

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

rakumo

4060 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026年9月11日 (金)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年12月期中間期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	05
4. 経営陣、株主構成	05
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. 「rakumo」サービスの特徴	08
3. ビジネスモデル	08
■ 業績動向	09
1. 2026年12月期中間期の業績概要	09
2. 主要KPIの推移	10
3. 財政状態、キャッシュ・フローの状況	12
■ 今後の見通し	14
1. 2026年12月期の業績見通し	14
2. 業界特化型マーケティング施策の進捗	15
3. Microsoft版「rakumo」の進捗と注力施策	16
4. 「rakumo」サービスにAI機能を実装	17
5. 「SaaSの死」についての弊社の見解	17
■ 中長期の成長戦略	18
■ 株主還元策	20

要約

2026年12月期中間期は価格改定効果が継続。 自治体向けも好調で通期予想の達成確度が向上

rakumo<4060>は、Google Workspaceのユーザー管理、認証、セキュリティ機能を共通利用し、Google Workspaceの機能を補完する領域（共有カレンダー、共有アドレス帳）から、Google Workspaceにない領域（電子稟議、電子掲示板、勤怠管理、経費精算）までをカバーし、クライアントの効率性向上に寄与するグループウェアサービス「rakumo」をSaaS方式で提供している。Google Workspace自体の利用者数が今後も増加することが見込まれており、Google Workspace導入企業へのマーケットシェアの拡大余地も大きいことから、同社は中長期的に高い売上成長が期待される。

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比36.5%増の1,096百万円、調整後EBITA※が同33.7%増の373百万円、営業利益が同16.3%増の261百万円、経常利益が同13.1%増の253百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同1.9%減の143百万円となった。サービス別売上高を見ると、rakumoサービスは価格改定効果やクライアント数、有料ライセンス数の増加、自治体向け施策などにより前年同期比15.7%増の799百万円、その他サービスは前期に子会社化した（株）DEGINA及び（株）エージェントシェアの新規連結効果により同165.6%増の297百万円と大幅に伸長した。なお、当中間期からより純粋なrakumoサービスの業績を開示する目的でrakumoサービスの売上高よりSmartVisionシリーズを除外している。調整後EBITAマージンは、前期に子会社化した2社の新規連結影響や人件費の増加などにより前年同期比0.7ポイント低下したものの、34.1%と高水準を維持した。主力のrakumoサービスの着実な成長にM&A効果が加わり、通期予想に対して順調に進捗している点はポジティブである。

※ 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（仲介費及びデューデリジェンス費用）+株主優待費用。また、PPAはPurchase Price Allocationの略で、M&Aにより取得した資産及び負債を時価評価する会計処理のこと。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高が前期比27.3%増の2,330百万円、調整後EBITAが同31.5%増の770百万円、営業利益が同28.5%増の550百万円、経常利益が同26.1%増の540百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同16.8%増の318百万円と高成長が続く見通しである。rakumoサービスは価格改定効果や「rakumo for Microsoft 365」の拡販、自治体案件の獲得などにより1,657百万円を見込む。人件費やのれん等償却費が増加するものの、増収効果により調整後EBITAマージンは前期比1.0ポイント改善の33.0%となる計画である。中間期の進捗率は売上高が47.1%、調整後EBITAが48.6%と順調である。価格改定効果が想定を上回り、Microsoft 365向けの商談や自治体案件も積み上がっていることから、通期予想の達成確度は高まっていると判断される。

要約

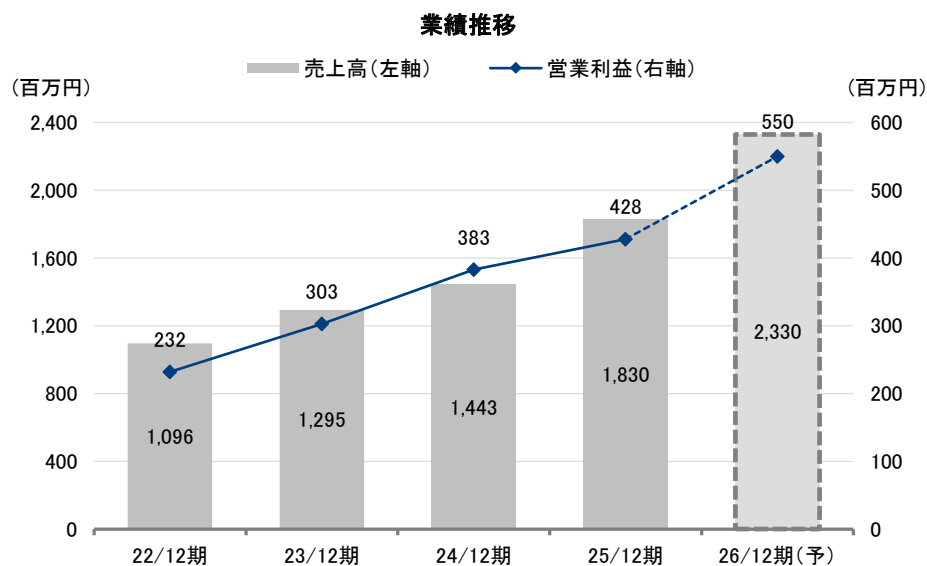
3. 中長期の成長戦略

同社は2025年2月に、2025年12月期から2027年12月期までの中期経営計画を公表した。生成AIなどを活用し、「働き方改革支援」から企業の課題を解決する「組織改革支援」への進出を目指している。2027年12月期にARR※30億円、調整後EBITA10億円、営業利益7億円を目標とし、M&A投資枠30億円を設定している。2026年12月期中間期にはARRが20.1億円、累計M&A投資額が16.5億円となり、各施策は着実に進捗している。成長戦略は「rakumo」のグロース、新領域でのプロダクト展開、M&Aの加速の3本柱である。主力事業では価格改定や自治体開拓、生成AI機能の搭載、「rakumo for Microsoft 365」の拡販を進め、新領域では(株)パソナと連携して「alooop」を展開する。M&Aでは、DEGINAの中間期営業利益が前下期の7倍超に拡大するなど、収益面で着実な成果が表れている。主力SaaSの成長と新領域の拡大、M&Aを組み合わせることで、組織改革を支援するソリューションベンダーへの進化が期待される。

※ Annual Recurring Revenueの略で、毎年経常的に発生する収益のこと。

Key Points

- ・ 2026年12月期中間期は、主力サービスの成長とM&A効果により大幅増収・2ケタ営業増益を達成
- ・ 価格改定効果やMicrosoft 365向け、自治体案件の拡大により、通期予想の達成確度が高まる
- ・ 中期経営計画目標に対しARRは20.1億円、M&A投資額は16.5億円まで進捗。3本柱の成長戦略による成長加速を期待



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

多種多様なクライアントにSaaSプロダクトを提供するIT企業

1. 会社概要

同社は東京都千代田区に本社を置き、企業向けSaaSプロダクトの提供や、ベトナムを拠点としたITオフショア開発などを行うIT企業である。Google LLCやSalesforce<CRM>といった世界的なクラウドプレイヤーとの強固なパートナーシップを背景に、主力のSaaSプロダクトである「rakumo」シリーズの販売拡大を進めている。売上の基盤は国内であり、2026年6月末時点で2,583社の多種多様なクライアントにサービスを提供している。

なお、会社名やサービス名になっている「rakumo」は、ユーザーがサービスをより楽に利用するための「楽(らく)」とユーザーがサービスをクラウド上で利用するための「雲(くも)」を掛け合わせたものである。また、同社は「仕事をラクに。オモシロく。」をビジョンに、企業における業務の生産性・効率性(働き方)向上に貢献するサービスを提供すべく事業展開していることが特徴である。

2. 沿革

同社の前身となる(株)日本技芸は、2004年に設立された。設立当初はWeb関連システム・サービスの受託業務やインターネットコンサルティングなどを中心にサービス展開していた。2008年の世界的な金融危機をきっかけにクラウド技術を活用した新しい事業へと業態転換を図り、2010年4月に現在の主力プロダクトである「rakumoカレンダー」、同年8月には「rakumoコンタクト」のサービス提供を開始した。その後も「rakumoワークフロー」「rakumoボード」「rakumoケイヒ」「rakumoキンタイ」など様々なプロダクトを開発し、利便性や導入のしやすさなどに伴い、ライセンス数は順調に拡大している。2020年9月に東京証券取引所マザーズ市場へ株式を上場(2022年4月にグロース市場へ移行)した。

同社は、既存領域の売上成長のみならず、ビジネス領域の拡大も積極的に検討している。2022年6月には、社内SNS型日報アプリ「gamba!(ガンバ)」をクラウド上でサブスクリプション型リカーリング収益モデルとして提供している(株)gambaを、2023年7月には、IR動画や会社紹介・サービス紹介動画を中心とした映像制作・配信事業を手掛ける(株)アイヴィジョン※1を連結子会社化した。また、2025年には、7月に自社開発のCMS※2を提供する(株)スタートレ(現 DEGINA)を、8月には人材紹介会社向けアライアンスサービスなどHR領域のITサービスを展開するエージェントシェアの全株式を取得し、連結子会社化した。今後も他社サービスとの連携強化や、M&Aの実行による事業拡大を目指している。

※1 2026年1月1日付で同社に吸収合併。

※2 Contents Management Systemの略で、専門的な知識がなくてもWebサイトのコンテンツ(テキスト・画像・テンプレートなど)を保存・管理できるシステムのこと。

rakumo | 2026年9月11日 (金)
 4060 東証グロース市場 | <https://investor.rakumo.com/ja/ir.html>

会社概要

沿革

年月	主な項目
2004年12月	東京都渋谷区にて(株)日本技芸を設立。Web関連システム・サービスの受託開発ビジネスを開始
2010年 4月	グループウェア「rakumo」シリーズ第1号、Googleカレンダーをリデザインした「rakumoカレンダー」のサービス提供を開始
2010年 8月	社内外の連絡先を一元管理できる共有アドレス帳「rakumoコンタクト」をリリース
2011年 5月	申請・承認・回覧などの機能を有した電子稟議システム「rakumoワークフロー」をリリース
2012年 7月	出退勤打刻機能を有した「rakumoタイムレコーダー」をリリース
2012年 8月	Salesforceカレンダーと連携した「rakumoソーシャルスケジューラー」をリリース
2013年 7月	掲示板型情報共有ツール「rakumoボード」をリリース、10万ライセンス達成
2013年 8月	ネットイヤーグループ(株)による同社連結子会社化
2014年11月	クラウド型経費精算ソリューション「rakumoケイヒ」をリリース
2015年 1月	20万ライセンス達成
2015年11月	rakumo株式会社に商号変更
2015年12月	30万ライセンス達成
2016年 5月	SalesforceカレンダーとGoogleカレンダーの双方向同期を可能にする「rakumo Sync」をリリース
2017年 5月	40万ライセンス達成
2017年 8月	ネットイヤーグループ(株)との資本関係解消
2017年 9月	50万ライセンス達成
2018年 4月	AOI Systems Vietnam Co., Ltd.の全持分を取得し連結子会社化、RAKUMO COMPANY LIMITED (ベトナム) に商号変更、60万ライセンス達成
2019年 5月	70万ライセンス達成
2019年 7月	多様な勤務形態に対応した勤怠管理システム「rakumoキンタイ」をリリース
2020年 9月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2020年10月	80万ライセンス達成
2021年 4月	90万ライセンス達成
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しにより、グロース市場に移行
2022年 5月	100万ライセンス達成
2022年 6月	(株)gambaの全株式を取得し連結子会社化
2023年 5月	アドバンテッジアドバイザーズ(株)と事業提携契約の締結、当該会社の関連ファンドに対して新株予約権及び無担保転換社債型新株予約権付社債を発行
2023年 7月	(株)アイヴィジョンの全株式を取得し連結子会社化
2025年 4月	(株)パソナと業務提携契約の締結
2025年 5月	人材管理・採用支援ソリューション「aloop」をリリース
2025年 7月	(株)スタートレ(現(株)DEGINA)の全株式を取得し連結子会社化
2025年 8月	(株)エージェントシェアの全株式を取得し連結子会社化
2025年 9月	AvePoint Japan(株)と業務提携契約の締結 Microsoft 365市場における新シリーズ「rakumoカレンダー for Microsoft 365」「rakumo コンタクト for Microsoft 365」をリリース
2026年 2月	「rakumoボード for Microsoft 365」をリリース

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

会社概要

3. 事業内容

2026年12月期中間期のサービス別売上高構成比は、主力のrakumoサービスが72.9%、その他サービスが27.1%となった。なお、中間期より集計方法を変更し、従来rakumoサービスに含めていた「SmartVision」シリーズをその他サービスへ区分変更した。その他サービスは、HR、経営企画・IR、マーケティング、コミュニケーションなど周辺領域をカバーする。HR分野では、退職者を含む接点人材を一元管理する人材管理・採用支援ソリューションや採用動画の撮影・編集や動画プレイヤーの提供などを行う。経営企画・IR分野では、決算説明会の動画配信をサブスクリプション型リカーリングビジネスモデルで展開する。マーケティング分野ではCMSを活用して個人事業主や中小企業の集客や求人に資するホームページを構築する。コミュニケーション分野では、社内SNS型日報共有アプリや動画マニュアルシステムを提供するほか、ベトナム拠点で受託開発及びラボ型開発にも対応する。

サービス概要

サービス名	概要
rakumoサービス	「rakumo」製品 (Google Workspace版、Salesforce版、Microsoft 365版) などの開発・販売サービスを提供
その他サービス	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に関するサービスを提供

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. 経営陣、株主構成

同社創業者で前取締役会長の御手洗大祐 (みたらいだいすけ) 氏は、横浜国立大学を卒業後、NTT<9432>へ入社し、1999年9月にWebメディアサービス事業を手掛けるバックテクノロジーズ (株) を創業した。その後、バックテクノロジーズを米国企業へ売却し、2004年に同社の前身である日本技芸を創業した。2026年3月26日付で取締役会長を退任したが、同年6月末時点で同社株式を963,600株、自己株式を除く発行済株式総数の16.50%を保有する株主名簿上の筆頭株主である。このほか、同氏の資産管理会社である (株) 創世が368,000株、同6.30%を保有している。退任は、新経営体制が軌道に乗ったことを踏まえ、経営の自律性を高めるとともに、次世代への円滑な承継を図るためである。

代表取締役社長グループCEOの清水孝治 (しみずこうじ) 氏は、2025年3月25日に現職に就任した。清水氏はSREホールディングス<2980>の元 常務執行役員であり、新規事業開発や事業経営に強みを持つ。SaaS事業、AI事業の開発・推進、M&A/PMI、法人営業分野など多面的な知見を有しており、これまでの豊富な経験と幅広い見識に基づき、持続的成長による企業価値のさらなる向上を目指している。2026年3月の定時株主総会后、取締役会は社内取締役3名、社外取締役1名の合計4名となった。

■ 事業概要

Google・Salesforce・Microsoftのグループウェアを拡張するツールを提供

1. 事業概要

同社はITビジネスソリューション事業の単一セグメントである。なかでも、サブスクリプション型であり、継続収益性の高いrakumoサービスが主力である(2026年12月期中間期の売上高構成比は72.9%)。Google及びSalesforceとパートナーシップを結び、両社のクラウド上でGoogle Workspace版「rakumo」Salesforce版「rakumo」を提供している。加えて、AvePoint Japan (株)との業務提携により、2025年9月よりMicrosoft 365版「rakumo」の提供を開始した。クライアントはベンチャー企業から大企業まで業種、規模を問わず幅広く、2026年6月末時点のクライアント数は2,583社(前期末比31社増)と着実に増加している。

Google Workspace版「rakumo」では、Googleが提供するグループウェア「Google Workspace」と連携し、機能拡張したアドオンとして提供している。Google Workspaceは一般ユーザー向けに提供開始されたこともあり、「rakumo」は企業がGoogle Workspaceを利用する際に不足する機能の補完や、より使いやすい画面の設計、より便利に利用できる機能を追求し、提供している。具体的には、共有スケジューラー「rakumoカレンダー」、共有アドレス帳「rakumoコンタクト」、電子稟議システム「rakumoワークフロー」、電子掲示板「rakumoボード」、経費精算システム「rakumoケイヒ」、勤怠管理システム「rakumoキンタイ」の6つのサービスを提供している。同様にSalesforce版「rakumo」では、共有カレンダー「rakumoソーシャルスケジューラー」と、カレンダー同期サービス「rakumo Sync」を提供している。

同社は2025年7月にGoogle Workspace版「rakumo」一部製品及びパックの利用料金を改定すると発表し、同年10月1日から新規契約に関しては、新料金体系へ移行している。また、既存契約は2026年1月1日以降に契約更新を迎えたものから順次切り替えている。料金改定の背景は、大型アップデートによるサービス価値の向上である。今回のアップデートでは、GoogleのAI技術「Gemini」や「Vertex AI」を活用したAIエージェント「rakumo エージェント」を新たに搭載し、業務効率やユーザー体験を大幅に向上する。また、既存顧客から要望の多かったカレンダーで社外とのスケジュール調整を効率化する日程調整機能や、ワークフローのコメント・ディスカッション機能などの新機能も追加する。加えて、従来は有償オプションとして提供していた一部機能を標準搭載とするため、ユーザーにとっては一段と利便性が高まる。改訂後の利用料金は、「rakumoカレンダー」が1つのIDにつき月額200円(税抜き。以下、同)、「rakumoコンタクト」が同130円、「rakumoワークフロー」は同500円、「rakumoボード」「rakumoケイヒ」「rakumoキンタイ」が同300円である。また、複数のプロダクトをまとめて購入するパッケージプロダクトも取り揃えており、「rakumoカレンダー」「rakumoコンタクト」「rakumoワークフロー」「rakumoボード」の4つのプロダクトが利用できる「rakumo Basicパック」は同680円、全6プロダクトが利用できる「rakumo Suiteパック」は同1,100円となっている。

事業概要

同社はGoogle Workspace版及びSalesforce版に加え、新たにMicrosoft 365版の展開を本格化している。Microsoft 365プラットフォームにおいてグループウェアSaaS「rakumo」シリーズを提供するため、AvePoint Japanと業務提携を行った。AvePoint JapanはMicrosoftとの強固なパートナー関係を有し、Microsoft 365環境におけるプロダクト開発力に強みを持つ。同社はこのパートナーシップを活用し、Microsoft 365ユーザー向けに最適化した「rakumo」プロダクトの開発と販売体制の構築を進めている。

同社は2025年9月、Microsoft 365対応の「rakumoカレンダー」及び「rakumoコンタクト」を提供開始し、2026年2月には「rakumoボード」の提供も開始した。今後はほかプロダクトのMicrosoft 365対応についても検討を進めており、ラインナップの拡充によりクロスセル機会の拡大を図る方針である。国内ではMicrosoft 365の導入企業が増加しており、Google Workspace版で培った機能開発力やUI設計の知見を横展開することで、新たな顧客層の開拓が可能になると見込まれる。販売面では、同月に(株)USEN Smart Works及びソフトバンク<9434>との間で「rakumo for Microsoft 365」の再販を開始した。両社は法人向けにMicrosoft 365の導入支援やライセンス販売を手掛けており、既存顧客基盤を活用した拡販が期待される。Google Workspace版に依存しないマルチプラットフォーム戦略を確立することで、市場ポジションの強化と中長期的な成長基盤の拡大を目指す考えである。

「rakumo」サービスラインナップ及び価格帯

プロダクト				価格(月額)		
	名称	概要	機能等	11D単価 (月額)	rakumo Basic パック	rakumo Suite パック
Google Workspace版	rakumo カレンダー	共有 スケジューラー	Googleカレンダーとの連携、 会議室・設備予約、ケイヒ連携	200円	680円	1,100円
	rakumo コンタクト	共有アドレス帳	社員名簿、顧客・取引先情報管理、 Gmailとの連携	130円	-	-
	rakumo ワークフロー	電子稟議 システム	豊富な承認経路設定、柔軟な申請 フォーム作成、ケイヒ・キンタイ連携	500円	-	-
	rakumo ボード	電子掲示板	コメント・リアクション機能、回覧板、 アクセス設定	300円	-	-
	rakumo ケイヒ	経費精算 システム	運賃・乗換情報連携、定期区間設定、 カレンダー・ワークフロー連携	300円	-	-
	rakumo キンタイ	勤怠管理 システム	柔軟な勤務形態設定、ICカード・ Web打刻対応、カレンダー連携	300円	-	-
Salesforce版	rakumo ソーシャル スケジューラー	共有カレンダー	Salesforceカレンダーのリデザイン、 取引先・面談データ等との紐付け	900円	-	-
	rakumo Sync	カレンダー 同期サービス	GoogleカレンダーとSalesforce カレンダーの双方向同期サービス	400円	-	-
Microsoft 365版	rakumo カレンダー	共有 スケジューラー	Outlookカレンダーとの連携、 会議室・設備予約	300円	-	-
	rakumo ボード	電子掲示板	コメント・リアクション機能、回覧板、 アクセス設定	400円	-	-
	rakumo コンタクト	共有アドレス帳	社員名簿、顧客・取引先情報管理、 Outlook mailとの連携	200円	-	-

注：価格は税抜き

出所：決算補足説明資料、ホームページよりフィスコ作成

事業概要

2. 「rakumo」サービスの特徴

同社の事業は、Google、Salesforce及びAvePoint Japanとの強固なパートナーシップを基盤としている。このため、Google、Salesforce及びMicrosoftのプラットフォームの仕様に合わせた製品開発及びメンテナンスが重要となる。ただし、同社は、多岐にわたるサービスラインナップとカバー範囲を確立しており、これが新規参入に対する障壁となっている。

同社が提供するGoogle向けSaaSサービスは、Google Workspace上で提供される業務支援ツールで、カレンダーや経費精算などプロダクトのカバー範囲も広く、多種多様なクライアントのニーズに対応可能な柔軟性を持つ。また、製品間のシームレスな連携により、重複入力や重複対応が不要となり、ユーザーの効率性の向上や作業ミスの低減につながっている。加えて、「rakumo」の導入によりセキュリティを確保しながらスムーズな業務運営が実現できる点も、企業にとって大きな価値である。こうした多機能かつ統合的なサービスは顧客の利便性を高め、長期的な利用を促している。結果として、同社は高い顧客定着率を維持しており、安定したサブスクリプション収益基盤を形成している。

同社が再販するMicrosoft向けSaaSサービスの特徴は、Google版rakumoと同様、現状はMicrosoft 365上でカレンダーを含めた3つのプロダクトを展開している。また、AvePoint Japanと連携してワークフローの年内でのリリースに向け開発を進めている。なお、Google版の提供に加えてMicrosoft版を再販できるようになったことにより、Google Workspaceを利用していないことで「rakumo」の販売ができなかった顧客に対して販売ができるようになり、プラットフォームの変更により解約となっていた顧客への解約抑制にもつながること、プロダクトが追加されることによるバック販売の開始など多面的な業績への寄与が期待される。

複数サービスを利用した場合のサービス間のデータ・プロセス連携イメージ



出所：決算説明資料より掲載

3. ビジネスモデル

主要サービスである「rakumo」の収益モデルは、継続的なサービス提供を前提とするサブスクリプション型である。収益が継続的に積み上がるストック型ビジネスとしての安定性を持ちながら、新規契約数の増加により高い成長も見込める。年間契約が主体で料金を一括前払いで回収するため、キャッシュ・フローの安定性が高いことも特徴である。

事業概要

また、販売代理店（販売パートナー）との密な連携に加え、インターネット経由の直接販売（インバウンド）の両軸で販売を実施することで、効率的な販売体制を構築している。販売パートナー経由の取引では、販売パートナーへの卸売額が同社の売上高となるため、販売パートナーの取り分は売上高に含まれない。加えて、SaaSサービスは売上原価が比較的小さく、売上高の大半が売上総利益となる事業構造を有する。

業績動向

2026年12月期中間期は価格改定効果やM&A効果により、2ケタ営業増益

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比36.5%増の1,096百万円、調整後EBITAが同33.7%増の373百万円、営業利益が同16.3%増の261百万円、経常利益が同13.1%増の253百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同1.9%減の143百万円となった。

サービス別売上高を見ると、rakumoサービスは製品の価格改定効果に加え、クライアント数や有料ライセンス数の増加、自治体向け施策、「rakumo for Microsoft 365」の拡販などにより、前年同期比15.7%増の799百万円となった。その他サービスは、前期下期に子会社化したDEGINA及びエージェントシェアの新規連結効果により、同165.6%増の297百万円と大幅に拡大した。なお、2026年第1四半期にアイヴィジョンを吸収合併したことにより、rakumoサービスの売上高にSmartVisionシリーズの売上高が含まれていたものの、中核ブランドであるrakumoの成長率をより直接的に把握できるよう、当中間期からrakumoサービスの売上高よりSmartVisionシリーズを除外している。

売上原価は、Google向けサーバー費用を含む制作費、人件費、前期に子会社化した2社の原価が加わったことで、前年同期比37.8%増の332百万円となった。ソフトウェアの資産計上による他勘定振替高の増加が原価の一部を抑制したものの、売上原価率は30.3%と同0.2ポイント上昇した。販管費は同49.2%増の502百万円となり、販管費率は45.8%と同3.8ポイント上昇した。主な増加要因は、子会社2社を含む人員増やベースアップなどによる人件費が同79百万円増、のれん等償却費が同66百万円増、新設した株主優待制度に伴う費用が同13百万円増である。

この結果、営業利益率は23.8%と前年同期比4.2ポイント低下し、調整後EBITAマージンも同0.7ポイント低下の34.1%となった。親会社株主に帰属する中間純利益は小幅減益となったが、主因はのれん等償却費の増加により連結上の税負担率が上昇したことである。のれん等償却費や株式報酬費用、株主優待費用などを調整した調整後当期純利益は同31.7%増の256百万円と伸長した。rakumoサービスの成長にM&A効果が加わり、通期予想に対しても順調に進捗している点はポジティブに評価される。

業績動向

2026年12月期中間期の業績概要

(単位：百万円)

	25/12月中間期		26/12月中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	802	-	1,096	-	36.5%
rakumoサービス	691	86.1%	799	72.9%	15.7%
その他サービス	111	13.9%	297	27.1%	165.6%
売上原価	241	30.1%	332	30.3%	37.8%
売上総利益	561	69.9%	763	69.7%	36.0%
販管費	336	42.0%	502	45.8%	49.2%
調整後EBITA	279	34.8%	373	34.1%	33.7%
営業利益	224	28.0%	261	23.8%	16.3%
経常利益	224	28.0%	253	23.2%	13.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	146	18.2%	143	13.1%	-1.9%

出所：決算短信、半期報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 主要KPIの推移

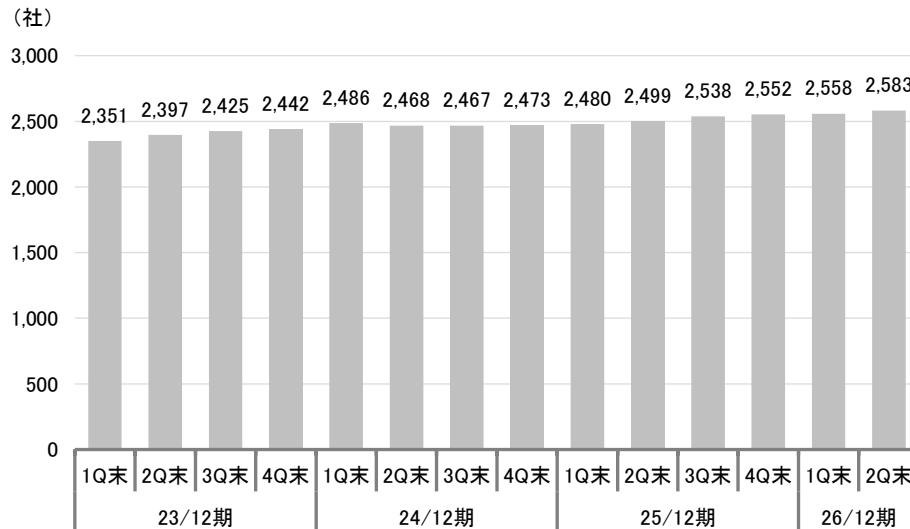
(1) クライアント数及び有料ライセンス数

同社のクライアント数は、2026年12月期第1四半期末の2,558社に対し、中間期末は前四半期末比25社増の2,583社となった。有料ライセンス数も同20千ID増の1,265千IDと順調に積み上がった。ネットARRベースの1ライセンス当たり販売額は前年同期比15.3%増の1,339円、1社当たり販売額は同16.1%増の655,500円となり、大型アップデートに伴う価格改定効果が表れた。

同社は2026年12月期より、数量に関する主要KPIをユニークユーザー数から有料ライセンス数へ変更した。有料ライセンス数は実際の利用者数ではなく、各利用者が契約しているプロダクト数を合算した指標であり、「rakumo Basicパック」の場合は1人につき4IDとして算出される。売上高との連動性がユニークユーザー数よりも高いため、今後は有料ライセンス数、クライアント数及び解約率を主要KPIとして開示する方針である。

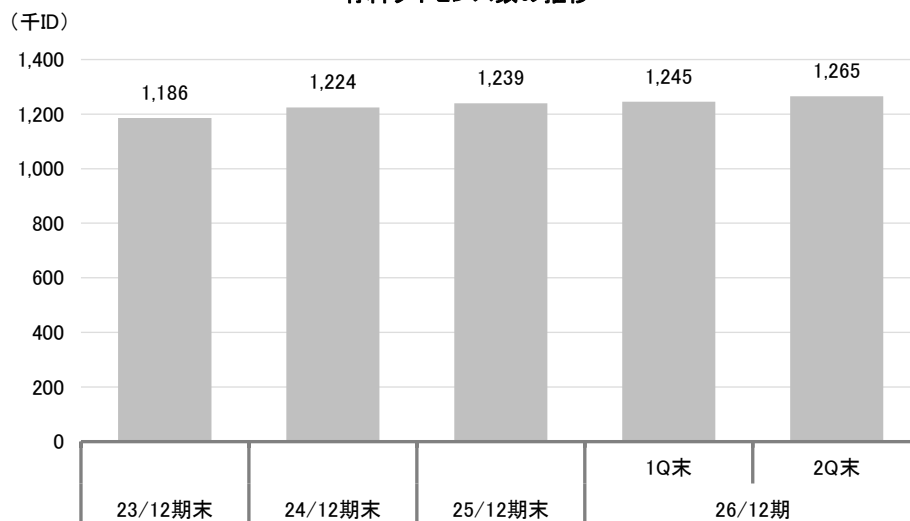
業績動向

クライアント数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

有料ライセンス数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

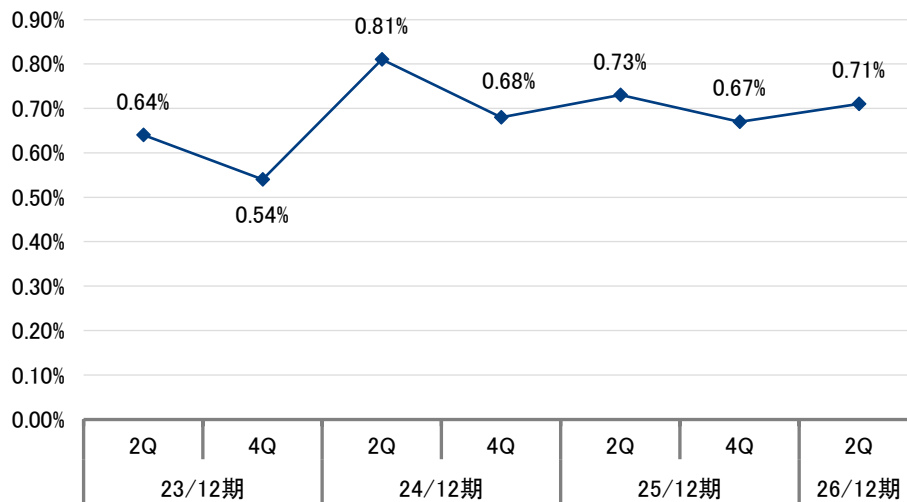
(2) 解約率

解約率は既存クライアントの離脱によって失われた売上高の割合を表す指標である。同社が開示するネット解約率は、対象月の月初売上高に対する解約分の売上高の割合として算出される。従来併記していた販売額ベースのグロス指標とは算定基礎が異なり、一般的なネットレベニューリテンションとは異なる点に留意が必要である。なお、本解約率は、SmartVision及びグループ会社の影響を除いたrakumoサービスの解約率であり、2026年12月期よりネット指標のみでの開示としている。

業績動向

2026年12月期中間期のネット解約率は前年同期比0.20ポイント低下の0.71%となり、第1四半期の0.89%からも0.18ポイント改善した。2026年1月から既存顧客に対する価格改定が本格化したなかでも、解約率は1%未満の低水準を維持している。価格改定と有料ライセンス数の増加を両立できており、顧客基盤の安定性と今後の売上拡大余地をポジティブに評価できる。

解約率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

営業キャッシュ・フロー及びネットキャッシュが拡大、成長投資と株主還元に向けた財務基盤が強化

3. 財政状態、キャッシュ・フローの状況

2026年12月期中間期末の資産合計は前期末比357百万円増の4,528百万円となった。主に現金及び預金が434百万円、ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定が39百万円増加した一方で、のれん償却によりのれん及び顧客関連資産が89百万円減少した。負債合計は同252百万円増の2,536百万円となった。これは主に契約負債が275百万円増加した一方で、長期借入金（1年内返済予定の長期借入金を含む）が55百万円減少したことによる。契約負債の増加は、サブスクリプション契約に伴う前受収益の積み上がりを中心である。純資産合計は前期末比104百万円増の1,991百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益143百万円を計上した一方、配当金52百万円を支払ったことが主な増減要因である。自己資本比率は43.5%と前期末比1.3ポイント低下したものの、引き続き安定的な水準を維持している。

業績動向

営業活動によるキャッシュ・フローは607百万円の収入となり、前年同期の361百万円から大きく増加した。主な収入要因は、契約負債の増加318百万円、税金等調整前中間純利益253百万円、のれん償却額81百万円である。投資活動によるキャッシュ・フローは、無形固定資産の取得による支出67百万円などにより70百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入金の返済55百万円と配当金の支払い52百万円により107百万円の支出となった。この結果、現金及び現金同等物の中間期末残高は前期末比434百万円増の2,201百万円となった。

主な財務指標を見ると、現金及び現金同等物から有利子負債を差し引いたネットキャッシュは1,092百万円となり、前期末から489百万円増加した。営業キャッシュ・フローの拡大には、契約負債の増加に伴う運転資本面での押し上げ効果が含まれるものの、本業の利益水準と非資金費用であるのれん償却費を踏まえると、基礎的なキャッシュ創出力も高い。前期のM&A実施後も開発投資、借入金の返済及び株主還元を進めながら手元資金を積み増しており、財務の健全性を維持しつつ、財務余力は改善していると判断される。継続課金収入の拡大及び買収子会社の収益貢献が進めば、今後の成長投資や株主還元を支える財務基盤は一段と強化されよう。

連結貸借対照表及び主要財務指標

(単位：百万円)

	23/12期末	24/12期末	25/12期末	26/12期 中間期末	増減
流動資産	1,985	2,390	2,013	2,455	441
現金及び預金	1,888	2,284	1,818	2,252	434
売掛金	49	51	168	163	-5
固定資産	672	636	2,151	2,068	-82
有形固定資産	22	19	32	30	-2
無形固定資産	573	537	2,008	1,957	-50
投資その他の資産	76	79	110	81	-29
繰延資産	12	8	5	3	-1
資産合計	2,670	3,035	4,170	4,528	357
流動負債	733	820	1,101	1,394	293
買掛金	43	45	61	75	14
契約負債	524	613	693	968	275
短期借入金 (1年内返済予定の長期借入金含む)	10	0	111	111	0
固定負債	571	580	1,182	1,141	-41
転換社債型新株予約権付社債	500	500	500	500	0
長期借入金・社債	0	0	605	549	-55
負債合計	1,305	1,400	2,283	2,536	252
(有利子負債)	510	500	1,216	1,160	-55
純資産合計	1,365	1,634	1,887	1,991	104
財務指標					
【安全性】					
自己資本比率	50.9%	53.6%	44.8%	43.5%	-1.3pp
ネットキャッシュ	1,378	1,784	602	1,092	489

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/12期中間期	26/12期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	361	607
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-55	-70
財務活動によるキャッシュ・フロー	-36	-107
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	305	537
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,490	2,201

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年12月期は価格改定効果などにより高成長が継続、 通期予想の達成を見込む

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高が前期比27.3%増の2,330百万円、調整後EBITAが同31.5%増の770百万円、営業利益が同28.5%増の550百万円、経常利益が同26.1%増の540百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同16.8%増の318百万円と高成長が続く見通しである。

サービス別売上高については、中間期から集計方法を変更した。新たな区分では、rakumoサービスは価格改定効果、「rakumo for Microsoft 365」の拡販、自治体案件の獲得などにより1,657百万円、その他サービスは子会社業績の通期寄与や事業シナジー、「aloop」の拡販などにより673百万円を見込む。区分変更による組み替えであり、売上高全体の予想に変更はない。

費用面について、売上原価は前期比24.6%増の674百万円を見込んでいる。内訳を見ると、人件費は人員増やベースアップ、子会社分の通期寄与により同50百万円増、Google向けサーバー費用は利用量の増加や為替影響などにより同49百万円増となる。販管費は同28.2%増の1,104百万円を見込んでいる。人件費は同120百万円増、のれん償却費等は同66百万円増、販売促進費及び広告宣伝費は同26百万円増となる見通しである。

中間期の通期予想に対する進捗率は売上高が47.1%、調整後EBITAが48.6%、営業利益が47.4%となった。ストック型の収益構造により下期ほど売上高と利益が積み上がるため、計画達成に向けて順調な水準と言える。価格改定によるMRR (Monthly Recurring Revenueの略で、月次経常収益のこと) の増加額は6月末時点で15百万円と計画を25%上回り、解約率も0.71%にとどまった。「rakumo for Microsoft 365」は158百万円の商談パイプラインを確保し、自治体向けも複数の大型案件で内示を得ている。主力SaaSでは単価上昇と顧客基盤の拡大が着実に進んでおり、通期予想の達成が見込まれる。

今後の見通し

2026年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	1,830	-	2,330	-	27.3%
rakumoサービス	1,414	77.3%	1,657	71.1%	17.1%
その他サービス	415	22.7%	673	28.9%	62.0%
売上原価	541	29.6%	674	28.9%	24.6%
売上総利益	1,289	70.4%	1,655	71.0%	28.4%
販管費	860	47.0%	1,104	47.4%	28.2%
調整後EBITA	585	32.0%	770	33.0%	31.5%
営業利益	428	23.4%	550	23.6%	28.5%
経常利益	428	23.4%	540	23.2%	26.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	272	14.9%	318	13.6%	16.8%

注：25/12期のサービス別売上高は集計方法変更前の数値。26/12期の前期比は同数値との単純比較

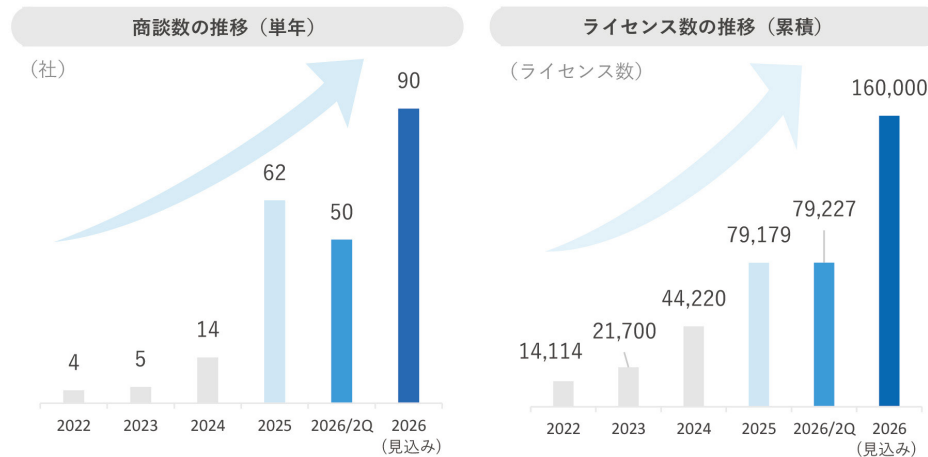
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 業界特化型マーケティング施策の進捗

同社は、教育機関・自治体・建設業・医療など業界セグメントに特化したマーケティング施策による、効率的なクライアント獲得を進めている。具体的には、Google Workspace導入企業のデータベースを活用したピンポイントでのクライアント開拓、自治体向けホワイトペーパーの展開、建設業向けセミナーの開催、各業界セグメントに強い代理店との連携などを実施している。特に自治体分野での進展が顕著である。2025年12月期末の自治体向けライセンス数は前期末比34,959ID増の79,179IDと急拡大した。公共分野におけるクラウド活用の広がりや、自治体内の情報共有・申請承認業務の効率化ニーズを取り込んだ成果である。商談数も前期比48件増の62件と大幅に増加し、パイプラインは着実に積み上がっている。初の都道府県庁案件として秋田県庁から受注を獲得するなど、1件当たりの規模拡大も進んでいる。都道府県レベルでの導入実績は他自治体への波及効果が見込まれ、ブランド力向上にも寄与するだろう。自治体案件は民間企業と比べて意思決定プロセスが長く、リードタイムも長期化しやすい傾向がある一方で、1件当たりのライセンス数は大きく、導入後の継続率も安定的である。2026年6月末の自治体向けライセンス数は79,227IDであるが、前年から進めてきた複数の大型案件で内示を獲得しており、2026年12月期末には16万IDと、前年末の約2倍へ拡大する見込みである。中間期末の商談数も50件となり、2025年通期実績62件の80%に達した。同社は2026年の自治体向け受注ライセンス数が過去最大になると見込んでおり、案件創出から受注への転換が本格化している。業界特化型のアプローチは、単なる新規開拓にとどまらず、顧客単価の向上と解約率の低減にも寄与する戦略である。自治体分野で確立した営業モデルや導入実績は他業界への横展開が可能であり、中長期的な成長ドライバーとして期待される。

今後の見通し

教育機関及び自治体におけるライセンス数の推移



出所：決算説明資料より掲載

3. Microsoft版「rakumo」の進捗と注力施策

同社は、主力グループウェア「rakumo」の対応プラットフォーム拡大を成長戦略の1つとして掲げている。従来はGoogle Workspace向けサービスを中心に展開してきたが、2025年9月にMicrosoft 365対応の「rakumoカレンダー」及び「rakumoコンタクト」を、2026年2月に「rakumo ボード」の提供を開始し、顧客基盤の拡張に着手した。国内では日本マイクロソフト(株)が展開するMicrosoft 365の導入企業が大企業から中堅・中小企業まで広がっており、同領域への本格参入は中長期的な成長余地の拡大につながる施策である。

「rakumo for Microsoft 365」の2026年6月までの営業実績は、パイプラインが46社、商談金額が合計158百万円、受注が11社、販売ライセンス数が2,542IDとなった。2025年9月から12月までの受注2社、464IDから大きく伸長しており、上期にパイプラインを着実に受注へ転換した。「rakumo for Google Workspace」と比べて1社当たりのライセンス数と販売単価が大きくなる傾向も確認されており、顧客層の拡張に加えて案件単価の上昇も見込まれる。

販売体制の強化も進展している。2026年2月には、USEN Smart Works及びソフトバンクとの間で「rakumo for Microsoft 365」の再販契約を締結した。両社は法人向けにMicrosoft 365の導入支援や運用サポートを手掛けており、同社サービスとの親和性は高い。既存のrakumo販売パートナーとの再販契約も順次進めており、チャネル拡充による案件創出力の向上が見込まれる。

2026年12月期下期は、Microsoft 365利用企業が来場する展示会への出展、新規販売パートナーの開拓、ウェビナー、インターネット広告、アウトバウンド営業を強化する。2026年12月期第4四半期には「rakumoワークフロー for Microsoft 365」の提供開始を予定しており、下期にはBasicパックの販売も始める方針である。製品ラインアップの拡充と販促投資を組み合わせ、KPIと業績への寄与を高める考えである。

2026年8月にはAvePoint Japanとの相互紹介契約を締結し、Google Workspace及びMicrosoft 365の導入・移行、データ保護、権限管理、サービス定着を一体で提案する営業体制を整えた。同社側にはMicrosoft版の開発費やサービス運営費が発生しないため、販売拡大に伴う高い限界利益率も見込まれる。受注実績、製品拡充、販売チャネル、収益性の各面で成長基盤が整いつつあり、中長期的な利益貢献が期待される。

4. 「rakumo」サービスにAI機能を実装

同社は主力サービスであるrakumoにおいて、AIを活用した機能拡充を中期的な成長ドライバーに位置付けている。Googleが提供する生成AI基盤である「Gemini API」及び「Gemini Enterprise Agent Platform (旧 Vertex AI)」を活用し、各プロダクトへのAI実装を開始した。Google Workspaceと高い親和性を持つ同社サービスに生成AIを組み込むことで、日常業務に密着した高度な自動化と利便性向上を図る方針である。第1弾として2026年2月にrakumoカレンダーへ「rakumoエージェント」機能を提供開始した。rakumoカレンダーに実装したエージェントが自然言語での対話に対応し、予定の登録や確認、空き時間や過去予定の検索、時間の使い方の集計、操作方法の案内やQ&Aなどを担う。ユーザーは従来の画面操作に加え、会話ベースでスケジュール管理を完結できるようになり、業務効率は一段と高まる。

次の展開として、「rakumoワークフロー for Google Workspace」への「rakumoエージェント」搭載に向けた開発を進めており、2026年内の提供開始を予定する。見積書ファイルを共有すると、申請書の雛形を自動で選択し、見積書の内容を転記した下書きを作成する機能などを想定している。AIの活用領域がスケジュール管理から稟議・申請業務へ広がることで、日常業務における利用頻度とサービスの付加価値が高まる可能性がある。

同社は社内の開発業務にも生成AIを活用しており、2026年12月期中間期におけるrakumoシリーズの開発生産性は前年同期比38%向上した。今後も「rakumoエージェント」の複数プロダクトへの実装や生成AI関連の新製品開発を進める方針である。AIによる顧客価値の向上と開発効率の改善を両立できれば、製品競争力を高めながらストック型収益を持続的に伸ばす余地は大きいと見込まれる。

5. 「SaaSの死」についての弊社の見解

2026年初頭、AIの急速な進化に伴い、従来のSaaSビジネスモデルが大きな変化を迫られるとの観測が市場で強まった。Anthropicが1月末に「Claude Cowork」向けとして、法務・営業・財務などの業務に対応する11種類のプラグインを公開したことを契機に、2月初旬には世界のソフトウェア関連銘柄が急落した。特に、契約書の確認やコンプライアンス業務などを自動化する法務向けプラグインが、既存ソフトウェアや情報サービスの機能を代替するとの懸念を呼んだ。生成AIへの指示だけで複数の業務をまとめて処理できる可能性が意識され、従来のSaaSが提供してきた個別機能の一部が代替されるとの懸念が広がった。

もっとも、SaaSが直ちに不要になるとは考えにくい。同社が強みを持つ権限管理、承認経路の厳密な実行、監査証跡、例外処理、継続運用などは正確性や説明責任が求められる領域であり、生成AIによる完全な代替は難しい。rakumoは企業の業務インフラとして全社的に利用されているため、置き換える場合には業務プロセスの移管、社員の再教育、管理者による設定、監査対応まで必要となり、スイッチングコストも大きい。同社が蓄積してきたユーザーの利用データや安定運用のノウハウも、競争上の防壁となる。

この点で、生成AIとrakumoは代替関係ではなく、異なる役割を担う補完関係にある。生成AIが文書作成、検索、データ入力などの作業を支援する一方で、rakumoは権限管理、承認、操作履歴の保存など、業務を安全かつ適切に進めるための基盤を整備する。同社は「rakumoエージェント」を既存製品へ組み込み、自ら生成AIを製品価値の向上に利用している。価格改定後も低い解約率を維持していることは、業務基盤としての定着度の高さを裏付けている。生成AIを取り込みながら既存サービスの競争力を高める同社の戦略は、AI時代においても継続的な顧客基盤の拡大につながると弊社は考える。

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画目標の達成に向けて各施策が進捗。 M&A2社のPMIと新領域の拡大を推進

同社は2025年2月に、2025年12月期から2027年12月期までの中期経営計画を公表した。中期経営計画では、グループウェア・コラボレーションツールでの「働き方改革支援」から一歩進め、生成AIなどのテクノロジーを用いて、企業の各組織が抱える課題を解決する「組織改革支援」への進出を目指している。

2027年12月期の目標数値は、ARRは2024年12月期比179%増の30億円、調整後EBITAは同129.4%増の10億円、営業利益は同82.6%増の7億円、配当性向は30%を掲げている。また、3年間のM&A投資枠として30億円を計画している。2026年12月期中間期のARRは20.1億円（進捗率67.0%）、累計M&A投資額は16.5億円（同55.0%）となった。2026年12月期通期予想の調整後EBITA770百万円及び営業利益550百万円は、2027年12月期目標に対してそれぞれ77.0%、78.6%の進捗となる。予想配当性向も25.7%まで上昇しており、各目標の達成に向けて着実に進んでいる。

重点取り組みは、既存サービス「rakumo」のグロース、新領域でのプロダクト展開、M&Aの加速の3点である。既存サービスのグロースにおいては、自治体を中心としたマーケティングへの注力、新規顧客の獲得に向けた代理店販売プロセスの改善や直販体制の強化を進めるとともに、販売パートナーと協働したプロダクト拡充により、クロスセルを促進している。複数の大型案件で内示を獲得しており、2026年12月期末の自治体向けライセンス数は前期末の約2倍となる16万IDを見込んでいる。

HRテック領域では、2025年4月にパソナと業務提携し、同年5月に人材管理・採用支援ソリューション「alooop（アLooper）」の提供を開始した。同サービスはアルムナイや内定辞退者、社員の友人・知人など、企業と接点がある人材の情報を一元管理し、多様な人材活用を実現する仕組みを備えている。加えて、パソナのコンサルタントが伴走し採用業務を代行することにより、人事部門の負担軽減も可能にする。2026年4月にはSun Asteriskへの導入が公表され、社員紹介による採用強化と中長期的なタレントプールの構築に活用されている。システム提供だけでなく、導入から運用、採用実務まで支援する点に同サービスの特長がある。同社は今後もパソナとの連携を深化させ、HRテック領域での展開を広げ、日本企業の持続的な人材戦略を支援していく考えである。

中長期の成長戦略

M&A戦略については、代表取締役社長の清水氏が旗振り役となってM&Aを進めている。2025年12月期は2件を実施しており、いずれも中期成長に直結する案件である。2025年7月にはCMSの提供を中心に事業展開するスタートレ(現 DEGINA)を買収した。DEGINAは中小企業や個人事業主向けに「DEGINA ONE」を提供しており、累計3,100社超の導入実績を持つ。動画埋め込み、Instagram連携、ヒートマップ分析などの機能を備え、集客や求人領域で高い付加価値を提供している。強みは新規開拓営業の知見、CMS領域でのビジネスノウハウ、安定的な財務基盤、低解約率のサブスクリプションモデルなどである。中間期までに信販会社との契約見直しやコストの適正化、新CMSへのアップグレードなどを進めた結果、2026年12月期上期の営業利益は2025年12月期下期の7倍超に拡大しており、PMIの成果が収益面に表れ始めている。下期はWeb商談やAIサービスなどの新施策を準備しており、安定収益源としての成長が期待される。同年8月には、HR領域で人材紹介会社向けサービスを展開するエージェントシェアを子会社化した。エージェントシェアの主力サービス「AGENT SHARE」は、全国の人材エージェントが求人・求職者情報を共有して自動マッチングできる仕組みである。なお、大手企業の参入や類似サービスの増加により、2026年12月期中間期は営業損失となっている。同社は「AGENT SHARE」と「AGENT ACCESS」の機能強化、「AGENT COLLEGE」のプロダクト化、販売支援など収益性の回復に向けた各種施策を進めている。施策の効果を見ながら事業計画の見直しも検討しており、期待した改善が得られない場合には減損リスクが残る。当面は収益性の回復が課題となるが、既存のネットワークや顧客基盤、「aloop」との補完関係を生かせば、HRテック事業を拡大する余地はある。

同社は今後も中大型案件を中心に数件のM&Aを検討し、必要に応じてデットファイナンスを活用する方針である。2026年12月期から2027年12月期までの資金配分では、M&Aに20億円、新規・既存事業への投資に7億円、配当、自己株式取得や株主優待に9億円を充てる見通しである。今後は案件数の積み上げだけでなく、投資規律とPMIの実効性が中期経営計画達成の重要な条件となろう。

このように、同社の成長戦略は既存サービスの進化、HRテック及びMicrosoft 365向けサービスの拡大、そして積極的なM&Aによる事業ポートフォリオの拡張という三位一体の施策により構成されている。自社開発とM&Aを組み合わせながら、解約率の低いサブスクリプション型サービスを複数保有することにより、ARRの持続的成長と利益の安定化を同時に実現する戦略である。

また、生成AIを製品開発と社内業務の双方で活用し、プロダクトの高度化と付加価値向上を進めており、単なる業務効率化ツール提供から、企業経営や組織改革に資するソリューションベンダーへと進化する方向性を鮮明にしている。一部の買収先では収益改善が課題として残るものの、主力サービスの成長、AIによる開発力の向上、新領域への展開は着実に進んでいる。これらの施策が相互に機能することで、同社は国内SaaS市場における競争優位を強化し、中長期的な成長基盤を確立していくものと期待される。

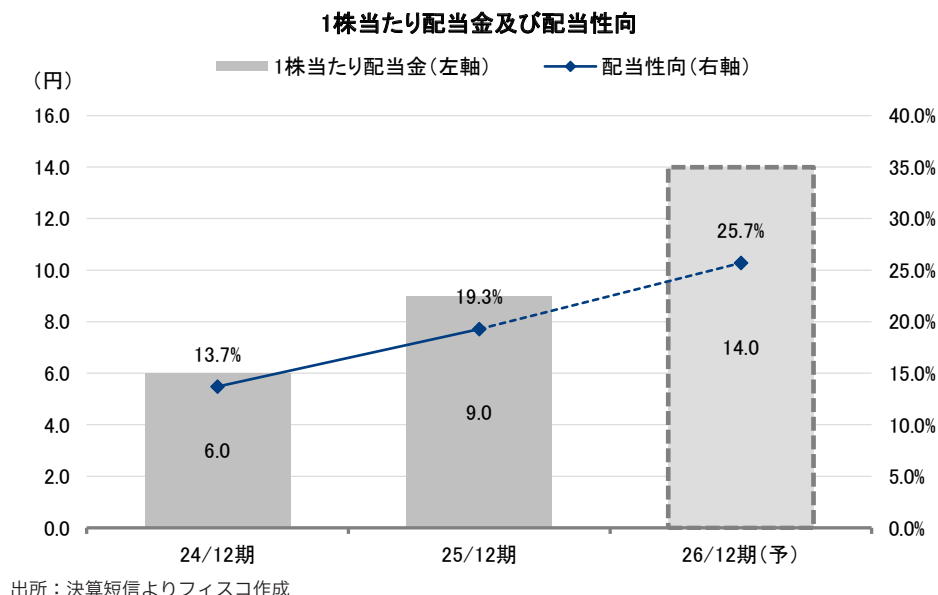
株主還元策

2026年12月期は増配を予定、株主優待制度も新設

同社は順調な事業の成長状況を踏まえ、成長投資を実行しつつも利益還元の開始が可能と判断したことから、2024年12月期より株主還元策として配当を開始した。2025年12月期の1株当たり配当金は9.0円、配当性向は19.3%となった。2026年12月期は1株当たり配当金を前期比5.0円増の14.0円とする予定であり、配当性向は25.7%を見込んでいる。利益成長に連動した増配方針であり、株主還元を段階的に引き上げる姿勢がうかがえる。中期経営計画では株主還元の強化を重要施策の1つに位置付けており、2027年12月期までに配当性向30%以上への引き上げ、株主還元総額10億円を目指している。

加えて、2026年6月末日を初回基準日として株主優待制度を新設した。対象は各基準日時点で500株以上を保有する株主であり、基準日は6月末及び12月末の年2回である。優待内容は各基準日にデジタルギフト7,500円分、年間合計15,000円分を進呈するもので、継続保有期間の条件は設けていない。交換先はPayPayマネーライト、Amazonギフトカード、楽天ポイント、dポイントなどであり、利便性の高い設計である。

同社は今後、優待利回りの向上や長期保有株主への内容拡充も検討する方針である。株主優待費用を調整後EBITAの調整項目に追加しており、投資家に対して実態収益力を分かりやすく示す姿勢も評価される。配当の増配方針と優待制度の導入により、個人株主層の拡大と中長期保有の促進が期待される。



重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp