

2025年度12月期 第1四半期 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

2025年5月9日
東証グロース：4060

2025年 第1四半期 決算概要

- 主要サービスであるSaaSサービスの売上高が**384**百万円と前年同期比で**18.1%**増と順調に推移し、第1四半期の売上高は**395**百万円（前年同期比**13.8%**増）と継続的に増収
- 主要KPIであるUU数及び利用社数は前期末比で継続的に増加。また、大型の自治体案件を獲得
- 原価率は前年同期比 **5.5pt** 改善するも、販管費率は同**3.6 pt**上昇
- SaaSサービスの成長を主因として、調整後EBITAは**140**百万円（前年同期比**36.0%**増）、営業利益は**109**百万円（同**21.9%**増）と大幅な増益を達成
- 調整後EBITAマージンは**35.4%**、営業利益率は**27.7%**と大幅上昇

2025年通期 業績予想 及び 主要トピック

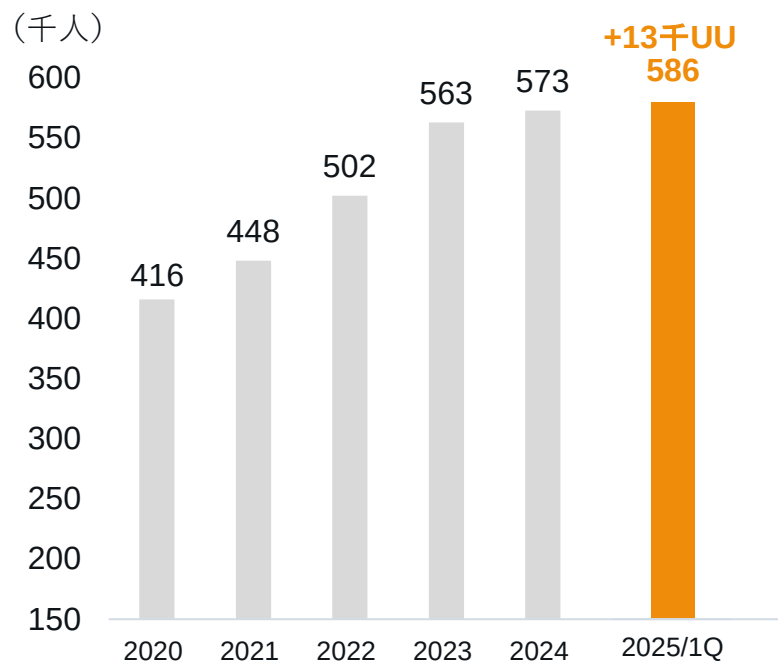
- 順調に推移しており、期初発表の業績予想（売上高**1,612** 百万円、調整後EBITA**500**百万円、営業利益**400**百万円）を継続
- HRテック分野への進出と更なる事業成長を達成するため、パソナ社との業務提携契約を発表。アルムナイやリファラル人材の管理・採用支援サービス「**alooop**」を5月19日リリース予定
- AI関連の新機能をrakumoワークフローにて3月26日にリリース。2Q中にリリース予定の第2弾に加えて、「**rakumoエージェント**」の開発にも着手
- 今後の機動的な資金調達を実現するため、当座貸越枠を拡大
- 当年度中にM&Aを1件実現するために、検討を積極化

- 2025年初頭は昨年度のトレンドを引き継ぎ、顧客のハイブリッドワーク対応や業務生産性改善に関するDXニーズから契約数や売上高が伸長
- また、2024年度の主要施策の1つであったライセンスプロダクトの価格最適化は、2025年3月で全てのクライアントにおける対応が完了。インフレ環境下において多くのクライアントからご理解を頂くことができ、ライセンス売上高及び利益の両面で昨年度を大きく上回る成長を実現
- Google Workspace（以下「GWS」という）のリセラーマージン変更による影響も段々と落ち着きを見せ、新規案件が回復傾向。自治体をはじめとした大型案件の受注などもあり、ユニークユーザー数や1社当たりの販売額が伸長
- 生成AIについては顧客の関心が高く、顧客からの問い合わせも増加傾向。当社においてもサービスでのAI活用に積極的に取り組んでおり、2025年3月にrakumoワークフローでAI機能を実装し、第2四半期にも別サービスでのAI機能の搭載を予定
- HRテック領域ではパソナ社との業務提携を行い [\(Link\)](#)、2025年5月の新規サービスの提供開始に向けて順調に開発を進行中

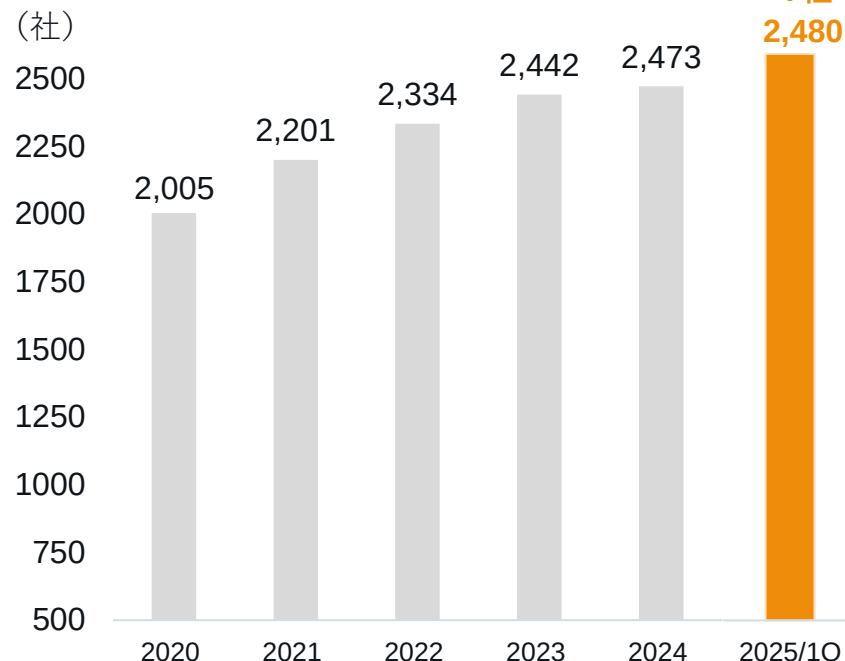
-
- I. 2025年12月期 第1四半期 KPIサマリー
 - II. 2025年12月期 第1四半期 決算サマリー
 - III. 主要トピックス

- UU数は大型の自治体案件を獲得したことを一因として、リセラーマージンの変更による影響が生じる前の水準近くまで伸長。今後も自治体や中大手顧客の獲得に注力
- 2Q以降も複数の大型案件獲得が見えてきており、回復傾向が徐々に見え始めている状況
- rakumoシリーズの解約率は安定的に低解約率の水準にて推移
- AI機能の第2弾リリース及び「rakumoエージェント」の開発、新規プラットフォームの開発、各種自治体施策、BDR体制の運用等を通じた各種施策を推進することで、2Q以降もしっかりと伸長させていく

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

II. 2025年12月期第1四半期 決算サマリー（連結PL）

- SaaS売上高は価格改定等の施策が順調に進捗したことを主因として、384百万円（前年同期比18.1%増）と継続的に成長。ソリューション及びITオフショアサービスは計画通り縮小
- 原価率は売上の増加や人件費の減少等により△5.5ptと大きく改善。一方で、販管費率はBDR体制の構築費用、生成AI関連の新機能やアーループ関連費用、一過性のM&A費用、有償SO費用等が発生したことで3.6pt上昇
- SaaS売上高の増加及び高い限界利益率を背景に、調整後EBITAは140百万円（同36.0%増）、営業利益は109百万円（同21.9%増）と大幅増益。利益率についても、調整後EBITAマージンは35.4%（同5.8pt増）、営業利益率は27.7%（同1.8pt増）と継続的に向上。なお、売上高及び各利益予想についても順調に進捗

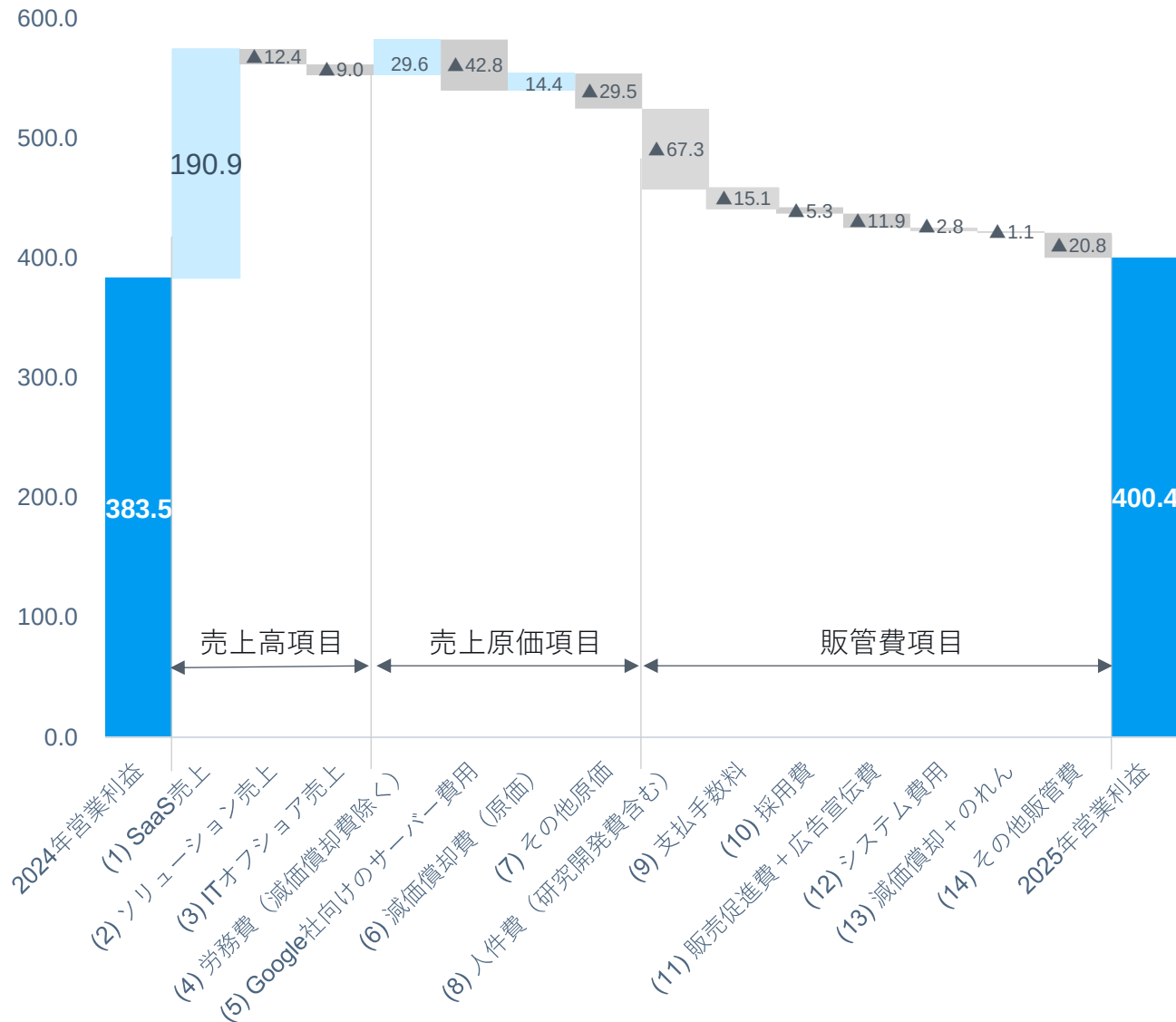
	2024年 1Q実績 (千円)	2025年 1Q実績 (千円)	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	2025年 通期予想 (千円)	業績予想 進捗率
売上高	347,620	395,571	13.8%	－	1,612,956	24.5%
（SaaSサービス）	325,857	384,734	18.1%	－	1,583,844	24.3%
（ソリューションサービス）	9,938	7,183	△27.7%	－	13,778	52.1%
（ITオフショア開発サービス）	11,825	3,654	△69.1%	－	15,333	23.8%
売上原価	120,902	115,926	△4.1%	－	520,542	22.3%
（売上原価率）	34.8%	29.3%	-	△5.5 Pt	32.3%	－
販管費	136,955	170,187	24.3%	－	692,041	24.6%
（販管費率）	39.4%	43.0%	-	+3.6 Pt	42.9%	－
調整後EBITA※ ¹	102,916	140,014	36.0%	－	500,000	28.0%
（調整後EBITA マージン）	29.6%	35.4%	-	+5.8 Pt	31.0%	－
営業利益	89,763	109,457	21.9%	－	400,373	27.3%
（営業利益率）	25.8%	27.7%	-	+1.8 Pt	24.8%	－
経常利益	86,644	108,503	25.2%	－	396,350	27.4%
（経常利益率）	24.9%	27.4%	-	+2.5 Pt	24.6%	－
当期純利益	56,427	70,983	25.8%	－	259,324	27.4%
（当期純利益率）	16.2%	17.9%	-	+1.7 Pt	16.1%	－

※1: 「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（仲介費及びDD費用）」として算出

(ご参考)

2025年12月期の主要項目の増減額及び増減の要因・施策等

(百万円)



増減の主要な要因・施策等

(売上高)

- (1)SaaS：価格改定効果等で増加企図
- (2)ソリューション：縮小する方針
- (3)ITオフショア：縮小する方針

(売上原価)

(4) 労務費

- ・既存人員のベース給料アップ
- ・新規プロダクト人員採用

(5) サーバー費用

- ・SaaSの成長や円安等により増加

(6) 減価償却費

- ・償却費負担の減少による影響

(7) その他原価

- ・新製品開発のための業務委託・派遣費用が増加等

(販管費)

(8) 人件費

- ・既存人員のベース給料アップ
- ・営業及び経営管理人員の採用

(9) 支払手数料

- ・インサイドセールスの強化等

(10) 採用費

- ・プロダクト/営業/経営管理人材採用

(11) 販売促進費+広告宣伝費

- ・自治体向けの強化、新サービスにおける販促・広告の実施

(14) その他販管費

- ・有償SO発行に伴う株式報酬費用等

II. 2025年12月期第1四半期 決算サマリー（連結BS）



- 資産合計は、3,076百万円となり、前連結会計年度末に比べ40百万円増加。これは主に、現預金が40百万円増加したことによる
- 負債合計は、1,410百万円となり、前連結会計年度末に比べ9百万円増加。これは主に、未払法人税等が33百万円減少した一方、契約負債が35百万円、賞与引当金4百万円、買掛金が3百万円増加したことによる
- 純資産合計は、1,666百万円となり、前連結会計年度末に比べ32百万円増加。これは主に、純利益を71百万円計上した一方で、剰余金の配当を35百万円行ったことによる

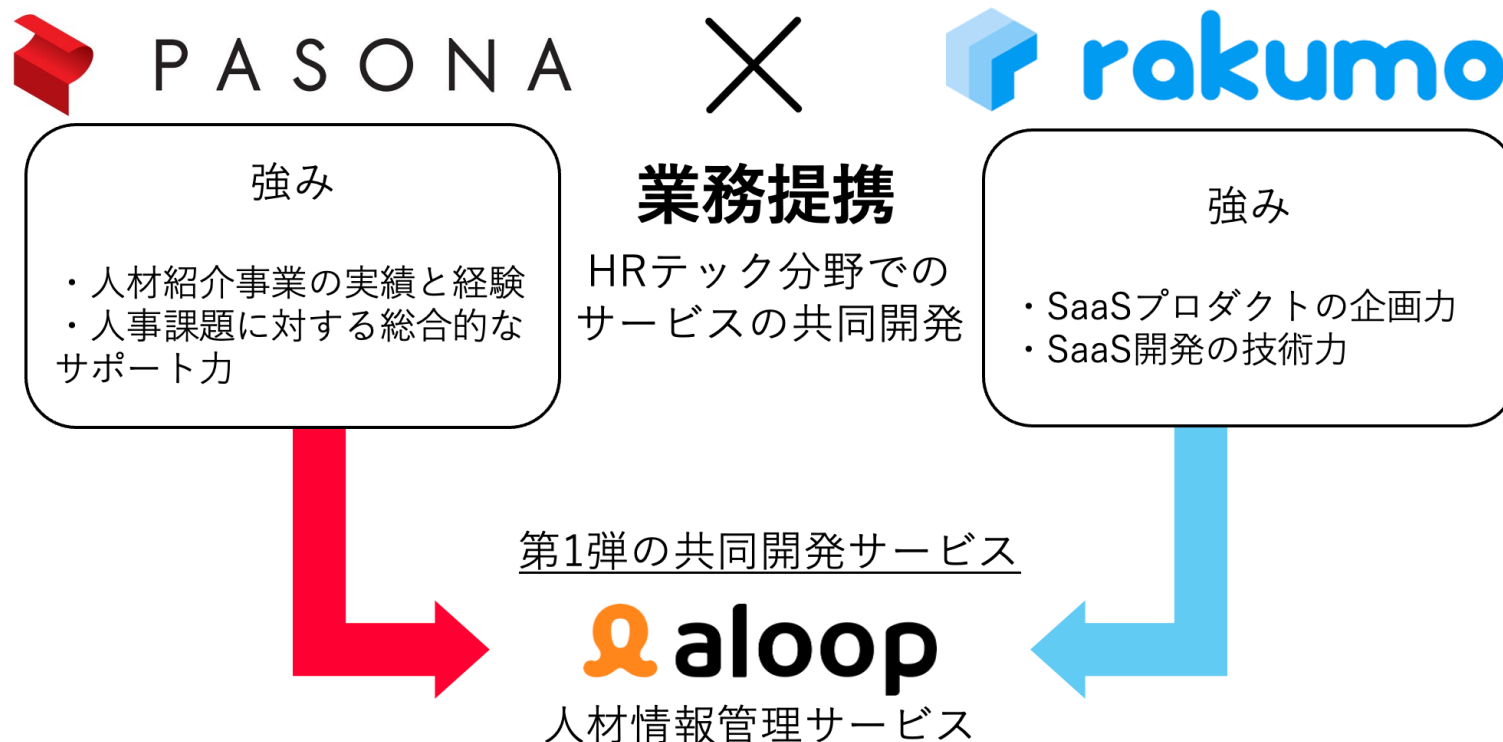
	2024年12月末 (千円)	2025年3月末 (千円)	前期末比増減額 (千円)	前期末増減率 (%)
流動資産	2,390,493	2,431,073	40,580	1.7%
（現預金）	2,284,300	2,325,505	41,205	1.8%
（売掛金）	51,104	46,725	△4,379	△8.6%
固定資産	636,682	635,923	△759	△0.1%
有形固定資産	19,997	19,427	△570	△2.9%
無形固定資産	537,384	539,209	1,825	0.3%
（のれん＋顧客関連資産）	438,600	425,447	△13,153	△3.0%
（ソフトウェア（仮勘定を含む））	98,783	113,761	14,978	15.2%
投資その他の資産	79,300	77,286	△2,014	△2.5%
繰延資産	8,274	9,258	984	11.9%
資産合計	3,035,451	3,076,255	40,804	1.3%
流動負債	820,431	832,869	12,438	1.5%
（買掛金）	45,658	49,034	3,376	7.4%
（契約負債）	613,025	647,619	34,594	5.6%
固定負債	580,522	577,277	△3,245	△0.6%
負債合計	1,400,953	1,410,147	9,194	0.7%
純資産合計	1,634,497	1,666,108	31,611	1.9%
負債純資産合計	3,035,451	3,076,255	40,804	1.3%

Ⅲ. 2025年度における主要な施策

- a. HRテック分野における業容拡大を目的として、株式会社パソナとの業務提携契約を発表。また、アルムナイやリファラルといった人材を管理し、採用活動を支援するサービス「alooop」の提供を5月19日より開始予定
- b. 生成AI関連の新機能をrakumoワークフローにて3月26日にリリース
- c. 第二弾の生成AI関連の新機能を開発中。また、rakumoの各サービスを対話形式で利用するための生成AIサービス「rakumoエージェント」の開発に着手。引き続きrakumoシリーズの全体的な機能強化に取り組んでいく
- d. 当年度中にM & Aを1件実現するため、積極的な検討を推進中
- e. 今後の投資に備えた機動的な資金調達を実現するため当座貸越枠を大幅に拡大
- f. 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（GWS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、自治体向けホワイトペーパーの展開等）の継続的な実行
- g. BDR（Business Development Representative）を見据えたインサイドセールス体制強化を本格化

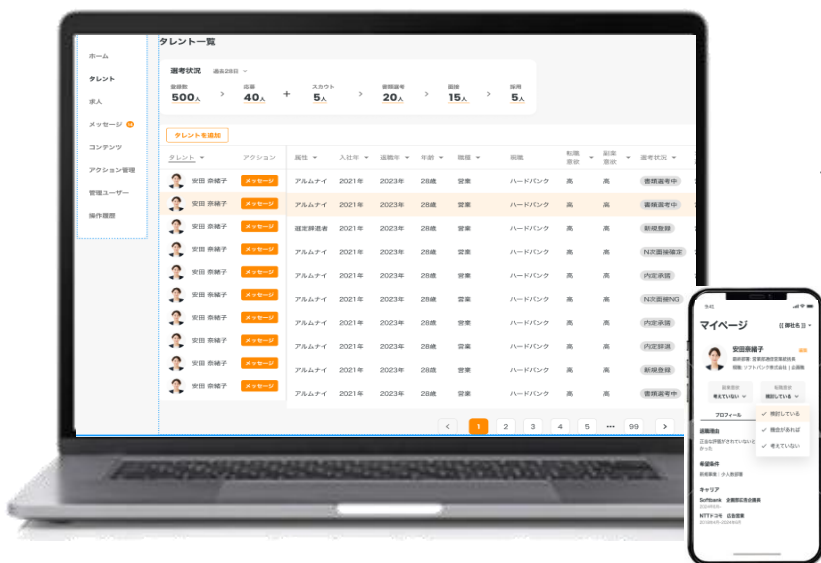
(a) パソナ社との業務提携

- HRテック分野における知見の獲得、企業の人事部門への営業パイプラインの獲得、サービス開発・リリースを強力に進めていくことを目的として、パソナ社との業務提携契約を発表
- アルムナイやリファラルといった人材を管理し、採用活動を支援するサービス「alooop（アーループ）」の提供を5月19日より開始予定



aloop 「再入社を当たり前に。」

退職者と企業がシステムを介して
コミュニケーションできるようにし、
カムバック採用に繋げるサービス

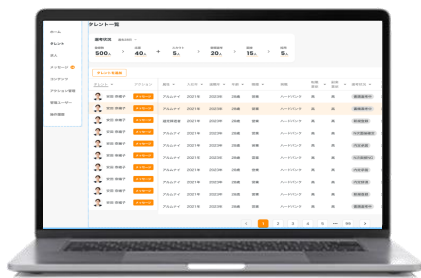


即戦力人材を費用のリスクなく
採用できるチャネルを
新しく構築

アルムナイ採用における課題を解決する 以下のサービスをパッケージとして提供

退職者管理システム

- ・退職者の情報を登録/管理
- ・退職者の現在の状況や転職意向を可視化
- ・退職者への情報配信、求人情報配信が可能



コーディネーター

- ・パソナ社の採用のプロがコーディネーターとして採用をサポート
- ・求人表作成や面談調整等、あらゆる採用業務を代行

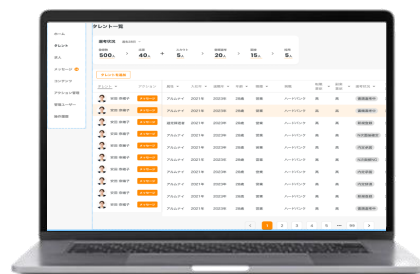


情報配信サポート

- ・退職者との関係性向上のための情報配信を実施
- ・再雇用された社員のインタビュー、会社の最新動向、イベント案内などの記事を無料で作成



アルumniだけでなく **全てのタレントの情報** を登録可能
情報配信などのコミュニケーションを行い、
アルumniと同じく採用に繋げる



アルumni

新卒・中途
選考参加者

採用イベント等
(キャリア登録)

従業員の友人
(リファラル)

**Google社が提供する生成AIプラットフォームを活用し、
当社サービス向けのAI機能をリリース
また、25年度第2四半期中に第2弾のAI機能をリリース予定**

Google社の
生成AIプラットフォーム

 Gemini

 Vertex AI

システム連携

 rakumo for Google Workspace


rakumo コンタクト


rakumo カレンダー


rakumo ワークフロー


rakumo ボード


rakumo キンタイ


rakumo ケイヒ

■生成AIにより、以下のような付加価値機能の提供を企画

- ① 目的の情報を探す際にAIがサポート
例) ワークフローのどの申請書を使えばいいかAIが提案
- ② 画像から必要な情報を抽出しAIが情報入力
例) 領収書画像のデータからAIが経費情報を入力
- ③ AIが高度な作業を代行
例) 関係者に最適な日程をAIが自動で調整し予定入力

(b) 生成AI関連の新機能-rakumoワークフロー①

(AI機能 (WF) -PDFや画像から申請書ひな型を作成する機能)

- 生成AIが申請書の画像やPDFを解析し、申請書ひな型を作成。紙の申請書を撮影した画像やPDF形式の申請書類をアップロードするだけで、生成AIがその内容を解析し、申請書ひな型を自動で作成。これにより、申請書ひな型の作成作業の大幅な効率化や省力化を実現

<申請書ひな型作成機能のイメージ>

元の書類画像・PDF



The image shows a scanned application form titled '休暇届' (Vacation Request Form). It contains fields for '申請日' (Application Date), '所属' (Department), '氏名' (Name), '期間' (Period), '休暇区分' (Vacation Type), and '休暇理由' (Reason for Vacation). The form is divided into sections for '申請日', '所属', '氏名', '期間', '休暇区分', and '休暇理由'.

生成AIが生成した申請書プレビュー



The image shows a preview of the application form generated by AI. It includes fields for '優先度' (Priority), '件名' (Subject), '申請日' (Application Date), '所属' (Department), '氏名' (Name), '期間' (Period), '休暇区分' (Vacation Type), '休暇理由' (Reason for Vacation), and '備考' (Remarks). The form is displayed within a preview window titled 'プレビュー'.

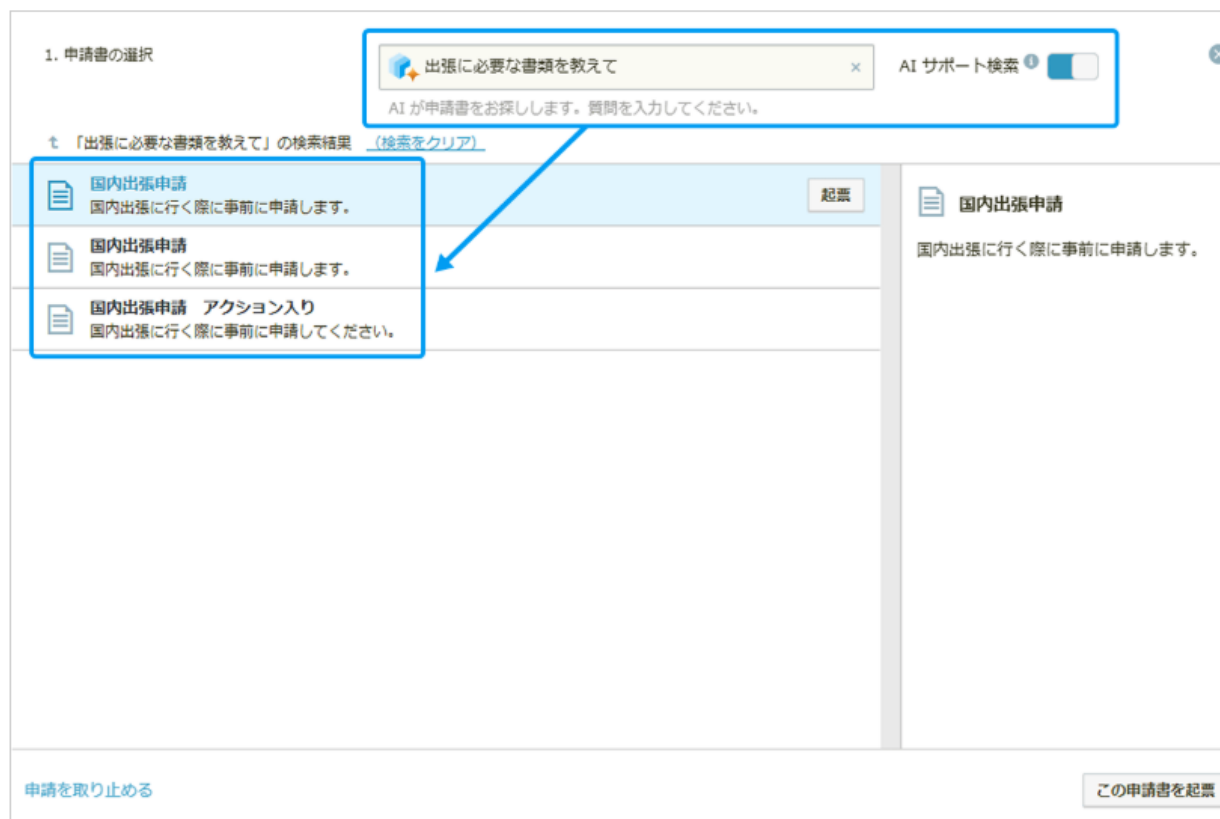
※元の書類画像、PDFと全く同じものが生成されるわけではありません。

(b) 生成AI関連の新機能-rakumoワークフロー②

(申請書ひな型のAIサポート検索機能)

- 質問文をもとに生成AIが文脈を理解し、適切なひな型候補を提示する機能。結果、スムーズに申請書ひな型を探すことができ、ワークフロー申請における申請書の選択ミスが軽減

<AIサポート検索の利用イメージ>



1. 申請書の選択

出張に必要な書類を教えてください AI サポート検索 ☒

AI が申請書をお探しします。質問を入力してください。

「出張に必要な書類を教えてください」の検索結果 (検索をクリア)

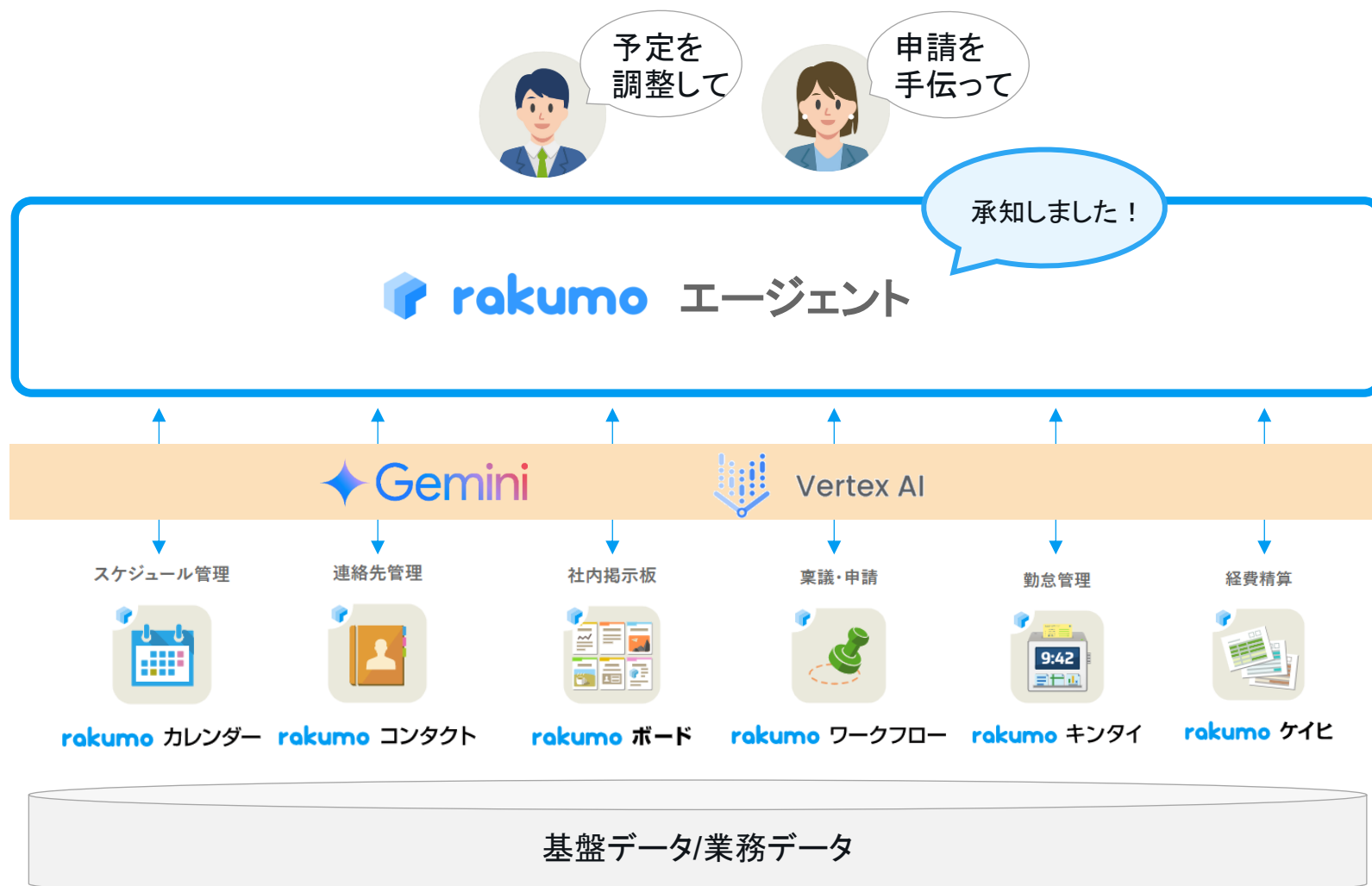
 国内出張申請 国内出張に行く際に事前に申請します。	起票	 国内出張申請 国内出張に行く際に事前に申請します。
 国内出張申請 国内出張に行く際に事前に申請します。		
 国内出張申請 アクション入り 国内出張に行く際に事前に申請してください。		

申請を取り止める この申請書を起票

AIサポート検索で質問文に沿った申請書類を提示

(c) AIを活用した「rakumoエージェント」について

生成AIを活用し、rakumoの各サービスを
対話形式で便利に活用できる「rakumoエージェント」の開発に着手



(c) rakumoエージェント～rakumoカレンダーの場合①

特定の人との予定調整を、エージェントと会話しながら
効率よく設定が可能に

<サービスイメージ>

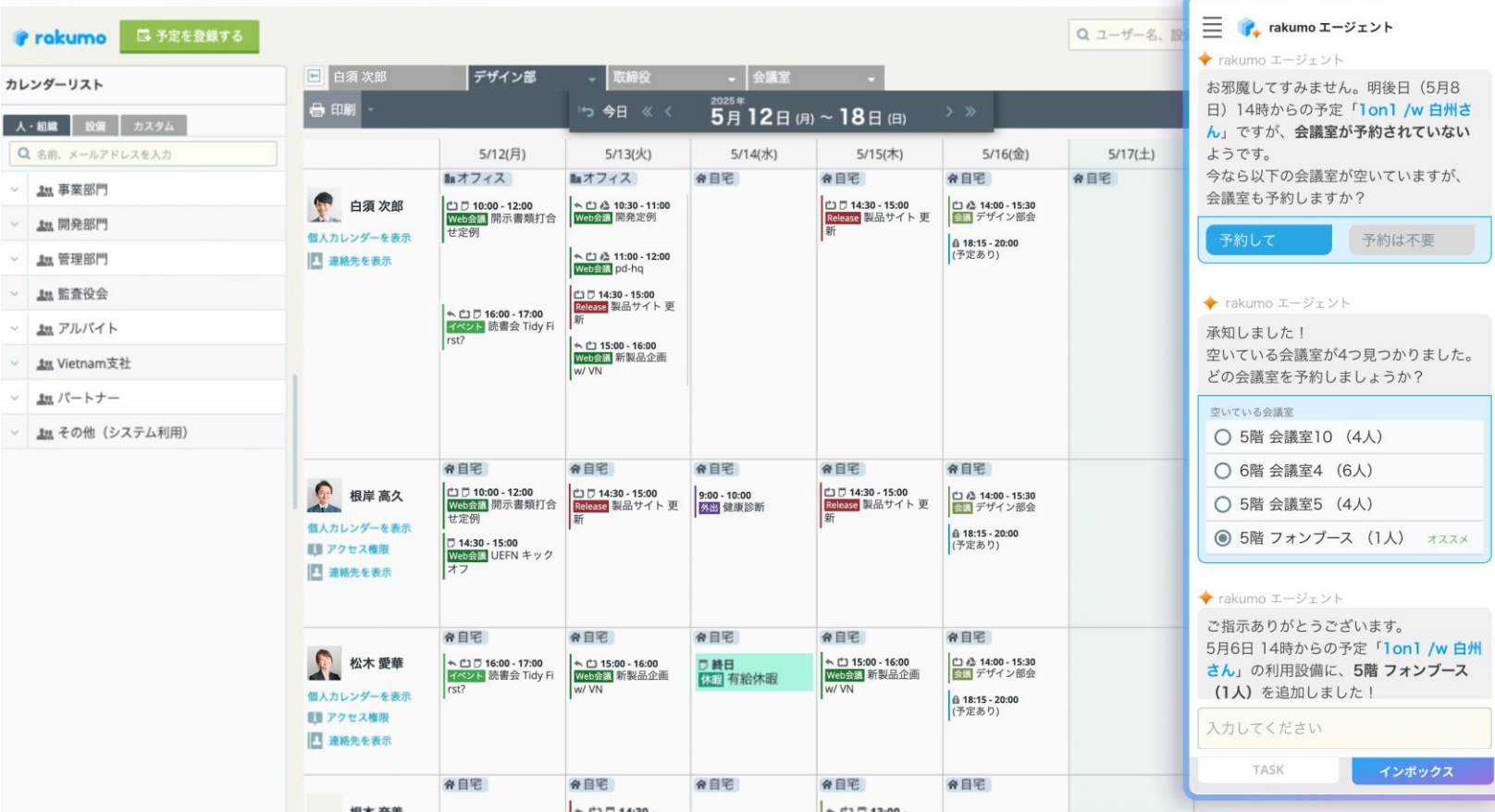
The screenshot displays the rakumo calendar application. On the left, a sidebar lists various departments like 事業部門, 開発部門, and 監査役会. The main area shows a calendar for the week of May 12-18, 2025, with events such as 'Web会議 開示書類打合せ' and 'Release 製品サイト更新' scheduled for different team members like 白須 次郎 and 根岸 高久. On the right, a chat window with a 'rakumo エージェント' (agent) is open, showing a conversation about scheduling a meeting in '会議室5' (Meeting Room 5) for May 14, 18, or 21.

(c) rakumoエージェント～rakumoカレンダーの場合②

設定した打ち合わせで会議室が予約できていないことを
エージェントがお知らせし、予約可能な会議室をレコメンド

<サービスイメージ>

Gmail カレンダー コンタクト ワークフロー ボード ケイヒ キンタイ



Calendar View: 2025年 5月12日(月) ~ 18日(日)

Agents: 白須 次郎, 根岸 高久, 松本 愛華

Events:

- 白須 次郎:**
 - 5/12(月): 10:00-12:00 Web会議 開示書類打合せ定例
 - 5/13(火): 10:30-11:00 Web会議 開発定例
 - 5/13(火): 11:00-12:00 Web会議 pd-hq
 - 5/13(火): 14:30-15:00 Release 製品サイト更新
 - 5/13(火): 15:00-16:00 Web会議 新製品企画 w/ VN
- 根岸 高久:**
 - 5/12(月): 10:00-12:00 Web会議 開示書類打合せ定例
 - 5/12(月): 14:30-15:00 Web会議 UEFA キックオフ
 - 5/13(火): 14:30-15:00 Release 製品サイト更新
 - 5/14(水): 9:00-10:00 予防 健康診断
 - 5/15(木): 14:30-15:00 Release 製品サイト更新
 - 5/16(金): 14:00-15:30 デザイン部会
 - 5/16(金): 18:15-20:00 (予定あり)
- 松本 愛華:**
 - 5/12(月): 16:00-17:00 イベント 読書会 Tidy First?
 - 5/13(火): 15:00-16:00 Web会議 新製品企画 w/ VN
 - 5/14(水): 有給休暇
 - 5/15(木): 15:00-16:00 Web会議 新製品企画 w/ VN
 - 5/16(金): 14:00-15:30 デザイン部会
 - 5/16(金): 18:15-20:00 (予定あり)

Agent Notifications:

- rakumo エージェント**
お邪魔してすみません。明後日(5月8日)14時からの予定「1on1 /w 白州さん」ですが、会議室が予約されていないようです。
今なら以下の会議室が空いていますが、会議室も予約しますか?
[予約して] [予約は不要]
- rakumo エージェント**
承知しました!
空いている会議室が4つ見つかりました。
どの会議室を予約しましょうか?
 - ☐ 5階 会議室10 (4人)
 - ☐ 6階 会議室4 (6人)
 - ☐ 5階 会議室5 (4人)
 - ☒ 5階 フォンブース (1人) **オススメ**
- rakumo エージェント**
ご指示ありがとうございます。
5月6日14時からの予定「1on1 /w 白州さん」の利用設備に、5階 フォンブース (1人)を追加しました!
[入力してください]

Buttons: TASK, インボックス

(c) rakumoエージェント～rakumoボードの場合

ボードに投稿した内容を、未読の方に
リマインドするかをエージェントが提案

<サービスイメージ>



The screenshot displays the rakumo board interface. The main content area shows a post titled "4月売り場コンテストの結果発表!! 🎉" (April Sales Floor Contest Results Announcement!! 🎉). The post includes the update date (2024年5月13日 18:00), the posting date (2024年5月13日 17:41), and the updater (手島 幸太郎 (営業二課)). The post text reads: "2024年度4月売り場コンテスト！" and "四月は年度の節目にふさわしい、華やかな展示が多く、選ぶのがとても楽しかったです！". Below the text is a photo of a tiered stand filled with various cupcakes. The sidebar on the right shows the user "rakumo エージェント" (rakumo Agent) and a notification: "お邪魔してすみません。楽雲さんがボードに投稿した「健康診断受診のお願い」ですが、未読の方が10人いるようです。未読の方にリマインドを送りますか？" (Excuse me. Rakuon-san posted a "Request for Health Checkup" on the board, but there are 10 unread people. Shall I send a reminder to the unread people?). Below the notification are four buttons: "リマインドを送る" (Send Reminder), "未読者を確認する" (Check Unread), "後で知らせる" (Notify Later), and "送らない" (Do Not Send). At the bottom of the sidebar is a text input field labeled "入力してください" (Please enter) and two buttons: "TASK" and "インボックス" (Inbox).

<サービスイメージ>

20

(d) 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کیل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. 自社ルートの拡大
- 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。