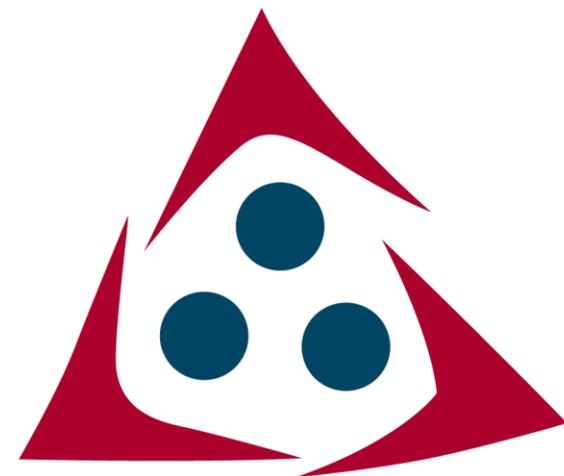


# 2021年12月期 4Q及び通期 決算説明資料

---

2022年2月14日 株式会社ラキール  
(東証マザーズ：4074)



# LaKeel

# 目次

1. 通期決算ハイライト
2. 業績推移と連結決算の概況
3. 2022年12月期業績予想
4. 当社事業の特色と成長戦略
5. Appendix

# 1. 通期決算ハイライト

# 通期決算ハイライト

## プロダクトサービスが大幅に伸長し増収増益で着地

### 連結業績

前年比（通期）

**増収／増益**

### プロダクトサービス売上

前年比（通期）

**45.9%増**  
(9.29億円増)

### プロフェッショナルサービス売上

前年比（通期）

**13.0%減**  
(4.30億円減)

### 営業利益

前年比（通期）

**116.2%増**  
(2.95億円増)

### 経常利益

前年比（通期）

**102.9%増**  
(2.50億円増)

### 純利益

前年比（通期）

**127.1%増**  
(1.77億円増)

# 通期決算ハイライト

## LaKeel製品のサブスクが順調に積み上がる

### プロダクトサービス売上比率

前年比（通期）

38.0% ⇒ 50.7%

### サブスク<sup>※1</sup>ユーザー数

前期末比

21.8%増  
(44ユーザー増)  
202user ⇒ 246user

### サブスク<sup>※1</sup>売上

前年比（通期）

48.8%増  
(206百万円増)  
422百万円 ⇒ 628百万円

### 新製品リリース

LaKeel HR  
(戦略人事パッケージ)

### MRR(月間経常収益)<sup>※2</sup>

前年同期比（10-12月）

44.5%増  
(18.0百万円増)  
40.5百万円 ⇒ 58.5百万円

### ARPU(ユーザー平均単価)<sup>※2</sup>

前年同期比（10-12月）

18.7%増  
(3万7千円増)  
20万0千円 ⇒ 23万7千円

※1 LaKeel製品を対象としたサブスクになります。

※2 MRR(月間経常収益)は四半期のサブスク売上を3で割って算出、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しています。

## 2. 業績推移と連結決算の概況

# 通期業績の達成状況

## 12月発表の『通期業績予想の修正』を上回って着地



# 第4四半期と通期の決算概要 (P/L)

## 第4四半期、通期共に前年同期比で増収増益

(単位：百万円)	FY2021 4Q	前年同期(FY2020 4Q)		FY2021 通期	前年同期(FY2020 通期)	
		実績	増減率		実績	増減率
売上	<b>1,632</b>	1,392	17.3%	<b>5,830</b>	5,331	9.4%
売上総利益	<b>587</b> (36.0%)	458 (33.0%)	28.2%	<b>2,048</b> (35.1%)	1,769 (33.2%)	15.8%
販管費	<b>386</b> (23.7%)	349 (25.1%)	10.6%	<b>1,499</b> (25.7%)	1,515 (28.4%)	△1.1%
営業利益	<b>201</b> (12.3%)	109 (7.9%)	84.1%	<b>549</b> (9.4%)	254 (4.8%)	116.2%
EBITDA	<b>263</b> (16.1%)	161 (11.6%)	62.7%	<b>766</b> (13.2%)	434 (8.2%)	76.3%
経常利益	<b>189</b> (11.6%)	103 (7.4%)	82.9%	<b>493</b> (8.5%)	243 (4.6%)	102.9%
純利益	<b>123</b> (7.5%)	64 (4.6%)	90.5%	<b>317</b> (5.4%)	139 (2.6%)	127.1%

DX案件が順調に伸長し、売上拡大に貢献

- DXニーズの高まりを背景にプロダクトサービスを中心に売上が伸長
- コロナの影響は軽微

利益率が向上

- プロダクトサービスの伸長やPMOによるプロジェクト管理の厳格化により利益率が改善
- 採用コスト等の減少で販管費は抑制
- 通期の利益率が、前年比で約2倍に改善

※ 当社は、各種プロジェクト・マネジメントを総合的・横断的に支援する組織としてPMO (Project Management Office) を設置しております。

※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載しております。

# サービス別売上内訳

## プロダクトサービスが急成長、通期でもプロフェッショナルサービスを上回る

		FY2021 4Q	FY2020 4Q		FY2021 通期	FY2020 通期	
			実績	増減率		実績	増減率
(単位：百万円)							
連結合計		<b>1,632</b>	1,392	17.3%	<b>5,830</b>	5,331	9.4%
プロダクトサービス		<b>887</b>	605	46.6%	<b>2,953</b>	2,024	45.9%
製品サービス	ライセンス	<b>62</b>	105	△40.7%	<b>321</b>	235	36.3%
	サブスクリプション (LaKeel製品)	<b>175</b>	121	44.5%	<b>628</b>	422	48.8%
	サブスクリプション (LaKeel製品以外)	<b>36</b>	51	△29.4%	<b>158</b>	204	△22.3%
	その他	<b>32</b>	18	78.4%	<b>91</b>	143	△36.7%
コンサルティングサービス		<b>580</b>	308	88.0%	<b>1,753</b>	1,017	72.3%
プロフェッショナルサービス		<b>744</b>	786	△5.3%	<b>2,876</b>	3,306	△13.0%
フロービジネスレベニュー		<b>15</b>	24	△39.1%	<b>68</b>	202	△66.2%
リカーリングレベニュー		<b>729</b>	761	△4.2%	<b>2,807</b>	3,103	△9.5%

DXコンサルティングが拡大

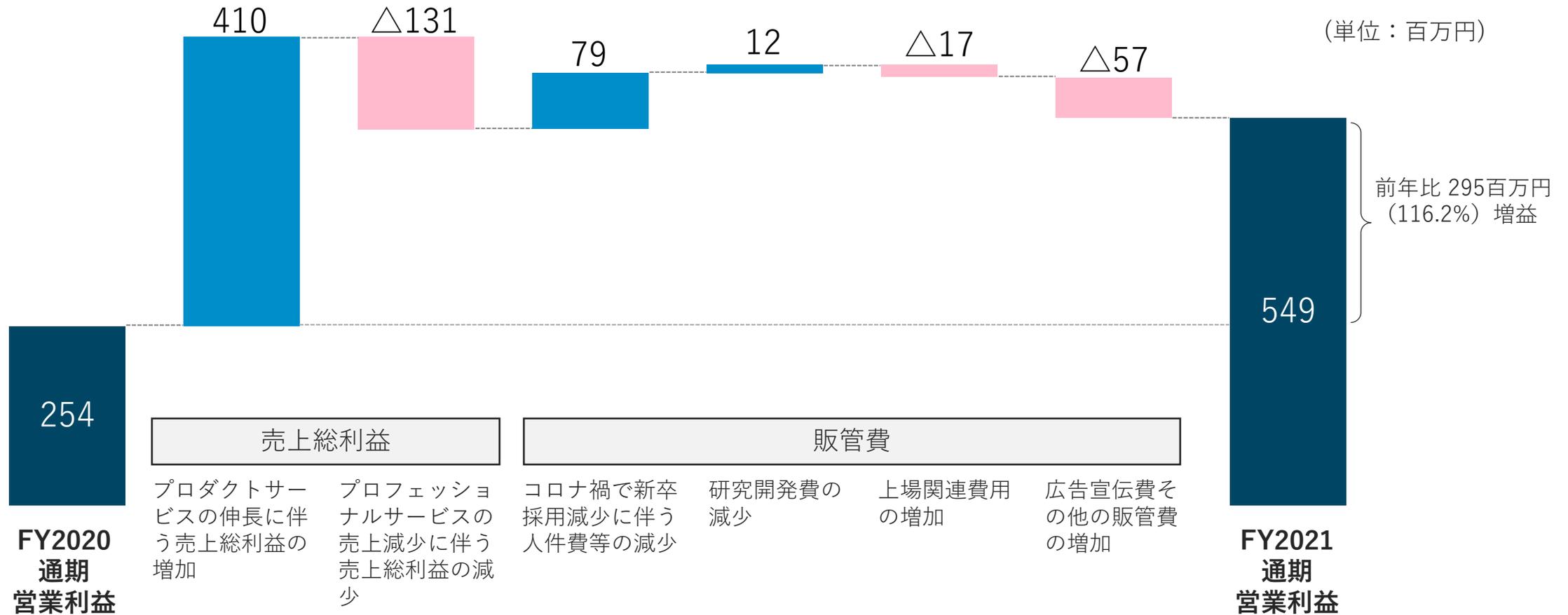
- ライセンスは、前年比で約1.3倍の売上
- サブスクは、積み重ねにより前年比で約1.5倍の売上
- LaKeel DXの導入コンサルが急成長
- LaKeel製品以外の売上はEOL等により今後も減少

プロフェッショナルサービスはリカーリングビジネスに集中

- 新規開発(フロー)案件の受注を抑制し、既存顧客を中心とした保守案件に集中
- リカーリングレベニューとして月間売上2億円強を維持

# 営業利益増減分析

## プロダクトサービスの利益増と販管費減により大幅に増益



# サービス別売上比率推移

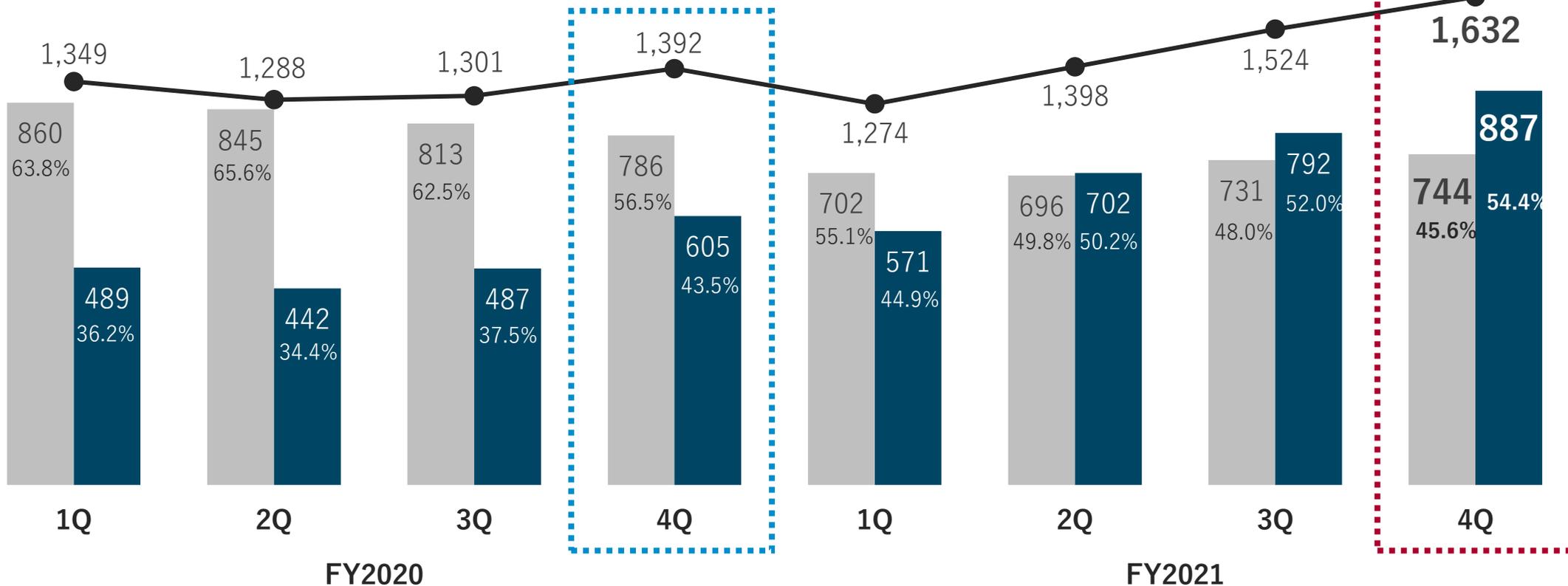
## プロダクトサービス中心の事業に変化

- 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

● 総売上

(単位：百万円)

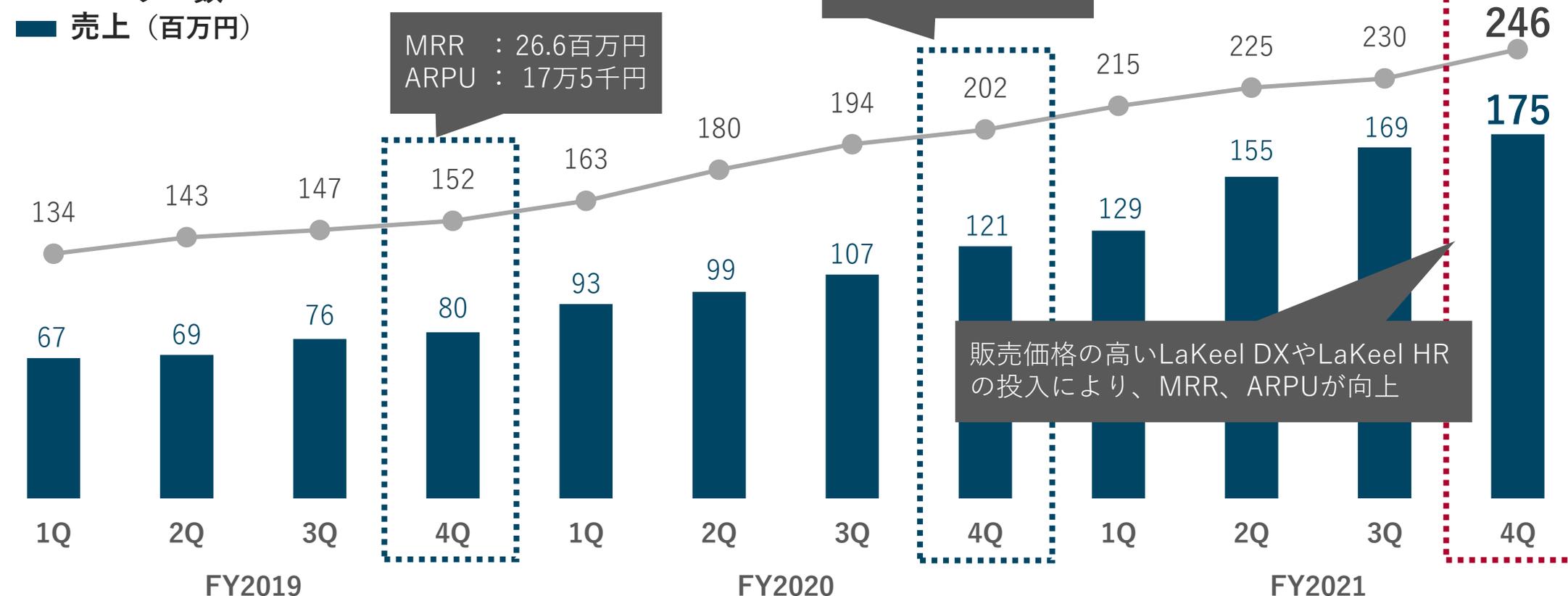
自社製品ラインナップを拡充しクラウド及びDXにフォーカスすることで、事業構造を変革させ、プロダクトサービス中心の事業に変化



# 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ビジネスは順調に推移

● ユーザー数  
■ 売上 (百万円)



販売価格の高いLaKeel DXやLaKeel HRの投入により、MRR、ARPUが向上

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

※2 売上は四半期の合計、ユーザー数は各四期末時点での数値です。

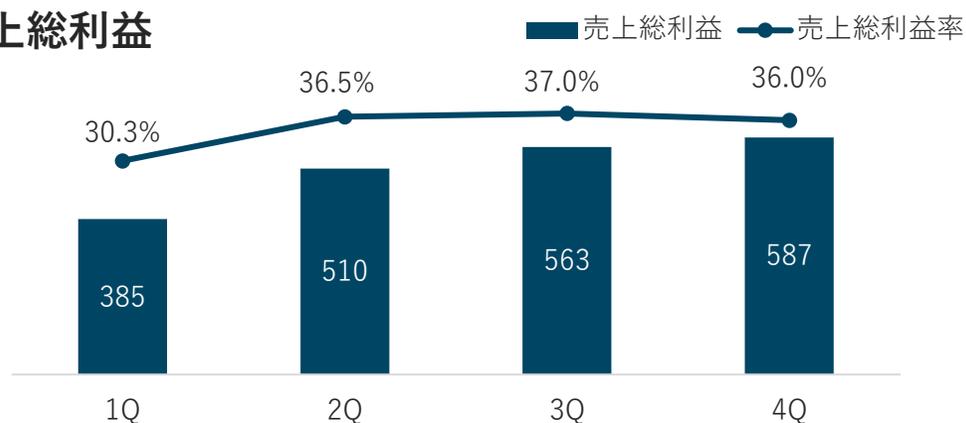
※3 MRR(月間経常収益)は各四半期売上を3で割って算出、ARPU(ユーザー平均単価)はMRRを各四半期末のユーザー数で除して算出しています。

# 四半期利益推移（売上総利益、営業利益）

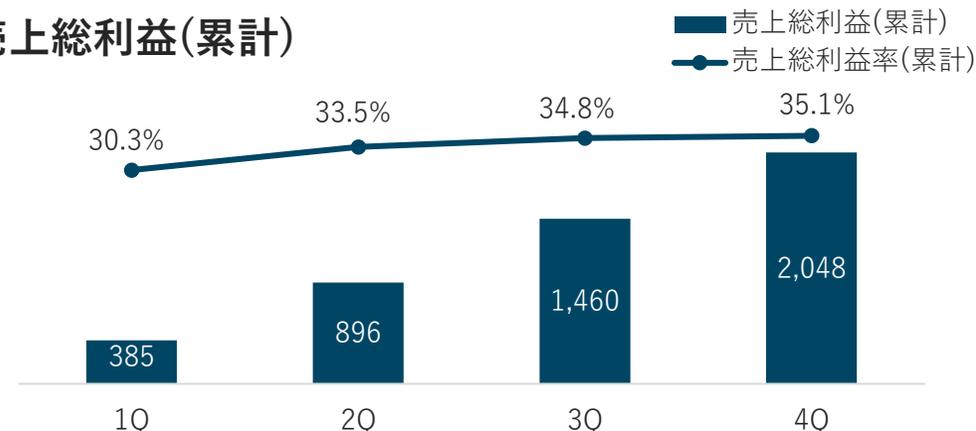
## 売上総利益の改善と販管費の減少により営業利益が上昇

（単位：百万円）

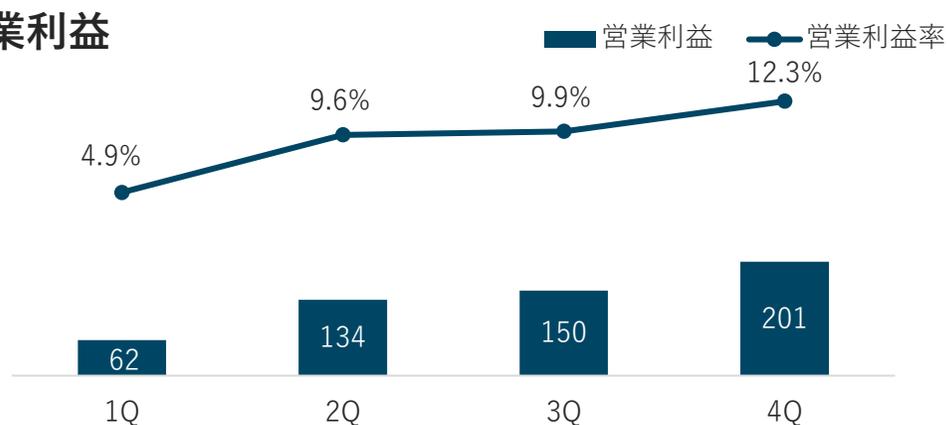
### 売上総利益



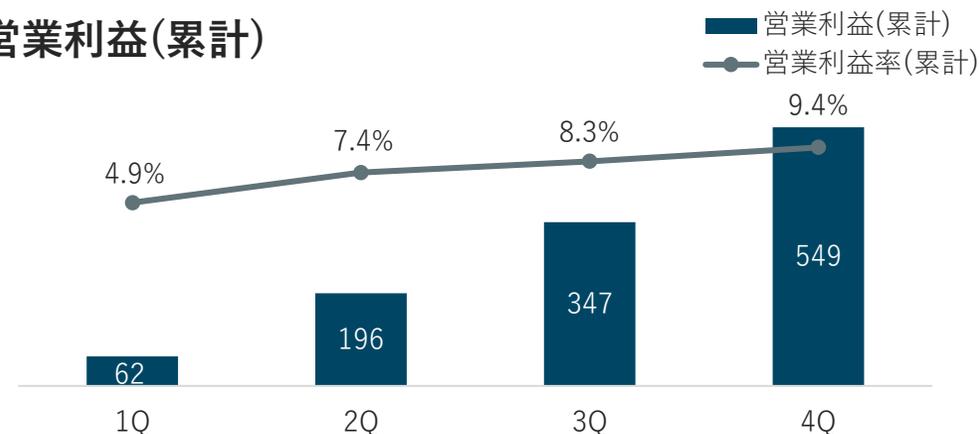
### 売上総利益(累計)



### 営業利益



### 営業利益(累計)

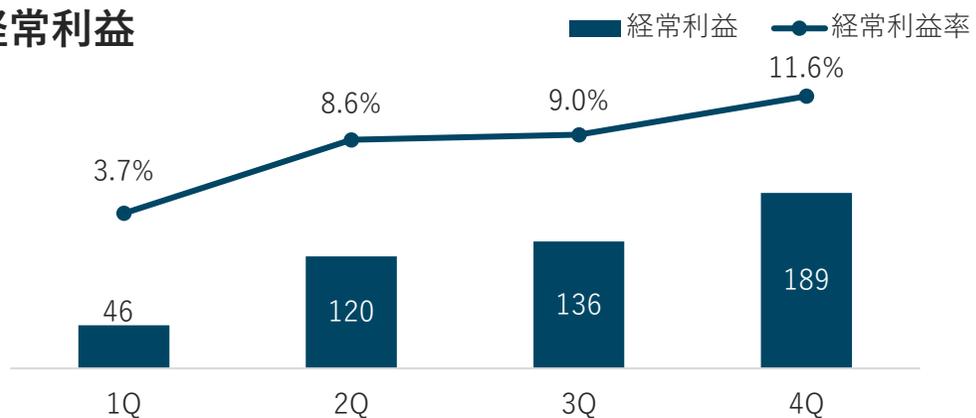


# 四半期利益推移（経常利益、純利益）

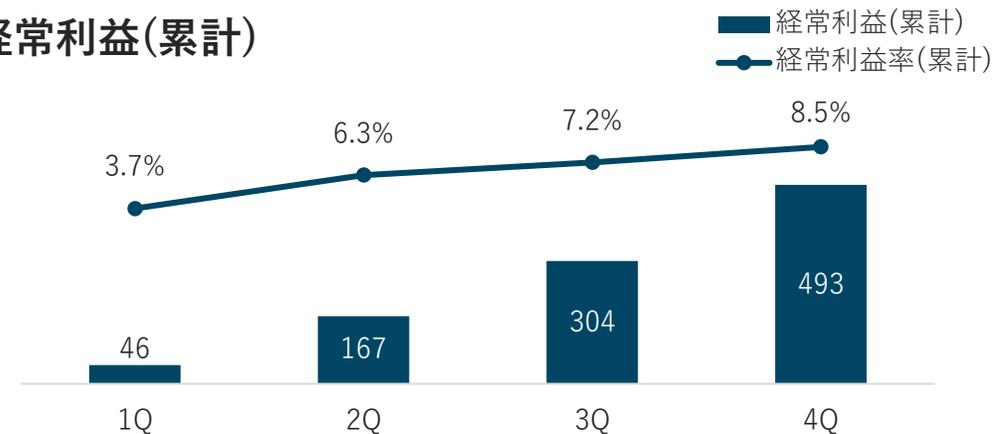
## 営業利益の改善により、経常利益・純利益共に上昇

（単位：百万円）

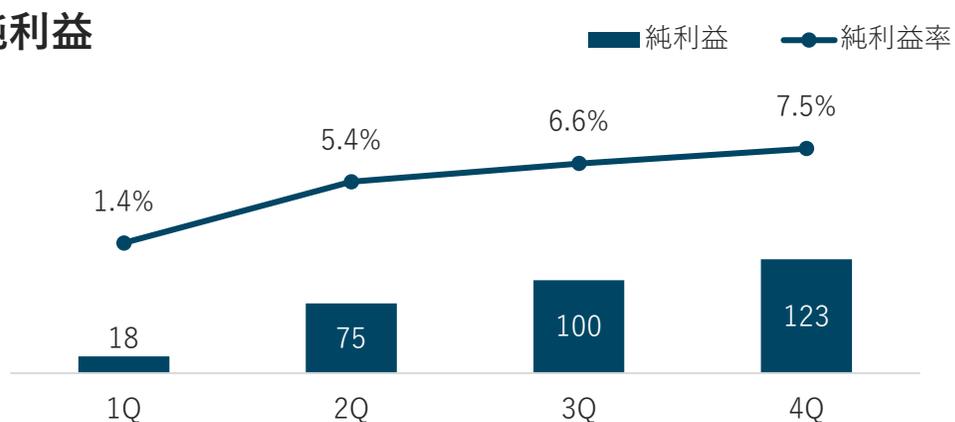
### 経常利益



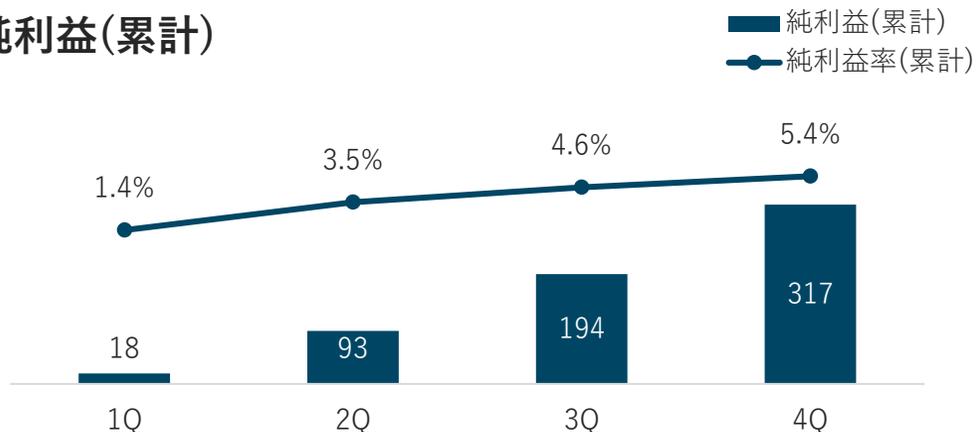
### 経常利益(累計)



### 純利益



### 純利益(累計)



※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載しております。

# 期末決算 (B/S)

## 上場時の資金調達により財務体質が強化

(単位：百万円)	前期末 (FY2020 期末)	FY2021 期末	増減率
			対前期末
流動資産	2,265	<b>3,876</b>	71.1%
現預金	1,323	<b>2,570</b>	94.2%
固定資産	1,470	<b>1,565</b>	6.5%
のれん	505	<b>470</b>	△6.8%
総資産	3,736	<b>5,442</b>	45.7%
流動負債	1,723	<b>1,948</b>	13.1%
固定負債	883	<b>676</b>	△23.4%
純資産	1,129	<b>2,817</b>	149.4%
自己資本	1,110	<b>2,798</b>	152.0%
(自己資本比率)	29.7%	<b>51.4%</b>	21.7P
非支配株主持分	18	<b>18</b>	△2.1%

### 上場による財務体質の強化

- 現預金は前年期末比で12億円増加して25億円に
- 有利子負債は短期約8億円、長期約6億円
- 自己資本比率は51.4%に上昇

### のれんの計上、償却について

- 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
- 効果の及ぶ期間(12年～20年)を見積り償却中、将来の収益力を適切に反映していると判断

※ 2021年7月16日に東証マザーズに上場しました。

### 3. 2022年12月期業績予想

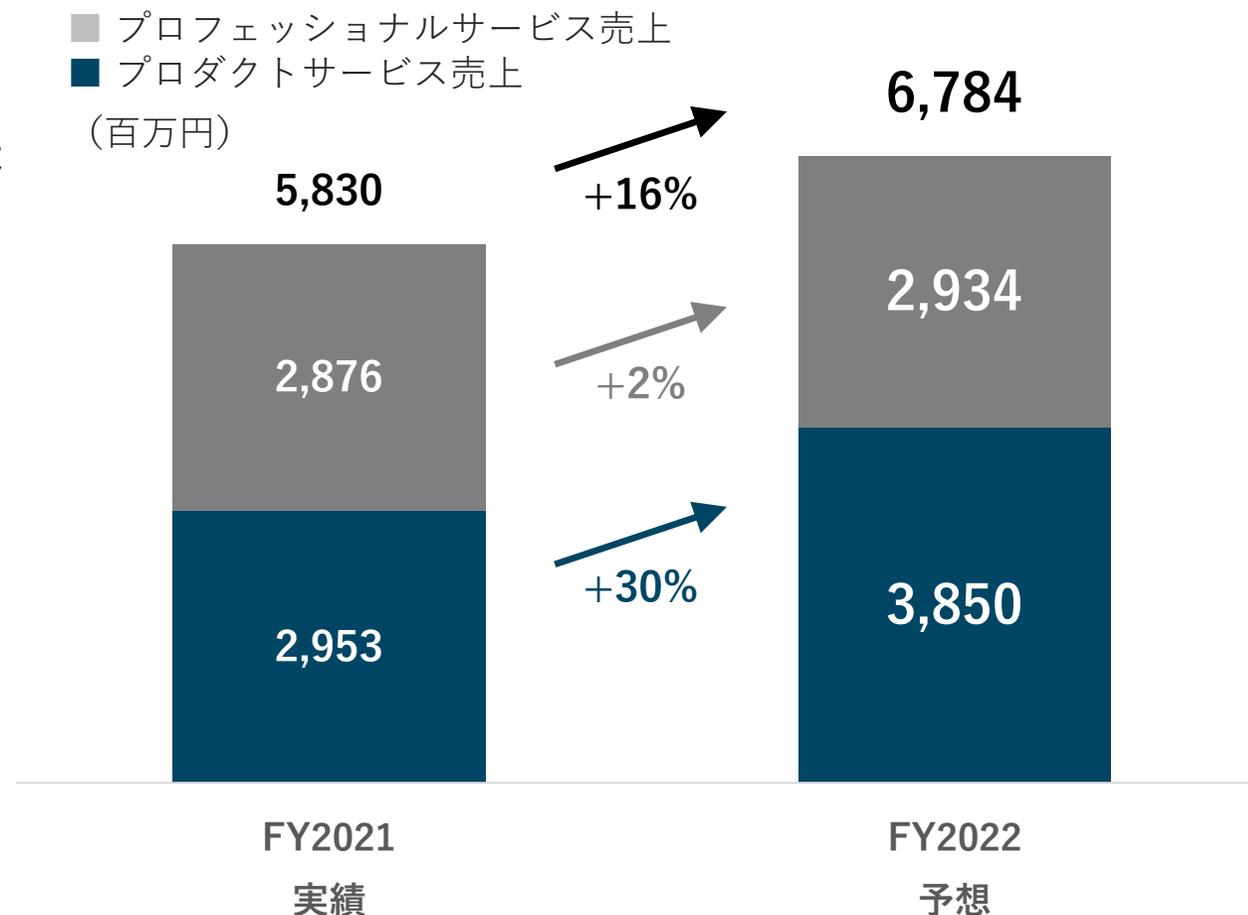
# FY2022 連結業績予想（売上）

**DXニーズの高まりとプロダクトサービスの好調を背景に前年比16%の増収を予想**

2022年12月期の連結業績予想（売上）は  
**6,784百万円（前年比+16%）**

プロフェッショナルサービス  
**2,934百万円（前年比+2%）**  
※売上構成比43%

プロダクトサービス  
**3,850百万円（前年比+30%）**  
※売上構成比57%



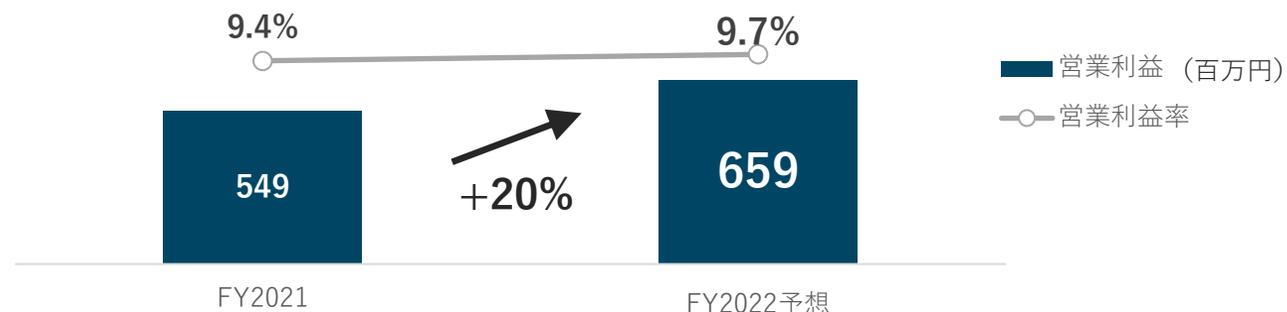
# FY2022 連結業績予想（利益）

プロダクトサービスの順調な成長を背景に前年比20～33%の増益を予想

## 営業利益

659百万円（前年比+20%）

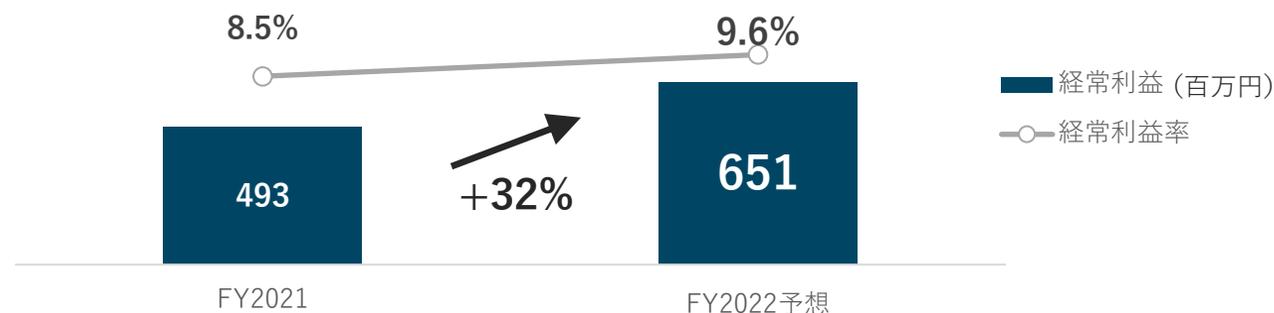
※営業利益率9.7%



## 経常利益

651百万円（前年比+32%）

※経常利益率9.6%



## 親会社株主に帰属する純利益

421百万円（前年比+33%）

※純利益率6.2%



## 4. 当社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～



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

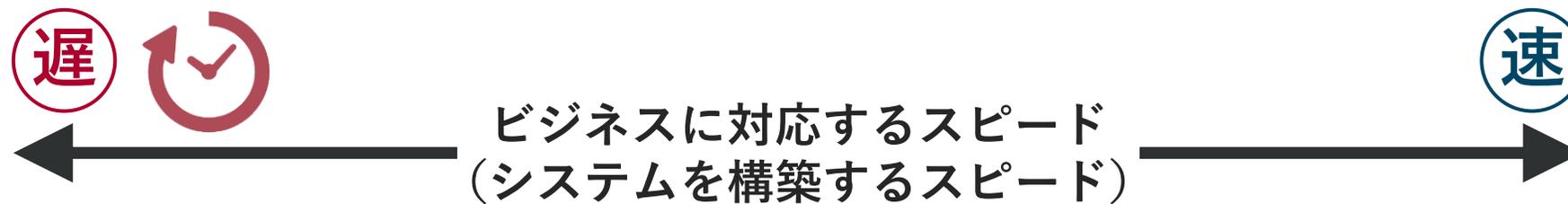
### システム関連サービス

#### ■ システム開発サービス

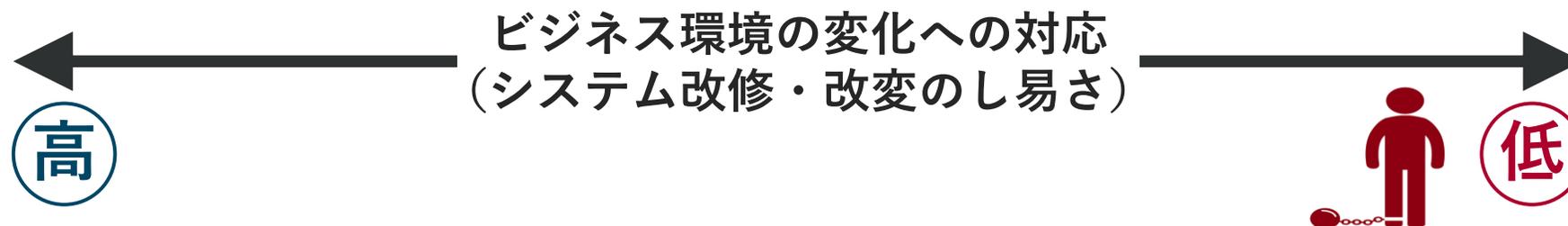
- ・ レガシーマイグレーション、クラウドマイグレーション
- ・ スクラッチ開発

#### ■ システム保守サービス

# ビジネス（DX）に求められる『スピード』と『柔軟性』

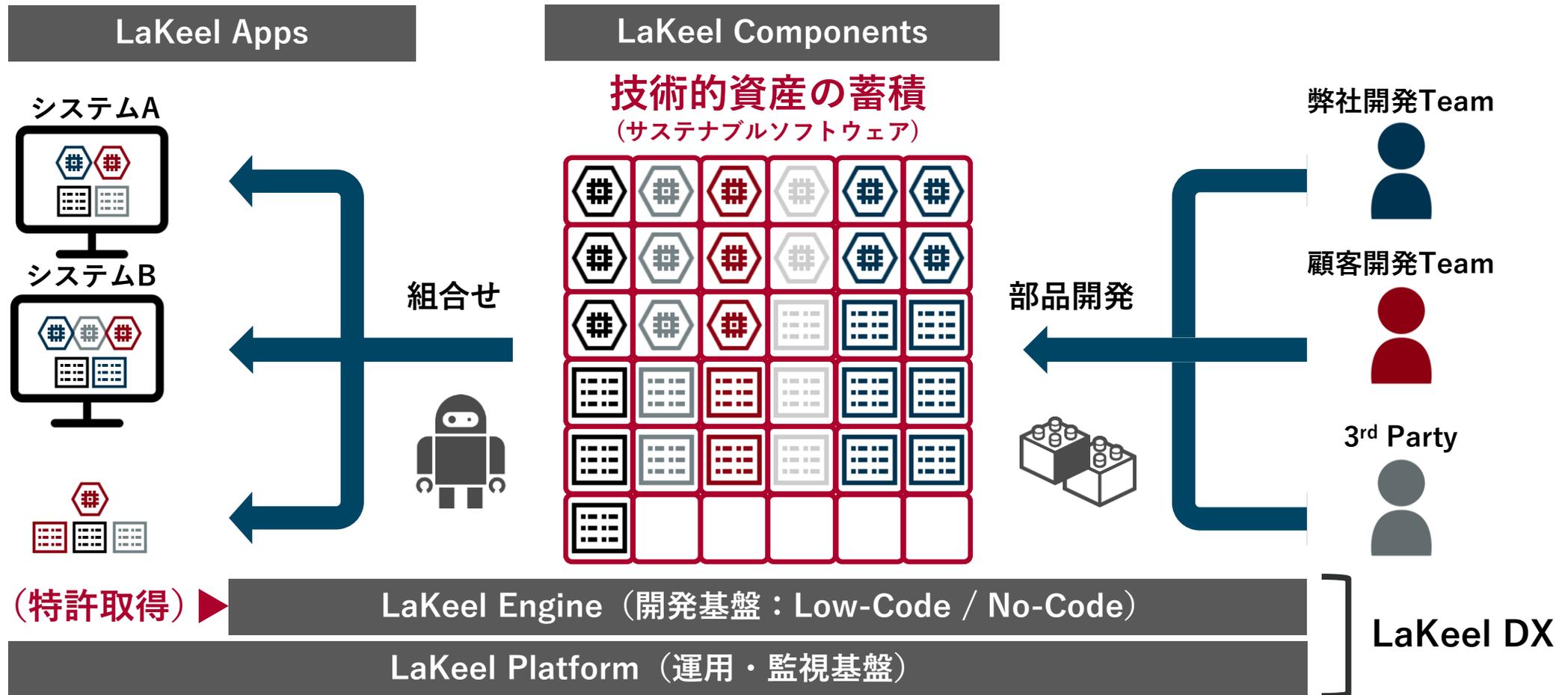


## 『スピード』と『柔軟性』



# サステナブルソフトウェアの提供

## LaKeel DX = 全てを部品化し再利用する仕組み



# LaKeel Apps (製品群)

## 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 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 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 Data Insight

### データ分析・統合管理プラットフォーム

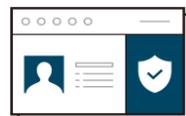
クラウド技術を利用し超大規模のビッグデータアナリティクスに対応する他、マイクロサービス技術により可視化や分析の先にある行動に繋げる事が可能。



## LaKeel 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事が可能。



## 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。



## 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 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 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 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 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ができるエンドユーザ・コンピューティング機能を提供します。



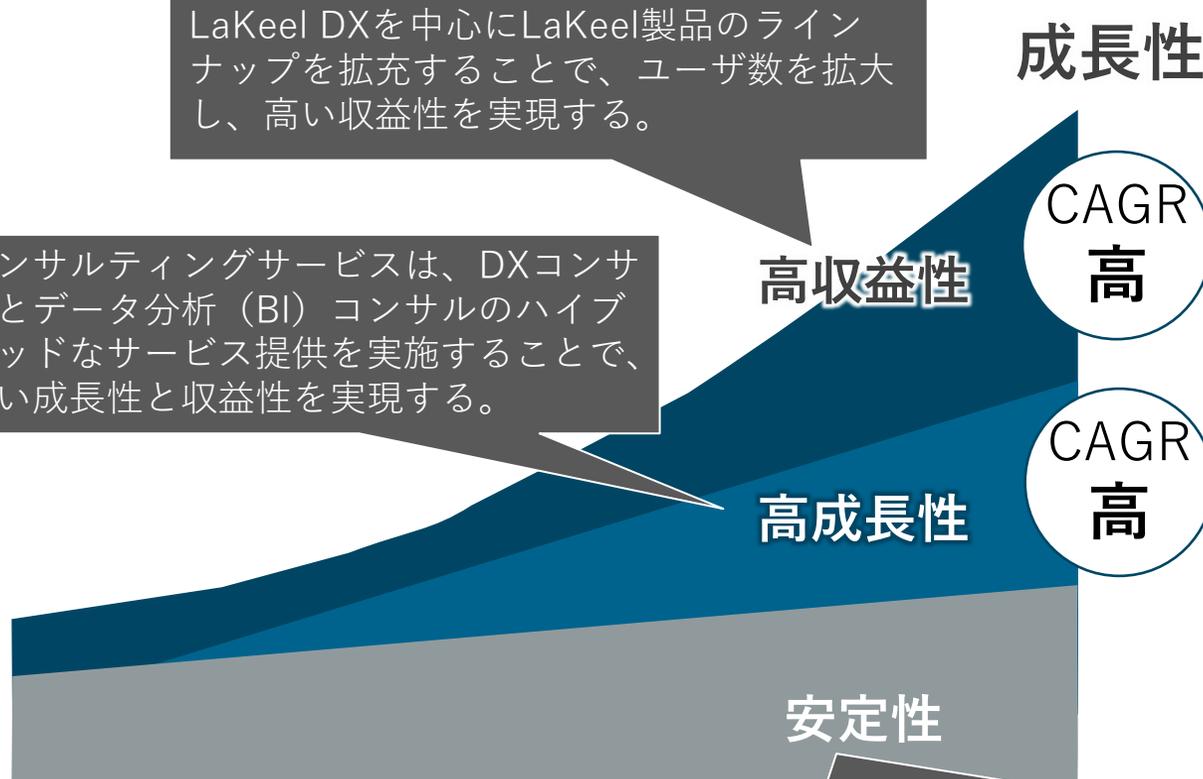
## LaKeel DX

# 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

LaKeel DXを中心にLaKeel製品のラインナップを拡充することで、ユーザ数を拡大し、高い収益性を実現する。

コンサルティングサービスは、DXコンサルとデータ分析（BI）コンサルのハイブリッドなサービス提供を実施することで、高い成長性と収益性を実現する。



プロフェッショナルサービスは、既に安定したリカーリングレベニューがあるが、既存顧客をプロダクトサービス、DXへ誘導するクロスセルを強化する。

### ■ 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 (2027年予測)

2兆1,074億円

7,912億円



出所) 株式会社富士キメラ総研  
「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」  
を元に、CAGR13.0%として当社でグラフ化

## DX当社ターゲット (2027年予測)

3,295億円

1,583億円



出所) DX国内市場の成長に合わせ、  
CAGR13.0%として当社でグラフ化

## DX 世界市場 (2027年予測)

143兆3,190億円\*

\*1兆3,029億ドル、¥110/\$換算

出所) 株式会社グローバルインフォメーション  
「DX (デジタルトランスフォーメーション) の世界市場：  
コンポーネント別・展開方式別・企業規模別・エンドユーザー別  
・地域別の展望、業界分析、将来予測 (2021年~2027年)」

## 既存取引先データ

既存取引先社数：340社 当社2021年実績より

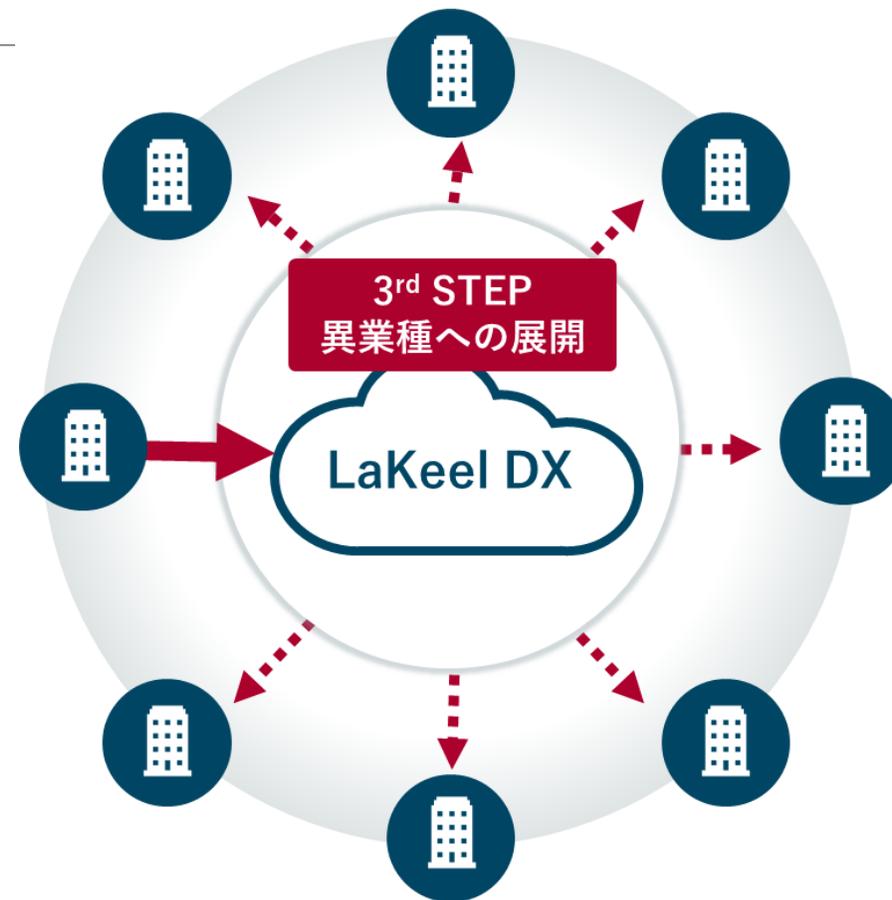
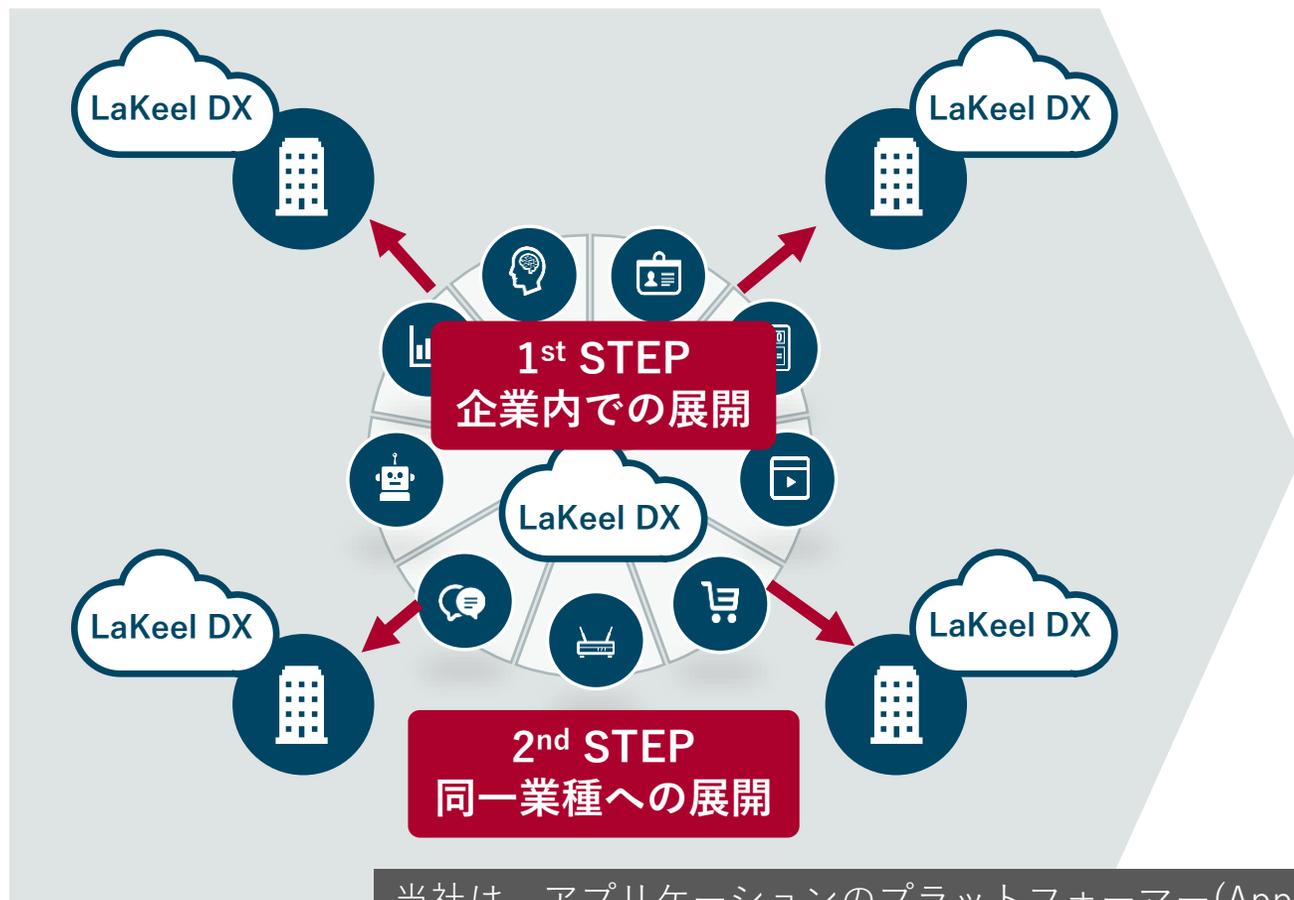
売上：85兆8,194億円  
上場企業：開示資料  
非上場企業：(株)帝国データバンク、(株)東京商工リサーチより

IT投資予算：1兆556億円  
(売上の1.23%)  
「企業IT動向調査報告書2021」  
JUAS ((社)日本情報システム  
ユーザー協会) より

DX投資予算：1,583億円  
(IT投資の15%) 当社見込み

# 成長戦略：LaKeel DXエコノミー

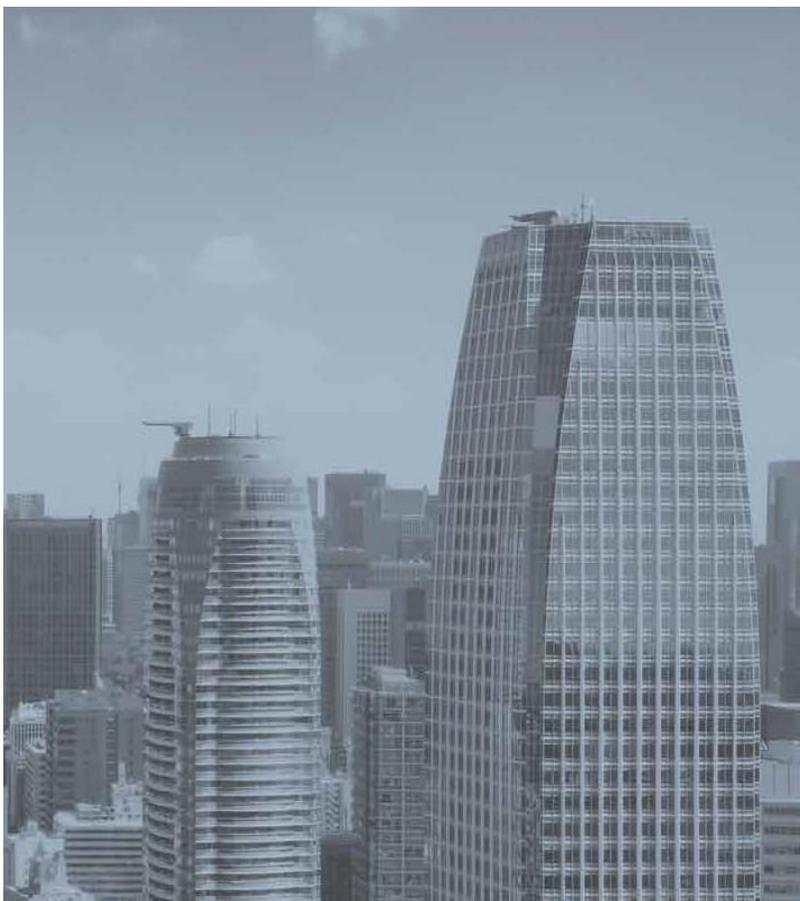
## LaKeel DXエコノミーの構築と拡大



当社は、アプリケーションのプラットフォーマー(Application PaaS)を目指します。LaKeel DXが顧客企業のデジタルビジネスプラットフォームとして広く採用され、積極的にDXソリューションが展開されることで、当社は「LaKeel DXエコノミー」の構築・拡大する。

# 5. Appendix

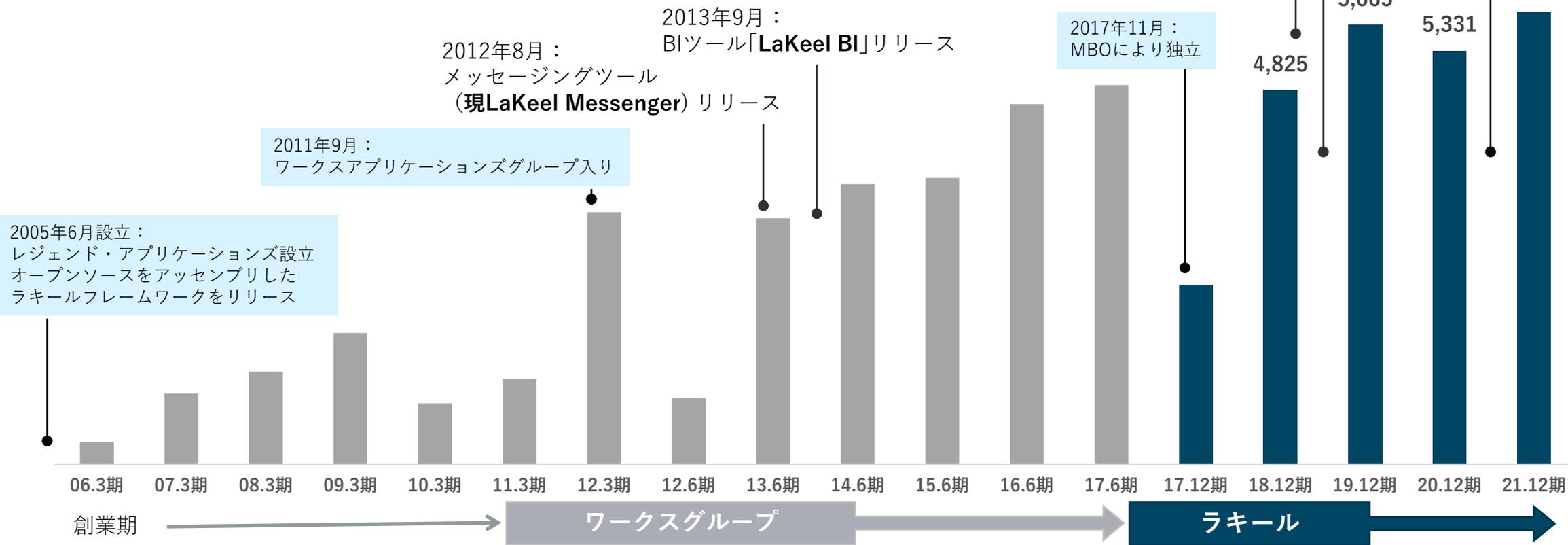
# 会社概要



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	1,011,888,855円 (2021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	450名 (連結、2021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	東証マザーズ
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)

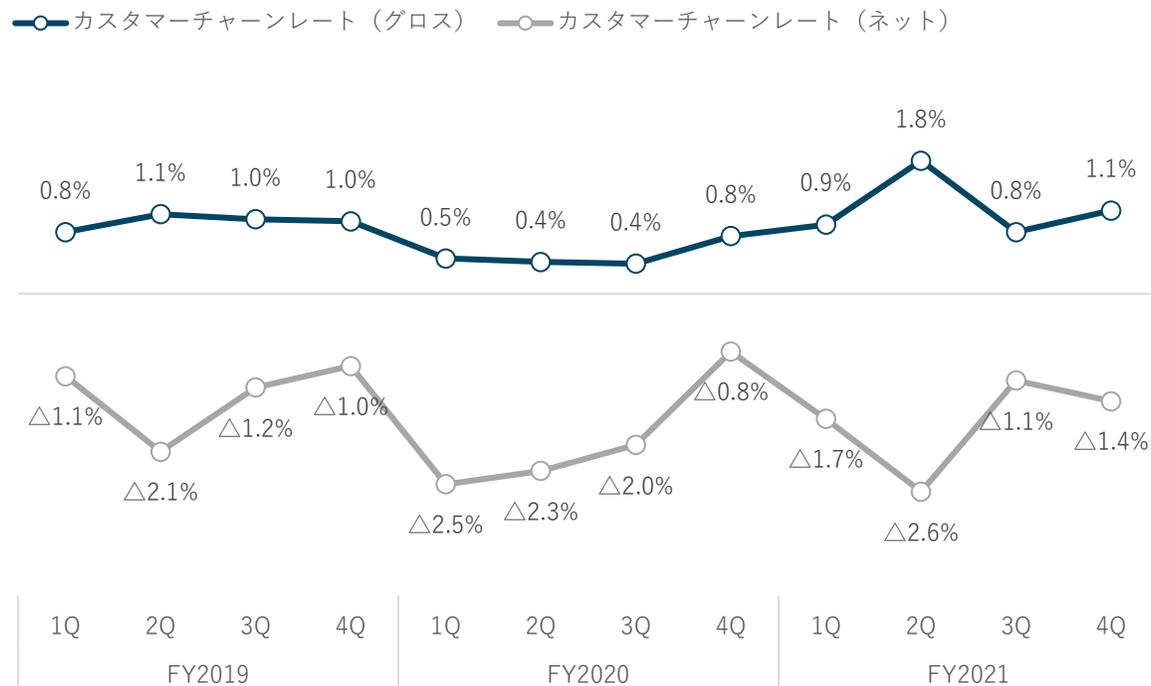


\*1 18.12期より連結、それ以前は単体 \*2 12.6期は決算期変更で3か月 \*3 17.12期は、2017年7月1日から12月31日までの旧(株)レジェンド・アプリケーションズの売上を記載

# プロダクトサービス

## 連続して純増を維持。LaKeel DXの成長に伴いARPUも上昇

### ■ LaKeel製品の解約率（チャーンレート）



本資料記載の解約率は、他社との比較可能性を考慮して、以下の算出方法に変更いたしました。

- 顧客チャーンレート（グロス）  
「月中に解約したLaKeel製品ユーザー数 ÷ 前月末時点でのLaKeel製品ユーザー数」の対象期間の平均
- 顧客チャーンレート（ネット）  
「（月中に解約したLaKeel製品ユーザー数 - 月中に新規契約したLaKeel製品ユーザー数） ÷ 前月末時点でのLaKeel製品ユーザー数」の対象期間の平均

### ■ LaKeel DX/Apps の販売データ（FY2020→FY2021）

	FY2020	FY2021	増減率
<b>LaKeel製品</b>			
サブスク売上(年間)	422.6百万円	628.7百万円	49%
ユーザー数(期末時)	202	246	22%
MRR(4Q時)	40.5百万円	58.5百万円	44%
ARPU(4Q時)	20万0千円	23万7千円	18%
<b>LaKeel DX</b>			
サブスク売上(年間)	43.2百万円	88.3百万円	105%
ユーザー数(期末時)	3	6	100%
MRR(4Q時)	4.9百万円	11.1百万円	125%
ARPU(4Q時)	164万4千円	185万2千円	13%
<b>LaKeel Apps</b>			
サブスク売上(年間)	379.4百万円	540.4百万円	42%
ユーザー数(期末時)	199	240	20%
MRR(4Q時)	35.5百万円	47.4百万円	33%
ARPU(4Q時)	17万8千円	19万7千円	11%

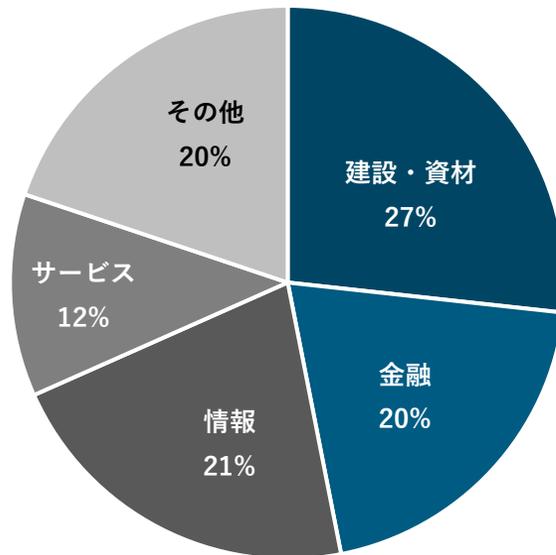
- MRR（月間経常収益）：（四半期のサブスク売上高） ÷ 3
- ARPU（ユーザー平均単価）：MRR ÷（各四半期末のユーザー数）

# 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

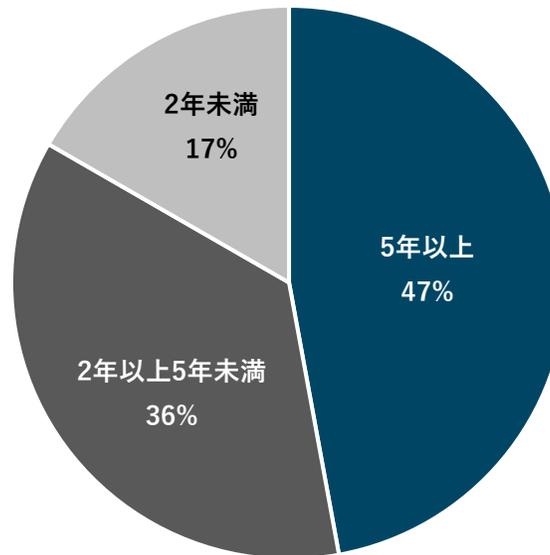
- 大手建設・金融系中心に幅広い産業で200社超の取引実績を有する
- 創業当時から継続取引を行っている顧客を軸にビジネスを継続
- 年間取引額が1億円を超す取引先の売上累計が、全体売上の2/3を占める

— 顧客属性別 —



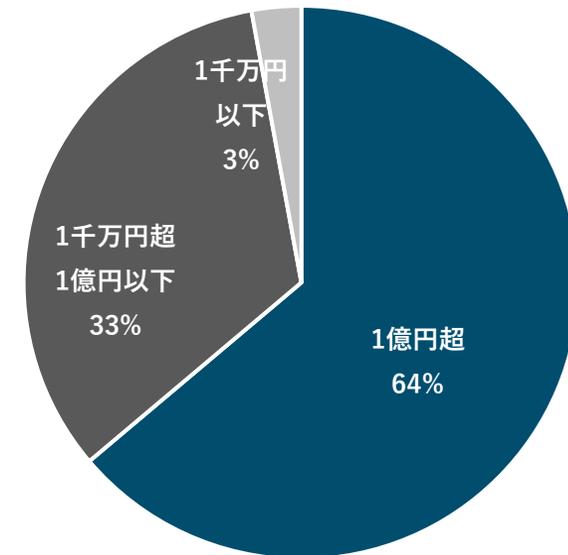
総売上に占める業種別割合  
(2021年12月期実績)

— 取引期間別 —



総売上に占める取引期間別割合  
(2021年12月期実績)

— 取引額別 —

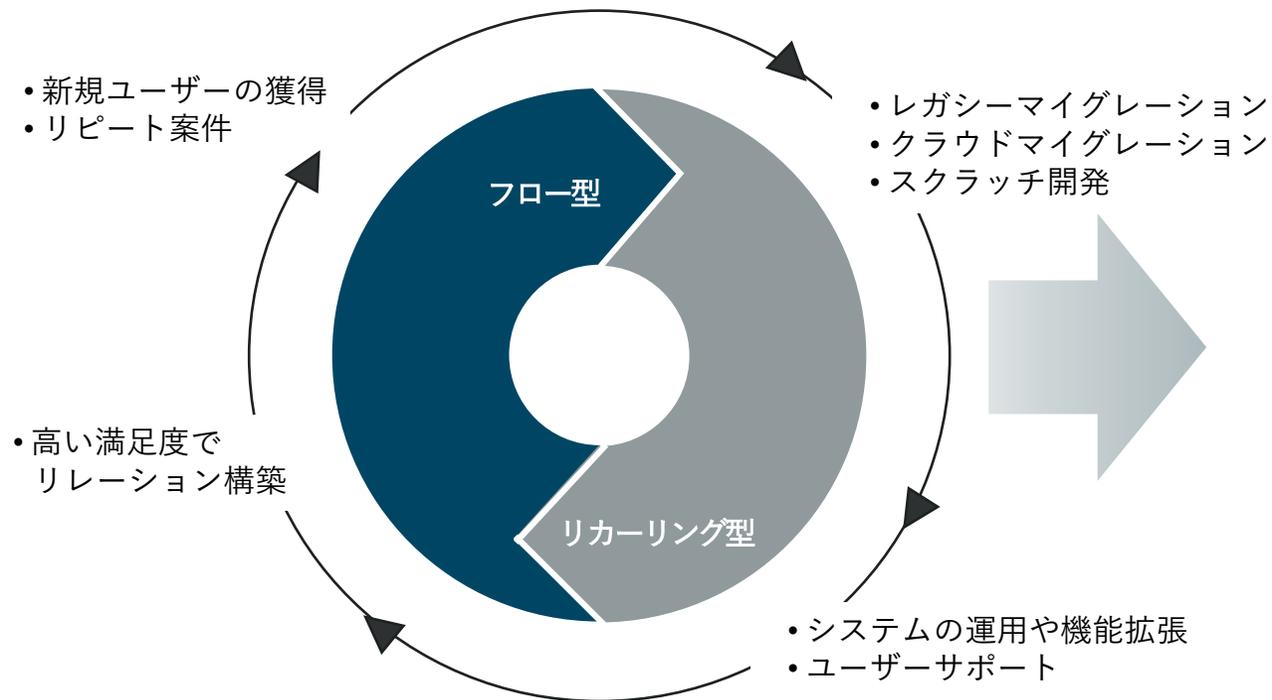


総売上に占める1社当たり年間取引額別割合  
(2021年12月期実績)

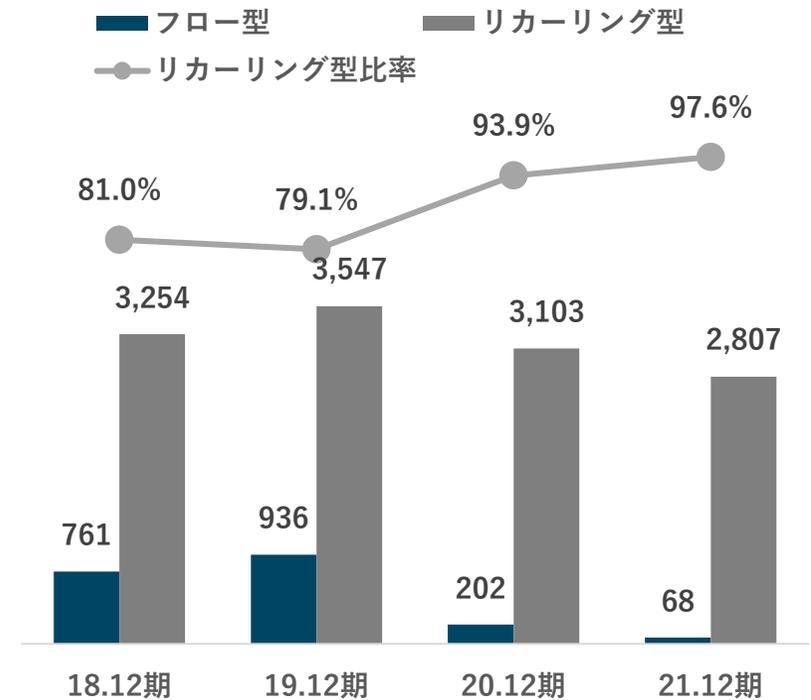
# プロフェッショナルサービス

## 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 —

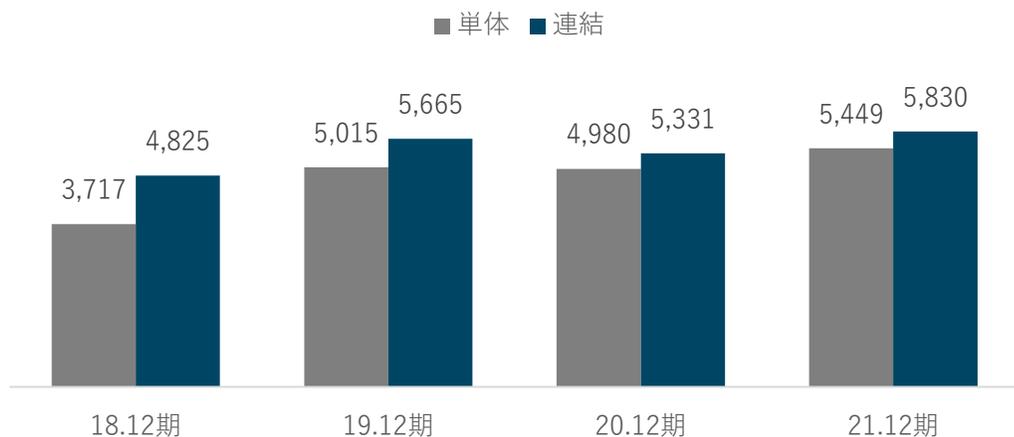


— モデル別売上の推移 — (単位：百万円)

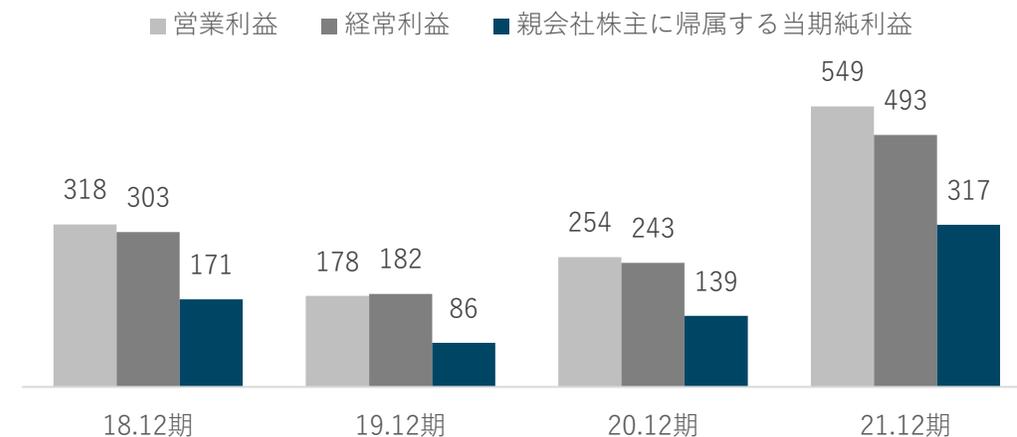


# 財務ハイライト①

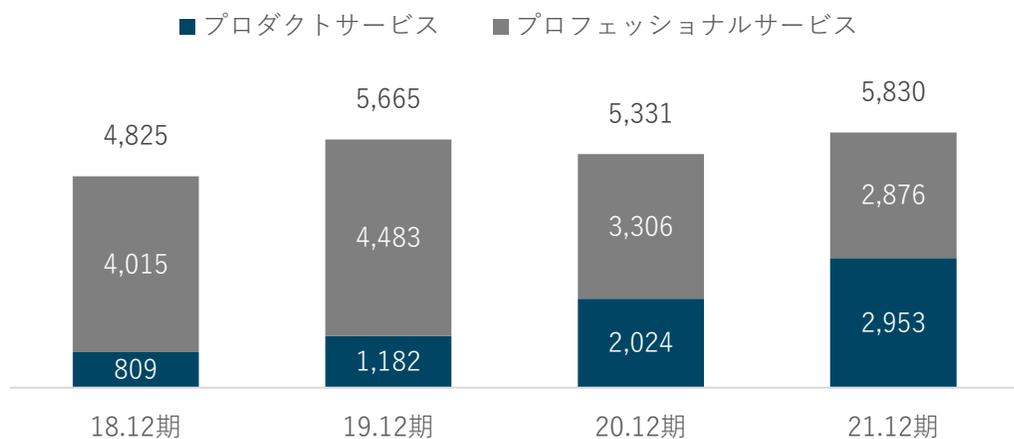
## ■ 売上 (百万円)



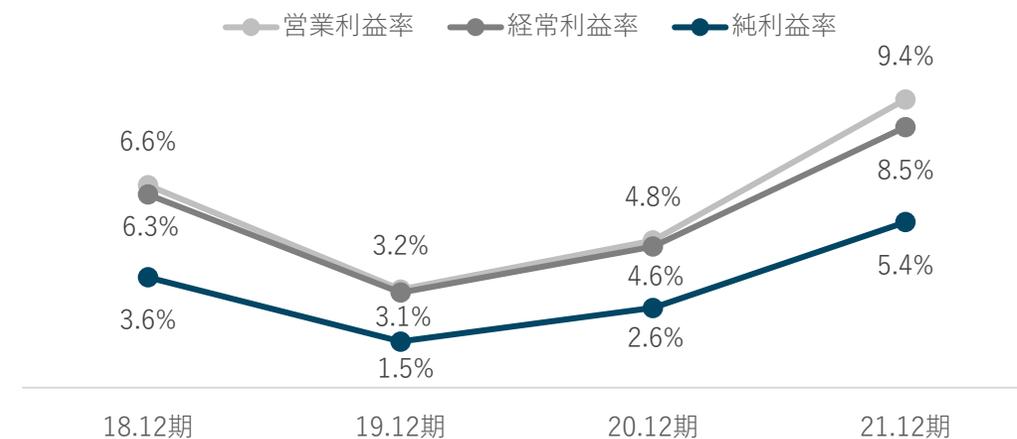
## ■ 利益 (百万円、連結)



## ■ サービス別売上 (百万円、連結)

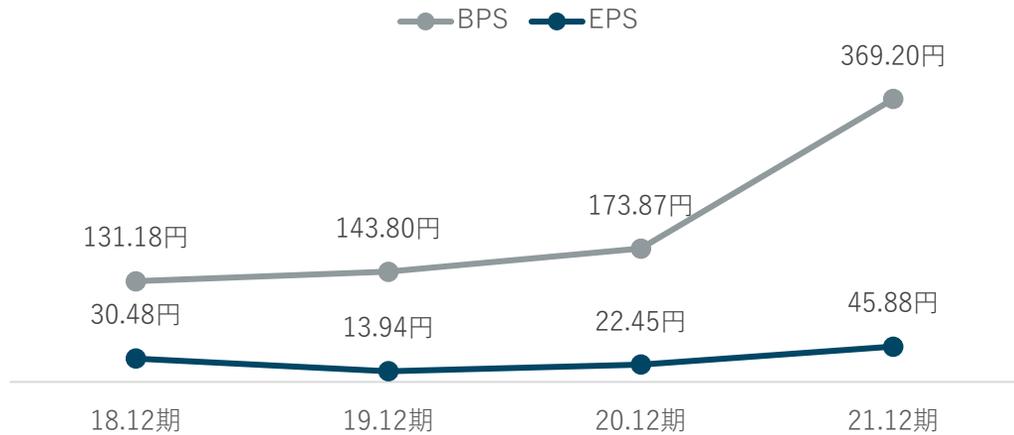


## ■ 利益率 (%、連結)

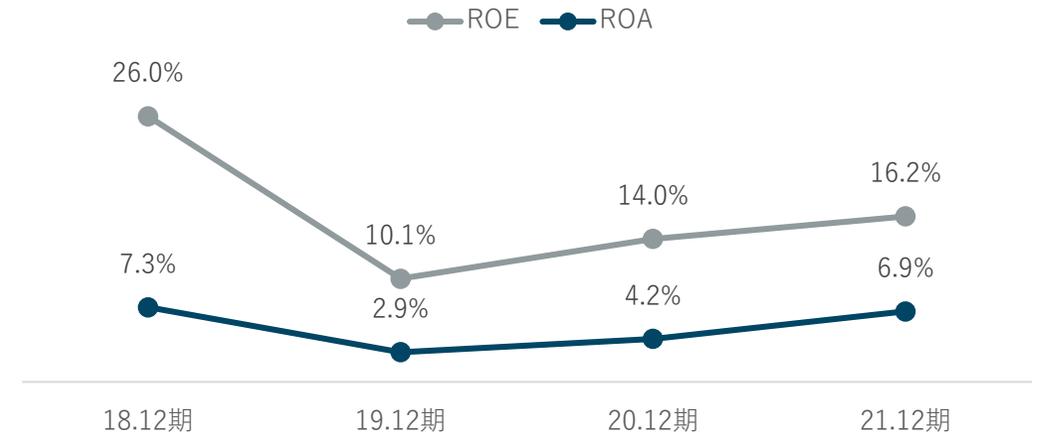


# 財務ハイライト②

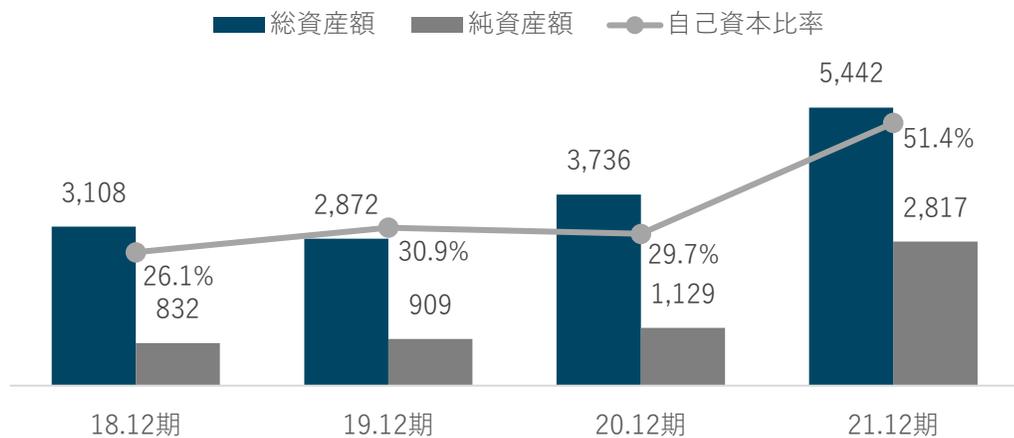
## ■ BPS・EPS (円)



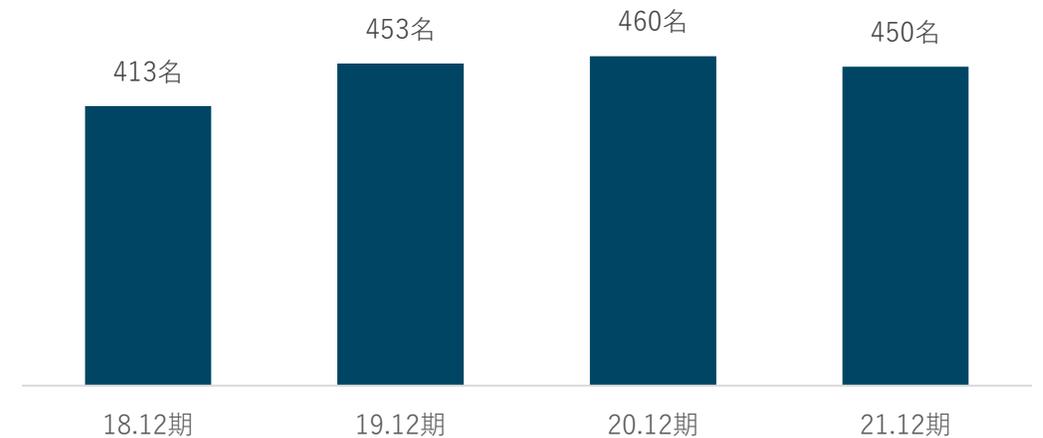
## ■ ROE・ROA (%)

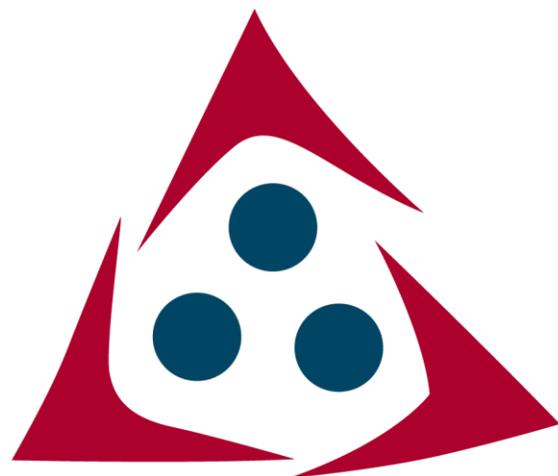


## ■ 総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)



## ■ 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](mailto:Lakeel-ir@lakeel.com)