



rakumo 株式会社

2025 年 12 月期第 1 四半期決算説明会

2025 年 05 月 14 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 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 1 四半期		
[日程]	2025 年 05 月 14 日		
[ページ数]	55		
[時間]	20:00– 21:15 (合計：75 分、登壇：46 分、質疑応答：29 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[登壇者]	1 名 代表取締役社長グループ CEO 清水 孝治（以下、清水）		

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

司会：YouTube ご視聴中の皆様、お疲れ様でございます。定刻の 20 時となりましたので、本日 5 月 14 日水曜日、神戸投資勉強会オンライン、rakumo IR セミナーを開始いたします。

現在決算発表のピークを迎えているというところで、今日、明日ぐらいがまさに山場というところで、大変お忙しい中かと思うのですが、1 時間少々、rakumo IR セミナーにお付き合いいただければと思います。

本日、登壇いただく rakumo 様（証券コード 4060）でございますが、先週 5 月 9 日金曜日に 2025 年 12 月期第 1 四半期決算を発表されておられます。rakumo さんは前回、昨年 12 月の神戸投資勉強会オンラインにご登壇いただいておりますが、そこから社長の交代をされているというところでございます。今回、清水社長に代わられて初めてのご登壇という形になっております。

また、本日私も初めてお話をお聞きさせていただきますので、楽しみにしておりました。ぜひ皆さんからもご質問をいただければと思っておりますので、ご質問は YouTube のコメント欄や、事前質問の入力フォーム等々、何らかのやりやすい方法で入れていただければ、説明会の後半で私から取り上げさせていただきます。

それでは、早速ではございますが、社長の清水様にマイクをお渡しさせていただこうと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

清水：皆さん、お忙しい中、お集まりいただき大変ありがとうございます。私、rakumo で代表取締役社長を務めております、清水でございます。本日は私どもの会社の概要、第 1 四半期決算内容のご説明、最後に質疑応答という形で進めさせていただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

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





ユーザーがサービスを
より楽に利用するための

らく
楽



ユーザーがサービスを
クラウド上で利用するための

くも
雲

3

まず、初めての方もいらっしゃると思いますので、当社の会社の概要、事業の概要を簡単にご説明させていただきます。私ども、rakumo という社名でございますが、ユーザーの方がサービスをよりラクに利用するために、という思いを込めた楽という字と、あと、ユーザーがサービスを利用する形態として、今後はクラウドが普及していくであろうということで、クラウドの雲。この楽と雲を組み合わせた社名で rakumo（ラクモ）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

仕事をラクに。オモシロく。

当該ビジョンのもと、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提供すべく、クラウド上でサブスクリプション型のビジネスモデルにて事業を展開しております。

また、多種多様なお客様の共通業務を支援する高品質な IT サービスを、多額なIT 投資コストなしにご利用いただけるよう、お客様が導入しやすいコストで提供することを当社グループの事業方針としております。

4

ビジョン・事業方針につきましては、「仕事をラクに。オモシロく。」というビジョンを掲げておりまして、皆様がオフィスで業務をされる上で、生産性・効率性を向上するためのサービスをご提供して、まずは仕事をラクにしていける。さらに、仕事を面白く取り組めるようにという思いを込めた、ビジョンでございます。

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

会社概要



2004年にITコンサルティングとして創業。2010年よりSaaSサービスを展開し、現在まで発展

会社名	rakumo株式会社		 Google Cloud Premier Partner (Build, Sell)	 Salesforce AppExchange Partner
本社所在地	東京都千代田区麹町三丁目2番地			
創業	2004年12月17日			
経営陣	代表取締役社長 グループCEO 取締役会長 取締役 CTO 取締役 CFO	清水 孝治 御手洗 大祐 石田 和也 石曾根 健太	社外取締役 常勤社外監査役（会計士） 社外監査役 社外監査役（弁護士）	金子 昌史 秦 美佐子 野口 誉成 中野 玲也
役員員数	約100名（連結）（2025年3月末時点）※役員等含む			
連結子会社	RAKUMO COMPANY LIMITED（ベトナム）、株式会社gamba、株式会社アイヴィジョン			
主要株主	当社経営陣			
主要事業	1. SaaSサービス 2. ソリューションサービス 3. ITオフショア開発サービス		自社プロダクトをメインに各種ライセンスサービスを提供 自社プロダクトの導入支援をメインにコンサルティングサービスを提供 ラボ開発（クライアントのニーズに応じたチーム組成）をメインにベトナム子会社を通じてIT開発サービスを提供	
クライアント	多種多様なクライアントにサービスを提供（導入企業数：2,480社）（2025年3月末時点） ※rakumo単体のクライアント数となります。			
販売代理店	100社以上の販売代理店（販売パートナー）等との関係を構築			

5

私ども、創業が2004年でございます。創業当時は、システム開発など、まだクラウド事業の取り組みが始まっておりませんでした。2010年からrakumoというクラウドのサービスに組み込みを開始いたしまして、現状はrakumoが売上の97%を占めており、成長を牽引しているところまで来ております。

経営陣は、後ほど詳細をご説明しますが、私が代表を務めております。従業員数は連結で100名という規模でございます。グループ会社としましては、ベトナムにRAKUMO COMPANY LIMITEDという開発するためのエンジニアがいる会社、gambaという日報のSaaSを提供する会社、アイヴィジョンという企業がIR動画をネット上で配信するためのクラウドサービスを提供する会社。こうした会社がグループ会社として存在しております。

主要事業としましては、rakumoシリーズを中心としたSaaSのサービス、ソリューションサービス、ITオフショア開発サービスという、大きく三つございます。

サポート

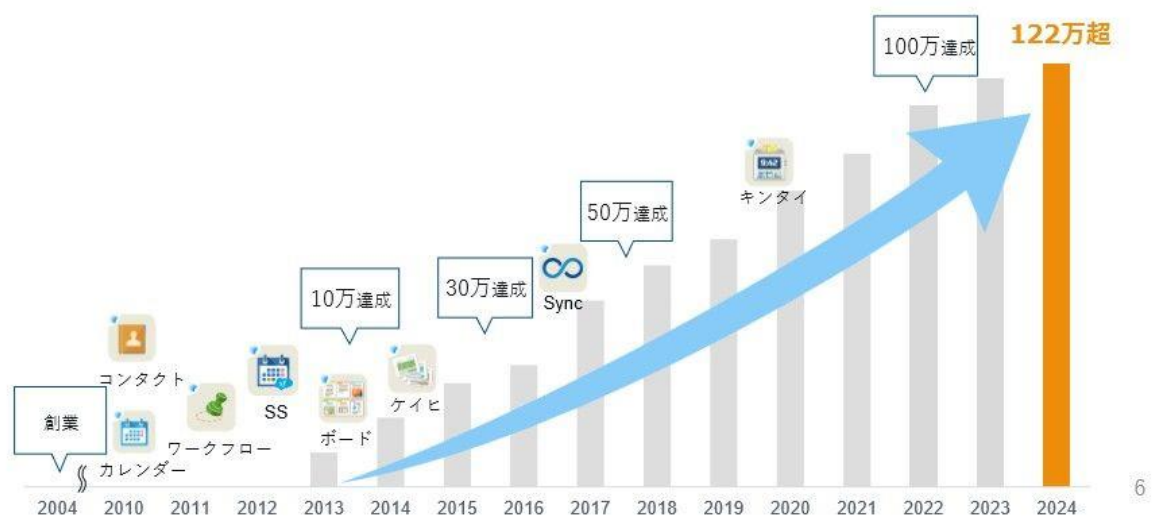
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



当社の沿革（開発製品及びライセンス数の推移）



- 多種多様なクライアントのニーズに対応しながら様々なプロダクトを市場にタイムリーに提供し、堅調な増加を続け、2024年12月末においては122万超にまで拡大
- 2024年度の連結営業利益は383,468千円（営業利益率26.6%を達成）、EBITAは436,081千円（EBITAマージン30.2%）とそれぞれ過去最高益を更新
- 今後も引き続きライセンス数の拡大及び更なる営業利益及びEBITAの確保に向けて取り組む方針



当社の沿革でございますが、2010年にrakumoというSaaSサービスをスタートいたしました。当初はカレンダーの製品、従業員名簿であるコンタクトというサービスからスタートいたしまして、その後、稟議をシステム化するワークフローのサービスや、Salesforceのプラットフォームに対応したカレンダー、掲示板のサービス、経費、勤怠のサービスなどを加えていった結果、私どものサービスを課金してお使いいただいている従業員の方の延べ数が、122万IDまで伸びているという形でございます。

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@scriptsasia.com



経営メンバー（常勤社内役員）



経営・事業ノウハウ、IT技術、財務税務等、バランスの取れたメンバー体制を構築



御手洗 大祐 取締役会長

1996年 日本電信電話入社
1999年 バックテクノロジーズ設立 代表取締役
2004年 当社設立 代表取締役社長
2005年 アイススタイル 社外取締役
2018年 RAKUMO COMPANY LIMITED 会長（現任）
2023年 株式会社アイヴィジョン 代表取締役社長
2024年 株式会社gamba 取締役



清水 孝治 代表取締役社長 グループCEO

2001年4月 ニフティ株式会社 入社
2014年4月 Jibe Mobile株式会社（現Automagi(株)）入社
2014年7月 同社 取締役
2021年1月 SREホールディングス株式会社 入社
2023年6月 同社 常務執行役員
2024年10月 当社入社 事業担当執行役員COO（現任）
2024年10月 株式会社アイヴィジョン 取締役（現任）



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
2013年 当社プロダクト部長
2020年 当社執行役員プロダクト部長
2022年 当社取締役CTO兼プロダクト部長（現任）



石曾根 健太 取締役CFO 経営管理部長

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
2023年 株式会社gamba 取締役（現任）
2023年 株式会社アイヴィジョン 取締役（現任）
2024年 当社執行役員経営管理部長
2024年 当社取締役CFO兼経営管理部長（現任）

7

当社の経営メンバーがこちらになっております。

創業社長である御手洗、現在は取締役会長に今年の3月から就任しておりますが、御手洗は連続起業家でございます、rakumo を立ち上げる前も、自ら起業してアメリカの会社を売却し、rakumo を立ち上げたという、非常に企業精神あふれる、新しい世界観を描き、それを実現するためのITサービスを作るところを得意としている創業者でございます。

創業者からバトンタッチして、私が3月から代表を務めておりますが、簡単に私の経歴をご説明させていただきます。私は、新卒でニフティ株式会社というインターネットサービスプロバイダーに事業開発で入社いたしまして、サービスの企画開発、あとはM&Aなどを手がけておりました。その後、2014年にJibe Mobile株式会社、現社名Automagiというベンチャーに転職をいたしまして、そこで新規事業としてAIを使った事業をゼロから立ち上げて、4年で10億近くの売上まで、ゼロから伸ばしたという形でございます。

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



その後、SRE ホールディングスというプライム上場企業の不動産業界向けのバーティカル SaaS を提供している会社で SaaS 事業の管掌役員として 4 年間務めました。その後、昨年 10 月に rakumo に入社をいたしまして、3 月に代表に就任したという形でございます。

私の強みは、新しい事業をゼロから立ち上げること、SaaS の事業をグロースさせること、AI の技術知見があるので、AI を使ったプロダクト企画が得意という点。また、M&A 及び PMI もかなり手掛けておりますし、営業的な組織を立ち上げて、法人営業を組織的に行うところを推進することも得意としております。

次に、取締役 CTO の石田については、開発の、特に Google の技術を使ったプロダクト開発知見がございますので、長く rakumo の立ち上げからプロダクトをリードしているという形でございます。

次に、取締役 CFO の石曾根については、前職のあずさ監査法人にて監査業務及びコーポレート業務を経験し、そのあと 2022 年に当社に経営管理部長として入社をいたしました。経営管理の全般を担い、M&A 及び PMI も主導して進めており、過去の M&A も石曾根が中心的な役割を果たしているという形で、私どもの CFO として、会社の成長に貢献しているという形でございます。

サポート

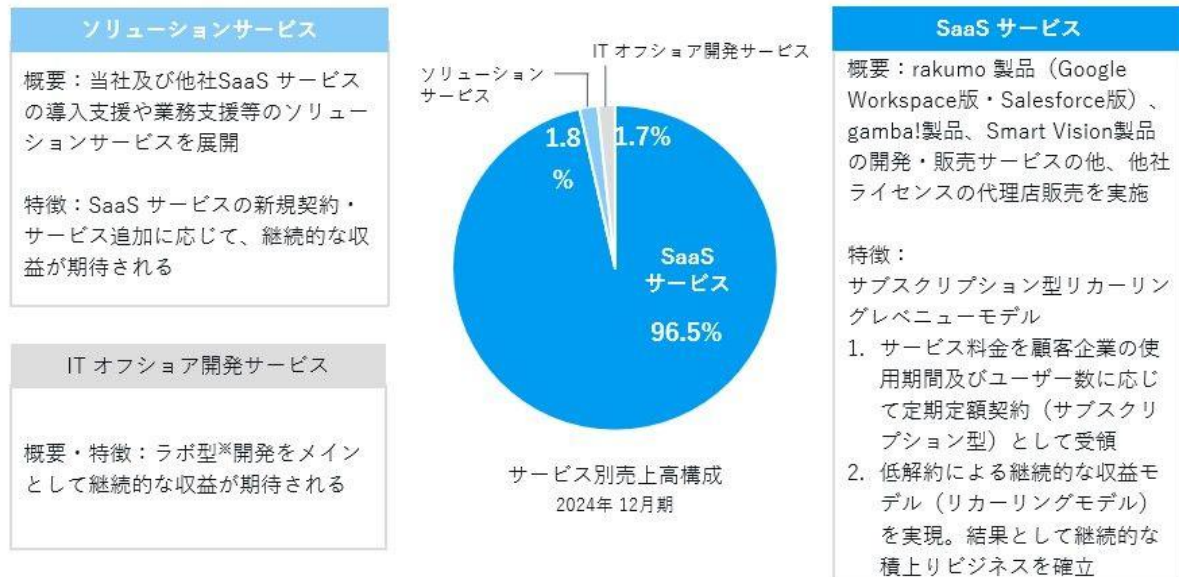
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



当社サービスの概要



- IT ビジネスソリューション事業として、3つのサービスを展開し、クライアントの多種多様なニーズに対応
- 継続性と成長率の高いSaaS サービスが主要サービスであり、売上高全体の約 97%に達している状況



※「ラボ型」のシステム開発では、顧客ごとに特定のエンジニアを確保し、専属のチームを組成の上、一定期間継続的に開発業務を行います。チームメンバーが固定されていることにより、企業独自の開発要件やノウハウ等の蓄積も可能となり、人材確保や人件費面以外においてもコスト削減メリットが期待できます。

8

私どものサービス概要でございますが、SaaS サービス、ソリューションサービス、IT オフショア開発サービスがございます。SaaS サービスは rakumo というプロダクトを提供しておりまして、売上の割合としては 97%を占めております。

ソリューションのサービスは何かと申しますと、rakumo を企業様が導入するにあたって、導入のためのオンボーディングを有償で行ったり、また、API を使って企業様のシステムと rakumo を連携させる、そうしたご支援を行っております。SaaS をより販売していくための支援サービスという位置づけでございます。こちらは割合的には 1.8%と、そんなに大きい割合ではございません。

あと、IT オフショア開発サービスは、ベトナムの子会社で企業様とラボ型の契約をして、企業様のシステム開発を手がけるというサービスでございます。こちら、割合としては 1.7%ということで、やはり我々は SaaS のビジネスに集中することが利益率も高く、成長性があるということで、経営方針として、ソリューションサービスと IT オフショア開発サービスはあまり注力せず、売上割合を毎年落としていき、そのリソースを SaaS に注力しているという状況でございます。

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@scriptsasias.com



- Google社が提供する世界的なクラウドサービスであるGoogle Cloud上において、「Google Workspace版rakumo」を提供
- セールスフォース社が提供する世界的なクラウドサービスであるSales Cloud上において、「Salesforce版rakumo」を提供



Google Cloud Premier Partner
(Build, Sell)



Salesforce AppExchange Partner

10

では、SaaS サービスの概要・特徴に移りたいと思います。私どもの SaaS サービスの特徴としては、Google 社のプラットフォームとセールスフォース社のプラットフォーム、そうしたプラットフォーム上で、提供しているというのが大きな特徴でございます。世界的にも 2 社とも大きな会社で、両社と、かなり緊密なパートナーリングができているというのが私どもの強みの一つでございます。

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

1 「世界的な信用力・知名度」

・Google社及びセールスフォース社は共に世界的なクラウドプレーヤーとして突出した信用力・知名度を保持しており、当該世界的なプラットフォームプレーヤーとの関係は、当社にとってビジネス上非常にプラスに働いている状況

2 「市場の継続的な拡大」

・大手プラットフォーム自身の開拓だけでなく、大手プラットフォームの販売代理店（販売パートナー）等による市場の開拓が順調に進んでいる状況
・当社自身もGoogle Workspaceの販売代理店となっていることから、Google Workspace導入先へのrakumo製品販売だけでなく、自社でマーケットの拡大を図ること（当社がGoogle Workspaceを販売しマーケットを拡大させたうえで、さらに当社rakumo製品をアドオン（販売）すること）が可能

3 「参入障壁」

・プラットフォームの仕様に合わせた製品開発及びメンテナンスが必要（プラットフォームのAPI 及びデータに関する開発・運用上の知見並びに当社サービスのUI デザインへの落とし込み、リアルタイムでの同期等）
・当社製品のラインナップは、カバー範囲及び数共に一定程度の規模に達しており、先行者利得が享受できる状況

11

こうした大手のパートナーと提携してサービスを提供することで、私どものサービスの信用力・知名度というのも、Google 社、セールスフォース社がプロダクトを広げる中で、我々のプロダクトも同時に知名度が上がっていくというのと、Google 社とセールスフォース社が自らのサービスを広げるために、日本市場に積極的なマーケティングを行っておりますので、市場がどんどん広がっていくと考えております。それに伴い、我々がターゲットとする市場も広がっていくという状況でございます。

Google 社とセールスフォース社のプラットフォームで我々の SaaS サービスを提供しておりますが、それぞれのプラットフォームの技術特性に合わせた開発を 2010 年から行っておりますので、他社が参入しようとした場合でも、我々がかなり技術特性を踏まえたサービスを提供できているので、一朝一夕には他社が参入し、ビジネスを拡大するということが難しいという点が、参入障壁になっております。

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

Google Workspaceとは



- 業務上、必要不可欠な業務基盤サービス
- クラウド上にてサービスが提供されており、文書作成、表計算、プレゼン資料、メール、ビデオ会議、チャット、ファイルサーバーなど、現在のビジネスにおいて必要な業務基盤ツールをパッケージにて提供
- 個人の業務だけでなく、チーム連携を必要とする業務（「資料作成」、「連絡」、「データ検索」）をより効率的に、高いセキュリティレベルで実施することが可能



12

Google のこういったプラットフォーム上で、我々がサービスを提供しているかというご説明でございますが、Google Workspace という Google が提供している企業向けのサービスがございします。こちら、オフィスで使われている方もいらっしゃるかと思いますが、この Google Workspace というサービスには、メールのサービス、ビデオ会議のサービス、あとは文章を作ったり、表計算をするためのサービス、データを保管するためのサービス、これらがパッケージとして提供されております。

よく比較されるのが Microsoft さんの Office 365、MS365 というサービスがございしますが、それとほぼ類似したサービスを Google が提供をしております。

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



rakumo製品のラインナップ (紹介動画)



- 幅広い業務支援ツールをGoogle Workspace版及びSalesforce版としてクラウド上で提供
- プロダクトのカバー範囲が広く、多種多様なクライアントのニーズに対応可能

	プロダクト名	概要・機能等	動画URL
Google Workspace版	rakumo カレンダー	共有スケジューラー Googleカレンダーとの連携、会議室・設備予約、ケイヒ連携	紹介動画
	rakumo コンタクト	共有アドレス帳 社員名簿、顧客・取引先情報管理、Gmailとの連携、カレンダー連携	紹介動画
	rakumo ワークフロー	電子稟議システム 豊富な承認経路設定、柔軟な申請フォーム作成、ケイヒ・キンタイ連携	紹介動画
	rakumo ボード	電子掲示板 コメント・リアクション機能、閲覧板、アクセス設定、カレンダー連携	紹介動画
	rakumo ケイヒ	経費精算システム 運賃・乗換情報連携、定期区間設定、カレンダー・ワークフロー連携	紹介動画
	rakumo キンタイ	勤怠管理システム 柔軟な勤務形態設定、ICカード・Web打刻対応、カレンダー連携	紹介動画
Salesforce版	rakumo ソーシャル スケジューラー	共有カレンダー Salesforceカレンダーのリデザイン、取引先・商談データ等との紐付け	—
	rakumo Sync	カレンダー同期サービス GoogleカレンダーとSalesforceカレンダーの双方向同期サービス	—

13

その Google の Workspace 上で提供して使えるようになっているのが、rakumo という私どものサービスでございます。

サービスとしては複数のプロダクトがございまして、rakumo カレンダーという組織で使える共有スケジューラーのサービス、rakumo コンタクトという共有アドレス帳、rakumo ワークフローという電子稟議システム、rakumo ボードという電子掲示板サービス、rakumo ケイヒという経費精算システム、rakumo キンタイという勤怠管理のシステムを、Google Workspace 上で提供しております。Salesforce 上のプラットフォームでは、共有カレンダーの rakumo ソーシャルスケジューラーというサービス、Google カレンダーの情報を Salesforce のカレンダーに同期する、カレンダー同期サービスというものを提供しております。

これらのサービスを、サービスごとに 1 人の従業員の方が利用すると、資料記載の費用をお支払いいただくというのがビジネスモデルになっております。

特に私ども力を入れておりますのが、こうした単体でご契約いただくのではなくて、複数のプロダクトをパッケージとして、Basic パック、rakumo Suite パックとして提供してございまして、パッ

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



クをご契約いただくほうが1従業員当たりの単価が下がるということで、企業様にとっても、個別に複数契約するよりも、割安に複数サービスをご利用いただけますので、パックを提供することにより力を入れております。

サービスの特徴



1. Google Workspace/SalesCloudと密接に連携、業務プロセスの効率化、業務の正確性の向上、サービス管理の効率化に貢献
2. お客様の事情に柔軟に対応可能なサービス提供形態と手頃な価格（1サービス1ユーザーより契約可能、初期費用不要、手頃な利用価格）
3. 複数サービスをご利用いただくことで、サービス間のデータ・プロセス連携により、業務がより効率的に

15

私どものサービスの特徴の振り返りになりますが、Google Workspace、Salesforce 上で提供しているという点、あとは、お客様がそれぞれのサービスで必要なものをご利用いただくことも可能ですし、カレンダーだけ利用する、電子稟議システムだけ利用する、そうしたことも可能ですし、パッケージで複数登録するということが可能となっております。

私どものサービス、サービス間のデータ連携、または機能連携ができるとともに、Google のデータや Salesforce のデータとも連携いたしますので非常に生産性が上がるという点が大きな特徴でございます。

サポート

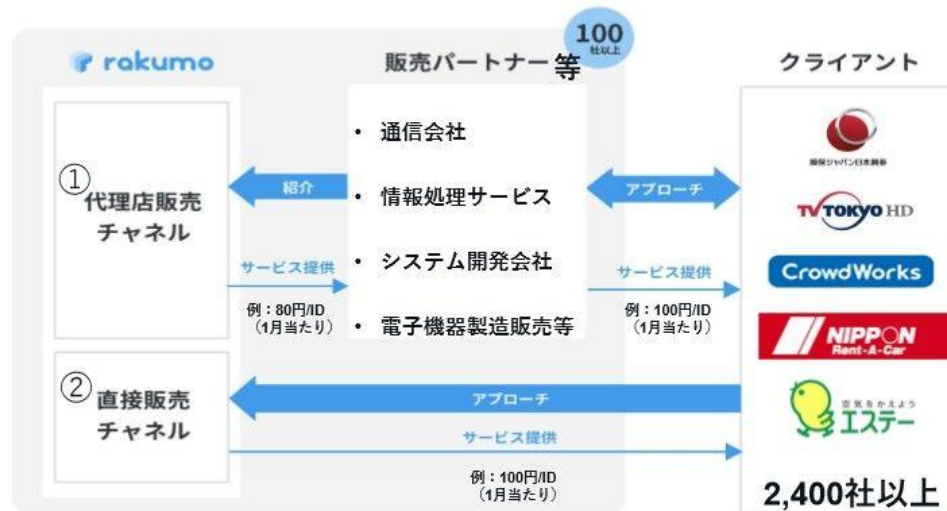
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



販売チャネル毎のフロー及びチャネル毎の収益構造



- ①販売代理店（販売パートナー）との密な連携、及び、②効果的なマーケティング施策によるクライアントからのネット経由からのアプローチ（インバウンド）を主体とした直接販売チャネルにより、効率的に売れる仕組みを構築
- 当社におけるSaaSサービス追加売上高の多くが、そのまま粗利となる収益構造
当社の売上高計上額は、販売パートナーへの卸値（以下の図では80円/ID）となっているため、会計上の売上高及び営業費用には、販売パートナー経由のマーヅン（以下の図では100円-80円=20円）は含まれず、売上高々粗利となるイメージ
（例：販売パートナー経由で3ID及び直接販売で1ID販売した場合においては、 $3 \times 80円 + 1 \times 100円 = 340円$ が当社の売上高々収益となる構造）
（上記におり高い限界利益率（（売上高-変動費）/売上高）を実現）
- 年間契約や複数月契約が主体であり、契約金額を一括前払いで回収しており、キャッシュフローが安定化



16

あとは、私ども直接販売でも企業様に提供しておりますが、販売パートナーの販売割合というのが比較的多いビジネスモデルでございます。お客様にとってのご利用料金は代理店様経由で買っても、直接 rakumo から買っても変わりません。一方で、代理店様経由での販売の場合、当社から代理店様に卸価格で販売して、代理店様からお客様に販売することとなります。また、100 社以上のパートナー様がいらっしゃり、大手の企業様への販売も行っ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

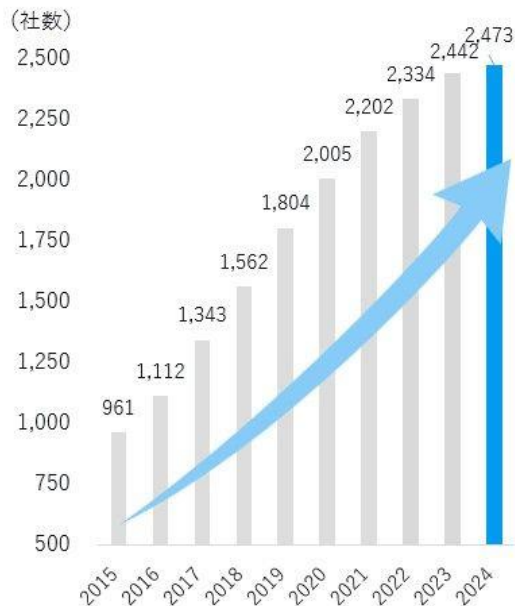


顧客基盤



業種・規模を問わず、多種多様な2,400社以上（本資料提出時時点）のクライアントにサービスを提供

利用クライアント数（社）の推移



クライアント（大企業～ベンチャー企業まで）



17

私どもの rakumo サービスをご利用いただいている会社様の数でございますが、昨年 12 月末で 2,473 社の企業様にご利用いただいております。

こういった企業様がお使いかというのが、こちらにロゴが並んでおりますが、損保ジャパン様やテレビ東京様、エスティー化学様といった、こうした大手の企業様、民間の企業様から、最近では東北大学病院様などのような医療や自治体の組織でも使われているということで、企業の規模・業態・業種問わずに広く利用できるというのがサービスの特徴でございます。

ここまでが私どもの会社のご説明になります。

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



2025年12月期第1四半期 決算サマリー：増収増益を継続



- 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として、384百万円（前年同期比18.1%増）と継続的に成長。ソリューション及びITオフショアサービスは計画通り縮小
- 原価率は売上の増加や人件費の減少等により△5.5ptと大きく改善。一方で、販管費率はBDR体制の構築費用、生成AI関連の新機能やアループ関連費用、一過性のM&A費用、有償SO費用等が発生したことで3.6pt上昇
- 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140百万円（同36.0%増）、営業利益は109百万円（同21.9%増）と大幅増益。利益率についても、調整後EBITAマージンは35.4%（同5.8pt増）、営業利益率は27.7%（同1.8pt増）と継続的に向上。なお、売上高及び各利益予想についても順調に進捗

	2024年 1Q実績 (千円)	2025年 1Q実績 (千円)	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	2025年 通期予想 (千円)	業績予想 進捗率
売上高	347,620	395,571	13.8%	-	1,612,956	24.5%
（SaaSサービス）	325,857	384,734	18.1%	-	1,583,844	24.3%
（ソリューションサービス）	9,938	7,183	△27.7%	-	13,778	52.1%
（ITオフショア開発サービス）	11,825	3,654	△69.1%	-	15,333	23.8%
売上原価	120,902	115,926	△4.1%	-	520,542	22.3%
（売上原価率）	34.8%	29.3%	-	△5.5 Pt	32.3%	-
販管費	136,955	170,187	24.3%	-	692,041	24.6%
（販管費率）	39.4%	43.0%	-	+3.6 Pt	42.9%	-
調整後EBITA※1	102,916	140,014	36.0%	-	500,000	28.0%
（調整後EBITA マージン）	29.6%	35.4%	-	+5.8 Pt	31.0%	-
営業利益	89,763	109,457	21.9%	-	400,373	27.3%
（営業利益率）	25.8%	27.7%	-	+1.8 Pt	24.8%	-
経常利益	86,644	108,503	25.2%	-	396,350	27.4%
（経常利益率）	24.9%	27.4%	-	+2.5 Pt	24.6%	-
当期純利益	56,427	70,983	25.8%	-	259,324	27.4%
（当期純利益率）	16.2%	17.9%	-	+1.7 Pt	16.1%	-

※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（仲介費及びDD費用）」として算出

19

次からは、先日発表いたしました、2025年12月期第1四半期決算の内容をご説明させていただきます。

私どもの第1四半期の決算の概要でございます。オレンジで囲まれておりますが、1Q決算としては、売上高が3億9,000万でございました。前年同期比に対し13.8%の成長になります。SaaS、ソリューション、ITオフショアというそれぞれの事業ごとの売上は、SaaSの売上が3.8億円、前年同期比で18.1%の成長でございました。

先ほど説明いたしました、ソリューションサービス、ITオフショア開発サービスは経営方針としてあまり力を入れないという形でございますので、こちらは前年同期比で売上の金額としては下がっておりますが、それを補ってSaaSのサービスは成長しておりますので、全体としては13.8%、前年同期比から成長しているという状況でございます。

売上原価につきましても、売上が増えている状況の中で、原価を下げる努力が功を奏し、前年同期比から4%抑えられているという状況でございます。

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



販管費につきましては、前年同期比から 24%増えております。

この要因については、資料に記載がございますが、私どもも BDR という手法で営業の直接販売体制の構築に力を入れていきたいという点や、生成 AI を活用した機能に関する研究開発活動を行っている点、そして成長戦略として M&A にかなり力を入れておりまして、対象企業様を検討・買収するにあたって発生している費用などが 1Q に発生したということで、販管費が増えているという状況でございます。

調整後 EBITA、事業がどれくらいキャッシュを生み出しているかという指標でございますが、こちらについては、前年同期比より 36%と大幅に成長しておりまして、営業利益についても 21.9%成長の 1 億 900 万ということで、前年同期比より成長しております。成長のための投資をかなり行っている状況ではございますが、ちゃんと利益も大きく前年同期比から成長しているということで、売上、利益ともに順調に進捗をしております。

業績予想に対しての進捗率でございますが、順調に、特に営業利益についてはかなり順調な進捗をしている形でございます。

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

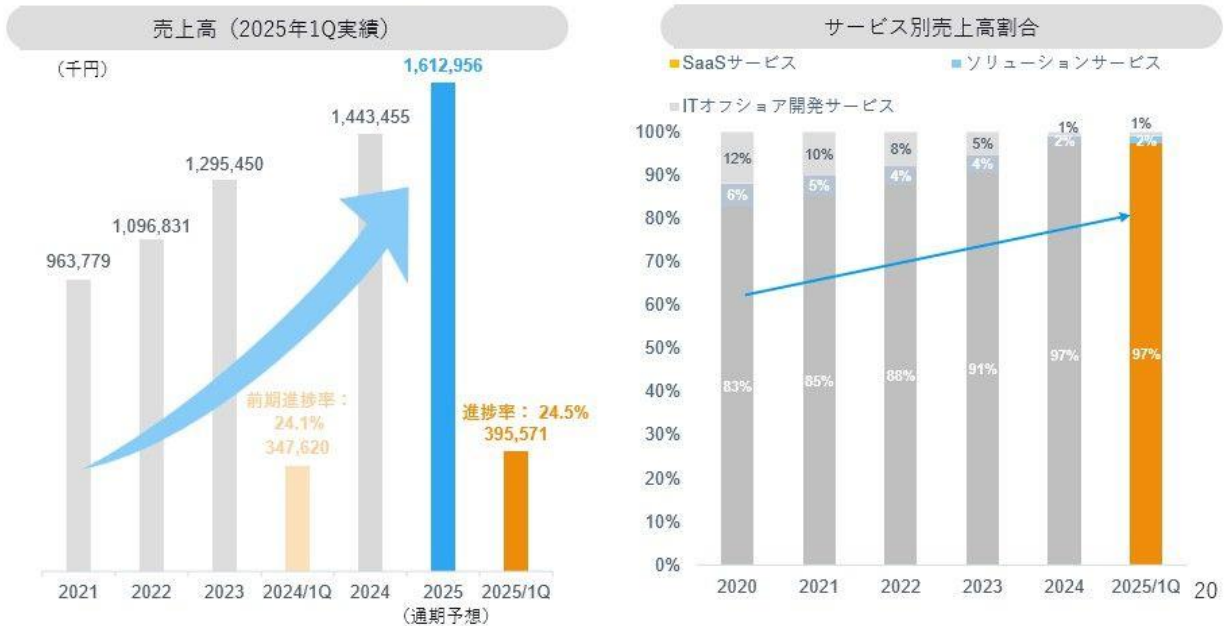


(ご参考)

売上高の推移及びサービス別売上高割合：価格改定対応が一巡



- ・ 2025年1Qにおける売上高は、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を縮小したものの、昨年度から取り組んでいる価格改定施策が一巡したこと等の要因により、SaaSサービスが成長（前年同期比18.1%増）し、395百万円（同13.8%増）と継続的に増収
- ・ 2025年度の業績予想進捗率は24.5%（前1Q時は業績予想非開示、前1Q実績進捗率は24.1%）
- ・ 成長率と安定性の両方を兼ね備えたSaaSサービスの売上高割合は約97%とさらに伸長



売上高の推移でございますが、昨年度は14億という売上に対し、今年度16億と対外開示させていただいておりますが、これに対して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

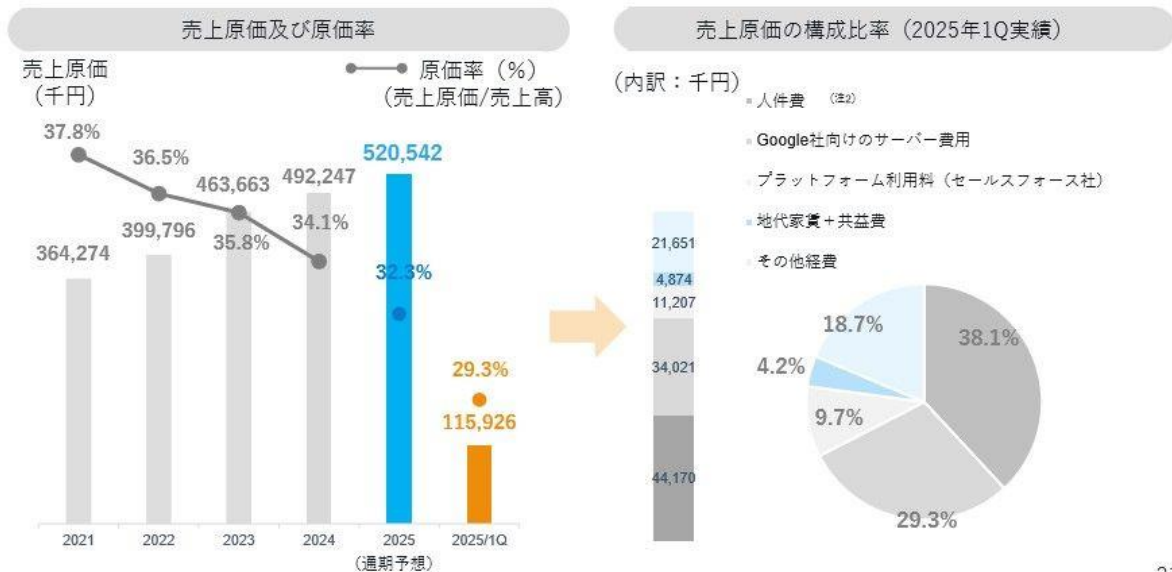


(ご参考)

売上原価の推移及び構成：原価率がさらに改善



- 売上原価は人件費等の固定費が中心（右下円グラフご参照）
- サーバー費用増（前年同期比16.8%増）等の影響はあったものの、SaaSサービスの順調な成長と固定費を中心とした原価構造により、原価率は29.3%とさらに改善（同5.5pt減）
- 原価部門におけるSaaSサービスの変動費率^(注1)から算出されるSaaSサービスにおける限界利益率は88.2%と高水準



注1：「Google向けのサーバー費用+プラットフォーム利用料（セールスフォース社）÷SaaSサービス売上高」として計算しております。

注2：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。

21

売上原価につきましても先ほどご説明させていただきましたが、前年同期比よりは抑えられている状況でございます。一応、通期予想では原価率 32% という予想を立てておりますが、現状ですと 29% ということで、費用を落とすための施策が功を奏しているという形でございます。

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@scriptsasia.com



(ご参考)

販管費の推移及び構成：更なる成長に向けた各種投資を実行



- 販管費の主な増減内容は、一過性のM&A関連費用が+16百万円、人件費+4百万円、採用費+4百万円、販売促進費・広告宣伝費+4百万円となった。販管費率は、一過性のM&A関連費用等の増加影響が大きく、43.0%と前年同期比で3.6 pt上昇
- 当社のビジネスモデル上、費用対効果の高いマーケティングに注力可能という特性から、「販促費+広告宣伝費」の金額は他社SaaS企業に比して低水準に推移しながらも、売上高は継続的に増加。なお、販管費は人件費等の固定費が中心（右下円グラフご参照）
- 25年度より「一過性のM&A関連費用」及び「株式報酬費用」を独立表示した一方で、「業務上のシステム利用料等」及び「地代家賃+共益費」は「その他経費」に含めた



22

販管費につきましては、通期の見込みが 43%という計画でございますが、それに近い形で推移を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@scriptsasias.com



(ご参考)

営業利益：1Qにおける過去最高利益率を更新



- 売上高の増加及び高い限界利益率を主因として、営業利益は109百万円（前年同期比21.9 %増）と継続的な増益を達成
- 営業利益率は27.7 %（同1.8pt増）と、1Qにおける過去最高利益率を更新
- 新製品（HRテック領域）や新機能（AI関連）への投資、営業体制の強化など費用増を見込んでいるものの、今後も営業利益の増加及び高い営業利益率の確保に向けて取り組んでいる状況



営業利益につきましては、先ほどご説明させていただきましたが、昨年度の1Qが23.4%の進捗率でございましたが、今期は27.3%と順調な進捗でございます。営業利益率も通期の計画では24.8%ですが、1Qはそれを上回る形で推移をしております。

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

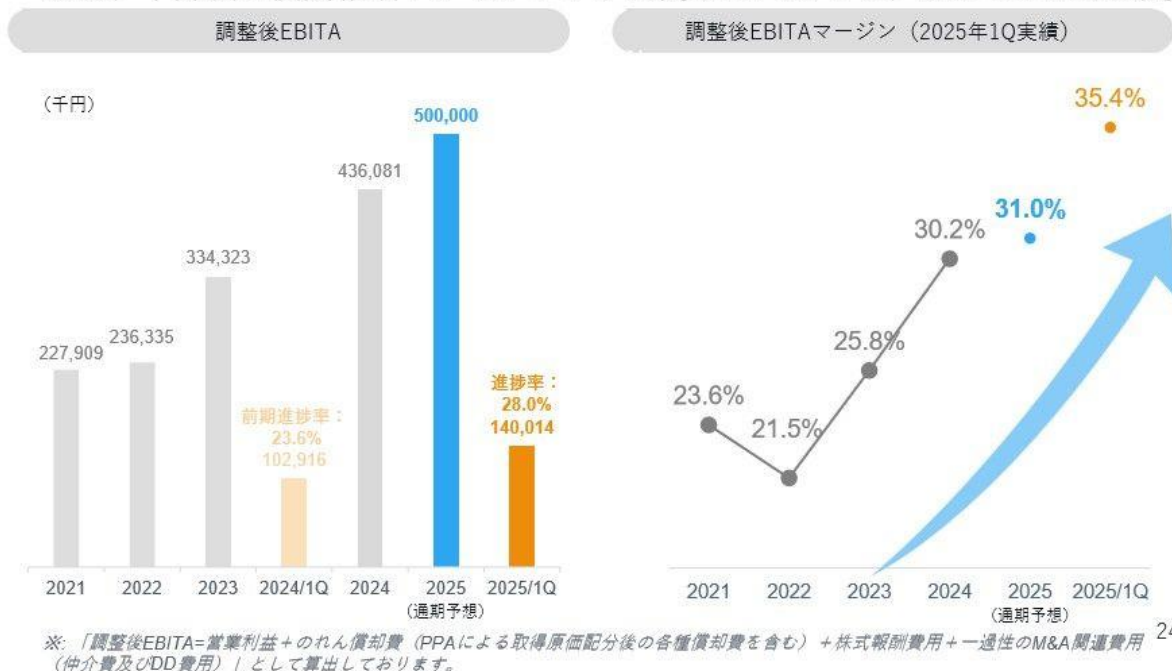


(ご参考)

調整後EBITA※：高いマージン率を確保



- キャッシュ・フロー創出力の重要な指標である調整後EBITAは140百万円（前年同期比36.0 %増）と大幅な増益を達成
- 調整後EBITAマージンは35.4 %（同 5.8 pt増）と大きく上昇
- なお、中計及び役員報酬インセンティブの開示と合わせて、EBITAの定義を更新



調整後 EBITA という指標でございますが、定義を補足させていただきます。昨年度につきましては、調整後 EBITA は営業利益にのれん償却費、M&A をするとのれんが発生いたしますが、そののれんを足したものを調整後 EBITA という指標にしておりましたが、今年度から定義を変更いたしまして、昨年の指標に加え、株式報酬費用、一過性の M&A 関連費用というものも加えさせていただきます。

これらを加えている背景としましては、M&A を積極的に行うにあたって、一過性の M&A 関連費用というのが発生いたします。そちらも調整後 EBITA に加えることで、私どもが経営判断として、調整後 EBITA を伸ばすために M&A も積極的に取り組んでいけるというような指標として、定義を見直し、開示をさせていただいております。

こちらの調整後 EBITA、昨年度の 23.6% の進捗から、現状足元では 28%、1Q 完了時点では進んでおりますので、かなり良い進捗を見せているという形でございます。EBITA のマージンも通期予想 31%、昨年度 30.2% に対し、35.4% ということで計画を回る進捗でございます。

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@scriptsasia.com

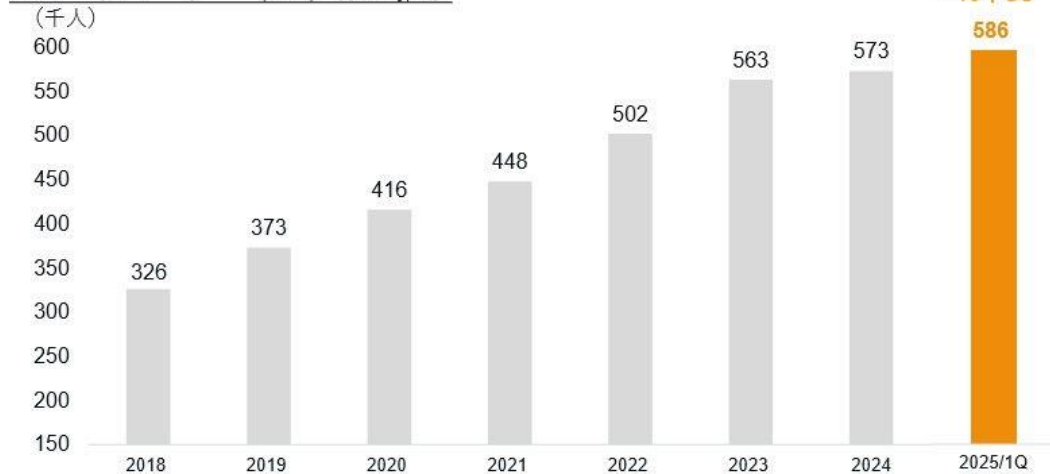


ユニークユーザー（UU）数※の推移



- UU数は、大型の自治体案件を獲得したことを一因として、リセラーマージンの変更による影響が生じる前の水準近くまで伸長。今後も自治体や中大手顧客の獲得に注力
- 2Q以降も複数の大型案件獲得が見えてきており、回復傾向が徐々に見え始めている状況
- AI機能の第2弾のリリース、新規プラットフォームの開発、自治体向けの各種施策、営業部門への投資(BDR体制の構築など)などを推進することで、2Q以降もしっかりと伸長させていく

ユニークユーザー（UU）数の推移



※「ユニークユーザー数」はユーザー数のカウントとなります。例えば、A氏がキンタイ、ワークフローの二つを使用している場合、1カウントとして算出します。一方、「ライセンス数」は、使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いたします

25

こちらはユニークユーザー数の推移でございます。私ども、ライセンスを販売して、そのライセンスをどれぐらいの方がユニークユーザーとしてお使いいただいているかという資料として、こちらを開示させていただいておりますが、24年度の末が57万人でございましたが、58万6,000人ということで、1万3,000人、UUが増えております。

このUUが増えているということは、私どものrakumoサービスの販売が順調に積み上がっているという形でございます。積み上がっている要因としましては、自治体または大手企業の獲得が1Qで進んでいるという形でございます。さらに今後、この数字を伸ばすためにAI機能の第2弾のリリースや、新規のプラットフォームにrakumoを提供していく自治体向けの各種施策などいろいろな施策を行うことで、rakumoの売上利益のドライバーとなるユニークユーザー数を増やしていければと考えております。

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



クライアント数（利用社数）※の推移



- 24年度はGWSの再販プログラム変更＋価格改定による影響もあり不安定な推移となっていたものの、継続的に増加
- 25年度の方針として、特定の業界（自治体、教育機関、建設、医療等）や中手のクライアントにより焦点を当てた施策に取り組んでいく

クライアント数の推移



26

クライアント数の推移がこちらでございますが、1Qでは、昨年度末対比でプラス7社の増加でございました。7社増えて、先ほどのユニークユーザーが1万3,000増えているという形でございますので、大きい企業が獲得できたということが、こちら社数とユニークユーザーの増え方をご覧になられて感じられると思います。

やはり大手のクライアントを獲得することが、IDの販売としてはインパクトが大きいという形でございますので、特定セグメントとして、特に自治体に今年度は力を入れておりますが、大きい自治体様の獲得というのも、かなり順調に計画どおり進んでいるという形でございます。

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



(参考)

解約率の推移



- rakumoシリーズの解約率は安定的に低解約率の水準にて推移
- なお、25年度2Qより解約率の開示方法を変更する予定

解約率の推移（注1・2）



注：

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、算出しております。
2. 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しております。

27

こちら解約率の推移でございますが、解約率については2Qと4Q、半期ごとに開示をさせていただく形になります。

解約率の開示につきましても、より私どものサービスの解約率がわかりやすい形に2Qは変更して開示する形で考えております。

具体的には、私どもが代理店として販売しているGoogle Workspaceの解約率、Google Workspace版のrakumoの解約率、Salesforce版のrakumo解約率を合算したものが解約率に関する現状の開示方法となっております。中味を見ますと、3つのプロダクトで解約率というのが大きく異なっておりますので、より私どもの力を入れているプロダクトの解約率がどれぐらいの低い水準で推移しているかというのをご覧いただけるように、それぞれのセグメントごとに分けるという点。あとは、新収益認識基準における売上高の計算方法で解約率を計算できていないため、現状の会計と合わせる形での開示ができればと考えております。

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

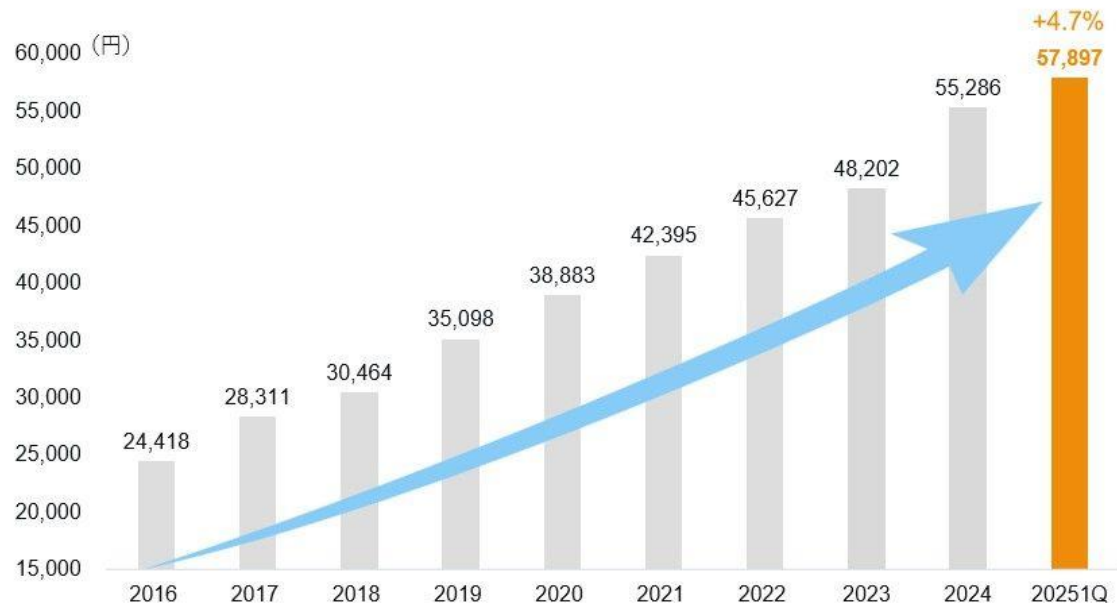


1 社（クライアント）当たりの販売額の推移



・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

1社当たりの販売額（グロスMRR）の推移（注）



注：MRR: Monthly Recurring Revenueの略称です。対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係わる月額料金の合計額となっております。また、販売額であり、当社が他社ライセンスを販売するにあたっての会計上の売上とは一致いたしません。
※上記算出においては、gamba社、アイヴィジョン社を含めておりません。

28

こちらは1社当たりの販売額の推移でございます。私どものIDを導入する企業様が、数が増えること、あとは1社あたり様の単価を上げていくということが重要なビジネスの成長要因でございますが、単価につきましても順調に上がっておりまして、1Qですと5万8,000円近くの金額になっています。

成長要因の一つに、昨年度発表いたしました rakumo サービスとしては初めての料金改定として、各プロダクトの料金を価値に合わせて向上させということを行わせていただきました。そうしたことも、この1社当たりの売上が伸びているというところにポジティブな影響を与え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



2025年12月期第1四半期 決算サマリー（連結BS）



- ・資産合計は、3,076百万円となり、前連結会計年度末に比べ40百万円増加。これは主に、現預金が40百万円増加したことによる
- ・負債合計は、1,410百万円となり、前連結会計年度末に比べ9百万円増加。これは主に、未払法人税等が33百万円減少した一方、契約負債が35百万円、賞与引当金4百万円、買掛金が3百万円増加したことによる
- ・純資産合計は、1,666百万円となり、前連結会計年度末に比べ32百万円増加。これは主に、純利益を71百万円計上した一方で、剰余金の配当を35百万円行ったことによる

	2024年12月末 (千円)	2025年3月末 (千円)	前期末比増減額 (千円)	前期末増減率 (%)
流動資産	2,390,493	2,431,073	40,580	1.7%
（現預金）	2,284,300	2,325,505	41,205	1.8%
（売掛金）	51,104	46,725	△4,379	△8.6%
固定資産	636,682	635,923	△759	△0.1%
有形固定資産	19,997	19,427	△570	△2.9%
無形固定資産	537,384	539,209	1,825	0.3%
（のれん＋顧客関連資産）	438,600	425,447	△13,153	△3.0%
（ソフトウェア（仮勘定を含む））	98,783	113,761	14,978	15.2%
投資その他の資産	79,300	77,286	△2,014	△2.5%
繰延資産	8,274	9,258	984	11.9%
資産合計	3,035,451	3,076,255	40,804	1.3%
流動負債	820,431	832,869	12,438	1.5%
（買掛金）	45,658	49,034	3,376	7.4%
（契約負債）	613,025	647,619	34,594	5.6%
固定負債	580,522	577,277	△3,245	△0.6%
負債合計	1,400,953	1,410,147	9,194	0.7%
純資産合計	1,634,497	1,666,108	31,611	1.9%
負債純資産合計	3,035,451	3,076,255	40,804	1.3%

29

こちらは第1四半期の連結BSの状況ですが、現預金についても4,000万円増えており、順調にBSについても資産が積み上がっているという状況でございます。

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@scriptsasias.com



- ・ (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
- ・ なお、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



31

次に、2025 年度における主要な施策です。より成長していくための施策を 1Q でも行いましたので、こちらについてご説明させていただきます。

先ほども触れましたが、rakumo というサービスの成長に力を入れておりますが、そのドライバーになるのが、ユーザー 1 人当たりの単価を増加させるのと、利用者を増やすことです。これ以外の取り組みとしては、新しいプロダクトを開発し複線化、売上を伸ばしていくこと。それに加えて、M&A も加速していくと、こういった形で売上をさらに伸ばしていくことが主な取り組みでございます。

- a. HRテック分野における業容拡大を目的として、株式会社パソナとの業務提携契約を発表。また、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」の提供を5月19日より開始予定
- b. 生成AI関連の新機能をrakumoワークフローにて3月26日にリリース
- c. 第二弾の生成AI関連の新機能を開発中。また、rakumoの各サービスを対話形式で利用するための生成AIサービス「rakumoエージェント」の開発に着手。引き続きrakumoシリーズの全体的な機能強化に取り組んでいく
- d. 当年度中にM&Aを1件実現するため、積極的な検討を推進中
- e. 今後の投資に備えた機動的な資金調達を実現するため当座貸越枠を大幅に拡大
- f. 業界セグメント特化型（教育機関、自治体、建設業、医療等）マーケティング施策（GWS導入企業データベースを活用したピンポイントでのクライアント開拓、自治体向けホワイトペーパーの展開等）の継続的な実行
- g. BDR（Business Development Representative）を見据えたインサイドセールス体制強化を本格化

32

まず一つ目が、後ほど詳細ご説明しますが、HR テック分野での展開。人事課題、採用面での課題、いろいろございますが、そうした課題を解決するためのプラットフォームに依存しないサービスを私どもも開始をいたします。

4月にプレスリリースも出しましたが、人材ソリューション提供企業として、業界でも大手のパソナ様と業務提携を発表いたしました。パソナ様の知見、販売網、そうしたものを活用し、アルムナイと呼ばれる退職者を企業が再雇用するためのアクションが大手企業を中心に広がってきておりますが、そうしたことや、リファラルという社員の知り合いを採用する取り組み。こうした手法をより行いやすくするための SaaS サービス、「alooop（アループ）」というサービスを5月19日に提供開始いたします。

次に、昨今、生成 AI が非常に話題になっておりますが、この生成 AI を活用することで、rakumo のサービス自体も機能強化を図っておりまして、電子稟議システム、rakumo ワークフローに3月26日、AI 機能を実装いたしました。こちらも詳細を後ほどご説明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@scriptsasias.com

さらに、このワークフローに生成 AI を使った機能を加えるだけでなく、第 2 四半期以降も新しい機能を追加する形で考えております。また、rakumo の各サービスに対して、対話形式で AI を使えるようにする、rakumo エージェントという新しい構想を発表させていただきました。こちらにつきましても、後ほど詳細をご説明させていただきます。

さらに M&A については、現在多様な案件を精査しており、こちらも計画としては問題なく 1 件程度は実現できるのではないかと考えております。また M&A 含めいろいろな投資を行うために、金融機関に対して当座貸越枠拡大の契約を行いまして、私ども、キャッシュリッチな企業ではございますが、その資金を使いつつも金融機関からも借入れをして、レバレッジをかけて、投資を行っていく準備も整っております。

さらに、業界セグメント特化型の rakumo の販売というのも効果が出てきており、いろいろな自治体に導入が進んでおりますので、今後公開事例も複数発表できるかと考えております。

さらに、BDR と呼ばれるインサイドセールスが企業様に対しリストを作って、積極的に電話をして営業活動を行うという手法も、専用の営業チームを作って進めておりますので、こちらも今年度成果が出始めると考えております。

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

(a) パソナ社との業務提携



- 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
- 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（アーループ）」の提供を5月19日より開始予定



33

では、この 2025 年度の取り組みで、特に力を入れている取り組みについてご説明をいたします。まず、HR テックの取り組みでございますが、パソナ様との業務提携発表を 4 月にさせていただきました。

HR テックの分野、いろいろなサービスを提供する企業様がございますが、そうしたところに対して、単独で私どもがサービスを作って、新規に開拓していくということは、やはり難易度が高いと感じております。そうした課題を抱えていたところ、パソナ様でも新しい新規事業として SaaS を提供していきたいというお考えをお持ちになられており、私ども、SaaS の開発は得意としているということで、パソナ様の知見と営業力、私どもの SaaS の開発力、これらを組み合わせて HR テックを進めようという業務提携をいたしました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

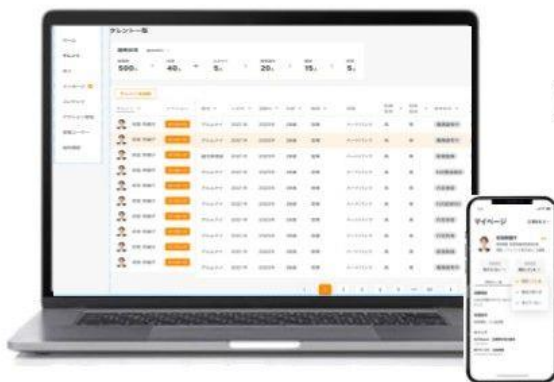
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



aloop 「再入社を当たり前に。」

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

34

その第1弾が、5月19日にリリースいたします「aloop」というサービスでございます。

この「aloop」には「再入社を当たり前に。」というキャッチコピーがございます。

退職した方と企業がシステムを介して、コミュニケーションを図れるようにし、カムバック採用につなげるサービスでございます。具体的には、企業を退職した方を、この「aloop」サービス上に、企業の人事部門の方が登録できるようになっております。退職した方に対して、今こういうポジションを採用活動しているというメッセージを配信したり、また、企業として退職者の方向けのイベント案内の配信等ができる、こういったサービスを提供開始します。

通常、辞めた人に対して企業がコミュニケーションをとるということを、行っていない企業がほとんどでしたが、こうしたコミュニケーションを退職者の方と企業が行うことで、退職者の方が、また元の企業に転職したいと思ったタイミングで、このサービスを通じて、入社意向を企業側に伝えやすくなります。

そうすることで、どの企業様も計画の中途採用数を達成できないという課題を抱えておりますが、「aloop」サービスを活用することで採用を埋めることが可能になると考えております。

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

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



35

サービスの特徴が3点ございます。

一つが、先ほど申し上げましたが、退職者の方を管理できるデータベースが簡単に構築でき、運用できるようになっております。

さらに、コーディネーターと呼ばれるサポーターが企業様と伴走する形になっておりまして、パソナ様で採用を得意としている担当者が、このサービスを使っている企業様に対し、こういうアプローチを退職した方にとると、より戻ってきやすくなるという、コンサルティングを行ってくれるという形になっております。

さらに、情報配信のサポートも、このパソナのコーディネーターの方が行う形になっておりまして、退職者の方と企業様がコミュニケーションをとるにあたって、こういう情報の反応がいい、こういうイベントを行うとより退職者の方が関心を示してくれる、など具体的な踏み込んだコンサルティングまでやっていただける形になっております。

システムだけ導入をしても、なかなか企業の担当者の方が使いこなせないということが往々にしてございますが、そうしたことを防ぐために、パソナの知見を持った担当者がしっかり伴走してくれ

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

る形となっております。システムの提供と、プロフェッショナルな方の伴走サポートがあるということが、このサービスの特徴となっております。

(a) aloop (ア LOOP) - 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



36

さらに、退職者の方、アルムナイの方だけを、このデータベースに登録する形ではなく、いろいろな方を登録できるようになっております。例えば、企業の選考を受けた方で、内定を企業が出したのですが、辞退された方。そうした方も後々、何年後かに転職を別の企業にしたのですが、内定出た企業、やはり良かったから戻りたい、受けたい、そういう意向がある方、一定割合いらっしゃいます。こうした方に対し、コミュニケーションが取れる形でございます。

さらに、企業が採用のためのイベントをさまざまに行っておりますが、そういうイベントに参加してくれた方も登録できます。さらに、リファラル採用もだいぶ一般的になってきましたが、従業員の知り合いの方で、今は転職意向が高くないのですが、そうした方もこのデータベースに登録して、情報配信をしているうちに、この情報をくれた企業、良さそうな企業だから転職したいという応募ができるようになっております。

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

退職者の方だけではなくて、企業の中途採用につながりそうな、いろいろな属性の方を登録することで、企業が中途採用の数をかなり増やせるようになると、こうしたベネフィットがあるサービスが「aloop」でございます。

(b) 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
また、25年度第2四半期中に第2弾のAI機能をリリース予定**



■生成AIにより、以下のような付加価値機能の提供を企図

- ① 目的の情報を探す際にAIがサポート
例) ワークフローのどの申請書を使えばいいかAIが提案
- ② 画像から必要な情報を抽出しAIが情報入力
例) 領収書画像のデータからAIが経費情報を入力
- ③ AIが高度な作業を代行
例) 関係者に最適な日程をAIが自動で調整し予定入力

37

次に力を入れておりますのが、rakumo のシリーズに AI 機能を搭載していくという形でございます。私ども、Google 社とかなり緊密なパートナーシップを結んでおりますので、Google のエンジニアの方から、生成 AI はこういうふうに使ったらよりユーザーの方が使いやすいという、そういうアドバイスなども日常的に受けられております。

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



(b) 生成AI関連の新機能-rakumoワークフロー①



(AI機能 (WF) -PDFや画像から申請書ひな型を作成する機能)

- 生成AIが申請書の画像やPDFを解析し、申請書ひな型を作成。紙の申請書を撮影した画像やPDF形式の申請書類をアップロードするだけで、生成AIがその内容を解析し、申請書ひな型を自動で作成。これにより、申請書ひな型の作成作業の大幅な効率化や省力化を実現

<申請書ひな型作成機能のイメージ>

元の書類画像・PDF		生成AIが生成した申請書プレビュー																																																						
休暇届 <table border="1"><tr><td>申請日</td><td>年</td><td>月</td><td>日</td><td></td></tr><tr><td>所属</td><td></td><td>氏名</td><td></td><td></td></tr><tr><td>期間</td><td>年</td><td>月</td><td>日</td><td>から</td></tr><tr><td></td><td>年</td><td>月</td><td>日</td><td>まで</td></tr><tr><td>休暇区分</td><td colspan="4">☐ 有給休暇 ☐ 傷病休暇 ☐ 育児休暇 ☐ 欠勤 ☐ その他</td></tr><tr><td>休暇理由</td><td colspan="4"></td></tr><tr><td>備考</td><td colspan="4"></td></tr></table>		申請日	年	月	日		所属		氏名			期間	年	月	日	から		年	月	日	まで	休暇区分	☐ 有給休暇 ☐ 傷病休暇 ☐ 育児休暇 ☐ 欠勤 ☐ その他				休暇理由					備考					プレビュー <table border="1"><tr><td>選択区</td><td>選択なし</td></tr><tr><td>作成</td><td></td></tr><tr><td>申請日</td><td>2025/03/12</td></tr><tr><td>所属</td><td></td></tr><tr><td>氏名</td><td></td></tr><tr><td>期別</td><td>2025/01/05 2025/02/05</td></tr><tr><td>休暇区分</td><td>☐ 有給休暇 ☐ 傷病休暇 ☐ 育児休暇 ☐ 欠勤 ☐ その他</td></tr><tr><td>休暇理由</td><td></td></tr><tr><td>備考</td><td></td></tr></table>		選択区	選択なし	作成		申請日	2025/03/12	所属		氏名		期別	2025/01/05 2025/02/05	休暇区分	☐ 有給休暇 ☐ 傷病休暇 ☐ 育児休暇 ☐ 欠勤 ☐ その他	休暇理由		備考	
申請日	年	月	日																																																					
所属		氏名																																																						
期間	年	月	日	から																																																				
	年	月	日	まで																																																				
休暇区分	☐ 有給休暇 ☐ 傷病休暇 ☐ 育児休暇 ☐ 欠勤 ☐ その他																																																							
休暇理由																																																								
備考																																																								
選択区	選択なし																																																							
作成																																																								
申請日	2025/03/12																																																							
所属																																																								
氏名																																																								
期別	2025/01/05 2025/02/05																																																							
休暇区分	☐ 有給休暇 ☐ 傷病休暇 ☐ 育児休暇 ☐ 欠勤 ☐ その他																																																							
休暇理由																																																								
備考																																																								

※元の書類画像、PDFと全く同じものが生成されるわけではありません。

38

そうしたアドバンテージを活用し、生成AIを使って、rakumoのサービスで便利になる機能をAIで実現するという取り組みを行っておりまして、電子稟議システムのrakumoのワークフローで3月に新しいAIの機能を2つリリースいたしました。

一つ目の機能がこちらでございますが、電子稟議システムを導入する企業様の課題の一つとして、今まで紙の申請の帳票であるとか、またはExcelの帳票、そうしたものを電子稟議システムのフォーマットで作り直す手間がございました。

私どもが提供したAI機能を使うと、便利になりまして、例えば、紙をPDF化して、AIにアップロードすれば、AIが読み取り、電子稟議の帳票を作ってくれます。これによって、いちいち電子稟議の帳票を作らなくても、PDFをアップロードすれば、帳票が自然とできていく形でございます。

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@scriptsasia.com



(b) 生成AI関連の新機能-rakumoワークフロー②



(申請書ひな型のAIサポート検索機能)

- 質問文をもとに生成AIが文脈を理解し、適切なひな型候補を提示する機能。結果、スムーズに申請書ひな型を探すことができ、ワークフロー申請における申請書の選択ミスが軽減

<AIサポート検索の利用イメージ>



AIサポート検索で質問文に沿った申請書類を提示

39

二つ目の機能が、申請書を探す際に AI がサポートしてくれる機能でございます。大手の企業様になればなるほど、電子稟議の帳票というのがたくさんできます。新しい方を採用するための申請書であるとか、何かものを買収するための申請書、接待交際費を使うための申請書、そうしたものが数十件と、出来上がってきます。

そうしたものを探すのが、これまではキーワードで検索したり、フォルダーやカテゴリーをさかのぼって探していくというやり方でしたが、そういった探し方ではなかなか目的の帳票にたどり着けないという課題がございました。

それを AI に自然会話の形で、例えば、「出張に必要な帳票を教えてください」と打ち込むと、それに近い帳票を AI が推薦してくれ、検索の利便性が非常に上が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

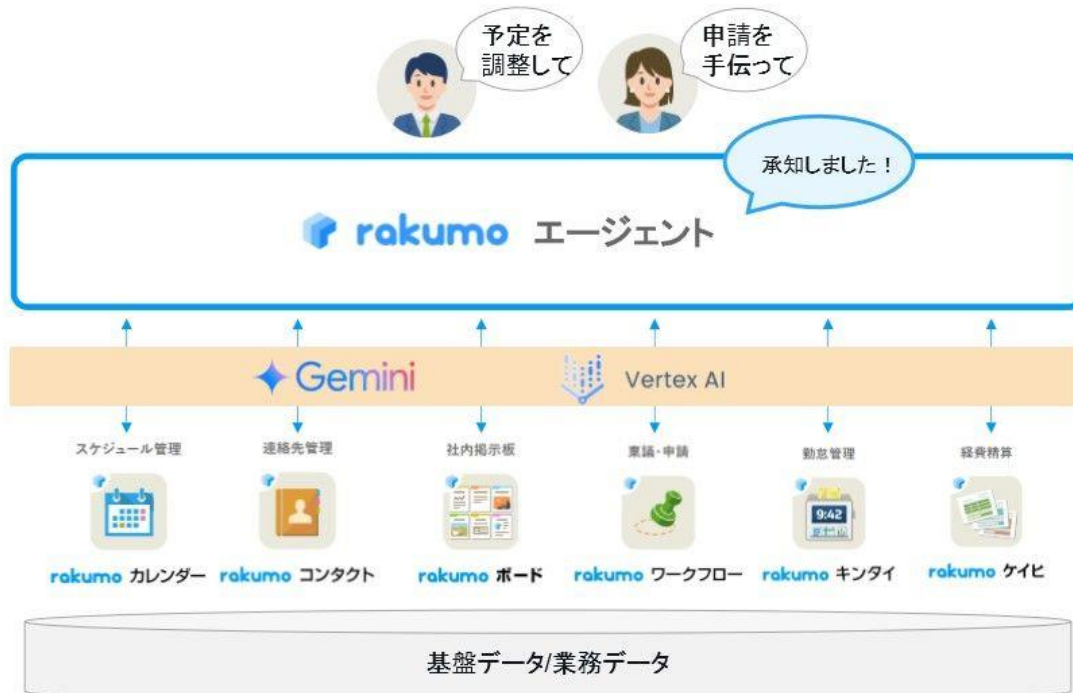
メールアドレス support@scriptsasia.com



(c) 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



40

こうした、それぞれの rakumo のサービスで AI を使って便利にしていくということを行いながら、さらに AI の便利さを強化していくという構想を発表いたしました。それが rakumo エージェントと呼ばれる機能でございます。

どういう機能かといいますと、rakumo のサービスを利用している方と話ができるエージェントを各プロダクトに実装いたします。何をしたいというのをこのエージェントに入力いたしますと、それに合わせたことをエージェントが実行してくれるという形です。皆様も ChatGPT や Gemini など、いろいろな AI を会話形式で利用して、AI にいろいろな作業を行っていただいていると思いますが、それを rakumo でも実現するというものが、こちらの rakumo エージェントでございます。

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@scriptsasia.com

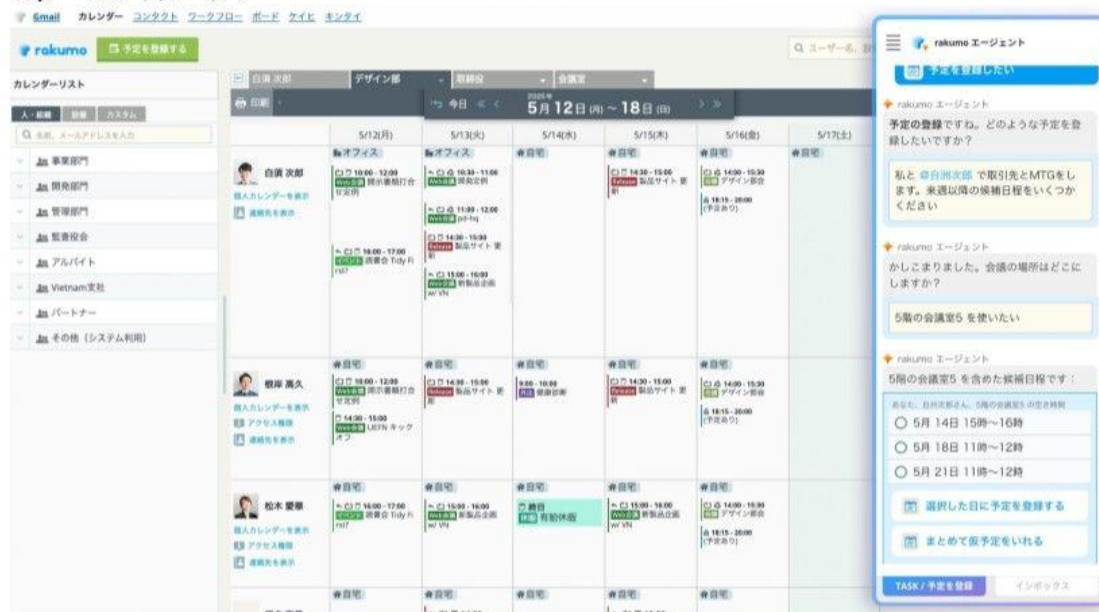


(c) rakumoエージェント～rakumoカレンダーの場合①



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>



41

具体的に、どのようなことができるようになるかという構想でございますが、まずは rakumo のカレンダーで実装したイメージ画像でございます。こちら、複数の人と打ち合わせを調整したい場合、右側に、この rakumo エージェントという会話が入力できるウィンドウが表示されます。

こちらに、「〇〇さん、〇〇さんとミーティングを設定したいのですが、候補日を挙げてください」と入力すると、候補日を挙げてくれ、候補日を選択すると、全員の予定にちゃんと予定を入力し、さらに空いている会議室も設定してくれます。今までだとスケジュールを見て、どこが空いているか、どの会議室が空いているかというのを、人間の目で行う必要がありましたが、それを指示するだけで AI が行ってくれるというような機能でございます。

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



(c) rakumoエージェント～rakumoカレンダーの場合②



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

<サービスイメージ>

The screenshot displays the rakumo calendar interface. The main calendar view shows a weekly schedule from May 12th to 18th. Meetings are listed for various users, including 白濱 次郎, 橋本 寛久, and 松本 愛華. The sidebar on the right, titled 'rakumo エージェント', provides notifications and recommendations. It includes a message about a meeting room reservation for May 8th, a confirmation of a meeting room reservation for May 6th, and a recommendation for a meeting room for May 12th. The sidebar also features a search bar and a list of meeting rooms with their capacities and availability.

42

さらに、よくありがちなのが、打ち合わせは設定されているが会議室を予約するのを忘れていたということです。打ち合わせの時間が来たのに、会議室が取れていない事態は皆様も一度や二度あるのではないかと思います。こうしたことが起こらないように、AI が何時の打ち合わせに会議室が設定できていない、こういう会議室を取りましょうか、という提案を自然と行ってくれるという機能もございます。

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



(c) 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>



43

次は、rakumo ボードという社内の情報共有の掲示板サービスがございますが、そちらでのユースケースがございます。社内に認知をさせるために、いろいろな情報を、この rakumo ボードに各部門、担当者の方が投稿いたしますが、いろいろな社員の方に見てほしいのですが、あまり見られていないというケースも発生いたします。

そういう場合に、あまり見られてない投稿に対し、この投稿を見ていない人にリマインドで見えるように通知をしましょうかと、こういうことも AI が気を利かせて、提案してくれるという形でございます。

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@scriptsasia.com



(c) 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>



先ほど、rakumo ワークフローという稟議システムで AI 機能を実装したというご説明をしましたが、さらに使いやすくするエージェントの使い方に、例えばソフトウェアを購入するための申請作成を手伝って欲しいと依頼します。

それをどういふソフトウェアの発注をしたいかというのを AI が考えてくれて、それに合わせて、項目まで入力してくれます。ゼロから入力しなくても、例えば、PDF で見積書をあげれば、PDF の内容を入力までしてくれ、あとはチェックして申請するだけで電子稟議が完了いたします。ゼロからいちいち入力するのは大変な作業だとは思いますが、そこも半自動で AI が手助けしてくれるという機能でございます。

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@scriptsasias.com



(d) 連続的なM&Aの検討体制の構築が進捗



- rakumo Vietnam社、gamba社及びアイヴィジョン社に続くM&A先の獲得により、新規領域又は既存領域の拡大を目指していく
- ハイスکیل人材の採用によりM&Aの検討体制が強化されたことで、連続的なM&Aの実行に向けて推進中
- 提携先のAA社と共に、インバウンド及びアウトバウンドM&Aを強化

【インバウンドM&Aの強化】

- a. 自社ルートの拡大
- b. ソーシングサービスの活用
- c. AA社ルートの活用

【アウトバウンドM&Aの強化】

- a. アプローチセグメントの再定義
- b. セグメント企業群のリスト化
- c. 候補先への戦略的アプローチ

- 外部のパートナーリングを含めた守りと攻めのPMI（M&A後の統合プロセス）体制の整備が進捗したことで、統合後を含めた安定的な体制を構築



45

こうしたAIの機能をさらに強化していくと同時に、M&Aにつきましても、引き続き積極的に取り組みを行っておりまして、私ども、日本でも有名なPEファンドのアドバンテッジアドバイザーズという会社と資本業務提携をしておりますが、同社はM&Aの知見が豊富にございます。

案件を探すところから、案件のデューデリ、PMIという、私どもの会社になじませるような、そういう作業までアドバンテッジアドバイザーズが積極的に支援してくれるということも、私どもにとってはかなりプラスの状況でございます。

以上が、私どもの第1四半期の決算のご説明と、今年度、注力している各施策に対しての進捗をご報告させていただきました。

では、次は皆様のご質問に回答させていただきたいと思っております。

司会：ご説明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

司会 [M]：それでは、ここから質疑応答を進めていければと思います。

質問者 [Q]：社長に就任されて数カ月というところでございますが、経営方針に変化はありますか。rakumo をどうこれから変えていこうとされているかというところの何か大きな方針みたいなところをお伺いできればと思います。

清水 [A]：承知いたしました。私が rakumo に入社して中期経営計画を作成して、経営方針として対外的にも、社内にも説明をいたしました。rakumo というサービス、SaaS としては順調に成長して、売上の成長率と営業利益率を合算して 40% という、SaaS の 40% ルールに即した一定の成長は每期しており、その点は非常に優れていると思うのですが、SaaS の企業として、投資家の皆さんが期待される大きな成長にはまだ達していないと感じました。

その大きな成長をするためには、ある程度投資をして、新規事業や M&A にもっと踏み込む必要があると感じました。新規事業、具体的には HR テックで新しいサービスを出していく、または、rakumo のサービスについても新しいサービスを rakumo シリーズとして出していく。そうしたことをどんどん積極的に行う。

さらに、M&A についても、これまでは 2 年に 1 件ぐらいのペースで行っていましたが、M&A を実行するための豊富な資金もございますので、積極的に行っていくこと。

今年度、私ども営業利益の計画としては、昨年 3 億 8,000 万に対して 4 億円と、営業利益の成長率は少し抑えている形ではございますが、今年度、投資を積極的に行うことで、来年度、再来年度の成長率はかなり高いものになると考えております。さらに成長するために投資をしていこうというのを社内外的にもご説明して、今年度は投資を行う予定です。

ただ、投資は行うのですが、売上、営業利益は昨年度より成長しつつ、そういうところに力を入れて、チャレンジを奨励しているという形でございます。

質問者 [Q]：ありがとうございます。ちなみに rakumo に入られる前も別の上場会社にいらっしゃったということもお話の中でございました。前職と比べて、社風であったりとか、人材の質であったりとか、その辺を比べたときに、rakumo についてはどんなふうに感じましたか。

清水 [A]：前職も不動産業界向けの SaaS のビジネスを行っているのですが、rakumo で私が感じたのが、SaaS のビジネスを行うためのケイパビリティ。それは開発するエンジニアの質であると

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

か、オペレーションするための営業やマーケティング、そうした人材の質、レベル感、そうしたものは前職と比べても高いと感じました。

その要因としては、rakumo が 2010 年と SaaS の会社としてはかなり早い段階から、SaaS 事業に取り組んで、ノウハウが蓄積されているということが要因だと思っております。これだけ長く SaaS を行っている会社は、日本ではそんなに多くございませんので、そこが強みだと感じているので、その強みを生かして、新しい SaaS もどんどん提供していければと考えております。

質問者 [Q]：ありがとうございます。社長の思うスピード感を持って物事を進めていくというところを検討する上では、今の rakumo の陣容で足りるのか、あるいは人材面でもっと補充が必要であるのか、どんな印象ですか。

清水 [A]：人員については、拡大する必要があると考えております。これまでの rakumo は、SaaS のビジネス、そんなに人数を増やさなくても成長することはできますので、それほど採用を増やしていくという方針ではなかったです。ただ、rakumo の成長だけではなくて、仮に M&A すれば、当然新しい会社を成長するための営業やマーケティングを行う人材が必要ですし、新しい HR テックのサービスを開発するにあたっては、エンジニアももっと必要になりますので、そうした採用も積極的に行って陣容は拡大していこうと思っております。

ただ、人を増やしても、営業利益が昨対比で減少してしまうような、そんな無茶な増やし方は行いませんので、成長をしながら営業利益も増やしていけるような投資を人材面でも行っていければと思っております。

質問者 [Q]：御社の製品というのが、基本的に ID 単位での月額の課金制というところが中心になっていると理解しております。

クライアント数が 2,480 社という記載もありましたが、新規導入の際、従業員全員分の ID が一括で契約されるケースが多いのか。また、どれくらいの規模の企業が多いのか、特徴を教えてください。

清水 [A]：承知しました。まず契約の形態としては、基本的にはトライアルからスタートいたします。1 カ月、2 カ月、トライアルでお使いいただいて、情報システム部の方が決裁者になるケースが多いのですが、トライアルを経て、かなり便利だと感じていただいたら、導入という形で正式契約になります。

導入に至った場合も、まずは大手の企業様ほどこういう傾向が顕著なのですが、まず情報システム部門だけ、または一部の部門だけで数カ月使ってみるケースです。そこで問題なければ、全社に広

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



げるといふ使い方が多いです。中小の企業様であれば、最初から全社に導入を始めるということが多いです。

あとは、それぞれのサービスで契約するお客様が多いのか、パッケージで契約されるお客様が多いかというところでございますが、売上の割合で申しますと、3〜4割程度がパッケージの売上になっており、やはりパッケージの方が複数のサービスを契約するのに対して割安に使えるということで、好まれる傾向にございます。

ただ、大手の企業様になると、ある機能だけを使いたいという傾向が強くなりますので、例えば、カレンダーだけ契約する、ワークフローだけ契約する、そういった契約の仕方も一定数ございます。

質問者 [Q]：御社のプロダクトにつきまして、同業他社も多数いると思うのですが、比べた場合の差別化要因や優位性をあらためて教えていただければと思います。

清水 [A]：承知しました。私どもの製品の強みでございますが、一つ目は、Google、Salesforce、そうしたプラットフォーム上でデータ連携、ユーザーの情報と連携して使えるというのが大きな強みになっております。お客様が Google を使っていて、我々以外のサービスを使うと連携が取れなくなってしまうため、全社的に Google を使用しているのに、他のサービスを使う際は、ID も別のものを使用しないといけないという問題がございます。

あと、情報システム部門の観点から申しますと、組織情報を設定するのがかなりの労力を要します。例えば、電子稟議システムを使うにあたって、Google で一度組織情報を設定しても、我々以外のプロダクトの場合は、再度組織情報の設定を行う必要があります。

部署異動などがあればいちいち登録をしなければいけないのですが、我々のプロダクトですと、Google で一度組織情報を設定すれば、全プロダクトに組織や人の情報が反映されますので、情報システム部門の方からはかなりの効率化につながり利便性があるという点が、大きな強みでございます。

さらに、そうした Google の機能と連携しておりますので、Google ドライブで保存したファイルが rakumo ワークフローと連携して申請に使えたり、プラットフォームを使っている企業様にとっては、ほかのサービスを使うより、圧倒的に利便性が高まるというのが私どもの強みでございます。

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

質問者 [Q]： ビジネスモデル上、費用対効果の高いマーケティングに注力可能な点や、他社の SaaS 企業に比べ販促費や広告宣伝費が抑えられているという点は記載がありますが、もう少し補足いただければと思います。

清水 [A]： 承知しました。ほかの SaaS 企業ですと、最近だとマス広告、テレビ CM をして認知を広げて、企業を獲得するというのがかなり多いケースで、販管費や広告宣伝費がかかっているというのを見受けられますが、私どもは Google Workspace を使っている企業様をピンポイントに攻めることが一番、営業手法としては効率が良い形になります。

企業の情報をデータベースで見られるようなサービスがございますが、そのサービスを使うと、どの企業様が Google Workspace を使っているかというのがわかるようになっております。

それによって、ターゲット企業の絞り込みができて、弊社の BDR という営業チームがございますが、そこがダイレクトにアプローチしたり、対象企業様がよく参加するセミナーに我々が出展したりということが可能となり、マス広告や CM を使わずに、効率の良い広告宣伝費の使い方、マーケティングができていくという形でございます。

質問者 [Q]： Gemini が大きくなった場合に、rakumo 製品と競合するような気もしたのですが、説明資料上はシナジーがある旨の記載があり、本内容をあらためて深掘りしたく、補足をいただければと思います。

清水 [A]： 承知しました。Gemini という生成 AI のサービス、皆さんもお使いになったことがあるかもしれないのですが、文章を入力すると、Gemini が調べたり、処理してくれたりするツールです。

ただ、Gemini ができないことが、例えば、rakumo カレンダーでいろいろな人と予定を調整してくださいと、Gemini サービスに依頼をしても、Gemini は対応できません。先ほど AI エージェントの構想を発表させていただきましたが、rakumo エージェントでできることは、我々のサービスを AI が肩代わりして、自動化してくれるということ、こういうことを実現しようとしております。

それは、Google の Gemini が今提供している汎用的な生成 AI ではできなくて、我々のサービスで Gemini の機能を使うことで、初めて実現いたしますので、こちらは Gemini が普及したとしても、rakumo のサービスで AI に作業させることはできませんので、競合するというよりは、お互いに共存できるものと考えております。

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]：大株主で、個人の方が上位にいらっしゃり、現会長も多く保有していますが、株主構成の安定性や、そういったところの観点で何かお考えがあればお聞かせください。

清水 [A]：承知しました。創業者の御手洗、または創業当時の役員、あとは CVC や VC の方、創業当時から支援いただいている会社様、そうした安定株主に加えて、最近ですと、個人投資家の方にかなり株式を保有いただいているという状況になります。

この方につきましては、主要な株主の 1 人でございますので、当社のことを高くご評価いただいていると思いますので、私どもに対してどのような期待値があるかとか、そうしたことはコミュニケーションした上で、他の個人投資家の方に不利にならないように、いろいろ IR 情報発信もできればと考えております。

質問者 [Q]：順調に増収増益できている一方で、現在の株価が公募価格を下回っている状況に対して、どんなふうに捉えていますか。

清水 [A]：公募価格を下回っている点については、本当に投資家の皆様には大変申し訳ないと思っております。私どもの努力が不足していると思っております。

ただ、株価を上げるための努力は行っていこうと、当然思っております。まずは、私どもがより高い成長性を皆様に感じていただけるような取り組みをどんどん推進をしていく。それらを積極的に、IR 活動を通じて発信していく。生成 AI の取り組みであるとか、rakumo 製品以外のプロダクトの展開、そして M&A、どれを取っても高い成長を将来的に期待できるものだと思いますので、こうしたものを四半期ごとにしっかりと進捗、新しい施策も含めてご説明したいと思っております。

中期経営計画で目標として、27 年度、2,000 円の株価というのを私ども掲げておりますが、この根拠としましても、私どもが掲げる 27 年度の営業利益 7 億円、調整後 EBITA10 億円というのが実現すれば、理論的には株価 2,000 円が十分達成可能と考えておりますので、公募価格を早く上回って、皆様のご期待に応えられるように努めてまいりたいと思っております。

質問者 [Q]：M&A 対象企業は、こういった企業か、規模感かを答えられる範囲でお願いできますか。

清水 [A]：承知しました。まず、ターゲットとしましては、SaaS のプロダクトを保有している会社。私どもがゼロから作るよりも、良いものをすでにお持ちになられていて、顧客もある程度抱えられていて、我々のグループにジョインすることで、よりシナジーを発揮して、成長性が期待できる。こうした企業様が第 1 候補でございます。

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

それ以外の候補としましては、HR の分野に私ども進出いたしましたので、プロダクトを持ってなくても HR の業界で知見のある会社です。例えばパソナさんと業務提携しましたが、さらに成長するために、例えば人材紹介会社も私どものグループにジョインしてもらって、より HR での知見、営業力を強化するということも考えられると思っております。

規模感は、申し上げるのは難しいのですが、小さい企業を複数買収しても手間がかかりますし、売上、営利のインパクトが小さいと考えておりますので、我々が買収して、のれんを償却したとしても、営利でそれなりにインパクトがある、数千万ぐらいは最低インパクトがある、そうした企業を M&A の候補としては考えております。

質問者 [Q]：海外展開についてどう考えられますか。また、日本での戦略は海外ではそのまま通用するかどうかの考えを教えてください。

清水 [A]：承知しました。国内で一定成長して、成長性が頭打ちになった段階では、海外への進出というのも考えたいと思いますが、まだ足元では国内で成長余力が十分あると思っておりますので、直近では海外展開というのは考えておりません。

質問者 [Q]：クライアント数の増加で、伸び方がやや鈍化していると感じる。その辺りはどういふうに捉えていますか。

清水 [A]：承知しました。社数の伸びに関しましては、コロナのときにかなりリモートワークの需要が高まり、リモートワークするためには、クラウドサービスを利用するのが良いということで、注目されて伸びたという背景がございました。

当時に比べれば社数の伸びが鈍化している印象は、資料のグラフから感じられるかもしれませんが、昨年度伸びが少し弱まった点につきましては、Google 社が代理店に対しての料率を変更したり、制度を変更したりという形で、我々の販売パートナーが rakumo 製品の販売に力を割けなかったというのが、一つ要因としてはございます。

あとは、我々としても大手の企業様をなるべく獲得することに営業リソースを割いておりますので、社数的にはそんなに伸びてないように思われるかもしれませんが、小さい会社を複数獲得して、社数が伸びていると見せるよりも、あくまで課金ライセンス数がどれぐらい増えているかというところにご注目をいただきたいと思います。1Q では UU 数が 1 万 3,000 ほど増加しているところから、UU 数及びライセンス数の伸びによる成長は感じられるかと思います。

司会 [M]：ありがとうございます。最後に、社長から投資家に向けて、あらためてメッセージをいただければと思います。

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



清水 [M]：皆様、本日は私どもの説明会に参加いただき、ありがとうございました。当社は、2010 年に SaaS サービスの提供を開始しましたが、売上は成長しており、営業利益率も高く、順調に 40%ルールをクリアする形で成長してまいりましたが、もう一段ギアを上げて成長いたします。中期計画最終年度である 27 年度の売上及び営業利益もかなりの伸びる計画としており、これを達成できるよう足元の施策も順調に進捗しております。ぜひ皆様によりご支援賜れればと思いますので、引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

[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