

2025年2月20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 御手洗 大祐  
(コード：4060、東証グロース)  
問合せ先 取締役 CFO 経営管理部長 石曾根 健太  
(TEL. 050-1746-9891)

(訂正)「2024年度12月期 通期決算説明資料」の一部訂正について

当社は、2025年2月14日に発表した「2024年度12月期 通期決算説明資料」の記載内容の一部に訂正すべき事項がありましたので、お詫び申し上げますとともに下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 訂正の理由

2025年2月14日に発表した「2024年度12月期 通期決算説明資料」のうち、以下の記載内容等に誤りがありましたので、訂正を行うものです。

- (1)「2025年12月期 業績予想サマリー」(19ページ)
- (2)「(ご参考)2025年12月期の主要項目の増減額及び増減の要因・施策等」(20ページ)
- (3)「これまでの振り返り」(36ページ)
- (4)「中期経営計画目標の概要」(43ページ)
- (5)「中期経営計画目標の達成に向けたインセンティブ設計を導入」(45ページ)

2. 訂正内容

別紙をご参照ください。訂正箇所は赤い四角で囲んでおります。

なお、開示済みの決算短信などの数値に訂正はありません。また、当社ホームページに掲載している当該資料の数値は訂正反映済みとなっております。

当社ホームページ <https://investor.rakumo.com/ja/ir.html>

以 上

(1) 「2025年12月期 業績予想サマリー」

【修正前】

2025年12月期 業績予想サマリー



- 売上高は、1,612百万円（当期比11.7%増）と大幅な増収を企図。新製品(HR領域)や新機能(AI関連)への投資、営業体制の強化など成長投資を増やし、26年度以降の大幅な増収増益を計画。なお、ソリューション及びITオフショア開発サービスは、25年度も縮小していく方針
- 原価率1.8ptの改善を見込むも、販管費率は3.6ptの上昇を見込む（増減要因はP.25参照）
- 調整後EBITA及び営業利益は、それぞれ16百万円（当期比14.7%増）、63百万円（当期比4.4%増）と継続的な増益を予想

	2024年12月期 実績 (千円)	2025年12月期 業績予想 (千円)	増減率 or 改善ポイント	増減額 (千円)
売上高	1,443,455	1,612,956	11.7%	169,501
(SaaSサービス)	1,392,967	1,583,844	13.7%	190,877
(ソリューションサービス)	26,140	13,778	△47.3%	△12,362
(ITオフショア開発サービス)	24,346	15,333	△37.0%	△9,013
売上原価	492,075	520,542	5.7%	28,467
(売上原価率)	34.1%	32.27%	△1.8Pt	-
販管費	567,747	692,041	21.9%	124,294
(販管費率)	39.3%	42.91%	+3.6Pt	-
調整後EBITA*	436,245	500,000	14.7%	63,755
(EBITA マージン)	30.2%	31.00%	+0.8Pt	-
営業利益	383,632	400,373	4.4%	16,741
(営業利益率)	26.6%	24.82%	△1.8Pt	-
経常利益	375,730	396,350	5.4%	20,620
(経常利益率)	26.0%	24.57%	△1.4Pt	-
当期純利益	253,516	259,324	2.5%	5,808
(当期純利益率)	17.6%	16.08%	△1.5Pt	-

※ 調整後EBITA=連結営業利益+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)<sup>24</sup>

【修正後】

2025年12月期 業績予想サマリー



- 売上高は、1,612百万円（当期比11.7%増）と大幅な増収を企図。新製品(HR領域)や新機能(AI関連)への投資、営業体制の強化など成長投資を増やし、26年度以降の大幅な増収増益を計画。なお、ソリューション及びITオフショア開発サービスは、25年度も縮小していく方針
- 原価率1.8ptの改善を見込むも、販管費率は3.6ptの上昇を見込む（増減要因はP.25参照）
- 調整後EBITA及び営業利益は、それぞれ16百万円（当期比14.7%増）、63百万円（当期比4.4%増）と継続的な増益を予想

	2024年12月期 実績 (千円)	2025年12月期 業績予想 (千円)	増減率 or 改善ポイント	増減額 (千円)
売上高	1,443,455	1,612,956	11.7%	169,501
(SaaSサービス)	1,392,967	1,583,844	13.7%	190,877
(ソリューションサービス)	26,140	13,778	△47.3%	△12,362
(ITオフショア開発サービス)	24,346	15,333	△37.0%	△9,013
売上原価	492,247	520,542	5.7%	28,295
(売上原価率)	34.1%	32.3%	△1.8Pt	-
販管費	567,739	692,041	21.9%	124,302
(販管費率)	39.3%	42.9%	+3.6Pt	-
調整後EBITA*	436,081	500,000	14.7%	63,919
(EBITA マージン)	30.2%	31.0%	+0.8Pt	-
営業利益	383,468	400,373	4.4%	16,905
(営業利益率)	26.6%	24.8%	△1.8Pt	-
経常利益	375,558	396,350	5.4%	20,792
(経常利益率)	26.0%	24.6%	△1.4Pt	-
当期純利益	253,026	259,324	2.5%	6,298
(当期純利益率)	17.5%	16.1%	△1.5Pt	-

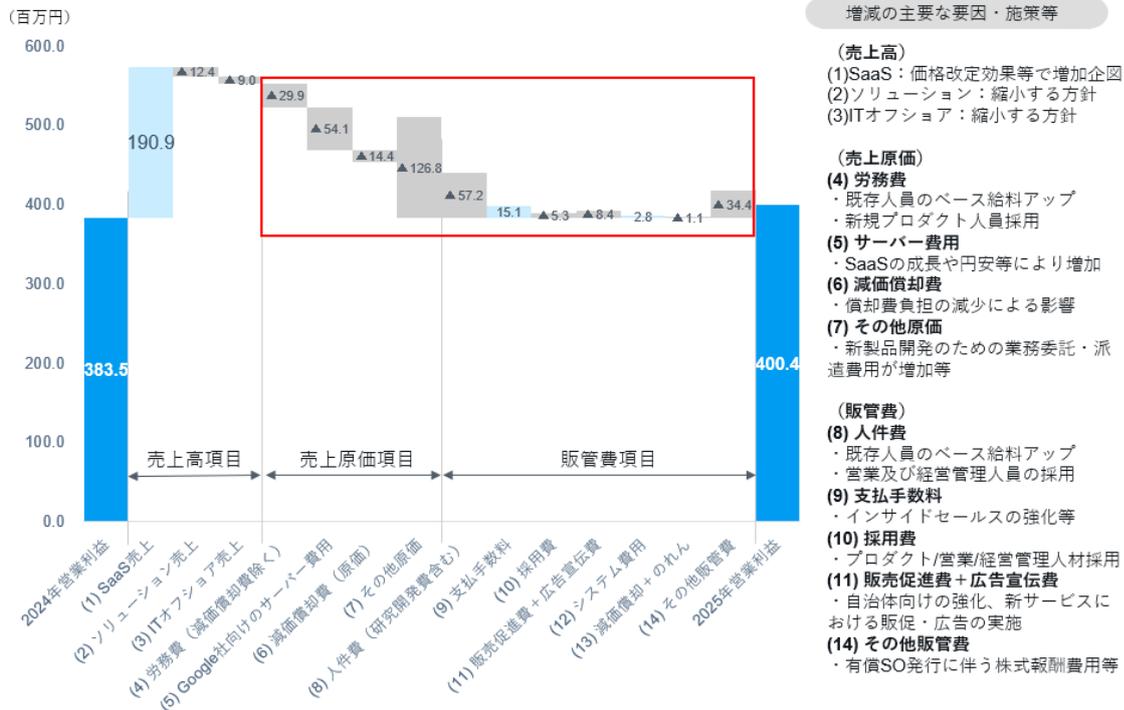
※ 調整後EBITA=連結営業利益+のれん償却費 (PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む) +株式報酬費用+一過性のM&A関連費用 (仲介費及びDD費用)<sup>24</sup>

(2) 「(ご参考) 2025年12月期の主要項目の増減額及び増減の要因・施策等」

【修正前】

(ご参考)

2025年12月期の主要項目の増減額及び増減の要因・施策等 



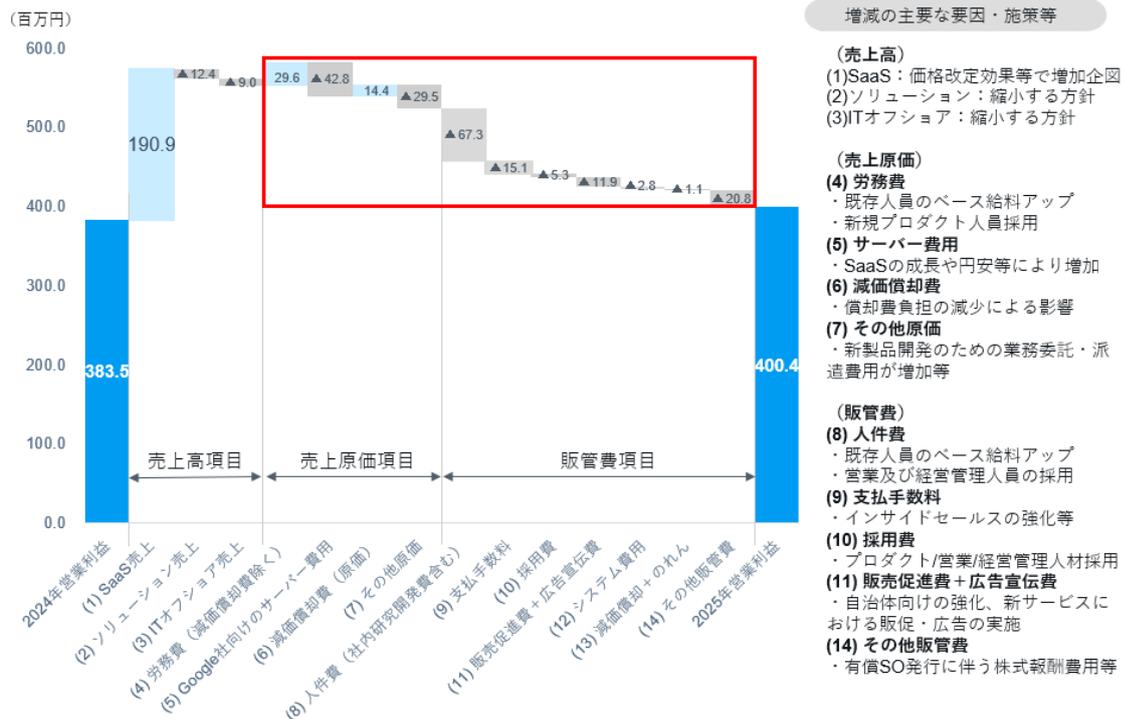
増減の主要な要因・施策等

- (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
    - ・有償SO発行に伴う株式報酬費用等

【修正後】

(ご参考)

2025年12月期の主要項目の増減額及び増減の要因・施策等 



増減の主要な要因・施策等

- (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
    - ・有償SO発行に伴う株式報酬費用等

(3) 「これまでの振り返り」

【修正前】

これまでの振り返り



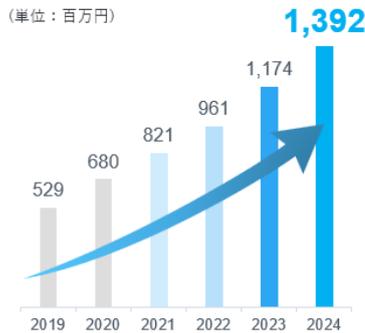
オフィスで働く「人」にフォーカスし、  
Google、セールスフォースのプラットフォーム上で  
新しい働き方を実現するためのSaaSプロダクトを展開。  
オフィスワーカーに一定の影響力を持つ規模まで成長。

SaaS事業が大きく成長

売上規模は10億円を超え、全社売上に  
占める割合が97%になり事業の柱に。

SaaS事業の売上推移

(単位：百万円)



オフィスワーカーへの浸透

3600万人<sup>(1)</sup>の国内の正規職員・従業員  
に対する当社のSaaS利用シェアは  
16%に到達

ユニークユーザー数

57.3万人

契約社数

2,473社

※24年12月末時点

出所：  
(1) 総務省統計局（国内統計：雇用形態別雇用者数、2023年12月）

41

【修正後】

これまでの振り返り



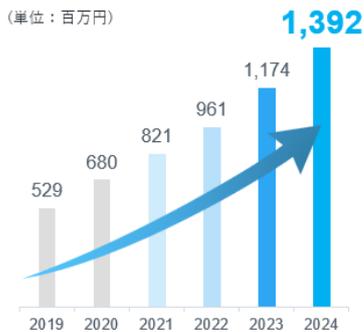
オフィスで働く「人」にフォーカスし、  
Google、セールスフォースのプラットフォーム上で  
新しい働き方を実現するためのSaaSプロダクトを展開。  
オフィスワーカーに一定の影響力を持つ規模まで成長。

SaaS事業が大きく成長

売上規模は10億円を超え、全社売上に  
占める割合が97%になり事業の柱に。

SaaS事業の売上推移

(単位：百万円)



オフィスワーカーへの浸透

3600万人<sup>(1)</sup>の国内の正規職員・従業員  
に対する当社のSaaS利用シェアは  
1.6%に到達

ユニークユーザー数

57.3万人

契約社数

2,473社

※24年12月末時点

出所：  
(1) 総務省統計局（国内統計：雇用形態別雇用者数、2023年12月）

41

(4) 「中期経営計画目標の概要」

【修正前】

中期経営計画目標の概要



新規事業と既存事業への投資及びM&Aへの投資をバランスよく行いながら、売上高及び利益の両面での成長を計画

(単位：百万円)

	PY23 (前期実績)	CY24 (当期実績)	FY25 (中計1年目)	FY27 (中計最終年)
SaaS売上高	1,173	1,392	1,612	3,200 (+1,808)
営業利益	303	383	400	700 (+317)
調整後EBITA※	334	436	500	1,000 (+564)

各中計年度において計画している重要な施策等は、以下の通り

FY25	FY26	FY27
<ul style="list-style-type: none"> <li>• rakumoサービスに生成AIを活用した新機能を複数実装</li> <li>• HR分野の新サービスをリリース(初年度は費用先行で計画)</li> <li>• M&amp;A/PMIのための体制強化</li> <li>• M&amp;Aを1件実施(中大規模案件をメインターゲット)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rakumoシリーズに新サービスを追加</li> <li>• HR分野の新サービスが黒字化</li> <li>• M&amp;Aを1件実施(中大規模案件をメインターゲット)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rakumoシリーズの対応プラットフォームを拡大</li> <li>• HR分野の新サービスの収益拡大</li> <li>• M&amp;Aを1件実施(中大規模案件をメインターゲット)</li> </ul>

※ 調整後EBITA=連結営業利益+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) 48

【修正後】

中期経営計画目標の概要



新規事業と既存事業への投資及びM&Aへの投資をバランスよく行いながら、売上高及び利益の両面での成長を計画

(単位：百万円)

	PY23 (前期実績)	CY24 (当期実績)	FY25 (中計1年目)	FY27 (中計最終年)
SaaS売上高	1,173	1,392	1,583	3,000 (+1,608)
営業利益	303	383	400	700 (+317)
調整後EBITA※	334	436	500	1,000 (+564)

各中計年度において計画している重要な施策等は、以下の通り

FY25	FY26	FY27
<ul style="list-style-type: none"> <li>• rakumoサービスに生成AIを活用した新機能を複数実装</li> <li>• HR分野の新サービスをリリース(初年度は費用先行で計画)</li> <li>• M&amp;A/PMIのための体制強化</li> <li>• M&amp;Aを1件実施(中大規模案件をメインターゲット)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rakumoシリーズに新サービスを追加</li> <li>• HR分野の新サービスが黒字化</li> <li>• M&amp;Aを1件実施(中大規模案件をメインターゲット)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rakumoシリーズの対応プラットフォームを拡大</li> <li>• HR分野の新サービスの収益拡大</li> <li>• M&amp;Aを1件実施(中大規模案件をメインターゲット)</li> </ul>

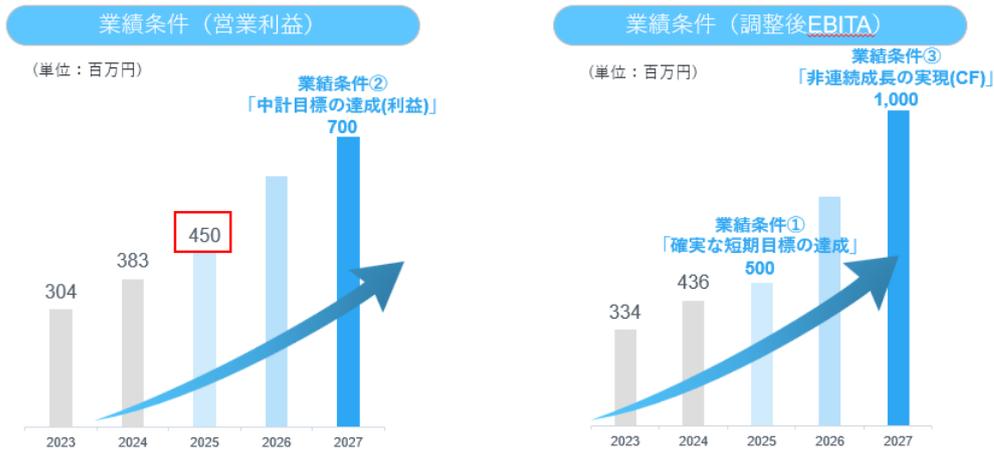
※ 調整後EBITA=連結営業利益+のれん償却費(PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む)+株式報酬費用+一過性のM&A関連費用(仲介費及びDD費用) 48

(5) 「中期経営計画目標の達成に向けたインセンティブ設計を導入」

【修正前】

中期経営計画目標の達成に向けたインセンティブ設計を導入 

- 中長期的な企業価値向上に向けて、株主の皆様と一層のインセンティブの共有を進めることを目的として、中期経営計画の目標達成を行使条件に設定した業績連動型新株予約権を取締役及び執行役員に発行予定
- 短期目標（2025年12月期）、中期目標（2027年12月期）の業績目標の達成を目指しつつ、株主価値最大化へのコミットを示すため、株価目標も設定（2027年12月期の株主総会当日までに株価2,000円に到達）
- 発行株式総数は最大139,000株（最大希薄化率2.3%）、対象者は社内取締役及び執行役員（計4名）を予定



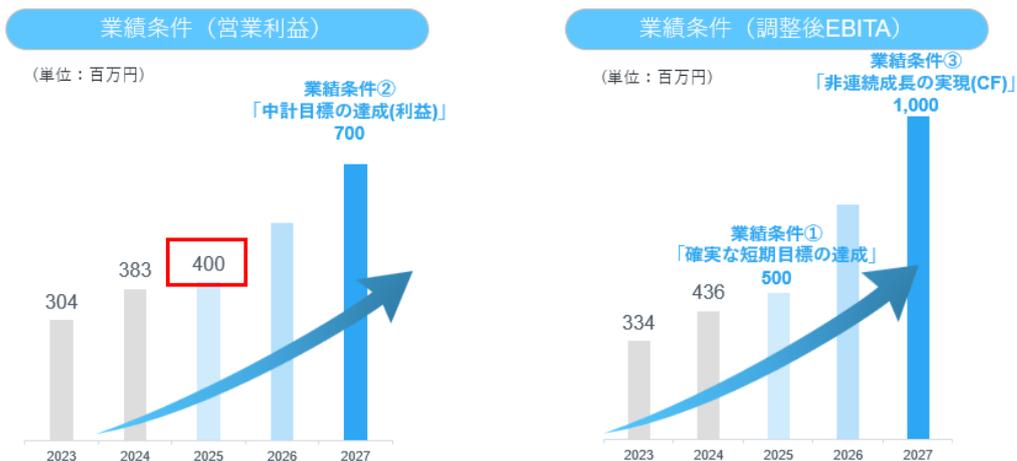
※ 詳細は、2025年2月14日に開示しました「有償ストックオプション（第9回新株予約権）の発行に関するお知らせ」を参照ください。

50

【修正後】

中期経営計画目標の達成に向けたインセンティブ設計を導入 

- 中長期的な企業価値向上に向けて、株主の皆様と一層のインセンティブの共有を進めることを目的として、中期経営計画の目標達成を行使条件に設定した業績連動型新株予約権を取締役及び執行役員に発行予定
- 短期目標（2025年12月期）、中期目標（2027年12月期）の業績目標の達成を目指しつつ、株主価値最大化へのコミットを示すため、株価目標も設定（2027年12月期の株主総会当日までに株価2,000円に到達）
- 発行株式総数は最大139,000株（最大希薄化率2.3%）、対象者は社内取締役及び執行役員（計4名）を予定



※ 詳細は、2025年2月14日に開示しました「有償ストックオプション（第9回新株予約権）の発行に関するお知らせ」を参照ください。

50