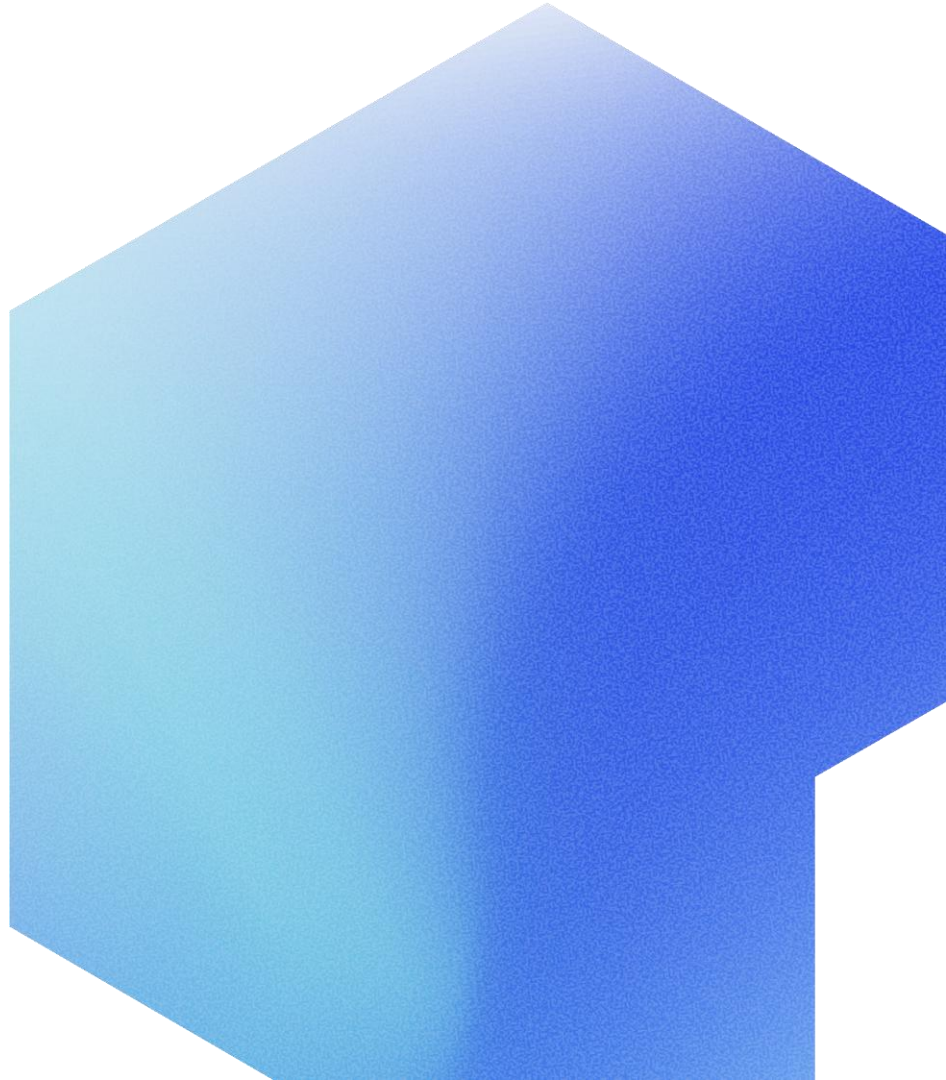


IR Presentation

2025年12月期
第3四半期決算説明資料

2025年11月14日 | 東証グロース 4060



1. 2025年度 第3四半期 決算等の状況
2. 2025年度 第3四半期 KPIの状況
3. 主要トピックス

2025年度 第3四半期 決算概要

- SaaSサービスの売上高が1,279百万円と前年同期比で25.5%増と順調に推移
- SaaSサービスの成長を主因として、調整後EBITAは425百万円（同38.5%増）、営業利益は318百万円（同19.2%増）と大幅な増益を達成
- 調整後EBITAマージンは32.5%（同3.5pt増）と大幅上昇するも、営業利益率は24.3%（同1.0pt減）と減少
- 利用社数は継続的に増加するも、ユニークユーザー数は微減
- 期初発表の業績予想の上方修正を発表

2025年度 通期業績予想及び主要トピック

- AvePoint Japan社との業務提携及び「rakumoカレンダー for Microsoft 365」「rakumoコンタクト for Microsoft 365」を提供開始、「rakumoボード for Microsoft 365」の開発を開始
- AIアシスタント機能「rakumoエージェント」の開発が進行中。2026年度第1四半期中にリリース予定
- 「rakumo for GWS」においてAIアシスタント機能搭載等の大型アップデート実施に伴う料金改定を実施
- スタートレ社及びエージェントシェア社を子会社化し、各種PMIが進行中
- HRテック分野のプロダクト「aloop」は商談数が大手企業中心に3Q時点で86件まで積み上がっている状況
11月に大型の機能アップデートも実施し、今後は営業/マーケティング面の強化を実施

ARR ⁽¹⁾

20.2億円
(YoY+44.9%)

有料ライセンス数

121万ID
(YoY+0.4%)

ARPU ⁽²⁾

797千円
(YoY+40.9%)

SaaS売上高

12.8億円
(YoY+25.5%)

調整後EBITA ⁽³⁾

4.3億円
(YoY+38.5%)

営業利益

3.2億円
(YoY+19.2%)

1. Annual Recurring Revenue。2025年9月末時点のSaaSサービスのMRR（Monthly Recurring Revenue）12倍して算出

2. 2025年9月末時点の合計ARRを便宜的にrakumo単体のクライアント数で除して算出

3. 「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（仲介費用及びDD費用）」として算出

1.

1. 2025年度 第3四半期 決算等の状況
2. 2025年度 第3四半期 KPIの状況
3. 主要トピックス

2025年度 第3四半期 決算サマリー

- SaaS売上高は価格改定及びM&A等の施策が順調に進捗したことを主因に、1,279百万円（前年同期比25.5%増）と継続的に成長
- 調整後EBITAは425百万円(同38.5%増)、営業利益は318百万円（同19.2%増）と大幅増益。原価はサーバー費用及び製作外注費、販管費は人件費（採用費含む）、のれん償却費、M&A関連費用、株式報酬費用等を主因として増加
- 修正後業績予想進捗率はSaaS売上高で70.8%、調整後EBITAで72.0%、営業利益で74.4%。当初予想に比して順調に進捗

	2024年 第3四半期実績 (百万円)	2025年 第3四半期実績 (百万円)	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	2025年 通期予想 (百万円)	業績予想 進捗率
売上高	1,055	1,309	24.0%	－	1,841	71.1%
（SaaSサービス）	1,019	1,279	25.5%	－	1,806	70.8%
（ソリューションサービス）	20	19	△7.4%	－	20	91.7%
（ITオフショア開発サービス）	15	10	△29.9%	－	13	80.7%
売上原価	365	388	6.4%	－	543	71.5%
（売上原価率）	34.6%	29.7%	-	△4.9 Pt	29.5%	－
販管費	423	602	42.3%	－	869	69.3%
（販管費率）	40.1%	46.0%	-	+ 5.9 Pt	47.2%	－
調整後EBITA※	306	425	38.5%	－	590	72.0%
（調整後EBITAマージン）	29.0%	32.5%	-	+ 3.5 Pt	32.1%	－
営業利益	266	318	19.2%	－	427	74.4%
（営業利益率）	25.3%	24.3%	-	△1.0 Pt	23.2%	－
経常利益	260	314	20.7%	－	423	74.4%
（経常利益率）	24.7%	24.0%	-	△0.7 Pt	23.0%	－
当期純利益	165	194	17.5%	－	260	74.7%
（当期純利益率）	15.7%	14.9%	-	△0.8 Pt	14.2%	－

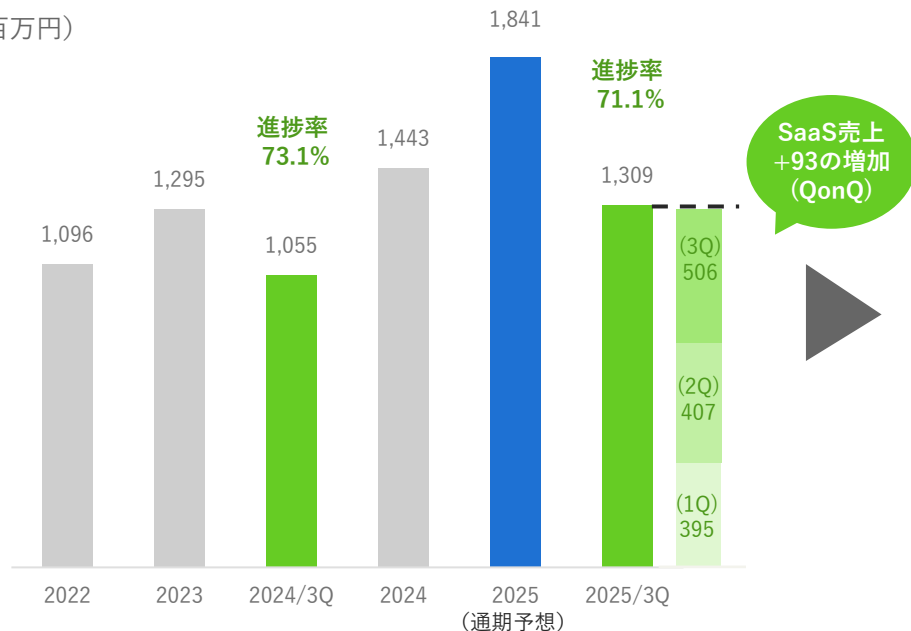
※「調整後EBITA＝営業利益＋のれん償却費（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む）＋株式報酬費用＋一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用）」として算出

売上高の推移及びサービス別売上高割合

- 2025年度第3四半期における売上高は、**価格改定対応が一巡**したこと、**子会社化した2社の連結等**の要因により、SaaSサービスが1,279百万円（前年同期比25.5%増）、売上高全体は1,309百万円（同24.0%増）と大幅に増収
- なお、SaaSサービス以外の重要性が低くなったことから、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についてはサービス別での開示を今後行わない方針

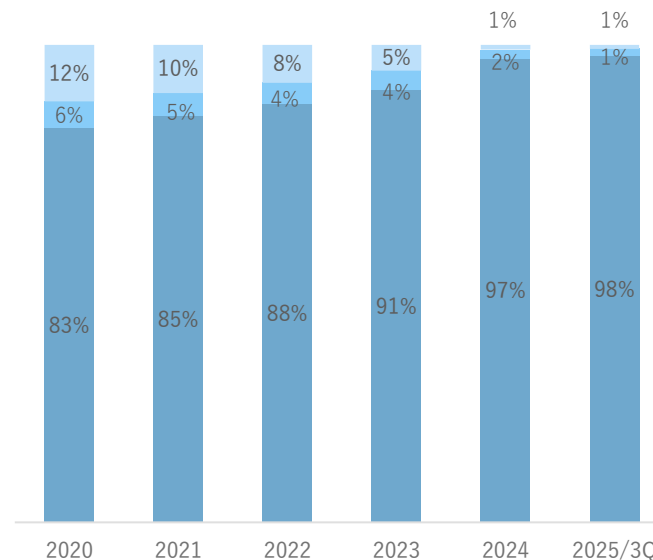
売上高（2025年度第3四半期実績）

（百万円）



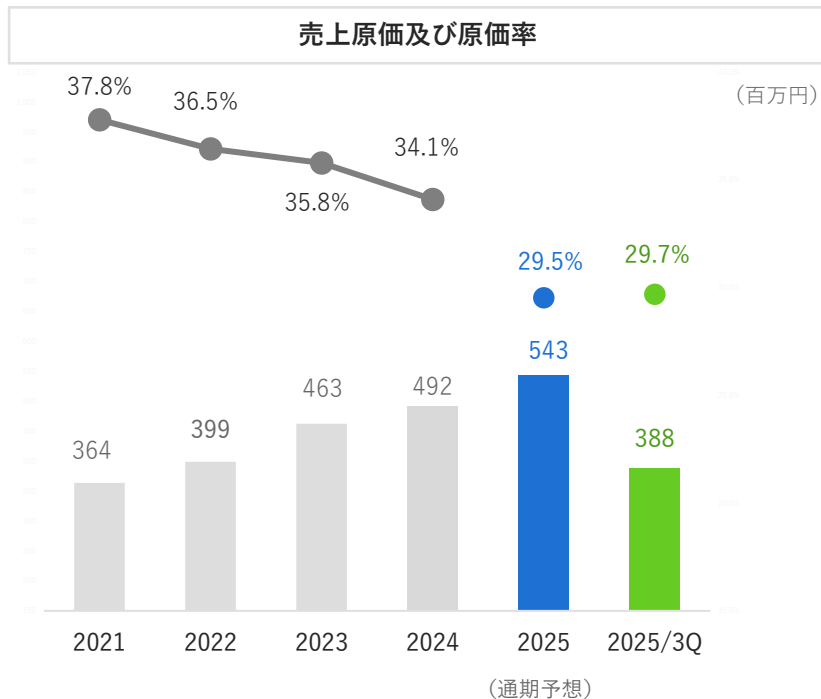
サービス別売上高割合

■ SaaSサービス ■ ソリューションサービス ■ ITオフショア開発サービス

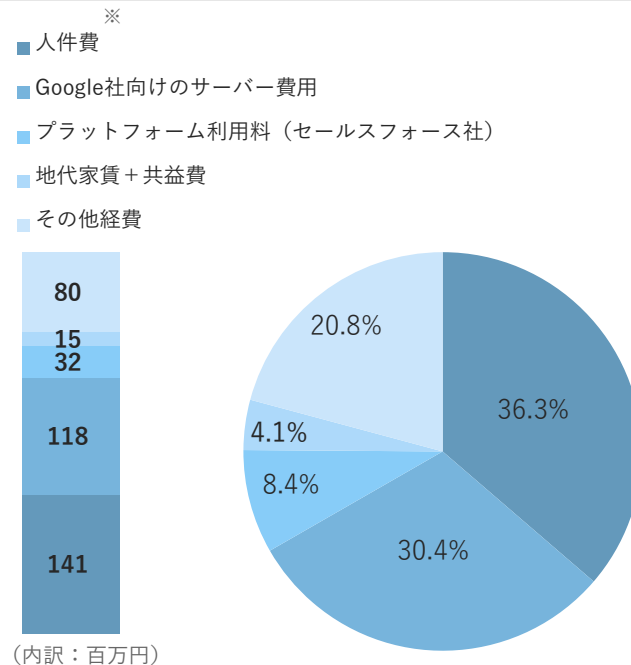


売上原価の推移及び構成

- ソフトウェア減価償却費の減少、他勘定振替高の増加（原価減少要因）、新規に連結した2社の原価率等の影響で、**原価率は29.7%とさらに改善（前年同期比4.9pt減）**
- サーバー費用+22百万円（同23.8%増）や、rakumoエージェントを始めとした新機能開発を進めるための外注費等は増加



売上原価の構成比率（2025年度第3四半期実績）

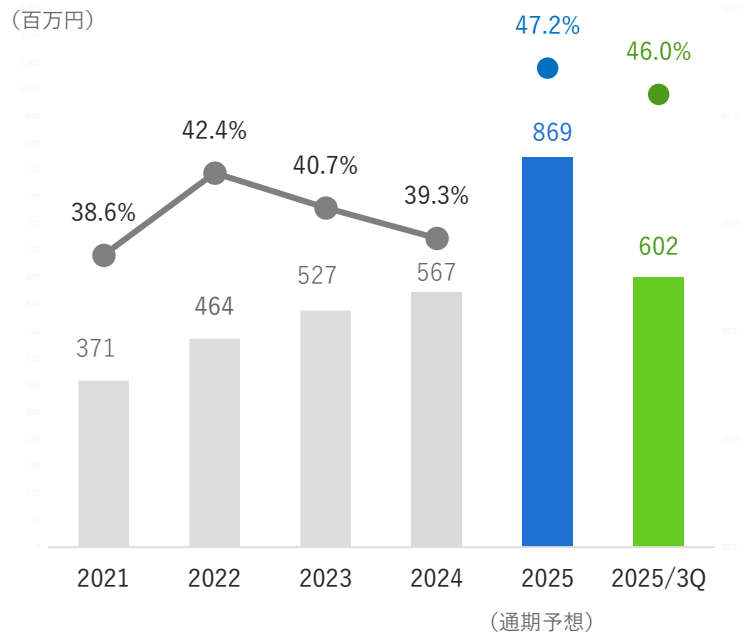


※ 人件費を「労務費 - 他勘定振替（ソフトウェア資産計上及び研究開発費）+ソフトウェアの減価償却費+通勤費」として計算しております。

販管費の推移及び構成

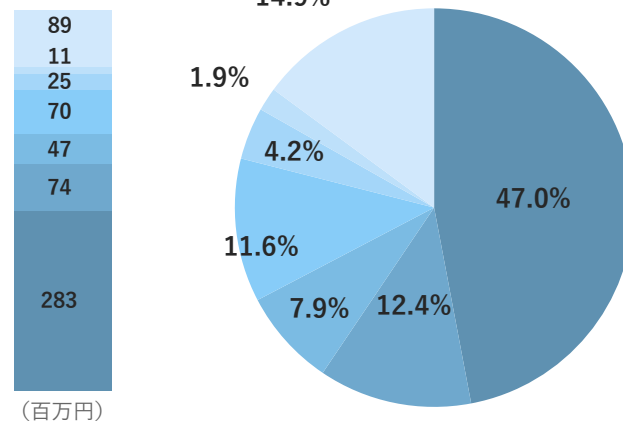
- 販管費率は46.0%と一過性のM&A関連費用等の増加影響が大きく、前年同期比で5.9 pt上昇
- 主な増減内容は、人件費（採用費含む）+63百万円（新規連結等による人員数の増加、ベースアップ等）、支払手数料+44百万円（一過性のM&A関連費用等）、のれん償却費+30百万円、株式報酬費用+10百万円（有償SOやRSの発行）

販管費及び販管費率



販管費の構成比率（2025年度第3四半期実績）

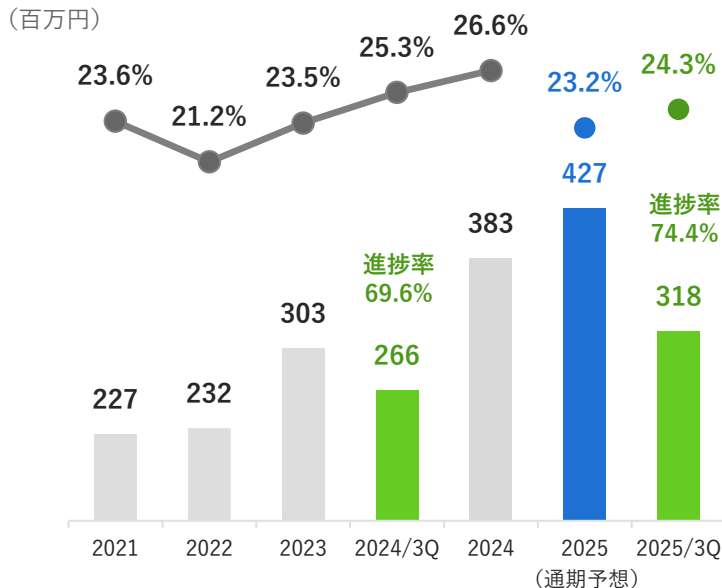
- 人件費（社内研究開発費含む）
- 支払手数料（監査費用等）
- 販売促進費＋広告宣伝費
- のれん償却費等
- 一過性のM&A関連費用
- 株式報酬費用
- その他経費



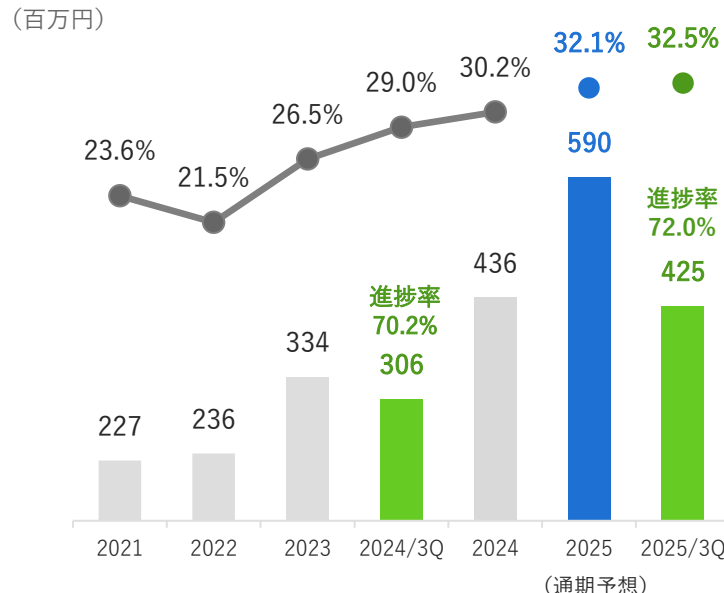
営業利益及び調整後EBITA

- 売上高の増加及び高い限界利益率を主因に、調整後EBITAは425百万円（前年同期比38.5%増）、営業利益は318百万円（同19.2 %増）と大幅増益。当初予想からの進捗は調整後EBITAで85%と順調に進捗
- 調整後EBITAマージンは、32.5 %（同 3.5 pt増）と過去最高を更新。営業利益率は、24.3 %とのれん償却費負担の影響もあり1.0pt減少したものの、PMIを進めていくことで上昇を企図

営業利益及び営業利益率



調整後EBITA※及び調整後EBITAマージン



※「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（仲介費用及びDD費用）」として算出

2025年12月期 第3四半期 連結BSサマリー

- 資産合計は4,131百万円と、前連結会計年度末に比べ1,096百万円増加。主にのれん等が1,417百万円増加、現預金が541百万円減少
- 負債合計は2,335百万円と、前連結会計年度末に比べ935百万円増加。主に借入金が746百万円、契約負債が132百万円増加
- 純資産合計は1,796百万円と、前連結会計年度末に比べ162百万円増加。主に純利益194百万円、支払配当金34百万円等

	2024年12月末 (百万円)	2025年9月末 (百万円)	前期末比増減額 (百万円)	前期末比増減率 (%)
流動資産	2,390	1,939	△451	△18.9%
（現預金）	2,284	1,743	△541	△23.7%
（売掛金）	51	173	122	239.7%
固定資産	636	2,185	1,549	243.3%
有形固定資産	19	41	22	109.5%
無形固定資産	537	2,023	1,486	276.5%
（のれん＋顧客関連資産）	438	1,855	1,417	323.0%
（ソフトウェア（仮勘定を含む））	98	167	69	70.1%
投資その他の資産	79	120	40	51.6%
繰延資産	8	6	△1	△15.8%
資産合計	3,035	4,131	1,096	36.1%
流動負債	820	1,115	295	36.0%
（買掛金）	45	53	8	17.6%
（契約負債）	613	745	132	21.7%
固定負債	580	1,219	639	110.1%
負債合計	1,400	2,335	935	66.7%
純資産合計	1,634	1,796	162	9.9%
負債純資産合計	3,035	4,131	1,096	36.1%

Q. SaaS売上高がYonY+25.5%と大きく増加した理由は。

rakumoにおいて、前期から進めている一部製品の価格改定が順調に進捗した影響が大きい。また、当3Qからスタートレ社及びエージェントシェア社を連結している影響で大きく増加している。

Q. 売上原価率が29.7%とYonYで4.9pt改善している理由は。

rakumoにおいて、主に生成AI機能を中心としたrakumo製品の開発に注力したことで他勘定振替高が増加したこと（原価減少要因）、上期における円高影響によりサーバー費用の増加が抑制された影響や、ソフトウェア減価償却費の減少が大きい。また、連結の観点では、新規に連結した2社の影響で連結全体の原価率が改善した。

Q. 販管費率が46.0%とYonYで+5.9ptと上昇している理由は。

rakumoにおいて、主に一過性のM&A関連費用、採用費を含めた人件費や株式報酬費用が増加したためである。具体的には、M&Aの検討を積極的に進めたことで仲介費用及びDD費用の影響が大きかった。また、BDR担当の設置によるアウトバウンド営業の強化やM&Aの実行に向けた体制強化のための人件費増、有償ストックオプションの発行に伴う株式報酬費用が今期から発生している影響など、今後への投資のためのコストが今期一定発生したことが要因となる。また、連結の観点では、新規に連結したスタートレ社の販管費率が当3Qで高かったこと、のれん償却費負担が増加したことなどが要因となる。

Q. 新規に連結した2社の今後の財務的な影響を教えてください。

グループ会社単体での開示は行っていないため詳細については控えさせて頂くが、現在鋭意PMIが進行中である。両社のPMIをしっかり進めることで、特に来期以降において売上高及び利益の両面で貢献できるものと考えている。

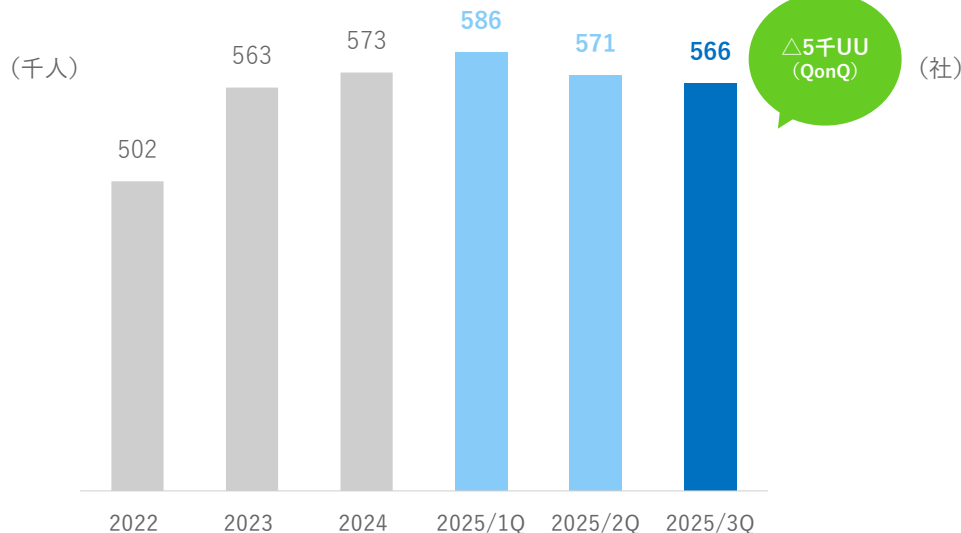
2.

1. 2025年度 第3四半期 決算等の状況
2. 2025年度 第3四半期 KPIの状況
3. 主要トピックス

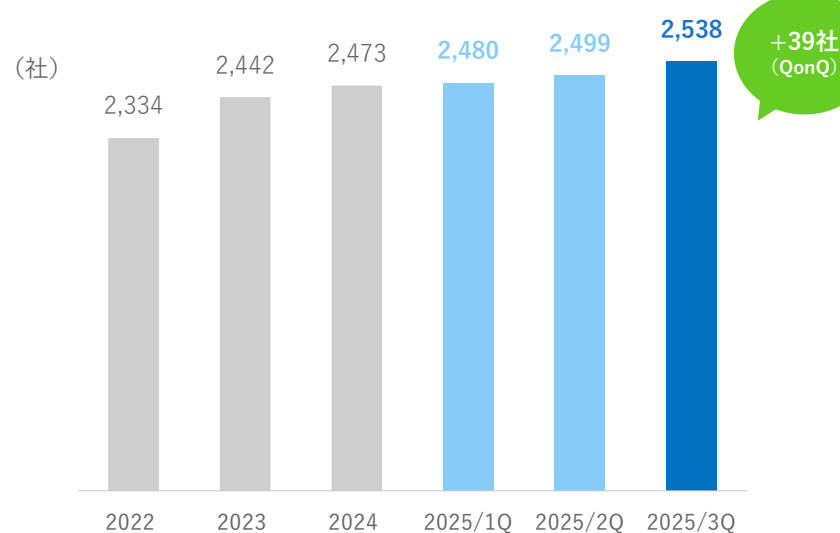
ユニークユーザー（UU）数及びクライアント数の推移

- UU数はQonQで△5千UU減少となったものの、クライアント数はQonQで39社増と順調に進捗
- UU数が減少した理由は、「rakumo for Salesforce」における大型の解約があったことによる（詳細は次ページにて解説）。
一方、UU数及びライセンス売上高の大部分を占める「rakumo for GWS」については順調に進捗

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利用している場合、1カウントとして算出します。

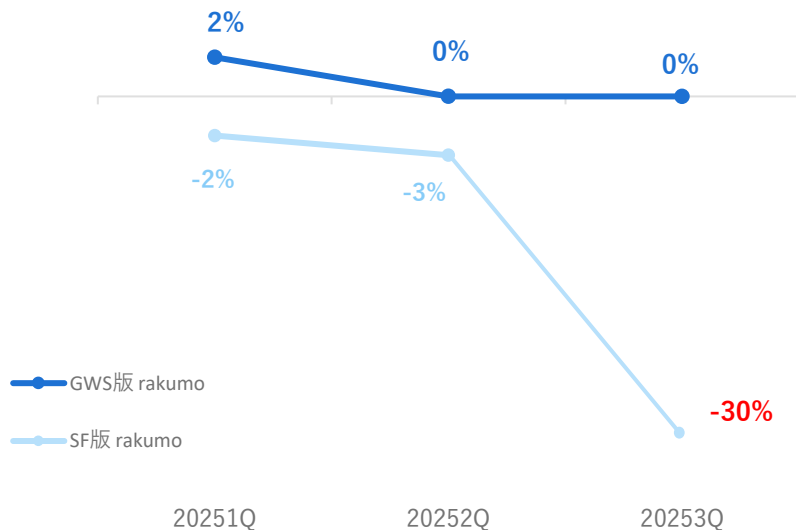
一方、「ライセンス数」は、利用プロダクトの数でカウントし、このケースの場合、2カウントとして算出します。

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

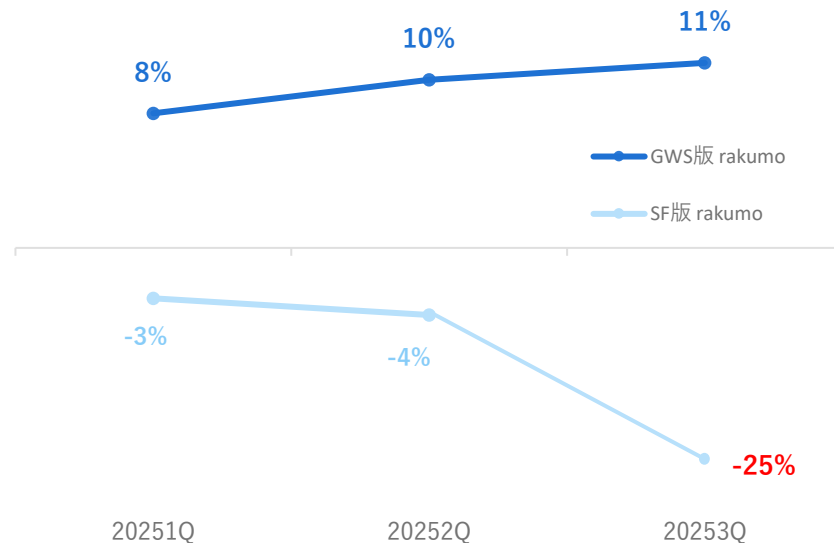
ライセンス別ユニークユーザー（UU）数及びサービス別売上の推移

- 今回のUU数減少は「rakumo for SF」における大型の解約があったことが主因となった。一方で、「rakumo for GWS」のUU数は横ばいで推移するも、売上高は+11%と順調に成長している状況
- SaaS売上高をサービス別に見ると、「rakumo for GWS」が大半（約93%）を占めており、今回の「rakumo for SF」のUU数減少による事業成長上のマイナス要因は限定的

ライセンス別ユニークユーザー（UU）数の推移※



サービス別売上高の推移※

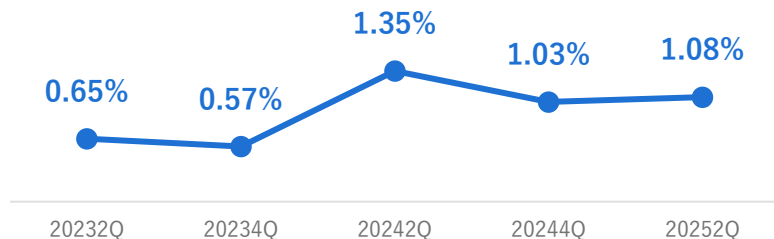


※ 20244Qの数値を基準とした各四半期の増減率を算出

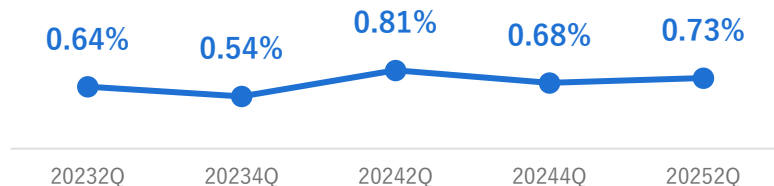
解約率の推移

- 2025年度 中間期から解約率をグロスとネットの双方で開示
- グロス指標では1%強となっているものの、ネット指標では安定的に低解約率（高更新率）にて推移
- 当中間期では会社解散等やGWSからM365への移管等の一時的な事由での解約が重なった事情あり
- 当3Qでは「rakumo for SF」での解約はあるも、「rakumo for GWS」は順調に進捗

解約率の推移（Gross）※1



解約率の推移（Net）※2



※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

※2 月初売上高に対して解約された売上高の割合を解約率として算出

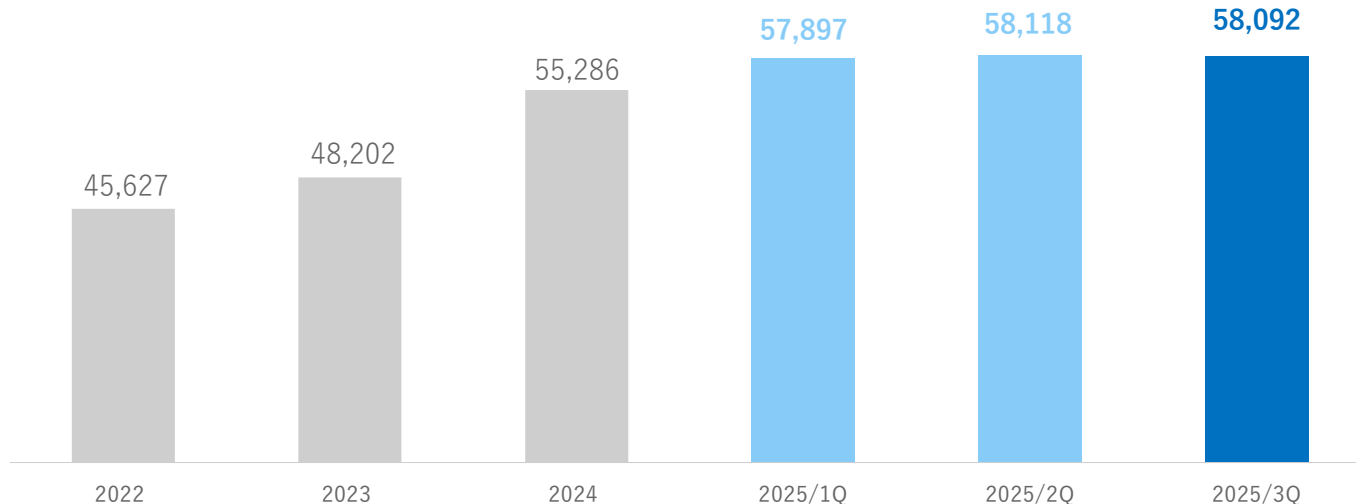
※3 上記において算出された解約率の平均値を用いて各通期累計の解約率を算出

1社（クライアント）当たりの販売額の推移

- 2024年4月からの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
- 当3Qでは価格改定効果が一巡したこと等により横ばいで推移
- 今後、rakumoエージェントのリリースを始めとした更なる付加価値の向上により、継続的な増加を見込む

1社（クライアント）当たりの販売額（グロスMRR）の推移※

（円）



※ 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。なお、上記算出においては、gamba社、アイヴィジョン社、スタートレ社及びエージェントシェア社を含めておりません。

Q. 3QにおいてもUU数が減少しているが、今後も同様の推移となるのか。

GWSのリセラーマージン変更による影響（GWS利用顧客の他社パートナーへの移行、代理店経由での案件数の減少等）が一定落ち着きを見せたものの、会社解散・統合・事業縮小、GWSからM365への移管等の一時的な事由での解約が重なったこと等で、UU数における成長が実現できなかった。4Q以降においては、業界特化型マーケティング施策の継続的な進行と、生成AIサービスを始めとしたプロダクトの強化、rakumo for Microsoft365の展開、スタートレ社の営業力も活用した営業体制の強化等の各種施策を実行していくことで、UU数も増加していけるものと考えている。

Q. 業界特化型マーケティング施策（特に自治体向け）の進捗状況を教えてください。

中間期における秋田県庁様などの大手自治体の獲得や、当3Qにおいて複数の自治体や教育機関からの受注があった状況。また、自治体を中心に沢山の問い合わせを頂いており、4Q以降においても確度の高い複数の大型案件の獲得が見えている状況。なお、自治体等では業務プロセスの効率化、働き方改革（テレワーク、ペーパーレス等）が経営課題に挙げられており、ICTツールの導入に関してもグループウェア、電子決済、勤怠管理の導入余地はまだまだあり、当社のビジネスチャンスは今後も広がる余地があると捉えている。

Q. UU数が減少しているが、SaaS売上高、営業利益が伸びている理由は。

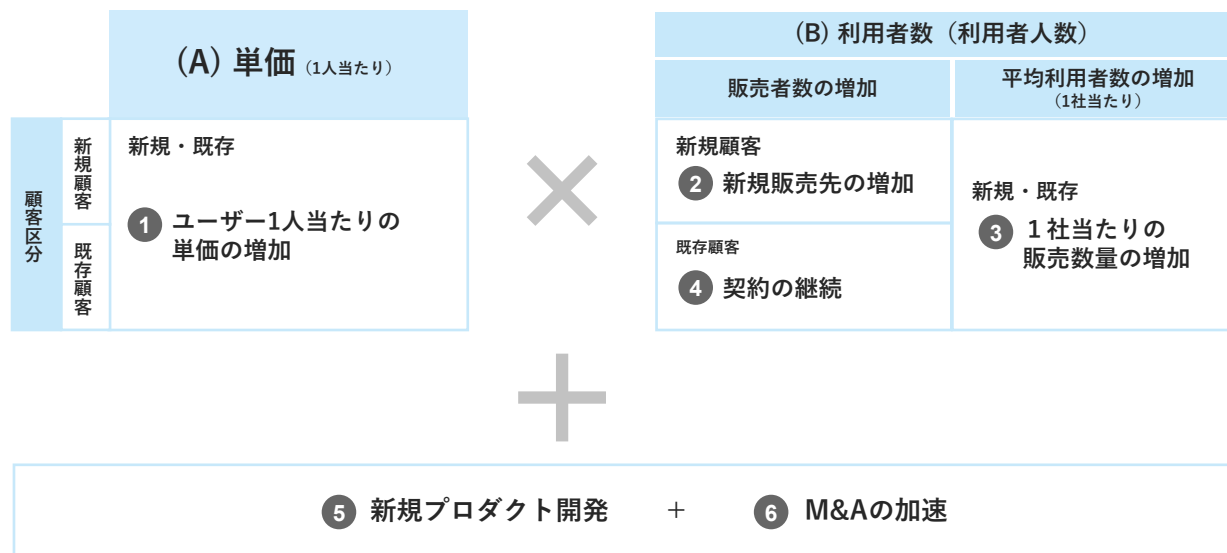
UU数の減少は、契約ライセンス数のボリュームが大きい大手企業の解約が主要因である。大手企業は、ライセンス数のボリュームが大きいことから、契約時に利用料金のディスカウントを行うケースが一部存在している。そうした企業はグロスMRRが大きくなく、直近での解約はこのような企業が多いため、解約による売上/営利への影響は限定的だった。契約社数の順調な伸び、既存顧客のアップセル/クロスセルが好調なため、累計の有料ライセンス数は右肩上がりが増えており、それに伴い売上、営利が成長している。また、当3Qから新規に2社が連結しているため、SaaS売上高及び利益の両面で寄与している。

3.

1. 2025年度 第3四半期 決算等の状況
2. 2025年度 第3四半期 KPIの状況
3. **主要トピックス**

成長戦略

- (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
- 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



プロダクト関連

- AvePoint Japan株式会社との業務提携及び「rakumoカレンダー for Microsoft 365」「rakumoコンタクト for Microsoft 365」を提供開始、「rakumoボード for Microsoft 365」の開発を開始
- AIアシスタント機能「rakumoエージェント」の開発が進行中。2026年度第1四半期中にリリース予定
- 「rakumo for GWS」においてAI アシスタント機能搭載等の大型アップデート実施に伴う料金改定を実施
- HRテック分野のプロダクト「aloop」は商談数が大手企業中心に3Q時点で86件まで積み上がっている状況
11月に大型の機能アップデートも実施し、今後は営業/マーケティング面の強化を実施

M&A関連

- スタートレ社を子会社化（WebサイトCMSの獲得、新規開拓営業力の強化、SMB向けの顧客基盤強化等を目的）
- エージェントシェア社を子会社化（HR領域におけるサービス拡充と「aloop」との高いシナジー発揮等を目的）

AvePoint Japan社との業務提携及びrakumo for Microsoft 365の提供

- Microsoft 365プラットフォームにてグループウェアSaaS「rakumo」シリーズの提供を行うことを目的として、Microsoft 365上でSaaSビジネスを行っており、知見と実績があるAvePoint Japan社と業務提携を実施
- 第1弾としてMicrosoft 365対応のrakumoカレンダー、rakumoコンタクトを9月に提供開始。2026年度上半期中にrakumoボードの提供も開始予定



強み

- Microsoft社との強固なパートナーシップ
- Microsoft 365のプラットフォームでのプロダクト開発力

業務提携

Microsoft 365
プラットフォームでの
サービスを共同開発

強み

- Google/Salesforce社との強固なパートナーシップ
- Google/Salesforceのプラットフォームでのプロダクト開発力
- rakumoシリーズのブランド力



第1弾として9月より

rakumoカレンダー、rakumoコンタクト
の提供を開始

当社のグループウェア市場を対象としたビジネスにおける影響

- 「rakumo for Microsoft 365」の提供により、国内のグループウェア市場の大部分に対してrakumoシリーズの提供が可能に

国内のグループウェア市場(※)

3,475億円

Google Workspace

 **rakumo** for Google Workspace

 Microsoft 365

 **rakumo** for Microsoft 365
Powered by  AvePoint

rakumo for Microsoft 365の提供サービスについて

- 「rakumo for Google Workplace」と同様のインタフェース・機能をMicrosoft 365上で実現



スケジュール管理

rakumo カレンダー for Microsoft 365

どの組織にもフィットする、使いやすいカレンダー

- 直感的に使えるUIでマニュアルいらず
- 複数人の予定が見やすい
- 運用管理やメンテナンスがラク

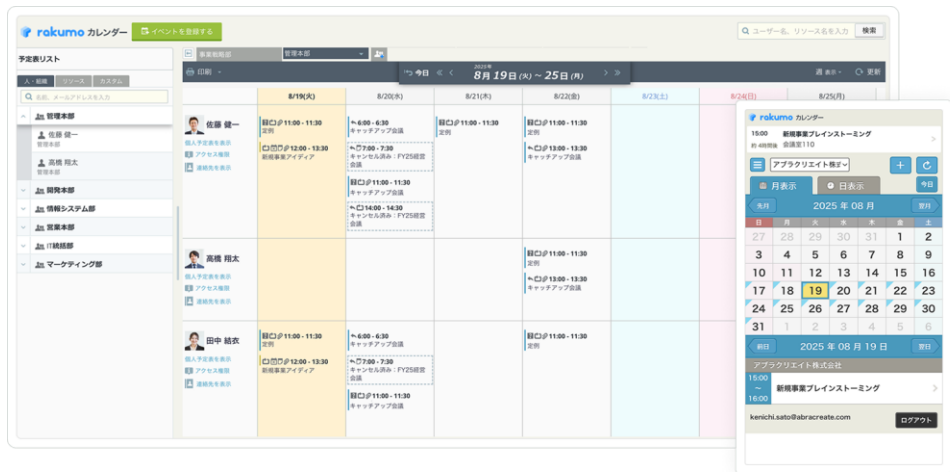


連絡先管理

rakumo コンタクト for Microsoft 365

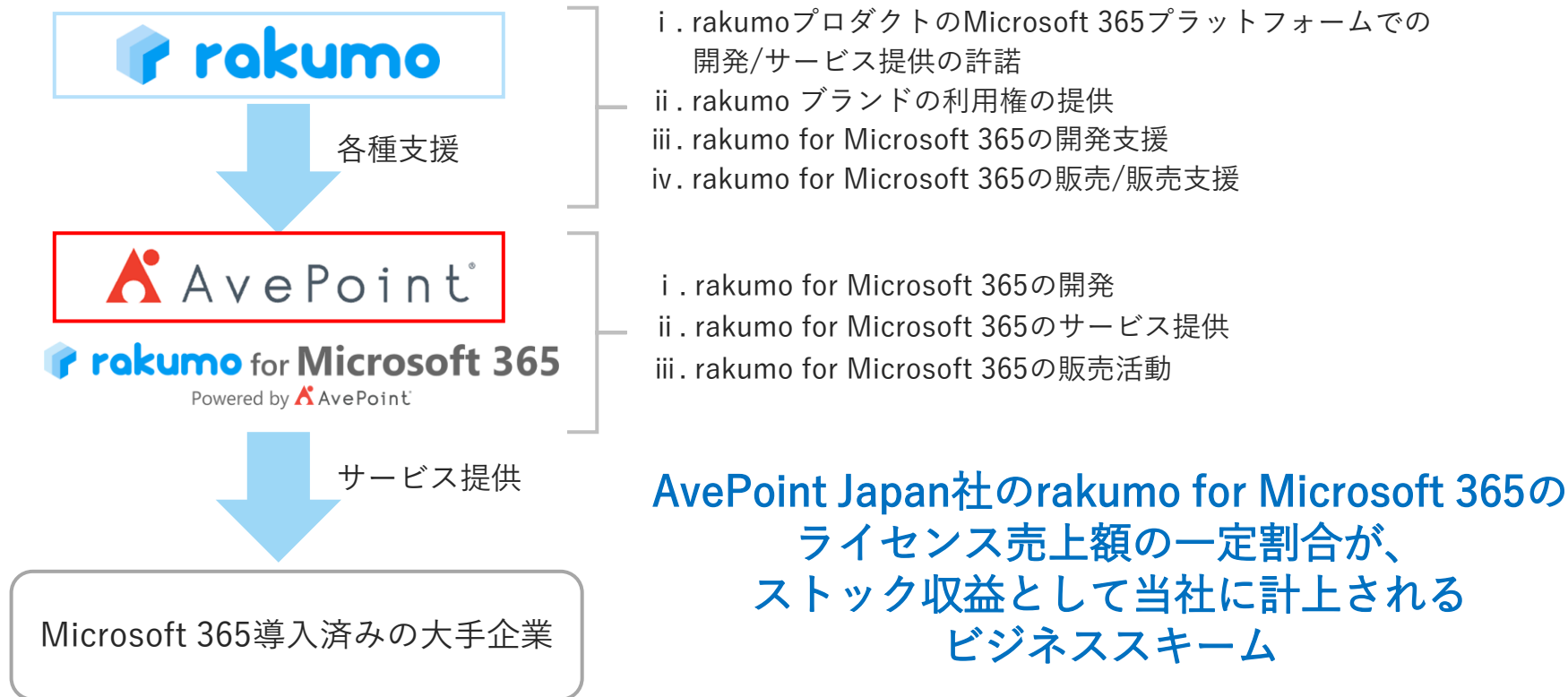
社員名簿として管理できる共有アドレス帳

- 管理者が一括で管理することができる組織アドレス帳
- スマホからメール・電話が可能
- クラウドなので端末に情報を残さずセキュリティも万全



「rakumo for Microsoft 365」のサービス提供/ビジネスのスキーム

- AvePoint Japan社に対して、Microsoft 365プラットフォームでの「rakumo」シリーズの開発/サービス提供を許諾し、開発/販売のノウハウ提供を含めた支援を当社が実施



【ご参考】AvePoint Japan株式会社の会社概要

- アメリカのAvePoint Inc.（2021年米国ナスダック市場上場）の子会社として2008年に会社設立。
以降、Microsoft 365などのクラウド環境におけるデータ管理、保護、移行に特化したソリューションを提供

社名	AvePoint Japan株式会社 
本社	東京都港区高輪 4-10-18 京急第一ビル 11 階
代表	代表取締役 塩光 献
設立	2008年6月
従業員数	87名（2025年8月末時点）
受賞実績	Microsoft Japan Partner Award受賞 (2022年, 2023年, 2024年)



日本市場に最適化した以下分野のソリューションを展開

ビジネスの柱



運用管理



データ保護



移行

AIを活用した「rakumo エージェント」について

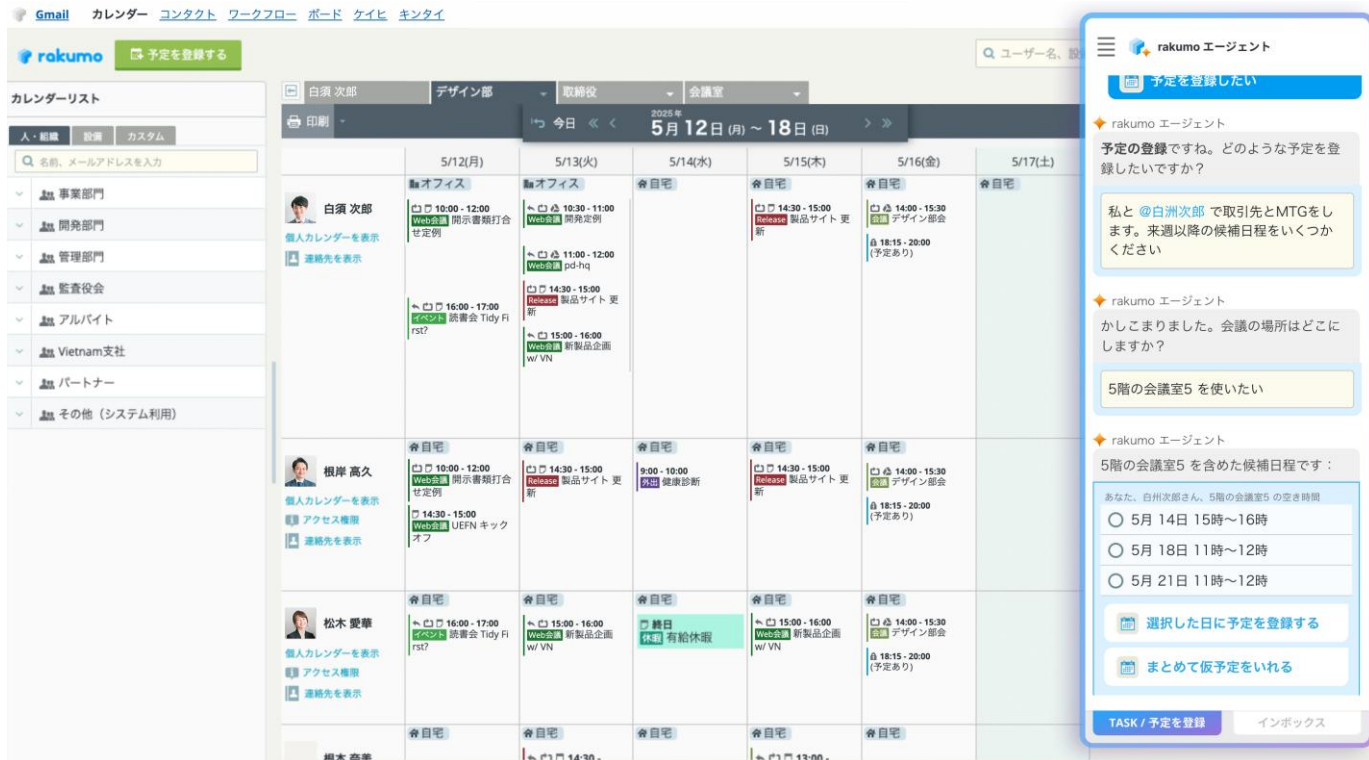
- 「rakumo for Google Workspace」に、Googleの高度なAI技術（Gemini、Vertex AIなど）を活用したエージェント機能を実装するための開発が進行中
- 2026年度第1四半期中にrakumoカレンダーで「rakumoエージェント」機能を実装予定



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】

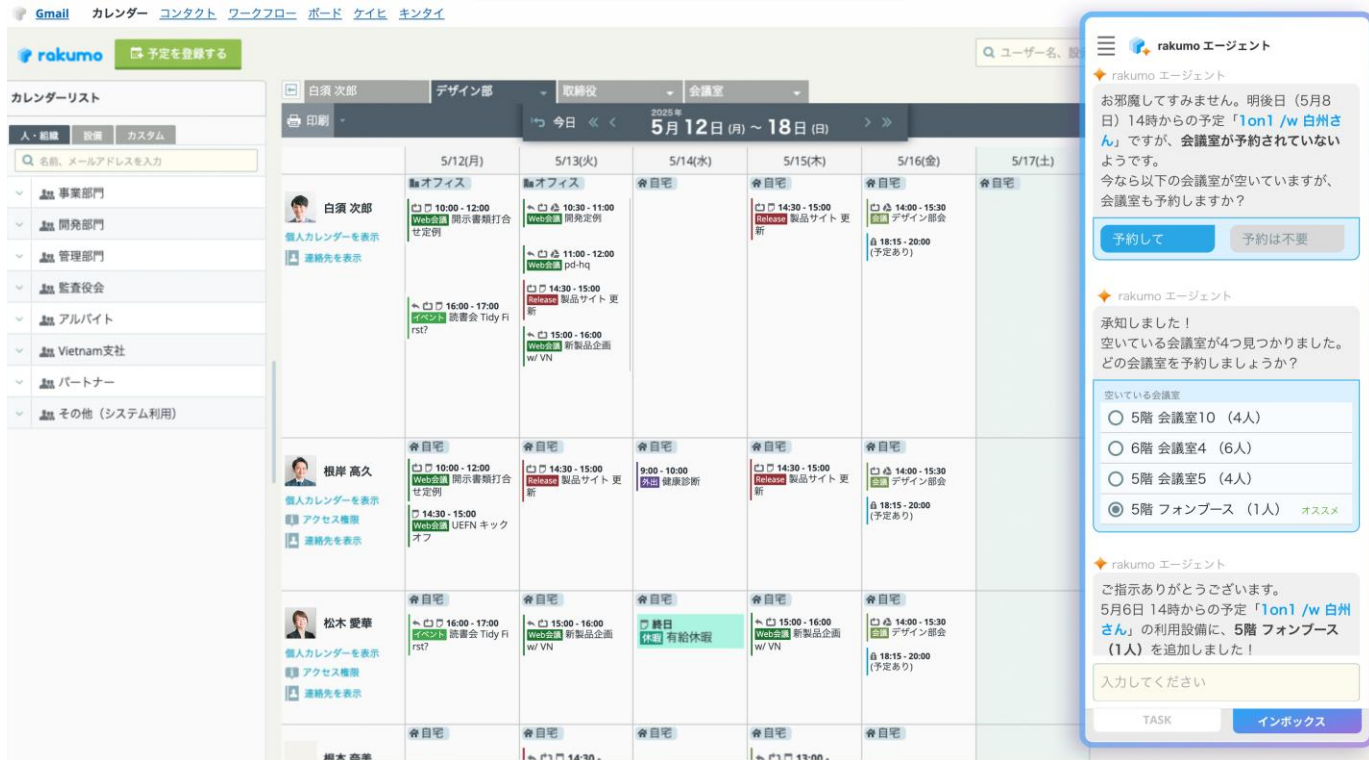


The screenshot displays the rakumo calendar application. On the left, a sidebar shows a 'カレンダーリスト' (Calendar List) with categories like '事業部門' (Business Department), '開発部門' (Development Department), '管理部門' (Management Department), '監査役会' (Board of Directors), 'アルバイト' (Part-time), 'Vietnam 支社' (Vietnam Branch), 'パートナー' (Partner), and 'その他 (システム利用)' (Others (System Use)). The main area shows a weekly calendar view for May 12-18, 2025. The calendar is organized by department, with '白須 次郎' (Shirasu Jiro) and '松本 健華' (Matsumoto Kenka) visible. The right-hand side features a chat window with an agent named 'rakumo エージェント'. The chat history shows a conversation about scheduling a meeting with '白洲次郎' (Shirashiro Jiro) for May 14, 15, or 21, 2025, at 15:00-16:00 in Room 5. The agent is currently online and ready to assist with scheduling.

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】



The screenshot displays the rakumo calendar interface. On the left, there's a sidebar with a 'Calendar List' (カレンダーリスト) and a search bar. The main area shows a calendar grid for the week of May 12th to 18th. The grid is organized by department (e.g., Design, Development) and lists events with their titles, times, and locations. A right-hand panel, titled 'rakumo エージェント' (rakumo Agent), provides notifications and recommendations. It includes a message from the agent about a room reservation issue and a list of available rooms with their capacities and costs.

Calendar List (Left Sidebar):

- 人・組織 (People/Organization)
- 設定 (Settings)
- カスタム (Custom)

Calendar Grid (Main Area):

	5/12(月)	5/13(火)	5/14(水)	5/15(木)	5/16(金)	5/17(土)
白須 次郎	10:00 - 12:00 Web会議 開発書籍打合せ 設定済	10:30 - 11:00 Web会議 開発定期	11:00 - 12:00 Web会議 pd-hq	14:30 - 15:00 Release 製品サイト 更新	14:00 - 15:30 Web会議 デザイン部会	
根岸 高久	10:00 - 12:00 Web会議 開発書籍打合せ 設定済	14:30 - 15:00 Release 製品サイト 更新	9:00 - 10:00 Web会議 健康診断	14:30 - 15:00 Release 製品サイト 更新	14:00 - 15:30 Web会議 デザイン部会	
松本 愛華	16:00 - 17:00 Web会議 読書会 Tidy F rst?	16:00 - 16:00 Web会議 新製品企画 w/ VN	16:00 - 16:00 Web会議 新製品企画 w/ VN	15:00 - 16:00 Web会議 新製品企画 w/ VN	14:00 - 15:30 Web会議 デザイン部会	

Agent Notification Panel (Right):

rakumo エージェント

お知らせです。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。どの会議室も予約しますか？

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

大幅アップデートに伴う一部 rakumo 製品の価格改定 [\(Link\)](#)

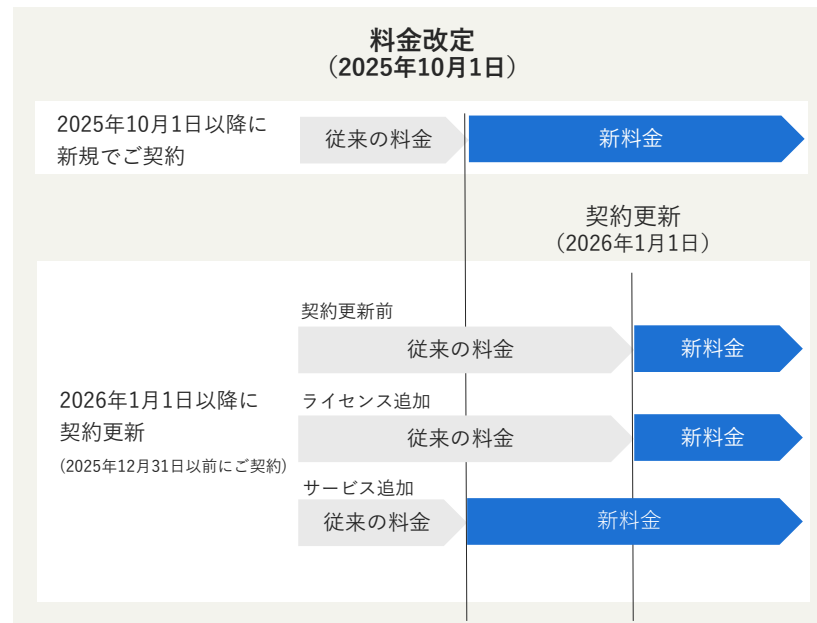
- 「rakumo for GWS」の大幅アップデートや、生成AIを活用した機能強化、複数の有償オプションの標準化等に伴い、下記スケジュールにて一部rakumo製品の利用料金改定を行うことを決定
- 価格改定による既存クライアントの売上増加効果は、主に2026年度から寄与し、フルに寄与するのは2027年度となる

従来の料金と改定後の新料金

	従来の料金 (1ユーザーライセンス / 月)	改定後の新料金 (1ユーザーライセンス / 月)
rakumo カレンダー	150円	200円
rakumo ボード	200円	300円
rakumo コンタクト	100円	130円
rakumo ワークフロー	300円	500円

	従来の料金 (1ユーザーライセンス / 月)	改定後の新料金 (1ユーザーライセンス / 月)
rakumo Basic パック (rakumo カレンダー / ボード / コンタクト / ワークフロー)	490円	680円 (通常料金 1,130円) 約40% OFF
rakumo Suite パック (rakumo カレンダー / ボード / コンタクト / ワークフロー / キンタイ / ケイヒ)	880円	1,100円 (通常料金 1,730円) 約37% OFF

新料金の適用時期



スタートレ社を子会社化：サービス・プロダクト全体の概要 [\(Link\)](#)

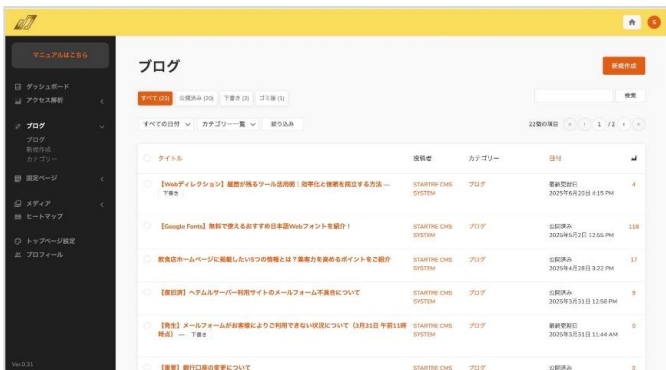
SaaSサービスとして独自開発のCMSを展開し、個人事業主や中小企業の集客や求人における課題解決を支援

【システムイメージ】



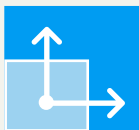
概要：STARTRE CMS

- 個人事業主、中小企業が顧客の集客、求人を行うために効果的なホームページをCMSで構築し提供
- 自社開発したCMSは、情報更新が簡単、動画を簡単に埋め込める、Instagramとの情報連携が可能、独自のヒートマップ分析機能などが特徴
- 累計3,100社以上への導入実績



スタートレ社を子会社化：M&Aを実現した意義

1 事業領域の拡大 (CMS領域への展開)



- 中計の注力方針である「新領域でのプロダクト展開」に沿い、スタートレ社の買収を通して、CMS領域でプロダクトを獲得

2 顧客基盤、開発力の活用 によるシナジー



- 相互の顧客基盤を活用したクロスセル
 - rakumo約2,500社の顧客網
 - 中部地域を中心としたスタートレ社の130社/上場クライアントが中心
- 開発力の活用：rakumo ベトナム拠点の開発リソースによるスタートレ社プロダクトの強化

3 中期経営計画値コミットメントの着実な実現



- スタートレ社の参画により、グループとしてARR 6億円規模、調整後EBITA※ 1.5億円規模の増加効果を期待

※ 「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

エージェントシェア社を子会社化：サービス・プロダクト全体の概要 [\(Link\)](#)

人材紹介会社（エージェント）と企業の人事部門向けに、3つのSaaSプロダクトと学生送客支援サービスの合計4つのサービスを提供



① 人材紹介会社向けアライアンスサービス

- 日本全国のエージェント同士で、それぞれが保有する求人・求職者の情報をマッチングし、成約率UPを実現
- リリース後3年で累計500社以上と契約、登録件数約5万件



② 企業と全国の人材エージェントを繋ぐ採用支援サービス

- AGENT SHAREの会員1,200名以上および全国25,000社の人材エージェントに求人を行いたい企業が一括依頼が可能。最短/最適な採用を実現



③ 人材紹介情報の一元管理システムサービス

- 人材紹介業務に特化した豊富な機能を搭載。AGENT SHAREと連携することで、他社が登録している求人・求職者も併せて管理が可能



④ 新卒採用強化型学生送客サービス

- 学生送客に強い多数の人材紹介会社とアライアンスを組むことで、圧倒的な学生集客力を実現

1 HR領域における プロダクト拡充



- 中計の注力方針である「新領域でのプロダクト展開」に沿い、5月にHR領域で初となるプロダクト「aloop」を提供開始
- 今回のM&Aで、HR領域で複数のクロスセル可能なプロダクトを拡充

2 顧客基盤、開発力の活用 によるシナジー



- 相互の顧客基盤を活用したクロスセル
 - rakumo約2,500社の顧客網
 - エージェントシェア累計559社契約
- 開発力の活用：rakumo ベトナム拠点の開発リソースによるエージェントシェア社プロダクトの強化

3 中期経営計画値コミットメントの着実な実現

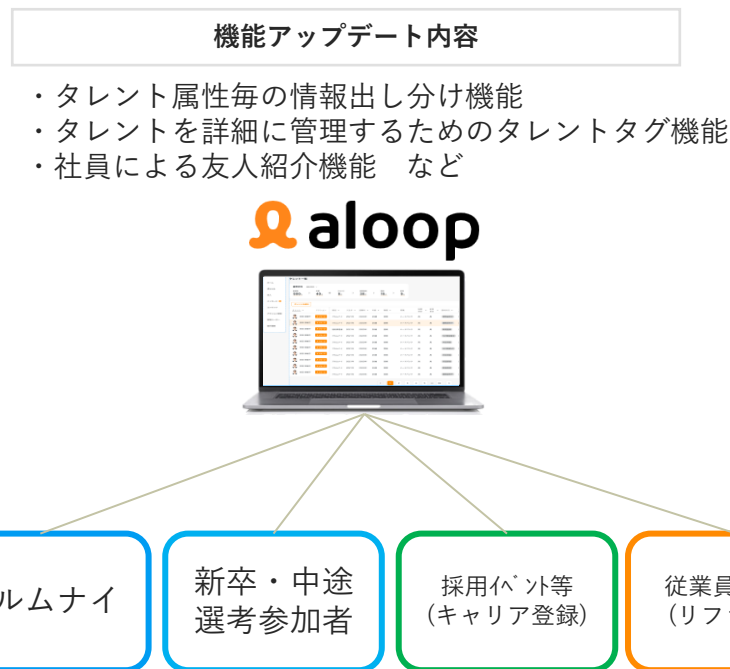
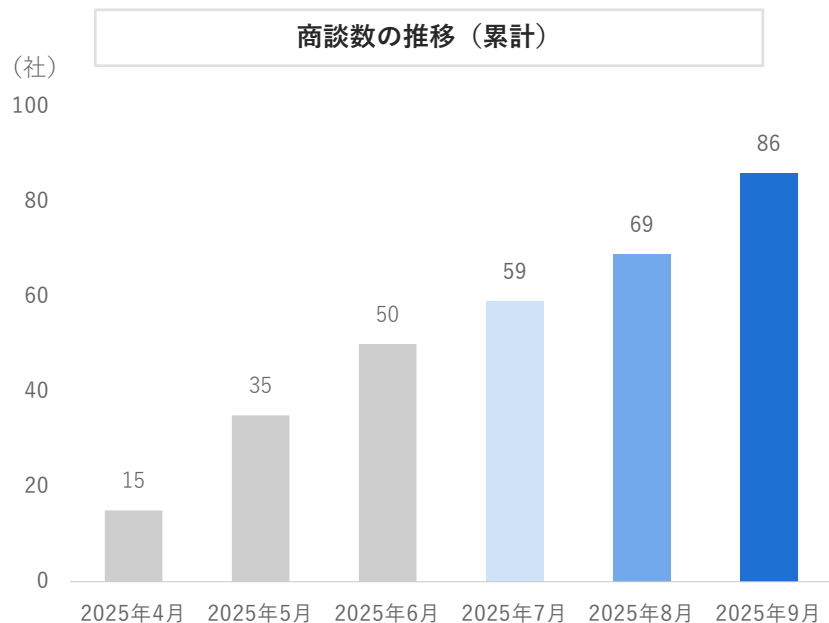


- エージェントシェア社の参画により、グループとしてARR 1.5億円規模、調整後EBITA※ 1.0億円規模の増加効果を期待

※ 「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

HRテック分野の取り組みの進捗について

- 2Qに正式サービスを開始したタレントプールSaaS「alooop」は大手企業を中心に営業活動を行っており、3Q時点で累計商談数86件、うち4Qに受注が見込める案件が複数ある状況
- 11月に退職者（アルムナイ）以外のタレント（採用選考参加者、従業員の友人など）の管理や情報配信、リファラル採用を促進する大型の機能アップデートを実施



Q. スタートレ社及びエージェントシェア社のPMIの進捗状況について教えてもらいたい。

スタートレ社については、rakumo開発チームと連携したプロダクトや機能の開発による製品力の強化、rakumoの信用力による信販会社の増加、各社の顧客間でのクロスセルの実行、価格面の見直しの検討、rakumo営業チームと連携した営業力の強化などを実施している。また、エージェントシェア社については、各社の得意先間でのクロスセルの実行、パソナ社との連携による拡大、rakumo開発チームと連携したプロダクトや機能の開発による製品力の強化など幅広く進めている。

Q. 再度rakumo製品の価格改定を発表した後の得意先からの反応はどうか。

各クライアントへの説明を進めている状況ではあるが、現状ご理解を頂けている状況である。今回は組織のさらなる業務効率化に貢献する目的で、「rakumo for Google Workspace」の大幅アップデートや、生成AIを活用した機能強化、有償オプションの一部標準化などrakumo製品自体の大型の強化を行うことを背景としているためと考えている。

Q. 生成AI機能をリリースしたが、その後クライアントからの評判はどうか。

さらに多くのお客様から利用してもらっており、関連セミナーを開催したが多くの申し込みをいただき、高い関心と期待をいただいているものと考えている。また、AIアシスタント機能「rakumoエージェント」や、その他のAI機能を開発・リリースすることで、今後もできるだけ多くのお客様の業務効率化に寄与すべく引き続き開発を進めている状況。

Q. rakumo for Microsoft365リリース後の反響はどうか。

AvePoint Japan社と連携の上で営業活動を進めており、26年度での本格的な受注に向けて順調に進んでいるものと考えている。また、rakumoでは開発費が掛からないスキームとなっていることから、来年度からの本格的な収益化を目標としている。



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。