

# LaKeel 2030

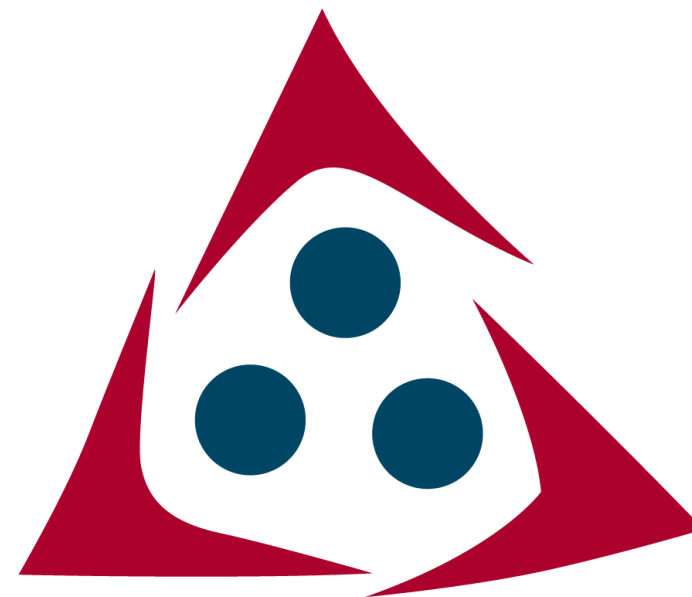
---

## 中期経営計画

(2026年12月期～2030年12月期)

2026年4月6日

株式会社ラキール



# LaKeel

# 目次

1

会社概要

2

経営理念

3

事業概要と過去実績

事業概要

LaKeel Appsのラインナップ

過去実績の振り返り

4

中期経営計画

2030年に向けた経営戦略

経営環境分析(SWOT)と戦略の方向性

中期経営計画の概要

製品戦略

営業戦略

マーケティング戦略

組織戦略

人事戦略

グループ戦略

財務戦略

数値目標

ターゲット市場

5

Appendix

2026年12月期の業績見通し

AX企業とは

コーポレートガバナンス

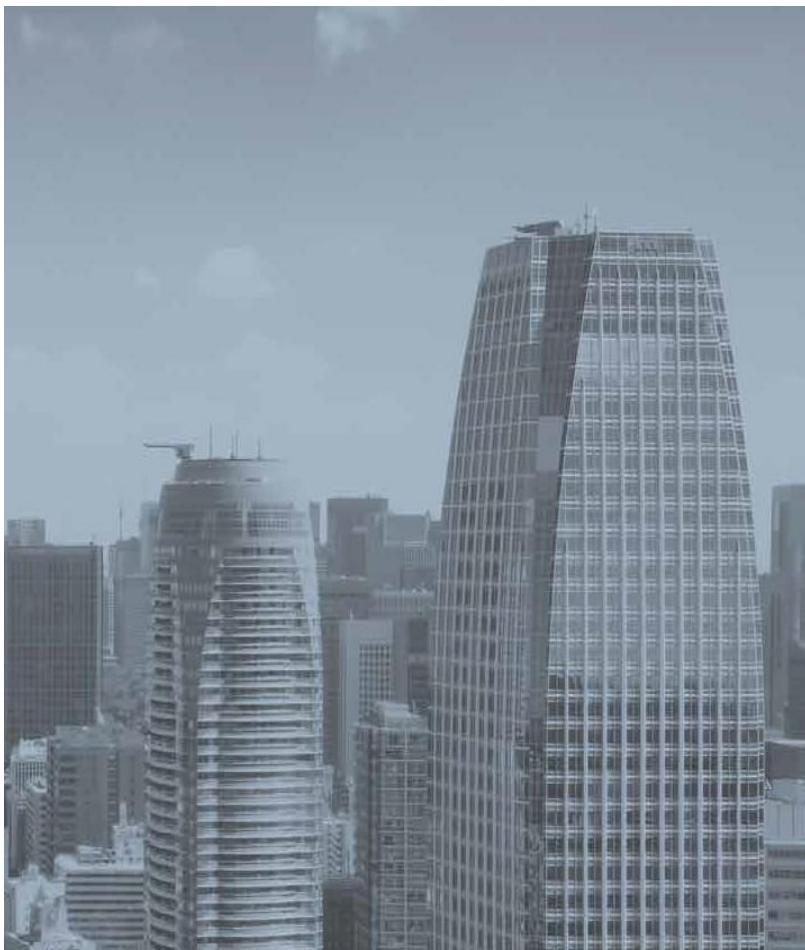


1

# 会社概要

---

# 会社概要



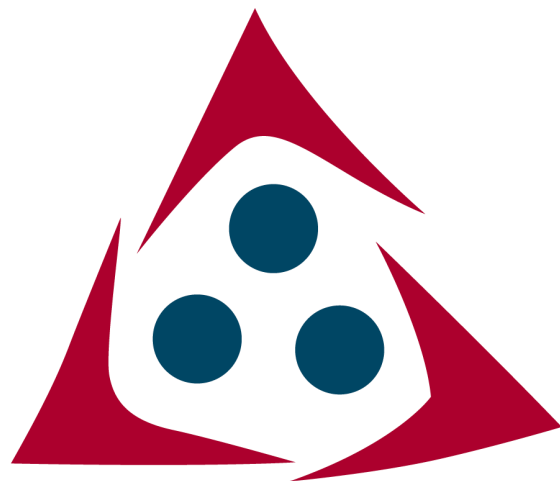
会社名	株式会社ラキール (LaKeel, Inc.)
会社創立日	2005年6月10日
資本金	1,016百万円 (2025年12月31日現在)
本社所在地	東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー33階
代表取締役社長	久保 努
事業内容	企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支援するプロダクトサービスとプロフェッショナルサービスを提供
社員数	490名 (連結 2025年12月31日現在)
当社グループ	Legend Applications China Holding, Inc. 北京利衆得応用技術有限公司 株式会社ZEST 株式会社ラキール呉
上場市場	東証グロース市場
業種別分類	情報・通信業
証券コード	4074 (ISIN JP3967020003)



2

## 経営理念

---



# LaKeel

## 誰からも「期待され、信頼され、愛される」人（企業）へ

株式会社ラキールは、企業の継続性こそが経営の最も重要な課題としてとらえています。企業活動を通じて「顧客」、「社員」、「株主」、この異なる3つのステークホルダーに対する責任を果たすことで、良き企業市民として社会に貢献していきたいと願っています。当社のロゴマークはこの3つのステークホルダーを表しています。それらをロゴに掲げる事により、3つのステークホルダーに対して責任を果たすことを誓うものです。



3

## 事業概要と過去実績

---

# 事業概要

- 現在お客様の課題解決を支援する2つのサービスを提供

## プロダクトサービス

### ■ 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
- **LaKeel Online Media Service:**  
企業向けのe-ラーニング・安全衛生教育動画の提供

### ■ コンサルティングサービス

- LaKeel DXとソフトウェア部品群を最大限に活用するコンサルティング
- LaKeel HRの導入支援コンサルティング
- 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

- アプリケーション保守
- サーバ・インフラ保守

# LaKeel Appsのラインナップ

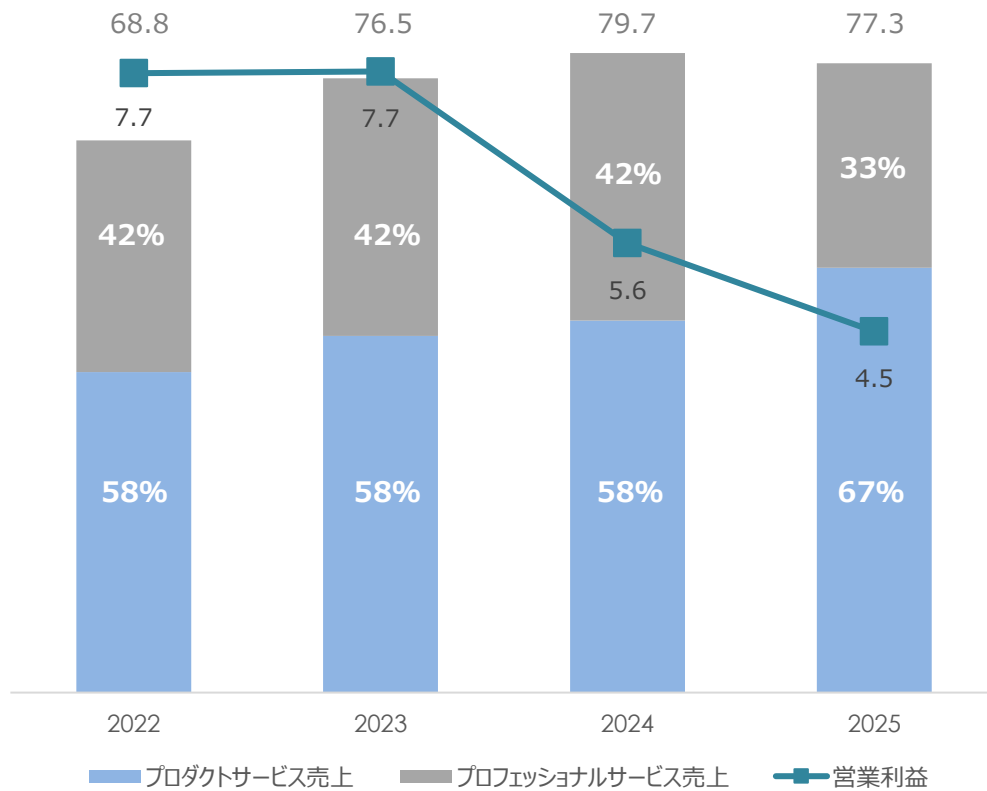
➤ お客様を支える15種類のLaKeel Appsを展開中

<h3>BI (Business Intelligence) ツール</h3>  <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> 	<h3>データ分析・統合管理プラットフォーム</h3>  <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><b>LaKeel Process Manager</b> 業務プロセス管理</p>	 <p><b>LaKeel Workflow</b> 高性能ワークフローシステム</p>	 <p><b>LaKeel AI Dialogue</b> 生成AIチャットシステム</p>
<h3>戦略人事実行支援プラットフォーム</h3>  <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> 	<h3>マイクロ・ラーニングプラットフォーム</h3>  <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><b>LaKeel eDocument</b> 電子帳簿サービス</p>	 <p><b>LaKeel Passport</b> 大企業向けID管理基盤</p>	 <p><b>LaKeel My Number</b> マイナンバー管理ツール</p>
		 <p><b>LaKeel Stress Check</b> 企業向け ストレスチェックツール</p>	 <p><b>LaKeel Survey</b> アンケート収集管理</p>	 <p><b>LaKeel Messenger</b> ビジネスチャットツール</p>
		 <p><b>LaKeel Blu AI</b> 要件定義・基本設計自動化</p>	 <p><b>LaKeel Agentic Assistant</b> AIIエージェント構築システム</p>	

# 過去実績の振り返り

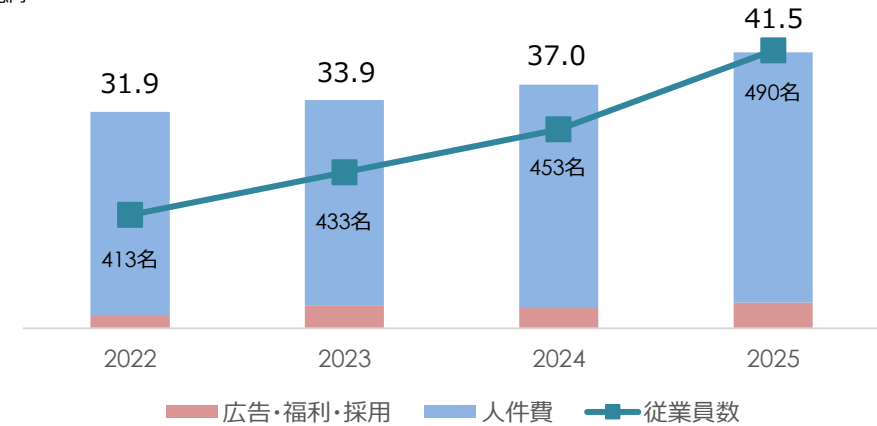
## 売上および営業利益の推移

単位：億円



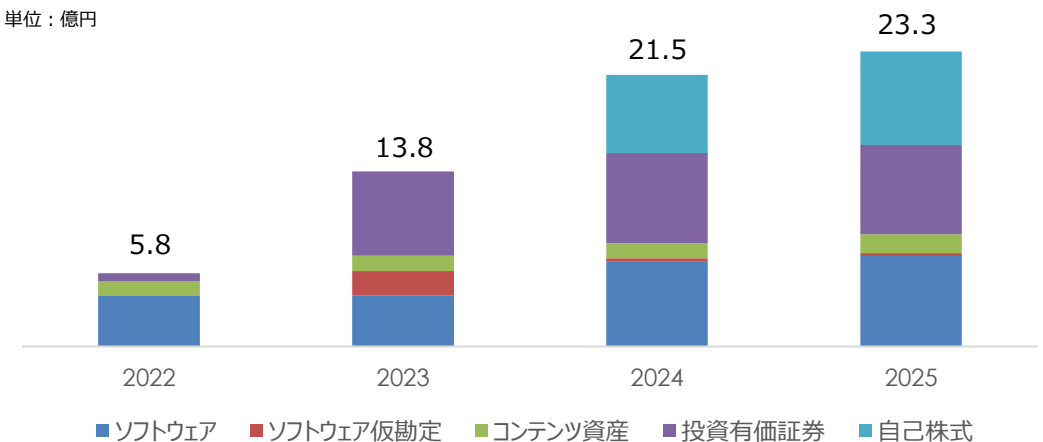
## 投資の状況 (従業員数/PL)

単位：億円



## 投資の状況 (BS)

単位：億円






4

# 中期経営計画

---



# 2030年に向けた経営戦略

---

# 2030年に向けた経営戦略

## 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。

# 2030年に向けた経営戦略

## 投資ハイライト

製品開発投資（カタリスト）：

- LaKeel HRのAIエージェント化を推進する
- LaKeel AI Platformによるソフトウェア開発の自律化を推進する

経営戦略：

- 既存顧客基盤により高いクロスセルの余地あり
- AI人材（AIエンジニア）の育成
- サブスクリプション売上の増加により収益の再現性を向上させる
- 2027年売上100億円/営業利益10億円を計画
- 2030年に営業利益率15%超を目指す



# 経営環境分析(SWOT)と戦略の方向性

---

# 経営環境分析(SWOT)と戦略の方向性

➤ 経営環境分析の結果を踏まえ当社の戦略の方向性を決定

## Strength (強み)

業務

- 豊富なプロダクト群  
LaKeel HRなど15種類のプロダクトを展開

基盤

- 当社独自の開発運用基盤とデータ基盤  
LaKeel DXによる高速開発・柔軟性  
LaKeel DIによるデータ統合と分析
- AI連携基盤の早期実装  
LaKeel DXへのMCPサーバーの実装
- 部品化と再利用  
開発スピードと保守時の柔軟性の両立

両方

- サブスクモデル  
継続性の高い安定収益

## Weaknesses (弱み)

- ブランド認知度  
新規リード獲得におけるブランド訴求力の不足
- 営業体制  
新規顧客の開拓力

## Opportunities (機会)

業務

- AIを活用した業務効率化ニーズ  
AIの進化に伴い企業のDX化・業務効率化の投資が本格化
- 人事業務領域への投資  
人的資本経営の重視により人事システム市場が拡大

基盤

- 業務システムの開発効率化ニーズ  
AIを活用したシステム基盤への需要が増加
- データ統合とAIによる業務の自律化  
業務 × データ統合 × AIによる判断の自律化
- システムモダナイゼーション  
レガシーシステムの脱却やクラウドへの移行が加速

## Threats (脅威)

- 競合の存在  
大手ITベンダーの参入リスク
- 技術トレンドの変化  
特にAI領域における技術革新はかつてないスピードで変化
- 人材  
IT人材の獲得競争の激化

# 経営環境分析(SWOT)と戦略の方向性

## 積極的成長戦略（強み × 機会）

### ■ AI×モダナイゼーション基盤としての「LaKeel DX」「LaKeel AI Platform」の拡販

企業のDX化やシステムモダナイゼーション（クラウド移行など）が加速している機会に対し、自社の強みである「LaKeel DX」による高速開発・柔軟性を強く訴求します。

AIを活用したシステムおよびデータ基盤への需要増に対しては、「LaKeel AI Platform」を強力なフックとして提案し、市場への普及を狙います。

### ■ 「LaKeel HR」を中核とした人事領域でのトップダウンアプローチ

人的資本経営の重視に伴う人事システム市場の拡大を捉え、関連プロダクトを展開する強み、特に「LaKeel HR」を中心としたパッケージ提案でビジネスを拡大します。

## 弱点克服・改善戦略（弱み × 機会）

### ■ パートナー協業による新規開拓エコシステムの構築

AIやDXの投資が本格化している一方で、新規リード獲得におけるブランド訴求力不足や新規顧客の開拓力が課題となります。これを補うため、自社単独での営業だけでなく、コンサルティングファームとのパートナーシップを強化し、間接的に新規顧客へリーチする仕組みを構築します。

### ■ 先端AI事例を活用したブランド認知向上施策

AI連携基盤の早期実装という先進的な実績をPRやホワイトペーパー、セミナー等で積極的に発信し、テクノロジーに強い企業としてのブランド認知度を向上させます。

## 差別化・防衛戦略（強み × 脅威）

### ■ アジリティ（俊敏性）の維持・向上

AI領域の技術トレンドはかつてないスピードで変化しており、大手ITベンダーの参入リスクもあります。これに対抗するため、部品化と再利用に加えAIを活用することで圧倒的な生産性を実現します。

## 専守防衛・回避戦略（弱み × 脅威）

### ■ 開発・営業におけるリソース最適化と外部連携

自社の採用活動（エンプロイヤーブランディング）を強化するだけでなく、AIを活用した社内業務の徹底的な効率化を行い、少ない人員でも新規開拓や開発が回る仕組みづくり（セールススタックの導入など）を図ります。



# 中期経営計画の概要

---

# 中期経営計画の概要

➤ AIの機能開発にリソースを集中投下し、開発業務・人事業務の自律化を実現する

## 効率化

2026年~2027年

[見えない業務の効率化や開発の自動化によって時間とコストを削減。人間を定型作業から解放する基盤を作るフェーズ]

- ・ AI人材育成
- ・ LaKeel AI Platform投資（開発効率化）
- ・ LaKeel HR AI投資（業務効率化）
- ・ ソフトウェア部品・Agent部品蓄積
- ・ 開発生産性向上（開発&再利用へのAI活用）

## 自動化

2028年~2029年

[AIによる洞察の提示や自律的なシステム設計により、人間がより確度の高い判断を下し、価値創造に注力するフェーズ]

- ・ LaKeel AI Platform投資（自律開発）
- ・ LaKeel HR AI投資（人材レイク構築、業務自律化）  
ソフトウェア部品・Agent部品再利用
- ・ M&A推進

## 自律化

2030年

[データとAIが完全に結合し、市場や経営指標の変化に合わせて業務やシステム自体が自動的に進化し続けるフェーズ]

- ・ LaKeel AI Platform投資（自律運用）
- ・ LaKeel HR AI投資（AI人事プラットフォーム）
- ・ M&A推進

M&A

プロフェッショナル  
サービス

プロダクト  
サービス



# 製品戦略

---



# LaKeel HR

---

# 製品戦略：HR領域へのAI投資

➤ 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」  
(詳細は技術戦略を参照)
- ◆ 人事システムに知見のある**AIエンジニア**が多数在籍

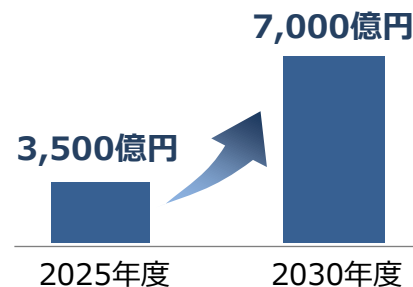
## 人事業務の特性

- ◆ 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統合的に解釈することが必要

AIエージェントと親和性が高い領域

## 市場規模

人事システム市場は**拡大の見込み**



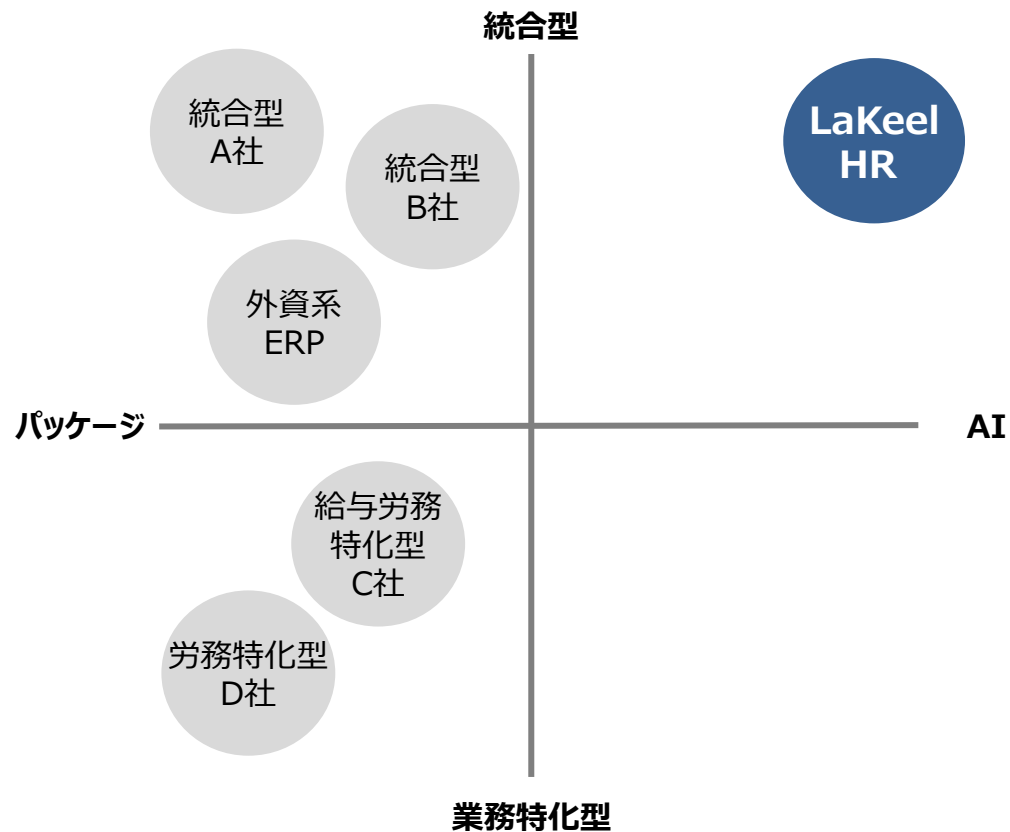
LaKeel HRは  
人事業務の自律化と  
人事データの分析により

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

# 製品戦略：LaKeel HRの競合優位性

- AIへの積極投資を行うことで、他社の統合型人事システムとの競合優位性をさらに高める

## ポジショニングマップ



## 差別化のポイント

### AIエージェントによる人事業務の自動化・自律化

業務プロセスだけでなく、業務フローに現れないマイクロタスクをAIエージェントで自動化し、圧倒的な作業効率を実現

### 人材レイクの自動生成(LaKeel Data Insight/BI連携)

LaKeel HR上で扱われる全ての人材データを一元的に集約することで、多面的な分析を可能に

### 意思決定支援(異動・アサインマッチング・離職予測)

人材レイクに蓄積されたデータを元に分析した結果に基づきシステムが自ら判断し、指示や通知を実施

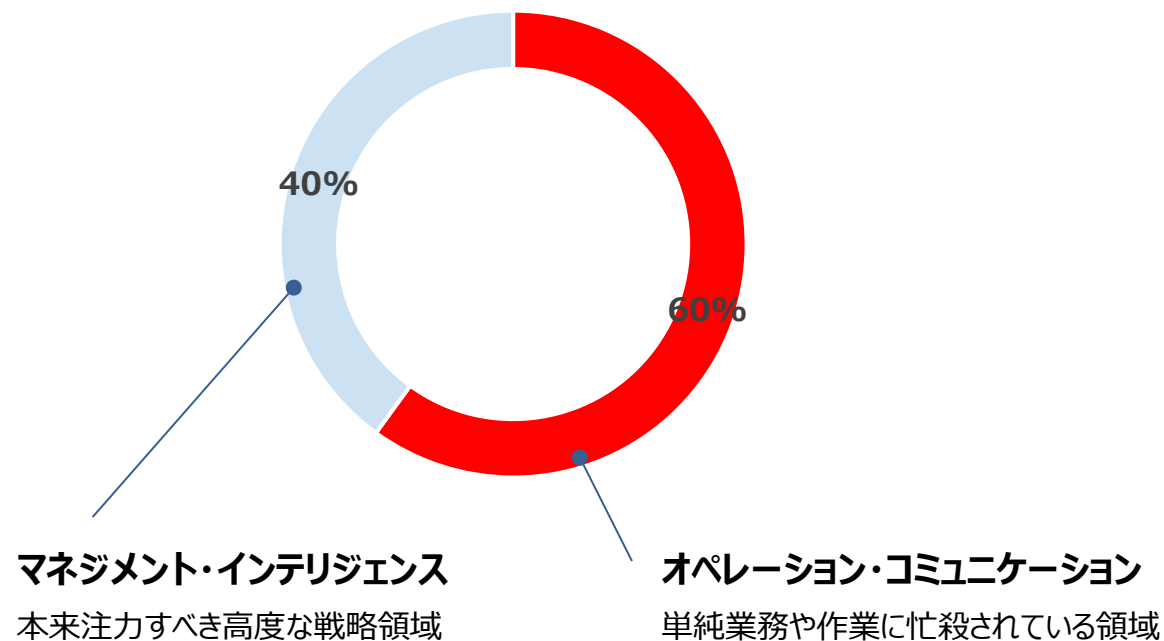
### 高い柔軟性と俊敏性

「部品化」の概念で作成されているため、大企業の多種多様な人事制度や法改正に柔軟に対応

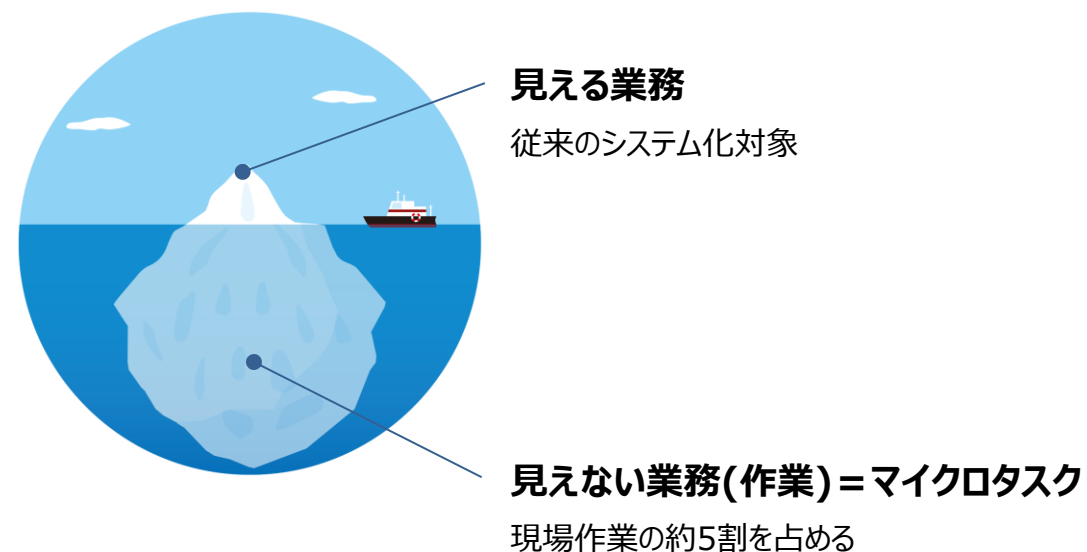
# 製品戦略：LaKeel HRが解決すべき課題

- 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

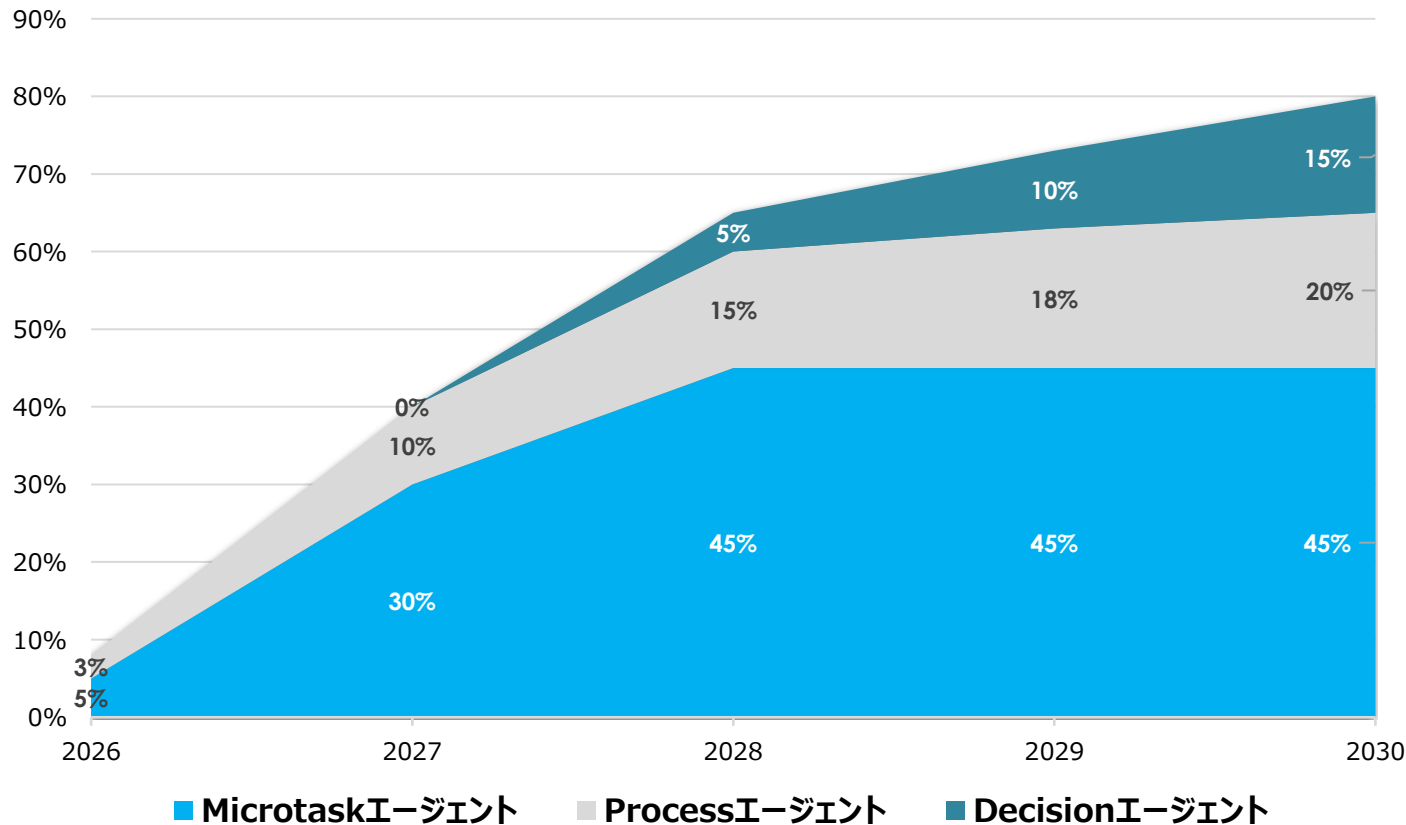


- 人事の「戦略業務への転換」を図るには、オペレーションやコミュニケーションを始めとする**“単純業務”や“作業”、“マイクロタスク”**の圧縮が必要

# 製品戦略：LaKeel HR × AI

- “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。

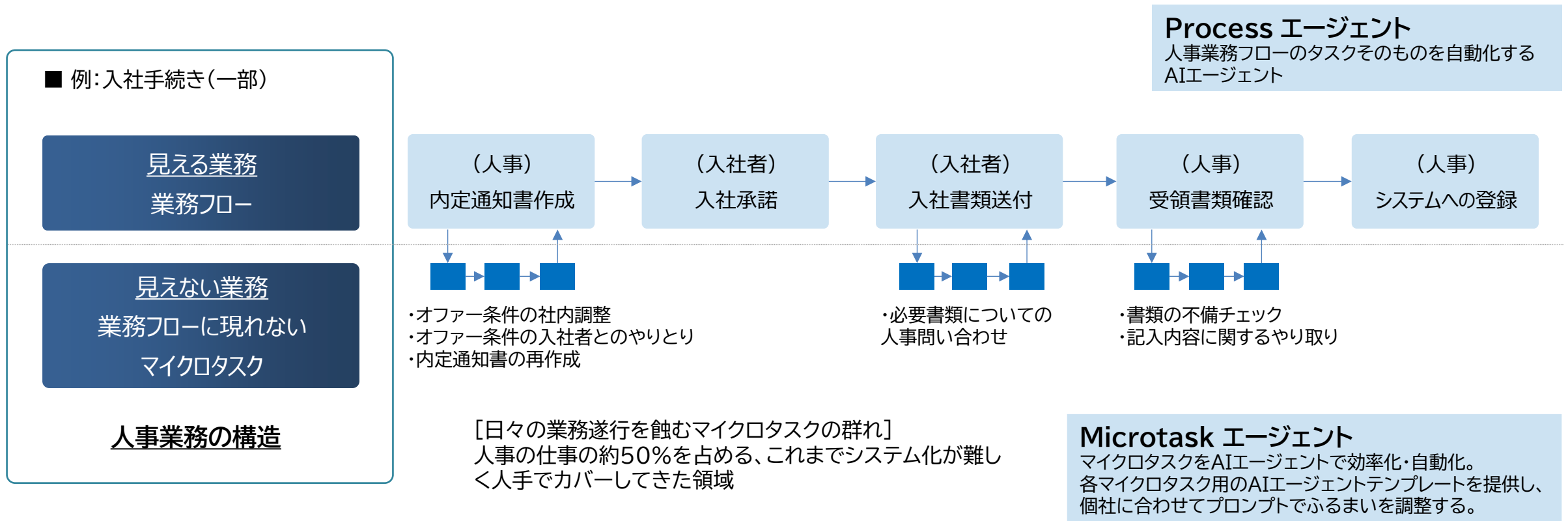


### Microtaskエージェント 見えない業務の効率化

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のAIエージェント

- 人事業務は「見える業務」と「見えない作業」で構成
- 「見える業務」は、業務フローで可視化可能な業務。ここでは、Processエージェントがサポートすることで、属人化を排除し、業務のスピードアップを実現
- 「見えない業務」は、人事業務の約5割を占め人事の現場が忙殺されている粒度の細かい作業。（マイクロタスク）これまでシステム化の対象外とされてきたこの領域は、Microtaskエージェントがサポートすることで、業務効率の圧倒的な向上を実現



# 製品戦略：人事業務におけるAIエージェント例

Step.1  
2026-2027

Step.2  
2028-2029

Step.3  
2030

## 業務の効率化

## 業務の自動化

## 業務の自律化

### 役割

	支援	作業	業務管理	承認
人間		○	○	○
AI	○			

	支援	作業	業務管理	承認
人間			○	○
AI		○		

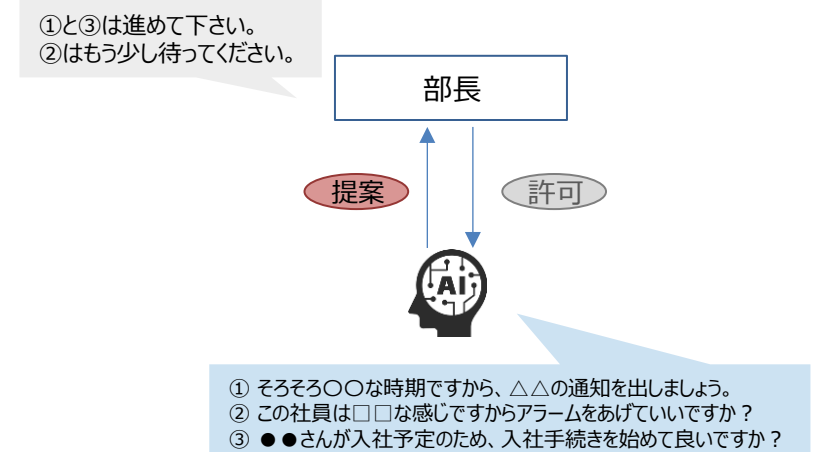
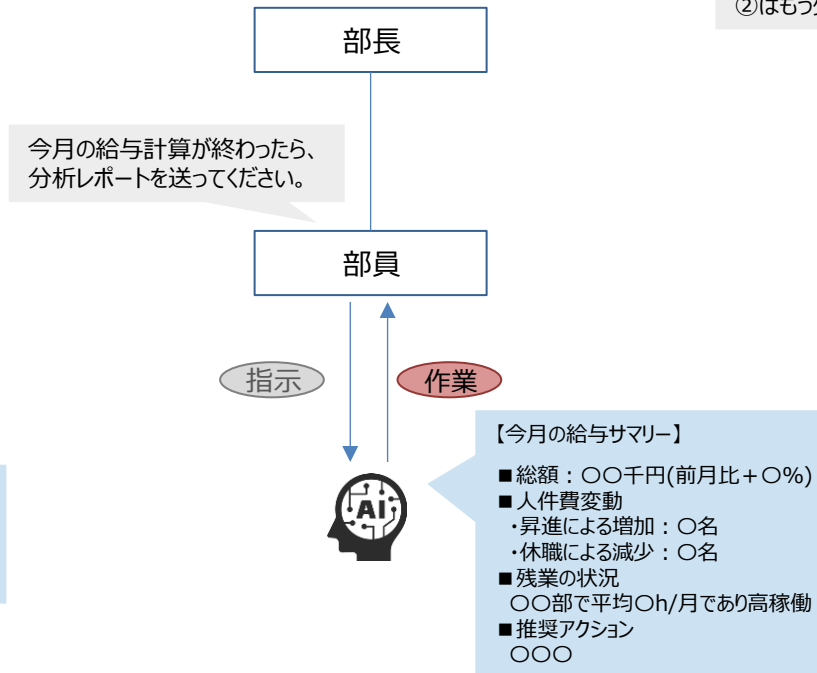
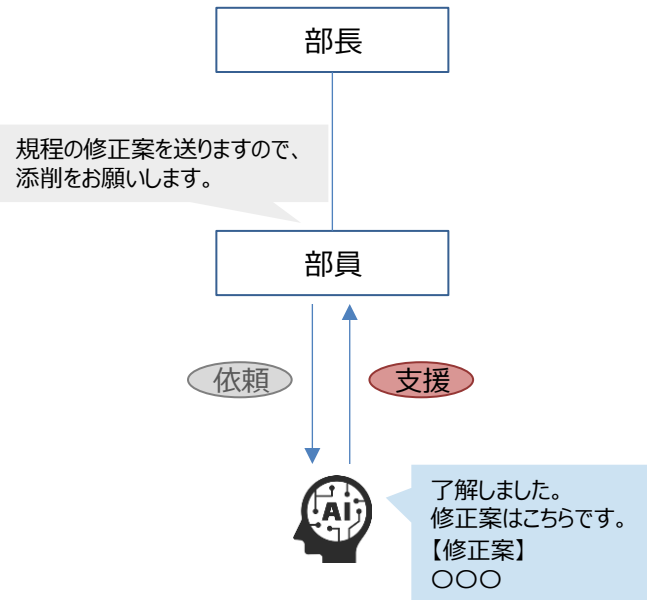
	支援	作業	業務管理	承認
人間				○
AI		○	○	

### 人の作業を、AIが支援

### 人の“指示”によって、AIが作業

### AIが自ら作業を提案し、人が“許可”する

### イメージ



# 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



# LaKeel AI Platform

---

# 製品戦略：ソフトウェア部品の知能化

- 既存のソフトウェア部品をAIが理解し、新たなビジネス要件を「部品の組合せ」へ自動翻訳



## カタログ化と学習

AIがソフトウェア部品とAIスキルをカタログ化して管理。  
機能別・業種別のナレッジを継続学習。



## 自律的な組み上げ

AIが「現在のIT資産で何ができるか」を把握。  
特定領域において最適な部品群を自ら選択し、組み上げる。



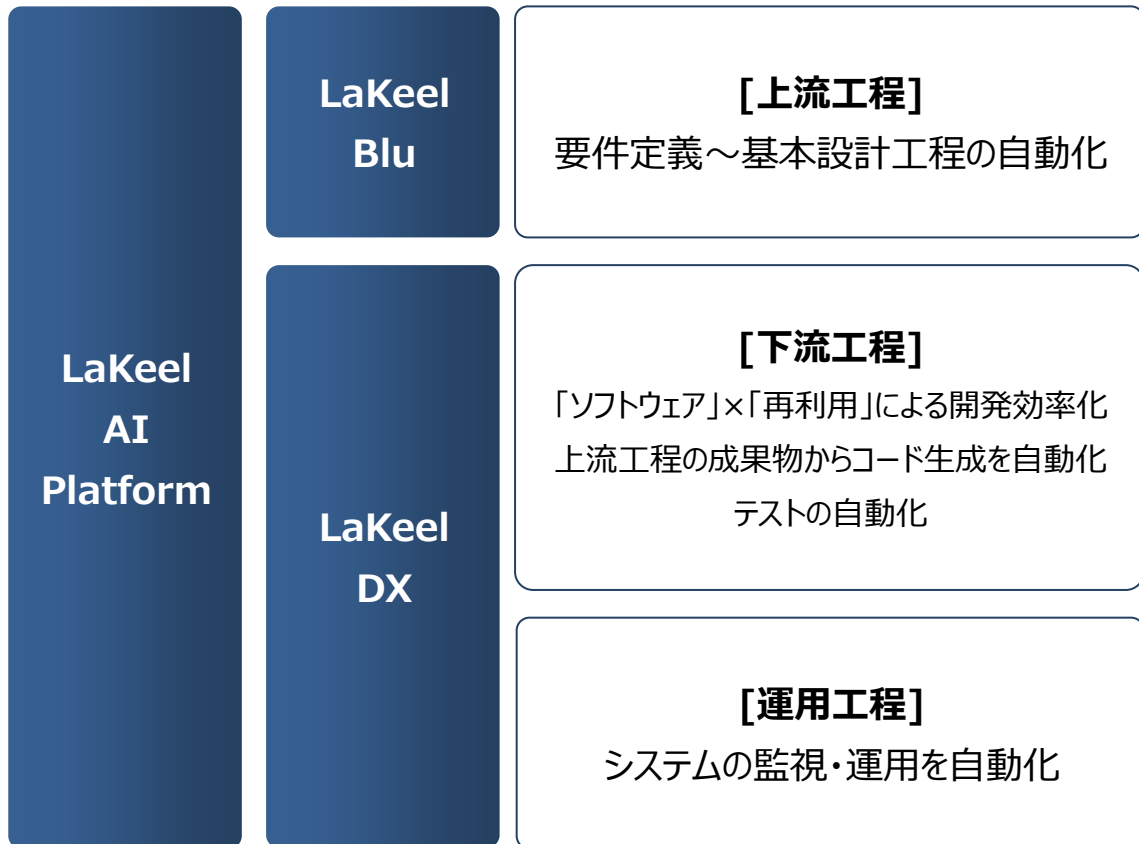
## 究極の生産性

システムは、「再利用部品」「AIエージェントのスキル」「AIによる自動生成部品」の組合せで構築完了。人間の作業は、固有ロジックや仕様承認に限定。

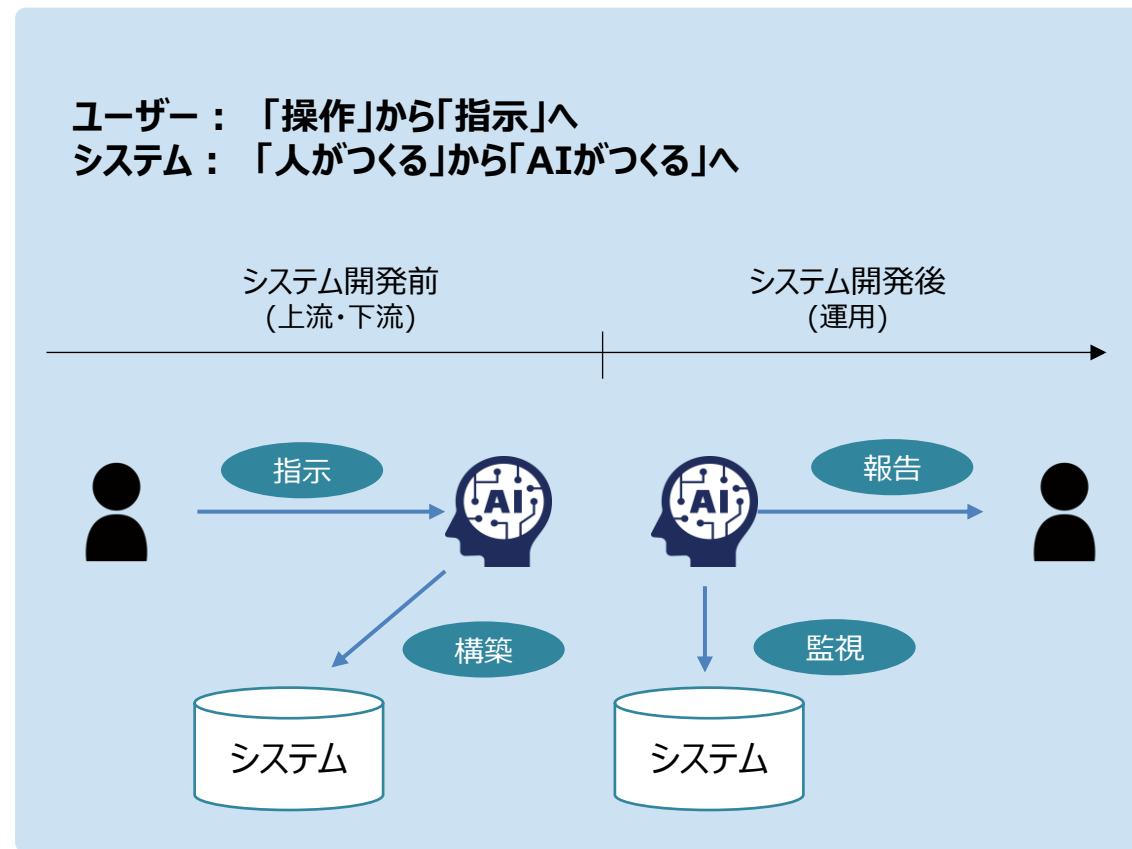
# 製品戦略：LaKeel AI Platform

- 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

## 機能イメージ

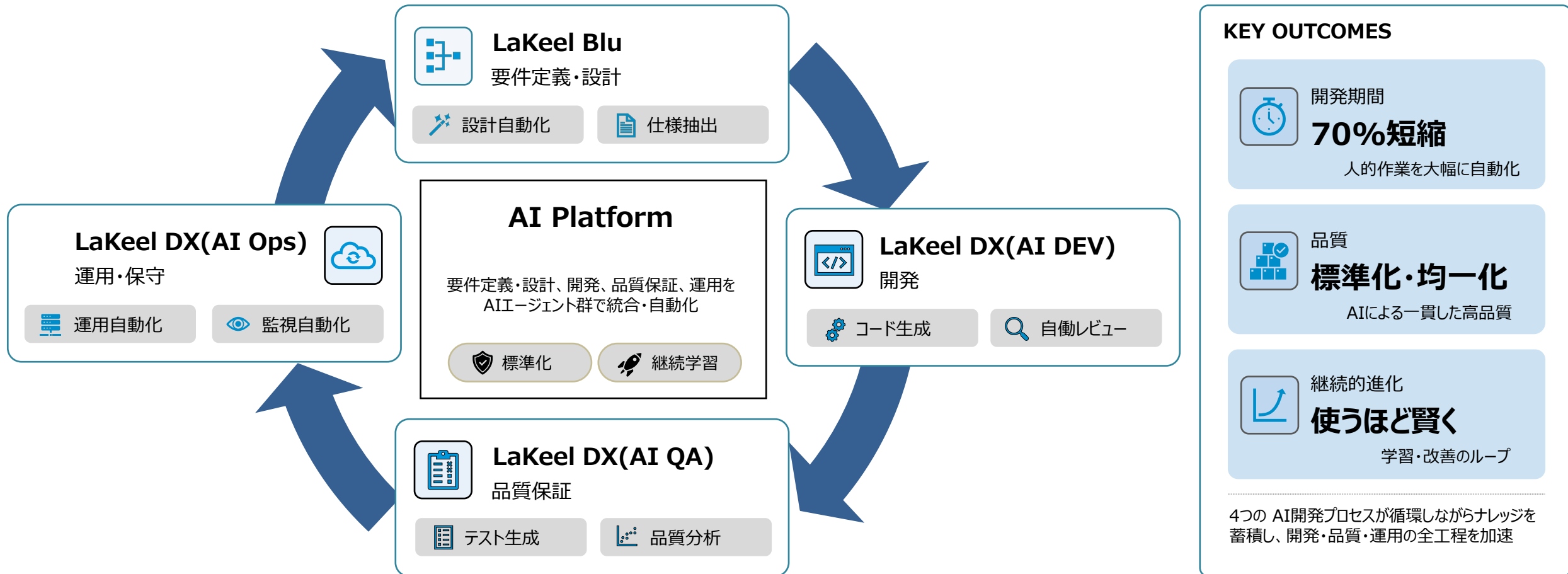


## 目指す姿



# 製品戦略：LaKeel AI Platformによるシステム構築の自動化

- 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



# 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時間自動開発の実現

Autonomous Development  
2030



自律進化するソフトウェア開発

## 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

部品再利用  
I

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。

## IT資産の自律的活用

### 資産(ソフトウェア部品)ベース設計

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

部品再利用  
II

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。

## 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、障害予防などの対応を自動化し、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

部品再利用  
III

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。

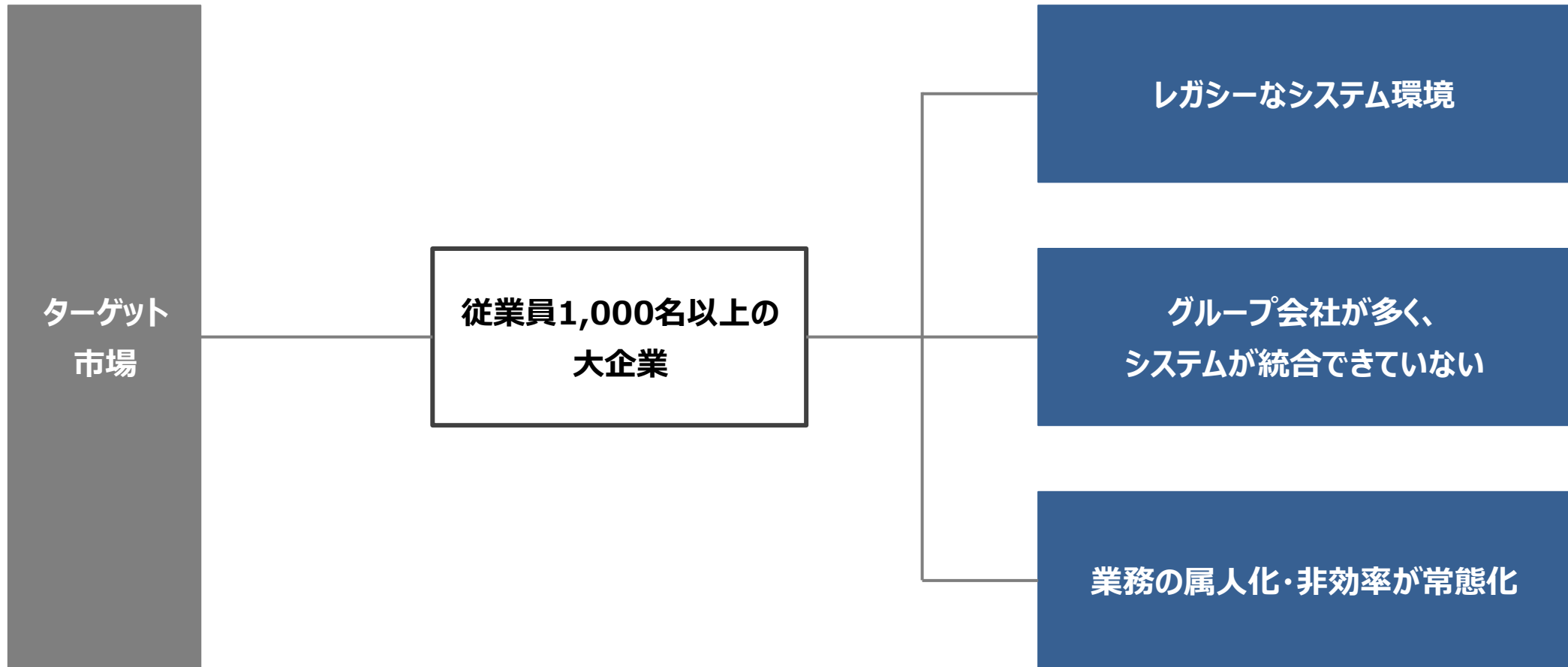


# 營業戰略

---

# 営業戦略：LaKeelのターゲットマーケット

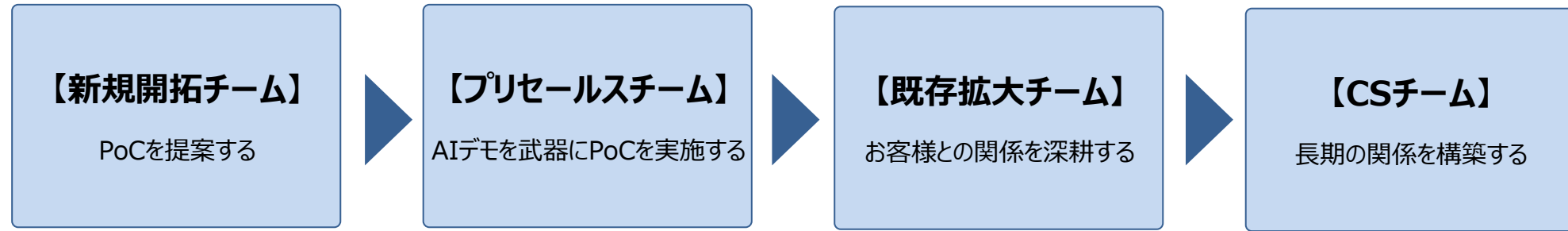
- 以下の条件に該当するお客様に注力



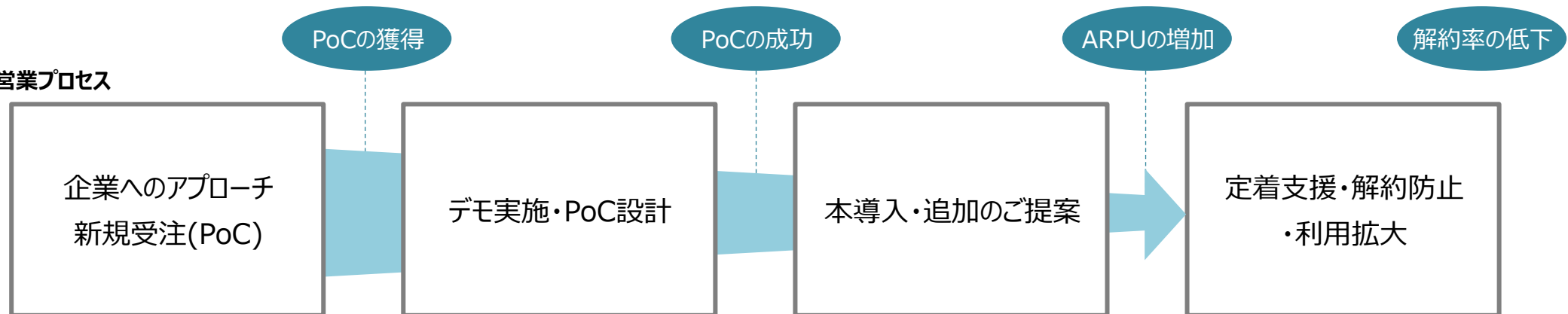
# 営業戦略：営業組織

- 営業プロセスに応じたチーム構成とすることで、お客様体験を途切れさせない組織を設計

## チーム体制

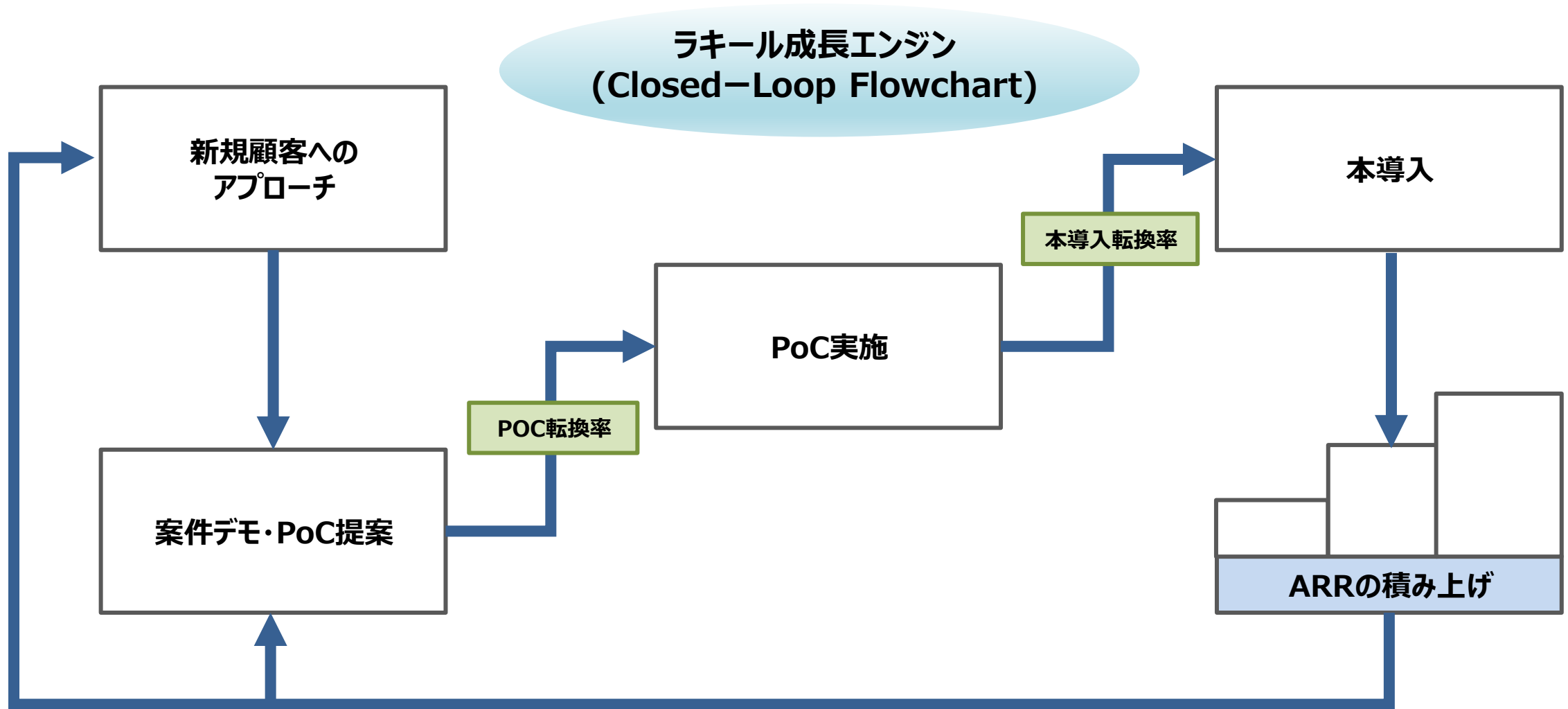


## 営業プロセス



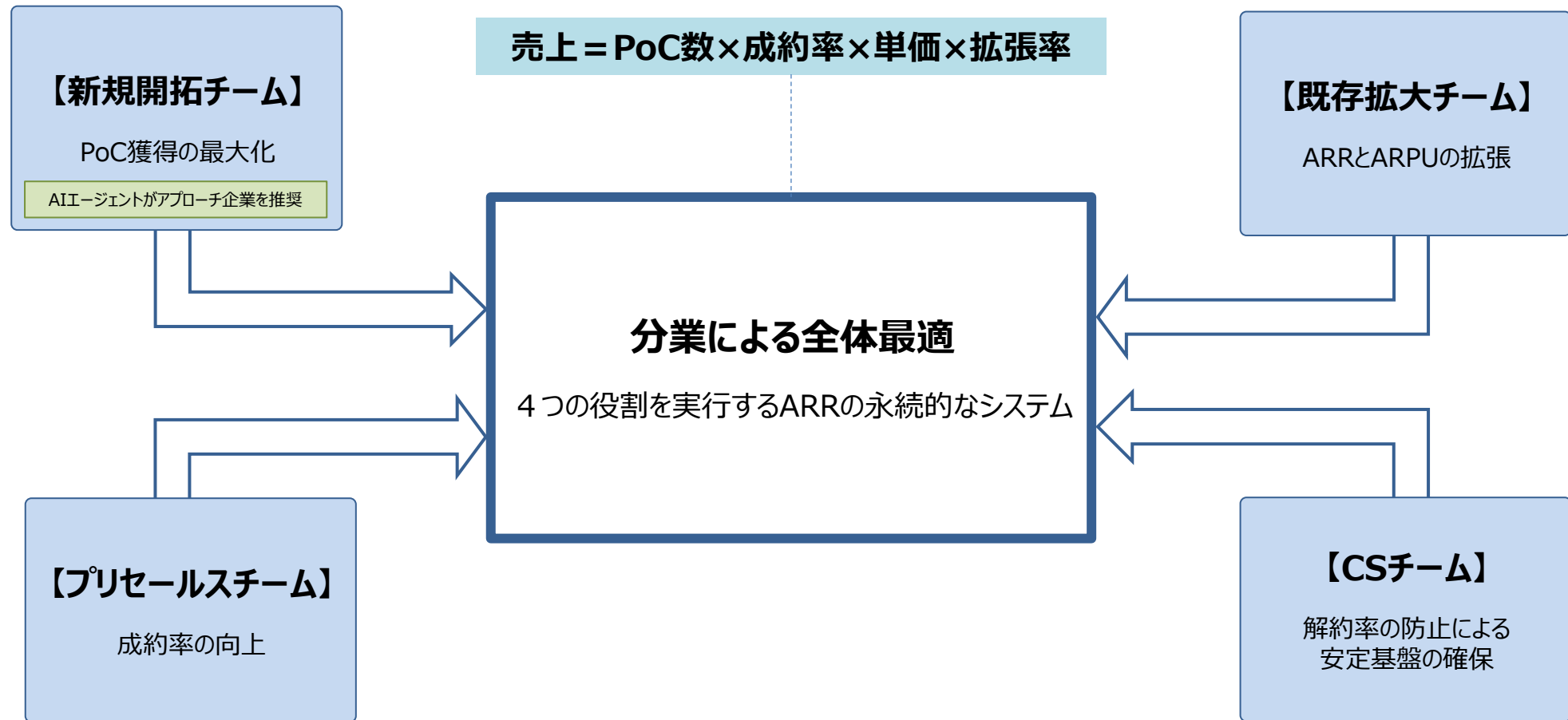
# 営業戦略：持続的なARRの積み上げサイクル

- 営業のKPIはPoC数を中心に管理し、ラキール成長エンジンを持続的に稼働



# 営業戦略：営業プロセスの分業化

- 営業プロセスの分業化により、PoC獲得・成約率・ARPUの向上等を通じてARRを最大化





# マーケティング戦略

---

# マーケティング戦略

➤ 売上の最大化に向けたブランド価値向上のため、「認知」・「興味」・「検討」の各フェーズで指標を設定し推進

目的	会社のブランド価値向上を通じて売上を最大化すること		
プロセス	「認知」の拡大	「興味」の喚起	「検討」の促進
目標	存在を知ってもらう	製品に興味を持ってもらう	商談化
活動指標	・情報発信数 (プレスリリース・動画・SNS)	・展示会の参加数 ・ホワイトペーパーリリース数	・アポイントメント獲得数 ・提案/デモ回数 ・商談数
成果指標	・Webサイト訪問数	・問い合わせ数 ・資料のダウンロード数 ・キーワード検索順位	
施策	・プレスリリース ・動画の配信 ・SNSの発信 ・オンライン広告 ・オフライン広告	・展示会の参加 ・SEO対策 ・Webサイトの強化 ・ホワイトペーパー ・MAツールによる分析強化	・イベント/セミナー ・製品デモ ・導入事例の発信





# 人事戦略

---

# 組織戦略

➤ 全社員がAIを駆使することで、2026年から2030年までの間、毎年10%生産性が向上

## 主要施策

## 人員計画

### 営業

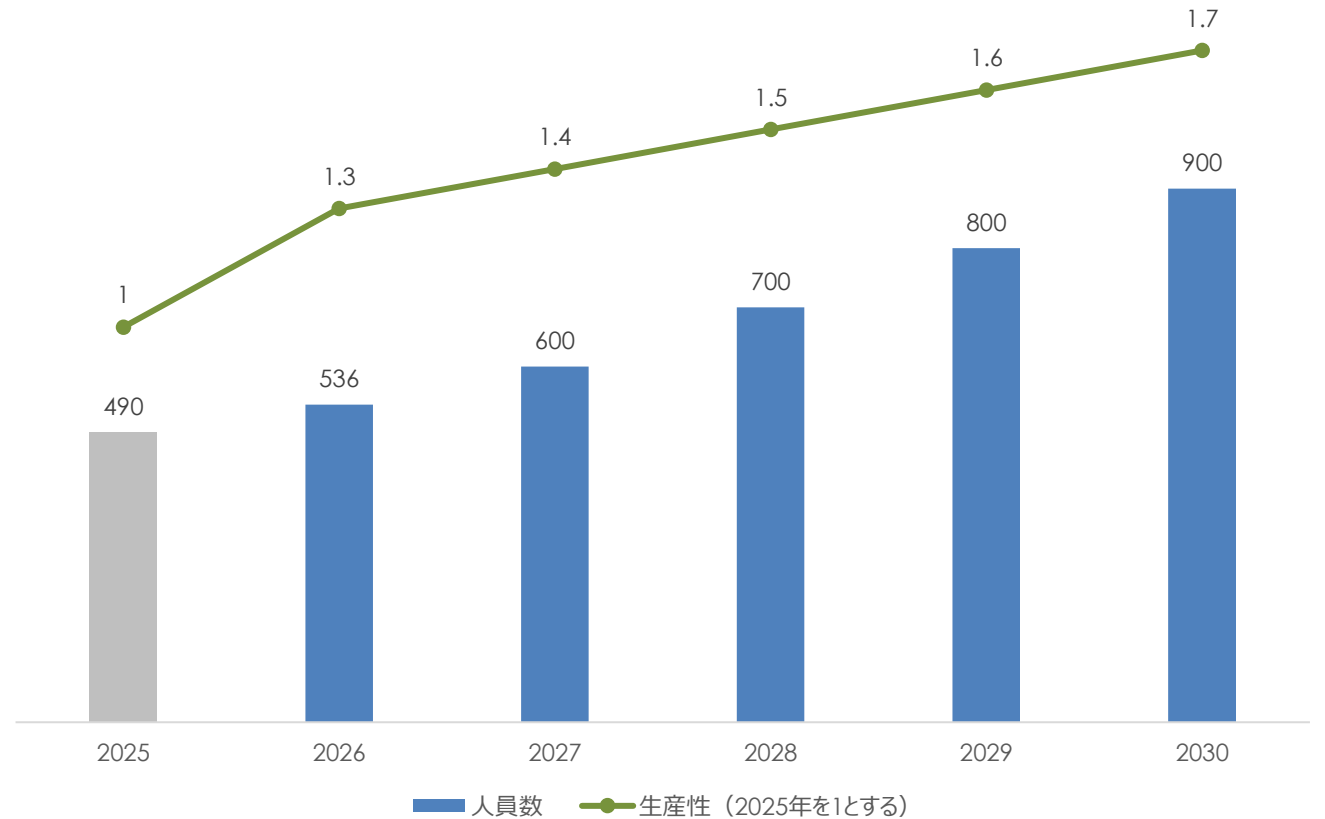
- 営業人員の増員
- AIコンサルタント×プリセールス機能の強化

### 開発

- AIエンジニアの採用・育成の推進
- 開発人員の増加(LaKeel Kure)
- M&Aによる人員の増加

### コーポレート

- 業務の効率化によるスリムな体制の維持

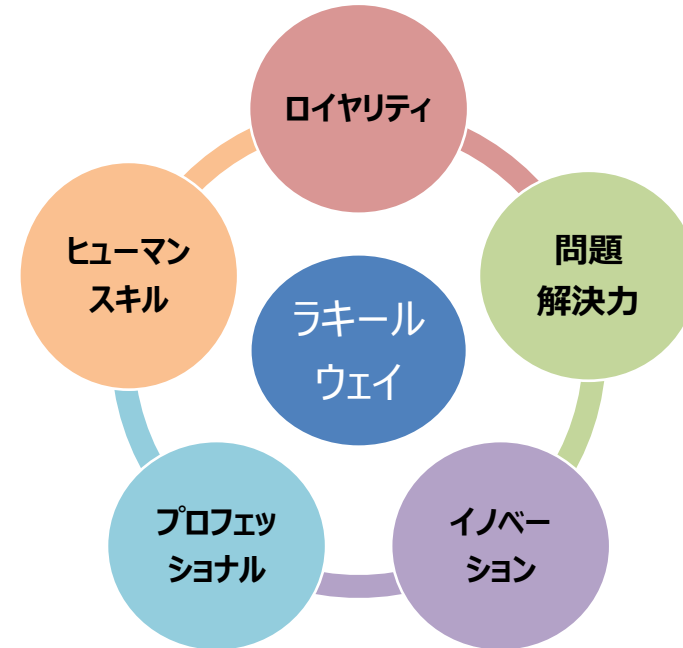


# 人事戦略：ラキールウェイ

- AI時代になっても社員に求められる素養は不変であるため、今後も「ラキールウェイ」を価値判断基準とする

## ラキールウェイの5つの柱

- 『ロイヤリティ (Royalty)』  
企業理念に共感し、チームの一員として誇りを持って行動すること
- 『問題解決能力 (Capability for problem solving)』  
たちはだかるさまざまな問題に対して自分事として行動すること
- 『イノベーション (Innovative)』  
探求心、想像力をもってブレークスルーに挑むこと
- 『プロフェッショナル (Professional)』  
高い専門性をもって有言実行すること
- 『ヒューマンスキル (Human skill)』  
ポジティブかつ建設的に物事をとらえ、チームと自身の成長を継続すること

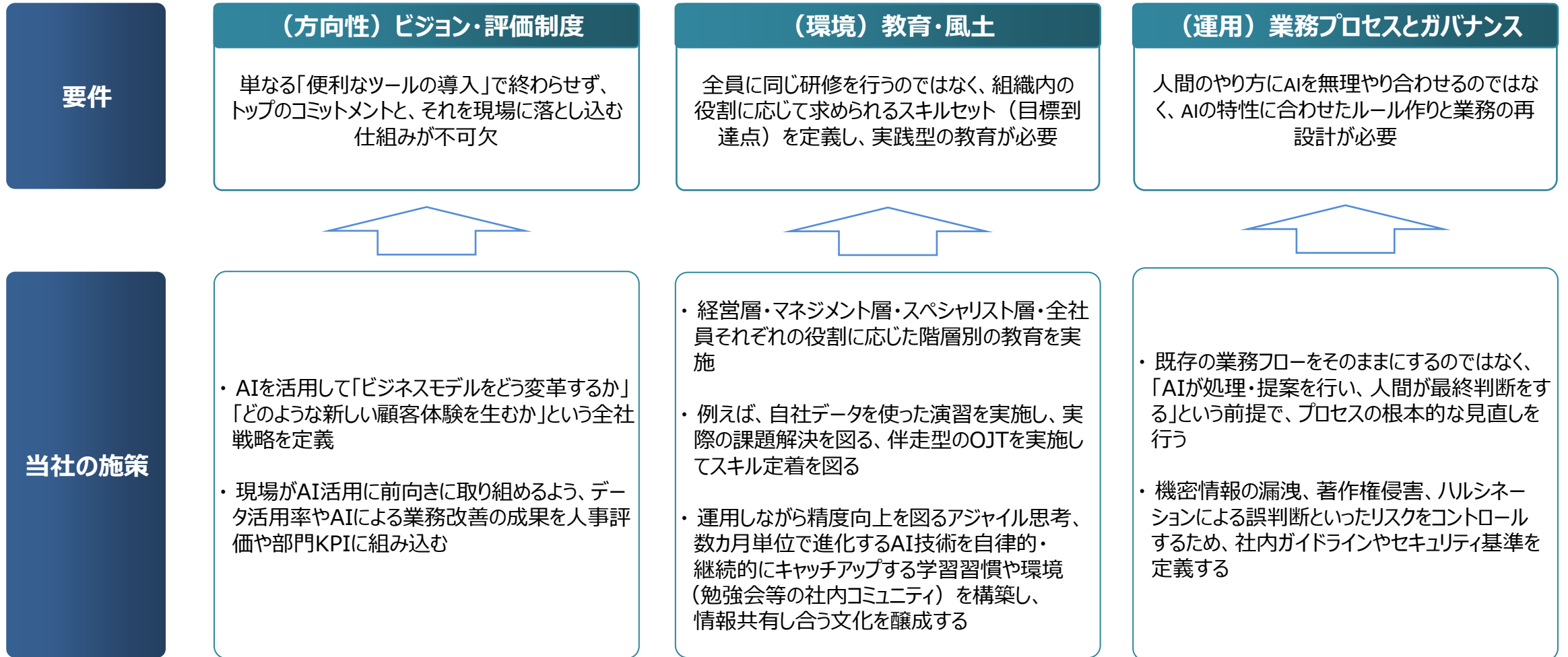



## 基本方針

- ラキールウェイの要素を潜在的に持った人材を採用
- 研修と業務遂行により、個人の能力向上とキャリアアップの機会を提供し、ラキールウェイに基づいてパフォーマンスを評価
- 全社員に対して、AIの利活用を積極的に推進
- AIエンジニアの育成を最優先課題とする

# 人事戦略：AX企業への変革の仕組み作り

➤ AX企業に向けて人材育成・環境整備・文化の醸成を推進する





# グループ戦略

---

# グループ戦略

## ➤ LaKeel製品に関するグループ会社別機能（役割）

ラキールグループ 計5社（中間持株会社が1社あり）

### サービス拠点

東京



- ・システムの開発サービスの提供
- ・LaKeel製品をご利用のお客様システムの運用監視にかかるアウトソース先

### 開発拠点

呉



LaKeel Kure

- ・LaKeel製品のAI研究・実装を担う子会社
- ・地方創生(産官学の連携)に貢献

### メンテナンス拠点

上海



LEGEND APPLICATIONS CHINA

- ・LaKeel製品のメンテナンス
- ・オフショア開発

方向性

開発拠点

開発人員の増員

営業拠点

西日本をカバーする営業拠点の設置を検討

サービス拠点

グループ再編による最適化／M&Aによる拠点の拡充

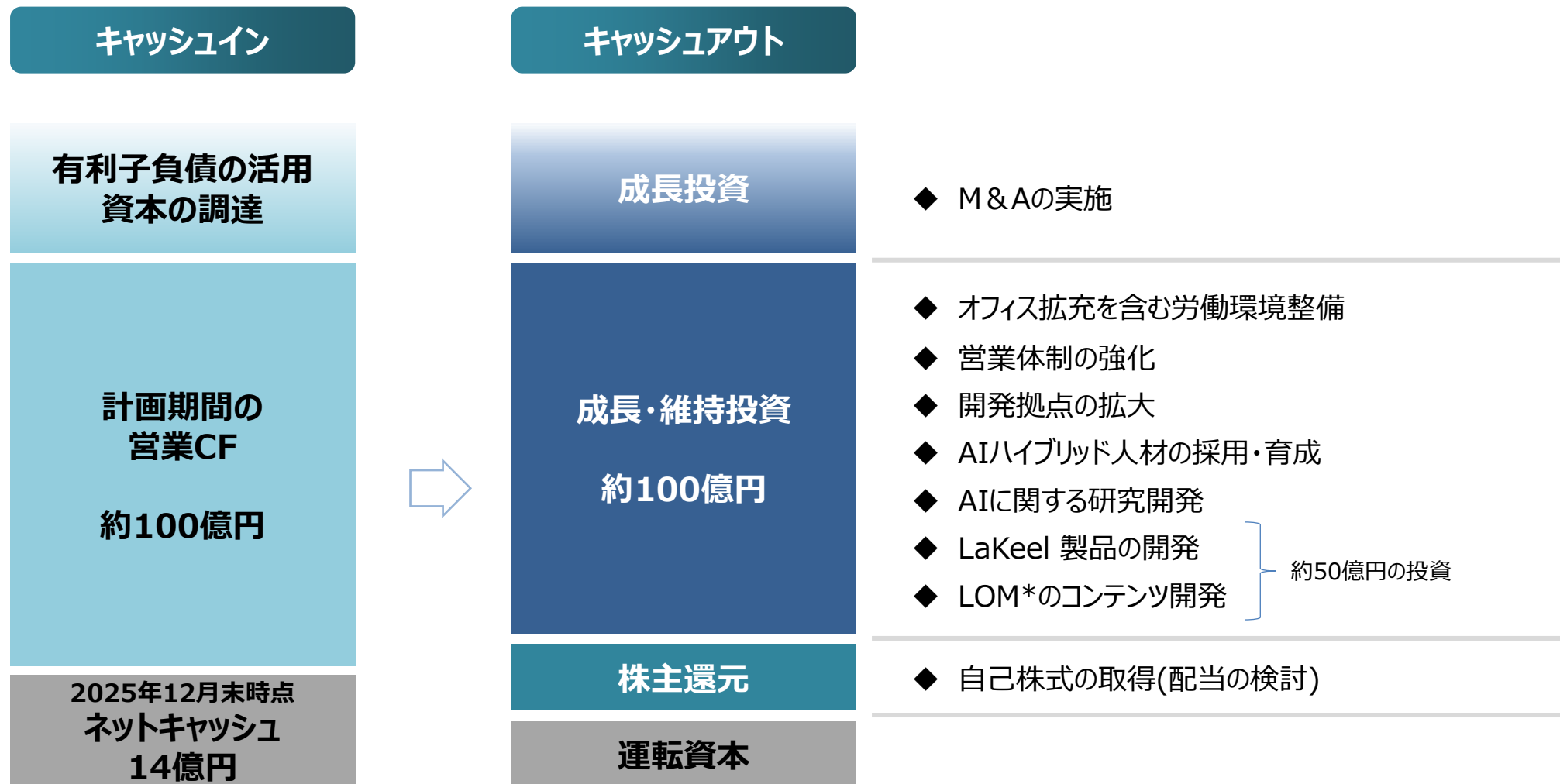


# 財務戰略

---

# 財務戦略：キャッシュ・アロケーション

➤ 成長投資（特にAI関連投資）に向けて、機動的に有利子負債の活用や資本調達を実施



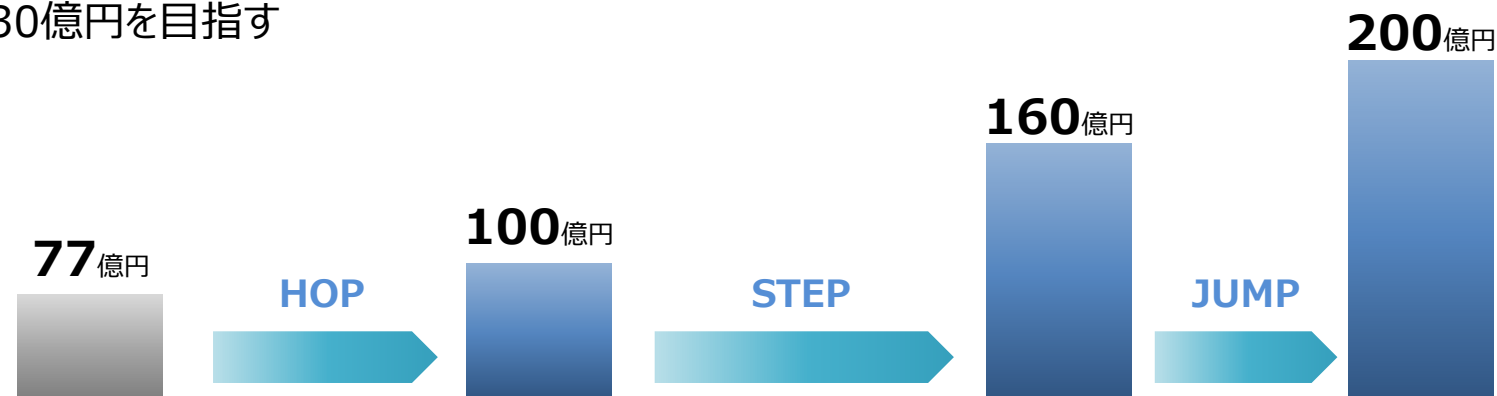


# 数值目標

---

# 数値目標（連結）

➤ 2030年で売上200億円、営業利益30億円を目指す

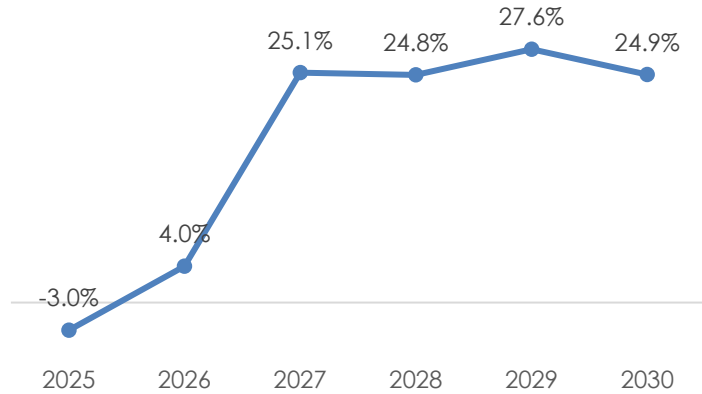


単位：億円

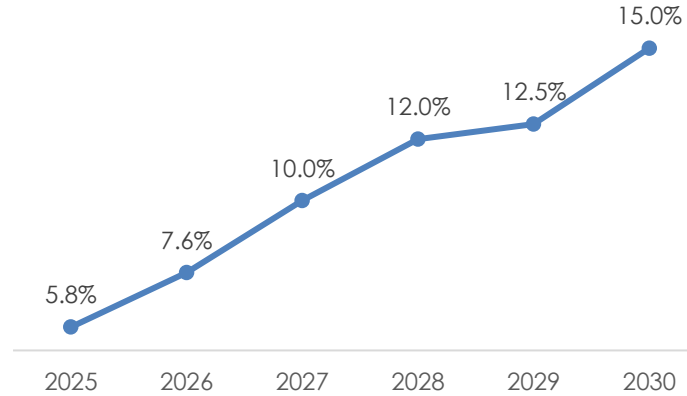
	FY2026	FY2027	FY2028	FY2029	FY2030
<b>売上高</b>	80	100	125	160	200
<b>プロダクトサービス</b>	49	65	85	115	145
<b>製品サービス</b>	28	34	45	59	75
ライセンス	7	10	15	20	25
サブスクリプション(LaKeel製品・LOM除く)	11	15	20	27	35
サブスクリプション(LOM)	6	7	9	11	13
サブスクリプション(その他の製品)	1	1	1	0	0
その他	4	2	2	2	2
<b>コンサルティングサービス</b>	21	31	40	56	70
<b>プロフェッショナルサービス</b>	31	35	40	45	55
<b>営業利益</b>	6	10	15	20	30

# 重要指標（連結）

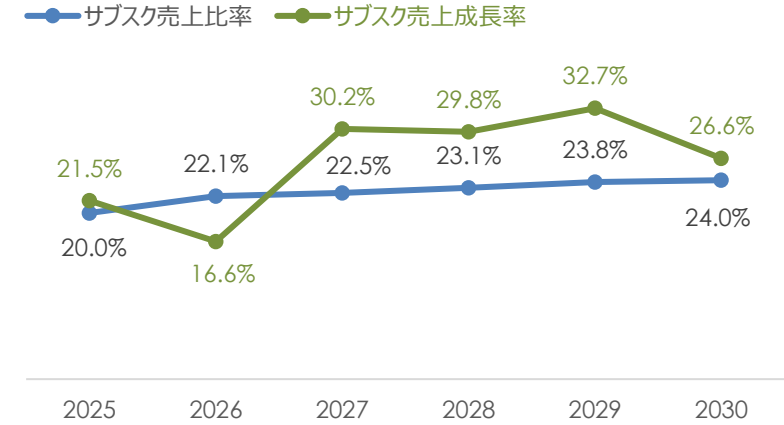
## 売上高成長率



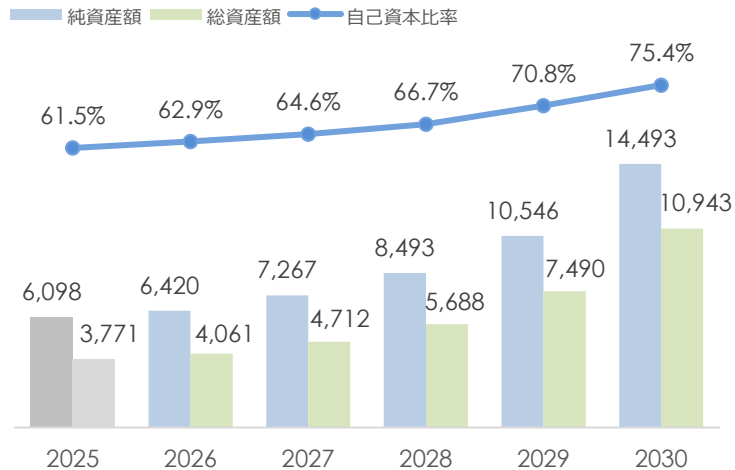
## 売上高営業利益率



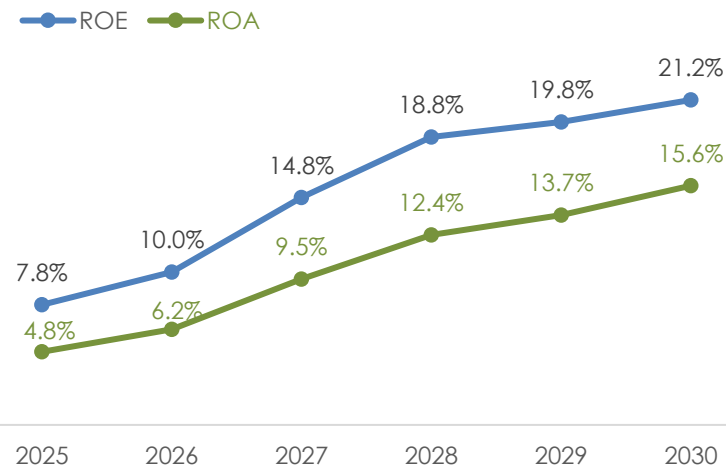
## サブスク売上比率



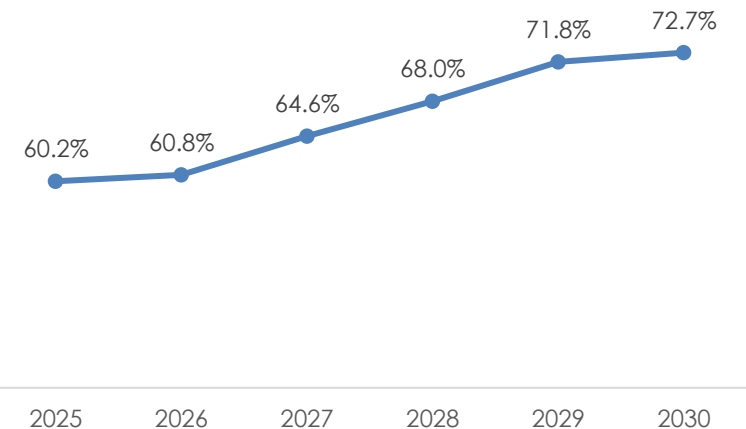
## 総資産額・純資産額／自己資本比率



## ROE／ROA



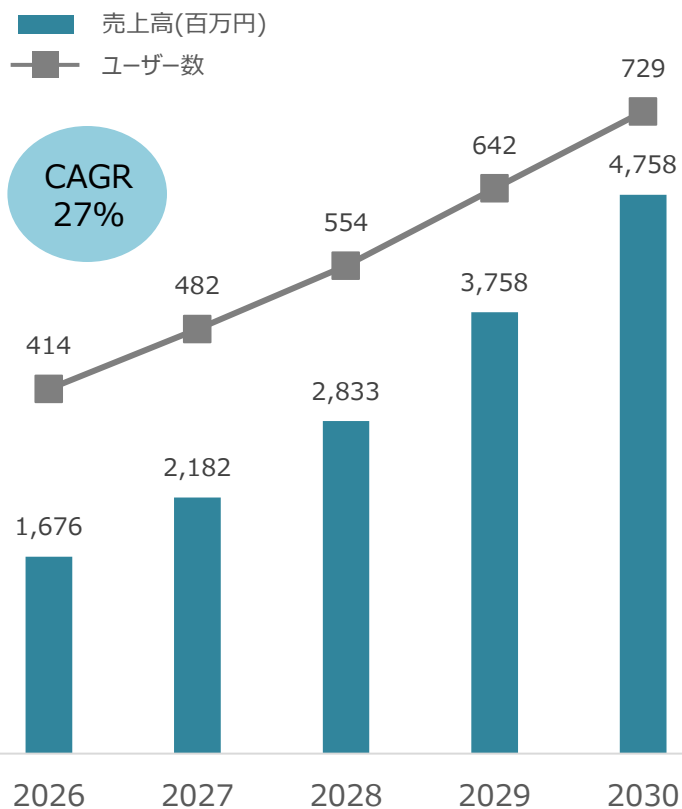
## プロダクトサービス売上比率



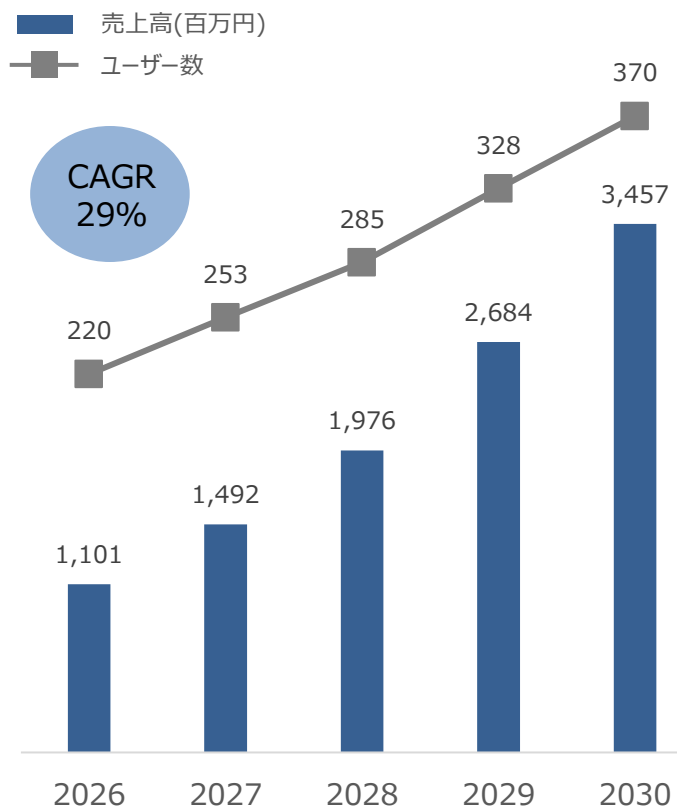
# 製品サービスのKPI：LaKeel製品

## サブスクリプション売上(ARR)／ユーザ数の推移

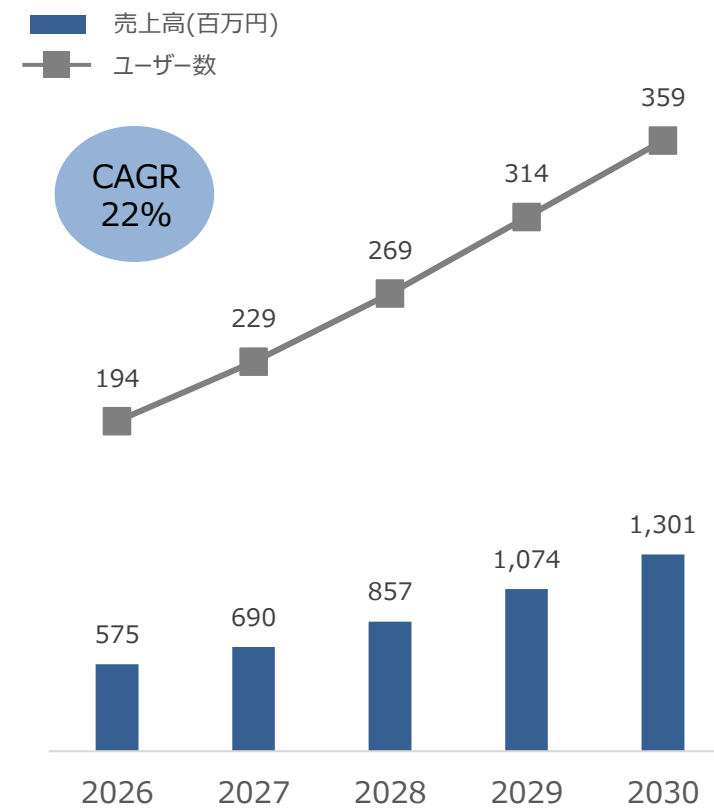
### LaKeel製品全体



### うち LaKeel DX/HR/Apps



### うち LaKeel Online Media Service



※1 LaKeel製品には、DX、BI、HR、Workflow、OnlineMediaService、Data Insight、Messengerなどが含まれる。

※2 売上高は各年度の合計値、ユーザー数は各年度末時点での数値。

※3 CAGRは2025年から2030年までの期間における年平均成長率を算出。

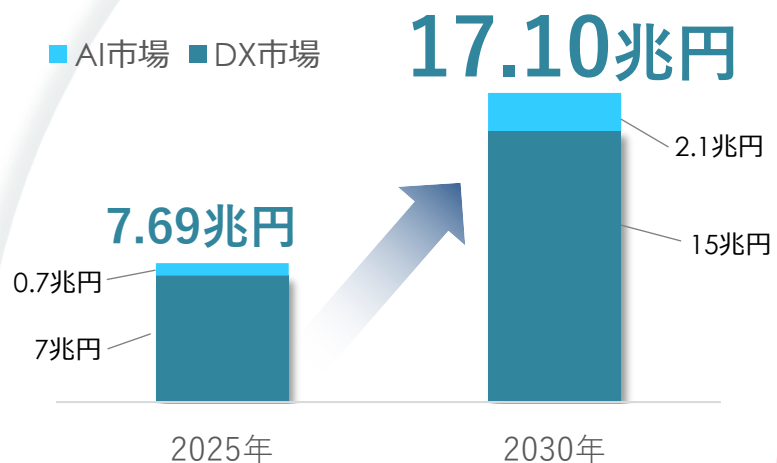


# ターゲット市場

---

# ターゲット市場：DX+AI市場規模

## 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)



参考) 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：3兆5,522億円 (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

# ディスクレーム

本中期経営計画は、2026年3月31日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」の成長戦略と事業計画を具体化したものです。

本資料の作成にあたり、当社は入手可能な情報の正確性や完全性に依拠していますが、当社以外の企業等に関する情報及び第三者機関による調査結果については、公開情報等から引用したものであり、その正確性や完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、本資料には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。

実際の業績等は、経済状況の変化、市場動向、技術革新の進展、競合環境の変化、法規制の変更等、様々な要因により、本資料に記載の見通しと大きく異なる可能性があります。

また、本資料に記載の計画、戦略、施策等については、今後の事業環境の変化等により、予告なく変更される場合があります。

コーポレートサイト <https://www.lakeel.com>

お問合せ [lakeel-ir@lakeel.com](mailto:lakeel-ir@lakeel.com)



5

# Appendix

---



# 2026年12月期業績見通し

---

# 2026年12月期業績見通し

➤ 2026年12月期は、中長期的な企業価値向上を第一に考え、成長ドライバーへの戦略的投資の年とする。

## 背景と狙い

市場環境がAIを中心に劇的に変化する中、既存の延長線上でのビジネスモデルでは将来の成長に限界が来ます。  
今期は、目先の利益を追求するのではなく、**来期以降の成長を実現するための「仕込みの期間」**として位置づけ、リソースを将来へ振り向けます。

## 施策

- 将来のコア収益源への先行投資
- 人的資本投資
- 営業体制の強化

今後の当社の競争力の源泉となる次世代基盤製品である、LaKeel AI Platform / LaKeel HRの開発に積極投資し、将来的な顧客単価（ARPU）の向上と、継続的かつ安定的な収益基盤（ARR）の確立を図ります。  
AI時代においても、企業価値を決定するのは「人」であるため、全社員がAIを活用し、生産性を劇的に向上させ、新たな顧客価値を創出できるよう、教育プログラムやリスキリングなどの人材育成に積極的な投資を行います。  
新たな基盤製品の価値を的確に市場に届けるため、営業体制の強化・再編を図ります。顧客の課題解決を担うパートナーとしての体制を整備し、顧客から信頼され期待される企業を目指します。

## 見通し

上記戦略投資を実行するため、今期の売上及び利益は微増とします。  
来期以降の利益水準を一段上のステージに引き上げるための「戦略的な投資」となります。

# 2026年12月期業績予想

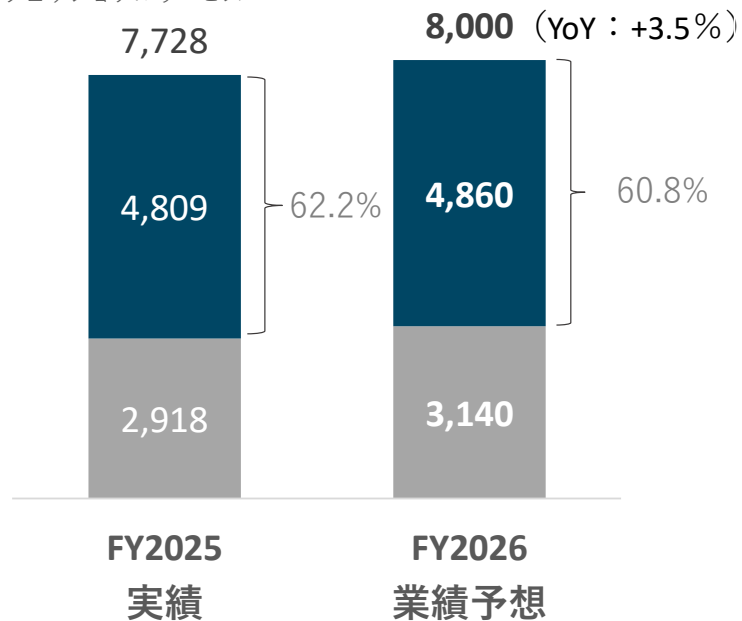
## 積極的なAI投資で次の成長ステージへ

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AIE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。

### 売上高 (百万円)

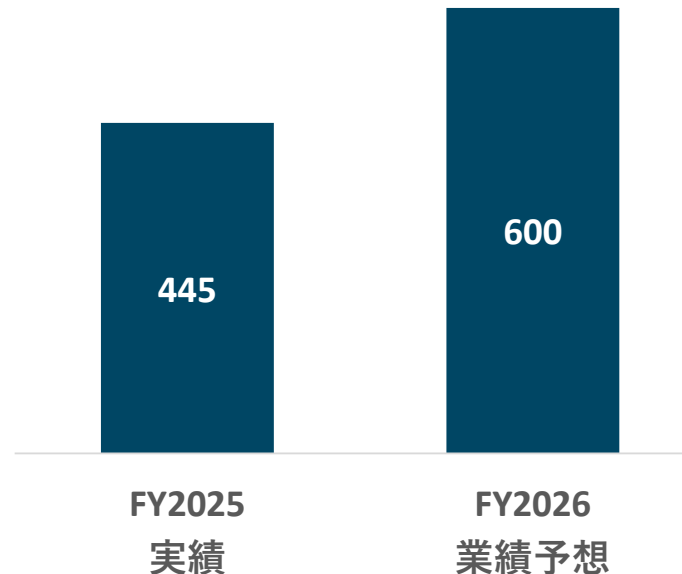
売上高は微増（横ばい）

- プロダクトサービス
- プロフェッショナルサービス

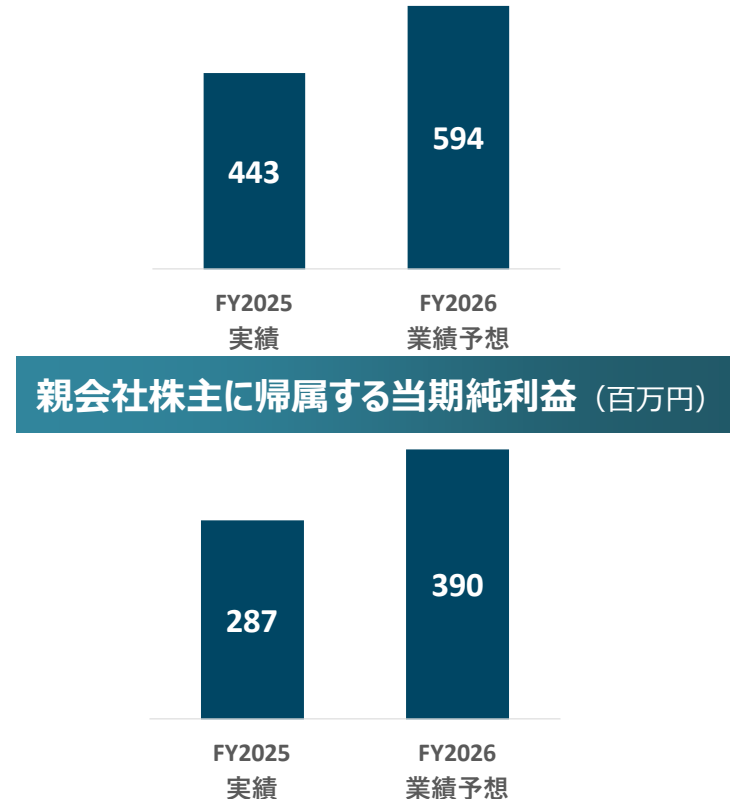


### 営業利益 (百万円)

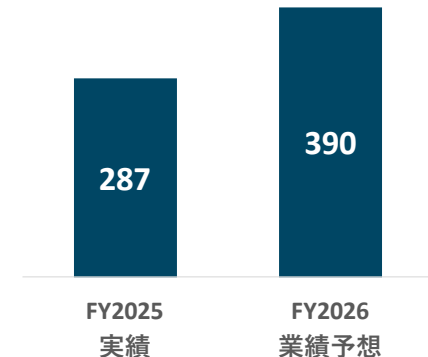
AI投資をふまえた利益計画  
継続的な成長投資による一時的な収益性低下



### 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)





# AX企業とは

---

# 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

## 経営基盤

開発者だけでなく、営業・管理部門を含めた全社員をAI活用スキルを所持するAIハイブリッド人材化

人材

ソフトウェア開発手法を変革し、開発リードタイム・品質を劇的に向上

ガバナンス

開発

AIのハルシネーション、著作権問題、情報漏洩リスク等に対応するための「AIガバナンスガイドライン」を制定し、安心・安全なAI利用環境をお客様に提供


## 製品・サービス

- AIネイティブな製品サービスの提供
- 圧倒的な生産性の実現
- ソフトウェア部品に加え、AIEージェント部品を蓄積
- 部品群（ソフトウェア部品・AIEージェント部品）の再利用性を劇的に向上
- サポートする業務のAI化率を向上し、自動化から自律化へ進化
- 労働集約型サービスから価値提供型サービスへの転換



## お客様への提供価値

**人的資本の再配置・真のDXの実現**



# コーポレートガバナンス

---

# コーポレートガバナンス

- 機動的な意思決定と実効性のある監督を両立するため、監査等委員会設置会社へ移行済み

## AX企業に求められるガバナンス要件

### AI倫理 企業としての「AIに対するスタンス」の明確化

- AI倫理指針の策定 公平性、透明性、安全性、プライバシー保護など、AI開発・利用における基本原則を定める。
- 説明責任（アカウントビリティ）の明確化 AIが下した判断（またはAIによる支援を受けた判断）に対して、誰がどう責任を負うのか、顧客や社会に対してどのように説明するのかを定義する。
- バイアス排除のメカニズム AIの出力に含まれる偏見や差別的表現を検知し、是正するプロセスを組み込む。

### データガバナンス 顧客のDXを支援する立場として、データ管理の厳格さを示す信頼要件の明確化

- データの適法性と権利処理 著作権、個人情報保護法、営業秘密に配慮し、学習データや入力データの権利関係（オプトアウトの可否など）をクリアにする。
- データ・リネージ（来歴）の追跡 「どのデータを使い、どう加工してAIに学習・推論させたか」を追跡できる状態を維持する。
- 顧客データの分離・保護 顧客企業のDX支援において、A社のデータがB社のモデル学習に意図せず混入しないよう、セキュアなテナント分離やデータ利用規約を徹底する。

### AIライフサイクル・品質リスク管理 導入して終わりではなく、時間の経過とともに精度が変化（劣化）するため、継続的な監視を行う

- ハルシネーション・セキュリティ対策 偽情報の生成（ハルシネーション）を抑制する仕組み（RAGの活用やプロンプトエンジニアリングの標準化）や、プロンプトインジェクション等のAI特有のサイバー攻撃に対する防御策を講じる。
- Human-in-the-Loop (HITL) の設計 全てをAIに委ねるのではなく、どのプロセスで人間が介在し、最終確認・意思決定を行うかのルールを定める。
- モデルの監視と陳腐化への対応 AIの推論精度を継続的にモニタリングし、精度低下（データドリフト等）を検知して再学習させるプロセスを構築する。

## AX企業に求められるガバナンス要件（続き）

### 組織・人材ガバナンス 「組織文化をAI前提で再構築する」という定義を実現するための要件

- 専門組織と推進体制の構築 CAIO（最高AI責任者）の設置や、全社横断的な「AI倫理委員会」「AIガバナンスボード」を組成し、事業部門から独立した立場で監査・評価できる体制を作る。
- 全社的なAIリテラシー教育 「AIを全社の共通言語」にするため、エンジニアだけでなく、営業、バックオフィスを含む全社員に対し、AIの仕組み、リスク、プロンプト入力のガイドラインなどの教育を義務化する。
- シャドーAIの防止 社員が未承認のAIツールを業務で利用すること（シャドーAI）を防ぐため、安全に利用できる社内AI環境を迅速に提供し、利用ルールを徹底する。

### 法務・レギュレーション対応 外部環境への対応

- 国内外の法規制のモニタリング 日本の「AI事業者ガイドライン」はもちろん、EUの「AI法（AI Act）」など、グローバルで急速に変化するAI関連法規を常にキャッチアップし、自社の事業モデルを適応させる。
- 契約形態の見直し・更新 顧客のDX支援を行う際、従来の準委任契約や請負契約だけでなく、「AIの出力結果に対する責任分解点」を明確にした新しい契約モデル（SLAの定義など）を用意する。