



2025年 12月期 第1四半期 決算説明資料

2025年5月15日

株式会社L is B（エルイズビー）

01 会社概要および事業領域

02 ビジネス トピックス

03 2025年12月期 第1四半期 実績

04 2025年12月期 業績予想

05 成長戦略

06 Appendix

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	131名（2025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（大阪市北区） 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

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かかる
- 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

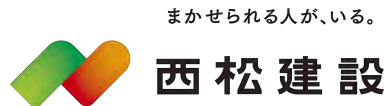
スマートフォンだけで全てが完結



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、**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

daab
direct agent assist bot

ビジネスボットの
レンタルサービス

direct bot RENTAL

連携ソリューション

direct Apps

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

**direct
SMART
WORKING SOLUTION**

オリジナルソリューションの
設計・提案

**DX
CONSULTING**
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

LoGoチャット

OEM



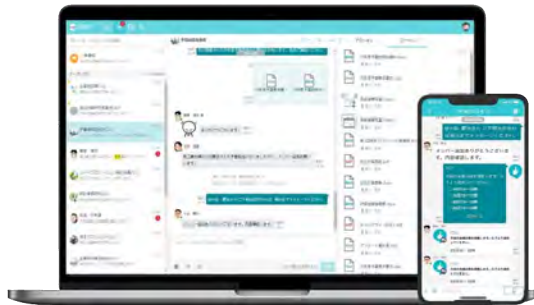
OEM提供による実績

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に基づく数値

01 会社概要および事業領域

02 ビジネス トピックス

03 2025年12月期 第1四半期 実績

04 2025年12月期 業績予想

05 成長戦略

06 Appendix

2025年12月期第1四半期 ビジネス トピックス

営業・顧客開拓

- 大手ゼネコンの戸田建設様において「direct」が全社導入
- 「ナレッジ動画」の導入事例を公開

サービス開発

- 新サービスである「タグショット/タグアルバム」や「ナレッジ動画」のアップデートを行い、品質向上を推進
- 生成AI関連のプロジェクトが増加。AI対応の専門組織「現場AIラボ」を新設

投資活動

- 株式会社システム・エムズの連結開始
- スタートアップ投資のための子会社「株式会社directX Ventures」を設立

戸田建設株式会社様

全現場導入

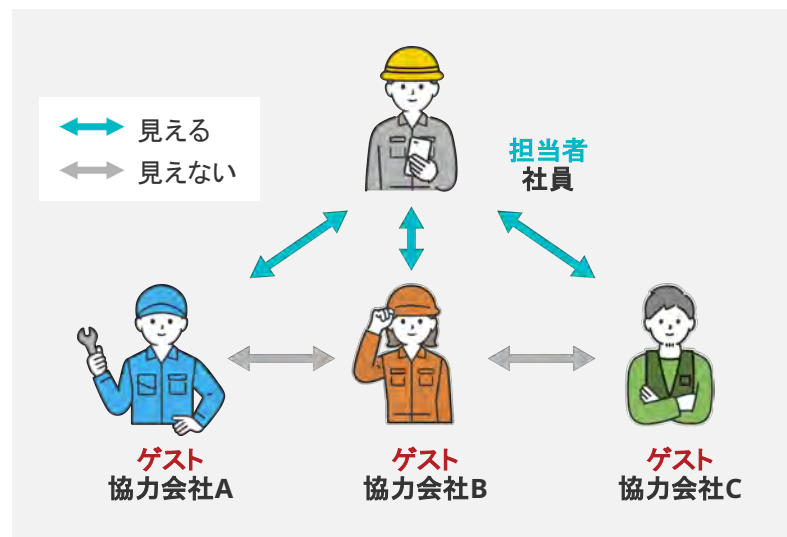


2025年2月 全現場導入の決め手は
高いセキュリティ機能とシンプルなUI



協力会社と安全なやりとりを実現する
direct GuestMode (ダイレクトゲストモード)

direct
GuestMode



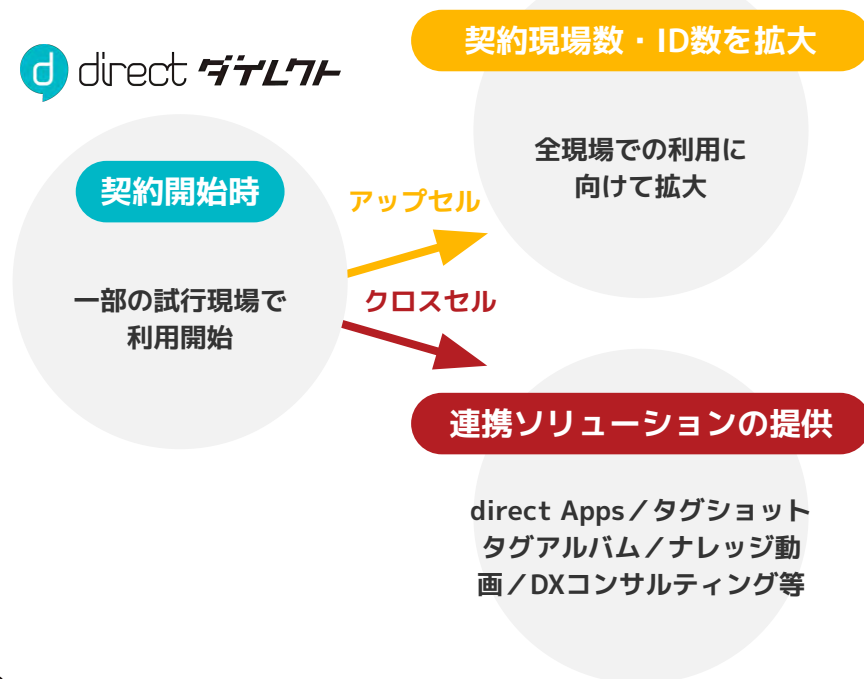
(参考) 既存顧客の利用拡大の流れ

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

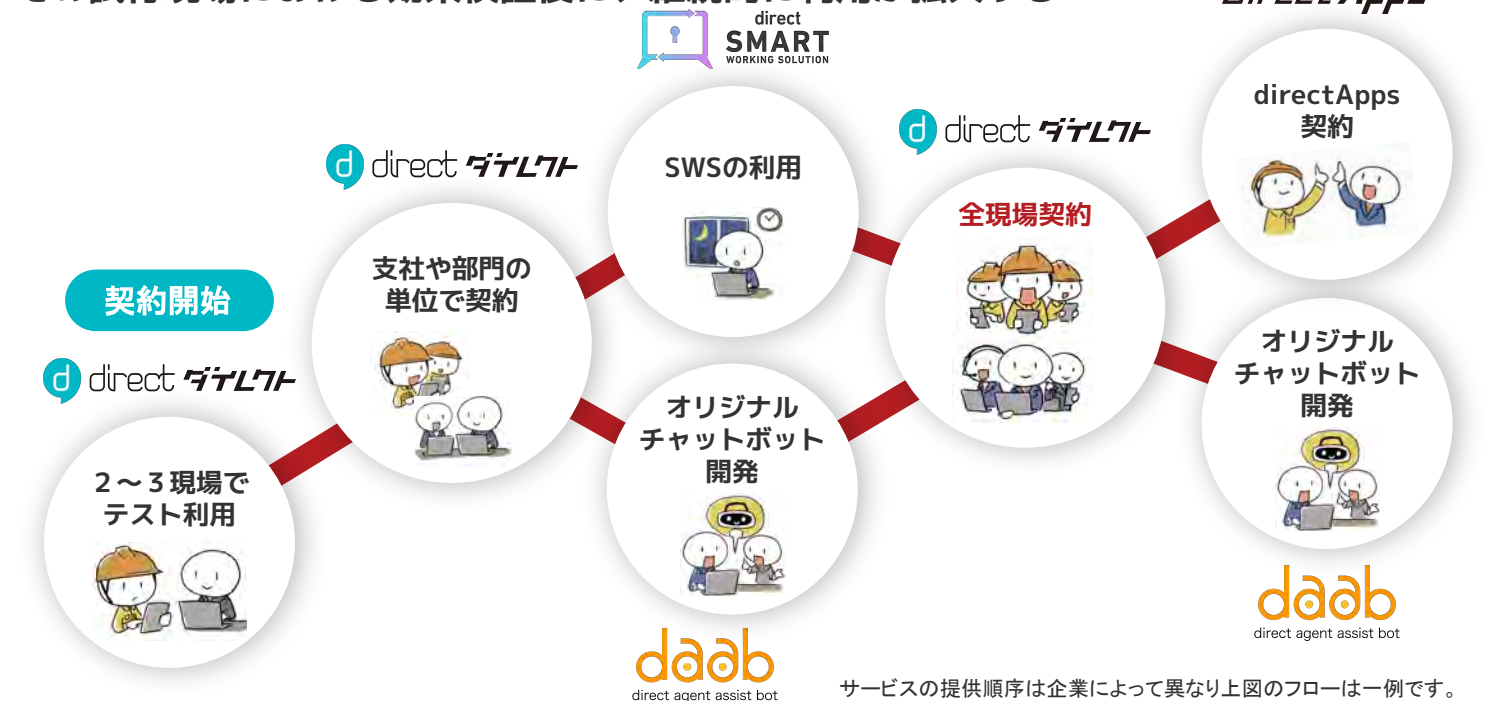
既存顧客の利用拡大アプローチ

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



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。

富士電機 E & C 株式会社様

活用事例



ナレッジ動画



富士電機 E&C 株式会社

スマートフォンで手軽に教育動画を視聴できる「ナレッジ動画」で
OJTの時間短縮と作業者の基礎知識向上を推進



株式会社安藤・間様

共同開発



ナレッジ動画



「教育動画」の視聴と「理解度テスト」で教育全体の短縮化・省人化
教育担当者、新規入場者自身の負担を大幅に軽減するソリューション「N-Pass」を共同開発



株式会社弘電社様

共同開発



タグショット/タグアルバム



株式会社 弘電社
Create the bright future

工事情報の一元管理と現場全体でのスムーズな情報共有を実現

「タグショット/タグアルバム」と「Autodesk Construction Cloud」とのデータ連携機能を共同開発



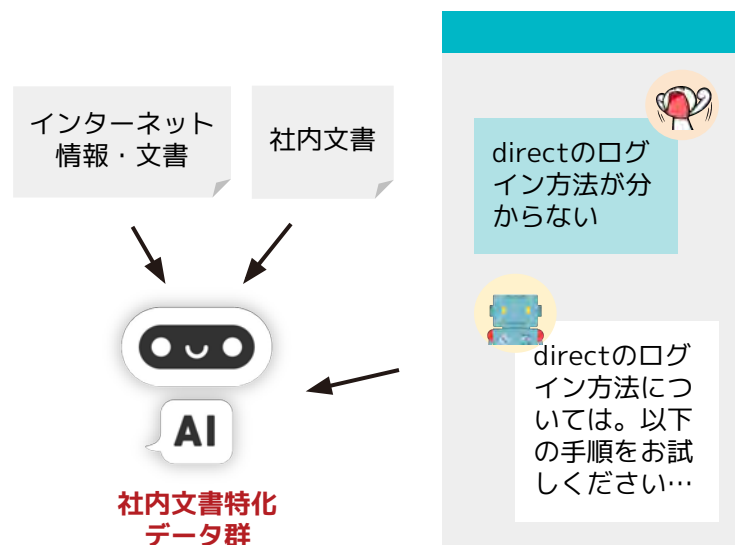
現場業務で生成AIを活用したいという顧客要望が増加し、対応するための専門組織「現場AIラボ」を新設
「direct」は、生成AI活用のインターフェースに進化する

生成AI連携事例紹介

製造業 A社様

「社内FAQ 回答ボット」

社内規則の内容をAIが学習、自動で回答作成

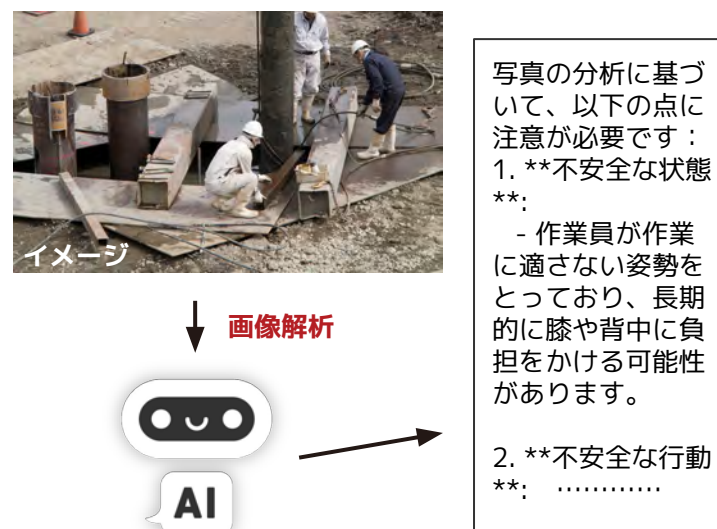


社内文書特化データ群の内容を踏まえ回答を生成

建設業 B社様

「画像解析・安全管理ボット」

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

「作業工具チェックボット」

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

(株) システム・エムズによる連結効果



2025年12月期第1四半期から、PLの連結取り込みを開始
のれん償却費を差し引いても利益増加に貢献

本四半期の
売上高

53
百万円

同営業利益

10
百万円

同のれん償却費

2
百万円

スタートアップ投資のための子会社設立



新たな技術やサービスを創出するスタートアップ企業との連
携を強化するため、投資を目的とする子会社を設立。

名称	株式会社directX Ventures
代表者	代表取締役 北嶋正樹
資本金	1,000万円
設立日	2025年4月25日
目的	スタートアップ企業への投資を実行し、協業を推進することで、当社グループの持続的な成長と企業価値向上を目指す

01 会社概要および事業領域

02 ビジネス トピックス

03 2025年12月期 第1四半期 実績

04 2025年12月期 業績予想

05 成長戦略

06 Appendix

業績概況

2025年12月期
当期予想に対して順調に進行

第1四半期は、売上高514百万円(前年同期比+41.5%)、営業利益59百万円(同+72.2%)

(百万円)

	24/12期 1Q (単体)	25/12期 1Q (連結)	前年同期比 ※3
売上高	363	514	+41.5%
売上総利益	243	335	+38.0%
売上総利益率	66.9%	65.2%	△1.7%
営業利益	34	59	+72.2%
営業利益率	9.6%	11.7%	+2.1%
経常利益 ※1	13	58	+322.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 ※2	15	42	+181.8%

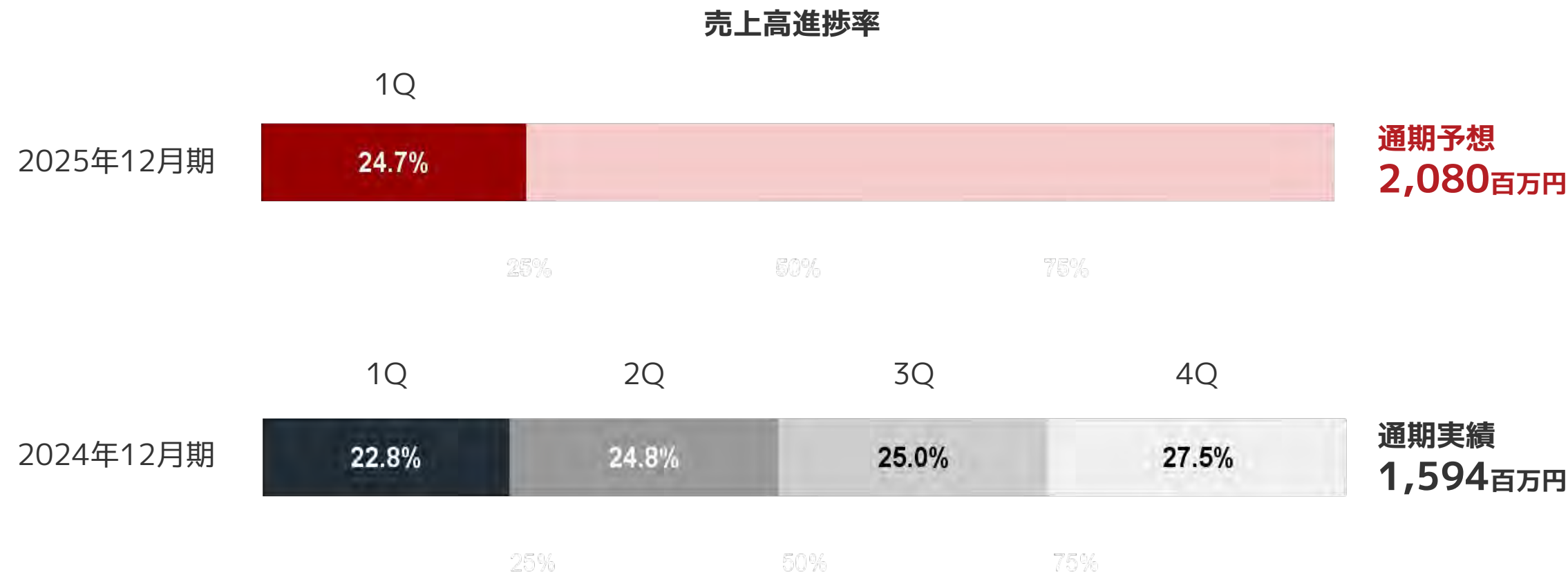
※1 2024年12月期1Qは営業外費用には上場関連費用を20百万円計上

※2 2024年12月期1Qは単体のため四半期純利益になります

※3 24/12期中に連結へ移行しましたが、グループ全体の比較を表すために、単体と連結を比較した前年同期比を記載しております

通期業績予想に対する売上高進捗率

業績予想に対する2025年第1 四半期の売上高進捗率は、前年同期を上回って進捗

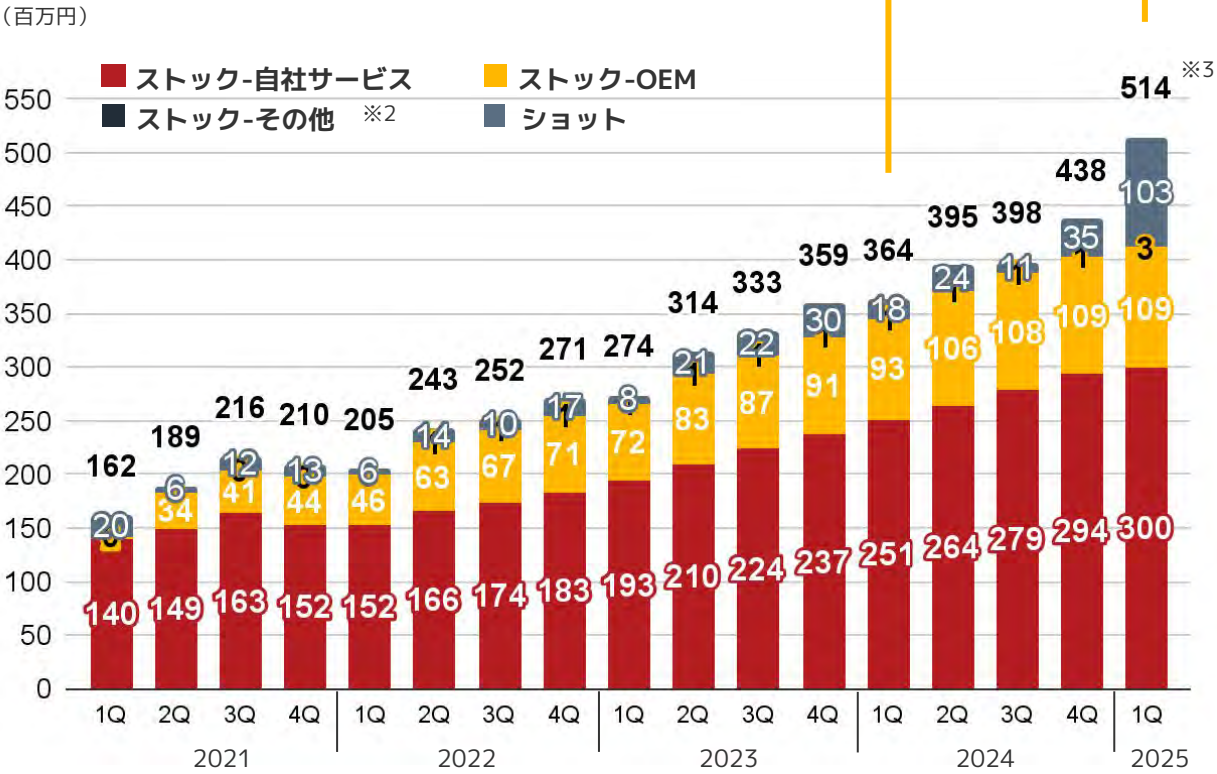


売上高・ストック売上比率※1の推移

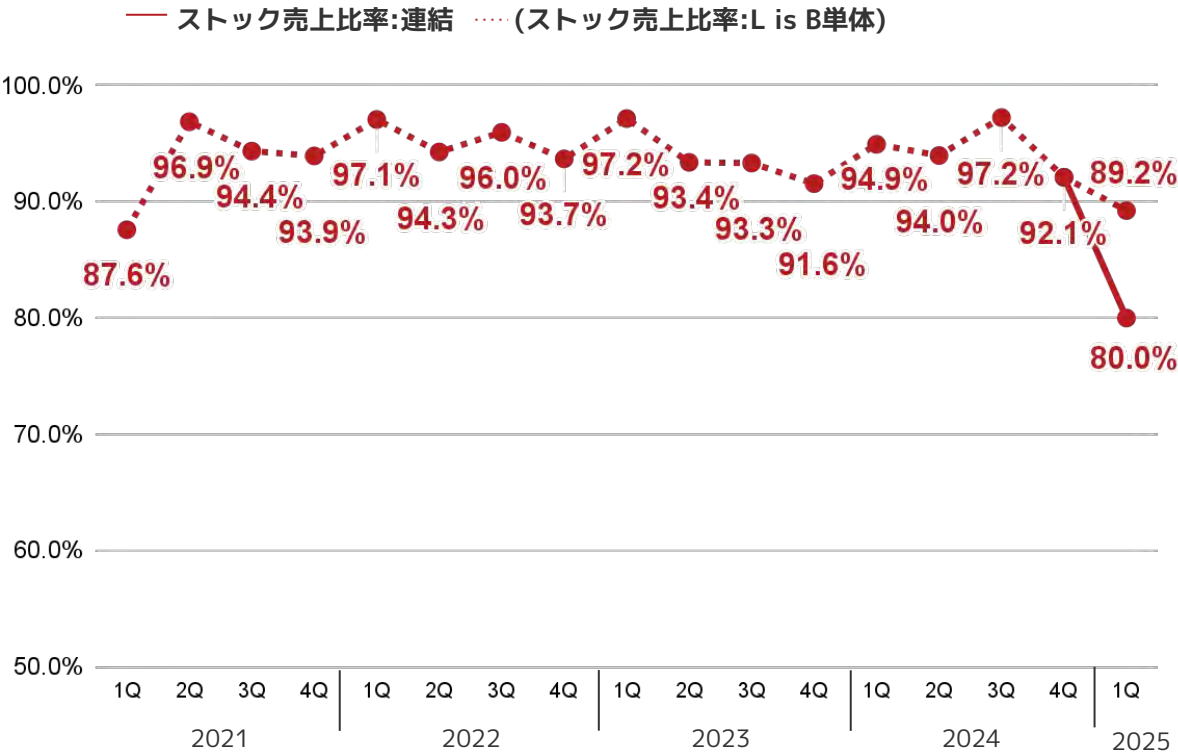
- ・ ストック売上、ショット売上共に堅調に推移し、四半期の売上高はYoYで41.5%増加
- ・ 2025年第1四半期よりショット売上にはシステム・エムズの売上高が含まれる

売上高推移

YoY +41.5%



ストック売上比率



※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
※2 ストック-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

(ご参考) スtock売上とショット売上



売上の種類

1 スtock売上

特徴

- 毎月、経常的に得られる売上
- 変動幅は小さく、徐々に増える傾向(解約より受注が多い場合)

具体例

- ❑ 自社サービスは「direct」「タグショット/タグアルバム」「ナレッジ動画」等のライセンス料金
- ❑ OEMは「LoGoチャット」「しんきんdirect」
- ❑ その他は他社のサービスを販売代理したもの

2 ショット売上

特徴

- 案件単位で計上される売上
- 納品タイミングによって、売上変動幅が大きくなることもある

具体例

- ❑ 大部分は、システム受託開発やコンサルティングの提供
- ❑ 他には、作業代行や、有償トライアル利用等が含まれる

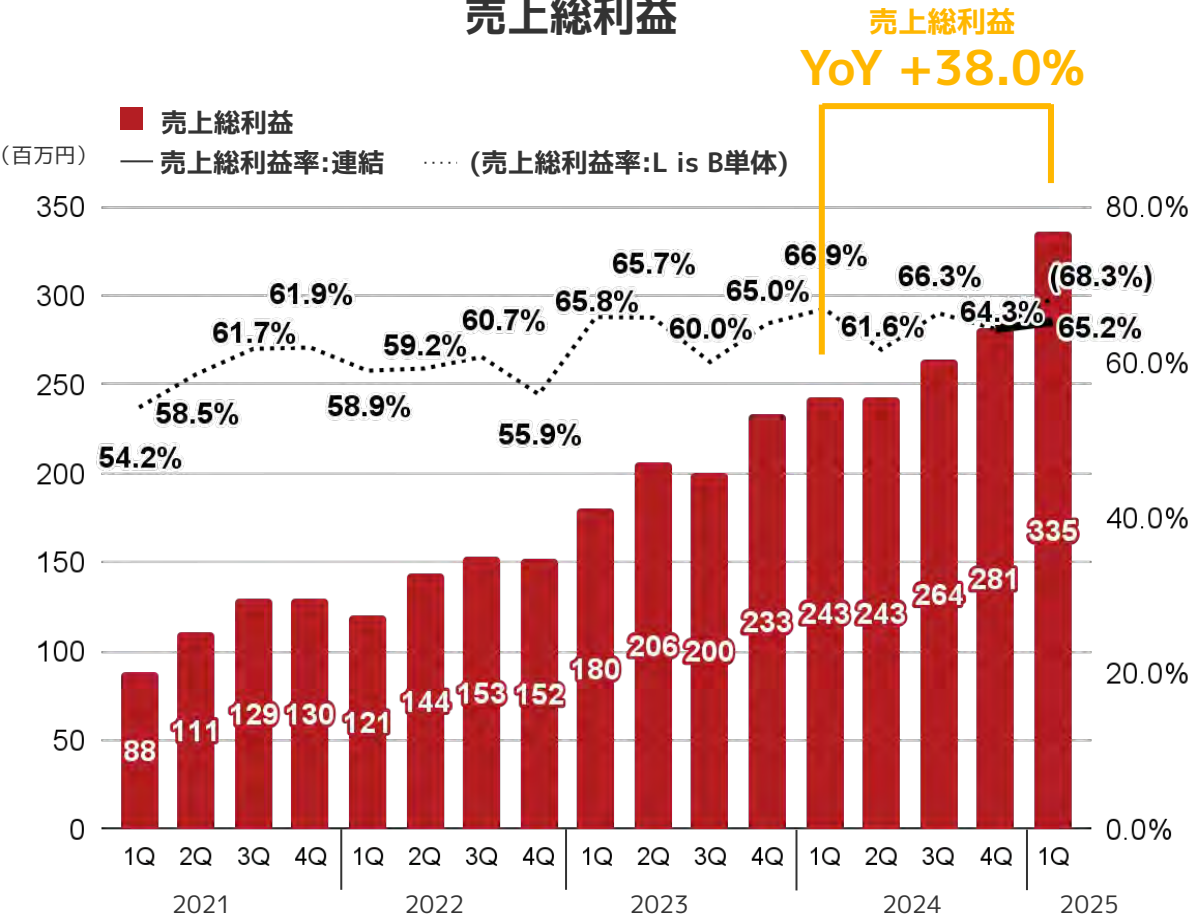
ストック売上比率の考え方

- スtock売上比率は、ショット売上高が増加したことにより、前四半期から当四半期において 92.1%から80.0%に変化
- 顧客企業のDXへの関与が深くなるにつれ、「direct」等のサービスだけでなく、個別ニーズによる開発依頼が増加(ショット売上増)
- また、AI活用のための個別開発案件も増加(ショット売上増)
- 今後、ストック売上とショット売上のどちらも伸ばすことに注力する
- その結果、ストック売上比率が下がる(ショット売上比率が上がる)ことは適正である

売上総利益、営業利益の推移

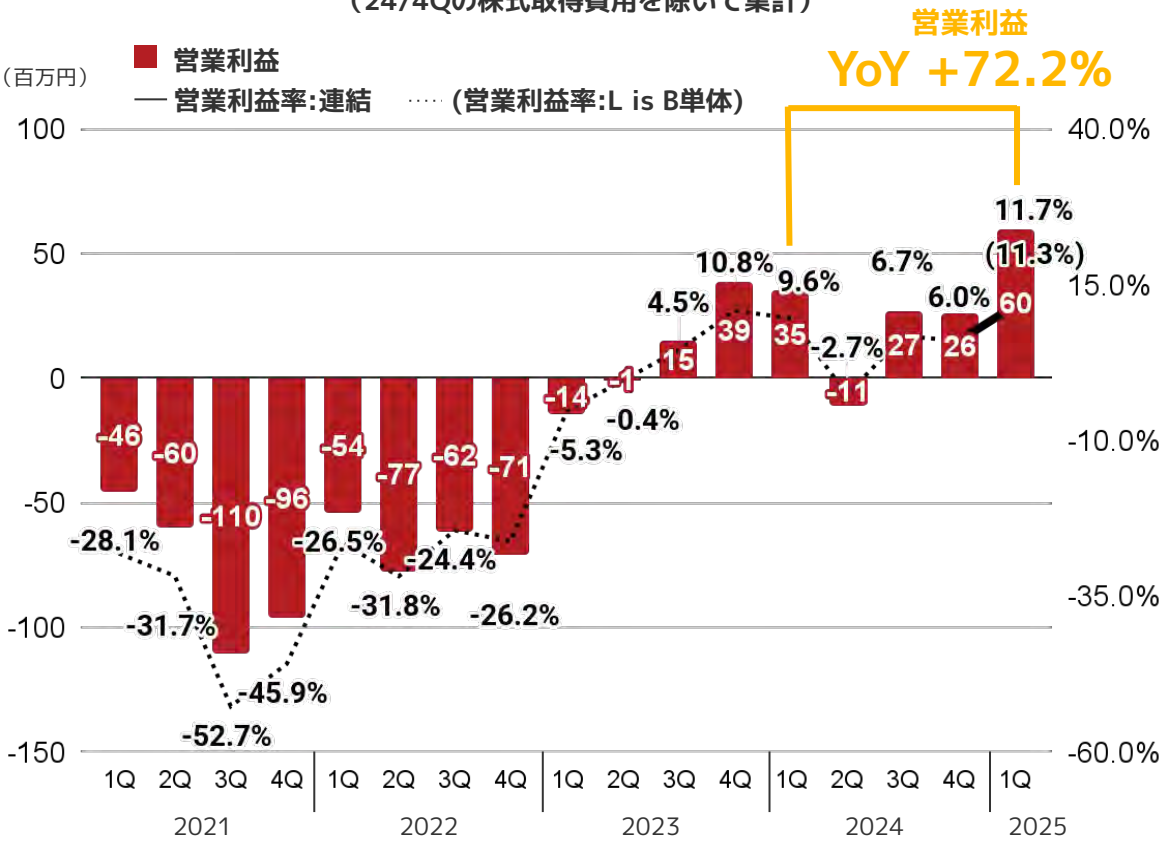
2025年12月期第1四半期の売上総利益率は65.2%であり、これまでと同水準で推移
同期間の営業利益率11.7%、営業利益は60百万円となり、過去最高の結果で着地

売上総利益



調整後営業利益

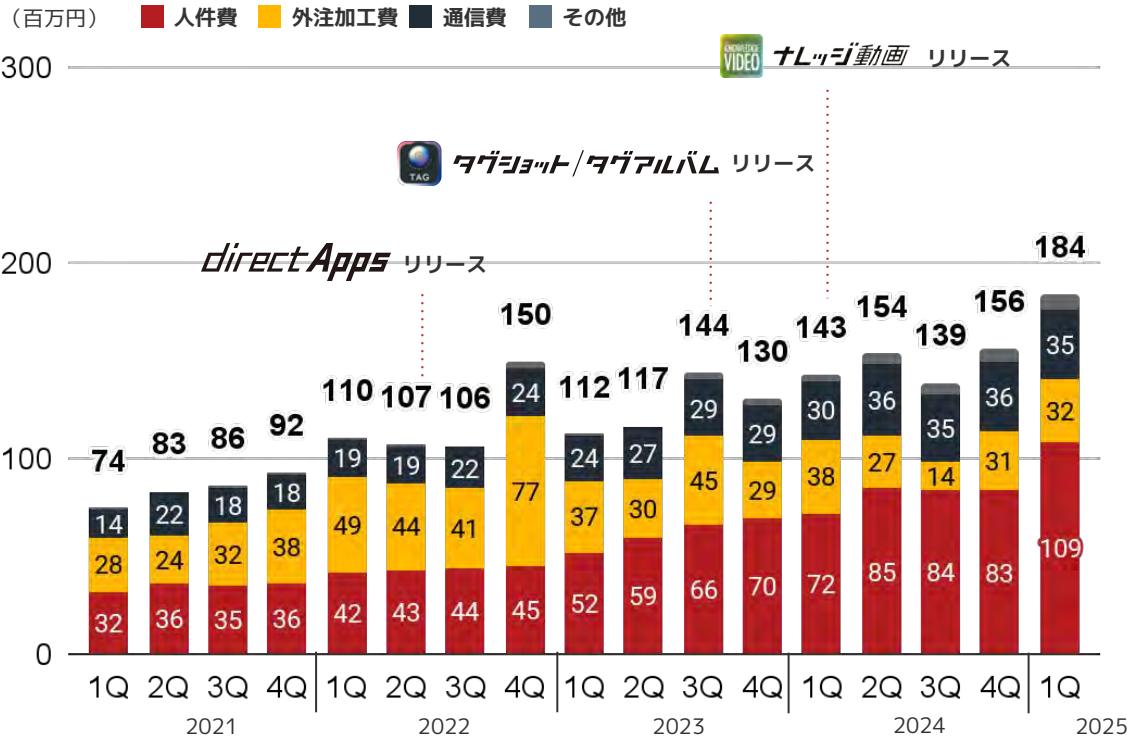
(24/4Qの株式取得費用を除いて集計)



原価、販管費の推移

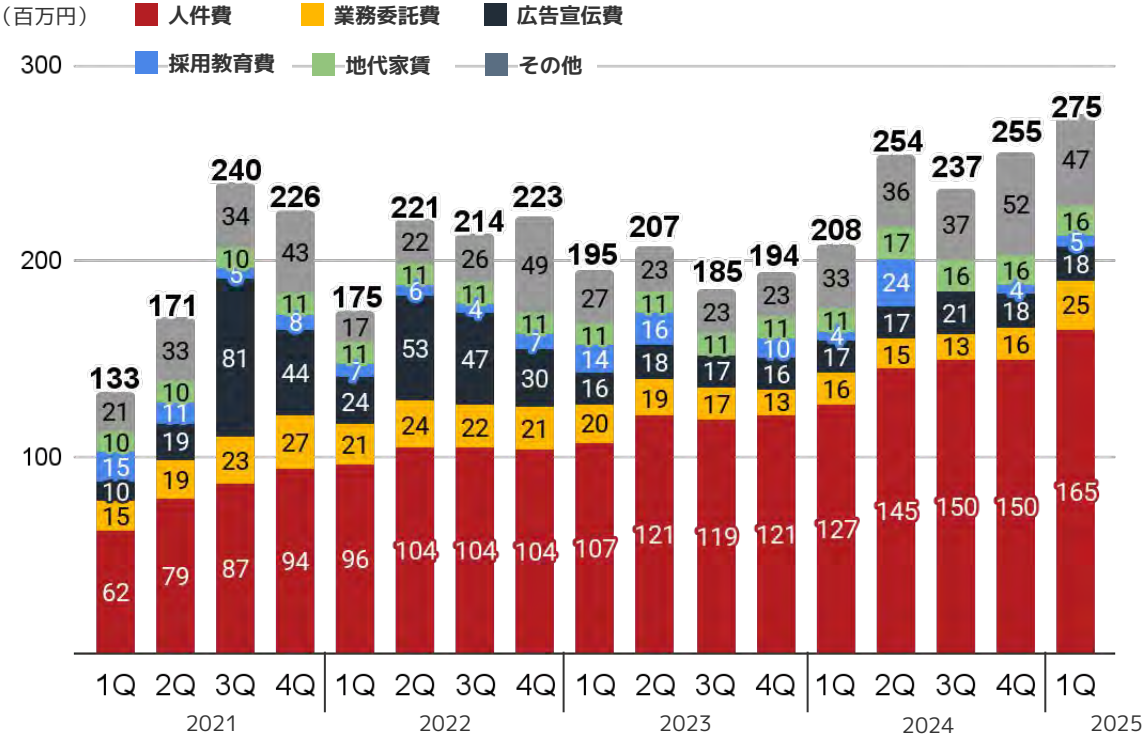
2025年第1 四半期よりシステム・エムズ(連結子会社)の費用(主に原価の人件費)が含まれる
人員増加や昇給により人件費は増加している一方、他主要費目はこれまでと同水準で推移

原価内訳※



販管費内訳

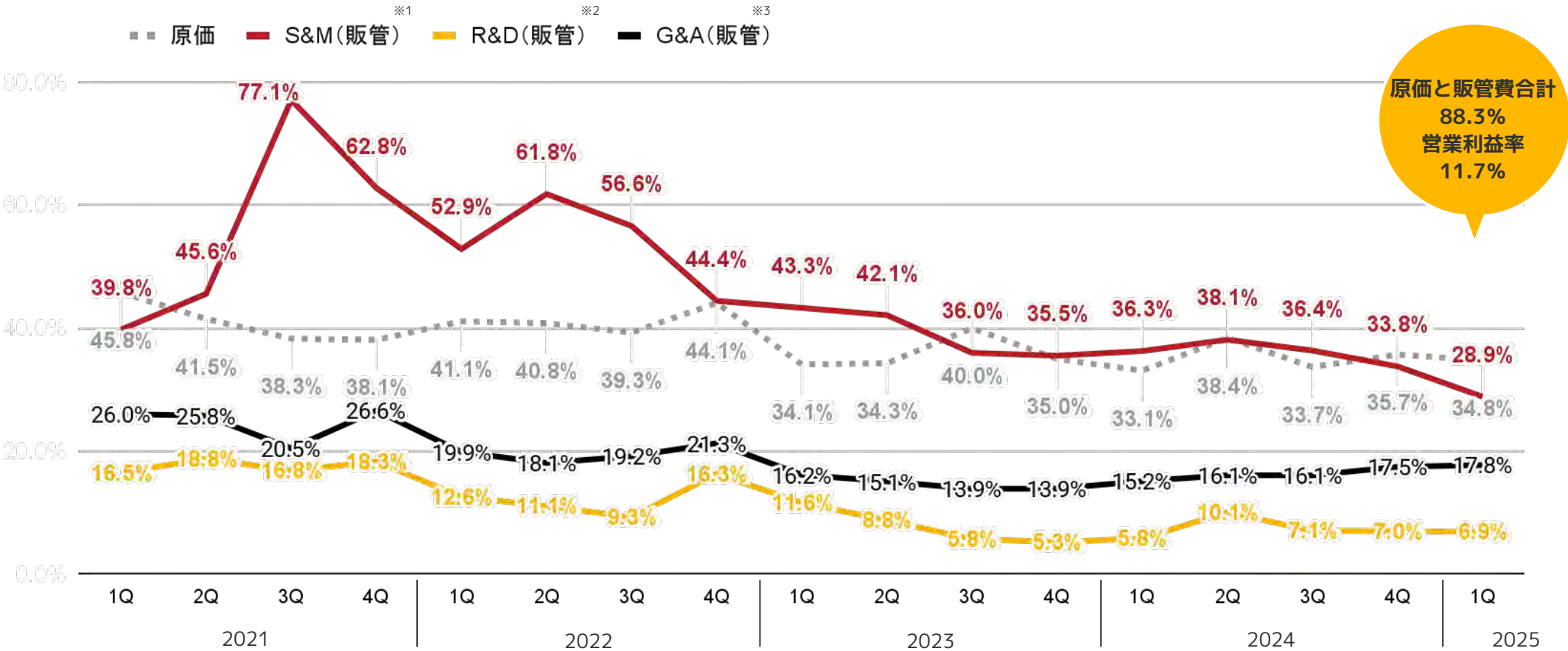
(24/4Qの株式取得費用を除いて集計)



※ 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

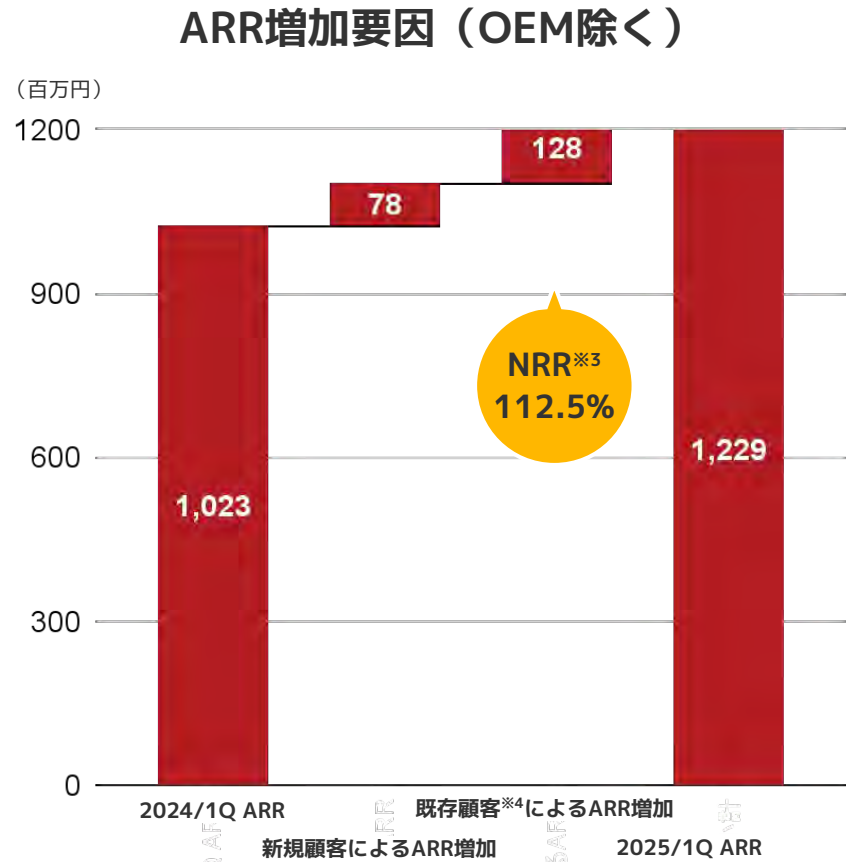
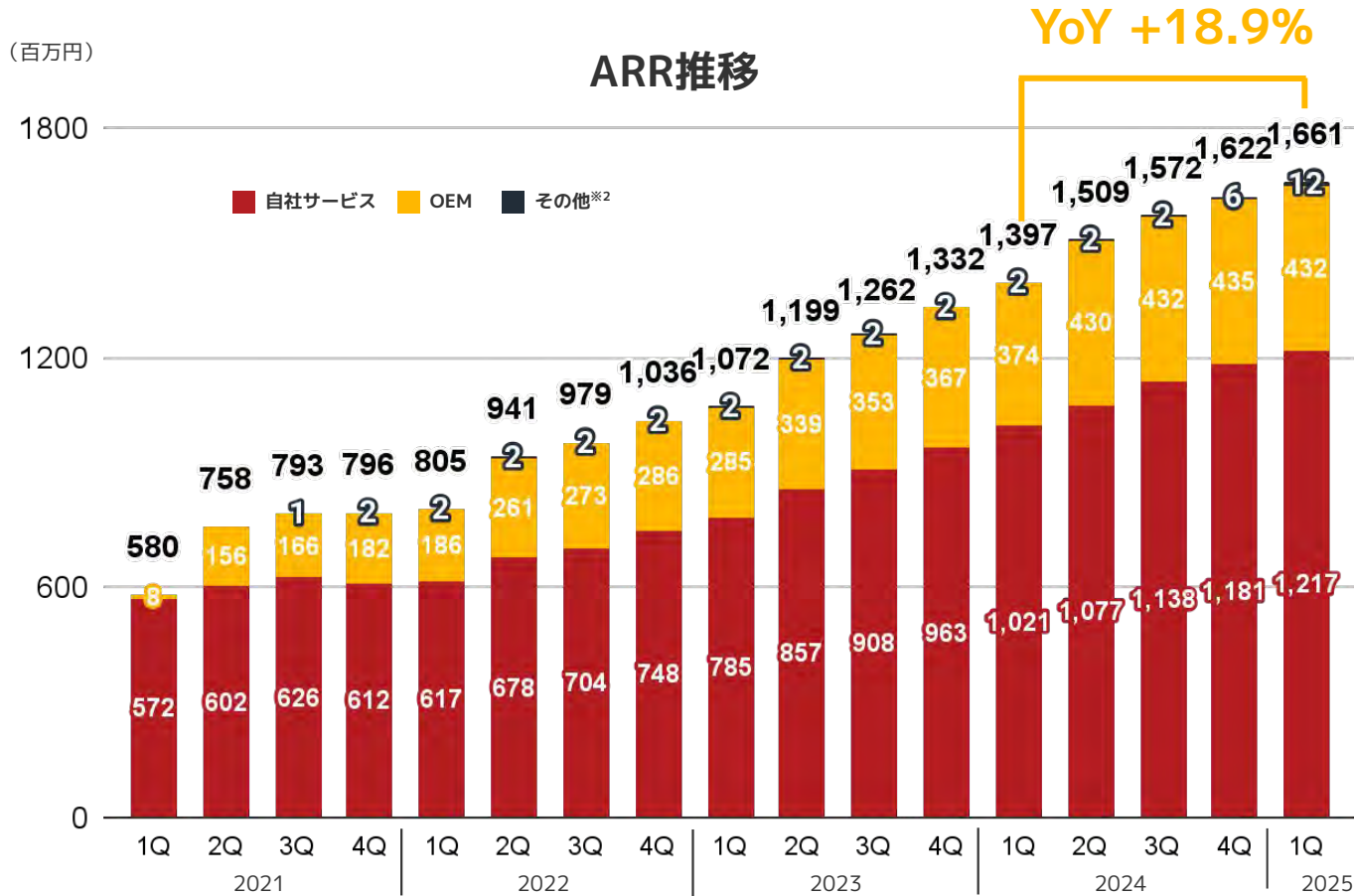
2025年12月期第1四半期は、売上増加に伴い、セールス&マーケティング費比率が低減し、営業利益率が上昇
(販管費は株式取得費用を除いて集計)



※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18.9%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

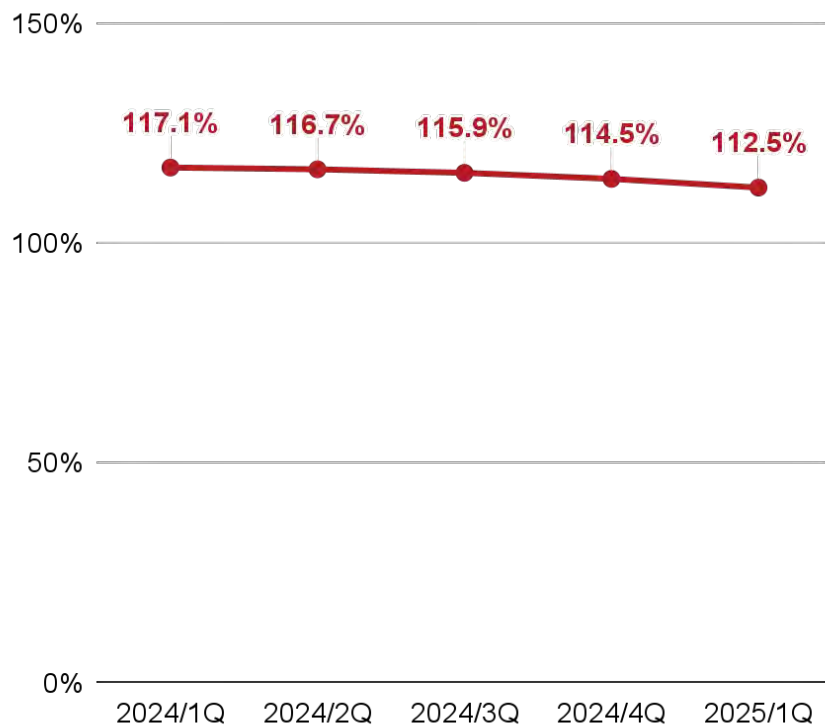


※1 Annual Recurring Revenueの略称。各期末の月次ストック売上高を12倍して算出。
※2 その他には、他社サービスの再販を集計
※3 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出
※4 ここでの既存顧客とは、2024年3月末時点で契約している顧客を指す

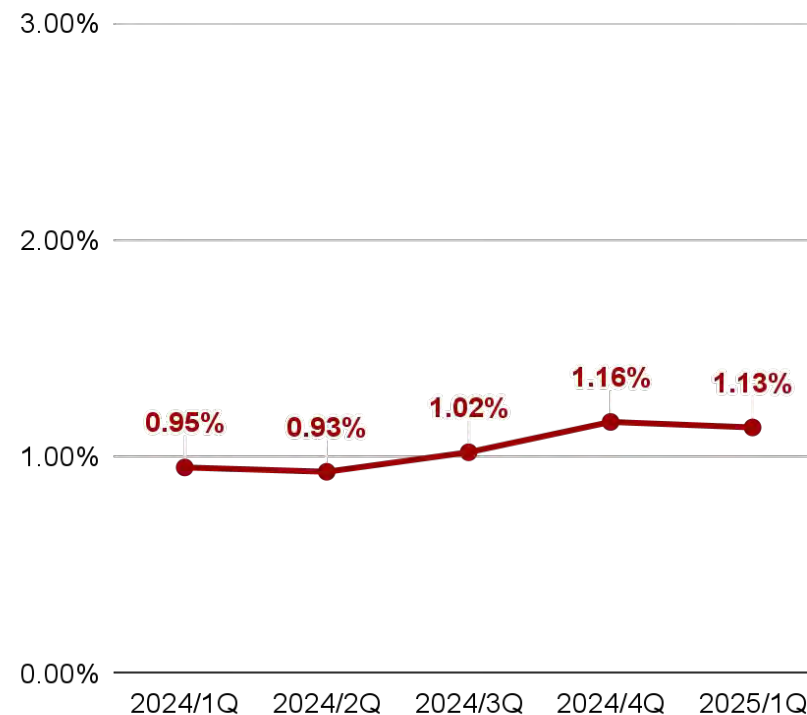
既存顧客からのARR増加率（NRR※¹）および解約率※²の推移

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減少し、解約する企業の契約金額は比較的小さく、金額的インパクトも小さい

NRR※¹の推移



解約率※²の推移

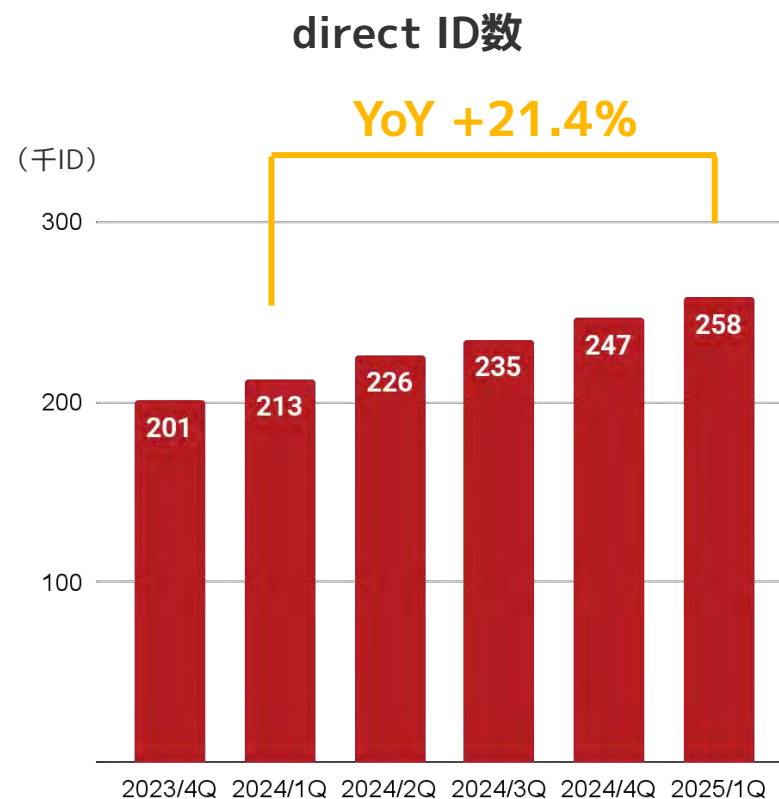
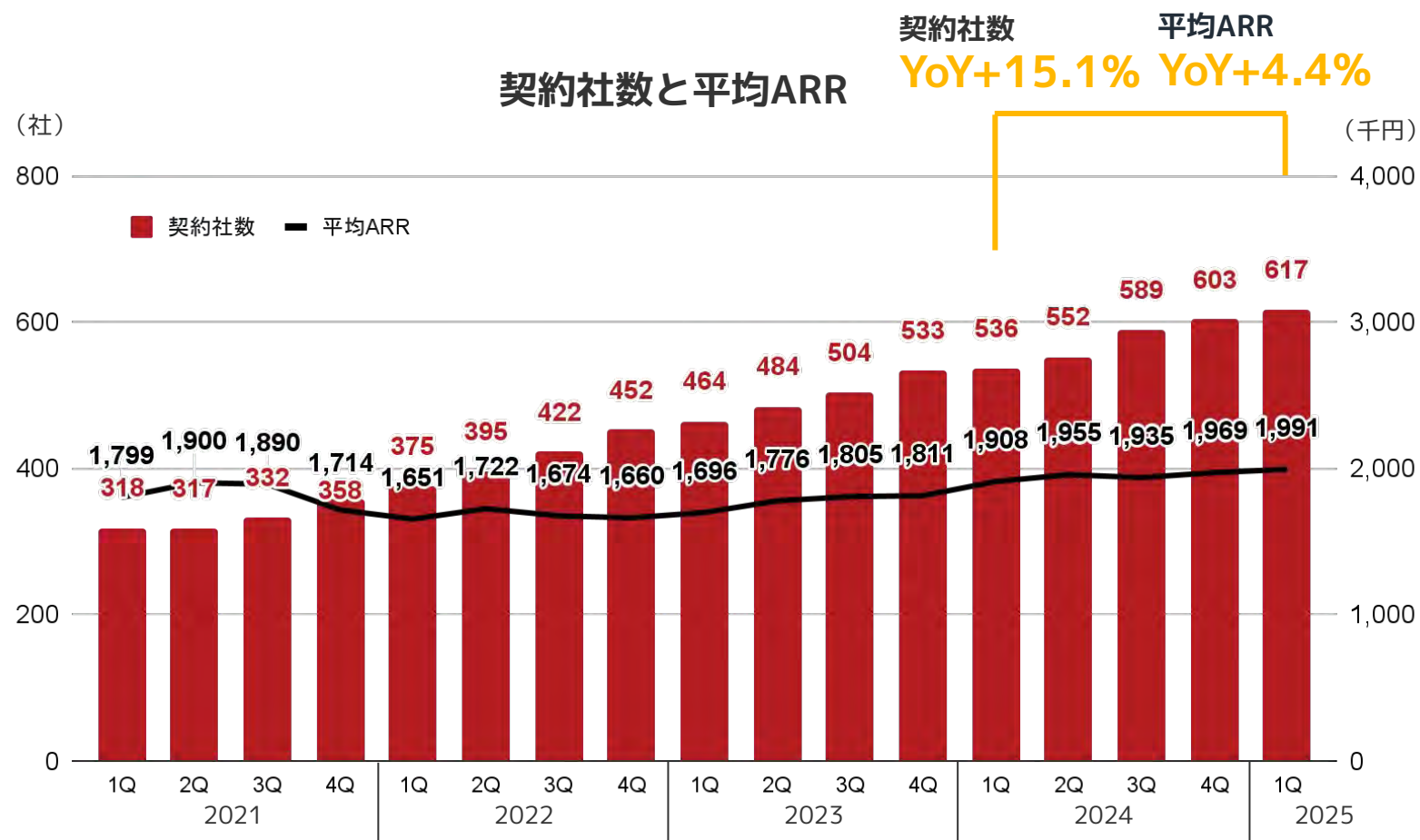


※1 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出

※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

ストック売上の契約社数と平均ARR

契約社数、平均ARR※ともに前年同期比で増加
directのID数は、前年比で21.4%の増加

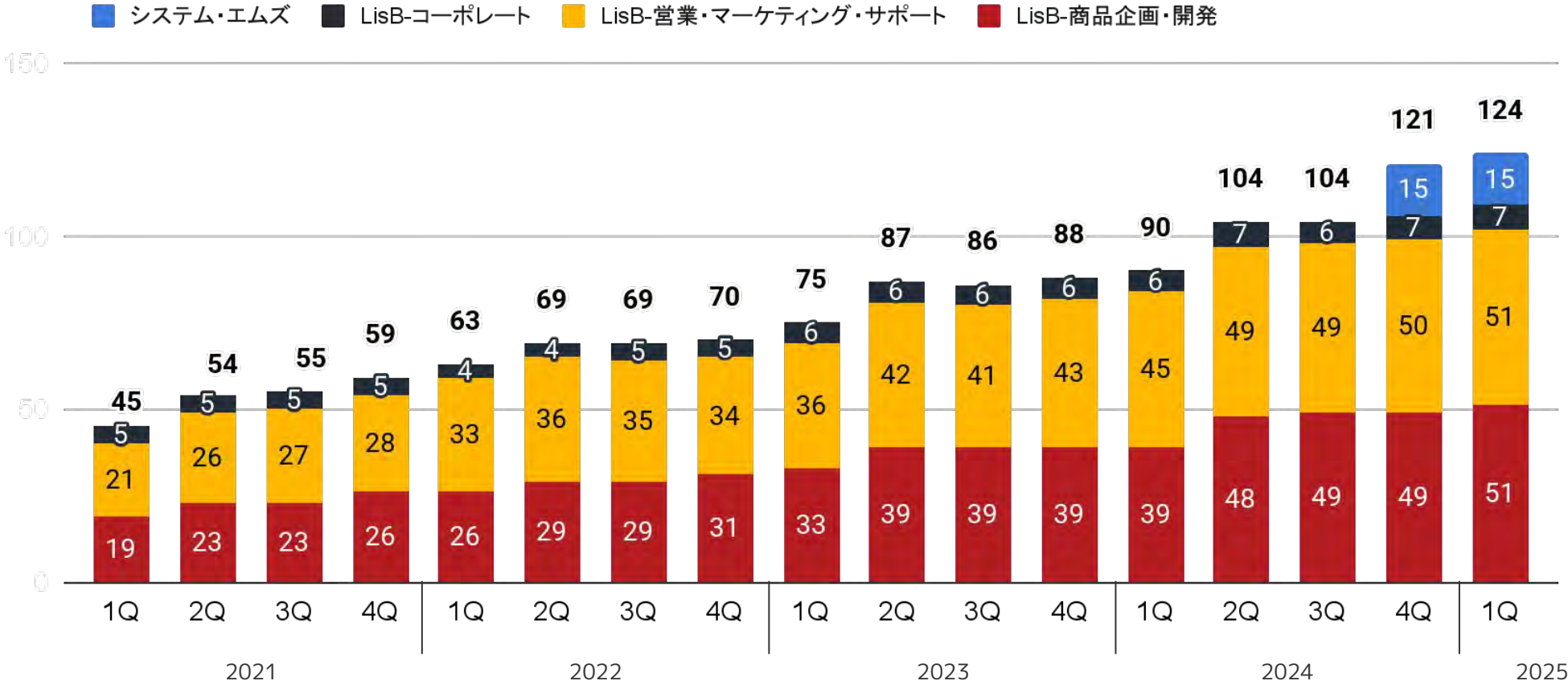


※ OEMを除いて集計。各四半期末において、顧客が契約している平均ARRを集計。ARRは月次のストック売上高を12倍して算出

グループ従業員数の推移

2025年12月期第1四半期ではグループ従業員数は3名増員
通期では15名～20名の増員を予定

従業員数

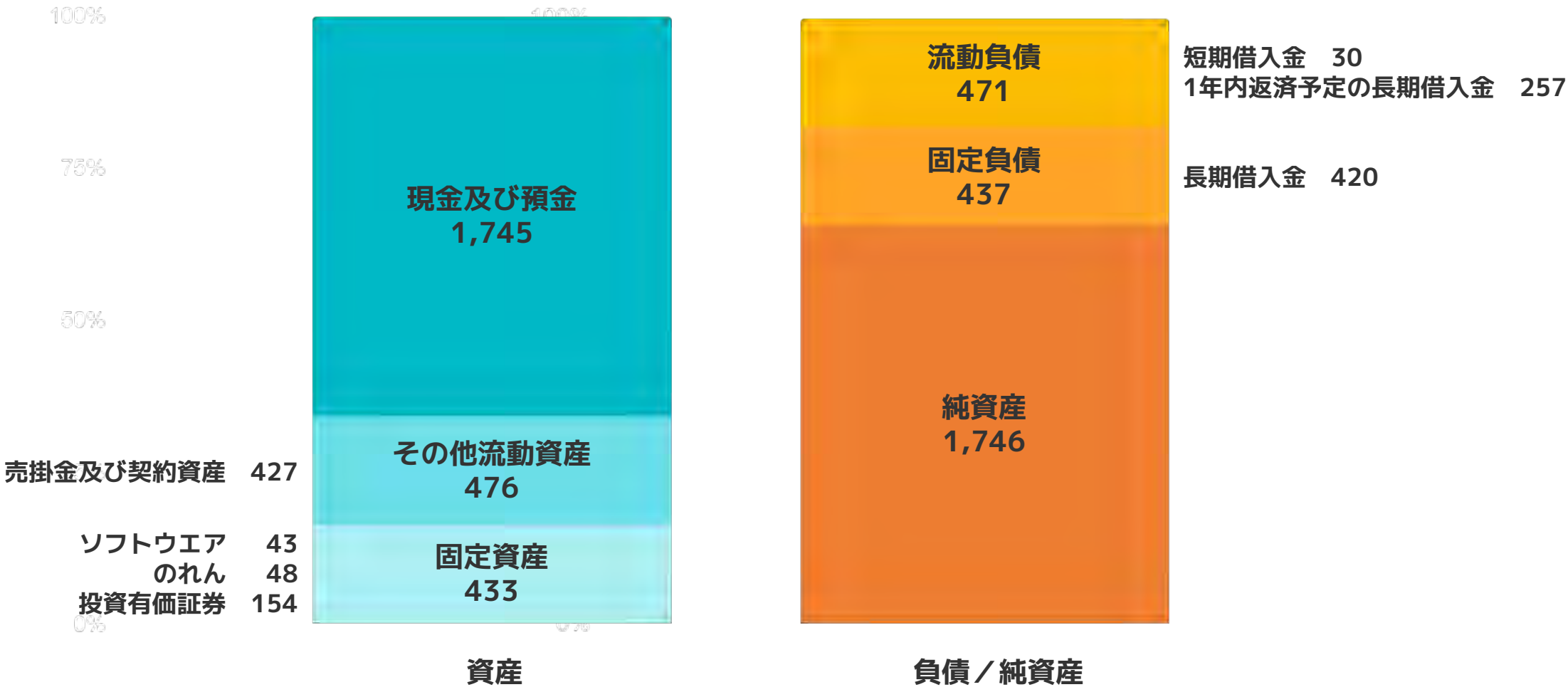


15名のうち
14名が開発
業務に従事

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)



貸借対照表の推移

2024年12月期より、子会社の貸借対照表を取り込み連結へ移行

(百万円)

	2021年12月単体	2022年12月単体	2023年12月単体	2024年12月連結	2025年3月連結
流動資産	1,298	1,254	1,234	2,240	2,221
現金及び預金	1,080	1,088	1,009	1,935	1,745
売掛金及び契約資産	197	154	204	278	427
固定資産	17	24	85	468	433
資産合計	1,315	1,279	1,320	2,708	2,654
流動負債	95	193	200	545	471
固定負債	312	495	483	453	437
長期借入金	312	495	483	435	420
負債合計	408	689	684	999	908
資本金	100	100	100	629	629
資本剰余金	1,473	1,473	1,473	2,003	2,003
利益剰余金	△666	△983	△937	△924	△887
純資産合計	906	590	636	1,709	1,746
負債純資産合計	1,315	1,279	1,320	2,708	2,654

01 会社概要および事業領域

02 ビジネス トピックス

03 2025年12月期 第1四半期 実績

04 2025年12月期 業績予想

05 成長戦略

06 Appendix

2025年12月期 業績予想

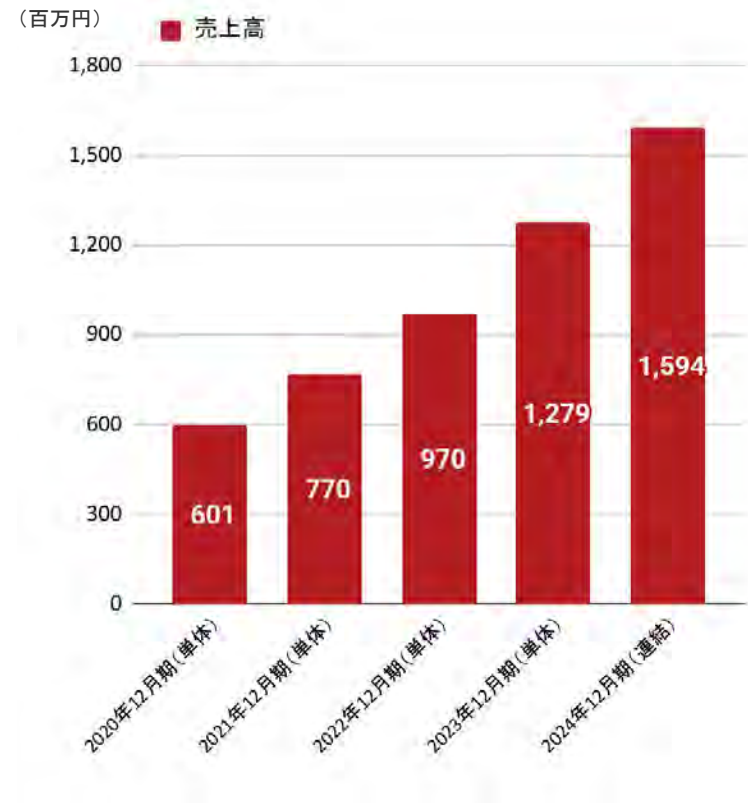
売上高はYoY+30.5%の2,080百万円、営業利益はYoY+227.7%の154百万円を見込む

	FY24/12 連結実績	FY25/12 連結業績予想	(百万円) 前期比
売上高	1,594	2,080	+ 30.5%
調整後営業利益※1	77	154	+ 100.0%
調整後営業利益率	4.8%	7.4%	+ 2.6pt
営業利益	47	154	+ 227.7%
営業利益率	3.0%	7.4%	+ 4.4pt
経常利益	18	150	+ 733.3%
(連結)親会社株主に帰属する当期純利益	13	115	+ 784.6%

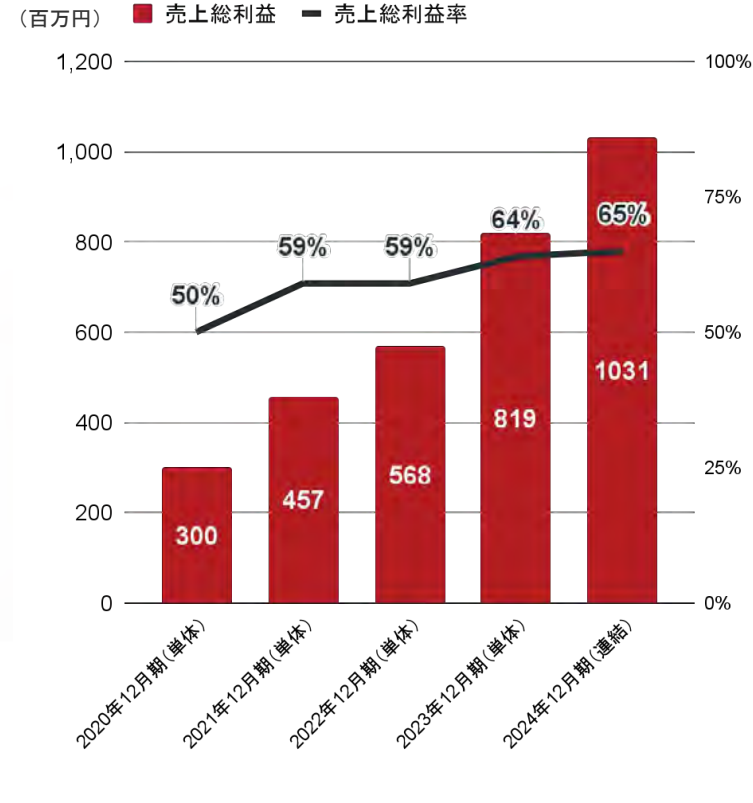
※1 調整後営業利益 = 営業利益 + M & Aによる一時費用

(参考) 売上高・売上総利益・営業利益の推移

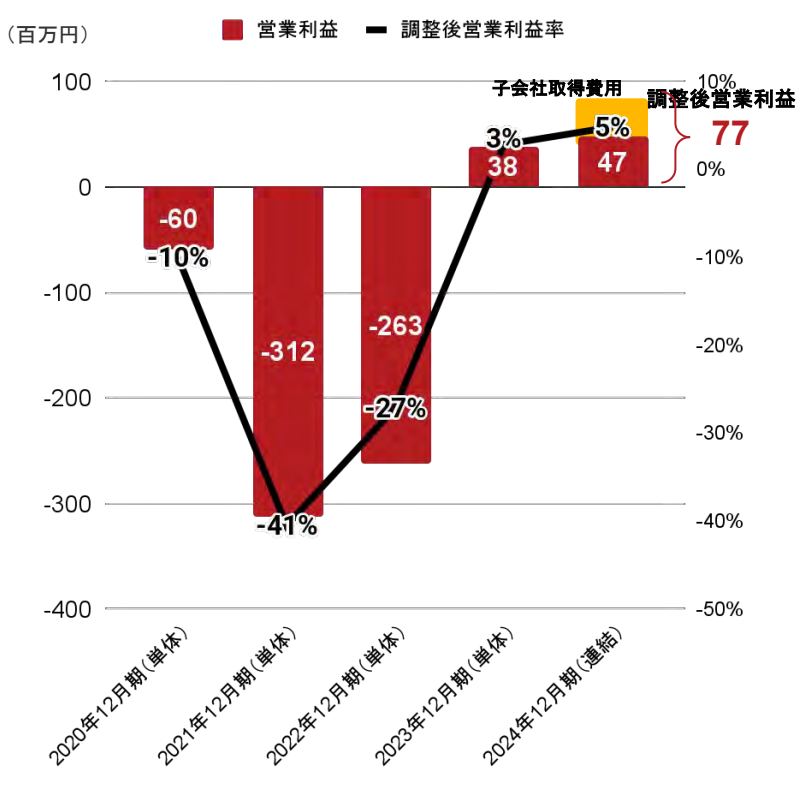
売上高



売上総利益

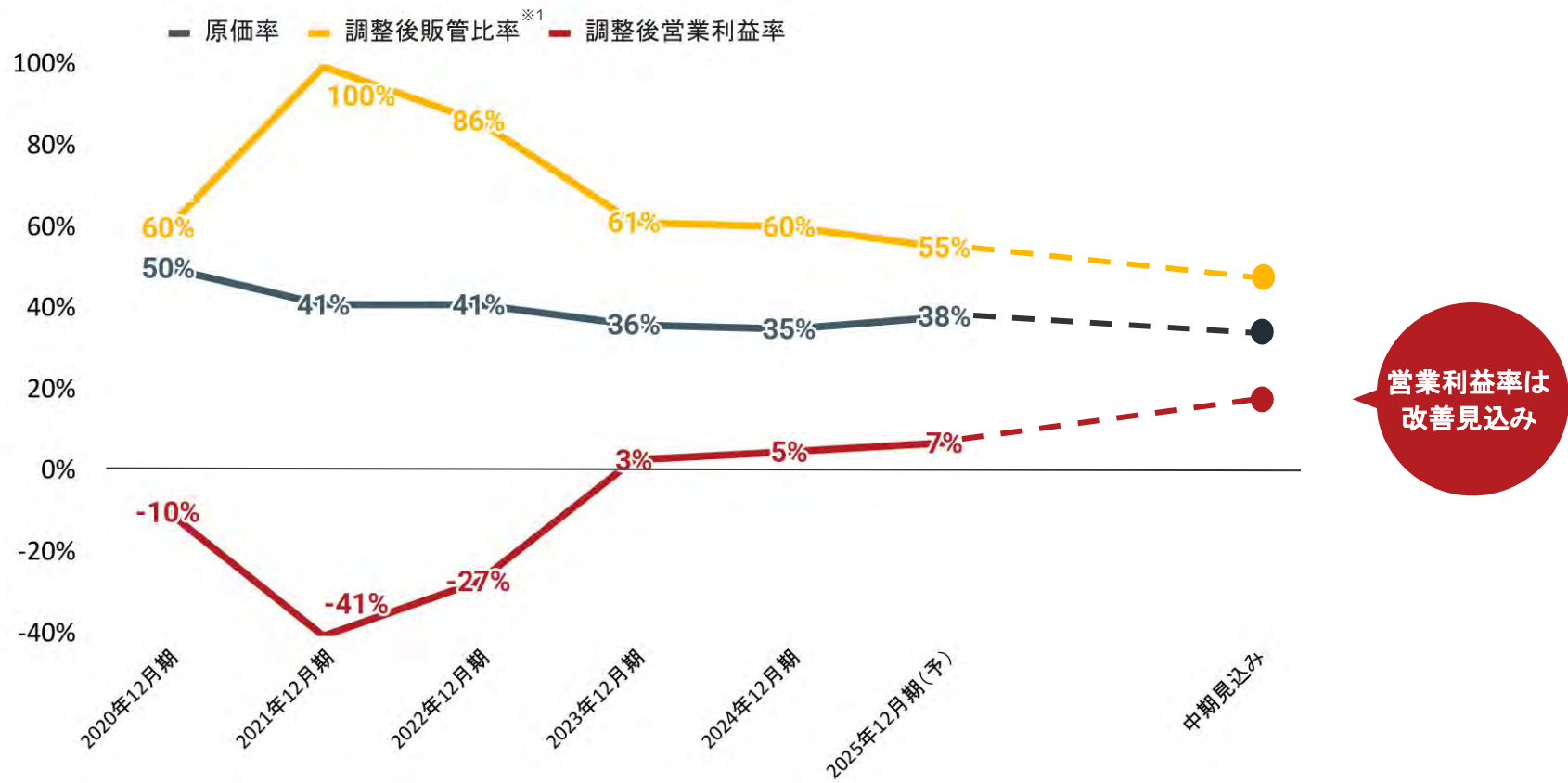


営業利益



中期見通し

現時点での目標数値は非公開だが、中期的には調整後営業利益率は継続的に改善見込み



※1 調整後販管比率 = (販管費 - M & Aによる一時費用) ÷ 売上高

01 会社概要および事業領域

02 ビジネス トピックス

03 2025年12月期 第1四半期 実績

04 2025年12月期 業績予想

05 成長戦略

06 Appendix

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

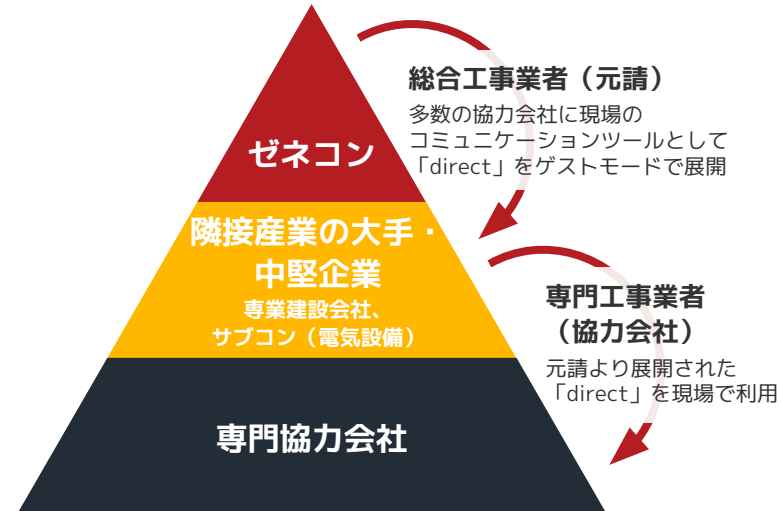
- 5 M&A、出資

ゼネコンから協力会社への顧客拡大

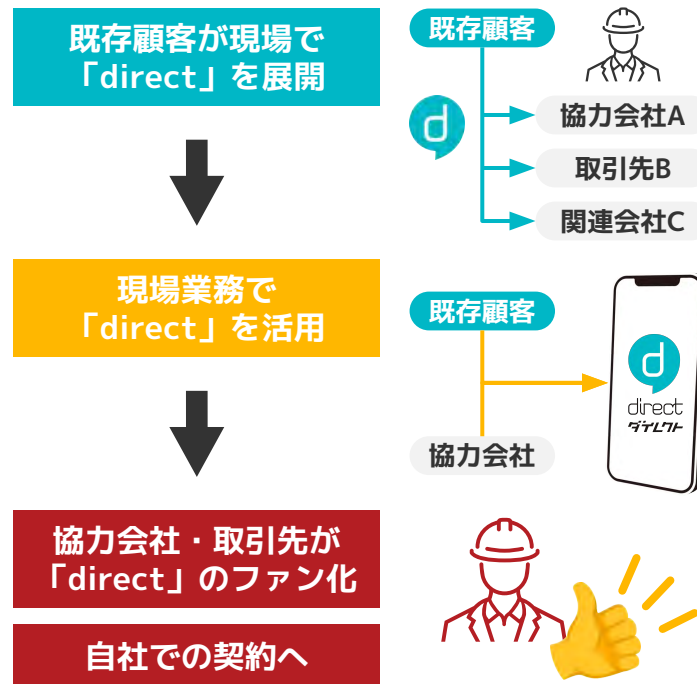
建設業界では、既に大手ゼネコンへの導入が進んでおり、さらに**現場から現場へ口コミによって**利用社数が増加

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

Kinden
CORPORATION

Make Next.
九電工

C-Tech
株式会社 シーテック

Yurtec

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

丸彦渡辺建設株式会社

新日本建設
INTELLIGENT DEVELOPER

NITTOC
日特建設株式会社

SANDOHI

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）



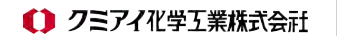
プラント



小売



製造



運輸交通鉄道



運輸交通鉄道



不動産（管理）



医療・介護



サービス

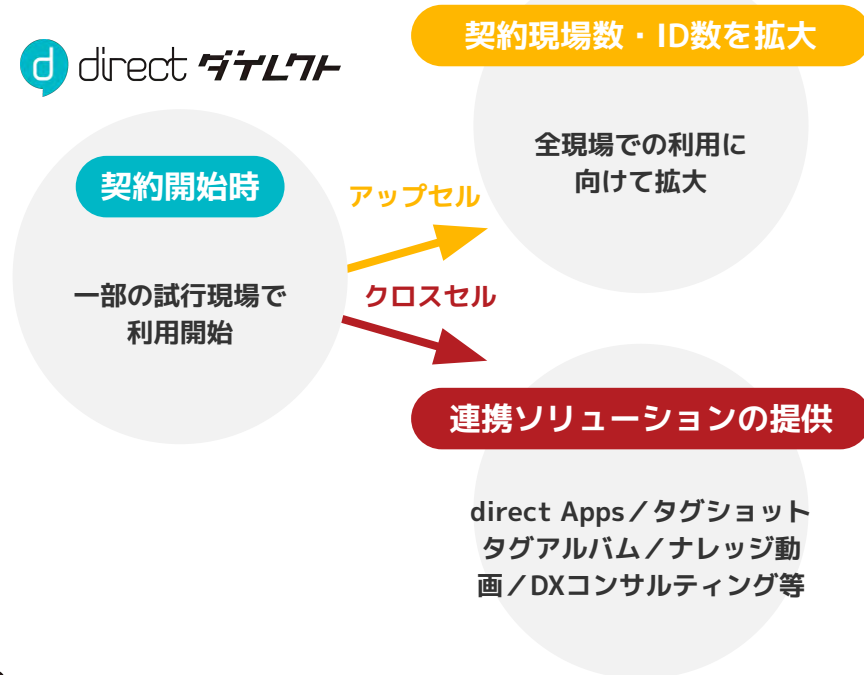


既存顧客に対するアプローチ手法と契約金額の推移

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

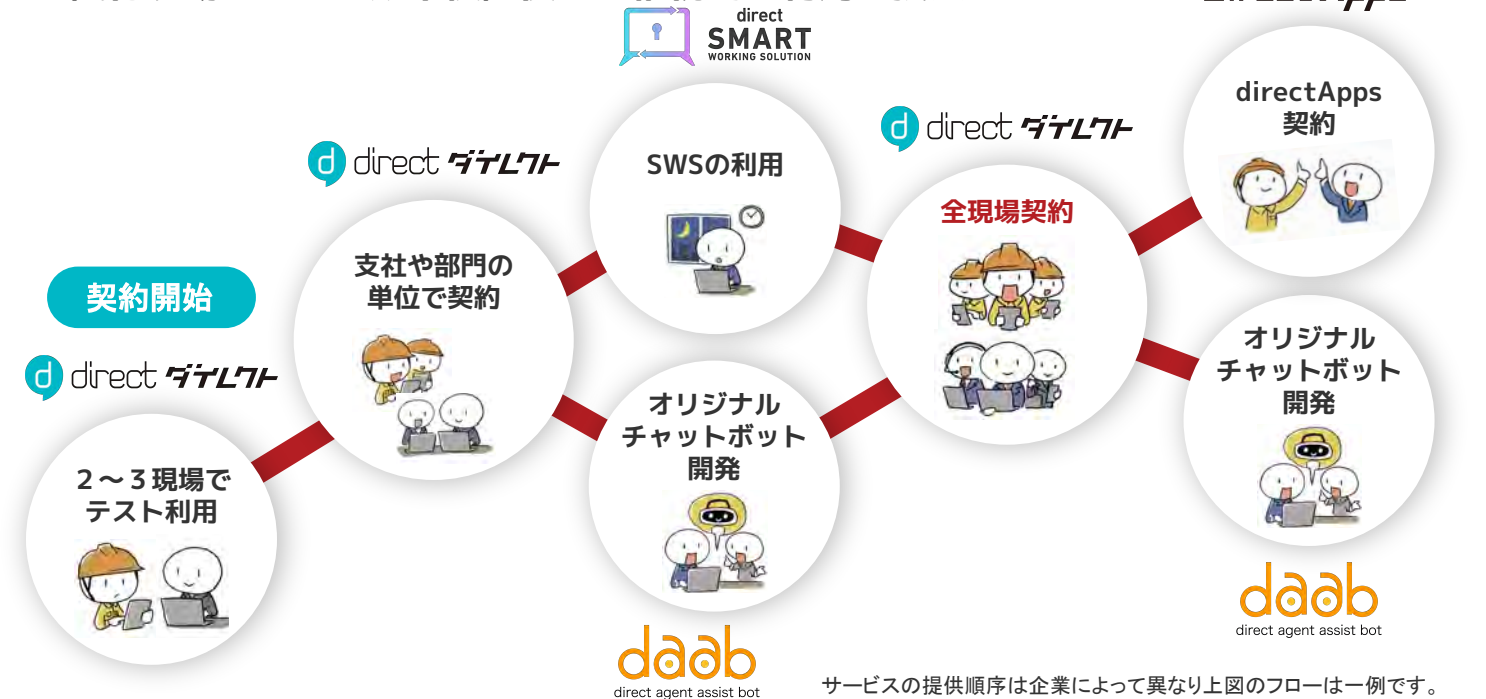
既存顧客の利用拡大アプローチ

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



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

「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

時期	主なアップデート内容	
2020年	・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	・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	・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	・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
2024年	・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	・「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

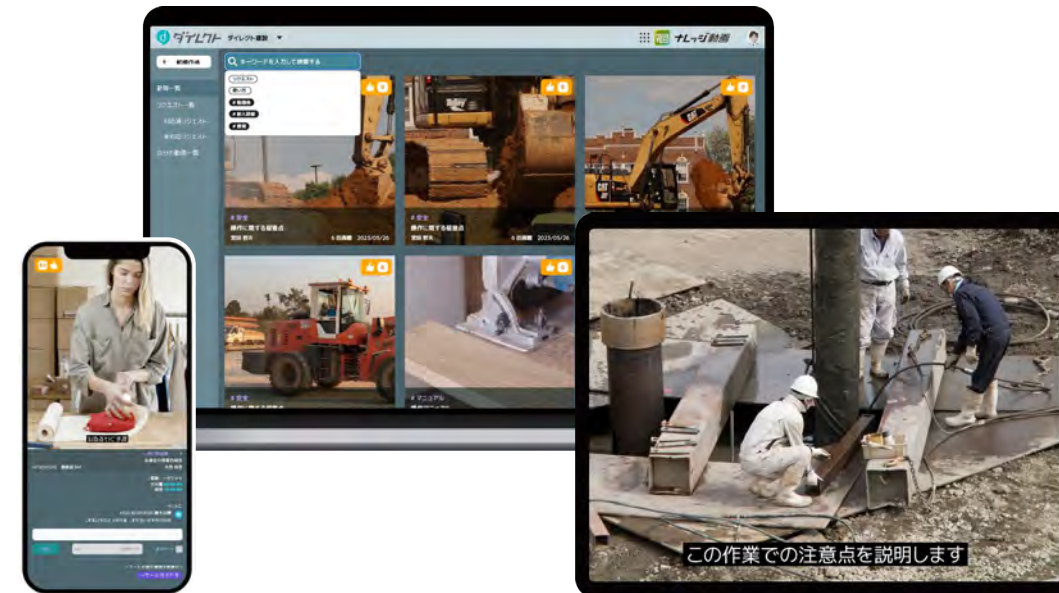


企業向け技術継承ソリューション



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

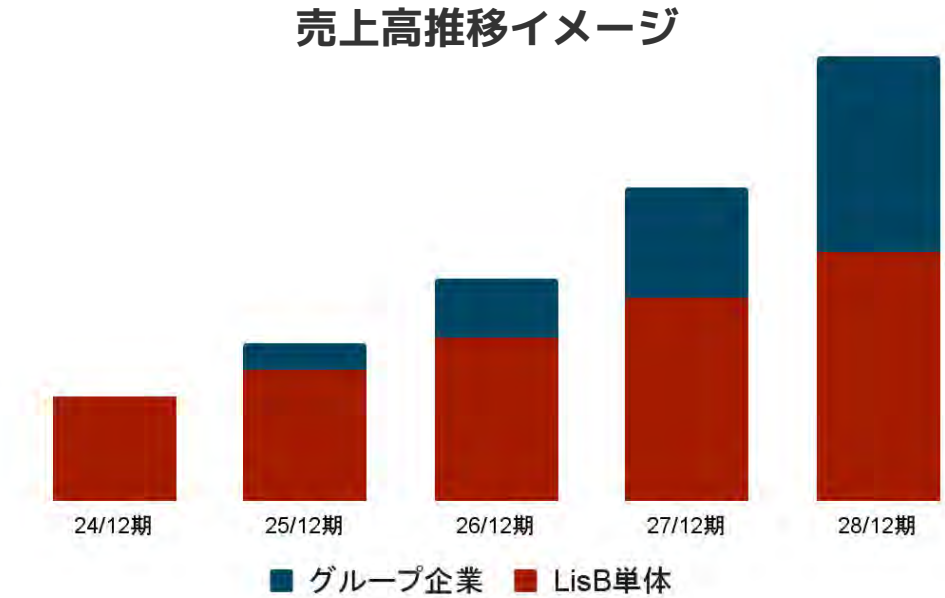
目的と対象

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	当社グループの売上高、利益の拡大	- 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	- 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	当社の事業領域に近い会社

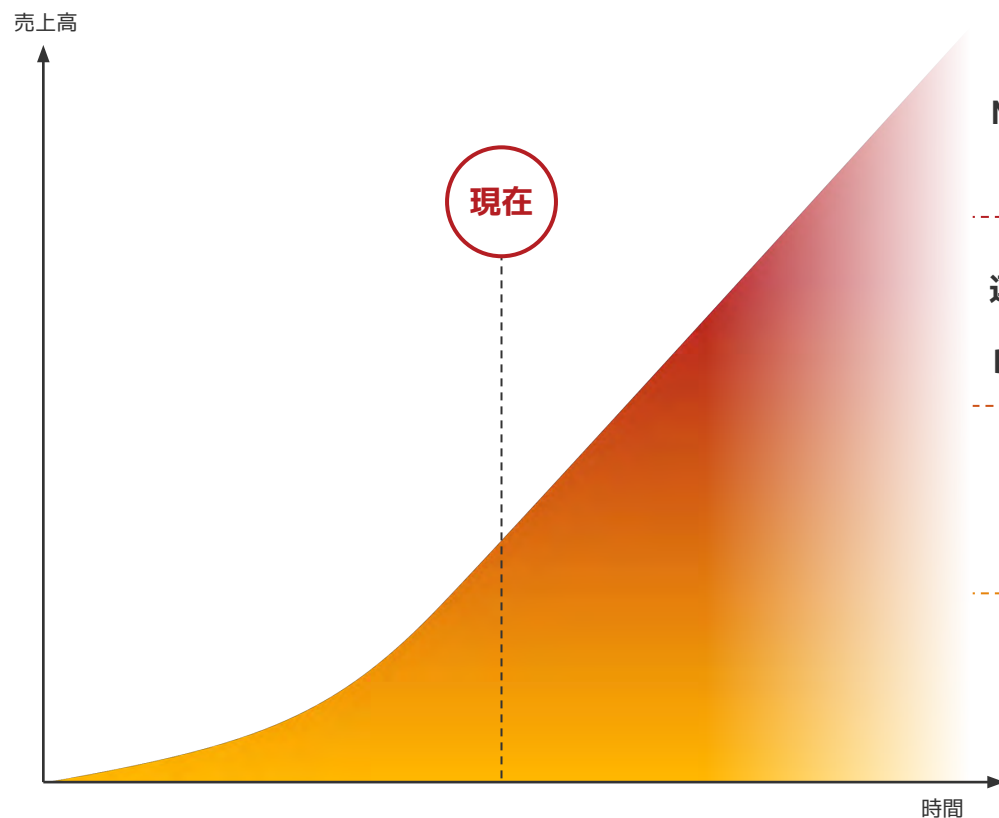
M & A による事業拡大イメージ

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



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

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



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

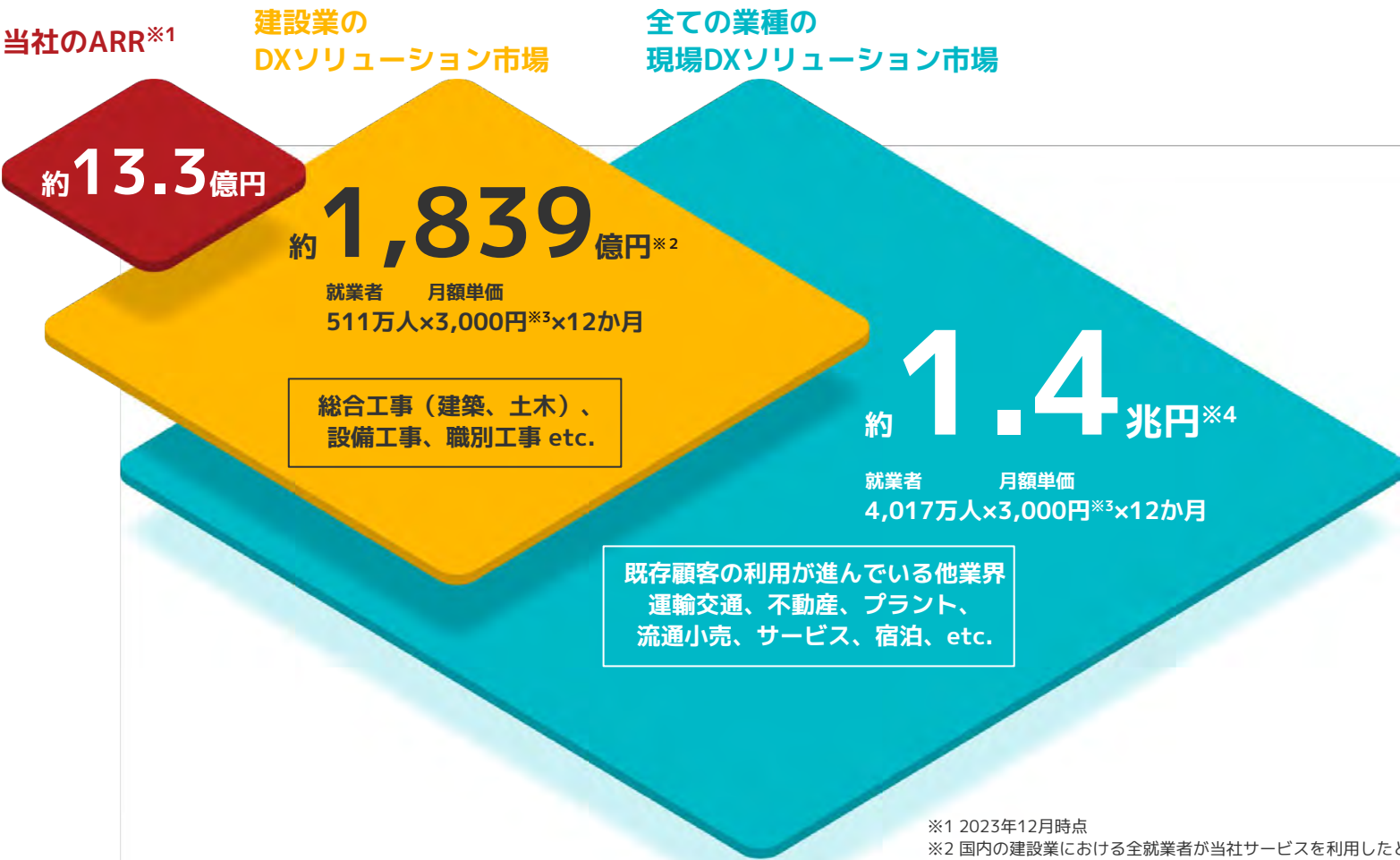
カテゴリー別のIT投資額※

	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

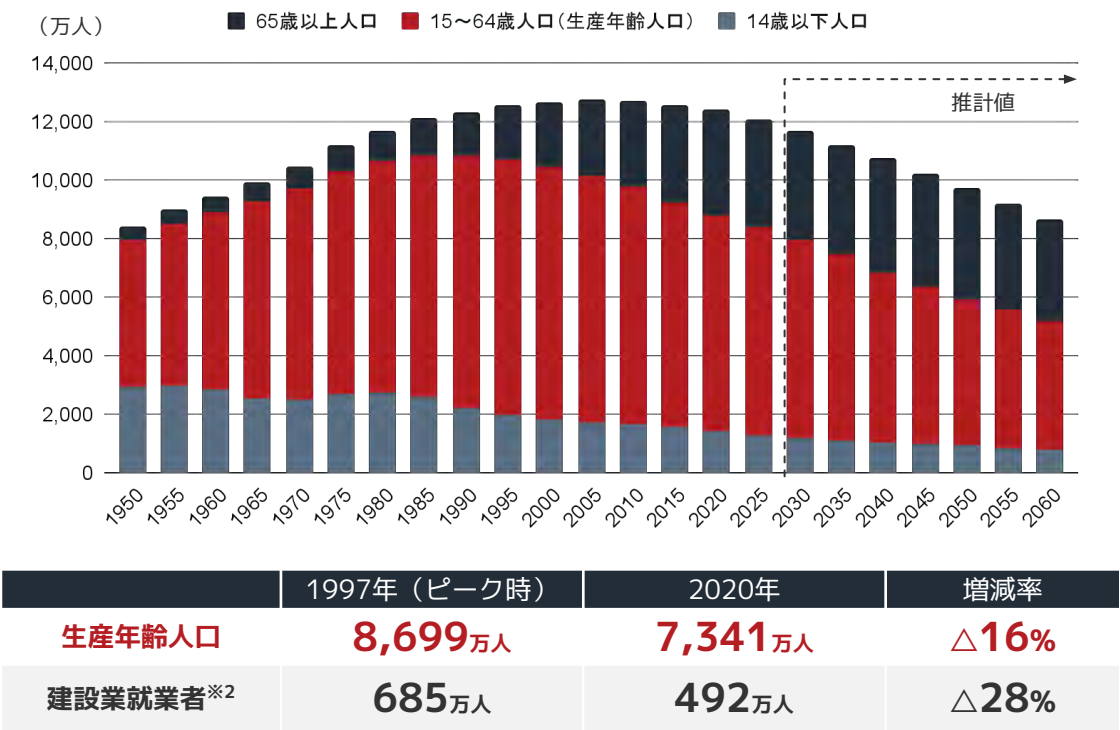
※1 2023年12月時点
※2 国内の建設業における全就業者が当社サービスを利用したと仮定した場合の年間支出総額の最大額の推計値。一定の前提に基づき算出されたものであり、必ずしも正確な推計ではない可能性がある
※3 提供中の当社サービスの月額単価を合計した3,000円/人
※4 国内で当社サービスの導入可能性がある全業種（上記でハイライトされた産業）における全就業者が当社サービスを利用したと仮定した場合の年間支出総額の最大額の推計値。一定の前提に基づき算出されたものであり、必ずしも正確な推計ではない可能性がある
※5 総務省統計局「労働力調査（基本集計）」2023年（令和5年）2月分結果より抜粋

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

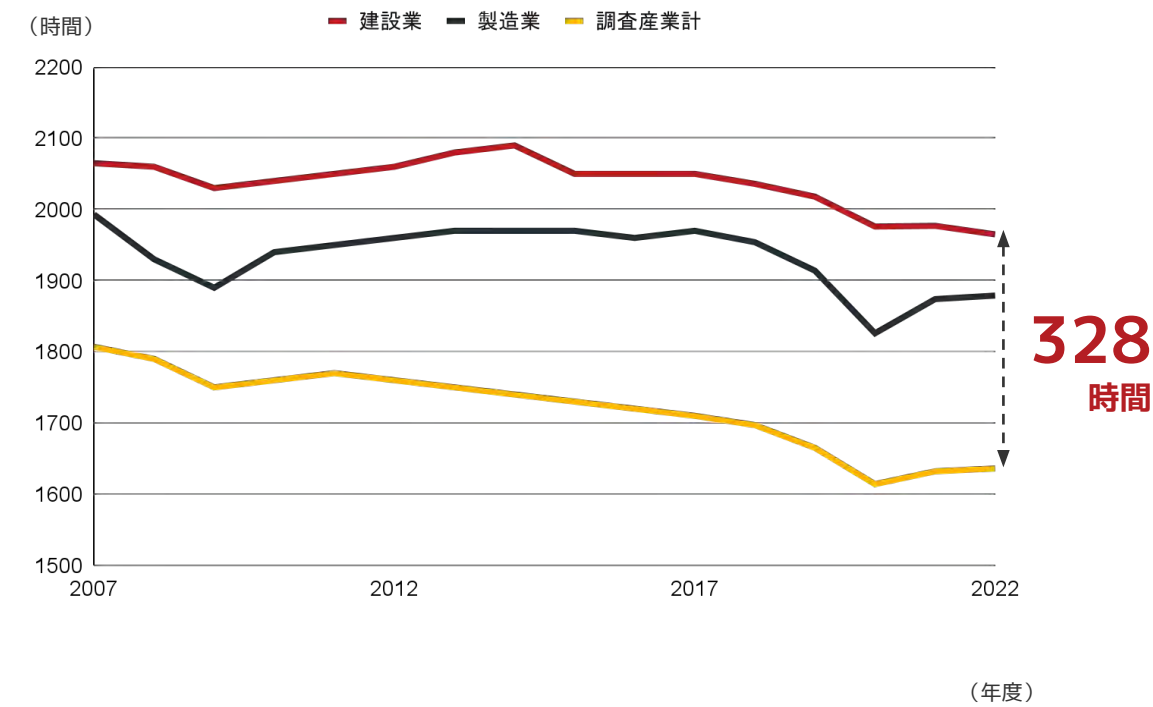
日本の人口の推移※1



※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

01 会社概要および事業領域

02 ビジネス トピックス

03 2025年12月期 第1四半期 実績

04 2025年12月期 業績予想

05 成長戦略

06 Appendix

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

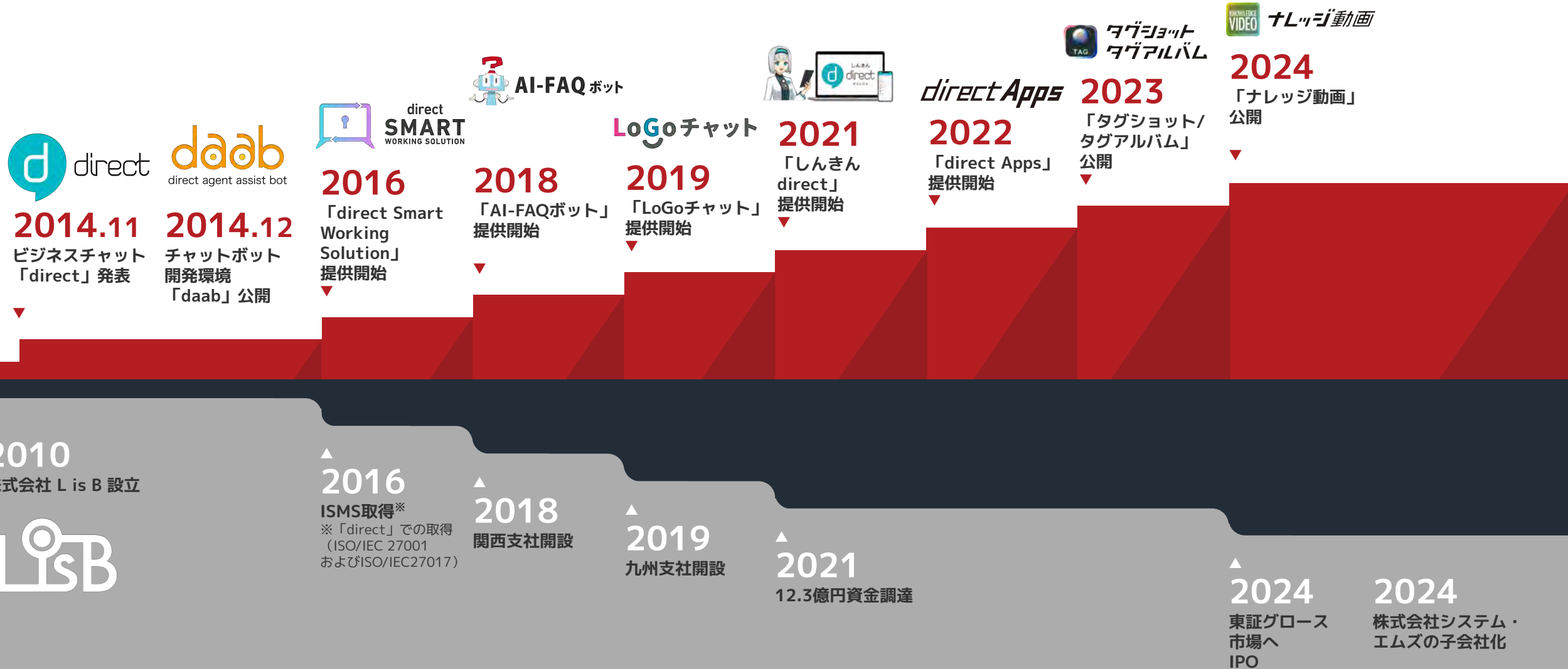
和田 希志子

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

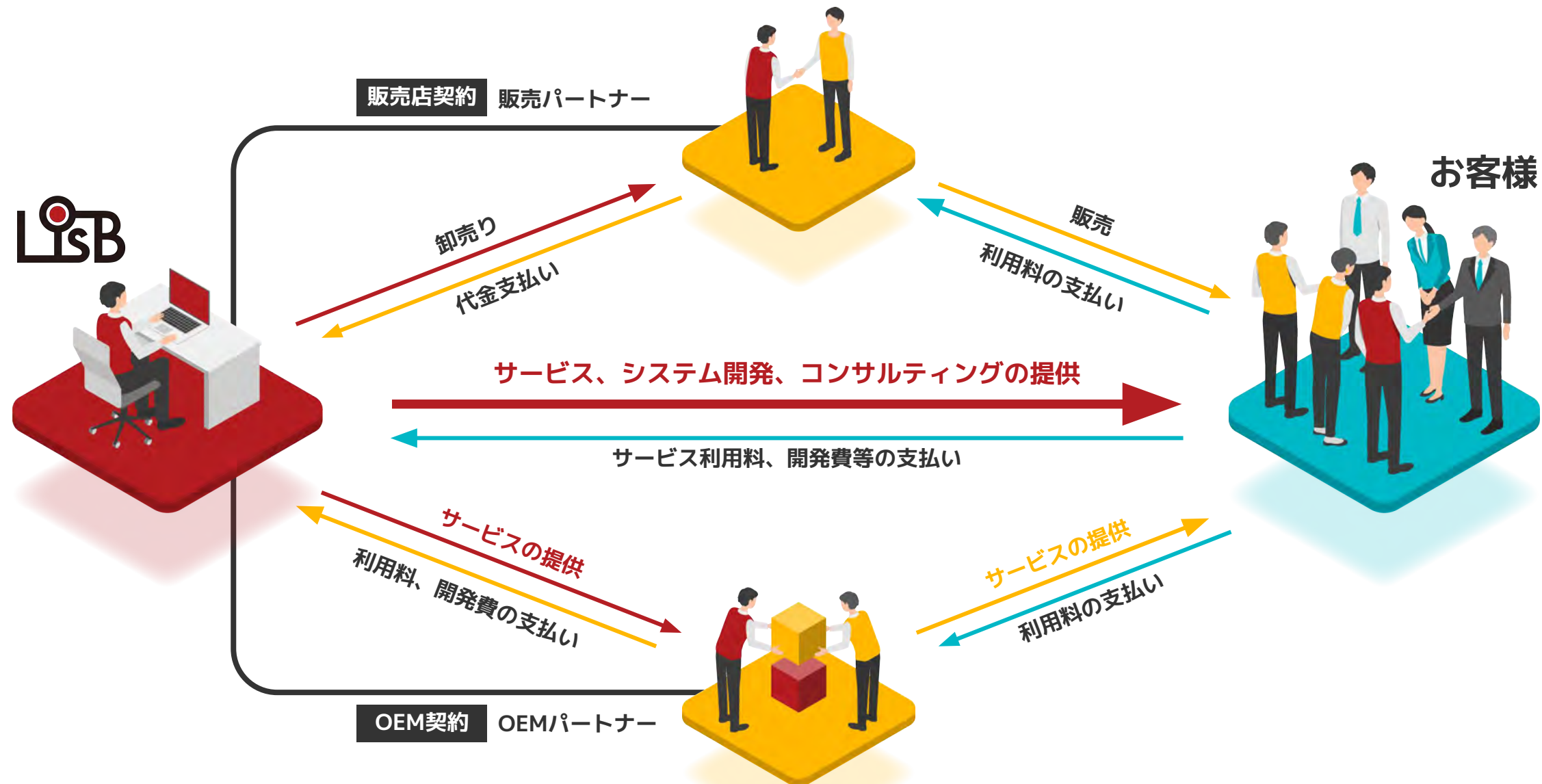
沿革

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



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



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



大林組

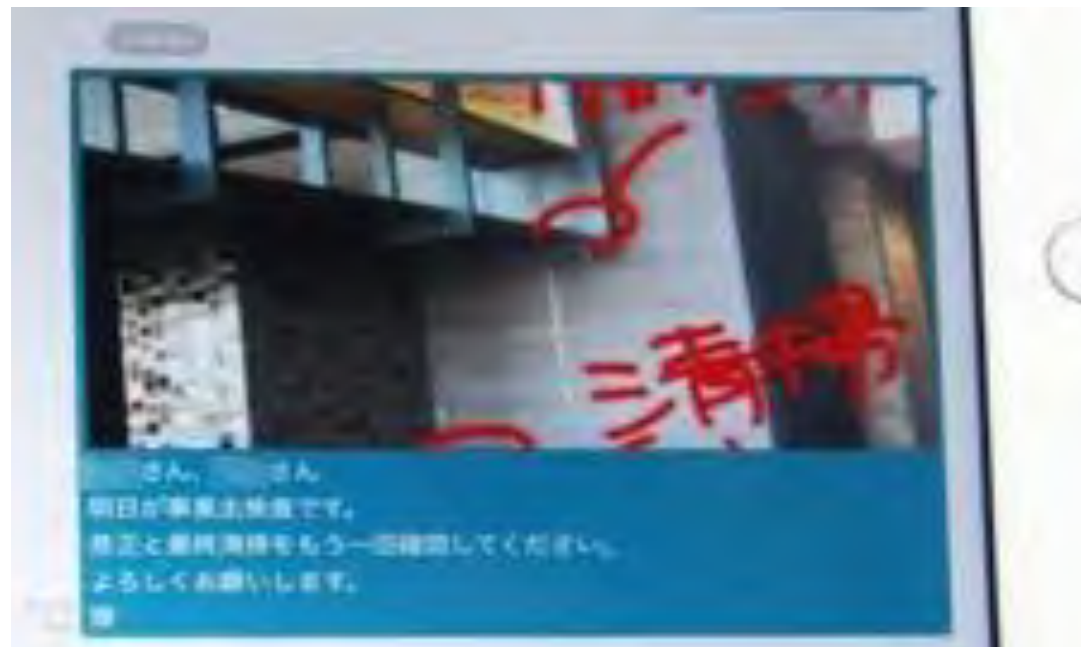
東京医科大学西新宿工事事務所
所長/甲賀 一也 様 工事長/塚本 健志 様
係員/岩村 佳祐 様 係員/白井 綾夏 様

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

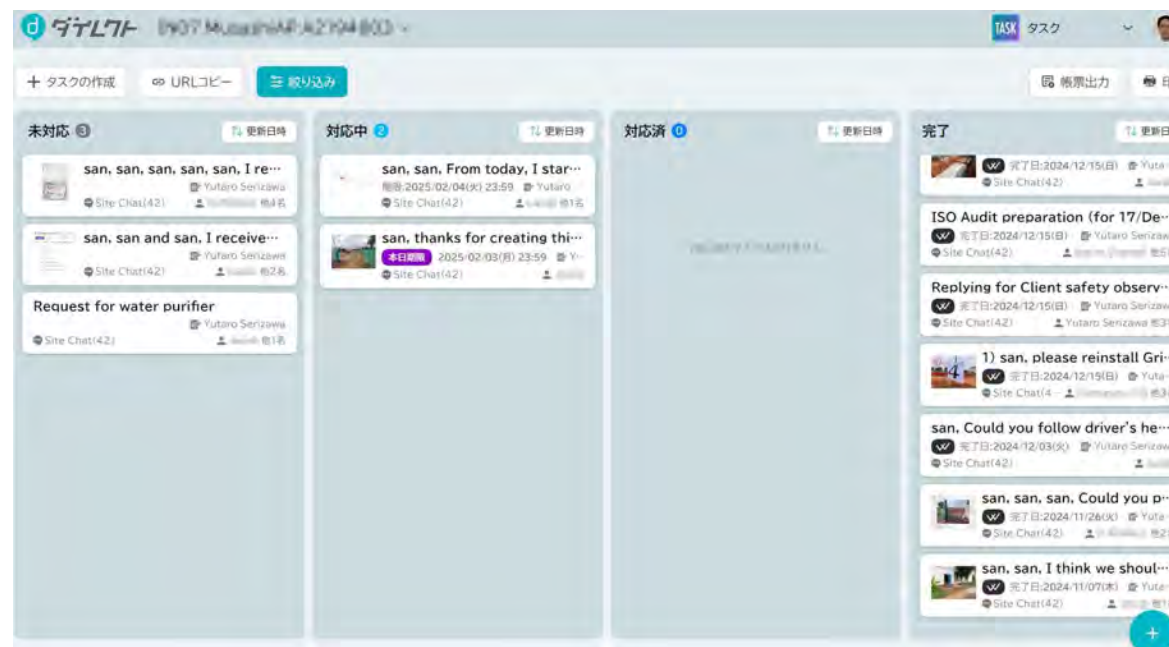


中之島フェスティバルタワーウエスト
大阪本店 総括作業所長/光枝 良 様 副部長/陳 雨青 様 課長/丸山 和倫 様

※ 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。

海外現場スタッフとコミュニケーション強化 任された業務が明確化され、抜け漏れ防止やリスク管理に貢献

作業所スタッフ全員がリアルタイムで情報を共有できる「direct」を導入したことで、**作業所スタッフとの指示や進捗状況を集約・見える化。**
「タスク機能」で作業の進捗状況を把握し、全員が必要な業務を適切に共有できる仕組みを構築したことで、業務効率化とスケジュール管理が飛躍的に向上しました。



国際事業部 南アジア部
芹沢 雄太郎 所長



※ 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。

東海道新幹線全17駅の情報連携を強化

落とし物や運行状況の共有がスピーディーになり業務改善に大きく貢献

東海道新幹線の全駅で導入したことで、各駅内でのコミュニケーションだけでなく、新幹線駅全体の連携力が向上したと実感しています。これまでは電話やFAXに頼っていた情報伝達をテキストでタイムリーに送受信できるようになり、コミュニケーションが大きく改善されました。



新幹線鉄道事業本部 運輸営業部
営業課 主任 木藤 修兵 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

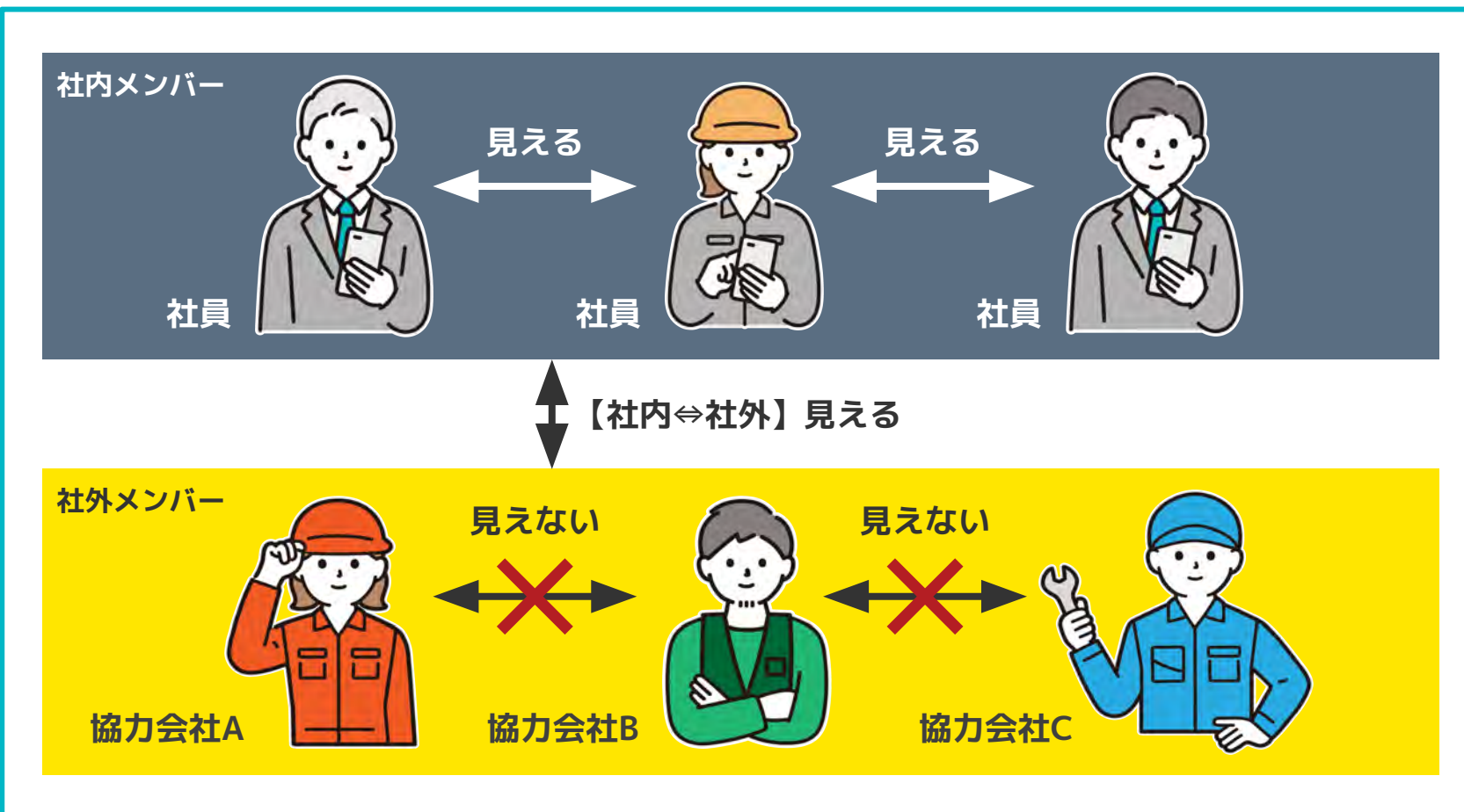
direct GuestMode

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

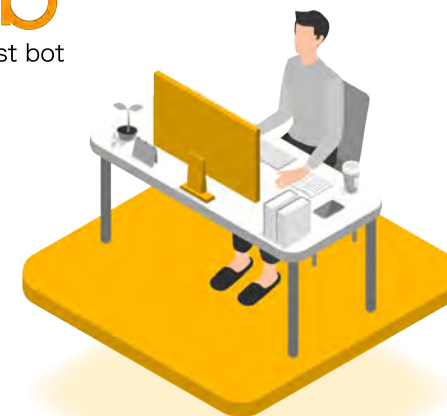
direct bot RENTAL



チャットボット開発環境

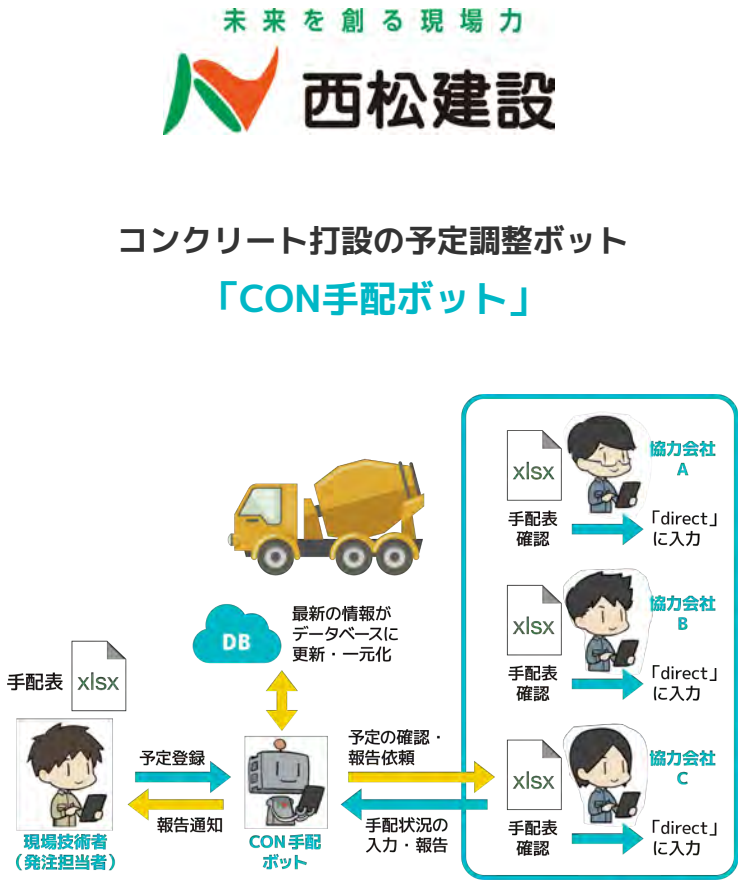
SDK※を無償公開。
お客様自身で、自社独自のチャットボットを開発可能

daab
direct agent assist bot



※ 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



「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



 前田建設工業株式会社

前田建設工業株式会社
関西支店 建築部 工務チーム 神宿 智帆 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。

「タスク」機能で現場の進捗状況を一目で共有
「スケジュール」機能の活用で1人あたり60分/月程度の時間短縮につながった



全体予定表		
今日 2024年9月		
日付	曜日	全体予定
9/11	水	
9/12	木	・9:00～ ロックボルト200本、ドライモルタル10袋
9/13	金	・7:00～ 支保工 押ボタン1基、標準7基 ・9:00～ 薬液AB各4パレットずつ、ミキシングユニット25個、ボールバルブ20個、デリバリーホース10本、ウエス30kg、逆流防止バルブ10個 ・10:00～ 溶接金網800枚
9/14	土	
9/15	日	
9/16	月	敬老の日
9/17	火	・9:00～ 薬液AB各2パレット、PUボルト400本、カブラーリークノン400個
9/18	水	・7:00～ 支保工8基 ・8:30～ 液体急結材8コンテナ ・10:00～ ロックボルト350本、ドライモルタル4袋、空袋回収
9/19	木	
9/20	金	・9:00～ 薬液AB各6パレット、ウエス30kg、カブラーリークノン100個



まかせられる人が、いる。



西松建設株式会社
DX戦略室 デジタル技術革新部長 前 啓一 様
DX戦略室 デジタル技術革新部 スマート現場推進課 土井 智矢 様
工事主任 高橋 慧 様

株式会社加賀田組
現場 主任技術者 金子 俊輝 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。

「掲示板」機能に紛失きっぷ情報を蓄積、問い合わせの対応時間を大幅削減



掲示板



投稿

テキスト以外にPDFや写真なども投稿できます

リアクション

投稿に対して「いいね!」やコメントでリアクション可能です

話題 業務ノウハウや運用ルール、お知らせなど、多様な情報を話題ごとに分けて管理できます



東海旅客鉄道株式会社
新幹線鉄道事業本部 運輸営業部 営業課 主任 木藤 修兵 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 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



鉄建建設

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



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

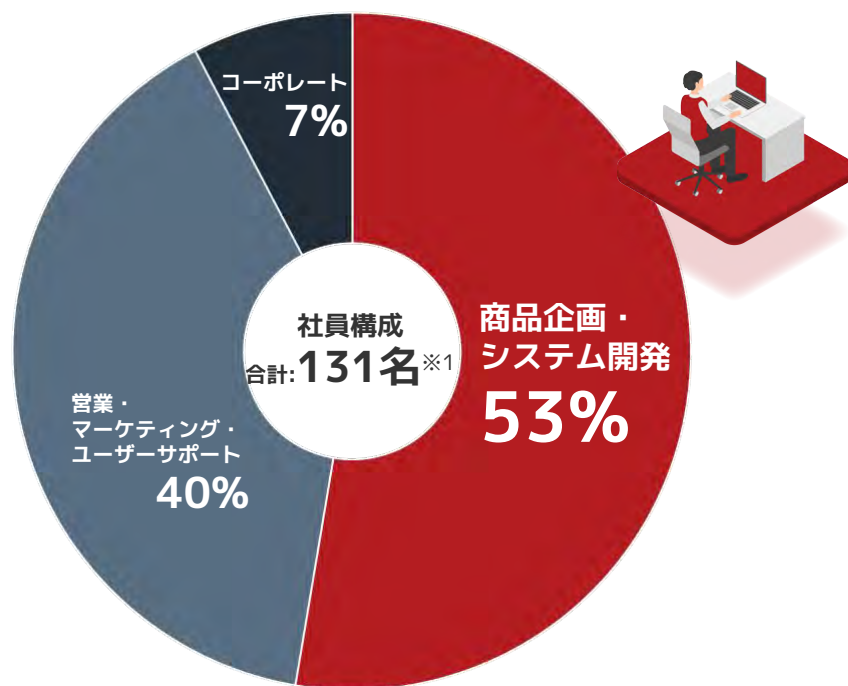
3

顧客要望を迅速にサービス化する**社内開発体制**

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。2025年4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

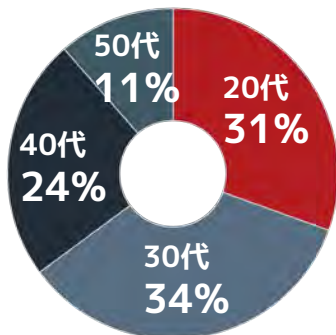
※3 厚生労働省「令和4年雇用動向調査結果の概要」より抜粋

(参考) 当社グループの社員構成

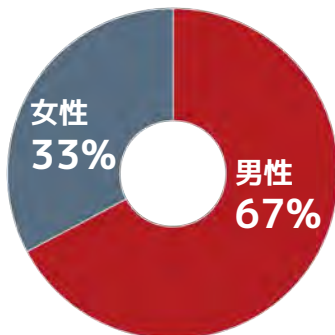
社員数

131名 (2025年4月時点。グループ全体)

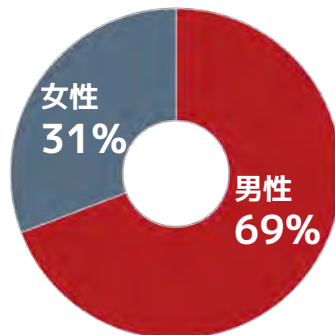
年代別割合



男女比率



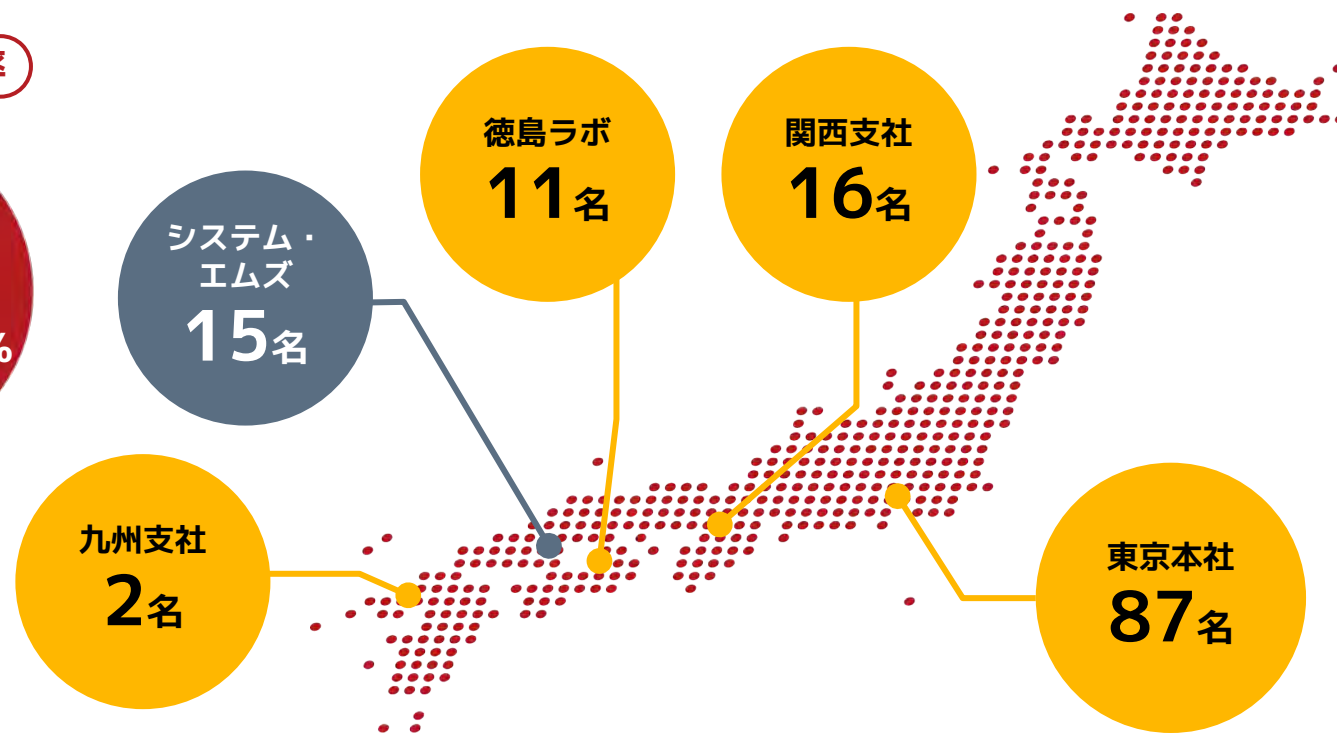
管理職男女比率



平均年齢

35歳

拠点別社員数



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！

