

2024年 12月期 通期 決算説明資料



2025年2月14日

株式会社L is B (エルイズビー)

01 会社概要および事業領域

02 2024年12月期 通期実績

03 2025年12月期 業績予想

04 成長戦略

05 Appendix

プロフィール

会社名	株式会社 L is B
設立	2010年9月29日
代表者	横井 太輔
資本金	6.29億円（2024年4月末現在）
グループ従業員数	121名（2024年12月末現在）
事業内容	ITサービスソリューション事業等
本社所在地	東京都千代田区岩本町3丁目11番11号
拠点	徳島ラボ（徳島県徳島市） 関西支社（大阪市北区） 九州支社（福岡市中央区）

Vision

ココロ踊るチャレンジと
心からの感謝にあふれる
会社であり続ける



Mission

Life is Beautiful!

アイデアとテクノロジーで
人々を笑顔にする!

Value

- 顧客志向
- チャレンジ
- スピード
- チームワーク
- 尊重・信頼
- プロフェッショナル

現場DXにフォーカスした事業展開

当社は、立って働く人・企業に最適化し、**現場向けのDXプラットフォーム**



ゼネコン、サブコン、プラント、電力・通信インフラ、鉄道・運輸、物流、不動産、流通、アパレル
日本の現場を支える方々……etc

現場の業務の特徴

現場の業務は、DXの壁になる要素が多い

確認を取りたい人が
会社や
他の現場にいる

端末を
確認するタイミングが
限られる

PCは
あまり利用しない

膨大な
手書きの点検記録や
提出書類

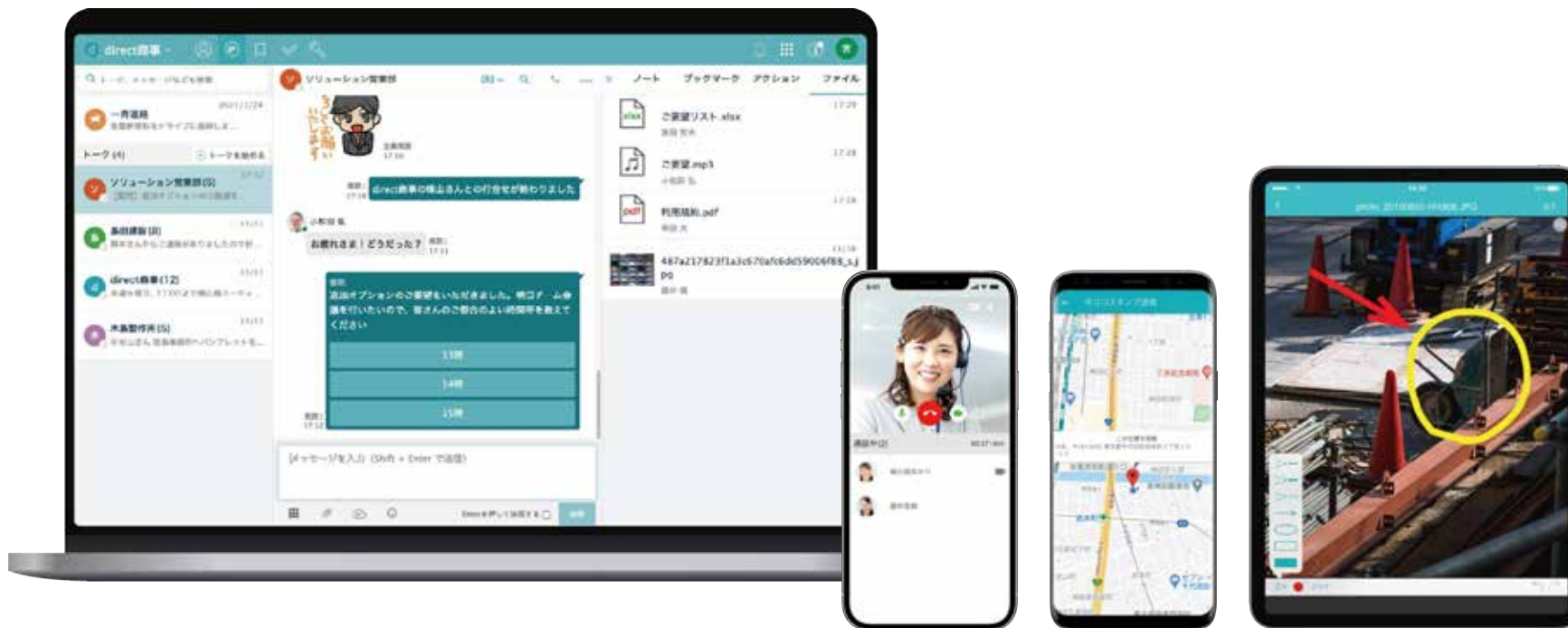
現場の協力会社の人と
簡単にやりとりしたい



現場向けコミュニケーションプラットフォーム

「direct」は現場で使うことを想定した設計
使いやすさを重視し、現場が必要とする機能を優先して実装

2014年リリース



現場のアナログ→DXへ

現場向けビジネスチャット「direct」は、**顧客の行動変容(=イノベーション)**を実現

従来の安全パトロール (「direct」未導入)

- 対面での口頭、メガホンなどによる連絡
 - × 遠くの相手への連絡に移動時間が取られる
- フィーチャーフォン（ガラケー）、トランシーバー
 - × 言った言わないの発生、言葉だけでは伝わりにくい
- 関係書類の共有方法は紙
 - × 印刷・保存・共有・管理に手間がかかる



「direct」導入

- チャットでいつでも、どこでも繋がることできる
- 複数名との同時通話、ビデオ通話
- 個人ごとの既読・未読状況が見える
- 写真に手書き指示をして共有できる
- さまざまな形式の、膨大なファイルを共有できる

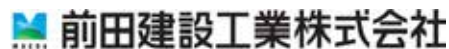
スマートフォンだけで全てが完結



導入実績

建設業・大手企業を中心に豊富な導入実績があり、**5,500社超**※1の様々な現場で当社サービスが利用されている

建設業



その他の業界



※1 導入企業には、当社と直接契約している会社から招待されて（directアカウントを配布されて）利用する会社を含みます（多くのケースでは協力会社・外部委託先会社・取引先等）

当社が提供する

現場DXプラットフォーム

「direct」を中心として、
チャットと連携するアプリケーション

現場向けビジネスチャット



オリジナルボット
開発環境

daab
direct agent assist bot

ビジネスボットの
レンタルサービス

direct bot RENTAL

連携ソリューション

direct Apps

現場向けかんたん整理カメラ
&クラウド共有

**タグショット
タグアルバム**

自動問い合わせFAQ
ソリューション

AI-FAQ ボット

2024年問題対応
長時間労働の是正支援
ソリューション

**direct SMART
WORKING SOLUTION**

オリジナルソリューションの
設計・提案

**DX
CONSULTING**
DXコンサルティング

NEW

企業向け
技術継承ソリューション

ナレッジ動画

OEM

LoGoチャット

OEM



OEM提供による実績

自治体や信用金庫に対して、利用者の特性を反映させた「direct」をOEMとして提供

LoGoチャット

高度なセキュリティの行政専用ネットワーク（LGWAN^{※1}）環境でのコミュニケーションを円滑化。自治体間・民間事業者^{※2}との安全な情報連携も可能で、行政DXに貢献（株式会社トラストバンクへ提供）

LoGoチャット



導入実績

1,466自治体^{※3}

全国の7割以上の自治体が利用中^{※3}

しんきんdirect

チャット・ビデオ通話・面談予約の自動受付機能を実装。信用金庫と顧客のコミュニケーションを支え、業界におけるデジタルイノベーションを推進（信金中央金庫へ提供）



導入実績



他多数

※1 Local Government Wide Area Networkの略。地方公共団体の組織内ネットワーク（庁内LAN）を相互に接続した行政専用のネットワーク。インターネット等のパブリックネットワークとは切り離された閉域ネットワークとして構築

※2 自治体からの事前許可・ゲストアカウント付与が必要 ※3 2024年11月1日現在。トラストバンク社のサービスサイトに基づく数値

01 会社概要および事業領域

02 2024年12月期 通期実績

03 2025年12月期 業績予想

04 成長戦略

05 Appendix

2024年12月期 通期 決算サマリー

株式会社システム・エムズの子会社化が完了。連結財務諸表の作成開始

同社のグループインにより、当社グループのシステム開発力、DXソリューションの提供範囲が拡大
2025年12月期から、連結PLに株式会社システム・エムズの業績を反映

LisB単体は売上高1,594百万円（業績予想比△4.3%、前期比+24.5%）、営業利益77百万円（業績予想比△49.4%、前期比+102.4%）で着地

売上高の業績予想比マイナスの要因は、新サービスの機能拡充の遅延、一部サービスの解約、ショット案件の受注期ずれ
売上高の未達に伴い、営業利益以下の利益項目も業績予想比マイナスとなった

2025年12月期の連結業績予想は売上高2,080百万円（前年比+30.5%）、営業利益154百万円（前年比+227.7%）を見込む（2024年12月期の連結売上高は1,594百万円、連結営業利益は47百万円）

2025年以降も、建設業界でのdirectの利用はこれまで通り拡大傾向が見込まれる
新サービスであるタグショット/タグアルバムとナレッジ動画や、生成AI関連のサービス提供・コンサルティングが
拡大し、システム・エムズの業績も寄与

成長戦略の概要

セールス

- 1 建設業界の
更なる開拓
- 2 現場のある
他業界への展開

サービス

- 3 既存サービスの
品質向上
- 4 新サービスの
開発・提供

インベストメント

- 5 M&A、出資

成長戦略の詳細は、「04成長戦略」の箇所をご覧ください

戸田建設株式会社様

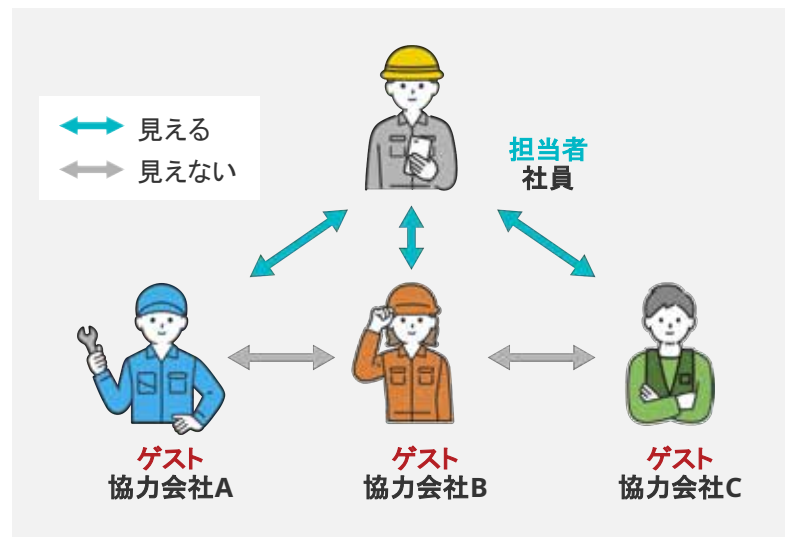
全現場導入



2025年2月 全現場導入の決め手は
高いセキュリティ機能とシンプルなUI



協力会社と安全なやりとりを実現する
direct GuestMode (ダイレクトゲストモード)



株式会社フジタ様

海外展開事例



海外での作業所スタッフとコミュニケーション強化
現場タスクが明確化され、抜け漏れ防止やリスク管理に貢献



西松建設株式会社様

direct Apps事例



まかせられる人が、いる。

作業効率50%向上

現場DX企業3社のソリューションを導入

“タスク”“スケジュール”を活用

1人あたり60分/月程度の時間短縮を実現



direct Apps



東海旅客鉄道株式会社様

非建設業事例



東海道新幹線全17駅の情報連携を強化

落とし物や運行状況の共有がスピーディーになり業務改善に大きく貢献



direct ダイレクト
マルチデバイス対応で、スマートフォンをはじめパソコンやタブレットからも利用可能です

トーク画面

個人用チャットアプリに似た直感的な操作性でどなたでも簡単にお使いいただけます

既読・未読機能

既読者や未読者を個人名一覧で確認できます



360度カメラを活用した状況共有ソリューション「Nossa360 (ノッサ サンロクマル)」

「Nossa360」は、360度カメラを活用し、リアルタイムでの情報共有を可能にするソリューションです。今後は「direct」との連携を強化することで、現場向けコミュニケーションプラットフォームとしてのさらなる利便性と価値の向上を目指してまいります。



「Nossa360」3つの特徴

- 360度カメラで撮影する
360度動画の
圧倒的な情報量・臨場感**
- 遅延わずか0.3秒
超低遅延リアルタイム配信で
現場の「今」を共有**
- 簡単アップロード・自動整理
位置情報×時系列で
現場の「過去」を共有**

現場DXを支援するサービスで企業の成長を加速

現場DX推進に向けた「人材育成」と「動画を活用したナレッジ共有」によるサポートを開始しました。これらのサービスで、お客様の生産性向上や現場の課題解決を目指し、DX人材のスキル向上や情報共有の効率化の実現を目指し、企業の成長と発展をサポートします。

「DX推進支援講座」を独自開発・提供開始

DX化に関する課題として最も多く挙げられる「人材不足」。このような課題に対応するため、現場のDX人材の育成を支援します。

The advertisement features the LISB logo at the top left. The main text reads: '現場のDX人材育成を考えている企業を応援' (Supporting companies considering DX human resource development in the field), 'DX推進支援講座' (DX Promotion Support Lecture), and '受講企業受付中!' (Accepting lecture companies!). A yellow circle highlights '人材開発支援 助成金対象' (Human resource development support, eligible for subsidies). An illustration of a man in a suit pointing upwards is at the bottom right.

「動画制作代行サービス」を提供開始

動画を活用した技術継承が重要視される昨今「時間や人手が足りない」「ノウハウがない」といったお客様の課題にお応えします。

The advertisement has a yellow background. It says 'ご要望にお応えして' (Responding to your requests) and '「動画制作代行サービス」提供開始' ('Video Production Outsourcing Service' provided). A white circle contains the text '低コストで動画制作をサポート!' (Support video production at low cost!). Below, icons for 'PPTX' and '原稿' (manuscript) lead to a person at a computer, which then leads to a 'VIDEO' player icon. At the bottom, it states '動画制作のさまざまなご要望に柔軟に対応します' (We flexibly respond to various requests for video production).

前四半期で発表した株式会社システム・エムズの子会社が予定通り完了
投資活動として、新たに株式会社ANOBKAが運営する生成AIファンドへLP出資を実施

M&Aの進捗報告

2024年11月29日に株式会社システム・エムズの子会社化が完了。
2025年12月期第1四半期から、当社グループの業績に寄与



ベンチャーキャピタルへのLP出資

ANOBKA

会社概要

会社名 : 株式会社システム・エムズ
事業内容 : インターネットサービスの受託開発事業
売上高 : 180百万円(2024年3月期)
営業利益 : 17百万円(2024年3月期)

目的

株式会社システム・エムズは、インターネットサービスの開発に関する技術力および開発人材を有しており、当社グループが顧客に提供するDX支援サービスの開発体制の拡充を実現

ファンド名称

ANOBKA GAI 1号投資事業有限責任組合

募集総額

最大15億円

当社出資額

5,000万円

目的

生成AIに関する新技術やサービスの情報収集による新規事業機会の創出

業績概況※1

2024年12月期から連結財務諸表の作成開始

LisB単体は、売上高は1,594百万円（業績予想比△4.3%）、営業利益77百万円（同△49.4%）で着地

連結

株式会社システム・エムズのPL連結は2025年12月期第1四半期から行う。本連結では株式取得費用の計上のみ反映

	24/12期 実績
売上高	1,594
売上総利益	1,031
売上総利益率	64.7%
調整後営業利益※2	77
調整後営業利益率	4.8%
営業利益	47
営業利益率	3.0%
経常利益	18
親会社株主に帰属する 当期純利益	13

LisB単体

(百万円)

	23/12期 実績	24/12期 実績	24/12期 業績予想	前期比	業績予想比
売上高	1,279	1,594	1,664	+24.5%	△4.3%
売上総利益	819	1,031	—	+25.8%	—
売上総利益率	64.1%	64.7%	—	+0.6pt	—
調整後営業利益※2	—	—	—	—	—
調整後営業利益率	—	—	—	—	—
営業利益	38	77	152	+102.4%	△49.4%
営業利益率	3.0%	4.8%	9.2%	+1.8pt	△4.3pt
経常利益	32	48	132	+51.0%	△63.4%
当期純利益	46	42	106	△6.8%	△59.6%

※1 連結財務諸表は2024年12月期から作成しているため、2023年12月期の連結の数値は記載しておりません。なお、連結子会社の取得日を2024年11月30日（みなし取得日）としており、連結決算日との差異が3ヶ月を超えないことから、当連結会計年度においては貸借対照表のみを連結しております。

※2 調整後営業利益 = 営業利益 + M & Aによる一時費用

売上高・売上総利益・営業利益の推移

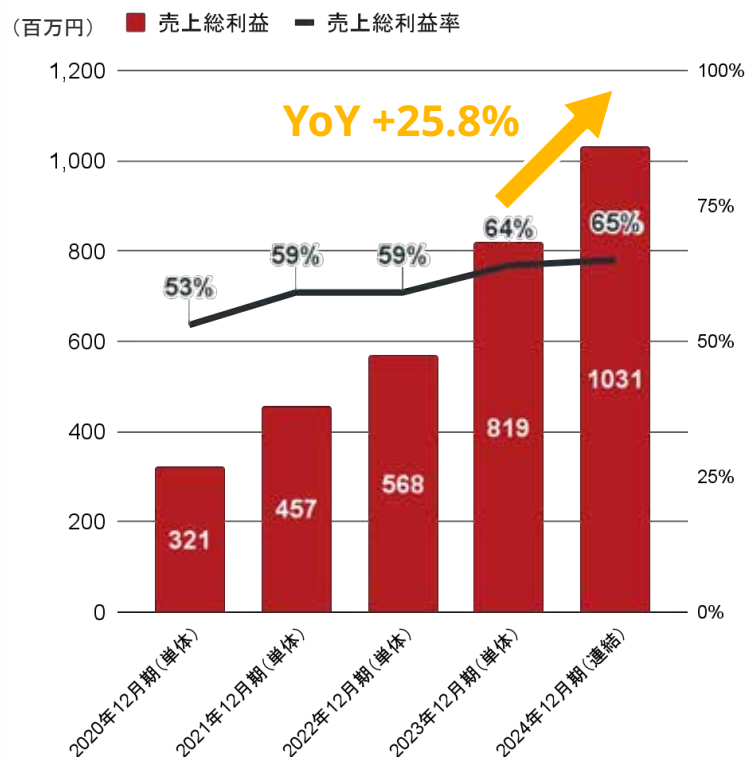
2024年12月期の売上高は、前期比+24.5%、子会社取得費用を除いた調整後営業利益は前期比+102.4%

株式会社システム・エムズのPL連結は2025年12月期第1四半期から行うため、2024年12月期においては連結売上高と連結売上総利益は株式会社LisB単体と一致。一方で、営業利益は子会社取得費用を連結のみ費用計上するため、単体との差分あり

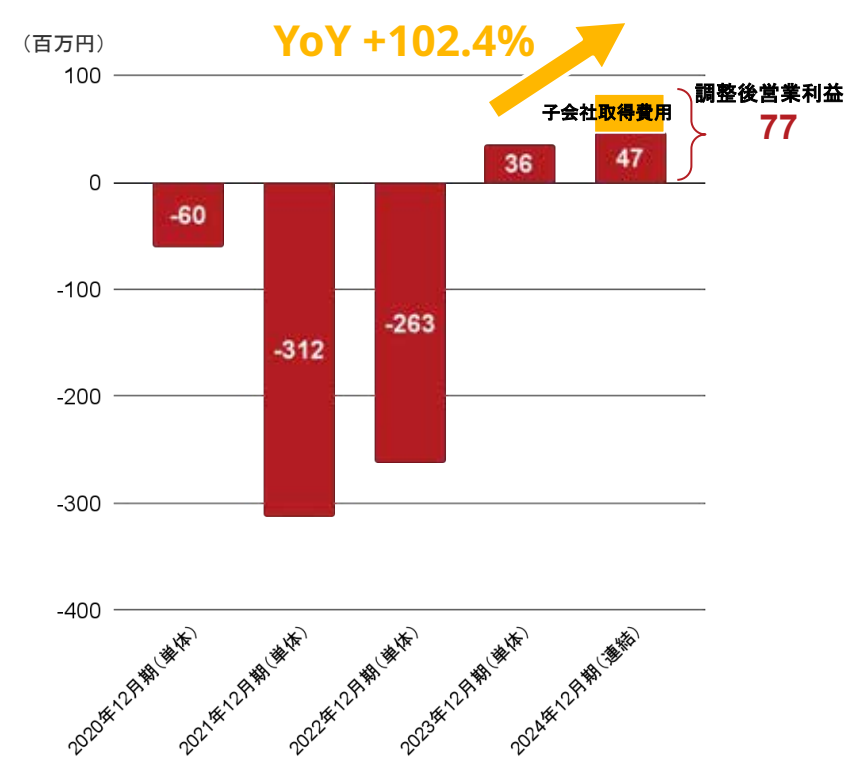
売上高



売上総利益



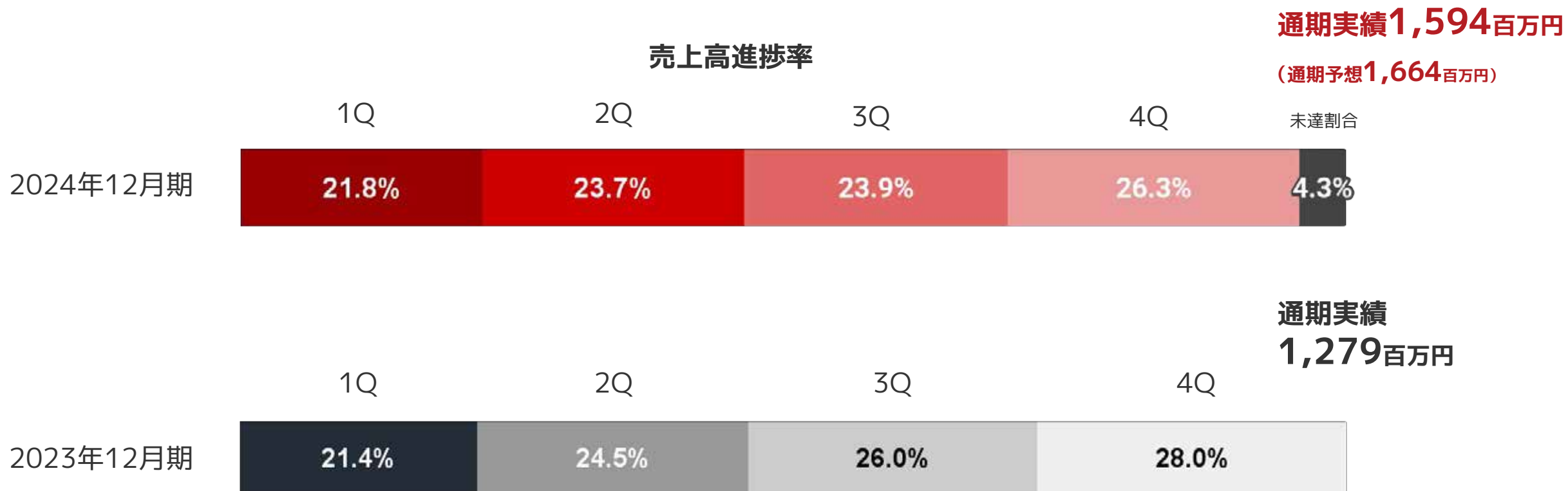
営業利益



※ ストック売上とは、毎月経常的に得られる当社サービスの月額利用料の合計額であり、ストック売上比率とは、売上高全体に占めるストック売上高の割合を指す

通期業績予想に対する売上高進捗率

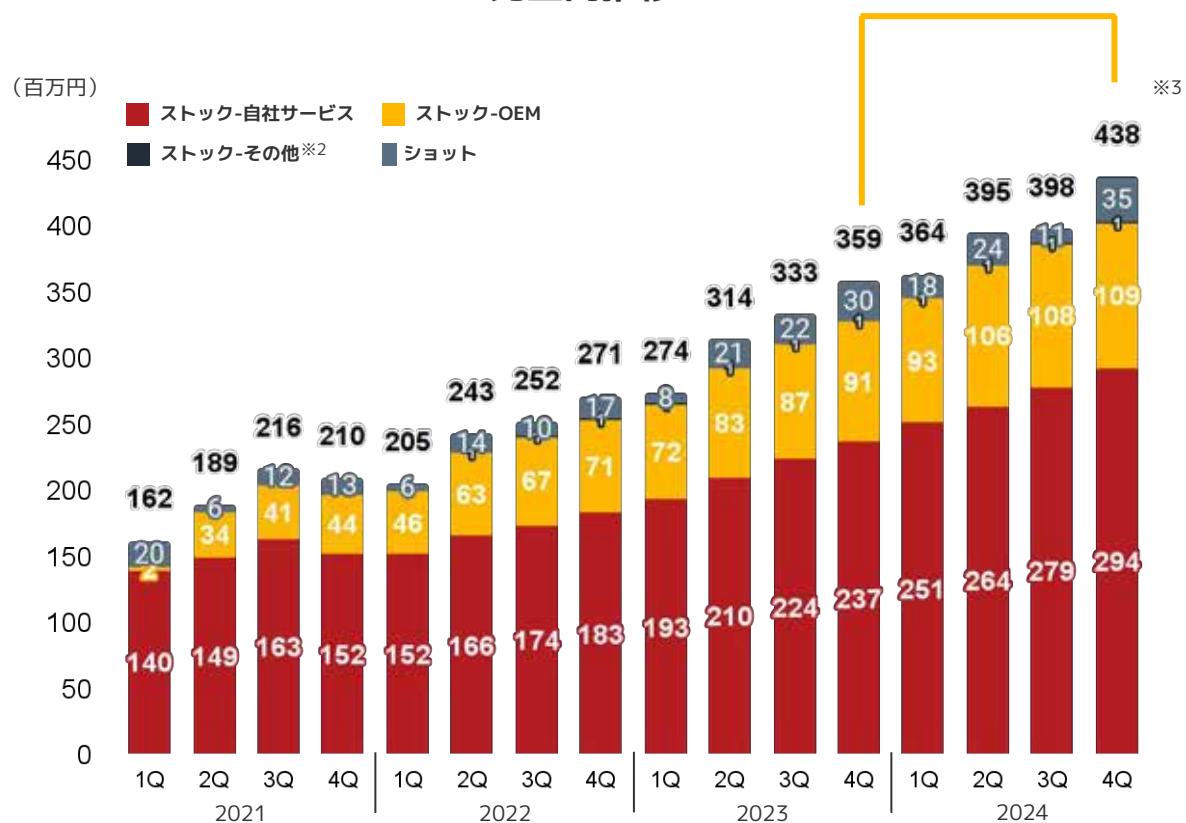
2024年12月期の売上高は、通期予想比△4.3%の1,594百万円で着地
業績予想比マイナスの要因は、ショット案件の受注期ズレや新サービスの機能拡充の遅延、一部サービスの解約による



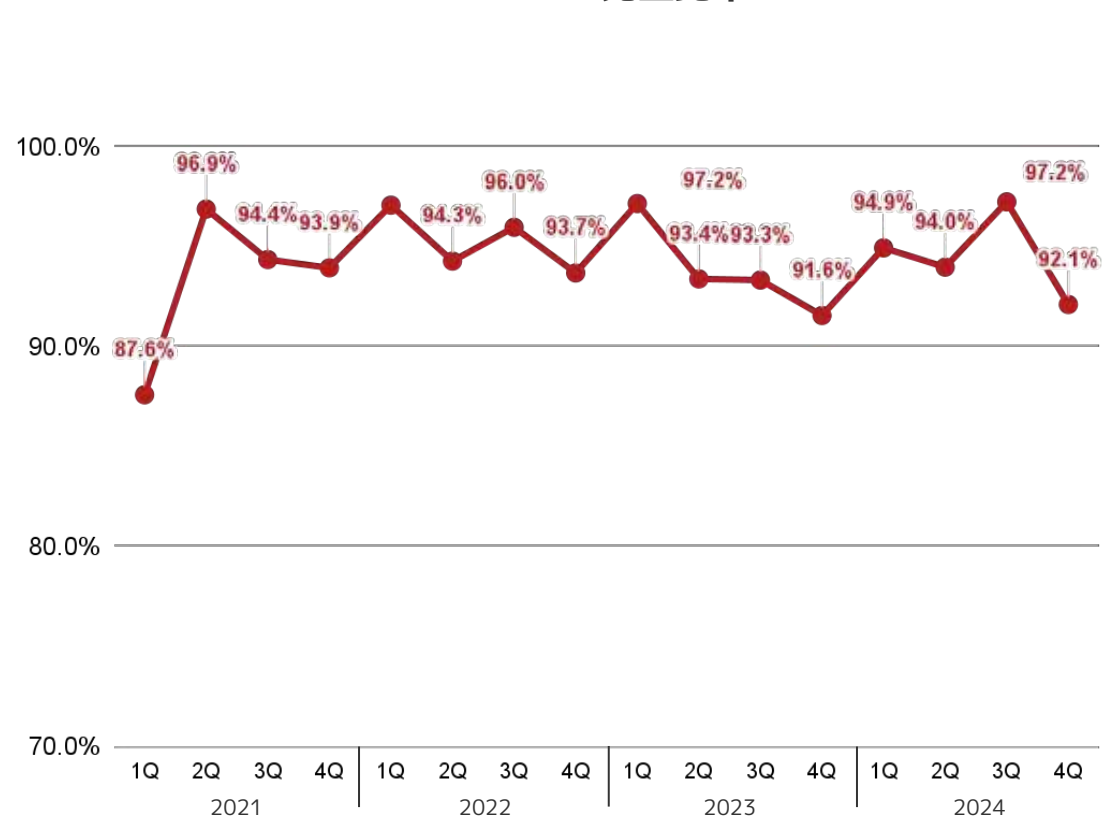
売上高・ストック売上比率※1の推移

売上高は期初予想を下回ったが、四半期推移はストック売上、ショット売上共に堅調に増加

売上高推移



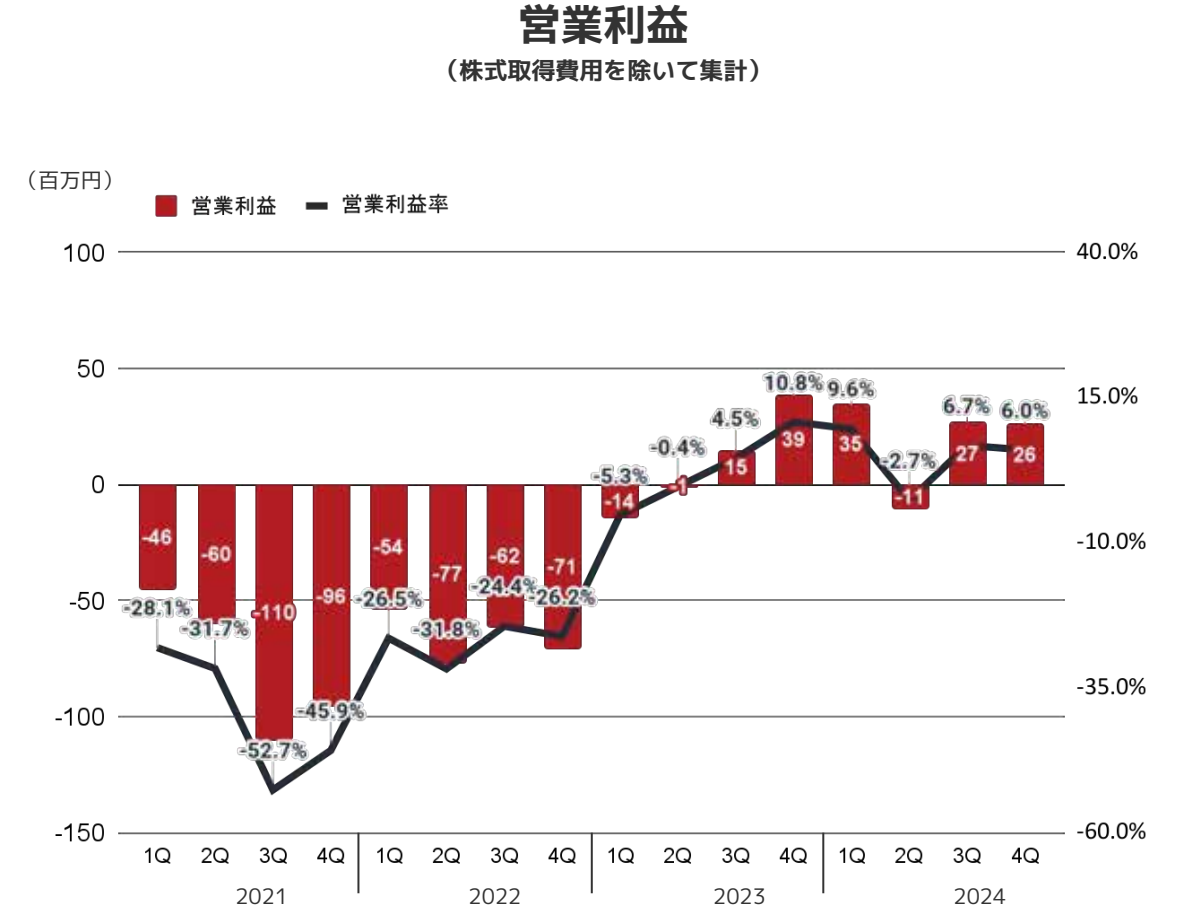
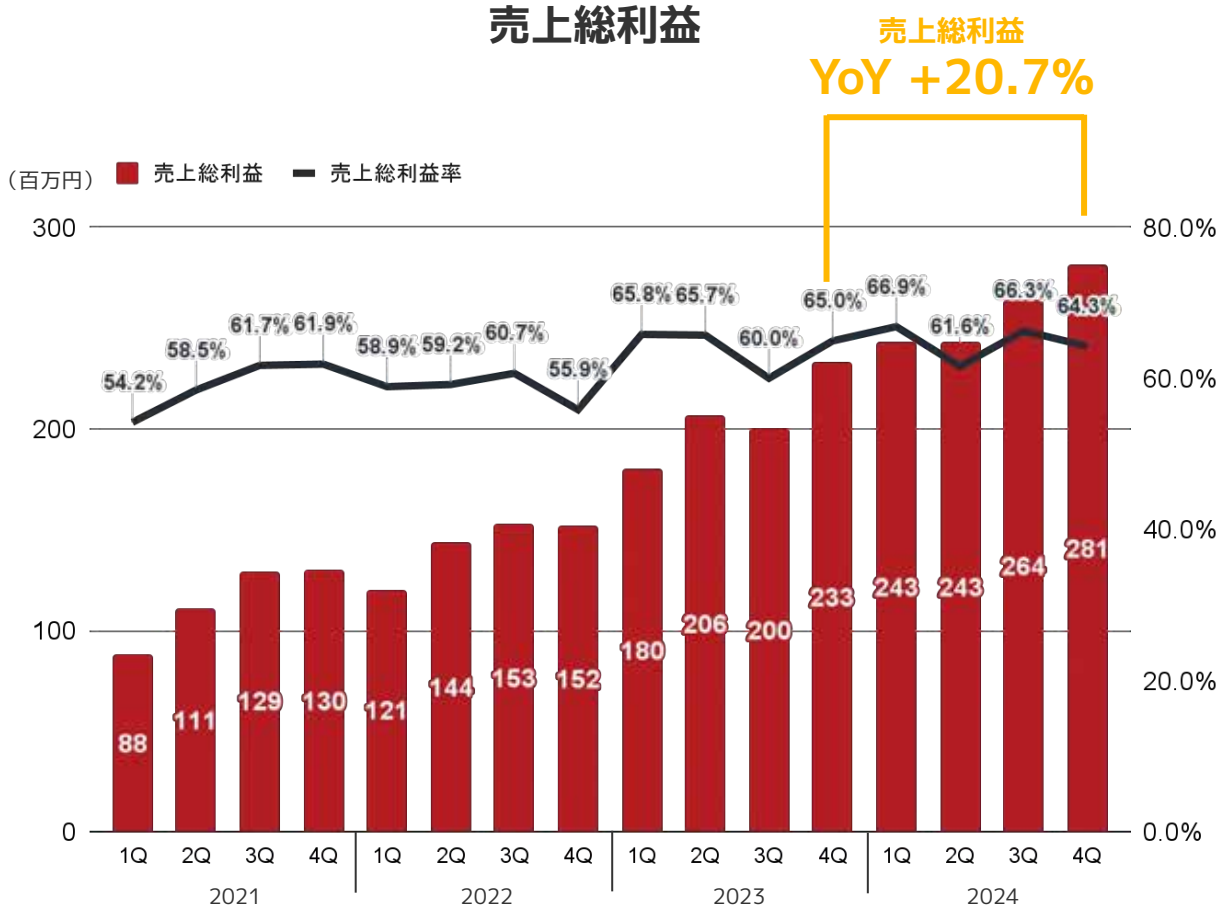
ストック売上比率



※1 ストック売上とは、毎月経常的に得られる当社サービスの月額利用料の合計額であり、ストック売上比率とは、売上高全体に占めるストック売上高の割合を指す ※2 その他には、他社サービスの再販を集計 ※3 グラフは四捨五入表記。他ページも同様

売上総利益、営業利益の推移

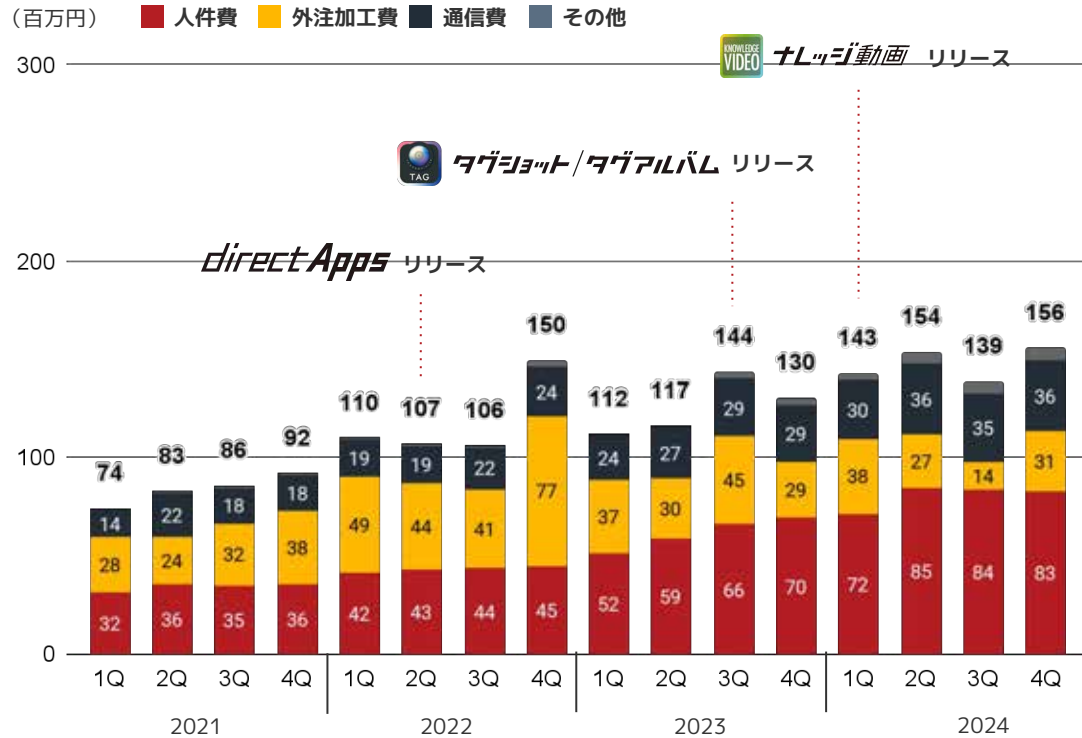
2024年12月期第4四半期の売上総利益率は64.3%であり、一定の水準で推移
 同期間の営業利益率6.0%、営業利益は26百万円で着地



原価、販管費の推移

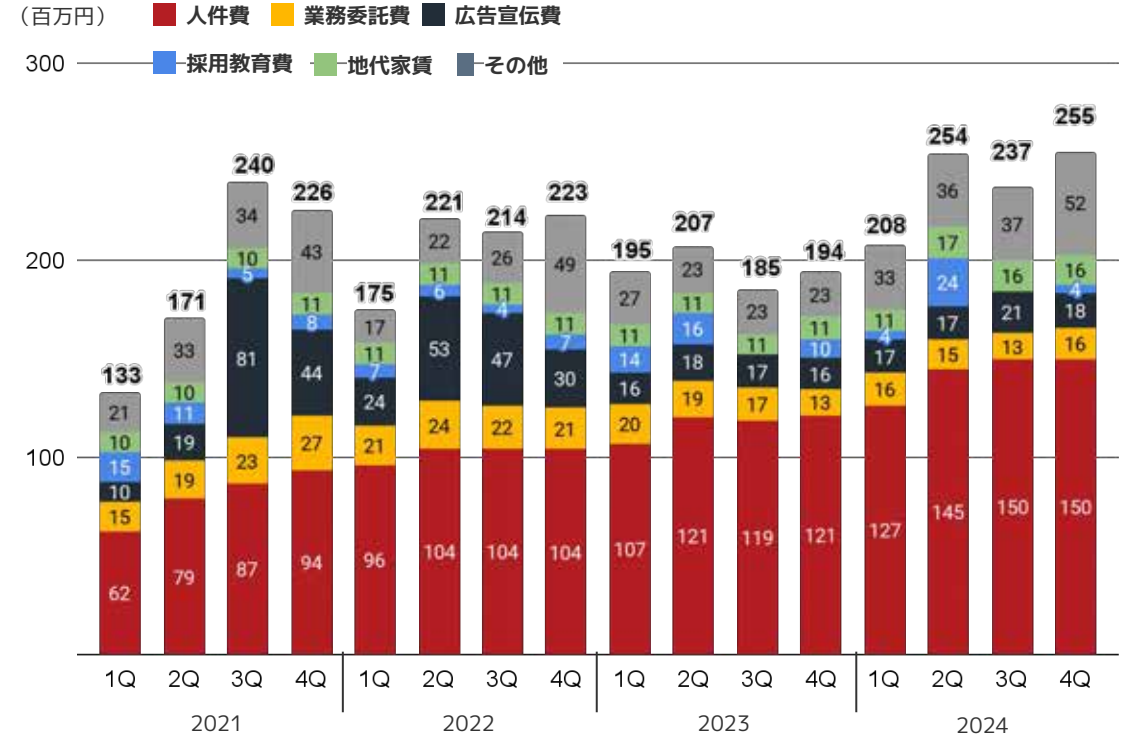
原価は、ナレッジ動画のアップデート開発を行ったことにより、外注加工費が増加
 販管費については、人件費、業務委託費、広告宣伝費等の主要費用はこれまでと同水準で推移

原価内訳※



販管費内訳

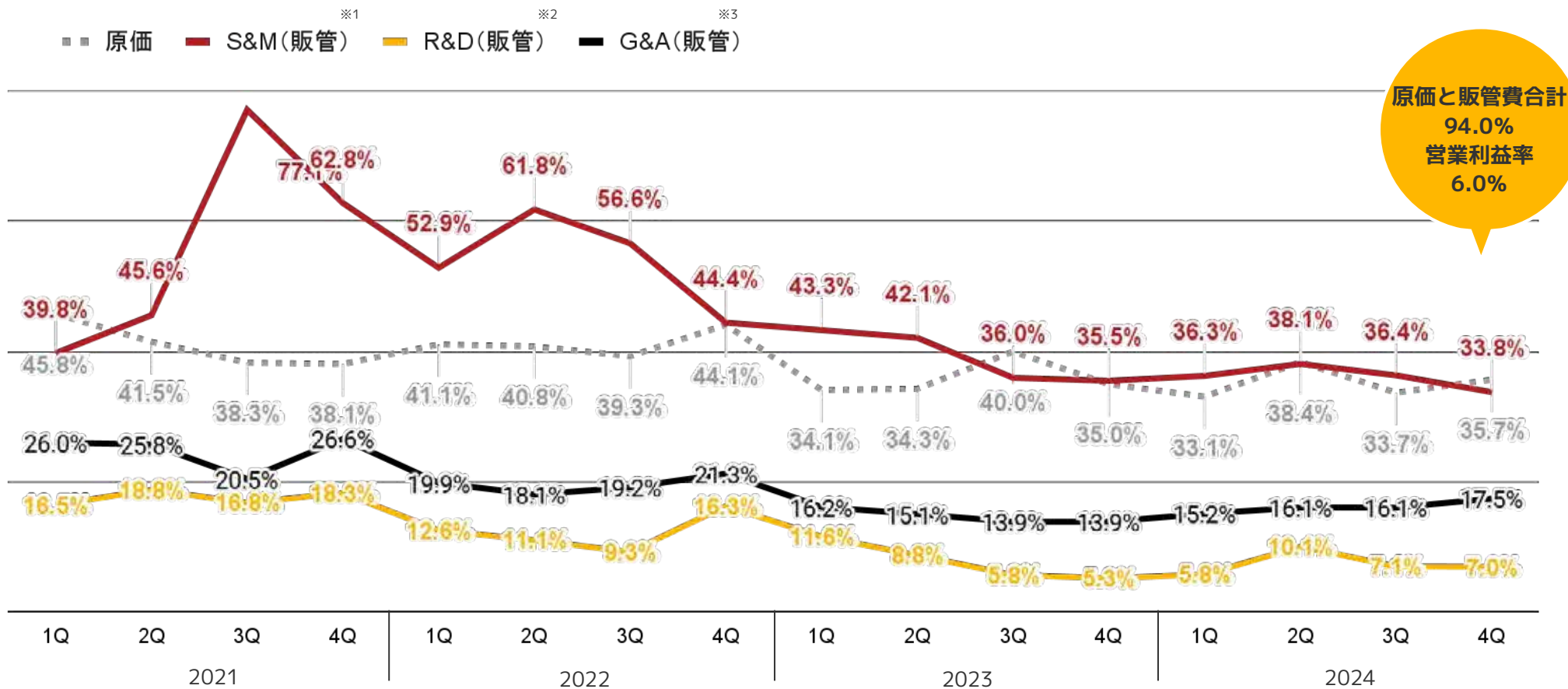
(株式取得費用を除いて集計)



※ 当期製造総費用から主に研究開発費（販管費）ソフトウェア開発費（固定資産）に振り替えた他勘定振替高と、仕掛品増減を控除

売上高に対する原価・販管費比率

2024年12月期第4四半期は、原価比率が増加したものの、売上高に対するS&M費用（営業関連費用）の比率は低下（販管費は株式取得費用を除いて集計）



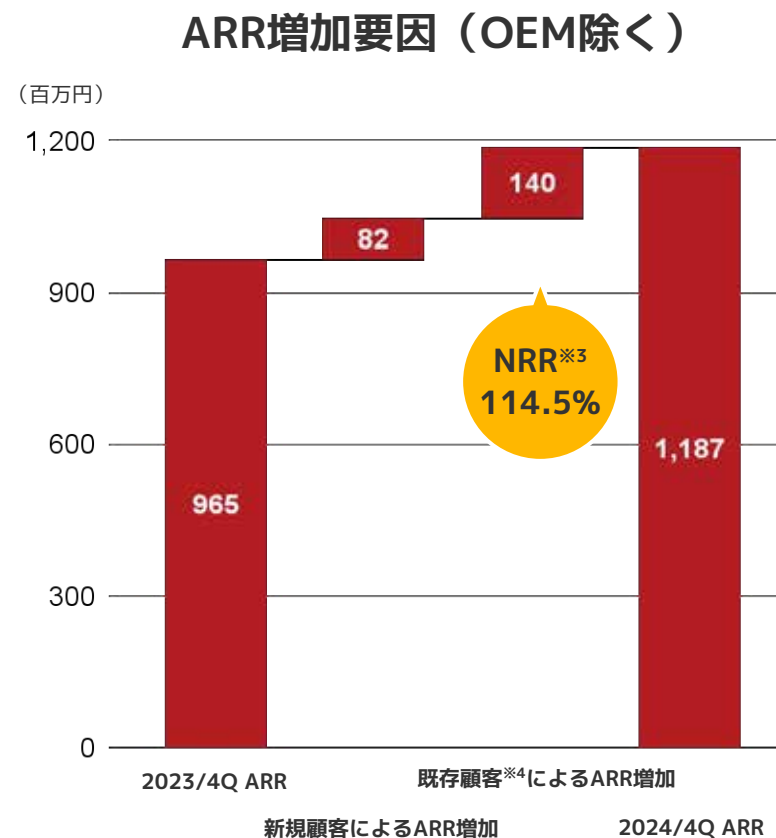
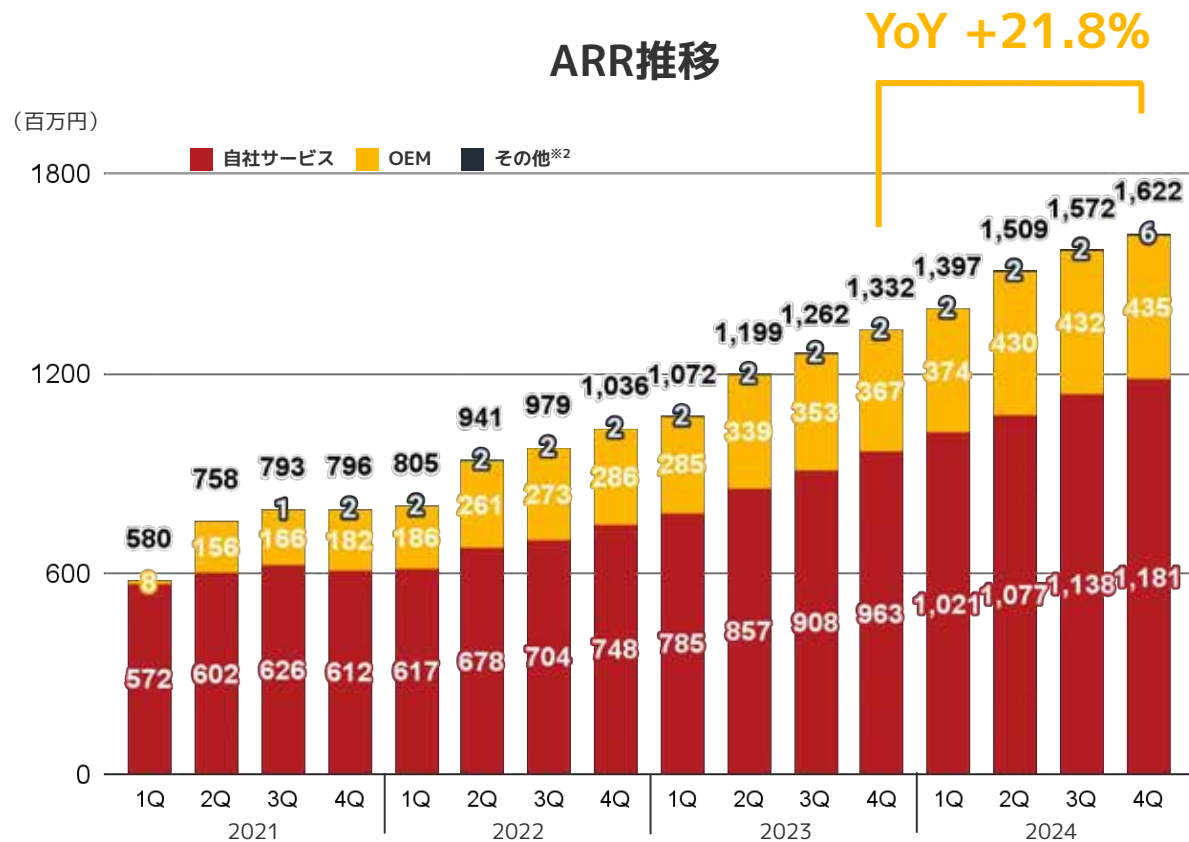
原価と販管費合計
94.0%
営業利益率
6.0%

※1 Sales and Marketingの略。販売促進のための広告宣伝費・営業人員の人件費・関連費用等の合計
 ※2 Research and Developmentの略。研究開発人員の人件費・関連経費等の合計
 ※3 General and Administrative expensesの略。コーポレート部門の人件費・関連経費等の合計

ARR^{※1}の推移、増加要因

ARRは、前年同四半期と比較して21.8%増加

ARRの増加は、既存顧客からの増加の割合が多く、新規獲得に依存しない拡大を実現



※1 Annual Recurring Revenueの略称。各期末の月次ストック売上高を12倍して算出。

※2 その他には、他社サービスの再販を集計

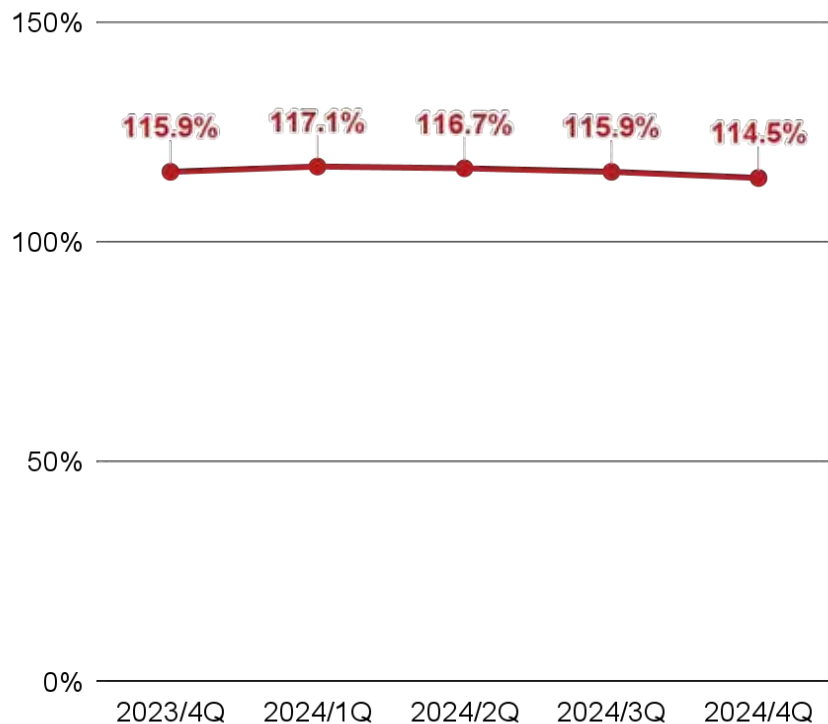
※3 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出

※4 ここでの既存顧客とは、2023年12月末時点で契約している顧客を指す

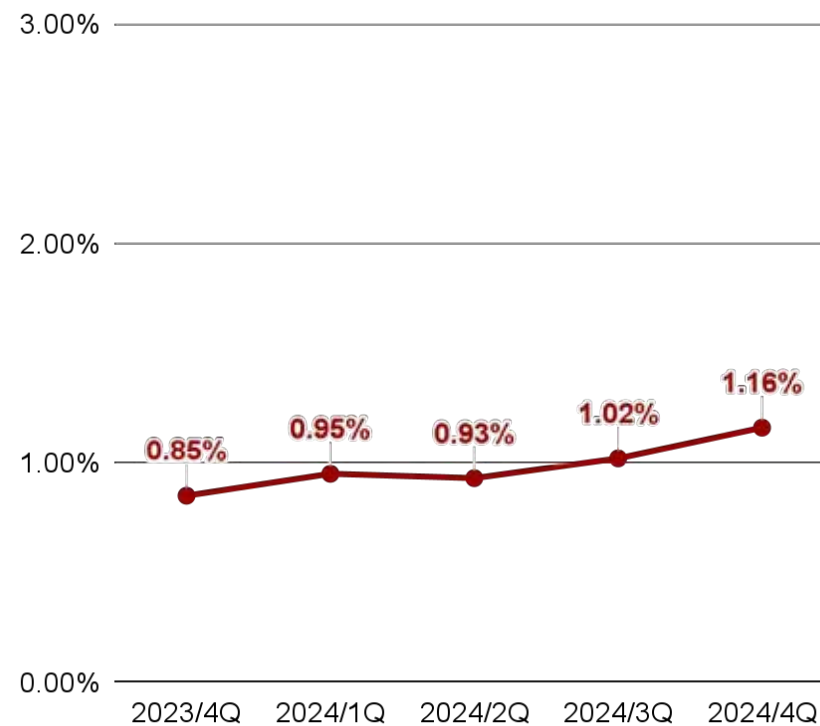
NRR^{※1}および解約率^{※2}の推移

NRRは、既存顧客によるID数の増加や複数サービスのクロスセルにより、100%を超えた高い水準を維持
契約社数ベースの解約率は若干増加するものの、解約する企業の契約金額は比較的小さく、金額的インパクトは小さい

NRR^{※1}の推移



解約率^{※2}の推移

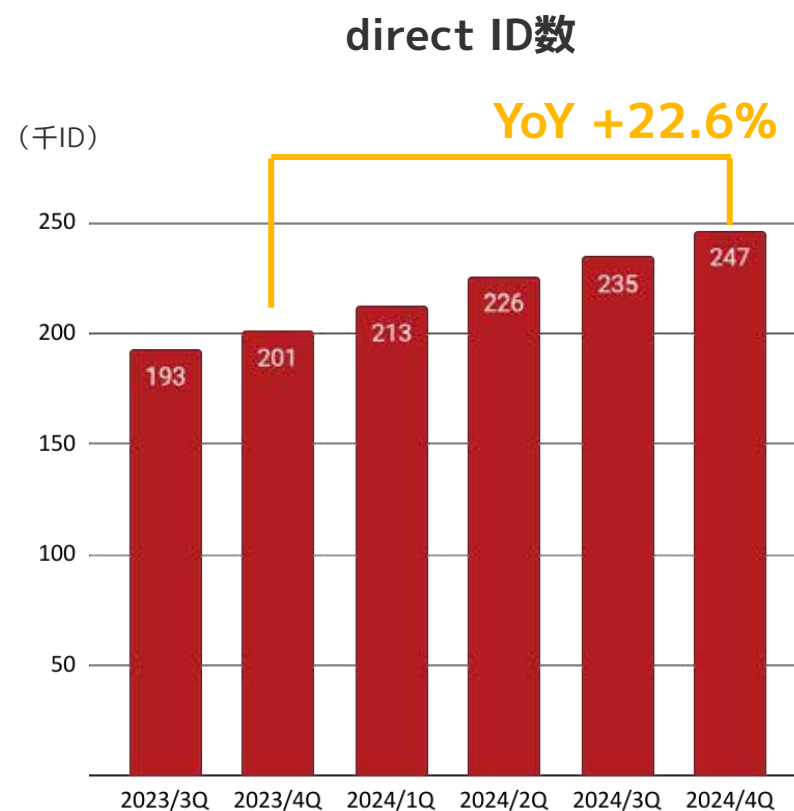
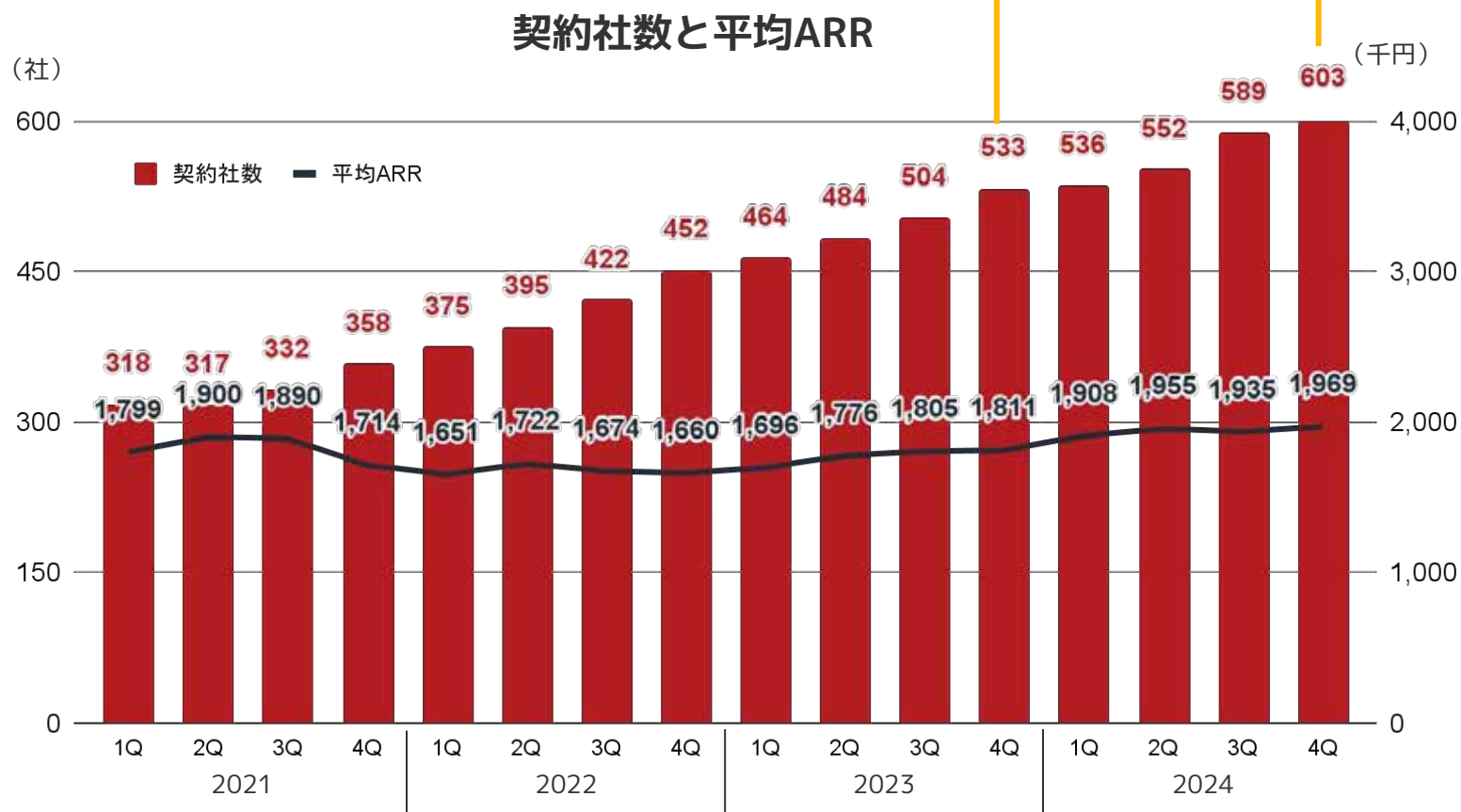


※1 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出
※2 会社単位の解約率。月次解約率の直近12か月平均であり、各月の解約率は「当月の解約企業数÷前月末時点の契約企業数」により算出

契約社数と平均ARR

契約社数、平均ARR※ともに前年同期比で増加
directのID数は、前年比で22.6%の増加

契約社数 YoY+13.1%
平均ARR YoY+8.7%



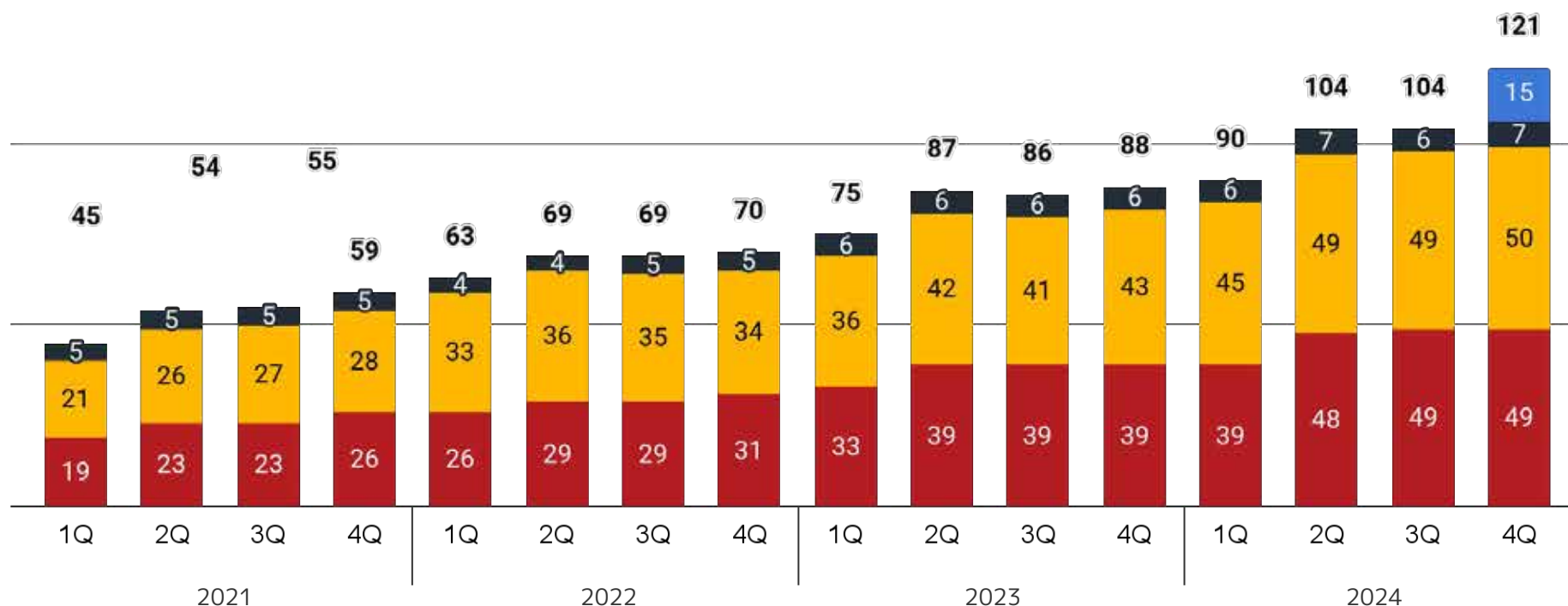
※ OEMを除いて集計。各四半期末において、顧客が契約している平均ARRを集計。ARRは月次のストック売上高を12倍して算出

グループ従業員数の推移

株式会社システム・エムズの子会社化により、グループ従業員数は121名に増加
2025年12月期は、15名～20名の増員を予定

従業員数

■ システム・エムズ ■ LisB-コーポレート ■ LisB-営業・マーケティング・サポート ■ LisB-商品企画・開発

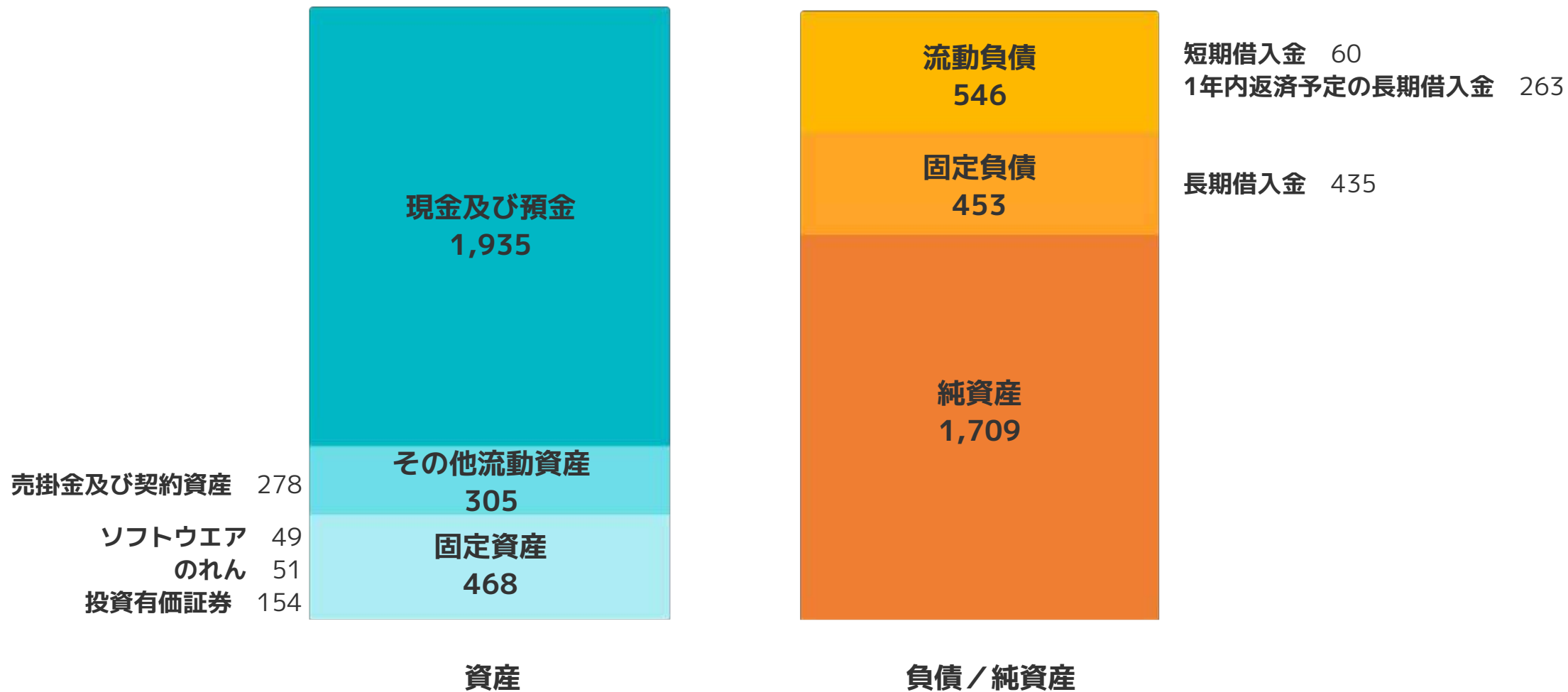


15名のうち
14名が開発
業務に従事

連結貸借対照表の状況

財務健全性は高く、現預金はM&Aを含めた成長投資に積極的に活用する

(百万円)



貸借対照表の推移

2024年12月期より、子会社の貸借対照表を取り込み連結へ移行

(百万円)

	2021年12月単体	2022年12月単体	2023年12月単体	2024年12月連結
流動資産	1,298	1,254	1,234	2,240
現金及び預金	1,080	1,088	1,009	1,935
売掛金及び契約資産	197	154	204	278
固定資産	17	24	85	468
資産合計	1,315	1,279	1,320	2,708
流動負債	95	193	200	545
固定負債	312	495	483	453
長期借入金	312	495	483	435
負債合計	408	689	684	999
資本金	100	100	100	629
資本剰余金	1,473	1,473	1,473	2,003
利益剰余金	△666	△983	△937	△924
純資産合計	906	590	636	1,709
負債純資産合計	1,315	1,279	1,320	2,708

01 会社概要および事業領域

02 2024年12月期 通期実績

03 2025年12月期 業績予想

04 成長戦略

05 Appendix

2025年12月期 業績予想

- 2025年12月期から、株式会社システム・エムズの業績を連結PLへ取り込み
- 株式会社LisB単体では、これまでの成長戦略を継続し、建設業界への更なるdirectIDの浸透、複数サービスのクロスセルを行うことにより、ストック売上を中心として増収見込み
- その結果、売上高は、YoY+30.5%の2,080百万円、営業利益はYoY+227.7%の154百万円を見込む

(百万円)

	FY24/12 連結実績	FY25/12 連結業績予想	前期比
売上高	1,594	2,080	+30.5%
調整後営業利益 ^{※1}	77	154	+100.0%
調整後営業利益率	4.8%	7.4%	+2.6pt
営業利益	47	154	+227.7%
営業利益率	3.0%	7.4%	+4.4pt
経常利益	18	150	+733.3%
(連結)親会社株主に帰属する当期純利益	13	115	+784.6%

※1 調整後営業利益 = 営業利益 + M & Aによる一時費用

01 会社概要および事業領域

02 2024年12月期 通期実績

03 2025年12月期 業績予想

04 成長戦略

05 Appendix

成長戦略の概要

セールス

- 1 建設業界の
更なる開拓
- 2 現場のある
他業界への展開

サービス

- 3 既存サービスの
品質向上
- 4 新サービスの
開発・提供

インベストメント

- 5 M&A、出資

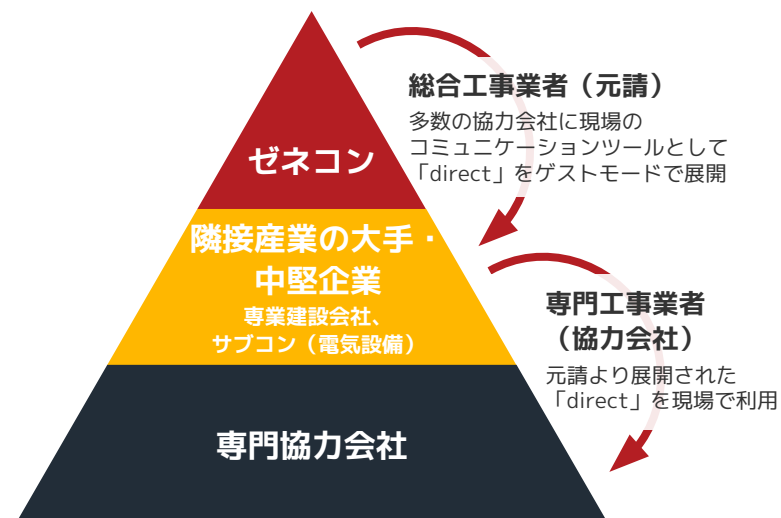
成長戦略の詳細は、「04成長戦略」の箇所をご覧ください

ゼネコンから協力会社への顧客拡大

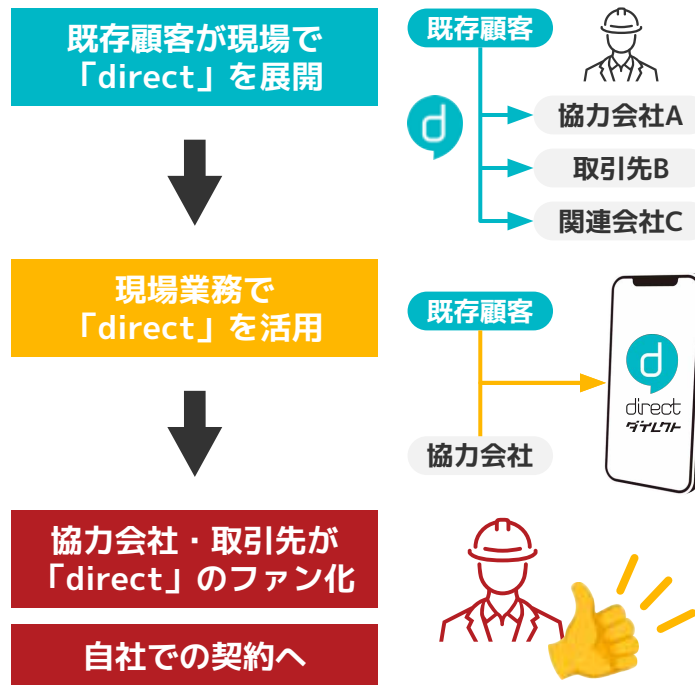
建設業界では、既に大手ゼネコンへの導入が進んでおり、さらに**現場から現場へ口コミによって**利用社数が増加

建設業界の構造

大手ゼネコンでの「direct」導入率は高く、同じ現場で働く複数の協力会社や各地方の建設会社にも拡大。



「direct」利用顧客の増加



大手ゼネコン以外の導入実績

サブコンの導入実績は豊富



建設業以外への拡大

建設業で培われた「direct」は**他業界の現場でもニーズがあり**、展開可能性は大きい

運輸交通鉄道



不動産（仲介）



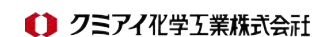
プラント



小売



製造



運輸交通鉄道



運輸交通鉄道



不動産（管理）



ビルメンテナンス



サービス



既存顧客に対するアプローチ手法と契約金額の推移

既存顧客に対して、「direct」ID数の増加と、連携ソリューションの提供というアプローチを実施

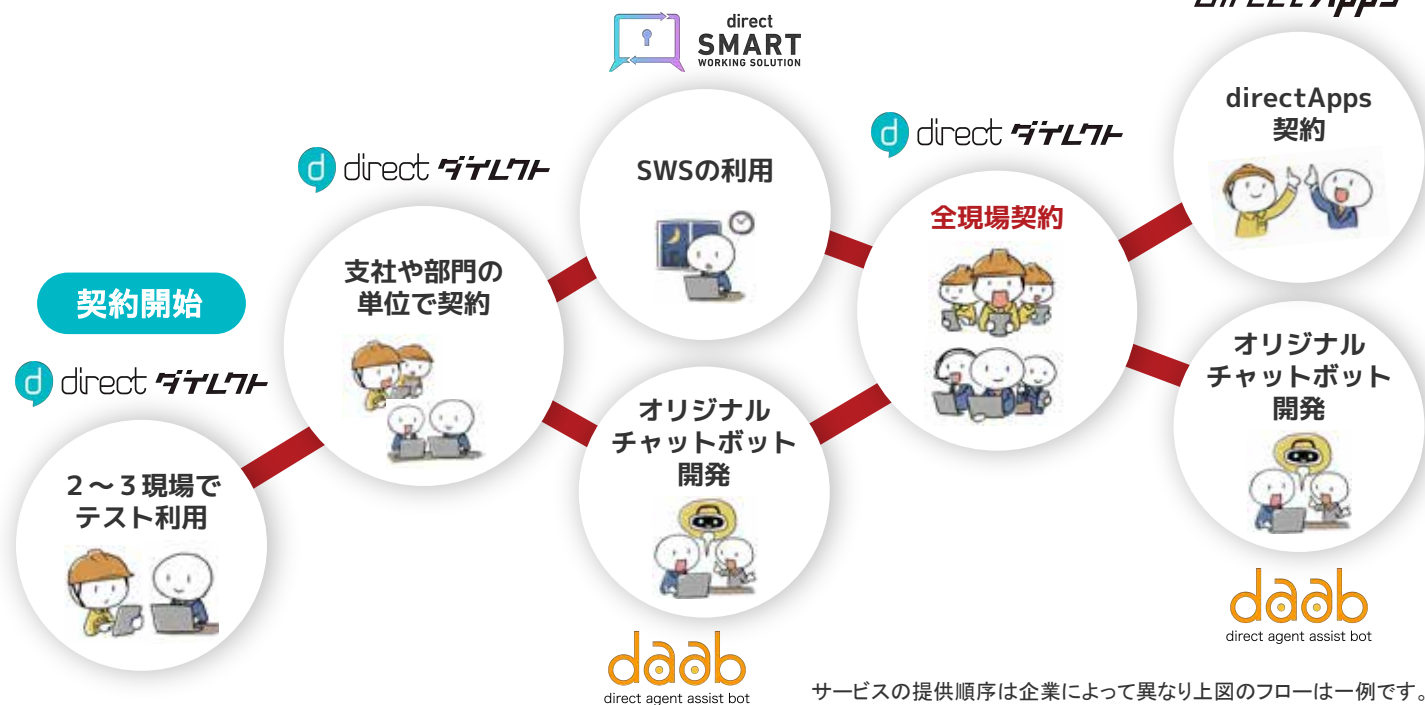
既存顧客の利用拡大アプローチ

既存顧客に対しては、契約現場数・ID数の拡大と、連携ソリューションの追加提供によって、利用拡大を図る
(2023年12月末時点のdirect総ID数：200千ID)



利用拡大の流れ

契約開始時は、限られた一部の現場のみで利用されるケースが多く、その試行現場における効果検証後に、継続的に利用が拡大する



サービスの提供順序は企業によって異なり上図のフローは一例です。

定期的なアップデートの実施 (9週間ルール)

「direct」をはじめとした既存サービスは、リリース後も機能追加や品質改善を実施。
9週間に1度アップデートする「9週間ルール」を仕組化し、サービスの継続的な進化を実現

時期	主なアップデート内容	
2020年	<ul style="list-style-type: none"> ・ノートにファイル添付、チェックボックス ・一括招待で役割指定 	<ul style="list-style-type: none"> ・通話機能 ・フリープランの開始
2021年	<ul style="list-style-type: none"> ・トークごとのファイル一覧表示 ・画像プレビューから写真加工 	<ul style="list-style-type: none"> ・オリジナルスタンプ ・ファイル上限変更
2022年	<ul style="list-style-type: none"> ・directApps利用設定 ・通知オフの曜日と時間帯設定 	<ul style="list-style-type: none"> ・2要素認証 ・メンション機能
2023年	<ul style="list-style-type: none"> ・ファイルのプレビュー表示 ・組織の並べ替え対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・メッセージ送信予約 ・リアクション機能
2024年	<ul style="list-style-type: none"> ・通話機能の上限人数変更 ・360度カメラ画像／動画の表示対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・「生成AIボット」が最新モデル「GPT-4o mini」に対応 ・(タスク／掲示板) iOSでファイルダウンロードに対応



タグショット/タグアルバム、ナレッジ動画

現場ニーズの高い写真サービス、動画サービスも続々リリース

現場向けかんたん整理カメラ&クラウド共有



タグショット/タグアルバム

2023年6月
リリース

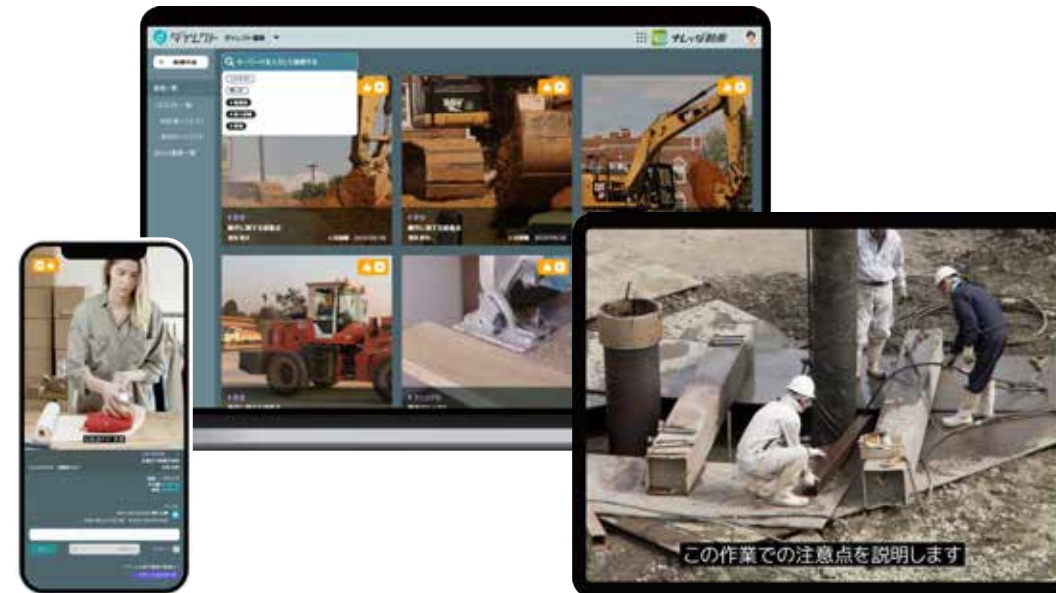


企業向け技術継承ソリューション



ナレッジ動画

2024年3月
リリース



M&Aを重要な成長戦略のひとつと位置づけ、積極的な投資を行っていく

目的と対象

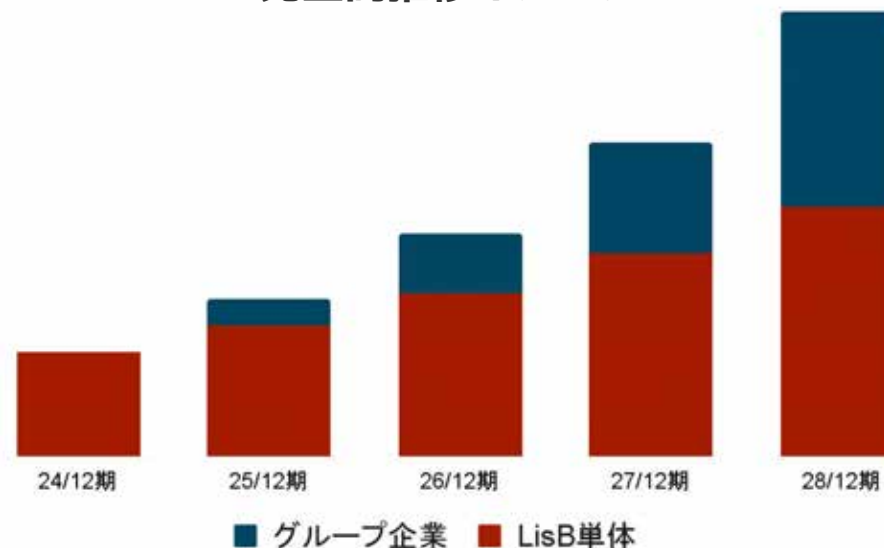
連結化するM&Aとともに、協業や将来的なグループインのためのマイノリティ出資も積極的に行う

	目的	対象
M&A	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループの売上高、利益の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 相互のクロスセルによりシナジーが見込める会社 システム開発会社
マイノリティ出資	<ul style="list-style-type: none"> サービスおよび営業連携 将来的なキャピタルゲインまたはグループイン 	<ul style="list-style-type: none"> 当社の事業領域に近い会社

M & Aによる事業拡大イメージ

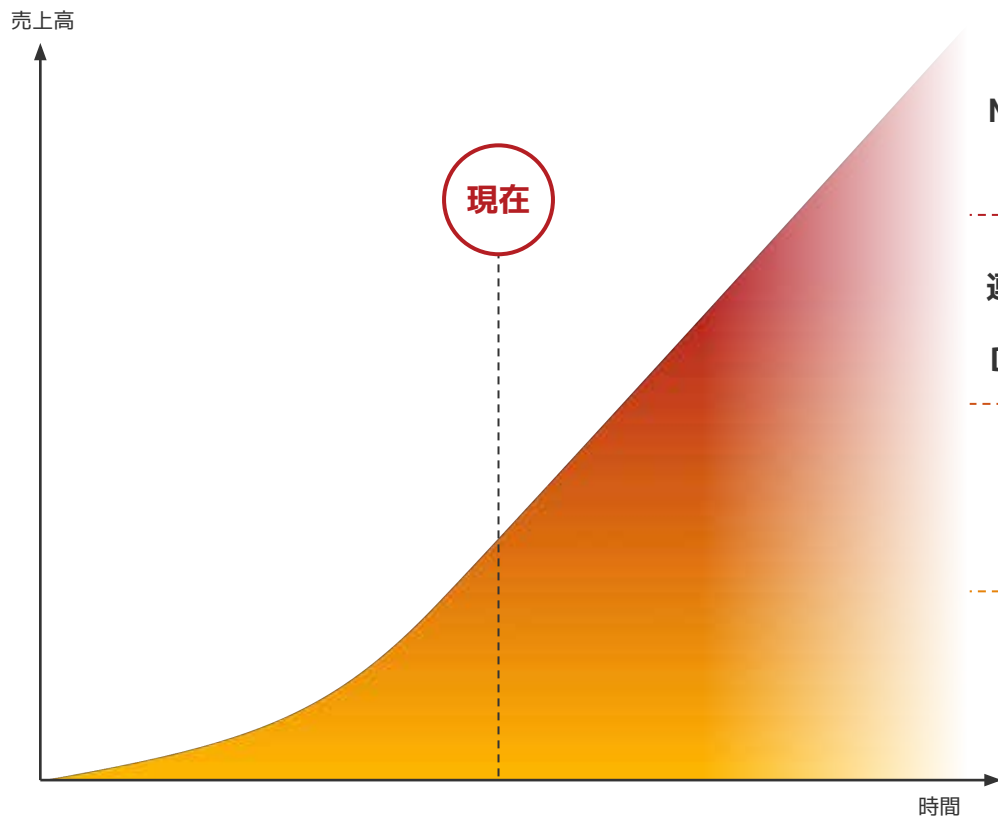
連続したM & Aの実行により、長期的に当社グループの売上高や利益の拡大を目指す

売上高推移イメージ



中長期の積み上げイメージ

「direct」をベースとして現場DXサービスを拡充することにより、安定的・持続的な成長モデルの確立を目指す。



M & A

連携ソリューション

DXコンサルティング

OEM

ビジネスチャット

direct Apps
direct Smart Working Solution
タグショット
ナレッジ動画 等

自治体専用ビジネスチャット
信用金庫専用ビジネスチャット



課題解決の
領域拡大



提供先の
拡大・多様化



ターゲット市場規模（国内のIT投資額）

国内のIT投資額は、DXに向けた既存業務のデジタル化を背景に**23兆円超に増加**
建設業では、働き方改革に対応するため、業務システム関連への投資が拡大

国内のIT投資額※

	2022年度見込	2026年度予測
全産業	20兆1,972億円	23兆5,131億円
製造業	5兆4,550億円	6兆9,450億円
金融業	3兆5,810億円	4兆1,160億円
小売／卸売業	2兆900億円	2兆4,700億円
文教／官公庁／地方自治体	1兆6,800億円	1兆7,710億円
物流／運輸業	8,488億円	1兆150億円
建設業	4,875億円	5,706億円
不動産業	2,129億円	2,605億円
サービス業（宿泊／外食）	1,790億円	2,110億円
その他	5兆6,630億円	6兆1,540億円

カテゴリー別のIT投資額※

	2022年度見込	2026年度予測
全体	20兆1,972億円	23兆5,131億円
業務システム系	11兆6,274億円	13兆2,477億円
セキュリティ	1兆1,436億円	1兆5,365億円
営業・マーケティング系	7,576億円	1兆624億円

※ 出典：富士キメラ総研『業種別IT投資／デジタルソリューション市場 2022年版』

現場DXのターゲット市場規模

全ての業界の現場DXを見据えることで、広大な市場が獲得可能

当社のARR^{※1}

建設業の
DXソリューション市場

全ての業種の
現場DXソリューション市場

約**13.3**億円

約**1,839**億円^{※2}

就業者 月額単価
511万人×3,000円^{※3}×12か月

総合工事（建築、土木）、
設備工事、職別工事 etc.

約**1.4**兆円^{※4}

就業者 月額単価
4,017万人×3,000円^{※3}×12か月

既存顧客の利用が進んでいる他業界
運輸交通、不動産、プラント、
流通小売、サービス、宿泊、etc.

産業別就労数^{※5}

	2023年2月	実数
人口		
15歳以上人口		11012
就業状態		
就業者		6667
主な産業別就業者		
農業／林業		181
建設業		511
製造業		1041
情報通信業		262
運輸業／郵便業		355
卸売業／小売業		1015
金融業／保険業		156
不動産業／物品賃貸業		148
学術研究／専門・技術サービス業		255
宿泊業，飲食サービス業		388
生活関連サービス業／娯楽業		214
教育／学習支援業		337
医療／福祉		900
サービス業（他に分類されないもの）		452
公務		247

※1 2023年12月時点

※2 国内の建設業における全就業者が当社サービスを利用したと仮定した場合の年間支出総額の最大額の推計値。一定の前提に基づき算出されたものであり、必ずしも正確な推計ではない可能性がある

※3 提供中の当社サービスの月額単価を合計した3,000円/人

※4 国内で当社サービスの導入可能性がある全業種（上記でハイライトされた産業）における全就業者が当社サービスを利用したと仮定した場合の年間支出総額の最大額の推計値。一定の前提に基づき算出されたものであり、必ずしも正確な推計ではない可能性がある

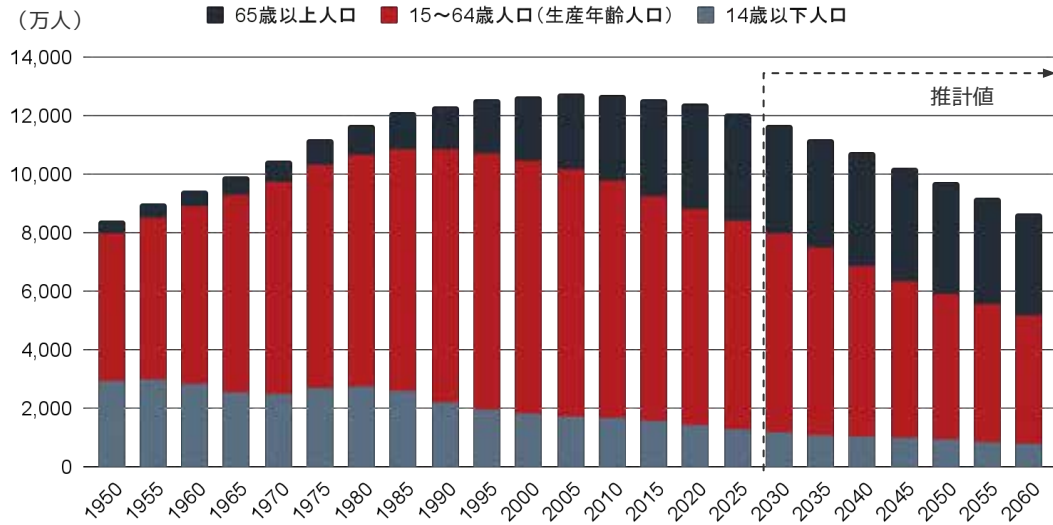
※5 総務省統計局「労働力調査（基本集計）」2023年（令和5年）2月分結果より抜粋

労働環境の課題

生産年齢人口の減少に伴って建設業をはじめとした現場の人材不足が深刻化
加えて、他産業と比較して長時間労働が常態化

生産年齢人口は減少

日本の人口の推移※1



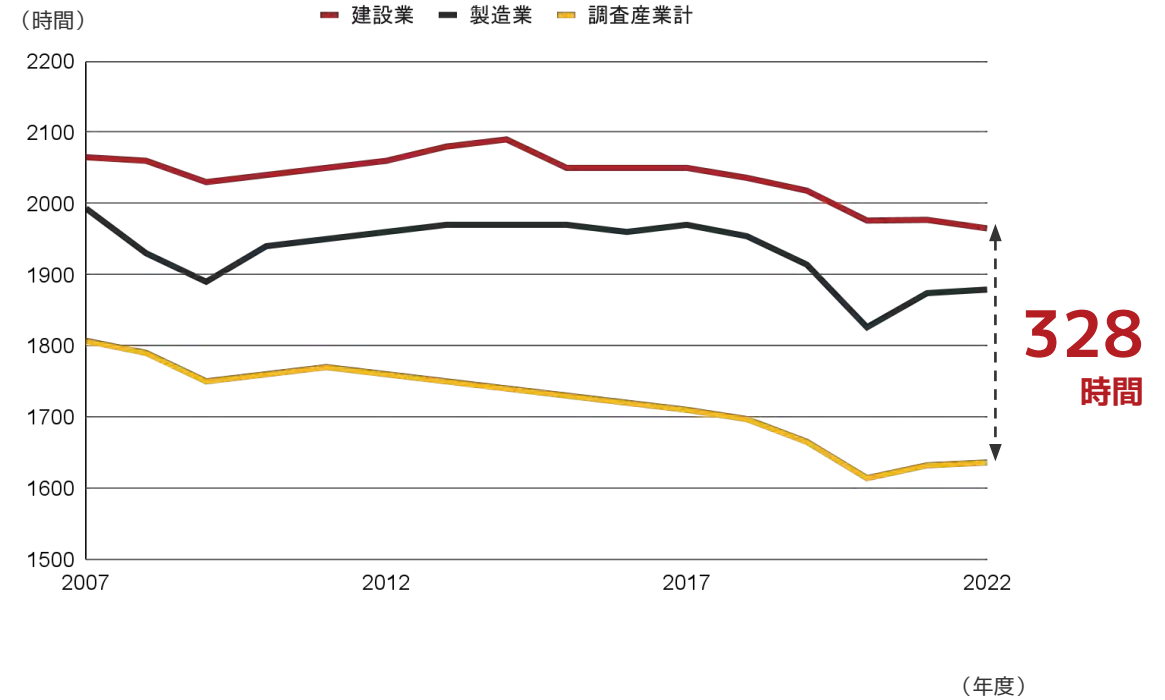
	1997年(ピーク時)	2020年	増減率
生産年齢人口	8,699万人	7,341万人	△16%
建設業就業者※2	685万人	492万人	△28%

※1 出典：2015年までは総務省「国勢調査」（年齢不詳人口を含む）、2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成24年1月推計）」（出生中位・死亡中位推計）

※2 出典：国土交通省 不動産・建設経済局「最近の建設業を巡る状況について【報告】」

建設業は全産業平均と比較して年間300時間以上の長時間労働

年間実労働時間の推移※3



※3 出典：厚生労働省「毎月勤労統計調査」年度報

01 会社概要および事業領域

02 2024年12月期 通期実績

03 2025年12月期 業績予想

04 成長戦略

05 Appendix

経営メンバー

ITに関する深い知見と豊富な実務経験を有し、現場DXを具現化する経営陣
社外役員には多様な専門知識を有する人物を起用



横井 太輔

代表取締役社長CEO

- ㈱ジャストシステムにて営業、商品企画等に従事
- 2010年当社設立



加納 正喜

取締役COO / 商品戦略本部長

- ㈱ジャストシステム・他SIerを経て
2010年当社入社
- 2011年取締役就任



城戸 猛

取締役 / DXコンサルティング本部長

- ㈱ジャストシステム・ITベンチャーを経て
2011年当社入社
- 2011年取締役就任



渡辺 龍二

取締役 / 営業本部長

- ㈱ジャストシステム・外資系ソフトウェアメーカー等を経て
2015年当社入社
- 2017年取締役就任



北嶋 正樹

取締役CFO / コーポレート本部長

- KPMGビジネスアシュアランス ㈱・ITベンチャーを経て
2020年当社入社
- 2022年取締役就任

社外役員

地福 三郎

取締役

- ㈱大和証券グループ本社取締役兼常務執行役員・㈱大和総研専務取締役を歴任

榎木 千昭

監査役（常勤）

- 日本ユニシス㈱・あずさ監査法人・他1社に勤務
- 内閣官房サイバーセキュリティセンター情報セキュリティ指導専門官・総務省行政管理局技術顧問を歴任

五艘 洋司

監査役（非常勤）

- 王子製紙㈱・王子エンジニアリング ㈱（監査役）に勤務

和田 希志子

監査役（非常勤）

- ふじ合同法律事務所 弁護士（現職）
- 東芝プラントシステム㈱・他2社の社外役員を歴任

ラジオ番組紹介「L is B presents 現場DX研究所」

「温故知新」をテーマに、弊社代表取締役社長CEO 横井が様々な企業の代表者様と対談。
「昔から変わらず大切にしていること」をお聞きしながら、「今」の時代に求められていることなどを議論する番組

文化放送 FM91.6/AM1134



毎週月曜 20:00~20:30

過去のゲスト*

清水建設株式会社 ロボット・ICT開発センター長 印藤 正裕様
(2022/6/6)

西松建設株式会社 本社DX戦略室DX企画部 小原澤 義久様
(2022/8/29、9/5)

株式会社大林組 DX本部本部長室 堀内 英行様
(2022/9/12、9/19)

株式会社竹中工務店 東京本店技術部 計画・情報G 島田 梨瑛様
(2023/1/23、1/30)

千代田化工建設株式会社 常務執行役員 CHRO兼CDO 人事・DX
本部本部長 熊谷 昌毅様
(2023/12/4)

株式会社IHI 常務執行役員 高度情報マネジメント統括本部長
小宮 義則様
(2024/1/8、1/15)

ほか

アーカイブ

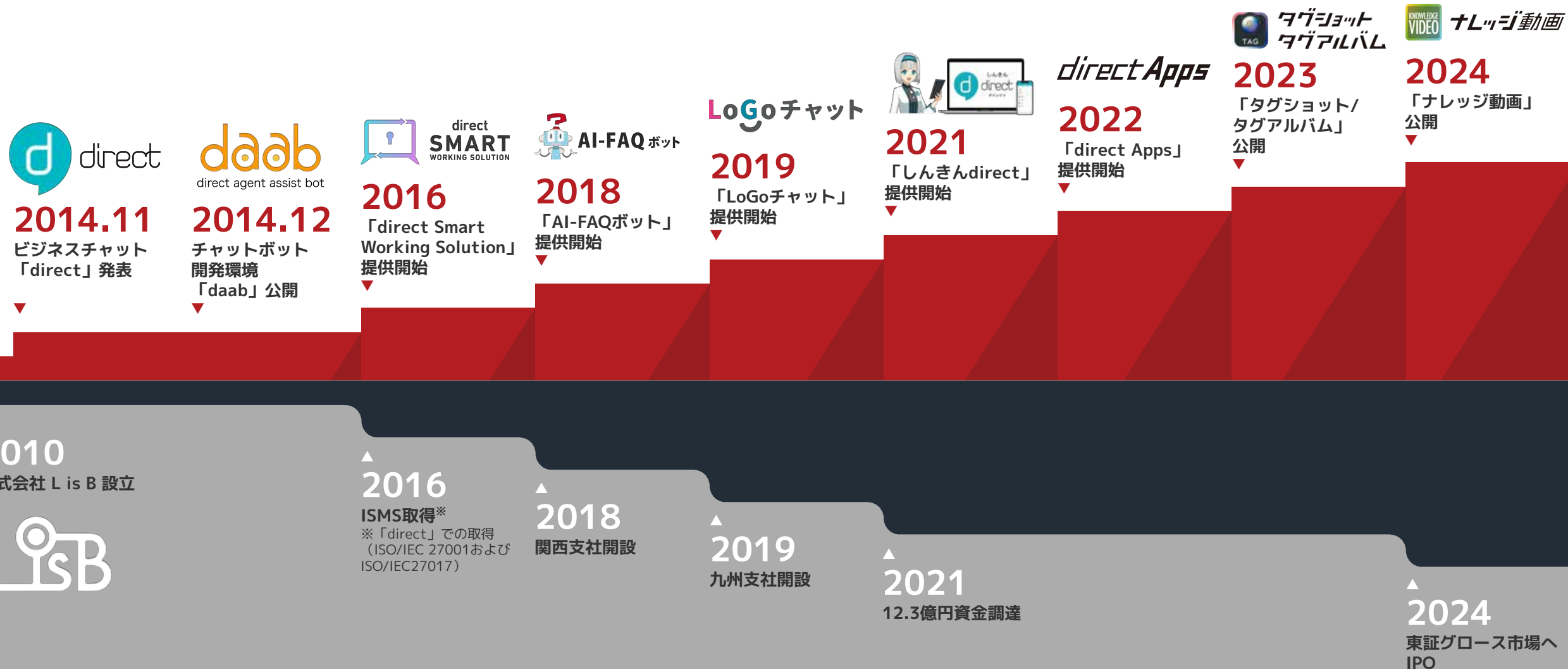
Voicy <https://voicy.jp/channel/2791>

YouTube <https://x.gd/PEzwy>

* 役職名は、出演当時の役職を記載。出演順。

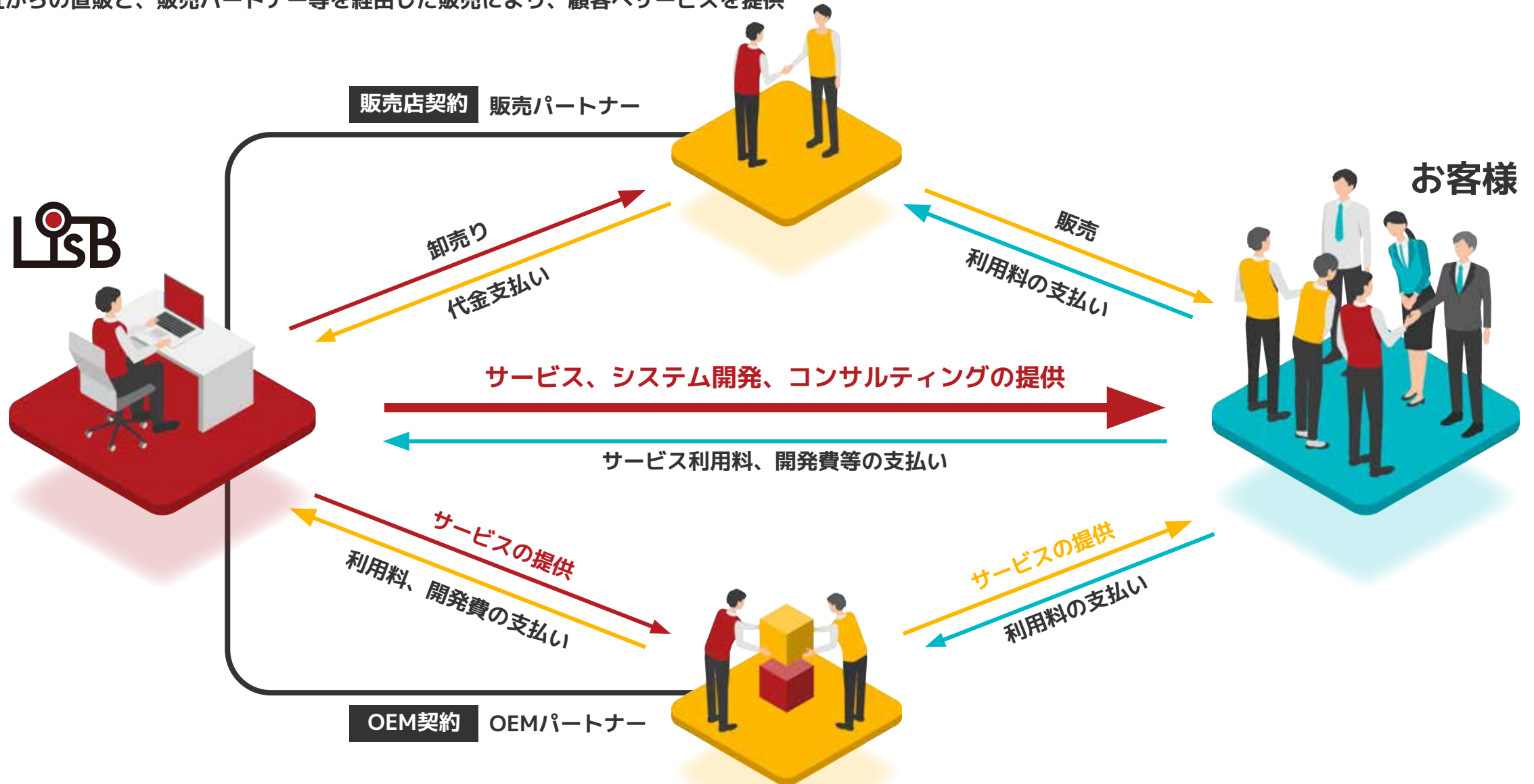
沿革

現場向けビジネスチャットを起点に顧客の現場ニーズに応えるサービスを提供



事業系統図

当社からの直販と、販売パートナー等を経由した販売により、顧客へサービスを提供



当社の競争優位性

1

現場のコミュニケーション**インターフェース**としての普及

2

チャットボット・連携アプリ群による**現場業務のDX**

3

顧客要望を迅速にサービス化する**社内開発体制**

電話とトランシーバーを「direct」に置換え。 すぐに使えて、教育も不要でした

「direct」で写真共有することで、電話したり無線で呼び出して確認をしていたことがトークルーム内で確認可能に。
全ての投稿の未読者・既読者がわかるので情報がどこまで伝わっているか確認できるようになりました



東京医科大学西新宿工事事務所
所長/甲賀一也様 工事長/塚本健志様
係員/岩村佳祐様 係員/白井綾夏様

東京本店 建築事業部 生産企画部
副部長 兼 情報課長/西田雄三様 東京本店生産企画部 主任/室井達哉様
グローバルICT推進室 技術ICT推進課/板倉崇理様

※ 上記は特定の顧客の当社製品の導入効果に関する意見を一例として取り上げたものであり、必ずしも当社の製品導入により得られるメリットを客観的に示すものではありません。

組織管理が簡単。既読・未読機能を備え、 セキュリティ基準を満たしていた

「direct」を使えばグループトークで同時に複数の人に写真や情報を共有できて、投稿の既読・未読が分かるのでとても便利です。写真加工機能では、写真に直接印をつけて具体的な指示を出すことができるのでよく利用しています



想いをかたちに 未来へつなぐ



中之島フェスティバルタワーウエスト
大阪本店 総括作業所長/光枝 良 様 副部長/陳 雨青 様 課長/丸山 和倫 様

※ 上記は特定の顧客の当社製品の導入効果に関する意見を一例として取り上げたものであり、必ずしも当社の製品導入により得られるメリットを客観的に示すものではありません。

外部協力会社と安全につながる「direct GuestMode (ダイレクトゲストモード)」



協力会社などの社外メンバーを「ゲスト」として「direct」に招待。
ゲスト同士はお互いの存在が見えないため、現場に適した情報管理を実現

direct GuestMode

ゲストに設定されたメンバーは
お互いの存在が
連絡先リストに表示されません



つながる必要がある相手だけが
見えます

「direct」の繋がり（組織）



約80社の協力会社とのやりとりを「direct」に切替、書類作成～共有の時間を大幅削減

ITリテラシに差がある職長さんも、講習会などはせずにその場で使い始めることができました。

協力会社と「direct GuestMode」でつながり、指示書のやりとりを「direct」に切り替えたことで、30分かかっていた指示出しが3分で完了するようになりました



まじめに、まっすぐ
KONOIKE

株式会社鴻池組

大阪本店 神戸駅前プロジェクト新築工事 所長 花岡 清勝 様
大阪本店 神戸駅前プロジェクト新築工事 工事主任 池田 隆浩 様
大阪本店 神戸駅前プロジェクト新築工事 係員 山崎 由葉 様 伊藤 みどり 様



株式会社きんでん

神戸支店 神姫空調管工事部 工事課 仲尾 崇広 様 井上 皓介 様 松浦 朋美 様
株式会社竹延
杉森 浩 様

※ 上記は特定の顧客の当社製品の導入効果に関する意見を一例として取り上げたものであり、必ずしも当社の製品導入により得られるメリットを客観的に示すものではありません。

当社の競争優位性

1

現場のコミュニケーションインターフェースとしての普及

2

チャットボット・連携アプリ群による**現場業務のDX**

3

顧客要望を迅速にサービス化する**社内開発体制**

レンタルマーケットとオーダーメイドボット

汎用的なチャットボットは、お客様がすぐに使えるようレンタルマーケットへ掲載
オーダーメイドはお客様自身でも開発できる環境を提供

チャットボットとは

チャットロボットの質問に答えるだけで、
書類作成等の業務が完了する世界を実現



ボットレンタルサービス

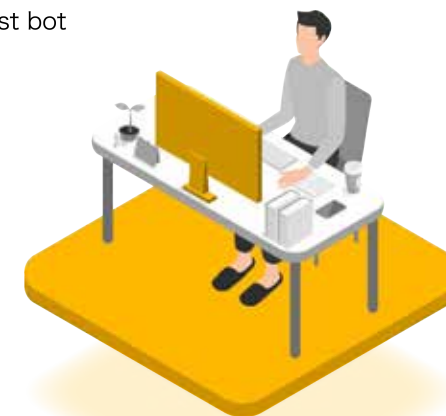
ご要望の多いチャットボットを掲載。
20種類以上のボットをレンタル可能

direct bot RENTAL



チャットボット開発環境

SDK※を無償公開。
お客様は自社独自のチャットボットを開発可能

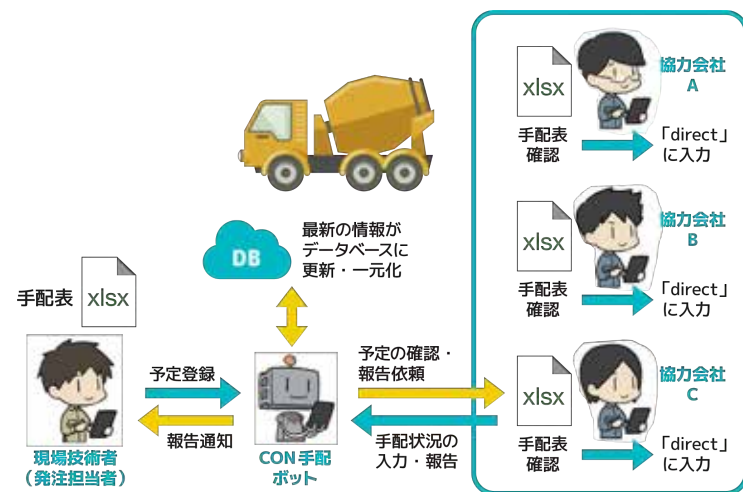


※ SDKとは「Software Development Kit」の略であり、開発に必要なプログラムや技術文書をまとめた開発ツールセットを指す

オーダーメイドのチャットボット事例



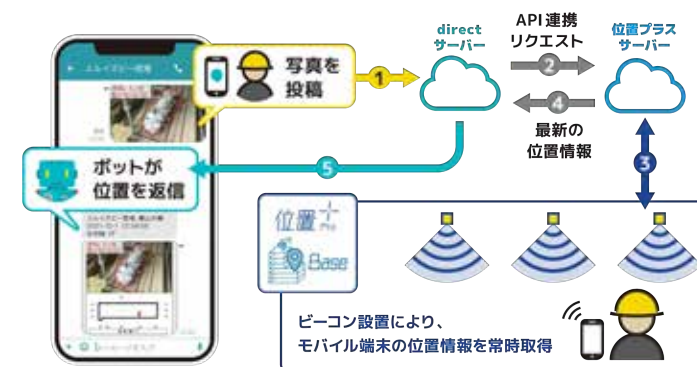
コンクリート打設の予定調整ボット 「CON手配ボット」



利用者が報告しやすく、管理者が集計しやすい 「体調不良報告ボット」



建設機械を簡単に探せる、位置認識のボット 「位置プラスボット」



「direct Apps」

チャットをベースにした現場アプリを、2022年4月から続々リリース

direct Apps



是正工事の進捗にあわせてタスクを更新。56,000枚の是正依頼書類をペーパーレス化



当社の競争優位性 ② チャットボット・連携アプリ群による**現場業務のDX**

「direct」等のツール提供だけでなく、顧客企業特有の課題に対しては専門のコンサルティングチームが対応
課題解決のための**オリジナルソリューション**の設計・開発を行う

事例紹介

「**出面管理ボット**」 **電力系大手サブコン**
協力会社の出面予定と当日実績を把握・管理するボット

「**安全ルールブック投稿ボット**」 **大手建設会社**
「安全ルール」トークルームで、ルールと関連画像をまとめて投稿するボット

「**重機稼働記録ソリューション**」 **大手建設会社**
使用した重機のCO₂排出量を集計するため、稼働実績を記録するソリューション

「**簡易資材発注ソリューション**」 **独立系大手サブコン**
資材不足時に、その場でボットから発注できるソリューション

「**計測機器貸出管理ソリューション**」 **電力系大手プラント会社**
現場にある計測機器の貸出、予約をするソリューション

「**緊急事態発生時の対応ソリューション**」 **解体系中小建設会社**
緊急時に、意思決定者を招集したトークルームを自動作成するソリューション

生成AI連携依頼も増加中



現場DXのプラットフォーム

各社のアプリケーションからの通知を「direct」が受け取り、チャットにとどまらない現場DXの中心的な役割を果たす



2024年追加

2025年追加

当社の競争優位性

1

現場のコミュニケーションインターフェースとしての普及

2

チャットボット・連携アプリ群による現場業務のDX

3

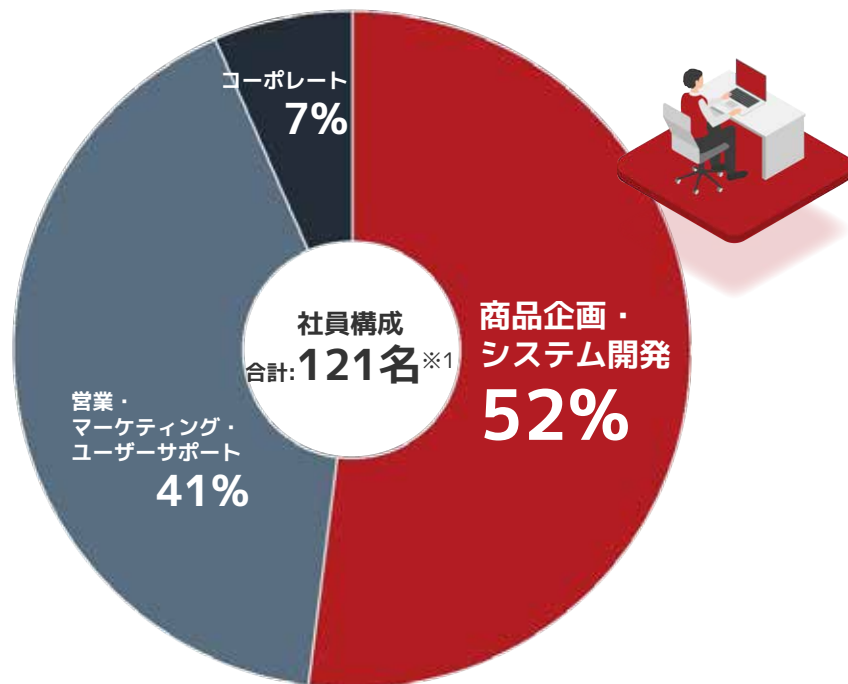
顧客要望を迅速にサービス化する**社内開発体制**

当社の競争優位性 ③ 顧客要望を迅速にサービス化する社内開発体制

社内に開発組織を有し、技術力や顧客理解が蓄積
顧客要望を迅速にサービスを開発・提供することが可能

社員構成

営業、開発ともに社内組織であり、顧客の要望が開発者へ速く正確に伝達



離職率※2

業界平均11.9%※3と比較し、離職率が低く、社内にナレッジが蓄積



※1 グループ従業員数。2024年12月時点

※2 LisB単体。各期の離職率は、「当該期の1年間の退職人数÷(当該期の前期末の在籍人数+当該期の入社人数)」により算出

※3 厚生労働省「令和4年雇用動向調査結果の概要」より抜粋

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料は、金融商品取引法に基づいた目論見書ではなく、当社の有価証券への投資判断にあたって必要な全ての情報が含まれているわけではありません。

アイデアとテクノロジーで、人々を笑顔にする！

