

各 位

2025年2月25日

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 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 経営管理部長 石曾根 健太
(TEL 050-1746-9891)

2024年12月期 通期決算説明会 動画、書き起こし及び質疑応答（要旨）公開のお知らせ

2025年2月17日に開催しました当社2024年12月期 通期決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）につきまして、当日の動画、ご説明内容の書き起こし及びご出席の皆様からいただいたご質問をまとめましたので、お知らせいたします。2024年度通期決算で発表させていただいた「新中期経営目標」や「新中計達成のための新体制」については、新代表取締役（候補）である清水よりご説明をさせていただいております。

なお、本開示は、市場参加者の皆様のご理解をより一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものであります。決算内容の詳細につきましては、下記の決算説明資料及び決算短信をご覧ください。

記

1. 概要

- ・ 日程：2025年2月17日(月)
- ・ 登壇者：代表取締役社長 CEO 御手洗 大祐
執行役員 COO 清水 孝治
取締役 CFO 経営管理部長 石曾根 健太
- ・ 開催方法：Live配信及びWeb配信にて実施

2. [説明会動画](#)

3. 2024年12月期 通期決算説明会 全文書き起こし及び質疑応答（要旨）

※本稿はSCRIPTS Asia株式会社の協力により、書き起こされたものです。

※理解促進のため、一部内容の加筆修正を行っております。

<ご参照>

2024年12月期 [通期決算説明資料](#)、[通期決算短信](#)

当社としましては、引き続き適時適切、公平かつタイムリーな情報発信に努め、当社のことをより正確にご理解いただけるような情報提供を行ってまいります。

以上



rakumo 株式会社

2024 年 12 月期 通期決算説明会

2025 年 2 月 17 日

イベント概要

[企業名]	rakumo 株式会社		
[企業 ID]	4060		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2024 年 12 月期 通期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 通期		
[日程]	2025 年 2 月 17 日		
[ページ数]	43		
[時間]	16:00 – 16:47 (合計：47 分、登壇：33 分、質疑応答：14 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長 CEO	御手洗 大祐 (以下、御手洗)	
	取締役 CFO	石曽根 健太 (以下、石曽根)	
	執行役員 COO	清水 孝治 (以下、清水)	

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



登壇

石曾根：定刻となりましたので、rakumo 株式会社、2024 年 12 月期通期決算説明会を開会いたします。本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございます。私は司会を務めます、石曾根と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

本日のスケジュールについて、簡単にご案内申し上げます。はじめに、現代表取締役社長、御手洗より決算関係の説明についてご説明を申し上げます。

その後、新中計等々については後任の代表取締役予定の清水より、新中計関係についての説明をさせていただきます。その後、質疑応答の時間とさせていただければと思います。説明会の終了時刻は、午後 5 時を予定しております。それでは御手洗さん、よろしくお願いいたします。

サマリー



2024年12月期 通期サマリー

- 通期売上高は、ソリューション及びITオフショア開発サービスを縮小したものの、価格改定等の各施策の進捗によるSaaSサービスの成長（前期比18.7%増）を主因として、1,443百万円（同11.4%増）と継続的な増収を達成
- 原価率及び販管費率はそれぞれ1.7ptと1.4ptの改善
- 上記の理由を主因として、EBITAは436百万円(同30.4%増)、営業利益は383百万円（同26.1%増）と大幅な増益を達成
- 利益率についても、EBITAマージンは30.4%（同4.4pt増）、営業利益率は26.6%（同3.1pt増）と継続的に向上
- UU数・クライアント数は増加となるも、リセラーマージン対応の影響もあり限定的に推移。解約率は下期において通常の水準に

2025年12月期 業績見通し 及び方針

- rakumo製品の価格改定効果は来期本格的に寄与するが、新商品の開発、営業人員強化等、26年度以降の成長角度を一段上げるための投資を強化
 - 売上高：1,612百万円（前期比11.7%増）
 - 調整後EBITA：500百万円（前期比14.7%増）
 - 営業利益：400百万円（前期比4.4%増）
- 新製品（HR領域）や新機能（AI関連）への投資、リリースを企図（上期目途）
- M&A体制の整備・強化により中大規模案件の獲得を目指す
- 新経営体制による中期経営計画の概要を発表

1

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



御手洗：皆さん、本日はお忙しい中、当社の 2024 年度 12 月期通期決算説明会にお集まりをいただきまして、ありがとうございます。rakumo 株式会社、代表の御手洗でございます。

早速、2024 年度 12 月期の通期決算について、ご説明をさせていただきたいと思っております。

まず、サマリーです。

通期売上高はソリューション、IT オフショアといった事業領域については、縮小。従前からお話ししている価格改定等を含めまして、SaaS のサービスが前期比で 18.7% 増といった形で伸ばいたしました。全体としては 14 億 4,300 万円、前期比 11.4% 増というところで、継続的な増収を達成しております。

売上高の成長に引っ張られる形で、原価率および販管費率といったところは、1.7 ポイントおよび 1.4 ポイントの改善を果たしております。

そういったところをベースとしまして、EBITA は 4 億 3,600 万円、こちらは前年同期比で 30.4% 増。営業利益につきましては 3 億 8,300 万円、こちら前年同期で 26.1% 増と大幅な増益を達成しております。利益率につきましても、EBITA マージンが 30.4%、こちらは 4.4 ポイント増、営業利益につきましては 26.6%、同 3.1 ポイント増と、継続的に向上を果たしております。

UU 数・クライアント数は増加にはなっておりますが、リセラーマージン対応の影響、また価格変更の影響等もありまして限定的に推移をしています。

心配されていた解約率ですが、こちらは下期においてだいぶ回復をいたしまして、通常の水準に戻ってきております。

引き続き、2025 年 12 月期の業績見通しおよび方針です。

rakumo 製品の価格改定効果は、今期 2025 年度に本格的に寄与する形になってきますが、新商品の開発、営業人員の強化といったところもあり、2026 年度以降の成長角度を上げていくための投資を強化していきます。そんな中、売上高は 16 億 1,200 万円、こちらは前期比で 11.7% 増。調整後 EBITA が 5 億円、こちらは前期比で 14.7% 増。営業利益で 4 億、こちらは前期比 4.4% 増というところになっております。

新製品は、従前申し上げていたところではございますが、HR 領域のもので今進めているところで上期中にリリースできるよう現状進めているという状況でございます。その他に AI 関連の新機能の開発も現状進めており、1Q 中にリリース予定となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



また、M&A は当社として非常に重要な戦略ということを前もって申し上げているところではございますが、こちらの体制の整備・強化により中大規模案件の獲得を目指していこうとしております。

こういった点を進めていくために、新経営体制による中期経営計画の概要を今回発表させていただいております。こちらにつきましては、後ほど新代表として予定されている清水からご説明をさせていただきたいと思っております。

2024年の事業環境等



- 2024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については、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
- 一方で、Google Workspace（以下「GWS」という）のリセラーマージン変更により代理店パートナーが既存顧客対応に迫られた関係から、24年度第2四半期にはパートナービジネスの新規案件の縮退、また当社のGWS再販顧客の他社パートナーへのリプレースが進んだことで、契約社数及びユニークユーザー数が伸び悩んだ
- 下期にはGWS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、新規案件が徐々にではあるものの回復傾向。特に自治体や医療機関といった公共系の案件を中心にお問い合わせや受注が増加
- 生成AIについてはGoogle社の各種サービスが機能向上し、顧客からの問い合わせも増加傾向にある中、当社においてもAI活用によるサービスの付加価値向上を引き続き検討。また、HR領域の新プロダクトについては、開発体制の整備・着手が進捗し、2025年度の展開に備える

2

まず、2024年の事業環境でございます。

引き続き2024年は昨年度のトレンドを引き継ぎまして、お客様のハイブリッドワーク対応といったところや業務生産性の改善、こちらに関わるDXニーズというところで契約数や売上高は伸長してきました。

一方で、価格改定も含めて進めた中で増収はしておりますが、Google Workspaceのリセラーマージン変更がありまして、代理店パートナー、既存顧客対応のところから、なかなか新規の販売というのが難しい状況が上期中続いておりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



また、Google Workspace の再販顧客が他社パートナー様へのリプレイスが進み、契約社数やユーザー数は伸び悩む結果になりました。

ただ、下期には Google Workspace のリセラーマージン変更の影響もだんだんと落ち着いてきて、新規案件が徐々に回復しました。特に自治体、医療機関といった公共系の案件での伸びが著しい結果となりました。

さらに生成 AI については、Google 社の各種サービスの機能向上もありまして、顧客からの問い合わせも増加傾向であり、当社としても AI 活用のサービスを、時節に応じてしっかり検討していく必要があると考えております。その中で、AI 活用によるサービスの付加価値向上も引き続き検討しております。

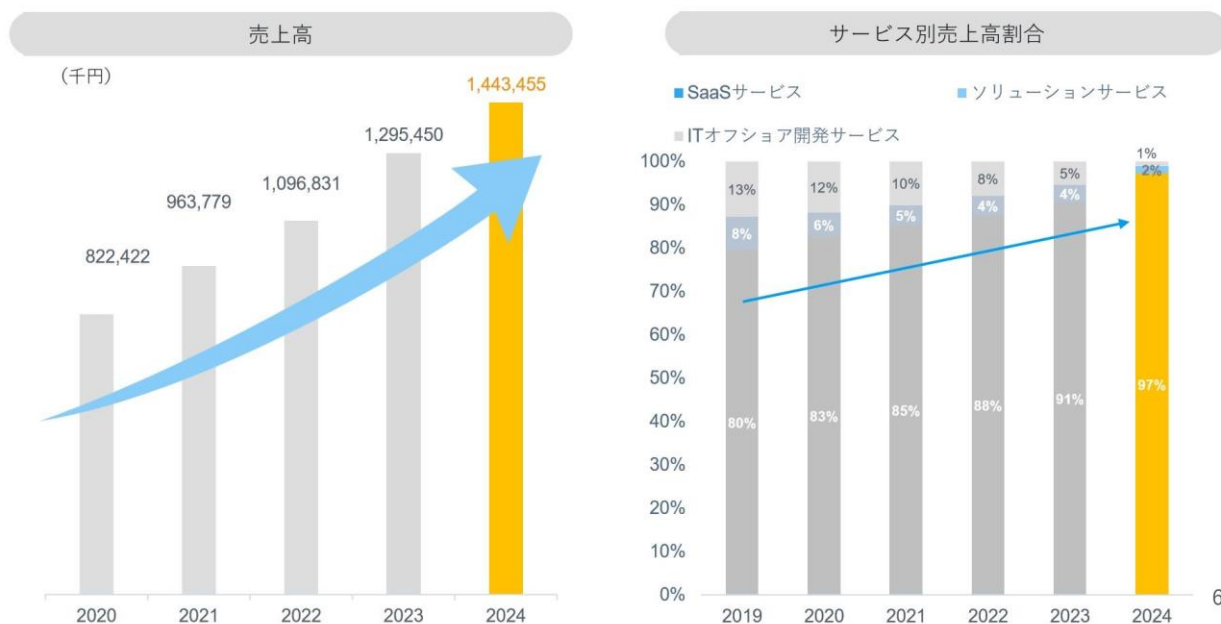
また、HR 領域の新プロダクトにつきましても、開発体制の整備・着手が進みまして、2025 年度の展開を目指して備えているところでございます。

そういった取り組みもあり、売上高も伸びてきております。

売上高の推移及びサービス別売上高割合：価格改定対応が順調に進捗



- ・ 2024年通期における売上高は、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、価格改定等の施策の進捗によりSaaSサービスが成長（前期比18.7%増）し、1,443百万円（同11.4%増）と継続的に増収
- ・ 2024年度の業績予想達成率は100.5%
- ・ 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



サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

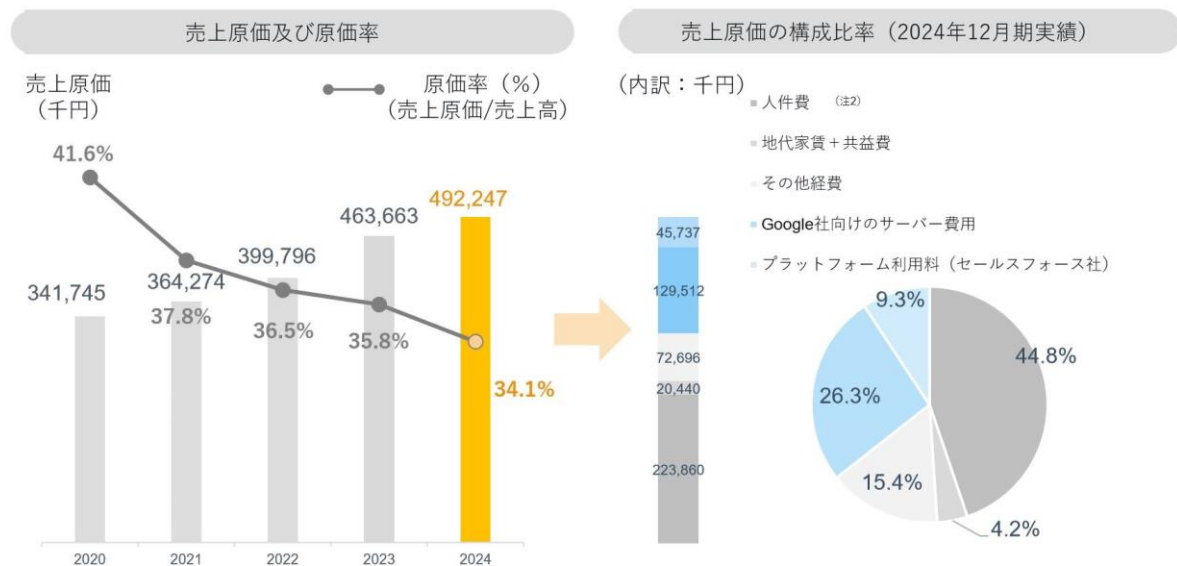


中でも SaaS サービスの売上が、全体の 97%を占めるところまで割合が上がってきていると状況でございます。成長率と安定性の両方を兼ね備えた SaaS サービスがベースにあることで、私達の事業も好調に推移してきているところでございます。

売上原価の推移及び構成：原価率はさらに改善



- 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）
- 大幅な円安の進行等によるサーバー費用増（前期比41.5%増）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34.1%とさらに改善（△1.7 pt）
- 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87.4%と高水準。なお、円安影響の落ち着き価格改定が進捗すれば、さらに改善していく見込み



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-他勤定振替（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。

売上原価につきましても、先ほど申し上げた通り、売上高の増加に応じて比率は下がってきております。クラウドのサービスは米国のものを使っておりますが、円安によるサーバー費用の増加というものの影響はありますが、それを上回る形で売上高が伸長している状況でございます。

結果といたしまして、限界利益率も 87.4%で高水準に維持できているところでございます。今期、円安影響の落ち着きも見られるのではないかと考えておりますが、そういった中でさらに改善していく見込みがあると考えております。

サポート

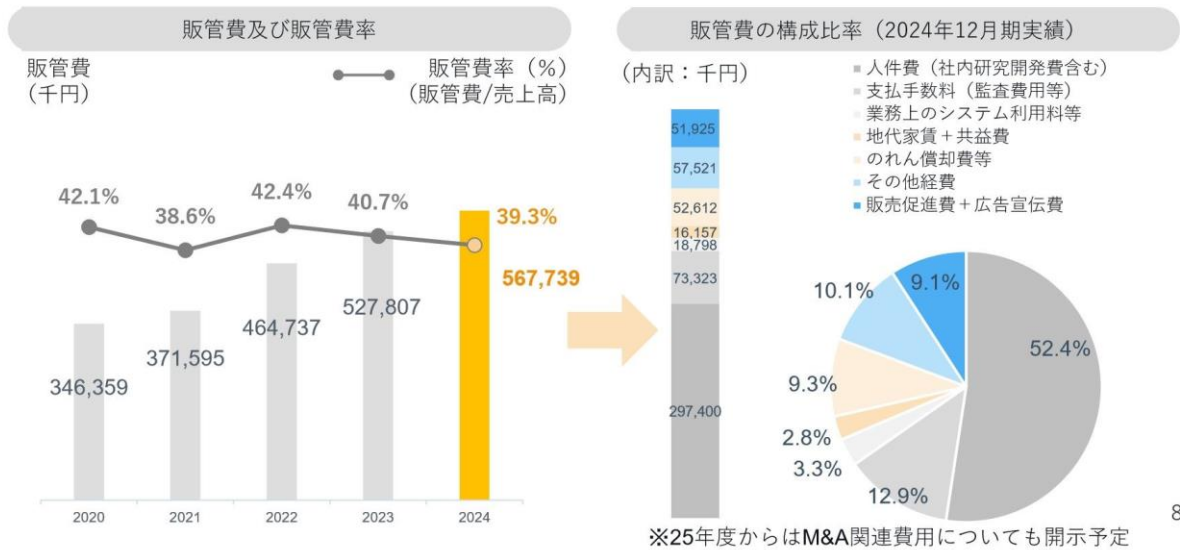
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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、のれん償却費等+22百万円（アイヴィジョン）、研究開発費+15百万円（新製品又は新機能開発）、人件費+13百万円、支払手数料△15百万円（M&A関連費用等）となった。また、販管費率は各種施策や投資を行うも売上高の増加による影響が大きく、39.3%と前期比1.4 pt改善
- 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）



8

販管費は、23年度下期に連結をしましたアイヴィジョン社の、のれん償却費等が今期は通期でかかっております。また、研究開発費における新製品・新機能といったところでの増加分、人件費等、いろいろ増加傾向ではございましたが、販管費率も売上高増加の中で1.4ポイントの改善を果たしているというところでございます。

引き続き、マーケティングにつきましてもそこまで大きく費用をかけることなく、継続的に新規顧客を獲得できている状況でございます。

サポート

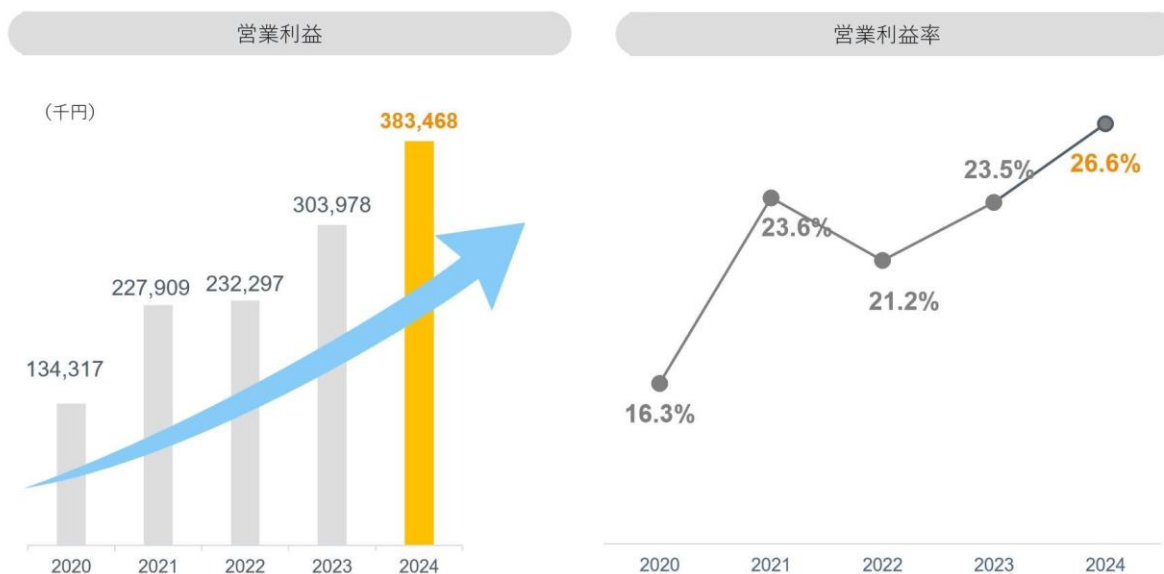
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



営業利益：継続的かつ大幅な増益を達成



- 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383百万円（前期比26.1%増）と継続的な増益を達成。また、業績予想353百万円（営業利益率24.6%）も達成
- 24年度における営業利益率は、各種施策や投資の実行等によるコスト増はあるものの、価格改定や各種施策の進捗によるSaaSサービスの成長により大きく上昇



営業利益といたしましては、昨年対比 26.1%増の 3 億 8,300 万円で推移をしております。業績予想も、3 億 5,300 万円で発表させていただいておりましたが、こちらも無事達成をしているという状況でございます。

また、24 年度における営業利益率は、各種施策や投資の実行等によるコスト増があった中で、価格改定や各種施策の進捗による SaaS サービスの成長により、大きく上昇する結果となりました。

サポート

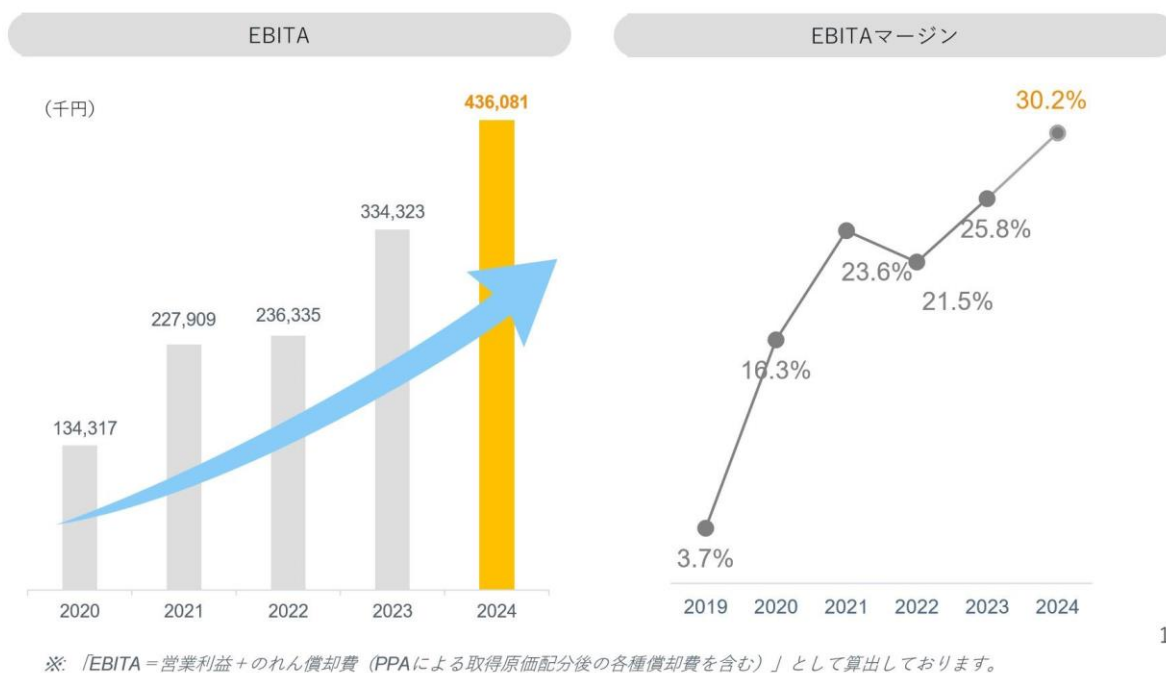
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



EBITA※：高いEBITAマージンを確保



- ・キャッシュ・フロー創出力の重要な指標であるEBITAは436百万円（前期比30.4%増）と大幅な増益を達成
- ・EBITAマージンは30.2%（同 4.4pt増）と大きく上昇



10

同じく、EBITA です。

こちらも増加の傾向にあるというところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

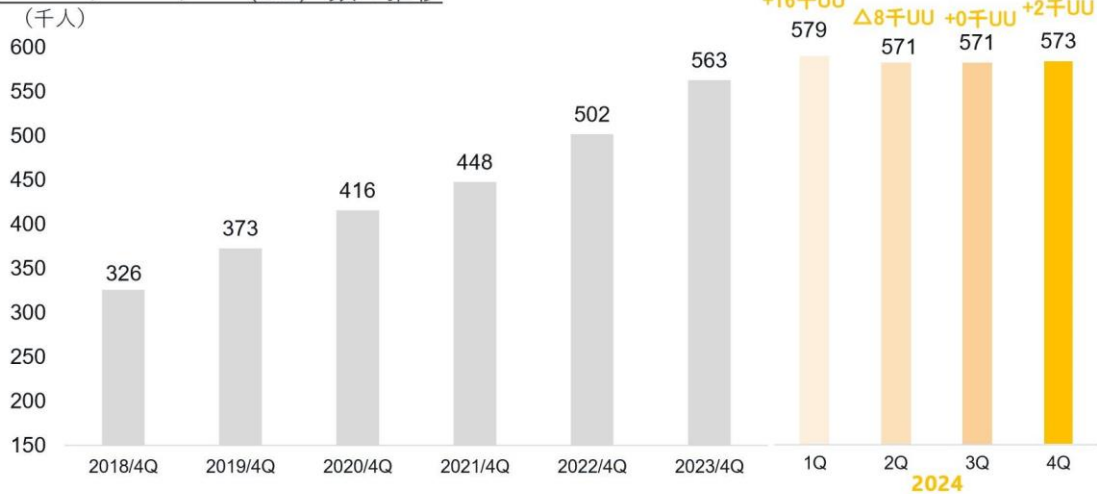


ユニークユーザー（UU）数※の推移



- 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。これは主に、①代理店パートナー企業経由での案件数の減少、②GWS利用顧客の一部が当社から他の代理店パートナー企業へ移行したことでGWSの解約が増加したこと等による
- 4Qでは微増だがUU数は増加しており、徐々に上記影響が改善している状況と史料
- 新製品(HR領域)や新機能(AI関連)のリリース、業界セグメント特化型マーケティング、営業部門への投資、M&A先とのシナジーによる顧客拡大等の各種施策を推進することで、来期以降しっかりと伸ばさせていくことを企図

ユニークユーザー（UU）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

11

ユニークユーザーでございます。

上期にご心配をおかけしたところではございますが、下期にかけまして、だいぶ回復傾向にあり、後ほどご説明する、解約率の落ち着きと新規の回復という二つの要因によって、ここは増加に転じているというところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

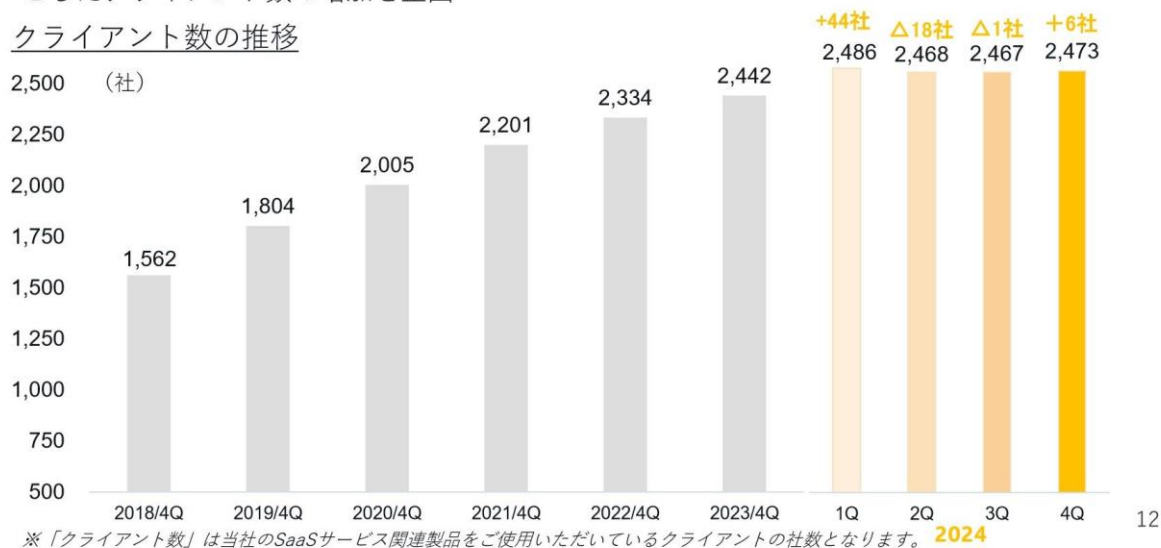


クライアント数（利用社数）※の推移



- 前述の通り、3Qまでは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が、4Qについては上記影響が段々と落ち着きを見せた。従前の水準への急激な回復は見込んでいないものの、徐々に回復していくことを見込む
- 課題感への対応として、営業部門への投資（BDR（Business Development Representative）担当の配置によるアウトバウンド営業の強化、アカウントマネジメントチームの営業部門への再設置、GoogleのAIサービスの販売強化等）、業界セグメント特化型マーケティング施策、新製品又は新機能の開発による製品力の強化等の各種施策を継続。なお、来期も中大手を中心としたクライアント数の増加を企図

クライアント数の推移



クライアント数につきましても、ユニークユーザー数同様に Google Workspace のリセラーマージン変更や価格改定の影響がありましたが、4Qにつきましても、プラス6社というところで、回復に至っているところでございます。

今後、営業部門への投資等により、さらに伸ばしていけるような施策をとっていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

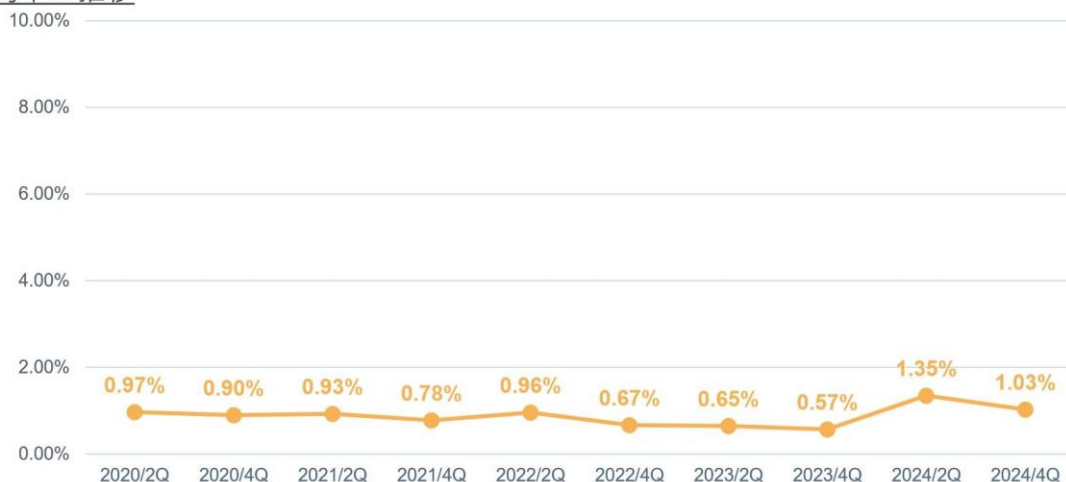


解約率の推移



- 業務基盤ツールとして使用される製品という特性上、解約されにくい傾向があり、月間解約率は1%前後で安定的に推移していたが、GWSの再販プログラム変更に伴う影響もあり、GWSの解約が進んだことを主因として2Qにおいては1.35%となった
- 一方で、年間を通してG版及びSF版rakumoについては想定と大きな乖離がなく進捗。また、下期のみでは0.71%と例年との乖離もなく順調に進捗した
- なお、25年度については解約率の開示方法をより理解しやすい形式に修正する予定

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。

13

解約率です。

こちら上期はちょっと厳しい状況にあったのですが、下期のみで見ると0.71%という結果で例年とほぼ変わらない数値で落ち着きました。通期で見ても1.03%という数値で、だいぶ落ち着いてきているという状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

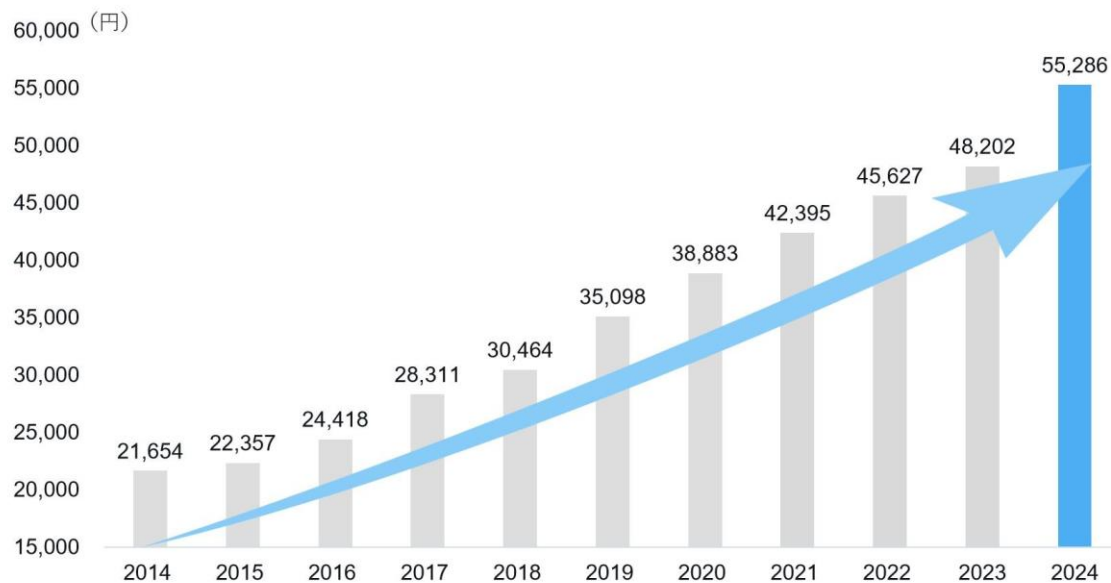


1社（クライアント）当たりの販売額の推移：毎期増額



・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、及び価格改定効果を主因として、1社（クライアント）当たりの販売額は大きく増加

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。

14

そういった価格改定等を含めた増収の要因もありまして、1社あたりの販売額の推移は非常に大きく伸びており、5万5,286円という結果でございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2025年12月期 業績予想サマリー



- 売上高は、1,612百万円（当期比11.7%増）と大幅な増収を企図。新製品(HR領域)や新機能(AI関連)への投資、営業体制の強化など成長投資を増やし、26年度以降の大幅な増収増益を計画。なお、ソリューション及びITオフショア開発サービスは、25年度も縮小していく方針
- 原価率1.8ptの改善を見込むも、販管費率は3.6ptの上昇を見込む（増減要因は後述）
- 調整後EBITA及び営業利益は、それぞれ16百万円（当期比14.7%増）、63百万円（当期比4.4%増）と継続的な増益を予想

	2024年12月期 実績 (千円)	2025年12月期 業績予想 (千円)	増減率 or 改善ポイント	増減額 (千円)
売上高	1,443,455	1,612,956	11.7%	169,501
(SaaSサービス)	1,392,967	1,583,844	13.7%	190,877
(ソリューションサービス)	26,140	13,778	△47.3%	△12,362
(ITオフショア開発サービス)	24,346	15,333	△37.0%	△9,013
売上原価	492,075	520,542	5.7%	28,467
(売上原価率)	34.1%	32.27%	△1.8Pt	-
販管費	567,747	692,041	21.9%	124,294
(販管費率)	39.3%	42.91%	+3.6Pt	-
調整後EBITA※	436,245	500,000	14.7%	63,755
(EBITA マージン)	30.2%	31.00%	+0.8Pt	-
営業利益	383,632	400,373	4.4%	16,741
(営業利益率)	26.6%	24.82%	△1.8Pt	-
経常利益	375,730	396,350	5.4%	20,620
(経常利益率)	26.0%	24.57%	△1.4Pt	-
当期純利益	253,516	259,324	2.5%	5,808
(当期純利益率)	17.6%	16.08%	△1.5Pt	-

※ 調整後EBITA=連結営業利益+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）¹⁶

続きまして、2025年の12月期業績予想について、簡単にご説明をさせていただきたいと思えます。

まず、売上高は先ほどお話した通り、16億1,200万円と、今期に対して11.7%増となっております。現状、こちらにつきましては新製品やM&Aといった施策については、ほぼ見込んでいないものでございます。そういった中で、新機能や新製品をより力強くやっていくことにより、26年、できれば25年でもしっかり伸ばしていきたいと考えているところでございます。

原価率も1.8ポイントの改善を見込んでおります。一方で、そういったサービスを伸ばさせていくための投資を含めまして、販管費率は3.6ポイントの上昇を見込んでおります。

調整後EBITAおよび営業利益につきましては、それぞれ6,300万円と1,600万円の増加。当期比で申し上げますとそれぞれ14.7%と4.4%の増加で継続的な増益を予想している状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



- (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



主な施策です。

いつもの資料になりますが、当社はサービスの単価の向上と利用者数増加の掛け算によって、ビジネスが成長しております。こういったものを進めていくために、今回主に五つほど、主要な施策を挙げさせていただいております。

まずは、a.と b.にあたる、新サービスと M&A が非常に大きなポイントとなっております。

- a. 外部パートナーと協働で開発中のHR系新製品にリソースを優先的に投入することで上期のリリースを企図。また、生成AI関連の新機能を25年2Qにてリリース予定。なお、上記と別軸で開発中のrakumo新製品は上記2件にリソースを集中させたことから26年度中のリリースを目指す
- b. M&A体制の整備・強化により中大規模案件の獲得を目指す
- c. 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
- d. 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、事例公開 (足利市 [Link](#)、網走市 [Link](#))、自治体向けホワイトペーパーの展開等) のさらなる展開
- e. rakumo製品の価格改定対応を継続的に推進


19

さらに、既存製品の販売をより積極的に進めていくために、今までのインサイドセールスをさらに強化して、BDR というアウトバウンドに近いものをどんどんやっていくというところも力を入れていきたいところであります。

さらに、従前から進めております、業界セグメント特化型のマーケティング、こちらは教育機関、自治体を中心に取り組んでおります。あとは rakumo 製品の価格改定も、残りあと2カ月、2月と3月というところになってきておりますが、こちらもしっかり推進をしていくところでございます。

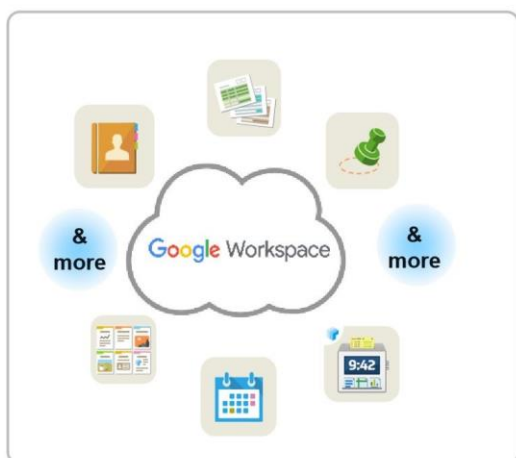
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(a) パートナーと協働で開発中の新製品+AI新機能の開発が大きく進捗 

- パートナーと協働で開発中のHR領域の新製品(②)は、リソースを優先的に投入したことで大きく進捗。25年上期頃のリリースを企図
- AI関連の新機能の開発も大きく進捗。25年1Qでのリリースを予定
- 開発中のrakumo新製品(①)は、上記2件の開発にリソースを集中させたことから26年度のリリースを企図

【①rakumo関連製品に関する継続開発】



【②外部パートナーとの協業】



20

新製品につきましては、先ほど申し上げた通り、パートナーとも一緒にしっかり進めているという状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(a) rakumoサービスへAI機能を追加



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2024年11月より開発を開始
ー25年度第1四半期中に第1弾のAI機能をリリース予定



- 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

21

さらに、AIの部分です。こちらも現状の我々の製品にいろいろとこれからAI機能というものを組み込んでいくという開発でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



(b) 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
- ハイスキル人材の採用により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 of 拡大
- b. ソーシングサービスの活用
- c. AA社ルート of 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 of 再定義
- b. セグメント企業群 of 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



22

さらに、連続的な M&A の検討体制も、Advantage Advisors 様からいろいろご協力をいただいているところは従前から申し上げているところでございますが、当社の中の体制もだいぶ整ってきたというところもありまして、今期からより積極的に取り組みを進めていくという状況になっております。

サポート

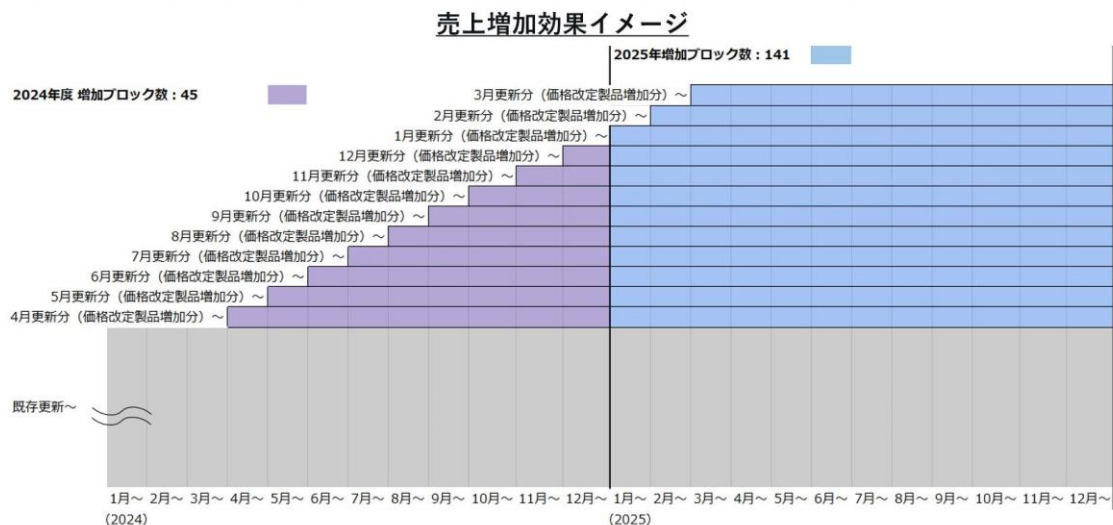
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



(e) rakumo製品の価格改定



- 24年度は多くのクライアントからご理解をいただいたおかげで、想定からの大きな乖離はなく進捗。25年度も継続的に対応を実施[リンク](#)
- 既存クライアントの売上増加効果は計算上、2025年度（価格改定による増加分）
≒2024年度（価格改定による増加分）×3倍強となるイメージであり、2025年度ではより大きな貢献となる見込み
- 価格改定の進捗により、SaaS売上高及び各利益率が成長しただけでなく、UU単価についても着実に上昇
（参考：UU単価(単体)）24年度：171.5円、23年度：150.4円（前期比+14.0%）



24

さらに、セグメントマーケティングといった部分や価格改定です。先ほども申し上げた通り、今月、来月と残り2カ月、今お客様に対して価格改定のお願いをしてくれているところではございますが、こちらもしっかりと残りの部分を進めていく所存でございます。

そういった、今までの事業を進めてきているところではありますが、やはり外部環境もAIを始め変わってきております。さらに当社上場後、なかなか新サービスのリリースができていない状況でございます。

そういった中で経営体制を見直すところで、これらを積極的に進めていこうということで、今回新たな代表への交代も含めて新体制（予定）を作らせていただいております。ここからは、新代表予定の清水からご説明をさせていただきたいと思います。

清水：皆様、初めまして。私は、2月14日の取締役会で、代表取締役社長候補として選任された、清水でございます。私から今年度の新経営体制のご紹介、次に中期経営計画についてご説明をさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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、現執行役員の水野 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

26

まず、自己紹介をさせていただきます。2001年にニフティ株式会社という、IT企業に入社いたしました。その会社では、BtoB、BtoCの新規事業の開発に主に従事しておりました。その後2014年、Jibe Mobile株式会社というIT企業に入社いたしました。そこでは、新規事業の開発を取締役COOとして推進し、ゼロからAI事業の立ち上げを行い、5年で売上高10億円まで成長させることを実現いたしました。

その次に、2021年、ソニーグループのプライム上場企業、SREホールディングスに入社いたしました。そこでは、不動産業界向けのAIを活用した、バーティカルSaaS事業の担当役員ということで、入社当時はまだ10億円に満たない売上でございましたが、その事業をオーガニック成長、またM&Aを駆使した非連続な成長を実現いたしまして、私のほうで数十億の規模まで成長を実現いたしました。

そして、昨年10月にrakumoに入社をいたしまして、執行役員COOとして事業を推進して、今に至っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



21

私が代表取締役候補に選任された背景でございますが、私の強みが SaaS 事業、AI 事業で新規事業開発していく、またリードして成長させるという経験知識が豊富な点。また、重要な成長戦略として計画をしております M&A、および M&A をした会社の PMI につきましても、前々職、前職でいろいろな会社の M&A、PMI に携わってきた経験、知識がある点。

最後、3 点目でございます。法人営業を中心とした営業業務全般にこれまで携わってまいりましたので、rakumo の営業組織を強くして、より販売力を強化する、そうしたことも私に求められていることと認識をしております。

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の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。

27

新しい経営体制のメンバーとスキルマトリクスが、こちらでございます。

3月の株主総会後の取締役会を経て、私が代表取締役社長に就任をする予定でございます。現代表の御手洗につきましては、取締役会長として引き続き、会社の成長のために貢献をしていただく予定でございます。その他の取締役については、現在と変わらないメンバーでございます。こうしたメンバーで、今年度、事業をさらに成長させるために推進してまいりたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



FY27までの数値コミットメント

<p>ARR</p> <hr/> <p>30 億円</p> <p>※ 24年度対比+179%</p>	<p>調整後EBITA</p> <hr/> <p>10 億円</p> <p>※ 27年度</p>	<p>営業利益</p> <hr/> <p>7 億円</p> <p>※ 27年度</p>	<p>配当性向</p> <hr/> <p>30 %</p> <p>※ 27年度</p>
---	---	--	--

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清水 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選任予定）。

29

では、次に中期経営計画についてご説明をさせていただきます。

こちらは、エグゼクティブサマリーでございます。

詳細については、次ページ以降にございますので、割愛をさせていただきます。

サポート

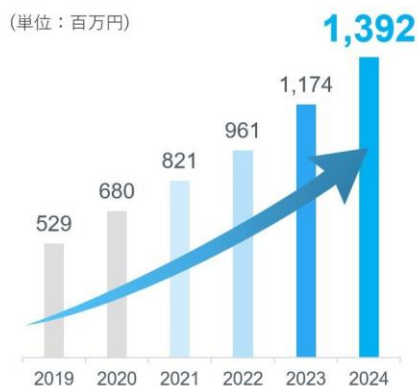
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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



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
16%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） 30

これまでの事業の振り返りでございます。

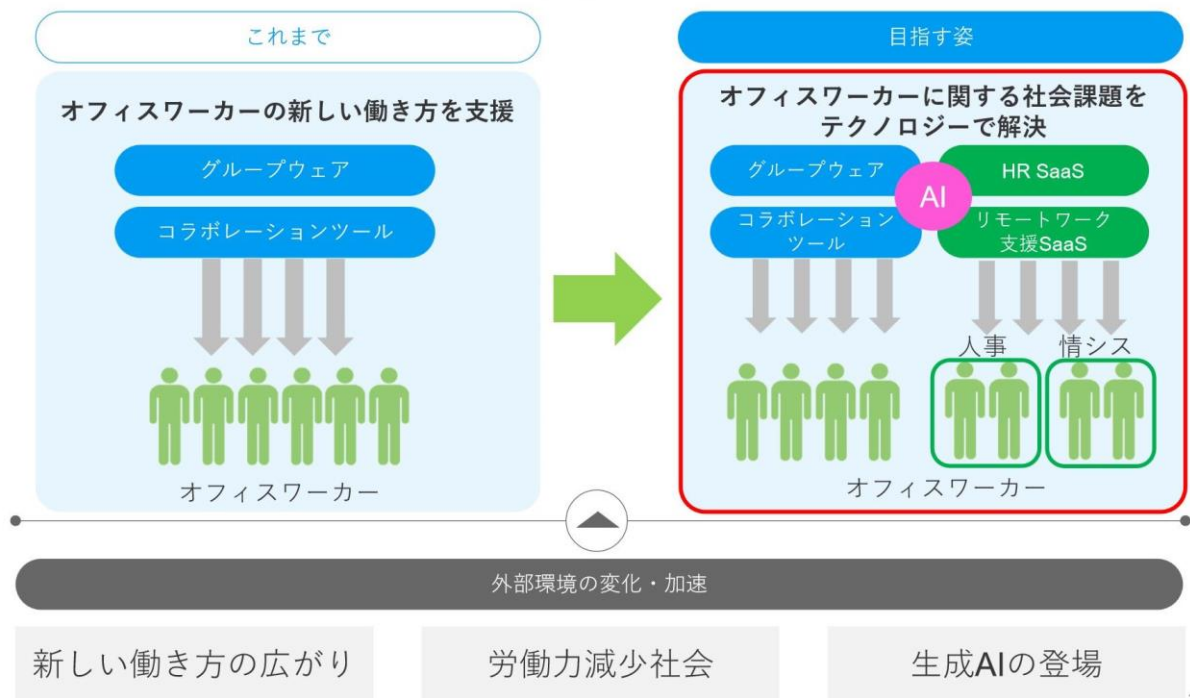
私ども SaaS 事業、rakumo シリーズを立ち上げて、その売上が前年度で約 14 億円ということで、かなり成長をしております。会社の売上高に占める割合も 97%と、ほぼ SaaS の事業の会社に成長を遂げることができました。

また、オフィスワーカーへの浸透ということで、ユニークユーザーも 57 万人、契約者数 2,473 社ということで、多くのオフィスワーカーの方にご利用いただけるサービスとして成長をいたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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。



31

今後、中期計画を経て、私どもの会社が目指す姿がこちらでございます。

これまでの、働き方改革支援を rakumo というグループウェア、コラボレーションツールを提供することで、新しい働き方の実現を支援するというところに取り組んでまいりました。

今後、私どもが目指す姿でございますが、新しい働き方の支援はこれまで通り取り組んでまいりますが、さらに企業様が組織として抱えられている課題により踏み込んだ SaaS サービスを提供してまいりたいと思っております。その提供に当たっては、やはり昨今、生成 AI の技術的進歩が非常に目覚ましい状況でございますが、そうした AI を機能として取り込むことによって、付加価値の高い SaaS サービスを提供していくということに、さらに取り組みを強めていきたいと考えております。

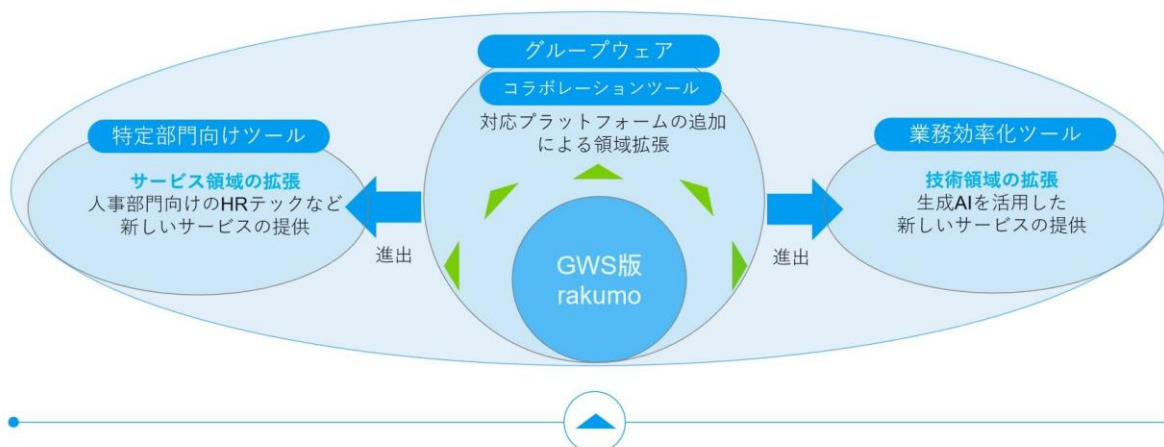
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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



32

戦略・方針サマリーが、こちらでございます。

私どもの会社のビジョン、「仕事をラクに。オモシロく。」というビジョンは変わらず、組織改革支援領域へと事業を拡大いたします。現在の Google Workspace で提供している rakumo につきましては、今後も成長するために様々な取り組みを行ってまいります。対応プラットフォームを追加することも検討を進めております。

さらに、先ほど申し上げましたが、企業の組織の深い課題に対して、サービスを提供するところでは、人事部門向けの HR テックについて開発を進めておりまして、今年度上期にはサービスを開始することを企図しております。

さらに、それ以外の業務効率化ツールの提供も取り組んでまいります。この領域では、技術領域の拡張と記載しておりますが、生成 AI の研究の取り組みは社内で強化いたしまして、生成 AI を活用することで付加価値が高いサービスを提供することに、組織として力を入れて取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



※ 調整後EBITA = 連結営業利益 + 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) ³³

中期経営計画の目標数値が、こちらでございます。

成長性につきましては、SaaS企業で成長性として見られる KPI である、アニュアル・リカーリング・レベニュー、ARR については 30 億円、2027 年に達成する目標を掲げております。

次に、収益規模につきましては、調整後 EBITA10 億円ということで、現状から約 2 倍の成長を目指して取り組んでまいります。

さらに、営業利益につきましても、約 2 倍の 7 億円を 27 年度に達成する形で取り組みます。

こうした成長を実現するためには、M&A を戦略として強化してまいります。M&A の投資の資金につきましても、25 年度から 27 年度で 30 億円の投資を予定しております。

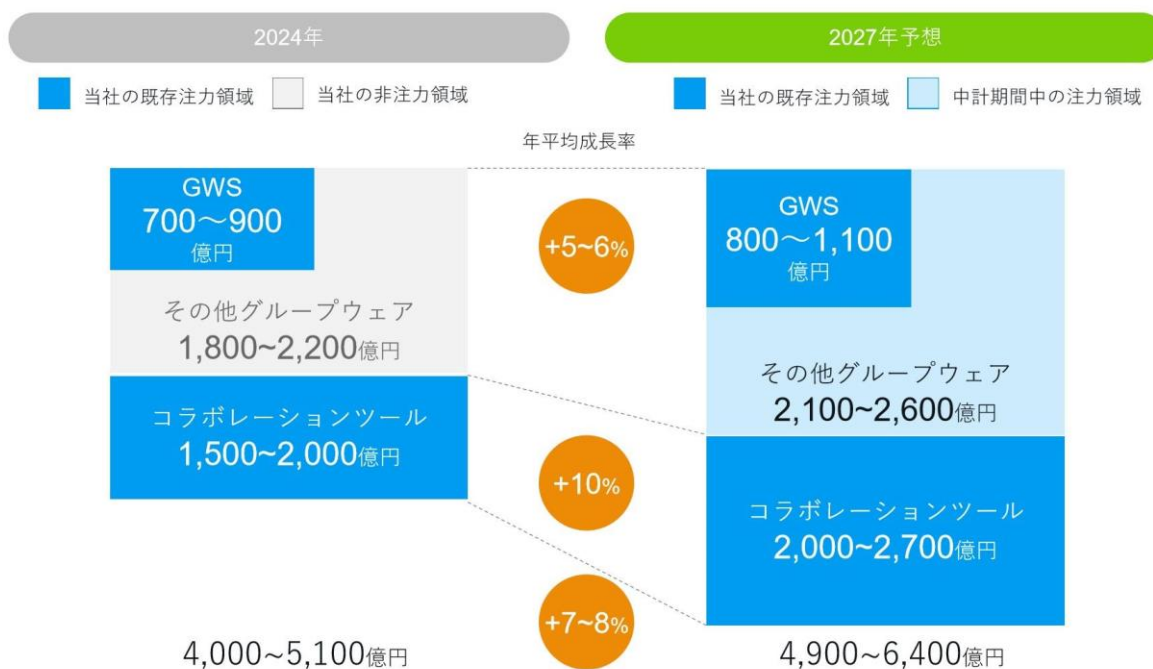
さらに、株主の皆様に対しての還元も強化する形で考えておりまして、配当性向 30% を 27 年度に達成するように取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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



出所：当社試算

34

TAM の広がりについて、ご説明をさせていただきます。

私どもはこれまで、グループウェアの領域、コラボレーションツールの領域で TAM を設定して取り組んでまいりました。そうした領域も今後成長が見込まれますが、それ以外のグループウェアの領域ということで、2027 年予想で薄く青い色を塗っているその他グループウェア 2,100 億円から 2,600 億円。この市場に対しても、新しいプロダクトを提供することで、私どもは TAM を拡張して、成長を加速していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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

成長するにあたって、重点取り組みテーマとアクションが、こちらのスライドでございます。

重点取り組みテーマは三つございます。一つ目が、既存 rakumo のグロース、二つ目が新領域でのプロダクト展開、三つ目が M&A の加速でございます。

既存 rakumo のグロースはどのように取り組むかでございますが、新規顧客獲得につきましては、販売パートナー向けプログラム改定を先日発表いたしまして、代理販売プロセスの改善を行うことで、よりパートナー経由の売上を伸ばしていくことを考えております。

さらに、BDR チームを立ち上げ、今年度は力を入れて行いますので、直販での売上というのもこれまで以上に立ち上がっていくものと計画しております。

次が、プロダクトの複線化でございます。さらに rakumo のプロダクトを増やすことによる、クロスセルを強化する形で考えております。こちらにつきましても、先日、販売パートナー向けに発表いたしましたが、販売パートナーと共同でプロダクトを創出するというプログラムを実施してまいります。開発につきましては、ベトナムの私どもの子会社でアジャイルにプロダクトを開発する体

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

制が整備できつつありますので、これまで以上に早くプロダクトをリリースしていくことが可能と
考えております。

次に、AI を活用した機能の追加につきましては、前年度の第 4 四半期から既に取り組みを開始し
ておりますが、生成 AI の調査/開発のエンジニアを拡充いたしました。生成 AI を活用する上で、
プラットフォームの技術が非常に進んでおりますので、そうした技術をいかに活用するかという
のも、プラットフォーム側と連携を強化していく形で考えております。

新領域でのプロダクト展開につきましては、HR 分野で知見/実績のある企業、複数社と現在業務
提携の話を進めております。プロダクトを立ち上げるための事業開発/営業/開発チームの構築も既
に取り組みを開始しておりまして、一定整備ができつつある状況でございます。

最後に、M&A の加速でございます。M&A の有望な候補先企業を開拓するために、これまで以上に
仲介企業のネットワークを拡大することによって、かなりの数の案件が提示されるようになってき
ております。そうした案件に対して、デューデリジェンス/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にも取りかかって、一定整備ができつつございます。

こうした取り組みによって、先ほどの中期経営計画の数字を達成することを計画しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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。



36

私どもの強み、改めてのご説明になりますが、中期経営計画の達成に向けて、四つの強みを最大限活用できればと思っております。

顧客資産につきましては、もう既に57万人のオフィスワーカーの方にお使いいただいている。

さらに、パートナー連携につきましては、GoogleやSalesForceといったプラットフォームとの強固な関係、販売いただける販売パートナーの企業様が100社を超える協力関係がございます。

開発力につきましては、rakumoという私どものプロダクト、ITreview Grid Awardなどで高い評価を得ている。かつ、解約率1%未満ということで、顧客に満足いただけるプロダクトを開発できるだけのエンジニアリングのケイパビリティが備わっているというのが強みでございます。

最後に、組織力でございます。クロスボーダーを含む過去3件のM&A・PMIの実績がございますので、今後M&Aを行っていくにあたって、そうした実績・知見を生かして、推進できればと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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	1,612	3,200 (+1,808)
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	FY26	FY27
<ul style="list-style-type: none"> • 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) 	<ul style="list-style-type: none"> • 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) 	<ul style="list-style-type: none"> • 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)

※ 調整後EBITA=連結営業利益+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) 37

中期経営計画の目標の概要でございます。

2027年度にこうした売上、営業利益、調整後EBITAを目指して取り組んでまいります。それぞれ各中計年度においての主な取り組みは下に記載がございます。

今年度につきましては、rakumo サービスに生成AIを活用した新機能を複数実装するという計画がございます。加えて、HR分野の新サービスのリリースを目指します。M&Aにつきましては、今年度、1件の実施を考えております。

来年度につきましては、引き続き rakumo の新サービスという取り組みを進めてまいります。さらに、HR分野の新サービスが黒字化し、来年度も M&A を1件、実施を考えております。

中期経営計画最終年度、27年度でございますが、rakumo シリーズの対応プラットフォーム拡大を27年度に実施を考えております。HR分野の新サービス、26年度に黒字化を予定しておりますが、その収益が拡大するというのが27年度予定をしております。また、M&Aも27年度、引き続き1件実施を目指します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

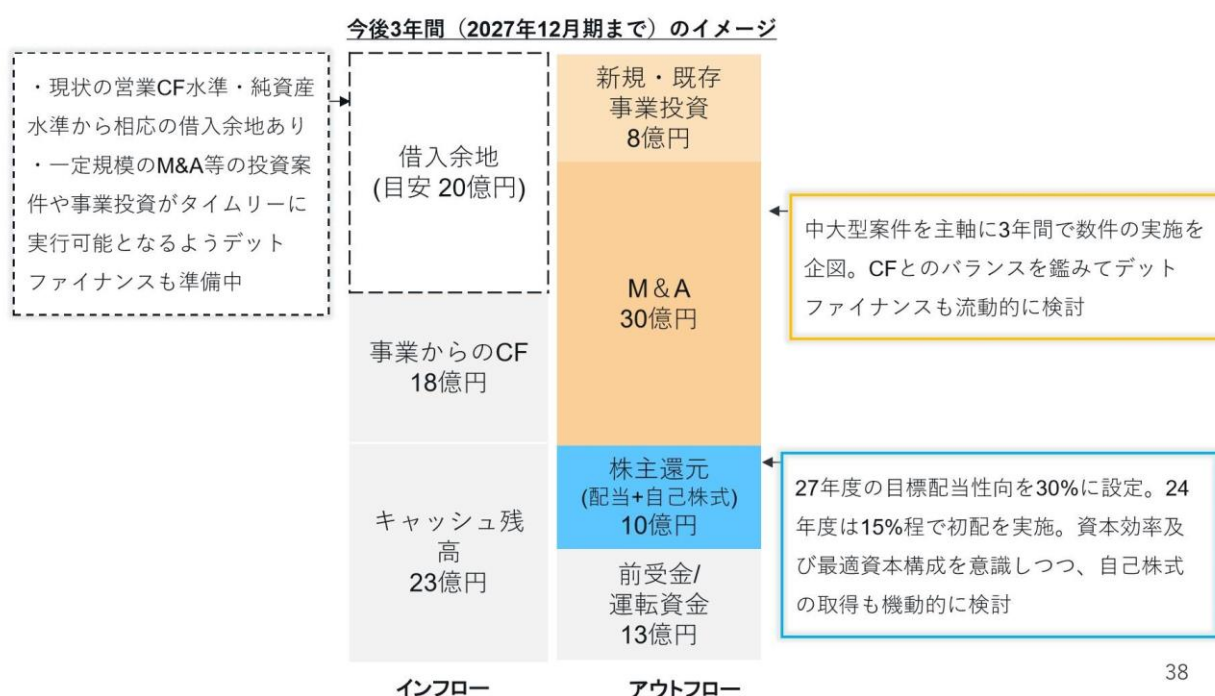


こうした取り組みによって、中期経営計画の数字を達成したいと考えております。

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か年のキャピタルアロケーション方針が、こちらのスライドでございます。

中期経営計画達成のためにM&Aが非常に重要でございますが、右側のアウトフローからご説明いたします。

新規・既存の事業投資がまず8億円、新しいサービスの開発や、営業人材などのスタッフの拡充の投資を考えております。

M&Aにつきましては、30億円の投資を考えております。

株主還元につきましては、10億円の株主還元を目標に掲げております。

キャッシュのインフローにつきましては、左側でございますが、M&Aを30億円投資するにあたって、半分の金額については、銀行からの借り入れを予定しておりますので、そうしたことで借入20億円を目安に実施をしていく方針でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

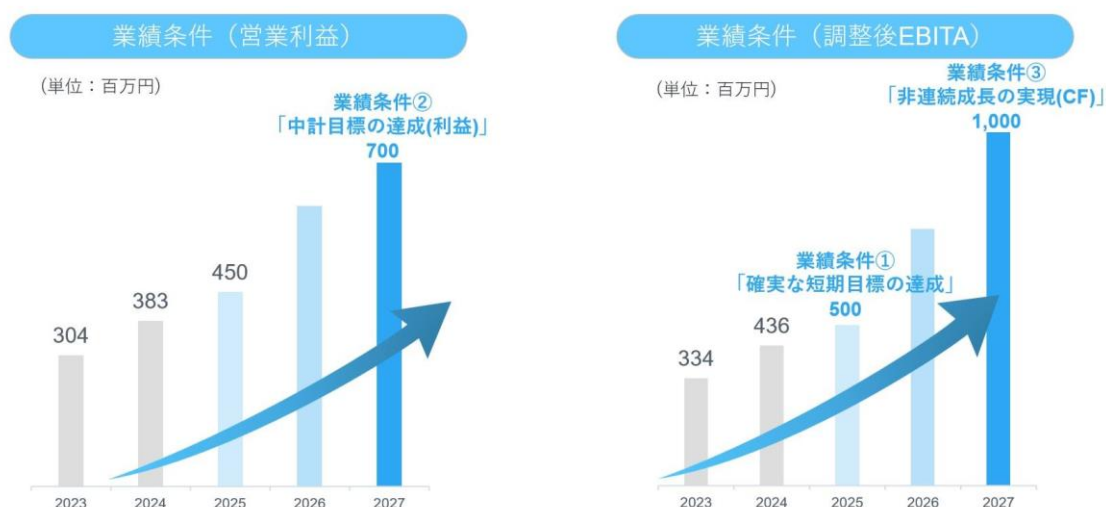


さらに、事業からのキャッシュ・フローについては、安定的にこれからも見込めますので、3カ年で18億円という数字で考えております。

こうした財務的にもレバレッジをかけて、中期経営計画達成を目指してまいります。

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



※ 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。

39

中期経営計画達成に向けて、私を含めた取締役陣がコミットするという意味で、中期経営計画達成に向けたインセンティブも設計し、導入いたします。

こうした施策を行うことで、より経営陣が中期経営計画の数字に真摯に向き合い、全力を尽くすという形で考えておりますので、私どものこれからの成長をご期待いただければと考えております。

私からの中期経営計画の説明は、以上でございます。

ご清聴いただき、ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

石曾根 [M]：続きまして、質疑応答に移らせていただきます。皆様からいただいたご質問を順に読み上げさせていただきます。まず一つ目になります。

質問者 [Q]：今後の M&A 戦略について教えていただきたい。

清水 [A]：私から回答させていただきます。今後の M&A の戦略についてですが、まずは私どもが SaaS 企業として、より領域を拡大するための有望なプロダクトを持っている企業を第 1 テーマとして、そうした企業を開拓し、M&A できればと考えております。

それ以外の M&A 先のテーマとしましては、二つございます。一つが、私どもの事業の弱い部分を補完するケイパビリティの拡張の会社。例えば、私ども直販を強化することを考えておりますが、そうした営業力の強い企業を M&A する。または、さらに開発力を強化するためにシステム開発の会社を M&A する。こうしたテーマについても取り組んでまいります。

もう一つのテーマが、私ども HR テック、新規のプロダクトをリリースいたしますが、その HR の分野で知見/実績をお持ちの企業を私どものグループにお迎えすることで、さらに HR テックの成長を加速する。こうした新しい領域の知見獲得のための M&A というのも、検討をしております。簡単ではございますが、以上でございます。

石曾根 [M]：ありがとうございます。続きまして、新中計最終年における営業利益率についてご質問をいただいております。

質問者 [Q]：現状の資料では 22%ほどと記載があるが、現状の営業利益率よりも低くなっている。そういったところの背景と併せて、補足での説明をお願いしたい。

清水 [A]：それでは、私から回答をさせていただきます。最終年度の営業利益率についてですが、それまで M&A を 3 件実行する形で考えておりますが、その M&A の対象会社の売上の規模、またのれんの金額によって、かなりボラティリティが大きいと考えております。営業利益率は少しコンサバな計画で置いておりますが、M&A により新たな会社を私どものグループにお迎えすることができれば、もう少し営業利益率の良い形にできるのではないかと考えております。以上でございます。

石曾根 [M]：ありがとうございます。続きまして、価格改定についてのご質問をいただいております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

質問者 [Q]：2024 年度の実績、および 2025 年度に売上高増加見込みを答えられる範囲で教えてほしい。

御手洗 [A]：ありがとうございます。詳細については、こちらは開示をしているものではないのですが、従前から価格改定について申し上げている通り、2024 年の実績に対して大体 3 倍ほどの効果があるというところを今、見ているという状況でございます。以上になります。

石曾根 [M]：どうもありがとうございます。続きまして、生成 AI 関連の製品面で質問をいただいております。

質問者 [Q]：生成 AI 関連のプロダクトに注力されているところで、新製品、新機能の開発を進めているとは理解している。具体的にこういった製品について想定されているのかと、今後の展開についてももう少し詳しく教えて欲しい。

御手洗 [A]：ありがとうございます。事業戦略上の問題もあるため、具体的な詳細は今お話できるところではありませんが、特に注目されているところというのが、ビジネスプロセスに関わるのと、AI に関してはそういったところを言われていることもございます。例えば、当社でも非常に売れている製品としてワークフローといったものがございしますが、こういったところは一つ重要なターゲットになってくるだろうと考えております。

同様に予定の調整とか、今までなかなか難しい、人手でやるところでも手間がかかるといったものも、これから AI がいろいろ活躍してくる領域になるのではと考えているところでございます。以上になります。

質問者 [Q]：ありがとうございます。引き続きですが、こちらの生成 AI 機能というようなところは、無料でサービス提供していくのか、あるいはオプションで有料なのか、お伝え頂ける範囲で教えてください。

御手洗 [A]：現状についてはどちらかというと、まず試行的にリリースをしていくと考えております。世の中の的にもまだ AI はどこまで効果があるものかが、はっきりしてないというところもございます。実際に、どれほど価値を皆さんに感じていただけるかも、まだはっきりとしてこないというところもありますので、まず皆さんにサービスをご利用いただいて、しっかりとその価値を確認していただくというところが重要になってくると思っております。

あとは、将来的には何らかの形で、もちろんこちらを収益に結びつけていきたいは考えているところでございます。以上になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



石曾根 [M]：ありがとうございます。次に、リセラーマージンに関連した KPI の推移についてご質問をいただいております。当年度、来年度にまたがる質問です。

質問者 [Q]：現状、UU 数については伸び悩んでいるという説明はあったが、来年度については急激な回復は難しいと記載を見ている。来年度における、どのような回復曲線を描かれているのかをわかる範囲で教えてほしい。

御手洗 [A]：ありがとうございます。ここは、なかなか難しいところではありますが、基本的には、2024 年の状況を徐々に改善させていくことを、一つの目安にはしております。以上になります。

石曾根 [M]：ありがとうございます。続きまして、営業体制の整備に関するご質問です。

質問者 [Q]：BDR の体制に力を入れているとのことだが、具体的にどのように体制を構築していくのか、その後の直販と代販の比率はどのように変化があるか。

清水 [A]：BDR の取り組みについては、社内で BDR 専任の人材を用意するというのも取り組みながら、BDR にノウハウや知見のある外部企業もごございますので、そうした会社とも連携しながら、その会社の知見を内部に取り込み、早期に立ち上げるという取り組みを今年度開始をしております。

また、直販とパートナー経由の売上の比率でございますが、パートナー経由の売上比率については、直販が立ち上がることによって、少しずつその比率が下がる可能性はございます。ただ、パートナーからの売上も絶対額としては、前年度を超えていくように、パートナーセールスの部隊も力を入れておりますので、直販で金額が増えていきながら、パートナーセールスも増えていき、総額として rakumo の売上を伸ばしていくというような形で考えております。以上になります。

石曾根 [M]：ありがとうございます。このまま KPI 関係、解約率についての質問になります。

質問者 [Q]：今期は下期については 0.7%というところで、改善の経過が見られると回答いただいた。その中で 2025 年度については、2023 年度の 1%未満という水準に、改めて下がっていくものという理解でいいのか。

清水 [A]：24 年度は、Google Workspace の値上げ、リセラーチェンジなどございまして、かなり解約率が上がってしまったという形でございます。下期の解約率は 0.7%とかなり落ち着いてまいりましたので、今年度につきましても、徐々に解約率につきましても、23 年度に近い水準に低減していくと考えております。以上になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



石曾根 [M]：ありがとうございます。続いて今後の体制についてです。

質問者 [Q]：御手洗さんが今後会長として rakumo の成長をサポートしていくのか。

御手洗 [A]：ありがとうございます。基本的には、新しい体制への移行をしっかりサポートしていくというところが私の仕事になろうかと思えます。今までのパートナーの皆様との関係性とか、あるいは社員の関係性、そういったところを徐々に引き継いでいくというところを進めていきたいと。特に、だいぶこれから早くいろんなことが進展していくと考えているのですが、その中でいろんな変化があるところで、やはり皆さんご心配になられるところあると思えますが、そういったところを、私も後ろからしっかり支えていくというところが、一つ大きな仕事になろうかと思っております。以上です。

石曾根 [M]：ありがとうございます。次で最後の質問となっております。

質問者 [Q]：各新製品の開発状況と、rakumo の新サービスは 26 年度リリースということだったが、その背景についても教えてほしい。

清水 [A]：まず新サービスについては、HR 分野のサービスの開発に注力して取り組んでおります。この HR の分野も非常に競争環境が激しい領域でございますので、早くリリースをして、他社に顧客を取られる前に注力するという意図で、HR 新サービスの開発を優先しております。

また、rakumo の新サービスにつきましては、私が rakumo に昨年 10 月に参画してから、いろいろなお客様へのどういったサービスが、ニーズがあるかという調査から開始をしております、今、コンセプトをまとめている最中になります。HR サービスのリリースが先行いたしますが、rakumo の新サービスにつきましてもかなり進展しておりますので、来年度のリリースに向けてしっかり私のほうで主導して、取り組んでいきたいと考えております。以上になります。

石曾根 [M]：たくさんのご質問、どうもありがとうございました。大変恐縮ながら、こちらで終了の時間とさせていただければと思います。

以上をもちまして、rakumo 株式会社、2024 年 12 月期通期決算説明会を閉会させていただければと思います。

本日はご参加いただき、どうもありがとうございました。

御手洗 [M]：ありがとうございました。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

