



2023年8月18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)

2023年12月期 第2四半期決算説明会の書き起こし 及び質疑応答（要旨）の公開について

2023年8月17日に開催しました当社2023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）につきまして、当日のご説明内容書き起こし及びご出席の皆様からいただいた主なご質問をまとめましたので、お知らせいたします。

なお、本開示は、市場参加者の皆様のご理解をより一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものであります。決算内容の詳細につきましては、下記の決算説明資料及び決算短信をご覧ください。

■2023年12月期 第2四半期決算説明会 全文書き起こし

※本稿はSCRIPTS Asia株式会社の協力により、書き起こされたものです。

■2023年12月期 第2四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

※理解促進のため、一部内容の加筆修正を行っております。

<ご参照>

[2023年12月期 第2四半期決算説明資料](#)

[2023年12月期 第2四半期決算短信](#)

また、当社代表取締役社長 御手洗大祐による決算説明動画をアイヴィジョン社のプロダクトである「SmartVision IR」を活用の上、当社IRサイトに掲載しておりますのでご視聴いただけますと幸いです。

※本リリースの決算説明会とは別撮りとなりますので、一部内容が異なりますこと、ご了承ください。

<https://investor.rakumo.com/ja/ir.html#84458c3f>

以 上



rakumo 株式会社

2023 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会

2023 年 8 月 17 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]	2023 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2023 年度 第 2 四半期		
[日程]	2023 年 8 月 17 日		
[時間]	16:00 – 16:25 (合計：25 分、登壇：17 分、質疑応答：8 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[登壇者]	2 名		
	代表取締役社長 CEO 兼 COO	御手洗	大祐
	取締役 CFO	西村	雄也

登壇

御手洗：本日はお忙しいところ、当社の 2023 年 12 月期第 2 四半期の決算説明会にお集まりいただきまして、ありがとうございます。rakumo の御手洗でございます。それでは早速、説明を始めていただければと思います。

サマリー



2023年 第2四半期累計 決算概要

- 2023年2Q累計の売上高は、SaaSサービスの成長（前年同期比21.0%増）を主因として、597百万円（前年同期比15.9%増）となり、継続的に増収
- 主要なKPIであるUU数及び利用社数も引き続き増加（P.18・P.19ご参照）し、解約率についても低水準（0.65%）にて着地
- 原価率は前年同期比1.1pt改善、販管費率は同4.0pt改善
- 売上高の増加及び高い限界利益率を背景として、EBITAは151百万円（前年同期比50.4%増）、営業利益は147百万円（前年同期比46.4%増）と大幅増益
- 利益率についても、EBITAマージンは25.3%、営業利益率は24.7%となり、引き続き高収益率を確保。また、前年同期比も各々5pt以上向上

2023年 第2四半期 決算概要 及び 今後の見通し

- 2023年2Qの売上高は、主要ビジネスのSaaSサービスが全体を牽引（前四半期比+11百万円）し、前四半期から9百万円増加
- 主要なKPIであるUU数は、1Qは12千UU増、2Qは21千UU増となり着実に増加
- 売上高の増加及び高い限界利益率を主因として、前四半期から着実に増益。営業利益率も上昇（1Q：24.2%→2Q：25.1%）
- SaaSサービス（積上げビジネス）という特性もある中、営業利益の通期業績予想進捗率は50%超となり順調に推移。なお、下期においては、7月1日に買収したアイヴィジョン社の業績貢献にも期待

1

まず業績のサマリーで、2023年第2四半期累計の決算概要からご説明させていただきます。

2023年第2四半期累計の売上高は、SaaSサービスの成長、前年同期比で21%増となっておりますが、こちらを主因として5億9,700万円、前年同期比で15.9%増となっております、継続的に増収を果たしております。

主要なKPIであるユニークユーザー及び利用社数についても引き続き増加しており、解約率についても低水準の0.65%で着地しております。原価率は前年同期比1.1ポイント改善、販管費率は同4.0ポイント改善している状況でございます。

そういった売上高の増加、及び高い限界利益率を背景といたしまして、EBITA は 1 億 5,100 万円、前年同期比で 50.4%増、営業利益は 1 億 4,700 万円、前年同期比 46.4%増で、大幅増益となっております。

利益率についても EBITA マージンが 25.3%、営業利益率は 24.7%となっております、引き続き高収益率を確保しております。また、前年同期比も 5 ポイント以上向上している状況です。

さらに、2023 年の第 2 四半期決算の概要、及び今後の見通しについてご説明させていただきます。

2023 年第 2 四半期の売上高は、主要ビジネスである SaaS サービスが全体をけん引し、前四半期比で 1,100 万円のプラスになっており、全体としては前四半期から 900 万円の増加となっております。

主要な KPI であるユニークユーザー数につきましては、第 1 四半期が 1 万 2,000 ユニークユーザー増、第 2 四半期はそれに対して 2 万 1,000 ユニークユーザー増となっております、着実に増加しております。大企業向けの販売に注力しており、この面で成果が出ている状況でございます。

さらに売上高の増加、高い限界利益率も主因として、前四半期から確実に増益を果たしているところです。営業利益率も第 1 四半期が 24.2%であったのに対して、第 2 四半期については 25.1%に上昇しているところです。

当社の SaaS サービスは、積上げのビジネスという特性があります中、営業利益の通期業績予想進捗率が 50%超となっております、こちらも順調に推移しております。

さらに、下期については後ほど詳しくご説明差し上げますが、7 月 1 日に買収したアイヴィジョン社の業績貢献が見込まれ、こちらにも期待しているところでございます。

1 「ユニークユーザー（UU）単価の増加」

- a. アドバンテッジパートナーズ（以下、AP社）グループのアドバンテッジアドバイザーズ社（以下、AA社）との資本業務提携を通じた各種施策の検討・推進
- b. アイヴィジョン社（以下、IV社）の買収による新規クライアント網及び新規プロダクトの獲得
- c. Google Workspaceのドル建て仕入から円建て仕入への変更対応
- d. 製品間連携の訴求による新規クライアントへのパック販売
- e. 新規プロダクト開発への注力
- f. 既存製品に対する有償オプション機能検討

4

まず、第2四半期の主要な施策についてご説明差し上げたいと思います。

rakumoのオーガニックな事業につきましては、昨今円安が進んでいる中で仕入れ増につながることを抑えていこうと、例えばGoogle Workspaceのドル建て仕入れから円建て仕入れへと、為替の変更対応を進めております。

2 「ユニークユーザー（UU）数の増加」

- a. AP社グループのAA社との資本業務提携を通じた各種施策の検討・推進
- b. IV社の買収による新規クライアント網及び新規プロダクトの獲得
- c. 各種イベントへの参画（Google Cloud Day '23 Tour、EDIX 教育総合展 シネックスブースに共同出展、日経新聞社主催「企業成長を加速させるバックオフィスDX」）
- d. 大規模クライアントを対象としたセミナーの実施（社員数300名以上）
- e. パートナーとの関係強化（例：共同イベント等）
- f. リード増（流入数・CVR 増加）を目的とした製品 HP の改善施策検討・実施
- g. 事例紹介拡充（横瀬町役場様、名鉄観光サービス様、ビートレンド様、坂井建設様）
- h. 新規プロダクト開発への注力

5

さらに各種イベントへの参加、大規模クライアントを対象としたセミナーの実施、パートナーとの連携強化等、さまざまな施策に取り組んでおります。

そういった中で、新しいお客様も増加しているところでございます。また、そのようなお客様をご紹介させていただく目的で、自治体では初めてご契約いただきました横瀬町役場様であったり、名鉄観光サービス様、ビートレンド様、坂井建設様といった導入事例の拡充も図ってきている状況でございます。

(①-a, ②-a UU単価増及びUU増施策)

AP社グループのAA社との資本業務提携を通じた各種施策の推進

- 前回 (5/12) の開示内容[リンク](#)をベースとして、以下の事項を中心にAA社の高度な知見を持つメンバーとrakumo社間でプロジェクト化の上、推進
- rakumoのオーガニック成長戦略 (以下(1)~(5)) の他、ノンオーガニック (M&A等) (以下(6)) においても随時両社の知見を合わせて推進中

Advantage Advisors

ADVANTAGE
PARTNERS



 rakumo

- (1) 新規顧客の獲得支援
- (2) 戦略的製品設計に関する支援
- (3) 解約防止に向けた顧客体験の向上支援
- (4) 既存顧客に対する追加サービスの拡販支援
- (5) 新規サービスの開発支援
- (6) M&A支援 (PMI・各種シナジー施策含む)
- (7) その他 rakumo社とAA社が別途合意する業務


①オーガニック
及び
②ノンオーガニック
の両面から
両社の知見を活かし
rakumoグループの
成長を目指す

7

特に第2四半期で特筆すべき点といたしましては、アドバンテッジパートナーズ社グループのアドバンテッジアドバイザーズ様との、資本業務提携を通じた各種施策の検討推進と、アイヴィジョン社の買収による新規クライアント網開拓、新規プロダクトの獲得が大きなポイントになってきております。

この二つの施策について詳細にご説明させていただければと思いますが、まずアドバンテッジアドバイザーズ様との資本業務提携について、こちらは①当社 rakumo 事業のオーガニックな成長と②ノンオーガニックな最長を企図しています。①については、例えば新規顧客の獲得、戦略的製品設計、解約防止に向けた顧客体験の向上支援、既存顧客に対する追加サービスと拡販支援、新規サービスの開発支援といった様々なサービスの支援を行っていただけたところが、一つ大きなポイントとしてございます。従前、皆様にはお話をさせていただいておりますけれども、②については、当社サービスを増やしていく上で、ノンオーガニックの部分、つまり M&A をさらに進めて行こうとお話をさせていただいておりますが、そういった面でのご支援もいただけたところが、ポイントとなっているところでございます。

(①-b, ②-b UU単価増及びUU増施策)

IV社の買収による新規クライアント網及び新規プロダクトの獲得 

- 現在、攻めのPMI及び守りのPMIを並行しながらIV社のバリューアップに向けた各種施策を推進中



攻めのPMI

- ✓ 営業戦略、マーケティング戦略、プロダクト戦略等々、各種検討の上、優先順位を立てて随時推進中
- ✓ 上記の他、IV社の特徴である「オンデマンドでのクオリティの高いIRを中心とした動画配信システム」を切り口として、各種事業提携を検討・推進中

守りのPMI

- ✓ rakumoよりマネジメント（役員）を3名派遣の上、体制強化
- ✓ 上記の他、以下を中心に各種対応中
 - ✓ 経理・財務
 - ✓ J-Sox
 - ✓ 採用、等々

8

さらに今回買収させていただいたアイヴィジョン社でございますが、この買収によって、当社グループとして、新規のお客様、さらには新規のプロダクトを増やしていくところになっております。

特にアイヴィジョン社は、法人向けに動画サービスを提供している会社ですが、当社からも営業戦略、マーケティング戦略、プロダクト戦略での協力をしており、あるいはアイヴィジョン社のIRサービスを起点とした新しい事業提携を、積極的にアプローチしているところとなります。

また、rakumoからはマネジメント（役員）を3名派遣しておりまして、体制を強化しつつ、粛々と守りのPMI（経理・財務）や、J-Sox、採用といったところを強化しながら成長を果たしていこうとしております。

SaaSサービスとして、4つの動画関連プロダクトを提供し、各業務に係るクライアントの労働生産性を向上

1 SmartVision®IR

概要：IR動画システム

- IRご担当者様と視聴者の双方にメリットをもたらすIR動画システム
- 以下のような特徴を保持
 - 投資家にとって分かりやすいUI/UX
 - 投資家にとって見つけやすいダイレクトディスプレイシステム
 - 投資家にとってストレスのない視聴環境の提供
 - クライアント（経営企画等）にとっての労力削減かつコスト競争力の高いワンストップ対応
 - クライアント（経営企画等）にとって便利なカンタン配信

(システムイメージ)



2 SmartVision®

概要：会社紹介・サービス紹介等動画システム

- 会社紹介やサービス紹介、採用のためのインタビューなど用途は様々。クライアントのニーズに合わせて企画を実施
- 今までの制作実績は約3,000本に到達
- 細かなメンテナンスニーズにも応え、情報が劣化しづらいコンテンツを提供

(システムイメージ)



9

ご参考までにアイヴィジョン社のサービス、プロダクトをご紹介します。

アイヴィジョン社は主に、法人向けに動画サービスを提供しておりますが、その中でも一番主力となるのがこの「SmartVision IR」という、IR動画システムでございます。こちらは既に多くのお客様にご利用いただいておりますが、非常に分かりやすい画面を実現し、アプリケーション的にも使いやすいものを提供しているところで、有意性のあるサービスになっております。

またそのほかにも、「SmartVision」という会社紹介・サービス紹介等のための動画システムであったり、

SaaSサービスとして、4つの動画関連プロダクトを提供し、各業務に係るクライアントの労働生産性を向上

3 MEL SmartVision

概要：動画マニュアルシステム

- 社会人に必要な教育、会社や商品ごとのマニュアル等をクライアント側で制作しMELにアップすることで動画で学ぶことが可能となるシステム環境を提供
- 手が回らずマニュアルや資料を渡すだけになりうまく伝わらないという問題を解消し、新人も熟練社員も知りたいときにいつでもどこでも動画で学ぶことが可能
- 長時間労働の削減にも貢献

(システムイメージ)



4 SmartVision® りくる

概要：WEB会社説明会システム

- これまで、説明会会場に学生を集めて行っていた新卒会社説明会をWEB会社説明会として実施可能なシステム環境を提供
- 学生にとっても会場までの交通費や日程の調整も不要となり、県外や海外問わず、いつでも会社説明会に参加が可能
- 企業側が設定するアンケートやエントリーシートの提出までがシステムにより可能

(システムイメージ)



10

動画マニュアルシステムを提供する「MEL」、さらにWEB会社説明会システムの「SmartVision りくる」といった、四つの動画サービスを中心としている会社でございます。

rakumoのほうでは元々、こういった動画に関しての知見があまりなかったところもありまして、サービス面でもお互い協力しながら、シナジーをうまく働かせていきたいと考えているところでございます。

2023年2Q 決算サマリー



- ・2023年2Q累計の売上高は、SaaSサービスの成長（前年同期比21.0%増）を主因として、597百万円（前年同期比15.9%増）となり、継続的に増収
- ・原価率は前年同期比1.1pt改善、販管費率は同4.0pt改善
- ・売上高の増加及び高い限界利益率を主因として、EBITAは151百万円（前年同期比50.4%増）、営業利益は147百万円（前年同期比46.4%増）と大幅増益
- ・利益率についても、EBITAマージンは25.3%、営業利益率は24.7%となり、引き続き高収益率を確保。また、前年同期比も各々5pt以上向上

	2022年 2Q実績 (千円)	2023年 2Q実績 (千円)	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	2023年12月期 業績予想 (千円)	2023年 通期予想 進捗率	2022年2Q/ 2022年 通期実績
売上高	515,769	597,646	15.9%	-	1,246,895	47.9%	47.0%
(SaaSサービス)	442,665	535,535	21.0%	-	1,123,281	47.7%	46.1%
(ソリューションサービス)	26,336	21,884	△16.9%	-	47,700	45.9%	54.0%
(ITオフショア開発サービス)	46,768	40,227	△14.0%	-	75,914	53.0%	53.7%
売上原価	189,623	213,073	12.4%	-	444,498	47.9%	47.4%
(売上原価率)	36.8%	35.7%	-	△1.1pt	35.6%	-	-
販管費	225,418	237,153	5.2%	-	510,572	46.4%	48.5%
(販管費率)	43.7%	39.7%	-	△4.0pt	40.9%	-	-
EBITA ^{*1}	100,727	151,457	50.4%	-	-	-	-
(EBIT マージン)	19.5%	25.3%	-	+5.8pt	-	-	-
営業利益	100,727	147,419	46.4%	-	291,825	50.5%	43.4%
(営業利益率)	19.5%	24.7%	-	+5.5pt	23.4%	-	-
経常利益	95,611	143,727	50.3%	-	285,111	50.4%	42.4%
(経常利益率)	18.5%	24.0%	-	+5.5pt	22.9%	-	-
当期純利益	65,493	97,939	49.5%	-	197,346	49.6%	35.5%
(当期純利益率)	12.7%	16.4%	-	+3.7pt	15.8%	-	-

*1: 「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)」として算出しております。

11

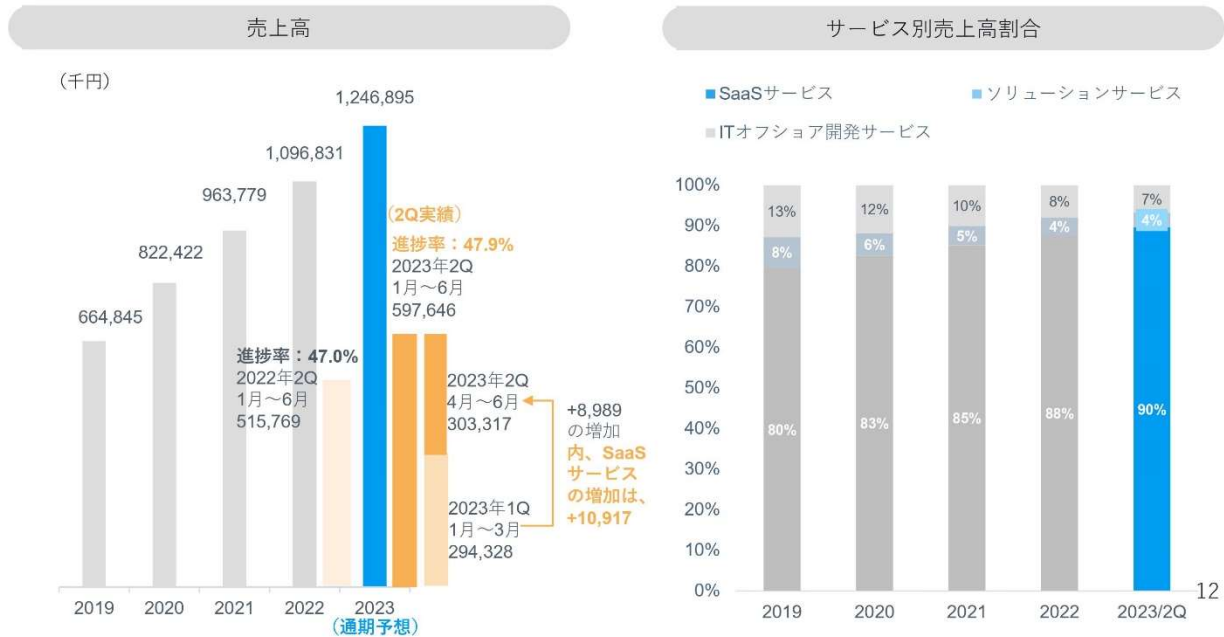
ここからは、決算サマリーについてご説明させていただきます。

ポイントとしましては、先ほど冒頭のところでお話をさせていただいたとおり、SaaSサービスの成長が全体をけん引しておりまして、継続的な増収を達成、さらに原価率及び販管費率が前年同期比で改善されているところもあり、営業利益、EBITA マージン、両方とも向上してきているところになっております。

売上高の推移及びサービス別売上高割合：継続的な増収



- ・ 2023年2Qの業績予想進捗率は47.9%となり、前年同期よりやや高水準
- ・ 当社は積み上げ型のビジネスモデル（決算期の後半になるにつれて売上高が増加）であるSaaSサービスが主体であり、進捗率は期末に近づくにつれて増加する傾向。なお、下期のIV社の業績貢献についても期待
- ・ 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90%に到達



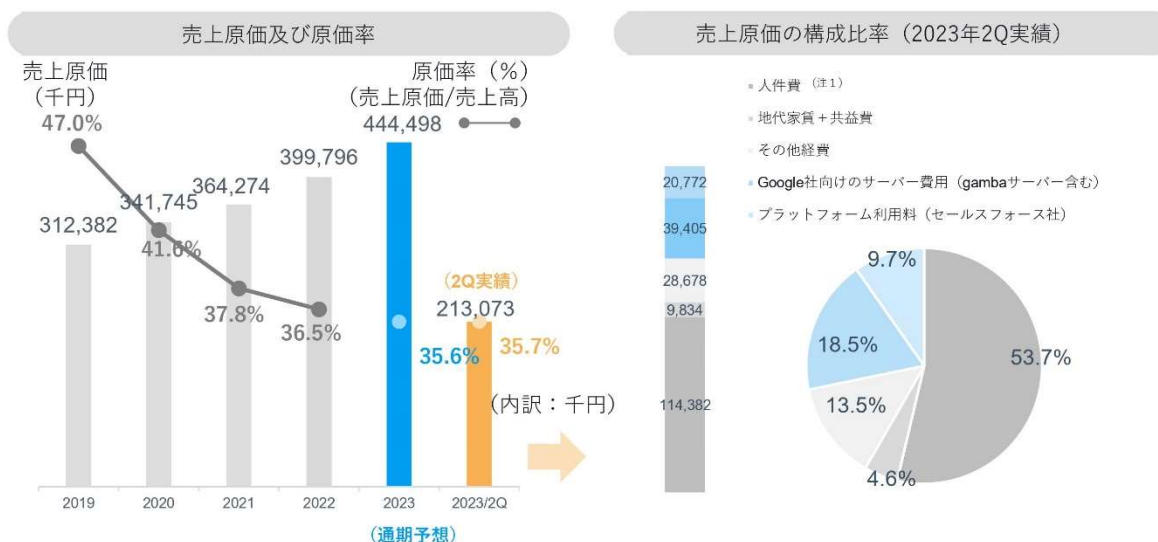
売上高の詳細でございますが、業績予想進捗率につきましては、第2四半期で47.9%となっており、前年同期よりやや高水準に推移している状況でございます。先ほども申し上げましたとおり、SaaSのビジネスにつきましては、下期よりアイヴィジョン社の売上高も入ってまいりますので、こちらの業績貢献についても期待しているところです。

全体を含めて、サービス別の売上高割合で申し上げますと、当社の主力事業であるSaaSサービスの売上高割合、こちらが約9割に到達してきていることもありまして、主力事業の規模感が大きくなってきているところをご理解いただけるのではないかと思います。

売上原価：継続的な原価率の低下



- ・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）
- ・売上高の順調な成長と、固定費を中心とした売上原価構造により、原価率は堅調に改善
- ・今期も更なる改善（35.6%）を企図しており、2Qにおいてはほぼ同水準（35.7%）にて着地
- ・原価部門におけるSaaSサービスの変動費率（「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）から算出されるSaaSサービスにおける限界利益率は約90%となり、引き続き高水準を維持



注1：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。

13

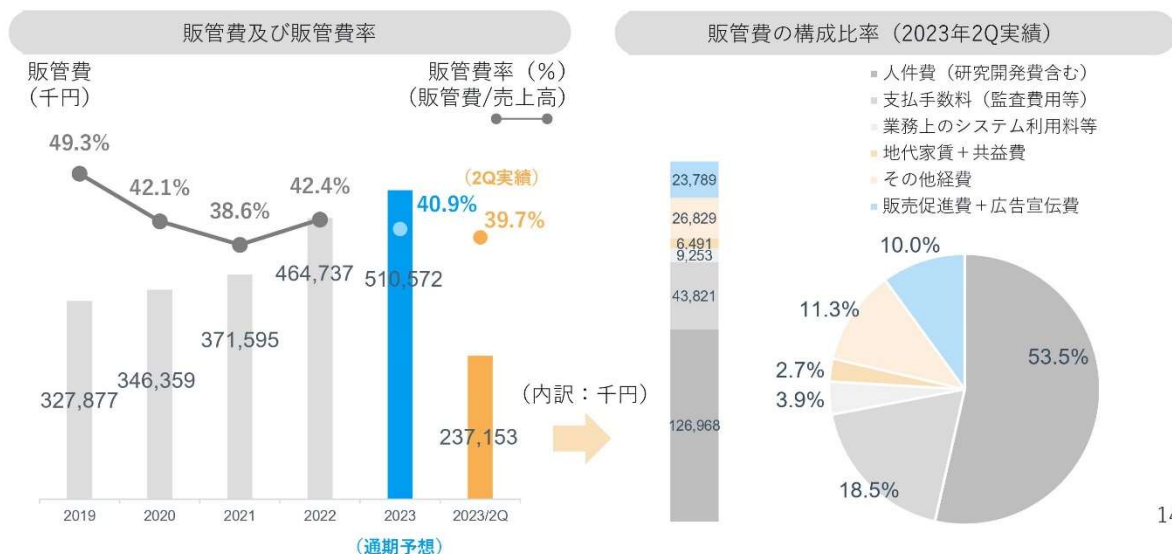
さらに売上原価は、もともと人件費等の固定費が中心というところはあるのですが、私どもはGoogle社のサーバーを利用してサービスを提供していたり、あるいはSalesforce社のサービスを利用しておりますが、特にGoogle社のサービスはグローバルにドルベースで展開されているものもあるので、そういったところで円安の影響を多少受けるところがございます。

ただ、その中でもサービスの改善やシステム面での改修により、為替変動対応を進めてきておりまして、売上原価においても現状、ほぼ計画どおりに推移している状況となっております。もともと35.6%と通期予想を書いておりましたが、上期の時点ではほぼ同水準で着地しているところになります。

販管費：販管費率の低下



- ・販管費は人件費等の固定費が中心（右下円グラフご参照）
- ・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できるという特性があり、「販売促進費+広告宣伝費」の金額は他社SaaS会社に対して低水準に推移しながらも売上高は継続的に増加
- ・販管費は固定費が中心であり、トップラインの増加と共に改善傾向にある状況
- ・前期は販売部門への投資が有り販管費率が悪化したが、今期は改善を企図（40.9%）しており、2Qにおいては計画を上回る低水準（39.7%）にて着地



14

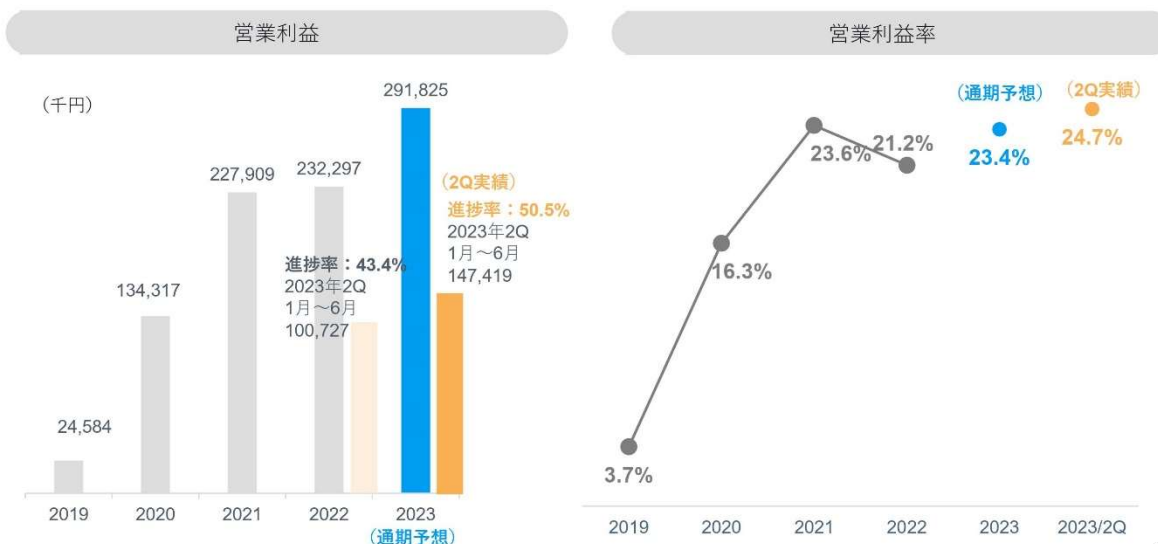
次に販管費でございますが、販管費も当社は人件費が中心になっておりますけれども、ここは昨年度、販売体制の改善に対して投資を実施してきておりましたが、これが去年の段階で一巡したこともございまして、本年度は大きな投資は企図しておりません。

昨年度の販管費率が42.4%であったところ、今期は40.9%へ改善を目指してやっております、第2四半期においては計画を上回る水準である39.7%で着地している状況でございます。

営業利益：継続的な増益



- ・ 営業利益の絶対額の水準については、以下の通り
 - 2019年に利益創出フェーズに入り、継続的に営業利益が増加
 - SaaSサービス（積上げビジネス）という特性もある中、利益面については通期業績予想進捗は約50%となり順調に推移
- ・ 前期は販売部門への投資が有り営業利益率が悪化したか、今期は向上を企図（23.4%）しており、2Qにおいては計画を上回る水準（24.7%）にて推移



15

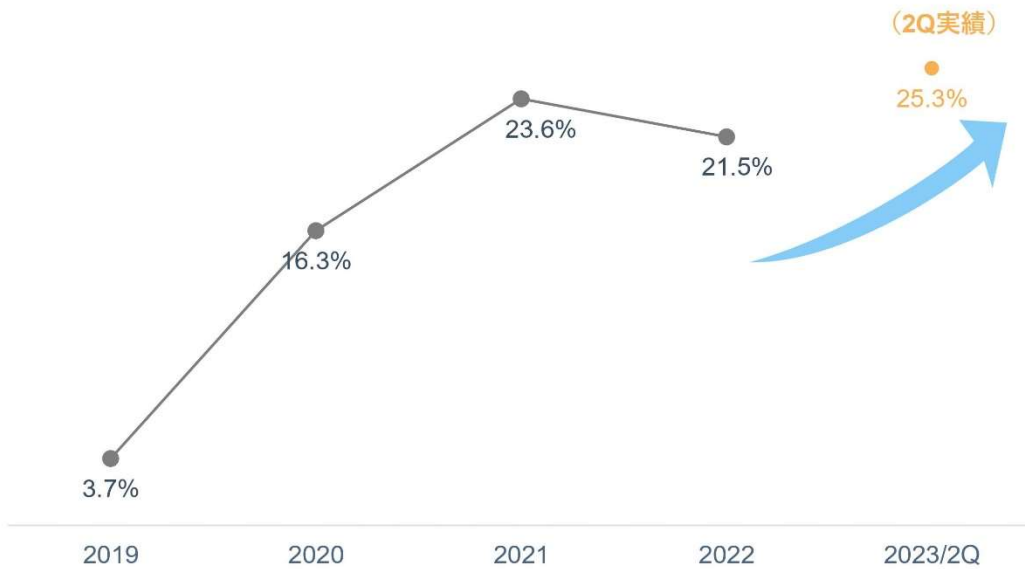
営業利益でございますが、先ほどお話しさせていただいております売上高の成長、さらにその中でも SaaS サービスの売上が増えている部分や、原価及び販管費が抑えられているところで、着実に利益は積み上がってきている状況でございます。積み上がりビジネスが中心である中、既に利益水準は通期予想の 50%超となっている状況となります。

また、営業利益率の通期予想は 23.4%としておりますが、第 2 四半期においては 24.7%と、計画を上回る水準で推移しております。

(ご参考) EBITA※：高いEBITAマージンを確保



EBITAマージン



※: 「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)」として算出しております。

16

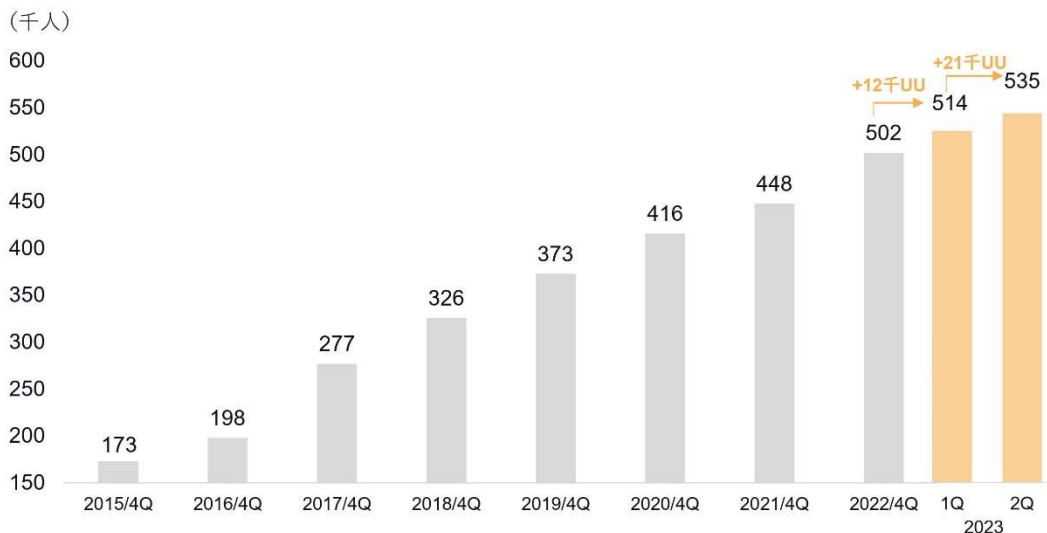
ご参考までですが、EBITA につきましても高いマージンを確保しております。

ユニークユーザー（UU）※数の推移：継続的に増加



- ・ユニークユーザー数は每期堅調に増加し、2022年に50万ユーザーを達成
- ・2023年2Qにおいても着実にUU数が増加
- ・1Qは12千UU増、2Qは21千UU増となり、2Qは前四半期を上回る増加数にて着地

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

18

次に KPI のご説明ですが、まず当社で最も重視しているユニークユーザー数につきましては、継続的に増加しているところでございます。

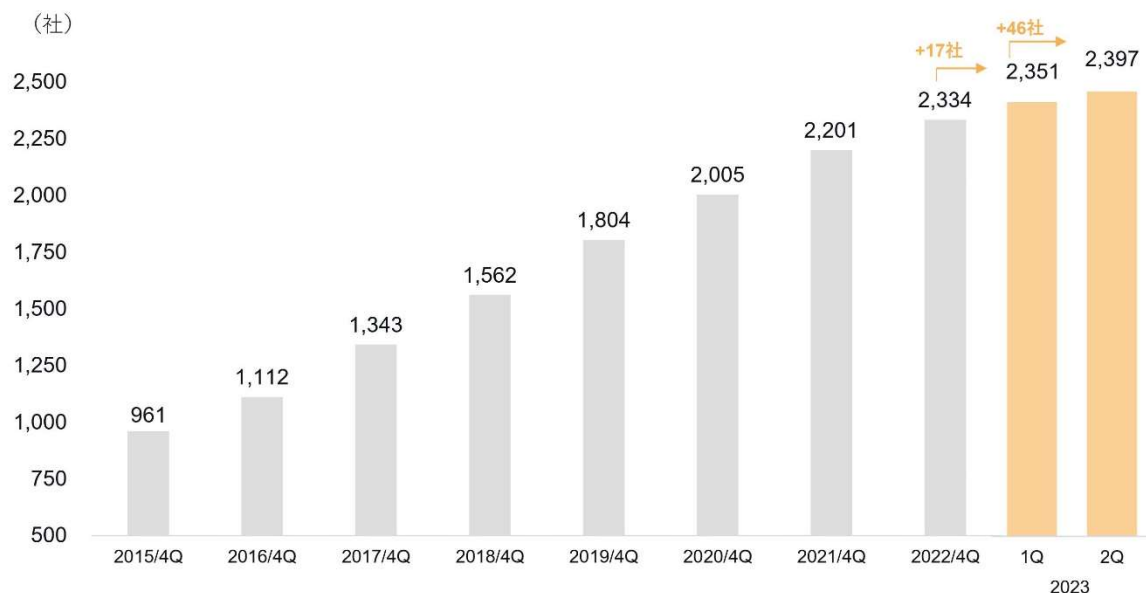
先ほどもお話しさせていただきましたが、第1四半期において1万2,000UU増だったものが、第2四半期ではさらに9,000ユーザーがプラスされ、2万1,000UU増となっております。第2四半期は前四半期を上回る増加数で着地しております。特にここは、やはり大手のおお客様のご契約が増えているところでの貢献が大きいと考えております。

クライアント※数（利用社数）の推移：継続的に増加



- ・クライアント数（利用社数）は每期堅調に増加し、2020年に2,000社を達成
- ・2023年2Qにおいても着実にクライアント数が増加
- ・1Qは17社増、2Qは46社増となり、2Qは前四半期を上回る増加数にて着地

クライアント数の推移



19

※「クライアント数」は当社のSaaSサービス関連製品をご使用いただいているクライアントの社数となります。

さらにクライアント数でございますが、こちらにも新規の獲得が増えている部分と、解約が抑えられている部分の両面から成長を続けている状況でございます。第1四半期から第2四半期への増加では、46社増えております。前四半期が17社の増加だったものに対して、2.5倍で増えている状況であり、これは、販売体制の改革が進んできた効果と考えております。

- 今後の中長期含めた成長戦略の概要については、後段の通り、大きな方針に変更なし
- なお、3Q以降特に注力したい主要施策（継続含む）は以下の通り

1 「ユニークユーザー（UU）単価の増加」

- a. AP社グループのAA社との資本業務提携を通じた各種施策の検討の継続及び実行
- b. IV社製品の拡販
- c. Google Workspaceのドル建て仕入から円建て仕入への変更対応
- d. 製品間連携の訴求による新規クライアントへのパック販売
- e. 新規プロダクト開発への注力
- f. 既存製品に対する有償オプション機能検討
- g. 既存大手顧客に対する個別インタビューを通じた追加商談創出

24

さらに、今後の施策についてご説明させていただきます。

第3四半期につきましても先ほどお話しさせていただきました、アドバンテッジアドバイザーズ様との協業、さらにアイヴィジョン社の拡販についての事業進捗を見ていくところは、非常に大事なポイントになっているところでございます。

引き続き、円安もだいぶ厳しくなってきているところではありますので、ドル建てから円建てへの変更といった対応をさらに進めていきたいと考えております。

2 「ユニークユーザー（UU）数の増加」

- a. AP社グループのAA社との資本業務提携を通じた各種施策の検討の継続及び実行
- b. IV社製品の拡販
- c. 他社サービス連携（例：rakumoワークフローとLumAppsの連携）
- d. 大規模クライアント獲得に向けた今期のISMS認証取得
- e. 各種イベントへの参画（ガートナー デジタル・ワークプレース サミット、Google Cloud Next Tokyo '23への出展）
- f. パートナーとの関係強化（例：共同イベント等）
- g. リード増（流入数・CVR 増加）を目的とした製品 HP の改善施策検討・実施
- h. 事例紹介の拡充（シー・エス・エス ホールディングス様、シルバーエッグ・テクノロジ様）
- i. 新規プロダクト開発への注力

25

大手のお客様、さらに最近お客様でも増えてきている自治体様や大学関係、教育関係、医療関係といった比較的大きな規模のお客様に対するアプローチを増やしていく、さらにそこに対しての信用を提供していくところで、ISMS の認証取得や、他社サービスとの連携といったところに力を入れて、引き続きやっていきたいと考えているところでございます。

(②-c UU増施策)

他社サービス連携：rakumoワークフローとLumAppsの連携



- rakumoワークフロー とLumAppsが連携し、最適化されたLumAppsポータル画面を通じたワークフロー環境を実現[リンク](#)
- 引き続き自社だけでなく他社との連携等も図り、クライアントにとっての利便性を追求していく方針



従業員同士のコラボレーションやコミュニケーションをサポートするために開発されたソリューション「LumApps (ルムアップス)」を提供

LumApps のポータル画面を通じて、rakumoワークフロー（申請・承認のプロセス）を当該ポータルサイトに埋め込み、情報共有がスムーズに行える環境を提供

大規模企業・グローバル企業への
展開を企図

27

その中でも既に発表させていただいているものではございますが、Google 社のパートナーで、ポータルサービスを提供されているフランスの LumApps 様と、当社の rakumo ワークフローというサービスで連携する施策を発表させていただいております。

特に企業内ポータルというと、大規模企業のお客様が使われるケースが多いのですが、そういったところでより大きなお客様に対してのアプローチを増やしていくとともに、現状でも両方のサービスを使用いただいている会社様がございますので、そういった面での満足度を向上させていただき、より契約を長期間つなげていくことをやっていきたいと考えております。

(②-e UU増施策)

ガートナー デジタル・ワークスペース サミット [リンク](#)への出展



- ・優良企業・大規模企業のリード創出及び認知度の向上を企図して、「ガートナー デジタル・ワークスペース サミット」にブース出展（予定）
- ・イベント後の参加者へのフォローを通じてリード創出及び商談に繋げていく方針

ガートナー デジタル・ワークスペース サミット

(ご参考) 参加対象者



- ✓ CIO、経営層
- ✓ デジタル・ワークスペースの責任者及びリーダー
- ✓ 経営企画室、DX推進部門
- ✓ 情報システム部門の責任者及びリーダー
- ✓ アプリケーション・リーダー及びアーキテクト

28

さらに、特に IT のエンタープライズの領域でよくお名前が出るガートナー様でございますけれども、こちらのイベントへの出展も企図しているところでございます。

(③-a 解約率の低減策)
法改正や制度変更等への対応：インボイス制度対応



・インボイスの発行事業者登録番号の入力・出力を可能にすることで、rakumoケイヒの利便性を向上

追加機能

- ✓ rakumo ケイヒを用いて経費を入力・編集する際に、適格請求書発行事業者登録番号（以下「登録番号」）を一緒に入力・編集することが可能
- ✓ 登録番号の入力・編集後に、ワンクリックで国税庁サイトの登録番号検索画面を開き、検索結果を表示し、確認が可能
- ✓ 登録番号は、経費データと一緒に CSV ファイルに出力可能

(ご参考) イメージ図



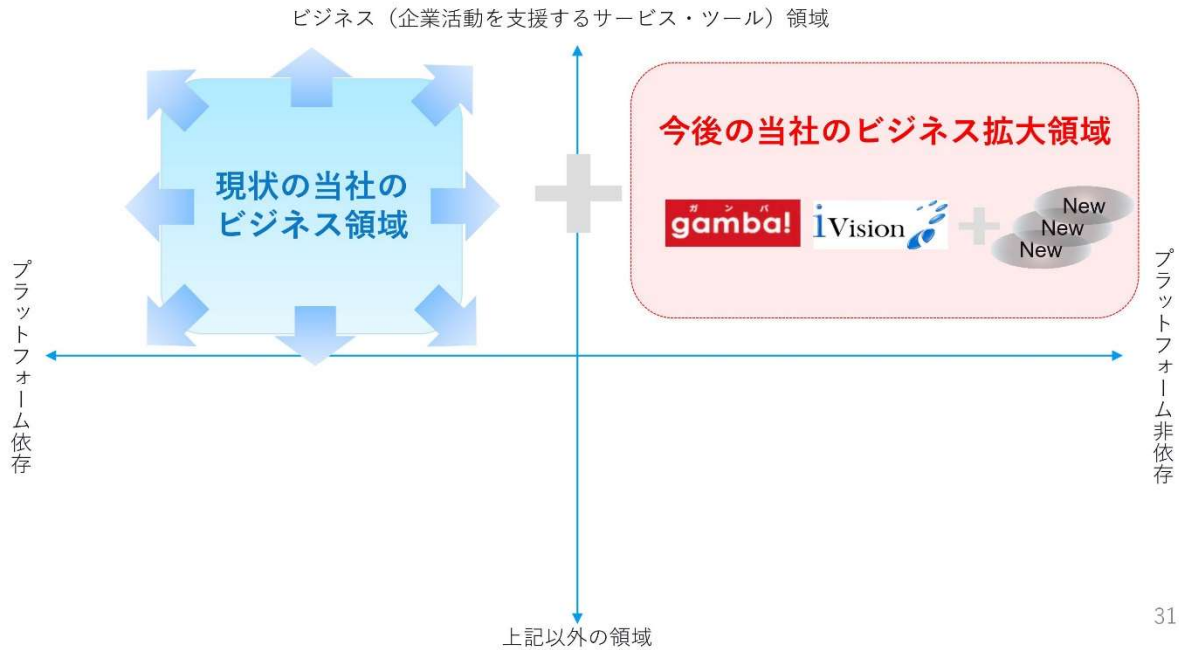
29

製品のほうも肅々と改善の対応を進めておりまして、ここでは一例で持ってきておりますが、インボイス制度への対応で、rakumo ケイヒのサービス改善も進めております。

当社グループの今後の方針：サービス展開方針



- 今後の新サービス開発及び投融資等を通じて、Google Workspace、salesforceプラットフォーム上の強化
- プラットフォーム非依存のビジネスSaaS（企業活動を支援するサービス・ツール）領域の拡大

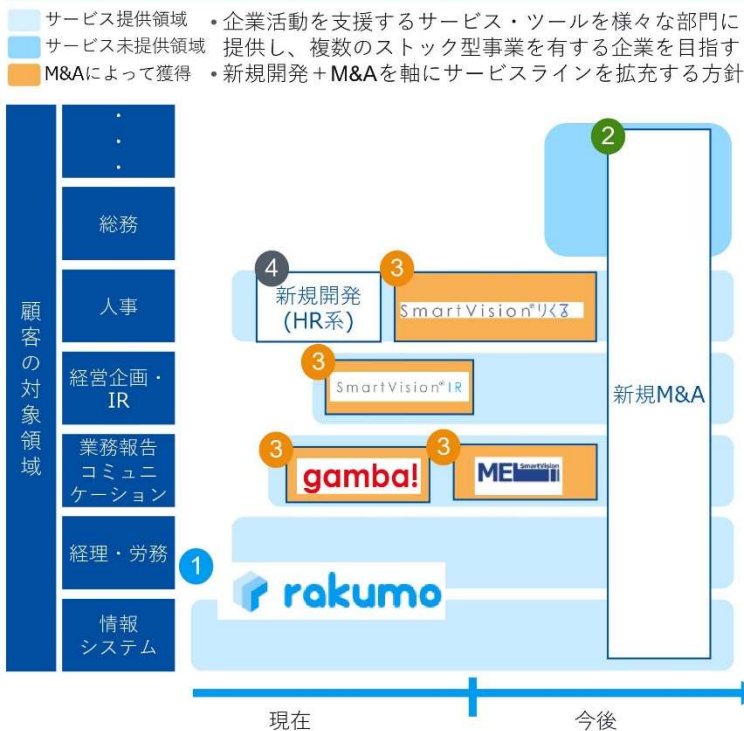


31

今後のサービス展開方針ですが、もともと当社はプラットフォームに依存した、法人向けのインターネットサービスを提供していくところを主力として進めておりましたが、近年ではこのプラットフォームにこだわらず、さまざまな業務領域でノンオーガニック戦略も含めて、サービスの拡大を図っていきたいと考えております。

当社グループの今後の方針：当社グループの目指す事業戦略

事業戦略の全体像



事業戦略の実現に向けた活動

- 1 **既存事業の成長加速**
 - 新規顧客の獲得の加速
 - 既存顧客に対する追加サービスの拡販
 - 解約防止に向けた顧客体験の向上
- 2 **新規M&A加速によるサービスライン拡大**
 - M&A候補先の検索機能の強化
 - M&A候補先の検討プロセスの強化
- 3 **M&A先のPMI高度化によるシナジー最大化**
 - gamba社、IV社のPMI推進・成長加速
 - 新規M&Aを見据えたPMI機能の高度化
- 4 **新規サービス開発によるサービスライン拡大**
 - 顧客ニーズ調査、市場調査の高度化
 - サービス開発プロセスの高速化・高度化

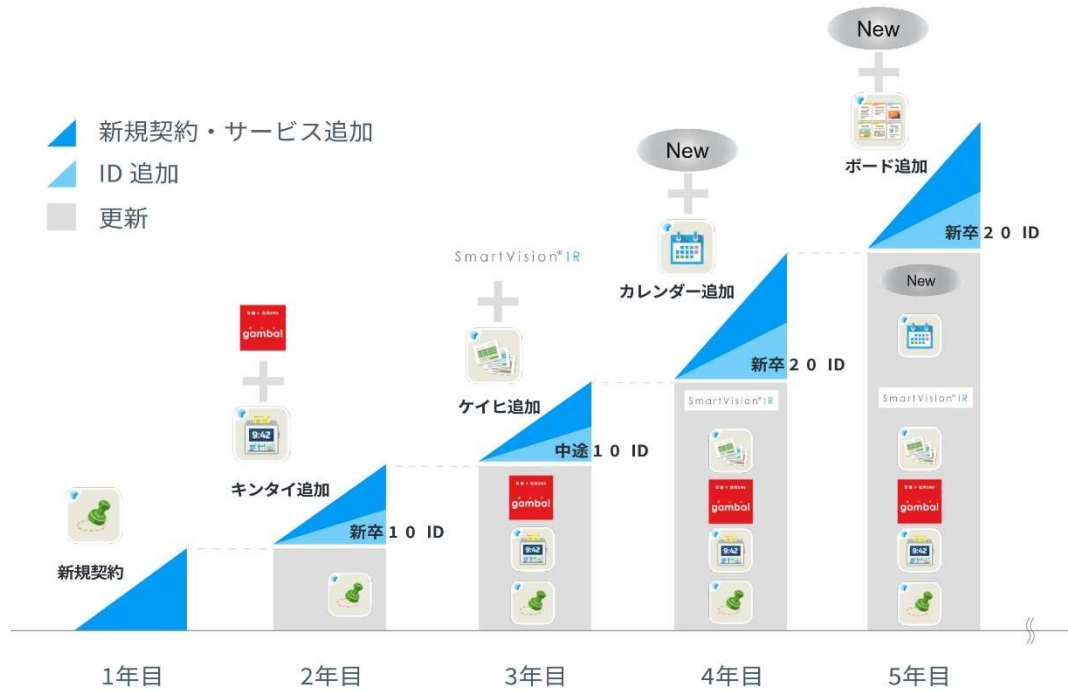
32

その中でも四つほど、大きな事業戦略の実現に向けた活動として、方向性を持って進めておりまして、1点目はもちろん既存事業の成長加速であり、新規顧客の獲得や、アップセルをさらに進めてまいります。また、新規のM&Aをさらに加速して、サービスラインを拡大していきたいと考えております。

加えて、M&A先のPMIをより高度化させていき、シナジーを最大化していく部分、さらに当社の中で新規事業、新規サービスを開発し、サービスラインを拡大していくことに取り組んでおります。

1社（クライアント）当たりの単価増加イメージ

- ・クライアントの成長に伴い追加ID受注を獲得
- ・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
- ・**更に、追加新規プロダクトにより、1社あたりの単価増を企図**



33

当社のビジネスの構造上、よりお客様の数を増やしていくことも一つ大きなポイントですが、そのお客様に、より複数のサービスを使っていただき、増収を図っていくことも大きなポイントになっております。先程お話ししてきたような施策を通じながら、こういった事業の拡張を進めていきたいと考えております。



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。



引き続き、当社のビジョンである「仕事をラクに。オモシロく。」というメッセージの下に事業を進めていきたいと思っておりますので、今後ともよろしく願いいたします。

以上で私の説明を終わらせていただきます。

[了]

■2023年12月期 第2四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

Q. 今後、中長期で目指している売上高および営業利益について教えて欲しい。

A. 基本的には今の成長率を継続させていきたいと考えている。当社では従前より、「売上高成長率＋営業利益率（又はEBITAマージン）」>40%となる『40%ルール』を一つの目標としている。近年はM&Aも実施しているため、その部分も加味して進めていきたい。

Q. 今後、継続的に営業利益率は上昇していくという理解でよいか。

A. SaaSサービスにおいては、限界利益率が約90%であることから、SaaSサービスの売上が上がると利益率も向上していく構造となっている。なお、必要に応じて投資も実施していく方針であるものの、基本的に営業利益率は今後も上昇していくものと捉えている。

Q. ユニークユーザー数及び社数が、2023年第1四半期から同第2四半期にかけて増加した背景について教えて欲しい。

A. ユニークユーザー数の増加に関しては、大規模企業の契約が増えてきている状況。大規模企業が多く参加されるようなイベントへの出展や、大手企業に強い販売パートナーとの連携を深める等、大規模企業向けの施策を実施している。これら施策により、1社当たりのユーザー数が増えてきていることもある中で、ユニークユーザー数の増加につながっている。

一方、社数の拡大に関して、電話やメール等を活用したリード獲得手法であるインサイドセールスを昨年は社外パートナーと実施していたが、今年は社内での実施に切り替えた。この点において、直販も含めた社数が増えてきている状況である。

Q. 売上高成長率も、利益指標も業績予想に対して50%程度に達しており、貴社の積み上がりビジネスという特徴を考えると、アウトパフォームするのではないか。

A. 確定的なことは申し上げられないが、当社の事業構造上、淡々と成長していくもののご理解いただけたかと思っている。また、下期においてはアイヴィジョンの業績も加わってくるため、さらなる成長も見込まれるが、今後、仮に適時開示基準（売上高±10%、段階利益±30%）に該当するようなことがあれば、適時適切に開示を実施する。

Q. ソリューションサービスの売上高が前年同期比で16.9%減となっているが、その背景について教えて欲しい。ソリューションサービスはrakumoサービスの先行指標という認識で良いか。

A. ソリューションサービスは、あくまでSaaSサービスの付帯となるものと考えている。rakumoサービスをご導入いただくお客様に対して、前システムからの移行作業や、導入時の初期設定作業、管理者や各ユーザー向けの操作説明等を実施している。

基本的にビジネスの考え方として、出来る限りSaaSサービスの導入サポートや一部開発などを実施せずに、当社のSaaSサービスをそのまま使用できるようにしていきたいと考えている。そのためソリューションサービスの売上減少については、プロダクトマーケットフィットが進んでいることの裏返しでもあり、SaaSサービスの販売を進める観点からは良い傾向と捉えている。

Q. アドバンテッジアドバイザーズの事業提携の現状の進行状況について教えてほしい。

A. 詳細についてはお伝えできないが、主要なプロジェクトを両社で決定し、社内検討を進めている段階である。具体的には以下のような項目を、優先順位をつけながら進めている状況である。

- (1) 新規顧客の獲得支援
- (2) 戦略的製品設計に関する支援
- (3) 解約防止に向けた顧客体験の向上支援

- (4) 既存顧客に対する追加サービスの拡販支援
- (5) 新規サービスの開発支援
- (6) M&A支援（買収先の PMI 及び各種シナジー施策含む）
- (7) その他 rakumo とアドバンテッジアドバイザーズが別途合意する業務

Q. 貴社の今後のM&A戦略について教えてほしい。

A. 法人顧客に使用いただけるような、業務をラクにしていけるようなサービス、生産性を上げられるようなサービスのラインナップを拡大して行くことを考えている。当社にて主力としているGoogle Workspaceの領域におけるM&Aはもちろん、プラットフォームに依存しない領域においても、生産性の向上に寄与するようなサービスについては、検討を進めていきたいと考えている。

既に当社としては3社のM&Aを実施しているが、引き続きM&Aを重要戦略の一つとして考えており、継続的に実施していきたいと考えている。

この点、当社だけのリソースではなく、資本業務提携先のAA社（AP社含む）と協働の上、進めている状況である。

以 上