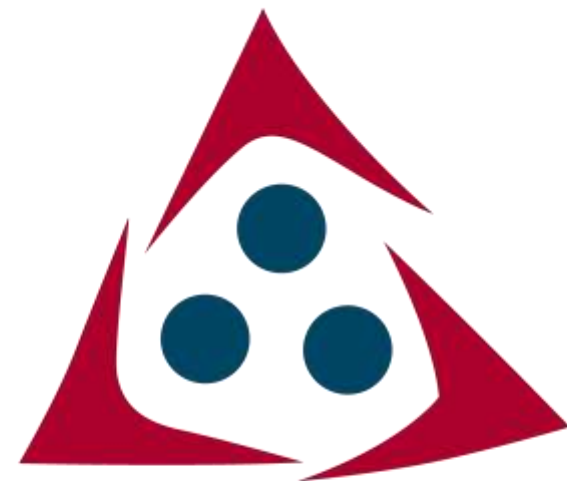


事業計画及び 成長可能性の説明資料

2026年3月31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

25.12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

減収減益で着地

連結業績	プロダクトサービス 売上	プロフェッショナルサービス 売上
(前年同期比：通期) 減収／減益	(前年同期比：通期) 3.8%増 (1.74億円増)	(前年同期比：通期) 12.4%減 (4.14億円減)
営業利益	経常利益	純利益
(前年同期比：通期) 20.5%減 (1.15億円減)	(前年同期比：通期) 18.5%減 (1.01億円減)	(前年同期比：通期) 20.6%減 (0.75億円減)

※ 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載

25.12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堅調に推移

プロダクトサービス売上比率

(前年同期比：通期)

58.2% ⇒ 62.2%

サブスク※1ユーザー数

(前年同期比：期末)

7.2%増

(25ユーザー増)

345ユーザー ⇒ 370ユーザー

サブスク※1売上

(前年同期比：通期)

21.5%増

(2.54億円増)

11.83億円 ⇒ 14.37億円

MRR(月間経常収益)※2

(前年同期比：10-12月)

22.6%増

(0.23億円増)

1.04億円 ⇒ 1.27億円

ARPU(ユーザー平均単価)※3

(前年同期比：10-12月)

14.3%増

(4.3万円増)

30.1万円 ⇒ 34.4万円



※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 (2025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	490名 (連結 2025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 株式会社ラキール呉
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

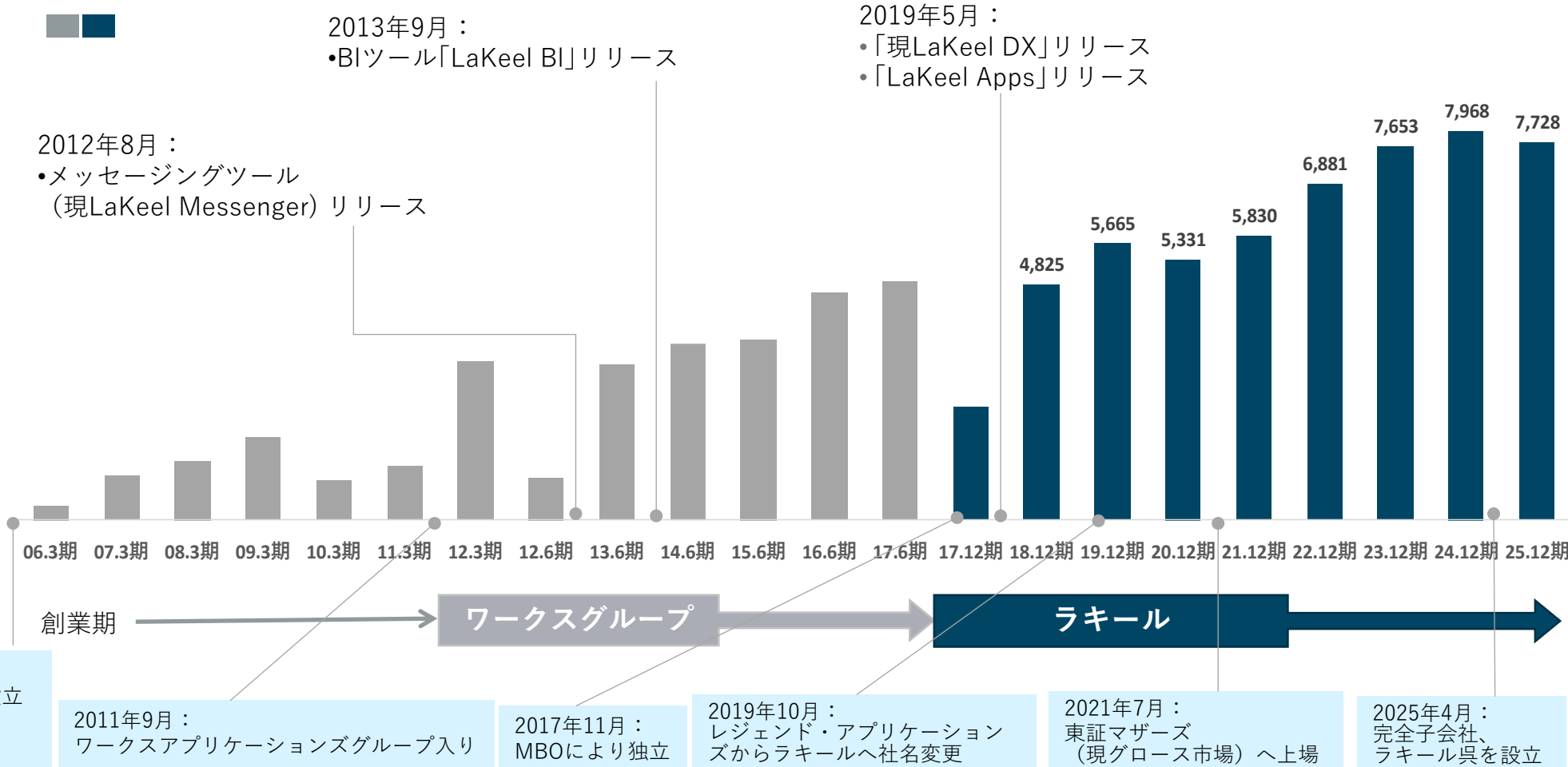
2. 成長戦略と事業計画

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

売上（百万円）



2005年6月設立：
レジェンド・アプリケーションズ設立
オープンソースをアセンブリした
ラキールフレームワークをリリース

2011年9月：
ワークスアプリケーションズグループ入り

2017年11月：
MBOにより独立

2019年10月：
レジェンド・アプリケーションズからラキールへ社名変更

2021年7月：
東証マザーズ
(現グロース市場) へ上場

2025年4月：
完全子会社、
ラキール呉を設立

*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。

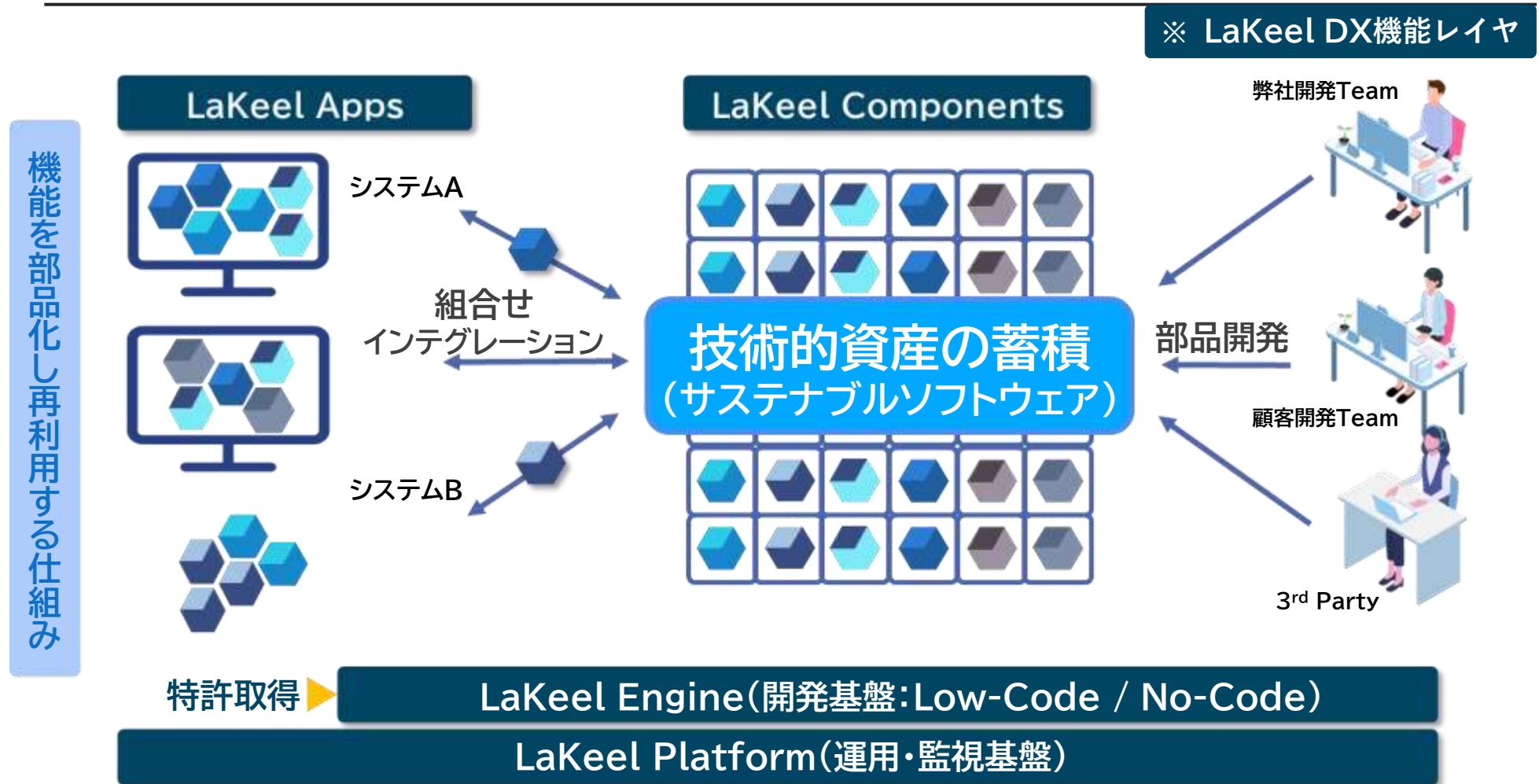
将来的にはこれを発展させ、ソフトウェア部品やサービスが企業間で自在に流通している状態を想定し、「ソフトウェア部品産業」が創造できることを期待しています。お客様のDXの成果が新たな収益源になります。部品の流通が活発化していけば、LaKeel DXでできることが広がり、ソフトウェアビジネスも大きく変わっていくことと思います。

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



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

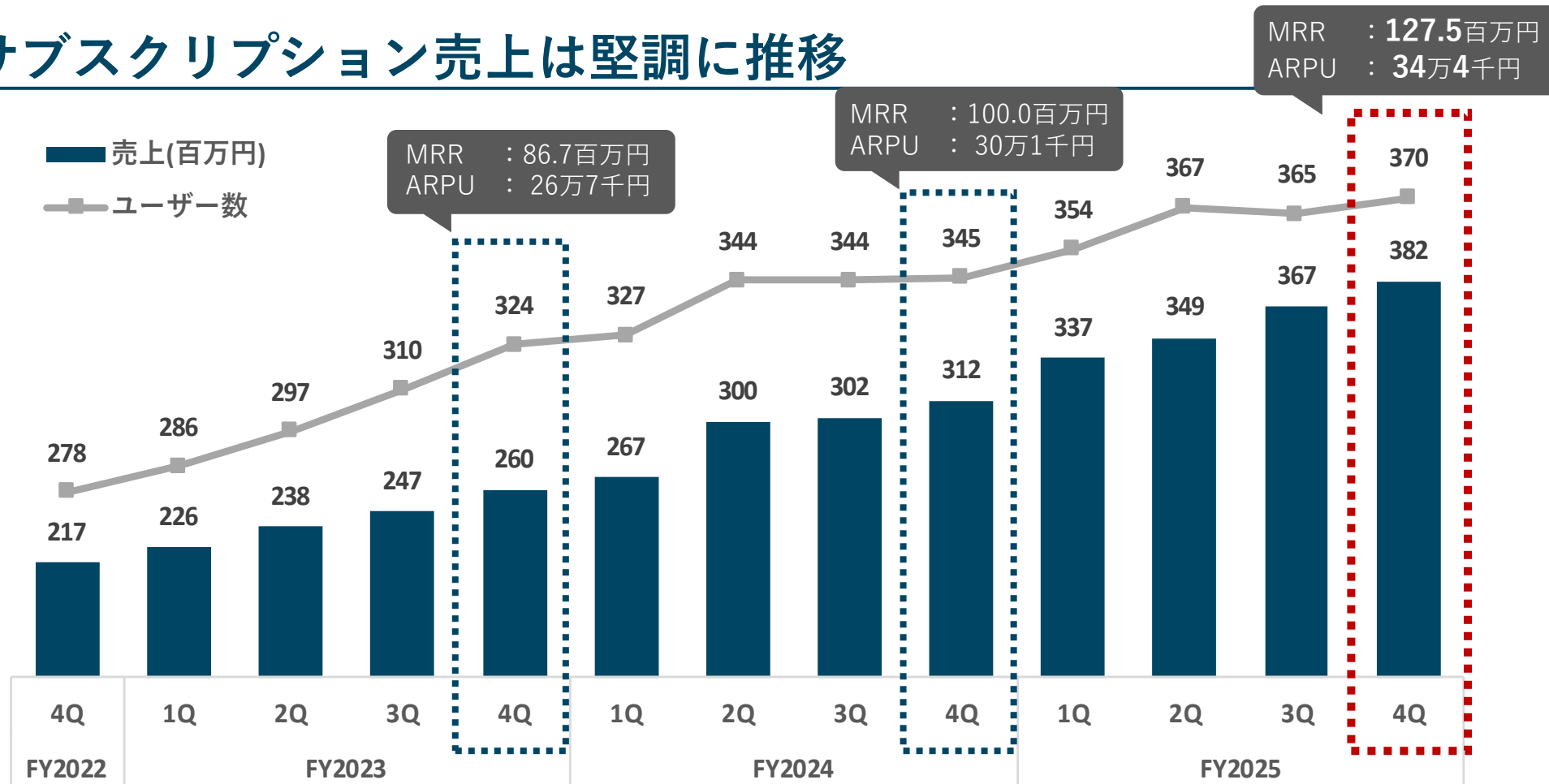
2. 成長戦略と事業計画

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売上は堅調に推移



※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

※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

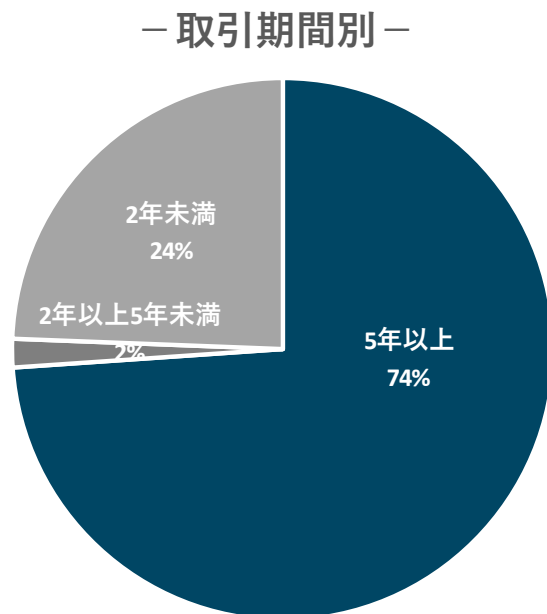
3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

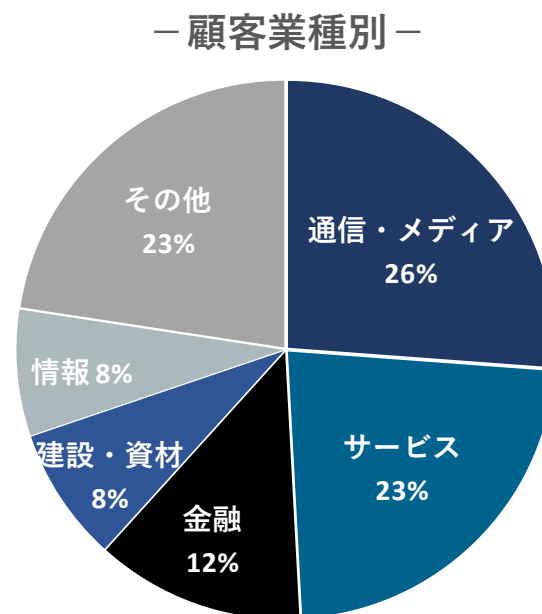
5. Appendix

安定収益を生み出す顧客基盤

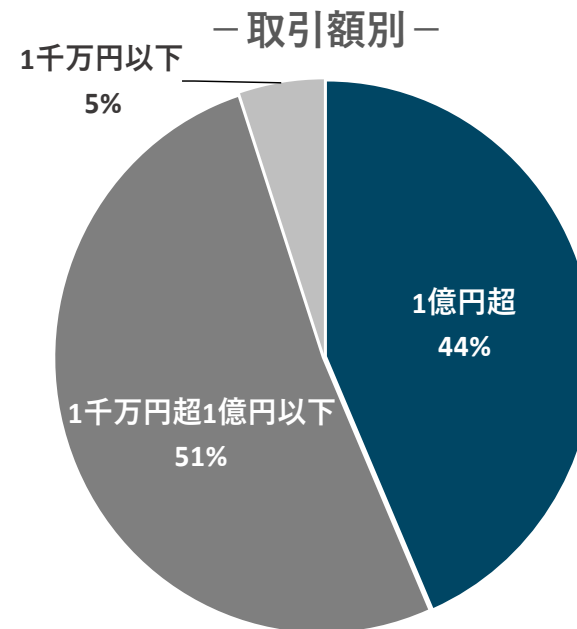
- 創業当時から取引を継続している大手企業を中心にビジネスを展開
- 幅広い業種で200社超の取引実績を有しており、最近は通信・メディアとの取引が堅調
- 年間取引額が1千万円～1億円を越す取引先の売上累計が、全体の95%を占める



総売上に占める取引期間別割合
(2025年12月期実績)



総売上に占める業種別割合
(2025年12月期実績)



総売上に占める1社当たり年間取引額別割合
(2025年12月期実績)

プロフェッショナルサービス：祖業から続く安定したビジネス

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

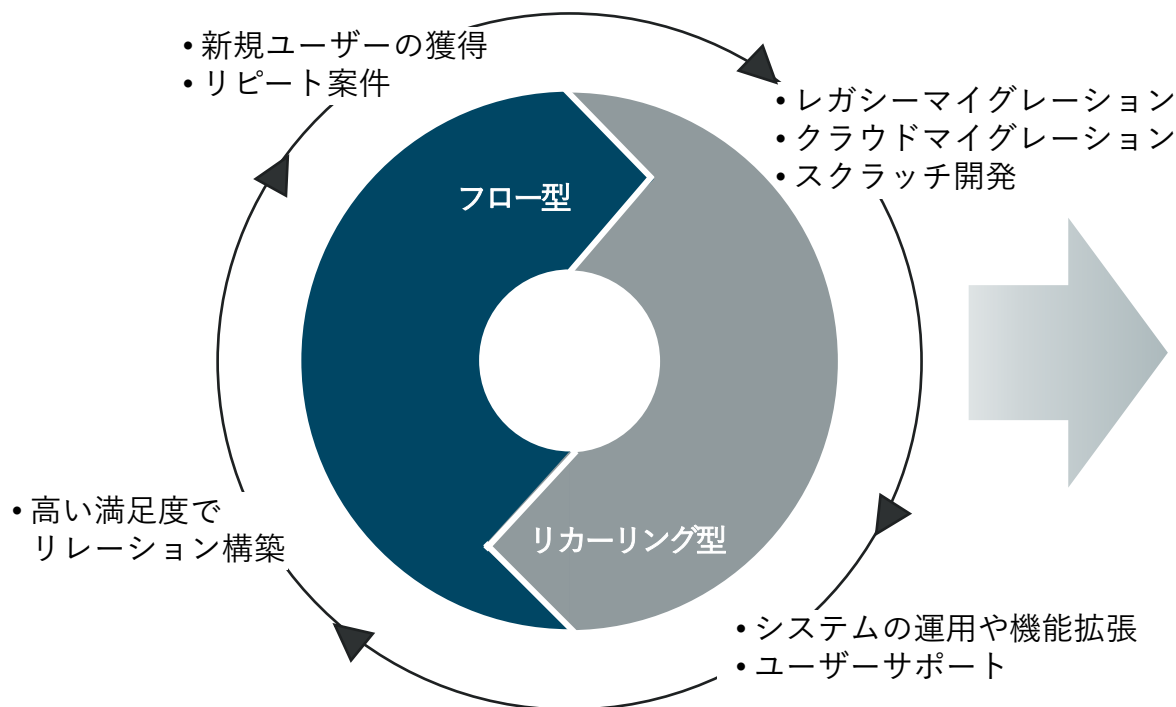
3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

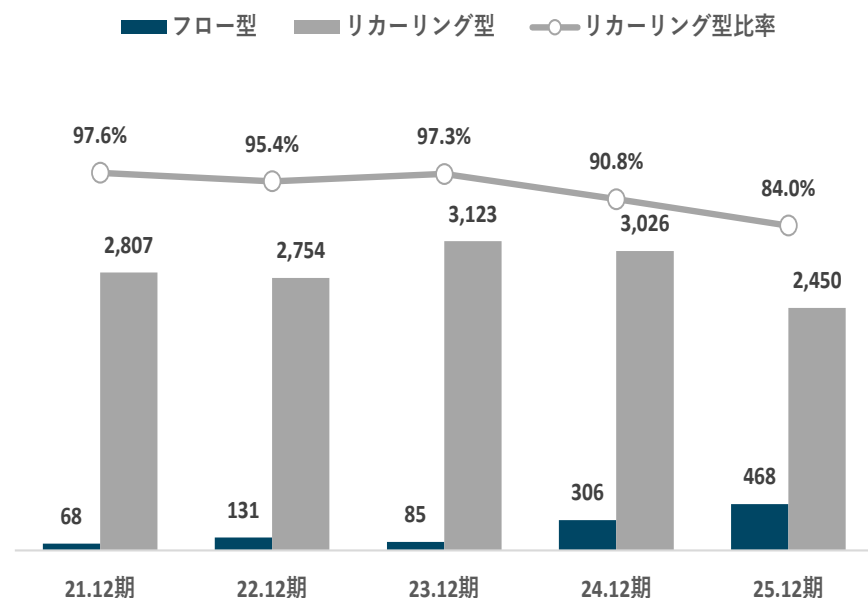
5. Appendix

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

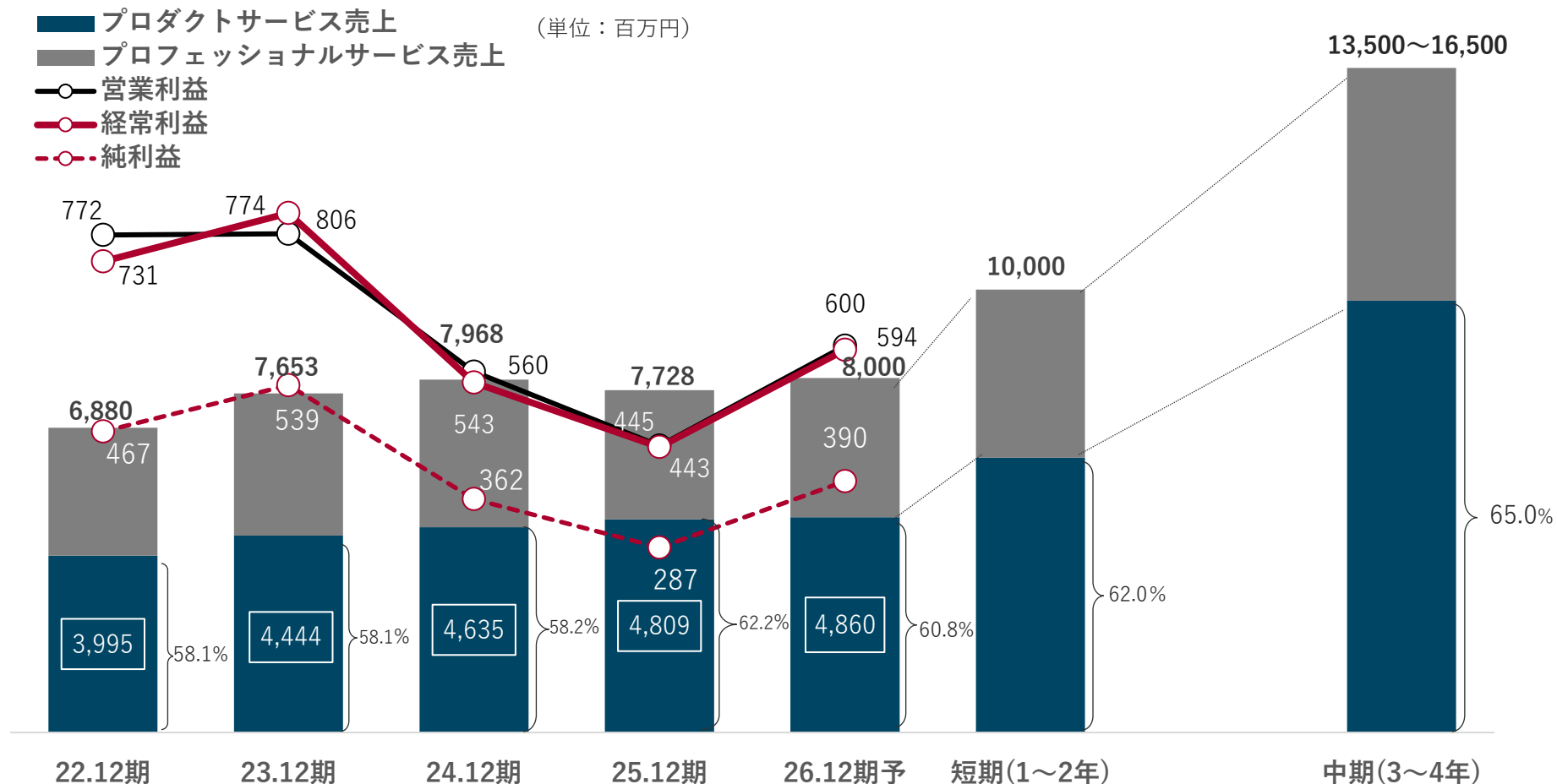
- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

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



- 1) 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載
- 2) 25/12期のプロダクトサービス売上の期初予想(5,302百万円)と実績(4,809百万円)との乖離は、コンサルティングサービス売上が低調に推移したことによるもの
- 3) 短・中期の目標は、前期末達のため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

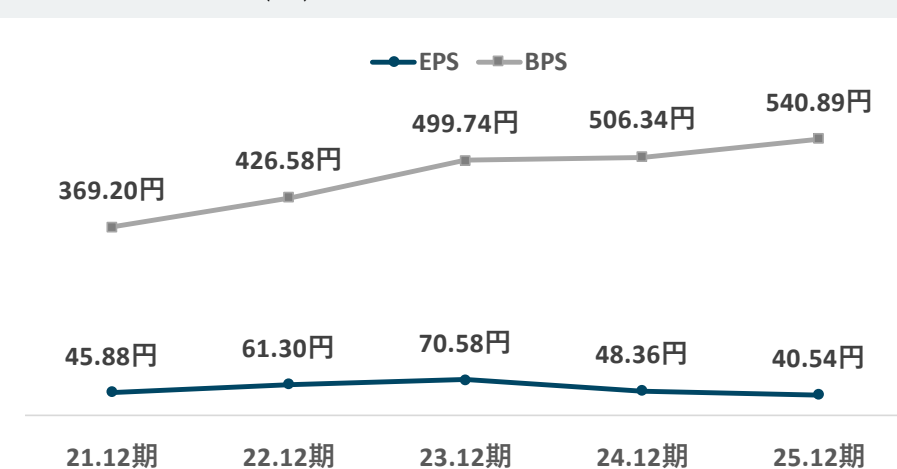
2. 成長戦略と事業計画

3. SDGsへの取り組み

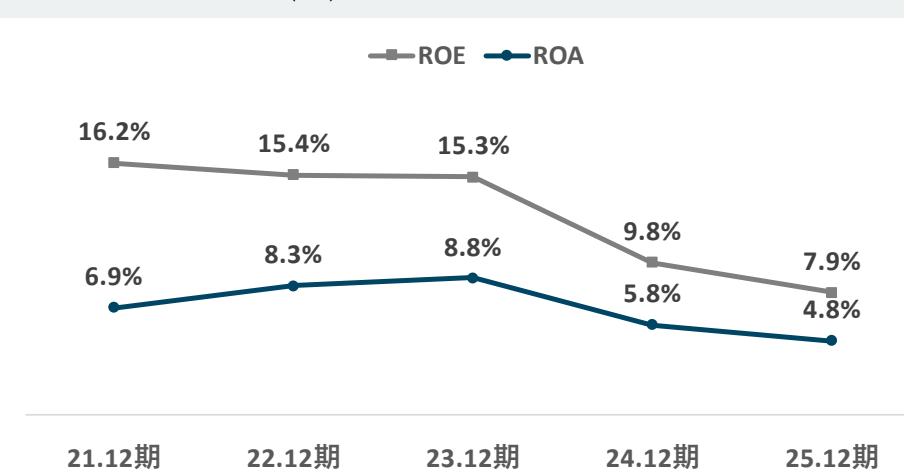
4. リスク情報

5. Appendix

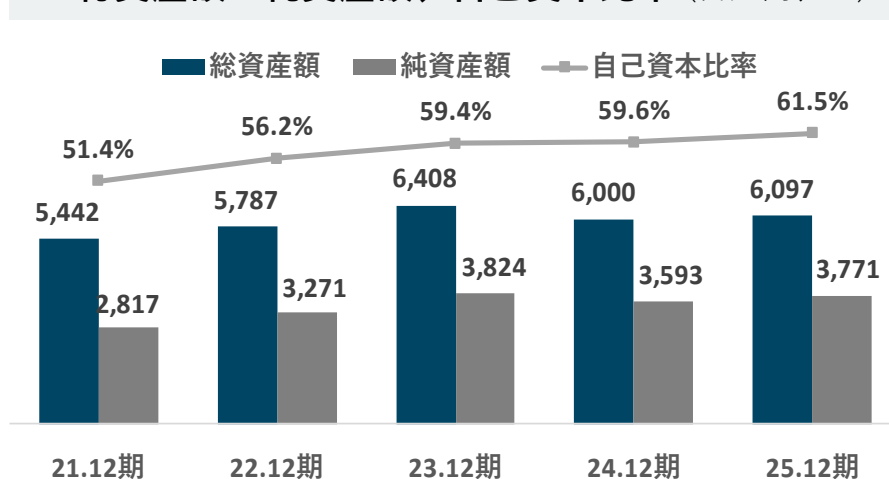
■ BPS・EPS (円)



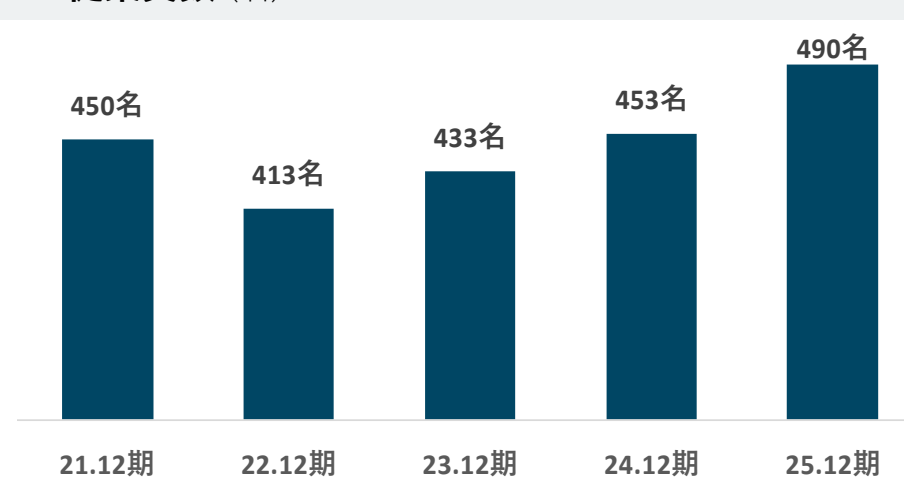
■ ROE・ROA (%)



■ 総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)



■ 従業員数 (名)



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 プロダクトをベースにした成長
- ④ DX+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

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+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

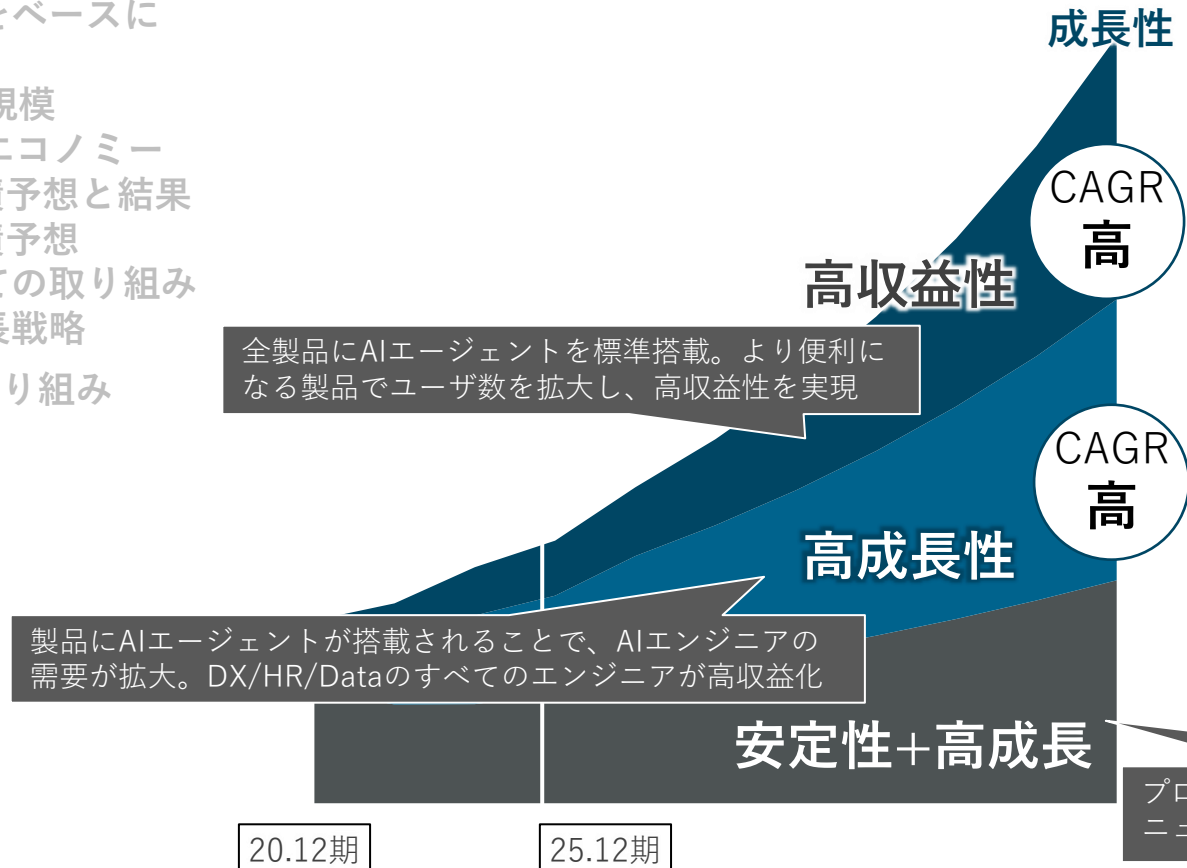
3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

AI投資を次の成長ステージへのカタリストへ

主力製品にAIエージェントを標準搭載、AIエンジニアによる高収益化



■ 製品サービス + AI

- 高い収益性と継続性を重視した収益モデル
- LaKeel DXのAI Platform化及びLaKeel HRを中心に全製品へAIエージェントを標準搭載

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 + AI

- 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 + AI

- 安定性と継続性を重視した収益モデル
- AIエンジニアへのスキルアップにより安定性+高成長へ

フロー型/リカーリング型

プロフェッショナルサービスは、安定したリカーリングレベルに加え、AIエンジニアへのスキルアップを経て高単価化

成長戦略：売上拡大イメージ

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

1. 会社と事業の概要

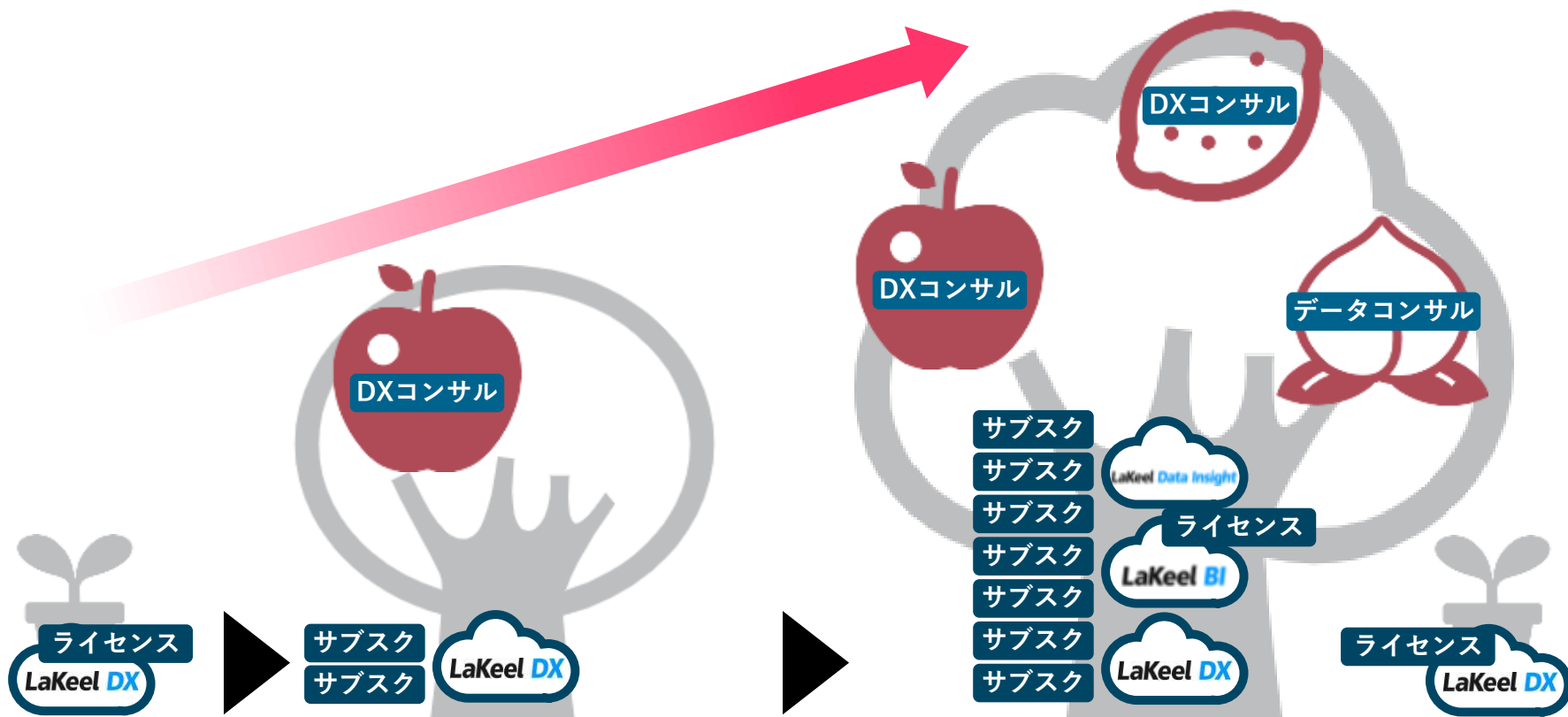
2. 成長戦略と事業計画

- 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+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix



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(全プロダクトにAI実装を予定)

1. 会社と事業の概要

2. 成長戦略と事業計画

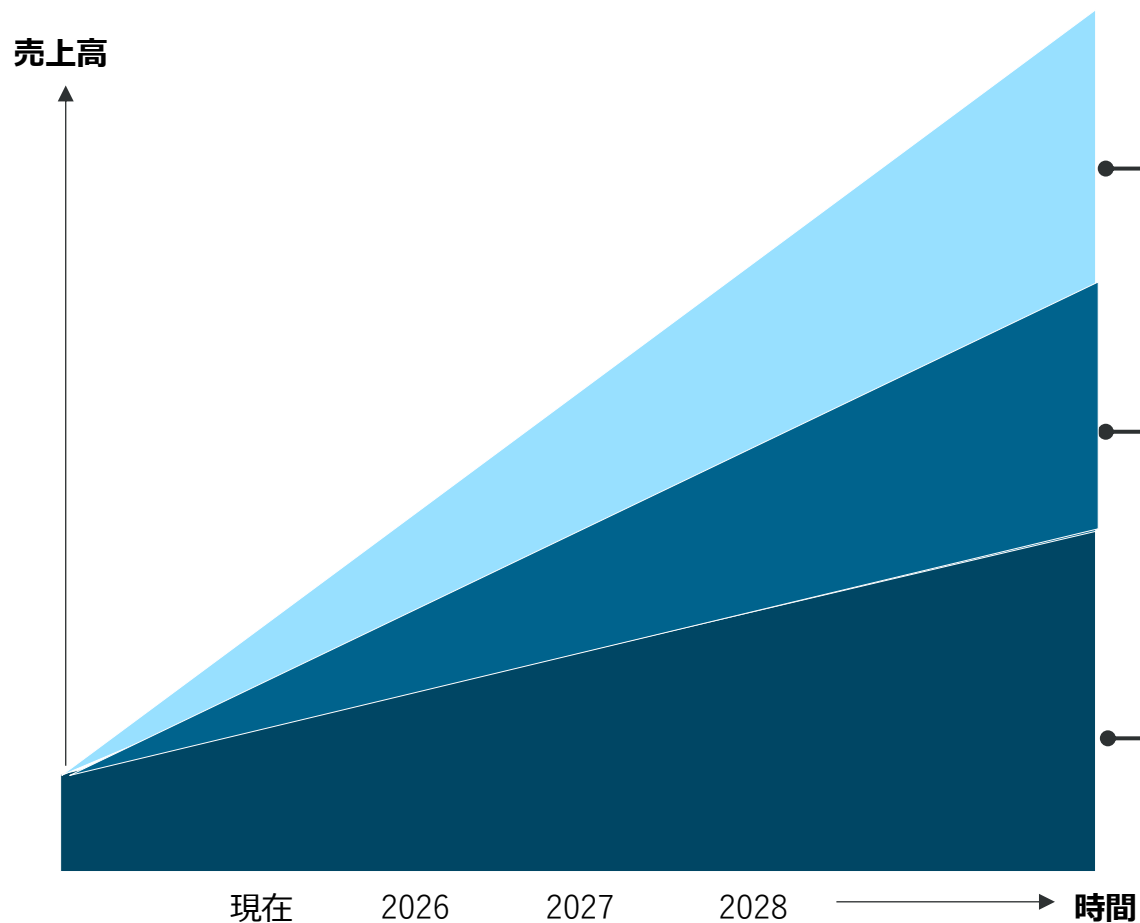
- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ **プロダクトをベースにした成長**
- ④ DX+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

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機能を実装し機能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

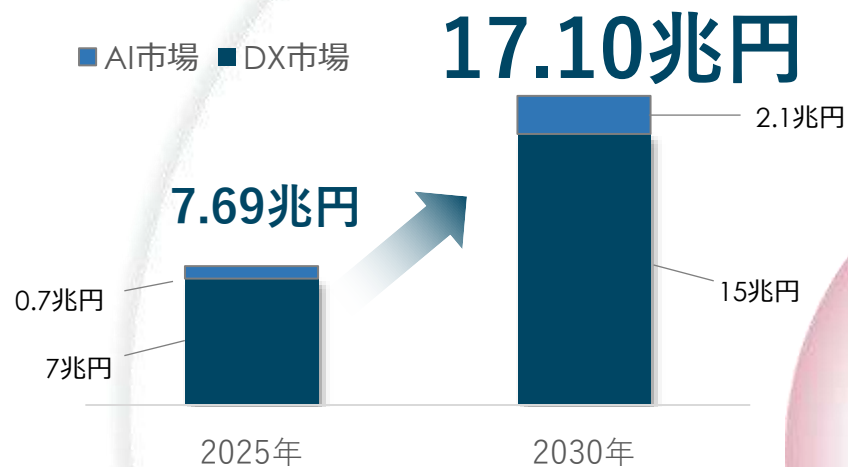
デジタルビジネスプラットフォーム+HR、データ分析領域で顧客基盤を拡充

- ・ 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 + AI市場規模

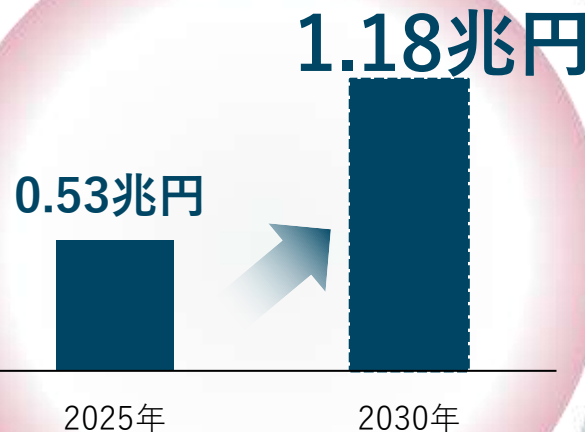
1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
 - ④DX+AI市場規模
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報
5. Appendix

DX+AI 国内市場 (2030年予測)



参考) IDC Japan,株式会社富士キメラ総研のレポートを基に当社にて算定

当社ターゲット (2030年予測)



出所) DX+AI 国内市場の成長に合わせ、CAGR17.3%として当社でグラフ化

DX+AI 世界市場 (2030年予測)

964.5兆円

6.43兆米ドルを150円/\$で換算

参考) Grand View Research Artificial Intelligence Market Report
を基に当社にて算定
(DX投資予算 693兆円 + AI投資予算 271.5兆円)

既存取引先データ

既存取引先社数：390社	当社2025年実績より
売上：150兆5,204億円	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：3兆35,522円 (売上の2.36%)	「企業IT動向調査報告書 2025」JUAS ((社)日本情報 システムユーザー協会)より
DX投資予算：5,328億円 (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+AI市場規模
- ⑤ **LaKeel DXエコノミー**
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

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+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

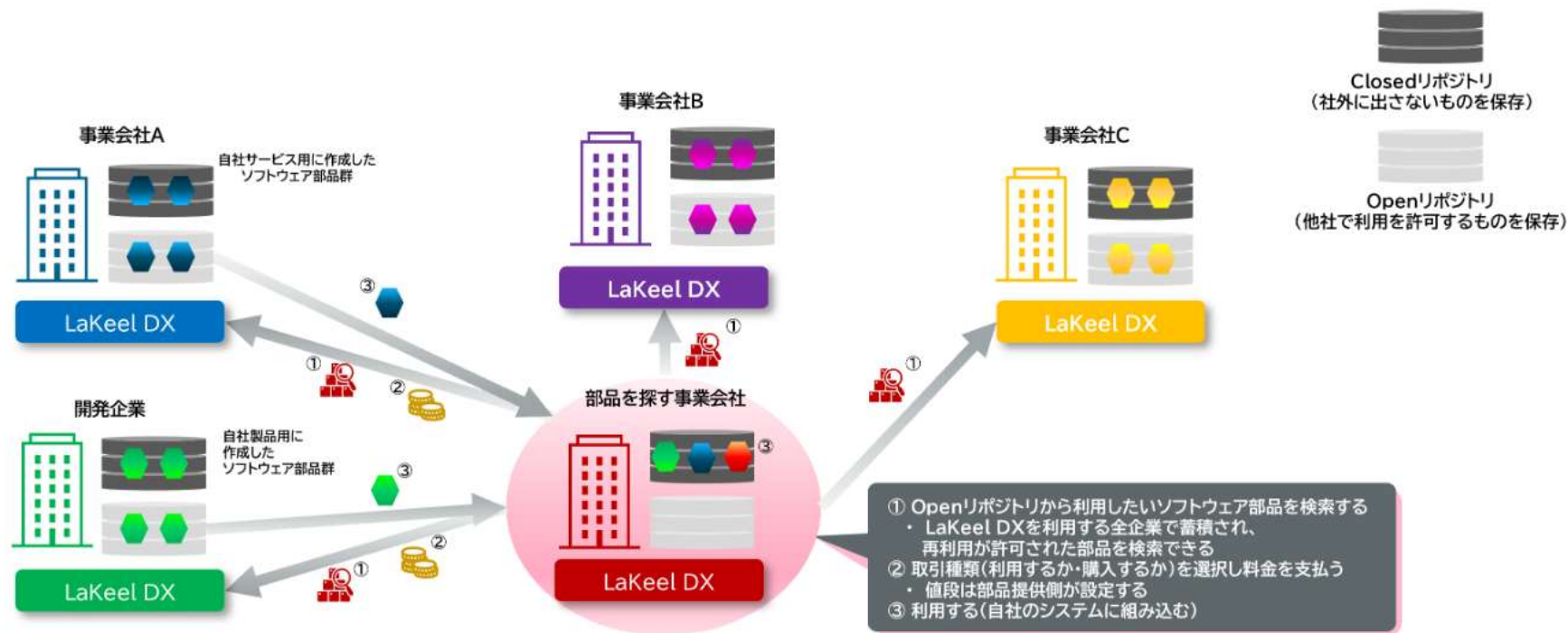
3. SDGsへの取り組み

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

25.12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

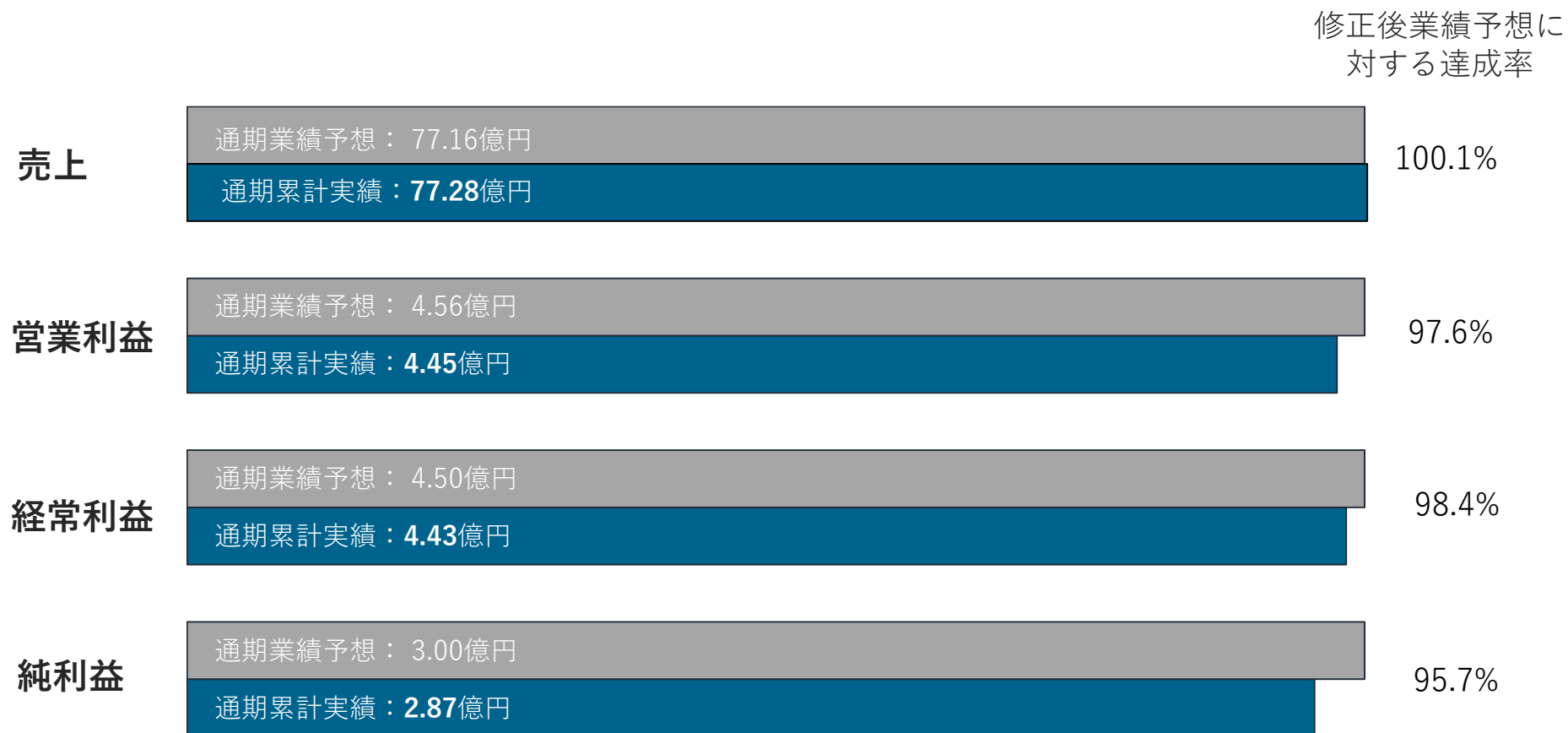
- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ プロダクトをベースにした成長
- ④ DX+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

業績予想を若干下回って着地



※ 上表における通期業績予想は2025/12/24発表の修正通期連結業績予想の数値

25.12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+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

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)	FY2024 通期	FY2025 通期	増減率
売上	7,968	7,728	△3.0%
売上総利益	2,438 (30.6%)	2,587 (33.5%)	+6.1%
販管費	1,878 (23.6%)	2,141 (27.7%)	+14.0%
営業利益	560 (7.0%)	445 (5.8%)	△20.5%
EBITDA	1,034 (13.0%)	956 (12.4%)	△7.5%
経常利益	543 (6.8%)	443 (5.7%)	△18.5%
純利益	362 (4.5%)	287 (3.7%)	△20.6%

貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)	FY2024 期末	FY2025 期末	増減率
流動資産	3,492	3,551	+1.7%
現預金	2,547	2,345	△7.9%
固定資産	2,508	2,512	+0.2%
のれん	367	332	△9.5%
総資産	6,000	6,097	+1.6%
流動負債	2,047	2,070	+1.1%
固定負債	359	256	△28.7%
純資産	3,593	3,770	+4.9%
自己資本	3,573	3,750	+5.0%
(自己資本比率)	59.6%	61.5%	+1.9p
非支配株主持分	19	20	+5.3%

※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載

26.12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+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ **26.12期 業績予想**
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

3. SDGsへの取り組み

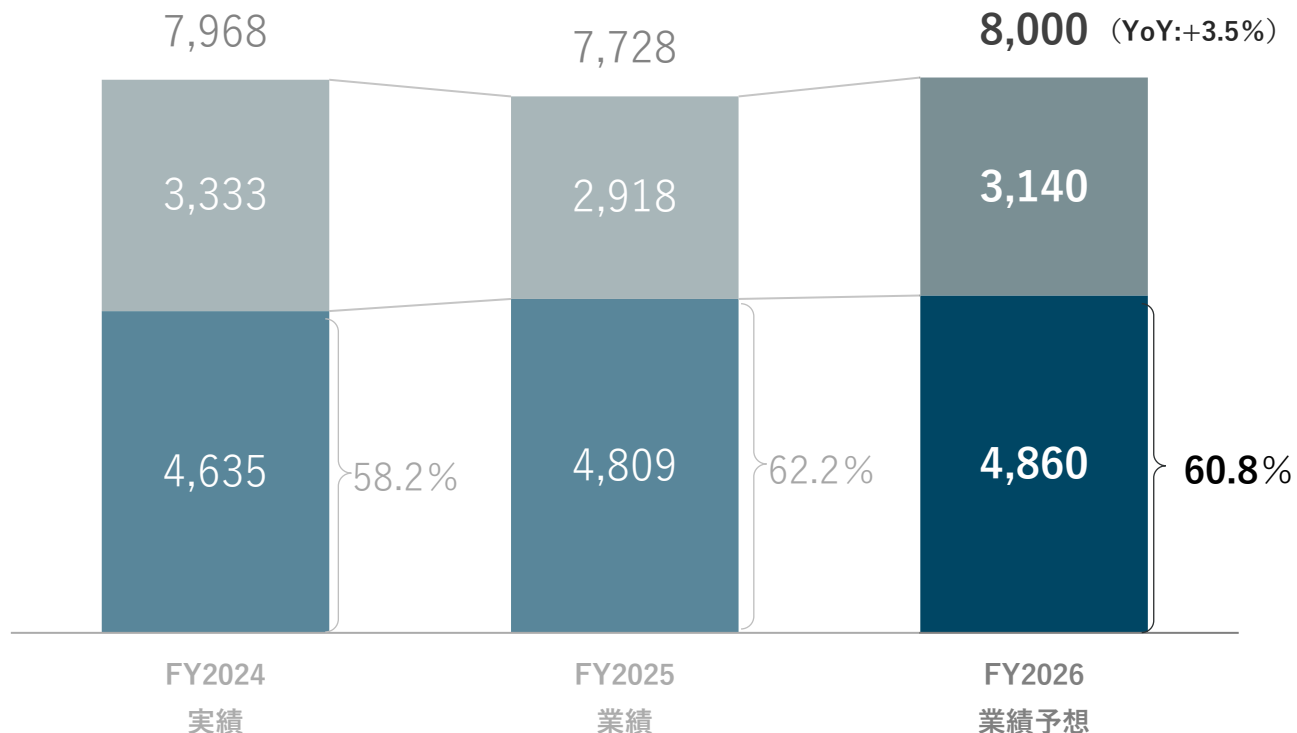
4. リスク情報

5. Appendix

ー積極的なAI投資で次の成長ステージへー

2026年を「仕込みの年」と位置づけ、積極的なAI投資（研究開発や製品開発、人材育成）を実施する。特にHR領域におけるAIエージェント化及びシステム開発領域におけるAIプラットフォームの適用を最重要戦略として推進する。中長期的な価値創造に向けた体制強化を進め、2027年以降の成長基盤構築を優先する。

- プロフェッショナルサービス
- プロダクトサービス



プロダクトサービス

- 2025年12月期は、後半ライセンス販売が低調に終わったが、2026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。LaKeel BI/Data Insightといったデータ領域やLaKeel OnlineMediaService（サブスク）の更なる成長が見込まれる。
- 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0.51億円（1.0%増）の増収を見込む。

プロフェッショナルサービス

- 2025年12月期は複数のプロジェクト縮小・凍結等により、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2.1億円増（7.5%増）の31.4億円を見込む。

26.12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

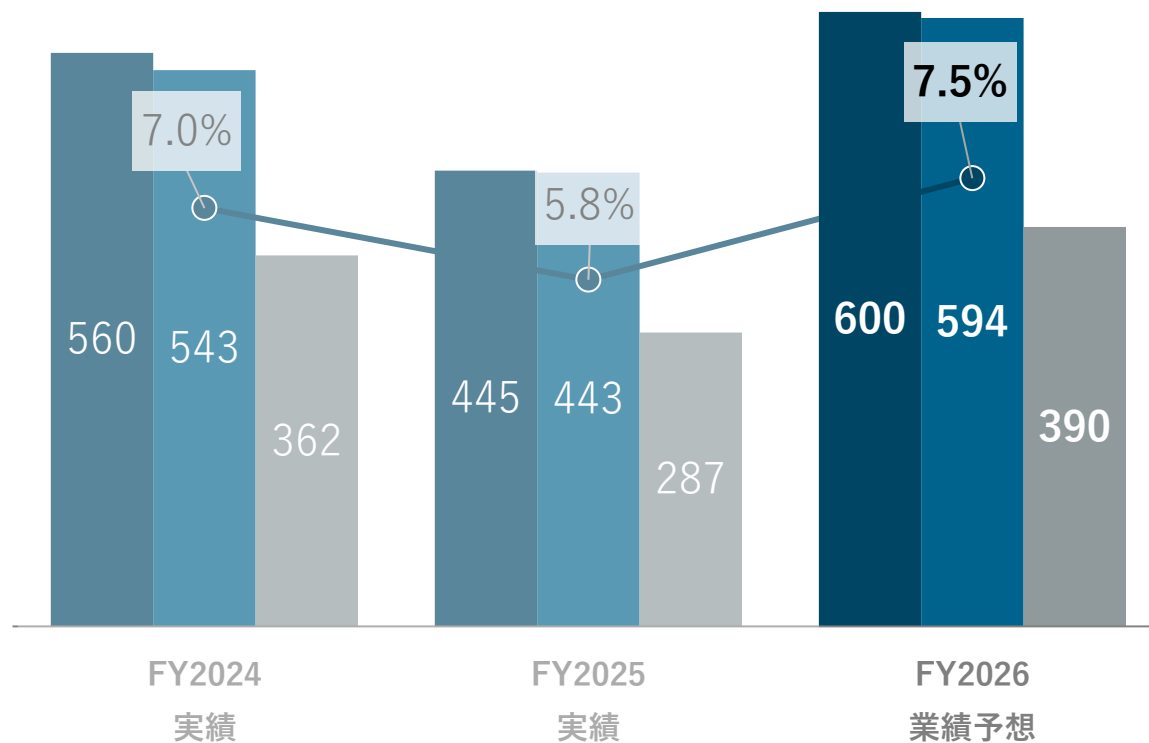
- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ プロダクトをベースにした成長
- ④ DX+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ **26.12期 業績予想**
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

- 営業利益
- 経常利益
- 親会社に帰属する当期純利益
- 営業利益率



営業利益について

- 2025年12月期はライセンス販売が好調だったが、コンサルティングサービスの回復が遅れ、営業利益率が減少した。2026年12月期は、引き続きライセンス販売を起点にコンサル売上の回復・成長により利益率を回復し、営業利益6億円、営業利益率7.5%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：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


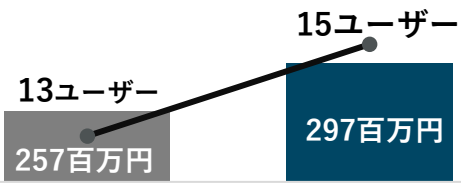

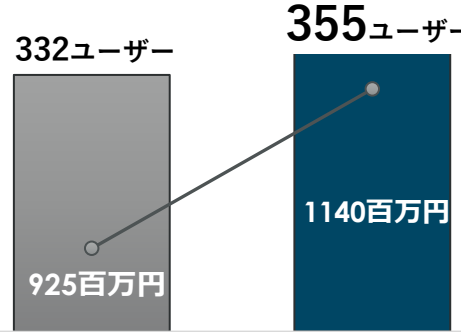

- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ プロダクトをベースにした成長
- ④ DX+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

AIメインのプロダクト開発と開発チームとコンサルチームの融合

重点プロダクトと投資/前期施策	25.12期進捗	26.12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 ・ 生成AIを実装した機能拡張した新製品のリリース 売上拡大 ・ LDXの最新技術をフル活用したコンサルサービスの提供による拡販</p>	<p>※LaKeel DXサブスクの ユーザー数/売上推移</p>  <p>24.12期 25.12期</p>	<p>■LDXプロダクト開発方針 [重点テーマ] LaKeel DX×AI LDX×GenerativeAIによる「次世代プラットフォーム・エンジニアリング」構想 ・業務知見の資産化 ・AI協働によるシステム開発の自動化・高速化～</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 ・ 人事管理、給与管理等の機能拡張を継続 ライセンス販売の拡充 売上拡大 ・ 顧客企業の人事部門が抱える課題を製品コンサルでの解決提案による拡販</p>	<p>※LaKeel Appsサブスクの ユーザー数/売上推移</p>  <p>24.12期 25.12期</p>	<p>■HRプロダクト開発方針 [重点テーマ] ① LaKeel HR×AI AIエージェントの組み合わせにより、自動化・効率化を超えた顧客企業の人材価値最大化を実現 AI駆動型戦略人事システム、HR業務自律OS構築 ② 安定的デリバリーモデルの構築 プロダクト開発・HR/データコンサルを融合し製品/サービス価値を迅速かつ確実に届ける</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 ・ 安定的なコンテンツの提供 ・ LOM2.0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） 売上拡大 ・ 持続的な成長（直販/代理店販売でのハイブリッドセールス）</p>	<p>24.12期 25.12期</p>	<p>[事業方針] ※事業部体制2年目 ① 年間成長率20%を超える、持続的な成長を狙う ② LOM2.0を更に発展（更に使いやすく/ユーザーの使いやすい、分かりやすいを追求） ③ 安定的なコンテンツの提供（年間100本以上）、多言語化</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+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

AI時代を見据えたAX支援サービスを通じたSI事業の拡大

課題と前期施策	25.12期進捗	26-27/12期方針									
<p>外部環境</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生成AIの急速の普及により、社会全体（会社、自治体、行政、学校等）にAX活用ニーズが噴出、事業環境にフォローの風 ・大企業のAX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、AI市場の広がり ・DX市場は相乗効果により拡大 ・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 	<p>売上</p> <table border="1"> <tr> <th>期</th> <th>売上</th> </tr> <tr> <td>24.12期</td> <td>33億円</td> </tr> <tr> <td>25.12期</td> <td>29億円</td> </tr> </table>	期	売上	24.12期	33億円	25.12期	29億円	<p>■AI時代に向けて27年までの方針</p> <p>[26年度]</p> <ul style="list-style-type: none"> ① AIに関連する提案による新規案件及び新規顧客を開拓の徹底 AI活用案件の売上比率：10% ② 新サービスの提供体制の整備 ③ 半年先を見据えた予実管理の徹底 <p>[27年度]</p> <p>26年の仕込み期間を経て、新たなスタートへ</p> <ul style="list-style-type: none"> ① AI活用案件の売上比率：35% ② AI活用による単価及びGP率向上の実現 ③ 高いサービス品質によるAI Opsの実現 			
期	売上										
24.12期	33億円										
25.12期	29億円										
<p>前期施策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ラキール製品・サービスを通じて、既存顧客のDX推進ルートセールス実施 <p><u>LaKeel製品及び活用事例に基づく拡販</u></p> <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 <p><u>顧客の当社及び当社製品のファン化推進</u></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 	<p>売上総利益（率）</p> <table border="1"> <tr> <th>期</th> <th>売上総利益（率）</th> <th>売上総利益</th> </tr> <tr> <td>24.12期</td> <td>28.1%</td> <td>9.4億円</td> </tr> <tr> <td>25.12期</td> <td>34.5%</td> <td>9.4億円</td> </tr> </table>	期	売上総利益（率）	売上総利益	24.12期	28.1%	9.4億円	25.12期	34.5%	9.4億円	<p>※AI Opsとは AX時代に合わせた、AI駆動のシステム運用保守スタイル構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・AI死活監視 ・自動復旧など
期	売上総利益（率）	売上総利益									
24.12期	28.1%	9.4億円									
25.12期	34.5%	9.4億円									

達成に向けての取り組みと進捗：採用強化と採用効率化の施策

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+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

人物重視の採用と、エージェント依存度を低減する取組みに注力

外部環境と前期施策	25.12期進捗	26.12期方針				
<p>新卒採用</p> <p>外部環境 少子化による若年人口の減少を背景に、学生優位の売り手市場が継続、採用活動の早期化・長期化がさらに進行。初任給の引上げと待遇改善が加速</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>新卒採用実績/予定</p> <table border="1"> <tr> <td>25.12期実</td> <td>58名</td> </tr> <tr> <td>26.12期予</td> <td>90名</td> </tr> </table>	25.12期実	58名	26.12期予	90名	<p>■ 新卒採用</p> <ul style="list-style-type: none"> • 人物重視の選考は継続 • 採用効率を高める/単価低減 • エージェント依存度を下げるため、学生への露出や採用経路を拡大する • 呉の新卒採用については、学校訪問・イベントの参加、エージェントの活用等を12月から開始することで大幅な採用増を図る
25.12期実	58名					
26.12期予	90名					
<p>中途採用</p> <p>外部環境 ハイスキルエンジニアを中心にエンジニアの「構造的な売り手市場」が継続。生成AIの普及により、AI人材は不足。中堅エンジニアの需給がタイト化し、PMが不足しており、外国人エンジニアへの注目が高まる。</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>中途採用実績</p> <table border="1"> <tr> <td>24.12期</td> <td>28名</td> </tr> <tr> <td>25.12期</td> <td>22名</td> </tr> </table>	24.12期	28名	25.12期	22名	<p>■ 中途採用</p> <ul style="list-style-type: none"> • 第二新卒層の採用・育成に注力 • エージェントとの関係強化継続 • 常時募集している求人に関しては現場主体で初期の採用を行う体制（スカウト発信）へ移行 <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
24.12期	28名					
25.12期	22名					

ラキールの経営戦略

AI時代の成長戦略：2030年に向けた経営戦略

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+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

事業環境の変化

2030年に向けて、日本企業を取り巻く事業環境は構造的な転換期を迎えています。生産年齢人口の減少により、従来の労働集約型の業務モデルは限界を迎える一方、企業の持続的成長における人材の重要性は増大しています。

ラキールの基本戦略

この環境変化を成長機会と捉え、「AI × 人」の協働による企業変革を推進する**AX企業**へと進化します。

AIによる業務の自律化により、お客様の貴重な人材を定型業務やシステム開発から、より創造的で非連続な成長を生み出すコア業務へシフトさせ、「人の創造力」と「AIの実行力」が連携する新しいビジネスモデルの構築を支援します。そのために、当社は「業務×データ×AIプラットフォーム」企業（AX企業）への転換を目指します。

—AX企業とは—

- AIを全社の共通言語に据え、事業モデル・業務プロセス・組織文化をAI前提で再構築することで、顧客企業のDX推進を支援し、非連続な成長と新たな価値を創出し続ける企業



製品戦略/基本方針

製品戦略：基本方針

1. 会社と事業の概要

2. 成長戦略と事業計画

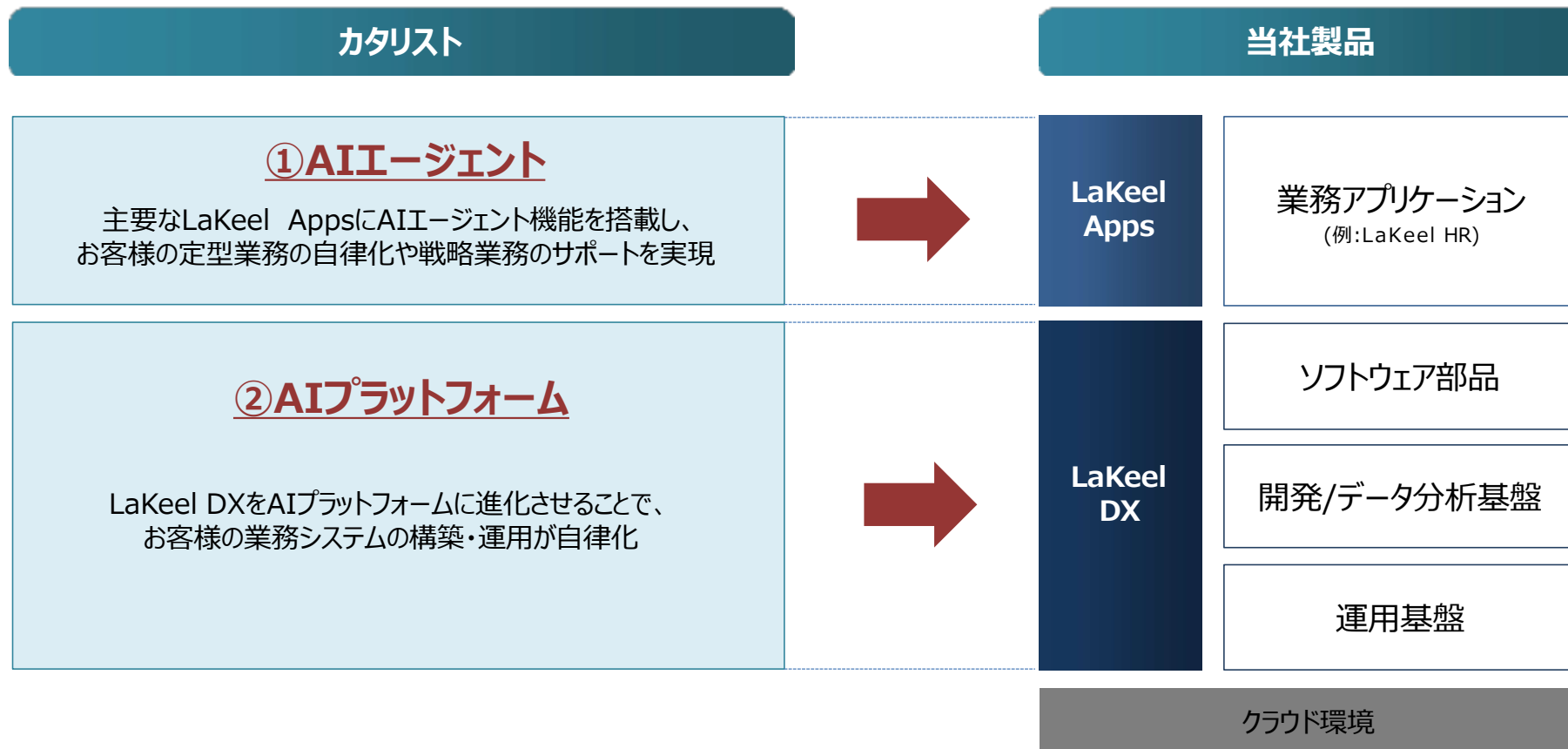
- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ プロダクトをベースにした成長
- ④ DX+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

➤ 2つのカタリストが当社製品のアプリケーションと基盤に非連続的な機能向上をもたらす



製品戦略/LaKeel HR

製品戦略：HR領域へのAI投資

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+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

➤ 人的資本経営の実現には、LaKeel HR×AIエージェントこそが最適解

経営

近年の環境の変化を受け、**人的資本の戦略的活用**が経営課題に

<環境の変化>

- ・人手不足／雇用の流動性
- ・働き方の多様化
- ・人的資本経営の開示要請

当社の強み

- ◆ **統合型人事システム**であるLaKeel HRを通じて多様なお客様のニーズを理解
- ◆ MCP搭載のデータ基盤×「部品化」
- ◆ 人事システムに知見のある **AIエンジニア**が多数在籍

人事業務の特性

- ◆ 経緯や背景を理解した継続的な対話が必要
- ◆ 複数データを参照した判断が必要
- ◆ 構造化・非構造化データの双方を総合的に解釈することが必要

▼

AIエージェントとの親和性が高い領域

市場規模

人事システム市場は **拡大の見込み**

年度	市場規模 (億円)
2025年度	3,500
2030年度	7,000

LaKeel HRは、人事業務の自律化と人事データの分析により戦略的な人材活用を支える

AI人事プラットフォームへ進化

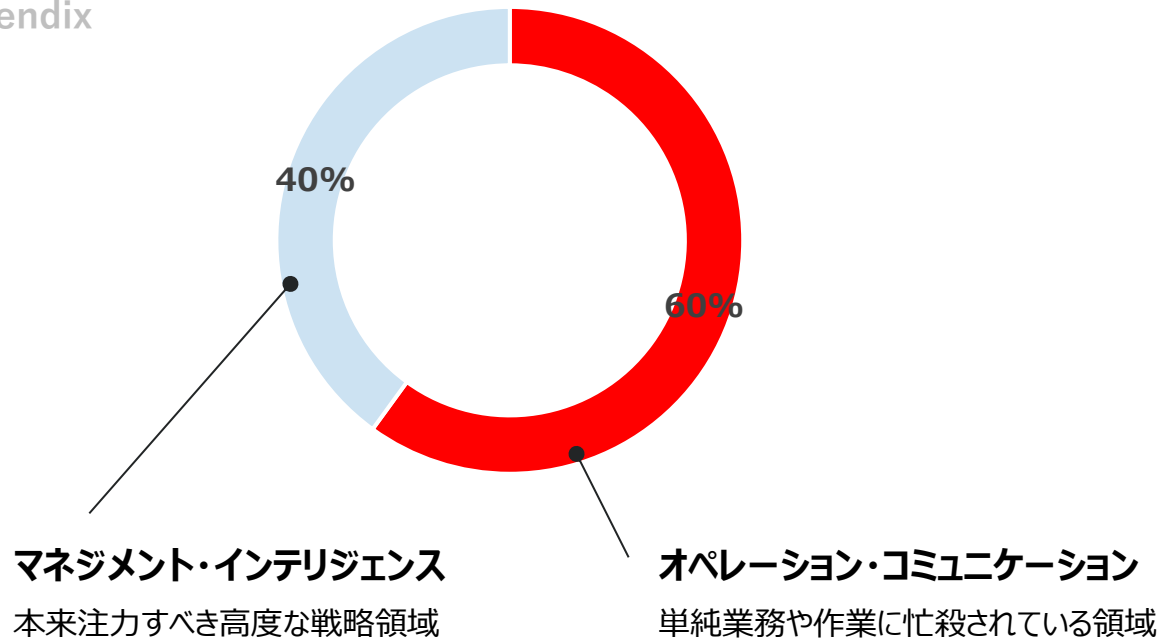
出所: HRTechクラウド市場の実態と展望 2024年度版 | デロイト トーマツ ミック経済研究所

製品戦略：LaKeel HRが解決すべき課題

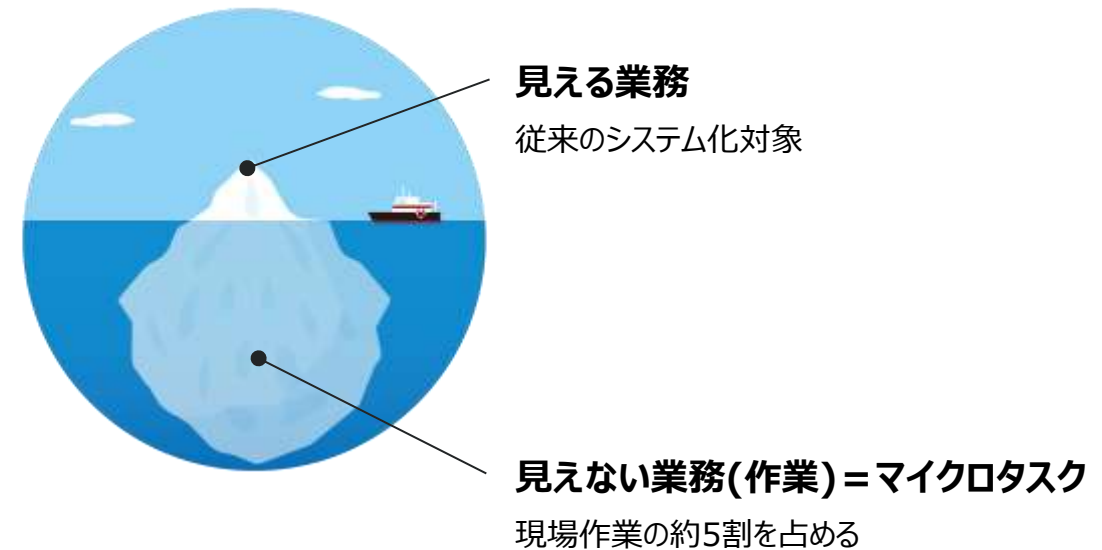
1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
 - ⑨ AI時代の成長戦略
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報
5. Appendix

➤ 従来の業務フローには現れない「書類の不備チェック」「リマインド送信」といった細かな作業が日々の業務遂行を蝕んでいる状況

人事部門のボトルネック



既存のHR製品が見落とす深層



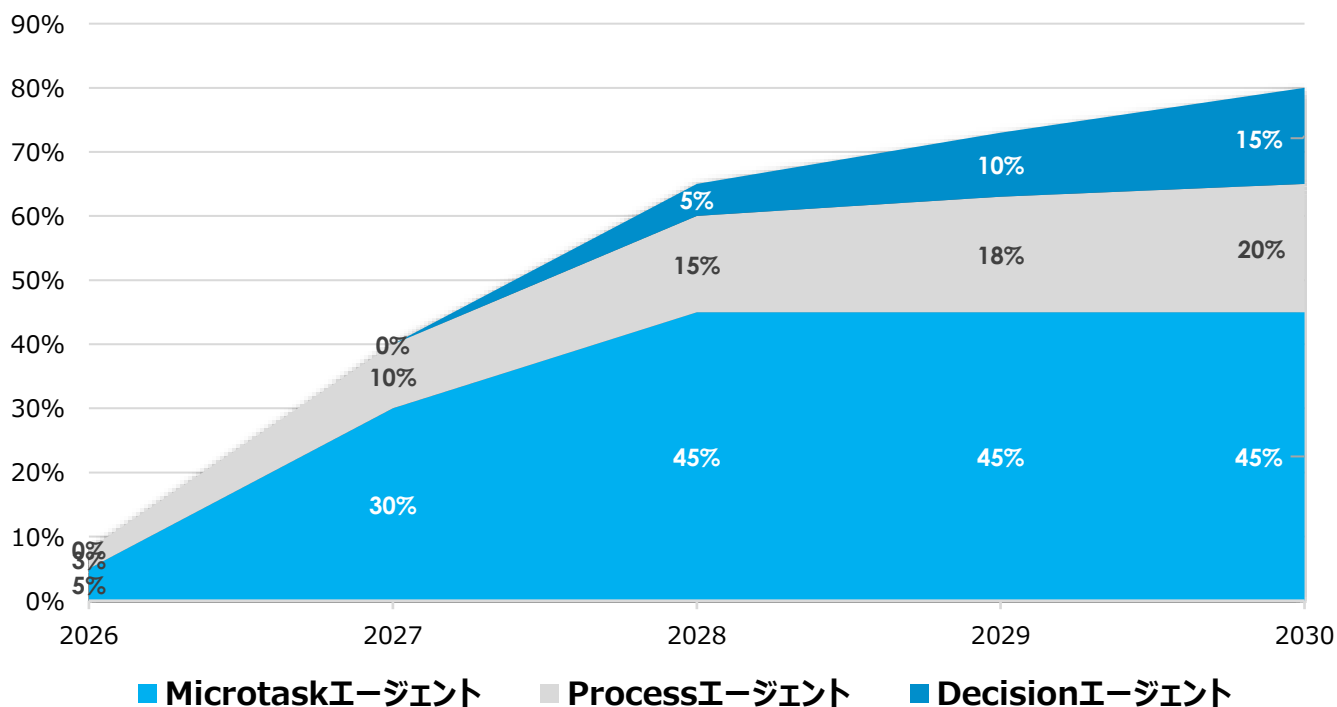
➤ 人事の「戦略業務への転換」を図るには、オペレーションやコミュニケーションを始めとする“単純業務”や“作業”、“マイクロタスク”の圧縮が必要

製品戦略：LaKeel HR×AI

1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
 - ⑨AI時代の成長戦略
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報
5. Appendix

- “単純業務”、“作業”、“マイクロタスク”の根絶
- 3層のAIエージェントで、データの知能化から意思決定の支援までをシームレスに実行
- 2030年には全人事業務（提供機能）のAI化率80%を目指し、使うほどに成長する「AI人事プラットフォーム」へと進化

LaKeel HRのAI化率



Decisionエージェント 意思決定の質とスピードの向上

HRアナリティクスの分析結果に基づき、採用計画、異動シミュレーション、アサインマッチングなど戦略的意思決定を支援。



Processエージェント 見える業務の自動化

契約書作成や各種申請など、代表的な人事業務フローのタスクそのものをAIにより自動化。



Microtaskエージェント 見えない業務の効率化

提出書類の確認、コミュニケーションの段取り、規定適合チェック等、日常の業務時間をむしろ細かな作業をAIで効率化・自動化

製品戦略：LaKeel HRロードマップ

Streamlining Operations
2026-2027

オペレーションの圧縮

Advanced Operations
2028-2029

高度領域への注力

Autonomous Operations
2030

業務自律運用の実現

見えない負荷の根絶

Process/Microtaskエージェント

Processエージェントにより「見える業務」の自動化を、Microtaskエージェントにより「見えない業務」の効率化を実現する。

人材レイクの構築・分析機能

分断された人事データを集約・可視化するデータ活用基盤を整理し、対話型可視化・示唆分析を実現する。

マイクロタスクの根絶、業務フローの自動化により、人事部門の時間を戦略的業務に開放

「AI化率40%」の実現

データの知能化と意思決定支援

HRアナリティクス

人事統合DBを機械学習・生成AIで分析し、洞察を提示する。

ハイパフォーマー分析

離職予測

人材スキルマップ

組織ヘルスマonitoring

Decisionエージェント

HRアナリティクスの分析結果に基づき、意思決定の支援を行う。

採用計画策定

異動シミュレーション

アサインマッチング

リテンション施策

人事の役割を「管理」から「価値創造」へシフト

「AI化率70%」の実現

使うほどに成長する自律運用のループ

AI人事プラットフォーム

各種人事イベントやデータの変化をトリガーとして、各種AIEージェントが起動し、人事業務を自律的に実行する。

人事部門は戦略業務への転換を図る。

3つのエージェントとデータ基盤が完全に結合。人事業務の約80%がAI前提で運用される状態へ。

LaKeel HRでの自律運用モデルは、非HR領域への展開を視野に。

「AI化率80%」の実現

製品戦略/ LaKeel AI Platform

製品戦略： LaKeel AI Platform

1. 会社と事業の概要

2. 成長戦略と事業計画

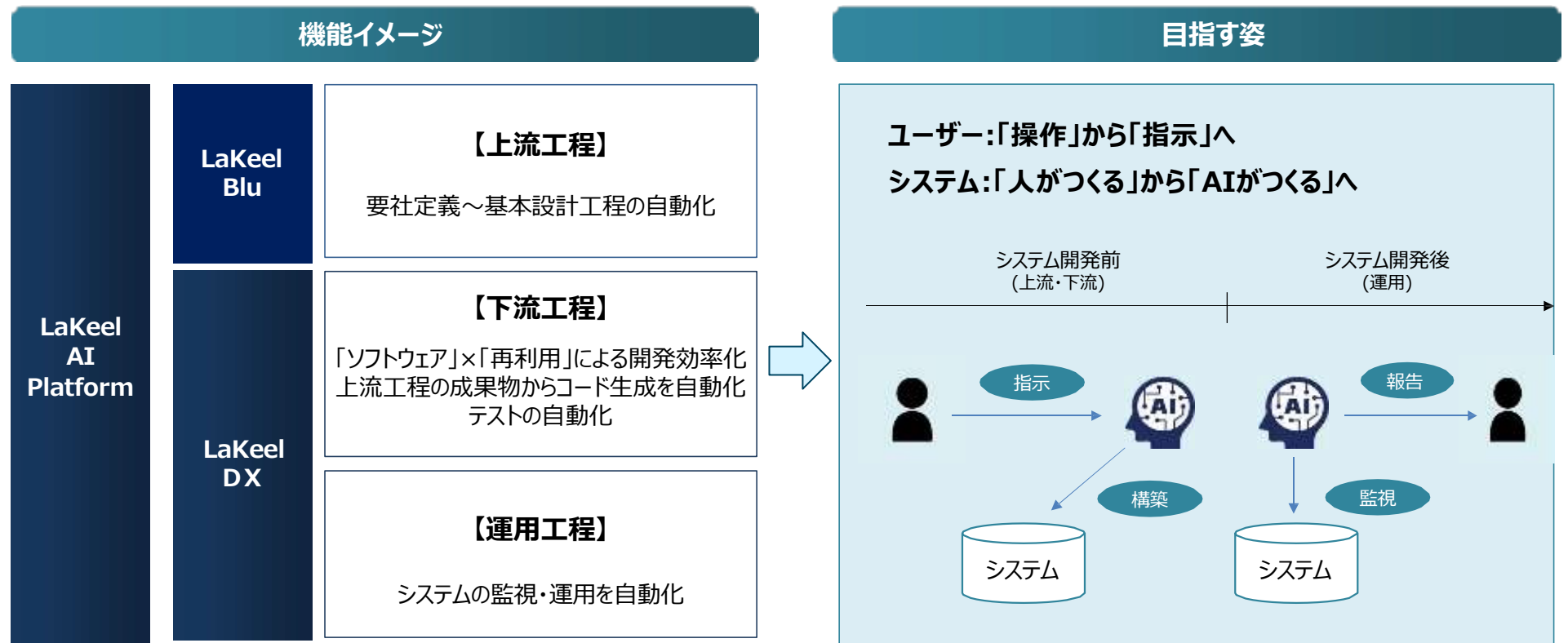
- ① サービスポートフォリオ
- ② 売上拡大イメージ
- ③ プロダクトをベースにした成長
- ④ DX+AI市場規模
- ⑤ LaKeel DXエコノミー
- ⑥ 25.12期 業績予想と結果
- ⑦ 26.12期 業績予想
- ⑧ 達成に向けての取り組み
- ⑨ AI時代の成長戦略

3. SDGsへの取り組み

4. リスク情報

5. Appendix

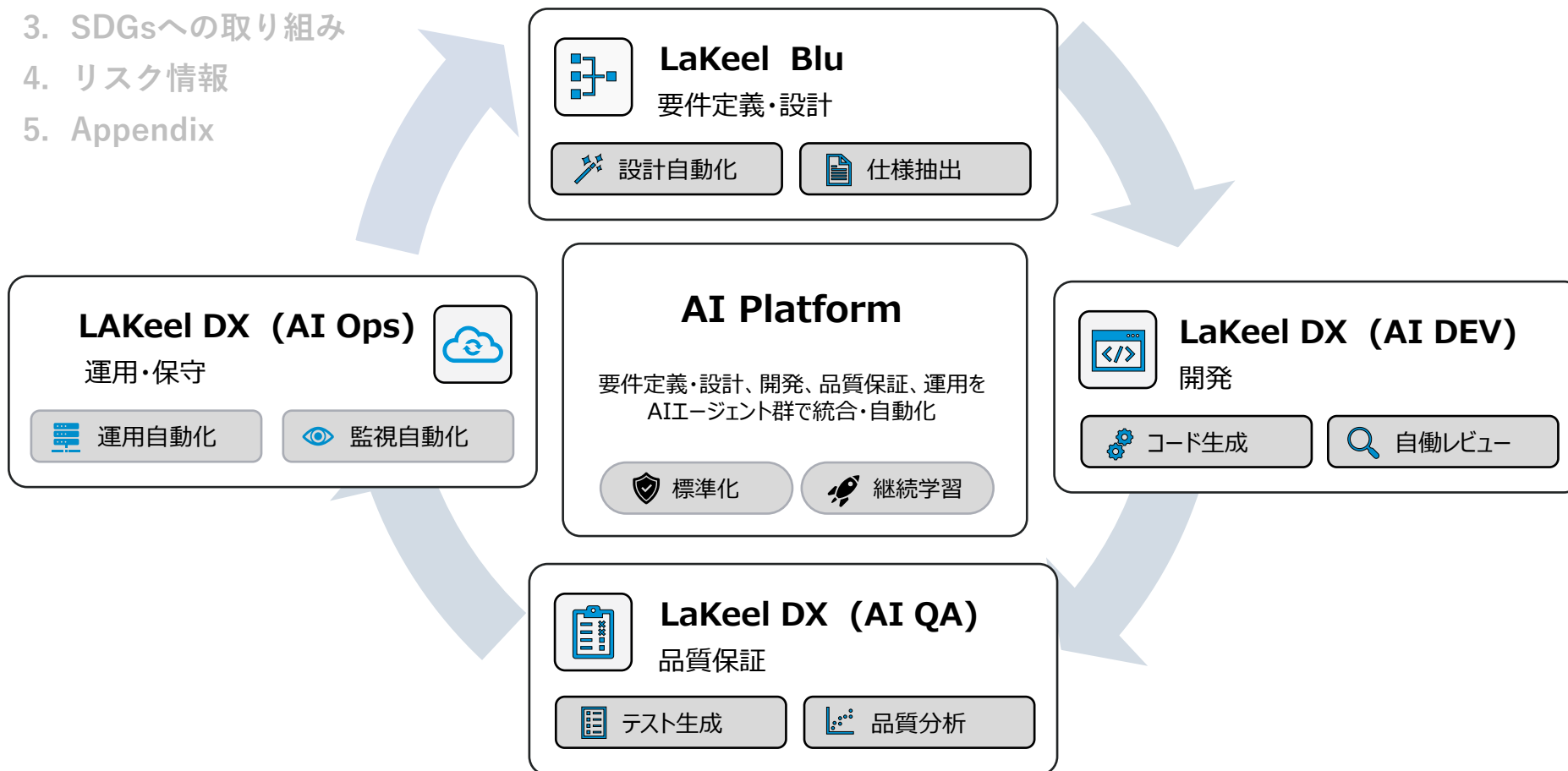
➤ LaKeel DX（基盤）とAI（知能）を組み合わせることで「ITをゼロから作る」時代を終わらせることを目指し、上流工程／下流工程／運用工程の全工程をサポートする基盤製品を提供



製品戦略：LaKeel AI Platformによるシステム構築の自動化

1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
 - ⑨ AI時代の成長戦略
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報
5. Appendix

- ソフトウェア開発工程だけでなく運用工程まで含めた全工程をサポート
- 4つのAIプロセスが循環し、使うほどに学習し成長するプラットフォーム
- ソフトウェア部品・AI Agent部品が蓄積されることで、循環サイクルは加速し、圧倒的なスピードと品質を提供



KEY OUTCOMES



開発期間

70%短縮

人的作業を大幅に自動化



品質

標準化・均一化

AIによる一貫した高品質



継続的進化

使うほど賢く

学習・改善のループ

4つのAI開発プロセスが循環しながらナレッジを蓄積し、開発・品質・運用の全工程を加速

製品戦略：LaKeel AI Platformロードマップ

- LaKeel DXの上に AI（知能）を統合することで、人間がコードを書く時代から、AIがビジネス要件を理解し、自律的にシステムを組み上げ、改善し続ける世界を実現

AI-Driven Development
2026-2027

「作る」の劇的効率化

Automated Development
2028-2029

24時間自律開発の実現

Autonomous Business Evolution
2030

自律進化するソフトウェア開発S

高品質と開発期間の圧倒的削減の両立

LaKeel Blu – 要件定義・設計

ユーザーストーリーやドキュメント、レビュー、課題管理をAIEージェントが肩代わりし、設計期間を大幅に短縮する。

LaKeel DX × AI

設計書からのコード生成とテスト・運用の自動化により、エンジニアを単純作業から解放し、リリースサイクルを高速化する。

「開発期間70%短縮」による
圧倒的な市場競争力と利益率の向上

資産の知能化とカタログ化

AIがソフトウェア部品とAIスキルをカタログ化・管理することで、汎用部品の再利用が促進され、開発生産性が向上する。

部品再利用
I

IT資産の自律的活用

資産(ソフトウェア部品)ベースの設計

AIが「現在のIT資産で何ができるか」を把握した上で、新しいビジネス要件を既存部品の組合せに翻訳し、設計に落とし込む。

オーバーナイト開発

昼間に人間が設計を確定、コード生成から品質保証までAI群が24時間体制で実行し、翌朝には動くシステムを提示。

人間は「AIが作ったものの確認と承認」という
高度なディレクションに特化

特定領域への横展開

機能別・業種別のナレッジを学習したAIEージェントが、特定の業務領域において最適な部品群を自律的に組み上げる。

部品再利用
II

自律運用

システム運用の自律化

リアルタイムでのシステムの稼働状況と過去の傾向から、障害予防などの対処を自動化し、運用の属人化を解消する。

マルチエージェント協調

企画・開発・品質・運用の各AIEージェントが、ビジネス環境に合わせて必要都度、必要なアプリケーションを提供。

「IT投資=コスト」から「IT投資=自動成長エンジン」への
パラダイムシフト

ソフトウェア部品の再利用の浸透

顧客固有の特殊な機能を除き、アプリケーションの大部分が「再利用部品」と「AIEエージェントのスキル」の組み合わせのみで構築可能。

部品再利用
III

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發揮できるように、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 AI Lineup
- ④ LaKeel製品の解約率と主要計数
- ⑤ 取引先業種
- ⑥ 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 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
 - 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ディスクレーマー

企業を支える15種類のLaKeel Apps

<p>BI (Business Intelligence) ツール</p>  <p>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。</p> 	<p>データ分析・統合管理プラットフォーム</p>  <p>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。</p> 	<p>LaKeel Process Manager</p>  <p>業務プロセス管理</p>	<p>LaKeel Workflow</p>  <p>高性能ワークフローシステム</p>	<p>LaKeel AI Dialogue</p>  <p>生成AIチャットシステム</p>
<p>戦略人事実行支援プラットフォーム</p>  <p>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。</p> 	<p>マイクロ・ラーニングプラットフォーム</p>  <p>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。</p> 	<p>LaKeel eDocument</p>  <p>電子帳簿サービス</p>	<p>LaKeel Passport</p>  <p>大企業向けID管理基盤</p>	<p>LaKeel My Number</p>  <p>マイナンバー管理ツール</p>
		<p>LaKeel Stress Check</p>  <p>企業向けストレスチェックツール</p>	<p>LaKeel Survey</p>  <p>アンケート収集管理</p>	<p>LaKeel Messenger</p>  <p>ビジネスチャットツール</p>
		<p>LaKeel Blu AI</p>  <p>要件定義・基本設計自動化</p>	<p>LaKeel Agentic Assistant</p>  <p>AIエージェント構築システム</p>	

LaKeel AI lineup/ LaKeel AI Platform

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ディスクレーム

—LaKeel AI Platform の概要—

このプラットフォームは、以下の二つの製品群で構成されたソリューション

- ① 新製品「LaKeel Blu (ラキールブルー)」：要件定義・企画設計といった「上流工程」をAIが主導・支援
- ② 開発基盤「LaKeel DX」：マイクロサービス技術を用いた開発・運用基盤にMCP搭載



これらを統合した「LaKeel AI Platform」では、AIが人間の指示の下、仕様書・ソースコード・マニュアルなどの開発資産を統合管理します。システム開発の企画・設計から運用・保守までの全工程をAIが自律的にサポートし、従来人間が行っていた作業時間を大幅に削減するだけでなく、高品質なシステム開発と高度な運用・保守ができることが特長。

LaKeel製品の解約率と主要計数

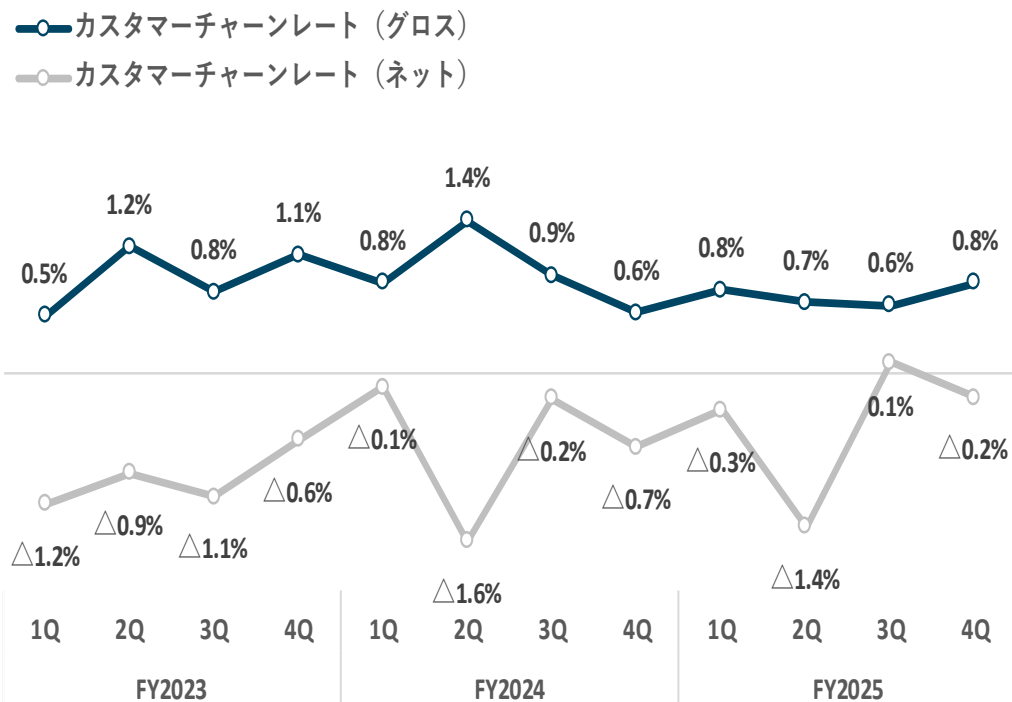
1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報

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 ディスクレーム

カスタマーチャーンは低水準を継続。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（Gross）
「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（FY2024→FY2025）

	FY2024	FY2025	増減率
【LaKeel製品】			
サブスク売上(年間)	1,183.0百万円	1,437.6百万円	+21.5%
ユーザー数(期末時)	345	370	+7.2%
MRR(4Q時)	104.0百万円	127.5百万円	+22.6%
ARPU(4Q時)	30.1万円	34.4万円	+14.3%
(内訳)			
【LaKeel DX】			
サブスク売上(年間)	257.3百万円	297.1百万円	+15.5%
ユーザー数(期末時)	13	15	+15.4%
MRR(4Q時)	22.2百万円	25.7百万円	+15.8%
ARPU(4Q時)	170.8万円	171.4万円	+0.4%
【LaKeel Apps】			
サブスク売上(年間)	925.6百万円	1,140.5百万円	+23.2%
ユーザー数(期末時)	332	355	+6.9%
MRR(4Q時)	81.8百万円	101.8百万円	+24.4%
ARPU(4Q時)	24.6万円	28.6万円	+16.3%

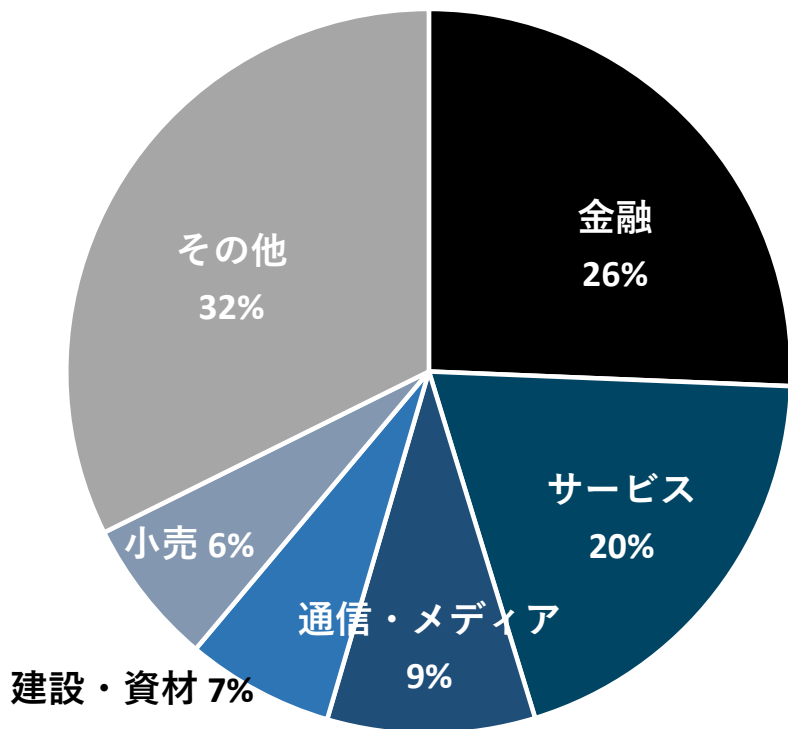
- ・ MRR（月間経常収益）：（四半期のサブスク売上高） ÷ 3
- ・ ARPU（ユーザー平均単価）：MRR ÷（各四半期末のユーザー数）

取引先の業種別売上状況

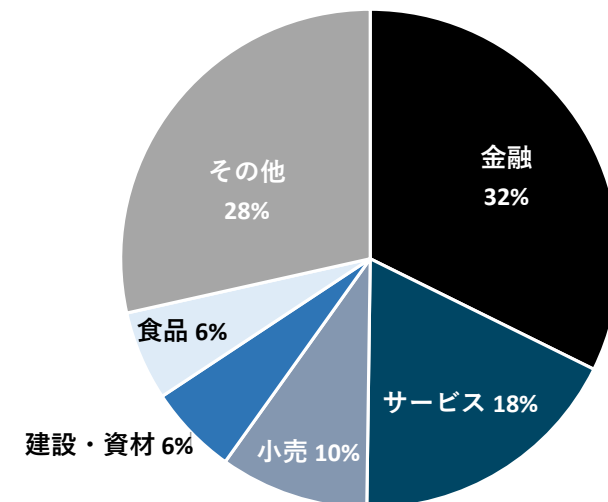
1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報
5. Appendix
 - ①ビジョンと代表者
 - ②LaKeel Apps(製品群)
 - ③LaKeel AI Lineup
 - ④LaKeel製品の解約率と主要計数
 - ⑤取引先業種
 - ⑥ディスクレーム

金融・サービスが売上全体の45%程度

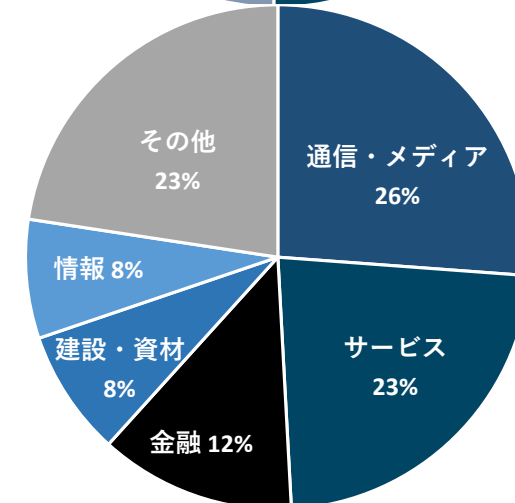
■ 売上の業種別内訳 (全社)



■ 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



※ 25.12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 AI Lineup
- ④LaKeel製品の解約率と主要計数
- ⑤取引先業種
- ⑥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。