



2025年3月4日

各 位

会社名 株式会社 L is B
代表者名 代表取締役社長 CEO 横井太輔
(証券コード：145A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 CFO コーポレート本部長 北嶋正樹
(e-mail：ir@l-is-b.com)

2024年12月期 通期決算 Q&A

2025年2月14日に公表した当社2024年12月期決算に関し、投資家様より頂戴した主な質問とその回答について、下記の通り開示いたします。回答内容については、時点によって多少のずれが生じる可能性はありますが、開示日時点での最新の当社方針でございます。

記

1. 2024年12月期 通期決算について

Q1. 2024年12月期の売上、営業利益、経常利益が前期より増益で堅調に成長しているにも関わらず、ガイダンスが強気だったばかりに見栄えが悪くなっています。なぜこのようなガイダンスになったのですか？

A. 2024年12月期のガイダンスは、2022年12月期から2023年12月期の売上高成長率の実績をもとに、市場環境を鑑み、同様の成長を続けていくという内容で作成いたしました。結果として、2024年12月期のガイダンスに実績が届かなかったことに対して、経営メンバーを含めて今回の結果を振り返り、成長戦略を確実に実現するために、改善に努めております。2025年12月期のガイダンスの作り方については、後ろのQAのとおり、改善を図っております。

Q2. 「2024年12月期 通期 決算説明資料」P24のストック-自社サービスの売上は、ほぼ「direct」の売上でしょうか？

A. 2024年12月期第4四半期においては、ストック-自社サービスの売上のうち、約8割が「direct」の売上となります。

Q3. 一部のオプションサービスにおいて、2024年12月期には予想以上の解約が発生したとありますが、この原因は何でしょうか？また、新規サービスの機能拡充の遅れとありますがもう少し具体的に説明してください。

A. 解約は、一部の顧客しか導入していないオプションサービスに限定されております。原因については個社ごとの個別理由となり差し控えさせていただきます。新規サービスの機能拡充の遅れについては、「タグショット/タグアルバム」や「ナレッジ動画」といった最近リリースしたサービスが、多くのお客様に拡販するにはまだ機能不足であることを意味しておりますが、当社のほかのサービスも時間をかけて改善し、売上拡大してまいりましたので、これらの新サービスも機能追加を継続し、業績に貢献できるようにしてまいります。

Q4. システム・エムズ社を子会社化した意図を教えてください

A. システム・エムズ社は、長年にわたりシステム開発事業を行っており、実績のある開発力の高い優秀なエンジニアを有しています。当社グループは、「direct」等の当社サービスを利用しているお客様から、個別の要望に基づいたシステム開発を依頼されることがあります。このようなご要望に応えるために、当社グループの開発人員を拡充させるため、システム・エムズ社にグループインしていただきました。システム・エムズ社は、自社の顧客も抱えておりますが、今後グループ共同でのサービス提供を増やすことにより、当社グループ全体の業績拡大に努めてまいります。

2. 2025年12月期業績予想について

Q5. 2025年12月期のガイダンスは信用できるものですか？前期のガイダンス決定のプロセスにおいてどのような改良点がありますか？

A. ガイダンスの作成プロセスに関しては、昨年末にグループ化し、2025年12月期第1四半期から損益計算書に取り込む子会社（株式会社システム・エムズ）の売上や利益も含めて、過去の実績や現実的に想定できる獲得案件をベースとして、より一層達成可能性の高いガイダンスを作成するように改善いたしました。

Q6. 2025年12月期において、システム・エムズ社の業績はどのように考えていますか？

A. 「2024年12月期 通期 決算説明資料」P20に、システム・エムズ社の2024年3月期の業績として、売上高180百万円、営業利益17百万円と記載しております。当社グループの2025年12月期への業績貢献も、ほぼ同等の売上高、営業利益を想定しております。

3. 当社グループの事業、成長戦略等について

Q7. 建設業界に対する売上拡大余地は、どのように考えていますか？

A. 当社サービスの建設業界における売上拡大余地は、非常に大きいと考えています。「direct」は、大手のゼネコン様やサブコン様の建設現場において利用されております

が、ご利用中の企業においても、すべての現場で利用されているのではなく、未導入の現場がまだまだ多く残っています。このような一部の現場しか利用していないお客様において、「direct」の利用現場が増えることにより、売上拡大が実現できると考えています。また、「タグショット/タグアルバム」や「ナレッジ動画」といったサービスも、機能追加を進めることにより、建設業界における売上拡大に貢献すると考えています。

Q8. 売上や利益に季節性はありますか？

A. 当社グループの売上高の多くは、「direct」等の月額利用料など、継続的に課金されるストック売上が大半を占めています。（2024年12月期においては95%。「2024年12月期 通期 決算説明資料」P22参照）ストック売上は、時間が経つにしたがって積み上がり、増加していきますので、第1四半期よりも第4四半期のほうが大きくなる見込みです。利益に関しても、売上増加に伴って後になるほど増加する見込みです。

Q9. 「direct」等のサービスの価格は、今後の値上げ予定はありますか？

A. 現時点では、確定した予定はございません。しかしながら、昨今の社会情勢を鑑みますと、全般的な物価上昇の傾向が続いておりますので、将来的な価格改定の可能性について検討を重ねております。

Q10. 中期経営計画の公表予定はありますか？

A. 現時点において、中期経営計画の公表予定はありません。成長戦略の中に、M&Aの実行を含めており、非連続な成長を目指しておりますが、それを中期経営計画として公表してしまうと達成のために無理なM&Aを行ってしまうなどのリスクが高まってしまうので、公表しないこととしています。

4. 株主還元等について

Q11. 株主還元の方針はどのように考えていますか？

A. 現時点においては、配当、自社株買い、株主優待等を行うという決定はしておりません。手元資金は、M&Aを含めて当社グループの業績拡大のために活用することを考えております。ただし、株主還元は重要な事項だと認識しておりますので、継続的に検討を重ねてまいります。

Q12. もっと株主との対話を増やしてほしいと思いますが、株主との対話についてどのように考えていますか？

A. ご指摘の通り、今後は決算説明会の開催など、株主の皆様との対話を増やしてまいります。また、決算と決算の間のアップデートが少ない点について改善を図るため、今回のような株主の皆様からの質問と回答を公表するなどを含めて、積極的に検討してまい

ります。

以 上