

2024年度第3四半期 決算説明資料（概要編）



ユーザーがサービスを
より楽に利用するための

らく
楽



ユーザーがサービスを
クラウド上で利用するための

くも
雲

2024年11月14日
東証グロース：4060

2024年 第3四半期 累計 決算概要

- 2024年第3四半期累計の売上高は、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を縮小したものの、価格改定等の施策の進捗によるSaaSサービスの成長（前年同期比19.6%増）を主因として、1,055百万円（同11.3%増）と継続的な増収を達成
- 原価率は前年同期比で0.8pt改善、販管費率は営業部門への投資、研究開発活動の進捗、のれん償却費等の増加などの影響で微増
- 売上高の増加及び高い限界利益率を背景に、EBITAは306百万円（同21.6%増）、営業利益は266百万円（同13.9%増）と増益を達成
- 利益率についても、EBITAマージンは29.0%（同2.5pt増）、営業利益率は25.3%（同0.6pt増）と継続的に向上

2024年第3四半期 又は 今後の主要施策等

- rakumo製品の価格改定対応が進捗したことで、SaaSサービスが成長し、利益率やユニークユーザー当たり単価も順調に上昇
- Googleの再販プログラム変更に伴う影響等によりKPIが伸び悩むも、徐々に回復基調を示しており、各種施策の推進により改善を見込む
- 業界セグメント特化型マーケティングの各種施策は順調に進捗し、自治体や医療機関等の事例を公開
- 各新規プロダクトの開発が順調に進捗（25年度リリースを企図）
- 未定としていた業績予想及び当社初となる配当予想を発表
- 中長期におけるキャピタルアロケーション方針の概要を発表

-
- I. 2024年度第3四半期 決算サマリー
 - II. 2024年度第3四半期 KPIサマリー
 - III. 主要な経営トピックス

I. 2024年度第3四半期 決算サマリー

- ・2024年度第3四半期における売上高は、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を縮小したものの、価格改定等の施策の進捗によるSaaSサービスの成長（前年同期比19.6%増）を主因として、1,055百万円（同11.3%増）と継続的に増収
- ・原価率は前年同期比△0.8ptとさらに改善。販管費率は営業部門への投資、新サービス又は生成AI関連の新機能に関する研究開発活動の進捗、のれん償却費等の各種投資の影響で微増となるも、価格改定等の施策によるSaaSサービスの成長や、当期の投資や施策効果の発現により、来期以降改善していく見込み
- ・売上高の増加及び高い限界利益率を背景に、EBITAは306百万円(同21.6%増)、営業利益は266百万円（同13.9%増）と増益を達成。利益率についても、EBITAマージンは29.0%（同2.5pt増）、営業利益率は25.3%（同0.6pt増）と継続的に向上

	2023年 3Q実績 (千円)	2024年 3Q実績 (千円)	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	2023年3Q / 2023年 通期実績	2024年12月期 業績予想 ※2
売上高	948,317	1,055,243	11.3%	-	73.2%	1,436,258
（SaaSサービス）	851,862	1,019,109	19.6%	-	72.6%	1,388,195
（ソリューションサービス）	39,140	20,781	△46.9%	-	75.4%	23,517
（ITオフショア開発サービス）	57,315	15,353	△73.2%	-	81.9%	24,545
売上原価	335,565	365,158	8.8%	-	72.4%	491,637
（売上原価率）	35.4%	34.6%	-	△0.8 Pt	-	-
販管費	378,419	423,263	11.9%	-	71.7%	590,832
（販管費率）	39.9%	40.1%	-	+0.2 Pt	-	-
EBITA※1	251,776	306,281	21.6%	-	75.3%	406,401
（EBITAマージン）	26.5%	29.0%	-	+2.5 Pt	-	-
営業利益	234,332	266,821	13.9%	-	77.1%	353,788
（営業利益率）	24.7%	25.3%	-	+0.6 Pt	-	-
経常利益	227,967	260,783	14.4%	-	76.8%	347,130
（経常利益率）	24.0%	24.7%	-	+0.7 Pt	-	-
当期純利益	150,240	165,690	10.3%	-	76.5%	242,256
（当期純利益率）	15.8%	15.7%	-	△0.1 Pt	-	-

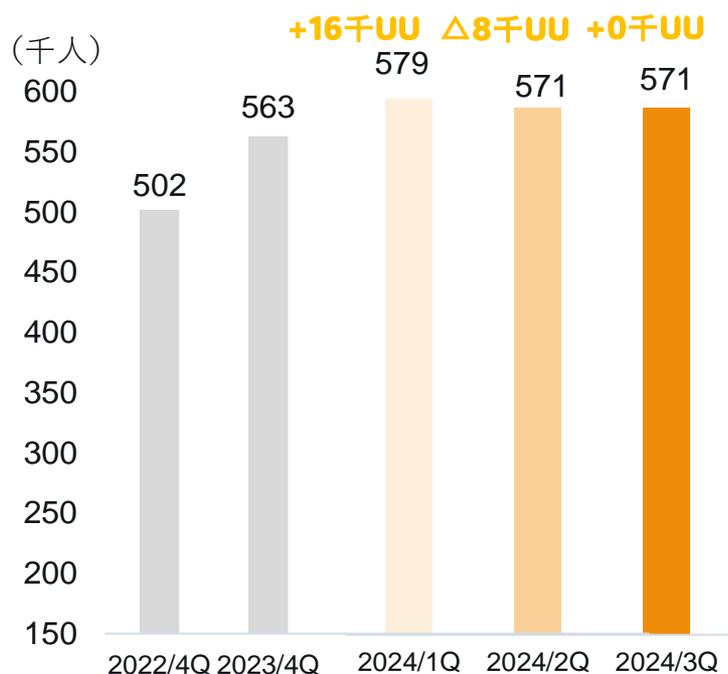
※1: 「EBITA = 営業利益 + のれん償却費（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む）」として算出

※2: 3Q末時点において、合理的な業績予想数値の算出が可能と判断し、連結業績予想を開示

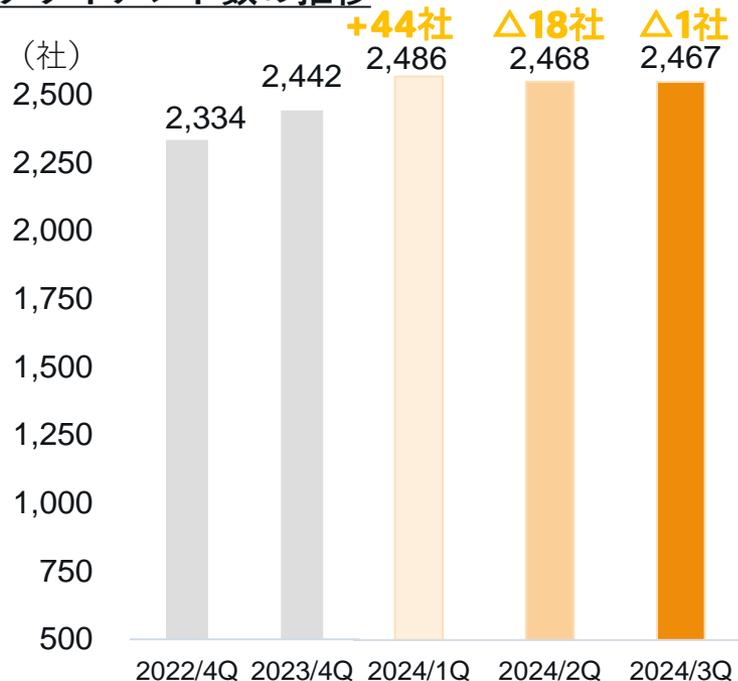
II. 2024年度第3四半期 KPIサマリー

- UU数及びクライアント数は、2Q以降不安定な推移となっている状況。これは主に、Googleの再販プログラム変更に伴う影響により、①代理店パートナー企業経由での案件数の減少、②Google Workspace (GWS) 利用顧客の一部が当社から他の代理店パートナー企業へ移行したことでGWSの解約が増加したこと等による
- 一方で、3Qでは微増だがUU数は増加しており、徐々に上記影響が改善している状況と見料。また、解約率についても2Q末時点の1.35%から改善が進んでいる状況
- 業界セグメント特化型マーケティング、営業部門への投資、プロダクトのリリースに向けた開発、既存製品の強化、積極的なM&Aの検討によるプロダクトの獲得等の各種施策を推進することで、4Q以降において伸長させていくことを企図

ユニークユーザー (UU) 数の推移



クライアント数の推移



※「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使用している場合、1カウントとして算出します。一方、「ライセンス数」は、使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いたします

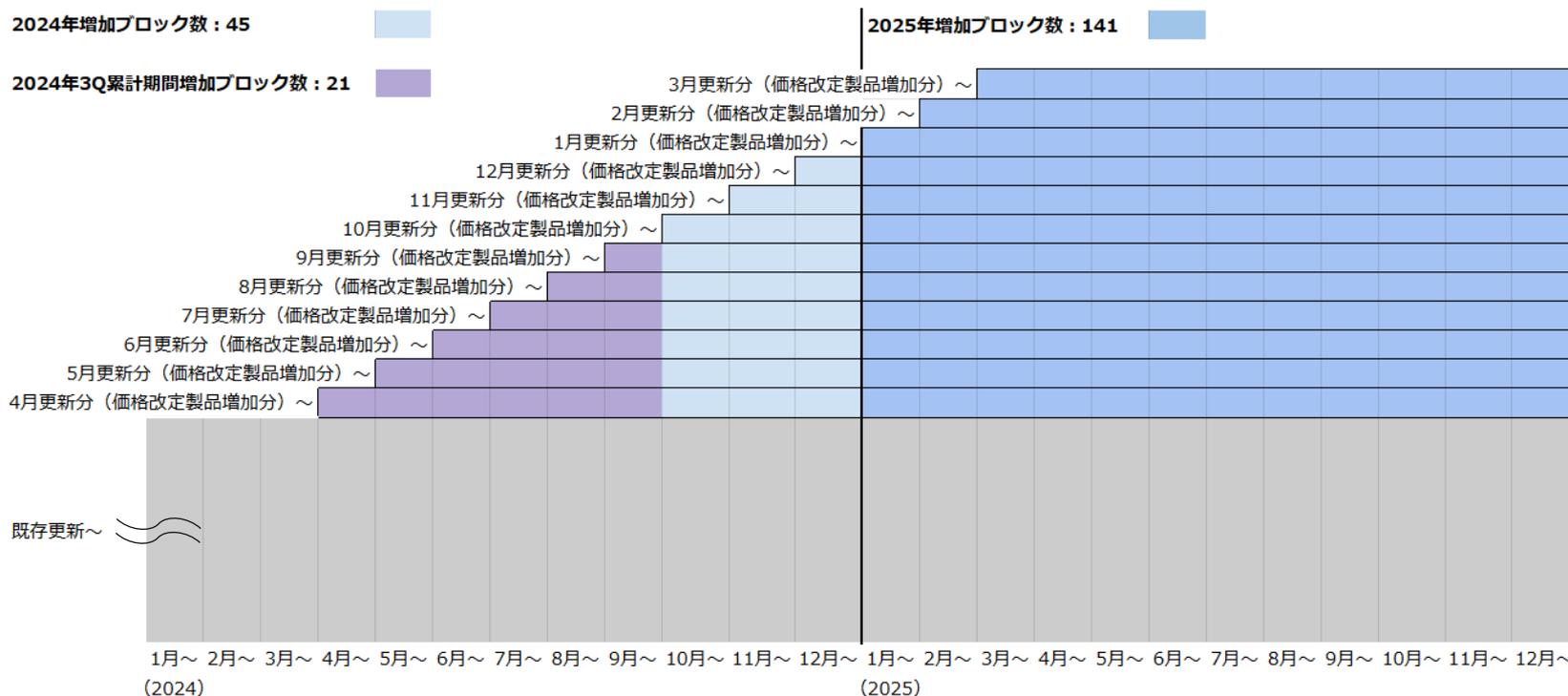
- a. rakumo製品の価格改定対応が進捗
- b. 業界セグメント特化型（教育機関、自治体、建設業、医療等）マーケティング施策
（Google Workspace（以下「GWS」という）導入企業データベースを活用したピンポイントでのクライアント開拓、事例公開（網走市[Link](#)、岡本病院[Link](#)、東北大学病院[Link](#)）等）が進捗
- c. HR系新規プロダクトのローンチに向けた開発が進捗。また、外部パートナーとのコラボにより開発中の新規プロダクトの研究開発活動が大きく進捗。どちらも25年度のリリースを企図
- d. Googleの再販プログラム変更に対する各種対応・施策を推進
- e. 中長期のキャピタルアロケーション方針についての概要を発表
- f. 連続的なM&Aの検討体制の構築が進捗

(a) rakumo製品の価格改定：進捗により各指標が大きく上昇



- 既存クライアントの売上増加効果は、2025年度（価格改定による増加分） \div 2024年度（価格改定による増加分） \times 3倍強となるイメージであり、価格改定プロジェクトは当社にとって中長期の重要な施策となる
- 価格改定の進捗により、SaaS売上高及び利益率の成長だけでなく、UU単価についても着実に上昇
- なお、価格改定及びGoogleの再販プログラム変更に対する対応状況の不透明さから、合理的な業績予想数値の算出が困難であったが、現時点では価格改定実績の積み上げ、Googleの再販プログラム変更の影響が落ち着きを見せてきていることから、合理的な業績予想数値の算出が可能と判断し、連結業績予想を開示することとした

売上増加効果イメージ



(b) 導入事例の充実：東北大学病院様

- 東北大学病院様 [リンク](#) の導入事例をリリース
- 東北大学病院の放射線診断科様では、これまでGoogle スプレッドシートにより行っていた複雑なスタッフのアサイン業務をrakumo カレンダーとGAS利用により大幅な効率化を実現



- ✓ 東北大学病院の放射線診断科様では、rakumoカレンダー+API連携機能により、週2日間かかっていた予定調整業務がわずか1時間ほどで終わるようになったほか、各自がカレンダー上で予定を確認できるためスケジュール管理も容易になりました。
- ✓ 複数機能が統合されたグループウェアと違い、rakumo 製品は必要な機能だけを選べるため、コストを抑えられるのがありますね。
- ✓ スタッフの予定調整は、どこの大学病院にも共通する悩みだと思います。今回のrakumoさんとの取り組みが、こうした大学病院における課題を払拭し、適切かつ効率的な労務管理を実現する鍵になれば嬉しいですね。

課題

- 多数のスタッフへ業務を割り振る予定調整が手作業に依存していた
- 変形労働時間制という条件下でバランスの良い労務管理が難しい
- Google Workspace の標準機能とGASだけでの完全自動化は困難

決め手

- Google Workspace との親和性やAPI連携機能
- 「ラベル」によるカテゴリズで自動割り振りが可能に
- rakumo 製品は必要な機能だけを選べるためコストが抑えられる

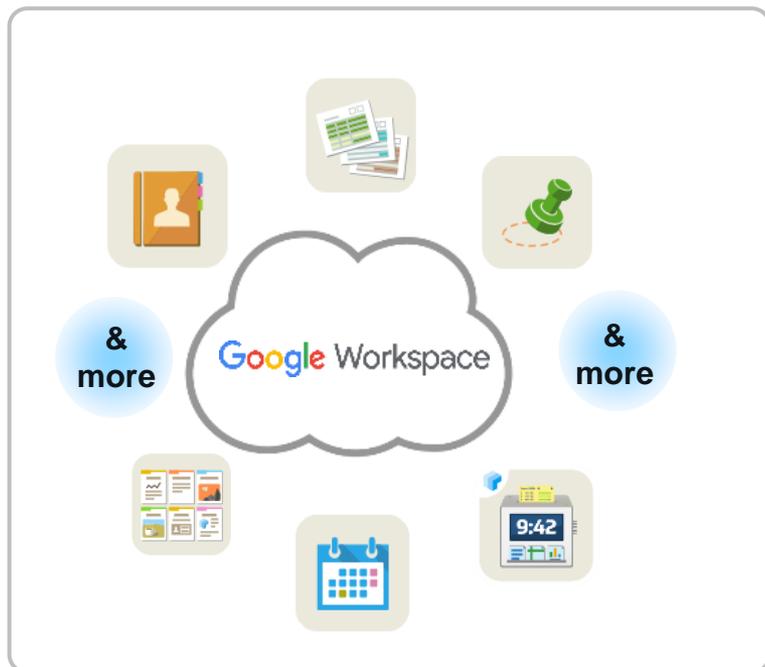
導入効果

- 週2日間かかっていた予定調整業務がわずか1時間ほどで完了
- 各自がカレンダー上で予定を確認できるためスケジュール管理も容易に

(c) 各新規プロダクトの開発が大きく進捗

- HR系の新規プロダクトの開発や、生成AI関連の新機能の研究開発活動が進捗
- 外部パートナー（AA社を含む）とのコワークにより、新規プロダクトの研究開発活動が大きく進捗。
- 各新規プロダクトの2025年度リリースに向けた開発活動が本格化

【①rakumo関連製品に関する継続開発】



【②外部パートナーとの協業】



Googleの再販プログラム変更の発表により、代理店としてGoogle Workspaceを再販した際にGoogle社から支払われるマージンの料率が変更された（今回は減額変更）

影響

1. Google Workspaceの解約が増加

- rakumo経由で販売していたGWSが他の代理店パートナー企業へ移行したことで解約が増加
- なお、GWS再販による販売額は、解約率の算定ではグロスで計算されることから影響は大きい一方で、会計上の売上高は、ネットで計算されることから影響は限定的

2. 代理店パートナーからの案件数が減少

- 代理店パートナーが上記対応に注力することで、その反面rakumoの販売に掛ける工数が結果的に減少していたものと思料
- 一方で案件流入数は徐々に回復傾向

対応

1. 営業面（直販）の強化

- 中・大手案件の増加を目的としたBDR（Business Development Representative）担当設置によるアウトバウンド営業の強化
- アップセルに繋げるアカウントマネジメントチームを営業部門へ再設置

2. プロダクト開発による魅力度の強化

- HR系新プロダクト
- 生成AI関連の新機能
- 外部パートナーとのコワークで開発中の新プロダクト

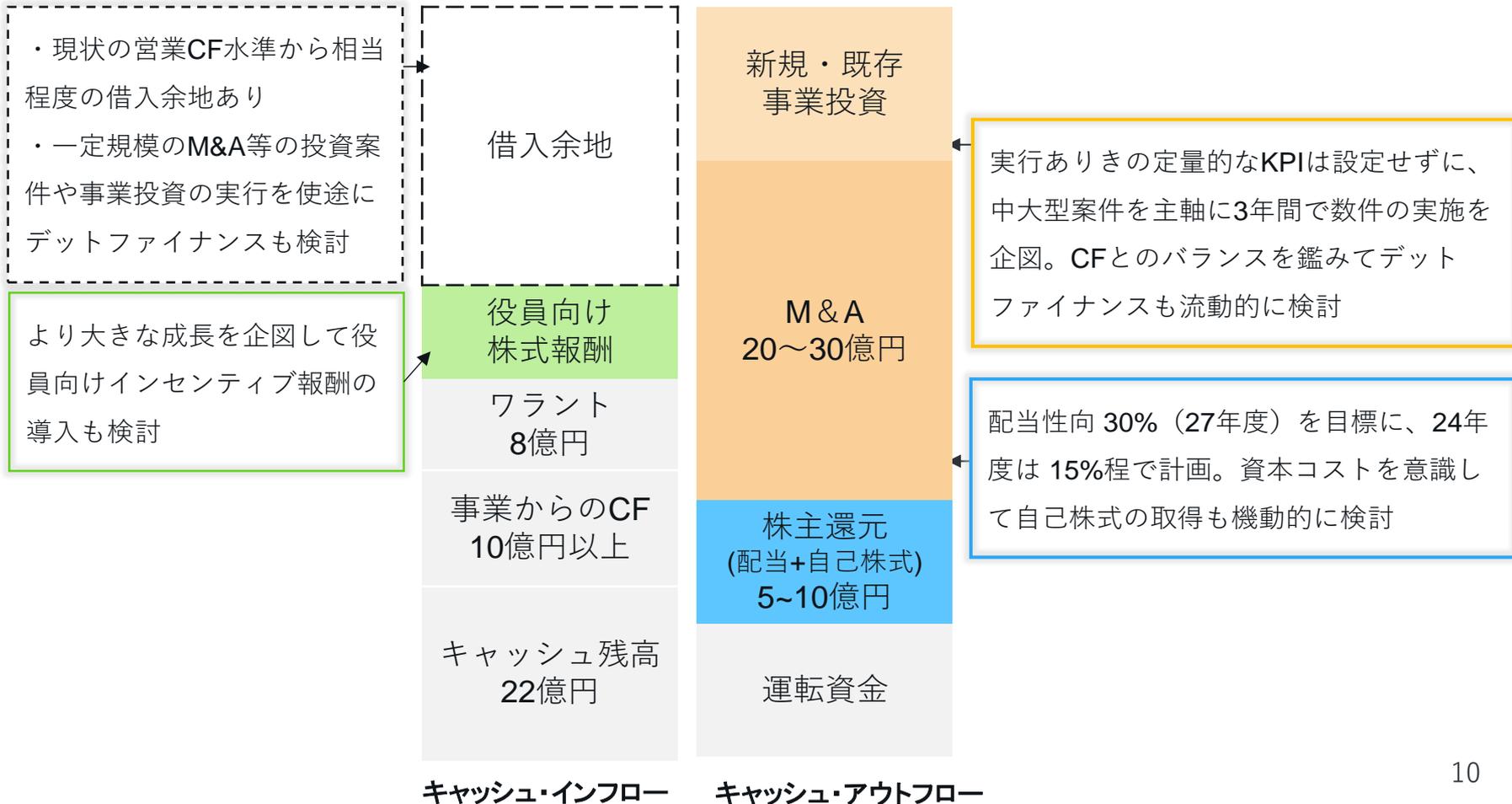
3. GoogleのAIサービスの販売強化準備

- 各種トレーニング受講、社内における利用を促進することで、AIサービスの再販に向けた営業体制の構築・強化

(e) 中長期のキャピタルアロケーション方針

- キャピタルアロケーション方針を検討するにあたって、より大きな成長に繋がる魅力的な投資機会が多く、M&Aやプロダクト開発等の事業成長を牽引する投資を優先する方針には変更なし
- 一方で、順調な事業成長により業績やキャッシュ・フローが安定してきた状況をふまえ、資本効率も考慮しつつ、成長投資及び株主還元をバランスよく実行していくことを企図

今後3年間（2027年12月期まで）のイメージ



(f) 連続的なM&Aの検討体制の構築が進捗

- rakumo Vietnam社、gamba社及びアイヴィジョン社に続くM&A先の獲得により、新規領域又は既存領域の拡大を目指していく
- ハイスキル人材の採用によりM&Aの検討体制が強化されたことで、連続的なM&Aの実行に向けて推進中
- 提携先のAA社と共に、インバウンド及びアウトバウンドM&Aを強化

【インバウンドM&Aの強化】

- a. 自社ルート of 拡大
- b. ソーシングサービスの活用
- c. AA社ルートの活用

【アウトバウンドM&Aの強化】

- a. アプローチセグメントの再定義
- b. セグメント企業群のリスト化
- c. 候補先への戦略的アプローチ

- 外部のパートナーリング含めた守りと攻めのPMI（M&A後の統合プロセス）体制の整備が進捗したことで、統合後を含めた安定的な体制を構築



Advantage Advisors



A社



B社

統合前: DD

統合後: 経理業務等サポート

統合前: 経理PMI

統合後: 経理PMI+連結サポート



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。