



# 2025年 12月期 通期 決算説明資料

2026年2月13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 通期 実績

04 2026年12月期 業績予想

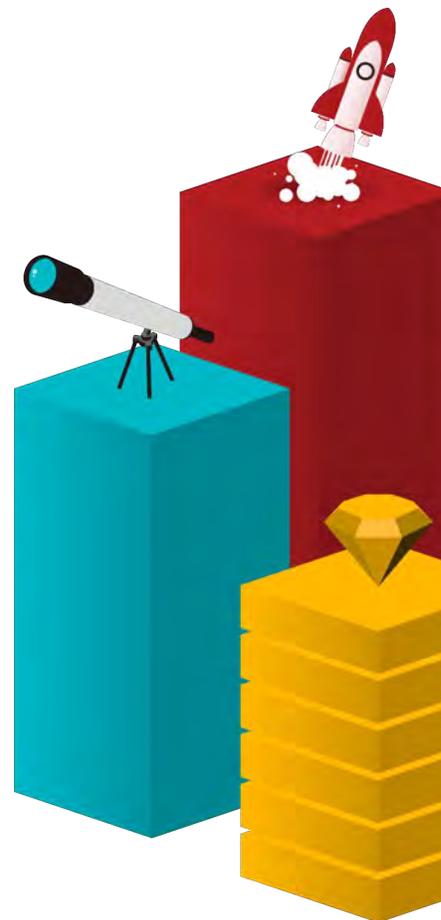
05 成長戦略

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（2025年12月末時点）
グループ従業員数	185名（2025年12月末時点）
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 (2025年12月末時点)	株式会社システム・エムズ 株式会社directX Ventures <b>IU BIM STUDIO株式会社</b>

**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

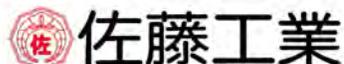
スマートフォンだけで全てが完結



## 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、**10,000社超**<sup>※1</sup>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 2026年2月集計。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）

# 当社グループが提供する 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



オリジナルロボット  
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

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



# + AI活用

# 当社グループのDXプラットフォームは、現場でのAI活用インターフェースへ

direct **ダイレクト** × **現場AI活用**

direct **ダイレクト**

日々の業務連絡 / 指摘・指示 / 情報・知識 など

## 「directアシスタント (AI機能)」

- ベテラン知識の体現化
- DXによるナレッジ共有
- DXによる業務アシスタント

現場業務をサポート

【今後の構想】

画像解析 / メッセージ抽出 / 音声対話 / 専門AIエージェント など

## 個社ニーズに応じた現場AI活用ソリューションの提供

課題

現場へ持ち込む工具を  
自動でチェック・確認したい

AI活用

AIによる入退場写真の差分検出で  
置き忘れを自動指摘するボット

画像解析

課題

日頃使っているデータを活用して  
労災発生を事前喚起したい

AI活用

翌日の作業内容を踏まえ、  
関連労災事例をクラウド内で自動検索、  
「direct」で共有

災害事例共有

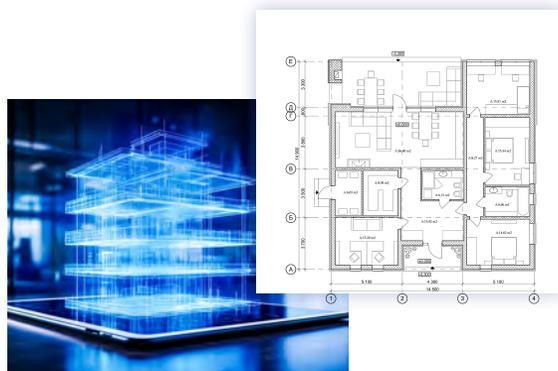
など、他多数

## 建設業界へのサービス領域

当社グループのサービスにBIMソリューションを加えたことにより、  
設計も含めた建設プロセス全体の課題解決へと大きく拡大

### BIMソリューション

設計・施工・メンテを  
データでつなぐ  
BIMソリューション



### 現場DXプラットフォーム

現場・人をつなぐ  
DXプラットフォーム



設計

施工

メンテナンス

BIM (Building Information Modeling) とは、図面にデザインや寸法だけでなく、材料・性能・コスト・工程などの情報を付与し3次元モデルとして建物を可視化・管理する仕組み

## 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

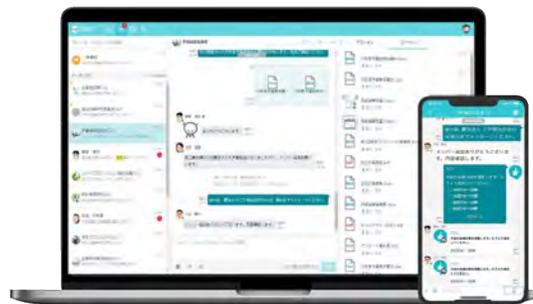
#### LoGoチャット

高度なセキュリティの行政専用ネットワーク（LGWAN※<sup>1</sup>）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※<sup>2</sup>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）

#### 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）

## LoGoチャット



#### 導入実績

**1,515**自治体※<sup>3</sup>

全国の8割以上の自治体が利用中※<sup>3</sup>



#### 導入実績



他多数

※<sup>1</sup> 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

※<sup>2</sup> 自治体からの事前許可・ゲストアカウント付与が必要 ※<sup>3</sup> 2025年7月時点。トラストバンク社のサービスサイトに基づく数値

01 会社概要および事業領域

02 **ビジネス トピックス**

03 2025年12月期 通期 実績

04 2026年12月期 業績予想

05 成長戦略

06 Appendix

## 2025年12月期通期 ビジネス トピックス

### 営業

- 「direct」料金の改定
- 矢作建設工業と「AIあんぜん指示ロボット」を共同開発
- 「タグショット/タグアルバム」の導入事例を公開

### サービス開発

- 他社ソリューションと連携開始
  - └ 「Arch安全セーフティ」
  - └ 「MAMORIO Biz Assistant」
  - └ 「GENBAx点検」
  - └ 「e-Stand」

### 投資活動

- 連結子会社の状況
  - └ (株) システム・エムズによる連結効果
  - └ IU BIM STUDIO (株) の子会社化
  - └ directX Ventures1号ファンドの投資状況

サービス品質の維持・向上および運営基盤のさらなる強化を目的として、「direct」の利用料金を20%増額  
価格改定は2026年4月1日であり、2026年12月期の第2四半期から財務指標に反映予定



プラン名	現行料金（月額）		新料金（月額）
ベーシックプラン	¥6,000	➡	¥7,200
プラスプラン	¥12,000	➡	¥14,400
プレミアムプラン	¥27,500	➡	¥33,000
マックスプラン	¥50,000	➡	¥60,000

改定日：2026年4月1日より

適用開始時期：

ご契約中のお客さま：2026年4月以降のご利用分として発行される、最初のご請求から新料金を適用。

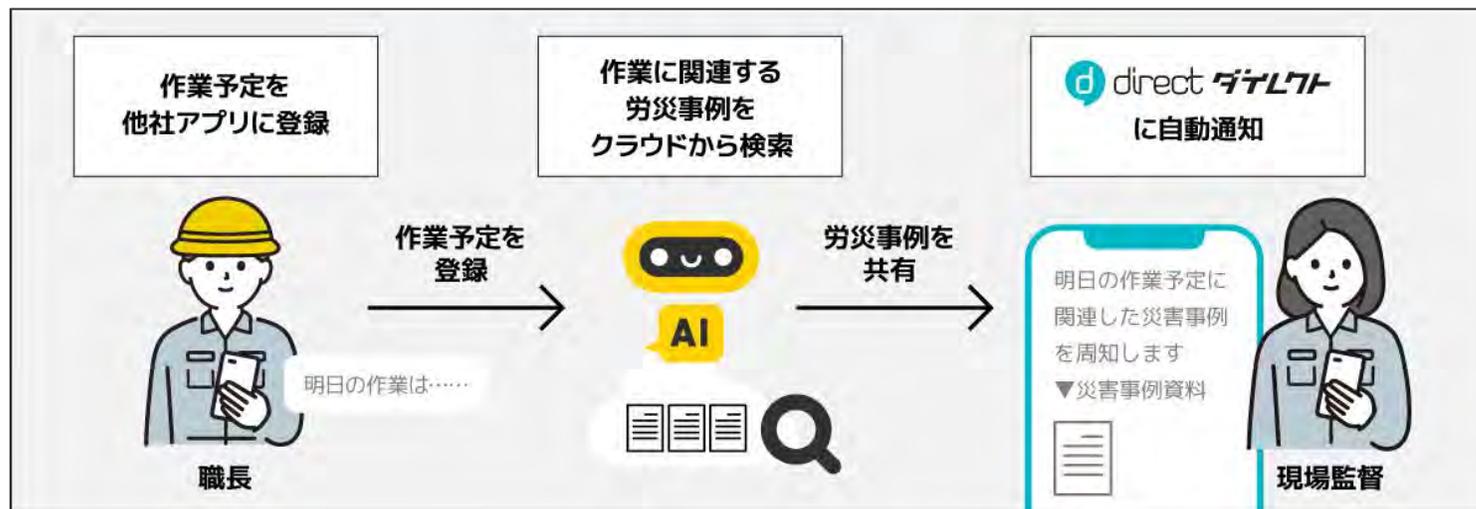
新規導入をご検討中のお客さま：改定日より前に契約開始の場合は、改定日前までは旧料金、改定日以降は新料金を適用。改定日以降に契約開始の場合は、新料金を適用。

矢作建設工業株式会社様

共同開発



蓄積された労災事例データと「direct」を連携させ、AIが作業予定に応じて適切な労災事例を自動抽出  
職員の負担を増やすことなく、安全意識の向上と同種災害の再発防止につながる運用を実現



日鉄テックスエンジ株式会社



## タグショット/タグアルバム



## NIPPON STEEL

日鉄テックスエンジ

### 設備メンテナンス現場で60%の時間削減 写真撮影～報告書作成を効率化し、業務をスマート化



#### 日鉄テックスエンジ様 報告書作成業務時間の削減効果

タグショット/タグアルバム  
導入前

撮影	10時間/月
フォルダ作成	5時間/月
データ仕分け	20時間/月
報告書作成	30時間/月

導入後

## 約60%削減

撮影	10時間/月
報告書作成	15時間/月



## 建設現場のデジタル点検クラウド「Arch安全セーフティ」、備品の紛失防止・所在管理「MAMORIO Biz Assistant」と連携開始



- 点検結果の通知
- 安全管理書類の申請・承認



デジタル点検クラウド「Arch安全セーフティ」上で行われる各種通知を「direct」上で受け取ることが可能に  
業務効率化のみならず、建設業の最優先事項である安全管理を強力に支援し、労働災害ゼロに貢献



所在、入退域、滞留

AIが人やモノの動きを検知し、通知



スマートタグによって人やモノの位置や動きを自動で検知し、AIがその変化を判断、チャットで知らせる現場向けアシスタント  
所在、入退域、滞留といった状態を通知することで、担当者の探す時間や確認・報告の手間を大幅削減

## 建設現場の点検表ペーパーレス化サービス「GENBAx点検」、建設ダッシュボードサービス「e-Stand」と連携開始



点検状況を通知



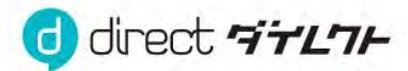
その他

- ・ 未完了点検のリマインド
- ・ 安全パトロールの完了通知
- ・ 承認の依頼 など



「GENBAx点検」から送られる点検未完了リマインド・各種承認・現場内の点検実施状況などの通知を「direct」トーク上で確認  
日常的な「direct」上のやりとりと現場の点検情報を集約することができ、点検業務のさらなる効率化と情報共有の迅速化を実現

多種多様なサービス・デバイスからの通知



「e-Stand」が集約する現場の各種センサー情報（降水量・風速など）や地震、警報アラートを「direct」へ通知  
使い慣れたチャットツールへの通知により、現場職員が異常値を素早く認識し、迅速な対応が可能

## (ご参考) 他社のdirect連携サービス

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

2025年追加

2026年追加



## システム開発



2025年12月期から、PLの連結取り込み開始のれん償却費の差し引き後も利益増加に貢献

25/12期  
売上高

222  
百万円

同営業利益

37  
百万円

同のれん  
償却費

10  
百万円

## BIMソリューション



2025年12月期は、BSのみを連結  
2026年12月期第1四半期からPLを連結

のれん

のれんは、暫定的な算定※1として、446百万円を計上。また、年間ののれん償却費は暫定措置として44.6百万円と想定  
2026年12月期以降においては、上記ののれん償却費を上回る利益創出を見込む

## スタートアップ投資



2025年6月に組成した「directX Ventures1号ファンド」から6社※2のスタートアップへ投資実行

投資先トピックス

社名：株式会社FLIGHTS

事業内容：ドローンを用いた測量業務システム等を提供

トピック：当社が出展する展示会に共同出展  
当社による販売代理を開始

※1 2025年12月期連結会計年度末において、企業結合日における識別可能な資産及び負債の特定並びに時価の算定が未了であり、取得原価の配分が完了していないため

※2 2025年12月31日現在

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 通期 実績**

04 2026年12月期 業績予想

05 成長戦略

06 Appendix

## 業績概況

2025年12月期は、売上高2,132百万円（前期比+33.8%、業績予想比+2.5%）、営業利益169百万円（同+257.9%、同+9.8%）で着地し、過去最高の売上・利益を更新

### 前年同期比<sup>※1</sup>

（百万円）

	24/12期実績 （単体）	25/12期実績 <sup>※2</sup> （連結）	前年同期比
売上高	1,594	2,132	+33.8%
売上総利益	1,031	1,340	+30.0%
売上総利益率	64.7%	62.9%	△1.8pt
調整後営業利益 <sup>※3</sup>	77	202	+162.3%
調整後営業利益率	4.8%	9.5%	+4.6pt
営業利益	47	169	+257.9%
営業利益率	3.0%	7.9%	+5.0pt
経常利益	48	147	+203.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	42	138	+223.4%

### 業績予想比

（百万円）

	25/12期実績 <sup>※2</sup> （連結）	25/12期予想 （連結）	業績予想比
売上高	2,132	2,080	+2.5%
売上総利益	1,340	-	-%
売上総利益率	62.9%	-%	-%
調整後営業利益	202	-	-%
調整後営業利益率	9.5%	-%	-%
営業利益	169	154	+9.8%
営業利益率	7.9%	7.4%	+0.5pt
経常利益	147	150	△1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	138	115	+20.7%

※1 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

※2 IU BIM STUDIO株式会社の取得日は2025年10月31日で、連結決算日との差異が3ヶ月を超えないことから、当連結会計年度においては貸借対照表のみを連結しております

※3 調整後営業利益=営業利益+M&Aによる一時費用

## セグメント実績の概況

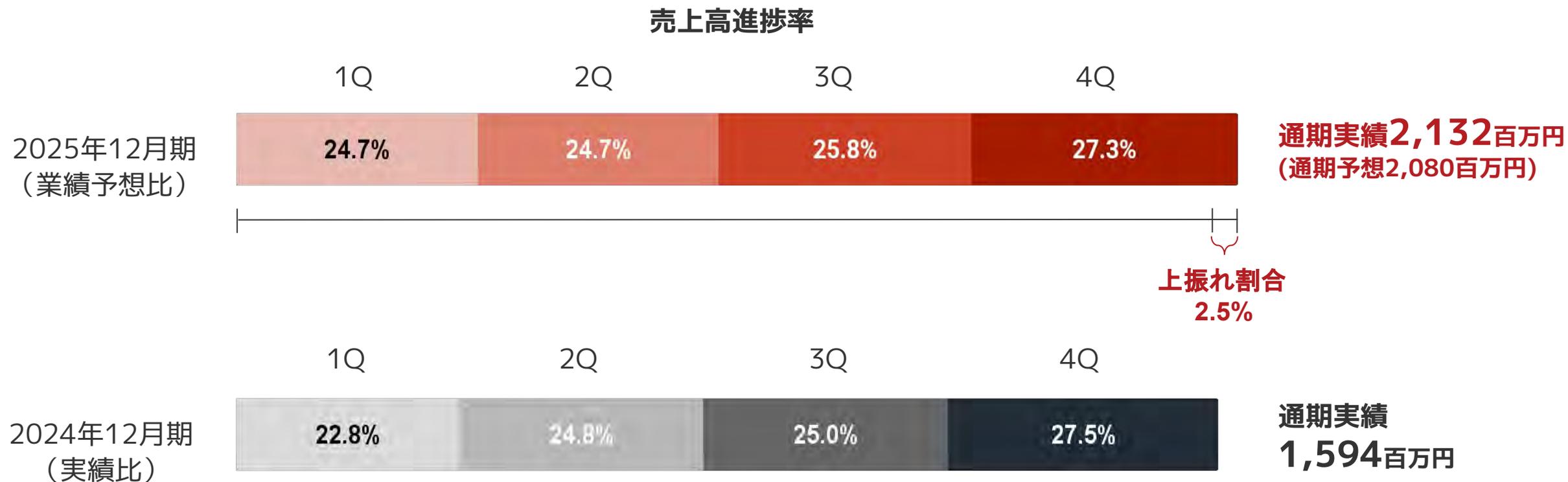
- ・ DXソリューション事業：建設業界の更なる開拓と既存顧客の利用拡大に努めた結果、前期から**大幅な増収増益を達成**
- ・ 投資事業：短期的には収益を生まず、中長期的なリターンと事業シナジーを目指す

(百万円)

		24/12期 実績	25/12期 実績	前年同期比
売上高	連結	1,594	2,132	+33.8%
	DXソリューション事業	1,594	2,132	+33.8%
	投資事業	-	-	-%
営業利益	営業利益	47	169	+257.9%
	DXソリューション事業	47	178	+278.4%
	投資事業	-	-9	%

## 通期業績予想に対する売上高進捗率

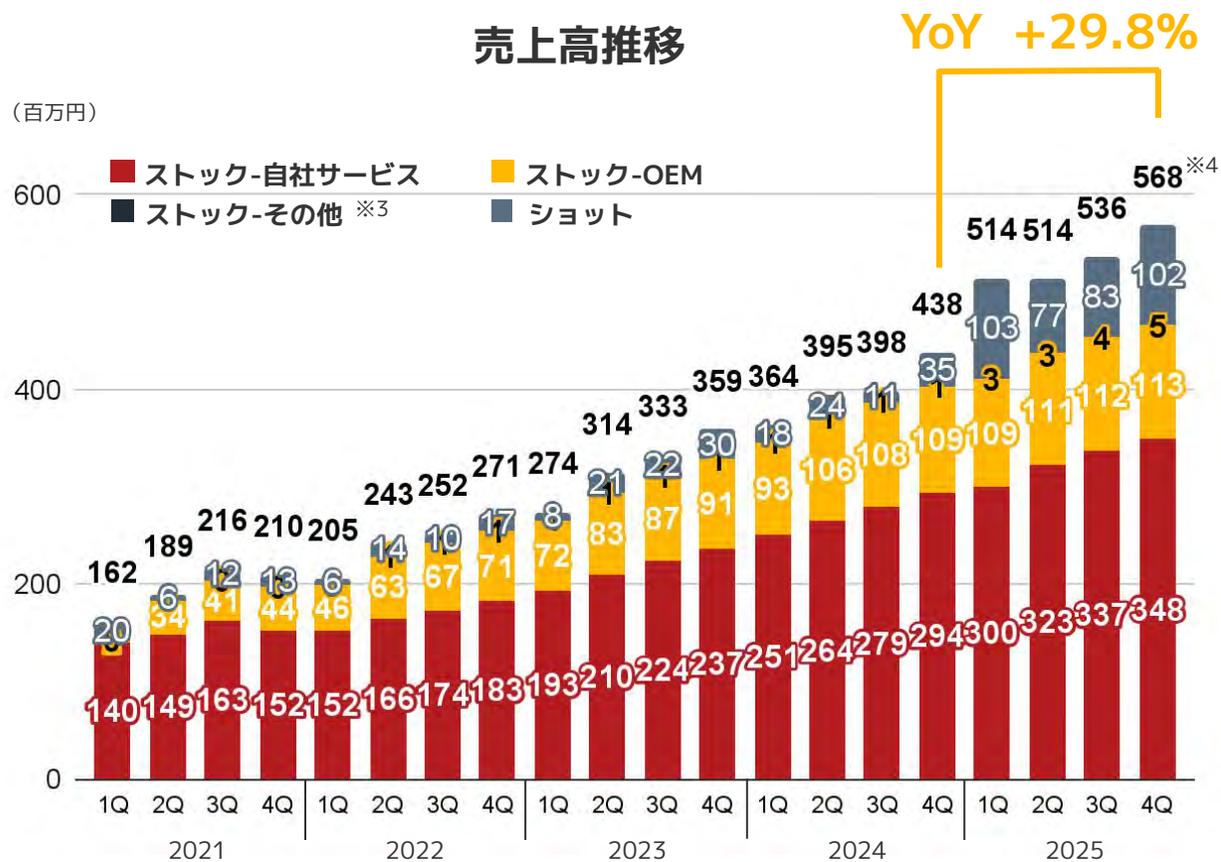
業績予想に対する2025年12月期の売上高は、業績予想比+2.5%の2,132百万円で着地



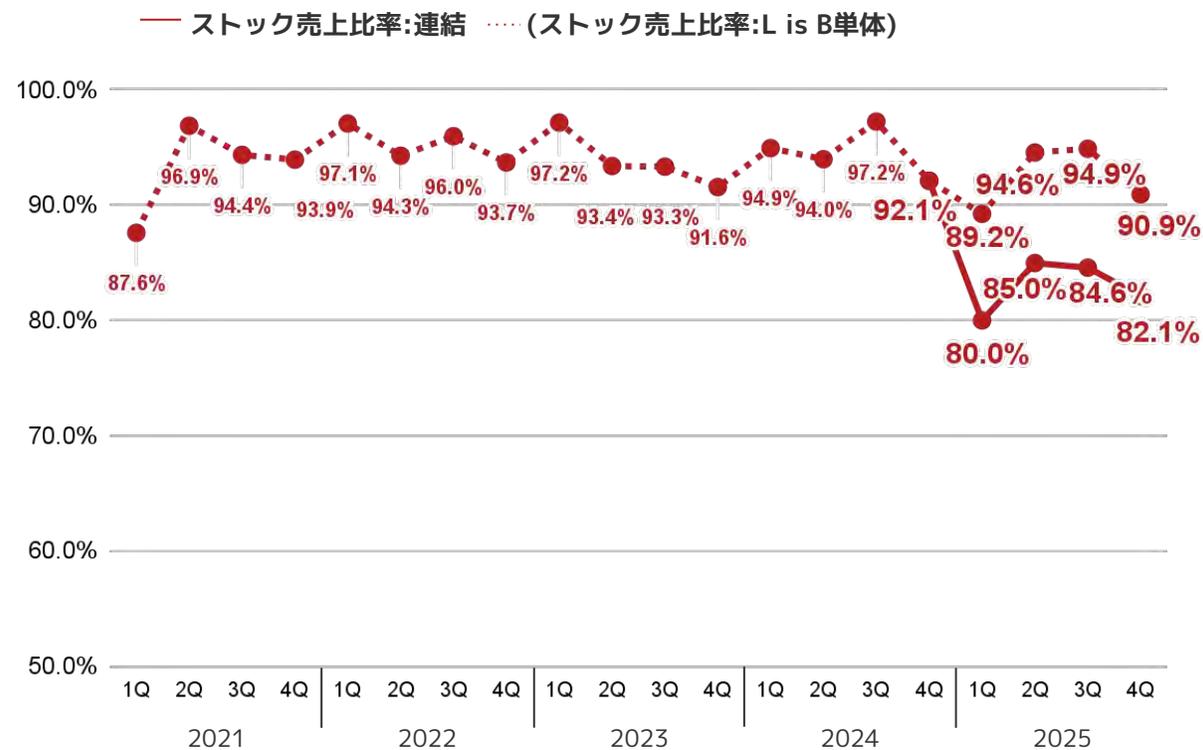
# 売上高・ストック売上比率※1※2の推移

ストック売上、ショット売上共に年間を通じて堅調に増加し、期初予想を上回る売上高で着地

## 売上高推移



## 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 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

※3 ストック-その他には、他社サービスの再販を集計

※4 グラフは四捨五入表記。他ページも同様

# (ご参考) ストック売上とショット売上



## 売上の種類

### 1 ストック売上

#### 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」
- その他は他社のライセンス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

- 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

## 売上総利益の推移

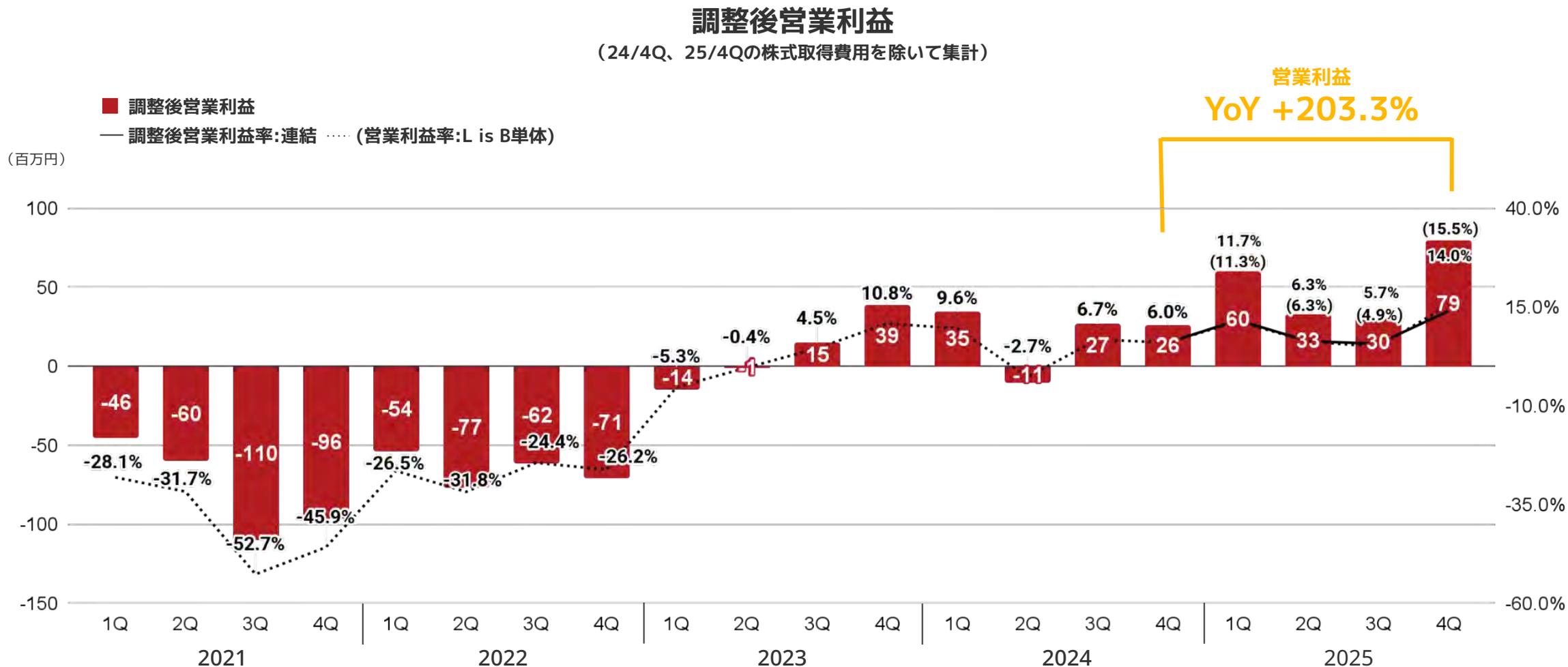
2025年12月期第4四半期の売上総利益率は62.8%であり、これまでと同水準で推移

※2025年12月期1Q～3Qについて、販管費として計上していた費用の一部を売上原価へ振り替えたため、数値を修正しております



## 調整後営業利益の推移

2025年12月期第4四半期の調整後営業利益率は14.0%、調整後営業利益は79百万円となり、過去最高の結果で着地

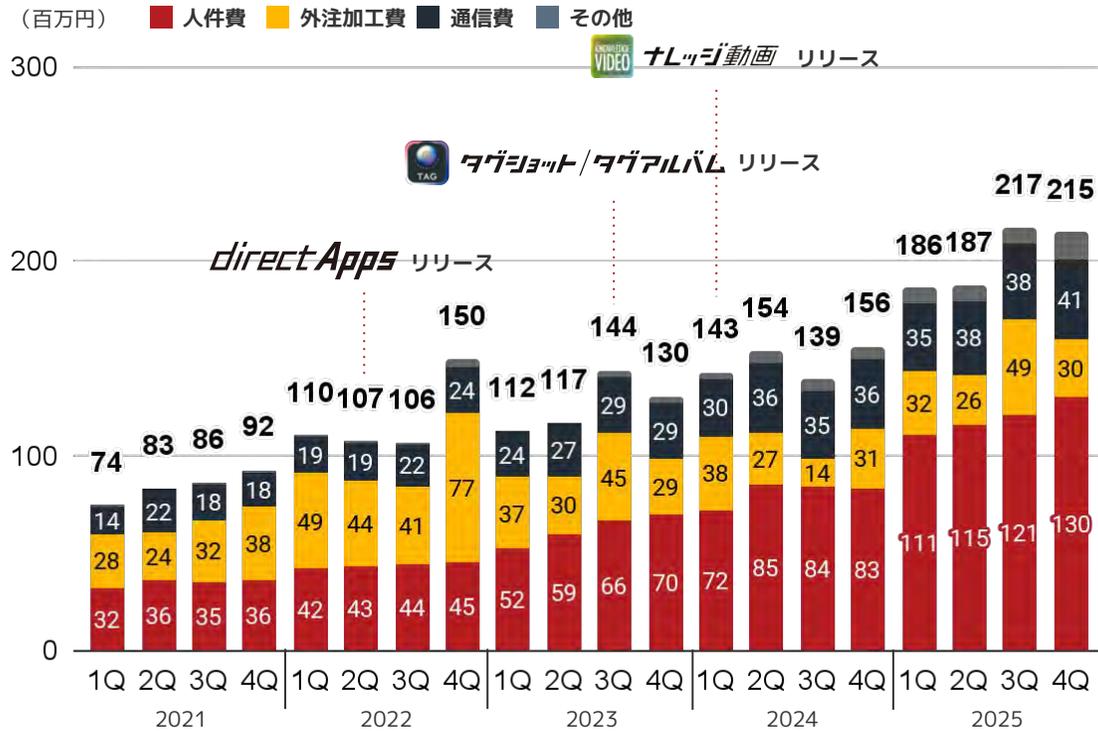


# 原価、販管費の推移

当第4四半期においては、費用総額（原価＋販管費）は前四半期比で減少

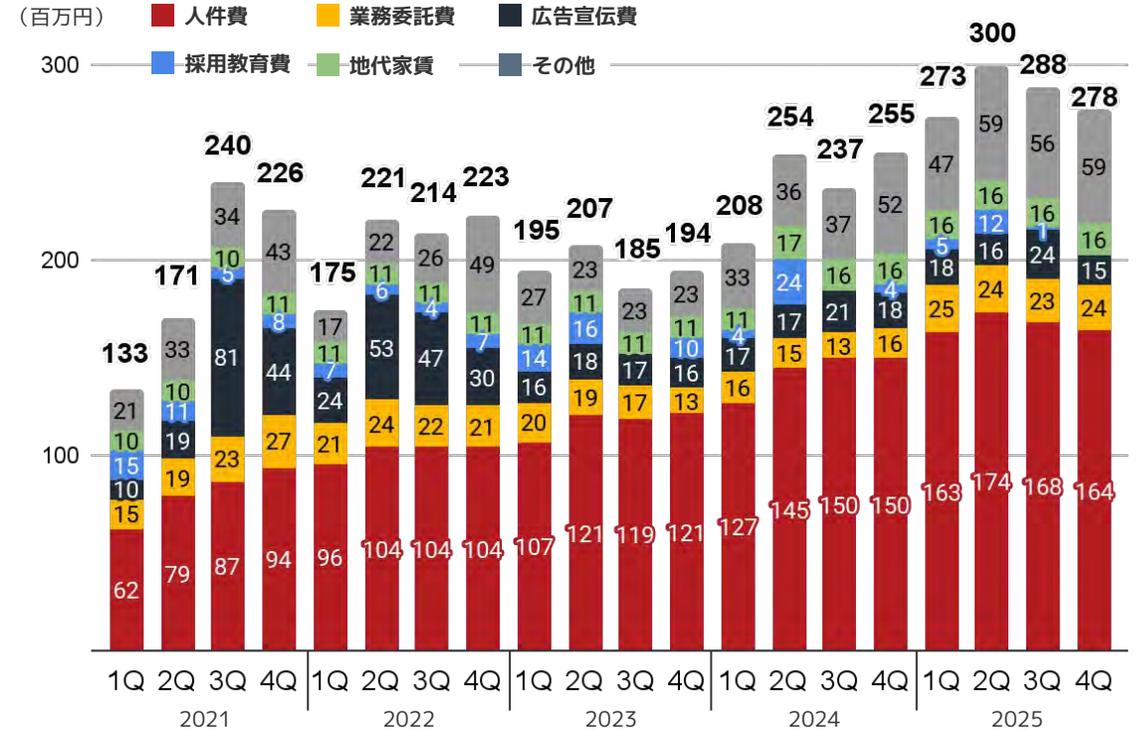
※2025年12月期1Q～3Qについて、販管費として計上していた費用の一部を売上原価へ振り替えたため、数値を修正しております

## 原価内訳※



## 販管費内訳

(24/4Q、25/4Qの株式取得費用を除いて集計)

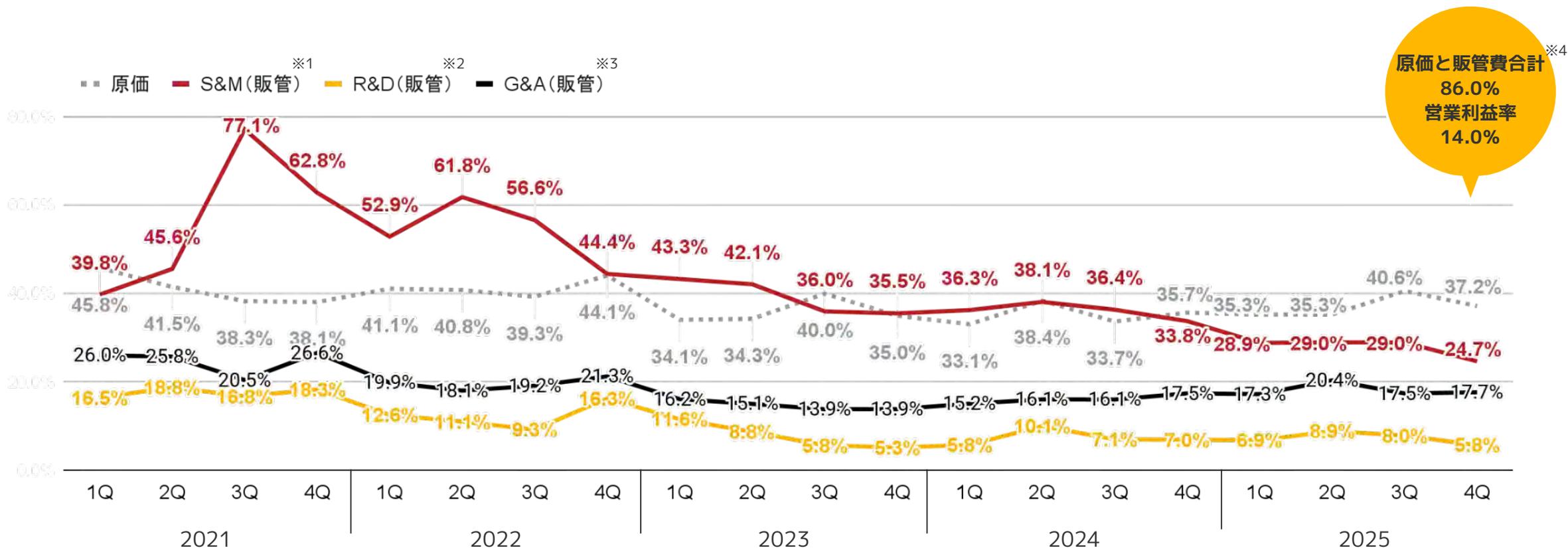


※ 当期製造総費用から主に研究開発費（販管費）ソフトウェア開発費（固定資産）に振り替えた他勘定振替高と、仕掛品増減を控除  
 ※ 2025年第1四半期よりシステム・エムズ(連結子会社)の費用(主に原価の人員費)が含まれる

# 売上高に対する原価・販管費比率

2025年12月期第4四半期は、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)

※2025年12月期1Q~3Qについて、販管費として計上していた費用の一部を売上原価へ振り替えたため、数値を修正しております



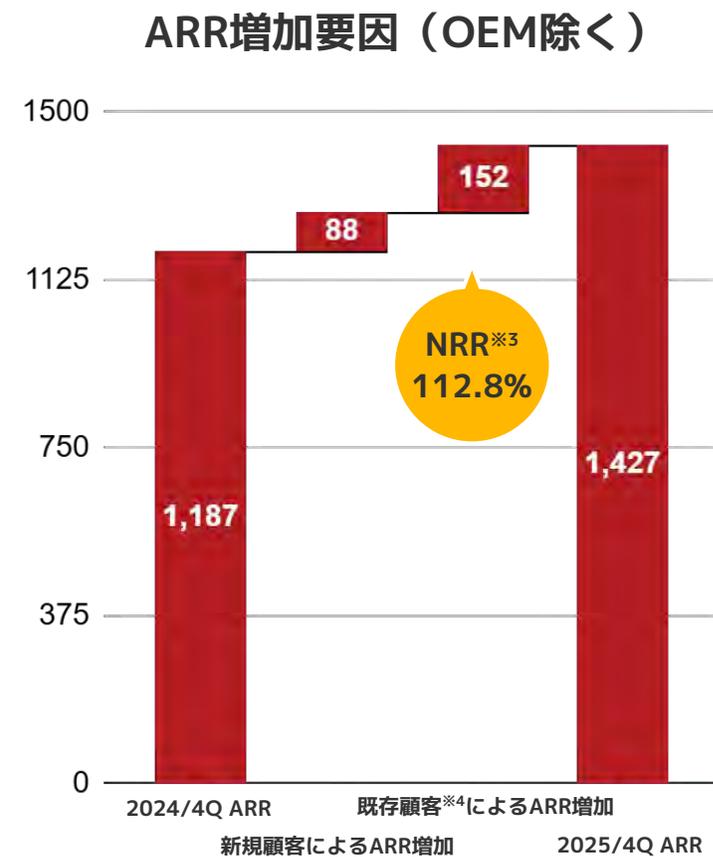
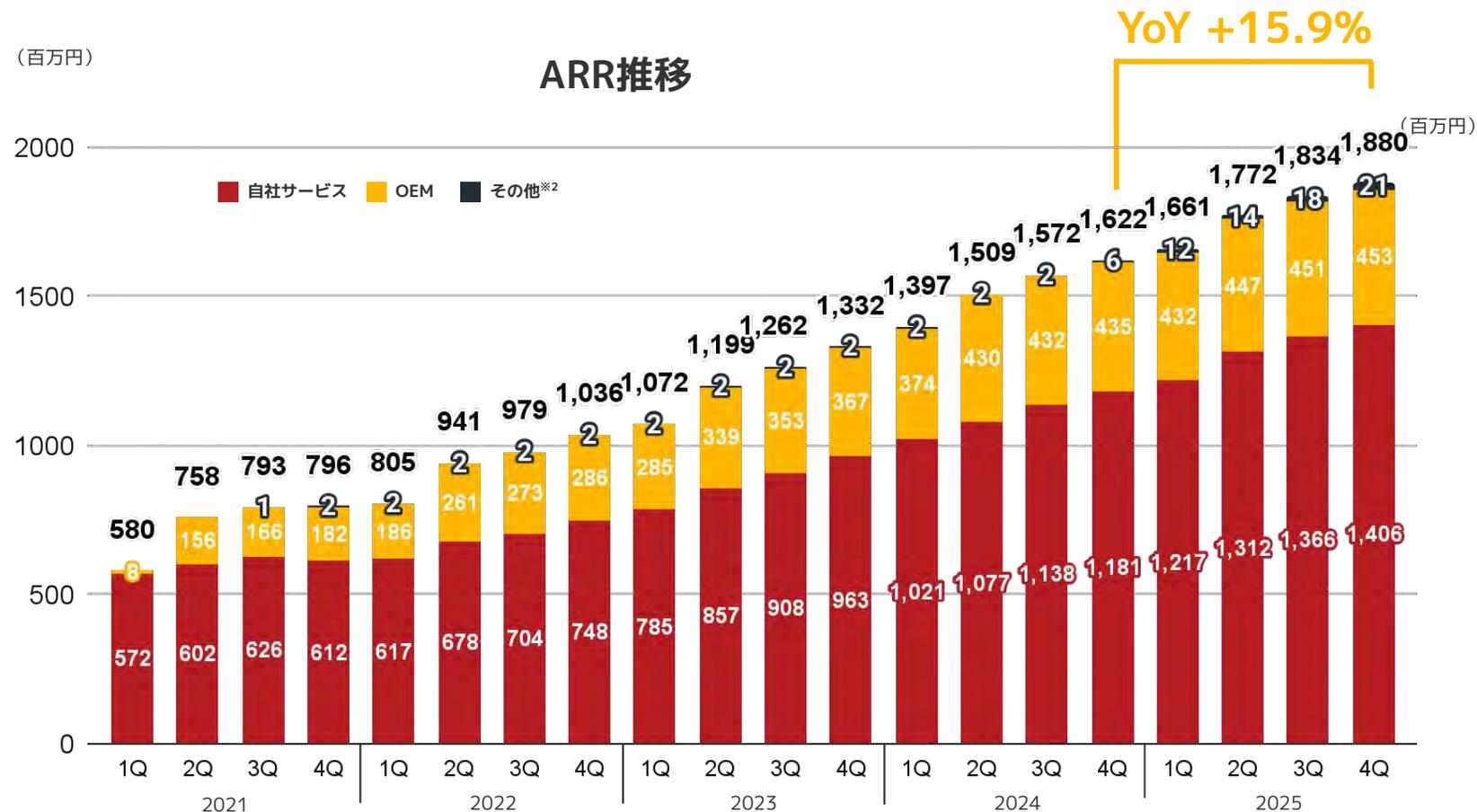
原価と販管費合計 ※4  
 86.0%  
 営業利益率  
 14.0%

※1 Sales and Marketingの略。販売促進のための広告宣伝費・営業人員の件数費・関連費用等の合計  
 ※2 Research and Developmentの略。研究開発人員の件数費・関連経費等の合計  
 ※3 General and Administrative expensesの略。コーポレート部門の件数費・関連経費等の合計  
 ※4 各構成比は四捨五入しているため、全体構成比と一致しない場合があります

# ARR<sup>※1</sup>の推移、増加要因

ARRは、前年同四半期と比較して15.9%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、他社ライセンスサービスの再販を集計

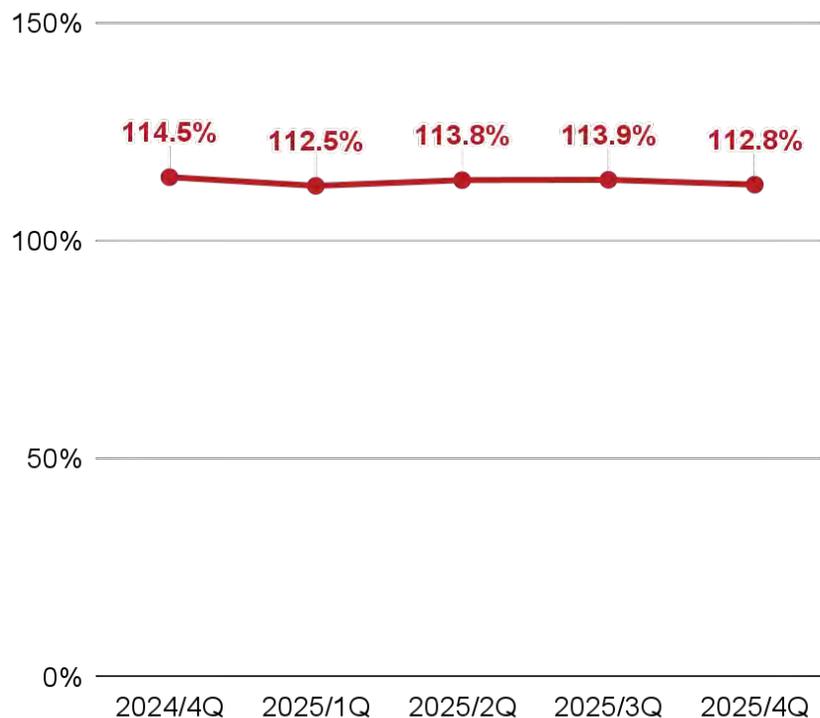
※3 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出

※4 ここでの既存顧客とは、2024年12月末時点で契約している顧客を指す

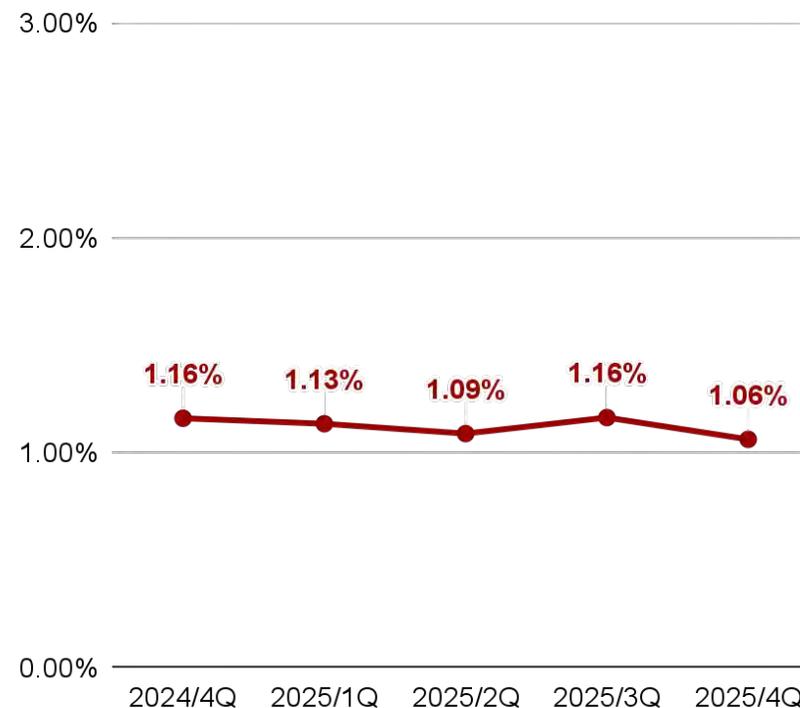
## 既存顧客からのARR増加率（NRR※1）および解約率※2の推移

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。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



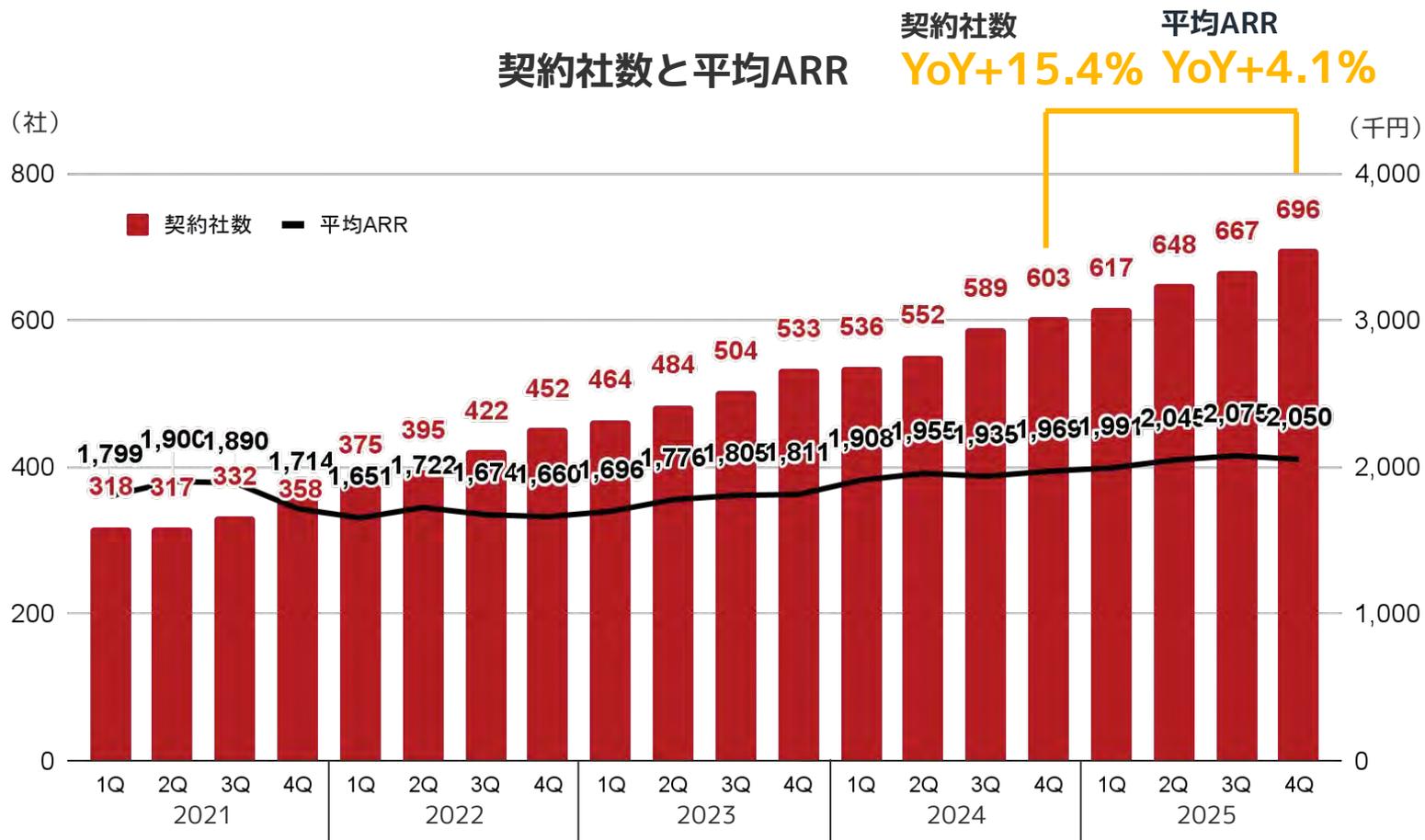
### 解約率※2の推移



※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15.0%の増加

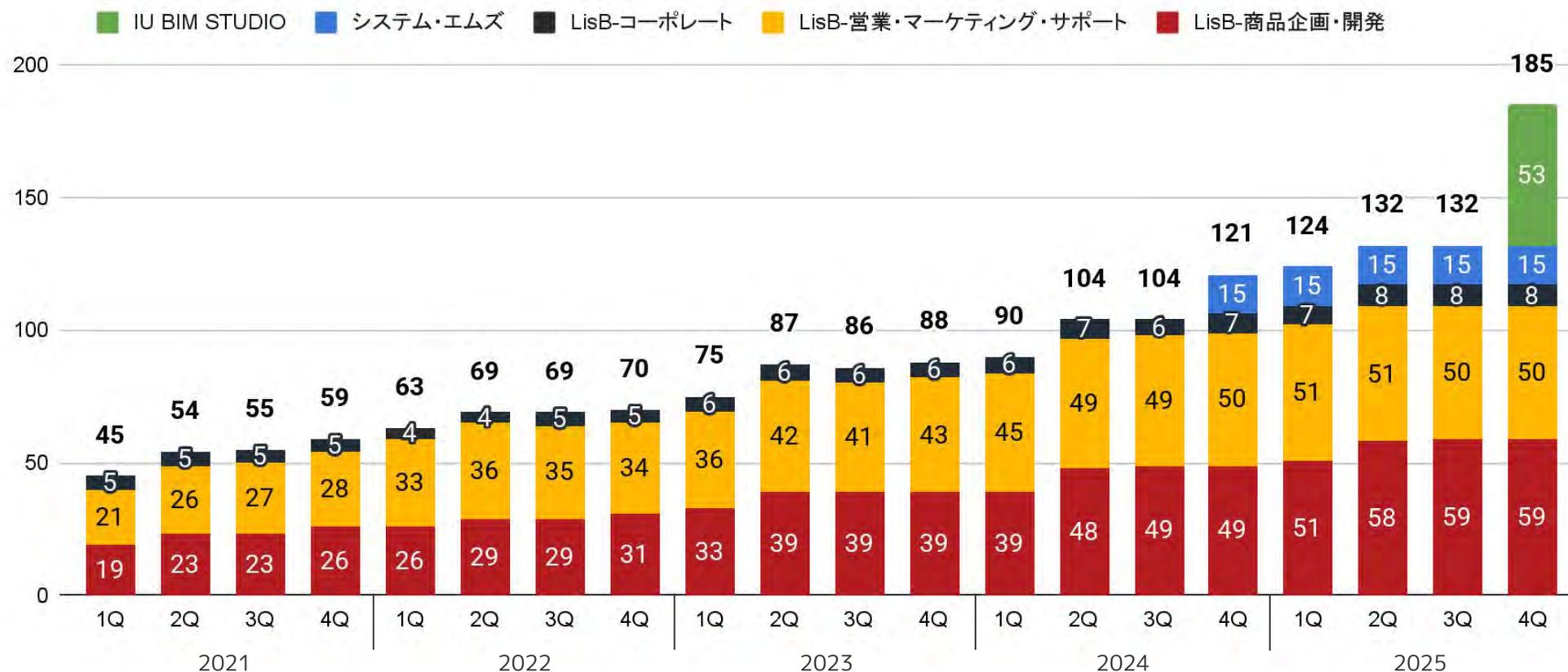


※ OEMを除いて集計。各四半期末において、顧客が契約している平均ARRを集計。ARRは月次のストック売上高を12倍して算出

## グループ従業員数の推移

IU BIM STUDIO株式会社の子会社化により、グループ従業員数は185名に増加  
2026年12月期は、10～15名の増員を予定

### 従業員数



53名のうち  
52名がBIM  
業務に従事

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

第4四半期(10月末)にM&A資金として5.5億円の借入を実行したが、実行後も引き続き高水準の財務健全性を維持

(百万円)



## 貸借対照表の推移

2025年12月期には、子会社(IU BIM STUDIO株式会社)の貸借対照表を取り込み

(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12月連結
流動資産	1,298	1,254	1,234	2,240	2,236
現金及び預金	1,080	1,088	1,009	1,935	1,779
売掛金及び契約資産	197	154	204	278	403
固定資産	17	24	85	468	1,189
<b>資産合計</b>	<b>1,315</b>	<b>1,279</b>	<b>1,320</b>	<b>2,708</b>	<b>3,425</b>
流動負債	95	193	200	545	494
固定負債	312	495	483	453	1,083
長期借入金	312	495	483	435	1,065
<b>負債合計</b>	<b>408</b>	<b>689</b>	<b>684</b>	<b>999</b>	<b>1,577</b>
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	△785
<b>純資産合計</b>	<b>906</b>	<b>590</b>	<b>636</b>	<b>1,709</b>	<b>1,847</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,315</b>	<b>1,279</b>	<b>1,320</b>	<b>2,708</b>	<b>3,425</b>

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 通期 実績

**04 2026年12月期 業績予想**

05 成長戦略

06 Appendix

## 2026年12月期 業績予想

売上高はYoY+32.4%の2,823百万円、営業利益はYoY+57.8%の266百万円を見込む

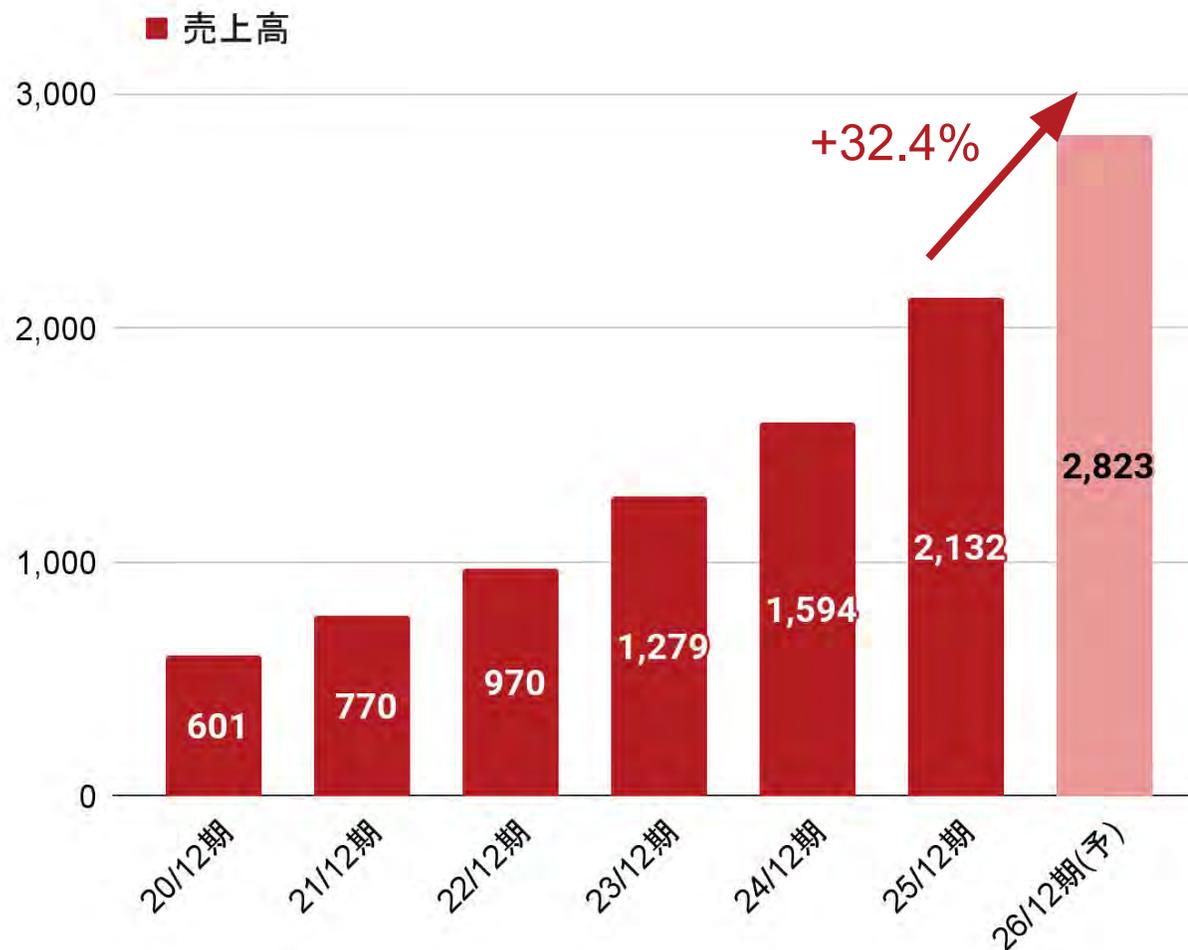
(百万円)

	25/12期 実績 (連結)	26/12期 予想 (連結)	前期比
売上高	2,132	<b>2,823</b>	+32.4%
調整後営業利益	202	-	-
調整後営業利益率	9.5%	-%	-pt
営業利益	169	<b>266</b>	+57.8%
営業利益率	7.9%	<b>9.5%</b>	+1.4pt
経常利益	147	<b>240</b>	+63.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	138	<b>180</b>	+30.2%

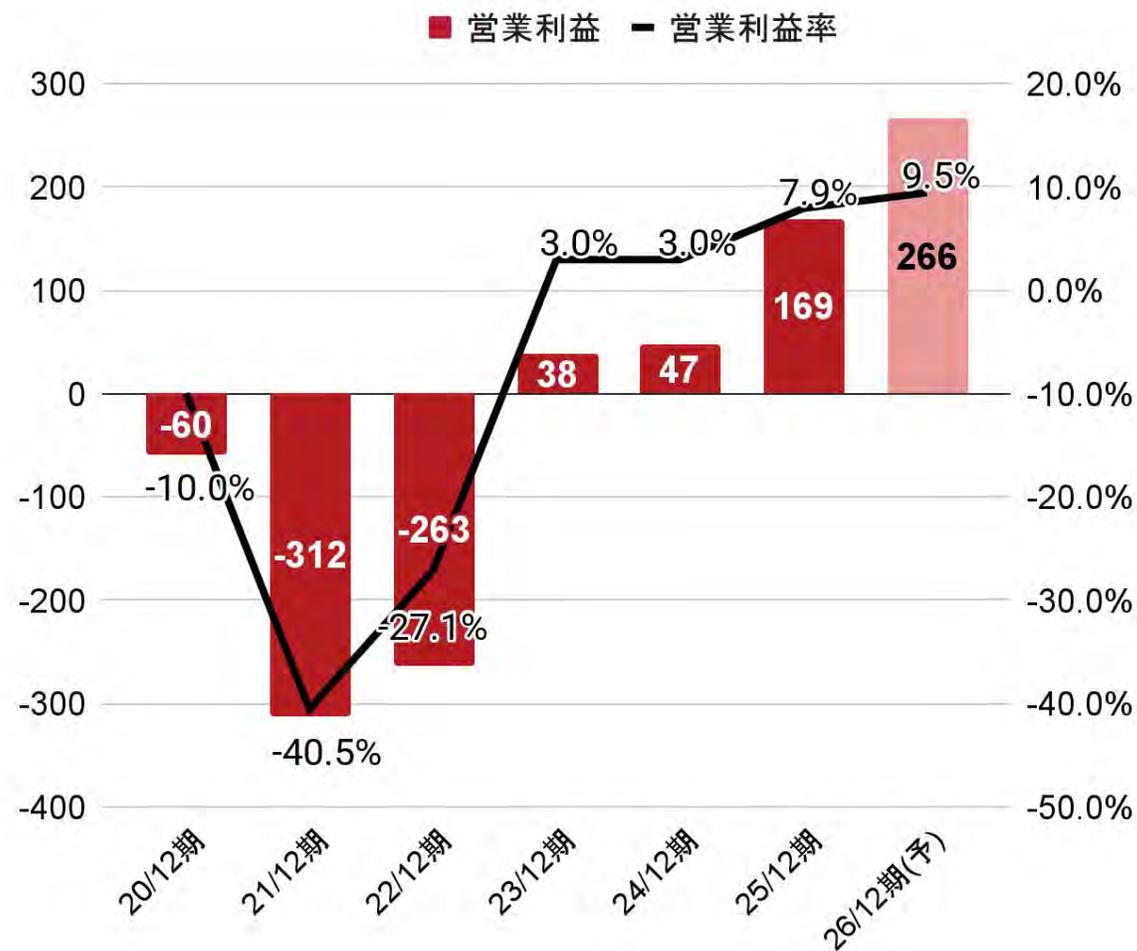
※1 調整後営業利益 = 営業利益 + M & A による一時費用

## (参考) 売上高・営業利益の推移

### 売上高



### 営業利益



## 業績達成のための主要な施策

### 2026年12月期の業績達成のための施策

#### ①既存サービスの拡大

direct、タグショット/タグアルバム、ナレッジ動画、DXコンサルティング等の既存サービスの提供をさらに拡大

#### ②directの価格改定

2026年4月からのdirectの価格改定により、単価が向上し、売上等の拡大に寄与

#### ③IU BIM STUDIO株式会社の連結

2026年12月期から、IU BIM STUDIO株式会社のPLを連結させることにより、グループ業績が大きく拡大

### 中長期の業績拡大のための施策

#### ①AIサービスの拡充

既存サービスへのAI機能付加、AIに関するコンサルティング、新サービス開発を行い、AIによる業績拡大を目指す

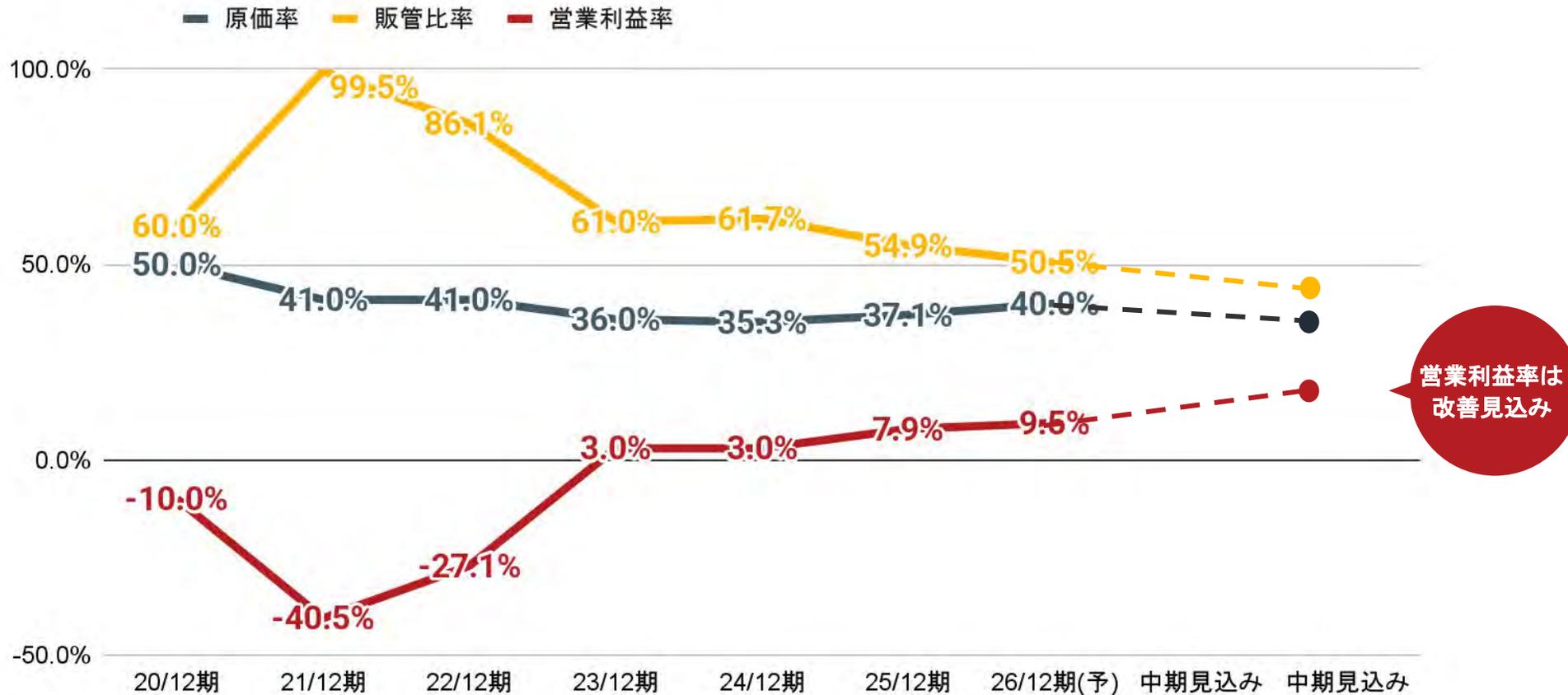
#### ②M&Aの継続的な実施

2026年以降もM&A対象を継続的に発掘し、中長期のグループ業績の拡大を目指す

# 中期見通し

※1

現時点での目標数値は非公開だが、中期的には営業利益率は継続的に改善見込み  
(成長戦略の一つであるM&Aの今後の対象会社次第で、営業利益率の改善速度の変更可能性あり)



※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 通期 実績
- 04 2026年12月期 業績予想
- 05 成長戦略**
- 06 Appendix

# 成長戦略の概要

## 営業

- 1 建設業界の  
更なる開拓
- 2 現場のある  
他業界への展開

## サービス開発

- 3 既存サービスの  
品質向上
- 4 新サービスの  
開発・提供

## 投資活動

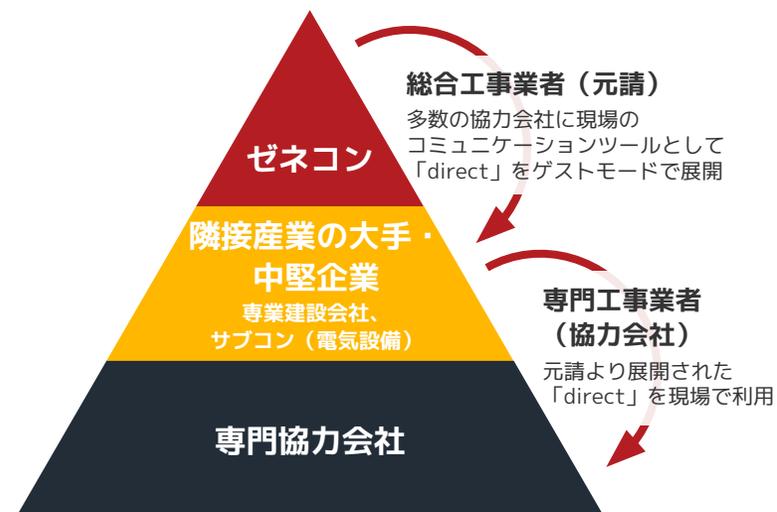
- 5 M&A、出資

## ゼネコンから協力会社への顧客拡大

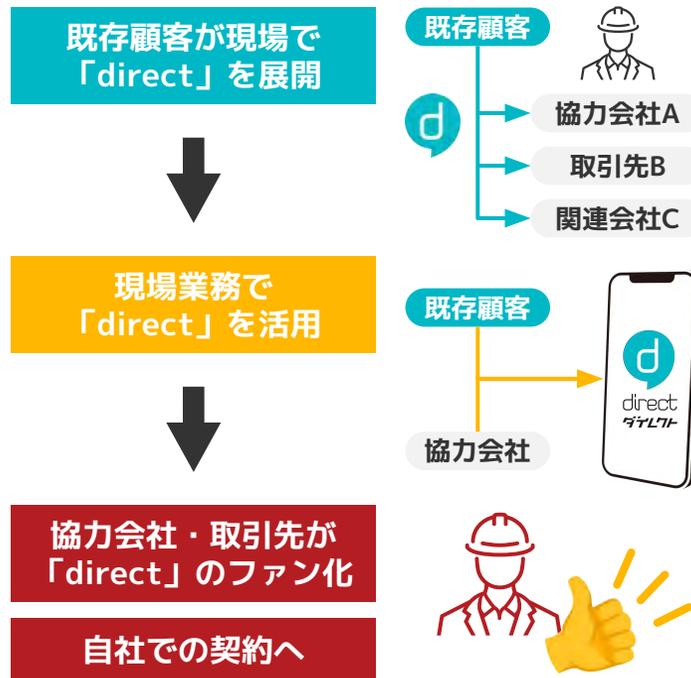
建設業界では、既に大手ゼネコンへの導入が進んでおり、さらに**現場から現場へ口コミによって**利用社数が増加

### 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

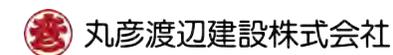


### 大手ゼネコン以外の導入実績

サブコンの導入実績は豊富



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

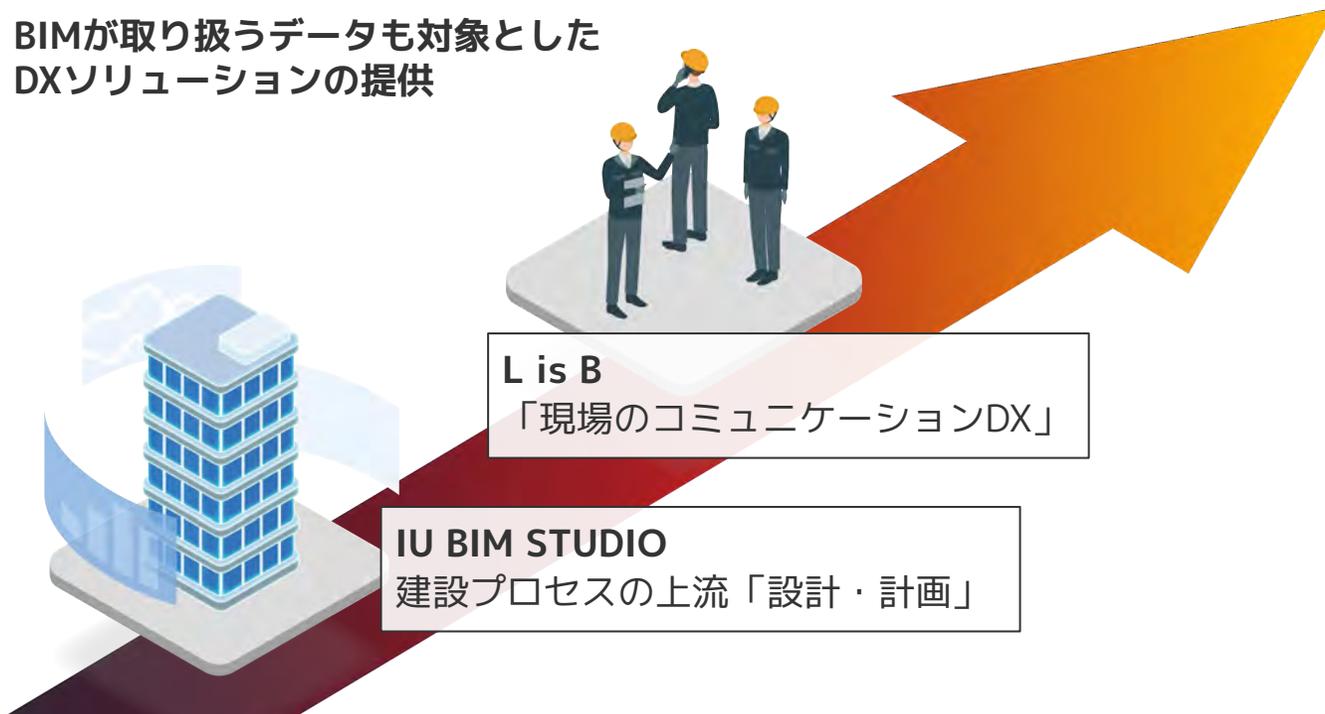


## 「点」から「線」へ。サービス活用の広がり と 深化

サービスラインナップ拡大により建設プロセス全体をカバーし、クロスセルを通じた顧客単価の向上と継続利用の長期化を実現

### 建設プロセスの上流領域をカバー

BIMが取り扱うデータも対象とした  
DXソリューションの提供



### 成長を加速させる3つのシナジー



## 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

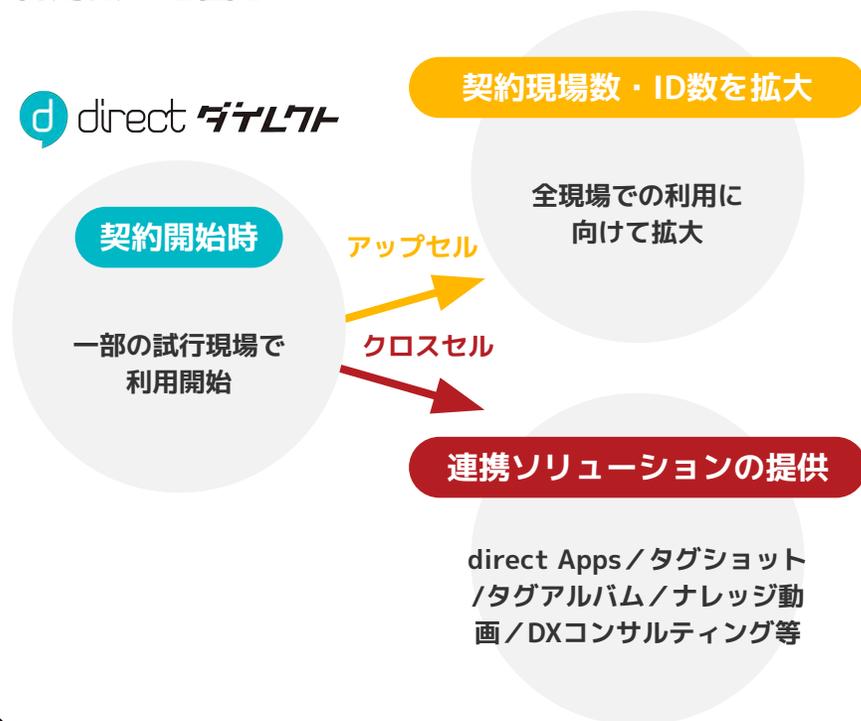


## 既存顧客に対するアプローチ手法と契約金額の推移

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

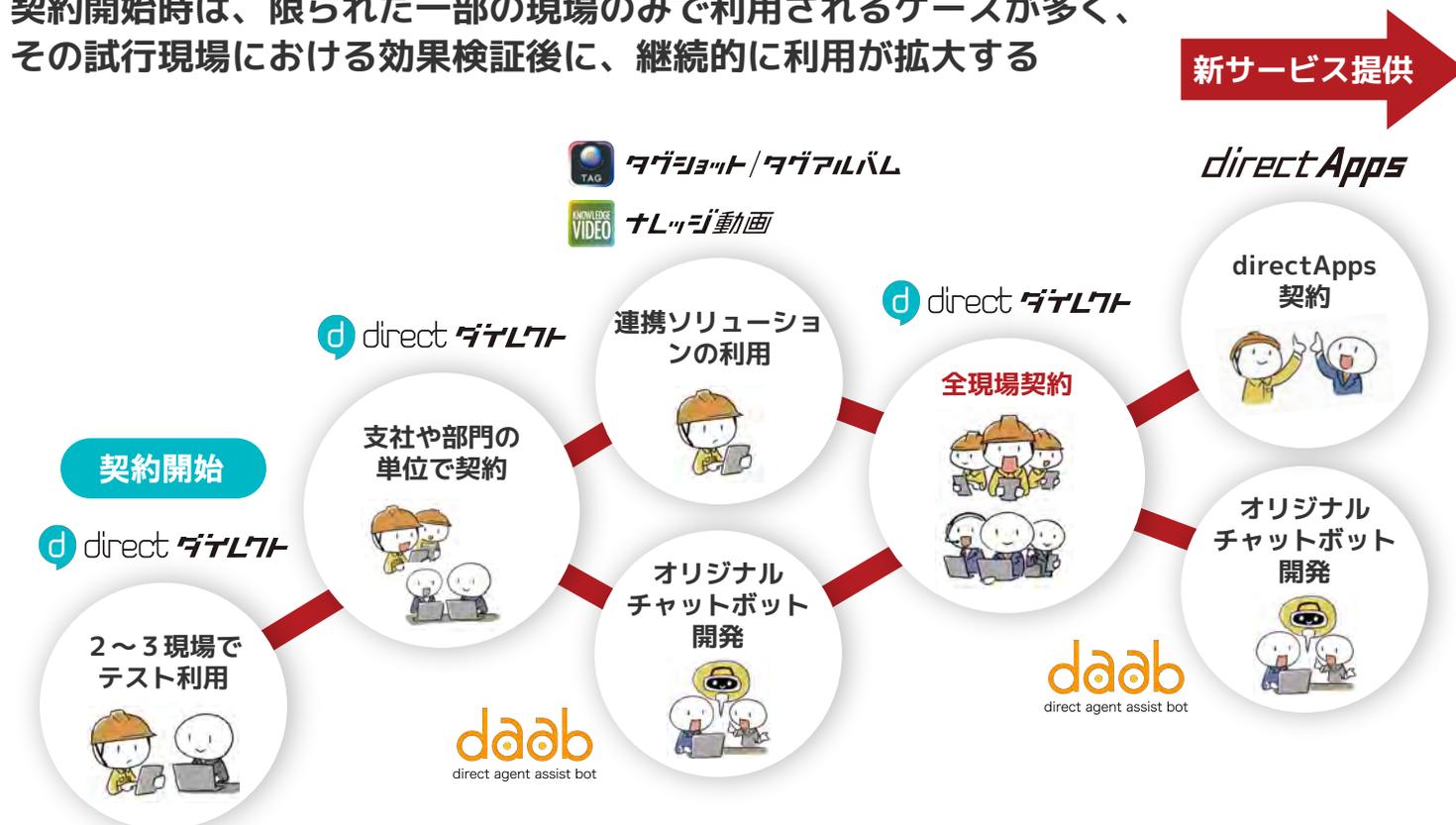
### 既存顧客の利用拡大アプローチ

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ノートにファイル添付、チェックボックス</li> <li>・ 一括招待で役割指定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 通話機能</li> <li>・ フリープランの開始</li> </ul>
2021年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ トークごとのファイル一覧表示</li> <li>・ 画像プレビューから写真加工</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ オリジナルスタンプ</li> <li>・ ファイル上限変更</li> </ul>
2022年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ directApps利用設定</li> <li>・ 通知オフの曜日と時間帯設定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 2要素認証</li> <li>・ メンション機能</li> </ul>
2023年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ファイルのプレビュー表示</li> <li>・ 組織の並べ替え対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ メッセージ送信予約</li> <li>・ リアクション機能</li> </ul>
2024年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 通話機能の上限人数変更</li> <li>・ 360度カメラ画像／動画の表示対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「生成AIボット」が最新モデル「GPT-4o mini」に対応</li> <li>・ (タスク／掲示板) iOSでファイルダウンロードに対応</li> </ul>
2025年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ トークやメッセージのリンク取得可能</li> <li>・ ノート一覧やノート画面からのリンク取得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 引用部分の折りたたみ表示</li> <li>・ オープントーク</li> </ul>



## 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

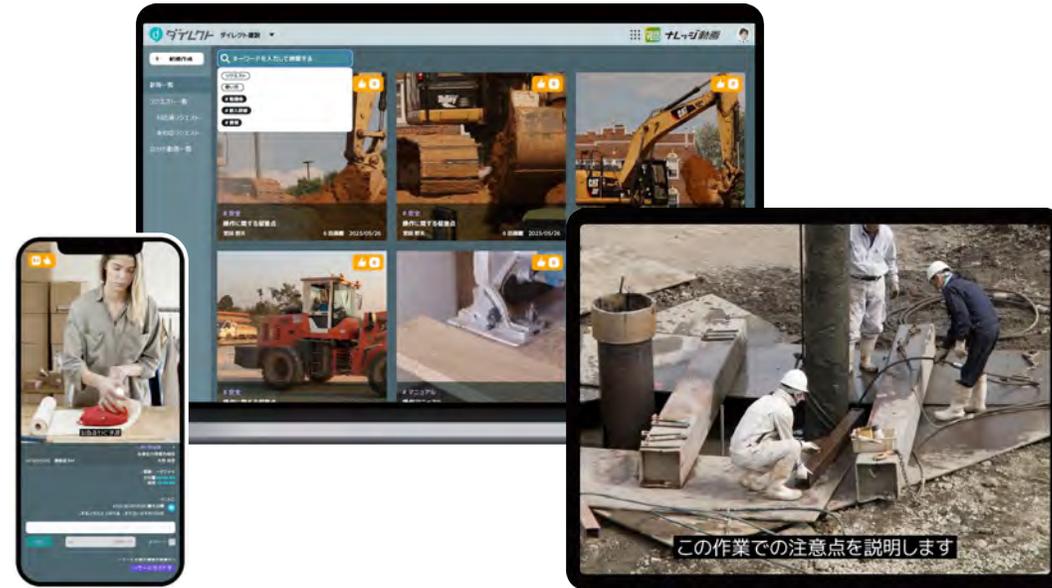


企業向け技術継承ソリューション



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

### M & Aによる事業拡大イメージ

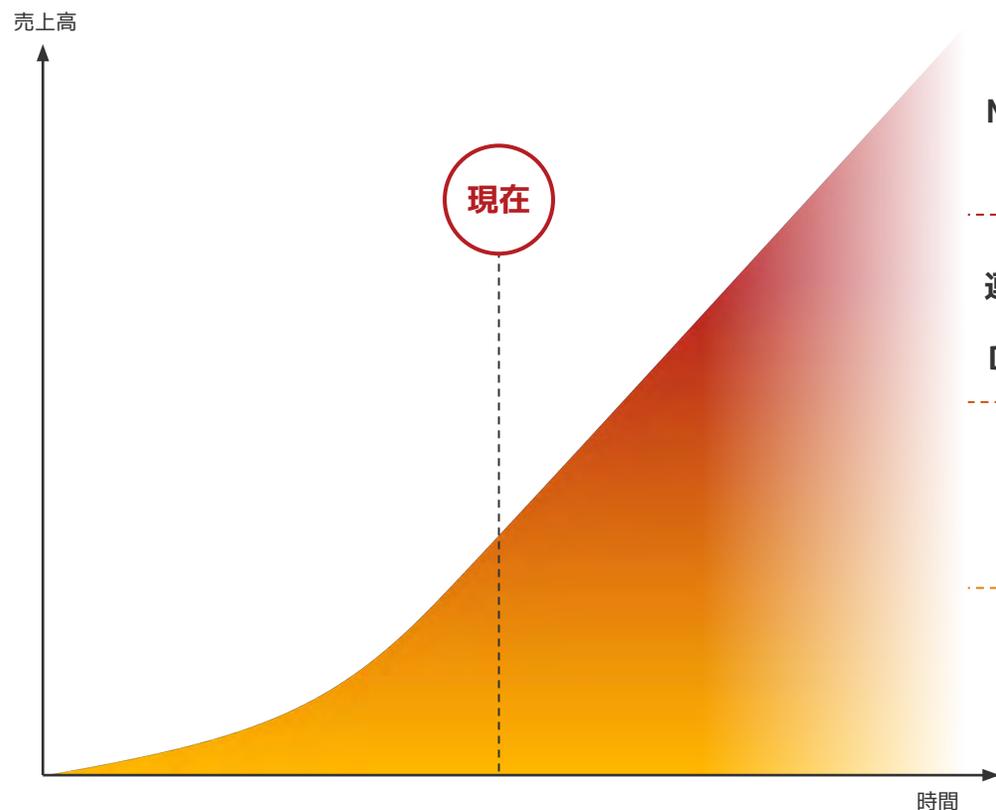
連続したM & Aの実行により、長期的に当社グループの売上高や利益の拡大を目指す

#### 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  
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
<b>全産業</b>	<b>20兆1,972億円</b>	<b>23兆5,131億円</b>
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
<b>建設業</b>	<b>4,875億円</b>	<b>5,706億円</b>
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
<b>全体</b>	<b>20兆1,972億円</b>	<b>23兆5,131億円</b>
<b>業務システム系</b>	<b>11兆6,274億円</b>	<b>13兆2,477億円</b>
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
<b>建設業</b>		<b>511</b>
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

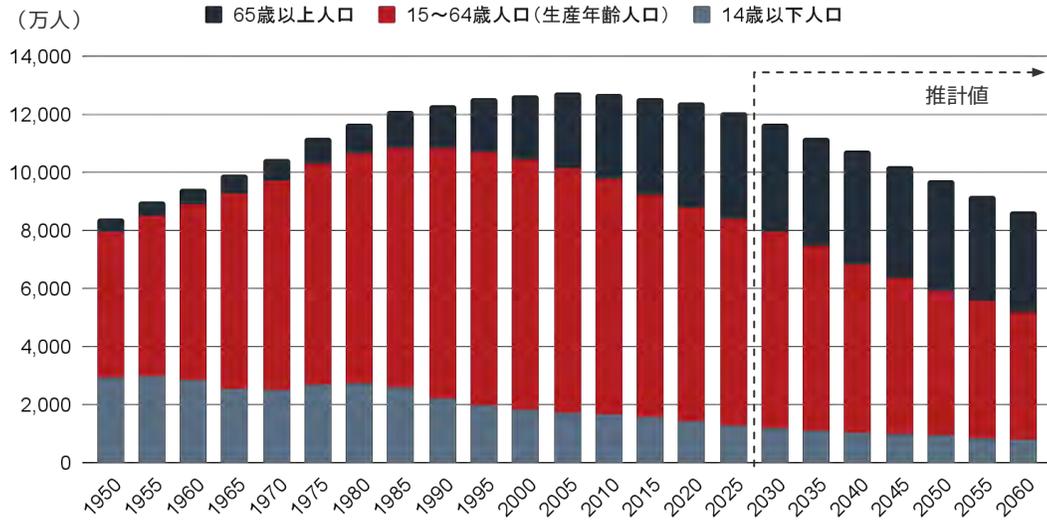
※5 総務省統計局「労働力調査（基本集計）」2023年（令和5年）2月分結果より抜粋

# 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



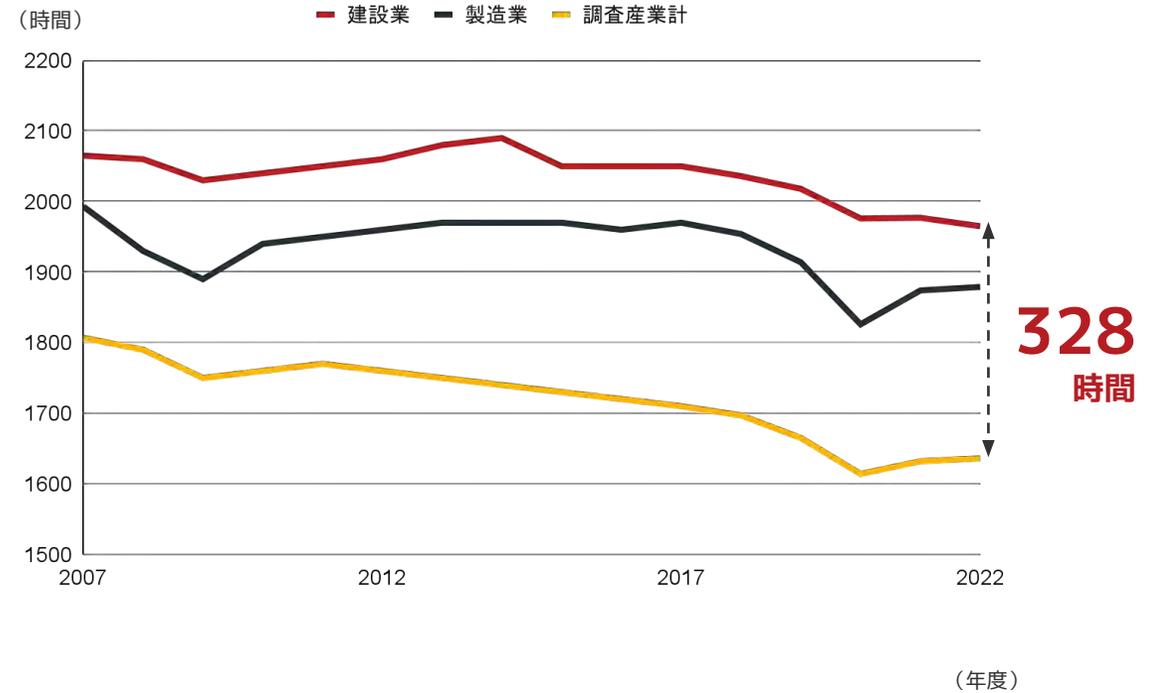
	1997年 (ピーク時)	2020年	増減率
生産年齢人口	8,699万人	7,341万人	△16%
建設業就業者※2	685万人	492万人	△28%

※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

- 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 通期 実績
- 04 2026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 / 新成長戦略担当

- ㈱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

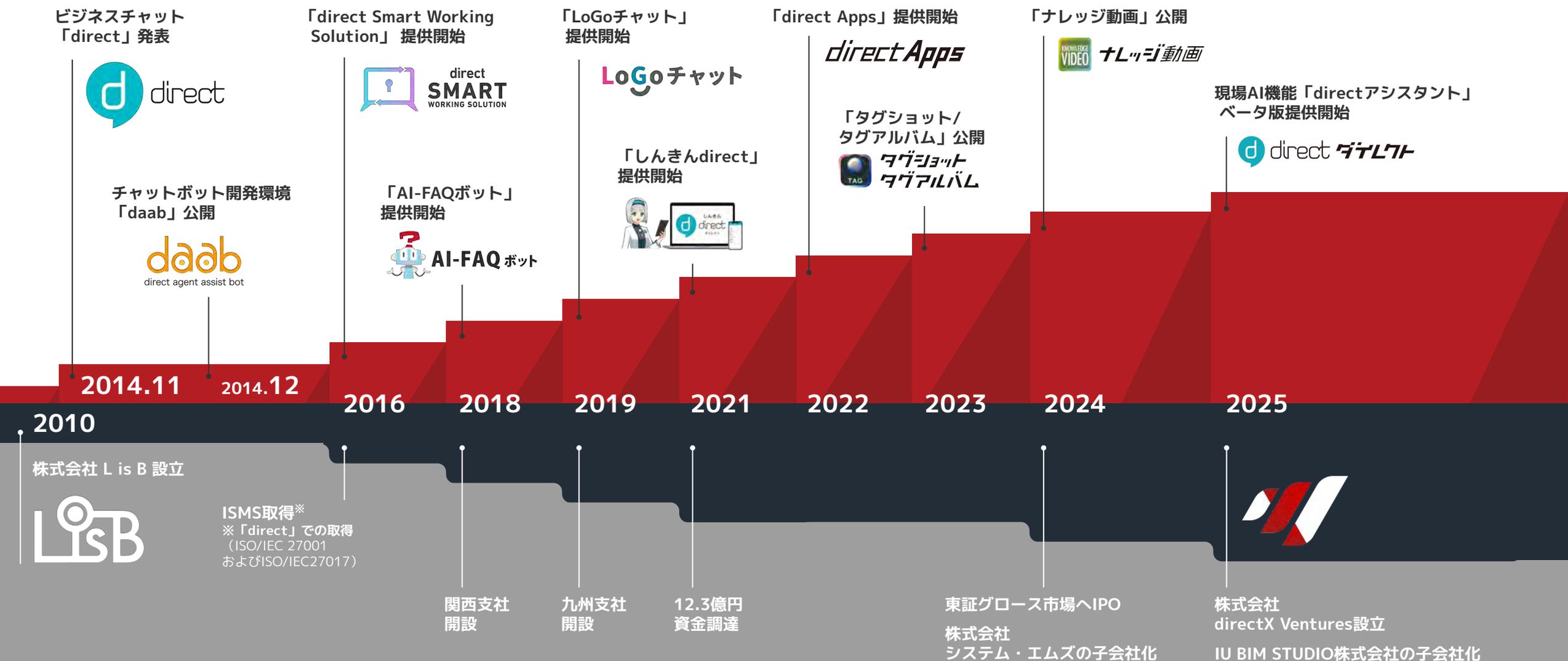
**和田 希志子**

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

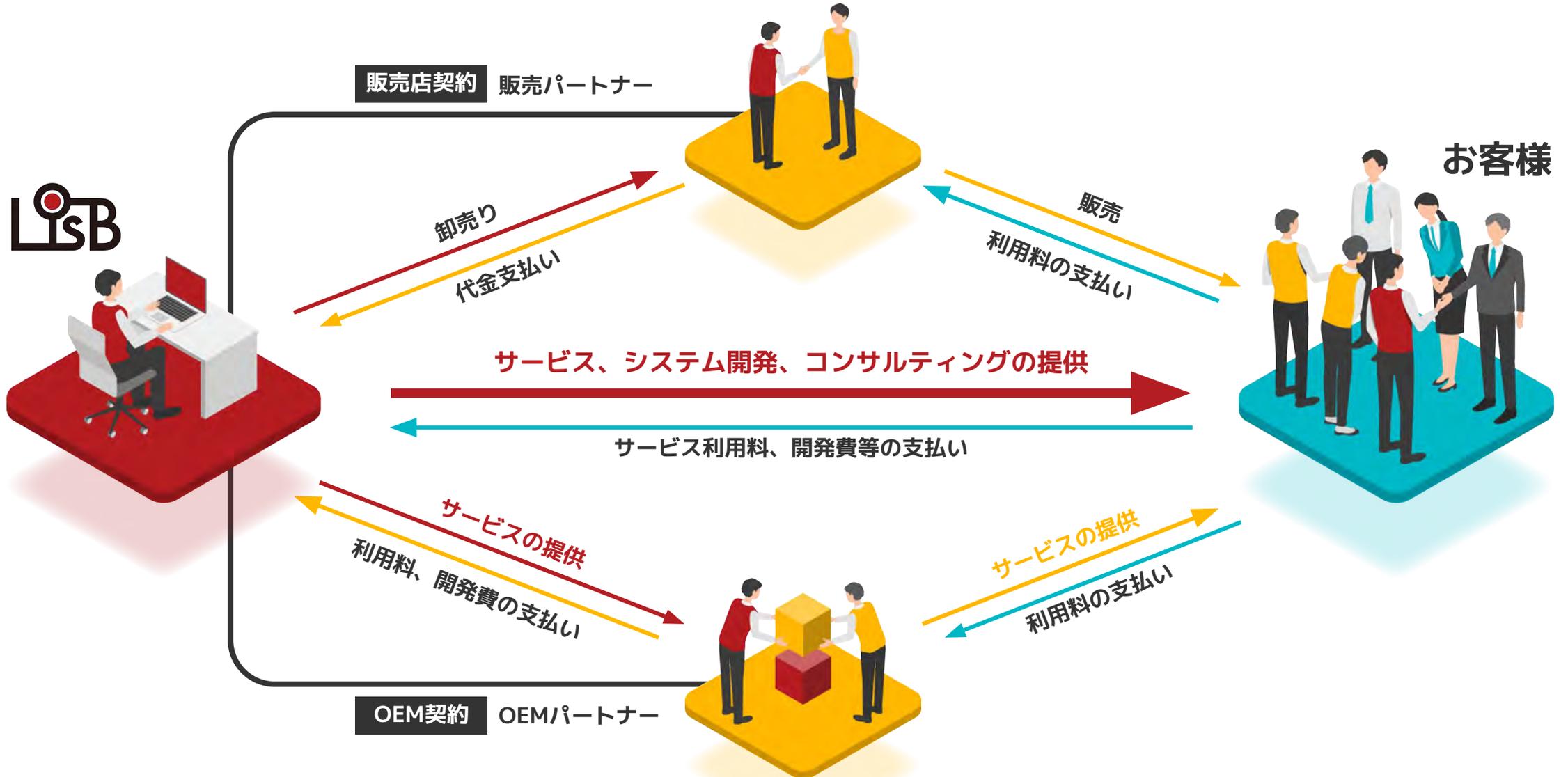
# 沿革

## 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

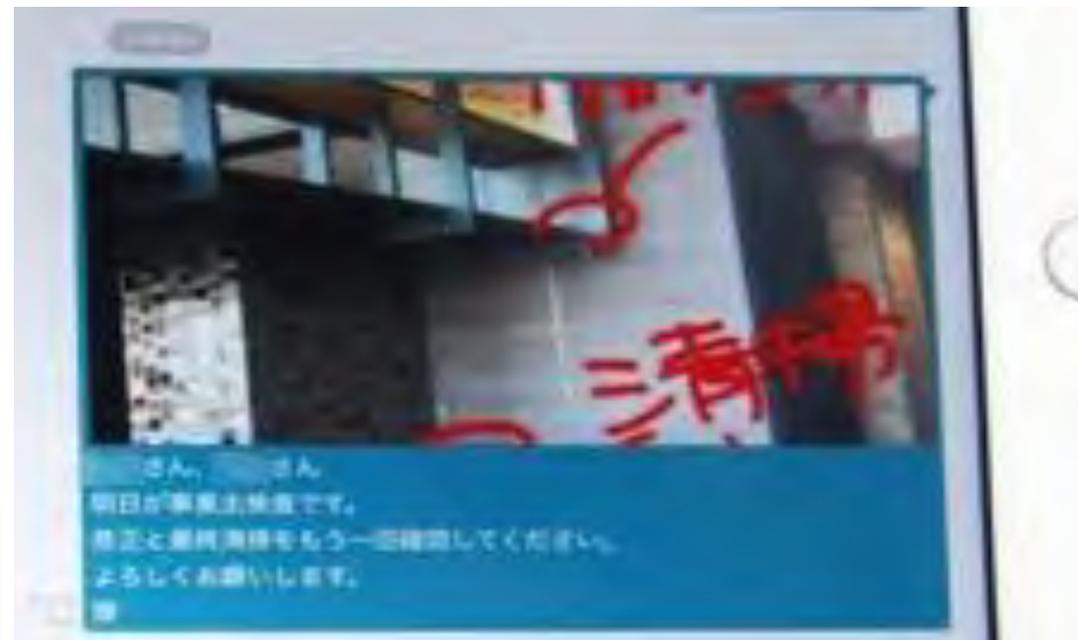
東京本店 建築事業部 生産企画部  
副部長 兼 情報課長/西田雄三様 東京本店生産企画部 主任/室井達哉様  
グローバルICT推進室 技術ICT推進課/板倉崇理様

※ 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

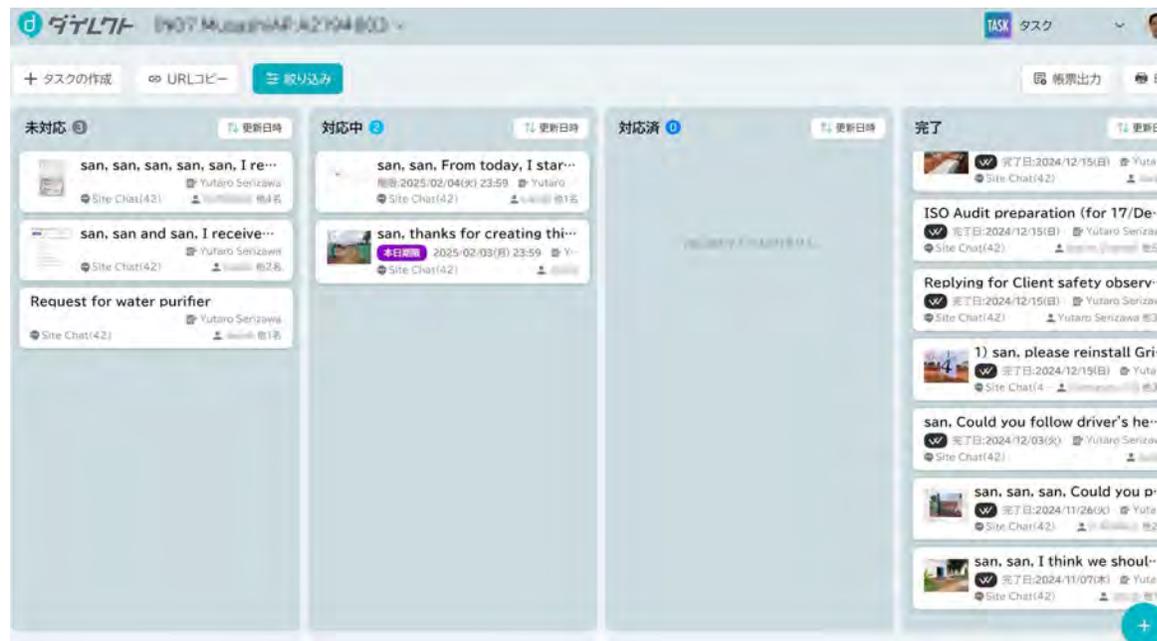


中之島フェスティバルタワーウエスト  
大阪本店 総括作業所長/光枝 良 様 副部長/陳 雨青 様 課長/丸山 和倫 様

※ 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。

## 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

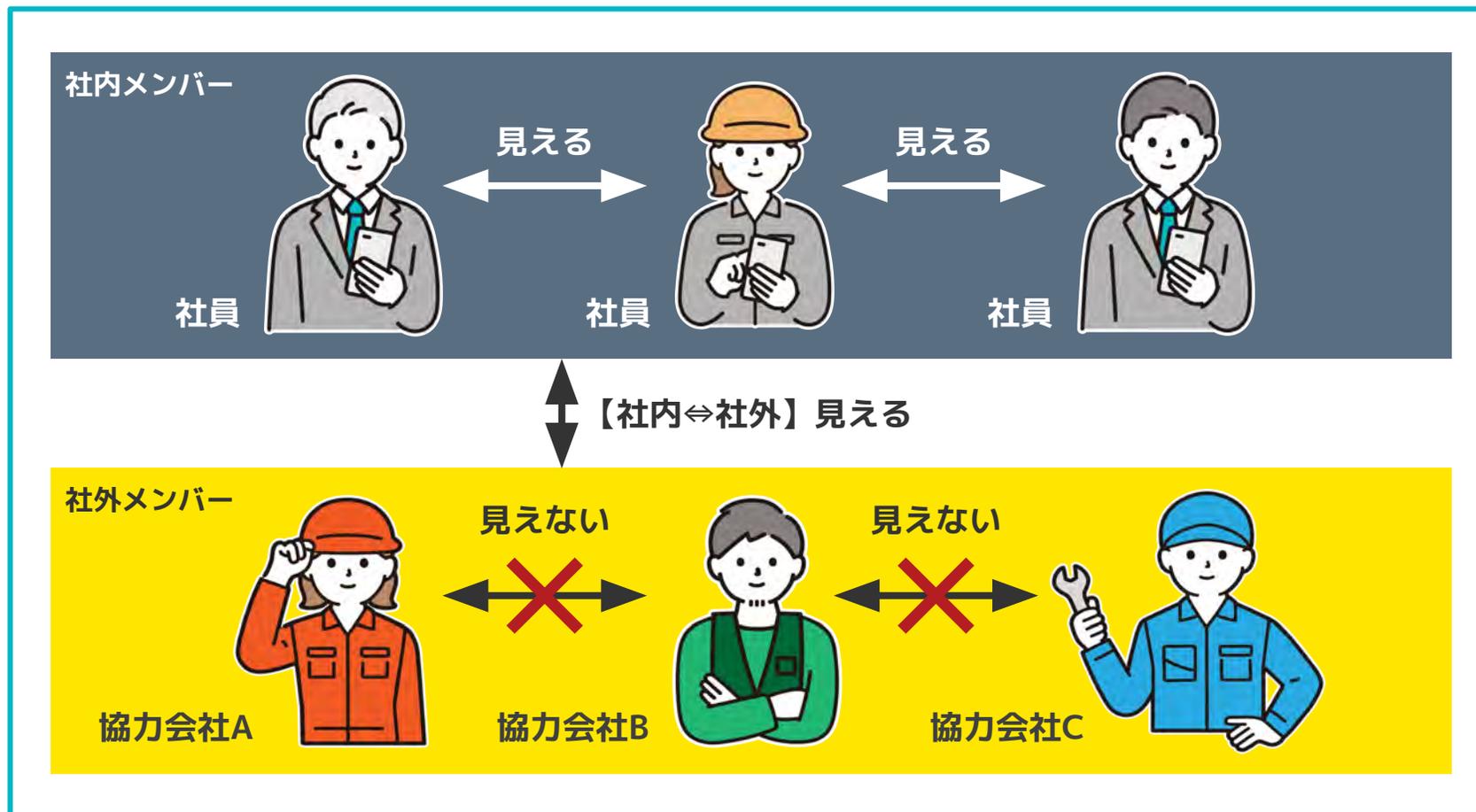
## direct GuestMode

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

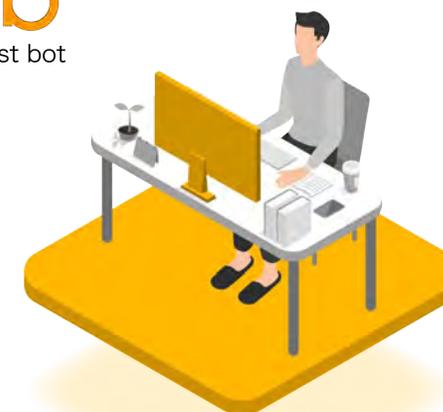
ご要望の多いチャットボットを掲載。  
20種類以上のボットをレンタル可能

## 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

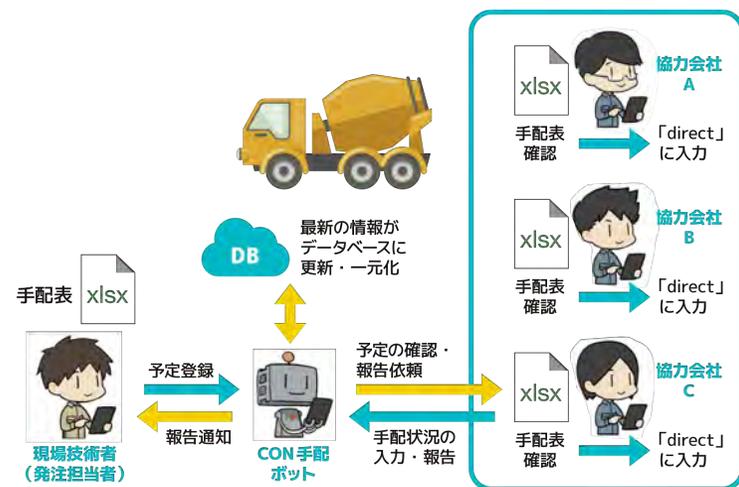


※ SDKとは「Software Development Kit」の略であり、開発に必要なプログラムや技術文書をまとめた開発ツールセットを指す

## オーダーメイドのチャットボット事例



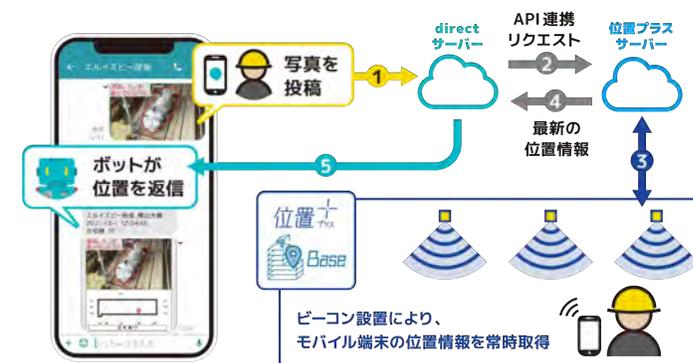
### コンクリート打設の予定調整ボット 「CON手配ボット」



### 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」



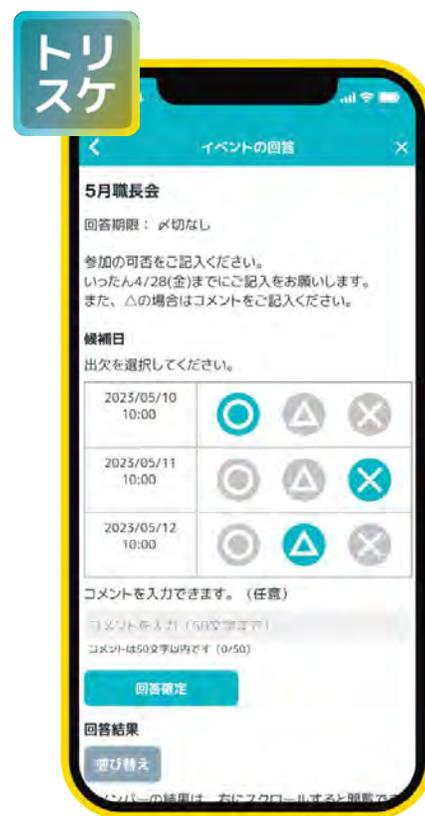
### 建設機械を簡単に探せる、位置認識のボット 「位置プラスボット」



## 「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



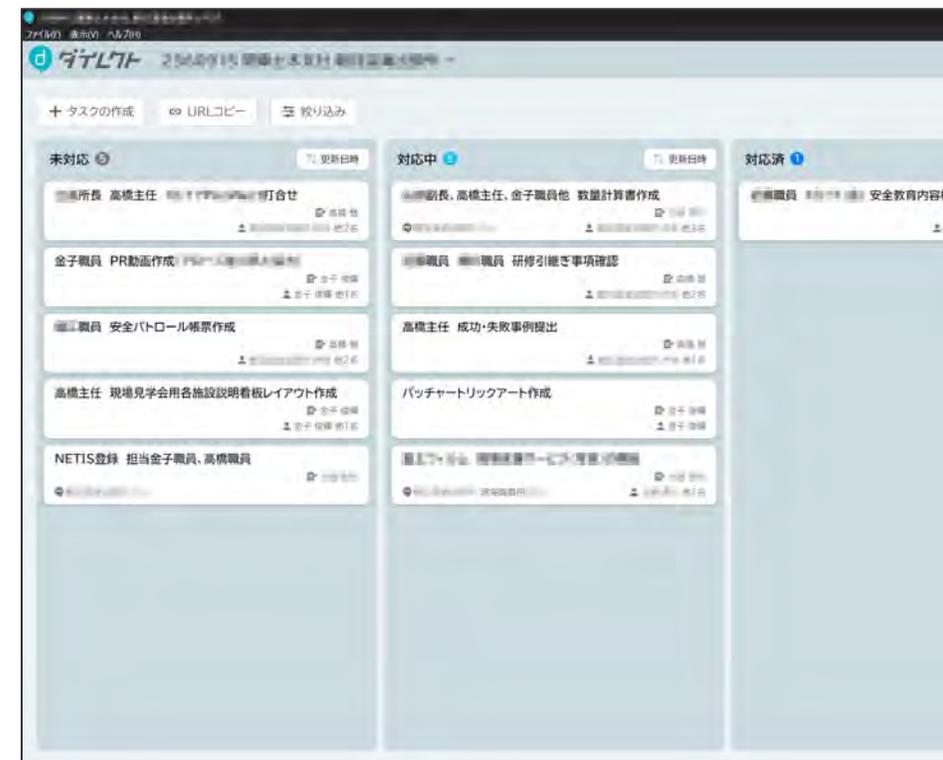
「タスク」機能で現場の進捗状況を一目で共有  
 「スケジュール」機能の活用で1人あたり60分/月程度の時間短縮につながった



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CO<sub>2</sub>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



## 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

2025年追加

2026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

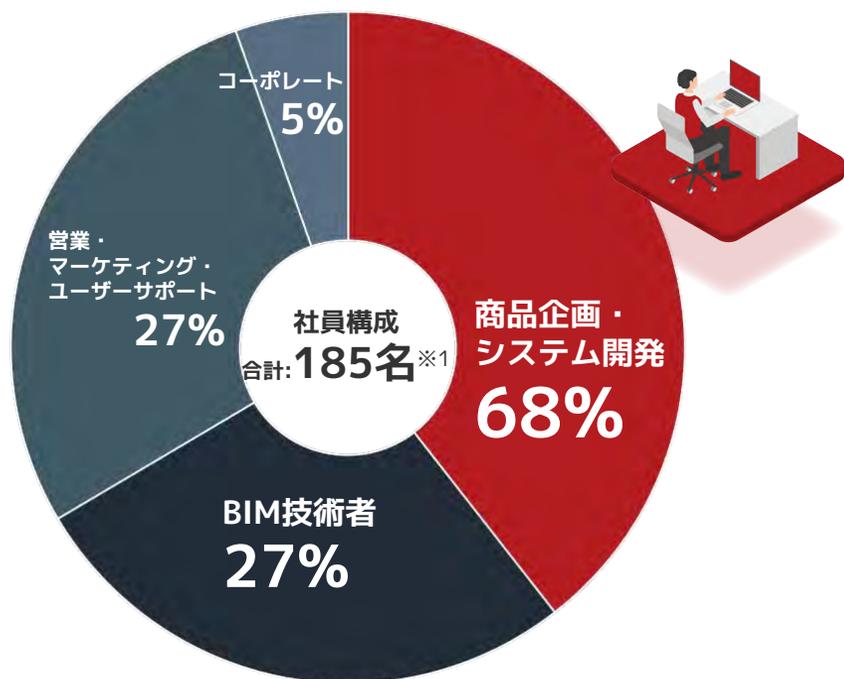
顧客要望を迅速にサービス化する**社内開発体制**

## 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

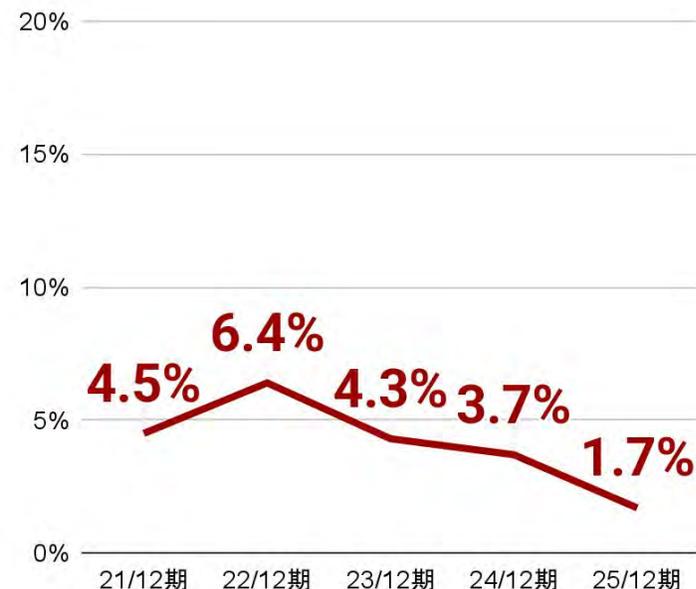
### 社員構成

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9.8%※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12月末時点

※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

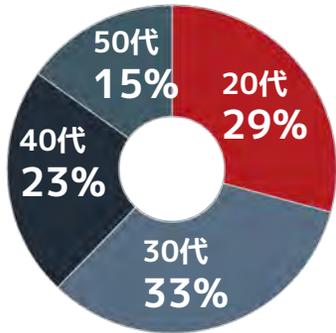
※3 厚生労働省「令和6年雇用動向調査結果の概要」より抜粋

# (参考) 当社グループの社員構成<sup>※1</sup>

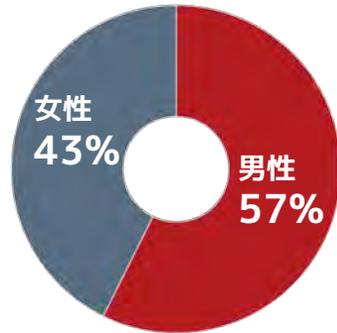
## 社員数

185名 (2025年12月末時点。グループ全体)

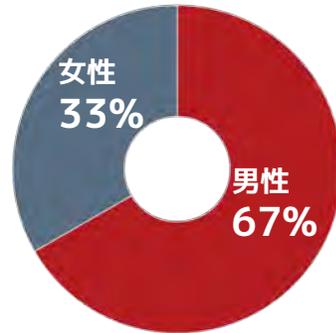
### 年代別割合



### 男女比率



### 管理職男女比率



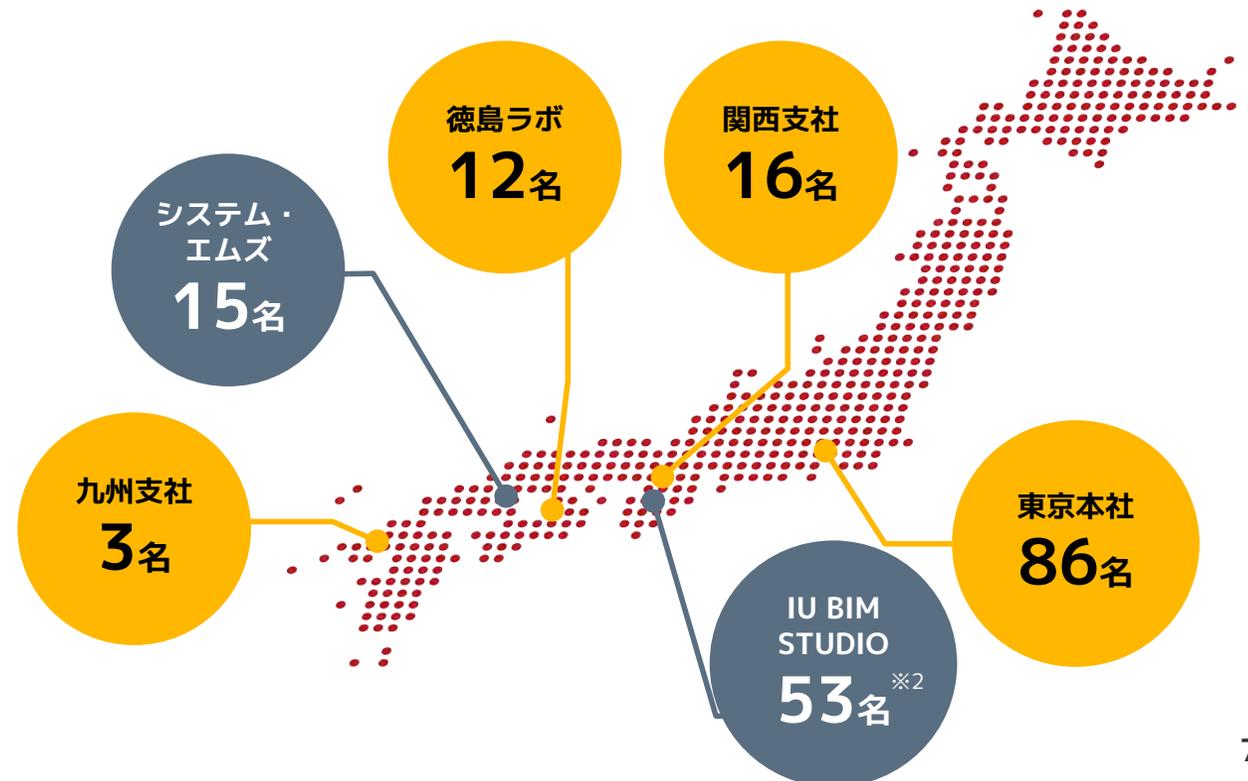
### 平均年齢

37歳 (2025年12月末時点。グループ全体)

※1 各構成比は四捨五入しているため、合計が100%にならない場合があります

※2 IU BIM STUDIOには、東京・名古屋等の他拠点社員もおりますが、主要拠点である大阪にまとめて記載しています。

## 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！

