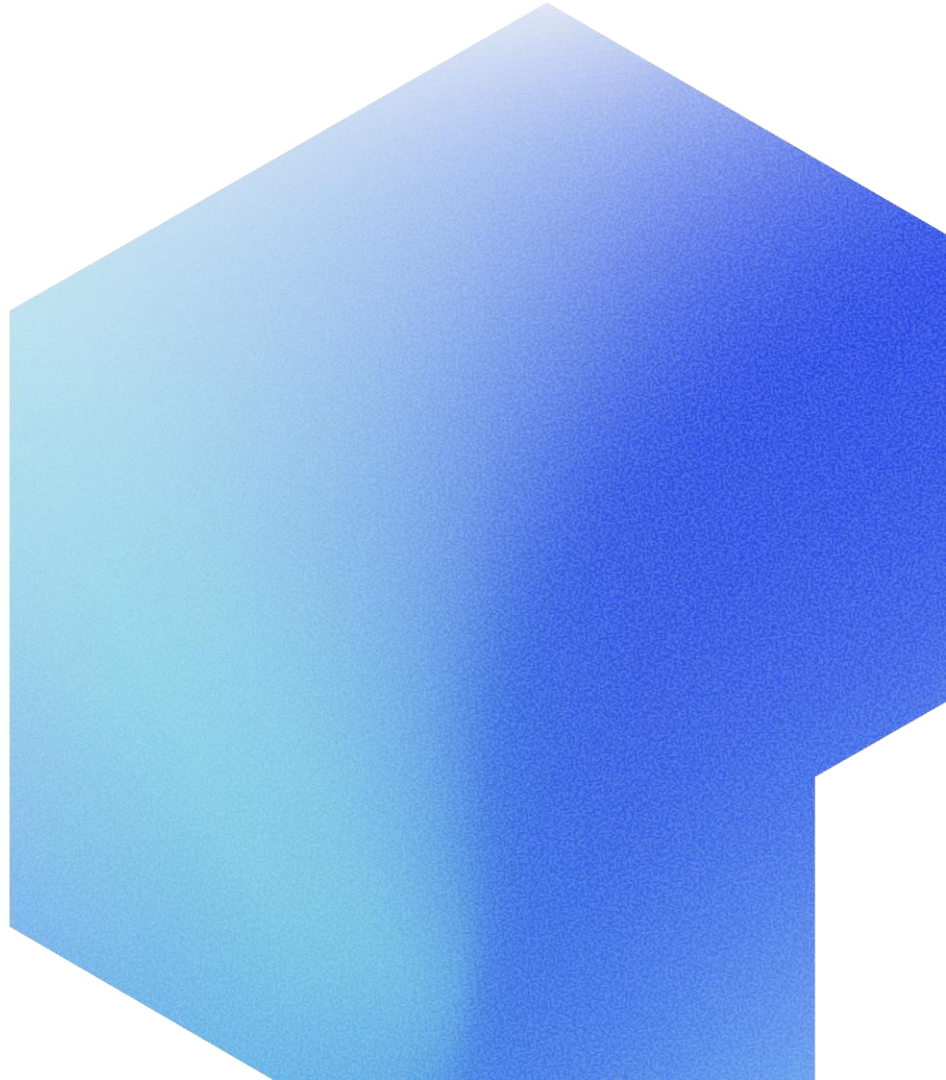


IR Presentation

2026年12月期 中間期決算説明資料

2026年8月13日 | 東証グロース 4060



ARR

(※1)

20.1億円
(YoY+26.2%)

ARPU

(※2)

778千円
(YoY+22.1%)

有料ライセンス数

126万ID
(YoY+4.1%)

ライセンス売上高

10.8億円
(YoY+37.7%)

調整後EBITA

(※3)

3.7億円
(YoY+ 33.7%)

営業利益

2.6億円
(YoY+ 16.3%)

1. Annual Recurring Revenue。2026年6月末時点のMRR（Monthly Recurring Revenue）を12倍して算出。なお、DEGINAのHP製作販売等の非継続的な売上高を除いて算出
2. Average Revenue Per User。2026年6月末時点のARRをrakumo（Smart Visionを除く）の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費用等）+株主優待費用」として算出

2026年度 中間期 決算概要

- rakumoサービスの売上高が799百万円と前年同期比で15.7%増と順調に推移
- rakumoサービスの成長・価格改定効果を主因として、調整後EBITA (※)は373百万円（同33.7%増）、営業利益は261百万円（同16.3%増）と大幅な増益を達成
- 調整後EBITAマージンは34.1%（同0.7pt減）、営業利益率は23.8%（同4.2pt減）と減少
- クライアント数、有料ライセンス数は継続的に増加
- 26年度業績予想に対して順調に進捗（売上高47.1%、調整後EBITA48.6%、営業利益47.4%）

主要トピックス

- 「rakumo for Google Workspace」の大型アップデートに伴う既存顧客向けの価格改定を2026年1月より開始し、上期でMRRが15百万円向上と順調に推移
- 自治体向けでは複数の大型案件で内示を獲得するなど、商談数は既に前年度通期実績の80%に到達
- 「rakumoワークフロー」向けのrakumoエージェントの開発を開始。26年度中の提供開始を予定
- GVA TECH社の法務オートメーションSaaS「OLGA」と「rakumoワークフロー」のシステム連携を開始
- 生成AIを活用した開発が本格化し、rakumoシリーズの開発者の生産性が前年同期比+38%に向上

※ 「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費用等） + 株主優待費用」として算出

1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 中間期 決算等の状況
3. 2026年度 中間期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. 中期経営計画の進捗状況
6. Appendix

1.

1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 中間期 決算等の状況
3. 2026年度 中間期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. 中期経営計画の進捗状況
6. Appendix



仕事をラクに。オモシロく。

企業における業務の生産性・効率性（働き方）
の向上に貢献するサービスを、
クラウド上でサブスクリプション型の
ビジネスモデルで提供

会社名	rakumo 株式会社
代表取締役社長	清水 孝治
設立日	2004年12月17日
本社所在地	東京都千代田区麹町3-2 垣見麹町ビル6階
上場市場	東京証券取引所グロース（証券コード：4060）
資本金	403,892千円（2026年6月末現在）
従業員数	約130名（2025年12月末時点）（連結）
事業内容	・ rakumo製品、alooop製品等の開発・販売 ・ 情報通信機器、ソフトウェアの販売 ・ 上記に付随した導入支援サービス
グループ会社	株式会社gamba/株式会社DEGINA/株式会社エージェン ティア/RAKUMO COMPANY LIMITED（ベトナム）

役員の紹介

経営・事業ノウハウ、IT技術、財務税務など、バランスの取れた体制を構築



清水 孝治 代表取締役社長 グループCEO

2001年 ニフティ株式会社 入社
2014年 Jibe Mobile株式会社（現Automagi(株)）入社
2014年 同社 取締役
2021年 SREホールディングス株式会社 入社
2023年 同社 常務執行役員
2024年 当社入社 事業担当執行役員COO
2025年 当社 代表取締役社長（現任）

代表取締役がこれまで培った以下の経験や実績を、中計の実行力に転換

1. SaaS事業/AI事業での新規事業開発/推進
2. M&A及びPMI
3. 法人営業を中心とした営業業務全般



石田 和也 取締役CTO プロダクト部長

2005年 株式会社アイ・デザイン・システムズ
（現株式会社ディー・ビー・アイ）入社
2010年 当社入社
2020年 当社執行役員プロダクト部長
2022年 当社取締役CTO兼プロダクト部長（現任）

石曾根 健太 取締役CFO

2013年 有限責任 あずさ監査法人入所
2022年 当社入社 経営管理部長
2024年 当社執行役員経営管理部長
2024年 当社取締役CFO（現任）



社外役員（取締役/監査役）

金子 昌史

2024年 当社取締役（現任）
主な経歴：アドバンテッジアドバイザーズ(株)ディレクター

秦 美佐子

2019年 当社常勤監査役（現任）
主な経歴：優成監査法人（現太陽）、秦美佐子事務所設立 所長

野口 誉成

2017年 当社監査役（現任）
主な経歴：日本オラクル、CARTA HOLDINGS常勤監査役

中野 玲也

2024年 当社監査役（現任）
主な経歴：森・濱田松本法律事務所 パートナー

Google , Microsoft がシェア 9 割のグループウェア市場。

2 社と「競争」ではなく「協働」するグループウェア、
それが『rakumo』サービス



事業の概要（rakumoサービス）

- 「Google Workspace」、「Sales cloud」、「Microsoft 365」のプラットフォームをより使いやすく、足りない機能を追加することで、オフィスツールをより楽にご利用いただくためのアドオンツールを提供

rakumo for Google Workspace

Google Workspace のユーザー管理等の基盤を共通利用
グループウェア領域のサービスを提供

rakumo キンタイ

rakumo ワークフロー

rakumo ケイビ

rakumo カレンダー

rakumo ボード

rakumo コンタクト

rakumo for Salesforce

Salesforce を使いやすいグループウェアに進化させる
クラウド拡張ツールを提供

rakumo ソーシャル
スケジューラー

rakumo Sync

カレンダー

カレンダー

rakumo for Microsoft 365
Powered by AvePoint

Microsoft 365 のユーザー管理等の基盤を共通利用
グループウェア領域のサービスを提供

rakumo カレンダー

rakumo ボード

rakumo コンタクト



より使いやすく、より多くの機能を



Google Workspace

資料作成

連絡

データ検索

セキュリティ

Google Workspace
PREMIER

Co-sell & Services Partner

Sales Cloud

ユーザー管理

認証

セキュリティ機能

salesforce available on AppExchange

AvePoint
rakumo for Microsoft 365でのサービスの
共同開発・販売に関する業務提携契約

Microsoft 365

「rakumo」と「Google Workspace」及び「Microsoft 365」の連携

- Google社又はMicrosoft社が提供する「Google Workspace」又は「Microsoft 365」と合わせて「rakumo」を利用することで、企業内の業務の効率化を実現

ユーザーアカウント・グループ・認証を統合した「シームレスなデータ連携」



Google Cloud・Azure 上で稼働する「強固なセキュリティ」

競争優位性 - 日本企業にとっての使いやすさを追求

- 日本市場で大きなシェアを獲得している「Google Workspace」「Microsoft 365」は、共同編集作業の容易さ、AI機能が優れているが、日本企業にとっての使いやすさは国産グループウェアに劣後
- 国産グループウェアの特長である日本企業にとっての使いやすさを追求したUI/UXや機能を、海外グループウェアに付加できるのがrakumoサービスの特長であり強み
- サブスクリプション型の課金システムで、解約率が低く（25年4Q実績で解約率0.67%）、利益が積層的に積み上がっていき安定的な拡大が見込める

国産グループウェア

 サイボウズ Office / desknet's NEO

- 社内業務フローに強い 
- 社内ポータル重視 
- 稟議申請が簡単 
- 日本式の機能が豊富 

海外グループウェア

Google Workspace /  Microsoft 365

- 共同作業に強い 
- 他SaaSとの連携に強い 
- クラウド/AIが充実 
- セキュリティが堅牢 



+


rakumo キンタイ


rakumo ワークフロー


rakumo ケイビ


rakumo カレンダー


rakumo ボード


rakumo コンタクト

競争優位性 – Googleカレンダーとの比較

Googleカレンダーは個人主体の使い方にフォーカスされているため、日本企業にとって必ずしも使いやすい機能、UI/UXではないケースが多い



- ❗ 組織階層表示機能なし
- ❗ 部署や設備単位で予定を管理しづらい
- ❗ 複数人の予定が重なり確認しづらい



rakumo カレンダー

- ✔ 組織階層表示・役職者順表示が可能
- ✔ 部署や設備単位での閲覧性向上
- ✔ ユーザーごとに予定を表示



Google Workspace の機能不足を補うことで大幅な業務効率化を実現！



株式会社モスフードサービス

業種：飲食業

規模：1,001人～ 5,000人

課題

- ❌ 機能集約を目的に導入した **Google Workspace の機能不足**が課題に
- ❌ Google カレンダーにおける **組織階層**が使いづらい



決め手

- ✓ Google Workspace との連携による **スムーズな導入**
- ✓ rakumo 管理画面の **使いやすさ・見やすさ**
- ✓ マニュアル不要で **誰もが直感的に使える rakumo カレンダーのUI**



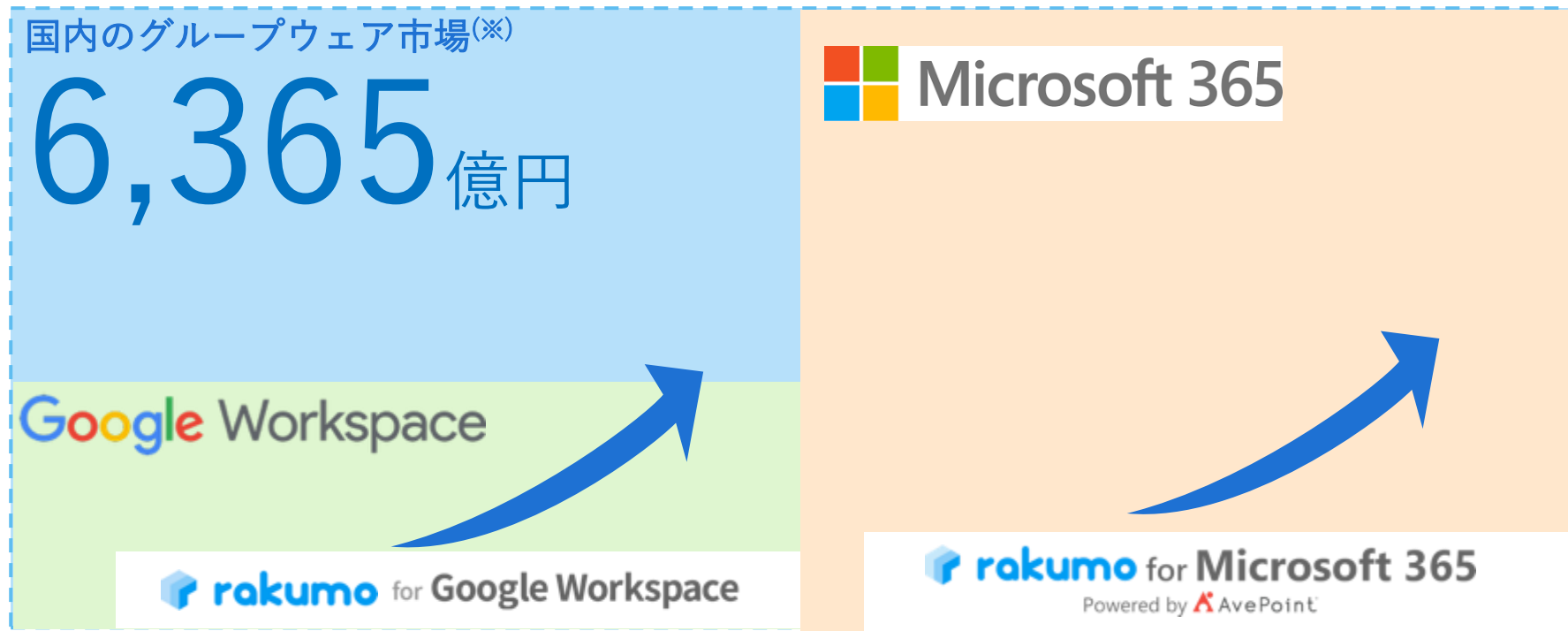
導入効果

- ✓ グループの自動連携による **組織変更時の大幅な業務効率化**
- ✓ rakumo カレンダーで **迅速かつスムーズな Web会議の開催予約・通知**
- ✓ 部署を横断した **複数メンバーに関するスケジュールの視認性向上**

(2026年6月末時点)

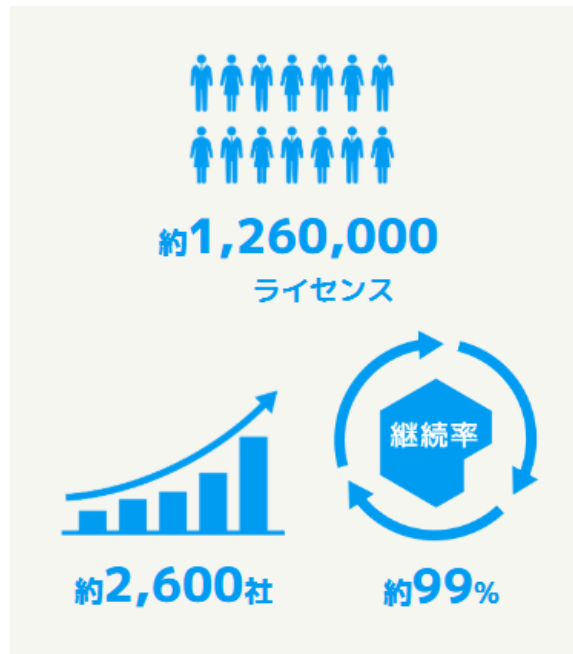
rakumoサービスの市場規模について

- 国内のグループウェア市場は25年度6,365億円、28年度には7,401億円まで成長（25年度対比+16.3%）
- Google/Microsoftの2社で93%(※)の市場シェアを占める。両社のグループウェアを導入した企業が、日本企業特有の使い勝手/機能を求める際に当社のプロダクトが導入されるため、市場における当社プロダクトの成長余地は大きい。



主要な契約企業（一部抜粋）

rakumoサービスは、業種・規模・業態を問わず様々な企業で導入されています。



（2026年6月末時点）

事業の概要（その他のサービス）

HR、経営企画・IR、マーケティング及びコミュニケーション等の各領域にてサービスを提供

HR

退職者や企業と接点を持ったすべての人材を一元管理できる、
パソナと rakumo が共同開発したタレントプール管理ソリューション

人材管理・採用支援ソリューション



採用のための動画の撮影・編集、動画プレイヤーの提供

SmartVision® HR

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を提供



経営企画・IR/マーケティング

投資家向けの決算説明会の動画配信など、
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

SmartVision® IR

SmartVision®

個人事業主、中小企業が顧客の集客、求人を行うために
効果的なホームページをCMSで構築し提供



コミュニケーション/その他

社内SNS型日報共有アプリを
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



必要な教育、会社や商品ごとのマニュアル等をクライアント側で制作、
動画で学ぶことが可能となる動画マニュアルシステムを提供



ベトナムを拠点に受託開発及び
ラボ型のシステム開発サービスを提供

ITオフショア開発サービス

2.

1. 会社概要・事業概要
- 2. 2026年度 中間期 決算等の状況**
3. 2026年度 中間期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. 中期経営計画の進捗状況
6. Appendix

2026年度 中間期 決算サマリー

- 売上高は価格改定が順調に進捗したこと及び前期連結による効果等により、1,096百万円（前年同期比36.5%増）と継続的に成長
- 調整後EBITAは373百万円（同33.7%増）、営業利益は261百万円（同16.3%増）と大幅増益を継続
- 原価はサーバー費用を含む制作費、販管費は人件費（採用費含む）、のれん償却費、株主優待費用等を主因として増加
- 26年度通期予想に対し計画通りに進捗（積上型のビジネスモデルであるため下期にかけて売上及び利益が積みあがっていく）

	2025年 中間期実績 (百万円)	2026年 中間期実績 (百万円)	前期比 増減率	前期比 改善point	2026年 通期予想 (百万円)	業績予想 進捗率
売上高	802	1,096	36.5%	－	2,330	47.1%
（rakumoサービス※1）	691	799	15.7%	－	1,657	48.2%
（その他サービス）	111	297	165.6%	－	673	44.2%
売上原価	241	332	37.8%	－	674	49.2%
（売上原価率）	30.1%	30.3%	-	+0.2pt	28.9%	－
販管費	336	502	49.2%	－	1,104	45.4%
（販管費率）	42.0%	45.8%	-	+3.8pt	47.4%	－
調整後EBITA※2	279	373	33.7%	－	770	48.6%
（調整後EBITAマージン）	34.8%	34.1%	-	△0.7pt	33.0%	－
営業利益	224	261	16.3%	－	550	47.4%
（営業利益率）	28.0%	23.8%	-	△4.2pt	23.6%	－
経常利益	224	253	13.1%	－	540	47.1%
（経常利益率）	28.0%	23.2%	-	△4.8pt	23.2%	－
当期純利益	146	143	△1.9%	－	318	44.7%
（当期純利益率）	18.2%	13.1%	-	△5.1pt	13.6%	－

※1 「rakumoサービス売上高 = rakumo単体ライセンス売上高 + rakumoソリューション売上高 - Smart Visionシリーズ売上高」として算出（詳細はP21）

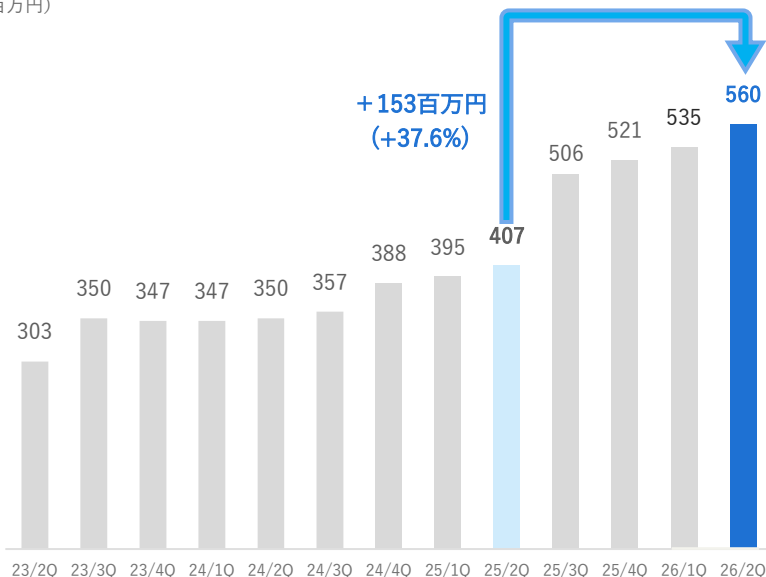
※2 「調整後EBITA = 営業利益 + のれん償却費（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む） + 株式報酬費用 + 一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用等） + 株主優待費用」として算出 19

売上高の推移及びサービス別売上高推移

- 2026年中間期における売上高は、25年10月より価格改定施策を開始したこと、子会社化した2社の連結等の要因により、rakumoサービス※が799百万円（前年同期比15.7%増）、売上高全体は1,096百万円（同36.5%増）と大幅増収
- 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の重要性が低くなったこと、rakumoサービスの重要性が高まったこと等から、前期末よりサービス別売上高の区分を変更

売上高

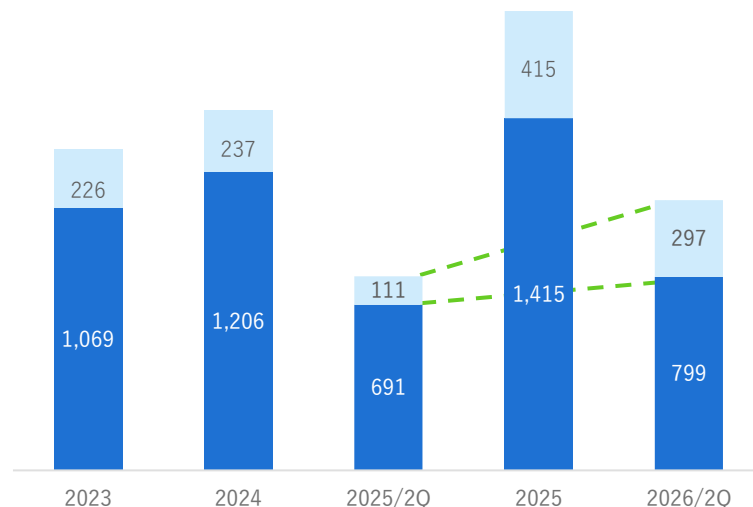
(百万円)



サービス別売上高の推移

(百万円)

■ rakumoサービス ■ その他サービス



※「rakumoサービス売上高 = rakumo単体ライセンス売上高 + rakumoソリューション売上高 - Smart Visionシリーズ売上高」として算出

サービス別売上高区分の整理

- サービス別の売上高の集計方法を以下の通りに整理
- 1Qでは「rakumo単体のライセンスサービス」を重要な指標として、Smart Visionシリーズの売上高をrakumoサービスに含めて開示していた
- 一方で、当社の主軸である「rakumo」の成長率をより直接的に開示することが重要であると考え、新たな方針としている

(従来)

	2025年 中間期実績 (百万円)	2026年 中間期実績 (百万円)	前期比 増減率	2026年 通期予想 (百万円)	業績予想 進捗率
売上高	802	1,096	36.5%	2,330	47.1%
(rakumoサービス※1)	756	862	14.0%	1,778	48.5%
(その他サービス)	46	234	404.9%	552	42.4%

※1 「rakumoサービス売上高 = rakumo単体ライセンス売上高 + rakumoソリューション売上高」として算出



(中間期～)

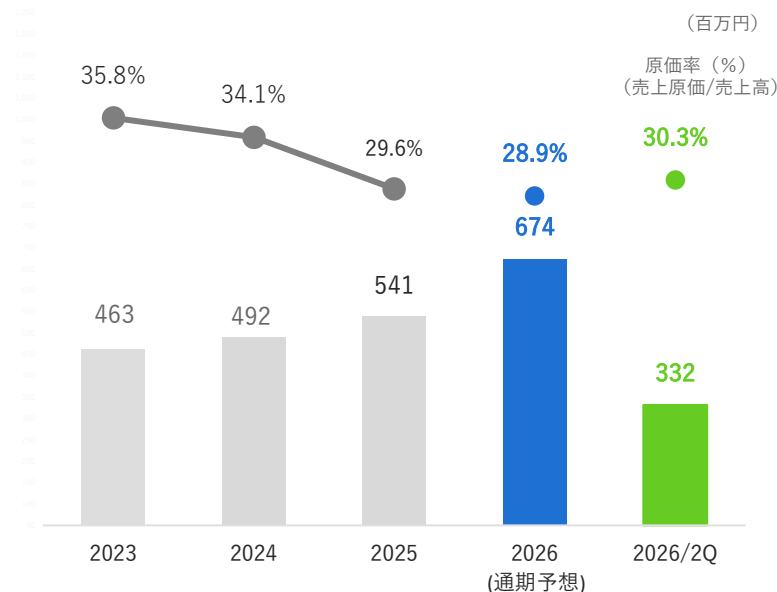
	2025年 中間期実績 (百万円)	2026年 中間期実績 (百万円)	前期比 増減率	2026年 通期予想 (百万円)	業績予想 進捗率
売上高	802	1,096	36.5%	2,330	47.1%
(rakumoサービス※2)	691	799	15.7%	1,657	48.2%
(その他サービス)	111	297	165.6%	673	44.2%

※2 「rakumoサービス売上高 = rakumo単体ライセンス売上高 + rakumoソリューション売上高 - Smart Visionシリーズ売上高」として算出

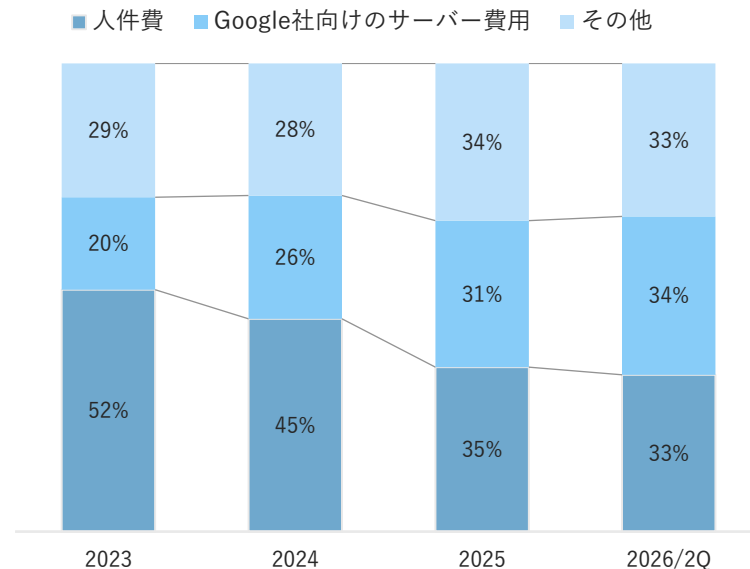
売上原価の推移及び構成

- 主な増減内容は、制作費が+57百万円（内、Google向けサーバー費用が+38百万円）、人件費が+24百万円（労務費の増加+27百万円、ソフトウェア減価償却費の増加+14百万円、他勘定振替高の増加+19百万円（原価減少要因））、その他前期に子会社化した2社の影響で増加。その結果、**原価率は30.3%となった（前年同期比0.2 pt増）**
- 売上原価における重要な要素として、前期より「人件費」「Google向けサーバー費用」「その他経費」の3区分に再定義（「地代家賃+共益費」「プラットフォーム利用料」は「その他経費」に含む）

売上原価及び原価率



売上原価項目の構成



※ 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。

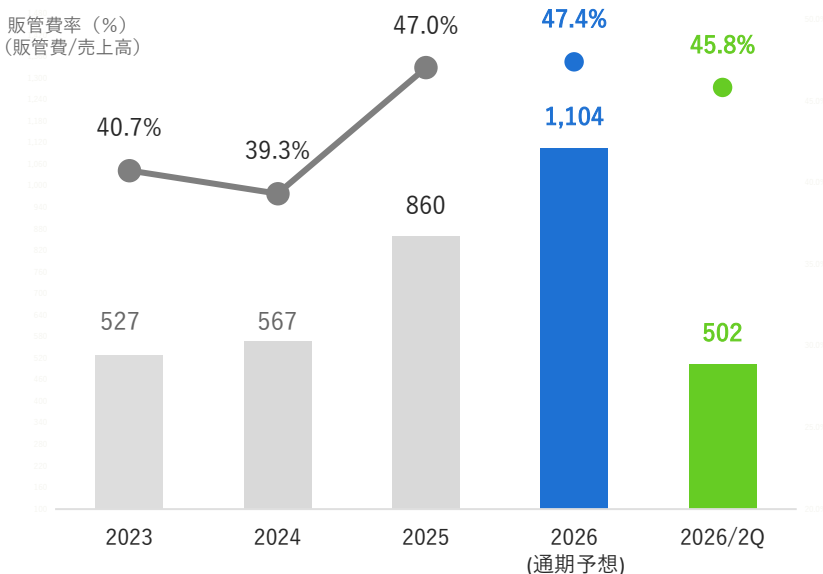
販管費の推移及び構成

- 主な増減内容は、人件費+79百万円（前期に子会社化した2社を含む人員増、ベースアップ等）、のれん等償却費+66百万円、株主優待費用+13百万円等
- 販管費率は45.8%と、のれん等償却費、人件費等を含む前期子会社による影響が大きく、前年同期比で3.8 pt上昇
- 販管費における重要な要素として、前期より「人件費」「支払手数料」「販促費+広告宣伝費」「EBITA調整項目」「その他」の5区分に再定義（「地代家賃+共益費」「業務上のシステム利用料等」は「その他経費」に含む）

販管費及び販管費率

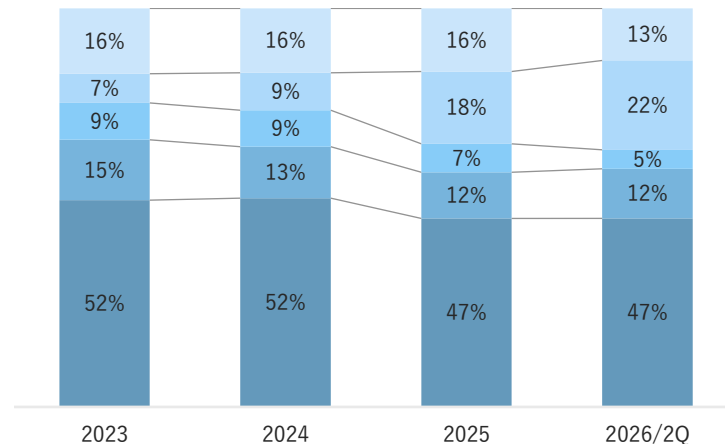
(百万円)

販管費率 (%)
(販管費/売上高)



販管費項目の構成

- その他
- EBITA調整項目(のれん償却費等+株式報酬費用+一過性のM&A関連費用+株主優待費用)
- 販売促進費+広告宣伝費
- 支払手数料(一過性のM&A関連費用除く)
- 人件費 (社内研究開発費含む)

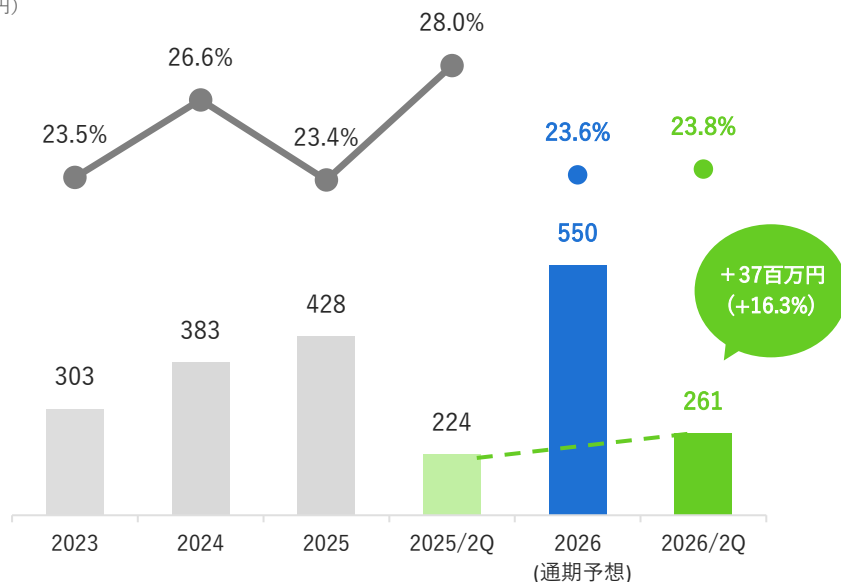


営業利益及び調整後EBITA

- 売上高の増加及び高い限界利益率を主因として、調整後EBITAは373百万円（前年同期比33.7%増）、営業利益は261百万円（同16.3%増）と大幅増益
- 調整後EBITAマージンは34.1%（同0.7pt減）、営業利益率は23.8%（同4.2 pt減）とのれん等償却費や新規連結の影響で、ともに減少

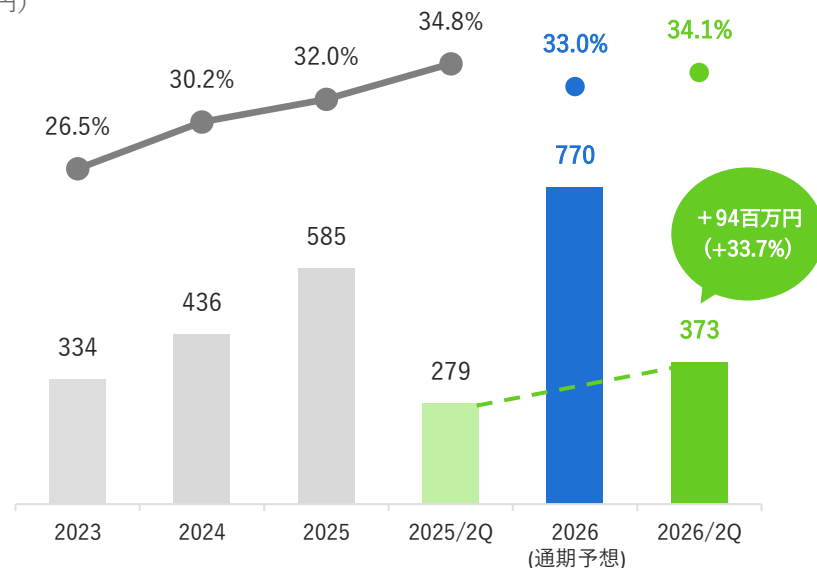
営業利益及び営業利益率

(百万円)



調整後EBITA※及び調整後EBITAマージン

(百万円)



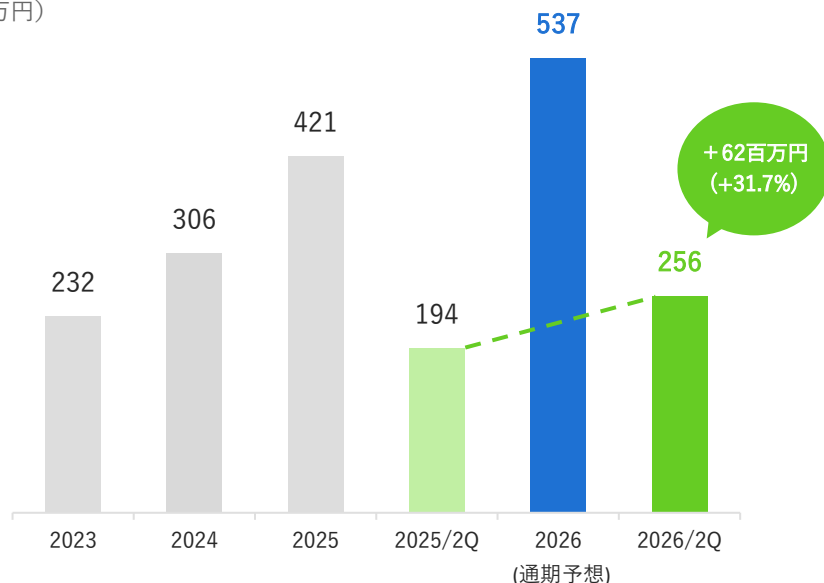
※「調整後EBITA=営業利益+のれん償却費（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む）+株式報酬費用+一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用等）+株主優待費用」として算出

調整後当期純利益 及び 調整後1株当たり当期純利益（EPS）

- M & Aに今後も注力することを前提に、のれん等償却費や非経常的な損益の影響を調整した1株当たり当期純利益を開示することを目的として、1Qより本項目を追加
- 調整後1株当たり当期純利益は継続的に成長（前年同期比+31.3%）

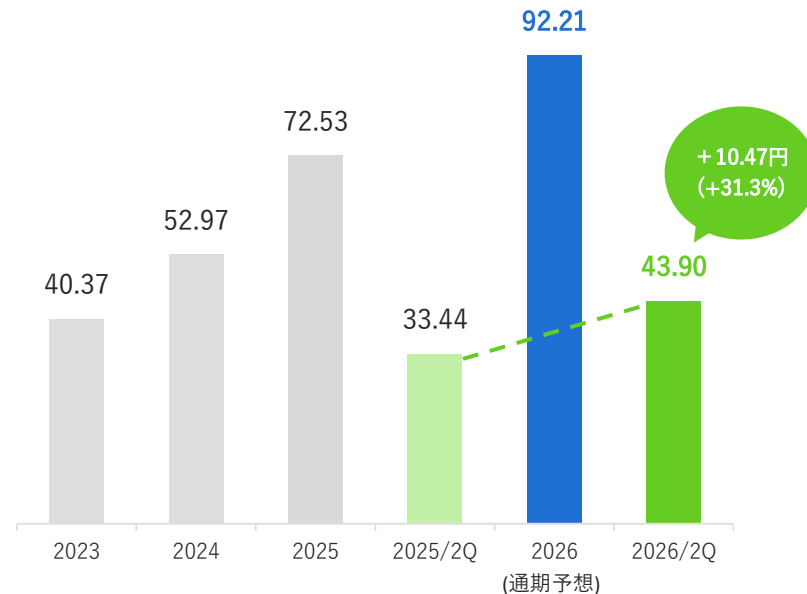
調整後当期純利益

（百万円）



調整後1株当たり当期純利益

（円）



※「調整後当期純利益=当期純利益+のれん等償却費（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費用等）+株主優待費用±特別損益」として算出

Q. 販管費がYoYで+49.2%と原価や売上高と比べても大きく増加している理由は。

主な要因の1つ目が、25年度下期に連結したDEGINAの営業人件費を主因として人件費が79百万円ほど増加している点による。2つ目がDEGINA及びエージェントシェアに関するのれん等償却費が66百万円ほど計上されたことで、償却費負担が大きくなったことによる。なお、営業利益率やEBITAマージンは減少したものの、M&Aにより売上高及び利益額を成長させていくということがまず重要と考えている。

Q. 営業利益は成長しているものの、当期純利益の成長が芳しくない理由は。

25年度下期に連結した2社ののれん等償却費による影響で税率差異が出ていることが主な理由となる。のれん等償却費は税務上損金に算入されないため、前年同期比でのれん償却費が66百万円ほど増えたことで連結上の税負担率が大きくなったことが主な要因となる。

Q. 1Qより当期純利益及び調整後EPSを開示している理由は。

今後もM&Aに注力することを前提として、中計における株価目標2,000円を意識した開示を行っていくことを目的としている。具体的には、経常的に発生する利益（経常利益）に調整後EBITAを算定する際の調整項目である①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）、②株式報酬費用、③一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用等）、④株主優待費用を調整して算定している。これにより、M&Aにおける影響（のれん等償却費）をIFRSを適用した場合に近づける形で経常的な利益ベースでのEPSを開示することが投資家の利益に寄与するものと考えている。

2026年12月期 中間期 連結BSサマリー

- 資産合計は4,528百万円と、前連結会計年度末に比べ358百万円増加。主に現預金が434百万円増加、のれん等が89百万円減少
- 負債合計は2,536百万円と、前連結会計年度末に比べ252百万円増加。主に契約負債が275百万円増加、有利子負債が55百万円減少
- 純資産合計は1,991百万円と、前連結会計年度末に比べ104百万円増加。主に純利益143百万円、配当金の支払52百万円等

	2025年12月末 (百万円)	2026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	2,013	2,455	441	21.9%
（現預金）	1,818	2,252	434	23.9%
（売掛金）	168	163	△5	△3.2%
固定資産	2,151	2,068	△82	△3.8%
有形固定資産	32	30	△2	△6.9%
無形固定資産	2,008	1,957	△50	△2.5%
（のれん＋顧客関連資産）	1,806	1,716	△89	△5.0%
（ソフトウェア（仮勘定を含む））	201	240	39	19.4%
投資その他の資産	110	81	△29	△26.7%
繰延資産	5	3	△1	△32.4%
資産合計	4,170	4,528	358	8.6%
流動負債	1,101	1,394	293	26.7%
（買掛金）	61	75	14	23.4%
（契約負債）	693	968	275	39.8%
固定負債	1,182	1,141	△41	△3.5%
負債合計	2,283	2,536	252	11.1%
純資産合計	1,887	1,991	104	5.5%
負債純資産合計	4,170	4,528	358	8.6%
有利子負債（転換社債型新株予約権付社債含む）	1,216	1,160	△55	△4.6%

3.

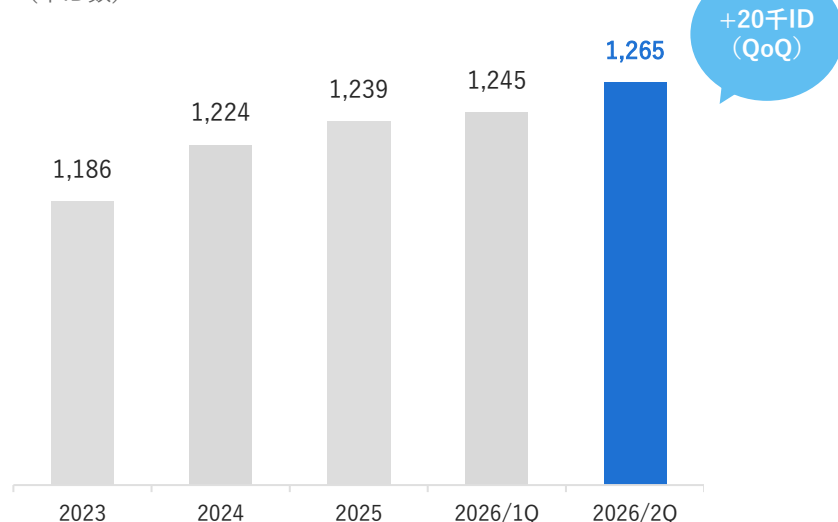
1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 中間期 決算等の状況
- 3. 2026年度 中間期 KPIの状況**
4. 主要トピックス
5. 中期経営計画の進捗状況
6. Appendix

有料ライセンス数 及び クライアント数の推移 (rakumo)

- 有料ライセンス数は QoQ で20千ライセンス増、クライアント数は QoQ で25社増
- 26年度よりユニークユーザー (UU) 数を有料ライセンス数に変更

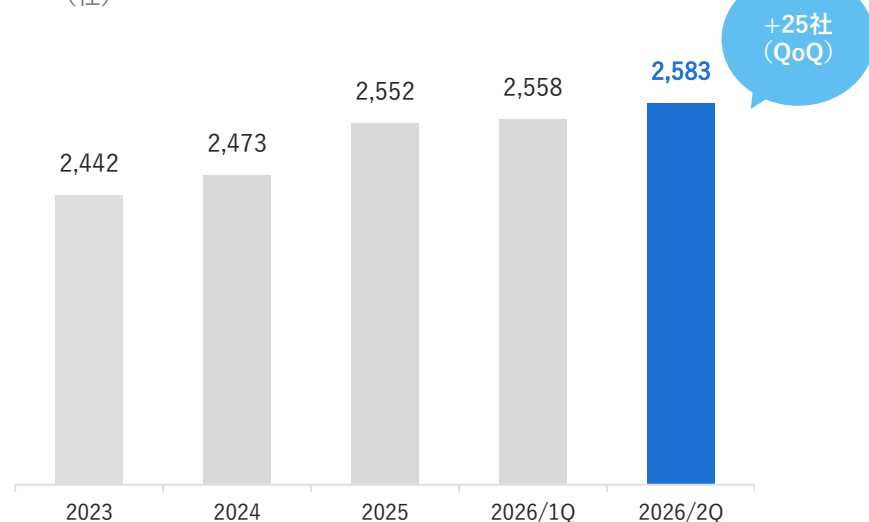
有料ライセンス数※の推移

(千ID数)



クライアント数※の推移

(社)



※「有料ライセンス数」は、利用プロダクトの数でカウントし、「rakumo Basicパック」の場合、4IDとして算出します。

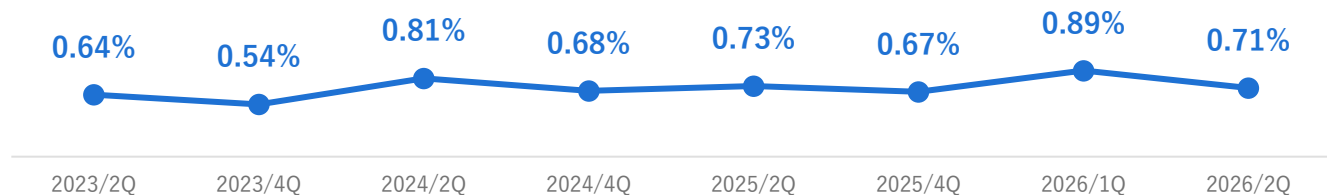
※「クライアント数」は当社のライセンスサービス関連製品をご利用いただいているクライアントの社数となります。

※「有料ライセンス数」及び「クライアント数」には、Smart Visionやグループ会社の影響を含めておりません。

解約率の推移（rakumo）

- 過年度から解約率1%未満と高い更新率で安定して推移
- 2026年1月より大型アップデートに伴う価格改定対応が本格化するも、計画通り順調に進捗
- 2026年度より解約率をネット指標のみで開示

解約率の推移※



※ 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

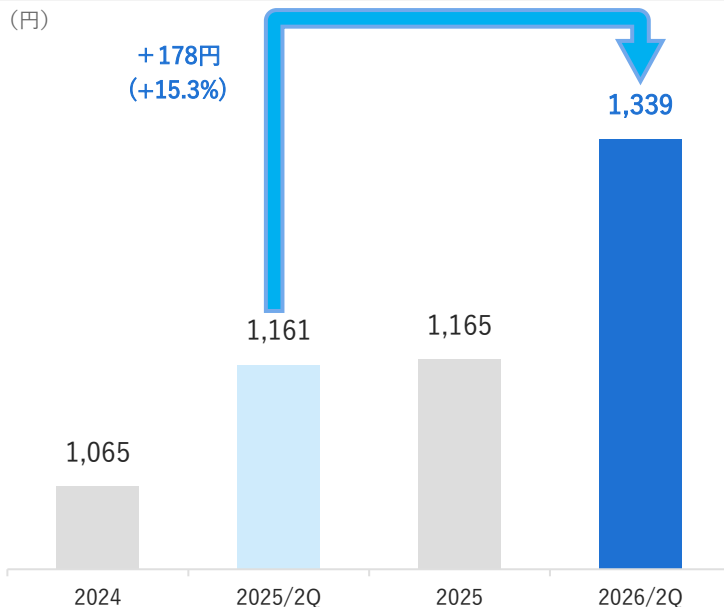
※ 上記において算出された解約率の平均値を用いて各通期累計の解約率を算出

※ Smart Visionやグループ会社の影響を含めておりません。

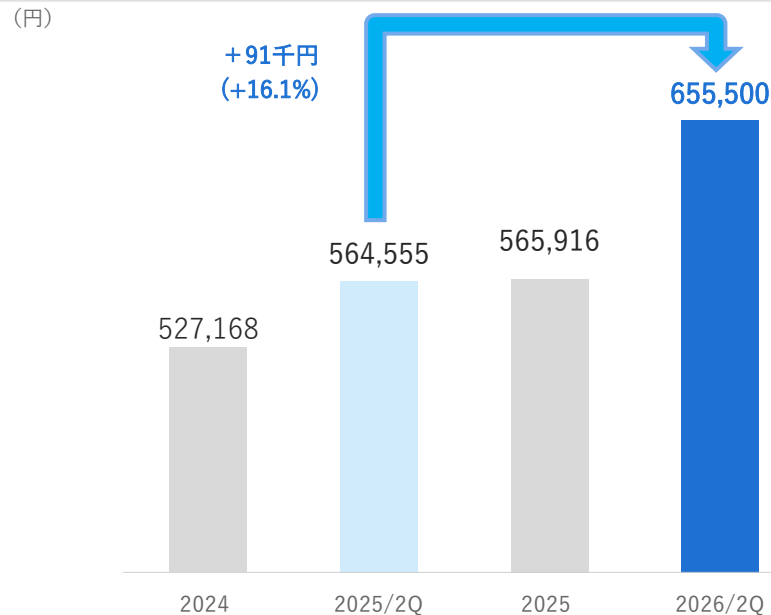
1 ライセンス当たり販売額 及び 1 社当たり販売額の推移 (rakumo)

- 大型アップデートに伴う価格改定効果を主因として、1ライセンス当たり販売額が前年同期比で15.3%増と順調。なお、1社当たり販売額は前期末まではグロス指標にて開示していたものの、他のKPIとの整合性の観点でネット指標に変更
- 価格改定効果が本格的に寄与するのは下期以降となるため、今後も継続的に上昇する想定（詳細は「一部 rakumo 製品の価格改定効果のイメージ」を参照）

1ライセンス当たり販売額（ネットARR）の推移※



1社当たり販売額（ネットARR）の推移※



※ ARR：Annual Recurring Revenueの略称。2026年6月末時点のネットMRR（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（Smart Visionやグループ会社の影響を含まない）を12倍して算出

Q. 1 ライセンス当たり販売額等がYoYで15.3%上昇している理由と、下期以降への影響を教えてください。

大型アップデートに伴う価格改定効果を主因としてYoYで大きく上昇している。下期以降の影響について詳細は控えさせて頂くものの、中間期末時点において1ライセンス当たり販売額が15.3%上昇していることから、単純計算では期末時点で30%近く1ライセンス当たり販売額が増加しうる。この仮定にライセンス数の伸びを加味することで下期以降への影響を一定推察できると考えている。

Q. 解約率がQoQで前期末から0.2pt改善しているが順調に価格改定は進んでいるのか。

前提として、既存顧客の契約更新時期は一定分散されているものの、下期と比べて上期の更新割合が多い状況。その中で、2Q時点の解約率は0.71%と、2024年2Qの0.89%や2025年2Qの0.81%と比べても順調に推移しているものと考えている。なお、2回目の価格改定ということもあり解約率が一時的にはもう少し上昇することを計画していたものの、rakumo製品自体の大幅な強化を行うことを背景としており、顧客にもご理解いただいていると考えている。

Q. KPIをUU数から有料ライセンス数に変更した理由は。

UU数（利用人数）が増えていても、結果的にID数が減っては売上高にはマイナスの影響となることから、よりライセンス売上高と直接的に連動するKPIとして有料ライセンス数を開示する方針とした。今期より、会社として達成すべき主要なKPIを有料ライセンス数、クライアント数と解約率としていく方針。

4.

1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 中間期 決算等の状況
3. 2026年度 中間期 KPIの状況
- 4. 主要トピックス**
5. 中期経営計画の進捗状況
6. Appendix

成長戦略

- ①rakumoサービスの成長を主軸に、(A)単価及び(B)利用者数(利用人数)を増加させること、「rakumo for Microsoft 365の成長」施策により更なる成長を企図
- ②HRテック領域の成長、③新規プロダクト開発・成長、④M&Aの実行も合わせて進めることで大幅な成長を企図

1 rakumo サービスの成長

		(A) 単価 (1人当たり)	(B) 利用者数	
			販売社数の増加	平均利用者数の増加 (1社当たり)
顧客区分	新規顧客	新規・既存	新規顧客 新規販売先の増加	新規・既存
	既存顧客	ユーザー1人当たりの単価の増加	既存顧客 契約の継続	1社当たりの販売数量の増加



2 rakumo for Microsoft 365の成長

- rakumo for Microsoft 365版のイベント出展を含むマーケティング施策の強化
- 新規代理店の開拓による営業力の強化
- AvePoint Japan社との連携による拡販
- 現状未発表のプロダクトについても開発を検討

2 HRテック領域の成長

- パソナ社と連携した「alooop」の拡販
- エージェントシェアのプロダクト強化及び営業強化

3 新規プロダクト開発・成長

- 生成AI周辺領域での新規プロダクトの開発・提供

4 M&A及び業務提携先の検討

- DEGINA及びエージェントシェアのPMIによる成長の加速
- 新規M&Aの実行

プロダクト関連

- 「rakumoワークフロー」 向けのrakumoエージェントの開発を開始。26年度中の提供開始を予定
- 「rakumoワークフロー」 でディスカッション機能を26年7月27日にリリース
- GVA TECH社の法務オートメーションSaaS「OLGA」と「rakumoワークフロー」 のシステム連携を開始
- 生成AIを活用した開発が本格化し、rakumoシリーズの開発者の生産性が前年同期比+38%に向上

事業関連

- 「rakumo for Google Workspace」 の大型アップデートに伴う既存顧客向けの価格改定を2026年1月より開始し、上期でMRRが15百万円増加と順調に推移
- 「rakumo for Microsoft 365」 について、「SoftBank World」などの大型イベントに出展するなど販促施策を強化し、6月末時点のパイプラインが158百万円まで伸長
- 自治体向けでは複数の大型案件で内示を獲得するなど、商談創出が順調に進展。商談数は既に前年度通期実績の80%に到達

M&A関連、その他

- DEGINA及びエージェントシェアにおける各種PMI施策を進行中
- 2026年6月末日を基準日とした株主優待制度を開始。今後の株主還元施策の拡大についても継続的に検討

rakumoエージェント：rakumoワークフローで年内に提供開始予定

- 「rakumoワークフロー for Google Workspace」へのrakumoエージェント搭載に向けた開発を進めており、2026年度中に提供開始を予定
- 見積書ファイルをrakumoエージェントに共有するだけで、適切な申請書の雛形を自動選択し、見積書の内容を転記した申請書の下書きを作成

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 この申請を取消

ノートPCの購買申請

申請情報

申請部署	営業二課
申請者	高木 裕輔
申請日	2026/5/13 16:49
優先度	指定なし
番号	25-5-13-724号
申請区分	購買申請 (20万円以上)
状況	進行中
件名	ノートPC の購買申請
価格	365,000円
品名・型番	AP-MBPM5
申請理由	新入社員が使用するノートPC
契約方法	購入
セットアップ対応	✓

PCの購買申請について

添付した見積書PDF に適した申請書を探していただけますか？

お見積り26

エージェント
PDFを確認しました。365,000円のPCの購買ですね。下記の申請書が使えます。

申請書を選択してください

- 購買申請 (20万円以上) 推奨
- 購買申請 (統合版)
- 購買申請 (リース含む)

購買申請 (20万円以上)

エージェント
PDFの内容から申請書を作成しました。申請を進めてください。

[「ノートPCの購買申請」](#)

入力してください

+

rakumoエージェント
に申請書の作成を
指示可能に

AIを活用した「rakumoエージェント」について

- 「rakumo for Google Workspace」に、Googleの高度なAI技術（Gemini、Vertex AIなど）を活用したエージェント機能の実装を開始
- 第一弾として2月にrakumoカレンダーで「rakumoエージェント」機能の提供を開始し、他のプロダクトでの開発を継続中



「rakumoワークフロー」において「ディスカッション機能」をリリース

- 7月27日に「rakumoワークフロー for Google Workspace」において、申請書の内容について関係者でコミュニケーションができる「ディスカッション機能」をリリース ([Link](#))
- これにより、確認や質問のための申請の差し戻しが不要となり、意思決定がより迅速に

申請内容を確認しながら、画面右側のパネルで即座に議論が可能に

メンション (@ユーザー名) を利用することで、関係者へメールやSlackを通じてスムーズに通知

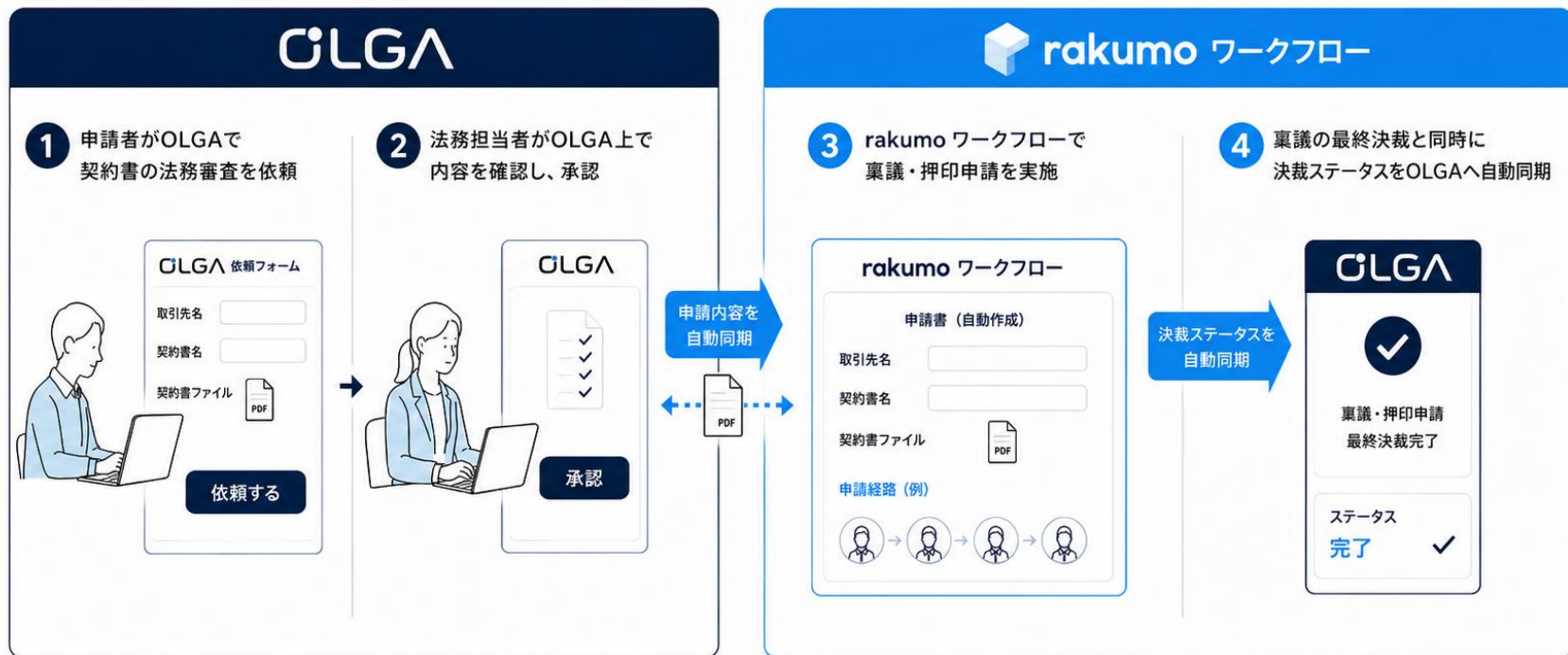
The screenshot shows the 'rakumo ワークフロー' interface. On the left is a sidebar with navigation options like '承認', '作業', '確認', etc. The main area displays a task card for '2026年6月23日 17:52' with a status of '承認'. The task card has a 'ディスカッション' (Discussion) tab selected. A red box highlights the discussion panel on the right side of the task card, which contains messages from '田中 健一' and '佐藤 翔太'. A red arrow points from the text box above to this panel.

The screenshot shows a mobile app interface. At the top, a comment says '承認コメント「いったん進めますが、この申請書...」'. Below it, a user '江原 牧子' (2026年2月25日 9:10) says '480万円の見積もりということでギリギリ当申請書で OK です!'. Below that, a user '石崎 道夫' (2026年2月24日 19:11) is mentioned. A red box highlights a list of users mentioned in the discussion: '田中 敬太郎' (keitaro.tanaka@rakumo.com), '田中 涼介' (ryosuke.tanaka@rakumo.com), and '田中 千夏' (tika.tanaka@rakumo.com). A red arrow points from the text box above to this list.

GVA TECH社の法務オートメーション「OLGA」とのプロダクト連携

- GVA TECH社の法務オートメーションSaaS「OLGA」と社内申請・電子稟議システム「rakumoワークフロー」のシステム連携を8月12日より開始
- 今回のシステム連携により、法務への審査依頼から稟議・押印申請に至る一連のプロセスを、シームレスに統合することが可能になり、社内プロセスの効率化と意思決定の迅速化を実現するとともに、組織全体の業務負担を大幅に軽減

< システム連携の詳細 >



プロダクト開発組織での生成AIの活用状況

- 2025年度より、開発組織においてClaude Code、GitHub Copilot等の生成AIツールを正式導入し、開発生産性が大幅に向上
- 今後は、先行事例で蓄積した活用ノウハウを開発組織全体に展開し、2027年度中に開発生産性を2025年度比で2倍に引き上げる計画

先行事例（プロジェクト単位）

開発期間

約 **1/3**

6.2日→2.0日

開発生産性

約 **3倍**

AI導入前後比較

開発組織全体

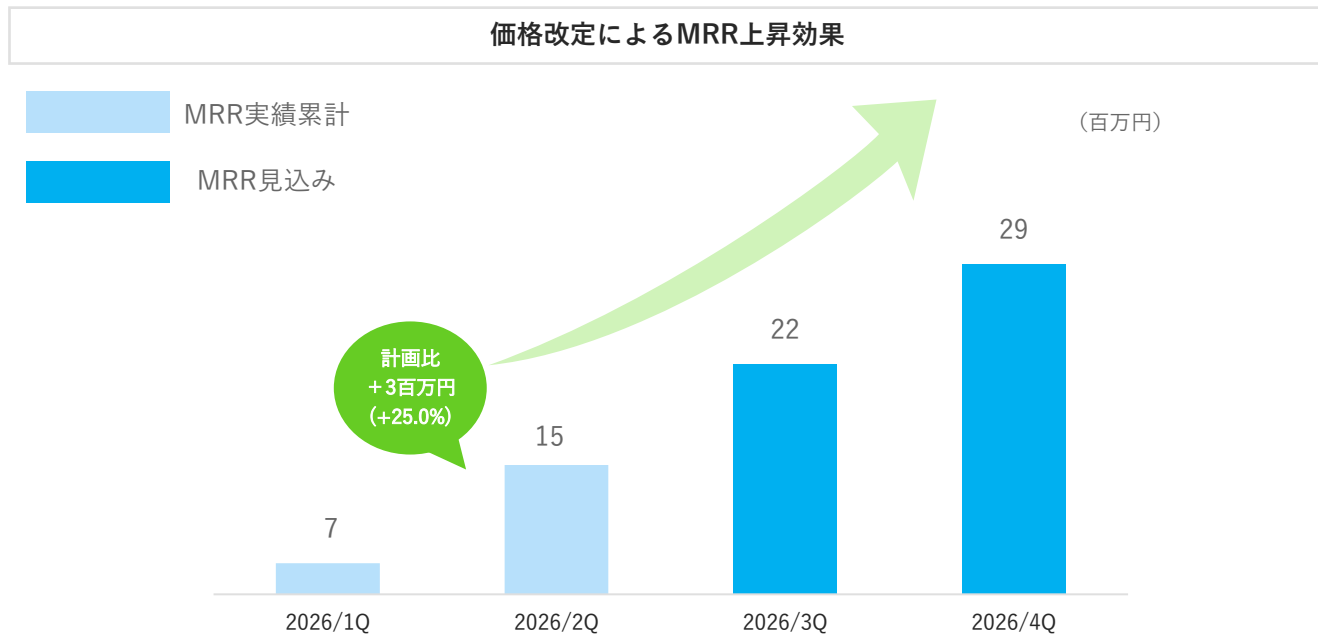
開発生産性

+38%

前年同期比

大幅アップデートに伴う一部 rakumo 製品の価格改定 – 中間期実績

- 価格改定によるMRR増加額は、上期累計で計画比+25%を達成。年間計画に対する進捗率も62%となり、計画を上回るペースで順調に進捗
- 価格改定により、2026年度末のMRRは29百万円増加し、2027年度には年間353百万円の売上増加効果を見込む



※ MRR: Monthly Recurring Revenueの略称。対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額。Smart Visionおよびグループ会社の影響を含めておりません。

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う一部rakumo製品の利用料金改定について、26年1月より既存顧客の契約更新時に適用を開始
- 一部解約は発生したものの、1月～6月の解約率は0.71%と低水準を維持。価格改定による売上増加効果も計画を大きく上回っており、新料金は既存顧客にもご理解いただいていると考えている

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 / ケイヒ)	880円	1,100円 (通常料金 1,730円) 約37% OFF

新料金の適用時期

料金改定 (2025年10月1日)

2025年10月1日以降に
新規でご契約

従来の料金

新料金

契約更新 (2026年1月1日)

契約更新前

従来の料金

新料金

2026年1月1日以降に
契約更新
(2025年12月31日以前にご契約)

ライセンス追加

従来の料金

新料金

サービス追加

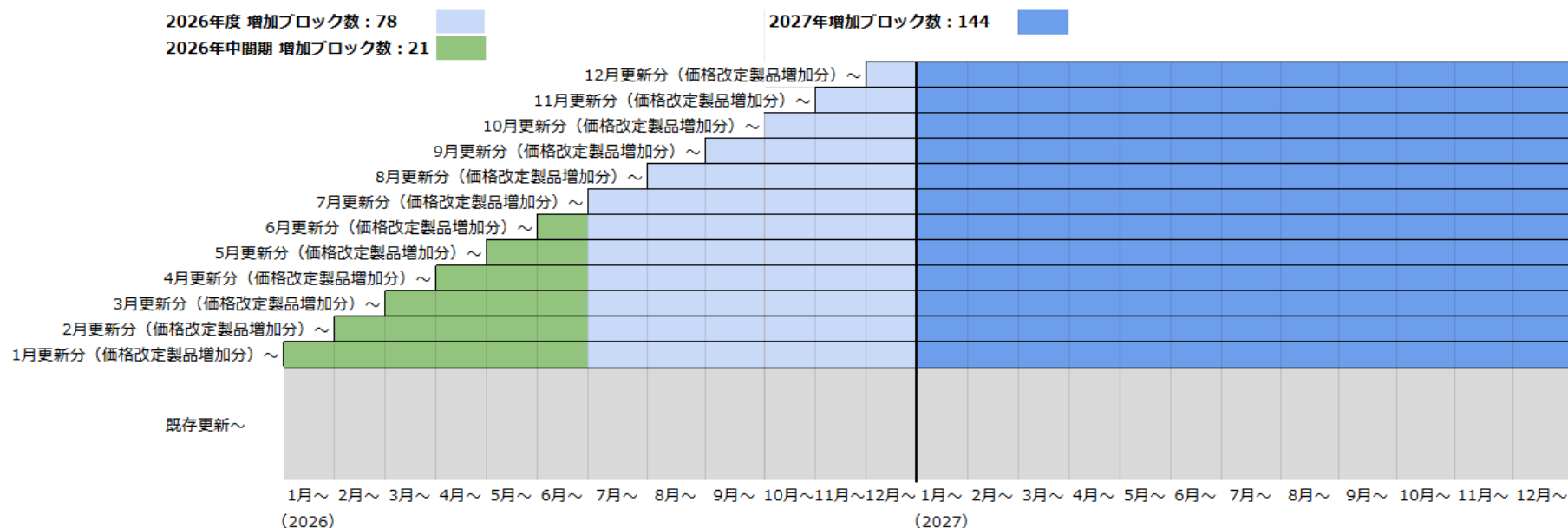
従来の料金

新料金

一部 rakumo 製品の価格改定効果のイメージ

- 価格改定の進捗によりライセンス売上高及び各利益率が成長するだけでなく、ライセンス当たり単価も大きく上昇予定
- 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

売上増加効果イメージ



「rakumo for Microsoft 365」の販売状況

- 2026年度上期にて着実にパイプラインと受注が積み上がっている状況
- 2026年度第4四半期（2026年10月～12月）の「rakumo ワークフロー for Microsoft 365」の提供開始にあわせて、積極的なマーケティング/営業施策への投資を実行予定

2026年度 上期実績

2026年6月までの営業実績は以下の通り。

- ・ パイプライン：46社
- ・ パイプラインの商談金額合計：158百万円
- ・ 受注：11社
- ・ 販売ライセンス数：2,542ID

「rakumo for Google Workspace」と比較して、1社当たりのライセンス数および販売単価が大きくなる傾向

2026年度 施策

（上期実施施策）

- ・ rakumoサービスの主要な既存販売パートナーとの再販契約を締結
- ・ 主要な既存販売パートナーの販売を促進するキャンペーンを実施
- ・ rakumoサービスの紹介ページをリニューアルし、「rakumo for Microsoft 365」の訴求力を強化

（下期実施予定の施策）

- ・ Microsoft 365利用企業が来場する展示会への積極的な出展
- ・ Microsoft 365の販売に強い新規販売パートナーの開拓
- ・ リード獲得のためのウェビナー、ネット広告配信、アウトバウンドでの営業施策の実施

「rakumo for Microsoft 365」の提供スキーム

- Microsoft 365のプラットフォーム上で「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、十分な知見と実績があるAvePoint Japanと業務提携を実施
 - 当社はAvePoint Japanに「rakumo」プロダクトのMicrosoft 365上でのサービス提供/開発/ブランド利用の権利を許諾
 - AvePoint Japanは「rakumo for Microsoft 365」のサービス提供/開発/販売（直接販売/代理店販売）を実施
- 当社の売上計上額は、①AvePoint Japanからのレベニューシェア（1IDを販売した際に一定割合が当社に支払われ、支払われた金額 ÷ 売上高 ÷ 粗利となる）、②当社が代理店として「rakumo for Microsoft 365」を販売した金額（直接販売だけではなく、代理店経由での再販を含む）の2パターン
- 当社側には開発費/サービス運営費が発生しないため、高い限界利益率（（売上高 - 変動費）/ 売上高）を実現



強み

- Google社・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

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

- 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

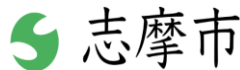
Powered by  AvePoint

rakumoカレンダー、rakumoコンタクト、
rakumoボードの販売を開始

自治体案件の創出および受注獲得が順調に進展

- 自治体向けの商談数は、中間期末時点で前年度通期実績の80%に到達し、来年度以降の受注に向けた案件創出も順調に進捗
- 前期から当期にかけて創出した商談のうち、2026年度の受注を見込む複数の大型案件で内示を獲得しており、自治体向けID数は16万IDまで拡大する見込み
- 自治体案件は大型化しやすい一方、予算化や入札などのプロセスを伴うため、民間企業向け案件と比較して受注までのリードタイムが長期化する傾向

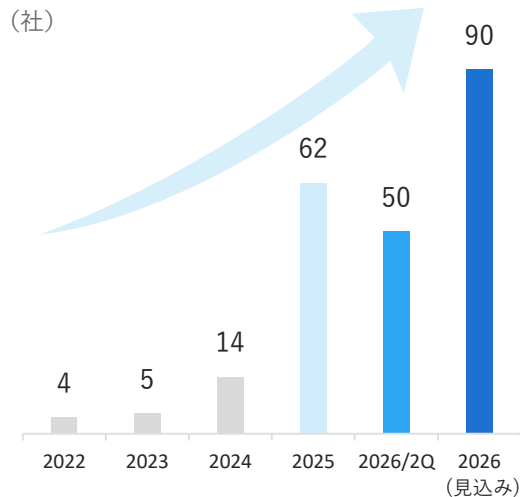
主な自治体顧客



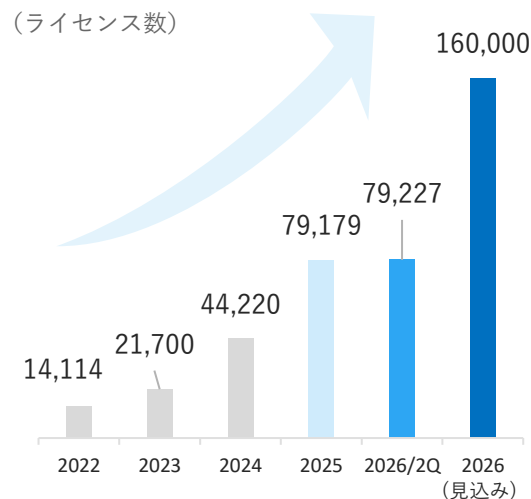
大型内示

大型内示

商談数の推移（単年）



ライセンス数の推移（累積）



DEGINA及びエージェントシェアにおけるPMIの進捗状況

- DEGINAは、グループ参画後のPMIが順調に進展し、2026年度上期の営業利益は2025年度下期の7倍超に拡大
- エージェントシェアは、継続的にPMIを推進しているものの、大手企業の参入や類似サービスの出現もあり、2026年度上期は営業損失にて着地。現在、収益性の回復に向けた各種施策を提携先パートナーと連携して推進するとともに、各種施策の進捗状況を鑑みて、事業計画の見直しを行うことも検討

DEGINA

エージェントシェア

1

上期実施済 施策

- 大手信販会社との契約により利益率が改善
- 自社での信販実施による契約数の増加と利益率の改善
- 新CMSへのアップグレードによる生産性向上

- 相互の顧客基盤を活用したクロスセルの実行
- AGENT SHAREの機能強化
- rakumoのマーケティング部隊による販促施策の支援実施

2

下期以降 実施予定 の施策

- AI機能等の開発による商品力の強化
- WEB商談の導入による顧客範囲の拡大
- 相互の顧客基盤を活用したクロスセルの実行

- 提携先パートナーによる顧客紹介
- 大手人材紹介会社との連携による顧客紹介/求人強化
- AGENT SHARE及びAGENT ACCESSの機能強化
- AGENT COLLEGEのプロダクト化

株主優待制度を新設

- 当社株式への投資魅力度を高め、より多くの皆様に中長期的に応援していただくことを目的
- 2026年6月末日を初回基準日として、年2回の株主優待制度を開始。配当+年間株式優待利回りは4.09% (※2)
- 今後も優待制度の拡大（優待利回りの向上や、長期継続保有株主様への優待内容の拡大等）や、自社株式取得や配当の強化についても検討していく

株主優待制度の概要 (※1)

対象の株主様	各基準日時点の株主名簿において <u>500株以上</u> 保有の株主様を対象
基準日	6月末/12月末の <u>年2回</u>
優待内容	①各基準日にデジタルギフト® 7,500円分 (<u>年間で合計15,000円分</u>)を進呈 ②継続保有期間の条件なし

デジタルギフト®の交換先の一例

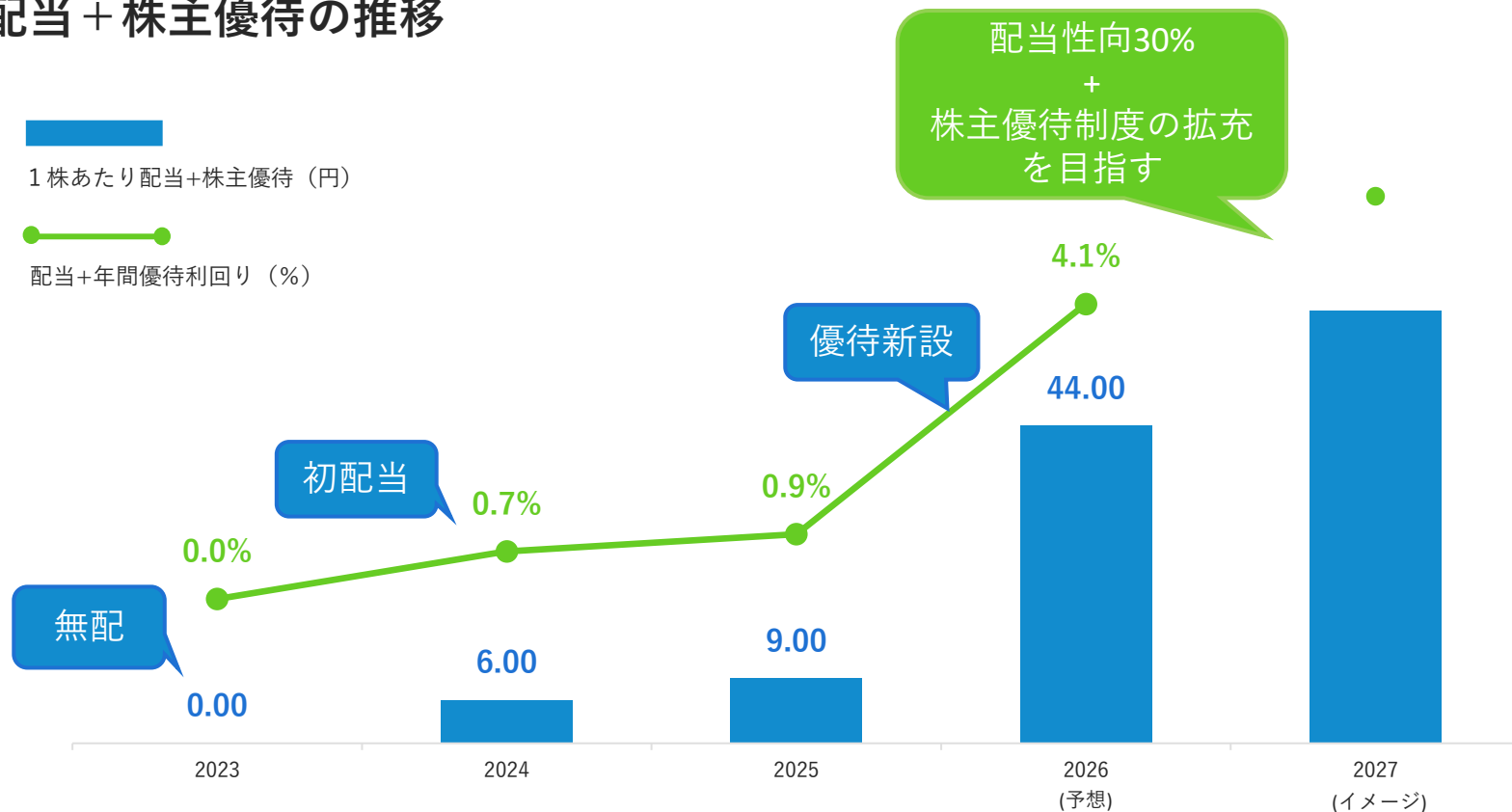
PayPay マネーライト／Amazon ギフトカード／楽天ポイント／dポイント／au PAY ギフトカード／QUO カードPay／FamiPay／JAL PAY／WAONポイント／nanacoギフト／楽天Edy／Pontaポイント／Visa e ギフト／Vプリカ／Google Play ギフトコード／Uber Eats ギフトカード／すかいらーくご優待券／Apple Gift Card 等

※交換先につきましては、今後変更となる可能性があります

※1 詳細については、2026年2月12日公表の適時開示資料「株主優待制度の新設に関するお知らせ」をご確認ください

※2 配当+年間株式優待利回りは、2026年6月30日時点の終値（1,075円）を基に株主優待の対象となる最低保有株式数である500株を保有した場合、優待金額15,000円+配当金額7,000円（26年度配当予想14円×500株）で試算しています

配当 + 株主優待の推移



※ 配当+年間優待利回りは、各期末の終値で計算しておりますが、2026年度は当中間期末の終値にて試算。
また、最も高利回りとなる500株を保有されている場合にて計算

生成AI時代におけるrakumoの競争優位性

- 生成AIは、文書作成、要約、検索、入力補助等で業務効率化に大きく貢献するものの、企業内の業務には、権限管理、承認経路、監査証跡、例外処理、継続運用といった実務要件が存在し、生成AIが不得意とする分野
- rakumoは、Google WorkspaceやMicrosoft 365を基盤に、日本企業の業務プロセスを安全かつ継続的に運用するための業務実行レイヤーを提供。生成AIはこのレイヤーを代替するものではなく、申請・承認・共有・スケジュール調整等の業務を高度化する技術として、rakumoの提供価値を拡張する補完的な技術と位置づけている

業務領域での生成AI/rakumoの強み

生成AIの強み

- ・文章作成 ・文書要約 ・入力補助
- ・検索 ・FAQ対応 ・議事録作成
- ・数値集計/計算 ・画像/動画作成 等

rakumoの強み

- ・使いやすいUI/UX ・システム管理者向け機能群
- ・権限管理 ・承認ルート of 厳密な実行
- ・監査証跡の保持 ・組織変更への継続対応
- ・高度なセキュリティ ・全社運用/サポート 等

生成AIに代替されない理由

業務プロセスに深く組み込まれている

rakumoシリーズは企業の業務インフラとして全社的に利用されており、生成AIで代替する場合は既存の業務プロセスの移管、社員の再教育、管理者による設定、監査対応まで幅広い対応が必要となり、スイッチングコストが大きい

権限/承認/監査性を扱っている

業務インフラとして利用されるSaaSには、権限の厳密な判定、人間による最終承認、監査対応と説明責任が求められるが、それらは生成AIの不得意な分野であるため代替が困難

Q. 自治体案件が順調な背景と今後の動向について教えてもらいたい。

昨年度における種まきが奏功し当年度における大型案件を含む複数の内示を獲得している状況で、自治体案件の受注ライセンス数は過去最大になると見込んでいる。また、当期の商談数も前年度同期実績と比較しても順調に進捗している。今年度も種まきが順調に進捗していることから、来年度以降もしっかり受注していきたい。

Q. プロダクト開発組織にて生産性が向上しているということだが、今後の人員計画について教えてもらいたい。

Claude Code等の生成AIサービスを利用することでエンジニアの生産性が大きく向上しており、今後大きく人員や人件費が増加することは計画していない。一方で、PM（プロジェクトマネージャー）、PMO（プロジェクトマネジメントオフィス）、部長といったハイレイヤーの人材については引き続き採用を進めていきたい。なお、生産性が向上したことでプロダクト品質の向上、開発スピードの向上にも繋がってきている。

Q. rakumo for Microsoft 365の上期状況と、下期以降への影響は。

上期は、開発販売パートナーであるAvePoint Japan社や販売代理店であるソフトバンク社、USEN Smart Works社と連携しながら、受注11社、有料ライセンス数2,542IDと着実に受注を獲得できている。下期では「rakumoワークフロー」及びBasicパックの販売開始、販売代理店の拡大、イベント等への出展強化とさらに投資を進めることで下期以降もKPI及び業績への寄与度を高めていく。

Q. GVA TECH社やラクス社との協業/プロダクト連携による影響は。

将来の見込みに関する詳細については控えさせて頂くものの、rakumoにおいて強化したい部分、不足している部分を今回の協業やプロダクト連携により更に強化していきたいと考えている。現状は情報公開したばかりであるため、直接的な影響はないものの、3Q以降において徐々に影響は出てくるものと考えている。今後も他社との提携・協業について、継続的に進めることで成長の幅を広げていきたいと考えている。

Q. DEGINAの営業利益が前下期比で7倍超の増加と順調に進んだ背景を教えてください。また、当下期以降における売上及び利益の見込みは。

前下期では統合後の体制整備や安定化のための対応を優先したことで、DEGINA本来の収益力を発揮できていなかった。当上期では体制の安定化、各種PMI施策の実行、コストの適正化等により、売上及び利益が安定的に推移した。また、上期においては計画比で上振れて進捗しており、下期においても引き続き計画を達成できるよう進めている。なお、WEB商談やAIサービス等の新規施策の準備も進めている。

Q. エージェントシェアの業績が芳しくないということだが、将来的に減損となる可能性はあるか。

詳細については控えさせて頂くものの、提携先パートナーと連携した各種施策や顧客及びパートナー企業の紹介、プロダクト又はサービス面の強化などを進めている。これにより下期以降の業績が改善するように進めているものの、各種施策が奏功せず想定した効果を発揮できない場合には、将来的に減損となる可能性は否定できない状況と考えている。

Q. 「SaaS is Dead」に関連して、rakumoが生成AIに代替されないと考えている理由を教えてください。

生成AIにも得意不得意な領域があり、全てを生成AIで代替することはできないと考えている。まず、生成AIが苦手とする領域として、権限の厳密な判定、人間による最終承認、監査対応と説明責任の必要性などがあるが、この点rakumoが強みとしており、補完・共存する関係性にあると考えている。また、全社的なインフラとして利用されているrakumoを生成AIで代替する場合は幅広い対応が必要となり、スイッチングコストが大きいことも要因として挙げられる。さらに、当社内に蓄積された豊富なユーザー利用データ、それらをもとにした新しい機能の継続的な提供、安定的なシステム運用のノウハウを有し、それら全てをAIが代替することは困難と考えている。

5.

1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 中間期 決算等の状況
3. 2026年度 中間期 KPIの状況
4. 主要トピックス
- 5. 中期経営計画の進捗状況**
6. Appendix

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

	目標値	進捗状況	補足説明
ARR	30億円	20.1億円 (進捗率67.0%)	■ rakumoサービスが順調に進捗 ■ M&Aにより取得した2社により増加 ■ オーガニック+ノンオーガニックの両輪で成長を企図
調整後EBITA	10億円	7.7億円 (進捗率77.0%)	■ 26年度の業績予想である7.7億円の達成を見込む ■ オーガニックの順調な成長、M&Aにより連結した2社の貢献により進捗
営業利益	7億円	5.5億円 (進捗率78.6%)	■ 26年度の業績予想である5.5億円の達成を見込む ■ 価格改定等の進捗に加えて、「rakumo for Microsoft 365」の拡販による利益額の拡大を企図
M&A投資額	30億円	16.5億円 (進捗率55.0%)	■ 25年7月にDEGINA、25年8月にエージェントシェアを取得 ■ 26年度も継続してM&Aを重要な戦略として実行中
配当性向	30%	25.7% (26年度配当14円/株)	■ 25年度配当14円/株 ÷ EPS54.5円で算定 ■ 26年度より株主優待制度を開始。総還元率上昇を企図

※ 「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費用等)+株主優待費用」として算出

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26年度中間期末時点においてそれぞれ順調に進捗

26年中間期末時点までに実行したアクション

今後実施予定のアクション

- 1
既存rakumo
のグロース
- 大幅アップデート等に伴う一部rakumo製品の価格改定を実施
 - rakumoエージェントのカレンダーへの実装
 - 開発部門における労働生産性が大幅に向上
 - 業界特化型マーケティング施策を推進し、自治体案件を中心に案件獲得が順調に進展
 - ラクス社、サイバーソリューションズ社等との営業連携を実施

- 一部rakumo製品の価格改定対応を継続
- **rakumoエージェントを複数プロダクトへ実装**
- 特に自治体向けの業界特化型マーケティング施策を強化
- 業務提携及び製品間連携パートナーの発掘と提携によるシナジーの創出

- 2
新領域での
プロダクト
展開
- AvePoint Japan社との業務提携及び「rakumo for Microsoft 365」のリリース
 - パソナ社との業務提携及び「alooop」のリリース

- **AvePoint Japan社や代理店と連携した「rakumo for Microsoft 365」の拡販の強化**
- パソナ社と連携した「alooop」の拡販の強化
- 生成AI関連の新プロダクトの開発とリリース

- 3
M&Aの加速
- 連続的なM&Aの実現のための外部パートナーを含めた検討体制を構築
 - DEGINA及びエージェントシェアの獲得
 - M&A実行のためのデットファイナンスを実施

- 提携先企業とも連携したDEGINA及びエージェントシェアのPMIによるシナジー創出の継続
- **外部パートナーと連携したダイレクトアプローチによる案件発掘の積極化**

中長期的な成長イメージ

既存サービスのオーガニック成長に加え、既に取り組んでいるM&Aの継続的な実施、HRテックやMicrosoftプラットフォーム向けサービスなどの新規領域への事業展開で更なる成長を目指す

- ① **既存サービス**
既存rakumo製品へのAI搭載等による製品価値の向上を通じて売上の安定的拡大を牽引
- ② **M&A・新規連携**
積極的なM&Aとグループ会社間のシナジー創出により、成長を加速
- ③ **新規サービス**
新領域へのプロダクト（alooop、rakumo for Microsoft 365等）投入の推進を通じて、売上拡大

2025年
12月期

③ 新規サービス

② M&A・新規連携

① 既存領域

alooop
rakumo for Microsoft 365
Powered by AvePoint

日商共有アプリ
gambal!

SmartVision®IR

DEGINA ONE

AGENT SHARE AGENT MANAGER
人材紹介会社向けクラウド人事サービス 人材紹介情報管理システム

AGENT ACCESS AGENT COLLEGE
企業と高校のエージェントを繋ぐ就職支援 教育機関向け学生選考サービス

rakumo



キンタイ



ワークフロー



ケイヒ



ボード



カレンダー

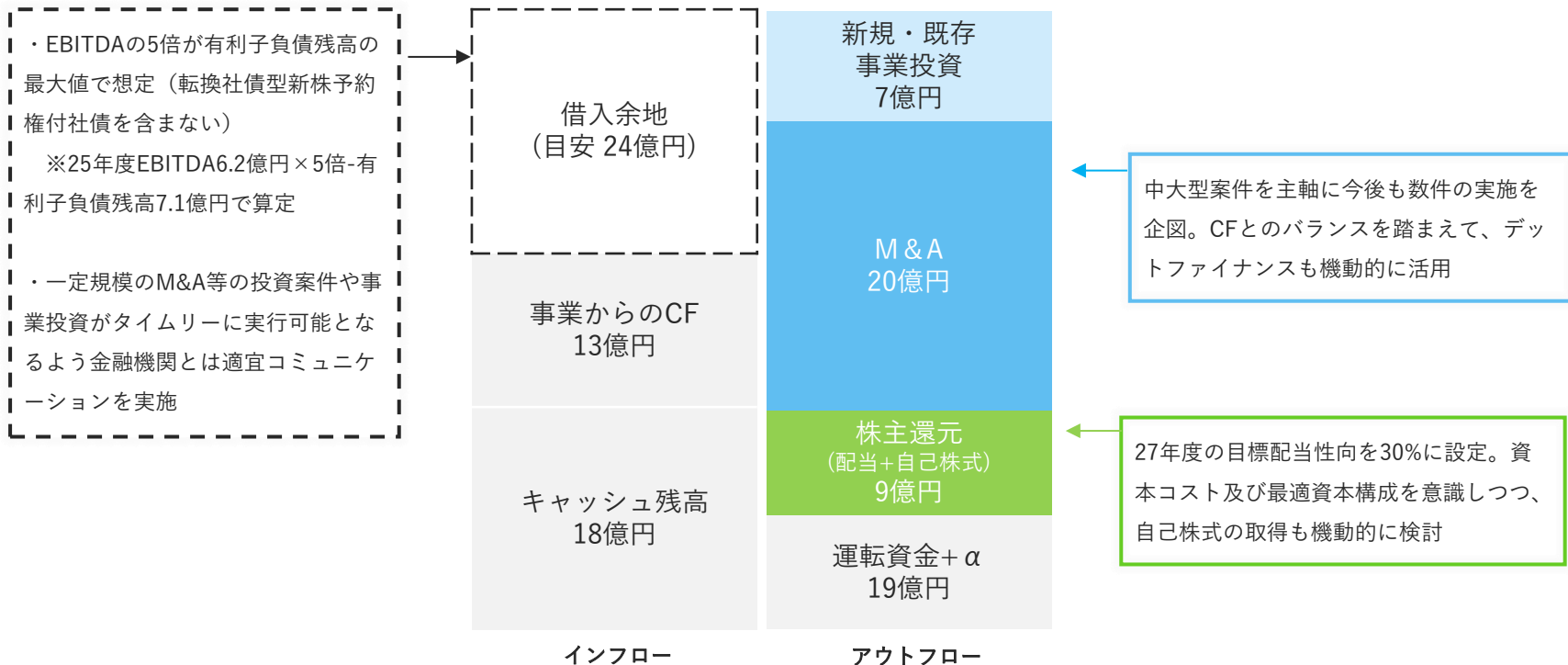


コンタクト

今後2か年のキャピタルアロケーション方針

- プロダクト開発やM&A等の大きな成長を牽引する事業投資を優先する方針は継続
- キャッシュフローが安定している状況を踏まえ、資本コストも考慮して、27年度までに株主還元施策をバランス良く実行

26年度～27年度におけるキャピタルアロケーションイメージ



6.

1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 中間期 決算等の状況
3. 2026年度 中間期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. 中期経営計画の進捗状況
6. **Appendix**

用語の定義、解説①

本書記載内容に対する理解を容易にするために、また、正しい理解をいただくために、本書で使用する用語の定義と解説を以下に記載します。

	用語	用語の定義、解説
1	ライセンスサービス	「サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル」で提供される自社グループ及び他社のライセンスビジネス
2	グループウェア	企業など組織内のコンピューターネットワークやインターネットを活用し、組織メンバーのコミュニケーション円滑化や情報共有、業務効率化等を支援するためのソフトウェア
3	SaaS	Software as a Serviceの略称。クラウドで提供されるソフトウェアサービスのこと。ユーザー側でソフトウェアを保有するのではなく、サービス提供側がソフトウェアの機能をクラウド上で提供し、インターネットを介してユーザーがサービスを利用する形態
4	クラウド	クラウドコンピューティングの略語で、従来のようにユーザー側でサーバーやソフトウェア等を保有するのではなく、インターネットを介してサービスを利用するもの。サーバー等の初期費用や、ソフトウェアも含めたシステム全体の開発・保守・運用負担を抑えることが可能
5	GWS	Google Workspaceの略称。Google社が提供するクラウド型ビジネス業務基盤ツール
6	サブスクリプション	ソフトウェアのライセンス契約方式においては、売買ではなく特定期間内の使用权を販売する方式のこと。料金は定額で、契約期間内においては、ソフトウェアのアップデートなどは追加料金を支払うことなく受けることが可能

用語の定義、解説②

本書記載内容に対する理解を容易にするために、また、正しい理解をいただくために、本書で使用する用語の定義と解説を以下に記載します。

	用語	用語の定義、解説
7	リカーリングレベニュー	継続収益。リカーリングビジネスにより得られる収益のこと。リカーリングは「繰り返される」「循環する」という意味。リカーリングビジネスとは、一度の取引で完了するのではなく継続して取引をおこない、安定した収益を得ることができるビジネスモデル
8	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
9	Microsoft 365	Microsoft社が提供する、Word、Excel、PowerPointなどのOfficeアプリと、Teams、OneDrive、メールなどの統合型クラウドサービス
10	PMI	正式名称はPost Merger Integration（ポスト・マージャー・インテグレーション）。M&A（合併・買収）成立後に、2つの企業の経営、業務、意識（文化）を統合し、シナジー（相乗効果）を最大化させるプロセスのことをいう
11	DEGINA	2025年7月1日付で当社の連結子会社となる。創業間もない企業の「はじめの一步」をお手伝いするをスローガンに、個人事業主、中小企業が顧客の集客、求人を行うために効果的なホームページをCMSで構築し提供
12	エージェントシェア	2021年9月創業、2025年8月1日付で当社の連結子会社となる。「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」等3つのSaaSプロダクトと学生送客支援サービスの計4つのサービスを提供

- ・ 特に個人投資家様向けの施策に注力しており、おおよそ四半期に一回、個人投資家向けセミナーに登壇中
- ・ 当2Qでは8/16(日)に湘南投資勉強会「個人投資家向けIRセミナー」、8/19(水)に機関投資家向け説明会に登壇予定 ([Link](#))

26年12月期 第一四半期 IRTV「[個人投資家サミット](#)」登壇



26年12月期 第一四半期 「[IRTV Live In Every Stock NEWS](#)」登壇



26年12月期 中間期

湘南投資勉強会

「[個人投資家向けIRセミナー](#)」

- ・ 日時：
26年8月16日(日) 14:30～ 登壇
- ・ 参加方法：

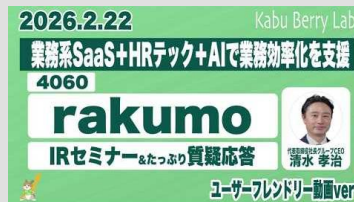
[申込フォーム](#)よりお申込ください

※ハイブリッド形式

25年12月期 通期 岡三証券グループ「[個人投資家さま向けIRセミナー](#)」登壇



25年12月期 通期 KabuBerry「[個人投資家さま向けIRセミナー](#)」登壇



第85回湘南投資勉強会

決算直後IRライブ	参加無料	株式会社ダイブグループ
特別講演 アナリスト目線で切る！生成AIを活用した最先端の銘柄分析とは		株式会社セルム
講師 Ishare 長谷川 雅平さん		共同ビーアール株式会社
		rakumo株式会社
		ロードスターキャピタル株式会社
		株式会社アイビス
		株式会社アップグレードグループ

8/16(日) 11:00 - 18:00

【会場】 東京都内（お茶の水）
会場／オンライン同時開催

- ・ 主にIRTV ([Link](#)) にて、決算ハイライトや適時開示解説、対談を通じた当社の事業説明等を発信中
- ・ 当社のことをより正確にご理解いただけるよう、今後も継続的にIRTV等における情報発信を強化

IRTV presentation

[株主優待制度を新設！年2回デジタルギフト進呈](#) (2026年6月)



IRTV

[Individual Investors 1on1 【前編】](#)
(2026年2月)



IRTV

[Individual Investors 1on1 【後編】](#)
(2026年2月)



IRTV interviews

[Industry Insights](#) (2026年1月)



IRTV interviews

[Business Model](#) (2025年9月)



M&A BANK

[出演動画](#) (2025年7月)



当社SNSアカウントのご紹介

当社では、下記アカウントにて決算情報やプレスリリース等を随時発信しております。是非フォローのうえ、最新情報をご確認ください。



 X (旧Twitter)



 Facebook



 YouTube



高い事業成長と株主様への高い還元の2つを
今後も徹底的に追求し

企業価値向上を通じた
株価向上に努めて参ります



- 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。