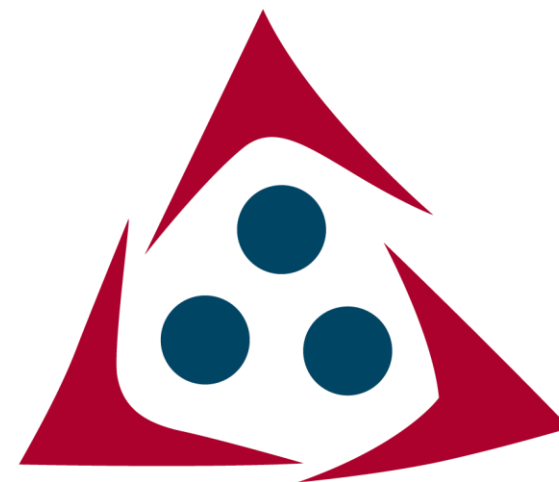


# 2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

2026年5月15日 株式会社ラキール  
(東証グロース：4074)



# LaKeel

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

# 1. 第1四半期ハイライト

# 第1四半期決算ハイライト


## 減収減益

連結業績	プロダクトサービス 売上	プロフェッショナルサービス 売上
(前年同期比：1Q)  <b>減収／減益</b>	(前年同期比：1Q)  <b>20.1%減</b>  (2.95億円減)	(前年同期比：1Q)  <b>16.1%増</b>  (1.14億円増)
営業利益	経常利益	純利益
(前年同期比：1Q)  <b>97.4%減</b>  (4.01億円減)	(前年同期比：1Q)  <b>98.2%減</b>  (4.06億円減)	(前年同期比：1Q)  <b>-</b>  (2.88億円減)

※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載（以下、本資料にて同じ）

# 第1四半期決算ハイライト（プロダクト）

## LaKeel製品のサブスク売上は堅調

プロダクトサービス売上比率	サブスク※1ユーザー数	サブスク※1売上
(前年同期比：1Q) <b>67.6% ⇒ 58.9%</b>	(前年同期比：1Q末) <b>6.2%増</b> (22ユーザー増) 354ユーザー ⇒ 376ユーザー	(前年同期比：1Q) <b>14.0%増</b> (0.32億円増) 2.30億円 ⇒ 2.62億円
	MRR(月間経常収益)※2	ARPU(ユーザー平均単価)※3
	(前年同期比：1-3月) <b>17.3%増</b> (0.19億円増) 1.12億円 ⇒ 1.31億円	(前年同期比：1-3月) <b>10.4%増</b> (3.3万円増) 31.7万円 ⇒ 35.1万円

※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 ※3 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

## ライセンス売上の減少及びAI製品の開発投資により低利益



# 第1四半期の決算概況（P/L）

## ライセンス売上の減少及び先行投資により減収減益

（単位：百万円）	FY2025 1 Q	FY2026 1 Q	増減率	
売上	2,181	<b>1,999</b>	△8.3%	<div style="background-color: #444; color: white; padding: 5px; text-align: center;">売上</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>プロダクトサービス（製品+コンサル）の減少により、前年同期比でも減収となった</li> </ul>
売上総利益	871 (39.9%)	<b>570</b> (28.5%)	△34.5%	<div style="background-color: #444; color: white; padding: 5px; text-align: center;">売上総利益</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルティングサービスの一部要員が製品開発として稼働し、LaKeel AI Platform及びLaKeel HRのAIエージェント化に向けた開発投資を積極的に実施した。これにより、AI関連費用および開発の労務費が増加し、売上総利益が減少した</li> </ul>
販管費	459 (21.1%)	<b>559</b> (28.0%)	+21.8%	
営業利益	411 (18.9%)	<b>10</b> (0.5%)	△97.4%	<div style="background-color: #444; color: white; padding: 5px; text-align: center;">営業利益</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>開発の先行投資に加え販管費が増加したことにより、前年同期比で減少した</li> </ul>
EBITDA	535 (24.5%)	<b>147</b> (7.4%)	△72.5%	
経常利益	413 (18.9%)	<b>7</b> (0.4%)	△98.2%	
純利益	282 (13.0%)	<b>△5</b> (△0.3%)	-	

# サービス別売上内訳

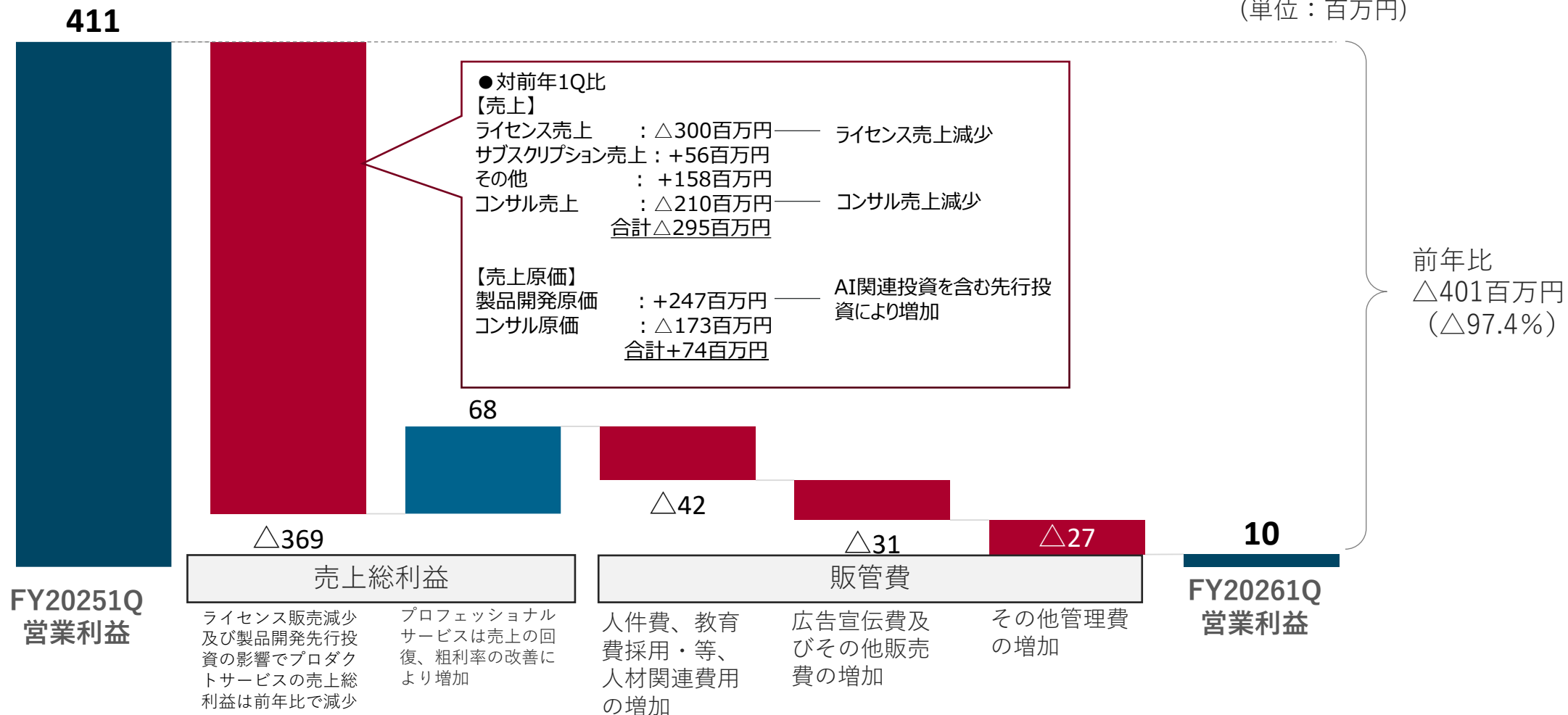
## プロダクトサービスは減少もプロフェッショナルサービスが回復

(単位：百万円)		FY2025 1 Q	FY2026 1 Q	増減率	
連結合計		2,181	<b>1,999</b>	△8.3%	
プロダクトサービス		1,474	<b>1,178</b>	△20.1%	プロダクトサービス
製品サービス	ライセンス	412	<b>111</b>	△72.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>ライセンスは前年比で減少</li> <li>サブスクリプション売上（LaKeel製品）は堅調</li> <li>サブスクリプション売上（LOM）は従来LaKeel製品として集計するも、本年より分けて表示（LOMはLaKeel Online Media Serviceの略称、詳細はP.13）</li> <li>その他には他社製品の販売1.5億円が含まれる</li> <li>コンサルティングサービスは、QoQで回復するもYoYでは減収</li> </ul>
	サブスクリプション（LaKeel製品）	230	<b>262</b>	+14.0%	
	サブスクリプション（LOM）	107	<b>133</b>	+24.2%	
	サブスクリプション（LaKeel製品以外）	26	<b>24</b>	△6.5%	
	その他	31	<b>190</b>	+500.4%	
コンサルティングサービス		665	<b>455</b>	△31.5%	プロフェッショナルサービス
プロフェッショナルサービス		707	<b>821</b>	+16.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロフェッショナルサービスは前年比で増収。新規案件の開拓に注力し、フロービジネスが伸長。リカーリングは微増</li> </ul>
フロービジネスレベニュー		117	<b>198</b>	+69.4%	
リカーリングレベニュー		590	<b>623</b>	+5.6%	

# 営業利益の増減分析

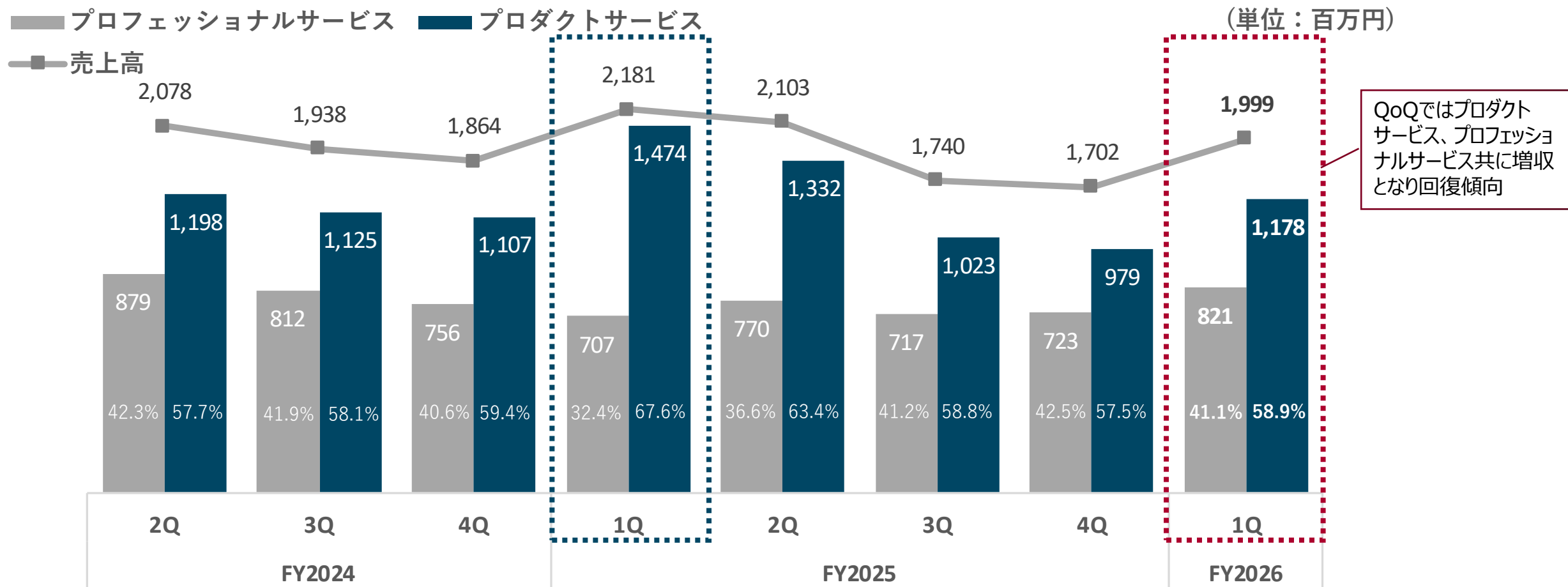
## 営業利益は大幅減

(単位：百万円)



# サービス別売上比率推移

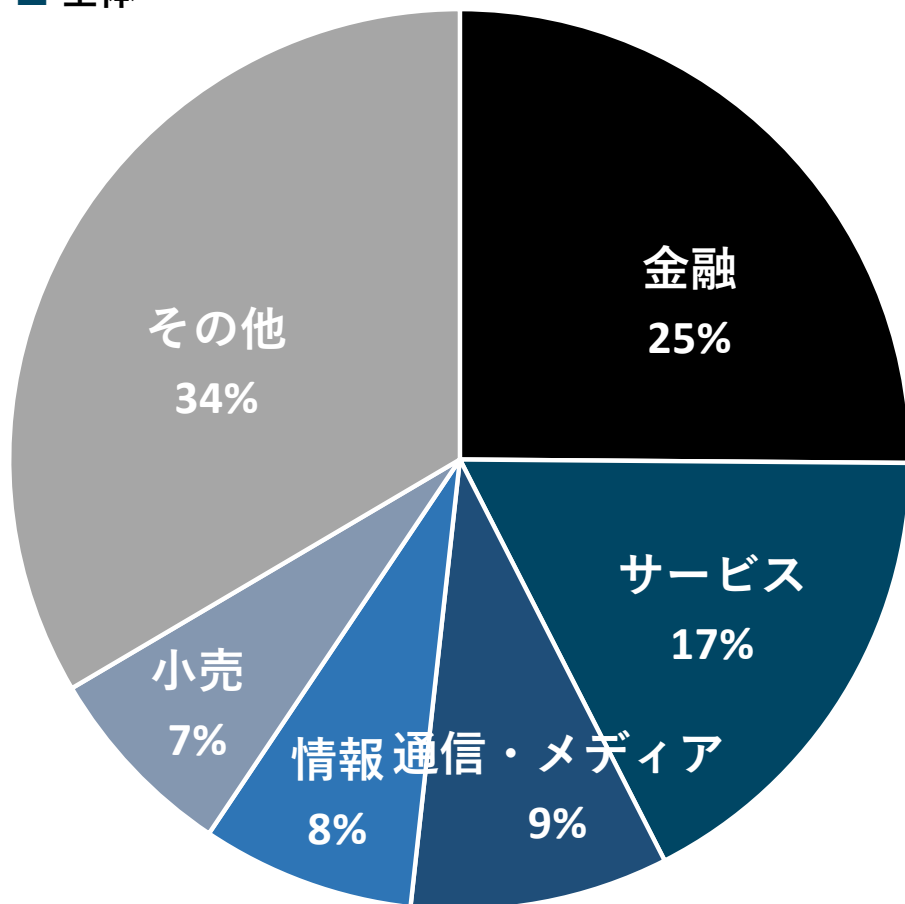
## プロダクトサービスは減少もプロフェッショナルサービスが増加



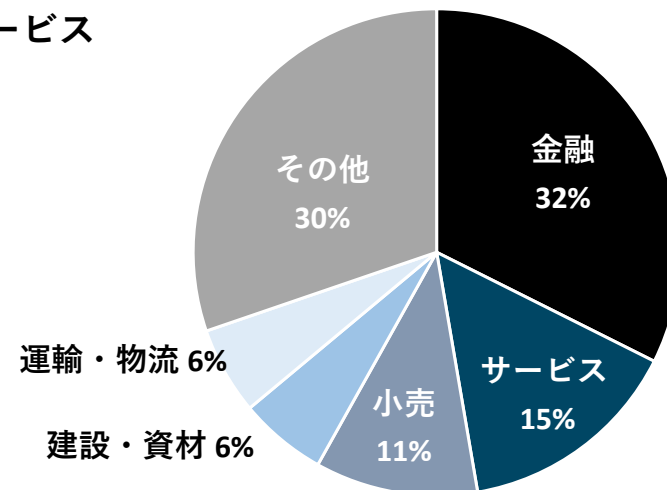
# 顧客業種別売上状況

## 金融・サービスの比重は大きい

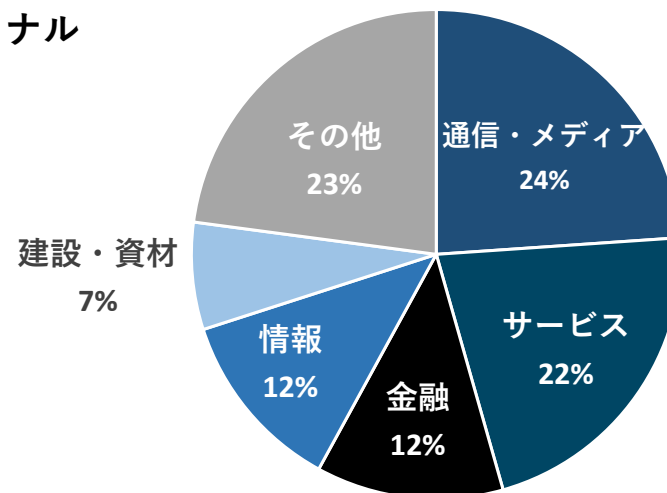
■ 全体



■ プロダクトサービス



■ プロフェッショナルサービス

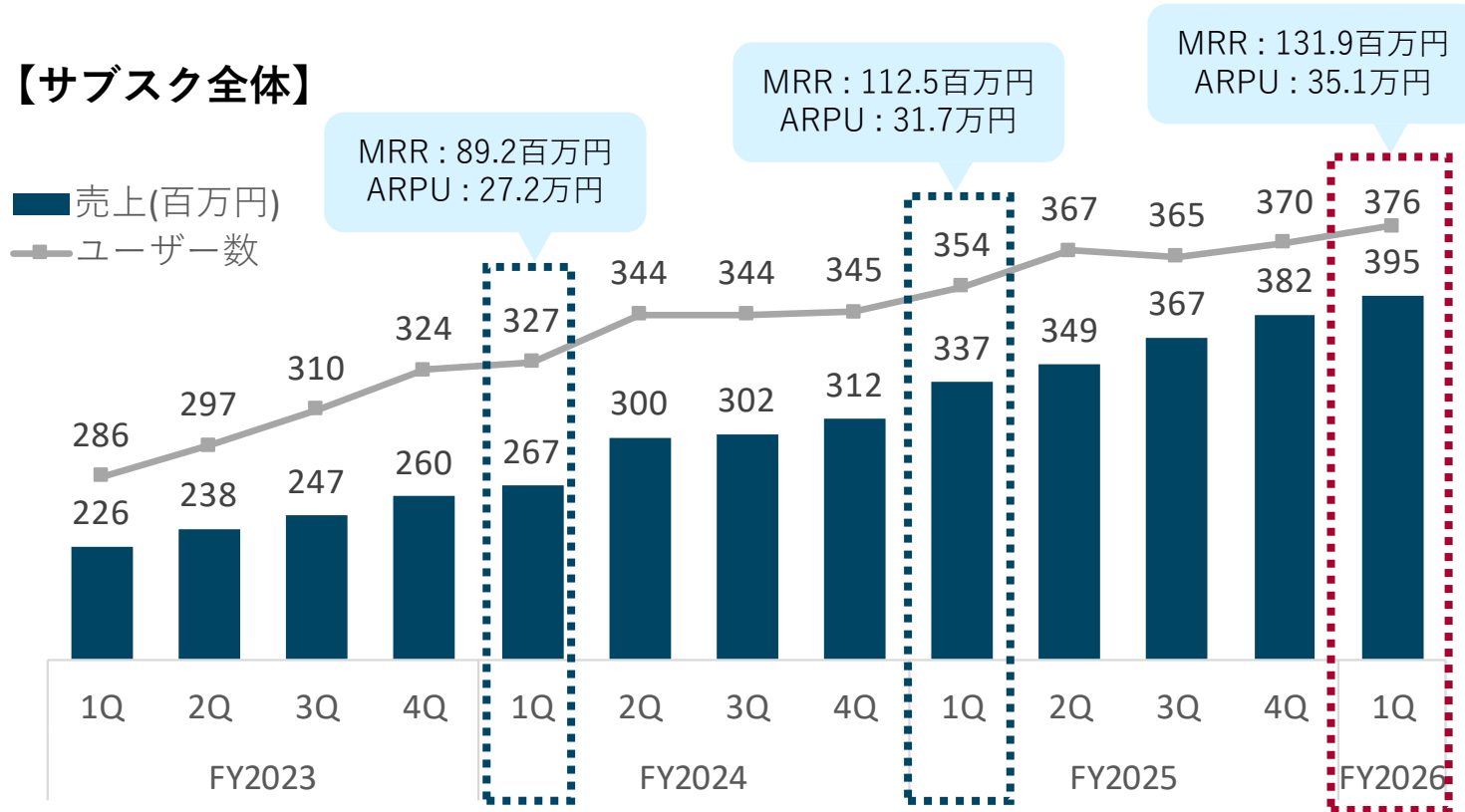


※ 直近12ヶ月、ラキール単体での売上実績に基づく

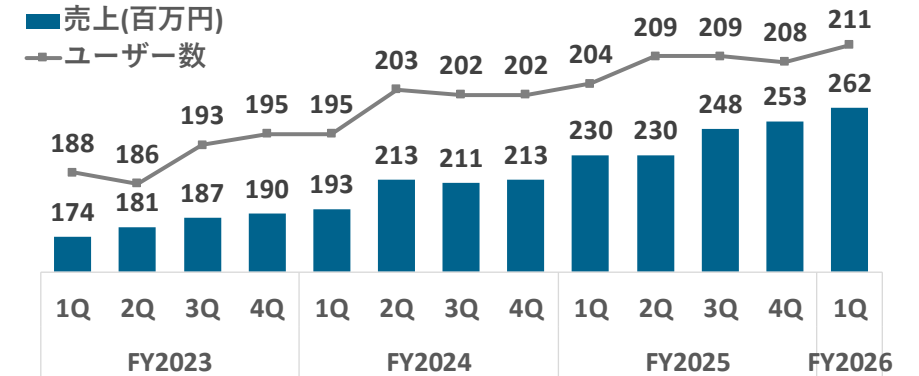
# LaKeel製品※1サブスクリプション売上※2・ユーザー数の推移

## サブスクリプション売上は堅調に推移、MRR/ARPUも前年同期比増加

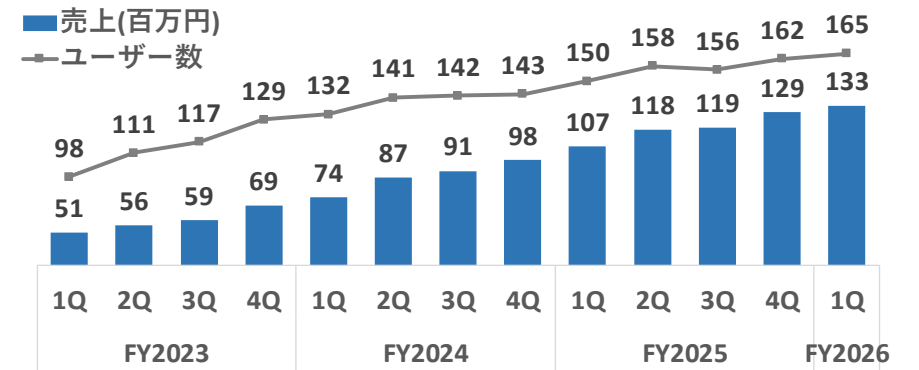
### 【サブスク全体】



### 【LaKeel 製品】



### 【LaKeel Online Media Service】



※1 LaKeel製品には、DX、BI、HR、Workflow、Commerce、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、ユーザー数は各四半期末時点での数値。  
 ※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)	FY2025 期末	FY2026 1Q末	増減率 (対前期末)
流動資産	3,551	<b>3,535</b>	△0.5%
現預金	2,345	<b>2,180</b>	△7.0%
固定資産	2,512	<b>2,532</b>	+0.8%
のれん	332	<b>324</b>	△2.4%
総資産	6,097	<b>6,100</b>	+0.0%
流動負債	2,070	<b>2,226</b>	+7.5%
固定負債	256	<b>255</b>	△0.4%
純資産	3,770	<b>3,617</b>	△4.1%
自己資本	3,750	<b>3,595</b>	△4.1%
(自己資本比率)	61.5%	<b>58.9%</b>	△2.6P
非支配株主持分	20	<b>21</b>	+5.0%

## 財務

- 現預金は21.8億円、前期末比で約1.6億円減少
- 有利子負債は9億円  
(流動7億円、固定2億円)
- 自己資本比率は、58.9%

## 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、1Q末時点の残価は3.2億円
- 効果の及ぶ期間(12年～20年)を見積り償却中

## 自己株式

- 自己株式の1Q末残高は、△8.9億円  
(921,423株、発行済み株式総数の12.0%)

# その他：自己株式の取得に係る事項の一部変更（取得枠拡大）

## 目的

直近の株価水準等を勘案し、経営環境の変化に対応した自己株式を利用する機動的な資本政策、株主への利益還元及び資本効率の向上を実現するため

## 概要

### 【2026年2月13日取締役会決議分】

取得する株式の総額：280,000,000円（上限）

取得する株式の総数：200,000株（上限）  
（発行済株式総数（自己株式を除く）  
に対する割合2.89%）

取得期間：2026年2月16日～2026年8月31日

取得方法：東京証券取引所における市場買付

変更

### 【2026年5月15日取締役会決議分】

取得する株式の総額：700,000,000円（上限）

取得する株式の総数：500,000株（上限）  
（発行済株式総数（自己株式を除く）  
に対する割合7.45%）  
（2026年5月15日時点で193,600株取得済）

取得期間：2026年2月16日～2027年1月31日

取得方法：東京証券取引所における市場買付

### 3. 事業の特色

# 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

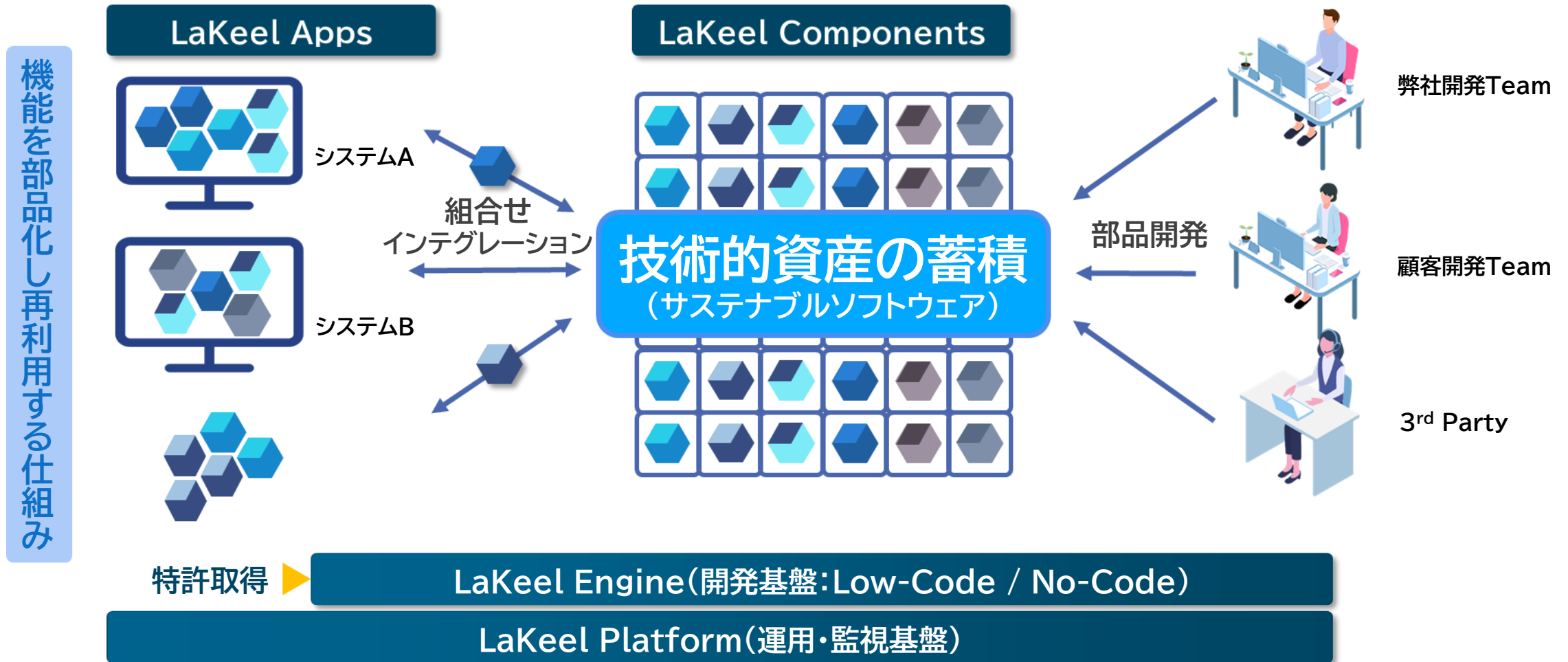
### システム関連サービス

- 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15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。



AI

業務プロセス管理



AI

高性能ワークフローシステム



AI

生成AIチャットシステム



電子帳簿サービス



大企業向けID管理基盤



マイナンバー管理ツール



企業向け  
ストレスチェックツール



アンケート収集管理



ビジネスチャットツール



AI

要件定義・基本設計自動化



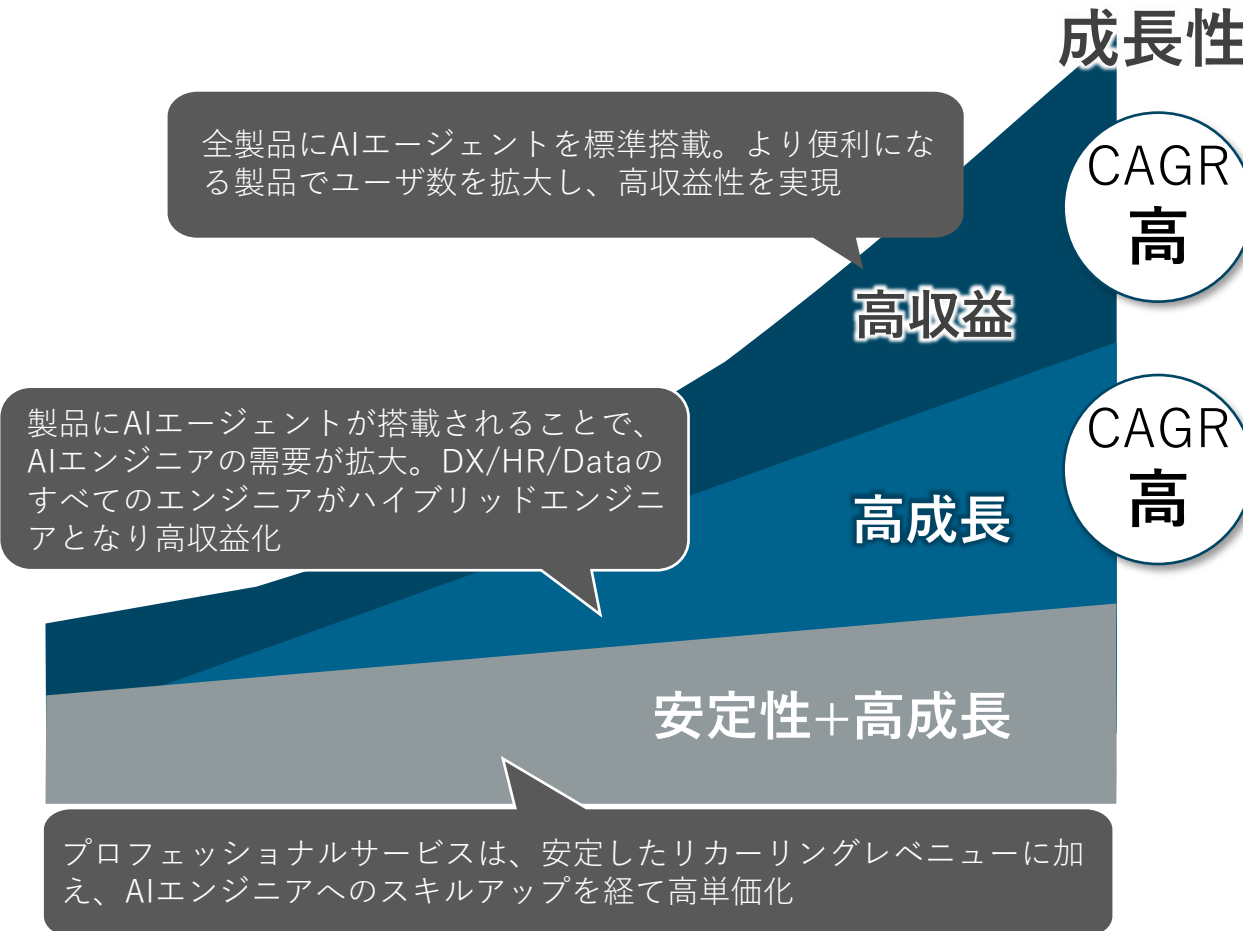
AI

AIエージェント構築システム

# サービスポートフォリオ

## AI投資を次の成長ステージへのカタリストへ

### 主力製品にAIエージェントを標準搭載、AIエンジニアによる高収益化



#### ■ 製品サービス + AI

- 高い収益性と継続性を重視した収益モデル
- LaKeel DXのAI Platform化及びLaKeel HRを中心に全製品へAIエージェントを標準搭載

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 + AI

- 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

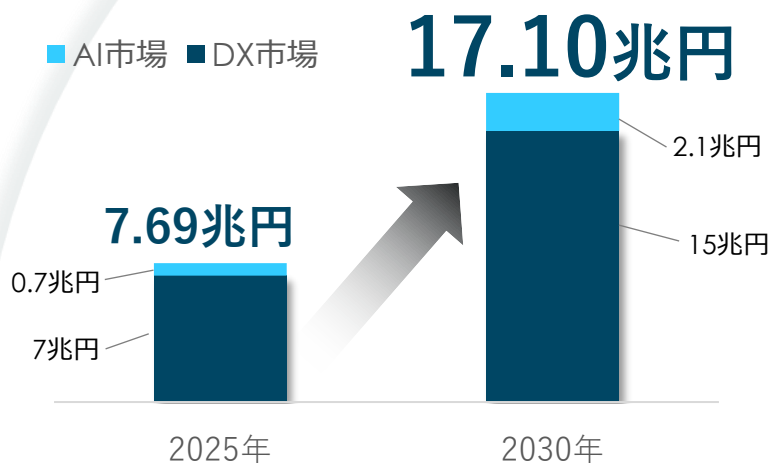
#### ■ プロフェッショナルサービス + AI

- 安定性と継続性を重視した収益モデル
- AIエンジニアへのスキルアップにより安定性+高成長へ

フロー型/リカーリング型

# ターゲット市場：DX+AI市場規模

## DX + AI 国内市場 (2030年予測)



参考) IDC Japan,株式会社富士キメラ総研のレポートを基に当社にて算定

## 当社ターゲット (2030年予測)



参考) DX+AI国内市場の成長に合わせ、CAGR17.3%として当社でグラフ化

## DX + AI世界市場 (2030年予測)

# 964.5兆円

6.43兆米ドルを150円/\$で換算

参考) Grand View Research Artificial Intelligence Market Reportを基に当社にて算定  
(DX投資予算 693兆円 + AI投資予算 271.5兆円)

## 既存取引先データ

既存取引先社数：390社	当社2025年実績より
売上：150兆5,204億円	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：3兆5,522億円 (売上の2.36%)	「企業IT動向調査報告書2025」 JUAS ((社)日本情報システム ユーザー協会)より
DX投資予算：5,328億円 (IT投資の15%)	当社見込み

## 4. 成長戦略

# 成長戦略：中期経営計画の概要

➤ AIの機能開発にリソースを集中投下し、開発業務・人事業務の自律化を実現する

(2026/4/6 開示 中期経営計画LaKeel2030より)

## 効率化

2026年~2027年

[見えない業務の効率化や開発の自動化によって時間とコストを削減。人間を定型作業から解放する基盤を作るフェーズ]

- ・ AI人材育成
- ・ LaKeel AI Platform投資（開発効率化）
- ・ LaKeel HR AI投資（業務効率化）
- ・ ソフトウェア部品・Agent部品蓄積
- ・ 開発生産性向上（開発＆再利用へのAI活用）

## 自動化

2028年~2029年

[AIによる洞察の提示や自律的なシステム設計により、人間がより確度の高い判断を下し、価値創造に注力するフェーズ]

- ・ LaKeel AI Platform投資（自律開発）
- ・ LaKeel HR AI投資（人材レイク構築、業務自律化）
- ・ ソフトウェア部品・Agent部品再利用
- ・ M&A推進

## 自律化

2030年

[データとAIが完全に結合し、市場や経営指標の変化に合わせて業務やシステム自体が自動的に進化し続けるフェーズ]

- ・ LaKeel AI Platform投資（自律運用）
- ・ LaKeel HR AI投資（AI人事プラットフォーム）
- ・ M&A推進

M&A

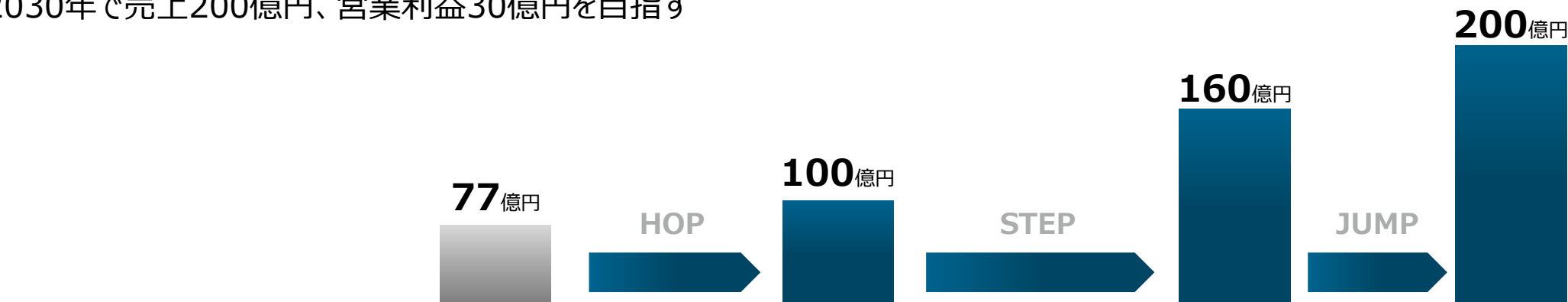
プロフェッショナル  
サービス

プロダクト  
サービス

# 数値目標（連結）

➤ 2030年で売上200億円、営業利益30億円を目指す

(2026/4/6 開示 中期経営計画LaKeel2030より)



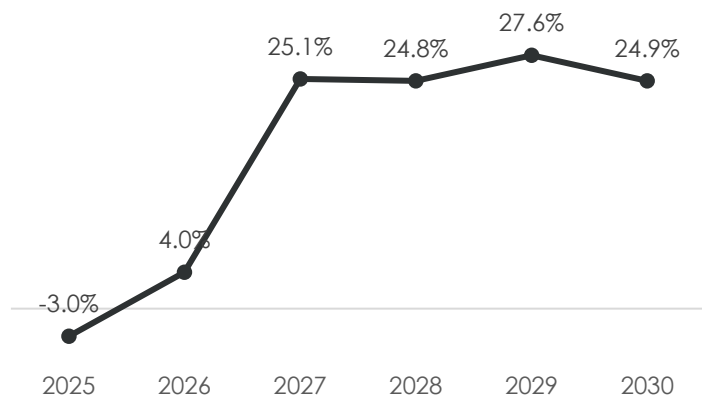
単位：億円

	FY2026	FY2027	FY2028	FY2029	FY2030
<b>売上高</b>	80	100	125	160	200
<b>プロダクトサービス</b>	49	65	85	115	145
<b>製品サービス</b>	28	34	45	59	75
ライセンス	7	10	15	20	25
サブスクリプション(LaKeel製品・LOM除く)	11	15	20	27	35
サブスクリプション(LOM)	6	7	9	11	13
サブスクリプション(その他の製品)	1	1	1	0	0
その他	4	2	2	2	2
<b>コンサルティングサービス</b>	21	31	40	56	70
<b>プロフェッショナルサービス</b>	31	35	40	45	55
<b>営業利益</b>	6	10	15	20	30

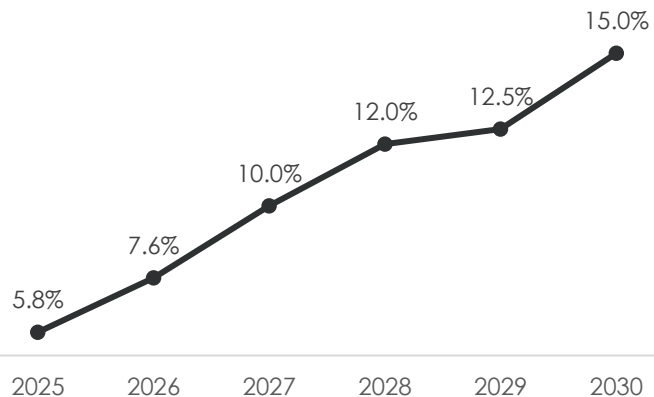


# 重要指標（連結）

## 売上高成長率

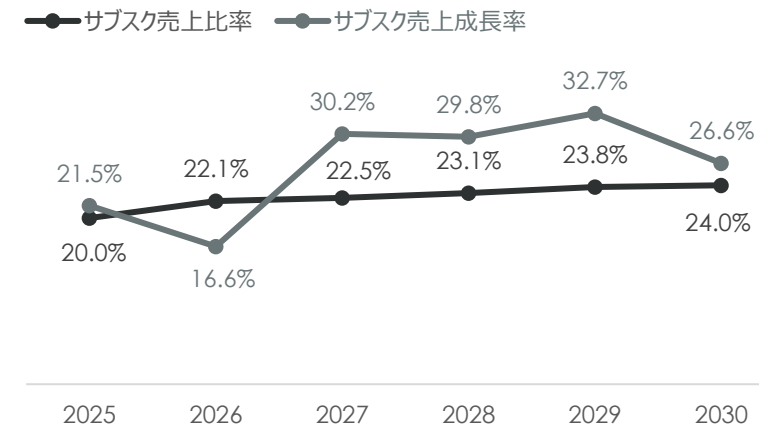


## 売上高営業利益率

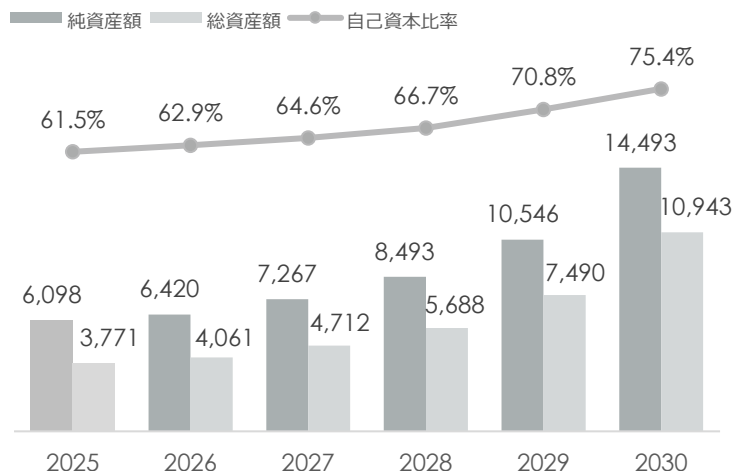


(2026/4/6 開示 中期経営計画LaKeel2030より)

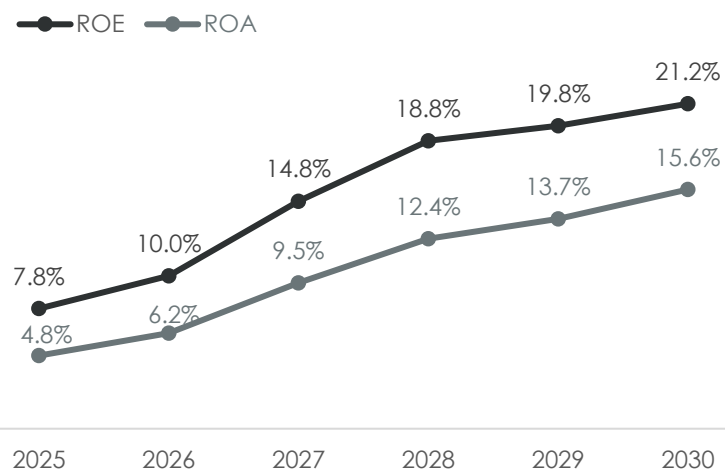
## サブスク売上比率



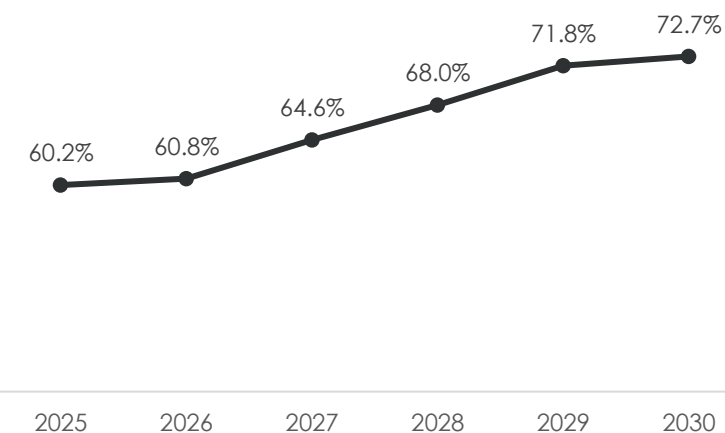
## 総資産額・純資産額／自己資本比率



## ROE/ROA



## プロダクトサービス売上比率



# ラキールが目指す姿



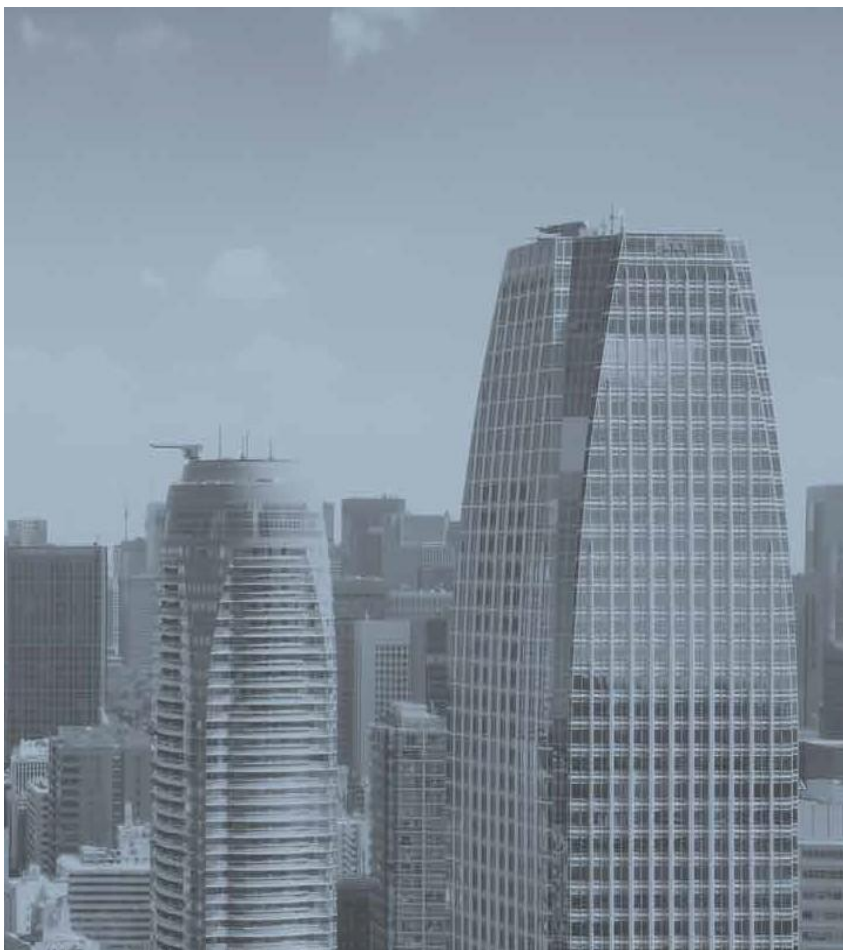
ラキールは高い技術力とビジネスへの洞察力を基にしたDXソリューションを積極的に展開します。

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 (2025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	490名 (連結 2025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 株式会社ラキール呉
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

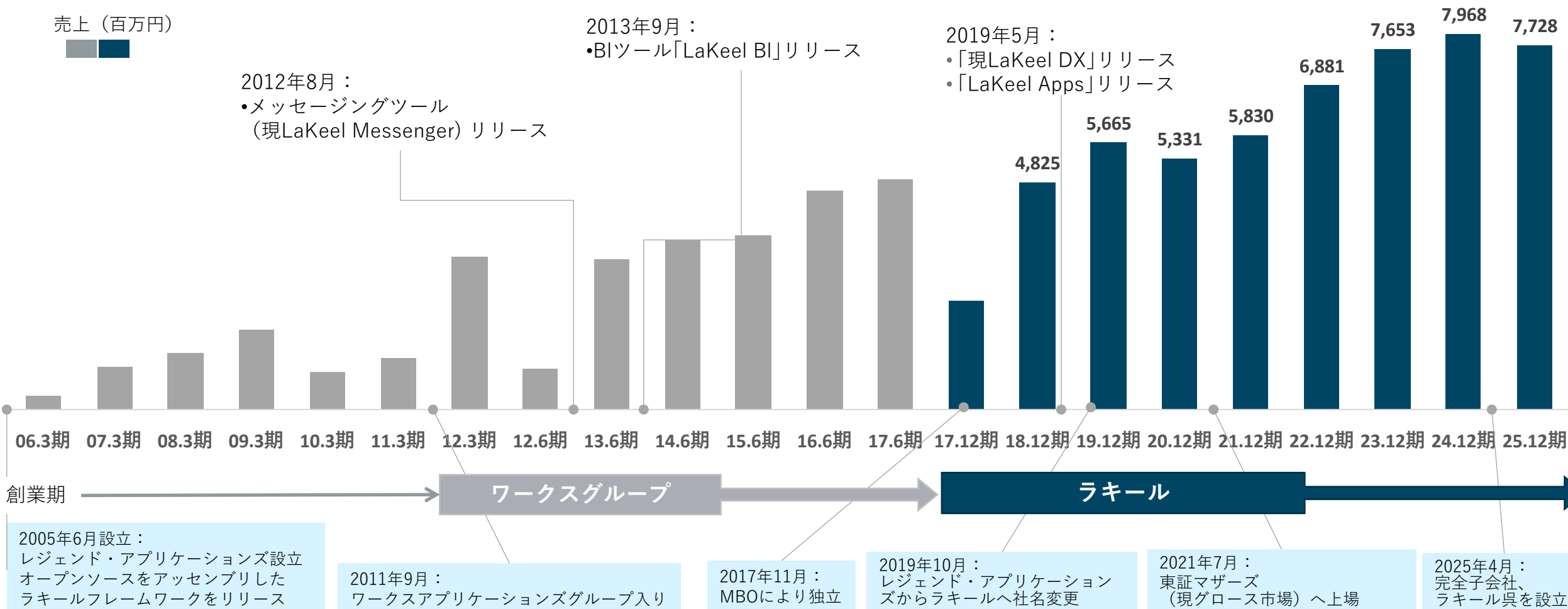
売上（百万円）



2012年8月：  
•メッセージングツール  
(現LaKeel Messenger) リリース

2013年9月：  
•BIツール「LaKeel BI」リリース

2019年5月：  
•「現LaKeel DX」リリース  
•「LaKeel Apps」リリース

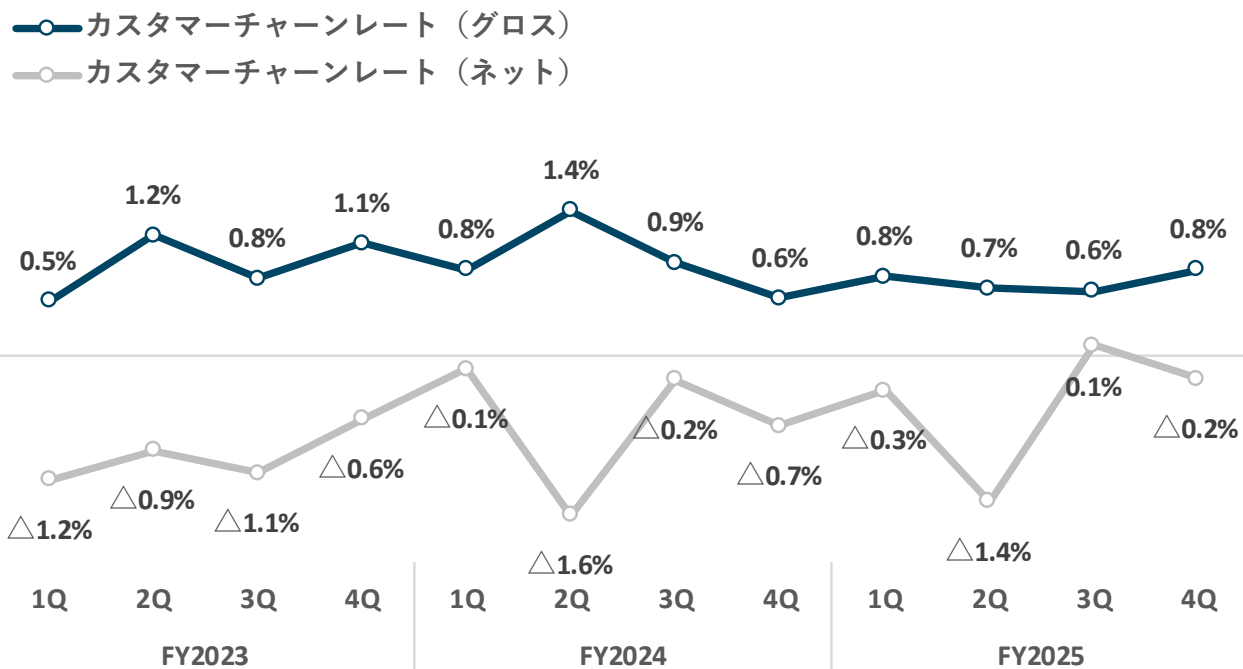


\*1 18.12期より連結、それ以前は単体 \*2 12.6期は決算期変更で3か月 \*3 17.12期は、2017年7月1日から12月31日までの旧(株)レジェンド・アプリケーションズの売上を記載

# プロダクトサービス

## カスタマーチャーンは低水準を継続。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

- ・ 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（FY2024→FY2025）

	FY2024	FY2025	増減率
<b>【LaKeel製品】</b>			
サブスク売上(年間)	1,183.0百万円	1,437.6百万円	+21.5%
ユーザー数(期末時)	345	370	+7.2%
MRR(4Q時)	104.0百万円	127.5百万円	+22.6%
ARPU(4Q時)	30.1万円	34.4万円	+14.3%
(内訳)			
<b>【LaKeel DX】</b>			
サブスク売上(年間)	257.3百万円	297.1百万円	+15.5%
ユーザー数(期末時)	13	15	+15.4%
MRR(4Q時)	22.2百万円	25.7百万円	+15.8%
ARPU(4Q時)	170.8万円	171.4万円	+0.4%
<b>【LaKeel Apps】</b>			
サブスク売上(年間)	925.6百万円	1,140.5百万円	+23.2%
ユーザー数(期末時)	332	355	+6.9%
MRR(4Q時)	81.8百万円	101.8百万円	+24.4%
ARPU(4Q時)	24.6万円	28.6万円	+16.3%

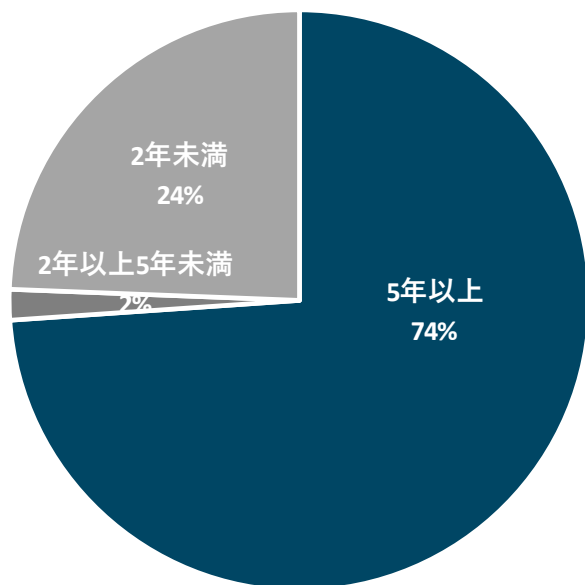
- ・ MRR（月間経常収益）：（四半期のサブスク売上高） ÷ 3
- ・ ARPU（ユーザー平均単価）：MRR ÷（各四半期末のユーザー数）

# 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

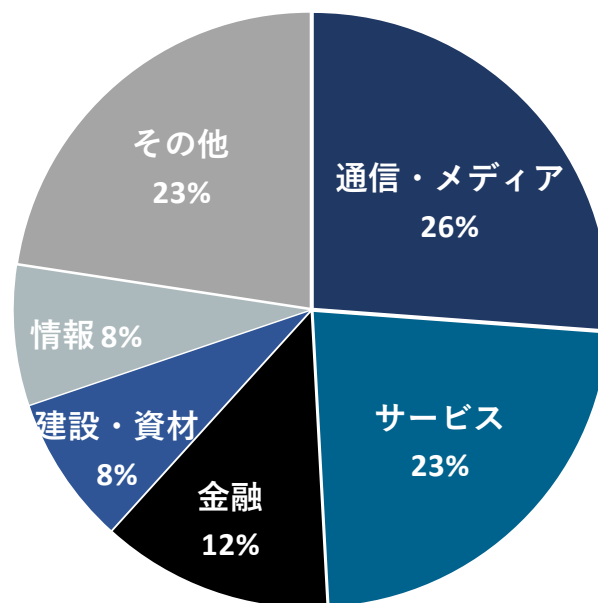
- 創業当時から取引を継続している大手企業を中心にビジネスを展開
- 幅広い業種で200社超の取引実績を有しており、最近は通信・メディアとの取引が堅調
- 年間取引額が1千万円～1億円を越す取引先の売上累計が、全体の95%を占める

－取引期間別－



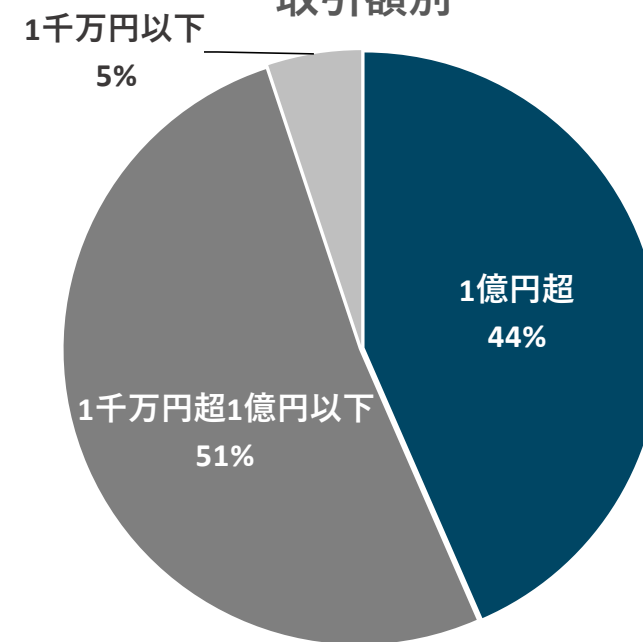
総売上に占める取引期間別割合  
(2025年12月期実績)

－顧客業種別－



総売上に占める業種別割合  
(2025年12月期実績)

－取引額別－

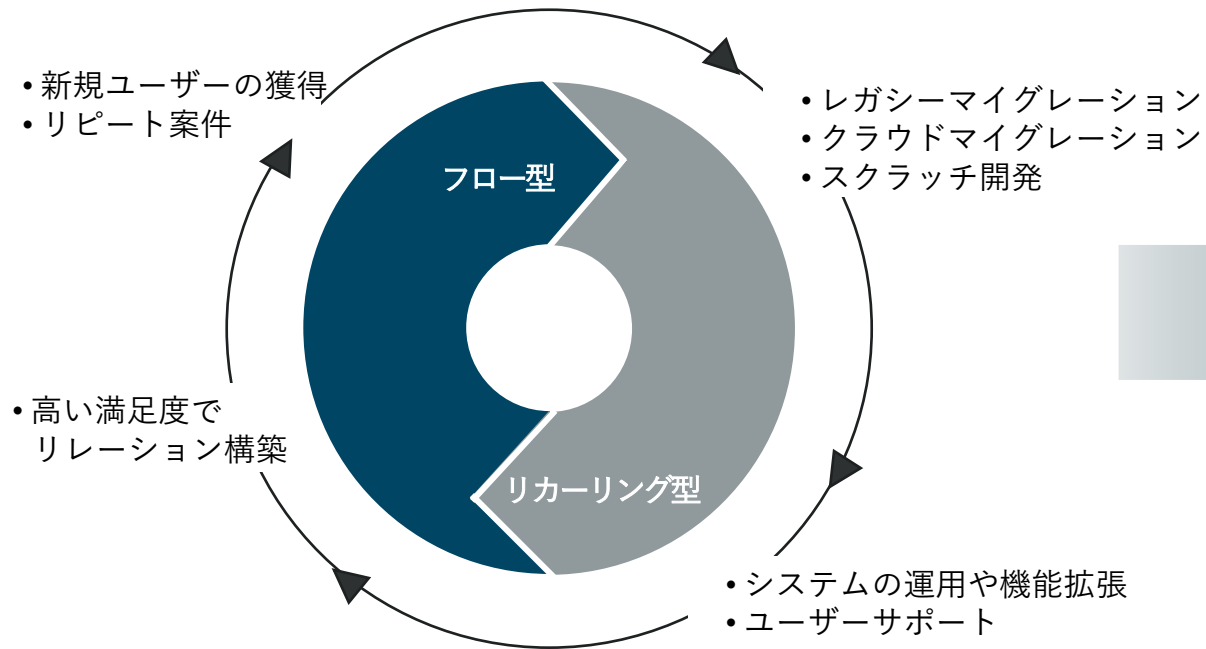


総売上に占める1社当たり年間取引額別割合  
(2025年12月期実績)

# プロフェッショナルサービス

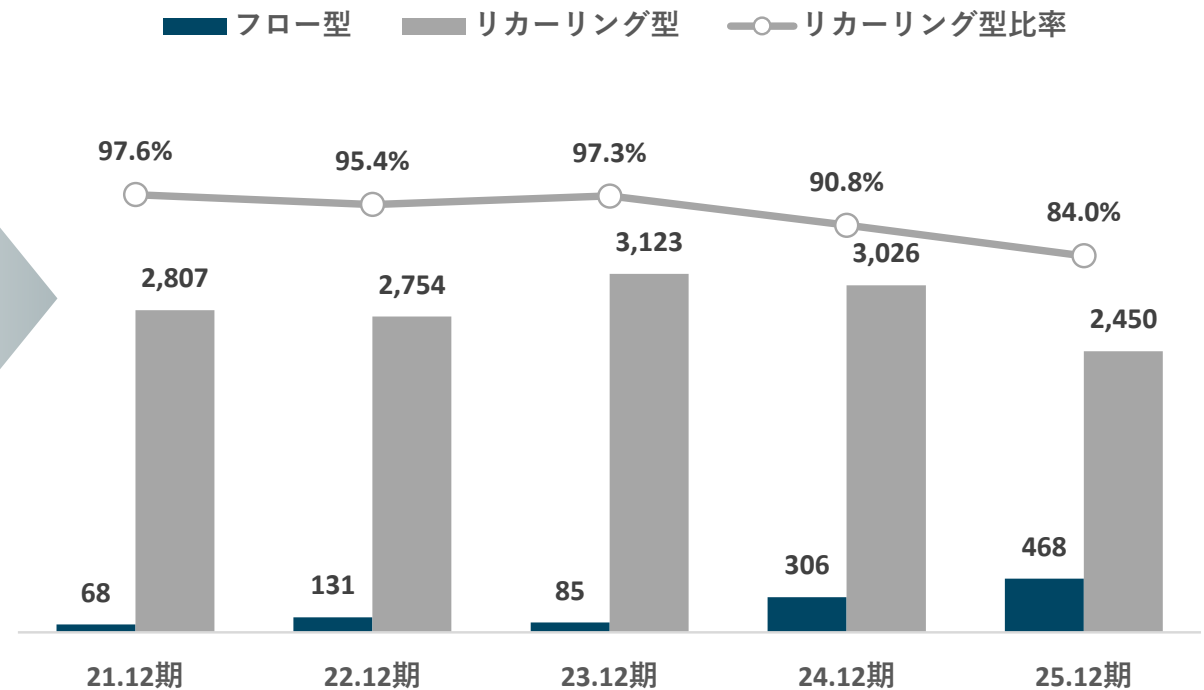
## リカーリング売上による安定収益

### 一高付加価値循環型モデル



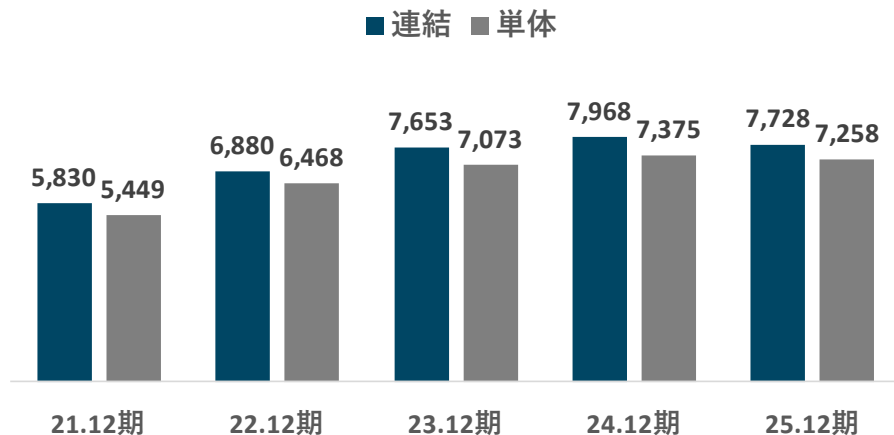
### モデル別売上の推移

(単位;百万円)

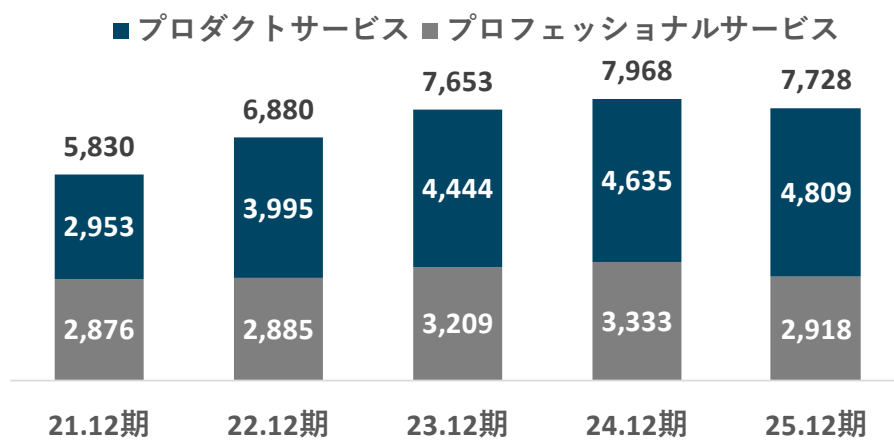


# 財務データ①

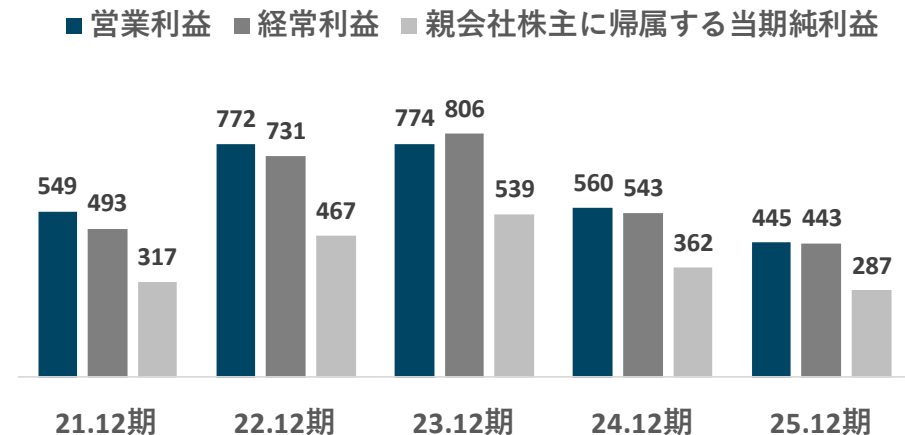
## ■ 売上 (百万円)



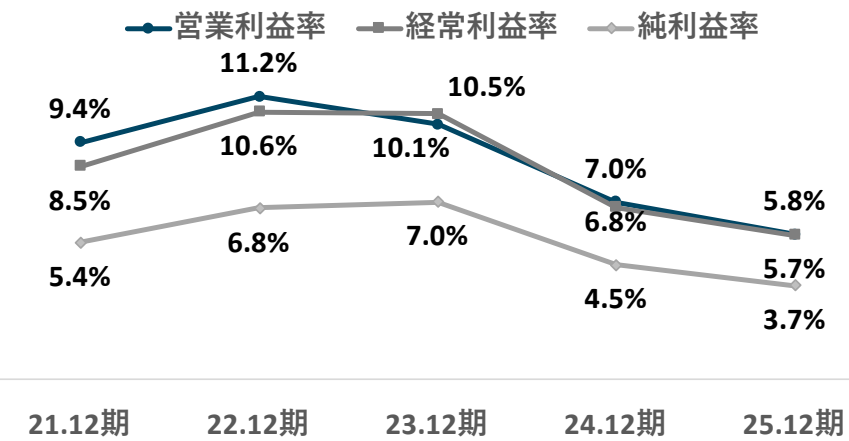
## ■ サービス別売上 (百万円、連結)



## ■ 利益 (百万円、連結)

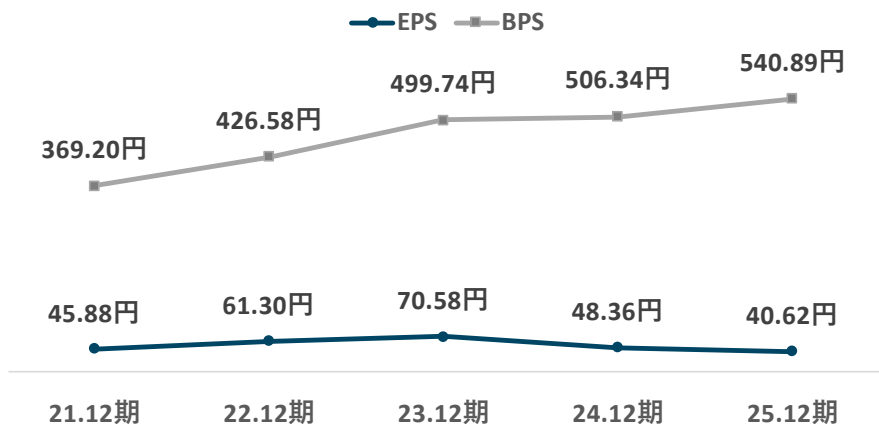


## ■ 利益率 (%、連結)

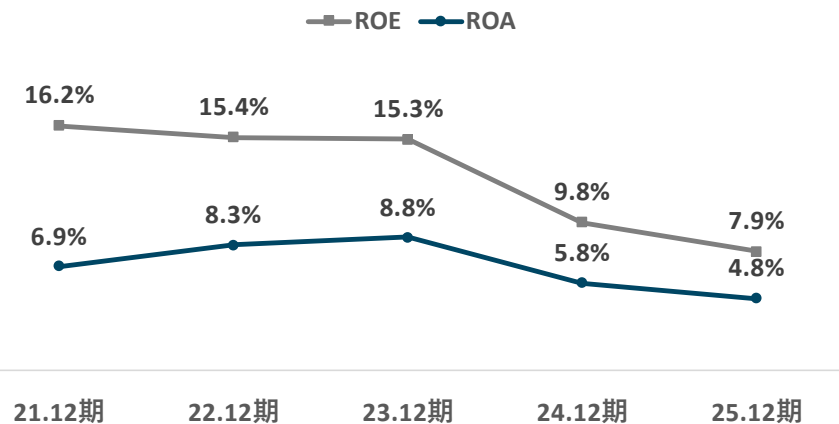


# 財務データ②

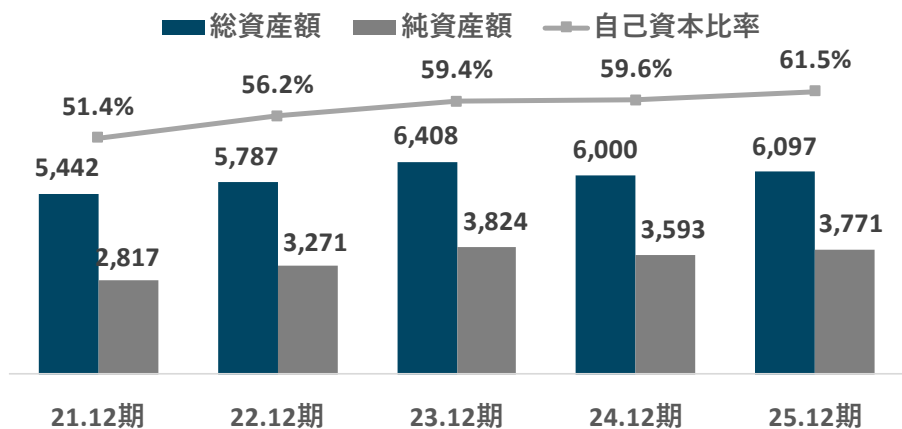
## ■ BPS・EPS (円)



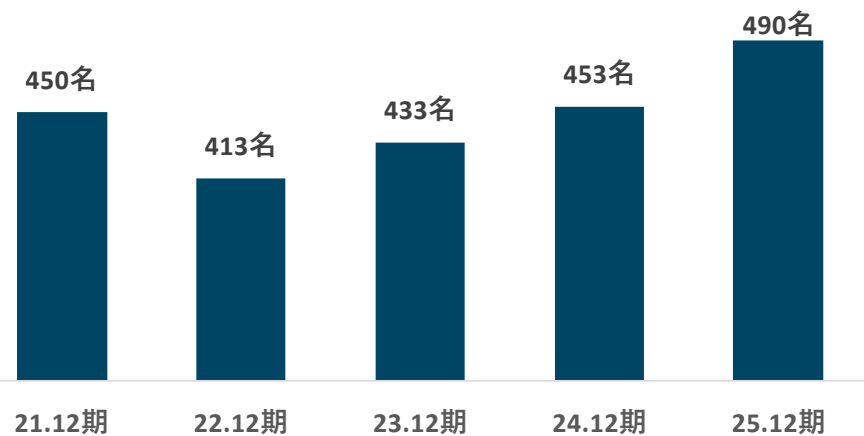
## ■ ROE・ROA (%)

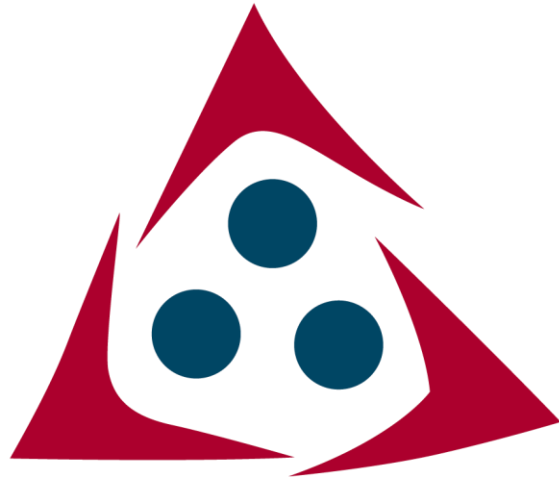


## ■ 総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)



## ■ 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](mailto:lakeel-ir@lakeel.com)



LaKeel

Proprietary and Confidential