



2025年2月14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](mailto:ir@l-is-b.com))

## 連結決算への移行及び通期個別業績予想と実績値の差異に関するお知らせ

当社は、2024年12月期第4四半期から連結決算に移行いたしました。これに伴い、2025年12月期通期の連結業績予想を開始いたします。また、2024年3月26日に公表いたしました2024年12月期通期の個別業績予想と本日公表の実績値との間に差異が生じたので、お知らせいたします。

### 1. 連結決算への移行

#### (1) 連結決算の開始について

当社は、2024年11月29日に公表いたしました「株式会社システム・エムズの株式取得による子会社化完了に関するお知らせ」に記載のとおり、株式会社システム・エムズの全株式を取得し、連結子会社としたため、2024年12月期第4四半期より連結決算を開始いたしました。なお、株式会社システム・エムズの損益計算書の連結は2025年12月期第1四半期から行います。そのため、2024年12月期業績予想は、個別業績予想の数値を踏襲しております。

2025年12月期以降は、個別業績予想の公表に代わり、連結業績予想の公表を予定しております。

#### (2) 2024年12月期 通期連結業績結果 (2024年1月1日～2024年12月31日) ※1

|    | 売上高          | 調整後<br>営業利益<br>※2 | 営業利益      | 経常利益      | 親会社株<br>主に帰属<br>する当期<br>純利益 | 1株当たり<br>当期純利益 |
|----|--------------|-------------------|-----------|-----------|-----------------------------|----------------|
| 通期 | 百万円<br>1,594 | 百万円<br>77         | 百万円<br>47 | 百万円<br>18 | 百万円<br>13                   | 円 銭<br>2.67    |

※1 2024年12月期は連結決算を行っていないため、対前期増減率は記載しておりません。

※2 調整後営業利益＝営業利益＋M&Aによる一時費用

## 2. 通期業績予想と実績値の差異（2024年1月1日～2024年12月31日）

### (1) 2024年12月期 通期個別業績予想と実績値の差異

|              | 売上高          | 営業利益       | 経常利益       | 当期純利益      | 1株当たり<br>当期純利益 |
|--------------|--------------|------------|------------|------------|----------------|
| 前回発表予想 (A)   | 百万円<br>1,664 | 百万円<br>152 | 百万円<br>132 | 百万円<br>106 | 円 銭<br>22.28   |
| 実績値 (B)      | 1,594        | 77         | 48         | 42         | 8.79           |
| 増減額<br>(B-A) | △70          | △75        | △83        | △63        | —              |
| 増減率<br>(%) ※ | △4.3         | △49.4      | △63.4      | △59.6      | —              |
| (参考)<br>前期実績 | 1,279        | 38         | 32         | 46         | 11.08          |

※ 増減率は、小数点以下第2位を四捨五入しております。

### (2) 差異の理由

2024年12月期において、売上高は業績予想比△4.3%の1,594百万円、営業利益は△49.4%の77百万円、経常利益は△63.4%の48百万円、当期純利益は△59.6%の42百万円となり、各項目において期初に公表した業績予想を下回りました。

売上高について、当社の2024年12月期の売上高の構成は、継続的な収益であるストック売上比率は94.5%、受注単位に都度発生するショット売上比率は5.5%であり、ストック売上高比率が高い割合を占めています。

このような売上構成において、当社は、ストック売上拡大のために、現場のビジネスチャット「direct」の利用ID数拡大の営業活動と、「direct」と連携して利用できる連携アプリケーションのクロスセルを行ってまいりました。また、ショット売上獲得のためには、主にdirectユーザーに対して、個社ごとのニーズに基づいたシステム開発、コンサルティング業務を行ってまいりました。

「direct」のID数は、建設業界を中心に拡大を続けているものの、売上高が業績予想を下回った主な要因は、以下の点があげられます。

- ・クロスセルを計画していた新しいサービスにおいて、十分に顧客ニーズを満たせられるほどの品質に達成せず、機能面の開発に時間がかかっていること
- ・過去にクロスセルを行っていた一部の連携ソリューションにおいて予想以上の解約が発生し、ストック売上高が期初予想を下回ったこと
- ・ショット売上に関して、一部の提案中の案件において顧客の検討期間が長引き、2024年12月期中の売上に寄与できなかったこと

また、営業利益以下の各段階利益については、売上高が期初計画を下回ったものの、人員採用、広告宣伝、システム開発投資等を予定通り行ったため、費用面では期初計画に近い着地となり、結果として期初計画を下回る結果となりました。

以上