

# 株式会社gambaのグループ参画について

**gamba**



 **rakumo**

笑顔で働く人を増やす。

仕事をラクに。オモシロく。

- I. 本件の目的・概要
- II. gamba社の概要
- III. 本件実施による相乗効果
- IV. 当社の今後の方針

# 1. 本件の目的・概要

## 本件の背景・目的

- コミュニケーション領域でのサービスの拡大を目指す当社と、販売力、開発力、財務体制強化を求めるgamba社の意向が合致
- 相互シナジーの創出による両社の成長を前提に、当社によるgamba社の連結子会社化が実現

# gamba

- rakumo社の販売体制(販売パートナー含む)を活用したgamba製品の拡販
- rakumo社の基盤(ベトナム拠点等)を活用した開発力強化
- 上記を実現するための財務体制の強化

# rakumo

- コミュニケーション領域での新規プロダクトの拡充によるクロスセルの実現
- gamba社の基盤及びノウハウ活用によるrakumo製品の拡販
- プラットフォームに依存しないプロダクトの獲得
- プロダクト開発ノウハウの享受と新規プロダクト開発への活用

## 本件の概要

---

- gamba社の株式を現預金にて6月30日に100%取得し、完全子会社化
- 当社連結決算においてgamba社の業績を3Q以降に取り込む方向

### ストラクチャー

- 取得持分：100%
- 対価：現預金
- 株式取得価格：90百万円
- 希薄化：発生なし

### スケジュール

- 本日：株式譲渡契約締結
- 6月30日：クロージング予定日
- 7月1日以降：gamba社の損益取り込み

## II . gamba社の概要

### 1. 会社概要

# 会社概要

「笑顔ではたらく人を増やす」をミッションに、社内SNS型日報共有アプリ「gamba!」をサブスクリプション型リカーリングビジネスモデルにて提供

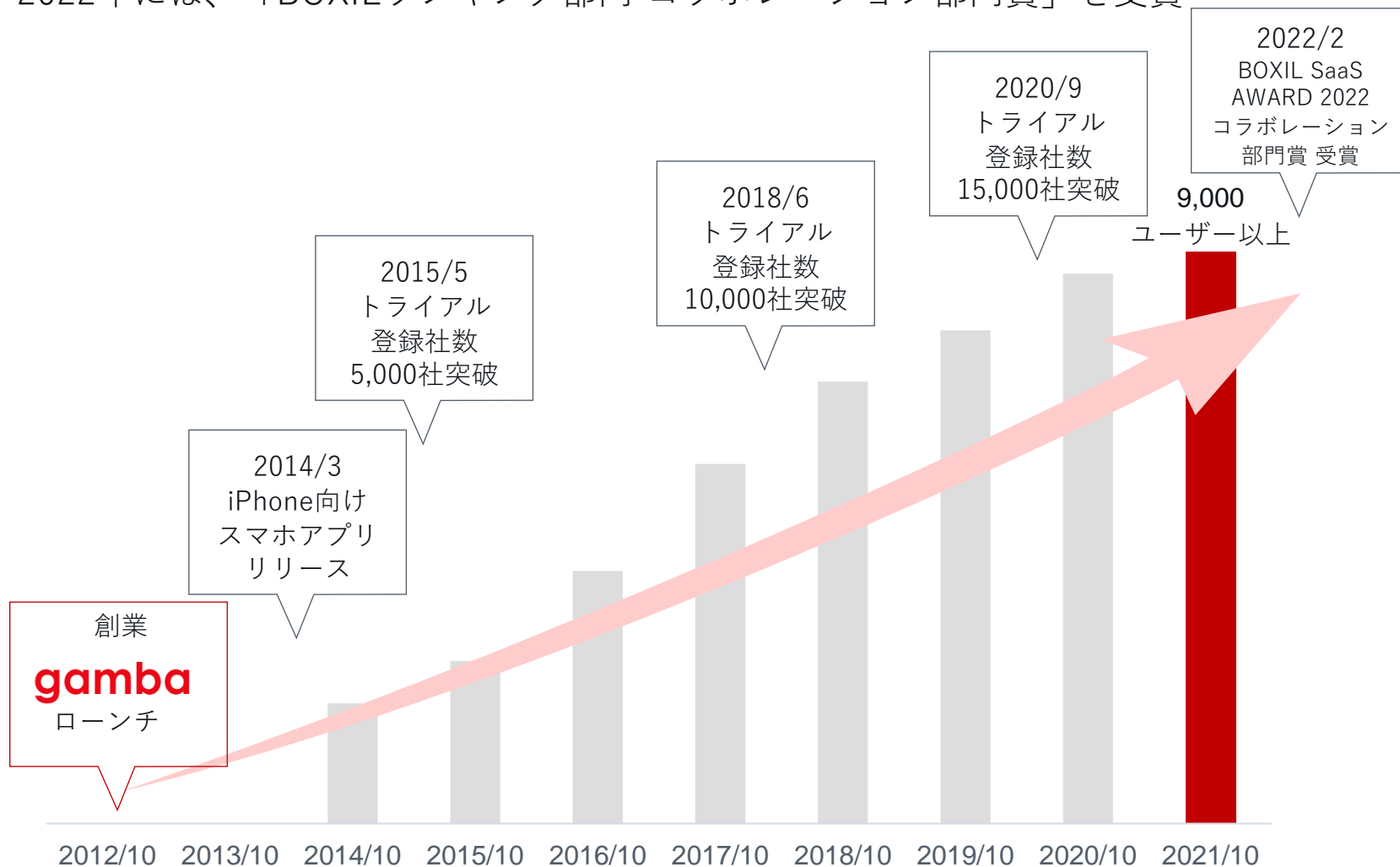
会社名	株式会社gamba	
設立	2012年11月1日	
本社	神奈川県横浜市中区北仲道3-33	
役員※	森田 昌宏	
従業員数	7名（業務委託等含む）	
事業内容	1. SaaSサービス	gambaプロダクトをSaaSサービスとして提供
	2. ソリューションサービス	自社プロダクトの導入支援をメインにコンサルティングサービスを提供
直近決算期	2021年10月期	
直近財務	売上高：103百万円 営業利益：12百万円	
クライアント数	400社以上（2022年2月末）	



※今後rakumo社より役員を複数名派遣する予定です。

# 沿革

- 2012年11月に創業し、2012年12月にgambaをローンチ
- ローンチ後、每期堅調にユーザー数が増加
- 2022年には、「BOXILランキング部門 コラボレーション部門賞」を受賞



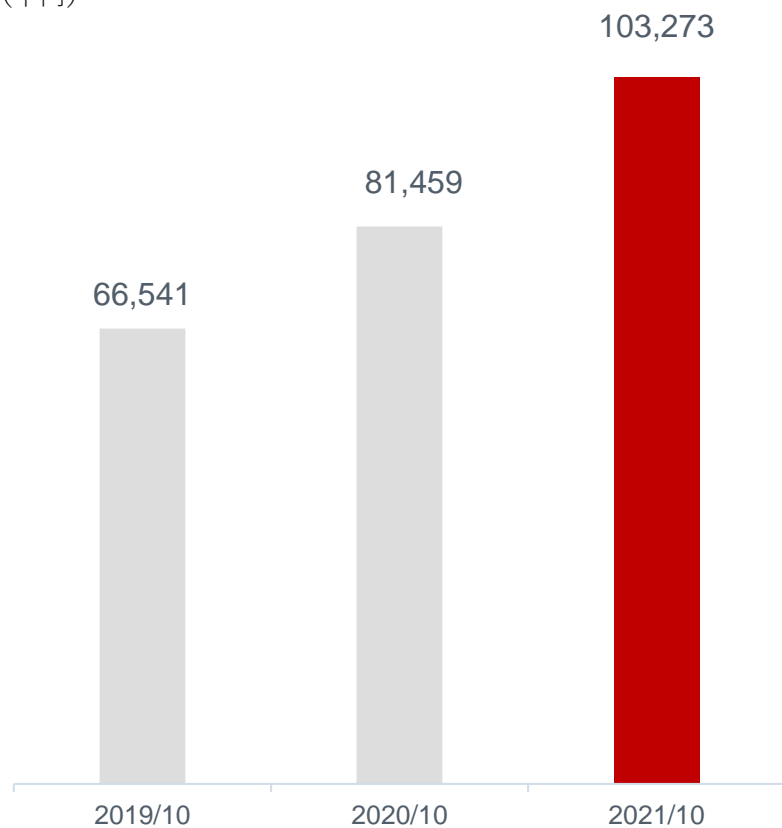


## 売上高の推移及び営業損益の推移

- 主力のSaaSサービスが每期堅調に増加し、継続的な増収を達成
- 営業利益は損益分岐点を超え、2021年10月期に利益創出フェーズにステップアップ

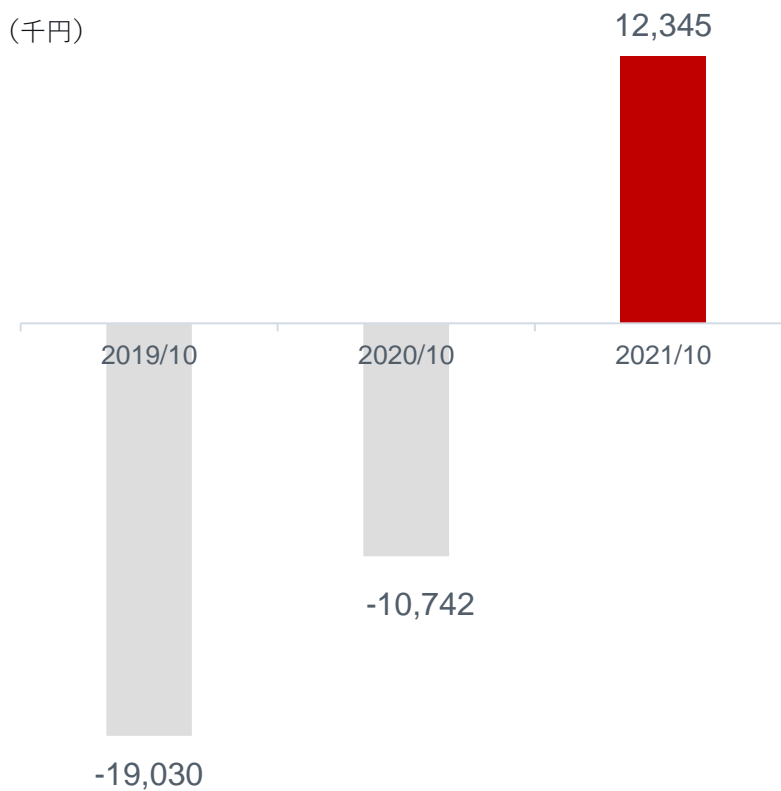
売上高

(千円)



営業利益

(千円)



## II. gamba社の概要

### 2. プロダクト・サービスの概要

# サービスの概要

- ・ 社内SNS型日報共有アプリ「gamba!」は、誰でも簡単に使える日報アプリ
- ・ 今までの日報のムラ、ムリ、ムダを解決し、「業務効率化」、「個人の成長」及び「社内コミュニケーションの活性化」を支援

## 情報のムラを解決

オリジナルテンプレート機能

**必要な情報が集まり  
管理しやすい!**

gamba!ではテンプレートを無制限、かつ自由に登録可能です。テンプレートを選び、必要事項を入力するだけで日報ができます。テンプレートに沿って入力されるので、内容にバラツキが出ません。簡単に日報が作成できて、更に欲しい情報が集まります。

## 現場のムリを解決

豊富なコミュニケーション機能

**社内の動きがわかり、  
生産性アップ!**

日報を社内メンバーで閲覧、コメントできる「日報×SNS」の仕組みを採用しています。コメントで即時返答ができ、いいねで承認することが出来ます。情報共有が活発になれば、社内の動きがわかるようになり、面倒な日報が楽しくなります!

## 時間のムダを解決

タイムライン表示

**時間の流れに沿った  
日報で読みやすい!**

gamba!はタイムライン形式で日報をすらすら読むことができます。もちろん、スマートフォン・タブレットに対応しています!いつでも、どこでも、日報作成やチェックができます。



# 主な機能一覧

- 社内SNS型日報共有アプリ「gamba!」には、以下のように多種多様な機能を搭載
- Googleカレンダーとの連携機能も有り

- オリジナルテンプレートの作成

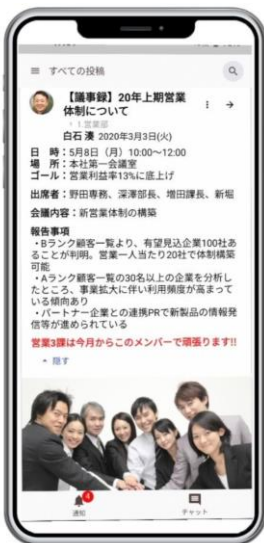
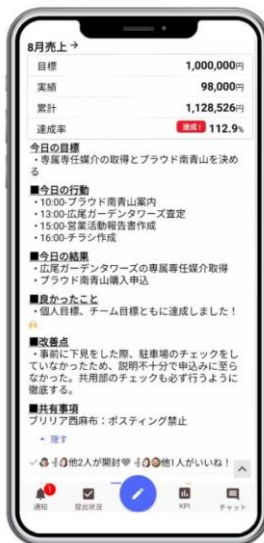
- ✓ テンプレートを無制限かつ自由に登録可能

- 豊富なコミュニケーション機能

- ✓ コメント、スタンプ、いいね!の機能あり

- 数値目標(KPI)管理機能

- ✓ 達成度、日々の進捗をグラフで一覧



- ビジネスチャット

- 無制限の保存容量

- メンション機能

- Googleカレンダー連携

- 提出状況一覧

- 投稿データの出力

- 既読確認

# (ご参考) Google社の製品との連携

- 社内SNS型日報共有アプリ「gamba!」は、単独で製品を活用可能
- 一方、Google社の製品とも以下のような点で連携している点が特徴

(Googleカレンダーとの連携イメージ)

The screenshot illustrates the integration between the gamba! app and Google Calendar. On the left, the gamba! app shows a daily report for March 23rd (Wednesday) with a list of events. A red box highlights this list, which is mirrored in the Google Calendar app shown on the right. The Google Calendar app shows a calendar view for March 2022, with the 23rd selected, and a detailed view of the events for that day.

**3月23日(水)の日報**

- 09:30-10:00 CSミーティング
- 09:30-10:00 開発チームMTG
- 11:00-12:00 発信企画ミーティング
- 15:00-16:00 遠藤様 (指摘事項に関して)
- 15:00-16:00 オプティマ+gamba!様【オンライン】
- 19:00-20:00 鈴木様MTG

**Googleカレンダー**

2022年3月

日	月	火	水	木	金	土
27	28	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1	2

2022年3月23日(水)

- 09:30 - 10:00 CSミーティング
- 09:30 - 10:00 開発チームMTG
- 11:00 - 12:00 発信企画ミーティング
- 15:00 - 16:00 遠藤様 (指摘事項に関して)
- 15:00 - 16:00 オプティマ+gamba!様【オンライン】
- 19:00 - 20:00 鈴木様MTG

# (ご参考) Google社の製品との連携

(Googleスライドとの連携イメージ)

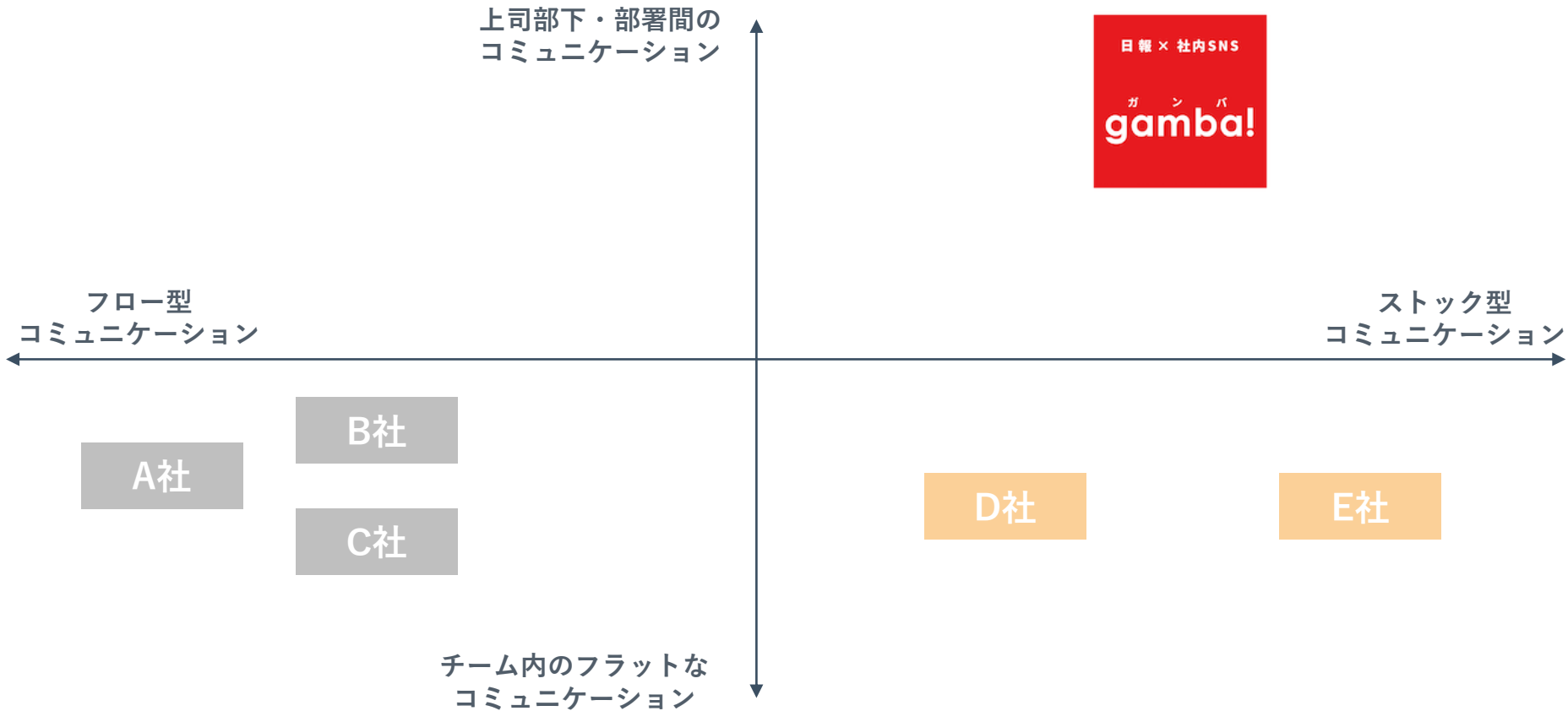
The image shows a mobile application interface with a sidebar on the left and a main content area. The sidebar lists various groups and settings. The main content area displays a group chat for '日報グループ' (Daily Report Group) with a post from '田中 一郎' (Ichiro Tanaka) dated '3月23日(水)' (March 23, Wednesday). The post includes a '日報運用ガイド' (Daily Report Operation Guide) link, which is highlighted with a red box. Below the post, there are sections for 'ブログ記事管理表' (Blog Article Management Table) and '3月23日(水)のKPI' (KPI for March 23, Wednesday). The KPI section shows a table with the following data:

項目	目標	実績	累計	達成率
売上	1,000,000円	42円	1,073円	0.1%
商談数	100件	12件	33件	33.0%

On the right side, a Google Slides presentation is open, titled '日報運用ガイド'. The presentation consists of several slides, including a title slide, a '私たちにについて' (About Us) slide, a '目次' (Table of Contents) slide, and a '日報とは何か?' (What is a Daily Report?) slide. The slides are numbered 1, 2, and 3. The presentation is displayed in a Google Slides viewer window with a red border.

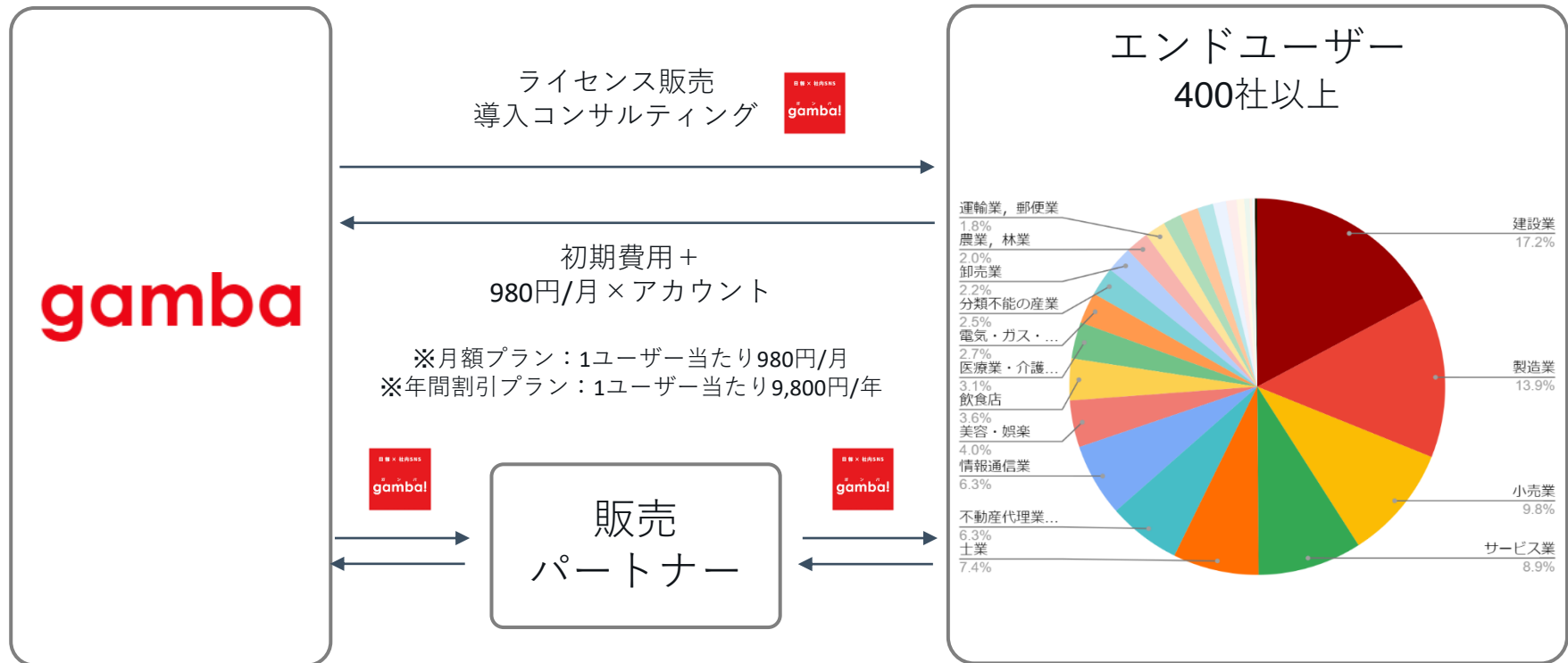
# gamba社のユニークなポジショニング

- 日報特化とSNSの特性から、上司部下間や部門間でのコミュニケーション及びストック型のコミュニケーションに優れており、ユニークなポジショニングを確立



# ビジネスモデル

- クライアントからのネット経由でのアプローチ（インバウンド）による直接販売をメインに社内SNS型日報共有アプリ「gamba!」を提供
- クライアント数は400社以上に上り、クライアントの業種は多種多様
- SaaSサービスの追加売上高の多くが、そのまま粗利となる収益構造





# 導入コンサル（オンボーディング）ノウハウ

- SNS型日報共有アプリ活用方法に関するノウハウと導入支援のコンサル力を駆使し、クライアントの労働生産性向上（自己成長・チーム成長含む）に資するサービスを提供

## ● 導入フロー



## ● 社内研修の内容

### 【全体研修】

- ✓ 導入の目的共有
- ✓ 日報の書き方、活用
- ✓ 情報共有ルール
- ✓ 基本操作(個人設定、変更方法)など

### 【管理者研修】

- ✓ 自立型組織、自立型人材の育成
- ✓ 心理的安全性の担保
- ✓ オンラインコミュニケーションの留意点
- ✓ 管理者権限と操作手順など

## gamba導入のきっかけ・導入効果

---

- gamba導入のきっかけ・導入効果としては、業務効率化（労働生産性向上）、自己成長・チーム力向上及びコミュニケーション活発化が多くあげられている状況（詳細次ページご参照）

1

業務効率化（労働生産性向上）

2

自己成長・チーム力向上

3

コミュニケーション活発化

# (ご参考) 社内SNS型日報共有アプリ「gamba!」導入による効果

	(A) ユーザー (日報提出者)	(B) 管理者側 (上長)	(C) ユーザー間 (日報提出者間)	(D) 部署間 支店間 プロジェクト間
①業務効率化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・場所を選ばない（スマホアプリ等での）報告/共有</li> <li>・定型フォーマットによる簡易な/気軽な報告</li> <li>・報告経路の明確化（報告先を迷わない）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・場所を選ばずに確認可能</li> <li>・定型フォーマットでの確認（目標管理）</li> <li>・検索機能による過去の報告事項の確認/評価への活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社員間の動きの共有によるコミュニケーション活性化/業務効率化</li> <li>・社員同士が刺激を受けモチベーションが向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・部署間/支店間/プロジェクト間の動向把握による業務の効率化/意思決定の迅速化</li> <li>・他部門の投稿閲覧を通じた親近感の醸成</li> <li>・他部門の投稿閲覧を通じた自主的に動く体制の構築（投稿型という社員が参加する形での主体性の構築）</li> </ul>
②自己成長・チーム力向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自身の仕事の振り返りを通じた自己成長</li> <li>・周囲のフィードバックを通じた自己成長</li> <li>・周囲の優秀な社員の動きを見ての自己成長</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・適切なフィードバックによる信頼関係構築</li> <li>・フィードバックを通じた管理職としての能力向上</li> </ul>		
③コミュニケーション活発化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・投稿型での自身の業務発信による周囲とのコミュニケーション活性化（孤立化防止）</li> <li>・自身の考えていることを気軽に発信</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>・部署間連携を通じた新たなアイデアの創出</li> </ul>

## (ご参考) お客様からのよくあるご質問

---

**Q** 日報を導入すると社員が嫌がりませんか？

**A** 社員にこそメリットがあります。どんな作業をしたか、誰と会ったか、どんなことを気づいたか日報で行動を振り返ることで、**仕事の質は大きく進化します。**  
また、メンバーの日報にアドバイスを与えたり協力を申し出ることによって、**チームの一体感が高まり、より大きな成果を得ることができます。**

---

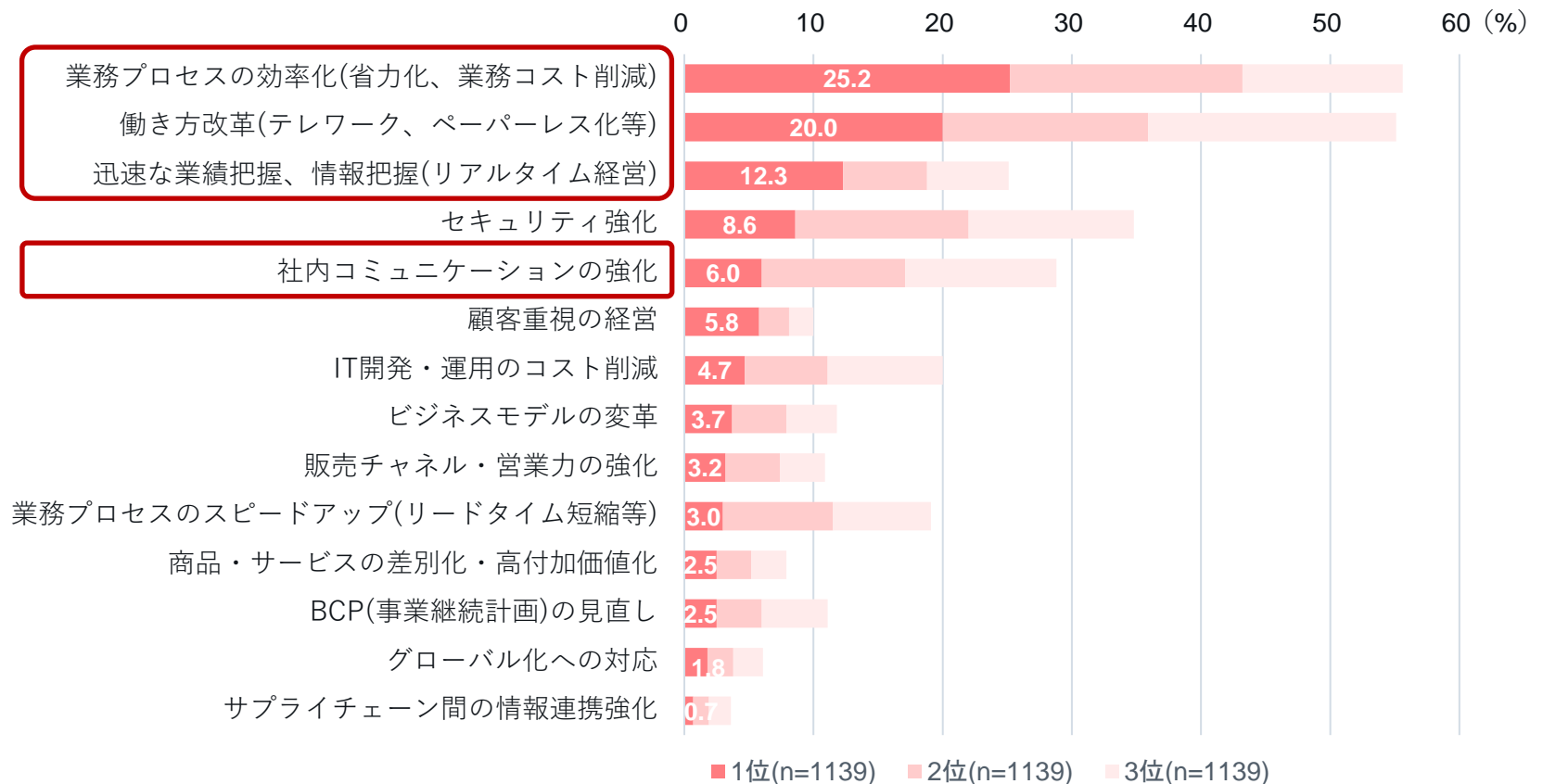
**Q** どんな日報を社員に書かせたらいいのでしょうか？

**A** PDCAサイクルが回せるように「**計画・行動・検証・改善**」の項目を取り入れた日報がベストです。  
gamba!では業界や職種別に応じた日報テンプレートをご用意しています。お気軽にご相談ください。

## (ご参考) IT投資による経営課題の解決

- 多くの企業がIT投資により、業務プロセス効率化や働き方改革、迅速な業務把握・情報把握等の経営課題を解決したいと考えている。なお、社内コミュニケーションの強化も上位に位置

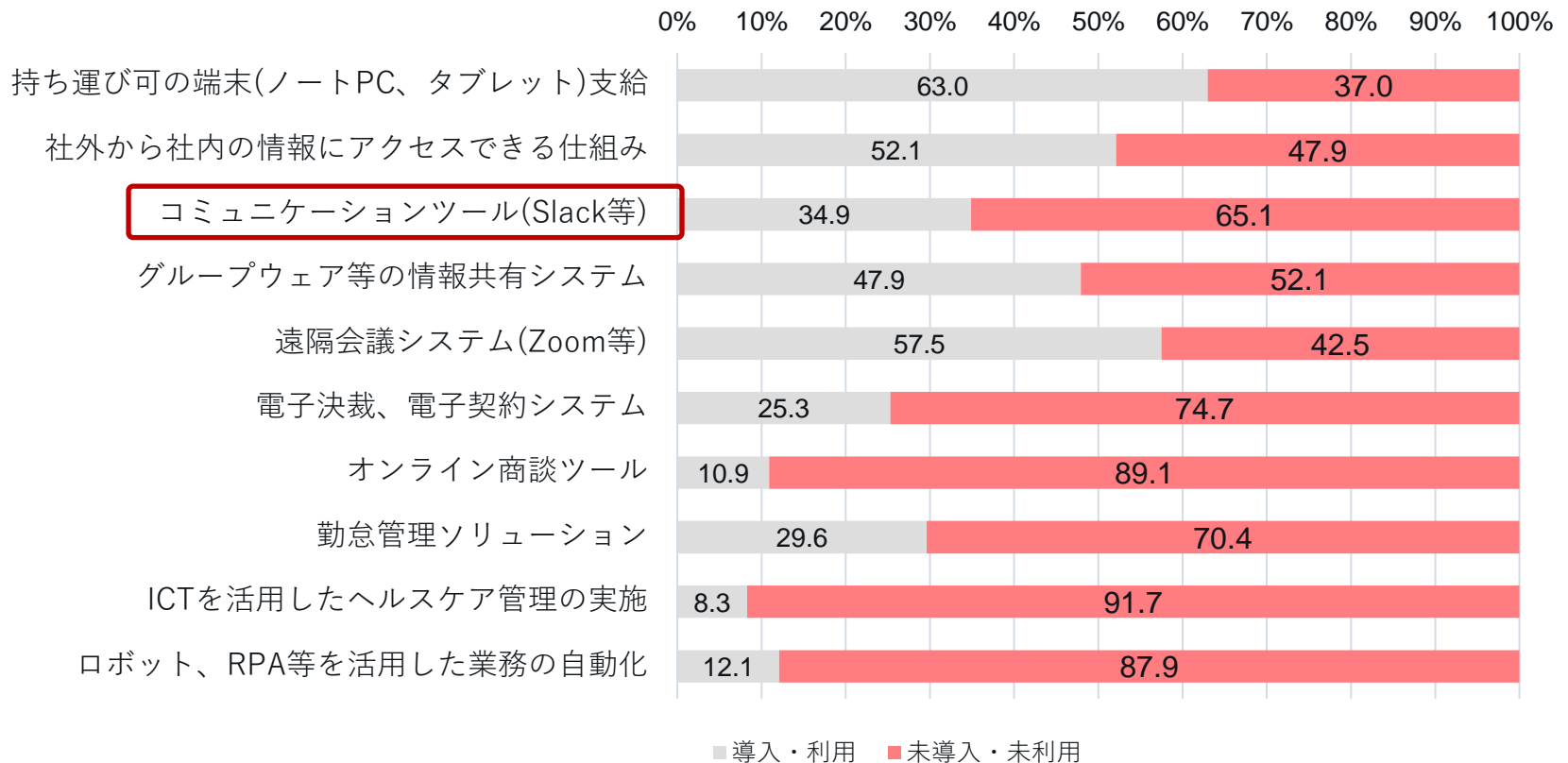
### IT投資で解決したい短期的な経営課題（1位の降順）



## (ご参考) 働き方改革関連の国内ICTツール導入余地

- 総務省の調査によると、コミュニケーションツールの未導入・未利用企業は65%程であり、これからさらなる導入が進むのではないかと推察

### 「働き方改革」関連でのICT導入・利用状況（日本）



## gamba社の特徴・強みのサマリー

---

- 1 SNS型日報共有アプリ業界におけるブランド力  
(販売促進費をかけずに一定程度のリードの創出を実現)
- 2 業務効率化に資するSNS型日報共有アプリ活用に関するノウハウと導入支援のコンサル力
- 3 時流に乗った（拡大が見込まれる）クラウド上及びコミュニケーション領域でのサービス展開
- 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

※「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。

### III. 本件実施による相乗効果



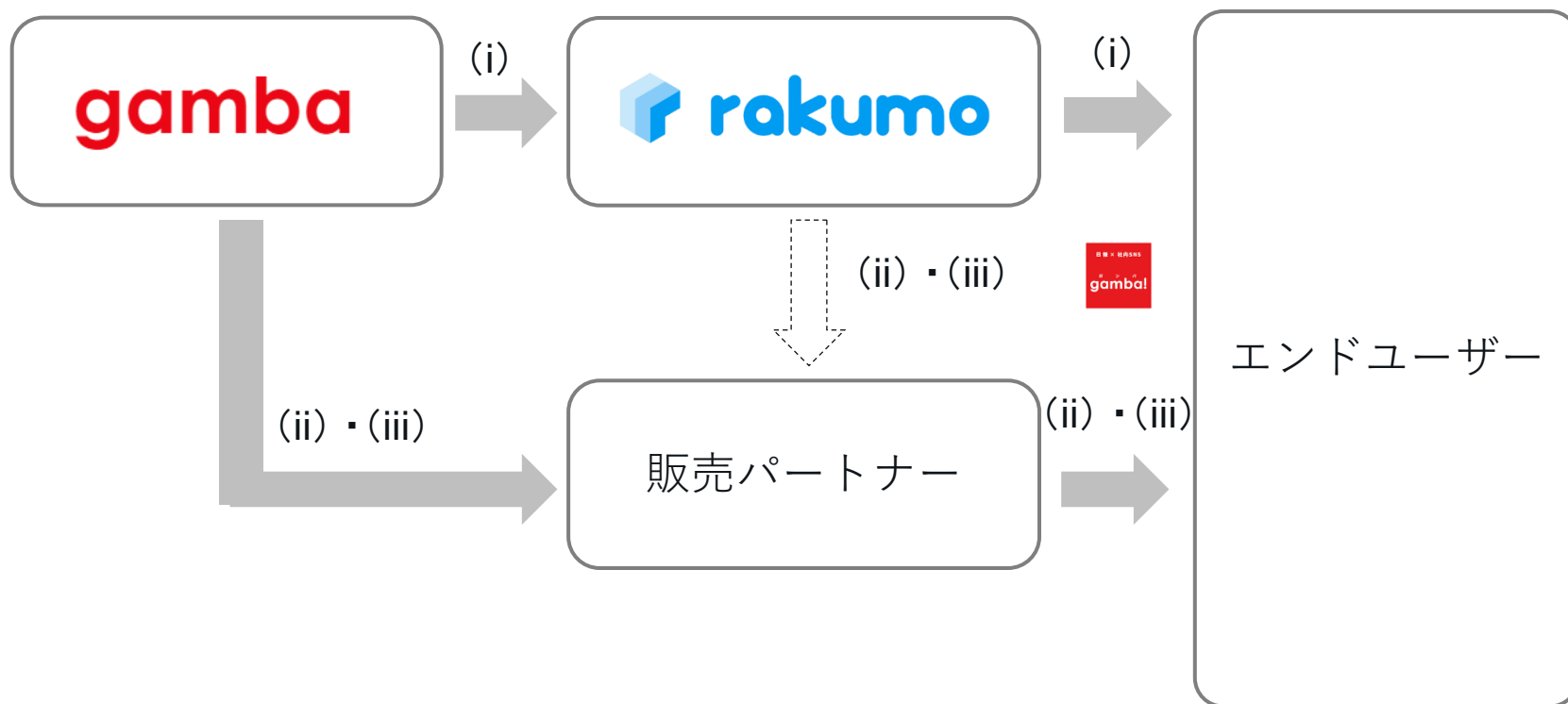
## 相乗効果サマリー

---

- 1 rakumo社及びrakumo社の販売パートナーを通じたgamba製品の拡販
- 2 gamba社によるrakumo社製品の拡販
- 3 両社の基盤及びノウハウ共有を通じた各種施策の実行
  - i. 両サイトでの導線の最適化による相互送客
  - ii. 共同ウェビナーの開催によるリードの創出
  - iii. カスタマーサクセスノウハウの共有による解約率低減・アップセルの実現
  - iv. 両社のリードの相互活用
  - v. 両社製品間連携の検討、等
- 4 gamba社の財務基盤強化による柔軟な経営・投資余力の確保

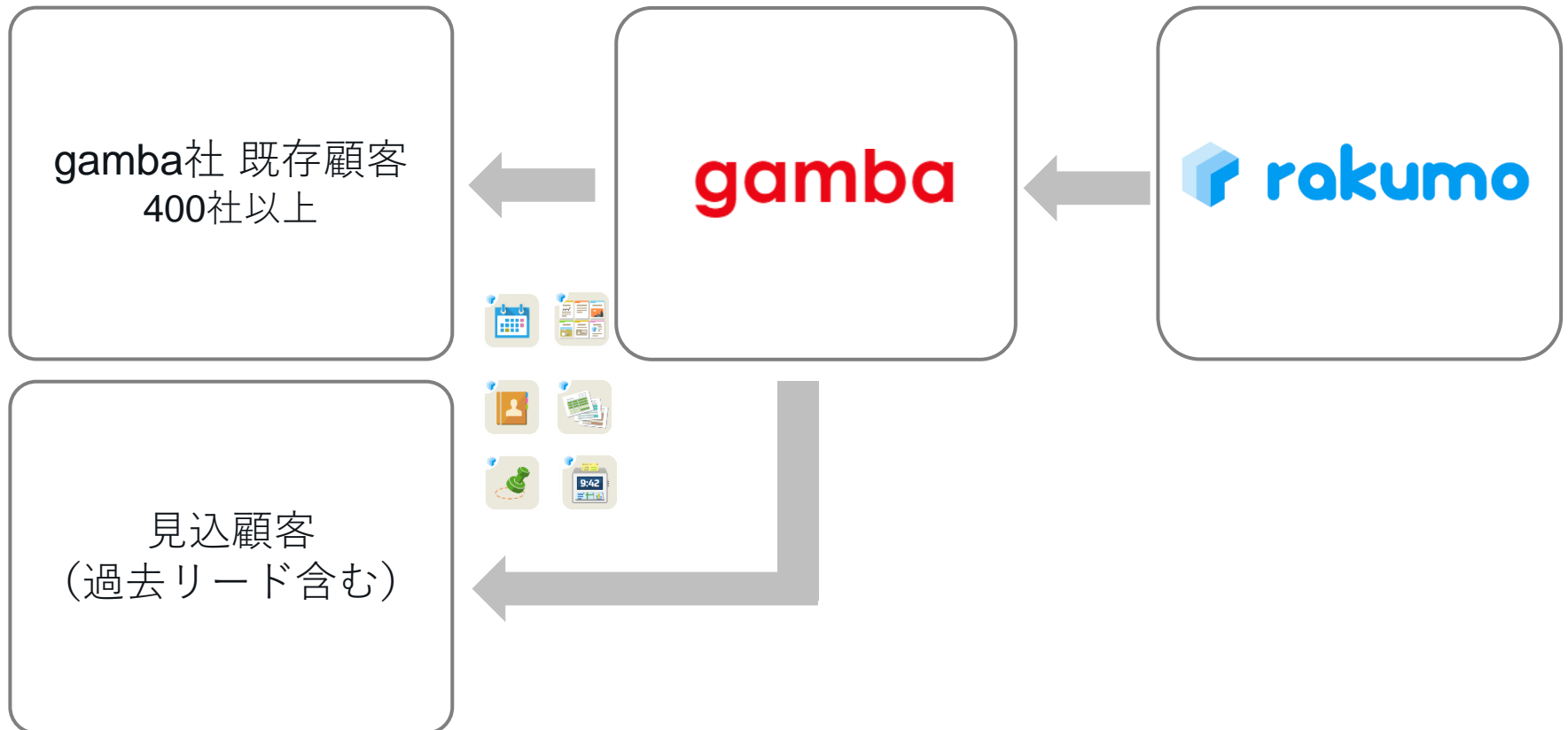
# 1 rakumo社及びrakumo社の販売パートナーを通じたgamba製品の拡販

- i. 初期的には、当社のプロモーションに載せることでリードを創出し、セールスの実績作りに注力
- ii. セールスの実績構築後、上記セールス実績の顧客に近いクライアント層をターゲットとしている販売パートナーとの関係を構築し、販売ケースを積み上げ
- iii. その後大きなパートナーチャネルも含めて、ディストリビューターを中心にパートナーシップを模索の上、拡販を検討



## 2 gamba社によるrakumo社製品の拡販

- gamba社のブランドを活用し、rakumo製品も含めたセット販売
- gamba社の既存顧客（2022年2月末：400社以上）へのクロスセルの実施
- gamba社の過去のリードに対するアプローチの実施



## (i) 両サイトでの導線の最適化による相互送客

特徴 | 機能 | 料金 | 導入事例 | お役立ち情報

ログイン | **いまなら15日間** | 無料トライアル

## gamba!は日報をより効果的に行うために開発されたツールです。

日報とは、その日に行った業務内容を上司やチームメンバーに報告する制度です。上司・部下間のやりとりとして多くの企業で採用されている制度ですが、近年ではテレワークや働き方改革の普及に伴い、社内コミュニケーションとしての日報の価値に注目されています。gamba!はそんな日報を効率的に、より効果的に行うために開発されたツールです。



相互送客

導入のお問合せ | ご利用中のご相談 | 会社概要

rakumo 製品 | Google 製品 | 活用のヒント | 導入事例 | 料金・購入方法

資料請求 | 無料トライアル

## グループウェアのその先へ。 Google Workspace / Salesforce を進化させるクラウド型拡張ツール

ラクモ rakumo

無料トライアル

### グループウェアを進化させる

#### クラウド型 拡張ツール「rakumo」とは

rakumo は、グループウェアの「Google Workspace (旧 G Suite)」や、CRMの「Salesforce」とシームレスに連携するクラウド拡張ツールです。

**POINT 01**

さらにラクに便利に

Google Workspace, Salesforce の標準機能だけで増えない機能・業務領域をカバーし、より使いやすく、より便利に

**POINT 02**

使いやすいデザイン

企業規模問わず誰もが使えるやさしいインタフェース。マニュアル不要で直感的に使える操作性

**POINT 03**

シンプルな管理画面

ポイント&クリックによる簡単な設定が可能。製品間連携でより便利に活用できる

## (ii) 共同ウェビナーの開催によるリードの創出

# gamba

gamba! デモ環境で体験する

はじめての  
gamba! セミナー

ZOOM オンラインセミナー **参加費 無料**

① 3月15日(火) 12:00~13:00  
② 3月17日(木) 12:00~13:00



gamba!

gamba! 無料ウェビナー

日報のプロが教える分かりやすい文章の書き方  
基本の「き」②  
～SDS～

① 2022年3月8日(火) 12:00-12:30  
② 2022年3月10日(木) 15:00-15:30

無料オンラインセミナー



講師 西尾 剛  
株式会社シーエスエス

# rakumo

3/30 (水) 開催 Web セミナー

今だから見直したい! 社内ポータル・社内掲示板の再構築のススメ  
～社内文化・社内風土 醸成に向けて～

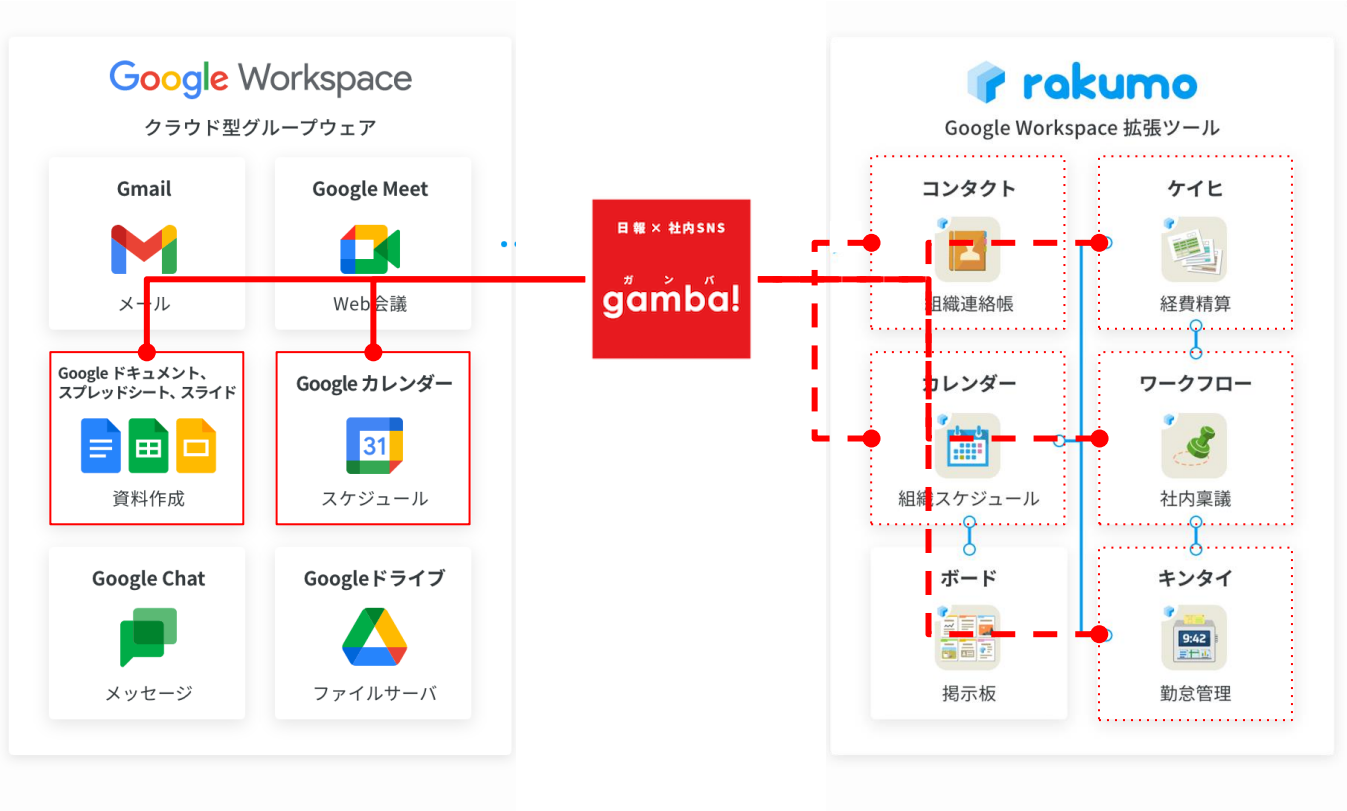


2/22 (火) 開催 Web セミナー

ハイブリッドワークでも生産性を上げる! DXに向けて「まずは」すべきこと



### 3 (v) 両社製品間連携の検討



#### rakumo API連携の開発例：

- gamba!日報と一緒に勤怠や経費精算を入力できるように
- 日報からワークフロー進捗を参照できるように
- rakumoカレンダー情報をgamba!に取り込めるように
- gamba!ユーザ情報をrakumo!コンタクトと一体化するように

⇒ rakumo & gamba! をセットでお客さまに提案できるように！

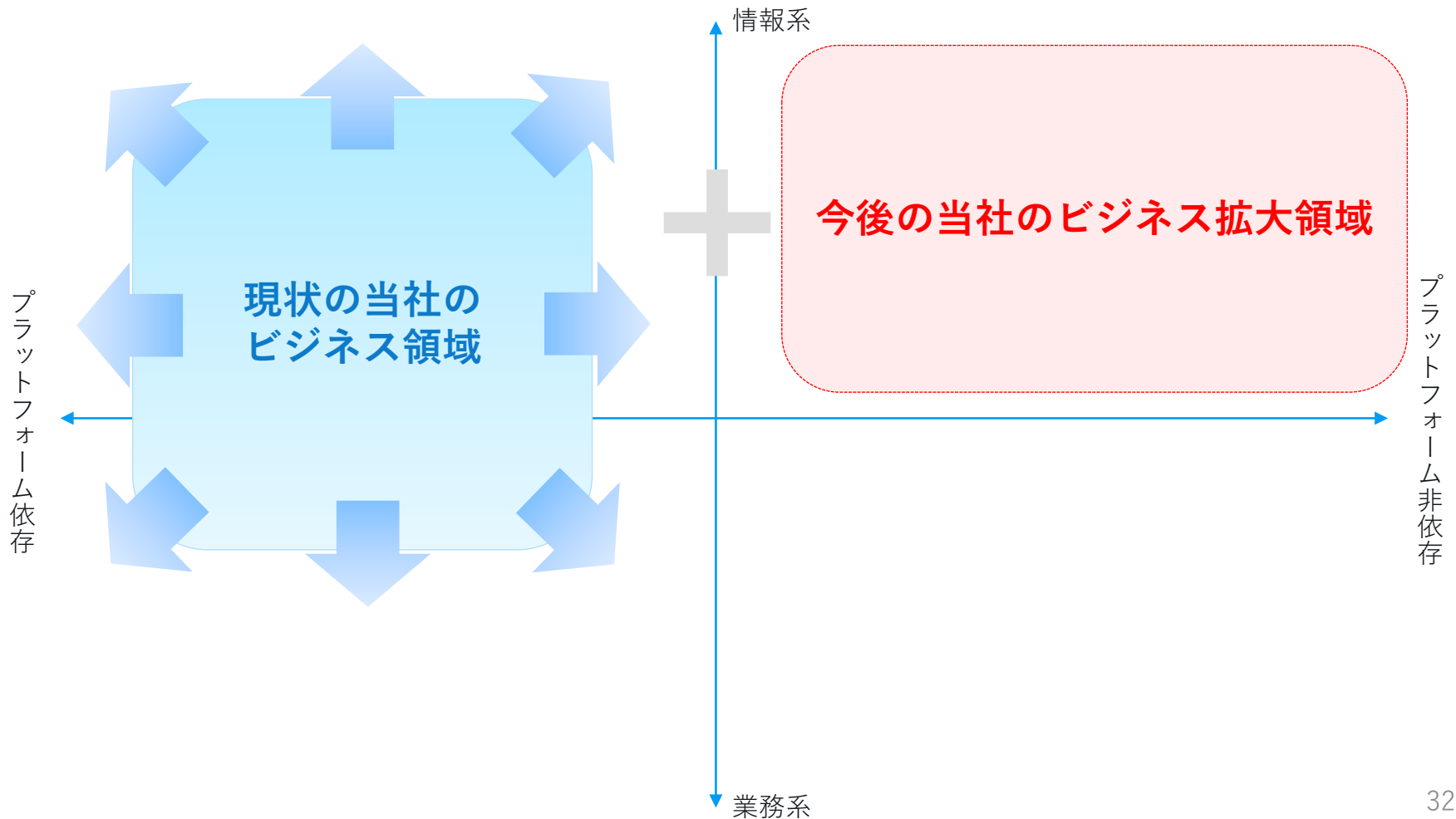
## IV.当社の今後の方針

- 1 gamba社と共に労働生産性向上に資するプロダクト・サービス提供を継続
- 2 販売体制の強化の他、新規プロダクト開発に注力
- 3 引き続きオーガニック成長の他、ノンオーガニック（M&A等）の可能性も含めて検討



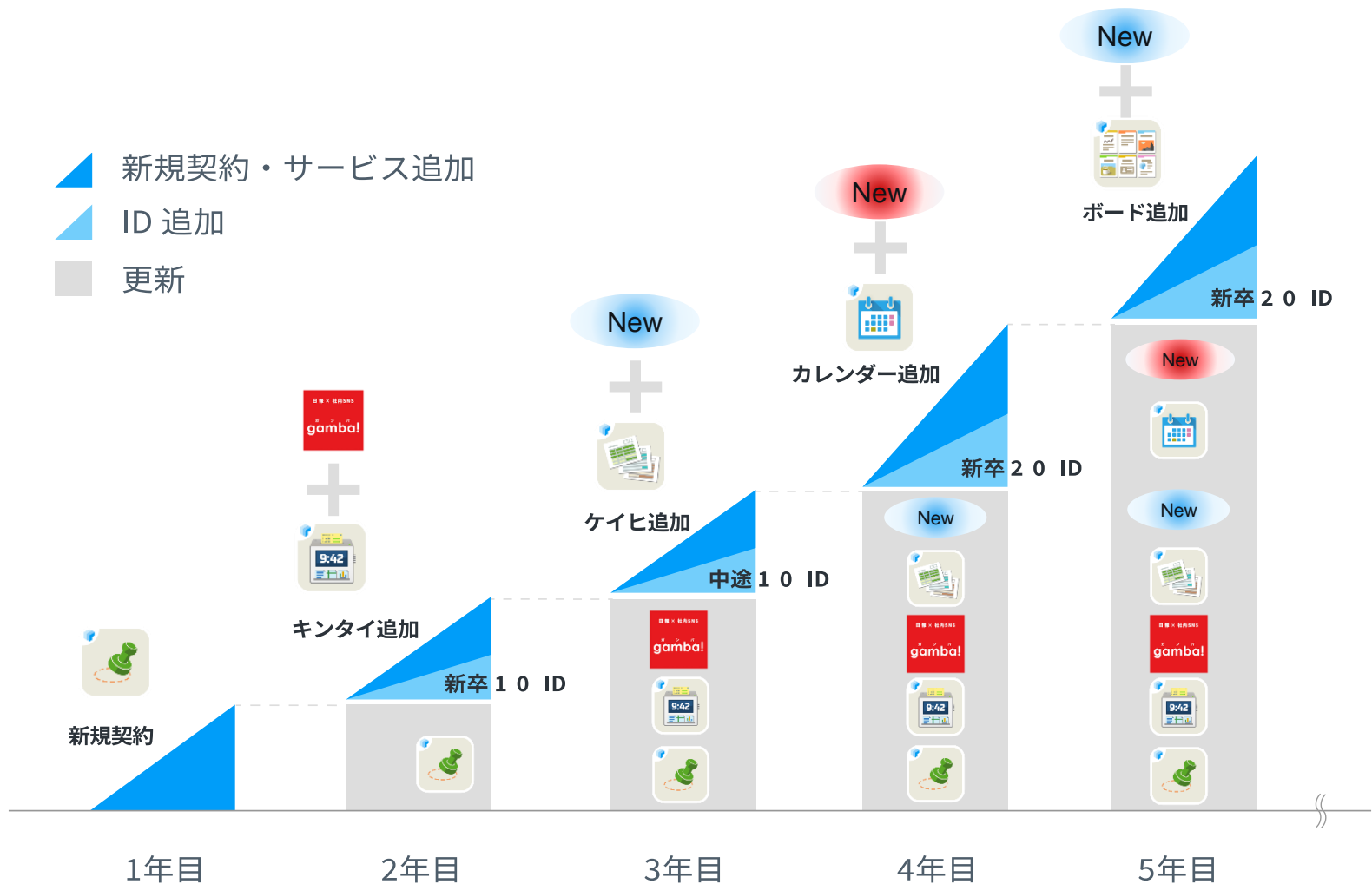
## サービス展開方針

- 今後の新サービス開発及び投融資等を通じて、Google Workspace、salesforceプラットフォーム上の強化に加え、プラットフォーム非依存のビジネスSaaS領域（情報・コミュニケーション系）でのビジネス拡大を企図



# 当社の目指している1社（クライアント）当たりの単価増加イメージ

- ・クライアントの成長に伴い追加ID受注を獲得
- ・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
- ・**更に、追加新規プロダクトにより、1社あたりの単価増を企図**



# ディスクレーマー

---

- 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。