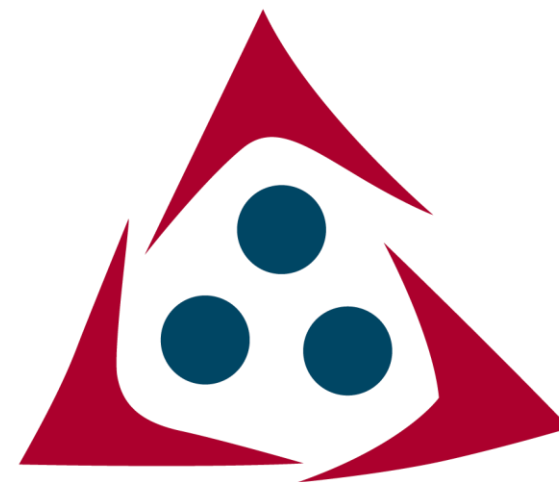


2023年12月期 4Q及び通期 決算説明資料

2024年2月14日 株式会社ラキール
(東証グロース：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. 2024年12月期業績予想
4. 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

通期業績は、増収増益となり過去最高を更新し着地

連結業績

前年同期比（通期）

増収／増益

プロダクトサービス売上

前年同期比（通期）

11.2%増
(4.48億円増)

プロフェッショナルサービス売上

前年同期比（通期）

11.2%増
(3.23億円増)

営業利益

前年同期比（通期）

0.3%増
(0.02億円増)

経常利益

前年同期比（通期）

10.3%増
(0.75億円増)

純利益

前年同期比（通期）

15.5%増
(0.72億円増)

※ 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。

通期決算ハイライト（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

前年同期比（通期）

58.1% ⇒ 58.1%

サブスク※1ユーザー数

前期末比

16.5%増
(46ユーザー増)
278user ⇒ 324user

サブスク※1売上

前年同期比（通期）

19.3%増
(157百万円増)
814百万円 ⇒ 972百万円

新製品・新機能



電子帳簿保存サービス
(JIIMA認証 502900-00)



MRR(月間経常収益)※2

前年同期比（10-12月）

19.6%増
(14.1百万円増)
72.5百万円 ⇒ 86.7百万円

ARPU(ユーザー平均単価)※2

前年同期比（10-12月）

2.6%増
(7千円増)
26万0千円 ⇒ 26万7千円

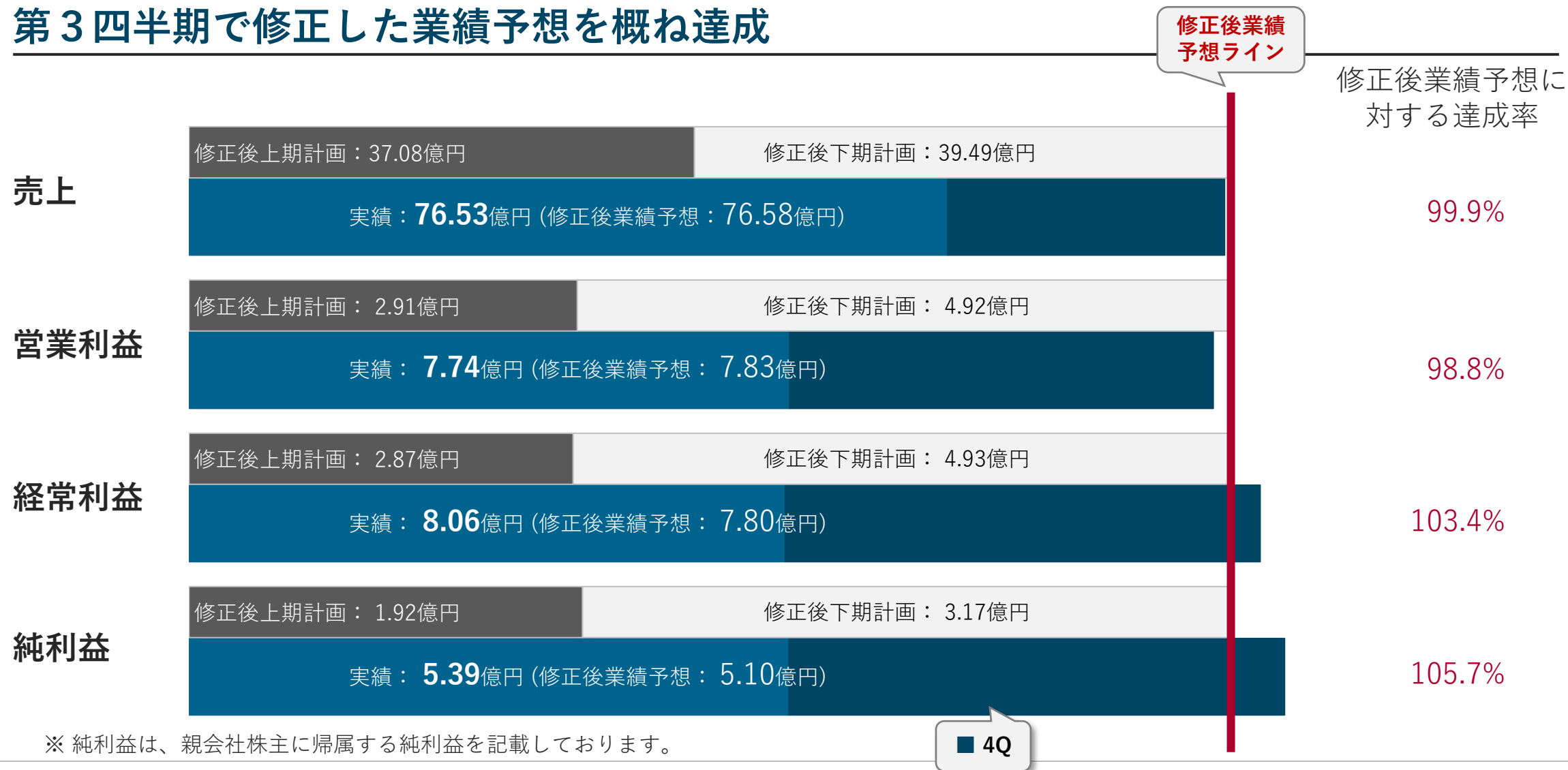
※1 LaKeel製品を対象としたサブスクになります。

※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

第3四半期で修正した業績予想を概ね達成



四半期業績推移

売上/利益は第4四半期で伸長

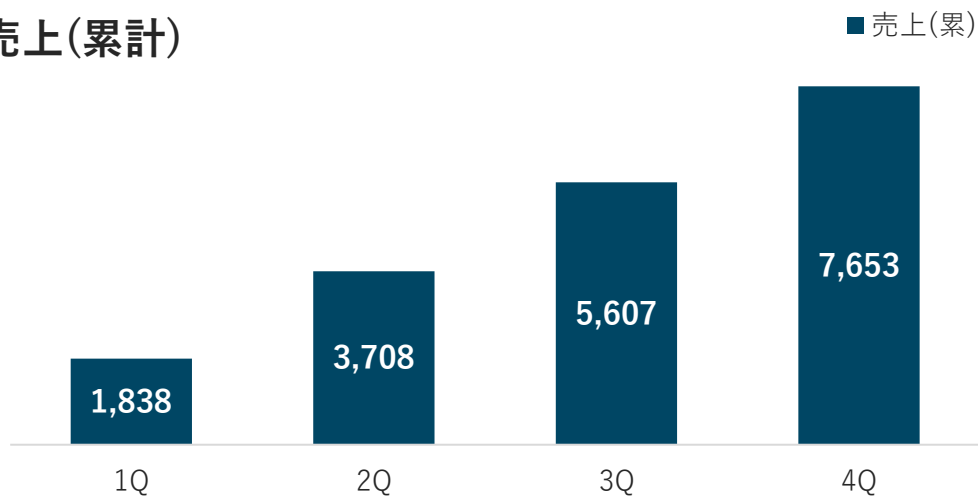
(単位：百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	修正後 業績予想	四半期推移に関する コメント
売上	1,838	1,869	1,899	2,045	7,653	7,658	<div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px; text-align: center;">業績は4Qで回復</div> <ul style="list-style-type: none"> 受注が遅れていた新規ライセンス販売が4Qに集中する形となり、4Qの売上/利益が伸長した。 利益率の高いライセンス販売が伸長したことで、全体の利益率も改善した。
売上総利益	646 (35.2%)	621 (33.2%)	602 (31.7%)	769 (37.6%)	2,640 (34.5%)	—	
販管費	459 (25.0%)	517 (27.7%)	439 (23.1%)	449 (22.0%)	1,865 (24.4%)	—	
営業利益	187 (10.2%)	103 (5.6%)	162 (8.6%)	320 (15.7%)	774 (10.1%)	783	
EBITDA	276 (15.0%)	192 (10.3%)	252 (13.3%)	413 (20.2%)	1,134 (14.8%)	—	
経常利益	189 (10.3%)	97 (5.2%)	161 (8.5%)	357 (17.5%)	806 (10.5%)	780	
純利益	128 (7.0%)	64 (3.4%)	102 (5.4%)	244 (11.9%)	539 (7.1%)	510	

※ 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。

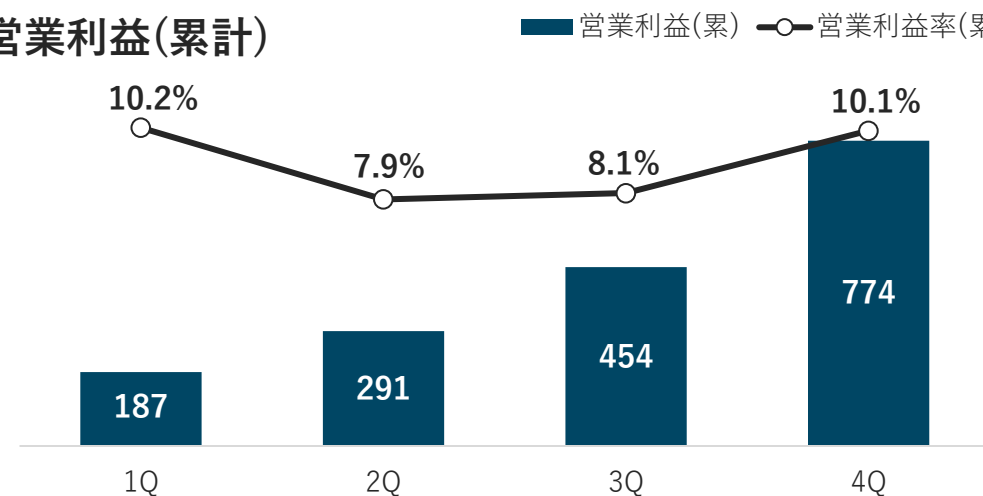
四半期業績推移（累計）

(単位：百万円)

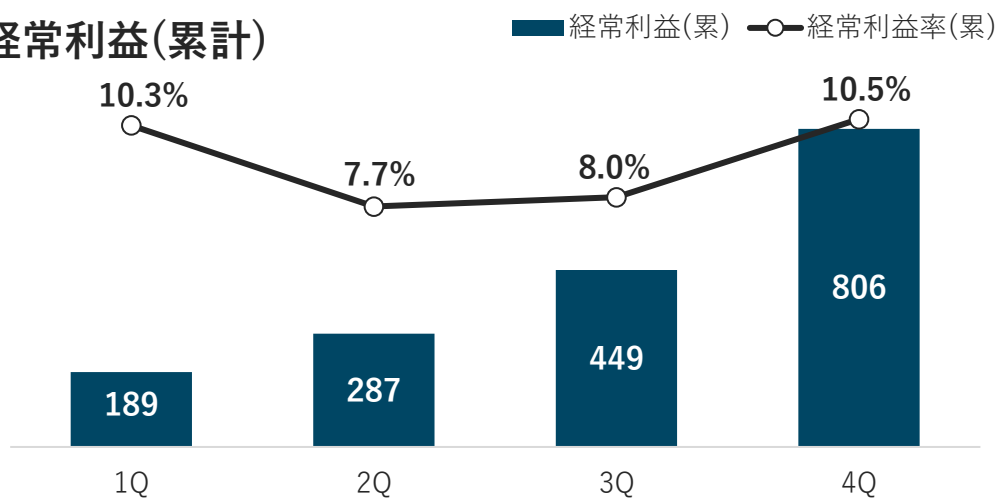
売上(累計)



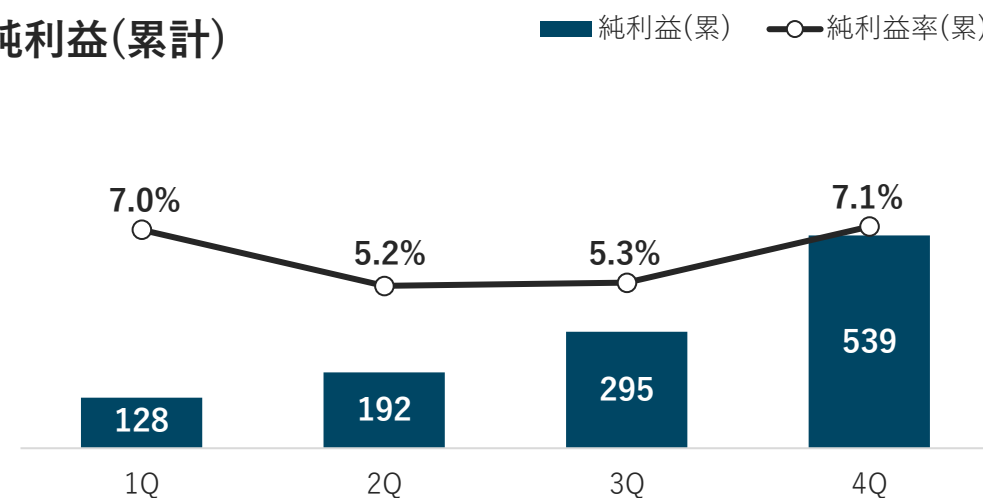
営業利益(累計)



経常利益(累計)



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。

第4四半期と通期の決算概況（P/L）

第4四半期、通期ともに増収増益

(単位：百万円)	FY2022	FY2023	増減率	FY2022	FY2023	増減率
	4Q	4Q		通期	通期	
売上	1,750	2,045	16.9%	6,880	7,653	11.2%
売上総利益	641 (36.7%)	769 (37.6%)	20.0%	2,404 (35.0%)	2,640 (34.5%)	9.8%
販管費	388 (22.2%)	449 (22.0%)	15.6%	1,632 (23.7%)	1,865 (24.4%)	14.3%
営業利益	252 (14.5%)	320 (15.7%)	26.7%	772 (11.2%)	774 (10.1%)	0.3%
EBITDA	334 (19.1%)	413 (20.2%)	23.8%	1,087 (15.8%)	1,134 (14.8%)	4.3%
経常利益	243 (13.9%)	357 (17.5%)	47.0%	731 (10.6%)	806 (10.5%)	10.3%
純利益	152 (8.7%)	244 (11.9%)	60.5%	467 (6.8%)	539 (7.1%)	15.5%

ライセンス販売が伸長し、利益が改善

- 受注が遅れていた新規ライセンス販売は4Qに集中する形となり、4Qの業績を押し上げた。これに伴い全体の利益率は改善した。

販管費は増加

- 前年同期比では、主に募集採用費をはじめとする人材関連費用が増加した。
- 広告宣伝費は微増、これら以外は概ね前年並みとなった。

※ 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およびプロフェッショナルサービスは、共に11%の増収

		(単位：百万円)					
		FY2022 4Q	FY2023 4Q	増減率	FY2022 通期	FY2023 通期	増減率
連結合計		1,750	2,045	16.9%	6,880	7,653	11.2%
プロダクトサービス		1,018	1,241	22.0%	3,995	4,444	11.2%
製品サービス	ライセンス	72	180	147.8%	370	394	6.4%
	サブスクリプション (LaKeel製品)	217	260	19.5%	814	972	19.3%
	サブスクリプション (LaKeel製品以外)	34	32	△3.6%	136	132	△3.2%
	その他	20	24	20.9%	87	107	23.7%
コンサルティングサービス		672	743	10.5%	2,585	2,836	9.7%
プロフェッショナルサービス		731	803	9.8%	2,885	3,209	11.2%
フロービジネスレベニュー		42	8	△80.6%	131	85	△34.6%
リカーリングレベニュー		689	795	15.3%	2,753	3,123	13.4%

ライセンス販売が伸長し、
コンサルが回復

- ライセンス販売が4Qに集中し、前年同期比で増収となった。
- サブスクリプション売上は堅調に推移。
- プロジェクトのスタートが遅れていたコンサルは、新規ライセンス販売に伴い、売上が回復傾向。

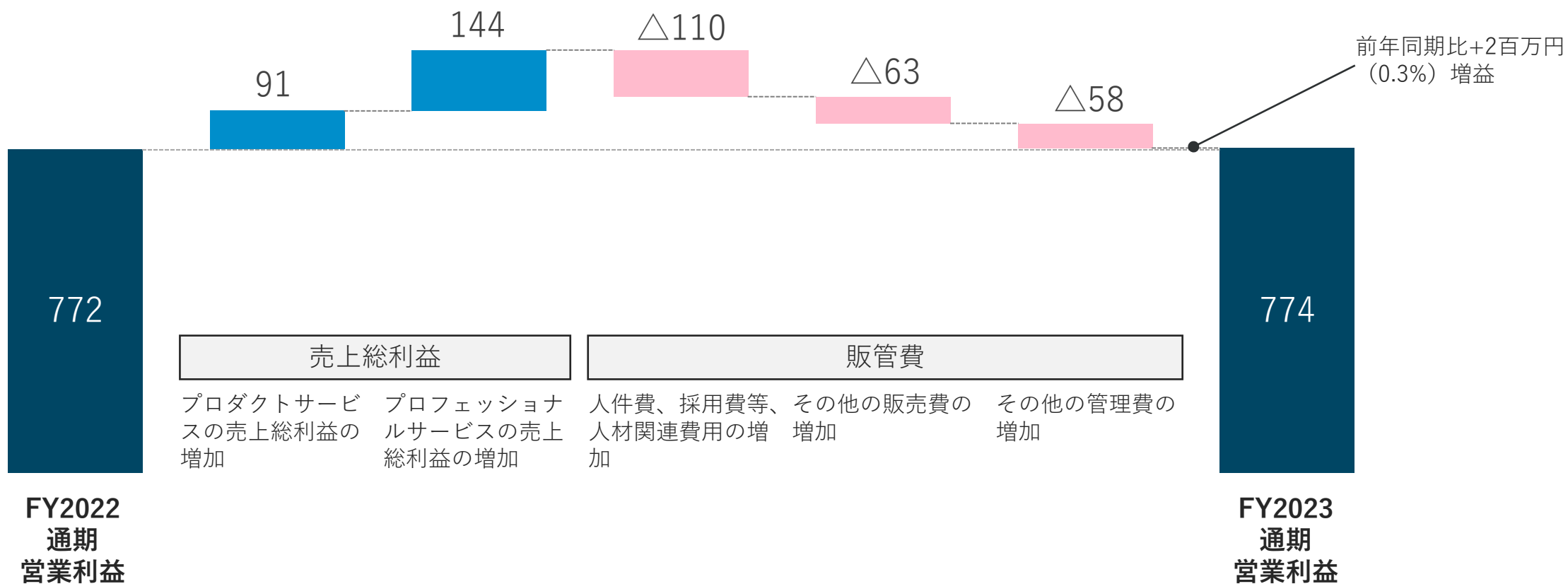
プロフェッショナルサービスは順調

- プロフェッショナルサービスは順調に進捗した。

営業利益増減分析

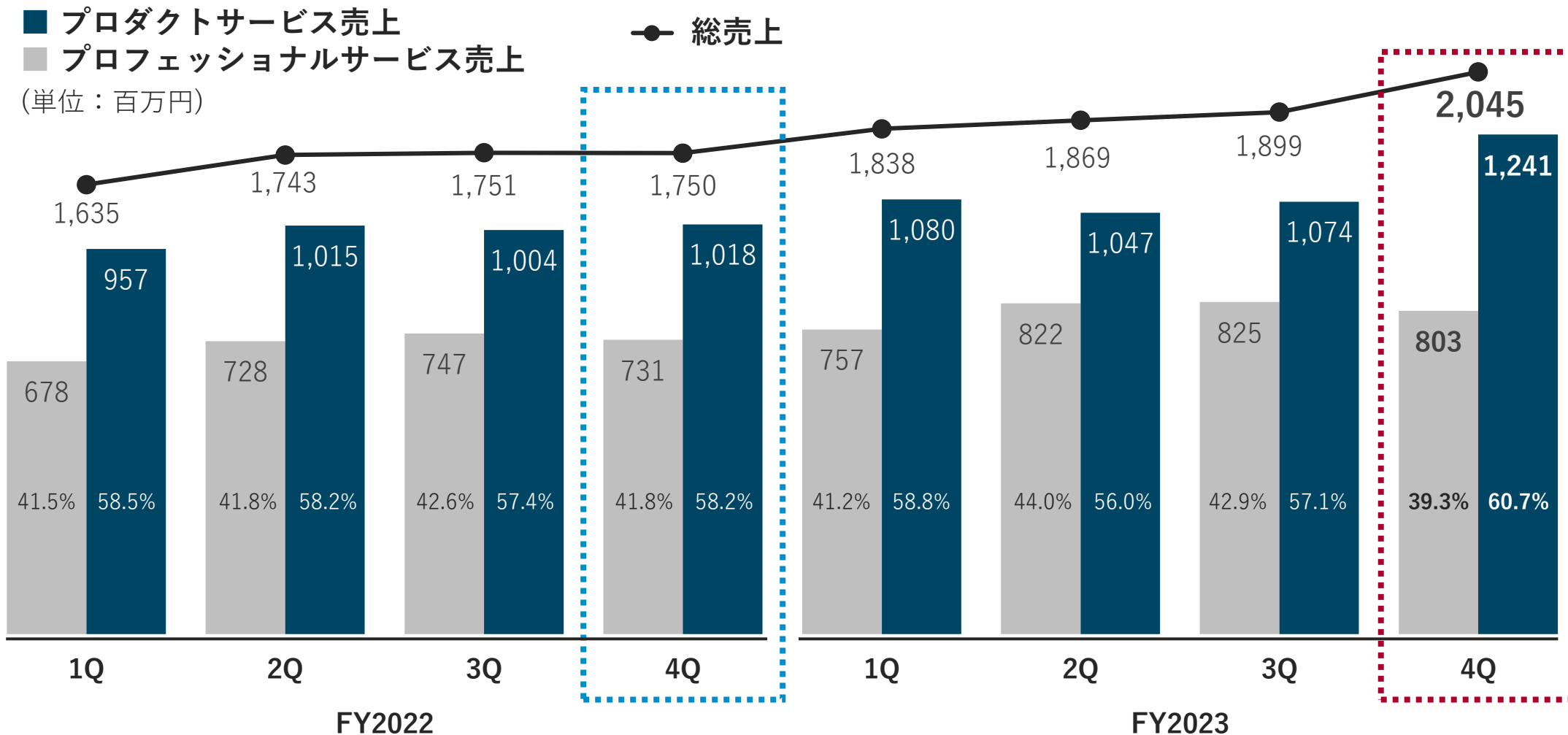
人件費、採用費等の人材関連費用の増加をこなし、営業利益は微増

(単位：百万円)



サービス別売上比率推移

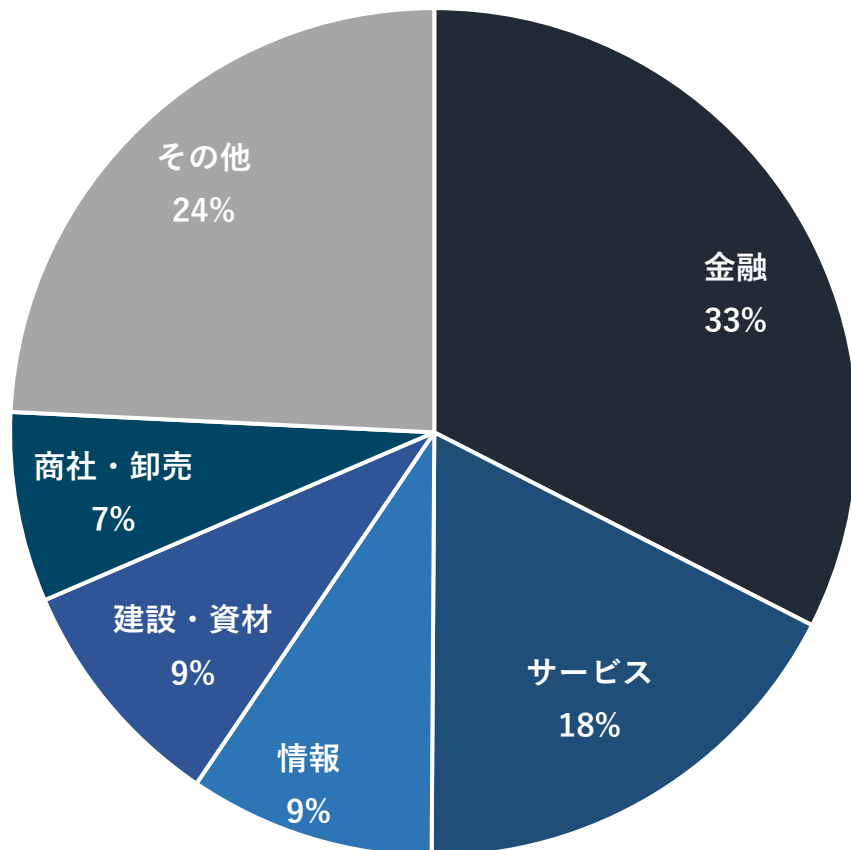
第4四半期はライセンス販売が伸長し、プロダクトサービスの売上比率が増加



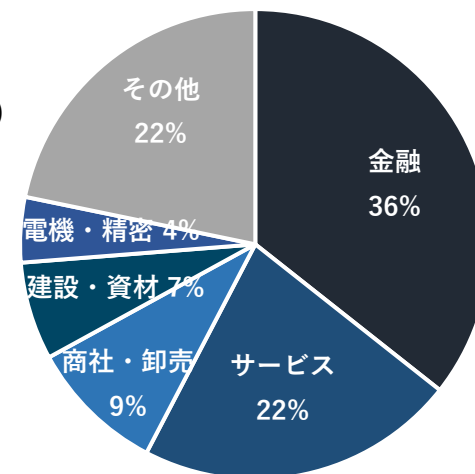
取引先の業種別売上状況

金融・サービスが堅調

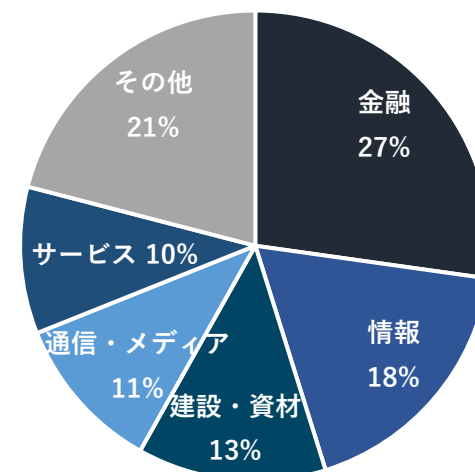
■ 売上の業種別内訳 (全社)



■ 売上の業種別内訳 (プロダクトサービス)



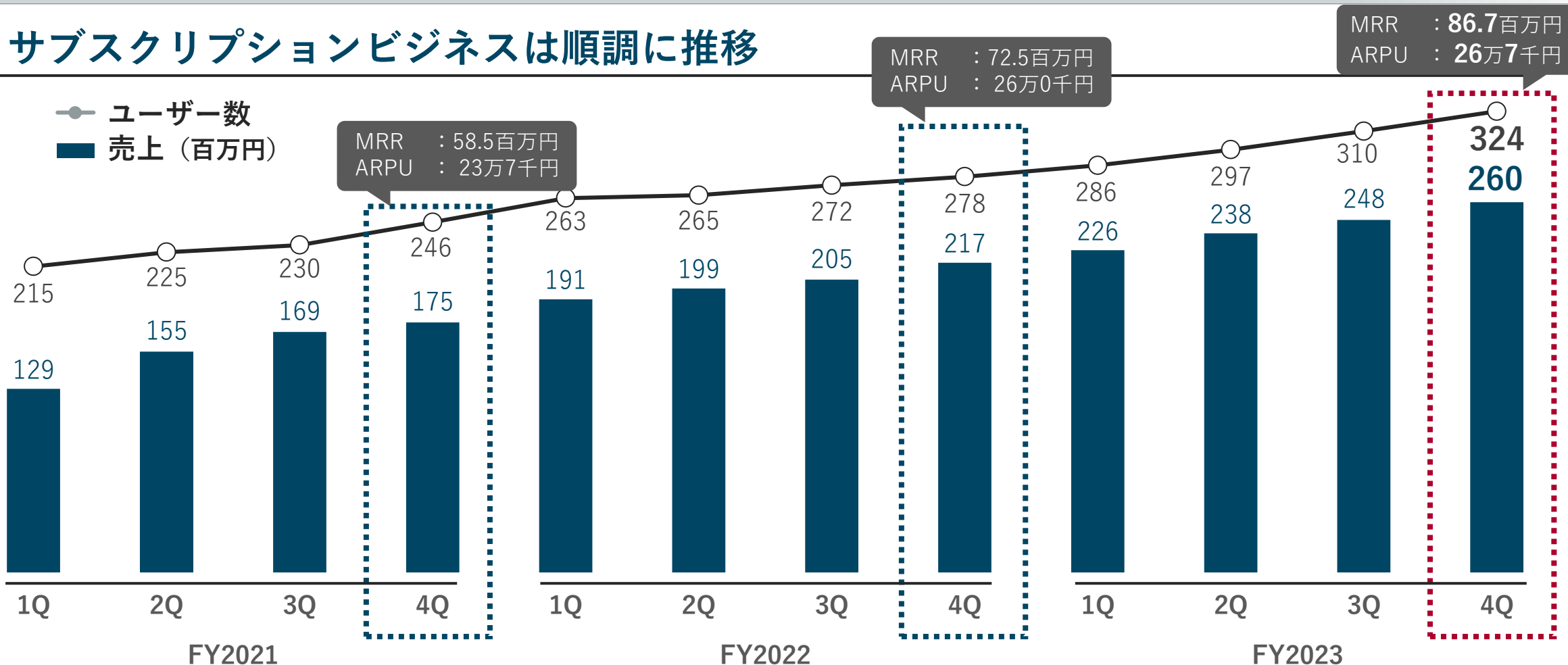
■ 売上の業種別内訳 (プロフェッショナルサービス)



※ 2023年通期、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。

通期の決算概況 (B/S)

(単位：百万円)	FY2022 期末	FY2023 期末	増減率 (対前年期末)
流動資産	4,183	4,009	△4.2%
現預金	3,230	2,704	△16.3%
固定資産	1,604	2,398	49.5%
のれん	436	401	△7.9%
総資産	5,787	6,408	10.7%
流動負債	2,435	2,112	△13.3%
固定負債	80	470	484.5%
純資産	3,271	3,824	16.9%
自己資本	3,254	3,806	17.0%
(自己資本比率)	56.2%	59.4%	3.1P
非支配株主持分	16	17	5.9%

財務体質サマリー

- 11月に実施した株式会社ビットキーへの6億円の出資に伴い、現預金は前年同期比で約5億円減少し、27億円。
- 上記の理由で投資有価証券が増加したため、固定資産は約8億円増加し、24億円。
- 有利子負債は11億円でほぼ前年並みだが、約定返済期限が1年未満の借入をローリングしたため、内訳として固定負債が増加。
- 自己資本比率は59.4%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、期末時点の残価は4.0億円。
- 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しているが、現時点で当該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い。

3. 2024年12月期業績予想

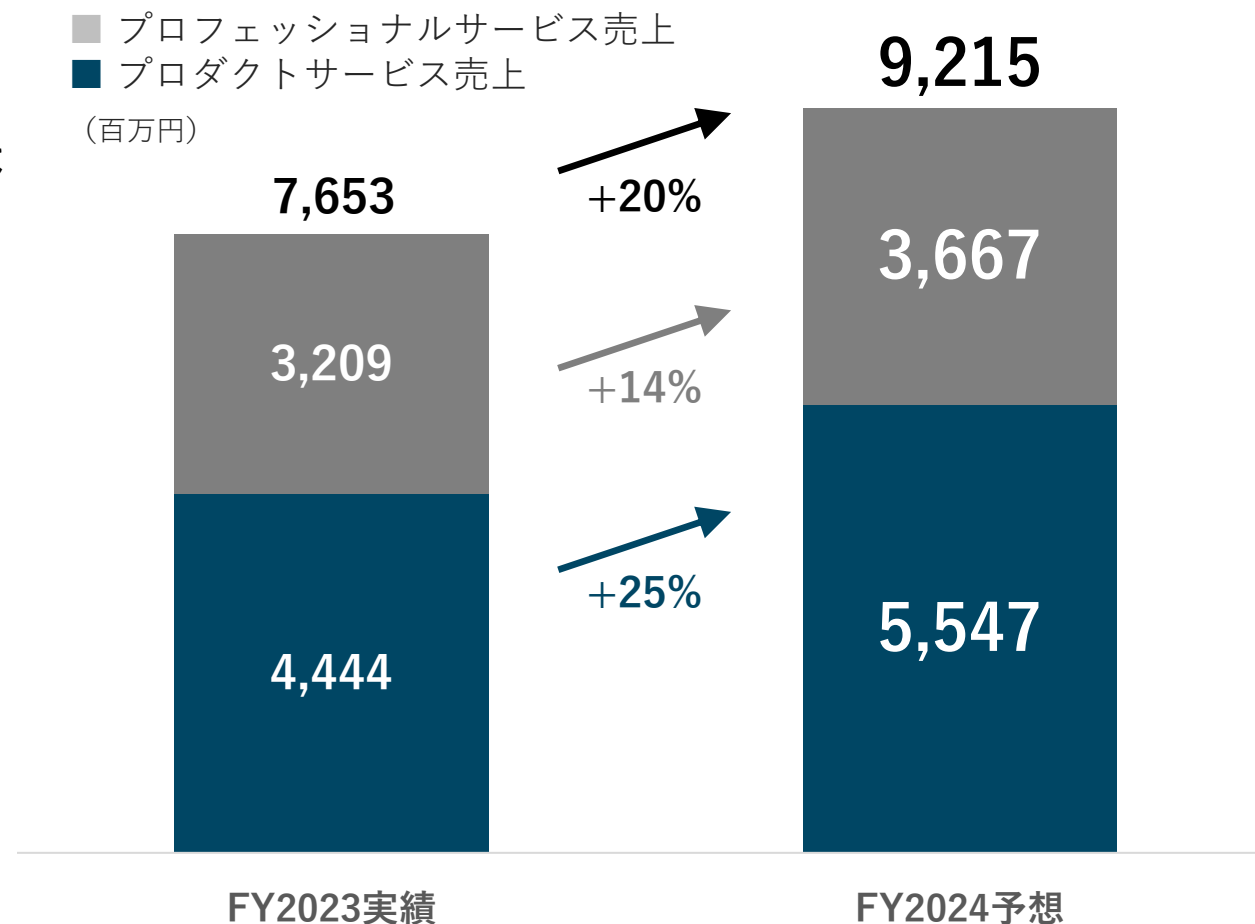
FY2024 連結業績予想（売上）

DXやHR領域を中心に前年同期比20%の増収を予想

2024年12月期の連結業績予想（売上）は
9,215百万円（前年同期比+20%）

プロフェッショナルサービス
3,667百万円（前年同期比+14%）
※売上構成比40%

プロダクトサービス
5,547百万円（前年同期比+25%）
※売上構成比60%



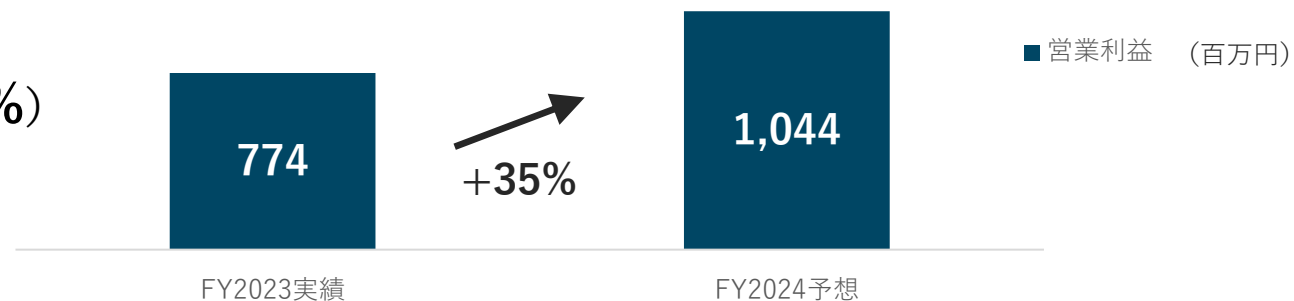
FY2024 連結業績予想（利益）

両サービスの成長に伴い前年同期比24～35%の増益を予想

営業利益

1,044百万円（前年同期比+35%）

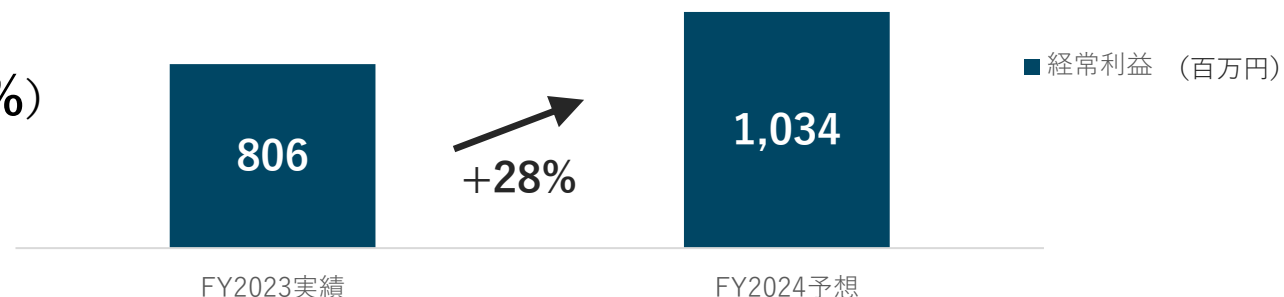
※営業利益率11.3%



経常利益

1,034百万円（前年同期比+28%）

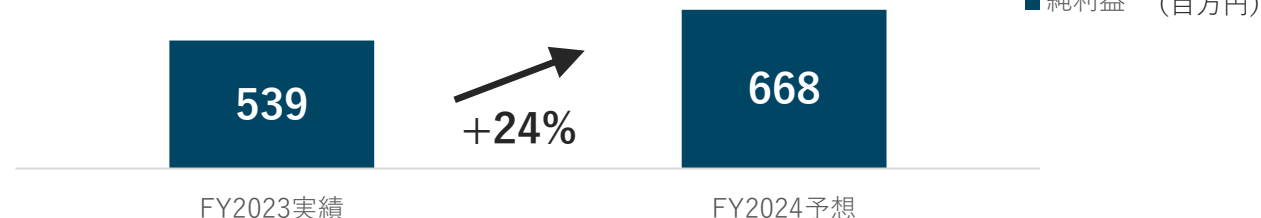
※経常利益率11.2%



親会社株主に帰属する純利益

668百万円（前年同期比+24%）

※純利益率7.3%



4. 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

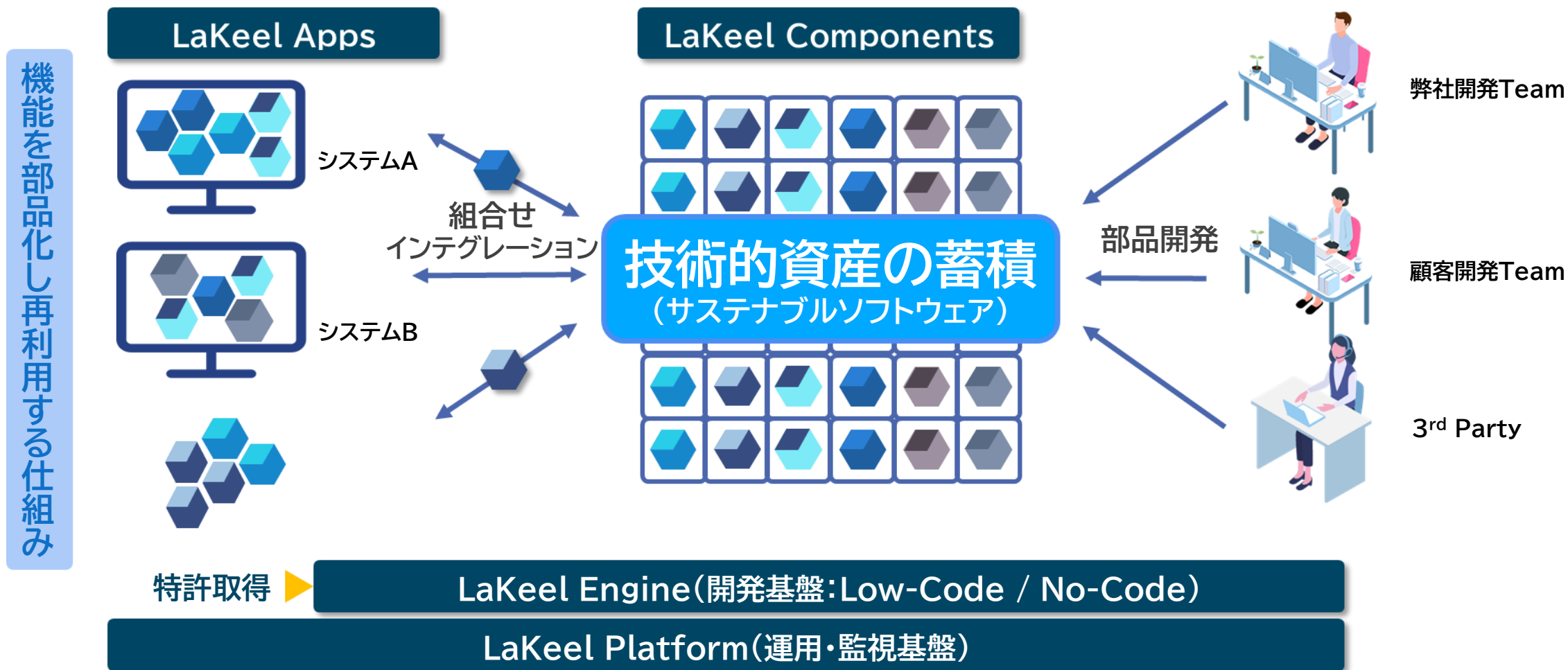
システム関連サービス

- 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)

企業を支える13種類の LaKeel Apps

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。



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



ビジネスチャットツール

LaKeel Stress Check



企業向け
ストレスチェックツール

LaKeel Passport



大企業向けID管理基盤

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。



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 Process Manager



業務プロセス管理
プラットフォーム

LaKeel Workflow



高性能ワークフローシステム

LaKeel My Number



マイナンバー管理ツール

LaKeel Survey



アンケート収集管理
プラットフォーム

LaKeel eDocument



電子帳簿保存サービス

LaKeel Commerce



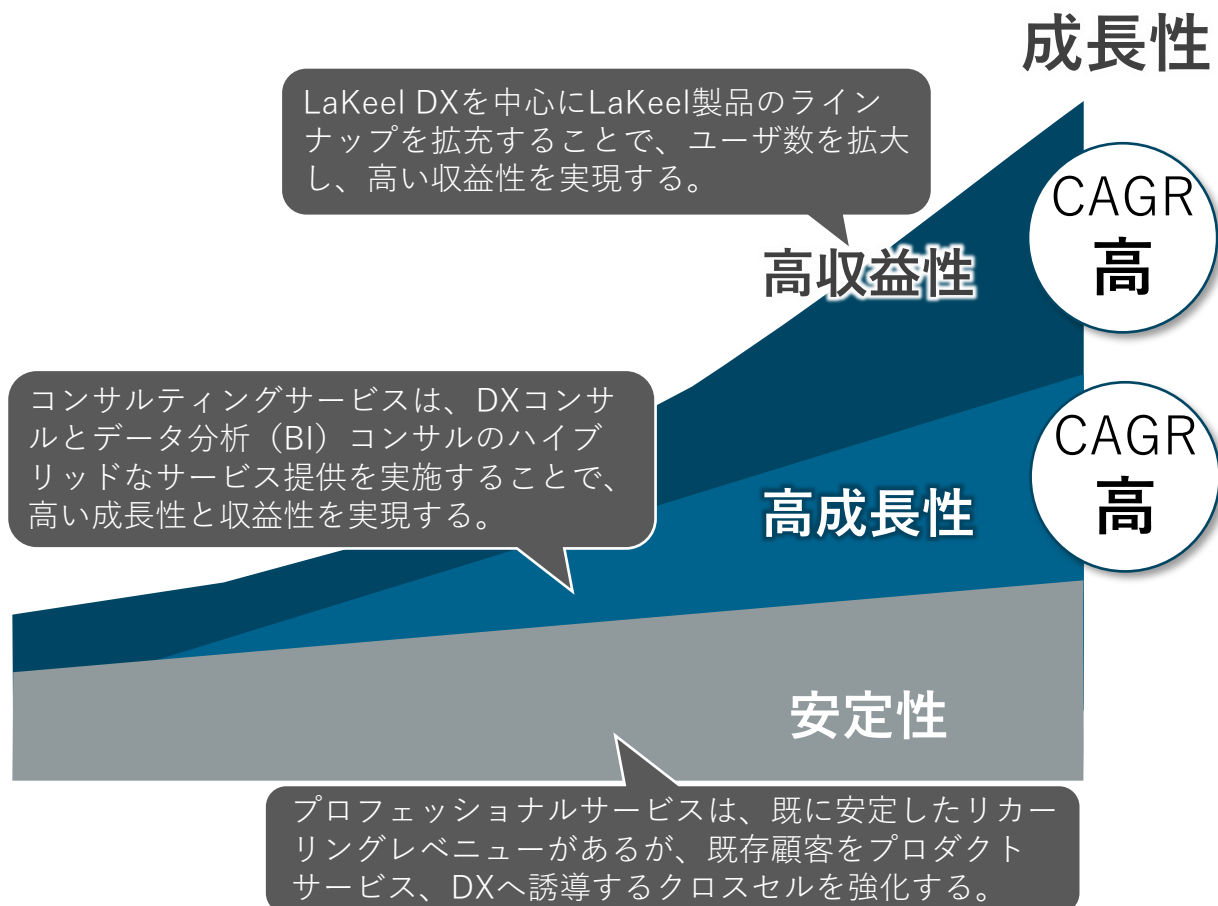
eコマースプラットフォーム

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：ラキールが目指す姿



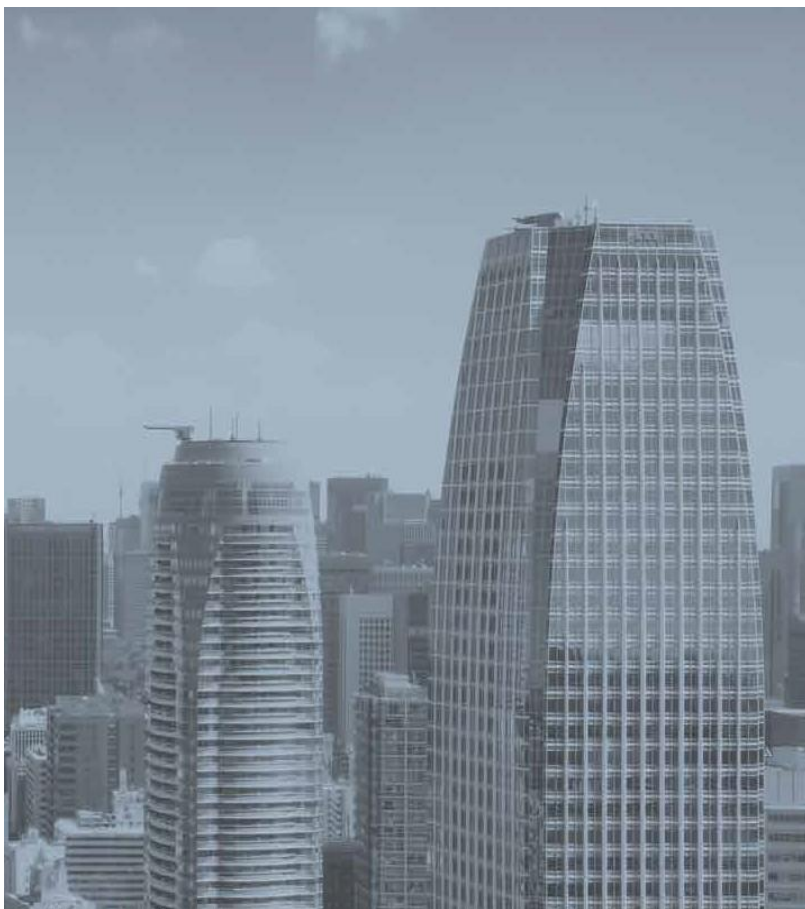
ラキールは高い技術力とビジネスへの洞察力を基にしたDXソリューションを積極的に展開します。

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(Application PaaS)を広く採用いただくことで、ソフトウェア部品を企業間で流通させ利益を生み出す「LaKeel DXエコノミー」を構築し、ソフトウェア部品産業という新たな市場を創出します。

ラキールは、アプリケーションのプラットフォームメーカーとして、これまでのITの在り方にパラダイムを起こし、パーパスとして掲げる『明日の日常を創り出す』を実現してまいります。

5. Appendix

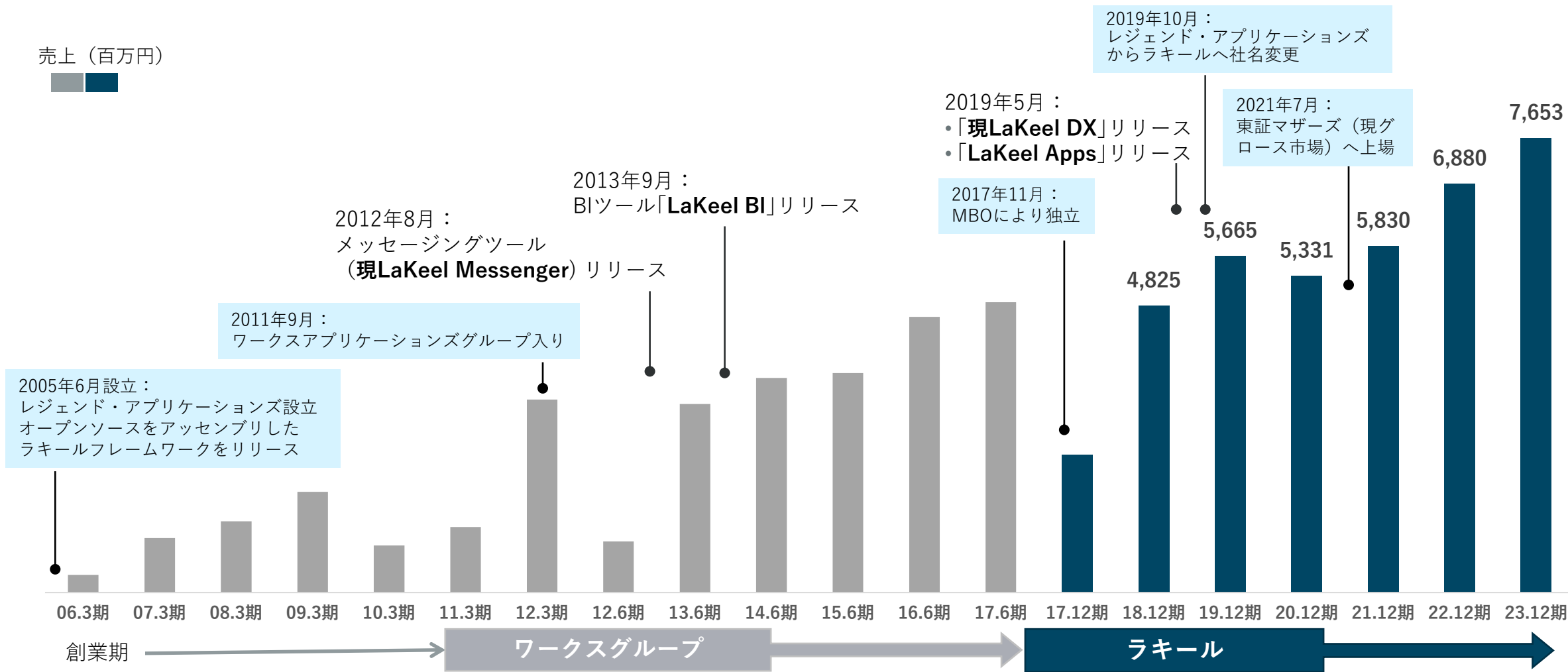
会社概要



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	1,015百万円 (2023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	433名 (連結 2023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)



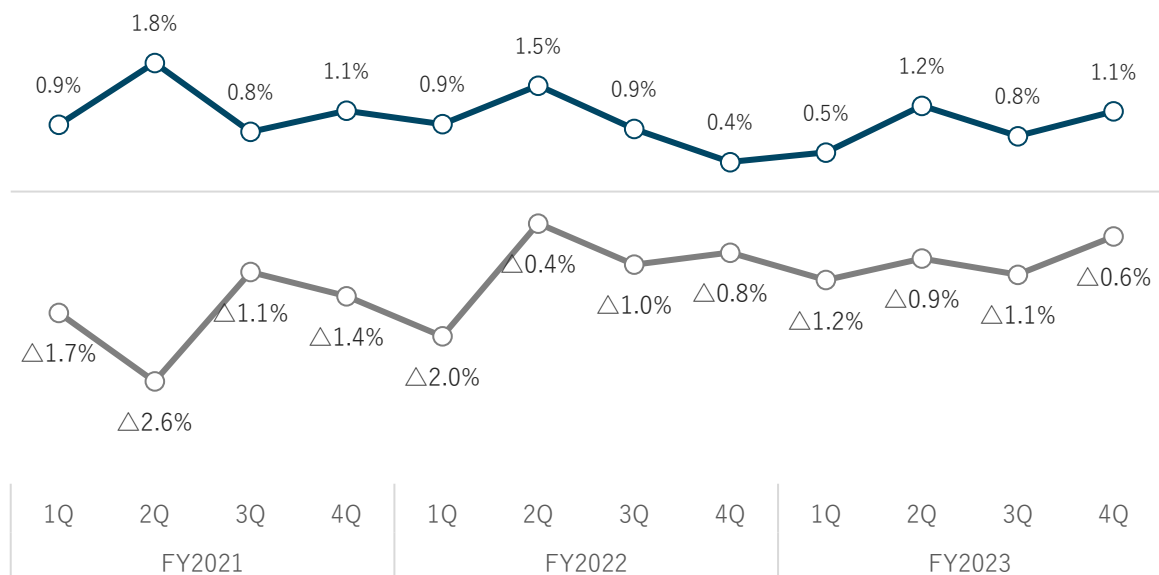
*1 18.12期より連結、それ以前は単体 *2 12.6期は決算期変更で3か月 *3 17.12期は、2017年7月1日から12月31日までの旧(株)レジェンド・アプリケーションズの売上を記載

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）

○— カスタマーチャーンレート(グロス) ○— カスタマーチャーンレート(ネット)



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。

- ・ カスタマーチャーンレート（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
- ・ カスタマーチャーンレート（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（FY2022→FY2023）

	FY2022	FY2023	増減率
LaKeel製品			
サブスク売上(年間)	814.8百万円	972.2百万円	19%
ユーザー数(期末時)	278	324	17%
MRR(4Q時)	72.5百万円	86.7百万円	19%
ARPU(4Q時)	26万0千円	26万7千円	3%

(内訳)

LaKeel DX

サブスク売上(年間)	172.4百万円	228.3百万円	32%
ユーザー数(期末時)	8	12	50%
MRR(4Q時)	15.1百万円	20.4百万円	34%
ARPU(4Q時)	189万7千円	170万1千円	△10%

LaKeel Apps

サブスク売上(年間)	642.2百万円	743.8百万円	16%
ユーザー数(期末時)	270	312	16%
MRR(4Q時)	57.3百万円	66.2百万円	16%
ARPU(4Q時)	21万2千円	21万2千円	0%

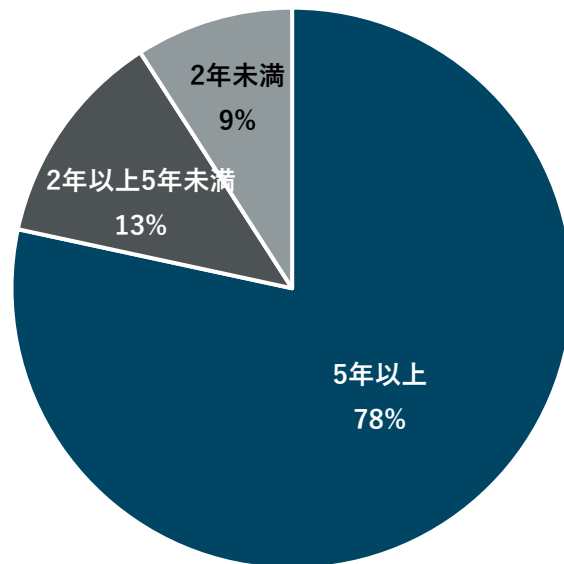
- ・ MRR（月間経常収益）：（四半期のサブスク売上高） ÷ 3
- ・ ARPU（ユーザー平均単価）：MRR ÷（各四半期末のユーザー数）

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

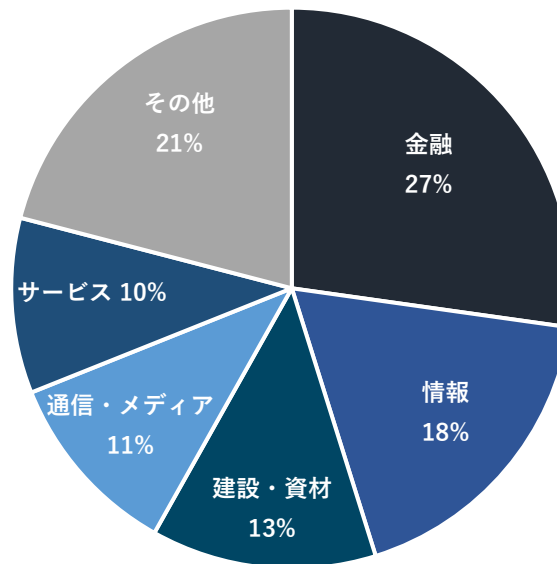
- 創業当時から取引を継続している大手企業を中心にビジネスを展開
- 幅広い業種で200社超の取引実績を有しており、特に最近では金融が拡大
- 年間取引額が1億円を超す取引先の売上累計が、全体売上の7割以上を占める

— 取引期間別 —



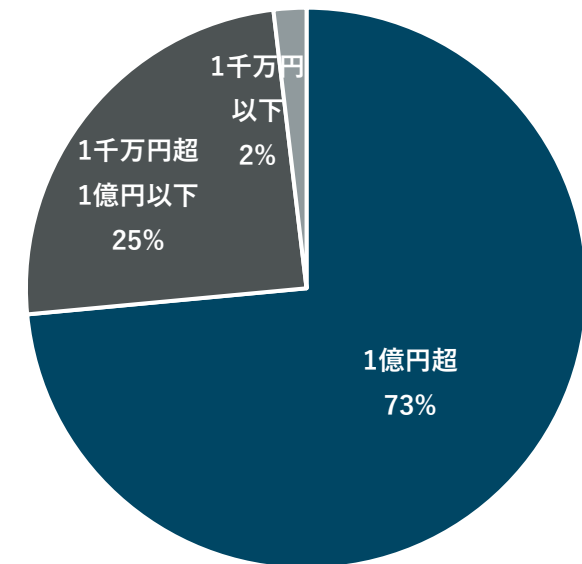
総売上に占める取引期間別割合
(2023年12月期実績)

— 顧客業種別 —



総売上に占める業種別割合
(2023年12月期実績)

— 取引額別 —

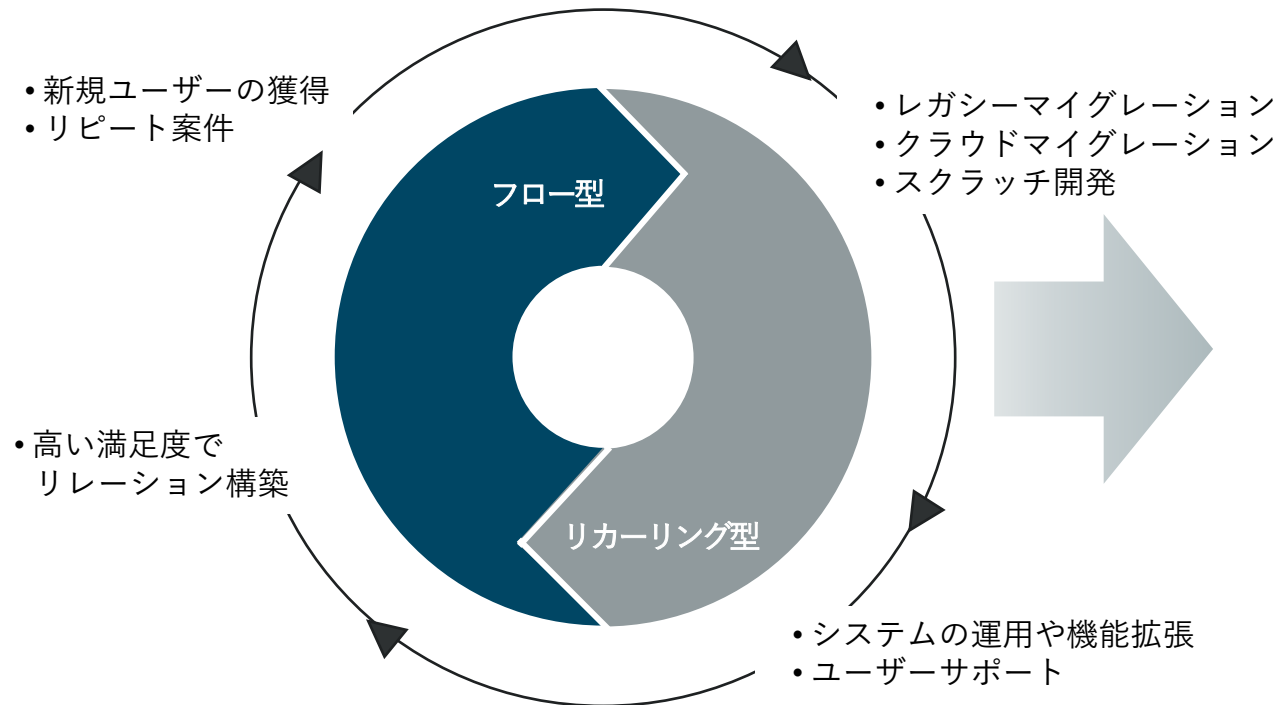


総売上に占める1社当たり年間取引額別割合
(2023年12月期実績)

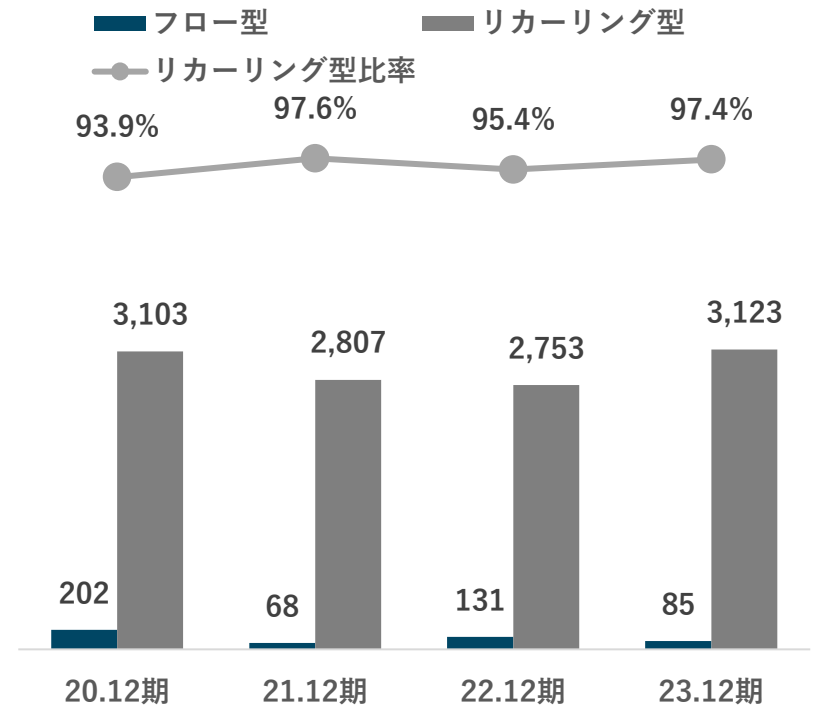
プロフェッショナルサービス

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 —

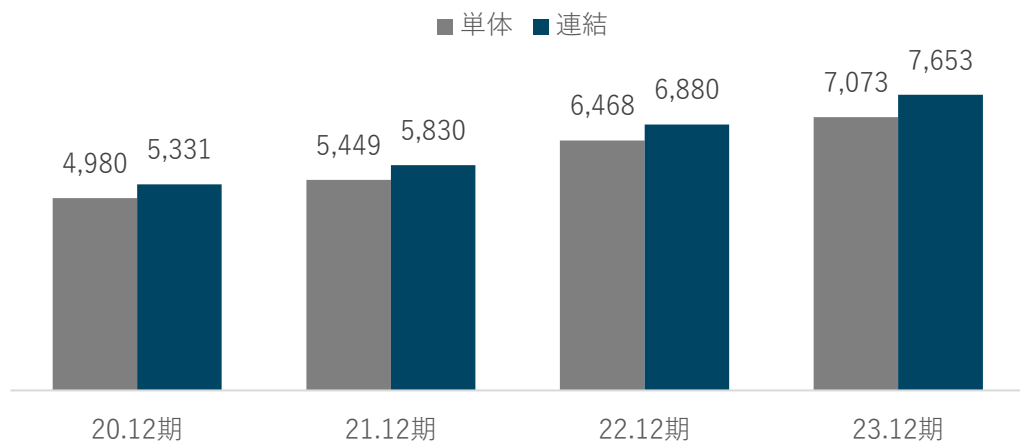


— モデル別売上の推移 — (単位：百万円)

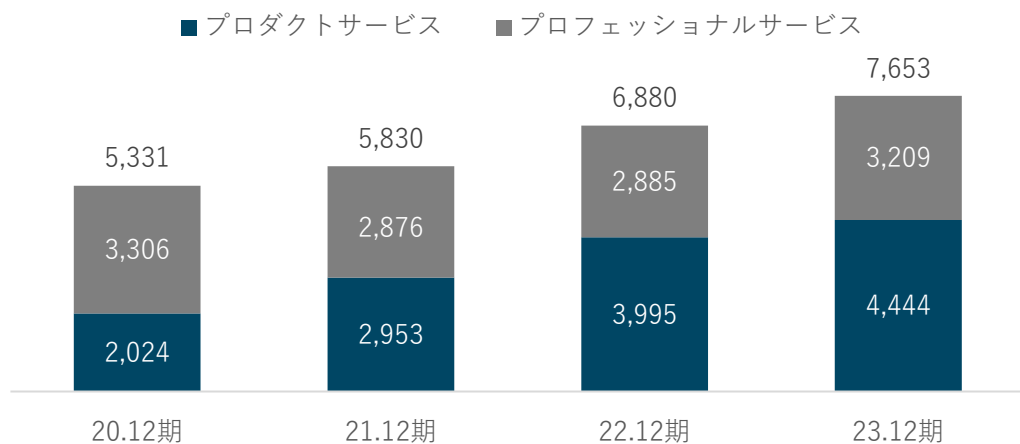


財務データ①

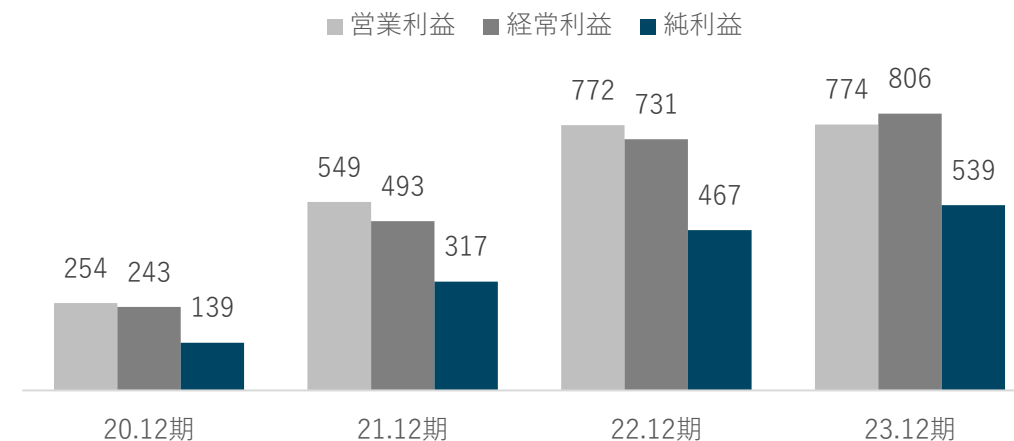
■ 売上 (百万円)



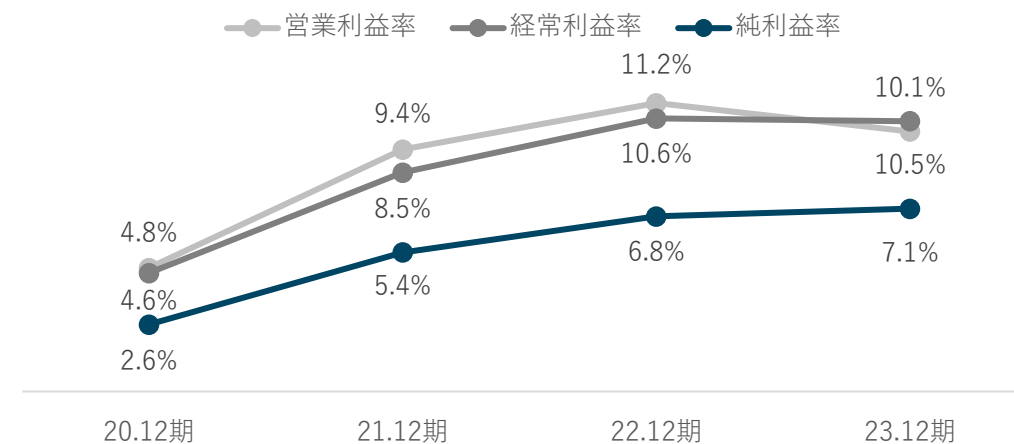
■ サービス別売上 (百万円、連結)



■ 利益 (百万円、連結)



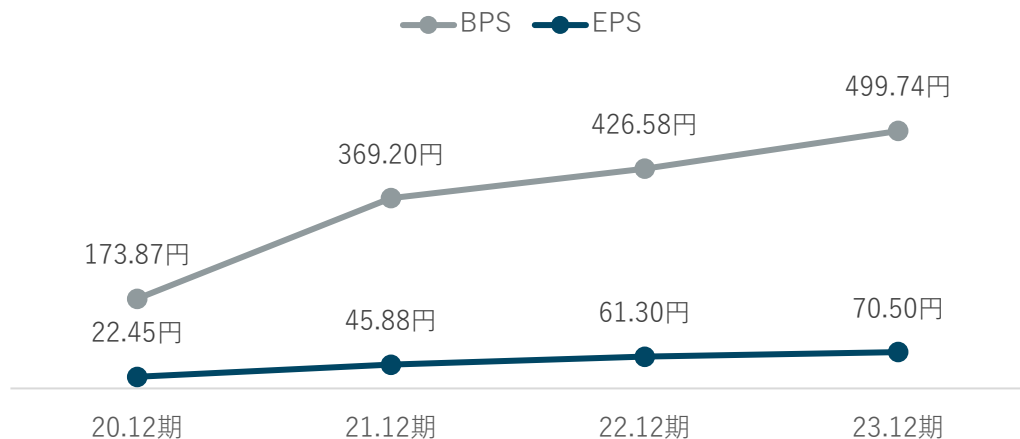
■ 利益率 (%、連結)



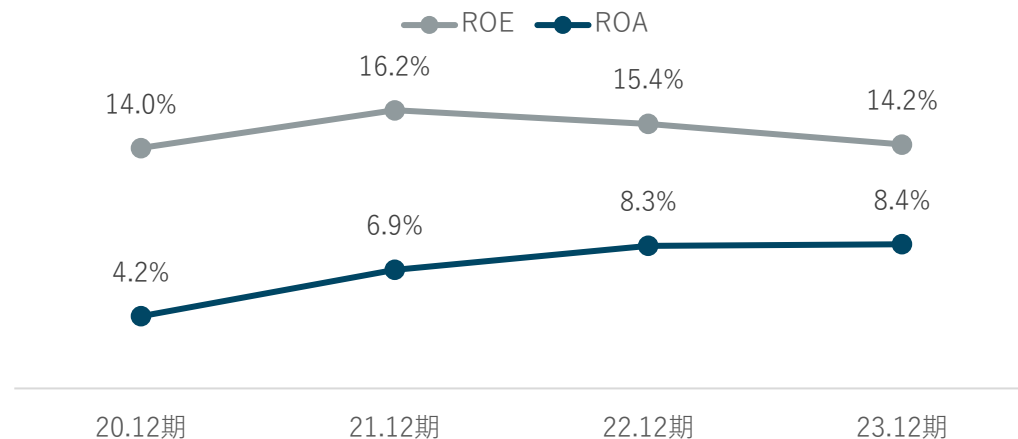
※ 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載しております。

財務データ②

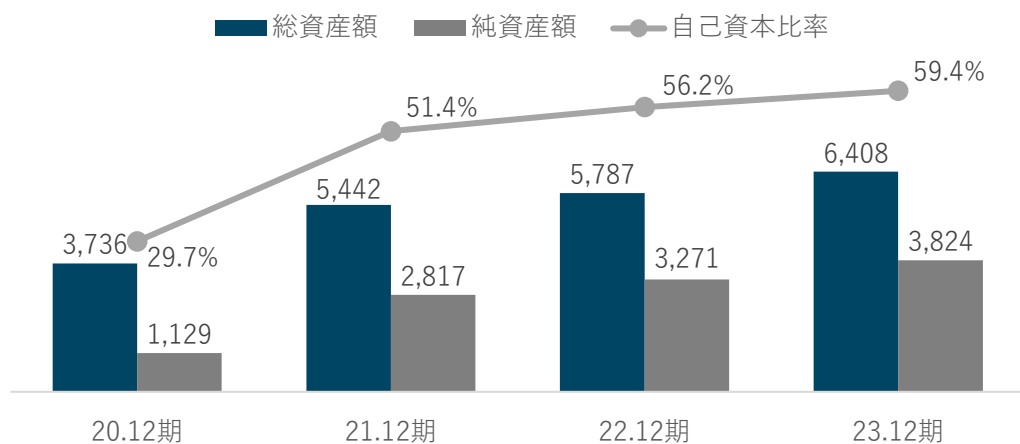
■ BPS・EPS (円)



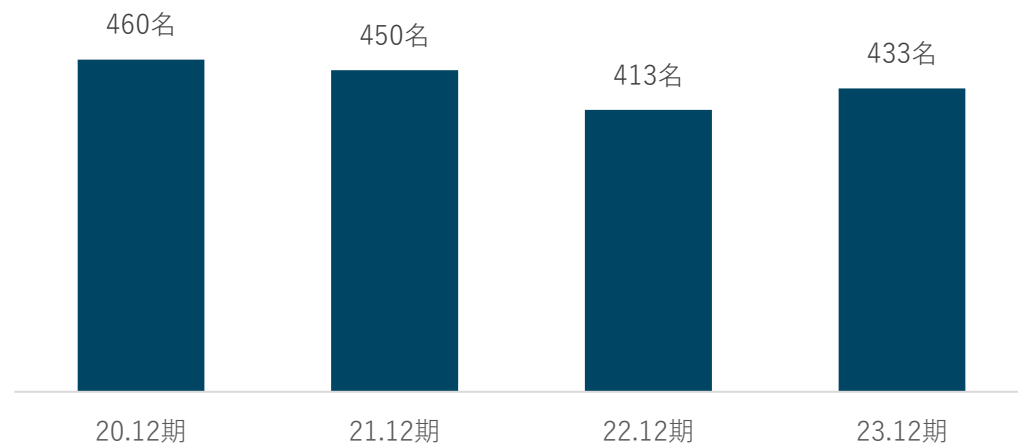
■ ROE・ROA (%)

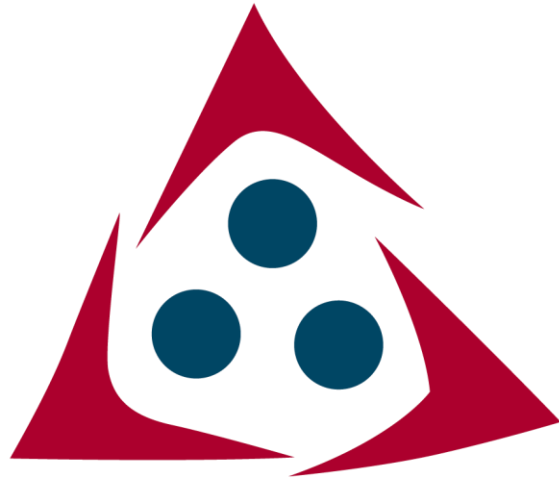


■ 総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)



■ 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

