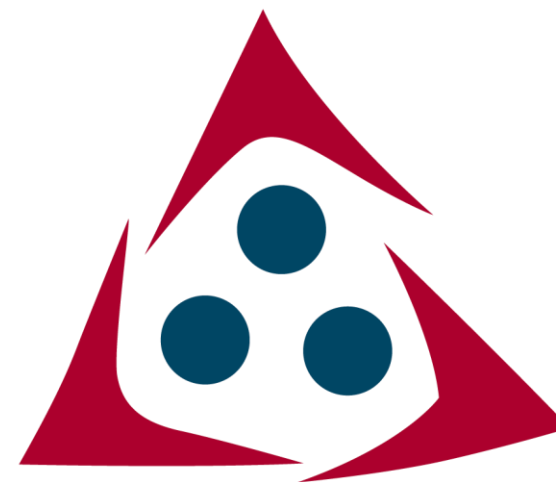


2024年12月期 第4四半期及び通期 決算説明資料

2025年2月13日 株式会社ラキール
(東証グロース：4074)



LaKeel

1. 通期決算ハイライト
2. 業績推移と連結決算の概況
3. 2025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

前年比は増収減益に

連結業績

前年同期比（通期）

増収／減益

プロダクトサービス売上

前年同期比（通期）

4.3%増
(1.9億円増)

プロフェッショナルサービス売上

前年同期比（通期）

3.9%増
(1.2億円増)

営業利益

前年同期比（通期）

27.7%減
(2.1億円減)

経常利益

前年同期比（通期）

32.6%減
(2.6億円減)

純利益

前年同期比（通期）

32.9%減
(1.7億円減)

※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載

通期決算ハイライト（プロダクト）

LaKeel製品のサブスク売上は引き続き順調に増加

プロダクトサービス売上比率

前年同期比（通期）

58.1% ⇒ 58.2%

サブスク※1ユーザー数

前年同期比（4Q末）

6.5%増
(21ユーザー増)

324ユーザー ⇒ 345ユーザー

サブスク※1売上

前年同期比（通期）

21.7%増
(210百万円増)

972百万円 ⇒ 1,183百万円



MRR(月間経常収益)※2

前年同期比（10-12月）

20.0%増
(17.3百万円増)

86.7百万円 ⇒ 104.0百万円

ARPU(ユーザー平均単価)※2

前年同期比（10-12月）

12.7%増
(3万4千円増)

26万7千円 ⇒ 30万1千円

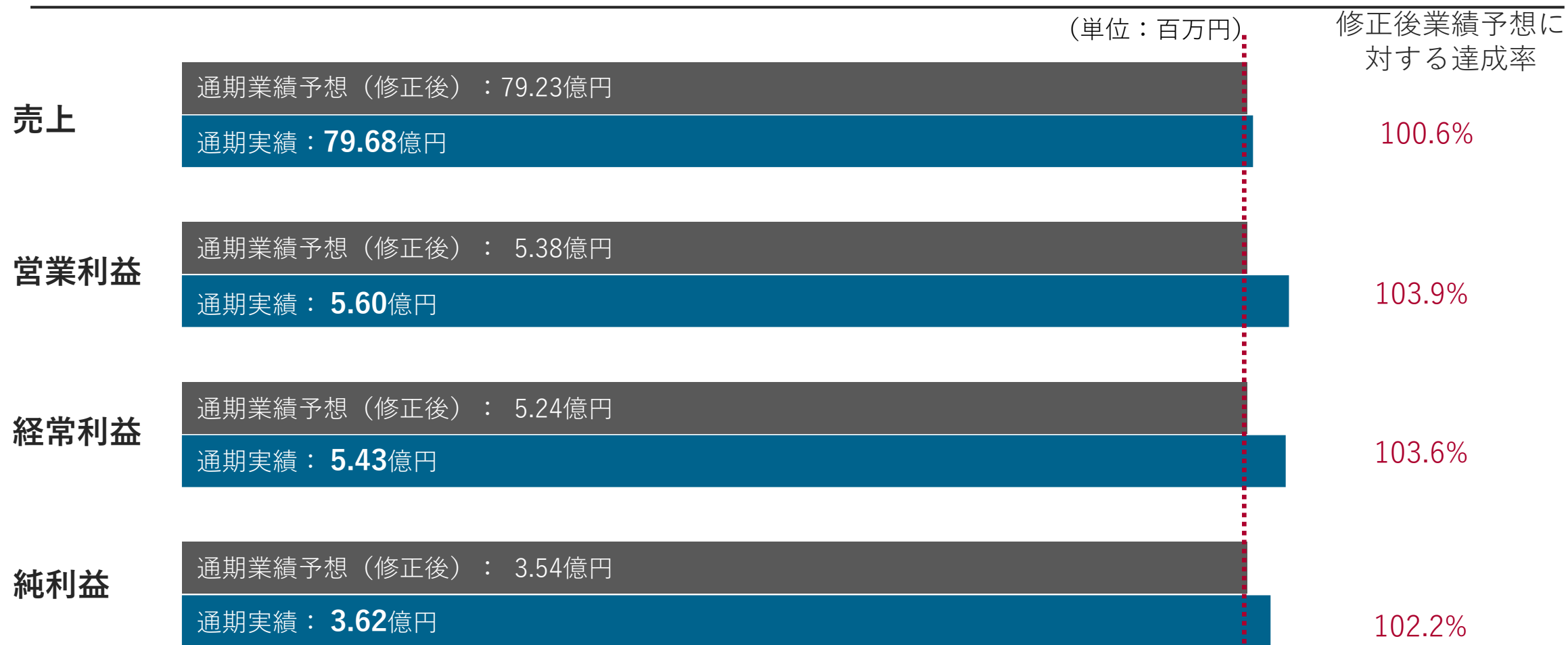
※1 LaKeel製品を対象としたサブスク

※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

2. 業績推移と連結決算の概況

業績予想の達成状況

修正後の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純利益を記載

四半期業績推移

売上・利益ともに減少傾向続くも、翌期は回復を見込む

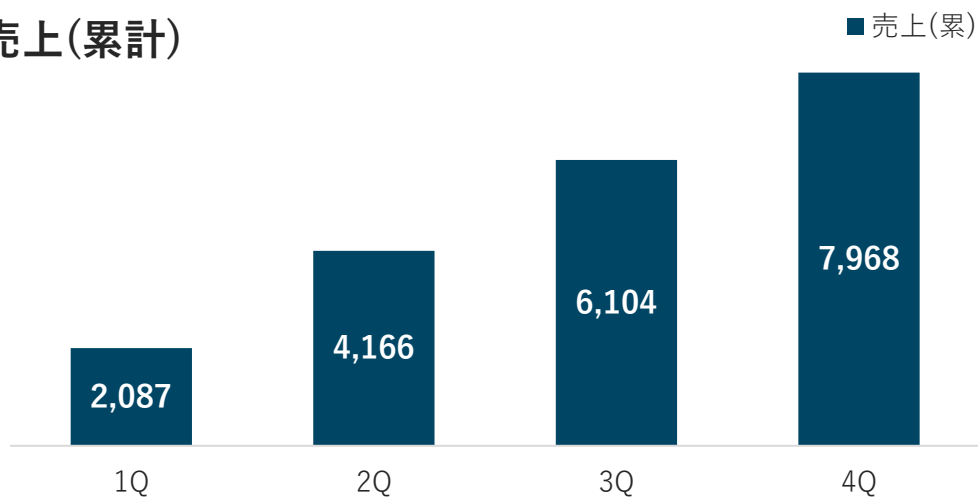
(単位：百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	修正後 業績予想	四半期推移に関する コメント
売上	2,087	2,078	1,938	1,864	7,968	7,923	下期は減少傾向続く
売上総利益	713 (34.2%)	702 (33.8%)	510 (26.3%)	512 (27.5%)	2,438 (30.6%)	—	
販管費	430 (20.6%)	548 (26.4%)	426 (22.0%)	472 (25.3%)	1,878 (23.6%)	—	<ul style="list-style-type: none"> ライセンス販売に加え、コンサルティングサービス、プロフェッショナルサービスも減少傾向に。これらの影響で利益も低調に推移。
営業利益	282 (13.6%)	153 (7.4%)	83 (4.3%)	39 (2.1%)	560 (7.0%)	538	
EBITDA	387 (18.5%)	266 (12.8%)	211 (10.9%)	169 (9.1%)	1,034 (13.0%)	—	翌期は回復を見込む
経常利益	276 (13.2%)	147 (7.1%)	86 (4.4%)	34 (1.8%)	543 (6.8%)	524	<ul style="list-style-type: none"> 翌期は売上・利益ともに回復を見込む。詳細は p.17~19の「2025年12月期の業績予想」に記載。
純利益	188 (9.1%)	98 (4.7%)	57 (3.0%)	16 (0.9%)	362 (4.5%)	354	

※ 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。

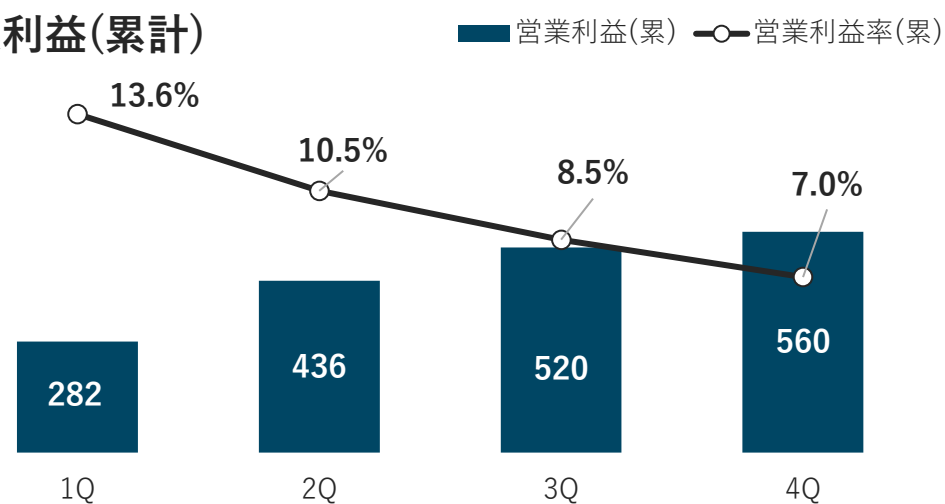
四半期業績推移（累計）

(単位：百万円)

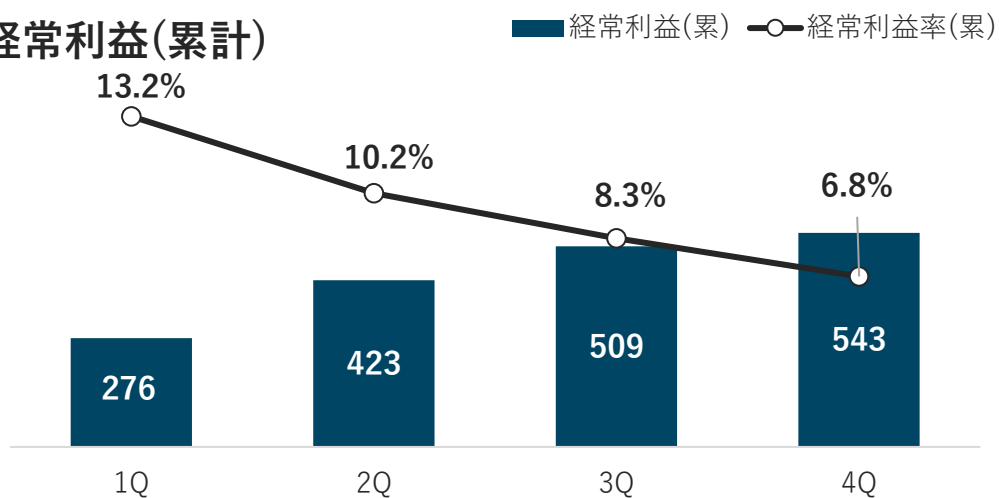
売上(累計)



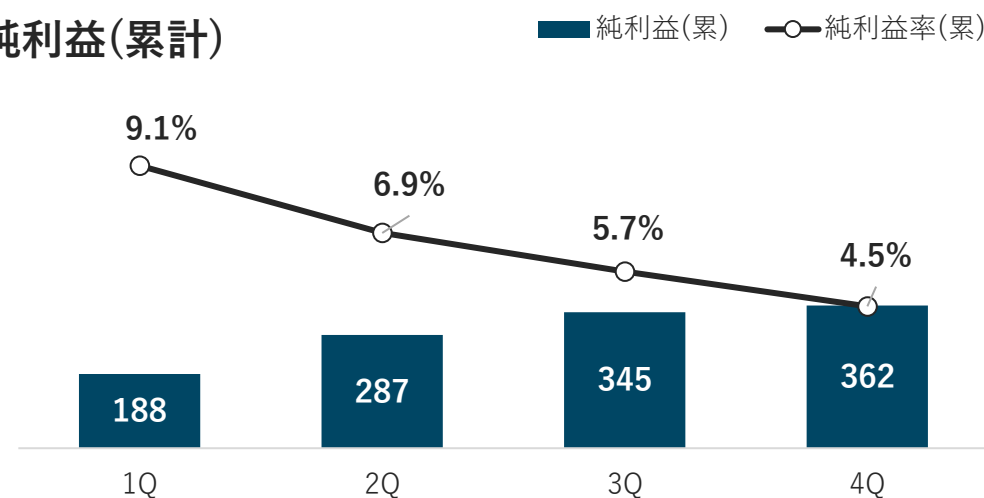
営業利益(累計)



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4四半期の決算概況（P/L）

4Q（10～12月）は減収減益、通期では増収減益

	FY2023			FY2024			増減率
	4Q	4Q	増減率	通期	通期	増減率	
(単位：百万円)							
売上	2,045	1,864	△8.9%	7,653	7,968	+4.1%	4Qの減収要因 <ul style="list-style-type: none"> サブスク売上は順調に積み上がったが、ライセンス販売、コンサルティングサービスが低調。 さらに一部の低利益率案件により、売上総利益率が低下した。
売上総利益	769 (37.6%)	512 (27.5%)	△33.5%	2,640 (34.5%)	2,438 (30.6%)	△7.6%	
販管費	449 (22.0%)	472 (25.3%)	+5.2%	1,865 (24.4%)	1,878 (23.6%)	+0.7%	
営業利益	320 (15.7%)	39 (2.1%)	△87.7%	774 (10.1%)	560 (7.0%)	△27.7%	販管費の内容 <ul style="list-style-type: none"> 販管費は人件費や広告宣伝費が昨対比で増加。その他の費用は例年並み。
EBITDA	413 (20.2%)	169 (9.1%)	△59.1%	1,134 (14.8%)	1,034 (13.0%)	△8.8%	
経常利益	357 (17.5%)	34 (1.8%)	△90.4%	806 (10.5%)	543 (6.8%)	△32.6%	
純利益	244 (11.9%)	16 (0.9%)	△93.0%	539 (7.1%)	362 (4.5%)	△32.9%	

※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載

サービス別売上内訳

LaKeel製品のサブスクは順調、その他サービスは成長鈍化

(単位：百万円)

		FY2023 4Q	FY2024 4Q	増減率	FY2023 通期	FY2024 通期	増減率
連結合計		2,045	1,864	△8.9%	7,653	7,968	+4.1%
プロダクトサービス		1,241	1,107	△10.8%	4,444	4,635	+4.3%
製品 サービス	ライセンス	180	73	△59.5%	394	312	△20.7%
	サブスクリプション (LaKeel製品)	260	312	+20.0%	972	1,183	+21.7%
	サブスクリプション (LaKeel製品以外)	32	26	△20.6%	132	117	△11.7%
	その他	24	22	△7.8%	107	117	+8.7%
コンサルティングサービス		743	673	△9.4%	2,836	2,904	+2.4%
プロフェッショナルサービス		803	756	△5.9%	3,209	3,333	+3.9%
フロービジネスレベニュー		8	54	+571.1%	85	306	+256.9%
リカーリングレベニュー		795	701	△11.8%	3,123	3,026	△3.1%

ライセンス売上は前期を下回るも、サブスクは堅調に推移

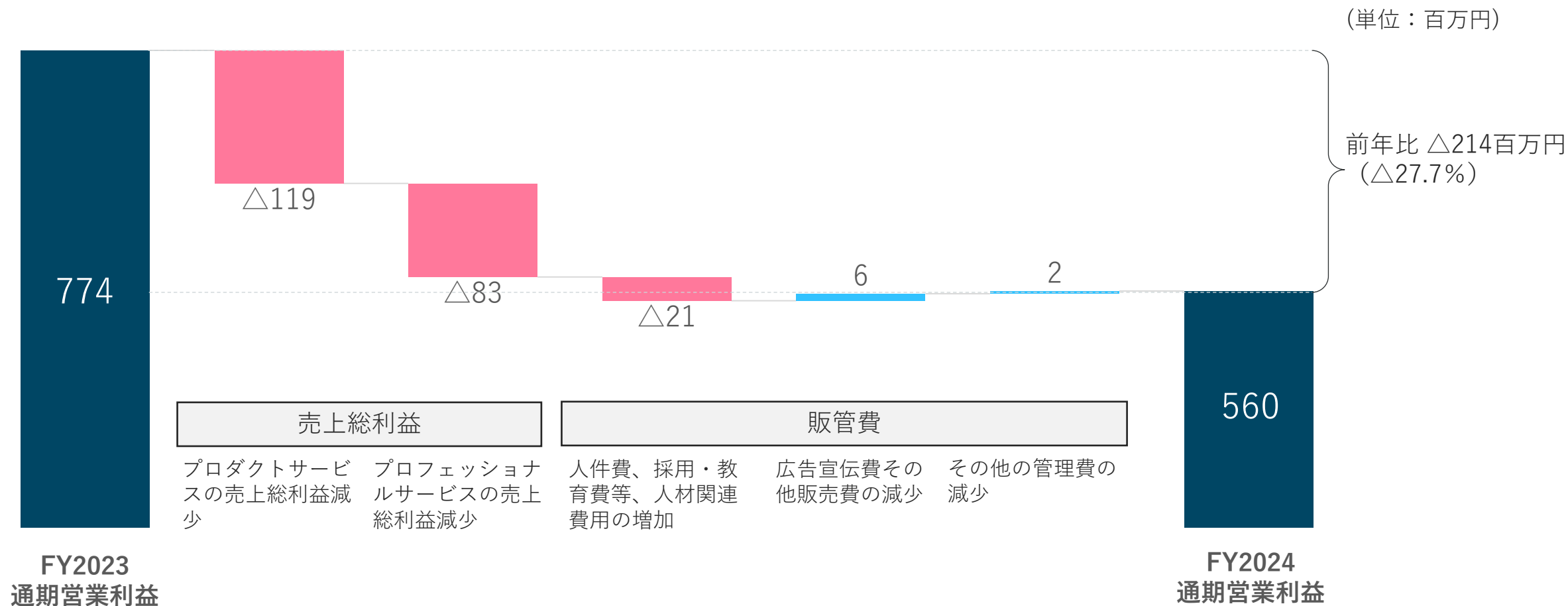
- 通期のライセンス販売は、前年を下回る。
- LaKeel製品のサブスクリプション売上は堅調に推移。
- コンサルティングサービスは直近では減少傾向も、通期では微増。

プロフェッショナルサービスは通期微増にとどまる

- フローレベニューが増加も、複数大口案件の規模縮小に伴いリカーリングレベニューが減少。

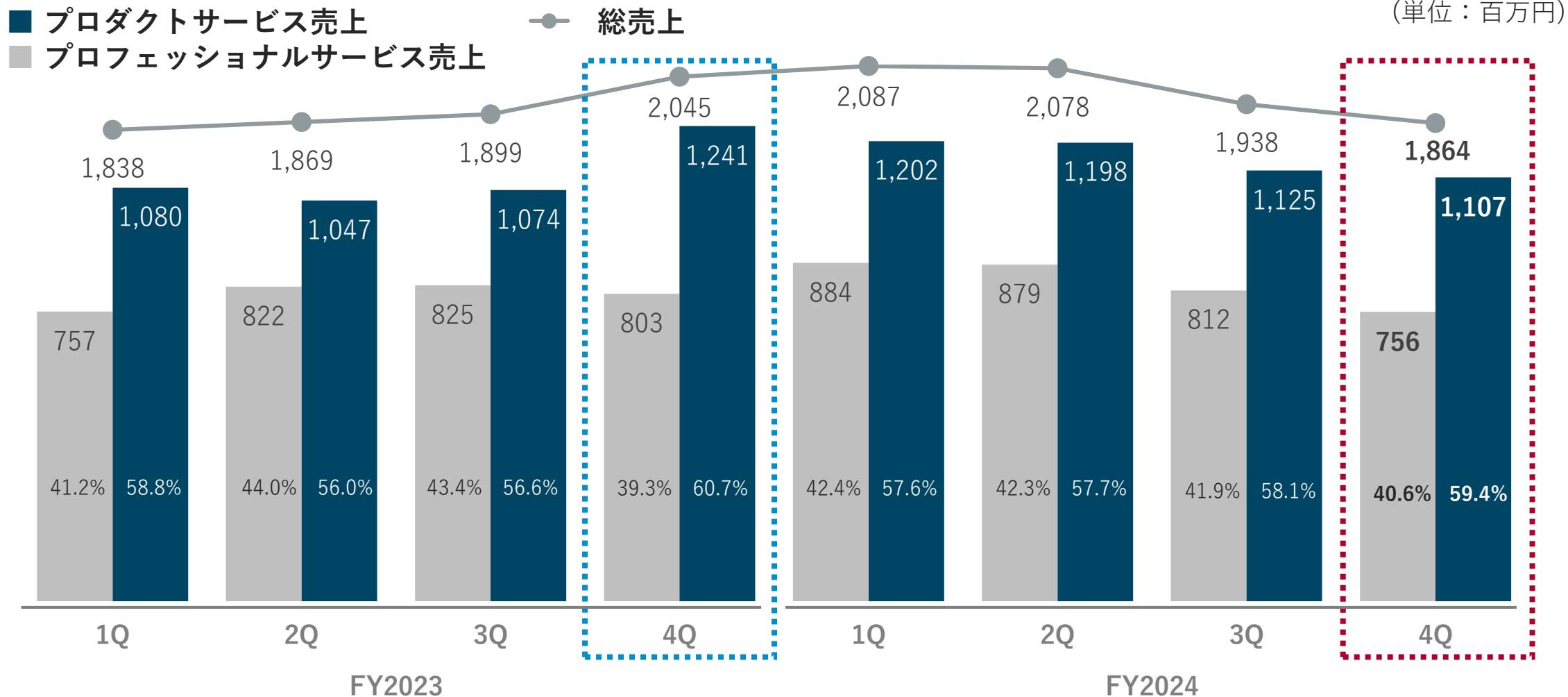
営業利益増減分析

売上総利益の減少が大きく影響



サービス別売上比率推移

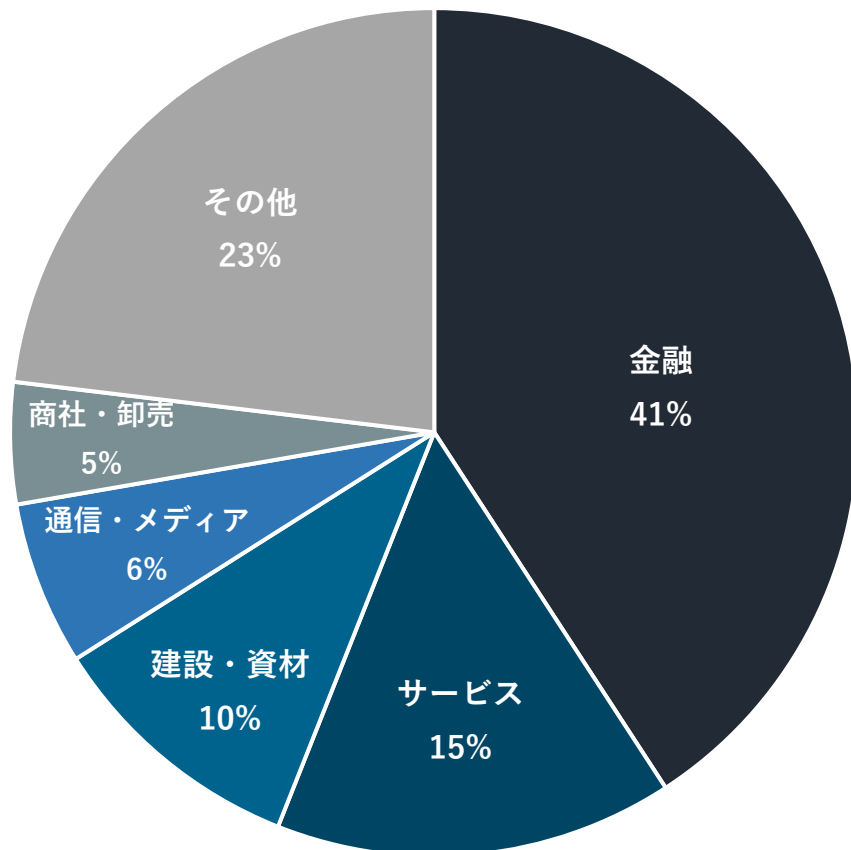
プロダクトサービス、プロフェッショナルサービス共に減少傾向



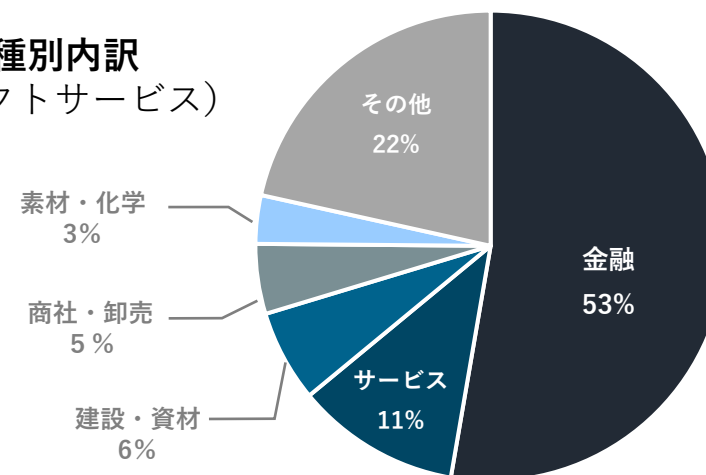
顧客の業種別売上状況

金融・サービスが全体の半分以上を占める

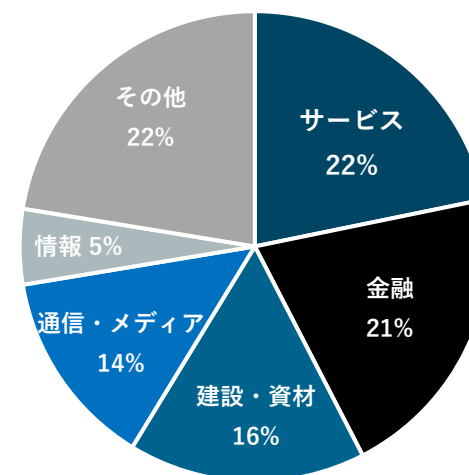
■ 売上の業種別内訳（全社）



■ 売上の業種別内訳
（プロダクトサービス）



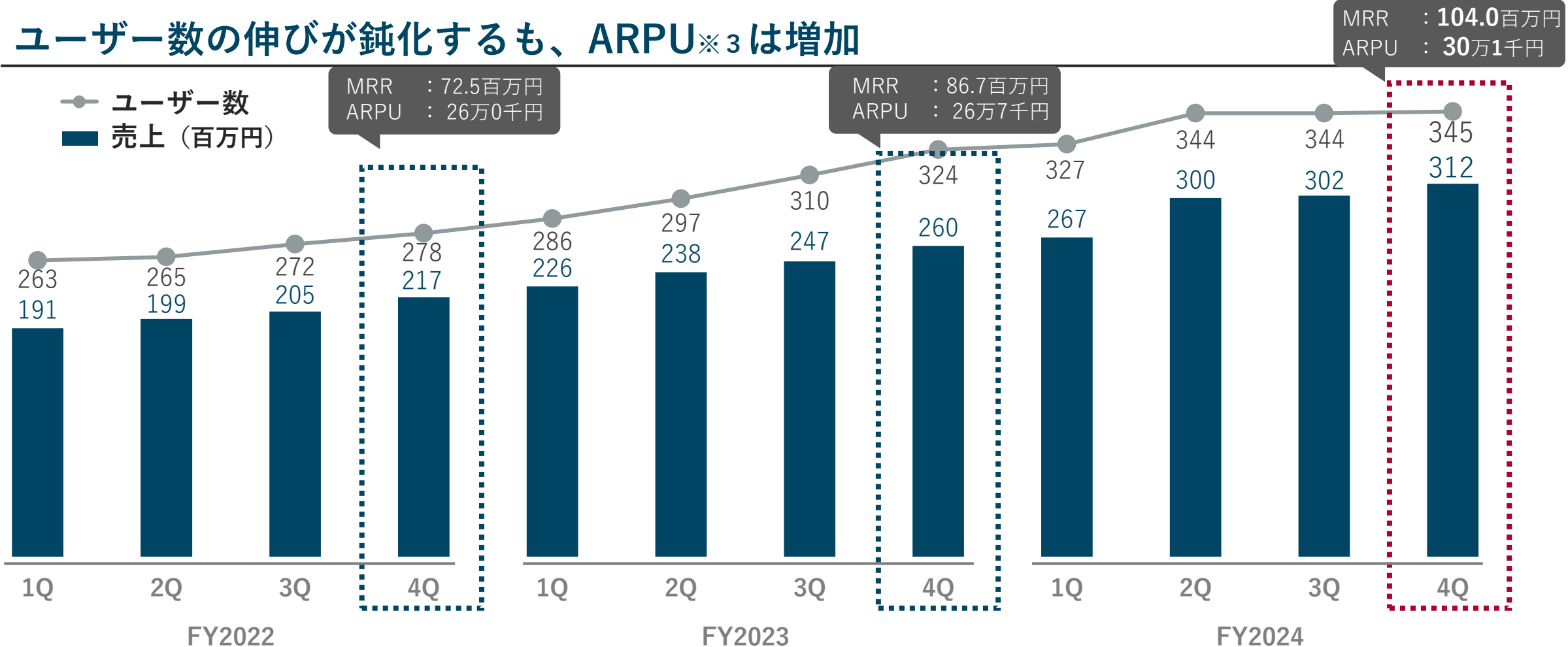
■ 売上の業種別内訳
（プロフェッショナルサービス）



※ 2024年1Q～2024年4Q（1年間）、ラキール単体での売上実績に基づく

LaKeel製品※1サブスクリプション売上※2・ユーザー数の推移

ユーザー数の伸びが鈍化するも、ARPU※3は増加



※1 LaKeel製品には、DX、BI、HR、Workflow、Commerce、OnlineMediaService、Data Insight、Messenger、My Number、Stress Check、Process Manager、eDocumentが含まれる。 ※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。 ※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。

貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)	FY2023 期末	FY2024 期末	増減率 (対前年期末)
流動資産	4,009	3,492	△14.8%
現預金	2,704	2,547	△6.1%
固定資産	2,398	2,508	+4.4%
のれん	401	367	△9.4%
総資産	6,408	6,000	△6.8%
流動負債	2,112	2,047	△3.2%
固定負債	470	359	△30.8%
純資産	3,824	3,593	△6.4%
自己資本	3,806	3,573	△6.1%
(自己資本比率)	59.4%	59.6%	+0.2pt
非支配株主持分	17	19	+9.9%

財務体質

- 現預金は25.4億円、前期末比で1.5億円減少。
(主な要因は自社株買い)
- 有利子負債は10.0億円 (流動6億円、固定4億円)
- 自己資本比率は、59.6%

のれんの計上、償却

- 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3.67億円。
- 効果の及ぶ期間(12年～20年)を見積り償却中。

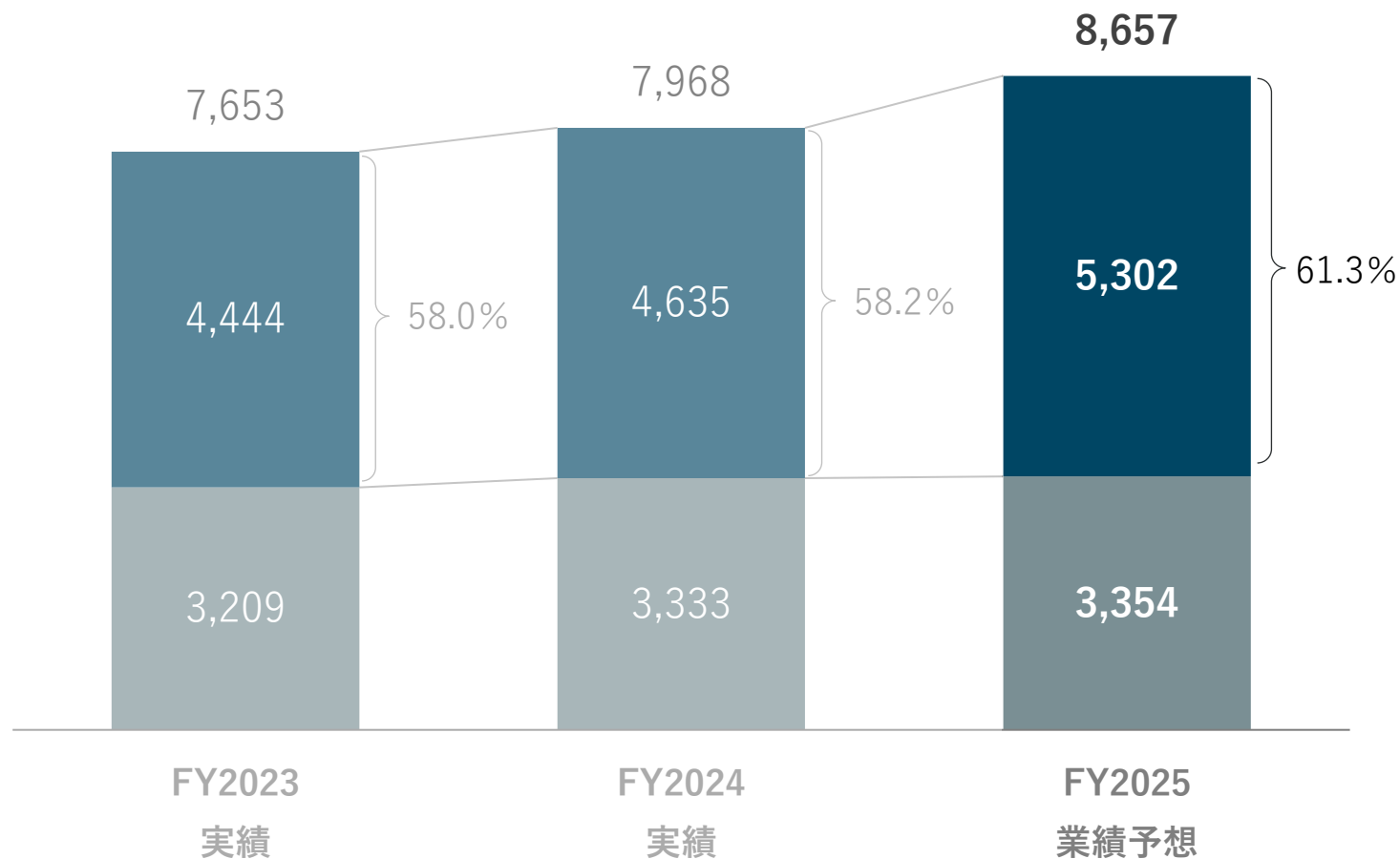
純資産 (SO/自社株買い)

- 2019年7月に第3回ストックオプションを発行していたが、昨年12月にロックアウト条項(株価)に抵触したため消滅。
- 当期以下の自社株買いを実施
2024年5月16日
：総額 3.60億円、23.5万株
2024年11月18日～12月20日
：総額 2.57億円、34万株

3. 2025年12月期業績予想

2025年12月期 業績予想（売上）

- プロダクトサービス
- プロフェッショナルサービス



プロダクトサービス

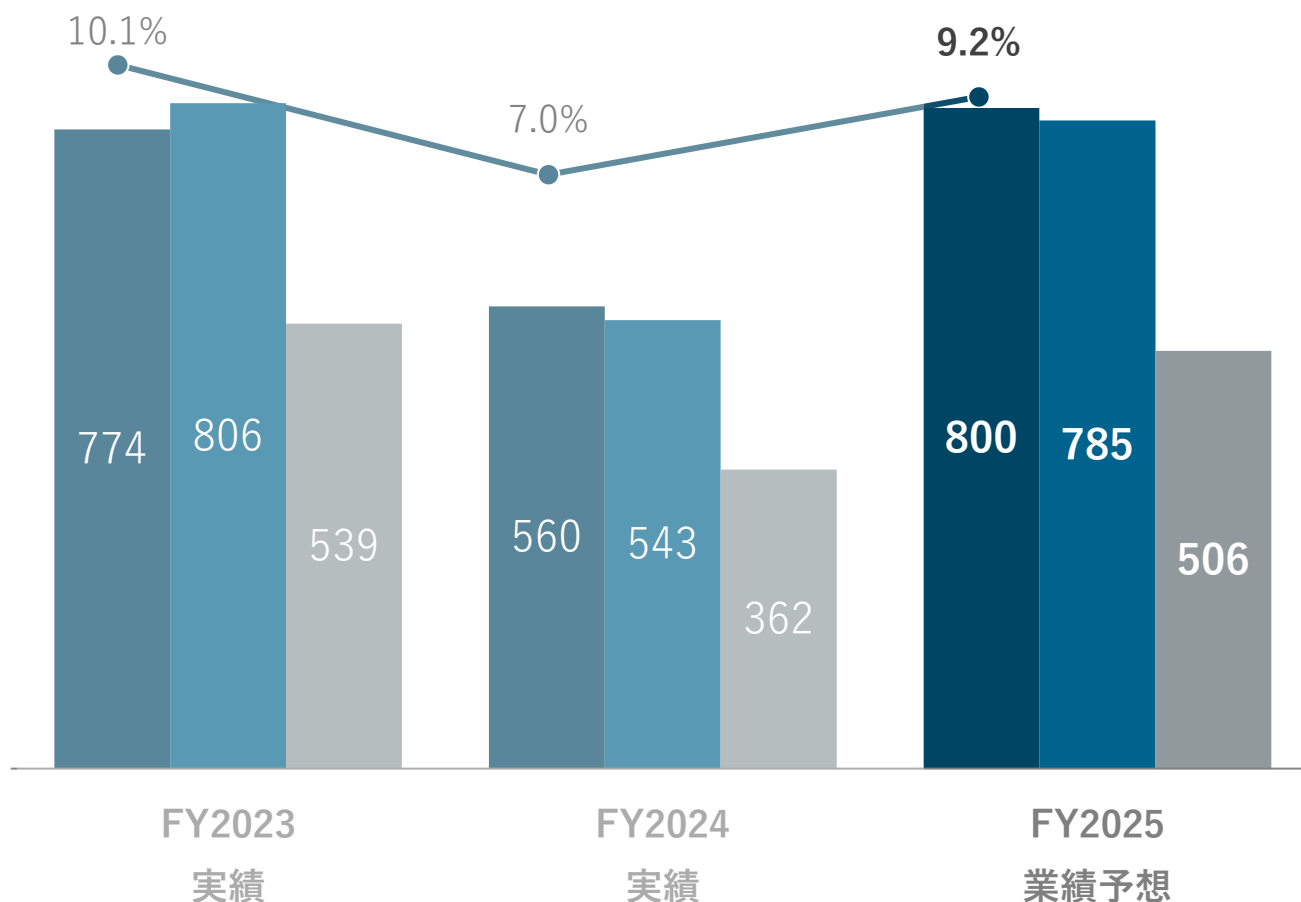
- 2024年12月期は、後半ライセンス販売が低調に終わったが、2025年12月期は、LaKeel DXの販売はもちろん、特に引き合いの強いLaKeel HRの販売拡大を目指す。
- また、LaKeel BI/Data Insightといったデータ領域やLaKeel OnlineMediaService（サブスク）も成長が見込まれる。
- 製品サービス拡大に伴いDXやHRのコンサルティングサービスも回復。
- 昨対比6.6億円増（14.4%増）の53億円を見込む。

プロフェッショナルサービス

- 2024年12月期は複数の大口案件の規模縮小により、売上が減少傾向にあったが、それに代わる案件獲得に注力。
- 一定の回復が見込まれるため、昨対比2千万円増（0.6%増）の33.5億円を見込む。

2025年12月期 業績予想（利益）

■ 営業利益 ■ 経常利益
■ 親会社に帰属する当期純利益 ● 営業利益率



営業利益について

- 2024年12月期はライセンス販売の不調やコンサルティングサービスの低利益案件により、営業利益率が減少した。2025年12月期は、ライセンス販売を中心に売上の回復・成長により利益率を回復する。
- 営業利益8億円、営業利益率9.2%を見込む。

経常利益、純利益について

- 営業外損益、特別損益については特記事項なし。

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～

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



“デジタルとビジネスのより良い関係を創り出す”

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

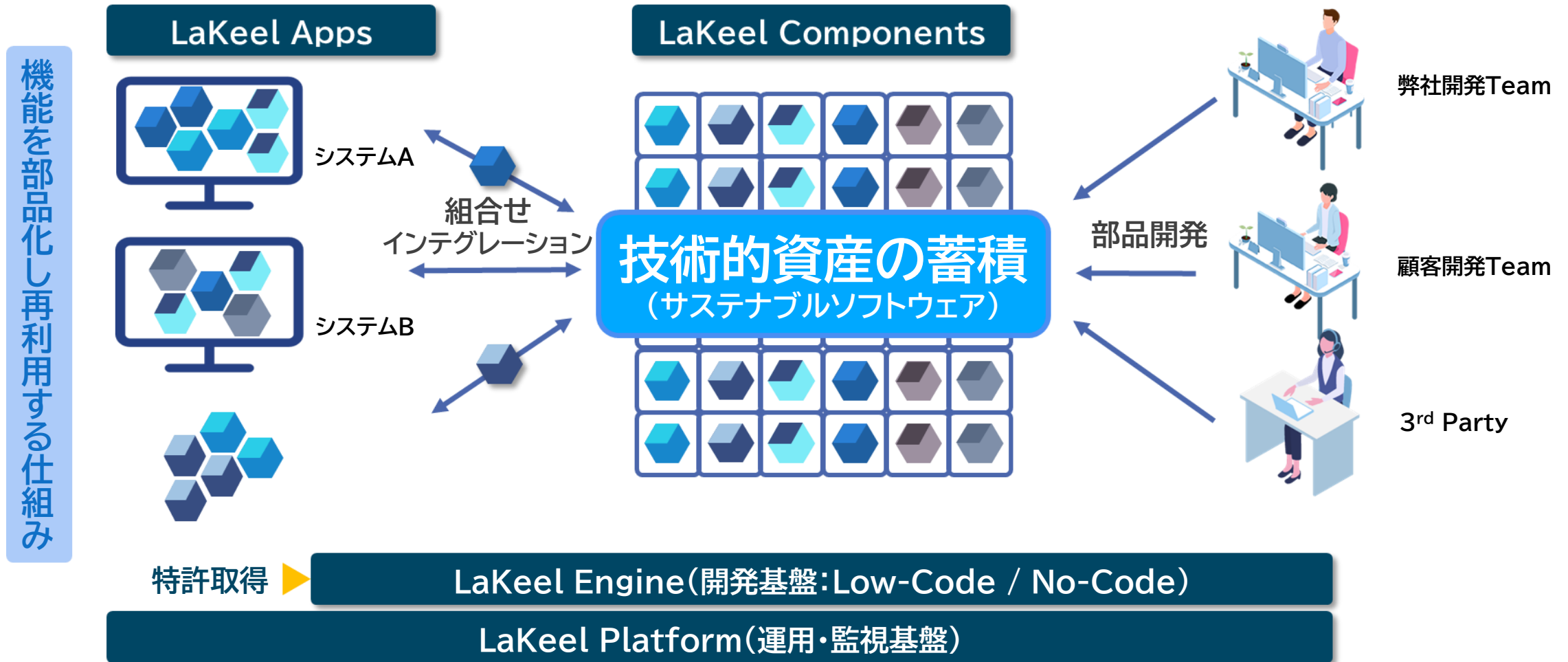
システム関連サービス

- 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14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。



戦略人事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 Messenger



ビジネスチャットツール

LaKeel Process Manager




業務プロセス管理

LaKeel Survey



アンケート収集管理

LaKeel Stress Check



企業向け
ストレスチェックツール

LaKeel Workflow



高性能ワークフローシステム

LaKeel eDocument



電子帳簿サービス

LaKeel AI Dialogue



生成AIチャットシステム

LaKeel Passport



大企業向けID管理基盤

LaKeel My Number



マイナンバー管理ツール

LaKeel Commerce



eコマースプラットフォーム

LaKeel AI lineup①

ラキールは、業務に必要なシステムを簡単に作れる世界を目指し、企業の生産性とビジネススピードを飛躍的に向上させることに貢献します。

LaKeel AI Navigator



ラキール“新章”ローコード開発のその先へ

生成AIを活用し、チャットでの指示によって瞬時に画面部品を構築します。システムの利用者は、自分が欲しい画面機能を即座に作れる世界を実現できます。「社員情報を登録するフォームを作成してください」などの要望・指示を伝えるだけで、必要な項目が配置され、デザインの調整も自動で行われます。さらに、画面部品はビジネスロジック（機能部品）とシームレスに連携しているため、画面を作成することでシステム全体を構築することが可能になります。

LaKeel AI Chatbot



欲しい情報を欲しい人が欲しい時に手にする

生成AIに加え、RAG（検索拡張生成）を活用することで、大量のデータに対して自然言語での問い合わせを実施し、高精度の回答を得る仕組みを提供します。この仕組みを利用することで、企業は自社内の規定や製品仕様書、FAQなどを簡単に登録し、専用のナレッジベースを構築できます。ユーザーからの問い合わせに対しては、登録されたテキスト情報を元に生成AIが要約した回答を提供するため、従来のチャットボットでは難しかった高度な質問にも対応可能です。

LaKeel AI Dialogue



即時回答と創造力、AIで未来の働き方を

生成AIを活用した強力なチャットシステムで、従業員の日常業務を効率化する支援ツールです。リアルタイムで任意の生成AIとテキストベースの対話が可能となり、情報検索、アイデア生成、文章校正がスムーズに行えるようになります。生成AIのサポートによって、業務効率化を実現し、組織全体の生産性向上に貢献すると共に、従業員は複雑な問題を新たな視点から解決することが可能となります。

LaKeel AI lineup②

ラキールは、誰でもデータを簡単に扱うことのできる世界を目指し、データを起点にした意思決定の精度を飛躍的に向上させることに貢献します。

LaKeel BI Concierge



LaKeel BI + 生成AI = 誰でもインサイトが得られるチャット機能

データをグラフなどで可視化し、意思決定を支援する弊社の LaKeel BI に生成AIを活用することで、人間では見逃しがちな課題や洞察を見つけ出し、新たな発見や迅速な対応を可能にする機能です。この機能により、社内にデータアナリストがいなくとも、データドリブンマネジメントを実現することが可能になります。

LaKeel AI Discovery



LaKeel Data Insight + 生成AI = 専門知識不要のデータ利活用

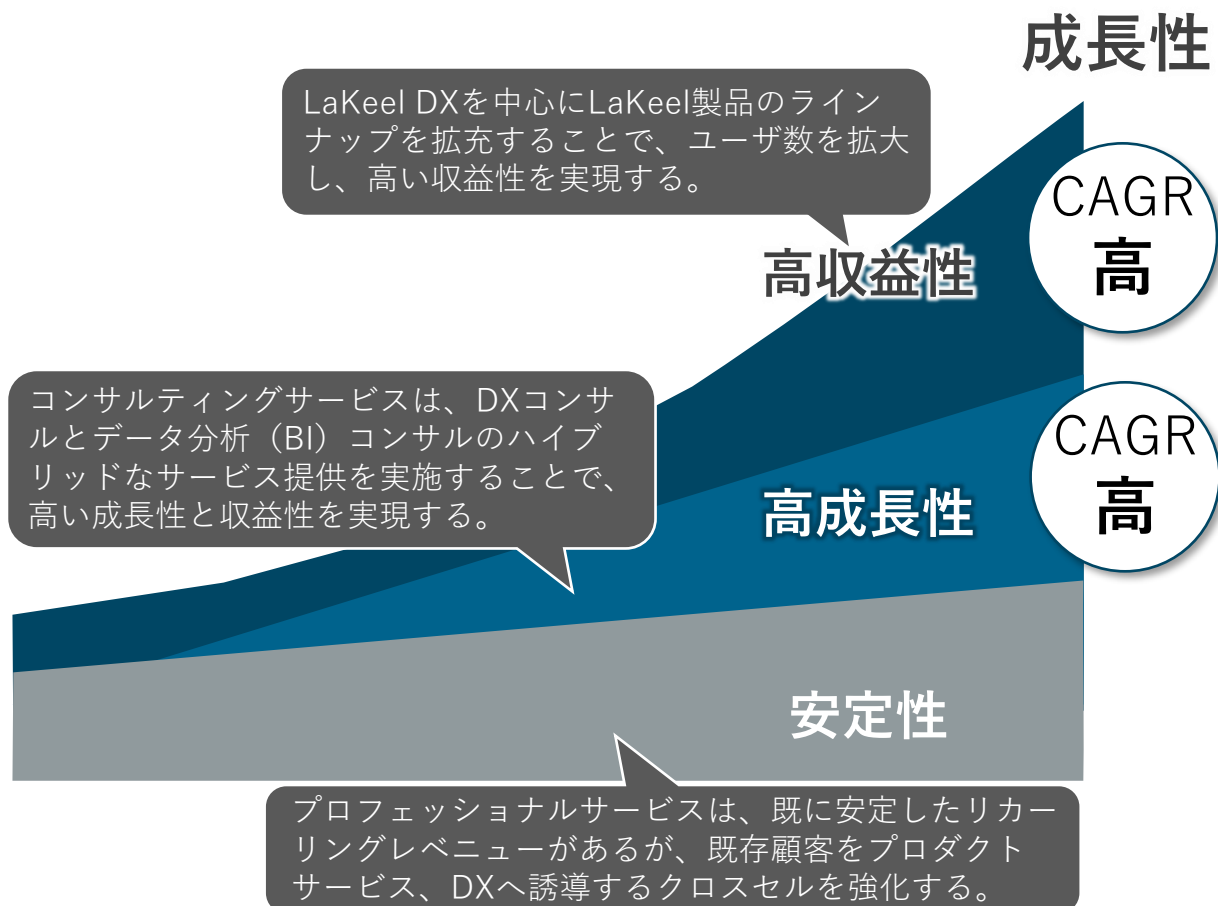
自然な言葉で質問や指示を伝えるだけで、データの検索や集計が可能になります。ITの知識がない方でも直感的に操作でき、必要な情報を簡単に取得できるようになります。企業内のデータ活用がさらに促進され、業務効率の向上や意思決定の迅速化に寄与します。

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 (2030年予測)

6兆5,195億円

2兆7,277億円

2022年度

2030年度

出所) 株式会社富士キメラ総研
「2023 デジタルトランスフォーメーション
市場の将来展望 市場編」

DX当社ターゲット (2030年予測)

7,605億円

3,548億円

2023年度

2030年度

出所) DX国内市場の成長に合わせ、
CAGR11.5%として当社でグラフ化

DX 世界市場 (2030年予測)

3兆1,449億米ドル

471兆7,350億円 (¥150/\$換算)

出所) 株式会社グローバルインフォメーション
「デジタルトランスフォーメーションの世界市場(～2030年):
提供区分(ソリューション・サービス)・技術(クラウドコンピューティング・ビッグデータ&アナリティクス・ブロックチェーン・サイバーセキュリティ・AI)・ビジネス機能(会計&財務・IT・人事)・産業・地域別」

既存取引先データ

既存取引先社数：340社 当社2023年実績より

売上：112兆6,439億円 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：2兆3,655億円 「企業IT動向調査報告書2023」
(売上の2.1%) JUAS ((社)日本情報システム
ユーザー協会)より

DX投資予算：3,548億円 当社見込み
(IT投資の15%)

成長戦略：ラキールが目指す姿



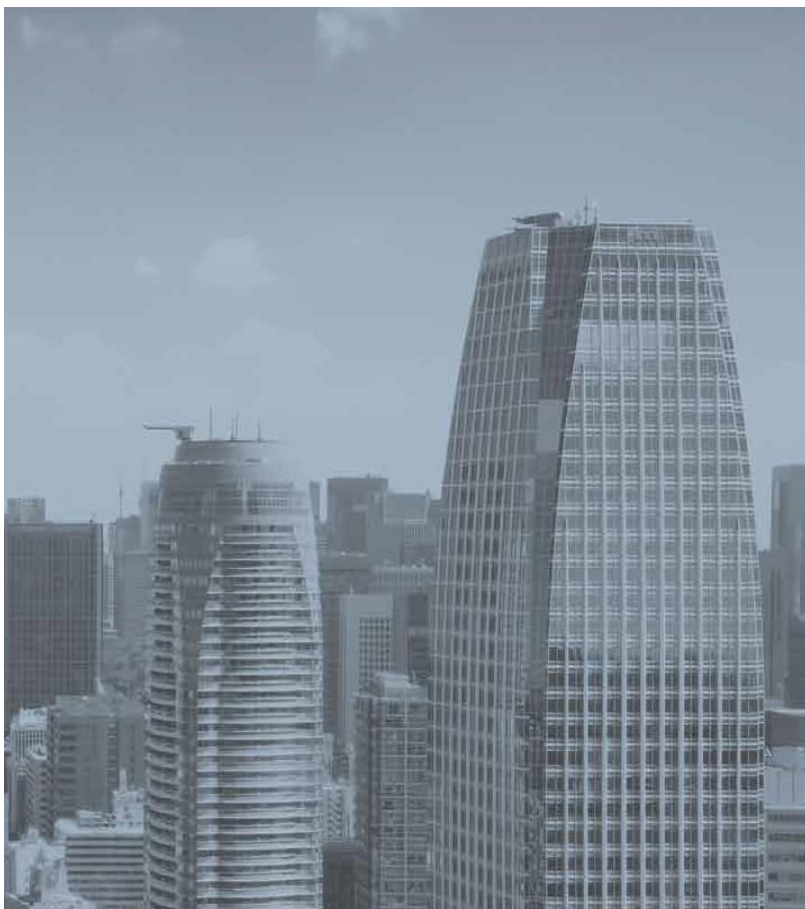
ラキールは高い技術力とビジネスへの洞察力を基にしたDXソリューションを積極的に展開します。

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

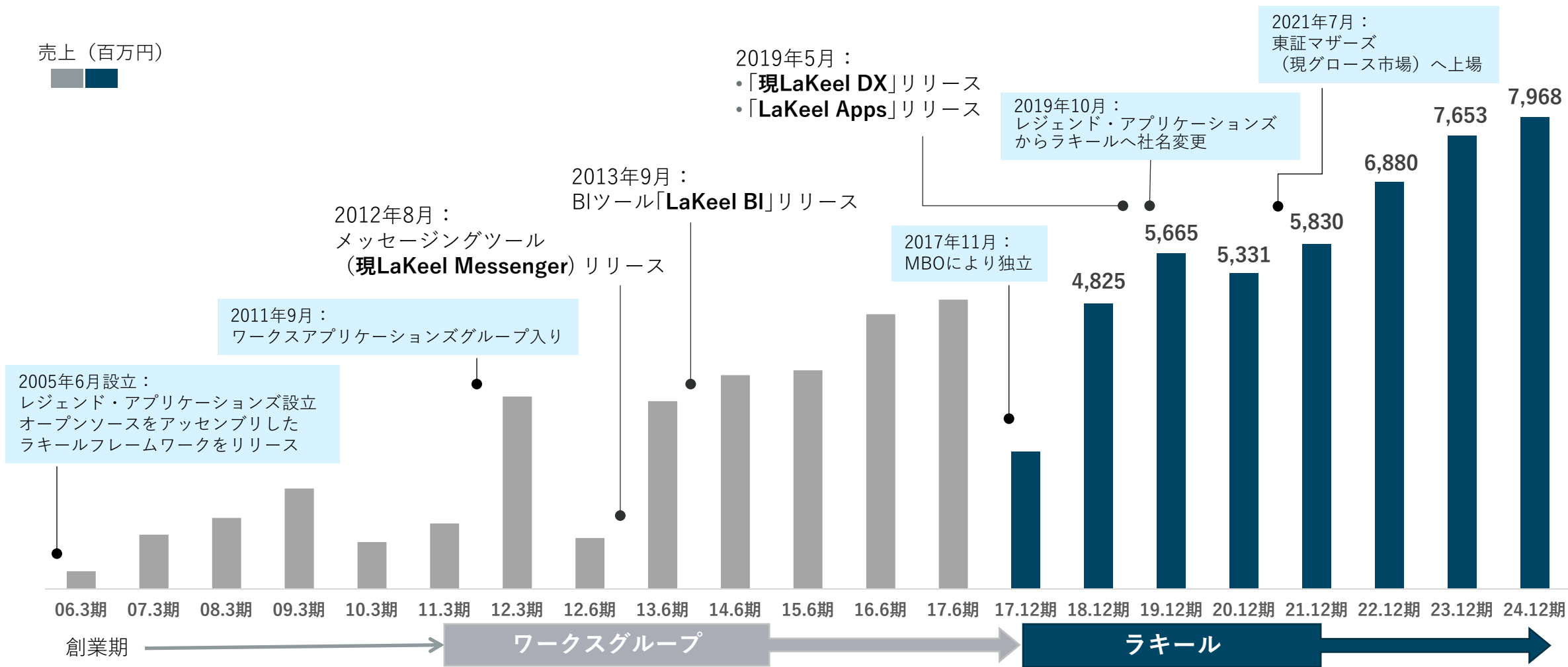
会社概要



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	1,016百万円 (2024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	453名 (連結 2024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)

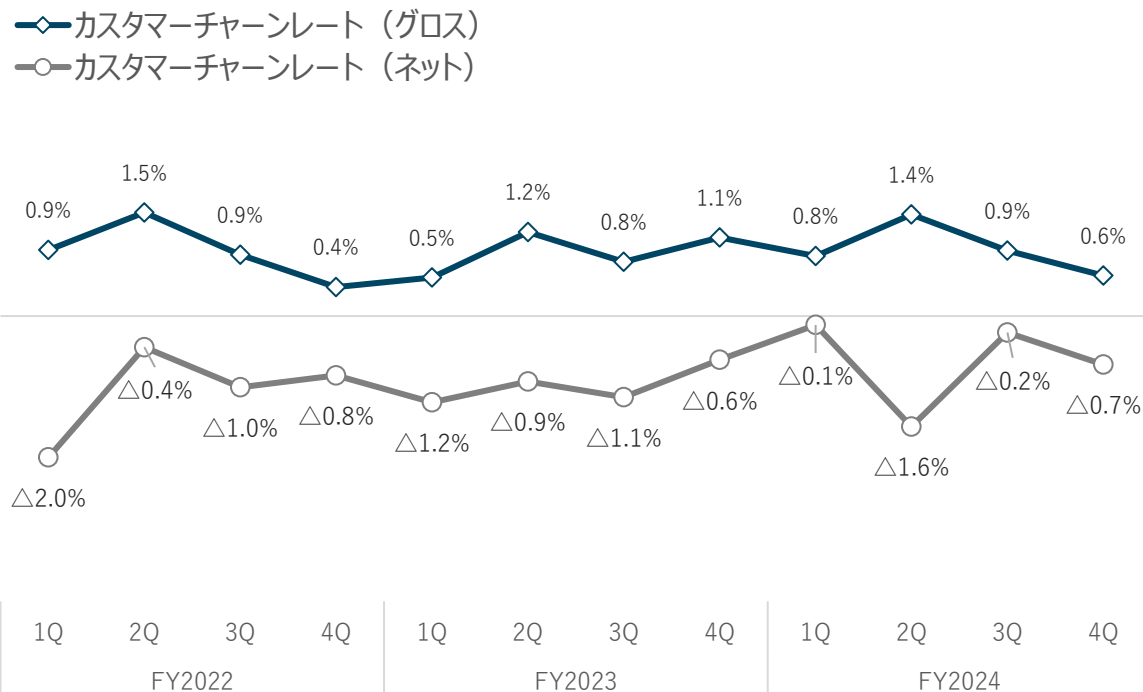


*1 18.12期より連結、それ以前は単体 *2 12.6期は決算期変更で3か月 *3 17.12期は、2017年7月1日から12月31日までの旧(株)レジェンド・アプリケーションズの売上を記載

プロダクトサービス

連続して純増を継続。MRRは前年同期比で20%増

■ 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

- 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（FY2023→FY2024）

	FY2023	FY2024	増減率
【LaKeel製品】			
サブスク売上(年間)	972.2百万円	1,183.0百万円	+21.7%
ユーザー数(期末時)	324	345	+6.5%
MRR(4Q時)	86.7百万円	104.0百万円	+20.0%
ARPU(4Q時)	26万7千円	30万1千円	+12.7%

(内訳)

【LaKeel DX】			
サブスク売上(年間)	228.3百万円	257.3百万円	+12.7%
ユーザー数(期末時)	12	13	+8.3%
MRR(4Q時)	20.4百万円	22.2百万円	+8.8%
ARPU(4Q時)	170万1千円	170万8千円	+0.4%

【LaKeel Apps】			
サブスク売上(年間)	743.8百万円	925.6百万円	+24.4%
ユーザー数(期末時)	312	332	+6.4%
MRR(4Q時)	66.2百万円	81.8百万円	+23.4%
ARPU(4Q時)	21万2千円	24万6千円	+16.0%

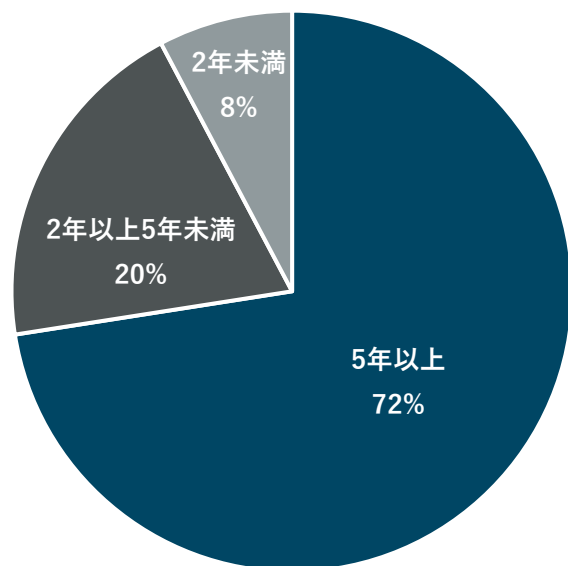
- MRR（月間経常収益）：（四半期のサブスク売上高） ÷ 3
- ARPU（ユーザー平均単価）：MRR ÷（各四半期末のユーザー数）

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

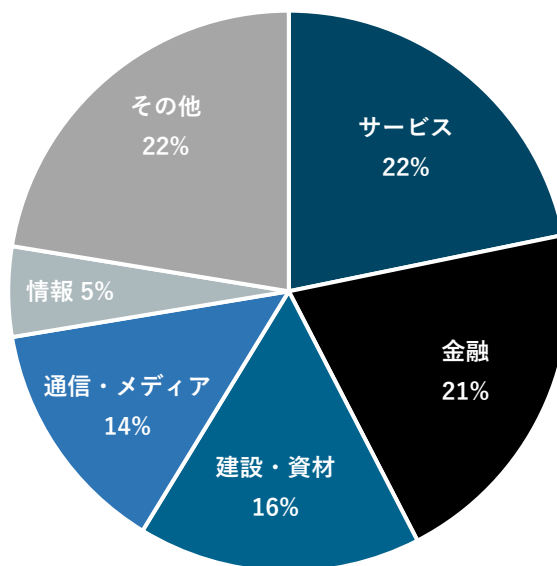
- 創業当時から取引を継続している大手企業を中心にビジネスを展開
- 幅広い業種で200社超の取引実績を有しており、最近はサービス・金融との取引が堅調
- 年間取引額が1億円を越す取引先の売上累計が、全体売上の6割弱を占める

— 取引期間別 —



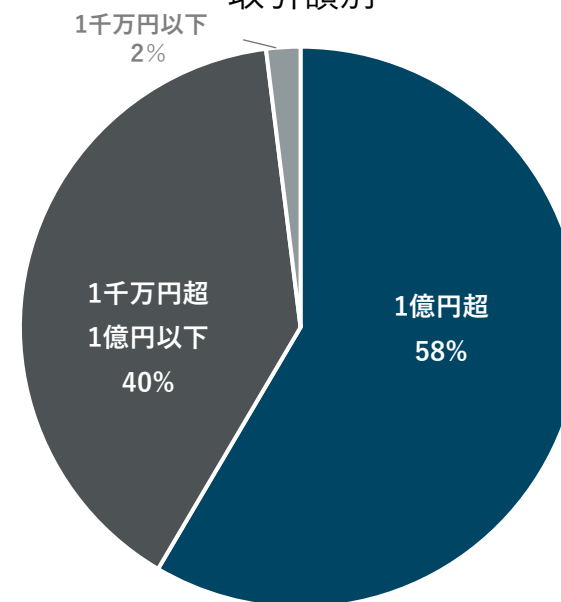
総売上に占める取引期間別割合
(2024年12月期実績)

— 顧客業種別 —



総売上に占める業種別割合
(2024年12月期実績)

— 取引額別 —

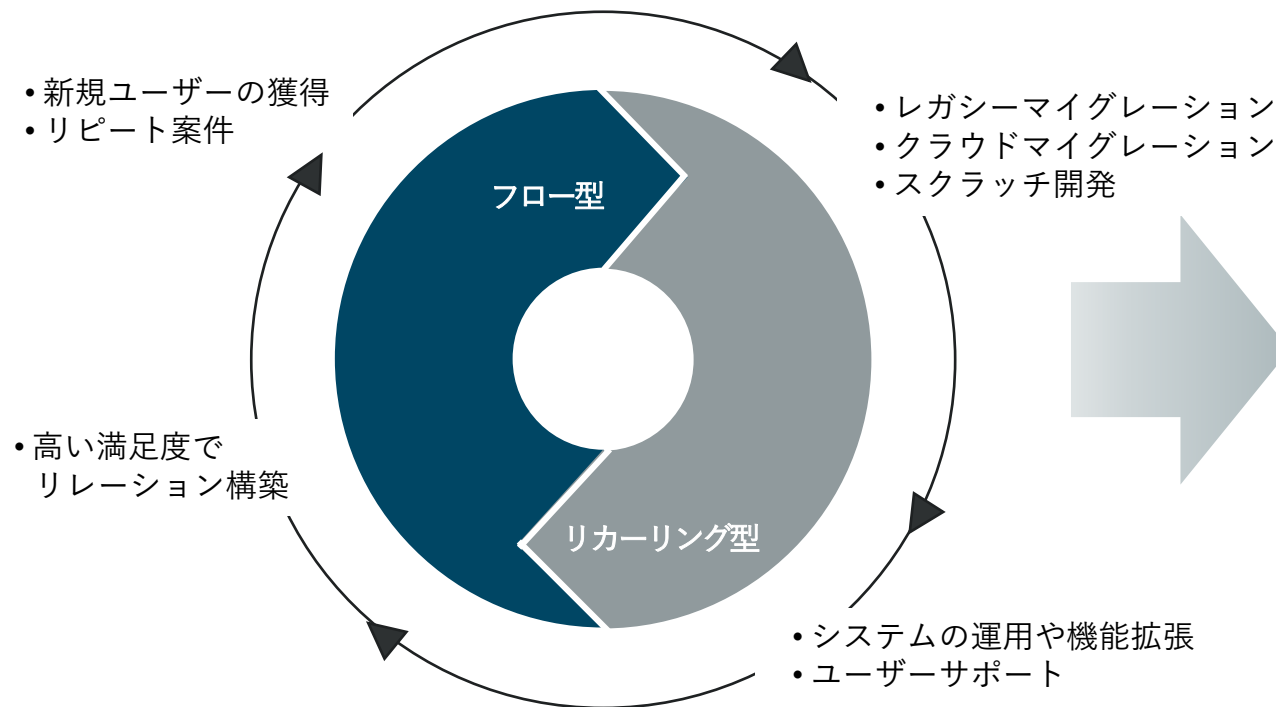


総売上に占める1社当たり年間取引額別割合
(2024年12月期実績)

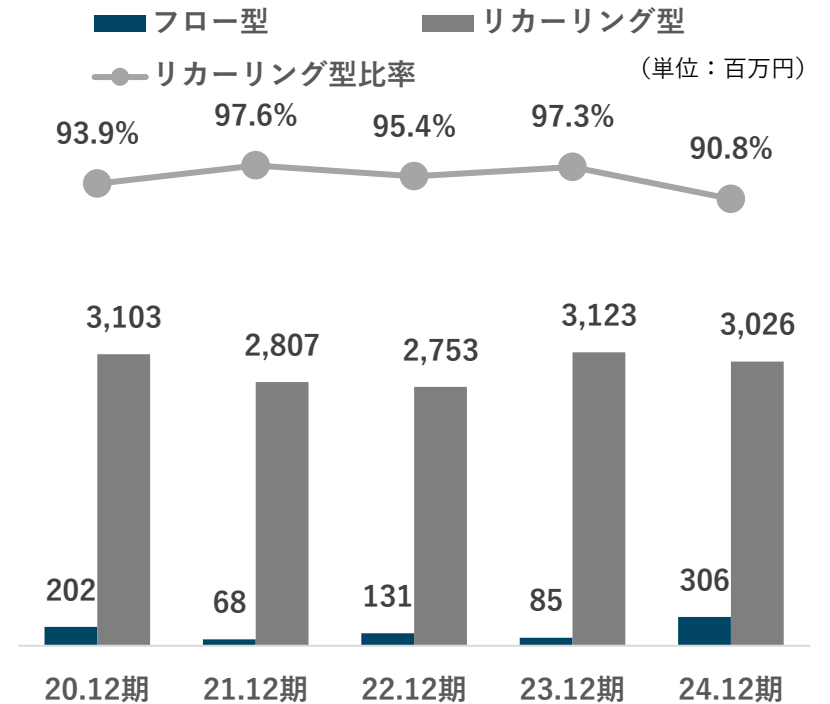
プロフェッショナルサービス

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 —

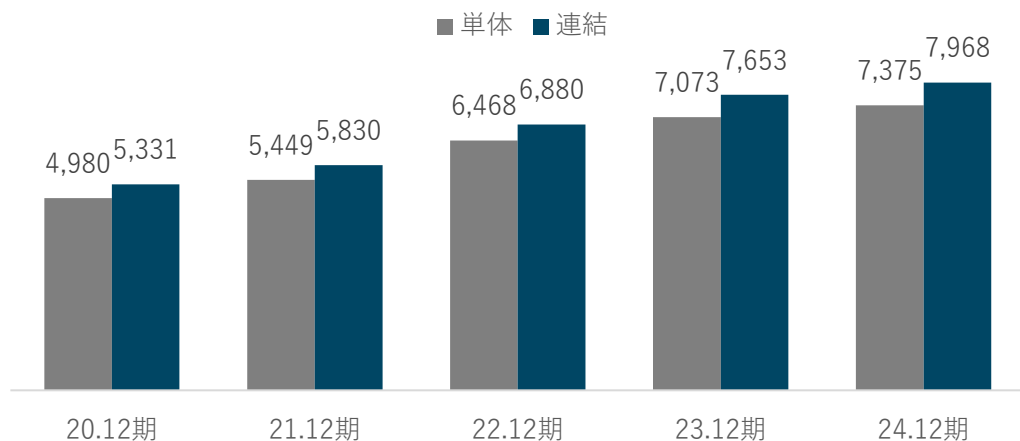


— モデル別売上の推移 —

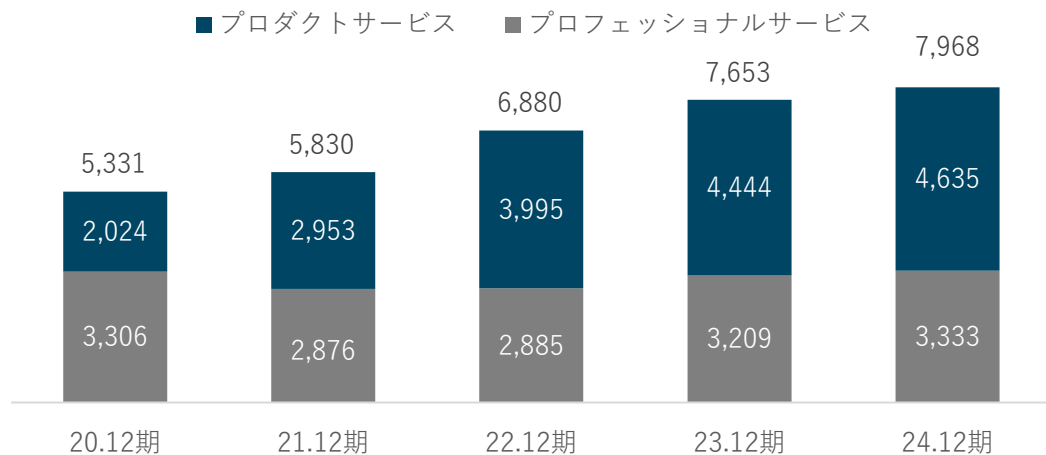


財務データ①

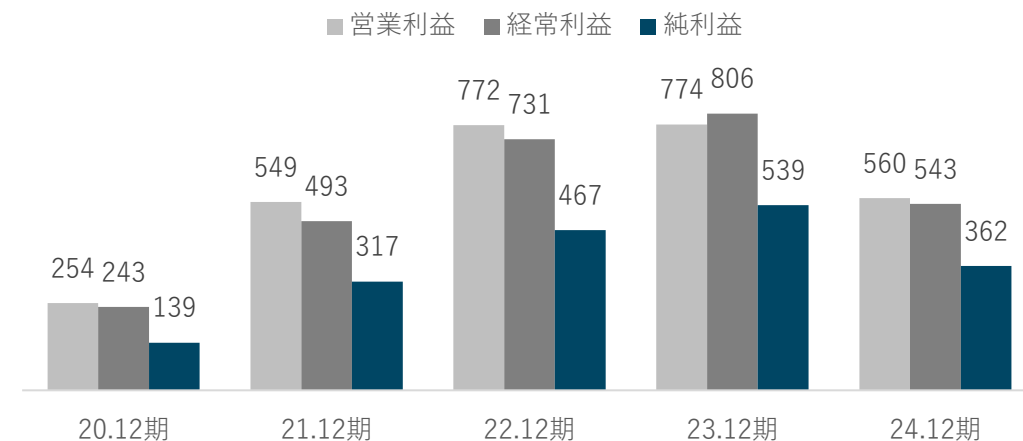
■ 売上 (百万円)



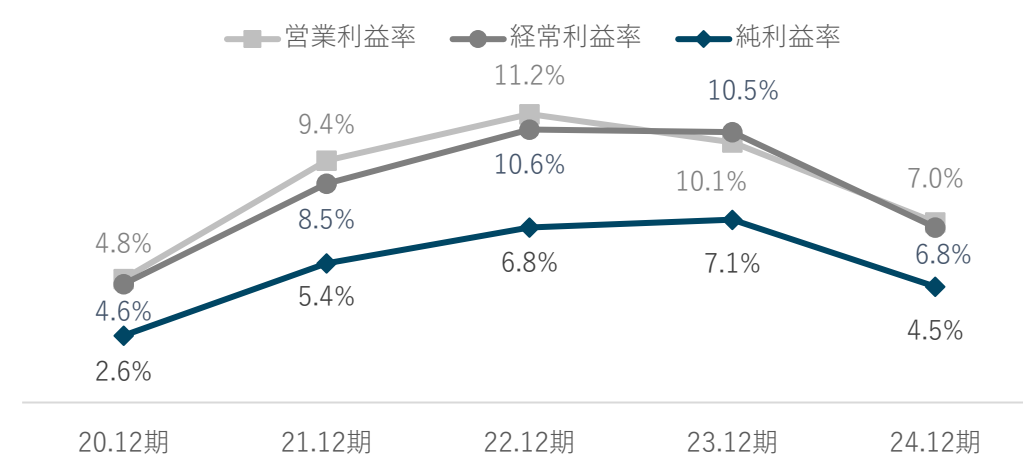
■ サービス別売上 (百万円、連結)



■ 利益 (百万円、連結)



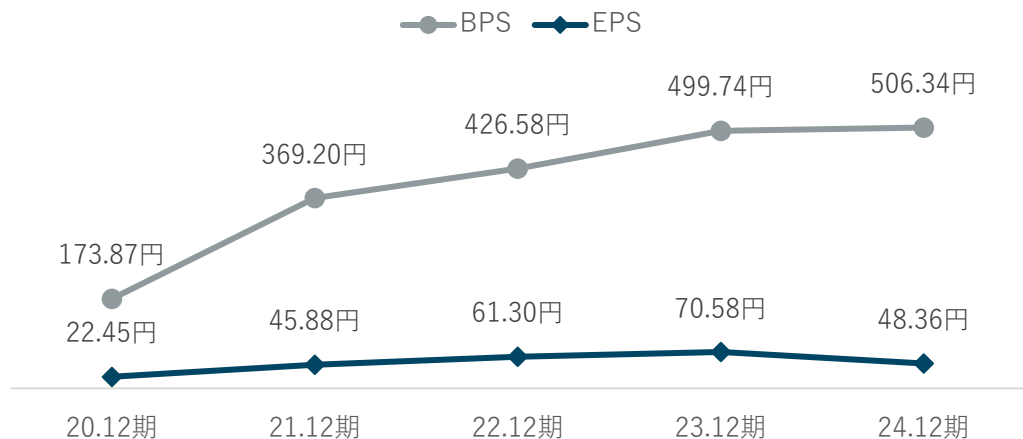
■ 利益率 (%、連結)



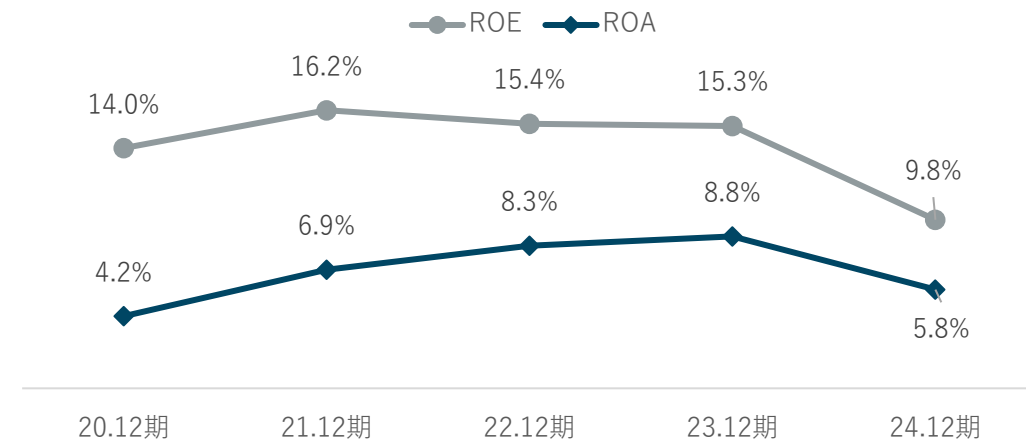
※ 純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載

財務データ②

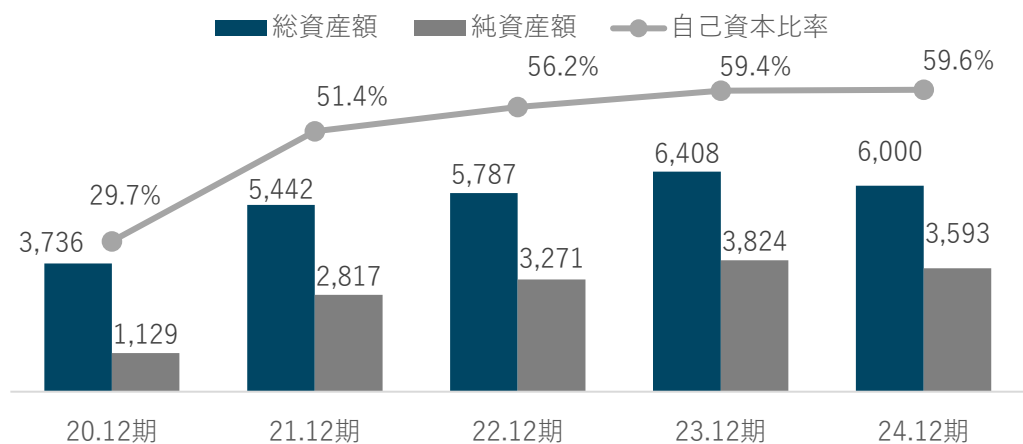
■ BPS・EPS (円)



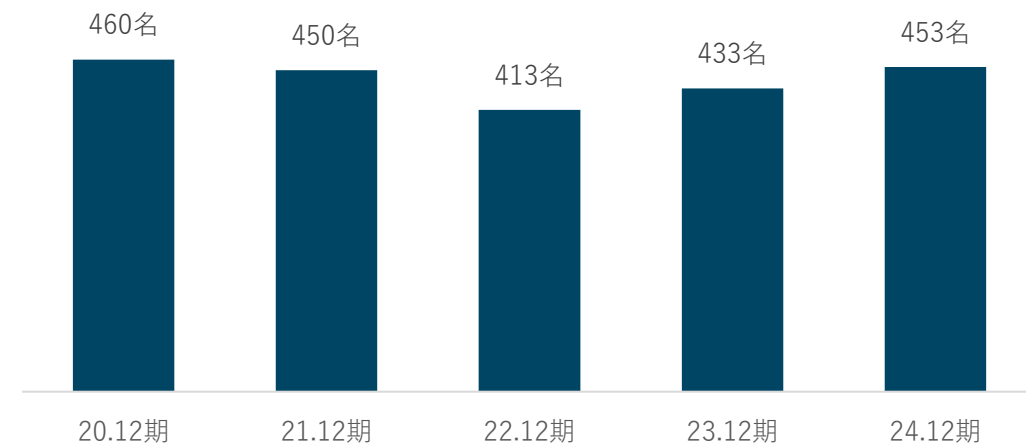
■ ROE・ROA (%)

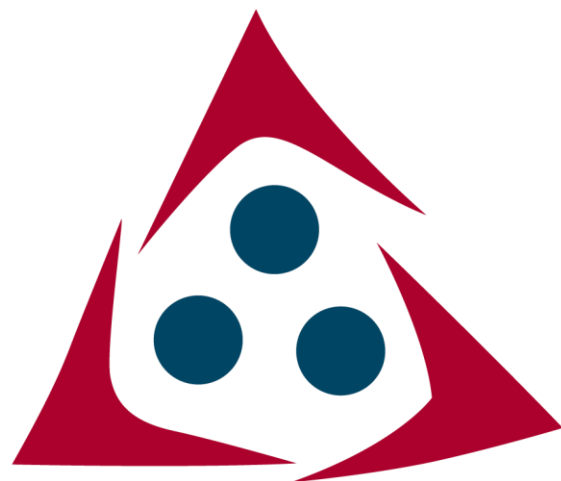


■ 総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)



■ 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