

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 >>>](#)

2026年4月13日(月)

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. LaKeel製品やコンサルティングを通じ企業のデジタル化・DX推進・AX推進をサポート...	01
2. 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時間で開発...	01
3. 2025年12月期は中間期好調も、大型ライセンス案件を失うなど下期に減速.....	01
4. 2026年12月期は増益予想も「仕込みの年」、次なる成長に向けAIへの投資を一層強化.....	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要.....	03
2. 沿革.....	03
3. マイクロサービスとLaKeel DX.....	04
■ 事業内容	06
1. サービスの概要.....	06
2. サービス内容.....	07
3. サービスの収益モデル.....	10
■ 業績動向	11
1. 2025年12月期の業績概要.....	11
2. サービス別売上高の動向.....	12
3. 2025年12月期下期減速への対策.....	13
4. 2026年12月期の業績見通し.....	13
5. 成長戦略.....	14
■ 株主還元策	16

■ 要約

2026年12月期は基盤構築を優先する「仕込みの年」。 次なる成長へ向けAIへの投資をより積極化

1. LaKeel製品やコンサルティングを通じ企業のデジタル化・DX推進・AX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やDX推進、AX (AI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LaKeel APPS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、クラウドプラットフォーム上でスピーディに利用できるうえ、継続的なバージョンアップによって最新のアプリケーションの開発・運用に対応している。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. 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

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期間で自ら開発できる。また、機能部品やデータが常に最新に保たれるため、IT投資効率の向上と保守・運用の省力化につながり、ユーザー企業は複雑な運用業務から解放される。この結果、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」へと変換できるようになる。足元では、このような「サステナブルソフトウェア」としてのLaKeel製品に対する評判が、大手企業を中心に広がっている。

3. 2025年12月期は中間期好調も、大型ライセンス案件を失うなど下期に減速

2025年12月期の業績は、売上高が7,728百万円 (前期比3.0%減)、営業利益が445百万円 (同20.5%減) となった。中間期は業績好調で増収増益だったが、下期は想定外の減速となり通期で減収減益となった。これは、下期に見込んでいたライセンス販売の大型案件を受注できなかったこと、コンサルティングサービスで新規プロジェクトの開始が遅れたことなどに起因する。これに対して同社は、製品面と営業面で一層のAI強化策を打ち出した。製品面では、製品のAI化を加速するなか、2026年2月にLaKeel DXに新製品LaKeel Bluを統合したLaKeel AI Platformをリリースした。営業面では、2026年12月期よりプロダクトサービスとプロフェッショナルサービスの営業を一体化し、AIエンジニアを増強する方針だ。

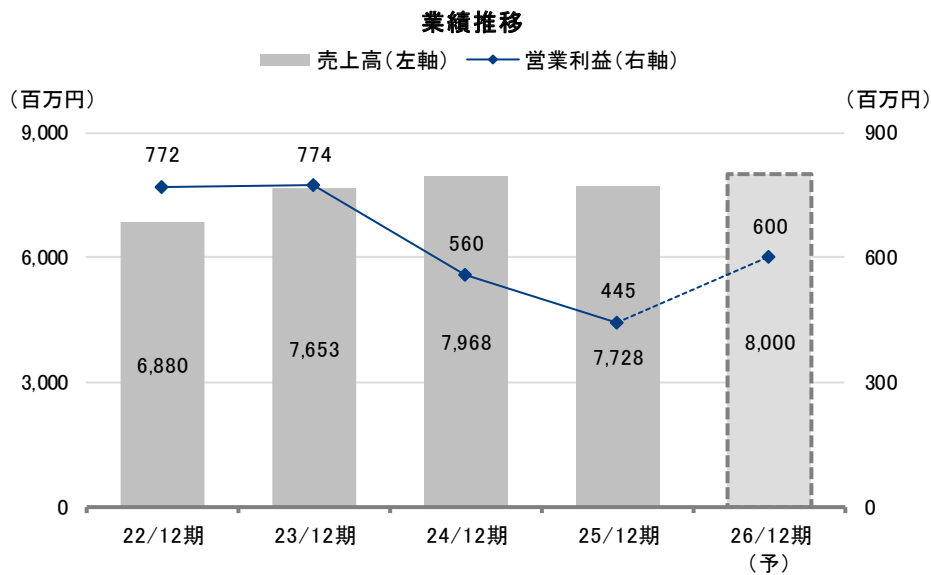
要約

4. 2026年12月期は増益予想も「仕込みの年」、次なる成長に向けAIへの投資を一層強化

2026年12月期については、売上高8,000百万円(前期比3.5%増)、営業利益600百万円(同34.7%増)を見込んでいる。2025年12月期下期の減速から中長期的な成長軌道へ回帰するため、基盤構築を優先する「仕込みの年」と位置付けた。そのため、研究開発や製品開発、人材育成の面でより積極的にAIへの投資を実施、特に同社が強みとするHR領域のAIエージェント化などを最重要戦略として定めた。成長戦略については、収益性の高い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する計画は変わらないものの、主力製品へのAIエージェントの標準搭載やAIエンジニアによるサポート強化などAIへの積極投資を継続し、次なる成長ステージへのステップアップを図る。

Key Points

- ・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やDX・AX推進を支援
- ・ライセンス販売やコンサルティングサービスの低迷で、2025年12月期は減収減益
- ・2026年12月期は「仕込みの年」。次なる成長へ向け、製品や人材面でAIへの投資を一層強化



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

企業のデジタル化・DX推進・AX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やDX推進、AX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自社独自の開発手法を採用している。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期間で自ら開発し運用できるうえ、部品としてのAPPSを更新することでアプリケーションを常に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。

2回のMBOを経て上場、次なる成長ステージへ

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と業態を転換、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、足元ではLaKeel DXにLaKeel Bluを統合したLaKeel AI Platformをリリースするなど、次なる成長ステージへ向けAIへの投資をより積極化している。

※ 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。

会社概要

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
2026年 2月	LaKeel DXに上流工程をAIで支援する新製品「LaKeel Blu」を統合した新世代AIプラットフォーム「LaKeel AI Platform」をリリース

出所：同社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

「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<AMZN>やMicrosoft<MSFT>、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・改善ができない、クラウドベンダーを大手の1社に絞ると効率的ではあるものの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。

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。

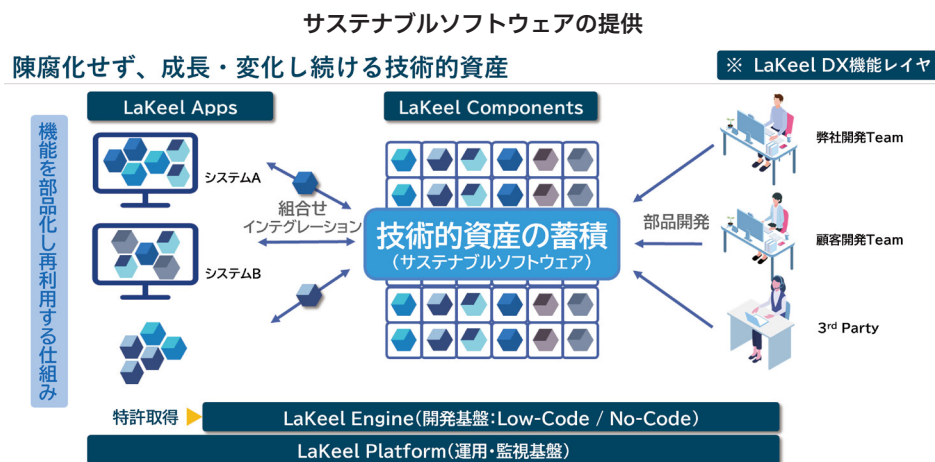
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

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。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容易に更新できるうえ、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。

企業のシステム開発にこうしたメリットのあるLaKeel DXを利用することで、自社または大手ベンダーによって1つずつ手作りで構築してきた「技術的負債」とも言える自社固有のシステム全体を、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」として蓄積できるようになった。つまり、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自体が成長し続けるサステナブルな「技術的資産」へと変換できるようになったのである。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するだけでなく、同社もLaKeel DX上で稼働するLaKeel Appsを提供している。これにより、Amazon.comやMicrosoft、Googleなど様々な事業者が提供するクラウド上でも、「技術的資産」のなかから適切に選択した部品を自在に組み合わせ、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短期間で開発可能となった(特許番号 第6850859号及び第7017660号)。

こうしたことから、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ずに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もなった。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に対する評判が大手企業を中心に広まり、導入が進み始め、今後市場が大きく広がることが見込まれる。しかし、基幹システムや投資に対するユーザー企業側の考え方を大きく転換する必要があるため、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。加えて、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、市場が活性化することが期待される。



出所：決算説明資料より掲載

■ 事業内容

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

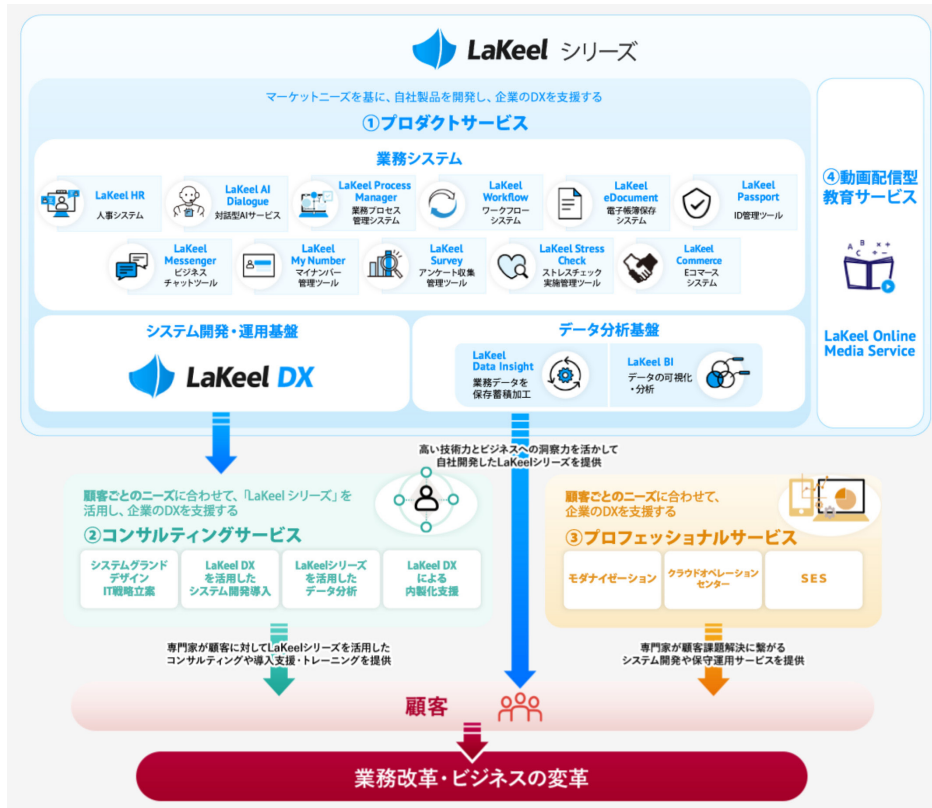
1. サービスの概要

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、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、AX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LaKeel 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、システム開発とシステム保守の2つの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、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メンテナンス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

LaKeel DXとLaKeel APPSを提供する製品サービスが主力

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）と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。

(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デジタルプラットフォームLaKeel DXと、LaKeel DXの部品群を組み合わせることで開発した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ることで開発を行う基盤（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。そのほか、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。

事業内容

a) LaKeel DXの特徴

LaKeel製品は、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、Amazon.com、Microsoft、Googleなど大手クラウド事業者の提供するプラットフォーム上でスピーディに利用できるうえ、継続的なバージョンアップによって最新のアプリケーションの開発・運用に対応している。さらに、ユーザー企業のAIニーズを捉え、他社に先駆けてLaKeel製品のAI化を進めており、それぞれが独立した「機能単位」であるLaKeel APPSがAIの生成能力を最大化、開発基盤にMCP※を搭載することでAPIの活用やマルチエージェント化を促進しており、高度な自律型業務システムの構築を実現している。

※ MCP (Model Context Protocol) : Anthropic社が提唱するAIと外部システムを接続するための新しい共通規格。

b) LaKeel DXの強み

LaKeel DXには、マイクロサービスとしての強みに加え、自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・運用の省力化といった強みがある。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自社開発して、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短期間で開発できる。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」として長期利用することで、IT投資効率の向上につながる。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、ユーザー企業は複雑な運用業務から解放されるほか、LaKeel製品を最大限活用するためのコンサルティングサービスや、収集された膨大なデータの分析サービスサービスなども受けられる。

※ 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。Web APIはWeb技術を用いて実現されるAPI。

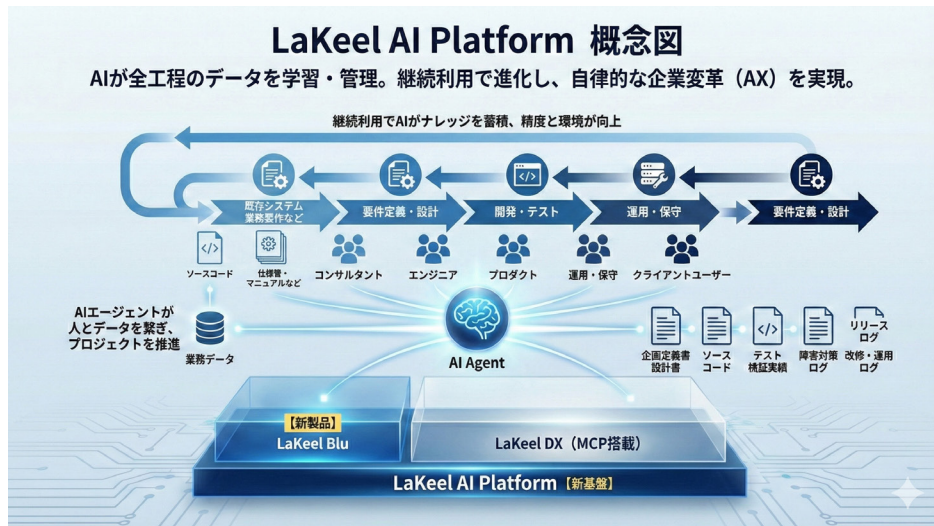
c) 機能部品で開発されたLaKeel APPS

LaKeel DXの部品を組み合わせると社が開発したLaKeel 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。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し、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。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、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、電子帳簿保存サービスLaKeel eDocument、マイナンバー管理ツールLaKeel My Number、アンケート収集管理プラットフォームLaKeel Survey、対話型AIチャットシステムLaKeel AI Dialogue、eコマースプラットフォームLaKeel Commerceがある。

事業内容

同社は他社に先んじて、こうしたLaKeel APPSのAI対応を進めており、例えばLaKeel HRでは人事業務に使うアプリから仕事自体を支援するAIエージェントへの進化を目指している。また、2026年2月に、開発・運用の上流工程となる要件定義・企画設計をAIで支援する新製品LaKeel Bluを開発、MCPを搭載したLaKeel DXにLaKeel Bluを統合したLaKeel AI Platformをリリースした。これは、要件定義から運用・保守まですべての開発工程をAIが自律支援することで、ユーザー企業のAXを加速するプラットフォームである。自律型AIエージェントにより開発・運用の全工程の自動化・高速化が進み、開発工数を最大70%削減可能となるなど、AIが作業の多くを担うようになるため、人間は「意思決定」に集中できるようになる。なお、LaKeel Bluは単独でも販売しており、相対的に料金は安いため、上流工程を知ることでLaKeel DXの特徴の理解と導入につながる。導入につながらない場合でもシステムのスクラッチ開発によってプロフェッショナルサービスの利用を促進できるため、ドアノックツールとしての利用価値も大きい。

LaKeel AI Platformの概念図



出所：会社リリースより掲載

(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。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、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にコンサルタントが併走している。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企業向けに、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。

事業内容

(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、システム開発やシステム運用、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、LaKeel DXを使って、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モダナイゼーションサービスや、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も行っており、経験豊富なエンジニアが障害の未然防止や業務の自動化といった様々な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。

(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。また、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ているため、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。さらに、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言える。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。

ライセンスとサブスクリプション収入を重視

3. 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、継続的に収益が積み上がるサブスクリプションにつながる製品によるライセンス収入の獲得を重要視しており、そうした製品のラインナップ拡充や提案強化を進めている。この結果、新規ユーザー数の拡大や既存ユーザーも含めたARPU(1ユーザー当たりの売上高)の引き上げだけでなく、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。足元では、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、後追いとなりがちな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。なお、LaKeel HRのライセンスには、原則としてサブスクリプションとコンサルティングがついてくる。

事業内容

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も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十分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、新規システム開発などによるフロービジネスレバニューと、同社が開発したシステムの保守運用などによるリカーリングレバニューで構成されている。現状、リカーリングレバ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

2025年12月期は中間期好調も下期減速し、通期では減収減益

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高が7,728百万円(前期比3.0%減)、営業利益が445百万円(同20.5%減)、経常利益が443百万円(同18.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が287百万円(同20.6%減)となった。中間期は業績好調により増収増益となったが、下期は想定外の減速となり通期では減収減益となった。しかし、足元では減速への対応策を講じ、業績改善へ向けて始動している。

2025年12月期業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	7,968	100.0%	7,728	100.0%	-3.0%
売上総利益	2,438	30.6%	2,587	33.5%	6.1%
販管費	1,878	23.6%	2,141	27.7%	14.0%
営業利益	560	7.0%	445	5.8%	-20.5%
経常利益	543	6.8%	443	5.7%	-18.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	362	4.5%	287	3.7%	-20.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社の2025年12月期の期間においては、日本経済は緩やかな回復傾向にあり、雇用・所得環境の改善や各種政策の効果がそうした回復を引き続き支えることが期待されていたものの、米国通商政策やウクライナ・中東情勢、物価上昇の継続などの影響に加え、金融資本市場の変動に注意する必要も生じており、先行き不透明な状況が続いた。同社が属する情報サービス業では、各企業においてDXやAXへの取り組みが進み、様々な情報サービスに対するニーズがますます高まった。このような環境のもと、同社はLaKeel DXとLaKeel Appsを提供することで、ユーザー企業のデジタル化やDX推進、AX推進をサポートした。

業績動向

この結果、LaKeel製品の新規ライセンス販売が、中間期は好調に推移したが、下期は営業の不調などの要因で想定に届かず、加えてコンサルティング案件の受注も厳しかったため、減収となった。利益面では、ライセンス販売の利益率が高いことから、売上総利益率が中間期に比べて下期に大きく落ち込んだ。販管費は想定どおり、AIへの投資や営業強化、採用・育成など先行的費用が拡大、20周年イベントのための一時的費用もあって大幅に増加し、営業利益は2ケタ減益となった。期初予想との比較では、中間期は新規ライセンス販売が想定以上に伸びたことで通期業績予想を上方修正したが、下期はライセンス販売とコンサルティングサービスの受注が想定に届かず下方修正、通期でも業績未達となった。

製品サービスは順調も他サービスをカバーできず

2. サービス別売上高の動向

サービス別の売上高は、プロダクトサービスが4,809百万円(前期比3.8%増)、プロフェッショナルサービスが2,918百万円(同12.4%減)となった。プロダクトサービスのうち製品サービスは2,512百万円(同45.3%増)、コンサルティングサービスは2,295百万円(同21.0%減)だった。製品サービスは順調だったが、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減収をカバーできなかった。

サービス別売上高

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
プロダクトサービス	4,635	58.2%	4,809	62.2%	3.8%
製品サービス	1,729	21.7%	2,512	32.5%	45.3%
ライセンス	312	3.9%	859	11.1%	174.7%
サブスクリプション (LaKeel製品)	1,183	14.8%	1,437	18.6%	21.5%
サブスクリプション (LaKeel製品以外)	117	1.5%	99	1.3%	-14.9%
その他	117	1.5%	117	1.5%	0.2%
コンサルティングサービス	2,904	36.4%	2,295	29.7%	-21.0%
プロフェッショナルサービス	3,333	41.8%	2,918	37.8%	-12.4%
フロービジネスレベニュー	306	3.8%	468	6.1%	52.6%
リカーリングレベニュー	3,026	38.0%	2,450	31.7%	-19.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

製品サービスのライセンス販売は、LaKeel製品が順調に推移して大幅増収となり、見込み客も着実に増えていることから、想定には未達も前期比という点で実態は順調だったと言える。想定に届かなかったのは、下期に見込んでいたライセンス販売の大型案件を複数受注できなかったことにあるが、契約タイミングと予算策定の巡り合わせにより結果的に過度な見積みとなったようだ。サブスクリプション (LaKeel製品) はライセンスの順調な増加にあわせ増収となり、KPIもユーザー数が370 (前年同期末比7.2%増)、10月~12月のMRR (月間経常収益) が1.27億円 (前年同期比22.6%増)、10月~12月のARPUが34.4万円 (同14.3%増) と好調に推移した。サブスクリプション (LaKeel製品以外) は、旧式システムのサポートが想定どおりの減少となった。

業績動向

コンサルティングサービスは減収となったが、ライセンス販売が想定に届かなかったこと、新規プロジェクトの開始が遅れたこと、既存の継続案件の一部で一時的な期ズレが発生して稼働率が下がったことが要因である。プロフェッショナルサービスは、新規システムの開発などによりフロービジネスレベニューが増収となったが、システムが入れ替わるタイミングで保守運用の一部案件が縮小したためリカーリングレベニューが減収となった。ややカバーが遅れているものの、フロービジネスレベニューの増加が将来リカーリングレベニューの増収につながることから、特に問題はなさそうだ。

製品面、営業面でAIへの投資を一層強化

3. 2025年12月期下期減速への対策

下期減速の原因となったライセンス販売とコンサルティングサービスの想定外の低迷に対して、同社は製品面、営業面でAIへの投資を一層強化するなど、既に対策を講じている。製品面では、LaKeel製品のAI化を加速する。LaKeel製品では他社に先んじてAIを取り込んできており、既にLaKeel APPS14製品のうち8製品に導入済みである(2025年12月期末)。しかし、昨今の急速なAIの発展に合わせ、より進化したAIエージェントを組み込む必要が生じた。このためLaKeel HRを中心にAIエージェント化を進めているが、加えて2026年2月にLaKeel DXをグレードアップし、新製品のLaKeel Bluを統合したLaKeel AI Platformをリリースした。これによりユーザー企業のAX推進に大きく貢献する予定である。また、単独でも販売されるLaKeel Bluは、同社ラインナップの拡大だけでなく、ドアノックツールとしてシステムのスクラッチ開発を通じてプロフェッショナルサービスの受注拡大にもつながることが期待される。営業面では、2026年12月期からプロダクトサービスとプロフェッショナルサービスの営業を一体化するとともに、AIエンジニアを増強しており、新規受注、クロスセル、アップセルを強化する。また、比較的AIに馴染みの薄かったプロフェッショナルサービスでもAIへの関与を深め、プログラミングの際にAIを使用できるよう体制の充実を図っている。

2026年12月期は、 ライセンスの回復などにより増収・大幅増益を見込む

4. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期業績予想について、同社は売上高8,000百万円(前期比3.5%増)、営業利益600百万円(同34.7%増)、経常利益594百万円(同34.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益390百万円(同35.8%増)を見込んでいる。同社は、2025年12月期下期の減速から中長期的な成長軌道へ回帰するため、基盤構築を優先する「仕込みの年」と位置付けた。そのため、研究開発や製品開発、人材育成の面でより積極的にAIへの投資を実施、特に同社が強みとするHR領域のAIエージェント化とシステム開発領域のAIプラットフォーム適用を最重要戦略として推進する。

業績動向

2026年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	7,728	100.0%	8,000	100.0%	3.5%
プロダクトサービス	4,809	62.2%	4,860	60.8%	1.0%
プロフェッショナルサービス	2,918	37.8%	3,140	39.3%	7.6%
営業利益	445	5.8%	600	7.5%	34.7%
経常利益	443	5.7%	594	7.4%	34.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	287	3.7%	390	4.9%	35.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

日本経済は、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市場の拡大は顕著で企業のIT投資は一層加速するものと見込まれる。こうした環境下、同社は製品サービスなどプロダクトサービスを中心に事業を展開するとともにAIへの投資や営業を一層強化し、ユーザー企業のビジネス価値を最大化する方針だ。加えてLaKeel AI Platformなどの投入やLaKeel APPSのAIエージェント化加速をテコに、2025年12月下期の減速もあるのでやや保守的な想定とはなったが、プロダクトサービスのライセンス販売とコンサルティングサービスは回復を見込んでいる。一方、プロフェッショナルサービスのフロービジネスレベニューは引き続き2ケタ増を計画している。この結果、売上高は増収を予想、AIや人材など先行投資を計画しているものの、ライセンス販売の回復及び全般的な費用抑制により営業利益は大幅増益見込みとなった。

積極投資を継続しAIニーズを取り込む

5. 成長戦略

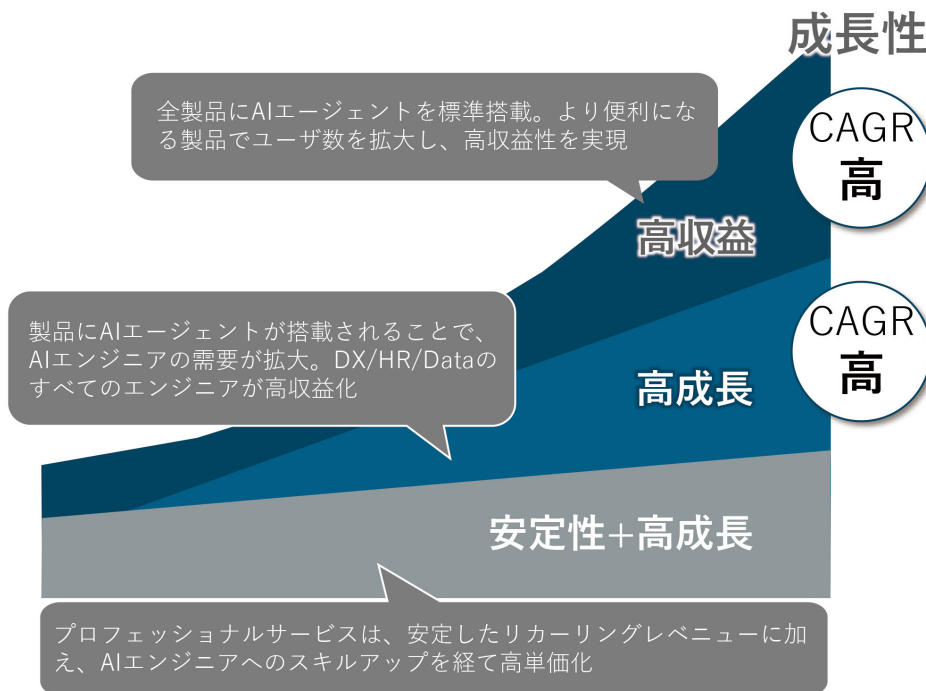
成長戦略については、中期的にLaKeel製品のラインナップを拡充することでユーザー企業数を拡大、特に高い収益性が期待できるLaKeel製品のライセンスとサブスクリプションに注力する計画は変わらないものの、戦略をアップデートしている。主力製品へのAIエージェントの標準搭載やAIエンジニアによるサポートなどAIへの積極投資を継続してユーザー企業のAIニーズを取り込み、次なる成長ステージへのステップアップを図る。

サービス別では、製品サービスで、LaKeel AI Platformなどラインナップの拡充に加え、LaKeel HRを中心にAIエージェントを搭載して利便性を向上し、ユーザー顧客数を拡大するとともに高い収益性を実現する。特にHR領域において、AIエージェント化により機能提供だけでなく業務支援も可能とする体制を整える。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の提供を継続するが、AIエージェントの搭載によりAIエンジニアに対する需要が拡大する見込みのため、高度な技術力を背景に高い成長性を狙う。プロフェッショナルサービスでは、既に安定したリカーリングレベニューがあることから安定性と継続性を重視するが、既存の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。

業績動向

長期的には、ユーザー企業のさらなるDX推進・AX推進に向け、アップセルとクロスセルを強化しユーザー企業のLTV (Life Time Value : 顧客生涯価値) を最大化する考えだ。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、同社によればターゲットとなる市場は7,600億円を超えると想定されており、成長余力は大きいと言える。成長の延長線上に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。

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

自己株式の取得を積極的に実施

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。

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、自己株式の取得を積極的に実施している。まず、2025年8月13日～2026年2月28日を買付期間に、200千株（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.82%）の株式を173百万円で取得した。さらに、2026年2月16日～2026年8月3日を買付期間に、上限200,000株（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.89%）を上限280百万円で取得する計画となっている。

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・表示したものです。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、配布等することは強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