

rakumo株式会社 | 東証グロース 4060

## AvePoint Japan 株式会社との 業務提携に関するお知らせ



## AvePoint Japan 株式会社との業務提携に関するお知らせ

当社は、2025年9月1日開催の当社取締役会において、AvePoint Japan株式会社（以下「AvePoint Japan」といいます。）と業務提携契約を締結することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 業務提携の経緯と目的

当社グループは、『仕事をラクに。オモシロく。』というビジョンのもと、『次のいつもの働き方へ。』をミッションに掲げ、ITを活用し、仕事の効率化や柔軟な働き方を実現する製品やサービスの開発・提供に取り組んでおります。当社グループは、当社及び連結子会社5社（RAKUMO COMPANY LIMITED（ベトナム）、株式会社gamba、株式会社アイヴィジョン、株式会社スタートレ、株式会社エージェントシェア）により構成されており、SaaSサービスとして、企業向けグループウェア製品「rakumo」、人材管理・採用支援ソリューションサービス「aloop」、社内SNS型日報共有アプリ「gamba!」、IR動画配信システム「SmartVision IR」、WebサイトCMS「STARTRE CMS」、人材紹介会社向けアライアンスサービス「AGENT SHARE」等の開発・販売等を行っております。

AvePoint Japanは、2008年に日本のクライアント向けにサービス展開を開始して以降、マイクロソフト社のグローバルパートナーとして、クラウド環境へのデータ移行から運用管理、バックアップまで包括的なソリューションを提供しています。多くの官公庁や大企業にサービスを導入し実績を積み重ねることで、2022年から3年連続でマイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤーを受賞しています。同社はかねてより日本企業の生産性向上を支援するソリューション開発に注力しており、Microsoft 365市場における企業の業務効率化ニーズに応えるべく、新たな製品シリーズの検討を進めてきました。

2004年にITコンサルティング会社として創業。

2010年よりSaaSサービスを展開し、SaaS事業が主力に成長。

社名 rakumo株式会社（英語表記：rakumo Inc.）

代表取締役 清水 孝治

会社設立日 2004年12月17日

資本金 396,884千円（2024年12月末時点）

上場市場 東京証券取引所グロース市場（証券コード 4060）/ 2020年上場

事業内容

- rakumo製品の開発/販売（ソリューションサービスを含む）
- gamba/アイヴィジョン/スタートレ/エージェントシェア社製品の開発/販売
- ITオフショア開発サービス 等

社員数 約130名（連結）

本社所在地 〒102-0083 東京都千代田区麹町3-2 垣見麹町ビル6階

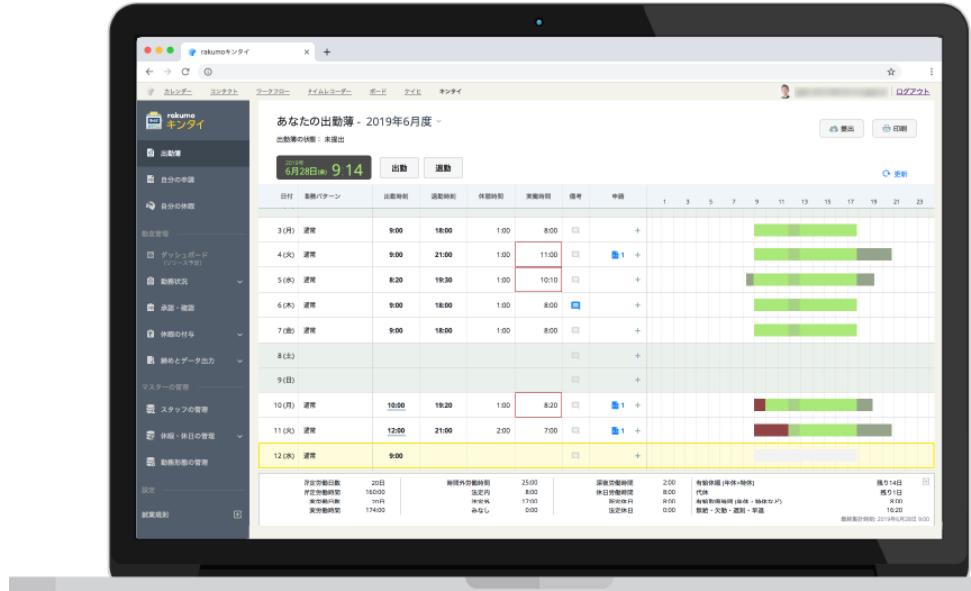
グループ会社 rakumoベトナム、株式会社gamba、株式会社アイヴィジョン、株式会社スタートレ、株式会社エージェントシェア



仕事をラクに。オモシロく。

## Google Workspace や Salesforce を活用するための SaaS型オフィスツール

- Google Workspace のユーザーと連携した「シェアNo.1」のクラウド型グループウェア
- Google Workspace に足りない機能を幅広くカバー
- 日本の組織で使いやすい UXを考え抜き「仕事をラクに。オモシロく。」企業の生産性向上を支援



## Google Workspaceで不足しているサービスをSaaS形式で提供



# rakumo は業種や規模を問わず 2,500社超のお客さまにご利用いただいています



CrowdWorks

SoftBank

M3, Inc.

アシスト

北海道科学大学  
+Professional

AlpenGroup  
スポーツをもっと身近に

Maker's[錦]Shirt[倉]



KOGEI  
東京工芸大学 TOKYO POLYTECHNIC

JWCOPE  
日本女子体育大学

LIFENET  
LIFENET INSURANCE COMPANY

SOMPO  
損害ジャパン

SKY★  
SKYMARK AIRLINES

ハナマルキ

SUPERHOTEL

NIPPON  
Rent-A-Car

TV TOKYO HD

WOWOW  
PLUS INC.

PRODUCTION  
LG

atré

有隣堂

中日新聞社

網走  
おひなさま

秋田県庁

足利市  
ASHIKAGA CITY

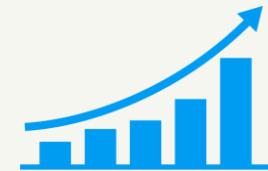
埼玉県 横瀬町

佐久市

志摩市



1,210,000  
ライセンス



2,500  
社



99%

(2024年12月末時点)

当社がターゲットとしている市場

グループウェア市場でシェアを伸ばしているGoogle Workspaceの  
アドオンSaaSとして当社はNo.1シェア

国内のグループウェア市場(※)

3,475 億円

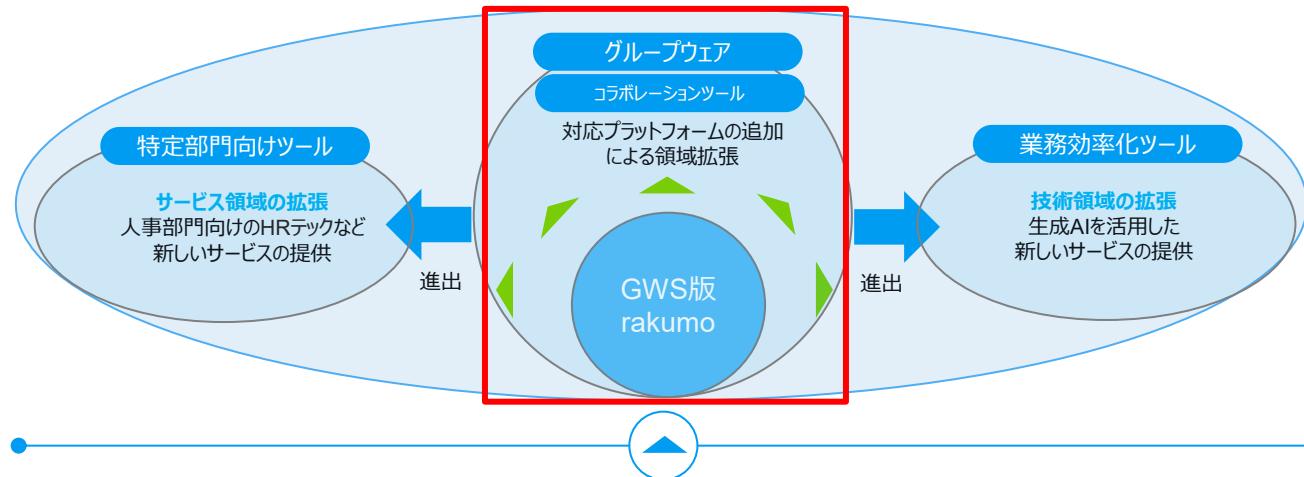


# 中期経営計画の戦略・方針

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

販売パートナー

PF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

## AvePoint Japan社との業務提携及びrakumo for Microsoft 365の提供

- Microsoft 365のプラットフォーム上でグループウェアSaaS「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、知見と実績があるAvePoint Japan社と業務提携を実施



### 強み

- Google/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



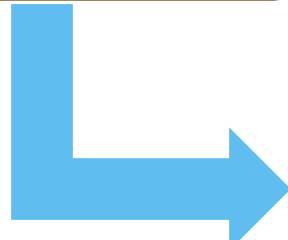
## 業務提携

Microsoft 365プラットフォームでのサービスの共同開発



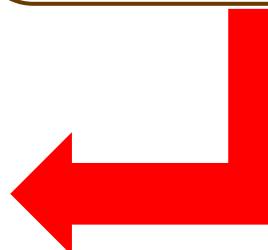
### 強み

- 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

第1弾として9月より  
rakumoカレンダー、rakumoコンタクトを  
販売開始



## 当社のグループウェア市場を対象としたビジネスにおける影響

- 「rakumo for Microsoft 365」の提供により、国内のグループウェア市場の大部分に対して rakumoシリーズの提供が可能に。

国内のグループウェア市場(※)

3,475 億円



Google Workspace



rakumo for Google Workspace



# rakumo for Microsoft 365の提供サービスについて

- 「rakumo for Google Workplace」と同様のインターフェース・機能をMicrosoft 365上で実現



## スケジュール管理

**rakumo カレンダー for Microsoft 365**

### どの組織にもフィットする、使いやすいカレンダー

- 直感的に使えるUIでマニュアルいらず
- 複数人の予定が見やすい
- 運用管理やメンテナンスがラク

The screenshot shows the rakumo Calendar for Microsoft 365. The main interface is a weekly calendar view from August 19 to 25, 2025. On the left, there's a sidebar with navigation links for '管理本部', '開発本部', '情報システム部', '営業本部', 'IT組織部', and 'マーケティング部'. Each section has a list of users and their availability. The main calendar grid shows several events, such as '佐藤 健一' from '管理本部' with a meeting from 11:00 to 13:30 on August 20. A modal window is open for this event, showing details like '会議室: 会議室110' and '担当者: 佐藤 健一'. The interface is clean with a light blue and white color scheme.



## 連絡先管理

**rakumo コンタクト for Microsoft 365**

### 社員名簿として管理できる共有アドレス帳

- 管理者が一括で管理することができる組織アドレス帳
- スマホからメール・電話が可能
- クラウドなので端末に情報を残さずセキュリティも万全

The screenshot shows the rakumo Contact for Microsoft 365. The main interface is a table of contacts under the '管理本部' section. Each contact row includes a profile picture, name, department, title, phone number, fax number, and email address. For example, '佐藤 健一' is listed as '管理本部 部長' with the email 'kenichi.sato@abra...'. Below the table, there's a section for '送信先の確認' (Recipient confirmation) with fields for '宛先' (Recipient) and '件名' (Subject). The interface is designed to be user-friendly with a light blue and white color scheme.

## 「rakumo for Microsoft 365」のサービス提供/ビジネスのスキーム

- AvePoint Japan社に対して、Microsoft 365プラットフォームでの「rakumo」シリーズの開発/サービス提供を許諾し、開発/販売のノウハウ提供を含めた支援を当社が実施



**AvePoint Japan社のrakumo for Microsoft 365のライセンス売上額の一定割合が、  
ストック収益として当社に計上される  
ビジネススキーム**

# AvePoint Japan株式会社の会社概要

- アメリカのAvePoint Inc.（2021年米国NASDAQ市場上場）の子会社として2008年に会社設立。以降、Microsoft 365などのクラウド環境におけるデータ管理、保護、移行に特化したソリューションを提供。

社名	AvePoint Japan株式会社 
本社	東京都港区高輪 4-10-18 京急第一ビル 11 階
代表	代表取締役 塩光 献
設立	2008年6月
従業員数	87名（2025年8月末時点）
受賞実績	Microsoft Japan Partner Award受賞 (2022年, 2023年, 2024年)



## ビジネスの柱

日本市場に最適化した以下分野のソリューションを展開



運用管理



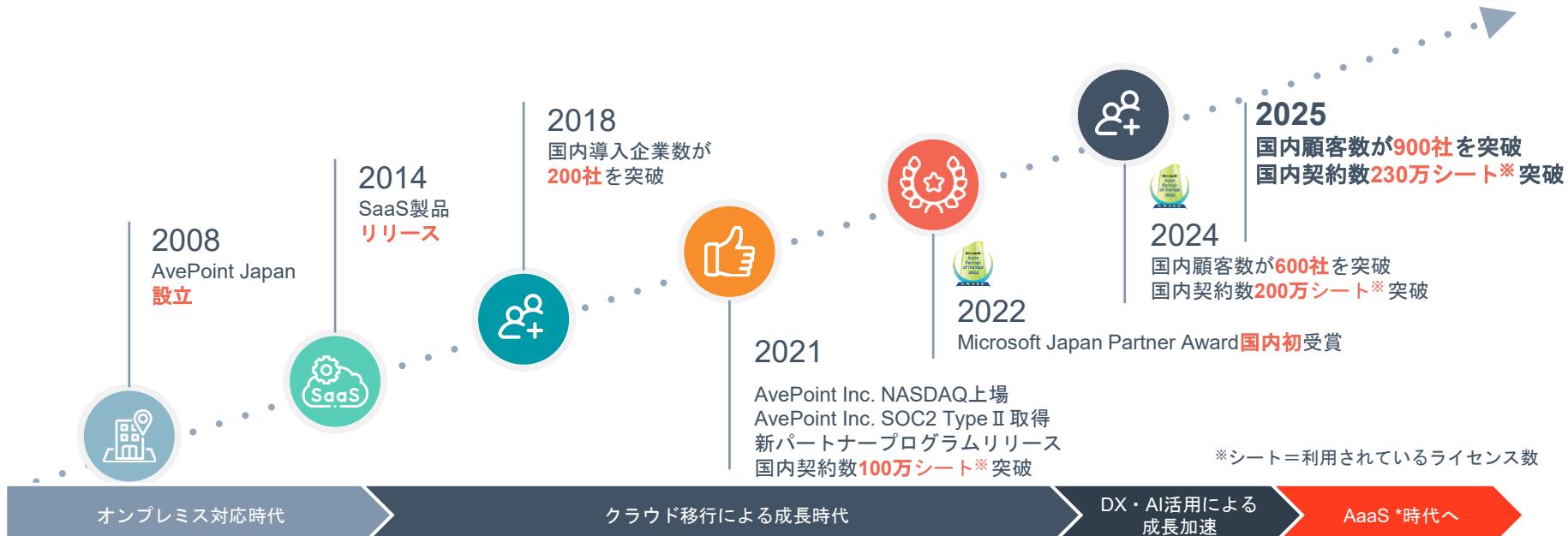
データ保護



移行

# AvePoint Japan社の沿革

## 日本進出から18年目を迎え、契約企業数は **900社**を突破



AaaS : Agent as a serviceの略。生成AIやマルチAIエージェントによる業務自動化をSaaSとして提供する次世代のサービス形態。

# AvePoint Japan社が提供するソリューション

クラウドサービスのデータ移行、運用管理・データ保護し  
安全なコラボレーション環境を実現する  
最先端 SaaS & データ管理プラットフォーム



## データセキュリティ・保護

効果的かつ効率的にレジリエンスを確保  
データ保護規制への対応、重要な記録の保存、自動化されたガバナンスのためのフレームワークを  
事業継続の確保を実現します



## データガバナンス

デジタルワークプレイスの運用能力を確保  
提供することで実現します



## 生産性向上

レガシーデータ、ビジネスプロセス、従業員スキル  
データやプロセス、トレーニングをクラウドへ移行し、  
デジタルトランスフォーメーションを実現します



Power Platform



Microsoft Viva



Azure VMs



AAD



Microsoft 365



Google Workspace



Salesforce



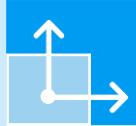
Dynamics



On-Prem

# AvePoint Japan社との業務提携を実現した意義

1



事業領域の拡大  
(M365領域への展開)

2



両社の営業面でのシナジー

3



中期経営計画値  
コミットメントの着実な実現

- 中計の注力方針である「新領域でのプロダクト展開」に沿い、今回の業務提携を通して Microsoft 365 プラットフォームでのビジネス展開を実現

- 両社の営業リード/既存顧客を活用した営業活動
  - rakumoが保有する約2千社の Microsoft 365 を利用している顧客リードへの営業
  - AvePoint Japan社の既存顧客900社への営業
- 両社が提携している約100社超の販売パートナー経由での販売

- 当社側の開発投資が発生しないため、収益率の高いビジネススキームを実現
- 2027年度で売上/営利で数億円規模の貢献を計画**
- rakumo 製品の解約率の低減にも寄与

# 中期経営計画の進捗状況

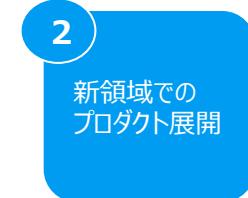
注力領域での戦略を着実に実行中。AvePoint Japan社との業務提携は、Microsoft 365プラットフォームへのrakumoシリーズの展開に向けた戦略的な取り組みの位置付け



1

既存  
rakumoのグ  
ロース

- ユーザー1人当たり単価の増加に向けた機能・付加価値強化 (AI機能への取組み)
- 付加価値に見合う価格ポジションの見直し



2

新領域での  
プロダクト展開

- 有望市場へのターゲティング (例 HR Tech領域)
- M&Aをレバーとして活用：“時間を買う”



3

M&Aの加速

- 連続的なM&Aの実現へ、外部ネットワークを活用し取組加速 (M&A仲介企業、アドバンテッジパートナーズグループ他)
- アウトバウンドM&Aの強化に向けた専門人材による体制強化

## 中間期に向けたアクション

## アクションの進捗状況

- 「rakumo for GWS」の大型アップデートへ向けた開発を強化中
- 25年10月よりrakumo製品の価格改定を予定
- スタートレ社及びエージェントシェア社の顧客基盤も活用したクロスセル

- 「aloop」の大型機能アップデートと展示会出展やウェビナー実施など販促を強化

- **rakumoシリーズのM365市場への展開**

## 今次発表のフォーカス

- スタートレ社及びエージェントシェア社のM&Aを実行/PMI推進中
- 来期のM&A実行に向けたソーシングを継続



仕事をラクに。オモシロく。

煩わしさが仕事をつまらなくする。

もしも自分の仕事に集中できるなら。

「つまらない」が「オモシロい」に変わるとしたら。

さあ。rakumoで新しい働き方を。



## —ディスクレーマー

- 本書には、当社に関する見通し、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。