IR Presentation

2026年12月期
第3四半期決算説明資料

2026年11月12日 | 東証グロース 4060

rakumo

2026年度 第3四半期 主要KPI及び財務指標

ARR (※1)	ARPU (※2)	有料ライセンス数
21.7億円	836千円	130万ID
（YoY+20.1%）	（YoY+17.1%）	（YoY+5.2%）

ライセンス売上高 (※3)	調整後EBITA (※4)	営業利益
16.7億円	6.1億円	4.4億円
（YoY+30.2%）	（YoY+43.0%）	（YoY+39.8%）

1. Annual Recurring Revenue。2026年9月末時点のMRR（Monthly Recurring Revenue）を12倍して算出。なお、DEGINAのHP制作・販売等の非継続的な売上高を除いて算出
2. Average Revenue Per User。2026年9月末時点のARRをrakumo（Smart Visionを除く）のクライアント数で除して算出
3 . ライセンスサービス（「サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル」で提供される自社グループ及び他社のライセンスビジネス）による売上高
4.「調整後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） ＋株式報酬費用＋一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用等）+株主優待費用」として算出

2026年度 第3四半期 決算概要及び主要トピックス

2026年度 第3四半期 決算概要

- rakumoサービスの売上高が1,253百万円と前年同期比で19.5%増と順調に推移
- rakumoサービスの成長・価格改定効果を主因として、調整後EBITA (※)は608百万円（同43.0%増）、営業利益は444百万円（同39.8%増）と大幅な増益を達成
- 調整後EBITAマージンは35.9%（同3.4pt増）、営業利益率は26.2%（同1.9pt増）とさらに上昇
- クライアント数、有料ライセンス数は継続的に増加
- 26年度業績予想に対して順調に進捗（rakumoサービス売上高75.6%、調整後EBITA79.0%、営業利益80.9%）

主要トピックス

- 「rakumoワークフロー for Microsoft 365」を2026年9月29日に提供開始
- 「rakumoワークフロー」向けのrakumoエージェントを2026年11月11日に提供開始
- 「rakumo for Google Workspace」 の大型アップデートに伴う既存顧客向けの価格改定を2026年1月より開始し、第3四半期時点でMRRが21百万円増加と順調に推移
- rakumoとAvePoint Japan、クラウド利活用とガバナンス強化に向けた営業連携を26年8月18日に開始
- 自治体向けでは複数の大型案件の受注/内示を獲得しており、自治体向け累計ライセンス数は11.8万IDに到達
- 昨今のサイバー攻撃の増加を鑑み、rakumoシリーズの更なるセキュリティ強化を実施・着手中

※「調整後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） ＋株式報酬費用＋一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用等） +株主優待費用」として算出

1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 第3四半期 決算等の状況
3. 2026年度 第3四半期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. Appendix

1. 会社概要・事業概要

2. 2026年度 第3四半期 決算等の状況

3. 2026年度 第3四半期 KPIの状況

4. 主要トピックス

5. Appendix

1.

会社紹介



仕事をラクに。オモシロく。

企業における業務の生産性・効率性（働き方）
の向上に貢献するサービスを、
クラウド上でサブスクリプション型の
ビジネスモデルで提供

会社名	rakumo 株式会社
代表取締役社長	清水 孝治
設立日	2004年12月17日
本社所在地	東京都千代田区麹町3-2　垣見麹町ビル6階
上場市場	東京証券取引所グロース（証券コード：4060）
資本金	403,892千円（2026年9月末現在）
従業員数	約130名（2025年12月末時点）（連結）
事業内容	・rakumo製品、aloop製品等の開発・販売 ・情報通信機器、ソフトウエアの販売 ・上記に付随した導入支援サービス
グループ会社	株式会社gamba/株式会社DEGINA/株式会社エージェントシェア/RAKUMO COMPANY LIMITED（ベトナム）

役員の紹介

経営・事業ノウハウ、IT技術、財務税務など、バランスの取れた体制を構築



清水 孝治　代表取締役社長 グループCEO

2001年　ニフティ株式会社 入社
2014年　Jibe Mobile株式会社（現Automagi㈱）入社
2014年　同社 取締役
2021年　SREホールディングス株式会社 入社
2023年　同社 常務執行役員
2024年　当社入社 事業担当執行役員COO
2025年　当社　代表取締役社長（現任）

代表取締役がこれまで培った以下の経験や実績を、中計の実行力に転換

1. SaaS事業/AI事業での新規事業開発/推進
2. M&A及びPMI
3. 法人営業を中心とした営業業務全般



石田 和也　取締役CTO プロダクト部長

2005年 株式会社アイ・デザイン・システムズ（現株式会社ディー・ビー・アイ）入社
2010年 当社入社
2020年 当社執行役員プロダクト部長
2022年 当社取締役CTO兼プロダクト部長（現任）



石曽根 健太　取締役CFO

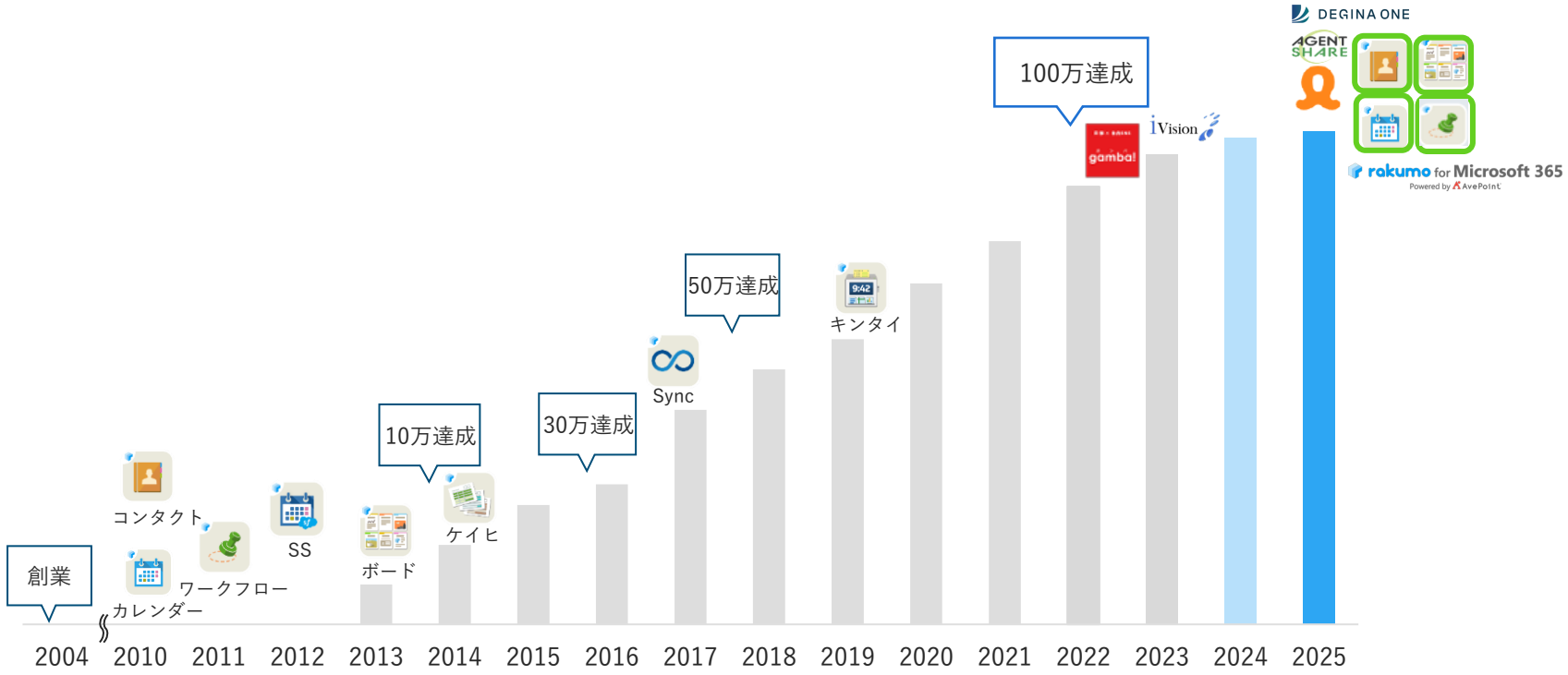
2013年 有限責任 あずさ監査法人入所
2022年 当社入社 経営管理部長
2024年 当社執行役員経営管理部長
2024年 当社取締役CFO（現任）

社外役員（取締役/監査役）

金子 昌史	2024年 当社取締役（現任） 主な経歴：アドバンテッジアドバイザーズ㈱ディレクター
秦 美佐子	2019年 当社常勤監査役（現任） 主な経歴：優成監査法人（現太陽）、秦美佐子事務所設立 所長
野口 誉成	2017年 当社監査役（現任） 主な経歴：日本オラクル、CARTA HOLDINGS常勤監査役
中野 玲也	2024年 当社監査役（現任） 主な経歴： 森・濱田松本法律事務所 パートナー

沿革（開発製品及びライセンス数の推移）

- 2010年にrakumoサービスを開始し、以降堅調な増加を続け、ライセンス数は2025年12月末に約124万にまで拡大
- 2022年からプロダクトを保有する企業のM&Aを開始し、これまで4社を買収しrakumoサービス以外のプロダクトを拡充
- 2025年度の調整後EBITAは585百万円（調整後EBITAマージン32.0%）、連結営業利益は428百万円（営業利益率23.4%）とそれぞれ過去最高益を更新



Google , Microsoft がシェア９割のグループウェア市場。

２社と「競争」ではなく「協働」するグループウェア、

それが『rakumo』サービス



事業の概要（rakumoサービス）

- 「Google Workspace」、「Sales Cloud」、「Microsoft 365」のプラットフォームをより使いやすく、足りない機能を追加することで、オフィスツールをより楽にご利用いただくためのアドオンツールを提供

rakumo for Google Workspace

Google Workspace のユーザー管理等の基盤を共通利用

グループウェア領域のサービスを提供



rakumo for Salesforce

Salesforce を使いやすいグループウェアに進化させる

クラウド拡張ツールを提供





rakumo for Microsoft 365

Powered by AvePoint

Microsoft 365 のユーザー管理等の基盤を共通利用

グループウェア領域のサービスを提供



＋

より使いやすく、より多くの機能を

＋

Google Workspace

資料作成　連絡

データ検索　セキュリティ

Google Workspace PREMIER

Co-sell & Services Partner

Sales Cloud

ユーザー管理　認証　セキュリティ機能

salesforce available on AppExchange

AvePoint

rakumo for Microsoft 365でのサービスの

共同開発・販売に関する業務提携契約

＋

Microsoft 365

「rakumo」と「Google Workspace」及び「Microsoft 365」の連携

- Google社又はMicrosoft社が提供する「Google Workspace」又は「Microsoft 365」と合わせて「rakumo」を利用することで、企業内の業務の効率化を実現



競争優位性 -日本企業にとっての使いやすさを追求

- 日本市場で大きなシェアを獲得している「Google Workspace」「Microsoft 365」は、共同編集作業の容易さ、AI機能が優れているが、**日本企業にとっての使いやすさ**は国産グループウェアに劣後
- 国産グループウェアの特長である日本企業にとっての使いやすさを追求したUI/UXや機能を、海外グループウェアに付加できるのがrakumoサービスの特長であり強み
- サブスクリプション型の課金システムで、解約率が低く（25年4Q実績で解約率0.67%）、利益が積層的に積み上がっていき安定的な拡大が見込める



競争優位性 – Googleカレンダーとの比較

Googleカレンダーは個人主体の使い方にフォーカスされているため、
日本企業にとって必ずしも使いやすい機能、UI/UXではないケースが多い

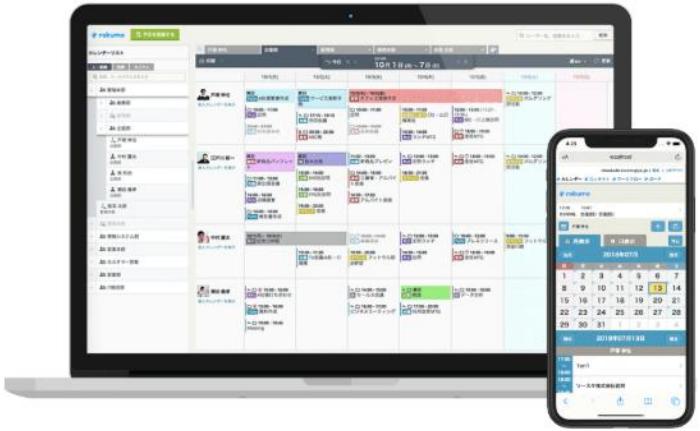
Google Calendar

- 組織階層表示機能なし
- 部署や設備単位で予定を管理しづらい
- 複数人の予定が重なり確認しづらい



rakumo カレンダー

- 組織階層表示・役職者順表示が可能
- 部署や設備単位での閲覧性向上
- ユーザーごとに予定を表示



生成AI時代におけるrakumoの競争優位性

- rakumoは、Google WorkspaceやMicrosoft 365を基盤に、日本企業の業務プロセスを安全かつ継続的に運用するための業務実行レイヤーを提供。生成AIはこのレイヤーを代替するものではなく、申請・承認・共有・スケジュール調整等の業務を高度化する技術として、rakumoの提供価値を拡張する補完的な技術と位置づけている

生成AIが得意

- 文章作成
- 要約
- 検索
- 作業支援

rakumoが強い

- 業務プロセス
- 権限管理
- 承認
- 監査性

置き換えにくい3つの理由

1 業務に深く定着

全社で使う業務基盤



2 厳密な統制が必要

権限・承認・監査



3 切替コストが大きい

移管・再教育・設定変更



生成AI = 作業を助ける ＋ **rakumo = 業務を運用する**

導入事例　株式会社モスフードサービス様

Google Workspace の機能不足を補うことで大幅な業務効率化を実現！



株式会社モスフードサービス

業種：飲食業
規模：1,001人～ 5,000人

課 題

- ☒ 機能集約を目的に導入した **Google Workspace の機能不足**が課題に
- ☒ **Google カレンダー**における**組織階層が使いづらい**

▼

決め手

- ☑ Google Workspace との連携による**スムーズな導入**
- ☑ rakumo 管理画面の**使いやすさ・見やすさ**
- ☑ マニュアル不要で**誰もが直感的に使える rakumo カレンダーのUI**

▼

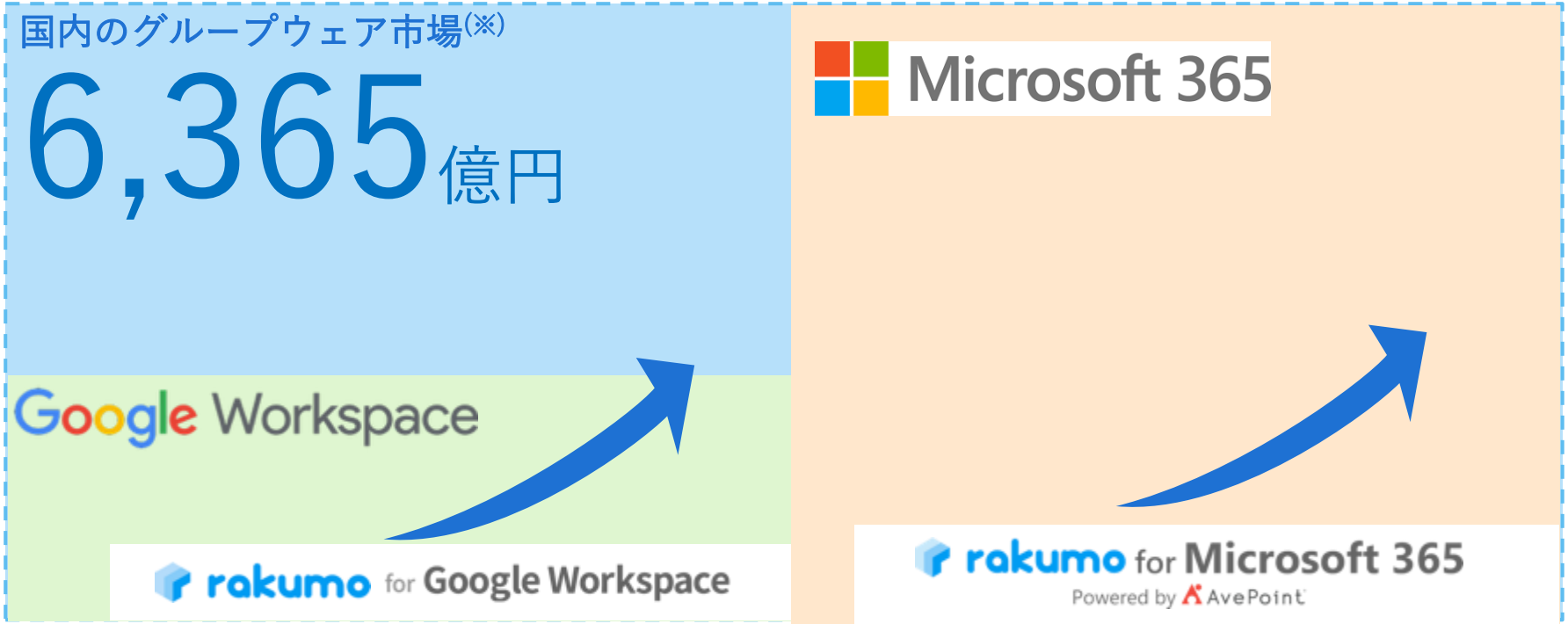
導入効果

- ☑ **グループの自動連携による組織変更時の大幅な業務効率化**
- ☑ **rakumo カレンダーで迅速かつスムーズな Web会議の開催予約・通知**
- ☑ **部署を横断した複数メンバーに関するスケジュールの視認性向上**

（2026年6月末時点）

rakumoサービスの市場規模について

- 国内のグループウェア市場は25年度6,365億円、28年度には7,401億円まで成長（25年度対比+16.3%）
- Google/Microsoftの2社で93%(※)の市場シェアを占める。両社のグループウェアを導入した企業が、日本企業特有の使い勝手/機能を求める際に当社のプロダクトが導入されるため、市場における当社プロダクトの成長余地は大きい。



出所：（※） 富士キメラ総研 「ソフトウェアビジネス新市場2025年版」 2025年市場規模数値より抜粋

主要な契約企業（一部抜粋）

rakumoサービスは、業種・規模・業態を問わず様々な企業で導入されております。

MIXI
CrowdWorks
SoftBank
M3, Inc.
アシスト
AlpenGroup スポーツをもっと身近に
Maker's Shirt 鎌倉
BEAMS
REGAL CORPORATION
atré
有隣堂
NIPPON Rent-A-Car
SKY SKYMARK AIRLINES
ハナマルキ
LIFENET INSURANCE COMPANY
SOMPO 損保ジャパン
TV TOKYO HD
ABC-MART
AQ Group
SUPERHOTEL
北海道科学大学 +Professional
JWCPE 日本女子体育大学
ZEN大学
秋田県庁
網走
足利市 ASHIKAGA CITY
佐久市
志摩市
埼玉県 横瀬町

約1,300,000
ライセンス

約2,600社

継続率
約99%

（2026年9月末時点）

事業の概要（その他のサービス）

HR、経営企画・IR、マーケティング及びコミュニケーション等の各領域にてサービスを提供

HR

退職者や企業と接点を持ったすべての人材を一元管理できる、
パソナと rakumo が共同開発したタレントプール管理ソリューション

人材管理・採用支援ソリューション

aloop

採用のための動画の撮影・編集、動画プレイヤーの提供

SmartVision® HR

人材紹介会社（エージェント）と企業の人事部門向けに
3つのSaaSプロダクトと学生送客支援サービスを提供

AGENT SHARE
人材紹介会社向けアライアンスサービス

AGENT MANAGER
人材紹介情報管理システム

AGENT ACCESS
企業と全国のエージェントを繋ぐ採用支援

AGENT COLLEGE
新卒採用強化型学生送客サービス

経営企画・IR/マーケティング

投資家向けの決算説明会の動画配信など、
サブスクリプション型リカーリングビジネスモデルにて提供

SmartVision® IR

SmartVision®

個人事業主、中小企業が顧客の集客、求人を行うために
効果的なホームページをCMSで構築し提供

DEGINA ONE

コミュニケーション/その他

社内SNS型日報共有アプリを
サブスクリプション型リカーリングビジネスモデルにて提供

日報共有アプリ
gamba!

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、
動画で学ぶことが可能となる動画マニュアルシステムを提供

ME SmartVision

ベトナムを拠点に受託開発及び
ラボ型のシステム開発サービスを提供

ITオフショア開発サービス

2.

1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 第3四半期 決算等の状況
3. 2026年度 第3四半期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. Appendix

2026年度 第3四半期 決算サマリー

- 売上高は価格改定が順調に進捗したこと及び前期連結による効果等により、1,695百万円（前年同期比29.5%増）と継続的に成長
- 調整後EBITAは608百万円（同43.0%増）、営業利益は444百万円（同39.8%増）と大幅増益を継続
- 原価はサーバー費用を含む制作費、販管費は人件費（採用費含む）、のれん等償却費、株主優待費用等を主因として増加
- 2026年度 通期予想に対し計画を上回るペースで順調に進捗（rakumoサービス売上高75.6%、調整後EBITA79.0%、営業利益80.9%）

	2025年 第3四半期累計 実績（百万円）	2026年 第3四半期累計 実績（百万円）	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	2026年 通期予想 （百万円）	業績予想 進捗率
売上高	1,309	1,695	29.5%	–	2,330	72.8%
（rakumoサービス※1）	1,048	1,253	19.5%	–	1,657	75.6%
（その他サービス）	261	442	69.8%	–	673	65.7%
売上原価	388	498	28.2%	–	674	73.9%
（売上原価率）	29.7%	29.4%	-	△0.3pt	28.9%	–
販管費	602	752	25.0%	–	1,104	68.1%
（販管費率）	46.0%	44.4%	-	△1.6pt	47.4%	–
調整後EBITA※2	425	608	43.0%	–	770	79.0%
（調整後EBITAマージン）	32.5%	35.9%	-	3.4pt	33.0%	–
営業利益	318	444	39.8%	–	550	80.9%
（営業利益率）	24.3%	26.2%	-	1.9pt	23.6%	–
経常利益	314	436	38.8%	–	540	80.9%
（経常利益率）	24.0%	25.8%	-	1.8pt	23.2%	–
親会社株主に帰属する当期純利益	194	255	31.4%	–	318	80.4%
（親会社株主に帰属する当期純利益率）	14.9%	15.1%	-	0.2pt	13.6%	–

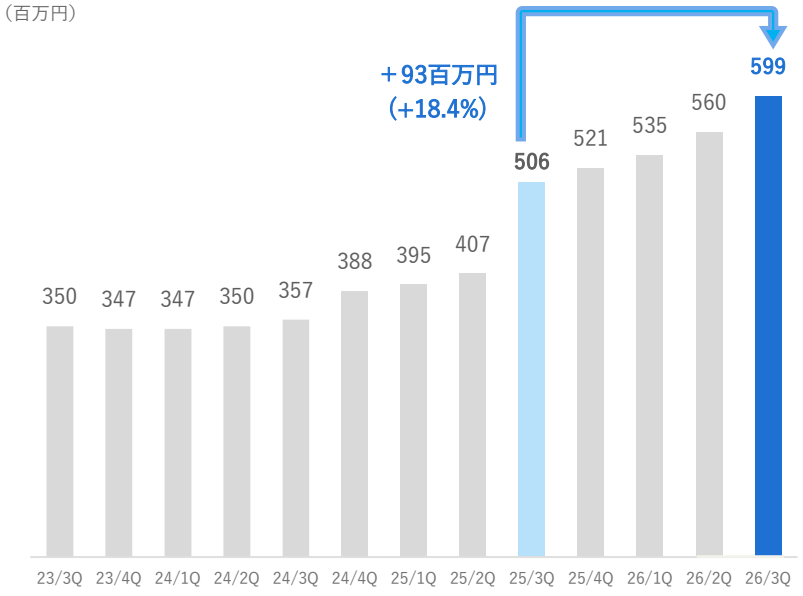
※1「rakumoサービス売上高 = rakumo単体ライセンス売上高＋rakumoソリューション売上高－Smart Visionシリーズ売上高」として算出

※2「調整後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）＋株式報酬費用＋一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用等）+株主優待費用」として算出

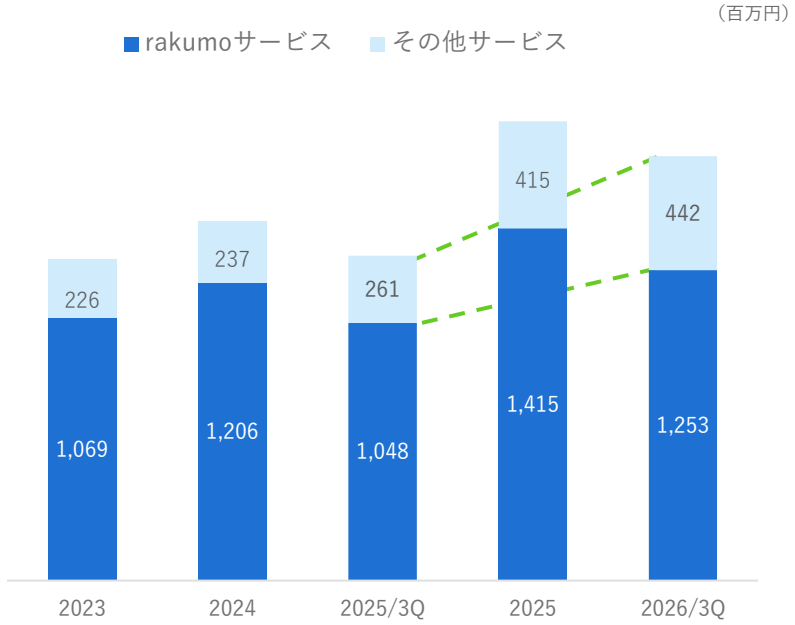
売上高の推移及びサービス別売上高推移

- 2026年第3四半期における売上高は、25年10月に開始した価格改定の順調な進捗、子会社化した2社の連結影響、ID数の増加等の要因により、rakumoサービス※が1,253百万円（前年同期比19.5%増）、売上高全体は1,695百万円（同29.5%増）と大幅増収
- ソリューションサービス及びITオフショア開発サービスの重要性が低くなったこと、rakumoサービスの重要性が高まったこと等から、前期末よりサービス別売上高の区分を変更

売上高



サービス別売上高の推移

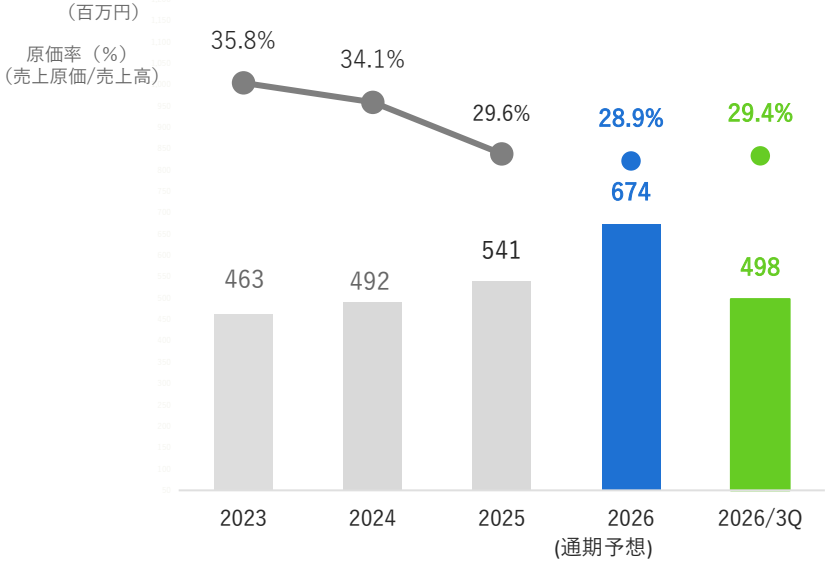


※「rakumoサービス売上高＝rakumo単体ライセンス売上高＋rakumoソリューション売上高－Smart Visionシリーズ売上高」として算出

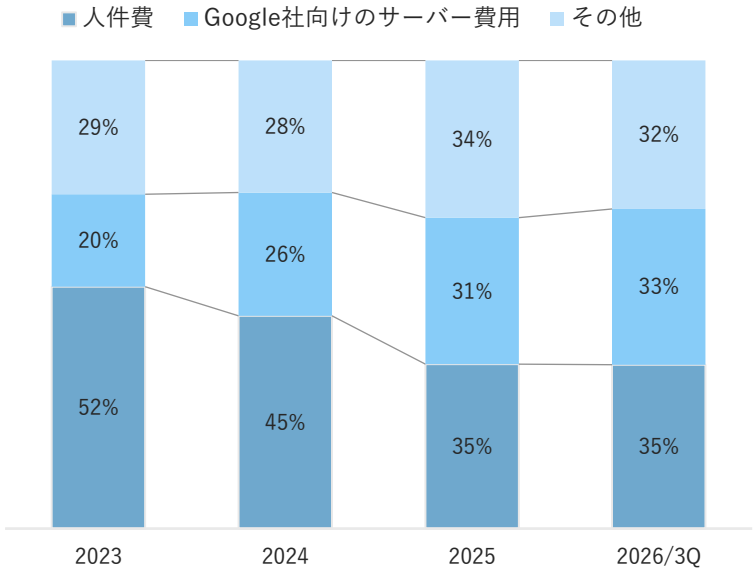
売上原価の推移及び構成

- 主な増減内容は、 制作費が+65百万円（内、Google向けサーバー費用が+47百万円）、人件費が+33百万円（労務費の増加+32百万円、ソフトウェア減価償却費の増加+22百万円、他勘定振替高の増加+23百万円（原価減少要因））、その他前期に子会社化した2社の影響で増加。その結果、原価率は29.4%となった（前年同期比0.3 pt減）
- 売上原価における重要な要素として、前期より「人件費」「Google向けサーバー費用」「その他経費」の3区分に再定義（「地代家賃＋共益費」「プラットフォーム利用料」は「その他経費」に含む）

売上原価及び原価率



売上原価項目の構成

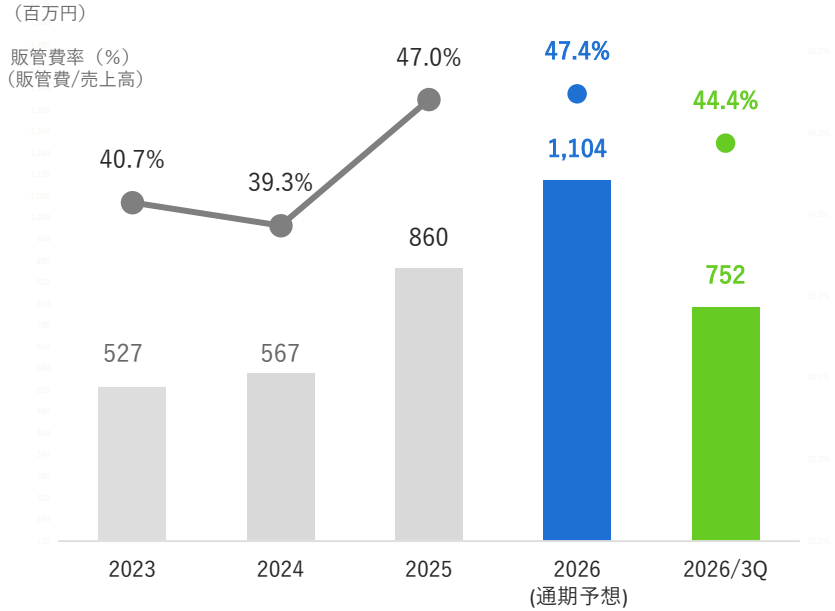


※ 人件費を「労務費 - 他勘定振替（ソフトウェア資産計上及び研究開発費）＋ソフトウェアの減価償却費＋通勤費」として計算しております。

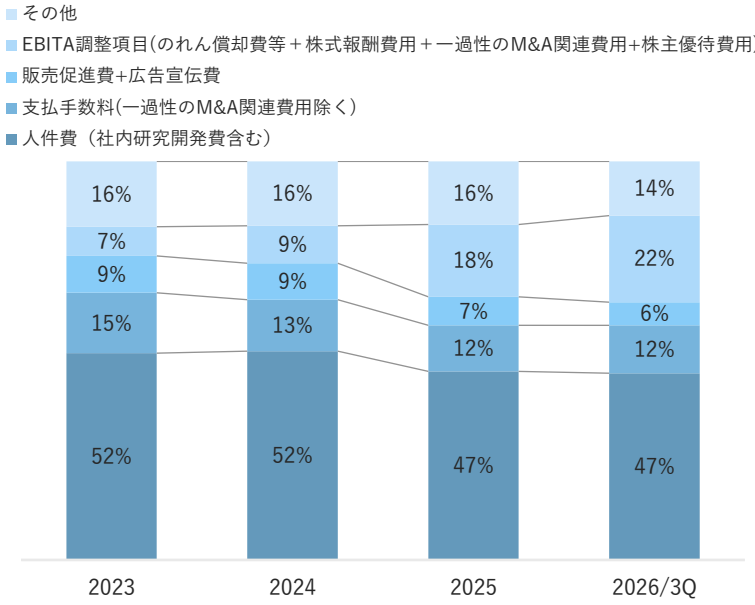
販管費の推移及び構成

- 主な増減内容は、人件費+74百万円（前期連結した2社を含む人員増、ベースアップ等）、のれん等償却費+71百万円、株主優待費用+13百万円等
- 販管費率は44.4%と、前期連結した2社による影響でのれん等償却費や人件費の増加が大きいものの、売上高の大幅な増加により前年同期比で1.6 pt減少
- 販管費における重要な要素として、前期より「人件費」「支払手数料」「販促費+広告宣伝費」「EBITA調整項目」「その他」の5区分に再定義（「地代家賃＋共益費」「業務上のシステム利用料等」は「その他経費」に含む）

販管費及び販管費率



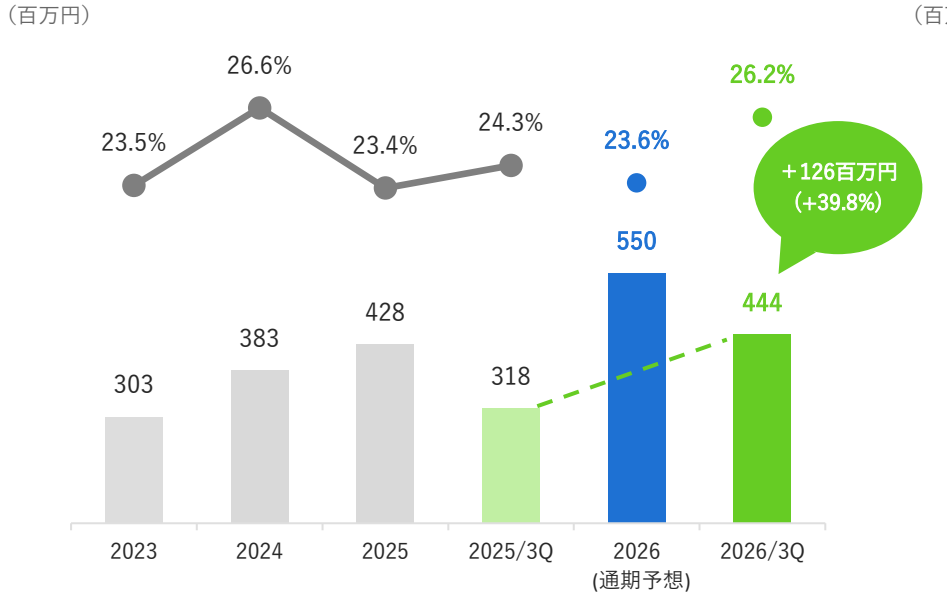
販管費項目の構成



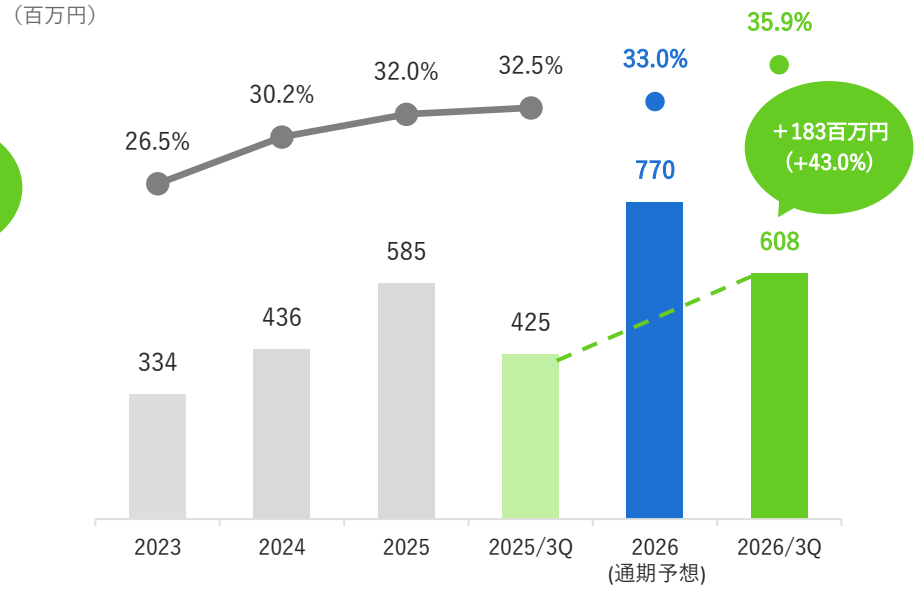
営業利益及び調整後EBITA

- 売上高の増加及び高い限界利益率を主因として、調整後EBITAは608百万円（前年同期比43.0%増）、営業利益は444百万円（同39.8%増）と大幅増益
- 調整後EBITAマージンは35.9%（同 3.4pt 増）、営業利益率は26.2% （同 1.9 pt増）とともに増加

営業利益及び営業利益率



調整後EBITA※及び調整後EBITAマージン

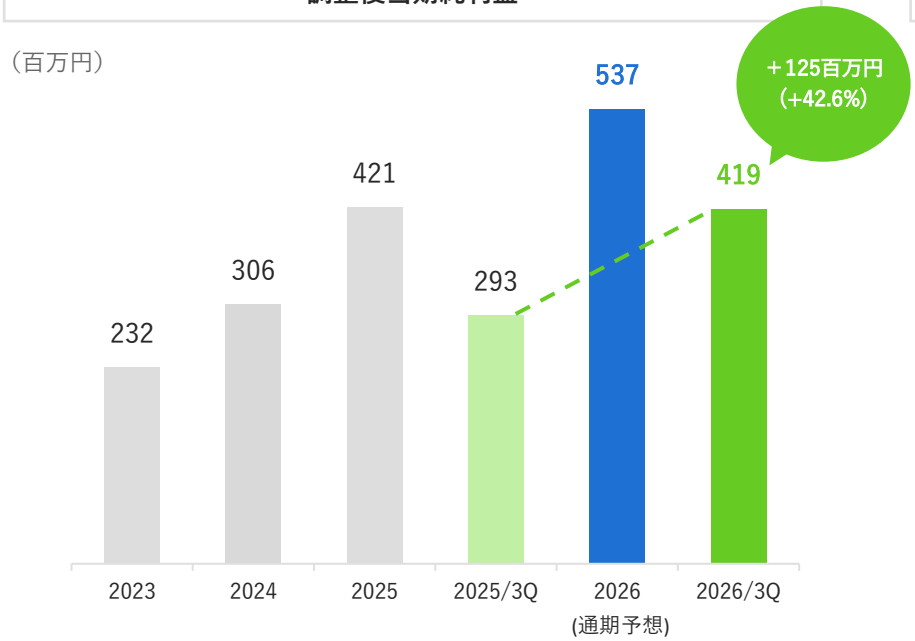


※「調整後EBITA=営業利益＋のれん償却費（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む） ＋株式報酬費用＋一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用等）+株主優待費用」として算出

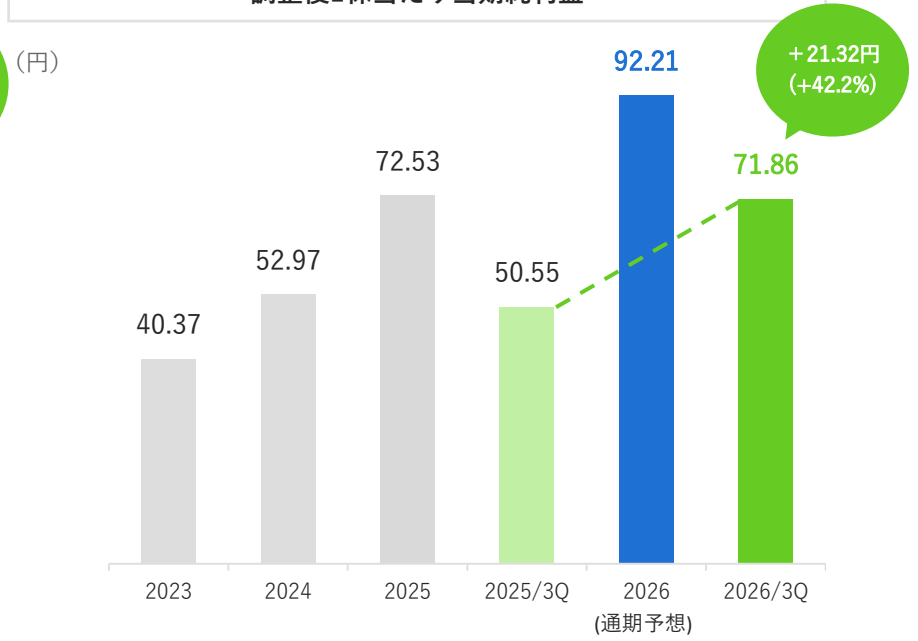
調整後当期純利益 及び 調整後1株当たり当期純利益（EPS）

- M＆Aに今後も注力することを前提に、のれん等償却費や非経常的な損益の影響を調整した1株当たり当期純利益を開示することを目的として、1Qより本項目を追加
- 調整後1株当たり当期純利益は継続的に成長（前年同期比+42.2%）

調整後当期純利益



調整後1株当たり当期純利益



※「調整後当期純利益=当期純利益＋のれん等償却費（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（仲介費用及びDD費用等）+株主優待費用±特別損益」として算出

決算等に関するQ&A

Q. 営業利益の業績予想進捗率が80.9%と順調な理由として、販管費の業績予想進捗率が68%となった影響があると考えている。この点、4Qにおいて大規模な投資を予定しているのか。	業績予想進捗率が68%と小さくなっている主な理由は、グループ会社における人件費の圧縮影響や採用費の抑制などの人件費の影響がまず大きかった。また、グループ会社における債権回収が順調に進んだことで貸倒引当金戻入益が計上された影響、27年度以降への投資として販促費の月ズレ等の影響による。27年度以降のパイプラインの獲得や企業価値の向上に資する投資を4Qにおいても十分に実施していくことを想定している。
Q. 営業利益は成長しているものの、営業利益に比べ当期純利益の伸びが小さい理由は。	25年度下期に連結した2社ののれん等償却費や26年度に開始した株主優待費用による影響で税率差異が生じていることが主な理由となる。これらは税務上損金に算入されないため、前年同期比でのれん償却費+株主優待費用が84百万円ほど増えたことで連結上の税負担率が大きくなったことが主な要因となる。
Q. 1Qより調整後当期純利益及び調整後EPSを開示している理由は。	今後もM&Aに注力することを前提として、中計における株価目標2,000円を意識した開示を行っていくことを目的としている。具体的には、当期純利益に調整後EBITAを算定する際の調整項目である①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）、②株式報酬費用、③一過性のM&A関連費用（仲介費用及びDD費用等）、④株主優待費用を調整した上で、⑤特別損益項目を調整している。これにより、M&Aにおける影響（のれん等償却費）をIFRSを適用した場合に近づける形で経常的な利益ベースでのEPSを開示することが投資家の利益に寄与するものと考えている。

2026年度 第3四半期 連結BSサマリー

- 資産合計は4,582百万円と、前連結会計年度末に比べ411百万円増加。主に現預金が523百万円増加、のれん等が134百万円減少
- 負債合計は2,477百万円と、前連結会計年度末に比べ193百万円増加。主に契約負債が231百万円増加、有利子負債が83百万円減少
- 純資産合計は2,104百万円と、前連結会計年度末に比べ217百万円増加。主に純利益255百万円、配当金の支払52百万円等

	2025年12月末 （百万円）	2026年9月末 （百万円）	前期末比増減額 （百万円）	前期末比増減率 （%）
流動資産	2,013	2,539	525	26.1%
（現預金）	1,818	2,342	523	28.8%
（売掛金）	168	173	4	2.6%
固定資産	2,151	2,039	△111	△5.2%
有形固定資産	32	29	△2	△8.1%
無形固定資産	2,008	1,925	△82	△4.1%
（のれん＋顧客関連資産）	1,806	1,671	△134	△7.5%
（ソフトウェア（仮勘定を含む））	201	253	52	26.2%
投資その他の資産	110	84	△26	△24.1%
繰延資産	5	3	△2	△41.9%
資産合計	4,170	4,582	411	9.9%
流動負債	1,101	1,333	232	21.1%
（買掛金）	61	65	4	7.4%
（契約負債）	693	924	231	33.3%
固定負債	1,182	1,143	△38	△3.3%
負債合計	2,283	2,477	193	8.5%
純資産合計	1,887	2,104	217	11.5%
負債純資産合計	4,170	4,582	411	9.9%
有利子負債(転換社債型新株予約権付社債含む)	1,216	1,132	△83	△6.9%

1. 会社概要・事業概要

2. 2026年度 第3四半期 決算等の状況

3. 2026年度 第3四半期 KPIの状況

4. 主要トピックス

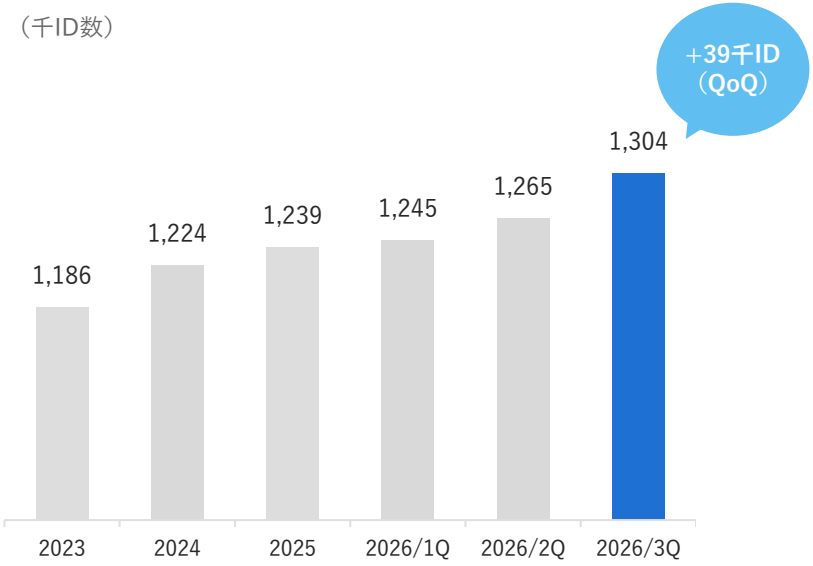
5. Appendix

3.

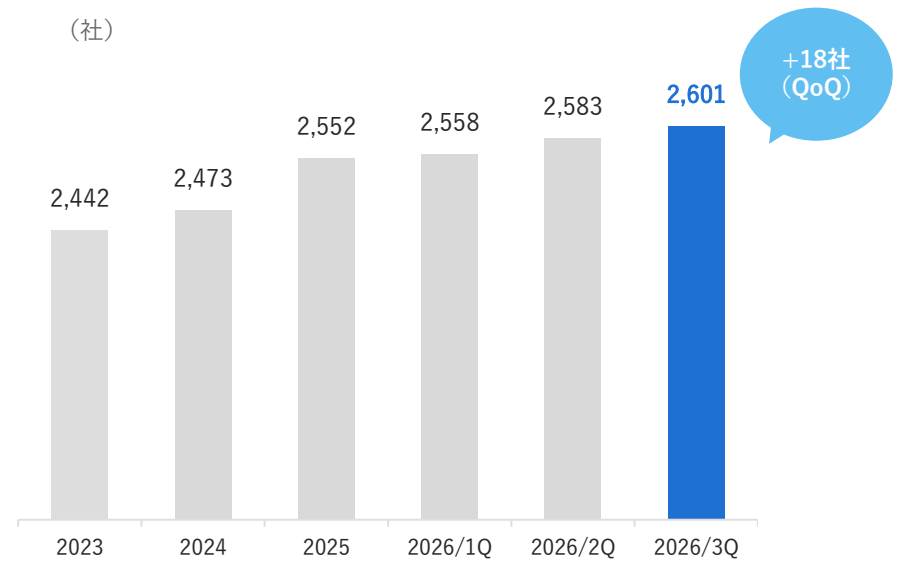
有料ライセンス数 及び クライアント数の推移（rakumo）

- 有料ライセンス数は QoQ で39千ID増、クライアント数は QoQ で18社増
- 26年度よりユニークユーザー（UU）数を有料ライセンス数に変更

有料ライセンス数※の推移



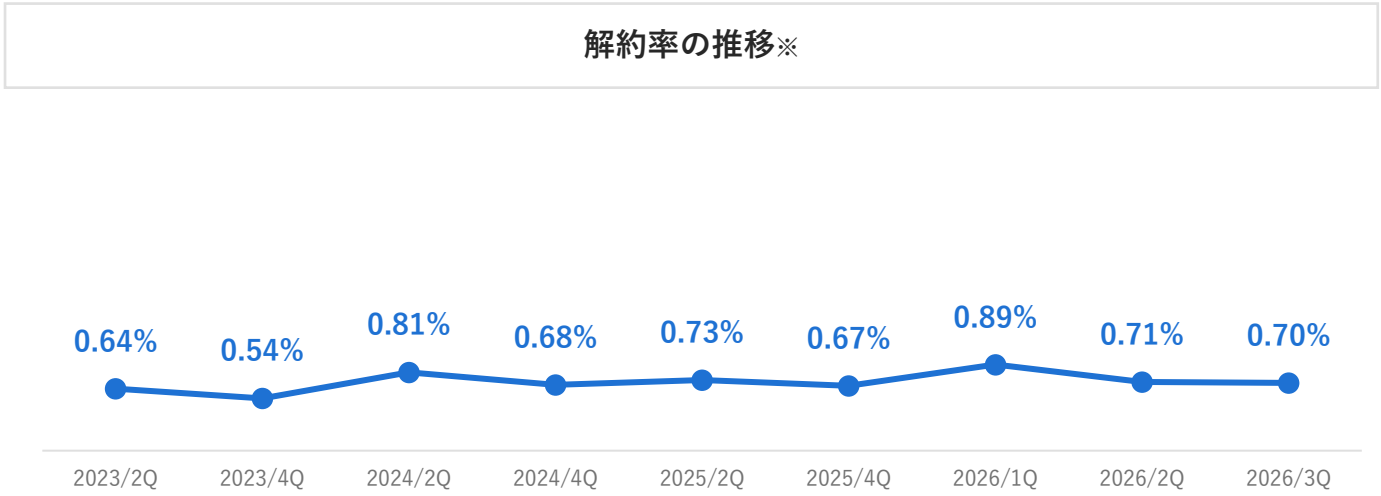
クライアント数※の推移



※「有料ライセンス数」は、利用プロダクトの数でカウントし、「rakumo Basicパック」の場合、4IDとして算出します。
※「クライアント数」は当社のライセンスサービス関連製品をご利用いただいているクライアントの社数となります。
※「有料ライセンス数」 及び「クライアント数」には、Smart Visionやグループ会社の影響を含めておりません。

解約率の推移（rakumo）

- 過年度から解約率1%未満と高い更新率で安定して推移
- 2026年1月より大型アップデートに伴う価格改定対応が本格化するも高い更新率を維持
- 2026年度より解約率をネット指標のみで開示

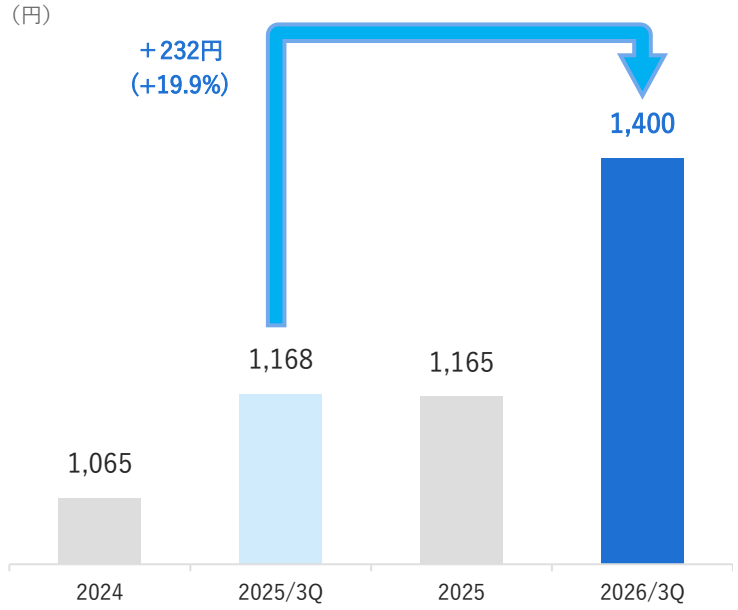


※ 月初売上高に対して解約された売上高の割合を解約率として算出
※ 上記において算出された解約率の平均値を用いて各通期累計の解約率を算出
※ Smart Visionやグループ会社の影響を含めておりません。

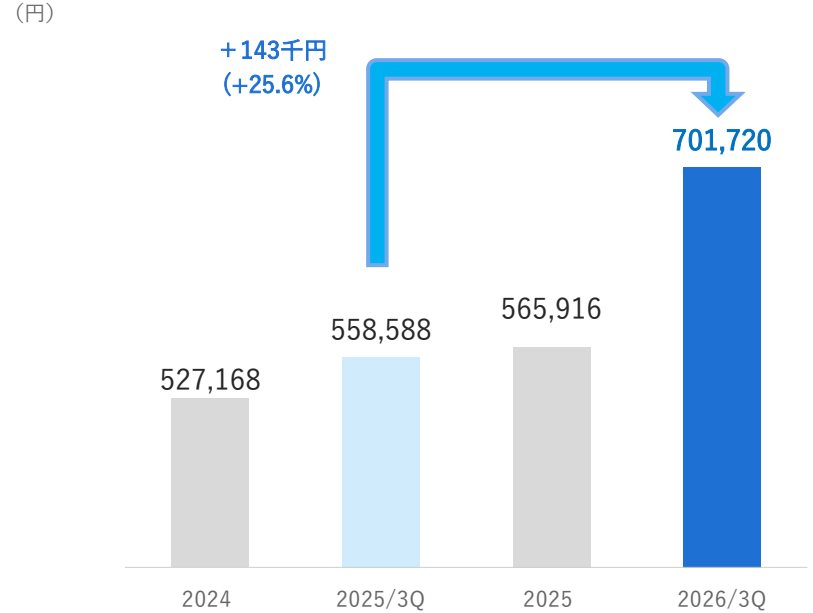
１ライセンス当たり販売額 及び １社当たり販売額の推移（rakumoサービス）

- 大型アップデートに伴う価格改定効果を主因として、1ライセンス当たり販売額が前年同期比で19.9%増と順調。なお、1社当たり販売額は前期末まではグロス指標にて開示していたものの、他のKPIとの整合性の観点でネット指標に変更
- 価格改定効果が本格的に寄与するのは下期以降、フル寄与は来期となるため、今後も継続的に上昇する想定（詳細は「一部 rakumo 製品の価格改定効果のイメージ」を参照）

1ライセンス当たり販売額（ネットARR）の推移※



1社当たり販売額（ネットARR）の推移※



※ ARR：Annual Recurring Revenueの略称。2026年9月末時点のネットMRR（対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額（Smart Visionやグループ会社の影響を含まない））を12倍して算出

KPIに関するQ&A

Q. １ライセンス当たり販売額等がYoYで19.9%上昇している理由と来期以降の影響を教えてもらいたい。	大型アップデートに伴う価格改定効果を主因としてYoYで大きく上昇している。4Q以降の影響について詳細は控えさせて頂くものの、3Q末時点において１ライセンス当たり販売額が19.9%上昇していることから、単純計算では期末時点で25%近く1ライセンス当たり販売額が増加しうる。この仮定にライセンス数の伸びを加味することで下期以降への影響を一定推察できると考えている。
Q. 26年度は前期末から+64千IDと大きく伸びているが、増加している理由について教えてもらいたい。	24年から本格的に注力している自治体向けの施策の結果が出ていること、価格改定を行った後も高い更新率を維持できていること、既存顧客へのクロスセル・アップセルが順調に進んだことが主因となる。なお、種蒔きのフェーズだが徐々にMicrosoft 365版rakumoについても芽が出てきており、27年度以降により拡大するための施策に取り組めている状況。
Q. KPIをUU数から有料ライセンス数に変更した理由は。	UU数（利用人数）が増えていても、結果的にID数が減っていては売上高にはマイナスの影響となることから、よりライセンス売上高と直接的に連動するKPIとして有料ライセンス数を開示する方針とした。今期より、会社として達成すべき主要なKPIを有料ライセンス数、クライアント数と解約率としていく方針。

1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 第3四半期 決算等の状況
3. 2026年度 第3四半期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. Appendix

4.

成長戦略

- ①rakumoサービスの成長を主軸に、(A)単価及び(B)利用者数(利用人数)を増加させること、「rakumo for Microsoft 365の成長」施策により更なる成長を企図
- ②HRテック領域の成長、③新規プロダクト開発・成長、④M&Aの実行も合わせて進めることで大幅な成長を企図

① rakumo サービスの成長

顧客区分	(A) 単価（1人当たり）	(B) 利用者数	
		販売社数の増加	平均利用者数の増加（1社当たり）
新規顧客	新規・既存 ユーザー1人当たりの単価の増加	新規顧客 新規販売先の増加	新規・既存 1社当たりの販売数量の増加
既存顧客		既存顧客 契約の継続	

× ＋

rakumo for Microsoft 365の成長

- rakumo for Microsoft 365版のイベント出展を含むマーケティング施策の強化
- 新規代理店の開拓による営業力の強化
- AvePoint Japan社との連携による拡販
- 現状未発表のプロダクトについても開発を検討

＋

② HRテック領域の成長

- パソナ社と連携した「aloop」の拡販
- エージェントシェアのプロダクト強化及び営業強化

③ 新規プロダクト開発・成長

- 生成AI周辺領域での新規プロダクトの開発・提供

④ M&A及び業務提携先の検討

- DEGINA及びエージェントシェアのPMIによる成長の加速
- 新規M&Aの実行

主要トピックス

プロダクト関連

- 「rakumoワークフロー for Microsoft 365」を2026年9月29日に提供開始
- 「rakumoワークフロー」向けのrakumoエージェントを2026年11月11日に提供開始
- 昨今のサイバー攻撃の増加を鑑み、rakumoシリーズの更なるセキュリティ強化を実施・着手中

事業関連

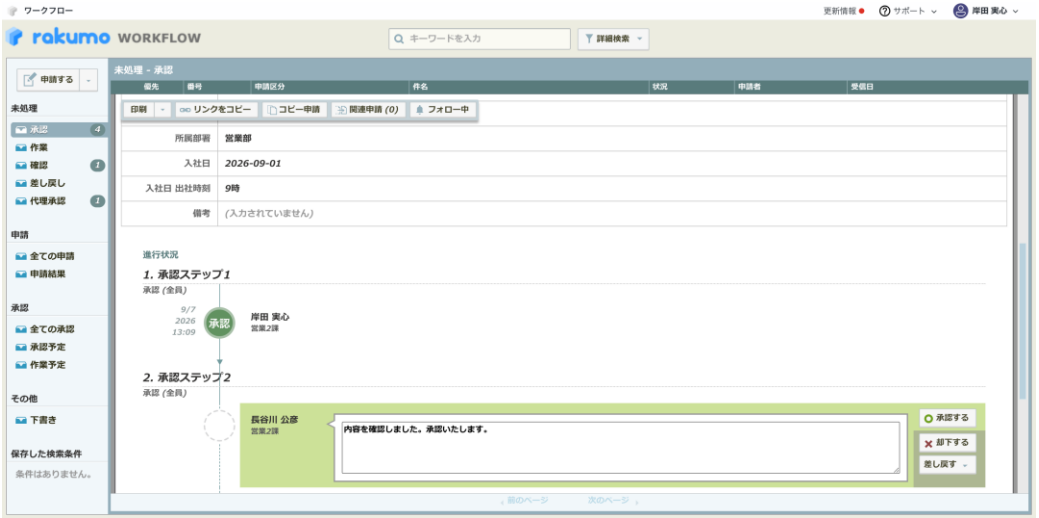
- 「rakumo for Google Workspace」 の大型アップデートに伴う既存顧客向けの価格改定を2026年1月より開始し、第3四半期時点でMRRが21百万円増加と順調に推移
- rakumoとAvePoint Japan、クラウド利活用とガバナンス強化に向けた営業連携を26年8月18日に開始
- 自治体向けでは複数の大型案件の受注/内示を獲得しており、自治体向け累計ライセンス数は11.8万IDに到達

（プロダクト関連）

「rakumoワークフロー for Microsoft 365」を提供開始

- Microsoft 365環境で利用可能な稟議・申請業務のためのワークフローシステム「rakumoワークフロー for Microsoft 365」を26年9月29日に提供開始
- 先行して提供していたMicrosoft 365環境向けのrakumoカレンダー、rakumoコンタクト、rakumoボードにrakumoワークフローを加えた4製品がセット価格で利用できる「rakumo Basicパック for Microsoft 365」を同日より提供開始

<rakumoワークフロー for Microsoft 365の画面>



<rakumo Basicパック for Microsoft 365>

rakumo for Microsoft 365の4製品が、通常価格と比較し46%安く利用できるパックプラン



（プロダクト関連）

「rakumoワークフロー」向けのrakumoエージェントを提供開始

- 生成AIを活用し、特定業務を一気通貫で実施できる「rakumoエージェント」を、「rakumoワークフロー for Google Workspace」上で2026年11月11日より提供開始
- 書類を添付するだけで、rakumoエージェントが内容を読み取って下書きを作成。さらに申請書の検索や入力内容の修正、申請状況の確認などをrakumoエージェントと会話で実行でき、業務の効率化を促進



rakumoエージェントが申請書の作成・修正、申請書の提案や申請状況の確認など様々な作業を実行

AIを活用した「rakumoエージェント」について

- 「rakumo for Google Workspace」に、Googleの高度なAI技術（Gemini、Vertex AIなど）を活用したエージェント機能の実装を開始
- rakumoエージェントは「rakumoカレンダー」「rakumoワークフロー」で提供を開始しており、他のプロダクトでの開発を継続中



セキュリティとサービス信頼性の継続的な強化

- 顧客データの保護と安定したサービス提供に向け、技術・運用・管理体制の各面から多層的なセキュリティ対策を継続的に推進
- AIを用いたサイバー攻撃に備え、AIを用いた脆弱性診断で攻撃経路を探索し、攻撃成立性・侵害リスクを評価し、対策立案を実施中

現在実施している対策

01

インフラ・アクセス保護

Google Cloudによる基盤運用
不正アクセスの継続監視
管理者の多要素認証

02

安全な開発・脆弱性対策

認証・認可とアクセス制御
コードレビュー・テスト
外部専門機関の定期脆弱性診断
高リスク脆弱性への優先対応

03

管理体制・第三者評価

ISMS（ISO/IEC 27001）認証
第三者機関による定期審査
管理体制の継続的な改善

今後の強化方針

防御・監視の高度化

攻撃の検知・防御能力を拡充

AIによる脆弱性診断の高度化

AIを用いる攻撃者視点で脆弱性を検証

サービス継続・復旧力の強化

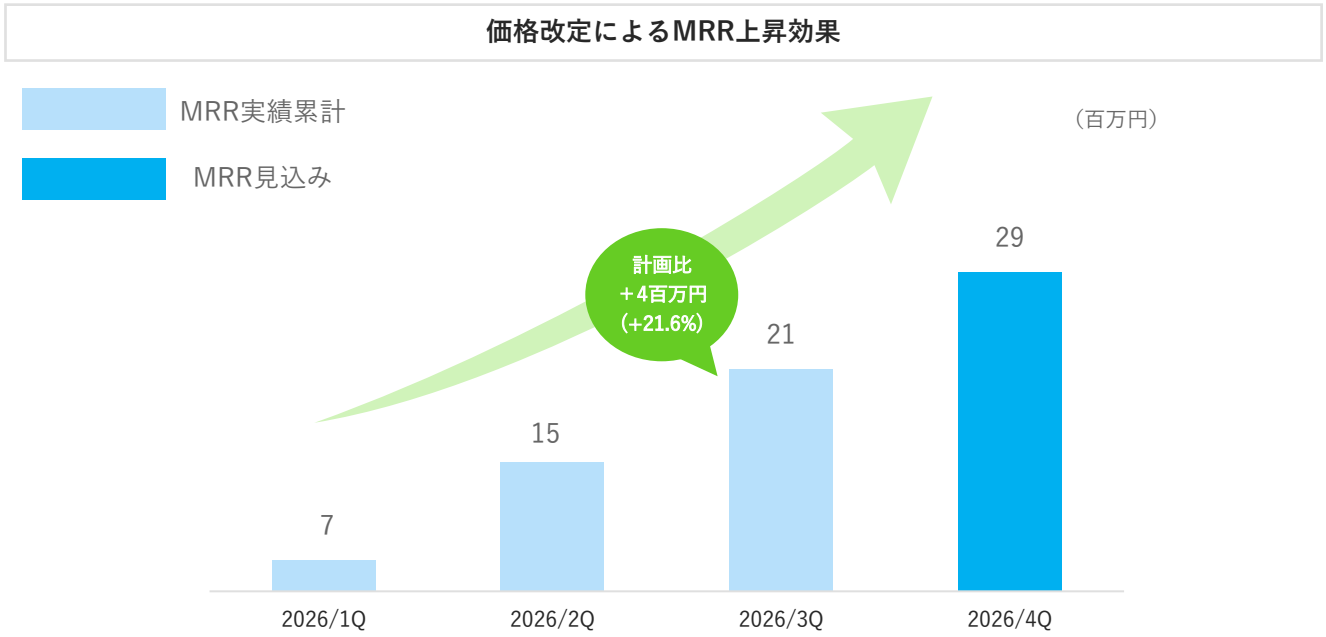
障害・侵害時の影響を最小化

顧客からの信頼とサービスの継続性を高め、事業成長を支える

（事業関連）

大型アップデートに伴う一部 rakumo 製品の価格改定 – 第3四半期実績

- 価格改定によるMRR増加額は、3Q累計で計画比+21.6%を達成。年間計画に対する進捗率も91.1%となり、計画を大幅に上回るペースで進捗
- 価格改定により、2026年度末のMRRは29百万円増加し、2027年度には年間344百万円の売上増加効果を見込む



※ MRR: Monthly Recurring Revenueの略称。対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額。Smart Visionおよびグループ会社の影響を含めておりません。

大型アップデートに伴う一部 rakumo 製品の価格改定（Link）

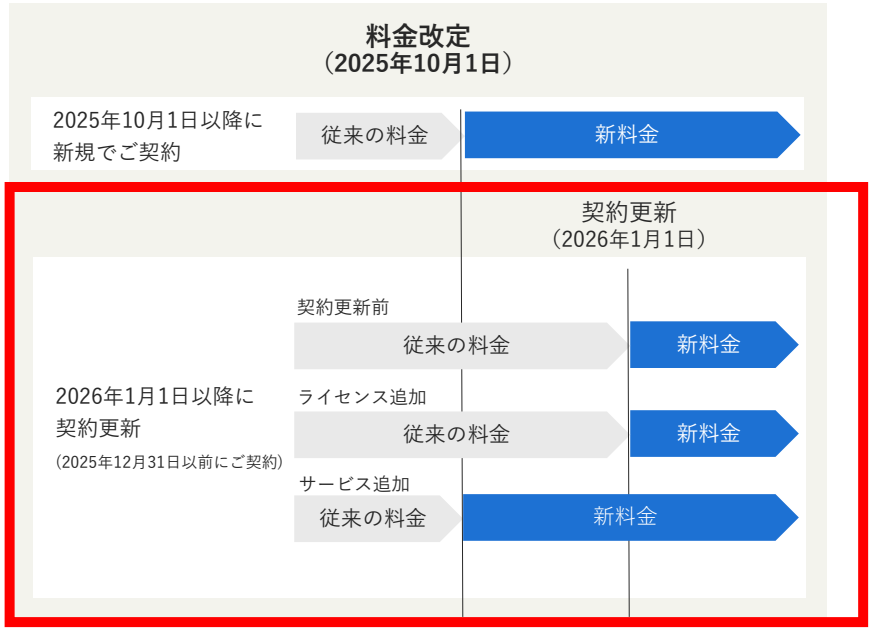
- 「rakumo for GWS」の大型アップデートや、生成AIを活用した機能強化、複数の有償オプションの標準化等に伴う一部rakumo製品の利用料金改定について、26年1月より既存顧客の契約更新時に適用を開始
- 一部解約は発生したものの、1月～9月の解約率は0.70％と低水準を維持。価格改定による売上増加効果も計画を大きく上回っており、新料金は既存顧客にもご理解いただいていると考えている

従来の料金と改定後の新料金

	従来の料金（1ユーザーライセンス / 月）	改定後の新料金（1ユーザーライセンス / 月）
rakumo カレンダー	150円	200円
rakumo ボード	200円	300円
rakumo コンタクト	100円	130円
rakumo ワークフロー	300円	500円

	従来の料金（1ユーザーライセンス / 月）	改定後の新料金（1ユーザーライセンス / 月）
rakumo Basic パック（rakumo カレンダー / ボード / コンタクト / ワークフロー）	490円	680円（通常料金 1,130円）約40% OFF
rakumo Suite パック（rakumo カレンダー / ボード / コンタクト / ワークフロー / キンタイ / ケイヒ）	880円	1,100円（通常料金 1,730円）約37% OFF

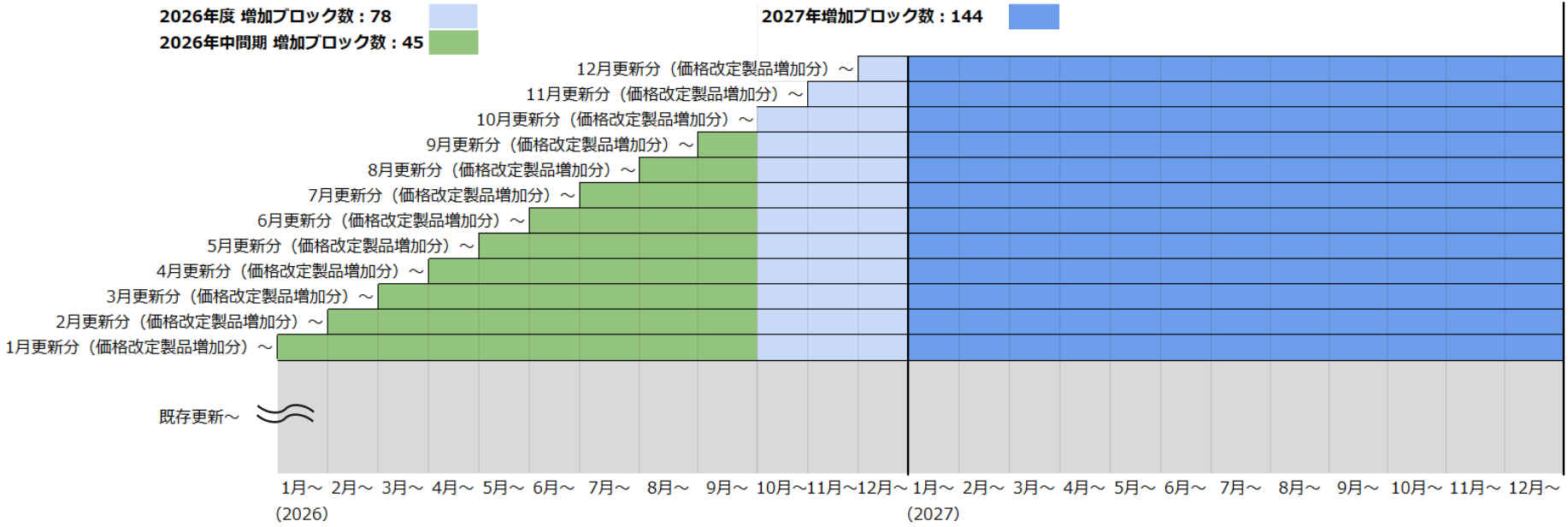
新料金の適用時期



一部 rakumo 製品の価格改定効果のイメージ

- 価格改定の進捗によりライセンス売上高及び各利益率が成長するだけでなく、ライセンス当たり単価も大きく上昇予定
- 価格改定による既存クライアントの売上増加効果は、主に2026年度から寄与し、フルに寄与するのは2027年度となる

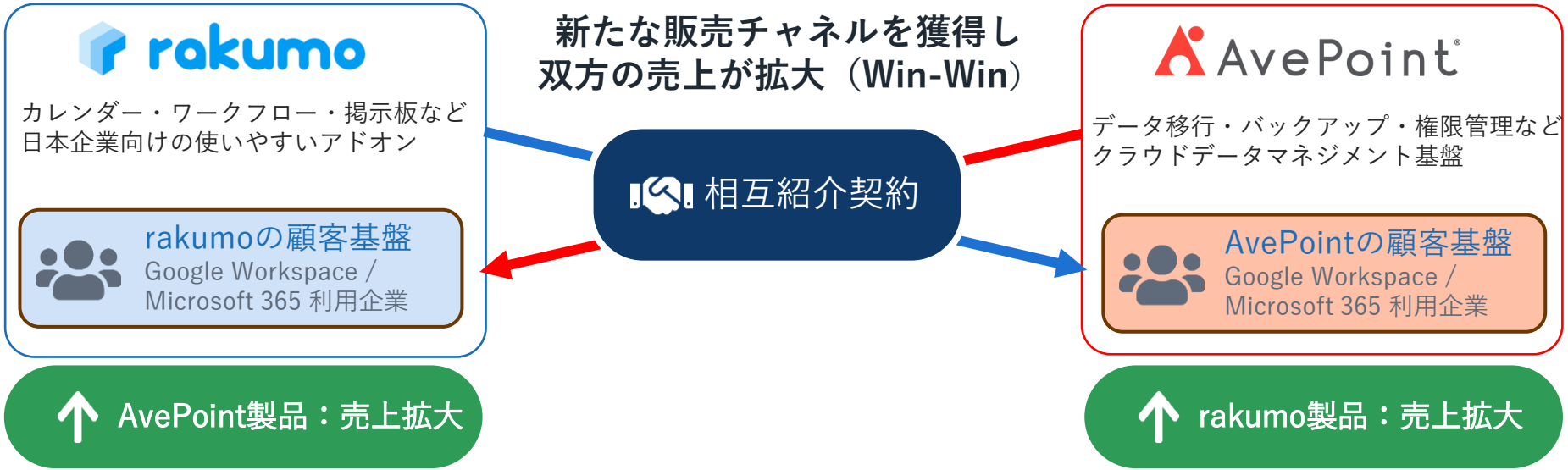
売上増加効果イメージ



（事業関連）

rakumoとAvePoint Japan、両社のプロダクトの営業連携を開始

- 「rakumo for Microsoft 365」の提供で業務提携しているAvePoint Japan社と、お互いのプロダクトの相互紹介契約を2026年8月に締結。
- AvePoint Japan社の既存顧客への「rakumo for Google Workspace」の販売、rakumoの既存顧客に対してAvePoint Japan社のプロダクトのクロスセルを実施。



連携領域	Google Workspace / M365の導入・移行をトータルサポート	AI活用に向けたデータ準備とガバナンス環境の構築	日本企業の組織構造に合わせたUI/UXで定着を促進

「rakumo for Microsoft 365」の提供スキーム

- Microsoft 365のプラットフォーム上で「rakumo」シリーズの提供を行うことを目的として、Microsoft 365上でSaaSビジネスを行っており、十分な知見と実績があるAvePoint Japanと業務提携を実施
  - 当社はAvePoint Japanに「rakumo」プロダクトのMicrosoft 365上でのサービス提供/開発/ブランド利用の権利を許諾
  - AvePoint Japanは「rakumo for Microsoft 365」のサービス提供/開発/販売（直接販売/代理店販売）を実施
- 当社の売上計上額は、①AvePoint Japanからのレベニューシェア（1IDを販売した際に一定割合が当社に支払われ、支払われた金額≒売上高≒粗利となる）、②当社が代理店として「rakumo for Microsoft 365」を販売した金額（直接販売だけではなく、代理店経由での再販を含む）の２パターン
- 当社側には開発費/サービス運営費が発生しないため、高い限界利益率（（売上高－変動費）/売上高）を実現

rakumo

強み

- Google社・Salesforce社との強固なパートナーシップ
- Google/Salesforceのプラットフォームでのプロダクト開発力
- rakumoシリーズのブランド力

業務提携

×

Microsoft 365プラットフォームでのサービスの共同開発

AvePoint

強み

- Microsoft社との強固なパートナーシップ
- Microsoft 365のプラットフォームでのプロダクト開発力

rakumo for Microsoft 365
Powered by AvePoint

rakumoカレンダー、rakumoコンタクト、rakumoボード、rakumoワークフローの販売を開始

（事業関連）

自治体案件の創出および受注獲得が順調に進展

- 自治体向けの商談数は、3Q末時点で前年度通期比で129%に到達、来年度以降の受注に向けた案件創出も順調に進捗
- 自治体向けID数は3Q末時点で11.8万IDまで増加。その他にも2026年度中に受注を見込む複数の大型案件の内示を獲得しており、年内に16.6万IDまで拡大する見込み
- 自治体案件は大型化しやすい一方、予算化や入札などのプロセスを伴うため、民間企業向け案件と比較して受注までのリードタイムが長期化する傾向や導入時点が後ろ倒しになる可能性あり。詳しくは解説動画参照（Link）

主な自治体顧客

秋田県庁　佐久市

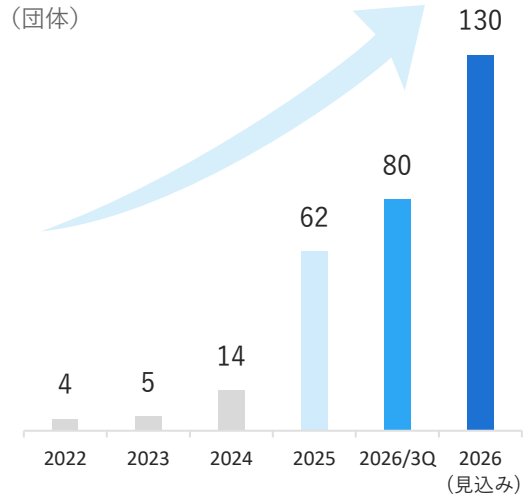
埼玉県 横瀬町　おいしいまち 網走

足利市 ASHIKAGA CITY　志摩市

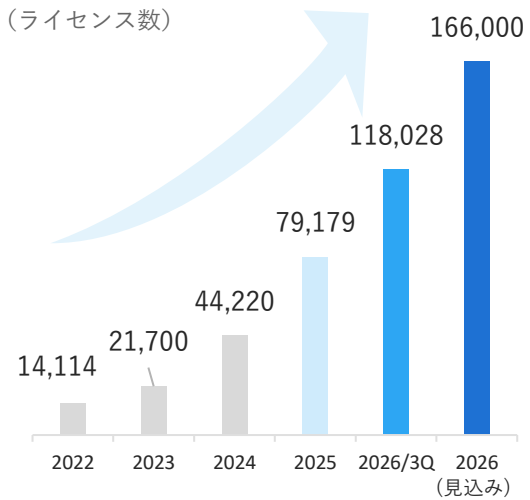
北海道庁　沖縄県庁

高崎市　大型内示

商談数の推移（単年）



ライセンス数の推移（累積）



主要トピックス等に関するQ&A

Q. 自治体向けが好調ということだが、うまくいっている施策と、今後の獲得見込みについて教えてもらいたい。	北海道庁様、沖縄県庁様といった都道府県庁クラスを複数獲得できており、自治体向けのフリーペーパーへの掲載、自治体に強いパートナーとの連携、自治体向けのイベントへの出展など幅広い施策が奏功した。また、詳細については控えさせてもらうが、25年度及び26年度に実施した商談によるパイプラインが着実に積み上がっており、来期は当期以上の獲得を見込んでいる。
Q. rakumo ワークフロー for Microsoft 365がリリースされたが、今後の売上見込みについて教えてもらいたい。	詳細については控えさせて頂くが、ワークフローがMicrosoft 365版rakumoにおいて、鍵となる商材だと考えており、ワークフローがリリースされたことで「rakumo Basicパック」の販売が可能となった。27年度はワークフロー＋ベーシックパックを中心とした販売に注力することでライセンス数の大幅な拡大、28年度以降の本格的な売上貢献を目指して各種施策に取り組んでいる。
Q. エージェントシェアの業績が芳しくないということだが、その後の進捗状況はどうか。将来的な減損の可能性について確認したい。	詳細については控えさせて頂くものの、提携先パートナーと連携した各種施策や顧客及びパートナー企業の紹介、プロダクト又はサービス面の強化などを継続的に進めている状況。これにより4Q以降の業績が改善するように進めているものの、各種施策が奏功せず想定した効果を発揮できない場合には、将来的に減損となる可能性は否定できない状況と考えている。

1. 会社概要・事業概要
2. 2026年度 第3四半期 決算等の状況
3. 2026年度 第3四半期 KPIの状況
4. 主要トピックス
5. Appendix

5.

用語の定義、解説①

本書記載内容に対する理解を容易にするために、また、正しい理解をいただくために、本書で使用する用語の定義と解説を以下に記載します。

	用語	用語の定義、解説
1	ライセンスサービス	「サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル」で提供される自社グループ及び他社のライセンスビジネス
2	グループウェア	企業など組織内のコンピューターネットワークやインターネットを活用し、組織メンバーのコミュニケーション円滑化や情報共有、業務効率化等を支援するためのソフトウェア
3	SaaS	Software as a Serviceの略称。クラウドで提供されるソフトウェアサービスのこと。 ユーザー側でソフトウェアを保有するのではなく、サービス提供側がソフトウェアの機能をクラウド上で提供し、インターネットを介してユーザーがサービスを利用する形態
4	クラウド	クラウドコンピューティングの略語で、従来のようにユーザー側でサーバーやソフトウェア等を保有するのではなく、インターネットを介してサービスを利用するもの。サーバー等の初期費用や、ソフトウェアも含めたシステム全体の開発・保守・運用負担を抑えることが可能
5	GWS	Google Workspaceの略称。Google社が提供するクラウド型ビジネス業務基盤ツール
6	サブスクリプション	ソフトウェアのライセンス契約方式においては、売買ではなく特定期間内の使用権を販売する方式のこと。料金は定額で、契約期間内においては、ソフトウェアのアップデートなどは追加料金を支払うことなく受けることが可能

用語の定義、解説②

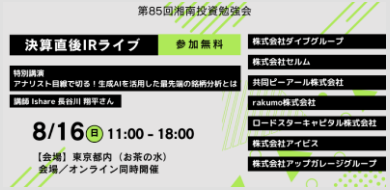
本書記載内容に対する理解を容易にするために、また、正しい理解をいただくために、本書で使用する用語の定義と解説を以下に記載します。

	用語	用語の定義、解説
7	リカーリングレベニュー	継続収益。リカーリングビジネスにより得られる収益のこと。リカーリングは「繰り返される」「循環する」という意味。リカーリングビジネスとは、一度の取引で完了するのではなく継続して取引をおこない、安定した収益を得ることができるビジネスモデル
8	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
9	Microsoft 365	Microsoft社が提供する、Word、Excel、PowerPointなどのOfficeアプリと、Teams、OneDrive、メールなどの統合型クラウドサービス
10	PMI	正式名称はPost Merger Integration（ポスト・マージャー・インテグレーション）。M&A（合併・買収）成立後に、2つの企業の経営、業務、意識（文化）を統合し、シナジー（相乗効果）を最大化させるプロセスのことをいう
11	DEGINA	2025年７月１日付で当社の連結子会社となる。創業間もない企業の「はじめの一歩」をお手伝いするをスローガンに、個人事業主、中小企業が顧客の集客、求人を行うために効果的なホームページをCMSで構築し提供
12	エージェントシェア	2021年９月創業、2025年８月１日付で当社の連結子会社化。「HR（Human Resource）×テクノロジー（Technology）で未来を創造する」というビジョンを掲げ、人材紹介会社向けアライアンスサービス「AGENT SHARE」等3つのSaaSプロダクトと学生送客支援サービスの計4つのサービスを提供

IRセミナー

- 特に個人投資家様向けの施策に注力しており、おおよそ四半期に一回、個人投資家向けセミナーに登壇中

26年12月期 中間期
湘南投資勉強会
「決算直後IRライブ」登壇



26年12月期 第１四半期
IRTV「個人投資家サミット」登壇



26年12月期 第１四半期
「IRTV Live In Every Stock NEWS」登壇



25年12月期 通期
岡三証券グループ
「個人投資家さま向けIRセミナー」
登壇



25年12月期 通期
KabuBerry
「個人投資家さま向けIRセミナー」
登壇



配信動画

- 主にIRTV（Link）にて、決算ハイライトや適時開示解説、対談を通じた当社の事業説明等を発信中
- 当社のことをより正確にご理解いただけるよう、今後も継続的にIRTV等における情報発信を強化

IRTV presentation

自治体DXを支援、業界特化の取り組みで相談が増加（2026年10月）



IRTV presentation

株主優待制度を新設！年2回デジタルギフト進呈（2026年6月）



IRTV

Individual Investors 1on1【前編】（2026年2月）



IRTV

Individual Investors 1on1【後編】（2026年2月）



IRTV interviews

Industry Insights（2026年1月）



IRTV interviews

Business Model（2025年9月）



（参考）

当社SNSアカウントのご紹介

当社では、下記アカウントにて決算情報やプレスリリース等を随時発信しております。是非フォローのうえ、最新情報をご確認ください。

note

X（旧Twitter）

Facebook

YouTube

rakumo

高い事業成長と株主様への高い還元の2つを

今後も徹底的に追求し

企業価値向上を通じた

株価向上に努めて参ります



ディスクレーマー

- 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。

- 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。