

# 事業計画及び成長可能性に関する 説明資料



rakumo株式会社  
(東証グロース：4060)

2025年3月27日

## VIII. 中期経営計画

## FY27までの数値コミットメント

### ARR

**30** 億円

※ 24年度対比+179%

### 調整後EBITA

**10** 億円

※ 27年度

### 営業利益

**7** 億円

※ 27年度

### 配当性向

**30** %

※ 27年度

## 中期経営計画の概要

これまでの「働き方改革支援」から、  
企業の各組織が抱える課題を生成AIなどのテクノロジーで解決する  
「組織改革支援」へと進出します。

### 戦略・方針

グループウェア・コラボレーションツールでのオフィスワーカーの働き方支援から、サービス領域の拡張（HRテックなど）、技術領域の拡張（生成AIなど）に進出することで、組織改革支援を目指します（27年度で6,200億円の市場規模の予測）。

### 重点取り組みテーマ

事業の成長を加速させるために、「既存SaaSプロダクトの継続的な成長」「新領域（HRテックなど）でのプロダクト展開」「M&Aの加速」を重点取り組みテーマとして設定し、注力を行う方針。

### 株主還元の強化

配当性向については、FY27年度までに30%以上に引き上げる見込み。株主還元合計額は、今後3年間で10億円を目指す方針で、成長投資及び株主還元をバランスよく実行していくことを計画。

### 新経営体制

2025年12月期の経営体制については、前代表取締役社長の御手洗 大祐が取締役会長となり、中長期的な事業の成長戦略に関する知見や経験が豊富な前執行役員の清水 孝治が代表取締役社長とする変更を実施（第21期株主総会にて取締役、総会終了後の取締役会にて代表取締役社長に選任）。

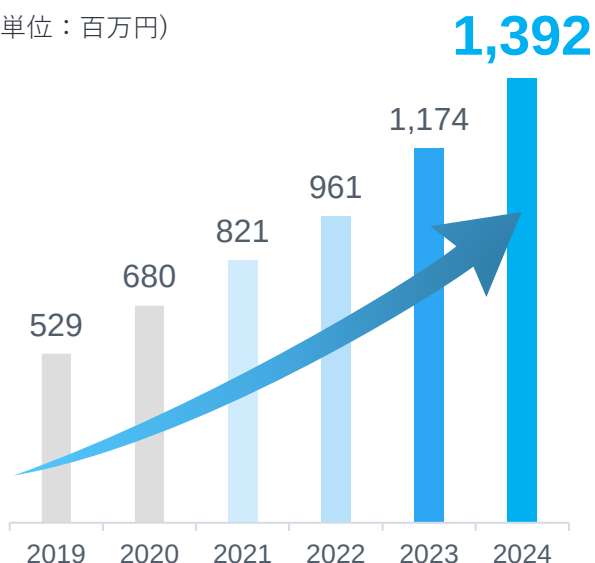
オフィスで働く「人」にフォーカスし、  
Google、セールスフォースのプラットフォーム上で  
新しい働き方を実現するためのSaaSプロダクトを展開。  
オフィスワーカーに一定の影響力を持つ規模まで成長。

## 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）

これまでの「働き方改革支援」から、  
企業の各組織が抱える課題を生成AIなどのテクノロジーで解決する  
「組織改革支援」へと進出します。

これまで

オフィスワーカーの新しい働き方を支援

グループウェア

コラボレーションツール



オフィスワーカー



目指す姿

オフィスワーカーに関する社会課題を  
テクノロジーで解決

グループウェア

コラボレーション  
ツール

AI

HR SaaS

リモートワーク  
支援SaaS



オフィスワーカー

人事

情シス



外部環境の変化・加速

新しい働き方の広がり

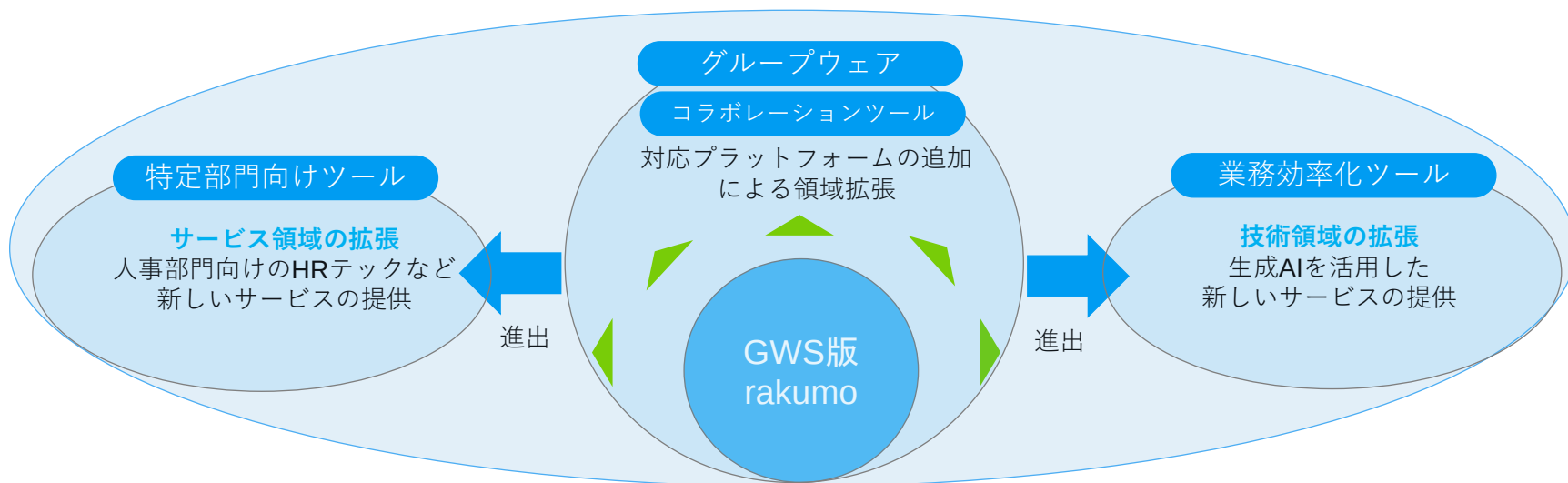
労働力減少社会

生成AIの登場

仕事をラクに。オモシロく。

次の**いつもの**働き方へ。

「組織改革支援領域」への事業拡大



なぜできるのか？

開発力・技術力

PFパートナー

販売パートナー

顧客資産

中長期戦略

既存  
プロダクト  
付加価値向上

新規  
プロダクト  
の展開

M&Aの  
取組の加速

# (中期経営計画) 目標数値サマリー

成長性

ARR

**30** 億円

※ 24年度対比+179%

収益規模

調整後EBITA

**10** 億円

※ 27年度

収益規模

営業利益

**7** 億円

※ 27年度

成長投資

M&A投資枠

**30** 億円

※ 25年度～27年度合計

株主還元

配当性向

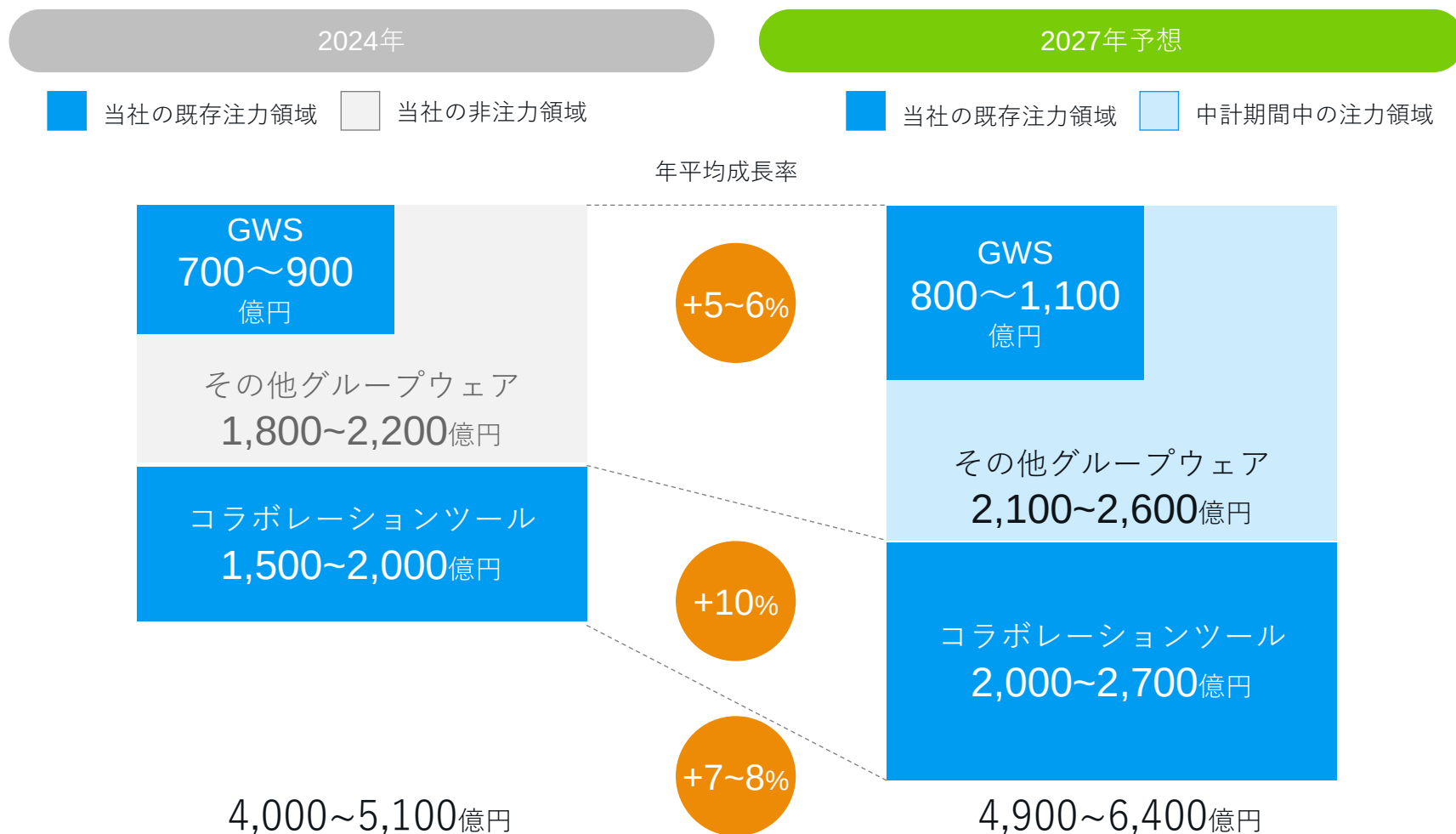
**30** %

※ 27年度

※ 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)

# TAMの広がり

- 既存領域においては、引き続き高い成長率でTAMが拡大していくと見込む
- 中計期間中にGWS外のグループウェアについても新サービスの展開を通じて取り込みを図る



3つの重点取り組みテーマに対して、以下のアクションを2024年4Qから開始し、生成AIを活用した機能開発着手など一定の成果が出始めている状況。

|                   | 重要課題             | 中期計画達成に向けたアクション                                             |
|-------------------|------------------|-------------------------------------------------------------|
| 既存rakumo<br>のグロース | 新規顧客獲得           | 販売パートナー向けプログラム改定による代理販売プロセスの改善、BDRチームの立上げによる直販強化など          |
|                   | プロダクトの<br>複線化    | 販売パートナーと協働でのプロダクト創出プログラムの実施、ベトナム子会社でのアジャイルなプロダクト開発など        |
|                   | AIを活用した<br>機能の追加 | 生成AIの調査/開発の拡充、プラットフォームとの技術連携の強化など                           |
| 新領域での<br>プロダクト展開  | 新規プロダクト<br>の立上げ  | 新領域（HRなど）で知見/実績のある企業との業務提携、新プロダクト立ち上げのための事業開発/営業/開発チームの構築など |
| M&Aの<br>加速        | 有望企業の<br>開拓      | M&A仲介企業のネットワーク拡大、デューデリ/買収/PMIを迅速に実行できる内部/外部の専門人材チームの構築など    |

ビジョン実現のために、  
これまでの事業で培ってきた以下の強みをフルに活用。

## 顧客資産

- 57万人のオフィスワーカーにライセンスを提供
- 全社IDを取得できる稀有なSaaSのポジション

## パートナー連携

- プラットフォーマーとの強固な関係
- 100社を超える販売パートナーとの協力関係

ビジョン

仕事をラクに。オモシロク。

- rakumo(GWS版)はITreview Grid Awardのグループウェア総合部門で23期連続でLeader受賞
- 解約率1%未満の高い満足度のプロダクト開発実績

## 開発力

- クロスボーダーを含む過去3件のM&A・PMI実績

## 組織力

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

- rakumoサービスに生成AIを活用した新機能を複数実装
- 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)
- M & A / PMIのための体制強化
- M & Aを1件実施（中大規模案件をメインターゲット）

## FY26

- rakumoシリーズに新サービスを追加
- HR分野の新サービスが黒字化
- M & Aを1件実施（中大規模案件をメインターゲット）

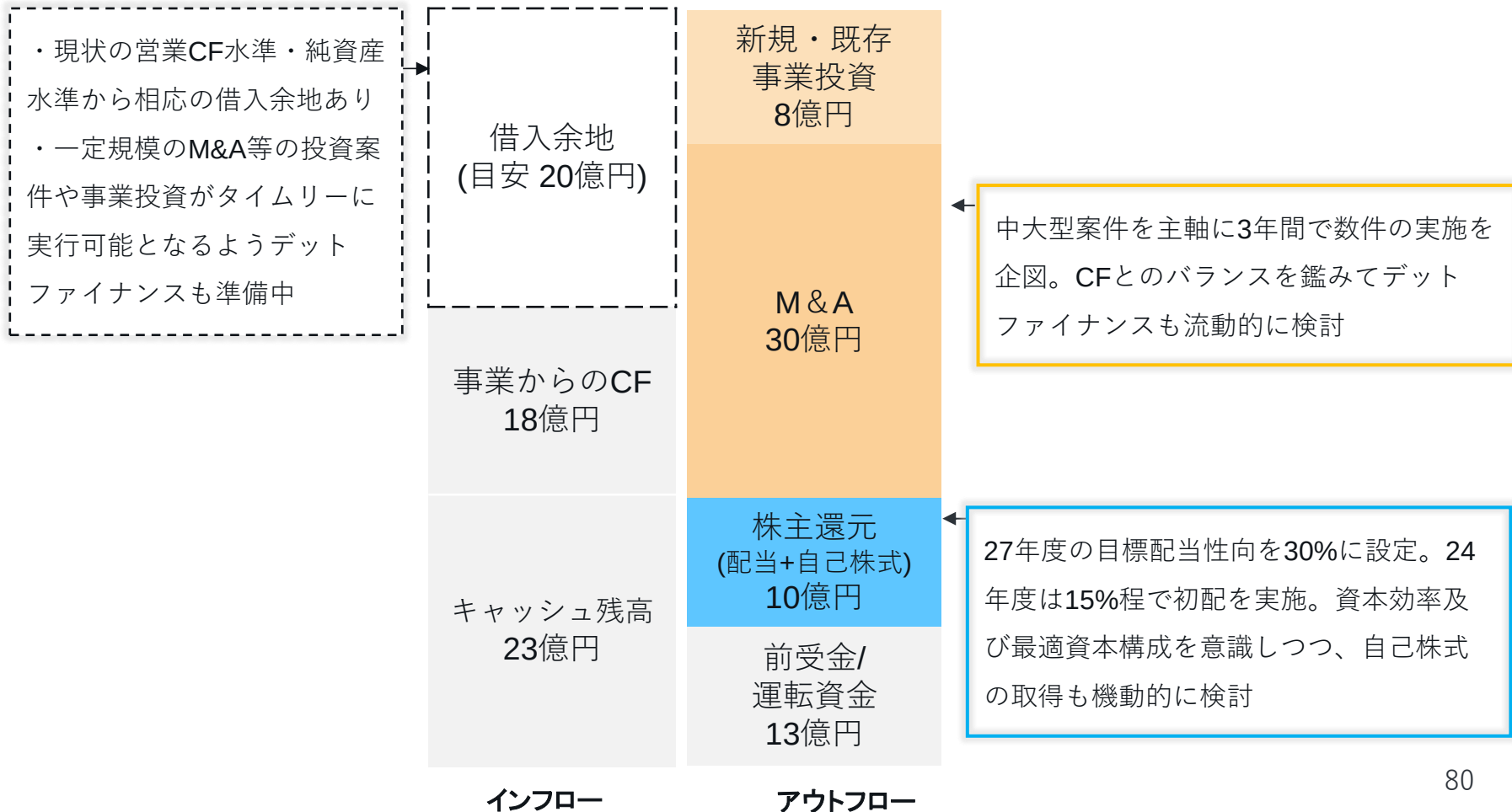
## FY27

- rakumoシリーズの対応プラットフォームを拡大
- HR分野の新サービスの収益拡大
- M & Aを1件実施（中大規模案件をメインターゲット）

# 今後3か年のキャピタルアロケーション方針

- 魅力的な投資機会が多く、M&Aやプロダクト開発等の大きな成長を牽引する事業投資を優先する方針に変更なし
- 一方で、キャッシュ・フロー安定化を踏まえ、資本効率も考慮しつつ、株主還元をバランスよく実行

## 今後3年間（2027年12月期まで）のイメージ

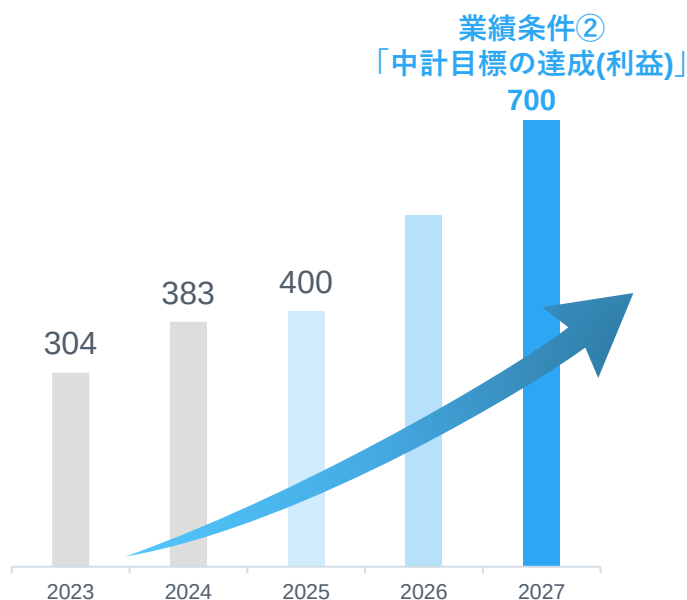


# 中期経営計画目標の達成に向けたインセンティブ設計を導入

- 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

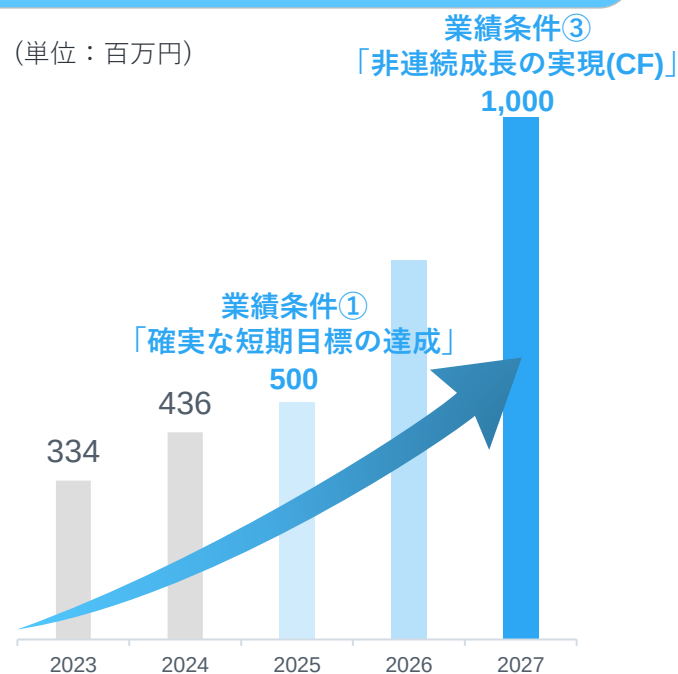
## 業績条件（営業利益）

（単位：百万円）



## 業績条件（調整後EBITA）

（単位：百万円）



※ 詳細は25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 [\(Link\)](#)」を参照ください。