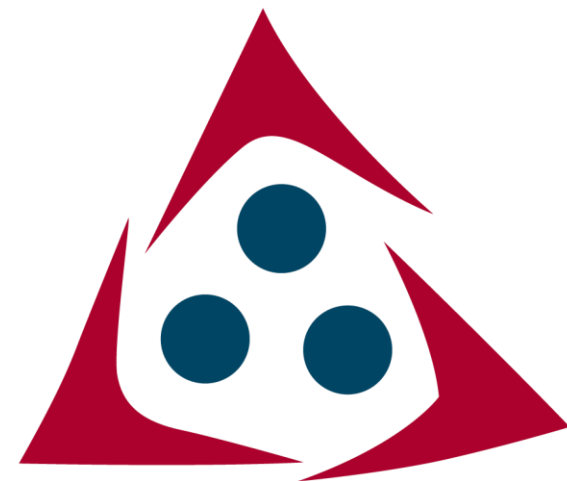


# 2022年12月期 4Q及び通期 決算説明資料

---

2023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. 2023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

## プロダクトサービスが順調に伸長し増収増益で着地

### 連結売上

前年比（通期）

**18.0%増**  
(10.50億円増)

### プロダクトサービス売上

前年比（通期）

**35.3%増**  
(10.41億円増)

### プロフェッショナルサービス売上

前年比（通期）

**0.3%増**  
(0.09億円増)

### 営業利益

前年比（通期）

**40.6%増**  
(2.22億円増)

### 経常利益

前年比（通期）

**48.2%増**  
(2.37億円増)

### 純利益

前年比（通期）

**47.3%増**  
(1.50億円増)

※ 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

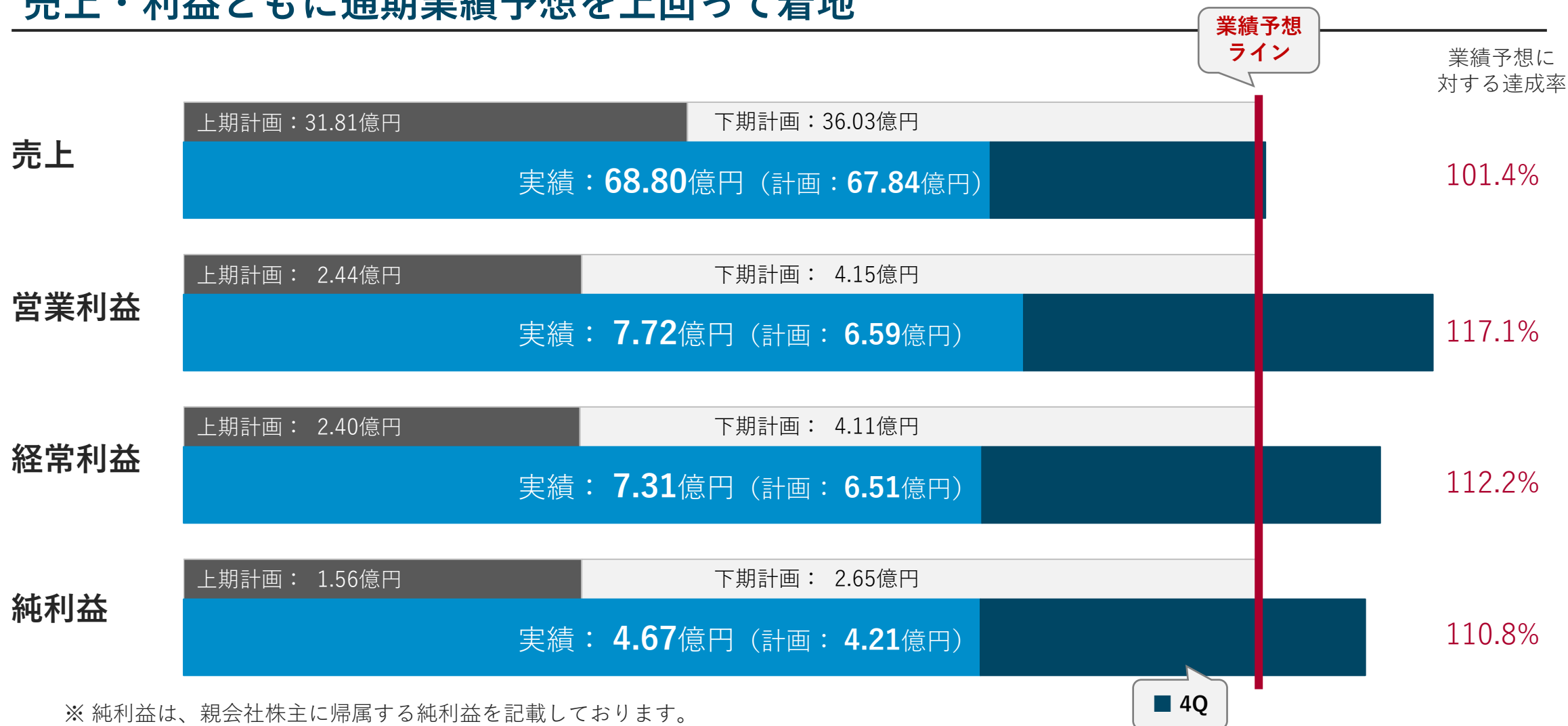
※1 LaKeel製品を対象としたサブスクになります。

※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。

## 2. 業績推移と連結決算の概況

# 業績予想の達成状況

## 売上・利益ともに通期業績予想を上回って着地



# 四半期業績推移

(単位：百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計
売上	1,635 (100.0%)	1,743 (100.0%)	1,751 (100.0%)	<b>1,750</b> (100.0%)	<b>6,880</b> (100.0%)
売上総利益	508 (31.1%)	597 (34.2%)	657 (37.6%)	<b>641</b> (36.7%)	<b>2,404</b> (35.0%)
販管費	388 (23.7%)	448 (25.7%)	407 (23.3%)	<b>388</b> (22.2%)	<b>1,632</b> (23.7%)
営業利益	120 (7.4%)	148 (8.5%)	250 (14.3%)	<b>252</b> (14.5%)	<b>772</b> (11.2%)
EBITDA	199 (12.2%)	225 (12.9%)	328 (18.8%)	<b>334</b> (19.1%)	<b>1,087</b> (15.8%)
経常利益	110 (6.7%)	132 (7.6%)	245 (14.0%)	<b>243</b> (13.9%)	<b>731</b> (10.6%)
純利益	67 (4.2%)	82 (4.7%)	164 (9.4%)	<b>152</b> (8.7%)	<b>467</b> (6.8%)

## 四半期推移に関するコメント

プロダクト、プロフェッショナル共に利益率が改善

- プロダクトサービスは、1Qから2Qにかけて利益率が改善。
- プロフェッショナルサービスは、2Qから3Qにかけて利益率が改善。

広告、人材関連への投資を重視

- 4月の新卒入社とその後の研修に伴い、2Qは販管が増大。
- 広告宣伝費は約1.33億円で、年間を通じて概ね均等に推移。
- 募集採用費と教育訓練費の合計で約1.14億円。

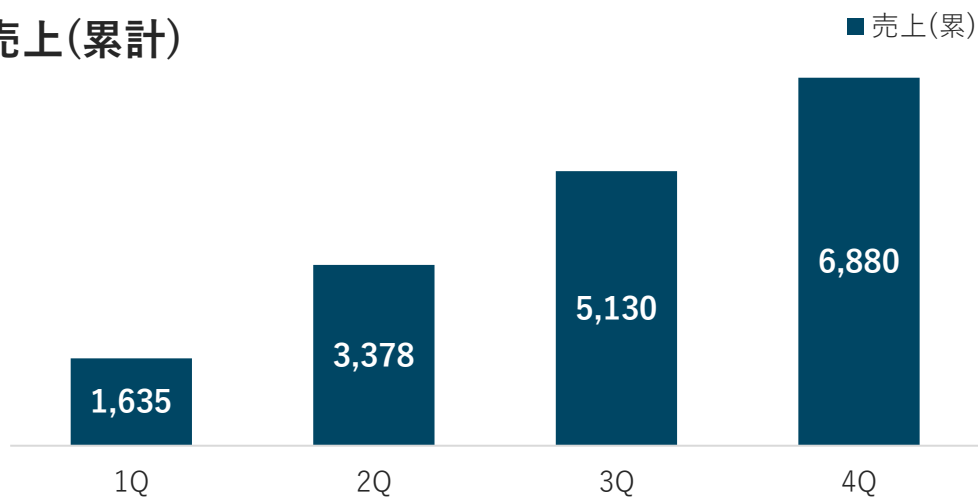
※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載しております。



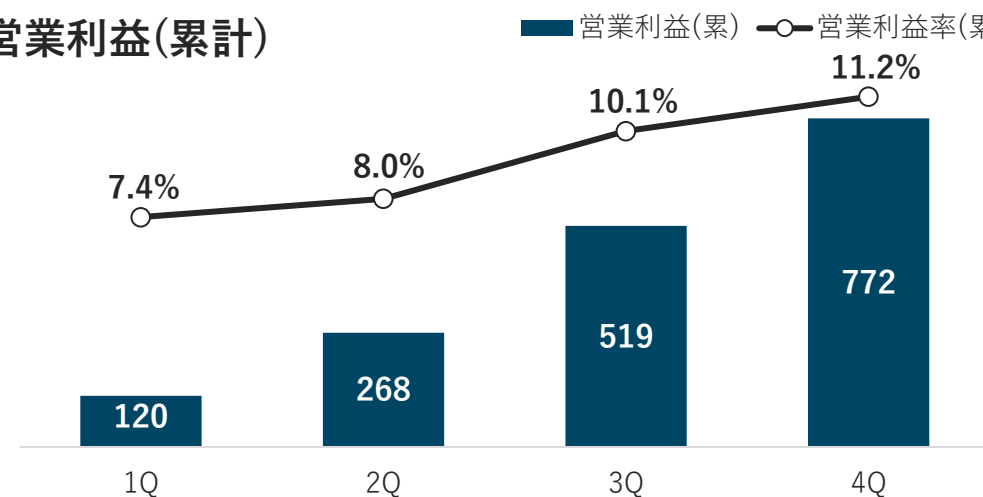
# 四半期業績推移 (KPI)

(単位：百万円)

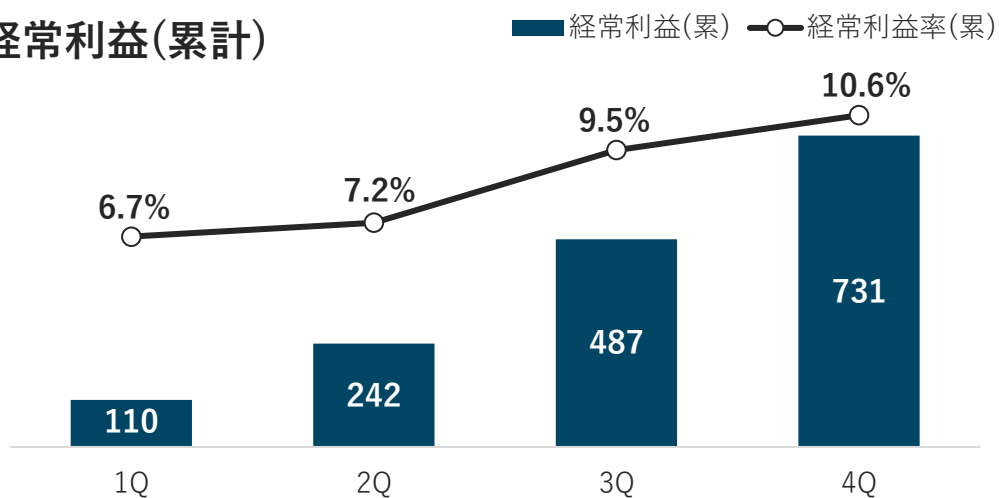
## 売上(累計)



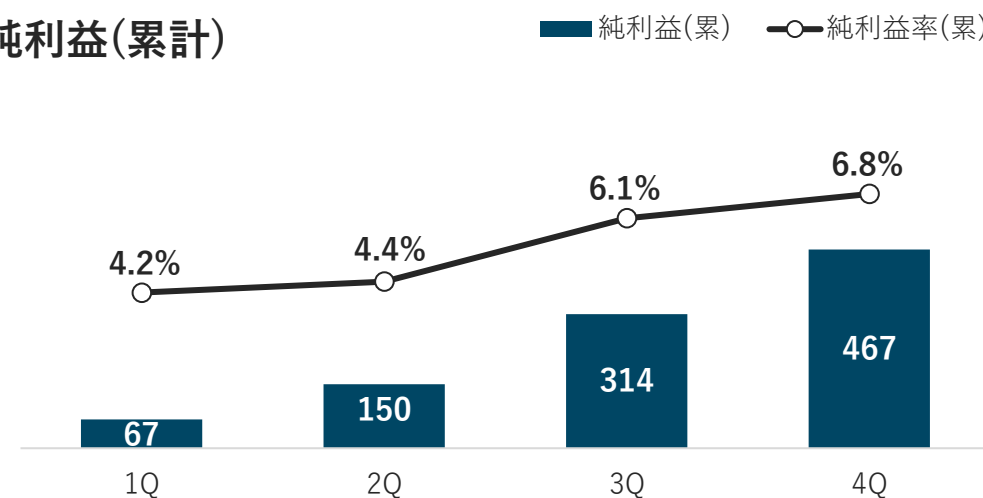
## 営業利益(累計)



## 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)

## 前年同期比で増収増益

(単位：百万円)	FY2021 4Q	FY2022 4Q	増減率	FY2021 通期	FY2022 通期	増減率	
売上	1,632 (100.0%)	<b>1,750</b> (100.0%)	7.2%	5,830 (100.0%)	<b>6,880</b> (100.0%)	18.0%	DX案件が順調に伸長し、売上拡大に貢献
売上総利益	587 (36.0%)	<b>641</b> (36.7%)	9.1%	2,048 (35.1%)	<b>2,404</b> (35.0%)	17.4%	
販管費	386 (23.7%)	<b>388</b> (22.2%)	0.5%	1,499 (25.7%)	<b>1,632</b> (23.7%)	8.9%	利益拡大の要因
営業利益	201 (12.3%)	<b>252</b> (14.5%)	25.5%	549 (9.4%)	<b>772</b> (11.2%)	40.6%	
EBITDA	263 (16.1%)	<b>334</b> (19.1%)	26.8%	766 (13.2%)	<b>1,087</b> (15.8%)	41.8%	会計基準変更の影響について
経常利益	189 (11.6%)	<b>243</b> (13.9%)	28.7%	493 (8.5%)	<b>731</b> (10.6%)	48.2%	
純利益	123 (7.5%)	<b>152</b> (8.7%)	23.6%	317 (5.4%)	<b>467</b> (6.8%)	47.3%	「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020/3/31)等を当1Qの期首から適用。

※ 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35%成長、プロフェッショナルサービスは微増

		(単位：百万円)					
		FY2021 4Q	FY2022 4Q	増減率	FY2021 通期	FY2022 通期	増減率
連結合計		1,632	<b>1,750</b>	7.2%	5,830	<b>6,880</b>	18.0%
プロダクトサービス		887	<b>1,018</b>	14.7%	2,953	<b>3,995</b>	35.3%
製品サービス	ライセンス	62	<b>72</b>	16.9%	321	<b>370</b>	15.3%
	サブスクリプション (LaKeel製品)	175	<b>217</b>	24.0%	628	<b>814</b>	29.6%
	サブスクリプション (LaKeel製品以外)	36	<b>34</b>	△6.6%	158	<b>136</b>	△13.8%
	その他	32	<b>20</b>	△36.6%	91	<b>87</b>	△4.3%
コンサルティングサービス		580	<b>672</b>	15.8%	1,753	<b>2,585</b>	47.4%
プロフェッショナルサービス		744	<b>731</b>	△1.7%	2,876	<b>2,885</b>	0.3%
フロービジネスレベニュー		15	<b>42</b>	180.3%	68	<b>131</b>	91.6%
リカーリングレベニュー		729	<b>689</b>	△5.5%	2,807	<b>2,753</b>	△1.9%

コンサルティングサービスが大きく伸長

- DXコンサルティングが継続して拡大。
- LaKeel製品以外のサブスク売上は製品のEOL等により今後も減少を計画。

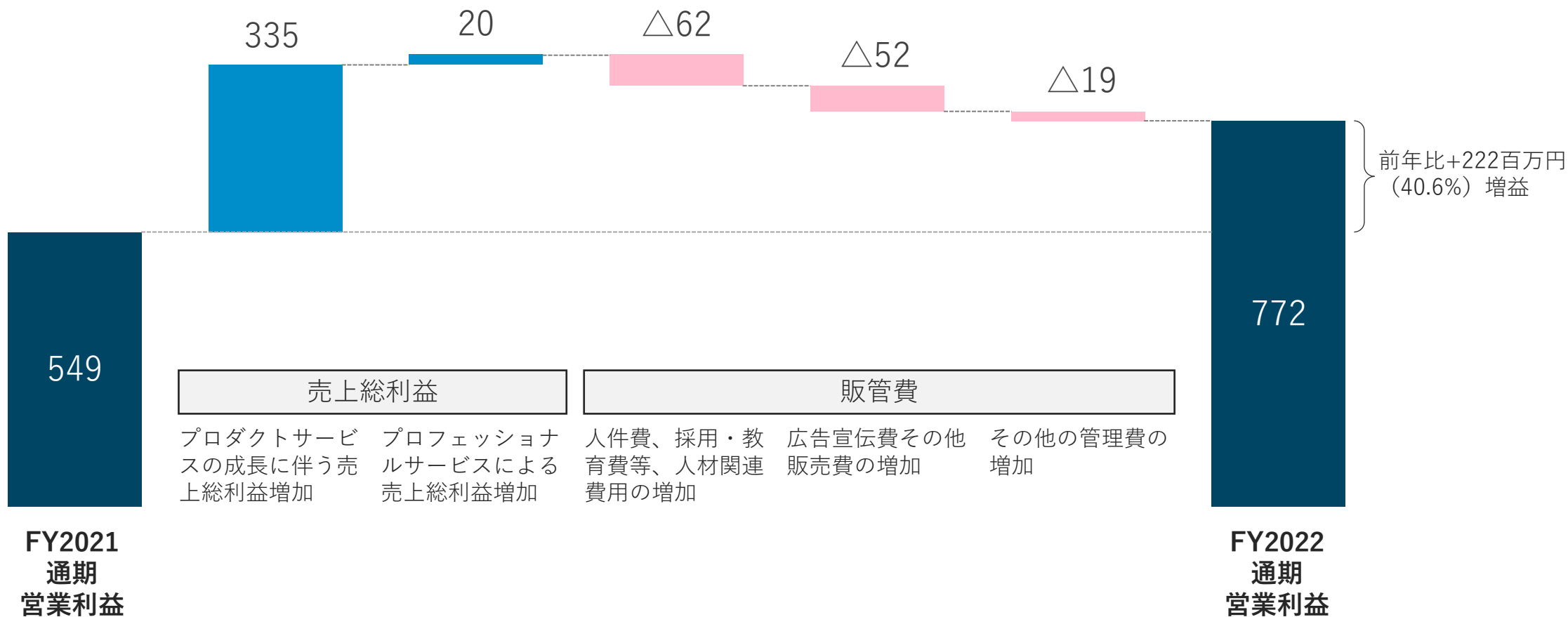
プロフェッショナルサービスは微増

- 既存顧客を中心とした保守ビジネスに集中。
- 新規のフロービジネスは抑制を継続するも、顧客要望により若干の増加。

# 営業利益増減分析

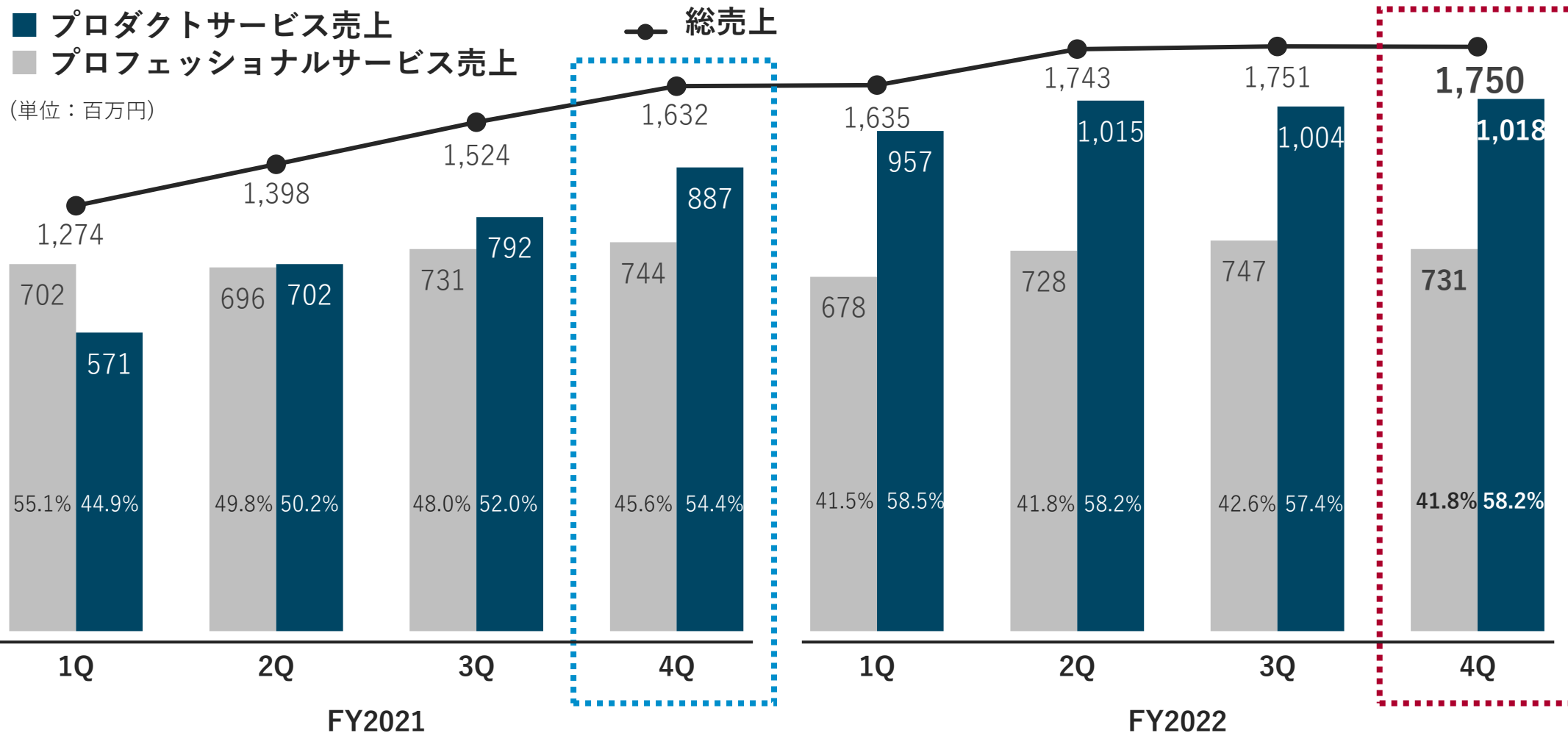
## 営業利益の拡大にはプロダクトサービスが大きく貢献

(単位：百万円)



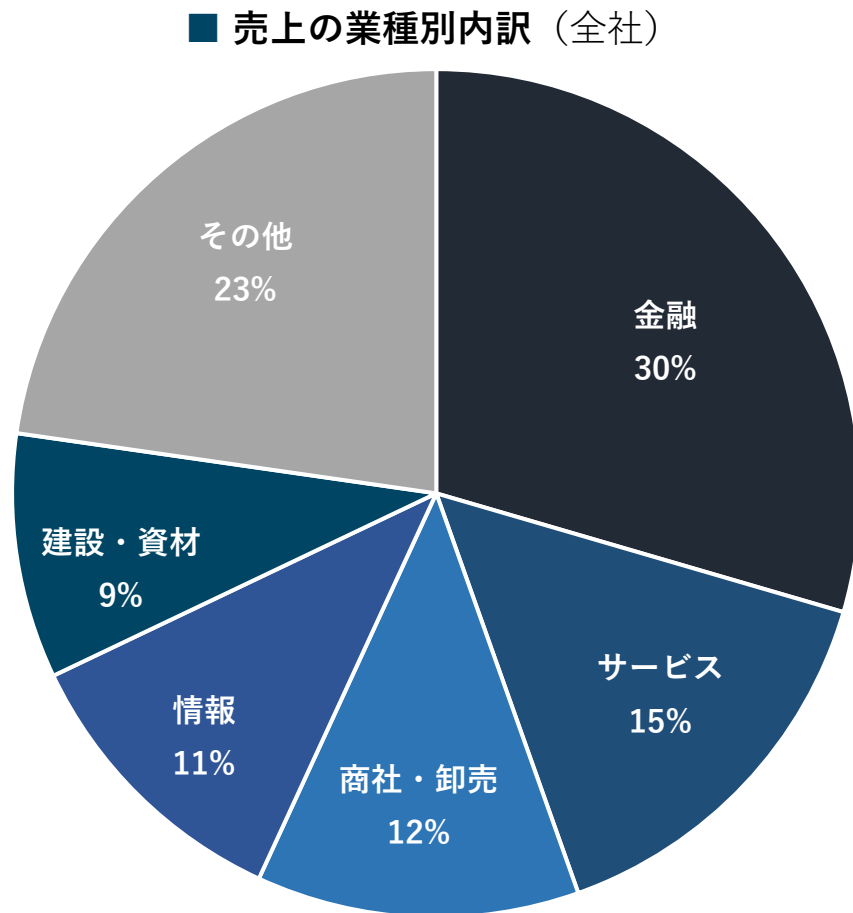
# サービス別売上比率推移

## プロダクトサービス売上が全体の約6割に増加

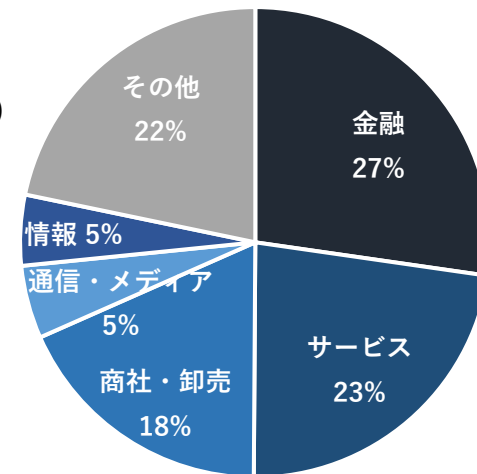


# 取引先の業種別売上状況

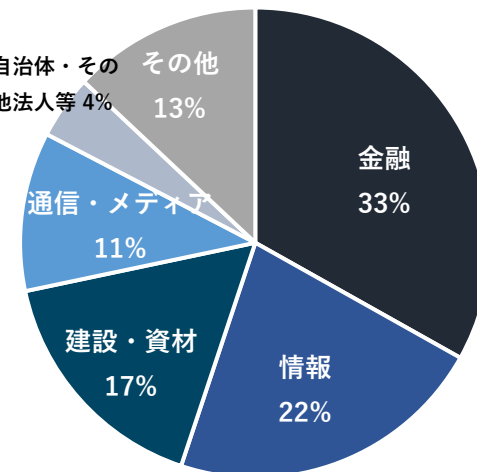
全体売上の3割が金融。サービス、商社・卸売がこれに続く



■ 売上の業種別内訳 (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)

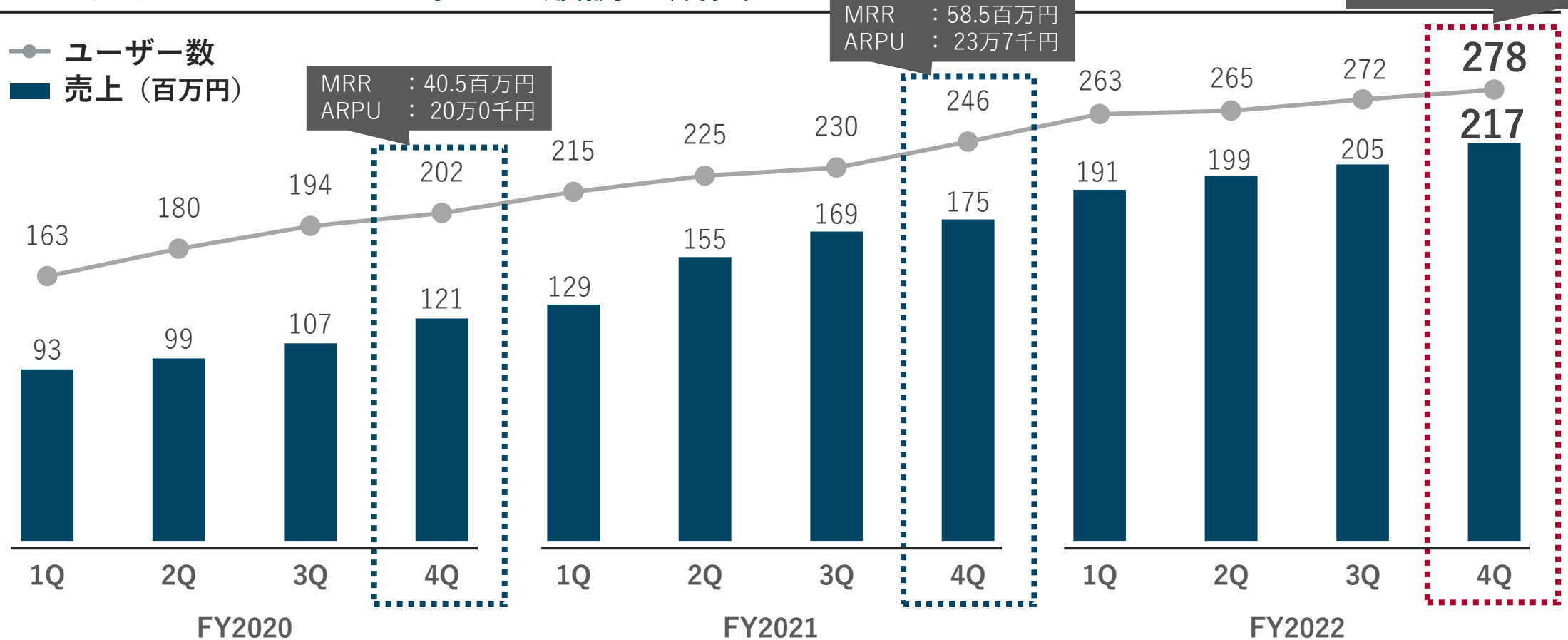


※ 2022年通期、ラキール単体での売上実績に基づきます。

# 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成長

MRR : 72.5百万円  
ARPU : 26万0千円



※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 FY2022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。

# 第4四半期と通期の決算概況 (B/S)

## 自己資本比率が約5ポイント改善し、56%に

(単位：百万円)	FY2021 期末	FY2022 期末	増減率 (対前期末)
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%

### 財務全般について

- 現預金は前期末比で約7億円増加して32億円。
- 有利子負債は約12億円。約定返済期限が1年以内となったためほとんどが流動負債に。
- 自己資本比率は56.2%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、今期末時点の残価は約4.3億円。
- 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。

### 会計基準変更の影響について

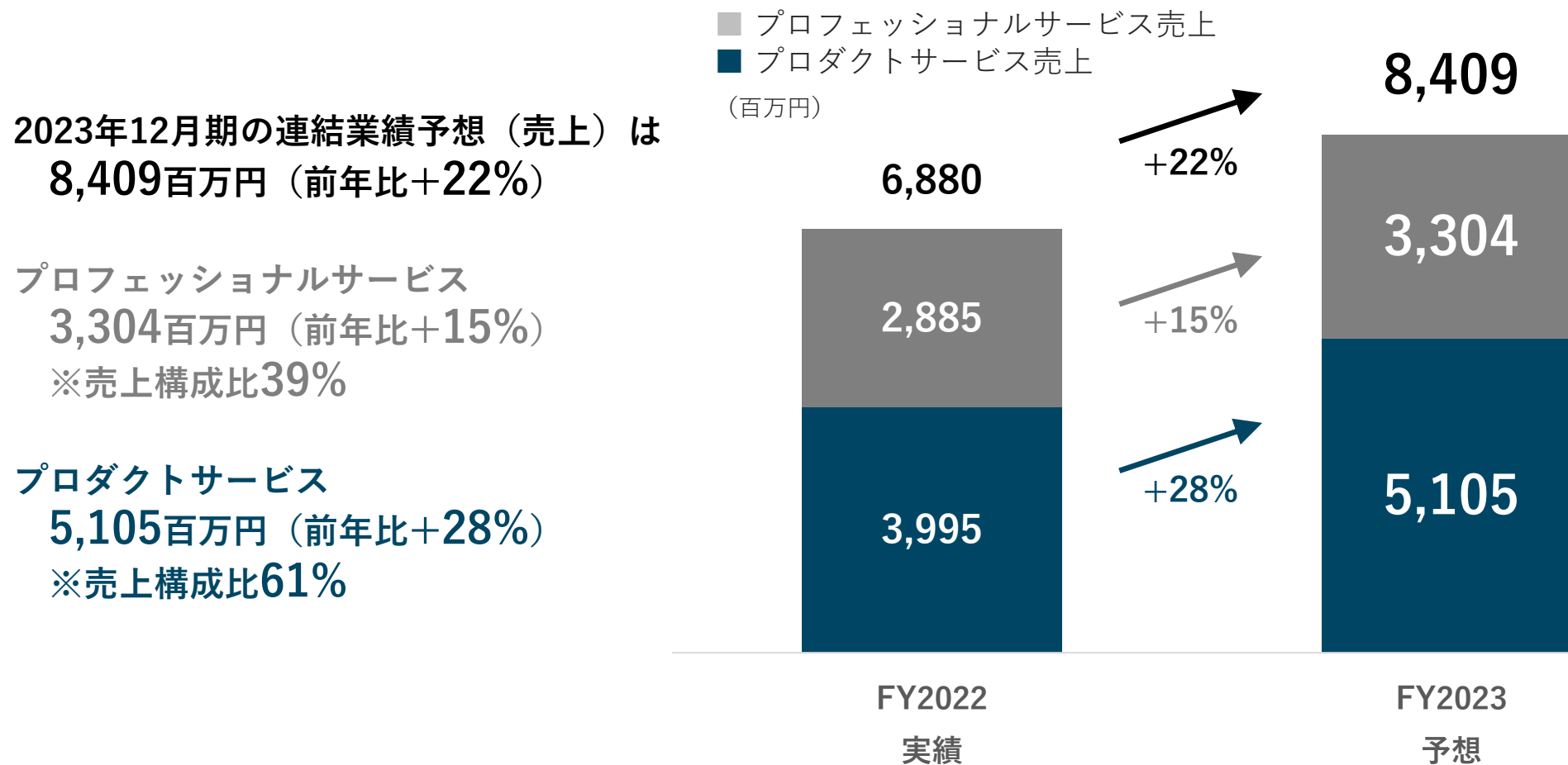
- 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020/3/31)等を当1Qの期首から適用。



### 3. 2023年12月期業績予想

# FY2023 連結業績予想（売上）

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



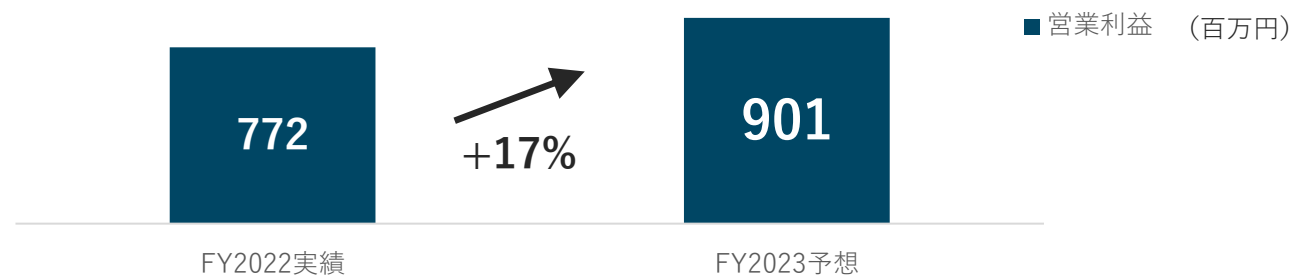
# FY2023 連結業績予想（利益）

プロダクトサービスの順調な成長を背景に前年比17~22%の増益を予想

## 営業利益

901百万円（前年比+17%）

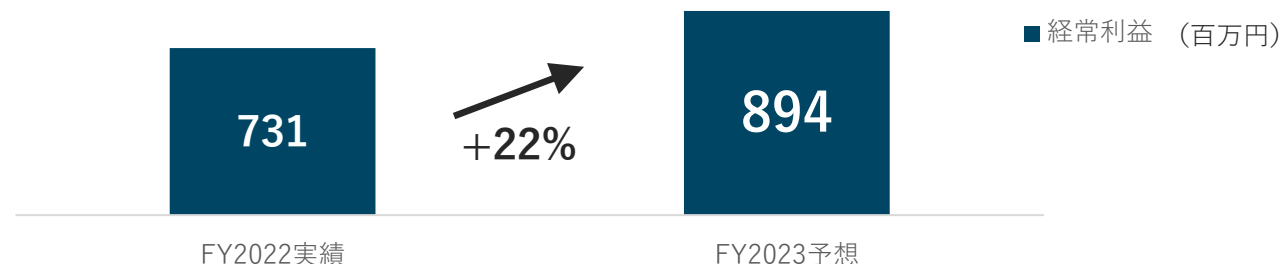
※営業利益率10.7%



## 経常利益

894百万円（前年比+22%）

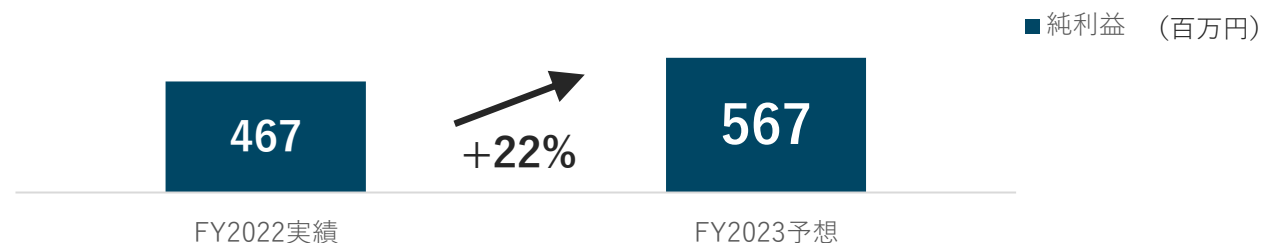
※経常利益率10.6%



## 親会社株主に帰属する純利益

567百万円（前年比+22%）

※純利益率6.7%



## 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

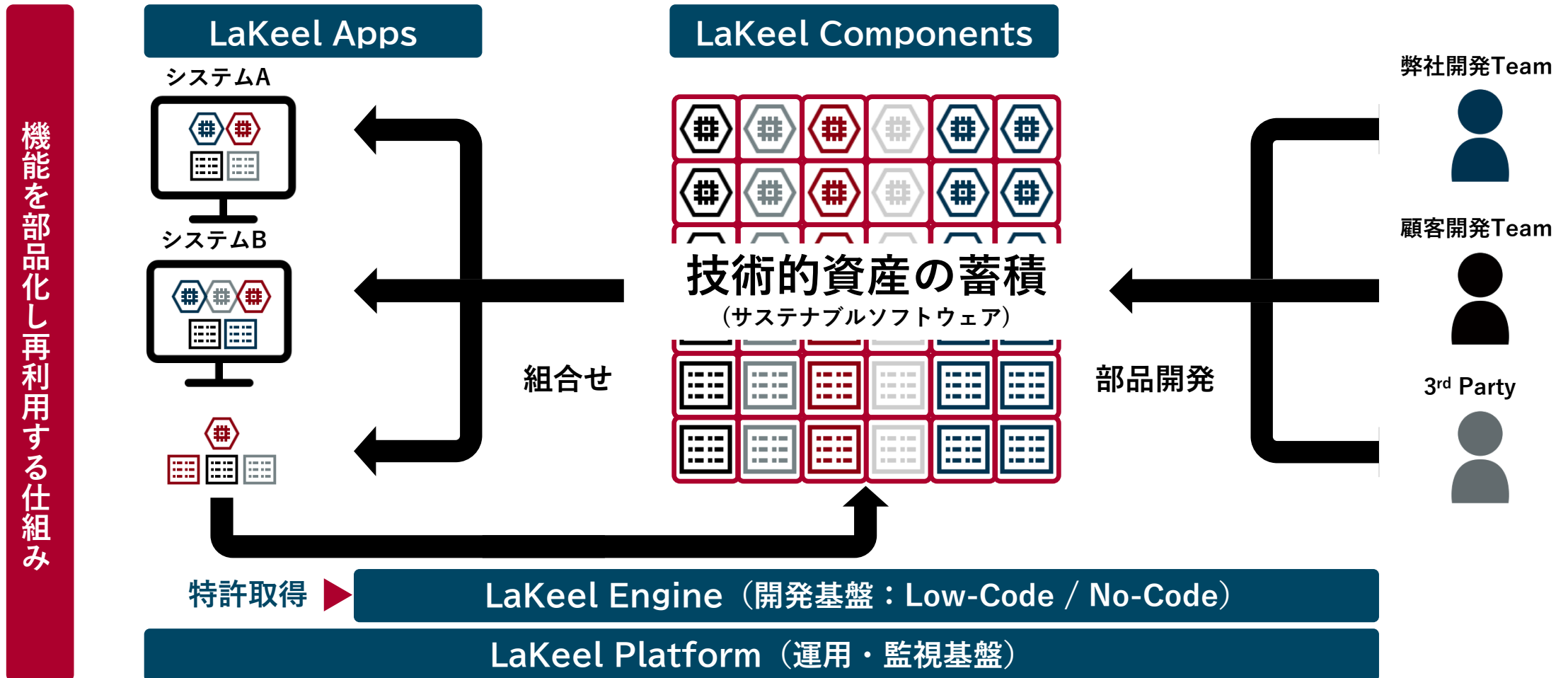
### システム関連サービス

- 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)

## 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

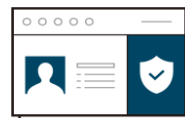
クラウド技術を利用し超大規模のビッグデータアナリティクスに対応する他、マイクロサービス技術により可視化や分析の先にある行動に繋げる事が可能。



## 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。



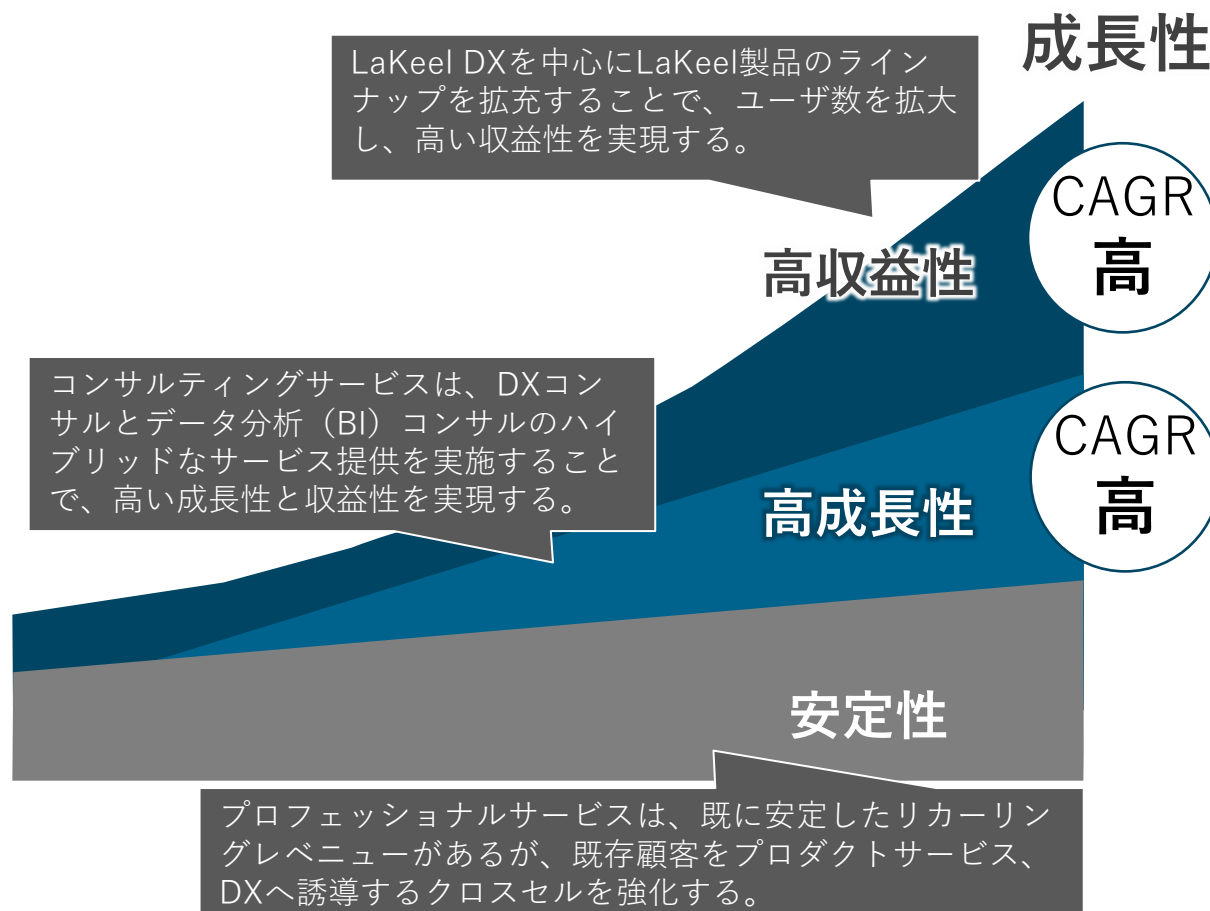
## LaKeel DX

# 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

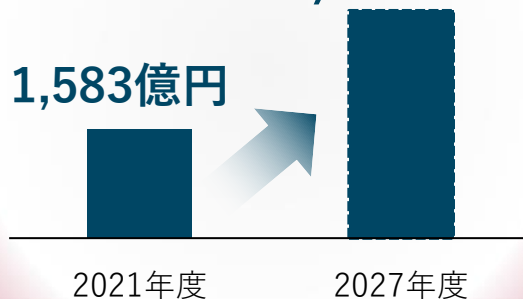


出所) 株式会社富士キメラ総研  
「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」  
を元に、CAGR13.0%として当社でグラフ化

## DX当社ターゲット (2027年予測)

3,295億円

1,583億円



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

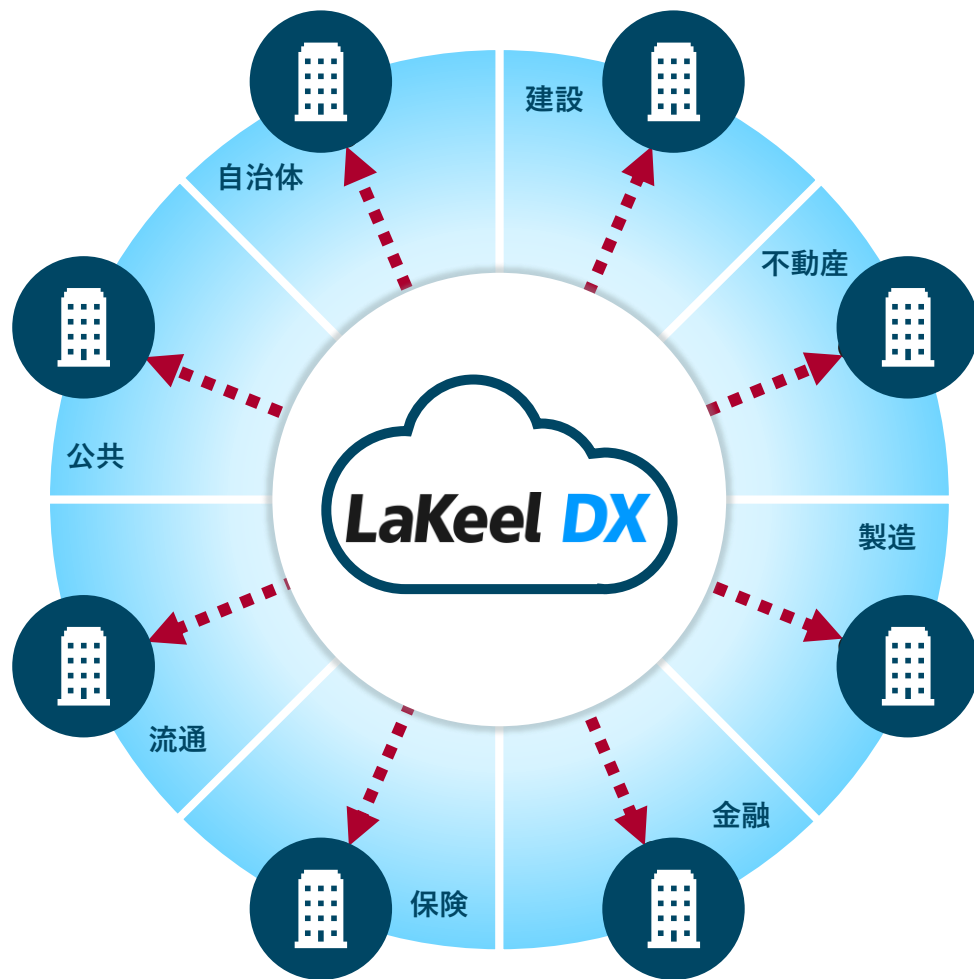
出所) 株式会社グローバルインフォメーション  
「DX (デジタルトランスフォーメーション) の世界市場：  
コンポーネント別・展開方式別・企業規模別・エンドユーザー別  
・地域別の展望、業界分析、将来予測 (2021年~2027年)」

## 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

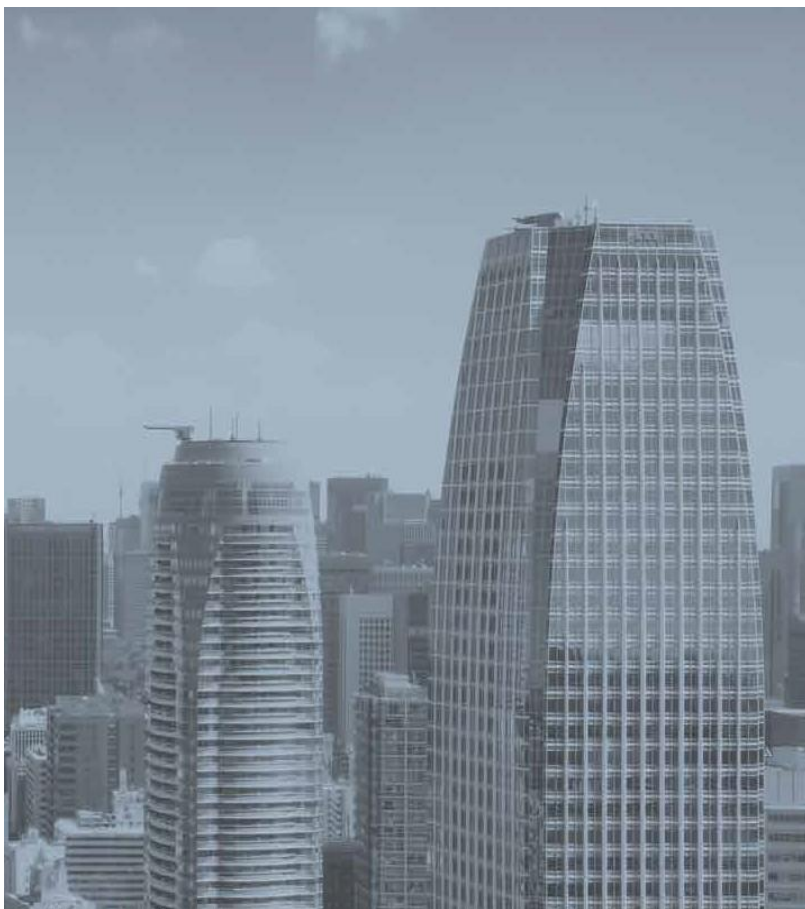


当社は、アプリケーションのプラットフォーム（Application PaaS）を目指します。

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。

# 5. Appendix

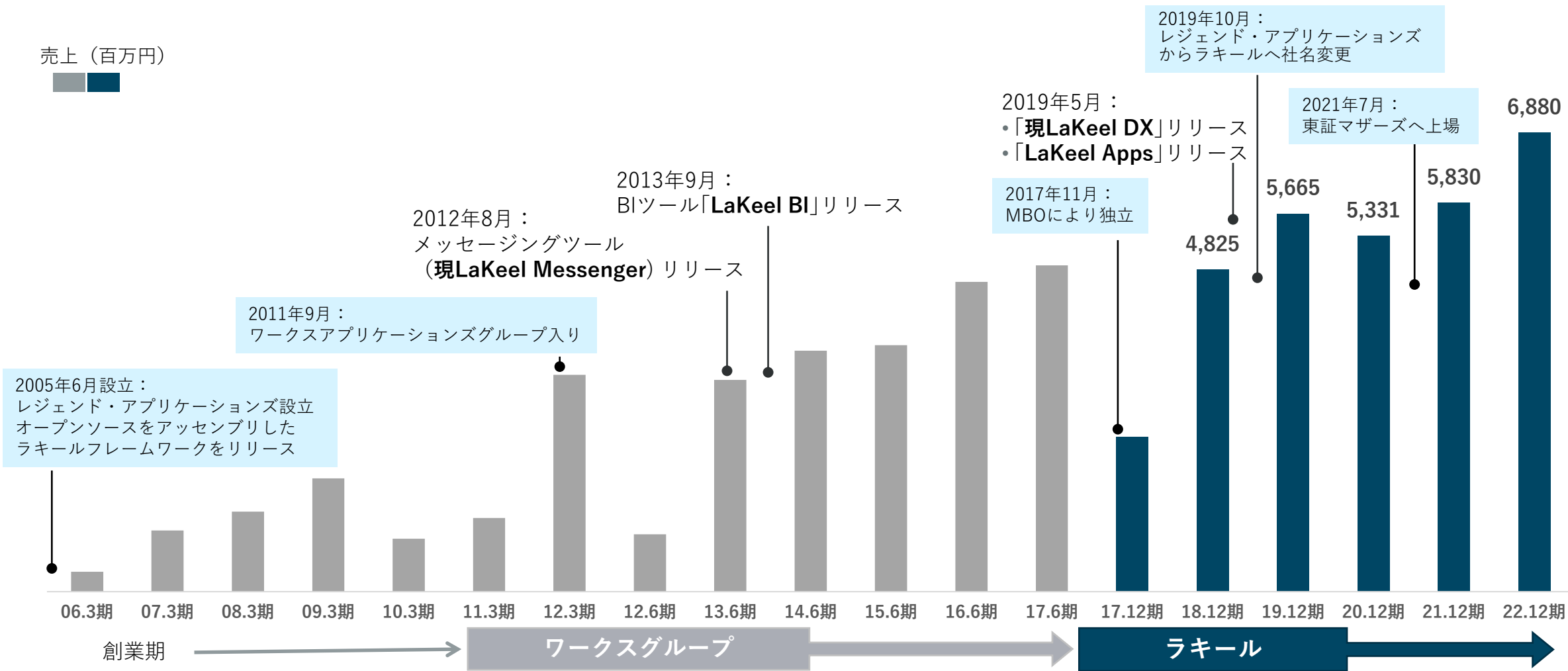
# 会社概要



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)

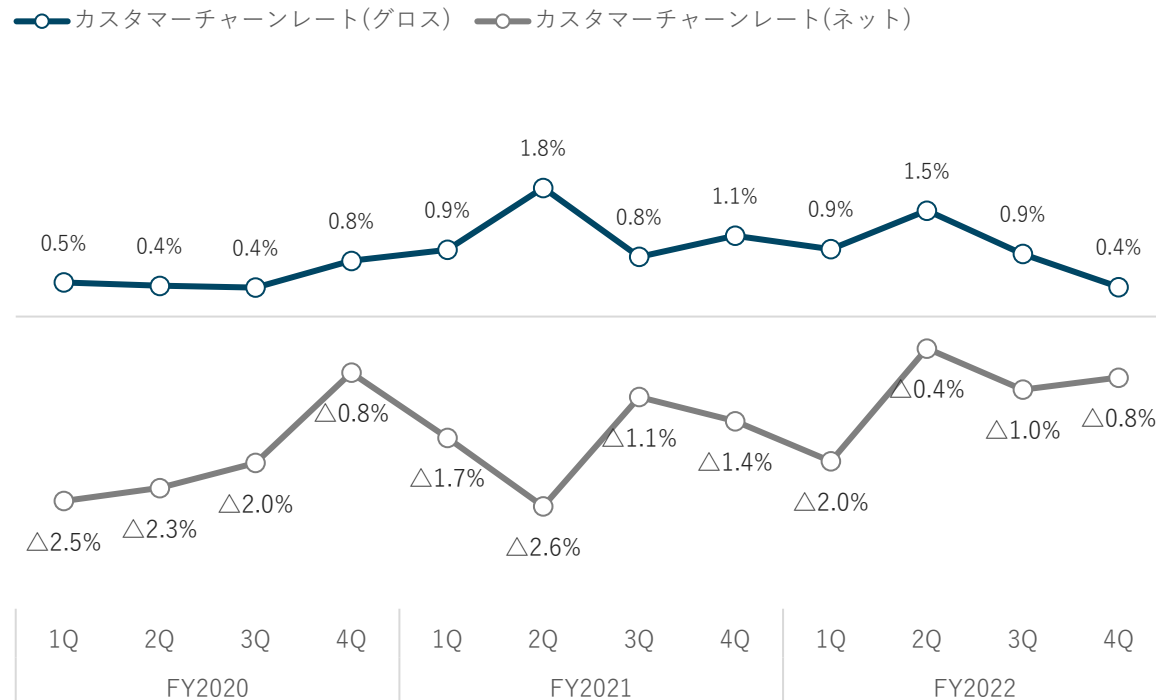


\*1 18.12期より連結、それ以前は単体 \*2 12.6期は決算期変更で3か月 \*3 17.12期は、2017年7月1日から12月31日までの旧(株)レジェンド・アプリケーションズの売上を記載

# 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。

- ・ 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（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>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%

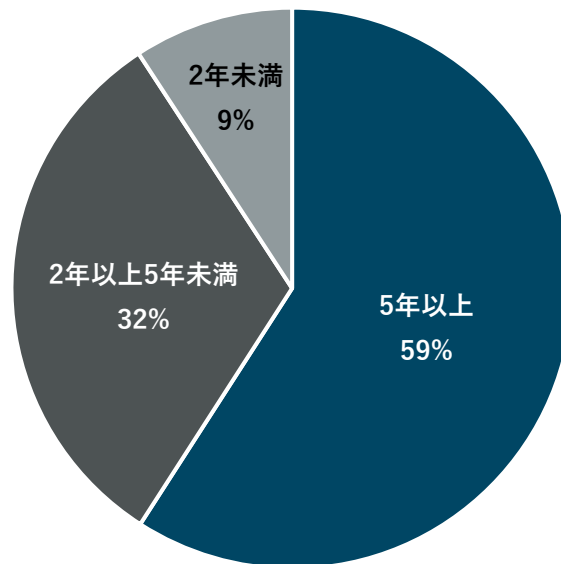
- ・ MRR（月間経常収益）：（四半期のサブスク売上高） ÷ 3
- ・ ARPU（ユーザー平均単価）：MRR ÷（各四半期末のユーザー数）

# 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

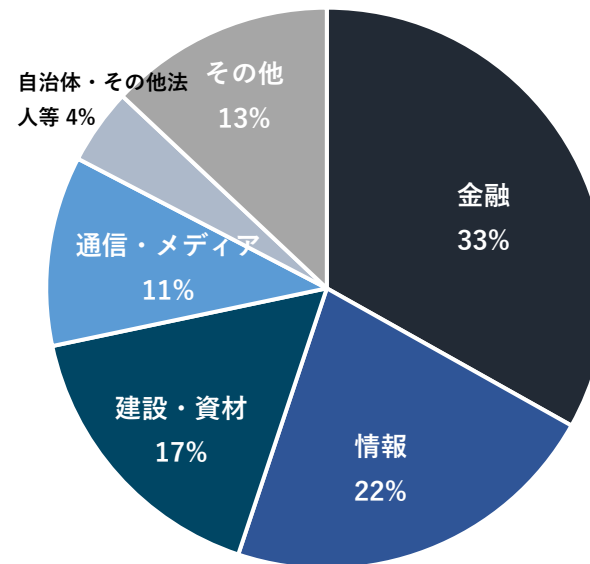
- 創業当時から取引を継続している大手建設等を軸にビジネスを展開
- 幅広い業種で200社超の取引実績を有しており、特に最近では金融が拡大
- 年間取引額が1億円を超える取引先の売上累計が、全体売上の2/3を占める

— 取引期間別 —



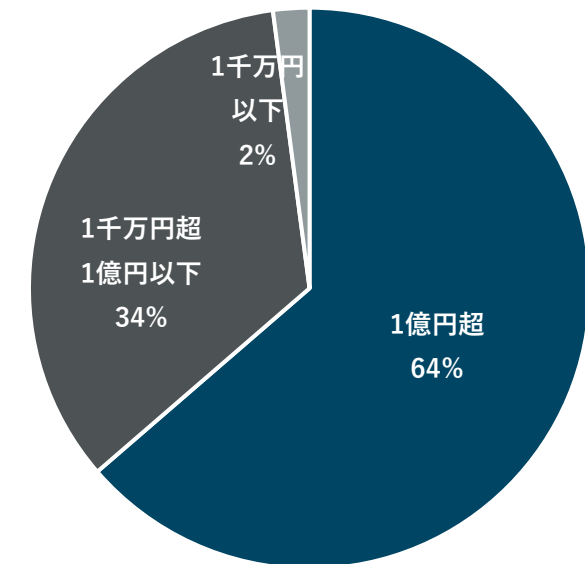
総売上に占める取引期間別割合  
(2022年12月期実績)

— 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 —

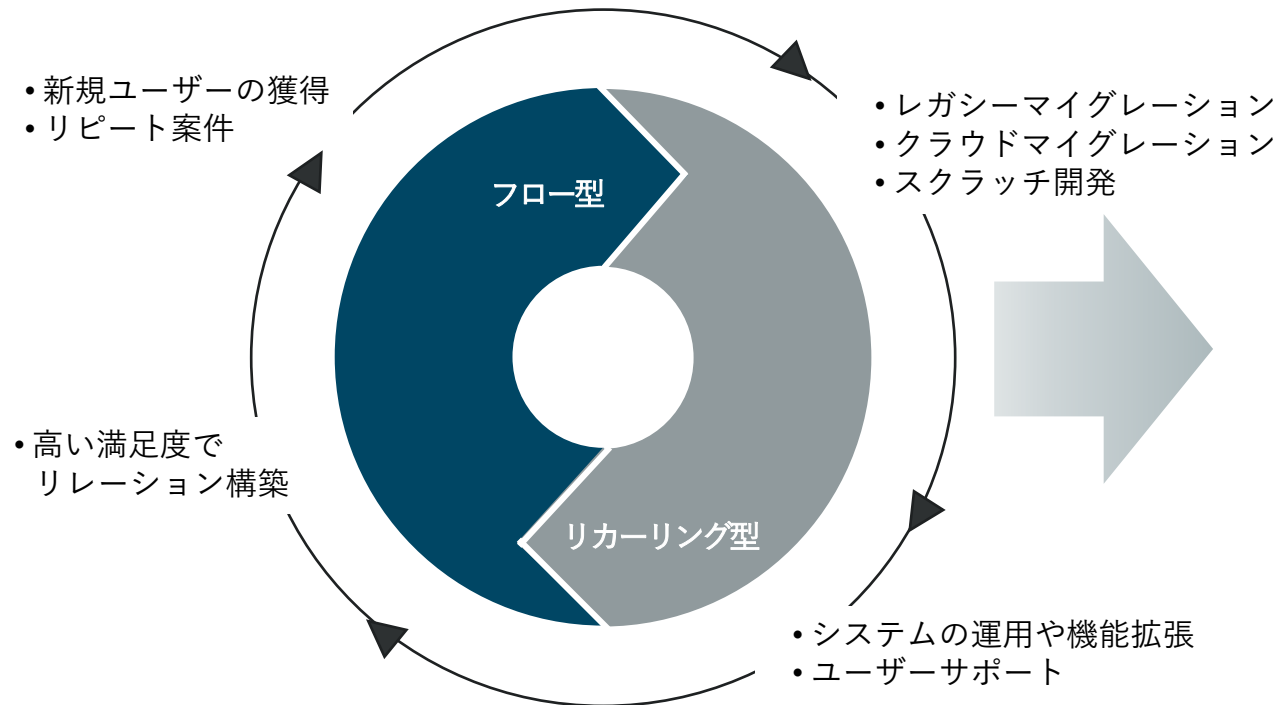


総売上に占める1社当たり年間取引額別割合  
(2022年12月期実績)

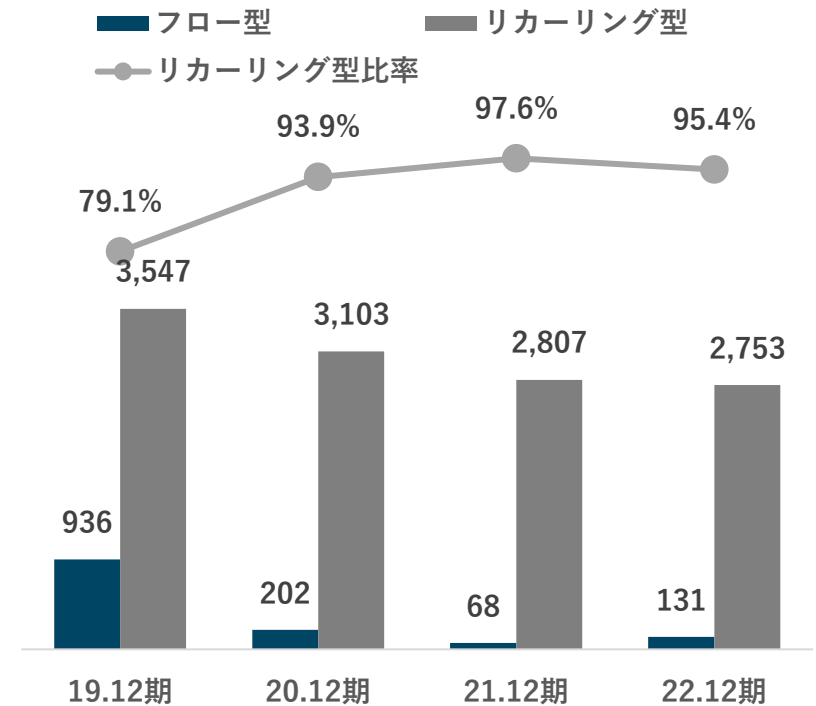
# プロフェッショナルサービス

## 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 —



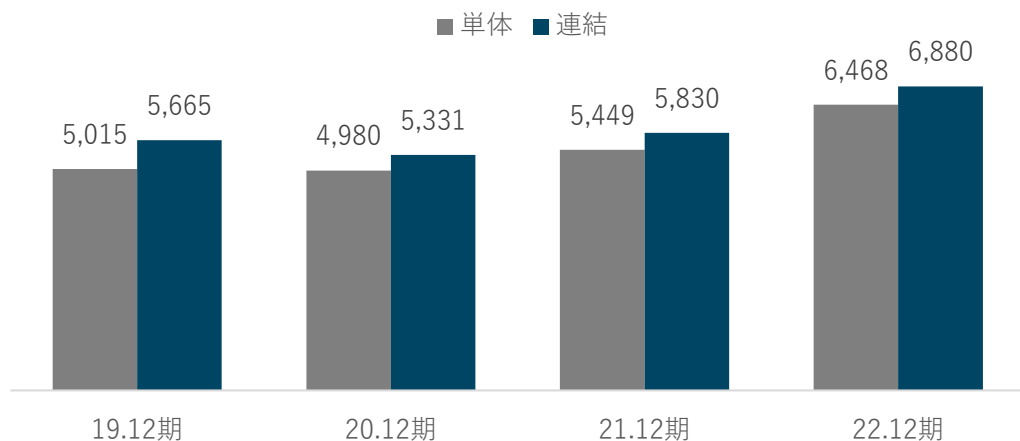
— モデル別売上の推移 — (単位：百万円)



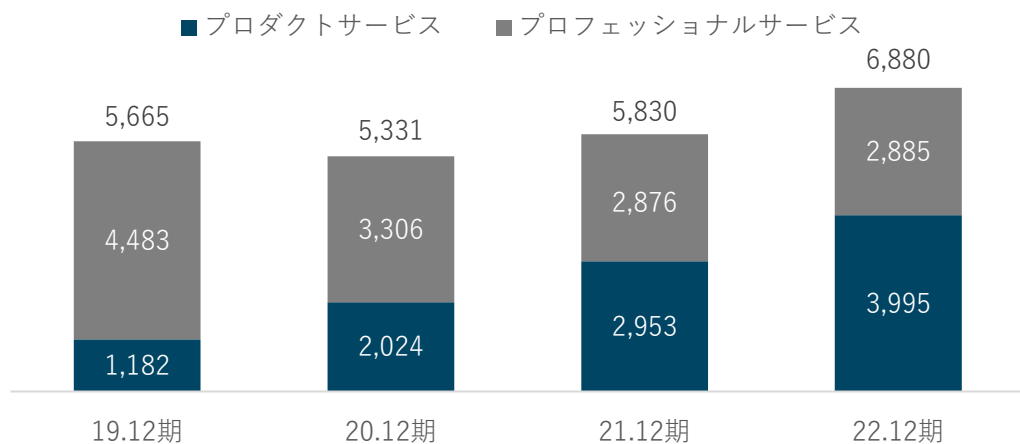


# 財務データ①

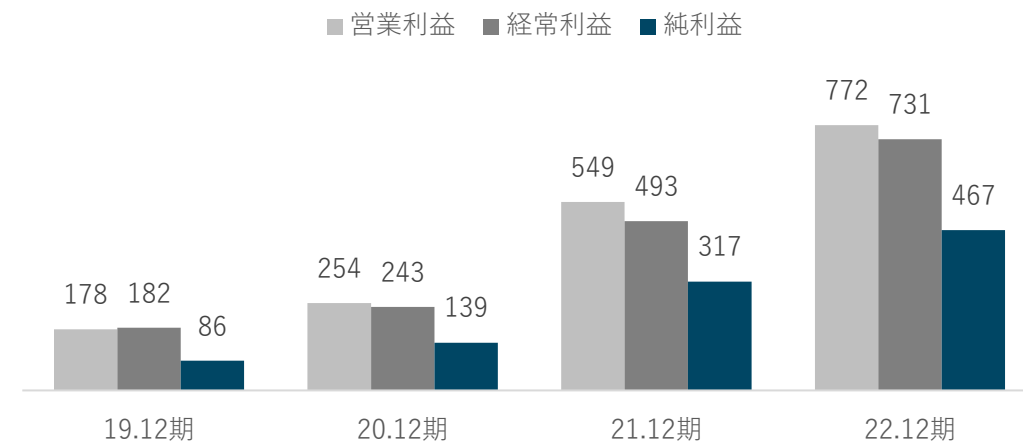
## ■ 売上 (百万円)



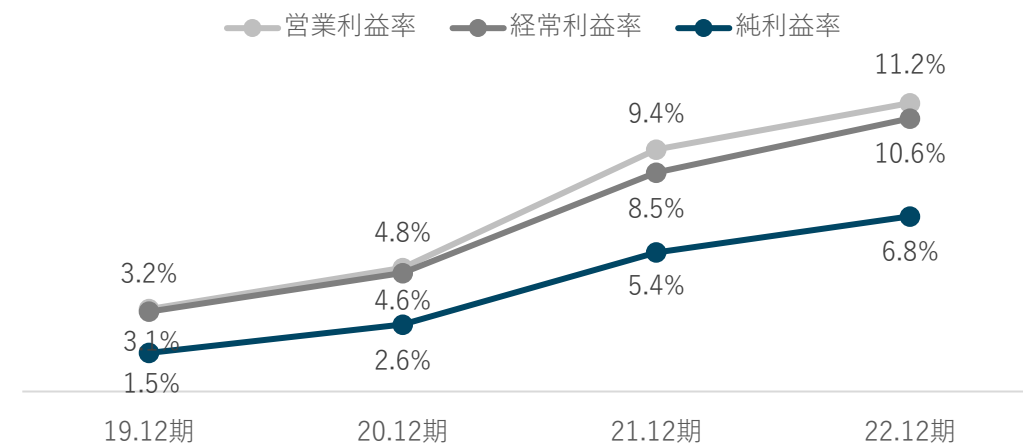
## ■ サービス別売上 (百万円、連結)



## ■ 利益 (百万円、連結)



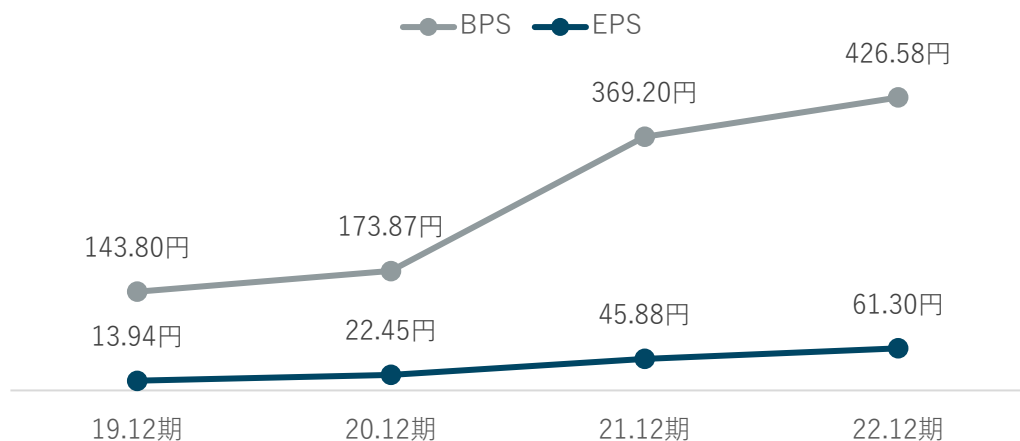
## ■ 利益率 (%、連結)



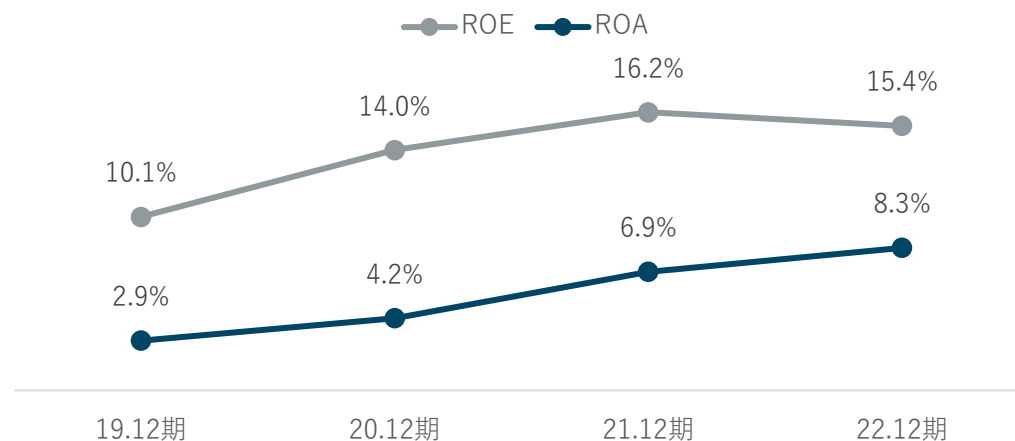
※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載しております。

# 財務データ②

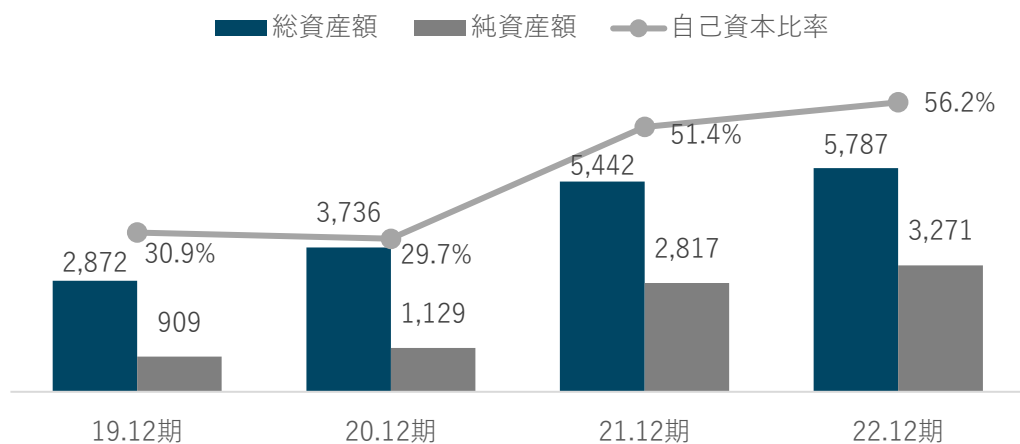
## ■ BPS・EPS (円)



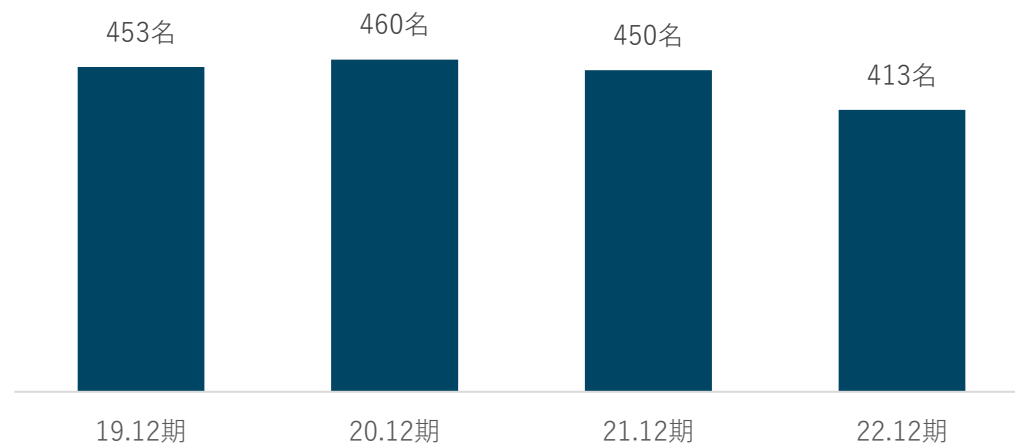
## ■ ROE・ROA (%)



## ■ 総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)



## ■ 従業員数 (名)



# SDGsへの取り組み

私たちラキールは、経営理念、目指す姿、行動指針（LaKeel Way）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指しています。



## 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使用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共に健康的な生活環境を提供することを目指しています。

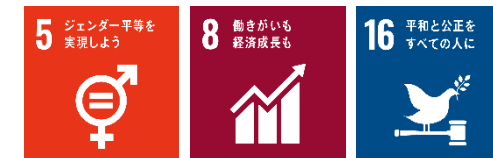


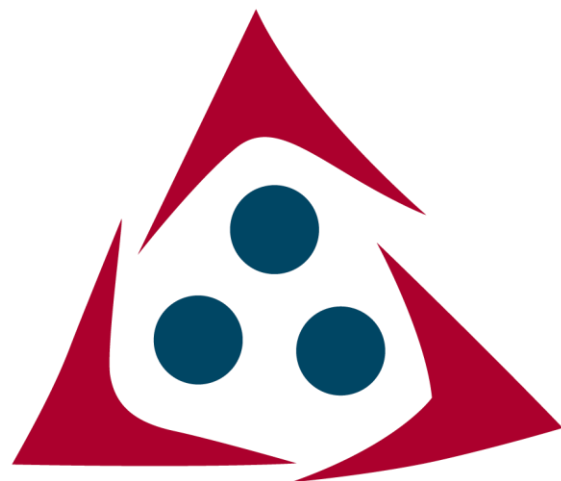
## Action04

### 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。





# 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)