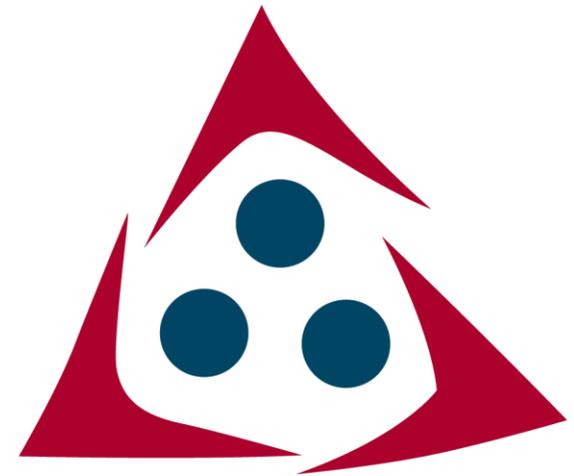


事業計画及び 成長可能性の説明資料

2025年3月28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

24.12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

前年比は増収減益に

連結業績

前年同期比（通期）

増収/減益

プロダクトサービス売上

前年同期比（通期）

4.3%増
(1.9億円増)

プロフェッショナルサービス売上

前年同期比（通期）

3.9%増
(1.2億円増)

営業利益

前年同期比（通期）

27.7%減
(2.1億円減)

経常利益

前年同期比（通期）

32.6%減
(2.6億円減)

純利益

前年同期比（通期）

32.9%減
(1.7億円減)

※ 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載

24.12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製品のサブスク売上は引き続き順調に増加

プロダクトサービス 売上比率

前年同期比（通期）

58.1% ⇒ 58.2%

サブスク※1ユーザー数

前年同期比（4Q末）

6.5%増
(21ユーザー増)

324user ⇒ 345user

サブスク※1売上

前年同期比（通期）

21.7%増
(210百万円増)

972百万円 ⇒ 1,183百万円

新製品・新機能



MRR(月間経常収益)※2

前年同期比（10-12月）

20.0%増
(17.3百万円増)

86.7百万円 ⇒ 104.0百万円

ARPU(ユーザー平均単価)※2

前年同期比（10-12月）

12.7%増
(3万4千円増)

26万7千円 ⇒ 30万1千円

※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

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

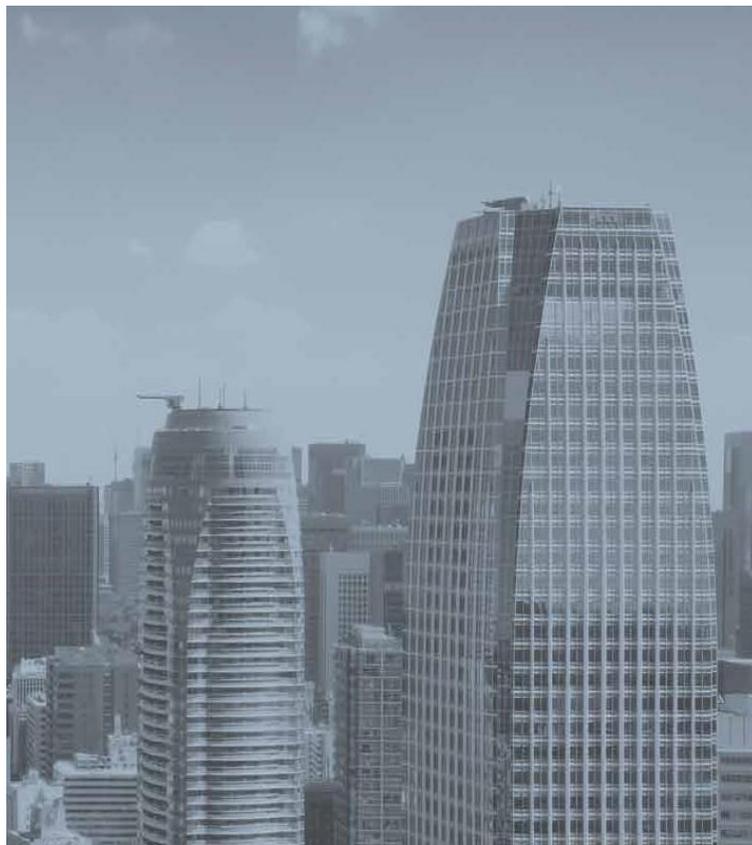
- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

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	1,016百万円 (2024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	453名 (連結 2024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

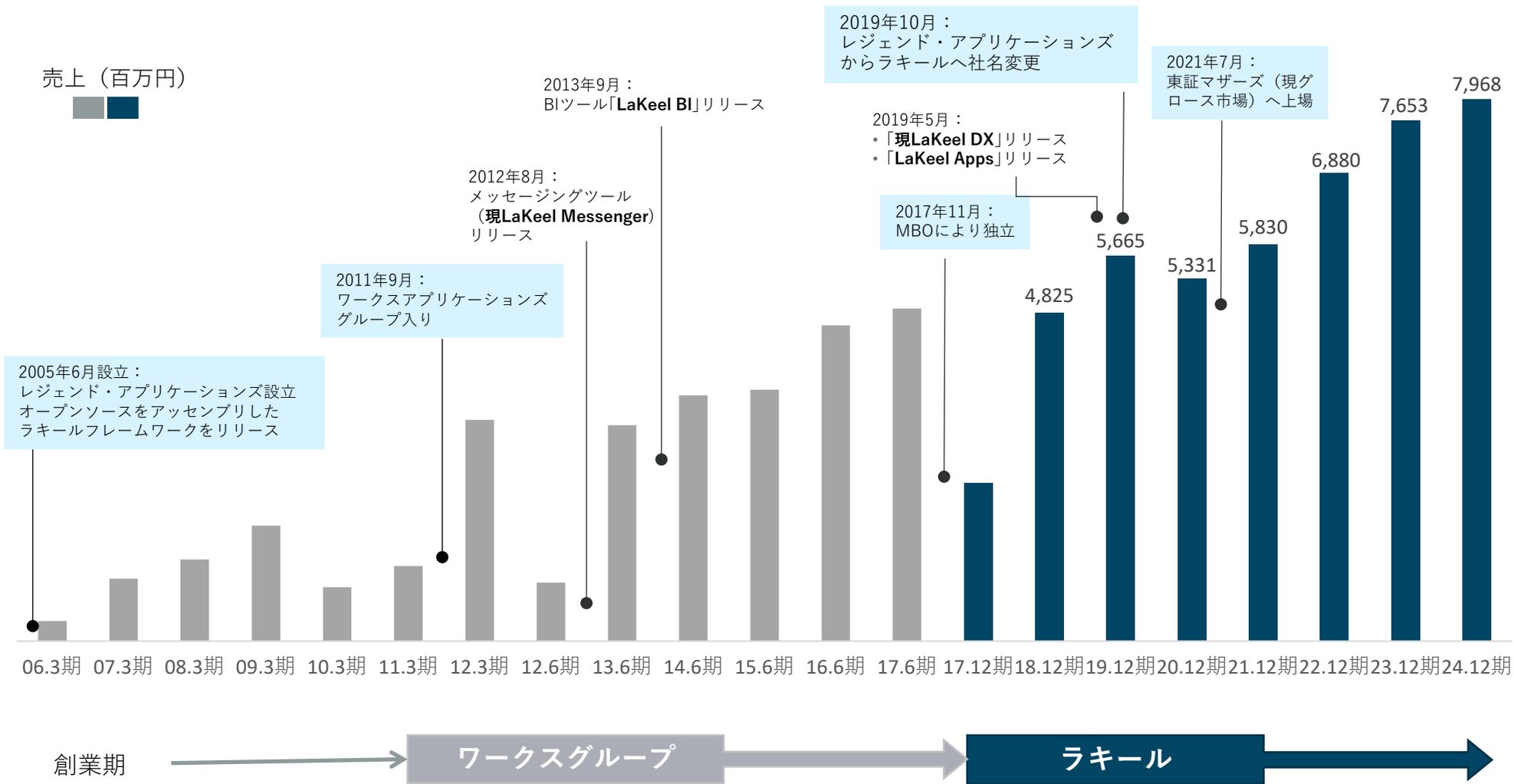
- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

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。

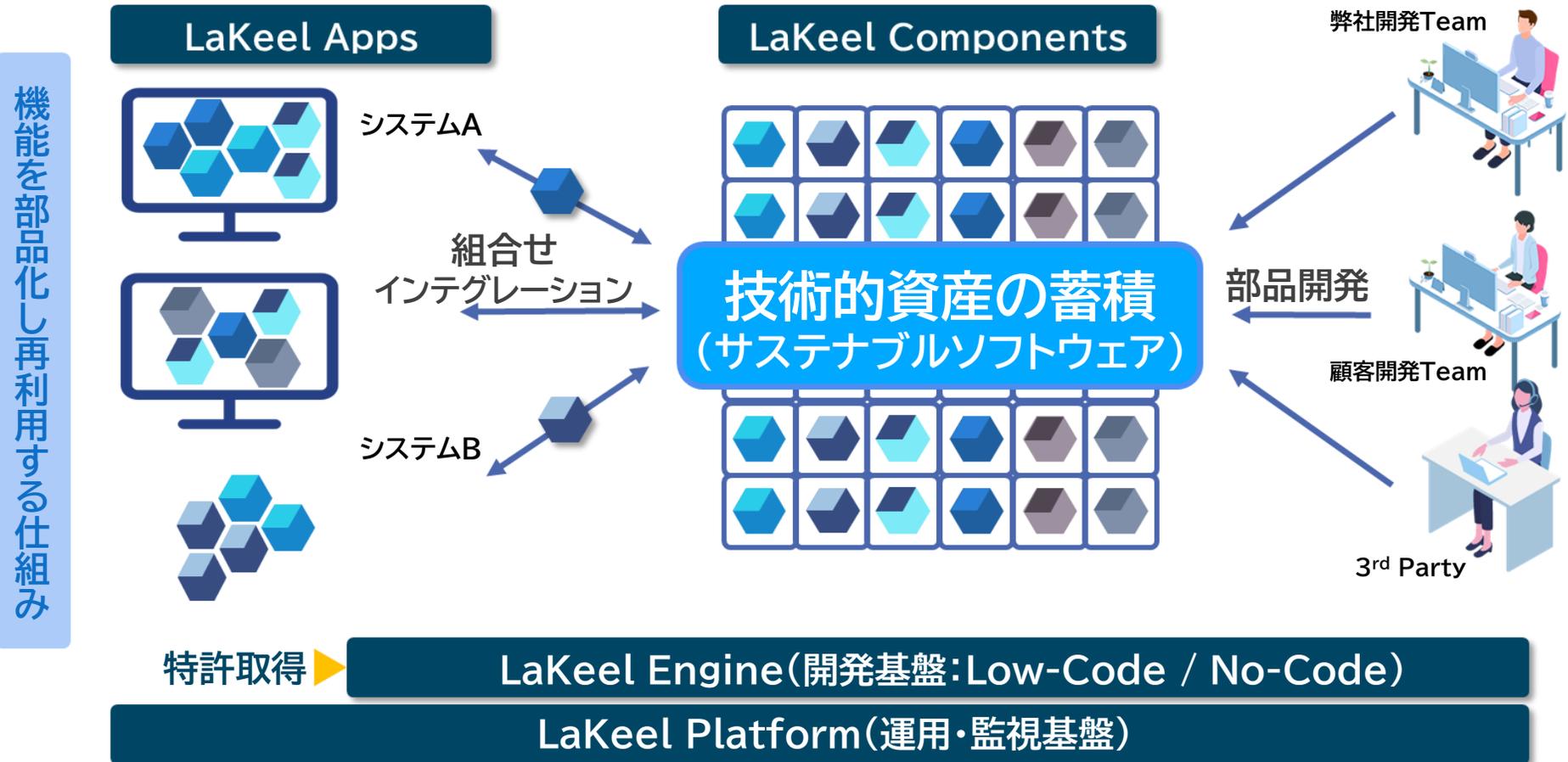
プロダクトサービス：デジタルビジネスプラットフォーム「LaKeel DX」

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

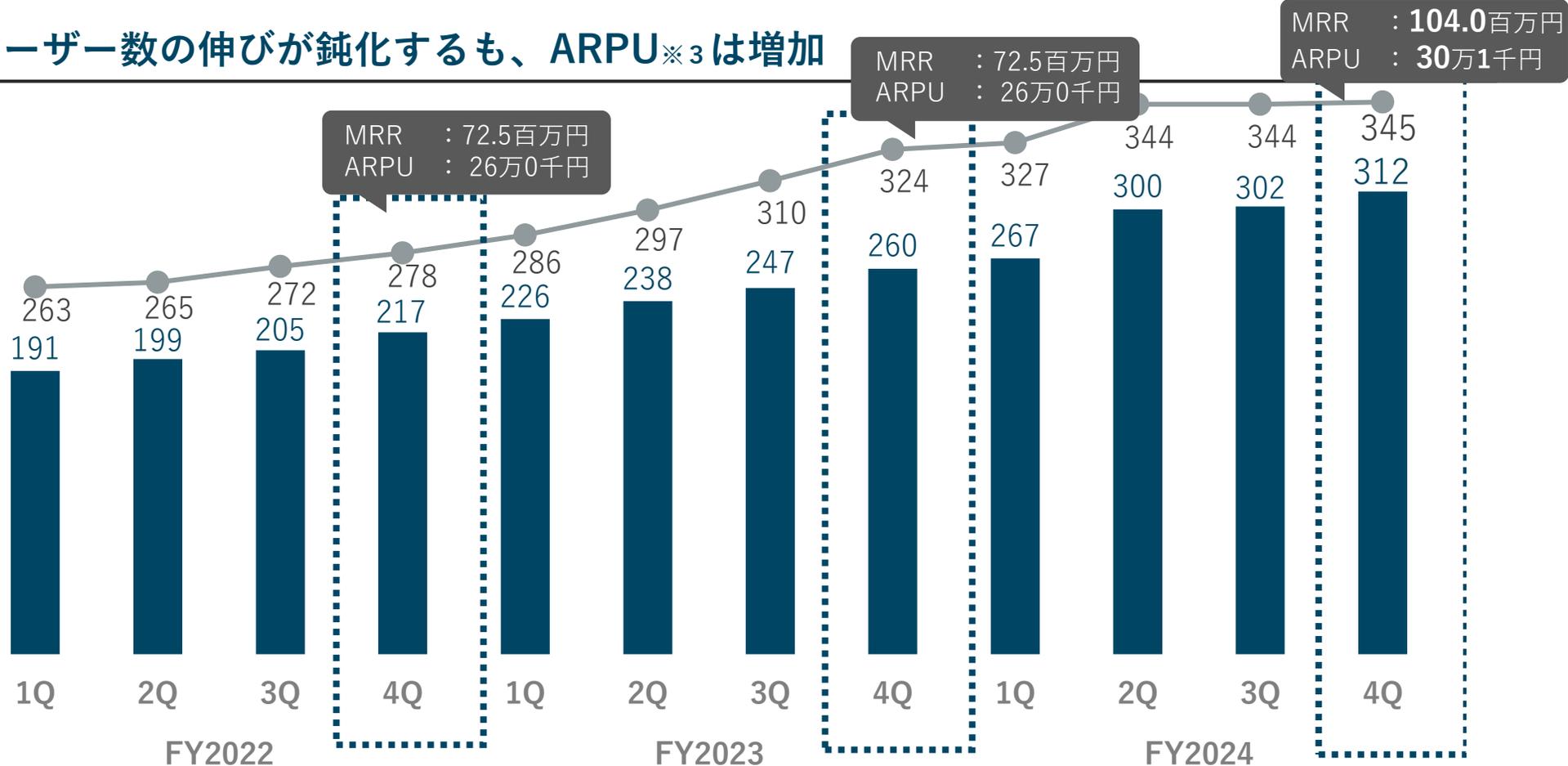
2. 成長戦略と事業計画

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

ユーザー数の伸びが鈍化するも、ARPU※3は増加



※1 LaKeel製品には、DX、BI、HR、Workflow、Commerce、Online Media Service、Data Insight、Messenger、My Number、Stress Check、Process Manager、eDocumentを含む

※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

※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む

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

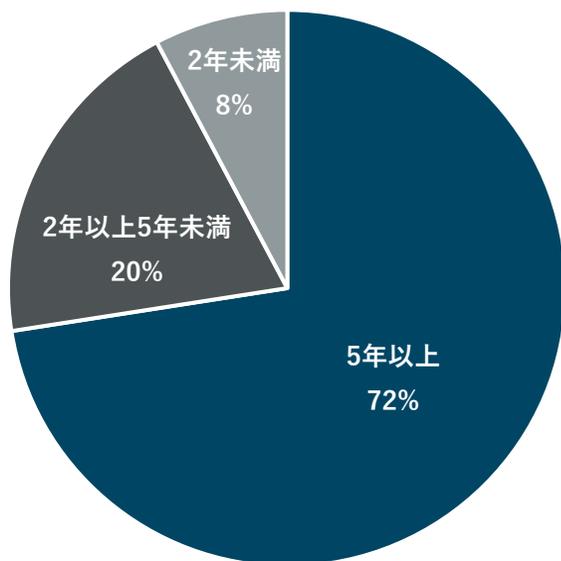
4. リスク情報

5. Appendix

安定収益を生み出す顧客基盤

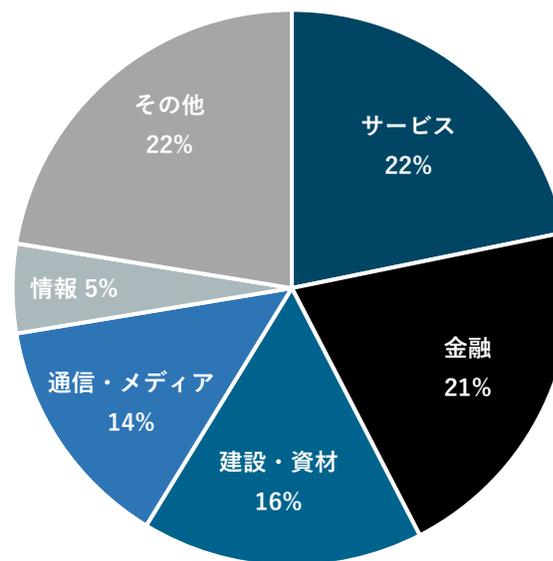
- 創業当時から取引を継続している大手企業を中心にビジネスを展開
- 幅広い業種で200社超の取引実績を有しており、最近ではサービス・金融が拡大
- 年間取引額が1億円を超す取引先の売上累計が、全体売上の6割弱を占める

— 取引期間別 —



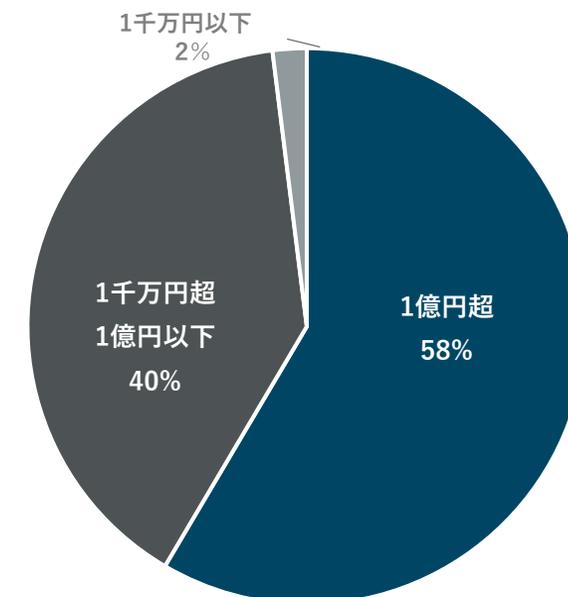
総売上に占める取引期間別割合
(2024年12月期実績)

— 顧客業種別 —



総売上に占める業種別割合
(2024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
(2024年12月期実績)

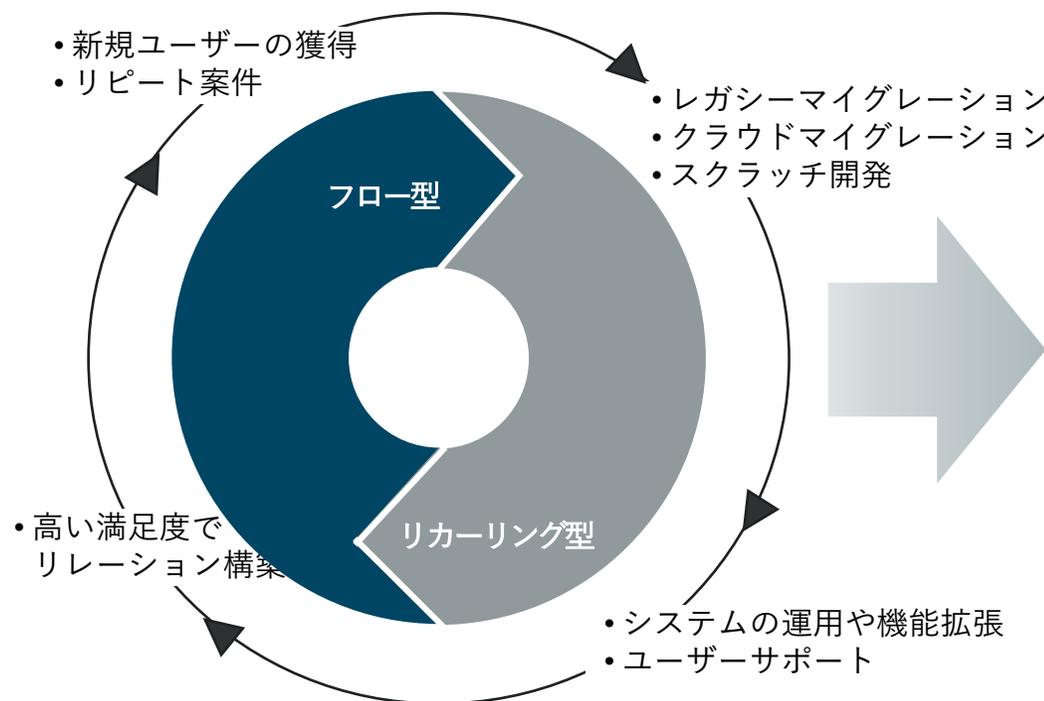
プロフェッショナルサービス：祖業から続く継続したビジネス

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

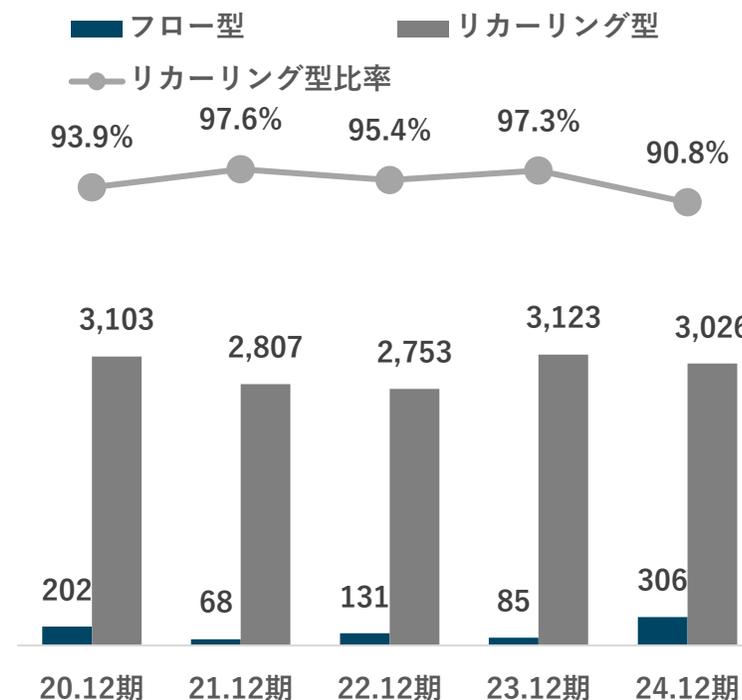
90%を超えるリカーリング売上による安定収益

—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

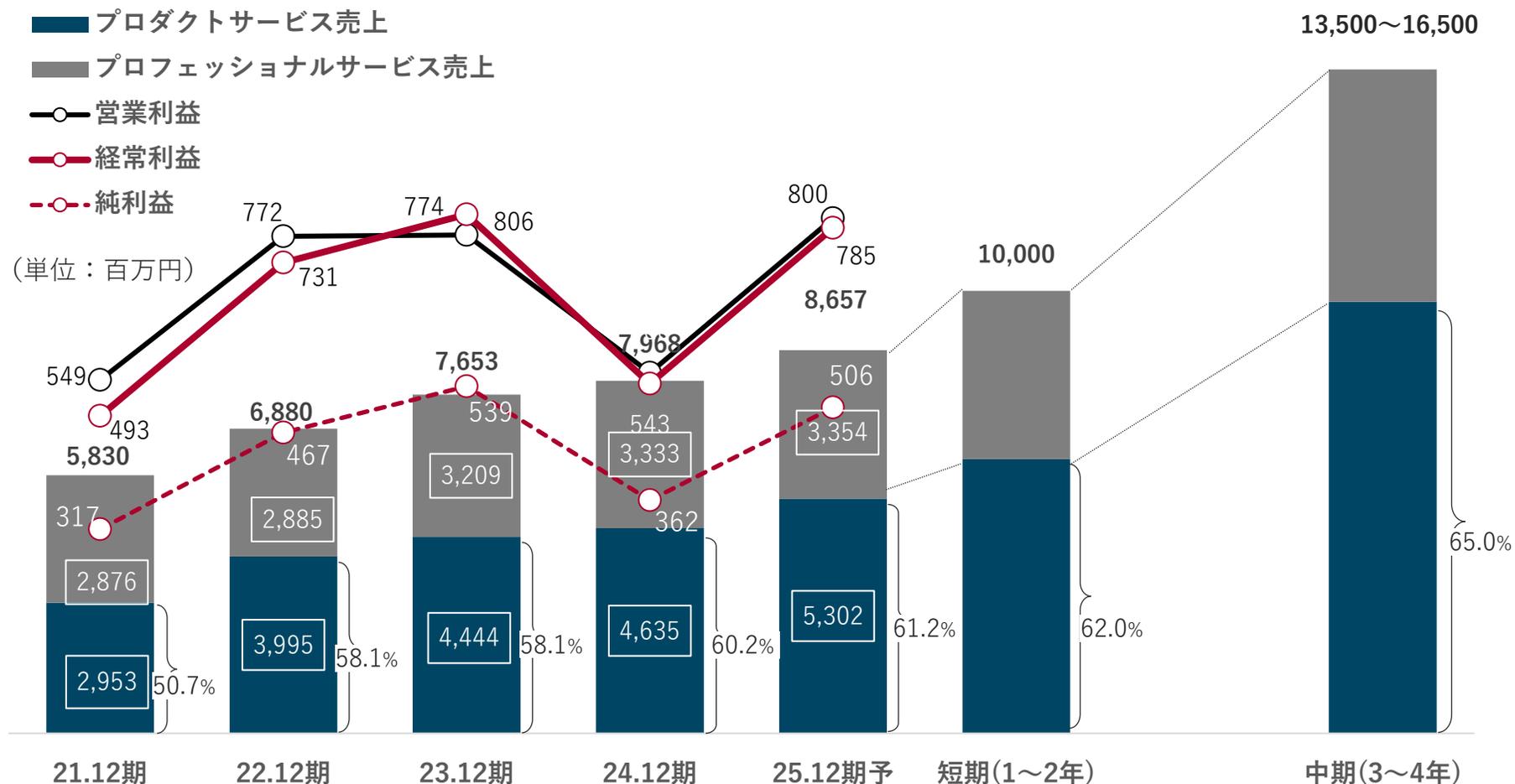
- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

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

* 24.12期のプロダクトサービス売上の期初予想（5,547百万円）と実績（4,635百万円）との乖離は、ライセンス売上が低調に推移したことで、関連するコンサルティングサービスのプロジェクト売上が低下したことによるもの

* 短・中期の目標は、前期未達のため1年スライドする形とはなるが、数字に変更はない



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

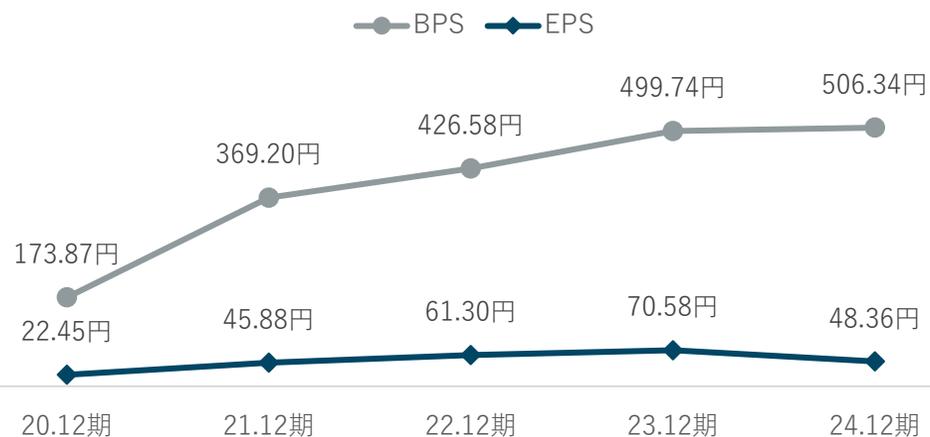
2. 成長戦略と事業計画

3. SDGsへの取り組み

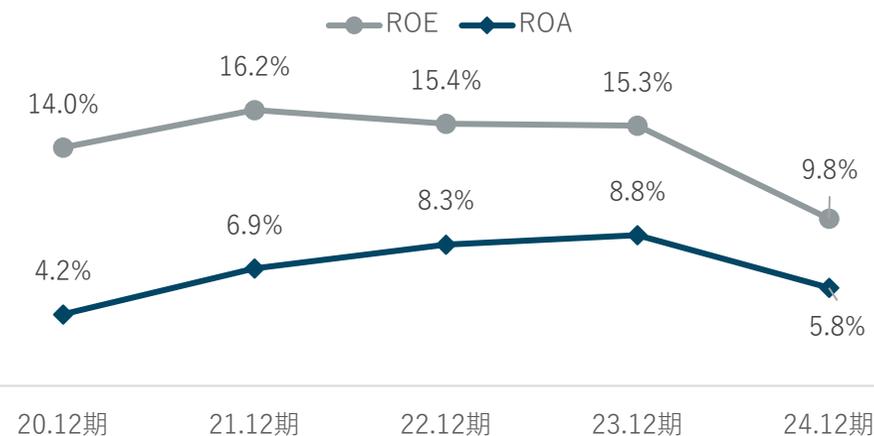
4. リスク情報

5. Appendix

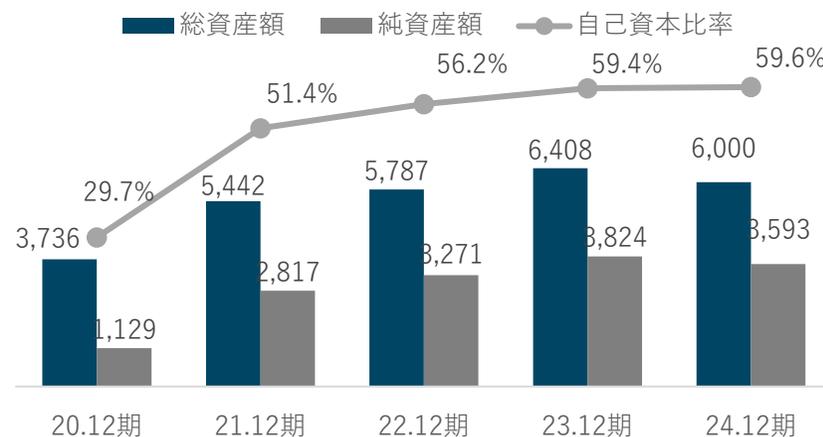
■ BPS・EPS (円)



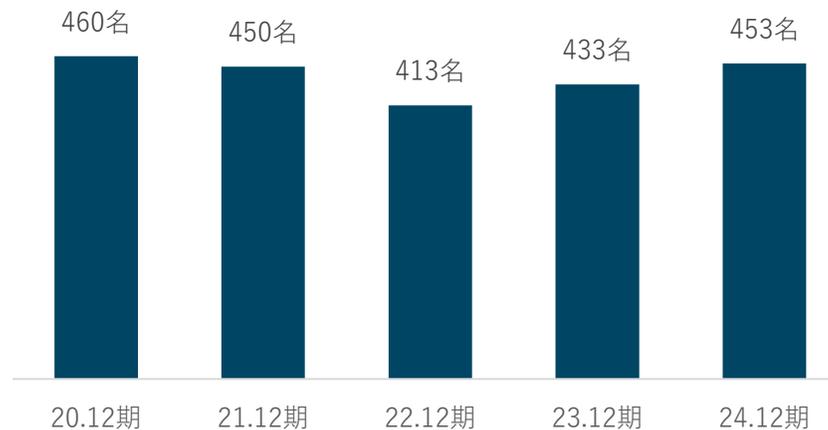
■ ROE・ROA (%)



■ 総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)



■ 従業員数 (名)



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 プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 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 プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み

3. SDGsへの取り組み

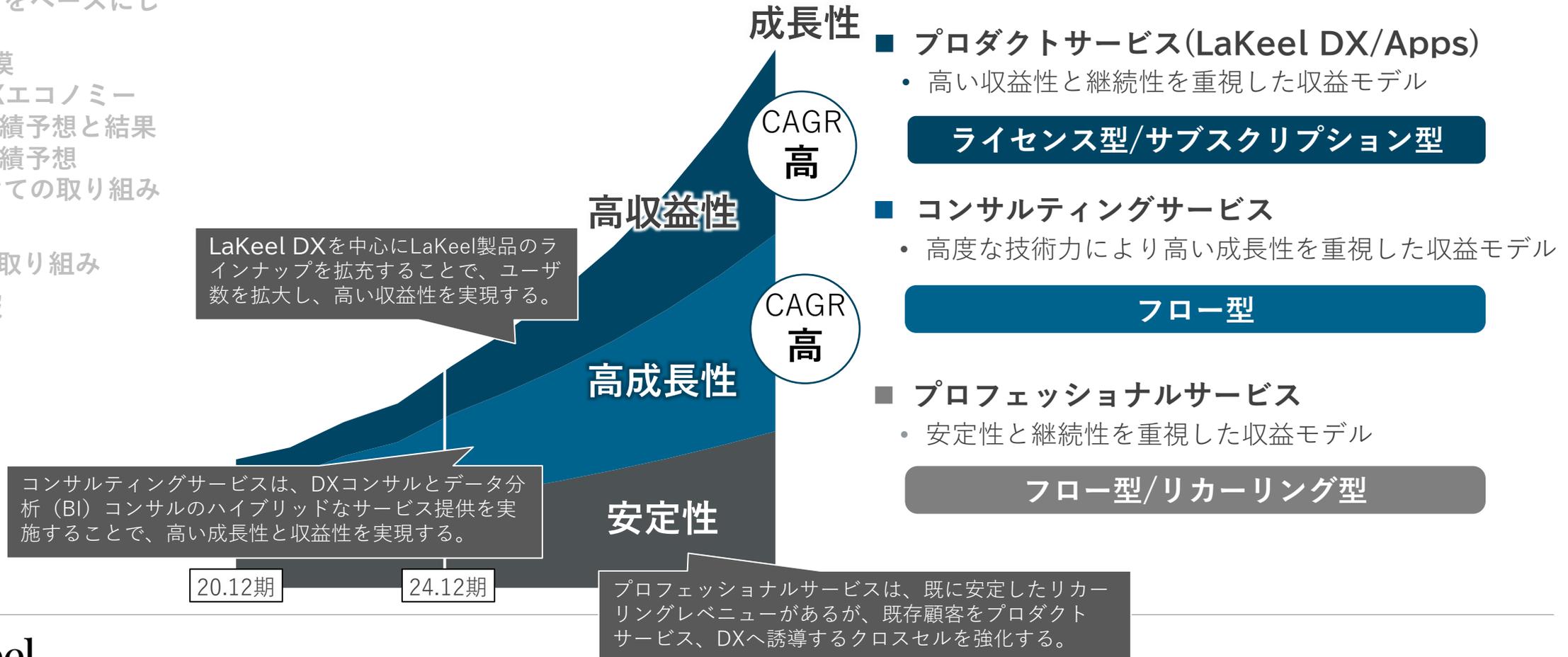
4. リスク情報

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

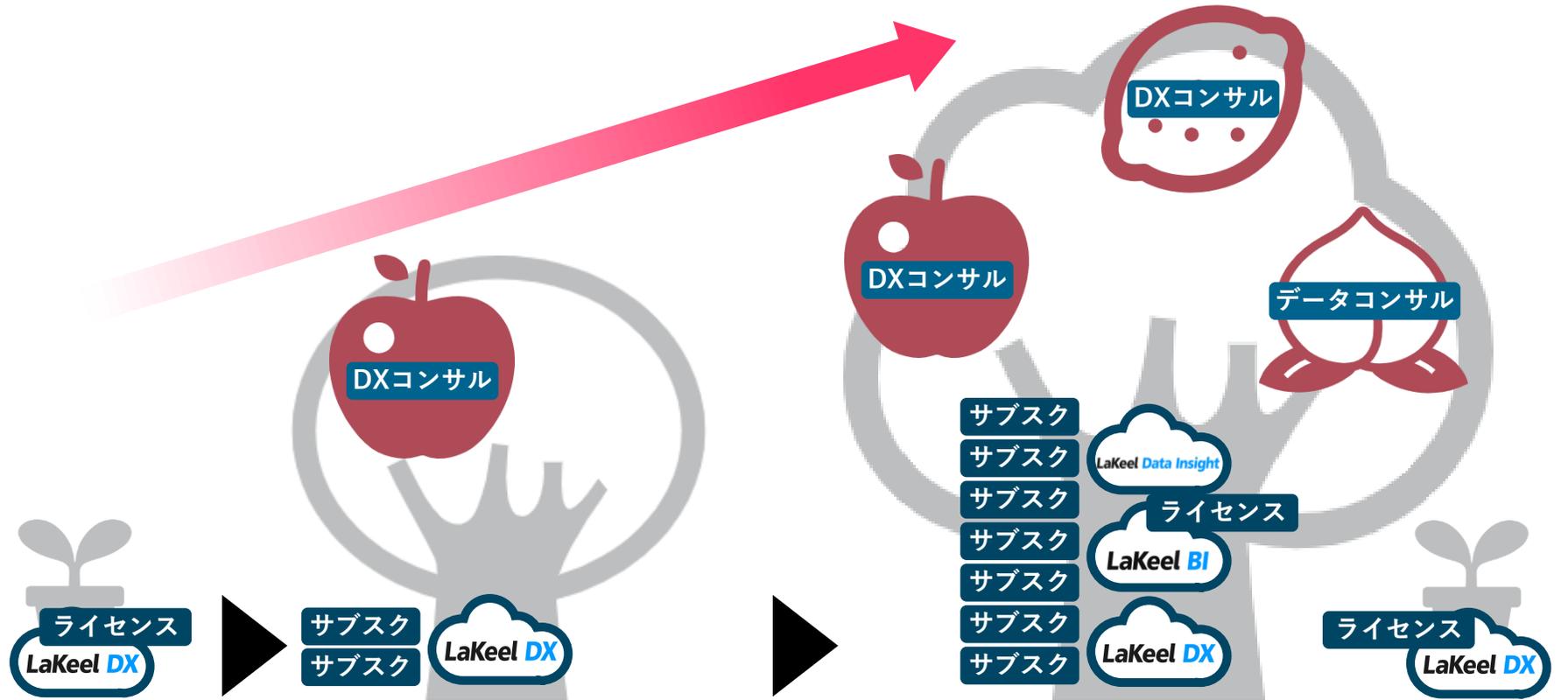
- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 2412期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み

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：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

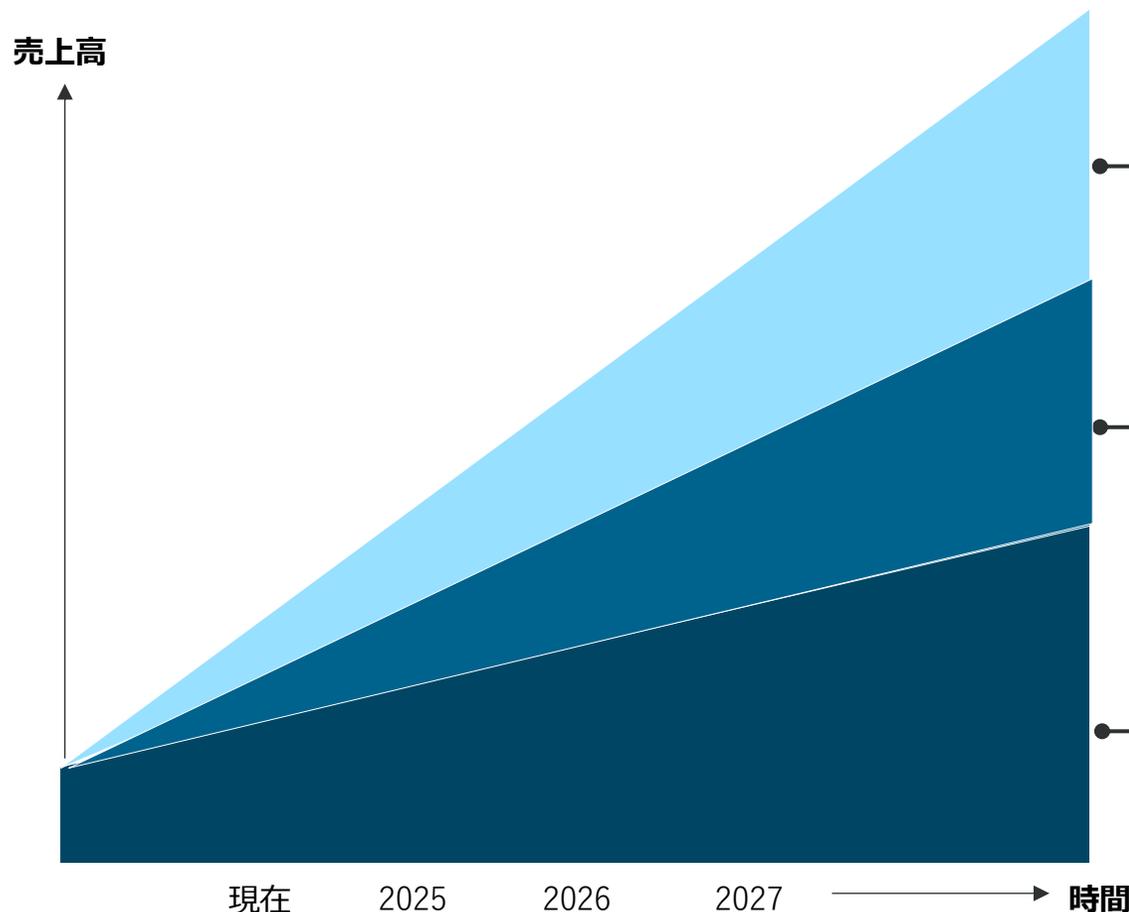
- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ **プロダクトをベースにした成長**
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

生成AI機能を実装した（LDX、LBI/LDI）と機能拡張中のLHRを成長ドライバーに顧客基盤を拡充し、クロス+アップセルでオーガニックな成長を図る



新製品・新機能の投入

- LaKeel DX、LaKeel HR、LaKeel BI/DI製品に生成AI機能を実装し製品強化により市場ニーズに応える

クロスセルの強化

- プロフェッショナルサービス顧客へのDX推進に、ソリューションの一貫として各種プロダクトのクロスセルやコンサルティングサービスの提供を行う

成長ドライバー<LDX、LBI/LDI、LHR>の拡販

デジタルビジネスプラットフォーム+HR、データ分析領域で顧客基盤を拡充

- HR部門の導入から利活用を図り全社及びグループ展開
- データ分析に必要なLaKeel DI/BIの投入によるアップセル
- 他社プロダクトとAI連携したソリューションを投入
- LaKeel HRはユーザーライセンスにより、顧客規模に応じた価格体系

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 プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 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 (2030年予測)

6兆5,195億円



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



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：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 プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ **LaKeel DXエコノミー**
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 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。

成長戦略：LaKeel DXエコノミー（ソフトウェア部品産業を目指して）

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 プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み

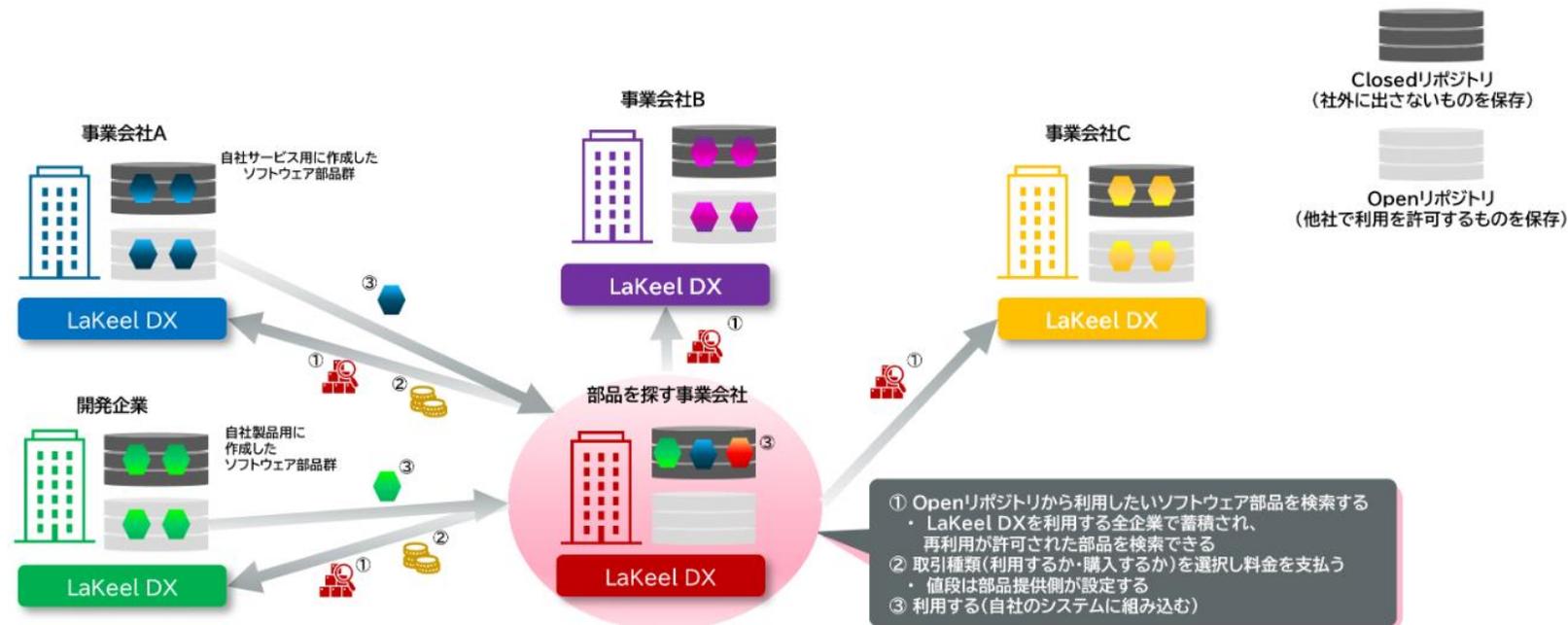
3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

一分散型取引のイメージ

LaKeel DXを軸として、世界中の開発者や企業が関わるグローバルなエコシステムを構築します。これまでコストでしかなかったソフトウェアを他社に利用してもらうことで収益化が可能になります。



- ソフトウェア部品を格納するリポジトリにはOpen/Closedが存在します
- 社外に出さないものはClosedリポジトリに保存します。他社で利用を許可するものはOpenリポジトリに保存し、流通(検索・利用・売買)を許可することができます
- ソフトウェア部品の取引は、利用料を支払うケースと 購入するケースを想定しています

(出所) ラキールHPより

24.12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 プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 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

修正後の業績を上回って着地



※ 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載

24.12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 プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 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)	FY2023 通期	FY2024 通期	増減率
売上	7,653	7,968	+4.1%
売上総利益	2,640 (34.5%)	2,438 (30.6%)	△7.6%
販管費	1,865 (24.4%)	1,878 (23.6%)	+0.7%
営業利益	774 (10.1%)	560 (7.0%)	△27.7%
EBITDA	1,134 (14.8%)	1,034 (13.0%)	△8.8%
経常利益	806 (10.5%)	543 (6.8%)	△32.6%
純利益	539 (7.1%)	362 (4.5%)	△32.9%

貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)	FY2023 期末	FY2024 期末	増減率
流動資産	4,009	3,492	△14.8%
現預金	2,704	2,547	△6.1%
固定資産	2,398	2,508	+4.4%
のれん	401	367	△9.4%
総資産	6,408	6,000	△6.8%
流動負債	2,112	2,047	△3.2%
固定負債	470	359	△30.8%
純資産	3,824	3,593	△6.4%
自己資本	3,806	3,573	△6.1%
(自己資本比率)	59.4%	59.6%	+0.2pt
非支配株主持分	17	19	+9.9%

※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載

25.12期 連結業績予想（売上）

1. 会社と事業の概要

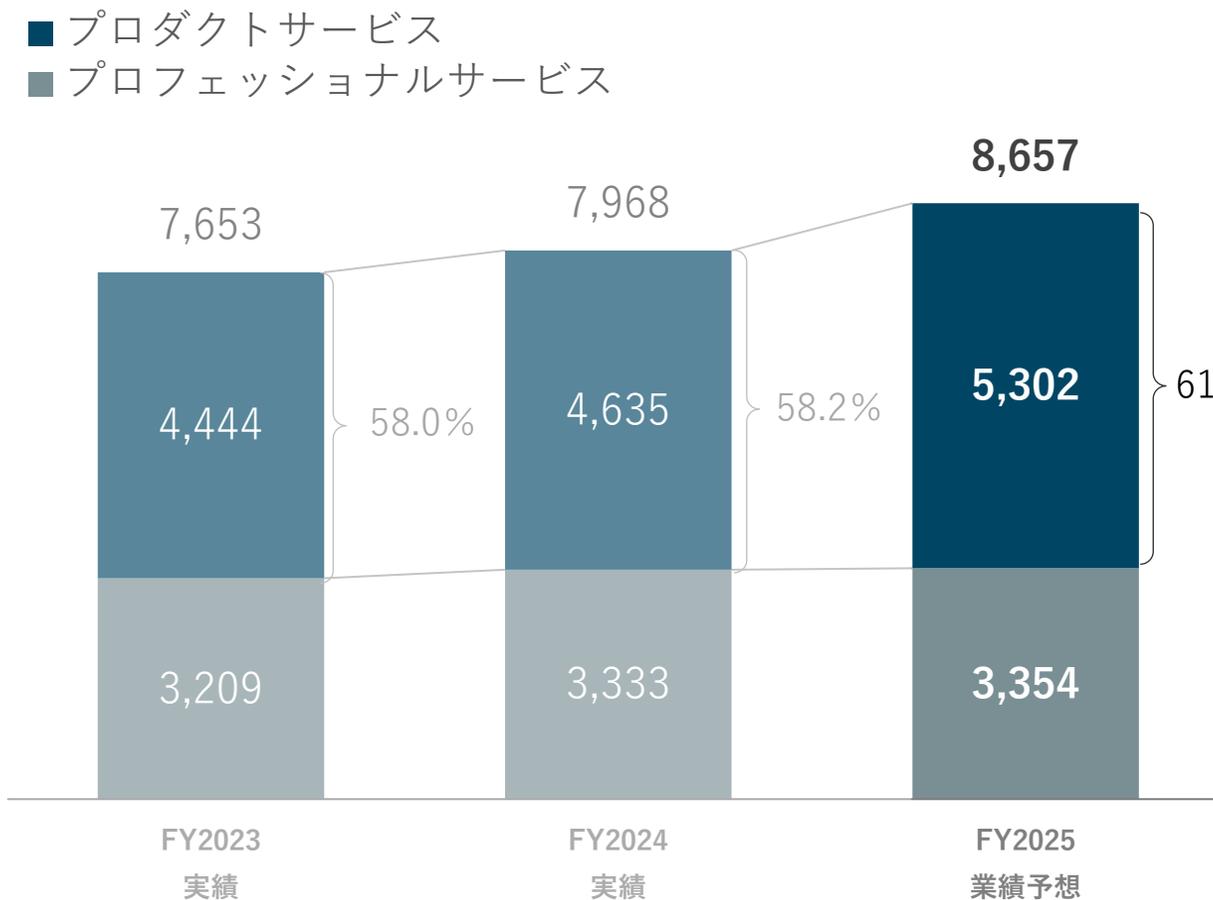
2. 成長戦略と事業計画

- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ **25.12期 業績予想**
- ⑧ 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



プロダクトサービス

- 2024年12月期は、後半ライセンス販売が低調に終わったが、2025年12月期は、LaKeel DXの販売はもちろん、特に引き合いの強いLaKeel HRの販売拡大を目指す。
- また、LaKeel BI/Data Insightといったデータ領域やLaKeel OnlineMediaService（サブスク）も成長が見込まれる。
- 製品サービス拡大に伴いDXやHRのコンサルティングサービスも回復。
- 昨対比6.6億円増（14.4%増）の53億円を見込む。

プロフェッショナルサービス

- 2024年12月期は複数の大口案件の規模縮小により、売上が減少傾向にあったが、それに代わる案件獲得に注力。
- 一定の回復が見込まれるため、昨対比2千万円増（0.6%増）の33.5億円を見込む。

25.12期 連結業績予想（利益）

1. 会社と事業の概要

2. 成長戦略と事業計画

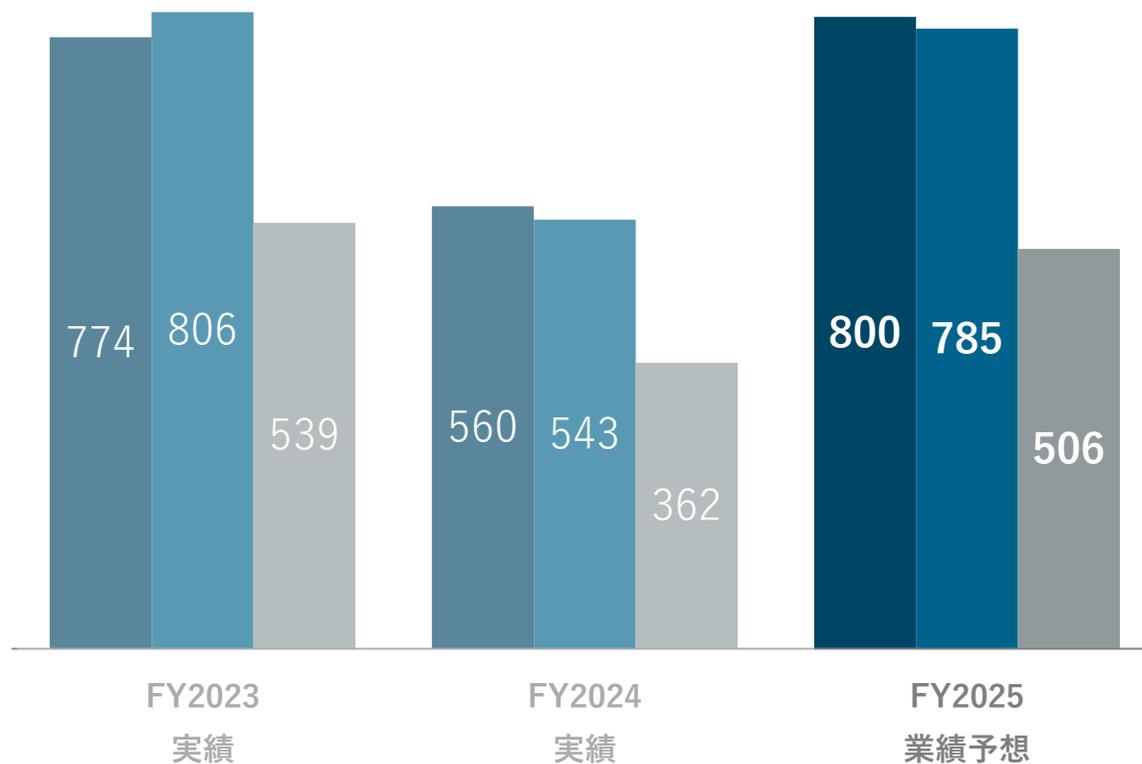
- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ **25.12期 業績予想**
- ⑧ 達成に向けての取り組み

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

■ 営業利益
■ 経常利益



営業利益について

- 2024年12月期はライセンス販売の不調やコンサルティングサービスの低利益案件により、営業利益率が減少した。2025年12月期は、ライセンス販売を中心に売上の回復・成長により利益率を回復する。
- 営業利益8億円、営業利益率9.2%を見込む。

経常利益、純利益について

- 営業外損益、特別損益については特記事項なし。

達成に向けての取り組みと進捗：営業方針（総括）

1. 会社と事業の概要

2. 成長戦略と事業計画

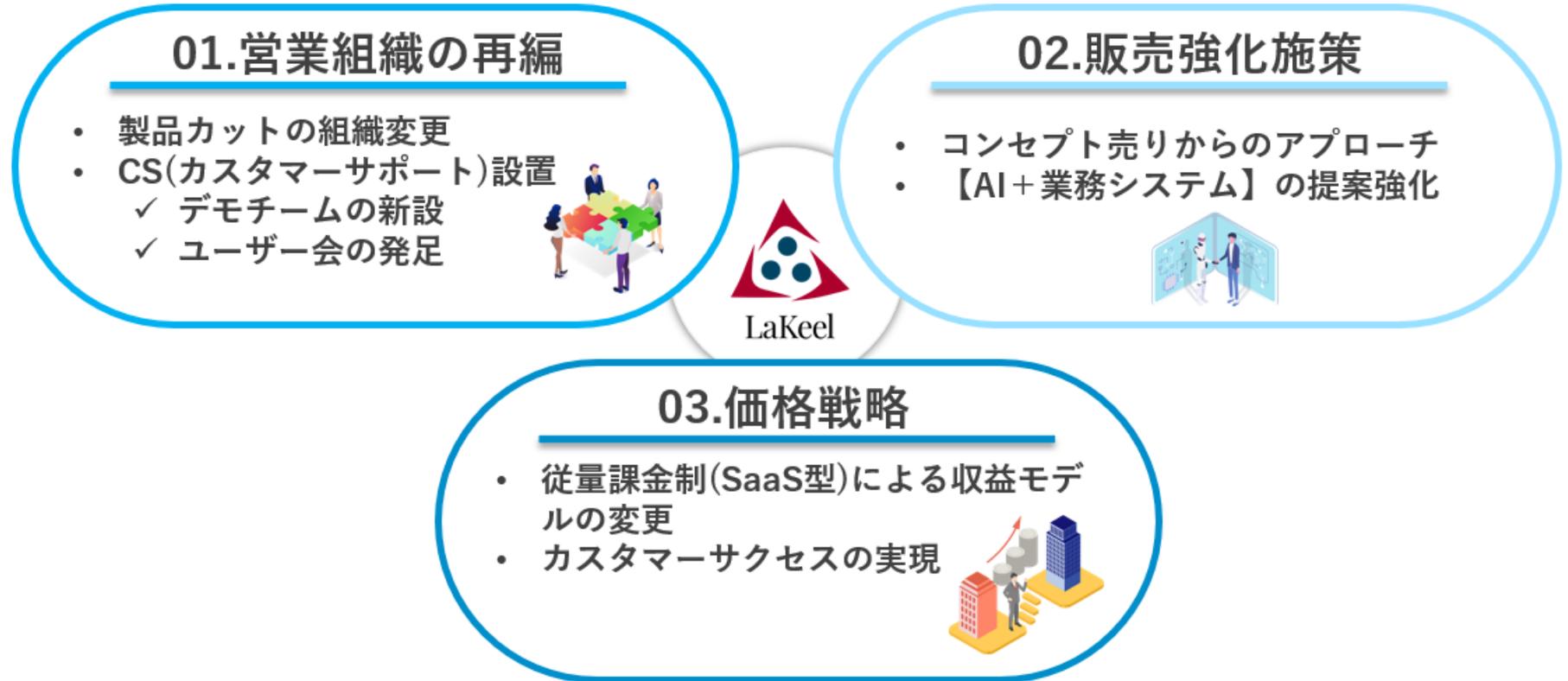
- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

売上拡大に向けた3つの施策



達成に向けての取り組みと進捗：営業方針【01.営業組織の再構築】

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 プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 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

営業組織の再編/カスタマーサポートの設置

①製品カットによる営業組織

※主力製品別（LDX、LBI/LDI、LHR）組織に再構築

②カスタマーサポートの設置（カスタマーサポートからスタートし、カスタマーサクセスの実現を狙う）

顧客が製品やサービスを最大限に活用することで、収益増加などビジネスの成功を実現できるよう能動的に支援するチームを構成。エンゲージメント施策で解約を抑えることで、サブスクユーザー数を伸ばしていく取り組みにも注力していく

✓ デモチームの設置

顧客の製品やサービスの活用の理解度を深めるためのデモチームを設置

例えば、生成AI活用による、画面部品の組み合わせによるシステム開発を体感してもらうことで、LDX+生成AIによるシステム開発の理解度と共感を深めてもらい、販売促進につなげる

✓ ユーザー会の発足

既存顧客との関係強化を図り、解約防止のみならず下記の効果を狙いユーザー会を発足

狙い	目的
顧客との関係強化	ユーザー会を通じて顧客との直接的なコミュニケーションを図り、関係を強化する
フィードバック収集	顧客ニーズや要望を把握し、製品開発につなげる
コミュニティの形成	顧客間の情報や知識が交換できるコミュニティの場を形成する
ブランドエンゲージメントの向上	顧客が積極的に意見を述べる場となり、ブランドとして愛着を持っていただくマインドの形成を目指す
ユーザーサポートの向上	ユーザー会で得られた情報を基に、より的確なサポートやサービスを提供できることを目指す

達成に向けての取り組みと進捗：営業方針【02.販売強化施策】

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 プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 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

製品別/サービス別のセールスポイント

製品名	セールスポイント
	コンセプト売りからのアプローチ 顧客がLaKeel DXを自由に使い、部品化/再利用によるシステム開発ができる状態を目指す。サステナブルソフトウェアというコンセプト/世界感を広げる
	LHR×AI（開発予定） 生成AIの活用で、オペレーションコスト削減による戦略人事の実行
	LBI×AI → LaKeel BI Concierge レガシーマイグレーション、業務改善、分析/可視化等の課題を持つ顧客のために、他のプロダクトを組み合わせたクロスセル提案によるソリューションを図る
	LDI×AI → LaKeel AI Discovery レガシーマイグレーション、業務改善、分析/可視化等の課題を持つ顧客向けに、他のプロダクト組み合わせたクロスセルの提案によるソリューションを図る
プロフェッショナルサービス	新規顧客開拓+LDX/LDI提案による差別化 プロダクトリード及び既存顧客の紹介による新規顧客開拓の取り組み レガシーマイグレーションの課題を持つ顧客へ、他社との差別化のためにLDX、LDIを活用した提案を実施

達成に向けての取り組みと進捗：営業方針【03.価格戦略】

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 プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 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

従量課金制（SaaS型）への変更/カスタマーサクセスの実現

①従量課金制(SaaS型) による収益モデルの変更

- [目的] クロスセルとアップセルでLaKeelシェアを高めること
[アプローチ] LaKeel DIを起点としてDX、BI、HR等のクロスセルを図る
[方法] LBI/LDIの導入ハードルを下げる従量制価格体系への移行
- 【現状】 ライセンス+定額利用料
【短期的】 ライセンス+定額利用料 or 従量課金制（SaaS型）
【中期的】 従量課金制（SaaS型）

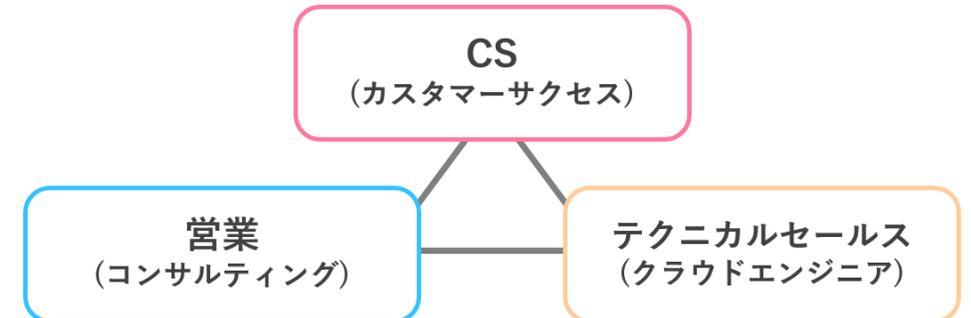
②カスタマーサクセスの実現

- ・ 顧客が製品やサービスを最大限に活用することで、収益増加などビジネスの成功を実現できるよう能動的に支援するチームを構成する
- ・ 顧客のビジネス成功に向けて支援を行いながら伴走し、最終的に顧客が自走できるよう導くことをゴールに設定

具体的な業務

- ・ 顧客のビジネス成功に向けた戦略の策定
- ・ 製品やサービスの導入・活用支援
- ・ 顧客の利用状況のモニタリング
- ・ 活用セミナー・コミュニティ運営
- ・ CRM（顧客関係管理）

カスタマーサクセスの実現



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

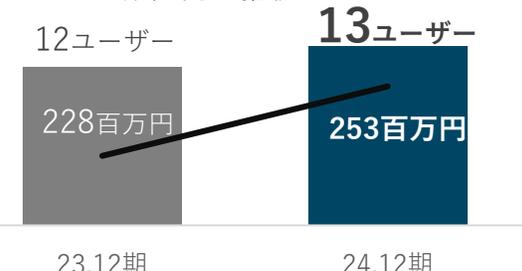
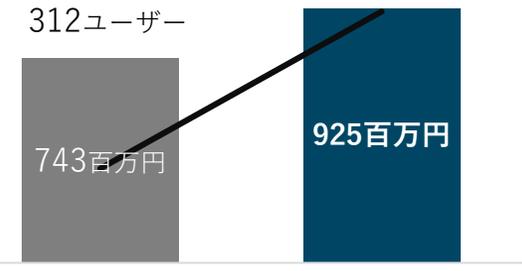
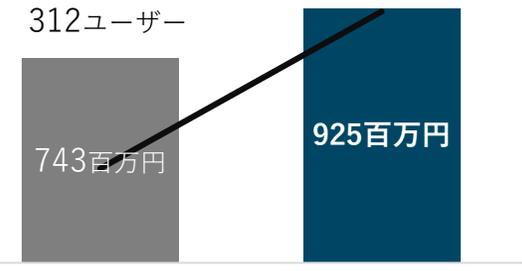
- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

重点プロダクト開発とコンサルサービスとの連携及び販売強化

重点プロダクトと投資/前期施策	24.12期進捗	25.12期方針
<p>LaKeel DX 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>開発投資</p> <ul style="list-style-type: none"> ローコード&ノーコード開発実現のための機能開発 生成AIを実装した新機能搭載 <p>売上拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> パートナー戦略によるアライアンス推進、価格改定 	<p>※LaKeel DXサブスクの ユーザー数/売上推移</p>  <p>12ユーザー 228百万円 13ユーザー 253百万円</p> <p>23.12期 24.12期</p>	<p>■DXコンサルユニット方針</p> <p>[ミッション] LDXの最新技術をフル活用したコンサルサービスの提供</p> <p>[ビジョン] ノーコードコンサルタント集団</p> <p>[バリュー] 顧客志向/営業マインド、責任感/成長マインド、プロフェッショナル</p> <p>■セールス組織:製品カットの販売組織とエンジニアチームによりセールス拡大</p>
<p>LaKeel HR 人事戦略実行支援 プラットフォーム</p>  <p>開発投資</p> <ul style="list-style-type: none"> 人事管理、給与管理等の機能拡張 ライセンス販売の開始 <p>売上拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> 展開モデル実現、価格改定 	<p>※LaKeel Appsサブスクの ユーザー数/売上推移</p>  <p>312ユーザー 743百万円 332ユーザー 925百万円</p> <p>23.12期 24.12期</p>	<p>■HRコンサルユニット方針</p> <p>[ミッション] 未来共創</p> <p>[ビジョン] 日本企業をデータドリブンな組織へと進化させ、全ての従業員のハイパフォーマンス化を実現</p> <p>[バリュー] 顧客企業の人事部門が抱える課題を解決し続ける</p>
<p>LaKeel Online Media Service マイクロ・ラーニング プラットフォーム</p>  <p>開発投資</p> <ul style="list-style-type: none"> コンテンツの強化 <p>売上拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 価格改定 	<p>※LaKeel Appsサブスクの ユーザー数/売上推移</p>  <p>312ユーザー 743百万円 332ユーザー 925百万円</p> <p>23.12期 24.12期</p>	<p>[事業方針]</p> <p>※事業部体制スタート</p> <p>①年間成長率30%を超える、持続的な成長を狙う</p> <p>②LOM2.0の開発 (より使いやすく、直感的に分かるシステムへの刷新)</p> <p>③安定的なコンテンツの提供 (年間100本以上)</p>

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 プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 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	24.12期進捗	25.12期方針						
<p>外部環境</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ 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障害に ・ 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 ・ 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 ・ ITベンダーに偏在するIT人材（約74%） ・ DXを推進するIT人材の慢性的な不足 	<p>売上</p> <table border="1"> <tr> <th>期</th> <th>売上 (億円)</th> </tr> <tr> <td>23.12期</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td>24.12期</td> <td>33</td> </tr> </table>	期	売上 (億円)	23.12期	32	24.12期	33	<p>[ミッション] ラキール製品・サービスを通じて、既存顧客のDX推進に貢献</p> <p>[ビジョン] 顧客を当社及び当社製品のファンになって頂けるよう業務推進していく</p> <p>[バリュー]</p> <ul style="list-style-type: none"> ① Lakeel製品並びに活用案件の受注 <ul style="list-style-type: none"> ・ 製品の勉強会、営業製品開発との連携 ・ 顧客のIT課題の把握 ・ 顧客からの信頼獲得 ② 業務守備範囲を保守・運用から開発へ <ul style="list-style-type: none"> ・ マネジメント技術のキャッチアップ ・ 上流技術のキャッチアップ ・ LaKeel DXを使った開発技術のキャッチアップ ③ 蓄積された業務ノウハウを部品化に活かす
期	売上 (億円)							
23.12期	32							
24.12期	33							
<p>前期施策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新規顧客開拓 ・ 休眠顧客の掘り起こし ・ ルートセールス実施 ・ BPの新規開拓強化、BPとのリレーション強化 ・ 子会社ZESTの活用 ・ 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） ・ 採用強化（GL）、社内人材の底上げ（GL育成） ・ エンジニアスキルの向上 	<p>売上総利益（率）</p> <table border="1"> <tr> <th>期</th> <th>売上総利益 (率)</th> </tr> <tr> <td>23.12期</td> <td>31.8%</td> </tr> <tr> <td>24.12期</td> <td>28.1%</td> </tr> </table>	期	売上総利益 (率)	23.12期	31.8%	24.12期	28.1%	<p>[バリュー]</p> <ul style="list-style-type: none"> ① Lakeel製品並びに活用案件の受注 <ul style="list-style-type: none"> ・ 製品の勉強会、営業製品開発との連携 ・ 顧客のIT課題の把握 ・ 顧客からの信頼獲得 ② 業務守備範囲を保守・運用から開発へ <ul style="list-style-type: none"> ・ マネジメント技術のキャッチアップ ・ 上流技術のキャッチアップ ・ LaKeel DXを使った開発技術のキャッチアップ ③ 蓄積された業務ノウハウを部品化に活かす <p>[To Do]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 重点顧客TOP 3への貢献支援強化 ・ 既存顧客のグループ企業へのアプローチ強化等
期	売上総利益 (率)							
23.12期	31.8%							
24.12期	28.1%							

達成に向けての取り組みと進捗：採用強化とエンゲージメント施策

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 プロダクトをベースにした成長
- ④ DX市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 24.12期 業績予想と結果
- ⑦ 25.12期 業績予想
- ⑧ 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		24.12期進捗		25.12期方針
<p>新卒採用</p> <p>外部環境 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。初任給のアップも大幅上昇</p> <p>施策</p> <ul style="list-style-type: none"> • 採用手法の多様化とターゲットの拡大 • エージェントとの関係強化 		<p>24.12期実: 58名</p> <p>25.12期予: 60名/50名~</p>		<p>■ 新卒採用</p> <ul style="list-style-type: none"> • 重点エージェントとの関係強化 • 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 • 営業及び事務職採用の継続 • 媒体採用の徹底活用 <p>■ 中途採用</p> <ul style="list-style-type: none"> • エージェントとの関係強化 • 採用プロセスのブラッシュアップ <p>■ 共通</p> <ul style="list-style-type: none"> • リファラル採用（社員紹介）の強化 • メンター制度の導入 • 採用管理システムの導入による採用プロセスの最適化 • ダイレクトリクルーティングの促進 • ES向上へ（インターナルブランディング強化） • Youtube、ブログ、X等による会社情報の発信継続
<p>中途採用</p> <p>外部環境 ハイスکیل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>施策</p> <ul style="list-style-type: none"> • リファラル採用をフル活用 • エージェント活用を強化 		<p>23.12期: 20名</p> <p>24.12期: 28名</p>		

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（LaKeel Way）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



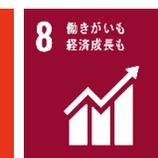
プロゴルファーとのスポンサーシップ締結や、ラキールカップ日本ゴルフ選手権の開催及び都市対抗野球大会の協賛を通じて、社会人プレイヤーが競技にチャレンジできる機会、チーム戦ならではの連帯感を醸成し、スポーツによる心身共に健康的な生活環境を提供することを目指しています。

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
競争について	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 AI Lineup**
- ④ LaKeel製品の解約率と主要計数**
- ⑤ 取引先業種**
- ⑥ 取引先：採用事例の紹介**
- ⑦ 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

- ② LaKeel Apps(製品群)
- ③ LaKeel AI Lineup
- ④ LaKeel製品の解約率と主要計数
- ⑤ 取引先業種
- ⑥ 取引先：採用事例の紹介
- ⑦ 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）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 AI Lineup
 - ④ LaKeel製品の解約率と主要計数
 - ⑤ 取引先業種
 - ⑥ 取引先：採用事例の紹介

企業を支える14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 AI Dialogue



生成AIチャットシステム

LaKeel AI lineup¹ (生成AIを実装した製品及び機能)

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 AI Lineup
 - ④LaKeel製品の解約率と主要計数
 - ⑤取引先業種
 - ⑥取引先：採用事例の紹介
 - ⑦ディスクレーム

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 AI Chatbot

欲しい情報を、 欲しい人が欲しい時に手にする

自然な言葉で質問や指示を伝えるだけで、データの検索や集計が可能になります。ITの知識がない方でも直感的に操作でき、必要な情報を簡単に取得できるようになります。企業内のデータ活用がさらに促進され、業務効率の向上や意思決定の迅速化に寄与します。



LaKeel AI Dialogue

即時回答と創造力、 AIで未来の働き方を

生成AIを活用した強力なチャットシステムで、従業員の日常業務を効率化する支援ツールです。リアルタイムで任意の生成AIとテキストベースの対話が可能となり、情報検索、アイデア生成、文章校正がスムーズに行えるようになります。生成AIのサポートによって、業務効率化を実現し、組織全体の生産性向上に貢献すると共に、従業員は複雑な問題を新たな視点から解決することが可能となります。



LaKeel AI lineup² (生成AIを実装した製品及び機能)

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 AI Lineup
 - ④LaKeel製品の解約率と主要計数
 - ⑤取引先業種
 - ⑥取引先：採用事例の紹介
 - ⑦ディスクレーム

ラキールは、誰でもデータを簡単に扱うことのできる世界を目指し、データを起点にした意思決定の精度を飛躍的に向上させることに貢献します。

LaKeel BI Concierge

**LaKeel BI + 生成AI =
誰でもインサイトが得られるチャット機能**

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、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 Discovery

**LaKeel Data Insight + 生成AI
= 専門知識不要のデータ利活用**

自然な言葉で質問や指示を伝えるだけで、データの検索や集計が可能になります。ITの知識がない方でも直感的に操作でき、必要な情報を簡単に取得できるようになります。企業内のデータ活用がさらに促進され、業務効率の向上や意思決定の迅速化に寄与します。

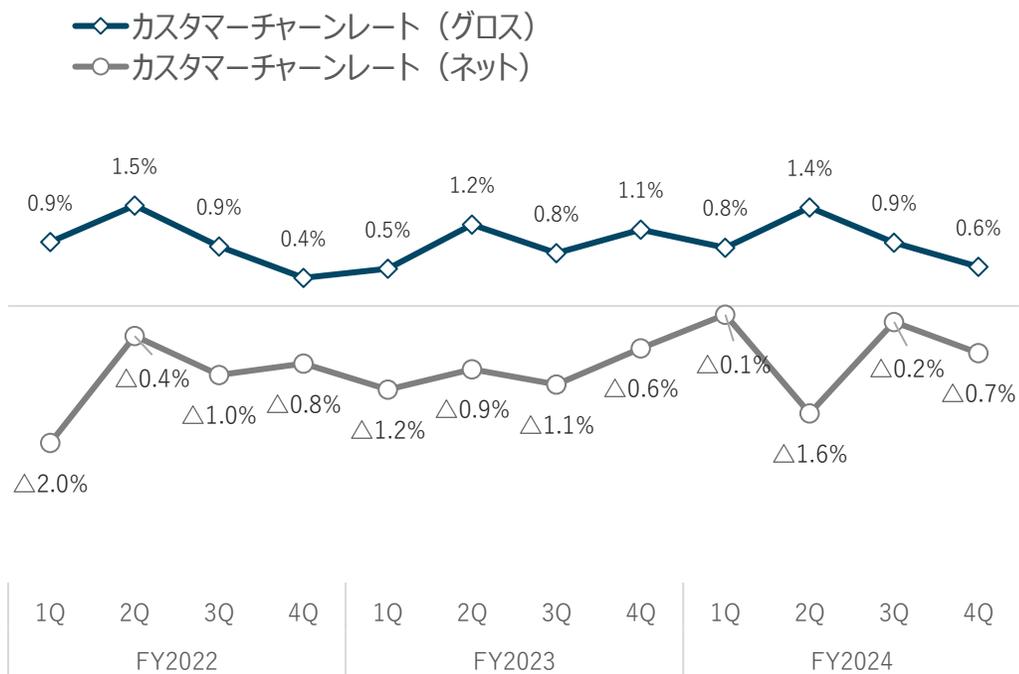


LaKeel製品の解約率と主要計数

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 AI Lineup
 - ④ LaKeel製品の解約率と主要計数
 - ⑤ 取引先業種
 - ⑥ 取引先：採用事例の紹介
 - ⑦ ディスクレーム

連続して純増を継続。MRRは前年同期比で20%増

■ 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

- ・ 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 (FY2023→FY2024)

	FY2023	FY2024	増減率
【LaKeel製品】			
サブスク売上(年間)	972.2百万円	1,183.0百万円	+21.7%
ユーザー数(期末時)	324	345	+6.5%
MRR(4Q時)	86.7百万円	104.0百万円	+20.0%
ARPU(4Q時)	26万7千円	30万1千円	+12.7%

(内訳)

【LaKeel DX】

サブスク売上(年間)	228.3百万円	257.3百万円	+12.7%
ユーザー数(期末時)	12	13	+8.3%
MRR(4Q時)	20.4百万円	22.2百万円	+8.8%
ARPU(4Q時)	170万1千円	170万8千円	+0.4%

【LaKeel Apps】

サブスク売上(年間)	743.8百万円	925.6百万円	+24.4%
ユーザー数(期末時)	312	332	+6.4%
MRR(4Q時)	66.2百万円	81.8百万円	+23.4%
ARPU(4Q時)	21万2千円	24万6千円	+16.0%

- ・ 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

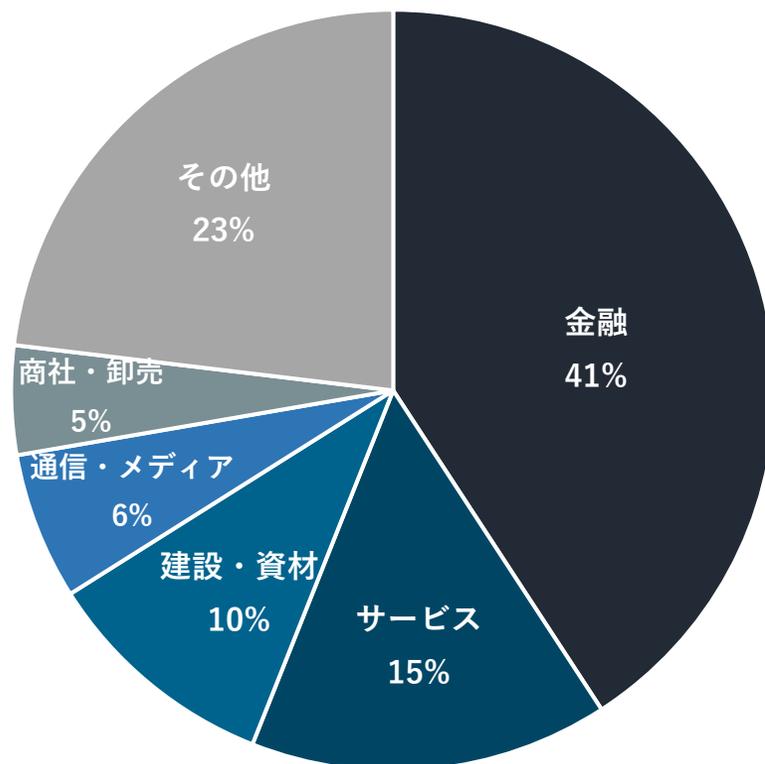
- 1. 会社と事業の概要
- 2. 成長戦略と事業計画
- 3. SDGsへの取り組み
- 4. リスク情報

5. Appendix

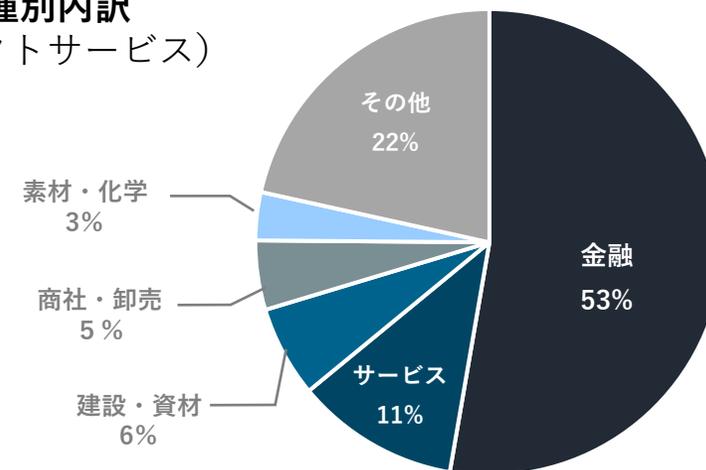
- ①ビジョンと代表者
- ②LaKeel Apps(製品群)
- ③LaKeel AI Lineup
- ④LaKeel製品の解約率と主要計数
- ⑤取引先業種
- ⑥取引先：採用事例の紹介
- ⑦ディスクリーマー

金融・サービスが全体の半分占める

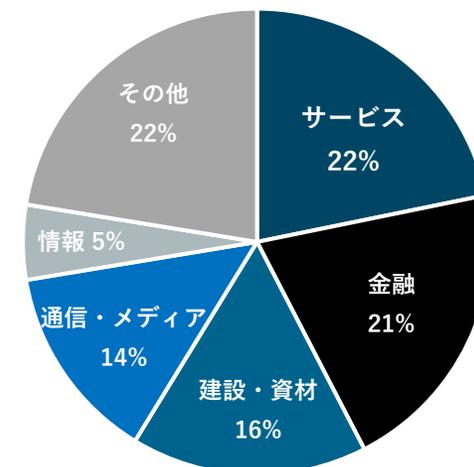
■ 売上の業種別内訳 (全社)



■ 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)



※ 24.12期、ラキール単体での売上実績に基づきます。

取引先：採用事例の紹介①（みずほフィナンシャルグループ様）

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 AI Lineup
 - ④LaKeel製品の解約率と主要計数
 - ⑤取引先業種
 - ⑥取引先：採用事例の紹介
 - ⑦ディスクリーマー

ラキールは、大手企業中心に時は製品によるDX化支援を実行しております。金融機関向けDX化支援のプロジェクトが増える中、代表的な採用事例となりましたみずほフィナンシャルグループ様の人事制度改革とシステム刷新に込めた思いを日経XTECHにインタビュー記事として取り上げて頂きました。当社のコアプロダクト「LaKeel DX」の採用経緯等についてプレスリリースを一部抜粋し、ご紹介いたします。

【採用の背景】

みずほFGは、『日本、そして、アジアと世界の発展に貢献し、お客さまから最も信頼される、グローバルで開かれた総合金融グループ』をビジョンに掲げ、時代の先を読む視点とお客さまの未来に貢献できる知見により最高水準の金融サービスをグローバルに提供しています。2005年からは『次世代金融への転換』を推進しており、人事領域では、社内外で通用する人材バリューの最大化を実現すべく、新人事制度の整備、次世代の人事基盤の構築に取り組んでいます。みずほFGは、最新技術の活用や社会変化への迅速な対応を目的として、SaaS型の新人事システムに刷新することを決断しました。新人事システムの構築にあたり、ビジネス環境の変化やIT技術の進歩に応じてシステムを柔軟に変更できることが必須であり、マイクロサービスと呼ばれる小さなモジュールを組み合わせて開発するアプリケーションPaaSである「LaKeel DX」が採用されました。

(出所) 当社プレスリリース：みずほフィナンシャルグループがアプリケーションプラットフォームに「LaKeel DX」を採用より一部抜粋。https://www.lakeel.com/ja/news-event/news/detail_20230302.html

【実際の採用された記事の詳細について】

【連載企画】日経xTECH Special 連載企画『真のDX実現に効く 7つの処方箋』第7弾が公開されました。日経XTECHのインタビュー取材において、詳細にご説明いただいております。当社HPよりリンク先への閲覧が可能です。https://www.lakeel.com/ja/news-event/news/detail_20250110.html

取引先：採用事例の紹介②（日本住宅ローン様）

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 AI Lineup
 - ④LaKeel製品の解約率と主要計数
 - ⑤取引先業種
 - ⑥取引先：採用事例の紹介
 - ⑦ディスクリーマー

ラキールは、大手企業中心に時は製品によるDX化支援を実行しております。金融機関向けDX化支援のプロジェクトが増える中、代表的な採用事例となりました日本住宅ローン様のDXの一貫としてシステムの新たな手法によるモダナイゼーションを推進されています。その詳細について日経XTECHのインタビュー記事として取り上げて頂きました。当社のコアプロダクト「LaKeel DX」の採用経緯等についてプレスリリースを一部抜粋し、ご紹介いたします。

【採用の背景】

日本住宅ローンは、提携先であるハウスメーカー及び住宅の購入を検討しているお客様からのニーズに迅速に応えるため、2025年春に新しいローンサービスの提供を開始する予定です。新ローンシステムの構築にあたり、ビジネス環境の変化やIT技術の進歩に応じてシステムを柔軟に素早く改修できることが必須であり、部品を組み合わせで開発できるプラットフォーム

「LaKeel DX」が採用されました。

また、かねてより課題であったレガシーシステムの脱却に着手しました。段階的にパッケージシステムに移行する計画を策定し、「LaKeel Data Insight」を活用することで、移行期間中のデータ不整合のリスクを回避しながら社内でバラバラに管理されているデータを集約します。パッケージシステムに移行できない一部の機能については、「LaKeel DX」上で構築し、社内システムの技術統一を推進しています。

(出所) 当社プレスリリース：日本住宅ローン、クラウド型システム開発運用基盤「LaKeel DX」とデータ基盤「LaKeel Data Insight」を採用より一部抜粋。 https://www.lakeel.com/ja/news-event/news/detail_20241218.html

【実際の採用された記事の詳細について】

【連載企画】日経xTECH Special 連載企画『真のDX実現に効く 7つの処方箋』第6弾が公開されました。

日経XTECHのインタビュー取材において、詳細にご説明いただいております、当社HPよりリンク先への閲覧が可能です。

https://www.lakeel.com/ja/news-event/news/detail_20241219.html

ディスクレマー

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 AI Lineup
- ④LaKeel製品の解約率と主要計数
- ⑤取引先業種
- ⑥取引先：採用事例の紹介
- ⑦ディスクレマー

- 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。