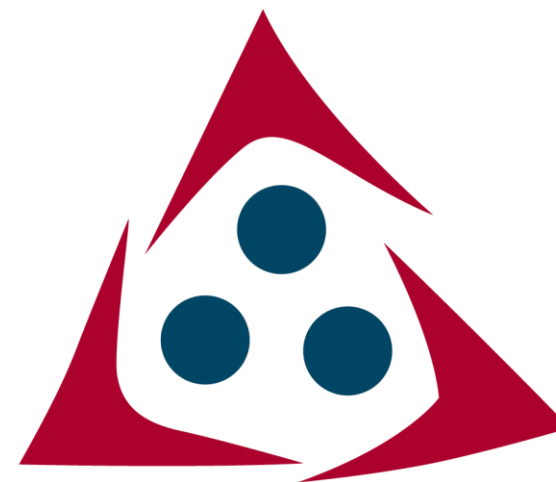


2025年12月期 第3四半期 決算説明資料

2025年11月13日 株式会社ラキール
(東証グロース：4074)



LaKeel



LaKeel

Proprietary and Confidential

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. 事業の特色と成長戦略
4. 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

減収減益（プロダクトサービスは増収、プロフェッショナルサービスは減収）

連結業績

前年同期比（1-3Q）

減収／減益

プロダクトサービス売上

前年同期比（1-3Q）

8.6%増
(3.02億円増)

プロフェッショナルサービス売上

前年同期比（1-3Q）

14.8%減
(3.81億円減)

営業利益

前年同期比（1-3Q）

1.8%減
(0.09億円減)

経常利益

前年同期比（1-3Q）

0.2%減
(0.01億円減)

純利益

前年同期比（1-3Q）

2.0%減
(0.06億円減)

※ 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製品のサブスク売上は堅調に推移

プロダクトサービス売上比率

前年同期比（1-3Q）

57.8% ⇒ 63.6%

サブスク※1ユーザー数

前年同期比（3Q末）

6.1%増
(21ユーザー増)

344ユーザー ⇒ 365ユーザー

サブスク※1売上

前年同期比（1-3Q）

21.1%増
(184百万円増)

870百万円 ⇒ 1,055百万円



MRR(月間経常収益)※2

前年同期比（7-9月）

21.6%増
(21.7百万円増)

100.8百万円 ⇒ 122.6百万円

ARPU(ユーザー平均単価)※3

前年同期比（7-9月）

14.6%増
(4万3千円増)

29万3千円 ⇒ 33万6千円

※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

※3 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



LaKeel

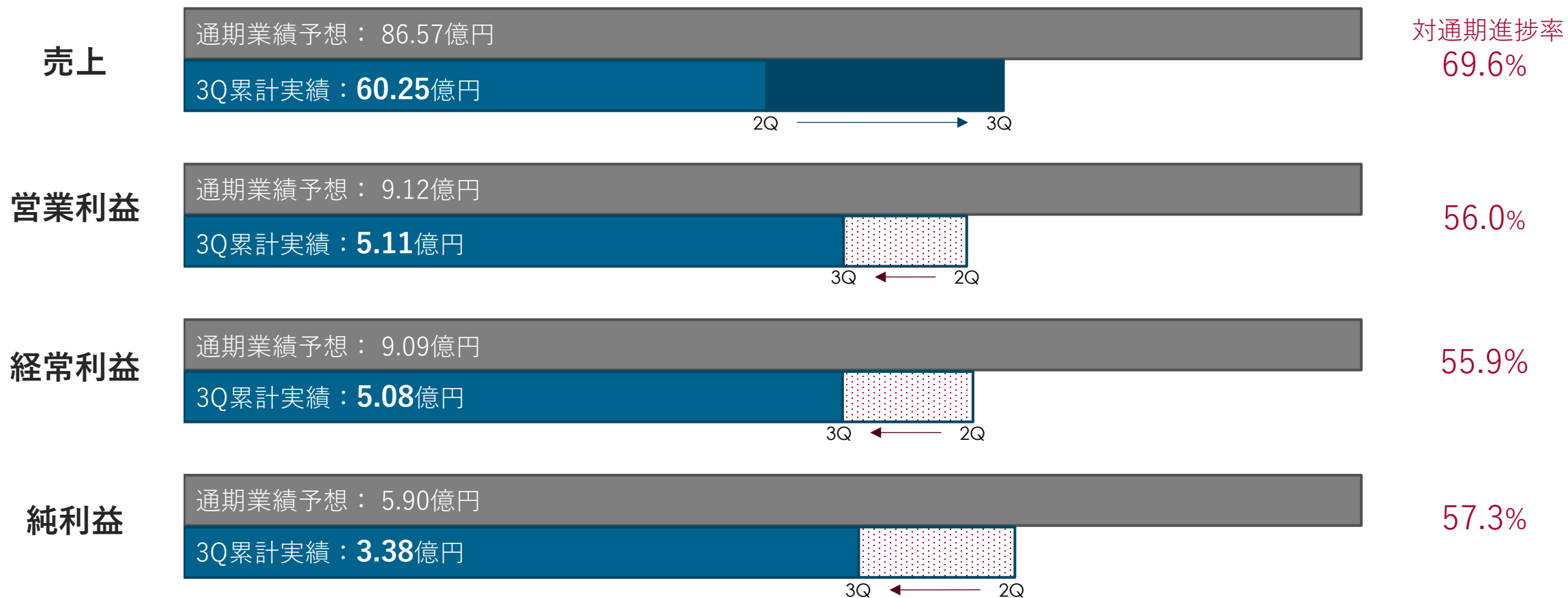
Proprietary and Confidential

Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

2. 業績推移と連結決算の概況

業績予想の達成状況

進捗後退も通期予想は据え置く



第3四半期の決算概況（P/L）

3Qは売上不調と一時的な販管費増加により減収減益

(単位：百万円)	FY2024 3 Q	FY2025 3 Q	増減率	FY2024 1 - 3 Q	FY2025 1 - 3 Q	増減率	
売上	1,938	1,740	△10.2%	6,104	6,025	△1.3%	減収要因
売上総利益	510 (26.3%)	502 (28.9%)	△1.5%	1,926 (31.6%)	2,174 (36.1%)	+12.9%	
販管費	426 (22.0%)	598 (34.4%)	+40.3%	1,405 (23.0%)	1,663 (27.6%)	+18.3%	
営業利益	83 (4.3%)	△ 95 (△5.5%)	△213.8%	520 (8.5%)	511 (8.5%)	△1.8%	販管費 ・ 3Qは、創立20周年イベントやユーザー会の発足による費用を計上（約1億円）
EBITDA	211 (10.9%)	35 (2.0%)	△83.3%	865 (14.2%)	892 (14.8%)	+3.2%	
経常利益	86 (4.4%)	△ 100 (△5.8%)	△217.0%	509 (8.3%)	508 (8.4%)	△0.2%	
純利益	57 (3.0%)	△ 78 (△4.5%)	△235.2%	345 (5.7%)	338 (5.6%)	△2.0%	

※ 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

上期好調も 3Qは、売上・利益ともに減速

(単位：百万円)	1Q	2Q	3Q	1-3Q累計	通期業績予想 (修正後)
売上	2,181	2,103	1,740	6,025	8,657
売上総利益	871 (39.9%)	800 (38.1%)	502 (28.9%)	2,174 (36.1%)	—
販管費	459 (21.1%)	605 (28.8%)	598 (34.4%)	1,663 (27.6%)	—
営業利益	411 (18.9%)	194 (9.3%)	△95 (△5.5%)	511 (8.5%)	912
EBITDA	535 (24.5%)	322 (15.3%)	35 (2.0%)	892 (14.8%)	—
経常利益	413 (18.9%)	196 (9.3%)	△100 (△5.8%)	508 (8.4%)	909
純利益	282 (13.0%)	134 (6.4%)	△78 (△4.5%)	338 (5.6%)	590

四半期推移に関するコメント

- 上期はライセンス販売にけん引され、売上利益ともに好調に推移
- 3Qは、ライセンス販売の不調とコンサルティングサービス、プロフェッショナルサービスの低調により減収
- 毎年の費用傾向については、2Qの新卒社員入社とそれに伴う研修により、販管費（人件費や教育費）が増加。その後3Qに直接部門へ配属されることで、販管費から売上原価へ
- 本年度特有事項として、3Qに周年イベントやユーザー会の発足による費用（約1億円）を計上

※ 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

製品サービスは増加も、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が減少

(単位：百万円)		FY2024 3Q	FY2025 3Q	増減率	FY2024 1 - 3Q	FY2025 1 - 3Q	増減率	
連結合計		1,938	1,740	△10.2%	6,104	6,025	△1.3%	プロダクトサービス
プロダクトサービス		1,125	1,023	△9.1%	3,527	3,830	+8.6%	
製品 サービス	ライセンス	6	82	+1171.8%	239	817	+241.2%	
	サブスクリプション (LaKeel製品)	302	367	+21.6%	870	1,055	+21.1%	
	サブスクリプション (LaKeel製品以外)	25	23	△7.4%	90	74	△18.1%	
	その他	28	29	+1.4%	94	92	△2.0%	
コンサルティングサービス		762	520	△31.7%	2,231	1,789	△19.8%	プロフェッショナル サービス
プロフェッショナルサービス		812	717	△11.8%	2,577	2,195	△14.8%	
フロービジネスレベニュー		58	114	+96.2%	251	359	+42.8%	
リカーリングレベニュー		754	603	△20.1%	2,325	1,835	△21.1%	

• LaKeel製品のライセンス売上は、3Qは見通しより低調に終わるも製品の引き合いは継続して強い。四半期毎のばらつきはあるものの通期では前期の2倍以上となる見通し

• LaKeel製品のサブスクリプション売上は堅調に推移

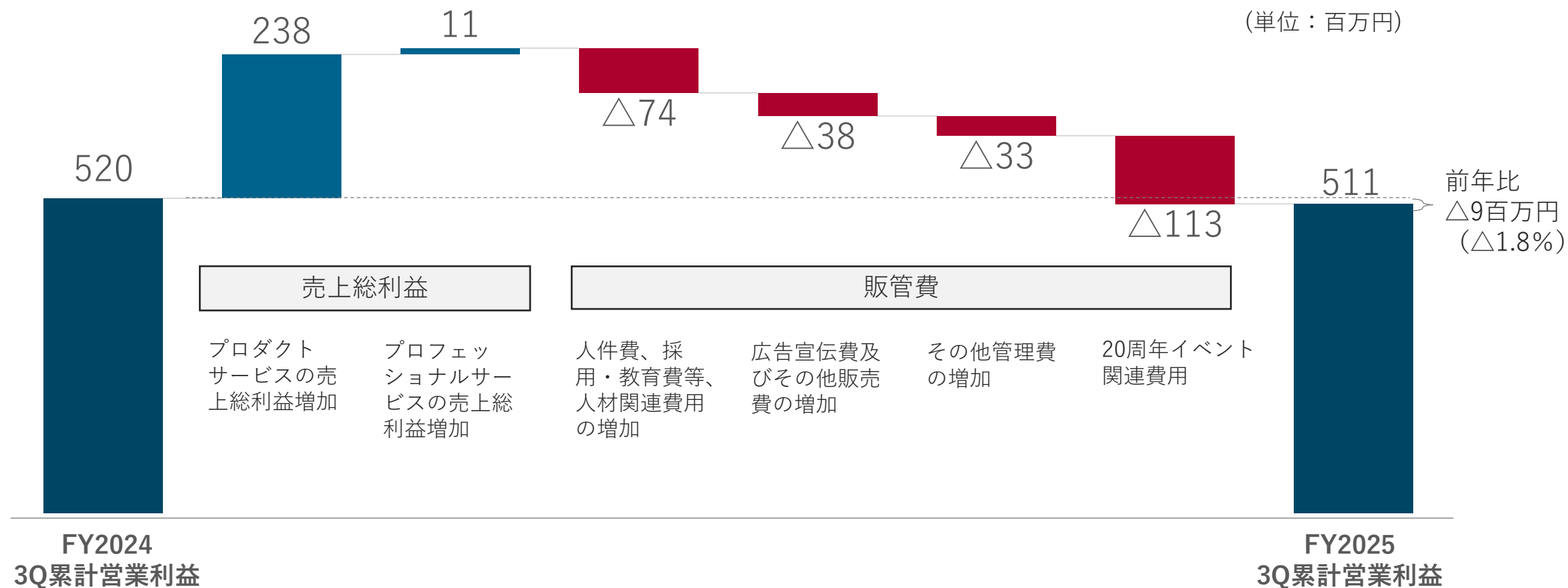
• コンサルティングサービスは回復遅れ

• プロフェッショナルサービスはQoQで減少したが、4Qでは回復見込



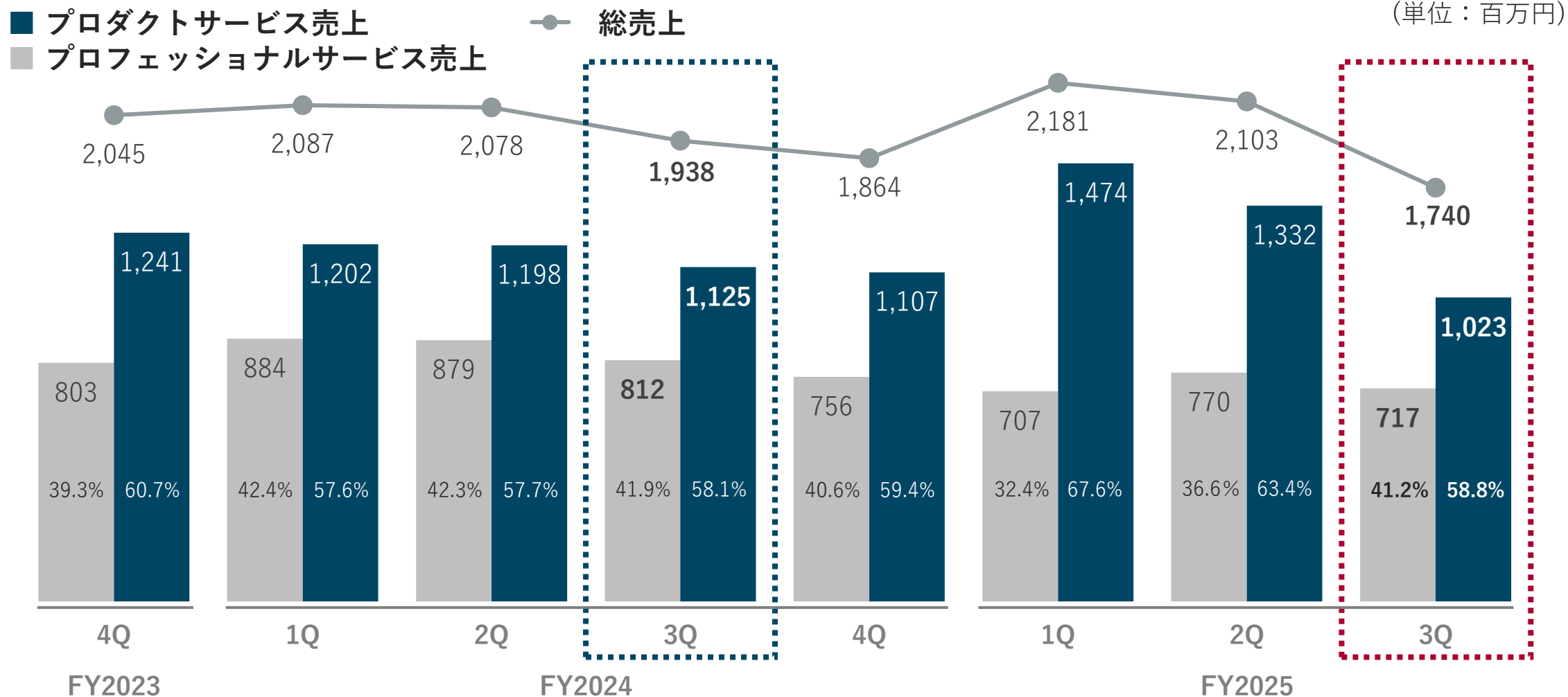
営業利益の増減分析

上期ライセンス好調により粗利増加も、一時的な販管費増加により営業利益減



サービス別売上比率推移

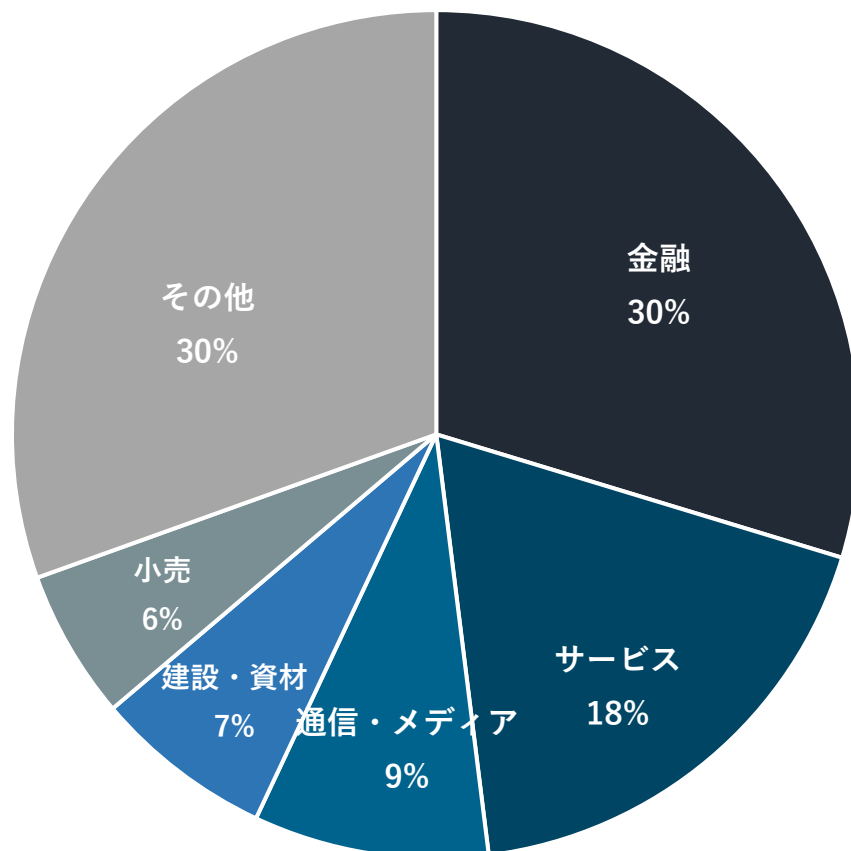
プロダクトサービス、プロフェッショナルサービス共に減少



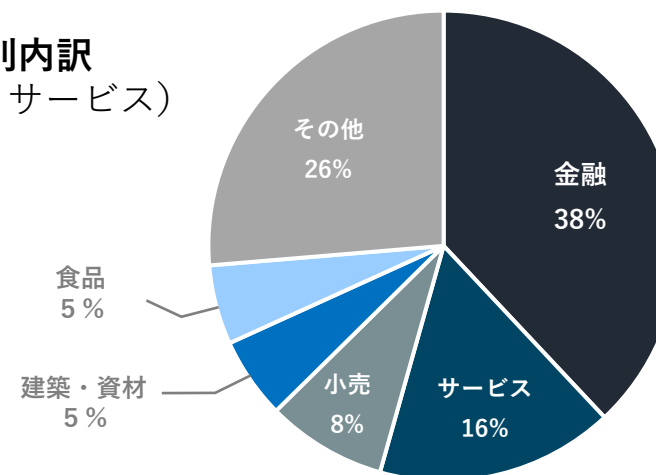
顧客業種別売上状況

金融・サービスが売上全体の半分程度

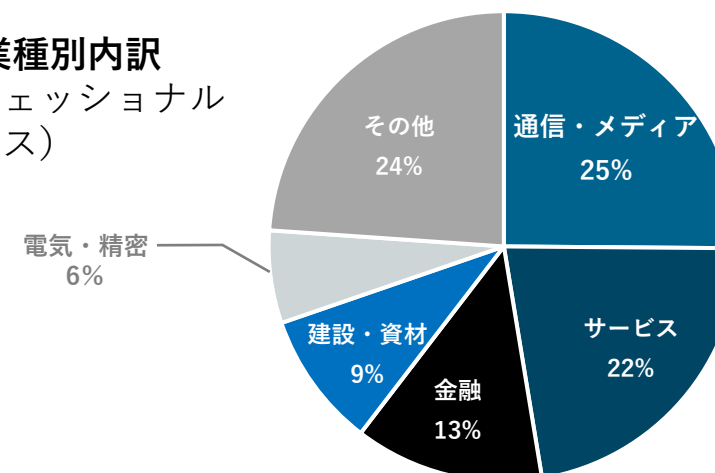
■ 売上の業種別内訳（全体）



■ 売上の業種別内訳
（プロダクトサービス）



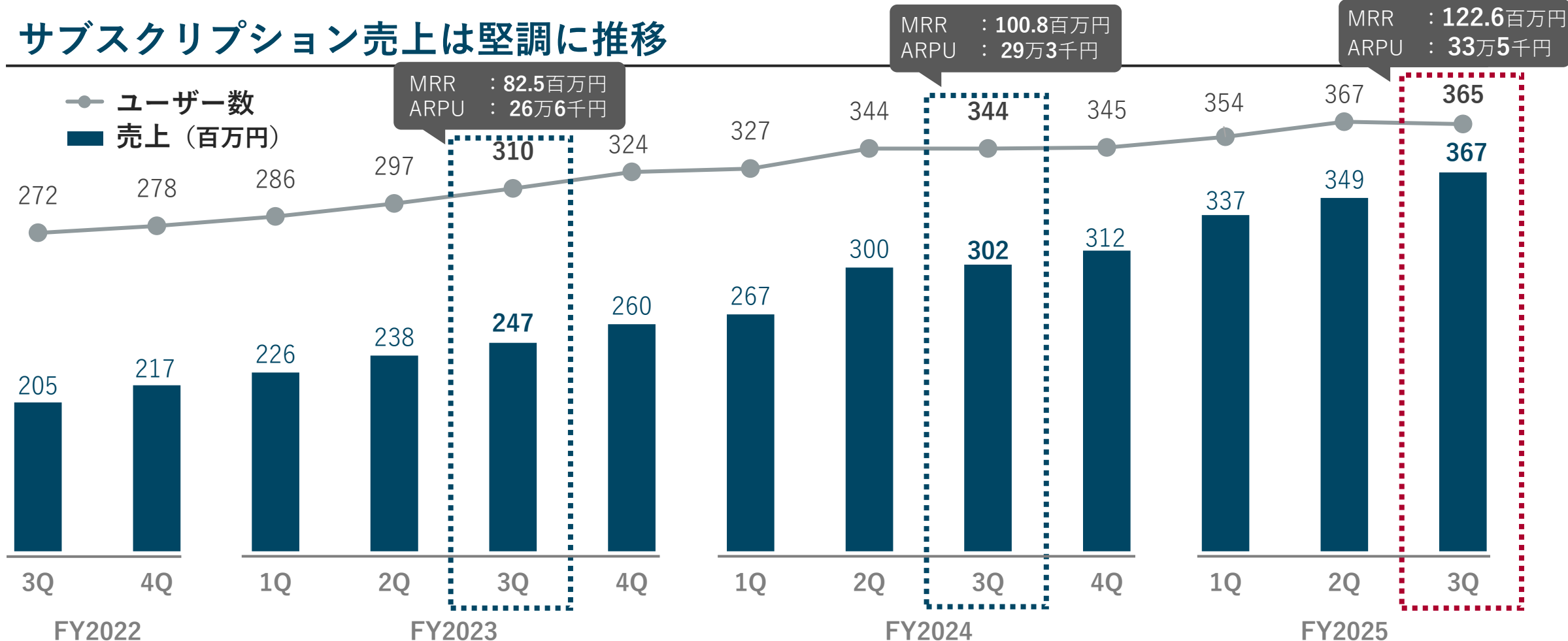
■ 売上の業種別内訳
（プロフェッショナル
サービス）



※ 直近12ヶ月、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

サブスクリプション売上は堅調に推移



※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、ユーザー数は各四半期末時点での数値。 ※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。



LaKeel

Proprietary and Confidential

貸借対照表（B/S）

(単位：百万円)	FY2024 期末	FY2025 3Q末	増減率 (対前年期末)
流動資産	3,492	3,775	+8.1%
現預金	2,547	2,466	△3.2%
固定資産	2,508	2,565	+2.3%
のれん	367	341	△7.0%
総資産	6,000	6,340	+5.7%
流動負債	2,047	2,138	+4.5%
固定負債	359	307	△14.6%
純資産	3,593	3,894	+8.4%
自己資本	3,573	3,874	+8.4%
(自己資本比率)	59.6%	61.1%	+1.6P
非支配株主持分	19	19	+0.2%

財務

- 現預金は24.6億円、前期末比で約0.8億円減少
- 有利子負債は9.5億円（流動7億円、固定2.5億円）
- 自己資本比率は、61.1%

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、期末時点の残価は3.41億円
- 効果の及ぶ期間(12年～20年)を見積り償却中

自己株式の取得状況

- 上限20万株、2.8億円、取得期間2025/8/13～2026/2/28（2025/8/12開示）に対して、9月末時点における取得実績は25,500株、取得株式数ベースの進捗率で12.8%



3. 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

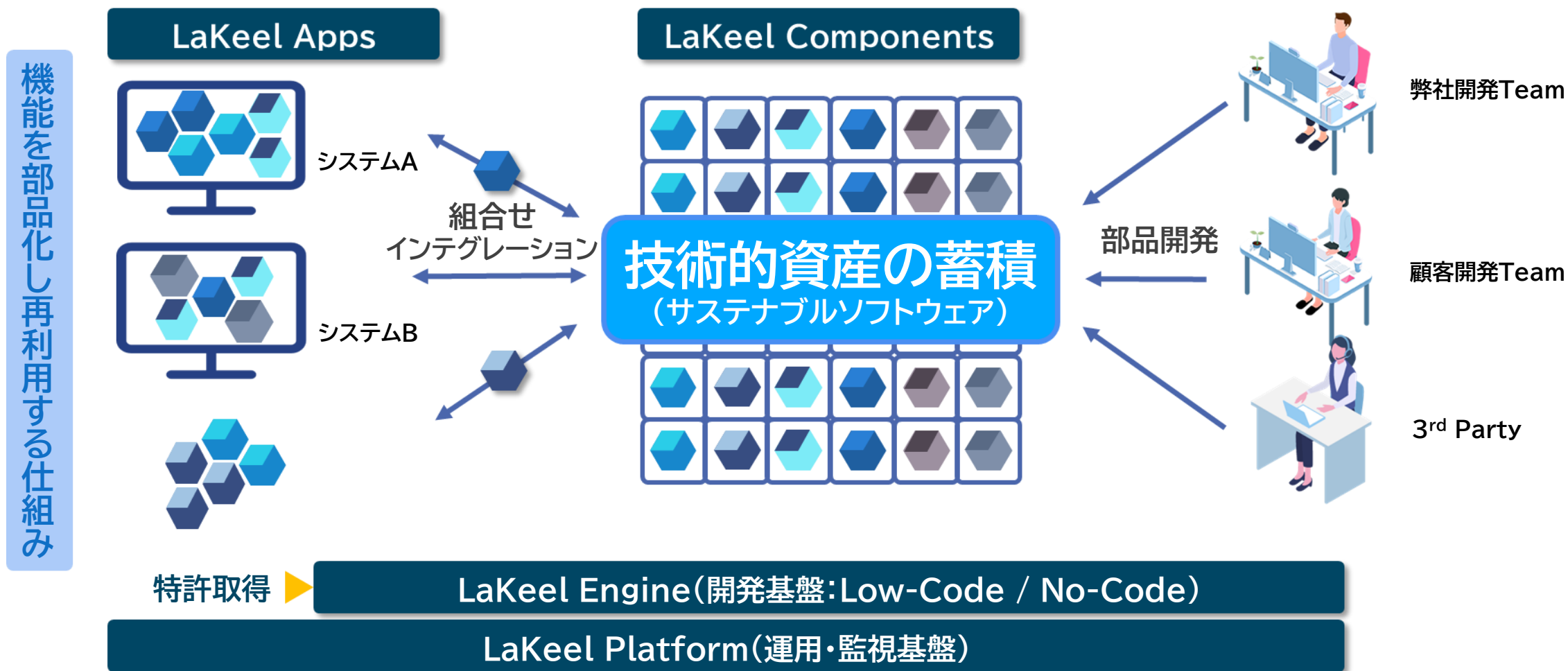
システム関連サービス

- 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

Proprietary and Confidential

LaKeel Apps (製品群)

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。



戦略人事実行支援 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 Process Manager



業務プロセス管理

LaKeel Survey



アンケート収集管理

LaKeel Stress Check



企業向け
ストレスチェックツール

LaKeel Workflow



高性能ワークフローシステム

LaKeel eDocument



電子帳簿サービス

LaKeel AI Dialogue



生成AIチャットシステム

LaKeel Passport



大企業向けID管理基盤

LaKeel My Number



マイナンバー管理ツール

LaKeel Commerce



eコマースプラットフォーム

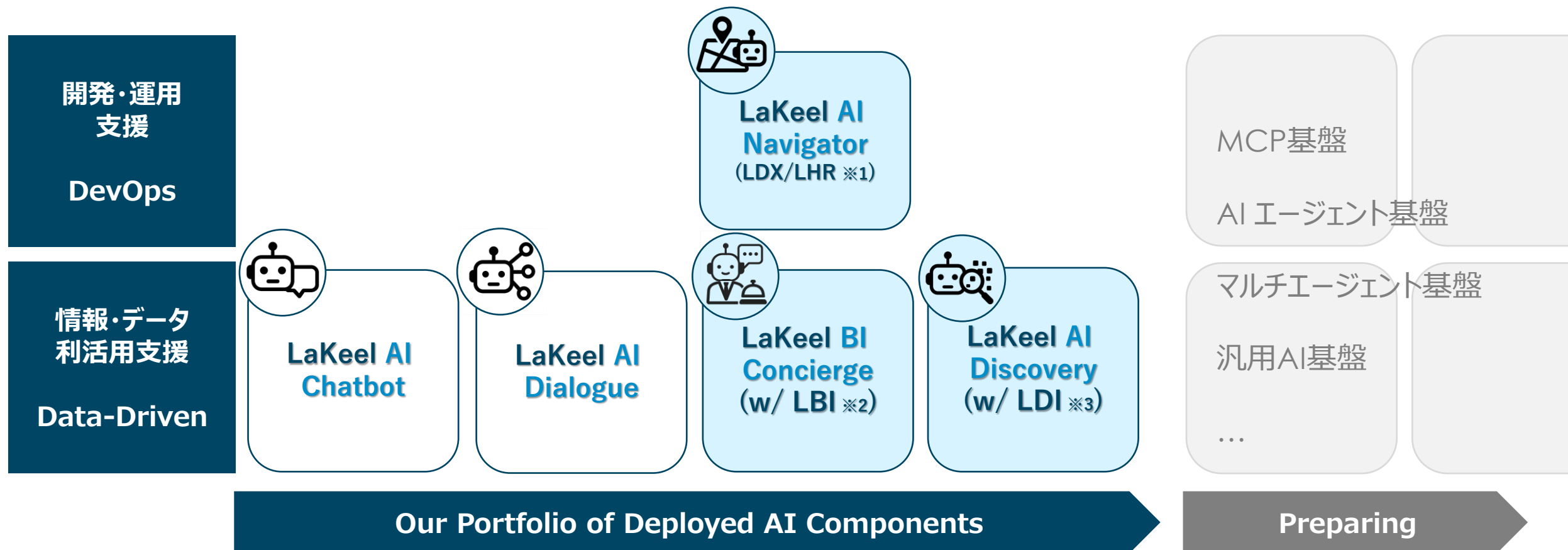


LaKeel

Proprietary and Confidential

LaKeel AI components lineup

ラキールは、業務の開発・運用や情報・データ活用に欠かせないAIコンポーネントの流通を通じて、企業の持続的な変革を支援します。
今後も、既存製品（LDX／LHR *1、LBI *2、LDI *3 など）を中核に据えたAIコンポーネント・エコシステムの整備を進めていきます。



※1: LDX : LaKeel DX (クラウド型デジタルビジネスプラットフォーム)
LHR : LaKeel HR (SaaS型人事統合システム)

※2: LBI : LaKeel BI (セルフサービス型ビジネスインテリジェンスツール)
※3: LDI : LaKeel DI (情報基盤プラットフォーム)

LaKeel AI components details: 詳細

ラキールは、業務の開発・運用や情報・データ活用に欠かせないAIコンポーネントの流通を通じて、企業の持続的な変革を支援します。今後も、既存製品（LDX／LHR *1、LBI *2、LDI *3 など）を中核に据えたAIコンポーネント・エコシステムの整備を進めていきます。

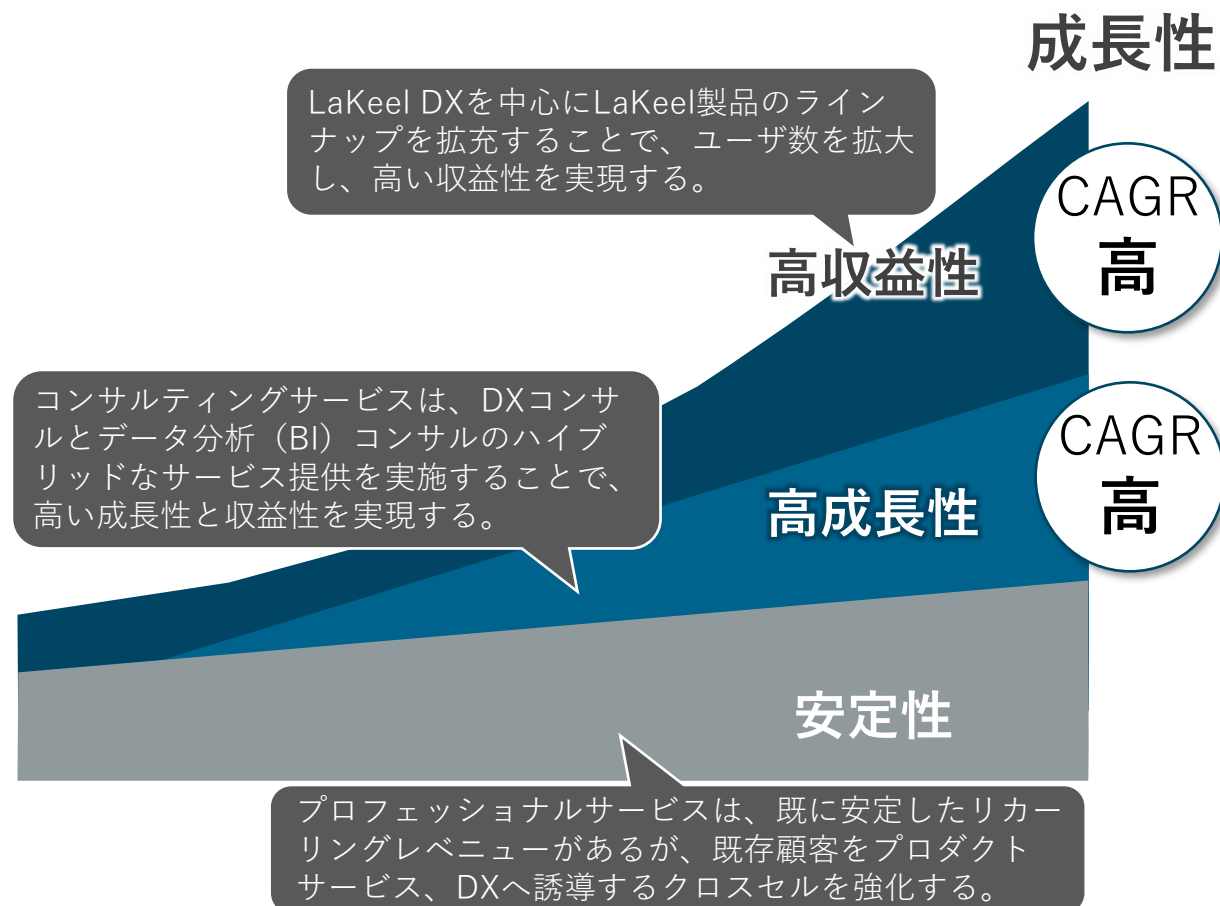
Component Name 名称	Value Proposition 提供価値	Capability Highlights 部品特徴
LaKeel AI Navigator	開発プロセスを劇的に短縮し、ビジネス部門のスピードを加速	チャットで「社員情報を登録するフォームを作成してください」といった指示（プロンプト）を与えるだけで、AIが必要な画面部品を瞬時に自動構築。また画面部品は、裏側のビジネスロジック（機能部品）と自動的に連携。
LaKeel AI Chatbot	RAG技術の組合せで、サポート部門や社員の情報検索にかかる時間を大幅に削減	自社の規定、製品仕様書、FAQなどの大量の内部データを専用のナレッジベースとして簡単に構築・登録・活用が可能となり、次世代レベルの高精度なエンタープライズ向けナレッジ活用ソリューション。
LaKeel AI Dialogue	従業員の生産性を高め、組織全体の業務スピードとイノベーション能力を向上	全従業員のデジタル活用能力（リテラシー）を底上げし、労働時間あたりのアウトプットを最大化する統合型チャットシステム。企業の人件費効率を高め、競争環境におけるイノベーション推進力を強化。
LaKeel BI Concierge	データの活用障壁を引き下げ、全社の意思決定スピードと精度を向上	LaKeel BIに生成AIを統合し、データ分析と意思決定を高度化。従来のデータ可視化（グラフ化など）機能に加え、生成AIが人間では見過ごしがちな潜在的な課題や重要なビジネス洞察を示し、企業の競争優位性や成長の加速を支援。
LaKeel AI Discovery	データへのアクセス性を高め活用を簡易化し、迅速なデータドリブン経営を強化	生成AIを活用し、企業内データの検索・集計を極めて直感的に行うことを可能にするデータ活用ソリューション。「先月の売上を部門別に集計して」といった自然言語でデータの検索や集計を実行し、情報システム部門を介さずに必要な情報を簡単に取得。

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



LaKeel

Proprietary and Confidential

Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

23

成長戦略：ラキールが目指す姿



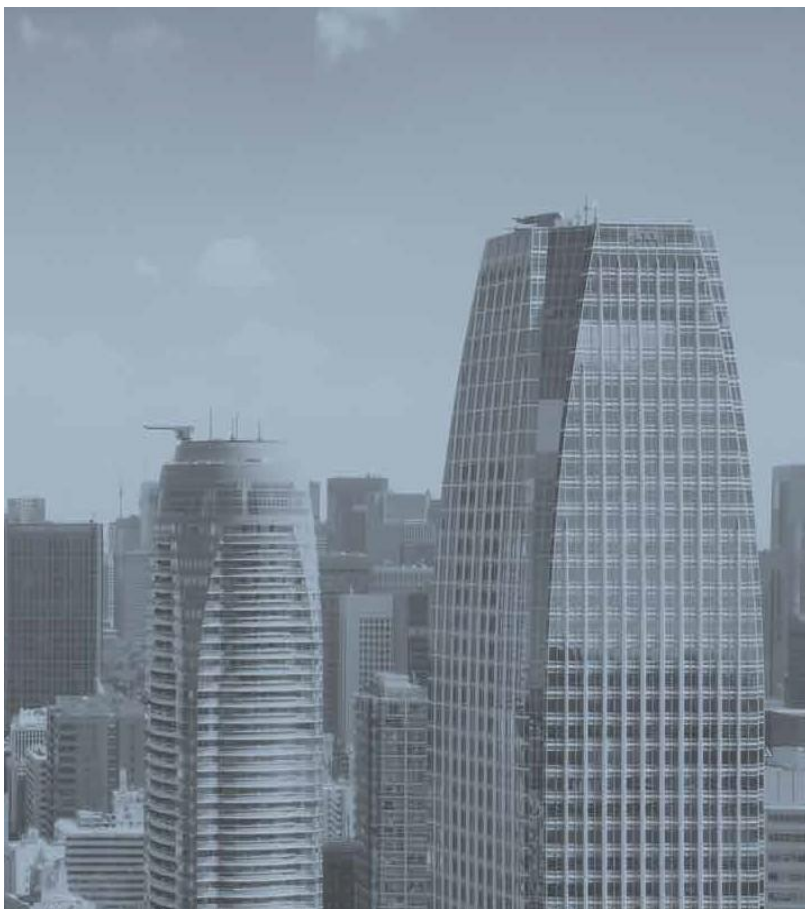
ラキールは高い技術力とビジネスへの洞察力を基にしたDXソリューションを積極的に展開します。

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

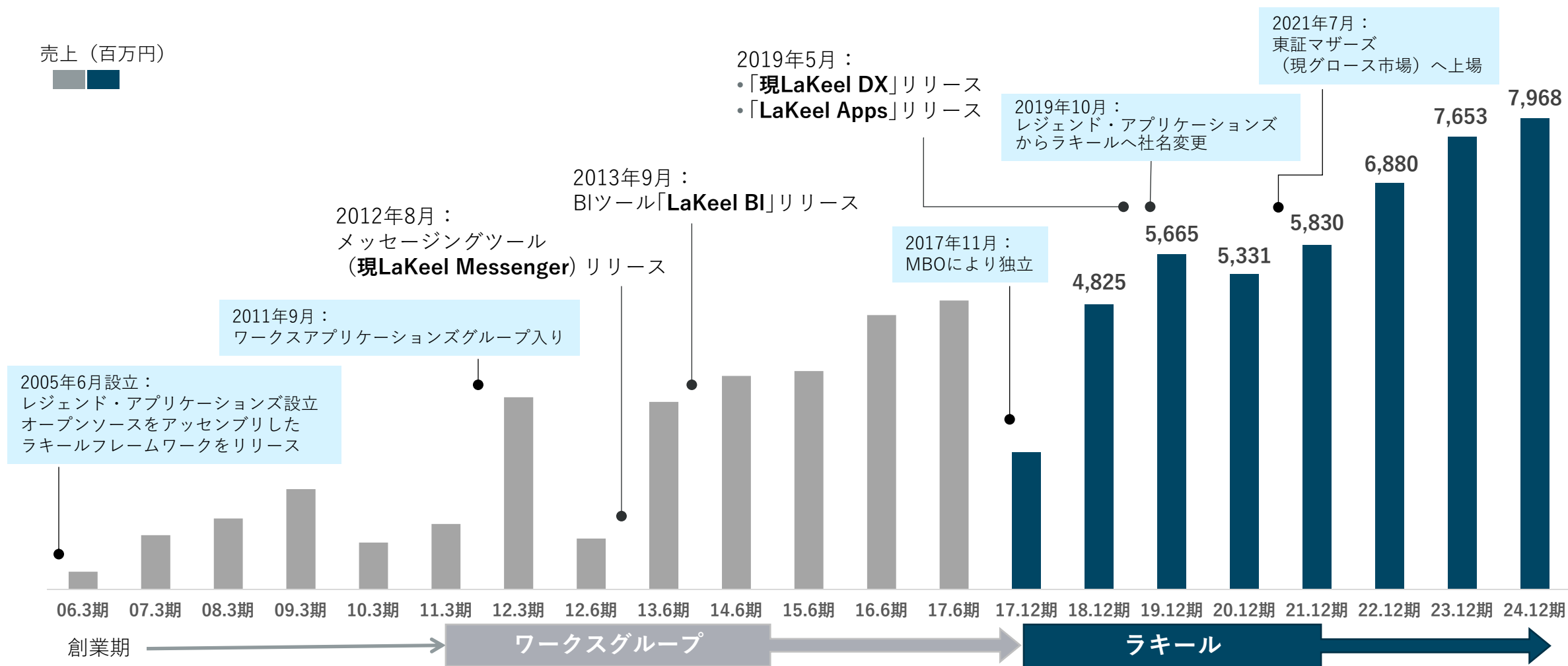
会社概要



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	1,016百万円 (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

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



LaKeel

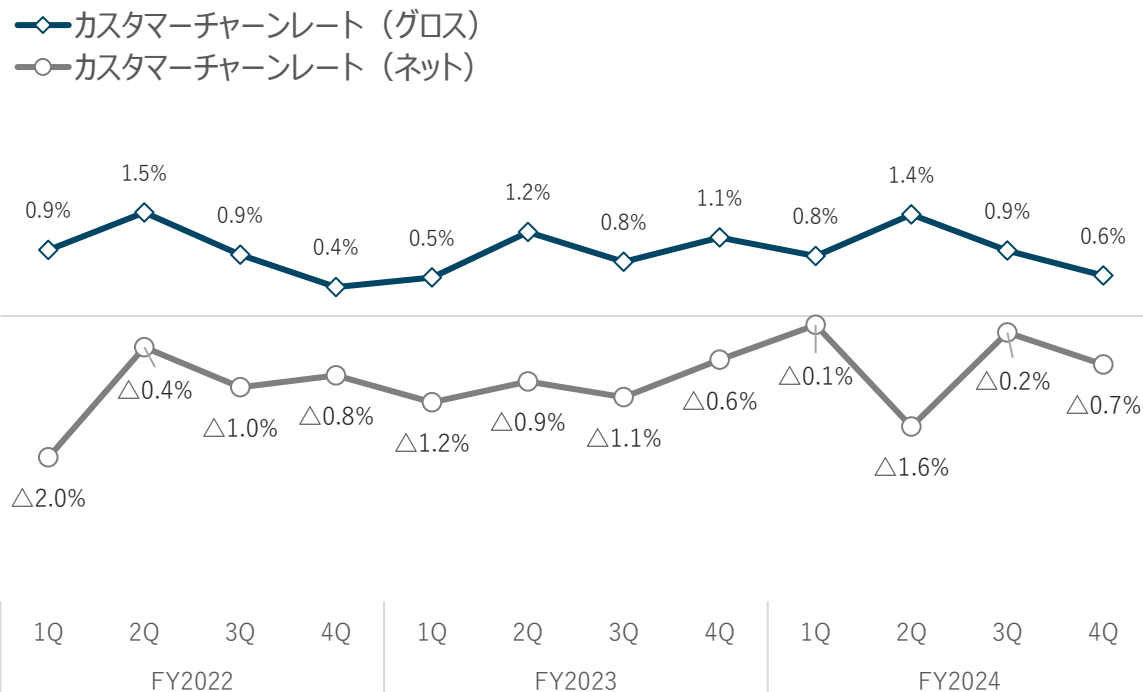
Proprietary and Confidential

Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

プロダクトサービス

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

- ・ 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（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）



LaKeel

Proprietary and Confidential

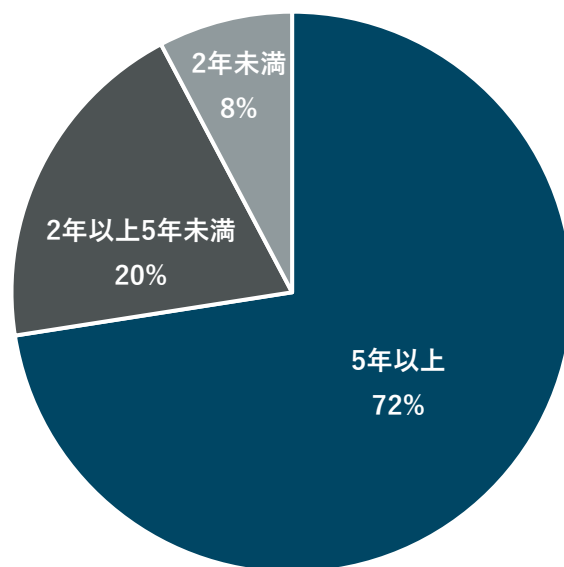
Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

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

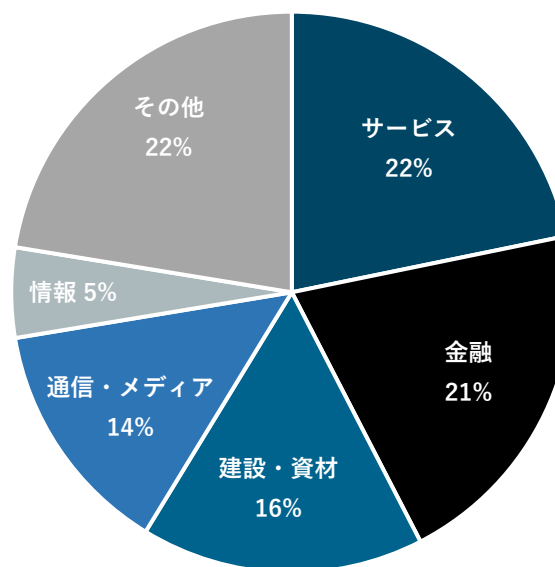
- 創業当時から取引を継続している大手企業を中心にビジネスを展開
- 幅広い業種で200社超の取引実績を有しており、最近はサービス・金融との取引が堅調
- 年間取引額が1億円を超す取引先の売上累計が、全体売上の6割弱を占める

— 取引期間別 —



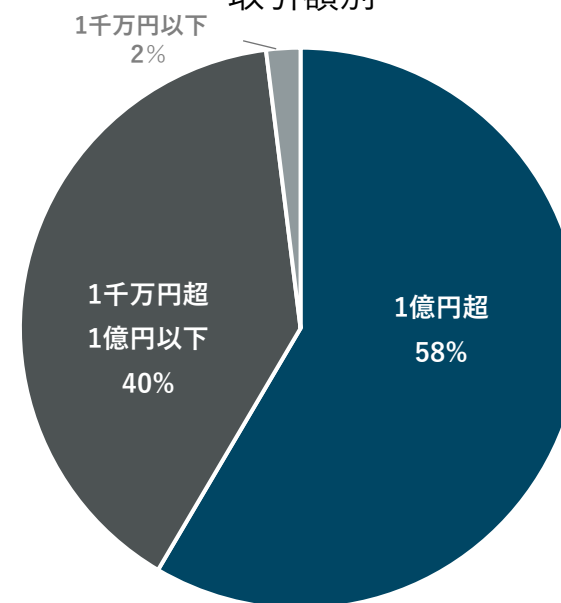
総売上に占める取引期間別割合
(2024年12月期実績)

— 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 —

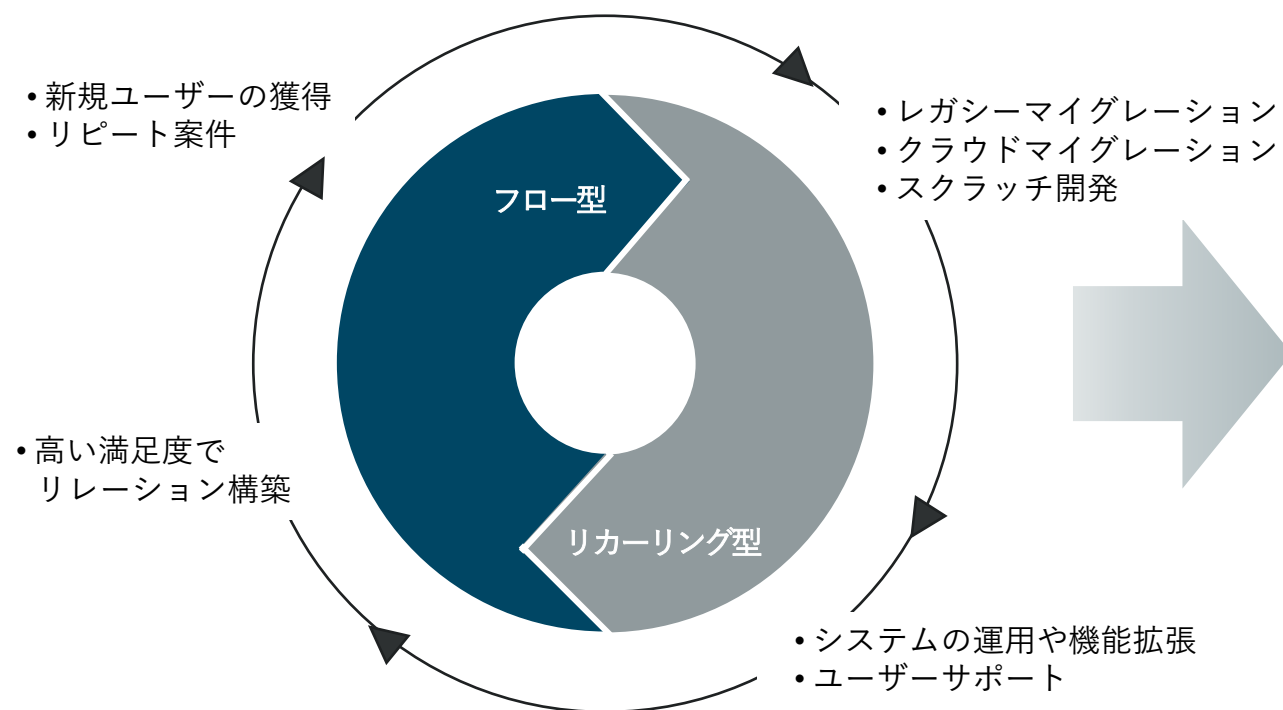


総売上に占める1社当たり年間取引額別割合
(2024年12月期実績)

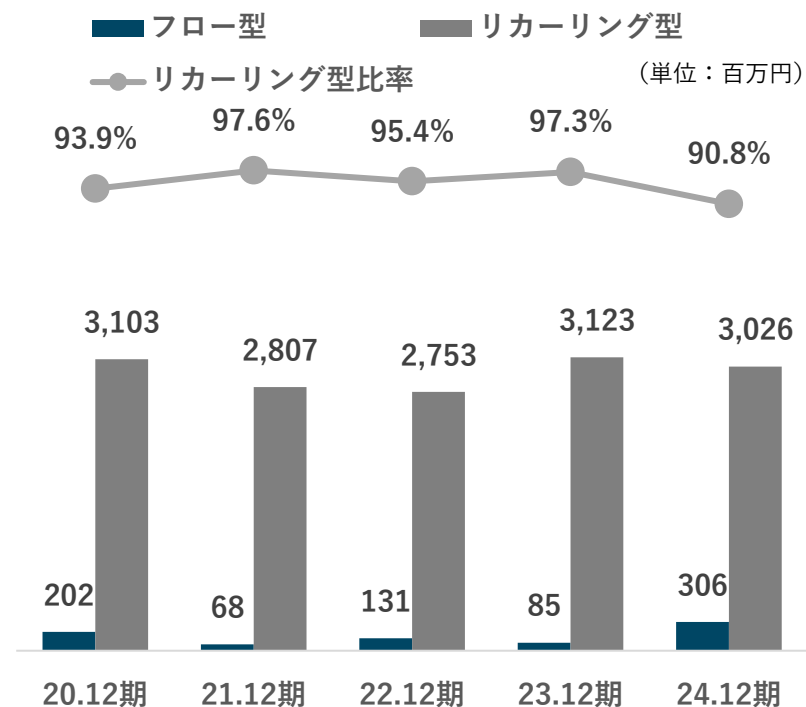
プロフェッショナルサービス

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 —

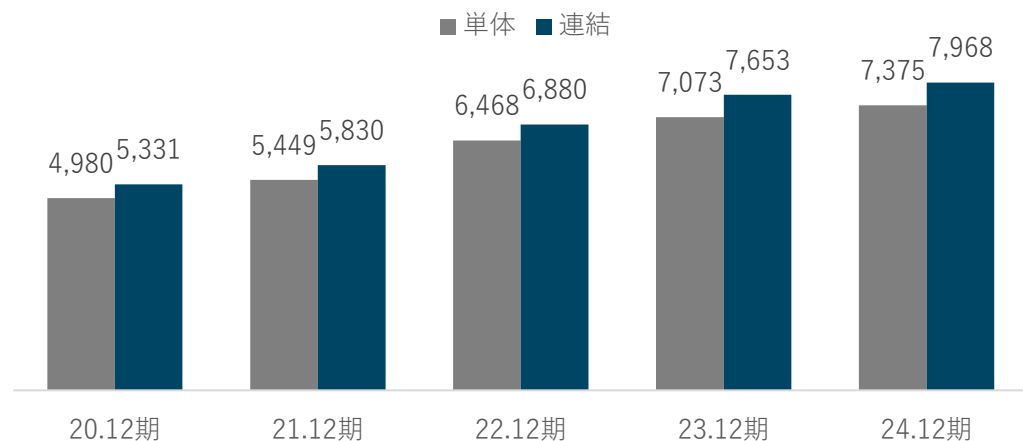


— モデル別売上の推移 —

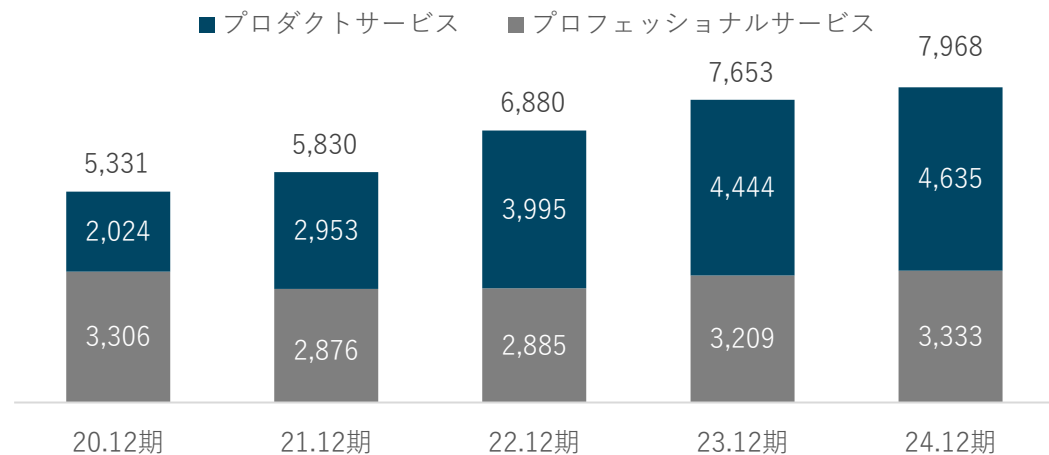


財務データ①

■ 売上 (百万円)

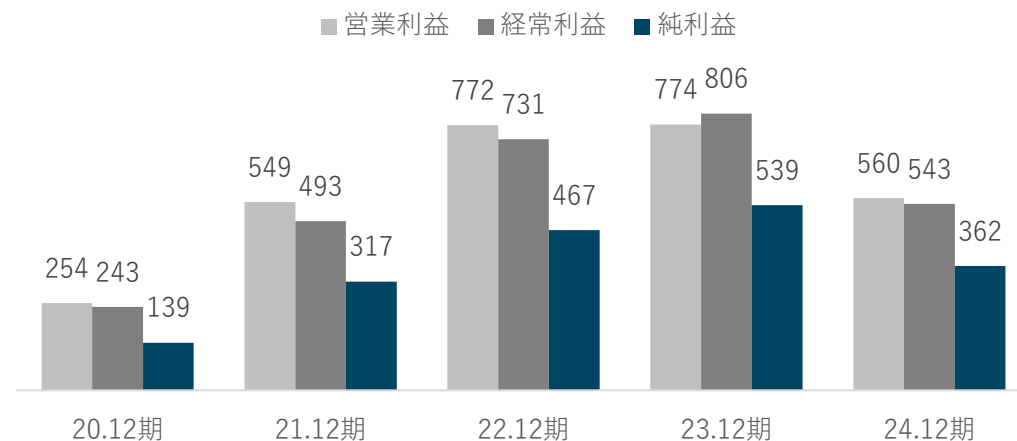


■ サービス別売上 (百万円、連結)

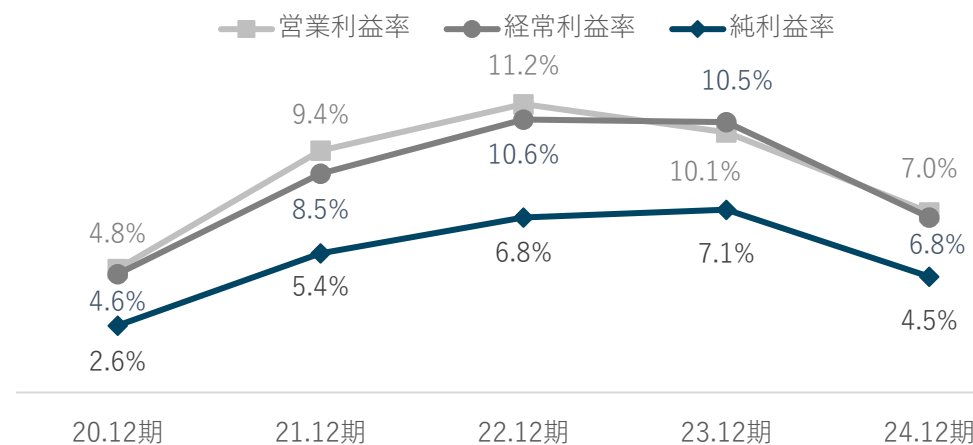


※ 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載

■ 利益 (百万円、連結)

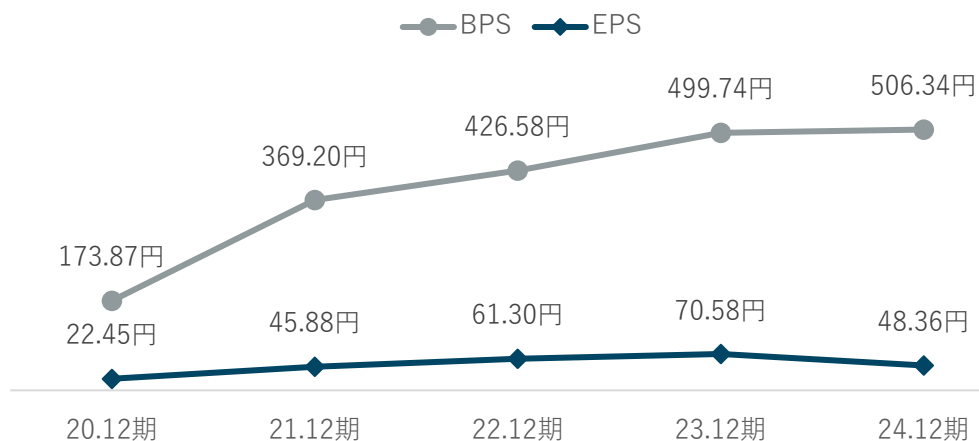


■ 利益率 (%、連結)

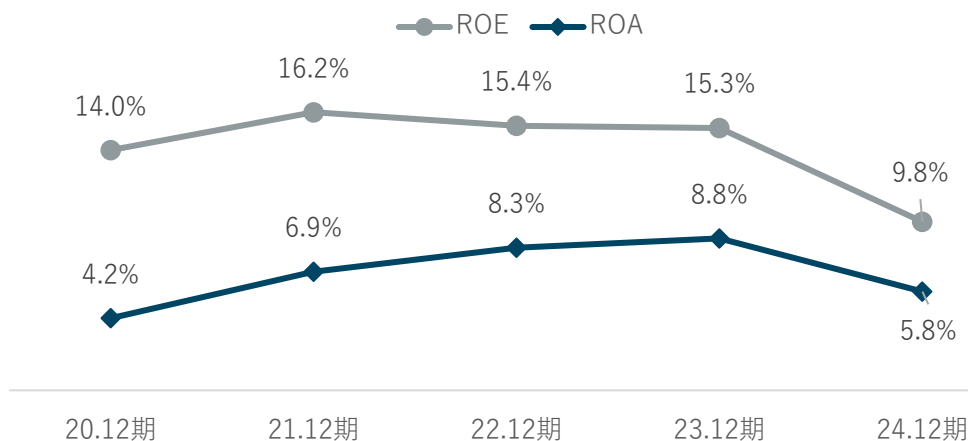


財務データ②

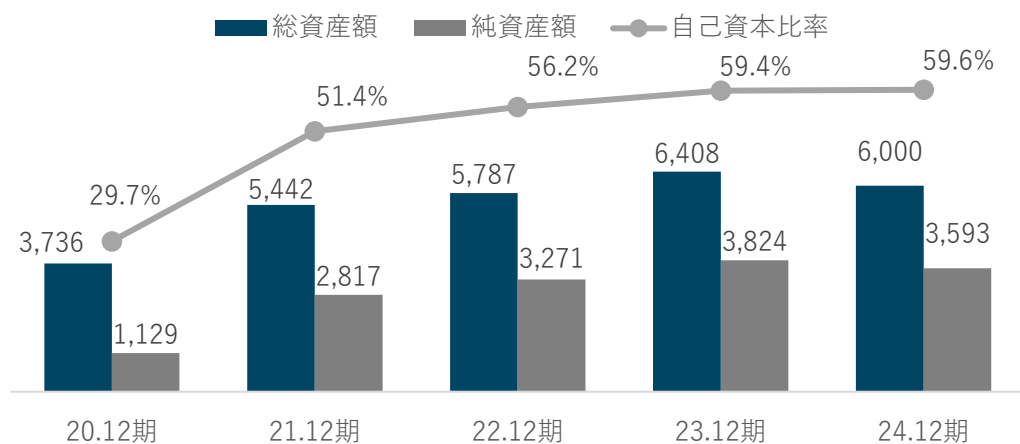
■ BPS・EPS (円)



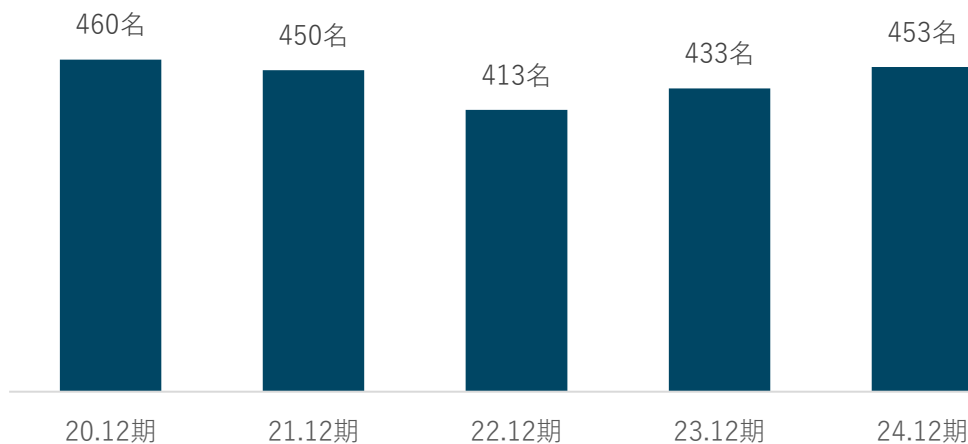
■ ROE・ROA (%)

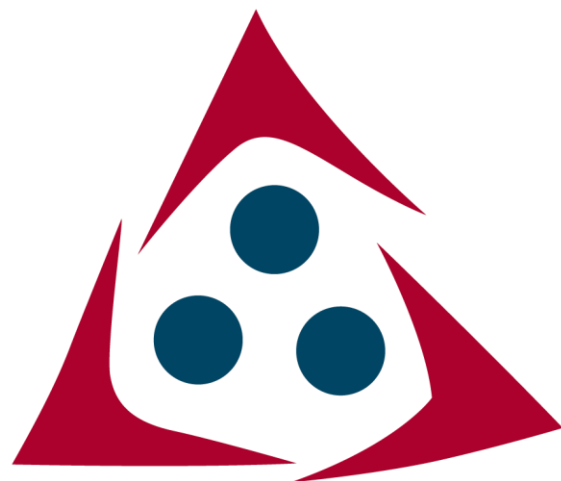


■ 総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)



■ 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



LaKeel

Proprietary and Confidential