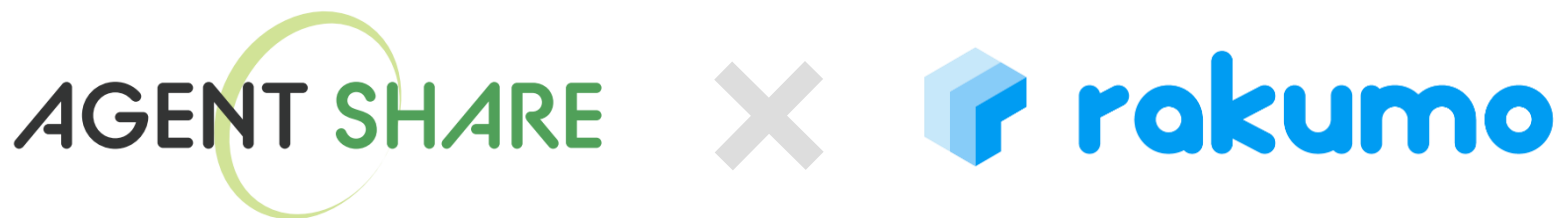


株式会社エージェントシェアの グループ参画について



- I. 本件の目的・概要
- II. エージェントシェア社の概要
- III. 今回M&Aの意義/今後の展望

I. 本件の目的・概要

本件の背景・目的

- HR領域でのプロダクトの拡充とノウハウ獲得を目指す当社と、ビジネス拡大のための製品開発力や信用力等の強化を求めるエージェントシェア社の意向が合致
- 両社の成長を前提に、当社によるエージェントシェア社のグループ化※1が実現

AGENT SHARE

- HR領域でのプロダクト企画、営業/マーケティングのノウハウの提供
- HRプロダクトに特化した営業チームによる、rakumo社の採用支援ソリューション「alooop」の拡販
- エージェントシェア社の顧客基盤活用によるrakumo製品のクロスセル

rakumo

- rakumo社の顧客基盤、販売体制※2を活用したエージェントシェア社製品の拡販
- SaaSプロダクトにおける開発機能の提供
- rakumo社の基盤を活用したマネジメント力、マーケティング力、信用力強化

本件の概要

- エージェントシェア社の株式を8月1日に取得し、グループ化（子会社化）
- 当社連結決算においてエージェントシェア社の業績を3Q以降に取り込む方向

ストラクチャー

- 取得持分：100%（予定）
- 株式取得価格：629百万円

スケジュール

- 本日：株式譲渡契約締結
- 8月1日：クロージング予定日
- 8月1日以降：エージェントシェア社の
損益取り込み

II. エージェントシェア社の概要

(会社概要、サービス/プロダクト、特徴/強み)

会社概要

「HR（Human Resource）× テクノロジー（Technology）で未来を創造する」というビジョンを掲げ、人材紹介会社向けアライアンスサービス「AGENT SHARE」などHR領域で4つのプロダクトを提供

会社名	株式会社エージェントシェア
設立	2021年9月
本社	東京都中央区勝どき1-3-1
代表	金子 歌穂氏
事業内容	人材に特化した各種ITサービスの提供
直近決算期	2024年8月期
直近財務	売上高：62百万円 営業利益：13百万円
クライアント数	累計559社以上（2025年6月末時点）

沿革

- 2021年9月に創業し、2021年から2024年にかけて4つのサービスをローンチ
- 2023年には「AGENT SHARE」「AGENT ACCESS」「AGENT MANAGER」のマッチングシステムに関する特許取得

年	沿革
2021年	システム事業にて創業
2022年	AGENT SHARE リリース 一般社団法人 人材ビジネス協会と業務提携
2023年	AGENT MANAGER リリース アライアンスマッチングシステム特許取得（第7389412号）
2024年	AGENT ACCESS リリース AGENT COLLEGE リリース

サービス・プロダクト全体の概要

人材紹介会社（エージェント）と企業の人事部門向けに、3つのSaaSプロダクトと学生送客支援サービスの合計4つのサービスを提供

1

AGENT SHARE

人材紹介会社向けアライアンスサービス

人材紹介会社向けアライアンスサービス

- ・ 日本全国のエージェント同士で、それぞれが保有する求人・求職者の情報をマッチングし、成約率UPを実現。
- ・ リリース後3年で累計500社以上と契約、登録件数約5万件。

2

AGENT ACCESS

企業と全国のエージェントを繋ぐ採用支援

企業と全国の人材エージェントを繋ぐ採用支援サービス

- ・ AGENT SHAREの会員1,200名以上および全国25,000社の人材エージェントに求人を行いたい企業が一括依頼が可能。最短/最適な採用を実現。

3

AGENT MANAGER

人材紹介情報管理システム

人材紹介情報の一元管理システムサービス

- ・ 人材紹介業務に特化した豊富な機能を搭載。AGENT SHAREと連携することで、他社が登録している求人・求職者も併せて管理が可能。

4

AGENT COLLEGE

新卒採用強化型学生送客サービス

新卒採用強化型学生送客サービス

- ・ 学生送客に強い多数の人材紹介会社とアライアンスを組むことで、圧倒的な学生集客力を実現。

主要サービス「AGENT SHARE」の特徴

日本全国のエージェント同士で、求人と求職者の情報をリアルタイムに共有・自動マッチングできるアライアンスサービス

AGENT SHARE

リリース後
約3年で

※2025年6月時点

契約社

累計500社

掲載求職者

約3,000名

掲載求人

約48,000件



主要サービス「AGENT SHARE」の特徴

「AGENT SHARE」は、人材エージェント、求職者、求人企業、地域の「4方良し」の実現を目指したサービス



AGENT SHARE

人材紹介会社向けアライアンスサービス

人材雇用分野における
社会インフラともなり得る



主要サービス「AGENT SHARE」の特徴

「AGENT SHARE」は、以下の仕組みを備えたSaaSプロダクト



エージェントシェア社の特徴・強みのサマリー

- 1 HR領域でのビジネスノウハウ（例：HR領域におけるプロダクトの企画力、効率的な営業/マーケティング体制の確立）
- 2 魅力的な自社保有プロダクト及び当該プロダクトの成長ポテンシャル
- 3 全国の人材紹介会社とのネットワーク
- 4 安定的な利益創出力を含む強固な財務体制
- 5 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（低解約率含む）

※「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. 今回M&Aの意義/今後の展望

中期経営計画における具体的なアクションの進捗

注力領域での戦略を着実に実行中。エージェントシェア社の買収は有望市場への展開に向けた戦略的なM&Aの位置付け

中計達成に向けたアクション

アクションの進捗状況

A

既存rakumo
のグロース

- ユーザー1人当たり単価の増加に向けた機能・付加価値強化 (AI機能への取組み)
- 付加価値に見合う価格ポジションの見直し

- 「rakumo for Google Workspace」の大型アップデートへ向けて開発を強化中 - 2025年3月よりAI機能を追加、順次リリース予定
- 2025年10月より料金改定を予定 (2025年7月に発表済み)

B

新領域での
プロダクト
展開

- 有望市場へのターゲティング (例 HR Tech領域)
- M&Aをレバーとして活用：“時間を買う”

- 2025年7月にマーケティング領域において、スタートレ社がグループに加入：PMIを開始済み
- HR領域での展開を強化

C

M&Aの加速

- 連続的なM&Aの実現へ、外部ネットワークを活用し取組加速 (M&A仲介企業、アドバンテッジパートナーズグループ他)
- アウトバウンドM&Aの強化に向けた専門人材による体制強化

- 2025年5月にアルムナイサービス“aloop”を提供開始 (パナソニックとの提携)

- HR領域において採用領域に強みを持つエージェントシェア社を買収
- 2025年度で2件目のM&A

今次発表のフォーカス

エージェントシェア社のM&Aを実現した意義

1



- 中計の注力方針である「**新領域でのプロダクト展開**」に沿い、5月にHR領域で初となるプロダクト「alooop」を提供開始
- 今回のM&Aで、HR領域で複数のクロスセル可能なプロダクトを拡充

2



- **相互の顧客基盤を活用したクロスセル**
 - rakumo2,480社の顧客網
 - エージェントシェア累計559社契約
- 開発力の活用：rakumo ベトナム拠点の開発リソースによる**エージェントシェア社プロダクトの強化**

3

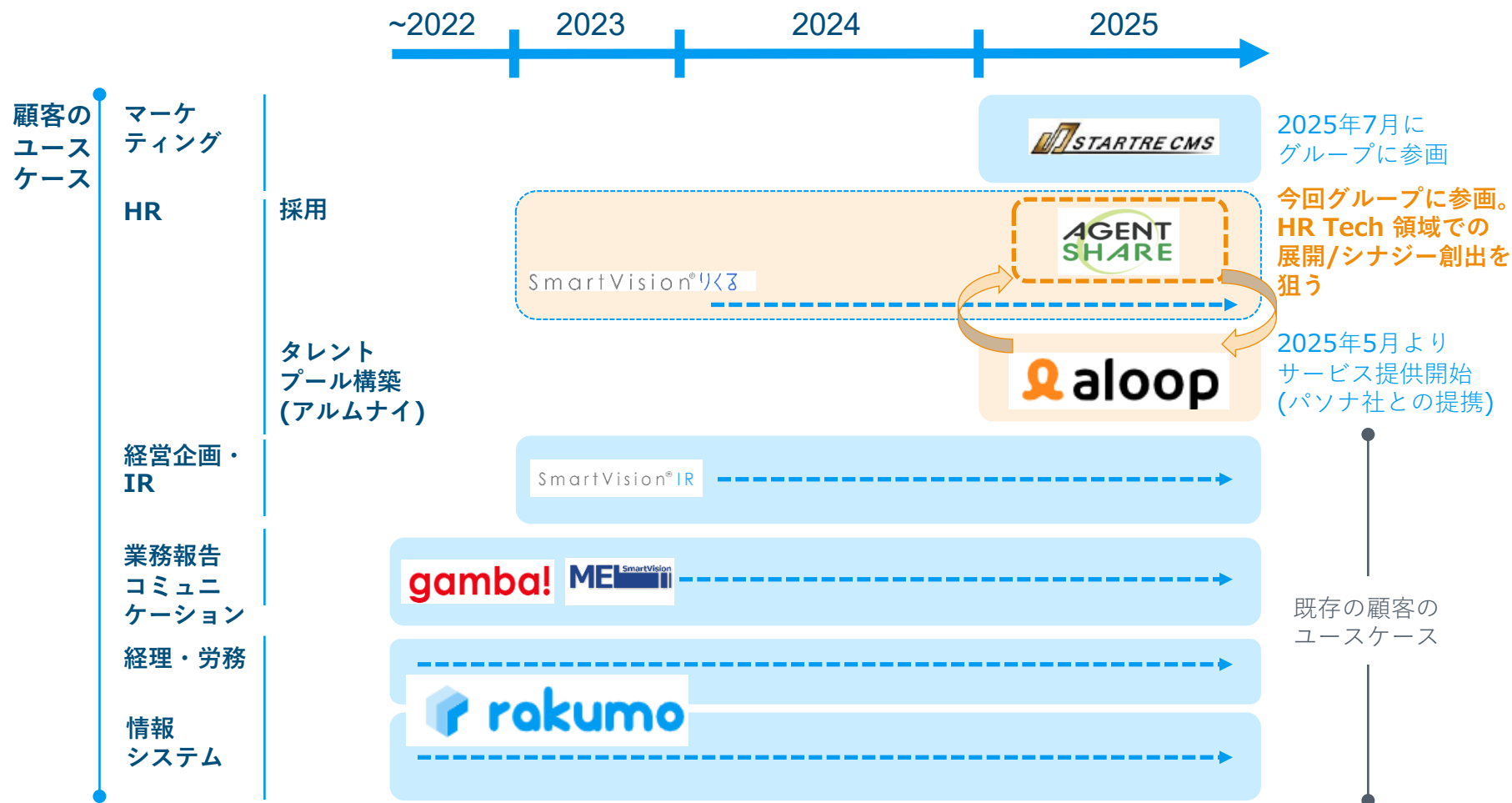


- エージェントシェア社の参画により、グループとして**ARR 1.5億円規模、調整後EBITA※ 1.0億円規模**の増加効果を期待

※ 「調整後EBITA=営業利益+のれん償却費（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む）+株式報酬費用+一過性のM&A関連費用（仲介費及びDD費用）」として算出しております。

1 HR領域でのプロダクト拡充

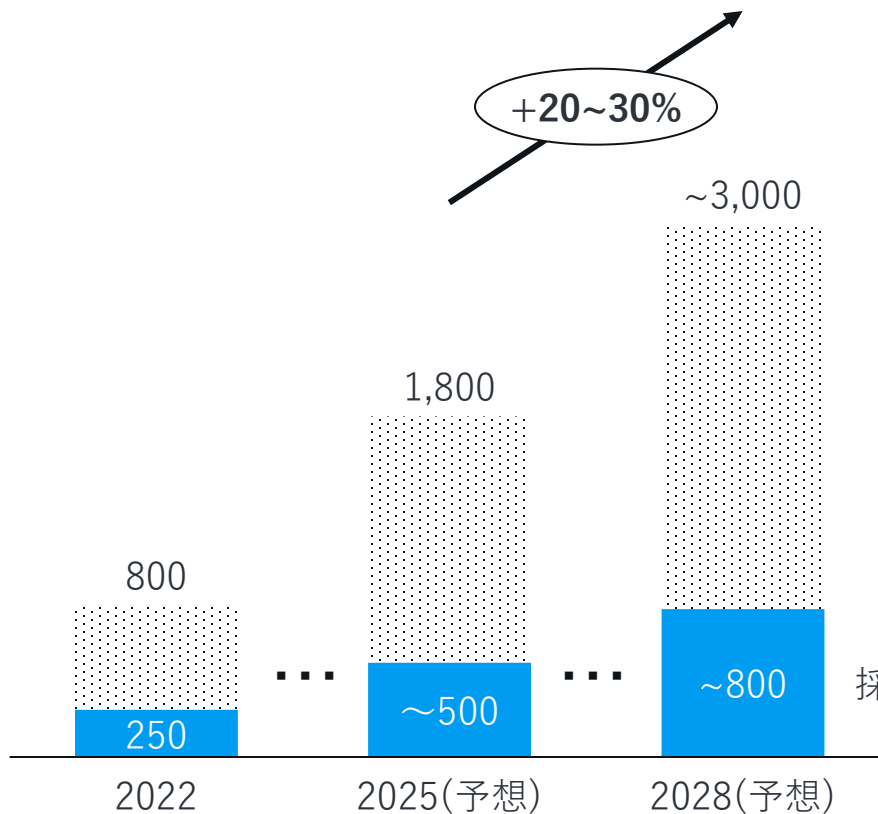
中計で示した方針を着実に実行。HR Tech領域を有望市場と捉え、5月開始のアルムナイサービス”aloop”とのクロスセル等の実現を狙う



1 HR領域でのプロダクト拡充 (HR Tech 領域 (特に採用領域)の市場の展望)

HR Tech領域、特に採用領域は、労働人口減少による人材獲得のニーズ、それに伴う採用コスト/工数の圧縮・効率化のニーズを捉えて堅調な市場成長を見込む

HR Tech クラウド市場規模の予想



採用領域のニーズ/市場動向

採用領域でも引き続き市場/ニーズの拡大を見込む

- 中途採用のさらなる拡大
- 人手不足の中で優秀人材の獲得ニーズ
- 採用コスト/工数の効率化・抑制ニーズ
- タレントマネジメントへの期待AIを活用した機能拡充
- 複数プロダクトを絡めた人事トータルソリューションへの期待

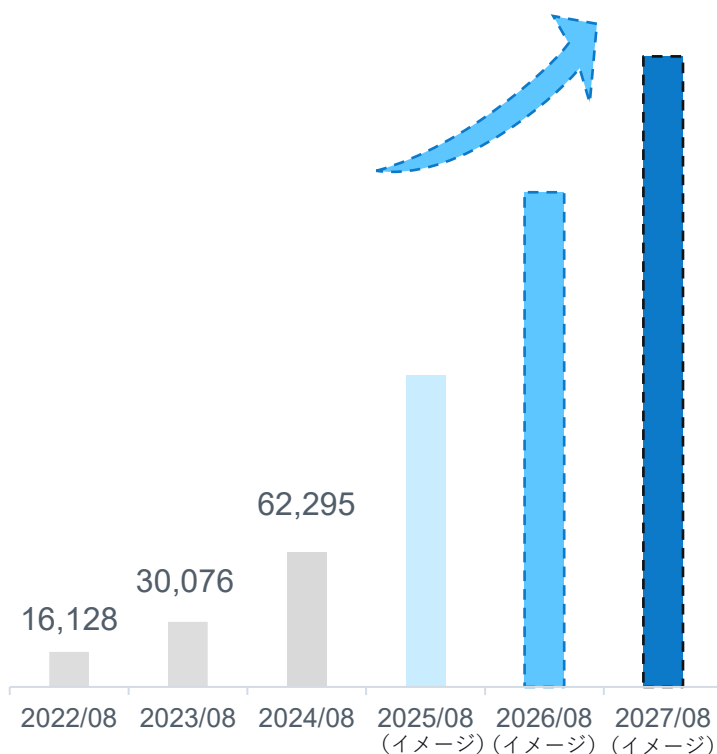
3 中期経営計画値コミットメントの着実な実現

(エージェントシェア社の売上高及び営業損益の推移)

「AGENT SHARE」や「AGENT ACCESS」などの各プロダクトの累積契約社数が每期堅調に増加し、進行期（2025年8月期）も増収増益を見込む。来期（26年8月期）以降はrakumo開発、マーケティング及び営業チームとの連携により更なるプロダクト強化や拡販を企図

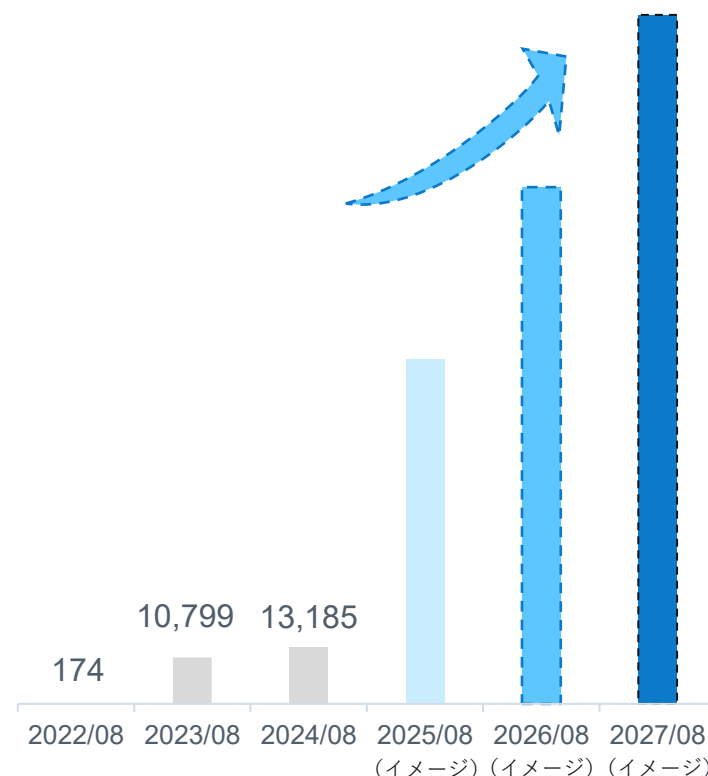
売上高

(千円)



営業利益

(千円)



※ 上場会社基準（収益認識基準や発生主義の適用等）の適用や、収益及び損益の正常化等を反映する前の数値となります。

今後の展望

引き続き、中期経営計画での注力領域の取組みを進め、FY27の目標数値の達成を目指します

中計達成に向けたアクション

- 1 既存rakumoのグロース**
 - ユーザー1人当たり単価の増加に向けた機能・付加価値強化 (AI機能への取組み)
 - 付加価値に見合う価格ポジションの見直し
- 2 新領域でのプロダクト展開**
 - 有望市場へのターゲティング (例 HR Tech領域)
 - M&Aをレバーとして活用：“時間を買う”
- 3 M&Aの加速**
 - 連続的なM&Aの実現へ、外部ネットワークを活用し取組加速 (M&A仲介企業、アドバンテッジパートナーズグループ他)
 - アウトバウンドM&Aの強化に向けた専門人材による体制強化

中期経営計画目標数値

成長性	ARR
30億円 (24年度比+179%)	
収益規模	調整後EBITA
10億円 (27年度)	
収益規模	営業利益
7億円 (27年度)	
成長投資	M&A投資枠
30億円 (25~27年度合計)	
株主還元	配当性向
30% (27年度)	

※ 調整後EBITA = 連結営業利益 + のれん償却費 (PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む) + 株式報酬費用 + 一過性のM&A関連費用 (仲介費及びDD費用)

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。