

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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9月24日(水)

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. アプリケーションの開発・運用の支援を通じて企業のデジタル化・DX 推進をサポート……	01
2. 部品を組み合わせるだけの「サステナブルソフトウェア」で アプリケーションを開発……	01
3. LaKeel HR の好調などにより 2025 年 12 月期中間期は好業績、 通期業績予想を上方修正……	01
4. LaKeel HR の伸びが加速、来期も強い成長を期待。 中期的には HR ニーズをさらに取り込みへ……	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	11
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要……	11
2. サービス別売上高の動向……	12
3. 2025 年 12 月期の業績予想……	14
4. 成長戦略……	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

LaKeel 製品が好調で業績上方修正

1. アプリケーションの開発・運用の支援を通じて企業のデジタル化・DX 推進をサポート

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）推進をサポートしている。主力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など製品サービスである。ユーザー企業は必要な期間・必要な機能の対価を支払うことで、常に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を開発し運用することもできる。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の「サステナブルソフトウェア」でアプリケーションを開発

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、機能部品（コンポーネント）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時間で自ら開発できる。また、機能部品やデータを常に最新に保つことができるため IT 投資の効率が向上、それにより保守・運用の省力化が可能となるため複雑な運用業務からユーザーを解放することができる。この結果、複雑なレガシーシステムが抱える「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」に変換できるようになる。こうした「サステナブルソフトウェア」である LaKeel 製品に対する認識が、足もとで大手企業を中心に広がっているところである。

3. LaKeel HR の好調などにより 2025 年 12 月期中間期は好業績、通期業績予想を上方修正

2025 年 12 月期中間期の業績は、売上高が 4,284 百万円（前年同期比 2.9% 増）、営業利益が 606 百万円（同 38.9% 増）と好業績だった。LaKeel HR など LaKeel 製品が好調に推移したことでライセンスなど製品サービスが大きく伸び、売上総利益が大幅に増加したことが要因である。このため、2025 年 12 月期業績予想について同社は、売上高は期初予想に据え置いたが、営業利益で 112 百万円上方修正し、売上高 8,657 百万円（前期比 8.6% 増）、営業利益 912 百万円（同 62.9% 増）を見込んでいる。下期も引き続き主力の LaKeel DX や強化中の LaKeel HR などのライセンス販売に注力する計画で、コンサルティングサービスの回復も見込まれている。ただし、修正予想が保守的なこともあり、通期の営業利益は再上方修正される可能性があると考えられる。

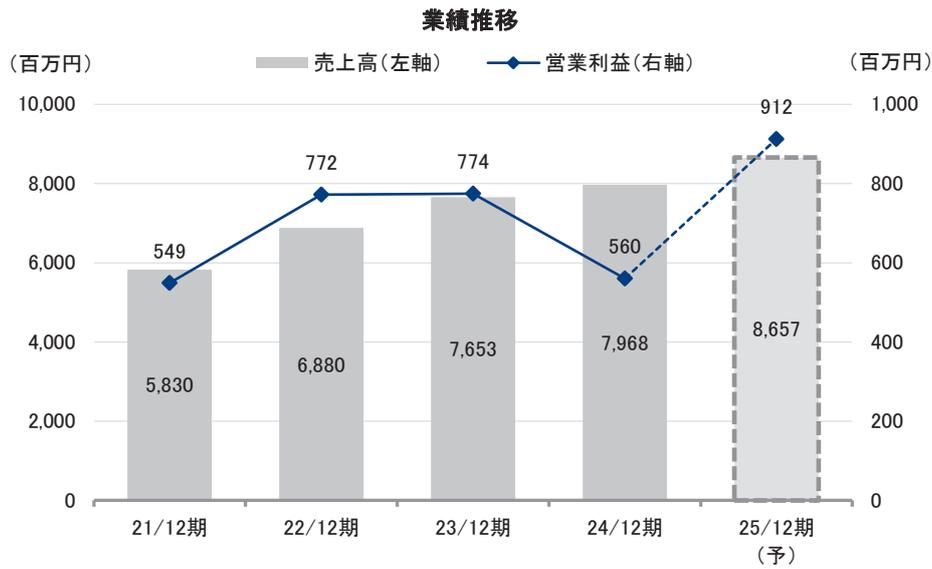
要約

4. LaKeel HR の伸びが加速、来期も強い成長を期待。中期的には HR ニーズをさらに取り込みへ

成長戦略としては、LaKeel 製品を中心とする製品サービスで収益性の向上と高成長を狙い、コンサルティングサービスで成長性を押し上げ、プロフェッショナルサービスでは安定性と継続性を重視する方針である。そのため、特に LaKeel 製品のラインナップ拡充に注力する計画である。長期的には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。さらに、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狙いである。足もとでは LaKeel HR を中心に LaKeel 製品の伸びが加速しているため、2026 年 12 月期も強い成長が期待でき、中期的にも人事関連ニーズを広く取り込んで成長を続けていくことになると思われる。

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
- ・部品としてのソフトウェアを組み合わせるだけで必要な業務アプリケーションを開発可能
- ・LaKeel HR などの成長により今期業績予想を上方修正、来期～中期的も成長持続を予想



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

LaKeel 事業を中心にデジタル化・DX 推進を支援

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、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、大手事業者の提供するクラウド上で、LaKeel DX と LaKeel 製品を使用して自社の業務に合ったシステムを短時間で自ら開発し運用することができる。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。このほか、LaKeel 製品に関連したシステムなどの開発や保守サービスも手掛けている。

※ APPS (Applications) : 通常はデバイス上など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、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はじめたところで、今後大きく広がることが期待される技法といえる。しかし、ユーザー側の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、まずは需要と供給の両サイドにおいて参加者が増え、市場が活性化していくことが期待されている。

会社概要

2 回の MBO を経て、上場～持続的成長へ

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、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、足もとでは LaKeel HR などがヒットするなど成長を続けているところである。

※ 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

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

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

■ 事業内容

製品サービスやコンサルティングサービスなどを提供

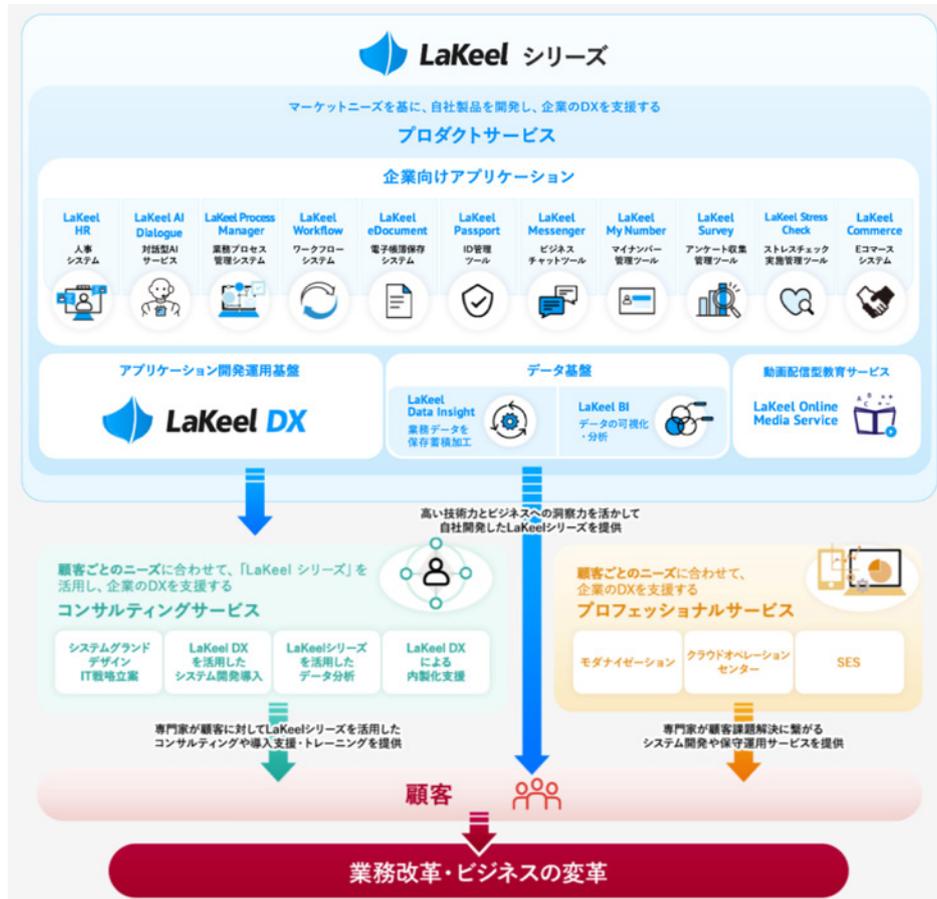
1. サービスの概要

同社は、製品サービス、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。主力の製品サービスでは、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、LaKeel Online Media Service という APPS 上で、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、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、動画配信型教育サービスも含まれる。グループは同社及び連結子会社4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

主力の製品サービスを中心に企業の 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（製品サービス、コンサルティングサービス、動画配信型教育サービス）及びプロフェッショナルサービスの詳細は以下のとおりである。

事業内容

(1) 製品サービス

主力の製品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。

LaKeel 製品の特徴としては、ライセンスとサブスクリプションという手法によって、ユーザー企業が LaKeel DX 上で稼働する多くの 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、常にスピーディに機能を活用できることにある。しかも、LaKeel 製品を継続的にバージョンアップしている。そのうえ、Amazon.com<AMZN>、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を開発し運用することができる。このため、同社は、企業のデジタル化・DX 推進を長期的かつ網羅的に支援することができる。

a) LaKeel DX の強み

LaKeel DX の強みは、部品として開発されたソフトウェアを組み合わせでシステムを作るという同社独自の技術による、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。つまり、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自ら開発することができるうえ、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。また、機能部品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、ビジネスに適した業務アプリケーションを高速で開発することができる。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 投資の効率を向上することができる。さらに、様々な運用機能を自動化しシステムを安定的に稼働することで保守・運用を省力化し、複雑な運用業務からユーザーを解放することができる。

※ 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。

事業内容

LaKeel DX の強み



出所：同社ホームページより掲載

b) LaKeel DX の部品で構成された APPS

LaKeel DX の部品を組み合わせることで開発した 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することができる。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 は戦略人事を執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することができる。

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、ラインナップの強化・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 を開発した。また、生成 AI を LaKeel BI に活用し誰でもチャットで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 など、既存 APPS の機能進化版となる製品も投入した。

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伴走している。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）やシステム運用、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で開発されたシステムの運用、システムの機能を拡張するサービス、特定アプリケーションの導入に伴う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持続的で安定した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。

(3) 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かけ合わせることで、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となっている。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、同じマイクロサービスとはいえ、LaKeel 製品のなかで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）を超える兆しが出てきたため、海外展開を含めて今後期待したいサービスである。

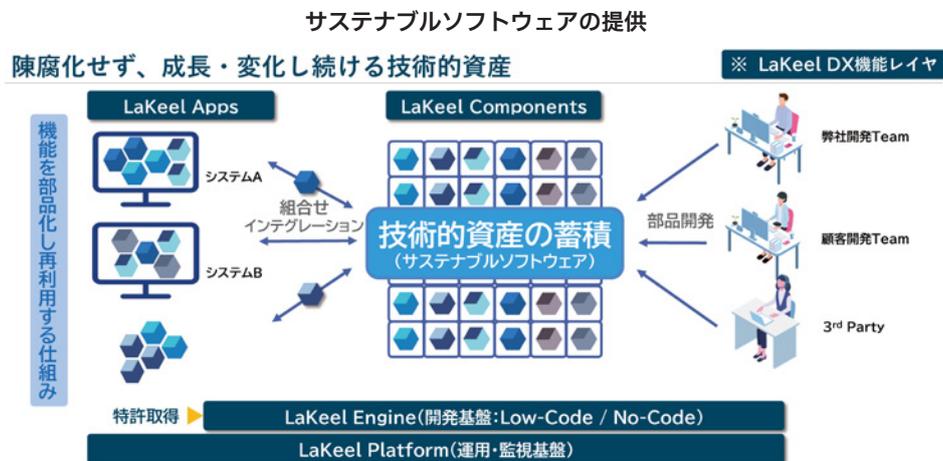
陳腐化せずに成長・変化し続ける「技術的資産」

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、サーバー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、社内の技術者不足が進み、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・改変ができない、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――といった問題が生じた。

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1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することで「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、自社に必要な業務機能を有するシステムをローコードで自ら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サステナブルな「技術的資産」へと変換することができるようになったのである。

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も容易になったため、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利用できるようになった。こうした「サステナブルソフトウェア」としての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。



LaKeel 製品のサブスクリプション収入を重視

4. サービスの収益モデル

製品サービスには、契約やサービスの組み合わせによって、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レベニュー（収入）と、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レベニュー（収入）がある。基本的に LaKeel DX と LaKeel Apps の収入は、契約時のライセンス収入とその後のサブスクリプション収入により構成されている（LaKeel Messenger はライセンス収入のみ）。同社はなかでも継続的に収益が積み上がるサブスクリプションの積み上がりを重要視しており、サブスクリプションの積み上がりに必要な製品ラインナップの拡充を進めている。こうした製品ラインナップの拡充により、新規ユーザー数の拡大と、既存ユーザーも含めた ARPU（1 ユーザー当たりの売上高）の引き上げを進めているが、既存ユーザーのチャーンレート（解約率）を 1% 前後の非常に低い水準に維持することにもつながっている。足もとでは、LaKeel HR などのヒットによってライセンスが急増しているためサブスクリプションの伸びが小さく見えるが、LaKeel 製品同様にサブスクリプションも順調に成長を続けているといえる。なお、LaKeel HR のライセンスには、原則サブスクリプションとコンサルティングがついてくる。

コンサルティングサービスには DX コンサルティングとデータアナリティクスがあるが、ともにサービス提供時に対価を受領するフロービジネスとなっている。LaKeel DX の拡大に伴い、DX コンサルティングの売上高が伸びる仕組みになっているが、現状は製品サービスの伸びが先行するなか、人的ボトルネックのためそうした仕組みが働いていない状況となっている。プロフェッショナルサービスは、新規ユーザー向けシステム開発案件のフロービジネスレベニューと、同社が過去に開発したシステムの保守運用によるリカーリングレベニューで構成されている。現状、リカーリング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、安定収益源となっているが、過去に開発したシステムのため漸減傾向にある。

業績動向

LaKeel 製品の販売好調により営業利益は大幅増

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の業績は、売上高が 4,284 百万円（前年同期比 2.9% 増）、営業利益が 606 百万円（同 38.9% 増）、経常利益が 609 百万円（同 43.8% 増）、親会社株主に帰属する中間純利益が 416 百万円（同 45.1% 増）と利益が大きく伸びた。期初予想に比較して、売上高で 184 百万円、営業利益で 218 百万円、経常利益で 230 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で 171 百万円の超過達成となった。

業績動向

2025年12月期中間期業績

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	4,166	100.0%	4,284	100.0%	2.9%
売上総利益	1,416	34.0%	1,671	39.0%	18.1%
販管費	979	23.5%	1,065	24.9%	8.8%
営業利益	436	10.5%	606	14.2%	38.9%
経常利益	423	10.2%	609	14.2%	43.8%
親会社株主に帰属する 中間純利益	287	6.9%	416	9.7%	45.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

日本経済は、雇用・所得環境の改善や各種政策の効果により緩やかな回復がみられた。一方、先行きについては、米国の通商政策の影響や物価上昇の継続による消費者マインドの下振れ、金融資本市場の変動などの影響により依然として不透明な状況が続いている。同社が属する情報サービス業界においては、企業におけるデジタル化・DX推進やクラウド型サービスへの移行といったニーズを背景に、様々な情報サービスに対する成長期待がますます高まっている。このような環境下、同社は引き続き LaKeel 製品のラインナップや機能の拡充に努め、プロダクトサービスを中心に事業を展開した。

この結果、LaKeel HR など LaKeel 製品が好調に推移、コンサルティングサービス及びプロフェッショナルサービスの減収をカバーし、全体では増収を確保した。利益面では、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収益環境はやや厳しかったが、LaKeel 製品の販売好調を背景に売上総利益率が大きく改善した。販管費は、人件費、採用・教育費、広告宣伝費といった費用が先行的に増加したが、売上総利益の増加でカバーし、営業利益は大幅増益となった。中間期予想に対して業績が超過達成となったが、売上高の過達については、プラス面では、DX投資など市場環境が良好で LaKeel 製品の販売が好調だったこと、第3四半期の案件が前倒しされたこと、マイナス面では、提案案件の大型化などにより新規契約の営業活動が長期化したこと、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が厳しかったことが想定外だった。営業利益については、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で一部低採算の案件があったが、LaKeel HR など近年投入した LaKeel 製品の契約が伸びてライセンス収入が大きく拡大したこと、販管費を当初予想よりやや抑制できたことが過達の要因となった。

LaKeel HR など LaKeel 製品が高成長

2. サービス別売上高の動向

サービス別では、プロダクトサービスの売上高が 16.9% 増、プロフェッショナルサービスが 16.2% 減と対照的だった。プロダクトサービスの中でも、LaKeel 製品の新規ライセンス販売とサブスクリプションによる使用料収入が非常に好調で、コンサルティングサービスはやや厳しい業績だった。

業績動向

サービス別売上高

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
プロダクトサービス	2,401	57.6%	2,806	65.5%	16.9%
製品サービス	931	22.3%	1,535	35.8%	64.9%
ライセンス	233	5.6%	735	17.2%	215.5%
サブスクリプション (LaKeel 製品)	568	13.6%	687	16.0%	21.0%
サブスクリプション (LaKeel 製品以外)	65	1.6%	50	1.2%	-23.1%
その他	65	1.6%	63	1.5%	-3.1%
コンサルティングサービス	1,468	35.2%	1,269	29.6%	-13.6%
プロフェッショナルサービス	1,764	42.4%	1,478	34.5%	-16.2%
フロージネズレベニュー	193	4.6%	245	5.7%	26.9%
リカーリングレベニュー	1,570	37.7%	1,232	28.8%	-21.5%

※ サブカテゴリーは概数。

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

プロダクトサービスの製品サービスは、売上高が前年同期比 64.9% 増と好調だった。なかでも LaKeel 製品の新規ライセンス販売とサブスクリプションによる使用料収入が大きく伸びた。新規ライセンス販売は、特に LaKeel HR と LaKeel Data Insight が好調に推移、第 3 四半期に予定していた受注の一部が第 1 四半期に前倒しになったこともあって、同 215.5% 増と大きく伸びた。なお、主力の LaKeel DX に加え、ライセンス平均単価が比較的高い LaKeel HR と LaKeel Data Insight が 2 本目、3 本目の柱として育ってきた。

LaKeel HR が好調となった要因は、2 回目の MBO をしたのち HR に再注力したときに、祖業から人事基幹業務システムに強くエンジニアも抱えていたこと、後発のメリットとして、最新技術や国内企業に寄り添った仕様、AI を外付けできる仕様を導入できたことなどから、他社の人事基幹業務システムに対して優位性を発揮することができた点にある。足もとではこうした優位性が認知されるようになってきており、他社からのスイッチを中心に顧客の拡大につながっている。また、LaKeel Data Insight と LaKeel BI は生成 AI との親和性が高く、ともに大規模データの移行から高度な分析まで専門知識がなくても利用できることが好評の要因である。このため、LaKeel 製品のサブスクリプションは堅調に推移した(一般にライセンス販売に遅れて月ごとに収益計上される)。一方、LaKeel 製品以外のサブスクリプションは大半が終売製品で、引き続き徐々に減っていく見通しである。この結果、プロダクトサービスの売上高構成比が前年同期比 7.9 ポイント上昇の 65.5%、LaKeel 製品のサブスクリプションはユーザー数が同 6.7% 増の 367 ユーザー、MRR※が同 16.3% 増の 116.5 百万円、ARPU が同 8.9% 増の 31 万 7 千円と、KPI も非常に良好だった。

※ MRR (月間経常収益) は四半期の LaKeel 製品のサブスクリプション。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。

業績動向

一方、ライセンスに遅れて計上される傾向のあるコンサルティングサービスは、LaKeel HR は伸びているし、LaKeel Data Insight も伸びが見えてきているため、回復への道筋は見えてきた。しかし、人的ボトルネックもあって新規の DX コンサルが伸びないなか、一部既存案件の終息から入れ替えのタイミングとなったこともあり、前年同期比で減収となった。ただし、AI は、現在は就業規則を読む程度の粗いことしかできないが、長期的にはコンサルティングに取って代わる可能性があるため、そうしたことも念頭に置いた戦略展開を考えているようだ。プロフェッショナルサービスは、前第 2 四半期以降で複数の大型案件が縮小となったことが減収要因である。今第 1 四半期で下げ止まり、第 2 四半期で回復傾向に入ったが、地道な営業活動が必要なおうえ、コンサルティングサービス同様に人的ボトルネックもあるため、回復には下期まで時間がかかる見通しである。

大幅増益予想だが、やや保守的

3. 2025 年 12 月期の業績予想

2025 年 12 月期業績予想について、同社は売上高 8,657 百万円（前期比 8.6% 増）、営業利益 912 百万円（同 62.9% 増）、経常利益 909 百万円（同 67.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 590 百万円（同 63.0% 増）を見込んでいる。中間期での業績進捗が早かったため、通期で売上高は期初予想を据え置いたが、営業利益で 112 百万円、経常利益で 124 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 84 百万円の上方修正となった。

2025 年 12 月期業績予想

（単位：百万円）

	24/12 期		25/12 期		
	実績	売上比	予想	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	61.2%	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%
売上総利益	2,438	30.6%	-	-	-
販管費	1,878	23.6%	-	-	-
営業利益	560	7.0%	912	10.5%	62.9%
経常利益	543	6.8%	909	10.5%	67.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	362	4.5%	590	6.8%	63.0%

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軸に事業を展開していく方針である。このため下期も、主力の LaKeel DX と強化中の LaKeel HR をはじめ、LaKeel BI や LaKeel Data Insight、LaKeel Online Media Service のライセンス販売に引き続き注力する。また、引き合いの強い AI 関連製品や AI によって機能を向上した製品の販売も強化する。このため、ライセンス販売は中間期同様に大きく伸びる予定である。これに伴い、サブスクリプション（LaKeel 製品）も伸びていく見込みとなっている。コンサルティングサービスも、製品サービスの成長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を新規案件でカバーしていく方針である。

業績動向

この結果、下期の売上高は中間期より強まることが見込まれる。利益面では、売上総利益率は中間期と同様に改善傾向となるが、顧客向けの会の設置やイベントなどこれまでほとんど実施していなかった顧客サービスを厚くするため、販管費の増加率はやや高くなる見込みである。また、第3四半期は、第1四半期への前倒しに加え夏休みもあるため利益は大きく膨らまない見込みだが、第4四半期は、ライセンス販売の積み上がりやそれに伴うコンサルティングサービスの回復が見込まれる。このようにプラスマイナス両面があるが、LaKeel HRの好調や採算改善などプラス材料の影響が大きく、通期の営業利益は2ケタに乗る可能性もあると考える。

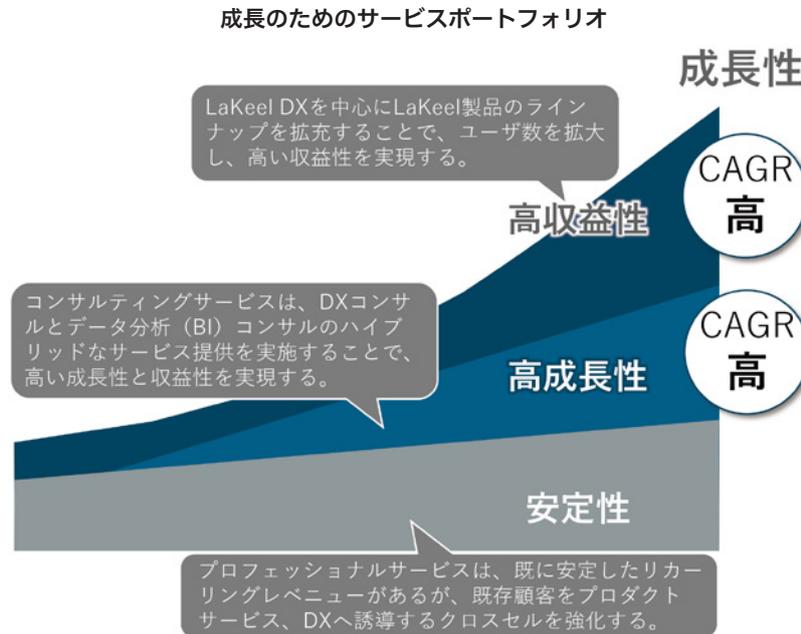
収益性と成長性の高いビジネスモデルで持続的成長へ

4. 成長戦略

成長戦略として、プロダクトサービスの LaKeel 製品を中心とする製品サービスで収益性の向上と高成長を狙い、コンサルティングサービスで成長性を押し上げ、プロフェッショナルサービスでは安定性と継続性を重視する方針である。そのため、中期的に LaKeel 製品のラインナップを拡充することでユーザー企業数を拡大、特に高い収益性が期待できる LaKeel 製品のライセンスとサブスクリプションに注力する計画である。特に、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、ユーザー企業にフィットしたサービスを提供していく予定である。また、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していく方針である。プロフェッショナルサービスでは、既に確保しているリカーリングレベニューで安定成長を目指す一方、既存ユーザー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。

長期的にはそれらに留まらず、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狙いである。なお、成長を継続する DX 市場のなかで、同社のターゲットとなる市場は 7,600 億円（同社想定）を超えると想定されており、成長余力は非常に大きいといえる。足もとで LaKeel HR を中心に LaKeel 製品の成長が拡大していることから、2026 年 12 月期も強い成長が期待でき、中期的には人事関連ニーズをさらに取り込んで成長を続けていくことになると思われる。その向こうでは、東証プライム市場への移行も視野に入ってきてそうだ。

業績動向



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

自己株式の取得を決定

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。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。

以上の方針により、2025年12月期は配当を予定していない。ただし、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、自己株式の取得を決定した。内容は、買付期間を2025年8月13日～2026年2月28日とし、取得する株式の総額280百万円または取得する株式の総数200千株（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.8%）を上限に取得する予定になっている。

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

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

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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