

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ビジョン・ミッション

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、ITを活用した仕事の効率化と柔軟な働き方を実現。

rakumo導入社数
2,600社

販売パートナー数
100社以上

② 中長期の経営戦略

1. 既存サービスの強化

ユーザビリティの維持・向上、ユーザー・インターフェース改善、機能強化、他社製品との連携により市場優位性を保持。

3. 自社販売体制の強化

業界セグメント特化型マーケティング、BDRを見据えたインサイドセールス、マーケティングオートメーション活用でクロスセルに注力。

2. 販売パートナーとのリレーション強化

Google WorkspaceやSales Cloud、Microsoft 365を販売する企業を中心に100社以上の販売パートナーの新規開拓と深耕を実施。

4. 新サービス開発と投融資

Google Workspace・Sales Cloud・Microsoft 365上でのサービス強化に加え、プラットフォーム非依存領域やHR領域への展開を企図。

③ 対処すべき課題

① 既存サービスの成長維持と拡大

- ・幅広い業種・業態の顧客に選ばれ継続的に支持されるための顧客満足度向上
- ・ユーザビリティ維持・向上と各種機能強化による市場優位性確保

② 販売体制とマーケティング強化

- ・販売パートナー新規開拓と既存パートナー深耕による販売体制強化
- ・業界セグメント特化型マーケティングと顧客リード対策によるクロスセル実現

③ M&A後の統合と財務基盤安定化

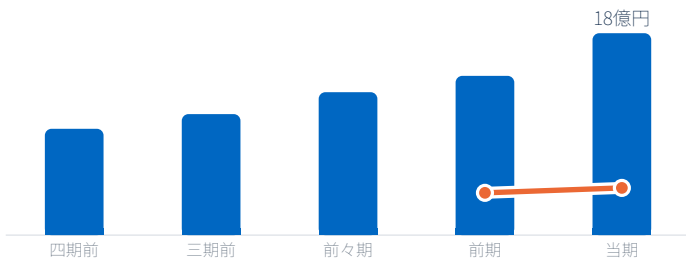
- ・既存事業との統合プロセス（PMI）迅速実行とコストシナジー創出
- ・のれん償除費負担超過の利益成長実現と財務制限条項遵守

面接で使えるポイント

- ・「rakumo」は約2,600社に導入される企業向けグループウェアで…
- ・100社以上の販売パートナー関係と自社販売体制の二層構造により…
- ・生成AIを含む既存製品機能向上と新サービス開発、HR領域への展開を通じてビジネスインフラの価値向上と収益基盤強化を推進。

証券コード 4060

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
18億円営業利益率
23.4%財務健康度
62点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 39.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
550万円

情報・通信業内 483位/592社

平均年齢
37.5歳

情報・通信業内 339位/593社

平均勤続
5.8年

情報・通信業内 333位/593社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: r a k u m o (株) 【4060】 : 決算情報

