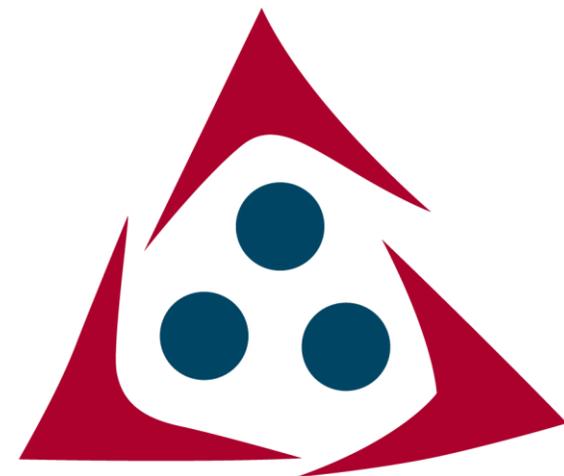


# 事業計画及び 成長可能性の説明資料

---

2023年3月20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

# 22.12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

## プロダクトサービスが順調に伸長し増収増益で着地

<b>連結売上</b> 前年比（通期） <b>18.0%増</b> (10.50億円増)	<b>プロダクトサービス売上</b> 前年比（通期） <b>35.3%増</b> (10.41億円増)	<b>プロフェッショナルサービス売上</b> 前年比（通期） <b>0.3%増</b> (0.09億円増)
<b>営業利益</b> 前年比（通期） <b>40.6%増</b> (2.22億円増)	<b>経常利益</b> 前年比（通期） <b>48.2%増</b> (2.37億円増)	<b>純利益</b> 前年比（通期） <b>47.3%増</b> (1.50億円増)

※ 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載しております。

# 22.12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製品のサブスクリプションビジネスも順調に伸長

### プロダクトサービス 売上比率

前年比（通期）

**50.7% ⇒ 58.1%**

### サブスク※1ユーザー数

前期末比

**13.0%増**  
(32ユーザー増)

246user ⇒ 278user

### サブスク※1売上

前年比（通期）

**29.6%増**  
(186百万円増)

628百万円 ⇒ 814百万円

### 新製品・新機能

#### LaKeel HR

人材管理：リリース済  
就労管理：リリース済  
給与管理：開発中..

### MRR(月間経常収益)※2

前年同期比（10-12月）

**23.9%増**  
(14.0百万円増)

58.5百万円 ⇒ 72.5百万円

### ARPU(ユーザー平均単価)※2

前年同期比（10-12月）

**9.7%増**  
(2万3千円増)

23万7千円 ⇒ 26万0千円

※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しています。

# 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。

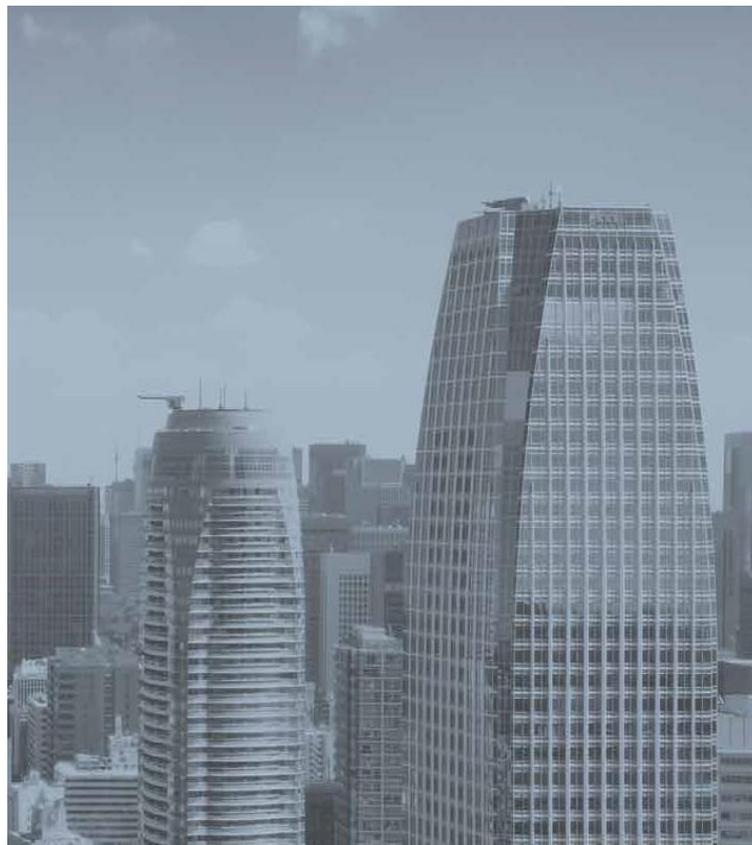
2. 私たちは、「社員から期待され愛される企業」を目指します。  
私たちの第2の責任は、すべての社員に対するものです。

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	1,014百万円 (2022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	413名 (連結 2022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

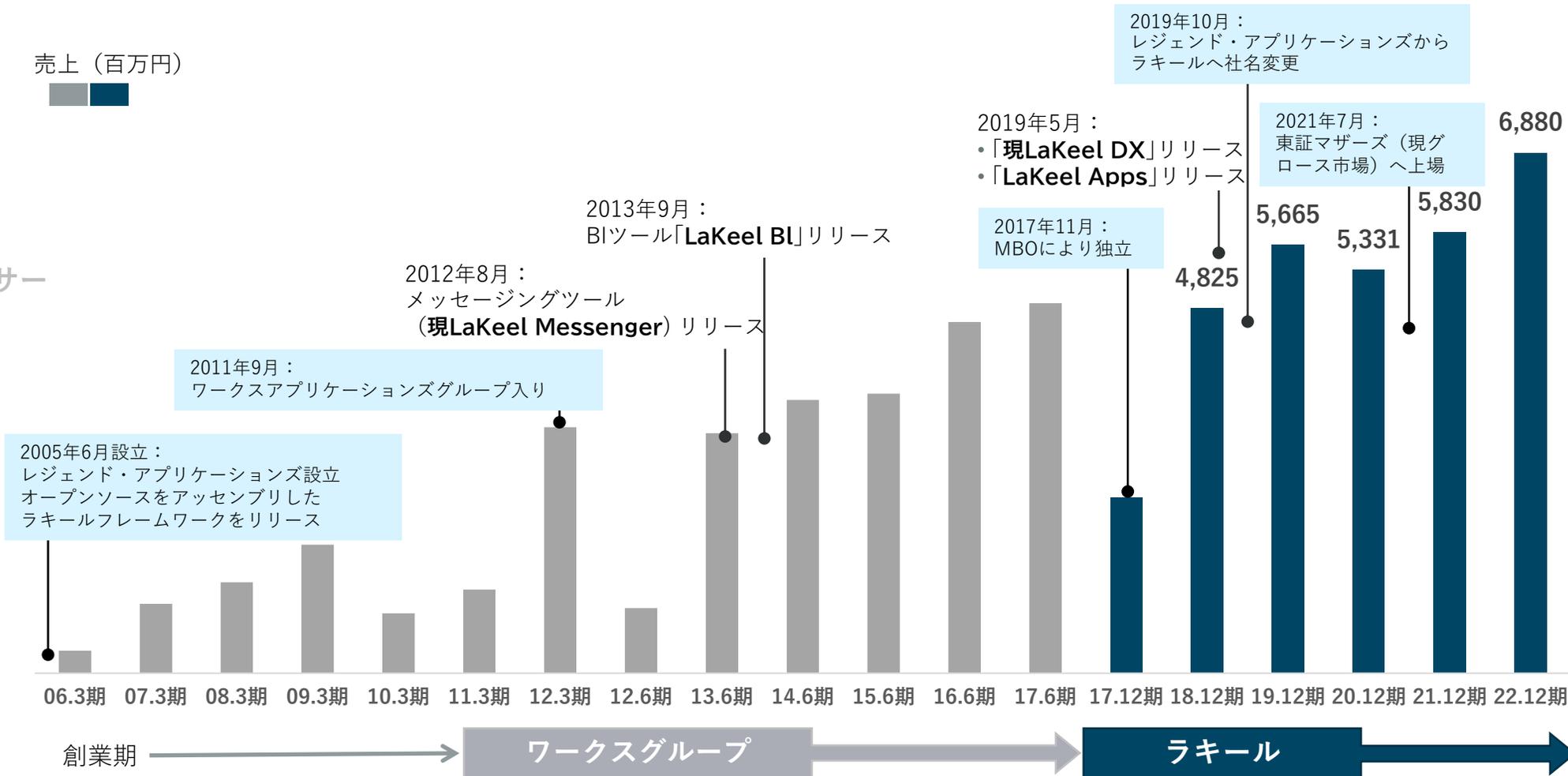
- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

## 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



\*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とは？

「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。

## 部品の再利用がもたらす、 驚異の開発スピード

自動車のエンジンは約1万点の部品からできていると言われていますが、同時に自動車を構成する部品でもあります。LaKeel DX上で管理される部品もこれと同様、極めて小さな処理のみを行う部品から、これらをたくさん集めて「人事」「分析」といった業務に使えるものまであります。顧客企業は、新たなシステムを開発するにあたり、既存の部品を何度でも、どのような規模でも再利用することができるので、新規開発にかかる期間とコストを大幅に縮小することができます。

## LaKeel DXが提供する 圧倒的な柔軟性

これまでの企業システムは、運用・保守・機能拡張等、使い始めてからも膨大なコストがかかり続けていましたが、LaKeel DXを使用することで、通常の運用はほとんど自動化され、保守や拡張は「部品を交換」するだけで、いつでも、すぐに行うことができるようになります。LaKeel DX上で構築・運用されているシステムが持つ圧倒的な柔軟性は、顧客企業をシステムの刷新から解放し、「サステナブル（いつまでも使い続けられる）ソフトウェア」を提供します。

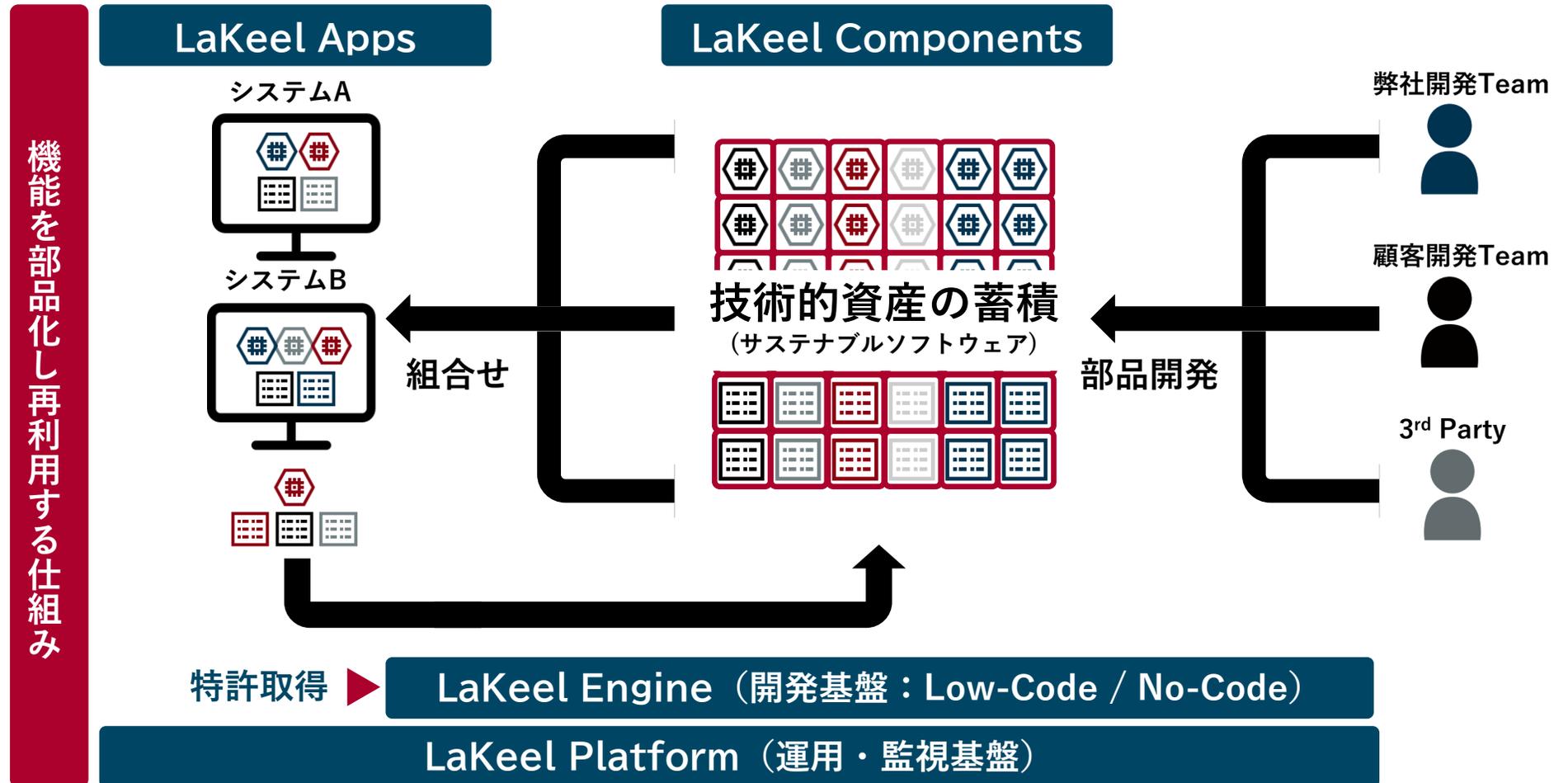
# プロダクトサービス：デジタルビジネスプラットフォーム「LaKeel DX」

## 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

※ LaKeel DX機能レイヤ



# 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

MRR : 72.5百万円  
ARPU : 26万0千円

## 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

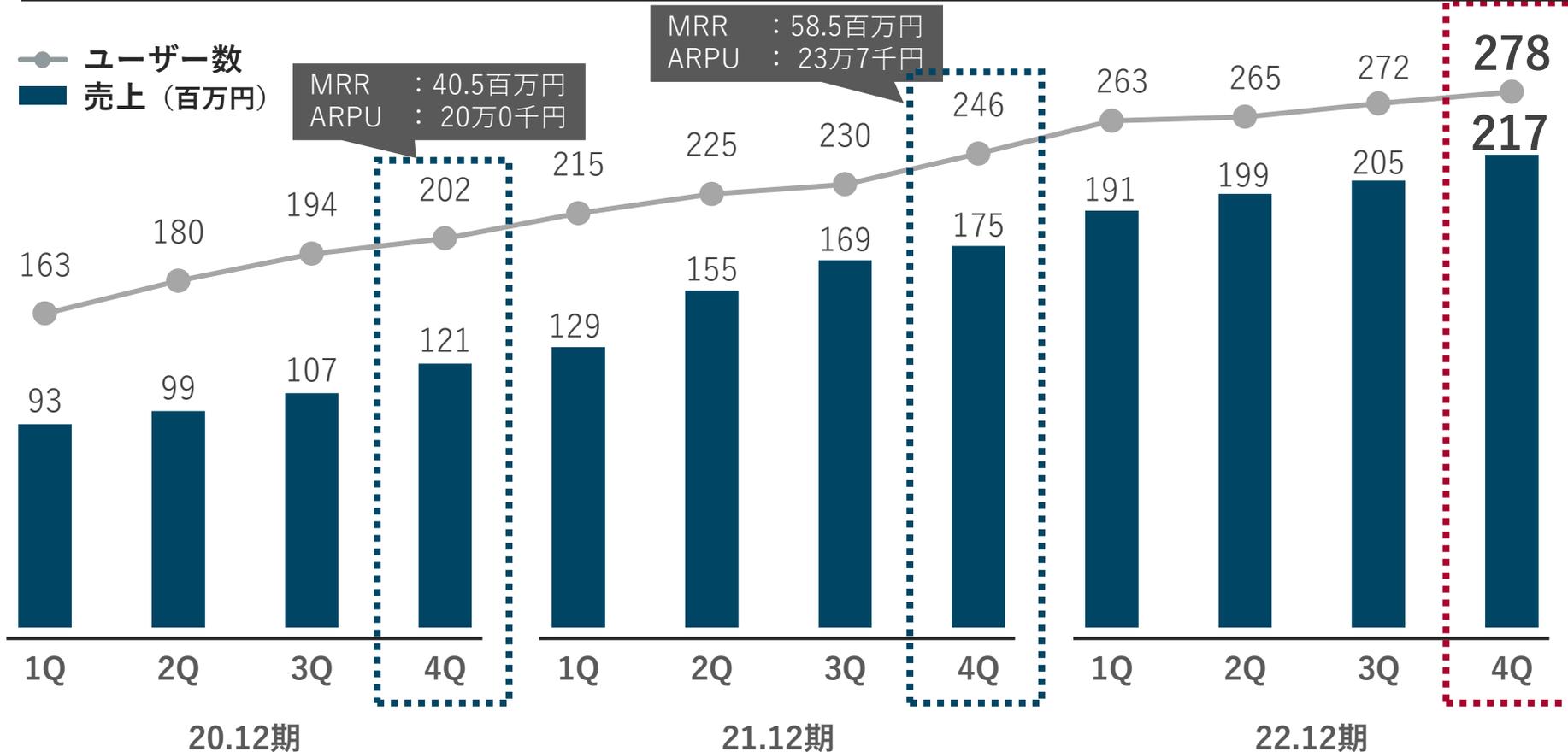
## 2. 成長戦略と事業計画

## 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ビジネスは順調に成長



※1 LaKeel製品には、DX、BI、HR、Workflow、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しています。

※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まず。

# 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

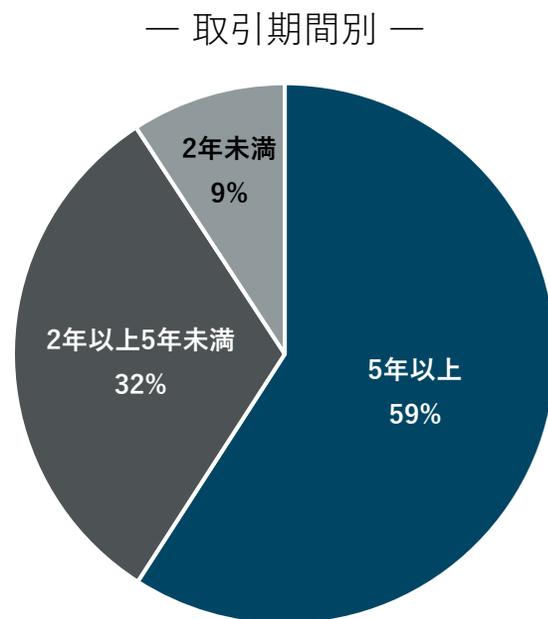
## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

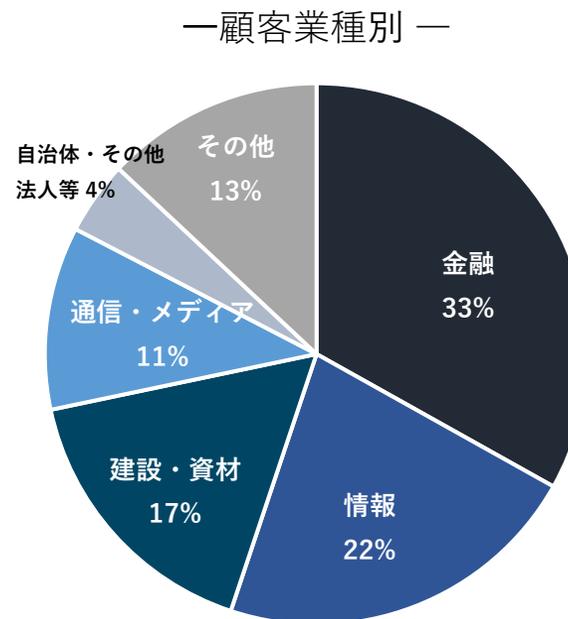
## 5. Appendix

## 安定収益を生み出す顧客基盤

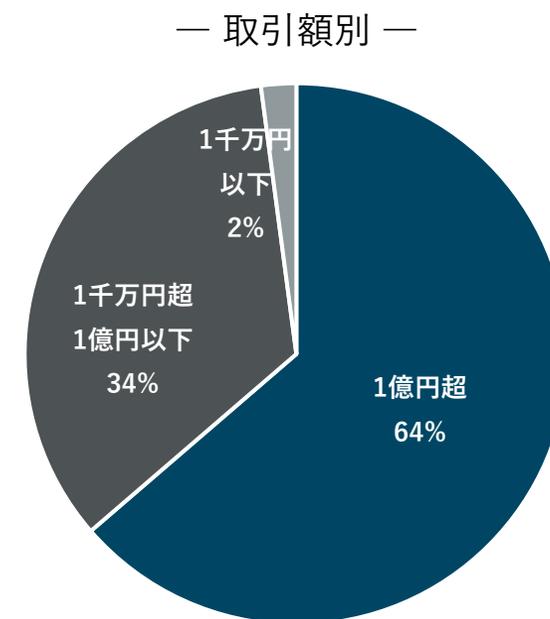
- 創業当時から取引を継続している大手建設等を軸にビジネスを展開
- 幅広い業種で200社超の取引実績を有しており、特に最近では金融が拡大
- 年間取引額が1億円を超える取引先の売上累計が、全体売上の2/3を占める



総売上に占める取引期間別割合  
(22.12期実績)



総売上に占める業種別割合  
(22.12期実績)



総売上に占める1社当たり年間取引額別割合  
(22.12期実績)

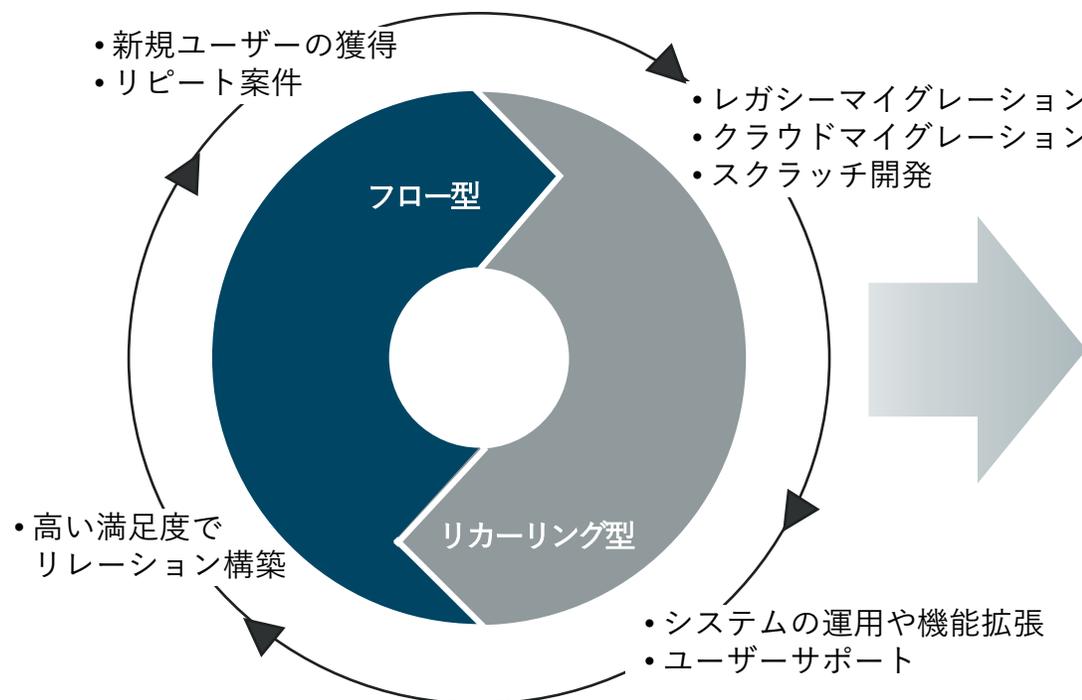
# プロフェッショナルサービス：祖業から続く継続したビジネス

## 1. 会社と事業の概要

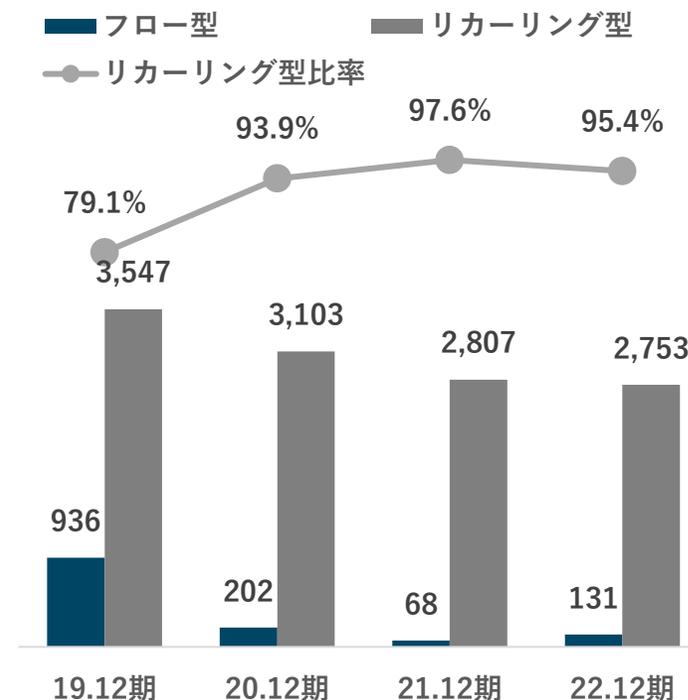
- ①決算ハイライト
  - ②経営理念
  - ③会社概要
  - ④沿革
  - ⑤ビジョンと事業内容
  - ⑥プロダクトサービス
  - ⑦プロフェッショナルサービス
  - ⑧業績推移
2. 成長戦略と事業計画
  3. SDGsへの取り組み
  4. リスク情報
  5. Appendix

## 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)



# 業績動向：売上高／利益の推移

## 1. 会社と事業の概要

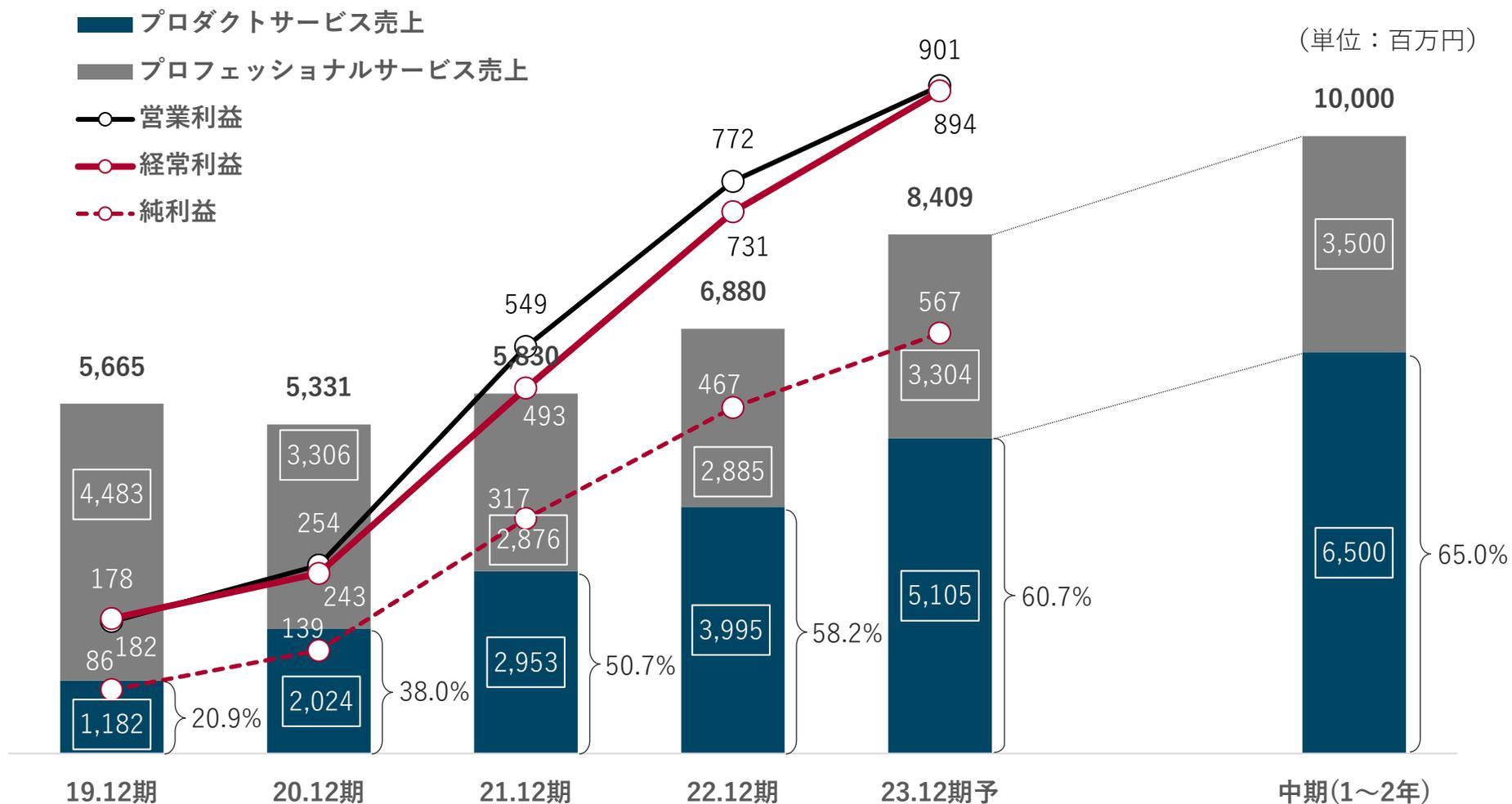
- ①決算ハイライト
- ②経営理念
- ③会社概要
- ④沿革
- ⑤ビジョンと事業内容
- ⑥プロダクトサービス
- ⑦プロフェッショナルサービス
- ⑧業績推移

## 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



※ 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載しております。

# 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

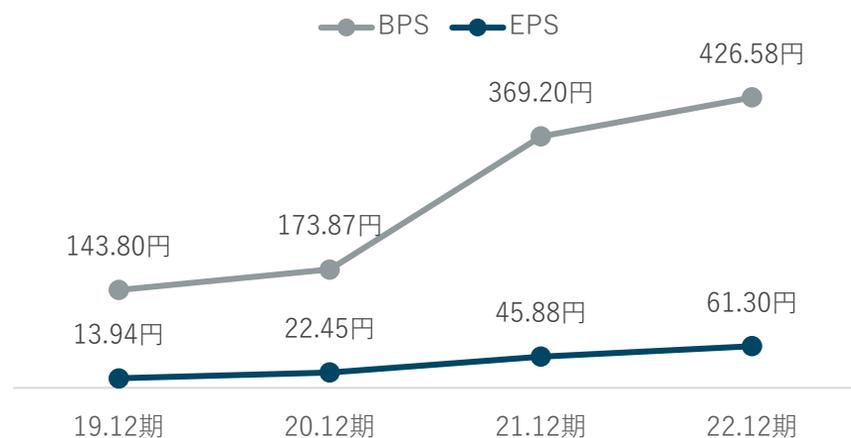
## 2. 成長戦略と事業計画

## 3. SDGsへの取り組み

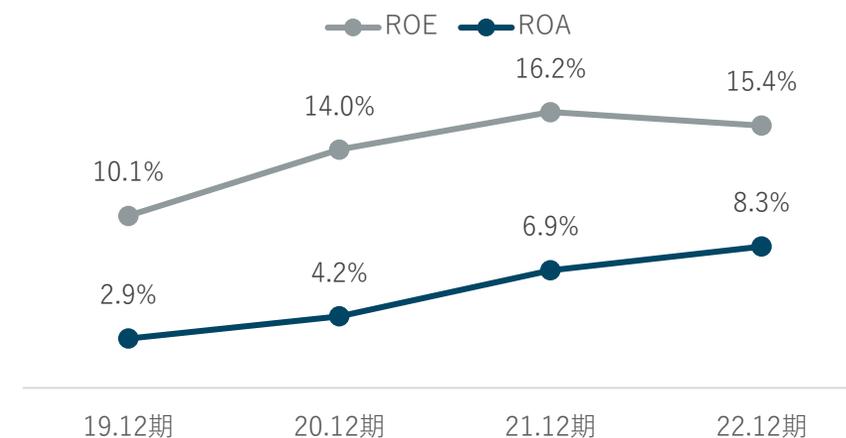
## 4. リスク情報

## 5. Appendix

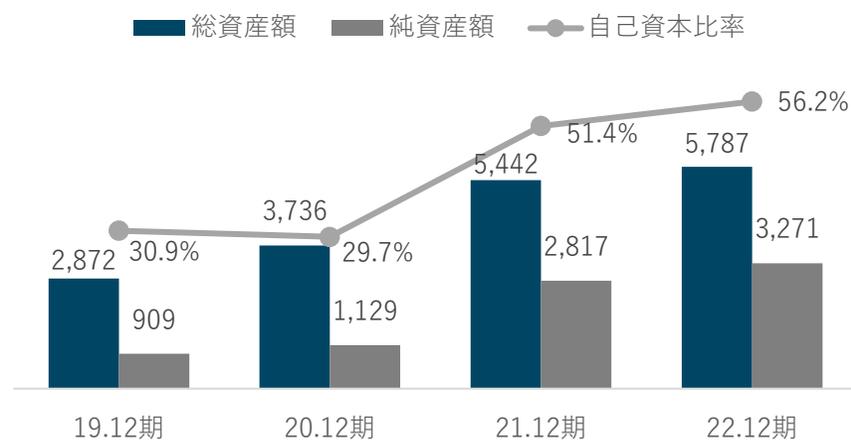
### ■ BPS・EPS (円)



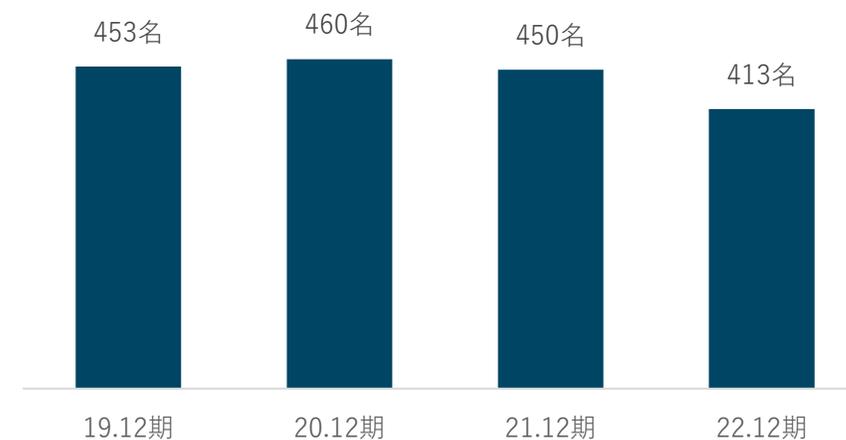
### ■ ROE・ROA (%)



### ■ 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 DX市場規模
- ③ LaKeel DXエコノミー
- ④ 22.12期 業績予想と結果
- ⑤ 23.12期 業績予想
- ⑥ 達成に向けての取り組み

# 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 DX市場規模
- ③ LaKeel DXエコノミー
- ④ 22.12期 業績予想と結果
- ⑤ 23.12期 業績予想
- ⑥ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

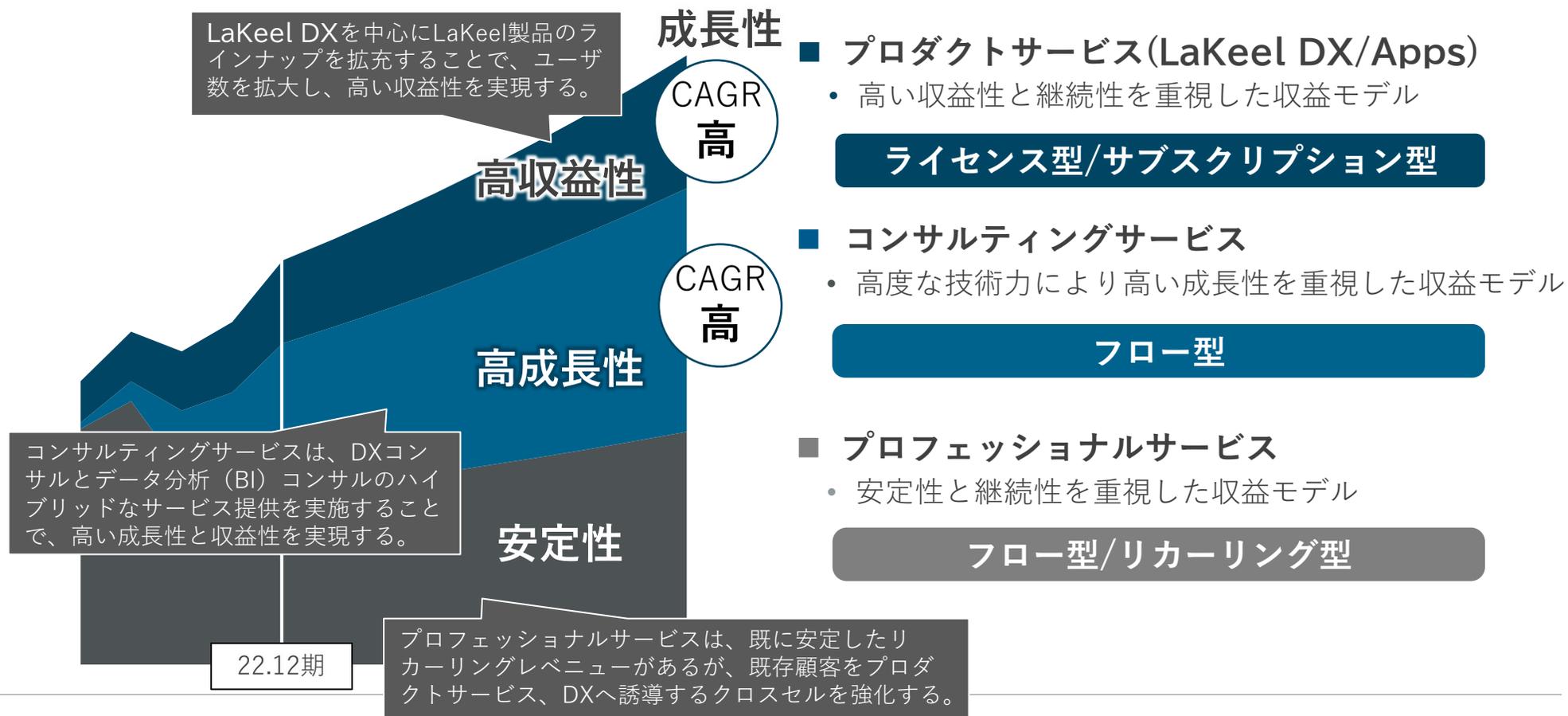
## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 高い収益性が期待できるプロダクトサービスに注力

長期にわたって継続的なアップセルとクロスセルを目指し、  
高い顧客生涯価値(LTV\*)を促進する

\*LTV：Life Time Value



# 成長戦略：売上成長イメージ

## 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

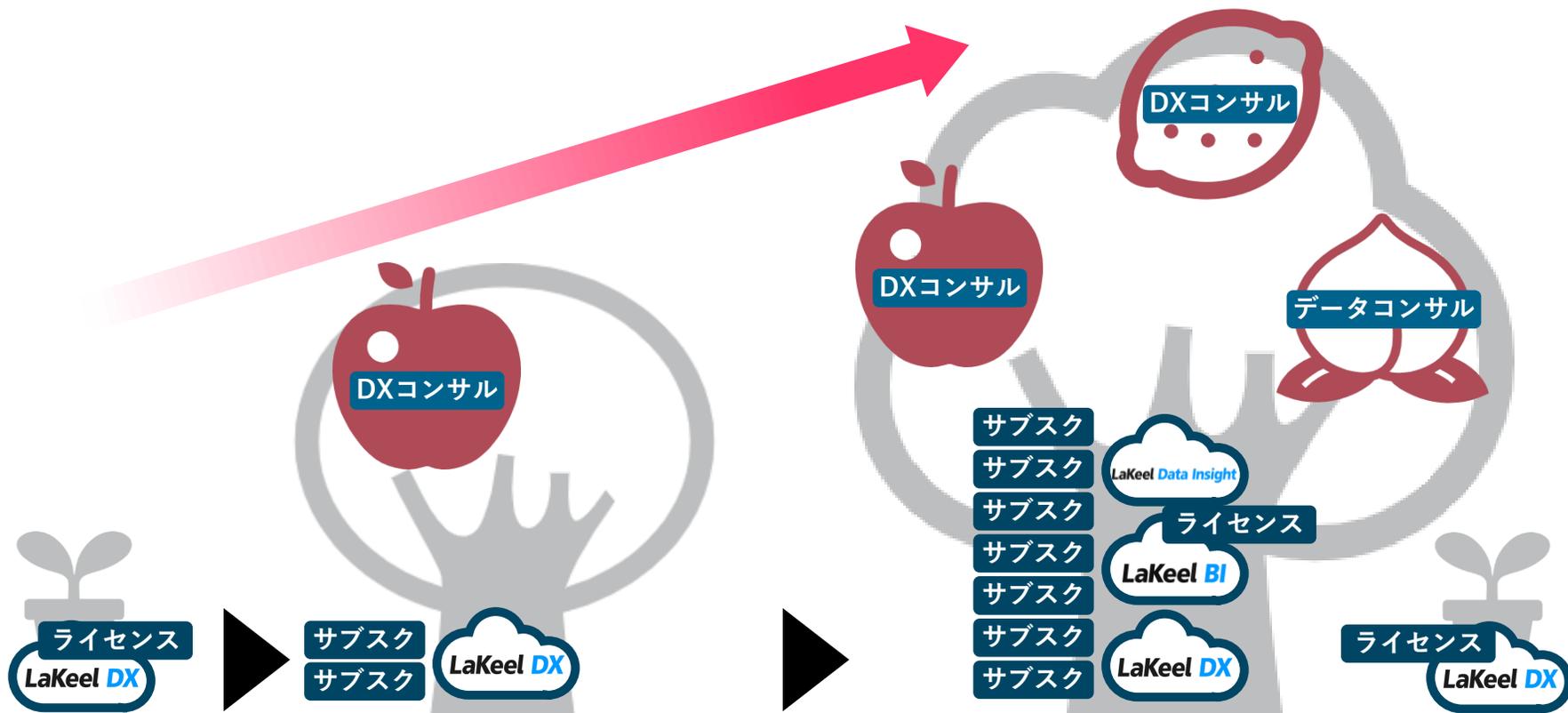
### 2. 成長戦略と事業計画

- ① サービスポートフォリオ
- ② DX市場規模
- ③ LaKeel DXエコノミー
- ④ 22.12期 業績予想と結果
- ⑤ 23.12期 業績予想
- ⑥ 達成に向けての取り組み

### 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：DX市場規模

## 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 DX市場規模
- ③ LaKeel DXエコノミー
- ④ 22.12期 業績予想と結果
- ⑤ 23.12期 業績予想
- ⑥ 達成に向けての取り組み

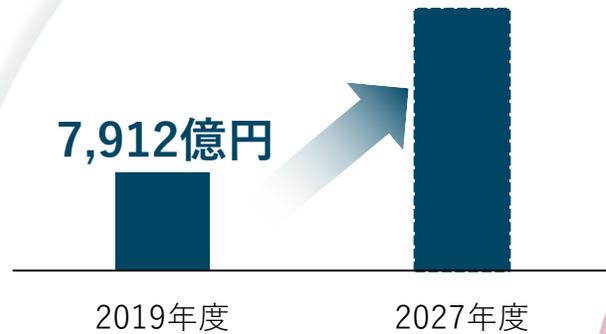
## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

### DX国内市場 (2027年予測)

2兆1,074億円



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



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

## 1. 会社と事業の概要

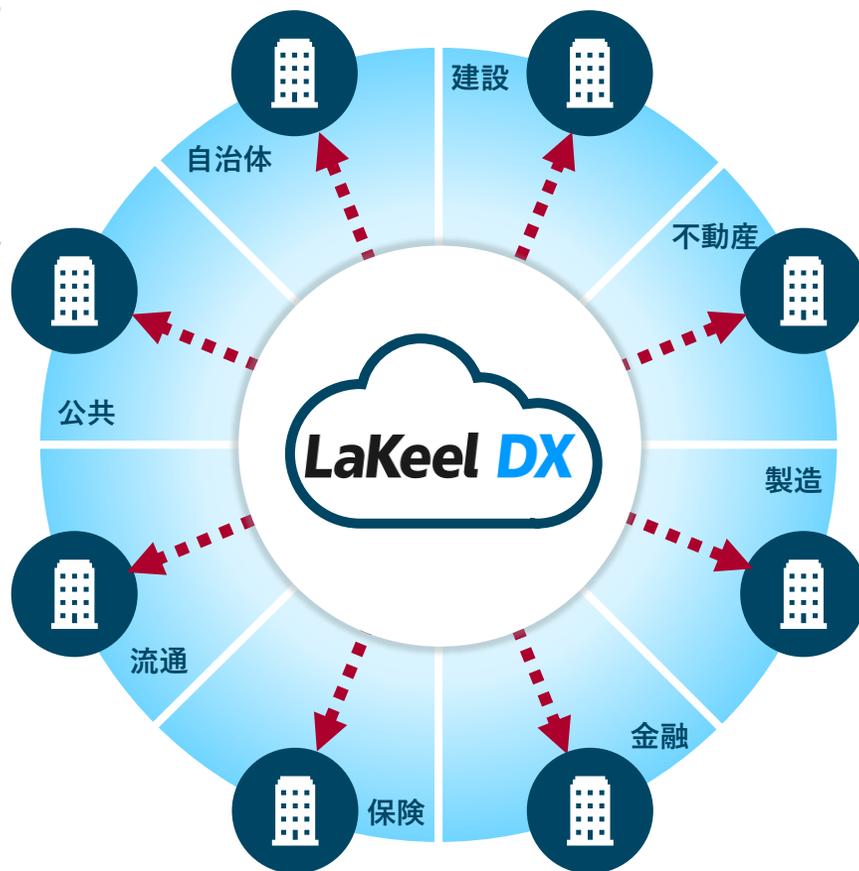
## 2. 成長戦略と事業計画

- ① サービスポートフォリオ
- ② DX市場規模
- ③ LaKeel DXエコノミー
- ④ 22.12期 業績予想と結果
- ⑤ 23.12期 業績予想
- ⑥ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix



当社は、アプリケーションのプラットフォーム（Application PaaS）を目指します。

また、DXソリューション展開を積極的に推進し、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を広く採用いただくことで、当社は「**LaKeel DXエコノミー**」を構築し、これを拡大します。

# 22.12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

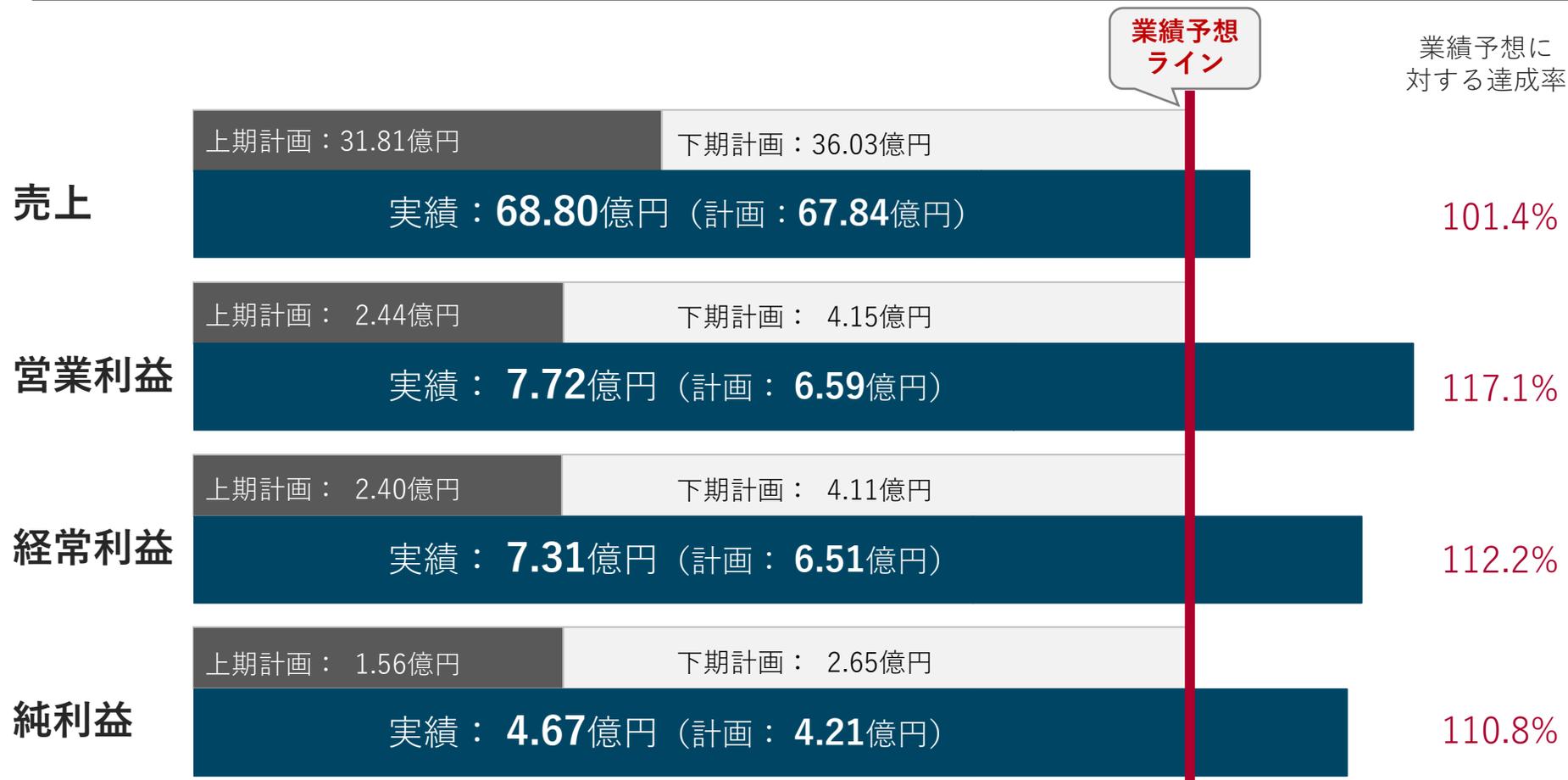
- ① サービスポートフォリオ
- ② DX市場規模
- ③ LaKeel DXエコノミー
- ④ **22.12期 業績予想と結果**
- ⑤ 23.12期 業績予想
- ⑥ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 売上・利益ともに通期業績予想を上回って着地



※ 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載しております。

# 22.12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 DX市場規模
- ③ LaKeel DXエコノミー
- ④ **22.12期 業績予想と結果**
- ⑤ 23.12期 業績予想
- ⑥ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 損益計算書 (P/L)

	21.12期 通期	22.12期 通期	増減率
(単位：百万円)			
売上	5,830 (100.0%)	<b>6,880</b> (100.0%)	18.0%
売上総利益	2,048 (35.1%)	<b>2,404</b> (35.0%)	17.4%
販管費	1,499 (25.7%)	<b>1,632</b> (23.7%)	8.9%
営業利益	549 (9.4%)	<b>772</b> (11.2%)	40.6%
EBITDA	766 (13.2%)	<b>1,087</b> (15.8%)	41.8%
経常利益	493 (8.5%)	<b>731</b> (10.6%)	48.2%
純利益	317 (5.4%)	<b>467</b> (6.8%)	47.3%

## 貸借対照表 (B/S)

	21.12期 期末	22.12期 期末	増減率
(単位：百万円)			
流動資産	3,876	<b>4,183</b>	7.9%
現預金	2,570	<b>3,230</b>	25.6%
固定資産	1,565	<b>1,604</b>	2.5%
のれん	470	<b>436</b>	△7.3%
総資産	5,442	<b>5,787</b>	6.3%
流動負債	1,948	<b>2,435</b>	25.0%
固定負債	676	<b>80</b>	△88.1%
純資産	2,817	<b>3,271</b>	16.1%
自己資本	2,798	<b>3,254</b>	16.3%
(自己資本比率)	51.4%	<b>56.2%</b>	4.8P
非支配株主持分	18	<b>16</b>	△7.2%

※ 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。

# 23.12期 連結業績予想

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

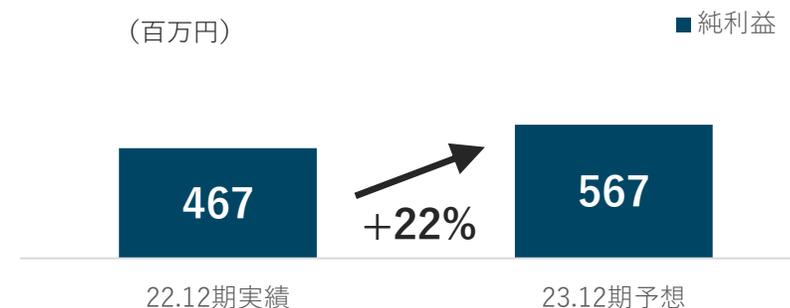
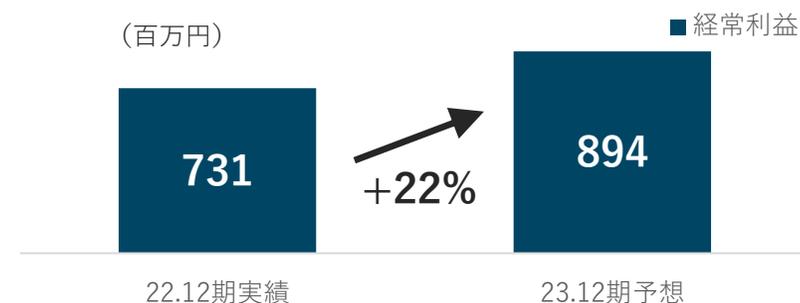
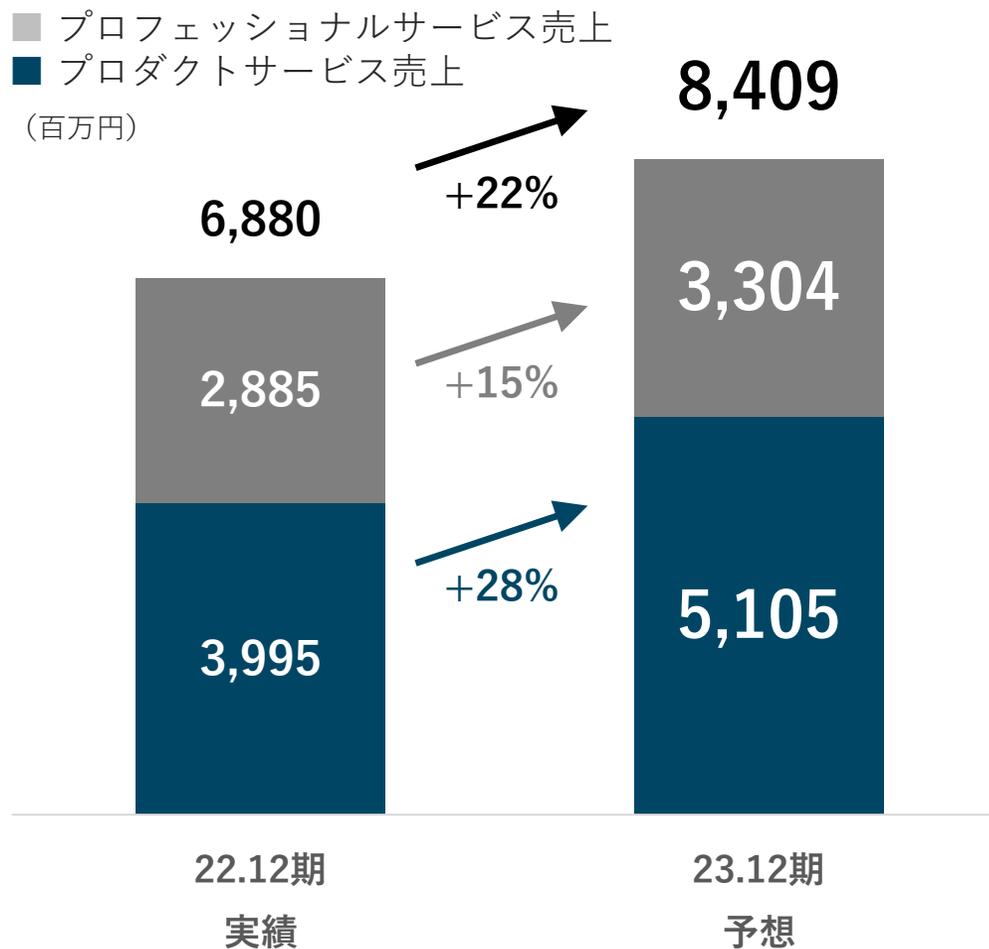
- ① サービスポートフォリオ
- ② DX市場規模
- ③ LaKeel DXエコノミー
- ④ 22.12期 業績予想と結果
- ⑤ **23.12期 業績予想**
- ⑥ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 加速するDXニーズの高まりを背景に前年比22%の増収を予想



# 達成に向けての取り組みと進捗：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

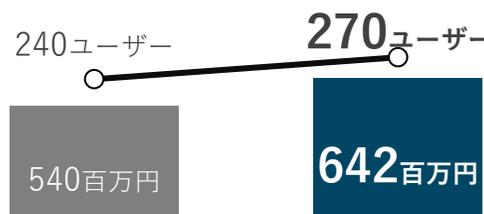
- ① サービスポートフォリオ
- ② DX市場規模
- ③ LaKeel DXエコノミー
- ④ 22.12期 業績予想と結果
- ⑤ 23.12期 業績予想
- ⑥ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 重点プロダクトへの開発投資と拡販

重点プロダクトと投資/前期施策	22.12期進捗	23.12期方針
<p><b>LaKeel DX</b> 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 ソフトウェア部品の充実 よりUserFriendlyなUI 売上拡大 ユーザー教育、パートナー戦略</p>	<p>※LaKeel DXサブスクの ユーザー数/売上推移</p>  <p>21.12期 88百万円 22.12期 172百万円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ソフトウェア部品の質・量の充実</li> <li>• ローコード&amp;ノーコード開発実現のため機能開発他、他のaPaaS製品との差別化</li> <li>• インフラのランニングコスト削減に向けた取り組み</li> <li>• 電子帳簿法向け製品リリースで、対応検討中の企業へのLaKeel DX拡販</li> <li>• パートナー戦略によるアライアンス推進</li> </ul>
<p><b>LaKeel HR</b> 人事戦略実行支援 プラットフォーム</p>  <p>開発投資 機能の充実 売上拡大 展開モデルの実現</p>	<p>※LaKeel Appsサブスクの ユーザー数/売上推移</p>  <p>21.12期 540百万円 22.12期 642百万円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 給与管理機能のリリース</li> <li>• 人事管理、就労管理の機能拡張</li> <li>• 導入コスト削減に向けた機能拡張</li> <li>• 大規模イベント出展、web広告により、大手・中堅企業のリード獲得に注力</li> <li>• 展開・転用モデルの実現</li> </ul>
<p><b>LaKeel Online Media Service</b> マイクロ・ラーニング プラットフォーム</p>  <p>開発投資 コンテンツの充実 売上拡大 大規模イベント出展 代理店を活用した拡販検討</p>	<p>21.12期 540百万円 22.12期 642百万円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• メディア画面の6カ国対応により、海外工場（国内メーカー）でのローカルによるシステム利用を目指す</li> <li>• イベントへの出展、問い合わせによるリード獲得の最大化</li> <li>• 代理店による日本全国の中小メーカーへの大量拡販を実施</li> </ul>

# 達成に向けての取り組みと進捗：採用強化策

## 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 DX市場規模
- ③ LaKeel DXエコノミー
- ④ 22.12期 業績予想と結果
- ⑤ 23.12期 業績予想
- ⑥ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## 採用強化と合わせて離職者の防止にも注力

外部環境と前期施策		22.12期進捗		23.12期方針
<b>新卒採用</b> <b>外部環境</b> 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。初任給のアップも続く  <b>施策</b> 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）	<b>新卒採用</b> 採用活動の早期化への対応 ・ 重点エージェントとの関係強化 ・ 入社意欲喚起のための内定者フォローの強化	31名	47名	<b>中途採用</b> ・ 新規エージェント開拓 ・ エージェントフィーアップによる紹介促進
		22.12期実	23.12期予	
<b>中途採用</b> <b>外部環境</b> エンジニアの引き抜き合戦が激化しており、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。ここにきて外資の勢いがおさまりつつある。インフレに伴い採用市場における賃金上昇が進む  <b>施策</b> エージェント活用を最大化し、積極採用へつなげる	<b>共通</b> ・ リファラル採用（社員紹介）の強化 ・ 新たな人材採用手法の検討（第二新卒、海外人材など） ・ 待遇改善 ・ ES向上への取り組み（働き方、能力開発、健康経営） ・ ブログ、twitter等による会社情報の発信強化	5名	9名	
		21.12期	22.12期	

# 達成に向けての取り組みと進捗：営業強化策

## 1. 会社と事業の概要

## 2. 成長戦略と事業計画

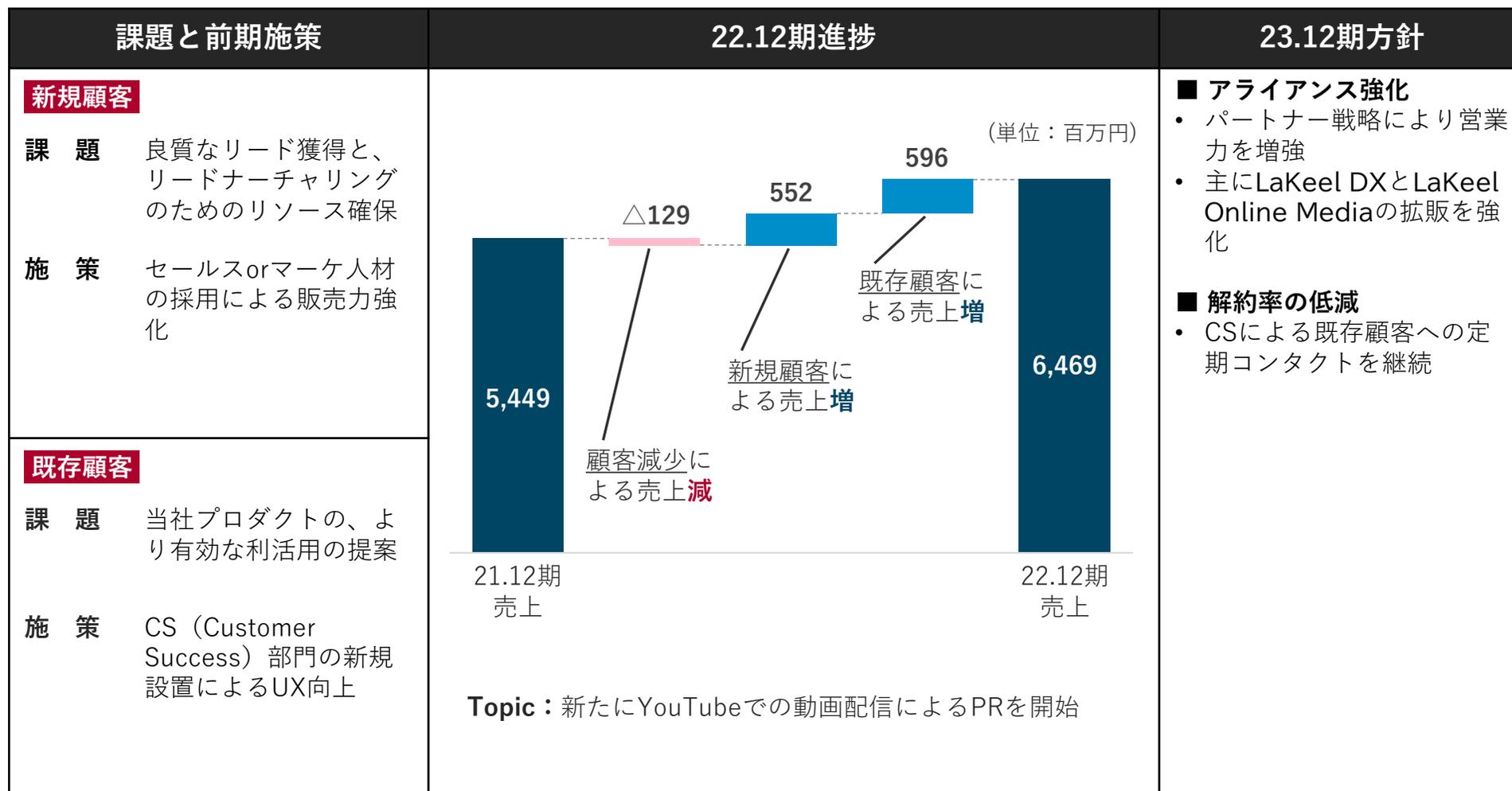
- ① サービスポートフォリオ
- ② DX市場規模
- ③ LaKeel DXエコノミー
- ④ 22.12期 業績予想と結果
- ⑤ 23.12期 業績予想
- ⑥ 達成に向けての取り組み

## 3. SDGsへの取り組み

## 4. リスク情報

## 5. Appendix

## セールス & CS注力と新たなPR展開で営業力アップ



## 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（LaKeelWay）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を通じて、社会人ゴルファ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発揮できるように、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。

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製品の解約率と主要計数
- ④ 取引先業種
- ⑤ 資金用途について
- 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製品の解約率と主要計数
- ④ 取引先業種
- ⑤ 資金使途について
- 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。

# 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
- ② LaKeel Apps(製品群)
- ③ LaKeel製品の解約率と主要計数
- ④ 取引先業種
- ⑤ 資金使途について
- ⑥ ディスクレーマー

## 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

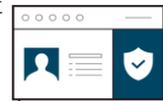
クラウド技術を利用し超大規模のビッグデータアナリティクスに対応する他、マイクロサービス技術により可視化や分析の先にある行動に繋げる事が可能。



## 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。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

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。



## LaKeel DX

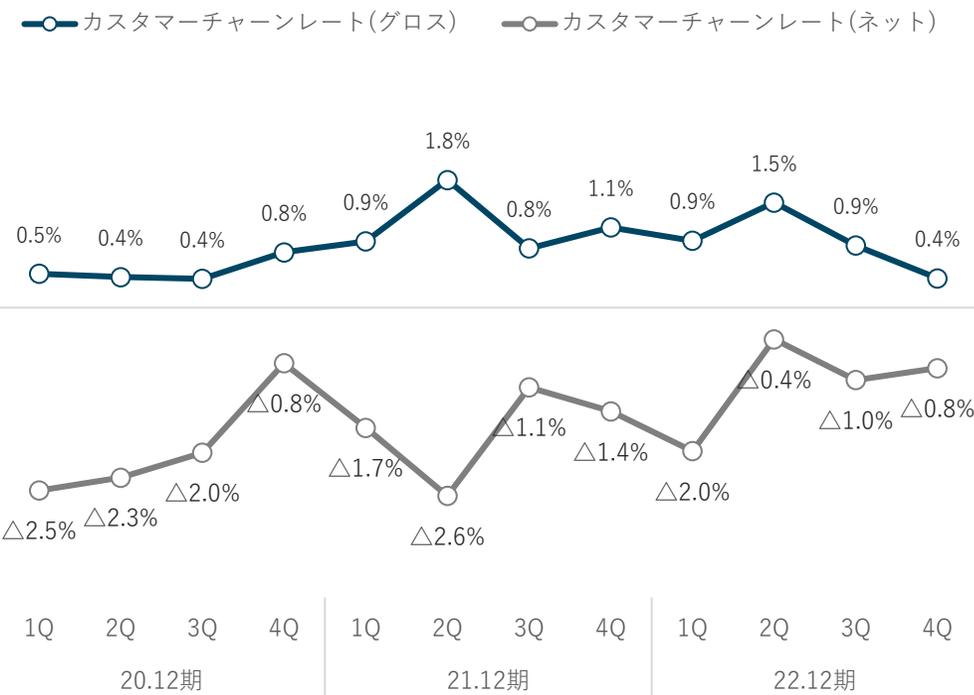
# LaKeel製品の解約率と主要計数

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製品の解約率と主要計数
- ④ 取引先業種
- ⑤ 資金使途について
- ⑥ ディスクレマー

## 連続して純増を継続。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、以下の方法により算出しております。

- ・ 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 (21.12期→22.12期)

	21.12期	22.12期	増減率
<b>LaKeel製品</b>			
サブスク売上(年間)	628.7百万円	814.7百万円	30%
ユーザー数(期末時)	246	278	13%
MRR(4Q時)	58.5百万円	72.5百万円	24%
ARPU(4Q時)	23万7千円	26万0千円	10%

### LaKeel DX

サブスク売上(年間)	88.3百万円	172.4百万円	95%
ユーザー数(期末時)	6	8	33%
MRR(4Q時)	11.1百万円	15.1百万円	37%
ARPU(4Q時)	185万2千円	189万7千円	2%

### LaKeel Apps

サブスク売上(年間)	540.4百万円	642.2百万円	19%
ユーザー数(期末時)	240	270	13%
MRR(4Q時)	47.4百万円	57.3百万円	21%
ARPU(4Q時)	19万7千円	21万2千円	8%

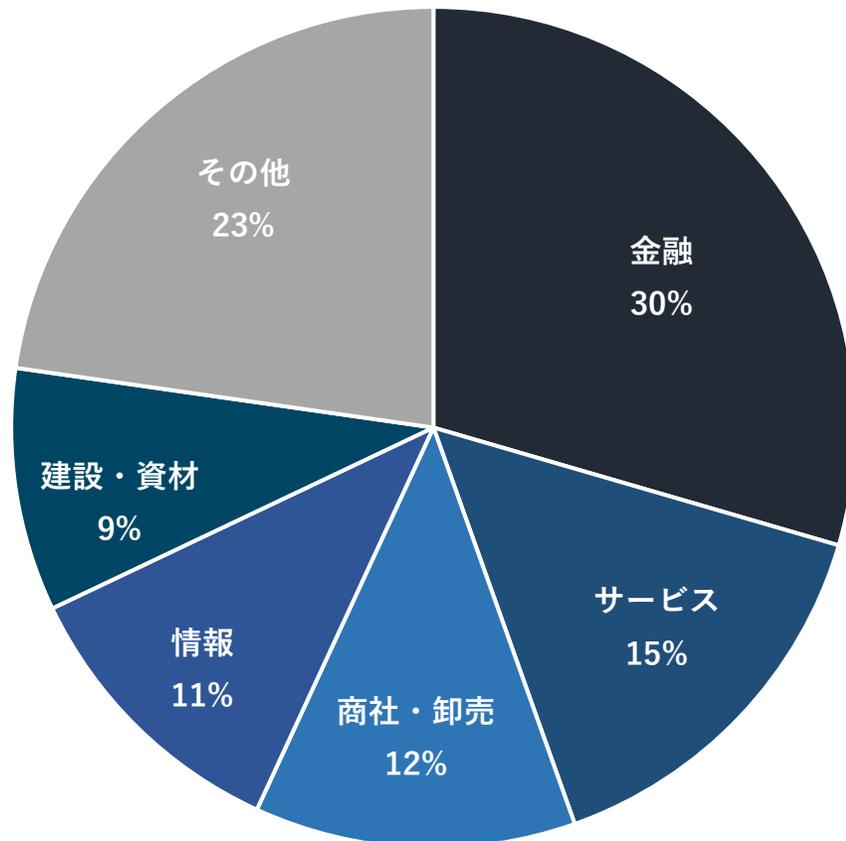
- ・ MRR (月間経常収益) : (四半期のサブスク売上高) ÷ 3
- ・ ARPU (ユーザー平均単価) : MRR ÷ (各四半期末のユーザー数)

# 取引先の業種別売上状況

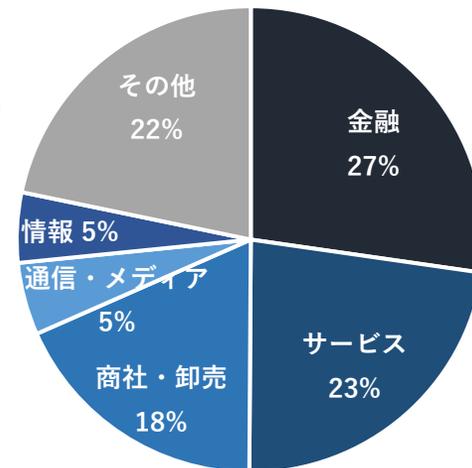
1. 会社と事業の概要
2. 成長戦略と事業計画
3. SDGsへの取り組み
4. リスク情報
5. Appendix
  - ①ビジョンと代表者
  - ②LaKeel Apps(製品群)
  - ③LaKeel製品の解約率と主要計数
  - ④取引先業種
  - ⑤資金用途について
  - ⑥ディスクレーマー

## 全体売上の3割が金融。サービス、商社・卸売がこれに続く

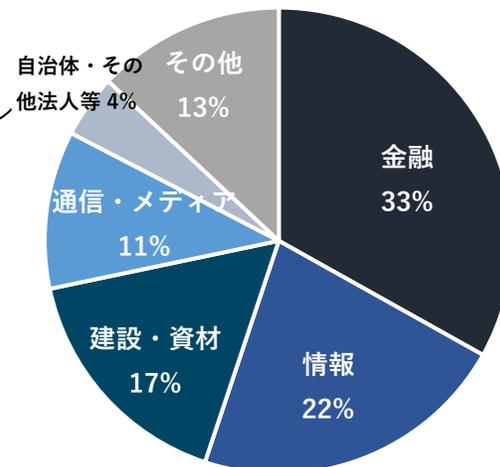
■ 売上の業種別内訳 (全社)



■ 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)



※ 22.12期、ラキール単体での売上実績に基づきます。

# 資金使途について

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製品の解約率と主要計数
  - ④取引先業種
  - ⑤資金使途について
  - ⑥ディスクレーマー

## ■ 資金調達について

調達項目	調達金額
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
<b>差引手取概算額</b>	<b>1,071,920千円</b>

## ■ 資金使途について

資金使途	21.12期 実績	22.12期		使途金額
		計画	実績	
LaKeelシリーズの開発への投資	100,000千円	250,000千円	281,920千円	381,920千円
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	160,000千円	260,000千円
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	180,000千円	280,000千円
借入金の返済	50,000千円	100,000千円	100,000千円	150,000千円
<b>合 計</b>	<b>350,000千円</b>	<b>690,000千円</b>	<b>721,920千円</b>	<b>1,071,920千円</b>

※調達資金の残金はありません

# 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製品の解約率と主要計数
- ④取引先業種
- ⑤資金使途について
- 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。