



rakumo 株式会社

2026 年 12 月期第 2 四半期決算説明会

2026 年 8 月 19 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]	2026 年 12 月期中間期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 中間期		
[日程]	2026 年 8 月 19 日		
[ページ数]	42		
[時間]	16:00 – 16:51 (合計：51 分、登壇：44 分、質疑応答：7 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	2 名		
	代表取締役社長 グループ CEO	清水 孝治	(以下、清水)
	取締役 CFO 経営管理部長	石曽根 健太	(以下、石曽根)

登壇

石曾根：定刻となりましたので、rakumo 株式会社、2026 年 12 月期中間期決算説明会を開催いたします。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。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ご案内申し上げます。初めに、代表取締役社長グループ CEO の清水より、中間期決算についてご説明いたします。その後、質疑応答のお時間といたします。なお、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、清水さん、お願いいたします。

清水：皆様、お忙しい中、本日は rakumo 株式会社 2026 年 12 月期中間期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。それでは、私、代表取締役の清水からご説明さしあげます。

2026年度 中間期 主要KPI及び財務指標



ARR (※1) 20.1億円 (YoY+26.2%)	ARPU (※2) 778千円 (YoY+22.1%)	有料ライセンス数 126万ID (YoY+4.1%)
ライセンス売上高 10.8億円 (YoY+37.7%)	調整後EBITA (※3) 3.7億円 (YoY+ 33.7%)	営業利益 2.6億円 (YoY+ 16.3%)

1. Annual Recurring Revenue. 2026年6月末時点のMRR（Monthly Recurring Revenue）を12倍して算出。なお、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6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

2

まず、2026 年度中間期主要 KPI および財務指標をご説明いたします。

中間期において、ARR、Annual Recurring Revenue については 20.1 億円、昨対比プラス 26.2%になりました。

また、1社当たりの年間売上 ARPU については 77 万 8,000 円、昨対比で 22.1%のプラスになりました。

次に、有料ライセンス数は 126 万 ID、昨対比でプラス 4.1%となりました。

ライセンス売上高は 10.8 億円、昨対比でプラス 37.7%の成長でした。

調整後 EBITA については 3.7 億円、昨対比でプラス 33.7%になります。

最後に、営業利益につきましては 2.6 億円、昨対比でプラス 16.3%の成長になりました。

2026年度 中間期 決算概要及び主要トピックス



2026年度 中間期 決算概要

- rakumoサービスの売上高が799百万円と前年同期比で15.7%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373百万円（同33.7%増）、営業利益は261百万円（同16.3%増）と大幅な増益を達成
- 調整後EBITAマージンは34.1%（同0.7pt減）、営業利益率は23.8%（同4.2pt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47.1%、調整後EBITA48.6%、営業利益47.4%）

主要トピックス

- 「rakumo for Google Workspace」の大型アップデートに伴う既存顧客向けの価格改定を2026年1月より開始し、上期でMRRが15百万円向上と順調に推移
- 自治体向けでは複数の大型案件で内示を獲得するなど、商談数は既に前年度通期実績の80%に到達
- 「rakumoワークフロー」向けのrakumoエージェントの開発を開始。26年度中の提供開始を予定
- GVA TECH社の法務オートメーションSaaS「OLGA」と「rakumoワークフロー」のシステム連携を開始
- 生成AIを活用した開発が本格化し、rakumoシリーズの開発者の生産性が前年同期比+38%に向上

※「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

3

2026 年度中間期の決算概要および主要トピックスをご説明いたします。

まず、決算概要についてですが、私どもの主要な事業、rakumo サービスの売上高が 7 億 9,900 万円、前年同期比で 15.7%の増加と順調に推移しております。

rakumo サービスの成長・価格改定効果を主因としまして、調整後 EBITA は 3 億 7,300 万円、33.7%増と、こちらも昨対比で大きく成長しております。営業利益は 2 億 6,100 万円、昨対比 16.3%増と、こちらも大幅な増益を達成しております。

調整後 EBITA マージンは 34.1%、昨対比では 0.7 ポイント減少。営業利益率は 23.8%、こちらについても昨対比では 4.2 ポイントの減少となっております。

クライアント数、有料ライセンス数は継続的に増加しております。

26 年度の業績予想に対しては順調に進捗しておりまして、売上高は 47.1%の進捗、調整後 EBITA は 48.6%の進捗、営業利益は 47.4%の進捗となっております。

次に、主要トピックスをご説明いたします。

rakumo for Google Workspace の大型アップデートに伴う既存顧客向けの価格改定を今年度の 1 月より開始しておりますが、その効果で、上期末で MRR、単月の売上高が 1,500 万円向上と順調に推移しております。

現状、自治体向けセグメントへの提供に注力しておりますが、複数の大型案件で内示を獲得するなど、商談数は既に前年度通期実績の 80%に到達しております。

rakumo ワークフロー向けの「rakumo エージェント」の開発を開始し、今年度中に rakumo ワークフロー内でも提供開始を予定しております。

また、リーガルテックを提供する GVA TECH 社との法務オートメーション SaaS「OLGA」と rakumo ワークフローのシステム連携を開始いたしました。

生成 AI を活用した開発を社内で本格化しまして、rakumo シリーズの開発者の生産性が前年同期比プラス 38%に向上いたしました。



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

4

本日のアジェンダについては、こちらの内容でご説明させていただきます。

会社紹介



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	403,892千円（2026年6月末現在）
従業員数	約130名（2025年12月末時点）（連結）
事業内容	・ 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 ティア/RAKUMO COMPANY LIMITED（ベトナム）

6

私ども rakumo 株式会社の会社概要としては、こちらになっております。

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



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㈱）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㈱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

7

私を含めた役員は、このような形でございます。

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



8

沿革については、私どもは2004年に会社を設立し、2010年からrakumoシリーズの提供を開始しまして、rakumoシリーズのさまざまなプロダクトが増えるとともに、またM&Aでグループ会社のプロダクトを加えることによって、足元の業績が売上・営業利益ともに成長している形でございます。

Google, Microsoft がシェア9割のグループウェア市場。

2社と「競争」ではなく「協働」するグループウェア、

それが『**rakumo**』サービス

私どものメインの事業である rakumo というサービスは、Google 社、Microsoft 社が提供するグループウェアの市場において、その 2 社と競争するプロダクトではなく、協働するグループウェア、それが rakumo の特徴でございます。

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



10

私ども、事業セグメントは二つございまして、rakumo サービスとその他サービスがございます。rakumo サービスについては、このように、Google Workspace、Salesforce、Microsoft 365、この三つのグループウェアと連携する rakumo シリーズを提供しております。

「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



11

rakumo シリーズの代表的なサービスがこちらでございます。

rakumo としてのプロダクトは6つございます。rakumo カレンダー、rakumo ボード、rakumo コンタクト、rakumo ワークフロー、rakumo キンタイ、rakumo ケイヒ、となっております。

競争優位性 - 日本企業にとっての使いやすさを追求



- 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



12

私どものサービスの競争優位性、それは日本企業にとっての使いやすさを追求している点になります。

従来、国産のグループウェアは、サイボウズ Office、desknet's NEO、こうしたサービスがございました。その後、Google Workspace や Microsoft 365 など海外のグループウェアが日本市場に参入し、シェアを伸ばしております。海外製のグループウェアにおいて、国産のグループウェアの良い点である日本企業にとっての使いやすさをアドオンするのが、この rakumo シリーズの最大の強みとなっております。

競争優位性 – Googleカレンダーとの比較



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

- ✔ 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

13

具体的な例を申し上げますと、Google カレンダーは非常に使いやすいサービスではございますが、組織で使いやすいかという点、そうでない点が多々ございます。組織階層でのスケジュールの表示ができないなど、そういった使いづらい点を、私どもの rakumo カレンダーを使うことで、非常に使いやすいスケジューラーサービスが実現できます。

導入事例 株式会社モスフードサービス様



Google Workspace の機能不足を補うことで大幅な業務効率化を実現！



株式会社モスフードサービス

業種：飲食業

規模：1,001人～5,000人

課題

- ✕ 機能集約を目的に導入した **Google Workspace** の機能不足が課題に
- ✕ Google カレンダーにおける**組織階層**が使いづらい



決め手

- ✓ Google Workspace との連携によるスムーズな導入
- ✓ rakumo 管理画面の使いやすさ・見やすさ
- ✓ マニュアル不要で誰もが直感的に使える rakumo カレンダーのUI



導入効果

- ✓ グループの自動連携による組織変更時の大幅な業務効率化
- ✓ rakumo カレンダーで迅速かつスムーズな Web会議の開催予約・通知
- ✓ 部署を横断した複数メンバーに関するスケジュールの視認性向上

(2026年6月末時点)

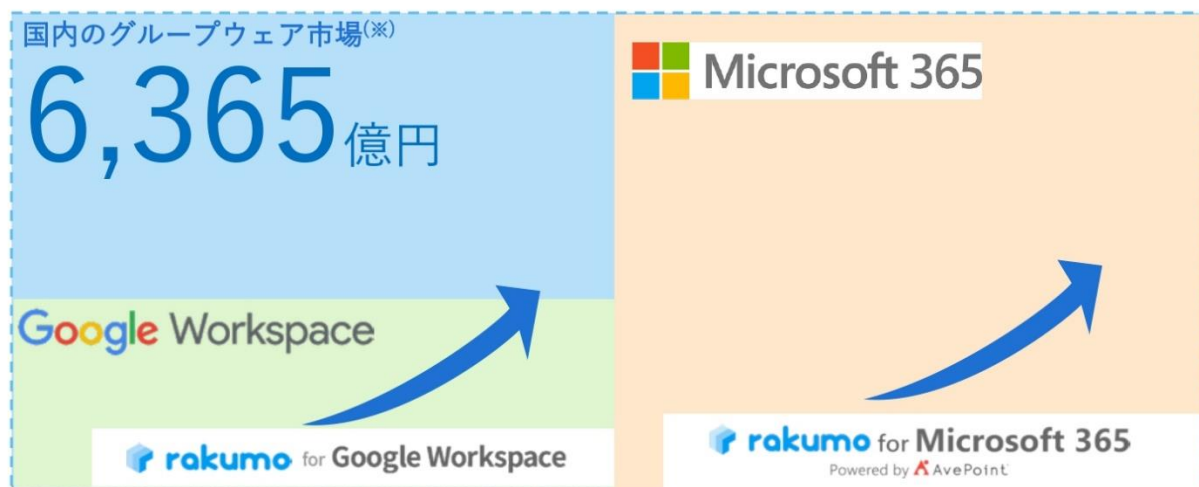
14

具体事例としては、モスフードサービス様でも、Google Workspace を導入された際に、組織での使い勝手が良くないということで rakumo シリーズを導入いただいております。

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。



出所：（※） 富士キメラ総研 「ソフトウェアビジネス新市場2025年版」 2025年市場規模数値より抜粋

15

私どもが取り組む市場の規模で申しますと、国内のグループウェア市場の 6,365 億円、この大きい市場の中で、私どもはまだ成長余地が十分にあると考えております。

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。



（2026年6月末時点）

16

主な契約企業はこちらでございます。業界・業種・企業の規模を問わず、多くの企業において採用されております。

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



17

また、M&A を中心に rakumo 以外のプロダクトを増やしておりまして、こちらがその他のサービスというセグメントでございます。

2026年度 中間期 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前期連結による効果等により、1,096百万円（前年同期比36.5%増）と継続的に成長
- 調整後EBITAは373百万円（同33.7%増）、営業利益は261百万円（同16.3%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、株主優待費用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 中間期実績 (百万円)	2026年 中間期実績 (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	802	1,096	36.5%	—	2,330	47.1%
（rakumoサービス ^{※1} ）	691	799	15.7%	—	1,657	48.2%
（その他サービス）	111	297	165.6%	—	673	44.2%
売上原価	241	332	37.8%	—	674	49.2%
（売上原価率）	30.1%	30.3%	—	+0.2pt	28.9%	—
販管費	336	502	49.2%	—	1,104	45.4%
（販管費率）	42.0%	45.8%	—	+3.8pt	47.4%	—
調整後EBITA ^{※2}	279	373	33.7%	—	770	48.6%
（調整後EBITAマージン）	34.8%	34.1%	—	△0.7pt	33.0%	—
営業利益	224	261	16.3%	—	550	47.4%
（営業利益率）	28.0%	23.8%	—	△4.2pt	23.6%	—
経常利益	224	253	13.1%	—	540	47.1%
（経常利益率）	28.0%	23.2%	—	△4.8pt	23.2%	—
当期純利益	146	143	△1.9%	—	318	44.7%
（当期純利益率）	18.2%	13.1%	—	△5.1pt	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 - Smart Visionシリーズ売上高」として算出（詳細はP21）

※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 19

それでは、次に 2026 年度中間期決算などの状況についてご説明させていただきます。

2026 年度中間期の決算サマリーがこちらでございます。水色でハイライトしているところを中心に
にご説明させていただきます。

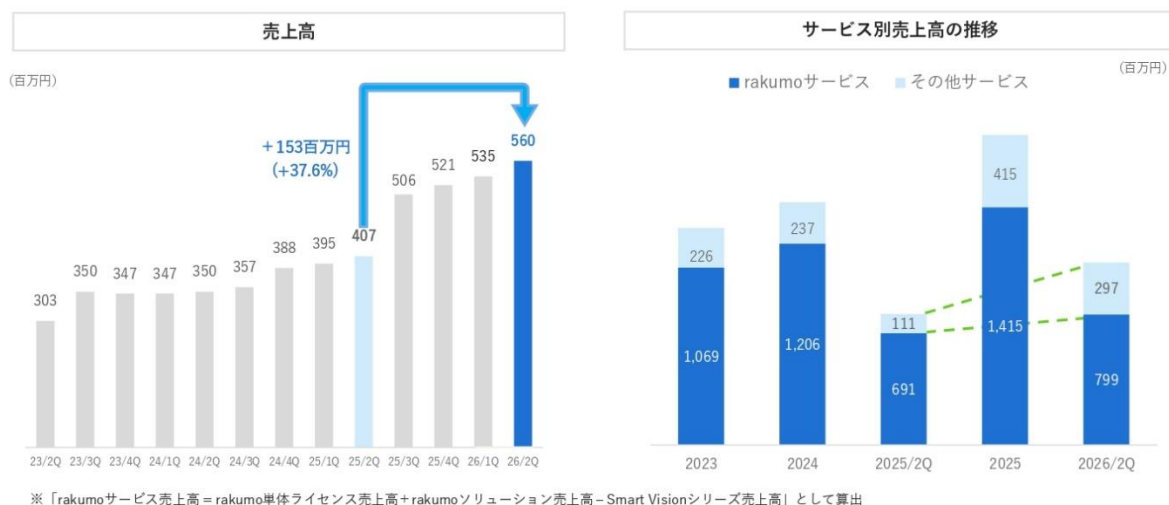
売上高については、中間期で 10 億 9,600 万円、前期比で十分な成長を遂げており、事業予想の進捗率 47.1%と順調に推移しております。

また、調整後 EBITA については 3 億 7,300 万円、前期比の増減率は 33.7%増で、業績予想の進捗率が 48.6%、こちらについても順調に推移しております。

次に、営業利益になりますが、中間期で 2 億 6,100 万円、前期比の増減率では 16.3%の増加、進捗率では 47.4%になっております。私どもはストック型のビジネスモデルであり、下期になるにつれて売上高が増えていく特性がございますので、現状の業績予想の進捗率が全て 40%台という形であれば、業績 100%の達成は見込めると考えております。

売上高の推移及びサービス別売上高推移

- 2026年中間期における売上高は、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799百万円（前年同期比15.7%増）、売上高全体は1,096百万円（同36.5%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



20

売上高の推移およびサービス別売上高推移のご説明になります。

第2四半期会計期間の売上高については、5億6,000万円でございました。昨年度、第2四半期会計期間の売上高が4億700万円でしたので、非常に成長を遂げていることがわかりいただけると思います。

サービス別売上高の推移については、rakumoサービスの売上高が7億9,900万円、その他サービスの売上高が2億9,700万円、こちらについても昨対比で大きく伸びております。

サービス別売上高区分の整理

- サービス別の売上高の集計方法を以下の通りに整理
- 1Qでは「rakumo単体のライセンスサービス」を重要な指標として、Smart Visionシリーズの売上高をrakumoサービスに含めて開示していた
- 一方で、当社の主軸である「rakumo」の成長率をより直接的に開示することが重要であると考え、新たな方針としている

(従来)

	2025年 中間期実績 (百万円)	2026年 中間期実績 (百万円)	前期比 増減率	2026年 通期予想 (百万円)	業績予想 進捗率
売上高	802	1,096	36.5%	2,330	47.1%
(rakumoサービス ^{※1})	756	862	14.0%	1,778	48.5%
(その他サービス)	46	234	404.9%	552	42.4%

※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



(中間期〜)

	2025年 中間期実績 (百万円)	2026年 中間期実績 (百万円)	前期比 増減率	2026年 通期予想 (百万円)	業績予想 進捗率
売上高	802	1,096	36.5%	2,330	47.1%
(rakumoサービス ^{※2})	691	799	15.7%	1,657	48.2%
(その他サービス)	111	297	165.6%	673	44.2%

※2 「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 - Smart Visionシリーズ売上高」として算出

21

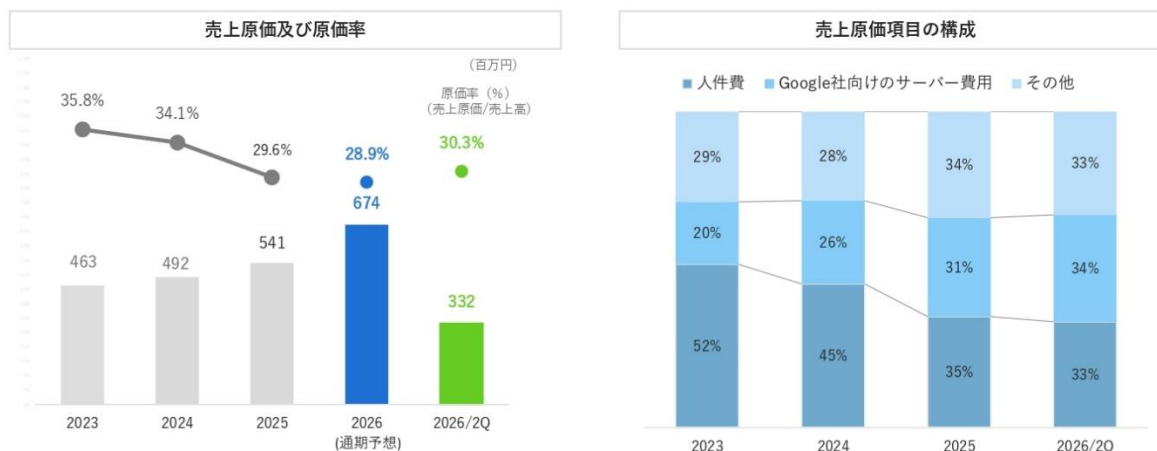
サービス別売上高区分の整理についてご説明させていただきます。

売上高を rakumo サービス、その他のサービスという二つの区分で決算資料では記載させていただいており、従来（1Q）の rakumo サービスの中には、私どもが提供している rakumo 以外のサービスとして、Smart Vision シリーズという、IR 動画配信の SaaS の売上高が含まれておりました。

よりわかりやすく、私どものサービスの区分を投資家の皆様にご説明しやすくする目的で、今回からは rakumo サービスの売上を、純粋な rakumo 事業の売上のみにしております。従来は Smart Vision の売上が含まれておりましたが、そちらをその他サービスに移動いたしました。これによって、私どもの事業の中心である rakumo サービスの売上、それ以外のサービスの売上、こちらがより投資家の皆様にわかりやすくなると考えて区分を整理いたしました。

売上原価の推移及び構成

- 主な増減内容は、制作費が+57百万円（内、Google向けサーバー費用が+38百万円）、人件費が+24百万円（労務費の増加+27百万円、ソフトウェア減価償却費の増加+14百万円、他勘定振替高の増加+19百万円（原価減少要因））、その他前期に子会社化した2社の影響で増加。その結果、**原価率は30.3%となった（前年同期比0.2 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）



※ 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。

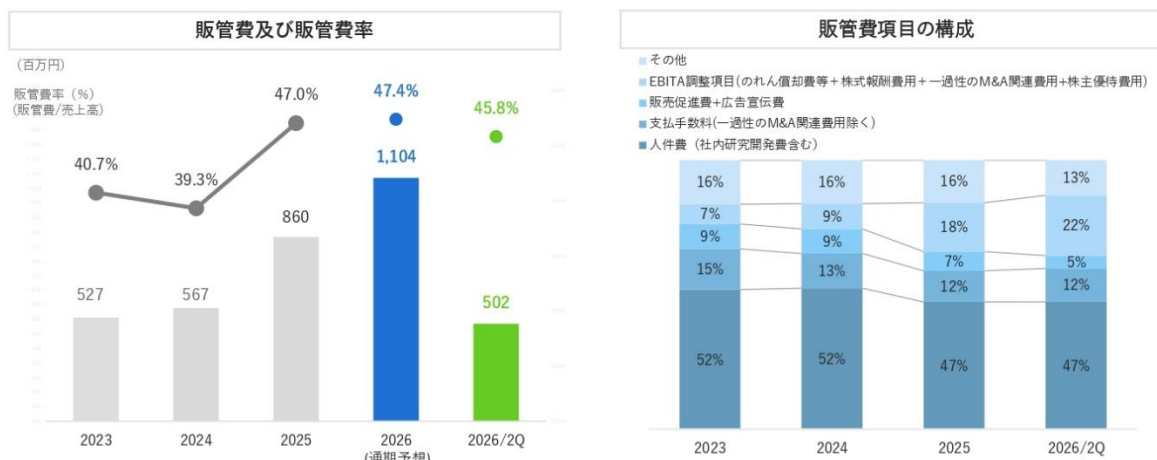
22

次に、売上原価の推移および構成になります。

今回の売上原価につきましては、3億3,200万円、原価率では30.3%となっております。主な内訳が、売上原価項目の構成というところがございますが、主に増えている要因としましては、制作費がプラス5,700万円、こちらの中で一番大きい割合を占めているのが、Google向けのサーバー費用がプラス3,800万円。ご利用される企業様の数が増えると利用量が増え、こちらの原価もそれに伴い増えるということで、売上の増加に伴って、原価であるGoogleサーバー費用も増えている形でございます。

■ 販管費の推移及び構成

- 主な増減内容は、人件費+79百万円（前期に子会社化した2社を含む人員増、ベースアップ等）、のれん等償却費+66百万円、株主優待費用+13百万円等
- 販管費率は45.8%と、のれん等償却費、人件費等を含む前期子会社による影響が大きく、前年同期比で3.8 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）



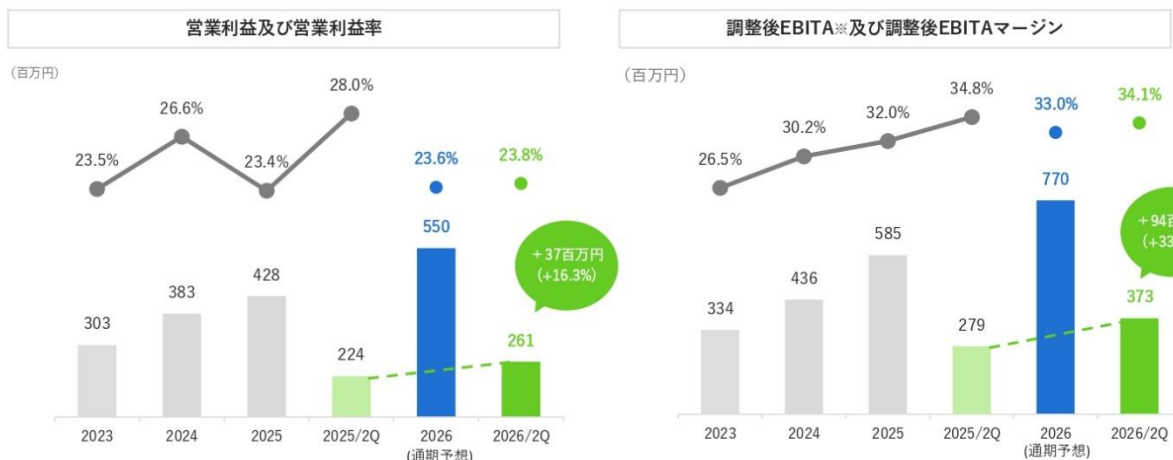
23

次に、販管費の推移および構成でございます。

販管費は 5 億 200 万円、販管費の比率は 45.8%になっております。主な増減要因は、人件費がプラス 7,900 万円、こちらは前期に子会社化した 2 社の DEGINA 社とエーエージェントシェア社でございますが、そちらを含む人員の増加、また給与のベースアップ、こうしたものによって人件費が増えている状況でございます。また、DEGINA 社とエーエージェントシェア社がグループに加わったことによるのれんなどの償却費がプラス 6,600 万円、こちらも増加要因になっております。

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373百万円（前年同期比33.7%増）、営業利益は261百万円（同16.3%増）と大幅増益
- 調整後EBITAマージンは34.1%（同0.7pt減）、営業利益率は23.8%（同4.2 pt減）とのれん等償却費や新規連結の影響で、ともに減少



※「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

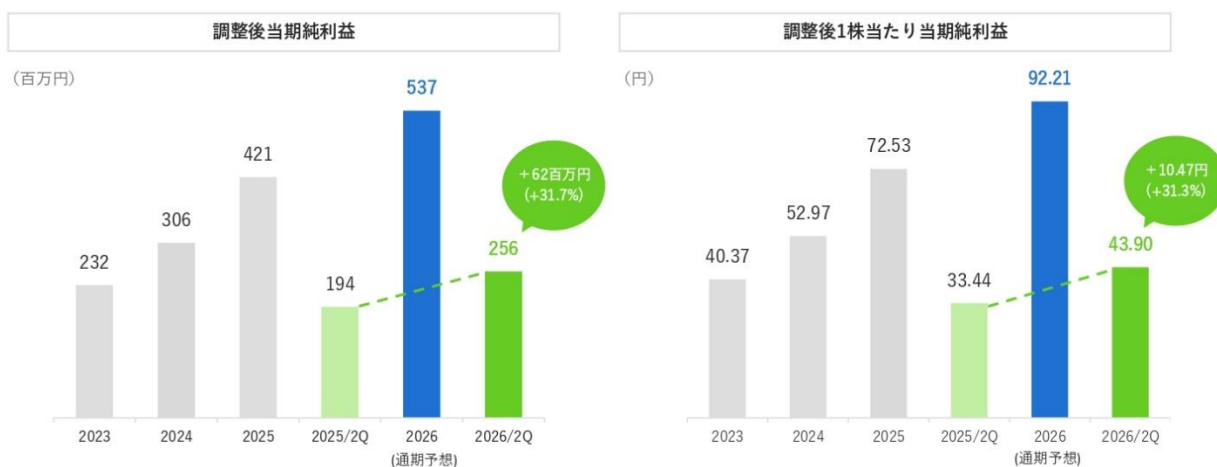
24

営業利益および調整後 EBITA のご説明になります。

営業利益は 2 億 6,100 万円、営業利益率 23.8%でございます。調整後 EBITA は 3 億 7,300 万円、こちらの比率は 34.1%になっております。営業利益、EBITA についても順調に成長を遂げている形でございます。

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、1Qより本項目を追加
- 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+31.3%）



※「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

25

次に、調整後当期純利益および調整後1株当たり当期純利益、EPSについてのご説明になります。

私どもはM&Aを中長期の成長戦略として積極的に取り組みを行っておりますが、M&Aに際して発生するのれんなどの償却費や、非経常的な損益の影響を考慮した1株当たりの当期純利益を開示することによって、皆様によりわかりやすく私どもの状況をご説明するために、こうしたスライドを設けております。

調整後当期純利益は2億5,600万円、昨対比ではプラス6,200万円、31.7%の増加と順調に成長を遂げております。

調整後1株当たりの当期純利益も43.9円と、こちらについても昨対比では31.3%の増加で成長しています。

2026年12月期 中間期 連結BSサマリー



- 資産合計は4,528百万円と、前連結会計年度末に比べ358百万円増加。主に現預金が434百万円増加、のれん等が89百万円減少
- 負債合計は2,536百万円と、前連結会計年度末に比べ252百万円増加。主に契約負債が275百万円増加、有利子負債が55百万円減少
- 純資産合計は1,991百万円と、前連結会計年度末に比べ104百万円増加。主に純利益143百万円、配当金の支払52百万円等

	2025年12月末 (百万円)	2026年6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	2,455	441	21.9%
(現預金)	1,818	2,252	434	23.9%
(売掛金)	168	163	△5	△3.2%
固定資産	2,151	2,068	△82	△3.8%
有形固定資産	32	30	△2	△6.9%
無形固定資産	2,008	1,957	△50	△2.5%
(のれん+顧客関連資産)	1,806	1,716	△89	△5.0%
(ソフトウェア(仮勘定を含む))	201	240	39	19.4%
投資その他の資産	110	81	△29	△26.7%
繰延資産	5	3	△1	△32.4%
資産合計	4,170	4,528	358	8.6%
流動負債	1,101	1,394	293	26.7%
(買掛金)	61	75	14	23.4%
(契約負債)	693	968	275	39.8%
固定負債	1,182	1,141	△41	△3.5%
負債合計	2,283	2,536	252	11.1%
純資産合計	1,887	1,991	104	5.5%
負債純資産合計	4,170	4,528	358	8.6%
有利子負債(転換社債型新株予約権付社債含む)	1,216	1,160	△55	△4.6%

27

次に、中間期での連結BSサマリーになります。

資産合計は45億2,800万円、前連結会計年度末に比べ3億5,800万円増加しております。主に現預金が4億3,400万円の増加、のれんなどが8,900万円減少しています。

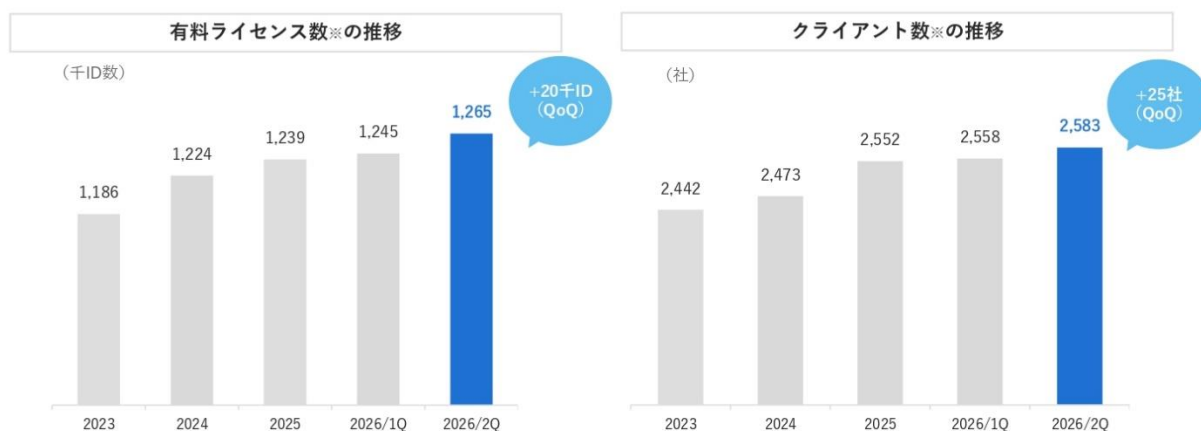
次に、負債合計は25億3,600万円、前連結会計年度末に比べ2億5,200万円の増加、主に契約負債が2億7,500万円増加、有利子負債が5,500万円減少になっております。

純資産の合計は 19 億 9,100 万円と、前連結会計年度末に比べ 1 億 400 万円増加、主に純利益 1 億 4,300 万円、配当金支払い 5,200 万円などの発生がございました。

■ 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20千ライセンス増、クライアント数は QoQ で25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



※「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。

29

次に、2026 年度中間期 KPI の状況のご説明になります。

有料ライセンス数およびクライアント数の推移、こちらは rakumo サービスでございます。有料ライセンス数の推移は 2Q 時点で 126 万 5,000ID、第 1 四半期対比では 2 万 ID 増加しております。

クライアント数の推移については、第 2 四半期末時点で 2,583 社、QoQ ではプラス 25 社、こちらも順調に増加しております。

■ 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、計画通り順調に進捗
- 2026年度より解約率をネット指標のみで開示



※ 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。

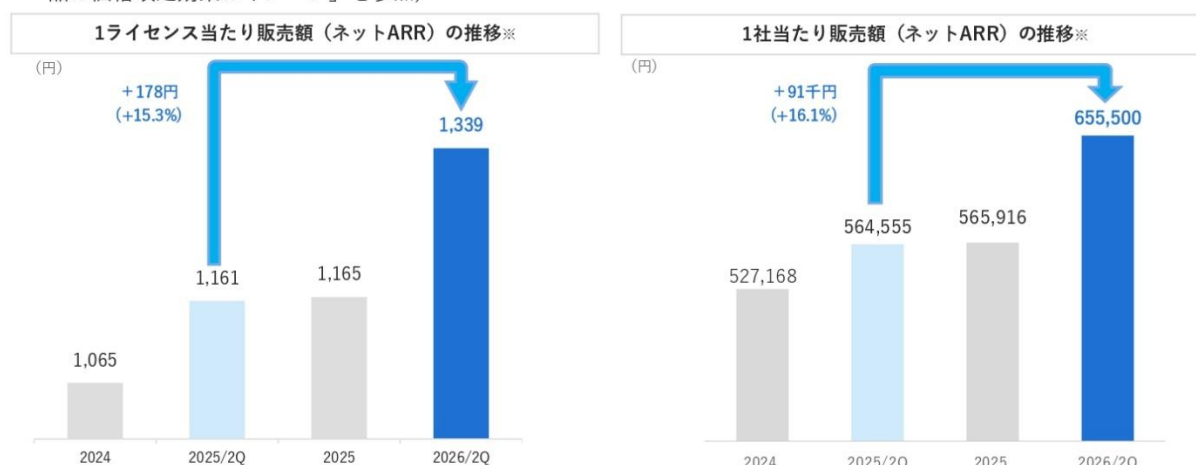
30

次に、解約率の推移になります。

第2四半期での解約率は0.71%、引き続き1%未満の低い解約率で推移しております。今年1月から既存顧客に対しての料金改定を開始しておりますが、料金改定を行う中でも、顧客の解約が増加することはなく、低い解約率が維持できている形でございます。

■ 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15.3%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）



※ ARR: Annual Recurring Revenueの略称。2026年6月末時点のネットMRR（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まない）を12倍して算出）

31

次に、1ライセンス当たり販売額および1社当たり販売額の推移になります。

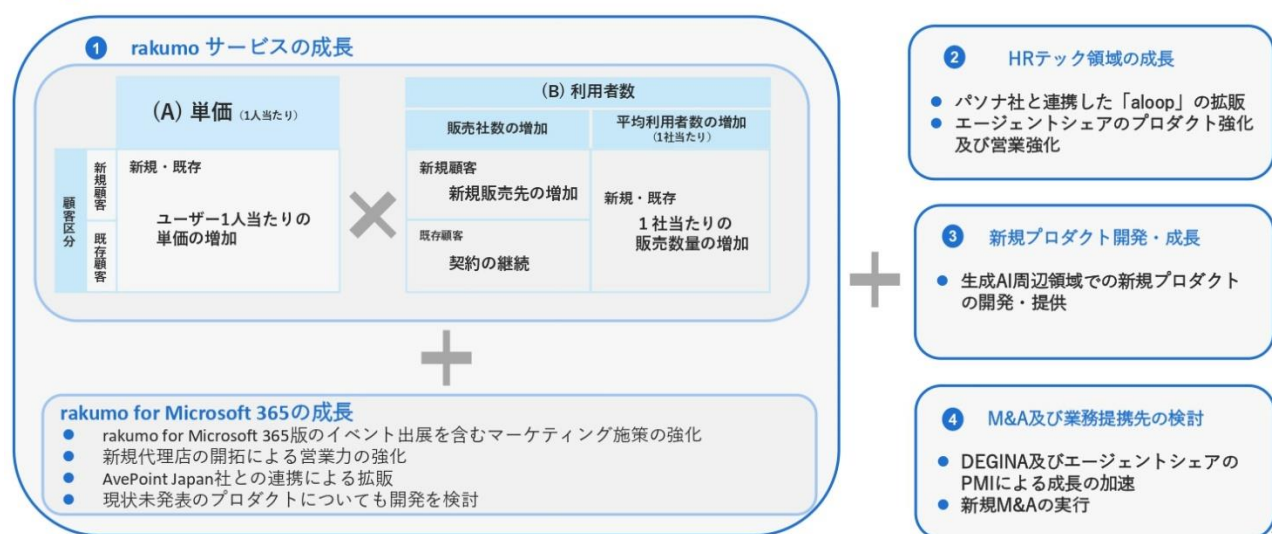
1 ライセンス当たり販売額、ARR でございますが、第 2 四半期時点では 1,339 円になっております。昨対比ではプラス 15.3%の増加になります。

次に、1 社当たり販売額、こちらも ARR ベースでございますが、65 万 5,500 円となっており、昨対比ではプラス 16.1%となっております。こちらは料金改定を主な要因として、1 ライセンス当たりの販売額、1 社当たりの販売額も順調に増加している形でございます。

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



34

次に、主要トピックスのご説明に入ります。

私どもの成長戦略は、rakumo サービスの成長、まずは 1 ライセンス当たりの単価を上げる、そして利用者数を増やす、こちらによって rakumo サービスを成長させるのが、まずオーガニックな成長では重要と考えております。

これまでは Google Workspace 中心に提供しておりました rakumo サービスでございますが、昨年の下期から Microsoft 365 向けのサービスも開始しまして、さらに成長を加速できればと考えております。

それに加え、HR テック領域の成長ということで、パソナ社と連携した HR テックのサービス、alooop の提供を昨年度から開始しております。また、M&A でグルーピングしたエージェントシェア社が提供する HR テックのプロダクト、こちらも PMI によって成長させるべく、取り組みを行っております。

次に、新規プロダクトの開発・成長、さらに生成 AI 領域では新しいプロダクトの提供を検討しております。

最後に、M&A および業務提携先の検討。M&A については、昨年度に DEGINA およびエージェントシェア社の 2 社の M&A を実行いたしました。さらなる M&A の検討、また他の企業との業務提携、そうしたものによってインオーガニックでも成長を図りたいと考えております。

■ 主要トピックス



プロダクト関連

- 「rakumoワークフロー」向けのrakumoエージェントの開発を開始。26年度中の提供開始を予定
- 「rakumoワークフロー」でディスカッション機能を26年7月27日にリリース
- GVA TECH社の法務オートメーションSaaS「OLGA」と「rakumoワークフロー」のシステム連携を開始
- 生成AIを活用した開発が本格化し、rakumoシリーズの開発者の生産性が前年同期比+38%に向上

事業関連

- 「rakumo for Google Workspace」の大型アップデートに伴う既存顧客向けの価格改定を2026年1月より開始し、上期でMRRが15百万円増加と順調に推移
- 「rakumo for Microsoft 365」について、「SoftBank World」などの大型イベントに出展するなど販促施策を強化し、6月末時点のパイプラインが158百万円まで伸長
- 自治体向けでは複数の大型案件で内示を獲得するなど、商談創出が順調に進展。商談数は既に前年度同期実績の80%に到達

M&A関連、その他

- DEGINA及びエージェントシェアにおける各種PMI施策を進行中
- 2026年6月末日を基準日とした株主優待制度を開始。今後の株主還元施策の拡大についても継続的に検討

35

プロダクト関連の主要トピックスについては、rakumo ワークフロー向けの rakumo エージェント、こちらは生成 AI を活用した rakumo のプロダクト内で動作するエージェントサービスになりますが、rakumo カレンダーでの提供に続き、rakumo ワークフローで今年度中に提供を開始するべく開発を進めております。

また、rakumo ワークフローでは、ディスカッション機能を 7 月 27 日にリリースいたしました。

リーガルテックの SaaS を提供する GVA TECH 社とは、先方が提供する法務オートメーション SaaS「OLGA」と rakumo ワークフローのシステム連携を開始し、双方のプロダクト価値を向上させる取り組みを行いました。

また、生成 AI を活用した開発を本格化させ、rakumo シリーズの開発者の生産性が前年同期比プラス 38%向上いたしました。

次に、事業関連の主要トピックスになります。rakumo for Google Workspace の大型アップデートに伴う既存顧客向けの価格改定を 2026 年 1 月より開始し、上期で MRR、月間の売上が 1,500 万円増加と順調に推移しております。

次に、rakumo for Microsoft 365 シリーズですが、SoftBank World という大型イベントに出展するなど販促施策を強化し、6 月末時点の案件パイプラインが 1 億 5,800 万円まで伸長しております。

自治体向けの rakumo シリーズの提供にも力を入れておりますが、複数の大型案件で内示を獲得するなど、商談創出が順調に進展しております。商談数は既に前年度同期実績の 80%に到達しました。

M&A 関連、その他についてですが、昨年度にグループインした DEGINA 社およびエージェンツシア社の各種 PMI 施策を進行しております。

また、株主還元施策の一環として、2026 年 6 月末日を基準日とした株主優待制度を今年度から開始いたしました。

(プロダクト関連)

■ rakumo エージェント：rakumo ワークフローで年内に提供開始予定



- 「rakumo ワークフロー for Google Workspace」への rakumo エージェント搭載に向けた開発を進めており、2026 年度中に提供開始を予定
- 見積書ファイルを rakumo エージェントに共有するだけで、適切な申請書の雛形を自動選択し、見積書の内容を転記した申請書の下書きを作成

ワークフロー

申請 - 全ての申請

申請情報

申請部署	営業二課
申請者	高木 裕輔
申請日	2026/5/13 16:49
優先度	指定なし
番号	25-5-13-724号
申請区分	購買申請 (20万円以上)
状況	進行中
件名	ノートPC の購買申請
価格	365,000円
品名・型番	AP-MBP15
申請理由	新入社員が使用するノートPC
契約方法	購入
セットアップ対応	✓

申請書を選択してください

- 購買申請 (20万円以上) 差支
- 購買申請 (統合版)
- 購買申請 (リース含む)

購買申請 (20万円以上)

エージェント
PDFの内容から申請書を作成しました。
申請を進めてください。

入力してください

rakumo エージェント
に申請書の作成を
指示可能に

36

それぞれのトピックスの具体的なご説明に入ります。

プロダクト関連のトピックス、rakumo エージェントは、rakumo ワークフローで年内に提供開始を予定しております。

こちらは rakumo ワークフローの画面でございますが、rakumo エージェントと会話できる画面が新たに加わります。rakumo エージェントと会話できる画面で、例えば見積書を受け取り、発注申請したいときに、見積書の PDF を rakumo エージェントに渡し、申請書を作ってほしい、このような指示を与えると、適切なワークフローのひな型の申請書を rakumo エージェントが選択し、見積書の PDF の中に記載されている項目を申請書のひな型に内容の転記を行い、申請するためのひな型の下書き作成を完了することまでを一気通貫で行えるのが、rakumo エージェントの主な特徴でございます。

これによって、より rakumo ワークフローを利用されている企業の皆様の生産性が向上するという事で、今年度内のリリースに向けて開発を進めております。

(プロダクト関連 - 参考)

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



37

こちらは、これまでの決算説明でもご説明しております、AI を活用した rakumo エージェントの概要でございます。

rakumo エージェントという生成 AI を活用したエージェントサービスを、rakumo シリーズの各プロダクトに実装を進めております。既に今年の 2 月に rakumo カレンダーでは実装しておりますが、ワークフロー、その他のサービスでも順次実装を進めてまいります。

(プロダクト関連)

「rakumoワークフロー」において「ディスカッション機能」をリリース



- 7月27日に「rakumoワークフロー for Google Workspace」において、申請書の内容について関係者でコミュニケーションができる「ディスカッション機能」をリリース ([Link](#))
- これにより、確認や質問のための申請の差し戻しが不要となり、意思決定がより迅速に

申請内容を確認しながら、画面右側のパネルで即座に議論が可能に

メンション (@ユーザー名) を利用することで、関係者へメールやSlackを通じてスムーズに通知

38

さらに、rakumo ワークフローの大型機能のアップデートということで、7月27日に rakumo ワークフロー for Google Workspace においてディスカッション機能を追加いたしました。

こちらは、申請書の承認フローの中で、申請者と承認者の間において質問のやりとりなどができる機能になっておりまして、既存のお客様から追加の要望が大変多かった機能でございます。この機能を追加することで、より既存のお客様の満足度が向上すると考えております。

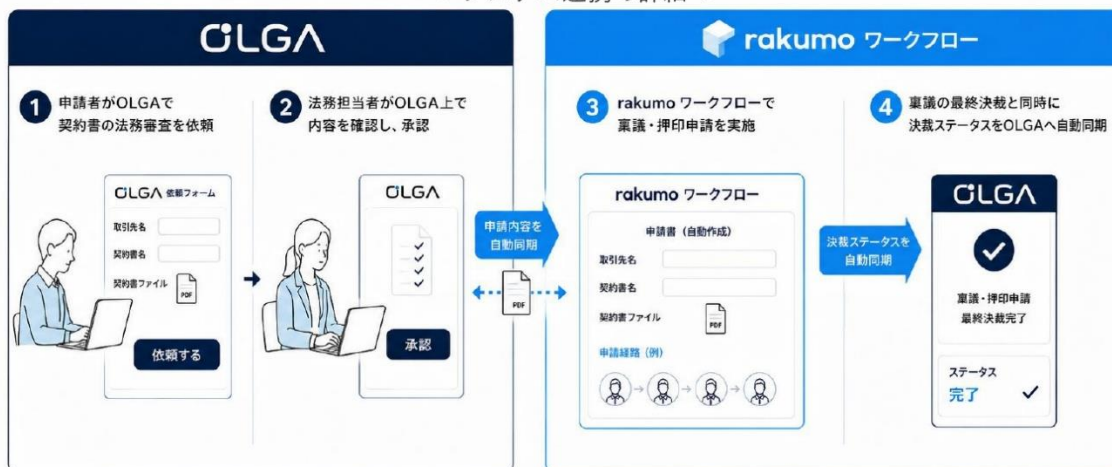
(プロダクト関連)

GVA TECH社の法務オートメーション「OLGA」とのプロダクト連携



- GVA TECH社の法務オートメーションSaaS「OLGA」と社内申請・電子稟議システム「rakumoワークフロー」のシステム連携を8月12日より開始
- 今回のシステム連携により、法務への審査依頼から稟議・押印申請に至る一連のプロセスを、シームレスに統合することが可能になり、社内プロセスの効率化と意思決定の迅速化を実現するとともに、組織全体の業務負担を大幅に軽減

< システム連携の詳細 >



39

さらに、GVA TECH 社とのプロダクト連携で、GVA TECH 社が提供する法務オートメーション SaaS「OLGA」にて、申請者が契約書の法務審査を依頼し、先方のプロダクト内でアクションを開始いたします。法務担当者が OLGA 上で内容を確認し、承認いたします。承認したデータがそのまま rakumo ワークフローにシステム連携されるようになりました。

これによって、契約書のデータの内容が rakumo ワークフローに自動的に転記され、ファイルが添付されますので、rakumo ワークフローで、契約書の稟議申請の作成、押印申請の作成、こういったものをゼロから行う手間がなくなる点が、より OLGA と rakumo ワークフローをお使いのお客様の生産性向上に寄与すると考えております。

私どものサービスと他の SaaS 企業様の双方のプロダクト価値を向上させ、企業の生産性を向上させる、こうした取り組みは今後も進めていきたいと考えております。

(プロダクト関連)

プロダクト開発組織での生成AIの活用状況



- 2025年度より、開発組織においてClaude Code、GitHub Copilot等の生成AIツールを正式導入し、開発生産性が大幅に向上
- 今後は、先行事例で蓄積した活用ノウハウを開発組織全体に展開し、2027年度中に開発生産性を2025年度比で2倍に引き上げる計画



40

次に、プロダクト開発組織での生成 AI の活用状況です。

昨年度から、開発組織において、Claude Code、GitHub Copilot などの生成 AI ツールを正式導入して開発生産性を上げる取り組みを行っていましたが、先行事例で、ある開発プロジェクトにおいて、開発期間が約 3 分の 1、開発生産性が約 3 倍に向上する大きな成果がございました。

こうした先行事例のノウハウを開発組織全体に浸透させる取り組みを行っておりまして、中間期時点では、その取り組みが功を奏して、組織全体の開発生産性がプラス 38%向上しております。来

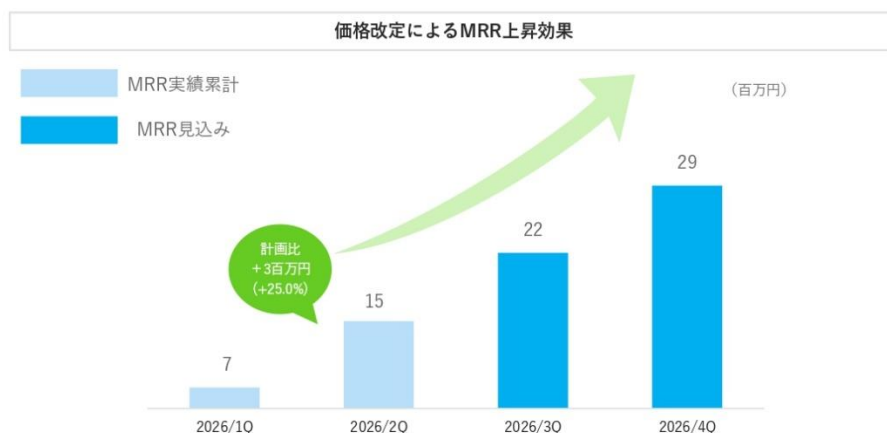
年度末時点では開発生産性を2倍に引き上げる、これを目標に私どもは取り組みを行ってまいります。

(事業関連)

大幅アップデートに伴う一部 rakumo 製品の価格改定 – 中間期実績



- 価格改定によるMRR増加額は、上期累計で計画比+25%を達成。年間計画に対する進捗率も62%となり、計画を上回るペースで順調に進捗
- 価格改定により、2026年度末のMRRは29百万円増加し、2027年度には年間353百万円の売上増加効果を見込む



※ 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る月額料金の合計額。Smart Visionおよびグループ会社の影響を含めておりません。

41

次に、rakumo の大幅なアップデートに伴う一部 rakumo 製品の価格改定について、中間期での実績のご報告になります。

今年度の1月から既存のお客様に対する価格改定を開始しておりますが、中間期が終わった時点で、計画対比ではプラス25%のMRRの向上の効果が見られており、それによってMRRが中間期終了時点で1,500万円向上しております。

今年度末時点で、料金改定に伴うMRRの向上は2,900万円の増加を見込んでおります。この2,900万円、2027年度においては通期で寄与いたしますので、年間で3億5,300万円の売上増加効果を見込んでおります。非常に順調に料金改定が進んでおり、お客様にもプロダクトに見合った価格であるにご納得いただいております、解約率も低く推移しておりますので、今後もさらにrakumoのプロダクト価値を高め、それに見合った料金にしていく、こうした取り組みは続けていければと考えております。

(事業関連 - 参考)



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
- 一部解約は発生したものの、1月～6月の解約率は0.71%と低水準を維持。価格改定による売上増加効果も計画を大きく上回っており、新料金は既存顧客にもご理解いただいていると考えている

従来の料金と改定後の新料金			新料金の適用時期	
	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)	料金改定 (2025年10月1日)	
rakumo カレンダー	150円	200円	2025年10月1日以降に 新規でご契約	従来の料金 → 新料金
rakumo ボード	200円	300円		
rakumo コンタクト	100円	130円	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)	従来の料金 → 新料金
rakumo ワークフロー	300円	500円		
			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)	
			従来の料金	新料金
			サービス追加	従来の料金 → 新料金
			従来の料金	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 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 / オンライン / テレビ)	880円	1,100円 (通常料金 1,730円) 約37% OFF

42

こちらは、今回の料金改定の概要でございます。

(事業関連 - 参考)



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



43

さらに、来年度においてどのように今回の価格改定が寄与するかというイメージ図でございます。

今年度、1月に価格改定を行った分が1月度のMRRに計上され、2月に契約更新のあったお客様の価格改定が2月に計上され、このように毎月、価格改定が行われた売上がブロックのように積み

上がっていきます。12月に契約更新されるお客様で価格改定が終了となりますので、12月まで積み上がったものが、来年度は1月から12月、通期において向上する効果でございます。

(事業関連)

「rakumo for Microsoft 365」の販売状況



- 2026年度上期にて着実にパイプラインと受注が積み上がっている状況
- 2026年度第4四半期（2026年10月～12月）の「rakumo ワークフロー for Microsoft 365」の提供開始にあわせて、積極的なマーケティング/営業施策への投資を実行予定

2026年度 上期実績

2026年6月までの営業実績は以下の通り。

- ・ パイプライン：46社
- ・ パイプラインの商談金額合計：158百万円
- ・ 受注：11社
- ・ 販売ライセンス数：2,542ID

「rakumo for Google Workspace」と比較して、1社当たりのライセンス数および販売単価が大きくなる傾向

2026年度 施策

(上期実施施策)

- ・ rakumoサービスの主要な既存販売パートナーとの再販契約を締結
- ・ 主要な既存販売パートナーの販売を促進するキャンペーンを実施
- ・ 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

(下期実施予定の施策)

- ・ Microsoft 365利用企業が来場する展示会への積極的な出展
- ・ Microsoft 365の販売に強い新規販売パートナーの開拓
- ・ リード獲得のためのウェビナー、ネット広告配信、アウトバウンドでの営業施策の実施

44

次に、昨年度下期から開始いたしました rakumo for Microsoft 365 の販売状況でございます。

2026 年度上期の実績でございますが、営業実績は、パイプラインとして 46 社と商談を創出いたしました。これらの商談の金額合計は 1 億 5,800 万円、うち受注しているのが 11 社、販売したライセンス数は 2,542ID となっております。rakumo for Google Workspace と比較して、1 社当たりのライセンス数および販売単価が大きくなる傾向があり、Microsoft 365 をお使いの企業様が、やはり大規模な企業様が多いのが商談の傾向からは見てとれます。

今年度、rakumo for Microsoft 365 の売上を向上させるための施策としてこのような取り組みを行っておりますが、下期に rakumo ワークフロー for Microsoft 365 の提供が開始されますので、このワークフローのサービスが開始されることによって、rakumo カレンダー、rakumo コンタクト、rakumo ボード、rakumo ワークフローのベーシックパックという Google Workspace で展開している私どもの企業様から非常に引き合いの多いパックプランが Microsoft 365 においても実現いたします。これを皮切りに、より契約の受注を促進するために、下期は Microsoft 365 向けの販促施策、広告宣伝施策に投資を行っていく形で考えております。

「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を販売した際に一定割合が当社に支払われ、支払われた金額＝売上高＝粗利となる）、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



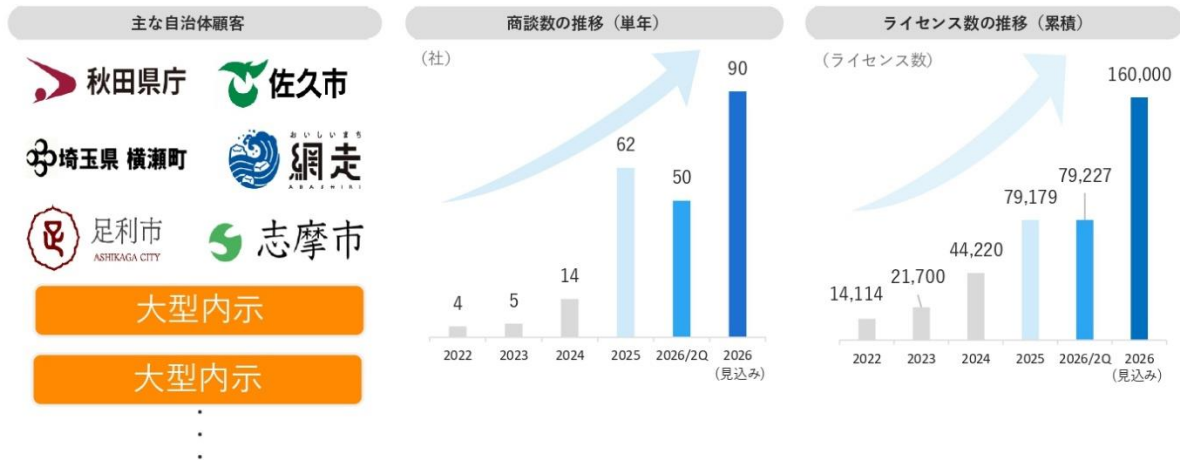
45

rakumo for Microsoft 365 の提供スキームのおさらいとなります。

こちらは、AvePoint 社という、Microsoft 365 向けにさまざまな SaaS のサービスを提供している会社との業務提携によって実現しております。開発自体は AvePoint 社で行っており、私どもはパートナーシップを締結し、AvePoint 社に rakumo ブランドを使ったサービスを開発できる権利を付与する。その代わりに、契約を受注し、売上が発生した際には、私どもに一定のレベニューシェアの売上がストックで入ってくる、こうしたスキームでございます。私どもとしては、開発費を発生させずに、非常にマーケットが大きい Microsoft 365 向けに rakumo シリーズを提供でき、レベニューシェアでストック型の売上が作れる、こうしたスキームでビジネスを展開しております。

自治体案件の創出および受注獲得が順調に進展

- 自治体向けの商談数は、中間期末時点で前年度通期実績の80%に到達し、来年度以降の受注に向けた案件創出も順調に進捗
- 前期から当期にかけて創出した商談のうち、2026年度の受注を見込む複数の大型案件で内示を獲得しており、自治体向けID数は16万IDまで拡大する見込み
- 自治体案件は大型化しやすい一方、予算化や入札などのプロセスを伴うため、民間企業向け案件と比較して受注までのリードタイムが長期化する傾向



46

次に、自治体案件の創出および受注獲得については順調に進展しております。

商談数の推移については、中間期においては50件の商談を創出いたしました。昨年度が62件ということで、その8割を半年で創出したということで、通期では90件の商談創出を見込んでおりますので、昨対比で大体1.5倍の商談創出できる形でございます。

さらに、ライセンス数の推移については、2Q時点では7万9,227IDで、前年度末からの増加は小さな数字ではございますが、今年度末の自治体向けのライセンス数は16万IDを見込んでおります。こちらの根拠でございますが、今、複数の大きい自治体案件の内示が出ている状況になっておりまして、それらの受注がほぼ確実な案件について、獲得できるライセンス数を積み上げると16万ライセンスになる見込みでございます。

自治体案件は、非常に順調に案件創出とライセンス数の積み上げができておりますので、この下期は、来年度にさらに自治体案件を受注できるよう、広告宣伝や販促施策の費用の投下を行って、来年度の売上増につなげたいと考えております。

DEGINA及びエージェントシェアにおけるPMIの進捗状況

- DEGINAは、グループ参画後のPMIが順調に進捗し、2026年度上期の営業利益は2025年度下期の7倍超に拡大
- エージェントシェアは、継続的にPMIを推進しているものの、大手企業の参入や類似サービスの出現もあり、2026年度上期は営業損失にて着地。現在、収益性の回復に向けた各種施策を提携先パートナーと連携して推進するとともに、各種施策の進捗状況を鑑みて、事業計画の見直しを行うことも検討

	DEGINA	エージェントシェア
1 上期実施済 施策	● 大手信販会社との契約により利益率が改善 ● 自社での信販実施による契約数の増加と利益率の改善 ● 新CMSへのアップグレードによる生産性向上	● 相互の顧客基盤を活用したクロスセルの実行 ● AGENT SHAREの機能強化 ● rakumoのマーケティング部隊による販促施策の支援実施
2 下期以降 実施予定 の施策	● AI機能等の開発による商品力の強化 ● WEB商談の導入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	● 提携先パートナーによる顧客紹介 ● 大手人材紹介会社との連携による顧客紹介/求人強化 ● AGENT SHARE及びAGENT ACCESSの機能強化 ● AGENT COLLEGEのプロダクト化

47

次に、M&A 関連の進捗のご報告になりますが、DEGINA 社およびエージェントシェア社におけるPMI の進捗状況でございます。

2 社に対しての PMI、さまざまな施策を展開しておりますが、これにより DEGINA 社の 2026 年度上期の営業利益は、2025 年度下期の営業利益から 7 倍超に拡大しております。

その反面、エージェントシェア社については、継続的に PMI を行っておりますが、HR テック分野での大手企業の参入や類似サービスの登場もあり、2026 年度上期の時点では営業損失で着地しております。収益性の回復に向けて、提携先のパートナーとも連携して各種施策の推進を行っておりますが、その進捗状況を鑑みた上で、事業計画の見直しを今後行うことも検討しております。

(その他)

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
- **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。配当+年間株式優待利回りは**4.09%** (※2)
- 今後も優待制度の拡大（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等）や、自社株式取得や配当の強化についても検討していく

株主優待制度の概要 (※1)

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継続保有期間の条件なし

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/すかいらーくご優待券/Apple Gift Card 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6月30日時点の終値（1,075円）を基に株主優待の対象となる最低保有株式数である500株を保有した場合、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

48

次に、株主優待制度を新設したご報告になります。

2026年6月末日を初回の基準日として、年2回、株主優待制度を開始しております。配当プラス年間の株式優待利回りは4.09%となり、株主様に積極的に還元を行っていくということで優待制度を開始いたしました。今後も、優待制度の拡大、また自社株式の取得、配当の強化についても検討を行ってまいります。

(その他 - 参考)

配当+株主優待の推移



※ 配当+年間優待利回りは、各期末の終値で計算しておりますが、2026年度は当中間期末の終値にて試算。
また、最も高利回りとなる500株を保有されている場合にて計算

49

配当と株主優待の推移はこちらになります。

2026 年はこのような形になりますが、今後さらに株主優待を強化していくことを考えております。

(その他・参考)

生成AI時代におけるrakumoの競争優位性



- 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の提供価値を拡張する補完的な技術と位置づけている

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

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

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 ・承認ルートの厳密な実行
- ・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

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

50

昨今、生成 AI、さまざまなサービスが出てくることによって、SaaS の競争優位性が薄れていくのではという市場の懸念がございますが、私どもはそういった形ではなく、生成 AI はむしろ rakumo という SaaS サービスを補完して、生成 AI を活用することで、お互いにサービスとしての短所を打ち消して、協働して、rakumo がさらに伸びていくと考えております。

業務領域での生成 AI、rakumo の強みでございます。生成 AI の強みとしては、文書作成や要約、入力補助、そうしたことが強みでございますが、私どもの強みとしては、業務に定着した形での使いやすい UI/UX 機能、権限管理、システム管理者向けのさまざまな機能、さらに監査を行うための監査証跡の保持、そうしたものが私どもの強みでございます。

こうしたものは、業務プロセスに深く組み込まれて、rakumo シリーズはご利用いただいておりますので、昨今生成 AI がかなり進化を遂げていますが、足元では解約率が増えている兆候はなく、お客様からも生成 AI の利用によって rakumo が必要なくなったので解約という声は特に出ておりません。私どもは、生成 AI を活用することで、rakumo エージェントのようにプロダクトの価値が上がる、また開発組織においても生産性が上がり、より rakumo のプロダクト価値をスピーディー

に上げられる、こうしたことで、私ども自体が生成 AI の価値を享受して、さらに企業価値を伸ばせると考えております。

■ 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	20.1億円 (進捗率67.0%)	■ rakumoサービスが順調に進捗 ■ M&Aにより取得した2社により増加 ■ 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	7.7億円 (進捗率77.0%)	■ 26年度の業績予想である7.7億円の達成を見込む ■ オーガニックの順調な成長、M&Aにより連結した2社の貢献により進捗
営業利益	7億円	5.5億円 (進捗率78.6%)	■ 26年度の業績予想である5.5億円の達成を見込む ■ 価格改定等の進捗に加えて、「rakumo for Microsoft 365」の拡販による利益額の拡大を企図
M&A投資額	30億円	16.5億円 (進捗率55.0%)	■ 25年7月にDEGINA、25年8月にエージェントシェアを取得 ■ 26年度も継続してM&Aを重要な戦略として実行中
配当性向	30%	25.7% (26年度配当14円/株)	■ 25年度配当14円/株÷EPS54.5円で算定 ■ 26年度より株主優待制度を開始。総還元率上昇を企図

※ 「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

54

次に、中期経営計画の進捗状況になります。

25年度から27年度の3カ年中期経営計画を掲げております。27年度末時点で、ARRの目標値30億円、調整後EBITA10億円、営業利益7億円、M&A投資額30億円、配当性向30%、こちらに対して26年度中間期時点での進捗状況を記載しております。こちらは順調に計画どおり進捗している状況ですので、来年度は中期経営計画の最終年度になりますが、目標値の達成に向けて取り組みを進めてまいります。

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26年度中間期末時点においてそれぞれ順調に進捗

	26年中間期末時点までに実行したアクション	今後実施予定のアクション
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 ● rakumoエージェントのカレンダーへの実装 ● 開発部門における労働生産性が大幅に向上 ● 業界特化型マーケティング施策を推進し、自治体案件を中心に案件獲得が順調に進展 ● ラクス社、サイバーソリューションズ社等との営業連携を実施	● 一部rakumo製品の価格改定対応を継続 ● rakumoエージェントを複数プロダクトへ実装 ● 特に自治体向けの業界特化型マーケティング施策を強化 ● 業務提携及び製品間連携パートナーの発掘と提携によるシナジーの創出
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 ● パナソニック社との業務提携及び「alooop」のリリース	● AvePoint Japan社や代理店と連携した「rakumo for Microsoft 365」の拡販の強化 ● パナソニック社と連携した「alooop」の拡販の強化 ● 生成AI関連の新プロダクトの開発とリリース
③ M&Aの加速	● 連続的なM&Aの実現のための外部パートナーを含めた検討体制を構築 ● DEGINA及びエージェントシェアの獲得 ● M&A実行のためのデットファイナンスを実施	● 提携先企業とも連携したDEGINA及びエージェントシェアのPMIによるシナジー創出の継続 ● 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案件発掘の積極化

55

中期経営計画の達成に向けて、このような施策を行っております。

既存 rakumo のグロースにおいて最も重要と考えているのが、rakumo エージェントによってさらにプロダクトの価値を上げる取り組みでございます。今年度は第2弾として、rakumo ワークフローでの実装、さらに他のプロダクトでの実装を進めてまいります。

次に、新規領域でのプロダクトの展開についてです。AvePoint Japan 社と提携することによって、rakumo for Microsoft 365 の拡販を強化しておりますが、今年度はパイプラインの拡大に向けて拡販費にさらに投資を行うことによって、来年度は rakumo for Microsoft 365 の売上が増加するようにアクセルを踏んでいきたいと考えております。

(参考)

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



最後に、M&Aの加速については、さらなる新規のM&Aを実行すべく、外部パートナーと連携して対象企業へのダイレクトアプローチも行っており、積極的に案件の発掘を行っております。

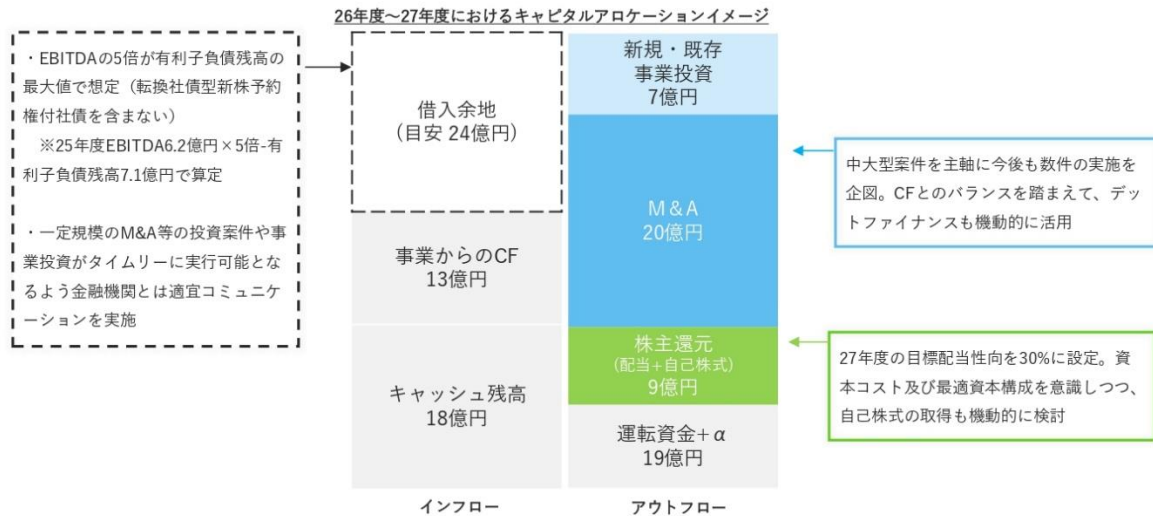
中長期的には、既存のrakumoサービス、M&A、他社との新規連携、rakumo for Microsoft 365をはじめとした新規サービス、これらを全て伸ばしていくことによって、企業価値を加速度的に向上させたいと考えております。

(参考)

今後2か年のキャピタルアロケーション方針



- プロダクト開発やM&A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、27年度までに株主還元施策をバランス良く実行



57

今後2か年のキャピタルアロケーション方針でございます。

キャッシュ残高が18億円、2か年での事業からのキャッシュフローが13億円、借入余地、目安としてはまだ24億円ございます。何に投資するかでございますが、株主還元9億円、M&A20億円、新規・既存事業投資7億円、こうしたことに投資を行っていきたいと思っております。株主還元については、まだ9億円投資する余地があると考えておりますので、今後も株主の皆様への還元を強化してまいります。

以上が、2026年度の中間期決算の説明になります。

石曾根：清水さん、ありがとうございました。

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ければと思います。皆様からいただいたご質問を、それぞれ読み上げさせていただきます。現状、三ついただいておりますので、上から読み上げさせていただきます。

一つ目は、自治体に関するご質問になります。

質問者 [Q]：自治体が好調で、累積有料ライセンス数が当期末で 16 万まで伸びる見込みということですが、こういった点が自治体に刺さっているのでしょうか。また、来期以降も自治体からの案件を獲得していける見込みなののでしょうか。

清水 [A]：ご質問ありがとうございます。自治体案件について、16 万ライセンスまで今年度末に伸びる、こちらについて、地方自治体様への導入が進み、rakumo は加速度的に成長しております。要因としましては、まず自治体様は、他の自治体における導入実績を非常に重視される傾向にあります。そうした中で、私どもは秋田県庁様をはじめとして、多くの自治体様に既に導入の実績がある点が評価されています。

また、グループウェアの導入が昨年度から急激に各自治体で増えておりまして、私どもも、そうした流れの中で rakumo の導入実績があることから、お客様からの問い合わせが増えています。こうしたことが成長要因として、今年度 16 万 ID 導入が見込めると考えております。

石曾根 [M]：どうもありがとうございました。続きまして、Microsoft 版 rakumo についてのご質問をいただいております。

質問者 [Q]：Microsoft 版 rakumo については、現状は 2,500ID で、思ったよりも伸びが弱いなど感じています。今後もこのくらいの獲得スピードが続くものと考えればよいのでしょうか。先ほどご説明のあった、ワークフローとかベーシックパックが追加されることで加速度が上がっていくと理解していけばいいのでしょうか。

清水 [A]：ご質問をいただき、ありがとうございます。今後、契約数の伸びについてはかなりベアアップが見込めると考えております。

要因としては、二つございます。私どもが商談を進めている中で、Microsoft 365 を導入されている企業様の課題としては、ワークフローのシステムについて、現状導入されているものが使いづらいという声がたくさんございました。こうした中で、rakumo ワークフローに大変関心をお持ちい

ただいている企業様が多いのですが、まだ rakumo ワークフローの提供が開始できていないため、この下期に rakumo ワークフローの提供を開始できることで、そうした企業様のニーズをすくい上げて、契約数が伸びると考えています。

あと、ベーシックパック、非常にライセンスの単価パフォーマンスが高いプランがございますが、ワークフローの提供を開始することで、ベーシックパックの提供が Microsoft 365 でもできる。こうした要因により、契約数の伸びは下期以降ベースアップしていくと考えております。

石曾根 [M]：どうもありがとうございます。こちらは、いただいている最後の質問となります。新サービスについてのご質問となります。

質問者 [Q]：中計の進捗状況の説明の中で、生成 AI 関連の新プロダクトの開発とリリースとのご説明いただきました。こちらについて、27 年度でこういったプロダクトを開発およびリリースしていくと考えられているのか。rakumo サービスなのか、それともその他のサービスなのか、ご説明いただける範囲で教えていただけますでしょうか。

清水 [A]：ご質問ありがとうございます。私どもは、新規のサービスを提供する考えでございます。その背景としましては、rakumo シリーズを提供しておりますが、企業のどの部門が私どもの rakumo を導入する決裁権を持っているかと申しますと、情報システム部門が rakumo の導入を決裁する立場でございます。情報システム部門が今何に困っているか、私どもは新しいプロダクトを提供するに当たって調査を行いました。

そうした中で、いろいろな企業様で、今、生成 AI のサービス、Gemini とか Copilot、Claude、そうしたものが複数使われる状況になっておりますが、生成 AI を導入して定着させようという中で、いろいろな企業の中での課題があると情報システム部門の方がおっしゃっておりました。情報システム部門の決裁者の方と私どもは既にパイプがございますので、私どものサービスを提供できる、生成 AI を企業に定着させるための課題を解決する、そのような rakumo の新しいサービスが今後はニーズがあり、売上が見込めるのではないかとということで今検討を進めております。

石曾根 [M]：どうもありがとうございます。

質問は以上となります。これにて、rakumo 株式会社 2026 年 12 月期の中間期決算説明会を閉会させていただきます。本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

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

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、株式会社 JPX 総研（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をしてはなりません。

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。