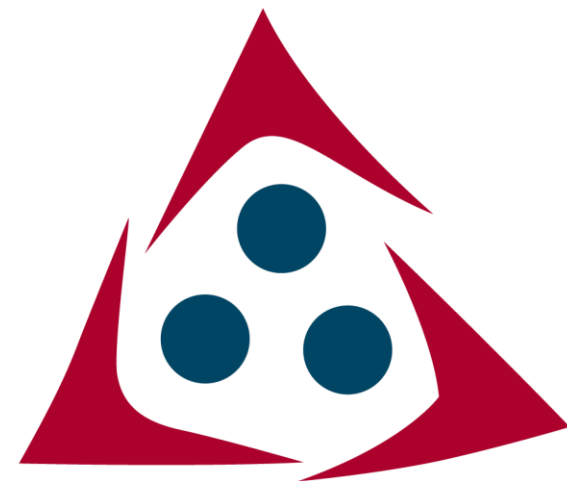


# 2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

---

2023年11月14日 株式会社ラキール  
(東証グロース：4074)



# LaKeel

# 目次

1. 第3四半期決算ハイライト
2. 業績推移と連結決算の概況
3. 業績予想の修正
4. 事業の特色と成長戦略
5. Appendix

# 1. 第3四半期決算ハイライト

# 第3四半期決算ハイライト

## 製品ライセンスの受注遅れが響き増収減益

### 連結業績

前年同期比 (1-3Q)

**増収／減益**

### プロダクトサービス売上

前年同期比 (1-3Q)

**7.6%増**  
**(2.25億円増)**

### プロフェッショナルサービス売上

前年同期比 (1-3Q)

**11.7%増**  
**(2.52億円増)**

### 営業利益

前年同期比 (1-3Q)

**12.6%減**  
**(0.65億円減)**

### 経常利益

前年同期比 (1-3Q)

**8.0%減**  
**(0.38億円減)**

### 純利益

前年同期比 (1-3Q)

**6.2%減**  
**(0.19億円減)**

※ 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3四半期決算ハイライト（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（7-9月）

57.4% ⇒ 57.1%

### サブスク※1ユーザー数

前年同期末比（3Q末）

14.0%増  
(38ユーザー増)  
272user ⇒ 310user

### サブスク※1売上

前年比（1-3Q期）

19.3%増  
(115百万円増)  
597百万円 ⇒ 712百万円

### 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（7-9月）

20.6%増  
(14.1百万円増)  
68.5百万円 ⇒ 82.7百万円

### ARPU(ユーザー平均単価)※2

前年同期比（7-9月）

5.8%増  
(1万5千円増)  
25万2千円 ⇒ 26万6千円

※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。

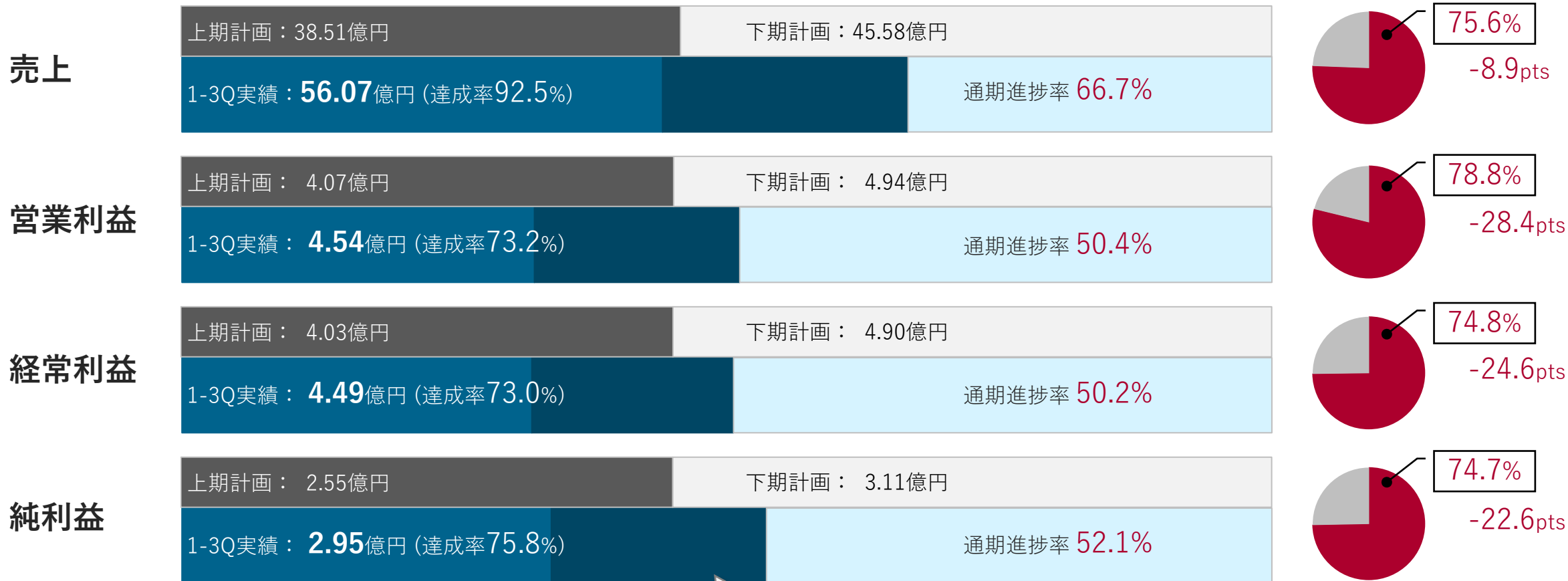
## 2. 業績推移と連結決算の概況

# 業績予想の達成状況

## プロダクトサービス※の受注遅れにより、売上・利益ともに計画を下回って進捗

※製品販売とコンサルティングサービス

前年1-3Q進捗率



※ 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。

■ 3Q

# 第3四半期の決算概況 (P/L)

## 第3四半期は増収減益

(単位：百万円)	FY2022	FY2023	増減率	FY2022	FY2023	増減率
	3Q	3Q		1-3Q	1-3Q	
売上	1,751	<b>1,899</b>	8.4%	5,130	<b>5,607</b>	9.3%
売上総利益	657 (37.6%)	<b>602</b> (31.7%)	△8.5%	1,763 (34.4%)	<b>1,870</b> (33.4%)	6.1%
販管費	407 (23.3%)	<b>439</b> (23.1%)	7.9%	1,244 (24.2%)	<b>1,416</b> (25.3%)	13.9%
営業利益	250 (14.3%)	<b>162</b> (8.6%)	△35.1%	519 (10.1%)	<b>454</b> (8.1%)	△12.6%
EBITDA	328 (18.8%)	<b>252</b> (13.3%)	△23.1%	753 (14.7%)	<b>720</b> (12.9%)	△4.3%
経常利益	245 (14.0%)	<b>161</b> (8.5%)	△34.0%	487 (9.5%)	<b>449</b> (8.0%)	△8.0%
純利益	164 (9.4%)	<b>102</b> (5.4%)	△37.5%	314 (6.1%)	<b>295</b> (5.3%)	△6.2%

プロダクトサービスの受注遅れ

• 下期にずれ込んだ大型ライセンス契約は、来期以降あるいは失注になる可能性があるため予算から除外した。

• ライセンス販売の受注遅れに伴い、コンサル案件の立ち上がりが遅れ、ライセンス販売の不調と合わせて利益を圧迫する形となった。

販管費は減少

• 新卒の採用活動の早期化により費用は上期に集中するため下期は減少。  
• 新卒の研修終了に伴い、教育訓練費も減少。

※ 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。



# 四半期の業績推移

## 売上は微増、利益はライセンス販売の状況により凹凸で推移

(単位：百万円)	1Q	2Q	3Q	1-3Q 累計	通期 業績予想
売上	1,838	1,869	<b>1,899</b>	<b>5,607</b>	8,409
売上総利益	646 (35.2%)	621 (33.2%)	<b>602</b> (31.7%)	<b>1,870</b> (33.4%)	—
販管費	459 (25.0%)	517 (27.7%)	<b>439</b> (23.1%)	<b>1,416</b> (25.3%)	—
営業利益	187 (10.2%)	103 (5.6%)	<b>162</b> (8.6%)	<b>454</b> (8.1%)	901
EBITDA	276 (15.0%)	192 (10.3%)	<b>252</b> (13.3%)	<b>721</b> (12.9%)	—
経常利益	189 (10.3%)	97 (5.2%)	<b>161</b> (8.5%)	<b>449</b> (8.0%)	894
純利益	128 (7.0%)	64 (3.4%)	<b>102</b> (5.4%)	<b>295</b> (5.3%)	567

### 四半期推移に関する コメント

業績はほぼ横ばい

- 新規ライセンス販売とコンサル案件の立ち上がり遅れにより、プロダクトサービスは利益率が悪化。
- プロフェッショナルサービスは順調に推移するも、全社利益率を改善させるには至らず。

※ 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が低調、プロフェッショナルサービスは順調に推移

(単位：百万円)		FY2022	FY2023	増減率	FY2022	FY2023	増減率
		3Q	3Q		1-3Q	1-3Q	
連結合計		1,751	<b>1,899</b>	8.4%	5,130	<b>5,607</b>	9.3%
プロダクトサービス		1,004	<b>1,074</b>	6.9%	2,977	<b>3,202</b>	7.6%
製品サービス	ライセンス	112	<b>103</b>	△8.4%	297	<b>213</b>	△28.2%
	サブスクリプション (LaKeel製品)	205	<b>247</b>	20.4%	597	<b>712</b>	19.3%
	サブスクリプション (LaKeel製品以外)	33	<b>32</b>	△3.2%	102	<b>99</b>	△3.1%
	その他	28	<b>26</b>	△6.7%	66	<b>83</b>	24.5%
コンサルティングサービス		624	<b>664</b>	6.4%	1,912	<b>2,093</b>	9.5%
プロフェッショナルサービス		747	<b>825</b>	10.5%	2,153	<b>2,405</b>	11.7%
フロービジネスレベニュー		53	<b>22</b>	△58.2%	89	<b>77</b>	△12.9%
リカーリングレベニュー		693	<b>802</b>	15.8%	2,064	<b>2,327</b>	12.8%

### プロダクトサービスが低調

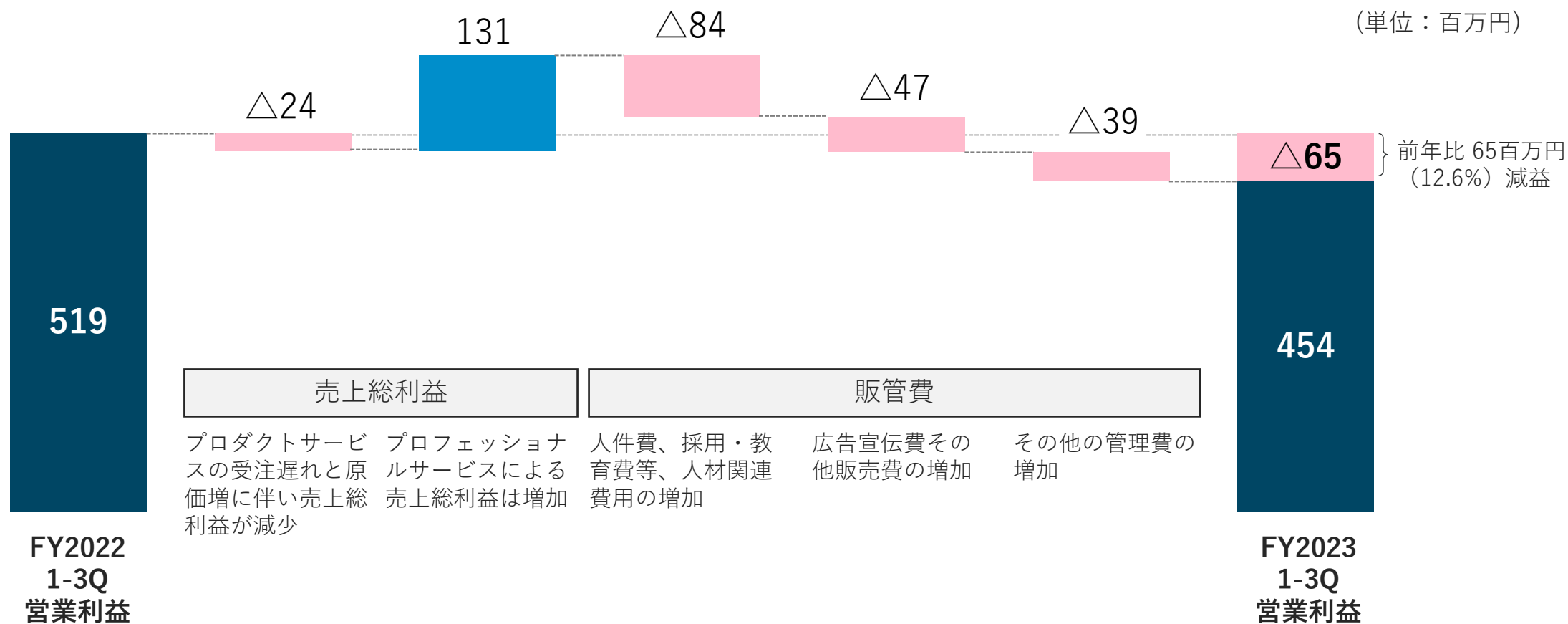
- ライセンス販売の受注遅れに伴い、コンサル案件の立ち上がりが遅れ収益に影響した。
- 一方、サブスクリプション売上は順調に積み上がっている。

### 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。

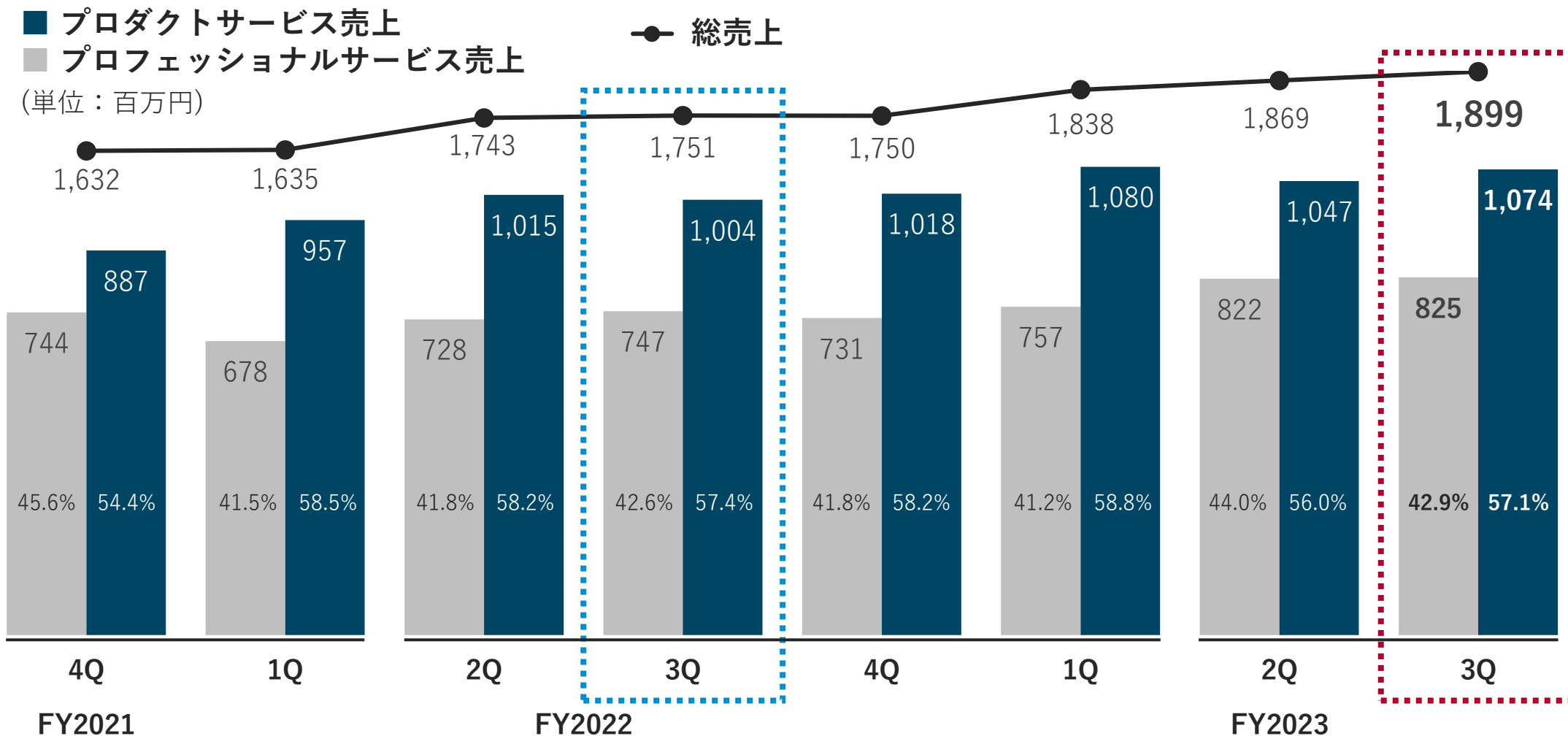
# 営業利益増減分析

## プロダクトサービスが低調に推移したことで減益となる



# サービス別売上比率推移

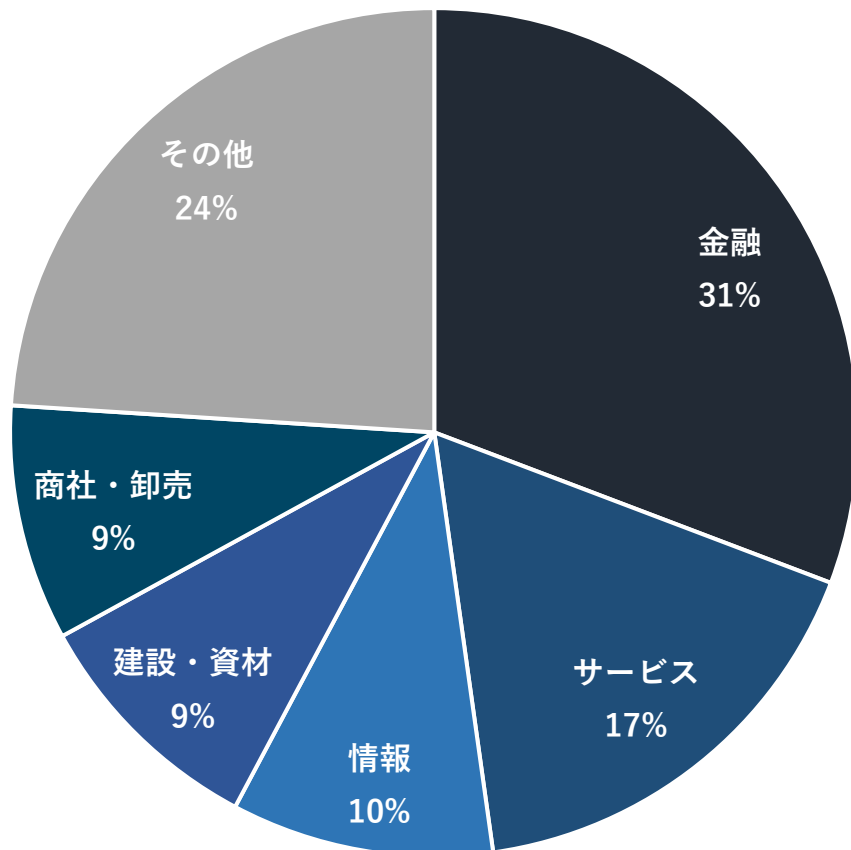
## プロフェッショナルサービス売上の比率が若干増加



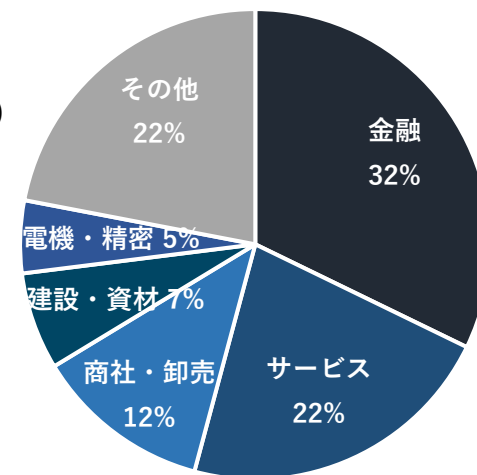
# 取引先の業種別売上状況

## 引き続き金融・サービスが堅調

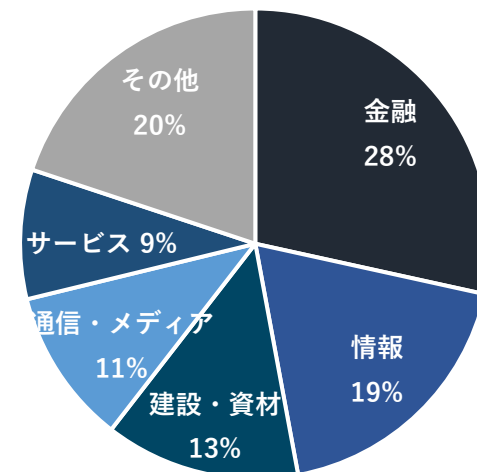
■ 売上の業種別内訳 (全社)



■ 売上の業種別内訳 (プロダクトサービス)



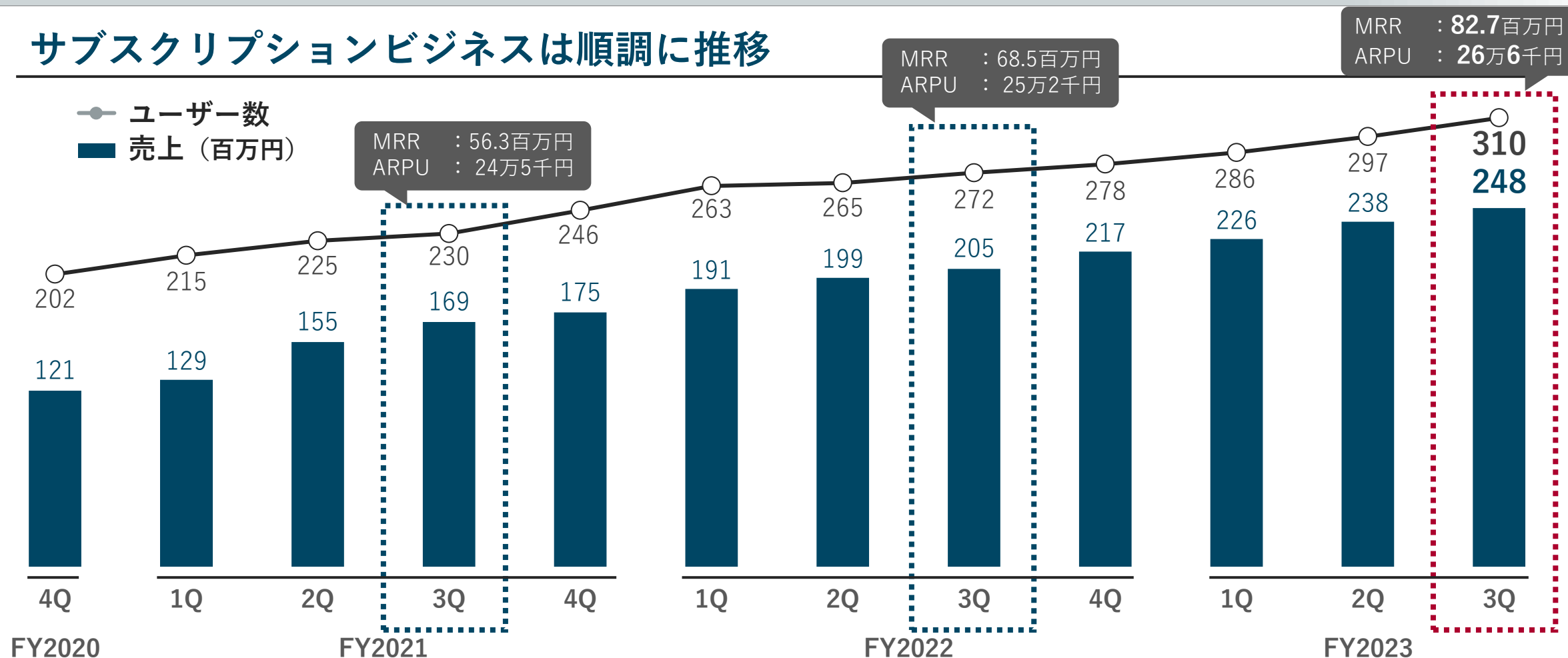
■ 売上の業種別内訳 (プロフェッショナルサービス)



※ 2022年4Q～2023年3Q（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。

# 第3四半期の決算概要 (B/S)

(単位：百万円)	FY2022 3Q末	FY2022 期末	FY2023 3Q末	増減率 (対前年期末)
流動資産	3,998	4,183	<b>4,404</b>	5.3%
現預金	3,052	3,230	<b>3,279</b>	1.5%
固定資産	1,627	1,604	<b>1,705</b>	6.3%
のれん	444	436	<b>410</b>	△5.9%
総資産	5,625	5,787	<b>6,109</b>	5.6%
流動負債	1,900	2,435	<b>2,454</b>	0.8%
固定負債	589	80	<b>68</b>	△15.1%
純資産	3,135	3,271	<b>3,586</b>	9.6%
自己資本	3,116	3,254	<b>3,568</b>	9.7%
(自己資本比率)	55.4%	56.2%	<b>58.4%</b>	2.2P
非支配株主持分	18	16	<b>18</b>	7.0%

## 財務体質

- 現預金は32.8億円で、前年期末時点とほぼ変化なし。
- 有利子負債は11.1億円ですべて短期。
- 自己資本比率は58.4%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、3Q末時点の残価は4.1億円
- 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

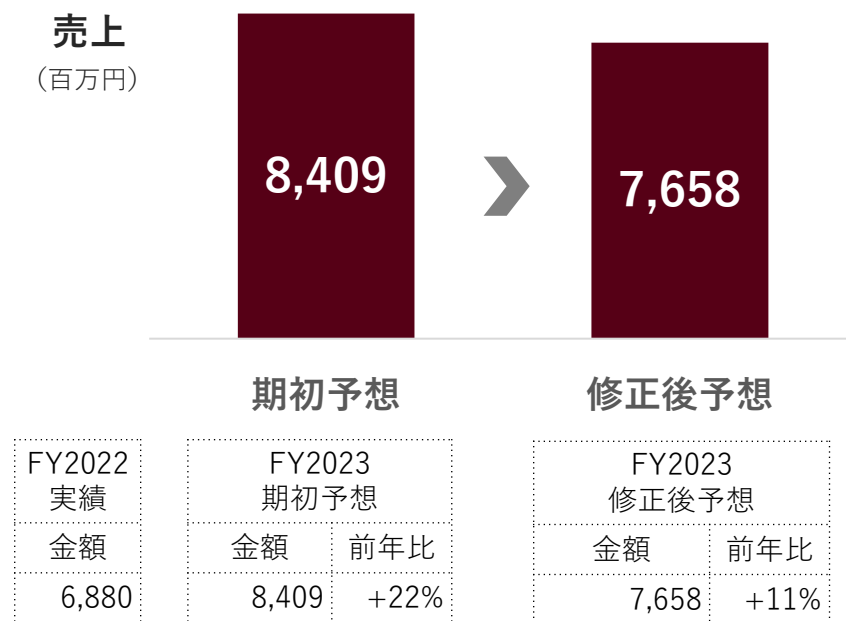
- 当社は2019年7月に信託型ストックオプションを発行済み。
- 現時点で上記ストックオプションの行使実績はなく、過去及び今後にわたる業績への影響はない。

### 3. 業績予想の修正



# FY2023 連結業績予想の修正（売上）

## 売上予想を下方修正



### 売上予実四半期推移 (百万円)

	1Q	2Q	3Q	4Q	年計
売上 (期初予想)	3,851		4,558		8,409
売上 (修正後予想)	1,838	1,869	1,899	2,050	7,658
			(見込)	(見込)	(見込)

### プロダクトサービス

- 2Qに見込んでいた大型ライセンス契約は、受注見通しが不透明となったことから今期受注計画から除外した。
- 現状で4Qのライセンス受注は、1.7～2.0億程度となる見通し。
- 通期でのライセンス売上予想は3.8～4.0億円となり、期初予想の4.8億円を下回る見通しとなった。
- ライセンス販売の不調に伴いサブスク売上とコンサル売上についても、期初予想を下回る見込みとなった。
- サブスク売上は期初予想の10.4億円に対し9.5～9.8億となる見通し。また、コンサル売上は期初予想の33.6億円に対し28.0～29.0億となる見通し。

### プロフェッショナルサービス

- 4Qの売上は8億円前後の見通しとなり、3Qまでの実績と加算して通期でのプロフェッショナルサービス売上は32億円前後となり、期初予想の33億円を若干下回る見通し。
- 案件としては、新規開発よりも既存システムの保守体制を強化するニーズが多く、リカーリング型売上比率はやや上昇する見通し。

# FY2023 連結業績予想の修正（利益）

## 利益予想も下方修正

### 営業利益（百万円）



#### 営業利益予実四半期推移

1Q	2Q	3Q	4Q	年計
407		494		901
187	103	162	329	783
			(見込)	(見込)

### 経常利益（百万円）



#### 経常利益予実四半期推移

1Q	2Q	3Q	4Q	年計
403		490		894
189	97	161	331	780
			(見込)	(見込)

### 純利益（百万円）



#### 純利益予実四半期推移

1Q	2Q	3Q	4Q	年計
255		311		567
128	64	102	214	510
			(見込)	(見込)

期初予想

修正後予想

### 営業利益について

- 売上予想の下方修正に伴い売上総利益も期初予想より減少し、通期の売上総利益率は34%前後となる見通し。
- 一方で販管費は前年比でやや増加し、通期の販管費率は24～25%となる見通し。
- これにより、通期の営業利益は7.7～7.9億円、営業利益率は10%前後となる見通し。

### 経常利益、純利益について

- 営業外損益、特別損益で特に大きなものは見込んでいない。
- 営業利益の下方修正見通しにより、経常利益は8.94億円から7.8億円に、純利益は5.67億円から5.1億円に下方修正の見通し。

※ 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。

## 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

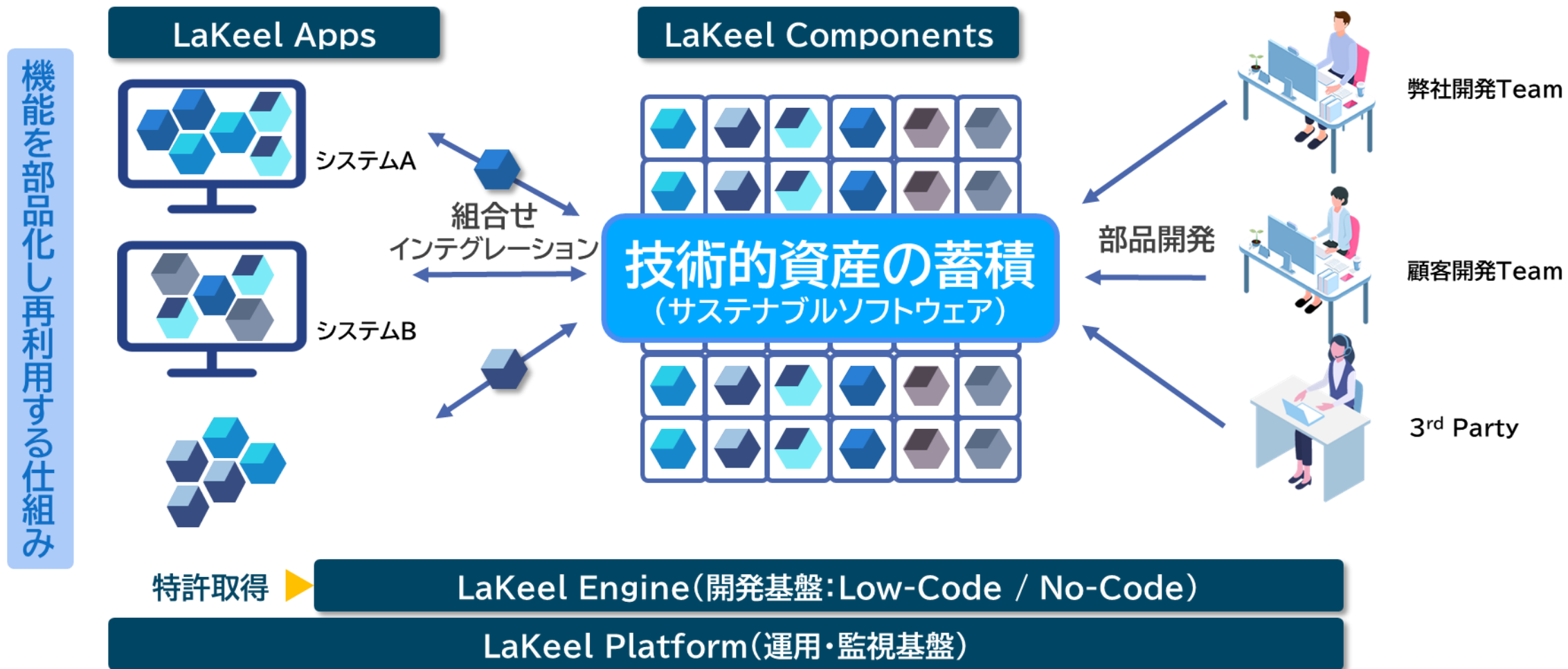
### システム関連サービス

- 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。



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



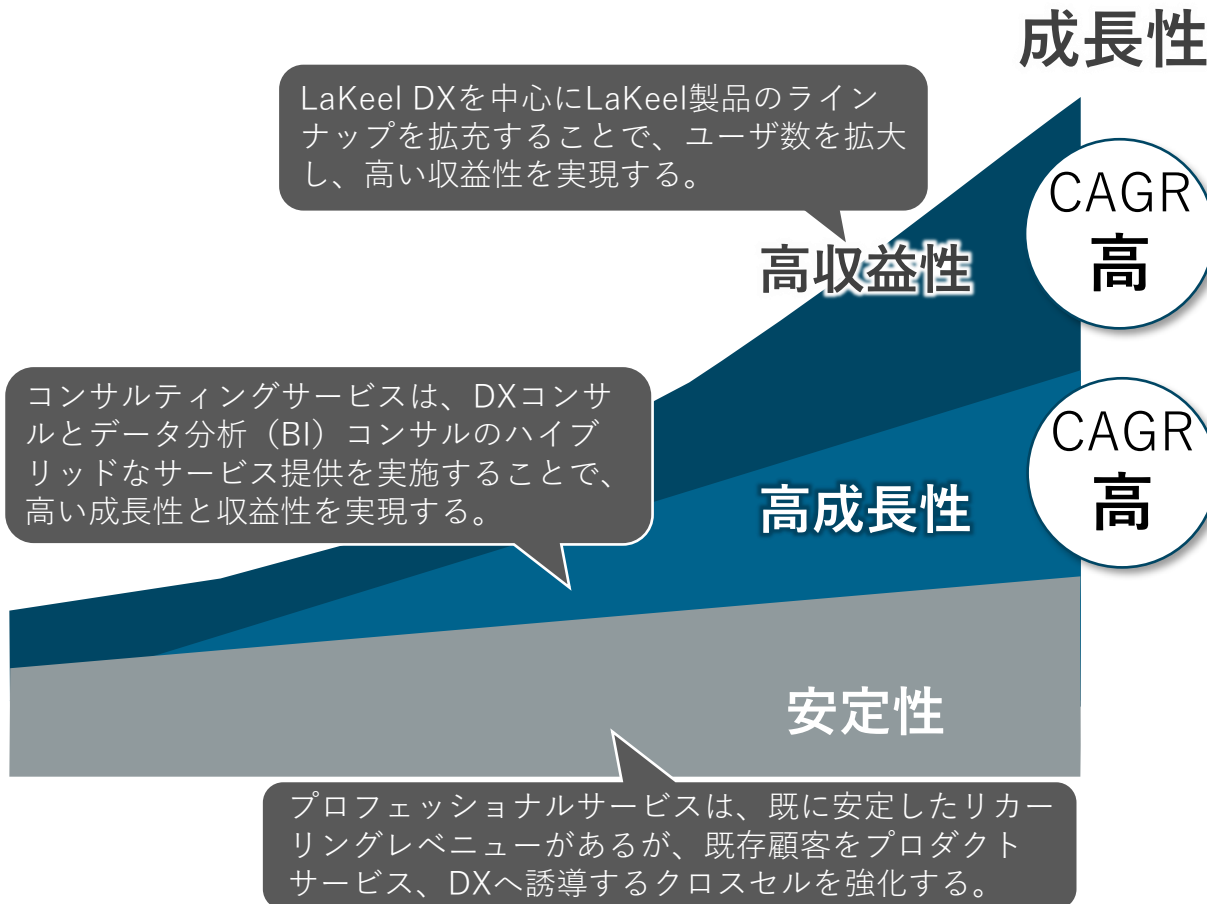
eコマースプラットフォーム

# 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



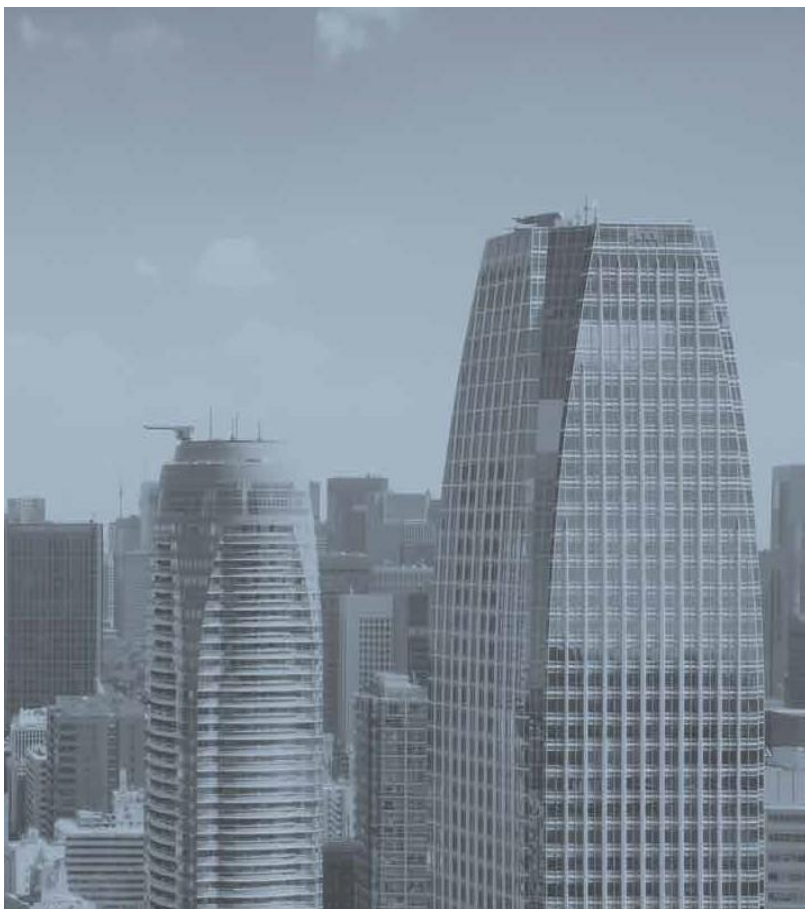
ラキールは高い技術力とビジネスへの洞察力を基にしたDXソリューションを積極的に展開します。

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

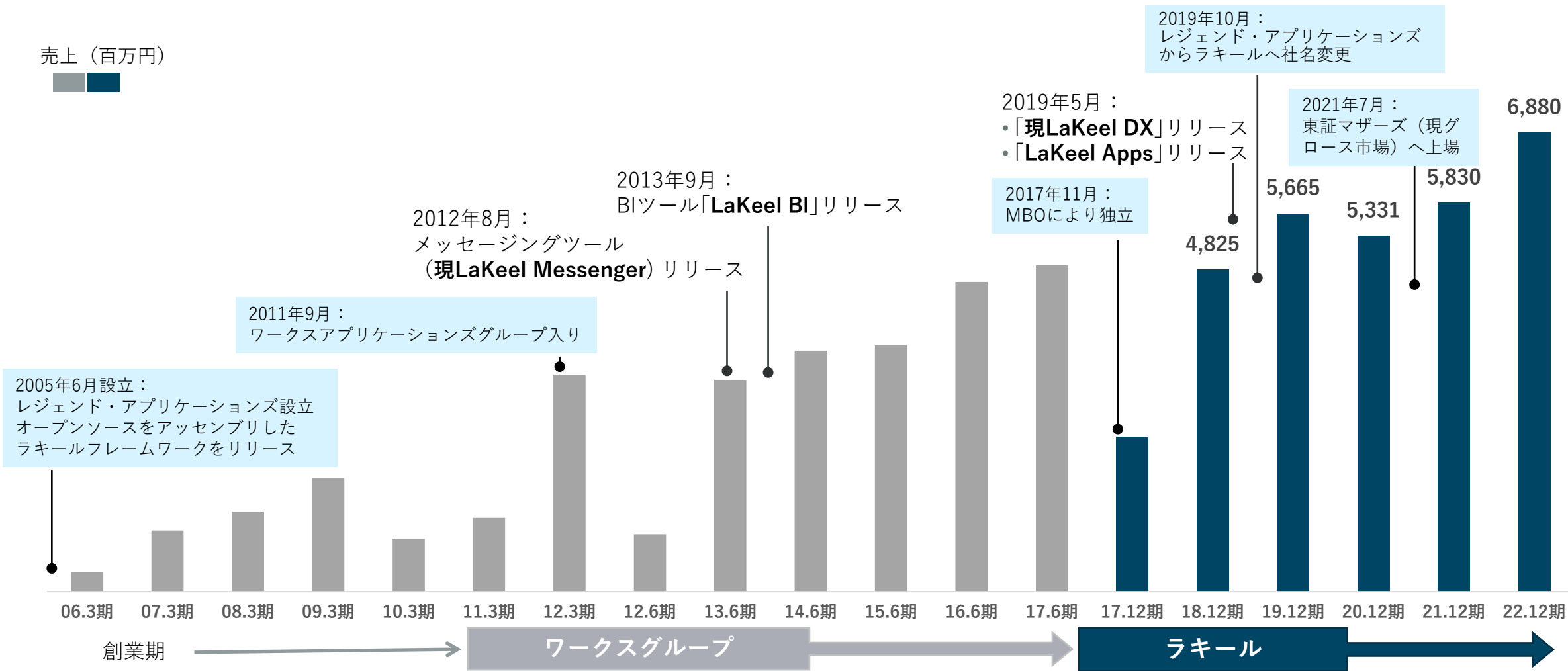
# 会社概要



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	1,014百万円 (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)

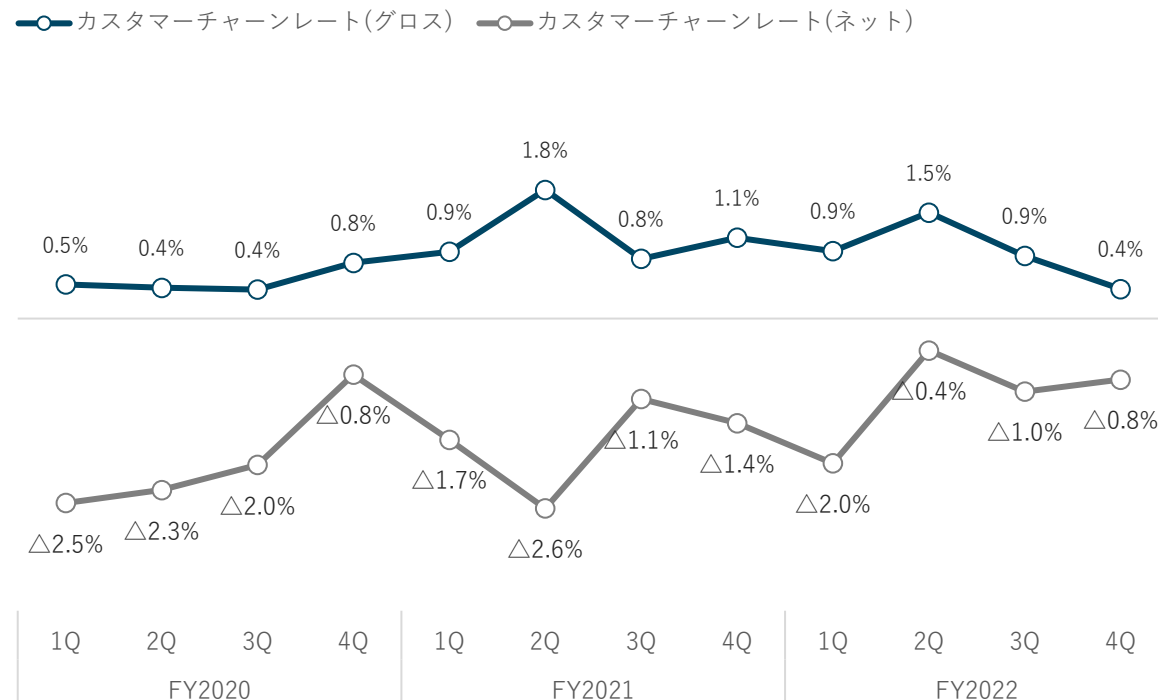


\*1 18.12期より連結、それ以前は単体 \*2 12.6期は決算期変更で3か月 \*3 17.12期は、2017年7月1日から12月31日までの旧(株)レジェンド・アプリケーションズの売上を記載

# 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
<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%
<b>(内訳)</b>			
<b>LaKeel DX</b>			
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%
<b>LaKeel Apps</b>			
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%

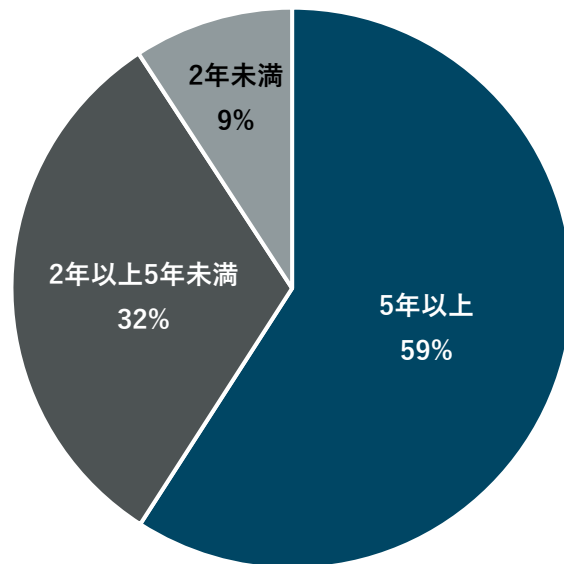
- MRR（月間経常収益）：（四半期のサブスク売上高） ÷ 3
- ARPU（ユーザー平均単価）：MRR ÷（各四半期末のユーザー数）

# 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

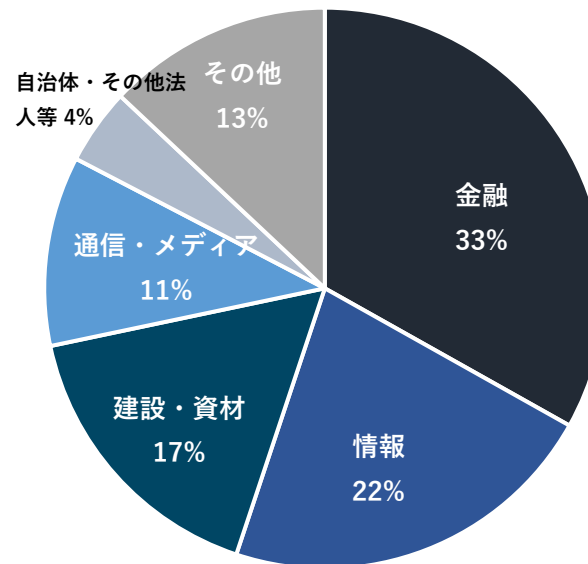
- 創業当時から取引を継続している大手建設等を軸にビジネスを展開
- 幅広い業種で200社超の取引実績を有しており、特に最近では金融が拡大
- 年間取引額が1億円を超える取引先の売上累計が、全体売上の2/3を占める

— 取引期間別 —



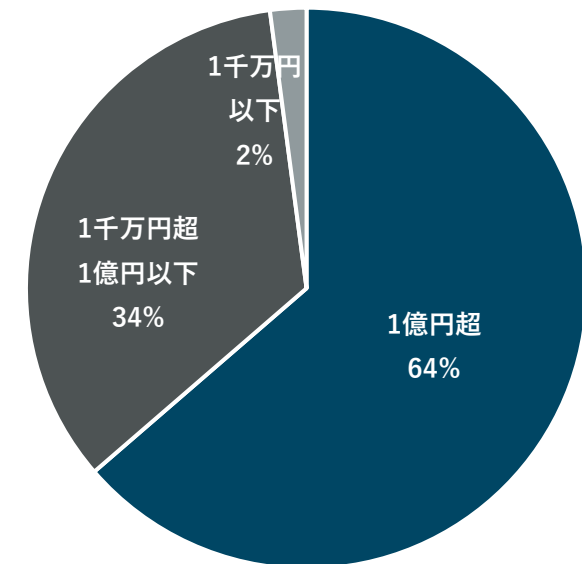
総売上に占める取引期間別割合  
(2022年12月期実績)

— 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 —

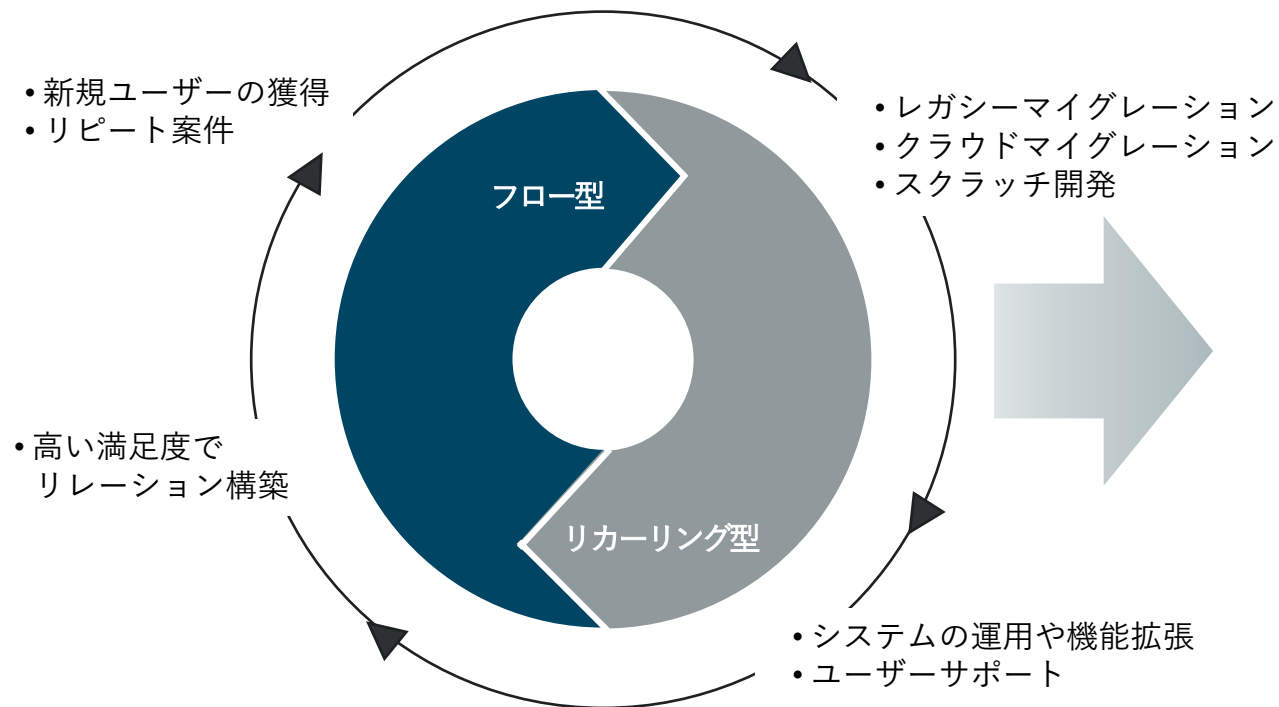


総売上に占める1社当たり年間取引額別割合  
(2022年12月期実績)

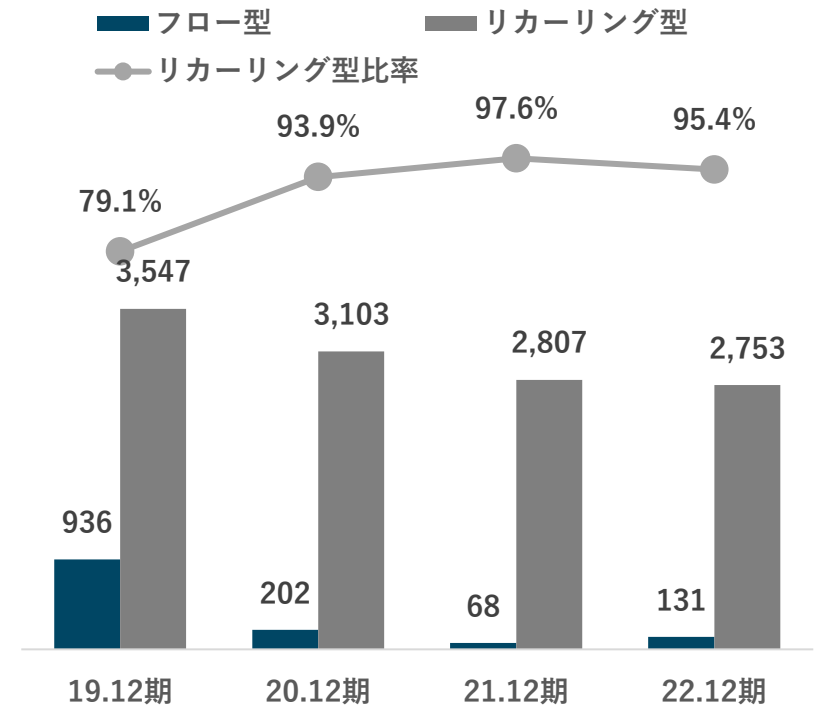
# プロフェッショナルサービス

## 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 —

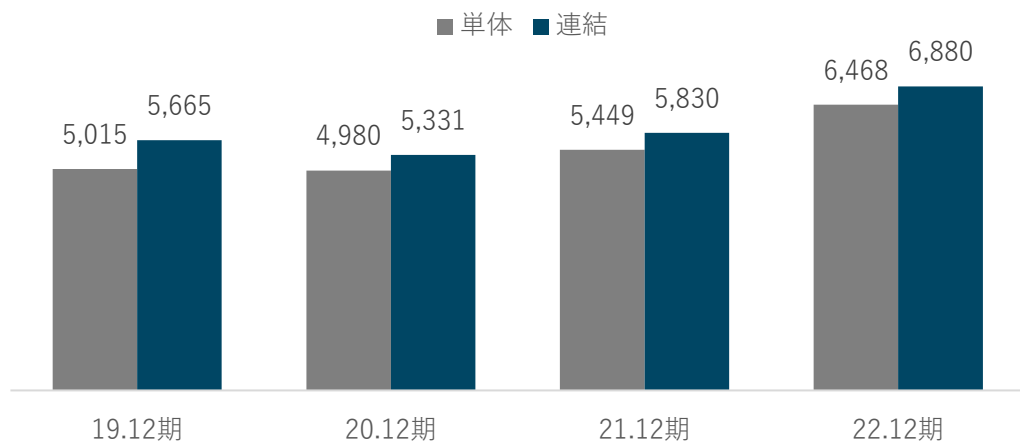


— モデル別売上の推移 — (単位：百万円)

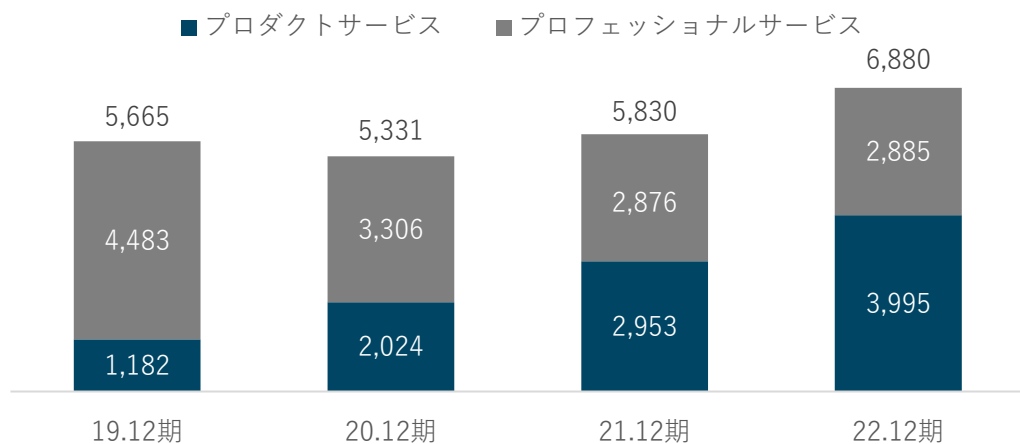


# 財務データ

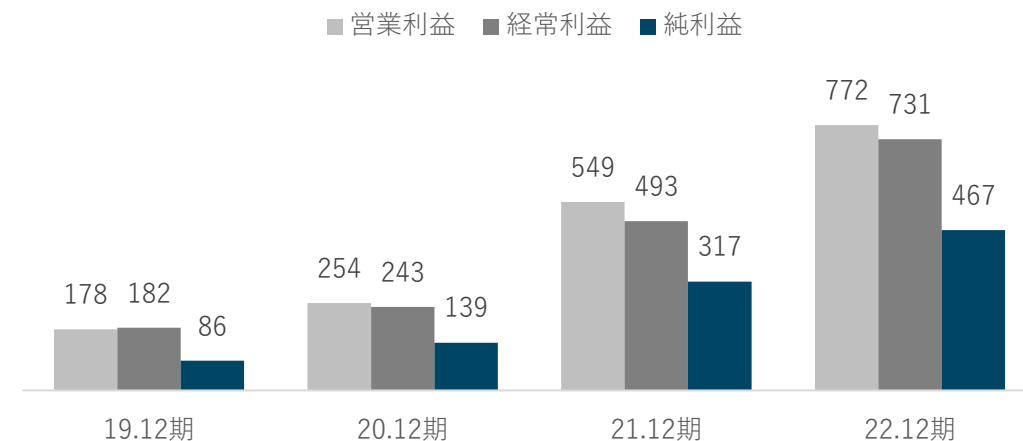
## ■ 売上 (百万円)



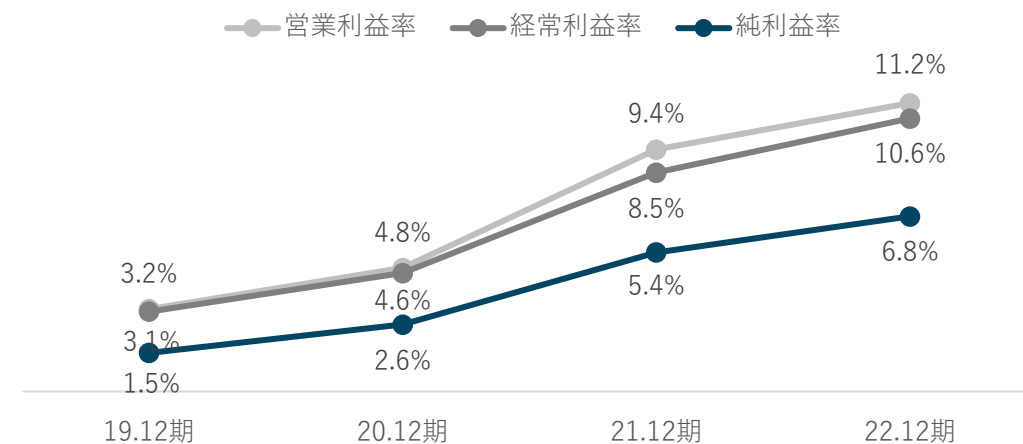
## ■ サービス別売上 (百万円、連結)



## ■ 利益 (百万円、連結)

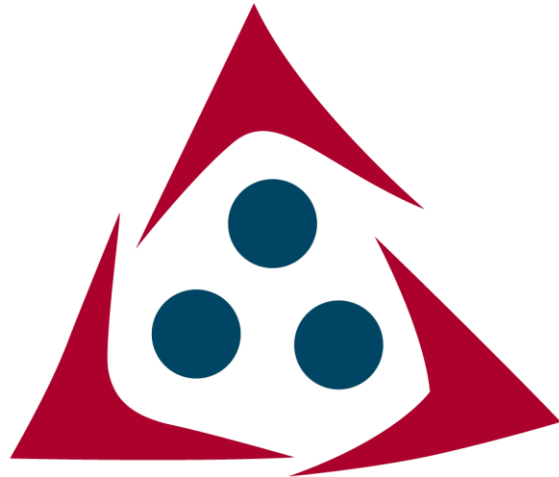


## ■ 利益率 (%、連結)



※ 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](mailto:lakeel-ir@lakeel.com)

