

2024年度12月期 中期経営計画 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

I. 新経営体制のご紹介

II. 中期経営計画の概要

Ⅰ. 新経営体制のご紹介

新代表取締役社長（候補）のご紹介

- 2025年12月期の経営体制については、本日公表しました「代表取締役の異動及び取締役候補者の選任に関するお知らせ」の通り、現代表取締役社長の御手洗 大祐が取締役会長となり、現執行役員の清水 孝治が代表取締役社長とする後述の経営体制にてマネジメント予定（第21期株主総会にて取締役に選任予定）
- 今回の経営体制の変更は、SaaS事業のグロース、新領域でのプロダクト展開及びM&Aの加速といった中長期的な成長戦略に関する知見や経験が、より豊富であるメンバーに代表権を移行することが、今後の企業価値の最大化にとって重要であると考えたため。



代表取締役社長 グループCEO（予定）

清水 孝治

- 2001年4月 ニフティ株式会社 入社
- 2014年4月 Jibe Mobile株式会社（現Automagi株式会社）入社
- 2014年7月 同社 取締役
- 2021年1月 SREホールディングス株式会社 入社
- 2023年6月 同社 常務執行役員
- 2024年10月 当社入社 事業担当執行役員COO（現任）
- 2024年10月 株式会社アイヴィジョン 取締役（現任）

旧役職

執行役員COO

新役職

代表取締役社長
グループCEO

代表取締役選任の背景

中長期的に企業価値を最大化していくために重要と考えている以下の分野における幅広い経験や実績と、当社執行役員での業務実績を考慮して選任

- SaaS事業やAI事業での新規事業開発・推進
- M & A 及びPMI
- 法人営業を中心とした営業業務全般

新経営体制（予定）でのスキルマトリクス

新代表取締役候補の清水孝治が就任した場合の新経営体制では、各分野における知識と経験のあるバランスの良い構成となるものと思料



氏名	御手洗大祐	清水 孝治	石田 和也	石曾根 健太	金子 昌史
地位	取締役会長	代表取締役社長	取締役CTO	取締役CFO	社外取締役
企業経営	✓	✓			
経営戦略	✓	✓			✓
テクノロジー（SaaS）	✓	✓	✓		
テクノロジー（AI）		✓	✓		
組織・人事労務	✓	✓		✓	
会計・ファイナンス				✓	✓
M&A・PMI		✓		✓	✓
ガバナンス	✓			✓	✓

※ 2025年2月14日に開示しました「代表取締役の異動及び役員を選任に関するお知らせ」の通り、2025年3月25日開催の第21回 定時株主総会において付議する予定です。

II. 中期経営計画の概要

FY27までの数値コミットメント

ARR

30 億円

※ 24年度対比+179%

調整後EBITA

10 億円

※ 27年度

営業利益

7 億円

※ 27年度

配当性向

30 %

※ 27年度

中期経営計画の概要

これまでの「働き方改革支援」から、
企業の各組織が抱える課題を生成AIなどのテクノロジーで解決する
「組織改革支援」へと進出します。

戦略・方針

グループウェア・コラボレーションツールでのオフィスワーカーの働き方支援から、サービス領域の拡張（HRテックなど）、技術領域の拡張（生成AIなど）に進出することで、組織改革支援を目指します（27年度で6,200億円の市場規模の予測）。

重点取り組みテーマ

事業の成長を加速させるために、「既存SaaSプロダクトの継続的な成長」「新領域（HRテックなど）でのプロダクト展開」「M&Aの加速」を重点取り組みテーマとして設定し、注力を行う方針。

株主還元の強化

配当性向については、FY27年度までに30%以上に引き上げる見込み。株主還元合計額は、今後3年間で10億円を目指す方針で、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計画。

新経営体制

2025年12月期の経営体制については、現代表取締役社長の御手洗 大祐が取締役会長となり、中長期的な事業の成長戦略に関する知見や経験が豊富な現執行役員の水野 孝治が代表取締役社長とする変更を実施（第21期株主総会にて取締役に選任予定）。

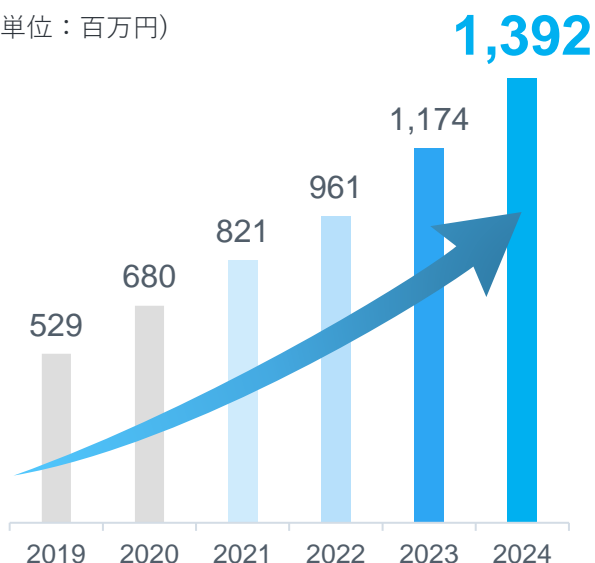
オフィスで働く「人」にフォーカスし、
Google、セールスフォースのプラットフォーム上で
新しい働き方を実現するためのSaaSプロダクトを展開。
オフィスワーカーに一定の影響を持つ規模まで成長。

SaaS事業が大きく成長

売上規模は10億円を超え、全社売上に占める割合が97%になり事業の柱に。

SaaS事業の売上推移

(単位：百万円)



オフィスワーカーへの浸透

3600万人⁽¹⁾の国内の正規職員・従業員
に対する当社のSaaS利用シェアは
1.6%に到達

ユニークユーザー数

57.3万人

契約社数

2,473社

※24年12月末時点

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)

これまでの「働き方改革支援」から、
企業の各組織が抱える課題を生成AIなどのテクノロジーで解決する
「組織改革支援」へと進出します。

これまで

オフィスワーカーの新しい働き方を支援

グループウェア

コラボレーションツール



オフィスワーカー



目指す姿

オフィスワーカーに関する社会課題を
テクノロジーで解決

グループウェア

HR SaaS

AI

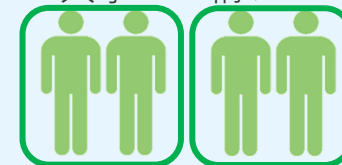
コラボレーション
ツール

リモートワーク
支援SaaS



人事

情シス



オフィスワーカー

外部環境の変化・加速

新しい働き方の広がり

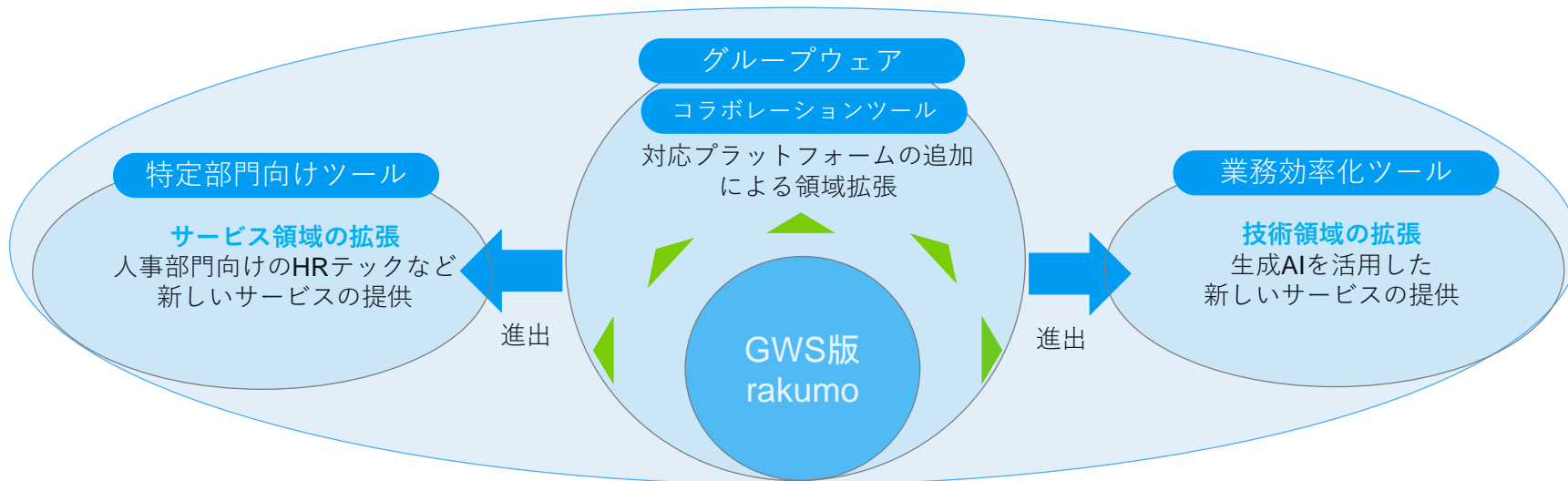
労働力減少社会

生成AIの登場

仕事をラクに。オモシロく。

次の**いつもの**働き方へ。

「組織改革支援領域」への事業拡大



なぜできるのか？

開発力・技術力

PFパートナー

販売パートナー

顧客資産

中長期戦略

既存
プロダクト
付加価値向上

新規
プロダクト
の展開

M&Aの
取組の加速

成長性

ARR

30 億円

※ 24年度対比+179%

収益規模

調整後EBITA

10 億円

※ 27年度

収益規模

営業利益

7 億円

※ 27年度

成長投資

M&A投資枠

30 億円

※ 25年度～27年度合計

株主還元

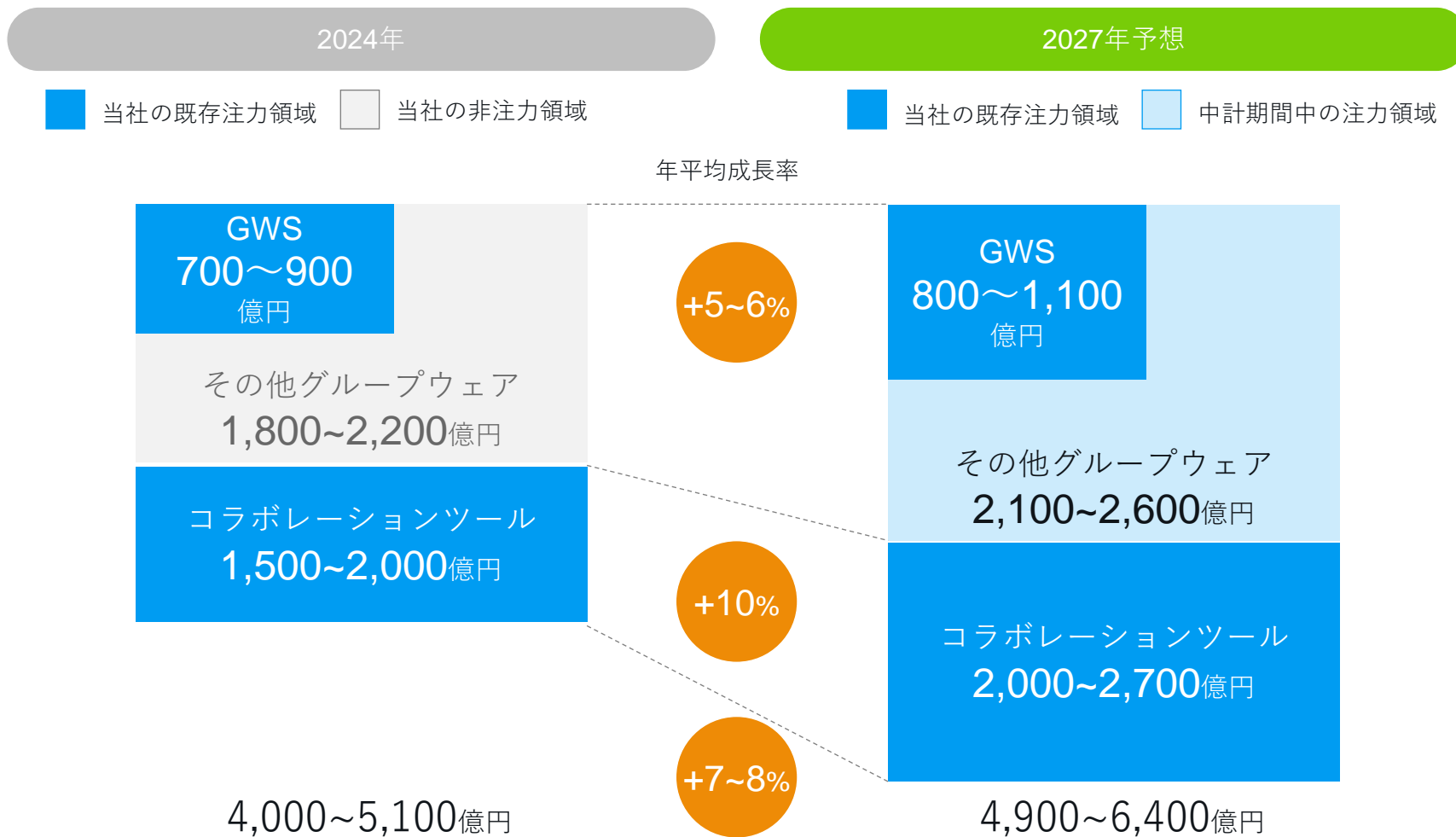
配当性向

30 %

※ 27年度

TAMの広がり

- 既存領域においては、引き続き高い成長率でTAMが拡大していくと見込む
- 中計期間中にGWS外のグループウェアについても新サービスの展開を通じて取り込みを図る



3つの重点取り組みテーマに対して、以下のアクションを2024年4Qから開始し、生成AIを活用した機能開発着手など一定の成果が出始めている状況。

	重要課題	中期計画達成に向けたアクション
既存rakumo のグロース	新規顧客獲得	販売パートナー向けプログラム改定による代理販売プロセスの改善、BDRチームの立上げによる直販強化など
	プロダクトの 複線化	販売パートナーと協働でのプロダクト創出プログラムの実施、ベトナム子会社でのアジャイルなプロダクト開発など
	AIを活用した 機能の追加	生成AIの調査/開発の拡充、プラットフォームとの技術連携の強化など
新領域での プロダクト展開	新規プロダクト の立上げ	新領域（HRなど）で知見/実績のある企業との業務提携、新プロダクト立ち上げのための事業開発/営業/開発チームの構築など
M&Aの 加速	有望企業の 開拓	M&A仲介企業のネットワーク拡大、デューデリ/買収/PMIを迅速に実行できる内部/外部の専門人材チームの構築など

ビジョン実現のために、
これまでの事業で培ってきた以下の強みをフルに活用。

顧客資産

- 57万人のオフィスワーカーにライセンスを提供
- 全社IDを取得できる稀有なSaaSのポジション

パートナー連携

- プラットフォーマーとの強固な関係
- 100社を超える販売パートナーとの協力関係

ビジョン

仕事をラクに。オモシロク。

- rakumo(GWS版)はITreview Grid Awardのグループウェア総合部門で23期連続でLeader受賞
- 解約率1%未満の高い満足度のプロダクト開発実績

開発力

- クロスボーダーを含む過去3件のM&A・PMI実績

組織力

中期経営計画目標の概要

新規事業と既存事業への投資及びM&Aへの投資をバランスよく行いながら、売上高及び利益の両面での成長を計画

(単位：百万円)

	PY23 (前期実績)	CY24 (当期実績)	FY25 (中計1年目)	FY27 (中計最終年)
SaaS売上高	1,173	1,392	1,583	3,000 (+1,608)
営業利益	303	383	400	700 (+317)
調整後EBITA ※	334	436	500	1,000 (+564)

各中計年度において計画している重要な施策等は、以下の通り

FY25

- rakumoサービスに生成AIを活用した新機能を複数実装
- HR分野の新サービスをリリース(初年度は費用先行で計画)
- M&A / PMIのための体制強化
- M&Aを1件実施 (中大規模案件をメインターゲット)

FY26

- rakumoシリーズに新サービスを追加
- HR分野の新サービスが黒字化
- M&Aを1件実施 (中大規模案件をメインターゲット)

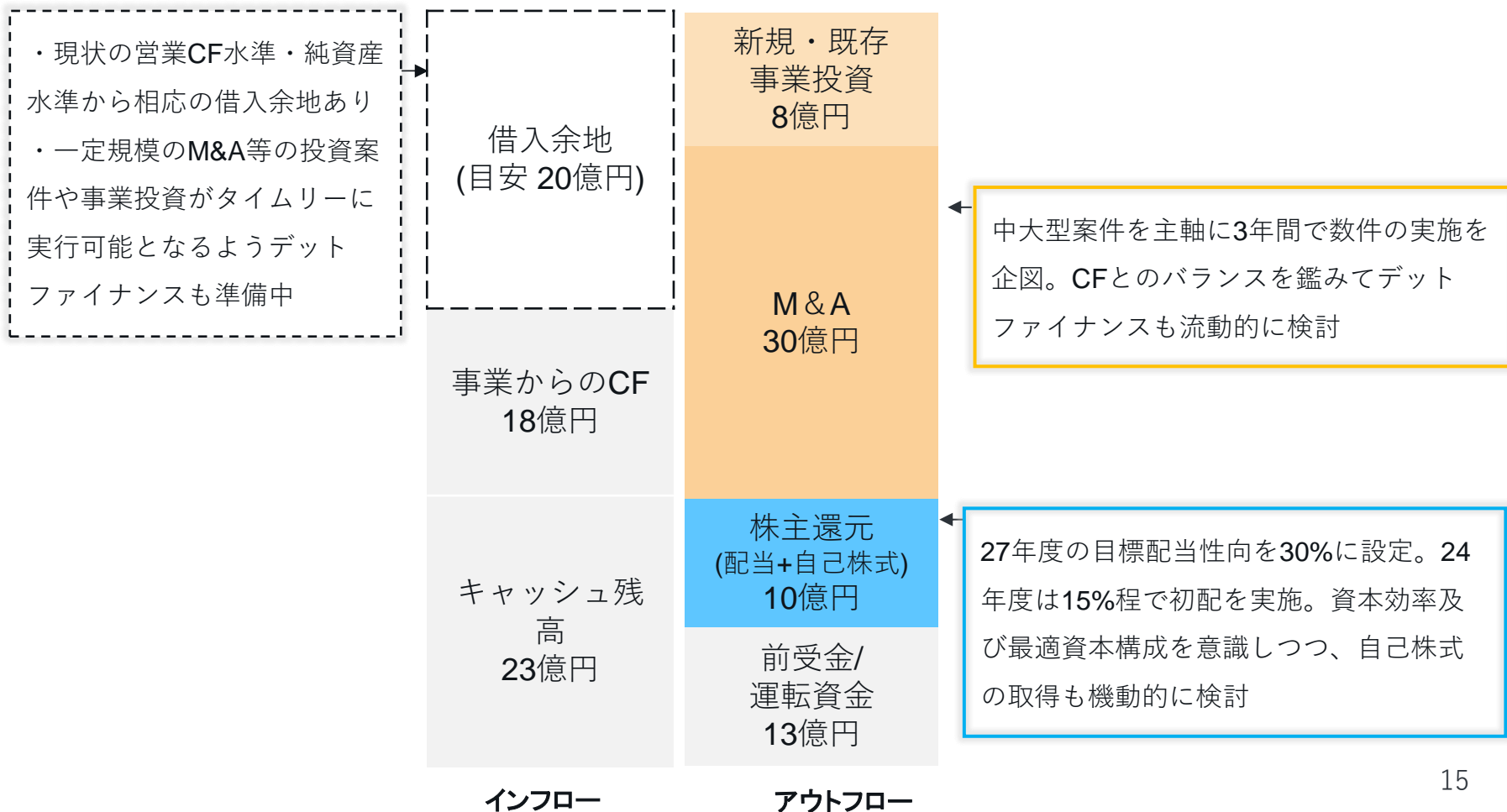
FY27

- rakumoシリーズの対応プラットフォームを拡大
- HR分野の新サービスの収益拡大
- M&Aを1件実施 (中大規模案件をメインターゲット)

今後3か年のキャピタルアロケーション方針

- 魅力的な投資機会が多く、M&Aやプロダクト開発等の大きな成長を牽引する事業投資を優先する方針に変更なし
- 一方で、キャッシュ・フロー安定化を踏まえ、資本効率も考慮しつつ、株主還元をバランスよく実行

今後3年間（2027年12月期まで）のイメージ

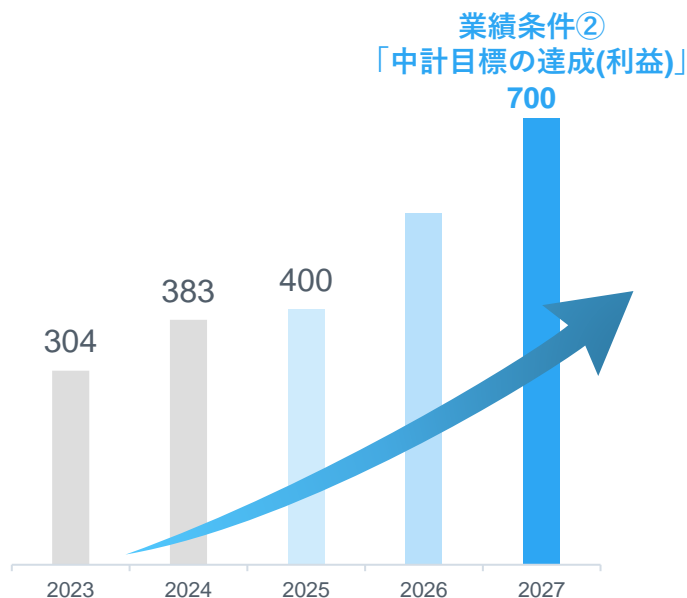


中期経営計画目標の達成に向けたインセンティブ設計を導入

- 中長期的な企業価値向上に向けて、株主の皆様と一層のインセンティブの共有を進めることを目的として、中期経営計画の目標達成を行使条件に設定した業績連動型新株予約権を取締役及び執行役員に発行予定
- 短期目標（2025年12月期）、中期目標（2027年12月期）の業績目標の達成を目指しつつ、株主価値最大化へのコミットを示すため、株価目標も設定（2027年12月期の株主総会当日までに株価2,000円に到達）
- 発行株式総数は最大139,000株（最大希薄化率2.3%）、対象者は社内取締役及び執行役員（計4名）を予定

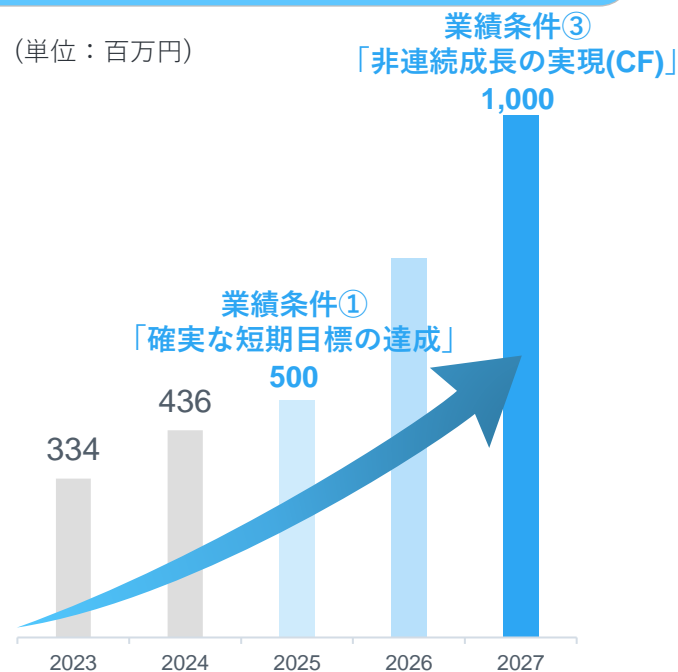
業績条件（営業利益）

（単位：百万円）



業績条件（調整後EBITA）

（単位：百万円）



※ 詳細は、2025年2月14日に開示しました「有償ストックオプション（第9回新株予約権）の発行に関するお知らせ」を参照ください。



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。