2024年度12月期
通期決算補足説明資料

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

2025年2月14日
東証グロース：4060

Appendix（補足説明資料）

1. 会社概要・事業概要
2. SaaSサービスの概要・特徴
3. 業界動向
4. 当社の特徴・強みのサマリー
5. 成長戦略
6. 主要なリスク及び対応方針

Appendix（補足説明資料）

1. 会社概要・事業概要

rakumo

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

仕事をラクに。オモシロく。

当該ビジョンのもと、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提供すべく、クラウド上でサブスクリプション型のビジネスモデルにて事業を展開しております。

また、多種多様なお客様の共通業務を支援する高品質な IT サービスを、多額なIT 投資コストなしにご利用いただけるよう、お客様が導入しやすいコストで提供することを当社グループの事業方針としております。

会社概要

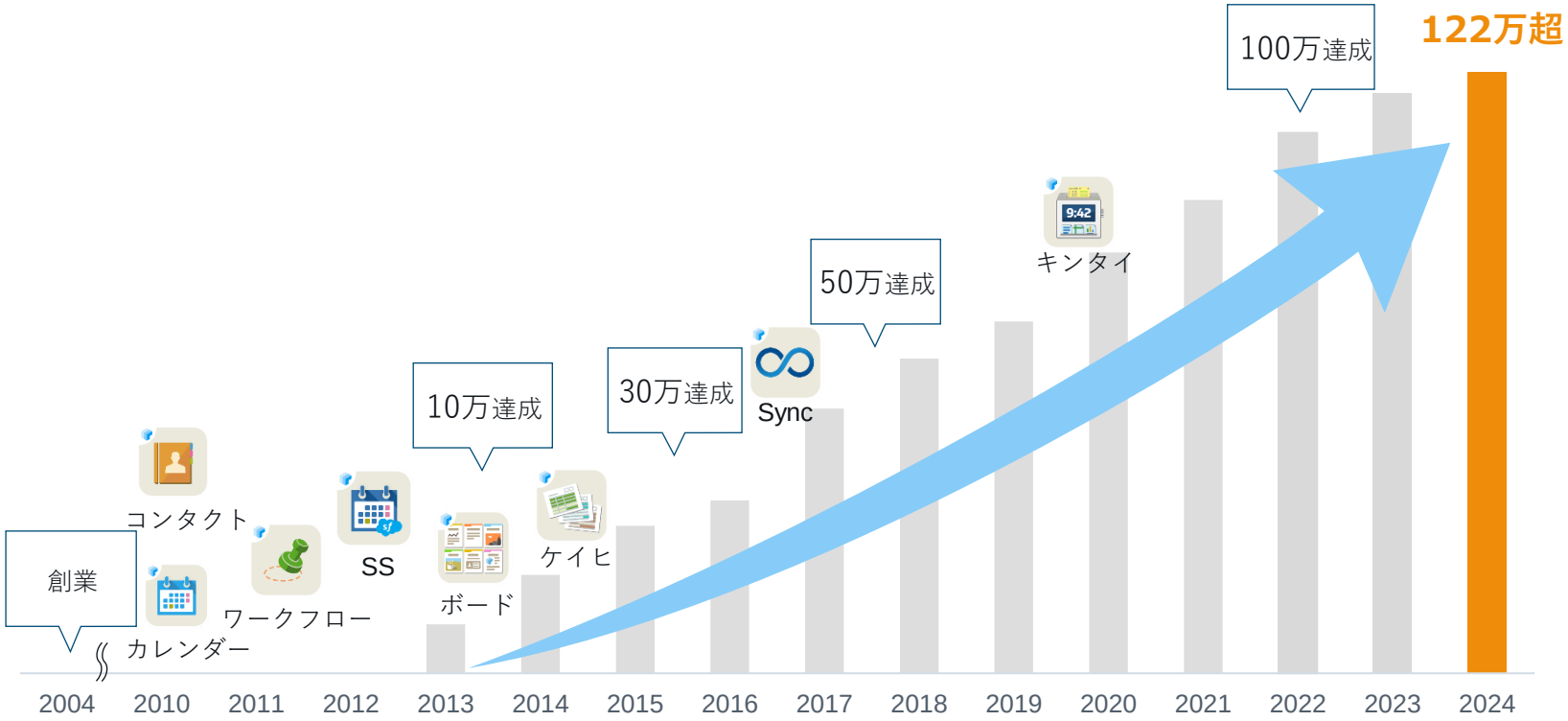
rakumo

2004年にITコンサルティングとして創業。2010年よりSaaSサービスを展開し、現在まで発展

会社名	rakumo株式会社	Google Cloud Partner Google Cloud Premier Partner （Build, Sell） salesforce available on AppExchange Salesforce AppExchange Partner
本社所在地	東京都千代田区麹町三丁目2番地	
創業	2004年12月17日	
経営陣	代表取締役社長 CEO 御手洗 大祐 取締役 CTO 石田 和也 取締役 CFO 石曽根健太 社外取締役 金子昌史 常勤社外監査役（会計士） 秦 美佐子 社外監査役 野口 誉成 社外監査役（弁護士） 中野玲也	
役職員数	約100名（連結）（2024年12月末時点）※役員等含む	
連結子会社	RAKUMO COMPANY LIMITED （ベトナム）、株式会社gamba、株式会社アイヴィジョン	
主要株主	当社経営陣、HENNGE株式会社	
主要事業	1. SaaSサービス 自社プロダクトをメインに各種ライセンスサービスを提供 2. ソリューションサービス 自社プロダクトの導入支援をメインにコンサルティングサービスを提供 3. ITオフショア開発サービス ラボ開発（クライアントのニーズに応じたチーム組成）をメインにベトナム子会社を通じてIT開発サービスを提供	
クライアント	多種多様なクライアントにサービスを提供（導入企業数：2,473社）（2024年12月末時点） ※rakumo単体のクライアント数となります。	
販売代理店	100社以上の販売代理店（販売パートナー）等との関係を構築	

当社の沿革（開発製品及びライセンス数の推移）

- 多種多様なクライアントのニーズに対応しながら様々なプロダクトを市場にタイムリーに提供し、堅調な増加を続け、2024年12月末においては122万超にまで拡大
- 2024年度の連結営業利益は383,468千円（営業利益率26.6%を達成）、EBITAは436,081千円（EBITAマージン30.2%）とそれぞれ過去最高益を更新
- 今後も引き続きライセンス数の拡大及び更なる営業利益及びEBITAの確保に向けて取り組む方針



経営メンバー（決算発表日時点）

rakumo

経営・事業ノウハウ、IT技術、ガバナンス等、バランスの取れたメンバー体制を構築

御手洗 大祐　代表取締役社長 CEO兼COO

1996年 日本電信電話入社
1999年 バックテクノロジーズ設立 代表取締役
2004年 当社設立 代表取締役社長（現任）
2005年 アイスタイル 社外取締役
2018年 RAKUMO COMPANY LIMITED 会長（現任）
2023年 株式会社アイヴィジョン 代表取締役社長（現任）
2024年 株式会社gamba 取締役（現任）

石曽根 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
2023年 株式会社アイヴィジョン 取締役（現任）
2024年 当社執行役員経営管理部長
2024年 当社取締役CFO兼経営管理部長（現任）
2024年 株式会社gamba 取締役（現任）

石田 和也　取締役CTO兼プロダクト部長

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
2013年 当社プロダクト部長
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）

秦 美佐子　常勤社外監査役（公認会計士）

2005年 優成監査法人（現太陽）入所
2010年 秦美佐子事務所設立 所長（現任）
2019年 当社常勤監査役（現任）

金子 昌史　社外取締役

2009年 JPモルガン証券株式会社入社
2015年 株式会社ストライプインターナショナル入社
2018年 株式会社アドバンテッジパートナーズ入社後、アドバンテッジアドバイザーズ株式会社出向
2023年 アドバンテッジアドバイザーズ株式会社ディレクター（現任）
2024年 当社取締役（現任）

野口 誉成　社外監査役

1996年 日本オラクル入社
2014年 CARTA HOLDINGS常勤監査役（現任）
2017年 当社監査役（現任）

中野 玲也　社外監査役（弁護士）

2012年 森・濱田松本法律事務所入所後、パートナー就任（現任）
2019年 株式会社Amazia社外取締役（現任）
2024年 当社監査役（現任）

当社サービスの概要

- IT ビジネスソリューション事業として、3つのサービスを展開し、クライアントの多種多様なニーズに対応
- 継続性と成長率の高いSaaS サービスが主要サービスであり、売上高全体の約 97%に達している状況

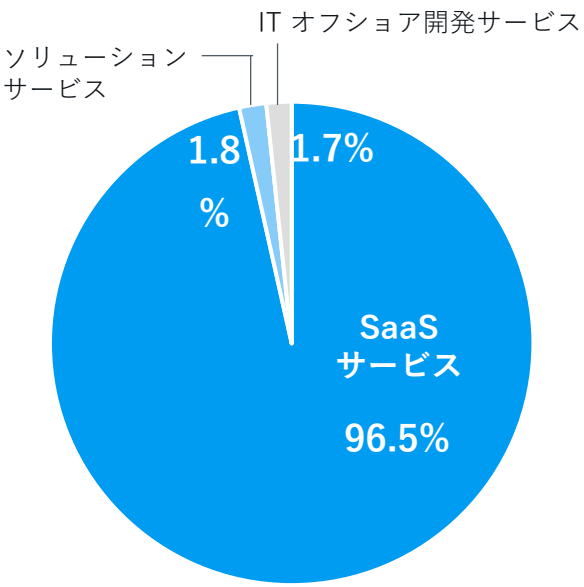
ソリューションサービス

概要：当社及び他社SaaS サービスの導入支援や業務支援等のソリューションサービスを展開

特徴：SaaS サービスの新規契約・サービス追加に応じて、継続的な収益が期待される

IT オフショア開発サービス

概要・特徴：ラボ型※開発をメインとして継続的な収益が期待される



サービス別売上高構成
2024年 12月期

SaaS サービス

概要：rakumo 製品（Google Workspace版・Salesforce版）、gamba!製品、Smart Vision製品の開発・販売サービスの他、他社ライセンスの代理店販売を実施

特徴：
サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル

1. サービス料金を顧客企業の使用期間及びユーザー数に応じて定期定額契約（サブスクリプション型）として受領
2. 低解約による継続的な収益モデル（リカーリングモデル）を実現。結果として継続的な積上りビジネスを確立

※「ラボ型」のシステム開発では、顧客ごとに特定のエンジニアを確保し、専属のチームを組成の上、一定期間継続的に開発業務を行います。チームメンバーが固定されていることにより、企業独自の開発要件やノウハウ等の蓄積も可能となり、人材確保や人件費面以外においてもコスト削減メリットが期待できます。

Appendix（補足説明資料）

2. SaaSサービスの概要・特徴

世界的なクラウドプレーヤーとのパートナーシップ

rakumo

- Google社が提供する世界的なクラウドサービスであるGoogle Cloud上において、「Google Workspace版rakumo」を提供
- セールスフォース社が提供する世界的なクラウドサービスであるSales Cloud上において、「Salesforce版rakumo」を提供

Google Cloud Partner

Google Cloud Premier Partner
（Build, Sell）

salesforce available on AppExchange

Salesforce AppExchange Partner

大手プラットフォームと強固な関係を築くことによる優位性

rakumo

1 「世界的な信用力・知名度」

・Google社及びセールスフォース社は共に世界的なクラウドプレーヤーとして突出した信用力・知名度を保持しており、当該世界的なプラットフォームプレーヤーとの関係は、当社にとってビジネス上非常にプラスに働いている状況

2 「市場の継続的な拡大」

・大手プラットフォーマー自身の開拓だけでなく、大手プラットフォームの販売代理店（販売パートナー）等による市場の開拓が順調に進んでいる状況

・当社自身もGoogle Workspaceの販売代理店となっていることから、Google Workspace導入先へのrakumo製品販売だけでなく、自社でマーケットの拡大を図ること（当社がGoogle Workspaceを販売しマーケットを拡大させたうえで、さらに当社rakumo製品をアドオン（販売）すること）が可能

3 「参入障壁」

・プラットフォームの仕様に合わせた製品開発及びメンテナンスが必要（プラットフォームのAPI 及びデータに関する開発・運用上の知見並びに当社サービスのUI デザインへの落とし込み、リアルタイムでの同期等）

・当社製品のラインナップは、カバー範囲及び数共に一定程度の規模に達しており、先行者利得が享受できる状況

Google Workspaceとは

- 業務上、必要不可欠な業務基盤サービス
- クラウド上にてサービスが提供されており、文書作成、表計算、プレゼン資料、メール、ビデオ会議、チャット、ファイルサーバーなど、現在のビジネスにおいて必要な業務基盤ツールをパッケージにて提供
- 個人の業務だけなく、チーム連携を必要とする業務（「資料作成」、「連絡」、「データ検索」）をより効率的に、高いセキュリティレベルで実施することが可能

rakumo製品のラインナップ（紹介動画）

rakumo

- 幅広い業務支援ツールをGoogle Workspace版及びSalesforce版としてクラウド上で提供
- プロダクトのカバー範囲が広く、多種多様なクライアントのニーズに対応可能

	プロダクト名	概要・機能等	動画URL
Google Workspace版	rakumo カレンダー	**共有スケジューラー** Googleカレンダーとの連携、会議室・設備予約、ケイヒ連携	紹介動画
	rakumo コンタクト	**共有アドレス帳** 社員名簿、顧客・取引先情報管理、Gmailとの連携、カレンダー連携	紹介動画
	rakumo ワークフロー	**電子稟議システム** 豊富な承認経路設定、柔軟な申請フォーム作成、ケイヒ・キンタイ連携	紹介動画
	rakumo ボード	**電子掲示板** コメント・リアクション機能、回覧板、アクセス設定、カレンダー連携	紹介動画
	rakumo ケイヒ	**経費精算システム** 運賃・乗換情報連携、定期区間設定、カレンダー・ワークフロー連携	紹介動画
	rakumo キンタイ	**勤怠管理システム** 柔軟な勤務形態設定、ICカード・Web打刻対応、カレンダー連携	紹介動画
Salesforce版	rakumo ソーシャル スケジューラー	**共有カレンダー** Salesforceカレンダーのリデザイン、取引先・商談データ等との紐付け	–
	rakumo Sync	**カレンダー同期サービス** GoogleカレンダーとSalesforceカレンダーの双方向同期サービス	–

rakumo製品の価格帯

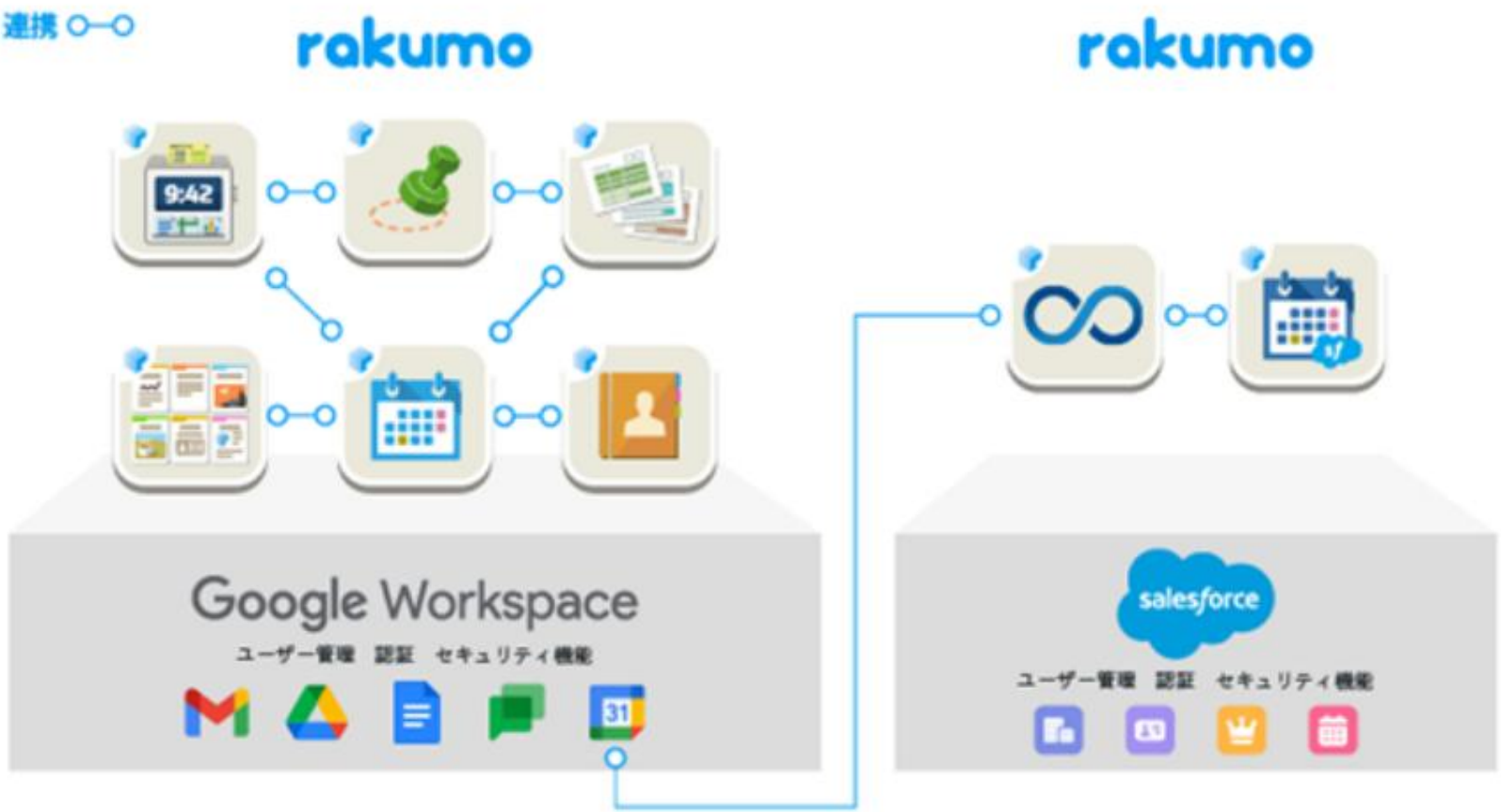
必要な機能単位だけでなく、パッケージ（パック）での提供も可能であり、クライアントにとって最適な価格帯での提供が可能
※2024年４月１日より一部製品の利用料金を改定しておりますリンク

	プロダクト名	1 ID 単価（月額）	rakumo Basicパック	rakumo Suiteパック
Google Workspace版	rakumoカレンダー	150円	月額：490円	月額：880円
	rakumoコンタクト	100円		
	rakumoワークフロー	300円		
	rakumoボード	200円		
	rakumoケイヒ	300円	-	
	rakumoキンタイ	300円	-	
Salesforce版	rakumoソーシャル スケジューラー	900円		
	rakumo Sync	400円		

※上記は税抜表示価格となります。

Google Workspace ＋ Salesforce ＋ rakumo

プロダクト間の連携が可能であり、重複入力が不要となるなど、ユーザー（使用者）に便利さと効率性を提供。さらに重複入力がないことからミスの低減にも寄与



プロダクトの紹介１ ワークフロー

単価：300円/ID

紹介動画

rakumo

電子稟議システムにより業務効率の向上及びコミュニケーションを活発化

1 稟議申請

誰でも簡単に申請書を作成可能

2 承認プロセス

いつでも、どこでも、
タイムリーな申請・承認が可能

3 承認の進行状況の確認がいつでも可能

コメント機能によるコミュニケーション活発化
にも貢献

プロダクトの紹介２ キンタイ

単価：300円/ID

紹介動画

rakumo

勤怠管理システムにより勤怠状況の見える化及び勤怠登録等の効率化を実現

- ユーザーが一画面で直感的に自分自身の労働状況（労働時間、有給取得状況等）の把握が可能
- 多様な打刻手法による労働時間の登録及び各種申請（休暇等）手続きの効率化に貢献

（ご参考）当社製品間の連携例

カレンダー × ケイヒ × ワークフロー

rakumo

製品間連携により重複入力・重複対応がなくなり、効率性が向上し、かつ、ミスが減少

rakumoカレンダーへ外出予定を登録

①カレンダーに行先を入力

②カレンダー上で経路選択
（経路・費用の自動検索）

③カレンダー上に自動登録
（移動時間も自動ブロック）

rakumoワークフローと連動

⑤稟議申請・承認
（自動連携・追加入力不要）

rakumoケイヒと連動

④経費に交通費・交通経路が自動登録
（定期区間費用自動控除）

（ご参考）
プラットフォームとの補完関係

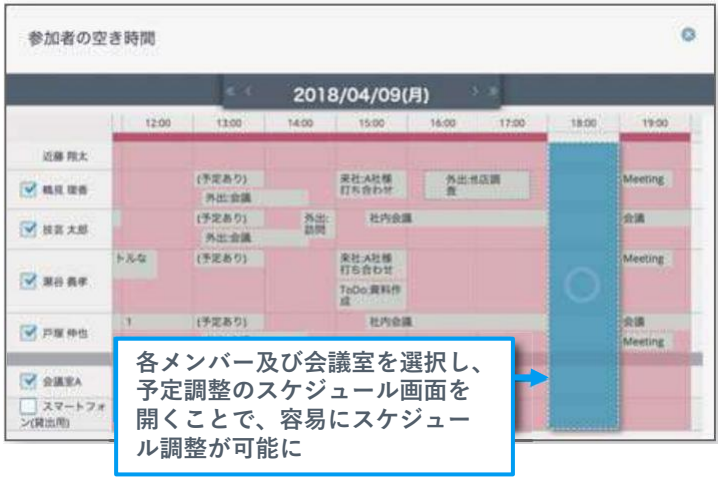
rakumo

- 当社がサービスを展開するプラットフォームのターゲット市場は世界であり、ローカライズ（国別又はアジア等の地域特性を考慮）された当社サービスとの補完関係が高い状況
- プラットフォーム提供先がローカライズすることにより生じるデメリット（世界での販売が困難になる等）を当社のようなアドオンツール提供サービス会社が補完することにより、クライアントニーズに沿った製品・サービスの提供が可能

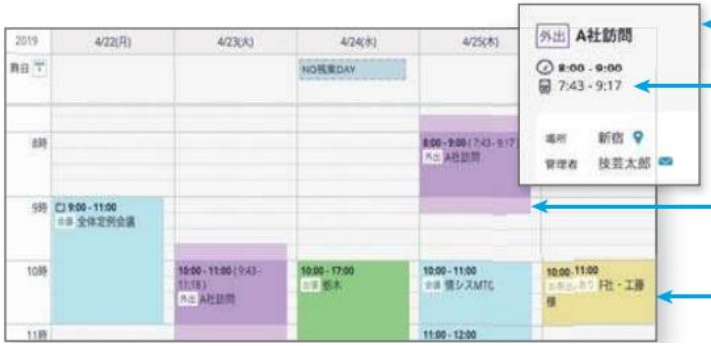
＜rakumoカレンダーの補完機能例＞

（チーム組織で使いやすく）

（スケジュール調整を容易に）



（個人スケジュールの週表示及び当社他製品との連動）



該当スケジュールにマウスを合わせることにより瞬時に概要表示

電車の移動時間含めて表示（rakumoケイヒと連動）

電車の移動時間の前後を薄色でブロック表示（rakumo経費と連動）

予定種別を設定可能、色分けで会議の実施方法等を分かりやすく表示

（ご参考）
ITreviewでの表彰

「ITreview Grid Award 2025 Winter」において最高位のLeader を8部門で受賞

rakumo（Google Workspace 版）
- グループウェア 総合部門
- Google Workspace拡張機能 総合部門

rakumo ワークフロー
- ワークフロー システム 総合部門
- Google Workspace拡張機能 総合部門

rakumo キンタイ
- 勤怠管理システム 総合部門

rakumo カレンダー
- PC向けカレンダーアプリ/ソフト総合部門

rakumo ボード
- コラボレーションツール 総合部門
- Web社内報 総合部門
- 社内ポータルサイト作成ツール部門

サービスの特徴

1. Google Workspace/SalesCloudと密接に連携、業務プロセスの効率化、業務の正確性の向上、サービス管理の効率化に貢献

2. お客様の事情に柔軟に対応可能なサービス提供形態と手頃な価格（1サービス1ユーザーより契約可能、初期費用不要、手頃な利用価格）

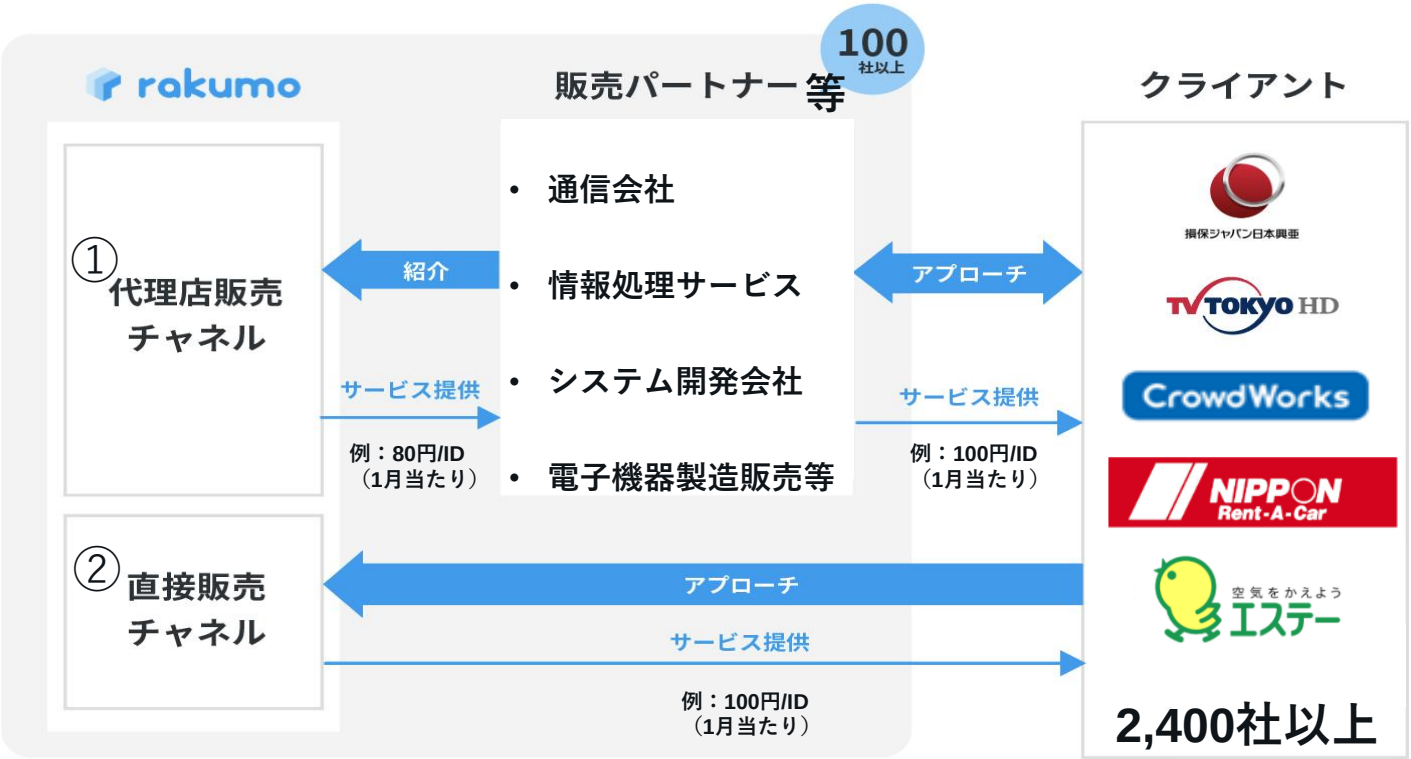
3. 複数サービスをご利用いただくことで、サービス間のデータ・プロセス連携により、業務がより効率的に

販売チャネル毎のフロー及びチャネル毎の収益構造

- ①販売代理店（販売パートナー）との密な連携、及び、②効果的なマーケティング施策によるクライアントからのネット経由からのアプローチ（インバウンド）を主体とした直接販売チャネルにより、効率的に売れる仕組みを構築

- 当社におけるSaaSサービス追加売上高の多くが、そのまま粗利となる収益構造
  当社の売上高計上額は、販売パートナーへの卸値（以下の図では80円/ID）となっているため、会計上の売上高及び営業費用には、販売パートナー経由のマージン（以下の図では100円-80円＝20円）は含まれず、売上高≒粗利となるイメージ
  （例：販売パートナー経由で3ID及び直接販売で1ID販売した場合においては、3×80円＋1×100円＝340円が当社の売上高≒収益となる構造）
  （上記により高い限界利益率（（売上高－変動費）/売上高）を実現）

- 年間契約や複数月契約が主体であり、契約金額を一括前払いで回収しており、キャッシュフローが安定化

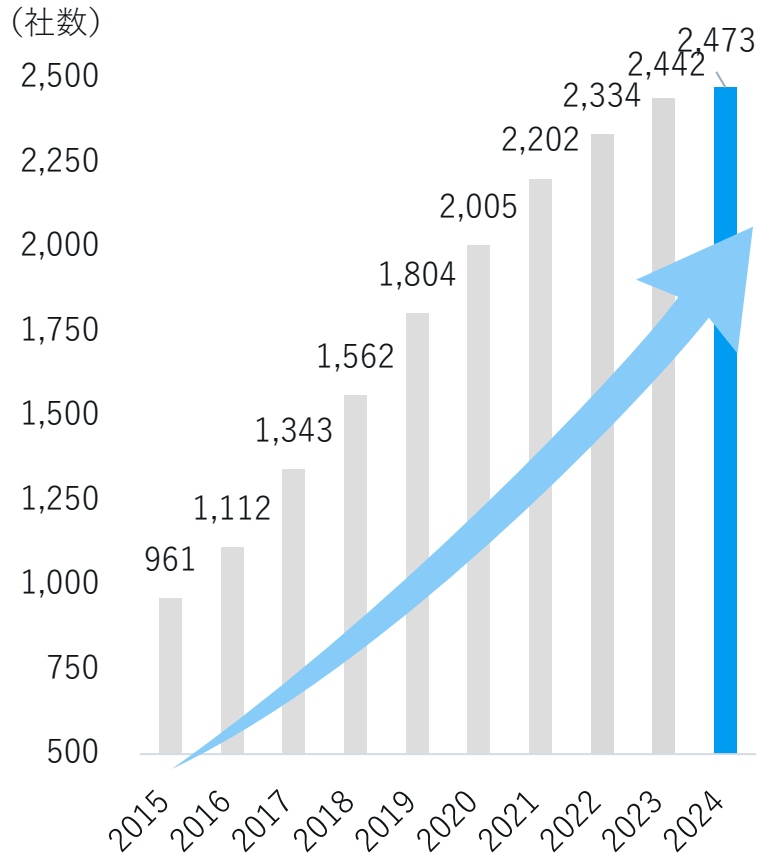


顧客基盤

rakumo

業種・規模を問わず、多種多様な2,400社以上（本資料提出時時点）のクライアントにサービスを提供

利用クライアント数（社）の推移

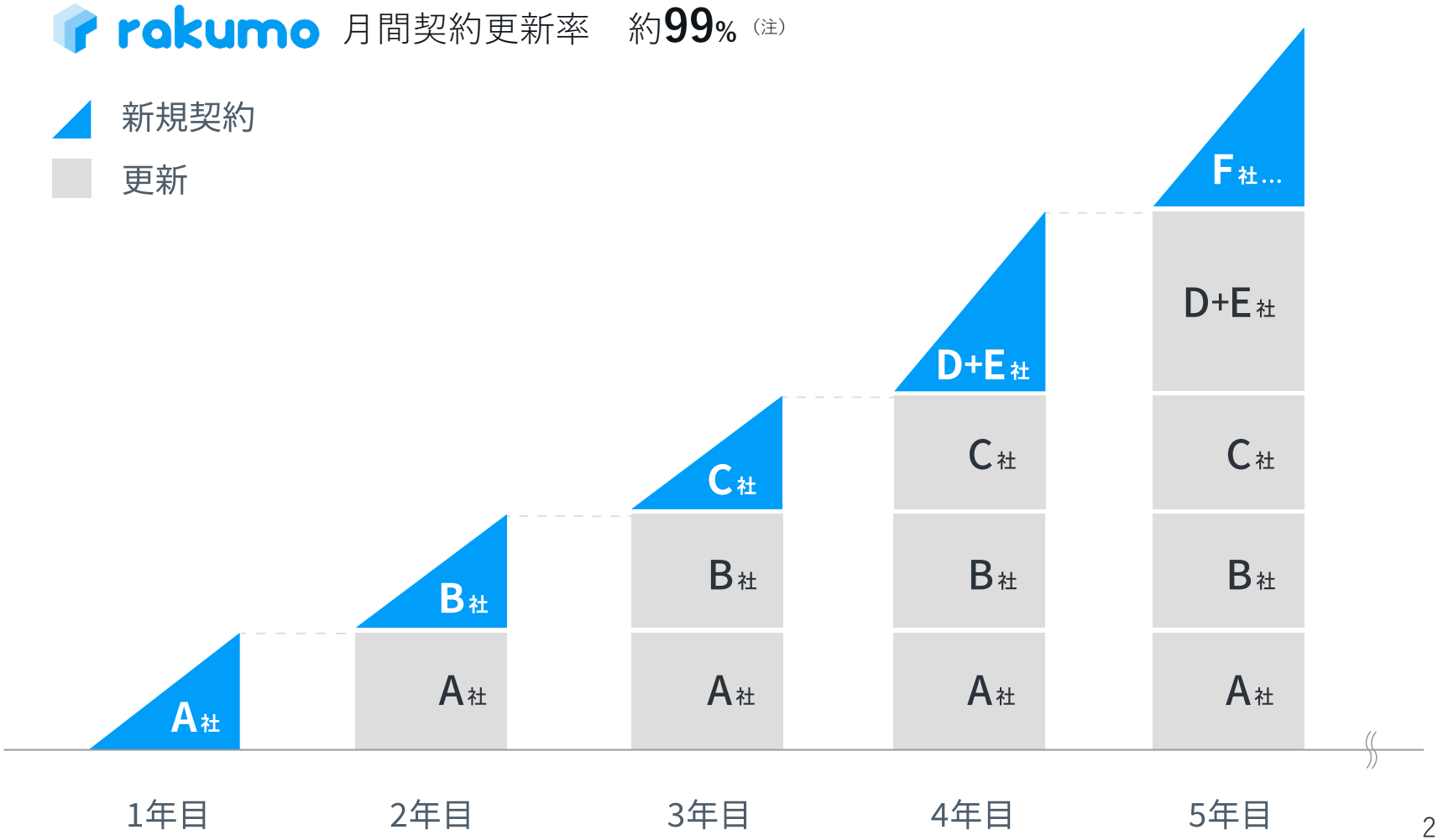


クライアント（大企業～ベンチャー企業まで）

損保ジャパン日本興亜
TV TOKYO HD
WOWOW PLUS INC.
空気をかえよう エステー
NIPPON Rent-A-Car
埼玉高速鉄道
ハナマルキ
CrowdWorks
休.com
LIFENET INSURANCE COMPANY
MIXI
AlpenGroup
YOKOHAMA FC JAPAN PROFESSIONAL FOOTBALL LEAGUE
中日新聞社
国立大学法人 信州大学
KOGEI 東京工芸大学 TOKYO POLYTECHNIC UNIVERSITY
東北大学病院
埼玉県 横瀬町
網走市
足利市
BEAMS
大切にします こころとからだ やすらぎを
社会医療法人 岡本病院

全体的なイメージ

・新規契約が翌年度の売上拡大に貢献し（積上げモデルにより）、安定性と成長性を実現
・高い契約更新率（低解約率）により、新規契約の大半が翌年度以降も売上に貢献



注：2023年通期平均の月次契約更新率となります。

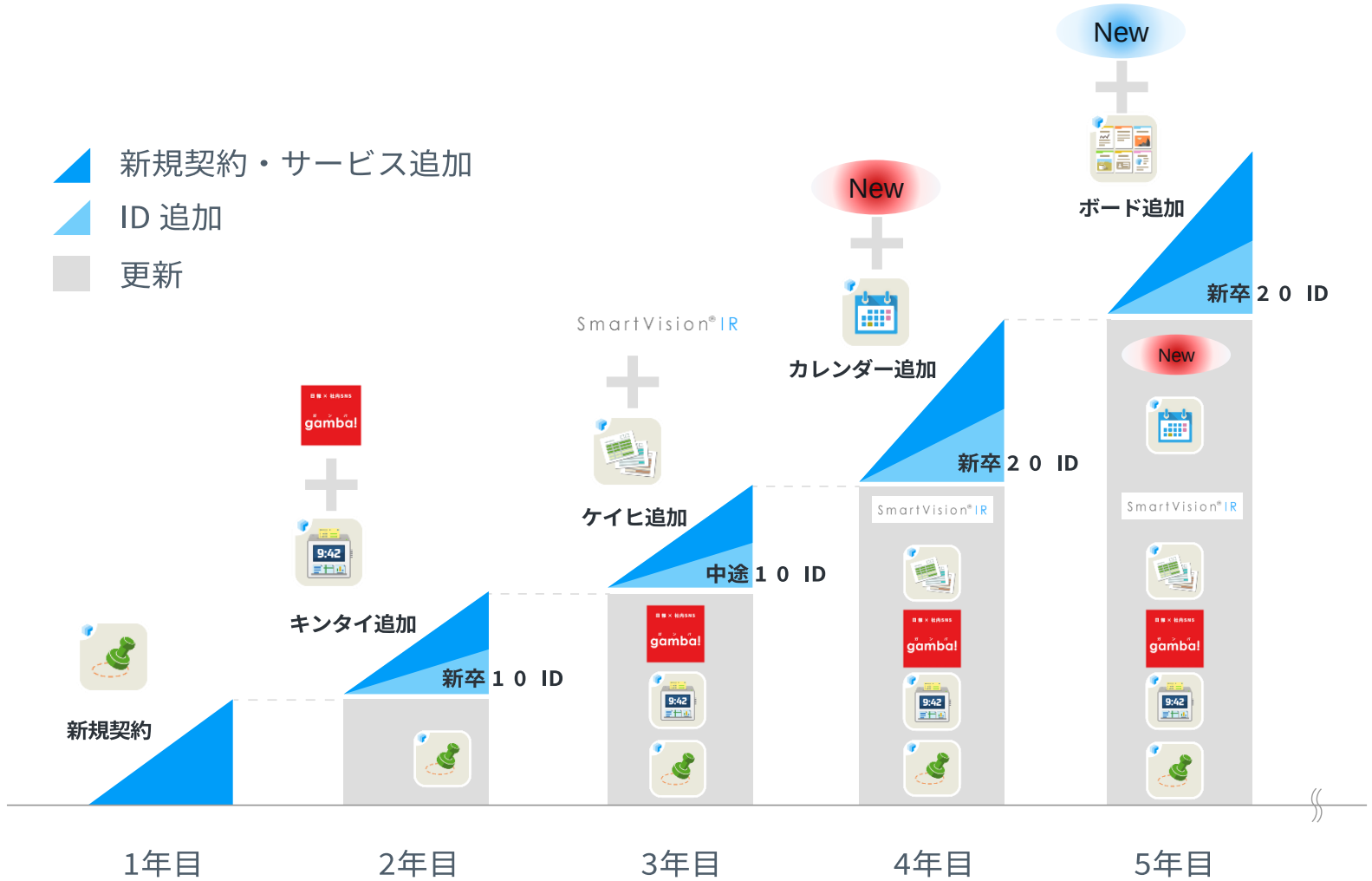
rakumo SaaSサービスの収益イメージ②

1社（クライアント）当たりの単価増加イメージ

・クライアントの成長に伴い追加ID受注を獲得

・当社の特徴である広範囲な製品群により、サービス追加（例：ワークフローを導入していたクライアントがキンタイを導入する等）が生じ、1社当たり単価増に貢献

・**更に、追加新規プロダクトにより、１社あたりの単価増を企図**



Appendix（補足説明資料）

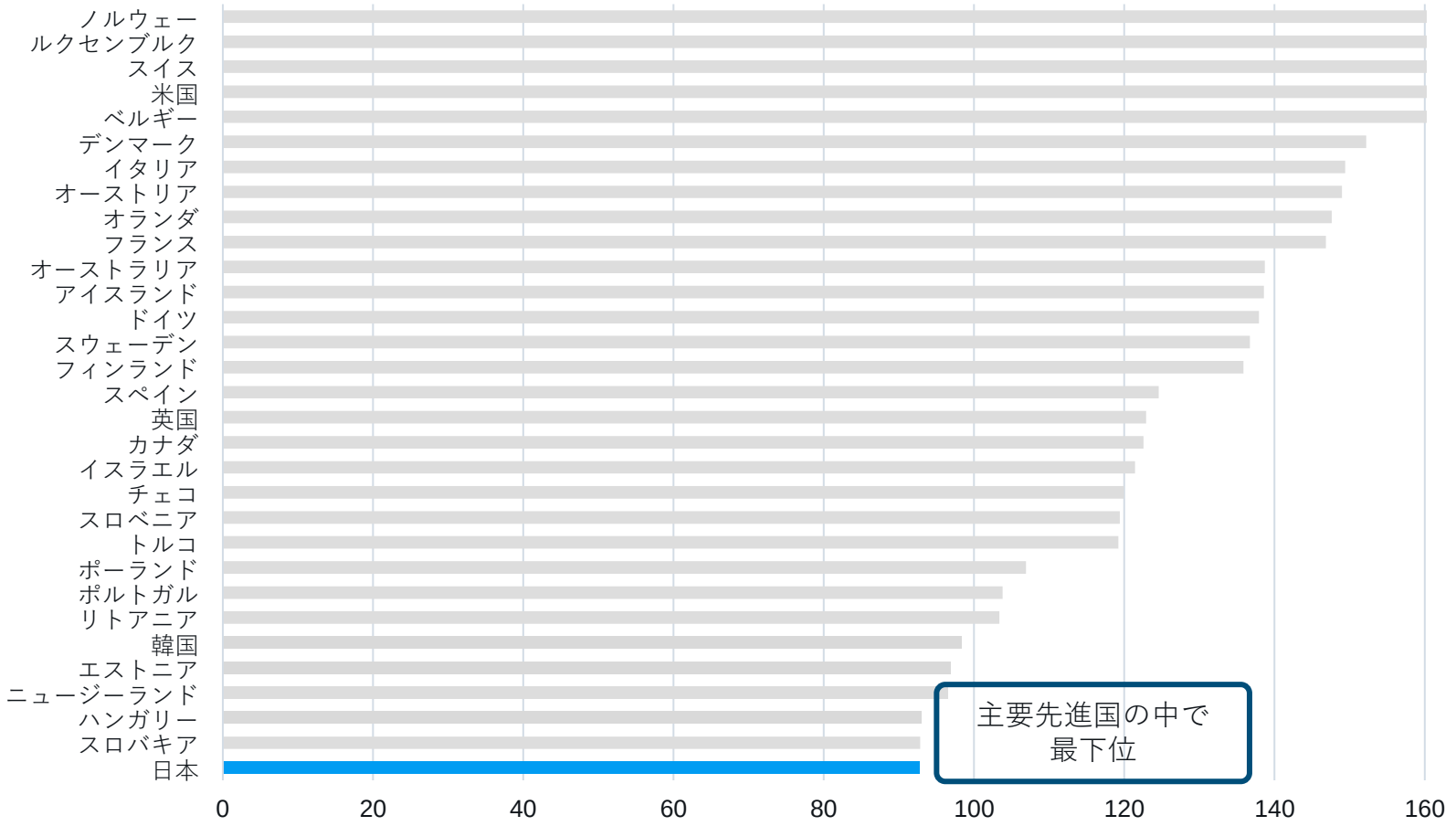
3. 業界動向

日本社会が求められている労働生産性

日本は長年OECD加盟諸国の中で、1人当たりの労働生産性が低く、効率的な働き方（労働生産性の向上）が求められている。順位でみるとOECD加盟38カ国中32位と低い状況が継続

OECD加盟国の労働生産性（2023年）

※就業者1人当たりが生み出す成果



出所： 公益財団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較 2024」

政府の重点政策と当社ビジネスの方向性

rakumo

働き方改革やデジタル等の政府重点政策と、労働生産性向上・業務のデジタル化に寄与する製品を提供している当社ビジネスとの方向性は一致

社会課題への対応を通じた持続的な経済成長の実現

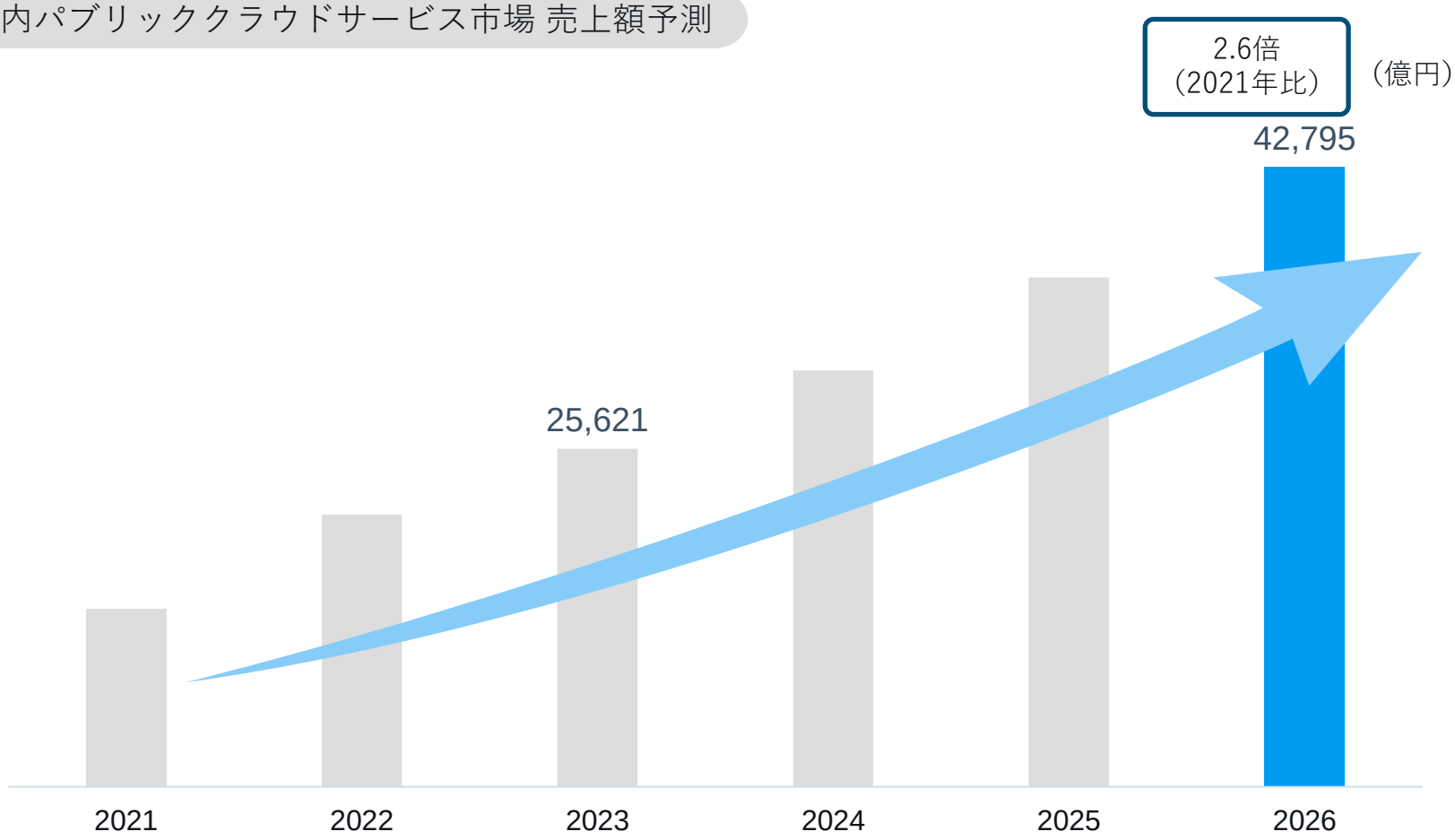
(1)豊かさを実感できる「所得増加」及び「賃上げ定着」	賃上げの促進、**三位一体の労働市場改革**、価格転嫁対策
(2)豊かさを支える中堅・中小企業の活性化	**人手不足への対応**、中堅・中小企業の稼ぐ力、輸出・海外展開
(3)投資の拡大及び革新技術の社会実装による社会課題への対応	**ＤＸ**、ＧＸ・エネルギー安全保障、フロンティアの開拓、科学技術の振興・イノベーションの促進、資産運用立国
(4)スタートアップのネットワーク形成や海外との連結性向上による社会課題への対応	**スタートアップの支援・ネットワークの形成**、海外活力の取り込み、大阪・関西万博の推進
(5)地方創生及び地域における社会課題への対応	**デジタル田園都市国家構想と地方創生の新展開**、**デジタル行財政改革**、地方活性化及び交流の拡大、農林水産業の持続可能な成長及び食料安全保障
(6)幸せを実感できる包摂社会の実現	共生・共助・女性活躍社会づくり、安全・安心で心豊かな国民生活の実現
(7)持続的な経済成長の礎となる国際環境変化への対応	外交・安全保障、経済安全保障
(8)防災・減災及び国土強靭化の推進	防災・減災及び国土強靭化、東日本大震災、能登半島地震等からの復旧・復興

出所：内閣府「経済財政運営と改革の基本方針2024」より作成

国内パブリッククラウドサービス市場の成長予測

2026年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は、2021年比2.6倍の4兆2,795億円へ拡大見通しであり、引き続き高い成長性が見込まれる

国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測

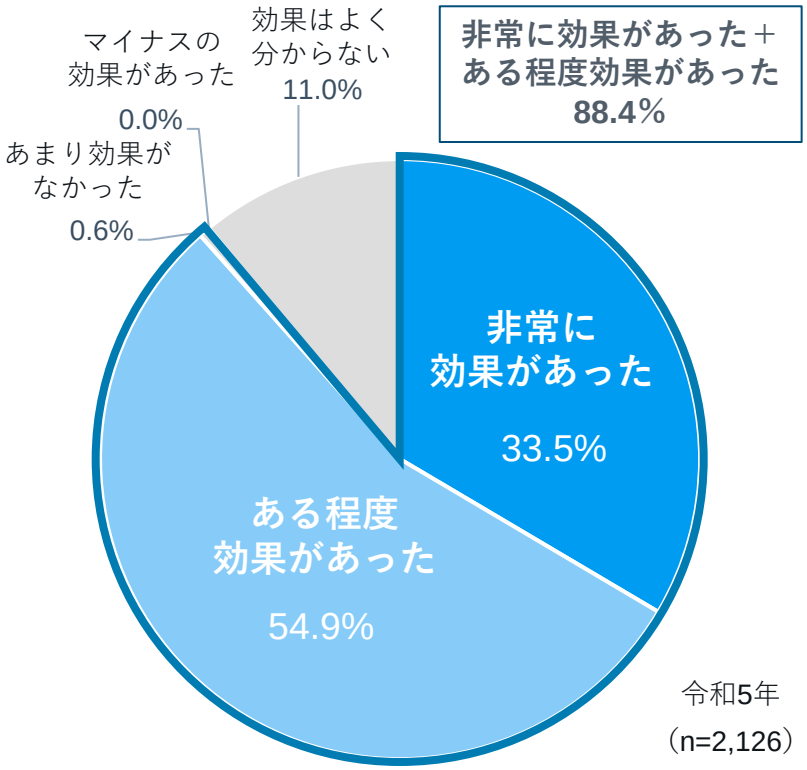


出所： IDC Japan 株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2021年～2026年」

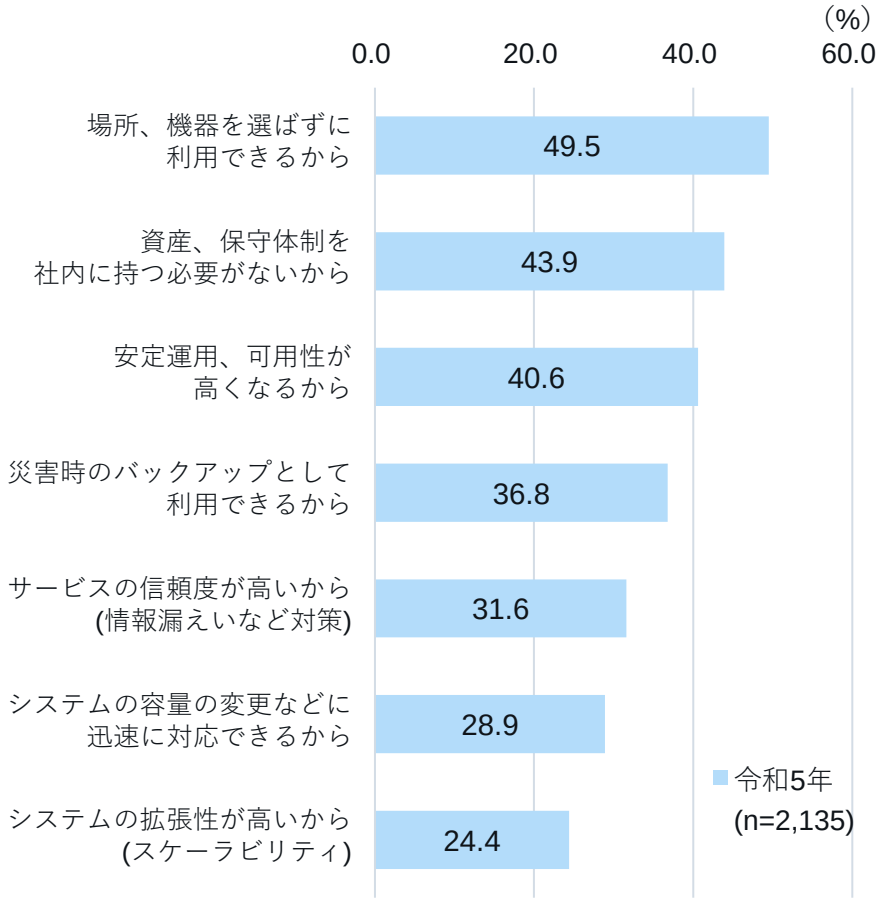
クラウドサービスを利用する理由・効果

- 約89%の企業がクラウドサービスの効果を実感している
- クラウドサービスを利用する理由は「場所、機器を選ばずに利用できる」が最も多い

クラウドサービスの効果



クラウドサービスを利用する理由（複数回答）

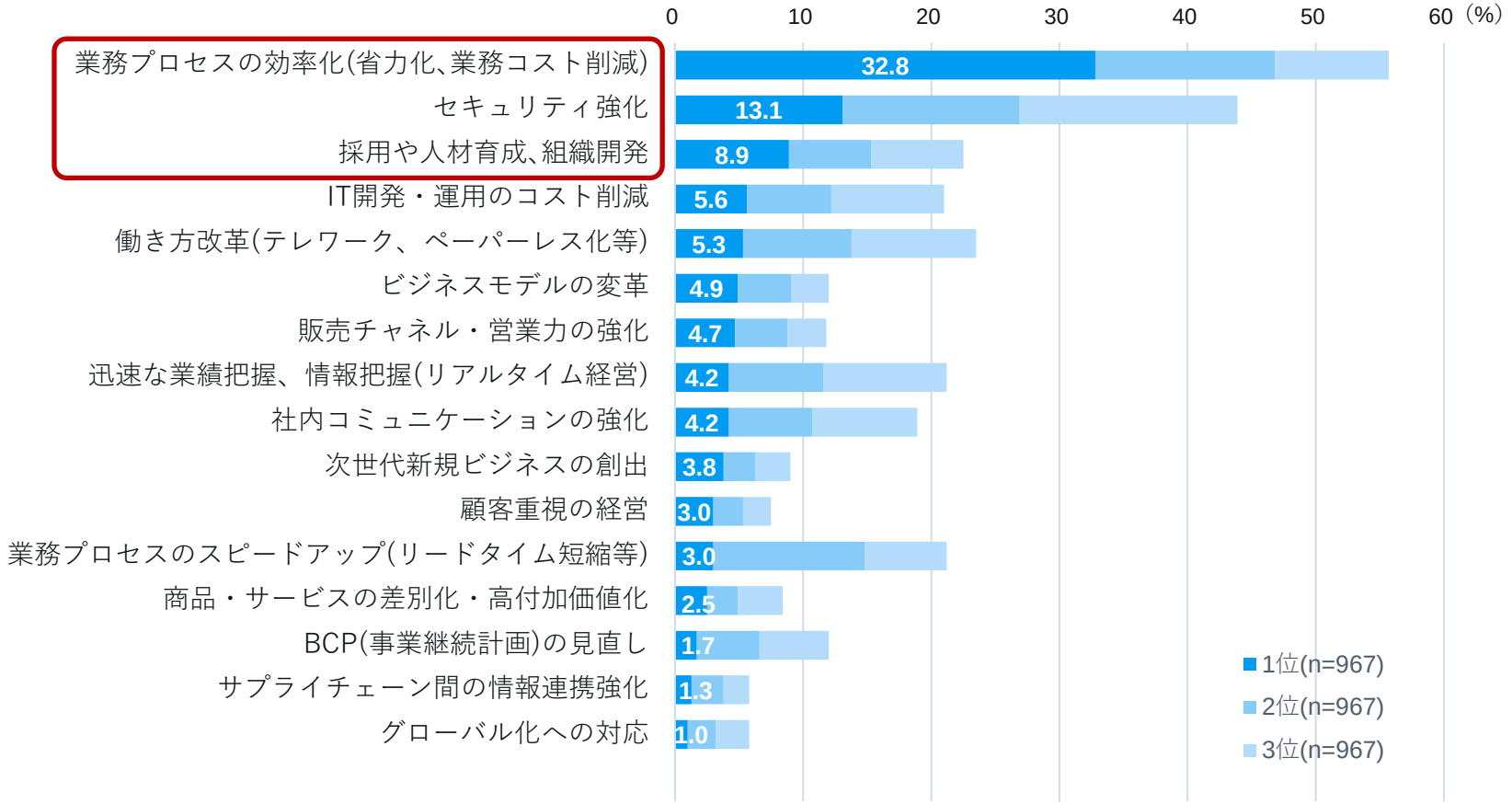


出所：総務省「令和5年通信利用動向調査」（2024）より作成

IT投資による経営課題の解決

- 多くの企業がIT投資により、業務プロセス効率化や、セキュリティ強化、採用や人材育成等の経営課題を解決したいと考えている

IT 投資で解決したい短期的な経営課題（１位の降順）

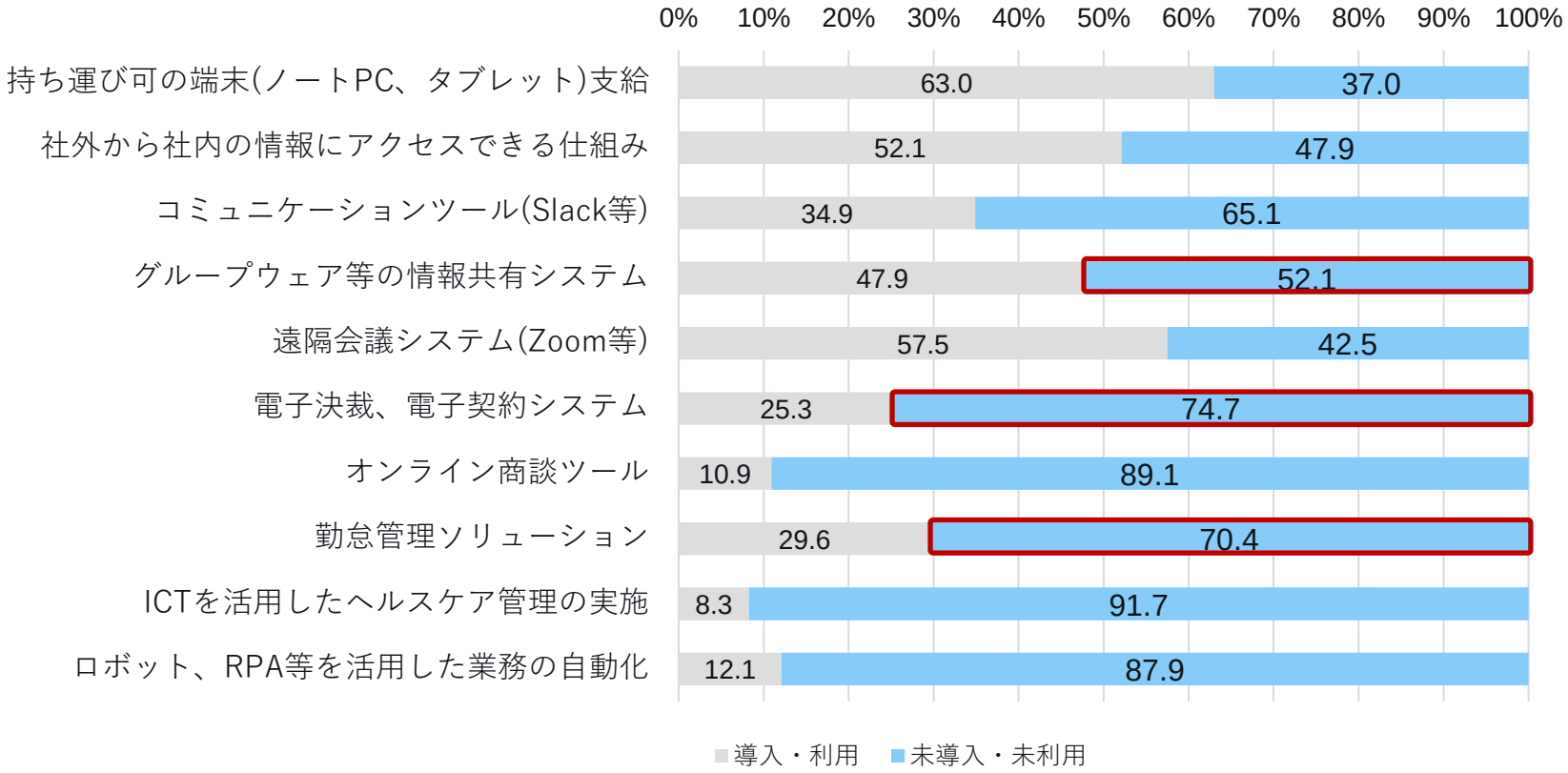


出所：一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書 2024」より作成

働き方改革関連の国内ICTツール導入余地

- 総務省の調査によると、電子決済システム、勤怠管理ソリューションの未導入・未利用企業は70～75%程であり、これからさらなる導入が進むのではないかと推察
- また、グループウェア等の情報共有システムも50%以上が未導入・未利用の状況であり、グループウェアの拡大も継続するものと推察

「働き方改革」関連でのICT導入・利用状況（日本）

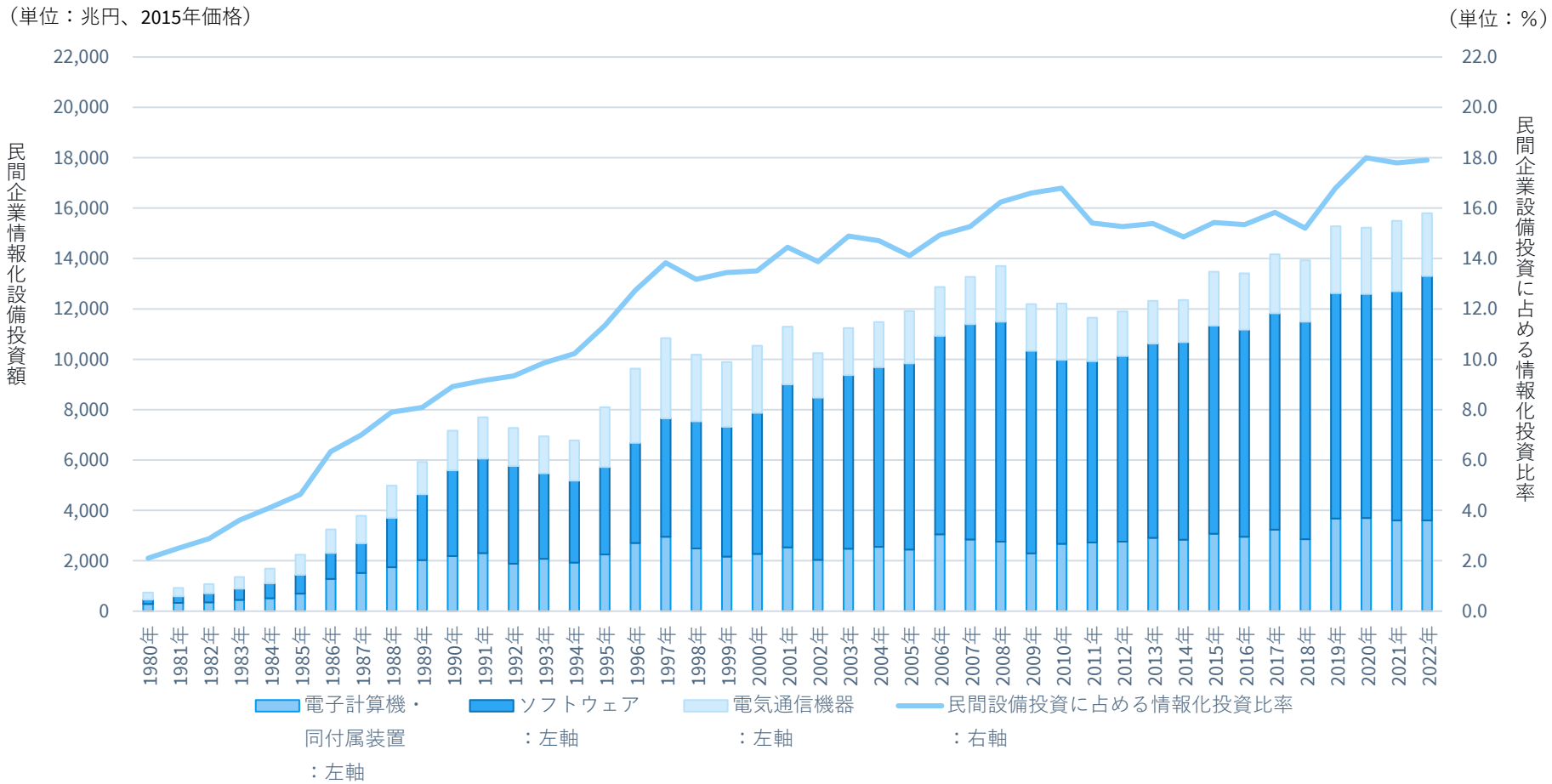


出所：総務省「令和3年版情報通信白書」（2021）より作成

我が国の情報化投資の推移

- 民間企業における情報化設備投資額は増加傾向
- また、民間企業の設備投資に占める情報化投資比率も増加傾向

我が国の情報化投資の推移

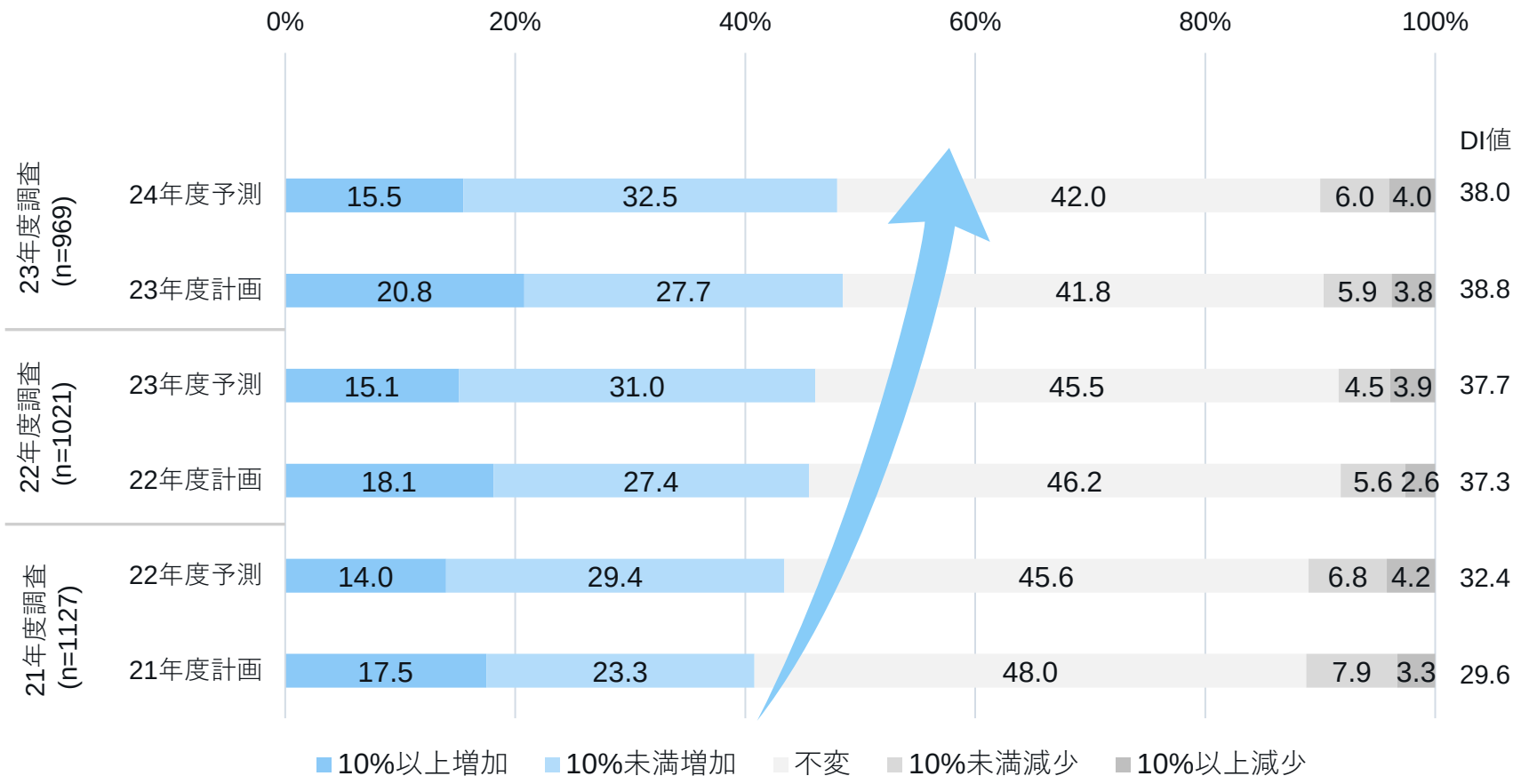


出所：総務省「令和6年版情報通信白書」（2024）より作成

年度別IT予算の増減

- 国内企業における年度別IT予算は増加傾向

年度別IT予算の増減

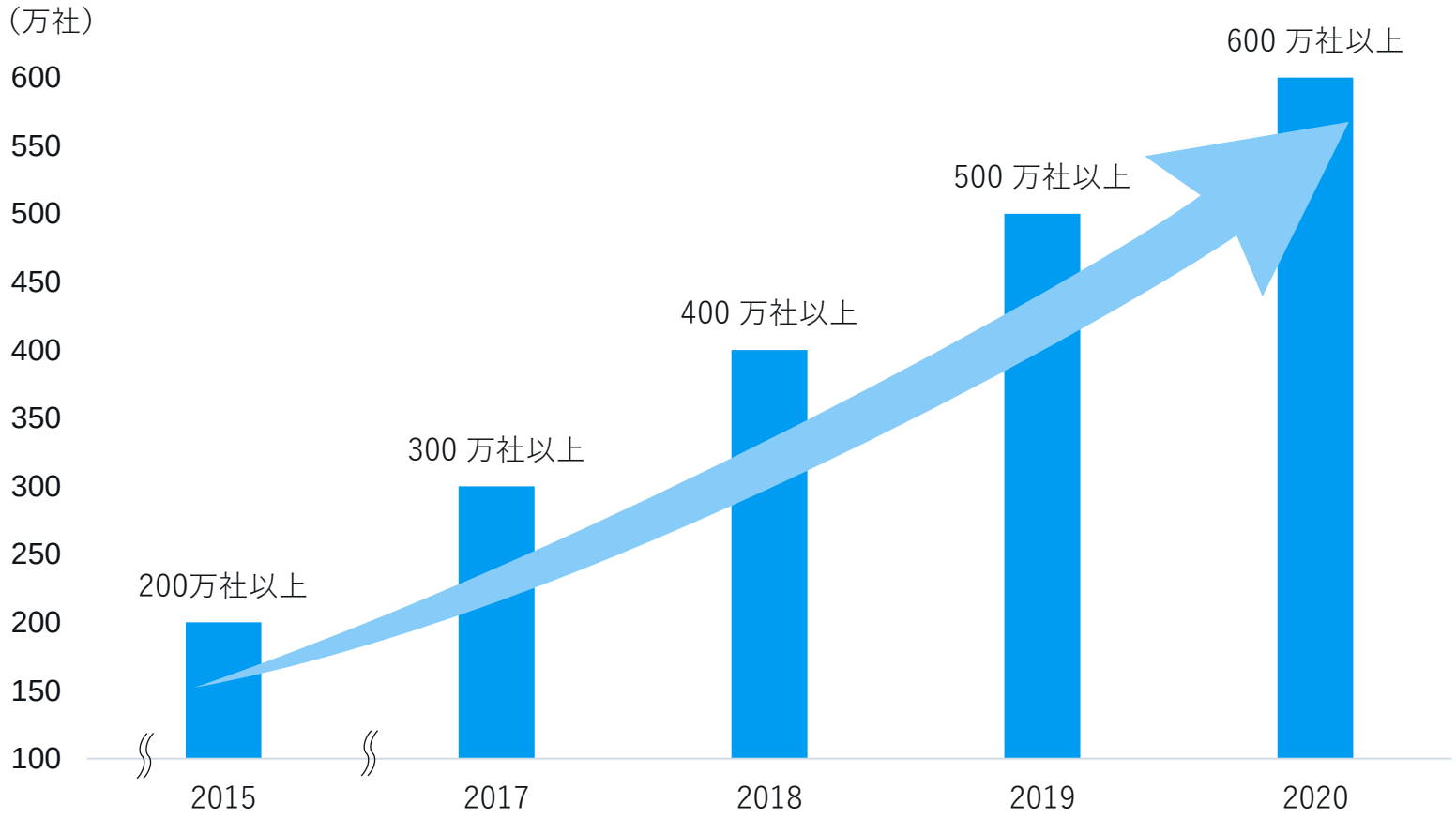


出所：一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書 2024」より作成

Google社：Google Workspaceの販売状況

Google社の公表資料によるとGoogle Workspace※の利用社数は、毎年大幅に増加しており、当該プラットフォーム上に製品展開をする当社の今後の更なる成長が期待される

Google Workspace※の販売推移



出所：Google社 公表資料等

※ 過去の公表資料では、G Suite（現Google Workspace）という商標にて発表されております。

Google Workspaceの大手企業の導入事例

rakumo

- Google社公表情報※リンクによれば、中小及びベンチャー企業の他、多種多様な業種の大手企業がGoogle Workspaceを導入している状況が読み取れる
- Gmail（セキュリティ及び容量問題）、ドライブ（ファイルサーバーの管理・容量問題）、共同編集ツール、テレビ会議システム、検索機能等を通じた業務効率化及びコスト削減（ペーパーレス含む）を目的として導入されている印象

製造業	旅行・運輸	小売業・卸売業
・A社（従業員数：45,000人以上）	・C社（従業員数：30,000人以上）	・E社（従業員数：7,500人以上）
・B社（従業員数：14,000人以上）	・D社（従業員数：1,500人以上）	・F社（従業員数：6,000人以上）
鉱業・建設業	**不動産**	**食品・飲料**
・G社（従業員数：8,500人以上）	・I社（従業員数：3,000人以上）	・K社（従業員数：15,000人以上）
・H社（従業員数：4,000人以上）	・J社（従業員数：2,500人以上）	・L社（従業員数：500人以上）
テクノロジー	**飲食店**	**その他の業界**
・M社（従業員数：1,000人以上）	・O社（従業員数：2,500人以上）	・エネルギー/公共事業 ・ヘルスケア/ソーシャルケア ・専門業 ・政府機関等
・N社（従業員数：1,500人以上）	・P社（従業員数：2,000人以上）	

出所：Google社 公表資料等

注：
1. 本資料は、Google社の公表資料等を基に当社が把握できる範囲内で作成したものであり、実際のデータと差異が生じる可能性があります。
2. 従業員数については、当社が把握できる範囲内で記載したものであり、当該すべての従業員がGoogle Workspaceを使用しているとは限りません。また、導入企業は、当社が代理店として販売している先ということではありません。

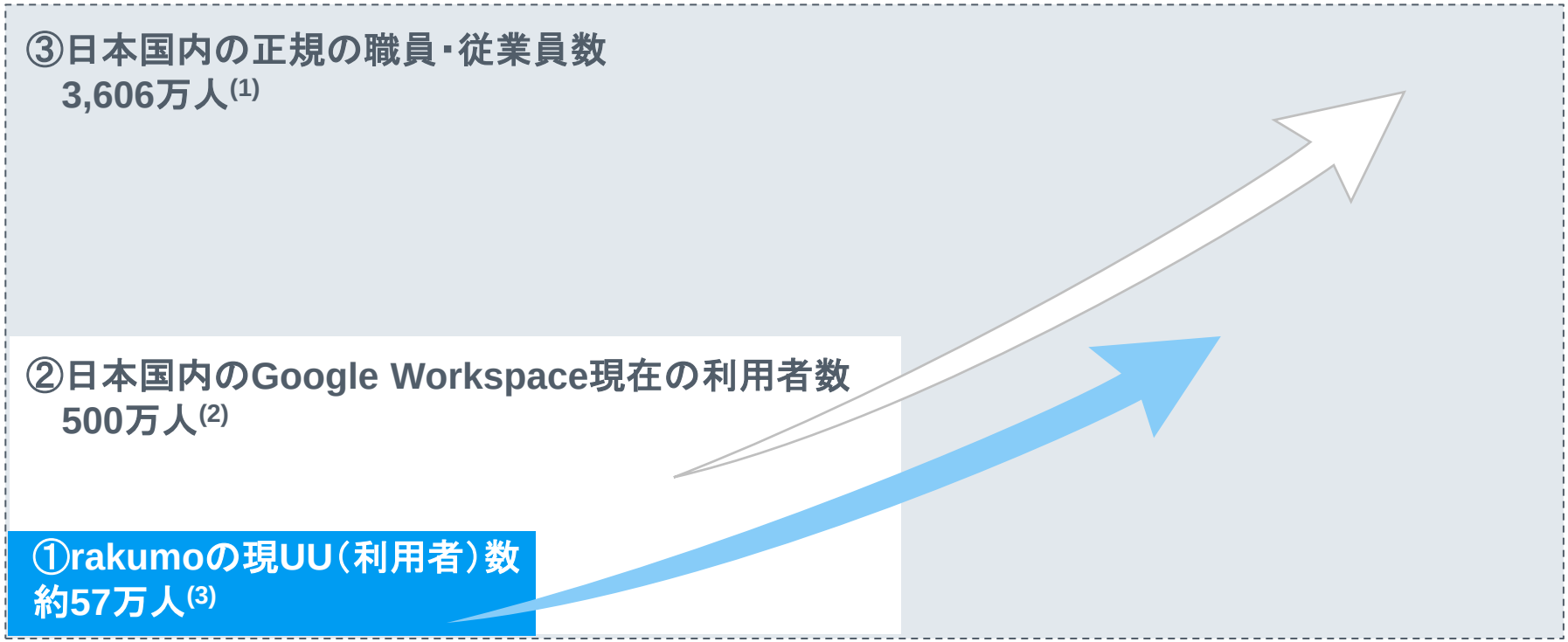
rakumoライセンスサービスの現状と将来性：国内市場規模

既存のマーケット（下図①及び②の比較）について

・Google Workspaceの推定利用者数（②）からすると、既存のマーケットだけでも当社製品の導入率を上昇出来る余地が十分にあると考えられる

将来のマーケット（下図①・②及び③の比較）の拡大について

・世界的なGoogle Workspaceの利用社数は堅調に増加しており、クラウド利用の促進が顕著な日本においてもGoogle Workspaceの更なる導入が進むものと考えられ、将来のマーケット動向は良好。なお、今後のGIGAスクール構想による市場拡大にも期待



出所：
(1) 総務省統計局（国内統計：雇用形態別雇用者数、2023年12月）
(2) 某アナリスト推定数値（2021年3月30日発行の某アナリストのレポートより引用）
(3) 当社自社統計

（ご参考）
GIGAスクール構想※及び当社ビジネスへの影響

rakumo

・文部科学省が打ち出したGIGA（Global and Innovation Gateway for All）スクール構想により、ICT（Information and Communication Technology）（情報通信技術）を基盤とした先端技術の活用が教育分野から広がりを見せている
・Google社によると日本国内のGIGAスクール構想対象自治体の約半数がGoogle Chrome OSを搭載したノートPC（Chromebook）を選択しているという発表もあり、Google for Educationが国内の教育分野で広がりを見せることが推察される
・上記の結果、Google for Educationのクラウドサービスと多くの部分で重複する機能を持つGoogle Workspaceへの利用が促進されることが予想される

結果として、当社が展開するGoogle Workspace版rakumoの長期的かつ継続的な成長を予想（現状も教育機関のお客様が増加中）

GIGAスクール構想

・児童生徒への端末（PC）の整備（1人1台端末）
・ネットワークの整備
・クラウドサービスの活用
・オンライン上での学習

Google for Educationの浸透

・Google Chrome OSを搭載したノートPC（Chromebook）の活用
・Google Workspace for Educationの利用

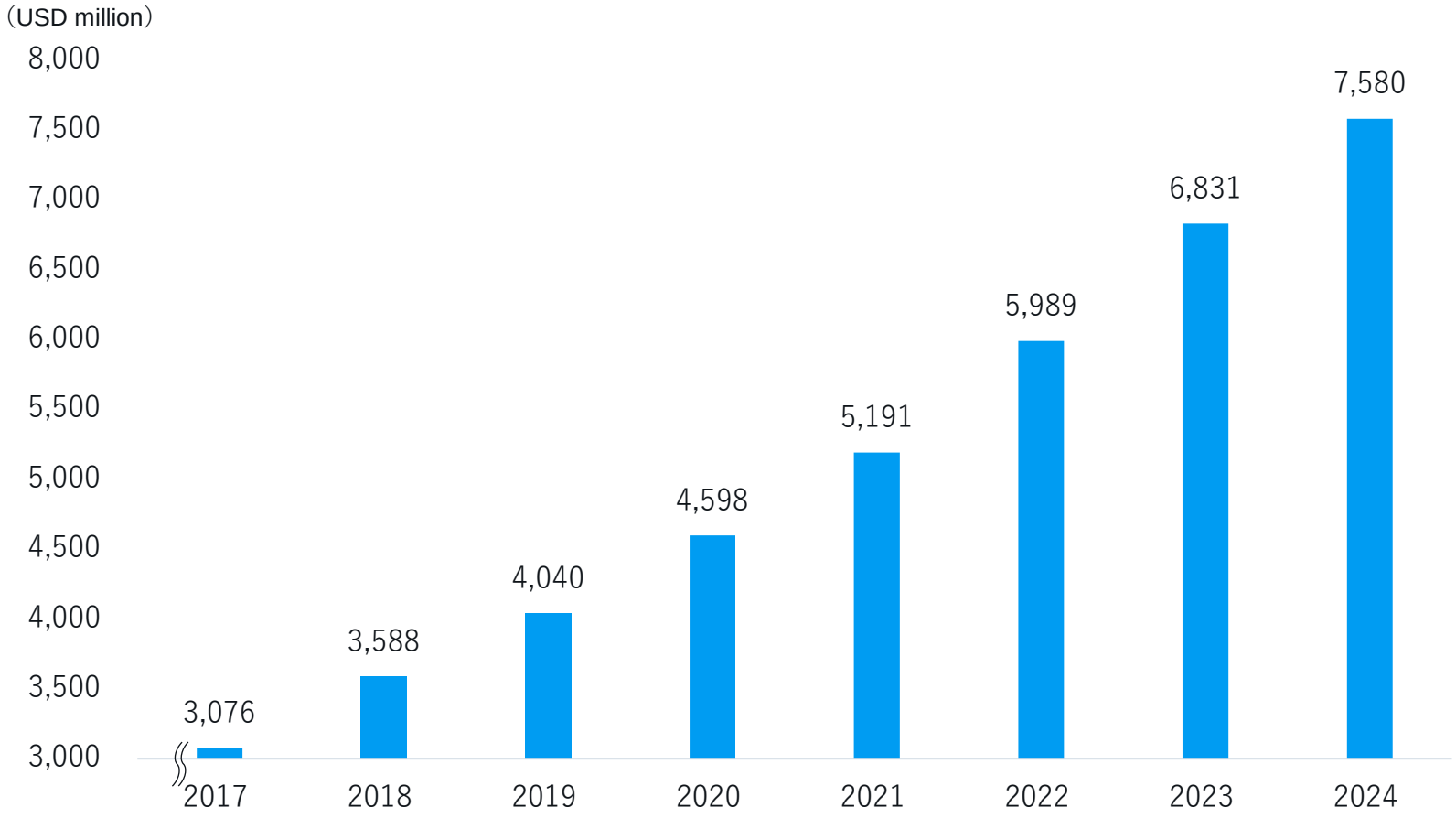
Google Workspace及びrakumoの更なる成長

※ 児童生徒向けの1人1台端末と、高速大容量の通信ネットワークを一体的に整備し、多様な子どもたちを誰一人取り残すことのなく、公正に個別最適化された創造性を育む教育を全国の学校現場で持続的に実現させる構想を言います。

セールスフォース社：Sales Cloudの販売状況

セールスフォース社の公表資料によるとSales Cloudの売上は、毎年大幅に増加しており、当該プラットフォーム上に製品展開をする当社の今後の更なる成長が期待される

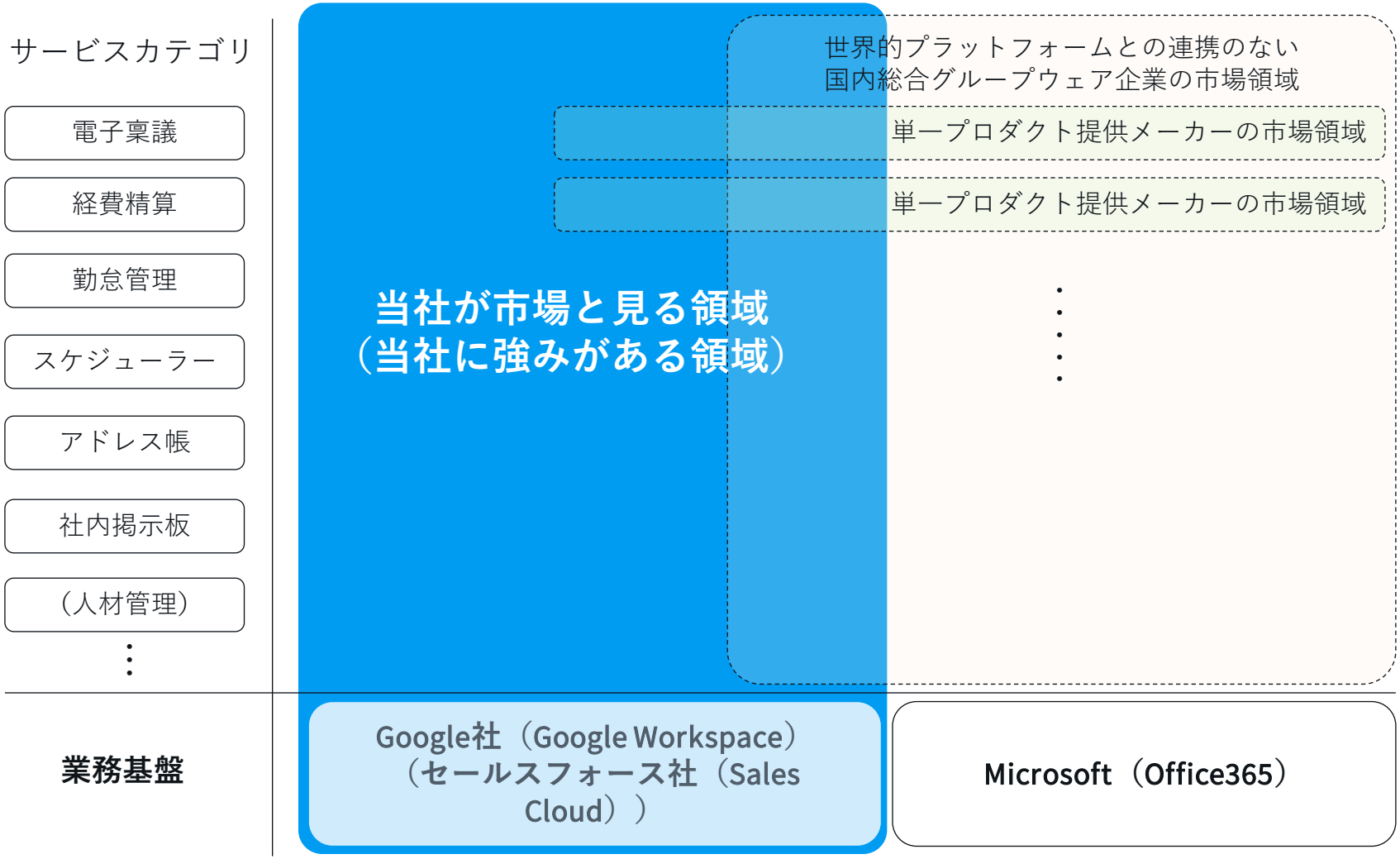
Sales Cloudの売り上げ推移



出所：セールスフォース社 Annual Report （2018, 2019, 2021, 2022, 2023,2024）等

当社の市場におけるポジショニング

- 当社がターゲットとする業務基盤を利用する顧客においては、当社サービスの優位性（業務基盤との強固な連携）が発揮される（以下青枠箇所）
- 当社もGoogle Workspaceの再販を行うことで、市場自体の拡大に取り組むことが可能



グループウェア※業界における当社特有のポジショニング

rakumo

- 当社は業務基盤ツール（例：文書作成、表計算、プレゼン資料、メール、ビデオ会議、チャット、ファイルサーバー等々）を提供するGoogle社の製品であるGoogle Workspaceと連携していることにより、グループウェア業界の中で、ユニークな（特有の）ポジショニングを確保
- 当社のようなグループウェア製品を展開する上場大手企業は存在するが、上記の通り、当社は、「Google Workspace（業務基盤ツール） ＋ rakumo（グループウェア）」として捉えることができ、大手と違った領域での多種多様なクライアントニーズへの一元的なサービス提供が可能
- Google Workspace上で当社同様に製品を展開する企業は一部存在するが、当社の製品ラインナップ及び製品の質等を鑑みると当社に優位性があるものと考える

Google Workspace

すべてが連携

AI による業務支援機能が満載

資料作成

みんなで同時に進行

文書作成　表計算　アンケート　プレゼン

ポータル　メモ帳　電子黒板

連絡

いろんな手段ですぐに連絡

メール　Web会議　チャット

予定表　SNS

データ検索

欲しい情報をすぐに検索

ドライブ　横断検索

セキュリティ

端末や情報を簡単に安全に管理

管理ツール　監査ツール

＋

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

勤怠管理　rakumo キンタイ

稟議・申請　rakumo ワークフロー

経費精算　rakumo ケイヒ

スケジュール管理　rakumo カレンダー

社内掲示板　rakumo ボード

連絡先管理　rakumo コンタクト

※「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を言います。

（ご参考）製品導入のきっかけ及びお客様からの声

- お客様が当社製品・サービスを検討・導入するきっかけは以下のように大別される
- なお、rakumo導入の決め手としては、Google Workspaceとの連携（管理運用コストの削減）及び見やすさ（UIの良さ）・ 使いやすさが多くあげられている状況

1 「Google Workspace（業務基盤ツール）＋ rakumo（グループウェア）」を活用した本格的な業務効率化

・Google Workspaceの導入と共に、当社のグループウェアを導入し、本格的な業務効率化に移行

2 「他社からの乗り換え」

・Google Workspaceとその他大手総合グループウェア等を保有することに伴う二つのシステムの運用管理コストの削減及び費用削減メリットを享受するために、当社のグループウェアを導入
・個別複数グループウェア製品（例：勤怠管理、稟議システム、スケジュール管理等）の運用管理コスト及び費用削減メリットを享受をするために、当社のグループウェアを導入

3 「Google Workspace ＋ rakumo製品」既存導入企業によるサービス追加

・当社製品の使いやすさ及び製品間連携等を評価いただいたうえで追加のサービスを導入

Appendix（補足説明資料）

4. 当社の特徴・強みのサマリー

当社の特徴・強みのサマリー

1. 時流に乗った（拡大が見込まれる）クラウド上でのサービス展開・製品ラインナップ

2. 安定性と成長性を兼ね備えた世界的なクラウドプレーヤーが提供するプラットフォーム上でのビジネス展開

3. 2つの販売チャネルによる効率的に売れる仕組みの確立（販売パートナーとの密な連携及びインバウンドを主体とした自社販売チャネル）

4. 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

※「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。

Appendix（補足説明資料）

5. 成長戦略

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

		(A) 単価（1人当たり）	(B) 利用者数（利用人数）	
			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 ❶ ユーザー 1人当たりの単価の増加	新規顧客 ❷ 新規販売先の増加	新規・既存 ❸ 1社当たりの販売数量の増加
	既存顧客		既存顧客 ❹ 契約の継続	

＋

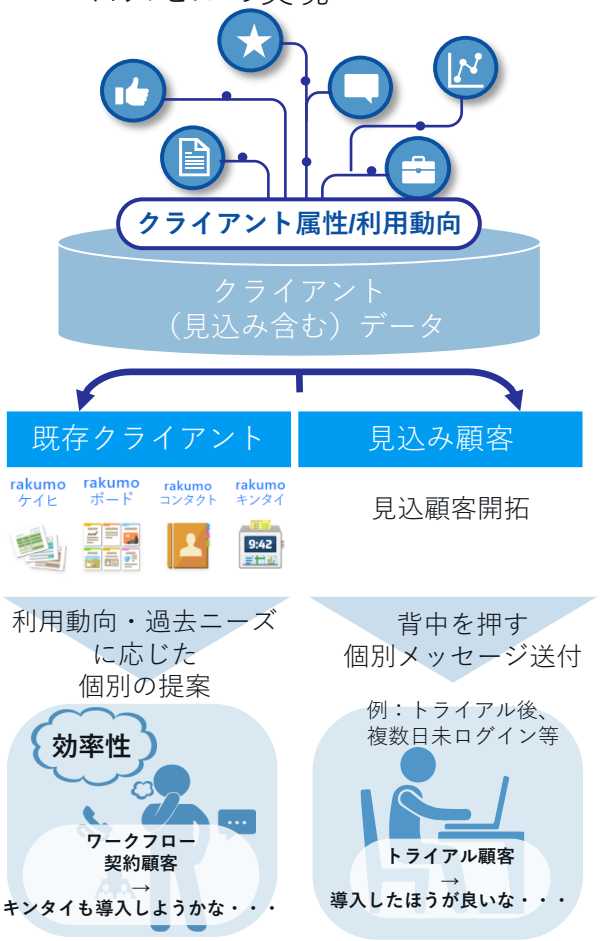
❺ 新規プロダクト開発（M&Aによる獲得を含む）

成長戦略 1 ユーザー1人当たりの単価の増加

rakumo

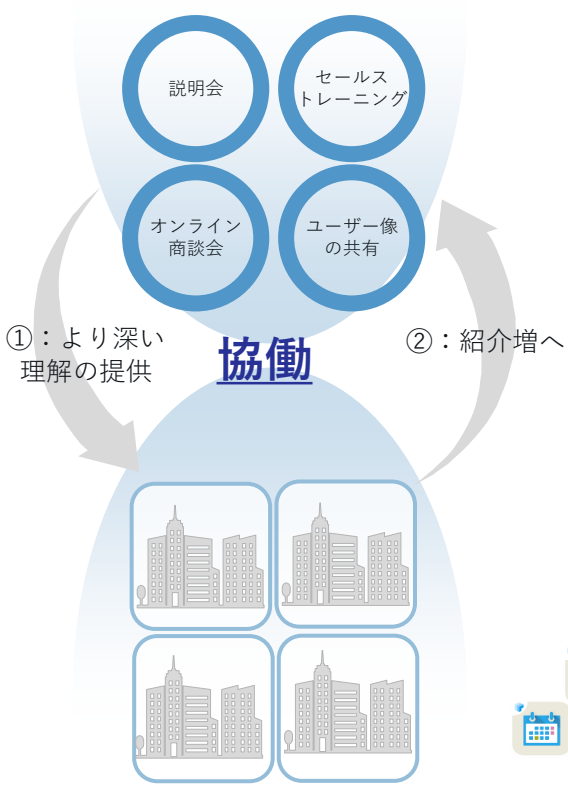
クロスセル※の実現

- クライアントの属性/利用動向を分析・分類し、個々のクライアントに即した情報提供を自動的に配信
- アップセル担当の配置によるクロスセルの実現



販売パートナーとの協働

- 販売パートナーへの個別施策を通じた販売パートナーのクライアントに対する提案力の向上による紹介増



新規プロダクト開発

- 新規プロダクト開発（HR分野でのテクノロジー領域、Salesforce関連製品、データ活用を通じた新規サービス等）による更なるクロスセルの実現

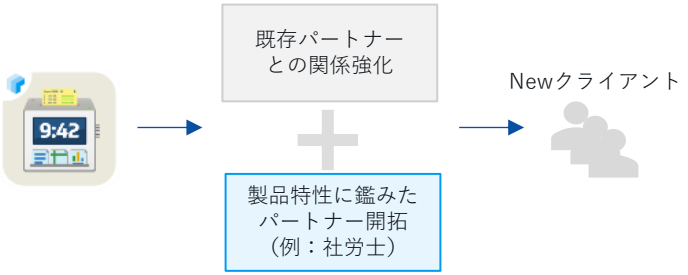
※クロスセル：追加サービスを販売することです（例：ワークフローを使用されていたお客様がキンタイを新たに契約するケースなどが該当いたします）。

成長戦略 2 販売社数の増加：新規販売先の開拓

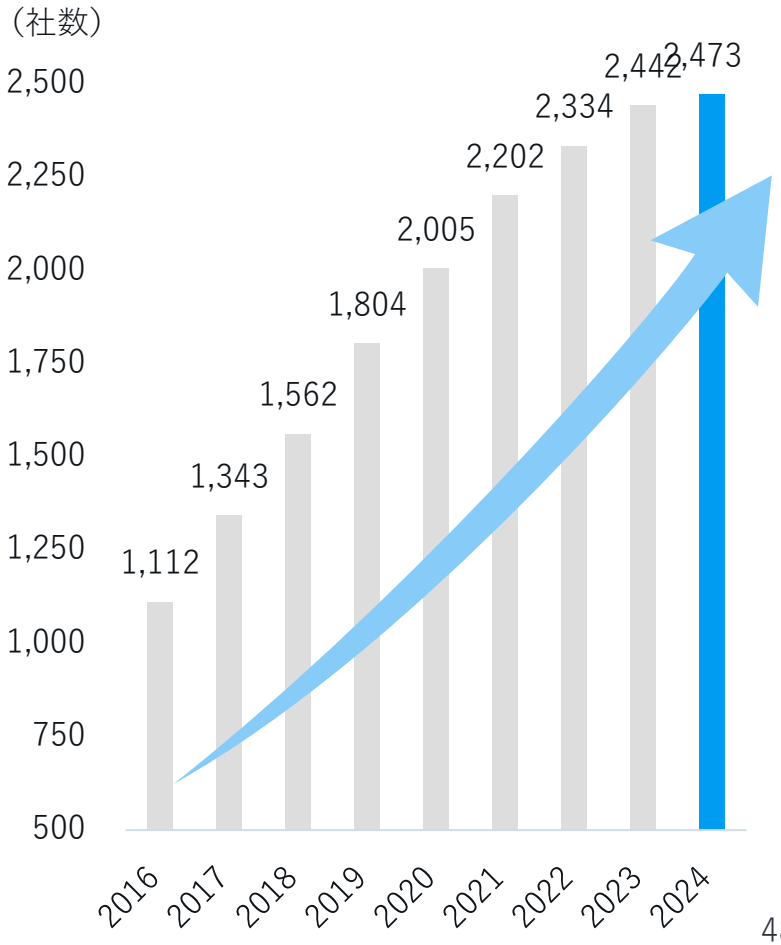
新たな販売戦略（自社販売体制強化、各種マーケティング施策を含む）を通じた新規販売先の開拓

主要な戦略

1. 自社販売体制の強化
2. 新たなマーケティング施策の実施
   - マーケティングオートメーションの活用（クライアントの属性/利用動向を分析・分類し、個々のクライアントに即した情報提供を自動的に配信）
   - 費用対効果を意識し、適切な認知度向上策の検討・実行
3. 販売パートナーとのリレーション強化
   - 展示会やセミナー等を実施等、パートナーに合わせた対応を実施
   - 製品特性に応じた新規代理店パートナー開拓又は顧客開拓力のある新規パートナーとの契約



クライアント数の推移



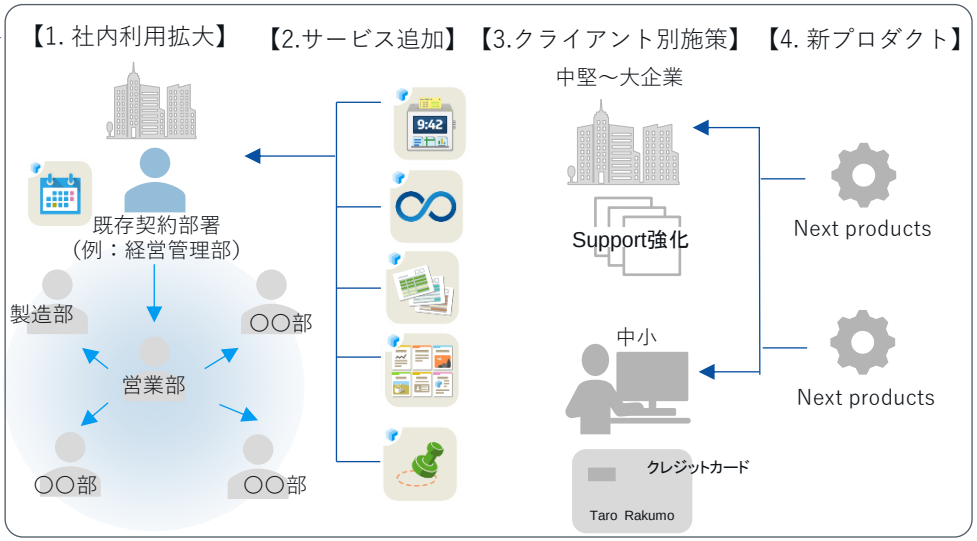
成長戦略 3 1社当たりの販売数量（利用人数）の増加

rakumo

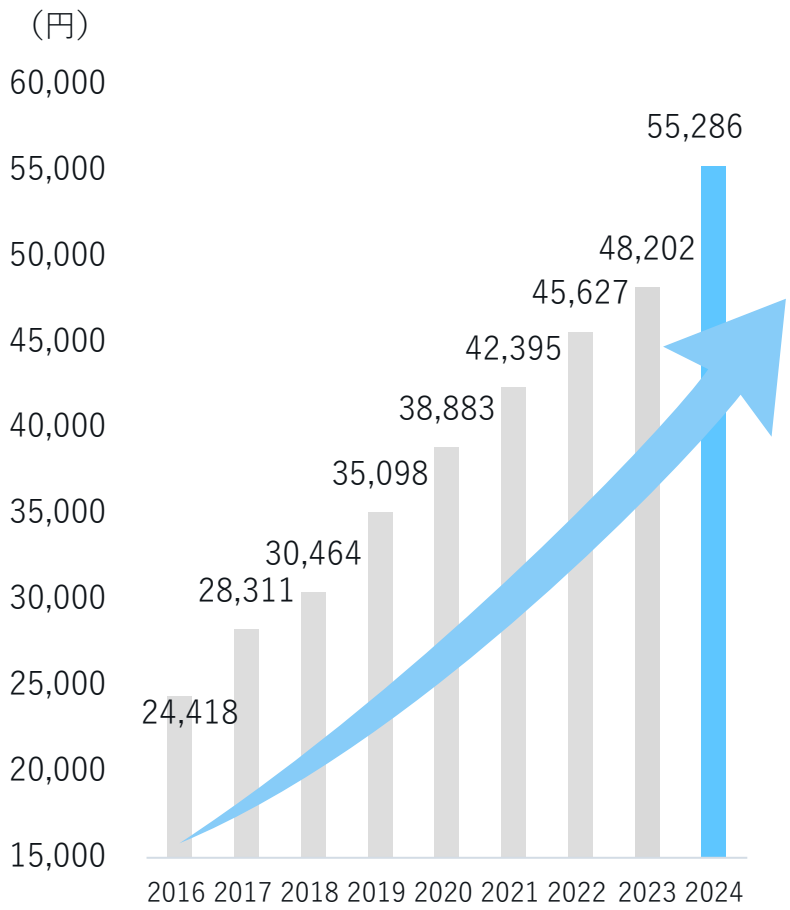
販売戦略及びプロダクト開発を通じた1社当たりの販売数量（利用人数）の増加

主要な戦略

1. 部門導入先への全社導入に向けたアプローチ
2. サービスの追加提案
3. 顧客に応じた効率的、効果的な販売戦略の実行
   - 中堅～大企業：ソリューション営業の強化
   - 中小企業：クレジットカードによるオンライン決済等、ネット上での手続きの完結
4. クライアントニーズを鑑みたプロダクト開発



1社当たりの販売額（MRR）の推移（注）



注：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。

成長戦略 4 販売社数増加：契約の継続

rakumo

他社連携及びクライアントの状況を把握し、更なる継続更新率の向上を企図

他企業との連携

- システム連携により、更に仕事をラクに！

既存領域

Google Workspace

salesforce

New

slack

CLOUDSIGN

lumapps

& more

& more

顧客離脱分析

- 顧客離脱の低減

導入1~2年目企業

一般的に、長く使えば使うほど、ビジネス基盤として活用

ビジネス基盤にまで至っていない企業の利用分析をしてフォロー

低利用

利用が少なくなってしまうとビジネス基盤として地位低下

ビジネス基盤にまで至っていない企業の利用分析をしてフォロー

クライアントニーズ汲み上げ

- クライアント満足の最大化

調査実施

継続的なNPS（クライアント満足度調査）の実施と活用

仕事の不満点を常に製品へ反映し、仕事の不快をラクに

ITreview活用

ネット上で、サービスのレビューが頻繁に行われている状況

製品開発や認知度向上に活用

連携の推進により、rakumo内でビジネス完結可能なビジネスプラットフォームの実現を目指す

月間契約更新率 約99%

更に契約更新率をUP

更に仕事をラクに！

そして仕事を面白く

成長戦略 5 新規プロダクト開発（M&Aによる獲得を含む）

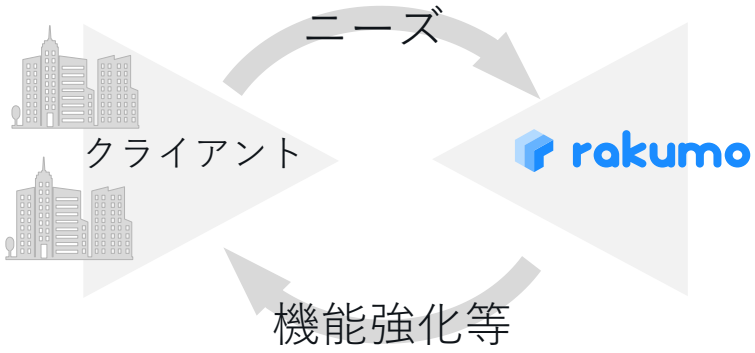
クライアントニーズに適応した既存プロダクトの追加機能開発のみならず、新規プロダクト開発・M&A等にも注力

既存プロダクトの追加機能

既存サービスの継続的なブラッシュアップ

生成AI技術を取り入れた新機能の開発

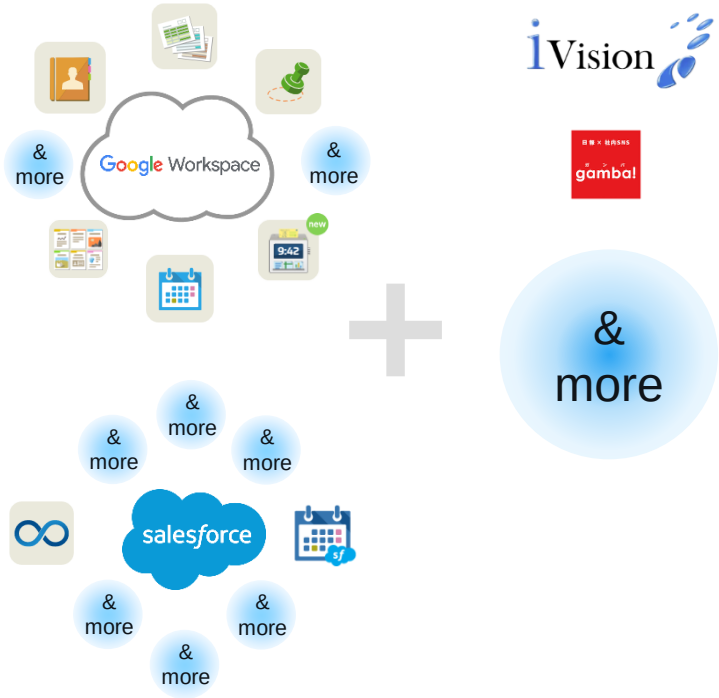
⇒SaaSの特徴である継続利用を高める為に業務効率化に繋がる顧客の声を製品に反映



新規ラインナップの強化

・新規プロダクト開発（HR分野でのテクノロジー領域、Salesforce関連製品、データ活用を通じた新規サービス等）

・投融資（M&A等）を通じた新規プロダクトの獲得



Appendix（補足説明資料）

6. 主要なリスク及び対応方針

認識するリスク及び対応方針

・本書提出日現在において、当社グループにおける成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があると認識する主要なリスク及び対応方針は以下の通り

・その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照

リスク項目	リスクの概要	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	対応方針
Google社及びセールスフォース社との関係	両社の方針変更により、当社グループの事業に影響が生じる可能性	低／不明	大	現時点において両社が日本から撤退する予定はなく、今後も積極的に両社とのコミュニケーションを継続し、良好な関係維持に努める
技術革新への対応	技術革新や顧客ニーズへの対応遅れ、新技術対応のため想定を超える投資が必要となる可能性	中／不明	中	最新の技術動向や環境変化に関する情報収集、優秀な人材の確保や教育によるノウハウの蓄積等に積極的に取り組み、技術革新や顧客ニーズの変化に迅速に対応できるよう努める
競合	競合企業や新規参入企業との競争激化により、当社グループが想定している事業展開が図れなくなる可能性	中／中長期	中	製品開発力の強化や継続的な製品改修・サービス品質の向上等により、競争力の維持に努める
のれん等の減損リスク	連結貸借対照表に計上されているのれん等及び今後M&Aにより計上されうるのれん等が将来の収益性の低下により減損損失が計上される可能性	中／中長期	中	企業価値の算定等の事前調査を十分かつ適切に行い、合理的な判断を行っていけるよう努める

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。

rakumo

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。