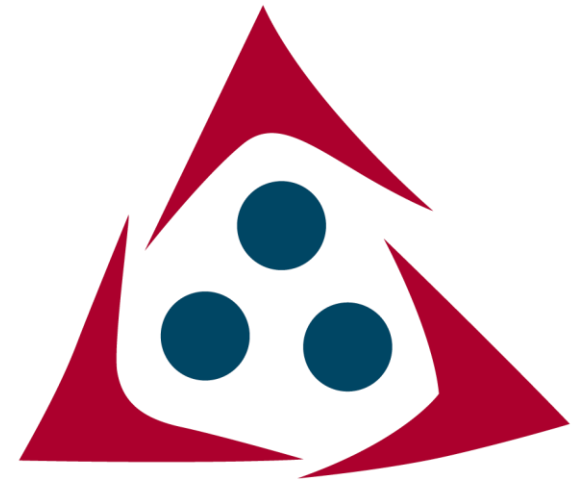


2021年12月期 第3四半期 決算説明資料

2021年11月11日 株式会社ラキール
(東証マザーズ：4074)



LaKeel

1. 3Q決算ハイライト
2. 業績推移と連結決算の概要
3. 当社事業の特色と成長戦略
4. Appendix

1. 3Q決算ハイライト

3Q決算ハイライト

今期計画に対し順調に推移

連結業績

前年同期比（累計）

増収／増益

プロダクトサービス売上

前年同期比（累計）

45.6%増
(6.46億円増)

プロフェッショナルサービス売上

前年同期比（累計）

15.4%減
(3.88億円減)

営業利益

前年同期比（累計）

140.4%増
(3.47億円)

経常利益

前年同期比（累計）

117.8%増
(3.04億円)

純利益

前年同期比（累計）

158.5%増
(1.94億円)

3Q決算ハイライト

製品トピックス：LaKeel製品の販売は好調を継続

プロダクトサービス売上比率

前年同期比（7-9月）

37.5% ⇒ 52.0%

サブスク※1ユーザー数

前年同期末比

18.6%増
(36ユーザー増)
194user ⇒ 230user

サブスク※1売上高

前年同期比（7-9月）

56.7%増
(61百万円増)
108百万円 ⇒ 169百万円

新製品リリース

LaKeel HR
(戦略人事パッケージ)

MRR(月間経常収益)※2

前年同期比（7-9月）

56.7%増
(20.4百万円増)
35.9百万円 ⇒ 56.3百万円

ARPU(ユーザー平均単価)※2

前年同期比（7-9月）

32.2%増
(6万円増)
18万5千円 ⇒ 24万5千円

※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)はサブスク売上高を3で割って算出、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要

3Q決算 (P/L)

前年同期比で増収・増益。プロダクトサービス拡大により利益率が向上

(単位：百万円)	FY2021 3Q	前年同期(FY2020 3Q)		FY2021 3Q累計	前年同期(FY2020 3Q累計)	
		実績	増減率		実績	増減率
売上高	1,524	1,301	17.1%	4,197	3,939	6.6%
売上総利益	563 (37.0%)	388 (29.9%)	45.2%	1,460 (34.8%)	1,310 (33.3%)	11.4%
販管費	413 (27.1%)	353 (27.2%)	16.8%	1,112 (26.5%)	1,166 (29.6%)	△4.6%
営業利益	150 (9.9%)	34 (2.7%)	334.3%	347 (8.3%)	144 (3.7%)	140.4%
EBITDA	202 (13.3%)	83 (6.4%)	142.4%	503 (12.0%)	272 (6.9%)	84.4%
経常利益	136 (9.0%)	31 (2.5%)	328.9%	304 (7.2%)	139 (3.5%)	117.8%
純利益	100 (6.6%)	11 (0.9%)	751.2%	194 (4.6%)	75 (1.9%)	158.5%

DX案件が順調に伸長し、売上拡大に貢献

- DXニーズの高まりを背景にプロダクトサービスを中心に売上が伸長
- コロナの影響は軽微

利益率が向上

- プロダクトサービスの伸長やPMOによるプロジェクト管理の厳格化により利益率が改善
- 採用コスト等の減少で販管費は抑制
- 7-9月の営業利益率は約10%に上昇

※ 当社は、各種プロジェクト・マネジメントを総合的・横断的に支援する組織としてPMO (Project Management Office) を設置しております。

※ FY2020の数値については、監査法人の四半期レビューを受けておりません。また、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。

サービス別売上高内訳

強いDX需要を背景にプロダクトサービスが急成長

		FY2021 3Q	FY2020 3Q		FY2021 3Q累計	FY2020 3Q累計	
			実績	増減率		実績	増減率
(単位：百万円)							
連結合計		1,524	1,301	17.1%	4,197	3,939	6.6%
プロダクトサービス		792	487	62.5%	2,066	1,419	45.6%
製品サービス	ライセンス	106	82	29.0%	259	130	98.1%
	サブスクリプション (LaKeel製品)	169	107	56.7%	453	301	50.5%
	サブスクリプション (LaKeel製品以外)	37	49	△25.0%	122	152	△19.9%
	その他	16	59	△73.2%	59	125	△53.1%
コンサルティングサービス		463	187	146.9%	1,172	708	65.4%
プロフェッショナルサービス		731	813	△10.1%	2,131	2,519	△15.4%
フロービジネスレベニュー		15	38	△58.3%	53	178	△69.9%
リカーリングレベニュー		715	775	△7.7%	2,077	2,341	△11.3%

DXコンサルティングが拡大

- ・ ライセンスは前年同期比で約2倍の売上
- ・ サブスクは前年同期比で約1.5倍の売上
- ・ LaKeel DXの導入コンサルが急成長
- ・ LaKeel製品以外の売上はEOL等により今後も減少

プロフェッショナルサービスはリカーリングビジネスに集中

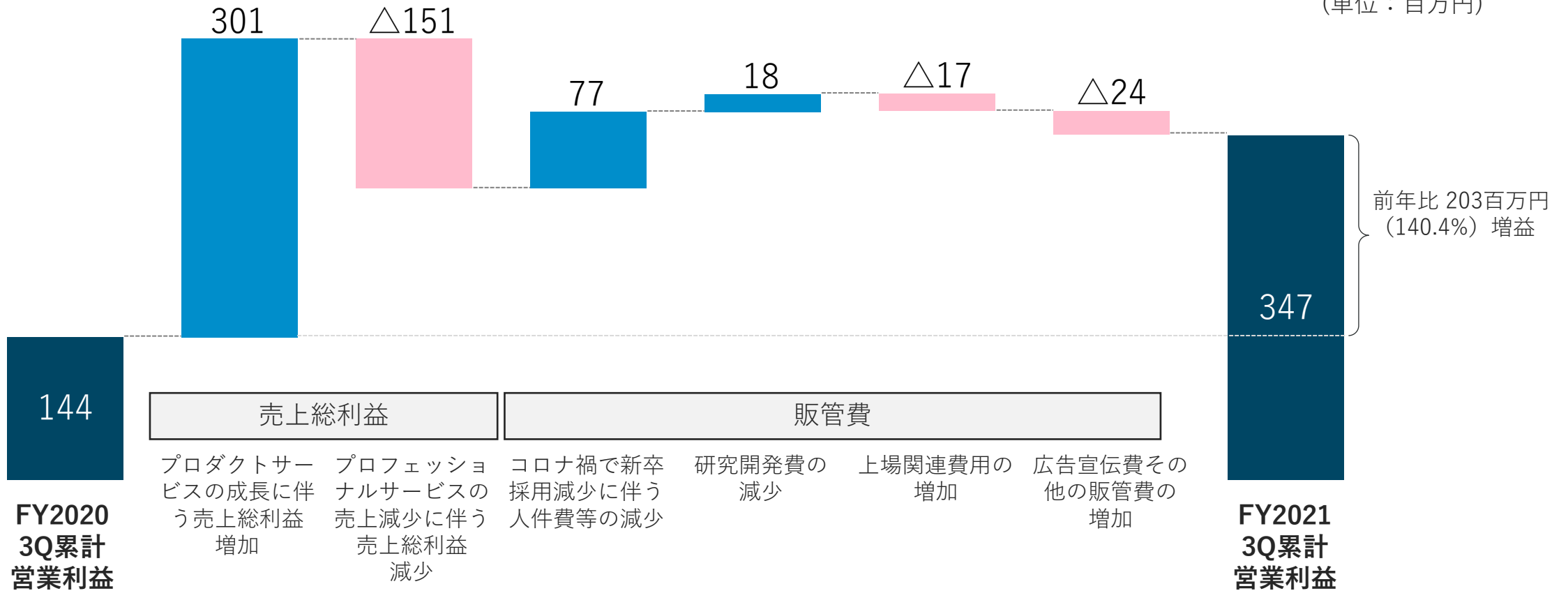
- ・ 新規開発(フロー)案件の受注を抑制し、既存顧客を中心とした保守案件に集中
- ・ リカーリングレベニューとして月間売上高2億円強を維持

※ FY2020の数値については、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

営業利益増減分析

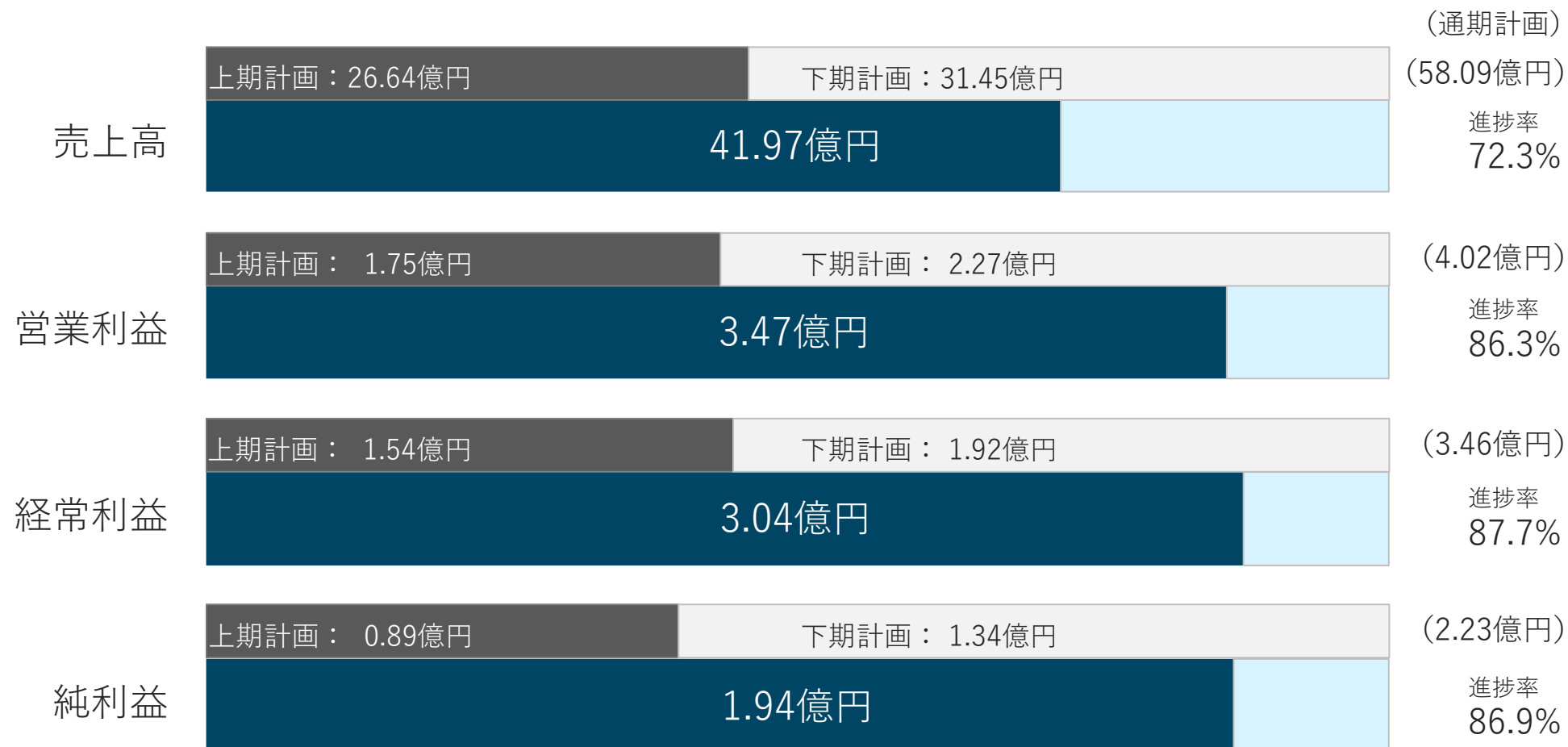
プロダクトサービスの利益増と販管費減により増益

(単位：百万円)



今期計画に対する進捗状況

売上は概ね順調に推移、利益は前倒しに進捗するも、
現段階では通期見通しは保守的に見て据え置く



サービス別売上比率推移

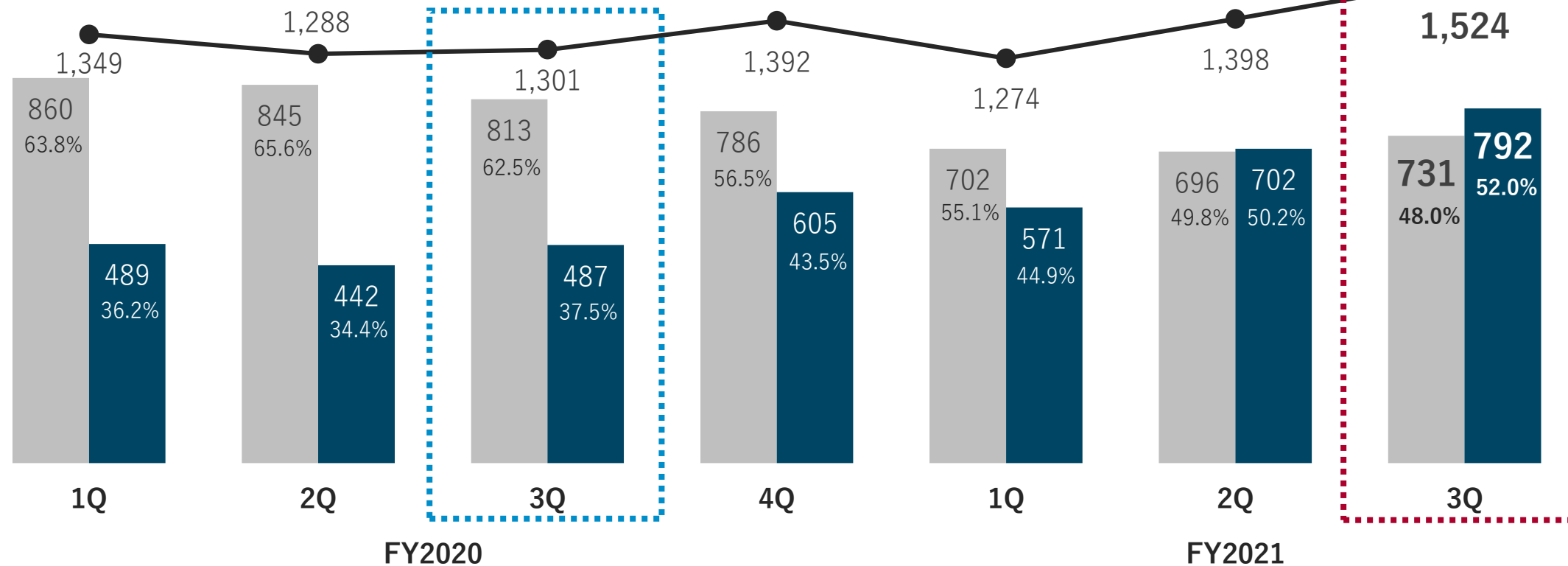
計画より前倒しにプロダクトサービスとプロフェッショナルサービスの売上構成が逆転

■ プロフェッショナルサービス売上高
■ プロダクトサービス売上高

● 総売上高

プロダクトサービスの売上構成が高まったことで利益率が向上

(単位：百万円)

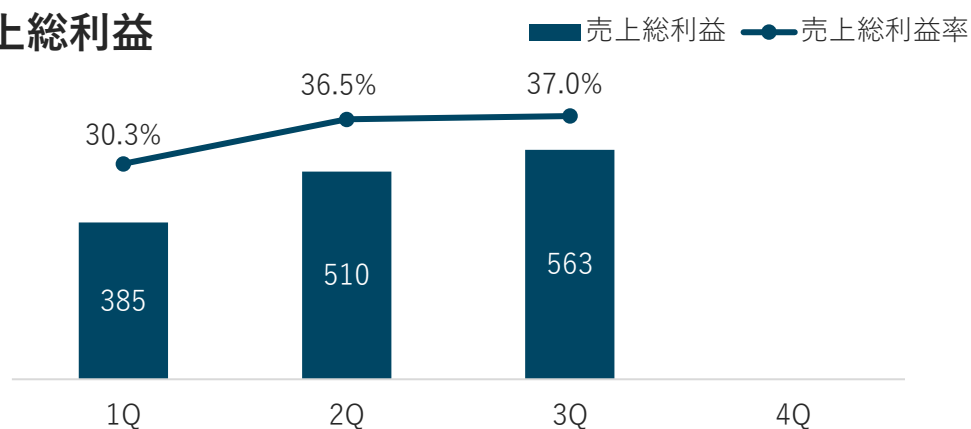


四半期利益推移（売上総利益、営業利益）

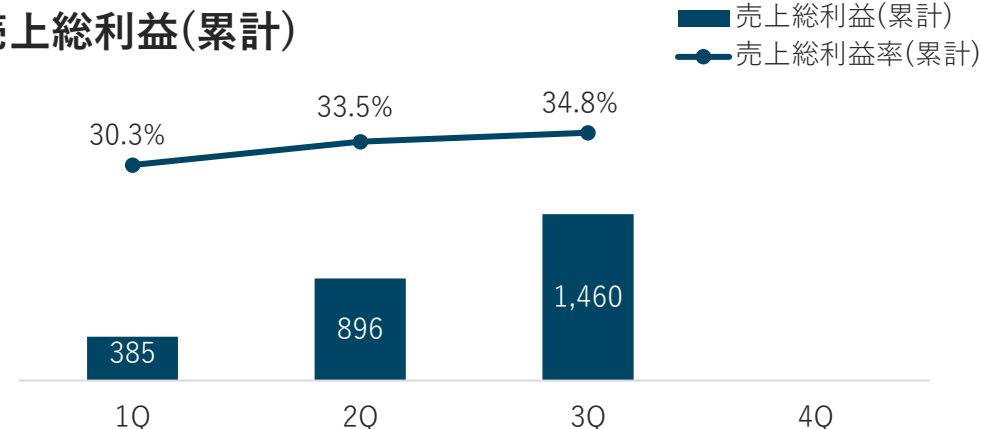
売上総利益の改善と販管費の減少により営業利益が上昇

（単位：百万円）

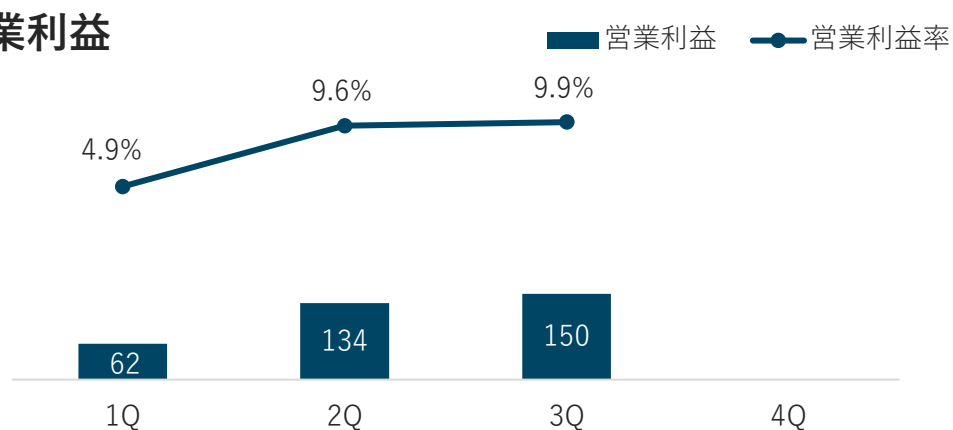
売上総利益



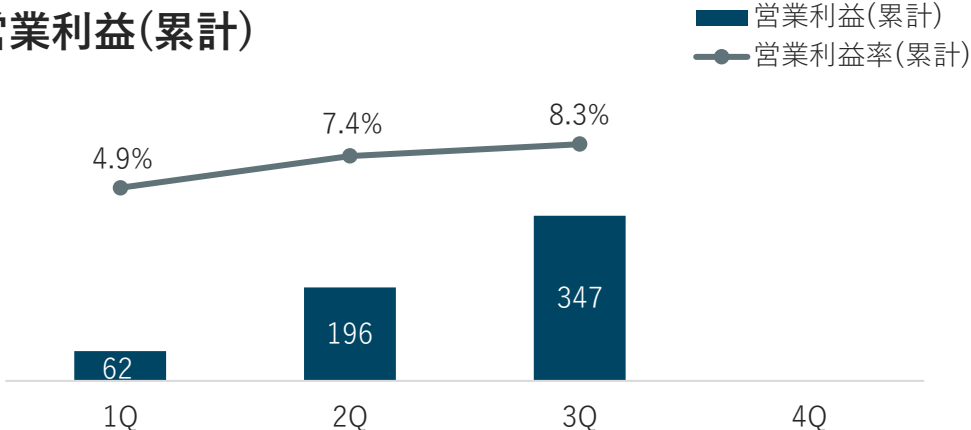
売上総利益(累計)



営業利益



営業利益(累計)

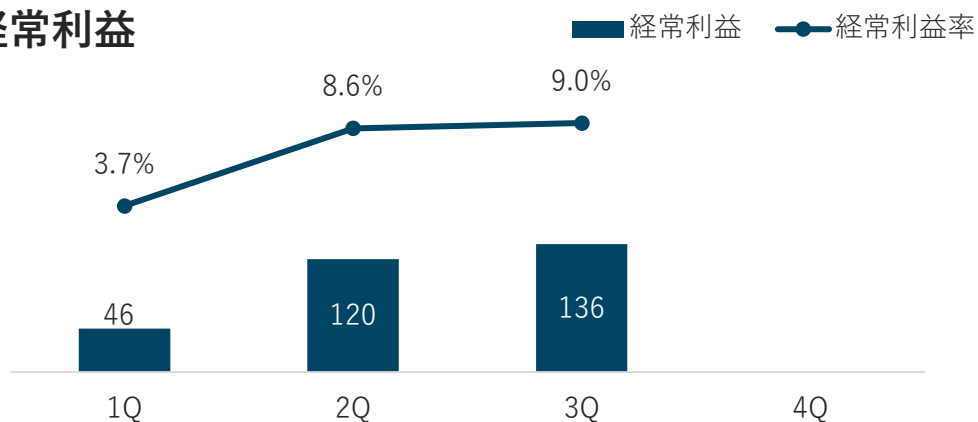


四半期利益推移（経常利益、純利益）

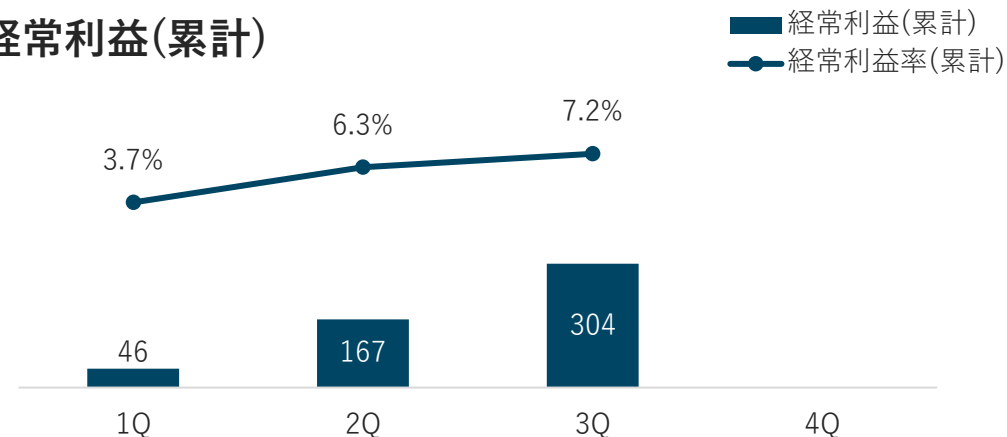
営業利益の改善により、経常利益・純利益共に上昇

（単位：百万円）

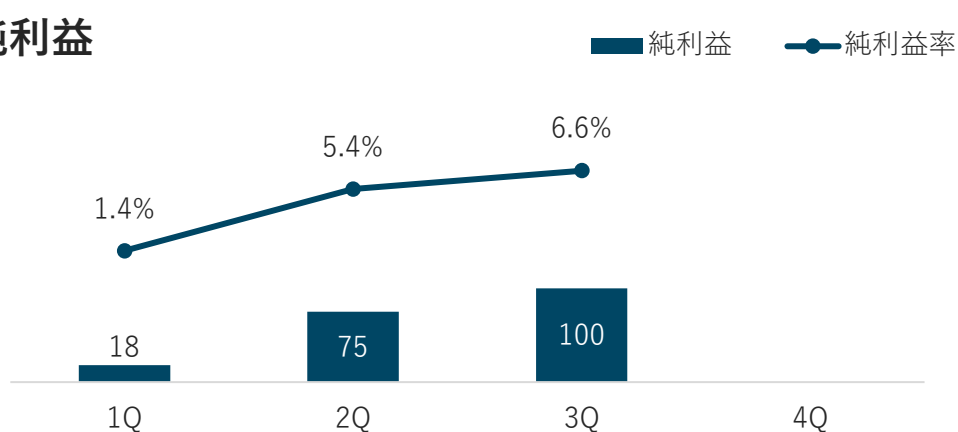
経常利益



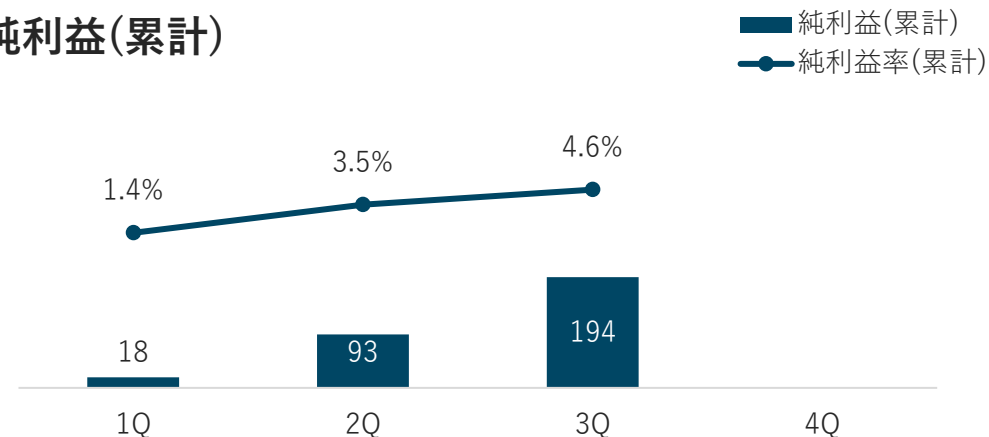
経常利益(累計)



純利益



純利益(累計)

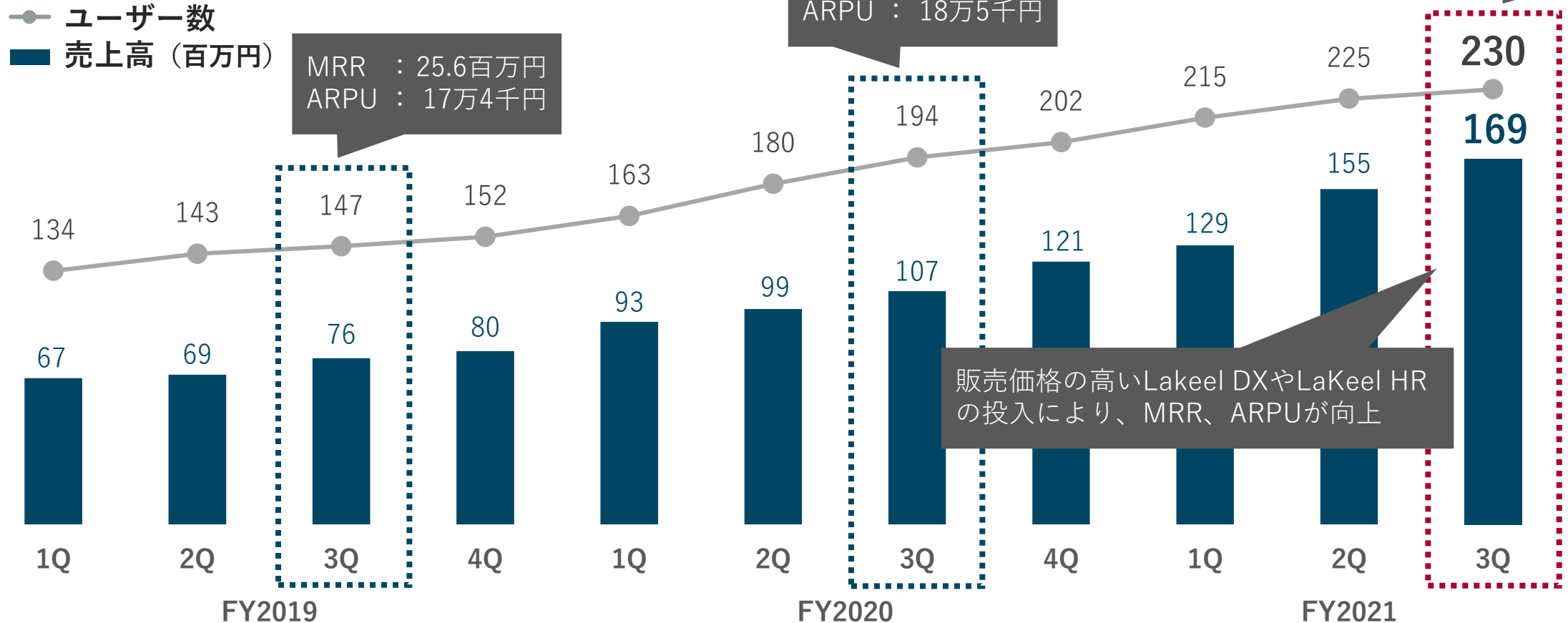


※ 純利益は、親会社株主に帰属する純利益を記載しております。

LaKeel製品※1サブスクリプション売上高※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

MRR : 56.3百万円
ARPU : 24万5千円



※1 LaKeel製品には、DX、BI、HR、Commerce、Online Media Service、Data Insight、Messenger、My Number、Stress Check、Process Managerが含まれます。

※2 売上高は四半期の合計、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)は各四半期売上高を3で割って算出、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。

3Q決算 (B/S)

上場時の資金調達により財務体質が強化

(単位：百万円)	前年同期末 (FY2020 3Q)	前期末 (FY2020 4Q)	FY2021 3Q	増減率	
				対前年同期	対前年末
流動資産	2,168	2,265	3,672	69.4%	62.1%
現預金	1,260	1,323	2,436	93.3%	84.1%
固定資産	1,415	1,470	1,593	12.6%	8.4%
のれん	513	505	479	△6.7%	△5.1%
総資産	3,583	3,736	5,266	47.0%	40.9%
流動負債	1,618	1,723	1,843	13.9%	7.0%
固定負債	916	883	741	△19.1%	△16.0%
純資産	1,048	1,129	2,680	155.6%	137.3%
自己資本	1,029	1,110	2,662	158.6%	139.7%
(自己資本比率)	28.7%	29.7%	50.5%	21.8P	20.8P
非支配株主持分	18	18	18	△1.7%	△1.9%

上場による財務体質の強化

- 現預金は前期末比で11億円増加して24億円に
- 有利子負債は短期約8億円、長期約6億円
- 自己資本比率は50.5%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
- 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していると判断

※ FY2020 3Qの数値については、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

※ 2021年7月16日 (FY2021 3Q) に東証マザーズに上場しました。

3. 当社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

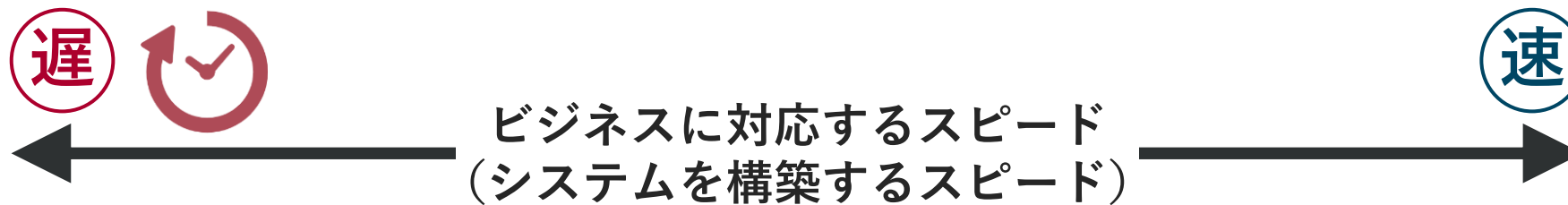
システム関連サービス

■ システム開発サービス

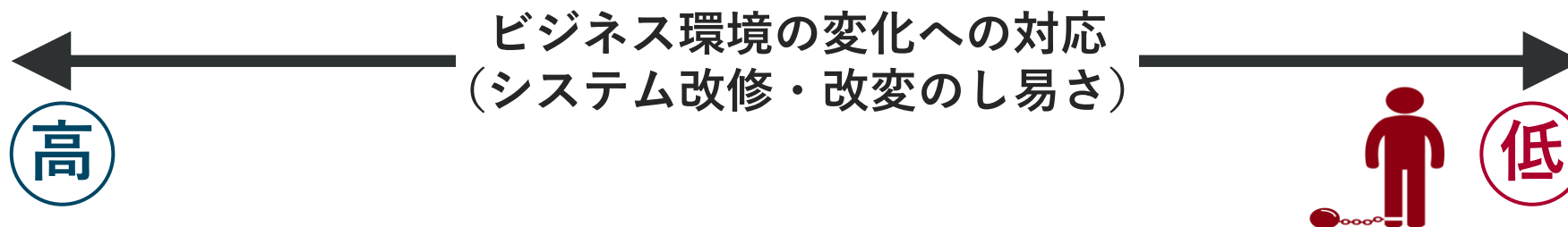
- ・ レガシーマイグレーション、クラウドマイグレーション
- ・ スクラッチ開発

■ システム保守サービス

ビジネス（DX）に求められる『スピード』と『柔軟性』

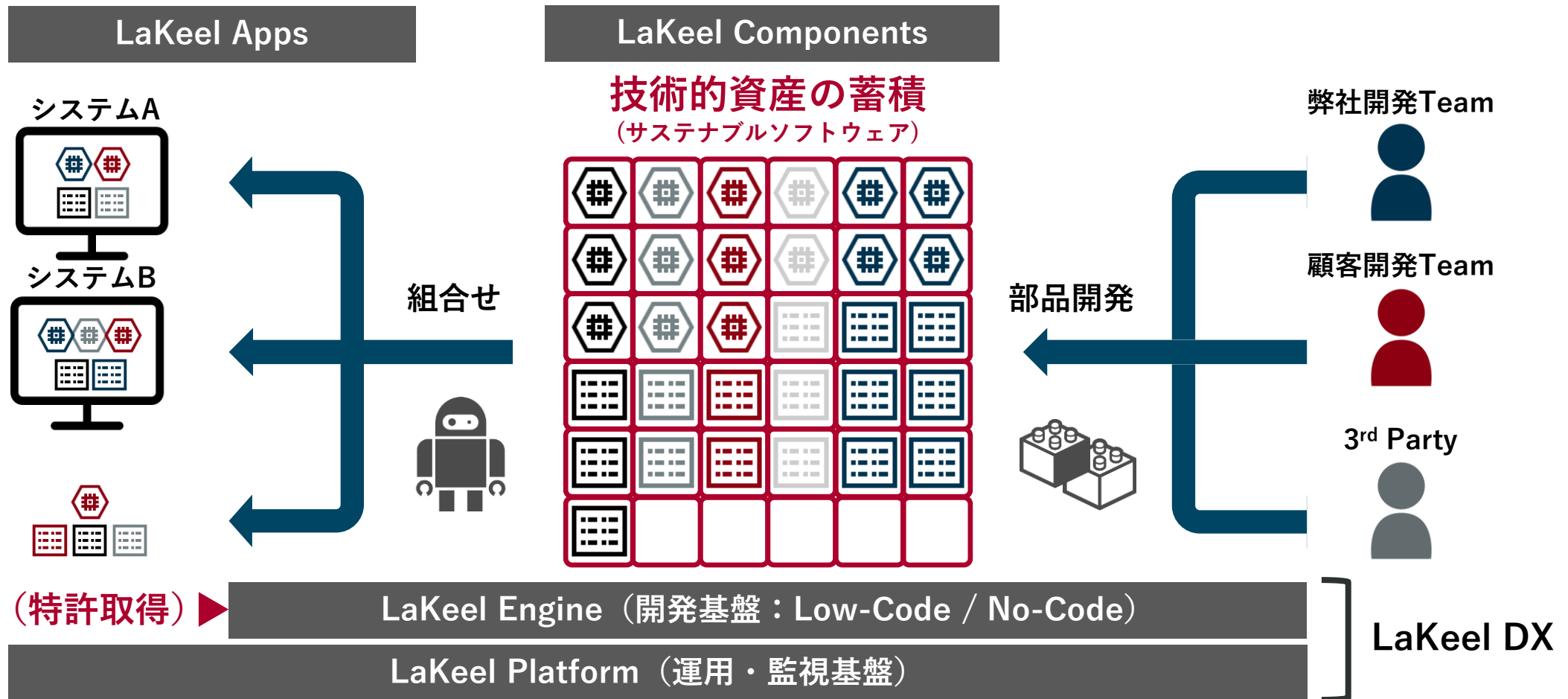


『スピード』と『柔軟性』



サステナブルソフトウェアの提供

LaKeel DX = 全てを部品化し再利用する仕組み



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

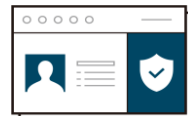
クラウド技術を利用し超大規模のビッグデータアナリティクスに対応する他、マイクロサービス技術により可視化や分析の先にある行動に繋げる事が可能。



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です。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

LaKeel Process Managerは、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します。



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

LaKeel DXを中心にLaKeel製品のラインナップを拡充することで、ユーザ数を拡大し、高い収益性を実現する。

コンサルティングサービスは、DXコンサルとデータ分析（BI）コンサルのハイブリッドなサービス提供を実施することで、高い成長性と収益性を実現する。

プロフェッショナルサービスは、既に安定したリカーリングレベニューがあるが、既存顧客をプロダクトサービス、DXへ誘導するクロスセルを強化する。

成長性

CAGR
高

CAGR
高

高収益性

高成長性

安定性

■ 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

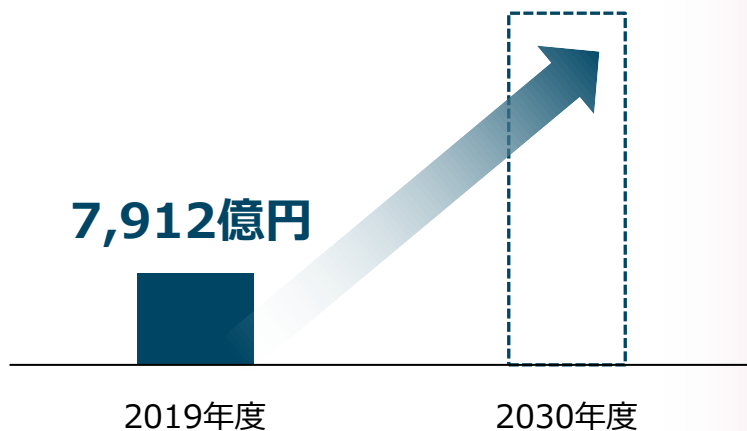
- ・ 安定性と継続性を重視した収益モデル

フロー型/リカーリング型

成長戦略：DX市場規模（参考）

DX 国内市場 (投資金額)

3兆425億円



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」
を元に当社でグラフ化

DX 世界市場 (2020年予測)

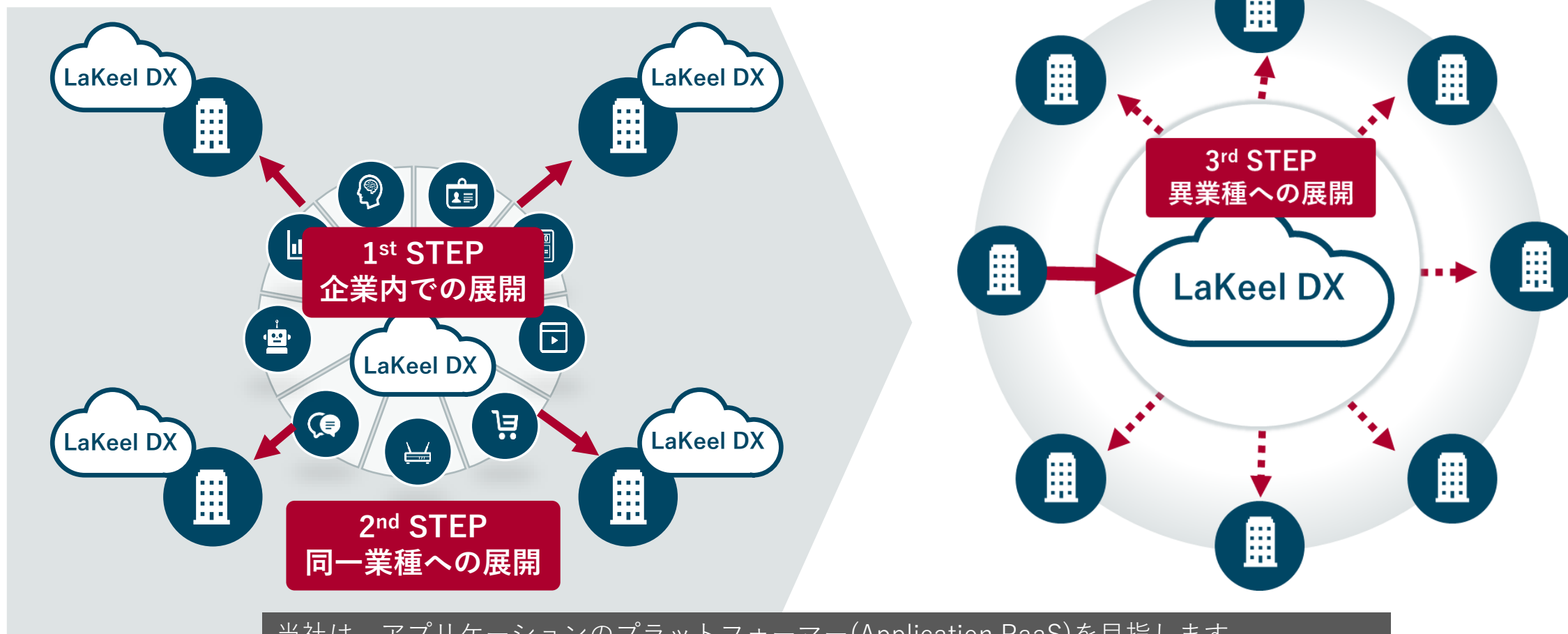
141兆7,000億円*

*1兆3,000億ドル、¥109/\$換算

出所) IDC Japan 株式会社
世界のデジタルトランスフォーメーション (DX) への
支出額に関する予測 (2020年6月23日)

成長戦略：LaKeel DXエコノミー

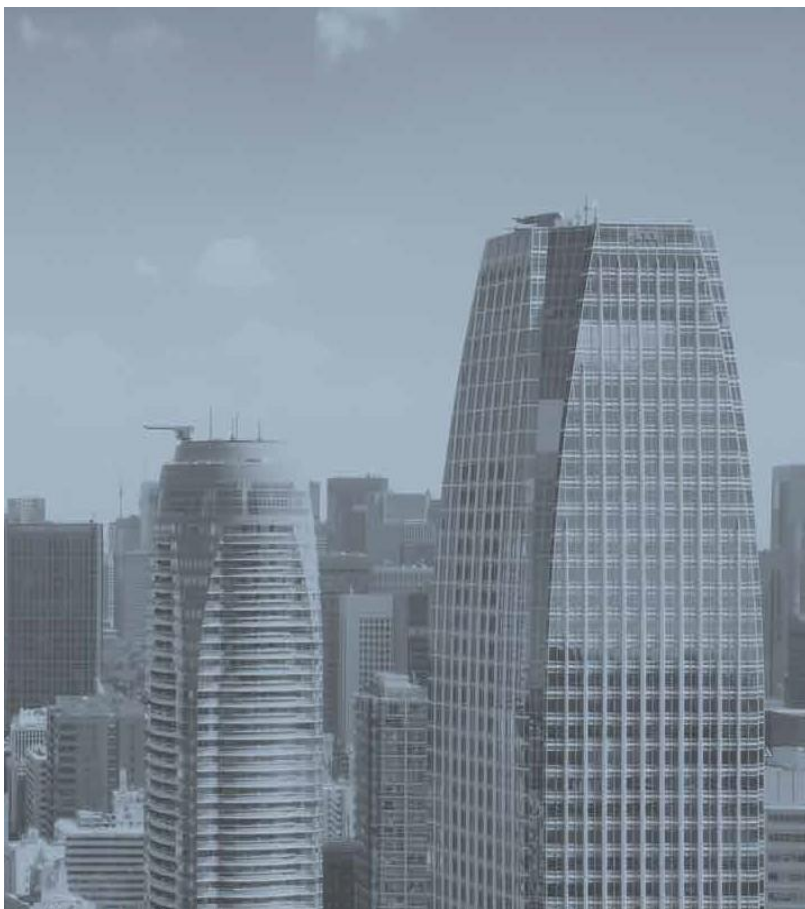
LaKeel DXエコノミーの構築と拡大



当社は、アプリケーションのプラットフォーマー(Application PaaS)を目指します。LaKeel DXが顧客企業のデジタルビジネスプラットフォームとして広く採用され、積極的にDXソリューションが展開されることで、当社は「LaKeel DXエコノミー」の構築・拡大する。

4. Appendix

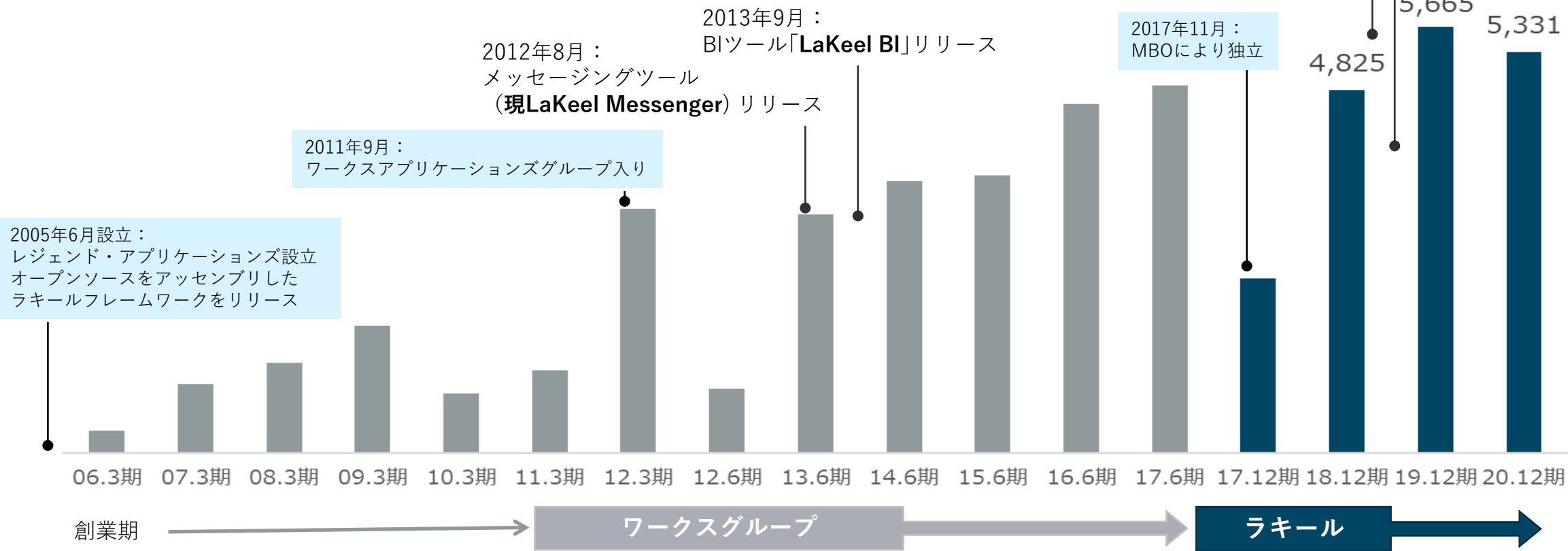
会社概要



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	882,022,855円 (2021年7月16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	472名 (連結：2021年5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	東証マザーズ
業種別分類	情報・通信業
証券コード	4074 (ISIN JP3967020003)

沿革

売上高（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

ソリューション構成図

LaKeel DX

業務アプリケーションとそれを構成している機能部品群（LaKeel Components）、自在に部品を組み合わせる開発を行う基盤（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）が含まれる。デジタルトランスフォーメーションを加速する仕組みとして、LaKeel DX上で運用されているシステムで生成されたデータに加え、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等を収集し、これらを管理・分析する基盤を備える。

LaKeel Components 機能部品群

- 組み合わせ可能な機能部品群
顧客企業は自社独自システムの領域に注力

多言語化サービス

郵便番号サービス

商品管理

会計：顧客管理

ポイント・クーポン管理

契約管理

決済基盤

メール基盤

統合検索基盤

LaKeel Engine 開発基盤

- アプリケーション開発基盤
機能部品（画面部品／ビジネスロジック部品）の組み合わせでアプリを開発
部品が蓄積されるほどアプリの開発はさらに高速化

LaKeel SDK

LaKeel Data Insight
(オプション)

LaKeel Visual Mosaic

LaKeel Synergy Logic

LaKeel Platform 運用基盤

- コンテナ型運用基盤
アプリのテスト、クラウド環境への適用、
パフォーマンスをはじめとするさまざまな監視とオートスケーリング

LaKeel Manager

LaKeel Sonar

LaKeel Apps / 業務アプリ

- ラキールプラットフォームと統合されたアプリケーションパッケージ
 - 自社開発領域の最小化
 - 自社業務システムと有機的に連携

LaKeel BI

LaKeel Data Insight

LaKeel Messenger

LaKeel Commerce

LaKeel Online Media Service

LaKeel My Number

LaKeel Stress Check

MONEY/HUMAN

LaKeel Workflow

LaKeel Passport

LaKeel HR

LaKeel Survey

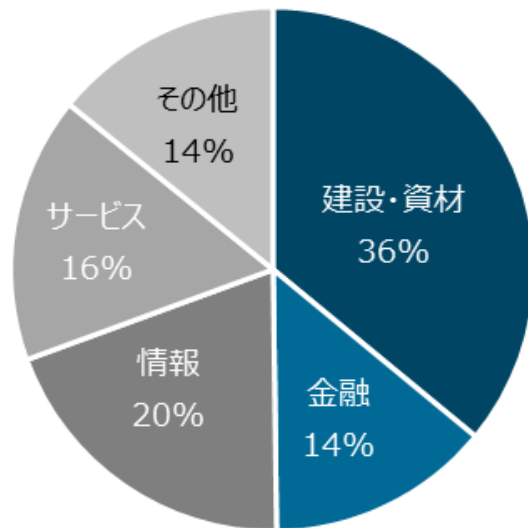


プロフェッショナルサービス

安定収益を生み出す顧客基盤

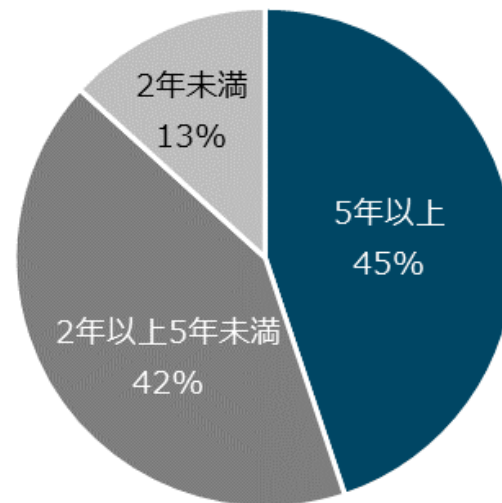
- 大手建設・金融系中心に幅広い産業で200社超の取引実績を有する
- 創業当時から継続取引を行っている顧客を軸にビジネスを継続
- 年間取引額1億円超取引先の取引額累計が、全体売上の70%を占める

— 顧客属性別 —



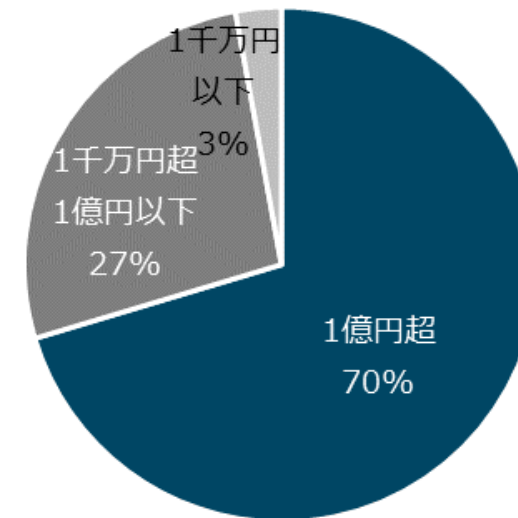
総売上高に占める業種別割合
(2020年12月期実績)

— 取引期間別 —



総売上高に占める取引期間別割合
(2020年12月期実績)

— 取引額別 —

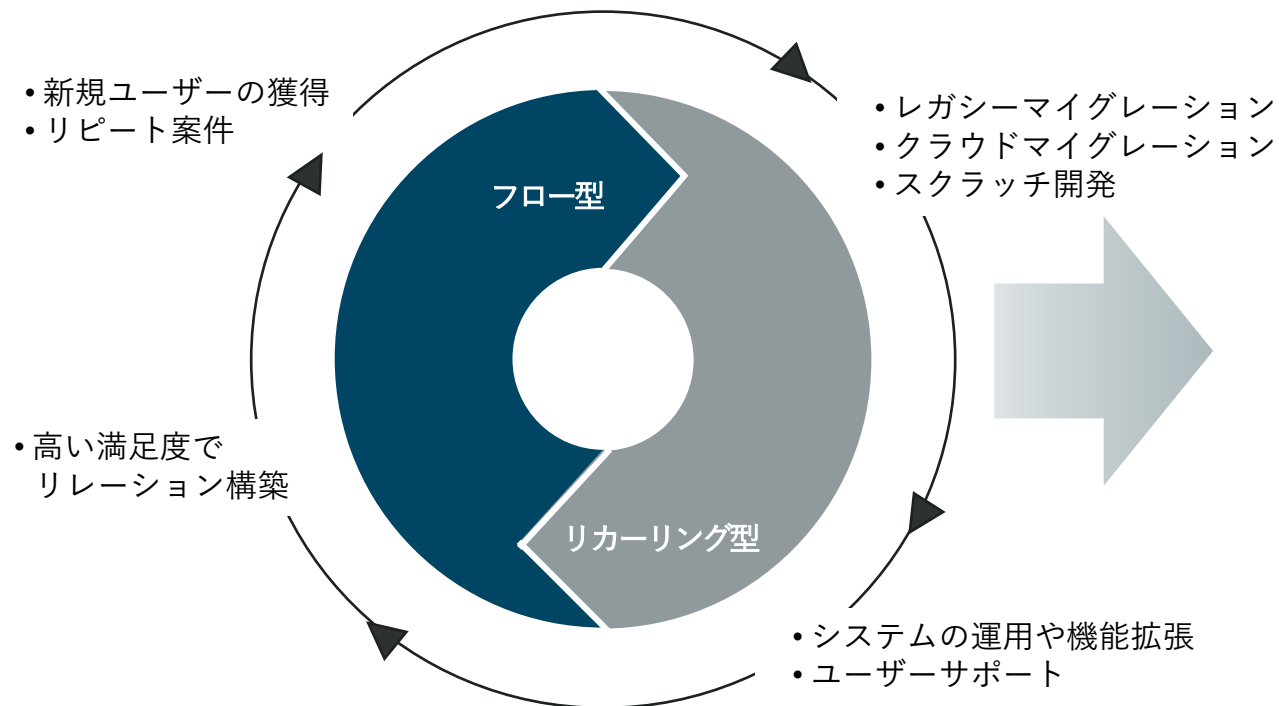


総売上高に占める1社当たり年間取引額別割合
(2020年12月期実績)

プロフェッショナルサービス

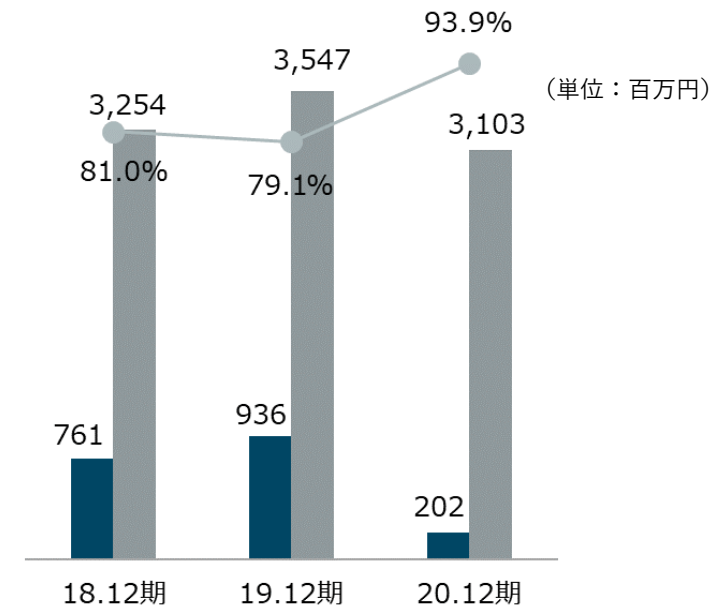
90%を超えるリカーリング売上による安定収益

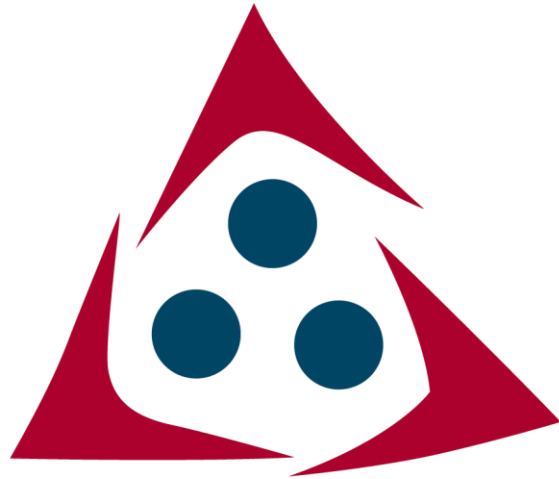
— 高付加価値循環型モデル —



— モデル別売上の推移 —

■ フロー型 ■ リカーリング型 ● リカーリング型比率





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

