

IR Presentation

2025年12月期 中間期決算説明資料

2025年8月8日 | 東証グロース 4060



1. 2025年度 中間期 決算等の状況
2. 2025年度 中間期 KPIの状況
3. 主要トピックス
4. 中期経営計画の進捗状況

2025年度 中間期 決算概要

- SaaSサービスの売上高が785百万円と前年同期比で18.0%増と順調に推移
- SaaSサービスの成長を主因として、調整後EBITAは279百万円（同41.4%増）、営業利益は224百万円（同31.2%増）と大幅な増益を達成
- 調整後EBITAマージンは34.8%（同6.5pt増）、営業利益率は28.0%（同3.4pt増）と大幅上昇
- 利用社数は継続的に増加、解約率も約1%で推移するも、ユニークユーザー数は減少

2025年度 通期業績予想及び主要トピック

- 株式会社パソナとの業務提携及び人材管理・採用支援ソリューションサービス「alooop」のリリースを発表
- AI関連の新機能の第2弾をrakumoケイヒにて追加。AIアシスタント機能「rakumoエージェント」の開発も進行中
- スタートレ社を子会社化（WebサイトCMSの獲得、新規開拓営業力の強化、SMB向けの顧客基盤強化等を目的）
- エージェントシェア社を子会社化（HR領域におけるサービス拡充と「alooop」との高いシナジー発揮等を目的）
- 「rakumo for GWS」においてAI エージェント搭載等の大型アップデート実施に伴う一部製品の料金改定を実施
- 決算発表日時点では、期初発表の業績予想（売上高1,612 百万円、調整後EBITA500百万円、営業利益400百万円）を継続するも、順調な業績推移とグループ化した2社の連結を考慮した業績予想数値を精査中

ARR ⁽¹⁾

16.0 億円
(YoY+18.2%)

有料ライセンス数

121 万ID
(YoY+0.5%)

ARPU ⁽²⁾

638 千円
(YoY+16.8%)

SaaS売上高

7.8 億円
(YoY+18.0%)

調整後EBITA ⁽³⁾

2.8 億円
(YoY+41.4%)

営業利益

2.2 億円
(YoY+31.2%)

1. Annual Recurring Revenue。2025年6月末時点のSaaSサービスのMRR（Monthly Recurring Revenue）12倍して算出。なお、スタートレ社及びエージェントシェア社は含めず算出
2. 2025年6月末時点の合計ARRをクライアント数で除して算出
3. 「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（仲介費用及びDD費用）」として算出

1.

1. 2025年度 中間期 決算等の状況
2. 2025年度 中間期 KPIの状況
3. 主要トピックス
4. 中期経営計画の進捗状況

2025年度 中間期 決算サマリー

- SaaS売上高は価格改定等の施策が順調に進捗したことを主因に、785百万円（前年同期比18.0%増）と継続的に成長
- SaaS売上高の増加及び高い限界利益率を背景に、調整後EBITAは279百万円(同41.4%増)、営業利益は224百万円（同31.2%増）と大幅増益。販管費はM&A関連費用、人件費（採用費を含む）、株式報酬費用等を主因として増加
- 業績予想進捗率がSaaS売上高で49.6%、調整後EBITA、営業利益で56.1%で55.9%と業績予想達成に向けて順調に進捗

	2024年 中間期実績 (百万円)	2025年 中間期実績 (百万円)	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	2025年 通期予想 (百万円)	業績予想 進捗率
売上高	697	802	15.1%	—	1,612	49.8%
（SaaSサービス）	665	785	18.0%	—	1,583	49.6%
（ソリューションサービス）	17	10	△40.9%	—	13	77.0%
（ITオフショア開発サービス）	14	7	△49.8%	—	15	46.7%
売上原価	247	241	△2.3%	—	520	46.4%
（売上原価率）	35.4%	30.1%	-	△5.3 Pt	32.3%	—
販管費	279	336	20.5%	—	692	48.7%
（販管費率）	40.1%	42.0%	-	+1.9 Pt	42.9%	—
調整後EBITA*	197	279	41.4%	—	500	55.9%
（調整後EBITAマージン）	28.3%	34.8%	-	+6.5 Pt	31.0%	—
営業利益	171	224	31.2%	—	400	56.1%
（営業利益率）	24.5%	28.0%	-	+3.4 Pt	24.8%	—
経常利益	166	224	35.0%	—	396	56.7%
（経常利益率）	23.8%	28.0%	-	+4.2 Pt	24.6%	—
当期純利益	108	146	34.6%	—	259	56.3%
（当期純利益率）	15.6%	18.2%	-	+2.6 Pt	16.1%	—

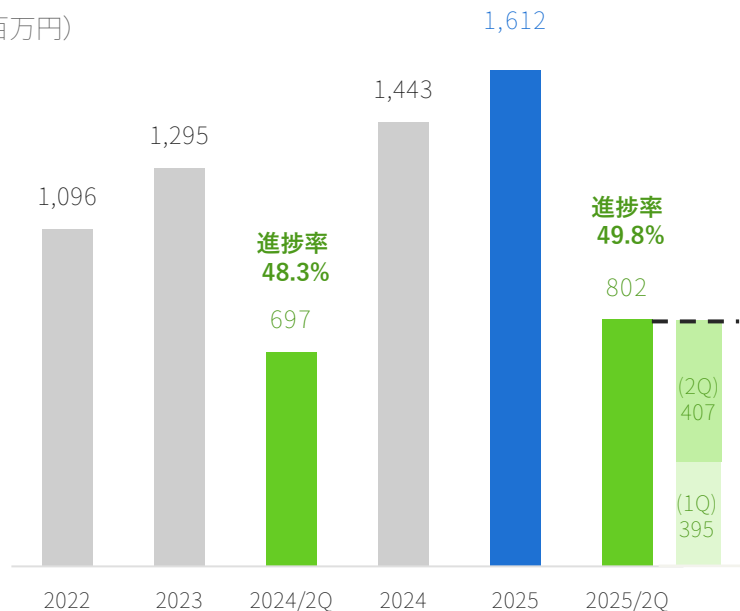
※「調整後EBITA=営業利益+のれん償却費（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む）+株式報酬費用+一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用）」として算出

売上高の推移及びサービス別売上高割合

- 2025年度中間期における売上高は、価格改定対応が一巡したこと等の要因により、SaaSサービスが785百万円（前年同期比18.0%増）、売上高全体は802百万円（同15.1%増）と継続的に増収
- なお、SaaSサービスに注力する目的でソリューションサービス及びITオフショア開発サービスは計画的に縮小

売上高（2025年度中間期実績）

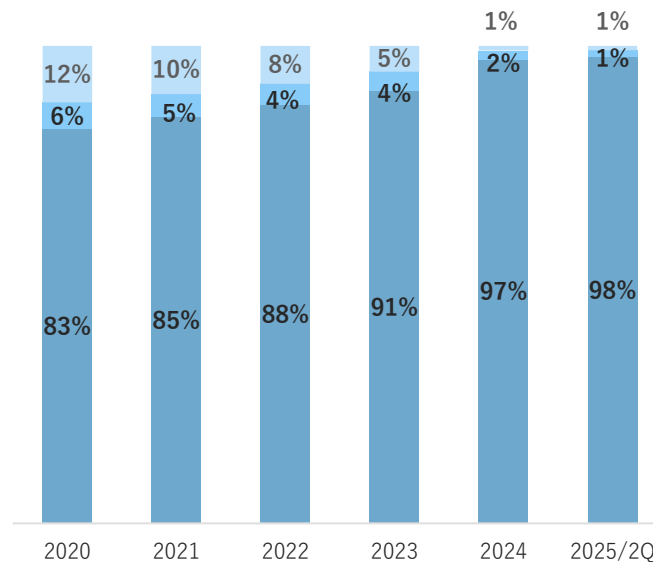
(百万円)



(通期予想)

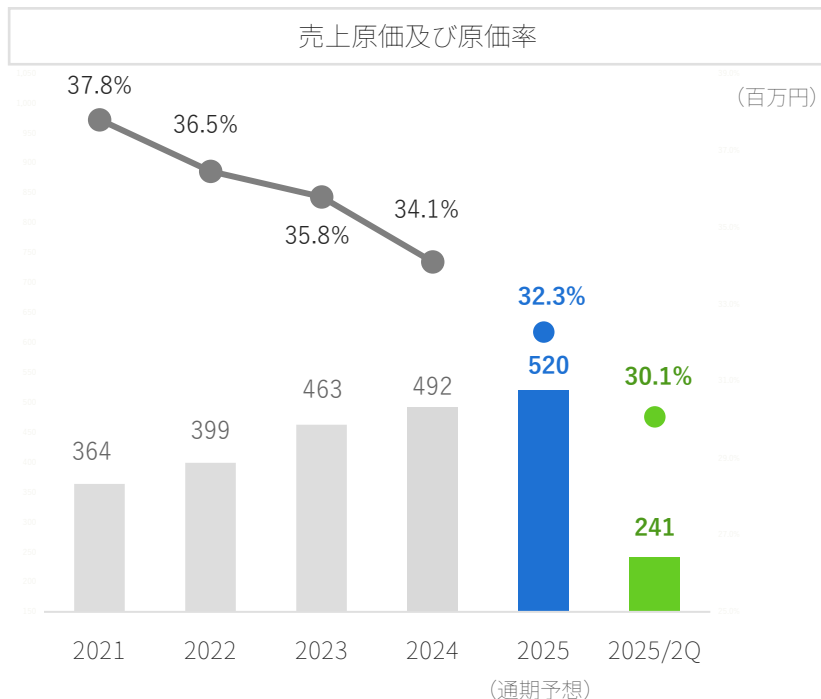
サービス別売上高割合

■ SaaSサービス ■ ソリューションサービス ■ ITオフショア開発サービス



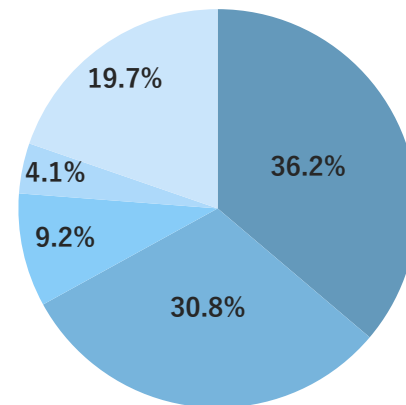
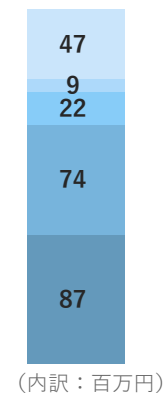
売上原価の推移及び構成

- サーバー費用+13m（前年同期比20.3%増）やその他製作外注費等の増加影響はあったものの、ソフトウェア減価償却費の減少、他勘定振替高の増加（原価減少要因）等の影響もあり、**原価率は30.1%とさらに改善（同5.3pt減）**



売上原価の構成比率（2025年度中間期実績）

- 人件費※
- Google社向けのサーバー費用
- プラットフォーム利用料（セールスフォース社）
- 地代家賃+共益費
- その他経費

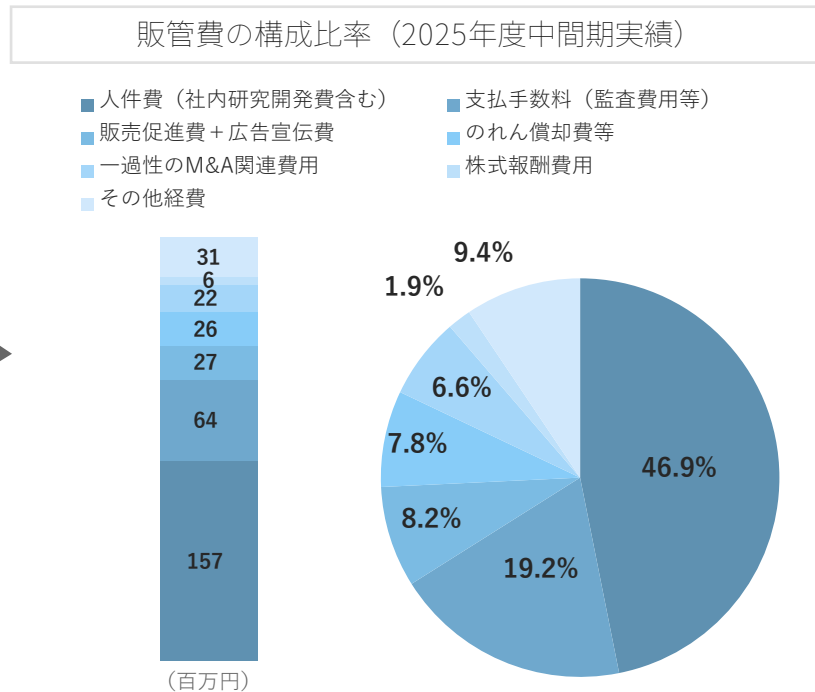
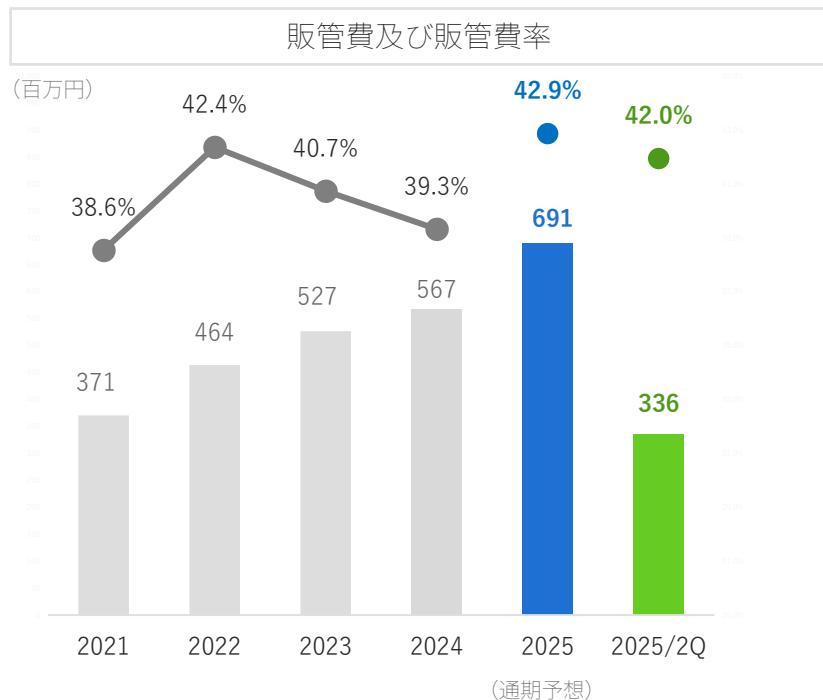


※ 人件費を「労務費 - 他勘定振替（ソフトウェア資産計上及び研究開発費）+ ソフトウェアの減価償却費+通勤費」として計算しております。

販管費の推移及び構成

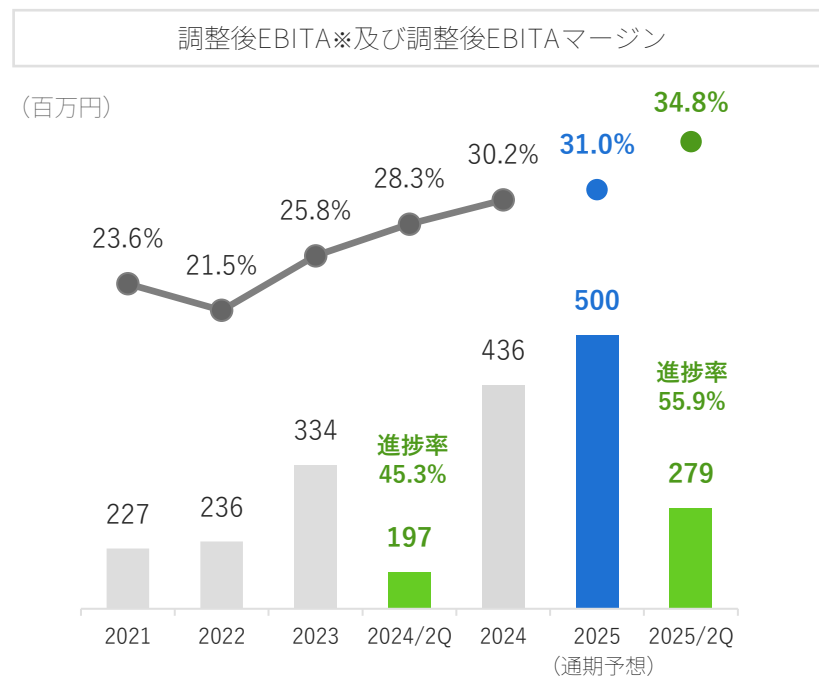
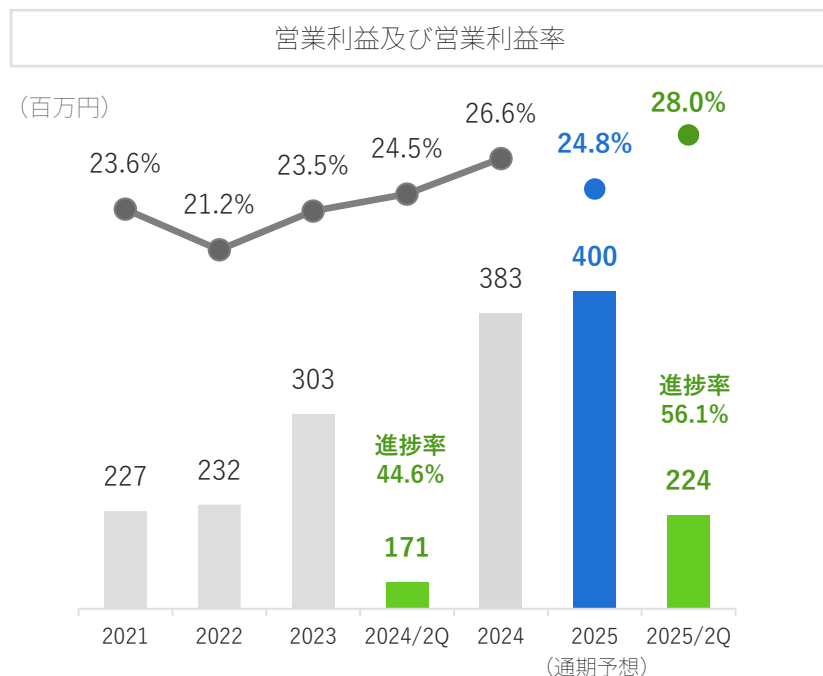
- 主な増減内容は、支払手数料+26百万円（一過性のM&A関連費用等）、人件費（採用費を含む）+18百万円（ベースアップ、人員数の増加等）、株式報酬費用+6百万円（有償SOやRSの発行）

- 販管費率は42.0%と、一過性のM&A関連費用等の増加影響が大きく、前年同期比で1.9 pt上昇



営業利益及び調整後EBITA

- 売上高の増加及び高い限界利益率を主因に、調整後EBITAは279百万円（前年同期比41.4%増）、営業利益は224百万円（同31.2 %増）と大幅増益。業績予想進捗率も約56%と順調に進捗
- 調整後EBITAマージン34.8 %（同 6.5 pt増）、営業利益率28.0 %（同3.4pt増）と、中間期の過去最高利益率を更新



※「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（仲介費用及びDD費用）」として算出

(ご参考)2025年12月期 主要項目の増減額及び増減の要因・施策等

決算発表日時点では、期初発表の業績予想（売上高1,612 百万円、調整後EBITA500百万円、営業利益400百万円）を継続するも、順調な業績推移とグループ化した2社の連結を考慮した業績予想数値を精査中

売上高

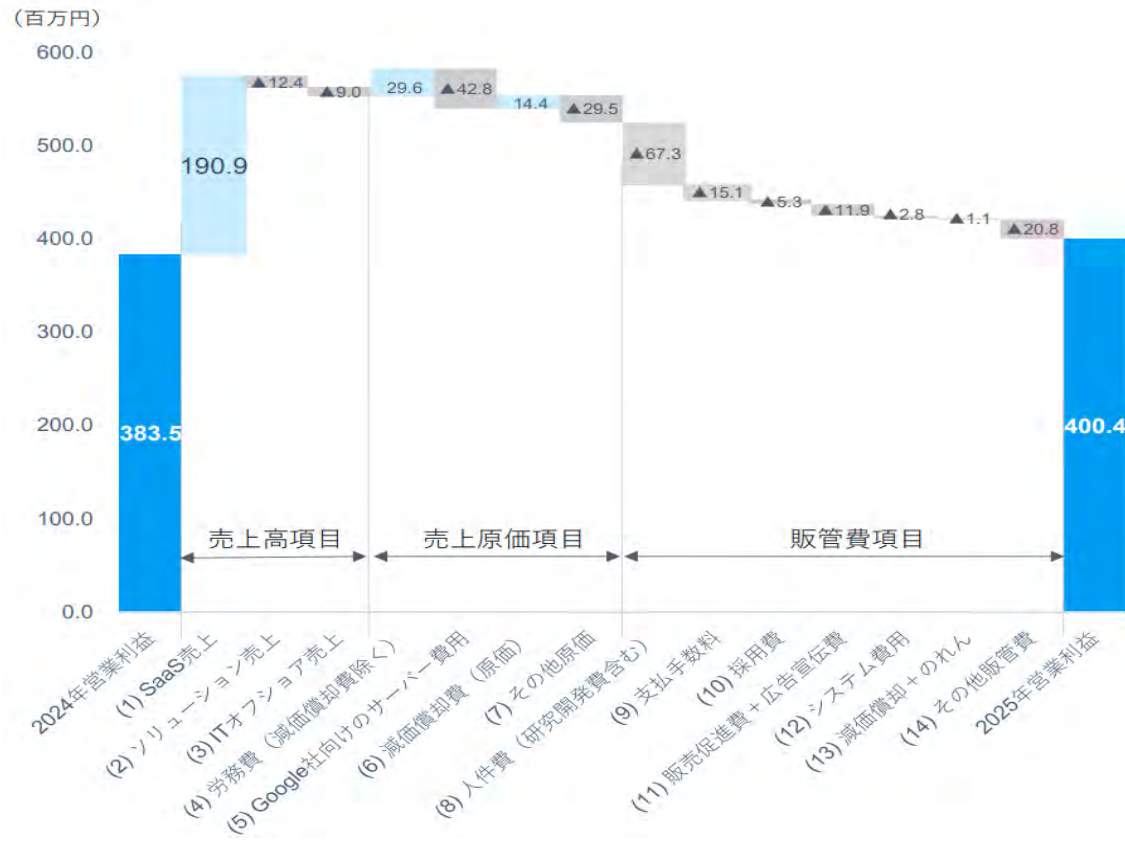
- (1) SaaS：価格改定効果等で増加企図
- (2) ソリューション：縮小する方針
- (3) ITオフショア：縮小する方針

売上原価

- (4) 労務費
 - ・既存人員のベース給料アップ
 - ・新規プロダクト人員採用
- (5) サーバー費用
 - ・SaaSの成長や円安等により増加
- (6) 減価償却費
 - ・償却費負担の減少による影響
- (7) その他原価
 - ・新製品開発のための業務委託・派遣費用が増加等

販管費

- (8) 人件費
 - ・既存人員のベース給料アップ
 - ・営業及び経営管理人員の採用
- (9) 支払手数料
 - ・インサイドセールスの強化等
- (10) 採用費
 - ・プロダクト/営業/経営管理人材採用
- (11) 販売促進費+広告宣伝費
 - ・自治体向けの強化、新サービスにおける販促・広告の実施
- (14) その他販管費
 - ・有償SO発行に伴う株式報酬費用等



2025年12月期 中間期 連結BSサマリー

- 資産合計は3,306百万円と、前連結会計年度末に比べ271百万円増加。主に現預金が256百万円増加したことによる
- 負債合計は1,563百万円と、前連結会計年度末に比べ162百万円増加。主に契約負債が148百万円増加したことによる
- 純資産合計は1,742百万円と、前連結会計年度末に比べ108百万円増加。主に純利益143百万円、支払配当金34百万円等による

	2024年12月末 (百万円)	2025年6月末 (百万円)	前期末比増減額 (百万円)	前期末比増減率 (%)
流動資産	2,390	2,649	258	10.8%
（現預金）	2,284	2,541	256	11.2%
（売掛金）	51	42	△8	△17.3%
固定資産	636	649	12	2.0%
有形固定資産	19	18	△1	△9.2%
無形固定資産	537	550	12	2.4%
（のれん＋顧客関連資産）	438	412	△26	△6.0%
（ソフトウェア（仮勘定を含む））	98	138	39	39.7%
投資その他の資産	79	80	1	1.7%
繰延資産	8	8	△0	△2.0%
資産合計	3,035	3,306	271	8.9%
流動負債	820	987	167	20.4%
（買掛金）	45	51	5	12.7%
（契約負債）	613	761	148	24.3%
固定負債	580	576	△4	△0.8%
負債合計	1,400	1,563	162	11.6%
純資産合計	1,634	1,742	108	6.6%
負債純資産合計	3,035	3,306	271	8.9%

Q. SaaS売上高がYonYで+18.0%と増加した理由は。

主に前期から当1Qにおけるライセンス数の積上げや価格改定が順調に進捗した影響となる。

Q. 売上原価がYonYで△2.3%と減少した理由は。

主に生成AI機能を中心としたrakumo製品の開発に注力したことで他勘定振替高が増加したこと（原価減少要因）、サービスの利用量自体は増加したものの円高影響によりサーバー費用の増加が抑制された影響となる。なお、為替については現在も変動しており、今後については読めない状況ではあるものの、現状の為替水準が継続するのであればrakumoにとってはプラスの影響となる。

Q. 販管費がYonYで+20.5%と大きく増加した理由は。

主に一過性のM&A関連費用、採用費を含めた人件費や株式報酬費用が増加したためである。具体的には、M&Aの検討を積極的に進めたことで仲介費用及びDD費用の影響が大きかった。また、BDR担当の設置によるアウトバウンド営業の強化やM&Aの実行に向けた体制強化のための人件費増、有償ストックオプションの発行に伴う株式報酬費用が今期から発生してる影響など、今後への投資のためのコストが今期一定発生したことが要因となる。

Q. 業績予想の上方修正の実施予定はあるのか。時期についても教えてもらいたい。

現在精査中であるため詳細については控えさせて頂くが、スタートレ社とエージェントシェア社のPMIが進捗し、適正な業績予想数値が算出可能となったタイミングで開示基準に該当した場合は適時に公表する。

2.

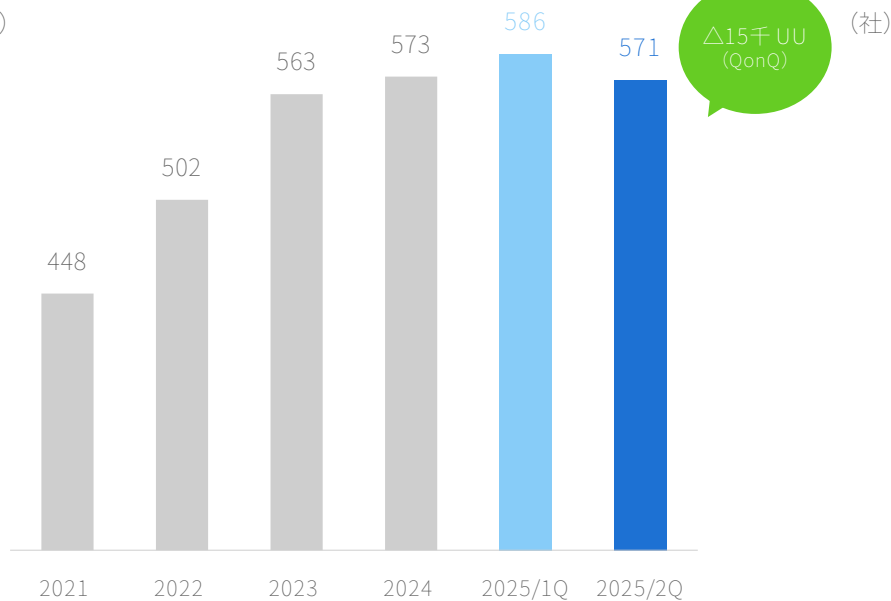
1. 2025年度 中間期 決算等の状況
2. 2025年度 中間期 KPIの状況
3. 主要トピックス
4. 中期経営計画の進捗状況

ユニークユーザー（UU）数及びクライアント数の推移

- UU数は自治体等の大型案件を獲得をしたものの、会社解散・統合・事業縮小、GWSからM365への移管等の一時的な事由での解約が重なったこと等によりQonQで減少
- 当該状況への対応として、ポストセールス部門による大手顧客を中心とした定期的なフォローアップミーティングの実施、生成AIサービスを始めとしたプロダクトの強化、rakumoシリーズの対応プラットフォームの拡大等を実施

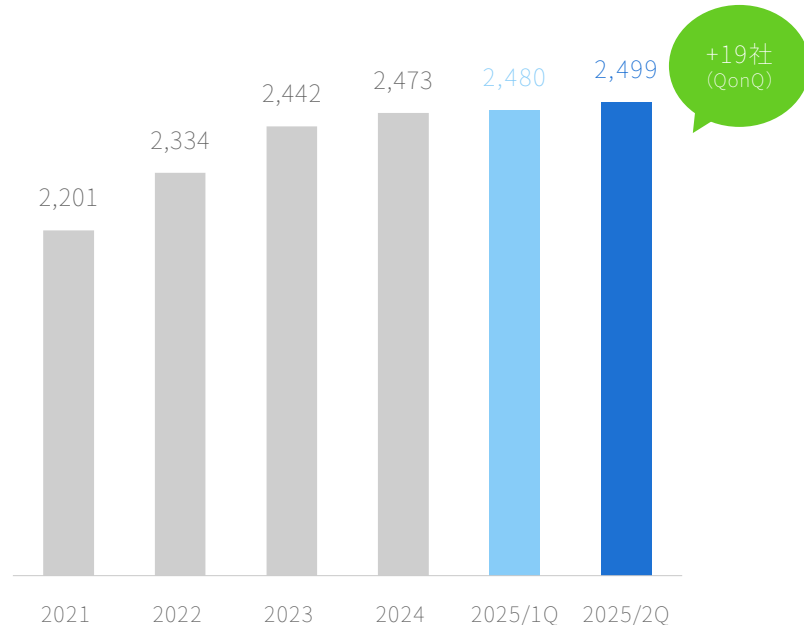
ユニークユーザー（UU）数※の推移

(千人)



クライアント数※の推移

(社)



※「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利用している場合、1カウントとして算出します。

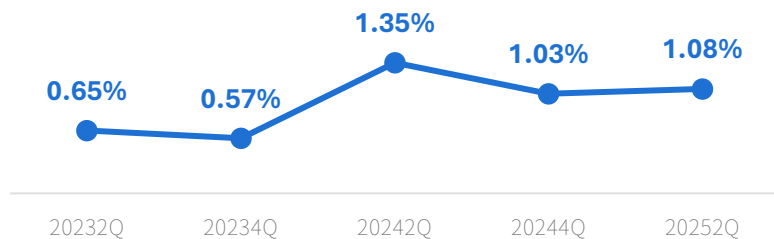
一方、「ライセンス数」は、利用プロダクトの数でカウントし、このケースの場合、2カウントとして算出します。

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

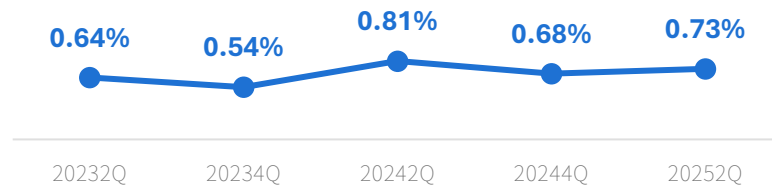
解約率の推移

- 今期から解約率をグロスとネットの双方で開示
- グロス指標では1%強となっているものの、ネット指標では安定的に低解約率（高更新率）にて推移
- 当中間期では会社解散等やGWSからM365への移管等の一時的な事由での解約が重なった事情あり

解約率の推移（Gross）※1



解約率の推移（Net）※2



※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

※2 月初売上高に対して解約された売上高の割合を解約率として算出

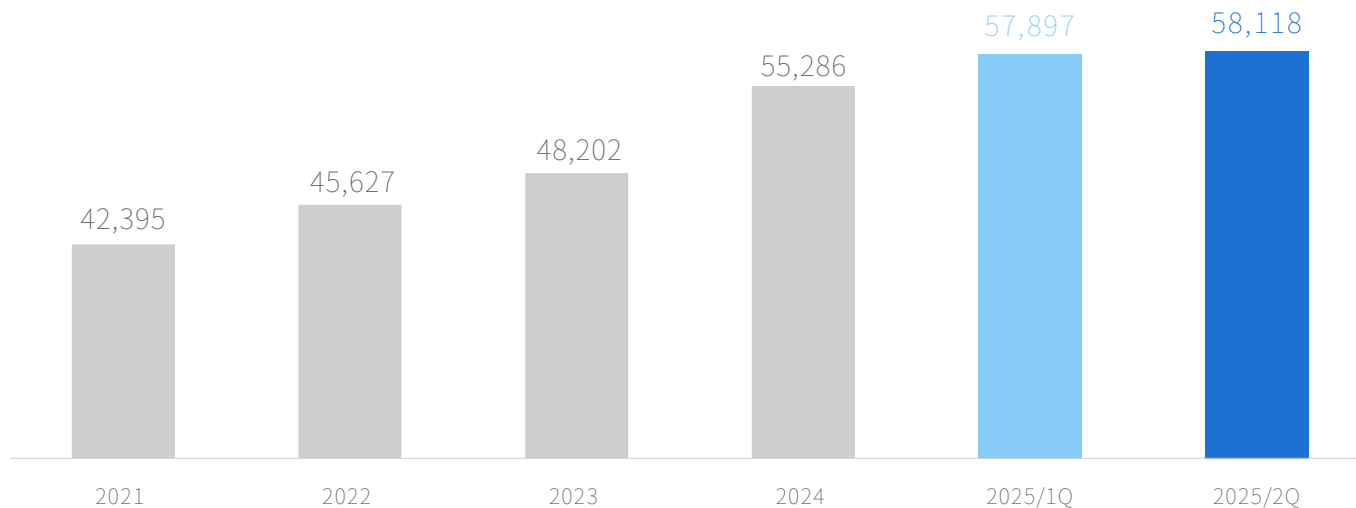
※3 上記において算出された解約率の平均値を用いて各通期累計の解約率を算出

1社（クライアント）当たりの販売額の推移

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や価格改定効果を主因として、1社（クライアント）当たりの販売額は継続的に増加

1社（クライアント）当たりの販売額（グロスMRR）の推移※

(円)



※ 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。なお、上記算出においては、gamba社、アイヴィジョン社を含めておりません。

Q. 2QにおいてUU数が減少した主な理由は。

GWSのリセラーマージン変更による影響（GWS利用顧客の他社パートナーへの移行、代理店経由での案件数の減少等）が一定落ち着きを見せたものの、会社解散・統合・事業縮小、GWSからM365への移管等の一時的な事由での解約が重なったこと等による。

Q. 解約率の開示方法を変更した理由は。

従来でグロスでの開示方法では、GWSの解約が解約率全体の数値を歪めてしまう弊害があったことから、この点をより適切に反映する目的で、ネットでの開示も行っている。具体的には、売上高がGWSの販売額から仕入高を控除したネット金額で計上されている一方で、解約率の算定は販売額のグロス金額で計算されており、解約金額（分子）の金額が大きくなってしまいうギャップを解消する目的となる。

Q. 業界特化型マーケティング施策（特に自治体向け）の進捗状況を教えてください。

中間期でも県庁などの自治体の獲得や3Q以降でも複数の自治体や教育機関からの受注が見えている状況で順調に進んでいるものと考えている。なお、自治体等では業務プロセスの効率化、働き方改革（テレワーク、ペーパーレス等）が経営課題に挙げられており、ICTツールの導入に関してもグループウェア、電子決済、勤怠管理の導入余地はまだあり、当社のビジネスチャンスは今後も広がる余地があると捉えている。

Q. UU数が減少しているが、SaaS売上高、営業利益が伸びている理由は。

UU数の減少は、契約ライセンス数のボリュームが大きい大手企業の解約が主要因である。そうした大手企業は、ライセンス数のボリュームが大きいことから契約時に利用料金のディスカウントを行うケースが一部存在している。そうした企業はグロスMRRが大きくなく、直近での解約はそうした企業が多いため、解約による売上/営利への影響は限定的だった。契約社数の順調な伸び、既存顧客のアップセル/クロスセルが好調なため、累計の有料ライセンス数は右肩上がりが増えており、それに伴い売上、営利が成長している。

3.

1. 2025年度 中間期 決算等の状況
2. 2025年度 中間期 KPIの状況
3. 主要トピックス
4. 中期経営計画の進捗状況

成長戦略

- (A)単価及び(B)利用者数（利用人数）を増加させる施策により更なる成長を企図
- 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）及び新規クライアント開拓等（M&A等含む）に関しても注力
- 24年度までは「日本モデルの海外展開」についても主要な成長戦略としていたが、海外に市場を展開するよりも国内市場をより拡大していくことが、企業価値の最大化に向けてより優先度が高いものと判断し、25年度は「M&Aの加速」を成長戦略に設定



■ 主要トピックス

プロダクト関連

- 株式会社パソナとの業務提携及び人材管理・採用支援ソリューションサービス「alooop」のリリースを発表
- AI関連の新機能の第2弾をrakumoケイヒにて追加
- AIアシスタント機能「rakumoエージェント」の開発が進行中
- 「rakumo for GWS」においてAI アシスタント機能搭載等の大型アップデート実施に伴う料金改定を実施

M&A関連

- スタートレ社を子会社化（WebサイトCMSの獲得、新規開拓営業力の強化、SMB向けの顧客基盤強化等を目的）
- エージェントシェア社を子会社化（HR領域におけるサービス拡充と「alooop」との高いシナジー発揮等を目的）

その他施策関連

- 業界セグメント特化型マーケティング施策の順調な進捗により、大型の自治体案件を獲得

パソナ社との業務提携及び「aloop」のリリースを発表

- HRテック分野における知見の獲得、企業の人事部門への営業パイプラインの獲得、サービス開発・リリースを強力に進めていくことを目的として、パソナ社との業務提携契約を発表 [\(Link\)](#)
- アルムナイやリファラルといった人材を管理し、採用活動を支援するサービス「aloop（アープ）」の提供を5月19日より開始。大型の機能アップデートを今年度下期に予定

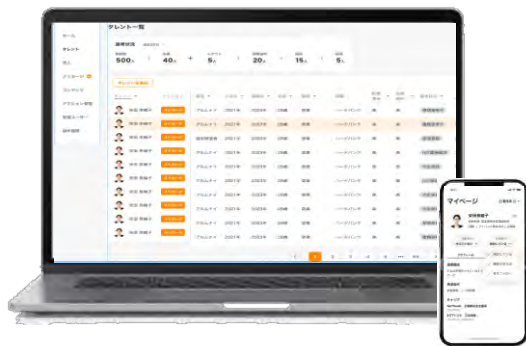




「再入社を当たり前。」

退職者と企業がシステムを介して
コミュニケーションできるようにし、
カムバック採用に繋げるサービス

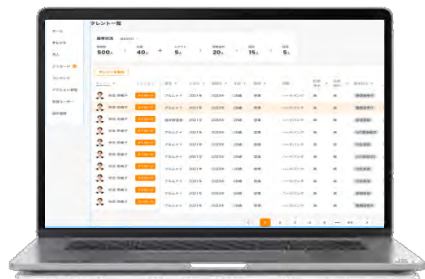
即戦力人材を費用のリスクなく
採用できるチャネルを
新しく構築



アルムナイ採用における課題を解決する 以下のサービスをパッケージとして提供

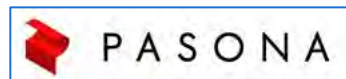
退職者管理システム

- ・退職者の情報を登録/管理
- ・退職者の現在の状況や転職意向を可視化
- ・退職者への情報配信、求人情報配信が可能



コーディネーター

- ・パソナ社の採用のプロがコーディネーターとして採用をサポート
- ・求人表作成や面談調整等、あらゆる採用業務を代行

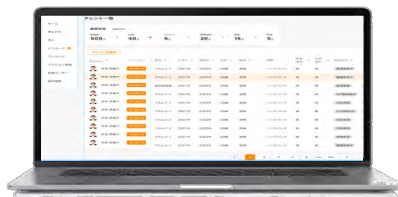


情報配信サポート

- ・退職者との関係性向上のための情報配信を実施
- ・再雇用された社員のインタビュー、会社の最新動向、イベント案内などの記事を無料で作成



アルumniだけでなく **全てのタレントの情報** を登録可能
情報配信などのコミュニケーションを行い、
アルumniと同じく採用に繋げる



アルumni

新卒・中途
選考参加者

採用イベント等
(キャリア登録)

従業員の友人
(リファラル)

rakumoシリーズにおけるAI機能への取り組み

- Google社が提供する生成AIプラットフォームを活用し当社サービス向けのAI機能をリリース（rakumoワークフロー、ケイヒ）
- AIアシスタント機能「rakumoエージェント」のリリースに向けた開発が急ピッチで進行中
- その他にも「仕事をラクに。オモシロく。」するAI機能の開発を継続中

Google社の
生成AIプラットフォーム

 Gemini

 Vertex AI

システム連携

 **rakumo** for Google Workspace



rakumo コンタクト



rakumo カレンダー



rakumo ワークフロー



rakumo ボード



rakumo キンタイ



rakumo ケイヒ

- 生成AIにより、領収書やレシートの写真を自動で読み取り・入力可能となるOCR機能が実装
- 「スマートフォンで撮影した画像をPCに送る作業」や「領収書に記載された金額・登録番号の転記」が不要になり、入力時間の短縮や入力ミスを軽減



The image displays three sequential screenshots of the rakumo app interface, illustrating the receipt upload process.

Screen 1: 領収書をアップロード (Upload Receipt)

Header: rakumo 斉藤 恵介

Section: 領収書をアップロード

Text: 添付する領収書をアップロードしてください。

Section 1: ① 紙の領収書の場合 (JPEG)

Text: 以下の点をご確認ください。

- ・領収書である
- ・読み込んだ画像が原本と同一である
- ・数字等が判読できる
- ・JPEG 形式の画像ファイルである
- ・フルカラーの画像である

Section 2: ② 電子取引の領収書の場合 (PDF)

Text: 以下の点をご確認ください。

- ・電子取引の領収書である
- ・紙の領収書をスキャンしたファイルではない

Button: アップロードする...

Screen 2: 領収書をアップロード (Upload Receipt)

Header: rakumo 斉藤 恵介

Section: 領収書をアップロード

Text: 添付する領収書をアップロードしてください。

Section: 以下の点をご確認ください。

- ・領収書である
- ・読み込んだ画像が原本と同一である
- ・数字等が判読できる
- ・JPEG 形式の画像ファイルである
- ・フルカラーの画像である

Section: プレビュー

Image: Preview of a scanned receipt.

Button: 保存する

Screen 3: 経費精算書を選択 (Select Expense Statement)

Header: rakumo 斉藤 恵介

Section: 経費精算書を選択

Text: 新しい精算書を作成する

Section: ① 読み取った明細について

Text: 保存すると経費精算書に追加されます。経費精算書の提出は PC で行ってください。

Section: 経費: 1件目

Text: 経費発生日

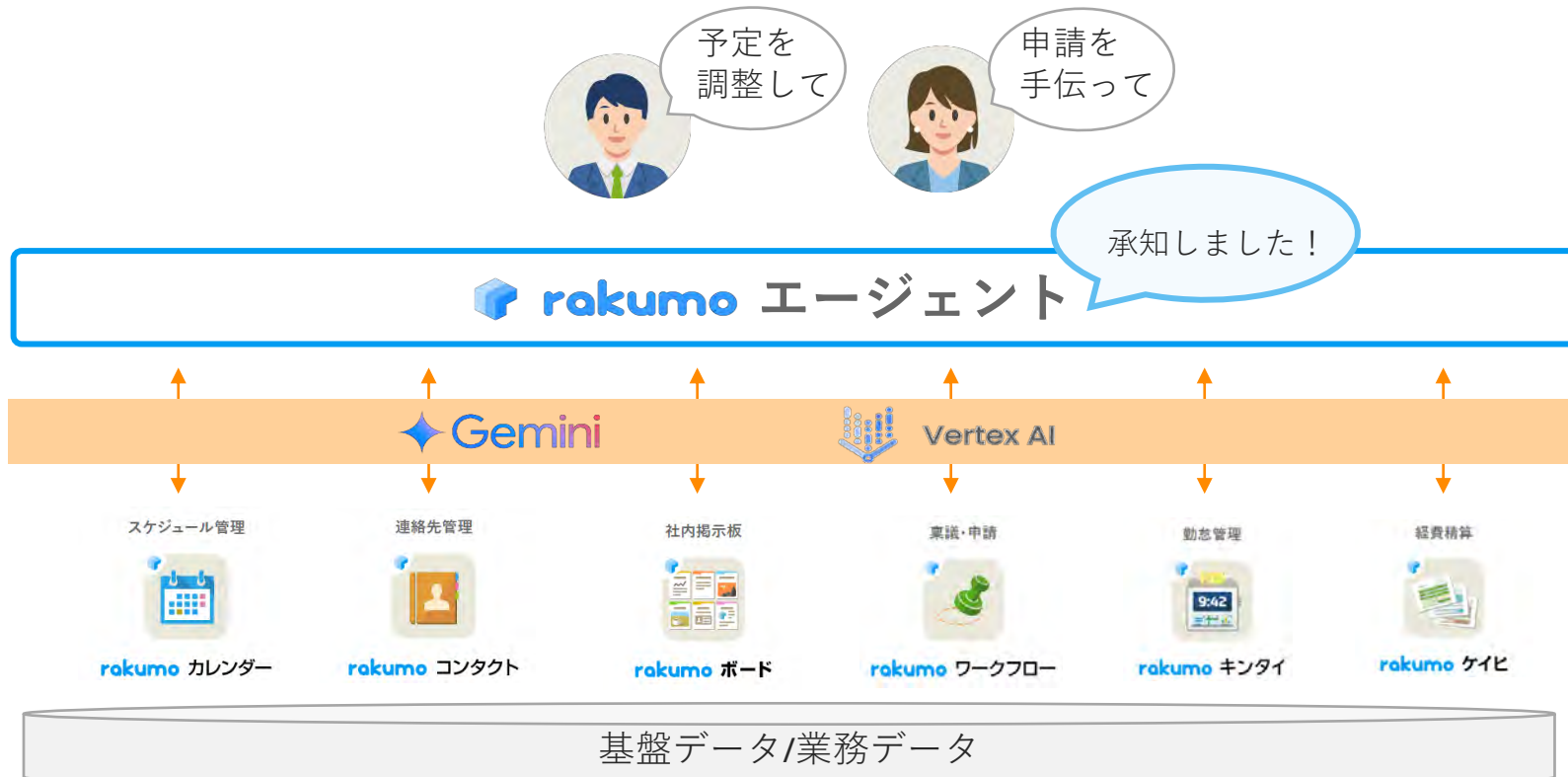
Text: 2025/05/14

Text: 金額

Text: 1,820 円

Button: 保存する

生成AIを活用し、rakumoの各サービスを 対話形式で便利に活用できる「rakumoエージェント」の開発に着手



rakumoエージェント～rakumoカレンダーの場合①

特定の人との予定調整を、エージェントと会話しながら
効率よく設定が可能に

<サービスイメージ>

The screenshot displays the rakumo web application interface. On the left, a sidebar lists departments: 事業部門, 開発部門, 管理部門, 監査役会, アルバイト, Vietnam支社, パートナー, and その他 (システム利用). The main area shows a calendar for the week of May 12-18, 2018. Events are listed for three individuals: 白須 次郎, 根岸 高久, and 松本 愛華. Each event entry includes a time slot and a description. On the right, a chat window titled 'rakumo エージェント' is open, showing a conversation about scheduling. The chat includes a confirmation of the booking, a request for a meeting room, and a list of available time slots for May 14, 18, and 21.

Calendar View (May 12-18, 2018):

Day	5/12 (Mon)	5/13 (Tue)	5/14 (Wed)	5/15 (Thu)	5/16 (Fri)	5/17 (Sat)
白須 次郎	10:00-12:00: 開発部打ち合わせ 16:00-17:00: 読書会 Tidy-Fi	10:30-11:00: 開発部打ち合わせ 11:00-12:00: 読書会 Tidy-Fi 14:30-15:00: 読書会 Tidy-Fi	14:30-15:00: 読書会 Tidy-Fi		14:00-15:30: デザイン部会 18:15-20:00: (予定あり)	
根岸 高久	10:00-12:00: 読書会 Tidy-Fi 14:30-15:00: UEPN キックオフ	14:30-15:00: 読書会 Tidy-Fi	9:00-10:00: 健康診断	14:30-15:00: 読書会 Tidy-Fi	14:00-15:30: デザイン部会 18:15-20:00: (予定あり)	
松本 愛華	16:00-17:00: 読書会 Tidy-Fi	15:00-16:00: 読書会 Tidy-Fi	15:00-16:00: 読書会 Tidy-Fi	15:00-16:00: 読書会 Tidy-Fi	14:00-15:30: デザイン部会 18:15-20:00: (予定あり)	

Chat Window (rakumo エージェント):

- 予定を登録したい
- 予定の登録ですね。どのような予定を登録したいですか?
- 私と @白須次郎 で取引先とMTGをします。来週以降の候補日程をいくつかください
- かしこまりました。会議の場所はどこにしますか?
- 5階の会議室5 を使いたい
- 5階の会議室5 を含めた候補日程です:
- あなた: 白須次郎さん、5階の会議室5の空き時間
- 5月 14日 15時～16時
- 5月 18日 11時～12時
- 5月 21日 11時～12時
- 選択した日に予定を登録する
- まとめて仮予定をいれる
- TASK / 予定を登録
- ペンボックス

rakumoエージェント～rakumoカレンダーの場合②

設定した打ち合わせで会議室が予約できていないことを
エージェントがお知らせし、予約可能な会議室をレコメンド

<サービスイメージ>

The screenshot displays the rakumo calendar interface. On the left, there's a sidebar with a 'Calendar List' (カレンダーリスト) and a 'Calendar' (カレンダー) section. The main area shows a calendar for May 12th to 18th. A meeting room booking recommendation overlay is visible on the right side of the calendar.

Calendar Interface Details:

- Calendar List (Left Sidebar):** Includes sections for 'Personnel' (人・組織), 'Departments' (部署), and 'Calendar' (カレンダー). The 'Calendar' section lists various departments like 'Sales Department' (営業部門), 'Development Department' (開発部門), 'Management Department' (管理部門), 'Supervisory Committee' (監査役会), 'Part-time' (アルバイト), 'Vietnam Branch' (Vietnam支社), 'Partner' (パートナー), and 'Others (System Utilization)' (その他 (システム利用)).
- Calendar View (Main Area):** Shows a weekly view for May 12th to 18th. The calendar is organized by department, with entries for 'Sales Department' (営業部門), 'Development Department' (開発部門), and 'Management Department' (管理部門). Each entry includes a time slot and a description of the meeting.
- Meeting Room Booking Recommendation Overlay (Right Side):**
 - Header:** rakumo エージェント
 - Message:** お邪魔してすみません。明後日 (5月8日) 14時からの予定「1on1 /w 日州さん」ですが、会議室が予約されていないようです。今なら以下の会議室が空いていますが、会議室も予約しますか？
 - Buttons:** 予約して (Book), 予約は不要 (No booking needed)
 - Recommended Meeting Rooms:**
 - 空いている会議室 (Available meeting rooms)
 - ☐ 5階 会議室10 (4人)
 - ☐ 6階 会議室4 (6人)
 - ☐ 5階 会議室5 (4人)
 - ☒ 5階 フォンブース (1人) オススメ (Recommended)
 - Footer:** ご指示ありがとうございます。5月6日 14時からの予定「1on1 /w 日州さん」の利用設備に、5階 フォンブース (1人) を追加しました！ (Thank you for your instruction. I have added the 5th floor Fonbooth (1 person) to the equipment for the 5/6 14:00 reservation '1on1 /w 日州-san').
 - Buttons:** 入力してください (Please enter), 入力ボックス (Input box)

rakumoエージェント～rakumoボードの場合

ボードに投稿した内容を、未読の方に
リマインドするかをエージェントが提案

＜サービスイメージ＞



見積書の内容から、適切な申請書の選択、
申請文書の作成をエージェントが実行

<サービスイメージ>



The screenshot displays the rakumo workflow interface. On the left, a sidebar contains navigation links: Gmail, カレンダー, コンタクト, ワークフロー, ボード, ケイビ, キンタイ. The main area shows a 'ワークフロー' (Workflow) view with a table of applications. The table has columns for '優先' (Priority), '番号' (Number), '申請区分' (Application Category), and '件名' (Subject). The table lists an application for '中途入社PC' (New Hire PC) with details: 申請部署 (Department) 営業二課, 申請者 (Applicant) 高木 裕輔, 申請日 (Application Date) 2023/12/26 16:49, 優先度 (Priority) 指定なし, 番号 (Number) 23-12-26-IT機器購入申請-742号, 申請区分 (Application Category) IT機器購入申請, 状況 (Status) 進行中, 件名 (Subject) 中途入社PC購入申請(原田分) 社員番号: 142, 購入物 (Purchase Item) PC, 品名・型番 (Product Name/Model) PC-360EM, 申請理由 (Reason for Application) 中途入社社員(原田分)のための新規購入, 契約方法 (Contract Method) 購入, セットアップ対応 (Setup Support) checked, and 納入希望時期 (Desired Delivery Date) (入力されていません). A confirmation dialog is overlaid on the right, asking for confirmation to create a software purchase application. It includes a '見積書を選択' (Select Quote) button and a 'お見積書: 楽雲株式会社様.pdf' (Quote: Rakumo Co., Ltd. .pdf) link. Below the dialog, a table shows the application details: 購買目的 (Purchase Purpose) 営業資料作成の効率化, 予算担当部署 (Budget Department) デザイン部, 品名 (Product Name) セールスツール 2025 Pro, 価格 (Price) 225,000 円, 購買担当者 (Purchase Officer) 白洲 太郎, and 見積書 (Quote) お見積書: 楽雲株式会社様.pdf. At the bottom of the dialog are buttons for '申請を進める' (Proceed with Application), '修正する' (Revise), and '申請しない' (Do not Apply).

優先	番号	申請区分	件名
			中途入社PC

申請部署	申請者	申請日	優先度	番号	申請区分	状況	件名	購入物	品名・型番	申請理由	契約方法	セットアップ対応	納入希望時期
営業二課	高木 裕輔	2023/12/26 16:49	指定なし	23-12-26-IT機器購入申請-742号	IT機器購入申請	進行中	中途入社PC購入申請(原田分) 社員番号: 142	PC	PC-360EM	中途入社社員(原田分)のための新規購入	購入	✓	(入力されていません)

申請 - 全ての申請

印刷 リンクをコピー コピー申請 関連申請 (0) フォロー中

申請情報

申請部署 営業二課

申請者 高木 裕輔

申請日 2023/12/26 16:49

優先度 指定なし

番号 23-12-26-IT機器購入申請-742号

申請区分 IT機器購入申請

状況 進行中

件名 中途入社PC購入申請(原田分) 社員番号: 142

購入物 PC

品名・型番 PC-360EM

申請理由 中途入社社員(原田分)のための新規購入

契約方法 購入

セットアップ対応 ✓

納入希望時期 (入力されていません)

申請を進める 修正する 申請しない

TASK / 申請書を作成

購入ボックス

大幅アップデートに伴う一部rakumo製品の価格改定 [\(Link\)](#)

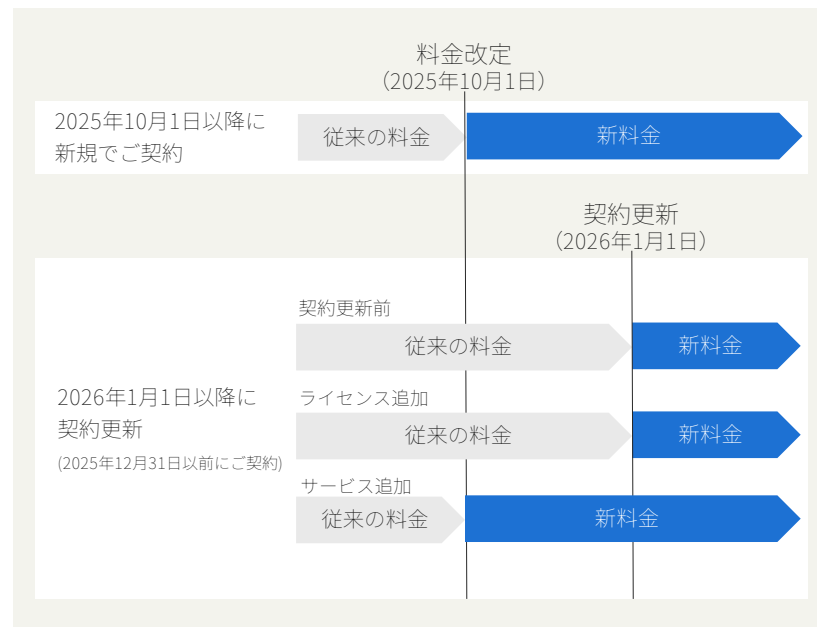
- 「rakumo for GWS」の大幅アップデートや、生成AIを活用した機能強化、複数の有償オプションの標準化等に伴い、下記スケジュールにて一部rakumo製品の利用料金改定を行うことを決定
- 価格改定による既存クライアントの売上増加効果は、主に2026年度から寄与し、フルに寄与するのは2027年度となる

従来の料金と改定後の新料金

	従来の料金 (1ユーザーライセンス / 月)	改定後の新料金 (1ユーザーライセンス / 月)
rakumo カレンダー	150円	200円
rakumo ボード	200円	300円
rakumo コンタクト	100円	130円
rakumo ワークフロー	300円	500円

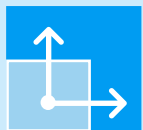
	従来の料金 (1ユーザーライセンス / 月)	改定後の新料金 (1ユーザーライセンス / 月)
rakumo Basic パック (rakumo カレンダー / ボード / コンタクト / ワークフロー)	490円	680円 (通常料金 1,130円) 約40% OFF
rakumo Suite パック (rakumo カレンダー / ボード / コンタクト / ワークフロー / キンタイ / ケイビ)	880円	1,100円 (通常料金 1,730円) 約37% OFF

新料金の適用時期



スタートレ社を子会社化-M&Aを実現した意義

1



事業領域の拡大
(CMS領域への展開)

- 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、スタートレ社の買収を通して、CMS領域でプロダクトを獲得

2



顧客基盤、
開発力の活用
によるシナジー

- 相互の顧客基盤を活用したクロスセル
 - rakumo約2,500社の顧客網
 - 中部地域を中心としたスタートレ社の130社/上場クライアントが中心
- 開発力の活用: rakumo ベトナム拠点の開発リソースによるスタートレ社プロダクトの強化

3



中期経営計画値
コミットメントの
着実な実現

- スタートレ社の参加により、グループとしてARR 6億円規模、調整後EBITA※ 1.5億円規模の増加効果を期待

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。

エーエージェントシェア社を子会社化-M&Aを実現した意義

1



HR領域における プロダクト拡充

- 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



顧客基盤、 開発力の活用 によるシナジー

- 相互の顧客基盤を活用したクロスセル
 - rakumo約2,500社の顧客網
 - エー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エージェントシェア社プロダクトの強化

3



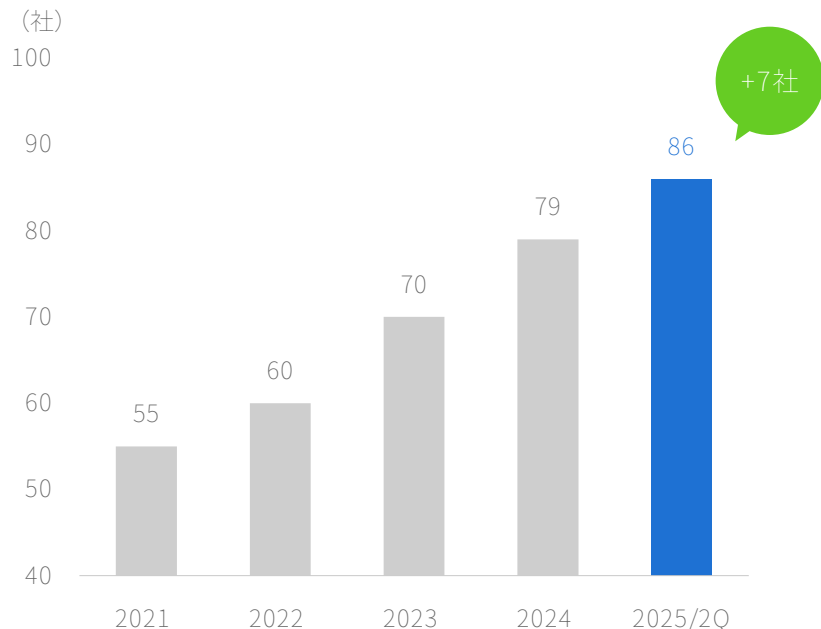
中期経営計画値 コミットメントの 着実な実現

- エー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

業界セグメント特化型マーケティング施策により、自治体案件の獲得が順調に推移

- 中間期において、4,000 IDを超える大型案件を獲得
- 3Q以降においても、7,000IDを超える案件を含む複数の大型案件の獲得を企図

特定業界クライアント※社数の推移（累計）



特定業界クライアント（一例）



※「特定業界クライアント」は、自治体、教育機関、医療分野に属するクライアントと定義しております。

Q. スタートレ社、エーエージェントシェア社の子会社化によりどのようなシナジーの創出を想定しているか。

スタートレ社については、SMBを中心に3,100社以上の取引実績を有することから「rakumo」や「gamba!」とのクロスセル、そして高い営業力と実績を有していることからrakumo営業チームと連携して営業力を強化していくことなどを想定している。また、エーエージェントシェア社については、HRの採用領域において強みを有していることから「aloop」とのクロスセル、パソナ社との連携による拡大、そしてrakumoベトナムと連携してのプロダクト開発・強化を進めていく。

Q. 再度rakumo製品の価格改定を行う理由は。

組織のさらなる業務効率化に貢献する目的で、「rakumo for Google Workspace」の大幅アップデートや、生成AIを活用した機能強化、有償オプションの一部標準化などrakumo製品自体の大型の強化を行うことを背景としている。

Q. 生成AI機能をリリースしたが、クライアントからの評判はどうか。

多くのお客様から利用してもらっており、関連セミナーへのお申し込みいただいている状況で、高い関心と期待をいただいているものと考えている。また、AIアシスタント機能「rakumoエーエージェント」や、その他のAI機能を開発・リリースすることで、今後できるだけ多くのお客様にご利用いただけるよう引き続き開発を進めている状況。

Q. aloopリリース後の反響は。

詳細については控えさせていただくが、パソナ社と連携の上で営業活動を進めており、既に複数社で確度の高い案件が見えている状況。なお、26年度で本格的な受注と単月黒字化、27年度で本格的な収益化を目標としている。

4.

1. 2025年度 中間期 決算等の状況
2. 2025年度 中間期 KPIの状況
3. 主要トピックス
4. 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の進捗状況①

中期経営計画（25年度～27年度）で掲げた各目標値がそれぞれ順調に進捗した

	目標値	進捗状況	補足説明
ARR	30億円	16.0億円 (進捗率53.3%)	■ SaaSサービスが順調に進捗 ■ 現状の数値にはグループ化した2社は未反映だが、グループ化前の数値で簡易的に概算するとARRは23億
調整後EBITA	10億円	※ (25年度中間期2.8億)	■ 25年度の業績予想5億円に対する進捗率は55.9%と順調に進捗 ■ 取得した2社が通期で寄与することで大きな貢献を企図
営業利益	7億円	※ (25年度中間期2.2億)	■ 25年度の業績予想4億円に対する進捗率は56.1%と順調に進捗 ■ 取得した2社が通期で寄与することで十分な貢献を企図
M&A投資額	30億円	16.3億円 (進捗率54.3%)	■ 25年7月にスタートレ社を、25年8月にエーエージェントシェア社をグループ化
配当性向	30%	20.2% (25年度配当予想9円)	■ 25年度配当予想9円÷連結業績予想EPS44.61円で算定

※ 中間期時点では年間実績が確定していないことから、期末のみで開示を行う予定

中期経営計画の進捗状況②

中計の達成に向けた①～③の各目標が25年度中間期時点においてそれぞれ順調に進捗した

中間期において実行したアクション

下期において実行予定のアクション

1

既存
rakumoの
グロース

- 生成AI機能をrakumoワークフロー及びケイヒにてリリース
- 大幅アップデート等に伴う一部rakumo製品の価格改定を発表
- BDR体制の構築等による営業体制の強化
- 業界特化型マーケティング施策の実行による自治体案件等の獲得が進捗

- 「rakumo for GWS」の大型アップデートへ向けた開発を強化
- 25年10月よりrakumo製品の価格改定を予定
- スタートレ社と連携しての営業力強化
- スタートレ社及びエージェントシェア社の顧客基盤も活用したクロスセル

2

新領域での
プロダクト
展開

- パソナ社との業務提携及び「aloop」のリリース
- M&Aによる新規プロダクトの獲得

- 「aloop」の大型機能アップデートと展示会出展やウェビナー実施など販促を強化
- rakumoシリーズの対応プラットフォーム拡大

3

M&Aの加速

- 連続的なM&Aの実現に向けた外部パートナーを含めた体制を構築の上で検討を実施
- スタートレ社及びエージェントシェア社のM&Aを実行

- スタートレ社及びエージェントシェア社のPMIを攻め・守りの両面で適時適切に実行
- 来期のM&A実行に向けたソーシングを継続



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。



- 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。