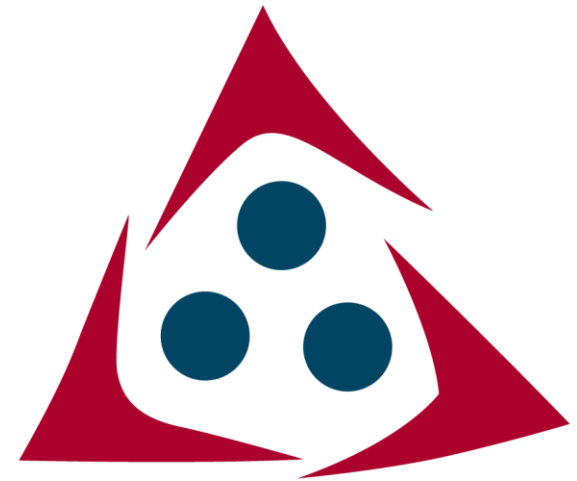


2023年12月期 2Q及び上期 決算説明資料

2023年8月14日 株式会社ラキール
(東証グロース：4074)



LaKeel

1. 上期決算ハイライト
2. 業績推移と連結決算の概況
3. 事業の特色と成長戦略
4. Appendix

1. 上期決算ハイライト

上期決算ハイライト

増収増益を継続

連結業績

前年同期比

増収／増益

プロダクトサービス売上

前年同期比

7.9%増
(1.55億円増)

プロフェッショナルサービス売上

前年同期比

12.4%増
(1.74億円増)

営業利益

前年同期比

8.5%増
(0.22億円増)

経常利益

前年同期比

18.3%増
(0.44億円増)

純利益

前年同期比

28.1%増
(0.42億円増)

※ 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。

上期決算ハイライト（プロダクト）

LaKeel製品のサブスクリプション収益は継続して伸長

プロダクトサービス売上比率

前年比（上期）

58.4% ⇒ 57.4%

サブスク※1ユーザー数

前年同期末比

12.1%増
(32ユーザー増)

265user ⇒ 297user

サブスク※1売上

前年比（上期）

18.7%増
(73百万円増)

391百万円 ⇒ 464百万円



MRR(月間経常収益)※2

前年同期比（4-6月）

19.4%増
(12.9百万円増)

66.5百万円 ⇒ 79.4百万円

ARPU(ユーザー平均単価)※2

前年同期比（4-6月）

6.5%増
(1万6千円増)

25万1千円 ⇒ 26万7千円

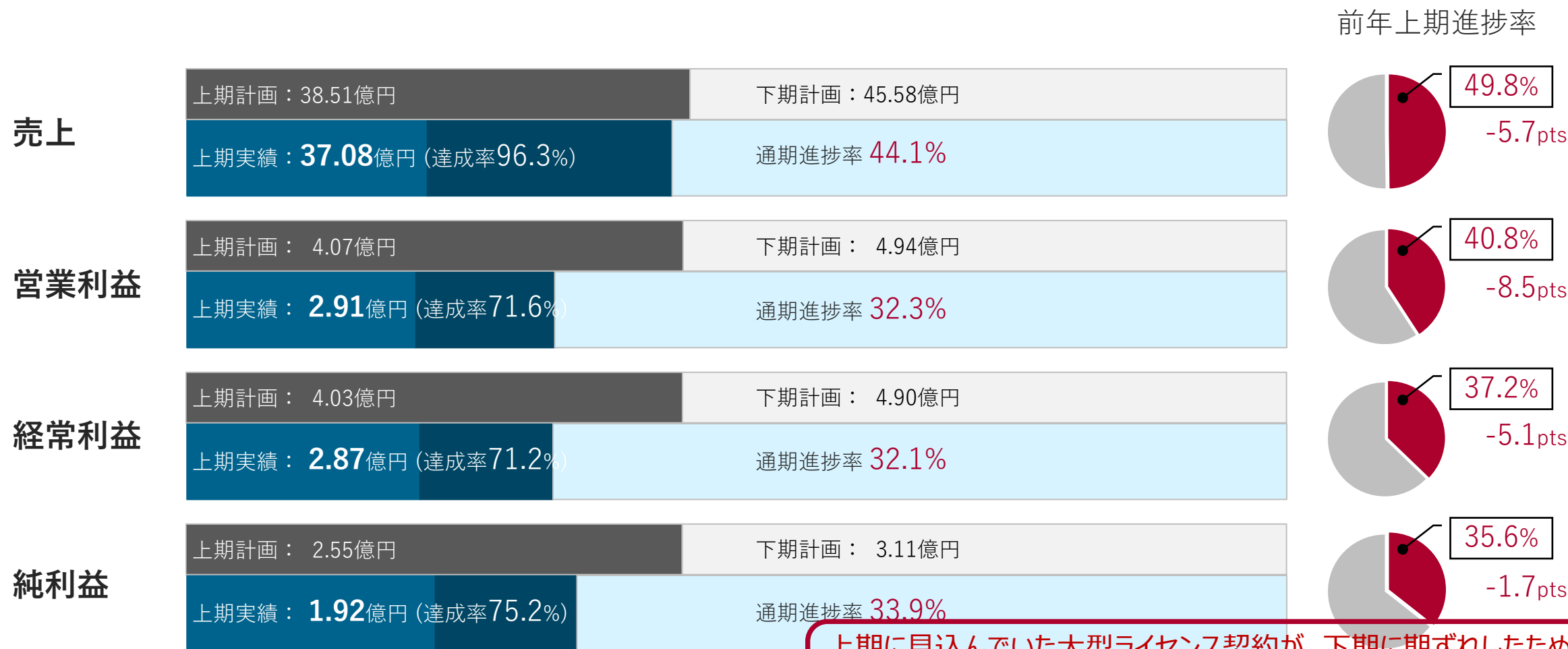
※1 LaKeel製品を対象としたサブスクになります。

※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。

2. 業績推移と連結決算の概況

業績予想の達成状況

ライセンス契約の「期ずれ」で上期計画は未達だが、通期業績予想の変更はない。



※ 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。

上期に見込んでいた大型ライセンス契約が、下期に期ずれしたため、
 上期業績の進捗遅れが発生。
 下期での契約は見込めるため通期業績予想は変更ありません。

第2四半期と上期の決算概況（P/L）

2Qは増収減益、上期（2Q累計）は増収増益。

(単位：百万円)	FY2022	FY2023	増減率	FY2022	FY2023	増減率
	2Q	2Q		上期	上期	
売上	1,743	1,869	7.3%	3,378	3,708	9.8%
売上総利益	597 (34.2%)	621 (33.2%)	4.1%	1,105 (32.7%)	1,268 (34.2%)	14.7%
販管費	448 (25.7%)	517 (27.7%)	15.4%	836 (24.8%)	976 (26.3%)	16.8%
営業利益	148 (8.5%)	103 (5.6%)	△30.0%	268 (8.0%)	291 (7.9%)	8.5%
EBITDA	225 (12.9%)	192 (10.3%)	△14.7%	424 (12.6%)	468 (12.6%)	10.4%
経常利益	132 (7.6%)	97 (5.2%)	△26.3%	242 (7.2%)	287 (7.7%)	18.3%
純利益	82 (4.7%)	64 (3.4%)	△21.9%	150 (4.4%)	192 (5.2%)	28.1%

ライセンス販売の期
ずれにより減益

- 大型のライセンス販売が期ずれになったことに伴い、2Qは減益となった。
- 当該案件は下期に販売見込みであるため、通期業績予想の修正はない。

販管費は、人材への
投資を中心に増加

- 新卒入社と賃金改定により人件費が増加。
- 募集採用費を前倒しで消化した結果、次年度の新卒採用計画はほぼ達成の見込。

※ 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／プロフェッショナルサービス共に増収

		(単位：百万円)					
		FY2022 2Q	FY2023 2Q	増減率	FY2022 上期	FY2023 上期	増減率
連結合計		1,743	1,869	7.3%	3,378	3,708	9.8%
プロダクトサービス		1,015	1,047	3.2%	1,972	2,128	7.9%
製品サービス	ライセンス	122	31	△74.4%	185	110	△40.3%
	サブスクリプション (LaKeel製品)	199	238	19.4%	391	464	18.7%
	サブスクリプション (LaKeel製品以外)	34	33	△3.1%	68	66	△3.0%
	その他	22	26	17.2%	38	56	47.7%
コンサルティングサービス		636	718	12.8%	1,288	1,429	10.9%
プロフェッショナルサービス		728	822	13.0%	1,406	1,580	12.4%
フロービジネスレベニュー		13	29	118.1%	35	55	55.4%
リカーリングレベニュー		714	792	11.0%	1,370	1,525	11.3%

プロダクトサービスは出遅れ

- ・ライセンス販売の遅延に伴い、コンサル案件の立ち上がりも遅れている。
- ・一方でサブスクは順調に積み上がっている。

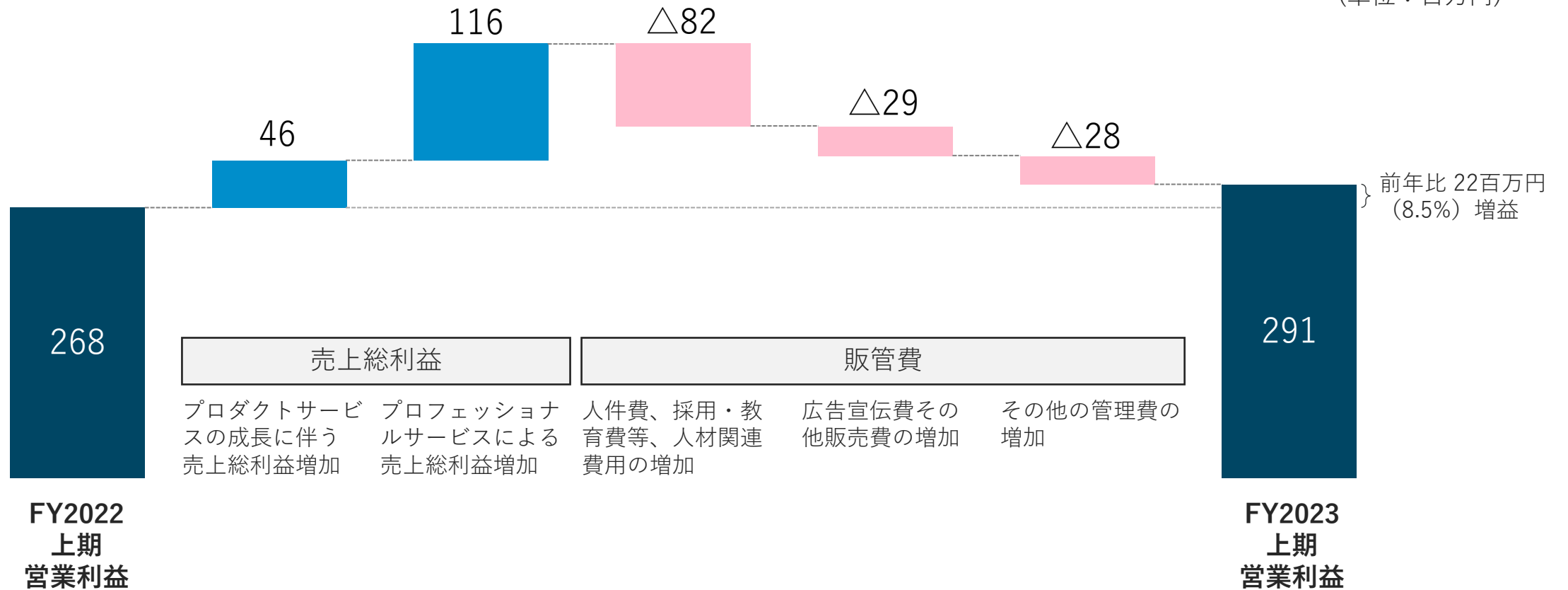
プロフェッショナルサービスは順調

- ・プロフェッショナルサービスは概ね計画通り順調に進捗。

営業利益増減分析

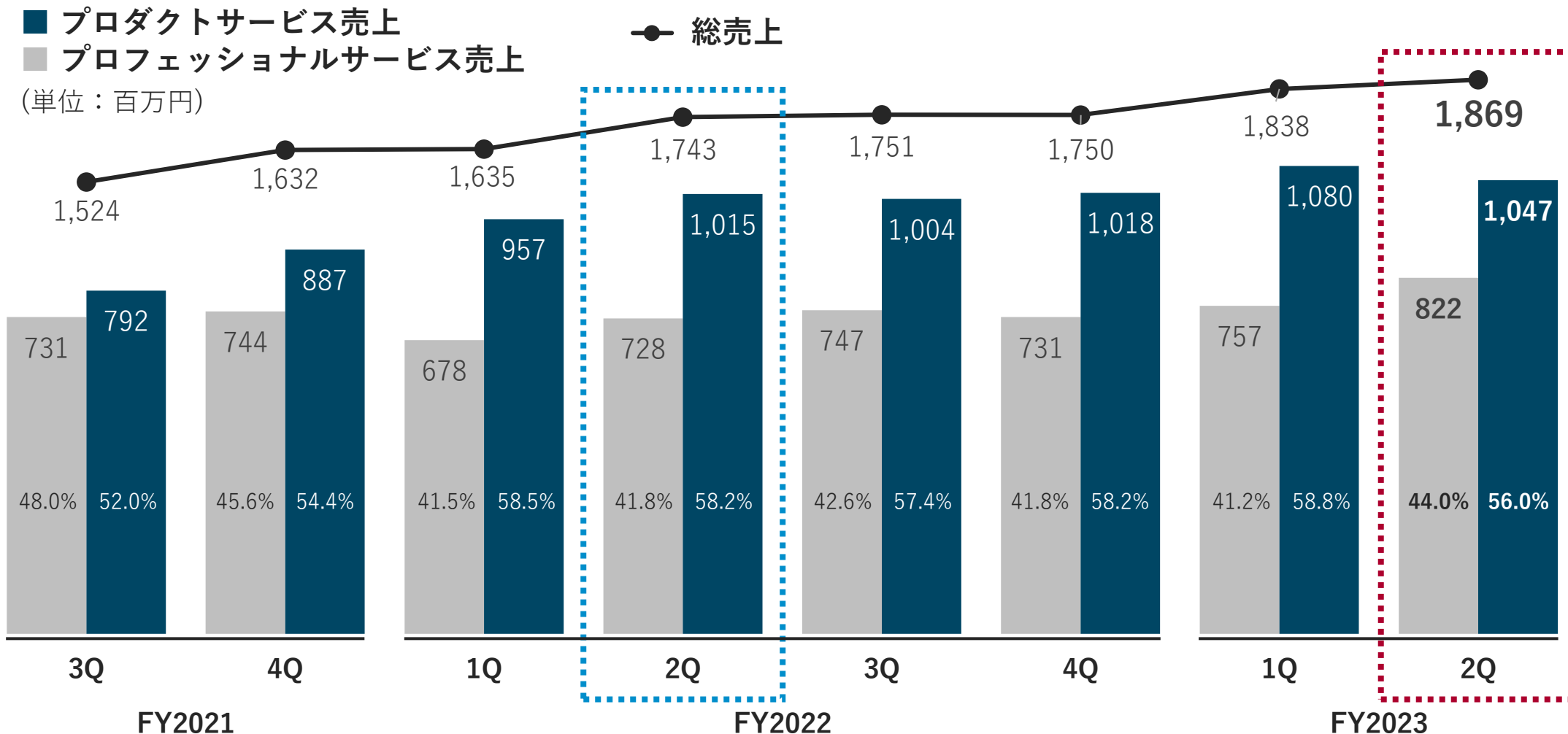
プロフェッショナルサービスの売上伸長が利益を後押し

(単位：百万円)



サービス別売上比率推移

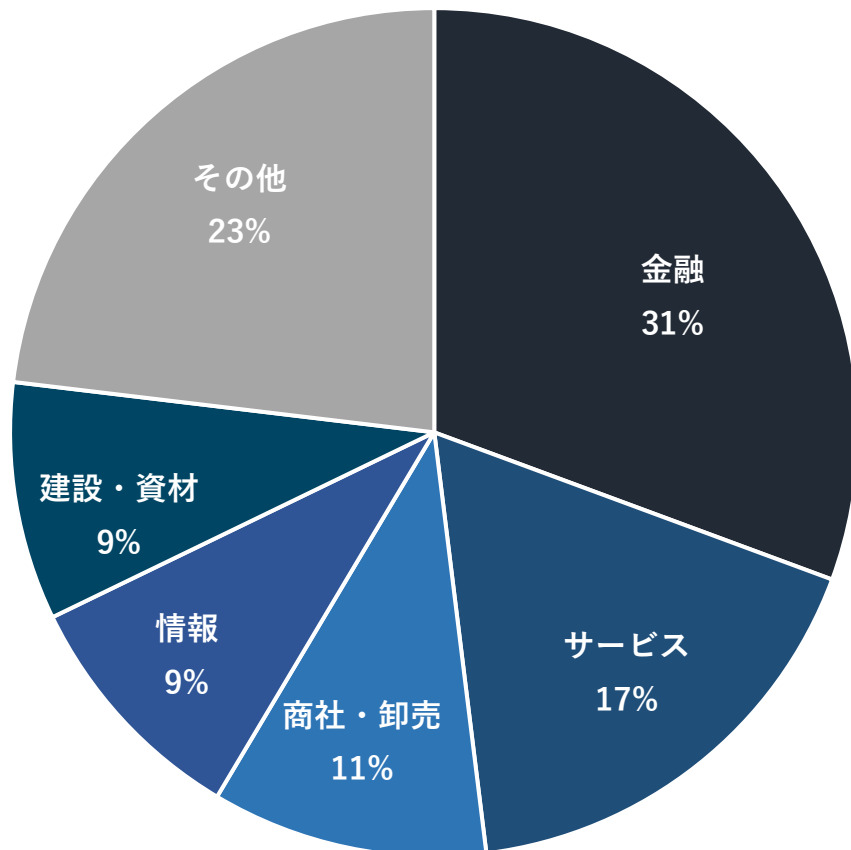
2Qはライセンス販売の期ずれが響きプロダクトサービスは低調



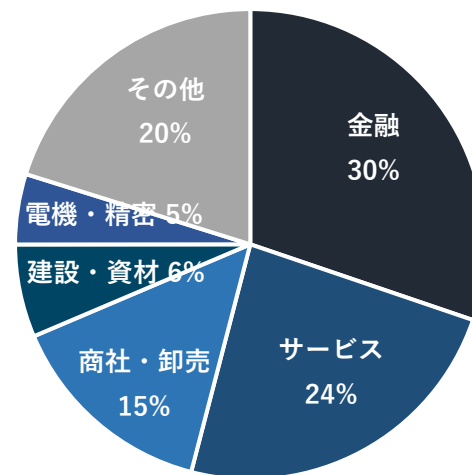
取引先の業種別売上状況

金融・サービスが堅調

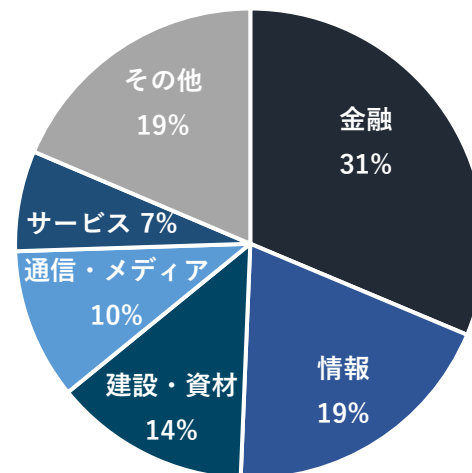
■ 売上の業種別内訳 (全社)



■ 売上の業種別内訳 (プロダクトサービス)



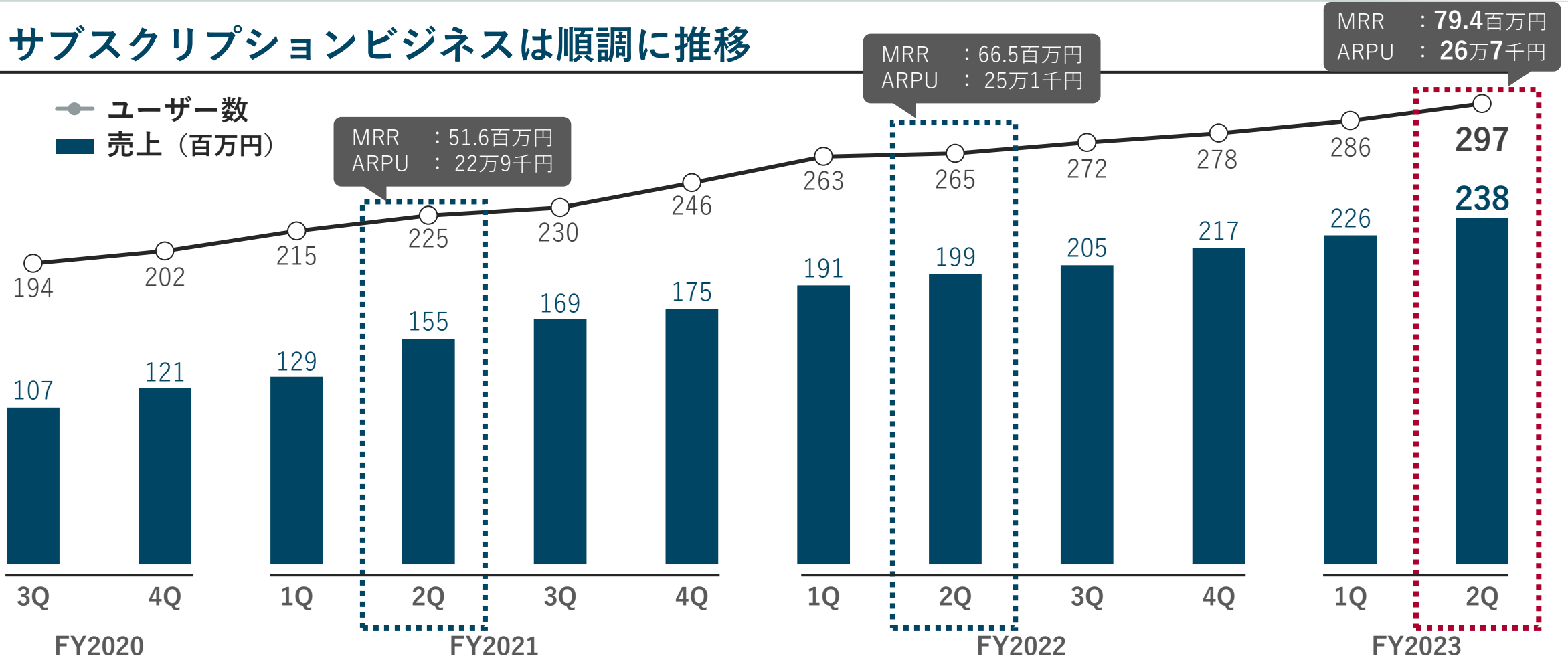
■ 売上の業種別内訳 (プロフェッショナルサービス)



※ 2022年3Q～2023年2Q（1年間）、ラキール単体での売上実績に基づきます。

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



※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。

上期の決算概要 (B/S)

(単位：百万円)	FY2022 2Q末	FY2022 期末	FY2023 2Q末	増減率 (対前年期末)
流動資産	3,974	4,183	4,367	4.4%
現預金	2,963	3,230	3,233	0.1%
固定資産	1,566	1,604	1,642	2.4%
のれん	453	436	418	△4.0%
総資産	5,540	5,787	6,010	3.8%
流動負債	1,969	2,435	2,467	1.3%
固定負債	601	80	64	△20.0%
純資産	2,970	3,271	3,477	6.3%
自己資本	2,951	3,254	3,459	6.3%
(自己資本比率)	53.3%	56.2%	57.6%	1.3P
非支配株主持分	18	16	17	6.7%

財務体質

- 現預金は32.3億円で、前年期末時点とほぼ変化なし。
- 有利子負債は11.2億円ですべて短期。
- 自己資本比率は57.6%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、2Q末時点の残価は4.2億円
- 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

ストックオプションについて

- 当社は2019年7月に信託型ストックオプションを発行済み。
- 現時点で上記ストックオプションの行使実績はなく、過去及び今後にわたる業績への影響はなし。

3. 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

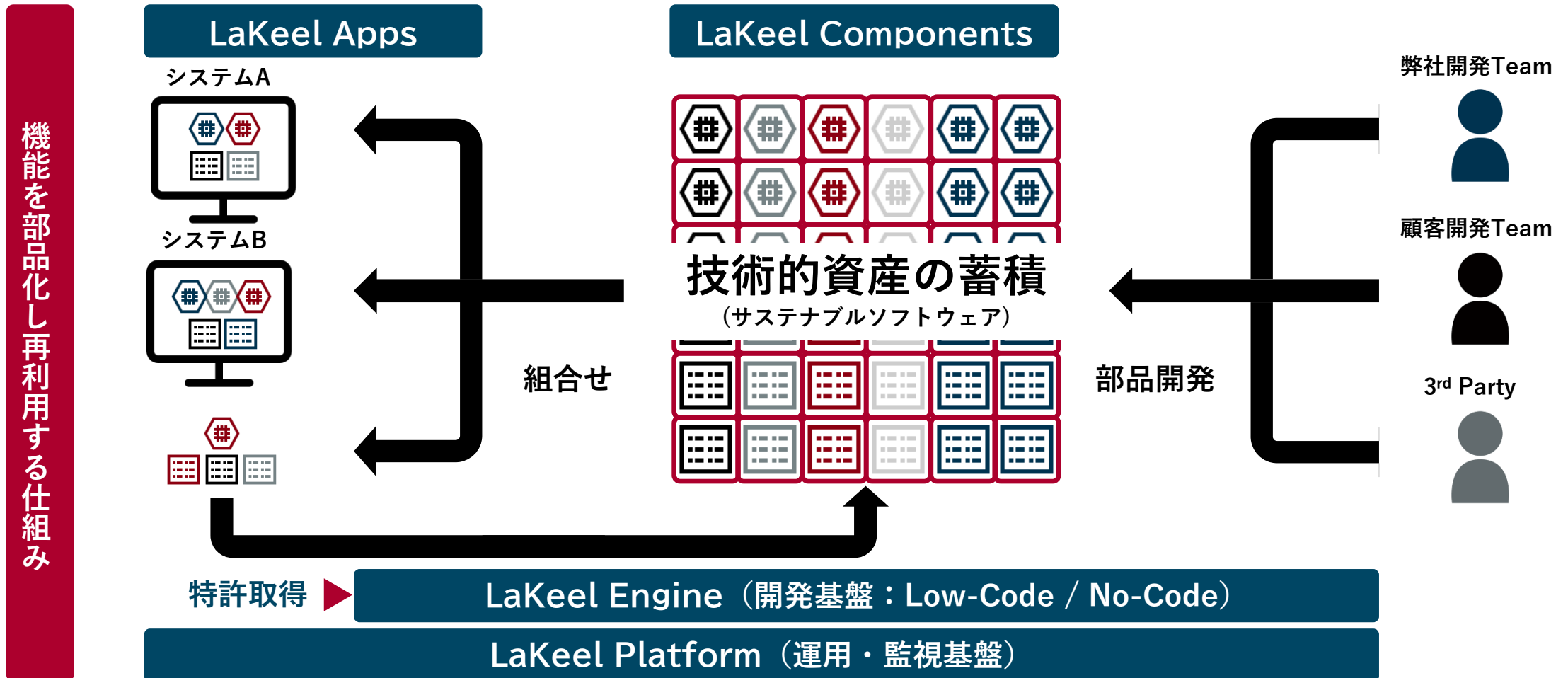
システム関連サービス

- 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

サステナブルソフトウェアの提供

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



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。



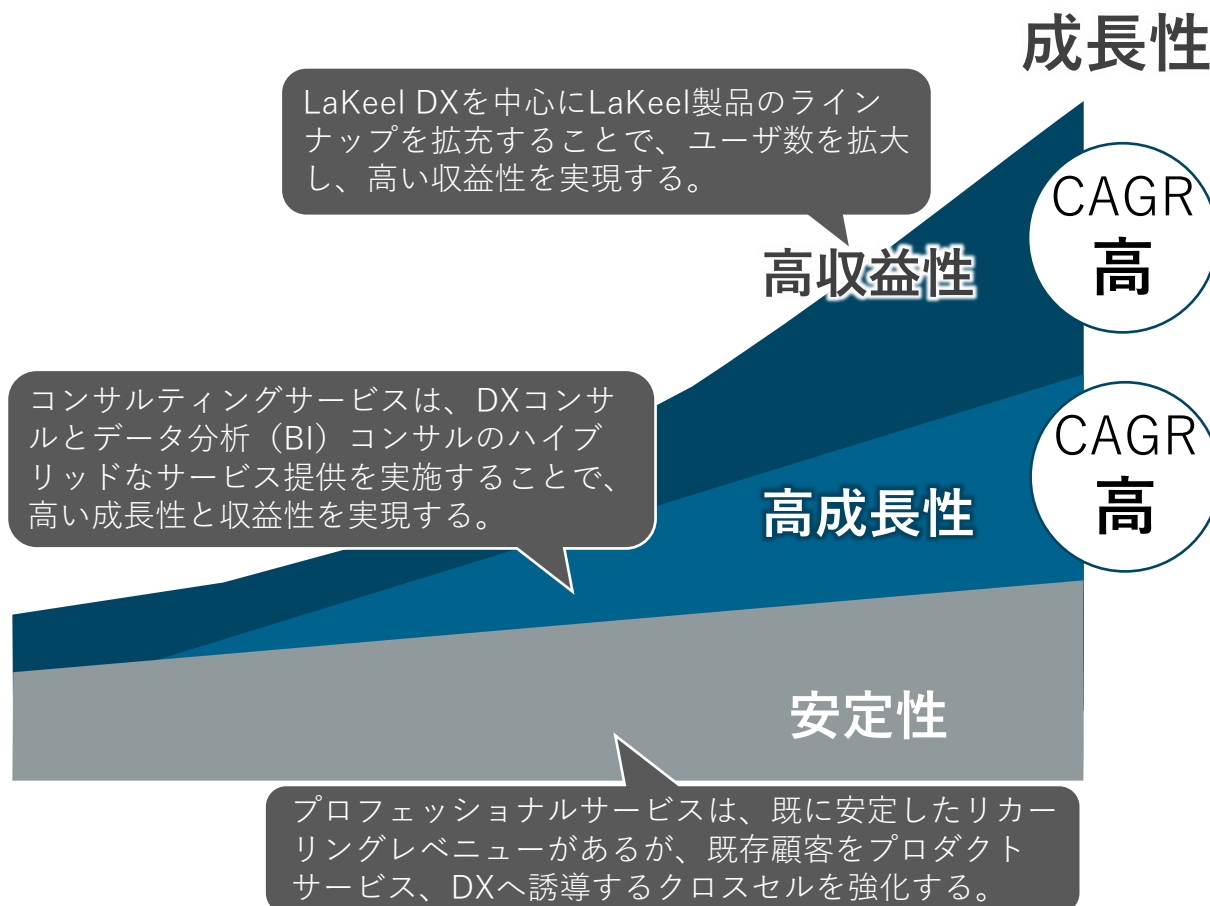
LaKeel DX

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

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



■ 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

2019年度

2027年度

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

2021年度

2027年度

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

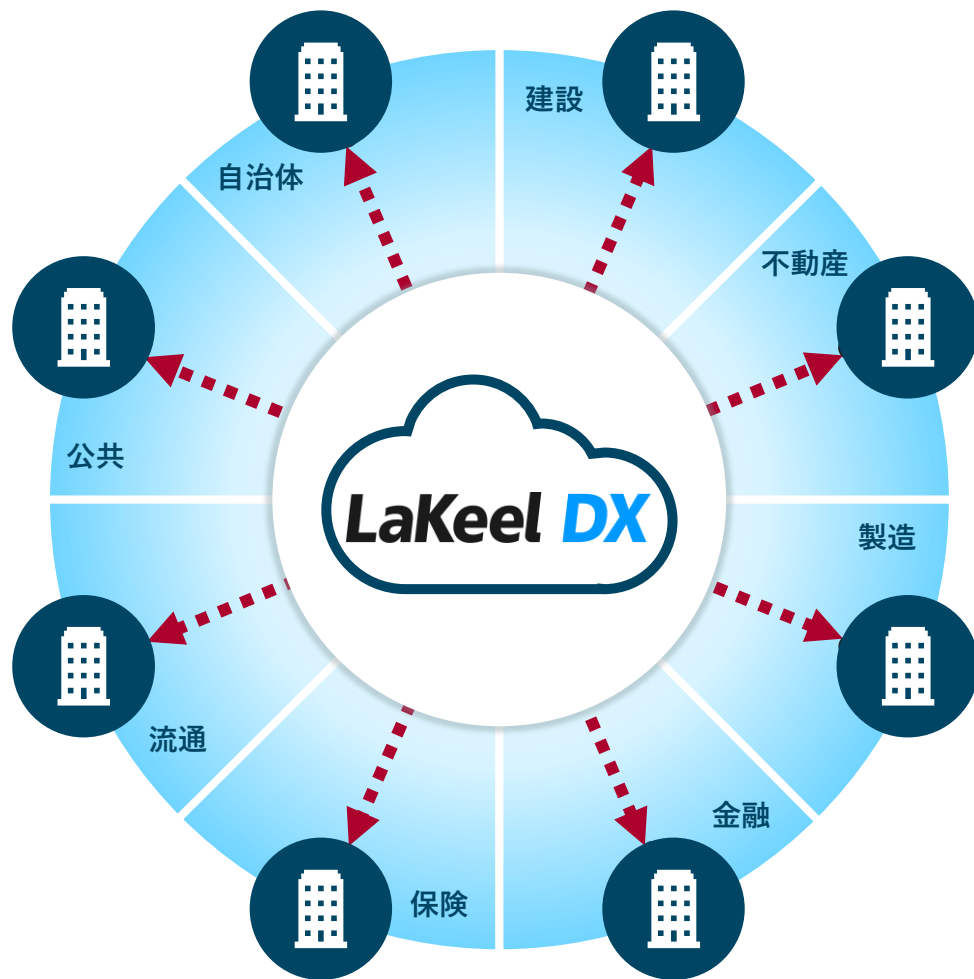
既存取引先社数：340社 当社2021年実績より

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

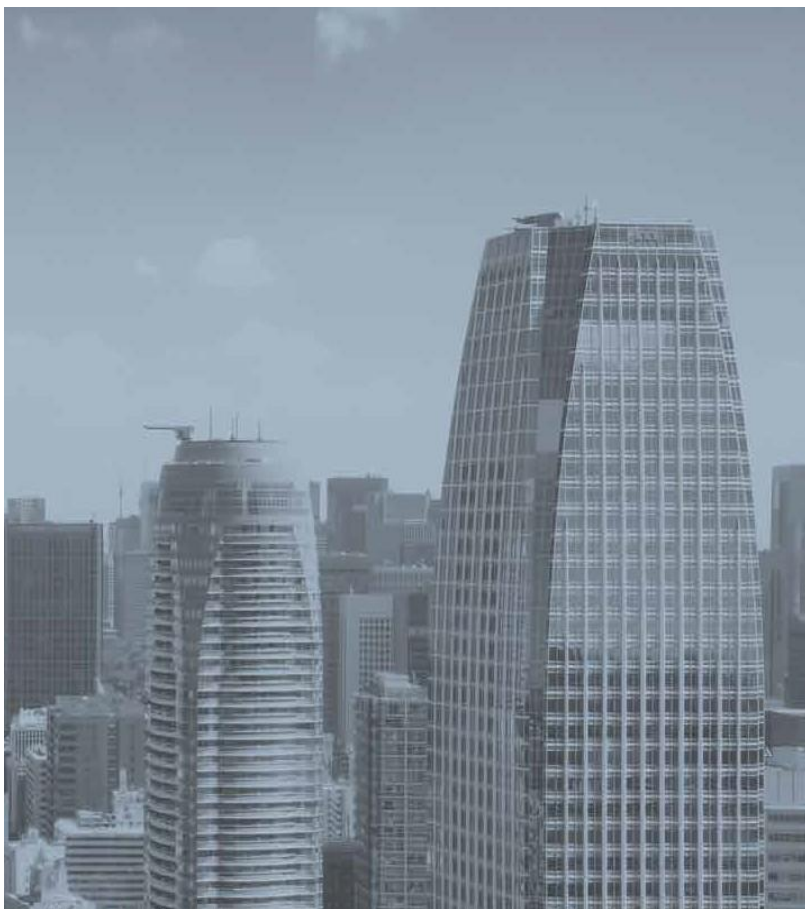


当社は、アプリケーションのプラットフォーム（Application PaaS）を目指します。

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。

4. Appendix

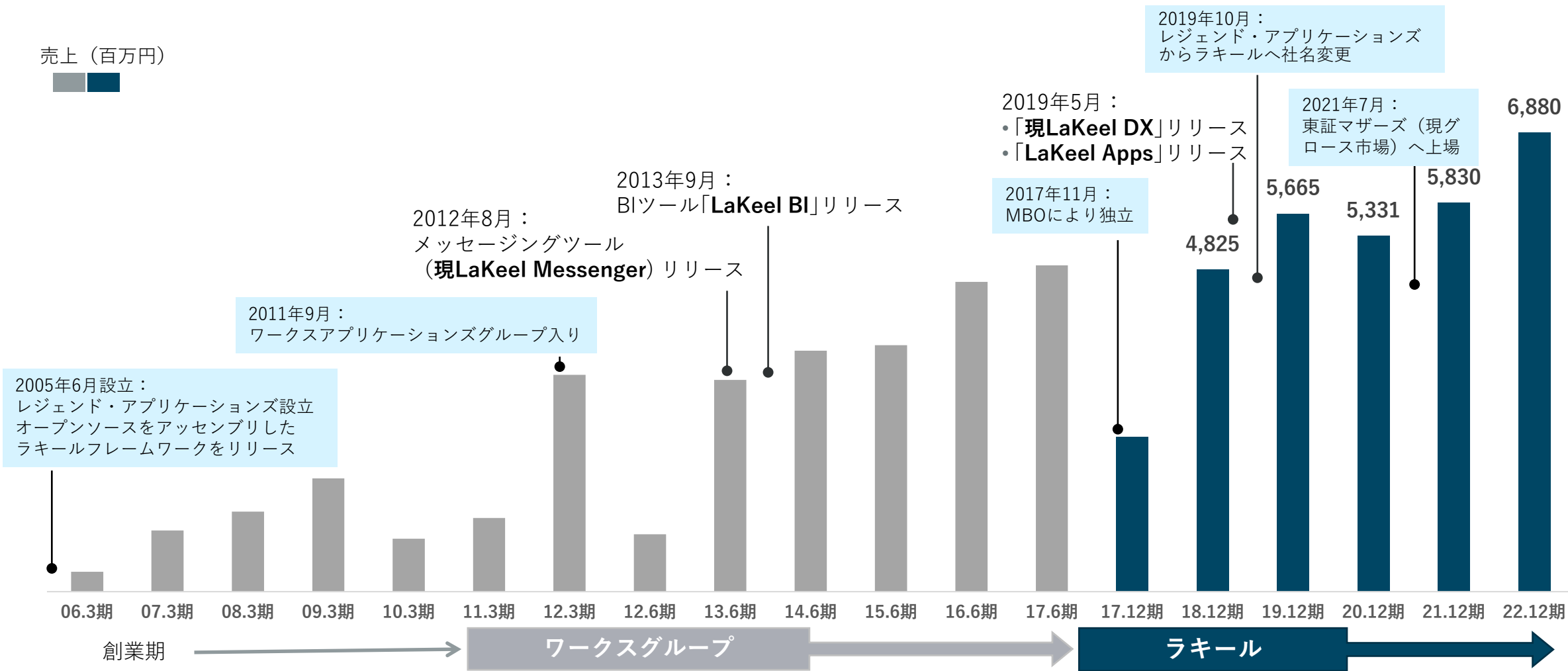
会社概要



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	1,014百万円 (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

売上 (百万円)

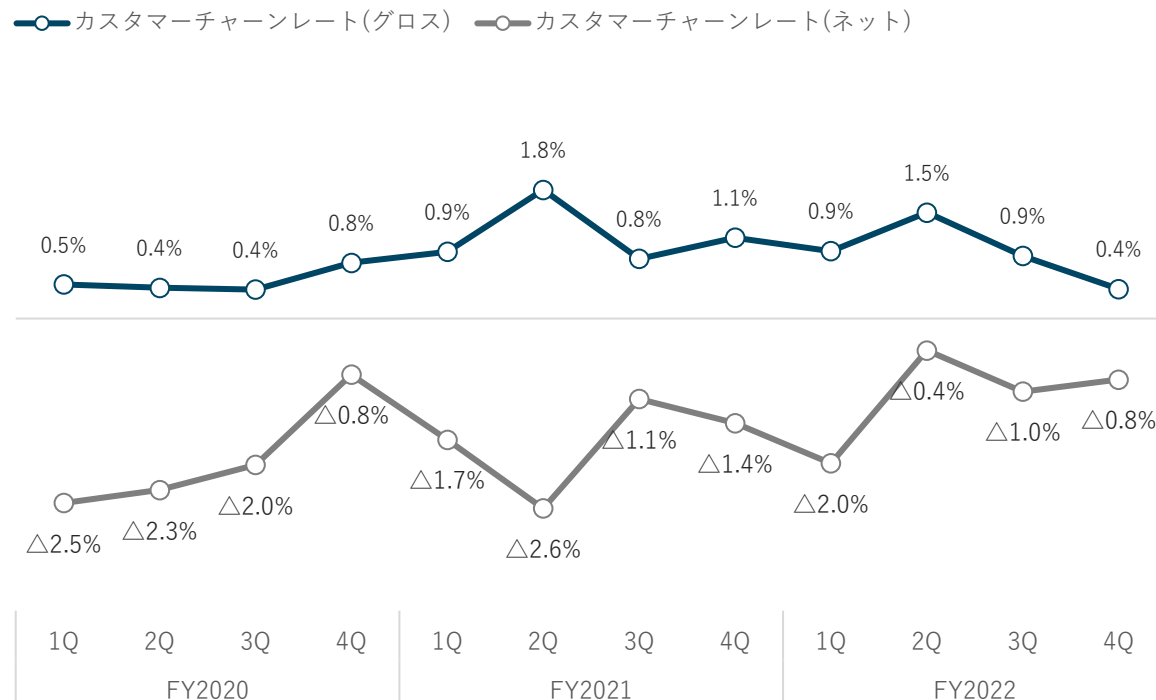


*1 18.12期より連結、それ以前は単体 *2 12.6期は決算期変更で3か月 *3 17.12期は、2017年7月1日から12月31日までの旧(株)レジェンド・アプリケーションズの売上を記載

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（FY2021→FY2022）

	FY2021	FY2022	増減率
LaKeel製品			
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%

(内訳)

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%

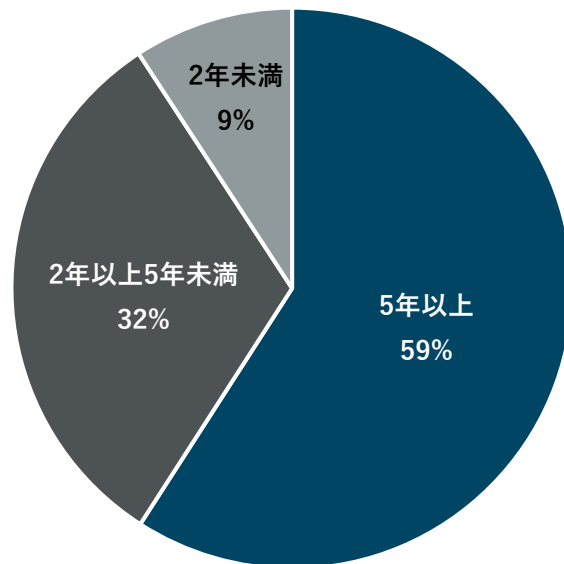
- MRR（月間経常収益）：（四半期のサブスク売上高） ÷ 3
- ARPU（ユーザー平均単価）：MRR ÷（各四半期末のユーザー数）

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

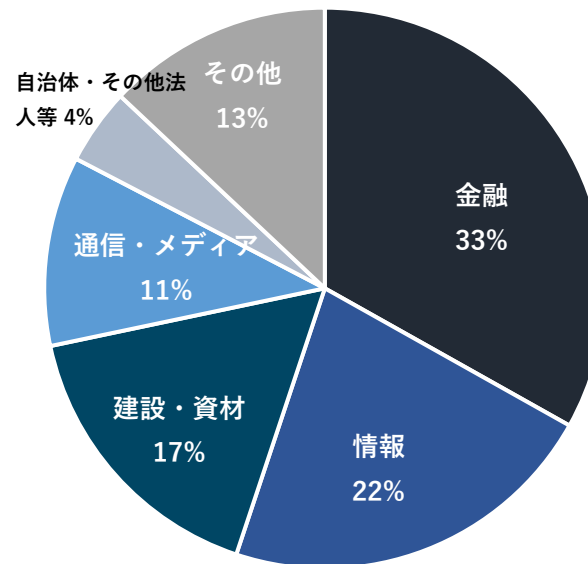
- 創業当時から取引を継続している大手建設等を軸にビジネスを展開
- 幅広い業種で200社超の取引実績を有しており、特に最近では金融が拡大
- 年間取引額が1億円を超える取引先の売上累計が、全体売上の2/3を占める

— 取引期間別 —



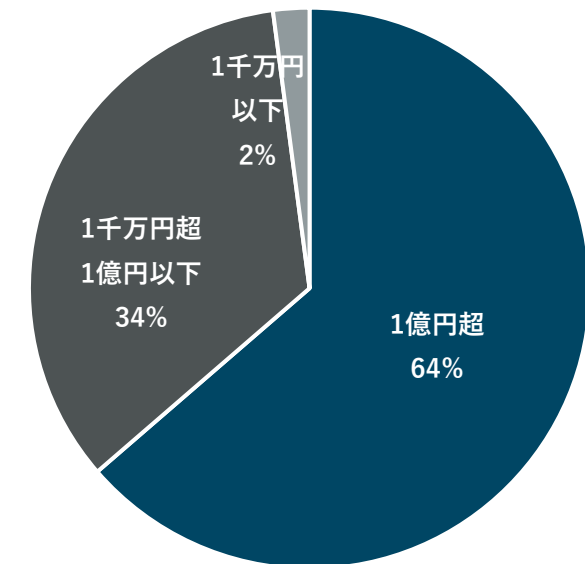
総売上に占める取引期間別割合
(2022年12月期実績)

— 顧客業種別 —



総売上に占める業種別割合
(2022年12月期実績)

— 取引額別 —

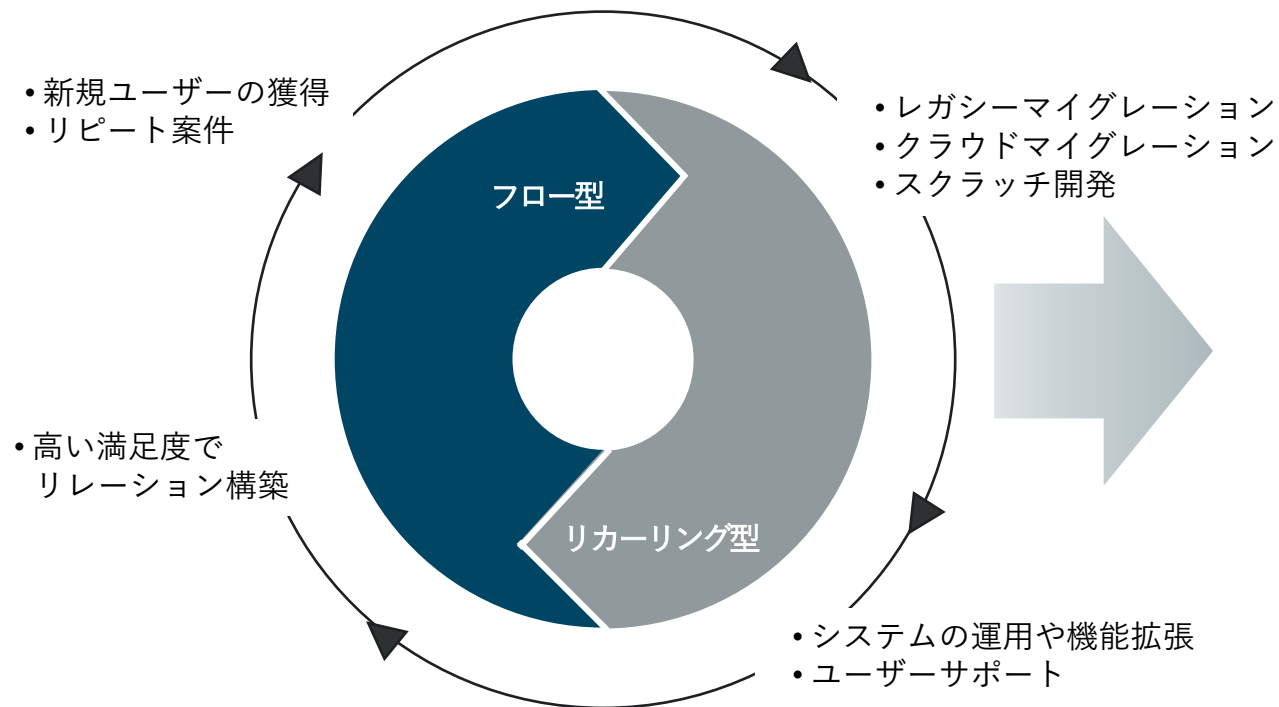


総売上に占める1社当たり年間取引額別割合
(2022年12月期実績)

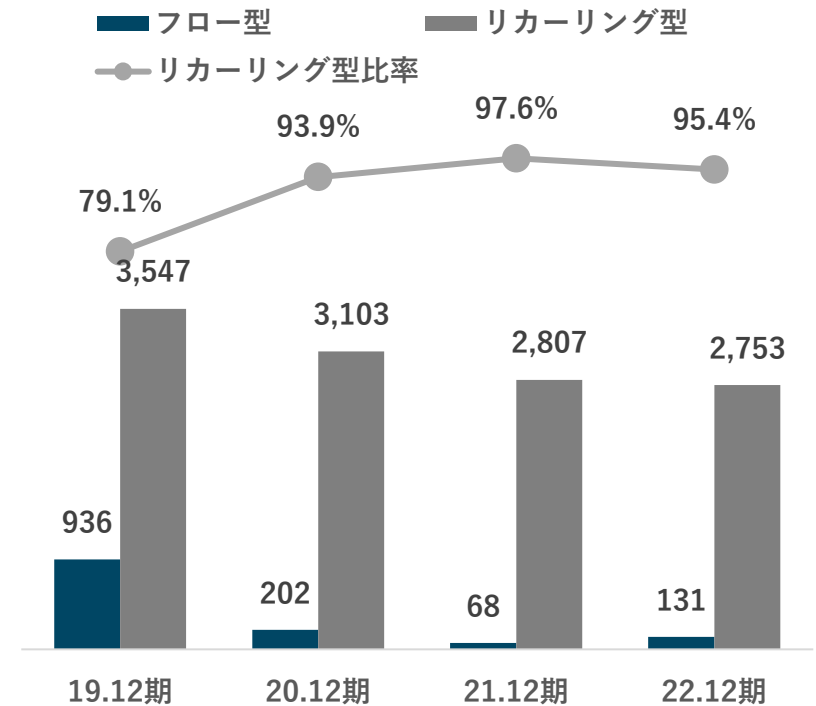
プロフェッショナルサービス

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 —

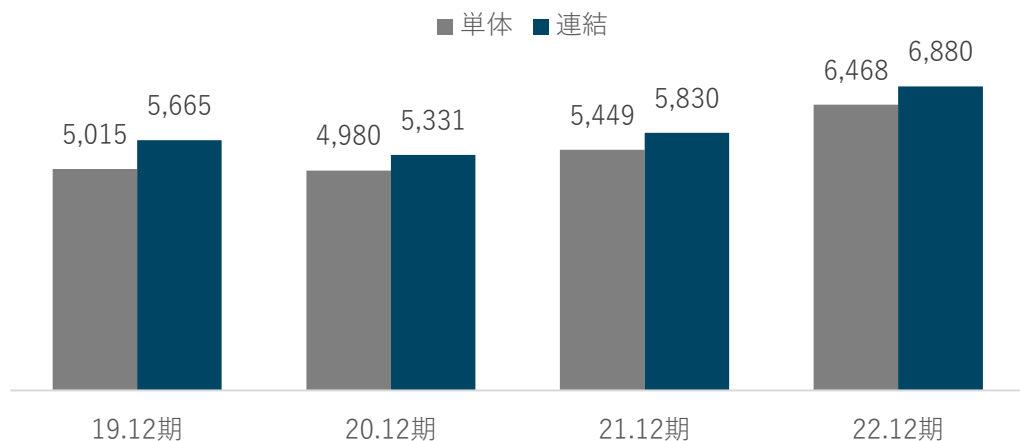


— モデル別売上の推移 — (単位：百万円)

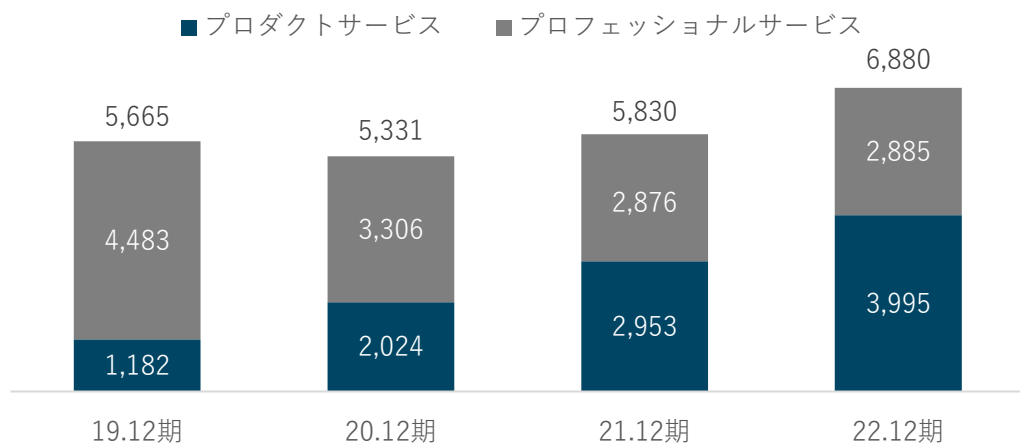


財務データ

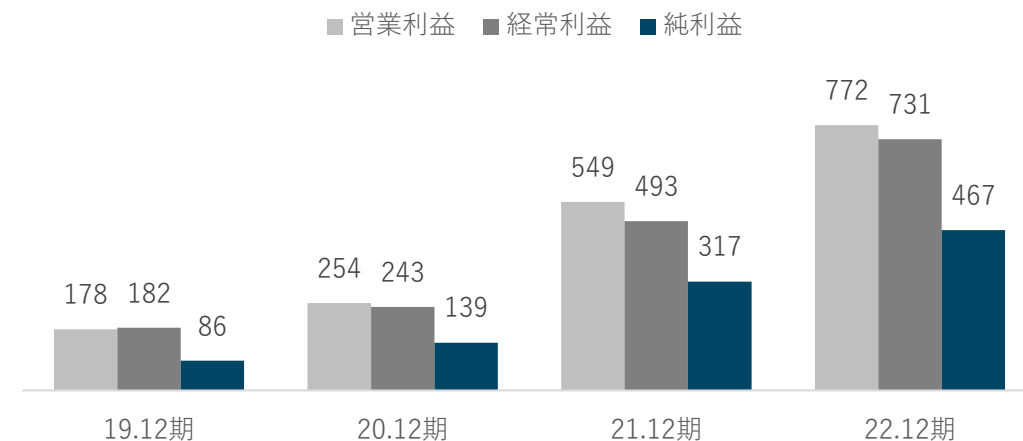
■ 売上 (百万円)



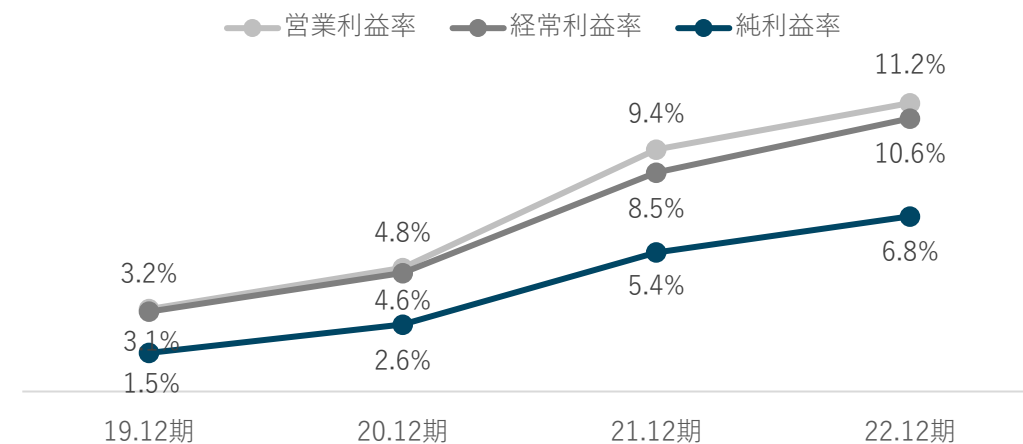
■ サービス別売上 (百万円、連結)



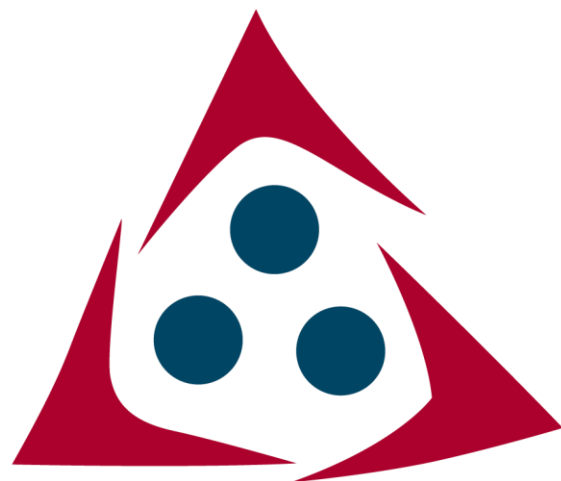
■ 利益 (百万円、連結)



■ 利益率 (%、連結)



※ 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。



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