



rakumo 株式会社

2025 年 12 月期第 2 四半期（中間期）決算説明会

2025 年 8 月 13 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]	2025 年 12 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期		
[日程]	2025 年 8 月 13 日		
[ページ数]	40		
[時間]	16:00 – 16:57 (合計：57 分、登壇：48 分、質疑応答：9 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	石曽根 健太（以下、石曽根）	

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

登壇

石曾根：定刻となりましたので、rakumo 株式会社、2025 年 12 月期中間期決算説明会を開会いたします。本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございます。私は司会を務めます、石曾根と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

本日のスケジュールについて、ご案内申し上げます。はじめに代表取締役社長、清水より第 2 四半期決算についてご説明差し上げられればと思います。その後、質疑応答のお時間とさせていただきます。説明会の終了時刻は午後 5 時を予定しております。それでは清水さん、よろしくお願いいたします。

清水：皆さんお忙しい中、本日はお集まりいただき誠にありがとうございます。それでは、私清水から説明に入らせていただきたいと思います。

目次



1. 2025年度 中間期 決算等の状況
2. 2025年度 中間期 KPIの状況
3. 主要トピックス
4. 中期経営計画の進捗状況

2

本日の目次はこちらでございます。

サポート

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



2

2025年度 中間期 決算概要

- SaaSサービスの売上高が785百万円と前年同期比で18.0%増と順調に推移
- SaaSサービスの成長を主因として、調整後EBITAは279百万円（同41.4%増）、営業利益は224百万円（同31.2%増）と大幅な増益を達成
- 調整後EBITAマージンは34.8%（同6.5pt増）、営業利益率は28.0%（同3.4pt増）と大幅上昇
- 利用社数は継続的に増加、解約率も約1%で推移するも、ユニークユーザー数は減少

2025年度 通期業績予想及び主要トピック

- 株式会社パソナとの業務提携及び人材管理・採用支援ソリューションサービス「alooop」のリリースを発表
- AI関連の新機能の第2弾をrakumoケイヒにて追加。AIアシスタント機能「rakumoエージェント」の開発も進行中
- スタートレ社を子会社化（WebサイトCMSの獲得、新規開拓営業力の強化、SMB向けの顧客基盤強化等を目的）
- エージェントシェア社を子会社化（HR領域におけるサービス拡充と「alooop」との高いシナジー発揮等を目的）
- 「rakumo for GWS」においてAI エージェント搭載等の大型アップデート実施に伴う一部製品の料金改定を実施
- 決算発表日時点では、期初発表の業績予想（売上高1,612 百万円、調整後EBITA500百万円、営業利益400百万円）を継続するも、順調な業績推移とグループ化した2社の連結を考慮した業績予想数値を精査中

3

まず中間期の決算概要になります。

私どもの主力事業である SaaS サービスの売上高が 7 億 8,500 万円と、前年同期比 18%の増加と順調に推移をしております。SaaS サービスの成長を主因として調整後 EBITA は 2 億 7,900 万円、前年同期比で 41.4%増加ということで、こちらも大幅に成長しております。また、営業利益については 2 億 2,400 万円、前年同期比で 31.2%増、こちらも大幅な増益を達成しております。調整後の EBITA マージンは 34.8%、前年同期比で 6.5%増という形で営業利益率も 28.0%、こちらも 3.4 ポイント増と大幅に上昇しております。

利用者数につきましても継続的に増加をしております、解約率も約 1%で推移し順調でございますが、ユニークユーザー数につきましては大手の解約が重なったことで、若干減少をしております。

次に、通期の業績予想および主要トピックでございます。まず、株式会社パソナと業務提携を行いました。そして、彼らと共同で人材管理・採用支援ソリューションサービス alooop を 5 月にリリースいたしました。

次に rakumo でも継続的に AI 関連の新機能を搭載しておりますが、第 2 弾として rakumo ケイヒに新しい AI アシストの機能を追加いたしました。また、AI アシスタント機能の rakumo エージェントについても、今後リリースする予定で現在開発を進行しております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

また、上期に取り組んでおりました M&A が形になって、2 社、私どものグループに加えることになりました。まず 1 社がスタートレ社という名古屋で CMS を販売している会社でございまして、新規開拓の営業力が非常に強い会社でございます。rakumo の商材を、SMB 向けに販売いただくというシナジーを想定しております。そしてもう一つ、エーエージェントシェアという会社をグループに加えました。こちらの会社は HR 領域において四つのソリューションを展開しております、私どもが今後注力していく HR 領域、alooop もリリースをしておりますが、そうしたサービスとの高いシナジーを見込んでおります。

rakumo for GWS においては、AI エージェント搭載などの大型アップデートを発表いたしました。大型アップデートに伴い、一部 rakumo 製品の料金改定を実施いたします。こちらは後ほど詳細をご説明させていただきます。

決算発表時点では期初発表の業績予想、売上高通期で 16 億 1,200 万円、調整後 EBITA 5 億円、営業利益 4 億円を継続しておりますが、順調な業績推移とグループ化した 2 社の連結を考慮し、業績予想数値については、現在精査を行っております。

2025年度 中間期 主要KPI及び財務指標



ARR ⁽¹⁾	有料ライセンス数	ARPU ⁽²⁾
16.0 億円 (YoY+18.2%)	121 万ID (YoY+0.5%)	638 千円 (YoY+16.8%)
SaaS売上高	調整後EBITA ⁽³⁾	営業利益
7.8 億円 (YoY+18.0%)	2.8 億円 (YoY+41.4%)	2.2 億円 (YoY+31.2%)

1. Annual Recurring Revenue。2025年6月末時点のSaaSサービスのMRR（Monthly Recurring Revenue）12倍して算出。なお、スタートレ社及びエーエージェントシェア社は含めず算出

2. 2025年6月末時点の合計ARRをクライアント数で除して算出

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

4

中間期における主要 KPI および財務指標の状況でございます。

まず、ARR につきましては 16 億円ということで、昨年対比 18.2%と成長しております。次に有料ライセンス数でございますが 121 万 ID ということで、こちらも昨対比では 0.5%増えております。ARPU については、63 万 8,000 円ということで、こちらも料金改定などが功を奏して、昨対比で

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



16.8%増加をしております。SaaS売上高は7.8億円、こちらも昨対比18%増加しております。調整後EBITAについては2.8億円、昨対比41.4%ということで大幅に増加しております。営業利益についても2.2億円、昨対比で31.2%増加をしております。

全てのKPI、財務指標は順調に成長しているという形でございます。

2025年度 中間期 決算サマリー



- SaaS売上高は価格改定等の施策が順調に進捗したことを主因に、785百万円（前年同期比18.0%増）と継続的に成長
- SaaS売上高の増加及び高い限界利益率を背景に、調整後EBITAは279百万円（同41.4%増）、営業利益は224百万円（同31.2%増）と大幅増益。販管費はM&A関連費用、人件費（採用費を含む）、株式報酬費用等を主因として増加
- 業績予想進捗率がSaaS売上高で49.6%、調整後EBITA、営業利益で56.1%で業績予想達成に向けて順調に進捗

	2024年 中間期実績 (百万円)	2025年 中間期実績 (百万円)	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	2025年 通期予想 (百万円)	業績予想 進捗率
売上高	697	802	15.1%	—	1,612	49.8%
（SaaSサービス）	665	785	18.0%	—	1,583	49.6%
（ソリューションサービス）	17	10	△40.9%	—	13	77.0%
（ITオフショア開発サービス）	14	7	△49.8%	—	15	46.7%
売上原価	247	241	△2.3%	—	520	46.4%
（売上原価率）	35.4%	30.1%	-	△5.3 Pt	32.3%	—
販管費	279	336	20.5%	—	692	48.7%
（販管費率）	40.1%	42.0%	-	+1.9 Pt	42.9%	—
調整後EBITA※	197	279	41.4%	—	500	55.9%
（調整後EBITAマージン）	28.3%	34.8%	-	+6.5 Pt	31.0%	—
営業利益	171	224	31.2%	—	400	56.1%
（営業利益率）	24.5%	28.0%	-	+3.4 Pt	24.8%	—
経常利益	166	224	35.0%	—	396	56.7%
（経常利益率）	23.8%	28.0%	-	+4.2 Pt	24.6%	—
当期純利益	108	146	34.6%	—	259	56.3%
（当期純利益率）	15.6%	18.2%	-	+2.6 Pt	16.1%	—

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

6

では、ここからは中間期の決算状況をご説明させていただきます。

先ほどもご説明いたしましたが、売上につきましてはSaaS事業7億8,500万円、前年度比18%増加でございます。業績予想の進捗率は49.6%ということで順調に推移をしております。また、調整後のEBITAにつきましては2億7,900万円、前年度比41.4%増加、業績予想進捗率は55.9%の進捗でございます。営業利益については2億2,400万円、前年同期比で31.2%の増加、業績予想進捗率は56.1%になっております。

通期の業績予想に対し順調に進捗している状況でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

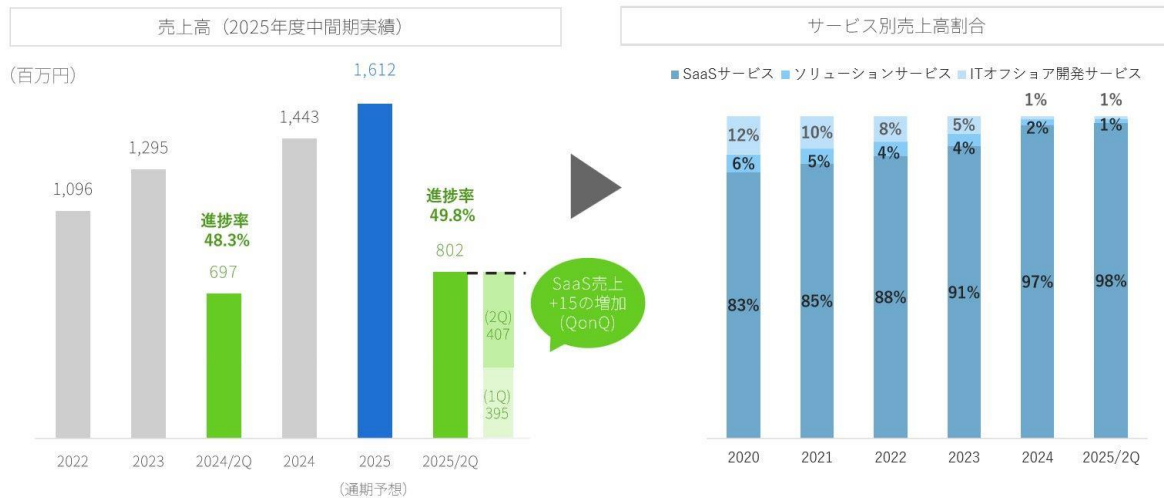
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



売上高の推移及びサービス別売上高割合

- 2025年度中間期における売上高は、価格改定対応が一巡したこと等の要因により、SaaSサービスが785百万円（前年同期比18.0%増）、売上高全体は802百万円（同15.1%増）と継続的に増収
- なお、SaaSサービスに注力する目的でソリューションサービス及びITオフショア開発サービスは計画的に縮小



7

こちらは、売上高の推移およびサービス別の売上割合でございます。

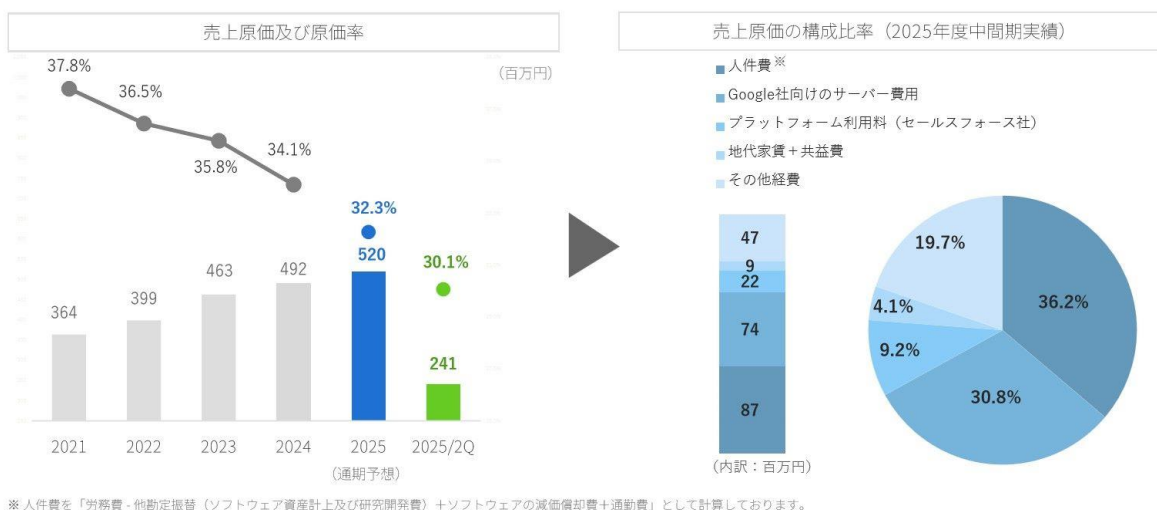
まず、売上高につきましては、進捗率 49.8%の 8 億 200 万円の状況でございます。サービス別の売上高割合は、私どもソリューションサービス、IT オフショアという SaaS 以外のセグメントがございしますが、主に SaaS 事業に注力し割合が 98%ということで、順調に増えている状況でございます。ソリューションサービス、IT オフショアの人材は SaaS 事業に転換し、SaaS 事業を伸ばしていくという点が、計画通り進捗している状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

売上原価の推移及び構成

- サーバー費用+13m（前年同期比20.3%増）やその他製作外注費等の増加影響はあったものの、ソフトウェア減価償却費の減少、他勘定振替高の増加（原価減少要因）等の影響もあり、**原価率は30.1%とさらに改善（同5.3pt減）**



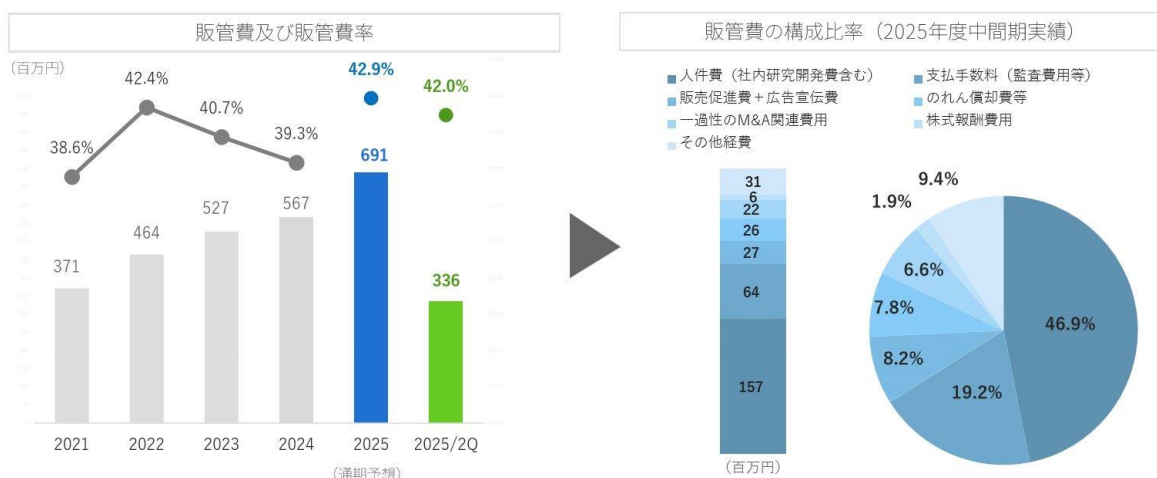
8

次に、売上原価の推移および構成でございます。

2Qの累計の売上原価2億4,100万円ということで、30.1%が原価率になっております。昨年度は34.1%なので、それに対し原価率を抑えられているという形でございます。原価で最も大きいのは、開発に伴う人件費や、Google社向けのサーバー費用でございます。

販管費の推移及び構成

- 主な増減内容は、支払手数料+26百万円（一過性のM&A関連費用等）、人件費（採用費を含む）+18百万円（ベースアップ、人員数の増加等）、株式報酬費用+6百万円（有償SOやRSの発行）
- 販管費率は42.0%と、一過性のM&A関連費用等の増加影響が大きく、前年同期比で1.9 pt上昇



9

サポート

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

次に、販管費の推移および構成になります。

販管費率は 42.0%、前年度が 39.3%なので、こちらは少し増えている状況でございますが、来年度以降の売上利益を大きく成長させるために、今年度 AI 機能を搭載していくための R&D、さらには営業の体制、M&A の体制を強化していることによる人件費の増加。また、M&A を実行するための一過性の支払手数料、あとは株式報酬費用ということで、経営陣が成長にコミットするための有償ストックオプションに伴う費用、こうしたもので販管費が増えている状況でございます。

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に、調整後EBITAは279百万円（前年同期比41.4%増）、営業利益は224百万円（同31.2%増）と大幅増益。業績予想進捗率も約56%と順調に進捗
- 調整後EBITAマージン34.8%（同 6.5 pt増）、営業利益率28.0%（同3.4pt増）と、中間期の過去最高利益率を更新



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

10

次が、営業利益および調整後 EBITA になります。

営業利益率については 28.0%、前年度が 26.6%なので上昇している状況でございます。通期の進捗率 56.1%ということで非常に順調な進捗を見せております。調整後 EBITA マージンにつきましては 34.8%ということで、昨年度 30.2%なのでこちらも大幅に上昇している状況でございます。進捗率も 55.9%と順調な進捗でございます。

サポート

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

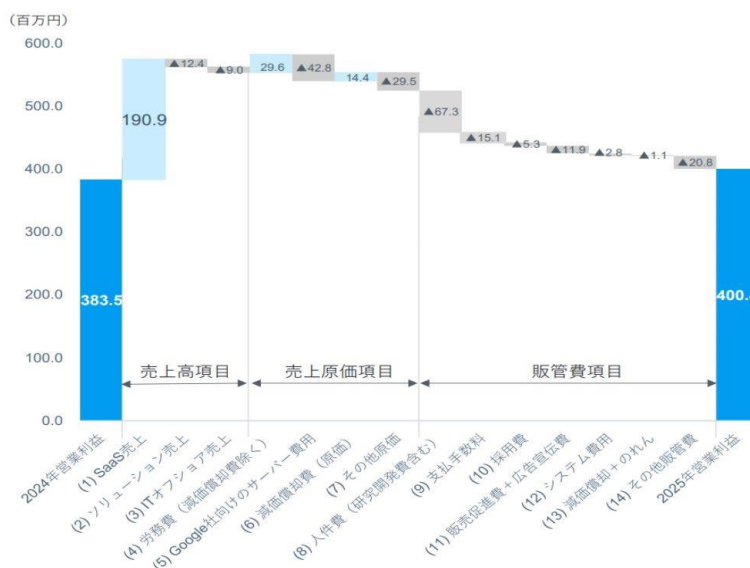


(ご参考)2025年12月期 主要項目の増減額及び増減の要因・施策等



決算発表日時点では、期初発表の業績予想（売上高1,612 百万円、調整後EBITA500百万円、営業利益400百万円）を継続するも、順調な業績推移とグループ化した2社の連結を考慮した業績予想数値を精査中

- 売上高
(1)SaaS：価格改定効果等で増加企図
(2)ソリューション：縮小する方針
(3)ITオフショア：縮小する方針
- 売上原価
(4) 労務費
・既存人員のベース給料アップ
・新規プロダクト人員採用
(5) サーバー費用
・SaaSの成長や円安等により増加
(6) 減価償却費
・償却費負担の減少による影響
(7) その他原価
・新製品開発のための業務委託・派遣費用が増加等
- 販管費
(8) 人件費
・既存人員のベース給料アップ
・営業及び経営管理人員の採用
(9) 支払手数料
・インサイドセールスの強化等
(10) 採用費
・プロダクト/営業/経営管理人材採用
(11) 販売促進費+広告宣伝費
・自治体向けの強化、新サービスにおける販促・広告の実施
(14) その他販管費
・有価SO発行に伴う株式報酬費用等



11

こちら、主要項目の増減額および増減の要因・施策などでございます。

一番大きく利益を押し上げているのは、SaaS の売上が伸びていることに起因しております。昨年度から実施しております、料金改定による単価のアップなどが功を奏している状況でございます。費用面では人件費、体制強化などで人件費が増えておりますが、それ以上に SaaS の売上が伸びているということで、利益が昨年度より増えているという状況になっております。

2025年12月期 中間期 連結BSサマリー



- 資産合計は3,306百万円と、前連結会計年度末に比べ271百万円増加。主に現預金が256百万円増加したことによる
- 負債合計は1,563百万円と、前連結会計年度末に比べ162百万円増加。主に契約負債が148百万円増加したことによる
- 純資産合計は1,742百万円と、前連結会計年度末に比べ108百万円増加。主に純利益143百万円、支払配当金34百万円等による

	2024年12月末 (百万円)	2025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	2,390	2,649	258	10.8%
(現預金)	2,284	2,541	256	11.2%
(売掛金)	51	42	▲8	▲17.3%
固定資産	636	649	12	2.0%
有形固定資産	19	18	▲1	▲9.2%
無形固定資産	537	550	12	2.4%
(のれん+顧客関連資産)	438	412	▲26	▲6.0%
(ソフトウェア (仮勘定を含む))	98	138	39	39.7%
投資その他の資産	79	80	1	1.7%
繰延資産	8	8	▲0	▲2.0%
資産合計	3,035	3,306	271	8.9%
流動負債	820	987	167	20.4%
(買掛金)	45	51	5	12.7%
(契約負債)	613	761	148	24.3%
固定負債	580	576	▲4	▲0.8%
負債合計	1,400	1,563	162	11.6%
純資産合計	1,634	1,742	108	6.6%
負債純資産合計	3,035	3,306	271	8.9%

12

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



こちらはBSのサマリーでございます。

BSにつきましては、まず資産合計は33億600万ということで、前年度に比べて2億7,100万円の増加でございます。主に現預金が2億5,600万円増加しております。負債につきましては合計15億6,300万円、前年度末に比べて1億6,200万円増加しております。主に契約負債が1億4,800万増加したことに起因しております。純資産合計は17億4,200万円、前年度末に比べて1億800万円増加しております。主に純利益1億4,300万円、支払配当金3,400万円の影響でございます。

決算等に関するQA



Q. SaaS売上高がYonYで+18.0%と増加した理由は。	主に前期から当1Qにおけるライセンス数の積上げや価格改定が順調に進捗した影響となる。
Q. 売上原価がYonYで△2.3%と減少した理由は。	主に生成AI機能を中心としたrakumo製品の開発に注力したことで他勘定振替高が増加したこと（原価減少要因）、サービスの利用量自体は増加したものの円高影響によりサーバー費用の増加が抑制された影響となる。 なお、為替については現在も変動しており、今後については読めない状況ではあるものの、現状の為替水準が継続するのであればrakumoにとってはプラスの影響となる。
Q. 販管費がYonYで+20.5%と大きく増加した理由は。	主に一過性のM&A関連費用、採用費を含めた人件費や株式報酬費用が増加したためである。具体的には、M&Aの検討を積極的に進めたことで仲介費用及びDD費用の影響が大きかった。また、BDR担当の設置によるアウトバウンド営業の強化やM&Aの実行に向けた体制強化のための人件費増、有償ストックオプションの発行に伴う株式報酬費用が今期から発生している影響など、今後への投資のためのコストが今期一定発生したことが要因となる。
Q. 業績予想の上方修正の実施予定はあるのか。時期についても教えてもらいたい。	現在精査中であるため詳細については控えさせて頂くが、スタートレ社とエージェンツシア社のPMIが進捗し、適正な業績予想数値が算出可能となったタイミングで開示基準に該当した場合は適時に公表する。

13

決算に関してよくご質問いただく内容を、こちらにQAとしてまとめております。

まず一つ目でございますが、SaaS売上高が昨年に比べて18%増加した理由につきましては、新規のお客様が増えることによってライセンスも積み上げられている点、価格改定が順調に効果を発揮していることが起因している形でございます。

二つ目でございますが、売上原価が前年度対比で2.3%減少した理由になります。主に開発面において、生成AI機能を中心としたrakumo製品の開発に注力したことで、他勘定振替高が増加した点が原価減少要因となっております。また、為替の変動という点も影響がございました。現在の円高に少し触れるような傾向が今後あるのではないかと見ておりますが、円高になればGoogleのプラットフォームでサーバーを動かしておりますので、原価が抑えられるというプラスの効果がございます。

サポート

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



三つ目でございますが、販管費が前年度対比で 20.5%大きく増加した理由になります。先ほどもご説明しましたが、一過性の M&A 関連に伴う支払費用が発生したことや、体制強化のための人件費、採用費、また株式報酬費用が増加したためになります。下期については、M&A は現在まだ見通しができていないため、上期よりはこうした費用差があるのではないかと考えておりますが、体制強化は下期も継続して行ってまいりますので、そうした採用費、人件費の増加ということで、上期より販管費は少し増える見通しをしております。

四つ目でございますが、業績予想の上方修正の実施予定はあるのか、時期についても教えてもらいたい、でございます。スタートレ、エージェントシェアの 2 社をグループにお迎えして、2 社の売上・営業利益を取り込みした結果、どのような通期の業績になるかという見通しの精査中でございます。今発表している通期の売上高 16 億円より当然増えるかと思いますが、精査が終わり修正が必要と判断しましたら、速やかに発表させていただければと存じます。

ユニークユーザー（UU）数及びクライアント数の推移



- UU数は自治体等の大型案件を獲得をしたものの、会社解散・統合・事業縮小、GWSからM365への移管等の一時的な事由での解約が重なったこと等によりQonQで減少
- 当該状況への対応として、ポストセールス部門による大手顧客を中心とした定期的なフォローアップミーティングの実施、生成AIサービスを始めたプロダクトの強化、rakumoシリーズの対応プラットフォームの拡大等を実施



※「ユニークユーザー数」はユーザー数のカウントとなります。例えば、A氏がキンタイ、ワークフローの二つを利用している場合、1カウントとして算出します。
 一方、「ライセンス数」は、利用プロダクトの数でカウントし、このケースの場合、2カウントとして算出します。
 ※「クライアント数」は当社のSaaSサービス関連製品をご利用いただいているクライアントの社数となります。

15

次が、2025 年度中間期 KPI の状況になります。まず、ユニークユーザー数およびクライアント数の推移になります。

ユニークユーザー数については、2Q 時点では 57 万 1,000 ユーザーということで、1Q が 58 万 6,000 ユーザーに対して、1 万 5000 ユニークユーザー減少している状況でございます。要因としては、利用されている会社様の解散・統合・事業縮小、また Google Workspace からマイクロソフト

サポート

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



トのプラットフォームへの乗り換え、そうした大手のお客様の解約が重なったことに起因をしております。

次にクライアント数の推移でございますが、1Q が 2,480 社に対して、2Q では 2,499 社ということで、こちらは 19 社増加しており、順調にクライアントは増えている状況でございます。

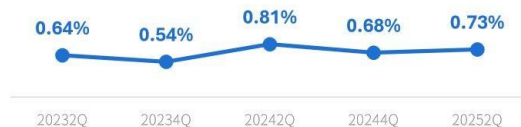
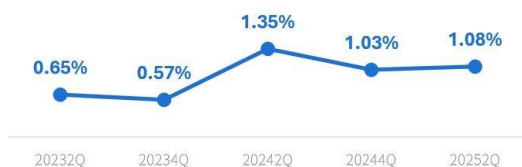
■ 解約率の推移



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

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

16

次に、解約率の推移でございます。これまでグロスで解約率を計算し公表しておりましたが、今期からネットでの開示も行っていく形になります。

これまでの解約率、グロスでの計算方法ですと 2Q では 1.08%ということで、解約率がほぼ 1% で、低い解約率は継続できている状況になります。ネットで計算した場合には、解約率は 0.73% ということで、1%を切る形になっております。

解約率についてなぜネットでの開示を始めたかというのは、後ほど QA でご説明をさせていただきます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

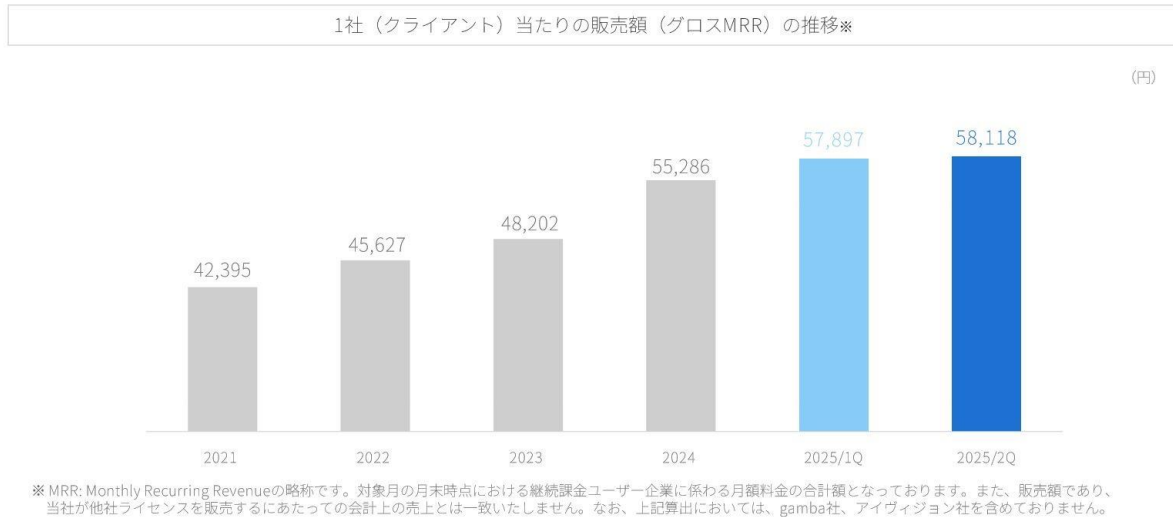
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



1 社（クライアント）当たりの販売額の推移

クライアントの成長に伴う追加ID受注及び広範囲な製品ラインナップによるサービス追加や価格改定効果を主因として、1社（クライアント）当たりの販売額は継続的に増加



17

1 社当たりの販売額の推移がこちらでございます。

2Q では、1 社あたり 5 万 8,118 円ということで、1Q に対して増加している形でございます。料金改定やアップセル、クロスセルといったものが順調に推移している形で、お客様のグロスの MRR も順調に増加をしている状況でございます。

KPIに関するQA

Q. 2QにおいてUU数が減少した主な理由は。	GWSのリセラーマージン変更による影響（GWS利用顧客の他社パートナーへの移行、代理店経由での案件数の減少等）が一定落ち着きを見せたものの、会社解散・統合・事業縮小、GWSからM365への移管等の一時的な事由での解約が重なったこと等による。
Q. 解約率の開示方法を変更した理由は。	従来のグロスでの開示方法では、GWSの解約が解約率全体の数値を歪めてしまう弊害があったことから、この点をより適切に反映する目的で、ネットでの開示も行っている。具体的には、売上高がGWSの販売額から仕入高を控除したネット金額で計上されている一方で、解約率の算定は販売額のグロス金額で計算されており、解約金額（分子）の金額が大きくなってしまうギャップを解消する目的となる。
Q. 業界特化型マーケティング施策（特に自治体向け）の進捗状況を教えてください。	中間期でも県庁などの自治体の獲得や3Q以降でも複数の自治体や教育機関からの受注が見えている状況で順調に進んでいるものと考えている。なお、自治体等では業務プロセスの効率化、働き方改革（テレワーク、ペーパーレス等）が経営課題に挙げられており、ICTツールの導入に関してもグループウェア、電子決済、勤怠管理の導入余地はまだあり、当社のビジネスチャンスは今後も広がる余地があると捉えている。
Q. UU数が減少しているが、SaaS売上高、営業利益が伸びている理由は。	UU数の減少は、契約ライセンス数のボリュームが大きい大手企業の解約が主要因である。大手企業は、ライセンス数のボリュームが大きいことから契約時に利用料金のディスカウントを行うケースが一部存在している。そうした企業はグロスMRRが大きくなり、直近での解約はこのような企業が多いため、解約による売上/営利への影響は限定的だった。契約社数の順調な伸び、既存顧客のアップセル/クロスセルが好調なため、累計の有料ライセンス数は右肩上がりが増えており、それに伴い売上、営利が成長している。

18

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

KPI に関してよくご質問いただく内容について、こちらにまとめております。

まず一つ目の質問、2Q において UU 数が減少した主な理由でございますが、Google Workspace のリセラーマージン変更による影響が昨年度からございましたが、これにより GWS を利用しているお客様が、他のパートナーへの移行、代理店経由になってしまうということで、解約が発生したということがございます。昨年度よりは落ち着いている状況ではございますが、主な要因は大手のお客様都合での解約が相次いだことでございます。

二つ目の質問、解約率の開示方法を変更した理由でございます。Google Workspace が販売された場合の PL 影響はネット金額、つまりコスト部分を差し引いた代理店手数料のみの金額で計上しております。一方で、従来のグロスでの解約率開示の場合には、私どもの代理店手数料であるネット金額（売上高）ではなく、代理店手数料を差し引く前のグロス金額（販売金額）で計算しております。仮に大きな額の解約が発生した場合には、PL への影響（ネット）と解約率への影響（グロス）が整合せず、解約率が実態よりも過大に算定されてしまうことから、解約率もネットベースに合わせるべきだと考えました。

そのため、より適切な解約率であるネットベースの数値は先ほどもご説明しましたとおり、1%を切っております。なお、昨年の料金改定の期間でもネットベースの解約率は1%を切る低いチャーンレートで推移しており、今後はネットベースのチャーンレートでご説明したいと思っております。

三つ目の質問、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欲しいということです。こちらは後ほど詳細をご説明いたしますが、自治体向けのクライアントを獲得し、順調に増加しており、県庁である秋田県庁様の導入獲得もすることができました。

こうした特定セグメントの施策が成功している要因でございますが、昨年度からいろいろな取り組みを行ってまいりましたが、まずは大前提として、自治体でも業務プロセスの効率化や働き方改革が民間企業より遅れており、現在取り組みが急速に進んでおります。そうした取り組みが進む中で、Google Workspace と rakumo の引き合いが増えてきているという点もございますし、また私どもが自治体向けのメディアへの広告出稿、マーケティングを上期から強化しておりますが、そうした効果が足元で非常に出てきていることが要因でございます。

四つ目の質問、UU 数が減少しているが、SaaS 売上高、営業利益が伸びている理由についてです。UU 数については 2Q で減少しておりますが、契約ライセンス数のボリュームが大きい大手企業の解約が UU 数減少としては大きな要因でございました。大手企業に対しては、ライセンスを販

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



売るときに定価で販売しているケースもございますが、ボリュームが大きいお客様に対しては、交渉が入り利用料金を定価よりもディスカウントを行うケースが一部存在しております。

そうしたお客様の解約が 2Q に重なったことで、グロスの MRR が大きくないお客様の解約だったため、UU 数としての減少インパクトは大きく見えますが、解約による売上、営利への影響が限定的だったということがございます。契約社数は 2Q も順調に増加しておりますし、既存顧客に対してのアップセル、クロスセルは好調で、お客様当たりの単価は増加しておりますので、こうしたことで売上、営利は順調に成長している状況でございます。

成長戦略



- (A)単価及び(B)利用者数（利用人数）を増加させる施策により更なる成長を企図
- 新規プロダクト開発による追加クロスセル（複数製品販売）及び新規クライアント開拓等（M&A等含む）に関しても注力
- 24年度までは「日本モデルの海外展開」についても主要な成長戦略としていたが、海外に市場を展開するよりも国内市場をより拡大していくことが、企業価値の最大化に向けてより優先度が高いものと判断し、25年度は「M & Aの加速」を成長戦略に設定



20

次に、主要トピックスのご説明に入りたいと思います。

改めてのご説明になりますが、私どもの成長戦略は SaaS 事業に注力しております。SaaS の事業で新規のお客様を増やしていく。そして、既存のお客様に対して、新規のお客様も同様ですが、ユーザー当たりの単価を増加させるということが重要でございます。単価を増やしていくためには、新しい商材を増やしていく、そうしたものをクロスセルしていくことでございます。

また、大型の機能アップデートによる料金改定で、価値に見合った料金に見直すことで、単価が増えたと、こうしたことが起因となってわれわれの SaaS 事業は成長していきます。それ以外に aloop という HR テックの新しいサービスのリリース、そして M&A で 2 社、私どものグループにお迎えしましたが、この 2 社もこれからわれわれが PMI を行うことによって、さらなる成長を遂

サポート

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



げていくと考えておりますので、オーガニックの成長に加えてインオーガニックでの成長も重なることで、中期経営計画の目標数字を達成したいと考えております。

■ 主要トピックス



プロダクト関連

- 株式会社パソナとの業務提携及び人材管理・採用支援ソリューションサービス「alooop」のリリースを発表
- AI関連の新機能の第2弾をrakumoケイヒにて追加
- AIアシスタント機能「rakumoエージェント」の開発が進行中
- 「rakumo for GWS」においてAI アシスタント機能搭載等の大型アップデート実施に伴う料金改定を実施

M&A関連

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

その他施策関連

- 業界セグメント特化型マーケティング施策の順調な進捗により、大型の自治体案件を獲得

21

中間期の主要トピックスでございます。

まず、プロダクト関連でございますが、パソナと業務提携を行い alooop という新しいサービスをリリースいたしました。rakumo においては AI 関連の新機能、第 1 弾はワークフローで 1Q に実装いたしました。2Q は rakumo ケイヒで実装いたしました。

そして、昨今、生成 AI で AI エージェントというものが、業務効率を大きく変えるということで注目をされておりますが、私どもの rakumo においても AI アシスタント機能、rakumo エージェントを実装するという発表を行いました。

rakumo for Google Workspace において、この AI アシスタントの機能を搭載し、料金改定するという事を先日発表いたしました。

M&A 関連については、2 社のグループジョインということを実行いたしまして、スタートレ社、エージェントシェア社が加わることになりました。詳細は後ほどご説明いたします。

その他の施策関連としましては、先ほどもご説明申し上げましたが、自治体向けのマーケティング施策が功を奏し、県庁での導入も実現できたということで、順調に推移しております。

サポート

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



■ パソナ社との業務提携及び「alooop」のリリースを発表

- HRテック分野における知見の獲得、企業の人事部門への営業パイプラインの獲得、サービス開発・リリースを強力に進めていくことを目的として、パソナ社との業務提携契約を発表 [\(Link\)](#)
- アルムナイやリファラルといった人材を管理し、採用活動を支援するサービス「alooop（アloop）」の提供を5月19日より開始。大型の機能アップデートを今年度下期に予定



22

それぞれのトピックの詳細でございます。

パソナ社と業務提携して alooop をリリースいたしました。役割分担でございますが、この HR テックを進めるにあたって、やはり HR 業界の深い知見が必要と私ども考えております。そうした知見を提供いただくという点と、あとはこの alooop というサービスが、システムと採用支援の BPO サービスをセットで企業に提供する立て付けになっておりまして、その BPO サービスはパソナ社が提供する形になります。

私どもは強みである SaaS のプロダクトの企画・開発、そうした面を担って、パソナ社がそうした知見をもとに、こういう機能を実装したほうがいいんじゃないかという知見のご提供、BPO サービスの提供、さらにはパソナ社はクライアントをたくさんお持ちになられていますので、私どものサービスを代理店として販売いただく、こうしたことを力を合わせて進めております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

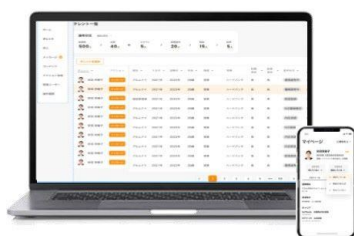
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



「再入社を当たり前。」

退職者と企業がシステムを介して
コミュニケーションできるようにし、
カムバック採用に繋げるサービス



即戦力人材を費用のリスクなく
採用できるチャンネルを
新しく構築

23

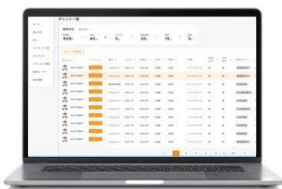
aloop のサービス内容がこちらでございます。

「再入社を当たり前。」というキャッチコピーで、退職した方がまた企業にカムバック採用できるようシステムで支援していく、それが aloop というサービスでございます。

アルムナイ採用における課題を解決する
以下のサービスをパッケージとして提供

退職者管理システム

- ・退職者の情報を登録/管理
- ・退職者の現在の状況や転職意向を可視化
- ・退職者への情報配信、求人情報配信が可能



コーディネーター

- ・パソナ社の採用のプロがコーディネーターとして採用をサポート
- ・求人表作成や面談調整等、あらゆる採用業務を代行



情報配信サポート

- ・退職者との関係性向上のための情報配信を実施
- ・再雇用された社員のインタビュー、会社の最新動向、イベント案内などの記事を無料で作成



24

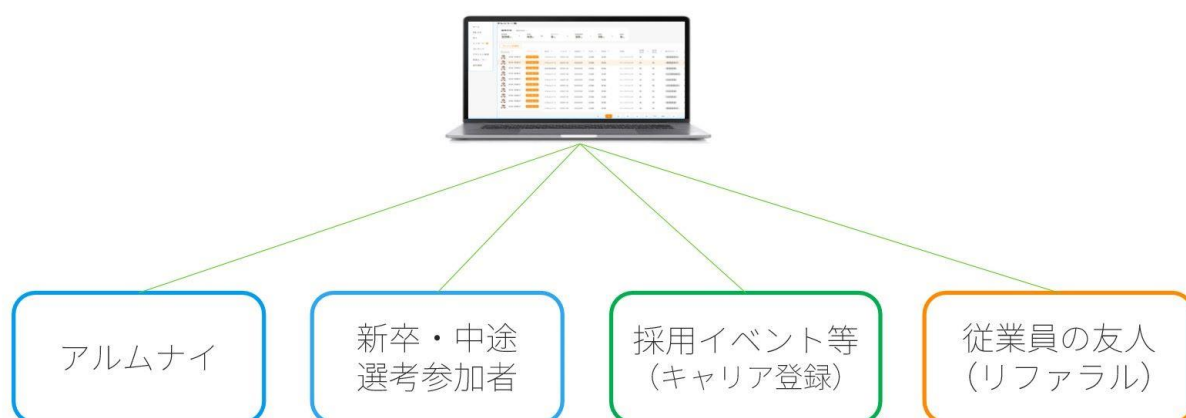
退職した方をアルムナイと名づけて、今大手の企業ではアルムナイ採用という呼び名で、退職した方の採用がどんどん進んでおりますが、それを効率的に行うための機能やサービスが aloop では実装されております。退職者の方をデータベースとして管理して、コミュニケーションを常に取りれるようにする。また、パソナのコーディネーターと呼ばれる方が企業に寄り添って、どういうふうな採用方針にするのか、企画や伴走を行います。

さらにアルムナイの方に、また退職した企業に戻りたいと思っていただけるような情報配信のサポートも、パソナのコーディネーターの方が企画から入り、こういう情報を配信すると効果がある、等のアドバイスやコンサルティングも行います。

— (参考) aloop (アーループ) -アルムナイ以外のタレントへのアプローチ



アルムナイだけでなく**全てのタレントの情報**を登録可能
情報配信などのコミュニケーションを行い、
アルムナイと同じく採用に繋げる



25

アルムナイの採用を促進するために aloop の提供を行います。アルムナイ以外の属性の方も採用できるような機能がございます。例えば、新卒・中途の採用で選考に参加されたのですが、途中で辞退された方、こうした方もデータベースに加え、興味を持っていたから選考を受けたという方になりますので、情報配信を継続的に行うことで、ふとしたきっかけでまた選考を受けたいという形になった際に採用へと繋がる、そうしたことも aloop でできるようにしていきます。

あとは企業様のニーズが高いのが、働いている従業員の知り合いの方、リファラル採用もこの aloop でデータベースを構築して行いたいということがございます。今すぐは転職を考えていないリファラルの方もデータベースに登録して情報配信を継続的に行うことにより、採用に繋がる可能性があるという点を企業様にお伝えすると、大きくご評価いただいている状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



■ rakumoシリーズにおけるAI機能への取り組み

- Google社が提供する生成AIプラットフォームを活用し当社サービス向けのAI機能をリリース（rakumoワークフロー、ケイビ）
- AIアシスタント機能「rakumoエージェント」のリリースに向けた開発が急ピッチで進行中
- その他にも「仕事をラクに。オモシロく。」するAI機能の開発を継続中



26

次に、rakumo シリーズにおける AI 機能の取り組みでございます。

rakumo において、Google が提供している生成 AI のプラットフォーム、Gemini は皆さんもご存知だと思いますが、どんどん精度が良くなっており利用されている企業も増えていると、あらゆるところで聞いております。

こうした Google の生成 AI を活用して、rakumo の AI 機能をどんどん実装し業務効率化を促進していく、こういった開発を今年度から力を入れて行っております。

サポート

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

生成AI関連の新機能-rakumoケイヒ [\(Link\)](#)

- 生成AIにより、領収書やレシートの写真を自動で読み取り・入力可能となるOCR機能が実装
- 「スマートフォンで撮影した画像をPCに送る作業」や「領収書に記載された金額・登録番号の転記」が不要になり、入力時間の短縮や入力ミスを軽減



27

今回、rakumo ケイヒにおいて実装した AI 機能がこちらでございます。

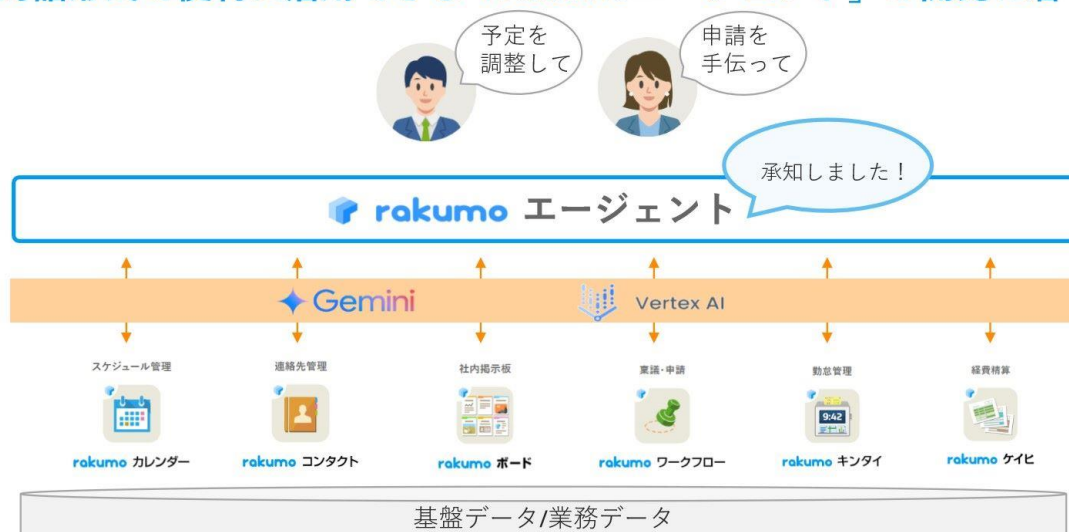
スマートフォンで領収書を写真に撮り rakumo ケイヒにアップロードすると、AI によって領収書の内容を読み取って、いつ払ったものか、金額がいくらか、そうした細かい情報を読み取り、代わりに入力してくれるという機能でございます。これまでは手入力によるミスが発生する可能性がございましたが、本 AI 機能によってミスが防げて、かつ手入力の工数が削減できるということで、非常に効率化が図れる機能でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

AIを活用した「rakumoエージェント」について

生成AIを活用し、rakumoの各サービスを
対話形式で便利に活用できる「rakumoエージェント」の開発に着手



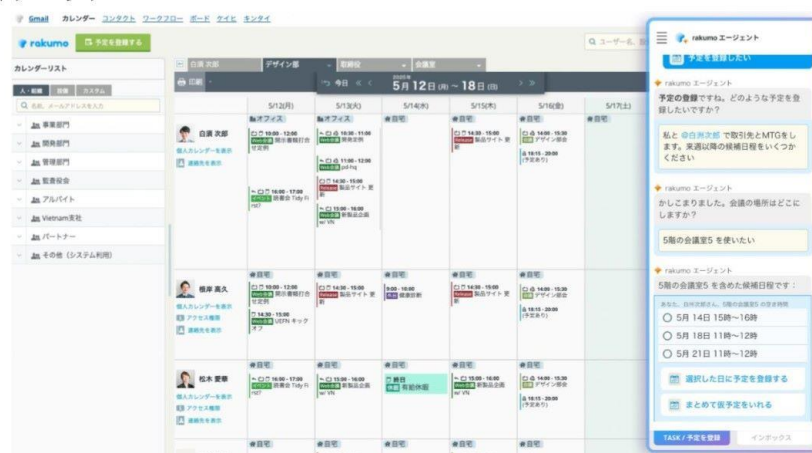
28

さらに、生成AIの機能を全面的に採用したrakumo エージェントという、新しい機能を各プロダクトにおいて実装いたします。現在開発を行っておりまして、下期から順次実装を行っていきたいと考えております。

rakumoエージェント～rakumoカレンダーの場合①

特定の人との予定調整を、エージェントと会話しながら
効率よく設定が可能に

＜サービスイメージ＞



29

具体的に何ができるかという事例でございますが、rakumo カレンダーの事例では、特定の人との予定調整を行う際にエージェントに、Aさん・Bさん・Cさんとミーティングを設定したいので空

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

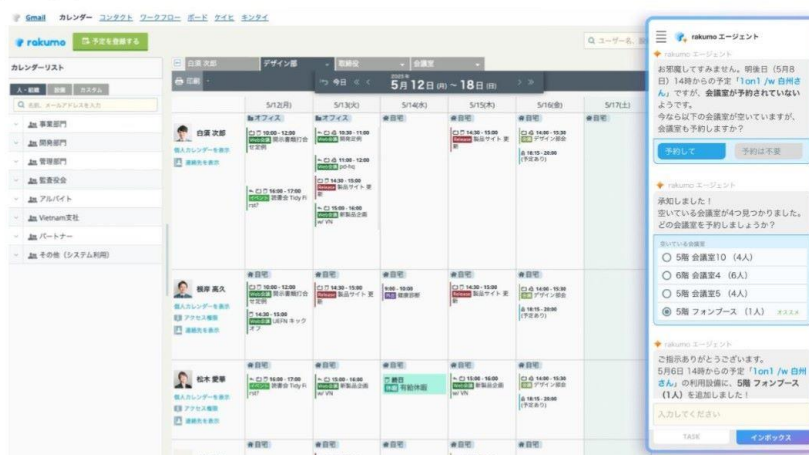
いている日を教えてください、そうした会話を行うと、日を設定してくれて、さらに空いている会議室まで教えてくれます。これまで人の目でそれぞれのカレンダーを見て、空いている会議室まで確認して調整する手間が、AI と会話しながら行うことにより大きく効率化が図れる機能でございます。

■ rakumoエージェント～rakumoカレンダーの場合②



設定した打ち合わせで会議室が予約できていないことを
エージェントがお知らせし、予約可能な会議室をレコメンド

＜サービスイメージ＞



30

また、カレンダーに登録した予定において、会議室の登録を失念していた、こうしたことがよくあるとお客様からも聞いております。そうした場合に、AI が事前に会議室が取れていないことの分析を行って、「会議室が取れていなければこの会議室が空いているので予約しましょうか」という、かゆいところに手が届くコンシェルジュのような提案をAI が行うというのは、こちらの機能でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



■ rakumoエージェント～rakumoボードの場合

ボードに投稿した内容を、未読の方に
リマインドするかをエージェントが提案

<サービスイメージ>



31

さらに、私ども rakumo ボードという社内の情報共有を促進する掲示板のサービスがございますが、そちらにおいても、例えば人事部がこの情報は全社員に見てほしいと投稿したものがあつたとして、その情報があまり見られていないということを AI が分析を行い、見られていなければもう一度見るように、「皆さんにリマインドで通知をしましょうか」と、こういう提案をしてくれて、情報が従業員の方に届くように、AI がアシストをしてくれるという機能がございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

rakumoエージェント～rakumoワークフローの場合

見積書の内容から、適切な申請書の選択、
申請文書の作成をエージェントが実行

＜サービスイメージ＞



32

rakumo ワークフロー、既に AI 機能として実装しておりますが、さらに、見積書の PDF などをアップロードすると、どの雛形でどういう項目を入力すればいいか、PDF の内容から読み取って申請の雛形まで作ってくれる。AI が入力してくれた情報をただ確認して申請するだけで、このワークフローの申請が完了する。もう少し AI が入力する幅を広げて、ワークフローの効率化を図るといのがこちらの機能でございます。

rakumoエージェント～rakumoワークフローの場合

見積書の内容から、適切な申請書の選択、
申請文書の作成をエージェントが実行

＜サービスイメージ＞



32

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

こうした rakumo エージェントの実装や、以前からお客様から要望の多かった様々な機能を実装することにより、商品の付加価値が上がる。付加価値が上がることに伴って料金もこれに見合った形で見直す、という発表を先日行っております。

■ 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、下記スケジュールにて一部rakumo製品の利用料金改定を行うことを決定
- 価格改定による既存クライアントの売上増加効果は、主に2026年度から寄与し、フルに寄与するのは2027年度となる

従来の料金と改定後の新料金		
	従来の料金 (1ユーザーライセンス / 月)	改定後の新料金 (1ユーザーライセンス / 月)
rakumo カレンダー	150円	200円
rakumo ボード	200円	300円
rakumo コンタクト	100円	130円
rakumo ワークフロー	300円	500円
	従来の料金 (1ユーザーライセンス / 月)	改定後の新料金 (1ユーザーライセンス / 月)
rakumo Basic パック (rakumo カレンダー / ボード / コンタクト / ワークフロー)	490円	680円 (通常料金 1,130円) 約40% OFF
rakumo Suite パック (rakumo カレンダー / ボード / コンタクト / ワークフロー / キンタイ / ケイヒ)	880円	1,100円 (通常料金 1,730円) 約37% OFF



33

具体的な料金はこちらでございます。

最も人気のあるプランである rakumo Basic パックにおいては、1 ユーザー490 円だったものが 680 円に改定となります。これらの料金改定ですが、新規でご契約されるお客様は今年の 10 月からの契約において適用されます。既存のお客様におかれましては、来年の 1 月から契約更新が発生するタイミングにおいて、新料金での契約という形になります。

こうした料金改定は、既存のお客様につきましては来年から契約更新のタイミングで新しい料金に置き換わっていきますので、本料金改定の効果が最大化されるのは 2027 年度の PL において一番効果が発揮され则认为しております。

サポート

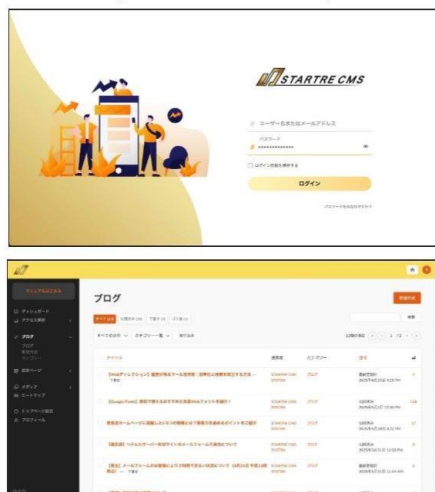
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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

SaaSサービスとして独自開発のCMSを展開し、個人事業主や中小企業の集客や求人における課題解決を支援 (ARR6億円、調整後EBITA1.5億円規模)

(システムイメージ)



概要：STARTRE CMS

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

34

次に、2社をグループにお迎えしましたが、その2社を紹介させていただきます。

まず1社目が、スタートレ社でございます。こちらは独自開発のCMSをSaaSとして、個人事業主や中小企業向けに、集客や求人における課題解決のために提供している企業でございます。ARR6億円、調整後EBITA1.5億円の規模の会社でございます。こうしたCMSの提供を以前から行っており、累計で契約されたお客様が3,100社とかなりの数に上っております。

スタートレ社を子会社化-M&Aを実現した意義

1



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

2



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

3



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

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

35

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

このスタートレ社とどのようなシナジーを出していくか、ご説明させていただきます。

CMS は、私どものプロダクトとしては提供していなかった分野でございますが、スタートレ社を加えることによって CMS サービスが提供できるということで、プロダクトのラインナップが広がりました。そして双方の顧客のクロスセルということも推進して参ります。rakumo の顧客に対して CMS を提案する、または、彼らの顧客に対して rakumo を販売していく、こうしたことを行っています。

さらに私どもは開発に強みがございますので、私どもの開発リソースにより CMS をより強化していく、または新しい商材をスタートレ社で開発するシナジーも見込んでおります。

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

人材紹介会社（エージェント）と企業の人事部門向けに、以下の4つのサービスを展開（ARR1.5億円、調整後EBITA1.0億円規模）

1	 人材紹介会社向けアライアンスサービス	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	 企業と全国のエージェントを繋ぐ採用支援	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やりたい企業が一括依頼が可能。最短/最適な採用を実現
3	 人材紹介情報管理システム	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	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

36

次に2社目、エージェントシェア社でございます。こちらは人材紹介会社や企業の人事部門向けに、四つのサービスを展開しております。

1つ目が、エージェントシェアというサービスで、人材紹介会社同士が、求人情報、求職者の情報をお互いにシェア、共有し合って、マッチング率を上げていくことにより、成約手数料の売上を向上させていくサービスになっております。既に累計で500社以上が契約しており、登録されている情報の件数も5万件と、かなりの規模に上っております。

2つ目が、エージェントアクセスという企業の人事部門向けのサービスになります。企業の人事部門が全国の人材エージェントに対して、こうした求人をやりたいという情報発信を一斉に行うこと

サポート

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

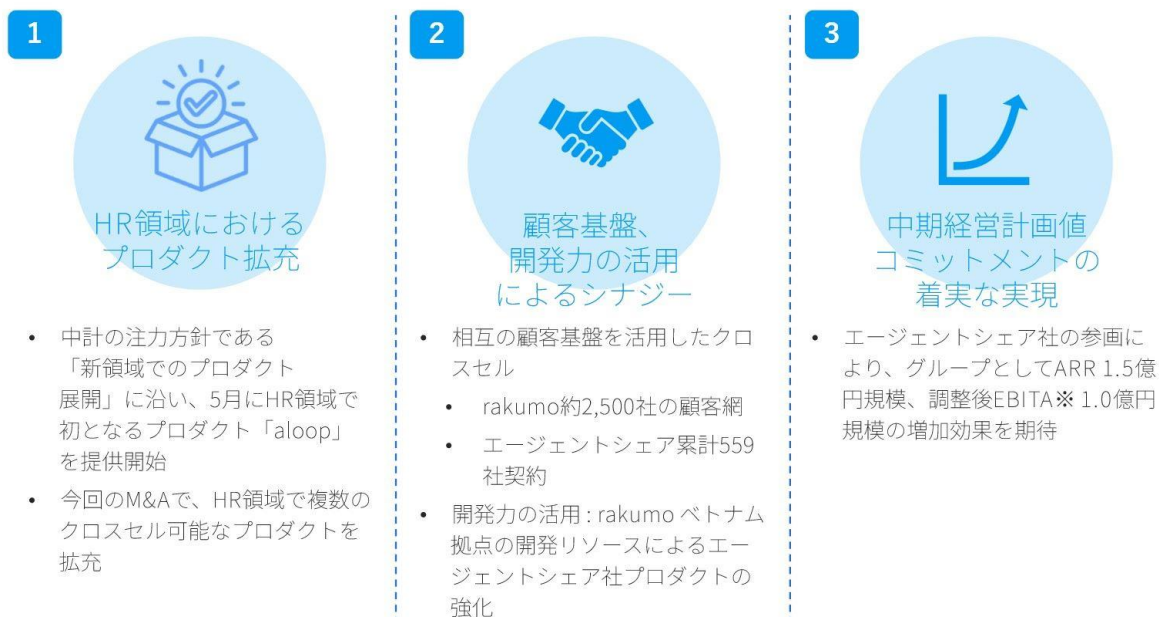
ができ、全国津々浦々の人材紹介会社から求職者の提案があると、より求人票にあった人材の選考を速やかに行っていただけるというサービスでございます。

3つ目が、エージェントマネージャーという人材紹介会社が業務効率化を図るためのシステムでございます。求職者の情報や求人情報をエクセルなどで管理している企業がまだ多いと聞いております。こうした企業がこの SaaS のシステムを導入することにより、データベースをクラウドで一元化して効率よく管理できるというサービスです。

最後 4 つ目が、エージェントカレッジという新卒採用を支援するサービスになっておりまして、新卒を採用したいという企業に対して、多数の人材紹介会社や大学とエージェントシェア社がアライアンスを行い、企業が求める新卒の学生をご紹介して手数料をいただくというサービスになっております。

こうした 4 つのサービス提供しておりまして、エージェントシェア社が売上・利益も倍々で順調に推移をしておりまして、足元でも ARR1.5 億円、調整後 EBITA1 億円ぐらいの規模になっております。

■ エージェントシェア社を子会社化-M&Aを実現した意義



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

37

このエージェントシェア社とどのようなシナジーを考えているかが、こちらのスライドでございます。

まず私ども aloop というサービスを提供して、HR 領域を今後開拓してまいります。その HR 領域において、エージェントシェア社のプロダクトを加えることにより、クロスセルやアップセルを

サポート

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



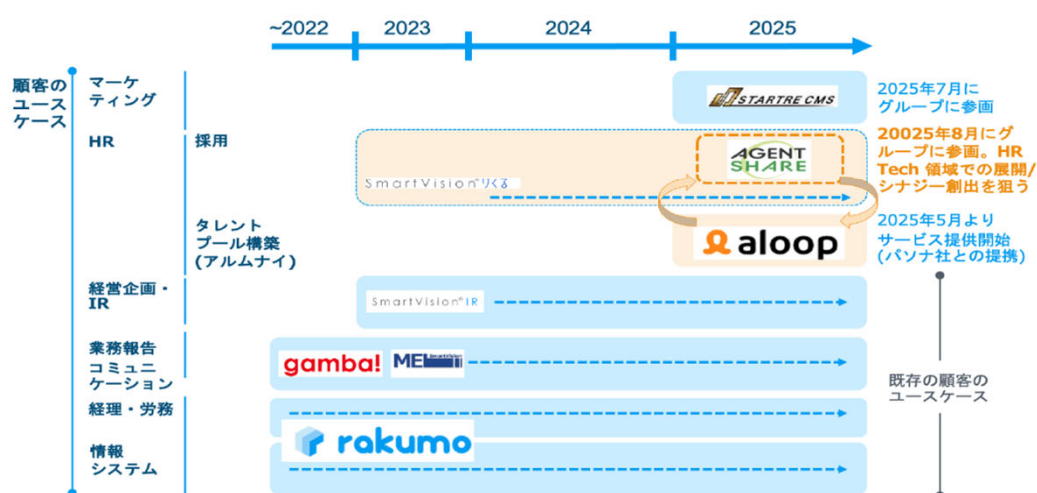
図れるというメリットがございます。エージェントシェア社も既に累計のお客様 559 社抱えておりますので、alooop の今後開拓するお客様に対して、エージェントシェア社のプロダクトを勧めるということを行っていただければと考えております。

さらに私どもの開発リソースでエージェントシェア社のプロダクトを強化する開発も進めてまいります。

■ 当社グループの今後のサービス・プロダクト全体の概要



M&Aを活用し、企業が求めるクラウドサービスを拡充



38

こうしたM&Aを2件、実行することができましたが、私どもが自ら提供しているrakumoというグループウェアのサービス、さらにこれまでにM&Aした業務コミュニケーションを促進する日報サービスを提供している gamba、そして IR の動画を配信するためのサービスを提供しているアイヴィジョン、HR 領域のalooop、エージェントシェア社の様々な採用領域のプロダクト、さらにマーケティング領域ではスタートレ社のCMS。こうしたM&Aによって様々な領域でのプロダクトを拡充しておりますので、インオーガニックにおいても、今後もM&Aを活用しながらプロダクトを拡大し、売上・営業利益を伸ばしていく取り組みを進めてまいります。

サポート

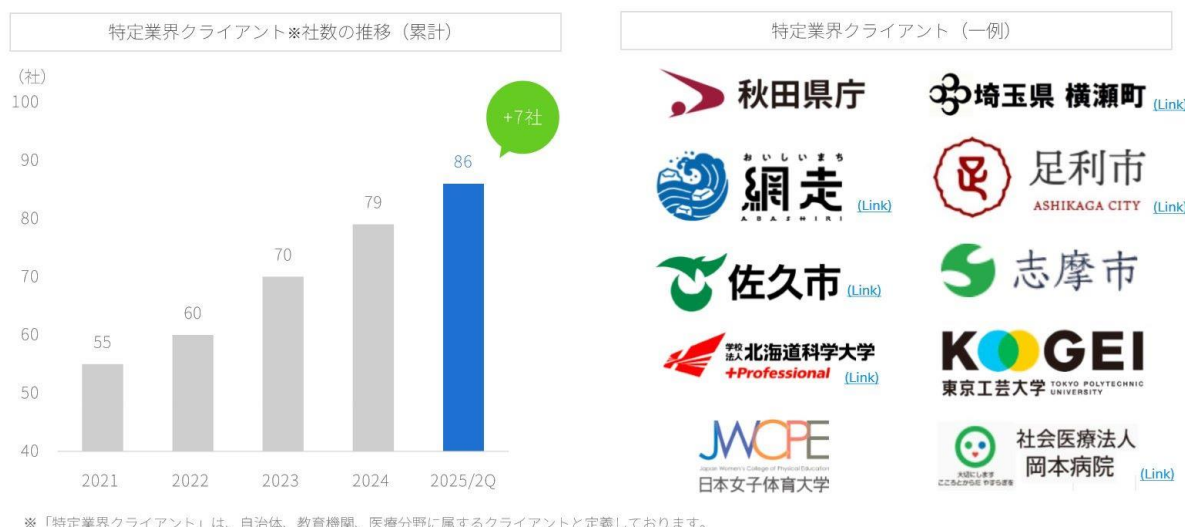
日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



業界セグメント特化型マーケティング施策により、自治体案件の獲得が順調に推移

- 中間期において、4,000 IDを超える大型案件を獲得
- 3Q以降においても、7,000IDを超える案件を含む複数の大型案件の獲得を企図



Q. スタートレ社、エーエージェントシェア社の子会社化によりどのようなシナジーの創出を想定しているか。	スタートレ社については、SMBを中心に3,100社以上の取引実績を有することから「rakumo」や「gambal」とのクロスセル、そして高い営業力と実績を有していることからrakumo営業チームと連携して営業力を強化していくことなどを想定している。また、エーエージェントシェア社については、HRの採用領域において強みを有していることから「alooop」とのクロスセル、パソナ社との連携による拡大、そしてrakumoベトナムと連携してのプロダクト開発・強化を進めていく。
Q. 再度rakumo製品の価格改定を行う理由は。	組織のさらなる業務効率化に貢献する目的で、「rakumo for Google Workspace」の大幅アップデートや、生成AIを活用した機能強化、有償オプションの一部標準化などrakumo製品自体の大型の強化を行うことを背景としている。
Q. 生成AI機能をリリースしたが、クライアントからの評判はどうか。	多くのお客様から利用してもらっており、関連セミナーへのお申し込みいただいている状況で、高い関心と期待をいただいているものと考えている。また、AIアシスタント機能「rakumoエーエージェント」や、その他のAI機能を開発・リリースすることで、今後もできるだけ多くのお客様にご利用いただけるよう引き続き開発を進めている状況。
Q. aloopリリース後の反響は。	詳細については控えさせていただくが、パソナ社と連携の上で営業活動を進めており、既に複数社で確度の高い案件が見えている状況。なお、26年度で本格的な受注と単月黒字化、27年度で本格的な収益化を目標としている。

40

主要トピックスに関する QA でございます。

一つ目の質問でございますが、スタートレ社、エーエージェントシェア社の子会社化により、どのようなシナジーの創出を想定しているか。先ほどもご説明した通り、スタートレ社は SMB に対して非常に強い営業力を有し、累計 3,100 社のお客様への支援実績がございます。私どもの rakumo のサービスは、SMB というより従業員が数百名規模以上のお客様が中心でございます。ただ、彼らが SMB に営業力があるということで、rakumo を SMB に対して営業することを期待しておりますし、彼らの開発を私どもが支援する、そうした連携も行っていきます。

エーエージェントシェア社については HR の採用領域において非常に強みがありますので、私どもの aloop で人事部門の商談が増えておりますが、そこでエーエージェントシェアの紹介、また、エーエージェントシェア社のお客様に対して aloop の紹介をする、こういった取り組みを期待しております。さらに現在パソナ社との連携は aloop に限っておりますが、エーエージェントシェア社にも広げられれば、また大きな効果があると思っております。

二つ目の質問でございますが、再度 rakumo 製品の価格改定を行う理由でございます。私ども、AI 機能を実装することによって、業務効率化が大きく図れると考えております。そうした業務効率化が大きく進む、利用者の方の付加価値がかなり向上し、付加価値が上がることに見合った料金にしても、解約率が上がらないと考えておりますので、こうした料金改定を今回行う形でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

三つ目の質問でございますが、生成 AI 機能をリリースしたが、クライアントからの評判はどうか。お客様からは非常に使いやすくなったという声をいただいております。こうした生成 AI のセミナーを私どもも行っておりますが、非常に申込者の数が多く驚いております。皆様が AI を活用して業務効率を高めたいという意欲が非常に高まっているという点は私どもにとって追い風と思っております。rakumo エージェントをはじめとした rakumo における AI 機能の実装をさらに推し進めてまいります。

四つ目の質問でございますが、aloop リリース後の反響でございます。詳細については控えさせていただきますが、パソナ社が営業にかなり力を入れて進めておりまして、既に複数社で確度の高い案件が見えてきている状況でございます。ただ、導入が始まるのが早くても今年度下期からだと考えておりまして、売上に対するインパクトは 26 年度から徐々に始まって、27 年度でそれなりの売上規模になるのではないかと想定しております。

■ 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した

	目標値	進捗状況	補足説明
ARR	30億円	16.0億円 (進捗率53.3%)	■ SaaSサービスが順調に進捗 ■ 現状の数値にはグループ化した2社は未反映だが、グループ化前の数値で簡易的に概算するとARRは23億
調整後EBITA	10億円	※ (25年度中間期2.8億)	■ 25年度の業績予想5億円に対する進捗率は55.9%と順調に進捗 ■ 取得した2社が通期で寄与することで大きな貢献を企図
営業利益	7億円	※ (25年度中間期2.2億)	■ 25年度の業績予想4億円に対する進捗率は56.1%と順調に進捗 ■ 取得した2社が通期で寄与することで十分な貢献を企図
M&A投資額	30億円	16.3億円 (進捗率54.3%)	■ 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
配当性向	30%	20.2% (25年度配当予想9円)	■ 25年度配当予想9円÷連結業績予想EPS44.61円で算定

※ 中間期時点では年間実績が確定していないことから、期末のみで開示を行う予定

42

それでは最後に、中期経営計画の進捗状況をご説明いたします。

中期経営計画で ARR30 億円（27 年度）という目標を掲げましたが、この ARR 目標に対して、足元 16 億円、53.3%の進捗でございます。グループに加えた 2 社の ARR を簡易的に概算すると 23 億円という規模になりますので、非常に順調に進捗しております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



調整後 EBITA については 10 億円の目標を 27 年度で掲げておりますが、中間期では 2.8 億円、通期では 5 億円という業績予想に対し 55.9%の進捗ということで、こちらも順調で、かつグループに加えた 2 社の EBITA を加えることでさらに大きくなると考えております。

営業利益については 27 年度 7 億円の目標に対して、中間期では 2.2 億円ですが、業績予想 4 億円に対し 56.1%の進捗と順調に推移しております。こちらについても、まだグループ化した 2 社の営業利益を加味しておりませんので、そちらもプラスに影響があると考えております。

M&A の投資を、3 年間で 30 億円の投資を行うという説明を行いました。2 社の M&A により、16.3 億円の投資を行っております。こちらについても順調に投資ができており、PL に対して今後 2 社が貢献すると考えております。

配当性向は 27 年度 30%を掲げておりますが、足元では 20.2%ということで、こちらも順調に推移しております。

■ 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25年度中間期時点においてそれぞれ順調に進捗した

	中間期において実行したアクション	下期において実行予定のアクション
① 既存 rakumo のグロース	- 生成AI機能をrakumoワークフロー及びケイヒにてリリース - 大幅アップデート等に伴う一部rakumo製品の価格改定を発表 - BDR体制の構築等による営業体制の強化 - 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進捗	「rakumo for GWS」の大型アップデートへ向けた開発を強化 25年10月よりrakumo製品の価格改定を予定 - スタートレ社と連携しての営業力強化 - スタートレ社及びエージェントシェア社の顧客基盤も活用したクロスセル
② 新領域でのプロダクト展開	- パソナ社との業務提携及び「alooop」のリリース - M&Aによる新規プロダクトの獲得	「alooop」の大型機能アップデートと展示会出展やウェビナー実施など販促を強化 - rakumoシリーズの対応プラットフォーム拡大
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の上で検討を実施 - スタートレ社及びエージェントシェア社のM&Aを実行	- スタートレ社及びエージェントシェア社のPMIを攻め・守りの両面で適時適切に実行 - 来期のM&A実行に向けたソーシングを継続

43

重点的な取り組み分野における進捗でございますが、三つ重点取り組みがございます。既存 rakumo のグロース、新領域でのプロダクト展開、M&A の加速。

まず既存 rakumo のグロースにおいては、ご説明差し上げたような様々な AI 機能のアップデートや、大幅な機能アップデートにともなう料金改定等の発表を行いました。下期計画しているのがさらに機能を強化していく点と、10 月から新しい料金の新規のお客様への適用。さらにスタートレ

サポート

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



社に rakumo を販売していただく営業連携。スタートレ社、エージェントシェア社の顧客に対してのクロスセルを進めてまいります。

2 番目の重点取り組み、新領域でのプロダクト展開ですが、パソナ社との業務提携で aloop を上期にリリースできました。また、M&A によって新規プロダクトを獲得できました。下期については aloop の大型機能アップデートを今予定しておりまして、アップデートを行うとともに展示会への出展、ウェビナー実施などの販促を強化して、受注に向けて進めてまいります。rakumo シリーズの対応プラットフォームの拡大も考えているところでございます。

最後の 3 番目、M&A の加速につきましては、M&A を行うための体制構築が上期完了し、2 社無事に M&A できました。この 2 社の PMI を攻めと守りの両面で下期は進めていき、両社の業績も来年度以降、成長していくようにしたいと思っております。また、来年度以降の M&A に向けたソーシングも下期進めてまいりますので、また来年度以降、M&A が実行できると考えております。

以上、私からの中間期のご説明でございます。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

石曽根 [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、順に読み上げさせていただきます。

まず一つ目、価格改定のところにつきまして、ご質問をいただいております。

質問者 [Q]：再度の料金改定ということで、お客様からの反応はどのようなのでしょうか。解約率が上がってしまうのではないかとこのところを懸念しております。

清水 [A]：ご質問いただきありがとうございます。再度価格改定に関してのお客様の反応でございますが、インフレなどが進んだことや、トランプ大統領の関税によって、諸々コストの上昇、私どものサービス以外にも様々なサービスやソリューションでの値上げがお客様に対し提案が進んでいる状況です。

そういった背景からも、私どもの価格改定についても、お客様も価格が上がることに慣れているという表現はおかしいですが、価格が上がるのが一般的な市況の中で、あまりネガティブな反応ではなく、非常に淡々とした反応をされている状況でございます。

また解約率への影響でございますが、今回からネットでのチャーンレートを開示しておりますが、ネットでのチャーンレートで前回価格改定時を見ても1%を切る形になっており、値上げによって解約率が大きく上がったかという点、実績では出ておりません。そのため、今回の価格改定についても、チャーンレートが大きく上がるということはないと考えております。以上、ご回答申し上げます。

石曽根 [M]：清水さん、どうもありがとうございます。続きまして、aloop とエージェントシェアというところで、HR 領域に関連する質問をいただいております。

質問者 [Q]：aloop のリリースに加えて、エージェントシェア社を獲得されたことで、HR 領域に注力されていると理解しております。今後の HR 領域への展開についてはどのように考えているのか、教えていただける範囲で、もう少し詳しく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。HR と申しましても、いろいろな分野がございます。そうした分野の中で、私どもが主に注力しているのは採用領域になります。aloop も採用をより促進するためのソリューションでございますし、エージェントシェアのプロダクトも同じように採用促進するプロダクトでございます。

サポート

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

私ども、HR 領域に参入するにあたって、ビジネス調査のため、大手企業様へのインタビューを実施いたしました。どの企業様もおっしゃっていたのが、新卒や中途採用の計画を立てるものの、計画に対し毎年未達になってしまう現状がある。それだけ少子高齢化が進んできて、人材獲得の競争が激化しているというのが要因と聞いております。そうした中で、今までのような採用のサービス、やり方では計画は達成できないと、人事部門の方は大きい課題を抱えられていました。そうした課題に対して、われわれが新しいプロダクトでできることがあると考えたことが、HR 領域に参入した理由でございます。

そのため、aloop とエージェントシェアのプロダクトで、企業様の課題を解決しながら、新しいやり方で採用領域を伸ばしていけると考えております。そして人事部門のお客が増えれば、採用領域以外の新しい領域、例えば社内の人材を教育する領域かもしれませんし、エンゲージメントを上げるための領域かもしれません。そうした領域でも、既に aloop やエージェントシェアを導入していれば、新しいプロダクトを作っても、営業がかなり進むと思っておりますので、まずは採用領域を皮切りに HR 領域での地盤を固めていきたいと考えております。以上でございます。

石曾根 [M]：清水さん、どうもありがとうございます。続きまして、エージェントシェア社についてのご質問いただいております。

質問者 [Q]：エージェントシェア社につきましては、決算説明資料では ARR が 1.5 億円、調整後 EBITA が 1 億円ほどとの記載があるものの、適時開示での直近期での売上および利益はそれぞれ 6,000 万、1,000 万円ほどと乖離があるのかと考えております。来期以降というところで、業績の伸びがあるのかについて教えていただければと思います。

清水 [A]：ご質問ありがとうございます。直前期の売上・営業利益は、1 億に達しない規模なので、大きなアピールインパクトはございませんが、進行期においては、決算資料でも記載いたしましたように非常に顧客獲得が進んでおり、売上が 1.5 億円、調整後 EBITA で 1 億円規模まで急激に成長しております。エージェントシェアがプロダクトとして非常に強く、営業手法もある程度確立されているという会社に、私どもも魅力を感じた点がございます。

この成長は来年度以降も続くと考えておりますので、そうした成長をより加速できるように私どもの営業リソースや開発リソースをエージェントシェアにも投入して、伸びしろを拡大させていきたいと考えております。以上でございます。

石曾根 [M]：清水さん、どうもありがとうございます。続きまして、業績予想周りについてのご質問をいただいております。

サポート

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



質問者 [Q]：営業利益および EBITA の業績予想の進捗率は 56%ほどと、半期での進捗率としては過去と比べても好調のように見受けられます。この点、進捗率が好調に推移した理由というところを改めて教えていただけますでしょうか。

清水 [A]：ご質問いただきありがとうございます。順調に推移しているのは、SaaS 事業の売上が前回実施した料金改定の効果によって上がっており、われわれの見通しよりもうまく料金改定の交渉ができて、大手のお客様が新しい料金を適用できているという点が、売上・営業利益にポジティブな影響を与えております。

対して、販管費については、M&A の体制強化や、M&A 手数料の支払いと様々で昨対比から販管費は増えておりますが、そうしたところをうまくコントロールして、営業利益がそこまで下がらないように、コストコントロールができたものと考えております。ただ販管費については先ほど申し上げましたが、下期にさらに人員の採用などを行っていきますので、上期に比べると上がってしまう影響も加味しつつ、グループ 2 社を加えてどのような通期の業績見通しなのかという精査を現在行っております。精査が終わり次第、開示基準に適合する場合は、速やかに発表させていただきますので、今しばらくお時間をいただければと思っております。

石曾根 [M]：ありがとうございます。こちらで質疑応答の時間を終了とさせていただければと思います。ご参加・ご質問いただいた皆様、どうもありがとうございました。

以上をもちまして、rakumo 株式会社 2025 年 12 月期中間期決算説明会を閉会させていただければと思います。本日はご参加いただきどうもありがとうございました。

[了]

脚注

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

サポート

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

免責事項

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

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

サポート

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