

2024年 12月期 第2四半期 決算説明資料



2024年8月9日

株式会社L is B (エルイズビー)

01 会社概要

02 事業領域

03 2024年12月期 第2四半期実績

04 成長戦略

05 競争優位性

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)
従業員数	101名(2024年4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

- (株)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

- (株)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

- (株)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

- (株)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(株)・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

- (株)大和証券グループ本社取締役兼常務執行役員・(株)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(株)・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(株)・王子エンジニアリング(株)(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(株)・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



2014.11

ビジネスチャット
「direct」発表



2014.12

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



2019

「LoGoチャット」
提供開始



2021

「しんきんdirect」
提供開始



2022

「direct Apps」
提供開始



2023

「タグショット/
タグアルバム」
公開



2024

「ナレッジ動画」
公開

▲
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

▲
2021

12.3億円資金調達

▲
2024

東証グロース市場へ
IPO

01 会社概要

02 事業領域

03 2024年12月期 第2四半期実績

04 成長戦略

05 競争優位性

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、**4000社超**の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
OBAYASHI

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
KUMAGAI

「建てる」を超え、未来を生みだす。
東急建設
EASTY CONSTRUCTION

奥村組
OKUMURA CORPORATION

鉄建建設
TEKKEN

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
SCB

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

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



direct agent assist bot

ビジネスボットの
レンタルサービス



連携ソリューション



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



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

NEW
企業向け
技術継承ソリューション




ナレッジ動画

OEM



OEM



新サービス「ナレッジ動画」の概要

企業向け技術継承ソリューション

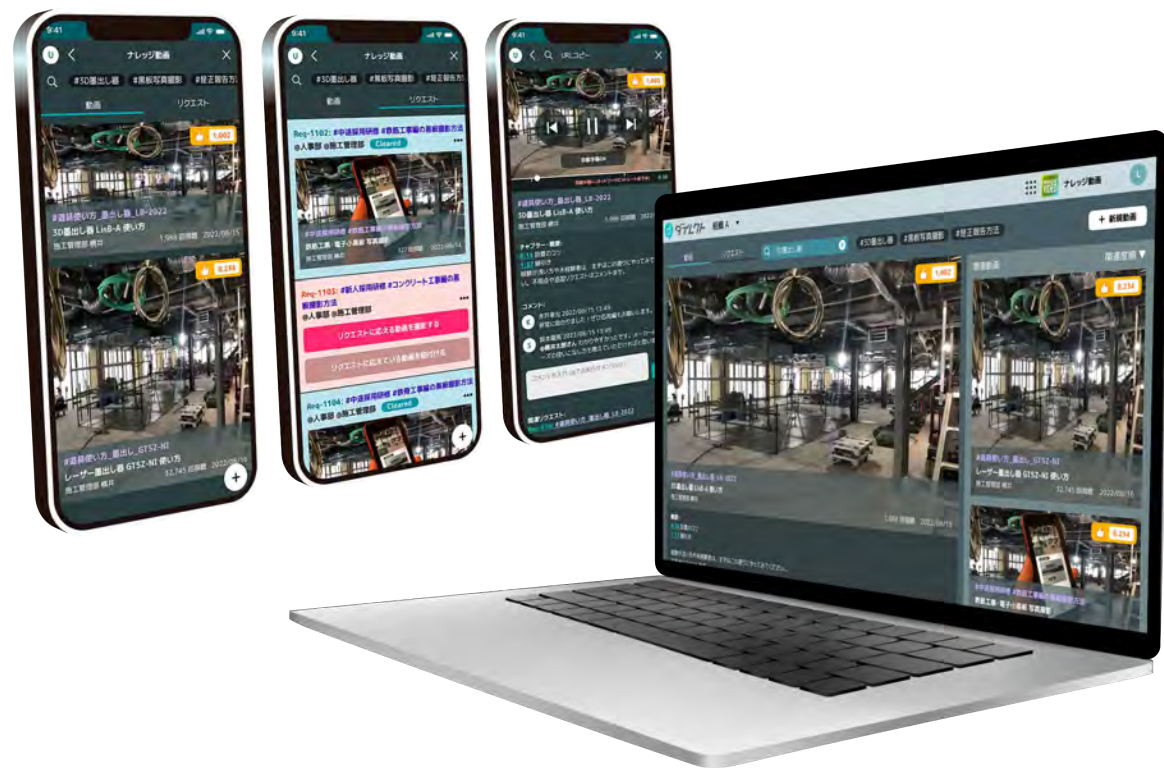
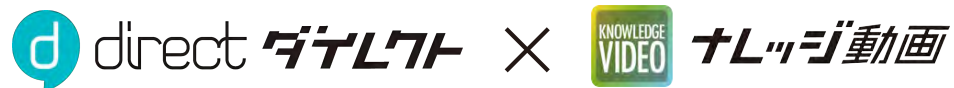


現場のナレッジ(知識)やノウハウ(技術)を動画で共有できる企業向けのサービスです。
撮るだけで自動で字幕がつくので面倒な動画編集の手間は不要。手軽に、安全に情報を共有できます。

仕事は 視て覚える。

動画で、現場ノウハウを共有。
見てもらえる、知識が集まるから、伝わる。

ビジネスチャット「direct」と連携



「ナレッジ動画」の機能・特徴

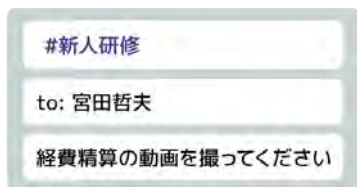
企業向け技術継承ソリューション



ナレッジ動画

見てもらえる工夫がたくさん

誰が動画を見たのか、見ていないのかが分かり、コメントや「いいね」で視聴者の反応も分かるため双方向コミュニケーションを実現します。



必要な動画のリクエスト



解説動画作りました、
どうでしょうか



いいね! 68

動画の未視聴/視聴済みわかる

未視聴

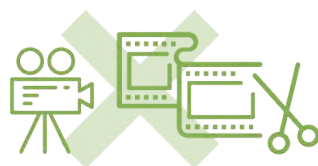
視聴済



誰でもかんたんに使える

編集スキル不要なので誰でも簡単に、その場ですぐ録画・すぐ投稿。しゃべりながら動画を撮影するだけで作業手順を動画にすることができます。

編集スキル不要



ChatGPT連携

面倒な字幕や概要文はAIが自動生成。業界特有の専門用語なども学習するため、撮影してすぐに共有できる精度の高い動画が完成します。

喋りながら動画を撮るだけ

字幕

概要文

AIが自動生成



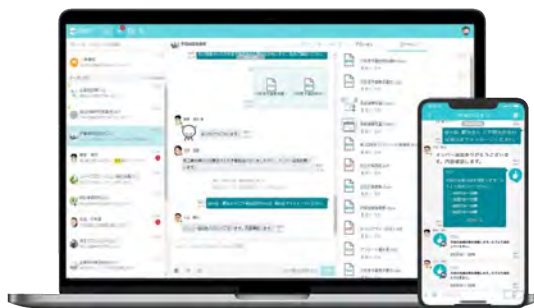
OEM提供による実績

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

1,405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AN)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5月8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

02 事業領域

03 2024年12月期 第2四半期実績

04 成長戦略

05 競争優位性

第2四半期累計業績は概ね予定通り推移

売上高**7.5億円**（前年同期比+25.6%）、営業利益**24百万円**（前年同期は15百万円の赤字）

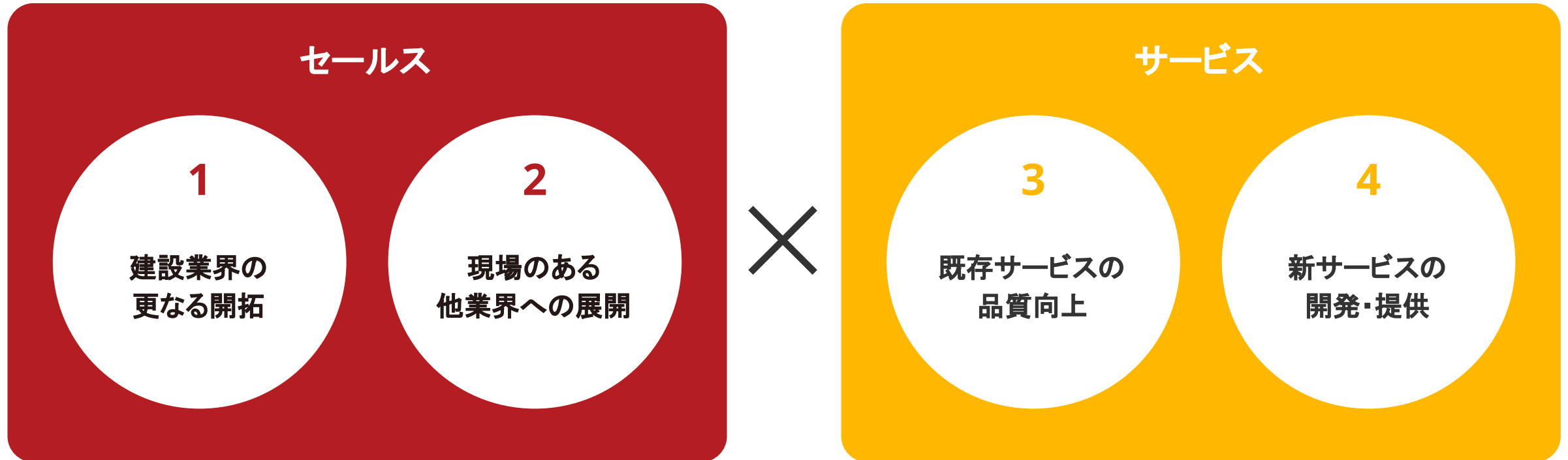
既存顧客を中心に、当社サービスの利用拡大が促進

ゼネコンやサブコンのdirect利用はさらに拡大。既存顧客でのID数増加により、一層の浸透が進む
建設業以外では、プラントや鉄道での利用実績も拡大

新サービスの利用拡大（ナレッジ動画、生成 AIなど）

企業向け動画共有サービス「ナレッジ動画」は、2024年3月にリリースし、有償契約の実績が創出された
「direct」と連携した生成AIの導入支援サービスを提供

成長戦略の概要



成長戦略の詳細は、「04成長戦略」の箇所をご覧ください

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

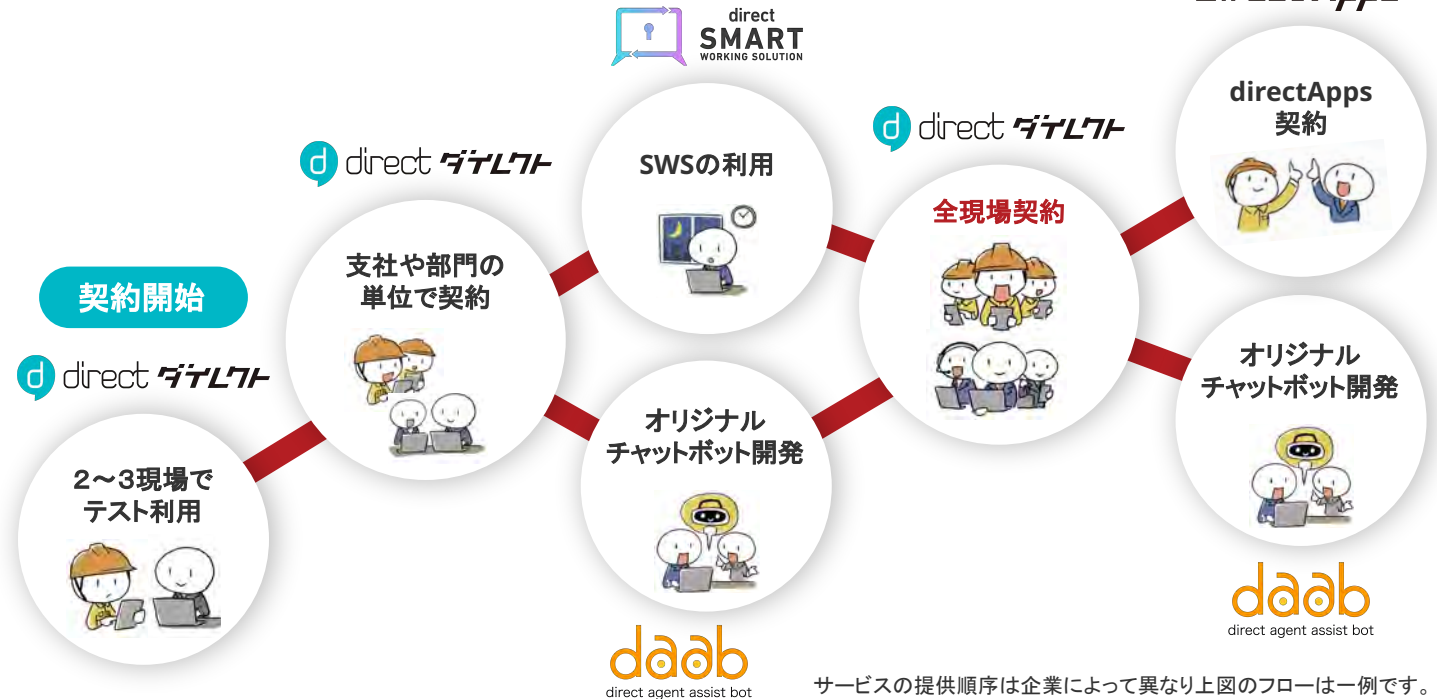
既存顧客の利用拡大アプローチ

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



新サービス提供

direct Apps

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。

建設業および他業界の顧客拡大

第2四半期には、以下のお客様を中心に当社サービスの利用が拡大

建設／建設設備業界

株式会社熊谷組

高める、つくる、そして、支える。



佐藤工業株式会社



鉄建建設株式会社



株式会社フジタ



富士古河 E&C株式会社



株式会社ユアテック



ほか多数

他業界

山九株式会社



東海旅客鉄道株式会社 (JR東海)



ほか、プラントやビルメンテナンス企業で拡大中

企業向け動画共有サービス「ナレッジ動画」の有償利用開始

2024年3月のリリース後、「ナレッジ動画」の **導入実績ができ**、トライアル検討中の企業も含めて利用拡大を促進



導入／導入検討企業拡大中

有償契約

8社

トライアル

17社

2024年8月1日時点

「direct × 生成AIボット導入支援サービス」提供開始

「direct」と連携した生成AIボットの開発・導入から活用までをワンストップでサポートする

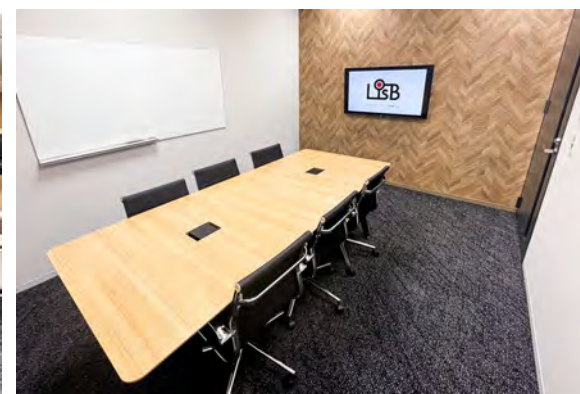
「direct × 生成AIボット導入支援サービス」を提供開始



※ 2023年9月、株式会社野村総合研究所調べ

関西支社移転

関西支社を大阪市西区肥後橋から大阪市北区梅田三丁目の JR大阪駅直結のJPタワー大阪に移転
西日本の営業拠点として、利便性の高さを活かし顧客基盤の拡大を推進



業績概況※

2Q累計の売上高および営業利益率は、前年同期比を上回り、予定通り進行
営業外費用には、上場関連費用を20百万円計上

(百万円)

	FY23/12 2Q 累計期間	FY24/12 2Q 累計期間	前年同期比
売上高	588	758	+25.6%
売上総利益	386	486	+18.0%
売上総利益率	65.7%	64.1%	△1.6pt
営業利益	△15	24	—
営業利益率	—	3.2%	—
経常利益	△18	△0	—
当期純利益	△21	2	—

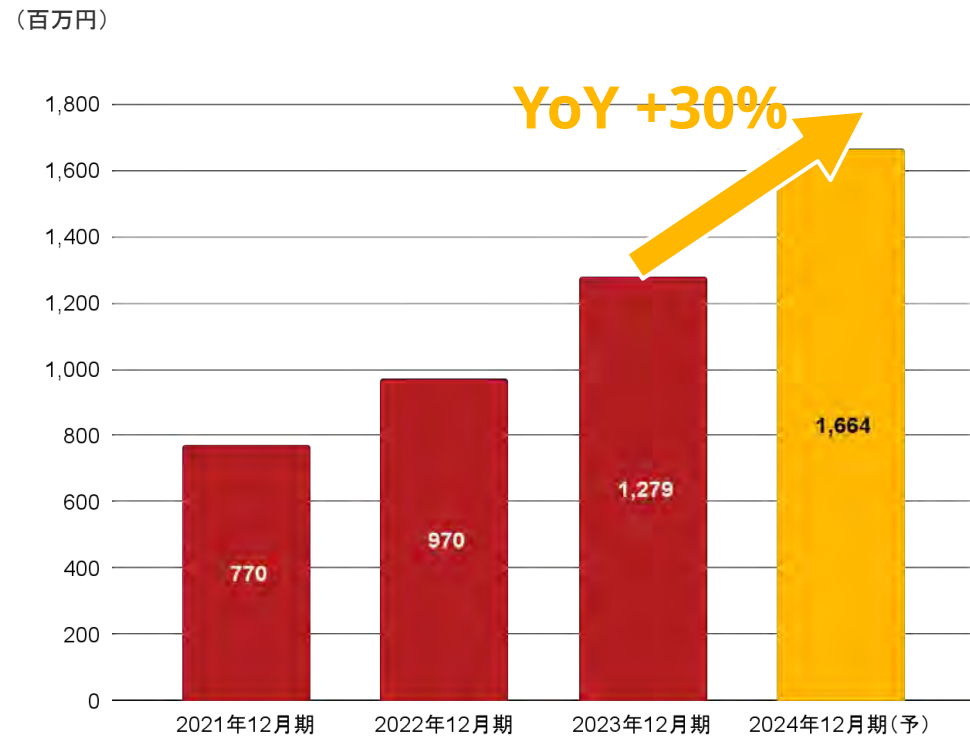
	FY24/12 1Q 会計期間	FY24/12 2Q 会計期間	前四半期比
	363	394	+8.5%
	243	243	+0.0%
	66.9%	61.6%	△5.2pt
	34	△10	—
	9.6%	—	—
	13	△14	—
	15	△12	—

※ FY23/12 2Q(2023年12月期第2四半期会計期間)は、監査法人による監査及びレビューを受けていない。

2024年12月期 業績予想

2024年12月期の業績予想は、売上高は前年比 +30%の16.6億円、営業利益は1.5億円を見込む

売上高

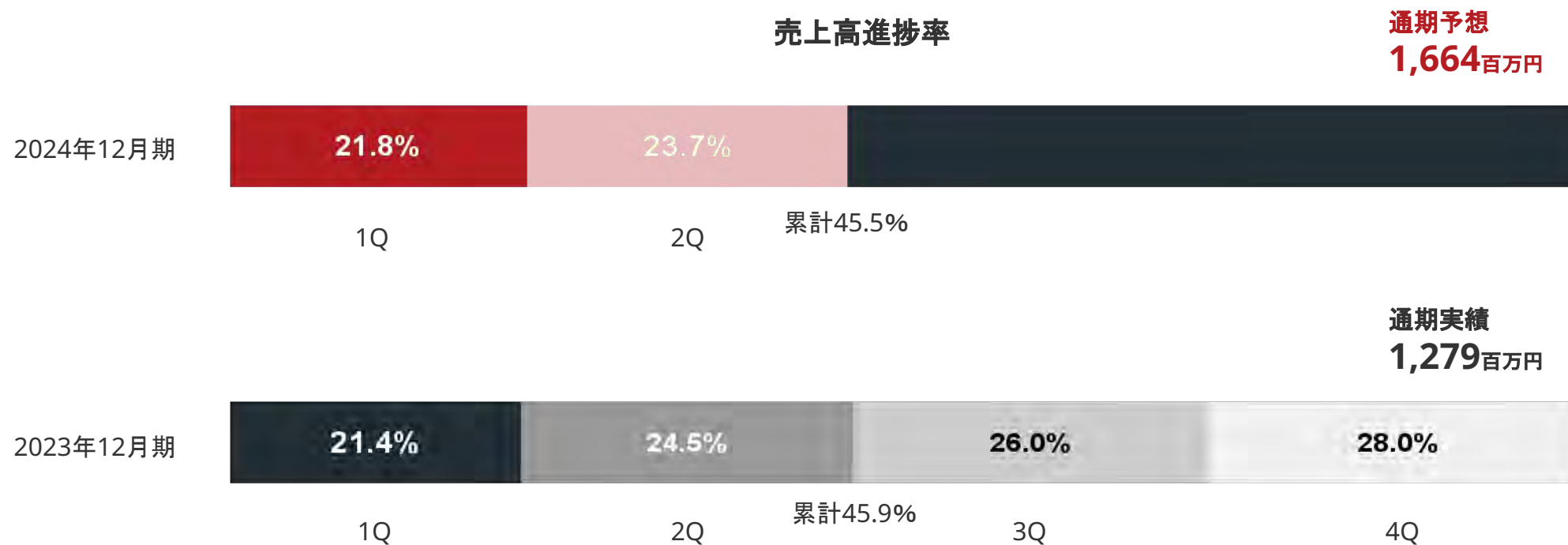


営業利益



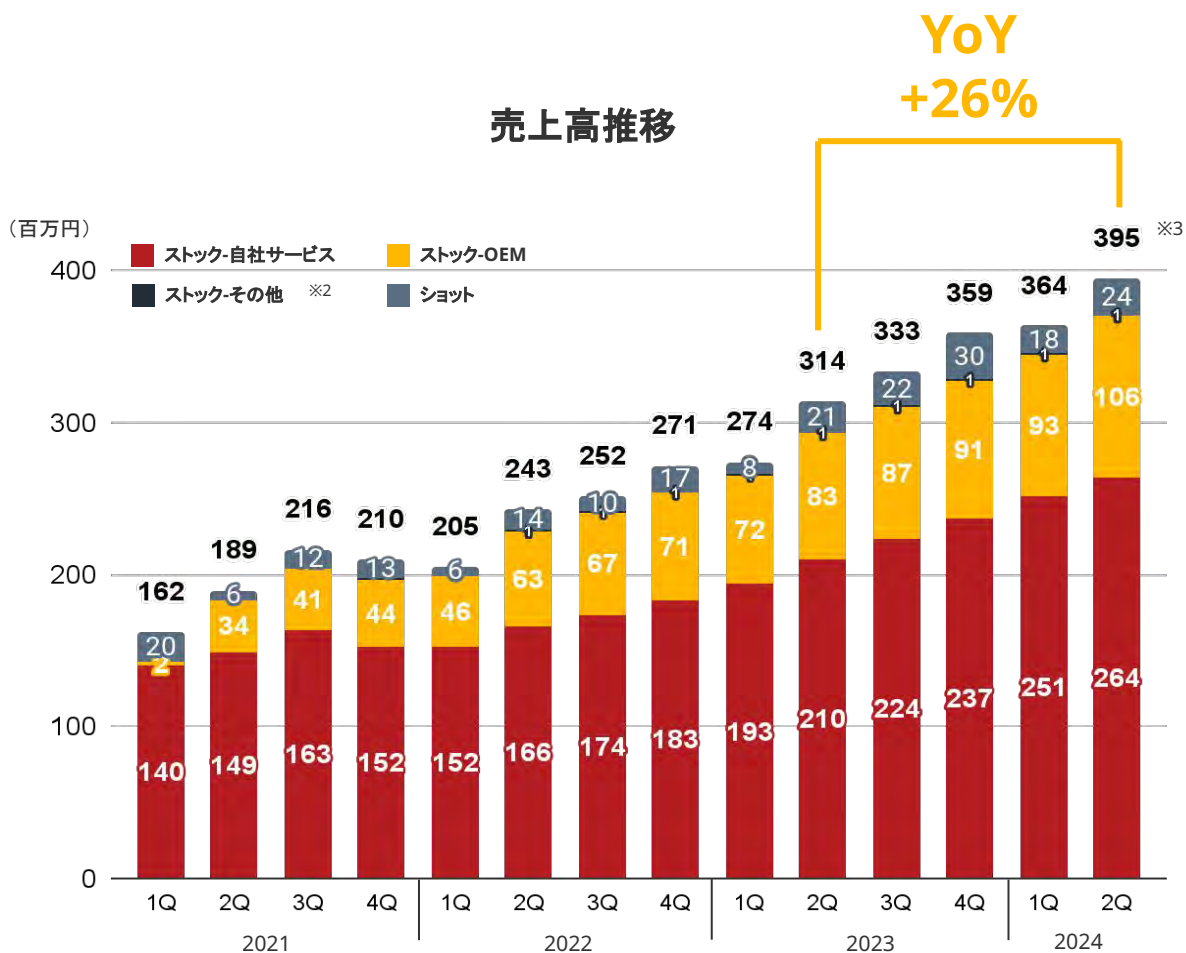
通期業績予想に対する進捗率

業績予想に対する2024年第2四半期累計の売上高進捗率は、前年同期とほぼ同水準で進捗



売上高・ストック売上比率 ※1の推移

ストック売上を中心として売上高は拡大し、第 2四半期の売上高はYoYで26%増加



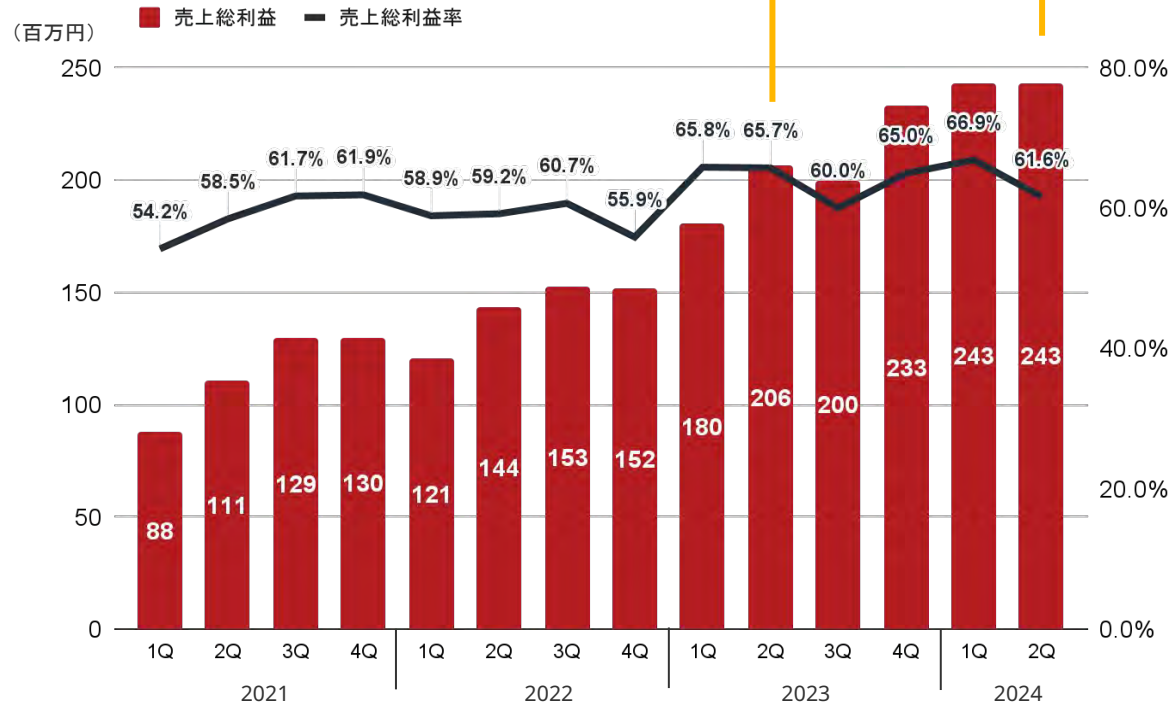
※1 ストック売上とは、毎月経常的に得られる当社サービスの月額利用料の合計額であり、ストック売上比率とは、売上高全体に占めるストック売上高の割合を指す。その他には、他社サービスの再販を集計※3 グラフは四捨五入表記。他ページも同様

売上総利益、営業利益の推移

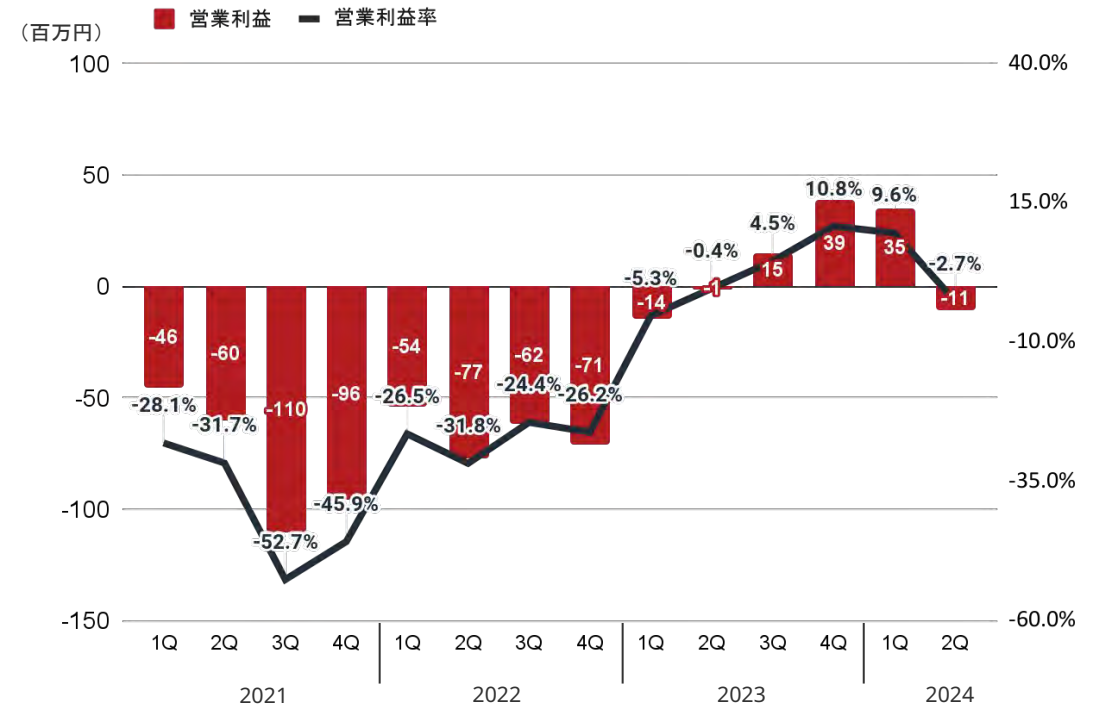
売上総利益率は前四半期より下落したが、売上総利益は売上高の拡大に伴い YoYで18%増加
 営業利益は-11百万円となったが、第3四半期以降は黒字を見込む

売上総利益

売上総利益 YoY
 +18%



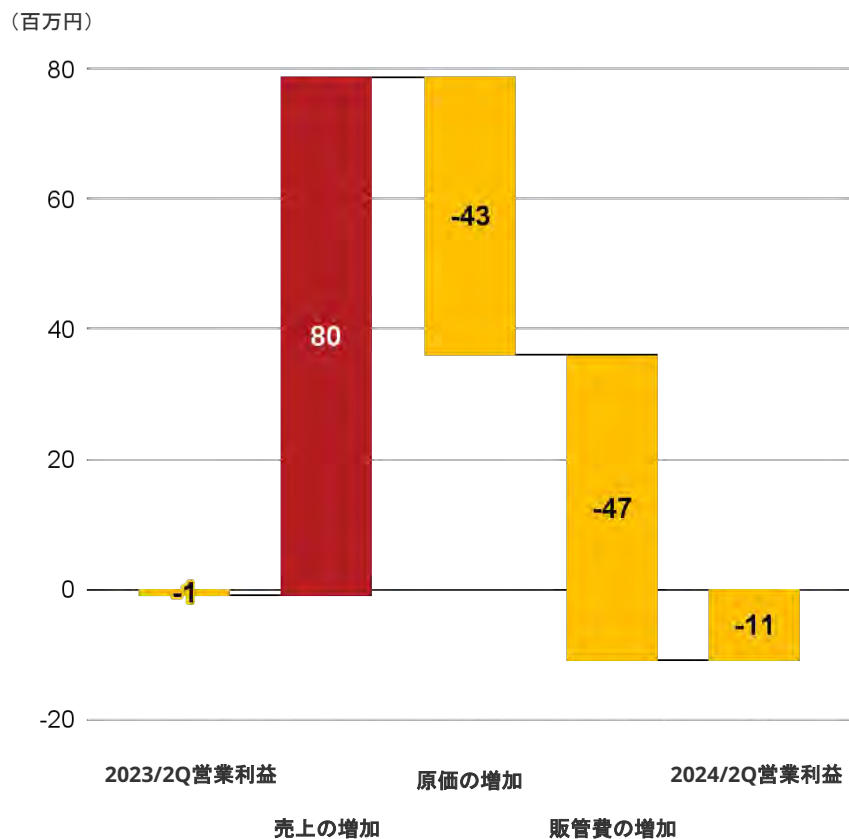
営業利益



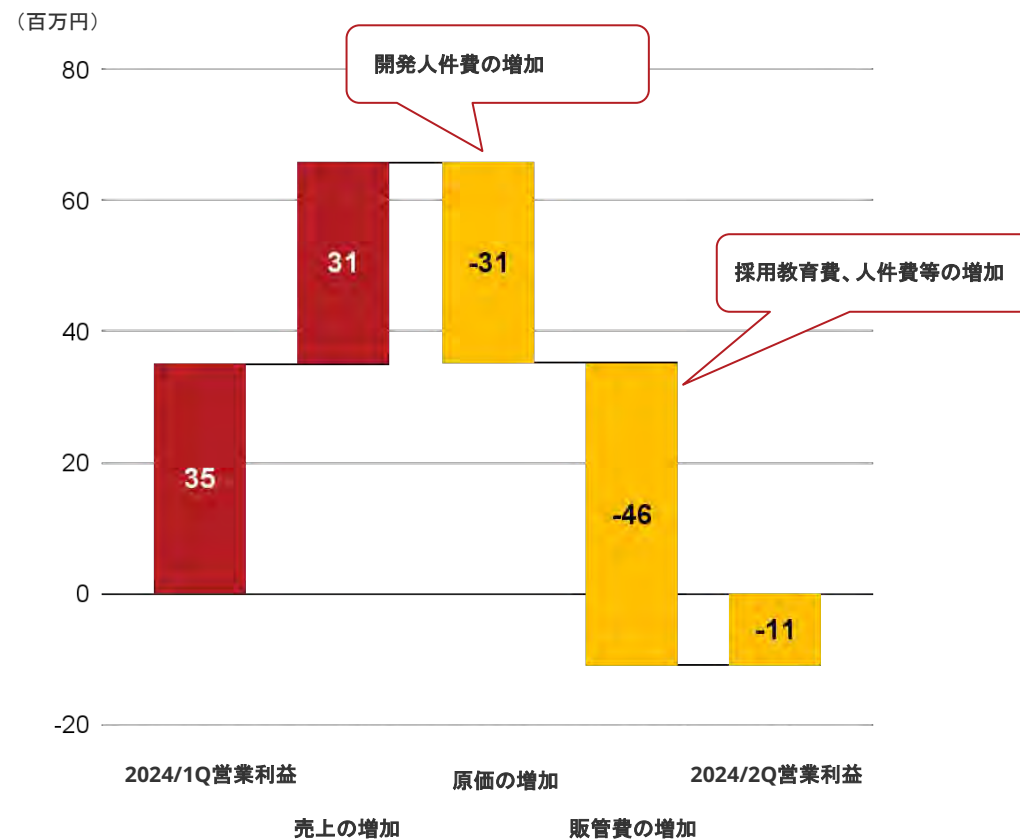
営業利益の増減要因

営業利益は、人件費や採用教育費等の増加により、前年同期や前四半期より下回った

前年の同四半期との比較



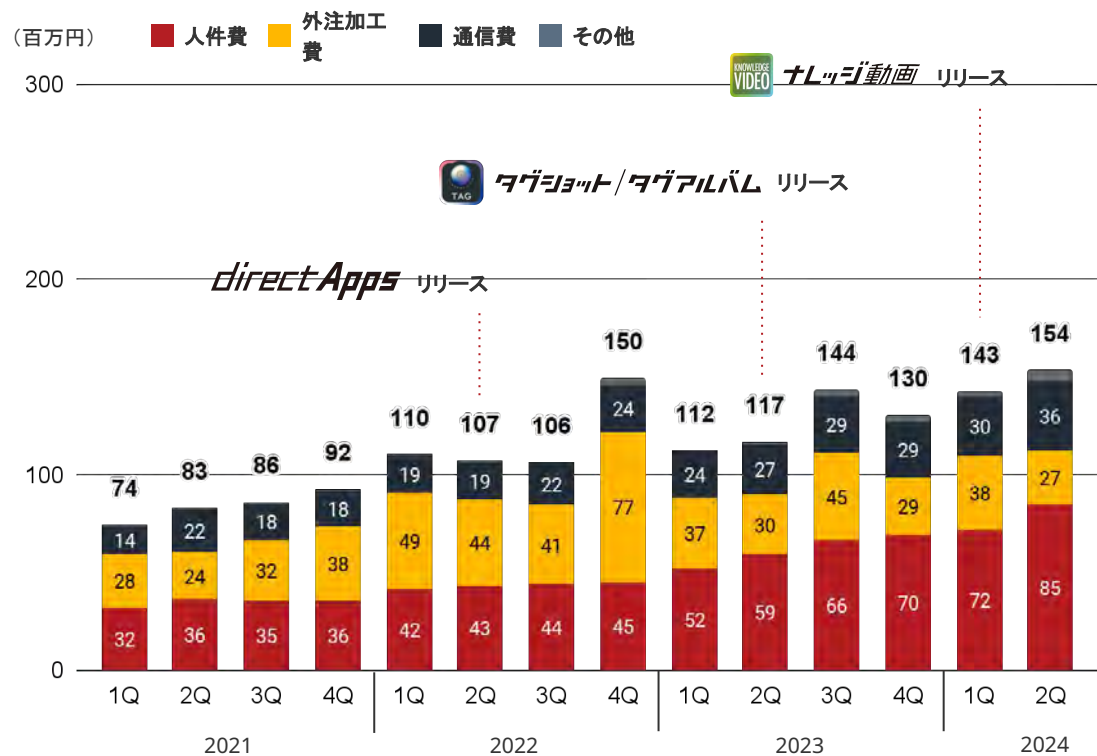
前四半期との比較



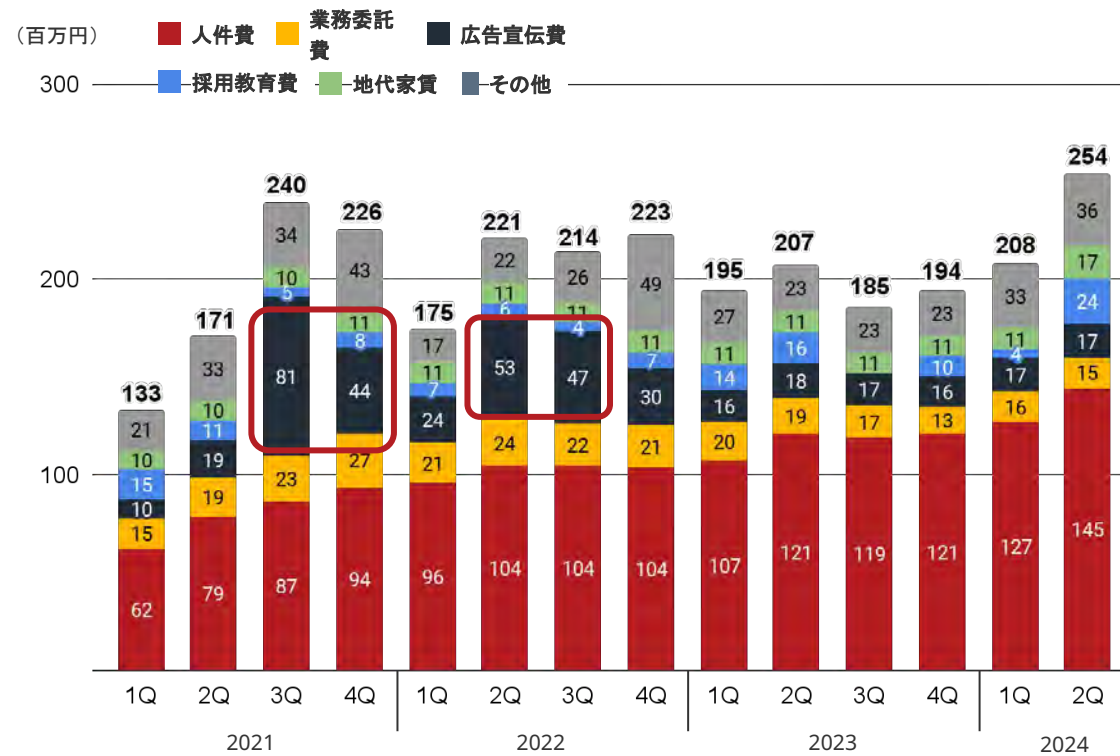
原価、販管費の推移

原価のうち、人件費は開発人員の採用により増加した一方、外注加工費は開発内製を一層進めることにより減少
 通信費はセキュリティ対策強化により増加、
 販管費は、採用による人件費増加のほかに、採用費用として一時的な採用教育費が増加

原価内訳 ※



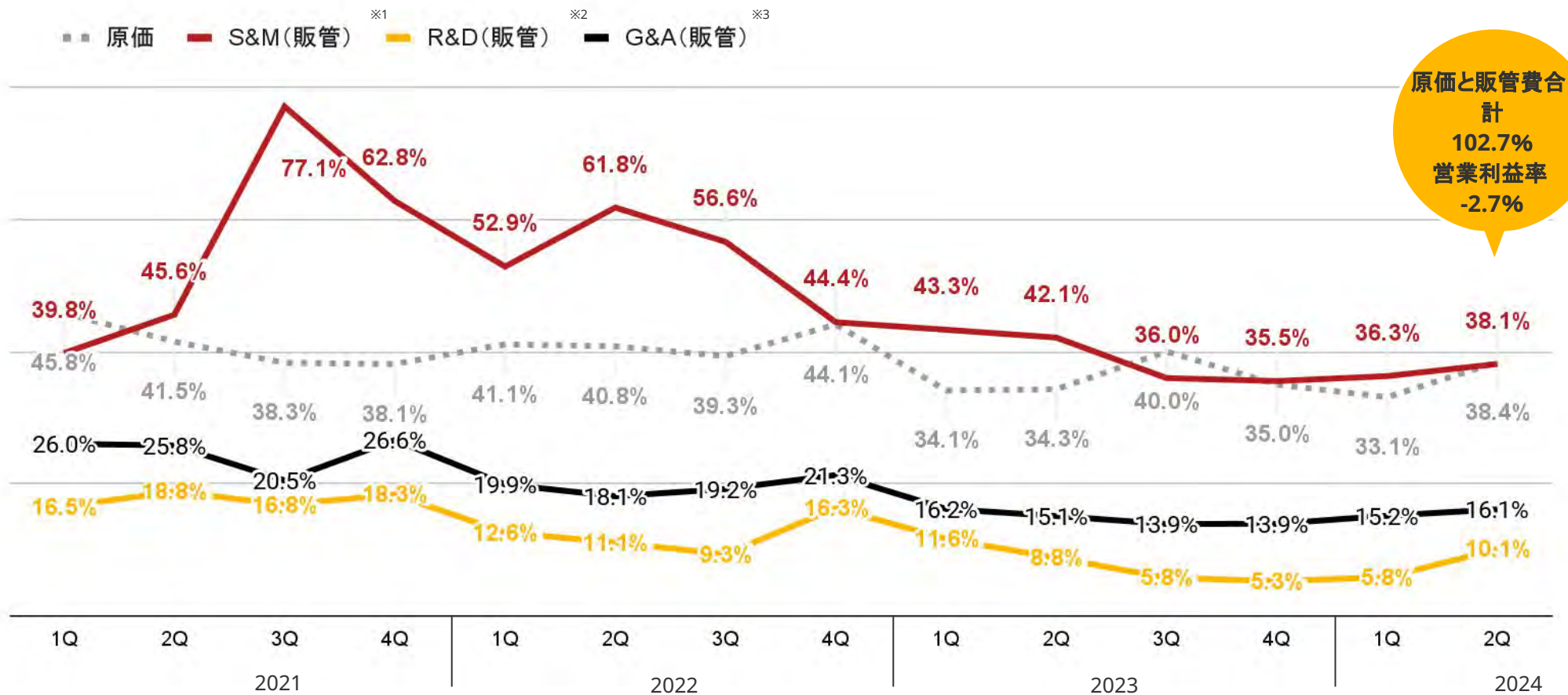
販管費内訳



※ 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

売上高に対する原価および販管費の比率は、採用教育費や人件費等の増加によりやや増加



※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

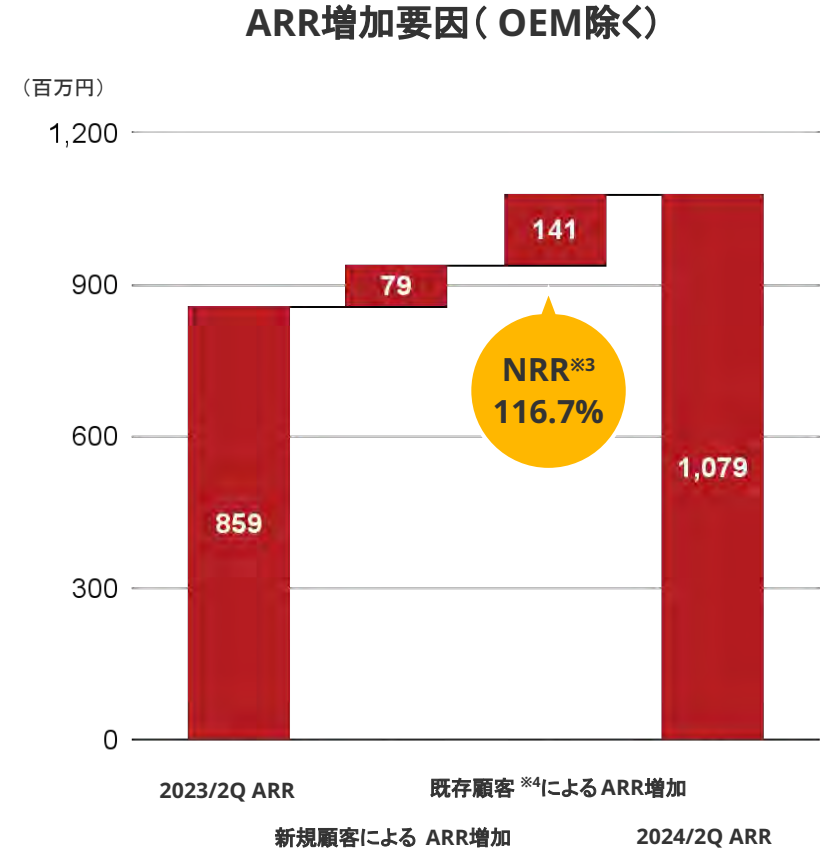
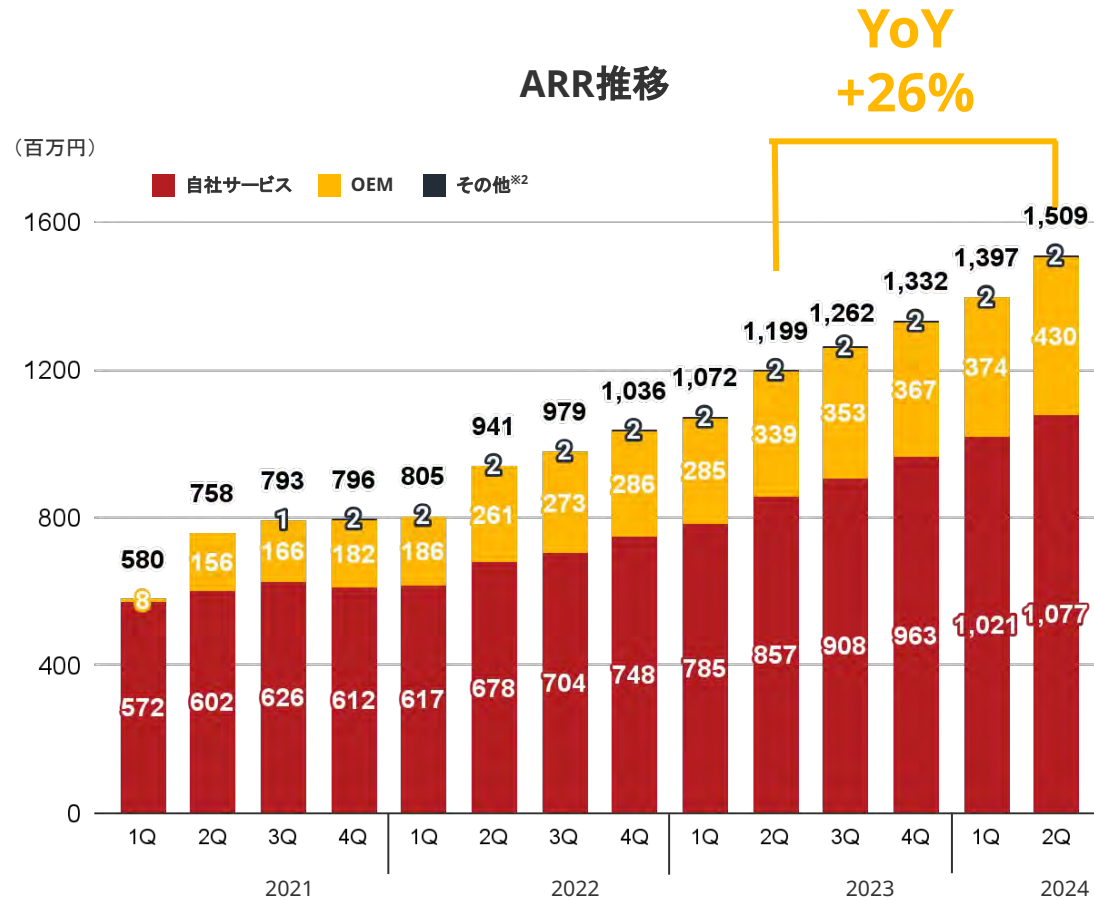
※2 Research and Developmentの略。研究開発人員の人件費・関連経費等の合計

※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26%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

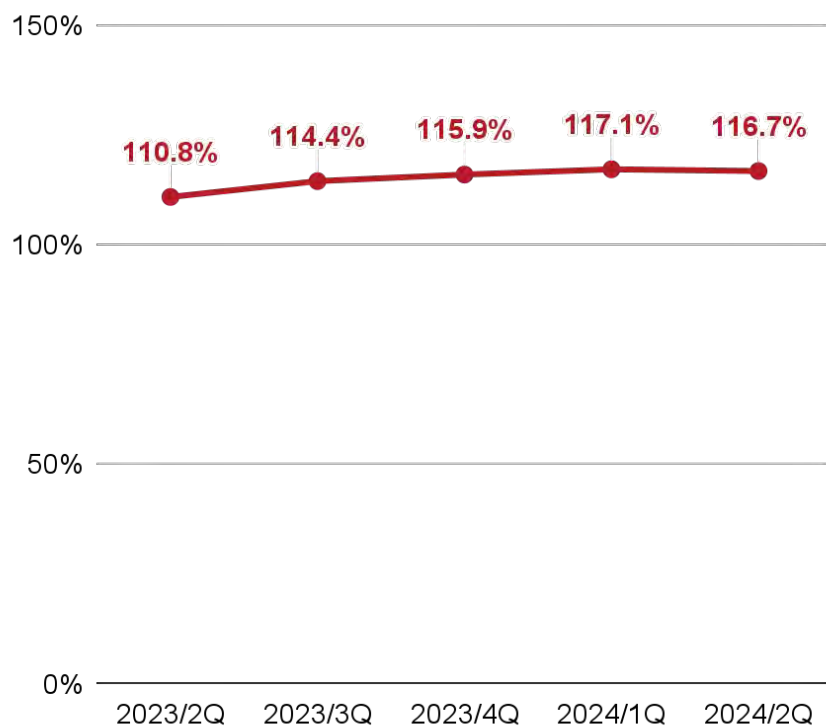
※3 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出

※4 ここでの既存顧客とは、2023年3月末時点で契約している顧客を指す

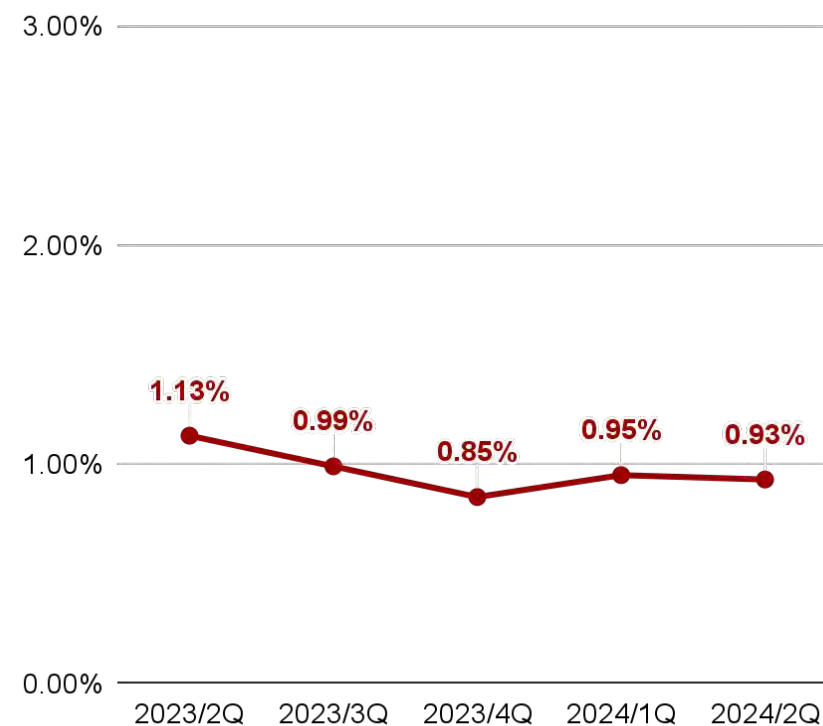
NRR^{※1}および解約率^{※2}の推移

NRRは、既存顧客によるID数の増加や複数サービス契約が進むことにより、高い水準を維持
解約率は、大きな変動は無く、1%を下回る水準を維持

NRR^{※1}の推移



解約率^{※2}の推移



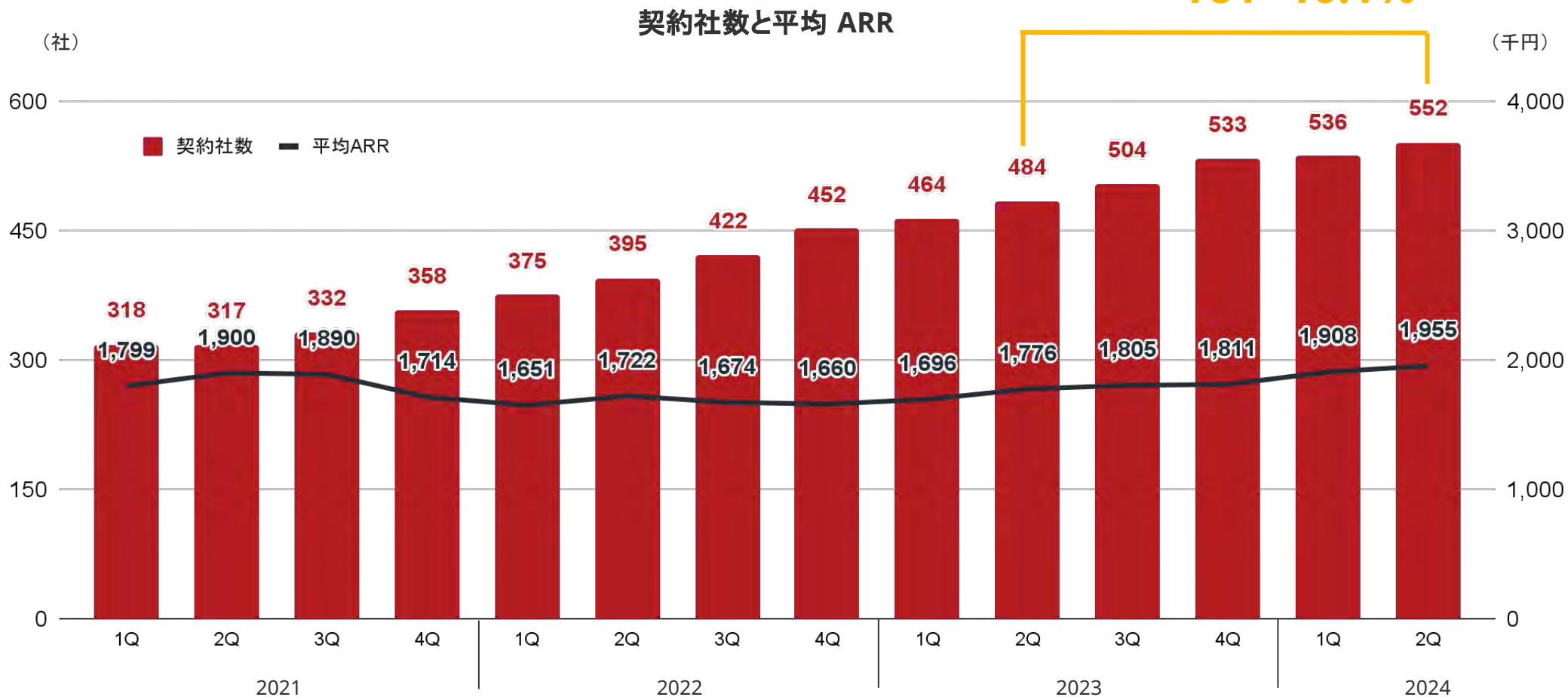
※1 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出
※2 会社単位の解約率。月次解約率の直近2か月平均であり、各月の解約率は「当月の解約企業数前月末時点の契約企業数」により算出

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

契約社数
YoY+14.0%

平均ARR
YoY+10.1%

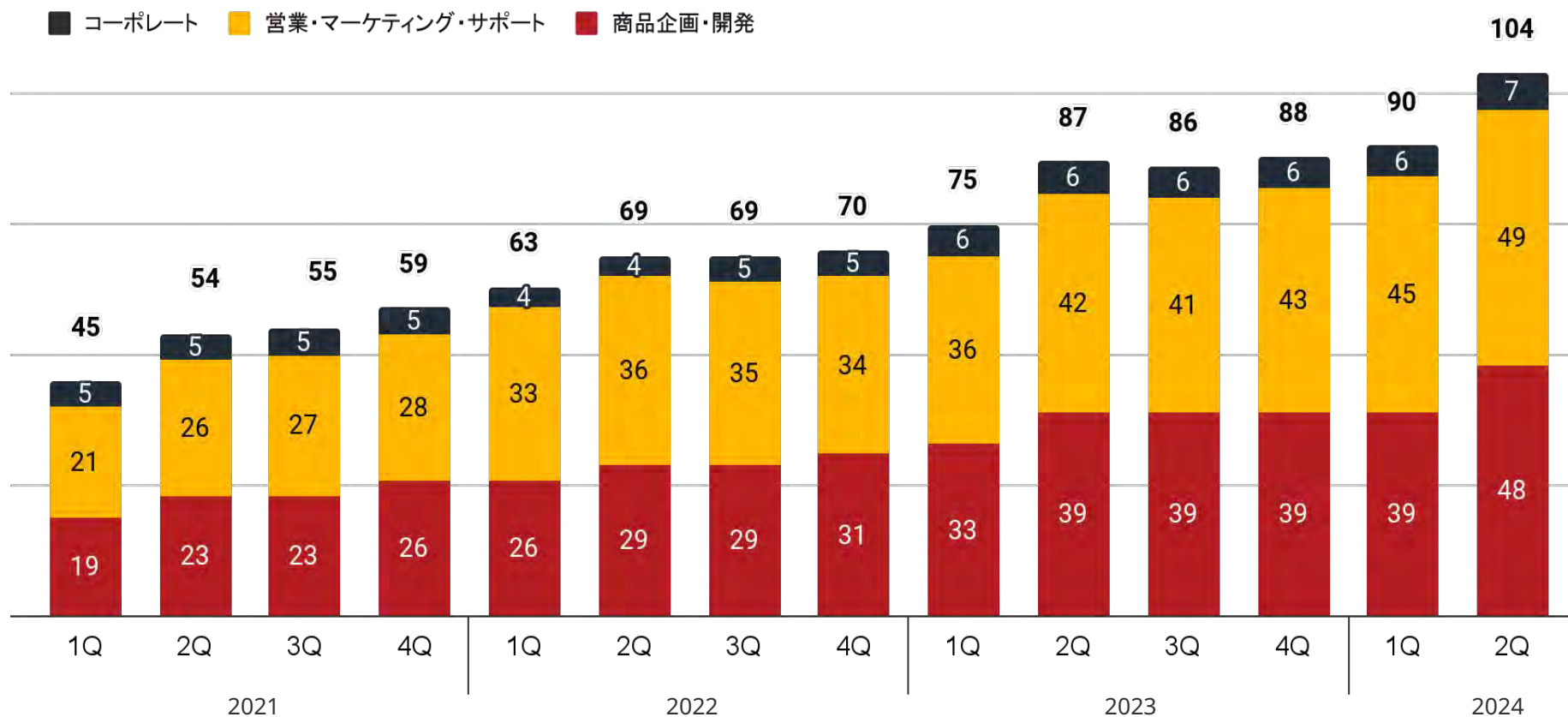


※ OEMを除いて集計。各四半期末において、顧客が契約している平均ARRを集計。ARRは月次のストック売上高を2倍して算出

従業員数の推移

2024年12月期末には、営業と開発をバランスよく増員し、105~110名とする計画
2024年6月時点で104名となり、採用計画は順調

従業員数



貸借対照表

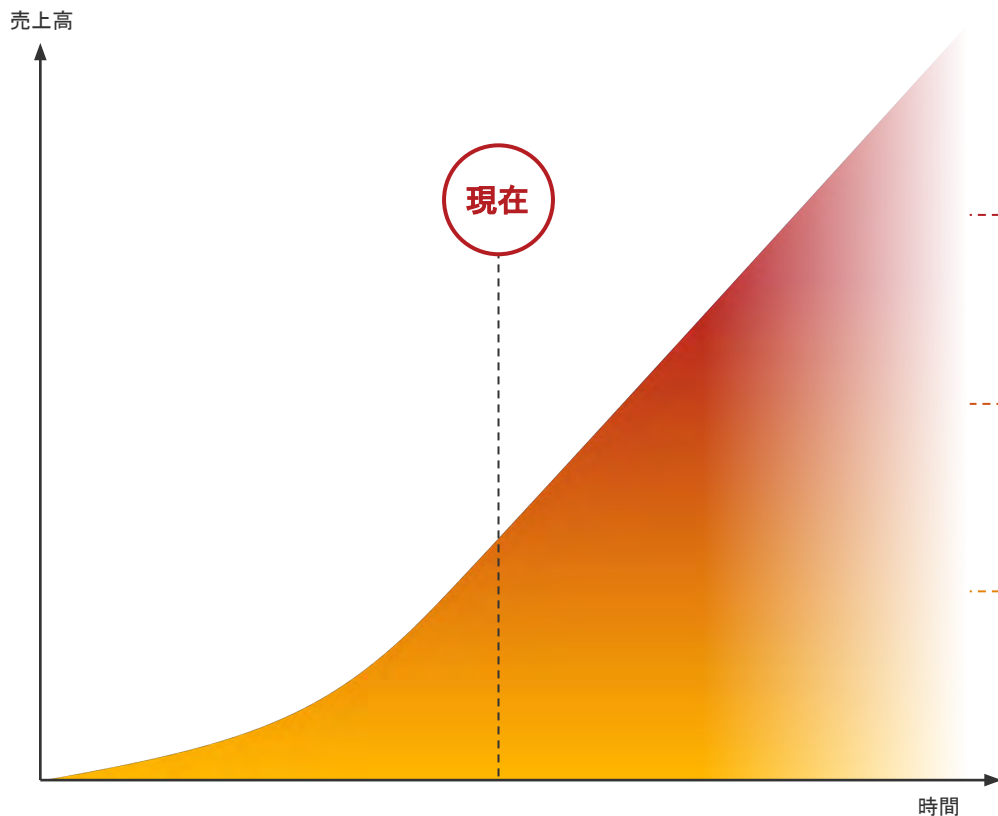
前期末(23/12期末)と比較して、IPO時の資金調達により流動資産が増加

(百万円)

	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年6月
流動資産	1,298	1,254	1,234	2,213
現金及び預金	1,080	1,088	1,009	1,948
売掛金及び契約 資産	197	154	204	232
固定資産	17	24	85	165
資産合計	1,315	1,279	1,320	2,378
流動負債	95	193	200	200
固定負債	312	495	483	479
長期借入金	312	495	483	479
負債合計	408	689	684	680
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	△934
純資産合計	906	590	636	1,698
負債純資産合計	1,315	1,279	1,320	2,378

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



01 会社概要

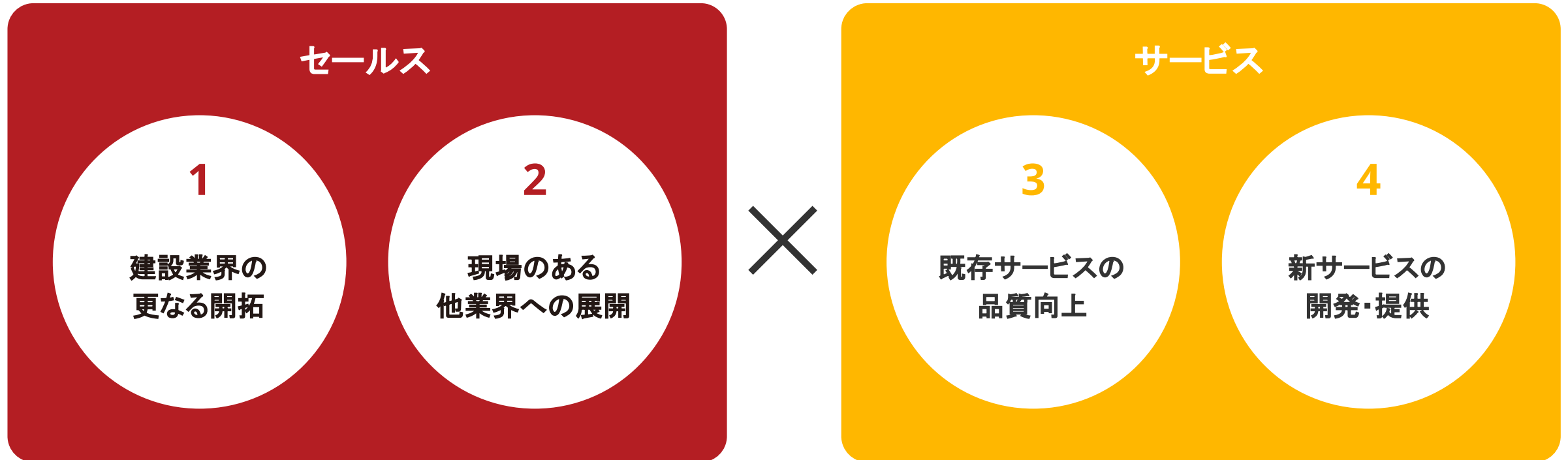
02 事業領域

03 2024年12月期 第2四半期実績

04 成長戦略

05 競争優位性

成長戦略(再掲)

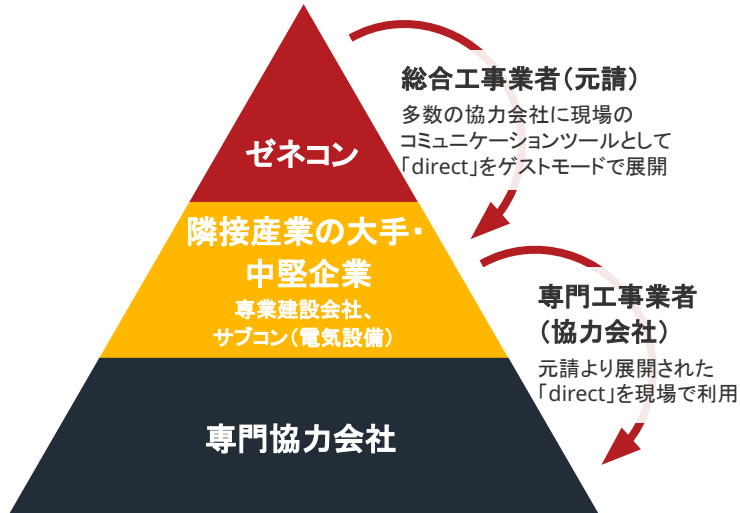


ゼネコンから協力会社への顧客拡大

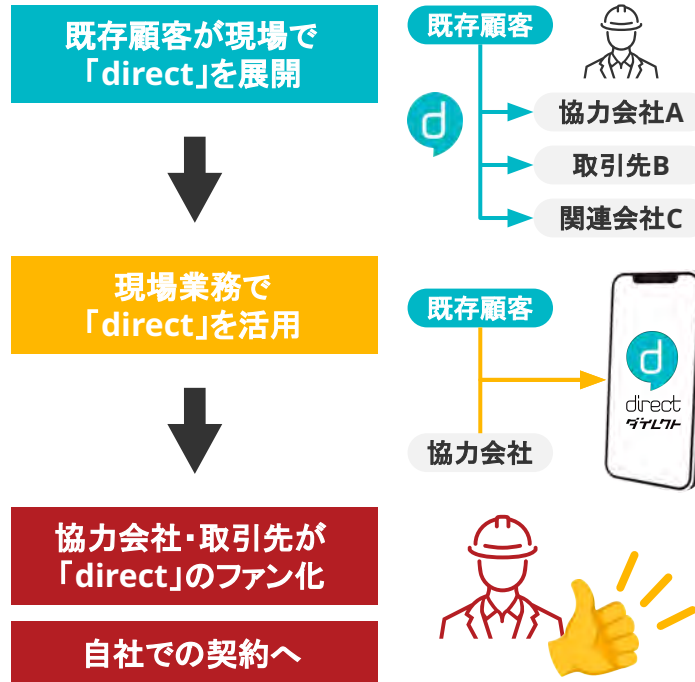
建設業界では、既に大手ゼネコンへの導入が進んでおり、さらに **現場から現場へ口コミによって** 利用社数が増加

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

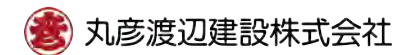


大手ゼネコン以外の導入実績

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



ANA AIRPORT SERVICES

不動産(仲介)



mini mini

プラント



SANKYU

小売



TSI HOLDINGS

製造



クミアイ化学工業株式会社

運輸交通鉄道



JR西日本

不動産(管理)



cenova
新静岡セノバ

ビルメンテナンス



NBC
Architectural Maintenance Technologies

サービス



DUSKIN
喜びのタネをまこう

ホテル



RIHGA ROYAL HOTELS

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

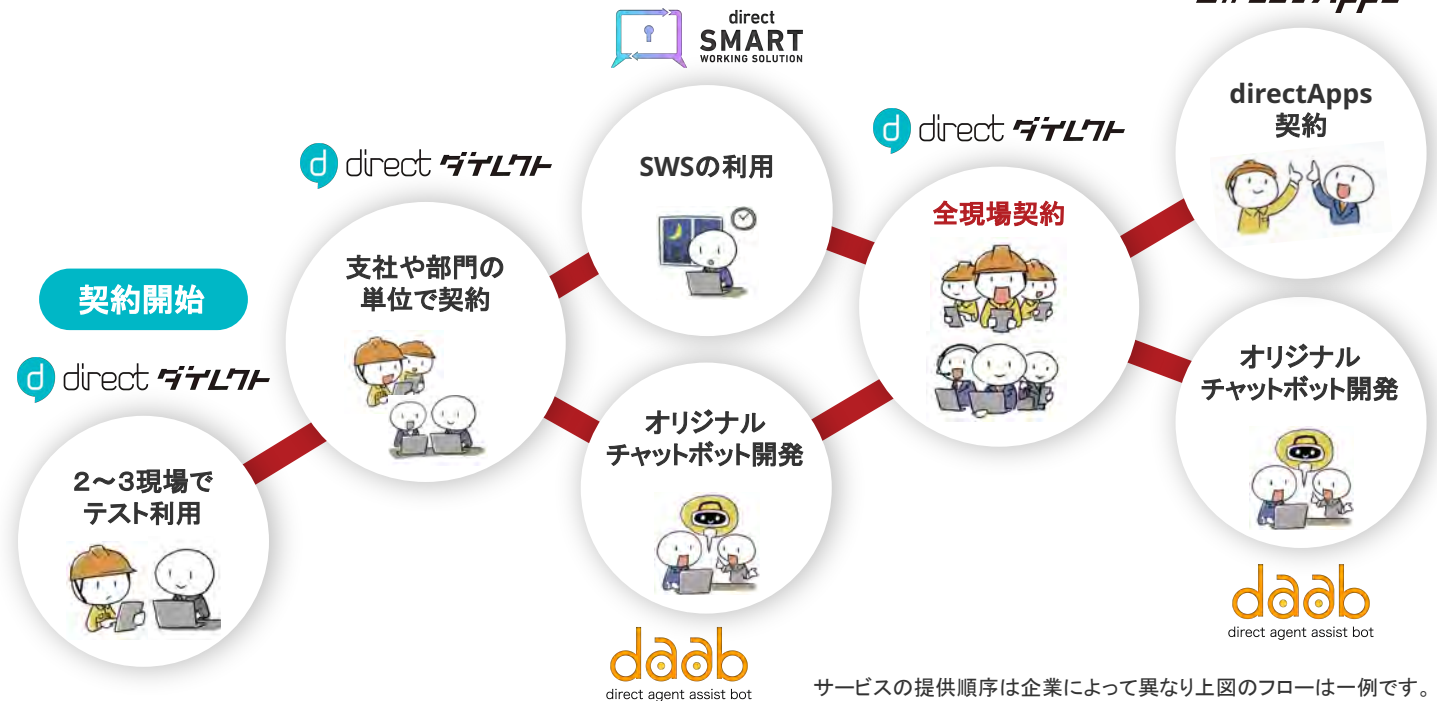
既存顧客の利用拡大アプローチ

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 ・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 ・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 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 ・メッセージ送信予約 ・リアクション機能



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

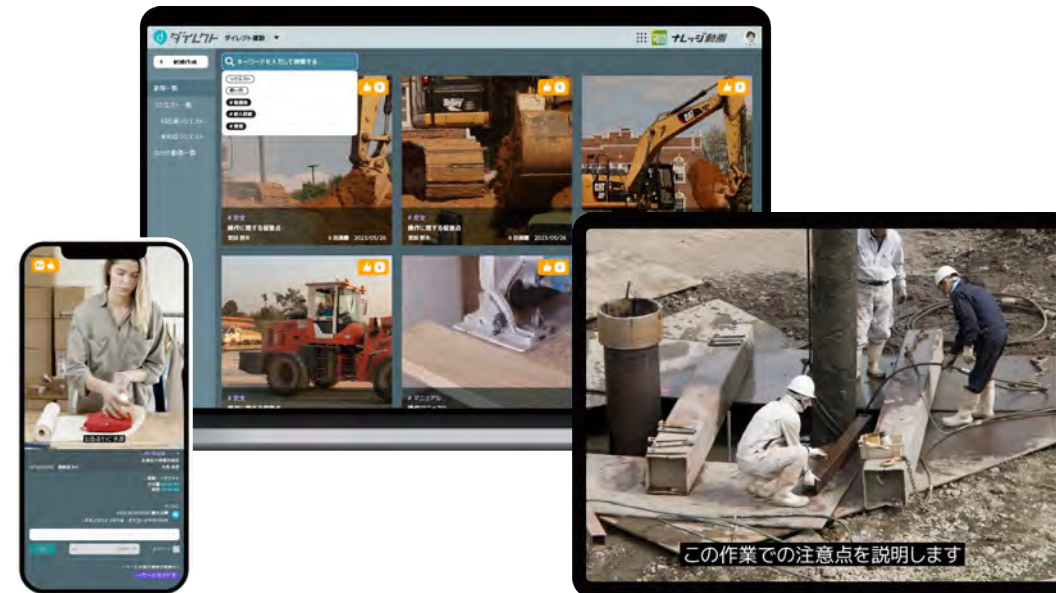


企業向け技術継承ソリューション



ナレッジ動画

2024年3月
リリース



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}

約13.3億円

建設業の
DXソリューション市場

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.

全ての業種の
現場DXソリューション市場

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

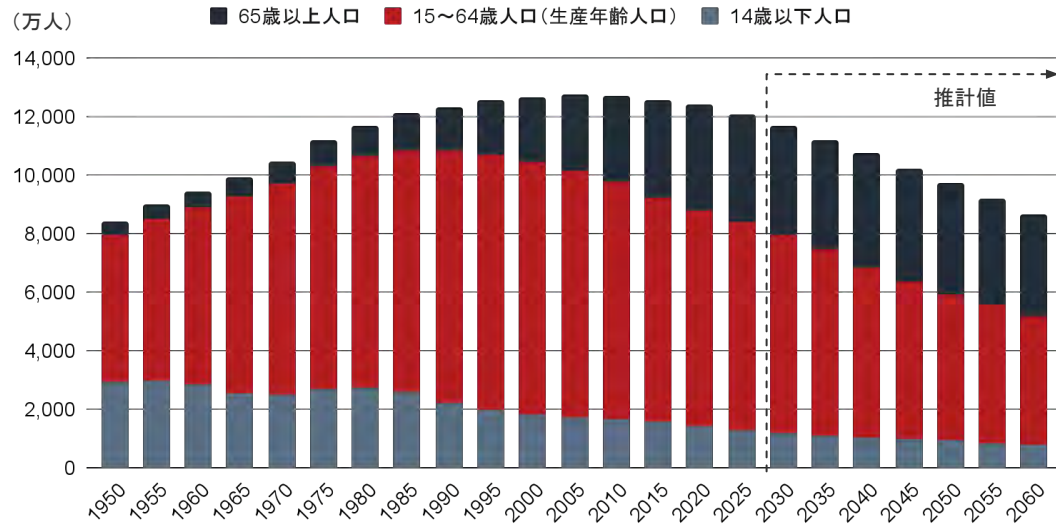
※5 総務省統計局「労働力調査(基本集計)2023年(令和5年)2月分結果より抜粋

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



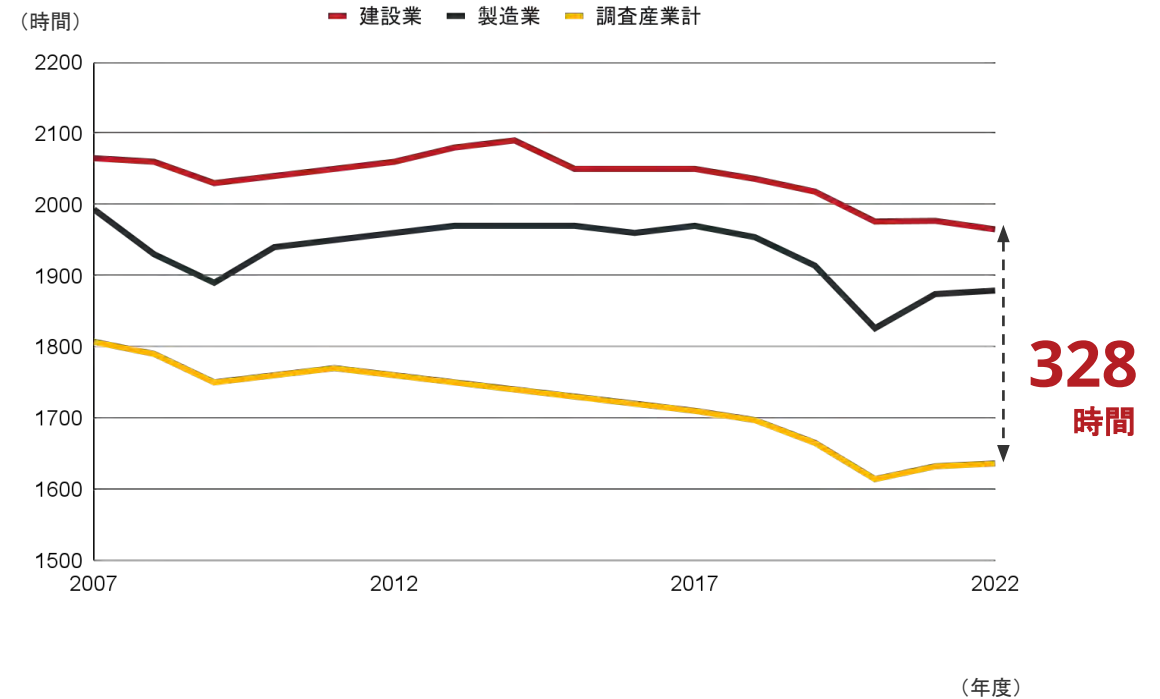
	1997年(ピーク時)	2020年	増減率
生産年齢人口	8,699万人	7,341万人	△16%
建設業就業者※2	685万人	492万人	△28%

※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29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



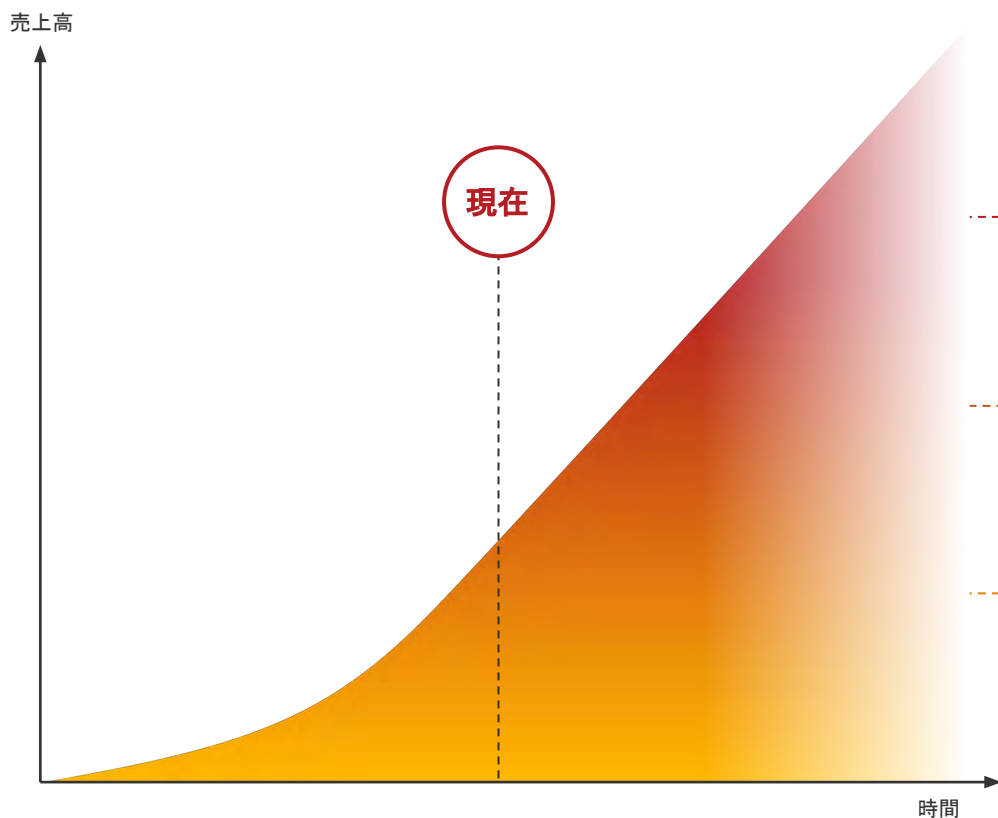
※3 出典:厚生労働省「毎月勤労統計調査」年度報

328
時間

(年度)

中長期の積み上げイメージ(再掲)

「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



01 会社概要

02 事業領域

03 2024年12月期 第2四半期実績

04 成長戦略

05 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**

電話とランシーバーを「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



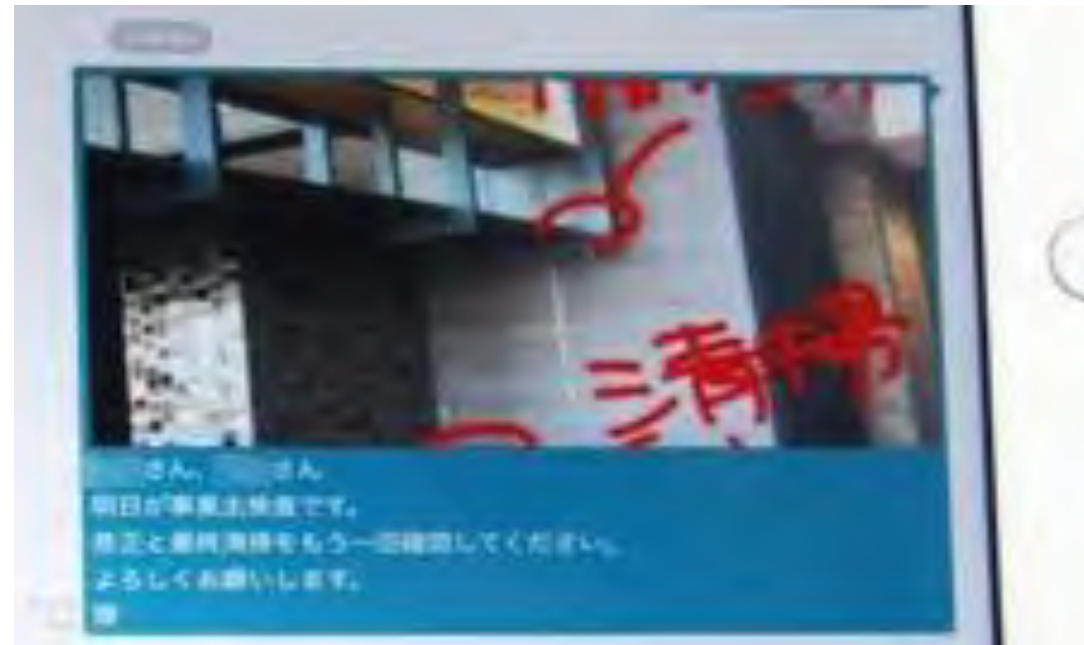
東京医科大学西新宿工事事務所
所長/甲賀一也様 工事長/塚本健志様
係員/岩村佳祐様 係員/白井綾夏様

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リテラン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

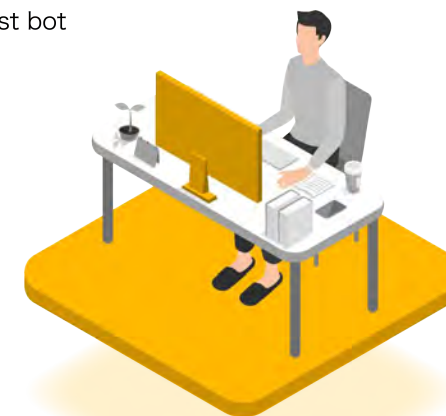
ご要望の多いチャットボットを掲載。
20種類以上のボットをレンタル可能

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

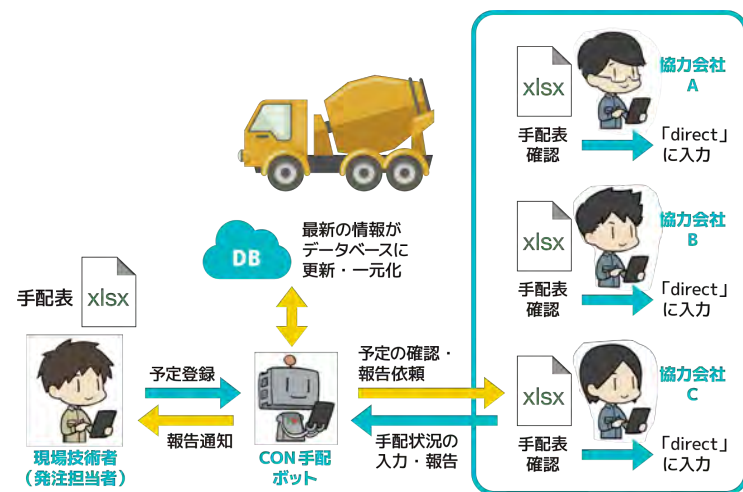


※ SDKとは「Software Development Kit」の略であり、開発に必要なプログラムや技術文書をまとめた開発ツールセットを指す

オーダーメイドのチャットボット事例



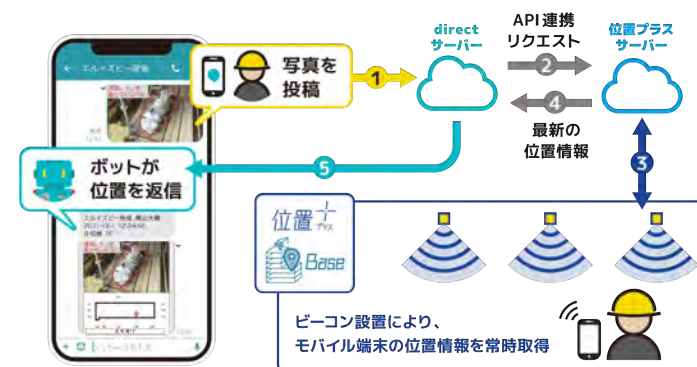
コンクリート打設の予定調整ボット 「CON手配ボット」



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



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

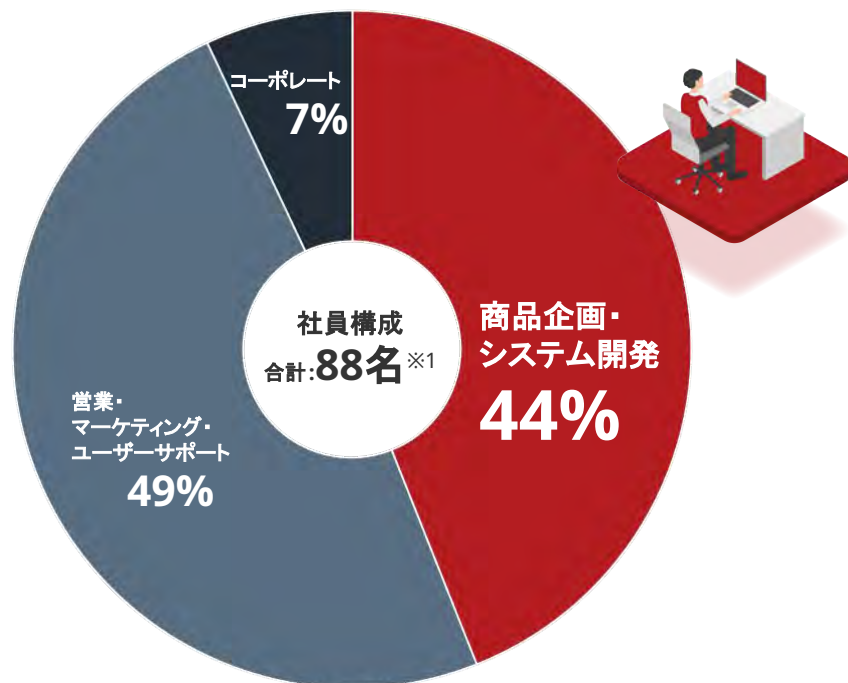
顧客要望を迅速にサービス化する **社内開発体制**

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

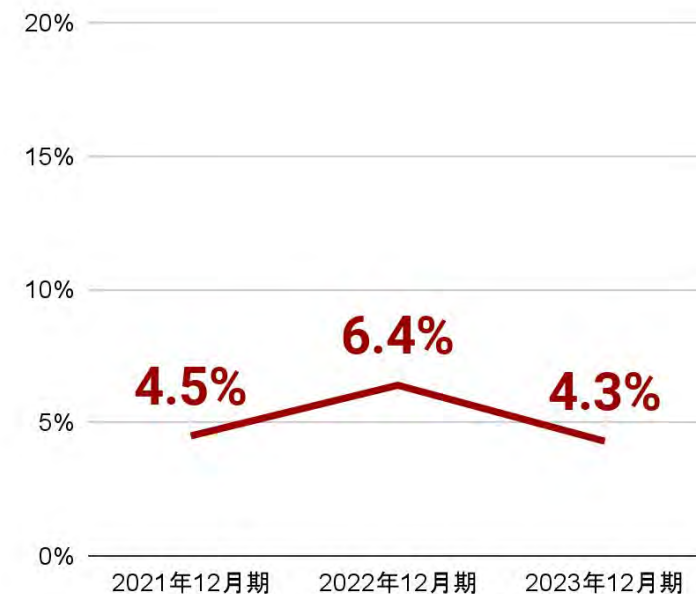
社員構成

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 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

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。

