



2026年5月21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)

2026年12月期 第1四半期決算説明会Q&A

2026年5月18日に開催した2026年12月期第1四半期の決算説明会に関し、投資家の皆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。

ご質問いただいた内容については、個人情報等への配慮、可読性への配慮、内容の重複した質問の統合を行っていることから、説明会での実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしておりますことをご了承ください。

本Q&Aには、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、決算説明会開催日時点の情報に基づいて作成されています。将来の見通しに関する記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

本Q&Aは、情報提供のみを目的として作成しております。また、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証をしております。

記

1. 業績

Q1. 「direct」の価格改定について、効果や影響の分析をお願いします。

A. 2026年4月1日より、一律20%の価格改定を実施いたしました。効果は現在分析中ですが、値上げのご案内を2025年12月に行い、その後約3か月にわたりお客様へ誠意をもってご説明をいたしました結果、少人数でご利用の小規模なおお客様の解約は従来どおりでございますが、値上げによる大きな解約の影響は見られておりません。値上げにより、業績にはプラスに寄与してくるものと見込んでおります。

Q2. 「direct」の値上げ前に想定していた解約率ほどの程度でしたか。今期第1四半期の解約率実績は1.12%とのことですが、解約率への値上げの影響は軽微という理解でよろしいでしょうか。

A. 値上げ前の想定としても、解約率への影響は大きくないと見込んでおりました。今回の価格改定にあたっては、お客様の受け止めも事前に確認しながら、ご理解いただける水準として検討を進めてまいりました。現時点では、値上げによる解約率への影響は軽微にとどまるものと見込んでおります。

Q3. 今期の業績予想に「direct」の値上げ効果はどの程度織り込んでいますか。営業利益率9.5%に加えて、値上げ分はポジティブに寄与する見込みでしょうか。

A. 値上げの効果は、公表している営業利益率9.5%の中にある程度織り込んでおります。受け入れられ方は当初の想定よりも良好であり、値上げ分は業績にポジティブに寄与するものと考えております。

Q4. 2025年12月期の営業利益成長が前年比+257.9%と素晴らしいが、2026年12月期は+57.8%成長予測となっている。昨年実績から成長率が落ち着く予測なのはM&Aの影響でしょうか。

A. のれん償却費等のM&A関連の影響は要因の一つですが、それがすべてではありません。前年比+257.9%という伸びは、前々期の数値が小さかったことで伸び率が大きく表れた面がございます。今期予想の+57.8%という成長率自体も、十分に高い水準であると考えております。

Q5. 営業利益率9.5%という予想は、控え目な予想と考えてよいのでしょうか？二桁ないと、投資家の評価は得られないと思います。

A. 当社は誠実に数字を積み上げ、公表した予想を着実に達成することを方針としております。いただいたご意見も踏まえ、二桁の達成に向けて努力してまいります。

Q6. 昨今の中東情勢の悪化が長期化した場合、建設業にも深刻な影響が出ると考えられますが、逆にLis Bにとってプラス要因となりそうな点があれば教えてください。

A. お客様へのヒアリングでは、大手のお客様は資材を先行して確保しており、直ちに深刻な影響が出る状況ではないとの声が複数寄せられています。仮にこうした状況が続き、工事が停止しても、現場のコミュニケーションインフラである「direct」が解約されることは考えにくいと捉えております。

2. 製品・サービスについて

Q7. 既存ユーザーからの売上増は素晴らしいが、一方で第1四半期は「direct」の契約社数の伸びが鈍化しています。新規開拓も重要だと思いますが、どのように取り組んでいますか。

A. 新規のお客様は、展示会等の接点をきっかけにまずトライアルとして一部の現場でご利用を始め、その後、複数の現場へ段階的に広がっていく傾向がございます。「direct」は業務で全員が等しく利用するコミュニケーションツールであり、ネットワーク効果も働くため、お客様も契約先を保守的に選定される傾向がございます。既存と比較すると新規が少なく感じられる面はございますが、販促費を大量に投じるのではなく、目の前のお客様を中心に着実に利用を広げてまいります。

Q8. 現場だと音声でのコミュニケーションも頻繁にあると思うのですが、「direct」に音声でのAI機能はありますか。もしくは音声とチャットで何かしらの棲み分けがされているのでしょうか。

A. 音声を活用したAI機能としては、音声入力と生成AIを活用したオーダーメイド型の現場AIソリューションの研究を行ったり、現在開発を進めている「directアシスタント」において音声対話機能のさらなる拡充を構想したりしております。

一方で、建設現場では、もともとトランシーバーや携帯電話による音声指示が行われていましたが、細かいニュアンスが伝わりにくいという課題があり、文字や写真によるコミュニケーションが評価されて受け入れられてきた経緯がございます。今後もテキストをベースに音声に加えてさまざまな提案を進めてまいります。

Q9. 大林組の活用事例で、「SisMil(シスマイル)」などと連携するチャットボットはチェンジが開発したと書いてあるが、外部システムとの連携は自社開発ではないのでしょうか。

A. 当社は「daab SDK」というチャットボットの開発環境を公開しており、お客様やパートナー企業様が自由にチャットボットを開発できる仕組みを提供しております。

「direct」はプラットフォームであり、各社がチャットボットを開発することで「direct」を起点にさまざまなシステムをご利用いただけると考えております。お客様が自社で開発できない場合は、当社にて開発・提供も行います。

Q10. 17ページの調査について、「direct」以外のツールを利用している会社への営業は行っているのでしょうか。また、「direct」への切替えにはどのようなハードルがありますか。

A. 「direct」以外のツールを利用している会社への営業も行っております。また、「direct」をご契約いただいていない会社でも、ジョイントベンチャー等で他のゼネコン様から「direct」のアカウントを付与され、利用経験のある会社が多数ございます。こうした利用経験のある会社への営業にも引き続き取り組んでまいります。

切り替えのハードルとしては、既存のチャットツールにそれまでのデータが蓄積されているため、切り替えには一定の障壁がございます。これは裏を返せば「direct」が他社に乗り換えられにくい要因にもなっております。

3. グループ会社について

Q11. M&Aについて、子会社の業績が上乘せされるだけではあまり意味がなく、シナジー効果で「direct」の売上が伸びたり、顧客を紹介するなど子会社の業績も伸びることが良いM&Aだと思います。改めてM&Aの考え方について教えてください。

A. 当社のM&Aは、当社の顧客基盤とM&A先のサービスを掛け合わせ、シナジーを発揮しながら相互に成長することを基本的な考え方としております。IU BIM STUDIO社については、当社の営業による顧客紹介を既に行っております。また、株式会社システム・エムズとも共同提案や開発陣の交流が進んでおります。

Q12. IU BIM STUDIO社は第1四半期の売上の9割以上が人材派遣となっています。売上を伸ばすには単価を上げるか人員を増やすしかないと思いますが、どのように業績を伸ばしていく考えでしょうか。

A. 第1四半期は、売上に対し9割程度が人材派遣となりました。人材派遣は安定収益であり、引き続き維持してまいります。同社は、優秀な人材を、十分な教育・育成を行ったうえで派遣しているため、人材派遣の売上を加速度的に伸ばすことは想定しておらず、徐々に増加させたいと考えております。一方で、BIMに関するコンサルティングやモデル作成の受託事業は、さらに伸ばせる余地があると考えております。

Q13. IU BIM STUDIO社のBIM業務従事者について、人材派遣部門とコンサル部門の人数の割合を教えてください。

A. IU BIM STUDIO社の総従業員数54名のうち、53名がBIM業務に従事しております。このうち人材派遣に出ている人員は45名前後です。そのほかの人員は、BIMコンサルティングや受託事業に従事しているほか、採用されて間もなく研修中の人員がおります。

Q14. 以前の説明では、BIM事業の人材派遣の売上が7～8割とのことでしたが、通期ではこの程度の水準に落ち着く見込みでしょうか。

A. 細かい数値を申し上げることは難しいですが、人材派遣の売上の割合が想定より高くなる可能性があります。引き続き、人材派遣による売上と請負に関する売上の両方を伸ばしてまいります。

Q15. BIM事業について、人員数で考えると人材派遣の売上に比べてコンサル部門の売上が少ないように感じます。コンサル部門の現状や課題、改善策を教えてください。

A. コンサルティングによる売上は、当社のショット売上と近い性質があり、受注・納品のタイミングによって変動いたします。BIMコンサルティングそのものに加え、進行中の現場のBIMデータを持ち帰って作成する受託事業が加わるため、納品の時期により売上は増減します。第1四半期は比較的少なめでしたが、現在営業中の案件を含め今後積み上がっていくものと考えており、引き続き伸ばしてまいります。

Q16. Lis Bの顧客を紹介しても、人力的に対応する余力はあるのでしょうか。

A. Lis Bのお客様をご紹介する際は、人材派遣ではなく、IU BIM STUDIO社の受託業務でのBIMデータ作成・納品や、中堅以下のゼネコンに対しBIMの始め方から伴走するコンサルティングを中心にご案内しております。また、より多くの仕事が受けられるよう、採用・育成を進めております。

Q17. 「direct」を契約している顧客が、BIMのコンサルを契約してくれるといったシナジー効果はありますか、また期待できますでしょうか

A. 「direct」をご契約いただいているお客様にIU BIM STUDIO社のサービスをご案内したところ、複数社からお問い合わせをいただいております。お客様名は控えさせていただきますが、主に地方の中堅ゼネコンとのコンサル契約が複数ございます。当社の営業担当とIU BIM STUDIO社の担当が同行してお客様を訪問しており、今後さらに伸ばしてまいりたいと考えております。

Q18. IU BIM STUDIO社を子会社化して半年ほど経過したが、現状どのような取り組みを行っていますか。M&A検討時と比べて良かった点、想定外だった点などあれば教えてください。

A. 良かった点としては、同社がこれまで築いてきたお客様や事業をそのまま引き継ぎ、継続的にお仕事をいただけていることです。当社グループになったあとも、急に何かが崩れることなく、スムーズに立ち上がりました。一方で、事業の特性上、採用した人材が育成を経て売上に結びつくまでには一定の時間を要します。採用の時期を見極めるとともに、育成から利益化までの過程を一つひとつ丁寧に進めていく必要があると考えております。

Q19. IU BIM STUDIO社の採用計画を教えてください。

A. IU BIM STUDIO社の総従業員数は、本決算発表時点で54名です。常時面接を行っており、年間で1割強から2割程度の人員増を見込んでおります。採用した人員がそのまま売上・利益に貢献できるような採用を進めてまいります。

Q20. JPYCへの出資について、目的が分かりにくいのですが、どのような狙いがあるのでしょうか。

A. ステーブルコインについては、建設業でも協力会社への報酬や謝礼の支払い方法としてPoCに取り組む建設会社がありました。また、当社にも、ステーブルコインではなく別の形式ですが、「direct」と連携した報酬支払いのサービス開発のご相談が寄せられており、将来的にステーブルコインを活用した新サービスの可能性を感じております。JPYCへの出資を通じて新しいサービスの検討を進め、お客様への付加価値提供につなげてまいります。

4. 組織・人材について

Q21. 第1四半期は営業部門が4名の増員となっていますが、今期の採用活動の考え方を教えてください。

A. 今期は当社では年間で10～15名程度の増員を予定しております。IU BIM STUDIO社を含めたグループ会社の採用進捗によっては、増員数は多少増える可能性がございます。考え方としては、採用数を大きく増やす、あるいは逆に絞るということではなく、必要な人員を最低限採用していく考えです。特に営業部門は、お客様に直接接する役割であり、AIに置き換えることが難しい重要な部門であるため、より強化してまいりたいと考えております。

5. IR・株式について

Q22. 前回の決算説明会で、SaaSの終焉をポジティブに捉えており発信に努めると回答されました。発信はされていると思いますが、出来高を見ても効果は出ていないように見えます。これまでどのような発信を行い、その成果をどうご覧になっていますか。

A. 「SaaSの終焉」が語られる中でも、当社はAIを脅威ではなく成長の追い風と捉えており、その考えに変わりはありません。「direct」は現場で日々使われ、情報が蓄積されていくコミュニケーションツールです。これらのデータはAIが学習し最適化していくための基盤となり得るため、

当社はAIによって置き換えられるのではなく、AIによって価値が高まる側にあると考えております。

SaaS関連銘柄全体が市場から厳しい評価を受ける中ではございますが、当社のサービスはお客様から引き続きご評価をいただいております、解約率も低く、既存ユーザーへのクロスセル・アップセルも順調に推移しております。

こうした事業の実態を市場に十分にお伝えできていない点は、当社の課題であると認識しております。これまでも投資家向け説明会への登壇やアナリスト取材などを通じて発信に努めてまいりましたが、今後は、AI機能の市場投入による実績の積み上げとあわせ、発信を一層強化してまいります。

Q23. 株価が安値圏に推移していると思いますが、どのような対策をお考えでしょうか。

A. 足元の株価については、当社としても課題と認識しております。対策としては、実績を着実に積み上げて計画を達成し、市場からの信頼を得ることが基本であると考えております。あわせて、当社が提供できる市場の拡張も進めてまいります。これまで「direct」は、着工からメンテナンスまでの領域をカバーしてまいりましたが、IU BIM STUDIO社のグループ化により、着工前の設計段階からもサービスを提供できるようになり、建設業の川上から川下まで打ち手が広がっております。ここに、AIを含むソリューションの投入も加え、新規のお客様の獲得を進めてまいります。

Q24. 中期経営計画を非開示とされている理由を教えてください。成長目標や中期的な目線を中期経営計画として開示・共有いただけると大変安心感があります。

A. 当社はM&Aを成長戦略の一つに掲げております。M&Aは相手のあるもので不確実性を伴うため、その影響を含む中期的な数値を計画として公表することは難しく、現時点では非開示とさせていただきます。当社は公表した数値は必ず達成したいと考えております。なお、売上高の3割成長の継続は、目標の一つとして持っております。

Q25. 時価総額100億円への見通しをお聞かせ願います。

A. 時価総額100億円については、社内で定期的に議論しております。昨年この場で今期中の達成を目指したいとお伝えしましたが、その考えは現在も大きく変わっておらず、しっかりと目指してまいります。一方で、本年1月のアンソロピックショックを背景に、ソフトウェア関連銘柄が一律にPER水準を下げており、当社も従来の約40倍から20倍台へと低下しております。打ち手はまだ多くあると考えており、実績を着実に積み上げながらそれらを着実に実行し、達成に向けて努力してまいります。

以上