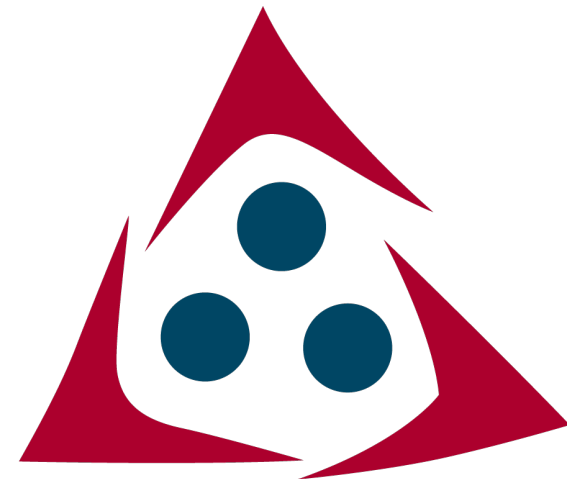


事業計画及び 成長可能性の説明資料

2022年3月31日 株式会社ラキール
(東証マザーズ：4074)



LaKeel

INDEX

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 成長戦略
4. 事業計画
5. SDG s への取り組み
6. リスク情報
7. Appendix

1. 会社概要

✓ 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

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。

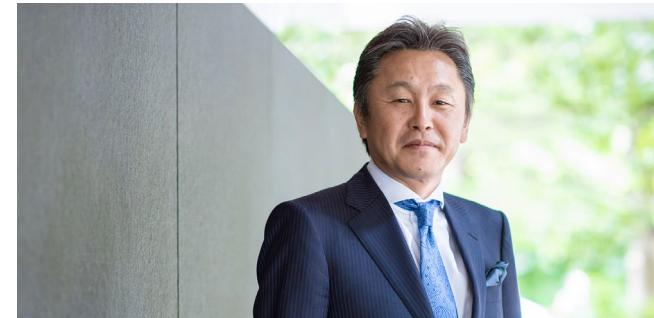
会社概要



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	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)

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・サービスズ）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

経験豊富な経営陣



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
コンサルティング第2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
コンサルティング第3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
品質管理/
プロダクト開発管掌

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
コンサルティング第1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。

2022年
4月1日
就任予定

正西 康英
取締役 (予定)
営業管掌

IT業界において企業経営者として豊富な経験を持ち高い見識を有している。営業を管掌予定。



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。

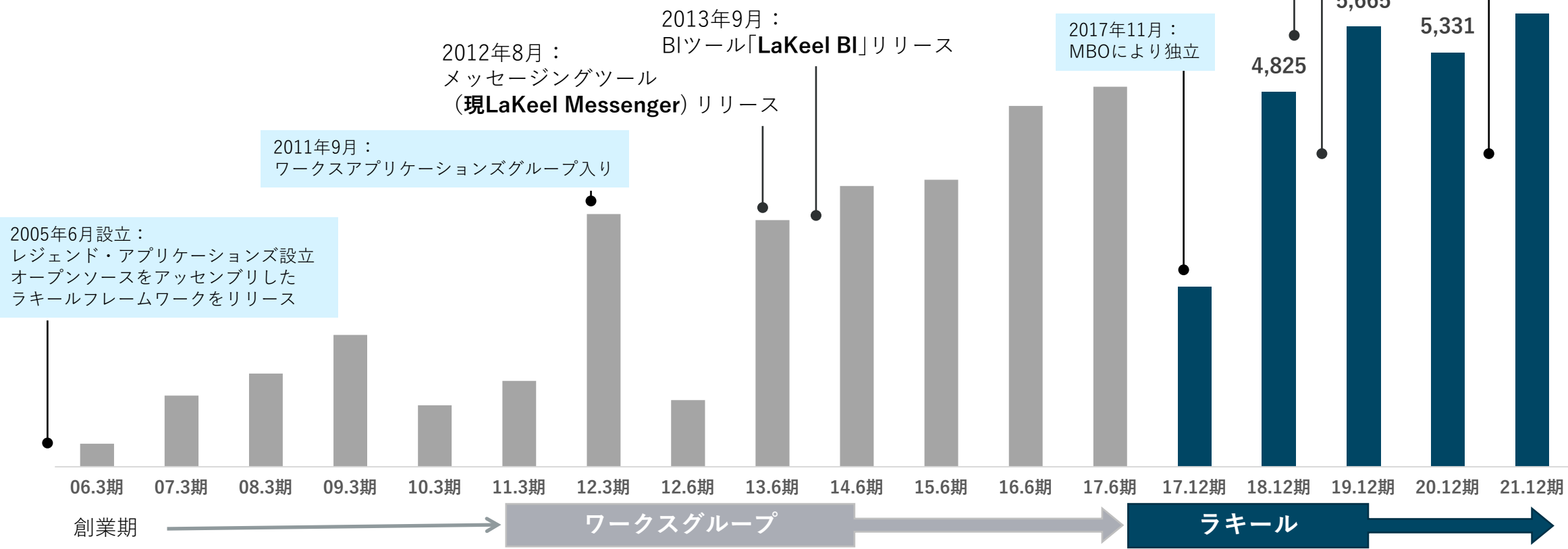


岩野 和生
社外取締役

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

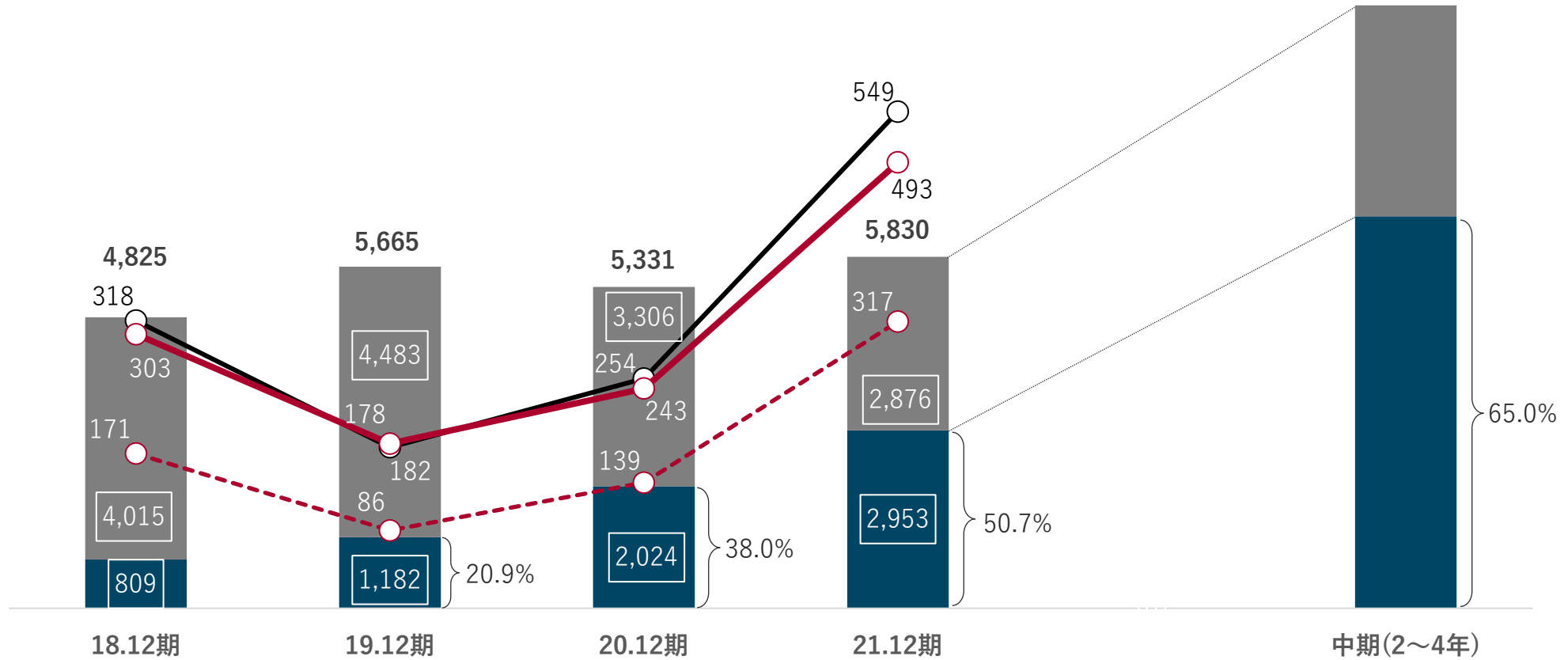
売上 (百万円)



*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

業績動向：売上高／利益の推移

■ 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
 ● 営業利益
 ● 経常利益
 -○- 純利益
 (単位：百万円)



※ 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。
 ※ 18.12期の業績については、監査法人の監査を受けておりません。

2. 事業概要

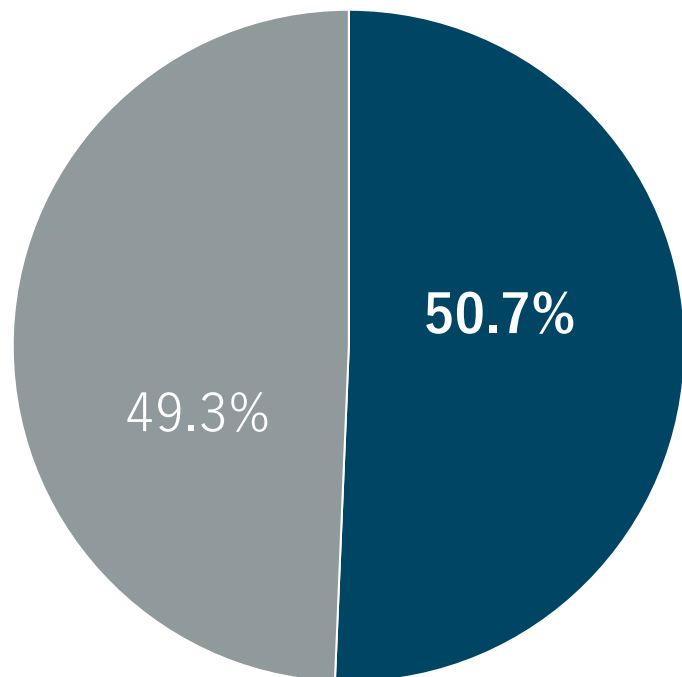
✓事業内容

✓プロダクトサービス

✓プロフェッショナルサービス

事業内容：プロダクトサービスを核としたDX支援サービス

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



売上高構成 21.12期

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

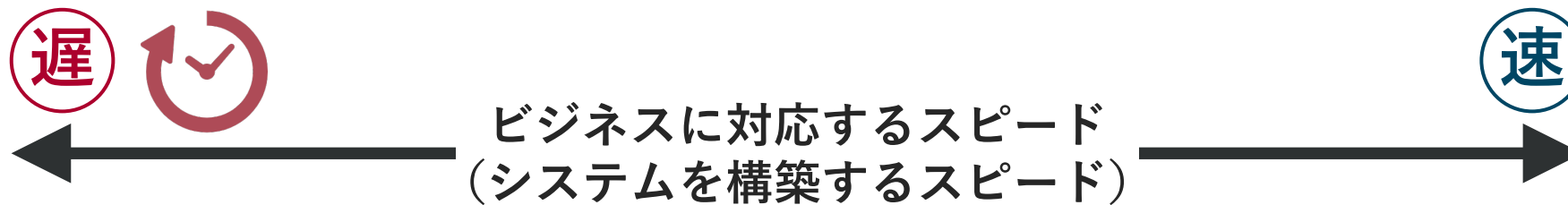
システム関連サービス

■ システム開発サービス

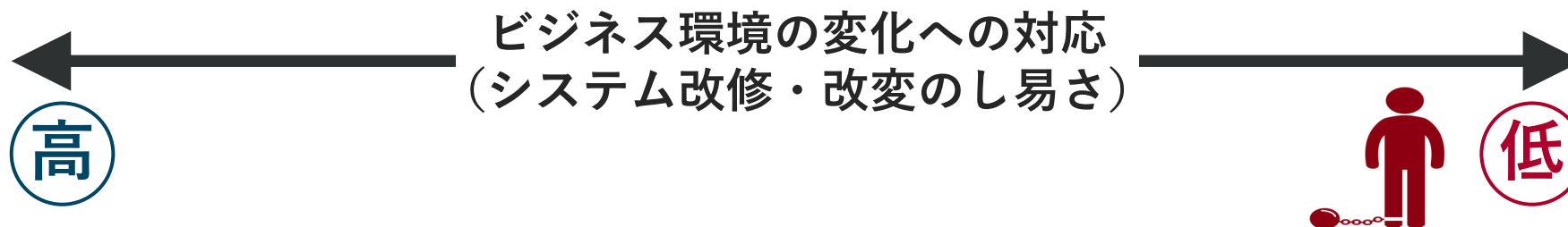
- ・ レガシーマイグレーション、クラウドマイグレーション
- ・ スクラッチ開発

■ システム保守サービス

プロダクトサービス：『スピード』と『柔軟性』の両立

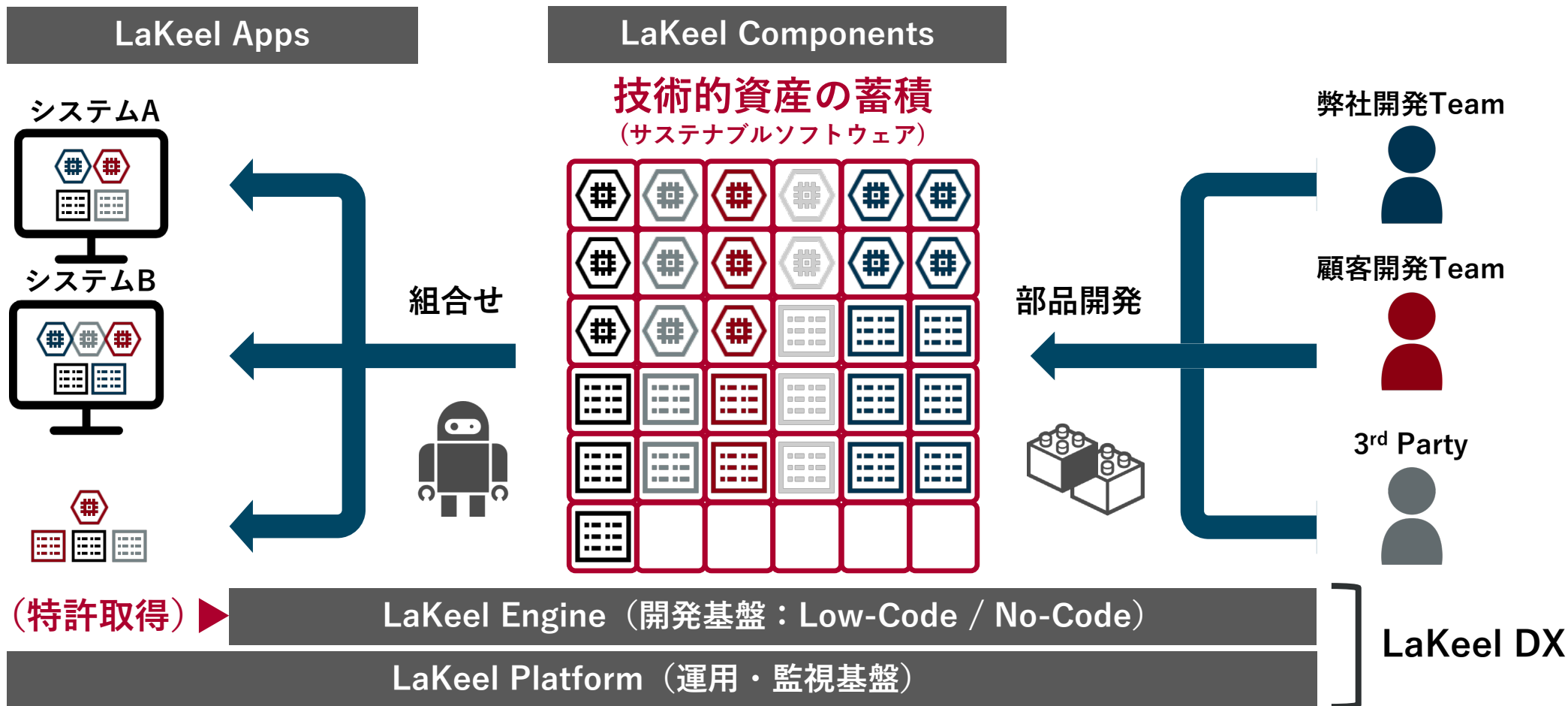


『スピード』と『柔軟性』



プロダクトサービス：LDXによりサステナブルソフトウェアを提供①

LaKeel DX = 全てを部品化し再利用する仕組み



プロダクトサービス：LDXによりサステナブルソフトウェアを提供②

LaKeel DX (LDX) とは？

「エンタープライズ向けシステムの開発／運用基盤（プラットフォーム）」です。システムに必要な機能を全て部品化し、既にある機能部品は再利用し、不足している機能部品のみ新たに開発するという考え方（仕組み）を持っているのでシステム開発にかかる期間と費用を大幅に削減することができます。

システムの刷新が不要に

部品は、LaKeel BI（データ分析）やLaKeel HR（戦略人事）のように、そのまま業務で使えるソフトウェア製品（2022年3月時点で12製品）として販売しているものもあります。小さな機能部品（単一の機能）から大きな機能部品（ソフトウェア製品）に至るまで、LaKeel DX上では常に最新の状態が保たれるので、顧客企業はいつでも最新の機能に取り替えたり、新たな機能を追加することができるため将来的にビジネスが大きく進化した場合でも、システムを作り直す必要がありません。

運用コストを抑え、 IT投資効率を最大化

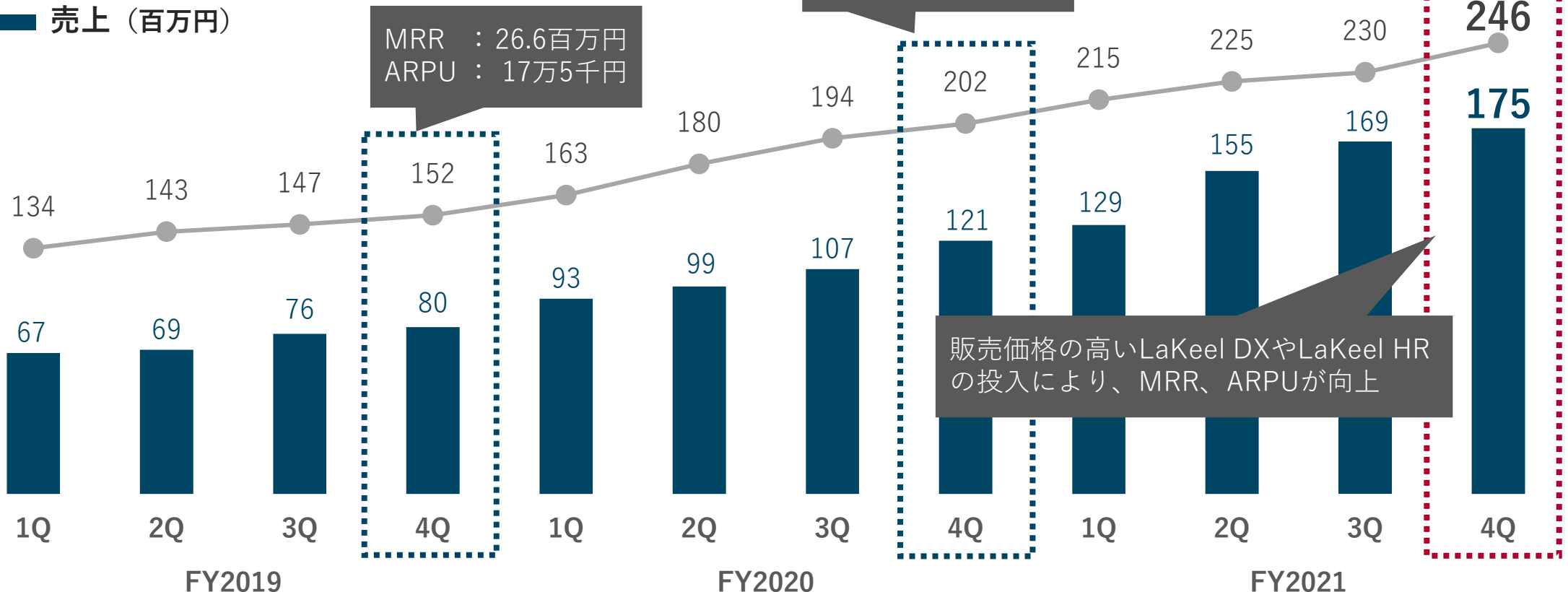
大手企業のITにかかるコストのうち、実はそのほとんどがシステムの「運用」にかかるコストです。しかし部品の追加や交換だけで済むのであれば、この運用コストも大幅に削減することができます。LaKeel DX上で開発・運用されるシステムは「サステナブル（いつまでも使い続けられる）ソフトウェア」を実現することで、顧客企業に対して機能・コストの両面から圧倒的に効率的なIT投資を提供します。

プロダクトサービス： LaKeel製品※1サブスクリプション売上※2・ユーザー数の推移（KPI）

サブスクリプションビジネスは順調に推移

MRR : 58.5百万円
ARPU : 23万7千円

● 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。

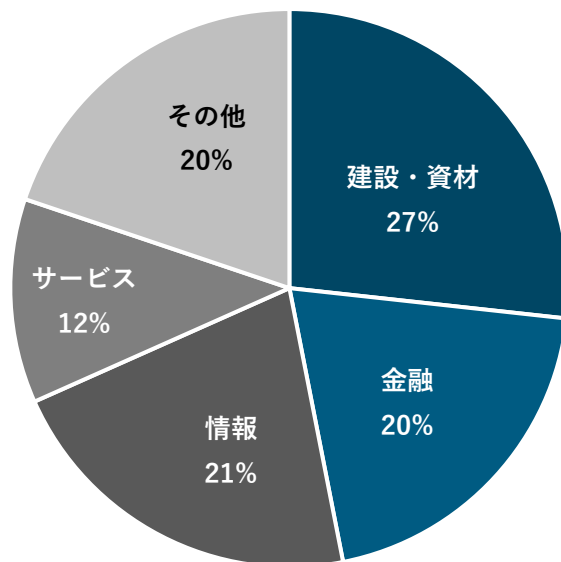
※3 MRR(月間経常収益)は各四半期売上を3で割って算出、ARPU(ユーザー平均単価)はMRRを各四半期末のユーザー数で除して算出しています。

プロフェッショナルサービス：顧客基盤

安定収益を生み出す顧客基盤

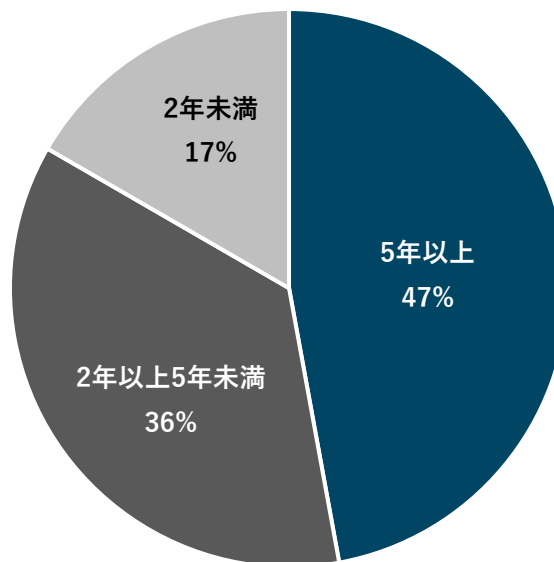
- 大手建設・金融系中心に幅広い産業で200社超の取引実績を有する
- 創業当時から継続取引を行っている顧客を軸にビジネスを継続
- 年間取引額が1億円を超す取引先の売上累計が、全体売上の2/3を占める

— 顧客属性別 —



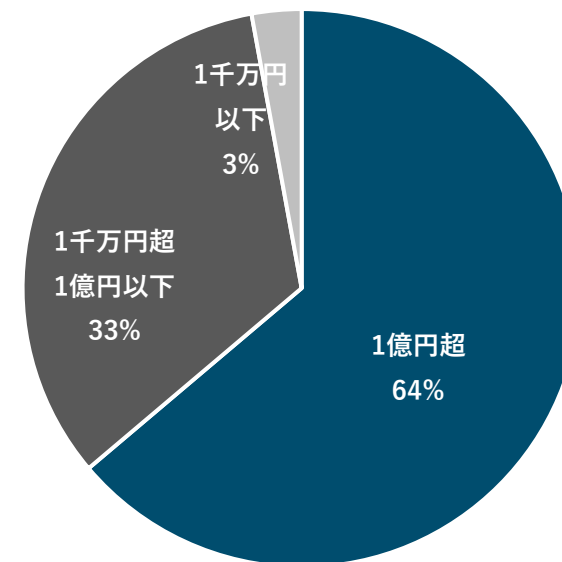
総売上に占める業種別割合
(2021年12月期実績)

— 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 —

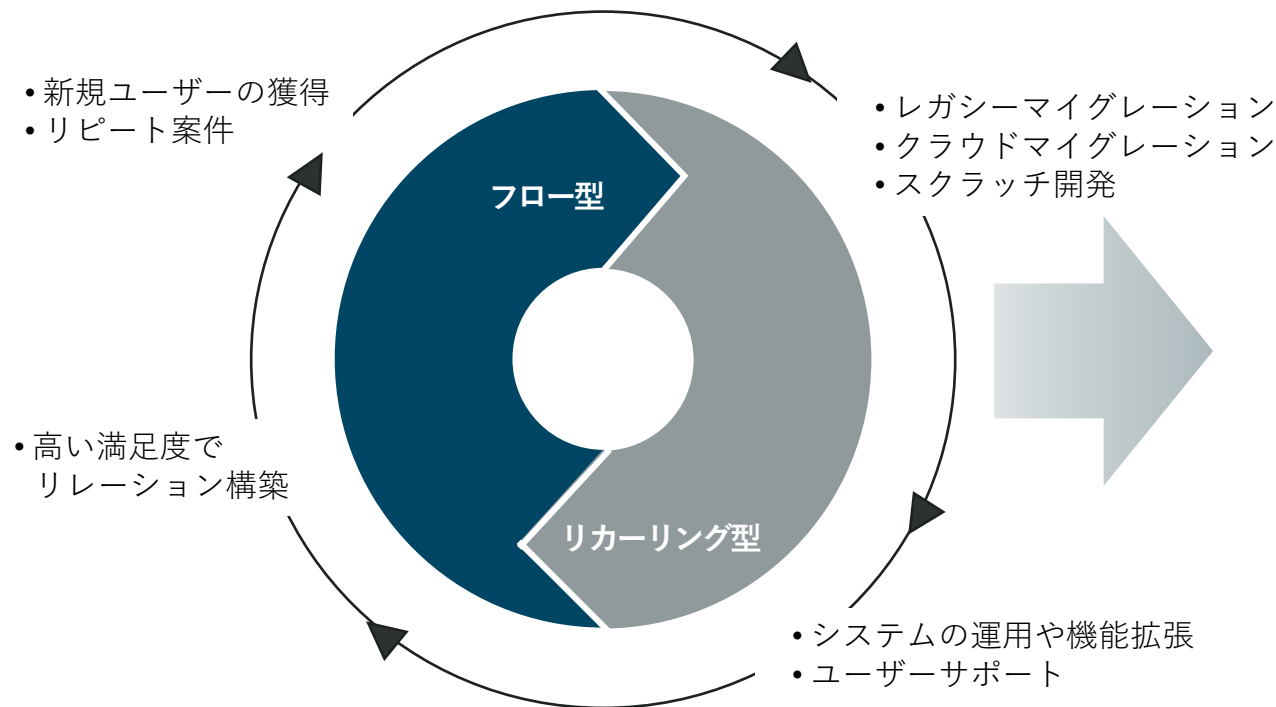


総売上に占める1社当たり年間取引額別割合
(2021年12月期実績)

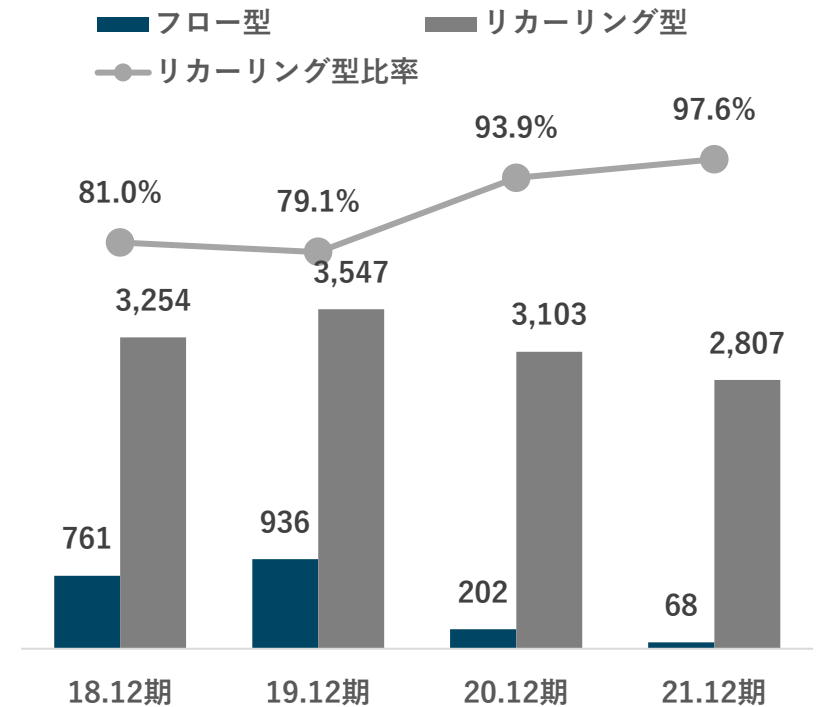
プロフェッショナルサービス：安定収益

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)



3. 成長戦略

- ✓DX市場規模
- ✓サービスポートフォリオ
- ✓LaKeel DXエコノミーについて

DX市場規模

DX 国内市場 (2027年予測)

2兆1,074億円

7,912億円

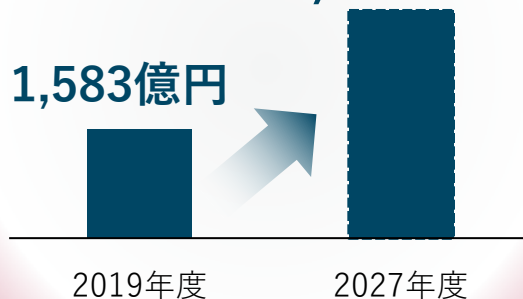


出所) 株式会社富士キメラ総研
「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」
を元に、CAGR13.0%として当社でグラフ化

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

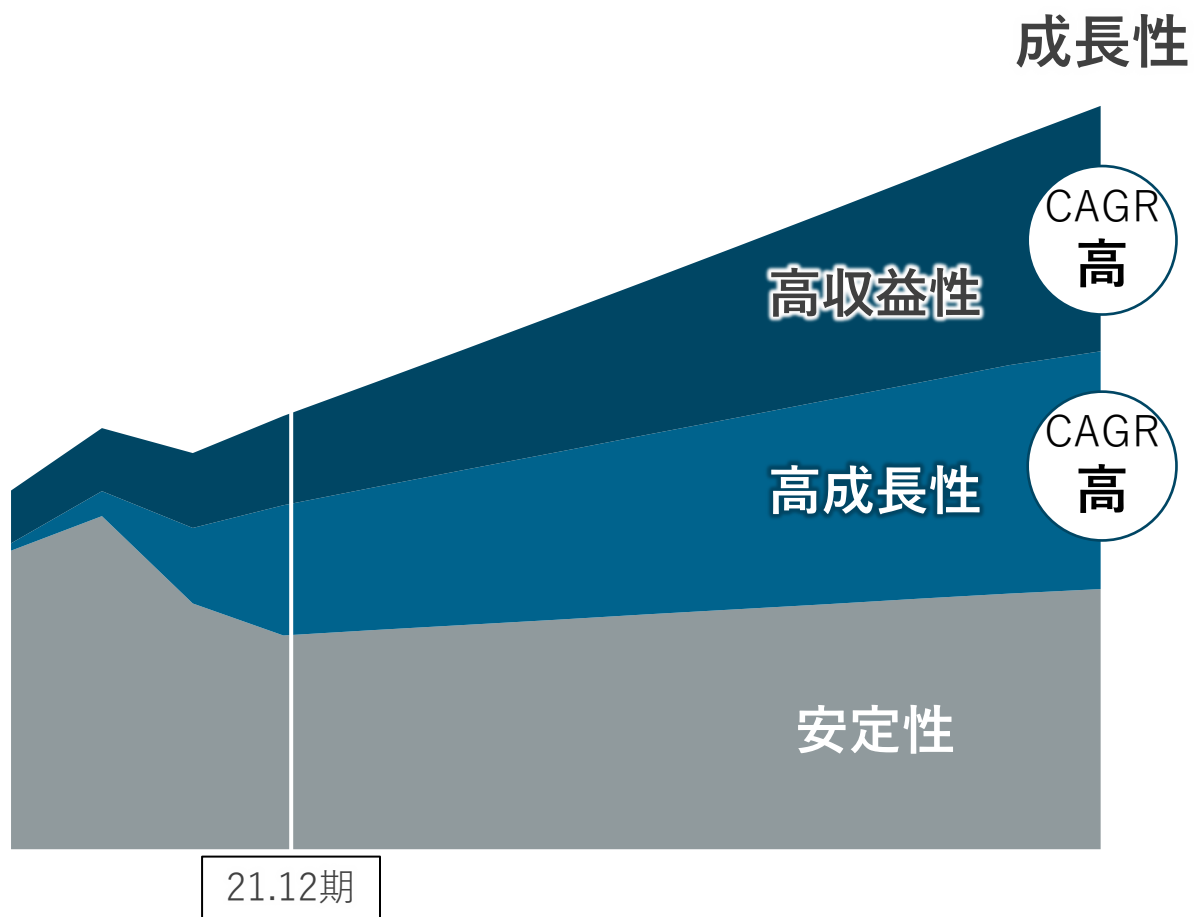
IT投資予算：1兆556億円
(売上の1.23%)
「企業IT動向調査報告書2021」
JUAS ((社)日本情報システム
ユーザー協会) より

DX投資予算：1,583億円
(IT投資の15%) 当社見込み



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



■ 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

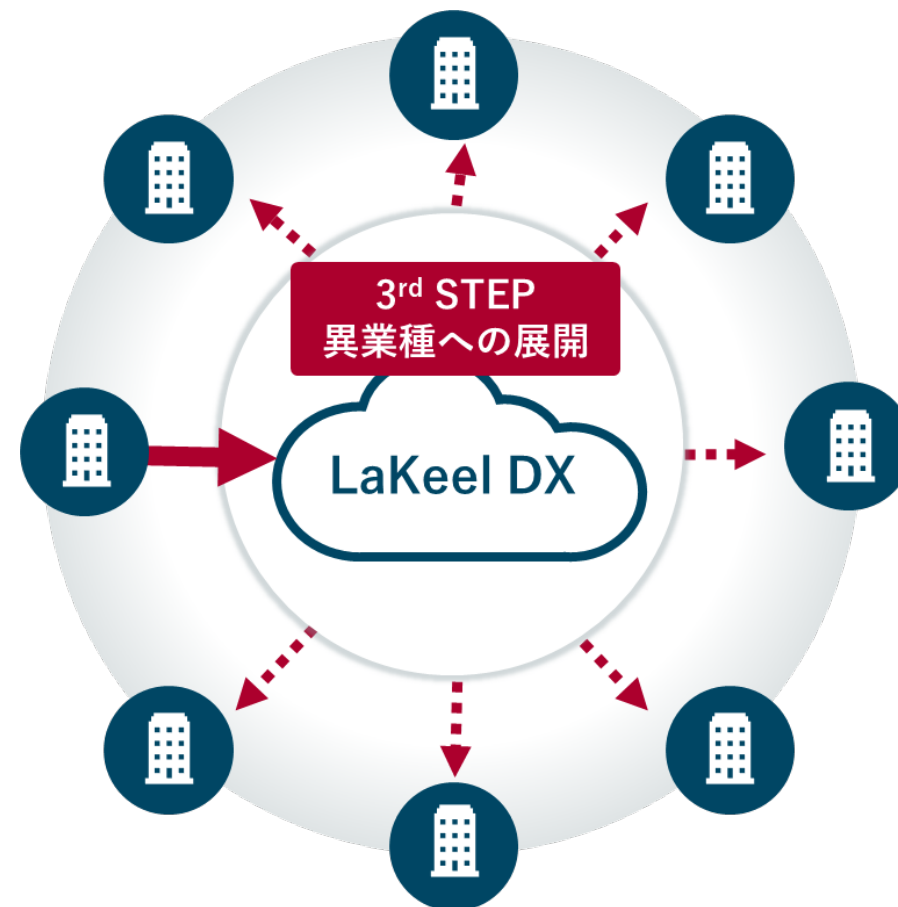
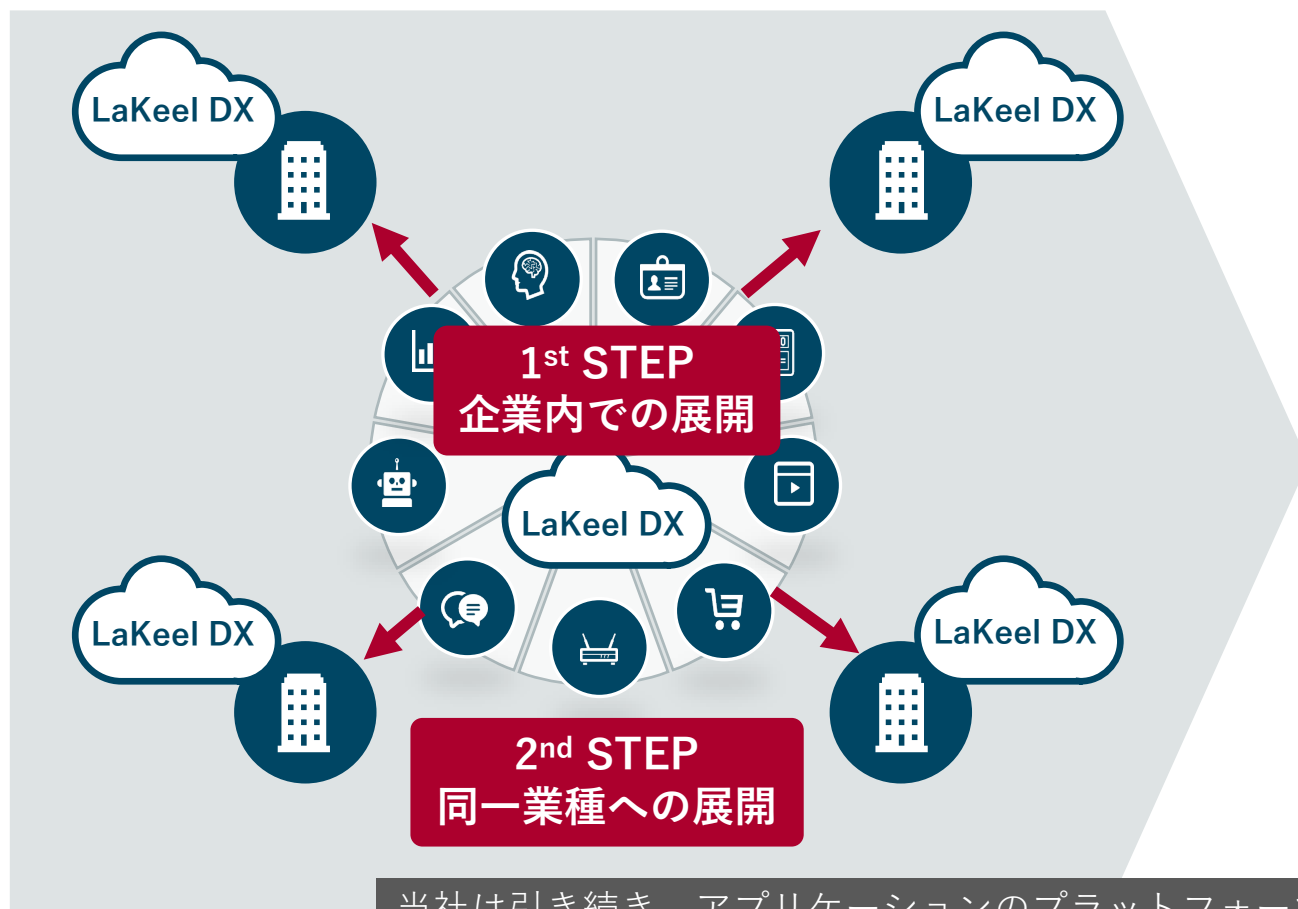
■ プロフェッショナルサービス

- ・ 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

LaKeel DXエコノミーについて

LaKeel DXエコノミーの構築と拡大



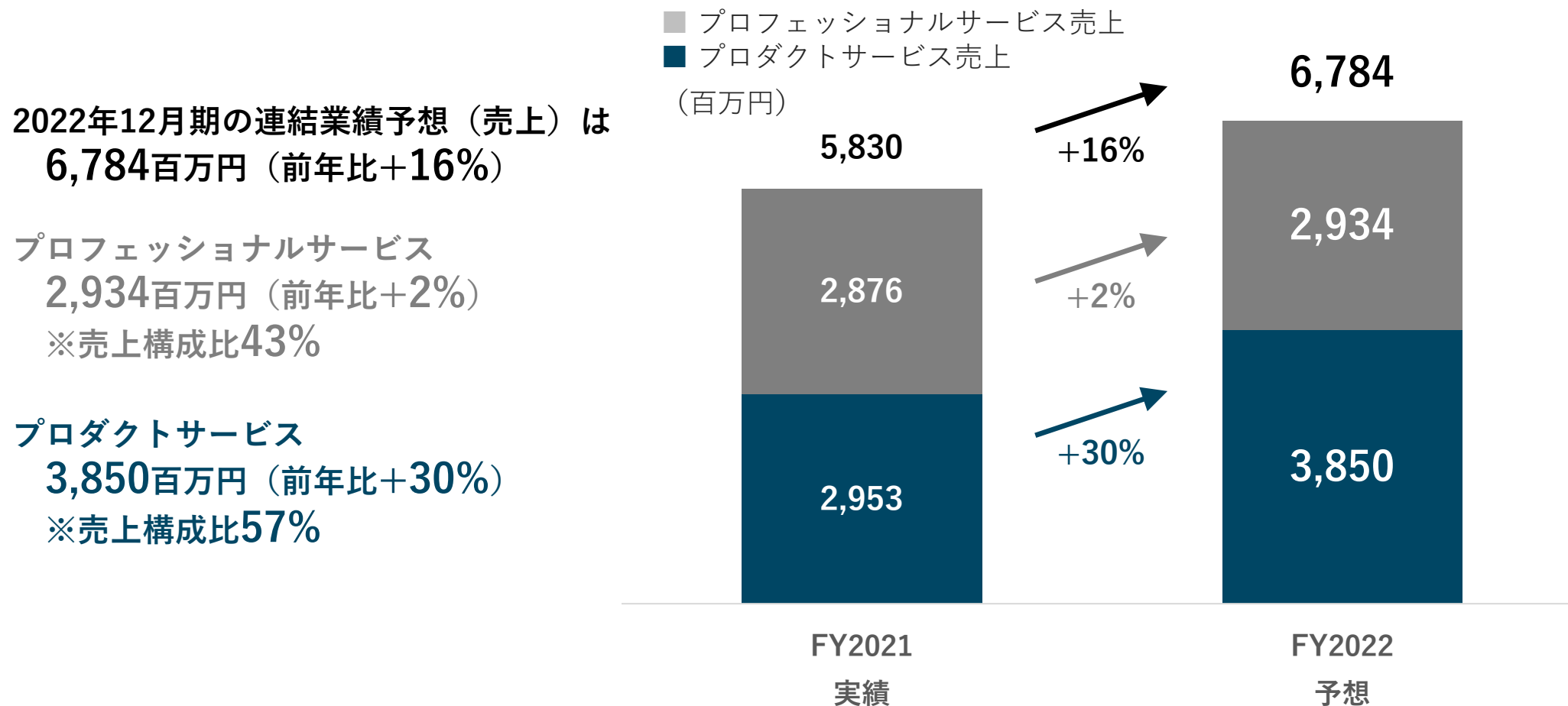
当社は引き続き、アプリケーションのプラットフォーマー(Application PaaS)を目指す。LaKeel DXが顧客企業のデジタルビジネスプラットフォームとして広く採用され、積極的にDXソリューションが展開されることで、当社は「LaKeel DXエコノミー」を構築・拡大する。

4. 事業計画

- ✓FY2022 連結業績予想
- ✓達成に向けての取り組み

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



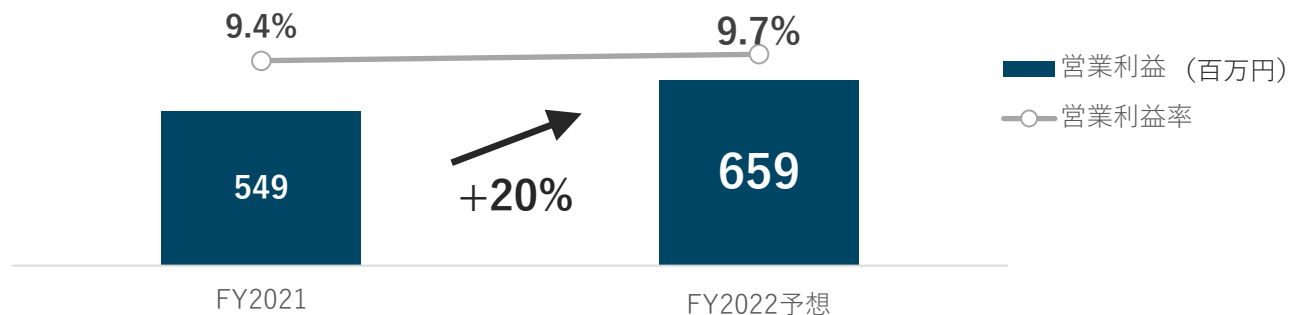
FY2022 連結業績予想：利益

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%）

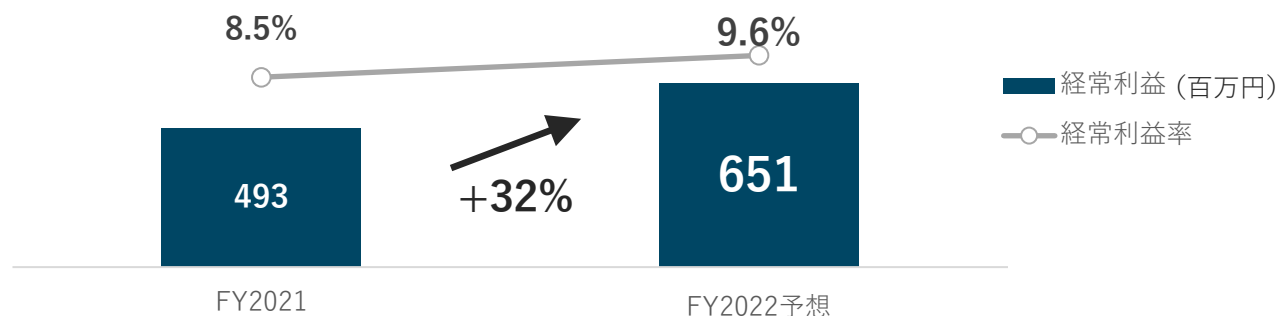
※営業利益率9.7%



経常利益

651百万円（前年比+32%）

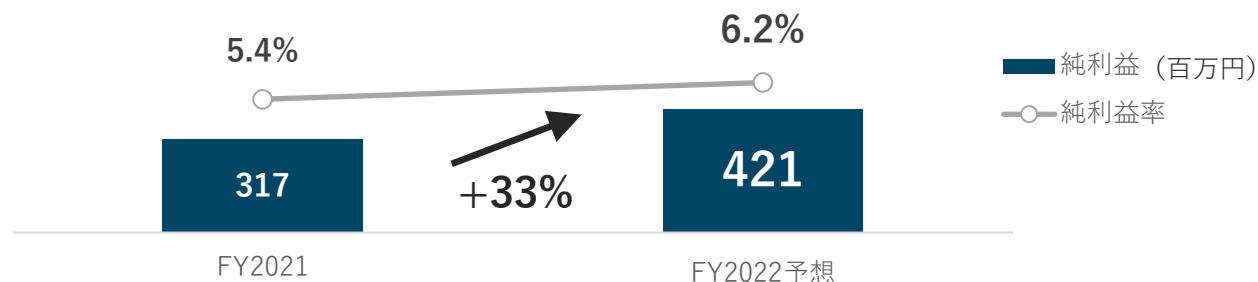
※経常利益率9.6%



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%



達成に向けての取り組み：プロダクト戦略

重点プロダクトへの開発投資と拡販

重点プロダクトとプロダクトコンセプト	投資/拡販施策	中長期目標
<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>Target: 全業種(特に金融業)</p> <p>Scene: 基幹システム(またはその一部)構築の際のプラットフォーム</p> <p>Benefit: IT投資効果の最大化</p> <p>Conflict: (なし)</p>	<p>開発投資</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 部品の充実 ・ よりUserFriendlyなUI <p>売上拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ユーザー教育 ・ パートナー戦略 	<ul style="list-style-type: none"> ・ エンタープライズ向け基幹システム基盤のデファクトスタンダード <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">LaKeel DXエコノミーの構築 (SaaS型プラットフォームの普及による安定したサブスクビジネスの獲得)</p>
<p>LaKeel HR 人事戦略実行支援プラットフォーム</p> <p>Target: 全業種(特に1,000~10,000人規模)</p> <p>Scene: 他のHRパッケージとの組合せまたは入れ替え</p> <p>Benefit: 人事業務のデジタル化・ペーパーレス化、人事情報の利活用、改正電帳法対応</p> <p>Conflict: エンタープライズ向け人事パッケージ</p>	<p>開発投資</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 機能の充実 <p>売上拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 展開モデルの実現 	<ul style="list-style-type: none"> ・ DXソリューション拡大により、ライセンス&コンサルビジネスの売上拡大 ・ LaKeel DXプラットフォームを使用した業務の(人事領域以外への)横展開 <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">シェア獲得とアップセル</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>Target: 食品、製造業</p> <p>Scene: 従業員(パート・アルバイト、外国人等)を対象とした労働安全/食品衛生/コンプライアンス教育</p> <p>Benefit: 事故の低減</p> <p>Conflict: (なし)</p>	<p>開発投資</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ コンテンツの充実 <p>売上拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 大規模イベント出展 ・ 売り切り製品の特徴を活かした大量拡販 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大量ユーザ獲得による知名度向上 ・ 大企業からの受注に注力 <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">ユーザー数拡大</p>

達成に向けての取り組み：採用強化策

採用強化に向けて、状況に対応するプランを策定

■ 新卒採用に対する戦略

状況	採用活動のオンライン化と企業の採用意欲回復により、 採用活動の早期化・長期化が進行
施策	採用ターゲットの拡大と採用手法の拡大（大学へのアプローチ） <ul style="list-style-type: none">・ダイレクトリクルーティング導入、第二新卒を含めた求人サイトの利用・大学セミナーへの参加、キャリアセンター及び大学内研究室等へのアプローチ

■ 中途採用に対する戦略

状況	ハイスキルエンジニアを中心に完全な レッドオーシャン状態 【外部環境】①求人倍率：全業種：1.8倍 エンジニア：7.8倍（2021/6） ②大手コンサル企業が ITエンジニアを年間2,000名採用 ③有名IT企業による エージェントフィーの大幅引き上げ（35%→100%）
施策	エージェント活用を最大化し、積極採用へつなげる <ul style="list-style-type: none">・ITエンジニアに強い中小のエージェントを100社単位で組織化、説明会や定期的な情報提供を実施・PM等採用難易度の高い職種はエージェントフィーのアップも検討

■ 新卒採用／中途採用共通戦略

施策	<ul style="list-style-type: none">・リファラル採用（社員紹介）ツール導入による社員紹介の組織化、活性化・クチコミサイト、オウンドメディア等による全社型情報発信の促進
----	--

達成に向けての取り組み：営業戦略

新規獲得のためのセールス強化と、既存フォローのためのCSの設置

■ 新規顧客に対する戦略

課題 良質なリード獲得と、リードナーチャリングのための**リソース確保**

施策 セールスorマーケ人材の採用による販売力強化

LaKeel DX、LaKeel HR：

顧客からの紹介、顧客グループ内展開、Webマーケ等により創出したリードに対し、

- ①担当営業がプロダクトのコンセプトを十分に説明することで顧客のプロダクトへの関心を高め、
- ②同時に担当営業は顧客業務とニーズの理解を深め、
- ③その顧客に合った提案を繰り返し行うことで、受注に繋げる。(1年程度のナーチャリングを要する)

LaKeel Online Media Service：

イベント出展、テレアポによりリードを獲得し、主にリモートでナーチャリング(半年程度)を進め、受注に繋げる。

■ 既存顧客に対する戦略

課題 当社プロダクトの、より**有効な利活用の提案**

施策 CS (Customer Success) 部門の新規設置によるUX向上

- ・ **セミナー開催**：成功/活用事例の共有やQA、等
 - ・ **メルマガ発行**：使い方や活用事例紹介、等
 - ・ 将来的にはユーザー会の起ち上げを検討
- ※上記取り組みにより、アップセルと解約防止に繋げる。

5. SDGs への取り組み

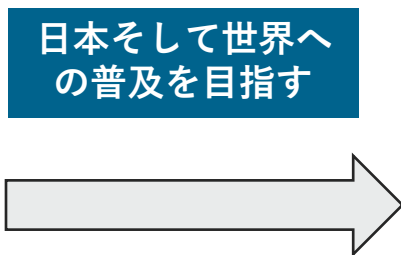
- ✓SDGs への取り組み 1 : 産業と技術革新の基盤作り
- ✓SDGs への取り組み 2 : 環境負荷への配慮

SDG s への取り組み 1：産業と技術革新の基盤作り

企業理念に基づくサステナブル社会の実現を目指す

当社は企業の継続性こそが経営の最重要課題としてとらえ、企業活動を通じて「顧客」、「社員」、「株主」という異なる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くという企業理念を掲げており、持続可能な社会の実現に向けてビジネスを通じて貢献することを目指しています。

SDG s が掲げる開発目標のうち「9: 産業と技術革新の基盤をつくろう」について、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おります。



SDGs への取り組み 2：環境負荷への配慮

事業活動に伴う環境負荷低減を意識し、
持続可能な社会の創生を目指す企業とともに歩みを進める

➤ 緑被率（※1）を高めることでヒートアイランド対策（※2）を行う環境問題に対して最先端の取り組みを行うオフィスビルに事業所を設置しております。

➤ サステナブルな事業環境を選択することで省エネにつながる、エネルギーマネジメントに取り組んでおります。

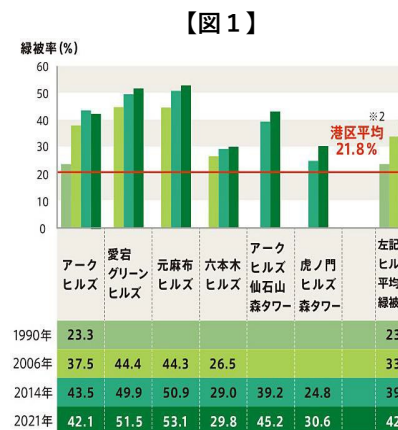


■緑被率※1とは【図1】

緑の総量を把握するための緑被地の割合を示しています。森ビルは2006年より「緑被率調査」を実施しており、調査によると当社が入居している愛宕グリーンヒルズの緑被率は2021年度時点で51.5%となっております。

■ヒートアイランド対策【図2】

緑被率29.8%の六本木ヒルズの温熱画像（サーモマップ）から、緑化された空間は周辺道路のアスファルト舗装に比べ、日中で5°C～15°C表面温度が低くなっておりヒートアイランド現象の緩和にもつながっています。



六本木ヒルズの地表面温度は5～15°C周囲より低い。

※1 緑被率（＝緑地面積／敷地面積×100%）：「東京都緑被率マニュアル」に基づき、航空写真を利用して算出

※2 港区平均緑被率：「港区みどりの実態調査（第9次）」2017年3月刊行より

出所）2022年3月期 中間決算報告 森ビル(株)

6. リスク情報

✓事業等のリスク

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	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
競争について	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、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。

7. Appendix

- ✓プロダクトサービス/ソリューション構成図
- ✓プロダクトサービス/LaKeel Apps（製品群）
- ✓プロダクトサービス/チャーンレート（低い解約率）
- ✓財務ハイライト
- ✓資金使途について

プロダクトサービス：ソリューション構成図

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る開発を行う基盤（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

LaKeel Components 機能部品群

- 組み合わせ可能な機能部品群
顧客企業は自社独自システムの領域に注力

多言語化サービス

郵便番号サービス

商品管理

会計：顧客管理

ポイント・クーポン管理

契約管理

決済基盤

メール基盤

統合検索基盤

LaKeel Engine 開発基盤

- アプリケーション開発基盤
機能部品（画面部品／ビジネスロジック部品）の組み合わせでアプリを開発
部品が蓄積されるほどアプリの開発はさらに高速化

LaKeel SDK

LaKeel Data Insight
(オプション)

LaKeel Visual Mosaic

LaKeel Synergy Logic

LaKeel Platform 運用基盤

- コンテナ型運用基盤
アプリのテスト、クラウド環境への適用、
パフォーマンスをはじめとするさまざまな監視とオートスケーリング

LaKeel Manager

LaKeel Sonar

LaKeel BI

LaKeel Data Insight

LaKeel HR

LaKeel Messenger

LaKeel Commerce

LaKeel Online Media Service

LaKeel WorkFlow

LaKeel Process Manager

LaKeel Passport

LaKeel Survey

LaKeel My Number

LaKeel Stress Check

MONEY/HUMAN

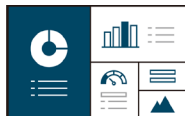


プロダクトサービス/LaKeel Apps (製品群)

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

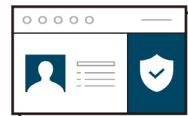
クラウド技術を利用し超大規模のビッグデータアナリティクスに対応する他、マイクロサービス技術により可視化や分析の先にある行動に繋げる事が可能。



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。

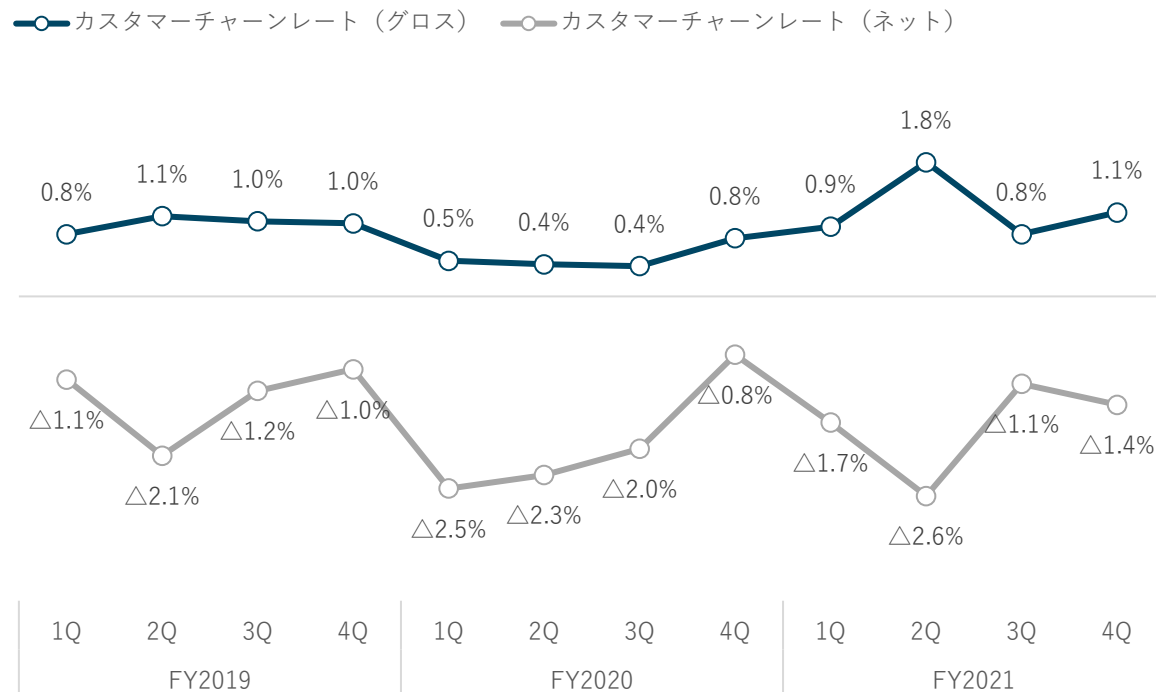


LaKeel DX

プロダクトサービス：チャーンレート（低い解約率）

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

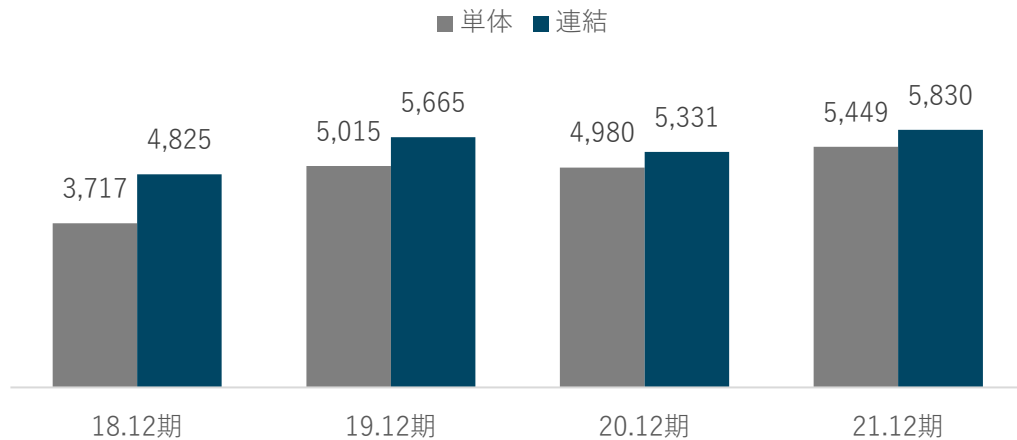
■ LaKeel DX/Apps の販売データ（FY2020→FY2021）

	FY2020	FY2021	増減率
LaKeel製品			
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%
LaKeel DX			
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%
LaKeel Apps			
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%

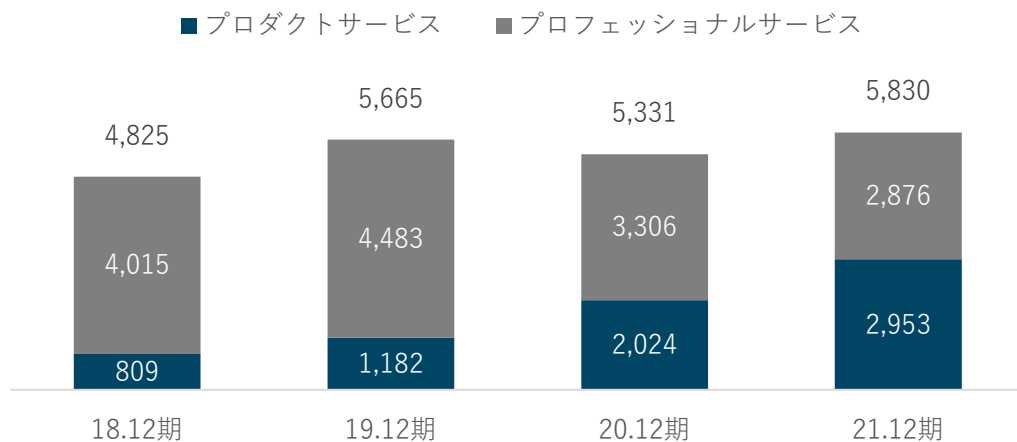
- MRR（月間経常収益）：（四半期のサブスク売上高） ÷ 3
- ARPU（ユーザー平均単価）：MRR ÷（各四半期末のユーザー数）

財務ハイライト①

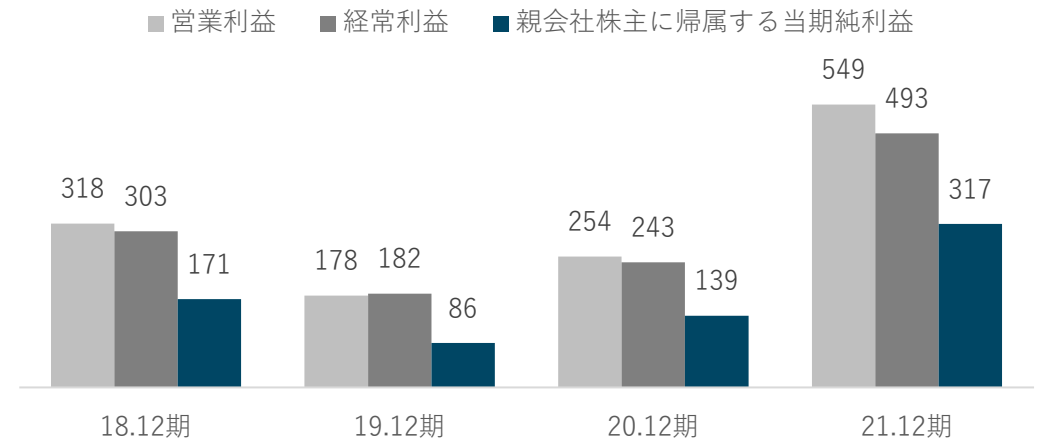
■ 売上 (百万円) (KPI①)



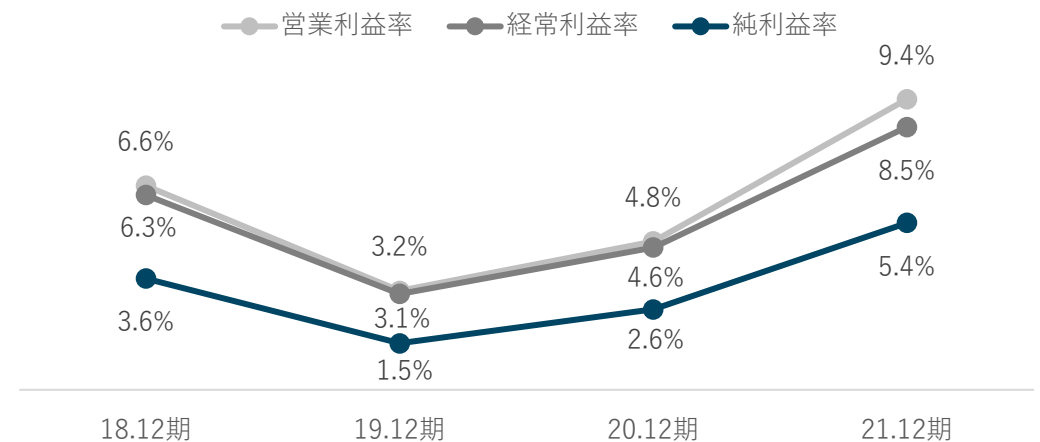
■ サービス別売上 (百万円、連結)



■ 利益 (百万円、連結) (KPI②)

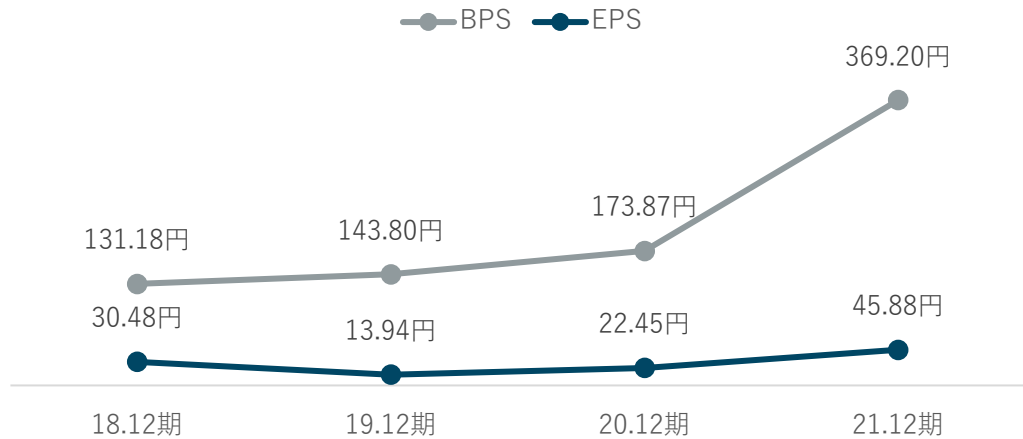


■ 利益率 (%、連結)

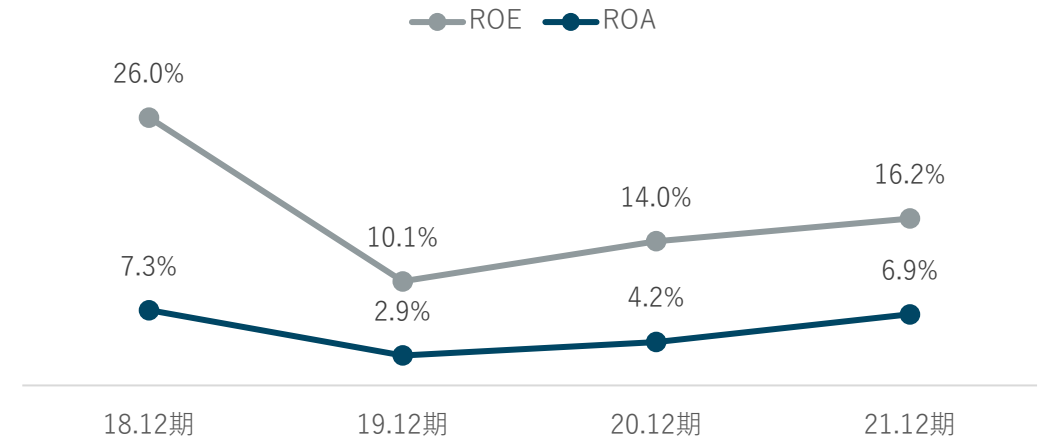


財務ハイライト②

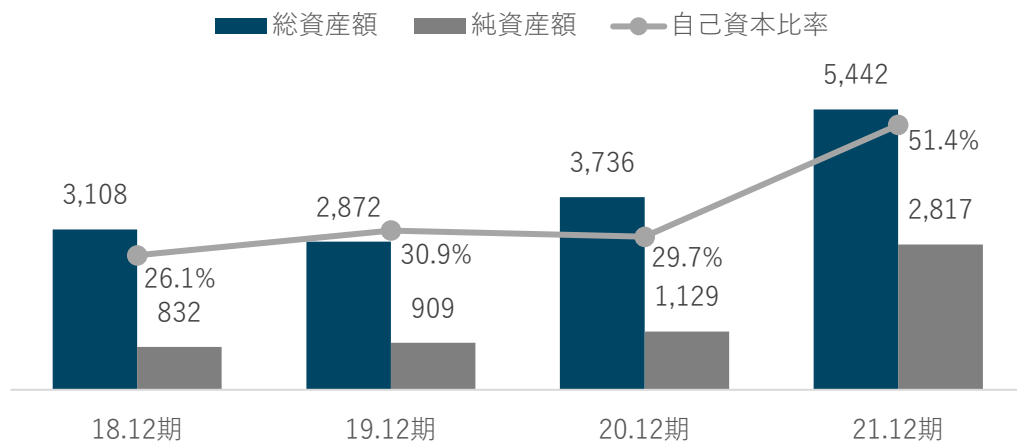
■ BPS・EPS (円)



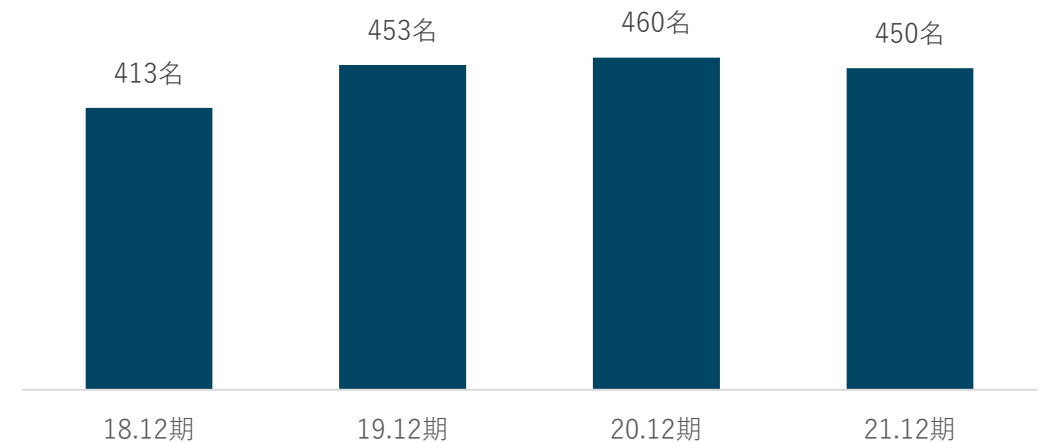
■ ROE・ROA (%)



■ 総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)



■ 従業員数 (名)



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月期計画	2021年12月期実績	2022年12月期計画
LaKeelシリーズの開発への投資	100,000千円	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	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	100,000千円	180,000千円
借入金の返済	50,000千円	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すが、具体化している事項はありません。具体的な充当期までは、安全性の高い金融商品等で運用する方針であります。

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。