

2020年8月21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
 (コード番号：4060 東証マザーズ)
 問 合 せ 先 取締役CFO経営管理部長 西村 雄也
 (TEL. 050-1746-9891)

2020年12月期の業績予想について

2020年12月期(2020年1月1日から2020年12月31日)における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2020年12月期 (予想)		2020年12月期 第2四半期累計期間 (実績)		2019年12月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率			
売 上 高		817	100.0	23.0	385	100.0	664	100.0
営 業 利 益		92	11.3	274.7	45	11.8	24	3.7
経 常 利 益		71	8.7	252.3	42	11.0	20	3.0
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益 又は親会社株主に帰属 する当期純損失(△)		60	7.4	—	41	10.8	△38	—
1株当たり当期 (四半期)純利益 又は1株当たり 当期純損失(△)		15円34銭		15円18銭		△21円65銭		
1株当たり配当金		0円00銭		—		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、2020年6月1日付で、普通株式1株につき100株の株式分割を行っておりますが、2019年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益又は1株当たり当期純損失(△)を算出しております。
2. 2019年12月期(実績)の1株当たり当期純損失(△)及び2020年12月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり四半期純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2020年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(266,400株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大198,900株)を考慮しておりません。

ご注意：

この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。2020年8月21日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しに関する投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社グループの判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2020年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社グループの見通し

当社グループは、当社及び連結子会社1社により構成されており、「仕事をラクに。オモシロく。」というビジョンのもと、企業の業務の生産性向上に貢献するサービスを提供すべく、事業を展開しております。

当社グループを取り巻く事業環境としては、政府が推進する「働き方改革」への取り組みに加え、新型コロナウイルス感染症の影響による在宅勤務の実施などを背景に、企業の生産性向上や業務効率化、テレワークに関連したシステム投資需要は引き続き拡大が見込まれております。また、総務省によるビジネスICT（Information and Communication Technology（情報通信技術））ツールの利用状況の調査（注1）によると、調査項目（電子決裁・勤怠管理等）の全てのITツールにおいて「導入していない」との回答が最も多く、当該データからは電子決裁・勤怠管理等の国内ビジネスITツールの未使用状況は70～90%程度と読み取れ、市場の拡大余地が十分にある状況と推察されます。

当社グループのサービスは、①当社及び他社のライセンスサービスの提供である「SaaSサービス」、②ライセンスサービスに関する導入支援や業務支援等を中心とした「ソリューションサービス」、③ベトナムを拠点にラボ型ITシステム開発等を行う「ITオフショア開発サービス」ですが、それぞれのサービスの概要は以下の通りであります。

①SaaSサービス

SaaSサービスにおきましては、企業向けグループウェア製品「rakumo」の開発・販売の他、他社ライセンスの代理店販売を実施しております。「rakumo」は、当社グループが企画・開発を手がける企業向けグループウェアにおけるサービス群の総称であり、カレンダーや勤怠管理、経費精算、稟議申請等の各種機能を有しております。

「rakumo」は、SaaS（Software as a Service）と呼ばれる方式でサービスを提供しております。これは、ユーザー側でソフトウェアを保有するのではなく、サービス提供側がクラウド上でソフトウェアの機能を提供し、ユーザーはインターネット経由でサービスを利用する形態であります。

「rakumo」サービスはGoogle社やsalesforce.com社が提供するG SuiteやSales Cloudといったサービスと連携しており、各々のサービスの動向と深い関係があります。Google社のG Suite利用者数動向につきましては、2015年は200万社、2017年は300万社、2018年は400万社、2019年には全世界で500万社以上に利用されていることが発表されており、その成長は毎年100万社程度のペースで安定的に増加しております（注2）。また、Salesforce社のSales Cloudの販売動向につきましては、2018年の契約社数が15万社以上と公表されており、2020年度第4四半期決算報告で前年同期比約17%成長となっており、今後も継続的な成長が見込まれるものと考えております（注3）。

このような中、当社グループは、SaaSサービスのクライアント数を毎年着実に増加させ、当社グループのSaaSサービスの2020年6月末におけるクライアント数は1,939社、ユニークユーザー数は390千人に至っております。

②ソリューションサービス

ソリューションサービスにおきましては、当社及び他社SaaSサービスの導入支援や業務支援等のソリューションサービスに加え、ライセンスサービスに関連した他社ハードウェアの販売等を行っております。高度なIT及び業務スキルをもった当社コンサルタントにより、各種ソリューションサービスを提供してお

ご注意：

この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。2020年8月21日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しに関する投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社グループの判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

りますが、今後も引き続き、これまでのサービスの開発経験、サービスの運用経験及び各種ノウハウを活かした高品質なソリューションサービスを提供してまいります。

③ITオフショア開発サービス

ITオフショア開発サービスにおきましては、連結子会社であるrakumo Company Limited（ベトナム）を拠点として、クライアントからの多様なニーズにお応えするため、ITオフショア開発サービスを提供しております。

同サービスにおいても引き続き、優秀なエンジニアの確保及び継続的な教育により、提供サービスの品質向上に務めるとともに、営業体制の強化により、売上高及び利益の向上に努めてまいります。

このような状況の下、2020年12月期連結業績予想につきましては、当社グループの連結売上高817百万円（前期比23.0%増）、連結営業利益92百万円（前期比274.7%増）、連結経常利益71百万円（前期比252.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益60百万円（前期は38百万円の親会社株主に帰属する当期純損失）をそれぞれ見込んでおります。なお、当該予測数値は、2020年1月から2020年6月までの実績値及び2020年7月以降の予測値に基づいて算出しております。

- (注) 1. 出所 総務省 「ICTによるインクルージョンの実現に関する調査研究」 (2018)
2. 出所 Google社 公表資料より
3. 出所 Salesforce社 公表資料より

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

当社グループの事業は単一セグメントであります。売上区分につきましては、①SaaSサービス、②ソリューションサービス、③ITオフショア開発サービスに区分しております。

売上高の予想を算出するうえで、サービス別に勘案した前提条件は以下のとおりであります。

① SaaSサービス

当社グループの主要サービスである「rakumo」の収益構造は、サービス料金を顧客企業の使用期間及びユーザー数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）を得ることができる「サブスクリプション型リカーリングレベニューモデル」となっております。

売り切り型ではなく、継続的なサービス提供を前提としており、継続的に収益が積み上がっていくストック型ビジネスとしての安定性がありながら、新規契約数の増加に伴う高い成長も目指すことができるビジネスを展開しております。

予算策定においては、前年の契約実績額をもとに期首の継続月額収益であるMRR（Monthly Recurring Revenue）を算出いたします。当該数値に、既存顧客からのユーザー追加やサービス追加、市場全体の継続的な成長及び前年の売上高実績等を勘案した新規顧客の契約額をGoogle版rakumo、Salesforce版rakumo及び他社ライセンス毎に算出し加算しております。解約分については、過去の解約率実績等をもとに1か月分の解約予想額を算出し、上記により算出された金額から差し引くことで

ご注意：

この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。2020年8月21日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しに関する投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧くださいの上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社グループの判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

各月の予想売上高を策定しております。

上記の結果、今期のSaaSサービスにおいては、675百万円の売上を見込んでおります。上期の実績においては既に316百万円の売上を達成しており、2020年7月単月のSaaSサービスの月次売上は57百万円となっております。また、2020年12月期の上期における月間解約率は低水準（2020年上期平均1%未満）で推移しており、現時点の実績の積み上がりのみで予算に近似する水準となっております。

2020年12月期の上期においては既存顧客からのユーザー追加及びサービス追加並びに新規顧客獲得（2020年期初から2020年6月末における顧客増加数135社）を背景として、毎月順調に売上が増加している状況となっております。下期においても以下のような主要施策を継続していくことで、毎月の売上の増加及び低解約率の実現を図っていく予定です。

- ・追加サービスの提供、販売パートナーとの協働の推進、個々のクライアントに即した情報提供等を通じた既存顧客へのクロスセル（複数製品販売）の拡大
- ・自社販売体制や販売パートナーとのリレーション強化、知名度の向上を通じた新規販売先の開拓
- ・更なるシステム連携、顧客のニーズを汲み取ったサービス開発等を通じた利便性の向上による低解約率の維持・向上
- ・クライアントの規模に応じたソリューション営業の強化、大規模クライアントへのアプローチ等を通じた1社当たりの販売数量の増加、等

② ソリューションサービス

SaaSサービスの導入支援や業務支援等を取り扱うソリューションサービスにつきましては、既存契約企業から見込まれる継続収益、前年の案件実績及び2020年12月期の案件計画や獲得見込み案件数を勘案するとともに、コンサルタント1人当たりの稼働等を考慮に入れ、算出しております。

他社ハードウェアの販売につきましては、前年の売上高実績及び2020年12月期の新規販売見込みを勘案し、策定しております。

上記の結果、今期のソリューションサービスにおいては、46百万円の売上を見込んでおります。上期の実績においては既に21百万円の売上を達成しており、また、2020年7月から2020年12月までの継続契約企業からの売上は13百万円が見込まれており、かつ、SaaSサービスの既存顧客からの追加サービス及び新規顧客獲得は順調に進んでいくと考えていることから、現状の実績及び今後の動向を踏まえても現在の予算は適正な水準と考えております。なお、既存契約企業との定額契約については現時点で解約等は想定されておりません。

③ ITオフショア開発サービス

メインに実施している「ラボ型」のシステム開発では、顧客ごとに特定のエンジニアを確保し、専属のチームを組成の上、開発業務を行っております。ラボ契約は長期契約になることが多く、SaaSサービス同様、継続的な収益の獲得が可能なビジネスとなっております。

売上高見込みにつきましては、前年からの継続案件に加え、新規契約済案件及びベトナム子会社でのエンジニア人員計画等を勘案し策定しております。

具体的には、今期のITオフショア開発サービスにおいては、95百万円の売上を見込んでおります。上期の実績においては既に46百万円の売上を達成しており、下期は、契約済の案件及び既存顧客の案件を中心に見込んでいることから、現在の予算は適正な水準と考えております。

ご注意：

この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。2020年8月21日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しに関する投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社グループの判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

以上を踏まえ、2020年12月期の売上高は817百万円（前期比23.0%増）を見込んでおります。
なお、当第2四半期連結累計期間における売上高は385百万円となっております。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価の主なものとは、労務費、制作費、プラットフォーム利用料及び減価償却費となります。

労務費につきましては、2019年12月期の労務費実績に、2020年12月期の昇給見込みや人員増減計画等を勘案し、2020年12月期の労務費を策定しております。具体的には、今期の労務費は、223百万円を見込んでおります。上期の実績においては108百万円となっており、下期は、特に採用の大幅増等は現時点では想定していないことから、現在の予算は適正な水準と考えております。

製作費につきましては、製品開発に伴うGoogle社のクラウドサーバー利用料及び外注費が主となっております。クラウドサーバー利用料に関しては、2019年12月期実績及び2020年12月期の利用見込みを勘案し算出しております。具体的には、今期のクラウドサーバー利用料は、44百万円を見込んでおります。上期の実績においては21百万円となっており、下期は、Google版rakumoの売上増を予想していることから若干の増加を見込んだうえで予算を作成しております。また、外注費に関しては、2019年12月期の契約金額や2020年12月期の外注見込み等を勘案し策定しております。具体的には、今期の外注費は、20百万円を見込んでおります。上期の実績においては9百万円となっており、基本的に新規の外注は予定していないことから下期も同水準となるものと想定しております。

プラットフォーム利用料につきましては、salesforce.com社のプラットフォーム利用料が主となっております。rakumoソーシャルスケジューラー及びrakumo Syncの販売に伴って発生することから、2019年12月期実績及び2020年12月期の販売計画に基づき策定しております。具体的には、今期のプラットフォーム利用料は、43百万円を見込んでおります。上期の実績においては21百万円となっており下期も同水準程度となるものと想定しております。

減価償却費につきましては、現有の固定資産及び2020年12月期において発生見込みの固定資産計画に基づき、償却スケジュールを策定の上、算出しております。

以上を踏まえ、2020年12月期の売上原価は359百万円（前期比15.2%増）、売上総利益は458百万円（前期比30.0%増）を見込んでおります。

なお、当第2四半期連結累計期間における売上原価は167百万円、売上総利益は217百万円となっております。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費の主なものとは、人件費、販売促進費・広告宣伝費及び支払手数料であります。

人件費につきましては、2019年12月期の人件費実績に、2020年12月期の昇給見込みや人員増減計画等を勘案し、2020年12月期の人件費を策定しております。具体的には、今期の人件費は、218百万円を見込んでおります。上期の実績においては107百万円となっており、下期は、特に採用の大幅増等は現時点では想定していないことから、現在の予算は適正な水準と考えております。

販売促進費及び広告宣伝費につきましては、当社サービスの顧客リード数（見込み客数）の増加や、当社サービスの知名度向上を目的としており、2019年12月期の実績及び2020年12月期のマーケティング施策に関する計画等を勘案し、策定しております。具体的には、今期の販売促進費及び広告宣伝費は、18百万円を見込んでおります。上期の実績においては6百万円となっており、下期は、一定の利益を確保

ご注意：

この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。2020年8月21日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しに関する投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社グループの判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

する前提のもと、トップラインを更に増加させるために追加施策も含めて若干の増加を予定しております。

支払手数料につきましては、2019年12月期の実績及び2020年12月期の上場関連費用等を勘案し、策定しております。

以上を踏まえ、2020年12月期の販売費及び一般管理費は365百万円（前期比11.6%増）、営業利益は92百万円（前期比274.7%増）を見込んでおります。

なお、当第2四半期連結累計期間における販売費及び一般管理費は171百万円、営業利益は45百万円となっております。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外収益及び営業外費用については、過去の実績及び2020年12月期の支払利息スケジュール等を勘案した支払利息等に加え上場関連費用及び株式交付費を見込んでおります。

以上を踏まえ、2020年12月期の経常利益は71百万円（前期比252.3%増）を見込んでおります。

(5) 特別利益・損失、親会社株主に帰属する当期純利益

特別損益は見込んでおりません。

法人税等は税務上の調整科目を加味した課税所得に法定実効税率を乗じて見積計上をしております。

以上の結果、2020年12月期の親会社株主に帰属する当期純利益は60百万円（前期は38百万円の親会社株主に帰属する当期純損失）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以上

ご注意：

この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。2020年8月21日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しに関する投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社グループの判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。