



2025年3月27日

各 位

会社名 株式会社 Lis 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))

## 第 15 期定時株主総会における質疑応答要旨

当社は2025年3月26日(水)に第15期定時株主総会を開催いたしました。当日ご参加の株主の皆様からいただいたご質問に関して、その要旨を下記にお知らせいたします。

### 記

Q：貴社の重要な経営指標に関して、社長はどう考えているか。

A：当社では様々な経営指標を重視していますが、とりわけARRを大事にしています。ARRは、当社のSaaS型のビジネスモデルにおいては、将来の収益を予測して当社の安定性を測るために重要な指標でございます。ARRの分析により、新規顧客の獲得や既存顧客のアップセル・クロスセルの進捗を把握しています。

(代表取締役社長 CEO 横井太輔)

Q：上場企業の(株)シーティーエスが株主であるが、貴社との協業の範囲を可能であれば知りたい。

A：(株)シーティーエス様は、主に土木建設を担う建設会社向けの様々な設備やサービス提供を行っていらっしゃる会社でございます。私どものお客様と重複するところがあるため、現在は「direct(ダイレクト)」の販売代理店をしていただいております。会社として非常に仲良くさせていただいていると認識しております。

(代表取締役社長 CEO 横井太輔)

Q：貴社は、決算発表のタイミングにおいて、動画配信による一方的な説明のみを行っており、質疑応答を含めた決算説明会を開催しておらず、株主との対話が少なく感じている。今後は株主対応を重視していくと聞いているが、社長としてはどのようにお考えなのか。

A：今期から、決算説明会の開催も含めて株主の皆様と直接対面する機会を増やし、個人投資家の皆様にもっと当社の経営姿勢を知っていただき、ご指導を賜りたいと考えており

ます。

(代表取締役社長 CEO 横井太輔)

Q: 今期 (2025 年 12 月期) の計画についてお聞きしたい。売上成長率は 30%ほどで順調に成長しているが、利益が前期の計画値とほぼ同じぐらいとなっている。売上は 30%伸びるにも関わらず利益は前期並みという見込みの理由を知りたい。

A: 当社は人材に投資をしております。優秀な開発人材を確保するのは非常に競争が激しく、採用コストによって一時的に利益が落ち込んでしまうことがあります。前期 (2024 年 12 月期) も人材確保に先行投資をした結果、売上と利益に計画との乖離が発生したのは事実でございます。今期 (2025 年 12 月期) の計画については、前期 (2024 年 12 月期) の結果を踏まえて、業績予想を算出しております。

(代表取締役社長 CEO 横井太輔)

Q: (株)ANOBACA というベンチャーキャピタルに出資しているが、あまり聞いたことがない会社である。どのような経緯で出資することになったのか教えてほしい。

A: 当社は、前期 (2024 年 12 月期) において、Gazelle Capital と ANOBACA というベンチャーキャピタルに出資いたしました。当社のサービスと優秀なスタートアップのサービスを連携して、お客様に新しい価値を提供していきたいと考えております。当社内でもサービス開発を行っておりますが、それに加えて、スピード感をもってお客様に様々なサービスを提供できるように、これらのベンチャーキャピタルからシード期のスタートアップの情報を収集し、提携していくことを目的に出資いたしました。

Gazelle Capital も ANOBACA も、DX 関連のスタートアップに投資するベンチャーキャピタルとしては、とても知名度の高い会社でございます。

(代表取締役社長 CEO 横井太輔)

Q: 中期経営計画に関して聞きたい。社外には公表していないものの、貴社内では 3 ヶ年の計画を持っていると思うが、既存ビジネスのオーガニックな売上成長をどのくらいの割合でみているか。

A: 現時点で当社は中期経営計画を開示していないため、具体的な数字を申し上げることは難しいのですが、建設業界でさらに既存ビジネスのアップセルを目指すことは十分に可能だと考えております。既存サービスによる売上高の純増額は継続しつつ、追加のサービスでさらに底上げしていきたいと考えております。

(取締役 CFO コーポレート本部長 北嶋正樹)

Q: 前質問に関連して追加の質問だが、今後の見通しの中で、「direct (ダイレクト)」のユーザー増つまり ID 増による伸びはどの程度とみているのか。新サービスの開発で積み上げるのであれば、開発体制の強化が必要となり、営業利益率が改善しないと考えられるので、「direct (ダイレクト)」の ID 増で売上成長としっかり見込んでいるのかを教えてください。

A：決算資料説明に記載しておりますが、現在の「direct（ダイレクト）」の契約ID数は、約25万IDであり、その中に建設業界での利用が含まれております。一方で、建設業界における就業者数は統計により異なりますが、300万から500万人と公表されておりますので、「direct（ダイレクト）」のID数が建設業界において伸びると余地はまだ非常に大きいと考えております。加えて、他の業界に対しても営業活動を推進していくことによって、新サービスに頼らずともdirectのID数増加によって、将来の当社業績を伸ばしていけると考えております。

（取締役 CFO コーポレート本部長 北嶋正樹）

Q：営業利益率は今後3ヶ年でどういったイメージを描いているのか。可能な範囲で教えてください。

A：当社はストック型のビジネスですので、売上が増えても比例してコストが増えるわけではございません。営業利益率は年を追うごとに上昇していく計画を持っております。

（取締役 CFO コーポレート本部長 北嶋正樹）

Q：過去には広告宣伝費に投資し、利益が大きく減った時期もあったと認識している。広告宣伝費の使い方も含めて、今後サービスを伸ばす戦略を教えてください。

A：当社のメインターゲットである建設業界においては、すでに多くの大手ゼネコンとの取引を始めることができしております。これらの大手ゼネコンのなかには、一部の現場としか契約しておらず、全現場には浸透していない会社もあり、そこがアップセルの対象でございます。アップセルのために広告宣伝費はかけず、サービスを日々使っていただくなかで採用現場が増えていくということが継続していくと考えております。

以前にテレビCM等広告宣伝費の大きな投資を行ったのは、サービスの認知を高めることが目的でしたが、おかげさまで建設業界では「direct（ダイレクト）」は非常に知名度が上がっている実感がございます。

（代表取締役社長 CEO 横井太輔）

Q：建設業以外の鉄道などで利用が増えているようだが、社長が期待している業種があれば知りたい。

A：例えば、プラント業界のお客様は最近非常に増えており、海外でのご利用実績もあります。また、鉄道業界においては、JR西日本様には長くご利用いただいております、JR東海様でも先日導入いただきました。

離れた現場や多拠点でやり取りをする、機動的にやり取りする、立って働く人向け、というのが私達のコンセプトでございます。また、人手が少なくなっていく未来が想像できる業界もターゲットになると考えております。例えば介護業界などは、私達は開拓の余地があると考えております。

（代表取締役社長 CEO 横井太輔）

Q：社長から「人材が大切だ」と話があった。当社は徳島にラボを有している。拠点が地方にあると人材確保の面で苦戦するときいているが、人材確保の面で手応えや競争力はあるの

か。また、首都圏に開発ラボを作る予定はあるのか。

A：当社は、人的資本への投資が中長期的な企業価値向上の鍵を握ると考え、様々な取り組みを行っております。採用は徳島だけでなく、東京・大阪を含めた全国で行っており、従業員と経営陣のエンゲージメントを向上させる取り組みも行っております。

具体的には、フレックス制度とリモートワークの導入をし、また、人材獲得のためには企業文化発信のコンテンツを充実させ採用活動に取り組んでおります。このような制度やコンテンツは、エンジニアの求職者から評価されているという手ごたえを感じております。採用ができなくて困る、という実感はあまり持っておらず、今後も人材への投資を強化してまいりたいと考えております。

現時点では東京に開発ラボという施設を作る予定はございませんが、前述の通り全国で採用しておりますので、首都圏で働いているエンジニアも多数おります。

(代表取締役社長 CEO 横井太輔)

Q：定款の一部変更が議案として上程されている。この一部変更の内容が、アズワン(株)など既存株主の事業内容と一部重複するのではないか。どのような将来像で定款の変更をするのかを可能な範囲で教えてもらいたい。

A：既存株主であるアズワン(株)様とは、連携してサービス開発を行っております。

アプリには「インストールの壁」があり、インストールをしてもらうのが非常に大変です。おかげさまで、私どもが市場としている建設現場では、スマートフォンやタブレットがほぼ普及しており、「direct (ダイレクト)」はタブレットなどの小さな画面にきちんと存在できています。存在できているのは非常に大きなことで、チャットを利用したコミュニケーションだけではなく、現場で使う資材の調達など、「direct (ダイレクト)」のアプリからできることを積み上げていくことで売上・利益の最大化を狙えると考えております。その一環として、アズワン(株)様の EC サービスと連携を進めております。

私どもは、「現場のコミュニケーションプラットフォーム」「DX プラットフォーム」に加え、現場の様々なお困り事を私どもが一手に引き受けられるようなインフラを作りたいという想いがございます。

(代表取締役社長 CEO 横井太輔)

以 上