

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 10 月 8 日（木）

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の提供を通じ、企業の DX・AX 推進をサポート.....	01
2. 投資前倒しなどにより通期で減益予想となったが、AI 化は順調に進展.....	01
3. 高い柔軟性・自由度、高速開発、IT 投資効率の向上、保守・運用の省力化に強み.....	01
4. 製品戦略を軸に、2030 年 12 月期に売上高 200 億円、営業利益 30 億円を目指す.....	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要.....	03
2. 沿革.....	03
■ 事業内容	05
1. サービスの概要.....	05
2. サービス内容.....	06
3. サービスの収益モデル.....	09
■ 中期経営計画	11
1. 基本方針.....	11
2. 成長戦略.....	11
3. 製品戦略のロードマップ.....	13
■ 業績動向	14
1. 2026 年 12 月期中間期の業績概要.....	14
2. サービス別売上高の動向.....	14
3. 2026 年 12 月期の業績予想.....	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

次なる成長へ向け AI 投資を前倒し

1. LaKeel 製品やコンサルティングの提供を通じ、企業の DX・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（デジタルトランスフォーメーション）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、開発・運用の基盤となる LaKeel DX と要件定義や基本設計を行う LaKeel Blu、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、自社の業務に適したシステムを、クラウド上で自ら開発し運用できるうえ、継続的なバージョンアップによってアプリケーションを常に最新の状態に保つことができる。このほか、LaKeel 製品を最大限に活用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. 投資前倒しなどにより通期で減益予想となったが、AI 化は順調に進展

2026 年 12 月期中間期の業績は、売上高が 3,937 百万円（前年同期比 8.1%減）、営業損失が 71 百万円（前年同期は営業利益 606 百万円）となった。減益要因は、前期に大幅に伸長した LaKeel HR の反動減と、事業環境の一層の変化を受けて第 1 四半期に加速した製品への投資を第 2 四半期以降さらに前倒ししたためである。このため、2026 年 12 月期業績は利益予想を修正し、売上高 8,000 百万円（前期比 3.5%増）、営業利益 0 百万円（同 100.0%減）を見込むことになった。ただし、LaKeel HR の AI エージェント化のリリースが視野に入るなど、先行投資は順調に進行しているようだ。なお、今後の業容拡大などを見据えて本社を移転することになり、下期に特別損失として本社移転関連費用を計上する予定である。

3. 高い柔軟性・自由度、高速開発、IT 投資効率の向上、保守・運用の省力化に強み

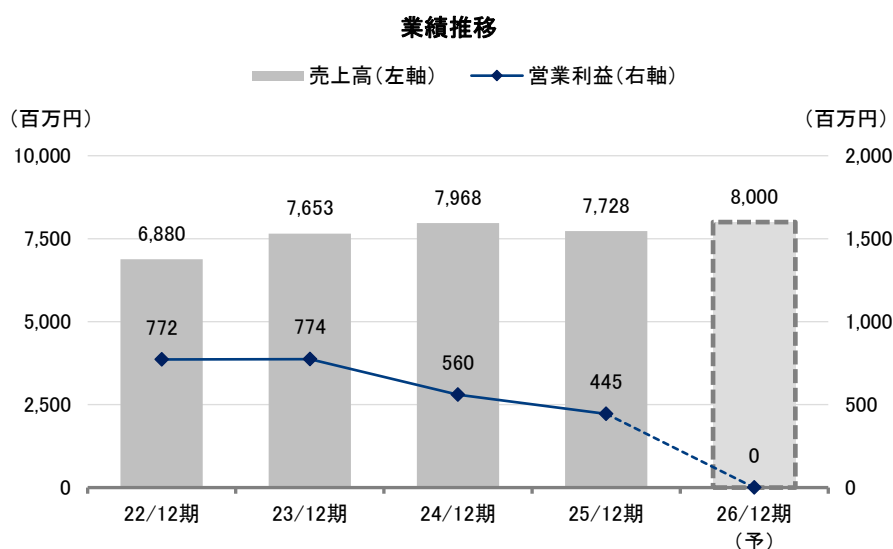
LaKeel 製品の強みは、高い柔軟性・自由度、高速開発、IT 投資効率の向上、保守・運用の省力化にある。ユーザー企業は、LaKeel 製品の高い柔軟性・自由度によって、機能部品（コンポーネント）を組み合わせるだけでビジネスに必要な業務アプリケーションを短期間で自ら開発できる。また、機能部品やデータが常に最新に保たれるため、IT 投資効率を向上し保守・運用を省力化することができ、ユーザー企業は複雑な運用業務から解放される。そもそも AI を実装する想定で開発されているため AI に親和的で、自動化や自律化を実現しやすいというメリットもある。この結果、レガシーシステムが抱える「技術的負債」を、ビジネスとともにシステムが成長し続ける「技術的資産」へと転換できるようになる。

4. 製品戦略を軸に、2030 年 12 月期に売上高 200 億円、営業利益 30 億円を目指す

生産年齢人口の減少や AI の進化といった事業環境変化を成長機会と捉え、同社は 2026 年 12 月期を初年度とする 5 ヶ年の中期経営計画を策定した。LaKeel 製品群の AI 化を加速するとともに、業務の自律化を早期に実現する計画である。なかでも LaKeel HR の AI エージェント化、設計・開発を自動化する LaKeel AI Platform、業務を自律化する（仮称）LaKeel Ontology Platform が中核となる。そのため、製品戦略を軸に営業・マーケティング戦略、人事・組織戦略、財務戦略を着実に実行し、2030 年 12 月期に売上高 200 億円、営業利益 30 億円、ROE20%以上、プロダクトサービス売上比率 70%以上を目指す。なお、2027 年 12 月期以降の数値目標の達成と業務の早期自律化に向けて投資を加速しているが、LaKeel AI Platform の投入など成果も前倒しで顕在化しているようだ。

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 DX・AX 推進を支援
- ・5 ヶ年の中期経営計画を策定、2030 年 12 月期に営業利益 30 億円を目指す
- ・2027 年 12 月期以降の数値目標の達成と業務の早期自律化へ向け、投資前倒し



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

企業の 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 の上流で要件定義や基本設計を行う LaKeel Blu、及びプラットフォーム上で稼働する LaKeel Apps※などで、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。これによりユーザー企業は、大手事業者の提供するクラウド上で、自社の業務に適したシステムを自ら短期間で開発し運用することができる。そのうえ、部品としての LaKeel 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。LaKeel 事業のほか、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。

※ LaKeel Apps : Apps (Applications) は通常、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開発した同社独自のアプリケーションを指す。

なお、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ができる。アプリケーションが異なる小さなサービスに分割されているため、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うえ、部品として蓄積することができるようになる。このため、システムの更新やクラウドの乗り換えも容易になり、経済合理性を追求しやすくなる。したがって、手作りで構築した企業固有のレガシーシステムは保守や再構築に高度な技術や多額のコストが必要な「技術的負債」となったが、ビジネスとともにシステムが成長し続けるマイクロサービスは、コスト面のメリットが大きい「技術的資産」ということができる。

次なる成長ステージへ向け AI 投資を積極化

2. 沿革

現 代表取締役社長である久保努氏は、2005 年 6 月に MB0※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 ツールの LaKeel BI をリリースした。2017 年 11 月に 2 回目の MB0 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 月に商号を現社名のラキールに変更、2021 年 7 月には東京証券取引所マザーズ（現 東証グロース市場）へ上場した。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 への投資を積極化、高成長・高収益なポートフォリオへの転換を進めている。

※ MB0 (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。

ラキール | 2026年10月8日(木)
4074 東証グロース市場 | https://www.lakeel.com/ja/ir.html

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・バイアウト(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・バイアウト(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 東証グロース市場)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
2026年3月	LaKeel DXを土台に利用者がAIエージェントを簡単に構築できる「LaKeel Agentic Assistant」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

■ 事業内容

主力は LaKeel DX など製品サービス

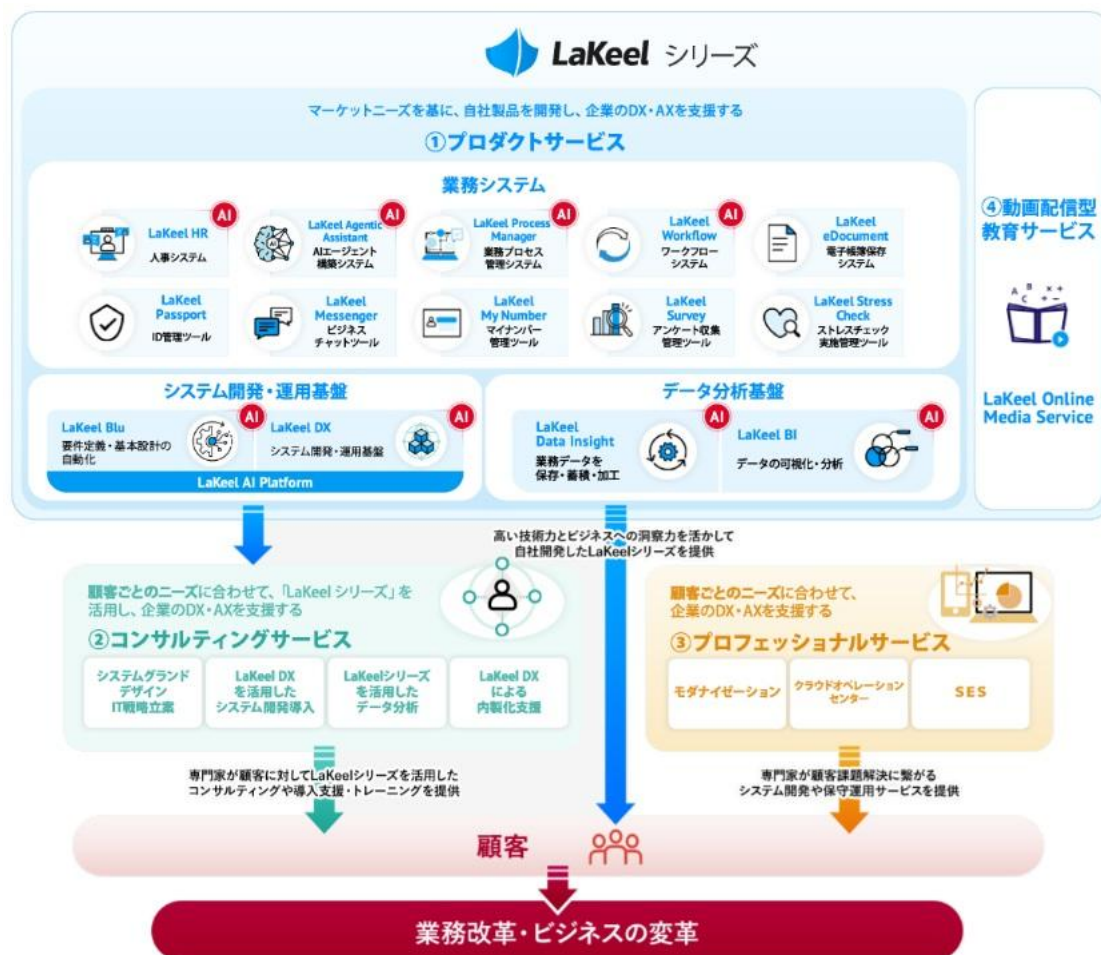
1. サービスの概要

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のLaKeel DX及びLaKeel DXの上流で要件定義や基本設計を行うLaKeel Bluと、プラットフォーム上で稼働するLaKeel Apps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、同社の製品サービスを最大限に活用するためのコンサルティングや、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LaKeel Apps上で、マルチランゲージのアニメーションによるe-learning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、サービスを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つに区分している。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これに含まれる。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。グループは同社及び連結子会社4社で構成される。同社を主力に、子会社の北京利衆得応用技術有限公司と（株）ラキール呉は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している。Legend Applications China Holding, Inc.は中国子会社の持株会社である。（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。

ラキール | 2026年10月8日(木)
4074 東証グロース市場 | https://www.lakeel.com/ja/ir.html

サービスの全体像



出所：同社ホームページより掲載

急速に AI 化が進む LaKeel 製品

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。

(1) 製品サービス

主力の製品サービスでは、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 LaKeel Apps を主に提供している。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。

a) LaKeel 製品の特徴

LaKeel 製品は、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において、ユーザー企業が多く、LaKeel Apps を自社資産として持たずに、利用料を支払うことで必要な期間・必要な機能をスピーディに利用することができる。そのうえ、継続的なバージョンアップにより常にアプリケーションを最新の状態に保つことができる。さらに、他社に先駆けて進めている AI 化によって、LaKeel Apps がそれぞれ独立した「機能単位」として AI の生成能力を最大化できるうえ、開発基盤に MCP※1 を搭載することで API※2 による連携やマルチエージェント化を促進することができるため、高度な自律型業務システムの構築を実現することが可能となっている。

※1 MCP (Model Context Protocol) : Anthropic 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。

※2 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。

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、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を自社開発して、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 製品はそもそも AI を実装する想定で開発されているため AI に親和的で、自動化や自律化しやすいというメリットもある。LaKeel DX に蓄積された機能部品やデータは、クラウド上で継続的なバージョンアップによって常に最新に保たれるため、「技術的資産」として長期利用することで IT 投資効率の向上につなげられる。様々な運用機能を自動化しシステムを安定的に移働することで保守・運用を省力化できるため、ユーザー企業は複雑な運用業務から解放される。このほか、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なども受けられる。

c) LaKeel 製品の AI 化

LaKeel DX の部品を組み合わせ、同社が開発した LaKeel Apps には、以下の 15 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・加工してわかりやすく可視化、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、超大規模のビッグ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、要件定義・基本設計を AI で支援する LaKeel Blu、AI エージェント構築システム LaKeel Agentic Assistant がある。

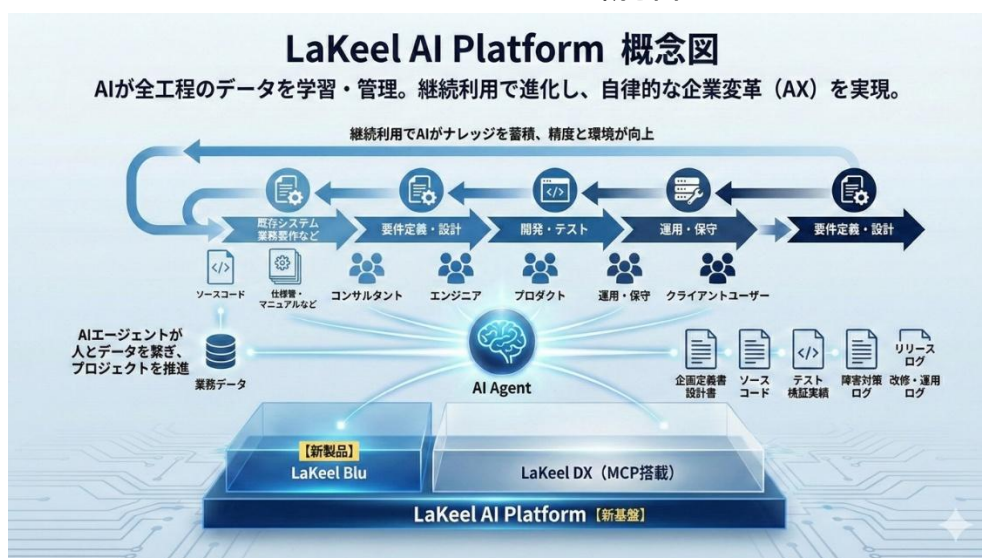
LaKeel Apps は前述したように AI 化を前提に開発されているため、同社は他社に先んじて AI への対応を進めてお

ラキール | 2026年10月8日(木)
4074 東証グロース市場 | https://www.lakeel.com/ja/ir.html

り、既に大半の製品で AI 化を達成している。さらに AI の一層の高度化へ向け、たとえば AI 化済みの 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進めている。また、2026 年 2 月に、開発・運用の上流工程となる要件定義・基本設計を 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、システムの設計から開発までを自律化する LaKeel AI Platform をリリースした。これは、AI が要件定義から開発、運用、保守まですべての工程を自律支援する、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 エージェントを使うことで全工程の自動化・高速化を進めることができ、開発期間を 70%短縮することが可能となる。LaKeel 製品ではこのように AI が作業の多くを担うようになってきたため、人間は「意思決定」に集中できるようになる。併せて、LaKeel AI Platform 上で、社内に分散しているシステムから AI が自律的に必要な情報を抽出し、実務を代行する AI エージェントを構築する LaKeel Agentic Assistant をリリースした。

これら LaKeel 製品により、同社のプロダクトサービスは現在、開発の自動化から組み合わせの自動化へ進化中である。さらに同社は、LaKeel AI Platform と対になる、業務を自律化する（仮称）LaKeel Ontology Platform を開発中である。これにより顧客は、システムの設計、開発、組み合わせに加えて業務遂行まで、AI を最適形でフル活用することができるようになる。なお、相対的に料金の安い LaKeel Blu については、上流工程を知ることによって LaKeel DX に対する理解と導入につながられるため、同社は単独でも販売している。仮に導入につながらない場合でも、システム開発を通じ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：同社ホームページより掲載

(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、最大限の効果を発揮できるよう支援している。普及と急速な進化が同時に起こっている AI は、一般企業では対応が難しく、今やコンサルティングサービスは不可欠な存在となっている。コンサルティングサービスには 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

アがない企業には、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、システムの開発や保守・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、LaKeel DX を使って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を提供している。ほかに、社内に設置した機器によっ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や、ユーザーの要望に基づいたシステムのスクラッチ開発も行っている。AI に対するニーズが一般企業の間で強まるなか、AI への対応力を強化するとともに伴走型の支援も開始した。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、特定のアプリケーションを導入する際の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-learning 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わ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他の LaKeel 製品と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着実に積み上げてきたが、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に期待したいサービスである。

高収益と高成長を重視した収益モデル

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するフロー型収益のライセンスと、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ストック型収益のサブスクリプションがある。LaKeel 製品は基本的に、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おり（LaKeel Messenger はライセンス収入のみ）、高収益と高成長を重視した収益モデルとなっている。このため同社は、特にサブスクリプションにつながるライセンスの獲得を重要視しており、AI 化などにより製品ラインナップの拡充や提案強化を進めている。結果的に、新規ユーザー数の拡大や既存ユーザーも含め

た ARPU (1 ユーザー当たりの月間売上高) の引き上げ、1%前後という非常に低いチャーンレート (解約率) の維持につながっている。

コンサルティングサービスの DX コンサルティングとデータアナリティクスはともに、サービス提供時に対価を受領するフロー型収益である。なかでも DX コンサルティングは、製品サービスの拡大を追って売上高が伸びる仕組みになっているが、人的ボトルネックがあった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た。このため、足元で人材の拡充を進めているところである。LaKeel 製品の AI 標準搭載に伴ってコンサルティングニーズが強まっており、収益性だけでなく成長性も見逃せない収益モデルになってきた。

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ベニュー (フロー型収益) 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ベニュー (ストック型収益) 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売上高の多くを占めて安定収益源にはなっているが、過去に開発したシステムの保守運用のため漸減傾向にある。一方、フロービジネスレベニューは、AI 対応と顧客伴走型支援の提供を進めたことで、急速に売上高を増やしているところである。

■ 中期経営計画

2030年12月期に営業利益30億円を目指す

1. 基本方針

日本企業を取り巻く事業環境は、生産年齢人口の減少により従来の労働集約型の業務モデルが限界を迎える一方、人的資本の戦略的活用が企業の持続的成長における重要な経営課題となるなど、構造的な転換期を迎えている。さらに、AIの進化に伴い、企業のDX化やクラウド移行などのシステムモダナイゼーションへの投資が本格化している。こうした事業環境の変化を成長機会と捉え、同社は2026年12月期を初年度とする5ヶ年の中期経営計画を策定した。基本方針として、「業務×データ×AIプラットフォーム」企業（AX企業）への進化を目指し、もとよりAIを前提にしたLaKeel製品群のAI化を加速するとともに、AIを活用して顧客企業の業務自律化を促進する考えである。これにより、顧客が業務の生産性を飛躍的に高め貴重な人材を戦略的業務へシフトし、「人の創造力」と「AIの実行力」が連携する新しいビジネスモデルを構築することを支援する計画である。このため、プロダクトサービスを柱として強化し、2030年12月期に売上高200億円、営業利益30億円、ROE20%以上、プロダクトサービス売上比率70%以上を目指す。

中期経営計画の数値目標

(単位：億円)

	26/12期 予想	27/12期 計画	28/12期 計画	29/12期 計画	30/12期 計画
売上高	80	100	125	160	200
営業利益	0	10	15	20	30
営業利益率	0.0%	10.0%	12.0%	12.5%	15.0%
ROE	—	14.8%	18.8%	19.8%	21.2%
プロダクトサービス売上比率	56.2%	64.6%	68.0%	71.8%	72.7%

注：26/12期予想は修正後だが、ROEは業績予想の修正後の数値が開示されていないため非記載

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

製品戦略を軸に数値目標達成へ

2. 成長戦略

中期経営計画の数値目標を達成するため、製品戦略を軸に、営業・マーケティング戦略、人事・組織戦略、財務戦略を着実に実行する計画である。メインとなる製品戦略ではLaKeel製品群のAI化を加速するが、なかでもLaKeel HRのAIエージェント化、システム開発を自律化するLaKeel AI Platform、業務を自律化する（仮称）LaKeel Ontology Platformが中核となる。

(1) 製品戦略

LaKeel HRでは、人事業務の現場作業の約5割を占める「見えない業務（マイクロタスク）」を自動化するため、3層のAIエージェント（Decision、Process、Microtask）を実装する。これにより、2030年には人事業務向けに提供する機能のAI化率80%を目指し、使うほどに成長する「AI人事プラットフォーム」へと進化させる。LaKeel

AI Platformでは、要件定義・設計（上流工程）から開発（下流工程）、品質保証、運用に至る全工程において、AI エージェントを統合して自律化を進める。既存のソフトウェア部品をAI が理解し、新たなビジネス要件を自律的に組み上げることで開発期間を70%短縮し、「IT をゼロから作る」時代を終わらせることを目指す。（仮称）LaKeel Ontology Platformは、開発したシステムによる業務を自律化するため欠かせない重要な基盤で、リリースが待たれる画期的な製品といえる。こうした製品戦略により、AI エージェントがシステム開発から業務までを自律実行できるようになり、顧客のシステム投資の効率や業務の生産性が飛躍的に向上する世界を目指している。

（2）営業・マーケティング戦略

顧客基盤の拡大とARR（年次経常収益）の最大化を目的に、AI デモによるPoC※の獲得を推進する。また、営業組織を「新規開拓」「プリセールス」「既存拡大」「CS（カスタマーサクセス）」の4チームに分業化し、持続的なARRの積み上げサイクルの構築と最適化を図る。

※ PoC（Proof of Concept）：概念実証。本格導入に入る前の検証プロセスで、効果が期待できれば本格導入につながる。

（3）人事・組織戦略

全社員がAIを駆使し高い生産性を発揮する、AI ハイブリッド人材化を推進する。AI 人材の採用・育成を最優先課題と位置付け、各拠点での人材の採用・育成を強化して強固な開発体制を構築する。また、AI 倫理やデータガバナンスに対応したガイドラインの策定など、AX 企業として実効性のあるガバナンスと機動的な意思決定を両立する体制の構築も図る。

（4）財務戦略

成長戦略を着実に遂行するため積極的な投資を実行するが、そのための主要原資を中期経営計画期間中に創出される営業キャッシュ・フローとする一方、資本効率の向上やM&Aに備え、有利子負債の活用や外部資金調達も柔軟に検討する。具体的には、LaKeel 製品等の開発に約50億円を投じるほか、労働環境の整備、営業体制・開発拠点の拡充、AI ハイブリッド人材の育成・採用など優先事項を決めて配分する方針である。また、成長投資との適切なバランスを追求するキャッシュ・アロケーションの方針に基づき、自己株式の取得などを通じた株主還元を実施する考えである。

投資を前倒し、成果も顕在化

3. 製品戦略のロードマップ

同社は成長戦略を展開するに際し、2030 年を 1 つのマイルストーンに 2026 年から 2030 年までの期間を 3 つのフェーズに分割し、2026 年～2027 年を「業務の効率化」、2028 年～2029 年を「業務の自動化」、2030 年を「業務の自律化」を実現する期間とした。

効率化フェーズでは、AI 化によって見えない業務の効率化や開発の自動化を進めて時間とコストを削減し、人間を定型作業から解放する基盤を作る。このため、AI 人材育成や、開発効率化に向けた LaKeel AI Platform への投資、業務効率化に向けた LaKeel HR への投資、ソフトウェア/AI エージェント部品の蓄積、再利用促進による開発の生産性向上を進める。自動化フェーズでは、AI による洞察や自律的なシステム設計を通じて、人間がより確度の高い判断や価値創造に注力できるようにする。このため、自律開発に向けた LaKeel AI Platform への投資、人材データの構築や業務自律化に向けた LaKeel HR への投資、ソフトウェア/AI エージェント部品の再利用を進める。自律化フェーズでは、データと AI を完全に結合し、市場変化や経営に合わせて業務やシステムが自ら自動的に進化し続けられるようにする。このため、自律運用や AI エージェント間協調に向けた LaKeel AI Platform への投資、AI 人事プラットフォームに向けた LaKeel HR への投資、(仮称) LaKeel Ontology Platform の開発を推進する。自動化フェーズ以降では、M&A も検討する。

後述するように、AI の進化や社会全般の AX が想定以上に早まった 2026 年 12 月期において、2027 年 12 月期以降の数値目標を達成し「業務の自律化」を早期に実現するため投資を前倒したが、成果も既に前倒しで顕在化しているようだ。LaKeel HR においては、効率化フェーズで HR 領域の業務フローにおける AI エージェントの仕様や様々なデータを LaKeel Data Insight に集約する仕組みの設計に入り、自動化フェーズに向けて意思決定支援を担う Decision エージェントのアーキテクチャの設計に着手、自律化フェーズに向けて(仮称) LaKeel Ontology Platform のアーキテクチャの設計・開発に着手した。LaKeel AI Platform においては、効率化フェーズで LaKeel Blu Code と LaKeel AI Platform をリリースしたうえ、脆弱性に対応する AI エージェントの開発に入った。自動化フェーズに向けては IT 資産のデータ整備や構造化を実施しているほか、開発からテストまでを AI エージェントが進める「オーバーナイト開発」の仕組みをリリース、自律化フェーズに向けて AI エージェントの自律運用の仕組みや AI エージェント間の情報基盤の開発を進めている。

業績動向

中間期は営業損失覚悟で先行投資

1. 2026 年 12 月期中間期の業績概要

2026 年 12 月期中間期の業績は、売上高が 3,937 百万円（前年同期比 8.1%減）、営業損失が 71 百万円（前年同期は営業利益 606 百万円）、経常損失が 76 百万円（前年同期は経常利益 609 百万円）、親会社株主に帰属する中間純損失が 72 百万円（前年同期は親会社株主に帰属する中間純利益 416 百万円）となった。大きく減益になったのは、事業環境の変化や AI の進化を受け、製品サービスの AI 化を加速するため投資を先行したことが要因である。

2026 年 12 月期中間期業績

（単位：百万円）

	25/12 期		26/12 期		前年同期比
	中間期	売上比	中間期	売上比	
売上高	4,284	100.0%	3,937	100.0%	-8.1%
売上総利益	1,671	39.0%	1,136	28.9%	-32.0%
販管費	1,065	24.9%	1,207	30.7%	13.3%
営業利益	606	14.2%	-71	-1.8%	-
経常利益	609	14.2%	-76	-1.9%	-
親会社株主に帰属する中間純利益	416	9.7%	-72	-1.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、緩やかに回復しているものの中東情勢の影響を注視する必要がある状況にあり、先行きについては、雇用・所得環境の改善や各種政策の効果が緩やかな回復を支える一方、中東情勢や金融資本市場の変動の影響などに対する懸念が生じている。同社が属する情報サービス業界では、企業における DX の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期待が高まっている。このような環境下、同社は、AI の進化に対応して LaKeel 製品の AI 化などラインナップや機能の拡充を進めるなどプロダクトサービスを中心に事業を展開し、顧客企業によるデジタル化、DX 推進、AX 推進の支援に努めた。

この結果、売上高については、プロフェッショナルサービスは伸長したものの、前期に好伸した反動でプロダクトサービスが伸び悩んだことなどにより減収となった。利益面では、利益率の高いライセンス販売が減少したこと、AI 化への先行投資で製品開発原価や人材関連費用が増したことなどにより、営業損失となった。先行投資がなければおおむね想定内の営業利益を確保できた模様だが、営業損失を計上してまで先行投資を実行したことは、事業環境が急変するなかで、中期経営計画を前倒し達成して数値目標を着実に確保するための英断と言えよう。

HR は価格競争も、Blu は立ち上がり順調

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 2,280 百万円（前年同期比 18.8%減）、プロフェッショナルサービスが 1,656 百万円（同 12.1%増）となった。売上面ではプロダクトサービスの減収が目立つが、プロフェッショナルサービスでカバーすることができた。

ラキール | 2026年10月8日(木)
4074 東証グロース市場 | https://www.lakeel.com/ja/ir.html

サービス別売上高

(単位：百万円)

	25/12 期 中間期	構成比	26/12 期 中間期	構成比	前年 同期比
プロダクトサービス	2,806	65.5%	2,280	57.9%	-18.8%
製品サービス	1,537	35.9%	1,361	34.6%	-11.5%
ライセンス	735	17.2%	224	5.7%	-69.5%
サブスクリプション (LaKeel 製品)	687	16.0%	812	20.6%	18.3%
サブスクリプション (LOM 以外)	461	10.8%	542	13.8%	17.5%
サブスクリプション (LOM)	225	5.3%	270	6.9%	19.8%
サブスクリプション (LaKeel 製品以外)	50	1.2%	48	1.2%	-4.3%
その他	63	1.5%	276	7.0%	333.5%
コンサルティングサービス	1,269	29.6%	919	23.3%	-27.6%
プロフェッショナルサービス	1,478	34.5%	1,656	42.1%	12.1%
フロービジネスレベニュー	245	5.7%	425	10.8%	73.4%
リカーリングレベニュー	1,232	28.8%	1,230	31.2%	-0.1%

注：LOMはLaKeel Online Media Service、サブカテゴリは概数

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では、LaKeel 製品の新規ライセンス販売が減少、それに伴いコンサルティングサービスも減収となったが、サブスクリプションによる使用料収入は順調に伸びた。厳しかったのは前期に大幅に伸長したLaKeel HRで、その反動減に加えHR関連の価格競争が想定以上に激化した。同社は価格競争には乗らずに付加価値を追求するためAIエージェント化を加速した。こうした背景が減収の一因となったものの、AIエージェントは2027年12月期中にもリリースする目途がたったようで、反転攻勢に出る考えだ。

本格的AI製品の第一弾となったLaKeel Bluについては評判がよく、PoCに進んでいる顧客が多い模様である。しかも、導入当初からコンサルティングが必要となるため、トップクラスのエンジニアを投入して顧客満足度を引き上げている。その後にLaKeel DXへとアップセルすることで、LaKeel AI Platformとして、さらに様々なLaKeel製品を導入してもらうというシナリオである。ただし、小資本の顧客にとっては高額になるため、LaKeel Blu単品によるブラックボックス化したレガシーシステムの分析にとどまるものもあり、そうした場合はフックとしてプロフェッショナルサービスへつないでいくことにしている。また、その他が大幅増収となったのは、顧客の要望により一時的にレガシーシステムの置き換えを引き受けたことが要因である。

プロフェッショナルサービスは、もともとAIとの関わりが薄かった部門だったため、AIに対応できるようスキルアップを進めていた。そうしたなかAIが急速に普及し始め、事業会社がAIを取り入れる必要が生じたが、AIの理解を深めることから始めなければならない事業会社が多かった。そこで同社は伴走型のAI活用支援を開始、これが好評で単価が上昇したこともあり、フロービジネスレベニューの増収につながった。

下期は先行投資に加え本社移転を予定

3. 2026 年 12 月期の業績予想

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 0 百万円（同 100.0%減）、経常損失 10 百万円（前期は 443 百万円の経常利益）、親会社株主に帰属する当期純損失 383 百万円（前期は 287 百万円の親会社株主に帰属する当期純利益）を見込んでいる。期初予想に対して、売上高は変わらないが、先行投資を主因に営業利益で 600 百万円、経常利益で 604 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 773 百万円下方に見直している。

2026 年 12 月期業績予想

（単位：百万円）

	25/12 期		26/12 期		前期比
		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%	4,500	56.2%	-6.4%
プロフェッショナルサービス	2,918	37.8%	3,500	43.8%	19.9%
売上総利益	2,587	33.5%	-	-	-
販管費	2,141	27.7%	-	-	-
営業利益	445	5.8%	0	0.0%	-100.0%
経常利益	443	5.7%	-10	-0.1%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	287	3.7%	-383	-4.8%	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高については、LaKeel HR は厳しい状況が続くことを前提とするが、LaKeel Blu の引き合いが強く AI エンジニアの需要が増していることから、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伸びが期待され、期初予想を据え置いている。一方、利益面では、環境急変のなかで 2027 年 12 月期以降の目標数値を着実に達成するため、中間期に引き続き下期も AI 関連製品やサービスの開発など投資を前倒して実施することになり、中期経営計画のなかでは 2026 年 12 月期のみ予想を修正することになった。親会社株主に帰属する当期純利益については、今後の業容拡大や増員、従業員のモチベーション向上などを見据えて本社を移転することになり、下期に特別損失として本社移転関連費用 520 百万円を計上することになったため、修正幅が大きくなった。なお、足元の開発状況や顧客からの引き合いは非常に順調に進捗している模様である。

■ 株主還元策

自己株式の取得も積極的に実施

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、株主への利益還元や資本効率の向上に向け、株価水準等を勘案しつつ自己株式の取得を積極的に実施している。

重要事項（ディスクレーマー）

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、理由のいかんを問わず、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