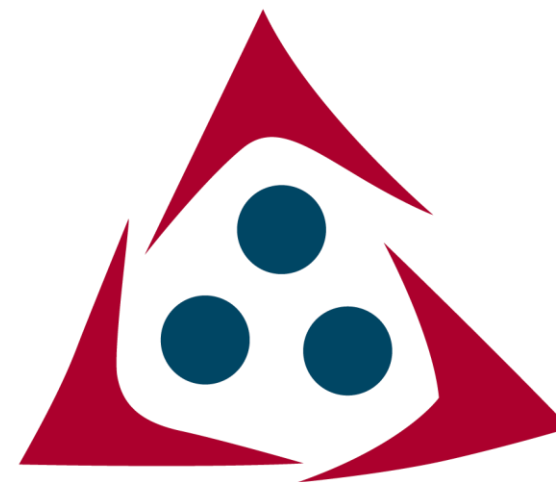


2026年12月期 第2四半期及び上期 決算説明資料

2026年8月12日 株式会社ラキール
(東証グロース：4074)



LaKeel

目次

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



1. 上期決算ハイライト

上期決算総括

上期は、売上は計画通りの進捗ですが、利益については計画未達となりました。

【売上分析】

プロダクトサービス売上は、新規ライセンス及びコンサルティングサービスの減収により計画を下回りました。 LaKeel製品の中でもHR領域で価格競争が激化し、受注を伸ばすことが出来なかったことが主な要因です。

一方、プロフェッショナルサービス売上は計画を上回って進捗したため、売上全体では概ね計画通りとなりました。

【利益分析】

市場環境の急速な変化に対応するため、AI関連の製品開発を前倒しで進捗させたため、AI関連費用（売上原価）及び採用費、教育費（販管費）は計画を上回りました。これらが利益を押し下げる要因となりました。

上期決算ハイライト

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：上期)	(前年同期比：上期)	(前年同期比：上期)
減収／減益	18.8%減 (5.26億円減)	12.1%増 (1.78億円増)
営業利益	経常利益	純利益
(前年同期比：上期)	(前年同期比：上期)	(前年同期比：上期)
111.7%減 (6.77億円減)	112.5%減 (6.86億円減)	117.3%減 (4.89億円減)

※ 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）

上期決算ハイライト（プロダクト）

LaKeel製品のサブスク売上は堅調さを維持

プロダクトサービス売上比率

(前年同期比：上期)

65.5% ⇒ 57.9%

サブスク※1ユーザー数

(前年同期比：上期末)

2.2%増

(8ユーザー増)

367ユーザー ⇒ 375ユーザー

サブスク※1売上

(前年同期比：上期)

18.3%増

(1.25億円増)

6.87億円 ⇒ 8.12億円



MRR(月間経常収益)※2

(前年同期比：4 - 6月)

19.3%増

(0.22億円増)

1.16億円 ⇒ 1.38億円

ARPU(ユーザー平均単価)※3

(前年同期比：4 - 6月)

16.7%増

(5.3万円増)

31.7万円 ⇒ 37.0万円

※1 LaKeel製品（LaKeel OnlineMediaService含む）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



LaKeel

Proprietary and Confidential

Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

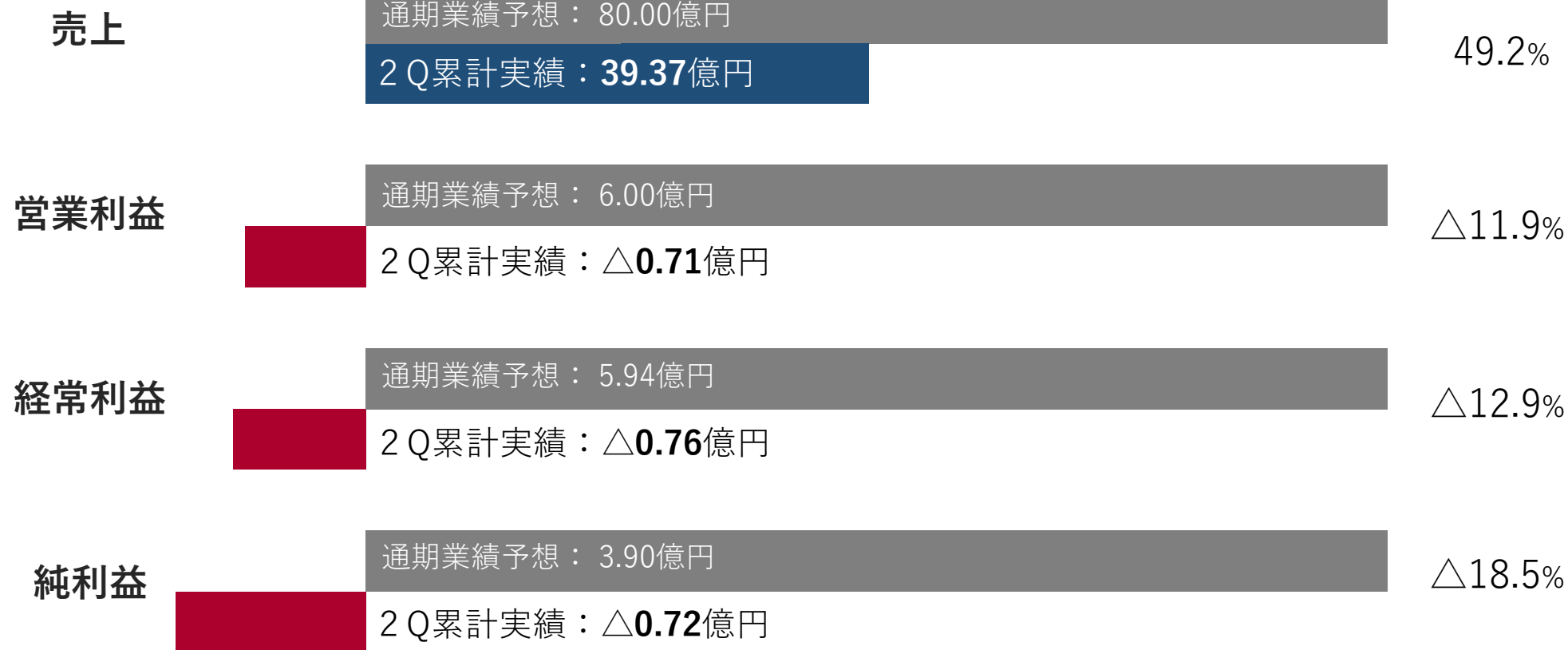
2. 業績推移と連結決算の概況



業績予想の達成状況

ライセンス売上の減少及びAI関連投資により赤字

業績予想に対する
達成率



※上期業績を踏まえ、通期連結業績予想を修正しております。
詳細はP.17をご覧ください。

第2四半期及び上期の決算概況（P/L）

プロダクトサービスの不調により減収減益

（単位：百万円）	FY2025 2 Q	FY2026 2 Q	増減率	FY2025 上期累計	FY2026 上期累計	増減率
売上	2,103	1,937	△7.9%	4,284	3,937	△8.1%
売上総利益	800 (38.1%)	565 (29.2%)	△29.3%	1,671 (39.0%)	1,136 (28.9%)	△32.0%
販管費	605 (28.8%)	647 (33.4%)	+6.9%	1,065 (24.9%)	1,207 (30.7%)	+13.3%
営業利益	194 (9.3%)	△ 81 (△4.2%)	△141.9%	606 (14.2%)	△ 71 (△1.8%)	△111.7%
EBITDA	322 (15.3%)	63 (3.3%)	△80.4%	857 (20.0%)	212 (5.4%)	△75.3%
経常利益	196 (9.3%)	△ 83 (△4.3%)	△142.7%	609 (14.2%)	△ 76 (△1.9%)	△112.5%
純利益	134 (6.4%)	△ 66 (△3.5%)	△149.9%	416 (9.7%)	△ 72 (△1.8%)	△117.3%

売上

- プロダクトサービス（製品＋コンサル）の減少により、前年同期比で減収

売上総利益

- 利益率の高いライセンス販売が不調だったことに加え、売上原価（AI関連費用）の増加により売上総利益は減益

営業利益

- 販管費の人材関連費（人件費、採用費、教育費）が増加したことにより減益

サービス別売上内訳

プロダクトサービスは減少、プロフェッショナルサービスが回復

(単位：百万円)		FY2025 2 Q	FY2026 2 Q	増減率	FY2025 上期累計	FY2026 上期累計	増減率
連結合計		2,103	1,937	△7.9%	4,284	3,937	△8.1%
プロダクトサービス		1,332	1,101	△17.3%	2,806	2,280	△18.8%
製品 サービス	ライセンス	323	112	△65.2%	735	224	△69.5%
	サブスクリプション (LaKeel製品)	349	416	+19.3%	687	812	+18.3%
	サブスクリプション (LOM以外)	230	279	+21.0%	461	542	+17.5%
	サブスクリプション (LOM)	118	137	+15.8%	225	270	+19.8%
	サブスクリプション (LaKeel製品以外)	24	23	△1.8%	50	48	△4.3%
	その他	31	85	+167.9%	63	276	+333.5%
コンサルティングサービス		603	463	△23.3%	1,269	919	△27.6%
プロフェッショナルサービス		770	835	+8.4%	1,478	1,656	+12.1%
フロービジネスレベニュー		128	227	+77.1%	245	425	+73.4%
リカーリングレベニュー		642	607	△5.4%	1,232	1,230	△0.1%

プロダクトサービス

- ライセンスは前年比で減収
- サブスクリプション売上（LaKeel製品）は増収
- コンサルティングサービスはライセンスの減収に伴って、減収となった

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は増収。新規案件の開拓に注力し、フロービジネスが伸長

※LOM = LaKeel Online Media Serviceの略称



LaKeel

Proprietary and Confidential

Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

営業利益の増減分析

営業利益は大幅減

(単位：百万円)

●前年同期比

【売上】

ライセンス売上	: △511百万円	——	ライセンス売上減少
サブスクリプション売上	: +123百万円		
その他	: +212百万円		
コンサル売上	: △350百万円	——	コンサル売上減少
合計	△526百万円		

【売上原価】

製品開発原価	: +488百万円	——	AI関連投資により増加
コンサル原価	: △362百万円	——	コンサル売上減少に伴い売上原価は減少
合計	+126百万円		

前年比
△677百万円
(△111.7%)

606

△652

116

△98

△43

△71

FY2025上期
営業利益

売上総利益

(プロダクトサービス)
ライセンス販売減少及びAI
関連投資の影響で売上総利
益が前年比で減少

(プロフェッショナルサービス)
売上の回復、粗利率の改善によ
り増加

販管費

人材関連費(人件費、教
育費、採用費)の増加

その他の販管費の増加

FY2026上期
営業利益



LaKeel

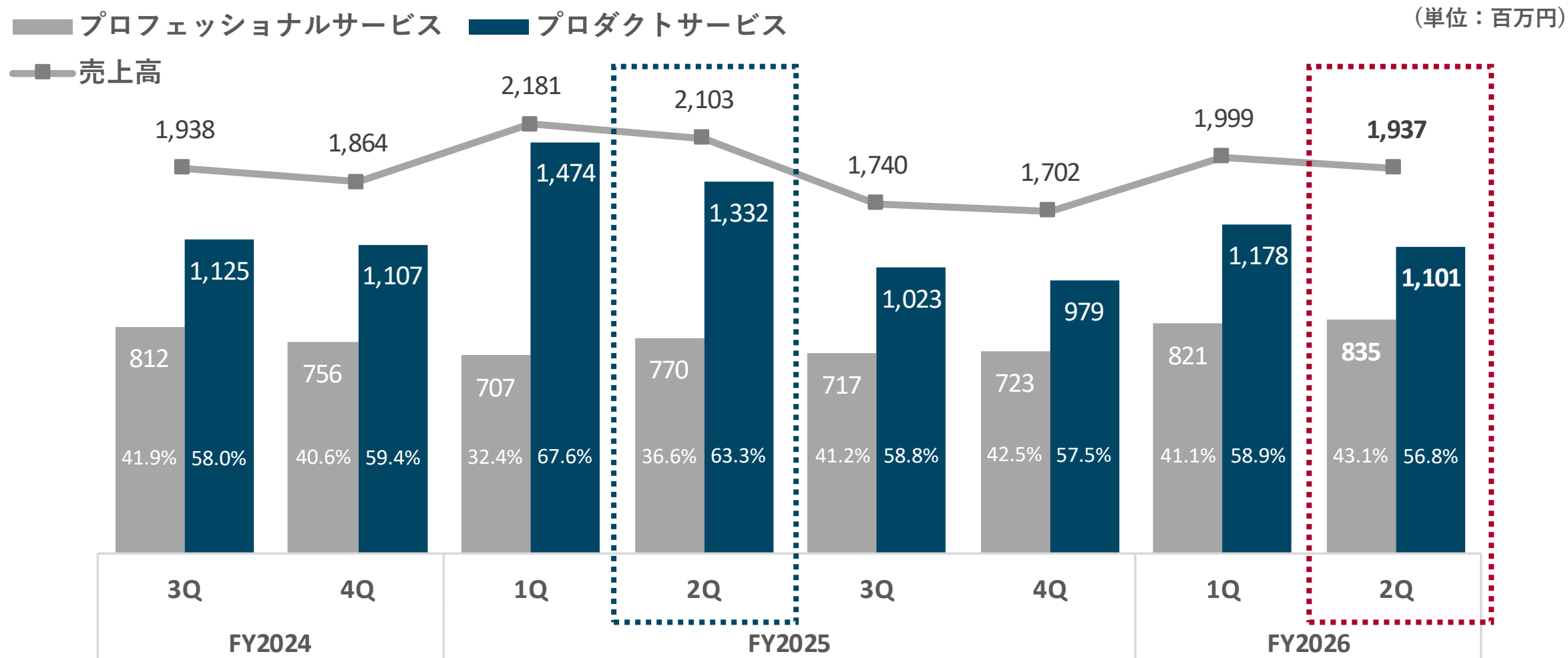
Proprietary and Confidential

Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

11

サービス別売上比率推移

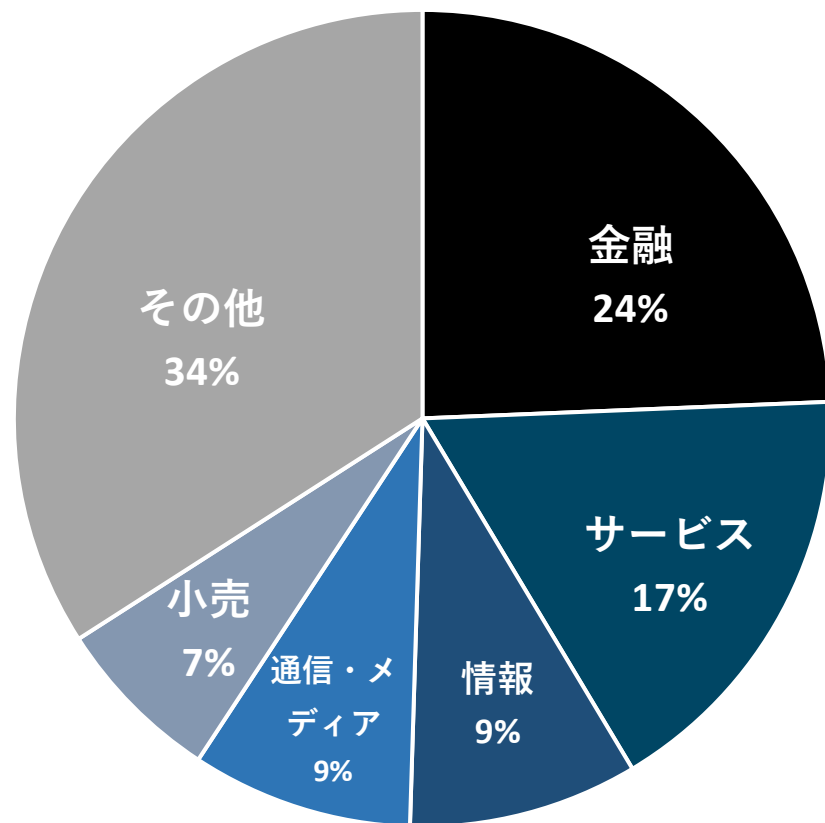
プロダクトサービスは減少、プロフェッショナルサービスが増加



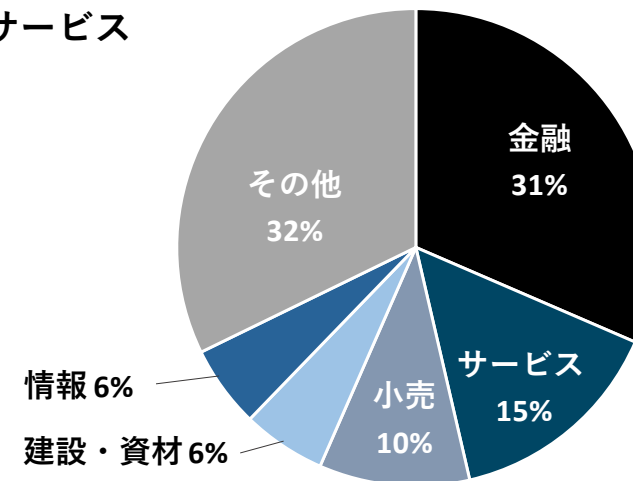
顧客業種別売上状況

金融・サービス及び情報の比重が大きい

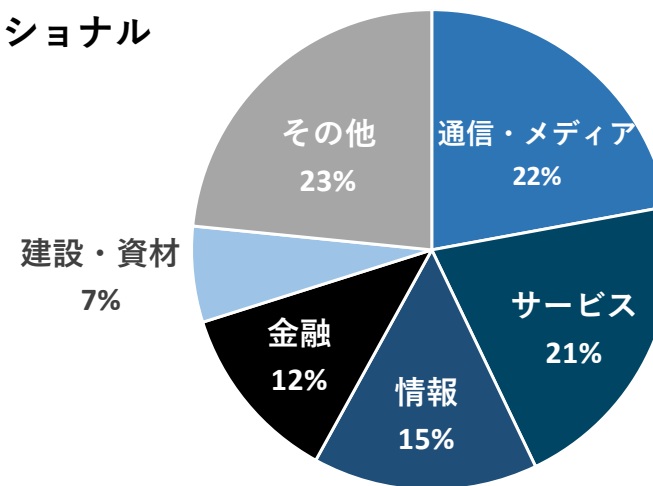
■ 全体



■ 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

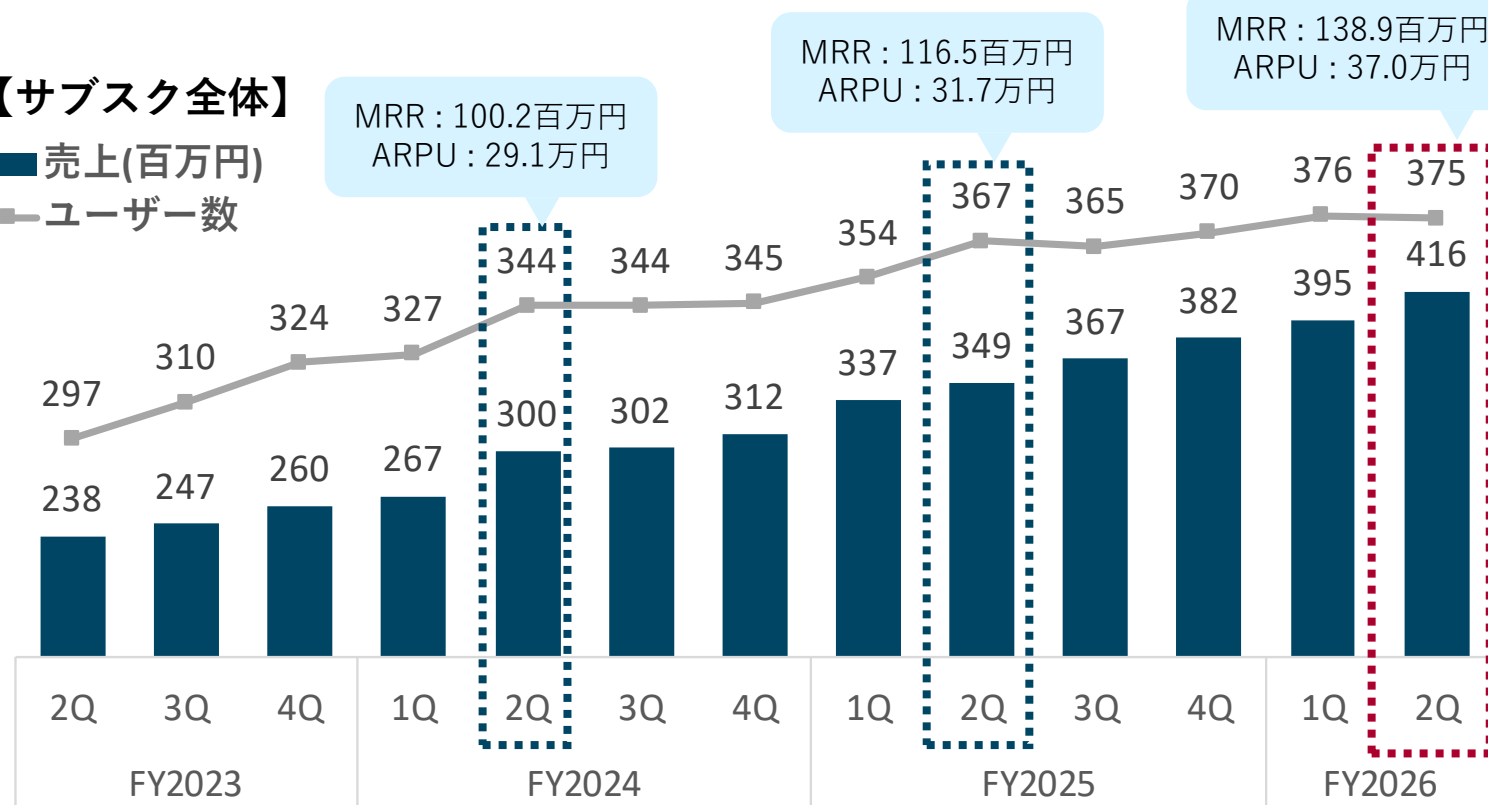


LaKeel製品※1サブスクリプション売上※2・ユーザー数の推移

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】

■売上(百万円)
—ユーザー数



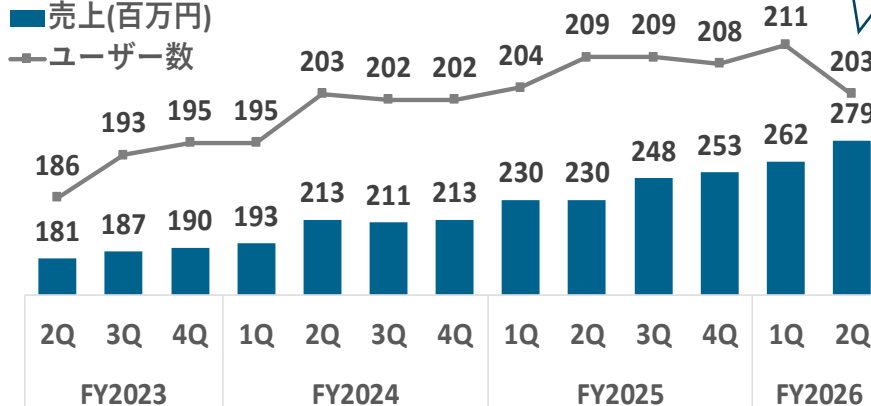
※1 LaKeel製品には、DX、BI、HR、Workflow、Commerce、Data Insight、Messenger、My Number、Stress Check、Process Manager、eDocumentが含まれる。

※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。

【LaKeel 製品 (LOM除く)】

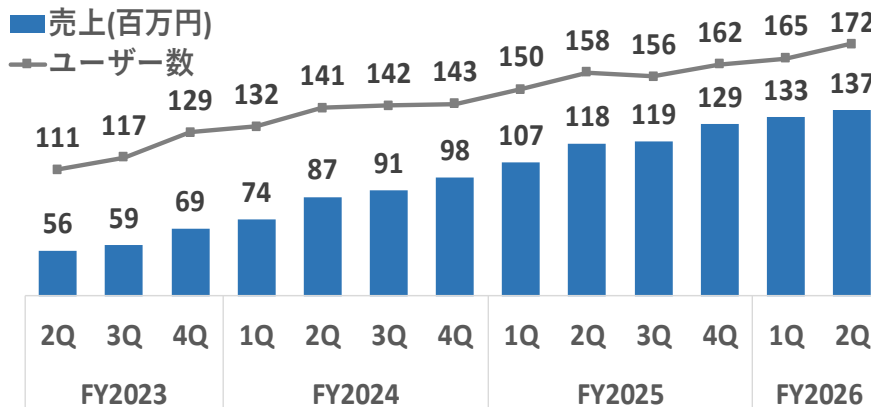
■売上(百万円)
—ユーザー数



小口契約の見直しにより、ユーザー数が減少するも、売上への影響は小さい

【LaKeel Online Media Service】

■売上(百万円)
—ユーザー数



LaKeel

Proprietary and Confidential

Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

14

貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)	FY2025 期末	FY2026 2 Q末	増減率 (対前期末)
流動資産	3,551	3,142	△11.5%
現預金	2,345	1,851	△21.1%
固定資産	2,512	2,858	+13.8%
のれん	332	315	△5.2%
総資産	6,097	6,031	△1.1%
流動負債	2,070	2,338	+13.0%
固定負債	256	205	△20.1%
純資産	3,770	3,487	△7.5%
自己資本	3,750	3,466	△7.6%
(自己資本比率)	61.5%	57.5%	△4.0P
非支配株主持分	20	21	+2.8%

財務

- 現預金は18.5億円、前期末比で約4.9億円減少
- 有利子負債は8.5億円
(流動7億円、固定1.5億円)
- 自己資本比率は、57.5%

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、2Q末時点の残価は3.1億円
- 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2Q末残高は、△9.6億円
(1,021,823株、発行済み株式総数の13.3%)

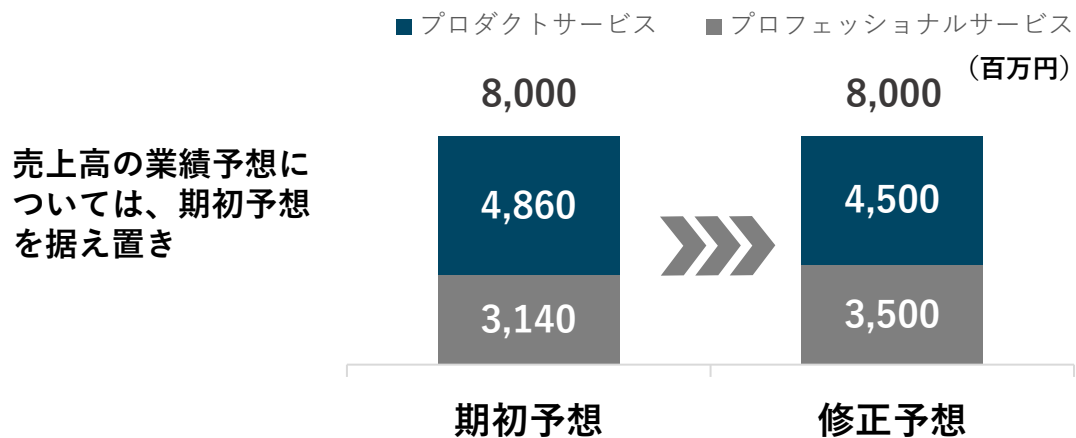


3. 通期業績予想の修正

FY2026 連結業績予想の修正

売上高は据え置き、利益を下方修正。本社移転に伴い特別損失を計上見込

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



経常利益 (百万円)



親会社に帰属する当期純利益 (百万円)



下期以降に向けて

既にリリースしたAI関連製品であるLaKeel Bluの引き合いは着実に増えてきており、同製品の販売開始に伴ってAIエンジニアの需要も増しています。今後のフロービジネスの拡大と利益改善にも期待できると判断しています。今後ますますAIに関する顧客の期待は高まることが予想され、こうした市場環境の変化に迅速に対応する必要があると考えています。

下期以降も、市場環境の変化をより早く感知し顧客ニーズに応えるべく製品やサービス開発で先手を打つため、AI投資をより積極的に行う考えです。そのため、今後もAI関連製品やサービスの開発を前倒しに実施してまいります。

具体的には、

LaKeel AI PlatformではLaKeel Bluのリリース及びオーバーナイト開発機能を既に完了しており、LaKeel HRではProcess/Microtaskエージェントの開発及び業務OSとなる（仮称）LaKeel Ontology Platformの開発に着手しています。特にLaKeel Ontology Platformは業務の自律化には欠かせない重要な基盤であり、すべての業務のOSとなる画期的な製品と位置付けています。

これらの取り組みによって、まずは2027年の計画（売上100億円、営業利益10億円）を着実に達成する考えです。

※LaKeel Blu：要件定義から基本設計までをAIで支援する製品

※LaKeel DX：マイクロサービス技術を用いた開発・運用基盤。MCP搭載。

※LaKeel AI Platform：LaKeel BluとLaKeel DXが統合されたプラットフォーム。システム開発の企画・設計から運用・保守までの全工程をAIが自律的にサポート

LaKeel HRロードマップの進捗状況

Streamlining Operations
2026-2027

オペレーションの圧縮

Advanced Operations
2028-2029

高度領域への注力

Autonomous Operations
2030

業務自律運用の実現

見えない負荷の根絶

30%

Process/Microtaskエージェント

業務OSのアーキテクチャ設計を進めるとともに、採用・入社・休職などHR領域の主要業務フローを対象に、Processエージェント・Microtaskエージェントの機能を整理し、仕様設計中

20%

人材レイクの構築・分析機能

LaKeel HRや外部システムで管理されるデータおよび業務OSで生み出されるデータを、LaKeel DataInsightに連携し集約する仕組みを設計中

データの知能化と意思決定支援

0%

HRアナリティクス

10%

Decisionエージェント

Microtaskエージェントのうち、機械学習・統計処理を活用した意思決定支援を担うものをDecisionエージェントとして位置付けるアーキテクチャ設計に着手

使うほどに成長する自律運用のループ

30%

AI人事プラットフォーム

業務OS(Ontology Platform*)のアーキテクチャ設計・開発に着手

*Ontology Platformとは、AIEージェントの実行基盤として、業務ルールやデータモデルに基づきAIEエージェントの役割や振る舞いを定義・制御する仕組み

開発の進捗度合



LaKeel

Proprietary and Confidential

LaKeel AI Platformロードマップの進捗状況

AI-Driven Development
2026-2027

Automated Development
2028-2029

Autonomous Development
2030

「作る」の劇的効率化

24時間自動開発の実現

自律進化するソフトウェア開発

高品質と開発期間の圧倒的削減の両立

100%

LaKeel Blu – 要件定義・設計

「LaKeel Blu Code」をリリース。AIIエージェントがユーザーストーリーやドキュメント作成、レビュー、課題管理を実行し、設計期間の大幅短縮と品質向上を実現。

60%

LaKeel DX × AI

「LaKeel AI Platform」をリリース。詳細設計からコーディング、テストまでをAIIエージェントが自動実行し、エンジニアを単純作業から解放。

フロンティアAI時代の脆弱性管理自動化に向けて、脆弱性対応のAIIエージェントを開発中

IT資産の自律的活用

10%

資産(ソフトウェア部品)ベース設計

AI活用の前提となる資産(ソフトウェア部品)データの整備・構造化を実施中。

80%

オーバーナイト開発

開発からテストまでAIIエージェントが進める「オーバーナイト開発」(日中に設計を固め、夜間はAIに開発作業を託し、翌朝には完了しているスタイル)の仕組みをリリース。

品質向上のための継続的チューニング・AIスキルの追加開発中。

自律運用

10%

システム運用の自律化

システム運用における自律的な対応方針提示・復旧実行まで、AIIエージェントが支援する仕組みを開発中。

10%

マルチエージェント協調

「LaKeel AI Platform」上で動作するAIIエージェント間で情報の共有や引き継ぐための情報基盤を設計中。

開発の進捗度合



LaKeel

Proprietary and Confidential

Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

20

4. 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）とAIトランスフォーメーション（AX）を支援する2つのサービス

プロダクトサービス

■ 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
- ・ LaKeel Online Media Service：動画配信型教育サービス

■ コンサルティングサービス

- ・ AI導入コンサルティング
- ・ LaKeel DXの開発・導入コンサルティング
- ・ LaKeel HRの開発・導入コンサルティング
- ・ LaKeel DI/BIの導入コンサルティング及びデータ分析

プロフェッショナルサービス

■ システム開発サービス

- ・ AI活用支援
- ・ 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



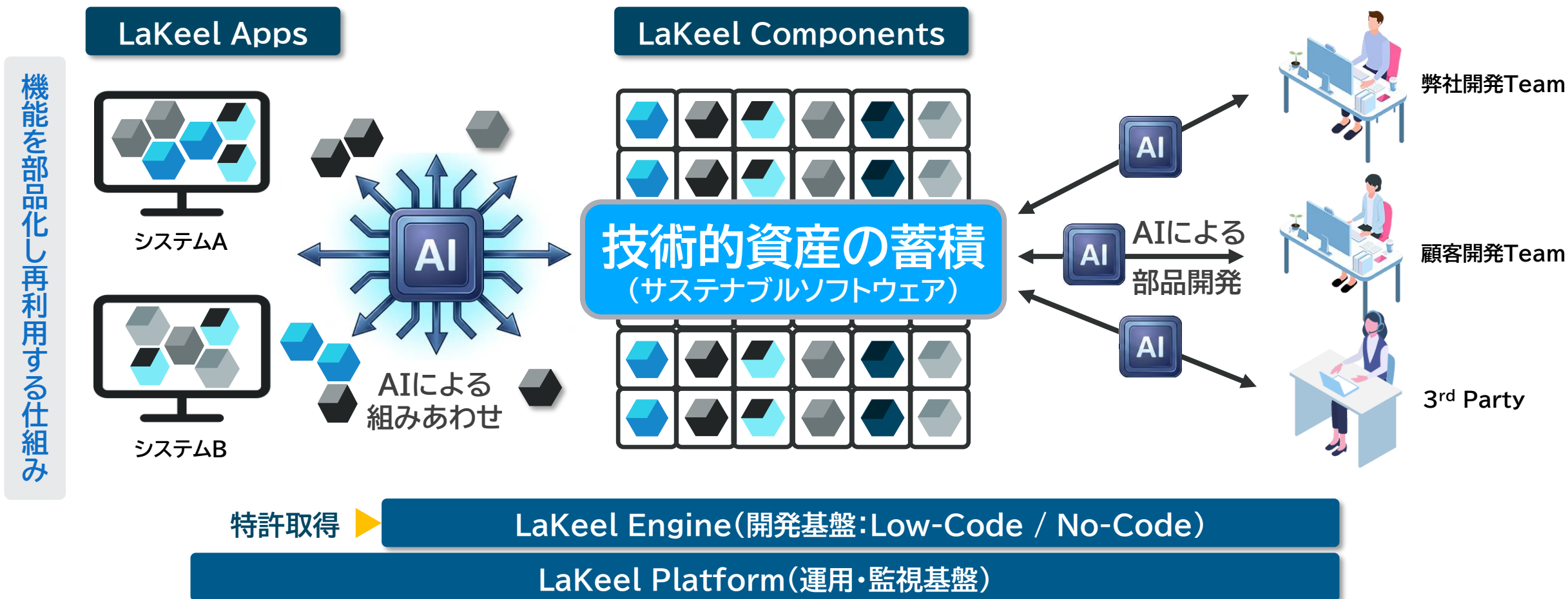
LaKeel

Proprietary and Confidential

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

Proprietary and Confidential

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。



業務プロセス管理



高性能ワークフローシステム



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



要件定義・基本設計自動化



AIエージェント構築システム



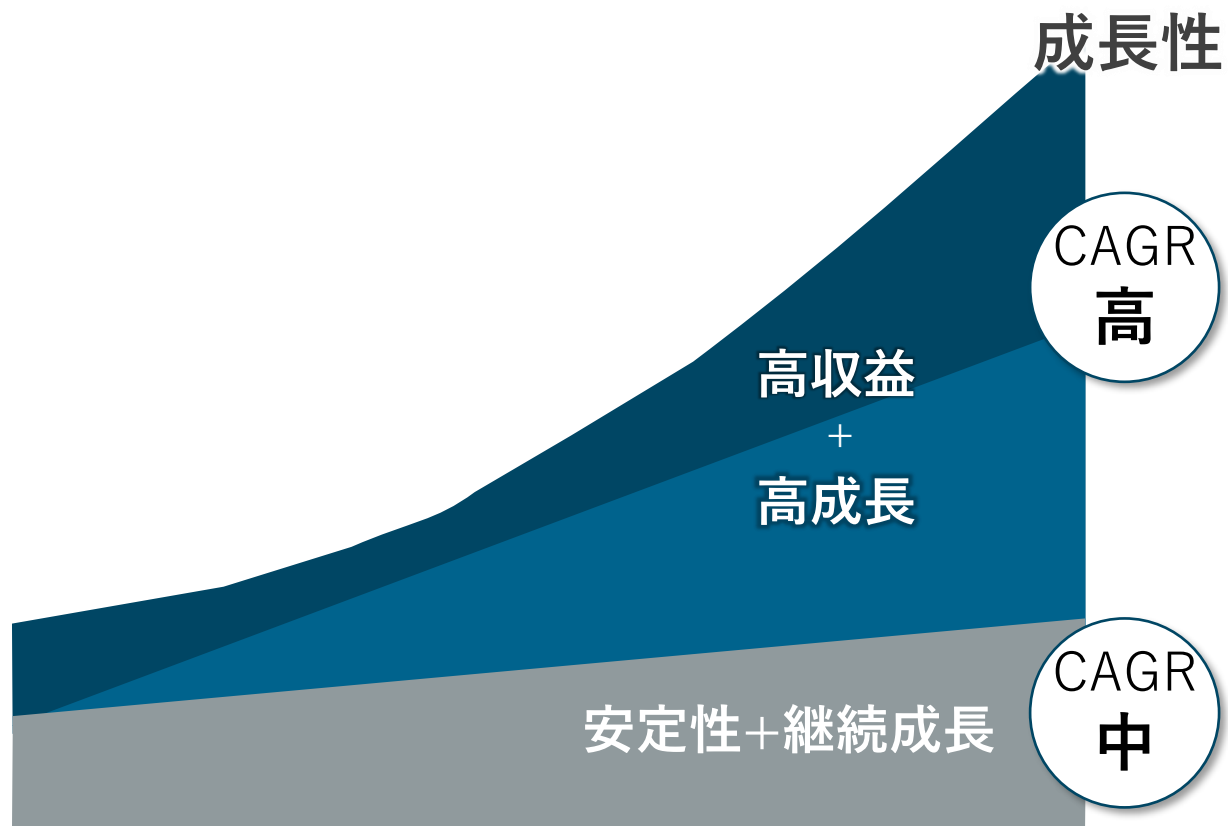
LaKeel

Proprietary and Confidential

Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

サービスポートフォリオ

AI機能を次の成長カタリストへ



ライセンス+サブスク型

■ 製品サービス + AI

- ・ ラキール製品による高い収益性と継続性を重視した収益モデル
- ・ 主力製品にAI機能を標準搭載

フロー型

■ コンサルティングサービス + AI

- ・ 製品コンサルのハイブリッド（AIコンサル）化による高い収益性と成長性を重視した収益モデル

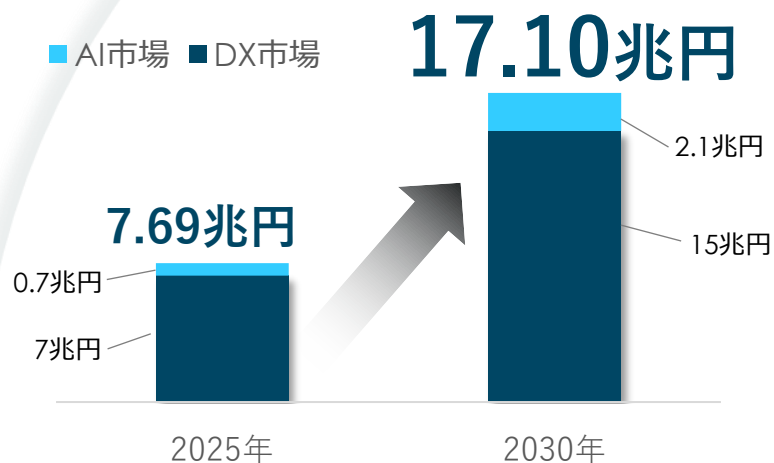
■ プロフェッショナルサービス + AI

- ・ エンジニアのハイブリッド（AIエンジニア）化による顧客伴走型収益モデル



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



LaKeel

Proprietary and Confidential

Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

26

5. 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



LaKeel

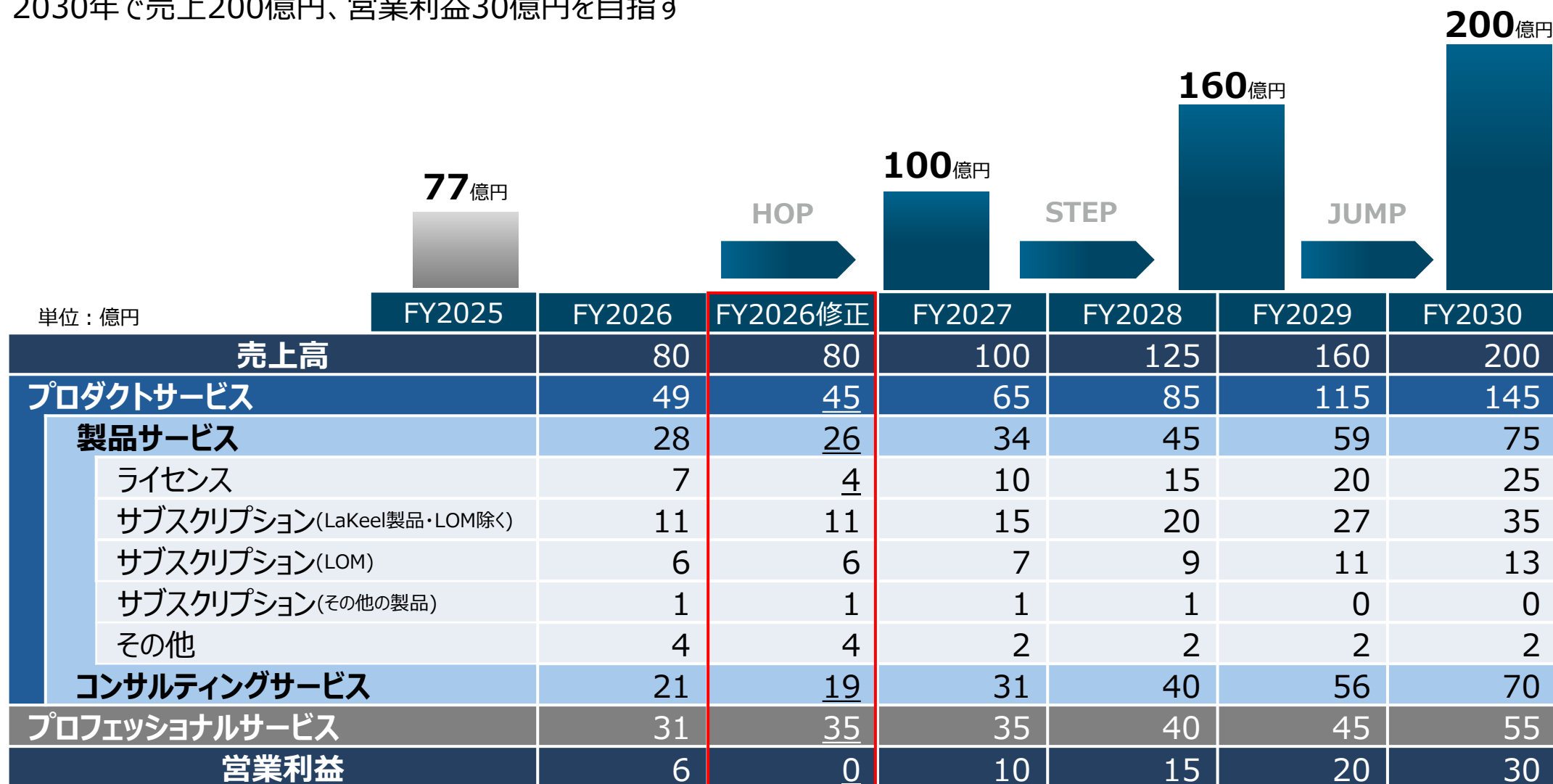
Proprietary and Confidential

Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

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

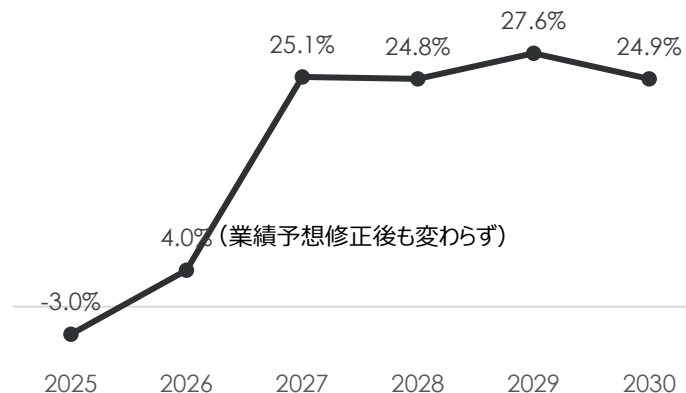
（2026/4/6 開示 中期経営計画LaKeel2030より）



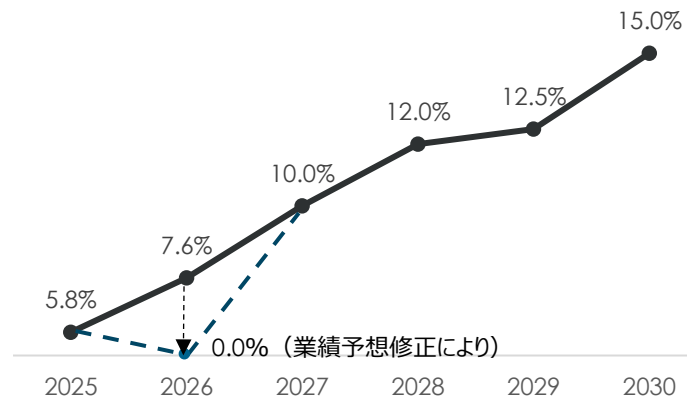
重要指標（連結）

（2026/4/6 開示 中期経営計画LaKeel2030より）

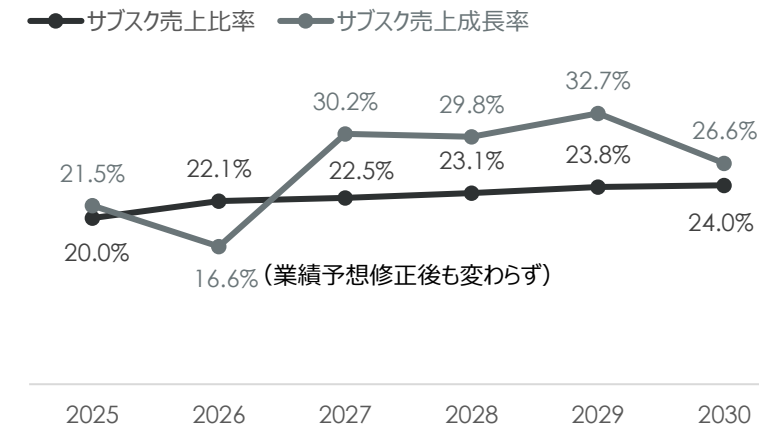
売上高成長率



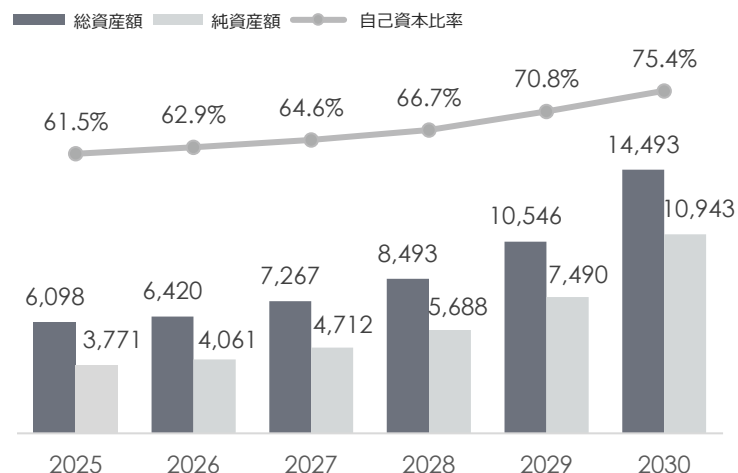
売上高営業利益率



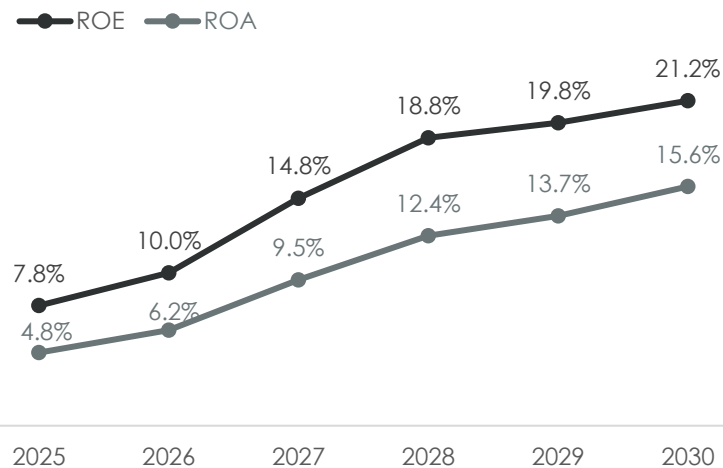
サブスク売上比率



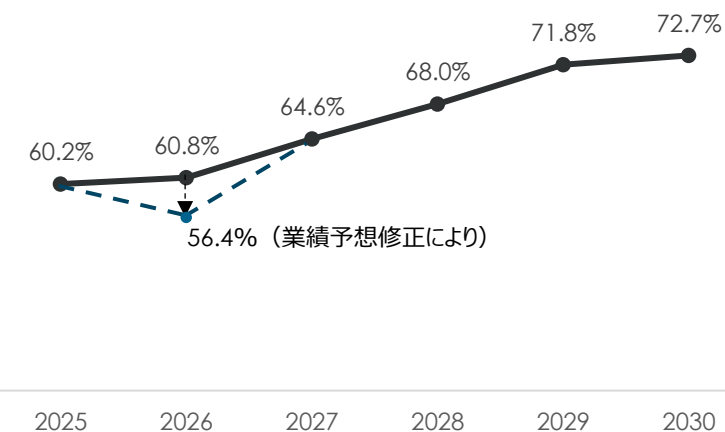
総資産額・純資産額／自己資本比率



ROE／ROA



プロダクトサービス売上比率



LaKeel

Proprietary and Confidential

Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

ラキールが目指す姿



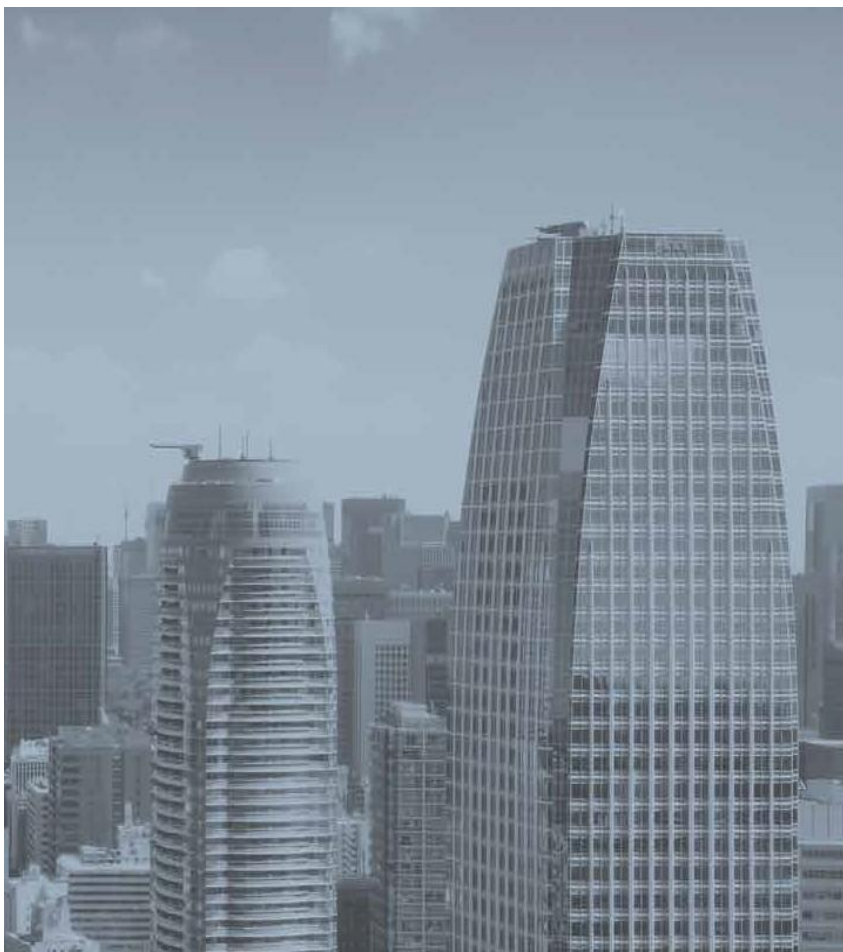
ラキールは高い技術力とビジネスへの洞察力を基にしたAI/DXソリューションを積極的に展開します。

顧客企業のビジネスプラットフォームとしてシステム開発を担うLaKeel AI Platformと業務を担うLaKeel Ontology Platformを広く普及させ、「LaKeel エコノミー」を構築します。これにより、AIエージェントがシステム開発や業務を自律実行できるようになり、顧客のシステム投資効果や業務の生産性が飛躍的に向上する世界を目指します。

ラキールは、アプリケーションのプラットフォーマーとして、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。

6. 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

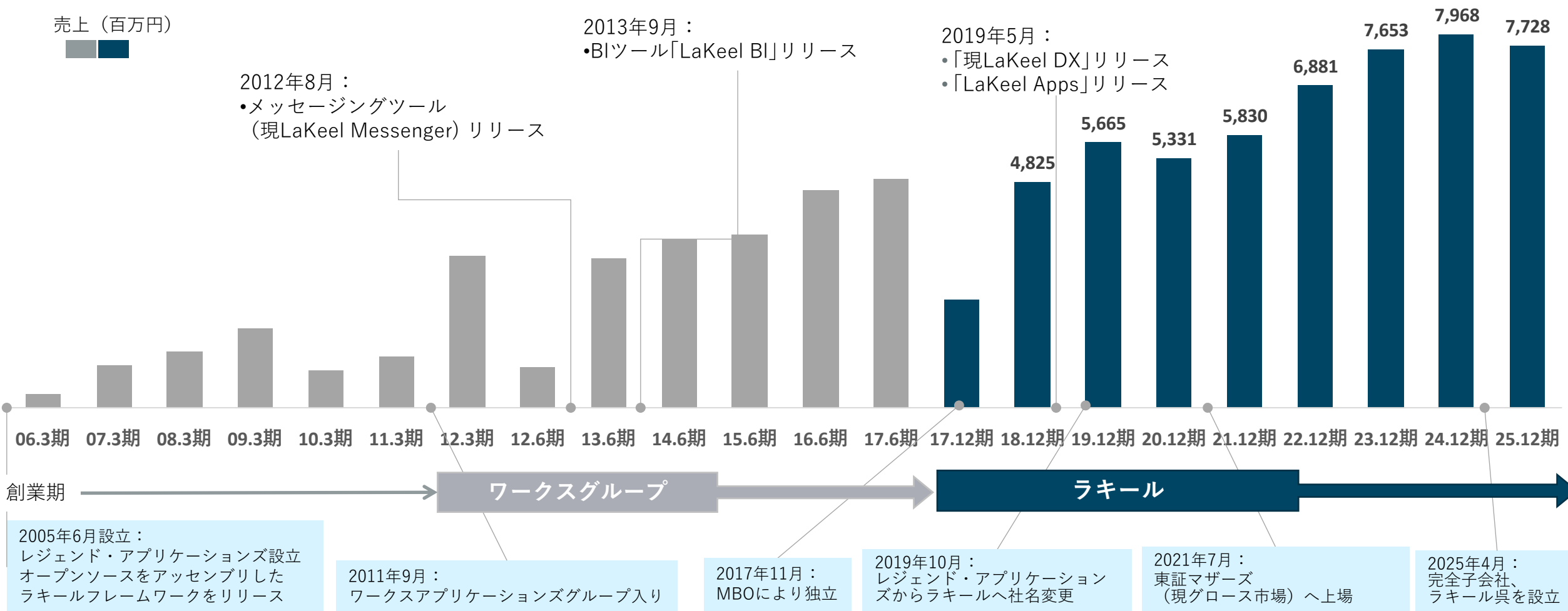
売上（百万円）



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



LaKeel

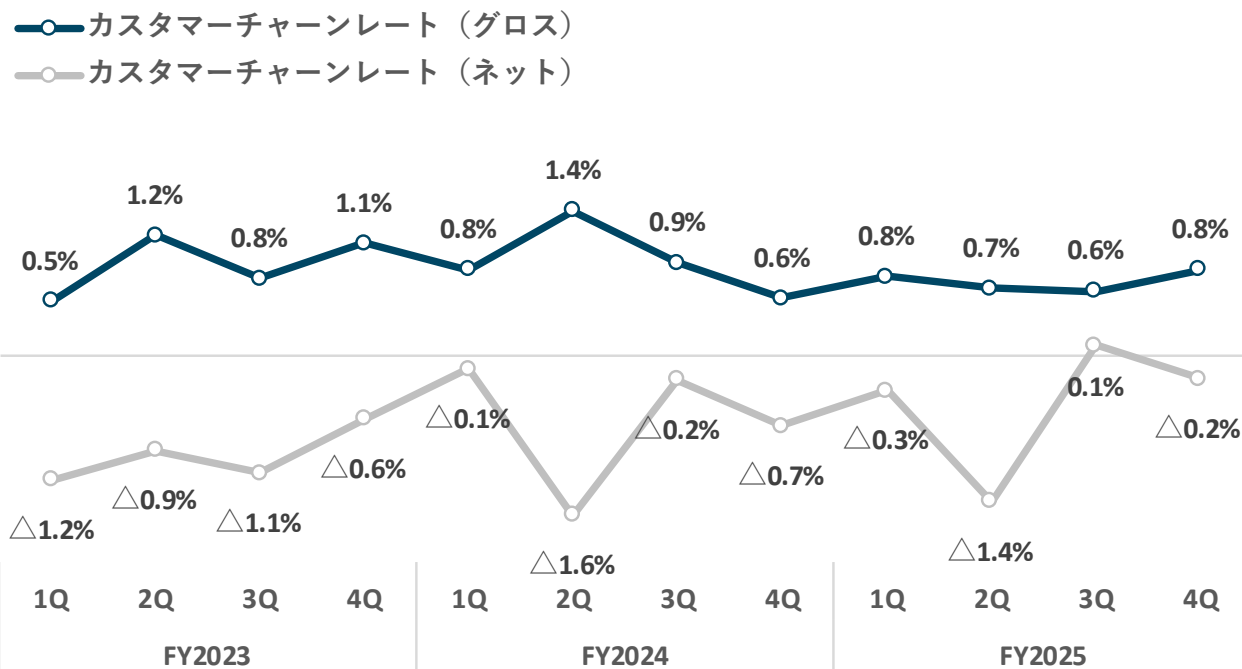
Proprietary and Confidential

Copyright © LaKeel, Inc. All rights reserved.

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
【LaKeel製品】			
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)

【LaKeel DX】			
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%

【LaKeel Apps】			
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%

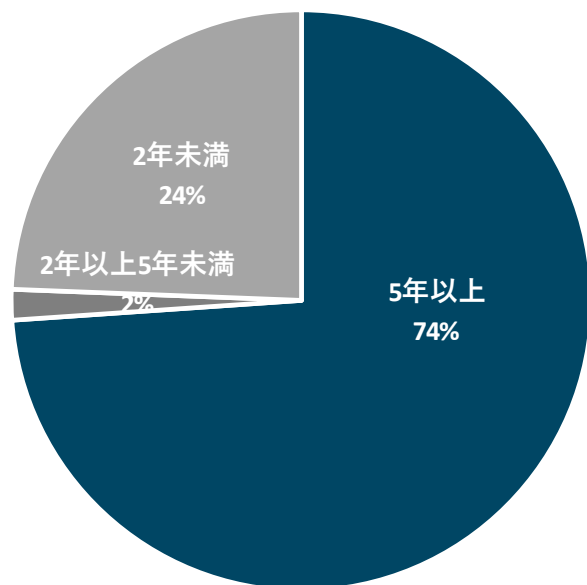
- ・ MRR（月間経常収益）：（四半期のサブスク売上高）÷ 3
- ・ ARPU（ユーザー平均単価）：MRR ÷（各四半期末のユーザー数）

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

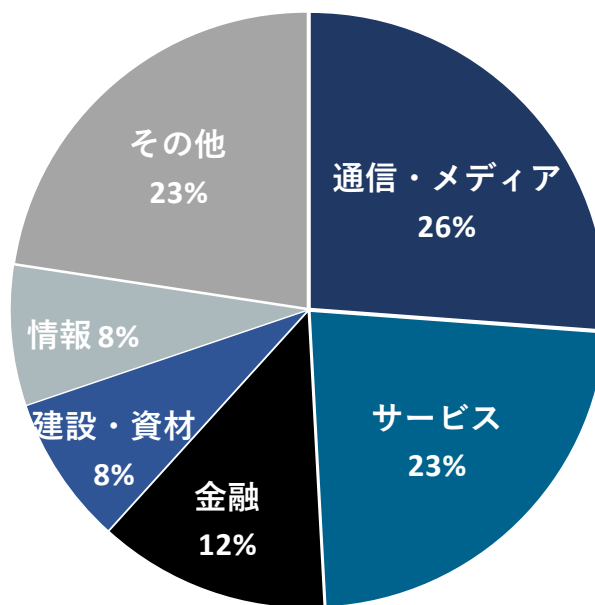
- 創業当時から取引を継続している大手企業を中心にビジネスを展開
- 幅広い業種で200社超の取引実績を有しており、最近は通信・メディアとの取引が堅調
- 年間取引額が1千万円～1億円を超す取引先の売上累計が、全体の95%を占める

－取引期間別－



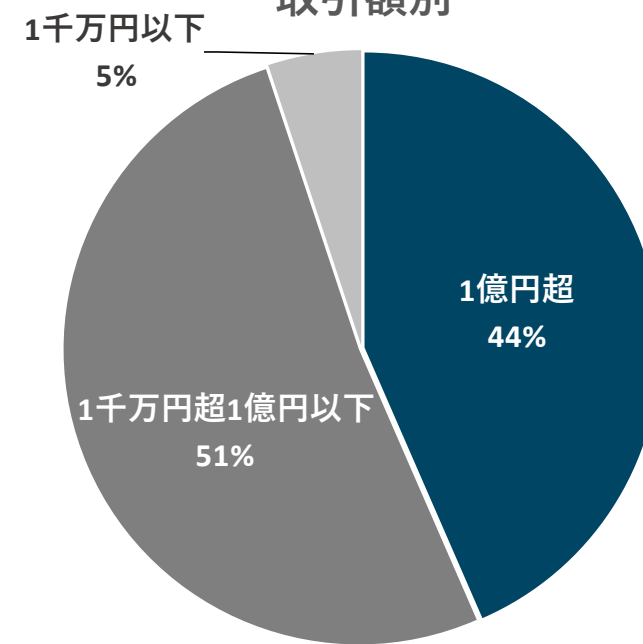
総売上に占める取引期間別割合
(2025年12月期実績)

－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－



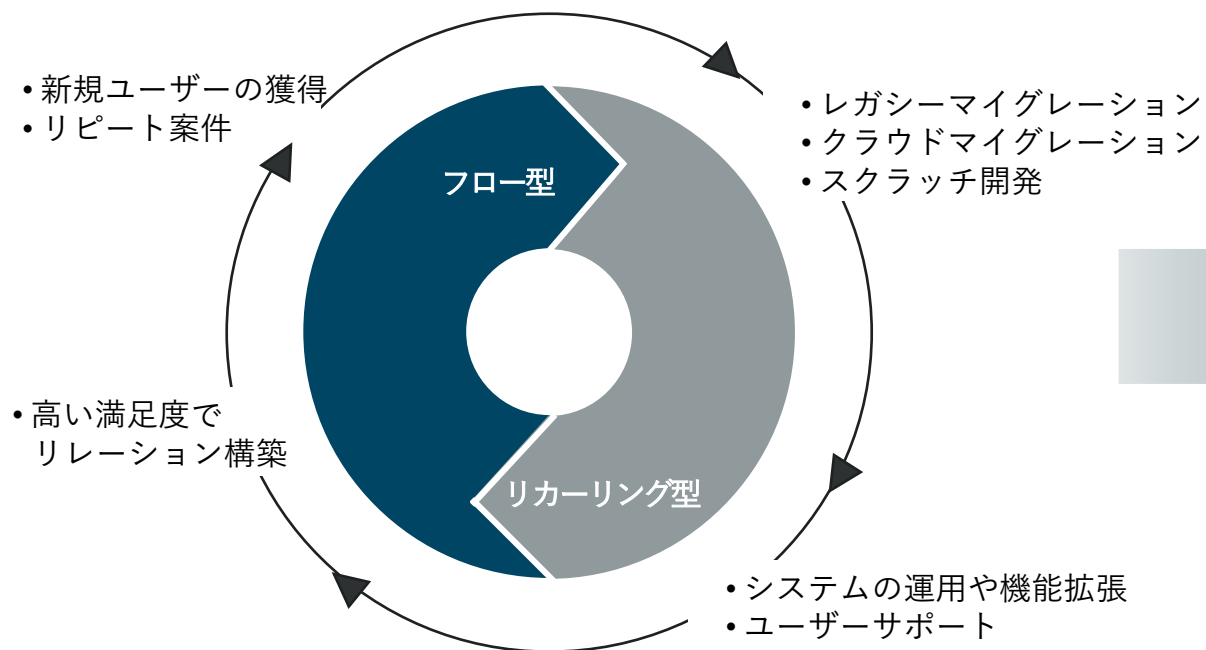
総売上に占める1社当たり年間取引額別割合
(2025年12月期実績)



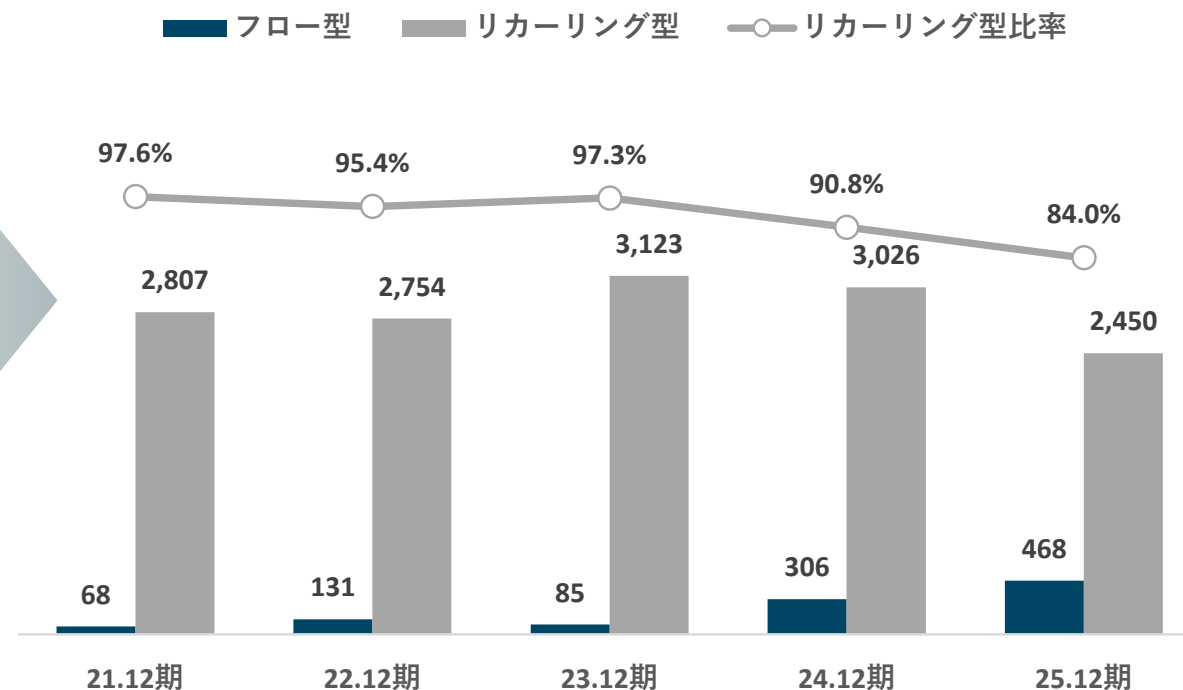
プロフェッショナルサービス

リカーリング売上による安定収益

ー高付加価値循環型モデルー

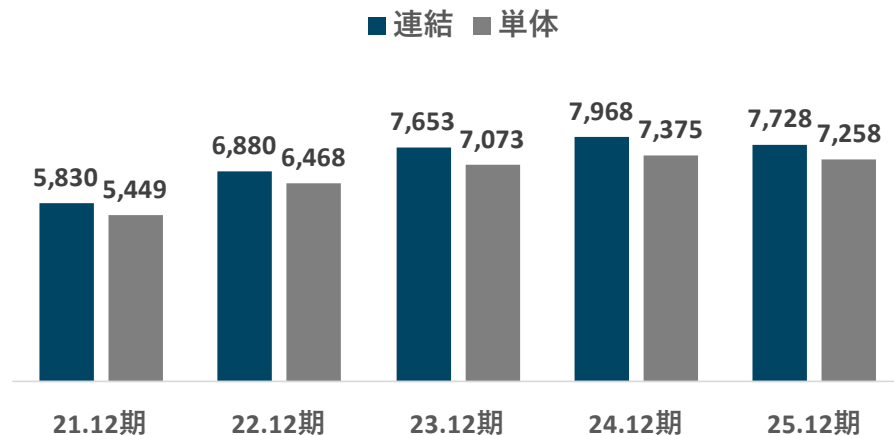


ーモデル別売上の推移ー (単位;百万円)

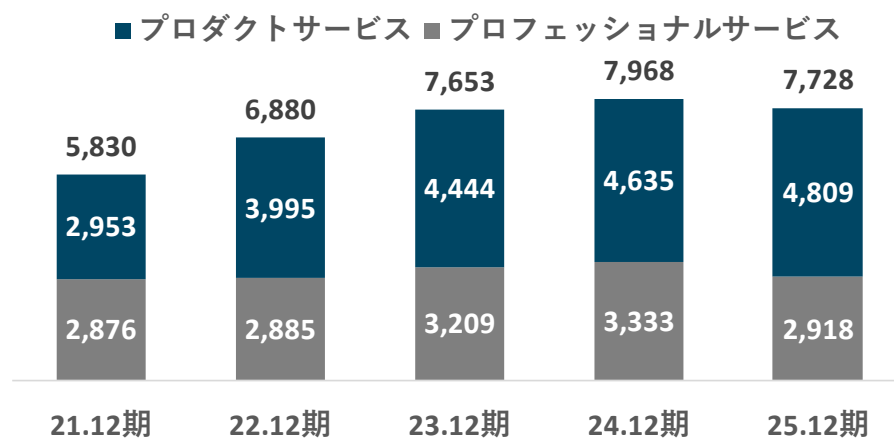


財務データ①

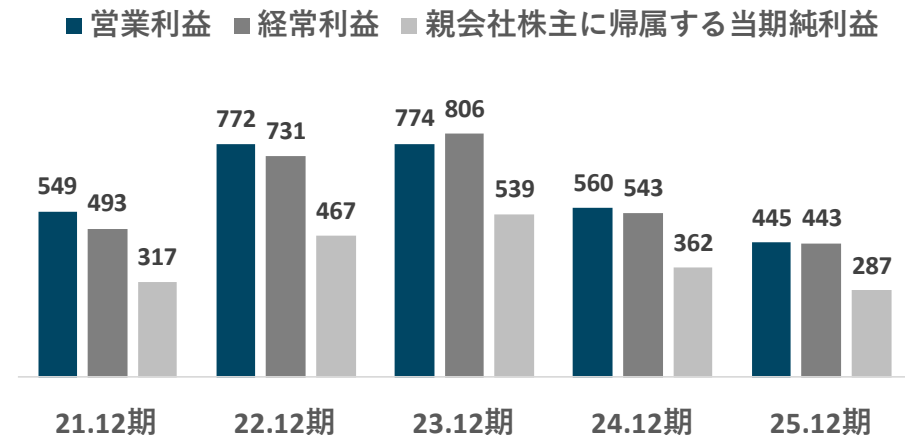
■ 売上 (百万円)



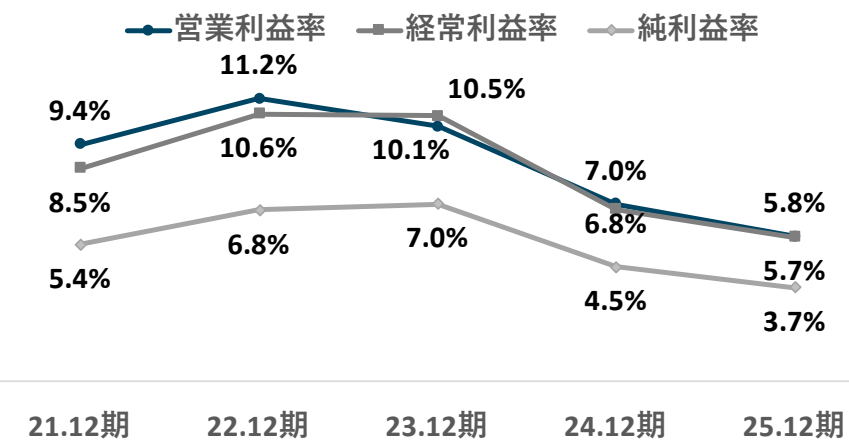
■ サービス別売上 (百万円、連結)



■ 利益 (百万円、連結)

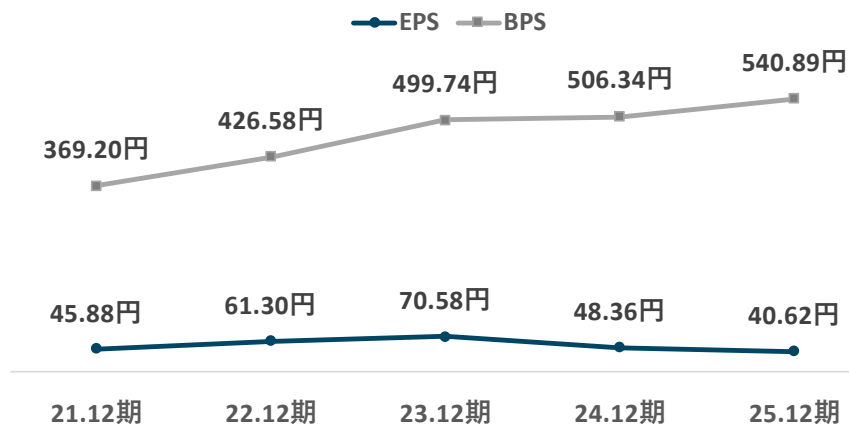


■ 利益率 (%、連結)

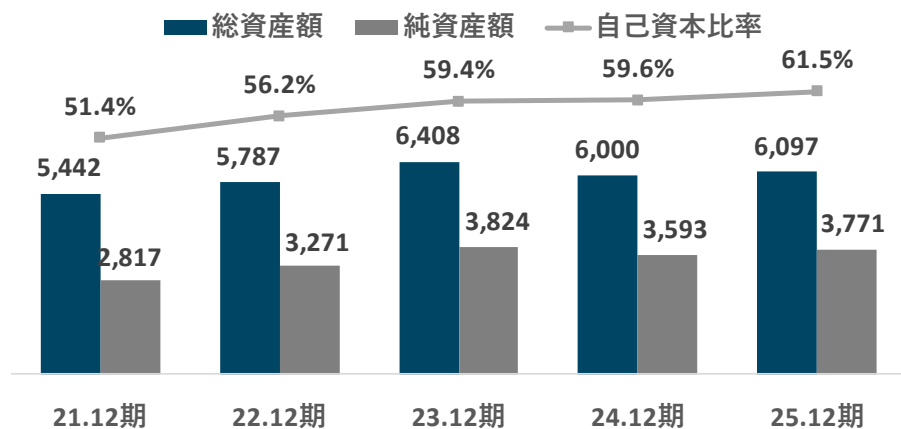


財務データ②

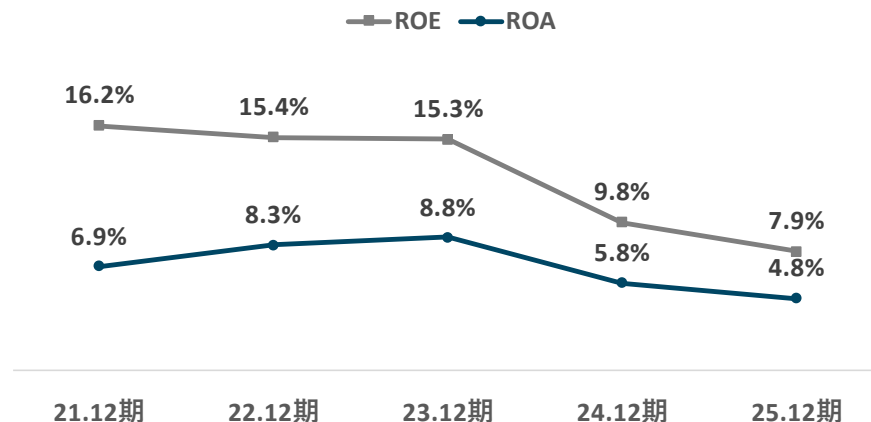
■ BPS・EPS (円)



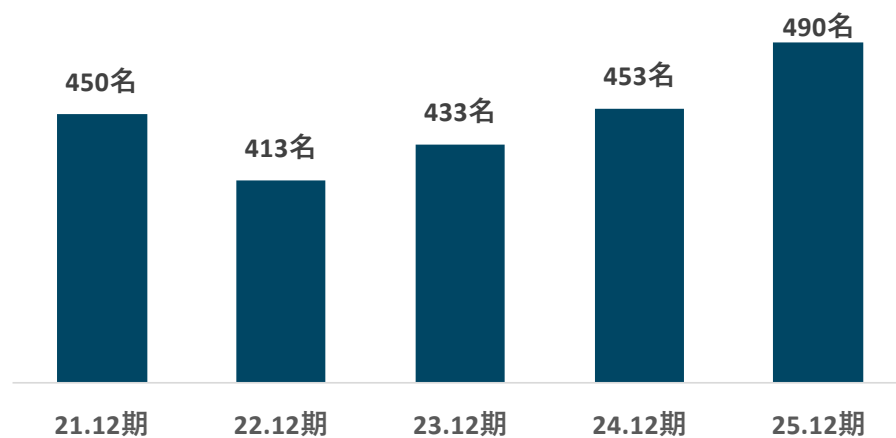
■ 総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)

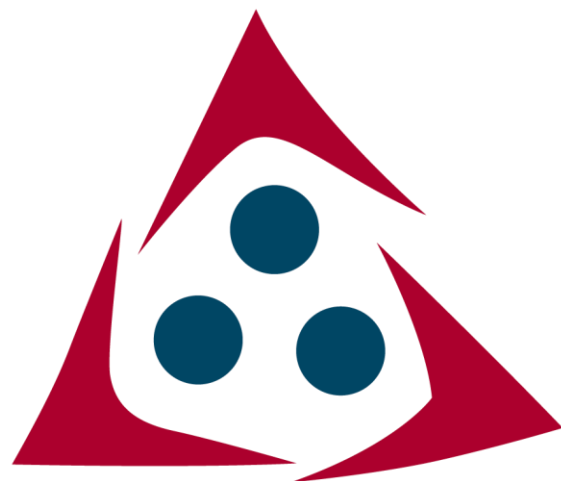


■ ROE・ROA (%)



■ 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



LaKeel

Proprietary and Confidential