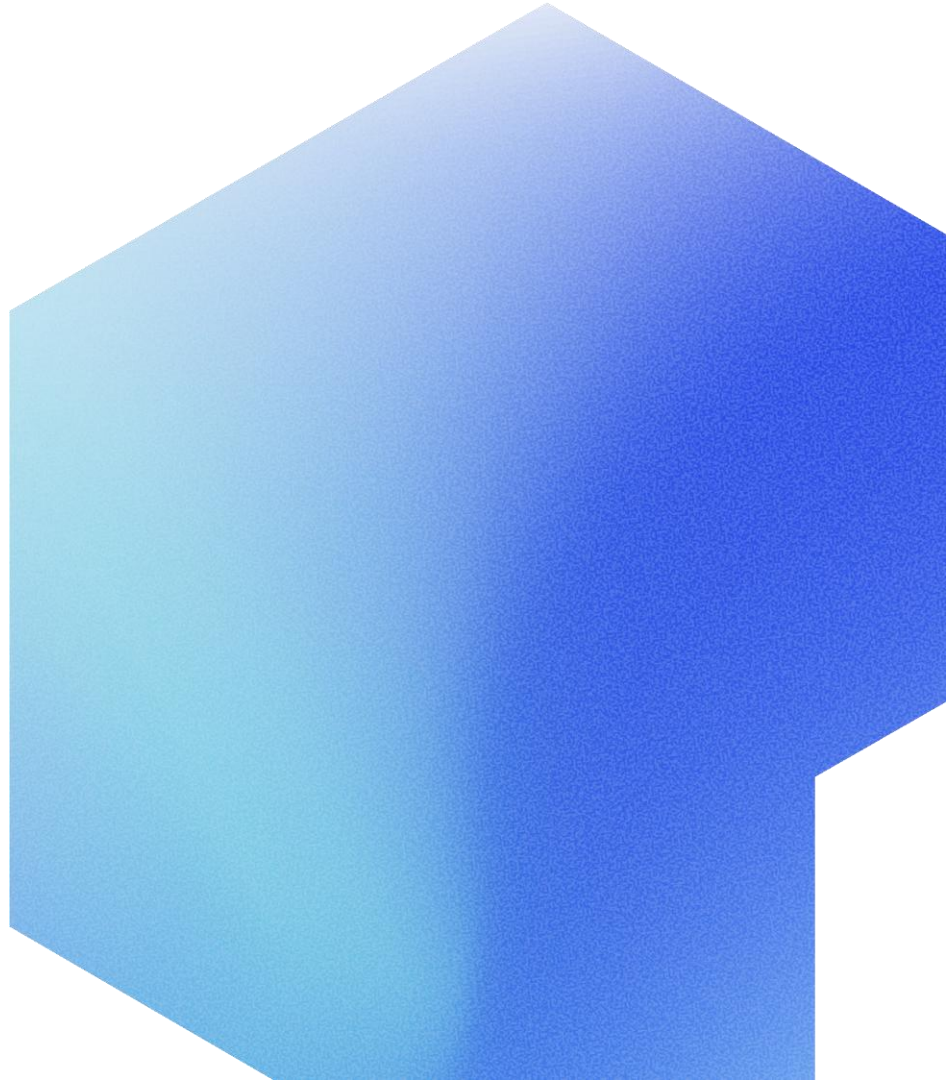


IR Presentation

2025年12月期
通期決算説明資料

2026年2月12日 | 東証グロース 4060



ARR ^(※1)

21.5億円

(YoY+41.6%)

ARPU ^(※2)

843千円

(YoY+37.2%)

有料ライセンス数

124万ID

(YoY+1.3%)

ライセンス売上高

17.9億円

(YoY+28.7%)

調整後EBITA ^(※3)

5.9億円

(YoY+ 34.0 %)

営業利益

4.3億円

(YoY+ 11.6 %)

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

2. Average Revenue Per User。2025年12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費用等）」として算出

2025年度 通期 決算概要

- rakumoサービスの売上高が1,415百万円と前期比で17.3%増と順調に推移
- rakumoサービスの成長・価格改定効果を主因として、調整後EBITA (※)は585百万円（同34.0%増）、営業利益は428百万円（同11.6%増）と大幅な増益を達成
- 調整後EBITAマージンは32.0%（同1.8pt増）と大幅上昇するも、営業利益率は23.4%（同3.2pt減）と減少
- クライアント数は継続的に増加、有料ライセンス数及びユニークユーザー数は前期比で増加と回復
- 25年度業績予想を達成（売上高+218百万円、営業利益+28百万円、調整後EBITA +85百万円）

主要トピックス

- 大型アップデート実施に伴う価格改定が25年10月より開始し、大きな解約もなく順調に進捗
- 「rakumoボード for Microsoft 365」を26年2月2日より提供開始。大手2社との代理店契約を締結
- AIアシスタント機能「rakumoエージェント」を26年2月9日にリリース
- 秋田県庁様等の大型自治体案件の獲得、業界特化型マーケティング施策が好調に推移
- 株主優待制度の新設を発表。配当＋優待での総還元率の上昇を目指す

※ 「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費用等）」として算出

2026年度 業績予想 及び 中期経営計画の進捗状況等

2026年度 業績予想

- 売上高は2,330百万円と27.3%と大幅な増収を見込む。これは、主に26年度から本格的に開始する価格改定効果、「rakumo for Microsoft 365」の拡販、自治体施策等によるrakumoサービスの成長等による
- 調整後EBITAは770百万円、営業利益は550百万円とそれぞれ31.5%と28.5%の大幅な増益を見込む
- 原価率△0.6 ptの改善、販管費率は+0.4ptの上昇を見込む

中期経営計画の進捗状況等

- 大型アップデート実施に伴う価格改定が26年1月より既存顧客にて開始。売上高及び利益の両面での貢献を企図
- 当期好調だった自治体案件について26年度においても複数の大型案件の受注が見えている状況
- AvePoint Japan社や代理店と連携した「rakumo for Microsoft 365」の拡販を企図
- 外部パートナーと連携したダイレクトアプローチによる、より積極的なM&A案件の発掘に注力
- 当期グループ化した2社のPMIによるシナジー創出・利益貢献を企図
- 成長投資を第一とするも、株主還元施策をバランス良く実行していくことを目指していく

※ 「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費用等)+株主優待費用」として算出。

なお、株主優待制度の新設に伴い、26年度より調整項目に株主優待費用を追加（詳細は2026年2月12日公表の適時開示資料「株主優待制度の新設に関するお知らせ」を参照）

1. 会社概要・事業概要
2. 2025年度 通期 決算等の状況
3. 2025年度 通期 KPIの状況
4. 2026年度 業績予想
5. 主要トピックス
6. 中期経営計画の進捗状況
7. Appendix

1.

1. 会社概要・事業概要
2. 2025年度 通期 決算等の状況
3. 2025年度 通期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. 2026年度 業績予想
6. 中期経営計画の進捗状況
7. Appendix



仕事をラクに。オモシロく。

企業における業務の生産性・効率性（働き方）
の向上に貢献するサービスを、
クラウド上でサブスクリプション型の
ビジネスモデルで提供

会社名	rakumo 株式会社
代表取締役社長	清水 孝治
設立日	2004年12月17日
本社所在地	東京都東京都千代田区麹町3-2 垣見麹町ビル6階
上場市場	東京証券取引所グロース（証券コード：4060）
資本金	400,629千円（2025年12月末現在）
従業員数	約130名（2025年12月末現在）（連結）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ rakumo製品、alooop製品の開発・販売・ 情報通信機器、ソフトウェアの販売・ 上記に付随した導入支援サービス
グループ会社	株式会社gamba/株式会社スタートレ/株式会社エージェン トシェア/RAKUMO COMPANY LIMITED（ベトナム）

役員の紹介

経営・事業ノウハウ、IT技術、財務税務など、バランスの取れた体制を構築（来期予定）



清水 孝治

代表取締役社長 グループCEO

2001年 ニフティ株式会社 入社
2014年 Jibe Mobile株式会社（現Automagi(株)）入社
2014年 同社 取締役
2021年 SREホールディングス株式会社 入社
2023年 同社 常務執行役員
2024年 当社入社 事業担当執行役員COO
2025年 当社 代表取締役社長（現任）

代表取締役がこれまで培った以下の経験や実績を、中計の実行力に転換

1. SaaS事業/AI事業での新規事業開発/推進
2. M&A及びPMI
3. 法人営業を中心とした営業業務全般



石田 和也

取締役CTO プロダクト部長

2005年 株式会社アイ・デザイン・システムズ
（現株式会社ディー・ビー・アイ）入社
2010年 当社入社
2020年 当社執行役員プロダクト部長
2022年 当社取締役CTO兼プロダクト部長（現任）

石曾根 健太

取締役CFO

2013年 有限責任 あずさ監査法人入所
2022年 当社入社 経営管理部長
2024年 当社執行役員経営管理部長
2024年 当社取締役CFO（現任）



社外役員（取締役/監査役）

金子 昌史

2024年 当社取締役（現任）

主な経歴：アドバンテッジアドバイザーズ(株)ディレクター

秦 美佐子

2019年 当社常勤監査役（現任）

主な経歴：優成監査法人（現太陽）、秦美佐子事務所設立 所長

野口 誉成

2017年 当社監査役（現任）

主な経歴：日本オラクル、CARTA HOLDINGS常勤監査役

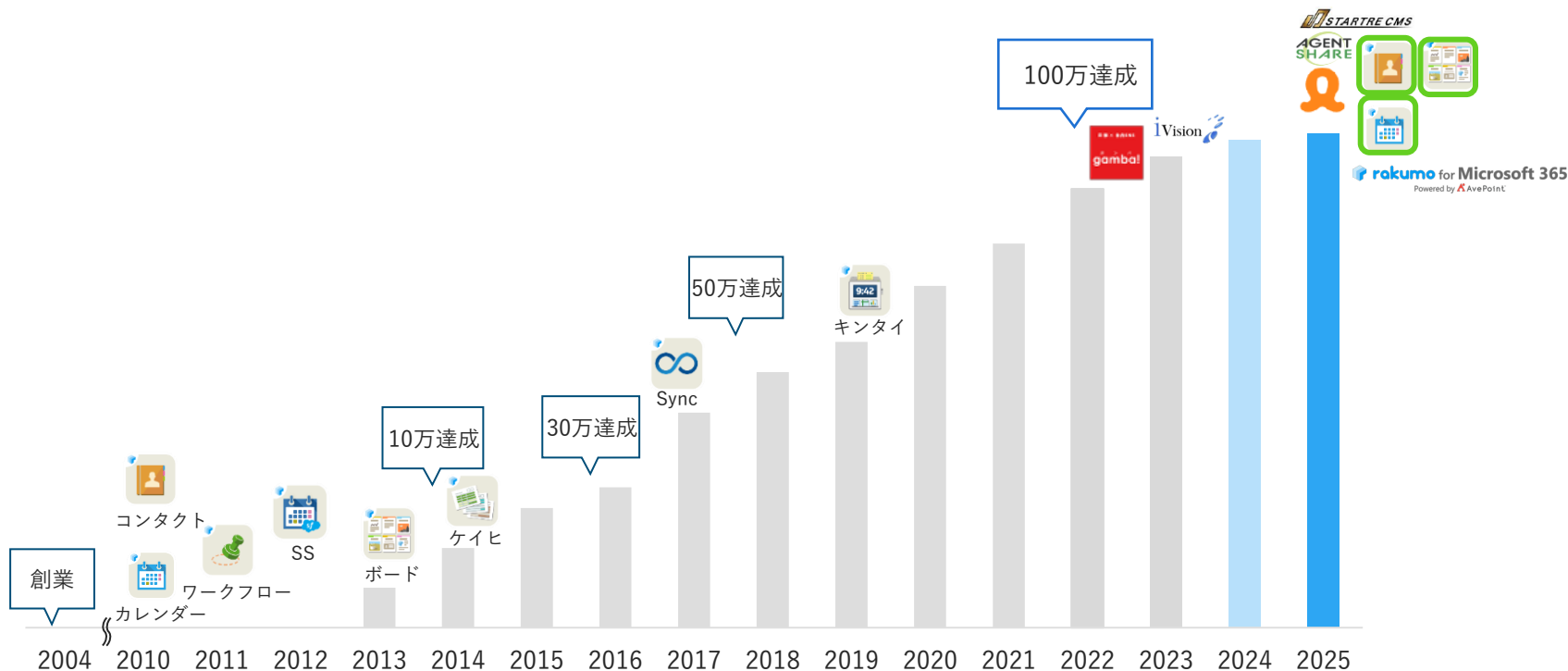
中野 玲也

2024年 当社監査役（現任）

主な経歴：森・濱田松本法律事務所 パートナー

沿革（開発製品及びライセンス数の推移）

- 2010年にrakumoサービスを開始し、以降堅調な増加を続け、ライセンス数は2025年12月末に約124万にまで拡大
- 2022年からプロダクトを保有する企業のM&Aを開始し、これまで4社を買収しrakumoサービス以外のプロダクトを拡充
- 2025年度の調整後EBITAは585百万円（調整後EBITAマージン32.0%）、連結営業利益は428百万円（営業利益率23.4%）とそれぞれ過去最高益を更新



事業の概要（rakumoサービス）

- 「Google Workspace」、「Sales cloud」、「Microsoft 365」のプラットフォームをより使いやすく、足りない機能を追加することで、オフィスツールをより楽にご利用いただくためのアドオンツールを提供

rakumo for Google Workspace

Google Workspace のユーザー管理等の基盤を共通利用
グループウェア領域のサービスを提供

勤怠管理
rakumo キンタイ

業務・申請
rakumo ワークフロー

経費精算
rakumo ケイビ

スケジュール管理
rakumo カレンダー

社内掲示板
rakumo ボード

連絡先管理
rakumo コンタクト

rakumo for Salesforce

Salesforce を使いやすいグループウェアに進化させる
クラウド拡張ツールを提供

rakumo ソーシャル
スケジューラー
カレンダー

rakumo Sync
カレンダー

rakumo for Microsoft 365
Powered by AvePoint

Microsoft 365 のユーザー管理等の基盤を共通利用
グループウェア領域のサービスを提供

スケジュール管理
rakumo カレンダー

社内掲示板
rakumo ボード

連絡先管理
rakumo コンタクト



より使いやすく、より多くの機能を



Google Workspace

資料作成

連絡

データ検索

セキュリティ

Google Workspace
PREMIER
Co-sell & Services Partner

Sales Cloud

ユーザー管理

認証

セキュリティ機能

available on AppExchange

AvePoint
rakumo for Microsoft 365でのサービスの
共同開発・販売に関する業務提携契約

Microsoft 365

- 日本市場で大きなシェアを獲得している「Google Workspace」「Microsoft 365」は、共同編集作業の容易さ、AI機能が優れているが、日本企業にとっての使いやすさは国産グループウェアに劣後
- 国産グループウェアの特長である日本企業にとっての使いやすさを追求したUI/UX、機能を、海外グループウェアに付加できるのがrakumoサービスの特長であり強み
- サブスクリプション型の課金システムで、解約率が低く（25年4Q実績で解約率0.67%）、利益が積層的に積み上がっていく安定的な拡大が見込める

国産グループウェア

 サイボウズ Office / desknet's NEO

- 社内業務フローに強い



- 社内ポータル重視



- 稟議申請が簡単



- 日本式の機能が豊富



海外グループウェア

Google Workspace / Microsoft 365

- 共同作業に強い



- 他SaaSとの連携に強い



- クラウド/AIが充実



- セキュリティが堅牢



rakumo キンタイ



rakumo ワークフロー



rakumo ケイヒ



rakumo カレンダー



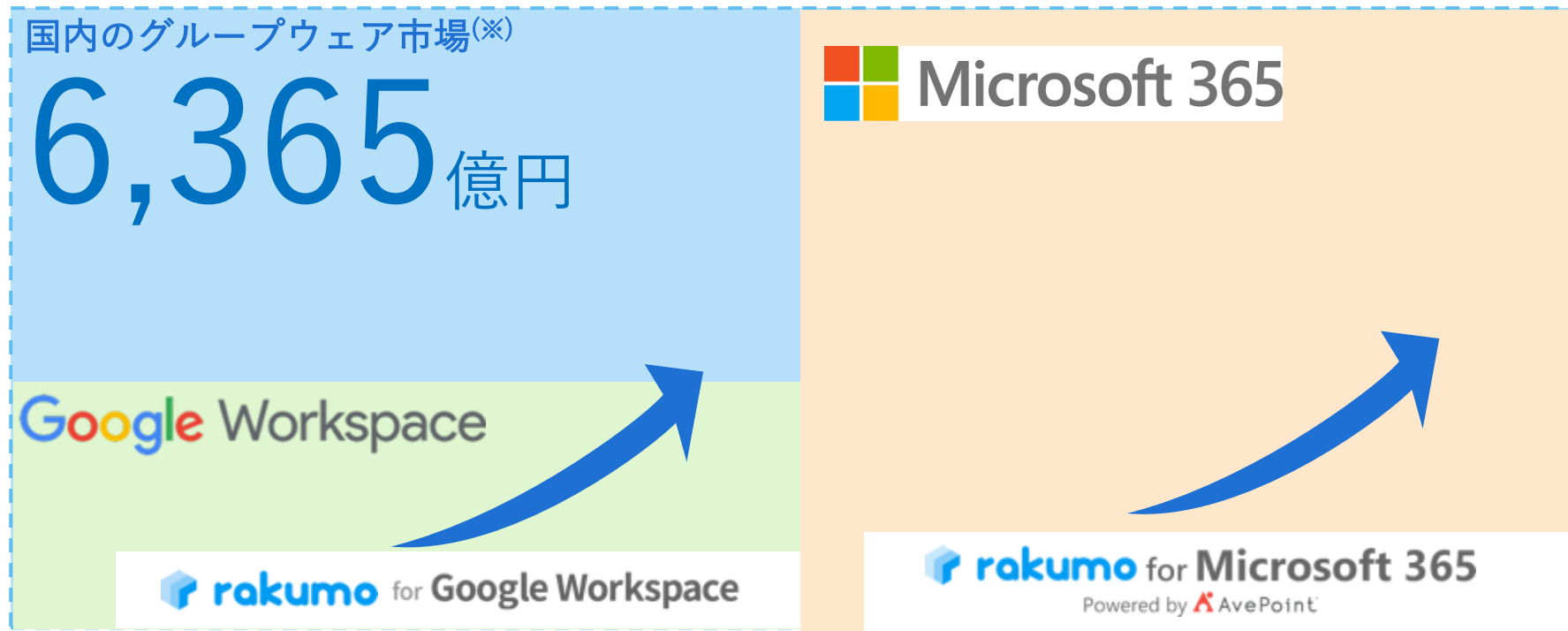
rakumo ボード



rakumo コンタクト

rakumoサービスの市場規模について

- 国内のグループウェア市場は25年度6,365億円、28年度には7,401億円まで成長（25年度対比+16.3%）
- Google/Microsoftの2社で93%(※)の市場シェアを占める。両社のグループウェアを導入した企業が、日本企業特有の使い勝手/機能を求める際に当社のプロダクトが導入されるため、市場における当社プロダクトの成長余地は大きい。



主要な契約企業（一部抜粋）

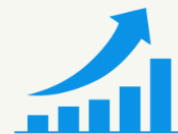
rakumoサービスは、業種・規模・業態を問わず様々な企業で導入されています。



ユーザー数

1,240,000

ライセンス



契約社数

2,600

社



継続率

99

%

(2025年12月末時点)

事業の概要（その他のサービス）

HR、経営企画・IR、マーケティング及びコミュニケーション等の各領域にてサービスを提供

HR

退職者や企業と接点を持ったすべての人材を一元管理できる、
パソナと rakumo が共同開発したタレントプール管理ソリューション

人材管理・採用支援ソリューション



採用のための動画の撮影・編集、動画プレイヤーの提供

SmartVision® HR

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を提供



経営企画・IR/マーケティング

投資家向けの決算説明会の動画配信など、
サブスクリプション型リカーリングビジネスモデルにて提供

SmartVision® IR

SmartVision®

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



コミュニケーション/その他

社内SNS型日報共有アプリを
サブスクリプション型リカーリングビジネスモデルにて提供



必要な教育、会社や商品ごとのマニュアル等をクライアント側で制作、
動画で学ぶことが可能となる動画マニュアルシステムを提供



ベトナムを拠点に受託開発及び
ラボ型のシステム開発サービスを提供

ITオフショア開発サービス

2.

1. 会社概要・事業概要
- 2. 2025年度 通期 決算等の状況**
3. 2025年度 通期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. 2026年度 業績予想
6. 中期経営計画の進捗状況
7. Appendix

2025年度 通期 決算サマリー

- 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、1,830百万円（前期比26.8%増）と継続的に成長
- 調整後EBITAは585百万円（同34.0%増）、営業利益は428百万円（同11.6%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）、のれん償却費等を主因として増加
- 25年度業績予想を達成（売上高+218百万円、営業利益+28百万円、調整後EBITA +85百万円）。修正後通期予想も概ね達成

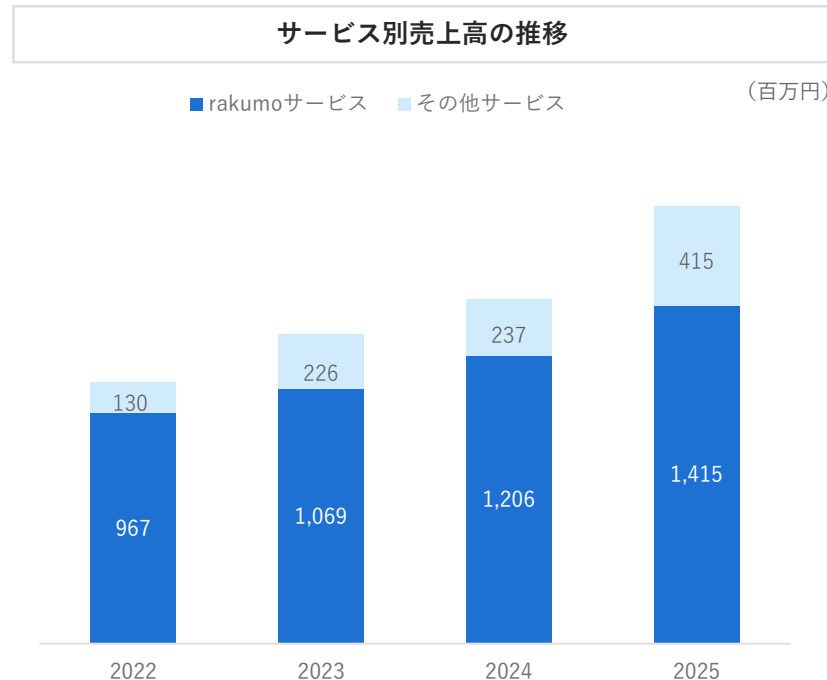
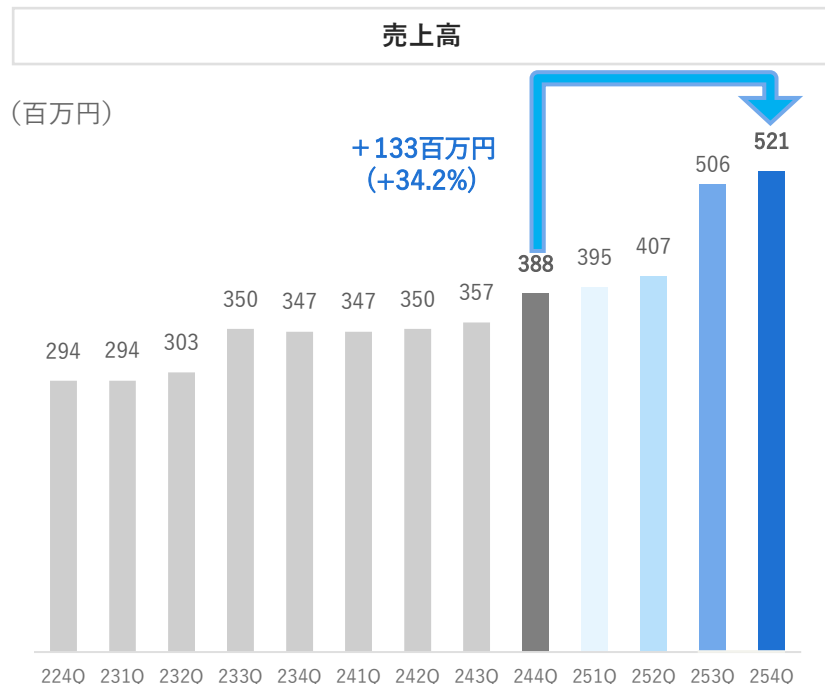
	2024年 通期実績 (百万円)	2025年 通期実績 (百万円)	前期比 増減率	前期比 改善point	2025年 通期予想 (百万円)	通期予想 達成率
売上高	1,443	1,830	26.8%	－	1,841	99.4%
（rakumoサービス※1）	1,206	1,415	17.3%	－	－	－
（その他サービス）	237	415	75.1%	－	－	－
売上原価	492	541	9.9%	－	543	99.5%
（売上原価率）	34.1%	29.6%	-	△4.5Pt	29.5%	－
販管費	567	860	51.6%	－	869	99.0%
（販管費率）	39.3%	47.0%	-	+7.7Pt	47.2%	－
調整後EBITA※2	436	585	34.0%	－	590	99.1%
（調整後EBITAマージン）	30.2%	32.0%	-	+1.8Pt	32.1%	－
営業利益	383	428	11.6%	－	427	100.1%
（営業利益率）	26.6%	23.4%	-	△3.2Pt	23.2%	－
経常利益	375	428	14.0%	－	423	101.2%
（経常利益率）	26.0%	23.4%	-	△2.6Pt	23.0%	－
当期純利益	253	272	7.6%	－	260	104.5%
（当期純利益率）	17.5%	14.9%	-	△2.6Pt	14.2%	－

※1 「rakumoサービス売上高=rakumo単体ライセンス売上高+rakumoソリューション売上高」として算出

※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費用等）」として算出

売上高の推移及びサービス別売上高割合

- 2025年度通期における売上高は、24年4月に開始した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、rakumoサービス※が1,415百万円（前期比17.3%増）、売上高全体は1,830百万円（同26.8%増）と大幅増収
- なお、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の重要性が低くなったこと、rakumoサービスの重要性が高まったこと等から、サービス別売上高の区分を変更

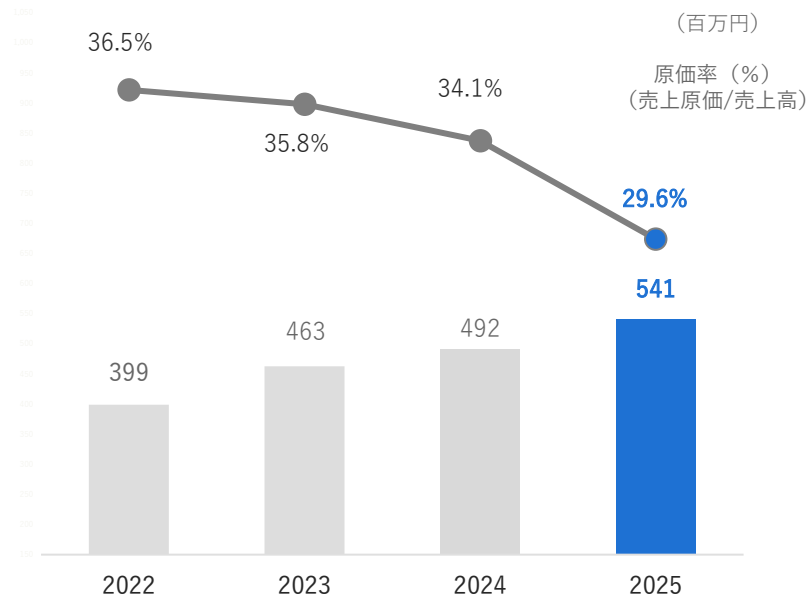


※「rakumoサービス売上高=rakumo単体ライセンス売上高+rakumoソリューション売上高」として算出

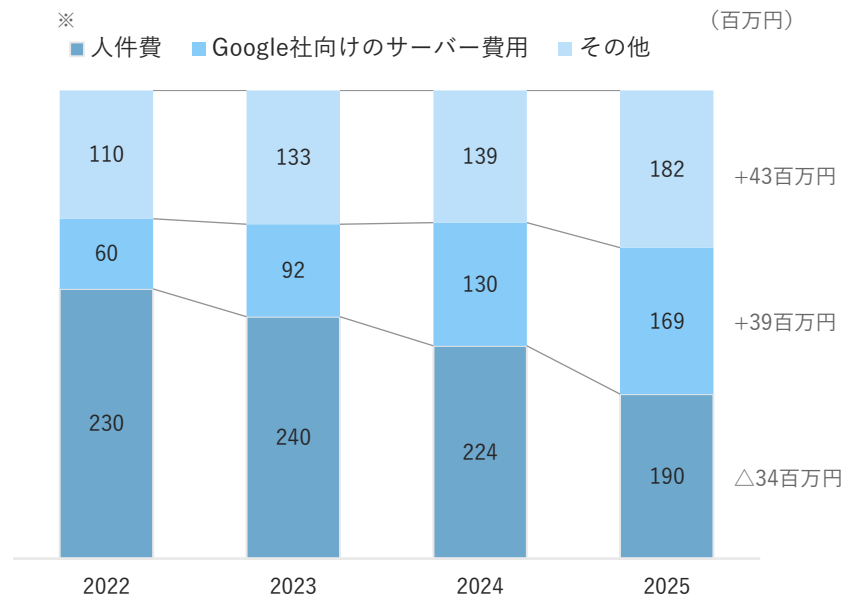
売上原価の推移及び構成

- 主な増減内容は、人件費は△34百万円減少したものの（他勘定振替高の増加（原価減少要因）+53百万円、ソフトウェア減価償却費の減少△17百万円、労務費の増加+35百万円）、Google向けサーバー費用の増加+39百万円、その他新規に連結した2社の影響で増加。一方で、**原価率は29.6%とさらに改善（前期比4.5pt減）**
- なお、売上原価における重要な要素として、「人件費」「Google向けサーバー費用」「その他経費」の3区分に再定義（「地代家賃+共益費」「プラットフォーム利用料」は「その他経費」に含む）

売上原価及び原価率



売上原価項目の推移

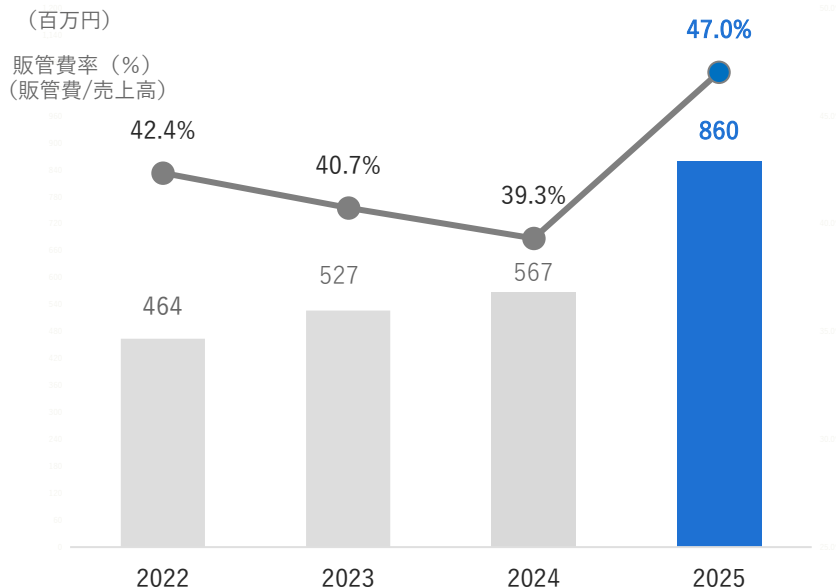


※ 人件費を「労務費 - 他勘定振替（ソフトウェア資産計上及び研究開発費）+ソフトウェアの減価償却費+通勤費」として計算しております。

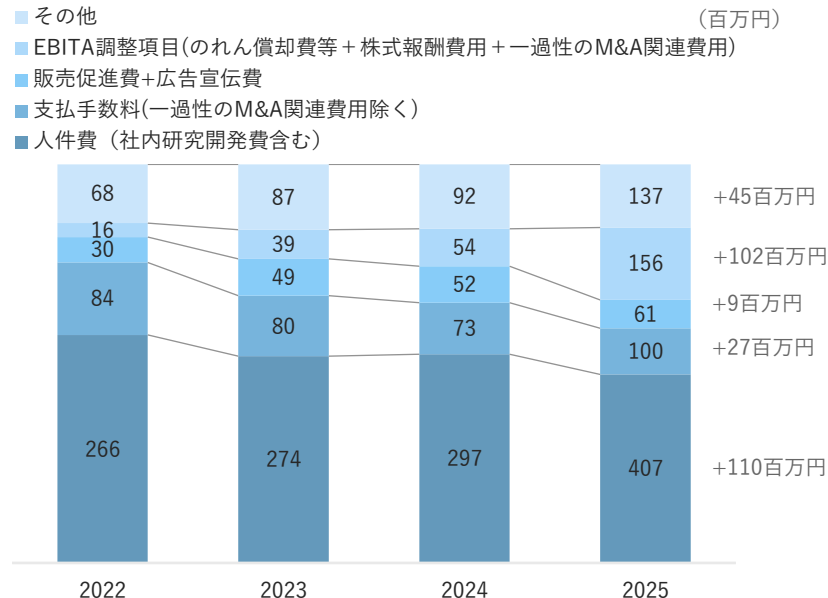
販管費の推移及び構成

- 主な増減内容は、人件費+110百万円（新規連結2社を含む人員増、ベースアップ等）、のれん等償却費+63百万円、支払手数料+27百万円、一過性のM&A関連費用+25百万円、株式報酬費用+15百万円
- 販管費率は47.0%とのれん償却費等を含む新規連結による影響が大きく、前期比で7.7pt上昇
- なお、販管費における重要な要素として、「人件費」「支払手数料」「販促費+広告宣伝費」「EBITA調整項目」「その他」の5区分に再定義（「地代家賃+共益費」「業務上のシステム利用料等」は「その他経費」に含む）

販管費及び販管費率



販管費項目の推移

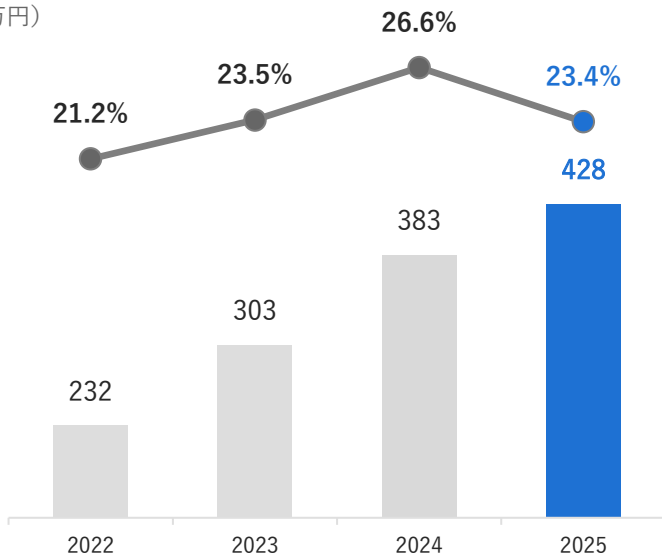


営業利益及び調整後EBITA

- 売上高の増加及び高い限界利益率を主因として、調整後EBITAは585百万円（前期比34.0%増）、営業利益は428百万円（同11.6%増）と大幅増益
- 調整後EBITAマージンは、32.0%（同 1.8 pt増）と過去最高を更新。営業利益率は23.4 %とのれん償却費負担の影響もあり3.2 pt減少したものの、新規連結した2社のPMIを進めていくことで上昇を企図

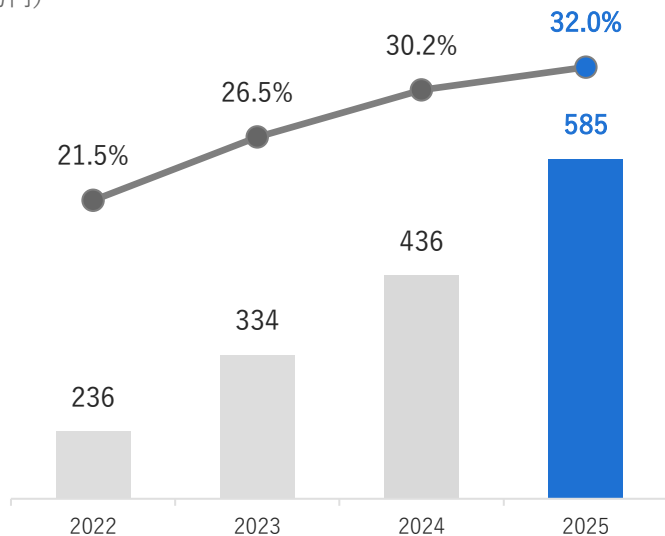
営業利益及び営業利益率

（百万円）



調整後EBITA※及び調整後EBITAマージン

（百万円）



※「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費用等）」として算出

2025年12月期 通期 連結BSサマリー

- 資産合計は4,170百万円と、前連結会計年度末に比べ1,135百万円増加。主にのれん等が1,368百万円増加、現預金が466百万円減少
- 負債合計は2,283百万円と、前連結会計年度末に比べ883百万円増加。主に有利子負債が716百万円、契約負債が80百万円増加
- 純資産合計は1,887百万円と、前連結会計年度末に比べ253百万円増加。主に純利益272百万円、支払配当金34百万円等

	2024年12月末 (百万円)	2025年12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	2,013	△378	△15.8%
（現預金）	2,284	1,818	△466	△20.4%
（売掛金）	51	168	117	230.2%
固定資産	636	2,151	1,516	237.9%
有形固定資産	19	32	13	61.4%
無形固定資産	537	2,008	1,471	273.7%
（のれん＋顧客関連資産）	438	1,806	1,368	312.0%
（ソフトウェア（仮勘定を含む））	98	201	103	103.6%
投資その他の資産	79	110	32	39.9%
繰延資産	8	5	△3	△29.5%
資産合計	3,035	4,170	1,135	37.4%
流動負債	820	1,101	281	34.2%
（買掛金）	45	61	16	33.9%
（契約負債）	613	693	80	13.1%
固定負債	580	1,182	602	103.7%
負債合計	1,400	2,283	883	63.0%
純資産合計	1,634	1,887	253	15.4%
負債純資産合計	3,035	4,170	1,135	37.4%
有利子負債（転換社債型新株予約権付社債含む）	500	1,216	716	143.2%

Q. 売上高全体で+26.8%と大幅な増収となった理由を教えてください。

rakumoサービスにおいては、主に前期から進めているrakumo製品の価格改定が順調に進捗した影響が大きい。また、その他サービスでは、3Qからスタートレ社及びエー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29.6%とYonYで4.5pt改善している理由は。

主に以下の理由で、売上原価は上昇（+9.9%）したものの、売上高が大きく上昇（+26.8%）したことから、売上原価率が改善した。

①Google向けサーバー費用の増加+39百万円（利用量の上昇や大幅な円安の進行による）

②労務費の増加+35百万円（M&Aによる新規連結、ベースアップ等）

なお、労務費は増加したものの、rakumoエージェントを始めとする機能開発に工数が掛かったことで、ソフトウェア資産の計上（他勘定振替高の増加）をしたことによる影響も大きかった。

Q. 販管費率が47.0%とYonYで+7.7pt上昇している理由は。

特に大きな要因の1つ目が、人件費で110百万円ほど増加している点。主に新規連結2社による影響や、rakumoにおけるベースアップ、営業体制の強化やM&Aの実行に向けた体制強化のための人員増による。2つ目がのれん等の償却費で63百万円ほど増加している。新規に連結したスタートレ社及びエーエージェントシェア社の2社で15億ほどののれんを計上しているため、償却費負担が大きかった。

その他にも、支払手数料+27百万円（主に新規連結2社の影響）、一過性のM&A関連費用+25百万円（主に新規連結2社の影響）、株式報酬費用+15百万円（有償ストックオプション発行費用の償却）といった影響も大きく、いずれも今後の投資のためのコストが一定発生したことが要因となった。

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、経理PMIの大きな論点として、収益認識基準に準拠して従前総額で計上していた売上高を純額で計上する方針に修正したことでスタートレ社の売上高が30%ほど減少した（利益への影響は無し）。26年度も継続的に事業PMIを進めていく。

Q. 今回より売上高の分類を変更した背景を教えてください。

まず、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の連結に占める割合が数パーセント程度と重要性が低くなったこと、次に、M&Aによりグループ会社が増えていく中で主軸であるrakumoサービスを分離して開示することが投資家の皆様にとっても重要であると考えたため変更した。今後、スタートレ社を始めとするグループ会社の重要性が高まったタイミングで独立掲記をしていきたい。

Q. のれんや顧客関連資産の残高が大きく増加しているが減損の懸念はないか。

結論、いずれののれんや顧客関連資産にも減損の兆候はないものと考えている。一方で、経営環境が著しく悪化した場合には減損の兆候があるものと判断されるため、取得時の事業計画を達成していけるようにPMIを継続的に進めていく。

Q. 借入金の残高が大きく増加しているが借入余力を教えてください。

りそな銀行様からの借入目的をM&Aとしていることから、財務上の制約を受けている状況。財務上の制約内容は「有利子負債残高（転換社債型新株予約権付社債を含まない）が直近期のEBITDAの5倍を上回ること」を条件とするものであることから、これが資金余力における制約になる。25年度EBITDAが6.2億円、有利子負債残高7.1億円とすると、24億円ほどが借入余力になると考えている。

3.

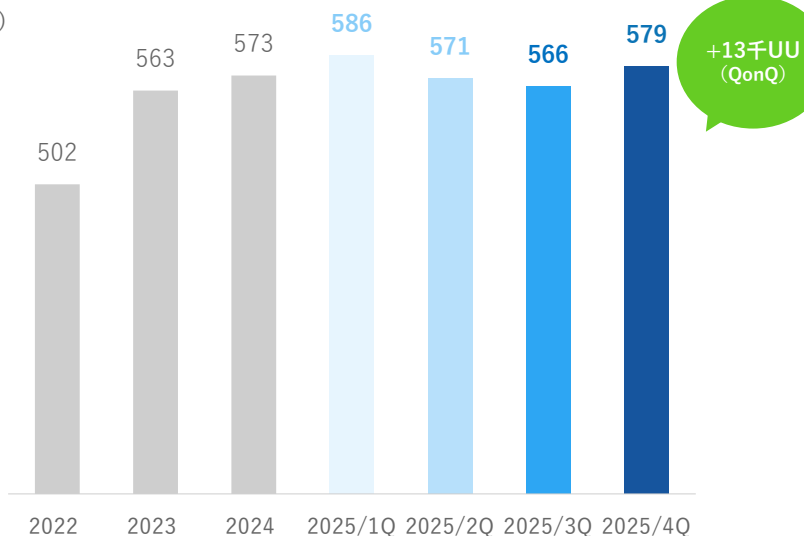
1. 会社概要・事業概要
2. 2025年度 通期 決算等の状況
- 3. 2025年度 通期 KPIの状況**
4. 主要トピックス
5. 2026年度 業績予想
6. 中期経営計画の進捗状況
7. Appendix

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7千UUを含む複数の大型案件があったことで QonQ で13千UU増
- クライアント数は QonQ で14社増とそれぞれ順調に進捗
- なお、来期以降はUU数及びクライアント数の指標を、より適切な指標の開示へと変更予定

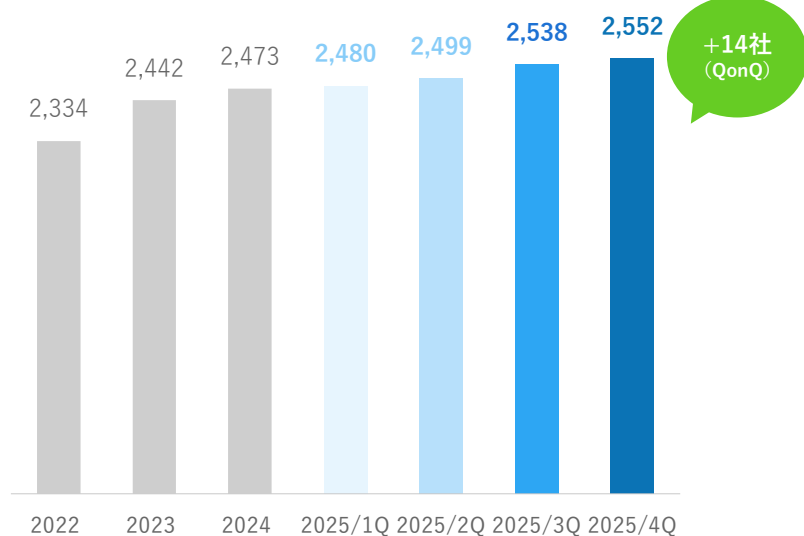
ユニークユーザー（UU）数※の推移

(千人)



クライアント数※の推移

(社)



※「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氏がキントイ、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。

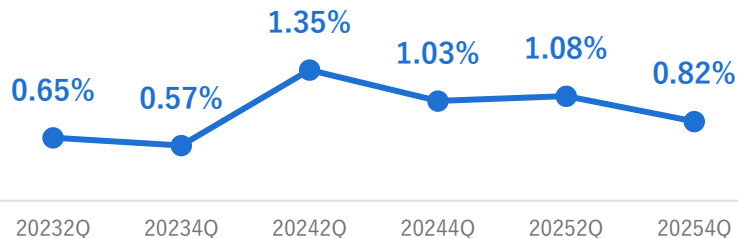
一方、「ライセンス数」は、利用プロダクトの数でカウントし、このケースの場合、2カウントとして算出します。

※「クライアント数」は当社のライセンス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。

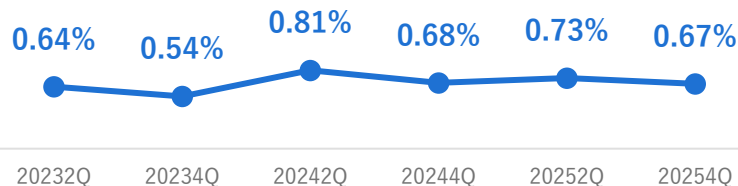
解約率の推移

- グロス指標でも1%未満へと低下し高い更新率を維持。ネット指標では過年度から高い更新率で安定して推移
- 大型アップデートに伴う価格改定を行うも、大きな解約もなく順調に進捗
- なお、2026年度からは解約率をネット指標のみで開示予定

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

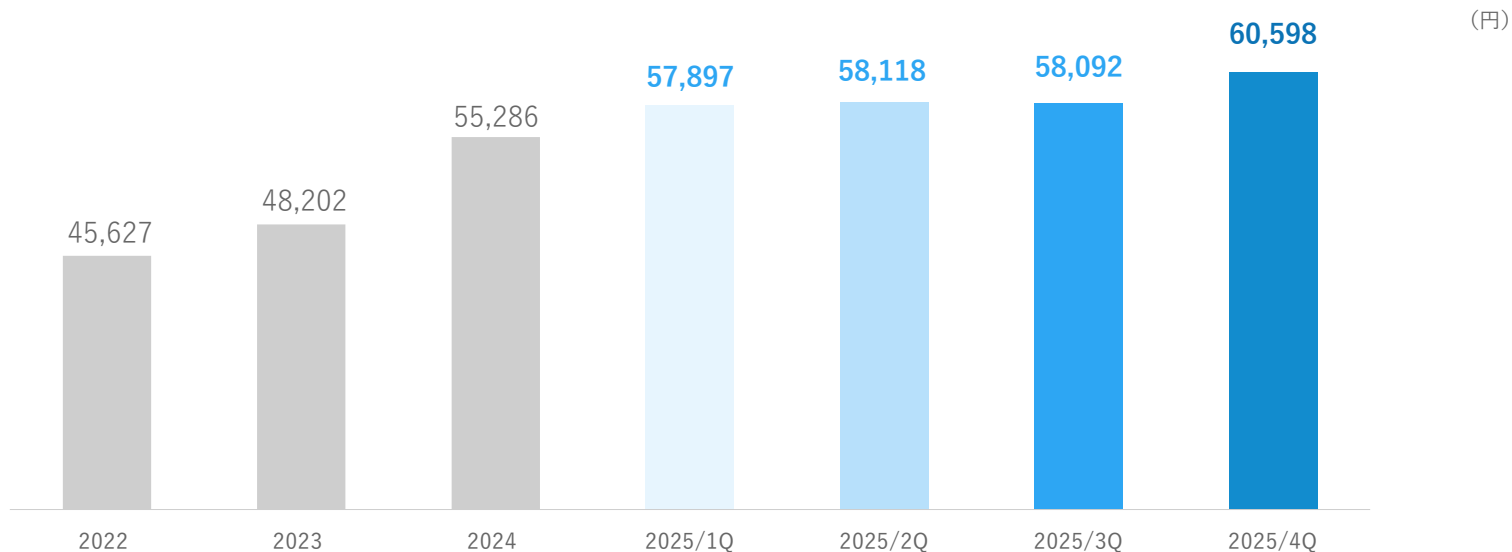
※2 月初売上高に対して解約された売上高の割合を解約率として算出

※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、2024年度末から10%程の上昇を達成
- 大型アップデートに伴う価格改定効果を主因として、26年度以降も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※



※ 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. UU数及びライセンス数が4Qにて増加している理由は。

4Qにて自治体案件を含む複数の大規模案件の受注ができた影響が大きかった。
また、特に2-3Qにおいて、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によりUU数が下落していたものの、4Qにおいては一時的な事由による大規模な解約がなく進められたと考えている。

Q. KPI指標をどのように変更する予定なのか。

当社にとって特に重要なKPIをライセンス数と解約率としていきたいと考えている。現状は、社数、UU数及び解約率を毎四半期開示、ライセンス数を年次で開示しているものの、売上高と連動するKPIはライセンス数であることから、ライセンス数を会社として達成すべきKPIとして設定して行く方向で検討している。

Q. 来期におけるKPIはどのように推移するものと考えれば良いか。

具体的な数値については控えさせて頂くものの、特にライセンス数はしっかり伸ばせるものと考えている。まず、セグメントマーケティング施策が好調に推移しており、特に自治体案件の受注を見込んでいること、「rakumo for Microsoft 365」の営業活動や代理店契約も順調に進んでいることで積み上げが期待できると考えている。また、カスタマーサクセスによりコミットできるよう体制変更を行っており、解約率についても現状の高い更新率を維持できるように進めていく。

Q. 昨今のAI技術の革新的な進歩により、**SaaS**を含むソフトウェア事業への代替が進むのではと、ニュースになっているがこの点どう考えているか。

当社は10年以上もグループウェア分野でのソフトウェア提供を行ってきており、蓄積された豊富なユーザー利用データ、それらをもとにした新しい機能の継続的な提供、安定的なシステム運用のノウハウを有しており、それら全てをAIが代替することは困難と考えている。さらに当社はAIを組み込み、顧客業務の生産性をさらに高めることで、AI単体での利用に対しての優位性を構築していく。

4.

1. 会社概要・事業概要
2. 2025年度 通期 決算等の状況
3. 2025年度 通期 KPIの状況
- 4. 主要トピックス**
5. 2026年度 業績予想
6. 中期経営計画の進捗状況
7. Appendix

成長戦略

- ①rakumoサービスの成長を主軸に、(A)単価及び(B)利用者数(利用人数)を増加させること、「rakumo for Microsoft 365の成長」施策により更なる成長を企図
- ②HRテック領域の成長、③新規プロダクト開発・成長、④M&Aの実行も合わせて進めることで大幅な成長を企図

1 rakumo サービスの成長

		(A) 単価 (1人当たり)	(B) 利用者数 (利用者人数)	
			販売者数の増加	平均利用者数の増加 (1社当たり)
顧客区分	新規顧客	新規・既存	新規顧客 新規販売先の増加	新規・既存
	既存顧客	ユーザー1人当たりの単価の増加	既存顧客 契約の継続	1社当たりの販売数量の増加



rakumo for Microsoft 365の成長

- rakumo for Microsoft 365版のイベント出展を含むマーケティング施策の強化
- 新規代理店の開拓による営業力の強化
- AvePoint Japan社との連携による拡販
- 現状未発表のプロダクトについても開発を検討

2 HRテック領域の成長

- パソナ社と連携した「aloop」の拡販
- エージェントシェアのプロダクト強化及び営業強化

3 新規プロダクト開発・成長

- スタートレ社及びエージェントシェア社のプロダクト強化
- 新規M&A実行によるプロダクト獲得

4 M&A及び業務提携先の検討

- スタートレ及びエージェントシェアのPMIによる成長の加速
- 新規M&Aの実行

プロダクト関連

- 「rakumoボード for Microsoft 365」の提供を26年2月2日より提供開始
- AIアシスタント機能「rakumoエージェント」を26年2月9日にリリース

事業関連

- 「rakumo for Google Workspace」の大型アップデートに伴う価格改定が2025年10月より開始し、大きな解約もなく順調に進捗
- 「rakumo for Microsoft 365」に関する販売代理店契約をソフトバンク社、USEN Smart Works社と締結
- 秋田県庁様等の大型自治体案件の獲得など、業界特化型マーケティング施策が好調に推移

M&A関連

- スタートレ社及びエージェントシェア社の2社のPMIによる各種施策が進行中（詳細は後述）

その他

- 2026年6月末日を基準日とした株主優待制度の導入を発表。配当＋優待での総還元率の上昇を目指す

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、25年10月より一部rakumo製品の利用料金改定対応を実施
- 現時点において、多くのクライアントからご理解をいただいております、想定からの大きな乖離はなく進捗。26年度も継続的に対応を実施

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 <small>(rakumo カレンダー / ボード / コンタクト / ワークフロー)</small>	490円	680円 <small>(通常料金 1,130円)</small> <div>約40% OFF</div>
rakumo Suite パック <small>(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)</small>	880円	1,100円 <small>(通常料金 1,730円)</small> <div>約37% OFF</div>

新料金の適用時期

料金改定 (2025年10月1日)

2025年10月1日以降に
新規でご契約

従来の料金

新料金

契約更新
(2026年1月1日)

契約更新前

従来の料金

新料金

2026年1月1日以降に
契約更新
(2025年12月31日以前にご契約)

ライセンス追加

従来の料金

新料金

サービス追加

従来の料金

新料金

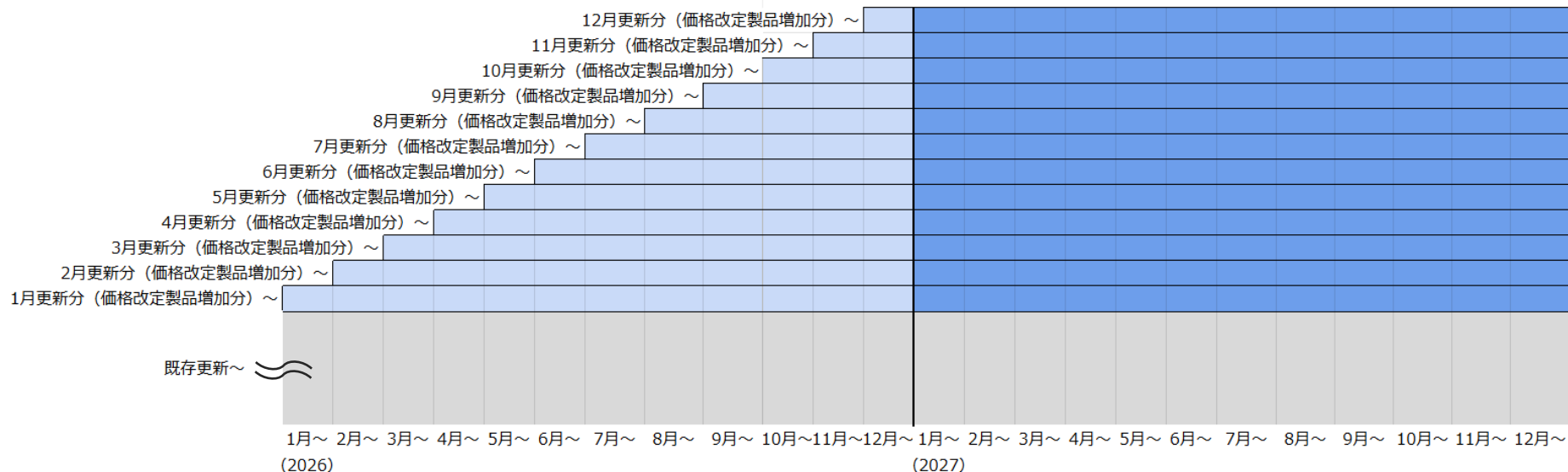
一部 rakumo 製品の価格改定効果のイメージ

- 価格改定の進捗によりライセンス売上高及び各利益率が成長するだけでなく、ライセンス当たり単価も大きく上昇予定
- 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

売上増加効果イメージ

2026年度 増加ブロック数 : 78

2027年増加ブロック数 : 144



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
- 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2月よりrakumoボードの提供を開始。継続して他のプロダクトの開発についても検討中



- 2025年9月～12月の期間で、しっかりとパイプライン・受注が積み上がっている状況
- 2026年2月にUSEN Smart Works社、ソフトバンクグループとの「rakumo for Microsoft 365」の再販を開始。さらにパイプラインの積み上げが加速する見込み

2025年度 営業活動実績

25年9月～12月の営業実績は以下の通り。

- ・ パイプライン：39社
- ・ 受注：2件
- ・ 販売ライセンス数：464ID

26年1月以降も順調にパイプライン、受注を積み上げている状況

拡販のための26年度注力施策

- ・ rakumoサービスの既存販売パートナーと、「rakumo for Microsoft 365」の再販契約を締結：26年2月にUSEN Smart Works、ソフトバンクグループとの契約が完了
- ・ Microsoft 365を販売する企業との販売パートナー契約の締結
- ・ Microsoft 365利用企業が来場する展示会への積極的な出展
- ・ rakumoサービスの紹介ページをリニューアルし、「rakumo for Microsoft 365」の訴求力を強化

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

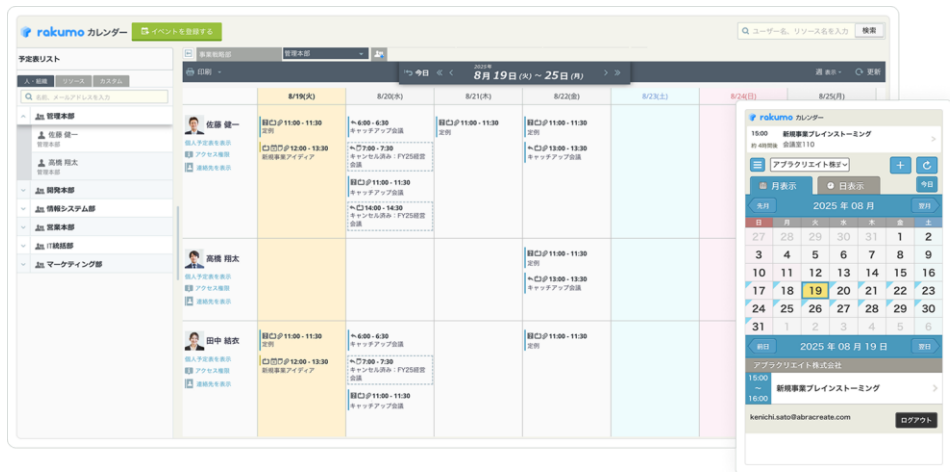


連絡先管理

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

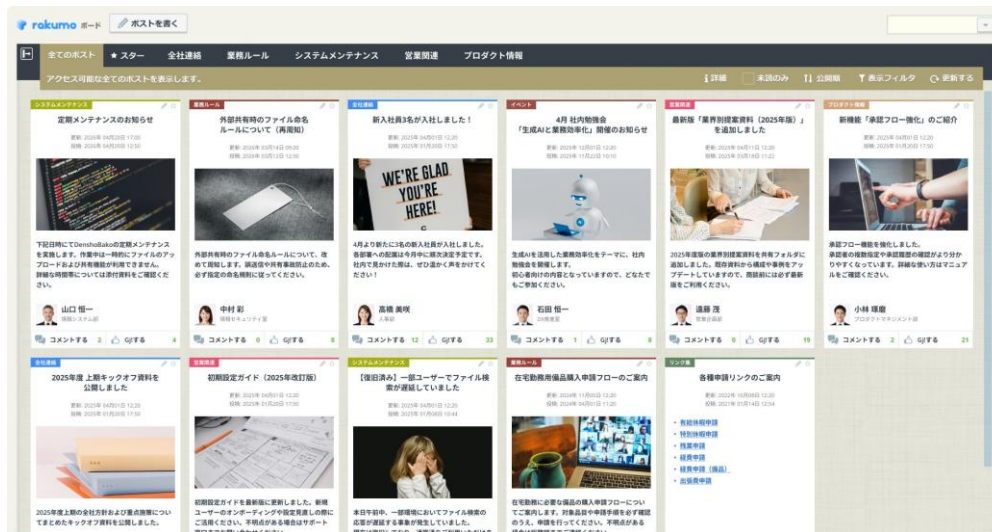


社内掲示板

rakumo ボード for Microsoft 365

社内掲示板・ポータルで、情報発信を双方向に

- ・ 社内の情報伝達・コミュニケーションを促進・活性化
- ・ 見やすく、使いやすいので情報発信・共有・活用が簡単
- ・ ポータルサイトも簡単構築できる



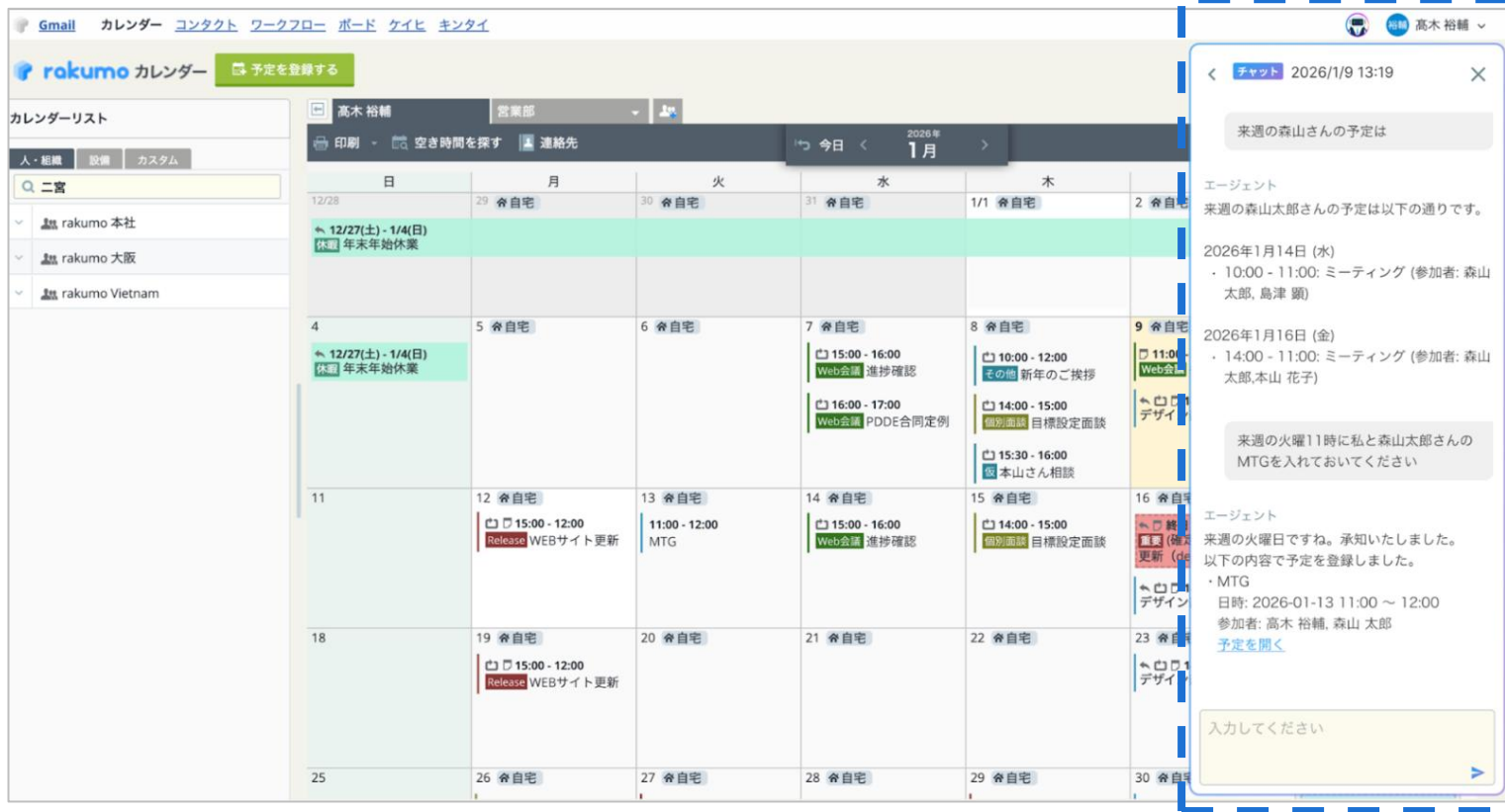
AIを活用した「rakumo エージェント」について

- 「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の実装を開始
- 第一弾として2026年2月にrakumoカレンダーで「rakumoエージェント」機能を提供開始



rakumo エージェント：rakumo カレンダーでの提供開始

rakumoカレンダーにrakumoエージェントが常駐し、自然な会話での予定の登録/確認、空き時間や過去の予定の検索、時間の使い方の集計、操作のサポート/Q&Aなど、日々の業務を秘書のようにサポートします。



Calendar Interface Overview:

- Navigation:** 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
- Calendar Title:** rakumo カレンダー
- Calendar List:** rakumo 本社, rakumo 大阪, rakumo Vietnam
- Calendar View:** Monthly view for January 2026.
- Calendar Grid:**
 - 12/28: 29 自宅, 30 自宅, 31 自宅, 1/1 自宅, 2 自宅
 - 12/27(土) - 1/4(日): 年末年始休業
 - 4: 5 自宅, 6 自宅, 7 自宅, 8 自宅, 9 自宅
 - 11: 12 自宅, 13 自宅, 14 自宅, 15 自宅, 16 自宅
 - 18: 19 自宅, 20 自宅, 21 自宅, 22 自宅, 23 自宅
 - 25: 26 自宅, 27 自宅, 28 自宅, 29 自宅, 30 自宅
- Chat Window (2026/1/9 13:19):**
 - 来週の森山さんの予定は
 - エージェント: 来週の森山太郎さんの予定は以下の通りです。
 - 2026年1月14日 (水)
 - 10:00 - 11:00: ミーティング (参加者: 森山太郎, 島津 顕)
 - 2026年1月16日 (金)
 - 14:00 - 11:00: ミーティング (参加者: 森山太郎, 本山 花子)
 - 来週の火曜11時に私と森山太郎さんのMTGを入れておいてください
 - エージェント: 来週の火曜日ですね。承知いたしました。以下の内容で予定を登録しました。
 - ・MTG
 - 日時: 2026-01-13 11:00 ~ 12:00
 - 参加者: 高木 裕輔, 森山 太郎
 - [予定を開く](#)
 - 入力してください

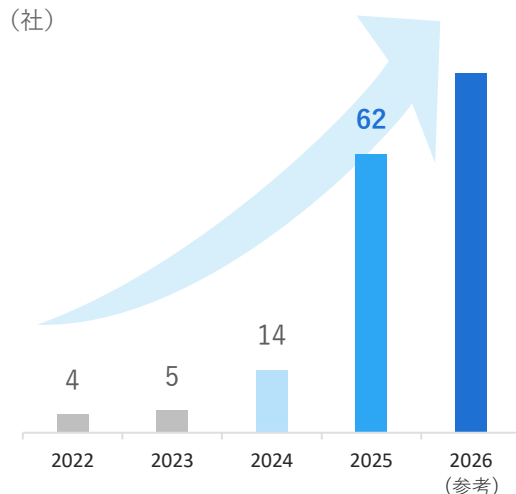
業界特化型セグメントマーケティング施策が好調に推移

- 初めて都道府県庁である秋田県庁様からの受注を獲得するなど、複数の大型案件を受注
- 大型案件となりやすいものの、民間企業と比べるとリードタイムが長くなる傾向があり、当期の商談による26年度受注見込みの大型案件が複数ある状況

主な自治体顧客

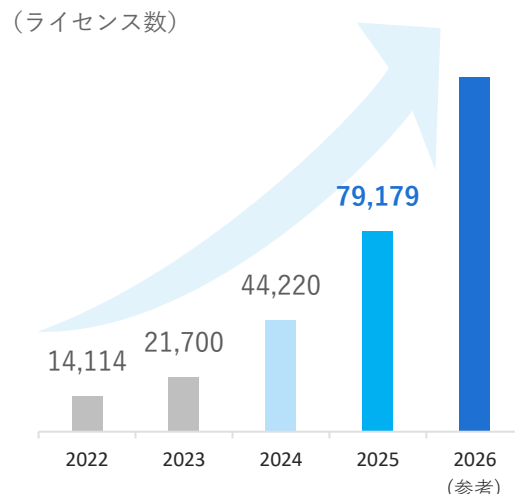


商談数の推移（単年）



※ 2026年度のグラフはイメージとなります

ライセンス数の推移（累積）



※ 2026年度のグラフはイメージとなります

スタートレ及びエージェントシェアのPMIの進捗状況

- 両社のPMIの進捗状況は以下の通り。26年度も継続してPMIを実行

スタートレ

エージェントシェア

1

事業開発

- 相互の顧客基盤を活用したクロスセルの実行
- 新商材(MEO、営業/デザイン代行)の導入
- 大手信販会社との契約による利益率改善
- 自社での信販実施による利益率改善
- WEB商談の導入等による顧客範囲の拡大

- 相互の顧客基盤を活用したクロスセルの実行
- 大手人材会社と連携による顧客紹介/求人強化
- アドバンテッジパートナーズによる顧客紹介
- rakumoやスタートレによる営業力強化

2

プロダクト
開発

- 新CMSへのアップグレードによる生産性向上
- AI機能の開発による商品力の強化
- アポイントツールの開発による営業力の強化

- AGENT SHARE及びAGENT ACCESSの機能強化
- AGENT COLLEGEの大幅なバージョンアップ

3

経営管理

- 収益認識基準に従い売上高を純額表示に変更、
売上高に回収可能性を反映
- 財務分析によるコストの最適化

- 収益認識基準に従い一部売上高を純額表示に変更
- 財務分析によるコストの最適化

Q. 25年10月から開始した一部 rakumo製品の価格改定の進捗状況はどうか。

各クライアントへの説明を進めている状況ではあるが、大きな解約もなくご理解を頂けている状況。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（rakumoエージェントを含む）、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. 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ほしい。

秋田県庁様を始めとした大手自治体の獲得により、自治体の累積ライセンス数も大きく伸ばせたものと考えている。また、商談数の状況についても好調で多くの自治体から問い合わせをいただいている状況。当期実施した商談案件を26年度において着実に受注できるよう進めている。

Q. rakumo for Microsoft 365 のリリース後の営業状況はどうか。

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おり、既に複数社での受注ができている状況。また、ソフトバンク社、USEN Smart Works社との代理店契約も締結できており、他のパートナーとの契約も進めている状況。26年度からの本格的な収益化に向けて順調に進捗していると考えている。

Q. rakumoエージェントのリリース後の反響はどうか。

2月9日のリリースからまだ時間が経っていないことから、これから色々なお声を頂きたいと考えているが、現時点でも良い反響を頂いている。現状、「rakumoエージェント」は「rakumoカレンダー」のみでのリリースとなっていることから、できるだけ早くその他のプロダクトでもリリースをすることで多くのお客様の業務効率化に寄与していきたいと考えている。

5.

1. 会社概要・事業概要
2. 2025年度 通期 決算等の状況
3. 2025年度 通期 KPIの状況
4. 主要トピックス
- 5. 2026年度 業績予想**
6. 中期経営計画の進捗状況
7. Appendix

2026年12月期 業績予想サマリー

- 売上高は2,330百万円（当期比27.3%増）と大幅な増収を企図。25年10月から開始した価格改定対応や、25年度にリリースした新製品(「aloop」や「rakumo for Microsoft 365」)の拡販、スタートレ社及びエージェントシェア社のフル寄与、その他各種重要施策の実行等により増収を計画
- 原価率△0.6 ptの改善を見込むも、販管費率は+0.4ptの上昇を見込む
- 調整後EBITA及び営業利益は、それぞれ550百万円（同28.5%増）、770百万円（同31.5%増）と継続的な増益を計画

	2025年12月期 実績 (百万円)	2026年12月期 業績予想 (百万円)	増減率 or 改善ポイント	増減額 (百万円)	主な増減内容
売上高	1,830	2,330	27.3%	500	-
（rakumoサービス）	1,415	1,778	25.7%	363	価格改定効果、rakumo for Microsoft 365の拡販、自治体案件の獲得等
（その他サービス）	415	552	32.9%	137	新規連結した2社のフル寄与やシナジーの発揮、aloopの拡販等
売上原価	541	675	24.8%	134	人件費+50百万円（人員増、ベースアップ、スタートレ及びエージェントのフル寄与など）、Google向けサーバー費用+49百万円（利用料の増加、為替影響等）、その他制作外注費+20mなど
（売上原価率）	29.6%	29.0%	△0.6pt	-	-
販管費	861	1,105	28.3%	244	人件費+120百万円（人員増、ベースアップ、スタートレ及びエージェントのフル寄与など）、のれん償却費等+66百万円、販促費及び広告宣伝費+26百万円（イベントへの出展強化、自治体施策強化）など
（販管費率）	47.0%	47.4%	+0.4pt	-	-
調整後EBITA※	585	770	31.5%	185	のれん償却費等+66百万円（スタートレ及びエージェントのフル寄与）、株主優待費用+20百万円、一過性のM&A関連費用△14百万円、株式報酬費用△7百万円など
（EBITAマージン）	32.0%	33.0%	+1.0pt	-	-
営業利益	428	550	28.5%	122	-
（営業利益率）	23.4%	23.6%	+0.2pt	-	-
経常利益	428	540	26.1%	112	-
（経常利益率）	23.4%	23.2%	△0.2pt	-	-
当期純利益	272	318	16.8%	46	法人税法上損金に算入されない、のれん償却費等の割合が増加することと当期純利益率は下落
（当期純利益率）	14.9%	13.6%	△1.2pt	-	-

※ 「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費用等)+株主優待費用」として算出。

なお、株主優待制度の新設に伴い、26年度より調整項目に株主優待費用を追加（詳細は2026年2月12日公表の適時開示資料「株主優待制度の新設に関するお知らせ」を参照）

6.

1. 会社概要・事業概要
2. 2025年度 通期 決算等の状況
3. 2025年度 通期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. 2026年度 業績予想
- 6. 中期経営計画の進捗状況**
7. Appendix

FY27までの数値コミットメント

ARR

30 億円

※ 24年度対比+179%

調整後EBITA

10 億円

※ 27年度

営業利益

7 億円

※ 27年度

配当性向

30 %

※ 27年度

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の清水 孝治が代表取締役社長とする変更を実施(第21期株主総会で取締役を選任予定)

中期経営計画の進捗状況①

- 中期経営計画（25年度～27年度）で掲げた各目標値がそれぞれ順調に進捗

	目標値	進捗状況	補足説明
ARR	30億円	21.5億円 (進捗率71.7%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ライセンスサービスが順調に進捗 ■ M&Aにより連結した2社により大きく増加 ■ オーガニック+ノンオーガニックの両輪で成長を企図
調整後EBITA	10億円	5.9億円 (進捗率58.5%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 25年度の業績目標である5億円を達成 ■ M&Aにより連結した2社が大きく貢献
営業利益	7億円	4.3億円 (進捗率61.3%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 25年度の業績目標である4億円を達成 ■ 26年度はrakumo for Microsoft 365及び価格改定効果による利益率の上昇を企図
M&A投資額	30億円	16.5億円 (進捗率55.0%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 25年7月にスタートレ社を、25年8月にエージェントシェア社をグループ化 ■ 26年度も継続してM&Aは重要な戦略として実行
配当性向	30%	19.2% (25年度配当9円/株)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 25年度配当9円/株 ÷ EPS46.8円で算定 ■ 株主優待制度の新設を発表。総還元率の上昇を企図

※ 「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費用等)+株主優待費用」として算出。

なお、株主優待制度の新設に伴い、26年度より調整項目に株主優待費用を追加（詳細は2026年2月12日公表の適時開示資料「株主優待制度の新設に関するお知らせ」を参照）

中期経営計画の進捗状況②

- 中計の達成に向けた①～③の各目標が25年度期末時点においてそれぞれ順調に進捗

25年度において実行したアクション

1

既存rakumo
のグロース

- 大幅アップデート等に伴う一部rakumo製品の価格改定を実施
- 生成AI機能を複数プロダクトで追加
- 業界特化型マーケティング施策の実行による自治体案件等の獲得が好調に推移

2

新領域での
プロダクト
展開

- AvePoint Japan社との業務提携及び「rakumo for Microsoft 365」のリリース
- パソナ社との業務提携及び「alooop」のリリース
- 2件のM&A実施により新規プロダクトを獲得

3

M&Aの加速

- 連続的なM&Aの実現に向けた外部パートナーを含めた体制を構築
- スタートレ社及びエージェントシェア社のM&Aを実行
- M&A実行のためのデットファイナンスを実施

26年度において実行予定のアクション

- 「rakumoエージェント」のリリースを含む大幅アップデート等によるrakumo製品の価格改定対応を継続
- 好調な業界特化型マーケティング施策を継続
- 業務提携パートナーの発掘と提携によるシナジーの創出
- スタートレ社及びエージェントシェア社の顧客基盤を活用したクロスセルの実行

- AvePoint Japan社や代理店と連携した「rakumo for Microsoft 365」の拡販
- パソナ社と連携した「alooop」の拡販
- M&Aによる新規プロダクトの獲得

- スタートレ社及びエージェントシェア社のPMIによるシナジーの創出
- 外部パートナーと連携したダイレクトアプローチによる、より積極的な案件発掘に注力

中長期的な成長イメージ

既存サービスのオーガニック成長に加え、既に取り組んでいるM&Aの継続的な実施、HRテックやMicrosoftプラットフォーム向けサービスなどの新規領域への事業展開で更なる成長を目指す

- ① **既存サービス**
既存rakumo製品へのAI搭載等による製品価値の向上を通じて売上の安定的拡大を牽引
- ② **M&A・新規連携**
積極的にM&Aを実施し、グループ会社間のシナジー創出による成長
- ③ **新規サービス**
新領域へのプロダクト（alooop、rakumo for Microsoft 365等）投入の推進を通じて、売上拡大

2025年
12月期

③ 新規サービス

② M&A・新規連携

① 既存領域

aloop
rakumo for Microsoft 365
Powered by AvePoint

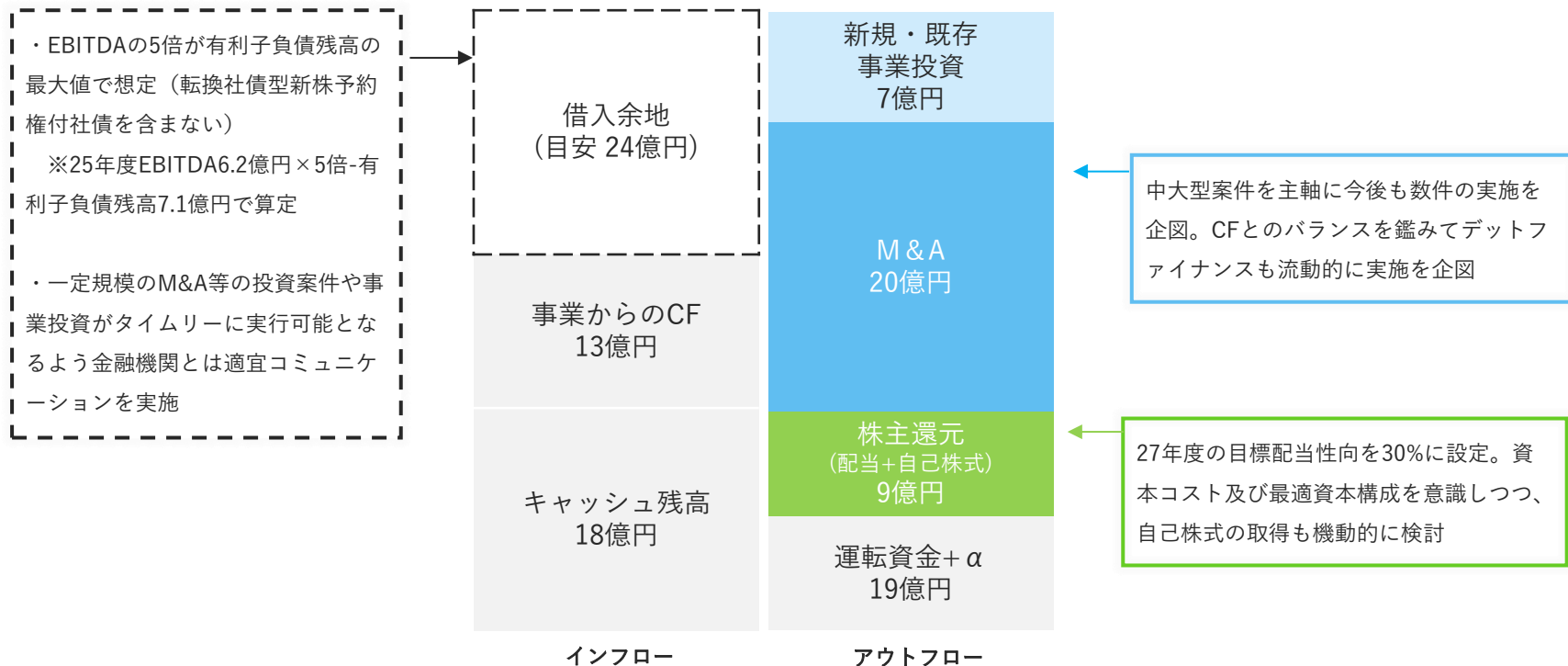
gambal!
SmartVision® IR
STARTRE CMS
AGENT SHARE AGENT MANAGER
AGENT ACCESS AGENT COLLEGE

rakumo
キンタイ ワークフロー ケイヒ
ボード カレンダー コンタクト

今後2か年のキャピタルアロケーション方針

- 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は継続
- キャッシュフローが安定している状況を踏まえ、資本コストも考慮して、配当、自己株式の取得や株主優待制度の実施などを含めた株主還元施策をバランス良く実行していきたい

26年度～27年度におけるキャピタルアロケーションイメージ



株主優待制度を新設

- 当社株式への投資魅力度を高め、より多くの皆様に中長期的に応援していただくことを目的に2026年6月末日を初回基準日として、年2回の株主優待制度を開始
- 今後も株主優待利回りの向上や、長期継続保有株主様への優待内容の拡大など、優待制度の拡大も検討していく
- なお、今後もより積極的に優待制度を進めていく目的で、株主優待費用を調整後EBITAの調整項目に追加予定

株式優待制度の概要

対象の株主様	各基準日時点の株主名簿において <u>500株以上</u> 保有の株主様を対象
基準日	6月末/12月末の <u>年2回</u>
優待内容	①各基準日にデジタルギフト® 7,500円分 (<u>年間で合計15,000円分</u>)を進呈 ②継続保有期間は無し

2026年2月12日時点の株価による
配当+年間株式優待利回り

4.03%

デジタルギフト®の交換先の一例

PayPay マネーライト／Amazon ギフトカード／楽天ポイント／dポイント／au PAY ギフトカード／QUO カードPay／FamiPay／JAL PAY／WAONポイント／nanacoギフト／楽天Edy／Pontaポイント／Visa e ギフト／Vプリカ／Google Play ギフトコード／Uber Eats ギフトカード 等

※交換先につきましては、今後変更となる可能性があります

※1 詳細については、2026年2月12日公表の適時開示資料「株主優待制度の新設に関するお知らせ」をご確認ください

※2 配当+年間株式優待利回りは、2026年2月10日時点の終値（1,093円）を元に最低取得単位である500株保有の場合で、優待金額15,000円+配当金額7,000円（26年度配当予想14円×500株）で試算しています

1. 会社概要・事業概要
2. 2025年度 通期 決算等の状況
3. 2025年度 通期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. 2026年度 業績予想
6. 中期経営計画の進捗状況
- 7. Appendix**

スタートレにおけるサービス概要

主に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

なお、株式会社スタートレは2026年3月1日より、株式会社DEGINAへ社名変更予定



① 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

② MEO対策サービス

- 代理店契約をしている外部パートナーのMEO商材の販売を2025年9月より開始

③ 営業代行/デザイン業務受託サービス

- スタートレの強みである営業力やデザイン力をいかし、営業代行やデザインワークをアウトソーシングするサービスを提供



エージェントシェアにおけるサービス概要

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

用語の定義、解説①

本書記載内容に対する理解を容易にするために、また、正しい理解をいただくために、本書で使用する用語の定義と解説を以下に記載します。

	用語	用語の定義、解説
1	ライセンスサービス	「サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル」で提供される自社グループ及び他社のライセンスビジネス
2	グループウェア	企業など組織内のコンピューターネットワークやインターネットを活用し、組織メンバーのコミュニケーション円滑化や情報共有、業務効率化等を支援するためのソフトウェア
3	SaaS	Software as a Serviceの略称。クラウドで提供されるソフトウェアサービスのこと。ユーザー側でソフトウェアを保有するのではなく、サービス提供側がソフトウェアの機能をクラウド上で提供し、インターネットを介してユーザーがサービスを利用する形態
4	クラウド	クラウドコンピューティングの略語で、従来のようにユーザー側でサーバーやソフトウェア等を保有するのではなく、インターネットを介してサービスを利用するもの。サーバー等の初期費用や、ソフトウェアも含めたシステム全体の開発・保守・運用負担を抑えることが可能
5	GWS	Google Workspaceの略称。Google社が提供するクラウド型ビジネス業務基盤ツール
6	サブスクリプション	ソフトウェアのライセンス契約方式においては、売買ではなく特定期間内の使用权を販売する方式のこと。料金は定額で、契約期間内においては、ソフトウェアのアップデートなどは追加料金を支払うことなく受けることが可能

用語の定義、解説②

本書記載内容に対する理解を容易にするために、また、正しい理解をいただくために、本書で使用する用語の定義と解説を以下に記載します。

	用語	用語の定義、解説
7	リカーリングレベニュー	継続収益。リカーリングビジネスにより得られる収益のこと。リカーリングは「繰り返される」「循環する」という意味。リカーリングビジネスとは、一度の取引で完了するのではなく継続して取引をおこない、安定した収益を得ることができるビジネスモデル
8	サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル	サービス料金を使用期間やユーザー数等に応じて定期定額契約（サブスクリプション）として課金することで、継続的な収益（リカーリングレベニュー）を得るビジネスモデル
9	Microsoft 365	Microsoft社が提供する、Word、Excel、PowerPointなどのOfficeアプリと、Teams、OneDrive、メールなどの統合型クラウドサービス
10	PMI	正式名称はPost Merger Integration（ポスト・マージャー・インテグレーション）。M&A（合併・買収）成立後に、2つの企業の経営、業務、意識（文化）を統合し、シナジー（相乗効果）を最大化させるプロセスのことをいう
11	スタートレ	2025年7月1日付で当社の連結子会社となる。創業間もない企業の「はじめの一步」をお手伝いするをスローガンに、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
12	エージェントシェア	2021年9月創業、2025年8月1日付で当社の連結子会社となる。「HR（Human Resource）×テクノロジー（Technology）で未来を創造する」というビジョンを掲げ、人材紹介会社向けアライアンスサービス「AGENT SHARE」等3つのSaaSプロダクトと学生送客支援サービスの計4つのサービスを提供



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。