

DXを特注で自由に

——ラキールDXとは？

◆企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）を

支援するプラットフォームです。一つ一つのソフトウェアを「部品化」してクラウド上

で組み立て、各社独自のアプリケーションをワンストップ

で開発・運用できます。企業にとってインフラ構築作業が

不要で、オーダーメイドの家をつくるように、自社専用ア

プリを自在につくる事ができる。アプリを外販する流通

システムも用意しており、新たな自社製品を生み出すき

かけにもなる。アマゾンやグーグルなど、全てのクラウド

サービスで稼働でき、クラウドを乗り換えてもアプリケー

ションごと移行できます。このような仕組みを備えた競合

他社は見当たらず、ラキールDXの解約率はゼロです。

——開発に至る背景を。

◆1990年代末から構想を持ち続けましたが、技術的にうまくいかなかった。MB

O（経営陣による自社買収）で17年に独立する際、クラウ

ド技術が美用可能なレベルに発展し、機が熟したと判断し

ました。ソフトウェア開発に当たり、規模が小さいサービ

ス同士を組み合わせる「マイクロサービス」という考え方が

通用するようになったのも大きい。そこで、会社のビジ

ネスモデルを従来のソフトウェアの受託開発から、クラウ

ド型の自社製品サービスに大きく転換しました。これまで

各企業はシステムのアプリを作っても5〜10年で捨てて、

一からまた作り直すことをしてきましたが、ラキールDX

上では捨てることなく、「サステナブルソフトウェア」と

して最新・最適な状態が継続的に保たれ、既存のアプリは他のアプリを構築する際に再利用できます。

——目指す未来像を。

◆プラットフォーム内で各社のソフトウェア部品が自律

分散的に流通する「ラキールDXエコノミー（経済圏）」の構築です。例えば、「BTC」

の携帯アプリを作るクリエイターがいるように企業向けの

コンポーネントクリエイターや、ソフトウェア部品を組み

立てるコンポーネントアセンブラー、それらの流通を支援

するバイヤーといった新しい職種やビジネスが生まれ、優

れたコンポーネントに投資する人や企業が出てくる。

社員は私のビジョンを理解し、ボトムアップでワクワク

するようなアイデアを出してくれる。まずは国内のユーザ

数1000社を達成し、海外展開していきたい。



ラキール

久保努 社長

くぼ・つとむ 1964年生まれ。IPO（新規上場）とMBO（経営陣による自社買収）を各2回経験。東証グロース上場。社名は前身のレジェンド・アプリケーションズ(La)と「船の竜骨」(Keel)を組み合わせた。

最新線

インタビュー

クラウド型ビジネスプラットフォーム「LaKeel DX」を2019年にリリースしたラキール（東京都港区）は定額利用のサブスクリプションユーザー数（シリーズ合計）を152社（19年12月末）から272社（22年9月末）に伸ばした。国内ユーザー数1000社が当面の目標。久保努社長（58）はパラダイムシフト（価値観の劇的変化）に挑む。【聞き手・沢田石洋史、撮影・松田嘉徳】