



事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年3月26日

株式会社L is B (エルイズビー)

目次

01 会社概要

02 事業の特徴

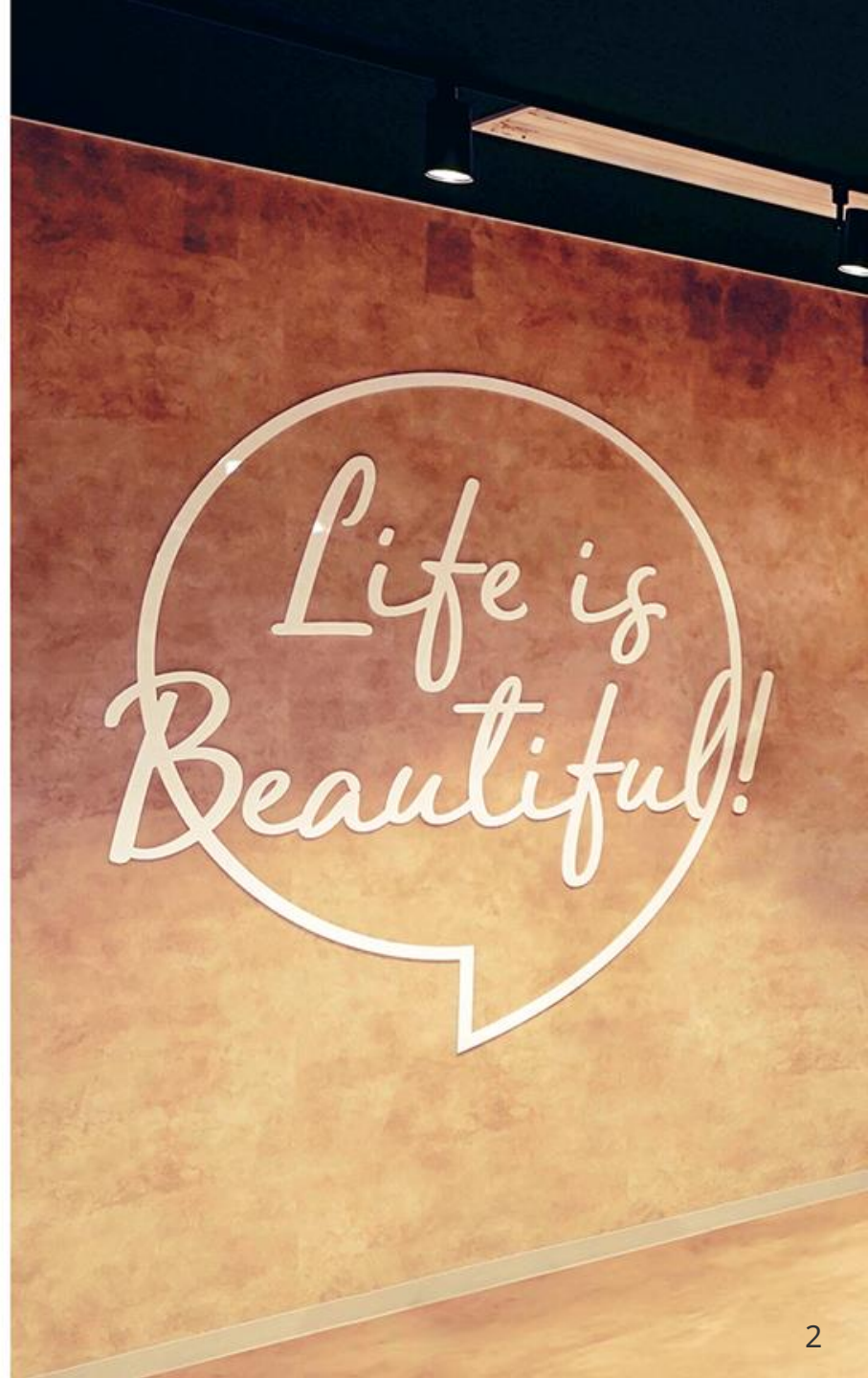
03 競争優位性

04 成長戦略

05 経営指標

06 リスク情報

07 Appendix



01 会社概要

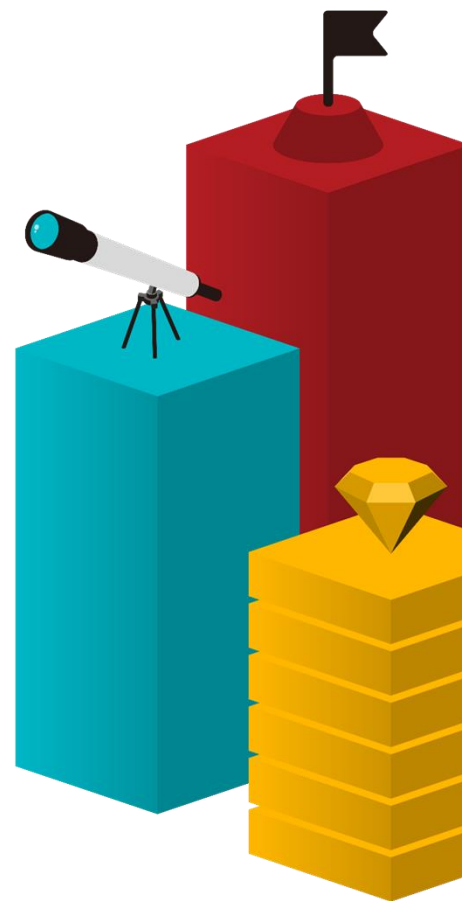


プロフィール

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	1億円（2023年12月末現在）
従業員数	88名（2023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（大阪市西区） 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

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、商品企画等に從事
- 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

取締役（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

取締役（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

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。



2013

ビジネスチャット
「direct」発表



direct agent assist bot

2014

チャットボット
開発環境
「daab」公開



2016

「direct Smart
Working Solution」
提供開始



2018

「AI-FAQボット」
提供開始



2021

「しんきんdirect」
提供開始

direct Apps

2023

「ダイレクトApps」
提供開始

2010

株式会社 L is B 設立



2016

ISMS取得※

※「direct」での取得
(ISO/IEC 27001および
ISO/IEC27017)

2018

関西支社開設

2019

九州支社開設

2.8億円資金調達

2021

12.3億円資金調達

サービスラインナップ

現場向けビジネスチャット「direct」をベースに、
連携ソリューションやコンサルティングサービスを組み合わせ、現場課題に最適解を提供

コミュニケーションツール

現場向け国産
ビジネスチャット



OEM

自治体専用
ビジネスチャット



信用金庫専用
コミュニケーション
アプリ



+

課題解決サービス

連携ソリューション

チャットベースの
現場業務
ソリューション



自動問い合わせ
FAQソリューション



長時間労働の
是正支援
ソリューション



ビジネスボットの
レンタルサービス



DXコンサルティングサービス

オリジナル
ソリューションの
設計・提案

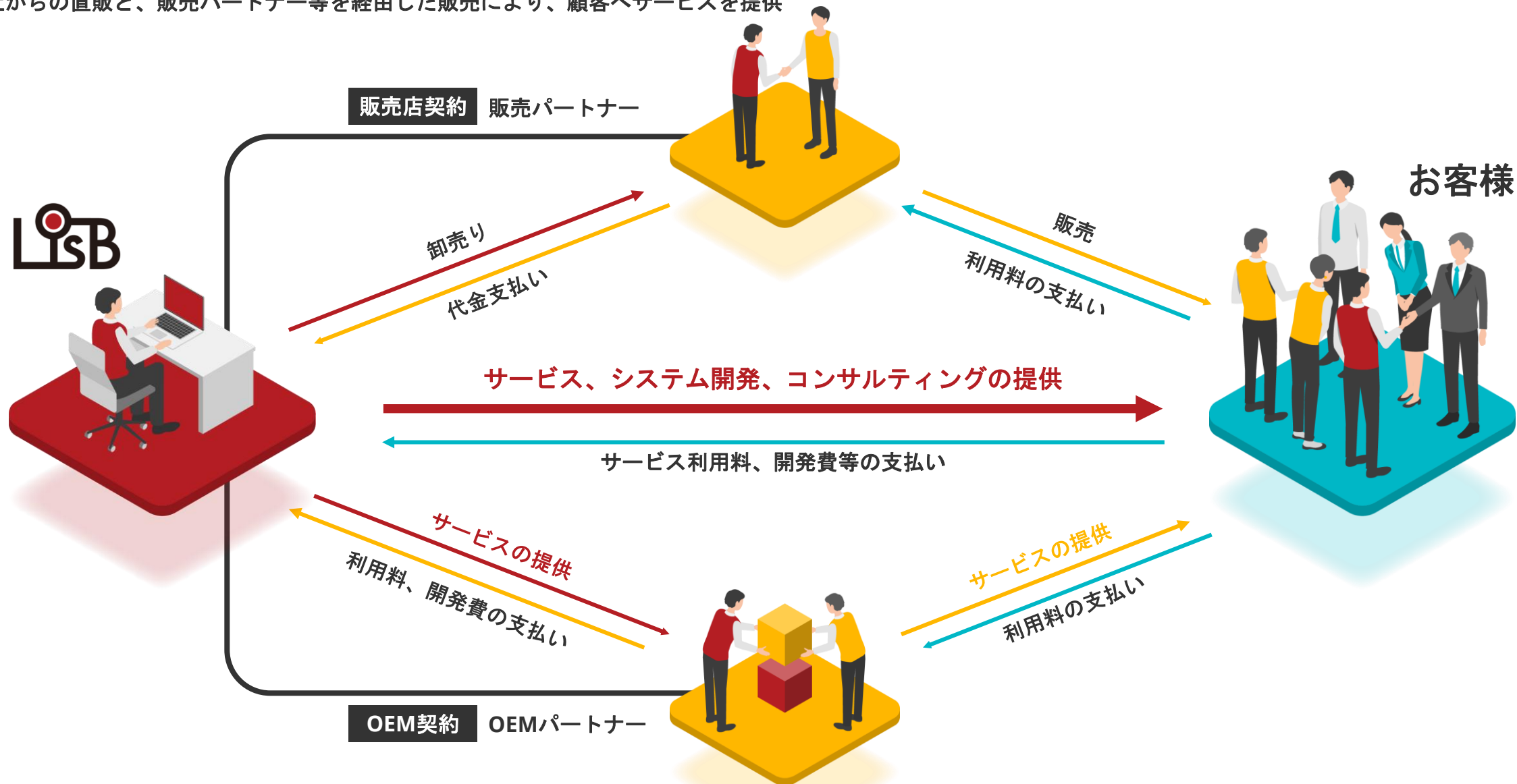


ストック売上



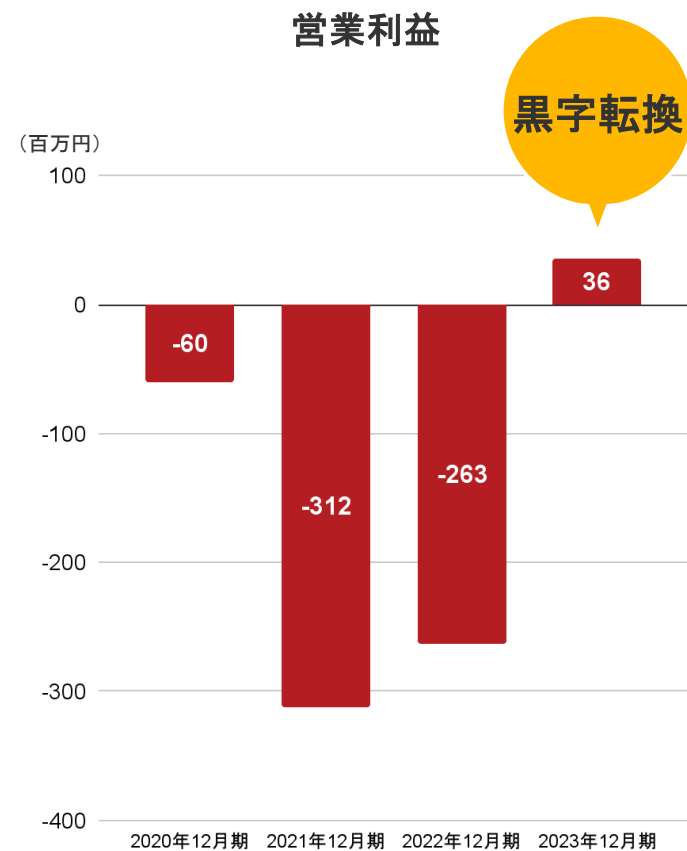
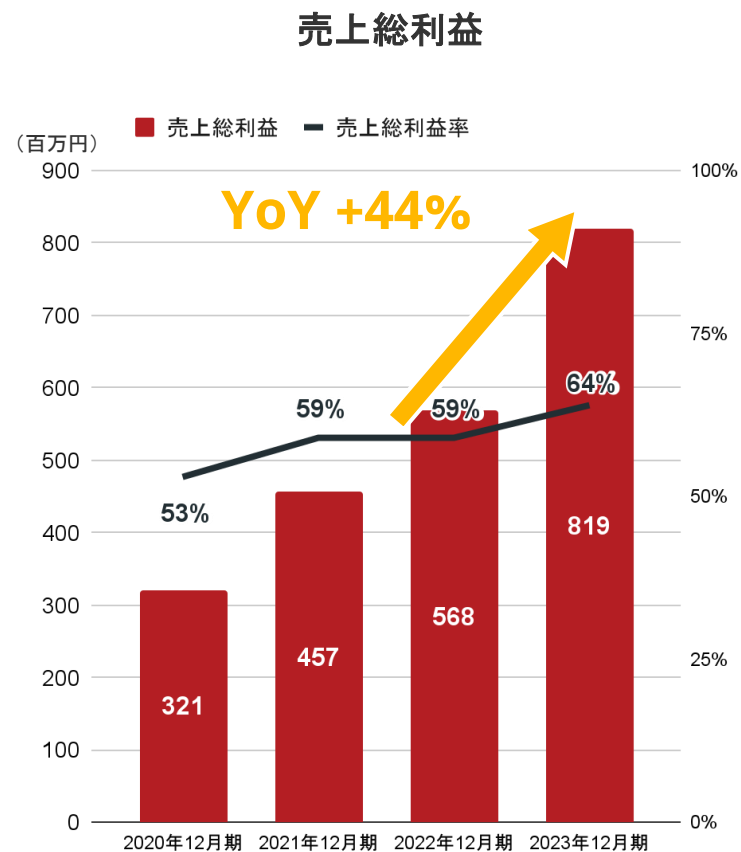
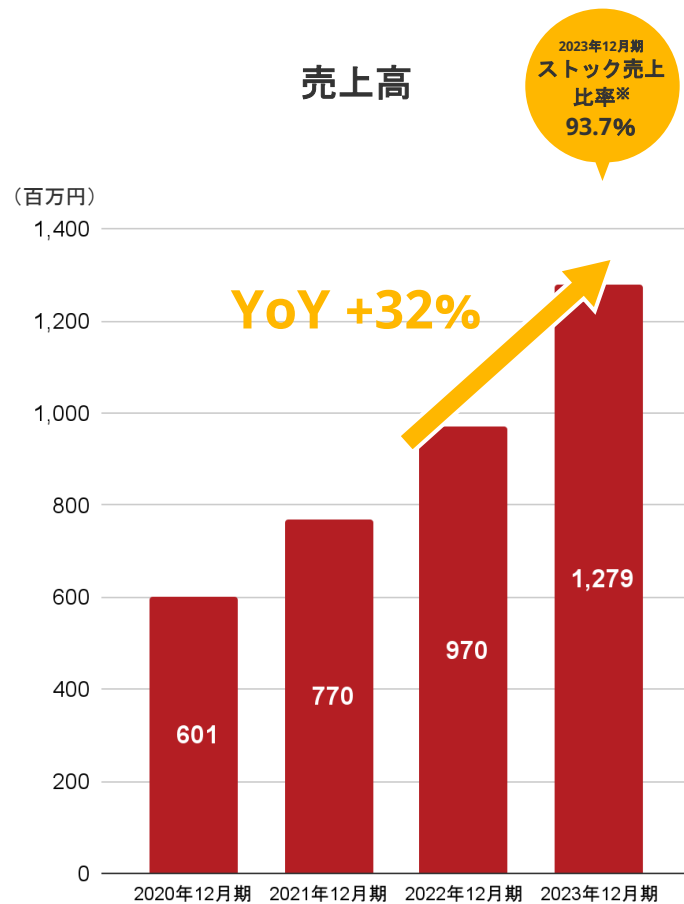
事業系統図

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



売上高・売上総利益・営業利益の推移

売上高は順調に拡大するとともに、売上総利益率も上昇
2023年12月期は営業利益の黒字化を達成



※ 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

02 事業の特徴

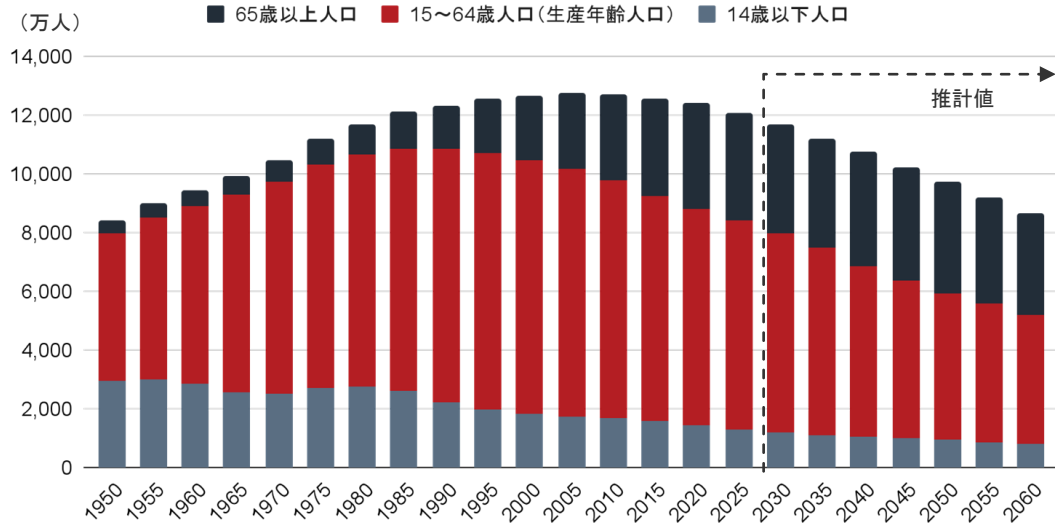


労働環境の課題

生産年齢人口の減少に伴って建設業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



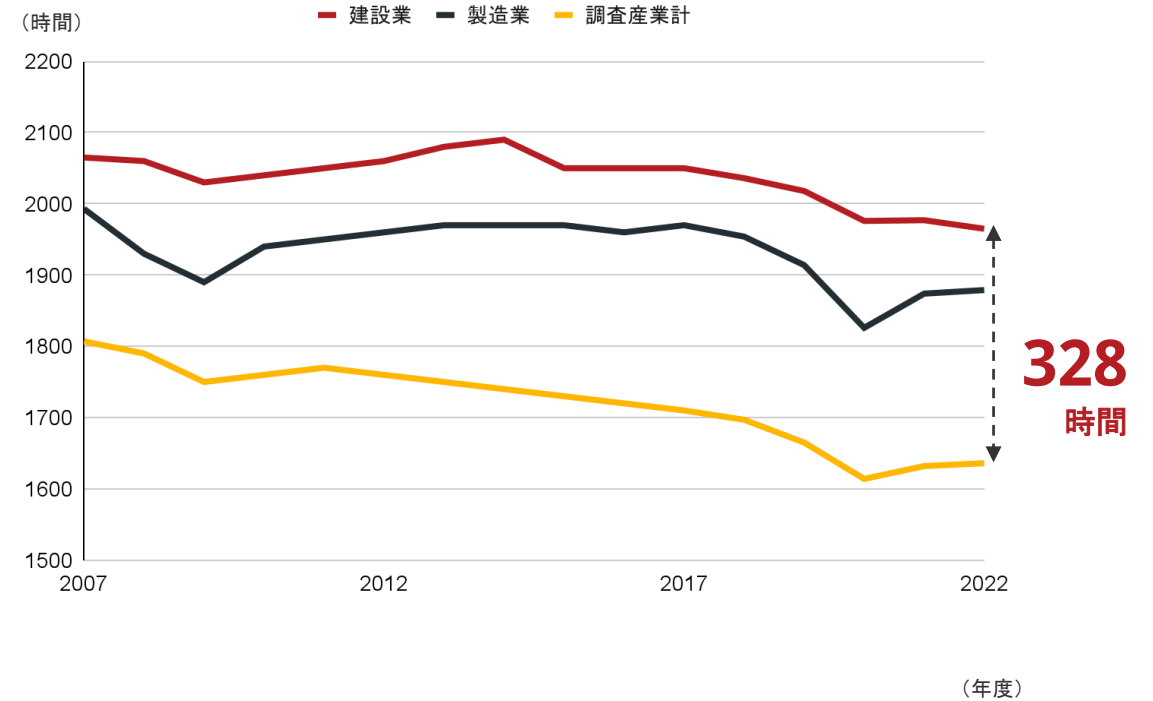
	1997年 (ピーク時)	2020年	増減率
生産年齢人口	8,699万人	7,341万人	△16%
建設業就業者※2	685万人	492万人	△28%

※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：国土交通省 交通政策審議会海事分科会第11回基本政策部会「建設業界の現状とこれまでの取組」、厚生労働省「毎月勤労統計調査」年度報

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プラットフォーマー**の地位を確立



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



現場と内勤の課題比較

現場と内勤は、課題の種類が異なるため、DXに求めるソリューションも大きく異なる



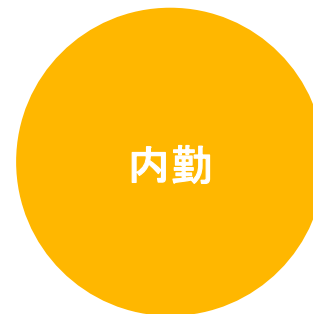
現場



現場は
短期課題

- その場で解決したい
- スピードと正確さが必要
- 会社を超えた指示中心
- 課題は毎日発生、数も多い

業務が異なり
スレッド型*が
定着しにくい



内勤



内勤は
長期課題

- 慎重に解決したい
- 深い議論が必要
- 会社内の指示中心

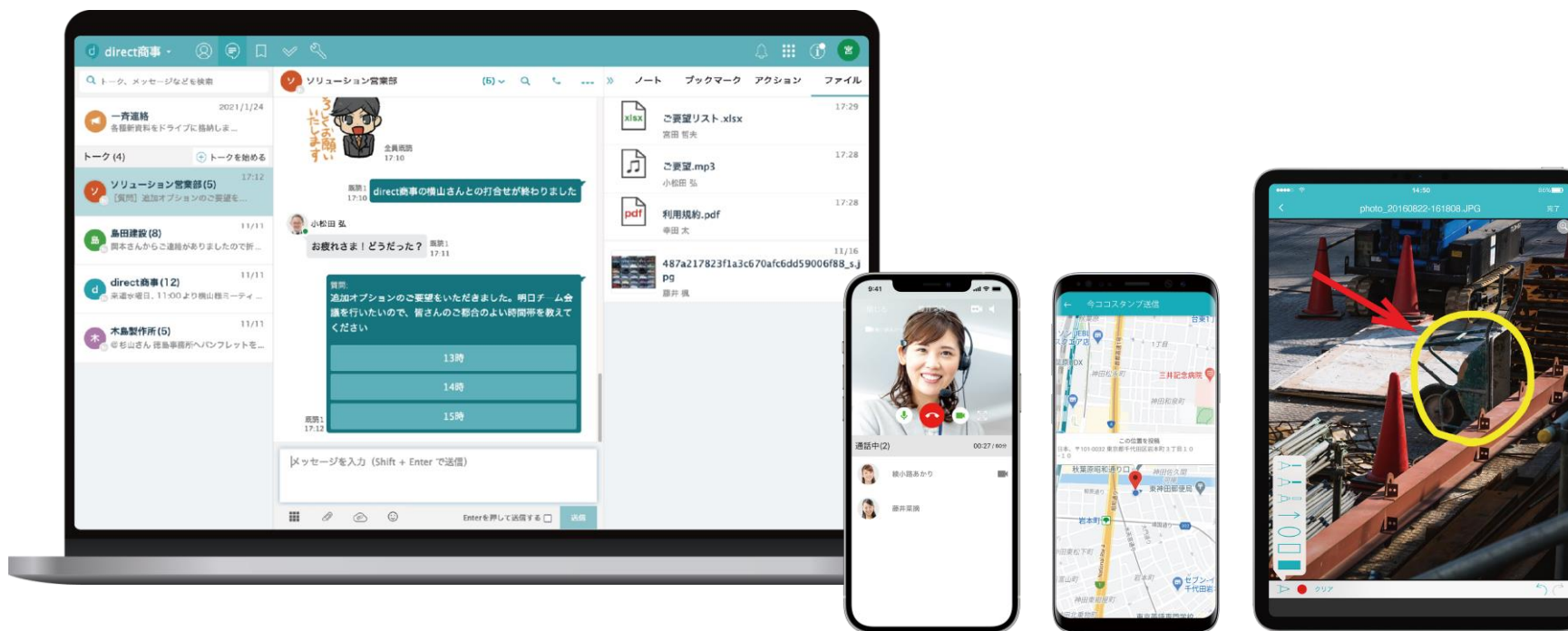
議論を深める
スレッド型*が
おすすめ

※ スレッド型とは、メッセージをあるひとつの話題に関連した複数の投稿の集まりを言います

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



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を提供

オリジナルボット開発環境

daab
direct agent assist bot

自動問い合わせFAQ
ソリューション



AI-FAQ ボット

連携ソリューション

direct Apps

現場向けビジネスチャット



ビジネスボットの
レンタルサービス

direct bot RENTAL

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コンサルティング



OEM

LoGoチャット



現場の連絡・情報共有手段の変化

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



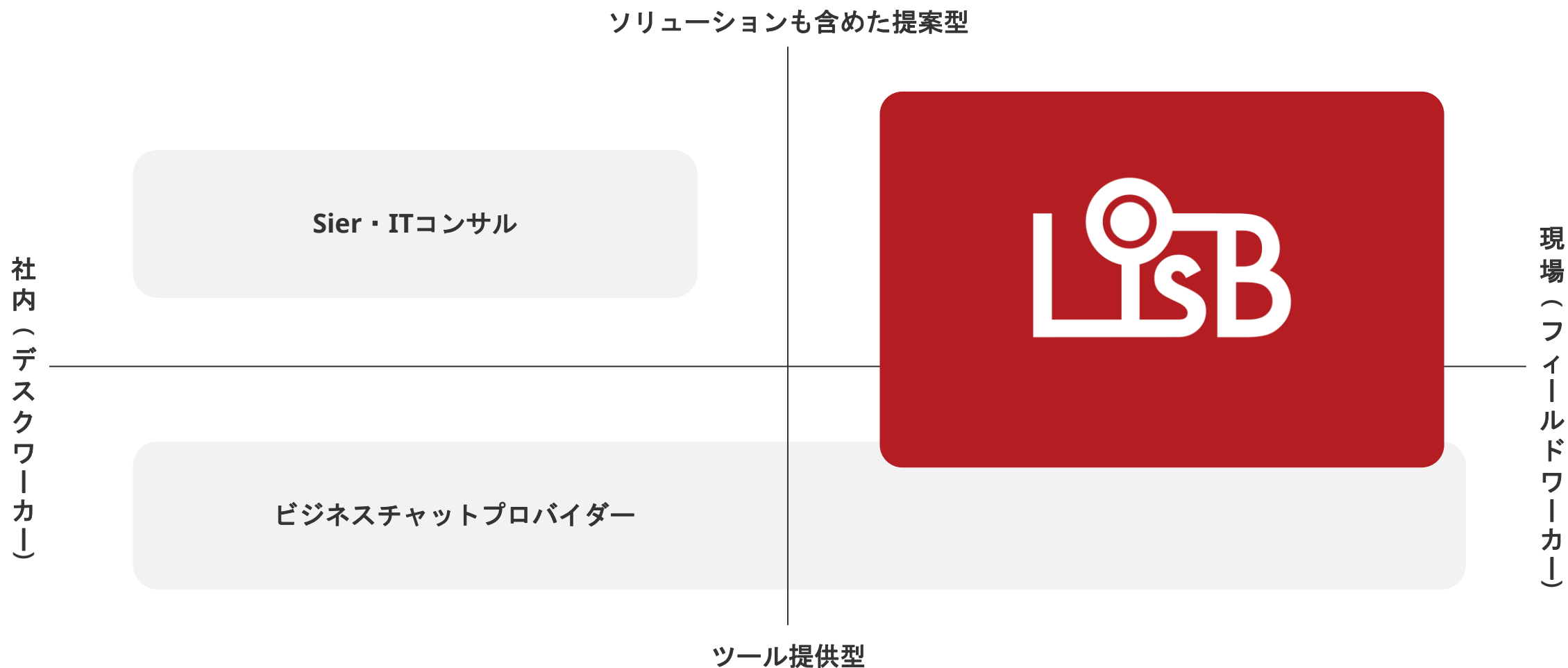
「direct」導入

- 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
- ◎ **スマートフォンで全てが完結**



ポジショニング

現場DXにフォーカスし、「direct」等のSaaSサービス提供に加え、様々な技術・サービスを提供



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、様々な現場で当社サービスが利用されている

建設業

100年をつくる会社
鹿島



大林組

想いをかたちに 未来へつなぐ
TAKENAKA

FUJITA

Daiwa House Group®



戸田建設

前田建設工業株式会社

未来を創る現場力

西松建設

高める、つくる、そして、支える。



熊谷組

「建てる」を超え、未来を生みだす。



東急建設

奥村組
OKUMURA CORPORATION



鉄建建設

まじめに、まっすぐ
KONOIKE

Kinden
CORPORATION



Make Next.
未来へつなぐ笑顔のために
九電工

Yurtec

その他の業界

ISS REALIZE

ANA
ANA AIRPORT SERVICES

OLYMPIA
STATIONERY & VARIETY

クミアイ化学工業株式会社

KOKUYO

SANKYU



信金中央金庫

DUSKIN
喜びのタネをまこう



TSI HOLDINGS



tv asahi

JR
JR西日本

広島銀行

mini mini

RIHGA ROYAL HOTELS

ロイヤルホームセンター
Daiwa House Group®

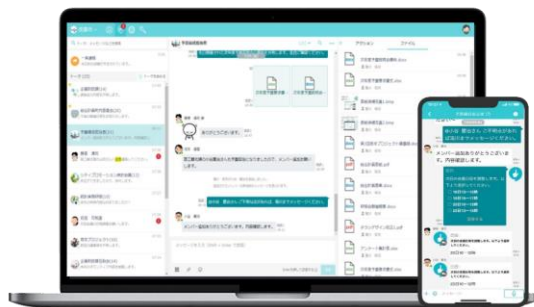
OEM提供による実績

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

1,394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1月31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

03 競争優位性



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

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

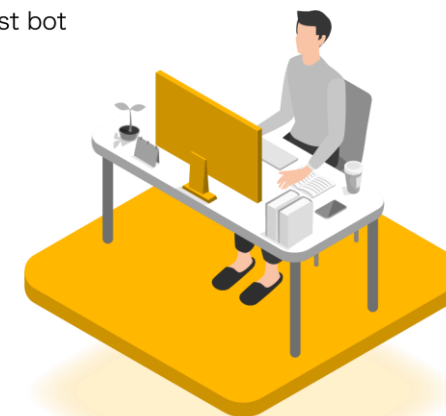
ご要望の多いチャットボットを掲載。
20種類以上のボットをレンタル可能

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

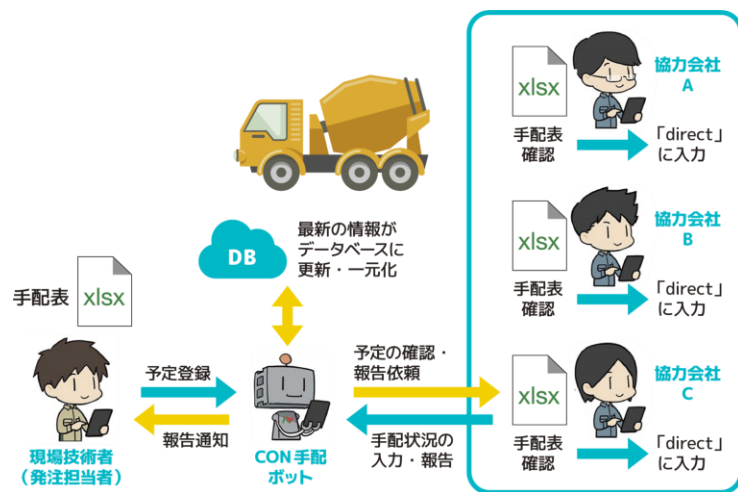


※ SDKとは「Software Development Kit」の略であり、開発に必要なプログラムや技術文書をまとめた開発ツールセットを指す

オーダーメイドのチャットボット事例



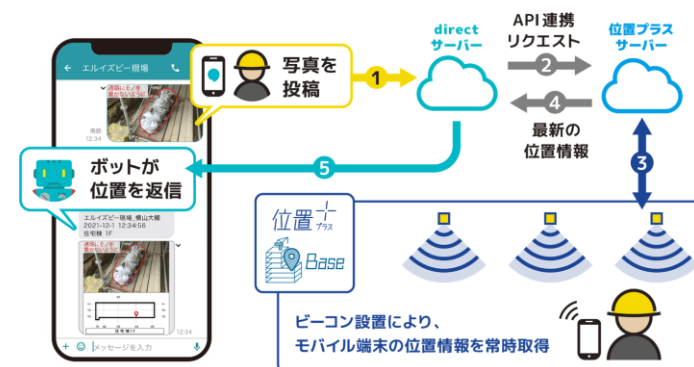
コンクリート打設の予定調整ボット 「CON手配ボット」



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」



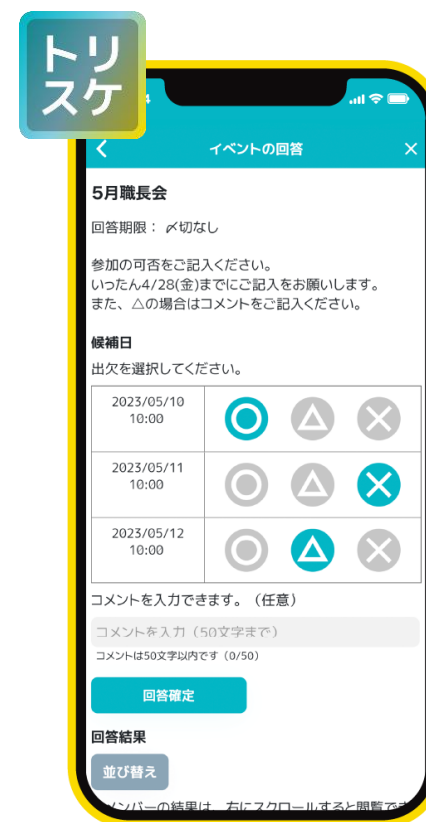
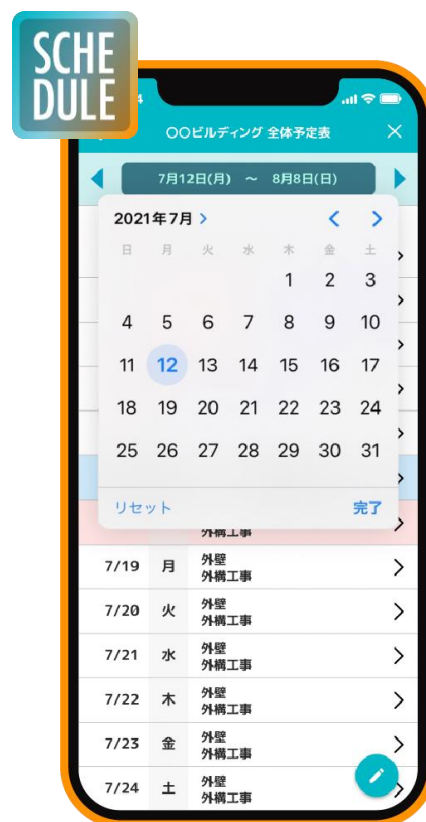
建設機械を簡単に探せる、位置認識のボット 「位置プラスボット」



「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



未対応	対応中	対応済	完了
社内0823_16F_14戸_〇〇_クロス 担当: 前田さん 期限:2022/8/23	社内0823_16F_14戸_〇〇_クロス 担当: 前田さん 期限:2022/8/23	社内0823_16F_14戸_〇〇_クロス 担当: 前田さん 期限:2022/8/23	社内0823_16F_14戸_〇〇_クロス 担当: 前田さん 期限:2022/8/23
支店 是正工事依頼時に タスクを登録	協力会社 是正工事 開始 時に タスクを更新	協力会社 是正工事 完了 時に タスクを更新	現場 是正工事 確認 時に タスクを更新

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

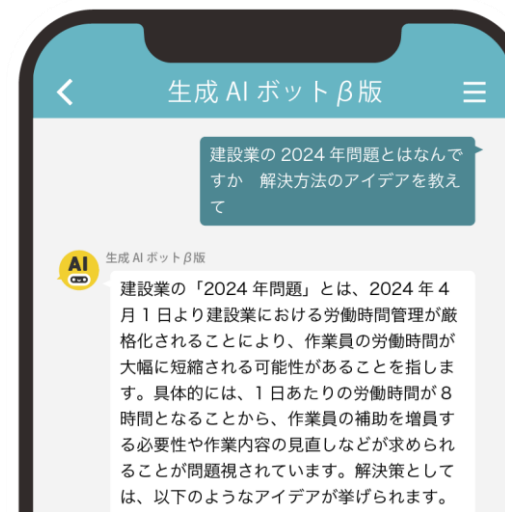
「**重機稼働記録ソリューション**」 **大手建設会社**
使用した重機のCO₂排出量を集計するため、稼働実績を記録するソリューション

「**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



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

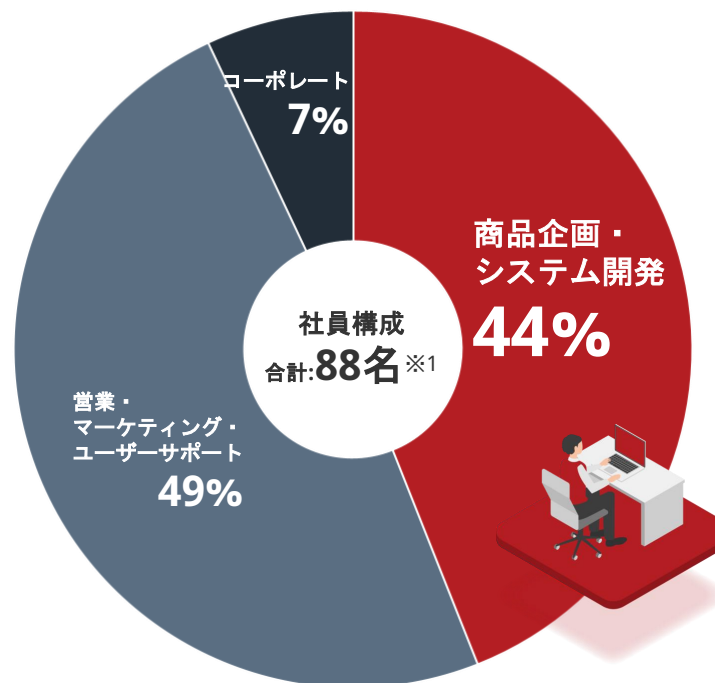
定期的なアップデート

9週間に1度、「direct」をアップデート（9週間ルール）
「direct」の継続的な進化と、開発者の働きやすさを実現

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 ・通話機能 ・一括招待で役割指定 ・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 ・オリジナルスタンプ ・画像プレビューから写真化工 ・ファイル上限変更
2022年	<ul style="list-style-type: none"> ・directApps利用設定 ・2要素認証 ・通知オフの曜日と時間帯設定 ・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 ・メッセージ送信予約 ・組織の並べ替え対応 ・リアクション機能

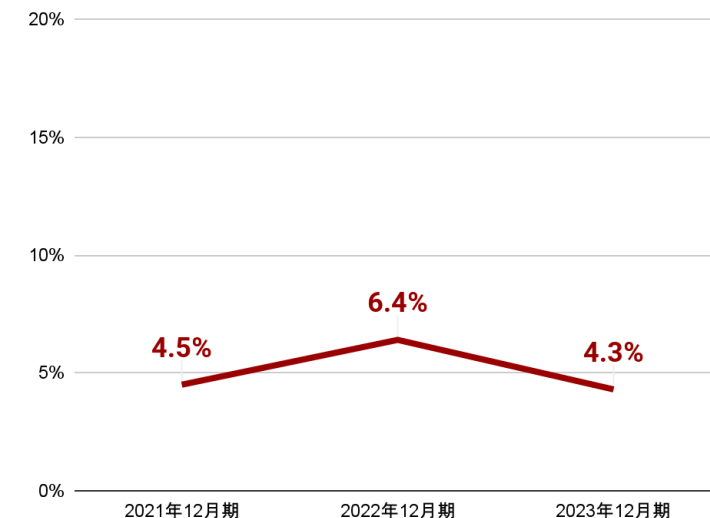
社員構成

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

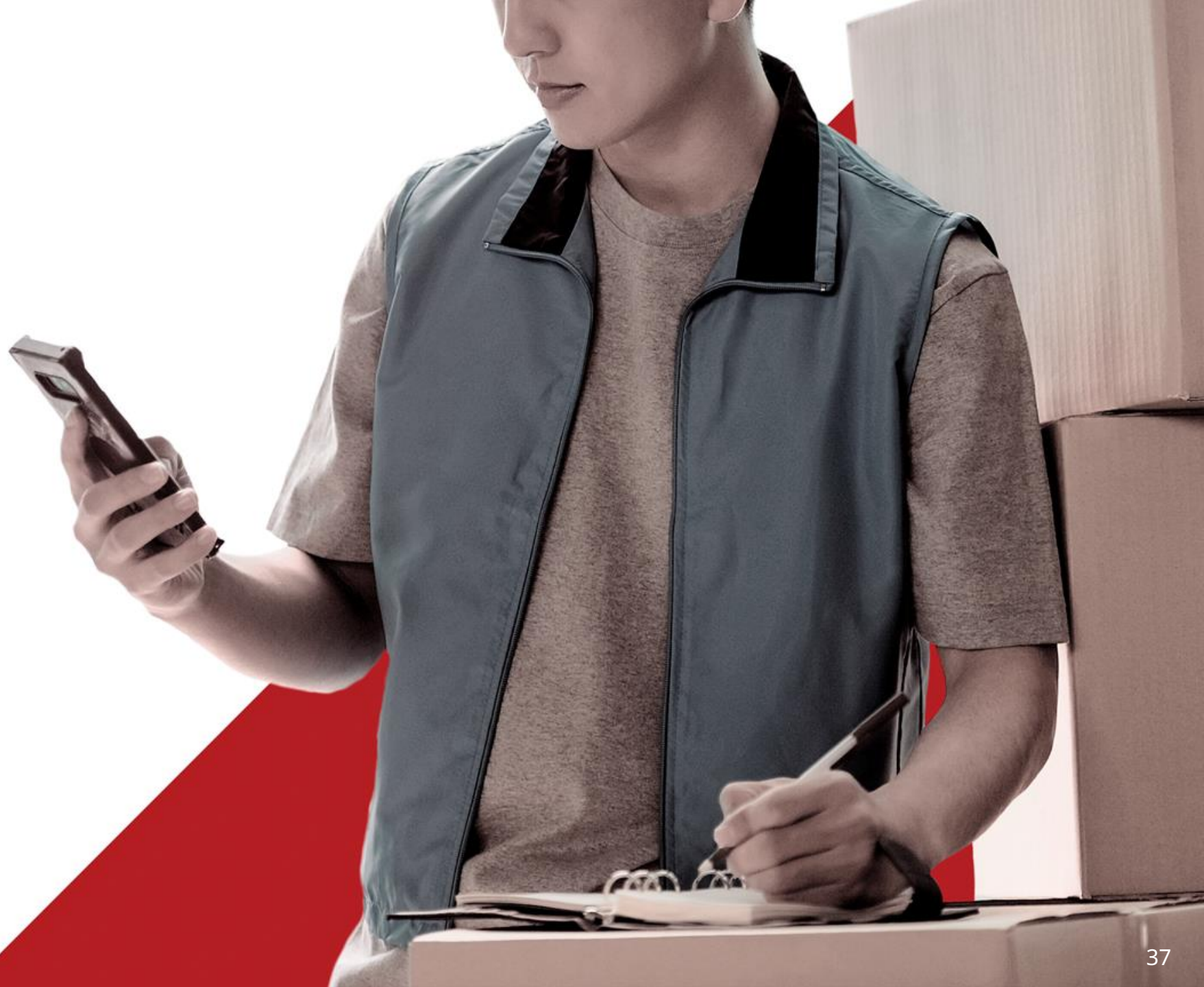


※1 2023年12月時点

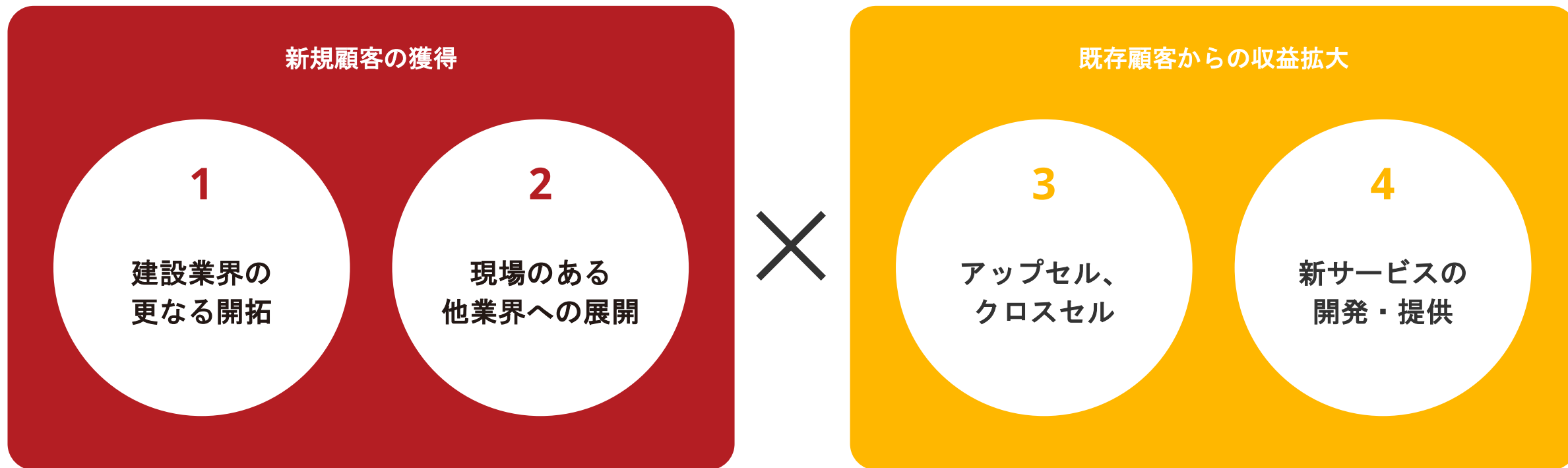
※2 各期の離職率は、「当該期の1年間の退職人数÷（当該期初の在籍人数+当該期の入社人数）」により算出

※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

04 成長戰略



成長戦略

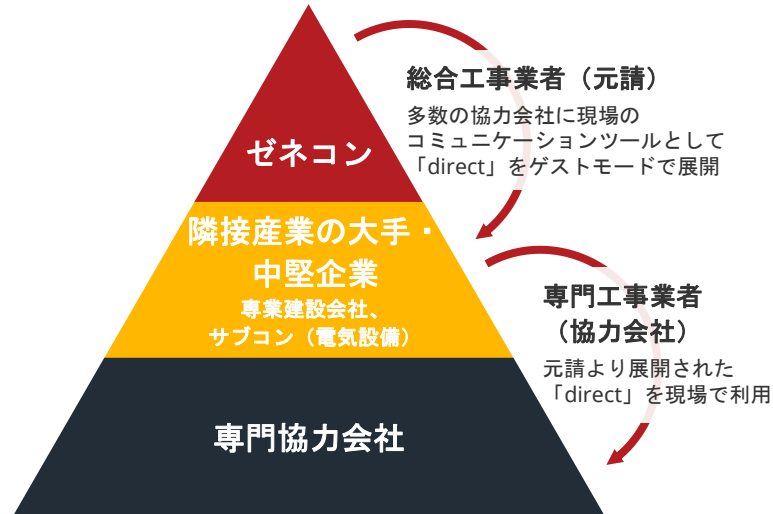


ゼネコンから協力会社への顧客拡大

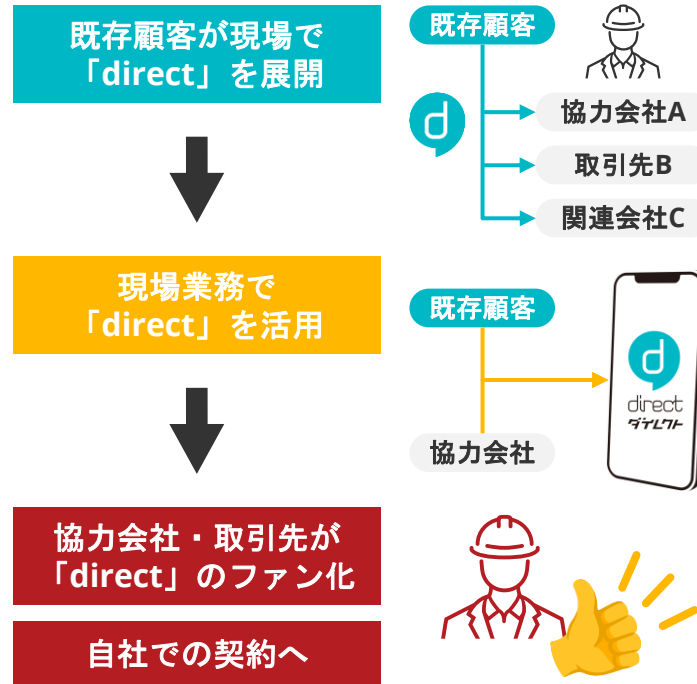
建設業界では、既に大手ゼネコンへの導入が進んでおり、さらに**現場から現場へ口コミによって**利用社数が増加

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

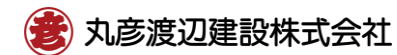


大手ゼネコン以外の導入実績

サブコンの導入実績は豊富



土木や専門建設業、各都道府県の地場ゼネコン等でも「direct」利用が拡大



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



不動産（管理）



ビルメンテナンス



サービス



ホテル



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

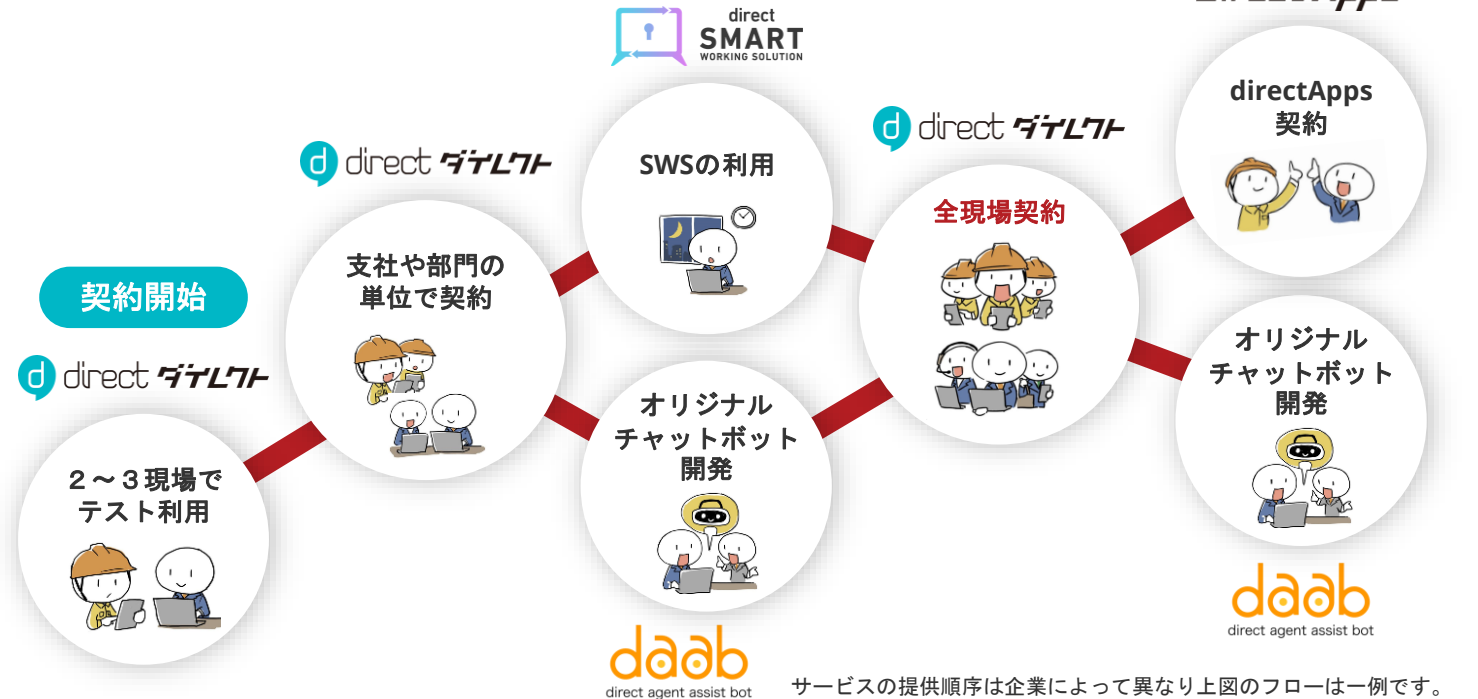
既存顧客の利用拡大アプローチ

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。

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

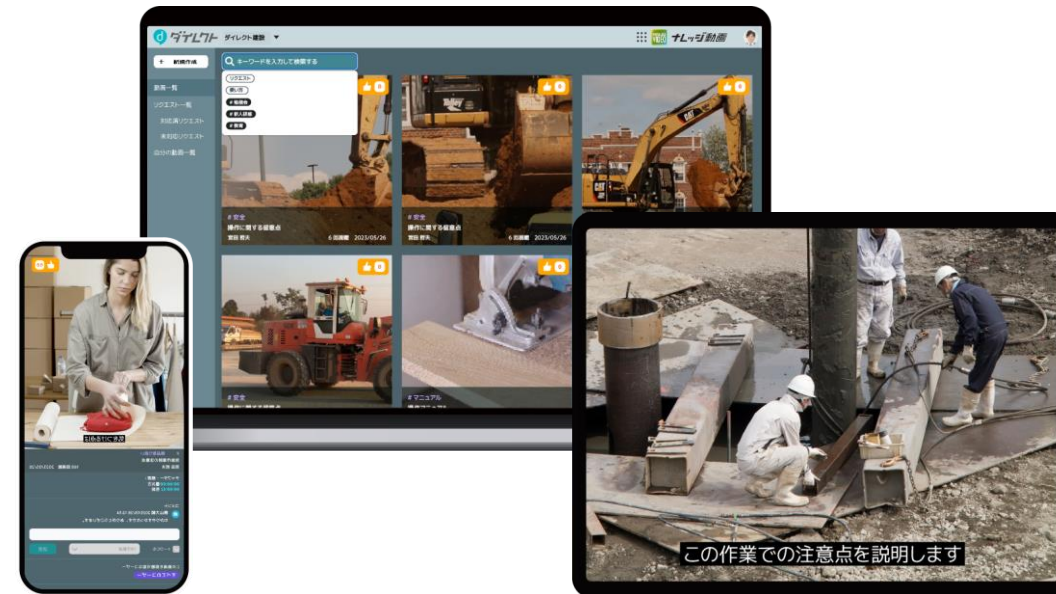


企業向け技術継承ソリューション



ナレッジ動画

2024年
リリース予定



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

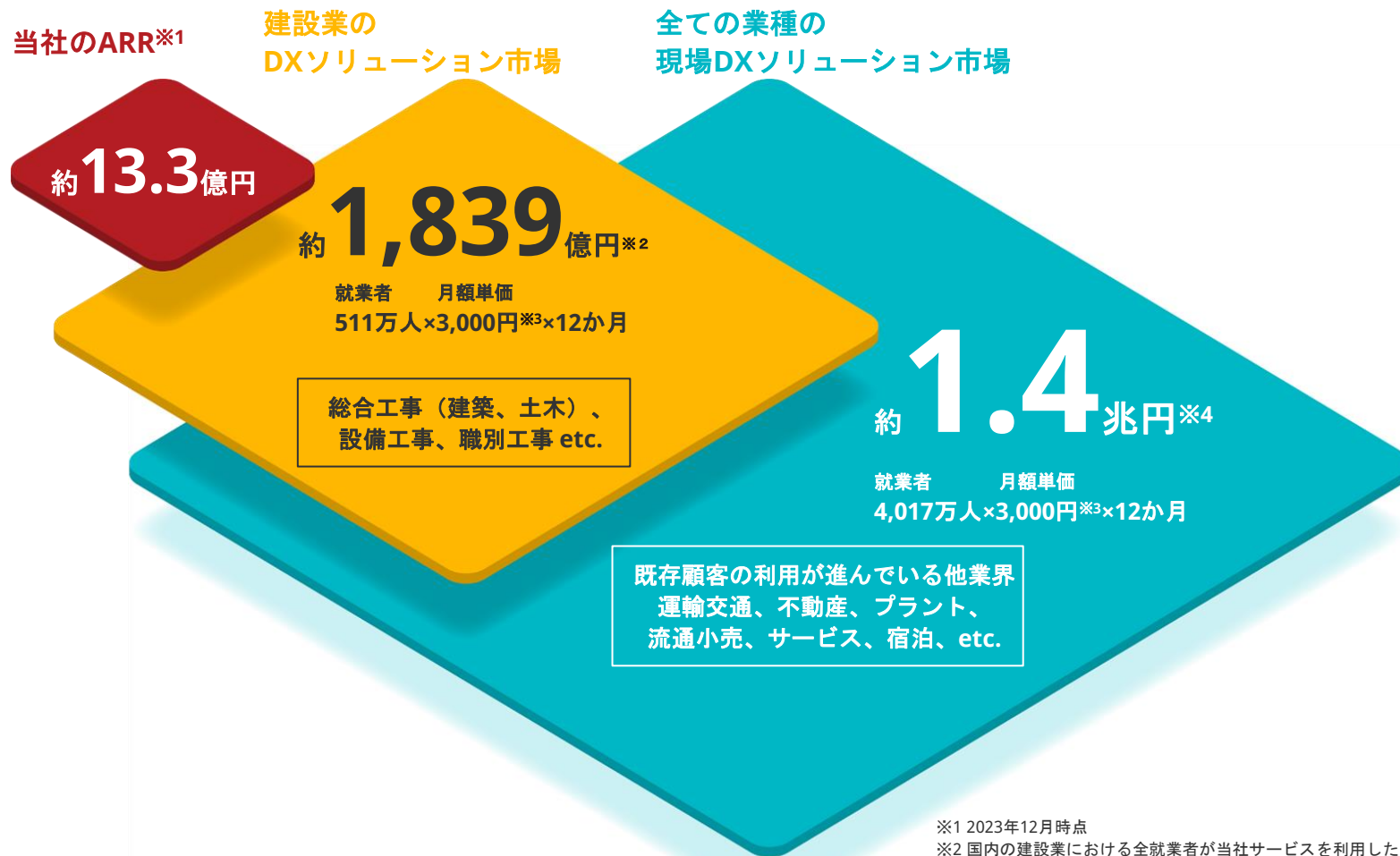
カテゴリー別のIT投資額※

	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



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

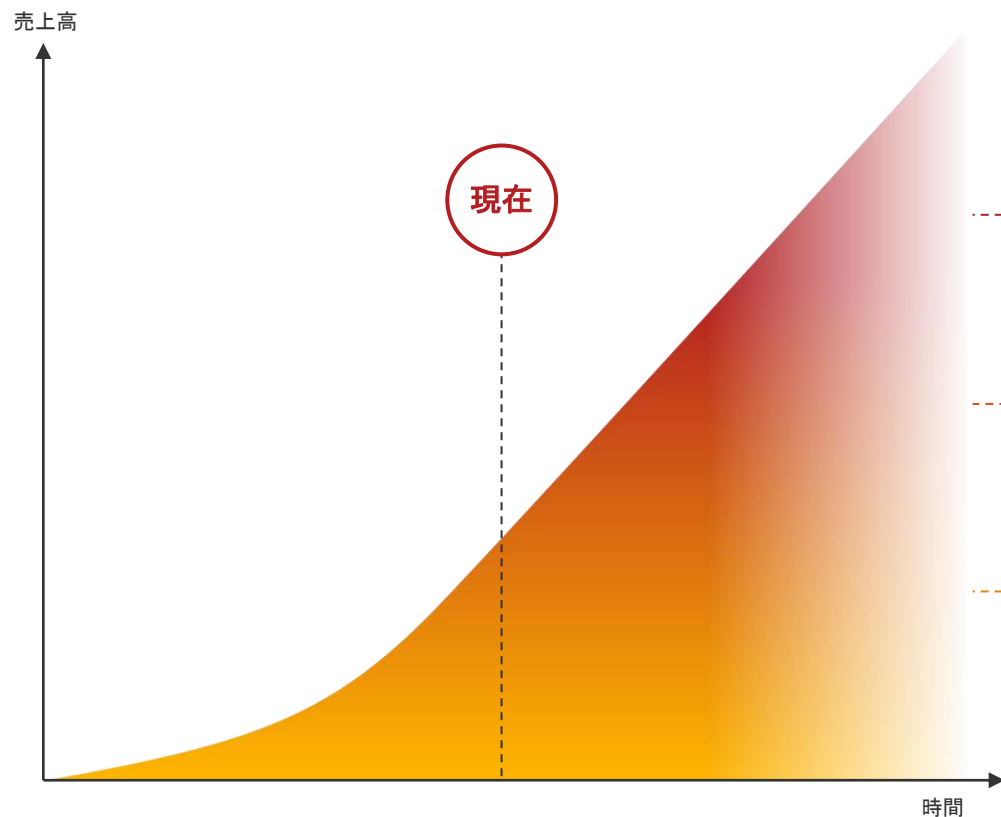
※3 提供中の当社サービスの月額単価を合計した3,000円/人

※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

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。



DXコンサルティング

連携
ソリューション

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

OEM

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

ビジネスチャット



課題解決の
領域拡大



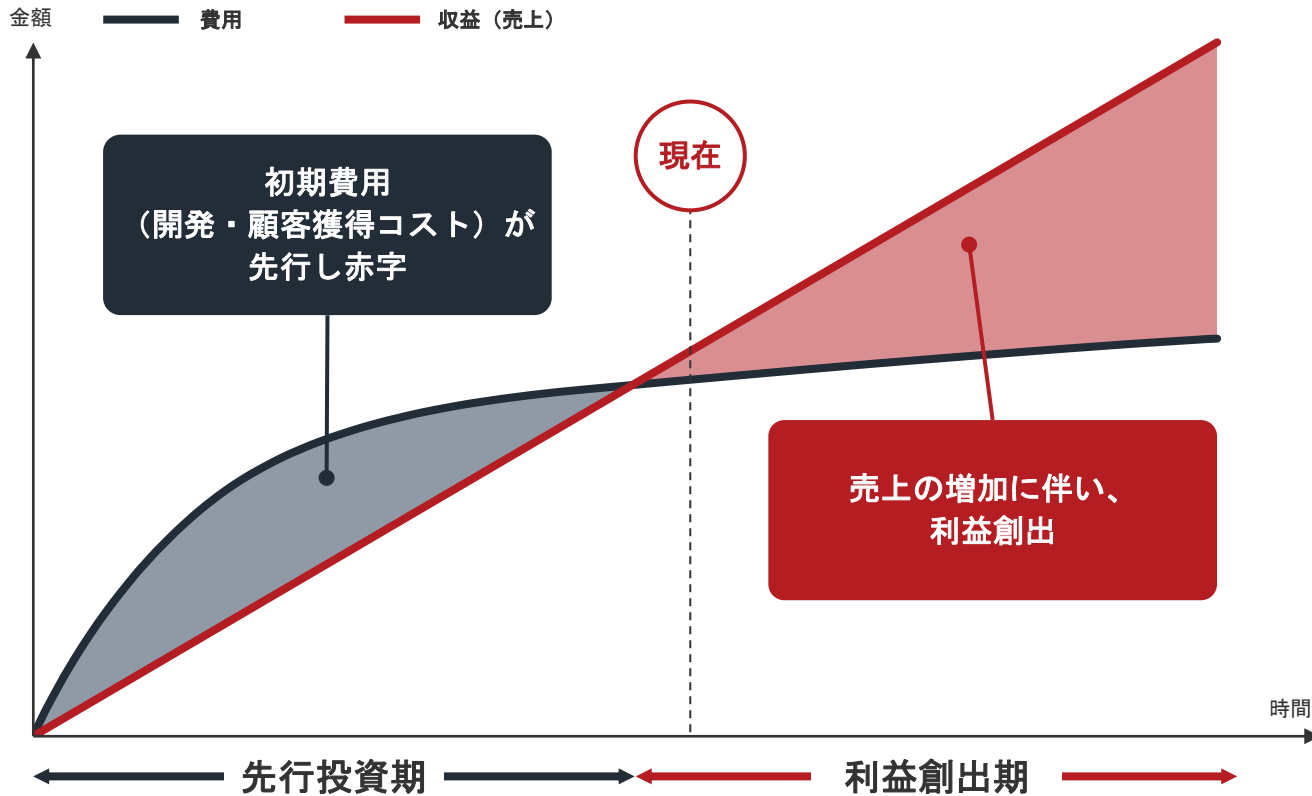
提供先の
拡大・多様化



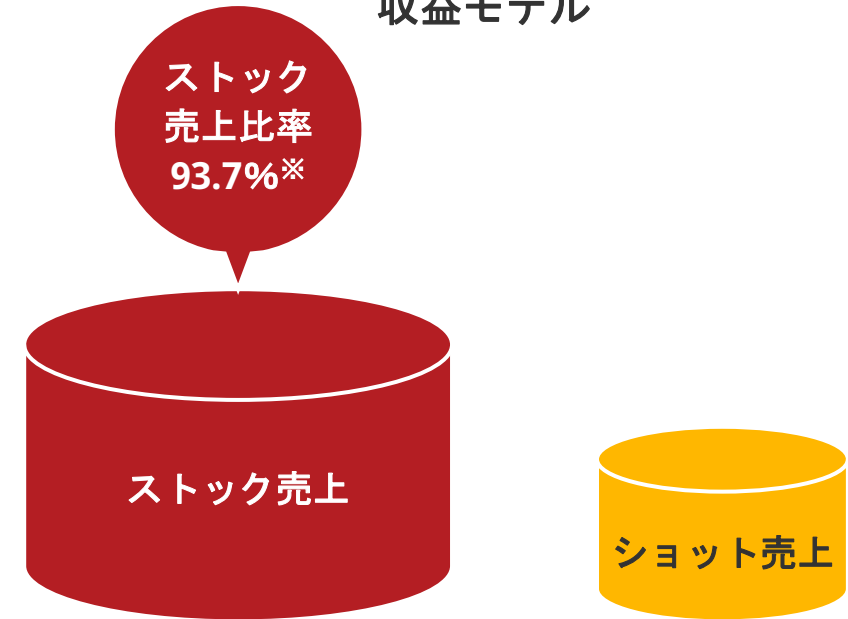
収益イメージ

損益分岐点を越えた利益創出フェーズに入り、ストック売上を中心とした安定かつ高い収益を創出可能な構造を実現

収益化のイメージ



収益モデル



毎月計上される売上

- 「direct」 利用料
- OEMライセンス料
- 連携ソリューション利用料 等

都度発生する売上

- オリジナルソリューションの設計・開発料
- コンサルティング料
- 各種設定料 等

※ 2023年12月期

資金使途

IPOの調達資金は、下記項目への充当を計画

	2024年12月期	2025年12月期	2025年12月期	
採用費及び人件費	200百万円	380百万円	250百万円	人員増加により開発プロダクトの新機能開発や品質向上、顧客数や契約金額の増加を期待

	2024年12月期	2025年12月期以降	
PRマーケティング費	70百万円	202百万円	PRマーケティング活動では、ビジネス展示会への出展、インターネット・新聞・雑誌等のメディアを活用した広告宣伝の実施、当社サービスの紹介セミナーの開催等を予定しており、これらの活動により顧客基盤の更なる拡大を期待

A man wearing a white work jacket is looking at a computer monitor. The background is split into white and red sections.

05 經營指標

成長戦略に関する主要指標

1

ARR増加要因 新規と既存のバランスよい増加

2

契約社数と平均金額

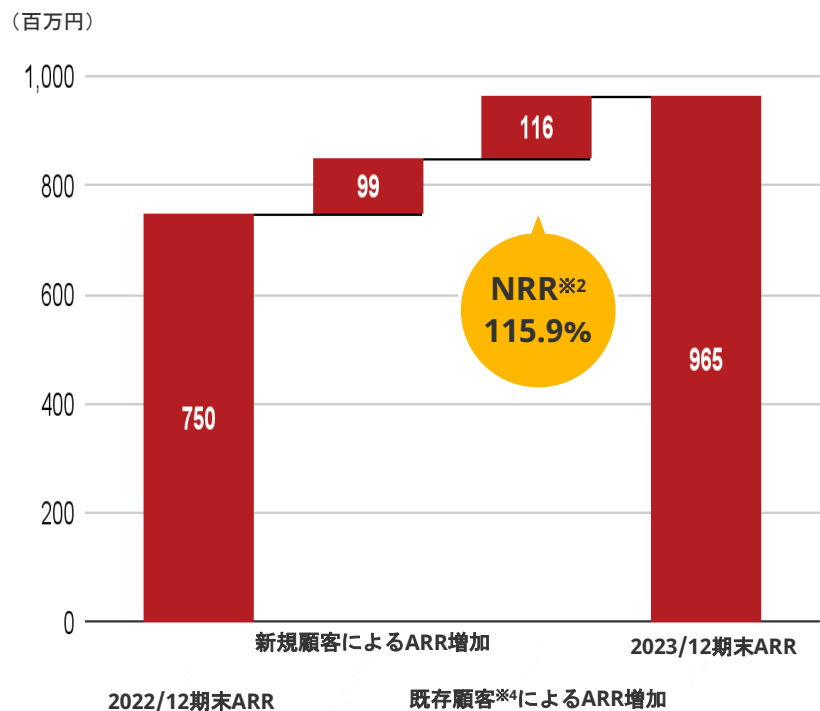
3

売上高販管費比率 効率の良い投資

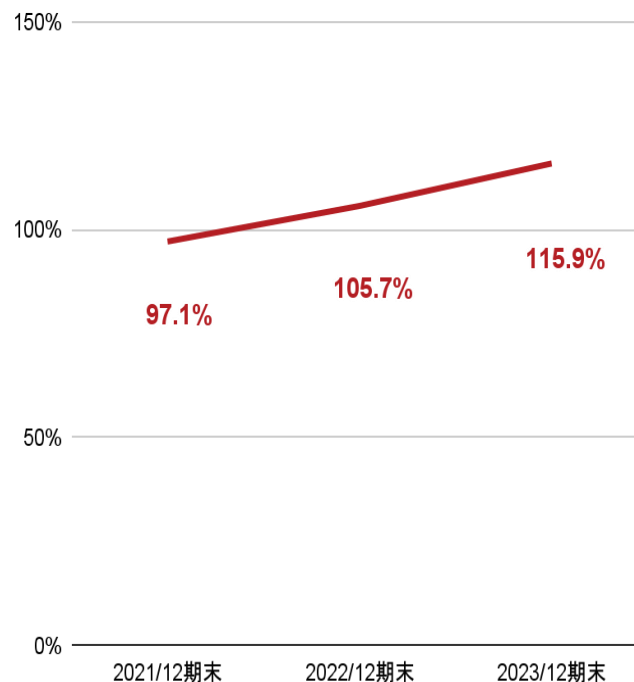
主要指標 ① ARR※1増加要因 新規と既存のバランスの良い増加

新規顧客の獲得に加え、既存顧客によるアップセル／クロスセルの積み上げにより、新規と既存がバランスよく増加
NRRは100%を超えて推移し、解約率は減少傾向

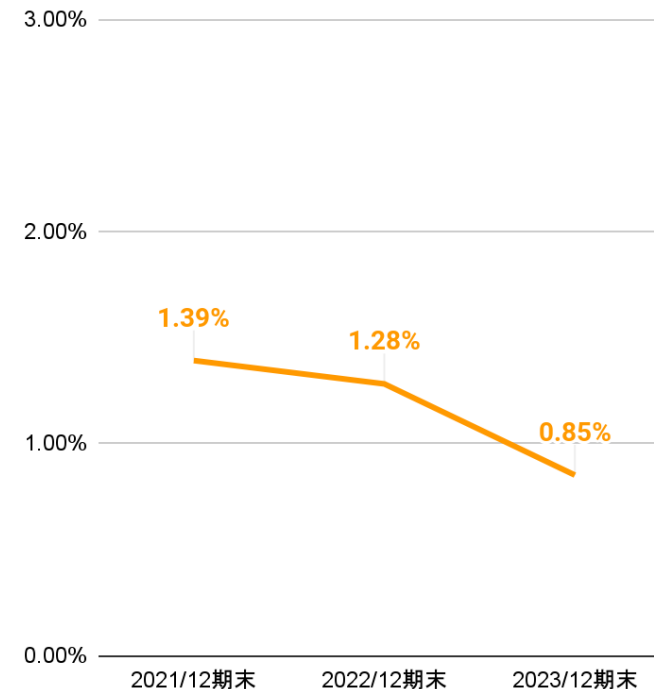
ARR増減要因（OEM除く）



NRR※2の推移



解約率※3の推移



※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。

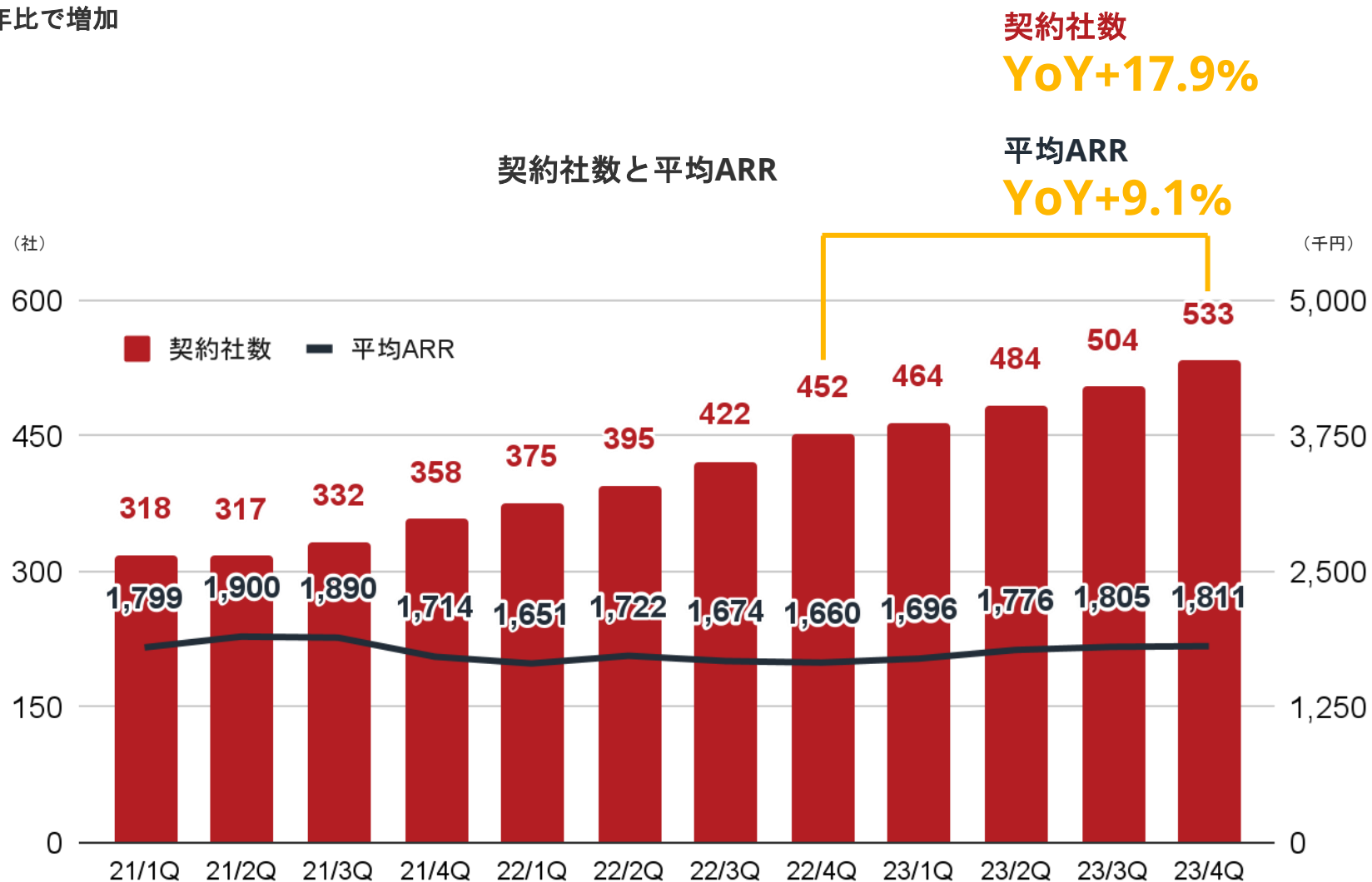
※2 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出

※3 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

※4 ここでの既存顧客とは、2022年12月末時点で契約している顧客を指す

主要指標 2 契約社数と平均金額

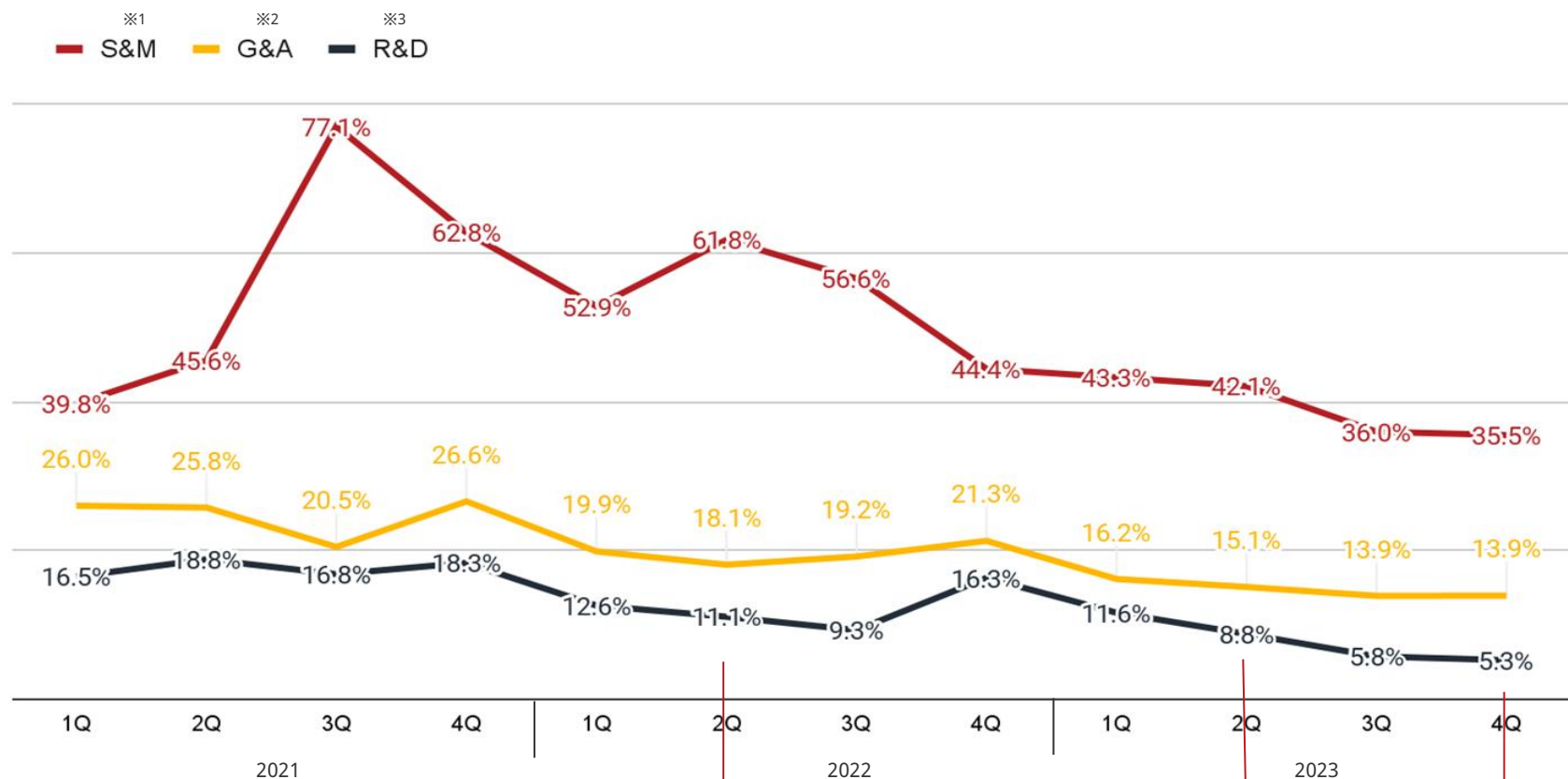
契約社数、平均ARR※ともに前年比で増加



※ 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

主要指標 ③ 売上高販管費比率 効率の良い成長投資

2021年12期に営業強化と広告宣伝投資に伴いS&M比率が一時的に上昇したが、売上増により比率は減少。
R&Dは、顧客ニーズに沿った開発を行う事で、効率的にdirectAppsやタグショット・タグアルバム等の新サービスをリリース



directApps リリース

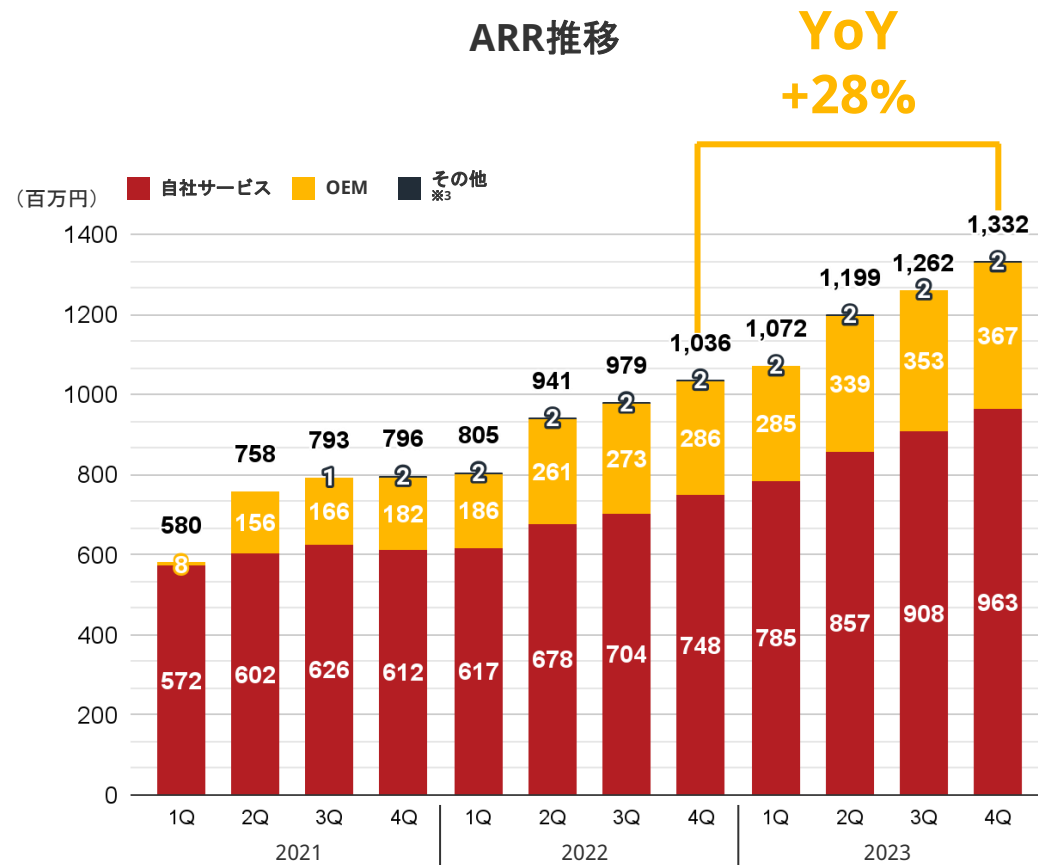
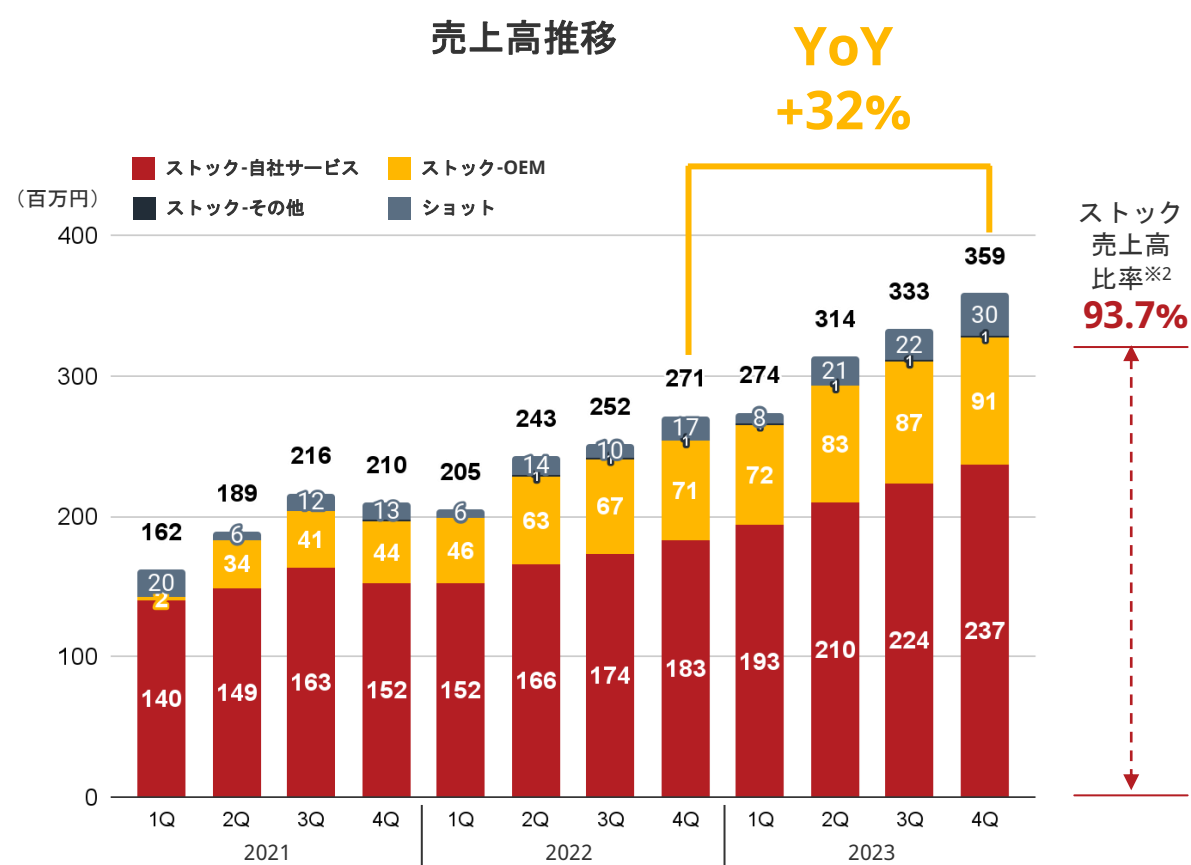
タグショット / タグアルバム リリース

ナレッジ動画 第2版リリース

※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 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 ※3 Research and Developmentの略。研究開発人員の人件費・関連経費等の合計

売上高・ARR※1の推移（四半期）

ストック売上を中心として売上高は拡大し、四半期の売上高はYoYで32%増加。ARRも堅調に推移

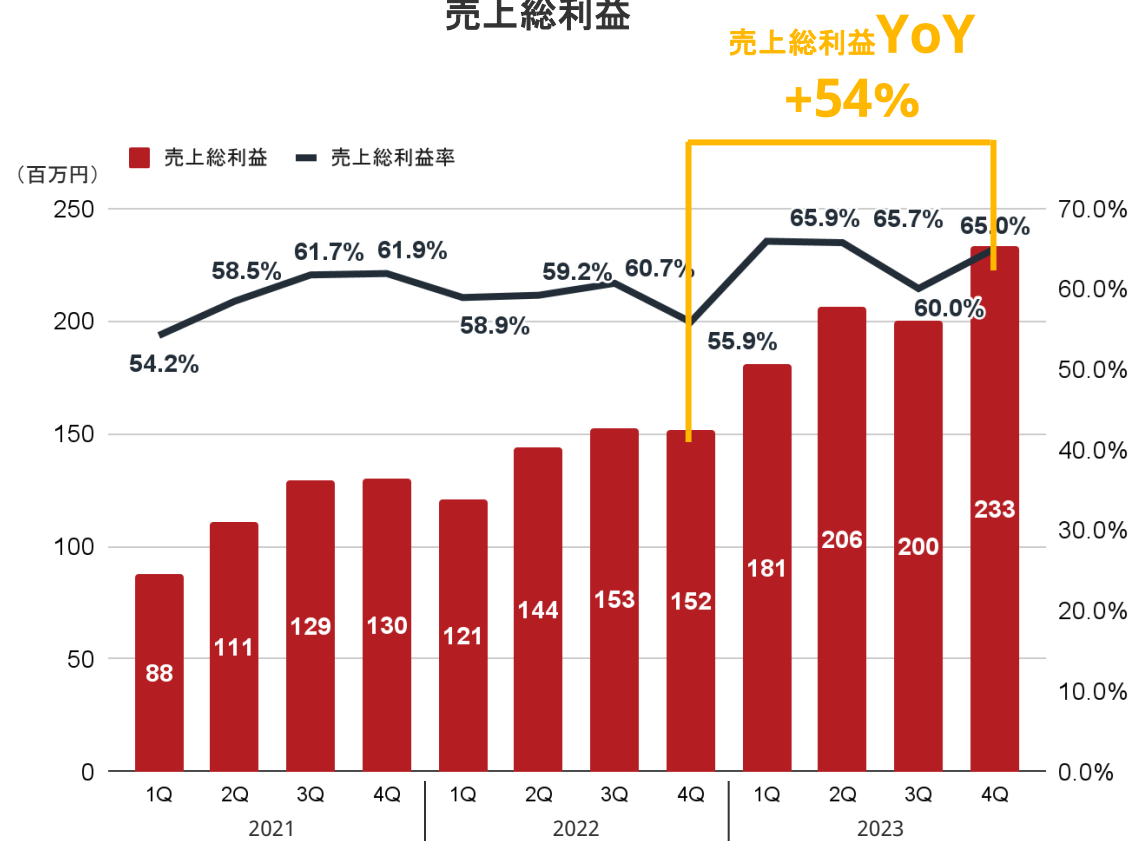


※1 各四半期末月のストック売上高を12倍して算出 ※2 2023年12月期累計 ※3 その他には、他社サービスの再販を集計

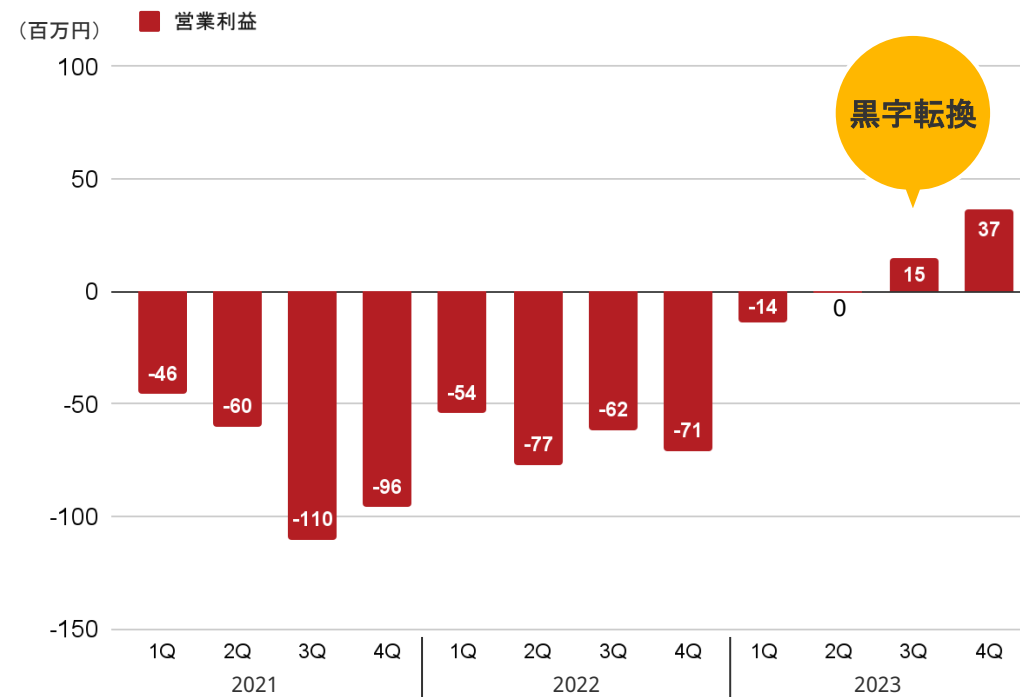
売上総利益、営業利益の推移（四半期）

売上総利益は、売上高の拡大と、売上総利益率の上昇により、半期ベースのYoYで54%増加
 営業利益率は、2023年3Qに黒字転換し、4Qも黒字拡大

売上総利益



営業利益

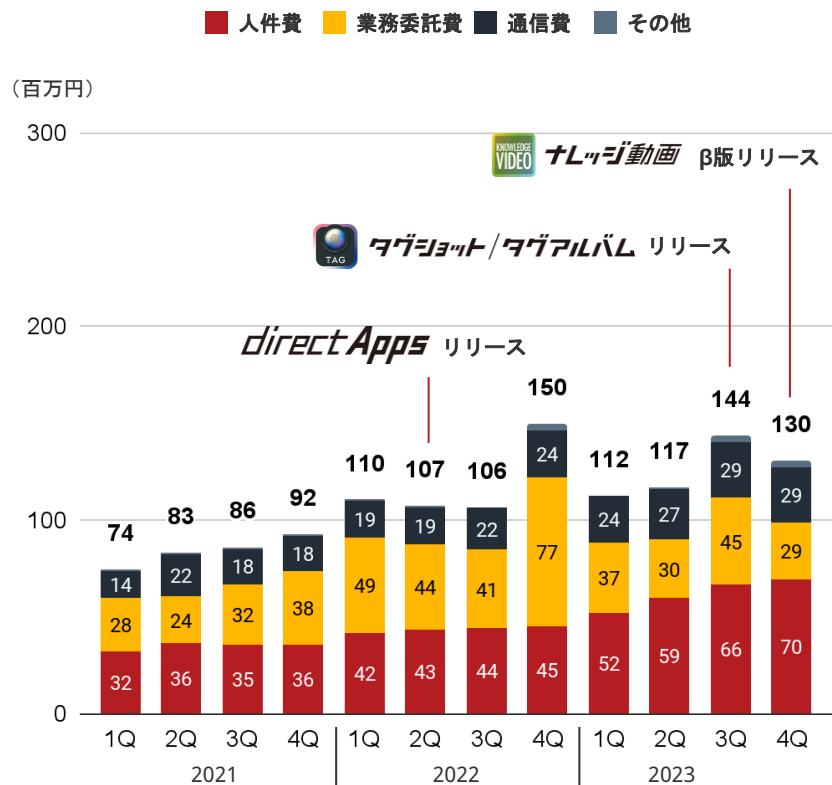


黒字転換

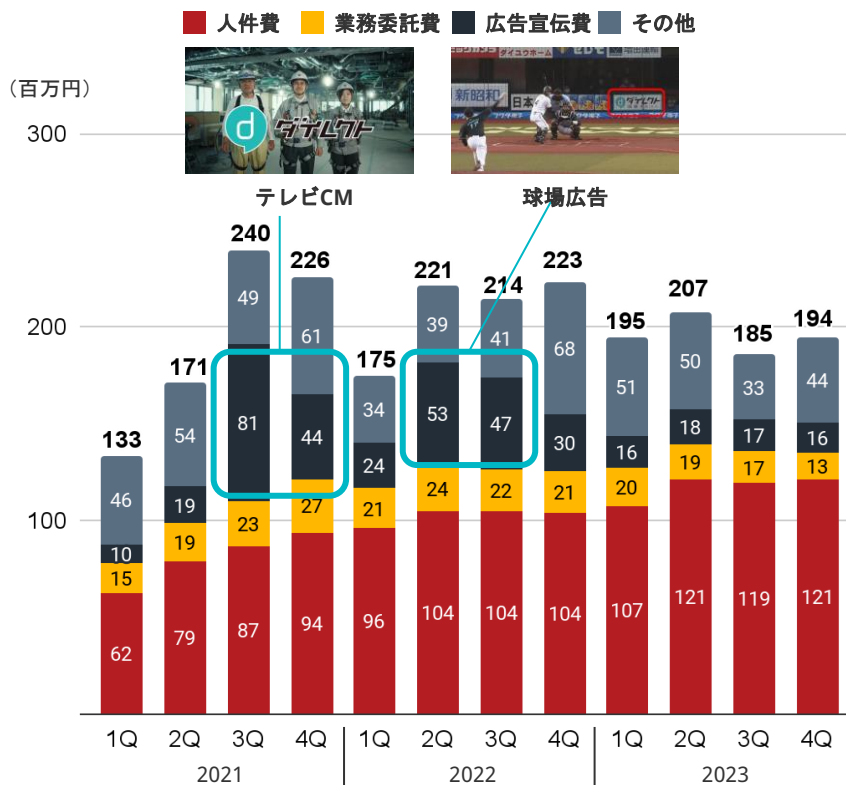
原価、販管費の推移

原価は、人員増により人件費が増加するものの、業務委託費は減少傾向であり、生産性を保ちながら人員拡充を実施。
 販管費は、2021年12月期、2022年12月期にマス広告を行い広告宣伝費が増加したが、認知広告で一定の成果がでたためリード獲得型へ移行し費用低下

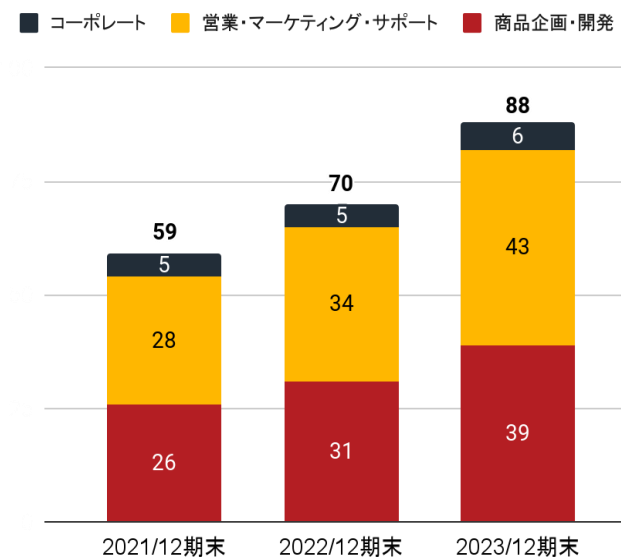
原価内訳※



販管費内訳



従業員数



※ 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

06 リスク情報



リスク情報

項目	内容	影響度/ 発生可能性/ 発生可能性時期	対応策
<p>【事業環境に関するリスク】 建設業界を中心とした顧客業界のソフトウェア投資の動向について</p>	<p>国内外の景気動向の悪化等により、建設業を中心とした顧客のソフトウェア投資が大幅に抑制された場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>大/ 低/ 時期特定無し</p>	<p>当社が事業を展開するDXソリューション事業は、現在、建設業、流通小売業、インフラ業、運輸・交通業等の顧客の業務課題を解決することに注力しておりますが、それらの企業を取り巻く環境や労働人口減少に伴う生産性向上の必要性から、需要が拡大傾向にあると認識しております。 また、当社では、建設業の顧客が他の業界よりも高い割合を占めていることから、当社の業績は建設業界における需要動向の影響を強く受ける傾向にあると認識しております。当該リスクに対応するため、当社では建設業界内でも特定顧客への依存や偏重が生じないように顧客開拓を強化してきているほか、建設業以外の顧客を増やすこと等により、リスクの「分散化」を図ってきております。</p>
<p>【事業環境に関するリスク】 技術革新への対応について</p>	<p>当社が事業展開しているソフトウェア関連市場では、技術革新や顧客ニーズの変化のスピードが非常に早く、その運営者はその変化に柔軟に対応する必要があります。当社が技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できない場合、又は、変化への対応のためにシステム投資や人件費等多くの費用を要する場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>中/ 中/ 時期特定無し</p>	<p>当該リスクに対しては、最新の技術動向や環境変化を常に把握できる体制を構築するだけでなく、優秀な人材の確保及び教育等により技術革新や顧客ニーズの変化に迅速に対応できるよう努めております。</p>
<p>【事業に関するリスク】 システムトラブルについて</p>	<p>大規模なプログラム不良や自然災害、事故、不正アクセス、その他何らかの要因によりシステム障害やネットワークの切断等予測不能なトラブルが発生した場合には、社会的信用失墜等により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>大/ 中/ 時期特定無し</p>	<p>当社のサービスは、インターネットを介して提供されております。当社は、安定的なサービスの運営を行うために、サーバー設備の増強、セキュリティの強化、システム管理体制の構築等により、システム障害に対する万全の備えをしております。</p>
<p>【事業に関するリスク】 特定のサービス「direct」への依存について</p>	<p>当社は、DXソリューション事業の単一事業であり、特定のサービス「direct」に依存した事業となっており、事業環境の変化や、競合企業・新規参入企業との競争激化等が、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>中/ 中/ 数年以内</p>	<p>当該リスクに対しては、今後も「direct」を継続的にアップデートすることによって差別化を図るとともに、周辺サービスの開発・提供を行い、顧客への当社サービスへの浸透度を高めることにより、「direct」への依存度を下げてまいります。</p>

その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。



07 Appendix

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



毎週月曜 20:00~20:30

文化放送 FM91.6/AM1134

貸借対照表・損益計算書

貸借対照表

(百万円)

	2021年12月末	2022年12月末	2023年12月末
流動資産	1,298	1,254	1,234
現金及び預金	1,080	1,088	1,009
売掛金	197	154	204
固定資産	17	24	85
資産合計	1,315	1,279	1,320
流動負債	95	193	200
固定負債	312	495	483
長期借入金	312	495	483
負債合計	408	689	684
資本金	100	100	100
資本剰余金	1,473	1,473	1,473
利益剰余金	-666	-983	-937
純資産合計	906	590	636
負債純資産合計	1,315	1,279	1,320

損益計算書

(百万円)

	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期
売上高	770	970	1,279
売上総利益	457	568	819
売上総利益率	59.4%	58.6%	64.1%
販売費及び一般管理費	770	832	781
営業利益	-312	-263	38
経常利益	-313	-265	32
当期純利益	-335	-316	46

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。

本資料のアップデートは、年度決算の発表予定時期である2025年2月頃を予定しております。

アイデアとテクノロジーで、人々を笑顔にする。

