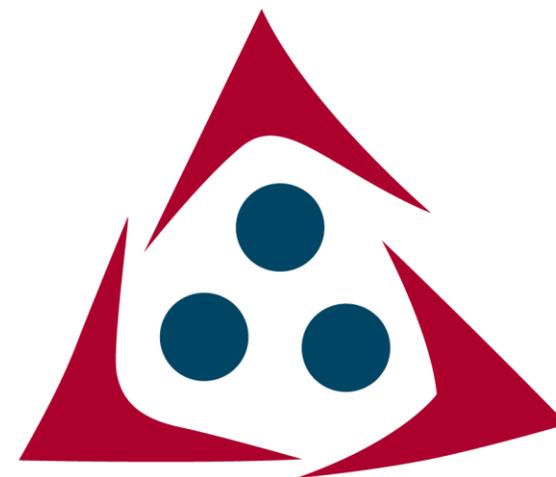


2024年12月期 第3四半期 決算説明資料

2024年11月14日 株式会社ラキール
(東証グロース：4074)



LaKeel

目次

1. 第3四半期決算ハイライト
2. 業績推移と連結決算の概況
3. 業績予想の修正
4. 事業の特色と成長戦略
5. Appendix

1. 第3四半期決算ハイライト

第3四半期決算ハイライト

増収増益を継続

連結業績

前年同期比 (1-3Q)

増収／増益

プロダクトサービス売上

前年同期比 (1-3Q)

10.1%増
(3.24億円増)

プロフェッショナルサービス売上

前年同期比 (1-3Q)

7.1%増
(1.71億円増)

営業利益

前年同期比 (1-3Q)

14.7%増
(0.66億円増)

経常利益

前年同期比 (1-3Q)

13.5%増
(0.60億円増)

純利益

前年同期比 (1-3Q)

16.9%増
(0.49億円増)

※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載

第3四半期決算ハイライト（プロダクト）

LaKeel製品のサブスクリプション売上が引き続き順調

プロダクトサービス売上比率

前年同期比（7-9月）

56.6% ⇒ 58.1%

サブスク^{※1}ユーザー数

前年同期末比（3Q末）

11.0%増
(34ユーザー増)
310user ⇒ 344user

サブスク^{※1}売上

前年同期比（1-3Q）

22.2%増
(158百万円増)
712百万円 ⇒ 870百万円



MRR(月間経常収益)^{※2}

前年同期比（7-9月）

21.9%増
(18.1百万円増)
82.7百万円 ⇒ 100.8百万円

ARPU(ユーザー平均単価)^{※2}

前年同期比（7-9月）

9.9%増
(2万6千円増)
26万6千円 ⇒ 29万3千円

※1 LaKeel製品を対象としたサブスク

※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

2. 業績推移と連結決算の概況

業績予想の達成状況

営業不調により、業績予想を修正（後述）

(単位：百万円)

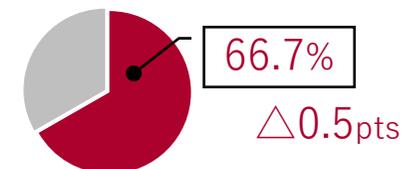
売上

通期業績予想（修正前）：92.15億円

1-3Q実績：61.04億円

通期進捗率 66.2%

前年同期進捗率

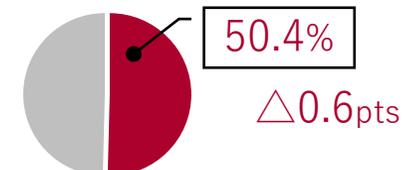


営業利益

通期業績予想（修正前）：10.44億円

1-3Q実績：5.20億円

通期進捗率 49.8%

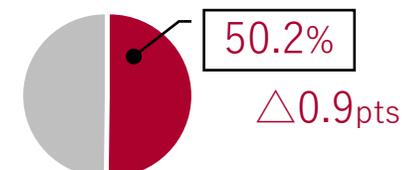


経常利益

通期業績予想（修正前）：10.34億円

1-3Q実績：5.09億円

通期進捗率 49.3%

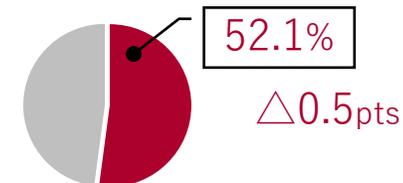


純利益

通期業績予想（修正前）：6.68億円

1-3Q実績：3.45億円

通期進捗率 51.6%



■ 1Q,2Q累計 ■ 3Q実績

※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載

第3四半期の決算概況（P/L）

3Q（7～9月）は減益、累計（1～9月）では増収増益

(単位：百万円)	FY2023	FY2024	増減率	FY2023	FY2024	増減率	3Qの減益要因
	3Q	3Q		1-3Q	1-3Q		
売上	1,899	1,938	+2.0%	5,607	6,104	+8.9%	<ul style="list-style-type: none"> サブスク売上は順調に積み上がったが、ライセンス販売、コンサルティングサービスが低調だった。 低利益率案件の影響をうけ、売上総利益率が低下したことも要因。
売上総利益	602 (31.7%)	510 (26.3%)	△15.3%	1,870 (33.4%)	1,926 (31.6%)	+3.0%	
販管費	439 (23.1%)	426 (22.0%)	△3.0%	1,416 (25.3%)	1,405 (23.0%)	△0.8%	
営業利益	162 (8.6%)	83 (4.3%)	△48.4%	454 (8.1%)	520 (8.5%)	+14.7%	<div style="background-color: #444; color: white; padding: 5px; text-align: center;">販管費の内容</div> <ul style="list-style-type: none"> 販管費は募集採用費や広告宣伝費が昨対比で微減。その他の内容は例年並み。
EBITDA	252 (13.3%)	211 (10.9%)	△16.2%	720 (12.9%)	865 (14.2%)	+20.0%	
経常利益	161 (8.5%)	86 (4.4%)	△46.8%	449 (8.0%)	509 (8.3%)	+13.5%	
純利益	102 (5.4%)	57 (3.0%)	△43.7%	295 (5.3%)	345 (5.7%)	+16.9%	

※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載

四半期の業績推移

売上利益ともに低調、早期の立て直しを急ぐ

(単位：百万円)	1Q	2Q	3Q	1-3Q 累計	通期業績予想 (修正前)
売上	2,087	2,078	1,938	6,104	9,215
売上総利益	713 (34.2%)	702 (33.8%)	510 (26.3%)	1,926 (31.6%)	—
販管費	430 (20.6%)	548 (26.4%)	426 (22.0%)	1,405 (23.0%)	—
営業利益	282 (13.6%)	153 (7.4%)	83 (4.3%)	520 (8.5%)	1,044
EBITDA	387 (18.5%)	266 (12.8%)	211 (10.9%)	865 (14.2%)	—
経常利益	276 (13.2%)	147 (7.1%)	86 (4.4%)	509 (8.3%)	1,034
純利益	188 (9.1%)	98 (4.7%)	57 (3.0%)	345 (5.7%)	668

四半期推移に関する コメント

業績の減少傾向について

- 新規ライセンス販売とコンサル案件の立ち上がり遅れ等により、プロダクトサービスの利益が減少。
- プロフェッショナルサービスも低利益率案件の影響で、減益となった。

※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載

サービス別売上内訳

LaKeel製品のサブスクは順調、その他サービスは成長鈍化

(単位：百万円)

		FY2023 3Q	FY2024 3Q	増減率	FY2023 1-3Q	FY2024 1-3Q	増減率
連結合計		1,899	1,938	+2.0%	5,607	6,104	+8.9%
プロダクトサービス		1,074	1,125	+4.8%	3,202	3,527	+10.1%
製品 サービス	ライセンス	103	6	△93.7%	213	239	+12.1%
	サブスクリプション (LaKeel製品)	247	302	+22.2%	712	870	+22.3%
	サブスクリプション (LaKeel製品以外)	32	25	△21.3%	99	90	△8.7%
	その他	26	28	+8.1%	83	94	+13.6%
コンサルティングサービス		664	762	+14.7%	2,093	2,231	+6.6%
プロフェッショナルサービス		825	812	△1.5%	2,405	2,577	+7.1%
フロービジネスレベニュー		22	58	+158.5%	77	251	+223.9%
リカーリングレベニュー		802	754	△6.0%	2,327	2,325	△0.1%

ライセンス売上は
計画値を下回るも、
サブスクは堅調に推移

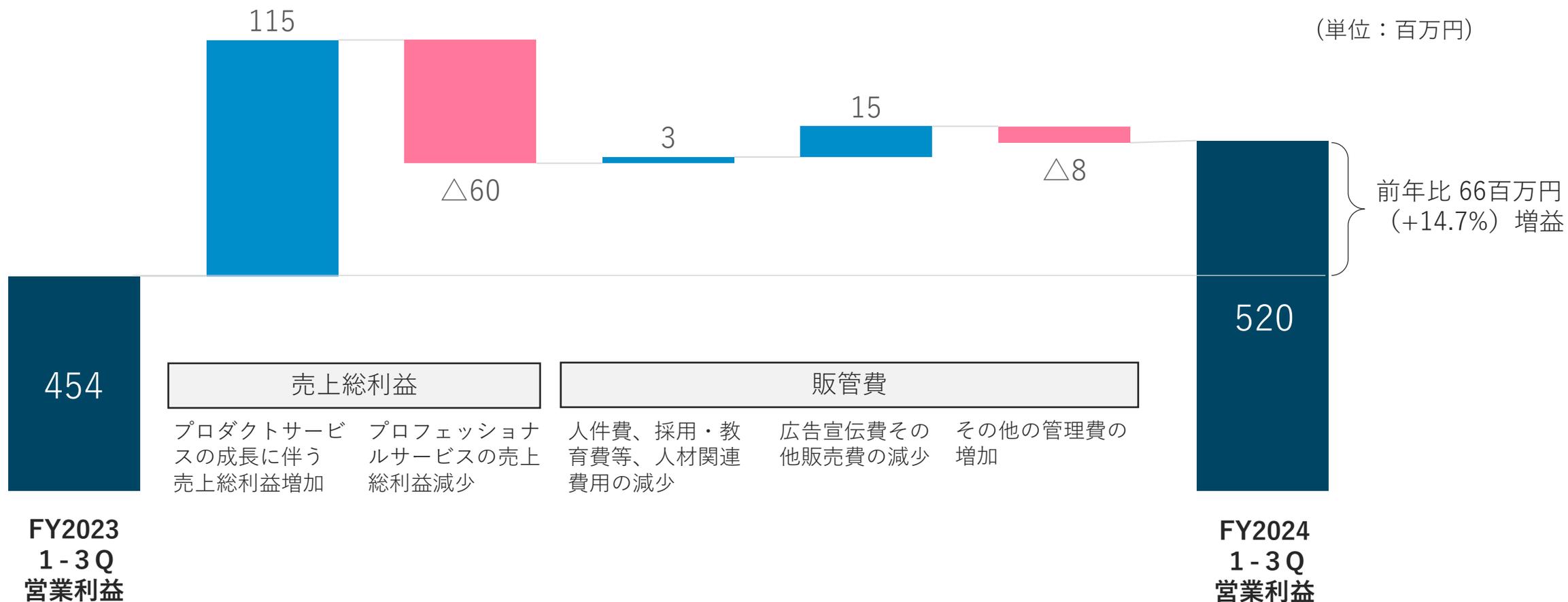
- 3Q累計のライセンス販売は、前年同期比で+12.1%。
- サブスクリプション売上は堅調に推移。
- コンサルティングサービスは、微増となった。

プロフェッショナルサー
ビスは3Q累計では増加
も、直近は失速

- プロフェッショナルサービスはフローレベニューが増加も、複数プロジェクトの規模縮小に伴いリカーリングレベニューが減少。

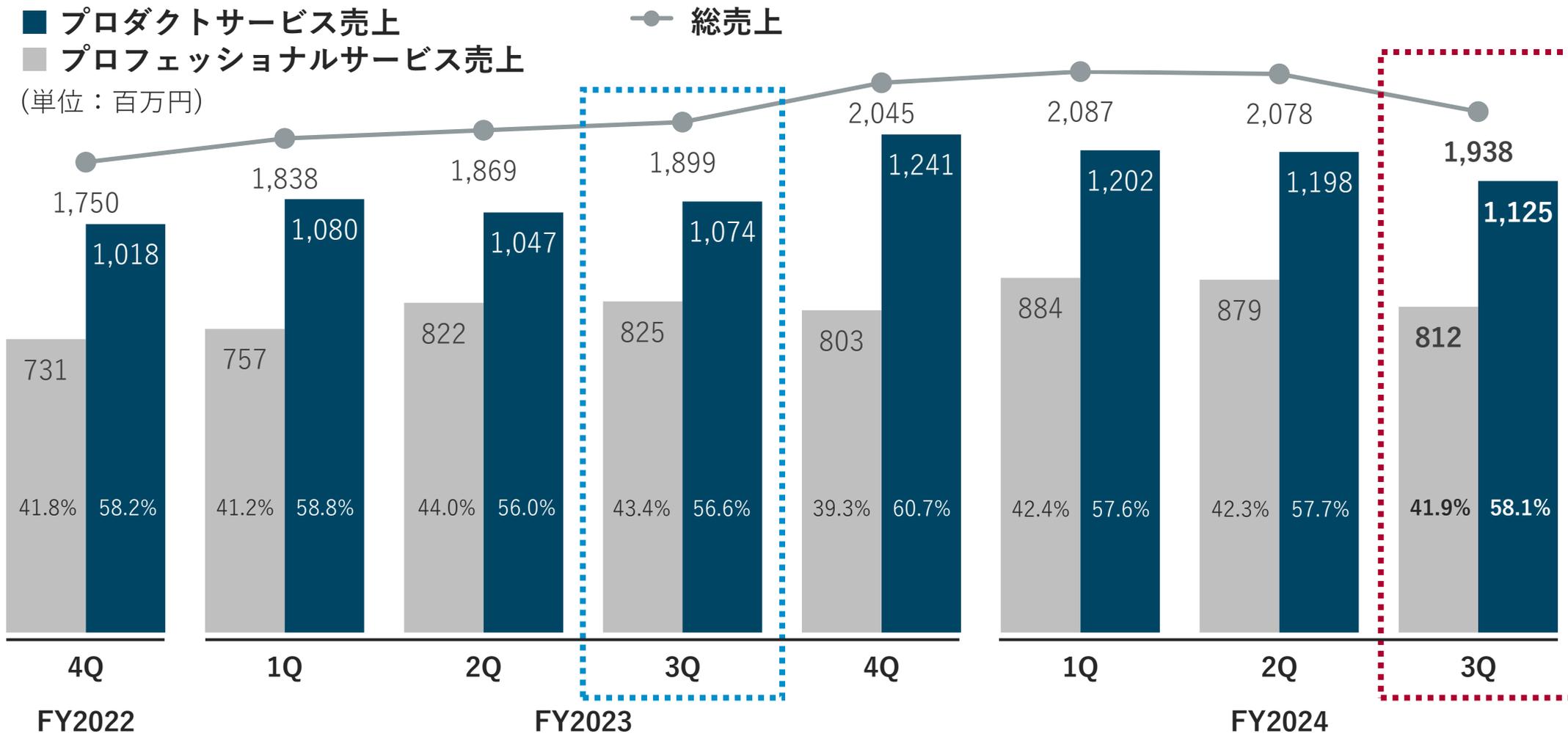
営業利益増減分析

ライセンスとサブスクリプション売上が利益増に貢献



サービス別売上比率推移

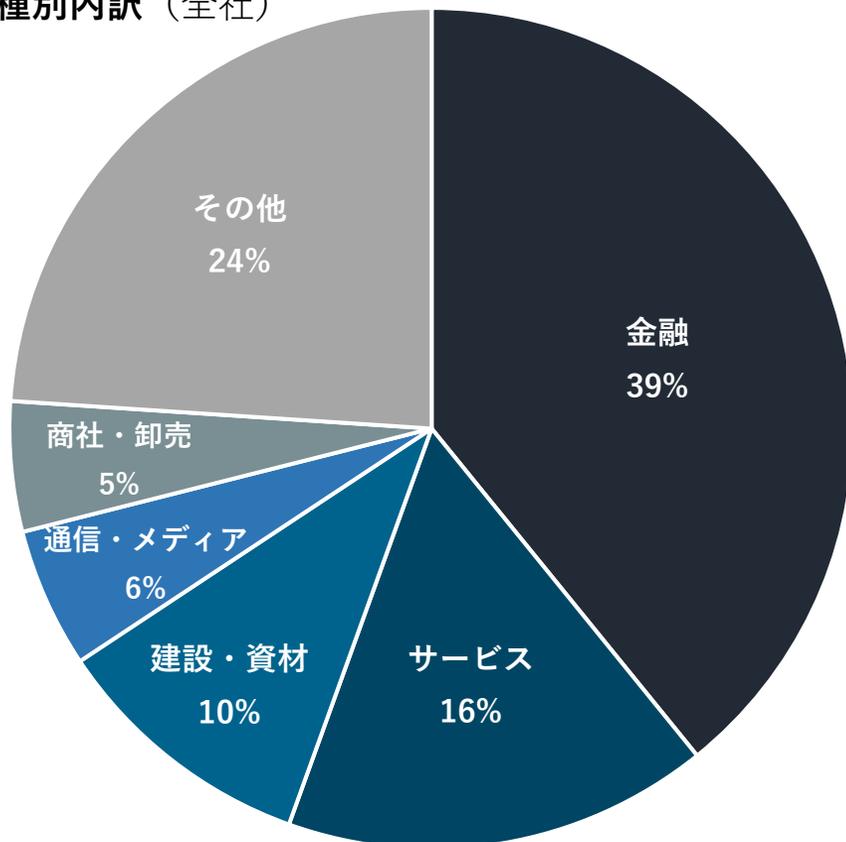
構成比に大きな変動なし、売上高はともに減少傾向



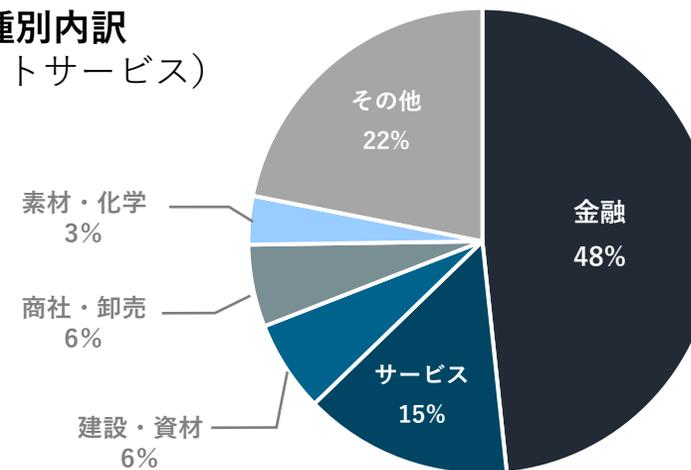
顧客の業種別売上状況

金融・サービスが堅調

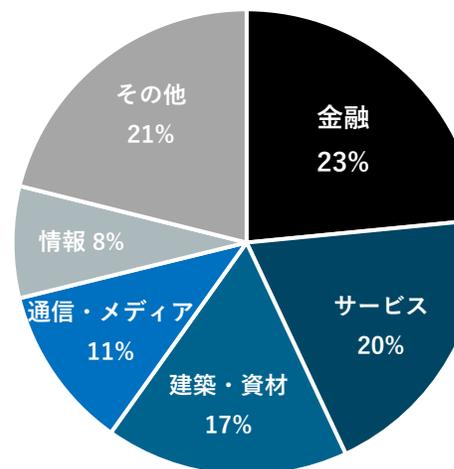
■ 売上の業種別内訳 (全社)



■ 売上の業種別内訳 (プロダクトサービス)



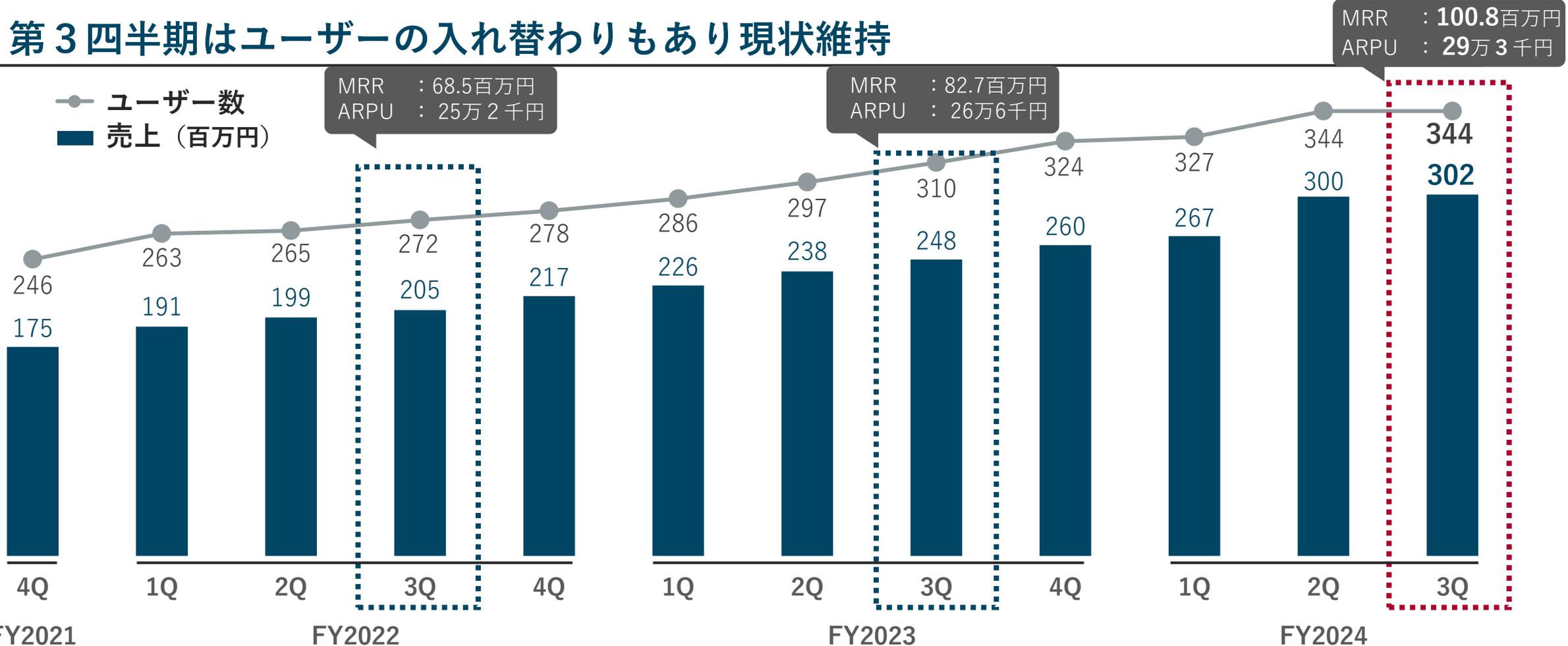
■ 売上の業種別内訳 (プロフェッショナルサービス)



※ 2023年4Q~2024年3Q (1年間)、ラキール単体での売上実績に基づく

LaKeel製品※1サブスクリプション売上※2・ユーザー数の推移

第3四半期はユーザーの入れ替わりもあり現状維持



※1 LaKeel製品には、DX、BI、HR、Workflow、Commerce、OnlineMediaService、Data Insight、Messenger、My Number、Stress Check、Process Manager、eDocumentが含まれる

※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

※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

貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)	FY2023 3Q末	FY2023 期末	FY2024 3Q末	増減率 (対前年期末)
流動資産	4,404	4,009	3,712	△7.4%
現預金	3,279	2,704	2,726	+0.8%
固定資産	1,705	2,398	2,536	+5.7%
のれん	410	401	375	△6.4%
総資産	6,109	6,408	6,248	△2.5%
流動負債	2,454	2,112	2,016	△4.5%
固定負債	68	470	412	△12.4%
純資産	3,586	3,824	3,818	△0.1%
自己資本	3,568	3,806	3,799	△0.2%
(自己資本比率)	58.4%	59.4%	60.8%	+1.4P
非支配株主持分	18	17	19	+6.7%

財務体質

- 現預金は27.2億円で、前年期末比でほぼ横ばい。
- 有利子負債は10.5億円。
- 自己資本比率は自社株買いを実施した影響で60.8%に留まる。

のれんの計上、償却

- 2017年11月のMBOと2018年12月の子会社取得に伴い当初約6億円を計上、3Q末時点の残価は3.75億円
- 効果の及ぶ期間(12年～20年)を見積り償却中、将来の収益力を適切に反映。

ストックオプション

- 当社は2019年7月に信託型ストックオプションを発行済み。
- 現時点で上記ストックオプションの行使実績はなく、過去及び今後の業績への影響は軽微。

自己株式の取得

目的

直近の株価水準等を勘案し、経営環境の変化に対応した自己株式を利用する機動的な資本政策、株主への利益還元及び資本効率の向上を実現するため。

概要

取得する株式の総額 : 300,000,000円 (上限)

取得する株式の総数 : 340,000株 (上限)
(発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合 4.57%)

取得期間 : 2024年11月18日～2025年6月30日

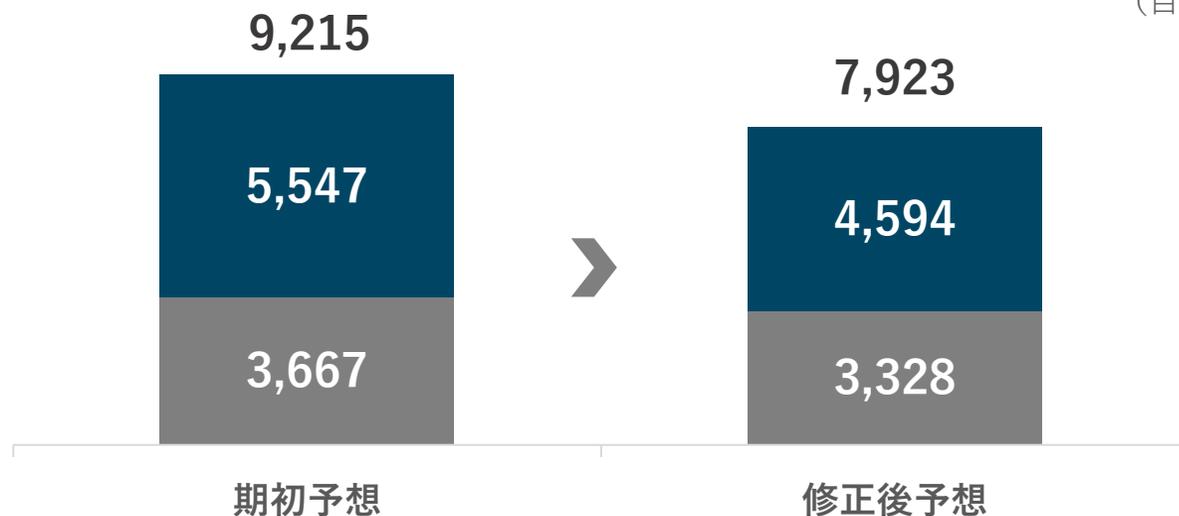
取得方法 : 東京証券取引所における市場買付

3. 業績予想の修正

FY2024 連結業績予想の修正（売上）

■ プロダクトサービス ■ プロフェッショナルサービス

(百万円)



プロダクトサービス

- ライセンスの計画未達。案件の大型化・複雑化に伴い新規契約の営業が長期化傾向に。
- この影響でコンサルティングサービスが大きく計画未達。
- サブスクは順調。
LaKeel Online Media Serviceが成長を牽引。

プロフェッショナルサービス

- 複数のプロジェクトで規模縮小に伴い、売上が減少。
- 新規獲得でリカバリーを試みるも、今期には間に合わず。

四半期推移

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
合計	2,087	2,078	1,938	1,818	7,923
プロダクトサービス	1,202	1,198	1,125	1,066	4,594
プロフェッショナルサービス	884	879	812	751	3,328

(見込) (見込)

FY2024 連結業績予想の修正（利益）

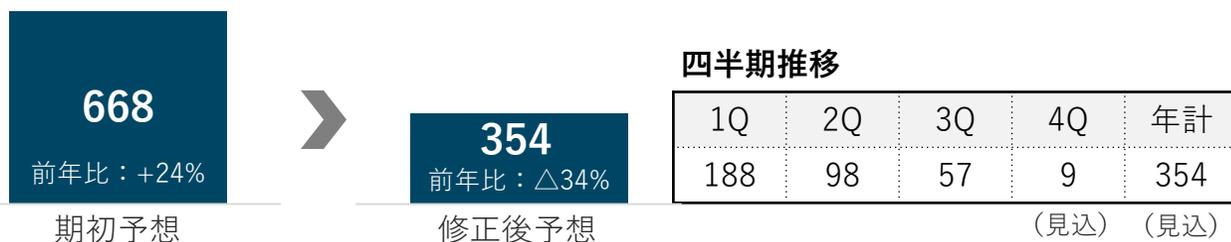
営業利益（百万円）



経常利益（百万円）



親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）



営業利益について

- 売上予想の下方修正に伴い売上総利益も期初予想より減少。コンサルティングサービスとプロフェッショナルサービスにおいては低利益率案件が生じており、第4四半期は来期を見据えた利益率改善の準備期間と位置づけ、低利益率案件等の見直しを行う方針。
- 一方で販管費は当初予想より減少する見込みではあるものの、売上修正に伴い営業利益も当初予想を修正。

経常利益、純利益について

- 営業外損益、特別損益で特に大きなものは見込んでいない。
- 営業利益の当初予想修正により、経常利益を10.34億円から5.24億円に、親会社株主に帰属する当期純利益を6.68億円から3.54億円に修正。

4. 事業の特色と成長戦略

ビジョンと事業内容

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



“デジタルとビジネスのより良い関係を創り出す”

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

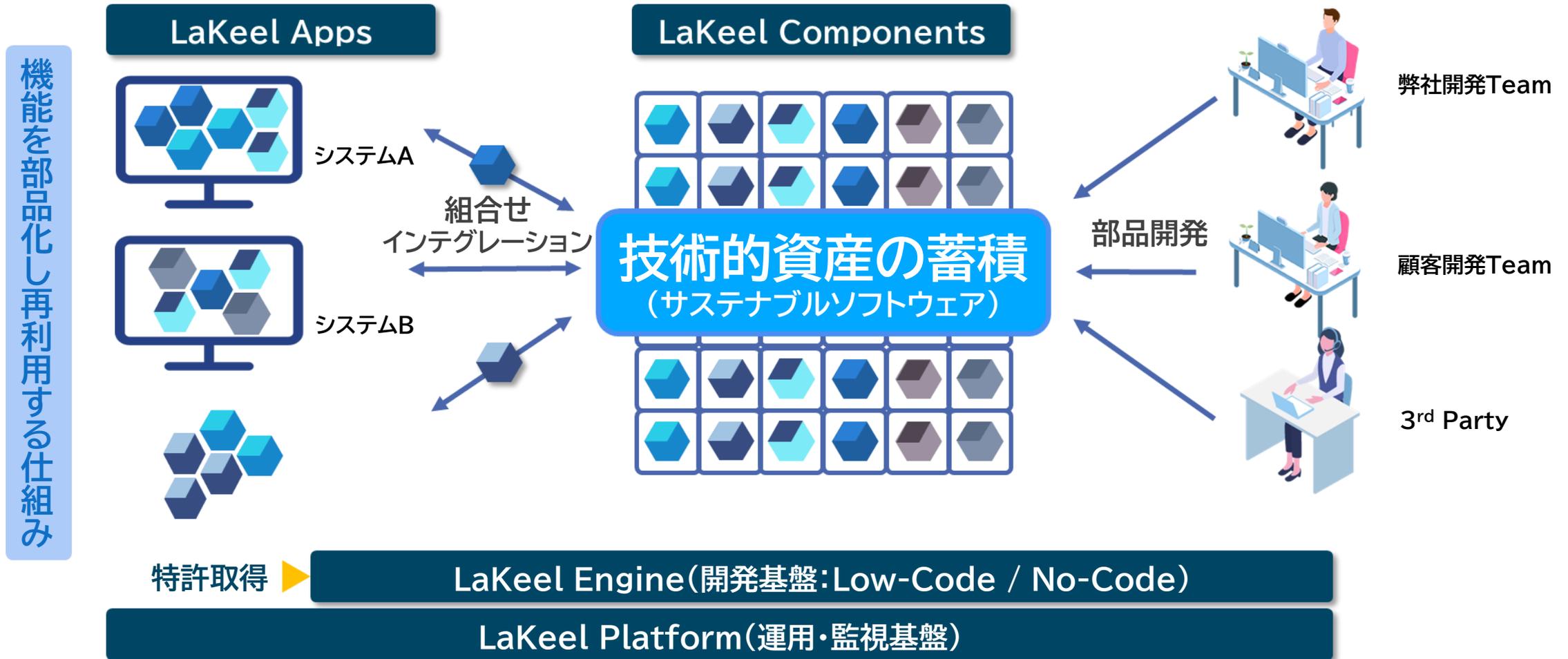
システム関連サービス

- 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

サステナブルソフトウェアの提供

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



LaKeel Apps (製品群)

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、これを判りやすく可視化し、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。



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

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 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 AI lineup

ラキールは、業務に必要なシステムを簡単に作れる世界を目指し、企業の生産性とビジネススピードを飛躍的に向上させることに貢献します。

LaKeel AI Navigator



ラキール“新章”ローコード開発のその先へ

生成AIを活用し、チャットでの指示によって瞬時に画面部品を構築します。システムの利用者は、自分が欲しい画面機能を即座に作れる世界を実現できます。「社員情報を登録するフォームを作成してください」などの要望・指示を伝えるだけで、必要な項目が配置され、デザインの調整も自動で行われます。さらに、画面部品はビジネスロジック（機能部品）とシームレスに連携しているため、画面を作成することでシステム全体を構築することが可能になります。

LaKeel BI Concierge



ゼロ秒思考で仕事の質とスピードを上げる

データをグラフなどで可視化し、意思決定を支援する弊社の LaKeel BI に生成AIを活用することで、データを通じて人間では見逃しがちな課題や洞察を見つけ出し、新たな発見や迅速な対応を可能にする機能です。この機能により、社内にデータアナリストがいなくとも、データドリブンマネジメントを実現することが可能になります。

LaKeel AI Chatbot



欲しい情報を欲しい人が欲しい時に手にする

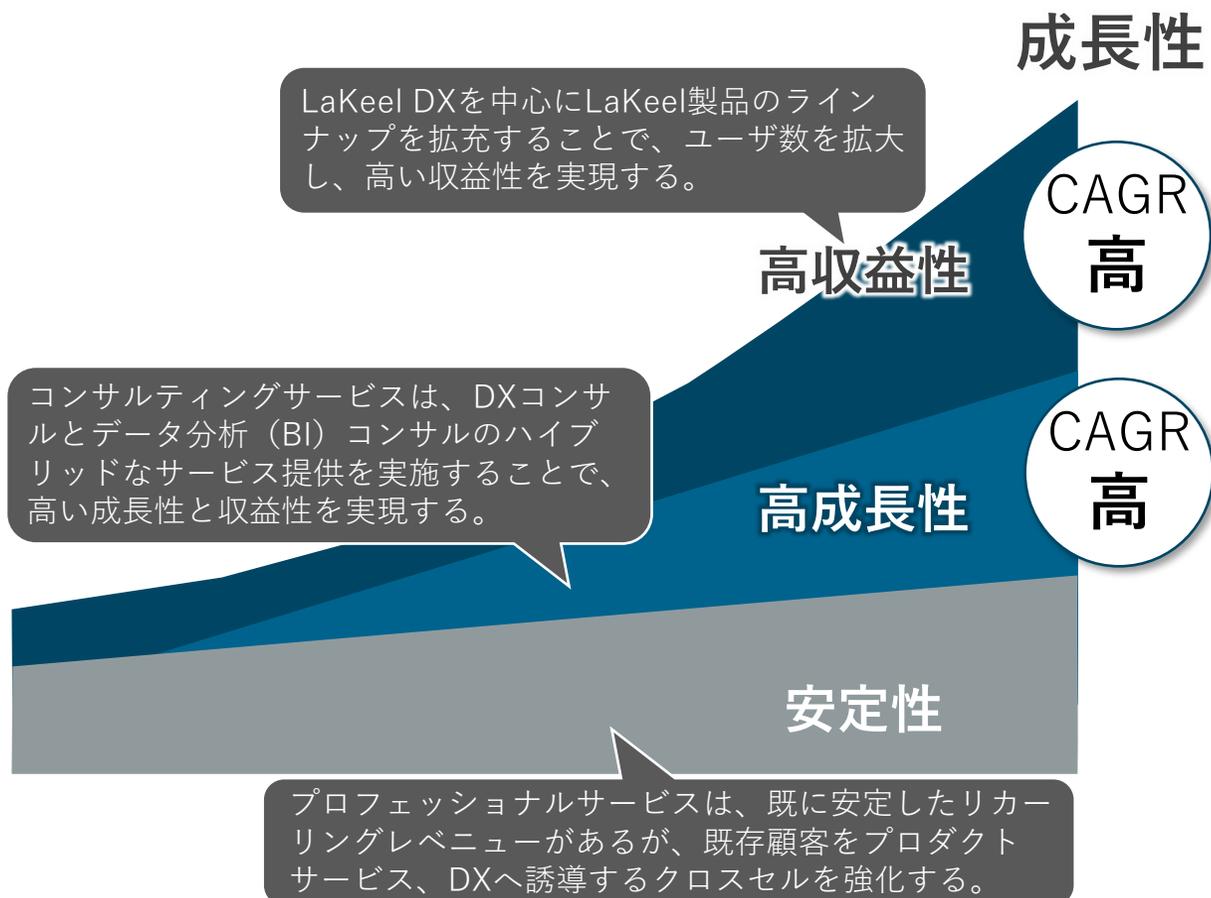
生成AIに加え、RAG（検索拡張生成）を活用することで、大量のデータに対して自然言語での問い合わせを実施し、高精度の回答を得る仕組みを提供します。第1弾では、規程・FAQ・各種ナレッジ情報といったテキストデータに対応します。この仕組みを利用することで、サポート業務の品質向上や効率化、トラブル対応の迅速化など、業務効率の改善が可能になります。また、下期に予定している第2弾では、既存システムのデータに対応予定です。これまで情報システム部などの専門家を介してデータ収集を依頼していた時間と手間が不要になるため、ビジネススピードを落とすことなくデータ活用ができ、ビジネス判断やマネジメントに活かすことが可能になります。

成長戦略：サービスポートフォリオ

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



■ プロダクトサービス(LaKeel DX/Apps)

- ・ 高い収益性と継続性を重視した収益モデル

ライセンス型/サブスクリプション型

■ コンサルティングサービス

- ・ 高度な技術力により高い成長性を重視した収益モデル

フロー型

■ プロフェッショナルサービス

- ・ 安定性と継続性を重視した収益モデル

フロー型/リカーリング型

成長戦略：DX市場規模

DX 国内市場 (2030年予測)

6兆5,195億円

2兆7,277億円

2022年度

2030年度

出所) 株式会社富士キメラ総研
「2023 デジタルトランスフォーメーション
市場の将来展望 市場編」

DX当社ターゲット (2030年予測)

7,605億円

3,548億円

2023年度

2030年度

出所) DX国内市場の成長に合わせ、
CAGR11.5%として当社でグラフ化

DX 世界市場 (2030年予測)

3兆1,449億米ドル

471兆7,350億円 (¥150/\$換算)

出所) 株式会社グローバルインフォメーション
「デジタルトランスフォーメーションの世界市場(～2030年):
提供区分(ソリューション・サービス)・技術(クラウドコンピューティング・ビッグデータ&アナリティクス・ブロックチェーン・サイバーセキュリティ・AI)・ビジネス機能(会計&財務・IT・人事)・産業・地域別」

既存取引先データ

既存取引先社数：340社 当社2023年実績より

売上：112兆6,439億円
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：2兆3,655億円
(売上の2.1%) 「企業IT動向調査報告書2023」
JUAS ((社)日本情報システム
ユーザー協会)より

DX投資予算：3,548億円
(IT投資の15%) 当社見込み

成長戦略：ラキールが目指す姿



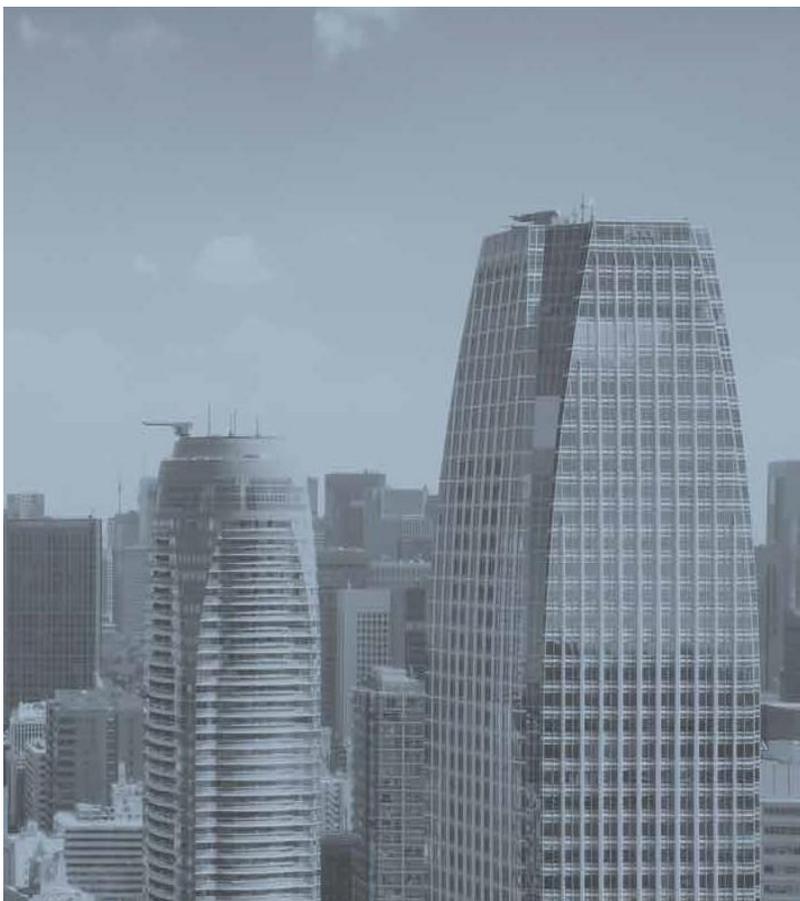
ラキールは高い技術力とビジネスへの洞察力を基にしたDXソリューションを積極的に展開します。

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マーとして、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。

5. Appendix

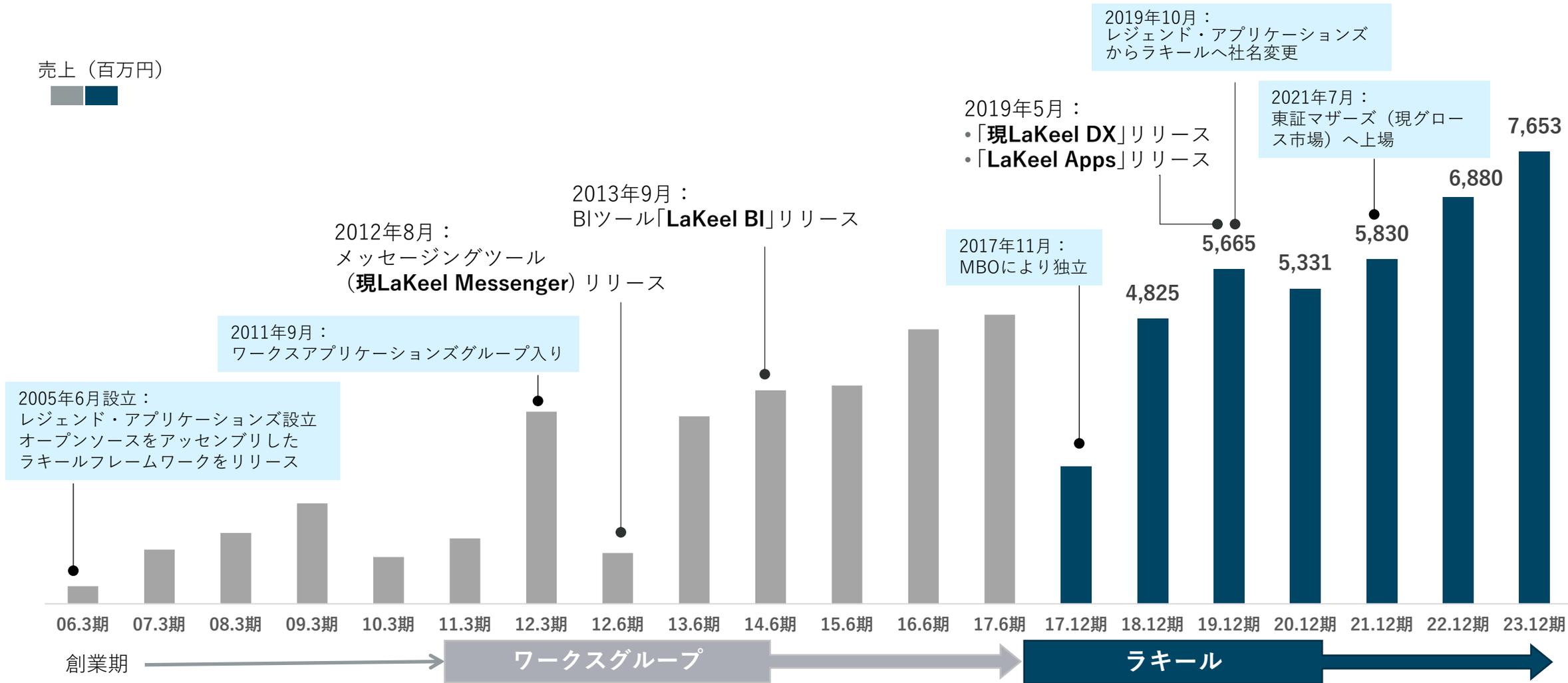
会社概要



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

売上 (百万円)



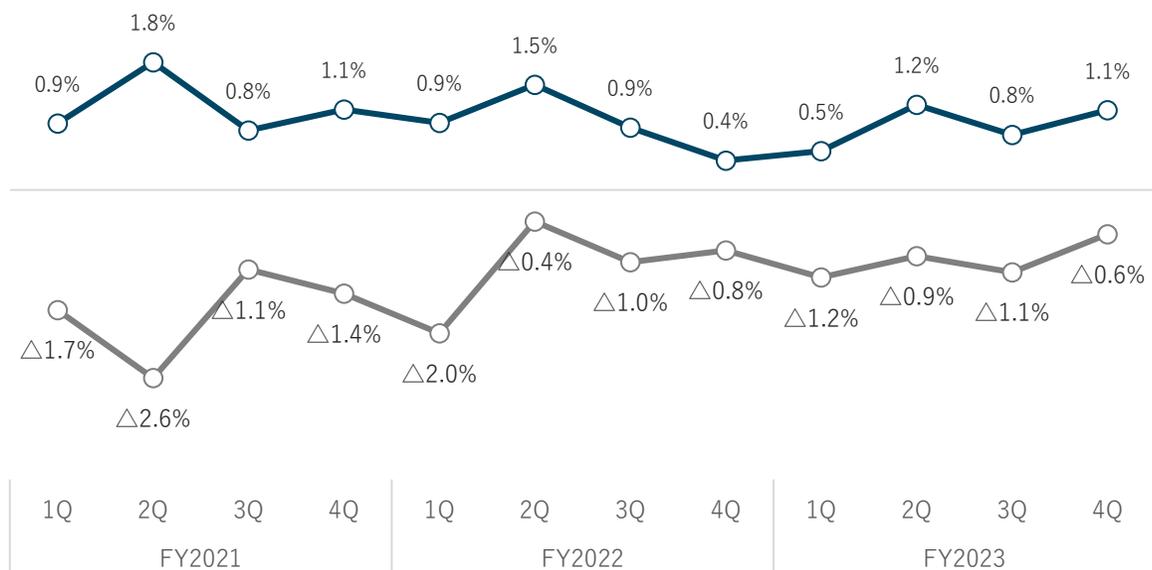
*1 18.12期より連結、それ以前は単体 *2 12.6期は決算期変更で3か月 *3 17.12期は、2017年7月1日から12月31日までの旧(株)レジェンド・アプリケーションズの売上を記載

プロダクトサービス

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）

○— カスタマーチャーンレート(グロス) ○— カスタマーチャーンレート(ネット)



本資料記載の解約率は、以下の方法により算出

- ・ カスタマーチャーンレート（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
- ・ カスタマーチャーンレート（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（FY2022→FY2023）

	FY2022	FY2023	増減率
LaKeel製品			
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%

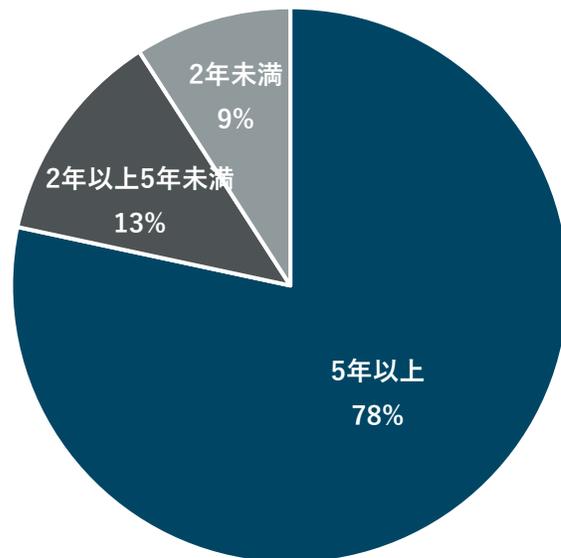
- ・ MRR（月間経常収益）：（四半期のサブスク売上高） ÷ 3
- ・ ARPU（ユーザー平均単価）：MRR ÷（各四半期末のユーザー数）

プロフェッショナルサービス

安定収益を生み出す顧客基盤

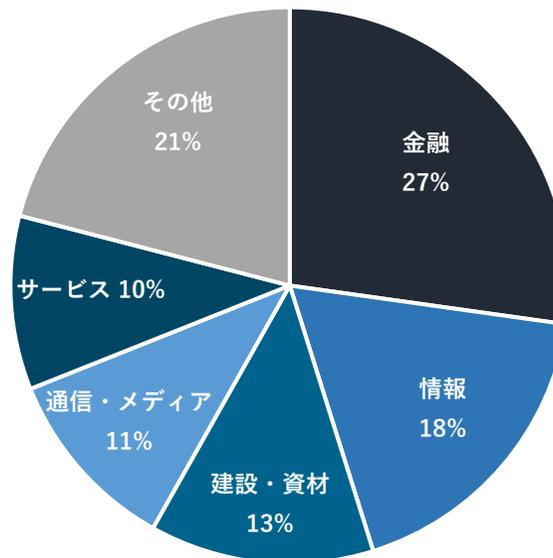
- 創業当時から取引を継続している大手企業を中心にビジネスを展開
- 幅広い業種で200社超の取引実績を有しており、特に最近では金融が拡大
- 年間取引額が1億円を超す取引先の売上累計が、全体売上の7割以上を占める

— 取引期間別 —



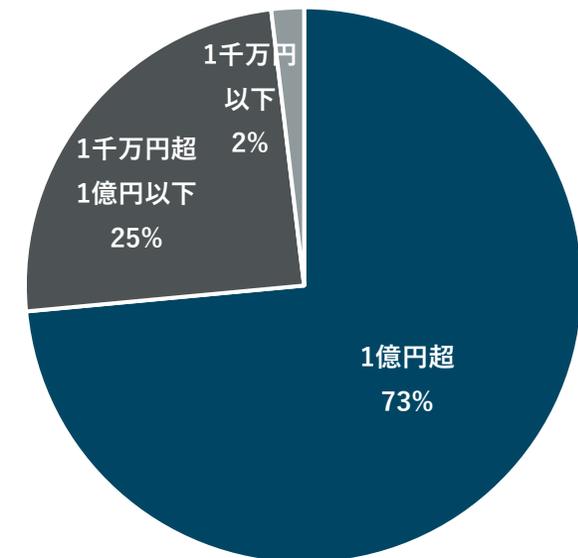
総売上に占める取引期間別割合
(2023年12月期実績)

— 顧客業種別 —



総売上に占める業種別割合
(2023年12月期実績)

— 取引額別 —

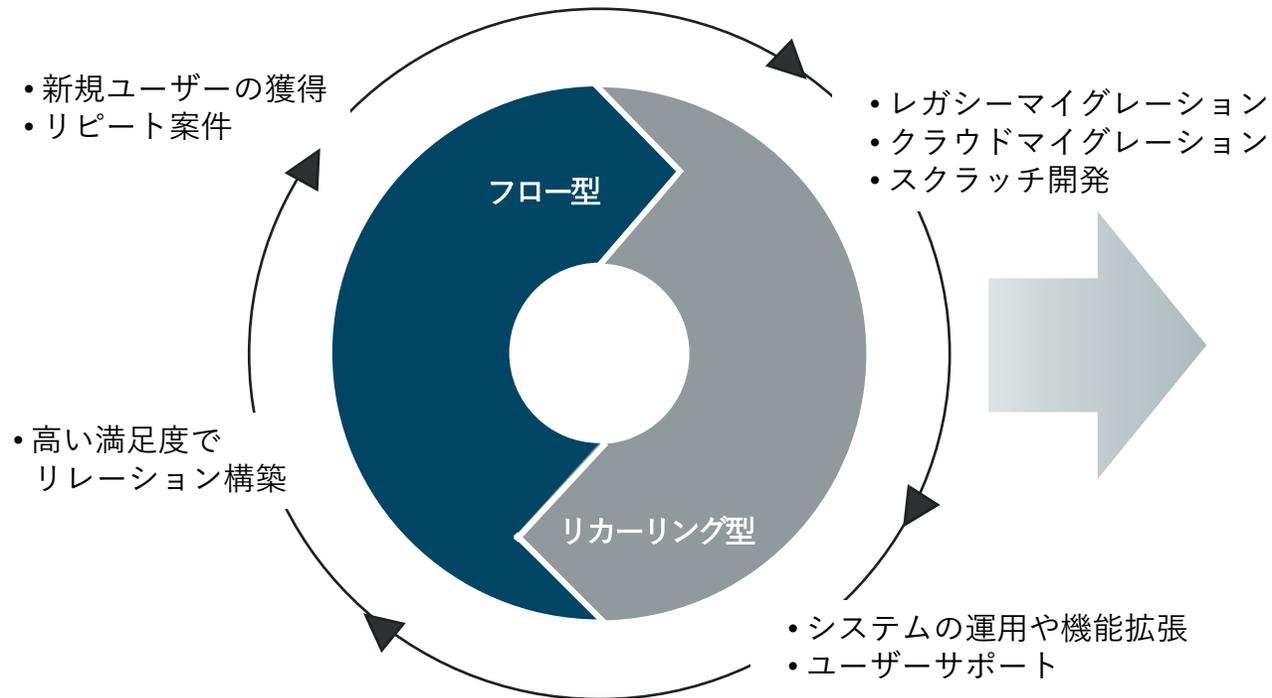


総売上に占める1社当たり年間取引額別割合
(2023年12月期実績)

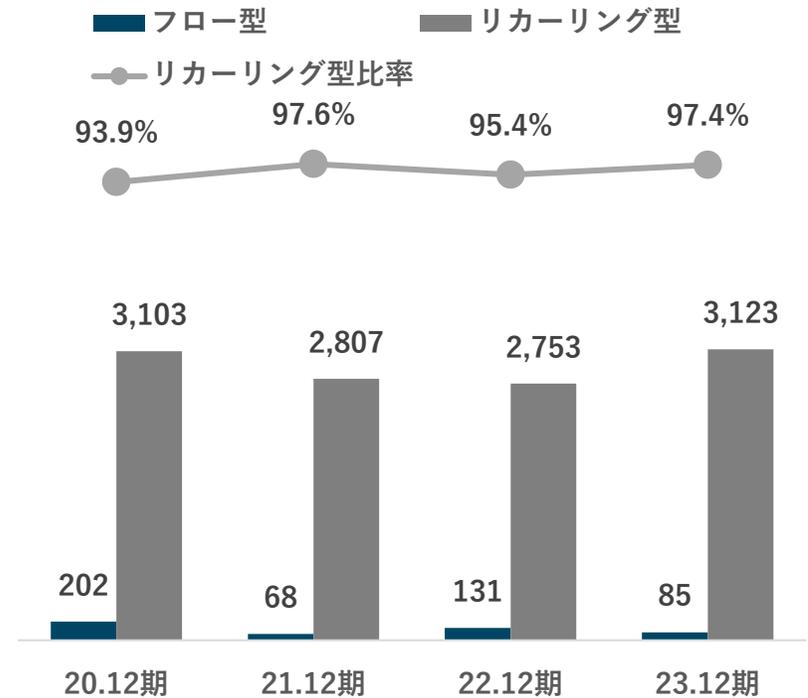
プロフェッショナルサービス

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 —

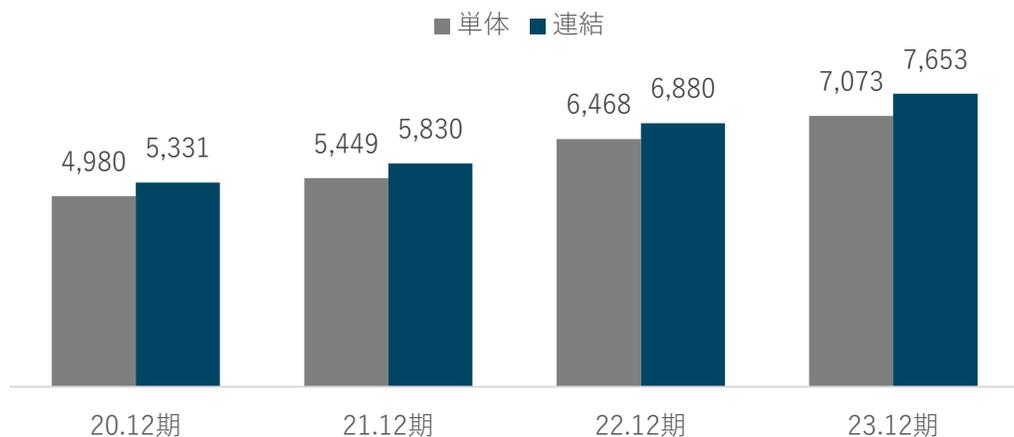


— モデル別売上の推移 — (単位：百万円)

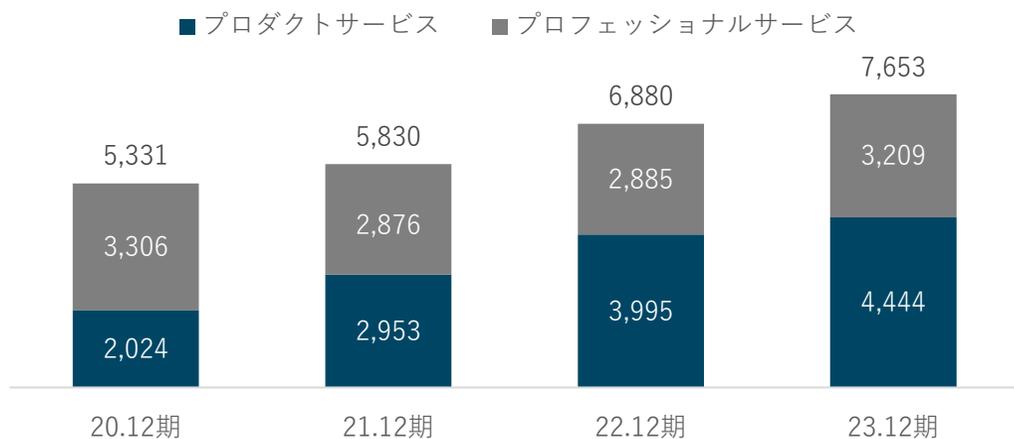


財務データ①

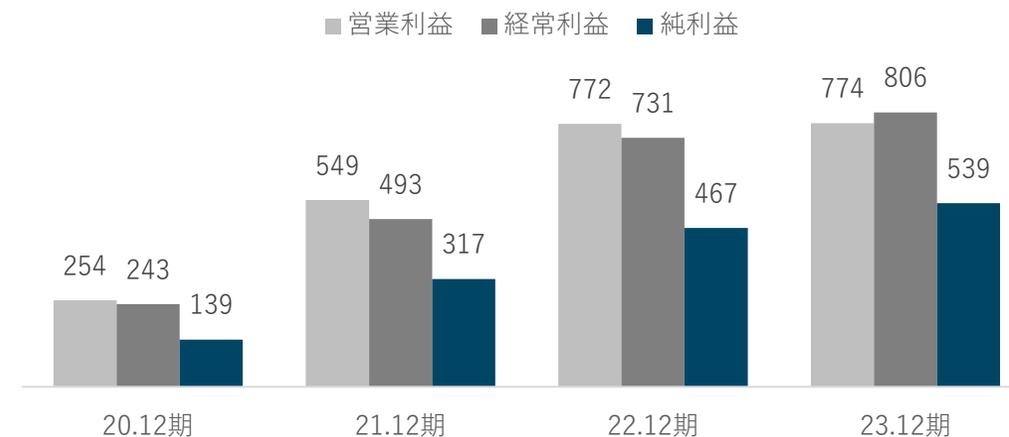
■ 売上 (百万円)



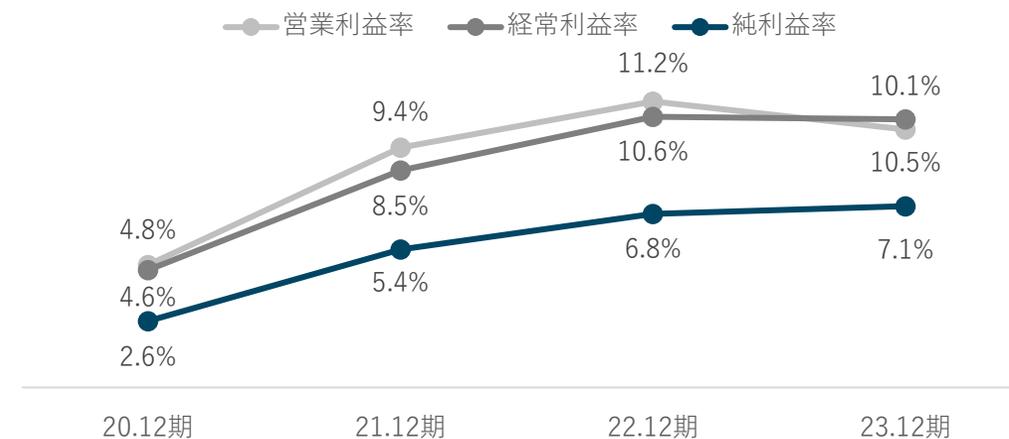
■ サービス別売上 (百万円、連結)



■ 利益 (百万円、連結)



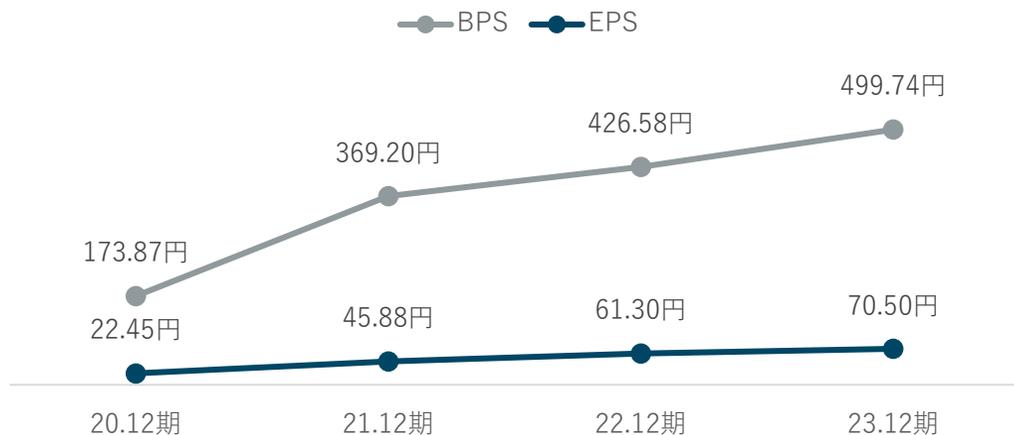
■ 利益率 (%、連結)



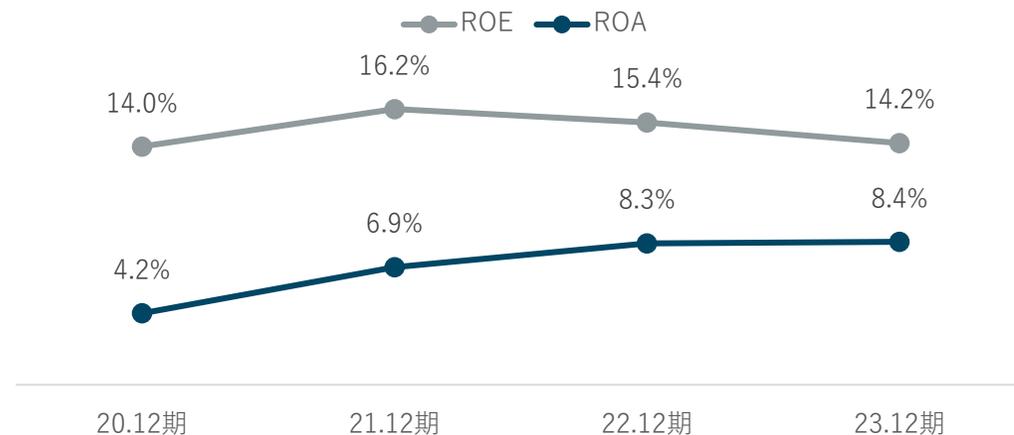
※ 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載

財務データ②

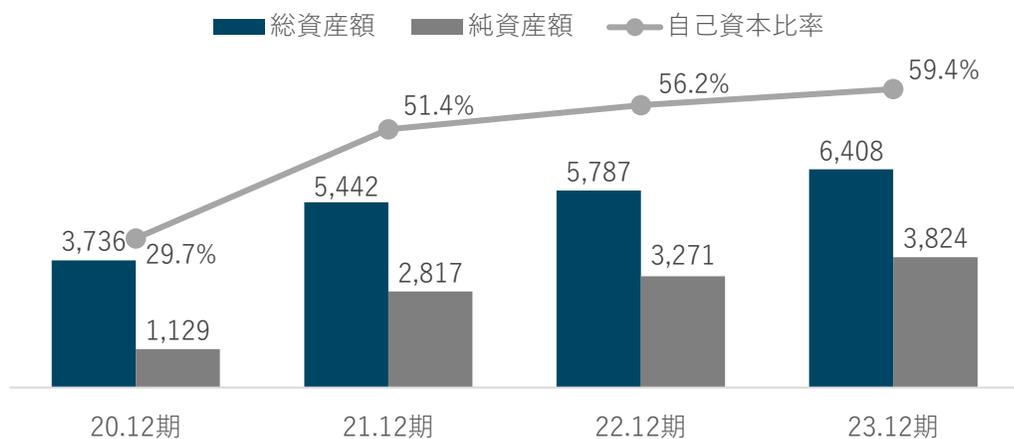
■ BPS・EPS (円)



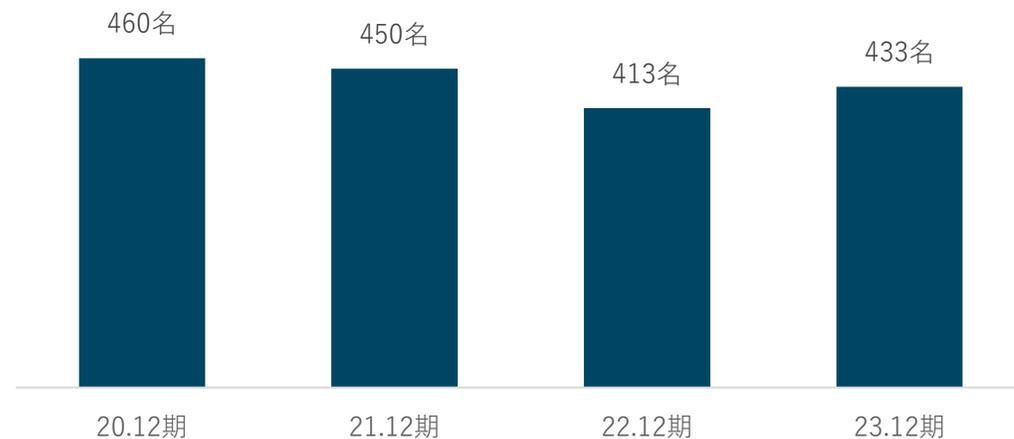
■ ROE・ROA (%)

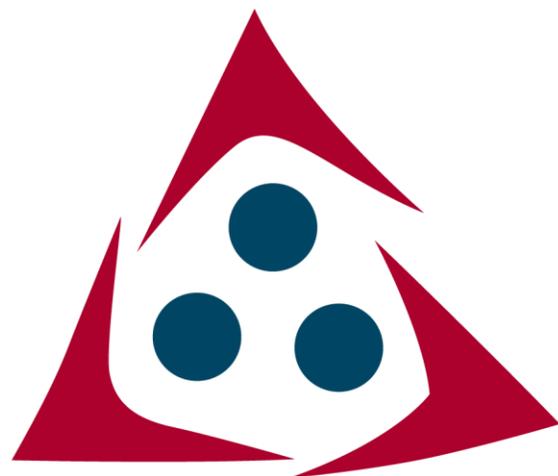


■ 総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)



■ 従業員数 (名)





LaKeel

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward looking statements) を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

株式会社ラキール

コーポレートサイト

<https://www.lakeel.com/>

IR情報

<https://www.lakeel.com/ja/ir.html>

お問合せ

lakeel-ir@lakeel.com