



2026年8月20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2四半期決算説明会Q&A

2026年8月17日に開催した2026年12月期第2四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、保証をしておりません。

記

1. 業績

Q1. 建設業界の業績と御社の業績はどの程度関連すると見込んでいますか。

A. 建設業界は活況を呈しており、お客様の業績が好調であればDX投資も積極的になるため、当社にとっては追い風であり、上振れ余地があると考えております。一方、下振れ余地は限定的です。仮に建設業界の業績が悪化したとしても、「direct」は現場のインフラとして定着しているため解約リスクは低いと捉えております。

Q2. 今期は契約社数の伸びが鈍化しているようにみえます。新規獲得と既存顧客向け営業はどのようなバランスで取り組んでいますか。

新規獲得として狙っている業種や戦略などを教えてほしいです。

A. 今期は「direct」の価格改定があったため、まずは既存のお客様へのフォローや解約防止に注力いたしました。そのため一時的に新規の伸びが鈍化しているように見えるかもしれませんが、展示会等での新規リード獲得は順調であり、7月・8月の新規受注も順調です。引き続き建設業界を中心に新規獲得にも注力してまいります。

Q3. 既存顧客のARRが伸びていますが、値上げ、ID数増加、クロスセルなど、それぞれどの程度寄与していますか。

A. 詳細な内訳比率の開示は控えますが、「direct Apps」や「ナレッジ動画」のご契約など、既存顧客へのクロスセルがこれまで通り伸びております。そこに今回の値上げ効果が乗ることで、既存顧客のARRが順調に拡大している状況です。

Q4. ストックOEM売上は導入割合も高く、自社でできることが限られるのであまり伸びないと考えていましたが、第2四半期に伸びているのはどのような要因が考えられますか。

A. OEMで提供しているサービスは主に自治体となりますが、自治体は4月の年度替わりのタイミングで新規契約、追加契約が発生するため、第2四半期の伸びに繋がっております。

Q5. 前期は外注加工費の一時的な増加などがあったが、現時点での原価や販管費の見通しを教えてください。

A. 現時点では、原価・販管費ともに大きな変動は見込んでおりません。今後は、年1回開催のイベント(LUC)に係る広告宣伝費や、「directアシスタント」導入に伴う費用の発生は見込まれますが、概ね計画の範囲内で推移すると考えています。

Q6. 投資有価証券の売却1,360万円、売却損28万円は、投資事業で取得した株式の売却によるものでしょうか。

A. 本件は、子会社であるIU BIM STUDIO株式会社が、当社グループ入りする以前から保有していた有価証券を売却したことによるものであり、当社の投資事業(スタートアップ等への出資)とは関係ございません。

2. 製品・サービス

Q7. 現在のゼネコンの建設現場でのDX化の進捗率は体感でどのくらいでしょうか。また、どのあたりに課題や伸び代があると認識していますか。

A. お客様ごと、現場ごとに差が大きく、進んだ現場でも紙の書類はなお多く残っております。肌感覚では、10段階で申し上げますと、進んだ現場でも3〜4程度です。書類・報告・状況把握といった領域は比較的進む一方、報告を受ける側・する側の双方に改善の余地があります。「direct」は現場でくまなくご利用いただいております、これを基盤にDXを進める余地は非常に大きいと感じております。

Q8. 第2四半期の時点でID数ベースでどの程度新価格に切り替わっているのでしょうか。あわせて、

第3四半期、第4四半期に向けて、今後どのように切り替えが進んでいくのか、イメージをお聞かせください。

A. ボリュームとして最も大きい4月更新の大部分のお客様につきましては新価格への切り替えは完了いたしました。一方で、その他の月に年間更新を迎えられるお客様もいらっしゃるため、今後も期が進むごとに段階的に新価格への切り替えが進んでいく見込みです。

Q9. directアシスタントの本サービス開始時期と単価アップの見込みを教えてください。

A. 本サービスは年内の正式リリースを目指しています。課金形態はユーザー単位ではなく、組織(建設会社様の場合は現場)単位で一定のトークン量の範囲内で利用できるプラン課金となる予定で、利用量に応じて上がっていくモデルを想定しています。

3. AI・技術戦略

Q10. フィジカルAIの進化等、建設現場のAI化が進むなかで御社はどのような役割を担うことを目指しているのでしょうか。

A. 当社は「direct」をはじめ、「ナレッジ動画」「タグショット」などの提供を通じ、現場データを蓄積しています。これらの蓄積されたデータをAIと連携させ、現場をつなぐ基盤となることが、当社の重要な役割であると考えております。こうした現場データが当社に集まる強みを活かし、まずはデータを蓄積する場を、さらには活用する場をご提供してまいります。お客様と共に建設現場のフィジカルAI化に貢献してまいります。

Q11. 社内業務やシステム開発において、生成AI活用によりどのような効果が現れていますか。

A. 部門間の情報共有や提案書作成などに活用しており、社員一人当たりの対応業務範囲と処理量が大幅に増加しています。特に開発部門ではAIを活用した開発を行っており、人を大幅に増員せずともこれまで以上に高品質な仕事ができていることが、具体的な効果として現れています。

Q12. AIを活用してユーザーの利便性向上をさらに加速する予定はありますか。

A. 「directアシスタント」のトライアルを開始しています。「direct」のトークルームにAIを実装したもので、例えば現場の写真を送信し、AIに危険箇所を指摘させるといった活用が可能です。現場特有の課題にAIを活用することで、お客様の利便性を高め、現場DXを推進してまいります。

Q13. 現場とデスクワークとで、AI活用の仕方における最も大きな違いは何でしょうか。

A. 現場で働く方々はPCを主に使う方々ではない、という点が最も大きな違いであると考えております。PCでの要約や資料作成といった活用は定着しつつありますが、現場での報告などの場面ではまだ活用されておられません。安全パトロール(巡視・巡回)のような場面も同様です。当社は、こうしたPC以外で働く方々の領域を、「directアシスタント」で支援してまいります。

Q14. directアシスタントは、どのAIサービスを利用していますか。

A. 複数の主要な生成AIモデルから最適なものを当社でチューニングし、セキュリティや誹謗中傷対策などを徹底した上で利用しています。

4. 事業・成長戦略

Q15. 御社は現在成長途中の段階と理解していますが、その中で投資事業を行う理由について伺いたいです。

成長段階であれば、主力事業に注力した方が良いと考えています。

A. 主力事業に注力しているのはもちろんですが、建設業のお客様からのご要望は多岐にわたり、自社単独では応えきれない課題も存在します。そこで、特定の課題解決に取り組むスタートアップ企業等に出資・連携し、そのサービスをお客様へご提供しております。提供価値が広がり、売上・利益の向上にも繋がっております。

Q16. 今年5月にインフォマート社とスパイダープラス社との資本業務提携が発表されました。御社はスパイダープラス社と業務提携を行っていますが、今後の関係性はどうなっていくと思いますか。

A. 現時点で、当社とスパイダープラス社との連携関係に変更が生じる認識は全くありません。現在も良好な関係を構築しており、今後も変わりなく連携を継続してまいります。

Q17. プラントの運用・点検業務からの引き合いはその後いかがでしょうか。

A. 大手プラント企業様への浸透が進むなど、引き合いは多数いただいております。建設業と同様にプラント業務の自動化・点検領域は今後さらに伸びていくと見ております。

Q18. 上下水道や重電などの業界からの引き合いはありますか。

A. 下水道展などにも出展し、引き合いやトライアルが進んでいます。重電関連の業界からも引き合いはございますが、現場でスマートフォンが使われるとは限らないため、「direct」よりも「ナレッジ動画」等の周辺サービスからアプローチする例もございます。当社は「direct」のみの会社ではなく、多様なサービスで現場のDXを担えるようになっており、これらの業界にも着実に広がってまいります。

Q19. ゼネコンにはDX部門とシステム開発部門があると思いますが、御社はどのように位置づけられていますか？

A. 当社のお客様(窓口)はDX部門となるケースがほとんどです。一般的に、レガシーな社内向けシステムはシステム開発部門が担うことが多いですが、当社は「現場のDXを進めるためのパートナー」というポジションとして、DX部門の皆様と連携しております。

Q20. 展示会への出展などに力を入れていますが、来場者の反応や手応えはいかがでしょう。

A. 展示会の種類により反応は様々でございますが、建設系の展示会では、既存のお客様が遠方からでもブースにお立ち寄りくださるなど好意的です。ブースでは「direct」に加え、タグショット、タグアルバム、ナレージ動画、パートナー企業様のサービスもご紹介・販売しており、反応は良好でございます。「連携するのであれば検討したい」とのお声も多く、出展には今後も力を入れてまいります。

Q21. 御社はジャストシステム社出身の方々を中心に創業されたと伺っています。日本のソフト業界を牽引されてきた同社に縁のある方が運営する会社なので安心感がありますが、一方で同社は他社との競争などにより厳しい経営を強いられた時代があったように思います。同社での経験で今活かされている部分はありますか。

A. 最も意識しているのは「戦線の拡大を急がず、一点突破で深く刺さるサービスを提供する」という点です。むやみに事業領域を広げるのではなく、まずは「現場」という領域（商圏）を大切に、そこでトップを取る。そして、現場に深く刺さったサービスを起点に周辺へじわじわと広げていくという方針です。

Q22. 「LUC2026」で、AI活用の将来像や新たなプロジェクトを発表されるとのことですが、現時点でお話しいただける点はございますでしょうか。

A. いずれも未発表のため詳細はお伝えできませんが、当社は様々なプロジェクトが進行中で、LUCの場のお客様に向けてお伝えしてまいります。

5. グループ会社

Q23. BIM事業について、ショット売上は第2四半期以降伸びるとのことでしたが、第2四半期は減少しています。人材派遣は好調のようですが、ショット売상을伸ばすのは難しいのでしょうか？

A. BIM事業のショット売上についても、当社のシステム受託開発と同様にお客様のスケジュールに依存するため、期ずれ等が発生することがあります。伸ばすのが難しいというよりは、顧客起因によるタイミングのズレが生じる性質のものだにご理解ください。

Q24. BIM事業の拡大には人材採用が重要ですが、第2四半期の採用活動の評価と今後の見通しを教えてください。

A. IU BIM STUDIO社の採用は順調に推移しており、第2四半期で新たに2名の増員がありました。応募も集まっており、第3四半期でも数名採用する予定です。

Q25. IU BIM STUDIO社の今期売上見込みは前年度と大きく変わらないように見えます。人員が増加する中で売上が伸びていないのはなぜでしょうか。

A. 2024年から2025年にかけては大阪・関西万博の特需があり、パビリオン設計等のショット売上が計上されておりました。今期はそのショット売上が落ち着いている一方で、ストック売上である人材派遣が着実に伸びております。総額は横ばいですが、安定収益であるストックが積み上がっており、事業基盤の強化として前向きに捉えております。

6. 組織・人材

Q26. 営業部門の社員が前期末から7名増加と大きく増えているが、どのような部門を強化していくのか。今後の採用計画も含めて教えてほしい。

A. 営業・マーケティング・サポート部門の合計で7名増加しておりますが、全員が純粋なフロント営業というわけではなく、営業支援やPR・マーケティング担当も含め、部門全体のバランスを見ながら強化しています。もちろん、営業人員自体もさらに強化していく計画です。

7. IR・株式

Q27. 今年中の時価総額100億円という目標について、株価は年初来ほぼ横ばいのまま半期が経過しました。現時点でも達成可能とお考えですか。また、サプライズ的な施策の予定はありますか。

A. 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様にPER水準を下げており、当社も従来の約40倍から25倍まで低下しております。そのようななか、当社にできることは、業績を着実に伸ばし、投資家の皆様のご理解を広げる活動を継続していくことだと考えております。一時的な施策で短期的に上昇いたしましても、継続できなければ一過性に終わりがねません。業績向上を継続させるという姿勢を維持したうえで、株価を意識した経営に努めてまいります。

Q28. 自社株買いなどは検討しておりますか。

A. 常に様々な検討は行っております。ただ、当社はまだ成長に向けて規模を拡大・投資していくフェーズであるため、まずは事業の規模拡大と成長を通じて企業価値を向上させることに注力していきたいと考えております。

以 上