AvePoint Japan株式会社との業務提携について

2025年9月1日 | 東証グロース 4060

rakumo

目次

1. 本件の目的・概要
2. AvePoint Japan社の概要
3. 取り組みの意義/今後の展望

1. 本件の目的・概要

2. AvePoint Japan社の概要

3. 取り組みの意義/今後の展望

1.

AvePoint Japan社との業務提携及びrakumo for Microsoft 365の提供

- Microsoft 365のプラットフォーム上でグループウェアSaaS「rakumo」シリーズの提供を行うことを目的として、Microsoft 365上でSaaSビジネスを行っており、知見と実績があるAvePoint Japan社と業務提携を実施

rakumo × AvePoint

業務提携

Microsoft 365プラットフォームでのサービスの共同開発

強み

・Google/Salesforce社との強固なパートナーシップ
・ Google/Salesforceのプラットフォームでのプロダクト開発力
・rakumoシリーズのブランド力

強み

・Microsoft社との強固なパートナーシップ
・Microsoft 365のプラットフォームでのプロダクト開発力

rakumo for Microsoft 365
Powered by AvePoint

第1弾として9月より rakumoカレンダー、rakumoコンタクトを販売開始

rakumo for Microsoft 365の提供サービスについて

- 「rakumo for Google Workplace」と同様のインタフェース・機能をMicrosoft 365上で実現

スケジュール管理
rakumo カレンダー for Microsoft 365

どの組織にもフィットする、使いやすいカレンダー

- 直感的に使えるUIでマニュアルいらず
- 複数人の予定が見やすい
- 運用管理やメンテナンスがラク

連絡先管理
rakumo コンタクト for Microsoft 365

社員名簿として管理できる共有アドレス帳

- 管理者が一括で管理することができる組織アドレス帳
- スマホからメール・電話が可能
- クラウドなので端末に情報を残さずセキュリティも万全

「rakumo for Microsoft 365」のサービス提供/ビジネスのスキーム

- AvePoint Japan社に対して、Microsoft 365プラットフォームでの「rakumo」シリーズの開発/サービス提供を許諾し、開発/販売のノウハウ提供を含めた支援を当社が実施

ⅰ. rakumoプロダクトのMicrosoft 365プラットフォームでの開発/サービス提供の許諾
ⅱ. rakumo ブランドの利用権の提供
ⅲ. rakumo for Microsoft 365の開発支援
ⅳ. rakumo for Microsoft 365の販売/販売支援

ⅰ. rakumo for Microsoft 365の開発
ⅱ. rakumo for Microsoft 365のサービス提供
ⅲ. rakumo for Microsoft 365の販売活動

AvePoint Japan社のrakumo for Microsoft 365のライセンス売上額の一定割合が、ストック収益として当社に計上されるビジネススキーム

当社のグループウェア市場を対象としたビジネスにおける影響

- 「rakumo for Microsoft 365 」の提供により、国内のグループウェア市場の大部分に対してrakumoシリーズの提供が可能に。

国内のグループウェア市場(1)

3,475億円

Google Workspace

rakumo for Google Workspace

Microsoft 365

rakumo for Microsoft 365
Powered by AvePoint

出所：(1) 富士キメラ総研 「ソフトウェアビジネス新市場2022年版」 2026年市場規模数値より抜粋

1. 本件の目的・概要

2. AvePoint Japan社の概要

3. 取り組みの意義/今後の展望

2.

AvePoint Japan株式会社の会社概要

- アメリカのAvePoint Inc.（2021年米国ナスダック市場上場）の子会社として2008年に会社設立。以降、Microsoft 365などのクラウド環境におけるデータ管理、保護、移行に特化したソリューションを提供。

社名	AvePoint Japan株式会社
本社	東京都港区高輪 4-10-18 京急第一ビル 11 階
代表	代表取締役　塩光 献
設立	2008年6月
従業員数	87名（2025年8月末時点）
受賞実績	Microsoft Japan Partner Award受賞 (2022年, 2023年, 2024年)

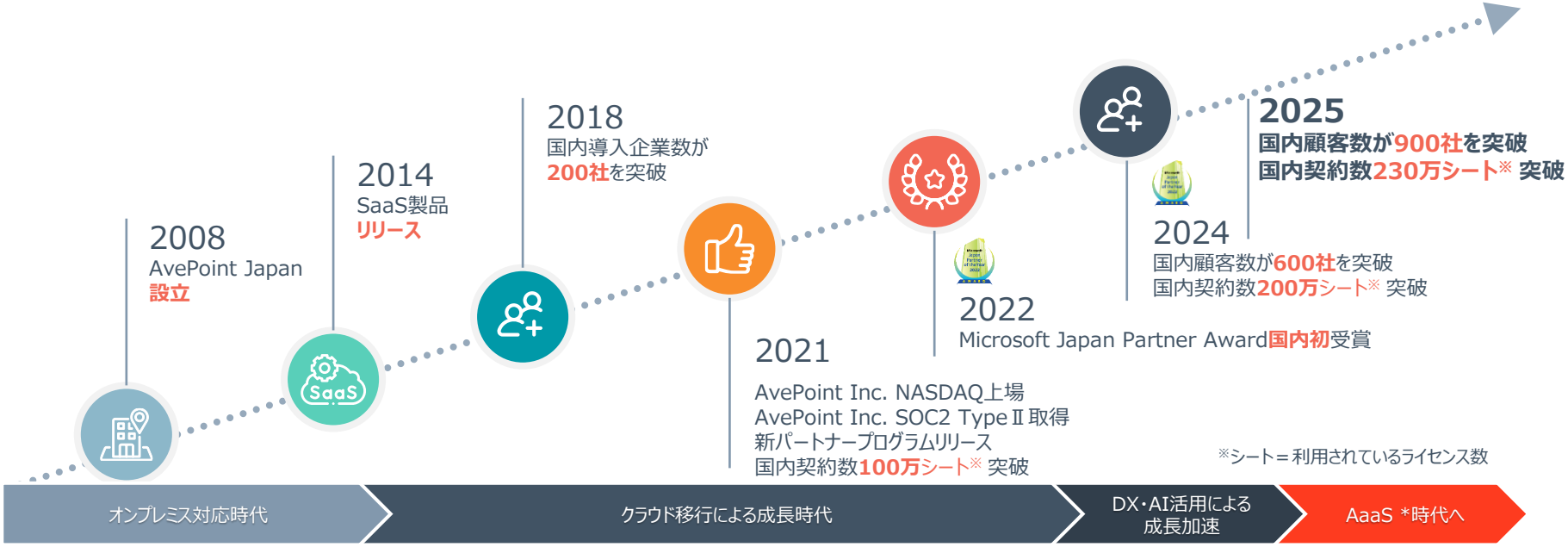
ビジネスの柱

日本市場に最適化した以下分野のソリューションを展開

運用管理　データ保護　移行

AvePoint Japan社の沿革

日本進出から18年目を迎え、契約企業数は **900社**を突破



AaaS：Agent as a serviceの略。生成AIやマルチAIエージェントによる業務自動化をSaaSとして提供する次世代のサービス形態。

AvePoint Japan社が提供するソリューション

クラウドサービスのデータ移行、運用管理・データ保護し
安全なコラボレーション環境を実現する
最先端 SaaS & データ管理プラットフォーム

データセキュリティ・保護

効果的かつ効率的にレジリエンスを確保
データ保護規制への対応、重要な記録の保存、事業継続の確保を実現します

- AvePoint Cloud Backup
- AvePoint Opus

データガバナンス

デジタルワークプレイスの運用能力を確保
自動化されたガバナンスのためのフレームワークを提供することで実現します

- AvePoint Cloud Governance
- AvePoint EnPower
- AvePoint Insights For Microsoft 365
- AvePoint Policies For Microsoft 365
- AvePoint Cense

生産性向上

レガシーデータ、ビジネスプロセス、従業員スキル
データやプロセス、トレーニングをクラウドへ移行し、デジタルトランスフォーメーションを実現します

- AvePoint MyHub
- AvePoint FLY
- AvePoint DMS Online
- AvePoint Confide
- AvePoint Portal Manager
- tyGraph
- AvePoint Curricula For Corporate Learning

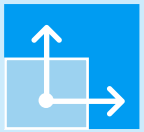
Power Platform / Microsoft Viva / Azure VMs / AAD / Microsoft 365 / Google Workspace / Salesforce / Dynamics / On-Prem

1. 本件の目的・概要
2. AvePoint Japan社の概要
3. 取り組みの意義/今後の展望

3.

AvePoint Japan社との業務提携を実現した意義

1



事業領域の拡大（M365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、今回の業務提携を通してMicrosoft 365プラットフォームでのビジネス展開を実現

2

両社の営業リード/既存顧客、販売パートナーによるマーケティングのシナジー

- **両社の営業リード/既存顧客を活用した営業活動**
  - rakumoが保有する約2千社のMicrosoft 365を利用している顧客リードへの営業
  - AvePoint Japan社の既存顧客900社への営業
- **両社が提携している約100社超の販売パートナー経由での販売**

3

中期経営計画値コミットメントの着実な実現

- 当社側の開発投資が発生しないため、収益率の高いビジネススキームを実現
- **2027年度で売上/営利で数億円規模の貢献を計画**
- rakumo製品の解約率の低減にも寄与

中期経営計画の進捗状況

注力領域での戦略を着実に実行中。AvePoint Japan社との業務提携は、Microsoft 365プラットフォームへのrakumoシリーズの展開に向けた戦略的な取り組みの位置付け

	中間期に向けたアクション	アクションの進捗状況
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	● 「rakumo for GWS」の大型アップデートへ向けた開発を強化中 ● 25年10月よりrakumo製品の価格改定を予定 ● 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	● 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”	● 「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M365市場への展開** **今次発表のフォーカス**
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	● スタートレ社及びエージェントシェア社のM&Aを実行/PMI推進中 ● 来期のM&A実行に向けたソーシングを継続

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。