

成長可能性に関する説明資料



rakumo株式会社

2020年9月

1. 会社概要



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

仕事をラクに。オモシロく。

当該ビジョンのもと、企業の業務の生産性・効率性の（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。

2004年にIT受託開発会社として創業。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		
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 CEO 取締役 CTO 取締役 COO 取締役 CFO	御手洗 大祐 田近 泰治 川元 久海子 西村 雄也	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）
従業員数	90名（連結）（2020年7月末日時点）		
連結子会社	rakumo Company Limited（ベトナム）		
主要株主	当社経営陣、HENNGE株式会社		
主要事業	1. SaaS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 2. ソリューションサービス 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 3. ITオフショア開発サービス 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：1,939社）（2020年6月末時点）		
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		



Google Cloud Premier Partner (Build)
Google Cloud Partner (Service, Sell)

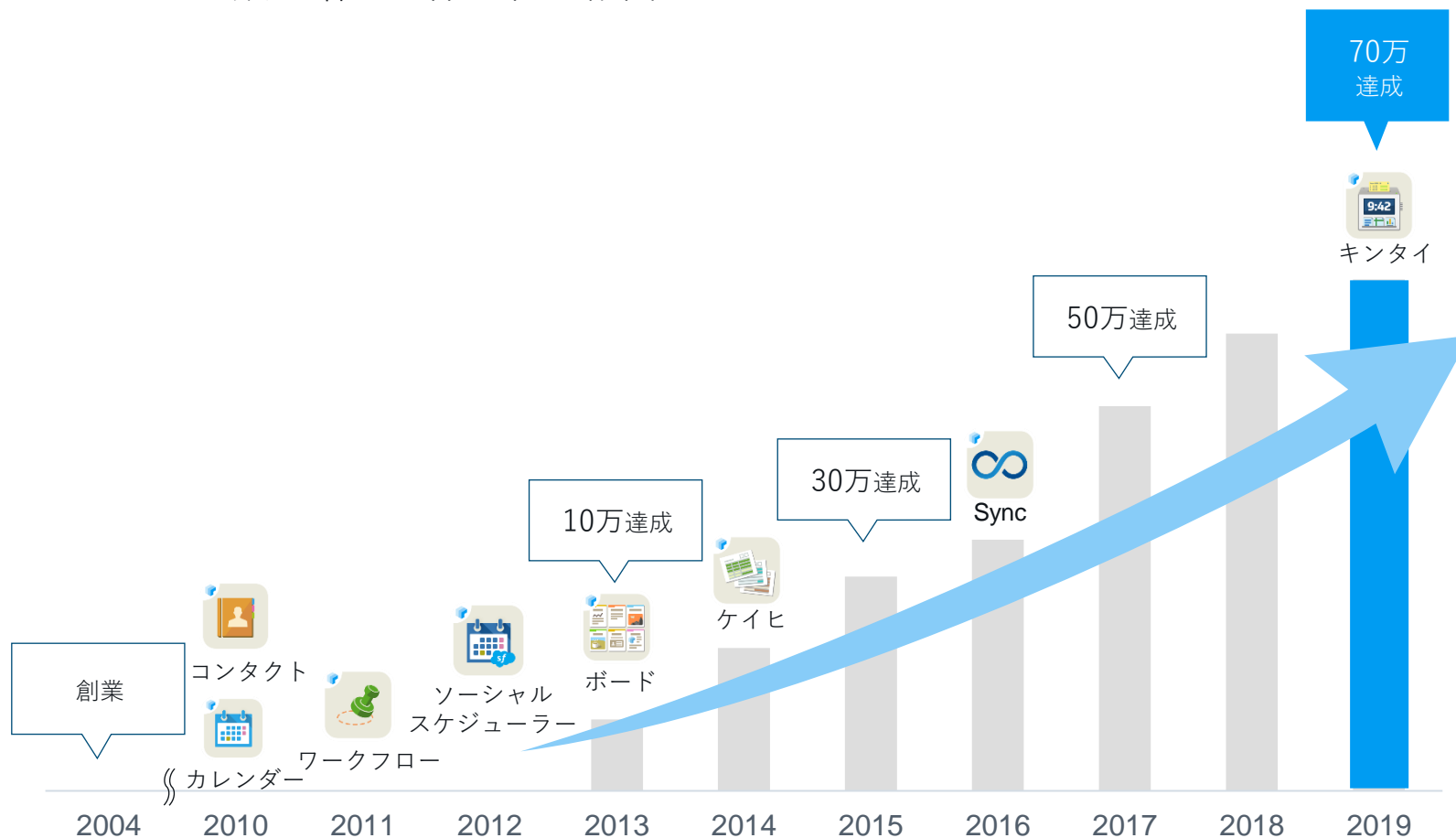


Salesforce
AppExchange Partner

吉川 剛史
秦 美佐子
野口 誉成
江嶋 孝二

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、2020年8月末においてライセンス数82万超にまで拡大。2019年には、市場トレンドに鑑み、労務管理ツールである rakumo キンタイを販売開始
- ライセンス数の増加に伴い利益創出フェーズにステップアップ



経営・事業ノウハウ、IT技術、ガバナンス等、バランスの取れたメンバー体制を構築



御手洗 大祐 代表取締役社長 CEO

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 日本技芸（現当社） 設立 代表取締役社長（現任）
2005年 アイスタイル 社外取締役
2018年 rakumo Company Limited（ベトナム） 会長（現任）



田近 泰治 取締役 CTO

1994年 パロアルト入社
2000年 バックテクノロジーズ入社
2006年 当社入社後、現在に至る



西村 雄也 取締役CFO

2005年 三井住友銀行の法人部門に入行
2007年 野村証券の投資銀行部門に入社
2018年 当社入社後、現在に至る



川元 久海子 取締役COO

1997年 日本オラクル入社
2016年 キリバ・ジャパン入社
2018年 当社入社後、現在に至る



秦 美佐子 常勤社外監査役（公認会計士）

2005年 優成監査法人（現太陽）入所
2010年 秦美佐子事務所設立 所長（現任）
2019年 当社常勤監査役（現在）

吉川 剛史 社外取締役

1989年 日本電信電話入社
2005年 日本オラクル入社
2017年 Y's Resonance設立 代表取締役（現任）
2017年 当社監査役就任後、現在に至る

野口 誉成 社外監査役

1996年 日本オラクル入社
2014年 VOYAGE GROUP常勤監査役（現任）
2017年 当社監査役（現任）

江嶋 孝二 社外監査役（弁護士）

2006年 佐藤総合法律事務所入所
2014年 北浜法律事務所入所後、2016年
パートナー就任
2019年 当社監査役（現任）

- 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
- SaaS サービスが売上の80%程度を占め、また、IT オフショア開発サービスは長期契約がメインであり、継続的な収益創出力が強み

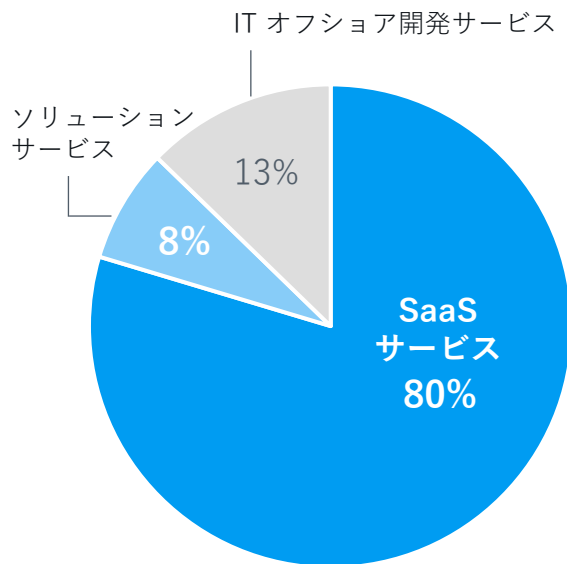
ソリューションサービス

概要：当社及び他社SaaSサービスの導入支援や業務支援等のソリューションサービスを展開

特徴：SaaSサービスの新規契約・サービス追加に応じて、継続的な収益が期待される

IT オフショア開発サービス

概要・特徴：ラボ型※開発をメインとして継続的な収益が期待される



サービス別売上高構成
2019年12月期

SaaS サービス

概要：rakumo製品の開発・販売サービスの他、他社ライセンスの代理店販売を実施

特徴：

サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル

- サービス料金を顧客企業の使用期間及びユーザー数に応じて定期定額契約（サブスクリプション型）として受領
- 低解約による継続的な収益モデル（リカーリングモデル）を実現。結果として継続的な積上りビジネスを確立

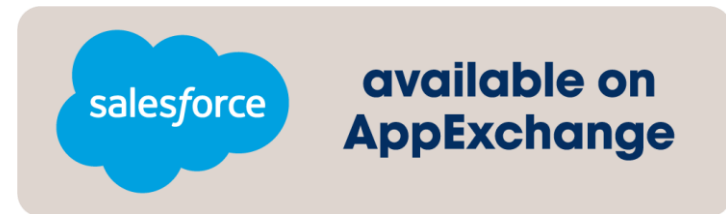
※「ラボ型」のシステム開発では、顧客ごとに特定のエンジニアを確保し、専属のチームを組成の上、一定期間継続的に開発業務を行います。チームメンバーが固定されていることにより、企業独自の開発要件やノウハウ等の蓄積も可能となり、人材確保や人件費面以外においてもコスト削減メリットが期待できます。

II. SaaSサービスの概要・特徴

- Google社が提供する世界的なクラウドサービスであるG suite上において、「Google版rakumo」を提供
- salesforce.com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)
Google Cloud Partner (Service, Sell)



Salesforce Appexchange Partner

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

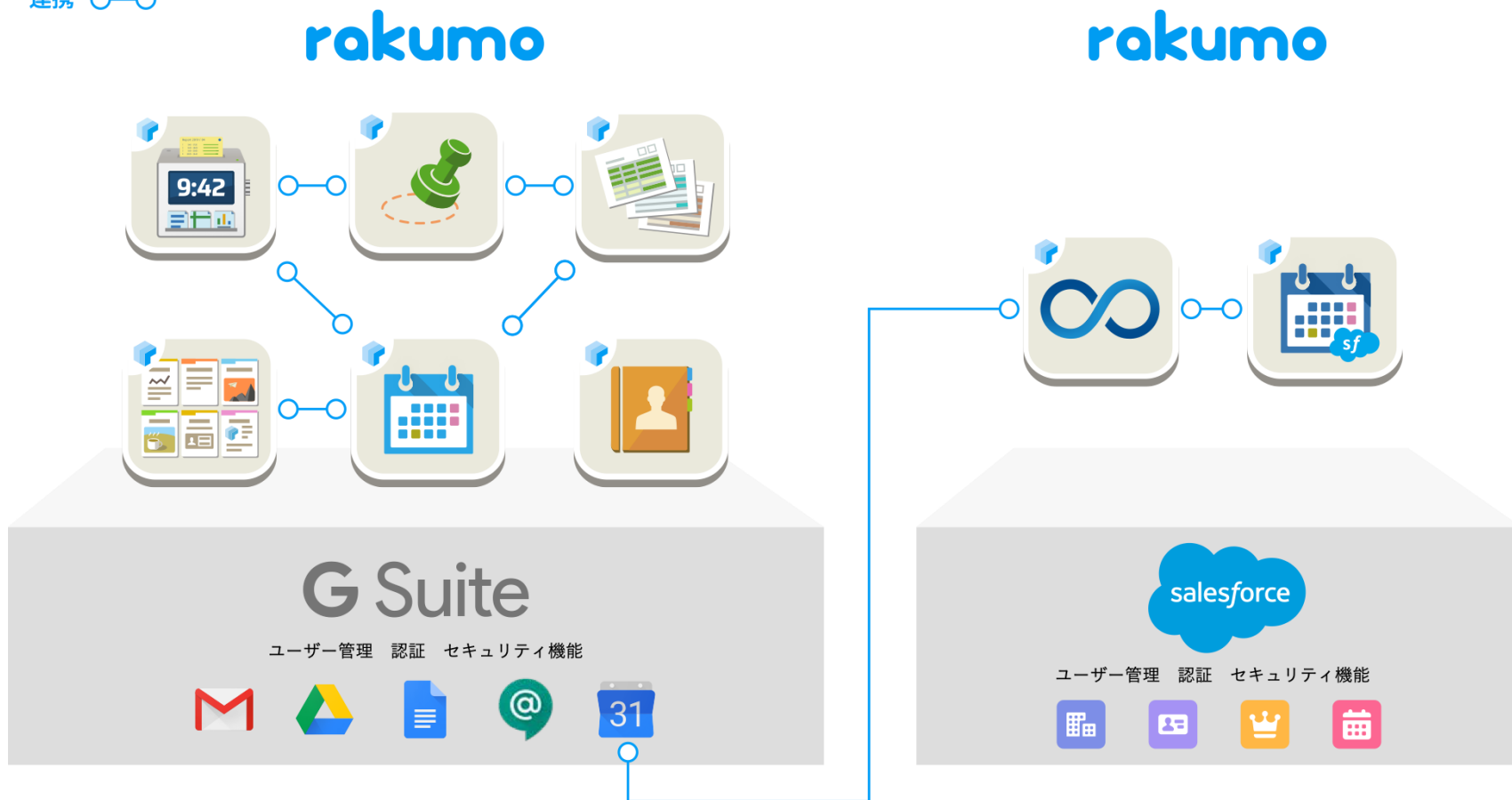
	プロダクト名	概要・機能等	動画URL
Google版	 rakumo カレンダー	共有スケジューラー Googleカレンダーとの連携、会議室・設備予約、ケイヒ連携	紹介動画
	 rakumo コンタクト	共有アドレス帳 社員名簿、顧客・取引先情報管理、Gmailとの連携	紹介動画
	 rakumo ワークフロー	電子稟議システム 豊富な承認経路設定、柔軟な申請フォーム作成、ケイヒ・キンタイ連携	紹介動画
	 rakumo ボード	電子掲示板 コメント・リアクション機能、回覧板、アクセス設定	紹介動画
	 rakumo ケイヒ	経費精算システム 運賃・乗換情報連携、定期区間設定、カレンダー・ワークフロー連携	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	—

必要な機能単位だけでなく、パッケージ（パック）での提供も可能であり、クライアントにとって最適な価格帯での提供が可能

	プロダクト名	1 ID 単価 (月額)	rakumo Basic パック	rakumo Suite パック
Google版	 rakumoカレンダー	100円	月額：390円    	月額：780円      
	 rakumoコンタクト	50円		
	 rakumoワークフロー	300円		
	 rakumoボード	150円		
	 rakumoケイヒ	300円	-	
	 rakumoキンタイ	300円	-	
Salesforce版	 rakumoソーシャル スケジューラー	900円		
	 rakumo Sync	400円		

プロダクト間の連携が可能であり、重複入力が不要となるなど、ユーザー（使用者）に便利さと効率性を提供。さらに重複入力がないことからミスの低減にも寄与

連携





電子稟議システムにより業務効率の向上及びコミュニケーションを活発化

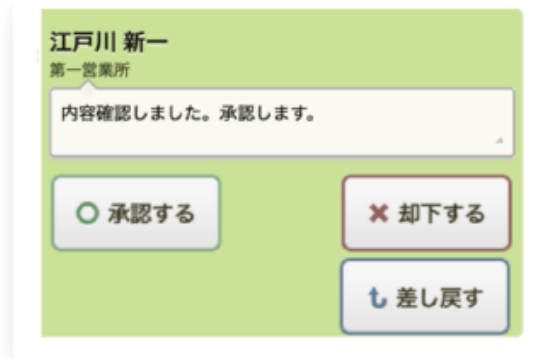
1 稟議申請

誰でも簡単に申請書を作成可能



2 承認プロセス

いつでも、どこでも、
タイムリーな申請・承認が可能



3 承認の進行状況の確認がいつでも可能

コメント機能によるコミュニケーション活発化にも貢献



勤怠管理システムにより勤怠状況の見える化及び勤怠登録等の効率化を実現

- ユーザーが直感的に自分自身の労働状況（労働時間、有給取得状況等）の把握が可能
- 多様な打刻手法による労働時間の登録及び各種申請（休暇等）手続きの効率化に貢献

日付	勤務パターン	出勤時刻	退勤時刻	休憩時間	実働時間	備考	申請	7	9	11	13	15	17	19	21
12/1 (日)							+								
2 (月)	通常	8:58	19:34	1:00	9:36		+		[Green bar representing work hours]						
3 (火)	通常	8:48	19:31	1:00	9:43				[Green bar representing work hours]						
			19:06	1:00	8:25				[Green bar representing work hours]						
			19:47	1:00	9:46				[Green bar representing work hours]						
							1		[Grey bar representing leave]						

多様な打刻方法
いつでも、どこでも容易に正確な時間登録が可能



**一つの画面から
各種申請が可能**

休暇申請 休日出勤申請
深夜勤務申請 遅刻早退申請

**労働時間、時間外労働時間、有給休暇
の取得状況等がいつでも見られる**

所定労働日数	20日	時間外労働時間	7:11	深夜労働時間	0:00	有給休暇 (年休+特休)	残り8日
所定労働時間	160:00	法定内	7:11	休日労働時間	0:00	代休・休日	残り0日
実労働日数	19日	法定外	0:00	所定休日	0:00	有給取得時間 (年休・特休など)	8:00
実労働時間	159:11	みなし	33:00	法定休日	0:00	無給・欠勤・遅刻・早退	0:00

最終集計時刻: 2020年2月17日 15:39

製品間連携により重複入力・重複対応がなくなり、効率性が向上し、かつ、ミスが減少

rakumoカレンダーへ外出予定を登録

①カレンダーに行先を入力

予定のタイトル
 会議 A社へ外交

開始日時 2020/01/06 10:00 終了日時 2020/01/06 11:00

時刻はカーソルキーの↑↓でも変更できます
 終日予定 繰り返し予定

限定公開 外部向け表示
 参加者だけに公開する 予定なし 予定あり

場所
 東京都千代田区大手町 大手町(東京都)

②カレンダー上で経路選択
 (経路・費用の自動検索)

検索結果(Cカード優先) ※定価の金額を表示しています。 運賃合計: 336円

徒歩 乗換 0回 (16分) 168円

NAVITIMEで詳細時刻を見る

東京都千代田区麹町3丁目

徒歩 6分

半蔵門

東京メトロ半蔵門線 押上スカイツリー前行 7分 168円

大手町 (東京都)

③カレンダー上に自動登録
 (移動時間も自動ブロック)

2020	1/6(月)
終日	
10時	10:00 - 11:00 (9:44 - 11:13) 会議 A社へ外交
11時	

rakumoワークフローと連動

⑤稟議申請・承認
 (自動連携・追加入力不要)

進行状況

1. 上長承認 承認(誰か一人)

承認 戸塚 伸也
 承認日時: 2019年4月25日
 内容を確認しました。

2. 経理承認 承認(誰か一人)

足立 深雪
 経理

rakumoケイヒと連動

④経費に交通費・交通経路が自動登録
 (定期区間費用自動控除)

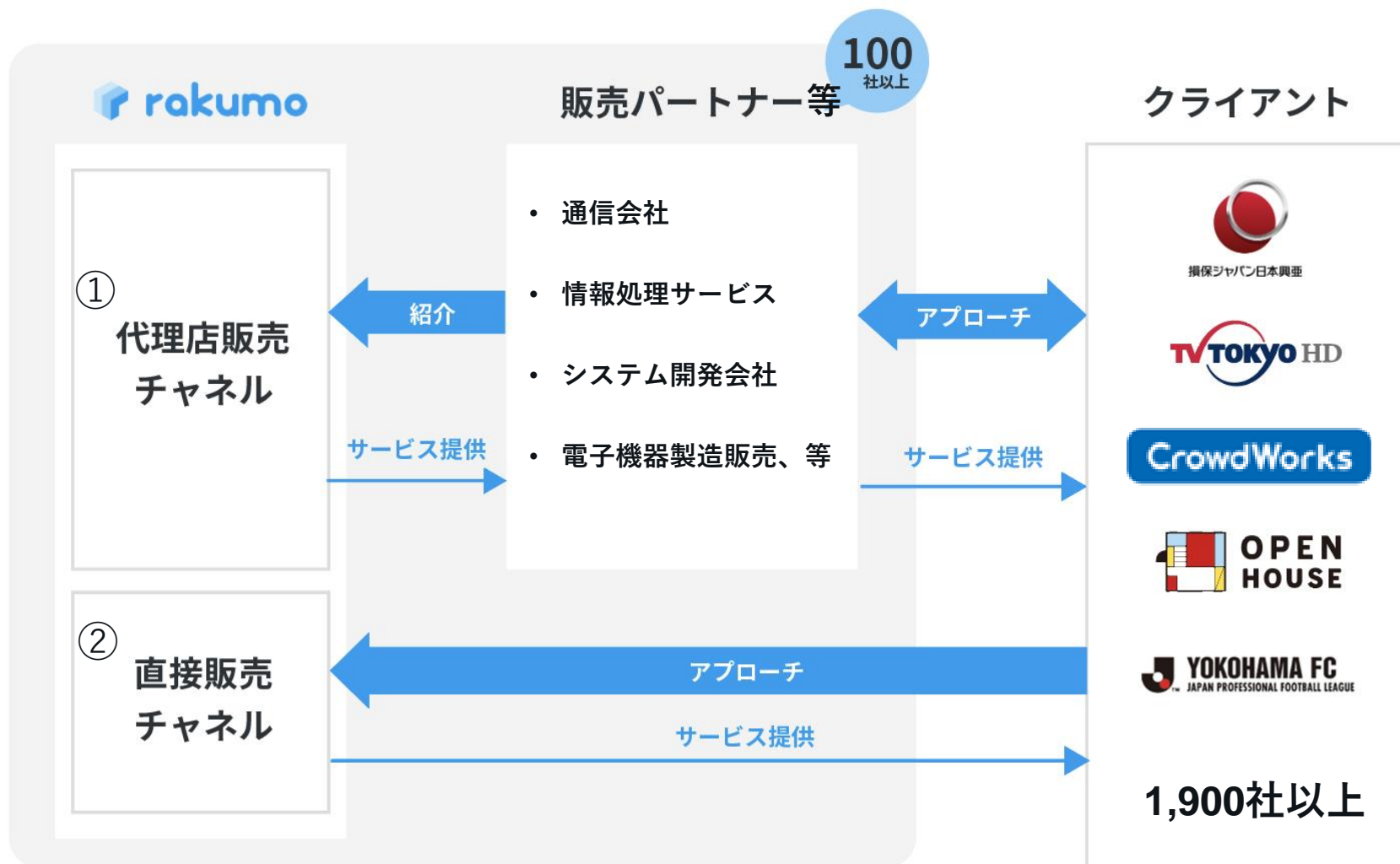
経費精算書 - 2020年1月6日～

受け取り方法: 振込 費用負担部署: 経費 精算書の状態: 未提出

全1件 / 0件選択

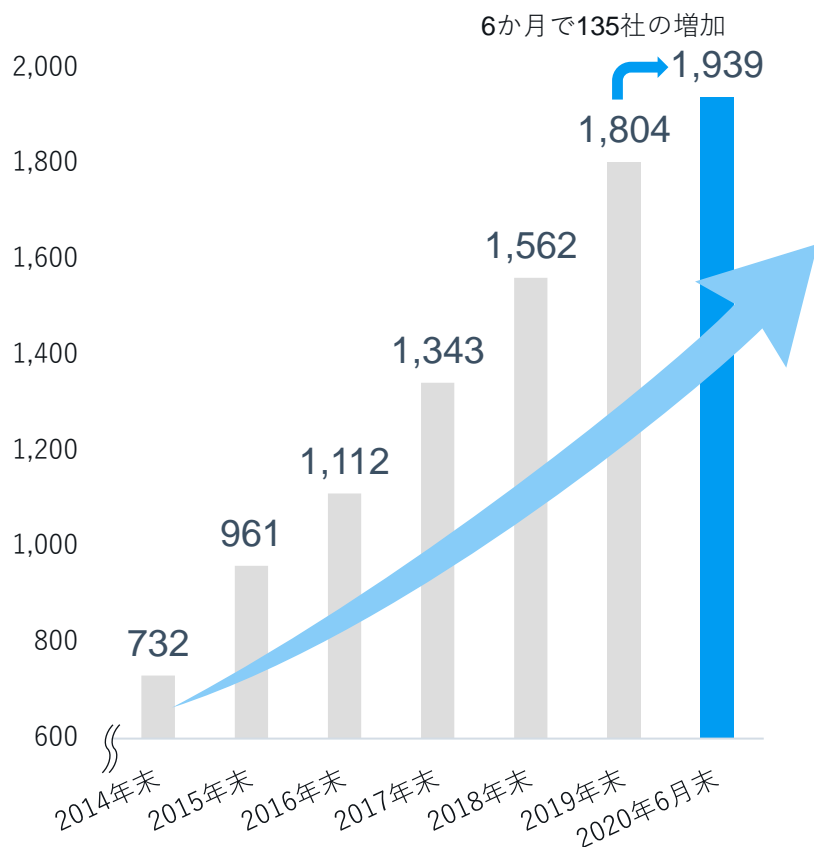
発生日	費目	金額
1月6日	交通費(電車、バス、タクシー)	336円 (税込: 新税率)
内容: (電車) 半蔵門 → 大手町 (東京都) (往復)		目的: 会議 A社へ外交

多数の①販売代理店（販売パートナー）チャネル及び②クライアントからのアプローチを主体とした直接販売チャネルにより、自動的に当社製品が売れる仕組みを構築



業種・規模を問わず、多種多様な1,900社以上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

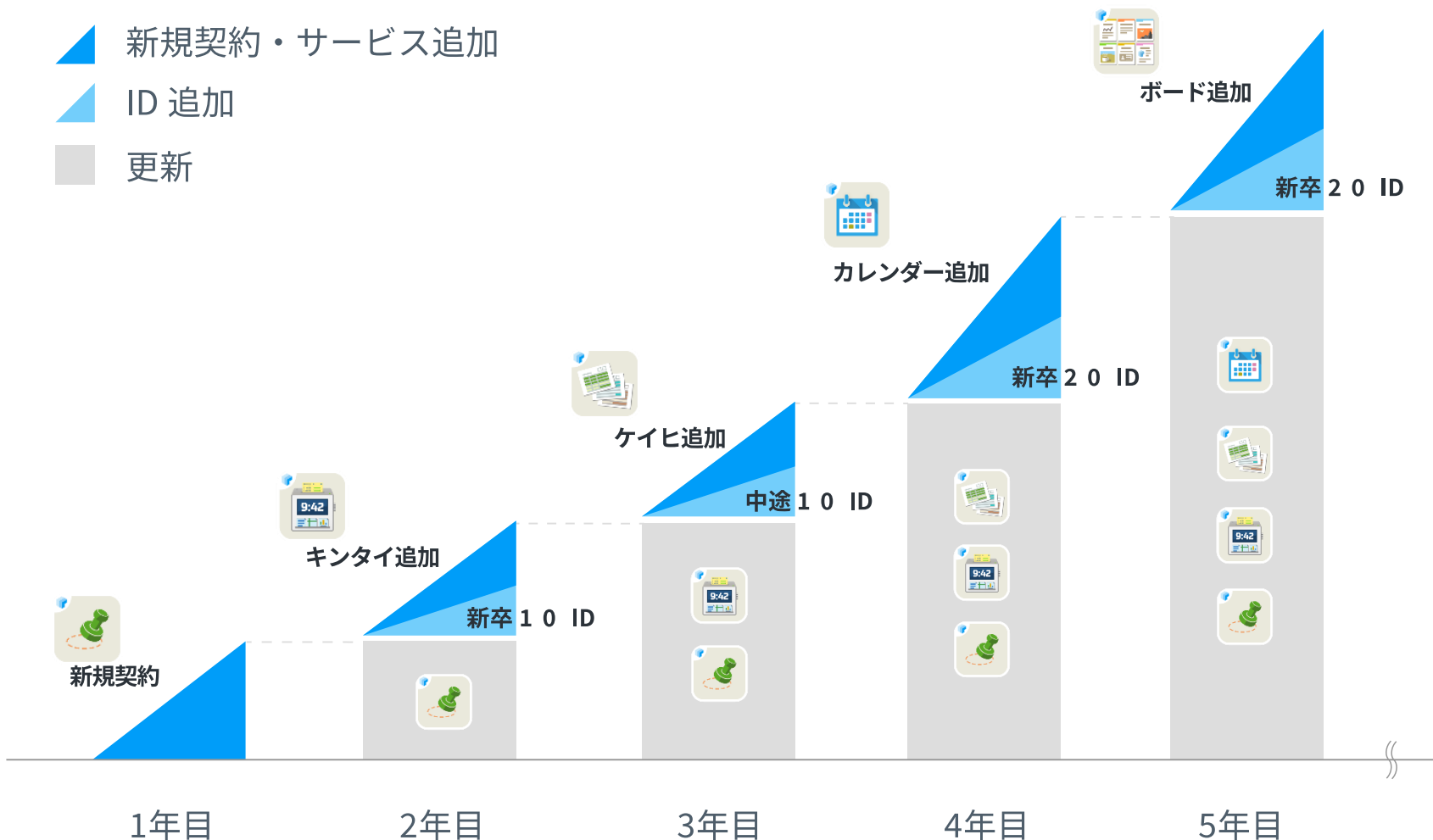


クライアント（大企業～ベンチャー企業まで）



1社（クライアント）当たりのイメージ

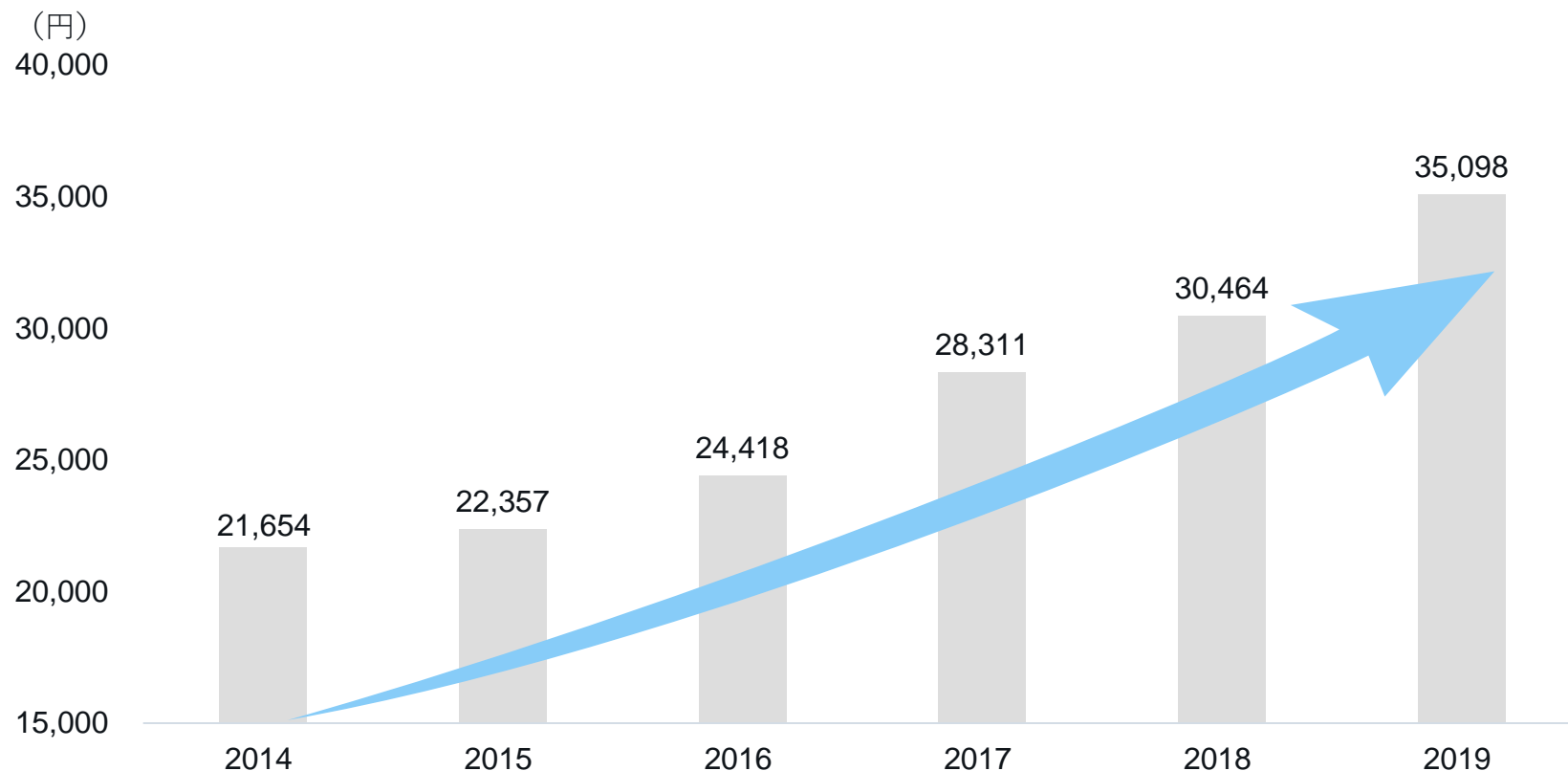
- ・クライアントの成長に伴い追加ID受注が見込め、売上単価増が期待される
- ・更に、当社の特徴である広範囲な製品群により、サービス追加（例：ワークフローを導入していたクライアントがキンタイを導入する等）が生じ、1社当たり単価増に貢献



1社（クライアント）当たりの販売額の推移

・前述の通り、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を主因として、1社（クライアント）当たりの販売額は増加傾向

1社当たりの販売額（グロスMRR）の推移（注）

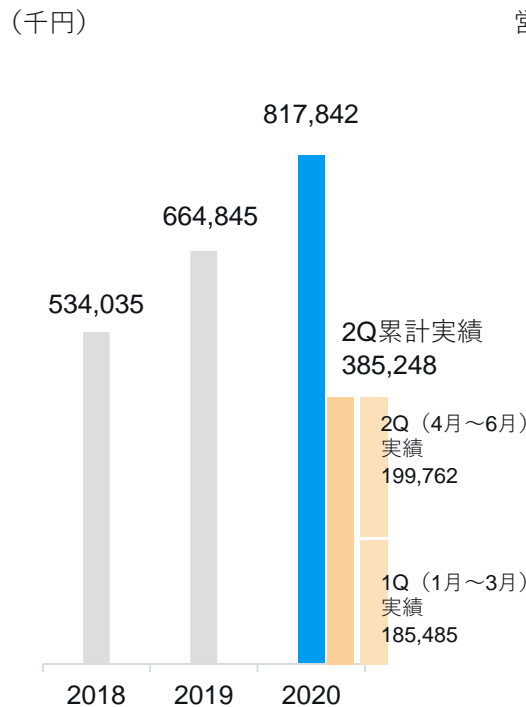


注：MRR: Monthly Recurring Revenueの略称です。対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係わる月額料金の合計額となっております。また、販売額であり、当社が他社ライセンスを販売するにあたっての会計上の売上とは一致いたしません。

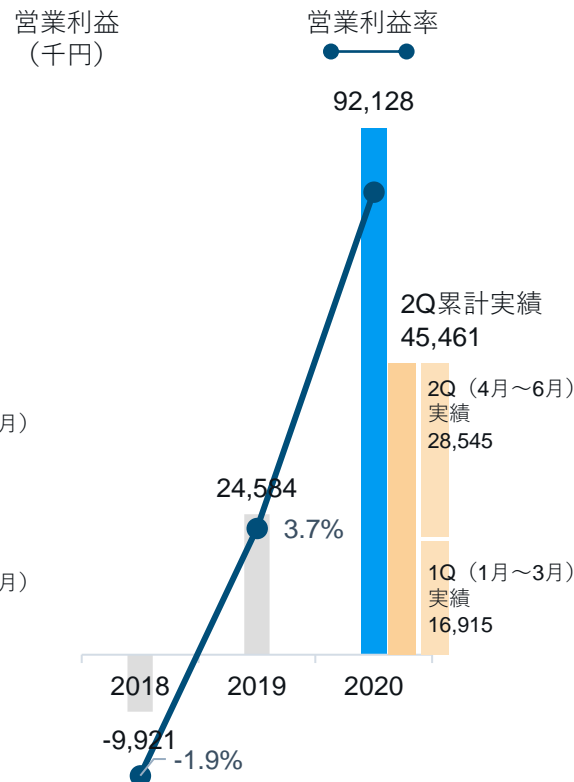
III. 当社の財務状況

- ①：様々なプロダクトを市場にタイムリーに提供し、順調に売上を拡大（直近四半期も増加）
- ②：既に利益創出フェーズにステップアップし、今後更なる営業利益の確保を企図
- ③：コスト構造の中心は人件費であり、2017～2019年に既に一定程度の基盤を整えた状況

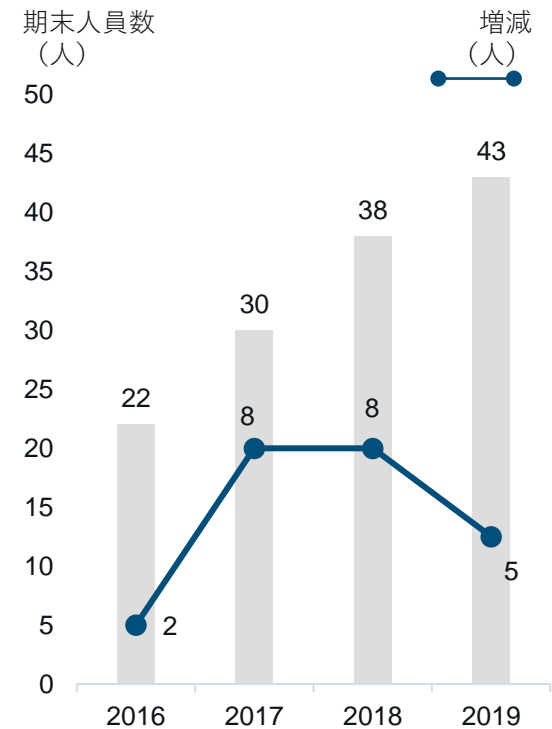
①：売上高



②：営業利益・営業利益率



③：従業員数 (単体)



注：予測データについては本書提出日での当社予測データとなり、今後変更になる可能性があります。

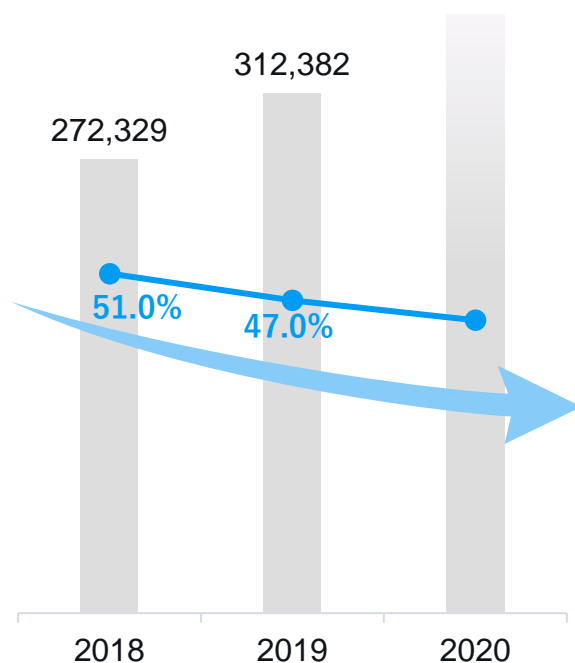
①：ビジネスモデル上、材料費が不要であり、今後の更なる原価率の改善を期待

②：上場体制及び営業体制等の投資一巡による今後の更なる販管費率の改善を期待

①：売上原価及び原価率

売上原価
(千円)

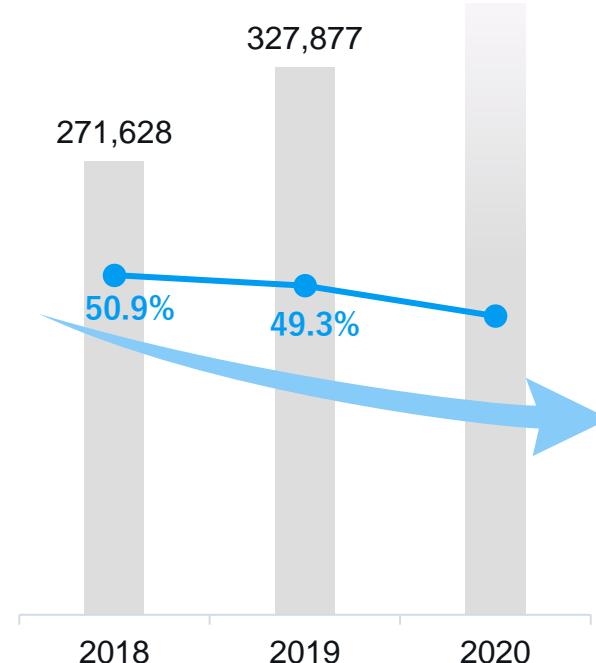
原価率 (%)
(売上原価/売上高)



②：一般管理費及び販管費率







一般管理費
(千円)

販管費率 (%)
(一般管理費/売上高)



ご参考：連結損益計算書（PL）の直近実績

売上高の堅調な増加、原価率の低下及び販管費の低下により段階利益率が向上

(千円)	2018年12月期	2019年12月期	2020年1Q (1月～3月)	2020年2Q (4月～6月)	
売上高	534,035	664,845	185,485	199,762	 売上UP
売上原価	272,329	312,382	82,919	84,929	
原価率	51.0%	47.0%	44.7%	42.5%	 原価率DOWN
売上総利益	261,706	352,462	102,565	114,833	
一般管理費	271,628	327,877	85,650	86,287	
販管费率	50.9%	49.3%	46.2%	43.2%	 販管费率DOWN
営業利益	-9,921	24,584	16,915	28,545	
営業利益率	-	3.7%	9.1%	14.3%	 営業利益率UP
経常利益	-14,124	20,195	16,506	25,705	
経常利益率	-	3.0%	8.9%	12.9%	 経常利益率UP
当期純利益	-8,937	-38,394	16,222	25,209	
当期純利益率	-	-	8.7%	12.6%	 当期純利益率UP

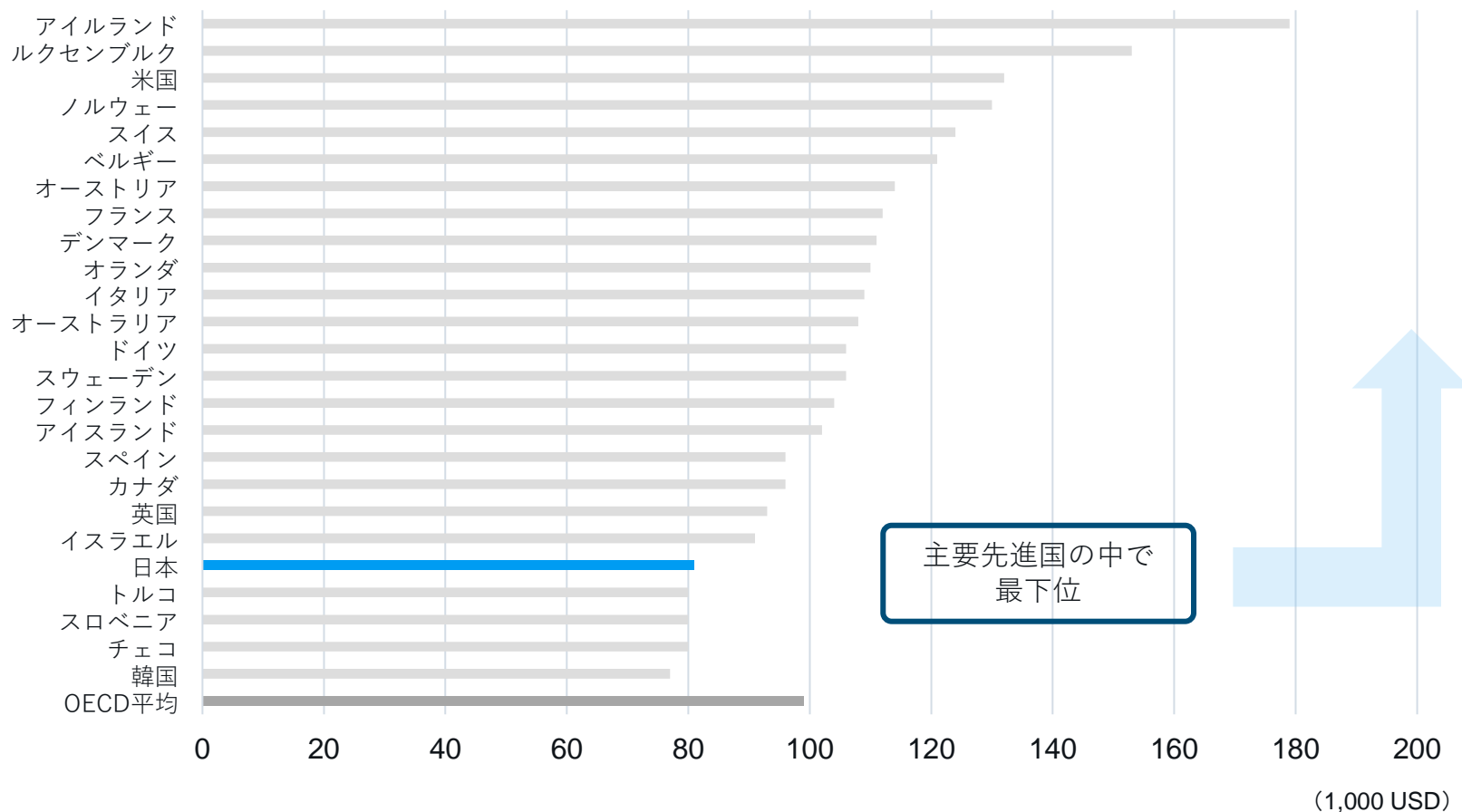
IV. 業界動向

日本社会が求められている労働生産性

日本は長年OECD加盟諸国の中で、1人当たりの労働生産性が低く、効率的な働き方（労働生産性の向上）が求められている

OECD加盟国の労働生産性（2018年）

※就業者1人当たりが生み出す成果



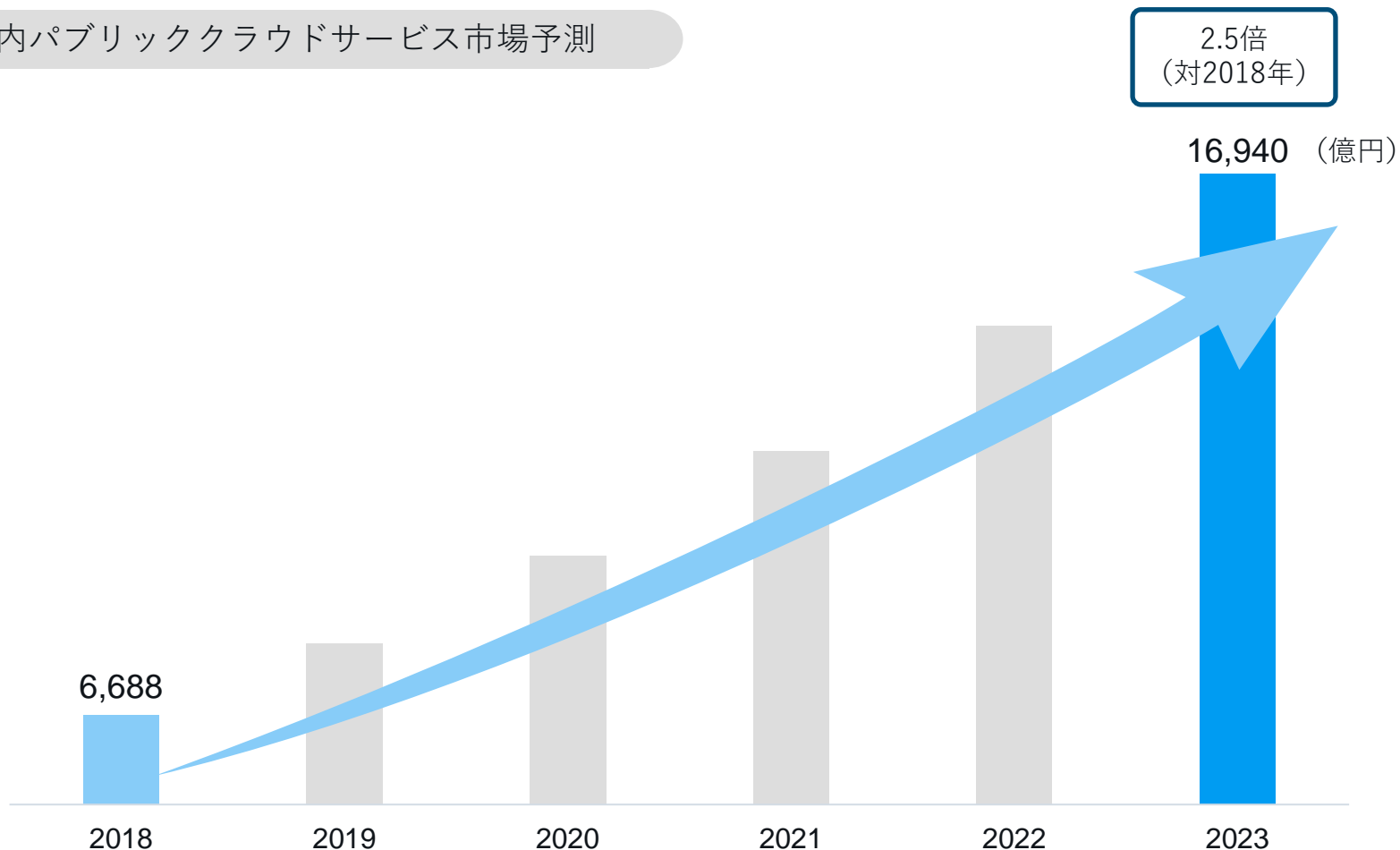
日本は、働き方改革を通じて、労働生産性の向上及び柔軟な働き方（テレワーク）等を追及しており、クラウド業務支援ツールを提供する当社のビジネスと方向性が一致

働き方改革の概要

No.	項目	詳細
1	非正規雇用の処遇改善	<ul style="list-style-type: none"> ・同一労働同一賃金の実効性を確保する法制度とガイドラインの整備 ・非正規雇用労働者の正社員化などキャリアアップの推進
2	賃金引上げと労働生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> ・企業への賃上げの働きかけや取引条件改善・生産性向上支援など賃上げしやすい環境の整備
3	長時間労働の是正	<ul style="list-style-type: none"> ・法改正による時間外労働の上限規制の導入 ・勤務間インターバル制度導入に向けた環境整備 ・健康で働きやすい職場環境の整備
4	柔軟な働き方がしやすい環境整備 ・テレワークを導入していない企業 83.8% ・国内クラウドソーシング市場規模 2013年 215億円 2014年 408億円 2015年 650億円	<ul style="list-style-type: none"> ・雇用型テレワークのガイドライン刷新と導入支援 ・非雇用型テレワークのガイドライン刷新と働き手への支援 ・副業・兼業の推進に向けたガイドライン策定やモデル就業規則改定などの環境整備
5	病気の治療、子育て・介護等と仕事の両立、障害者就労の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・治療と仕事の両立に向けたトライアングル型支援などの推進 ・子育て・介護と仕事の両立支援策の充実・活用促進 ・障害者等の能力を活かした就労支援の推進
6	外国人材の受入れ	<ul style="list-style-type: none"> ・外国人材受入れの環境整備
7	女性・若者が活躍しやすい環境整備	<ul style="list-style-type: none"> ・女性のリカレント教育など個人の学び直しへの支援や職業訓練などの充実 ・パートタイム女性が就業調整を意識しない環境整備や正社員女性の復職など多様な女性活躍の推進 ・就職氷河期世代や若者の活躍に向けた支援・環境整備の推進
8	雇用吸収力の高い産業への転職・再就職支援、人材育成、格差を固定化させない教育の充実	<ul style="list-style-type: none"> ・中途採用の拡大に向けた指針策定・受入れ企業支援と職業能力・職場情報の見える化 ・給付型奨学金の創設など誰にでもチャンスのある教育環境の整備
9	高齢者の就業促進	<ul style="list-style-type: none"> ・継続雇用延長・定年延長の支援と高齢者のマッチング支援

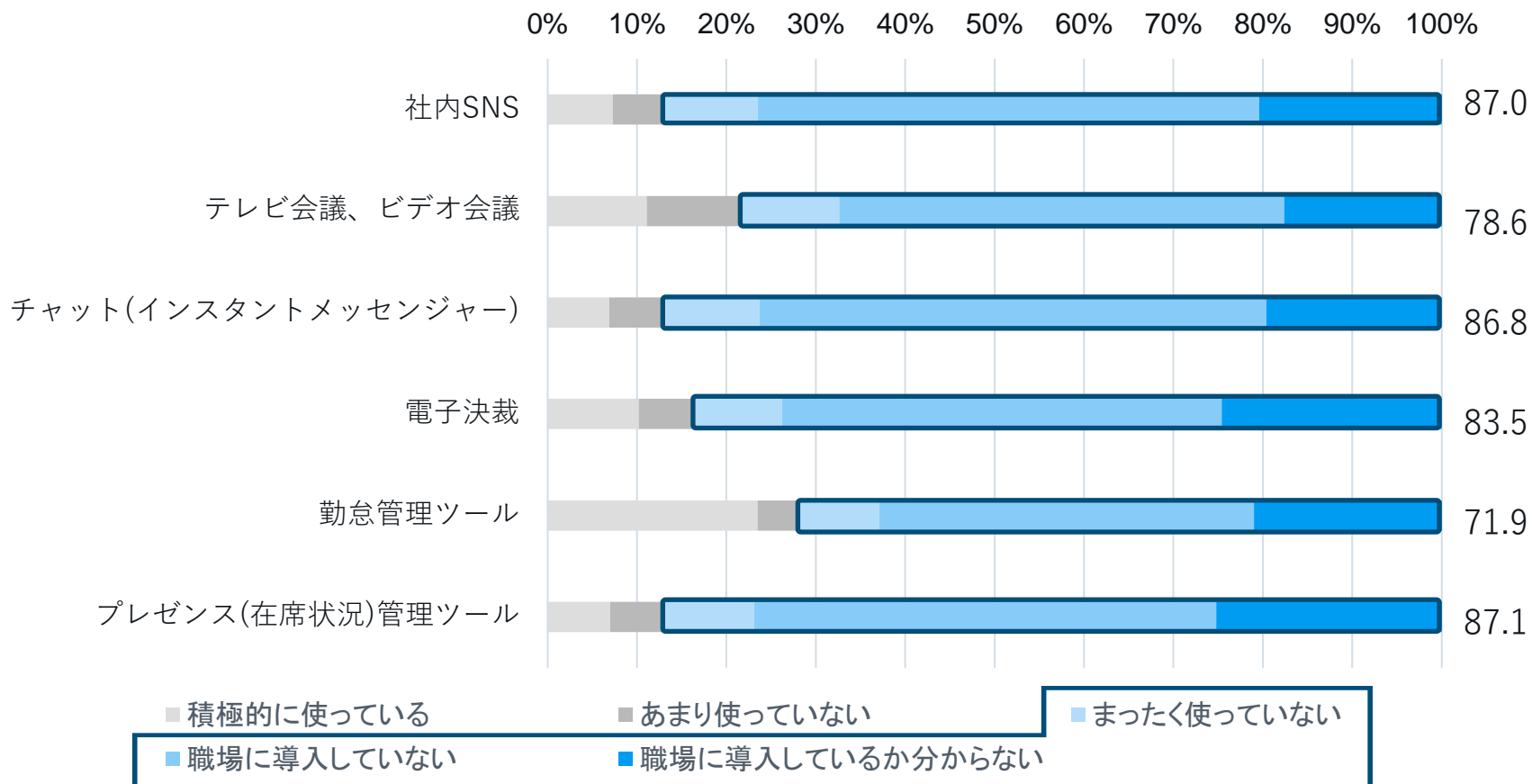
2023年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は2018年比2.5倍の1兆6,940億円へ拡大見通しであり、引き続き高い成長性が見込まれている状況

国内パブリッククラウドサービス市場予測



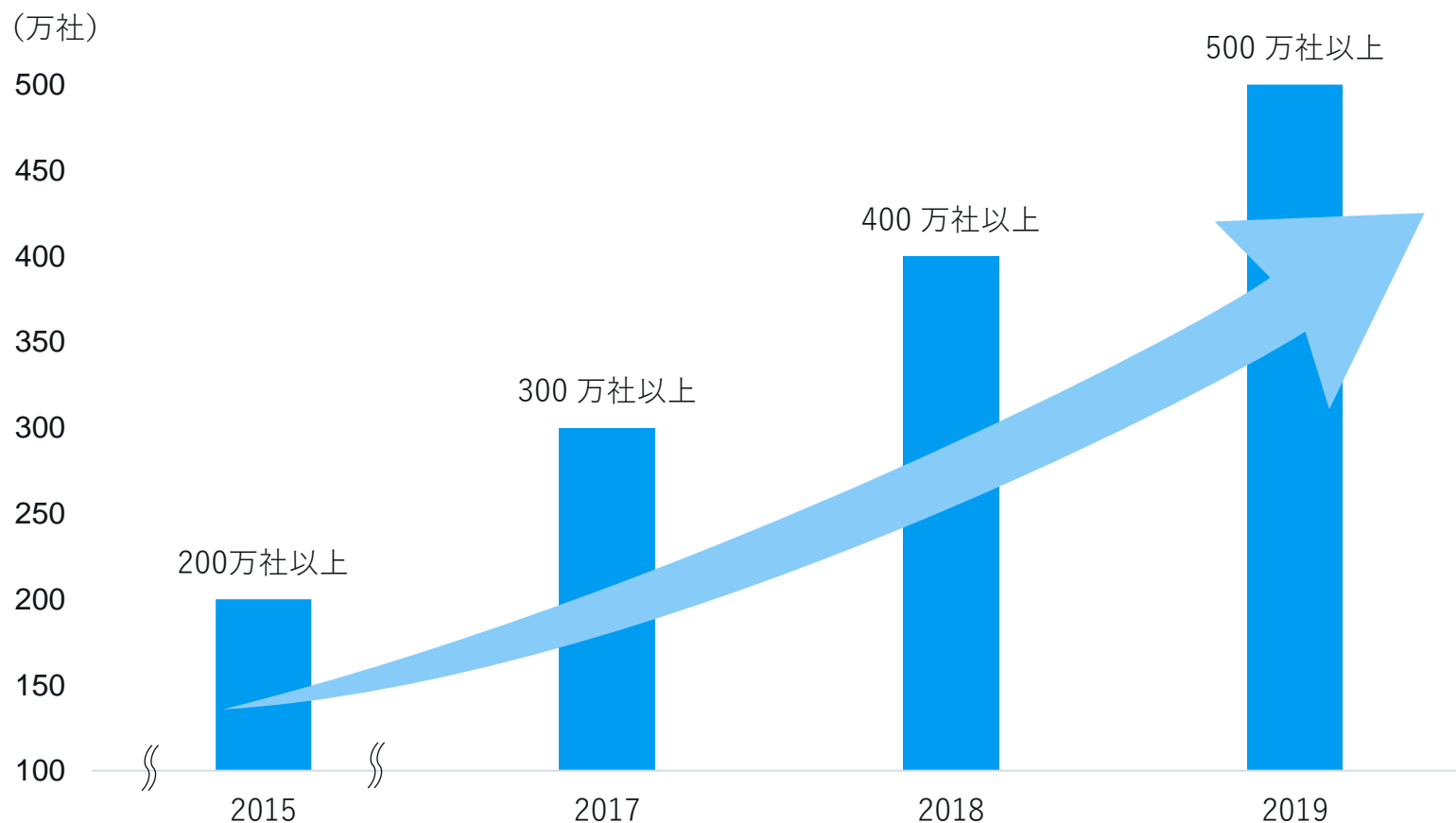
総務省の統計によると国内ビジネスITツールの未使用状況は70～90%程度であり、市場の拡大余地がある状況

ビジネスICTツールの利用状況



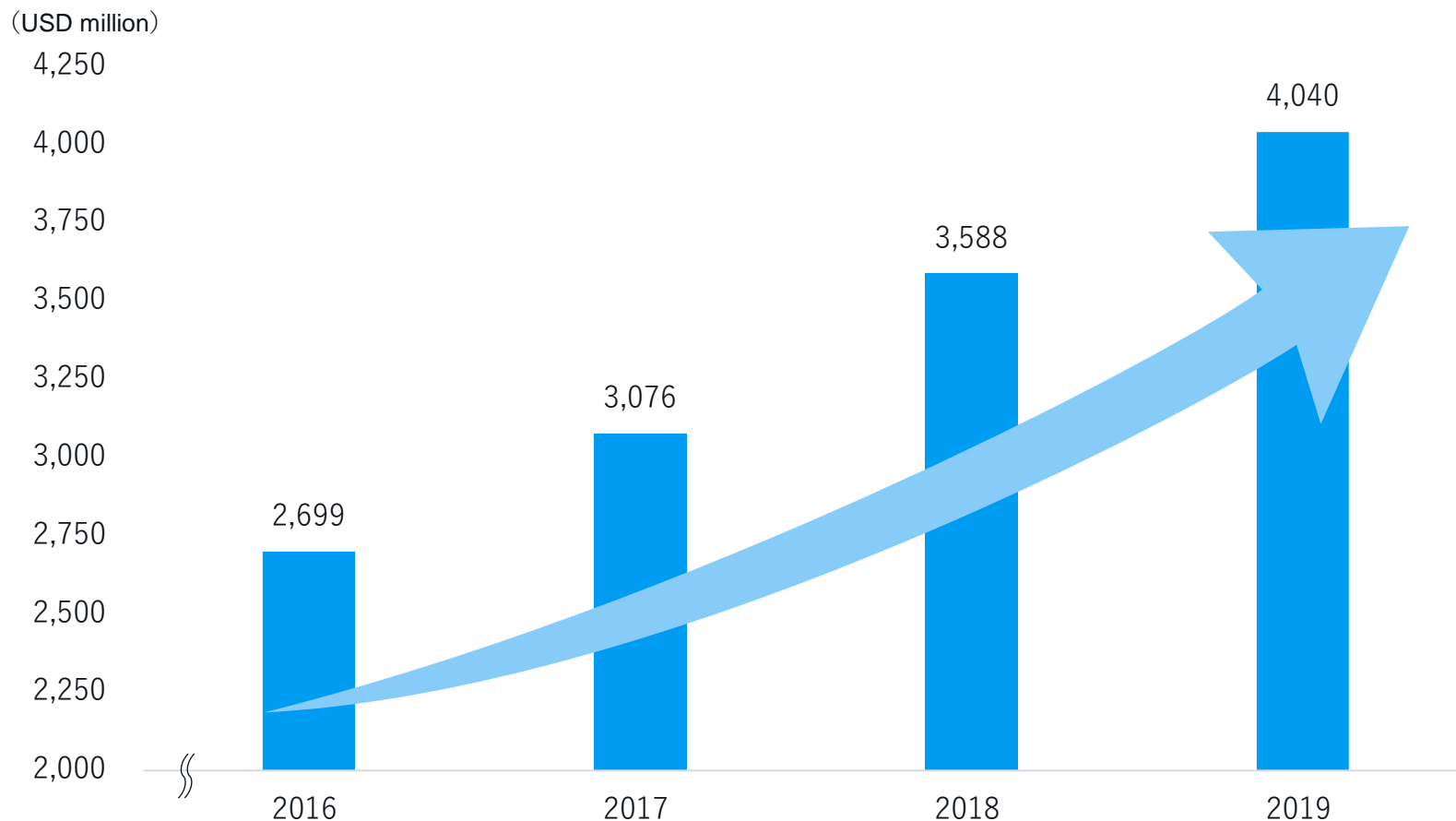
Google社の公表資料によるとG suiteの利用社数は、毎年大幅に増加しており、当該プラットフォーム上に製品展開をする当社の今後の更なる成長が期待される

G suiteの販売推移



salesforce.com社の公表資料によるとSales Cloudの売上は、毎年大幅に増加しており、当該プラットフォーム上に製品展開をする当社の今後の更なる成長が期待される

Sales Cloudの売り上げ推移



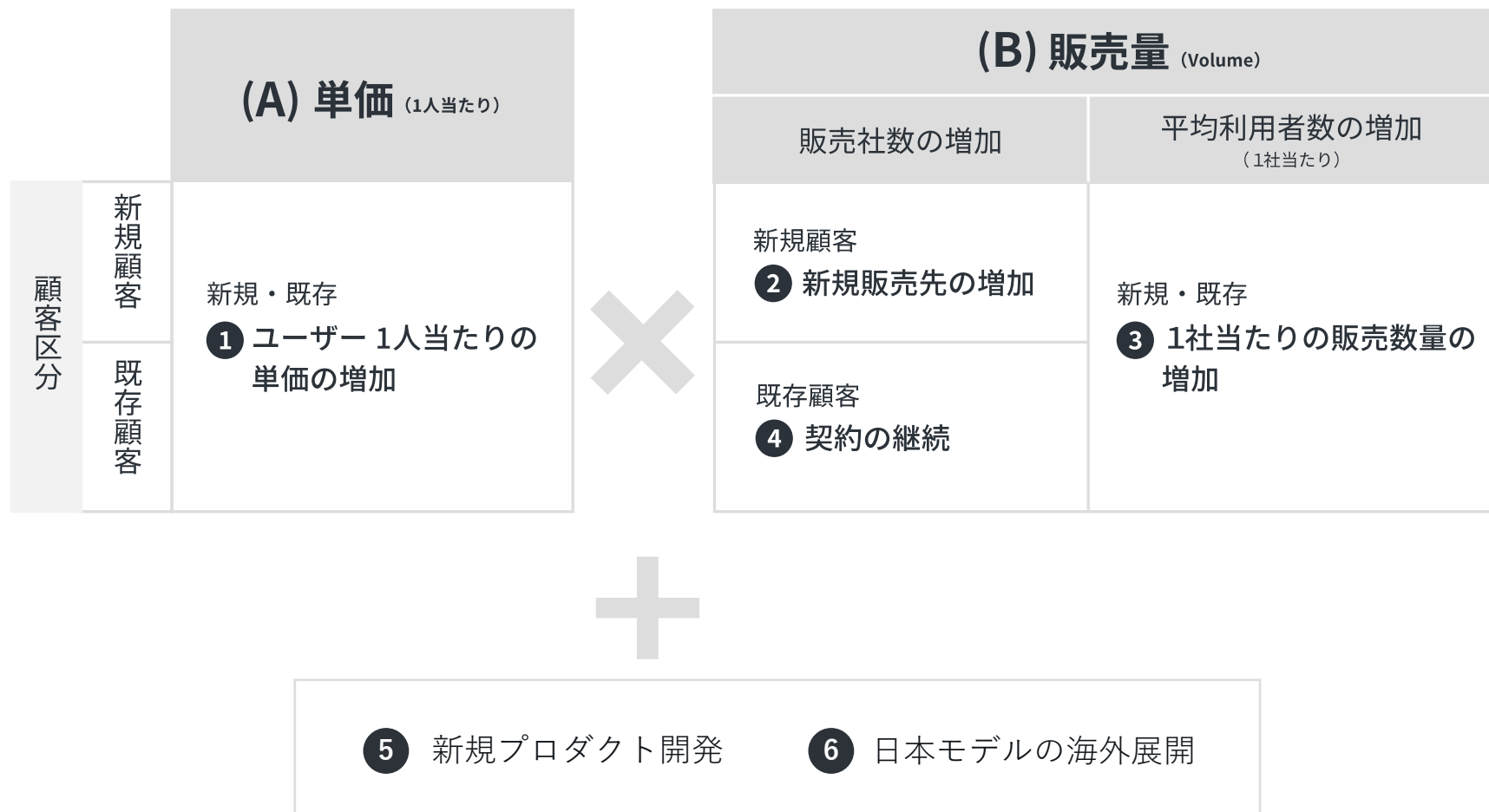
V. 当社の特徴・強みのサマリー

- 1 時流に乗った（拡大が見込まれる）クラウド上でのサービス展開・製品ラインナップ
（P.8、P.22、P.23、P.24、P.25、P.26、P.27等ご参照）
- 2 安定性と成長性を兼ね揃えた世界的なクラウドプレーヤーが提供するプラットフォーム上でのビジネス展開
（P.7、P.10、P.26、P.27等ご参照）
- 3 自動的に売れる仕組みの確立（二つの販売チャネルからのアプローチ）
（P.14等ご参照）
- 4 安定性と成長性を両立させる継続収益モデル（サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル※）の確立
（P.16、P.17、P.18等ご参照）

※「サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル」：サービス料金を使用期間やユーザー数等に応じて定期定額契約（サブスクリプション）として課金することで、継続的な収益（リカーリングレベニュー）を得るビジネスモデルを言います。

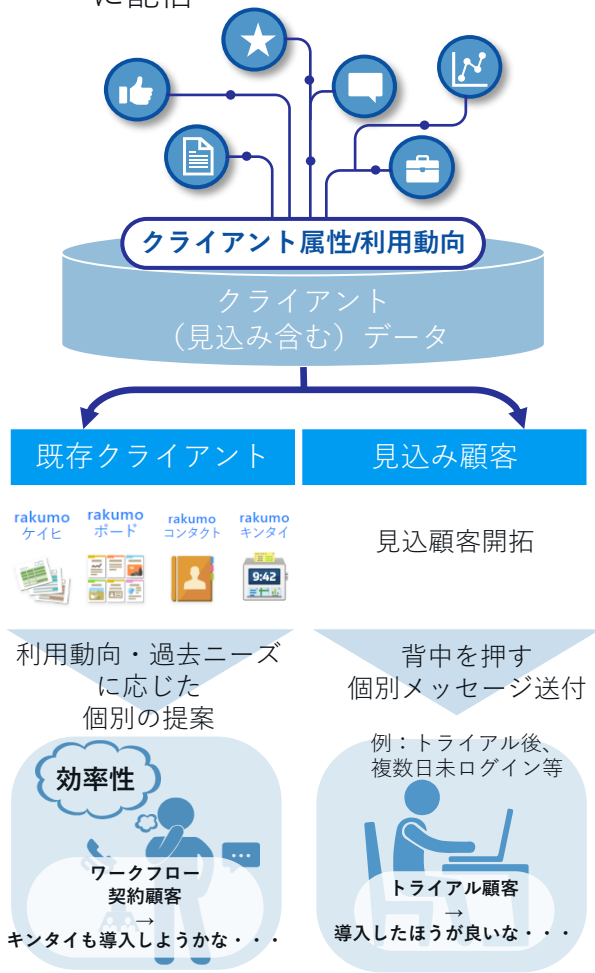
VI. 成長戦略

- (A) 単価及び (B) 販売量 (Volume) を増加させる追加施策により更なる成長を企図
- 中長期的には、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) ・新規クライアント開拓、日本モデルの海外展開による新規マーケットの開拓を企図



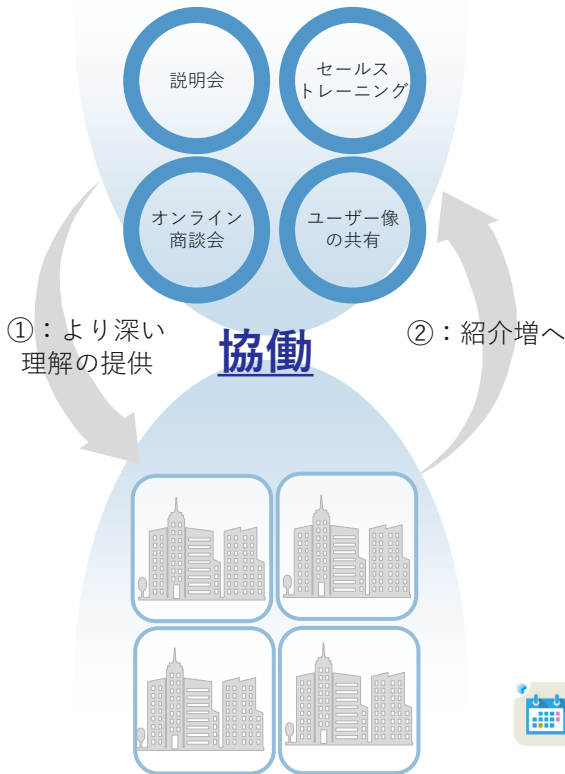
クロスセル※の実現

- クライアントの属性/利用動向を分析・分類し、個々のクライアントに即した情報提供を自動的に配信



販売パートナーとの協働

- 販売パートナーへの個別施策を通じた販売パートナーのクライアントに対する提案力の向上による紹介増



新規プロダクト開発

- 新規プロダクト開発（人事分野でのテクノロジー領域、Salesforce関連製品、データ活用を通じた新規サービス等）による更なるクロスセルの実現



※クロスセル：追加サービスを販売することです（例：ワークフローを使用されていたお客様がキンタイを新たに契約するケースなどが該当いたします）。

新たな販売戦略（マーケティング施策を含む）を通じた新規販売先の開拓

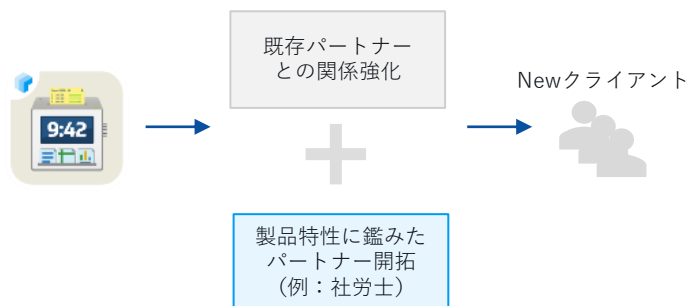
主要な戦略

1. 新たなマーケティング施策の実施

- マーケティングオートメーションの活用（クライアントの属性/利用動向を分析・分類し、個々のクライアントに即した情報提供を自動的に配信）
- 費用対効果を意識し、適切な認知度向上策の検討・実行

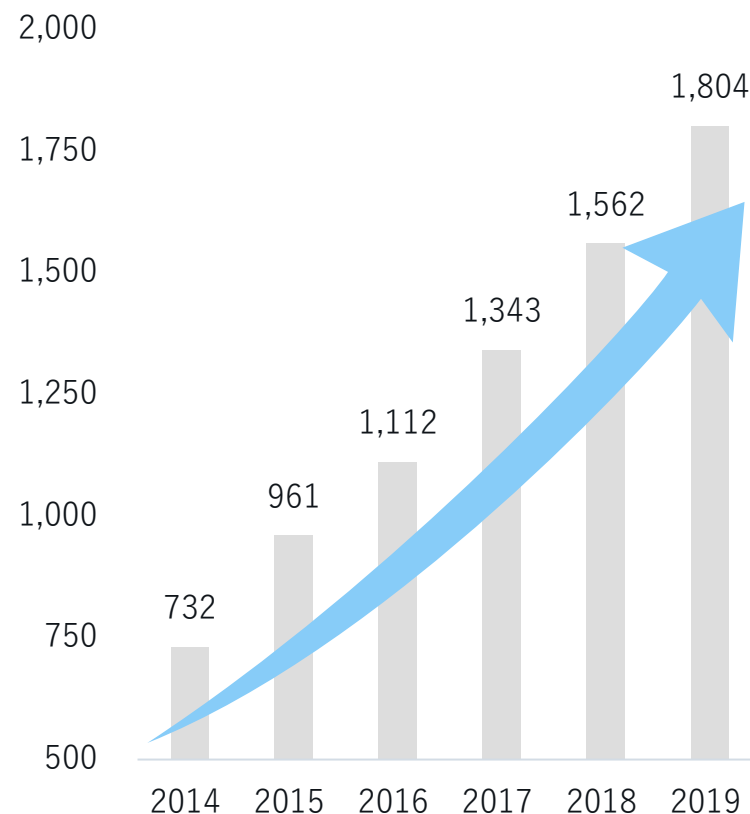
2. 販売パートナーとのリレーション強化

- 展示会やセミナー等を実施等、パートナーに合わせた対応を実施
- 製品特性に応じた新規代理店パートナー開拓を実施



クライアント数の推移

(社数)



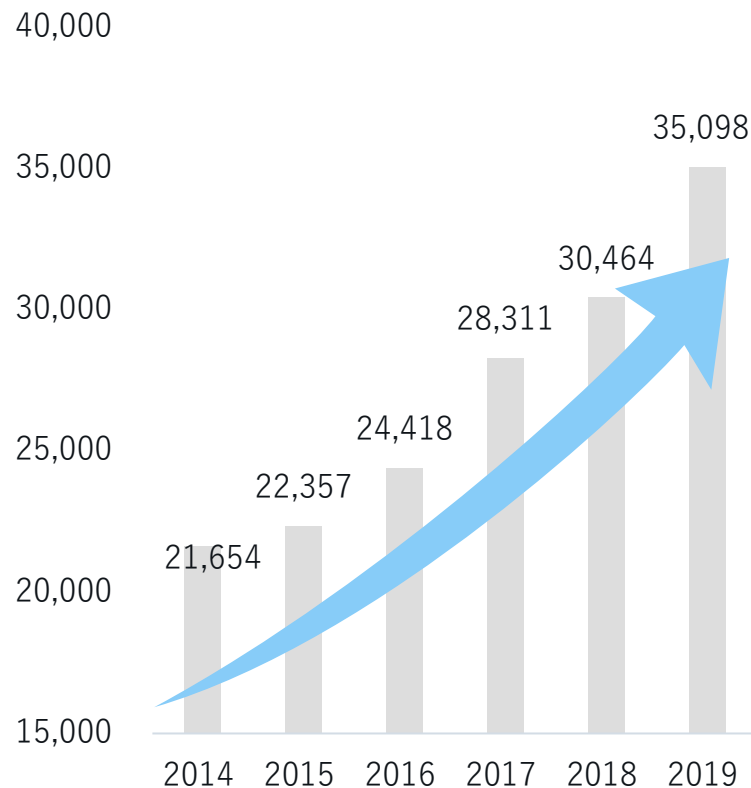
販売戦略及びプロダクト開発を通じた1社当たりの販売数量の増加

主要な戦略

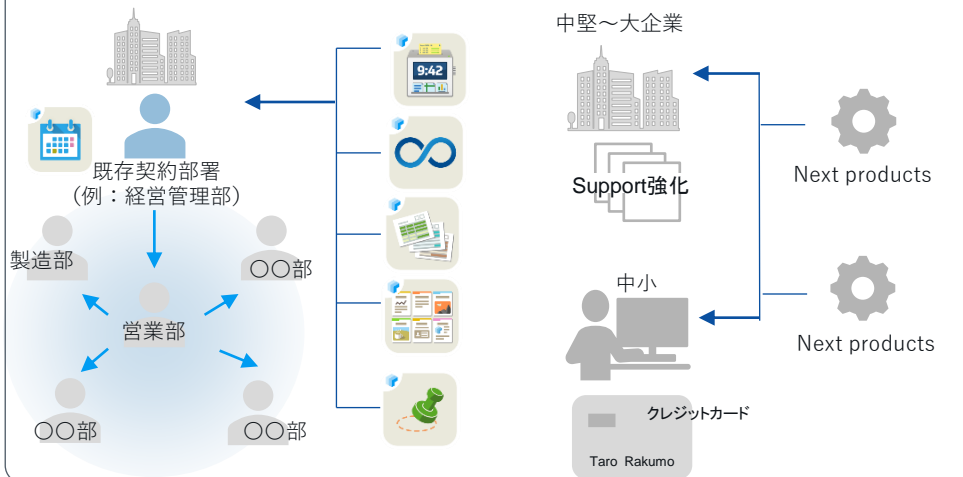
1. 部門導入先への全社導入に向けたアプローチ
2. サービスの追加提案
3. 顧客に応じた効率的、効果的な販売戦略の実行
 - 中堅～大企業：ソリューション営業の強化
 - 中小企業：クレジットカードによるオンライン決済等、ネット上での手続きの完結
4. クライアントニーズを鑑みたプロダクト開発

1社当たりの販売額（MRR）の推移（注）

（円）



【1. 社内利用拡大】 【2. サービス追加】 【3. クライアント別施策】 【4. 新プロダクト】



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。

他社連携及びクライアントの状況を把握し、更なる継続更新率の向上を企図

他企業との連携

- システム連携により、更にしごとをラクに！

顧客離脱分析

- 顧客離脱の低減

クライアントニーズ汲み上げ

- クライアント満足度の最大化

<p>既存領域</p>	<p>New</p> <p>2020/5提供開始</p> <p>& more</p>	<p>導入1~2年目企業</p> <p>一般的に、長く使えば使うほど、ビジネス基盤として活用</p> <p>ビジネス基盤にまで至っていない企業の利用分析をしてフォロー</p>	<p>低利用</p> <p>利用が少なくなってしまうとビジネス基盤として地位低下</p> <p>ビジネス基盤にまで至っていない企業の利用分析をしてフォロー</p>	<p>調査実施</p> <p>継続的なNPS（クライアント満足度調査）の実施と活用</p> <p>仕事の不満点を常に製品へ反映し、仕事の不快をラクに</p>	<p>IT Review活用</p> <p>ネット上で、サービスのレビューが頻繁に行われている状況</p> <p>製品開発や認知度向上に活用</p>
-------------	--	---	---	--	--

連携の推進により、rakumo内でビジネス完結可能なビジネスプラットフォームの実現を目指す

月間契約更新率 約99%

更に契約更新率をUP

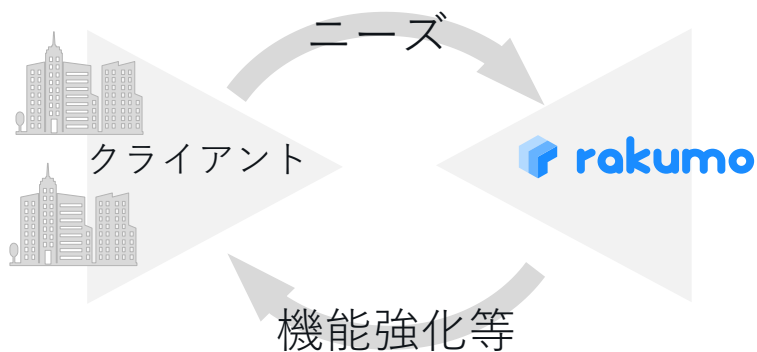
更に仕事をラクに！

そして仕事を面白く

クライアントニーズに適応した既存プロダクトの追加機能開発のみならず、中長期的には更なる新規プロダクト開発を企図

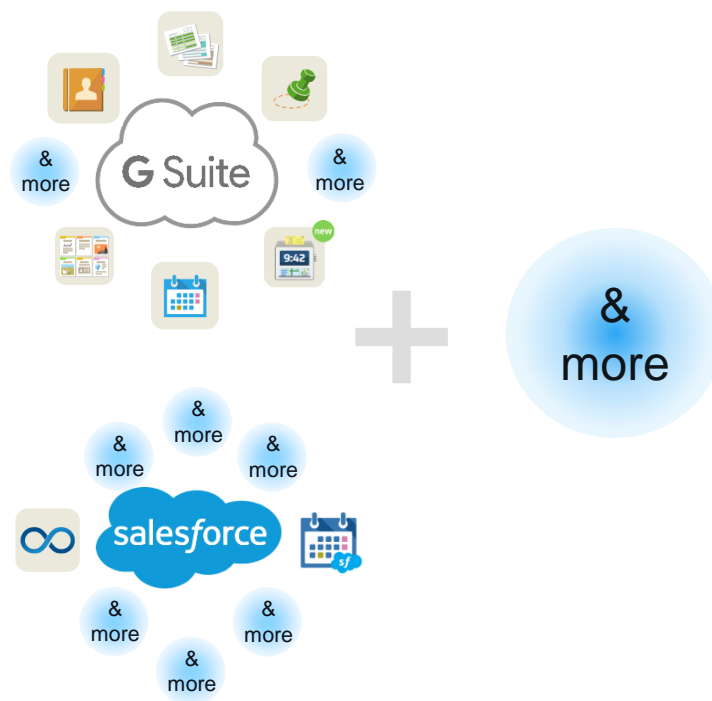
既存プロダクトの追加機能

既存サービスの継続的なブラッシュアップ
SaaSの特徴である継続利用を高める為に業務効率化に繋がる顧客の声を製品に反映



新規ラインナップの強化

新規プロダクト開発（人事分野でのテクノロジー領域、Salesforce関連製品、データ活用を通じた新規サービス等）

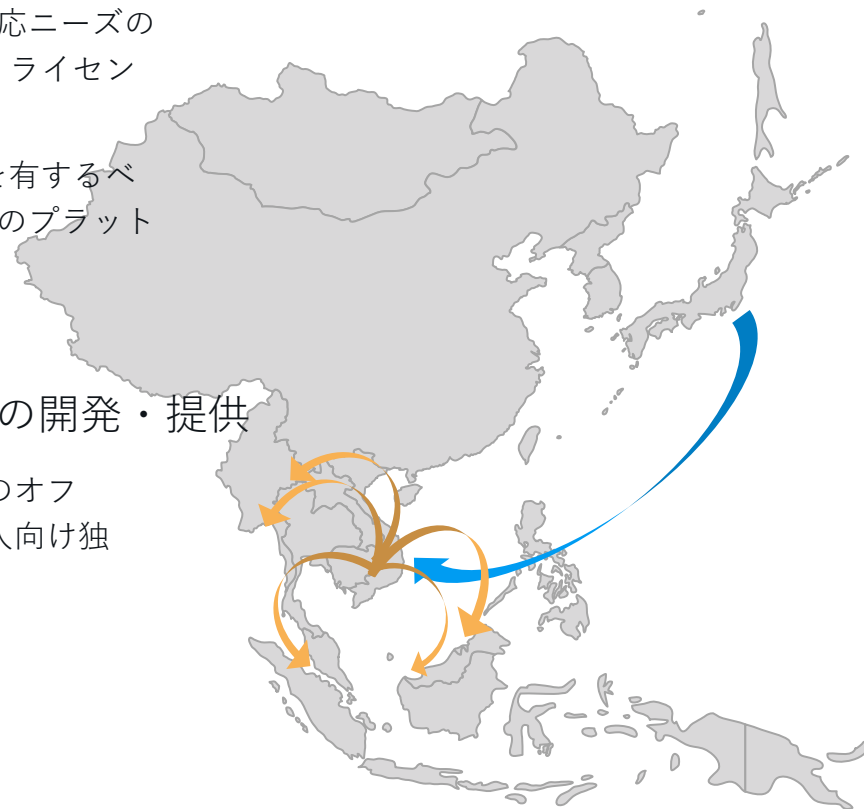


1. 東南アジアを中心としたライセンス事業の拡大

- 2020年初頭のコロナウイルス感染拡大により全世界的に顕在化した法人の業務継続を意識したリモートワーク対応ニーズの拡大を捉え、特に成長著しいASEAN地域において、ライセンス事業の拡大を模索
- ASEAN地域内でも経済成長率が高く、当社も拠点を有するベトナムにおいて、当社サービス及びパートナー企業のプラットフォームサービスの販売を検討

2. ASEAN地域における独自ライセンス商材の開発・提供

- 当社のライセンスサービス開発知見を活かし、当社のオフショア拠点であるベトナムにおいて、地域向けの法人向け独自サービスの開発、販売を促進





仕事をラクに。オモシロく。

煩わしさが仕事をつまらなくする。

もしも自分の仕事に集中できるなら。

「つまらない」が「オモシロい」に変わるとしたら。

さあ。rakumoで新しい働き方を。



補足資料

- リモートワーク等の働き方改革の基盤となるビジネス向けクラウド型グループウェア
- 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



IT 製品レビュープラットフォーム「ITreview（アイティレビュー）」において、「ITreview Grid Award 2020 Summer」の4部門でAwardを受賞



G Suite版 rakumo

- グループウェア部門
- G Suite拡張機能部門

rakumo ワークフロー

- ワークフロー部門
- G Suite拡張機能部門



rakumo カレンダー

- カレンダーソフト部門

Salesforce版 rakumo

- カレンダーソフト部門

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。