



2022年8月17日

各 位

会 社 名 r a k u m o 株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長CEO兼COO 御手洗 大祐
(コード番号：4060 東証グロース)
問 合 せ 先 取締役CFO 西村 雄也
(TEL 050-1746-9891)

2022年12月期 第2四半期決算説明会の質疑応答（要旨）について

この質疑応答集は、2022年8月16日に開催いたしました2022年12月期 第2四半期決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）にて、ご出席の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。なお、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

<ご参照> [2022年12月期 第2四半期決算説明資料](#)

Q. 現状の売上高の水準で売上高の通期目標は達成できるのか。

A. 達成できると考えている。当社のSaaSサービスにおいては、積み上げ型のビジネスモデルであり、進捗率は期末に近づくにつれて増加する傾向がある。また、昨年度（2021年2Q）と今年度（2022年2Q）において進捗率に大きな差異はない。さらに下期には、6月30日に買収したgamba社の業績貢献も生じることとなる。

Q. 長期的に見た売上高成長率ほどの程度を見込んでいるか。

A. 具体的な目標は開示していないが、当社では、「売上高成長率+営業利益率」>40%となる『40%ルール』を一つの目標としている。ただし、売上高の成長もオーガニックのほか、ノンオーガニック（M&A等）も含めて向上させていきたい。

Q. 売上高成長率が下がってきている現状において、『40%ルール』を達成するためには、営業利益率を増加させていく必要があるが、例えば30%以上の営業利益率を目指していくことになるのか。

A. 売上高が伸ばせそうであれば、売上高の成長も目指していく。ただし、当社の強みは利益率の高さでもあり、そのバランスをとって進めていく。

Q. 目標としている長期的な営業利益率の水準について教えて欲しい。

A. 営業利益率の水準だけを見ているのではなく、売上高成長率と営業利益率のバランスが大事だと考えている。なお、現状の営業利益率は20%前後であるが、今後の当社のビジネスを考えるとそれ以上の水準を出していけるものと考えている。

Q. ユニークユーザー（UU）数が2022年1Qの4千増から、2022年2Qは9千増となったが、今後の見込みについて教えて欲しい。

A. 資料P. 16においても記載の通り、1Qから2QでUU数は増加している。また、現時点では3Qにおける見通しも良好であり、UU数をより伸ばしていける可能性があると考えている。今般のgamba社買収や新規サービスの開発も含め、UU数の拡大に取り組んでいきたい。

Q. 2022年第2四半期において、大手顧客はどの程度獲得できたのか。

A. 第1四半期よりも好調であった。足元においては、中大手顧客からの問い合わせを多数いただいている。

Q. これまで販管費率は下がってきっていたが、今期は上昇しており、その理由を教えてください。また、今後改善見込みとあるが、どの程度改善するのか。さらに、他のSaaS企業においては、販売管理費が変動費のように増えてしまっている企業が多いが、貴社はその点を気にする必要はないか。

A. 第2四半期においては、一時的な販売体制拡充のための費用と、gamba社買収によるM&A費用があった。販売体制については、人員等の更なる採用等、来期以降追加が必要となるものではない。また、M&A費用は一時的なものである。以上から、今後は販管比率を改善していくことができると考えている。

なお、他社SaaS企業においては、販促費・広告宣伝費をかけて直販するといった販売モデルだが、当社は直販に加えて、販売代理店の2軸での販売体制を持ち合わせている。よって、人件費も含めて追加投資が継続的に必要というわけではないことから、販管比率を継続的に改善していくことが可能だと考えている。

Q. 今後新たなM&Aを計画しているか。計画しているのであれば、どのような企業を考えているのか教えてください。

A. センシティブな質問であるが、当社はSaaS企業であることから、お客様に対して、より有効なツールをどれだけ提案できるか、その中で増収を図っていけるか、ということが考え方のベースである。

一つは自社でオーガニックにサービスの企画・開発・提供を行っていくことが挙げられる。

もう一つはノンオーガニック（M&A）により、提供サービスを増やしていくことも手段として考えている。なお、日々、買収案件の検討はしているが、現状において具体的に発表できるような案件は無い。

Q. 新規プロダクトの開発に注力しているとのことだが、いつ頃ローンチ（発売）の予定か。

A. 具体的に計画をお示しはできないが、開発は順調に進んでおり、年内には社内または一部の顧客へ提供できるのではないかと考えている。一方で、製品リリースにおいては慎重に進めており、適切なタイミングでリリースすることを考えている。

Q. 現状の株価水準についてどのように考えているか。

A. 他のSaaS企業と比較すると、一部指標において少々割安感があるものと認識している。また、東証グロース市場全体の下げにより、当社株も下落している点は否めないと思われる。当社としては、事業における利益面も含めた成長をしっかりと見せていくことが重要と考えており、IRや広報含め、当社の情報発信を継続的に進めていきたい。また、当社は安定的に成長できていること、原価率・販管費率も継続的に下がってきており、収益性も確保できていると考えている。

当社の特性上、DCF法等の長期での評価手法で見ただけのようになれば、より評価されていくものと考えている。

また、現在はPER評価になっていると考えているが、継続的に増収・増益を図ってこれていることから、今後、そのような評価手法でもより評価されるステージが来ると考えている。

以 上