

2025年度12月期 第1四半期 決算説明資料 (詳細編)



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年第1四半期 決算等の状況

II. 主要トピックス

I . 2025年第 1 四半期 決算等の状況

2025年12月期第1四半期 決算サマリー：増収増益を継続



- 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

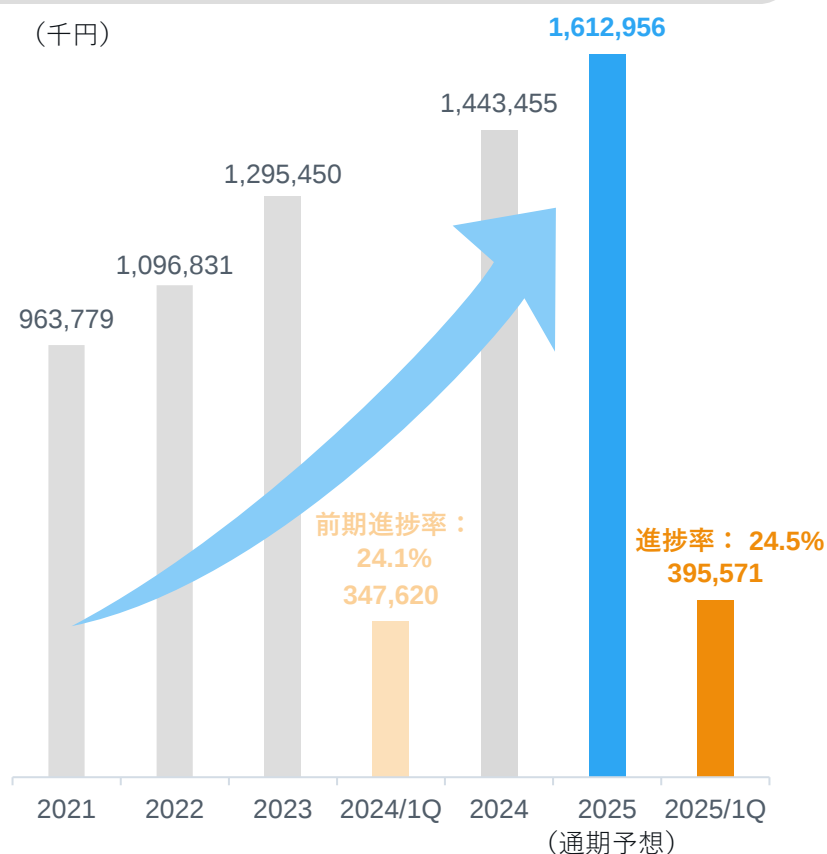
	2024年 1Q実績 (千円)	2025年 1Q実績 (千円)	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	2025年 通期予想 (千円)	業績予想 進捗率
売上高	347,620	395,571	13.8%	－	1,612,956	24.5%
（SaaSサービス）	325,857	384,734	18.1%	－	1,583,844	24.3%
（ソリューションサービス）	9,938	7,183	△27.7%	－	13,778	52.1%
（ITオフショア開発サービス）	11,825	3,654	△69.1%	－	15,333	23.8%
売上原価	120,902	115,926	△4.1%	－	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

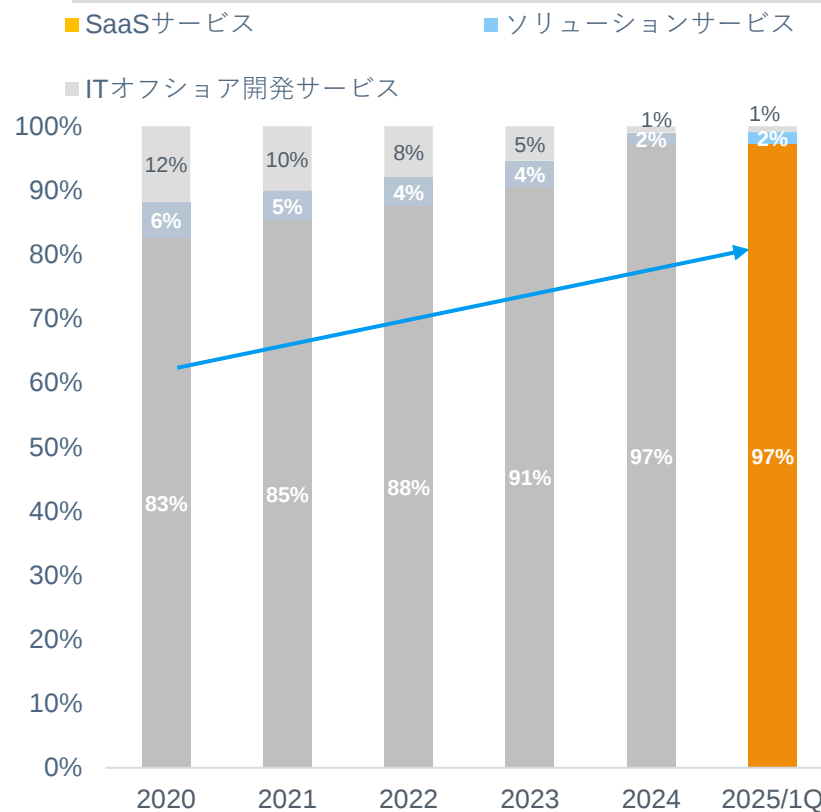
売上高の推移及びサービス別売上高割合：価格改定対応が一巡

- ・ 2025年1Q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、昨年度から取り組んでいる価格改定施策が一巡したこと等の要因により、SaaSサービスが成長（前年同期比18.1%増）し、395百万円（同13.8%増）と継続的に増収
- ・ 2025年度の業績予想進捗率は24.5%（前1Q時は業績予想非開示、前1Q実績進捗率は24.1%）
- ・ 成長率と安定性の両方を兼ね備えたSaaSサービスの売上高割合は約97%とさらに伸長

売上高（2025年1Q実績）



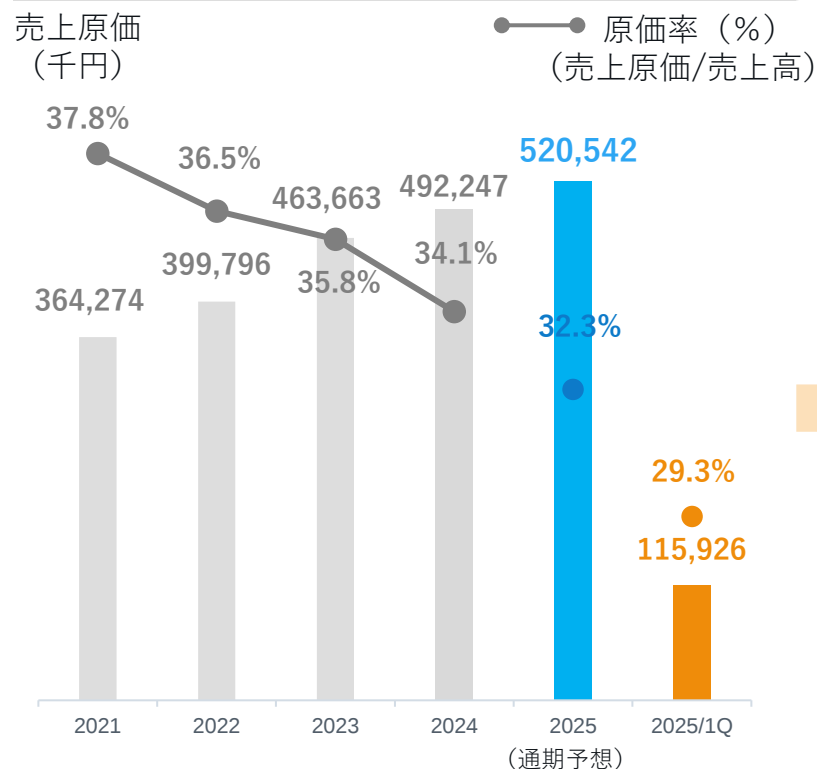
サービス別売上高割合



売上原価の推移及び構成：原価率がさらに改善

- 売上原価は人件費等の固定費が中心（右下円グラフご参照）
- サーバー費用増（前年同期比16.8%増）等の影響はあったものの、SaaSサービスの順調な成長と固定費を中心とした原価構造により、原価率は29.3%とさらに改善（同5.5pt減）
- 原価部門におけるSaaSサービスの変動費率^{（注1）}から算出されるSaaSサービスにおける限界利益率は88.2%と高水準

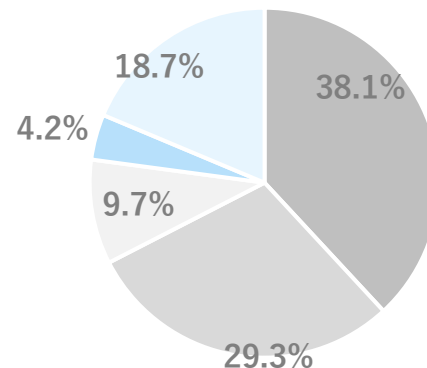
売上原価及び原価率



売上原価の構成比率（2025年1Q実績）

（内訳：千円）

- 人件費 ^{（注2）}
- Google社向けのサーバー費用
- プラットフォーム利用料（セールスフォース社）
- 地代家賃 + 共益費
- その他経費



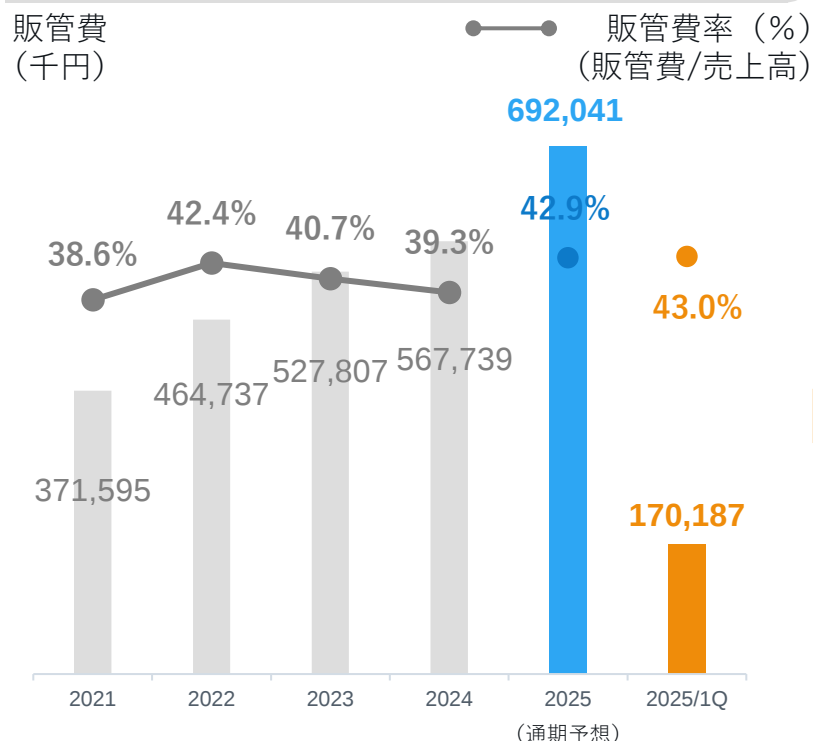
注1：「Google向けのサーバー費用+プラットフォーム利用料（セールスフォース社）÷SaaSサービス売上高」として計算しております。

注2：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：更なる成長に向けた各種投資を実行

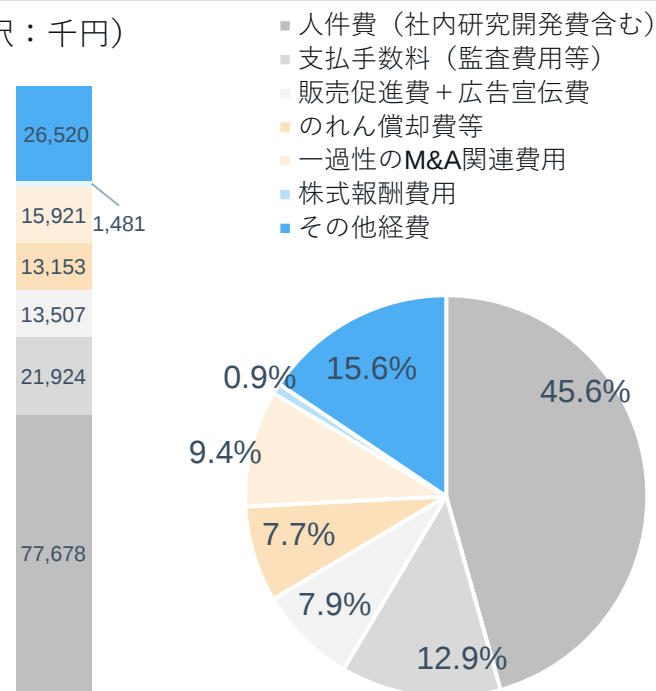
- 販管費の主な増減内容は、一過性のM&A関連費用が+16百万円、人件費+4百万円、採用費+4百万円、販売促進費・広告宣伝費+4百万円となった。販管費率は、一過性のM&A関連費用等の増加影響が大きく、43.0%と前年同期比で3.6 pt上昇
- 当社のビジネスモデル上、費用対効果の高いマーケティングに注力可能という特性から、「販促費+広告宣伝費」の金額は他社SaaS企業に比して低水準に推移しながらも、売上高は継続的に増加。なお、販管費は人件費等の固定費が中心（右下円グラフご参照）
- 25年度より「一過性のM&A関連費用」及び「株式報酬費用」を独立表示した一方で、「業務上のシステム利用料等」及び「地代家賃+共益費」は「その他経費」に含めた

販管費及び販管費率



販管費の構成比率 (2025年1Q実績)

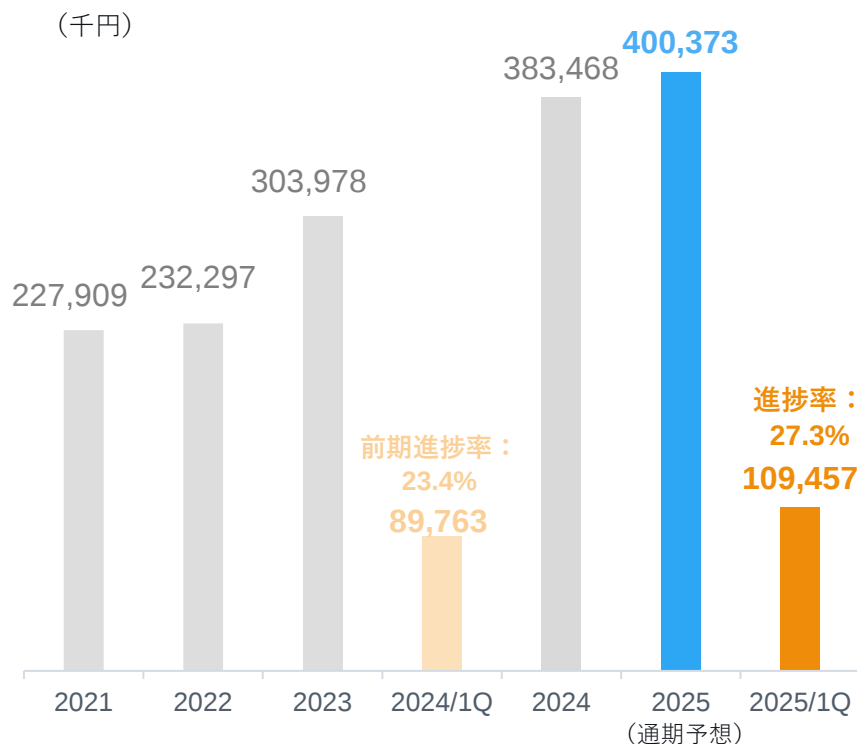
(内訳：千円)



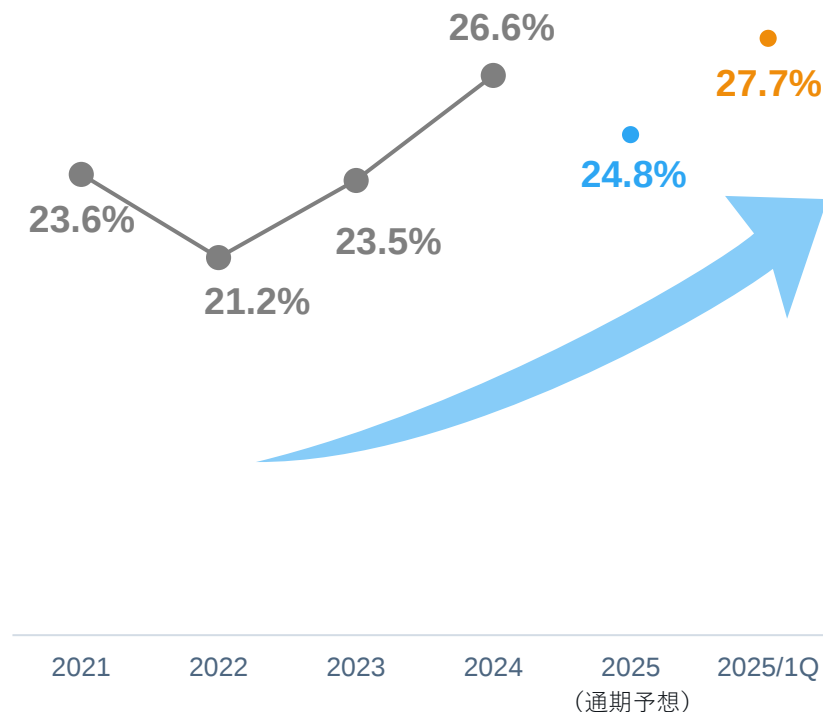
営業利益：1Qにおける過去最高利益率を更新

- 売上高の増加及び高い限界利益率を主因として、営業利益は109百万円（前年同期比21.9 %増）と継続的な増益を達成
- 営業利益率は27.7 %（同1.8pt増）と、1Qにおける過去最高利益率を更新
- 新製品（HRテック領域）や新機能（AI関連）への投資、営業体制の強化など費用増を見込んでいるものの、今後も営業利益の増加及び高い営業利益率の確保に向けて取り組んでいる状況

営業利益



営業利益率（2025年1Q実績）

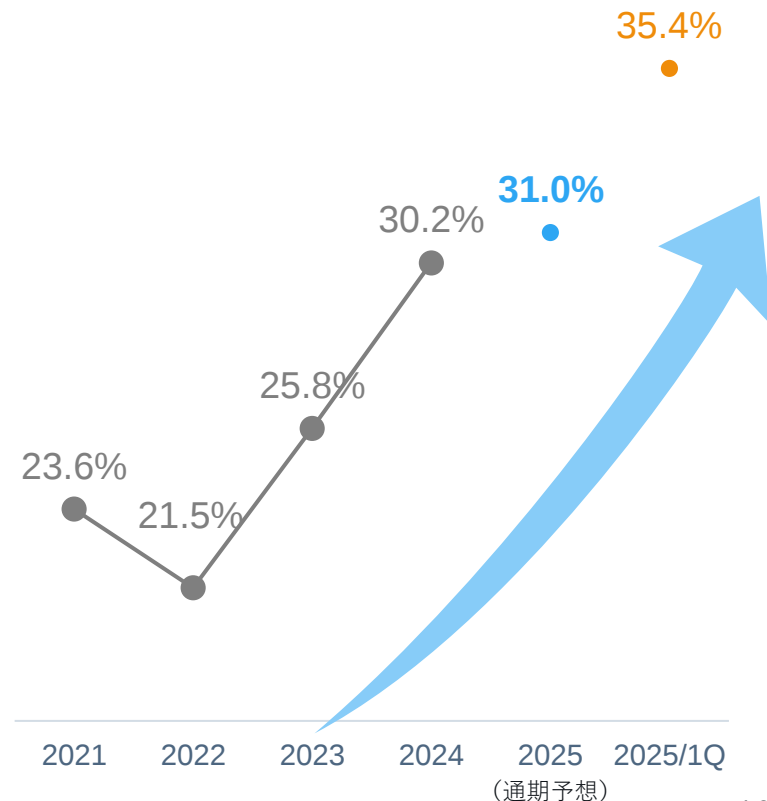
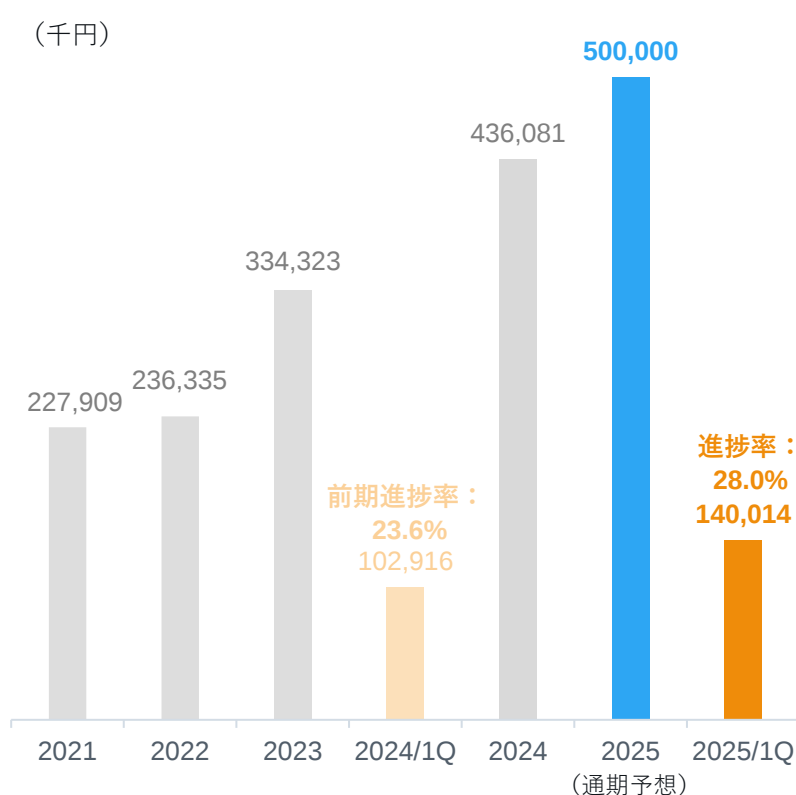


調整後EBITA※：高いマージン率を確保

- キャッシュ・フロー創出力の重要な指標である調整後EBITAは140百万円（前年同期比36.0 %増）と大幅な増益を達成
- 調整後EBITAマージンは35.4 %（同 5.8 pt増）と大きく上昇
- なお、中計及び役員報酬インセンティブの開示と合わせて、EBITAの定義を更新

調整後EBITA

調整後EBITAマージン（2025年1Q実績）

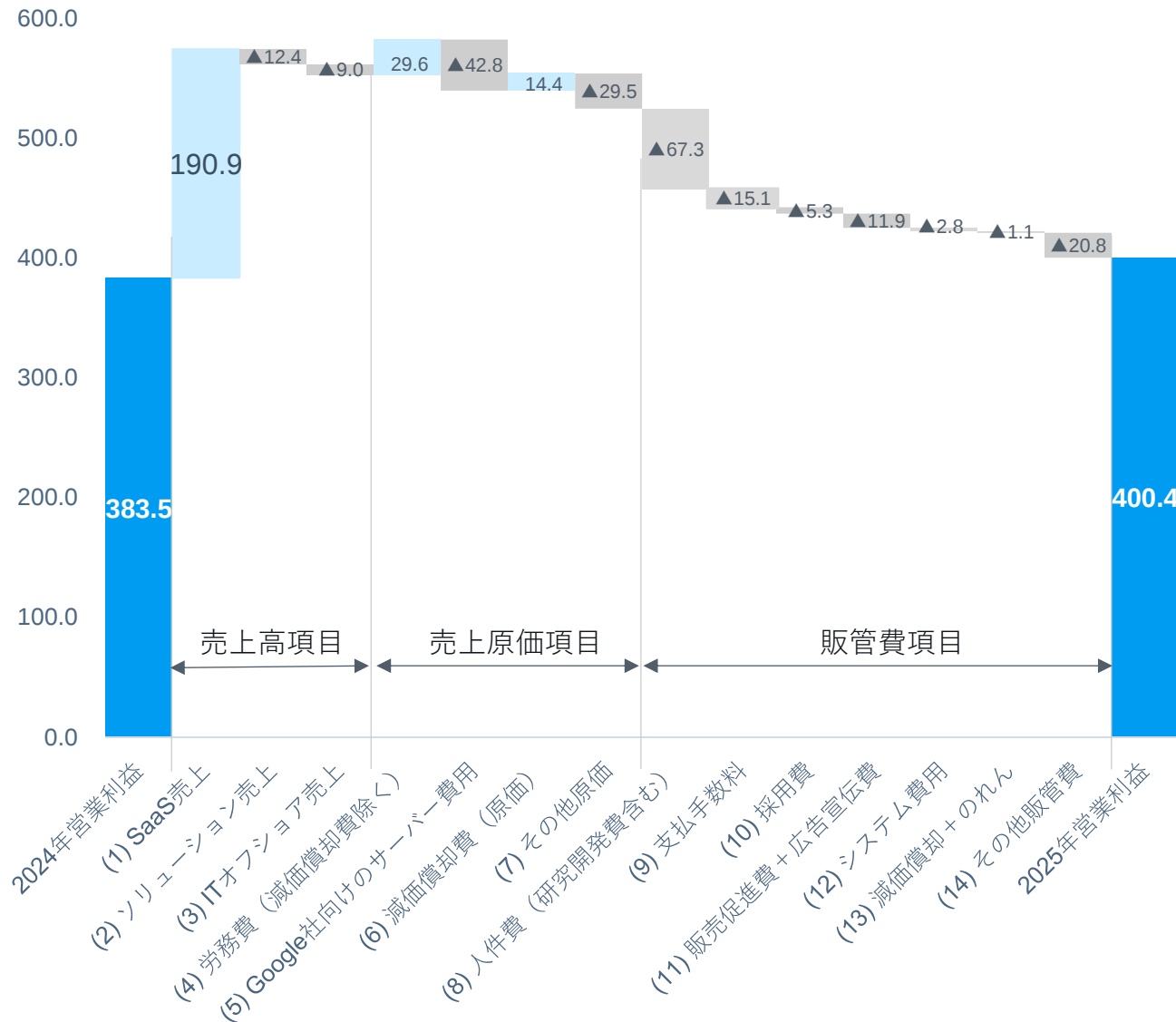


※: 「調整後EBITA=営業利益+のれん償却費 (PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む) + 株式報酬費用+一過性のM&A関連費用 (仲介費及びDD費用)」として算出しております。

(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

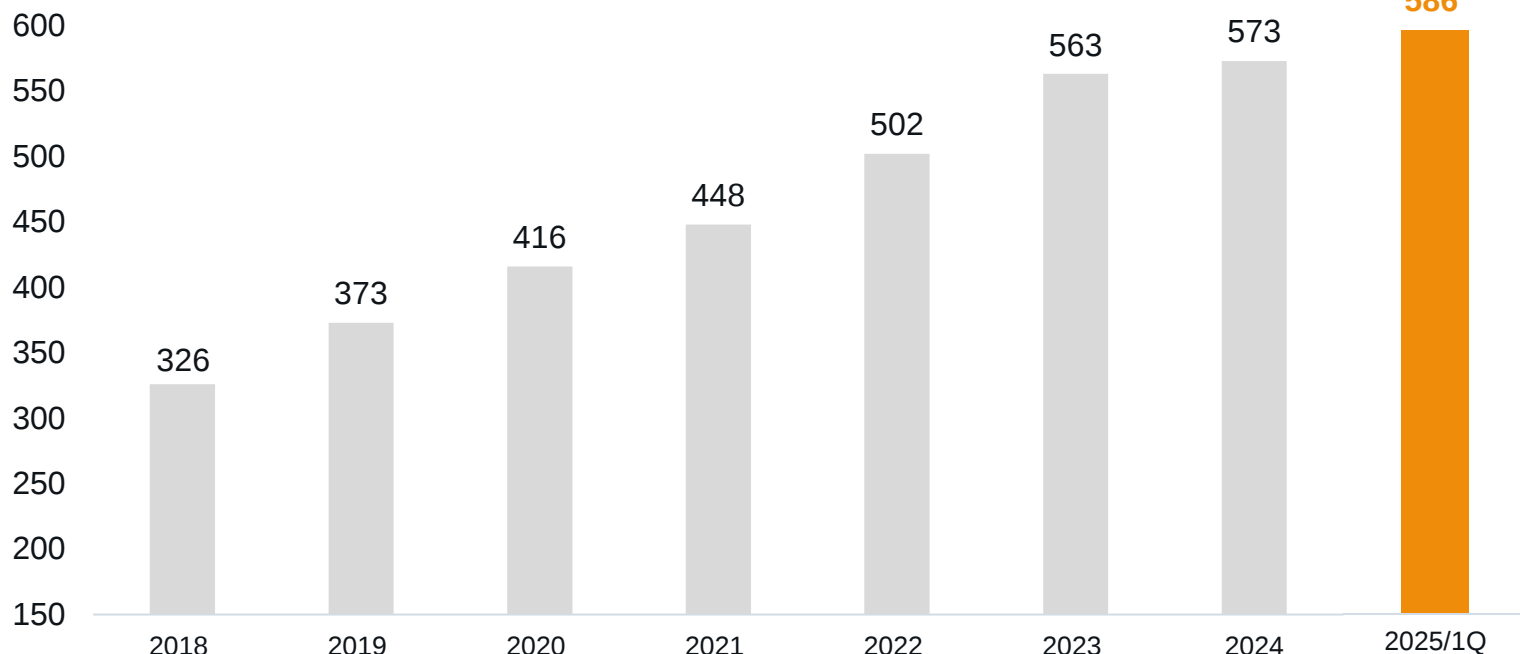
- ・有償SO発行に伴う株式報酬費用等

ユニークユーザー（UU）数※の推移

- 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
- AI機能の第2弾のリリース、新規プラットフォームの開発、自治体向けの各種施策、営業部門への投資(BDR体制の構築など)などを推進することで、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

(千人)

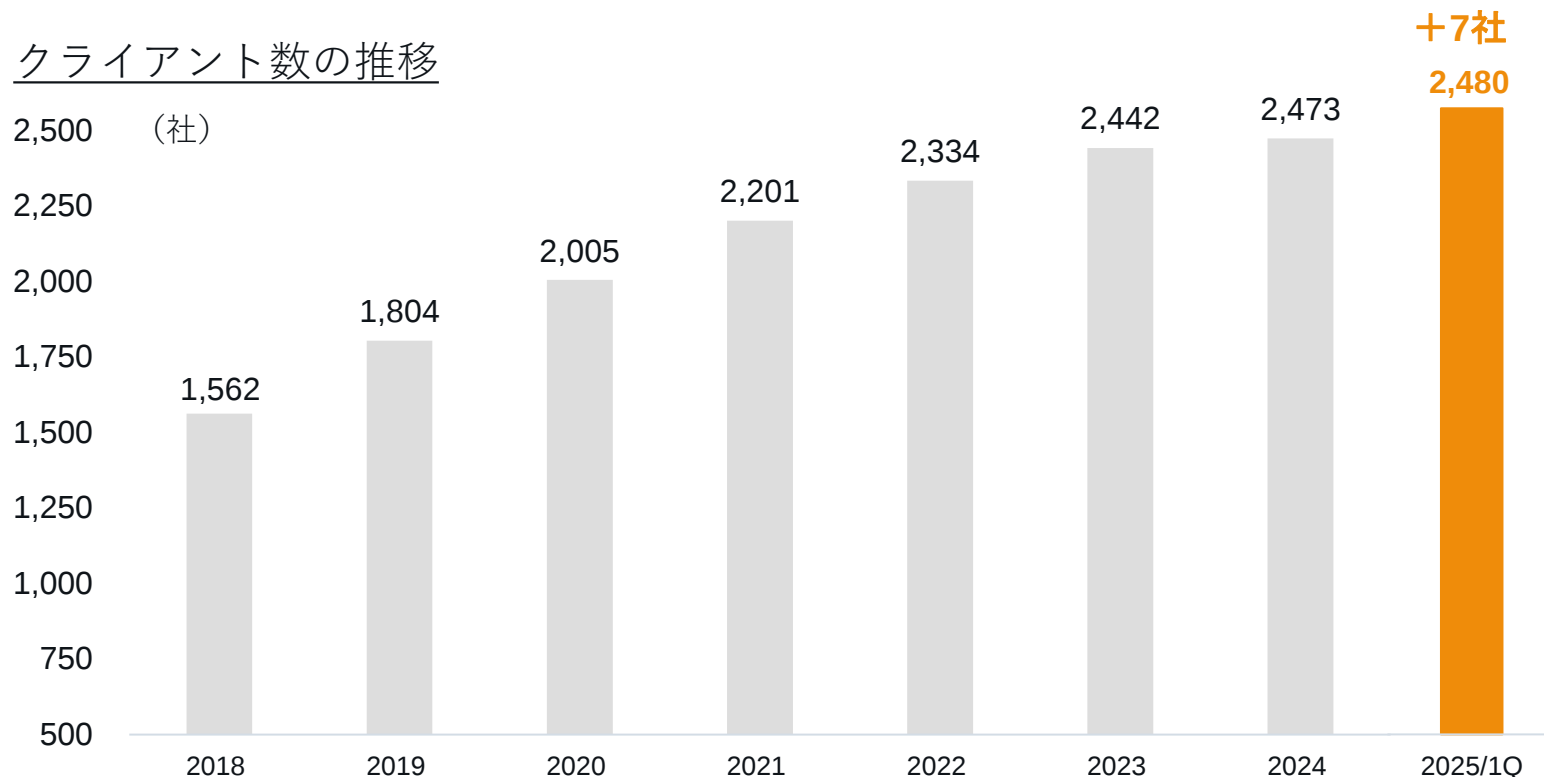


※「ユニークユーザー数」はユーザー数のカウントとなります。例えば、A氏がキンタイ、ワークフローの二つを使用している場合、1カウントとして算出します。一方、「ライセンス数」は、使用プロダクトの数でカウントし、このケースの場合、2カウントとして算出いたします

クライアント数（利用社数）※の推移

- 24年度はGWSの再販プログラム変更＋価格改定による影響もあり不安定な推移となっていたものの、継続的に増加
- 25年度の方針として、特定の業界（自治体、教育機関、建設、医療等）や中大手のクライアントにより焦点を当てた施策に取り組んでいく

クライアント数の推移



※「クライアント数」は当社のSaaSサービス関連製品をご使用いただいているクライアントの社数となります。

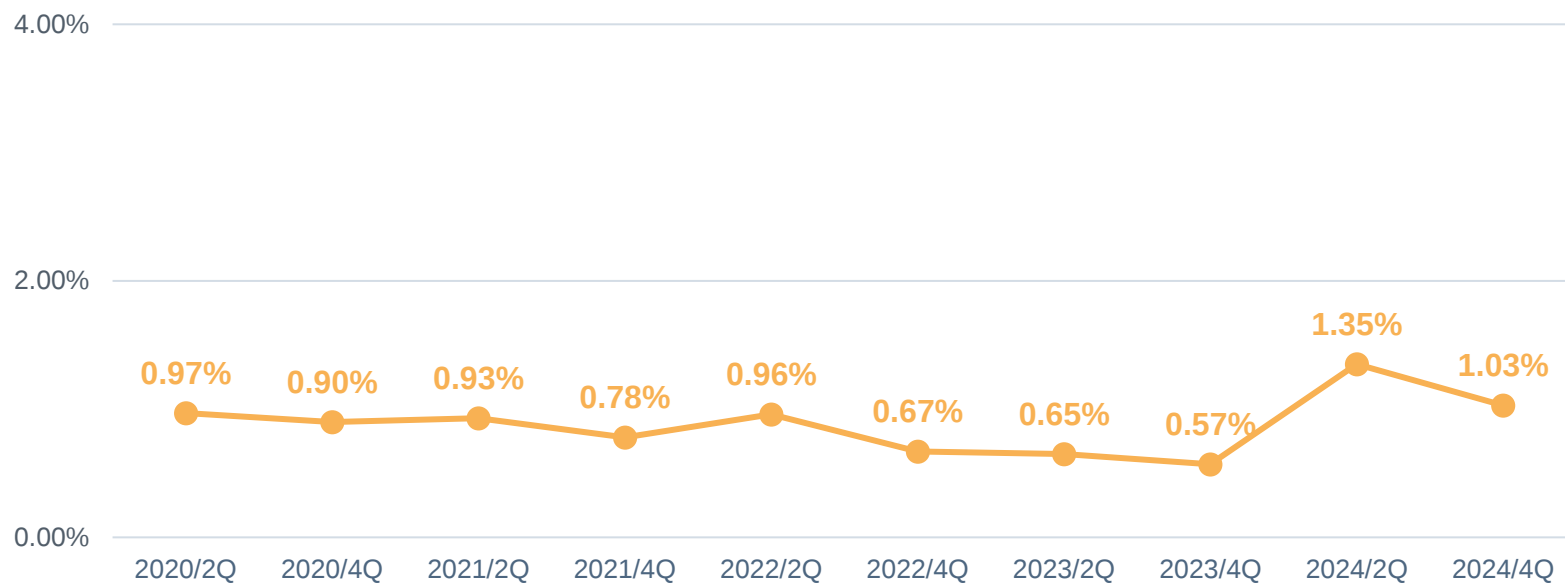
(参考)

解約率の推移



- 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
- なお、25年度2Qより解約率の開示方法を変更する予定

解約率の推移（注1・2）



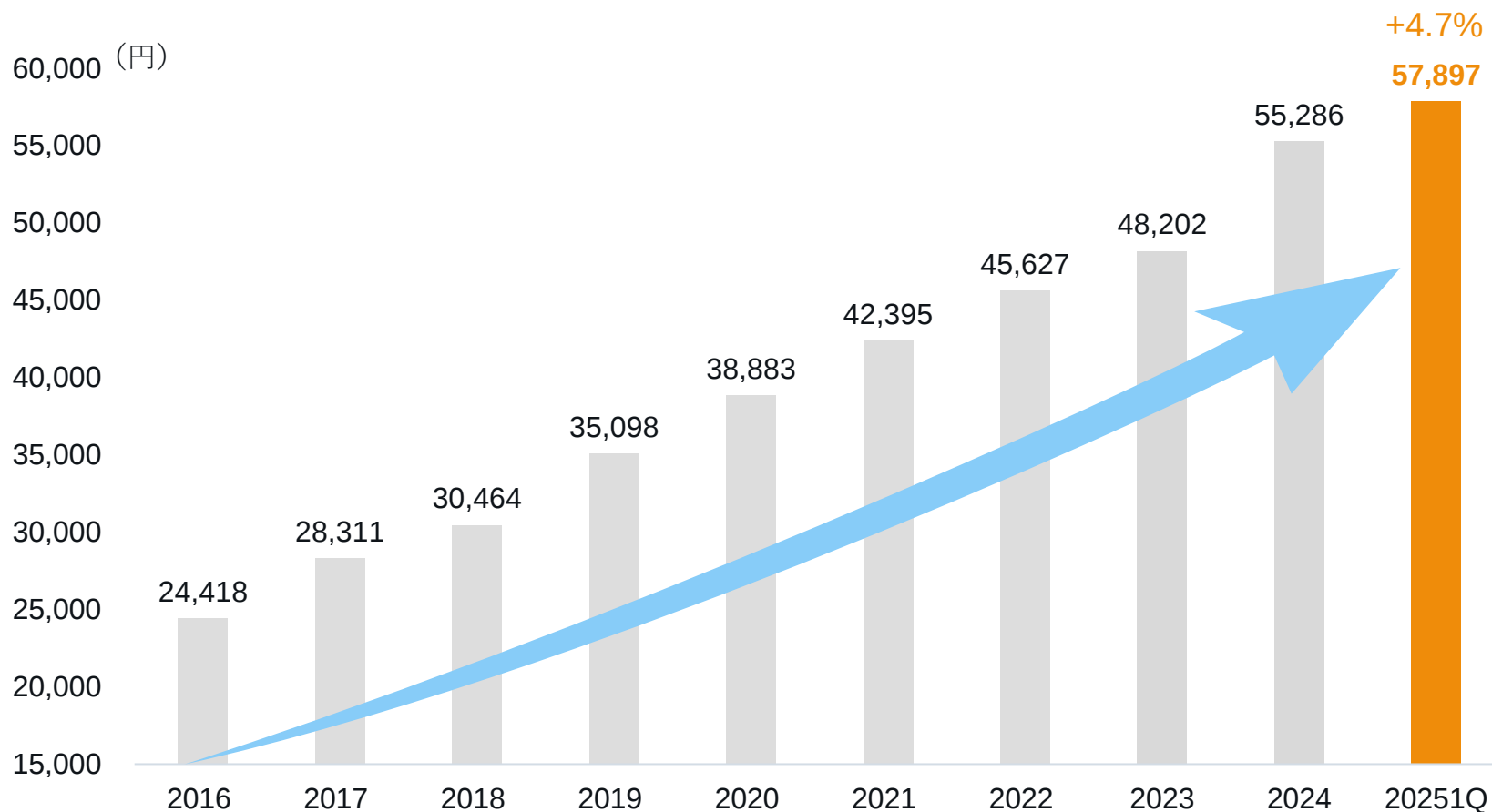
注：

1. 月初販売額に対して解約された販売額の割合を解約率として、算出しております。
2. 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しております。

1社（クライアント）当たりの販売額の推移

・クライアントの成長に伴う追加ID受注及び広範囲な製品ラインナップによるサービス追加や価格改定効果を主因として、1社（クライアント）当たりの販売額は継続的に増加

1社当たりの販売額（グロス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。

※ 上記算出においては、gamba社、アイヴィジョン社を含めておりません。

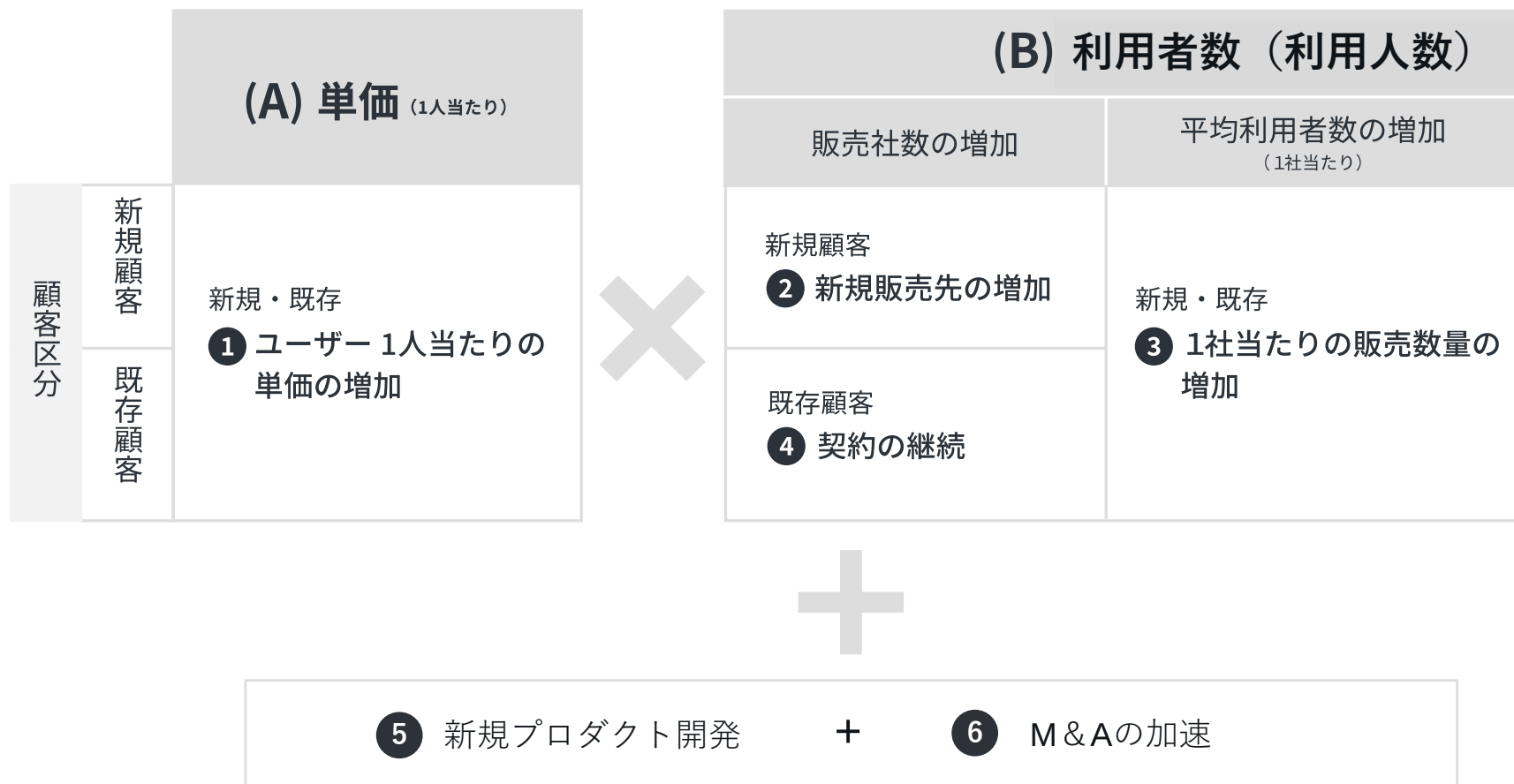
2025年12月期 第1四半期 連結BSサマリー

- 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%

II. 主要トピックス

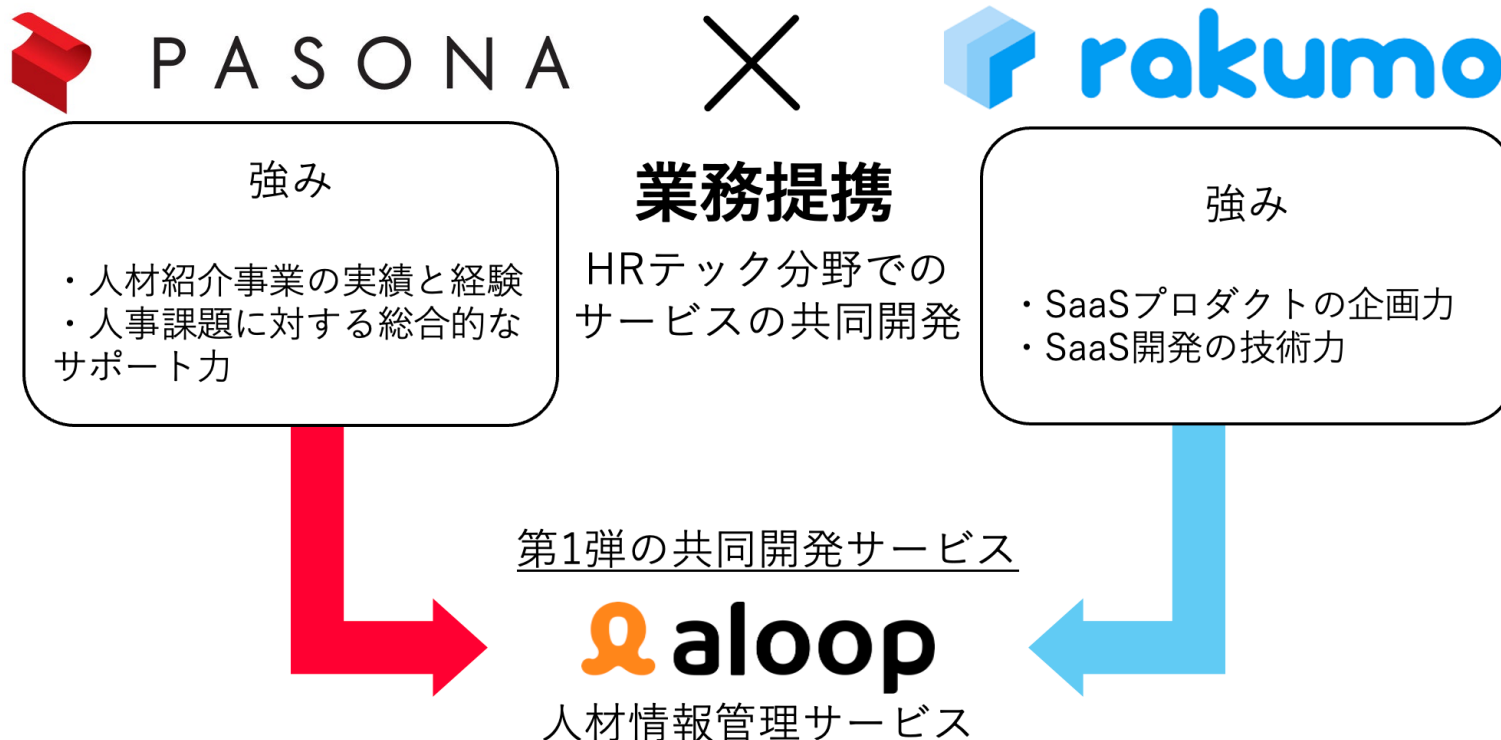
- (A) 単価及び (B) 利用者数（利用人数）を増加させる施策により更なる成長を企図
- 新規プロダクト開発による追加クロスセル（複数製品販売）及び新規クライアント開拓等（M&A等含む）に関しても注力
- なお、24年度までは「日本モデルの海外展開」についても主要な成長戦略としていたが、海外に市場を展開するよりも国内市場をより拡大していくことが、企業価値の最大化に向けてより優先度が高いものと判断し、25年度は「M&Aの加速」を成長戦略に設定



- 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

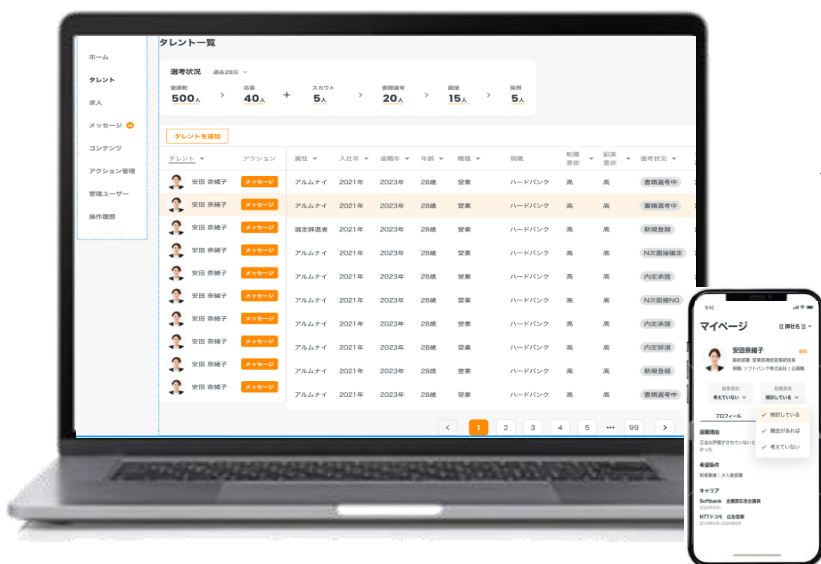
(a) パソナ社との業務提携

- 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。」

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

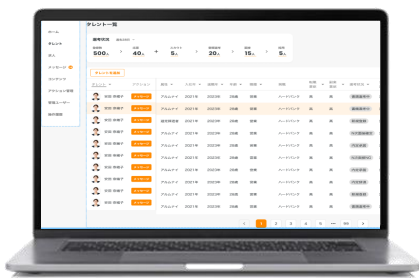


即戦力人材を費用のリスクなく
採用できるチャネルを
新しく構築

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

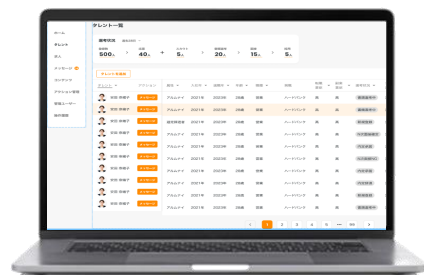


情報配信サポート

- ・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図

- 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

休暇届			
申請日	年	月	日
所属		氏名	
期間	年 月 日 から 年 月 日 まで		
休暇区分	☐ 有給休暇 ☐ 振替休暇 ☐ 特別休暇 ☐ 欠勤 ☐ その他		
休暇理由			
備考			

生成AIが生成した申請書プレビュー

プレビュー

優先度	指定なし
件名	
申請日	2025/03/12
所属	
氏名	
期間	2025/03/26 2025/03/26
休暇区分	☐ 有給休暇 ☐ 振替休暇 ☐ 特別休暇 ☐ 欠勤 ☐ その他
休暇理由	
備考	

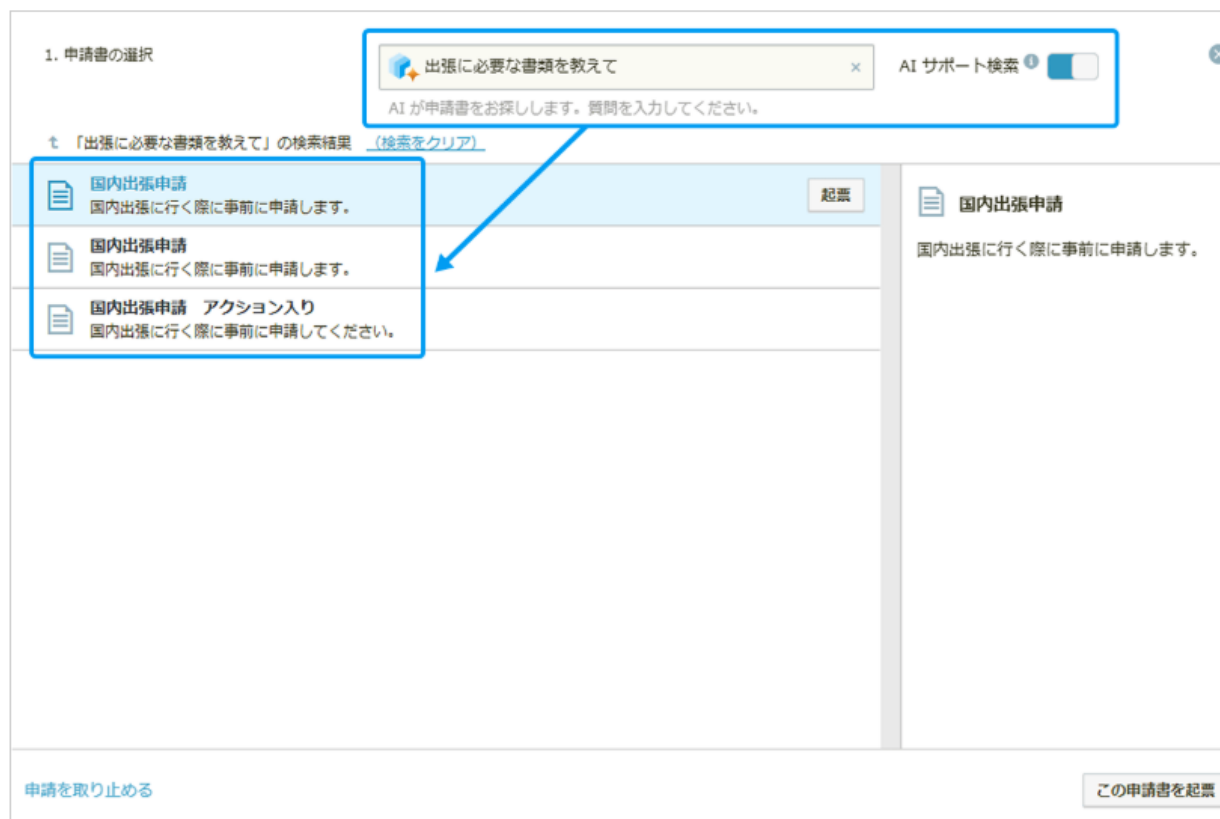
※元の書類画像、PDFと全く同じものが生成されるわけではありません。

(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)

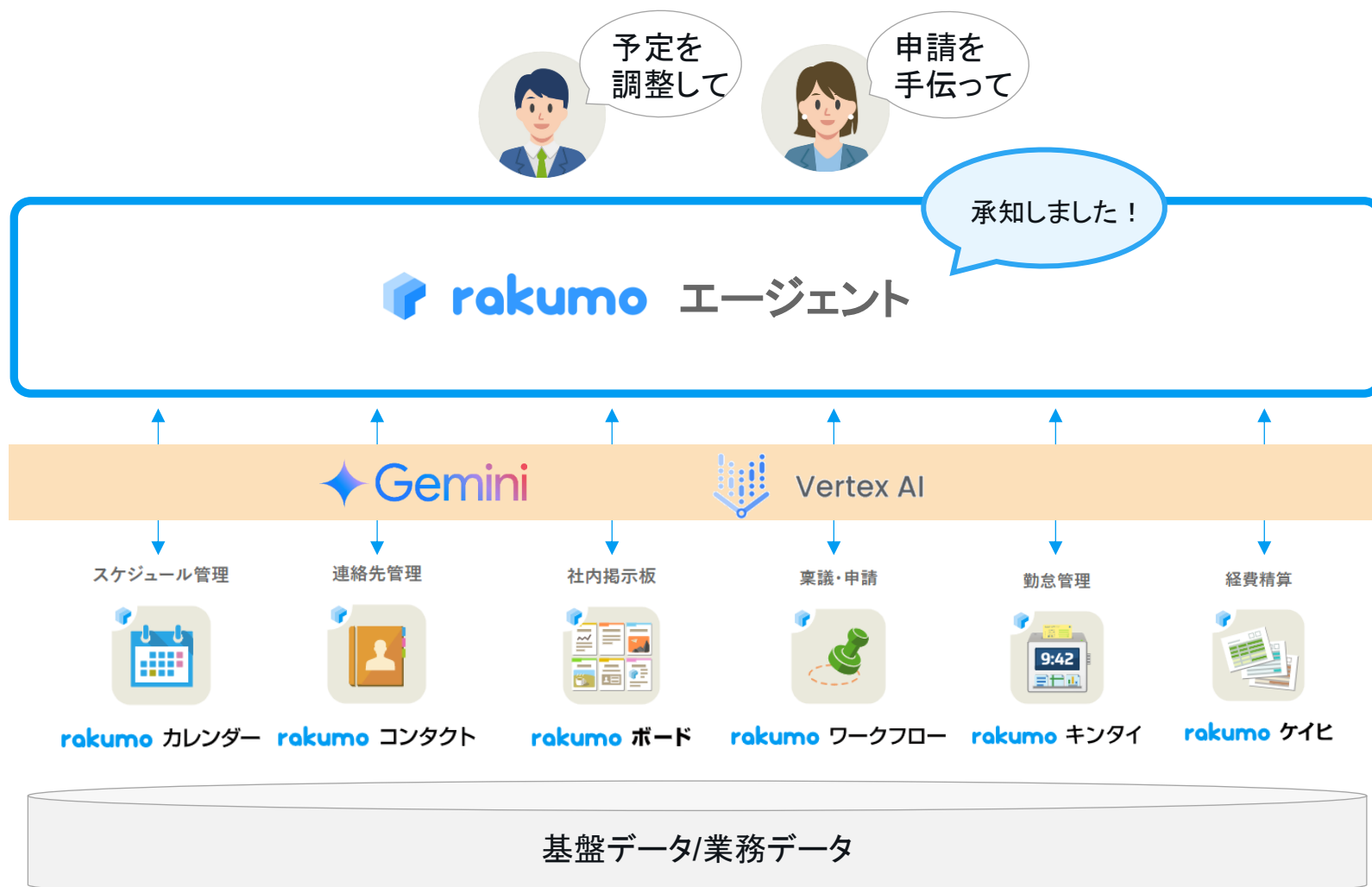
国内出張申請 国内出張に行く際に事前に申請します。	起票	国内出張申請 国内出張に行く際に事前に申請します。
国内出張申請 国内出張に行く際に事前に申請します。		
国内出張申請 アクション入り 国内出張に行く際に事前に申請してください。		

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

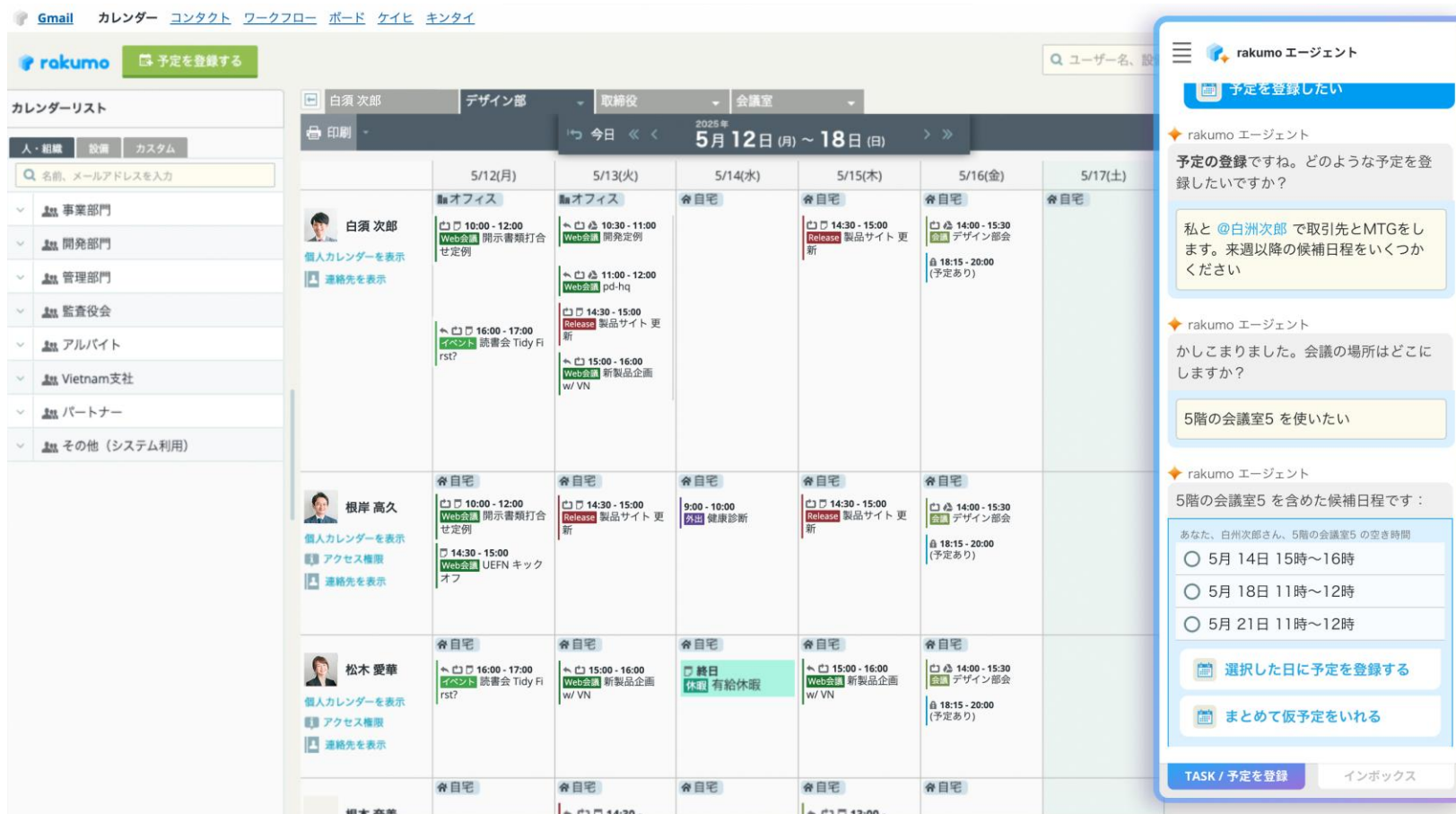
生成AIを活用し、rakumoの各サービスを
対話形式で便利に活用できる「rakumoエージェント」の開発に着手



(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 interface. On the left, a sidebar lists departments: 事業部門, 開発部門, 管理部門, 監査役会, アルバイト, Vietnam支社, パートナー, and その他 (システム利用). The main calendar view shows dates from 5/12 (月) to 5/17 (土). Three users are visible: 白須 次郎 (Design Dept), 根岸 高久 (Design Dept), and 松本 愛華 (Design Dept). Each user's calendar shows various events such as Web会議, イベント, and Release. On the right, a chat window titled 'rakumo エージェント' is open, showing a conversation about scheduling a meeting. The chat messages include: '予定を登録したい', '予定の登録ですね。どのような予定を登録したいですか？', '私と @白洲次郎 で取引先とMTGをします。来週以降の候補日程をいくつかください', 'かしこまりました。会議の場所はどこにしますか？', '5階の会議室5 を使いたい', '5階の会議室5 を含めた候補日程です:', and a list of suggested dates: '5月 14日 15時～16時', '5月 18日 11時～12時', and '5月 21日 11時～12時'. The chat window also has buttons for '選択した日に予定を登録する' and 'まとめて仮予定をいれる', and a 'TASK / 予定を登録' button at the bottom.

(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  ケイビ  キンタイ

カレンダーリスト

人・組織 設備 カスタム

名前、メールアドレスを入力

事業部門

開発部門

管理部門

監査役会

アルバイト

Vietnam支社

パートナー

その他 (システム利用)

白須 次郎 デザイン部 取締役 会議室

印刷 今日 2025年 5月12日(月) ~ 18日(日)

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

📄 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？

空いている会議室

☐ 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

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 date "2024年度4月売り場コンテスト！" and a description: "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！" (April is a fitting time for the year, with many beautiful displays, and it was so fun to choose!). Below the text is a photo of a tiered stand filled with various cupcakes. The post is dated "更新：2024年5月13日 18:00" and "投稿：2024年5月13日 17:41".

The sidebar on the right contains the following elements:

- Header: rakumo エージェント
- Message: 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？
- 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)
 - 送らない (Do Not Send)
- Input field: 入力してください (Please enter)
- Buttons: TASK, インボックス (Inbox)

(c) rakumoエージェント～rakumoワークフローの場合

見積書の内容から、適切な申請書の選択、
申請文書の作成をエージェントが実行

<サービスイメージ>



The screenshot displays the rakumo workflow interface. On the left, a sidebar contains navigation links: Gmail, カレンダー, コンタクト, ワークフロー, ボード, ケイビ, キンタイ. The main area is titled 'rakumo ワークフロー' and features a search bar with the placeholder 'キーワードを入力'. Below this, a section labeled '申請 - 全ての申請' shows a list of applications. A table lists application details for '中途入社PC購入' (Mid-career employee PC purchase).

優先	番号	申請区分	件名
印刷	リンクをコピー	コピー申請	関連申請 (0)
フォロー中			
申請情報			
申請部署	営業二課		
申請者	高木 裕輔		
申請日	2023/12/26 16:49		
優先度	指定なし		
番号	23-12-26-IT機器購入申請-742号		
申請区分	IT機器購入申請		
状況	進行中		
件名	中途入社PC購入申請(原田分) 社員番号: 142		
購入物	PC		
品名・型番	PC-360EM		
申請理由	中途入社社員 (原田分) のための新規購入		
契約方法	購入		
セットアップ対応	✓		
納入希望時期	(入力されていません)		

On the right, a chat window titled 'rakumo エージェント' shows a conversation about software purchase applications. The agent asks for the user's request and provides information about a subscription-type software purchase for 225,000 yen. The user responds 'はい' (Yes). The agent then asks for confirmation to proceed with the application based on the provided information. The user confirms, and the agent proceeds to create the application form.

ソフトウェアの購買申請書の作成を手伝ってほしい。

見積書を選択... お見積書: 楽雲株式会社様.pdf

rakumo エージェント

承知しました。見積書によると、サブスクリプション型のソフトウェアで 年額225,000円の購買になりますので、「IT ソフトウェアの購買申請」が適切です。この申請書でよいですか？

はい いいえ チャットする

rakumo エージェント

ありがとうございます。見積書の情報から以下の項目を入力しました。
このまま申請に進みますか？

購買申請書「サブスク型ソフトウェアの購買」

購買目的	営業資料作成の効率化
予算該当部署	デザイン部
品名	セールスツール 2025 Pro
価格	225,000 円
購買担当者	白洲 太郎
見積書	お見積書: 楽雲株式会社様.pdf

申請を進める 修正する 申請しない

TASK / 申請書を作成 インボックス

(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kill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。