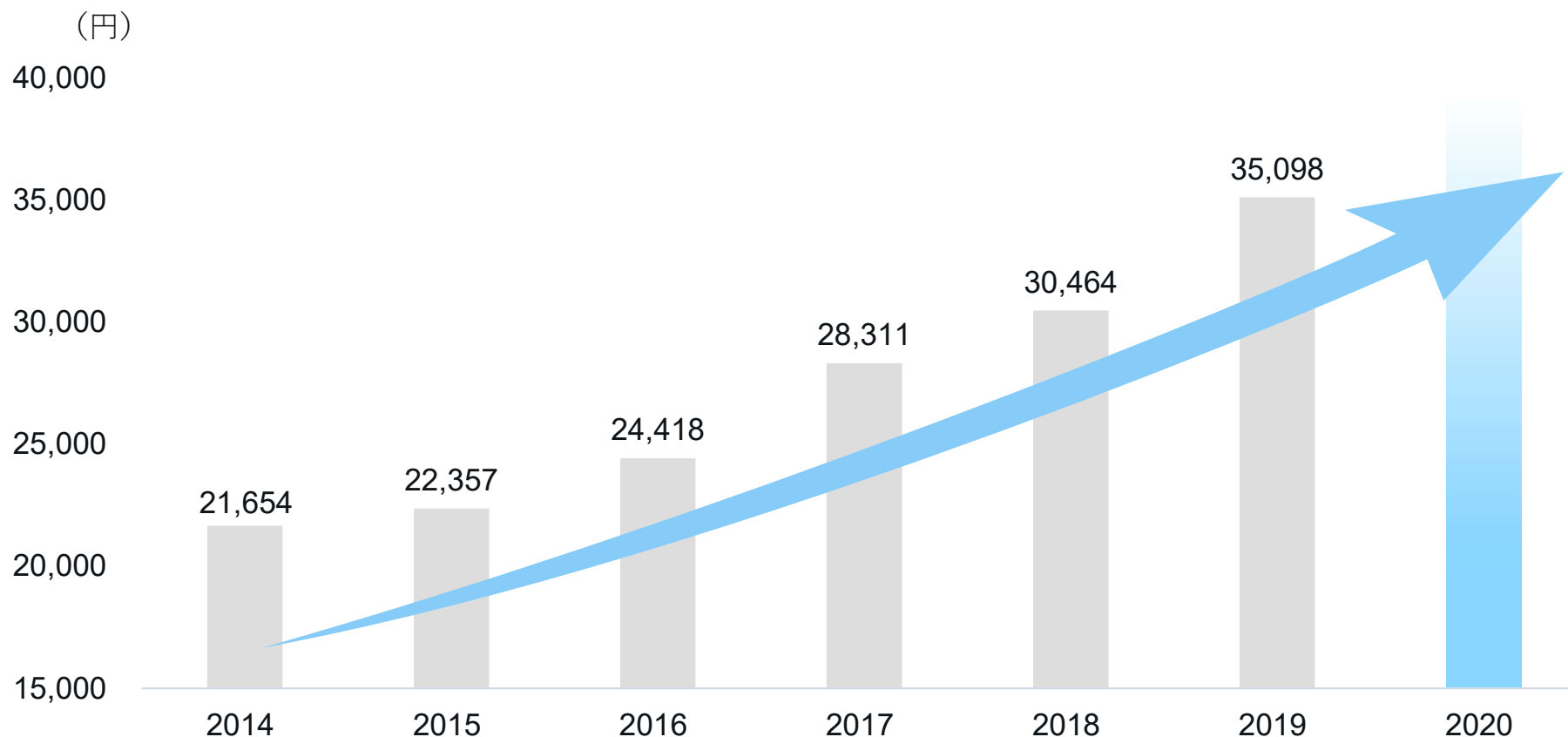
- ・クライアントの成長に伴い追加ID受注が見込め、売上単価増が期待される
- ・更に、当社の特徴である広範囲な製品群により、サービス追加（例：ワークフローを導入していたクライアントがキンタイを導入する等）が生じ、1社当たり単価増に貢献



1社（クライアント）当たりの販売額の推移

- ・ 前述の通り、クライアントの成長に伴う追加ID受注及び広範囲な製品ラインナップによるサービス追加を主因として、1社（クライアント）当たりの販売額は増加傾向

1社当たりの販売額（グロスMRR）の推移（注）



注：MRR: Monthly Recurring Revenueの略称です。対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係わる月額料金の合計額となっております。また、販売額であり、当社が他社ライセンスを販売するにあたっての会計上の売上とは一致いたしません。

Appendix（ご参考資料）

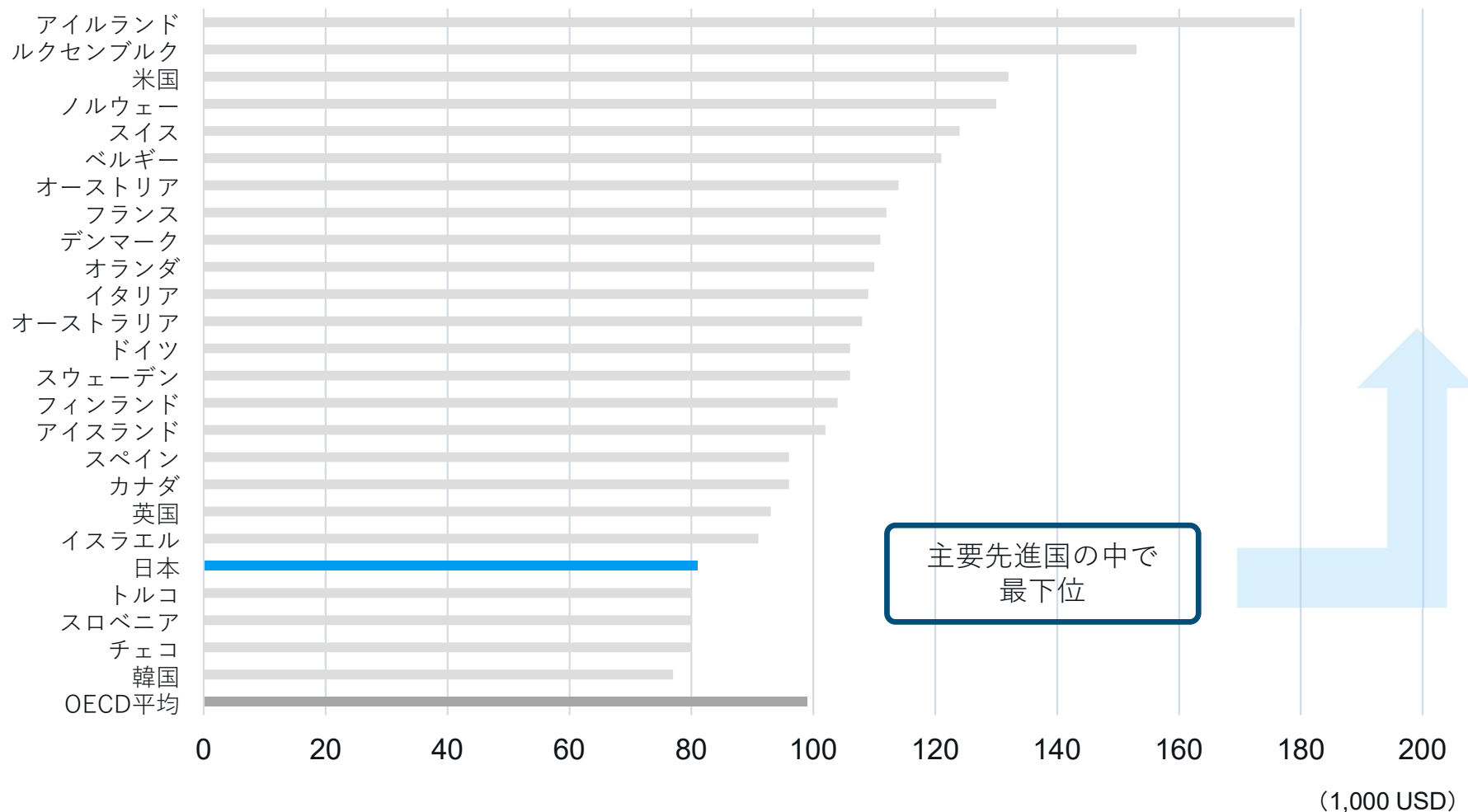
2. 業界動向

日本社会が求められている労働生産性

日本は長年OECD加盟諸国の中で、1人当たりの労働生産性が低く、効率的な働き方（労働生産性の向上）が求められている

OECD加盟国の労働生産性（2018年）

※就業者1人当たりが生み出す成果



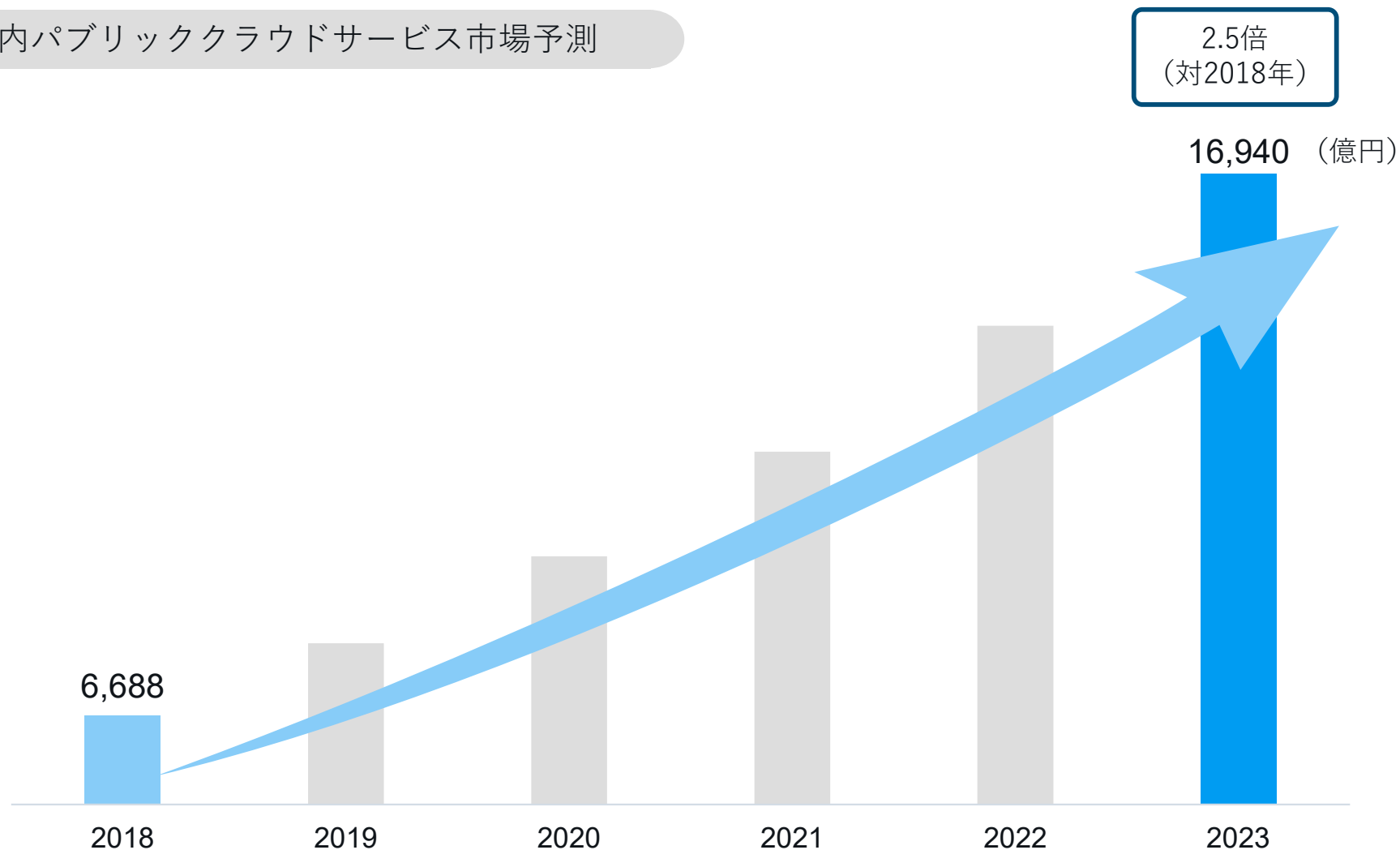
日本は、働き方改革を通じて、労働生産性の向上及び柔軟な働き方（テレワーク）等を追及しており、クラウド業務支援ツールを提供する当社のビジネスと方向性が一致

働き方改革の概要

No.	項目	詳細
1	非正規雇用の処遇改善	<ul style="list-style-type: none"> ・同一労働同一賃金の実効性を確保する法制度とガイドラインの整備 ・非正規雇用労働者の正社員化などキャリアアップの推進
2	賃金引上げと労働生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> ・企業への賃上げの働きかけや取引条件改善・生産性向上支援など賃上げしやすい環境の整備
3	長時間労働の是正	<ul style="list-style-type: none"> ・法改正による時間外労働の上限規制の導入 ・勤務間インターバル制度導入に向けた環境整備 ・健康で働きやすい職場環境の整備
4	柔軟な働き方がしやすい環境整備 ・テレワークを導入していない企業 83.8% ・国内クラウドソーシング市場規模 2013年 215 億円 2014年 408 億円 2015年 650 億円	<ul style="list-style-type: none"> ・雇用型テレワークのガイドライン刷新と導入支援 ・非雇用型テレワークのガイドライン刷新と働き手への支援 ・副業・兼業の推進に向けたガイドライン策定やモデル就業規則改定などの環境整備
5	病気の治療、子育て・介護等と仕事の両立、障害者就労の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・治療と仕事の両立に向けたトライアングル型支援などの推進 ・子育て・介護と仕事の両立支援策の充実・活用促進 ・障害者等の能力を活かした就労支援の推進
6	外国人材の受入れ	<ul style="list-style-type: none"> ・外国人材受入れの環境整備
7	女性・若者が活躍しやすい環境整備	<ul style="list-style-type: none"> ・女性のリカレント教育など個人の学び直しへの支援や職業訓練などの充実 ・パートタイム女性が就業調整を意識しない環境整備や正社員女性の復職など多様な女性活躍の推進 ・就職氷河期世代や若者の活躍に向けた支援・環境整備の推進
8	雇用吸収力の高い産業への転職・再就職支援、人材育成、格差を固定化させない教育の充実	<ul style="list-style-type: none"> ・中途採用の拡大に向けた指針策定・受入れ企業支援と職業能力・職場情報の見える化 ・給付型奨学金の創設など誰にでもチャンスのある教育環境の整備
9	高齢者の就業促進	<ul style="list-style-type: none"> ・継続雇用延長・定年延長の支援と高齢者のマッチング支援

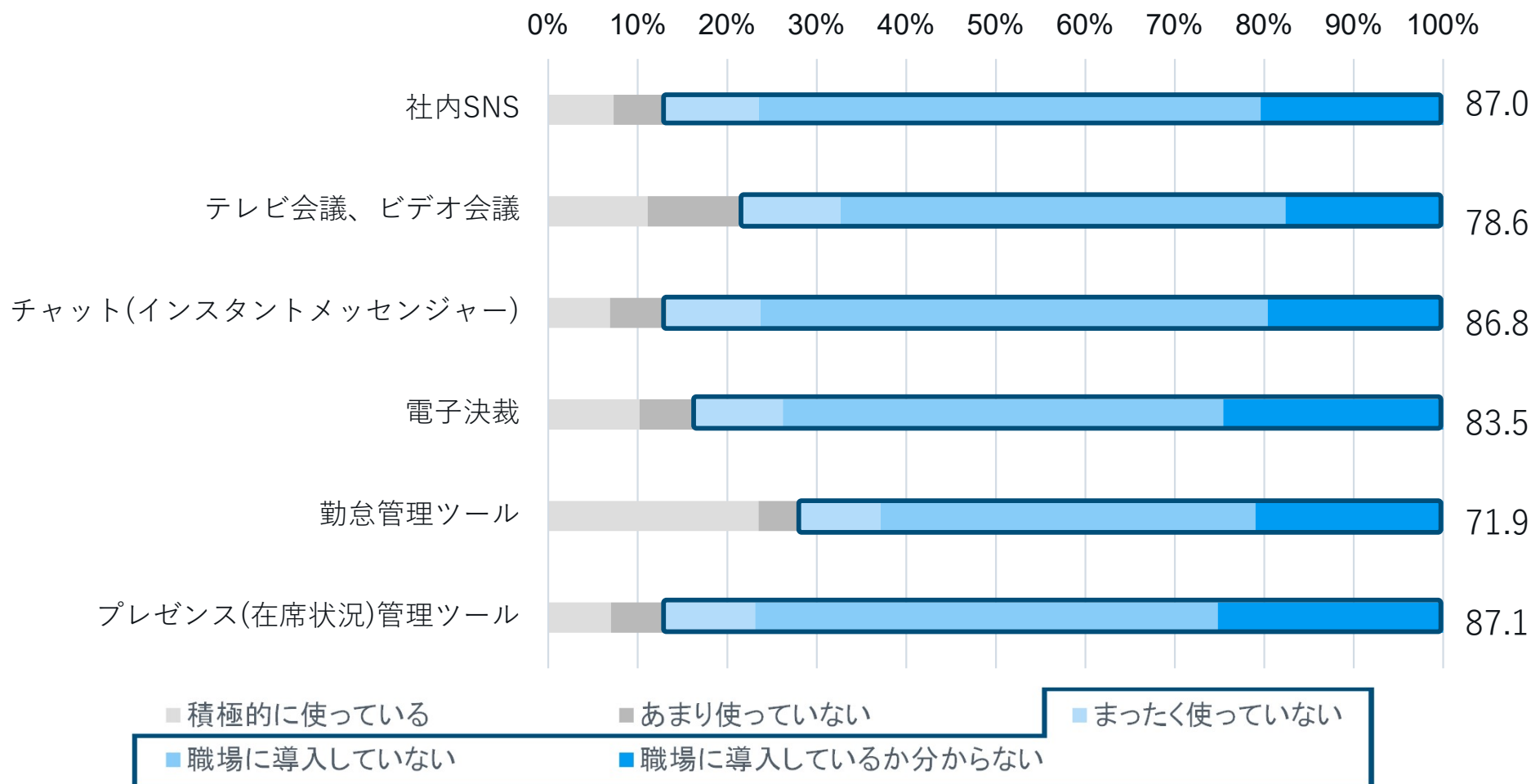
2023年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は2018年比2.5倍の1兆6,940億円へ拡大見通しであり、引き続き高い成長性が見込まれている状況

国内パブリッククラウドサービス市場予測



総務省の統計によると国内ビジネスITツールの未使用状況は70~90%程度であり、市場の拡大余地がある状況

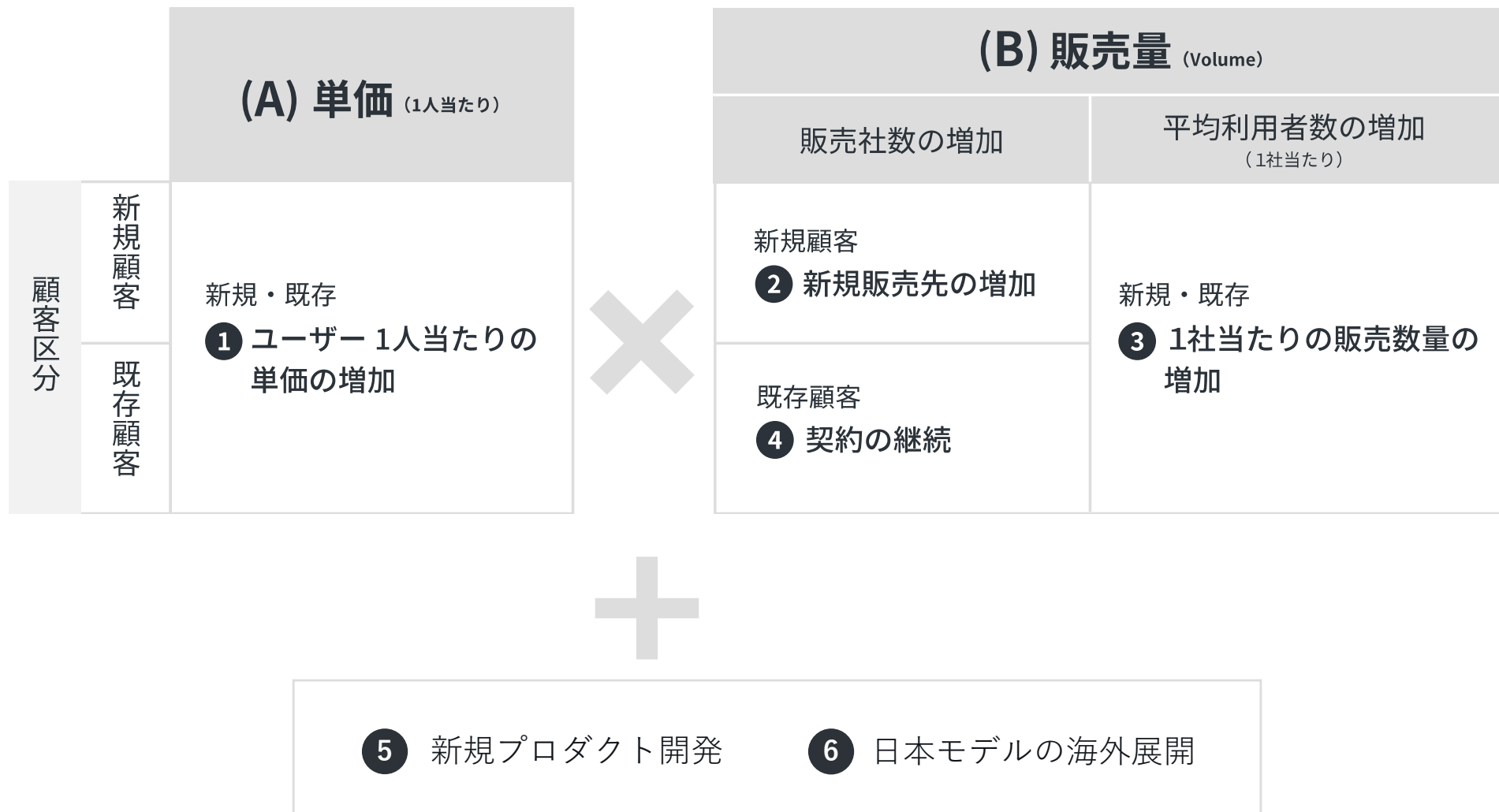
ビジネスICTツールの利用状況



Appendix（ご参考資料）

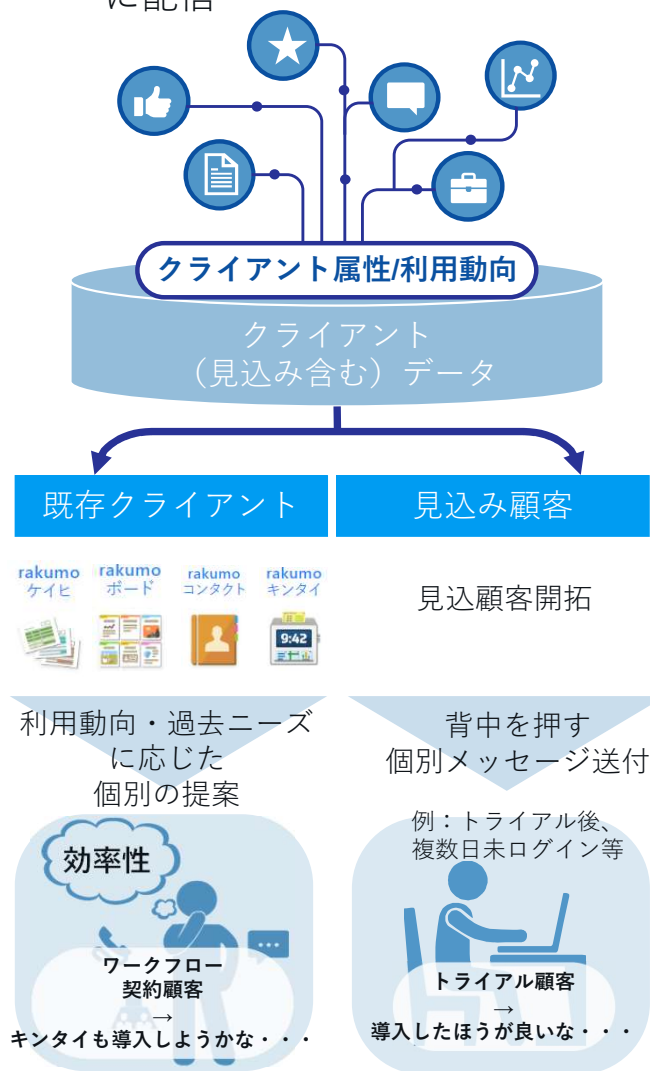
3. 成長戦略

- (A) 単価及び (B) 販売量 (Volume) を増加させる追加施策により更なる成長を企図
- 中長期的には、新規プロダクト開発による追加クロスセル (複数製品販売) ・新規クライアント開拓、日本モデルの海外展開による新規マーケットの開拓を企図



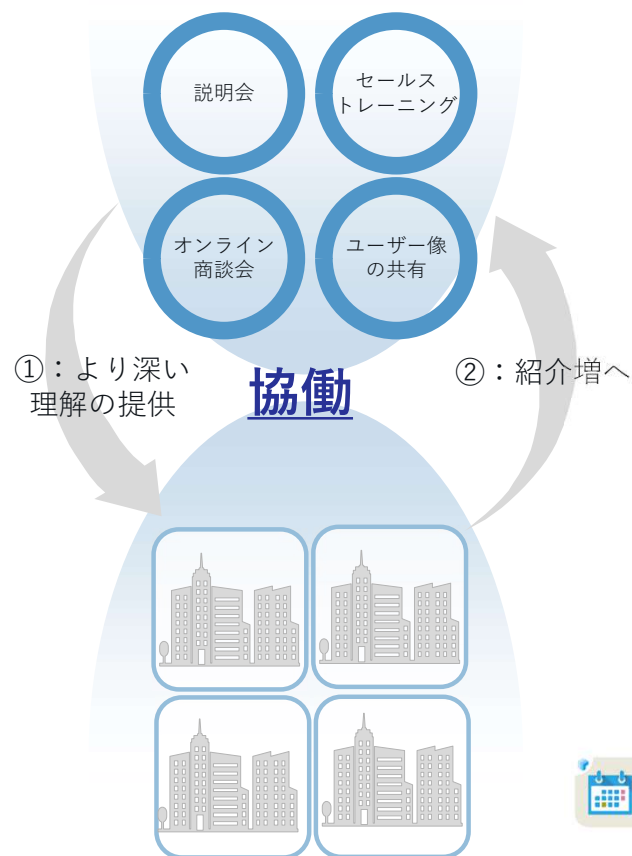
クロスセル※の実現

- クライアントの属性/利用動向を分析・分類し、個々のクライアントに即した情報提供を自動的に配信



販売パートナーとの協働

- 販売パートナーへの個別施策を通じた販売パートナーのクライアントに対する提案力の向上による紹介増



新規プロダクト開発

- 新規プロダクト開発（人事分野でのテクノロジー領域、Salesforce関連製品、データ活用を通じた新規サービス等）による更なるクロスセルの実現

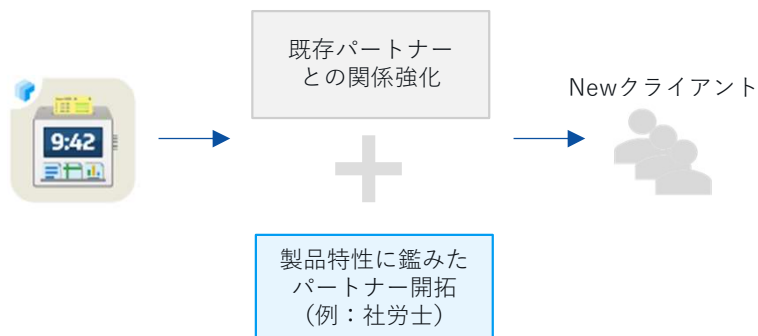


※クロスセル：追加サービスを販売することです（例：ワークフローを使用されていたお客様がキンタイを新たに契約するケースなどが該当いたします）。

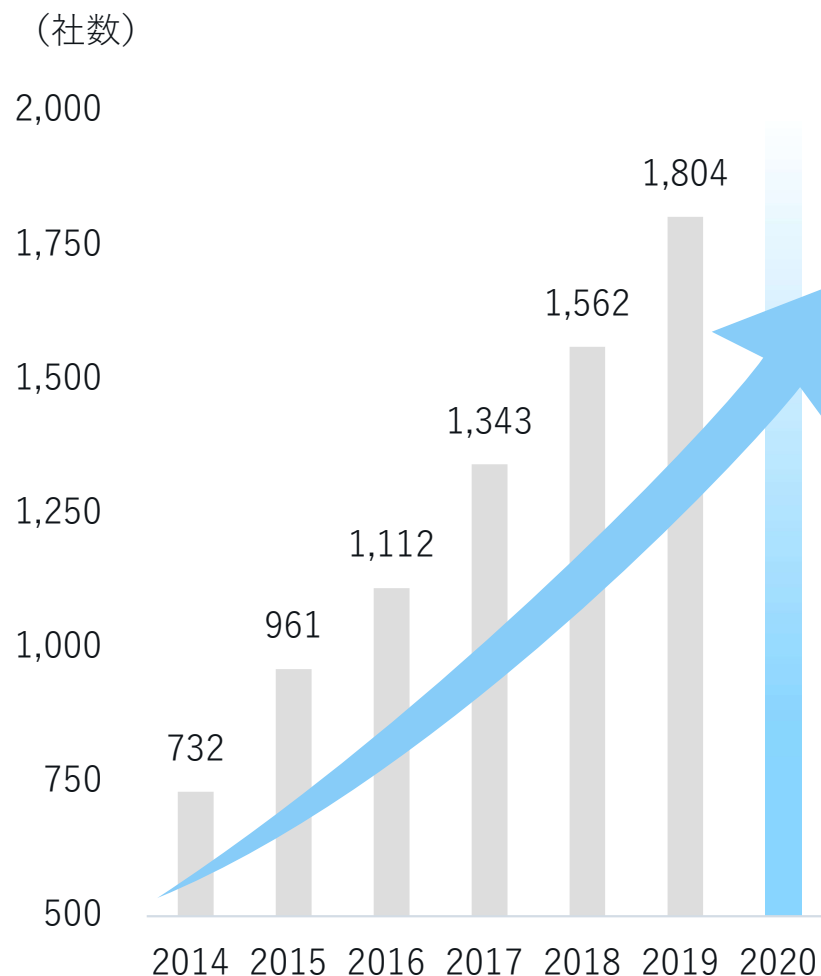
新たな販売戦略（マーケティング施策を含む）を通じた新規販売先の開拓

主要な戦略

1. 新たなマーケティング施策の実施
 - マーケティングオートメーションの活用（クライアントの属性/利用動向を分析・分類し、個々のクライアントに即した情報提供を自動的に配信）
 - 費用対効果を意識し、適切な認知度向上策の検討・実行
2. 販売パートナーとのリレーション強化
 - 展示会やセミナー等を実施等、パートナーに合わせた対応を実施
 - 製品特性に応じた新規代理店パートナー開拓を実施



クライアント数の推移



販売戦略及びプロダクト開発を通じた1社当たりの販売数量の増加

主要な戦略

1. 部門導入先への全社導入に向けたアプローチ
2. サービスの追加提案
3. 顧客に応じた効率的、効果的な販売戦略の実行
 - 中堅～大企業：ソリューション営業の強化
 - 中小企業：クレジットカードによるオンライン決済等、ネット上での手続きの完結
4. クライアントニーズを鑑みたプロダクト開発

1社当たりの販売額（MRR）の推移（注）

（円）

40,000

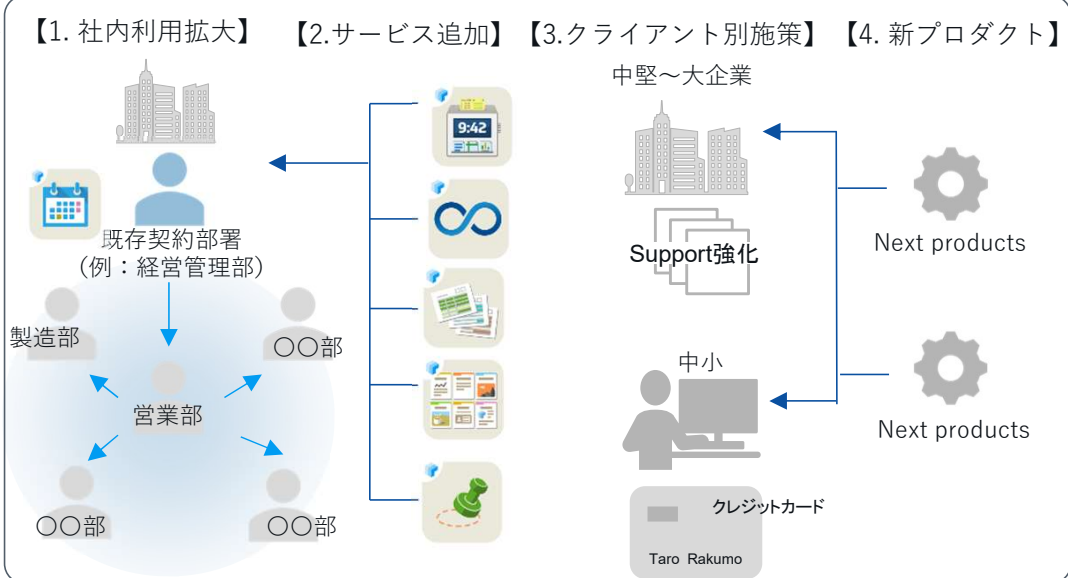
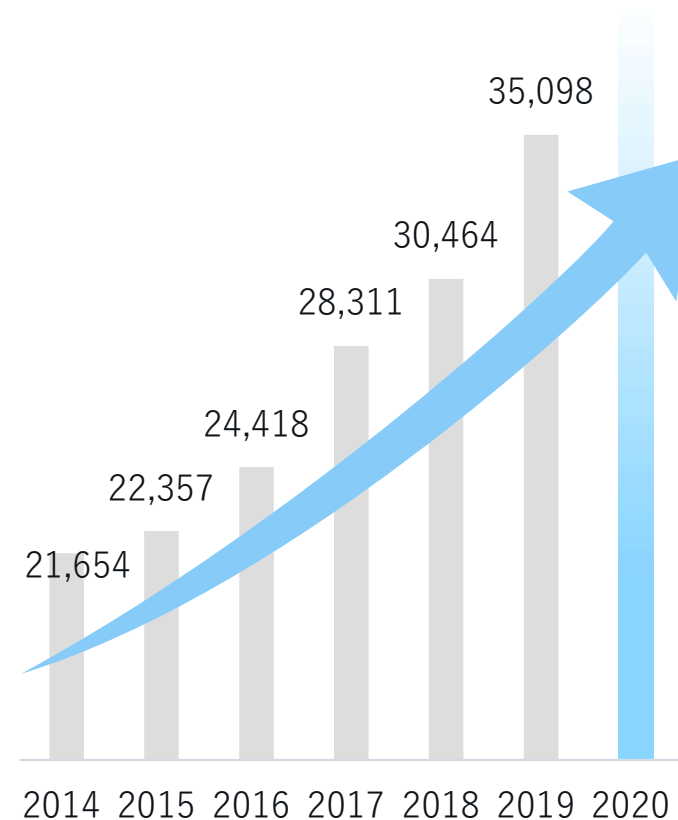
35,000

30,000

25,000

20,000

15,000



注：MRR: Monthly Recurring Revenue の略称です。対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係わる月額料金の合計額となっております。また、販売額であり、当社が他社ライセンスを販売するにあたっての会計上の売上とは一致いたしません。

他社連携及びクライアントの状況を把握し、更なる継続更新率の向上を企図

他企業との連携

- システム連携により、更にしごとをラクに！

顧客離脱分析

- 顧客離脱の低減

クライアントニーズ汲み上げ

- クライアント満足度の最大化

<p>既存領域</p> <p>salesforce</p>	<p>New</p> <p>2020/5提供開始</p> <p>& more</p>	<p>導入1~2年目企業</p> <p>一般的に、長く使えば使うほど、ビジネス基盤として活用</p> <p>ビジネス基盤にまで至っていない企業の利用分析をしてフォロー</p>	<p>低利用</p> <p>利用が少なくなってしまうとビジネス基盤として地位低下</p> <p>ビジネス基盤にまで至っていない企業の利用分析をしてフォロー</p>	<p>調査実施</p> <p>継続的なNPS（クライアント満足度調査）の実施と活用</p> <p>仕事の不満点を常に製品へ反映し、仕事の不快をラクに</p>	<p>IT Review活用</p> <p>ネット上で、サービスのレビューが頻繁に行われている状況</p> <p>製品開発や認知度向上に活用</p>
-------------------------------	--	---	---	--	--

連携の推進により、rakumo内でビジネス完結可能なビジネスプラットフォームの実現を目指す

月間契約更新率 約99%

更に契約更新率をUP

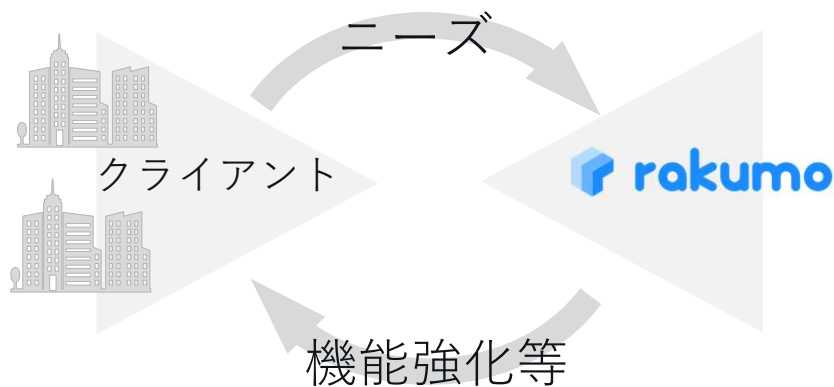
更に仕事をラクに！

そして仕事を面白く

クライアントニーズに適応した既存プロダクトの追加機能開発のみならず、中長期的には更なる新規プロダクト開発を企図

既存プロダクトの追加機能

既存サービスの継続的なブラッシュアップ
SaaSの特徴である継続利用を高める為に業務効率化に繋がる顧客の声を製品に反映



新規ラインナップの強化

新規プロダクト開発（人事分野でのテクノロジー領域、Salesforce関連製品、データ活用を通じた新規サービス等）



1. 東南アジアを中心としたライセンス事業の拡大

- 2020年初頭のコロナウイルス感染拡大により全世界的に顕在化した法人の業務継続を意識したリモートワーク対応ニーズの拡大を捉え、特に成長著しい**ASEAN**地域において、ライセンス事業の拡大を模索
- **ASEAN**地域内でも経済成長率が高く、当社も拠点を有するベトナムにおいて、当社サービス及びパートナー企業のプラットフォームサービスの販売を検討

2. ASEAN地域における独自ライセンス商材の開発・提供

- 当社のライセンスサービス開発知見を活かし、当社のオフショア拠点であるベトナムにおいて、地域向けの法人向け独自サービスの開発、販売を促進



補足資料

- リモートワーク等の働き方改革の基盤となるビジネス向けクラウド型グループウェア
- 個人の業務だけでなく、チーム連携を必要とする業務（「資料作成」、「連絡」、「データ検索」）をより効率的に高いセキュリティレベルで実施することが可能



「ITreview Grid Award 2020 Fall」の6部門でAwardを受賞



rakumo (Google Workspace 版)

- グループウェア部門
- Google Workspace拡張機能部門

rakumo ワークフロー

- ワークフロー部門
- Google Workspace拡張機能部門



rakumo ケイヒ

- カレンダーソフト部門

rakumo カレンダー

- 経費精算部門
- Google Workspace拡張部門

rakumo ボード

- チームコラボレーション部門

Salesforce版 rakumo

- カレンダーソフト部門

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。