



事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年2月28日

株式会社L is B (エルイズビー)

目次

01 会社概要

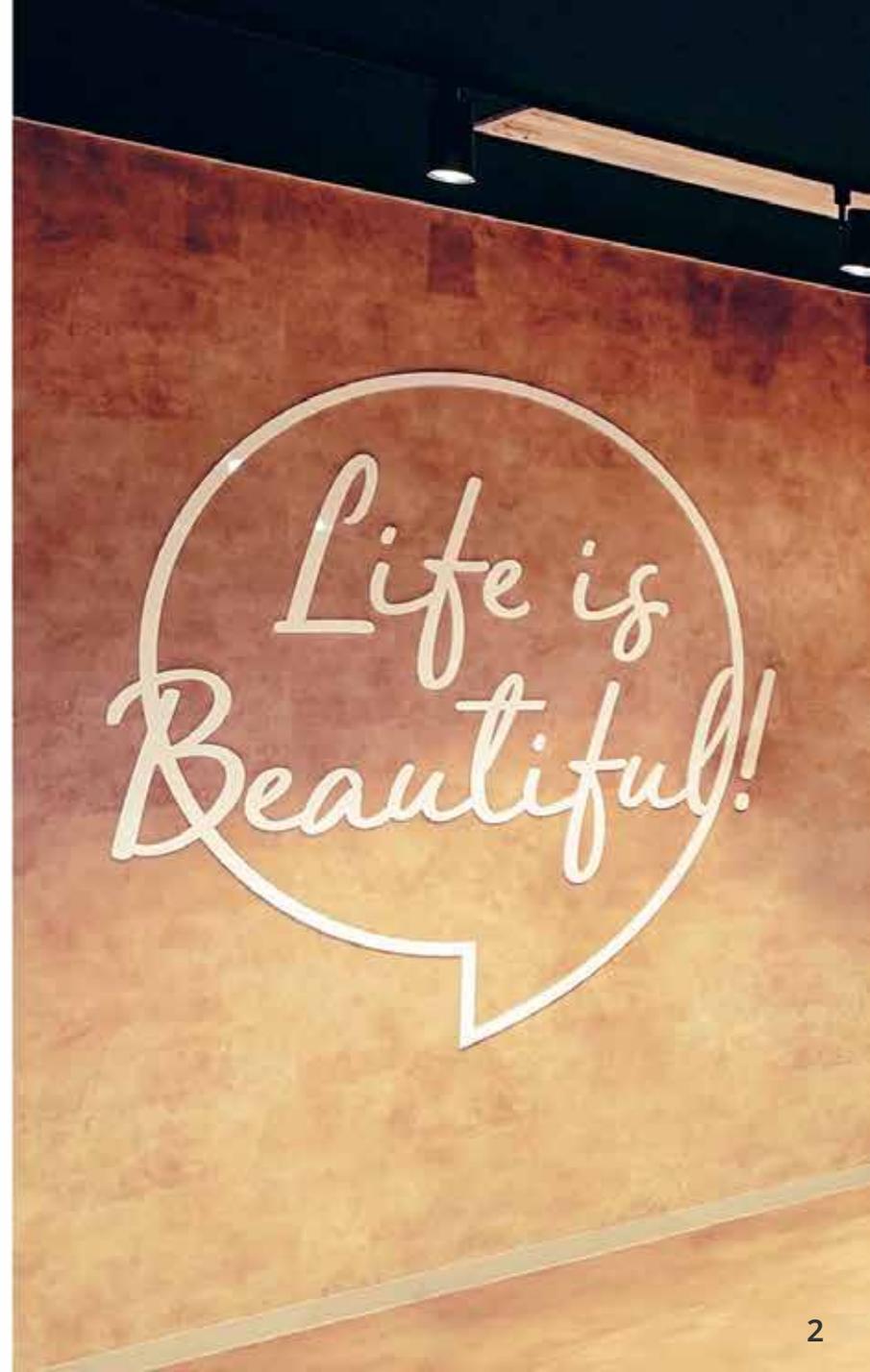
02 事業の特徴

03 競争優位性

04 成長戦略

05 経営指標

06 リスク情報



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	6.29億円（2024年4月末現在）
グループ従業員数	121名（2024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（大阪市北区） 九州支社（福岡市中央区）
グループ会社	株式会社システム・エムズ

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、商品企画等に従事
- 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

監査役（非常勤）

- 王子製紙㈱・王子エンジニアリング ㈱（監査役）に勤務

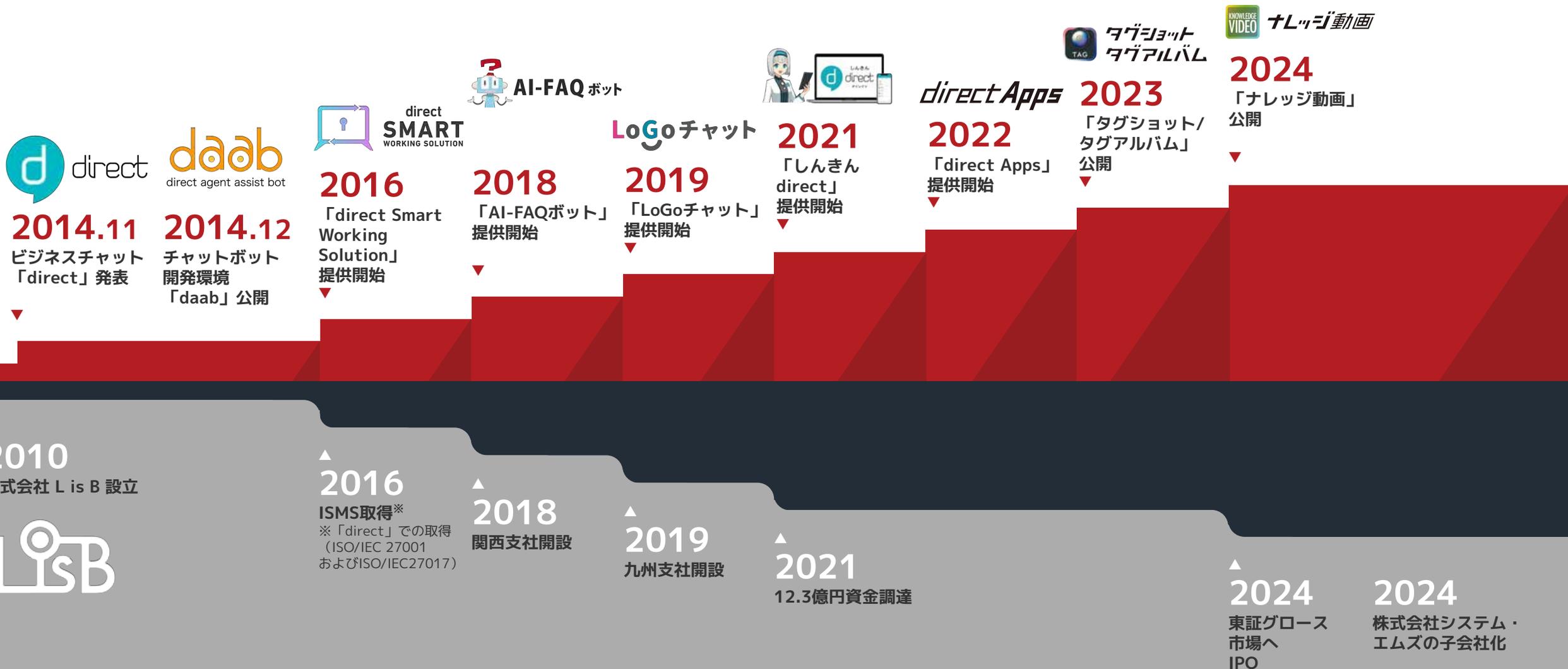
和田 希志子

監査役（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



02 事業の特徴



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



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



「direct」の導入効果

竹中工務店様の導入事例※

「direct」導入で**1人当たり1日25分の時間短縮**を実現
 人数が多く、長期間の現場では、膨大な時間削減の成果に

業務時間の短縮効果についての
 モニタリング結果（メールとの比較）

	「direct」導入前	「direct」導入後
メール業務	メール送信1通/2分×10通 = 20分 /日	メッセージ送信1通/30秒×10通 = 5分 /日 15分減
指示事項の周知	資料印刷の場合 印刷10秒×12枚+手渡し5分 = 7分 /日 ----- 投影の場合 投影場所に集合、周知（電話連絡） = 5分 /日	指示事項を撮影、送付 = 1分 /日 投影と比べ 4分減
現場での情報連絡	電話1回/1分×10人 = 10分 /日	メッセージ送信1分/日 未読者3人に電話連絡1分×3人=3分/日 = 計4分 /日 6分減

想いをかたちに 未来へつなぐ



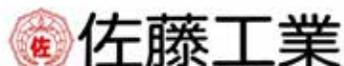
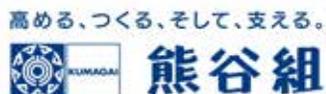
中之島フェスティバルタワーウエスト
 大阪本店 総括作業所長/光枝 良 様 副部長/陳 雨青 様 課長/丸山 和倫 様

※ 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。

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、**5,500社超**※1の様々な現場で当社サービスが利用されている

建設業



その他の業界



※1 導入企業には、当社と直接契約している会社から招待されて（directアカウントを配布されて）利用する会社を含みます（多くのケースでは協力会社・外部委託先会社・取引先等）

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



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

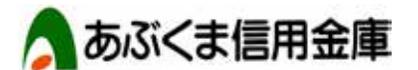
1,488自治体^{※3}

全国の8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



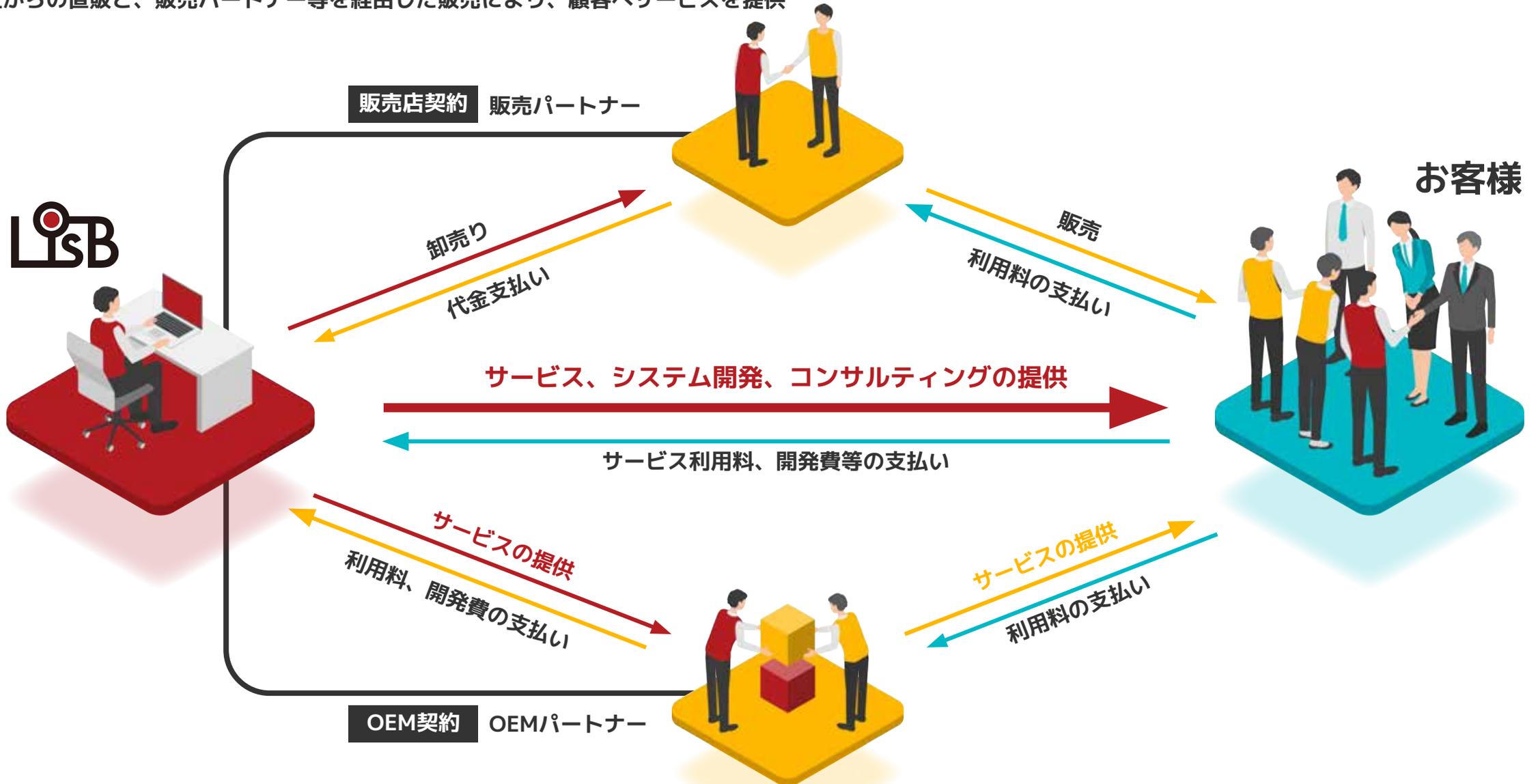
他多数

※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 2025年2月1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

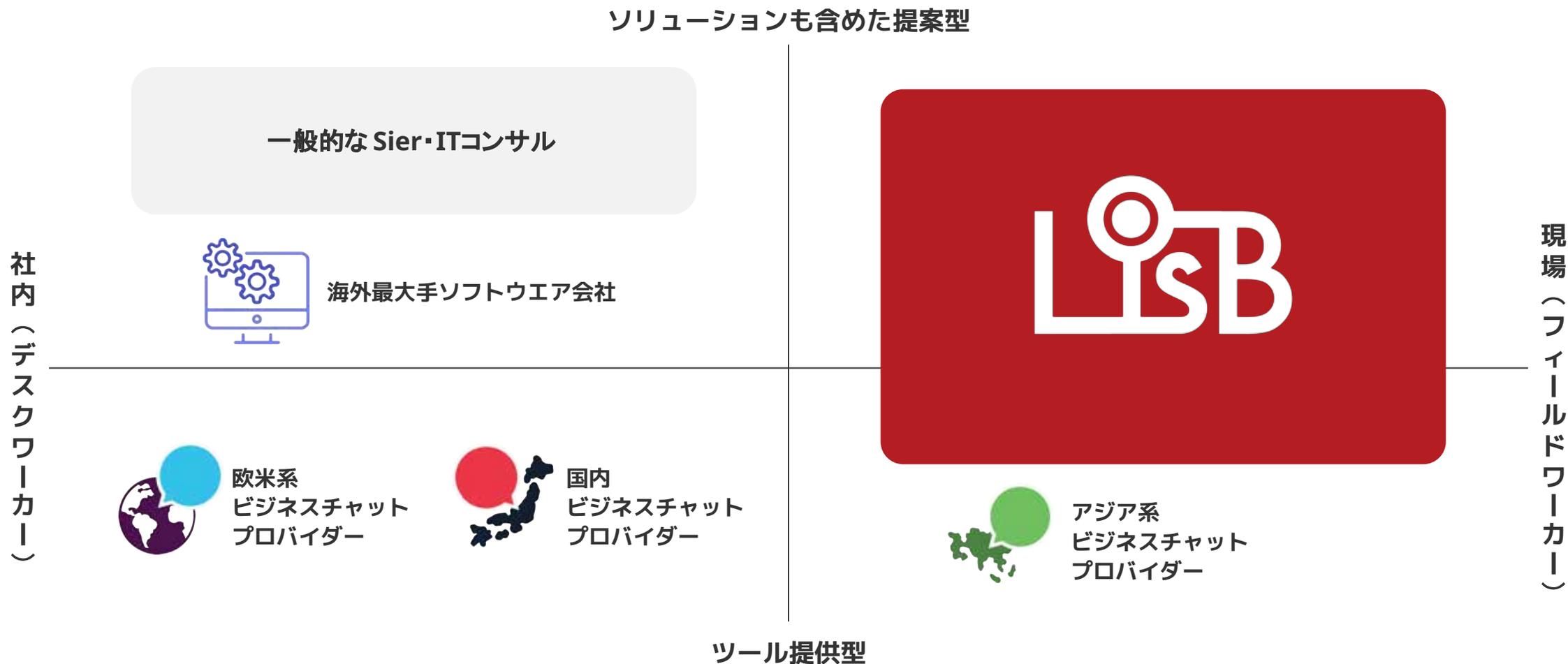
事業系統図

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



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



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)」



direct
GuestMode



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

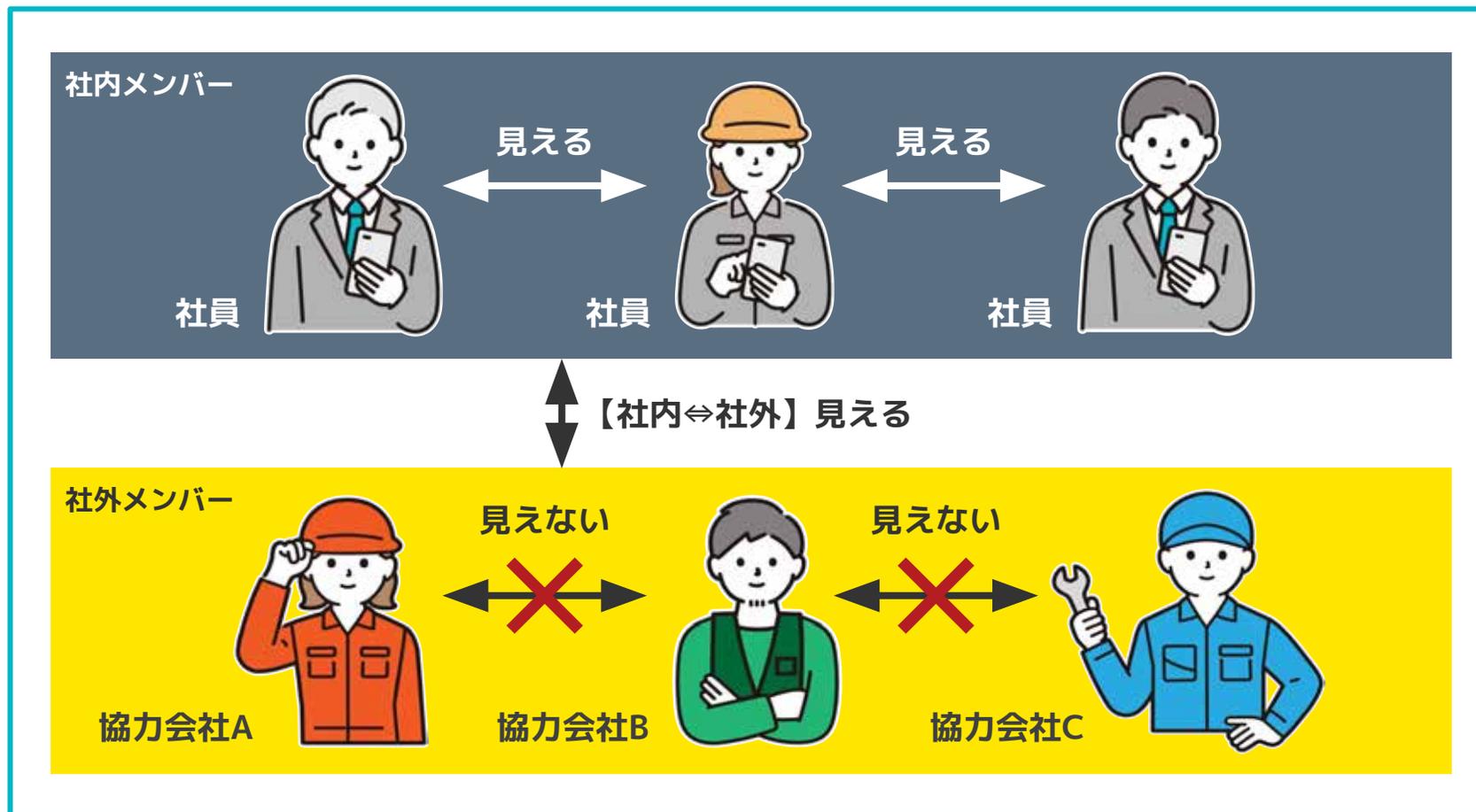
direct GuestMode

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

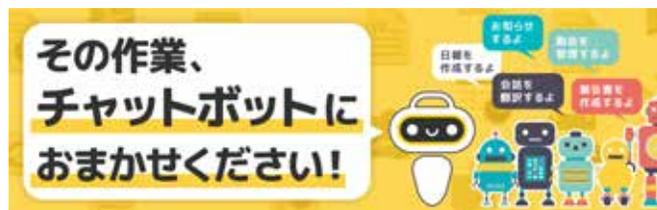
チャットロボットの質問に答えるだけで、
書類作成等の業務が完了する世界を実現



ボットレンタルサービス

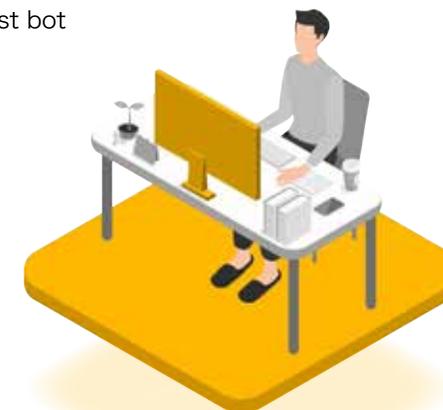
ご要望の多いチャットボットを掲載。
20種類以上のボットをレンタル可能

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

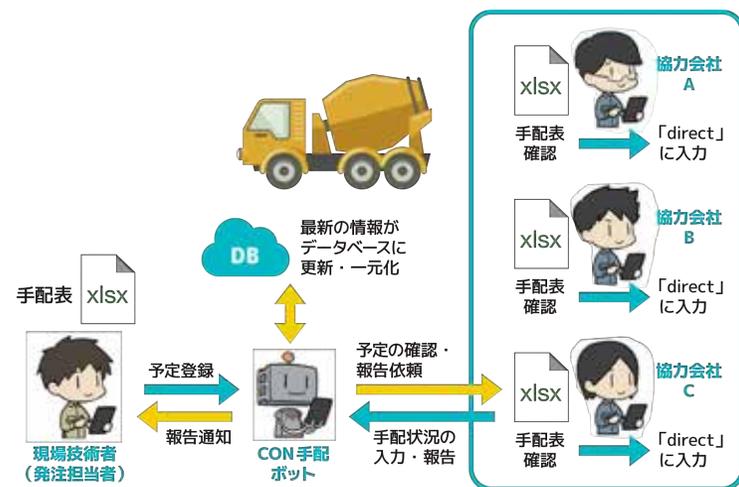


※ SDKとは「Software Development Kit」の略であり、開発に必要なプログラムや技術文書をまとめた開発ツールセットを指す

オーダーメイドのチャットボット事例



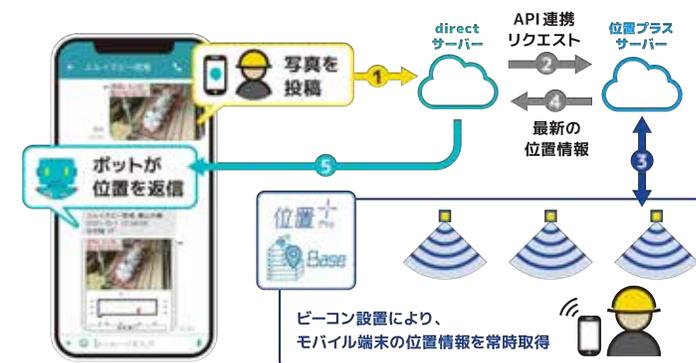
コンクリート打設の予定調整ボット 「CON手配ボット」



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



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

重機燃料使用量集計アプリ「**カーボン Eye**」

鉄建建設株式会社様 **共同開発**



スマートフォンとQRコードを用いて重機の燃料使用量を記録し、自動集計するソリューション



鉄建建設 × LISB

現場のコミュニケーションデータを利活用

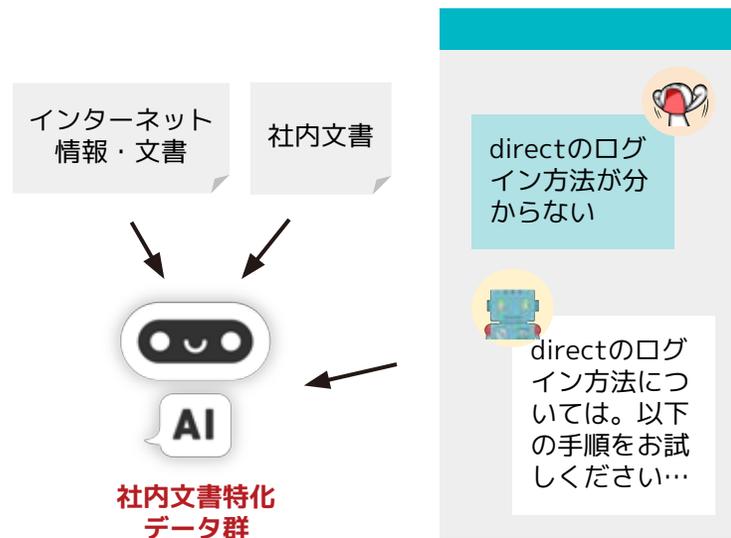
生成AIと「direct」を連携することで様々な業務課題を効率化

生成AI連携事例紹介

製造業 A社様

「社内FAQ 回答ポット」

社内規則の内容をAIが学習、自動で回答作成

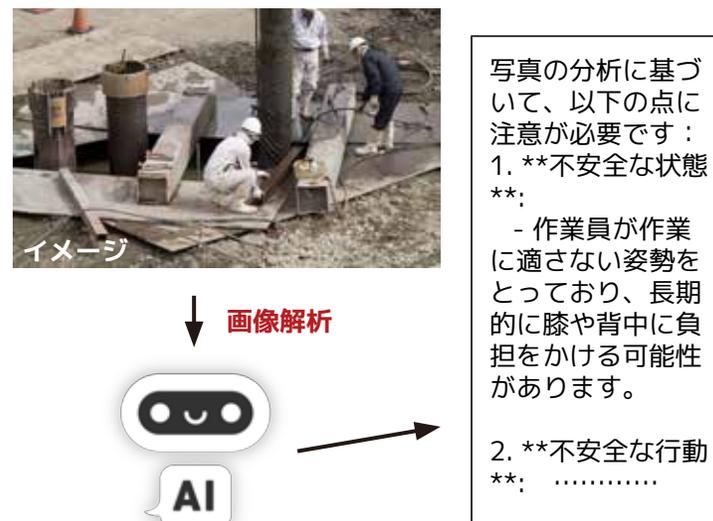


社内文書特化データ群の内容を踏まえ回答を生成

建設業 B社様

「画像解析・安全管理ポット」

写真をAIが分析、自動で危険箇所の指摘や是正を指示



写真を送信するだけで、指摘ポイントを出力

建設業 C社様

「作業工具チェックポット」

写真をAIが分析、持ち込み工具のチェックを簡略化



写真を送信するだけで、指摘ポイントを出力

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



2024年追加

2024年追加

2024年追加

2025年追加

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

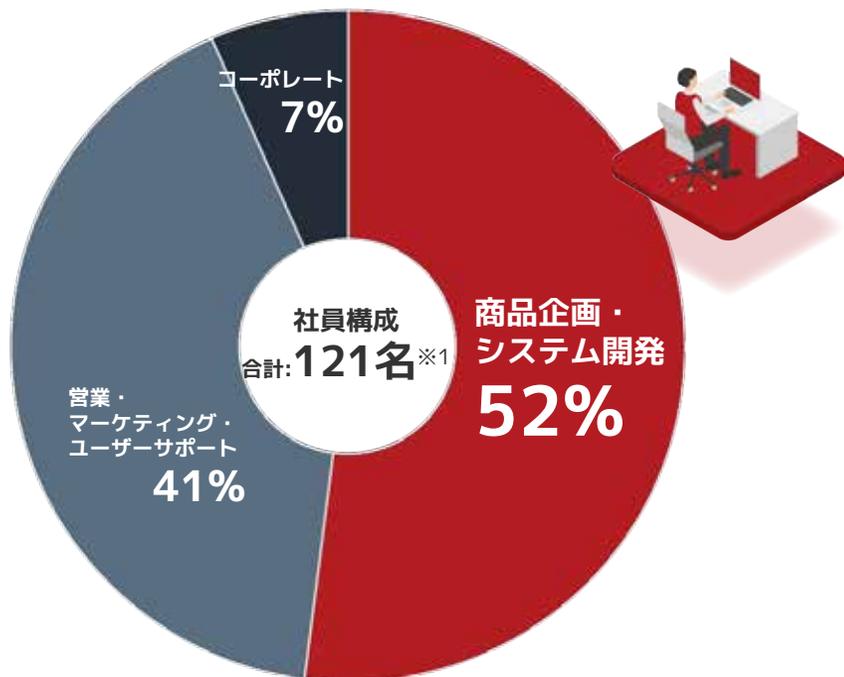
顧客要望を迅速にサービス化する**社内開発体制**

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 グループ従業員数。2024年12月時点

※2 LisB単体。各期の離職率は、「当該期の1年間の退職人数÷(当該期の前期末の在籍人数+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 成長戦略



成長戦略の概要

セールス

- 1 建設業界の
更なる開拓
- 2 現場のある
他業界への展開

サービス

- 3 既存サービスの
品質向上
- 4 新サービスの
開発・提供

インベストメント

- 5 M&A、出資

成長戦略の進捗状況

2024

2025

セールス

1 建設業界の更なる開拓

直近で戸田建設様、フジタ様、西松建設様の利用事例を公開するなど、大手企業において当社グループのサービスの利用が拡大。建設業界においては他社の類似サービスより競争力が高まったと認識

依然として建設業界における当社グループのサービスの拡大余地は大きく、建設大手企業を中心に、directの利用ID数の増加や、連携サービスのクロスセルに注力する

2 現場のある他業界への展開

複数のプラント業界の大手企業で利用が拡大。またJR東海様の事例を公開。一方でまだ建設業ほどの拡大サイクルには至っておらず、ニーズの模索段階

引き続き建設業界よりは注力度が下がるものの、プラント、メンテナンス業界等に対して、directだけでなくタグショット/タグアルバム等の新サービスのニーズ発掘を進める

サービス

3 既存サービスの品質向上

既存サービスは9週間に1度のアップデートを継続（P42）。さらに、他社サービスとの連携も拡大し（P33）、建設業界における競争力が強化

現場で利用する顧客課題にフォーカスを続け、独自のポジションをより一層確立する。さらに生成AIへの対応を検討し、サービスを進化させていく

4 新サービスの開発・提供

2023年リリースのタグショット/タグアルバムや2024年リリースのナレッジ動画の営業活動を展開。顧客ニーズを満たすためには一層の機能追加が必要と認識

2025年上期において、顧客からの主要な要望の機能追加を行い、当社グループのARRの拡大に貢献させていく

インベストメント

5 M&A、出資

株式会社システム・エムズを子会社化。さらに、当社グループとシナジーのあるスタートアップを発掘するため、ベンチャーキャピタルへの出資を実行

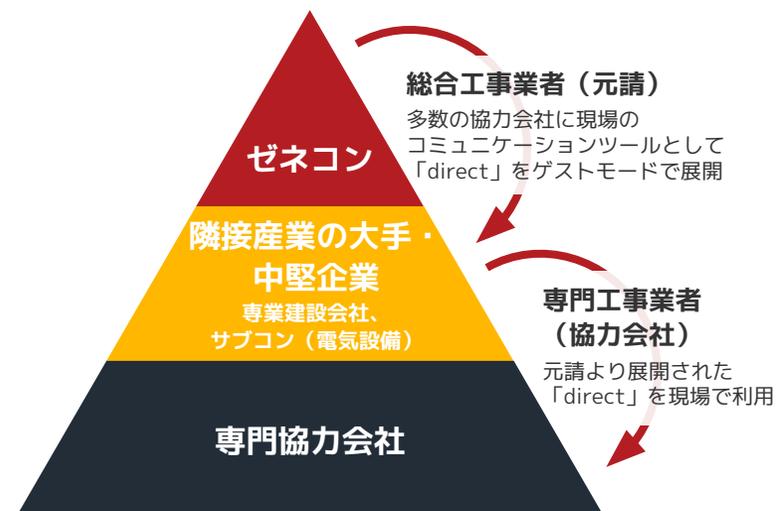
当社グループ全体の売上、利益を拡大するために、継続してM&Aの実行を狙う

ゼネコンから協力会社への顧客拡大

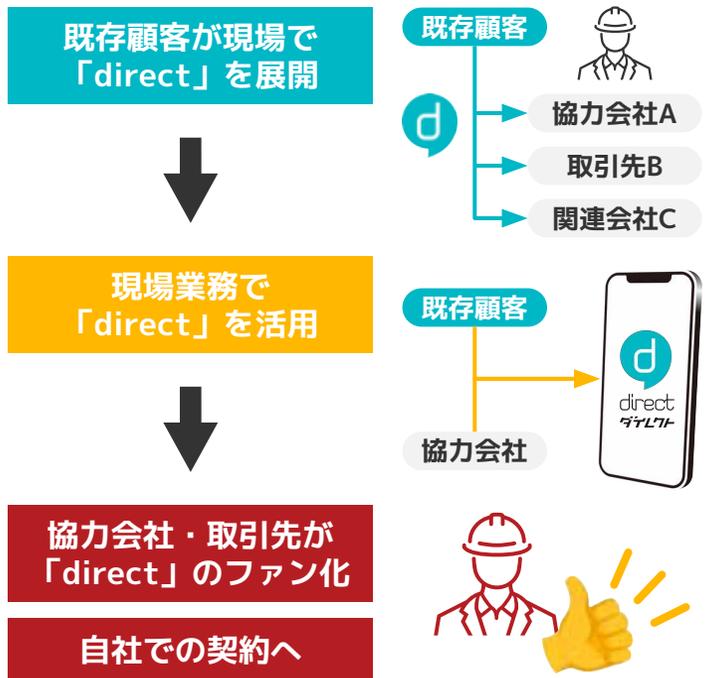
建設業界では、既に大手ゼネコンへの導入が進んでおり、さらに**現場から現場へ口コミによって**利用社数が増加

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）



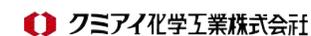
プラント



小売



製造



運輸交通鉄道



運輸交通鉄道



不動産（管理）



ビルメンテナンス



サービス



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

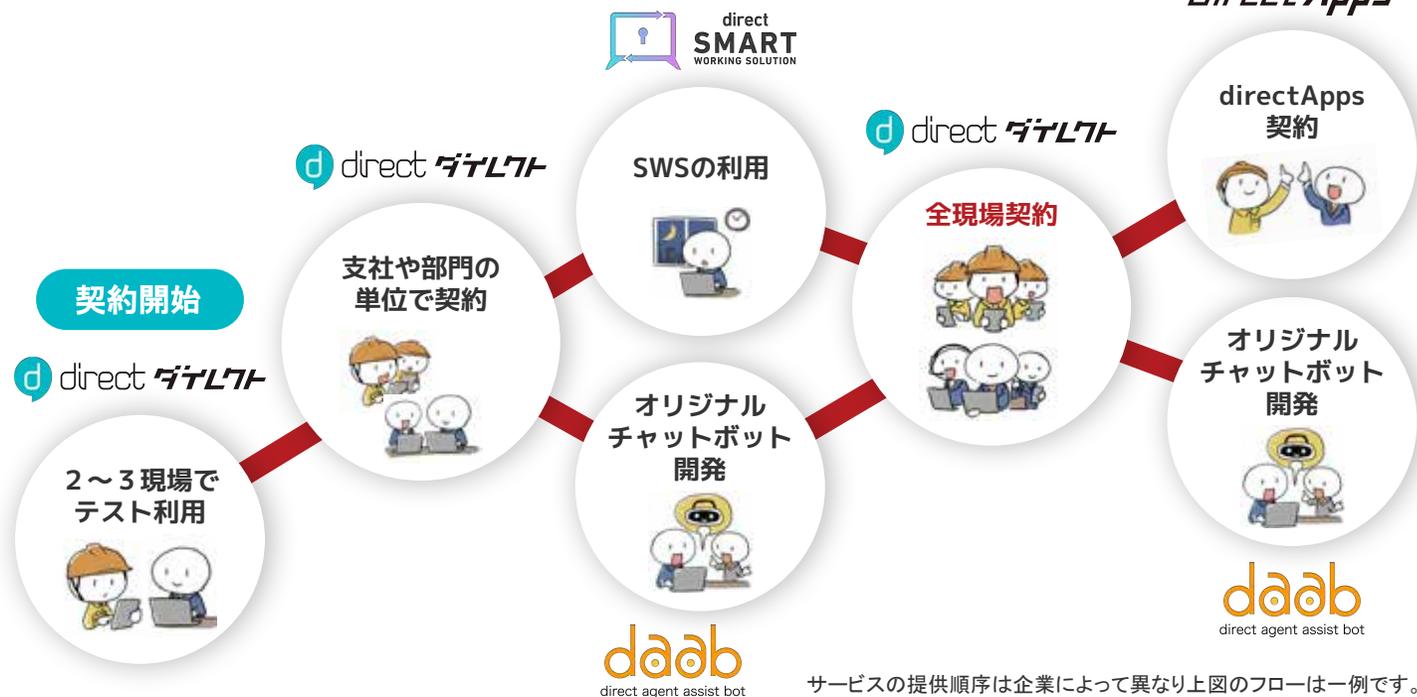
既存顧客の利用拡大アプローチ

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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・メッセージ送信予約 ・リアクション機能
2024年	<ul style="list-style-type: none"> ・通話機能の上限人数変更 ・360度カメラ画像／動画の表示対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・「生成AIボット」が最新モデル「GPT-4o mini」に対応 ・(タスク/掲示板) iOSでファイルダウンロードに対応



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

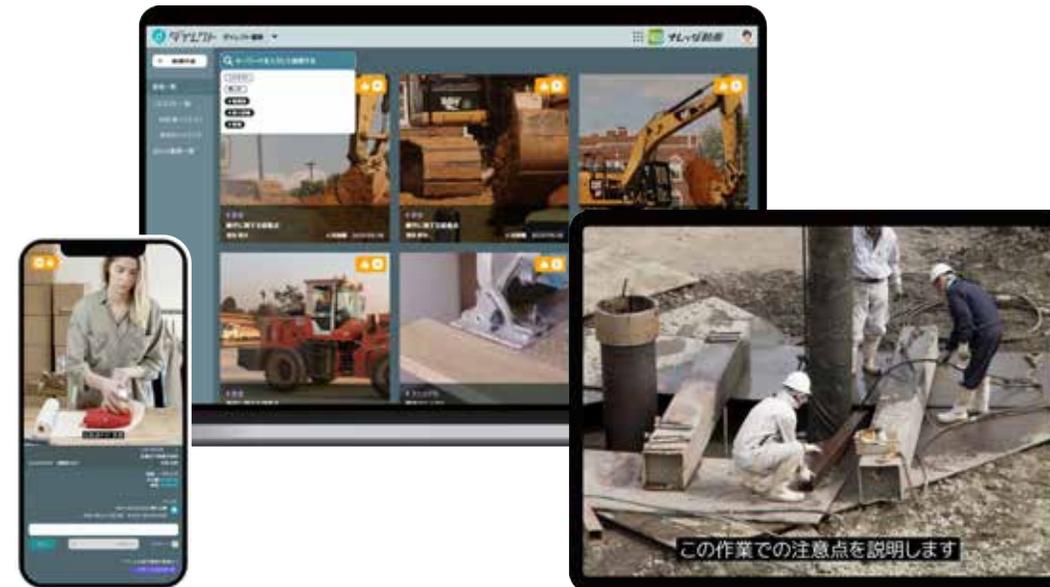


企業向け技術継承ソリューション



ナレッジ動画

2024年3月
リリース



M&Aを重要な成長戦略のひとつと位置づけ、積極的な投資を行っていく

目的と対象

連結化するM&Aとともに、協業や将来的なグループインのためのマイノリティ出資も積極的に行う

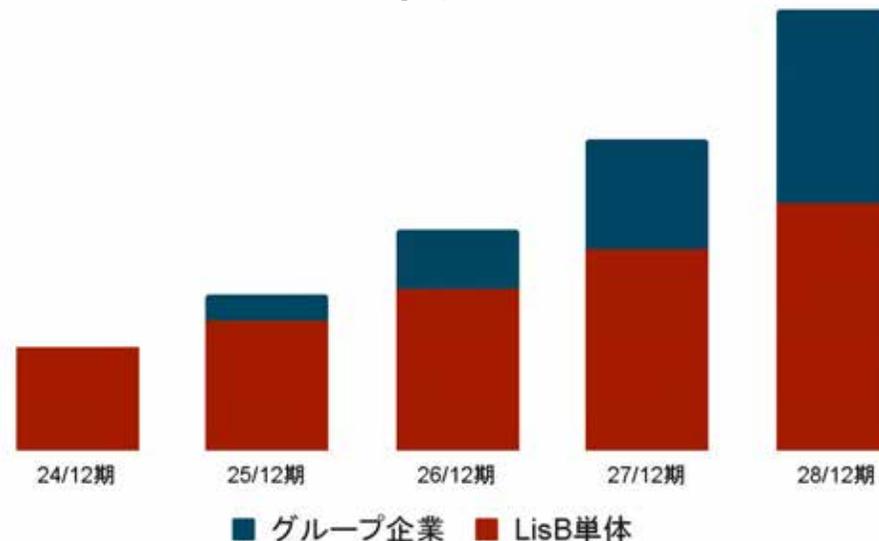
	目的	対象
M&A	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループの売上高、利益の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 相互のクロスセルによりシナジーが見込める会社 システム開発会社
マイノリティ出資	<ul style="list-style-type: none"> サービスおよび営業連携 将来的なキャピタルゲインまたはグループイン 	<ul style="list-style-type: none"> 当社の事業領域に近い会社

本資料公開時点において、具体的に決定したM&A案件はありません

M & Aによる事業拡大イメージ

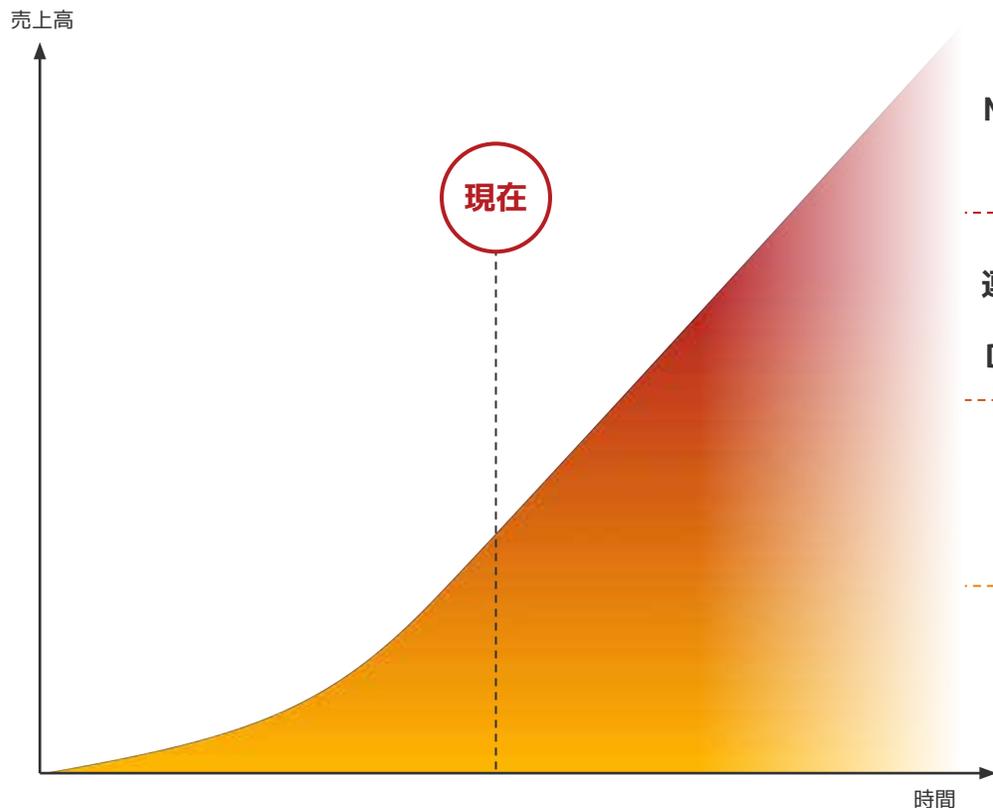
連続したM & Aの実行により、長期的に当社グループの売上高や利益の拡大を目指す

売上高推移イメージ



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。



M & A

連携ソリューション

DXコンサルティング

OEM

ビジネスチャット

direct Apps
direct Smart Working Solution
タグショット/タグアルバム
ナレッジ動画 等

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



課題解決の
領域拡大



提供先の
拡大・多様化



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

当社のARR^{※1}

建設業の
DXソリューション市場

全ての業種の
現場DXソリューション市場

約13.3億円

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.

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

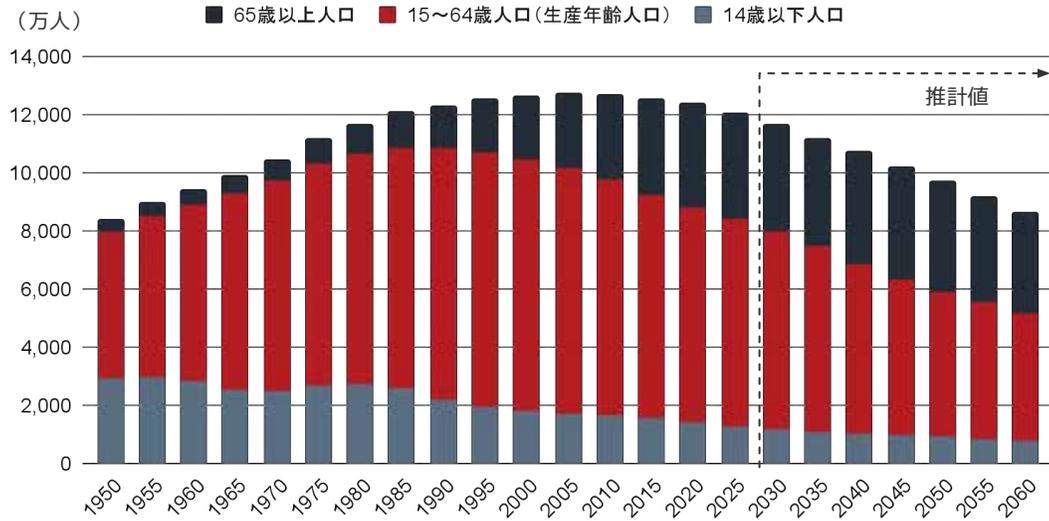
※5 総務省統計局「労働力調査（基本集計）」2023年（令和5年）2月分結果より抜粋

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



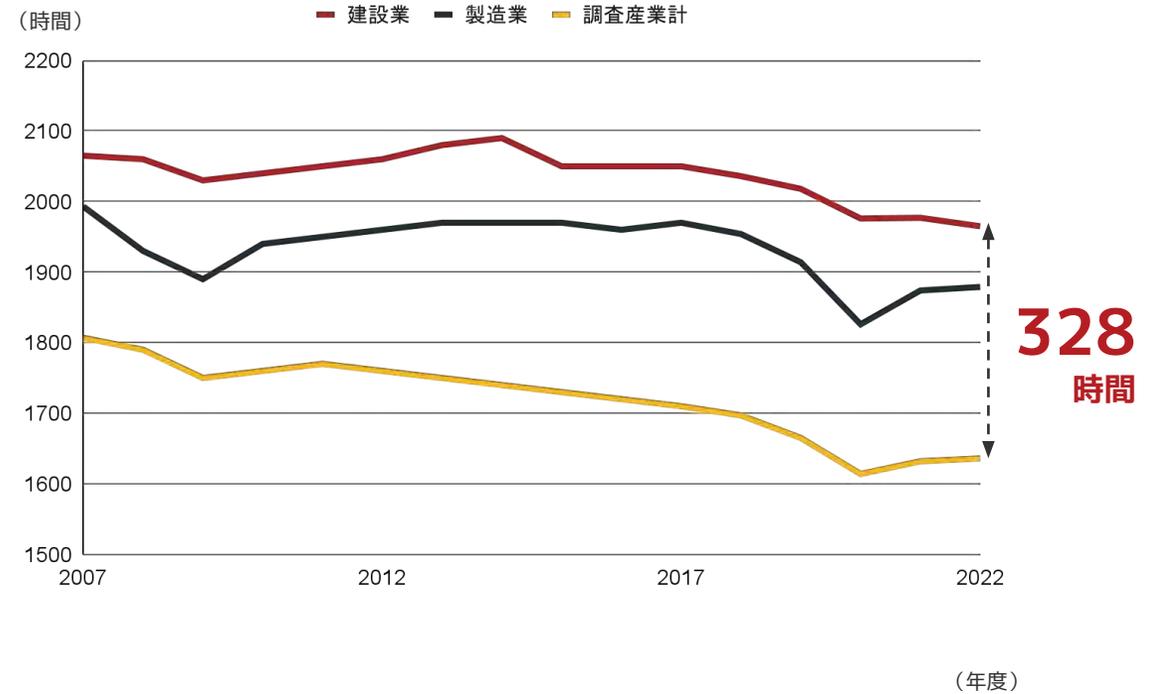
	1997年(ピーク時)	2020年	増減率
生産年齢人口	8,699万人	7,341万人	△16%
建設業就業者※2	685万人	492万人	△28%

※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：厚生労働省「毎月勤労統計調査」年度報

上場時の調達額の資金使途

上場時の調達金額は、2024年12月期は概ね予定通り活用し、2025年12月期以降も人員増強と広告宣伝費に充当する

2024年12月期の結果

	前回の成長可能性資料での発表	結果	
採用教育費及び人件費	200百万円	206百万円※	株式会社LisB単体の従業員が、前年比プラス18名の増加
広告宣伝費	70百万円	73百万円	概ね当初の予定通り、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等に充当

2025年12月期以降の見込み

	2025年12月期	2026年12月期以降	
採用教育費及び人件費	250百万円	300百万円	従業員を継続して採用予定
広告宣伝費	100百万円	130百万円	継続して、当社サービスの拡販のために、広告宣伝を行う

※ 2023年12月期の人件費から2024年12月期の人件費の増加額に、採用教育費を加算

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

05 經營指標

売上高・売上総利益・営業利益の推移

2024年12月期の売上高は、前期比+24.5%、子会社取得費用を除いた調整後営業利益は前期比+102.4%

株式会社システム・エムズのPL連結は2025年12月期第1四半期から行うため、2024年12月期においては連結売上高と連結売上総利益は株式会社LisB単体と一致。一方で、営業利益は子会社取得費用を連結のみ費用計上するため、単体との差分あり

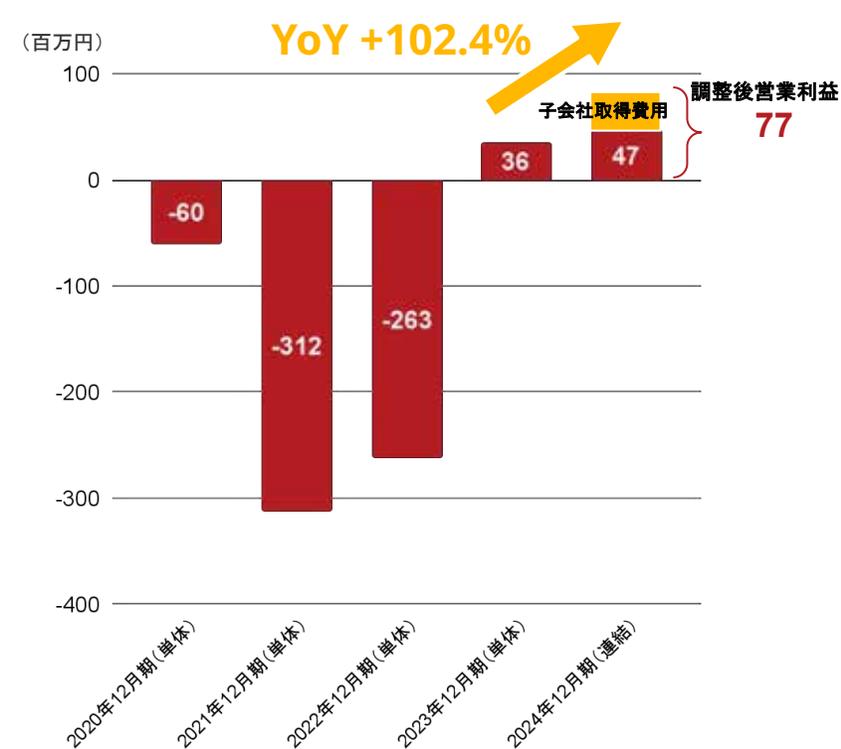
売上高



売上総利益



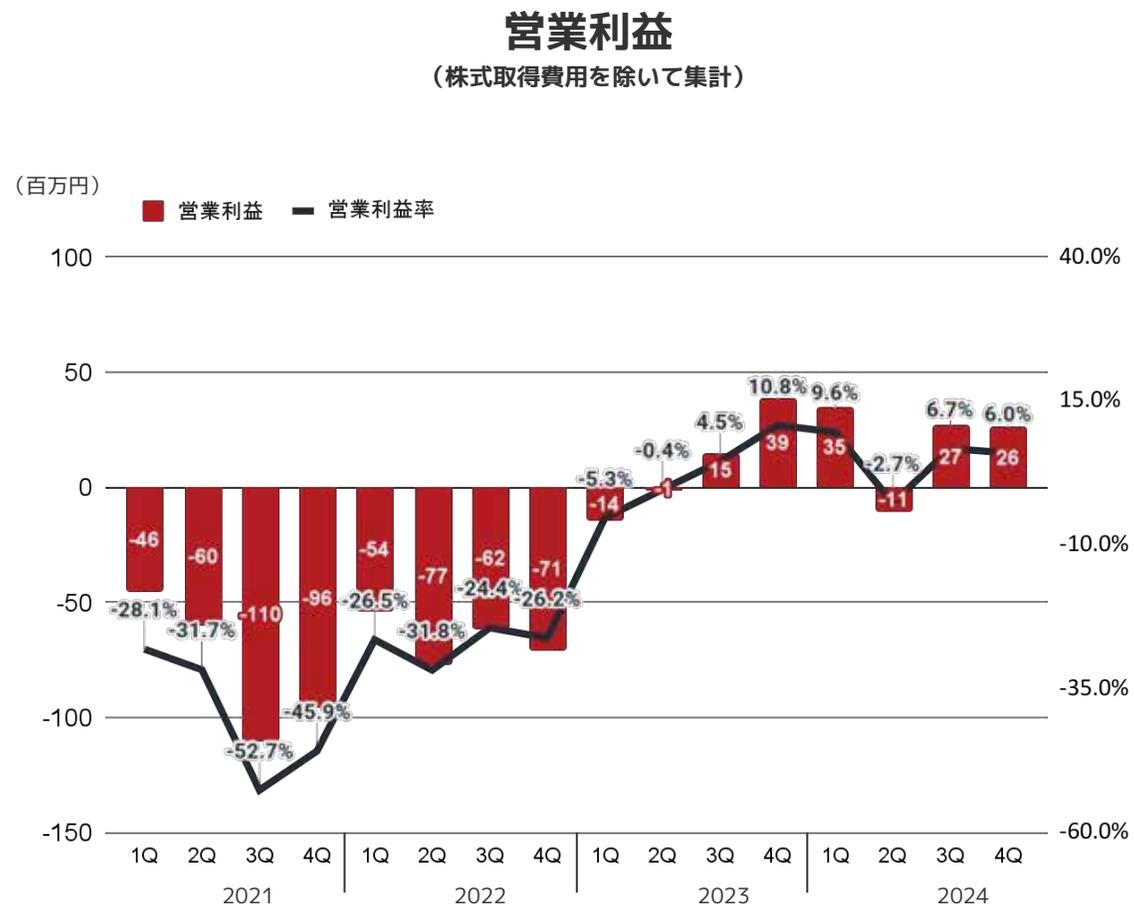
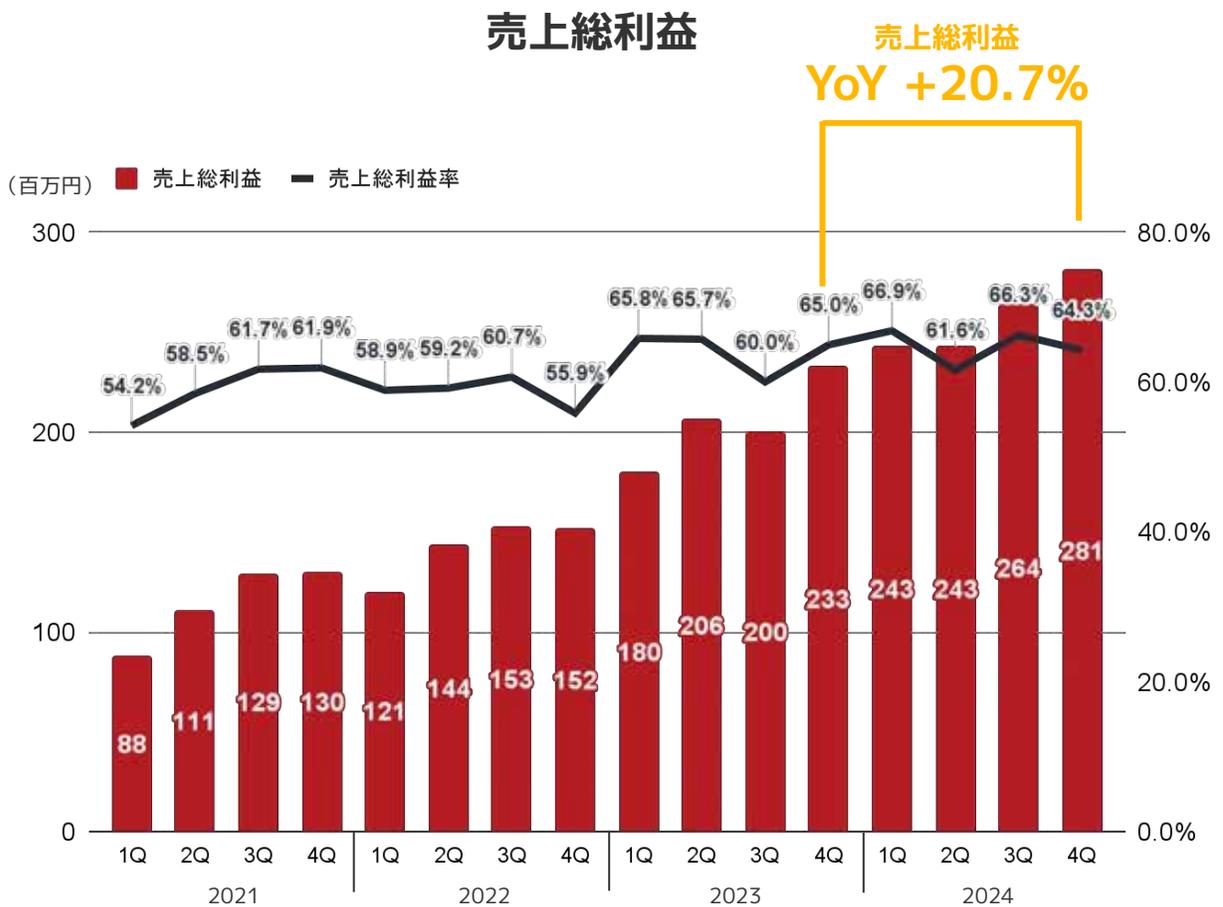
営業利益



※ 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

売上総利益、営業利益の推移

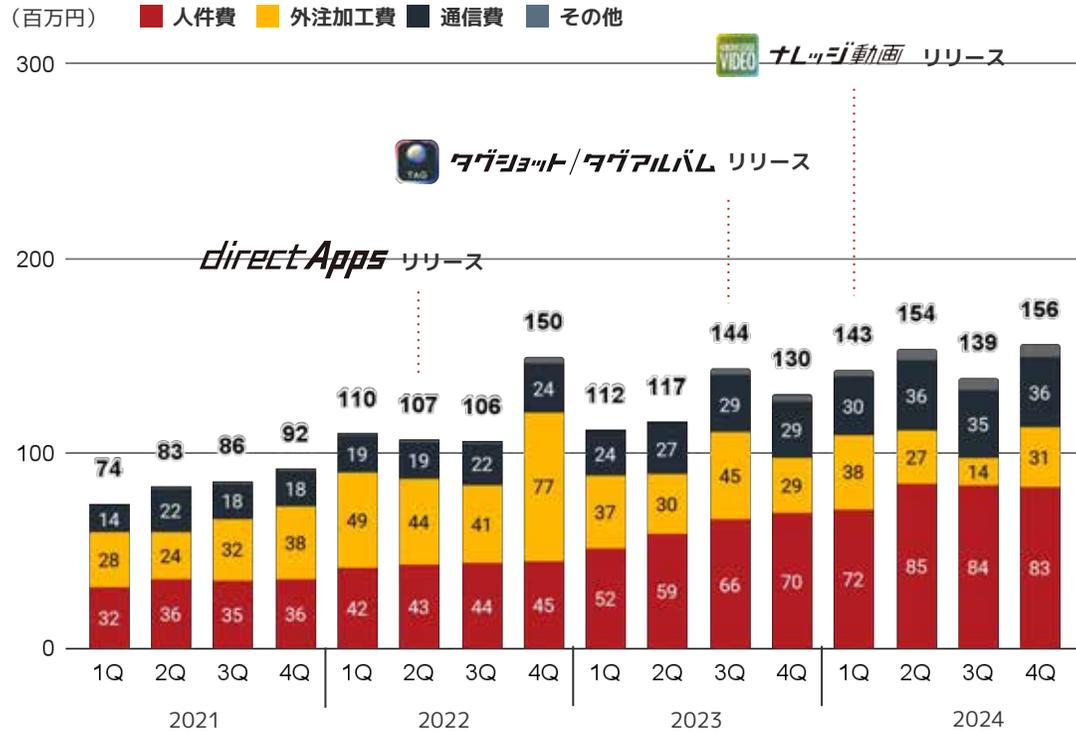
2024年12月期第4四半期の売上総利益率は64.3%であり、一定の水準で推移
 同期間の営業利益率6.0%、営業利益は26百万円で着地



原価、販管費の推移

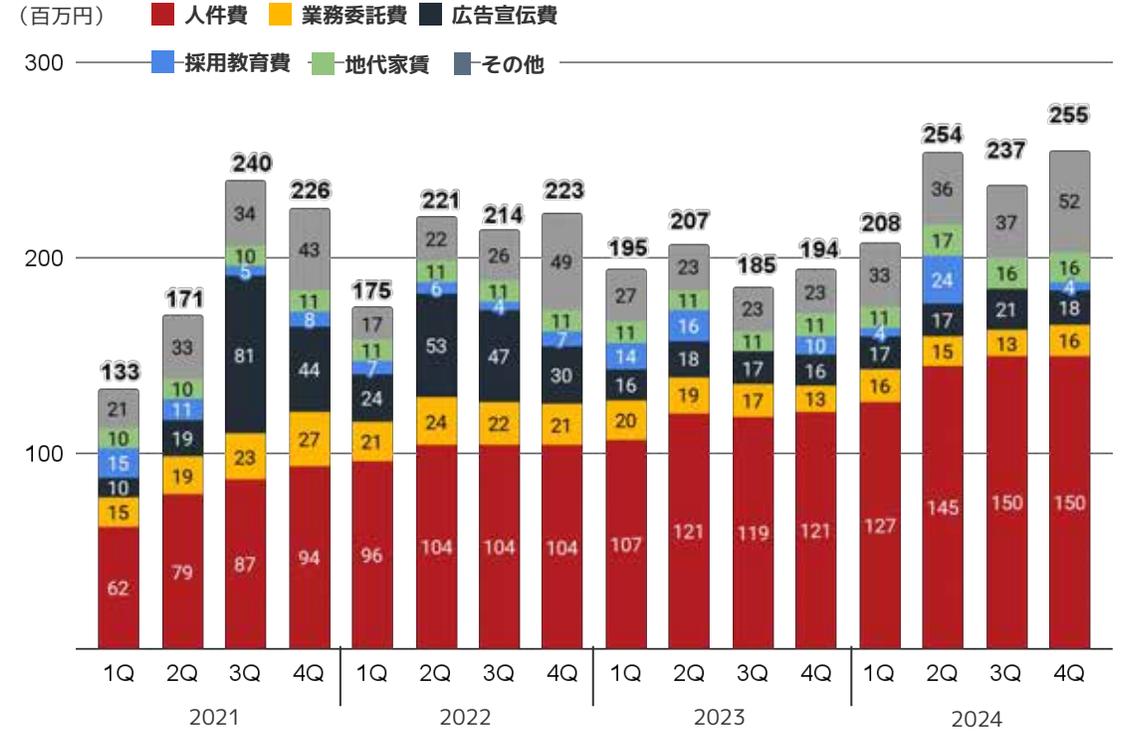
原価は、ナレッジ動画のアップデート開発を行ったことにより、外注加工費が増加
 販管費については、人件費、業務委託費、広告宣伝費等の主要費用はこれまでと同水準で推移

原価内訳※



販管費内訳

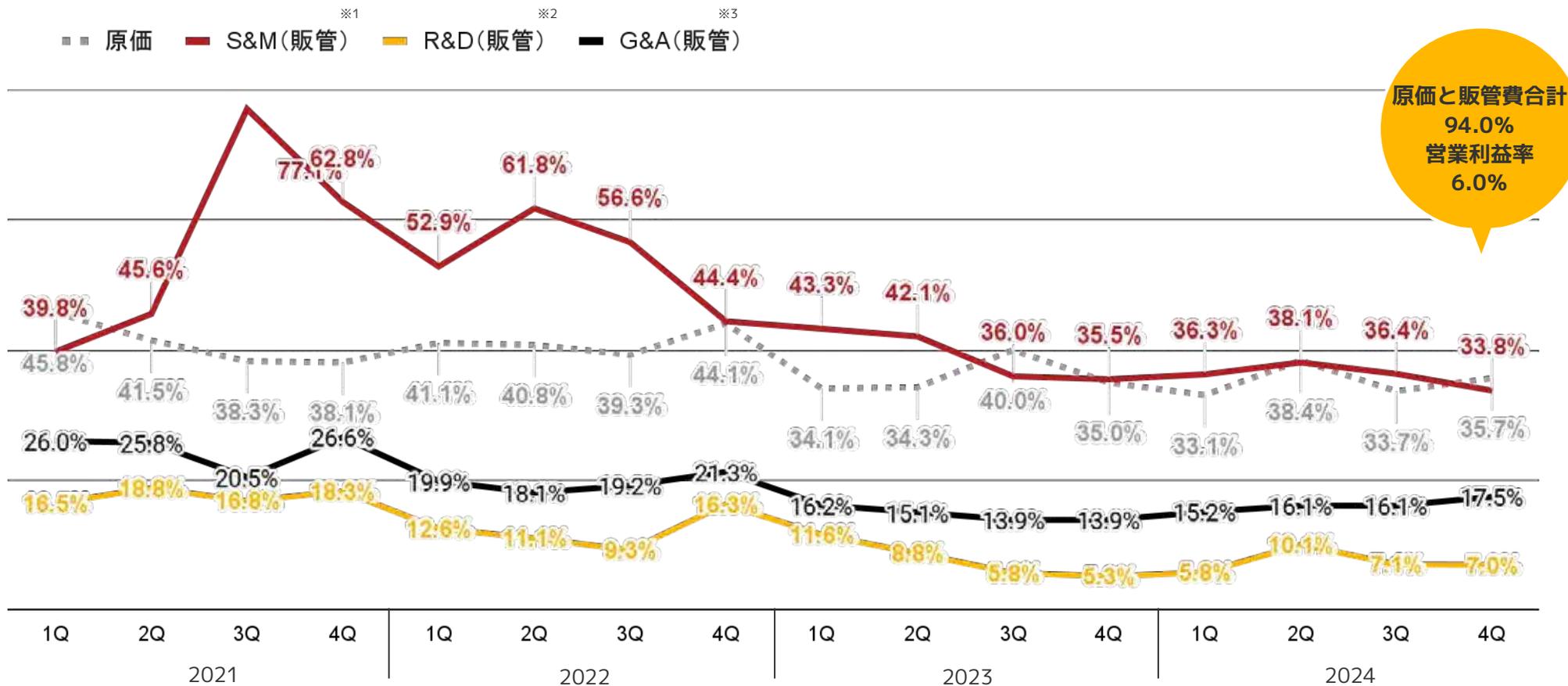
(株式取得費用を除いて集計)



※ 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

2024年12月期第4四半期は、原価比率が増加したものの、売上高に対するS&M費用（営業関連費用）の比率は低下（販管費は株式取得費用を除いて集計）

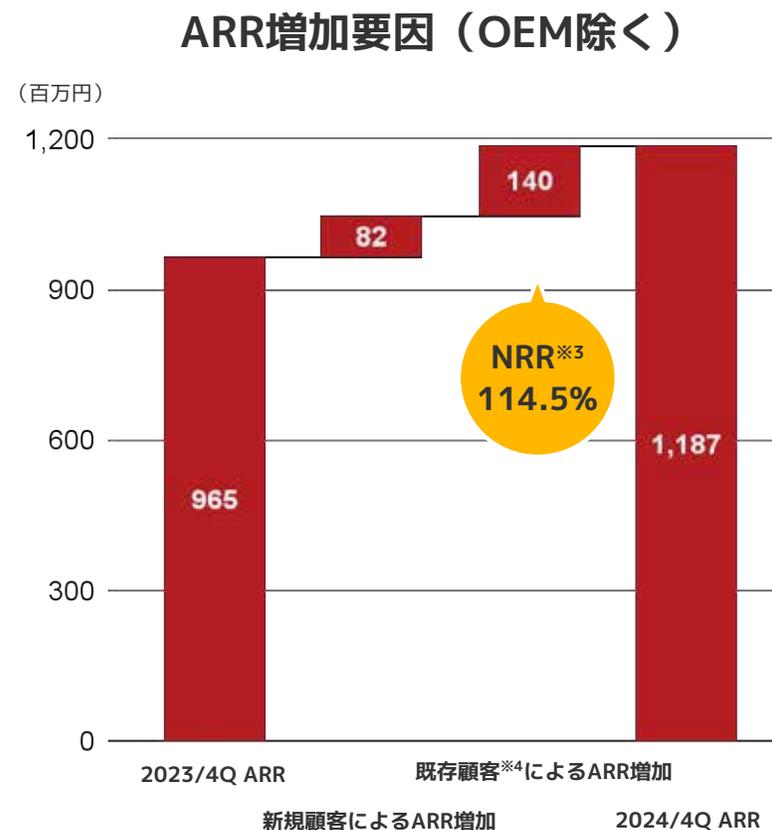
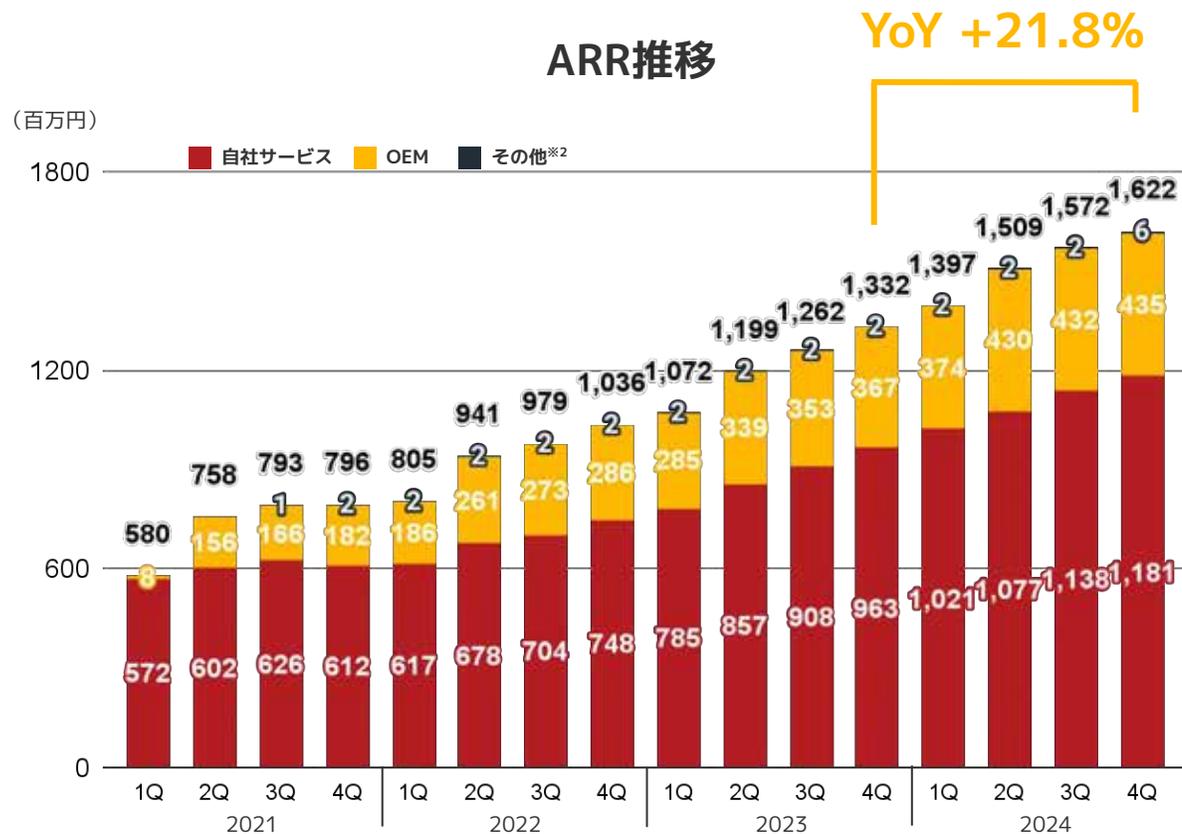


※1 Sales and Marketingの略。販売促進のための広告宣伝費・営業人員の人件費・関連費用等の合計
 ※2 Research and Developmentの略。研究開発人員の人件費・関連経費等の合計
 ※3 General and Administrative expensesの略。コーポレート部門の人件費・関連経費等の合計

ARR^{※1}の推移、増加要因

ARRは、前年同四半期と比較して21.8%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

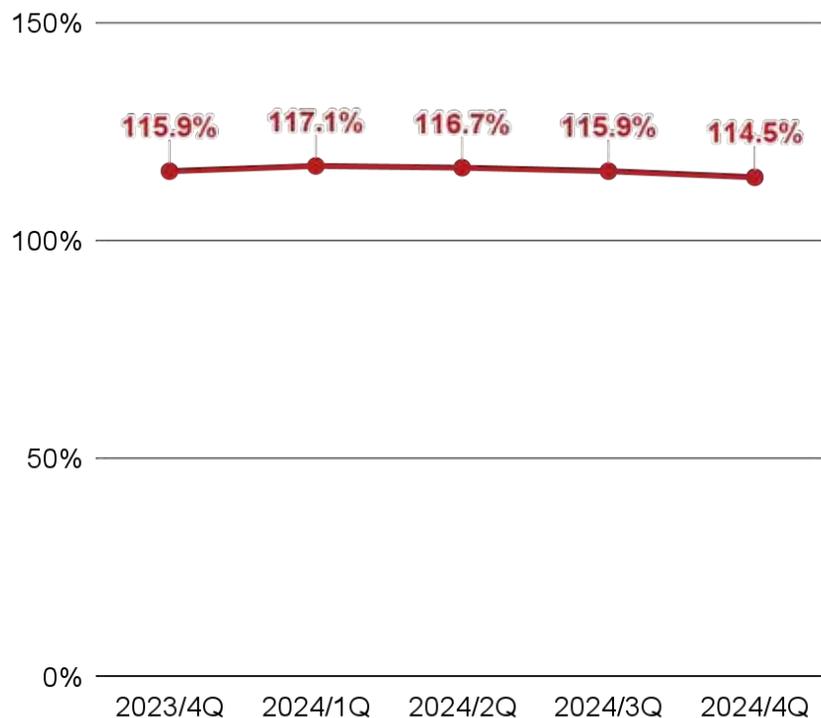
※3 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出

※4 ここでの既存顧客とは、2023年12月末時点で契約している顧客を指す

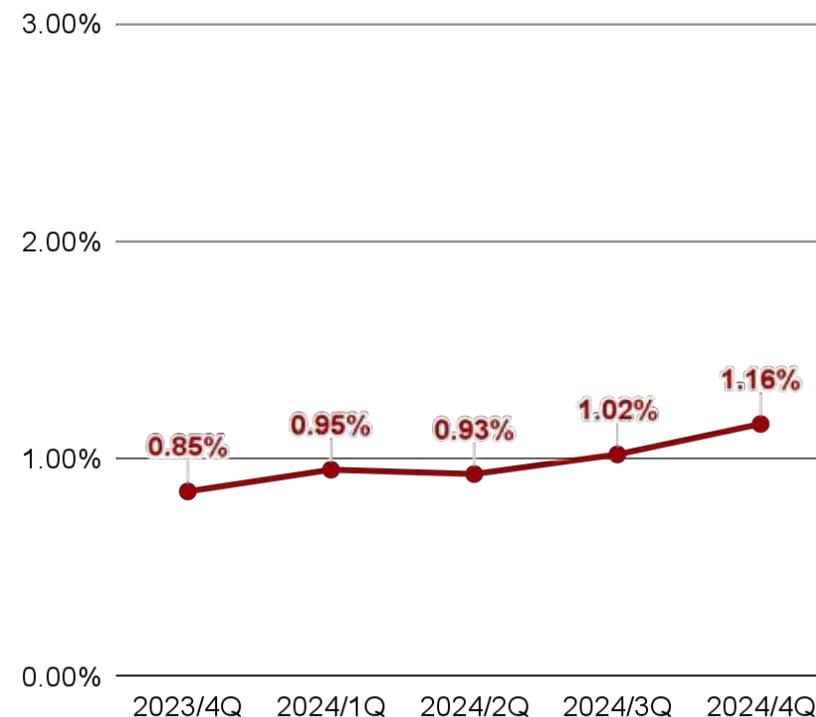
NRR^{※1}および解約率^{※2}の推移

NRRは、既存顧客によるID数の増加や複数サービスのクロスセルにより、100%を超えた高い水準を維持
契約社数ベースの解約率は若干増加するものの、解約する企業の契約金額は比較的小さく、金額的インパクトは小さい

NRR^{※1}の推移



解約率^{※2}の推移

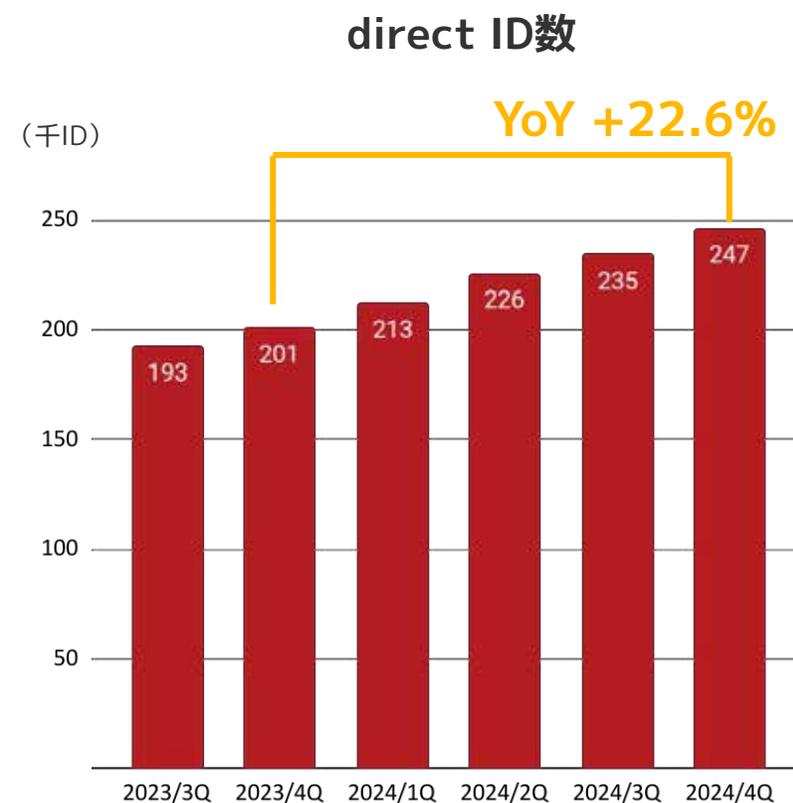
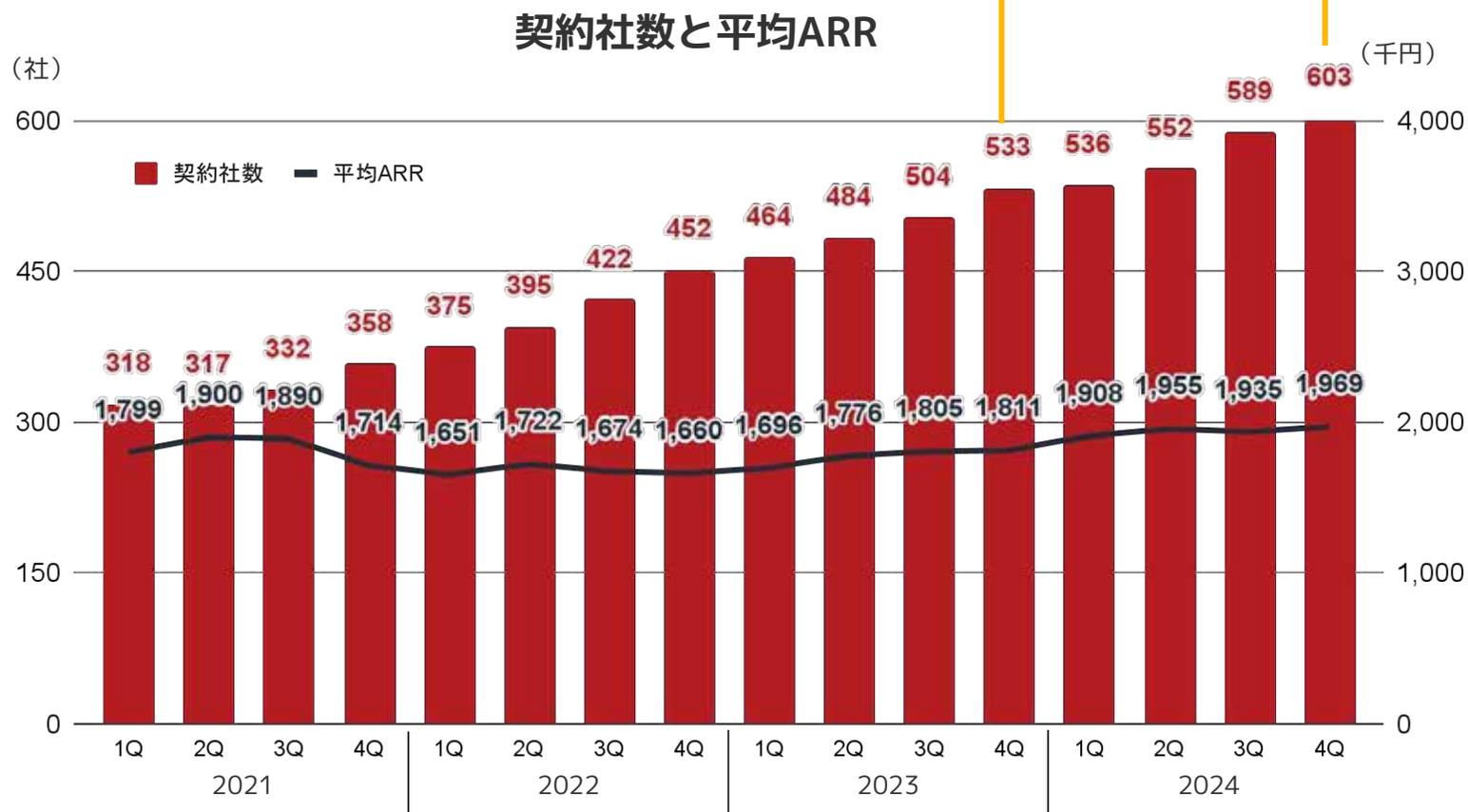


※1 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出
※2 会社単位の解約率。月次解約率の直近12か月平均であり、各月の解約率は「当月の解約企業数÷前月末時点の契約企業数」により算出

契約社数と平均ARR

契約社数、平均ARR※ともに前年同四半期比で増加
 directのID数は、前年比で22.6%の増加

契約社数 YoY+13.1%
 平均ARR YoY+8.7%



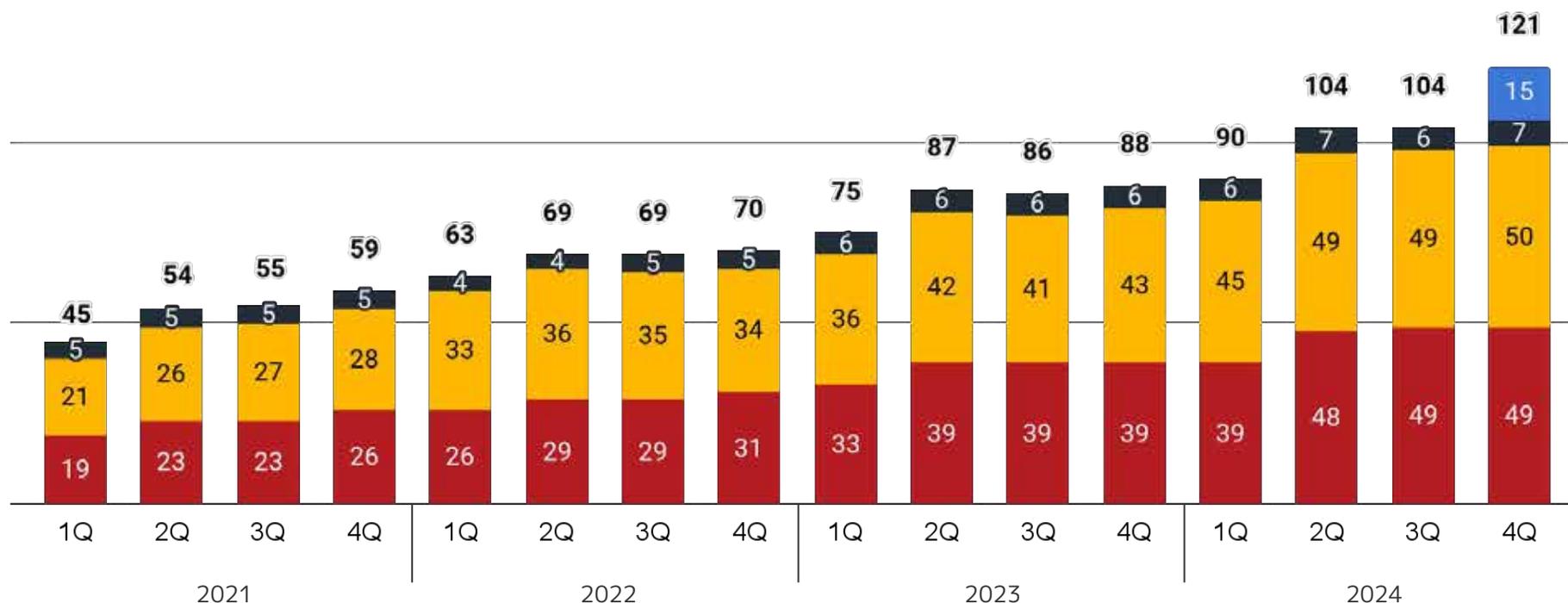
※ OEMを除いて集計。各四半期末において、顧客が契約している平均ARRを集計。ARRは月次のストック売上高を12倍して算出

グループ従業員数の推移

株式会社システム・エムズの子会社化により、グループ従業員数は121名に増加
2025年12月期は、15名～20名の増員を予定

従業員数

■ システム・エムズ ■ LisB-コーポレート ■ LisB-営業・マーケティング・サポート ■ LisB-商品企画・開発

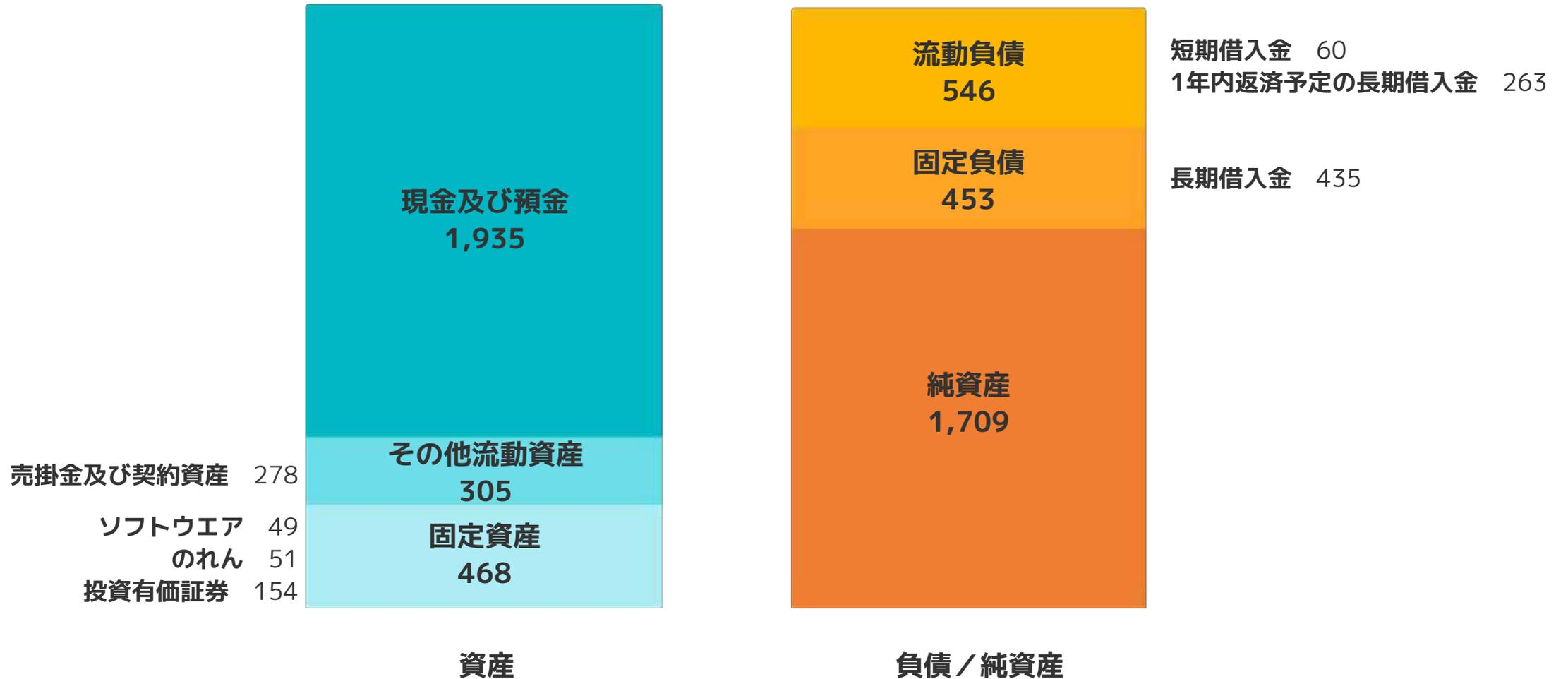


15名のうち
14名が開発
業務に従事

連結貸借対照表の状況

財務健全性は高く、現預金はM&Aを含めた成長投資に積極的に活用する

(百万円)



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、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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2026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！

