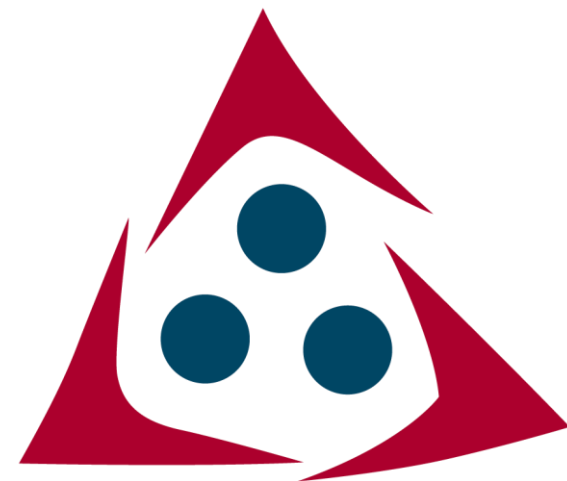


# 事業計画及び 成長可能性の説明資料

---

2024年3月27日 株式会社ラキール  
(東証グロース：4074)



LaKeel

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

### ① 決算ハイライト

### ② 経営理念

### ③ 会社概要

### ④ 沿革

### ⑤ ビジョンと事業内容

### ⑥ プロダクトサービス

### ⑦ プロフェッショナルサービス

### ⑧ 業績推移

# 23.12期 通期決算ハイライト

## 1. 会社と事業の概要

- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

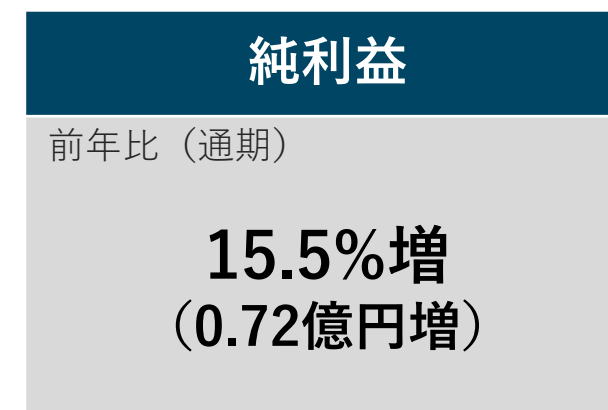
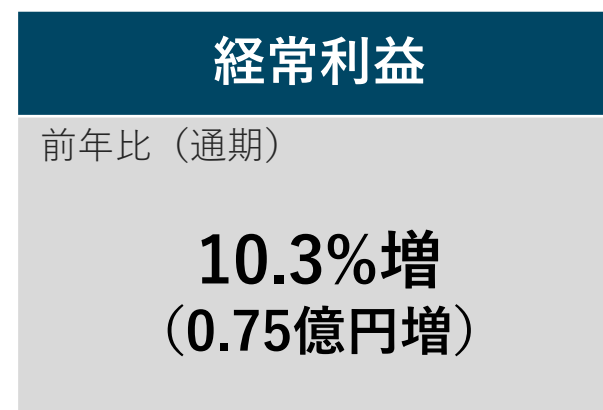
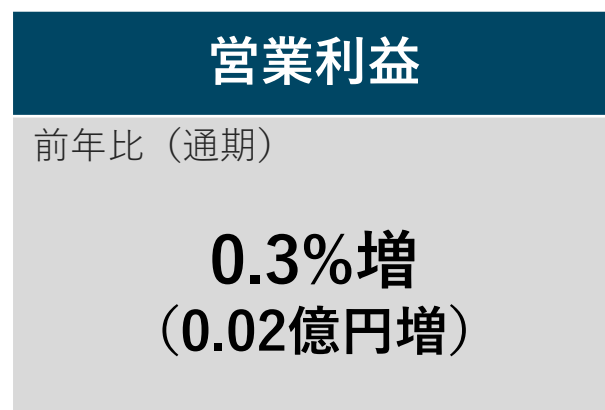
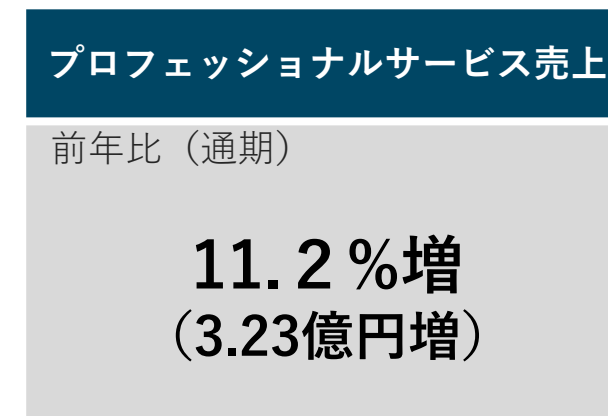
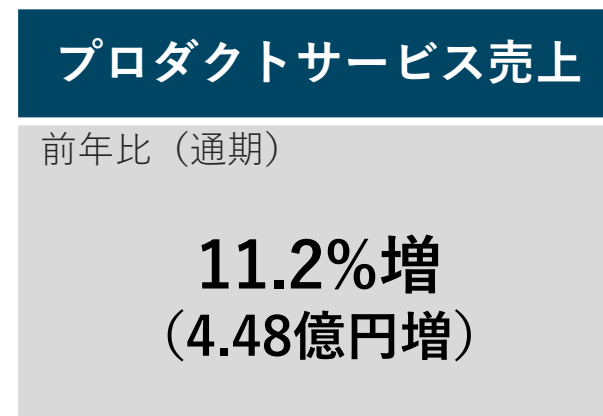
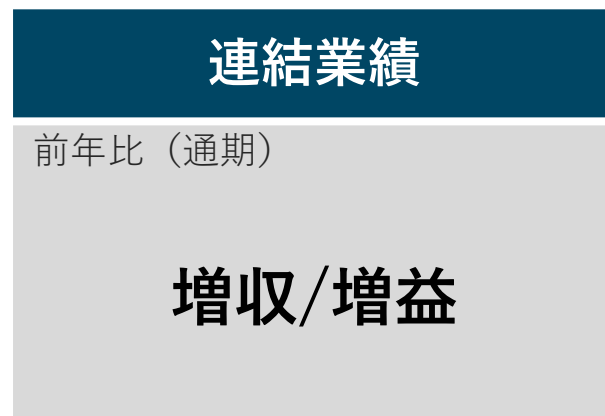
## 2. 成長戦略と事業計画

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 通期業績は、増収増益となり過去最高を更新し着地



※ 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載しております。

# 23.12期 通期決算ハイライト（プロダクト）

## 1. 会社と事業の概要

- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

## 2. 成長戦略と事業計画

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## LaKeel製品のサブスクリプションビジネスも順調に伸長

### プロダクトサービス 売上比率

前年比（通期）

58.1% ⇒ 58.1%

### サブスク※1ユーザー数

前期末比

16.5%増  
(46ユーザー増)

278user ⇒ 324user

### サブスク※1売上

前年比（通期）

19.3%増  
(157百万円増)

814百万円 ⇒ 972百万円

### 新製品・新機能



電子帳簿保存サービス  
(JIIMA認証 502900-00)



### MRR(月間経常収益)※2

前年同期比（10-12月）

19.6%増  
(14.1百万円増)

72.5百万円 ⇒ 86.7百万円

### ARPU(ユーザー平均単価)※2

前年同期比（10-12月）

2.6%増  
(7千円増)

26万0千円 ⇒ 26万7千円

※1 LaKeel製品を対象としたサブスクになります。

※2 MRR(月間経常収益)は四半期のサブスク売上を3で除して算出、ARPU(ユーザー平均単価)はMRRを各四半期末のユーザー数で除して算出しています。

# 経営理念

## 1. 会社と事業の概要

- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

## 2. 成長戦略と事業計画

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## The Human Based Company

私達は「人と共に成長し継続する企業」を目指します



経営理念ロゴ

人人人 = (顧客/社員/株主) と常に前を向きチャレンジし続ける眼をモチーフとしています。

「人と共に成長し継続する企業」を目指し、以下3つの責任を履行することで社会に貢献します。

1. 私たちは、「顧客から期待され信頼される企業」を目指します。  
私たちの第1の責任は、すべての顧客に対するものです。

2. 私たちは、「社員から期待され愛される企業」を目指します。  
私たちの第2の責任は、すべての社員に対するものです。

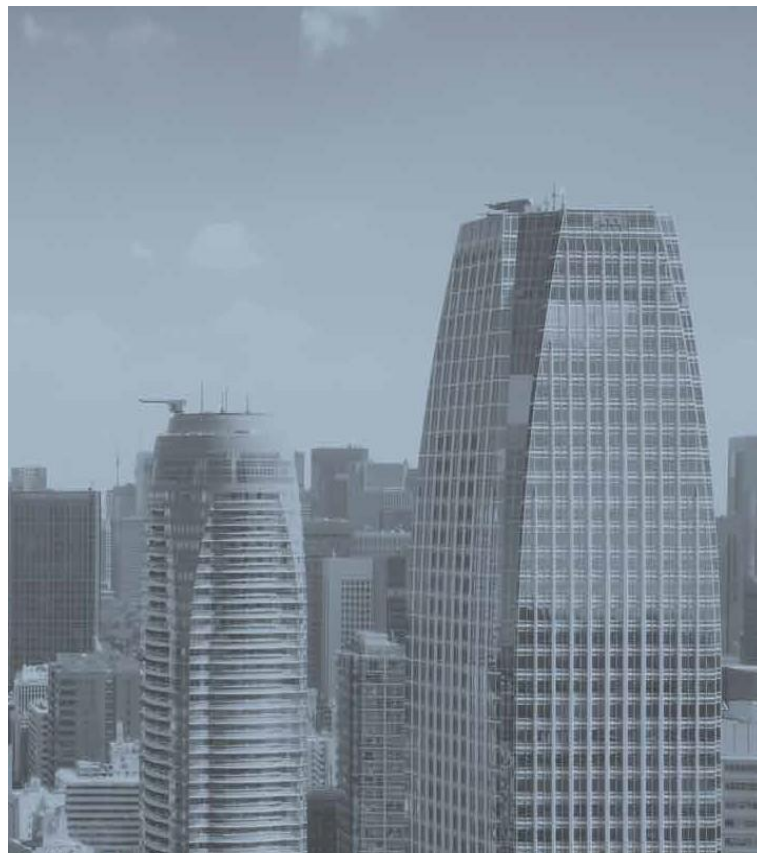
3. 私たちは、「株主から期待され評価される企業」を目指します。  
私たちの第3の責任は、すべての株主に対するものです。



# 会社概要

## 1. 会社と事業の概要

- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移



## 2. 成長戦略と事業計画

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

会社名	株式会社ラキール (LaKeel, Inc.)
会社創立日	2005年6月10日
資本金	1,015百万円 (2023年12月31日現在)
本社所在地	東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー33階
代表取締役社長	久保 努
事業内容	企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支援するプロダクトサービスとプロフェッショナルサービスを提供
社員数	433名 (連結 2023年12月31日現在)
当社グループ	Legend Applications China Holding, Inc. 北京利衆得応用技術有限公司 株式会社ZEST
上場市場	東証グロース市場
業種別分類	情報・通信業
証券コード	4074 (ISIN JP3967020003)

# 沿革

## 1. 会社と事業の概要

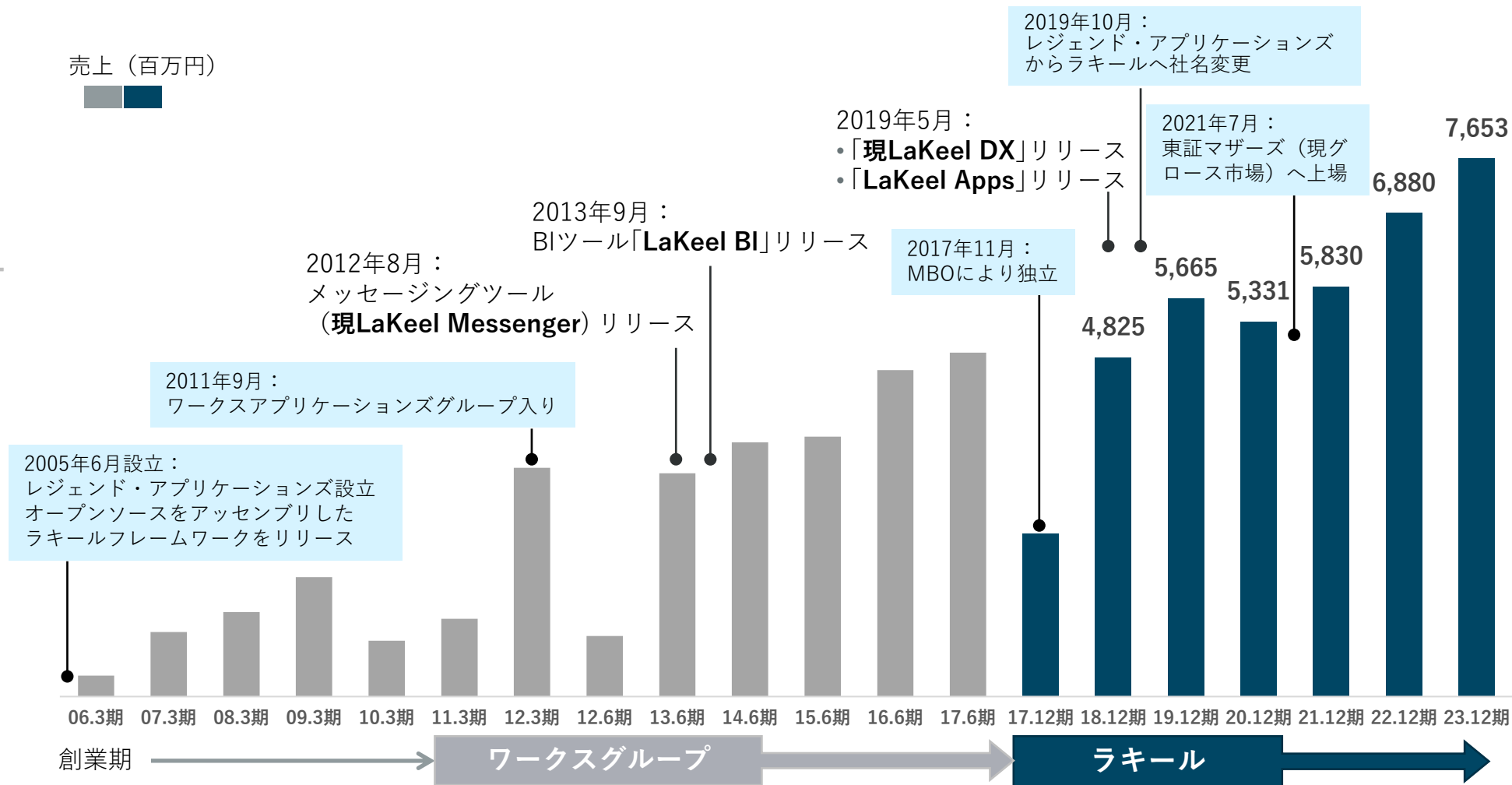
- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

## 2. 成長戦略と事業計画

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix



\*1 18.12期より連結、それ以前は単体

\*2 12.6期は決算期変更で3か月

\*3 17.12期は、2017年7月1日から12月31日までの旧(株)レジェンド・アプリケーションズの売上を記載

# ビジョンと事業内容

## 1. 会社と事業の概要

- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤**ビジョンと事業内容**
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

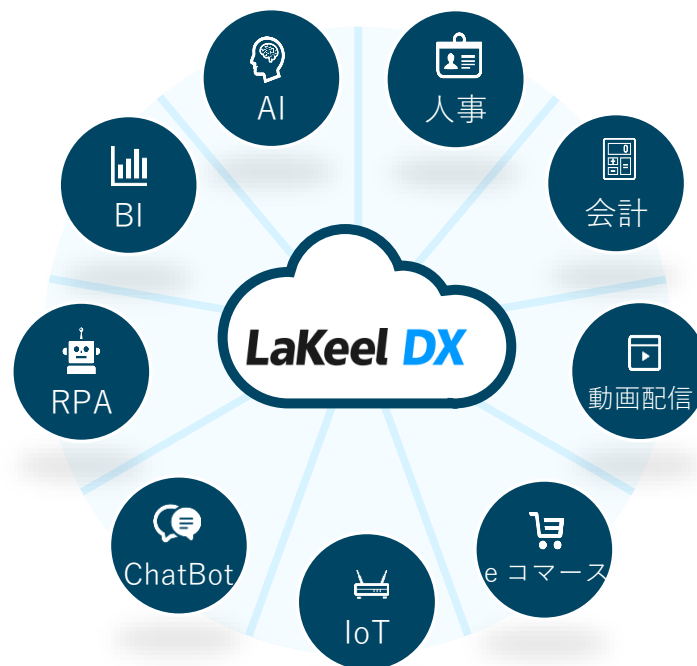
## 2. 成長戦略と事業計画

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## デジタルネイティブカンパニー ～明日の日常を創り出す～



“デジタルとビジネスのより良い関係を創り出す”

## 企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支援する2つのサービス

### プロダクトサービス

### DX関連サービス

#### ■ LaKeel DX/Apps

- ・ LaKeel DX：クラウドアプリケーションの開発・運用基盤
- ・ LaKeel Apps：LaKeel DX上で稼働する製品群

#### ■ コンサルティングサービス

- ・ LaKeel DXと機能部品群を最大限に活用する**コンサルティング**
- ・ LaKeel DX上に収集された膨大なデータの**分析サービス**

### プロフェッショナルサービス

### システム関連サービス

#### ■ システム開発サービス

- ・ レガシーマイグレーション、クラウドマイグレーション
- ・ スクラッチ開発

#### ■ システム保守サービス



# プロダクトサービス：LaKeel DXでサステナブルソフトウェアを実現

## 1. 会社と事業の概要

- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

## 2. 成長戦略と事業計画

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## LaKeel DXについて

「大企業向けシステムの開発／運用基盤（プラットフォーム）」です。LaKeel DX上で開発される企業向けシステムは、一つの巨大なシステムに見えますが、実はたくさんの部品が組み合わさってできています。これらの部品は、それぞれ「再利用できる」「常に最新の状態に保たれる」という特徴を持っています。

## ローコード・ノーコード製品との違い

一般的な製品との違いは、LaKeel DXでは業務システムの作成過程でソフトウェア部品を作成し、それを組み合わせることで、システムを組み上げるという工程にあります。これらのソフトウェア部品の数が多くなればなるほど多種多様な業務システムをスピーディーに作成できるようになります。また、他のシステムで稼働している部品は品質も保証されており、システム開発における生産性の加速度的な向上が期待できます。ローコード・ノーコード製品は沢山ありますが、部品化と再利用をコンセプトとした唯一のプラットフォームです。

## システム開発のあり方を変えるLaKeel DX

LaKeel DXには大きな特徴があります。ソフトウェア部品は当社が開発するだけでなく、お客様が開発やカスタマイズをしたものも再利用可能です。例えば、三菱商事様はLaKeel DXを自社のプラットフォームとして採用し、開発した業務システムをグループ各社に横展開して、食品ロスをなくす取り組み（在庫最適化）を進めています。

将来的にはこれを発展させ、ソフトウェア部品やサービスが企業間で自在に流通している状態を想定し、「ソフトウェア部品産業」が創造できることを期待しています。お客様のDXの成果が新たな収益源になります。部品の流通が活発化していけば、LaKeel DXでできることが広がり、ソフトウェアビジネスも大きく変わっていくことと思います。

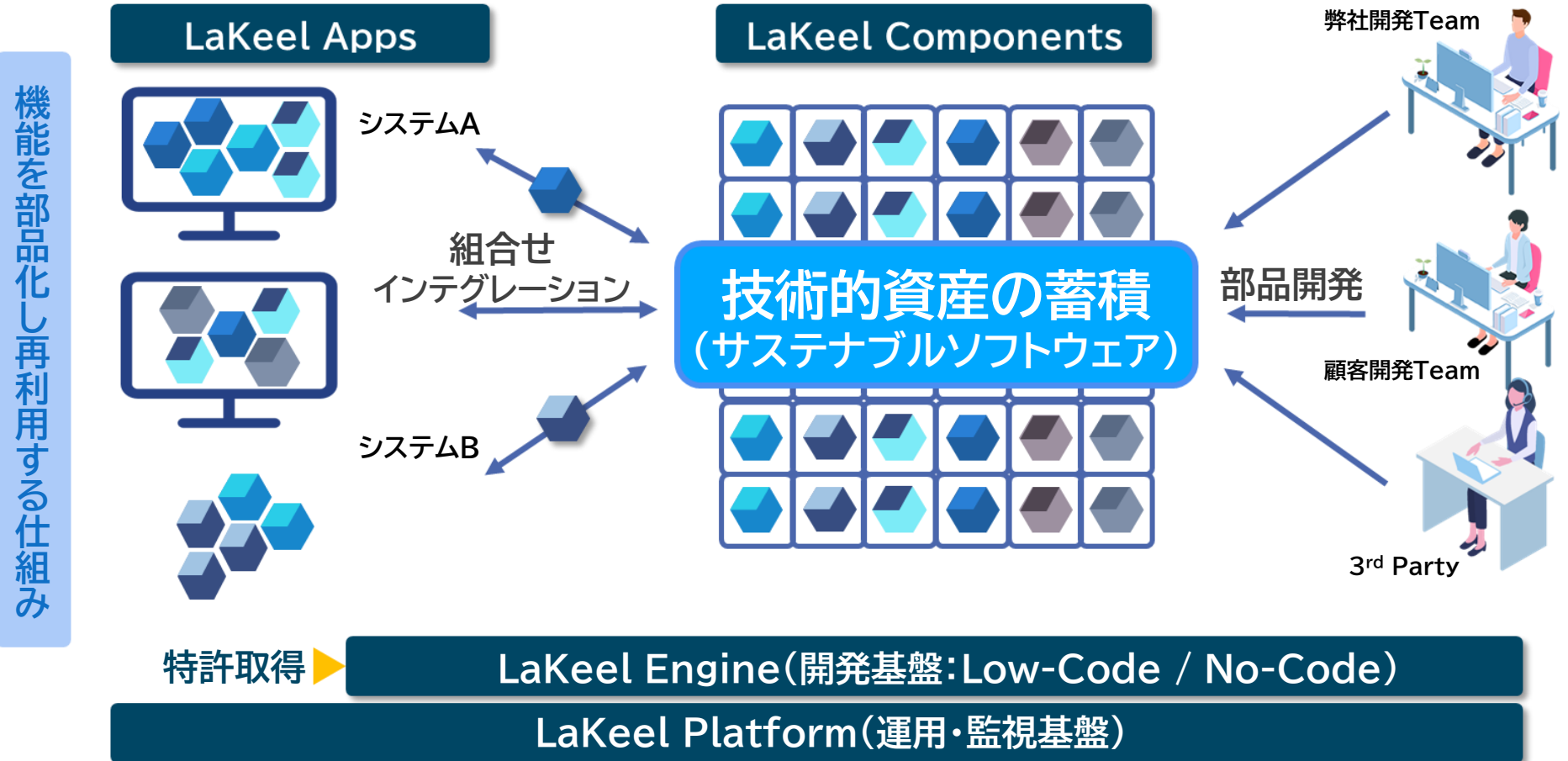
# プロダクトサービス：デジタルビジネスプラットフォーム「LaKeel DX」

## 1. 会社と事業の概要

- ① 決算ハイライト
  - ② 経営理念
  - ③ 会社概要
  - ④ 沿革
  - ⑤ ビジョンと事業内容
  - ⑥ プロダクトサービス
  - ⑦ プロフェッショナルサービス
  - ⑧ 業績推移
- 2. 成長戦略と事業計画
  - 3. SDGsへの取り組み
  - 4. リスク情報
  - 5. Appendix

## 陳腐化せず、成長・変化し続ける技術的資産

※ LaKeel DX機能レイヤ



# プロダクトサービス：サブスクリプションビジネスの状況

## 1. 会社と事業の概要

- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

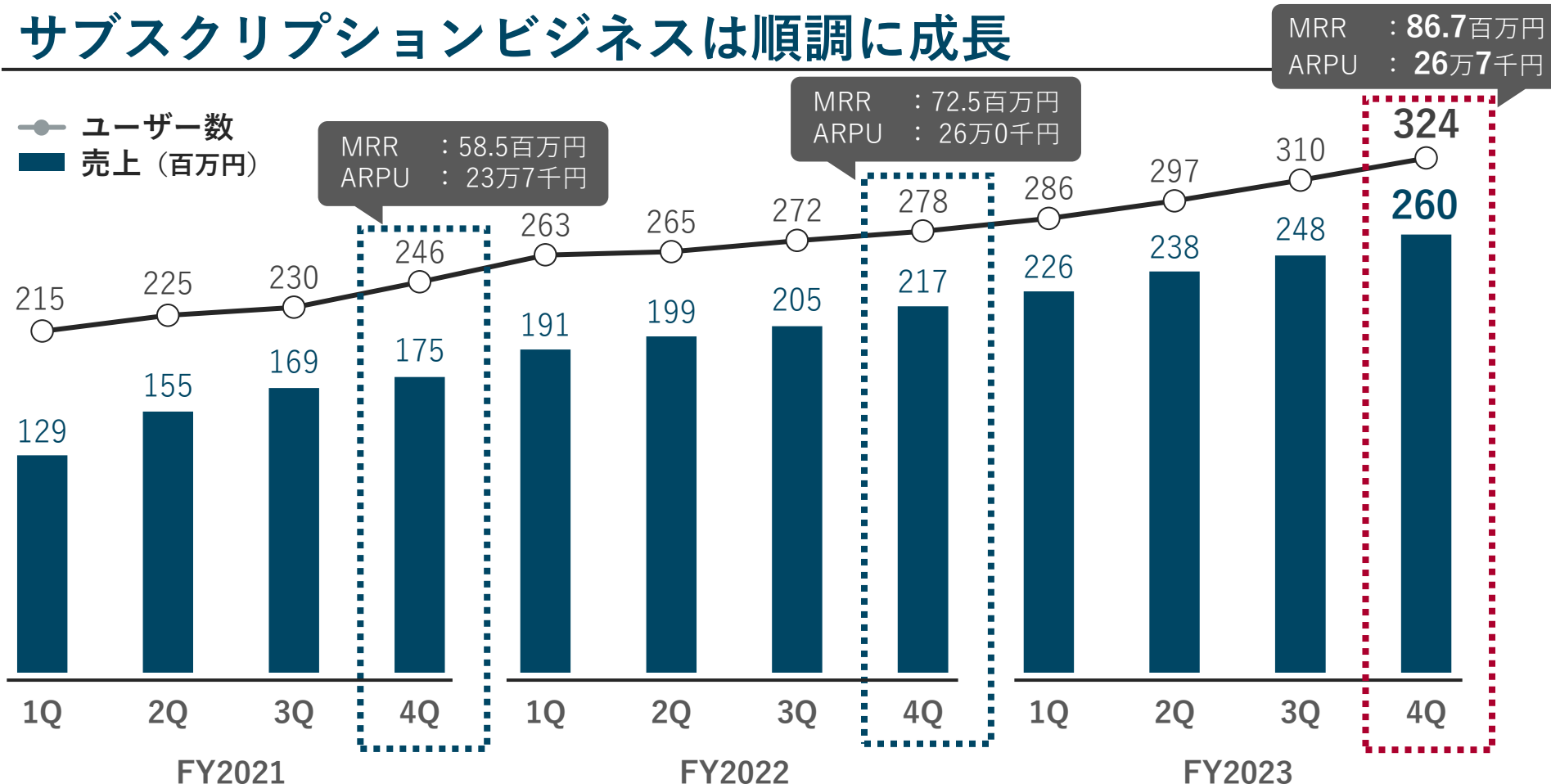
## 2. 成長戦略と事業計画

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## サブスクリプションビジネスは順調に成長



※1 LaKeel製品には、DX、BI、HR、Workflow、Commerce、Online Media Service、Data Insight、Messenger、My Number、Stress Check、Process Managerが含まれます。

※2 売上は四半期の合計、ユーザー数は各四期末時点での数値です。

※3 MRR(月間経常収益)は各四半期売上を3で除して算出、ARPU(ユーザー平均単価)はMRRを各四半期末のユーザー数で除して算出しています。

※4 22.12期サブスクリプションの売上には、同期会計基準の変更によって計上されているものを含まず。

# プロフェッショナルサービス：安定した顧客基盤

## 1. 会社と事業の概要

- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

## 2. 成長戦略と事業計画

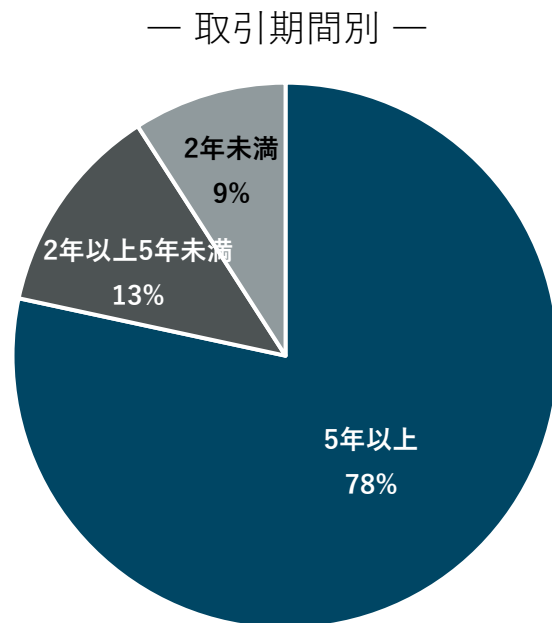
## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

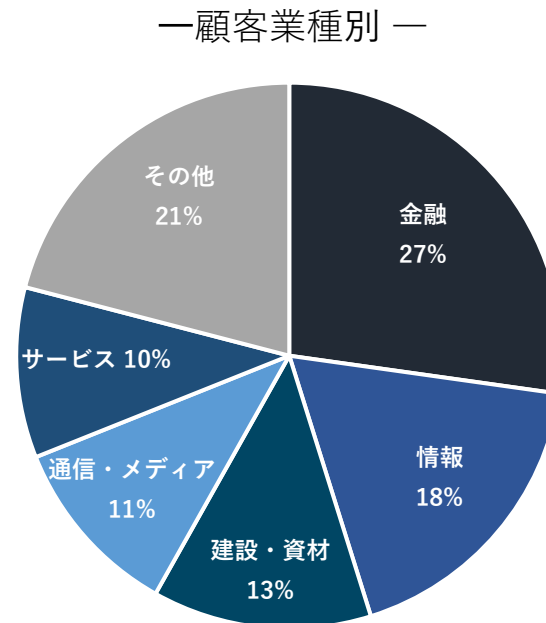
## 5. Appendix

## 安定収益を生み出す顧客基盤

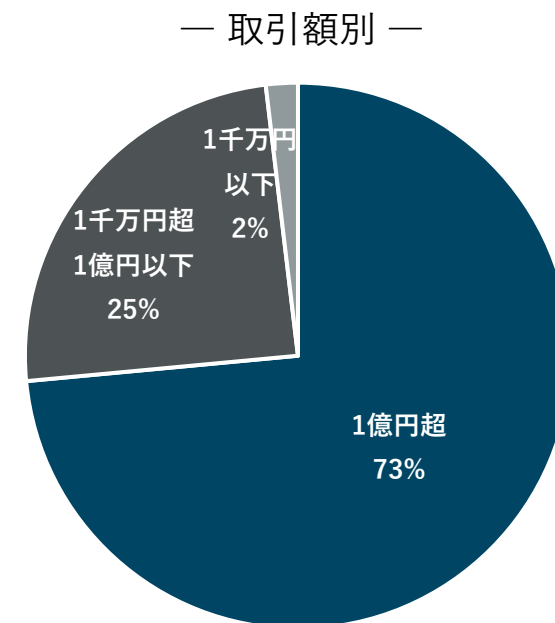
- 創業当時から取引を継続している大手建設等を軸にビジネスを展開
- 幅広い業種で200社超の取引実績を有しており、特に最近では金融が拡大
- 年間取引額が1億円を超える取引先の売上累計が、全体売上の7割以上を占める



総売上に占める取引期間別割合  
(23.12期実績)



総売上に占める業種別割合  
(23.12期実績)



総売上に占める1社当たり年間取引額別割合  
(23.12期実績)

# プロフェッショナルサービス：祖業から続く継続したビジネス

## 1. 会社と事業の概要

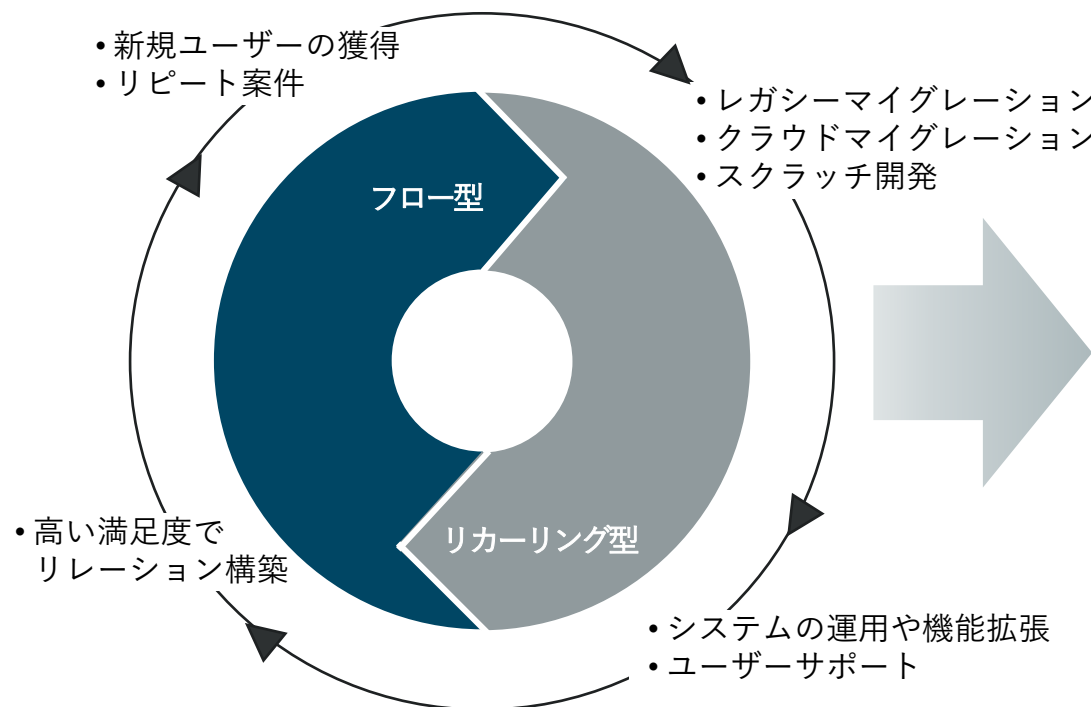
- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

## 2. 成長戦略と事業計画

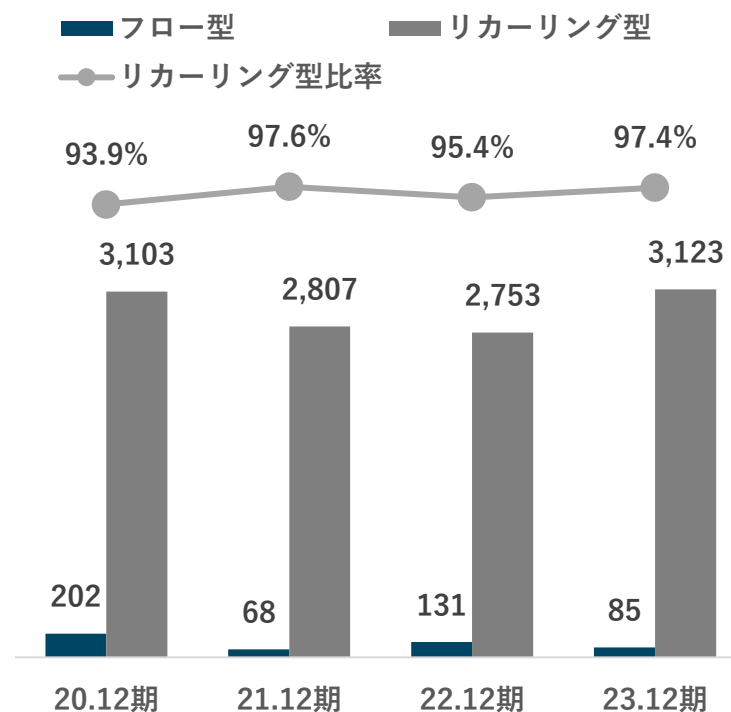
- 3. SDGsへの取り組み
- 4. リスク情報
- 5. Appendix

## 90%を超えるリカーリング売上による安定収益

### —高付加価値循環型モデル—



—モデル別売上の推移— (単位：百万円)



# 業績動向：売上高／利益の推移

## 1. 会社と事業の概要

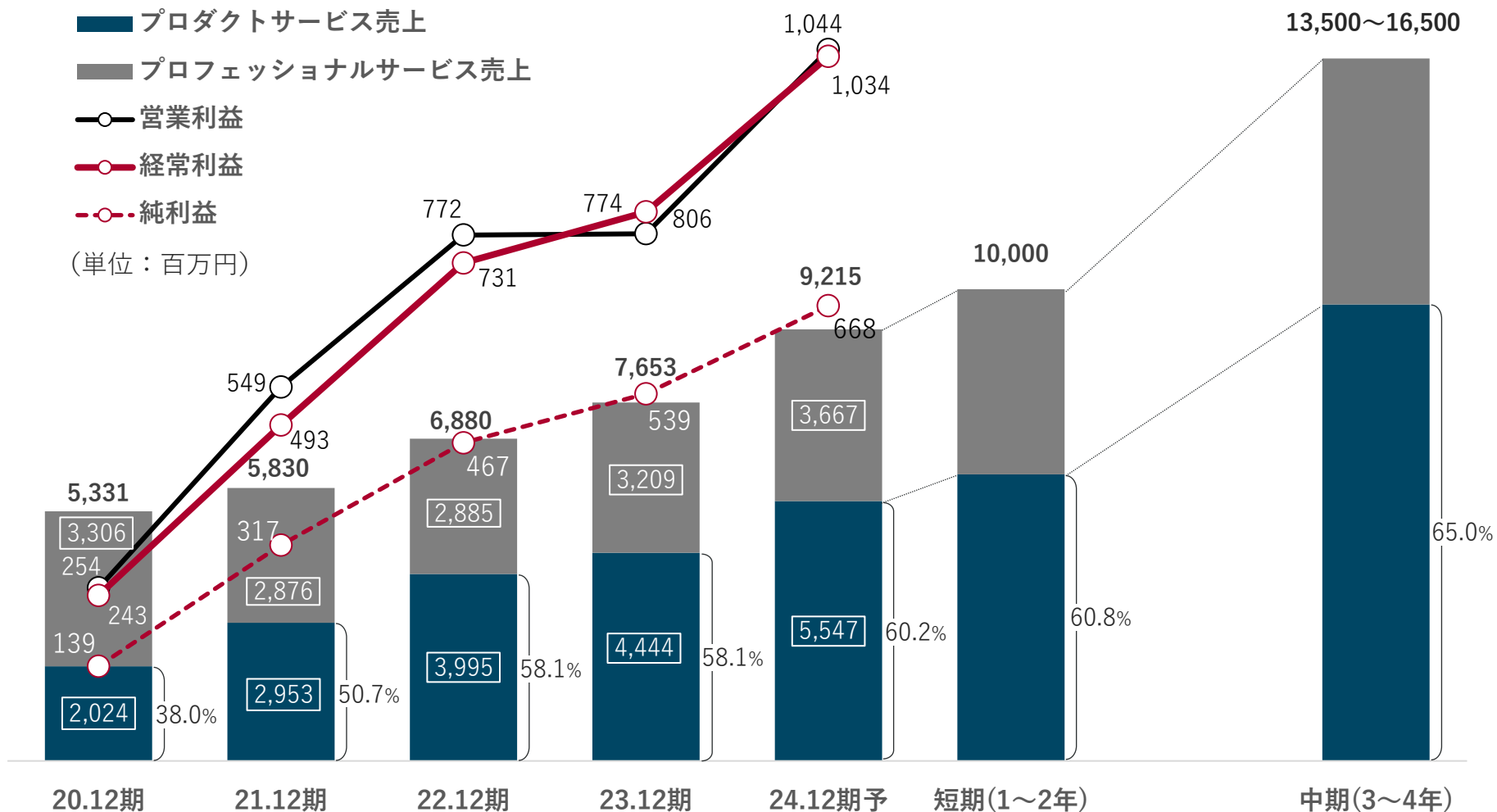
- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

## 2. 成長戦略と事業計画

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix



※ 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載しております。

\* 23.12期のプロダクトサービス売上の期初予想(5,105百万円)と実績(4,444百万円)との乖離は、ライセンス売上の期ズレ・遅れ及び関連するサブスクリプション・コンサルティングサービスの開始遅れによるものです。

# 業績動向：その他の指標の推移

## 1. 会社と事業の概要

- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

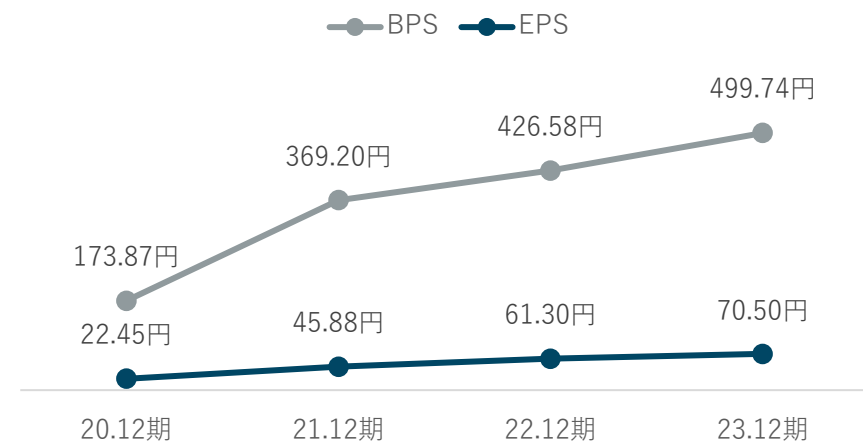
## 2. 成長戦略と事業計画

## 3. SDGsへの取り組み

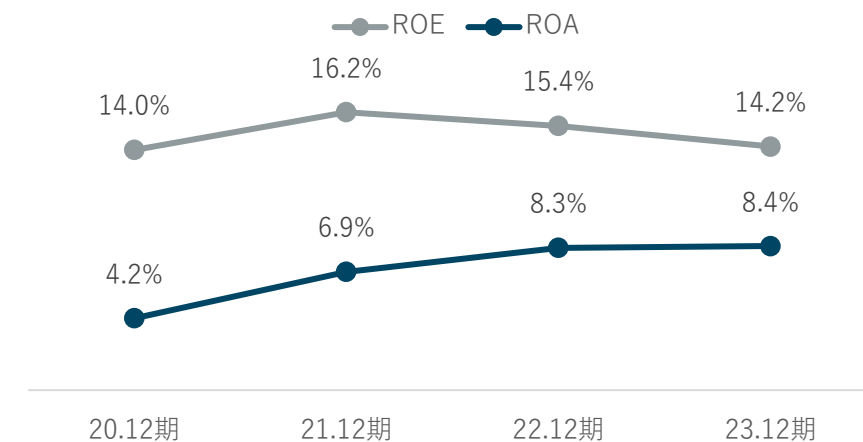
## 4. リスク情報

## 5. Appendix

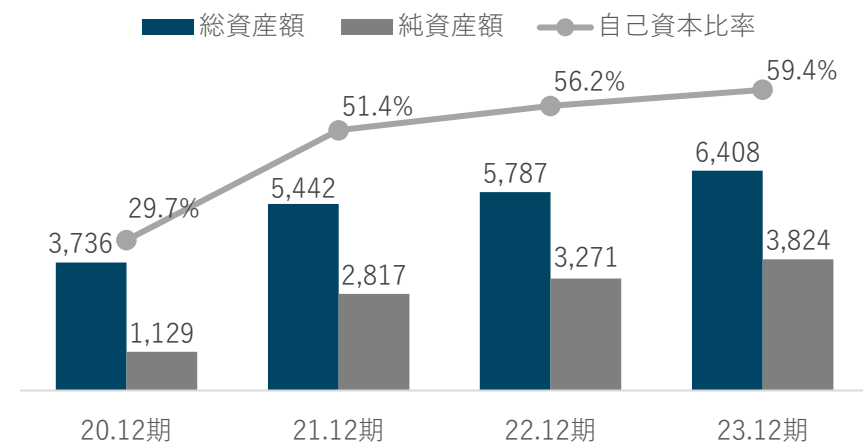
### ■ BPS・EPS (円)



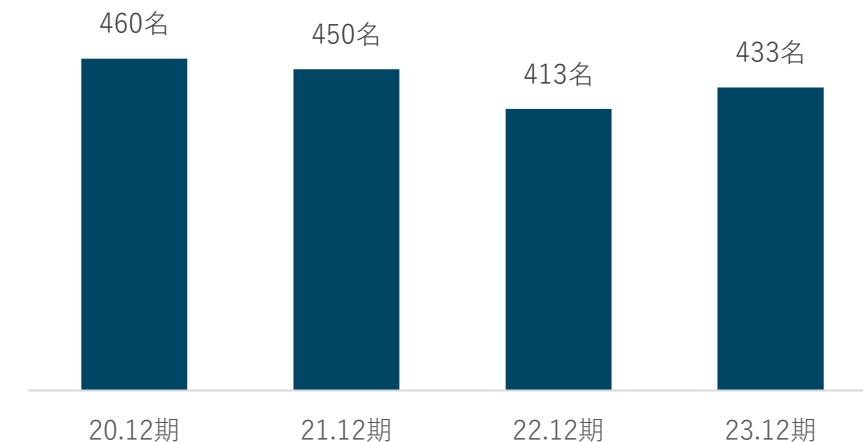
### ■ ROE・ROA (%)



### ■ 総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)



### ■ 従業員数 (名)



## Chap.2 成長戦略と事業計画

1. 会社と事業の概要

2. 成長戦略と事業計画

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ サービスミックスによる成長
- ④ プロダクトをベースにした成長
- ⑤ DX市場規模
- ⑥ LaKeel DXエコノミー
- ⑦ 23.12期 業績予想と結果
- ⑧ 24.12期 業績予想
- ⑨ 達成に向けての取り組み



# 成長戦略：サービスポートフォリオ

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ サービスミックスによる成長
- ④ プロダクトをベースにした成長
- ⑤ DX市場規模
- ⑥ LaKeel DXエコノミー
- ⑦ 23.12期 業績予想と結果
- ⑧ 24.12期 業績予想
- ⑨ 達成に向けての取り組み

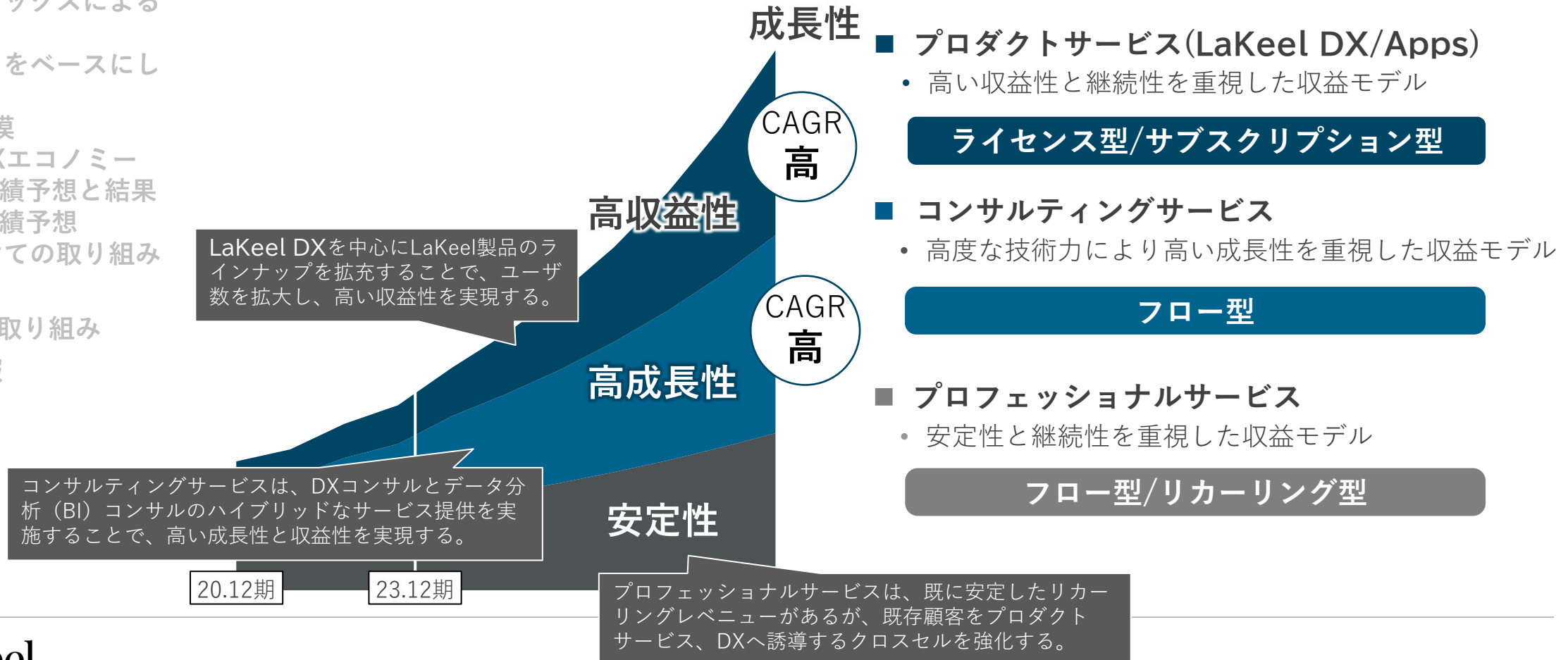
## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 高い収益性が期待できるプロダクトサービスに注力

長期にわたって継続的なアップセルとクロスセルを目指し、  
高い顧客生涯価値(LTV\*)を促進する \*LTV：Life Time Value



# 成長戦略：売上拡大イメージ

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

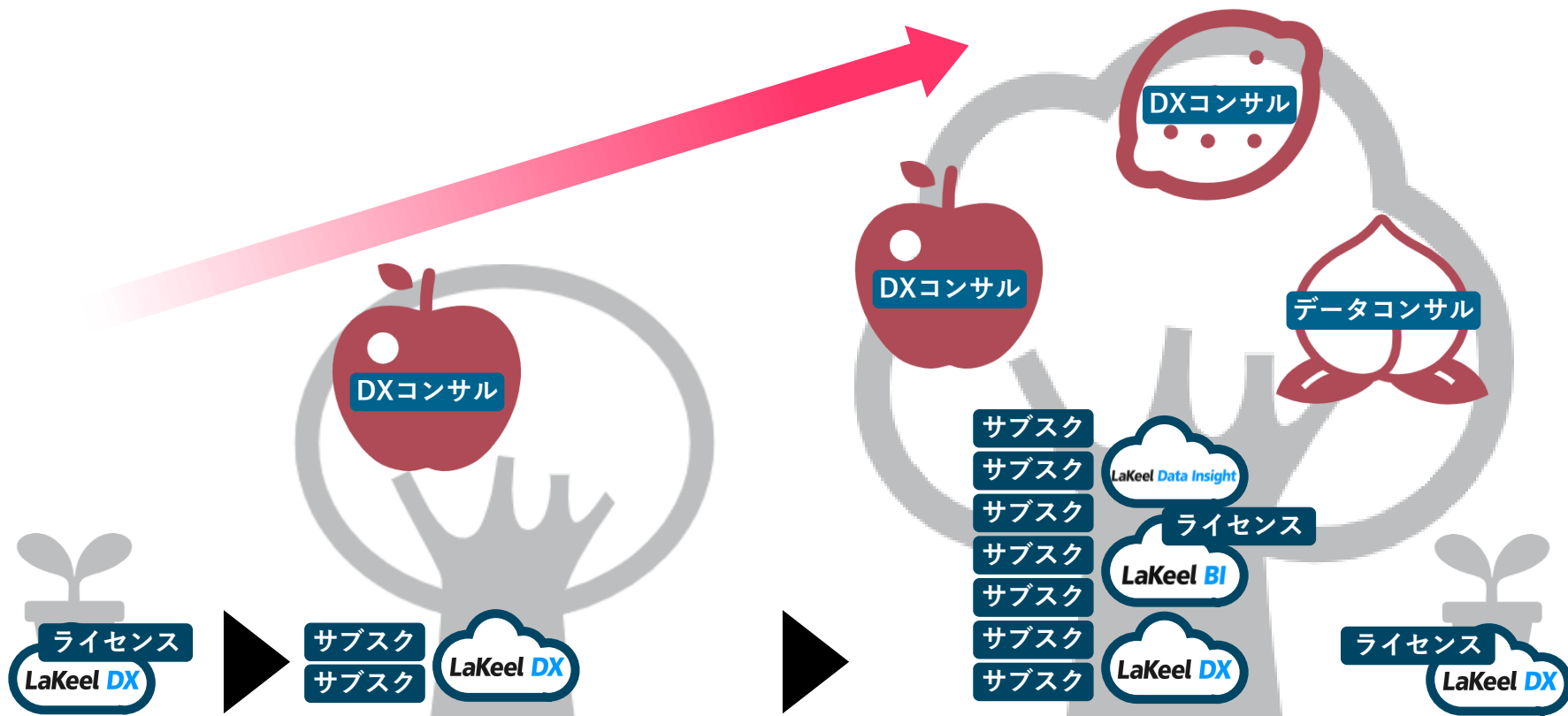
- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ サービスミックスによる成長
- ④ プロダクトをベースにした成長
- ⑤ DX市場規模
- ⑥ LaKeel DXエコノミー
- ⑦ 23.12期 業績予想と結果
- ⑧ 24.12期 業績予想
- ⑨ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 製品(プロダクト)×コンサルティングが大きなシナジーを発揮



### Step1

LaKeel DXを受注（販売）し、ライセンス収益が発生します。

### Step2

LaKeel DXのサブスク収益が継続し、LaKeel DX上に構築されるシステム開発により、DXコンサル収益が発生します。

### Step3

LaKeel DXのサブスク収益と開発済システムの保守収益が継続し、新たなシステムやグループ会社システム開発のためのDXコンサル収益や、データ分析を行うためのデータコンサル収益が発生します。

# 成長戦略：サービスミックスによる成長

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ サービスミックスによる成長
- ④ プロダクトをベースにした成長
- ⑤ DX市場規模
- ⑥ LaKeel DXエコノミー
- ⑦ 23.12期 業績予想と結果
- ⑧ 24.12期 業績予想
- ⑨ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

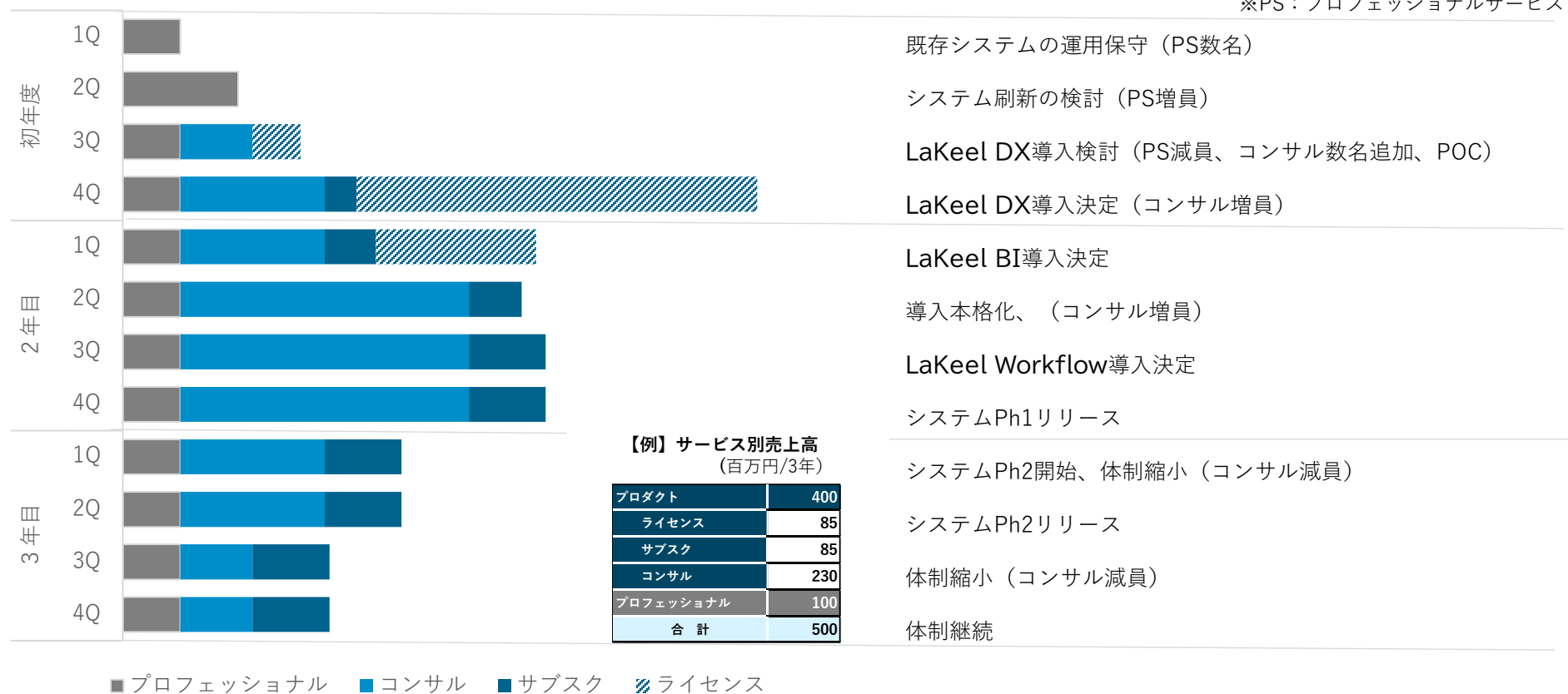
## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 【モデルケース】プロフェッショナル→プロダクト/サービスのクロスセル

プロフェッショナルサービスをご利用頂いている顧客のDX推進のため、プロダクトサービス（製品及びコンサルサービス）によるソリューション提供の流れを、サービス内容ごとに図示したものになります。プロジェクト規模は3年で約5億円（【内訳】プロフェッショナルサービス1億円、プロダクトサービス4億円）で、システムリリース後もサポート体制を継続しているケースとなります。

※PS：プロフェッショナルサービス



既存システムの運用保守（PS数名）

システム刷新の検討（PS増員）

LaKeel DX導入検討（PS減員、コンサル数名追加、POC）

LaKeel DX導入決定（コンサル増員）

LaKeel BI導入決定

導入本格化、（コンサル増員）

LaKeel Workflow導入決定

システムPh1リリース

システムPh2開始、体制縮小（コンサル減員）

システムPh2リリース

体制縮小（コンサル減員）

体制継続

# 成長戦略：プロダクトをベースにした成長

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

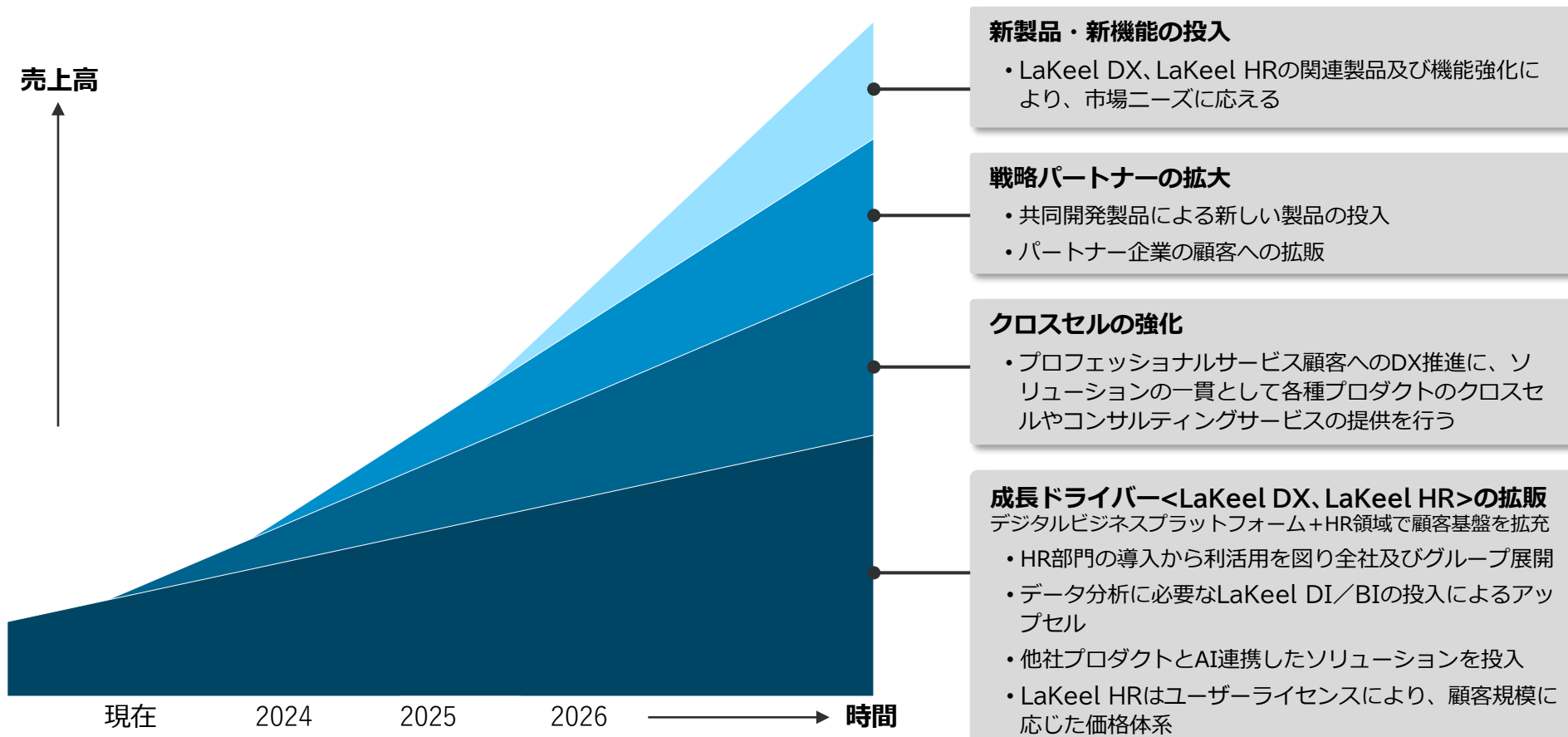
- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ サービスミックスによる成長
- ④ **プロダクトをベースにした成長**
- ⑤ DX市場規模
- ⑥ LaKeel DXエコノミー
- ⑦ 23.12期 業績予想と結果
- ⑧ 24.12期 業績予想
- ⑨ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 主力製品（LaKeel DX、LaKeel HR）を成長ドライバーとして顧客基盤を拡充し、クロス+アップセルでオーガニックな成長を図る



# 成長戦略：DX市場規模

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ サービスミックスによる成長
- ④ プロダクトをベースにした成長
- ⑤ **DX市場規模**
- ⑥ LaKeel DXエコノミー
- ⑦ 23.12期 業績予想と結果
- ⑧ 24.12期 業績予想
- ⑨ 達成に向けての取り組み

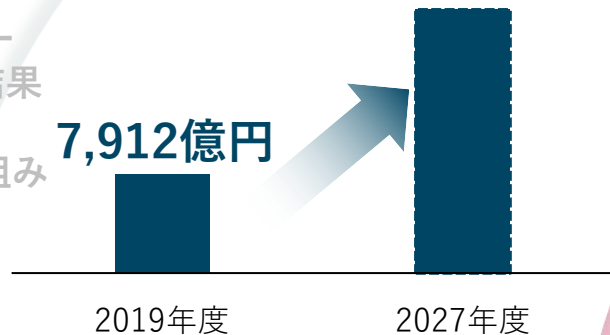
## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

### DX国内市場 (2027年予測)

2兆1,074億円



出所) 株式会社富士キメラ総研  
「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」を元に、CAGR13.0%として当社でグラフ化

### DX当社ターゲット (2027年予測)

3,295億円



出所) DX国内市場の成長に合わせ、CAGR13.0%として当社でグラフ化

### DX世界市場 (2027年予測)

143兆3,190億円\*

\*1兆3,029億ドル、¥110/\$換算

出所) 株式会社グローバルインフォメーション  
「DX (デジタルトランスフォーメーション) の世界市場：コンポーネント別・展開方式別・企業規模別・エンドユーザー別・地域別の展望、業界分析、将来予測 (2021年~2027年)」

### 既存取引先データ

既存取引先社数：340社	当社2021年実績より
売上：85兆8,194億円	上場企業：開示資料 非上場企業：(株)帝国データバンク、(株)東京商工リサーチより
IT投資予算：1兆556億円 (売上の1.23%)	「企業IT動向調査報告書2021」 JUAS ((社)日本情報システム ユーザー協会) より
DX投資予算：1,583億円 (IT投資の15%)	当社見込み

# 成長戦略：LaKeel DXエコノミー

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ サービスミックスによる成長
- ④ プロダクトをベースにした成長
- ⑤ DX市場規模
- ⑥ **LaKeel DXエコノミー**
- ⑦ 23.12期 業績予想と結果
- ⑧ 24.12期 業績予想
- ⑨ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix



ラキールは高い技術力とビジネスへの洞察力を基にしたDXソリューションを積極的に展開します。

顧客企業のデジタルビジネスプラットフォームとしてLaKeel DX(Application PaaS)を広く採用いただくことで、ソフトウェア部品を企業間で流通させ利益を生み出す「**LaKeel DXエコノミー**」を構築し、ソフトウェア部品産業という新たな市場を創出します。

ラキールは、アプリケーションのプラットフォームとして、これまでのITの在り方にパラダイムを起こし、パーパスとして掲げる『明日の日常を創り出す』を実現してまいります。

# 23.12期 業績予想の達成状況

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ サービスミックスによる成長
- ④ プロダクトをベースにした成長
- ⑤ DX市場規模
- ⑥ LaKeel DXエコノミー
- ⑦ 23.12期 業績予想と結果
- ⑧ 24.12期 業績予想
- ⑨ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 第3四半期で修正した業績予想\*を概ね達成

\*業績予想は2023年11月14日に修正開示済です。



※ 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載しております。

# 23.12期 決算概況 (P/L、B/S)

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ サービスミックスによる成長
- ④ プロダクトをベースにした成長
- ⑤ DX市場規模
- ⑥ LaKeel DXエコノミー
- ⑦ 23.12期 業績予想と結果
- ⑧ 24.12期 業績予想
- ⑨ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 損益計算書 (P/L)

(単位：百万円)	22.12期 通期	23.12期 通期	増減率
売上	6,880 (100.0%)	<b>7,653</b> (100.0%)	11.2%
売上総利益	2,404 (35.0%)	<b>2,640</b> (34.5%)	9.8%
販管費	1,632 (23.7%)	<b>1,865</b> (24.4%)	14.3%
営業利益	772 (11.2%)	<b>774</b> (10.1%)	0.3%
EBITDA	1,087 (15.8%)	<b>1,134</b> (14.8%)	4.3%
経常利益	731 (10.6%)	<b>806</b> (10.5%)	10.3%
純利益	467 (6.8%)	<b>539</b> (7.1%)	15.5%

## 貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)	22.12期 期末	23.12期 期末	増減率
流動資産	4,183	<b>4,009</b>	△4.2%
現預金	3,230	<b>2,704</b>	△16.3%
固定資産	1,604	<b>2,398</b>	49.5%
のれん	436	<b>401</b>	△7.9%
総資産	5,787	<b>6,408</b>	10.7%
流動負債	2,435	<b>2,112</b>	△13.3%
固定負債	80	<b>470</b>	484.5%
純資産	3,271	<b>3,824</b>	16.9%
自己資本	3,254	<b>3,806</b>	17.0%
(自己資本比率)	56.2%	<b>59.4%</b>	3.1P
非支配株主持分	16	<b>17</b>	5.9%

※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載しております。



# 24.12期 連結業績予想

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

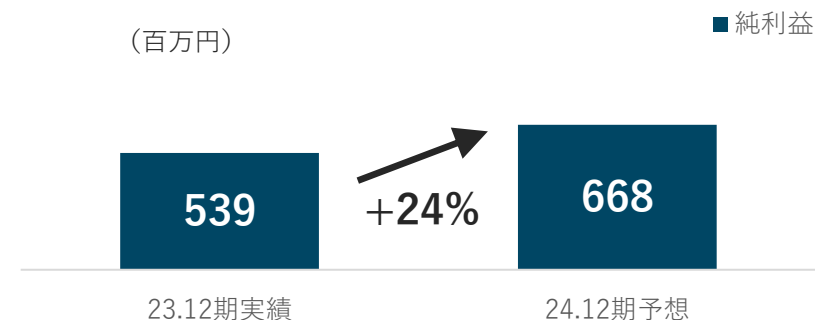
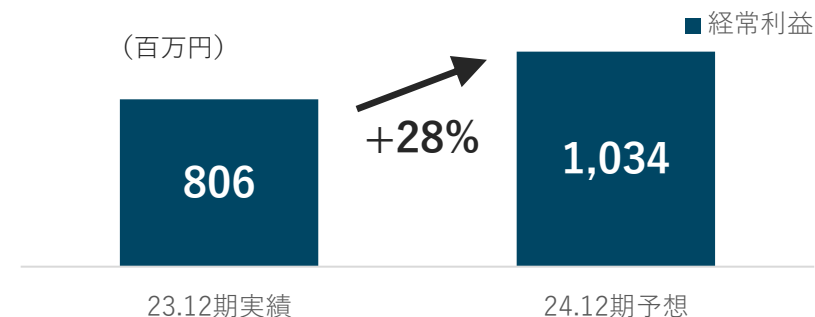
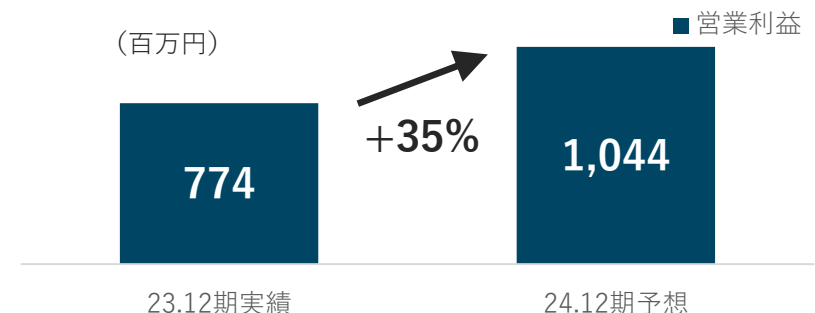
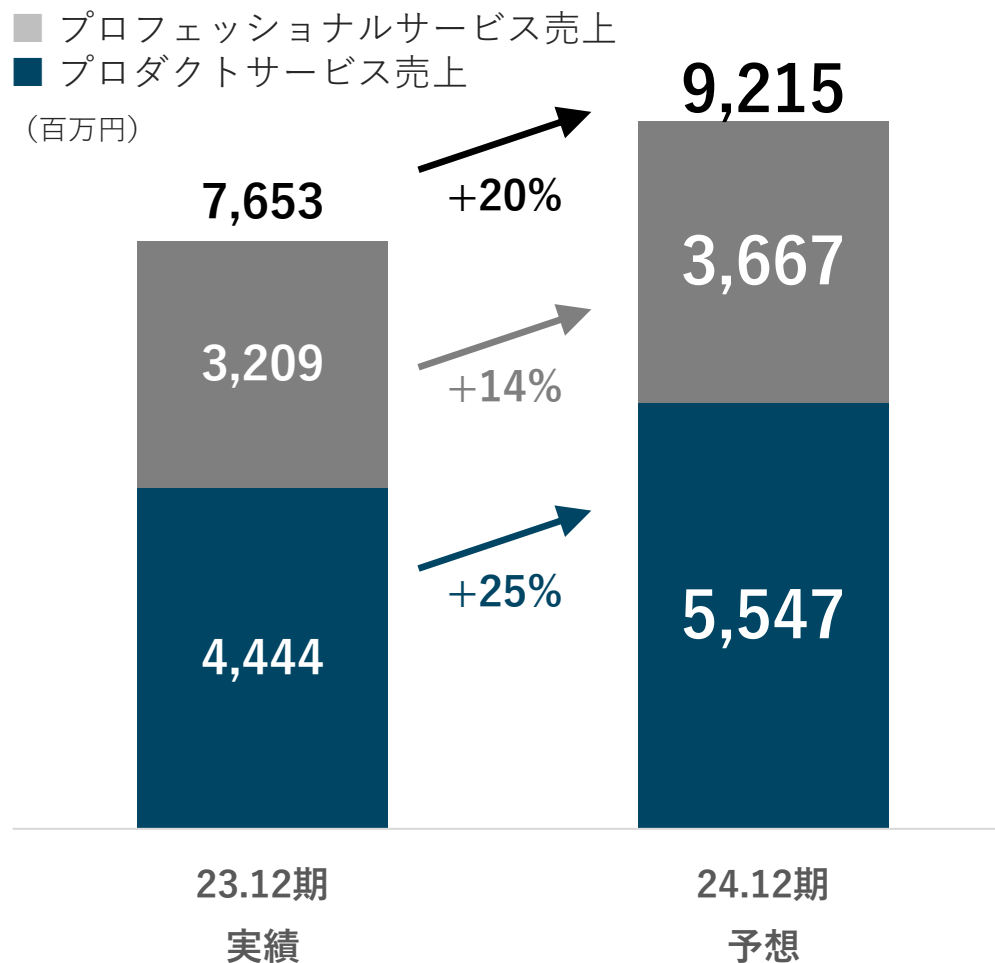
- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ サービスミックスによる成長
- ④ プロダクトをベースにした成長
- ⑤ DX市場規模
- ⑥ LaKeel DXエコノミー
- ⑦ 23.12期 業績予想と結果
- ⑧ **24.12期 業績予想**
- ⑨ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## DXやHR領域を中心に前年同期比20%の増収を予想



# 達成に向けての取り組みと進捗：プロダクトサービス/プロダクト戦略

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画


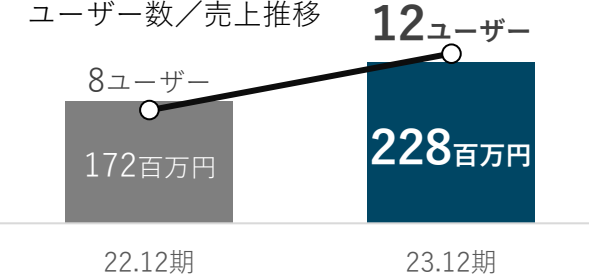

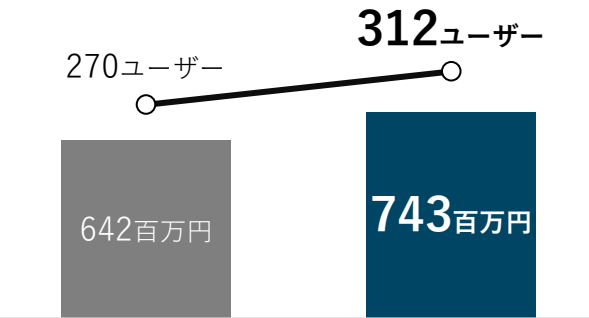

- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ サービスミックスによる成長
- ④ プロダクトをベースにした成長
- ⑤ DX市場規模
- ⑥ LaKeel DXエコノミー
- ⑦ 23.12期 業績予想と結果
- ⑧ 24.12期 業績予想
- ⑨ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 重点プロダクトへの開発投資と拡販

重点プロダクトと投資/前期施策	23.12期進捗	24.12期方針
<p><b>LaKeel DX</b> エンタープライズ向けデジタル ビジネスプラットフォーム</p>  <p><b>開発投資</b>   • ローコード&amp;ノーコード開発実現のための機能開発 • 電子帳簿法向け製品開発投資</p> <p><b>売上拡大</b>   • パートナー戦略によるアライアンス推進</p>	<p>※LaKeel DXサブスクの ユーザー数/売上推移</p>  <p>8ユーザー 172百万円</p> <p>12ユーザー 228百万円</p> <p>22.12期                      23.12期</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 部品化の標準設計手法の検討</li> <li>• AIを活用したローコード開発ツールと様々なシステムにデータを配信するData Storageの機能リリース</li> <li>• パートナー企業との共同製品開発及び拡販</li> <li>• 単独企業ではシステム化しにくい領域の「共同開発スキームの推進」を中心としたプッシュ型提案</li> </ul>
<p><b>LaKeel HR</b> 人事戦略実行支援 プラットフォーム</p>  <p><b>開発投資</b>   • 人事管理、就労管理等の機能拡張 • ライセンス販売の開始</p> <p><b>売上拡大</b>   • 展開モデル実現</p>	<p>※LaKeel Appsサブスクの ユーザー数/売上推移</p>  <p>270ユーザー 642百万円</p> <p>312ユーザー 743百万円</p> <p>22.12期                      23.12期</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• LaKeel HRにBI/DIのツールを使い、AIを組み合わせた、人事予測モデルの開発</li> <li>• 統合型戦略人事システムソリューションの理解/浸透度を高める営業強化（複数SaaS利用企業への課題解決）</li> </ul>
<p><b>LaKeel Online Media Service</b> マイクロ・ラーニング プラットフォーム</p>  <p><b>開発投資</b>   • コンテンツの強化</p> <p><b>売上拡大</b>   • 代理店による日本全国の中小メーカーへの大量拡販を実施</p>	<p>642百万円</p> <p>743百万円</p> <p>22.12期                      23.12期</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• メディア画面の6カ国対応により、海外工場（国内メーカー）でのローカルによるシステム利用を目指す</li> <li>• 市場認知度をさらにアップさせるためのイベント出展等のPR強化</li> <li>• 大企業向けアプローチの強化、顧客単価の向上</li> <li>• 代理店による中小メーカーへの拡販強化</li> </ul>

# 達成に向けての取り組みと進捗：プロフェッショナルサービス/営業強化策

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ サービスミックスによる成長
- ④ プロダクトをベースにした成長
- ⑤ DX市場規模
- ⑥ LaKeel DXエコノミー
- ⑦ 23.12期 業績予想と結果
- ⑧ 24.12期 業績予想
- ⑨ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 祖業であるシステムインテグレーターの再拡大

課題と前期施策	23.12期進捗	24.12期方針												
<p><b>外部環境</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社会全体（会社、自治体、行政、学校等）にDX課題があり、フォローウィンドが継続</li> <li>・ 業界改革/業務改善を中心としたDX化をはじめ、アナログからデジタル化の流れまで、DX市場は拡大</li> <li>・ DX市場の多くを占める、レガシーシステムの保守メンテナンス業務の底堅いニーズ</li> <li>・ 大企業のDX推進において、レガシーシステム化したERP等の基盤システムが重荷に</li> <li>・ ITベンダーに偏在するIT人材（約74%）</li> <li>・ DXを推進するIT人材の慢性的な不足</li> </ul>	<p><b>売上</b></p> <table border="1"> <tr> <th>期</th> <th>売上 (億円)</th> </tr> <tr> <td>22.12期</td> <td>28.8</td> </tr> <tr> <td>23.12期</td> <td>32.0</td> </tr> </table>	期	売上 (億円)	22.12期	28.8	23.12期	32.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>既存顧客のストレッチ</b> 対象を全顧客に拡大、バイヤー相関図作成、営業戦略の見直し、開発メンバーとの共有、ルートセールス等の実施</li> <li>・ <b>新規顧客開拓（DX化ニーズも含む）</b> 毎年10社の新規顧客の受注、今期-来期を見据えた戦略・戦術策定、戦略・戦術に対するトレースと改善、継続的な新規顧客フック方法の確立</li> <li>・ <b>組織再構築</b></li> <li>・ <b>LaKeel DXを中心とした案件の受注</b></li> <li>・ <b>各種製品の販売</b></li> <li>・ <b>GLの育成</b> 最年少GLモデルの作成、キャリアパス（モデル）の策定</li> <li>・ <b>PMの採用/育成</b></li> <li>・ <b>エンジニアのスキル向上</b></li> </ul>						
期	売上 (億円)													
22.12期	28.8													
23.12期	32.0													
<p><b>前期施策</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規顧客開拓、既存顧客への拡販</li> <li>・ 組織再構築</li> <li>・ BPの新規開拓強化、BPとのリレーション強化</li> <li>・ 子会社ZESTの活用</li> <li>・ クロスセル（プロフェッショナルサービス顧客に対するプロダクトサービスの展開）</li> <li>・ 採用強化（GL）、社内人材の底上げ（GL育成）</li> <li>・ エンジニアスキルの向上</li> <li>・ 新規フローの解禁</li> </ul>	<p><b>売上総利益（率）</b></p> <table border="1"> <tr> <th>期</th> <th>売上総利益（率）</th> </tr> <tr> <td>22.12期</td> <td>30.4%</td> </tr> <tr> <td>23.12期</td> <td>31.8%</td> </tr> </table> <p><b>売上総利益（額）</b></p> <table border="1"> <tr> <th>期</th> <th>売上総利益 (億円)</th> </tr> <tr> <td>22.12期</td> <td>8.7</td> </tr> <tr> <td>23.12期</td> <td>10.2</td> </tr> </table>	期	売上総利益（率）	22.12期	30.4%	23.12期	31.8%	期	売上総利益 (億円)	22.12期	8.7	23.12期	10.2	
期	売上総利益（率）													
22.12期	30.4%													
23.12期	31.8%													
期	売上総利益 (億円)													
22.12期	8.7													
23.12期	10.2													

# 達成に向けての取り組みと進捗：採用強化策

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ サービスミックスによる成長
- ④ プロダクトをベースにした成長
- ⑤ DX市場規模
- ⑥ LaKeel DXエコノミー
- ⑦ 23.12期 業績予想と結果
- ⑧ 24.12期 業績予想
- ⑨ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 採用強化と合わせて離職者の防止にも注力

外部環境と前期施策		23.12期進捗		24.12期方針						
<p><b>新卒採用</b></p> <p><b>外部環境</b> 採用活動のオンライン化と企業の採用意欲回復により、採用活動の早期化・長期化が進行。初任給のアップも続く</p> <p><b>施策</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 採用手法の多様化とターゲットの拡大</li> <li>• エージェントとの関係強化</li> </ul>		<table border="1"> <tr> <th>期</th> <th>人数</th> </tr> <tr> <td>23.12期実</td> <td>46名</td> </tr> <tr> <td>24.12期予</td> <td>60名</td> </tr> </table>		期	人数	23.12期実	46名	24.12期予	60名	<p>■ <b>新卒採用</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 重点エージェントとの関係強化</li> <li>• 入社意欲喚起、内定辞退防止のための内定者フォロー強化</li> <li>• 事務職採用の開始</li> <li>• 媒体採用の活用</li> </ul>
期	人数									
23.12期実	46名									
24.12期予	60名									
<p><b>中途採用</b></p> <p><b>外部環境</b> ハイスキルエンジニアを中心にエンジニアの引き抜き合戦は継続。ChatGPTの出現や外資のリストラもあり、中堅エンジニアの需給が緩和され、外国人エンジニアへの注目が高まる。インフレに伴い採用市場における賃金上昇が進む。</p> <p><b>施策</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• エージェント活用を強化</li> <li>• 外国人の採用スタート</li> <li>• リファラル採用の推進</li> </ul>		<table border="1"> <tr> <th>期</th> <th>人数</th> </tr> <tr> <td>22.12期</td> <td>9名</td> </tr> <tr> <td>23.12期</td> <td>20名</td> </tr> </table>		期	人数	22.12期	9名	23.12期	20名	<p>■ <b>中途採用</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• エージェントとの関係強化</li> <li>• 採用プロセスの見直し</li> </ul> <p>■ <b>共通</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 採用管理システムの導入による採用プロセスの最適化</li> <li>• ダイレクトリクルーティングの促進</li> <li>• リファラル採用（社員紹介）の強化</li> <li>• ES向上への取り組み（インターナルブランディング）</li> <li>• Youtube、ブログ、X（旧twitter）等による会社情報の発信強化</li> </ul>
期	人数									
22.12期	9名									
23.12期	20名									

## Chap.3 SDGsへの取り組み

1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
- 3. SDGsへの取り組み**
4. リスク情報
5. Appendix

# SDGsへの取り組み

1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報
5. Appendix

私たちラキールは、経営理念、目指す姿、行動指針（LaKeelWay）に基づき、顧客、従業員、株主・投資家、事業パートナー、地域社会、NPO、行政、国際機関等のすべてのステークホルダーとの対話を尊重し、持続可能な社会の構築に積極的な役割を果たします。

## Action01

産業と技術革新の基盤作り



LaKeel DXによるサステナブルソフトウェア（陳腐化せず、いつまでも使い続けられるソフトウェア）の提供を通じ、産業と技術革新の基盤を作ることを目標としています。

## Action02

地球環境資源への配慮



当社が展開している事業や社内でする業務システムを通じて、自社だけに止まらない産業界全体のDX・ペーパーレス化に取り組んでいます。また環境問題に対して積極的かつ最先端の取り組みを展開するオフィスビルに事業所を置き、ビル管理会社と協働し、低炭素化に取り組んでいます。

## Action03

スポーツを通じた社会貢献



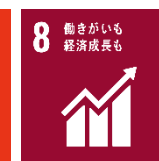
プロゴルファーとのスポンサーシップ締結や、ラキールカップ日本ゴルフ選手権の開催及び都市対抗野球大会の協賛を通じて、社会人プレイヤーが競技にチャレンジできる機会、チーム戦ならではの連帯感を醸成し、スポーツによる心身共に健康的な生活環境を提供することを目指しています。

## Action04

働きがいのある職場づくり



個性の異なる多様な人材が能力を発揮できるように、人事制度や能力開発制度を通じて、働きがいのある職場づくりに取り組んでいます。また働き方改革を推進しています。



## Chap.4 リスク情報

1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
3. SDGsへの取り組み
- 4. リスク情報**
5. Appendix

# 事業等のリスク

1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報
5. Appendix

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応策は以下の通りです。

認識するリスク	認識するリスク	顕在化する可能性／時期	影響の程度	対応策
競合について	当社グループの事業領域は、将来の成長が期待される市場であり、国内外の事業者がこの分野に参入してくる可能性があります。	低い／中長期	中程度	主要製品の機能や導入実績、ノウハウや技術特許取得による技術優位性を確保し、競合他社に先行して事業を推進していくことで、市場での地位を早期に確立していきます。
技術革新について	当社グループが予期しない技術革新や顧客ニーズの急激な変化への対応が遅れた場合には、当社のサービスの競争力の低下を引き起こし、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	低い／中長期	大きい	ブロックチェーン、生成AI、IoT等先端技術の研究や情報収集に注力しつつ、顧客からのオーダーにもとづき先端技術を実装する取り組みを行っています。継続的に顧客ニーズを満たす製品・サービスを提供していきます。
人材の確保と育成について	当社グループは、ソフトウェアやクラウドサービスの開発から販売、導入、運用まで行っているため、これらに精通した人材の確保が計画どおりに進まない場合には、事業上の制約要因になる可能性があります。当社グループの事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中程度／中長期	中程度	技術に精通した優秀な人材を確保するためリファラル採用等複数の手法を導入し採用活動を行っています。同時に人材育成の体制強化にも努めています。優秀なエンジニアの定着のため、比較的自由な勤務体系の導入、福利厚生の実施、スキルアップ支援等充実の注力していきます。

なお、その他のリスクについては有価証券報告書「第一部 企業情報 第2 事業の状況 2 事業等のリスク」に記載しております。



1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報
- 5. Appendix**

- ① ビジョンと代表者**
- ② LaKeel Apps（製品群）**
- ③ LaKeel製品の解約率と主要計数**
- ④ 取引先業種**
- ⑤ ディスクレーマー**

# ビジョンと代表者

1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報
5. Appendix
  - ①ビジョンと代表者
  - ②LaKeel Apps(製品群)
  - ③LaKeel製品の解約率と主要計数
  - ④取引先業種
  - ⑤ディスクレーマー

## デジタルネイティブカンパニー ～明日の日常を創り出す～

- 企業の『真のDX』を実現するパートナーとして貢献すべく事業を展開する
- デジタルとビジネスのより良い関係を創り出す



代表取締役社長 久保 努

1988年エイ・エス・ティ（現：日本タタコンサルタンシー・サービスズ）入社、1999年イーシー・ワン（JASDAQ上場・2002/6月）SI事業部長、PS事業本部長、取締役cBank事業本部長、取締役アジア事業統括、常務取締役、中国子会社董事長等を歴任。2005年旧レジェンド・アプリケーションズ（以下LA）設立。2011年ワークスアプリケーションズ傘下に入り、執行役員、2015年同社取締役。2017年MBOを実施・独立、2018年LAを吸収合併。

# LaKeel Apps (製品群)

1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報
5. Appendix
  - ① ビジョンと代表者
  - ② LaKeel Apps(製品群)
  - ③ LaKeel製品の解約率と主要計数
  - ④ 取引先業種
  - ⑤ ディスクレーマー

## 企業を支える13種類の LaKeel Apps

BI (Business Intelligence) ツール



経営・会計・人事などの多くのデータを集約・加工し、これを判り易く可視化し、経営戦略のための意思決定を行う製品。



データ分析・統合管理プラットフォーム



クラウド技術を利用し超大規模のビッグデータアナリティクスに対応する他、マイクロサービス技術により可視化や分析の先にある行動に繋げる事が可能。



人事戦略実行支援プラットフォーム



人事戦略の実行支援がコンセプトの人事基幹業務システム。タレントデータやピープルデータなどの幅広いデータ管理、業務の属人化を防止する業務プロセス管理、分析に加え次のアクションの自動化などの特徴的な機能を提供。



マイクロ・ラーニングプラットフォーム



提供するコンテンツの分野は、労働・安全・食品・ハラスメント等。また、多言語（英語・中国語(簡体字)・ベトナム語・ネパール語・ミャンマー語・ポルトガル語(ブラジル)）にも対応。



LaKeel Messenger



ビジネスチャットツール

LaKeel Stress Check



企業向け  
ストレスチェックツール

LaKeel Passport



大企業向けID管理基盤

LaKeel Process Manager



業務プロセス管理  
プラットフォーム

LaKeel Workflow



高性能ワークフローシステム

LaKeel My Number



マイナンバー管理ツール

LaKeel Survey



アンケート収集管理  
プラットフォーム

LaKeel eDocument



電子帳簿保存サービス

LaKeel Commerce



eコマースプラットフォーム

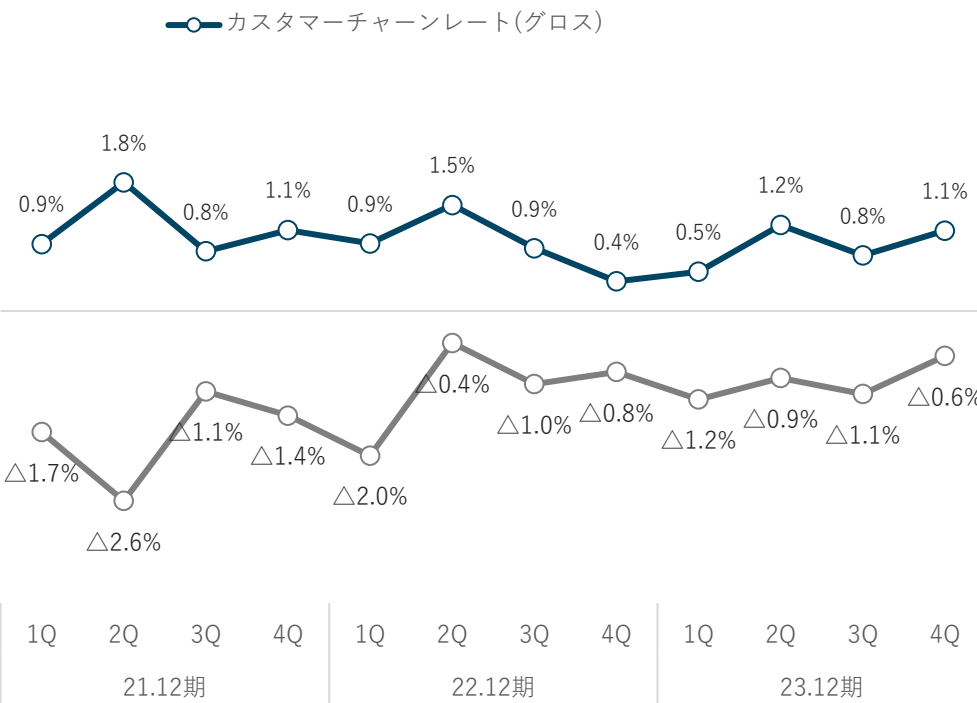
# LaKeel製品の解約率と主要計数

1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報
5. Appendix

- ① ビジョンと代表者
- ② LaKeel Apps(製品群)
- ③ LaKeel製品の解約率と主要計数
- ④ 取引先業種
- ⑤ ディスクレマー

## 連続して純増を継続。LaKeel DXの成長に伴いARPUも上昇

### ■ LaKeel製品の解約率 (チャーンレート)



本資料記載の解約率は、以下の方法により算出しております。

- ・顧客チャーンレート (グロス)  
「月中に解約したLaKeel製品ユーザー数 ÷ 前月末時点でのLaKeel製品ユーザー数」の対象期間の平均
- ・顧客チャーンレート (ネット)  
「(月中に解約したLaKeel製品ユーザー数 - 月中に新規契約したLaKeel製品ユーザー数) ÷ 前月末時点でのLaKeel製品ユーザー数」の対象期間の平均

### ■ LaKeel DX/Appsの販売データ (22.12期→23.12期)

	22.12期	23.12期	増減率
<b>LaKeel製品</b>			
サブスク売上(年間)	814.8百万円	972.2百万円	19%
ユーザー数(期末時)	278	324	17%
MRR(4Q時)	72.5百万円	86.7百万円	19%
ARPU(4Q時)	26万0千円	26万7千円	3%

(内訳)

#### LaKeel DX

サブスク売上(年間)	172.4百万円	228.3百万円	32%
ユーザー数(期末時)	8	12	50%
MRR(4Q時)	15.1百万円	20.4百万円	34%
ARPU(4Q時)	189万7千円	170万1千円	△10%

#### LaKeel Apps

サブスク売上(年間)	642.2百万円	743.8百万円	16%
ユーザー数(期末時)	270	312	16%
MRR(4Q時)	57.3百万円	66.2百万円	16%
ARPU(4Q時)	21万2千円	21万2千円	0%

- ・MRR (月間経常収益) : (四半期のサブスク売上高) ÷ 3
- ・ARPU (ユーザー平均単価) : MRR ÷ (各四半期末のユーザー数)

# 取引先の業種別売上状況

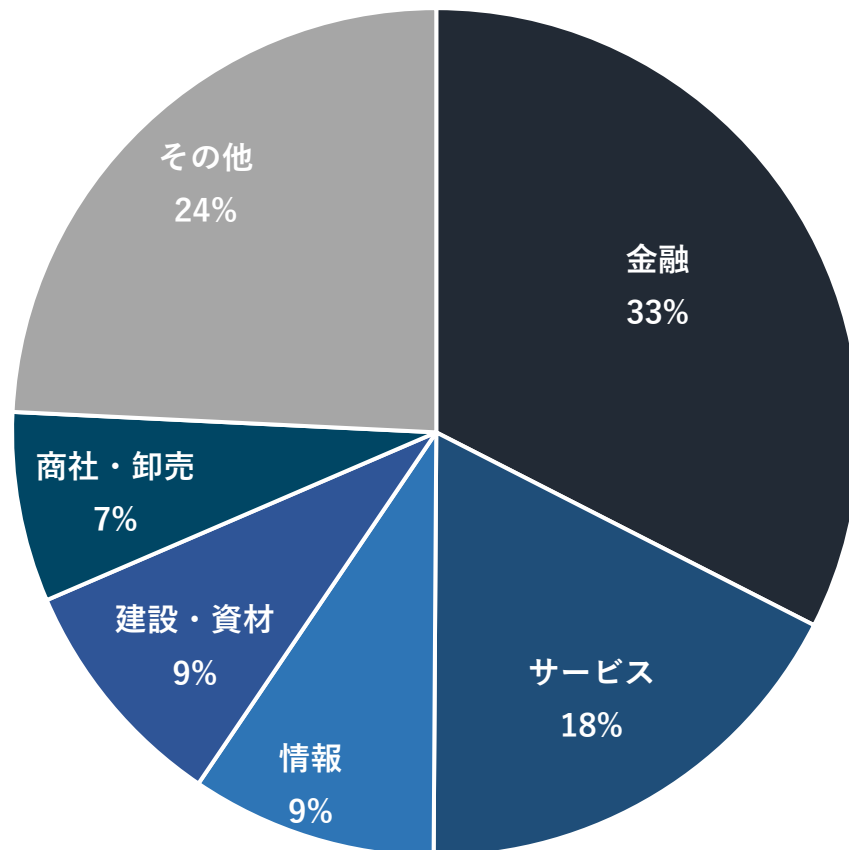
- 1. 会社と事業の概要
- 2. 成長戦略と事業計画
- 3. SDGsへの取り組み
- 4. リスク情報

## 5. Appendix

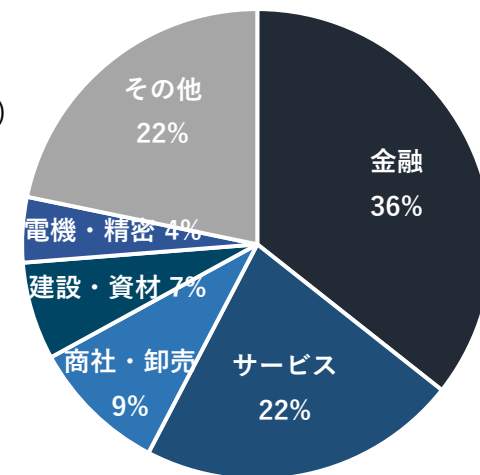
- ①ビジョンと代表者
- ②LaKeel Apps(製品群)
- ③LaKeel製品の解約率と主要計数
- ④取引先業種
- ⑤ディスクレーマー

## 金融・サービスが堅調

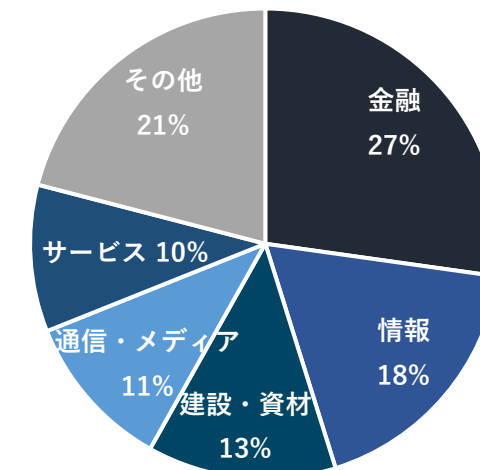
■ 売上の業種別内訳 (全社)



■ 売上の業種別内訳 (プロダクトサービス)



■ 売上の業種別内訳 (プロフェッショナルサービス)



※ 23.12期、ラキール単体での売上実績に基づきます。

# ディスクレーマー

1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報

## 5. Appendix

- ①ビジョンと代表者
- ②LaKeel Apps(製品群)
- ③LaKeel製品の解約率と主要計数
- ④取引先業種
- ⑤ディスクレーマー

- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社以外の業界等に関する情報については、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これら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、当社として、その達成を約束するものではありません。
- 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- 当資料のアップデートは今後、本決算後3月頃を目途として開示を行う予定です。