



2021年7月20日

各位

会社名 株式会社 ラキール
 代表者名 代表取締役社長 久保 努
 (コード番号: 4074 東証マザーズ)
 問合せ先 取締役 管理管掌 上席執行役員 西村 浩
 コーポレート本部長
 (TEL. 03-6441-3850)

(訂正)「事業計画及び成長可能性に関する事項」の一部訂正について

2021年7月16日に開示しました「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきまして、一部訂正すべき事項がありましたので、ここにお詫び申し上げますとともに下記のとおりお知らせいたします。なお、訂正箇所には を付しております。また、訂正後の全文を添付いたします。

記

訂正の箇所 P.5 略歴の訂正
 (訂正前)

マネジメント

豊富な経験を有する経営陣

 西村 浩 取締役 上席執行役員 管理管掌 三菱商事出身。上場企業に求められるコーポレート・ガバナンスに精通し、管理部門を管掌。	 平岡 徳浩 取締役 上席執行役員 品質管掌 フロントラインサービス管掌 創業メンバー。多数の大企業でマネジメント経験を活かし、システム導入及び品質管理全般を管掌。	 浅野 輝己 取締役 上席執行役員 営業管掌 創業メンバー。豊富な新規顧客開拓経験を活かし、営業を管掌。	 川上 直雄 取締役 上席執行役員 プロダクトサービス管掌 創業メンバー。ラキール・LIFE-ONEで10年以上の製品開発経験を活かし、プロダクトサービスを管掌。	 鎌谷 淳 取締役 上席執行役員 コンサルティングサービス管掌 多数の大企業案件、及びLaKeel DXによるシステム導入経験を活かし、コンサルティングサービスを管掌。
 横田 浩 社外取締役 通産省(旧通産省)出身。理工系エンジニアとして、戦略研究、計画的な成長、両立を推進し、両立の推進を行う。	 岩野 和生 社外取締役 日本IBM-三菱商事を歴任し、三菱ケミカルHD執行役員CDOを経て退職。JAPAN CDO of the Year 2019を受賞。その後、DX推進、製品開発、新規事業立案を中心に独立役員として監督・助言を行う。			

LaKeel ©2021 LaKeel, Inc. All Right Reserved. 5

(訂正後)

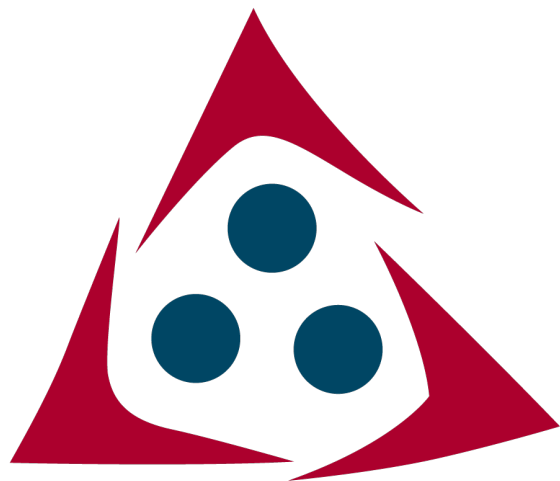
マネジメント

豊富な経験を有する経営陣

 西村 浩 取締役 上席執行役員 管理管掌 三菱商事出身。上場企業に求められるコーポレート・ガバナンスに精通し、管理部門を管掌。	 平岡 徳浩 取締役 上席執行役員 品質管掌 フロントラインサービス管掌 創業メンバー。多数の大企業でマネジメント経験を活かし、システム導入及び品質管理全般を管掌。	 浅野 輝己 取締役 上席執行役員 営業管掌 創業メンバー。豊富な新規顧客開拓経験を活かし、営業を管掌。	 川上 直雄 取締役 上席執行役員 プロダクトサービス管掌 創業メンバー。ラキール・LIFE-ONEで10年以上の製品開発経験を活かし、プロダクトサービスを管掌。	 鎌谷 淳 取締役 上席執行役員 コンサルティングサービス管掌 多数の大企業案件、及びLaKeel DXによるシステム導入経験を活かし、コンサルティングサービスを管掌。
 横田 浩 社外取締役 通産省(旧通産省)出身。理工系エンジニアとして、戦略研究、計画的な成長、両立を推進し、両立の推進を行う。	 岩野 和生 社外取締役 日本IBM-三菱商事を歴任し、三菱ケミカルHD執行役員CDOを経て退職。JAPAN CDO of the Year 2019を受賞。その後、DX推進、製品開発、新規事業立案を中心に独立役員として監督・助言を行う。			

LaKeel ©2021 LaKeel, Inc. All Right Reserved. 5

以上



LaKeel

事業計画及び成長可能性 に関する事項

2021年7月
株式会社ラキール

- ✓ 経営理念
- ✓ 会社概要
- ✓ ビジョン×代表者
- ✓ マネジメント
- ✓ 沿革
- ✓ 業績動向
- ✓ 事業概要

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



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 882,022,855円 (2021年7月16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

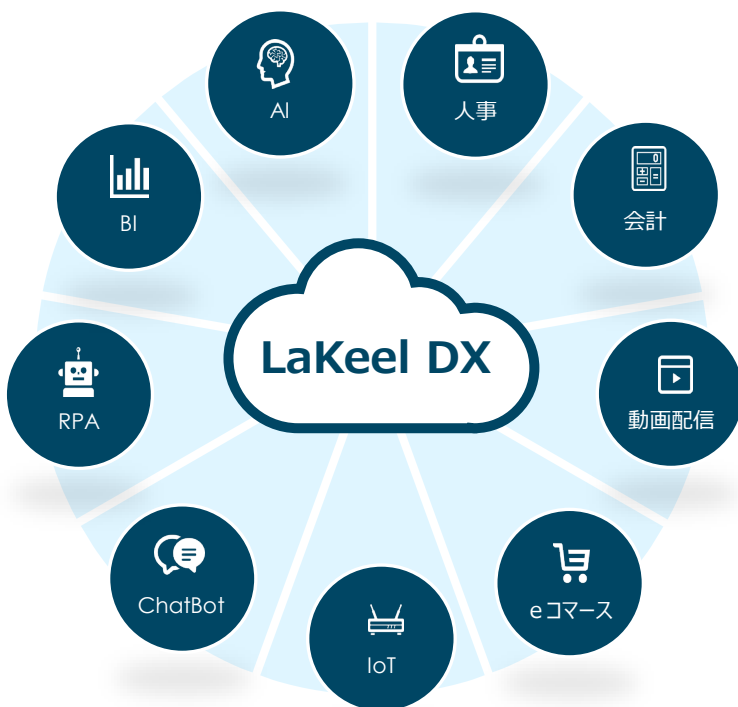
社員数 472名 (連結：2021年5月31日現在)

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

ビジョン×代表者

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。

マネジメント

豊富な経験を有する経営陣



西村 浩
取締役 上席執行役員
管理管掌

三菱商事出身。上場企業に求められるコーポレート・ガバナンスに精通し、管理部門を管掌。



平間 恒浩
取締役 上席執行役員
品質管理/
プロフェッショナルサービス管掌

創業メンバー。多数の大型案件マネジメント経験を活かし、システム導入及び品質管理全般を管掌。



浅野 勝己
取締役 上席執行役員
営業管掌

創業メンバー。豊富な新規顧客開拓経験を活かし、営業を管掌。



川上 嘉章
取締役 上席執行役員
プロダクトサービス管掌

創業メンバー。ラキールフレームワーク以降長年の製品開発経験を活かし、プロダクトサービスを管掌。



雄谷 淳
取締役 上席執行役員
コンサルティングサービス管掌

多数の大型案件、及びLaKeel DXによるシステム導入経験を活かし、コンサルティングサービスを管掌。



横田 浩
社外取締役

通産省（現経産省）出身、現エネルギー戦略研究所取締役。官民双方の視点から独立役員として監督・助言を行う。



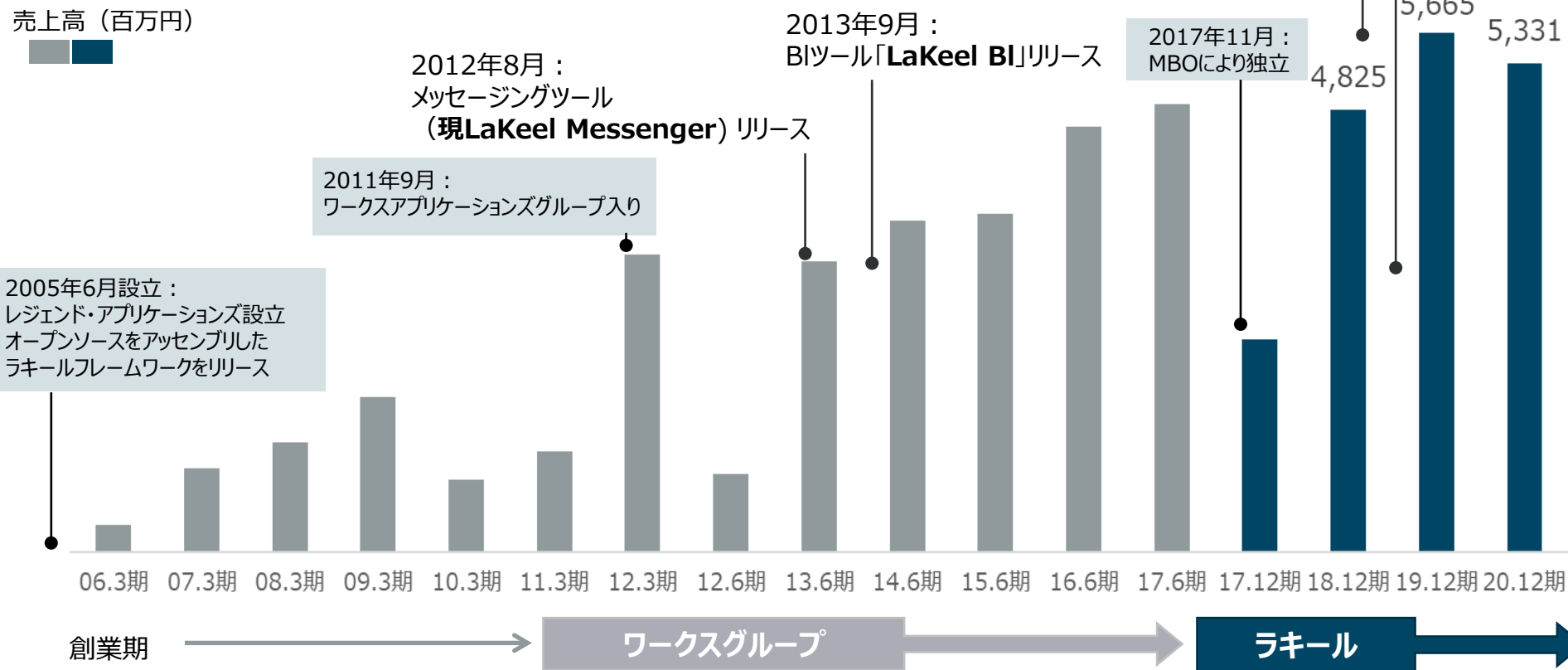
岩野 和生
社外取締役

日本IBM・三菱商事を歴任し、三菱ケミカルHD執行役員CDOを経て現顧問。JAPAN CDO of the Year 2018を受賞しており、DXに精通。製品開発、新規事業企画を中心に独立役員として監督・助言を行う。

沿革

クラウド時代を見据え、 2017年にMBOを実施して独立

売上高（百万円）



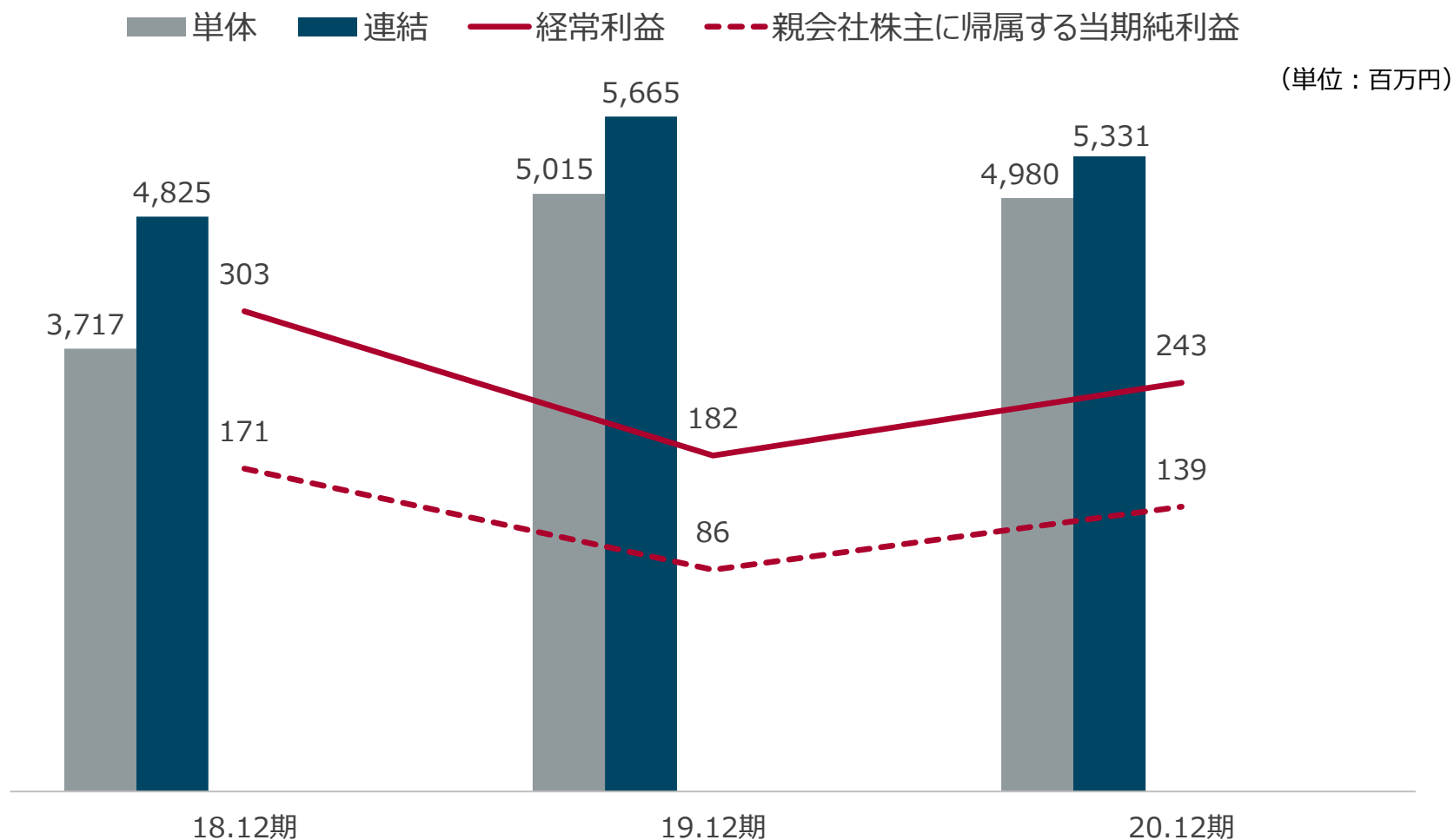
* 1 18.12期より連結、それ以前は単体

* 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

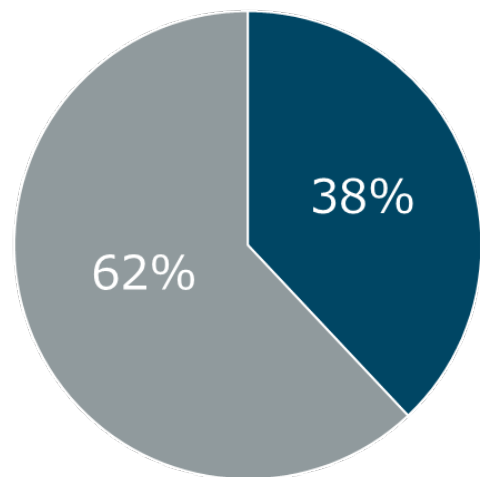
業績動向

売上高／利益の推移



事業概要

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 プロフェッショナルサービスとプロダクトサービスを提供



売上高構成 20.12期

①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

- ①レガシーマイグレーション（古い業務基幹システムの刷新）
- ②クラウドマイグレーション（システムのクラウド環境への移行）
- ③スクラッチ開発（一からシステムを開発）

■ システム保守サービス

②プロダクトサービス

DX関連サービス

■ LaKeel DX / Apps

① LaKeel DX : デジタルビジネスプラットフォーム

クラウドサービス型アプリケーション開発・運用基盤

② LaKeel Apps : LaKeel DX上で稼働する多くの製品

③他社製品

■ コンサルティングサービス

- ① LaKeel DXと各種製品・機能部品群を最大限に活用するためのコンサルティング
- ② LaKeel DX上に収集された膨大なデータの分析サービス

事業概要 / サービス別の収益モデル ～安定性と収益性の両立～

①プロフェッショナルサービス

安定性を重視

- **リカーリング型**
既存顧客向けシステム開発・システム保守
(構成比：約93.9%)
- **フロー型**
新規顧客向けシステム開発 (構成比：約6.1%)

②プロダクトサービス

収益性を重視

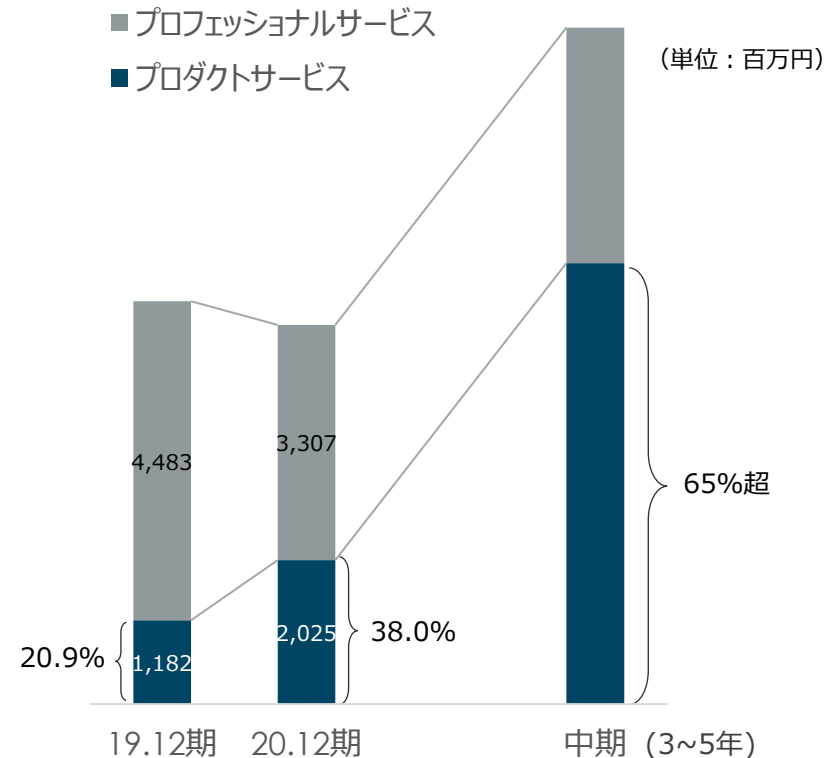
LaKeel DX/Apps

- **サブスクリプション型 ⇒ 収益性 + 継続性**
継続的なサービス提供により、サービス提供期間を通じて収益が積みあがるモデル
- **ライセンス型 ⇒ 収益性 (安定性) + 継続性**
ライセンス販売後、継続的なサービス提供を前提とし、サービス提供期間の収益を一時金として受領するモデル

コンサルティングサービス

- **フロー型 ⇒ 収益性 + 成長性**
製品サービスの成長に伴い、収益が増加するモデル

サービス別売上高



<サービス別売上高の中期目標に関して>

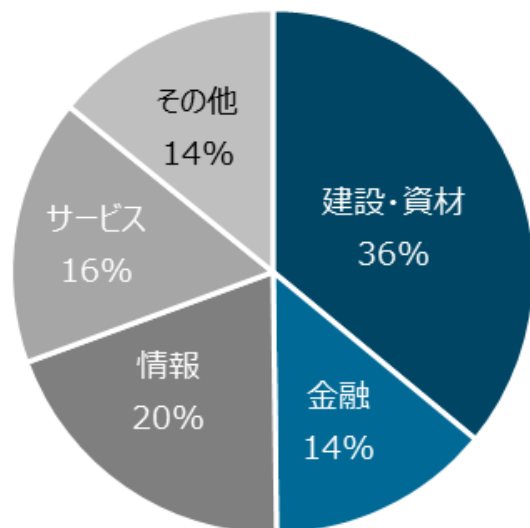
コンサルティングサービスを含めたプロダクトサービスが現在の主力事業であるプロフェッショナルサービスのシェアを逆転し、売上高全体の65%超となることを目標としております。

事業概要：①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

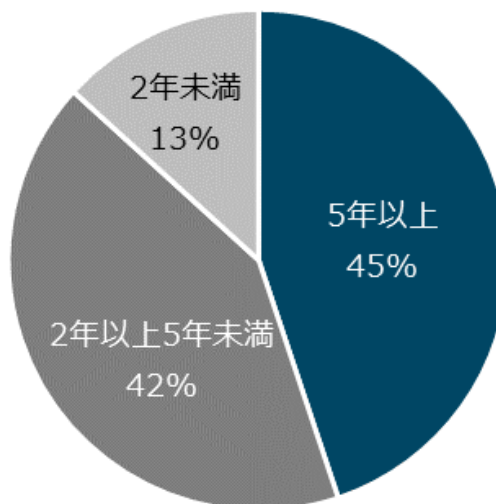
- 大手建設・金融系中心に幅広い産業で200社超の取引実績を有する
- 創業当時から継続取引を行っている顧客を軸に新規を開拓
- 年間売上金額1億円超企業の売上累計が、全体売上の70%を占める

— 顧客属性別 —



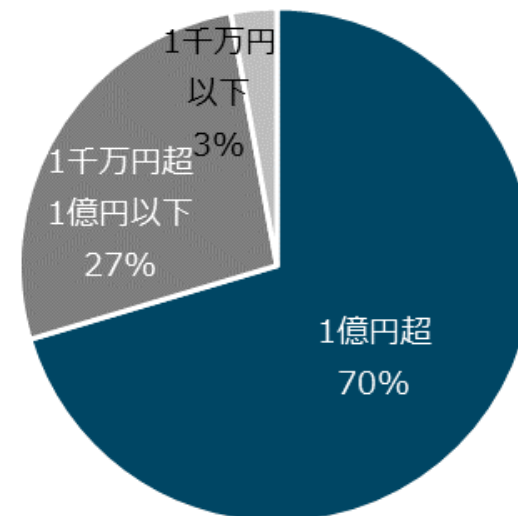
総売上高に占める業種別割合
(2020年12月期実績)

— 取引期間別 —



総売上高に占める取引期間別割合
(2020年12月期実績)

— 取引額別 —



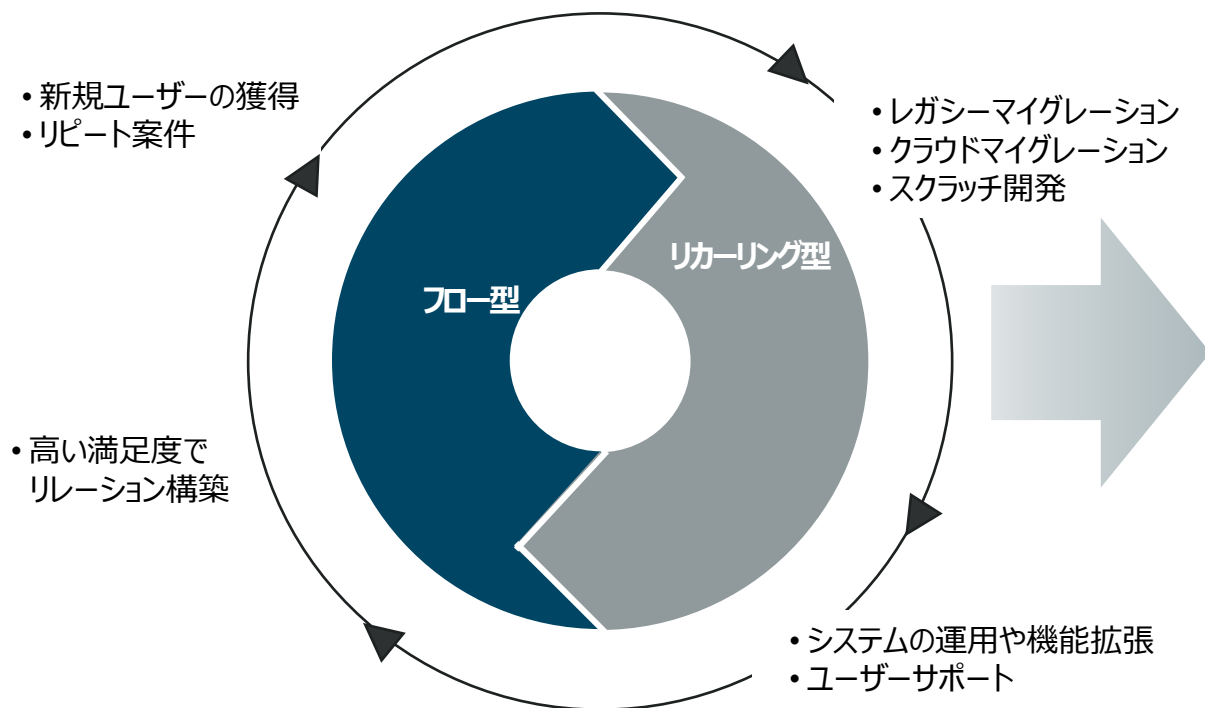
総売上高に占める1社当たり年間取引額別割合
(2020年12月期実績)

事業概要：①プロフェッショナルサービス

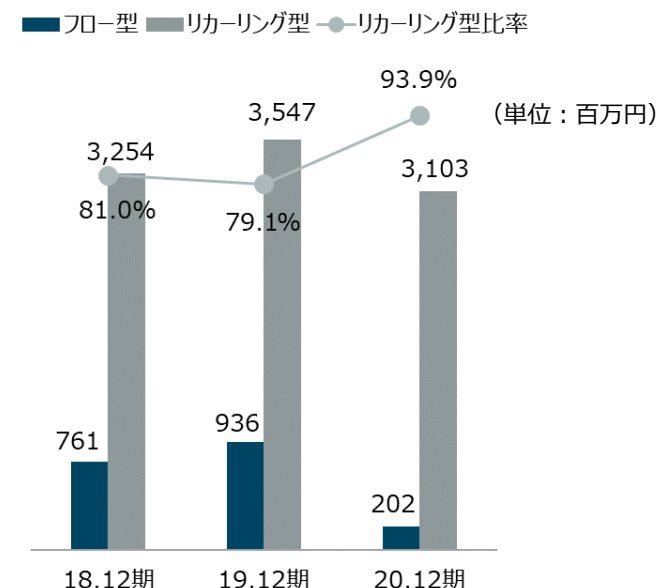
リカーリング売上による安定収益

プロフェッショナルサービス売上の**90%以上**がリカーリング売上

—高付加価値循環型モデル—



—モデル別売上の推移—



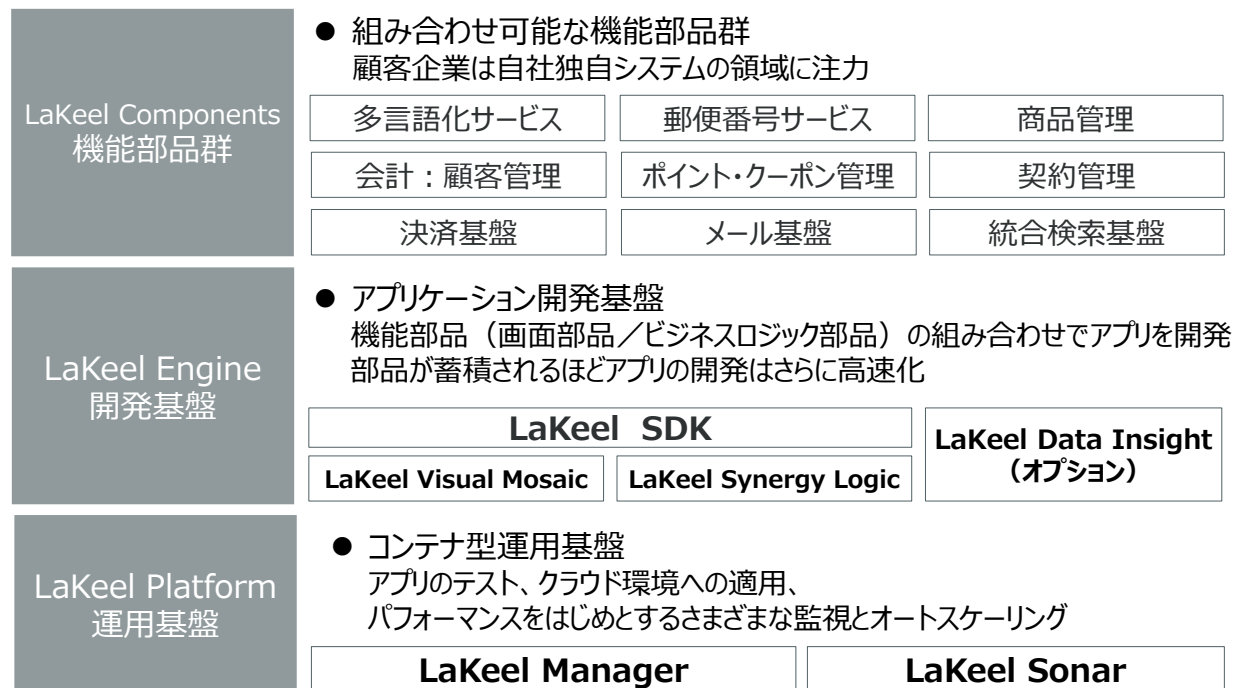
事業概要：②プロダクトサービス

LaKeel DX+ LaKeel Apps (ソリューション構成図)

LaKeel DX

業務アプリケーションとそれを構成している機能部品群 (LaKeel Components)、自在に部品を組み合わせて開発を行う基盤 (LaKeel Engine)、製品や開発された機能部品群を最適に運用する基盤 (LaKeel Platform) が含まれる。

デジタルトランスフォーメーションを加速する仕組みとして、LaKeel DX上で運用されているシステムで生成されたデータに加え、ユーザー企業が開発・運用しているシステムで生成されたデータ、インターネット上に存在するオープンデータ等を収集し、これらを管理・分析する基盤を備える。



LaKeel Apps / 業務アプリ

■ ラキールプラットフォームと統合されたアプリケーションパッケージ

- 自社開発領域の最小化
- 自社業務システムと有機的に連携

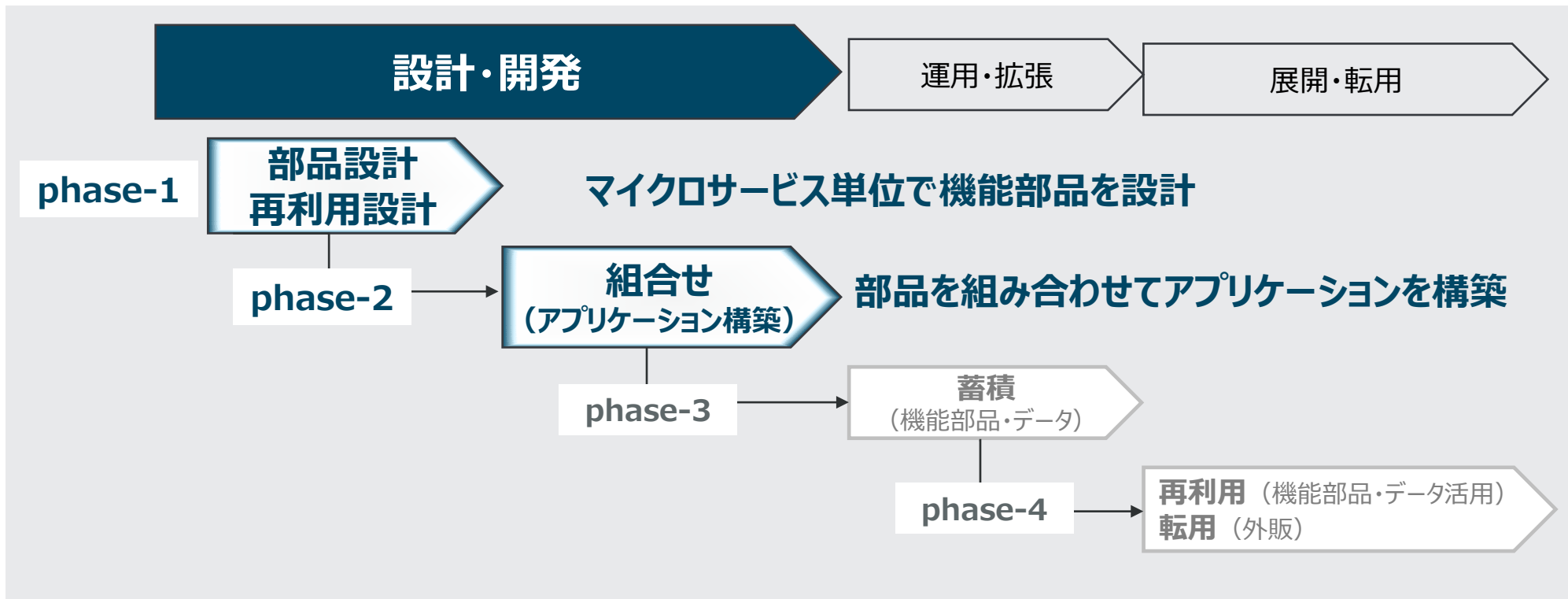


事業概要：②プロダクトサービス

LaKeel DX / 顧客のDXの実現 + ビジネススピードの最大化への貢献

マイクロサービス単位で設計した機能部品により俊敏性と柔軟性を実現

■ 機能部品化・マイクロサービス化の特徴・強み

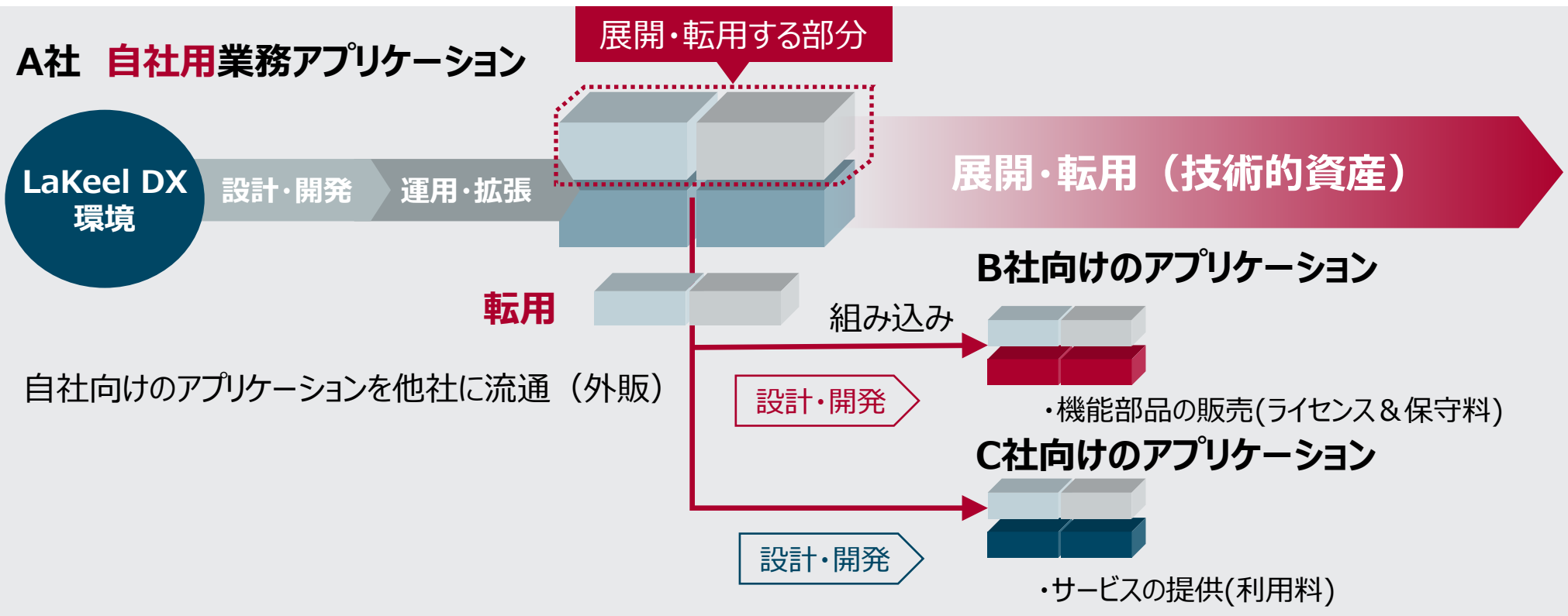


事業概要：②プロダクトサービス

LaKeel DX / 新規ビジネスの提案と LaKeel DX エコノミーの構築

自社開発したアプリケーションを他社に流通（販売）可能

■ 拡大する LaKeel DX エコノミー



事業概要：②プロダクトサービス

LaKeel DX /三菱商事グループ、LaKeel DXを採用

■ 業界インフラとしての産業DXプラットフォーム構築を目指す

協業目的

- ・食品卸の在庫最適化ソリューションの構築と販売
- ・他産業における「展開」

三菱商事
グループ

LaKeel

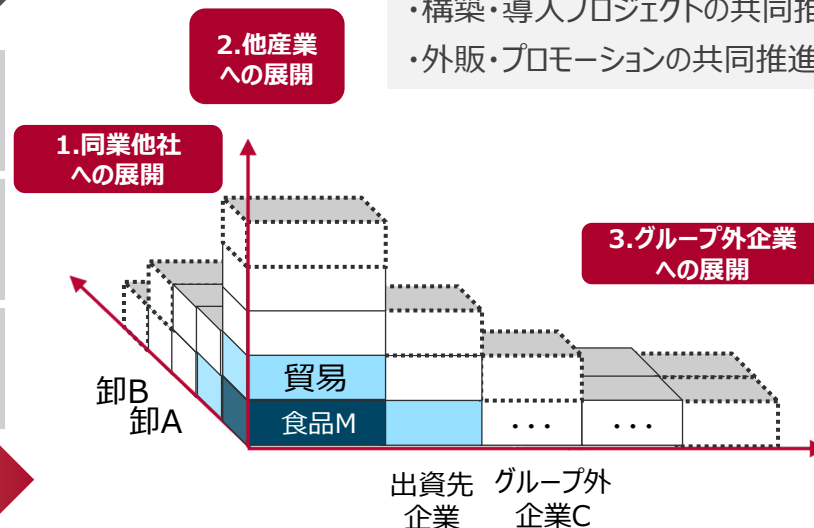
- ・「LaKeel DX」の提供とソリューションの共同開発

協業シナリオ

target 1 同業他社への展開	target 2 他産業への展開	target 3 グループ外への展開
グループ内の食品系 同業他社への展開の推進	グループ内他産業への 展開の推進	グループ外企業への 展開の推進
在庫最適化プロジェクト (Ph1完了/Ph2進行中)	貿易向けプロジェクト (Ph1進行中)	出資先企業向け 基盤提供
食品M社 食品卸・食品メーカー等	貿易プラットフォームT社	グループ外企業 出資先企業

協業内容

- ・DX構想全体を俯瞰した最適な機能構造の実現
DX構想全体を両社で共有し、スピード・コスト効率を最適化した形で製品の拡張・共通機能拡張・個社アドオンを推進。
- ・構築・導入プロジェクトの共同推進
- ・外販・プロモーションの共同推進

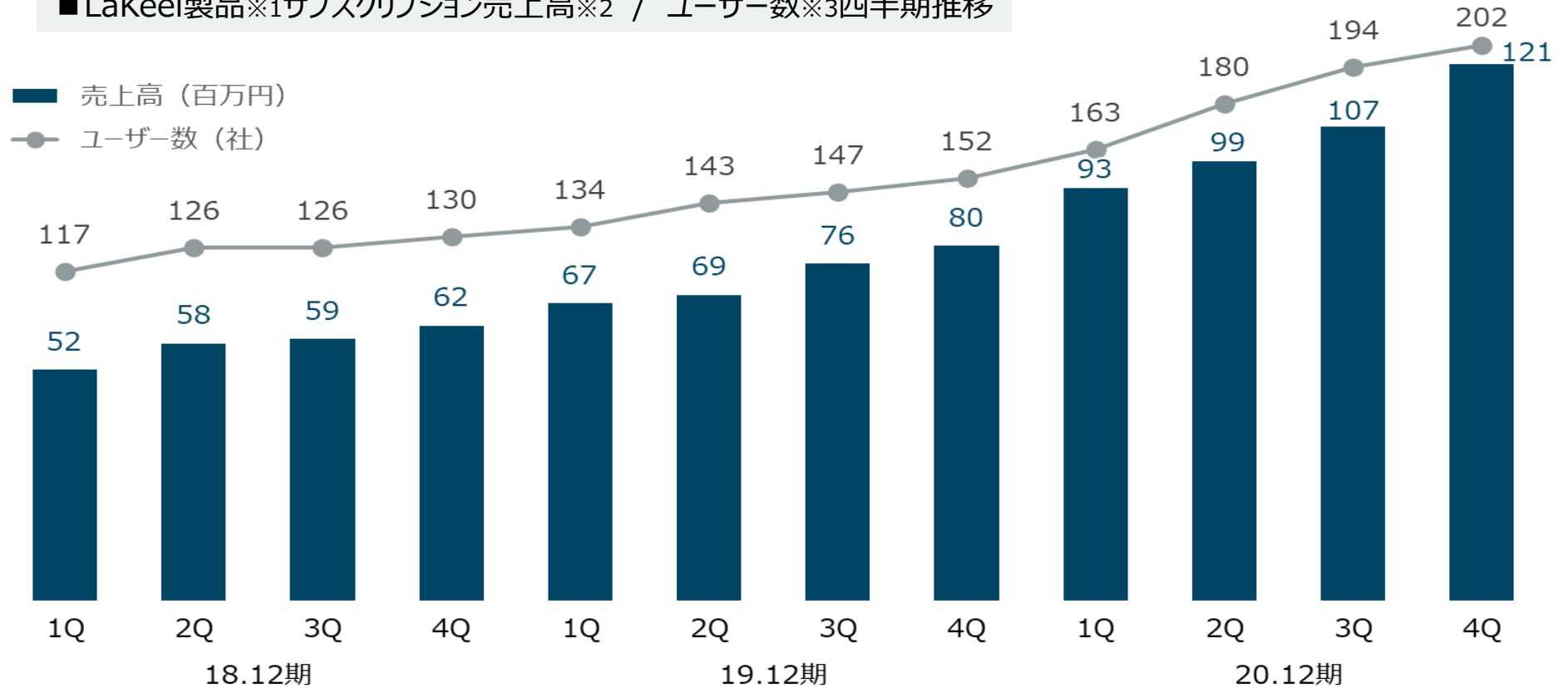


展開によるLaKeel DXエコノミー化

事業概要：②プロダクトサービス

ユーザー数：拡大する顧客基盤

■ LaKeel製品※1サブスクリプション売上高※2 / ユーザー数※3四半期推移



※1 LaKeel製品には、DX、BI、Commerce、Online Media Service、Data Insight、Messenger、My Number、Stress Checkが含まれます。

※2 売上高は四半期の合計、各四半期末時点での数値です。※3 ユーザー数は取引社数(顧客数)ではなく、エンドユーザー数です。

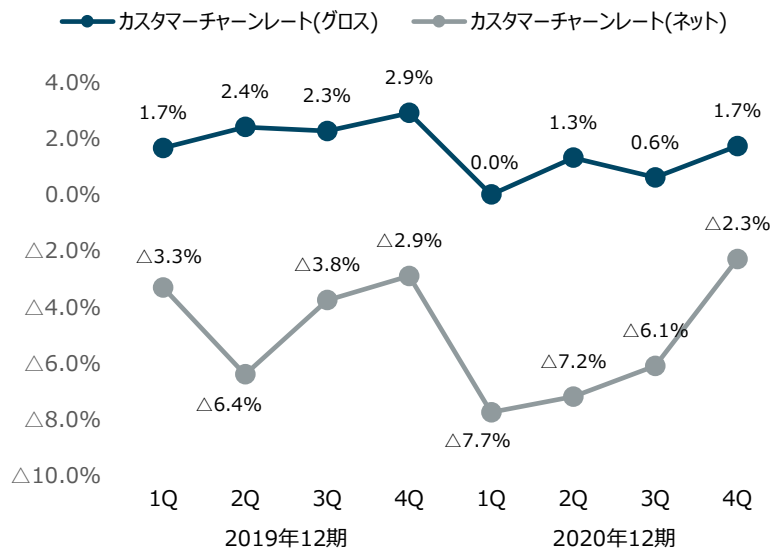
事業概要：②プロダクトサービス

低い解約率と安定したユーザーの獲得

— LaKeel製品の解約率（%）四半期推移 —

顧客企業の満足度向上に取り組んだ結果、LaKeel製品ユーザーが解約に至るケースは経年で減少して推移しており、カスタマーチャーンレート（グロス）（※1）及びカスタマーチャーンレート（ネット）（※2）は以下のとおりであります。

四半期カスタマーチャーンレート（ネット）は2019年12月期及び2020年12月期においては継続してマイナスとなっており、ユーザーの獲得が安定して解約を上回っていることを示しております。



※1 カスタマーチャーンレート（グロス）：対象期間中に解約により減少したLaKeel製品サブスクリプションユーザー数÷対象前期末時点でのLaKeel製品サブスクリプションユーザー数

※2 カスタマーチャーンレート（ネット）：（対象期間中に解約により減少したLaKeel製品サブスクリプションユーザー数－同期間中に新規契約により増加したLaKeel製品サブスクリプションユーザー数）÷対象前期末時点でのLaKeel製品サブスクリプションユーザー数

主力製品の直近の解約率；グロス

(2020年1月～12月末)

ユーザー数解約率 (カスタマーチャーンレート (グロス))	収益解約率 (レベニューチャーンレート (グロス) (※3))
LaKeel DX 0.0%	LaKeel DX 0.0%
LaKeel BI 0.0%	LaKeel BI 0.0%
LaKeel製品(全体) 4.2%	LaKeel製品(全体) 2.1%

※3 レベニューチャーンレート（グロス）：対象期間中に解約により減少したLaKeel製品サブスクリプション月額売上高÷対象前期末時点でのLaKeel製品サブスクリプション月額売上高

主力製品の直近の解約率；ネット

(2020年1月～12月末)

ユーザー数解約率 (カスタマーチャーンレート (ネット))	収益解約率 (レベニューチャーンレート (ネット) (※4))
LaKeel DX △200.0%	LaKeel DX △279.5%
LaKeel BI △23.9%	LaKeel BI △47.5%
LaKeel製品(全体) △25.4%	LaKeel製品(全体) △57.1%

※4 レベニューチャーンレート（ネット）：（対象期間中に解約により減少したLaKeel製品サブスクリプション月額売上高－同期間中に新規契約により増加した月額売上高）÷対象前期末時点でのLaKeel製品サブスクリプション月額売上高

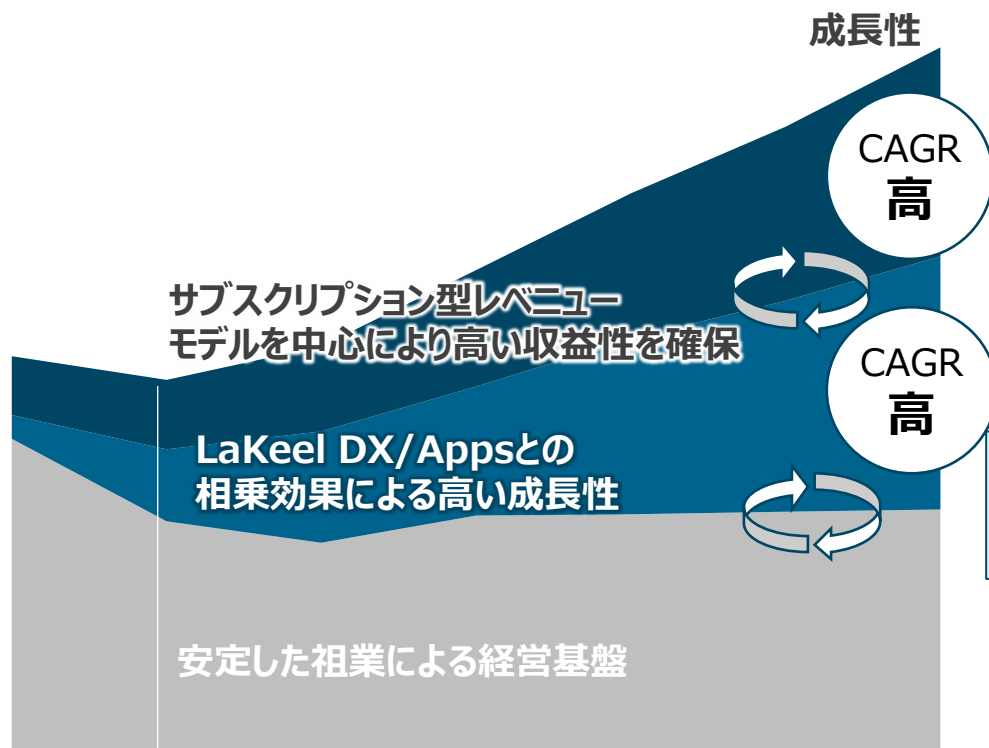
II.

インベストメントハイライト

- ✓成長戦略・マーケティングプラン
- ✓事業計画

成長戦略・マーケティングプラン

コンサルティングサービスが プロダクト・プロフェッショナル両サービスの相乗効果を一層高め、成長を加速 **～サービス間のシナジーにより、高成長性を実現～**



20.12期

- 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**サブスクリプション型/ライセンス型**
- プロダクトサービス(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**

LaKeel DXを主体とするプロダクト/コンサルティングサービスは、企業のシステム開発を可能とする細かな部品（ファイル管理、検索、マスタ連携といった機能）を数多く用意しており、これらを自在に組み合わせることで必要な業務機能の実現（システム開発）が可能となります。この点で他社との差別化を図っており、高い成長が見込まれます。

- 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**

プロフェッショナルサービスのシステム開発・保守は参入障壁が低く競合が多数存在します。当社サービスの特徴は顧客のシステム開発を行う際に、そのシステム運用や機能拡張を図るシステム保守サービスと併せて提案することにより、売切りのフロービジネスを持続的な安定収益モデルに転換しております。またシステム保守サービスを継続することで、顧客業務への理解と顧客との信頼関係が深まり、顧客グループ企業の新規システム開発を受注する等、次のフロービジネスへ繋げております。

成長戦略・マーケティングプラン

サービス間シナジーのケーススタディ

大手情報サービス業様

大手外食チェーン様

大手コーヒーチェーン様

大手生命保険様

LaKeel DX
CRMリプレイス
コンサルティング プロジェクト

LaKeel BI
人事データ分析
コンサルティング プロジェクト

プロフェッショナル
パッケージ周辺
開発プロジェクト

LaKeel HR
人事システム
コンサルティング 刷新プロジェクト

プロフェッショナル
業務システム保守
プロジェクト

LaKeel
Messenger
3万ユーザ
コミュニケーション基盤

LaKeel
Messenger
4万ユーザ
コミュニケーション基盤
コンサルティング

LaKeel
Workflow
健康保険組合
電子化プロジェクト
コンサルティング

LaKeel
Data Insight
データ統合
コンサルティング プロジェクト

プロフェッショナル
チャットボット/
RPA、業務改善プロジェクト

LaKeel
Passport
認証基盤構築
コンサルティング プロジェクト

LaKeel DX
ミニ保険DX
コンサルティング プロジェクト

＜システム領域拡大＞
CRMリプレイスプロジェクトへのLaKeel DX・コンサルティングご採用を契機に他システム、および保守業務へ領域を拡大

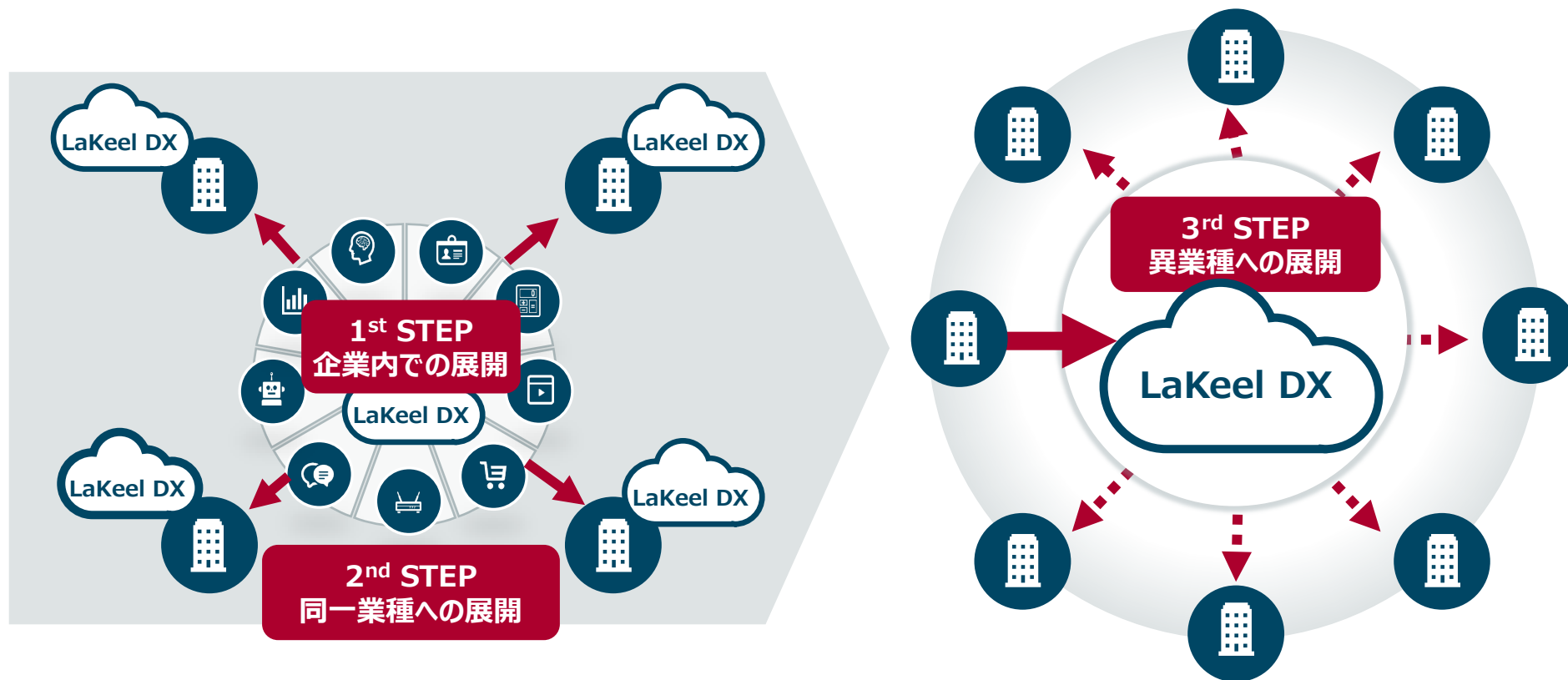
＜部門拡大＞
人事部門のデータ分析へのLaKeel BIご採用を契機に、営業部門、システム部門への領域を拡大

＜継続利用による深化＞
コミュニケーション基盤のご提供から、全社的な認証基盤も含めたプラットフォームへ深化

＜バックオフィスから
営業系へ拡大＞
従来型技術によるバックオフィスシステムの刷新、アナログ業務のデジタイズから、ビジネスのデジタライズへ拡大

成長戦略・マーケティングプラン

LaKeel DXエコノミーの構築と拡大（3STEP）



成長戦略・マーケティングプラン

展開・転用により、業界インフラとしてのDXプラットフォームを構築

1st STEP

企業内での展開

1. 用途の開発

企業内における産業セグメントの特徴に応じて展開

2nd STEP

同一業種への展開

2. 業界の顧客を開拓

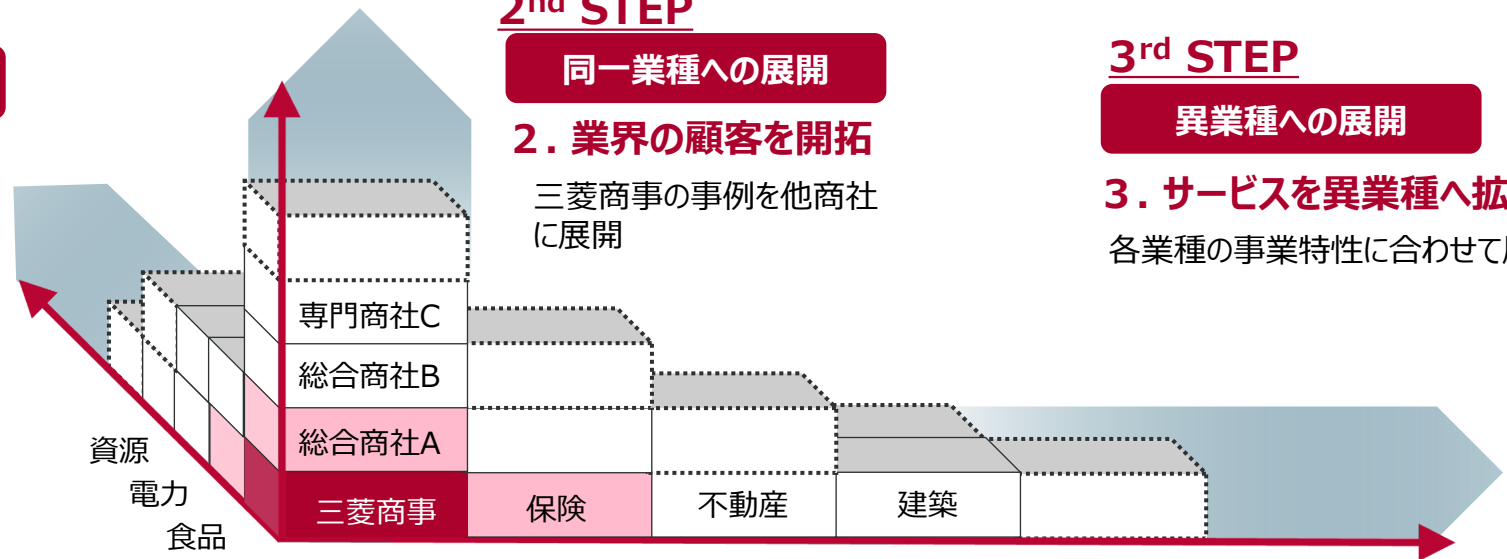
三菱商事の事例を他商社に展開

3rd STEP

異業種への展開

3. サービスを異業種へ拡大

各業種の事業特性に合わせて展開



■DXソリューション (DXプラットフォーム化は1st STEP~3rd STEPのどのSTEPからも構築可能)

流通DX
(食品関連)

貿易DX

生保DX
(営業人事)

健保組合DX
(申請手続)

証券DX

テナントDX

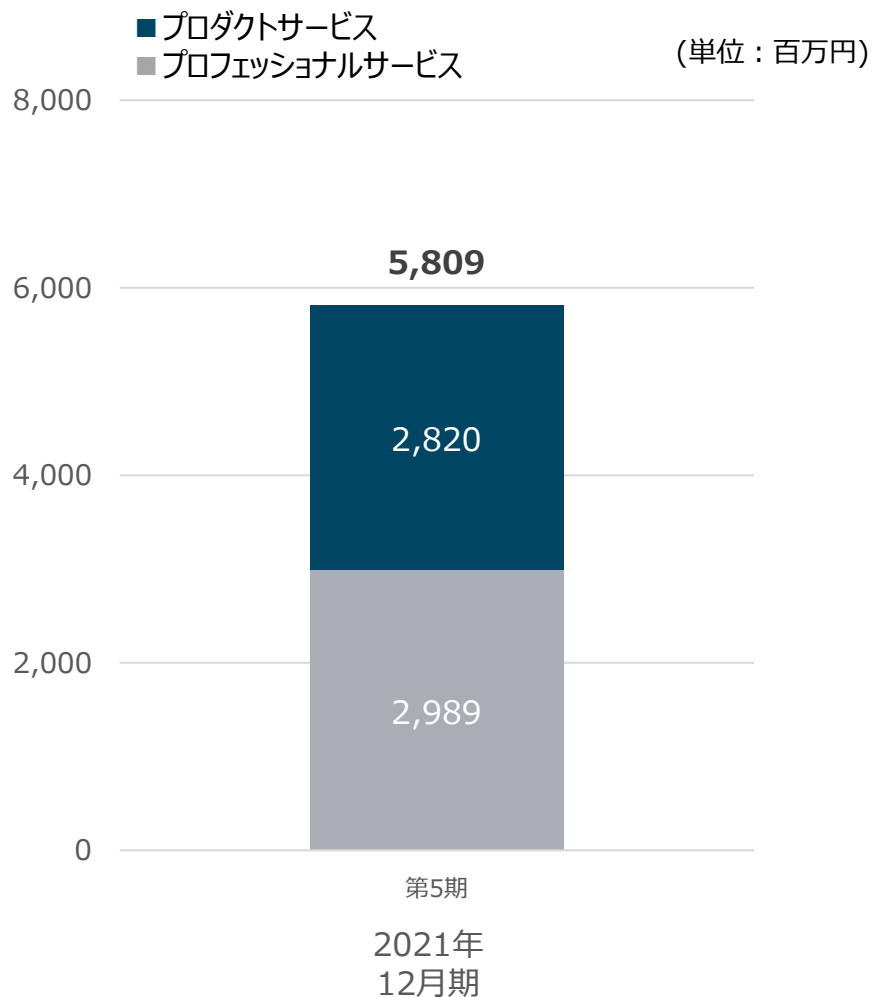
建設DX

不動産DX

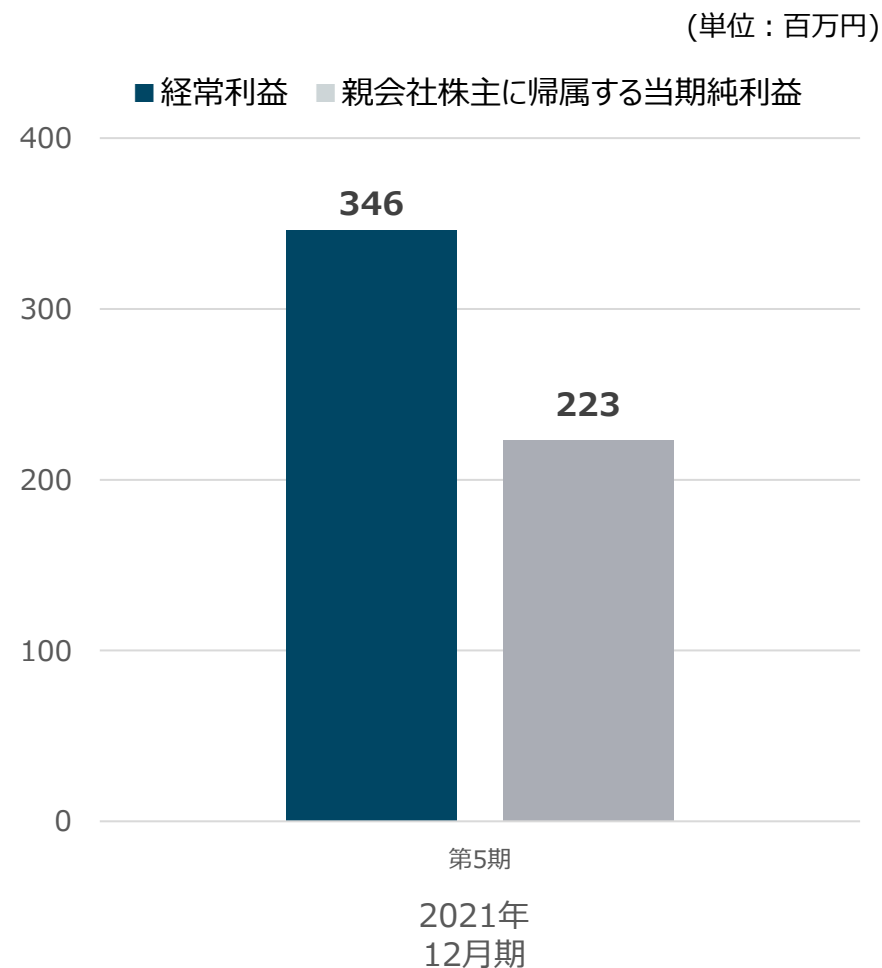
※強調は既に実績があるもの

当期事業計画

■ 売上高（サービス別）



■ 経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益



- ✓ LaKeel Apps / 業務アプリ紹介
- ✓ 外部環境分析
- ✓ 主要取引先
- ✓ 財務ハイライト
- ✓ 資金使途について
- ✓ 事業等のリスク
- ✓ 用語集

LaKeel Apps/ 業務アプリ紹介 ①

アプリケーション層の

「LaKeel Apps」シリーズは、
企業の競争力強化に貢献する
さまざまなプロダクトを提供しています。

LaKeel Appsは、ラキールプラットフォームと統合された
アプリケーションパッケージです。

企業の競争力強化に貢献する各々のプロダクトは、マイ
クロサービス等を介してレガシーや他のクラウドサービ
スと有機的に連携する事が可能です。

LaKeel Appsシリーズを導入する事で、企業は「所有」す
べきコンピタンスを最小化し、企業ITにより高い情報投
資効率をもたらします。

LaKeel BI

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



LaKeel Data Insight

データ分析・統合管理プラットフォーム

クラウド技術を利用し超大規模のビッグデータア
ナリティクスに対応する他、マイクロサービス技
術により可視化や分析の先にある行動に繋げる事
が可能



LaKeel Messenger

企業向けのSNSツール

大企業でのコミュニケーションをリアルタイムかつ
安全に行えるように、お客様の運用方針に沿った設
定に変更することが可能

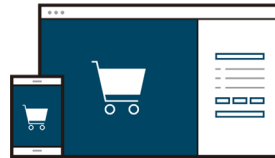


LaKeel Apps/ 業務アプリ紹介 ②

LaKeel Commerce

eコマースツール

新しい決済手段が登場した場合も即座に部品を開発し、既存システムと組み合わせることが可能



LaKeel Online Media Service

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 My Number

マイナンバー管理プラットフォーム

個人番号登録から法定帳票の出力まで、従業員、およびその家族のマイナンバーを一括でセキュアに管理することが可能



LaKeel Stress Check

企業向けストレスチェックツール

厚生労働省「職業性ストレスチェック簡易調査票」に準拠し、ストレスチェックの回答、結果確認、企業への情報提供同意、面接指導の申出、各種分析帳票すべてをWebシステム上で実現



MONEY/HUMAN

会計・人事給与パッケージ

IBMiシリーズ (AS400) で稼働する会計・人事給与パッケージで、中堅企業を中心に1,200社以上の導入実績を持つ

MONEY® 会計
MONEY® 給与
HUMAN® 人事

LaKeel WorkFlow

電子申請プラットフォーム

全ての企業のあらゆる業務で必要となる「申請と承認」について、電子申請とこれの承認システムを極めて簡単に作成し、速やかに運用を開始することができる機能を提供



LaKeel Apps/ 業務アプリ紹介 ③

LaKeel Passport

ID管理・認証／認可統合管理プラットフォーム

外部システムとの連携、既存システムとのシングルサインオン、多要素・多段階認証機能を提供し、ユーザーIDの一元管理・セキュリティレベルの強化と統一を実現



LaKeel HR

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です。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



LaKeel Survey

アンケート収集管理プラットフォーム

一般的なアンケートを作成し収集するだけでなく、収集した結果はグラフで可視化されると共に、アンケート毎に設定された閾値や、繰り返し実施されるアンケート結果の傾向から、異常値を管理者に通知する機能を提供



LaKeel Process Manager

業務フロー管理プラットフォーム

LaKeel Process Managerは、単一システム内だけでなく複数のシステムが提供する機能を、業務の流れにあわせて1つの業務フローとして作成し利用する事のできるエンドユーザ・コンピューティング機能を提供



進化を続ける
LaKeel Appsの
最新情報はウェブサイトにて



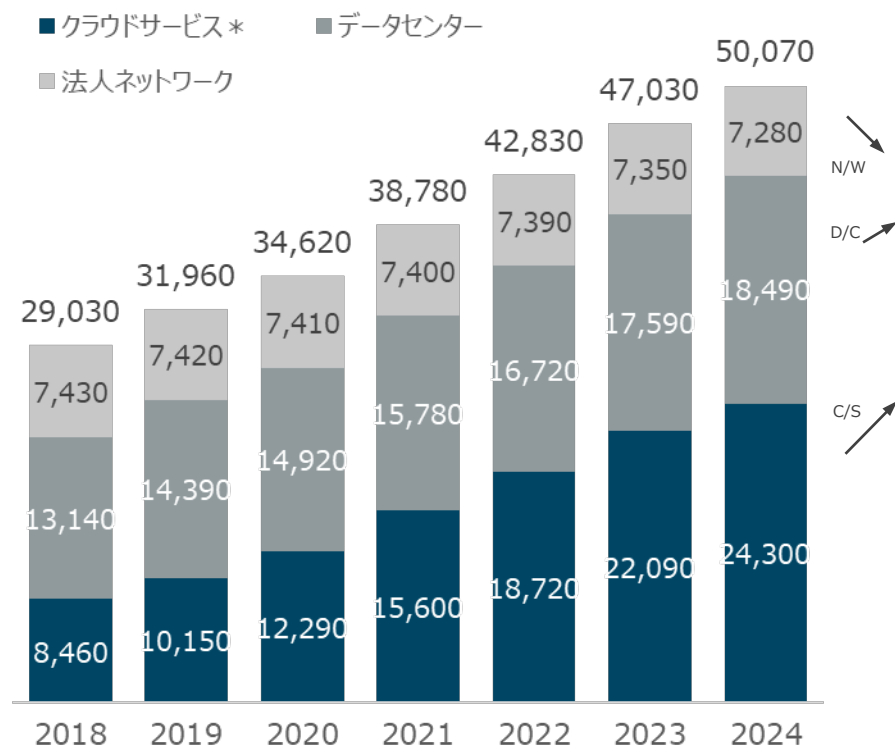
<https://www.lakeel.com/ja/product.html>

外部環境分析：企業のデジタル化投資がクラウド市場を牽引(国内)

1. クラウドサービス・データセンター・法人ネットワーク市場規模予測

- 企業による情報システム投資の中心であった「コーポレートIT」向けの投資に加えて、ビジネスの価値向上を目指した「ビジネスIT」への投資が市場拡大を牽引するとされています。
- 特にビジネスITの分野においては、多様なB2B（事業者向け）プラットフォームの登場や、社会インフラとICTが融合したスマートシティなど、企業の枠を超えて、データ連携やシステム間連携が進んでおり、**クラウドサービスは、2018年度の約2.9兆円から2024年度には約5兆円へと約2倍の増加**となり、また、IoTは、2018年度の約4.3兆円から2024年には7.5兆円を超える規模へと、それぞれ大きく成長すると予測されています。

参考：コーポレートITとビジネスITとは
野村総合研究所の定義によると、コーポレートITとは、企業や組織における事務の効率化や生産性向上に資する情報技術とそれを実現するための情報システム。ビジネスITとは、企業や組織のビジネス拡大（新事業の創造、新サービスの開発等）に貢献する情報技術とそれを実現するための情報システムを指します。



クラウドサービス、データセンター、法人ネットワーク市場規模予測

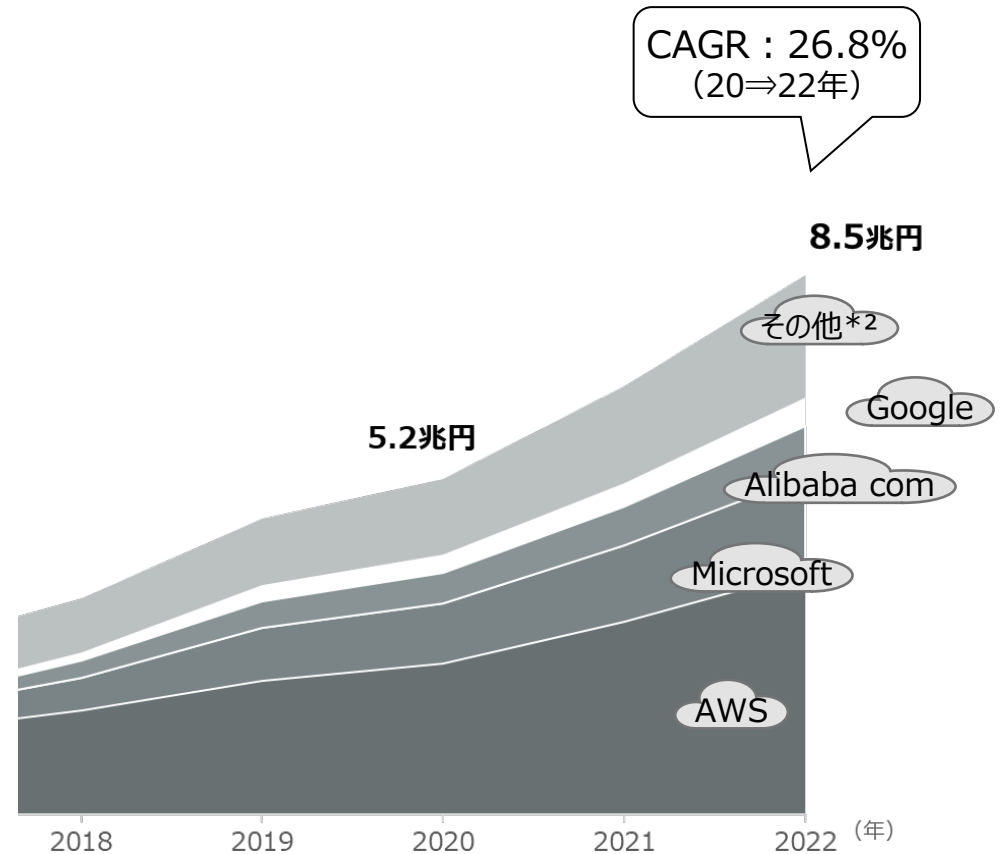
出典：(株)野村総合研究所「2024年度までのICT・メディア市場の規模とトレンドを展望」

https://www.nri.com/-/media/Corporate/jp/Files/PDF/news/newsrelease/cc/2018/181206_1.pdf

外部環境分析：高成長が続くクラウド環境（海外）

2. クラウドサービス市場規模予測

- 企業による情報システム投資は、クラウドサービスの選択が増加し、クラウドサービスで首位のシェアを持つアマゾンウェブサービスの他、マイクロソフト、グーグル各社は25%を超える高い成長を示しています。
- クラウドサービス市場は2020年の5.2兆円規模から2022年の8.5兆円規模へと、大きく成長すると予測されております。



出所) 米国大手調査会社のデータに基づき弊社にて作成

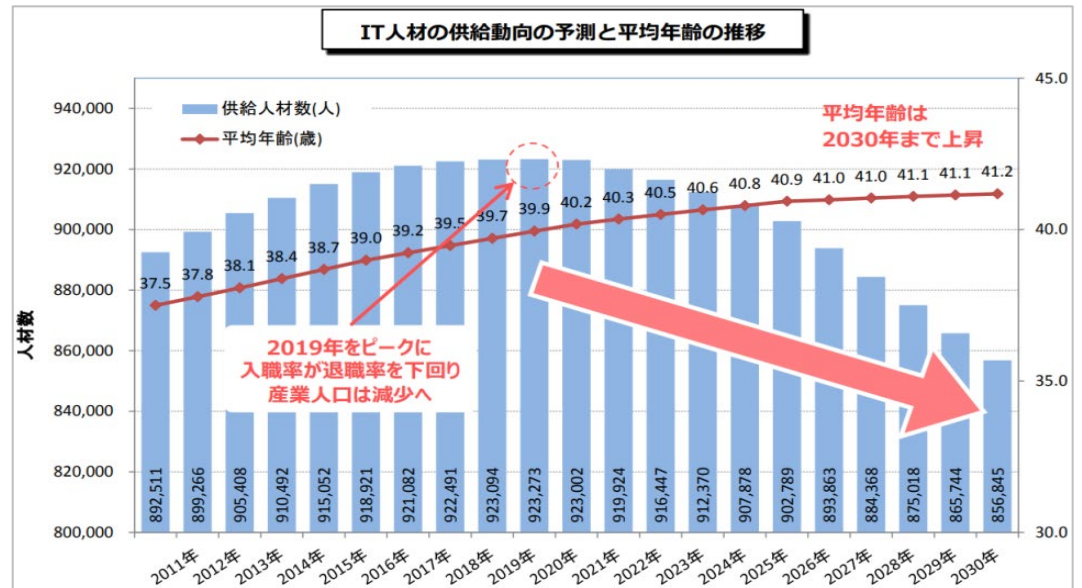
外部環境分析：2025年の崖・先端IT人材の恒常的な不足

3. 国内IT人材の最新動向

- ・ 経済産業省が発表したレポート「2025年の崖」では、①複雑化したシステムの運用コスト高騰など「技術的負債」(レガシーシステムのブラックボックス化)、②IT人材不足(2025年に43万人不足)、③分断されたシステムによるデータ活用やデジタルトランスフォーメーションの遅れといった諸問題が提起されています。
- ・ 43万人のIT人材不足については、ユーザ企業によるIT人材の確保をよりいっそう難しくするほか、自社資産の維持管理コストを高騰させるリスクがあります。他方、クラウドを中心とした技術は指数関数的に成長しており、対数関数的に成長する組織・人材とのギャップが生まれます。



経済産業省：DXレポート～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～
http://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_transformation/20180907_report.html



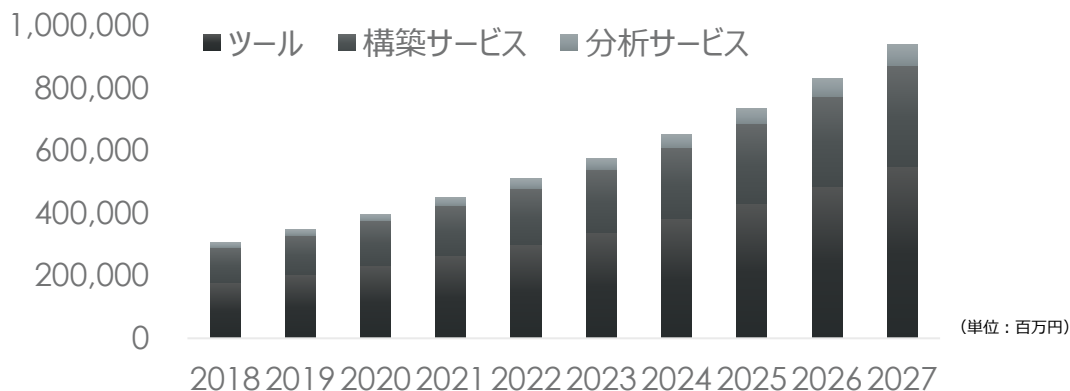
IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果
http://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/27FY/ITjinzai_report_summary.pdf

外部環境分析：好調に推移するビジネス・アナリティクス市場

4. ビジネス・アナリティクス市場規模推移

・デロイト・トーマツ・ミック経済研究所の調査によれば、ビジネス・アナリティクス市場は好調に推移し、2027年度には9,403億円（年平均成長率は13.2%）へと成長する予測となっております。

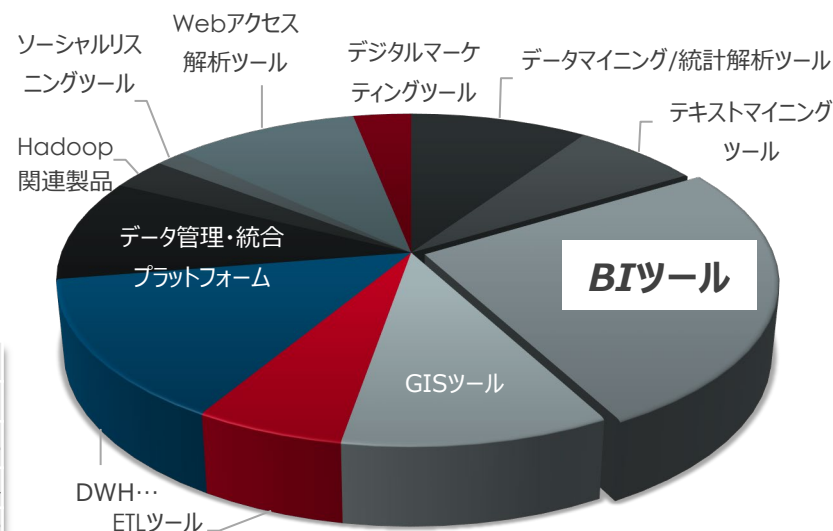
・アナリティクス・ツール市場において市場規模が最も大きいカテゴリーは「BIツール」です。2019年度で売上高構成比25.8%の526.7億円とアナリティクス・ツール市場の1/4強を占めております。2021年度ではクラウド型のBIツールの伸びがオンプレミス型のBIツールを上回る見込みですが、ウエイトではオンプレミス型がクラウド型を上回り、BIツール市場をけん引すると予想されます。



	実績		見込み		予測					
	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度
ビジネス・アナリティクス市場	306,936	348,422	397,728	450,260	509,595	576,480	651,871	736,848	832,550	940,336
ツール	178,328	204,152	233,232	264,001	298,680	337,744	381,725	431,215	486,876	549,444
構築サービス	112,599	125,618	142,513	160,283	180,239	202,593	227,623	255,635	286,972	322,012
分析サービス	16,010	18,652	21,983	25,976	30,676	36,143	42,523	49,998	58,702	68,880

ビジネス・アナリティクス市場規模推移（2018年～2027年）
出典：デロイト・トーマツ・ミック経済研究所「ビジネス・アナリティクス市場展望2020年版」

2019年度ツール売上高構成比

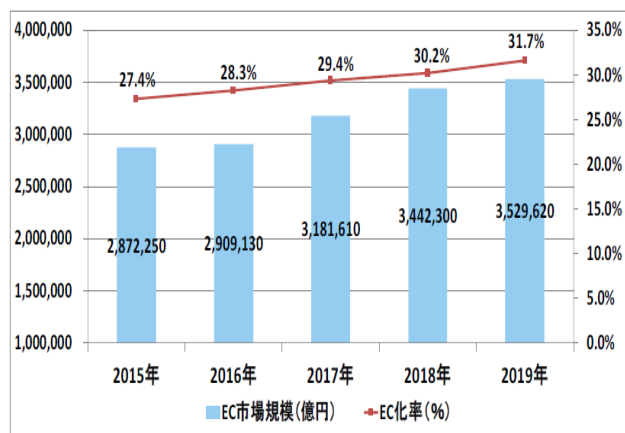


アナリティクス・ツール市場の製品カテゴリー別シェア
出典：デロイト・トーマツ・ミック経済研究所「ビジネス・アナリティクス市場展望2020年版」

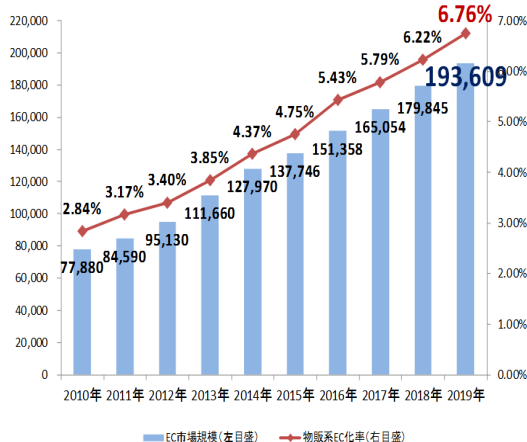
外部環境分析：好調に推移するEC市場

5. EC市場規模推移

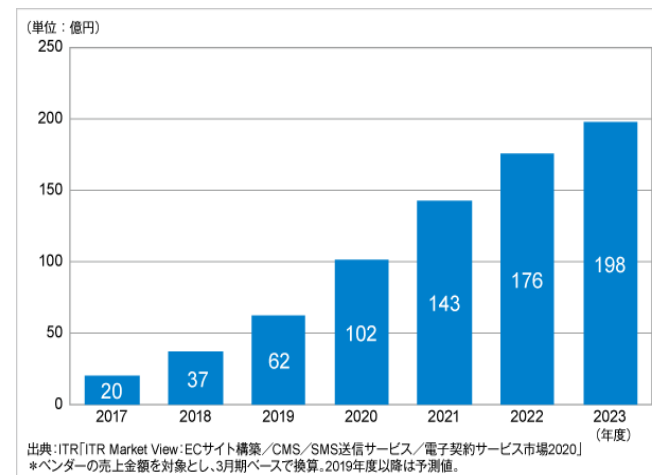
- 経済産業省の調査によれば、2019年の日本国内のBtoB-EC市場規模は352.9兆円（前年344.2兆円、**前年比2.5%増**）、BtoC-EC市場規模は19.3兆円（前年17.9兆円、**前年比7.7%増**）と堅調に拡大しております。また、EC化率は、BtoB-ECで31.7%（前年比1.5ポイント増）、BtoC-ECで6.76%（前年比0.5ポイント増）と増加傾向にあります。
- このような国内EC市場の拡大に連動して、電子契約サービス市場も堅調に拡大しております。（株）ITRの調査によると、電子契約サービス市場は2018年度で85.0%増、2019年度も67.6%増と急拡大しており、今後も成長が期待できることから、同市場のCAGR（2018～2023年度）は40.1%と予測されております。



日本国内のBtoB-EC市場規模とEC化率
 出典：経済産業省「2019年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」



日本国内のBtoC-EC市場規模とEC化率の経緯推移
 出典：経済産業省2019年度「令和元年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」



出典：ITR「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子契約サービス市場2020」
 ＊ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2019年度以降は予測値。

電子契約サービス市場規模推移および予測
 出典：ITR「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子契約サービス市場2020」

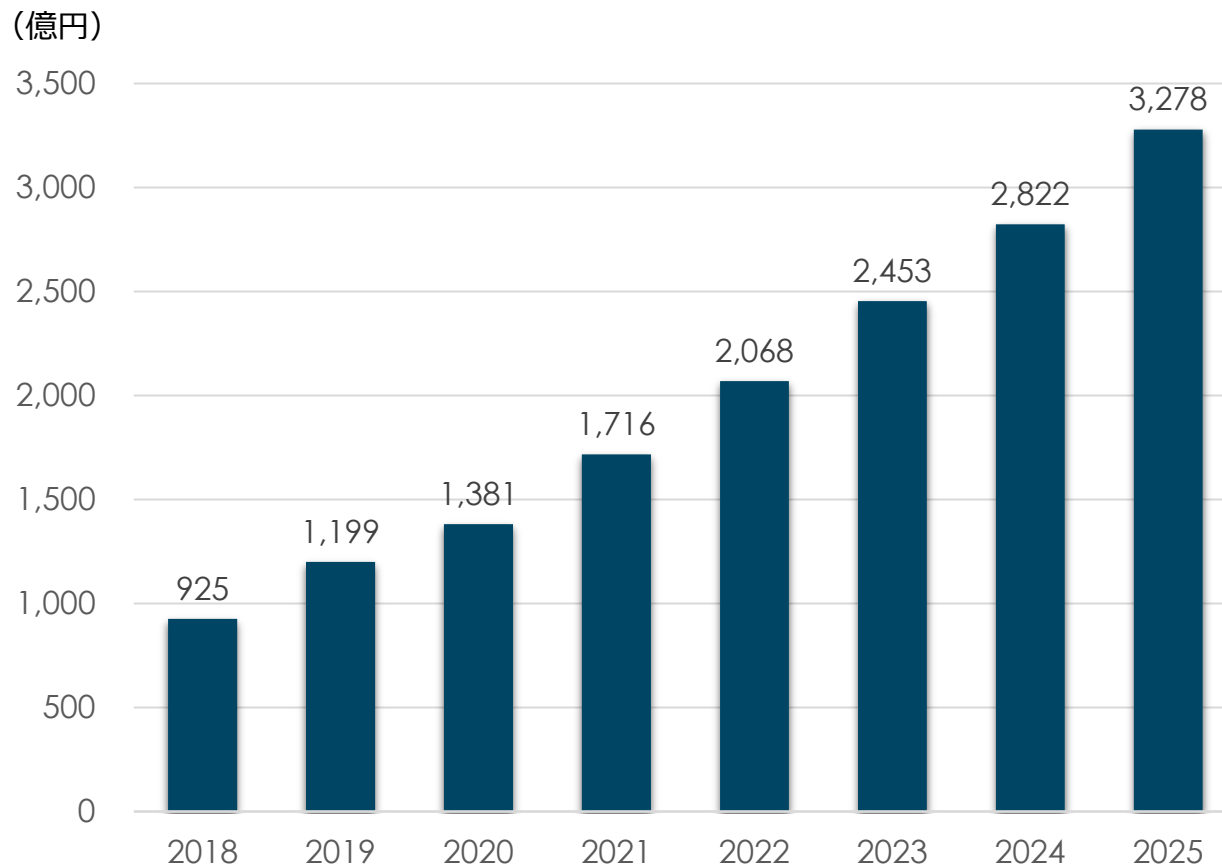
外部環境分析：好調に推移するHRテック市場とトレンド

6. HRテクノロジー市場規模推移

2020年のHRテクノロジー市場は1,381億円（前年比115.1%）新型コロナウイルス拡大により、2020年の企業求人需要は大幅に急減。HRテクノロジー市場の需要抑制要因となった。一方で、人事・労務管理業務のDX化を前倒しで進める企業需要により一時的な需要減をカバーし堅調な成長を遂げた。

2025年度には3,278億円、2020年比約2.4倍に成長と予想。多様化する働き方の尊重や、個人と企業の関係性におけるベストマッチングの実現に対する需要は今後も高水が続くことが予想される。

CAGR
17.1%
HRTech



(株)シード・プランニング「HRテクノロジーの現状と将来展望 2021年版」

外部環境分析：まとめ/企業DX化のビッグウェーブ到来→DXシフトへ

1. 企業のデジタル化が市場を牽引

- IT投資はBI/Data Analytics領域、クラウド領域への意欲が旺盛であり、パブリッククラウドファーストへ移行する。
- 従来型の「コーポレートIT」のみならず、「ビジネスIT」（＝企業のデジタル化）が市場拡大を牽引する。

2. ビジネスアナリティクス市場・EC市場・HRテック市場が好調に推移

- ビジネスアナリティクス市場は好調に推移、特にBIツール市場が市場を牽引する。
- EC市場、EC化率は好調に推移。これに伴い、電子契約サービス市場も好調に推移する。
- HRテック市場は好調に推移する。エンゲージメント向上と採用での活用がトレンド。

3. 日本国内におけるIT人材不足が顕著である

- ユーザ企業の人材不足は、パッケージソフトウェアやクラウドサービスの利用（「所有」から「利用」の潮流）を後押しする要因となり得る。

主要取引先(業種別)

金融及び建設・不動産を中心に、多様な業種との取引

銀行

千葉銀行 伊予銀行

金融(除く銀行)

東洋証券 東急住宅リース
日本カーソリューションズ

建設・資材

東洋建設 東亜建設工業
前田建設工業 大東建託
大成建設

不動産

東急不動産ホールディングス
日本空港ビルデング
大成有楽不動産
ハウスメイトパートナーズ

－ 凡例 －

太字 ..上場企業

細字 ..上場会社グループ企業
(その他を除く)

食品

日本水産 ハウス食品グループ本社
森永製菓 エバラ食品工業
キリンホールディングス
日糧製パン オエノンホールディングス
広島森永乳業

商社・卸売

三菱商事 ダイtron 菱電商事

小売

松屋フーズ

素材・化学

第一工業製薬 クレハ環境

機械

不二越

鉄鋼・非鉄

丸一鋼管 JFEシビル
日鉄パイプライン&エンジニアリング

電気

明電舎 アルプスアルパイン
サンケン電気 芝浦メカトロニクス

その他製造

オカモト

運輸・物流

ホンダ運送

医薬品

大塚製薬

情報通信・サービスその他

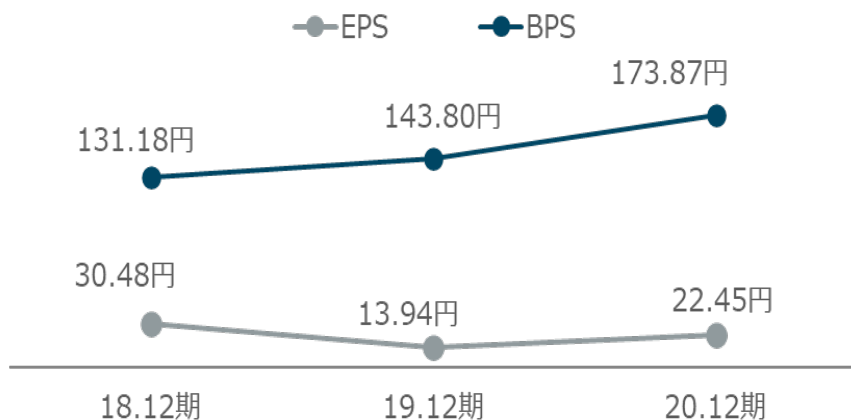
インダストリー・ワン 日総工産
トレードワルツ 日綜産業
セントラル警備保障 サコス
京王プラザホテル 東急エージェンシー
ハーベスト コンピュータ沖縄

その他

国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構
(社)日本ゴルフツアー機構

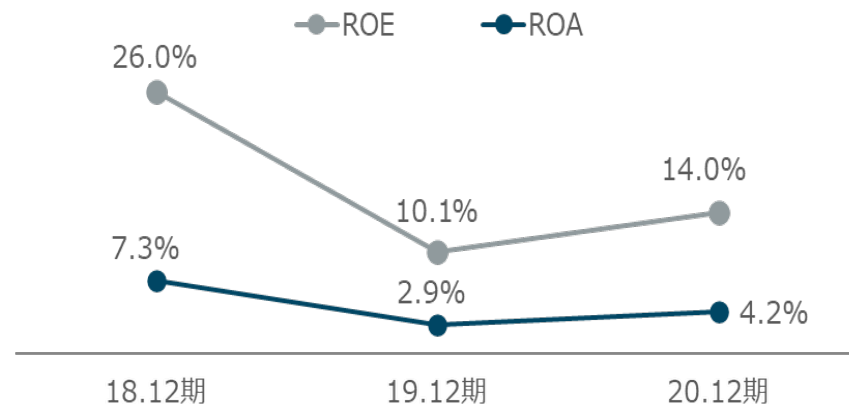
財務ハイライト

■ EPS・BPS(円)



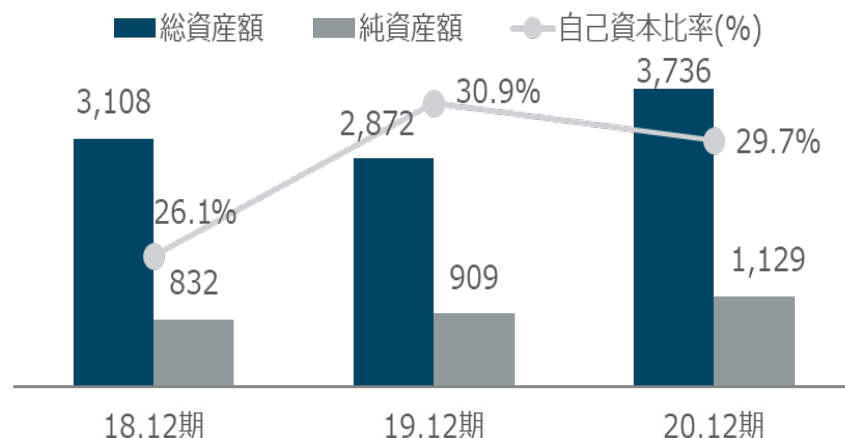
※2020年12月3日付の1株を100株とする株式分割が18.12期の期首に行われたと仮定して算出

■ ROE・ROA(%)

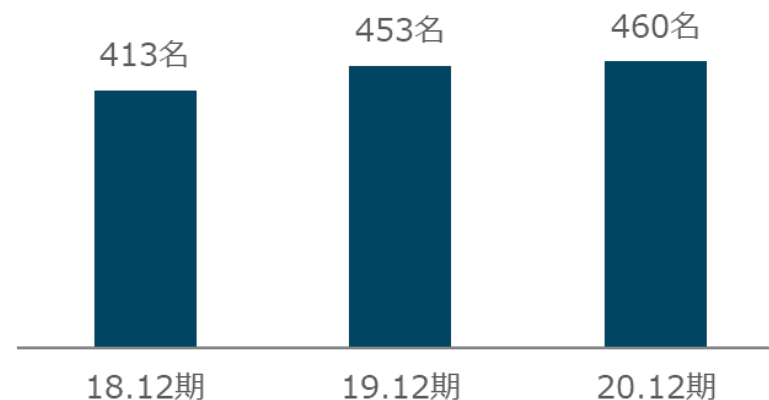


※ROE=親会社株主に帰属する当期純利益÷自己資本[期中平均]
 ※ROA=親会社株主に帰属する当期純利益÷総資産額[期中平均]

■ 総資産額・純資産額、自己資本比率(百万円、%)



■ 従業員数(名)



資金使途について

項目	金額
払込金額の総額 (引受価額 1株につき1,288円)	1,081,920千円
発行諸費用の概算額	10,000千円
差引手取概算額	1,071,920千円

資金使途	2021年12月期	2022年12月期
LaKeelシリーズの開発への投資	100,000千円	250,000千円
業容拡大のための人材の確保・育成費用	100,000千円	160,000千円
当社認知度の向上及び顧客基盤拡大のために要する広告宣伝費用等	100,000千円	180,000千円
借入金の返済	50,000千円	100,000千円

※残額につきましては、当社の事業規模拡大のための人件費など上記以外の運転資金に充当する方針ではありますが、具体化している事項はありません。具体的な充当時期までは、安全性の高い金融商品等で運用する方針であります。

事業等のリスク

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	リスクの内容	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まいります。
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	先端技術の研究や情報収集に注力し、顧客ニーズを満たす製品・サービスを提供してまいります。
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、運営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、継続的に採用活動を行い、また人材育成の体制強化に努めてまいります。

なお、その他のリスクについては新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）「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。

用語集

用語	説明
クラウド（クラウドコンピューティング）	インターネットなどを経由して、コンピュータ資源をサービスの形で提供する形態のこと。
デジタルビジネスプラットフォーム	ソフトウェアを開発、運用、監視する基盤となる環境のこと。
デジタルトランスフォーメーション（DX）	デジタルテクノロジーにより企業の収益構造の転換、新たな事業創造等を図ること。
マイクロ・ラーニング	1回5分程の動画や、Webコンテンツなどの教材を使って学ぶ方法。すき間時間での学習が可能となり反復学習がしやすくなる為、学んだ内容が記憶に定着しやすく、高い学習効果が期待できるメリットがある。
SNS	社会的なネットワークや、人と人とのつながりを促進・サポートする仕組み。元々は個人利用が中心だったが、近年では各国の企業だけでなく政府機関など多くの分野において利用が進んでいる。
eコマース	ネットショッピングに代表される、インターネット上での電子商取引のこと。
サブスクリプション	顧客に対し提供するサービスの対価を使用した期間に応じて受領する契約方式のこと。料金は定額。
サブスクリプション型レベニューモデル	顧客に対し提供するサービスの対価を使用した期間に応じて受領し、継続的に収益を上げるモデル。
リカーリング型レベニューモデル	単体の製品を売って終わりではなく、販売後も顧客から継続的に収益を上げるモデル。

ディスクレームー

- 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、他社との競争、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。