

2022年2月16日

各位

会社名 r a k u m o株式会社
代表者名 代表取締役社長CEO 御手洗 大祐
(コード番号：4060 東証マザーズ)
問合せ先 取締役CFO 西村 雄也
(TEL 050-1746-9891)

2021年12月期 通期決算説明会の質疑応答（要旨）について

この質疑応答集は、2022年2月15日に開催いたしました2021年12月期 通期決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）にて、ご出席の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。なお、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

<ご参照>[2021年12月期 通期決算説明資料](#)

Q. 2021年12月期の実績に関して、利益面で業績予想を超過できた理由について教えてほしい。

A. 経営努力等により費用の削減がうまくいったことが主因である。例えば、原価については、ITオフショア開発サービスの売上高にリンクさせた労務費の調整、サーバー費用の削減等、各種対応を実施した状況である。

Q. 2022年12月期の売上高計画、ユニークユーザー数及び単価見込みについて教えてほしい。

A. ユニークユーザー当たりの単価及び1社当たりの販売額については、昨年同様継続的に増加するものと想定している。ユニークユーザー数の増加も同様である。

SaaSサービスにおける売上高は、2021年12月期では141百万円の増加であったが、2022年12月期は142百万円の増加見込みであることから、絶対額としては同程度の増額を計画しており、実績と同程度の前提を置いている。予算上はこのように作られているが、今後、実績をベースとした当該予算に対して、いかにアップサイドを乗せていけるかがポイントと考えている。

Q. 2023年度以降のSaaSサービスにおける売上高成長率ほどの程度であると考えているか。

A. 当社では、「売上高成長率+営業利益率」が40%以上となる「40%ルール」を重視している。2021年12月期は達成したが、2022年12月期は営業部門への投資もあり40%を割る見込みである。今期（2022年12月期）は、今後の成長に向けて投資をすべきと判断したものであり、当該投資により、来期（2023年12月期）以降においては、SaaSサービスの売上高で20%程度の成長に繋げていきたいと考えている。その中で、再度、「売上高成長率+営業利益率」において、40%の水準を超える体制を築いていきたいと考えている。なお、今期（2022年12月期）の投資額は固定費が中心であり、収益性に関しては2023年度以降更に改善していくものとの想定している。

Q. 2022年12月期業績予想のアップサイド要因は何かあるか。

A. 一番大きな部分は、今回の営業体制変更による効果をどれだけ早く得られるかであると考えている。

Q. 文教分野の開拓について、現状どのような状況か。

A. 昨年度は大学のお客様からの問い合わせが多かった状況である。引き続き大学からの問い合わせはあるが、政府が推進するGIGAスクール構想もあり、高等教育から中等教育にも拡大してきている。

Q. 今後、原価率はどこまで下がる見通しか。

A. 目標は設定していないが、効率的なシステム設計・運用をすることで、継続的にコストは下がっていくものと想定している。当社はプラットフォームを利用してサービス提供しているが、プラットフォーム間の競争も激しいことから、当社の顧客数が増えることでよりコストダウンにつながるものと考えている。2020年度、2021年度において原価率は減少しているが、当社のSaaSサービスの限界利益率は約90%であり、引き続き原価率が低下していくものと想定している。

Q. 解約率は2021年4Qにおいて0.78%に下がったが、なぜ下がったのか。また、さらに下げる余地はあるのか。

A. カスタマーサポート部門を中心に様々な取り組みを行っている。お問合せのあったお客様へ対応することはもちろん、弊社側から利用開始後のお客様に対する説明会や集合研修等を実施している。お客様にサービスをお使いいただくための施策を進めてきたことで、解約率の低減が図れてきているものと認識している。

加えて製品の改善や、営業体制を変更する中でお客様へ利用促進を行うこと等により、解約率を下げられるよう引き続き取り組んでいく方針である。

Q. 第4四半期において、ユニークユーザー数が減少したようだが、減少傾向にあるのか。今後のユニークユーザー数の見通しについて教えてほしい。

A. 第4四半期のユニークユーザー数の減少に関しては、大規模クライアントの経営悪化によるコスト削減の影響を受けたものである。詳細には伝えられないが、当該クライアント一つで5000~10000程度のユニークユーザー数を占めていた状況である。なお、当該クライアントの解約による売上高への影響は軽微である。また、当該クライアントの解約は、経営悪化という特殊要因と捉えており、頻発する性質のものではないとの認識である。当社としては今後、営業部門への投資を図り、新規販売に注力していく方針であり、社数の増加とともに、ユニークユーザー数も増やしていきたいと考えている。

Q. 直近においては新規プロダクトを投入できていないが、新規プロダクトを出す予定はあるか。現在どの領域に注目しているか。

A. 当社は、『仕事をラクに。オモシロく。』というビジョンを掲げており、仕事を効率化して生産的なものとする中で、楽しく仕事を進められるようなサービスの開発を考えている。

新型コロナウイルス感染症の発生以降、テレワーク・リモートワークが普及する中で、人と人のコミュニケーションやコラボレーションがスムーズに進まないといった状況が生じてきている。オフィス勤務とリモートワークを併用したハイブリッドワークも増えてきているが、異なる場所から共同で仕事を進めて行く上での齟齬も生まれている。これらをより進めやすくするようなツールや仕事環境に関して注目している。新規上場後1年を経過したこともあり、当社としてはより積極的に新規製品開発に注力していきたいと考えている。

また、自社での開発だけでなく、M&A等により、SaaSプロダクトを保有している企業等の買収も含めて検討している。

Q. 2022年12月期の業績予想においては、収益性が若干低下する計画となっている。主に人件費の増加が主因かと思うが、下期以降にコスト負担が重くなることから、下期に収益性が鈍化するのか。

A. 採用については期初から計画的に進めており、業績予想に織り込まれている。期中に費用が増加する性質のものではないため、コスト面において、下期の業績に大きな影響を与えるものではない。

一方、当社のビジネスモデルは、積み上げ型であるため、下期に行くにつれて売上高が増加するモデルである。よって、費用と売上の関係から、下期に収益性が上がる傾向である。

Q. rakumoキンタイの減損損失計上について、なぜ発生したのか。

A. rakumoキンタイに関しては、まず、契約社数は継続的に伸びていることをご理解いただきたい。減損損失計上の原因として、日本の勤怠管理が複雑であることから、開発コストが想定以上にかかったことが主因であるが、一定程度の開発は実施したため、今後の減損の可能性は低いものと現時点では想定しており、引き続き契約社数は増加していくものと考えている。

以 上