

|| 企業調査レポート ||

ラキール

4074 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月21日(金)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. クラウド型デジタルプラットフォーム LaKeel DX で企業のデジタル化・DX 推進を支援……	01
2. 部品を組み合わせるだけでビジネスに必要な業務アプリケーションを開発可能……	01
3. 2025年12月期は営業活動強化と低採算案件の見直しにより業績回復の好スタート……	01
4. 収益性・成長性・安定性の高いビジネスモデルで持続的成長へ……	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要……	03
2. 沿革……	04
■ 事業内容	05
1. サービスの概要……	05
2. サービス内容……	06
3. マイクロサービスとしての LaKeel DX……	10
4. サービスの収益モデル……	11
■ 業績動向	12
1. 2024年12月期の業績概要……	12
2. 2025年12月期の業績見通し……	15
3. 成長戦略……	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

ビジネスとともに成長し続ける LaKeel DX

1. クラウド型デジタルプラットフォーム LaKeel DX で企業のデジタル化・DX 推進を支援

ラキール<4074>は、アプリケーションの開発・運用を支援する LaKeel 事業を展開し、ユーザー企業のデジタル化・DX（デジタルトランスフォーメーション）推進を支援している。主力製品はプロダクトサービスで展開する、クラウド型デジタルプラットフォーム LaKeel DX 及び LaKeel DX 上で稼働する部品としてのアプリケーションである。ユーザー企業は必要な期間・必要な機能の対価として利用料を支払うことで、新たな機能をスピーディに活用できるうえ、クラウド上でアプリケーションの開発・運用が可能となる。このほか、LaKeel 製品を最大限に活用し膨大なデータを分析するためのコンサルティングサービスや、システムの開発・保守を行うプロフェッショナルサービスなども提供している。

2. 部品を組み合わせるだけでビジネスに必要な業務アプリケーションを開発可能

LaKeel DX の強みは、高い柔軟性・自由度、高速開発、IT 投資効率の向上、保守・運用の省力化にある。ユーザー企業は、LaKeel 製品の高い柔軟性・自由度によって自社の業務に合わせてアプリケーションを開発できるうえ、機能部品を組み合わせるだけでビジネスに必要な業務アプリケーションを短期間で開発できる。また、機能部品やデータが常に最新に保たれるため IT 投資の効率向上につながり、保守・運用の省力化によって複雑な運用業務からユーザーを解放できる。この結果、LaKeel 製品を利用することで複雑なレガシーシステムの抱える「技術的負債」をビジネスとともにシステムが成長し続ける「技術的資産」へ変換できるようになる。

3. 2025 年 12 月期は営業活動強化と低採算案件の見直しにより業績回復の好スタート

2024 年 12 月期の業績は、売上高が 7,968 百万円（前期比 4.1% 増）、営業利益が 560 百万円（同 27.7% 減）と増収減益となり、期初予想と比べても売上高で 1,246 百万円、営業利益で 483 百万円の未達となった。アップセルもあって LaKeel 製品のサブスクリプションは好調となったが、新規ユーザーへのライセンス導入が進まず、コンサルティングサービスもその影響を受けたこと、一部で低採算の案件が発生したことが要因である。2025 年 12 月期業績について、同社は売上高 8,657 百万円（同 8.6% 増）、営業利益 800 百万円（同 43.0% 増）と増収増益を見込んでいる。2024 年 12 月期の業績低迷に対し、営業活動を強化するとともに低採算案件を見直した結果、足もとで業績が回復、2025 年 12 月期は好スタートとなったようだ。

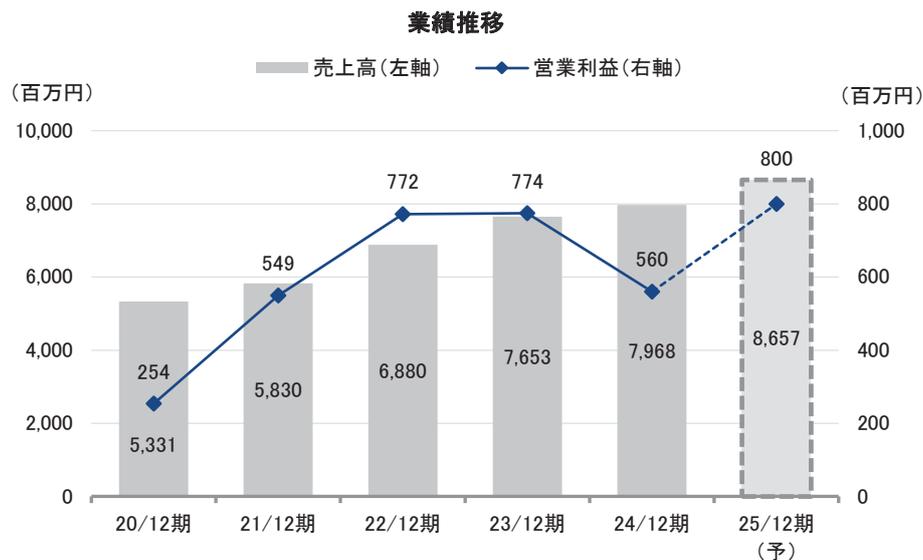
要約

4. 収益性・成長性・安定性の高いビジネスモデルで持続的成長へ

成長戦略は従来通り、プロフェッショナルサービスで安定成長を目指し、コンサルティングサービスでは高い成長性を実現、製品サービスでは LaKeel 製品のラインナップを拡充することでユーザー数を拡大して高い収益性を確保する計画である。一方、生成 AI による機能向上や人事給与システムなど HR 分野での営業強化も推進する予定である。長期的には、アップセルとクロスセルを推進することで、ユーザー企業の LTV（顧客生涯価値）を最大化していく考えである。これにより、部品と組み合わせという独自のアプリケーション部品産業を創出し、LaKeel エコノミーを構築する方針である。広大で成長を続ける DX 市場において、同社の成長余力は非常に大きいことから、成長戦略を明示した中期経営計画の策定にも期待したい。

Key Points

- ・クラウド型デジタルプラットフォーム LaKeel DX により企業のデジタル化・DX 推進を支援
- ・機能部品を組み合わせるだけでビジネスに必要な業務アプリケーションを開発
- ・営業活動の強化と低採算案件の見直しにより 2025 年 12 月期は 2 ケタ営業増益へ



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

アプリケーションの開発・運用プラットフォームを提供

1. 会社概要

同社はアプリケーションの開発・運用を支援する LaKeel 事業を展開し、ユーザー企業のデジタル化・DX 推進を支援している。主力製品は開発・運用の基盤となるクラウド型デジタルプラットフォーム LaKeel DX と、LaKeel DX 上で稼働する APPS※で、ユーザー企業は LaKeel 製品を使用することで、大手事業者の提供するクラウド上で連携可能な独自のアプリケーションを開発・運用できる。同社はこのほか、LaKeel 製品に関連したシステム開発や保守サービスも手掛けている。LaKeel DX 及び APPS はマイクロサービス技術を活用した同社独自の開発手法を採用しているため、ユーザー企業は、自社の業務に合ったシステムを短時間で開発できる。しかも、部品としての APPS を更新することでアプリケーションを最新の状態に保てるため、システムは陳腐化することなく長期間継続して利用できるというメリットがある。

※ APPS (Applications) : 通常はデバイス上で動作するアプリケーション一般のことだが、この場合は部品を組み合わせて開発した同社のアプリケーションを指す。

ところで、マイクロサービス（マイクロサービスアーキテクチャ）とは、アプリケーションを開発する技法の1つで、小さなサービスを部品としてクラウド上で組み合わせることで、1つの大きなアプリケーションやサイトを構築することである。アプリケーションを異なる小さなサービスに分割することで、それぞれのアプリケーションの理解や開発・導入がより簡単に進むようになる。また、レガシーシステムでは保守や再構築に高度な技術や多額のコストが必要だったが、マイクロサービスは部品の集まりのため随時更新ができるうえ、更新によってアーキテクチャが陳腐化する懸念がなくなるので、コスト面のメリットも大きい。このため、大企業を中心に導入が進み始めたところで、今後広がっていく技法といえるが、基幹システムや投資の考え方を大きく転換する必要があることから、現状は導入を躊躇している企業が少なからずあるようだ。そのうえ、同社のようにマイクロサービスに対応できるシステム開発企業が少ないため、まずは供給サイド、需要サイドともに参加者が増え、それが市場の活性化へつながっていくことが期待されている。

会社概要

2 回の MBO を経て LaKeel DX を開発

2. 沿革

現代表取締役社長である久保努氏は、2005年6月にMBO※によってシステム開発を行う(株)イーシーワンからシステム・サービス部門を受け継ぎ、(株)レジェンド・アプリケーションズを設立した。2011年9月に(株)ワークスアプリケーションズグループ入りし、2012年8月にメッセージングツール(現 LaKeel Messenger)、2013年9月にはBIツールLaKeel BIをリリースした。2017年11月に2回目のMBOによりワークスアプリケーションズから独立したことを機に、システム・サービスからマイクロサービスアーキテクチャを概念にした製品サービスへ業態を転換、2019年5月に LaKeel DX と LaKeel Apps をリリースし、同年10月には商号を現社名のラキールに変更した。その後は、2021年7月に東京証券取引所マザーズ(現東証グロース市場)へ上場し、成長を続けている。

※ MBO (Management Buyout) : M&A の手法の1つで、経営陣(マネジメント)が自社の株式や事業部門を買収して会社から独立すること。

沿革

年月	概要
2005年 6月	東京都中央区に(株)レジェンド・アプリケーションズ(旧(株)レジェンド・アプリケーションズ)を設立(資本金12,000千円)
2005年 9月	子会社マネジメント・パイアウト(MBO)を目的として、(株)イーシー・ワンより EC-One China Holding, Inc. (現 Legend Applications China Holding, Inc.) の発行済株式を74.3%取得し子会社化
2011年 2月	本社を東京都港区虎ノ門へ移転
2011年 9月	(株)ワークスアプリケーションズが株式譲渡により旧(株)レジェンド・アプリケーションズ株式100%を保有し同社の親会社となる
2011年 9月	旧(株)レジェンド・アプリケーションズが(株)ワークスアプリケーションズの子会社である(株)ワークスソリューションズと吸収分割により事業統合
2012年 8月	メッセージングツールである「LaKeel Instant Messenger(現 LaKeel Messenger)」リリース
2013年 9月	BIツールである「LaKeel BI」リリース
2016年 5月	本社を東京都港区赤坂へ移転
2017年10月	(株)ワークスアプリケーションズからのマネジメント・パイアウト(MBO)を目的として、LAI HOLDING(株)を設立
2017年11月	経営陣によるMBOにより旧(株)レジェンド・アプリケーションズの全株式の買収実施
2018年 3月	LAI HOLDING(株)を存続会社として旧(株)レジェンド・アプリケーションズを吸収合併し、商号を(株)レジェンド・アプリケーションズに変更
2018年12月	インフラ技術の吸収とリソース強化を目的として、(株)マーベリックの発行済株式を100%取得し、(株)マーベリックとその子会社(株)ZESTを完全子会社化
2019年 3月	管理体制の強化を目的として、(株)マーベリックを吸収合併
2019年 5月	本社を東京都港区愛宕へ移転
2019年 5月	デジタルビジネスプラットフォームである「LaKeel DX」リリース
2019年 5月	LaKeel DX上で稼働する業務アプリケーション群「LaKeel Apps」である「LaKeel Commerce」リリース
2019年10月	商号を(株)ラキールに変更
2020年 6月	データ分析・統合基盤である「LaKeel Data Insight」リリース
2021年 7月	東京証券取引所マザーズ(現グロース)に上場
2021年 9月	LaKeel DX上で稼働する人事業務アプリケーション「LaKeel HR」をリリース
2023年 8月	LaKeel DX上で稼働する電子帳簿保存サービス「LaKeel eDocument」をリリース
2024年 7月	LaKeel BI上で稼働する生成AIによる対話型インサイト機能「LaKeel BI Concierge」をリリース
2024年 8月	生成AI技術を活用した機能「LaKeel AI Chatbot」をリリース

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

■ 事業内容

ユーザー企業のデジタル化・DX 推進を支援

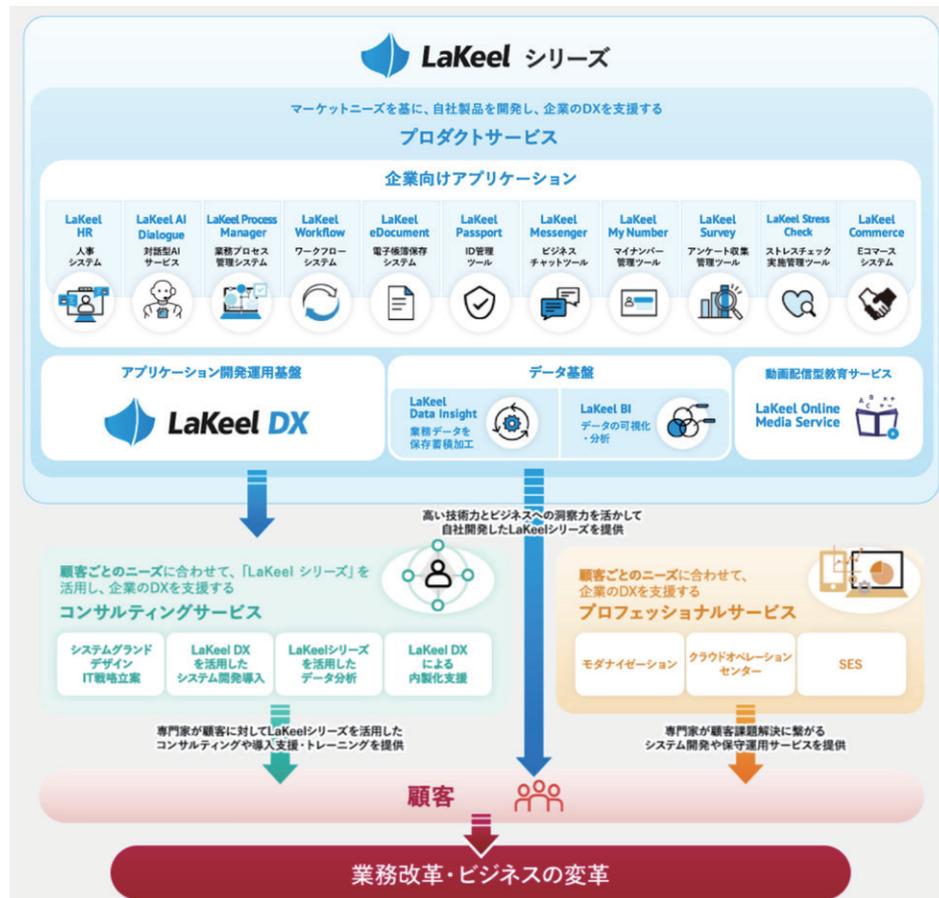
1. サービスの概要

同社は、プロダクトサービス、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、動画配信型教育サービスの4つのサービスを提供し、ペーパーレス化からデータを活用した戦略立案、ITによる企業価値の向上やビジネスモデルの変革まで、ユーザー企業のデジタル化やDX推進を網羅的に支援している。主力のプロダクトサービスでは、クラウド型システム開発・運用プラットフォーム LaKeel DX 及び LaKeel DX 上で稼働する LaKeel Apps 製品群の開発・運用といった製品サービスを提供している。コンサルティングサービスでは、LaKeel DX と APPS を最大限に活用するためのコンサルティング、及び LaKeel DX 上に収集された膨大なデータの分析サービスなどを行っている。プロフェッショナルサービスでは、システム開発サービスとシステム保守サービスを展開している。動画配信型教育サービスでは、マルチランゲージのアニメーションによるeラーニング動画を配信している。

なお、財務的には、LaKeel 事業の単一セグメントであるためセグメントごとの記載を省略しているが、サービスはプロダクトサービスとプロフェッショナルサービスの2つに区分される。このうちプロダクトサービスは製品サービスとコンサルティングサービスに分けられ、製品サービスはライセンス、サブスクリプション (LaKeel 製品)、サブスクリプション (LaKeel 製品以外)、その他で構成される。また、動画配信型教育サービスは APPS の LaKeel Online Media Service として製品サービスに含まれる。グループは同社及び連結子会社3社で構成され、同社を主力に、子会社の北京利衆得応用技術有限公司は LaKeel 製品の開発拠点として位置付けられ、開発人材の確保と技術面でプロダクトサービスをサポート、(株)ZEST はコンサルティングサービス向けに開発人材を供給しているほか、金融機関向けに専門エンジニアの派遣などシステムエンジニアリングサービスを提供している。なお、サブスクリプション (LaKeel 製品以外) は、マイクロサービス以前から扱っていたパッケージソフトなどの補修を主業務としているため、漸減傾向にある。

事業内容

サービスの全体像



出所：同社ホームページより掲載

様々なサービスで企業の DX 推進を網羅的に支援

2. サービス内容

プロダクトサービス、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、動画配信型教育サービスの詳細は以下のとおりである。

事業内容

(1) プロダクトサービス

主力のプロダクトサービスにおいて同社は、アプリケーション開発・運用の基盤となるクラウド型システム開発・運用プラットフォーム LaKeel DX と、LaKeel DX の部品群を組み合わせで開発した APPS を提供している。大半が自社製品で、業務アプリケーションのほか、それを構成している機能部品群 (LaKeel Components) や LaKeel DX 上で自在に部品を組み合わせで開発を行う基盤 (LaKeel Engine)、製品や開発された機能部品群を最適に運用する基盤 (LaKeel Platform) も含まれる。また、LaKeel DX 上で運用されているシステムで生成されたデータや、ユーザー企業が開発・運用しているシステムで生成されたデータ、インターネット上に存在するオープンデータなどを収集して管理・分析する基盤、ワークフローを実行する基盤、ID を管理する基盤も備えている。同社は LaKeel DX 上で稼働する多くの APPS を製品として順次リリースしているが、ユーザー企業はこれら APPS を自社資産として所有することなく、必要な期間・必要な機能の対価として利用料を支払うことでスピーディに機能を活用できるうえ、Amazon.com<ANZM>、Microsoft<MSFT>、Google など大手クラウド事業者の提供するクラウドプラットフォーム上でアプリケーションの開発・運用が可能となっている。このように LaKeel DX は、ユーザー企業の業務を支える IT システムを継続的にバージョンアップすることで、企業のデジタル化・DX 推進を長期的に支援している。

a) LaKeel DX の強み

LaKeel DX の強みは、高い柔軟性・自由度、高速開発、IT 投資効率の向上、保守・運用の省力化にある。高い柔軟性・自由度によって、ユーザー企業は自社の業務に合わせてアプリケーションを開発できるうえ、LaKeel DX 上の各種機能だけでなく、インターネット上に存在するシステムと Web API ※を介して自由に連携できる。機能部品 (コンポーネント) の組み合わせと直感的で簡単なローコード開発によって、ビジネスの要求を実現する業務アプリケーションの高速開発が可能となる。LaKeel DX に蓄積された機能部品やデータはクラウド上で常に最新に保たれるため、「サステナブルアプリケーション」として長期にわたって利用することで、IT 投資の効率向上につながっている。様々な運用機能を自動化しシステムを安定的に稼働できるため、保守・運用の省力化によって複雑な運用業務からユーザーを解放できる。

※ Web API (Application Programming Interface) : API はアプリケーションやプログラム同士が情報をやり取りするインターフェースで、別のアプリケーションなどから機能呼び出す仕組みのこと。Web API は Web 技術を用いて実現される API。

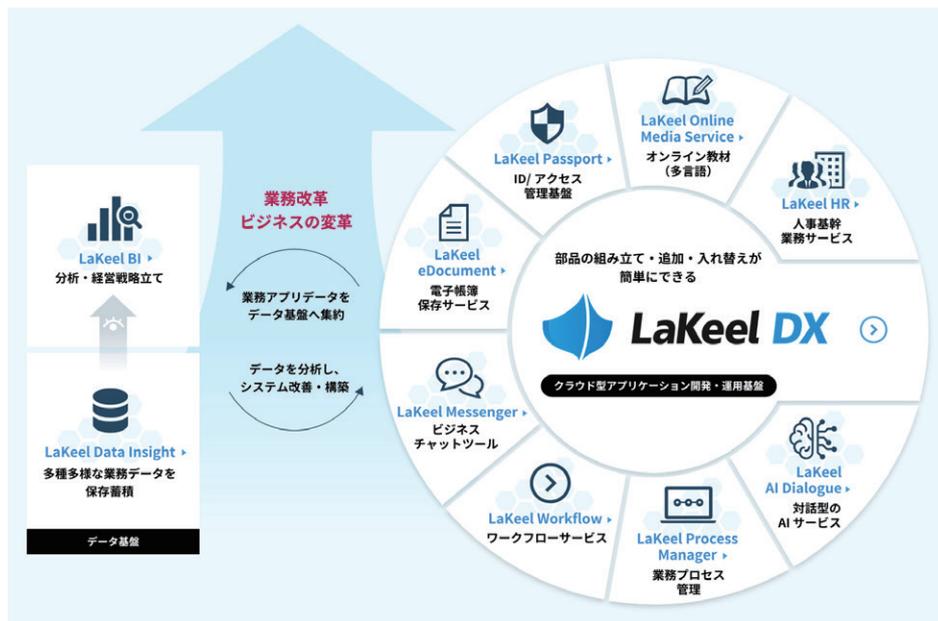
b) LaKeel DX の部品群

LaKeel DX の部品群を組み合わせで開発した APPS には以下の 14 種類がある。LaKeel BI は BI (Business Intelligence) ツールで、経営・会計・人事など多くのデータを集約・加工して判りやすく可視化、データ分析業務の効率化や経営の見える化を推進できる。LaKeel Data Insight はデータ分析・統合管理プラットフォームで、超大規模のビックデータアナリティクスに対応する一方で、API を介して様々なアプリケーションと連携することで、分析結果をもとにしたアクションの自動化が可能となる。LaKeel HR は戦略人事を実行支援するプラットフォームとなる人事基幹業務システムで、幅広いデータ管理と分析に優れ、人事業務の属人化を防ぐプロセス管理や人事と現場の情報連携などの機能を有する。LaKeel Online Media Service は、後述する動画配信型教育サービスに当たる。LaKeel AI Dialogue は対話型の AI サービスで、生成 AI を活用して従業員の業務効率向上を支援するツールである。高度な対話により一般的な情報と社内情報を一画面で検索できるうえ、チャットの利用状況やログの集計を一元管理できるため、AI を安全に活用しつつ組織全体の生産性向上を実現できる。

事業内容

このほか、ビジネスチャットツール LaKeel Messenger、企業向けストレスチェックツール LaKeel Stress Check、電子帳簿保存サービス LaKeel eDocument、高性能ワークフローシステム LaKeel Workflow、大企業向け ID 管理基盤 LaKeel Passport、業務プロセス管理プラットフォーム LaKeel Process Manager、アンケート収集管理プラットフォーム LaKeel Survey、e コマースプラットフォーム LaKeel Commerce、マイナンバー管理ツール LaKeel My Number などがある。また、生成 AI など最先端技術を生かしつつ、ラインナップの拡充を進めている。具体的には、チャットでの指示によって瞬時に画面部品を構築する LaKeel AI Navigator や、従業員の日常業務を効率化するチャットシステム LaKeel AI Chatbot を開発している。また、LaKeel BI に生成 AI を活用しチャットで誰でもインサイトが得られる LaKeel BI Concierge や、LaKeel Data Insight に生成 AI を活用して専門知識がなくても必要な情報を簡単に取得できる LaKeel AI Discovery といった既存 APPS の機能進化版となる製品も投入した。このほか、LaKeel DX と LaKeel HR で新機能を開発する計画である。

製品ラインナップ



出所：同社ホームページより掲載

事業内容

(2) コンサルティングサービス

コンサルティングサービスでは、ユーザー企業が LaKeel 製品を活用する際に最大限の効果を発揮できるよう支援している。LaKeel DX コンサルティングサービスとデータアナリティクスサービスがあり、LaKeel DX コンサルティングサービスでは、LaKeel シリーズの導入にあたり、コンサルタントが IT 技術の活用方針やシステム開発・導入のロードマップ策定を支援している。社内にハイスキルなエンジニアがいない企業には、LaKeel DX を使用したコンポーネント型開発をレクチャーし、内製化を実現できるようコンサルタントが奔走している。データアナリティクスサービスでは、LaKeel Data Insight または LaKeel BI を導入したユーザー向けに、データアナリストとコンサルタントが分析を支援している。豊富な分析テンプレートを使って速やかに分析業務を推進し、実務にそのまま適用できるデータの提供やレポートの作成を行うほか、大規模データやリアルタイムデータに対しても最適な集約・加工・分析方法を提案している。

(3) プロフェッショナルサービス

システム開発サービスとシステム保守サービスがあり、モダナイゼーション（LaKeel DX を活用して古い IT 資産を近代化・最適化すること）やスクラッチ開発のほか、システム運用や拡張サービスを提供している。システム開発サービスでは、古い設計や仕様、製品に基づいて構築された基幹業務システムや周辺システムを新しい技術や製品をベースに置き換えるサービスや、自社内に機器を設置して運用してきたシステムをクラウド環境に移行することで最適化を図るサービスを提供している。ほかに、ユーザーの要望に基づき、システムを一から開発するスクラッチ開発も行っている。システム保守サービスでは、システム開発サービスにより開発されたシステムの運用や機能拡張を促進するサービスや、特定アプリケーションの導入に伴うユーザーサポートサービスを提供している。単なる監視や運用の代行ではなく、ユーザーに代わってオペレーションを担う業務を実施しており、経験豊富なエンジニアが障害の未然防止策や業務の自動化、課題の改善策を提案している。なお、システム開発サービスにシステム保守サービスを併せて提案することで、売り切りのフロービジネス（開発）だけでなく、持続的で安定した収益モデルであるストックビジネス（保守）による収益の確保に努めているほか、製品サービスとのクロスセルも進めている。

(4) 動画配信型教育サービス

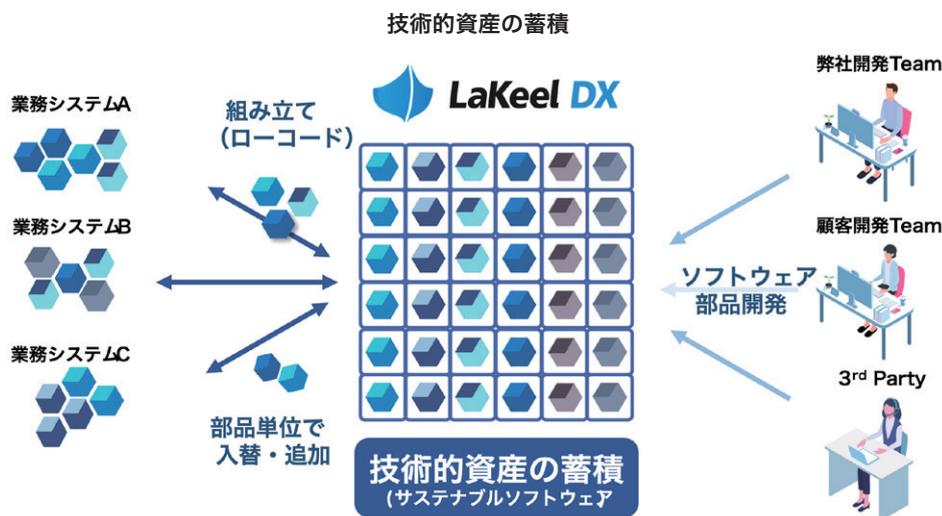
動画配信型教育サービスは、教育学・心理学、専門知、映像（アニメーション）制作技術、IT 技術の 4 つのテクノロジーを掛け合わせることで、有益な知識を「わかる知識」に変換して配信する e ラーニングのオンラインメディアサービスである。特徴は、労働・安全・食品・ハラスメントなど様々な分野の 500 種類以上ある専門的なコンテンツを、従業員教育など目的に沿って柔軟に組み立てられるマイクロ・ラーニングプラットフォームにある。さらに、英語や中国語（簡体字）、ベトナム語、ネパール語、ミャンマー語、ポルトガル語（ブラジル）といった多言語に対応しているうえ、2～3 分のアニメーション動画にまとめることで、日本語が不得意な海外出身者にも手軽で分かりやすいと評判である。また、ユーザー企業による動画コンテンツの制作や視聴履歴などの進捗管理も可能である。財務的に製品サービスに含まれるが、アプリケーションでなく配信するコンテンツを部品と考えているため、マイクロサービスではあるが、LaKeel DX とはポジションがやや異なるサービスといえる。単価が小さいためユーザーを全国でコツコツ積み上げてきたが、BEP（損益分岐点）を超えてヒットの兆しがでてきたため、海外展開を含めて今後に期待したいサービスである。

「技術的負債」を「技術的資産」に変える

3. マイクロサービスとしての LaKeel DX

2010年頃、様々な業種・業態にわたって、資産を所有せずにご利用料（サブスクリプション）だけを支払ってサービスを享受するシェアリングエコノミーが広がった。企業のシステム運用も、従来は各企業が自社データセンター内に所有する多数のサーバーを利用していましたが、Amazon.comやMicrosoft、Googleといった大手クラウド事業者のサービスにコンピュータの運用を任せ換える動き（シェアリング）が加速し、コンピュータを所有する企業が大きく減少することとなった。この結果、シェアリングのなかで社内の技術者不足が進んだこともあって、大手クラウドサービスの技術を熟知していないためサービス上で思うようなシステムの開発・変更ができない、クラウドベンダーを大手の1社に絞ると効率的だが依存するとサービス内容の変更によって簡単に経済合理性が崩れる——という問題が生じた。

こうした問題を解決したのが、マイクロサービスの技法を活用した同社のLaKeel DXである。これまでの企業のシステム開発では、自社または大手ベンダーがシステム全体をひとつずつ手作りで構築した自社固有のシステムを「技術的負債」として自社所有していたが、LaKeel DXを利用することで、ファイル管理、検索、マスタ連携といった機能を部品化し「技術的資産」として蓄積し、そのなかから適切に選択した部品を、Amazon.comやMicrosoft、Googleなど様々な事業者が提供するクラウド上で自在に組み合わせ、必要な業務機能を有するシステムをローコードで開発できるようになった（特許番号 第6850859号及び第7017660号）。もちろん、ユーザー企業がLaKeel DX上で独自の機能部品を開発できるため、LaKeel DXを利用することで、複雑化したレガシーシステムが抱えてきた「技術的負債」をビジネスとともにシステムが成長し続ける「技術的資産」へ変換できるようになった。その結果、ユーザー企業は大手クラウド事業者固有の技術に縛られることなく、機能部品を自在に組み合わせることでDXを推進できるようになった。また、大手クラウド事業者の乗り換えが容易になったことで状況に応じて最適なクラウドを選択し、安価なコンピュータリソースや安全な環境など有利なサービスを享受できるようになった。こうしたメリットが評価されたことで、LaKeel DXに対する認識が大手企業を中心に広まることとなった。



出所：同社ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

サブスクリプション型レベニューモデルを重視

4. サービスの収益モデル

プロダクトサービスの製品サービスには、サービスの提供を開始した時点で受領し一時的な収益となるライセンス型レベニューモデル、及び使用した期間に応じてサービスの対価を受領し継続的な収益となるサブスクリプション型レベニューモデルがある。LaKeel DX と LaKeel Apps の収入は契約時のライセンスとその後のサブスクリプションにより構成される（LaKeel Messenger はライセンス収入のみ）が、なかでも同社は継続的に収益が積み上がるサブスクリプション型レベニューモデルを重視している。このため、積み上がりに必要な製品ラインナップを拡充して、新規ユーザー数を拡大する一方、チャーンレート（解約率）を1%前後と非常に低い水準に維持して既存ユーザーを維持し、ARPU（1ユーザー当たりの売上高）の引き上げを進めている。この結果、LaKeel 製品のサブスクリプション型レベニューモデルは順調に成長しており、製品サービス売上高の3分の2程度を占めるようになった。コンサルティングサービスでは、DX コンサルティング、データアナリティクスはともに、サービスの提供時に対価を受領するフロービジネスとなっている。現状、LaKeel DX の拡大に伴い、DX コンサルティングの売上高が大きく伸長している。プロフェッショナルサービスは、新規ユーザー向けのシステム開発案件はフロービジネス、既存ユーザー向けのシステム開発案件と保守案件は販売後もユーザーから継続的に収益が発生するリカーリング型レベニューモデルとなっている。現状、リカーリング型レベニューモデルがプロフェッショナルサービス売上高の大半を占め、安定収益の確保に貢献している。

業績動向

増収減益・業績予想未達だが、既に対策は講じられた

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の業績は、売上高が7,968百万円（前期比4.1%増）、営業利益が560百万円（同27.7%減）、経常利益が543百万円（同32.6%減）、親会社株主に帰属する当期純利益が362百万円（同32.9%減）と増収減益となった。期初予想と比べて、売上高で1,246百万円、営業利益で483百万円、経常利益で490百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で305百万円の未達となった。したがって業績低迷ということになるが、後述するようにライセンス販売の不振が主因で、対策は既に講じられている。

2024年12月期業績

（単位：百万円）

	23/12期		24/12期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	7,653	100.0%	7,968	100.0%	4.1%
売上総利益	2,640	34.5%	2,438	30.6%	-7.6%
販管費	1,865	24.4%	1,878	23.6%	0.7%
営業利益	774	10.1%	560	7.0%	-27.7%
経常利益	806	10.5%	543	6.8%	-32.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	539	7.1%	362	4.5%	-32.9%

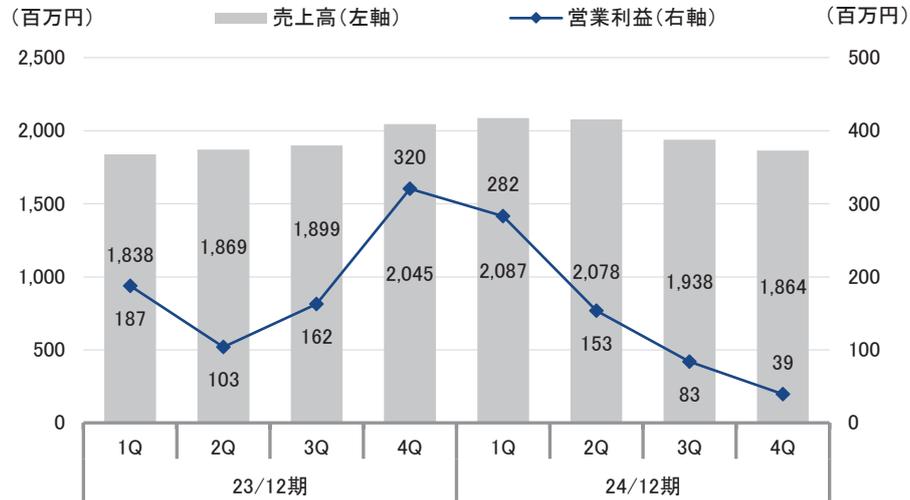
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

日本経済は、一部景気に足踏み感が残るものの、緩やかな回復傾向にある。先行きについては、雇用所得環境が改善するなか、各種政策の効果もあって緩やかな回復が続くと期待されている。一方、欧米の高い金利水準や中国での不動産市場停滞などの継続によって、海外景気の下振れが国内景気に波及するのではないかと懸念されている。また、物価上昇や米国の政策動向、中東地域をめぐる情勢、金融資本市場の変動などの影響にも十分注意する必要があるだろう。同社が属する情報サービス業では、DXへの取り組みが各企業で進んでいることから、様々な情報サービスに対するニーズがますます高まっている。このような環境下、同社はユーザー企業のデジタル化とDX推進をサポートするため、引き続きLaKeel DXとLaKeel Appsの提供に注力した。

この結果、同社主力のプロダクトサービスでは、売上構成比が58.2%と前期比0.1ポイント上昇とほぼ横ばいとなったが、サブスクリプション（LaKeel製品）の売上高が同21.7%増、サブスクリプション（LaKeel製品）のユーザー数が同6.5%増の345社、MRR（Monthly recurring revenue）が同20.0%増の104百万円、ARPUが同12.7%増の30.1万円となるなど、製品サービスにおけるKPIは順調に推移した。しかし、こうした通期KPIの状況を見ると順調そうだが、ライセンス販売を中心に下期、特に第4四半期に向けて売上高が苦戦、ライセンス販売の影響を受けるコンサルティングサービスも売上高が縮小し、全体の売上高は同4.1%増に留まり、営業利益も2ケタの減益となった。

業績動向

四半期別業績



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

サービス別売上高の動向

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
プロダクトサービス	4,444	58.1%	4,635	58.2%	4.3%
製品サービス	1,605	21.0%	1,729	21.7%	7.7%
ライセンス	394	5.1%	312	3.9%	-20.7%
サブスクリプション (LaKeel 製品)	972	12.7%	1,183	14.8%	21.7%
サブスクリプション (LaKeel 製品以外)	132	1.7%	117	1.5%	-11.7%
その他	107	1.4%	117	1.5%	8.7%
コンサルティングサービス	2,836	37.1%	2,904	36.4%	2.4%
プロフェッショナルサービス	3,209	41.9%	3,333	41.8%	3.9%
フロービジネスレベニュー	85	1.1%	306	3.8%	256.9%
リカーリングレベニュー	3,123	40.8%	3,026	38.0%	-3.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高の伸びが低位に留まったのは、プロダクトサービスの売上高が前期比 4.3% 増、プロフェッショナルサービスの売上高が同 3.9% 増とともに低調に推移したことが要因である。プロダクトサービスのなかの製品サービスも同 7.7% 増と伸び悩み、LaKeel 製品に集中するなかでサブスクリプション (LaKeel 製品) は同 21.7% 増と健闘し、またサブスクリプション (LaKeel 製品以外) が漸減傾向となるのは想定通りだが、新規ユーザーへの LaKeel 製品の導入が進まず、LaKeel 製品販売時に一括計上されるライセンス販売が同 20.7% 減と不振となった。ライセンス販売の不振は、LaKeel 製品導入後のコンサルティングサービスの売上高にも影響した。

業績動向

なお、サブスクリプション（LaKeel 製品）の売上高が好調となったのは、アップセル施策の強化により ARPU が伸びたことが要因だが、その裏で新規ユーザーへのライセンス導入が進まなかったことは将来的な懸念につながる。ただし、こうした状況はターゲティングが不明確で市場ニーズを捉えきれなかったことに要因があると既に分析されており、これを受けて「製品カットの営業組織」に再編し、経営陣の営業への関与をより強める体制に変更済みで、2025年12月期に向けて営業活動を強化したことで、足元の業績は回復が鮮明になってきたようだ。一方、プロフェッショナルサービスの低調は、大口の複数案件が規模縮小となり、メインのリカーリングレベニューが前期比 3.1% 減となったことが要因だが、これも 2025年12月期に向けて営業を強化している。なお、取引先別では、シェア 1 位の金融が 41%（同 8 ポイント上昇）と現在もシェアを拡大中で、2 番手のサービスと合わせると 5 割以上を占めている。

利益面では、プロダクトサービスのライセンス販売とプロフェッショナルサービスが低調となったこと、コンサルティングなど一部サービスで低採算案件が生じたことにより、売上総利益率が低下した。販管費は、人件費や採用・教育関連費が増加したものの、広告宣伝費などが減少して実額の伸びを前期比横ばい程度にとどめたため、販管費率は改善した。しかし、売上総利益の減少により営業利益は大幅な減益となった。ただし、EBITDA（償却前営業利益）は高水準を保っており、資金繰りの心配はない。

期初計画との比較では未達となったが、売上高の未達に関しては、ユーザー企業の DX 投資への関心は依然として高く市場環境は良好となったものの、提案する案件が大型化したことで新規契約までの期間が長期化する傾向にあるなか、営業活動のターゲットが不明確になったことで、下期を中心にライセンス販売が低調となったことが大きかった。これに伴い、ライセンス販売に付随するコンサルティングサービスが計画を大きく下回った。プロフェッショナルサービスも複数プロジェクトで規模が縮小したことは想定外となった。なお、サブスクリプション（LaKeel 製品）は、LaKeel Online Media Service の好調により計画どおりとなった。利益面での未達は、販管費を計画以下に抑えたものの、ライセンス販売を中心とする減収に加え、コンサルティングサービスとプロフェッショナルサービスの一部で低採算の案件が発生したことが要因である。このため、第 4 四半期を 2025年12月期での業績回復を見据えた準備期間とし、営業活動の強化とともに低採算案件の見直しも進めた。

2 ケタ増益予想のなか、想定より早く業況が好転

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期業績について、同社は売上高8,657百万円(前期比8.6%増)、営業利益800百万円(同43.0%増)、経常利益785百万円(同44.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益506百万円(同39.8%増)を見込んでいる。営業強化や低採算案件の見直しによって収益力を回復し、成長軌道に戻す方針である。

2025年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/12期		予想	25/3期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	7,968	100.0%	8,657	100.0%	8.6%
プロダクトサービス	4,635	58.2%	5,302	61.3%	14.4%
プロフェッショナルサービス	3,333	41.8%	3,354	38.7%	0.6%
営業利益	560	7.0%	800	9.2%	43.0%
経常利益	543	6.8%	785	9.1%	44.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	362	4.5%	506	5.8%	39.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

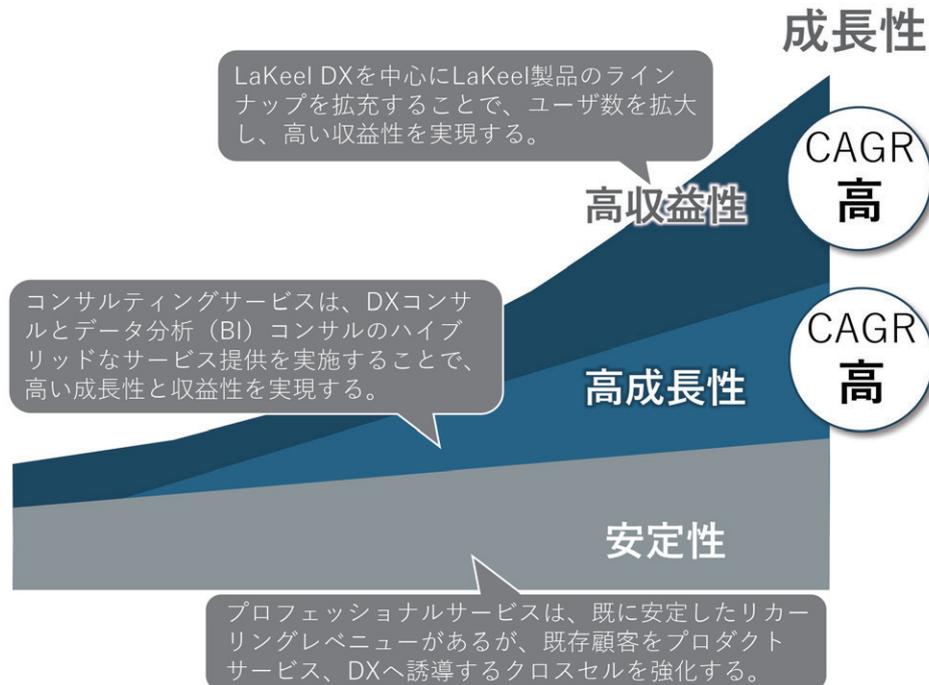
物価上昇や金融政策の影響など景気への懸念材料はあるものの、DX市場の拡大は引き続き顕著で、企業のIT投資は一層加速するものと予測されている。このような環境下、同社はユーザー企業のビジネス価値最大化に向け、LaKeel DXをはじめとする製品サービスを強化するなど、プロダクトサービスを主軸に事業を展開する。主力のLaKeel DXと強化中のLaKeel HRの販売を強化し、LaKeel BIとLaKeel Data Insight、LaKeel OnlineMediaServiceの成長も見込む。また、AI関連製品やAIによって機能を向上した製品への引き合いが強いことから、ライセンス販売は2024年12月期下期の低調から回復・成長を見込んでいる。なかでもLaKeel HRの引き合いが強く、サブスクリプション(LaKeel製品)の伸びも見込めそうだ。コンサルティングサービスは、製品サービスの回復に伴って売上高に勢いが戻ると予想される。プロフェッショナルサービスでは大型案件が縮小した影響は残るが、代替策として新規案件を獲得するため営業を仕掛けている。利益面では、ライセンス販売の回復や採算見直しにより売上総利益率を例年並みの35%程度へ戻す計画のうえ、販管費も大きく膨らむ要素がないため、営業利益は大幅な増益が予想される。足元、営業強化によってプロダクトサービス、プロフェッショナルサービスともに想定より早く業況が好転しており、業績の底は当初想定していた2025年12月期第1四半期ではなく、2024年12月期第4四半期になりそうである。このため、結果的に会社予想はやや保守的なものになったようだ。

収益性・成長性・安定性の高いビジネスモデルで持続的成長へ

3. 成長戦略

成長戦略は従来通り、プロフェッショナルサービスで、既に確保しているリカーリングレバニューで安定成長を目指す一方、既存顧客をプロダクトサービスへ誘導するクロスセルを強化する計画である。コンサルティングサービスでは、DXコンサルティングとデータアナリティクスによるハイブリッドなサービスを提供することで、高い成長性と収益性を実現する予定である。製品サービスでは、LaKeel DXを中心にLaKeel製品のラインナップを拡充することで、ユーザー数を拡大して高い収益性を確保する計画である。特に高い収益性が期待できる製品サービスに注力、生成AIによる機能向上や人事給与システムなどHR分野での営業強化を推進し、ユーザー企業に適したサービスを提供していく。長期的にはそれだけに留まらず、ユーザー企業のさらなるDXに向けてアップセルとクロスセルを推進し、ユーザー企業のLTV（顧客生涯価値）を最大化していく考えである。このように収益性・成長性・安定性の高いサービスを基盤としたビジネスモデルを背景に成長を持続することで、部品の組み合わせという独自のアプリケーション部品産業を創出し、LaKeelエコノミーを構築する方針である。なお、DX市場は成長を継続しており、2030年には世界で470兆円、日本6兆5,000億円を超えるとされている。そのなかで同社のターゲットとなる市場は7,600億円（同社想定）を超えると見込まれており、成長余力は非常に大きいといえる。成長市場での具体的な戦略展開を示した中期経営計画の策定にも期待したい。

成長のためのサービスポートフォリオ



出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

内部留保資金は事業基盤の強化に優先的に充当する予定

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識しており、財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況を勘案し、利益還元政策を決定する方針だが、現在のところは配当を実施しておらず、今後の配当実施の可能性及びその実施時期等については未定である。現時点では、同社事業は成長過程にあるため、財務体質強化と今後の事業拡大のために必要な内部留保の確保を優先し、なお一層の事業拡大を目指すことが株主に対する最大の利益還元につながると考えている。また、内部留保資金については、製品開発の継続的な実施や人材採用・育成の強化のために優先的に充当し、事業基盤の強化を図っていく。このため2025年12月期も配当を予定していない。なお、同社は剰余金の配当を行う場合、年2回を基本方針としている。毎年6月30日を中間配当、毎年12月31日を期末配当の基準日としており、さらに、このほかに基準日を定めて剰余金の配当を行うことができる旨を定款に定めている。また、剰余金の配当等、会社法第459条第1項各号に定める事項については、法令に別段の定めがある場合を除き、株主総会の決議によらず取締役会の決議によって定める旨を定款に定めている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp