

2026年5月28日

各 位

会社名 r a k u m o 株式会社
代表者名 代表取締役社長グループCEO 清水 孝治
(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)

(訂正) 「2026年12月期 第1四半期決算説明資料」の一部訂正について

当社は、2026年5月14日に公表しました「2026年12月期 第1四半期決算説明資料」の記載内容に一部訂正すべき事項がありましたので、下記のとおり訂正のうえ、訂正後の資料を添付いたします。

記

1. 訂正理由
P23「調整後1株当たり当期純利益」及びP27「有料ライセンス数の推移」における表示単位が誤っていたため、開示済の決算説明資料を訂正させていただくものであります。
2. 訂正内容
訂正箇所につきましては、赤色の枠線を付して表示しております。

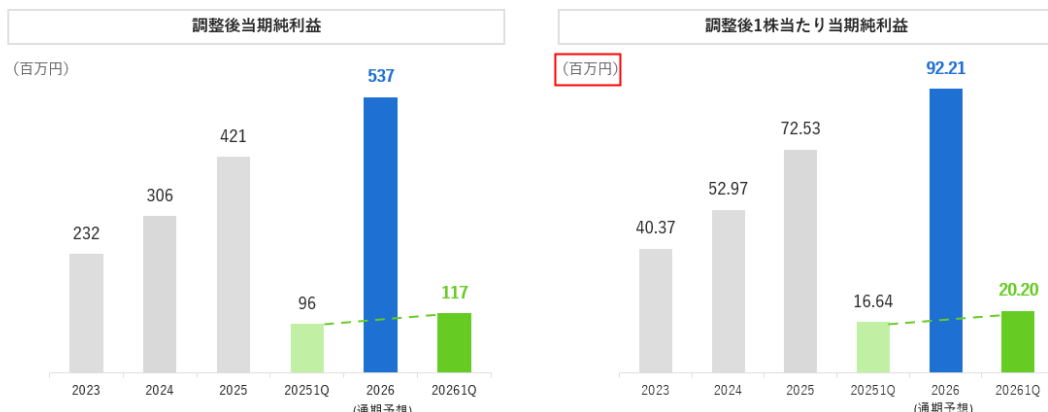
以上

【訂正前】

調整後当期純利益 及び 調整後1株当たり当期純利益 (EPS)



- M&Aに今後も注力することを前提に、のれん等償却費や非経常的な損益の影響を調整した1株当たり当期純利益を開示することを目的として、本記載を追加（詳細は「決算等に関するQA」を参照）
- 調整後1株当たり当期純利益は継続的に成長（前年同期比+21.4%）



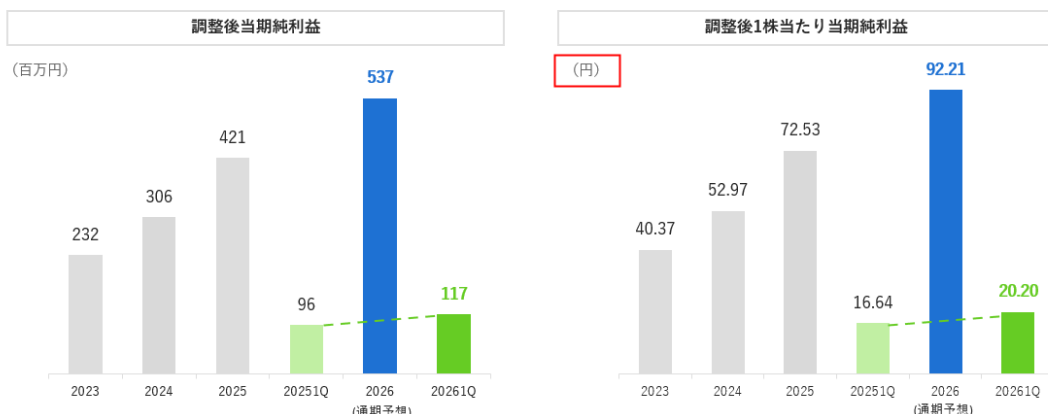
※「調整後当期純利益=当期純利益+のれん等償却費（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む）+株式報酬費用+一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用等）+株主優待費用=特別損益」として算出

【訂正後】

調整後当期純利益 及び 調整後1株当たり当期純利益 (EPS)



- M&Aに今後も注力することを前提に、のれん等償却費や非経常的な損益の影響を調整した1株当たり当期純利益を開示することを目的として、本記載を追加（詳細は「決算等に関するQA」を参照）
- 調整後1株当たり当期純利益は継続的に成長（前年同期比+21.4%）



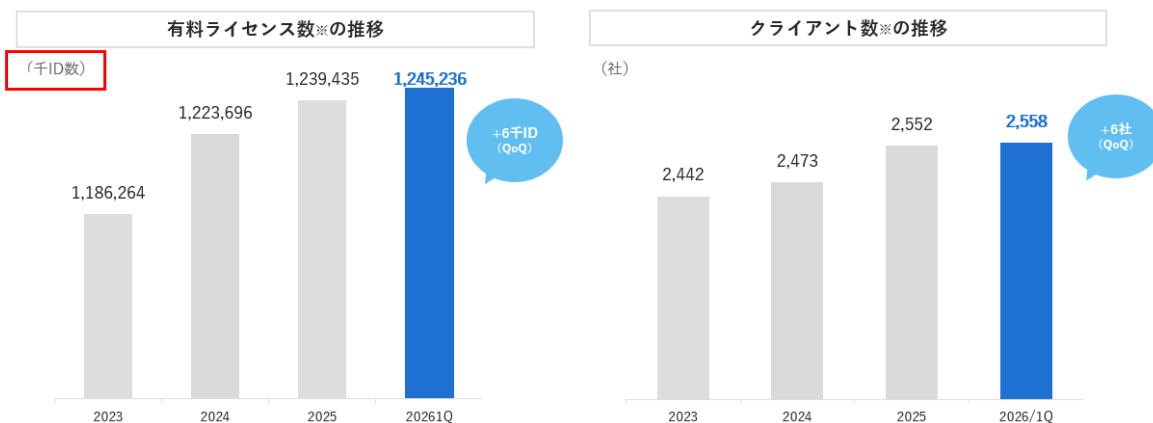
※「調整後当期純利益=当期純利益+のれん等償却費（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む）+株式報酬費用+一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用等）+株主優待費用=特別損益」として算出

【訂正前】

有料ライセンス数及びクライアント数の推移 (rakumo)



- 有料ライセンス数は QoQ で6千ライセンス増、クライアント数は QoQ で6社増
- 26年度よりユニークユーザー (UU) 数を有料ライセンス数に変更 (詳細は「KPIに関するQA」を参照)



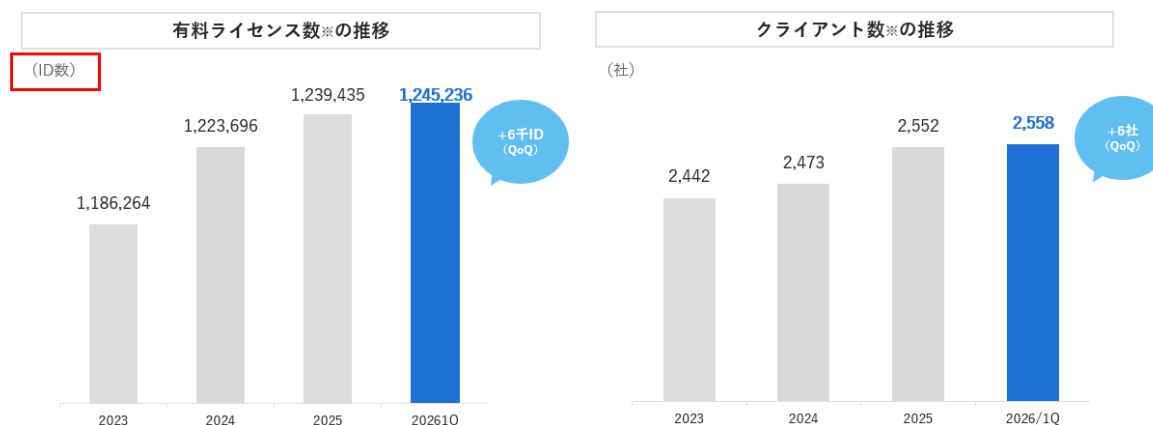
※「有料ライセンス数」は、利用プロダクトの数でカウントし、「rakumo Basicパック」の場合、4IDとして算出します。
 ※「クライアント数」は当社のライセンスサービス関連製品をご利用いただいているクライアントの社数となります。
 ※「有料ライセンス数」及び「クライアント数」には、Smart Visionやグループ会社の影響を含めておりません。

【訂正後】

有料ライセンス数及びクライアント数の推移 (rakumo)



- 有料ライセンス数は QoQ で6千ライセンス増、クライアント数は QoQ で6社増
- 26年度よりユニークユーザー (UU) 数を有料ライセンス数に変更 (詳細は「KPIに関するQA」を参照)

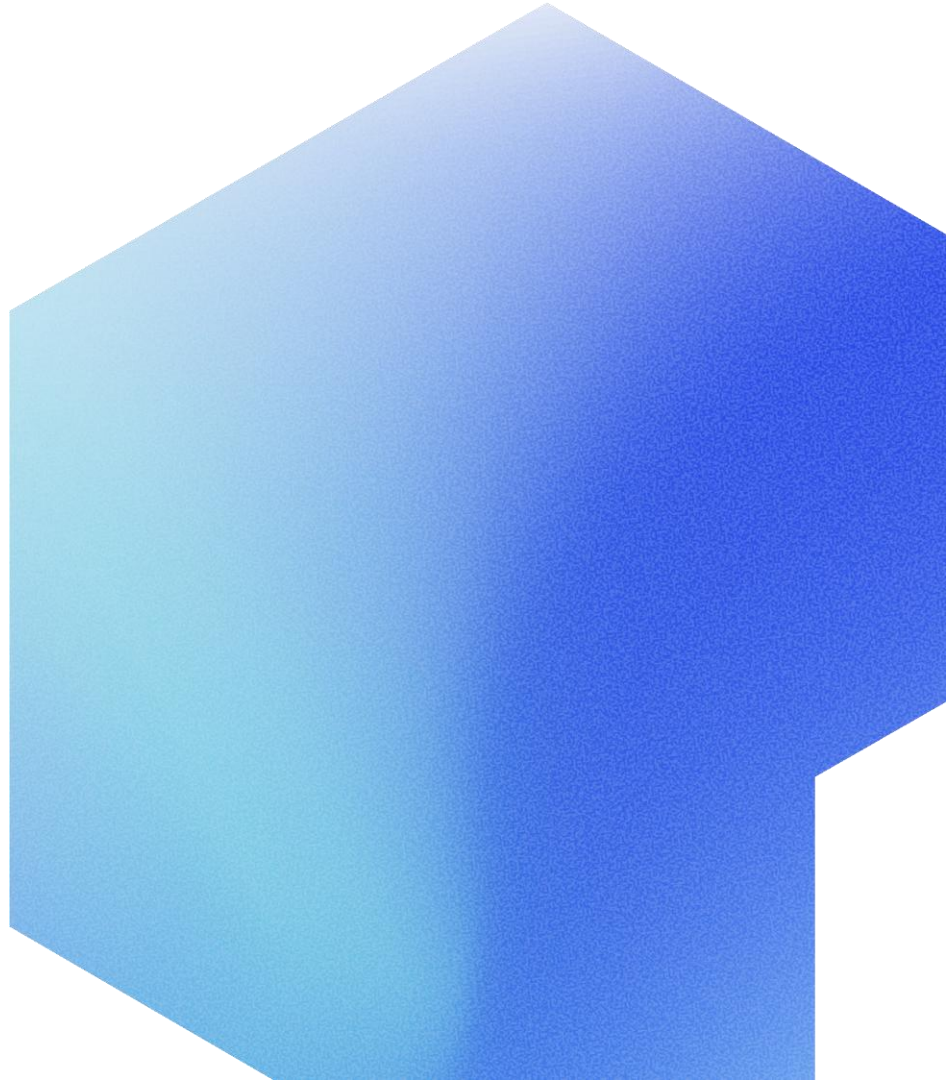


※「有料ライセンス数」は、利用プロダクトの数でカウントし、「rakumo Basicパック」の場合、4IDとして算出します。
 ※「クライアント数」は当社のライセンスサービス関連製品をご利用いただいているクライアントの社数となります。
 ※「有料ライセンス数」及び「クライアント数」には、Smart Visionやグループ会社の影響を含めておりません。

IR Presentation

2026年12月期
第1四半期決算説明資料

2026年5月14日 | 東証グロース 4060



ARR

(※1)

19.4億円

(YoY+18.7%)

ARPU

(※2)

757千円

(YoY+15.1%)

有料ライセンス数

124万ID

(YoY+0.1%)

ライセンス売上高

5.3億円

(YoY+36.7%)

調整後EBITA

(※3)

1.7億円

(YoY+ 22.3%)

営業利益

1.2億円

(YoY+ 10.1%)

1. Annual Recurring Revenue. 2026年3月末時点のMRR (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出。また、DEGINAのHP製作販売等の非継続的な売上高を除いて算出

2. Average Revenue Per User. 2026年3月末時点のARRをrakumo (Smart Visionを除く) 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) + 株主優待費用」として算出

2026年度 第1四半期 決算概要

- rakumoサービスの売上が411百万円と前年同期比で10.5%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171百万円(同22.3%増)、営業利益は120百万円(同10.1%増)と大幅な増益を達成
- 調整後EBITAマージンは31.9%(同3.5pt減)、営業利益率は22.5%(同5.2pt減)と減少
- クライアント数、有料ライセンス数は継続的に増加
- 26年度業績予想に対して順調に進捗(売上高23.0%、調整後EBITA22.2%、営業利益21.9%)

主要トピックス

- 「rakumo for Google Workspace」の大型アップデートに伴う価格改定が計画通り進捗
- 「rakumoワークフロー for Microsoft 365」の開発を開始。26年度第4四半期中の提供開始を予定
- 「rakumoカレンダー」で社外との日程調整機能を26年3月30日にリリース
- Google Cloudの生成AIサービス「Gemini Enterprise」の販売を4月9日より開始
- サイバーソリューションズ社及びラクス社との協業を開始

※ 「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

1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 第1四半期 決算等の状況
3. 2026年度 第1四半期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. Appendix

1.

1. **会社概要・事業概要**
2. 2026年度 第1四半期 決算等の状況
3. 2026年度 第1四半期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. 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	400,588千円（2026年3月末現在）
従業員数	約130名（2025年12月末時点）（連結）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ rakumo製品、alooop製品等の開発・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DEGINA/株式会社エージェントシェア/RAKUMO COMPANY LIMITED（ベトナム）

役員紹介

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



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）

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

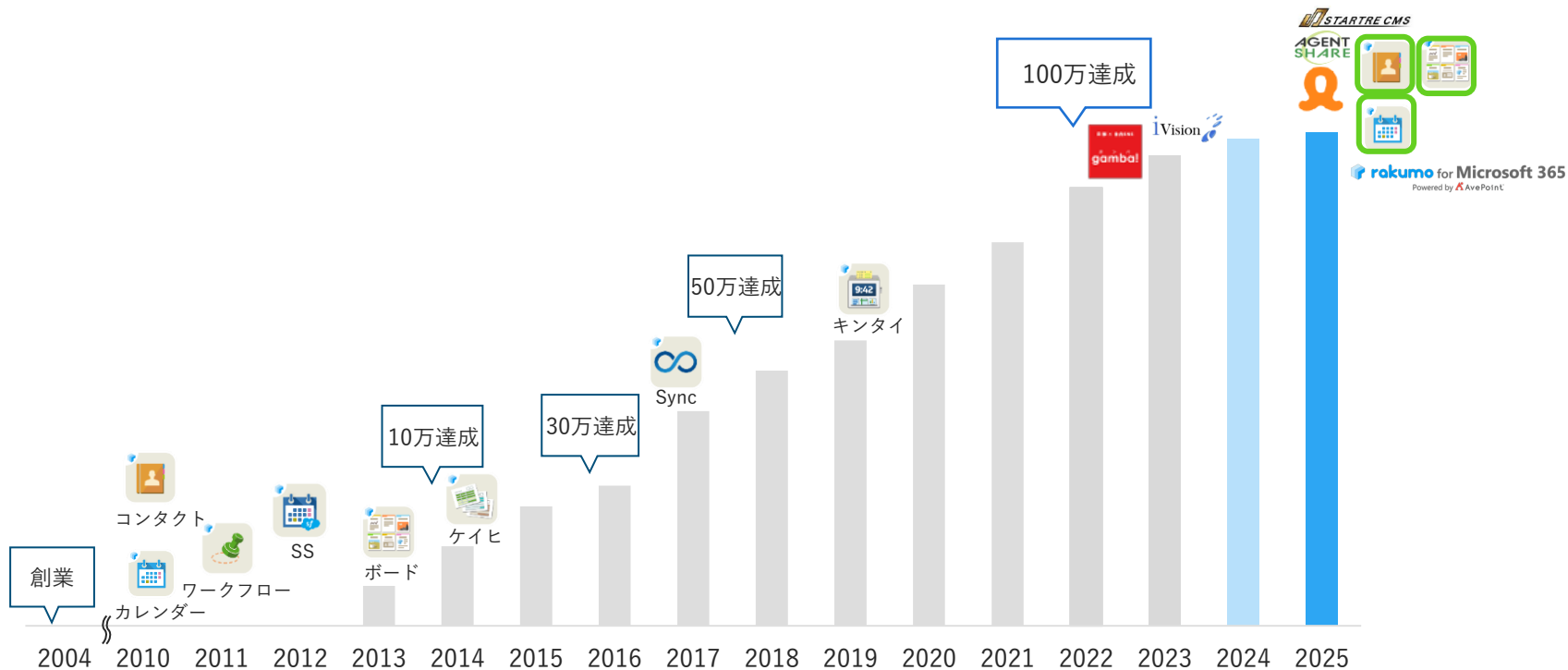


石曾根 健太 取締役CFO

- 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）

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

 rakumo キンタイ	 rakumo ワークフロー	 rakumo クイビ
 rakumo カレンダー	 rakumo ボード	 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	 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

 rakumo カレンダー	 rakumo ボード	 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

「rakumo」と「Google Workspace」及び「Microsoft 365」の連携

- Google社又はMicrosoft社が提供する「Google Workspace」又は「Microsoft 365」と合わせて「rakumo」を利用することで、企業内の業務の効率化を実現

ユーザーアカウント・グループ・認証を統合した「シームレスなデータ連携」



Google Cloud・Azure 上で稼働する「強固なセキュリティ」

- 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や機能を、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き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サービスの競争優位性 – Googleカレンダーとの比較①

Googleカレンダーは個人主体の使い方にフォーカスされているため、日本企業にとって必ずしも使いやすい機能、UI/UXではないケースが多い



- ❗ 組織階層表示機能なし
- ❗ 部署や設備単位で予定を管理しづらい
- ❗ 複数人の予定が重なり確認しづらい



rakumo カレンダー

- ✔ 組織階層表示・役職者順表示が可能
- ✔ 部署や設備単位での閲覧性向上
- ✔ ユーザーごとに予定を表示



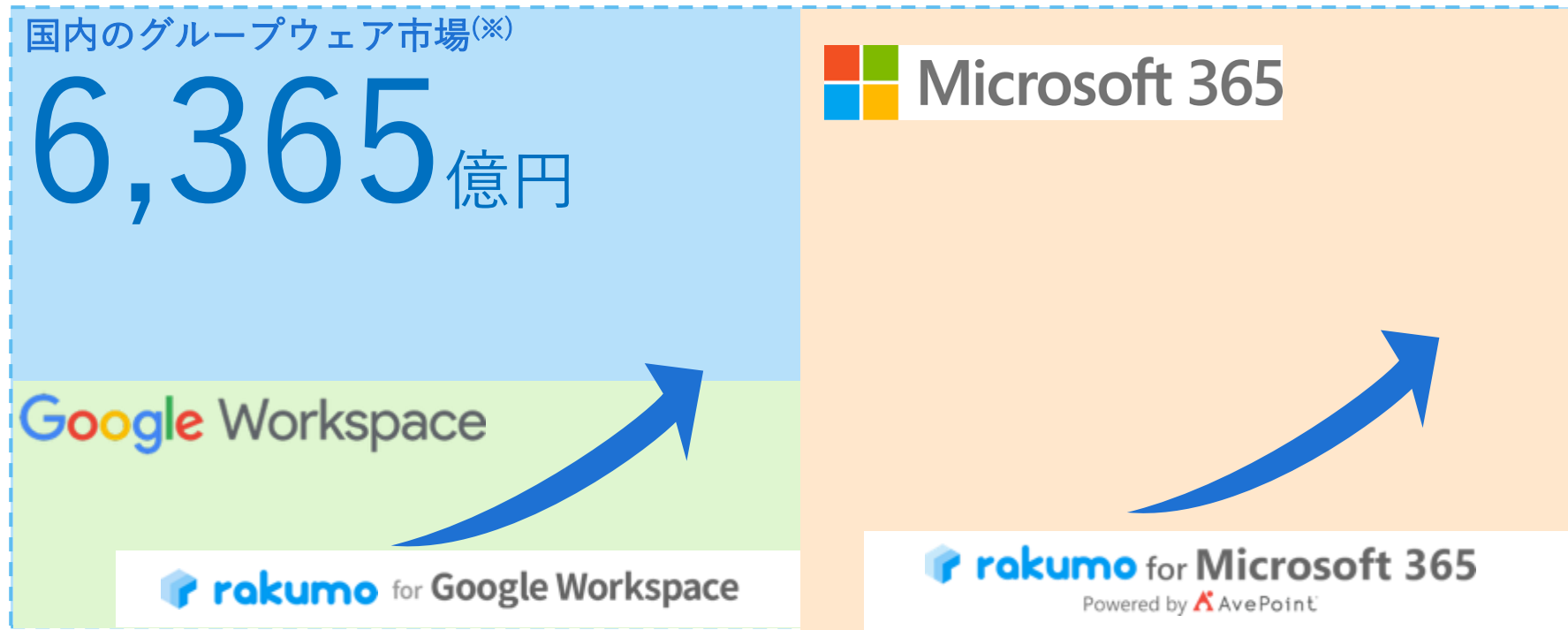
rakumoサービスの競争優位性 – Googleカレンダーとの比較②

Googleカレンダーに足りない機能を補い、より使いやすくすることで顧客の労働生産性を高めるサービスを提供。機能の一例は以下の通り

	機能	rakumoカレンダー		Googleカレンダー	
		PC	モバイル	PC	モバイル
①	予定種別ごとの色分け	○	○	PC・モバイルともに 該当機能なし	
②	部署・グループでメンバーを表示	○	○		
③	組織階層での部署管理	○	○		
④	部署・メンバーの一括、切替表示 (タブ機能)	○	○		
⑤	カスタムグループの作成、切替表示 (タブ機能)	○	△ (PCで作成したものを表示)		
⑥	複数人の予定の候補日時提案	○	○		

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おります。



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



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



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. **2026年度 第1四半期 決算等の状況**
3. 2026年度 第1四半期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. Appendix

2026年度 第1四半期 決算サマリー

- 売上高は価格改定が順調に進捗したこと及び新規連結による効果等により、535百万円（前年同期比35.5%増）と継続的に成長
- 調整後EBITAは171百万円（同22.3%増）、営業利益は120百万円（同10.1%増）と大幅増益を継続
- 原価はサーバー費用を含む制作費、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
- 26年度通期予想に対し計画通りに進捗（積上型のビジネスモデルであるため下期にかけて売上及び利益が積みあがっていく）

	2025年 1Q実績 (百万円)	2026年 1Q実績 (百万円)	前期比 増減率	前期比 改善point	2026年 通期予想 (百万円)	業績予想 進捗率
売上高	395	535	35.5%	-	2,330	23.0%
（rakumoサービス ^{※1} ）	372	411	10.5%	-	1,778	-
（その他サービス）	23	124	435.9%	-	552	-
売上原価	115	157	35.8%	-	675	23.3%
（売上原価率）	29.3%	29.4%	-	+0.1pt	29.0%	-
販管費	170	257	51.6%	-	1,105	23.3%
（販管费率）	43.0%	48.1%	-	+5.1pt	47.4%	-
調整後EBITA^{※2}	140	171	22.3%	-	770	22.2%
（調整後EBITAマージン）	35.4%	31.9%	-	△3.5pt	33.0%	-
営業利益	109	120	10.1%	-	550	21.9%
（営業利益率）	27.7%	22.5%	-	△5.2pt	23.6%	-
経常利益	108	115	6.1%	-	540	21.3%
（経常利益率）	27.4%	21.5%	-	△5.9pt	23.2%	-
当期純利益	70	67	△5.6%	-	318	20.9%
（当期純利益率）	17.9%	12.5%	-	△5.4pt	13.6%	-

※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

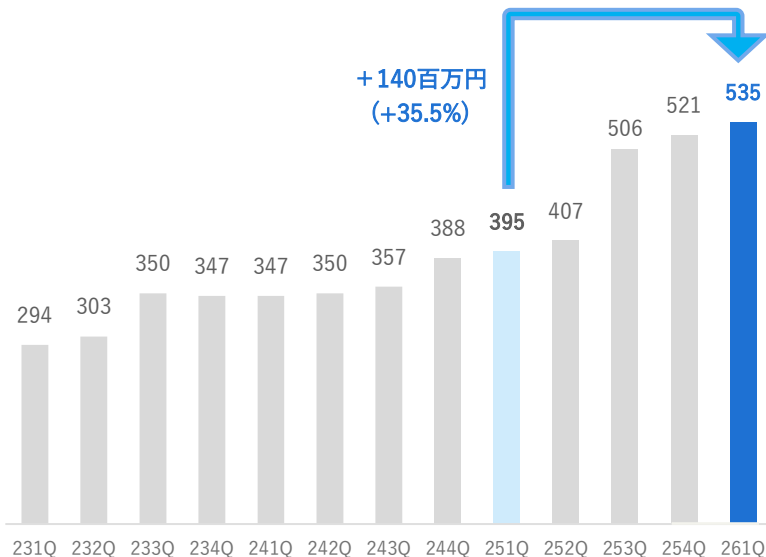
※2 「調整後EBITA = 営業利益 + のれん償却費（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む） + 株式報酬費用 + 一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用等） + 株主優待費用」として算出 18

売上高の推移及びサービス別売上高推移

- 2026年1Qにおける売上高は、25年10月より価格改定施策を開始したこと、子会社化した2社の連結等の要因により、rakumoサービス※が411百万円（前年同期比10.5%増）、売上高全体は535百万円（同35.5%増）と大幅増収
- 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、前期末よりサービス別売上高の区分を変更

売上高

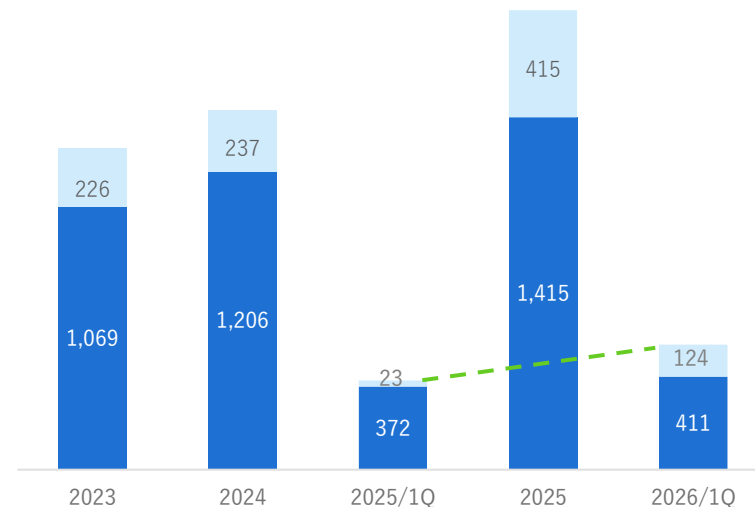
(百万円)



サービス別売上高の推移

■ rakumoサービス ■ その他サービス

(百万円)

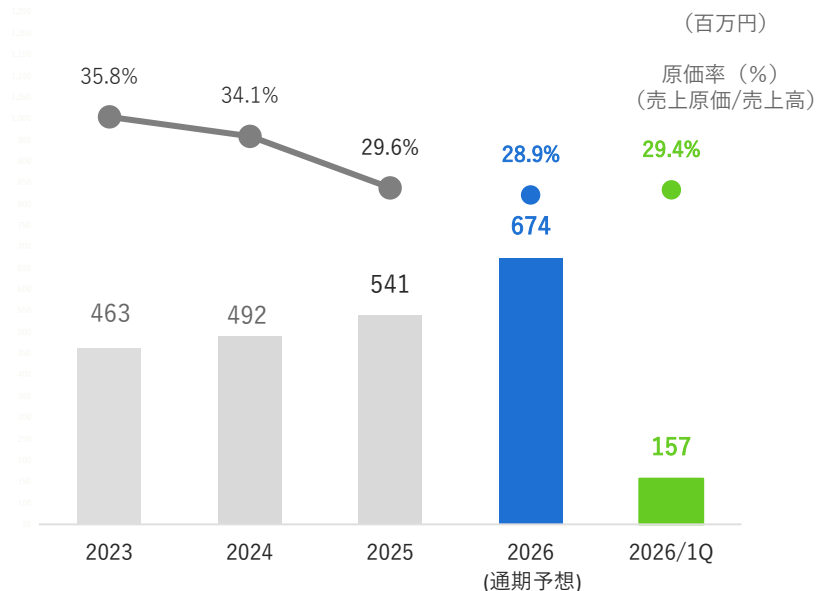


※「rakumoサービス売上高 = rakumo単体ライセンス売上高 + rakumoソリューション売上高」として算出

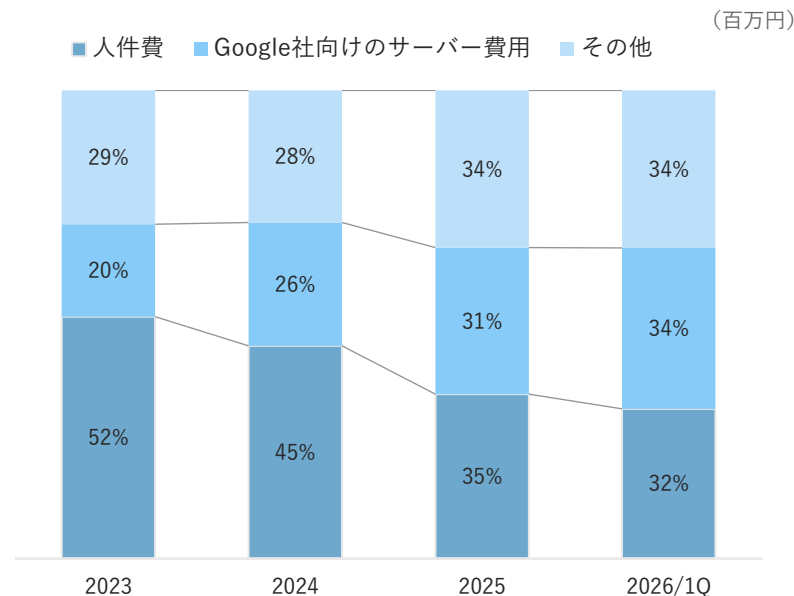
売上原価の推移及び構成

- 主な増減内容は、制作費が+32百万円（内、Google向けサーバー費用が+20百万円）、人件費が+6百万円（労務費の増加+14百万円、ソフトウェア減価償却費の増加+7百万円、他勘定振替高の増加+16百万円（原価減少要因））、その他新規に連結した2社の影響で増加。その結果、**原価率は29.4%となった（前年同期比0.1 pt増）**
- 売上原価における重要な要素として、前期より「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



売上原価項目の構成

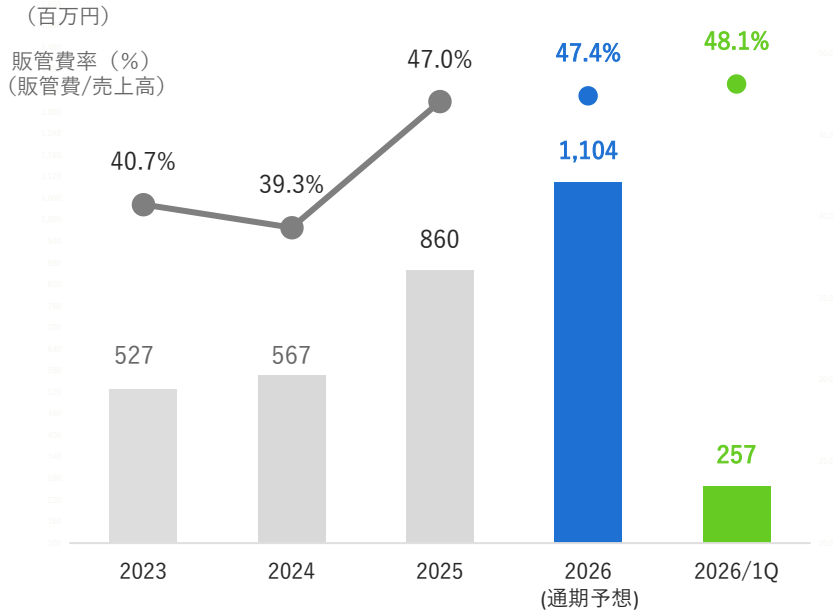


※ 人件費を「労務費 - 他勘定振替（ソフトウェア資産計上及び研究開発費）+ソフトウェアの減価償却費+通勤費」として計算しております。

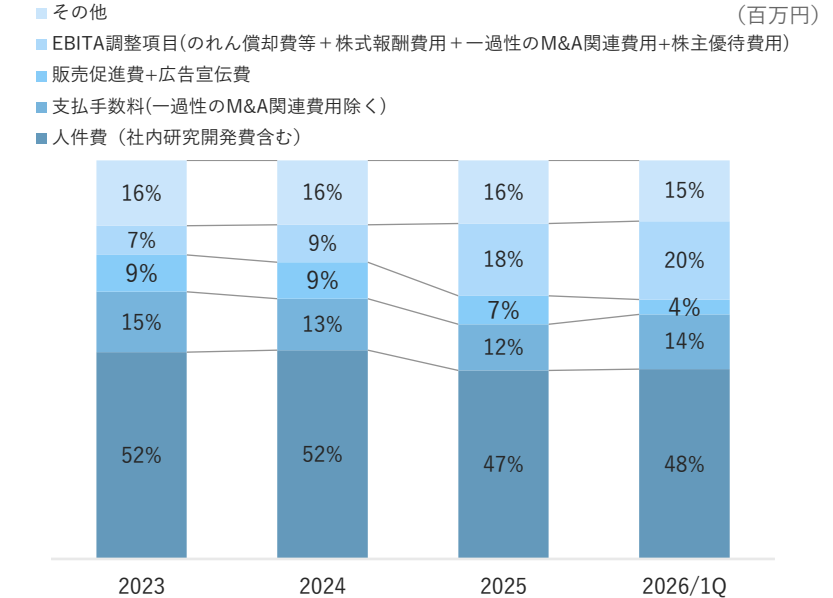
販管費の推移及び構成

- 主な増減内容は、人件費+45百万円（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+33百万円、株式報酬費用+3百万円等
- 販管費率は48.1%と、のれん等償却費や人件費等を含む新規連結による影響が大きく、前年同期比で5.1 pt上昇
- 販管費における重要な要素として、前期より「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



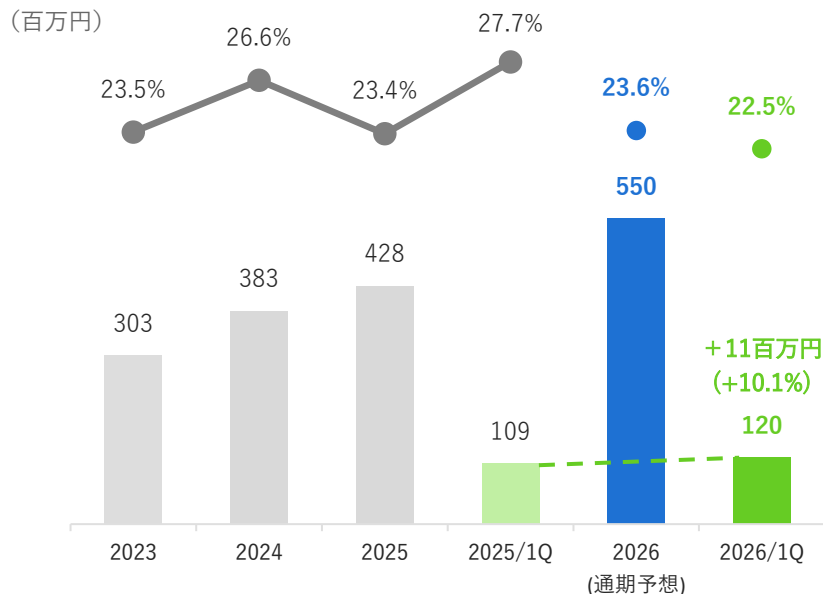
販管費項目の構成



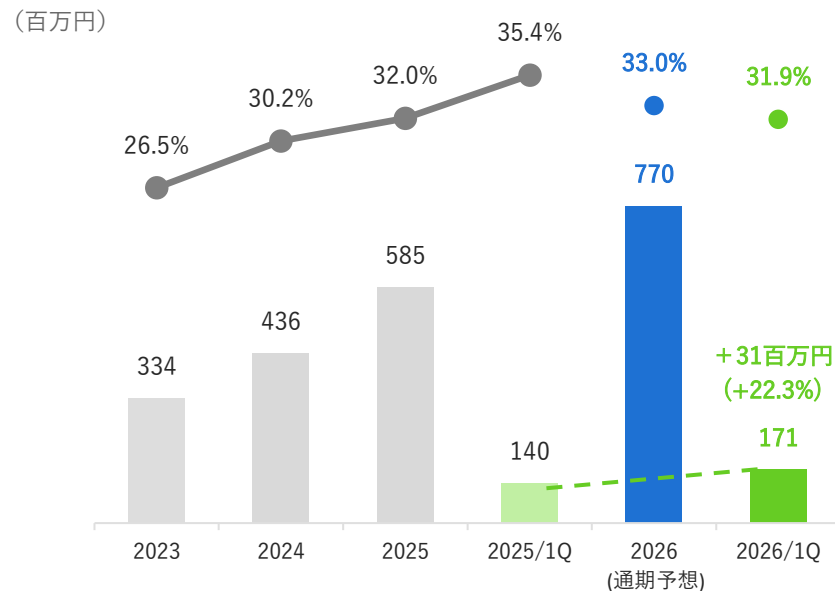
営業利益及び調整後EBITA

- 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171百万円（前年同期比22.3%増）、営業利益は120百万円（同10.1%増）と大幅増益
- 調整後EBITAマージンは31.9%（同3.5 pt減）、営業利益率は22.5%（同5.2 pt減）とのれん等償却費や新規連結の影響で、ともに減少

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



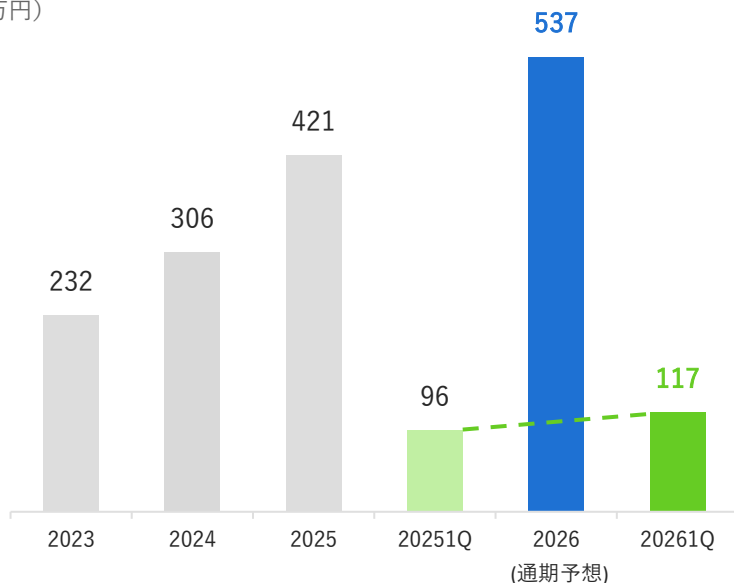
※「調整後EBITA=営業利益+のれん償却費（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む）+株式報酬費用+一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用等）+株主優待費用」として算出

調整後当期純利益 及び 調整後1株当たり当期純利益 (EPS)

- M&Aに今後も注力することを前提に、のれん等償却費や非経常的な損益の影響を調整した1株当たり当期純利益を開示することを目的として、本記載を追加（詳細は「決算等に関するQA」を参照）
- 調整後1株当たり当期純利益は継続的に成長（前年同期比+21.4%）

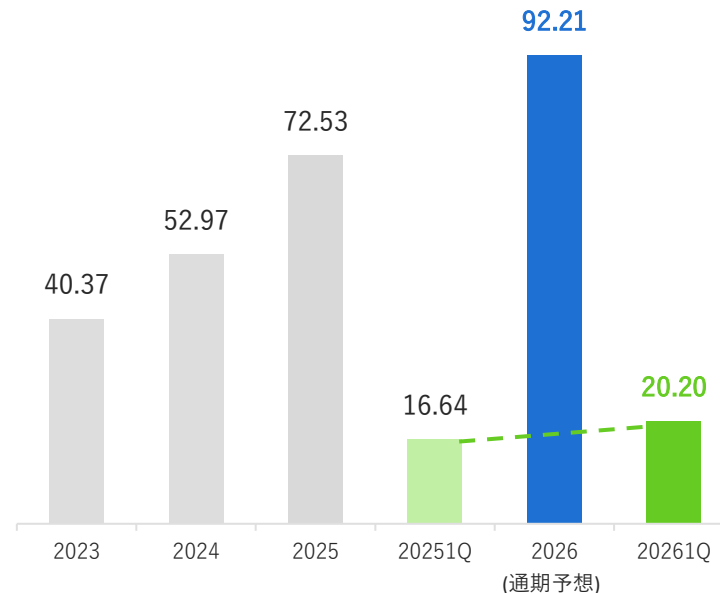
調整後当期純利益

(百万円)



調整後1株当たり当期純利益

(円)



※「調整後当期純利益=当期純利益+のれん等償却費（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±特別損益」として算出

Q. 売上高全体で+35.5%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、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こと、自治体向けの施策等によりオーガニックが成長していることによる。また、その他サービスでは、前3QからDEGINA（旧スタートレ）及びエージェントシェアを連結している影響で大きく増加している。

Q. 販管費率が48.1%とYoYで+5.1pt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45百万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つ目が新規に連結したDEGINA及びエージェントシェアの影響で15億円ほどののれんを計上しているため、償却費負担が大きくなったことによる（+33百万円）。なお、営業利益率やEBITAマージンは減少したものの、M&Aにより売上高及び利益額を成長させていくということがまず重要と考えている。

Q. 今回から当期純利益及び調整後EPSを開示している理由は。

今後もM&Aに注力することを前提として、中計における株価目標2,000円を意識した開示を行っていくことを目的としている。具体的には、経常的に発生する利益（経常利益）に調整後EBITAを算定する際の調整項目である①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）、②株式報酬費用、③一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用等）、④株主優待費用を調整して算定している。これにより、M&Aにおける影響（のれん等償却費）をIFRSを適用した場合に近づける形で経常的な利益ベースでのEPSを開示することが投資家の利益に寄与するものと考えている。

2026年12月期 第1四半期 連結BSサマリー

- 資産合計は4,207百万円と、前連結会計年度末に比べ37百万円増加。主に現預金が79百万円増加、のれん等が45百万円減少
- 負債合計は2,302百万円と、前連結会計年度末に比べ18百万円増加。主に契約負債が89百万円増加、有利子負債が28百万円減少
- 純資産合計は1,905百万円と、前連結会計年度末に比べ19百万円増加。主に純利益67百万円、配当金の支払52百万円等

	2025年12月末 (百万円)	2026年3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	2,013	2,106	92	4.6%
（現預金）	1,818	1,897	79	4.3%
（売掛金）	168	179	11	6.3%
固定資産	2,151	2,096	△54	△2.5%
有形固定資産	32	30	△1	△4.0%
無形固定資産	2,008	1,986	△21	△1.0%
（のれん＋顧客関連資産）	1,806	1,761	△45	△2.5%
（ソフトウェア（仮勘定を含む））	201	225	24	11.9%
投資その他の資産	110	79	△32	△28.7%
繰延資産	5	4	△1	△19.5%
資産合計	4,170	4,207	37	0.9%
流動負債	1,101	1,123	23	2.1%
（買掛金）	61	71	10	16.2%
（契約負債）	693	782	89	12.9%
固定負債	1,182	1,178	△5	△0.4%
負債合計	2,283	2,302	18	0.8%
純資産合計	1,887	1,905	19	1.0%
負債純資産合計	4,170	4,207	37	0.9%
有利子負債（転換社債型新株予約権付社債含む）	1,216	1,188	△28	△2.3%

3.

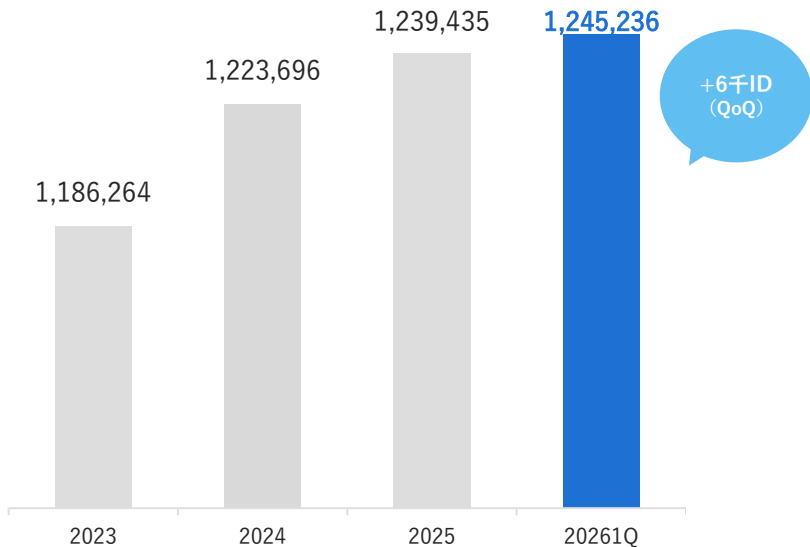
1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 第1四半期 決算等の状況
3. **2026年度 第1四半期 KPIの状況**
4. 主要トピックス
5. Appendix

有料ライセンス数及びクライアント数の推移 (rakumo)

- 有料ライセンス数は QoQ で6千ライセンス増、クライアント数は QoQ で6社増
- 26年度よりユニークユーザー (UU) 数を有料ライセンス数に変更 (詳細は「KPIに関するQA」を参照)

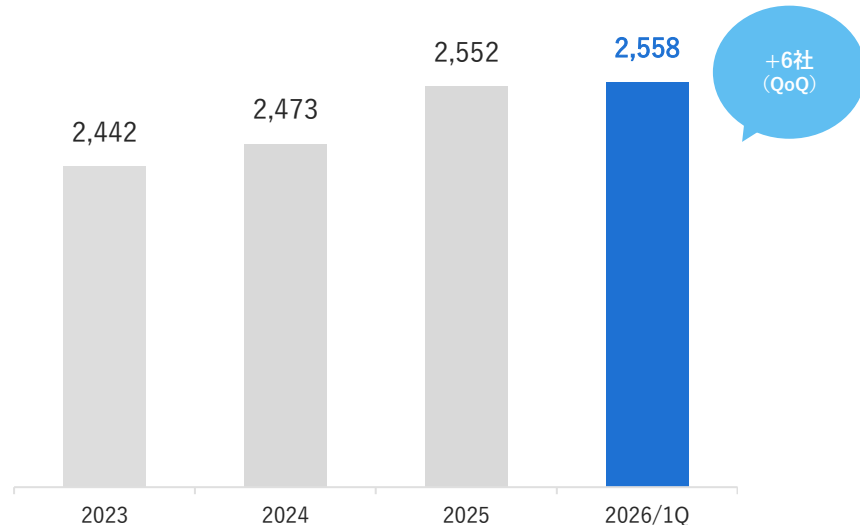
有料ライセンス数※の推移

(ID数)



クライアント数※の推移

(社)



※「有料ライセンス数」は、利用プロダクトの数でカウントし、「rakumo Basicパック」の場合、4IDとして算出します。

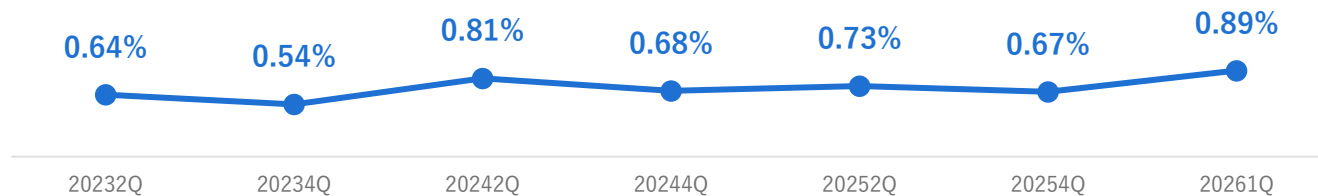
※「クライアント数」は当社のライセンスサービス関連製品をご利用いただいているクライアントの社数となります。

※「有料ライセンス数」及び「クライアント数」には、Smart Visionやグループ会社の影響を含めておりません。

解約率の推移（rakumo）

- 過年度から解約率1%未満と高い更新率で安定して推移
- 2026年1月より大型アップデートに伴う価格改定対応が本格化するも、計画通りに順調に進捗
- 2026年度より解約率をネット指標のみで開示

解約率の推移※



※ 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

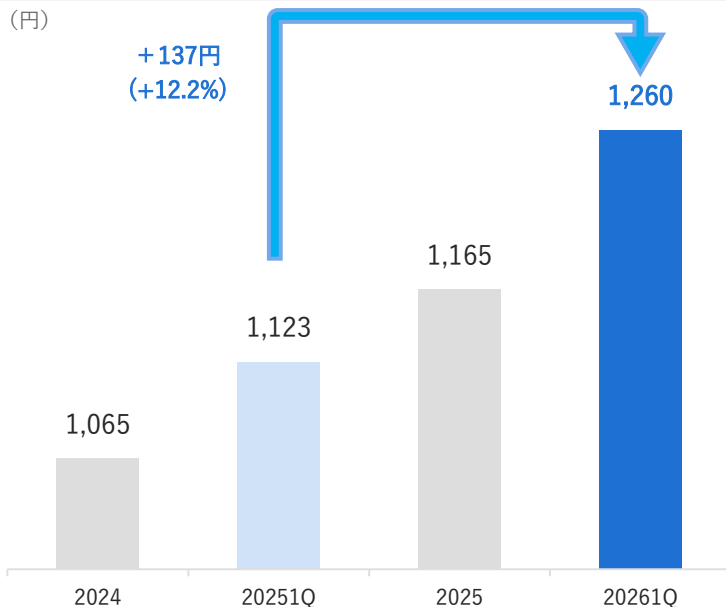
※ 上記において算出された解約率の平均値を用いて各通期累計の解約率を算出

※ Smart Visionやグループ会社の影響を含めておりません。

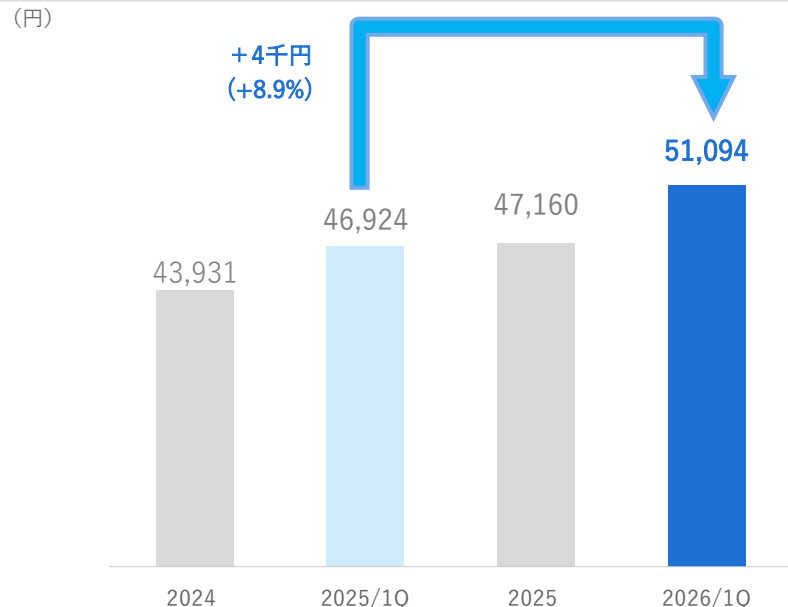
1 ライセンス当たり販売額 及び 1 社当たり販売額の推移 (rakumo)

- 大型アップデートに伴う価格改定効果を主因として、1ライセンス当たり販売額が前年同期比で12.2%増と順調。なお、1社当たり販売額は前期末まではグロス指標にて開示していたものの、他のKPIとの整合性の観点でネット指標に変更
- 価格改定効果が本格的に寄与するのは下期以降となるため、今後も継続的に上昇する想定（詳細は「一部 rakumo 製品の価格改定効果のイメージ」を参照）

1ライセンス当たり販売額の推移※



1社当たり販売額の推移※



※ MRR: Monthly Recurring Revenueの略称。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。Smart Visionやグループ会社の影響を含めておりません。

KPIに関するQA

Q. KPIをUU数から有料ライセンス数に変更した理由は。

UU数（利用人数）が増えていても、結果的にID数が減ってはいは売上高にはマイナスの影響となることから、よりライセンス売上高と直接的に連動するKPIとして有料ライセンス数を開示する方針とした。今期より、会社として達成すべき主要なKPIを有料ライセンス数、クライアント数と解約率としていく方針。

Q. 解約率が前期末から0.2pt上昇しているが順調に価格改定は進んでいるのか。

今回の価格改定における解約率は2024年度における価格改定の結果を参考に一定の仮定をおいて計画値を算定している。この点、前回の価格改定を行った2025年2Qの解約率が0.81%と今回の0.89%と同程度で、2回目ということもあり解約率が一時的にはもう少し上がることも計画に織り込んでいたものの、2026年3月末時点においては、想定した解約率を下回った（更新率を上回る）状況。rakumo製品自体の大幅な強化を行うことを背景としており、顧客にもご理解いただいていると考えている。

Q. アンソロピック社に関連して「SaaS is Dead」とニュースになっているがこの点どう考えているか。

生成AIにも得意不得意な領域があり、全てを生成AIを利用して代替することはできないと考えている。まず、生成AIが苦手とする領域として、権限の厳密な判定、人間による最終承認、監査対応と説明責任の必要性などがあるが、この点rakumoが強みとしており、補完・共存する関係性にあると考えている。また、全社的なインフラとして利用されているrakumoを生成AIで代替する場合は幅広い対応が必要となり、スイッチングコストが大きい点もあると考えている。さらに、当社内に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。

4.

1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 第1四半期 決算等の状況
3. 2026年度 第1四半期 KPIの状況
- 4. 主要トピックス**
5. Appendix

成長戦略

- ①rakumoサービスの成長を軸に、(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 (利用人数)	
			販売社数の増加	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 ユーザー1人当たりの単価の増加	新規顧客 新規販売先の増加	新規・既存 1社当たりの販売数量の増加
	既存顧客		既存顧客 契約の継続	



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

- パナソ社と連携した「alooop」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

- DEGINA及びエージェントシェアのプロダクト強化
- 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

- DEGINA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

主要トピックス

プロダクト関連

- 「rakumoワークフロー for Microsoft 365」の開発を開始。26年度第4四半期中の提供開始を予定
- 「rakumoカレンダー」で社外との日程調整機能を26年3月30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、計画通りに進捗
- Google Cloudの生成AIサービス「Gemini Enterprise」の販売を4月9日より開始
- サイバーソリューションズ社との協業を開始
- ラクス社と「rakumoワークフロー」「楽楽精算」の販売における戦略的パートナーとしての連携を開始

その他

- 2026年6月末日を基準日とした株主優待制度を開始予定。今後の株主還元施策の拡大についても継続的に検討

「rakumoワークフロー for Microsoft 365」の開発を開始

- 戦略的パートナーのAvePoint Japan社と、「rakumoワークフロー for Microsoft 365」の共同開発を開始。2026年度第4四半期中（2026年10月～12月）の提供開始を予定
- rakumoカレンダー、コンタクト、ボードに加え、ワークフローが揃うことで、主力のパッケージプラン「rakumo Basicパック」をMicrosoft 365導入企業向けにも提供が可能に



稟議・申請

rakumo ワークフロー for Microsoft 365

小規模から大規模企業でも使いやすい電子稟議サービス

- ・ 誰でも直感的に使えるUI/UX
- ・ 日本特有の複雑な承認フローへの対応
- ・ AI活用による業務効率化（予定）



「rakumo for Microsoft 365」の提供スキーム

- Microsoft 365のプラットフォーム上で「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、十分な知見と実績があるAvePoint Japanと業務提携を実施
 - 当社はAvePoint Japanに「rakumo」プロダクトのMicrosoft 365上でのサービス提供/開発/ブランド利用の権利を許諾
 - AvePoint Japanは「rakumo for Microsoft 365」のサービス提供/開発/販売（直接販売/代理店販売）を実施
- 当社の売上計上額は、①AvePoint Japanからのレベニューシェア（1ID販売した際に一定割合が当社に支払われる、支払われた金額 ÷ 売上高 ÷ 粗利）、②当社が代理店として「rakumo for Microsoft 365」を販売した金額（直接販売だけではなく、代理店経由での再販を含む）の2パターン
- 当社側には開発費/サービス運営費が発生しないため、高い限界利益率（（売上高 - 変動費）/売上高）を実現



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

業務提携



Microsoft 365プラットフォームでのサービスの共同開発



強み

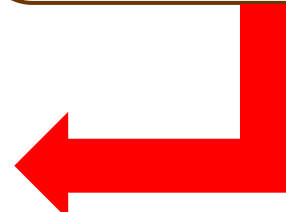
- Microsoft社との強固なパートナーシップ
- Microsoft 365のプラットフォームでのプロダクト開発力



rakumo for Microsoft 365

Powered by AvePoint

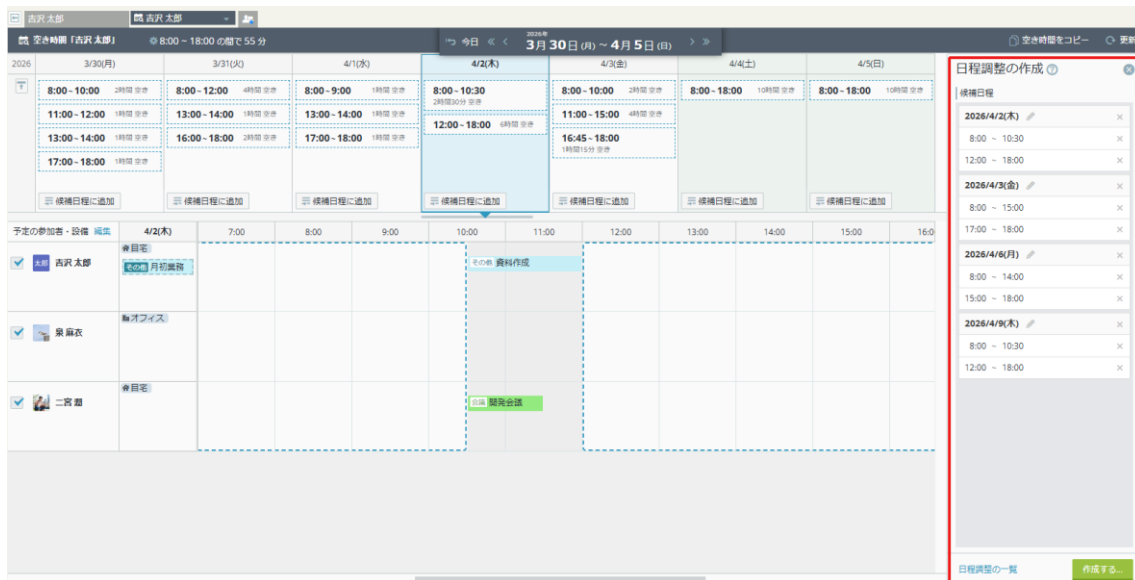
rakumoカレンダー、rakumoコンタクト、rakumoボードの販売を開始



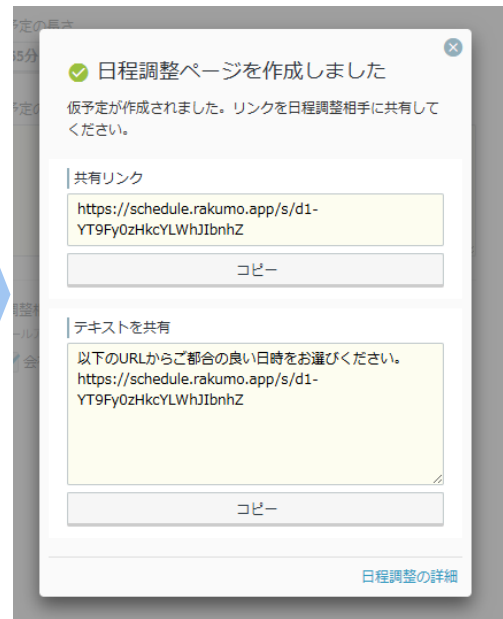
「rakumoカレンダー」で「社外との日程調整機能」をリリース

- 3月30日に「rakumoカレンダー for Google Workspace」において、専用の日程調整URLを発行し、社外の日程調整をスムーズに行える機能を追加
- これまでの外部ツール併用によって発生していた「予定の二重管理」や「転記の手間」といったストレスをゼロにし、営業活動や打ち合わせのセッティングがよりラクに

< rakumoカレンダーのサイドバーに空いている日時候補が表示 >



< 日程調整ページの作成が完了し共有リンクを生成 >



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う一部rakumo製品の利用料金改定について、26年1月より既存顧客の契約更新時に適用を開始
- 1-3月の解約率は0.89%と低い水準を維持、売上高への影響についても予算計画を大きく上回って進捗している状況で、新料金が既存顧客にも受容されている状況

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 style="background-color: #4CAF50; color: white; border-radius: 50%; padding: 2px 5px; display: inline-block;">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 style="background-color: #4CAF50; color: white; border-radius: 50%; padding: 2px 5px; display: inline-block;">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

ライセンス追加

従来の料金

新料金

(2025年12月31日以前にご契約)

サービス追加

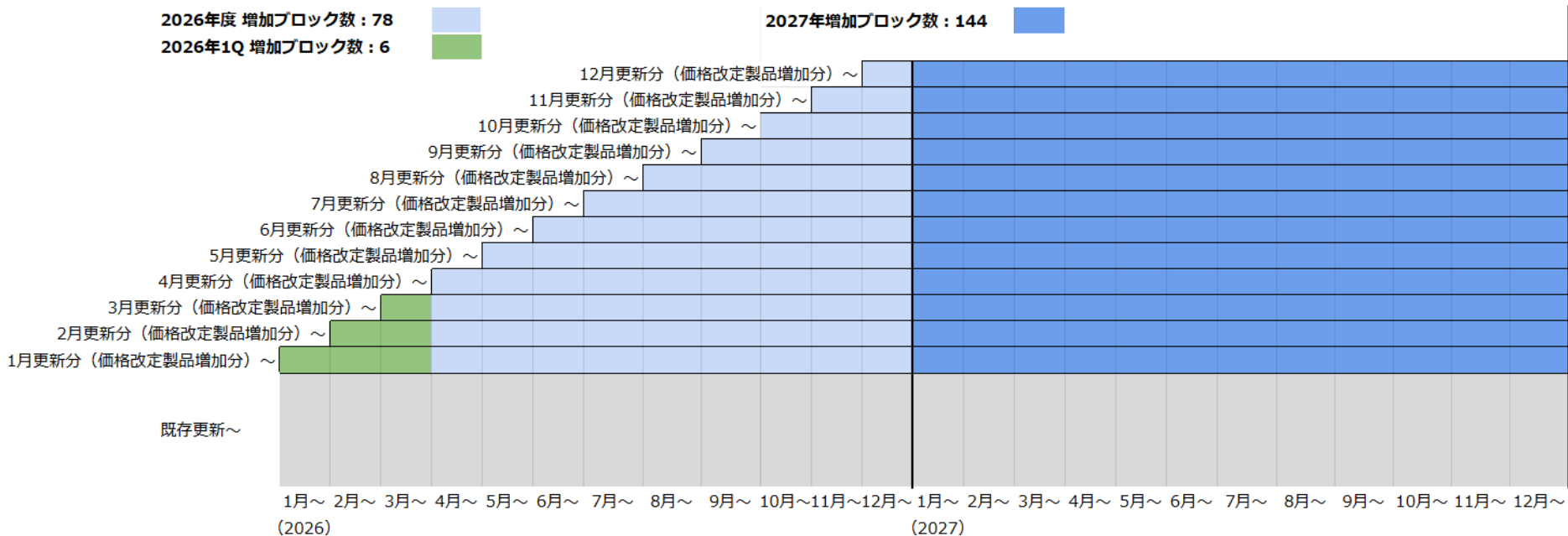
従来の料金

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



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2月にrakumoカレンダーで「rakumoエージェント」機能の提供を開始し、他のプロダクトでの開発を継続中



Google Cloudの生成AIサービス「Gemini Enterprise」の販売を開始

- Google Cloudが2025年10月から販売開始した企業向けのAIサービス「Gemini Enterprise」の代理販売を4月から開始
- 「Gemini Enterprise」は、「Agent Designer (AI エージェント構築支援機能)」を活用し、マーケティング、財務、人事等の特定業務に特化したカスタムエージェントをノーコードで構築・共有できる他、Google Workspace だけでなく、Microsoft 365 (Teams、SharePoint等) や Salesforce といった外部サービスとも連携し、組織を横断した情報収集や処理が可能
- 「Gemini Enterprise」はMicrosoft 365導入企業からも高いニーズがあるため、「rakumo for Microsoft 365」と合わせて販売することで、1社あたりの単価向上を目指す

GeminiとGemini Enterpriseの比較

サービス名	Gemini	Gemini Enterprise
位置付け	個人向け対話型AIアシスタント	企業向けAIエージェントプラットフォーム
主要な提供先	Google Workspaceユーザー個人（無償版含む）	企業（情報統制が必要な企業）
特徴的な機能	チャット、質問への応答、文章生成、画像生成	左記の機能に加え、エージェント構築、横断検索、業務自動化、厳格なセキュリティ/ガバナンス管理機能等

サイバーソリューションズ社との協業を開始

- 法人向けメールセキュリティサービスを手がけるサイバーソリューションズ社と協業し、当社の既存顧客へクラウドメールサービス「Cloud Mail SECURITYSUITE」の販売を4月16日より開始
- メール経由でのサイバーセキュリティ被害が増加傾向にある昨今において、セキュリティに対する既存顧客のニーズに対応し、1社あたりの単価向上を目指す

「Cloud Mail SECURITYSUITE」の特長



Cyber Solutions

- ① メール受信脅威対策・標的型攻撃対策
迷惑メールや未知のウィルスへの対応、なりすまし対策など受信メールの脅威を包括的に防御
- ② メール送信時の情報漏洩・誤送信対策
PPAP対策を実現する添付ファイル分離配送から時間差配信、上長承認等メール送信時の情報漏洩対策を実現
- ③ メール・Teamsチャットアーカイブ
メール本文や添付ファイルだけでなくTeamsチャットでも長期間アーカイブ、監査時に有効に活用可能

ラクス社との戦略パートナーとしての連携を開始

- バックオフィス業務向けのSaaSを提供するラクス社と、お互いのサービス販売を行う戦略パートナーとしての取組みを4月20日より開始。当社の電子稟議サービス「rakumoワークフロー」をラクス社が取次販売を行い、ラクス社の経費精算サービス「楽楽精算」を当社が取次販売または代理販売を実施
- 今回の連携により、両社の強みをいかした製品ラインナップを相互に提案・提供することで、顧客の業務課題に対するより幅広い選択肢の提供が可能に



両社の新規顧客・既存顧客に対して、社内稟議から経費精算までをデジタル化する提案が可能に

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、今後も株主還元施策を強化していく方針から、上記に加えて自社株式取得や配当の強化についても検討していく

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

2026年3月31日時点の株価による
配当+年間株式優待利回り

4.22%

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ございます

※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3月31日時点の終値（1,043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

rakumoが生成AIに代替されない理由

- 生成AIは、文書作成、要約、検索、入力補助等で業務効率化に大きく貢献するものの、企業内の業務には、権限管理、承認経路、監査証跡、例外処理、継続運用といった実務要件が存在し、生成AIが不得意とする分野
- rakumoは、Google WorkspaceやMicrosoft 365を基盤に、日本企業の業務プロセスを安全かつ継続的に運用するための業務実行レイヤーを提供。生成AIはこのレイヤーを代替するものではなく、申請・承認・共有・スケジュール調整等の業務を高度化する技術として、rakumoの提供価値を拡張し共存するものと思料

業務領域での生成AI/rakumoの強み

生成AIの強み

- ・文章作成
- ・文書要約
- ・入力補助
- ・検索
- ・FAQ対応
- ・議事録作成
- ・数値集計/計算
- ・画像/動画作成
- 等

rakumoの強み

- ・使いやすいUI/UX
- ・システム管理者向け機能群
- ・権限管理
- ・承認ルート of 厳密な実行
- ・監査証跡の保持
- ・組織変更への継続対応
- ・高度なセキュリティ
- ・全社運用/サポート
- 等

生成AIに代替されない理由

業務プロセスに深く組み込まれている

rakumoシリーズは企業の業務インフラとして全社的に利用されており、生成AIで代替する場合は既存の業務プロセスの移管、社員の再教育、管理者による設定、監査対応まで幅広い対応が必要となり、スイッチングコストが大きい

権限/承認/監査性を扱っている

業務インフラとして利用されるSaaSには、権限の厳密な判定、人間による最終承認、監査対応と説明責任が求められるが、それらは生成AIの不得意な分野であるため代替が困難

主要トピックス等に関するQA

Q. 26年1月から既存顧客への価格改定対応が始まっているが進捗状況はどうか。

各クライアントへの説明・更新を進めており、当1Qにおいては計画値を上回り順調に進捗していると考えている。計画については、前回の価格改定の結果をふまえた解約率を織り込んで策定している。

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（rakumoエージェントを含む）などrakumo製品自体の大幅な強化を行うことを背景としており、顧客にもご理解いただいていると考えている。

Q. 株主還元施策の強化とは具体的に何か。

株主優待制度の導入の強化（株主優待利回りの向上、長期継続保有株主様への優待内容の拡大など）、自社株式の取得、中計で目標としている配当性向30%の達成と幅広く考えている。

なお、半期の株主名簿が締まり今回の株主優待制度の導入で株主数がどれだけ増加したかを確認の上で、株主還元施策と利益目標達成のバランスを総合的に勘案して施策の検討を進めていく。

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

開発販売パートナーであるAvePoint Japan社、「rakumo for Google Workspace」でも主要な販売代理店であるソフトバンク社、USEN Smart Works社との連携の上で営業活動を進めており、当1Qでも徐々に受注を獲得できている状況。また、「rakumoワークフロー」の販売を当4Qで計画しており、2Q以降での受注獲得にむけて引き続き対応を進めていく。

Q. ラクス社やサイバーソリューションズ社等との協業による影響はどうか。

rakumoにおいて強化したい部分、不足している部分を今回の協業により更に強化していきたいと考えている。現状は情報公開したばかりであるため、直接的な影響はないものの、2Q以降において徐々に影響は出てくるものと考えている。今後も他社との提携・協業について、継続的に進めることで成長の幅を広げていきたいと考えている。

5.

1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 第1四半期 決算等の状況
3. 2026年度 第1四半期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. **Appendix**

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権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	DEGINA	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

- 特に個人投資家様向けの施策に注力しており、おおよそ四半期に一回、個人投資家向けセミナーに登壇中
- 当1Qでは5/21(木)18:30より、「IRTV Live」に出演予定 ([Link](#))

25年12月期 通期
 岡三証券グループ「[個人投資家さま向けIRセミナー](#)」登壇

25年12月期 通期
 KabuBerry「[個人投資家さま向けIRセミナー](#)」登壇

26年12月期 第1四半期
 IRTV「IRTV Live」に出演予定

- 日時：
2026年5月21日(木) 18:30～
- 参加方法：
[IRTV 申込フォーム](#)よりお申込ください

25年12月期 第2四半期
 湘南投資勉強会「[個人投資家さま向けIRセミナー](#)」登壇

第71回湘南投資勉強会

参加無料

特別講演
 9月のIPO投資とイベント投資 / 朝倉 さん

銘柄研究とIRセミナー

8/24 10:00 - 17:40

【会場】 都内 (山手線沿線)
 会場開催 / オンライン同時開催

25年12月期 第1四半期
 神戸投資勉強会「[個人投資家さま向けIRセミナー](#)」登壇

神戸投資勉強会オンライン

4060 rakumo

登壇者 / 代表取締役社長 清水 様

2025.5.14(水)20:00～

- 主にIRTV ([Link](#)) にて、決算ハイライトや適時開示解説、対談を通じた当社の事業説明等を発信中
- 当社のことをより正確にご理解いただけるよう、今後も継続的にIRTV等における情報発信を強化

IRTV

[Individual Investors 1on1 【前編】](#)

(2026年2月)



IRTV

[Individual Investors 1on1 【後編】](#)

(2026年2月)



IRTV interviews

[Industry Insights](#) (2026年1月)



IRTV presentation

[Microsoft 365領域に本格参入](#)

(2025年10月)



IRTV interviews

[Business Model](#) (2025年9月)



M&A BANK

[出演動画](#) (2025年7月)



(ご参考)

当社SNSアカウントのご紹介

当社では、下記アカウントにて決算情報やプレスリリース等を随時発信しております。是非フォローのうえ、最新情報をご確認ください。




 X (旧Twitter)



 Facebook



 YouTube



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。



ディスクレーマー

- 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。