2025年 12月期 第2四半期 決算説明資料

2025年8月14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2四半期 実績

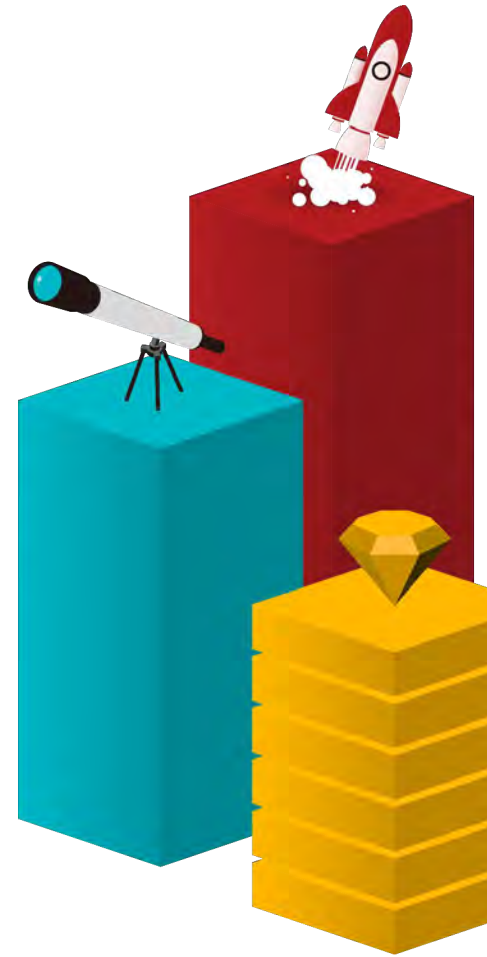
04 2025年12月期 業績予想

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（2025年6月末時点）
グループ従業員数	132名（2025年6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	株式会社システム・エムズ 株式会社directX Ventures



Mission

Life is Beautiful!

アイデアとテクノロジーで
人々を笑顔にする！

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

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

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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プラットフォーマー**

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

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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

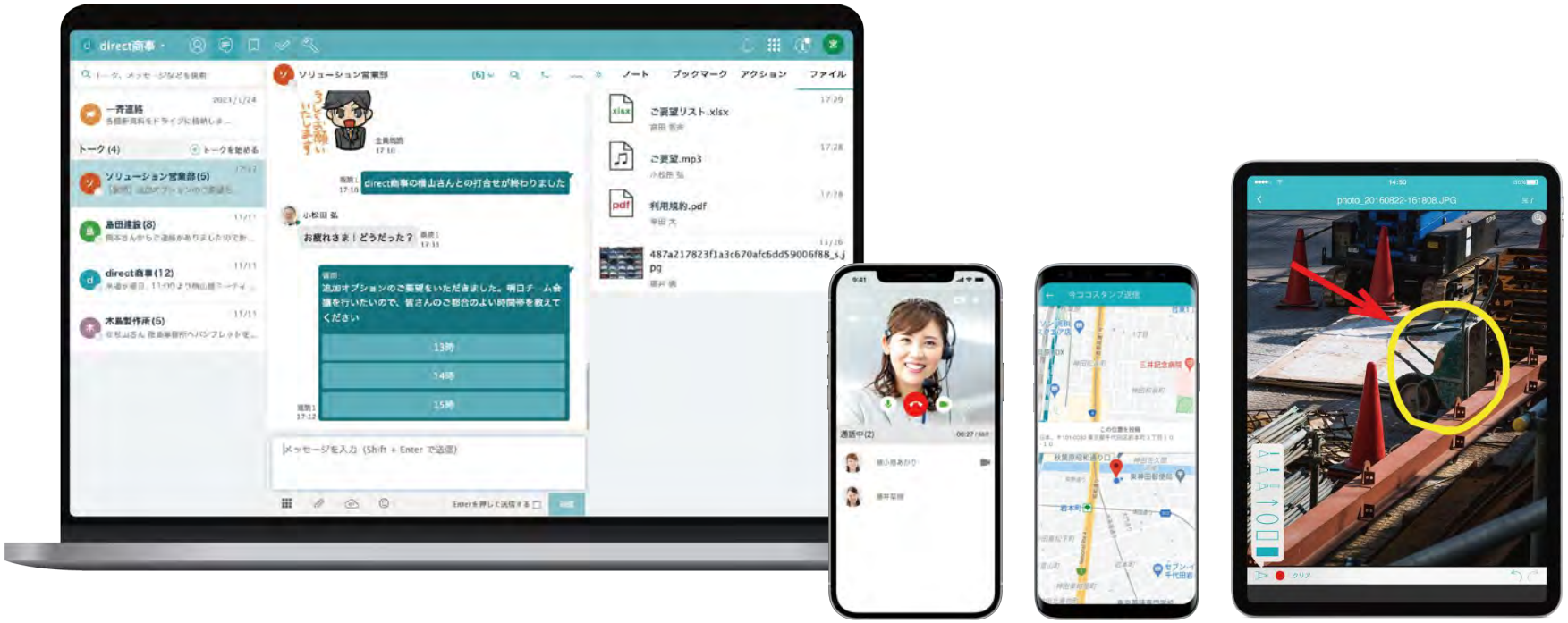
Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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

direct ダイレクト



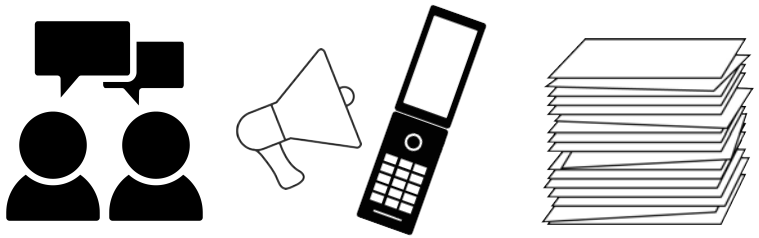
Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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ができる
- ○ 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

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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

Be a ChangeBuilder. 安藤ハザマ
大林組 OBAYASHI
奥村組 OKUMURA CORPORATION
100年をつくる会社 鹿島
Make Next. 未来へつなぐ笑顔のために 九電工
Kinden CORPORATION
高める、つくる、そして、支える。 熊谷組 KUMAGAI
まじめに、まっすぐ KONOIKE
佐藤工業
SHINRYO
想いをかたちに 未来へつなぐ TAKENAKA
鉄建建設 TEKKEN
「建てる」を超え、未来を生みだす。 東急建設
戸田建設
まかせられる人が、いる。 西松建設
FUJITA Daiwa House Group
前田建設工業株式会社
Yurtec

その他の業界

ISS REALIZE
ANA ANA AIRPORT SERVICES
OLYMPIA STATIONERY & VARIETY
クミアイ化学工業株式会社
KOKUYO
SANKYU
SCB 信金中央金庫
DUSKIN 喜びのタネをまこう
TSI HOLDINGS
tv asahi
JR東海
JR西日本
広島銀行
miniMini
ロイヤルホームセンター Daiwa House Group

※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）

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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
directApps

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
KNOWLEDGE VIDEO
ナレッジ動画

OEM
LoGoチャット

OEM

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

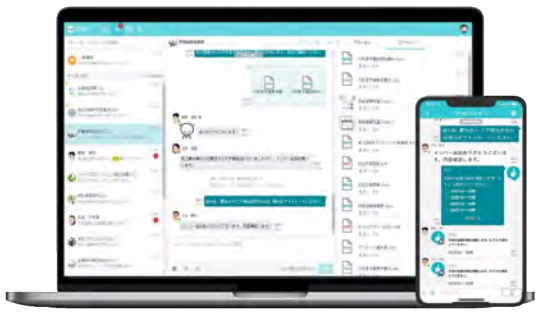
OEM提供による実績

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ライゼーションを推進（信金中央金庫へ提供）

導入実績

- 信金中央金庫 SCB
- 旭川信用金庫
- あぶくま信用金庫

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

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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2四半期 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2四半期 ビジネス トピックス

営業・顧客開拓

- 展示会出展による認知拡大と新規顧客の開拓を推進
- あおみ建設様において「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

- 「ナレッジ動画」に教育支援の新機能「教育＆テストオプション」追加
- 現場課題に寄り添う新たな機能・サービスのご提供

投資活動

- 子会社directX VenturesがGazelle Capitalと共同で「directX Ventures1号ファンド」を組成

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

トピック　展示会出展による認知拡大とリード獲得

東京ビッグサイトや幕張メッセなど、全国の主要展示会へ出展

多くの来場者がブースに訪れ、サービス認知の拡大と新規顧客の開拓を推進

建設・測量業界　国内最大級の専門展示館

第7回 国際 建設・測量展

(CSPI-EXPO2025)

出展社数：**400社**

来場者数：**50,000名**

ビルに関わる製品・技術が集まる専門展示会

ビル建築・管理EXPO 2025

出展社数：**300社**

来場者数：**16,000名**

中部地方最大のIT・DX総合展

Japan DX Week名古屋

出展社数：**170社**

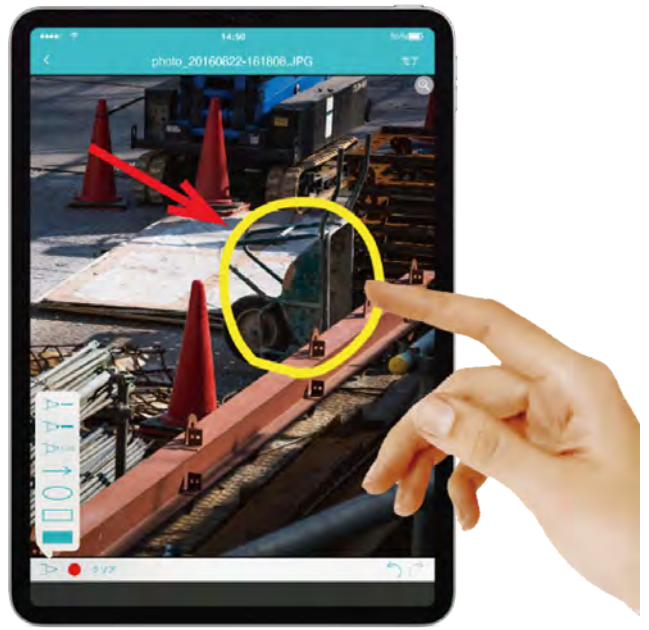
来場者数：**12,000名**

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

あおみ建設株式会社様　**全社導入**

direct ダイレクト × あおみ建設

創業100年超の総合建設会社・あおみ建設にて全社導入
業務効率化や外部連携による業務効率のさらなる向上に期待



Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

株式会社日立アイイーシステム

ナレッジ動画 × 日立アイイーシステム

マニュアル動画の作成時間を80%削減
製造現場の技術継承をスマホひとつで実現

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

ナレッジ動画

見てもらえる！知識が集まる！伝わる動画サービス

喋りながら撮るだけで自動的に字幕化。面倒な動画編集は不要
手軽に、安全にナレッジを共有できる、動画による企業向け技術継承ソリューション

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

ナレッジ動画

生成AI搭載、字幕も概要文も自動生成

撮影者が動画をアップロードすると**生成AIが校正した字幕や概要文を自動生成**

生成AIが
字幕、概要文を自動生成

字幕

概要文

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

ナレッジ動画

外国人人材への教育にも最適！音声翻訳・外国語字幕も生成

日本語で作った動画を翻訳して外国語字幕へ、また外国人が作った外国語動画を日本語字幕化
母国語の動画を視聴することで教育の均一化や技術の習得スピードの向上に寄与

HELLO → こんにちは

こんにちは → HELLO

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

ナレッジ動画

動画視聴後に理解度を測る教育支援の新機能「教育＆テストオプション」を追加実装
理解度を可視化し、管理することで現場教育の均質化、効率化を実現

受講者

①指定された動画を視聴

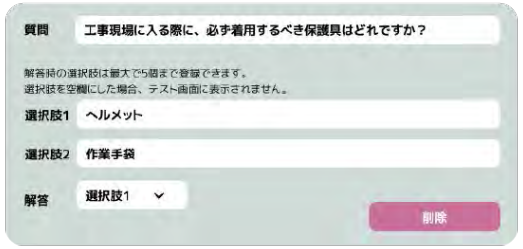
②画面指示に従ってテストに回答

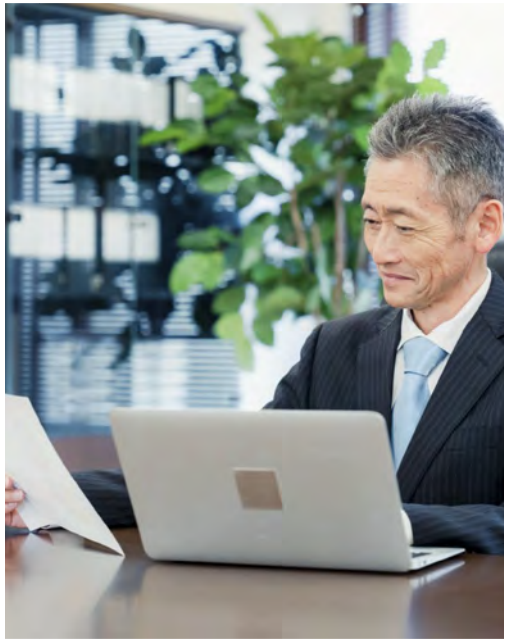
③合格することで修了証を取得

管理者

動画の内容にあわせたテスト項目を作成

テスト項目は自由に登録できます
（質問、選択肢、解答、合格ライン）





Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

現場課題に寄り添う新たな機能・サービスのご提供

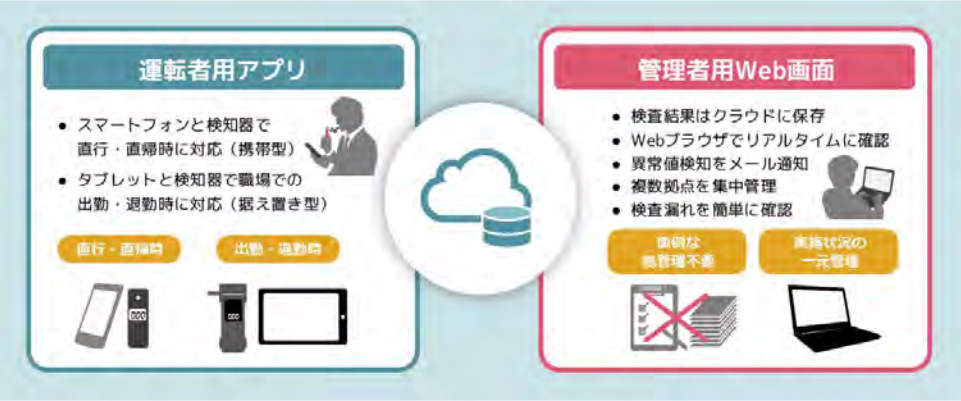
現場の安全・健康課題に対応する新たな取り組みとして、アルコールチェック管理サービス「スリーゼロ」の販売代理を開始するとともに「熱中症予防チェックボット」の提供を開始。現場のリスク低減と日常的な安全・健康管理を支援します。

アルコールチェック管理サービス「スリーゼロ」販売代理店としての取り扱い開始

現場における安全運転体制の強化を支援。

アルコールチェック管理サービス

スリーゼロ

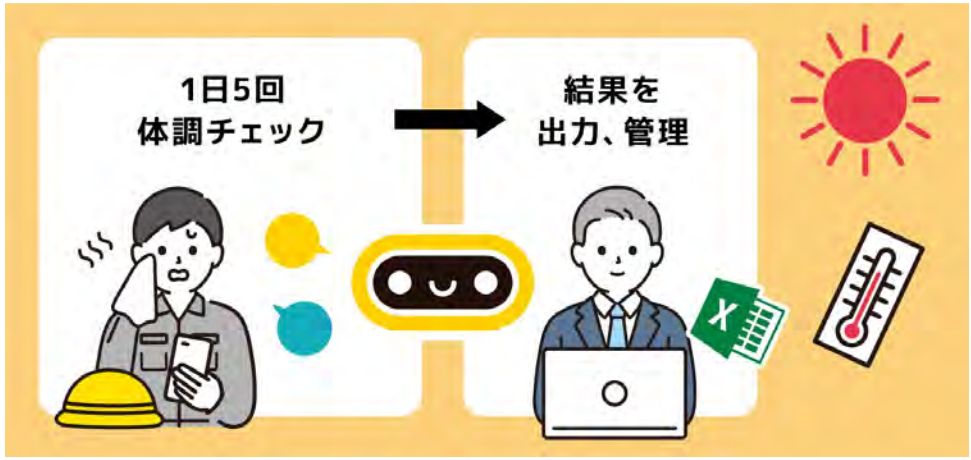


※『スリーゼロ』はシャープ株式会社が開発・提供するソリューションです。株式会社L is Bは販売パートナーとして『スリーゼロ』を取り扱っています。

「熱中症予防チェックボット」提供開始

猛暑による労災を未然に防ぐ「熱中症予防チェックボット」で協力会社を含めた現場従事者全員の体調管理を支援します。

熱中症予防チェックボット



Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

（株）システム・エムズによる連結効果

株式会社システム・エムズ

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

FY25/12 2Q累計 売上高	同営業利益	同のれん償却費
109 百万円	20 百万円	5 百万円

CVCファンドの組成により投資活動を本格始動

directX Ventures × Gazelle Capital

子会社directX VenturesがGazelle Capitalと共同で
「directX Ventures1号ファンド」を組成

投資対象・テーマ
・BtoBのIT、DXサービス（SaaS、AI、IoT等）を提供している企業
・フィールドワーカー向けのプロダクトやソリューションを提供する企業
・企業や社会の構造的な課題に挑戦する志あるスタートアップ

投資ステージ
主にシード～シリーズA前後のアーリーステージを中心としながらも、
ミドル・レイター（シリーズB以降）についてもテーマや事業性次第で検討

ファンドサイズ/期間
ファンドサイズ　　：3億円
ファンド存続期間　：2025年6月～2035年3月（最大延長2年）

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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2四半期 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月期第２四半期累計は、売上高1,028百万円（前年同期比＋35.6%）、営業利益92百万円（同＋283.4%）
当期予想に対して順調に進行

前年同期比

（百万円）

	FY24/12 2Q累計（単体）	FY25/12 2Q累計（連結）	前年同期比
売上高	758	**1028**	＋35.6%
売上総利益	486	**670**	＋37.8%
売上総利益率	64.1%	**65.2%**	＋1.0%
営業利益	24	**92**	＋283.4%
営業利益率	3.2%	**9.0%**	＋5.8%
経常利益	0	**82**	-%
親会社株主に帰属する四半期純利益	2	**60**	＋2325.7%

業績予想比

（百万円）

	FY25/12 2Q累計（連結）	FY25/12 通期予想（連結）	進捗率
売上高	**1028**	2080	49.4%
売上総利益	**670**	-	-%
売上総利益率	**65.2%**	-%	-%
営業利益	**92**	154	60.1%
営業利益率	**9.0%**	7.4%	-%
経常利益	**82**	150	54.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	**60**	115	53.0%

※1 2024年12月期2Q累計は営業外費用には上場関連費用を22百万円計上
※2 2024年12月期2Q累計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

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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：スタートアップ企業との連携を強化すべく**投資事業を始動**。ファンド設立のための費用を計上

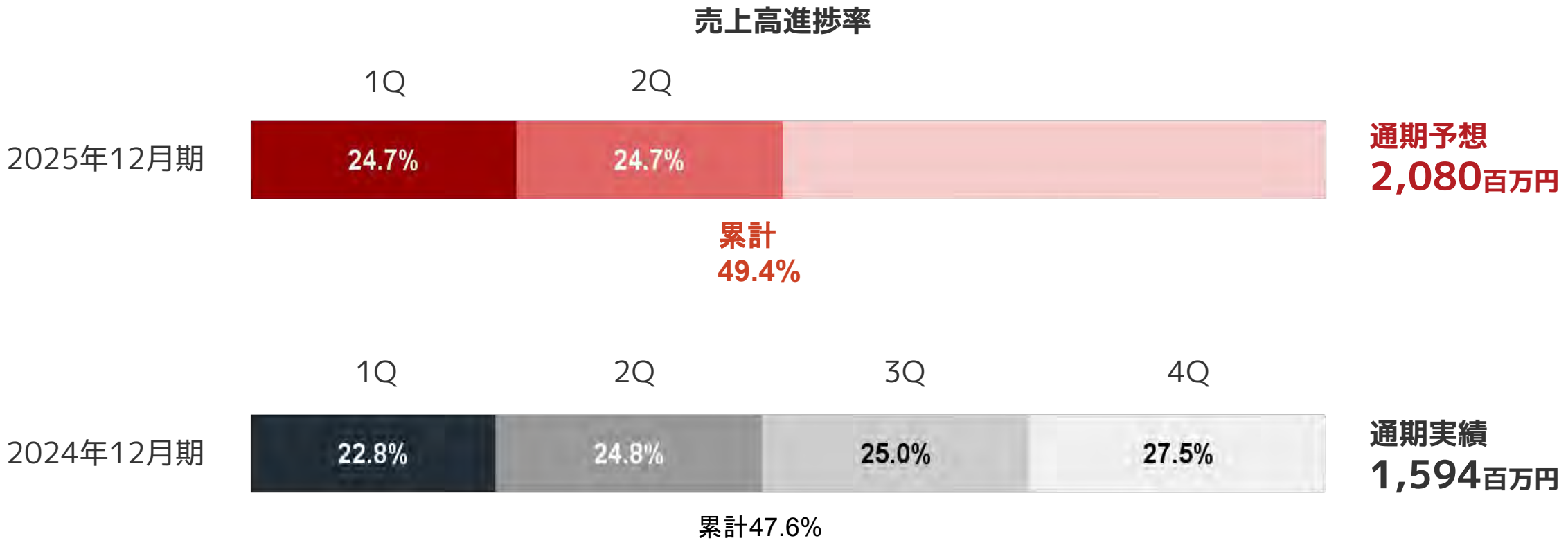
（百万円）

		FY24/12 2Q累計	FY25/12 2Q累計	前年同期比
売上高	連結	758	**1,028**	＋35.6%
	DXソリューション事業	*758*	***1,028***	*＋35.6%*
	投資事業	-	**-**	*-%*
営業利益	連結	24	**92**	＋283.4%
	DXソリューション事業	*24*	***96***	*＋300.2%*
	投資事業	-	***-4***	*-%*

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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月期第２四半期累計の売上高進捗率は、前年同期を上回って進捗

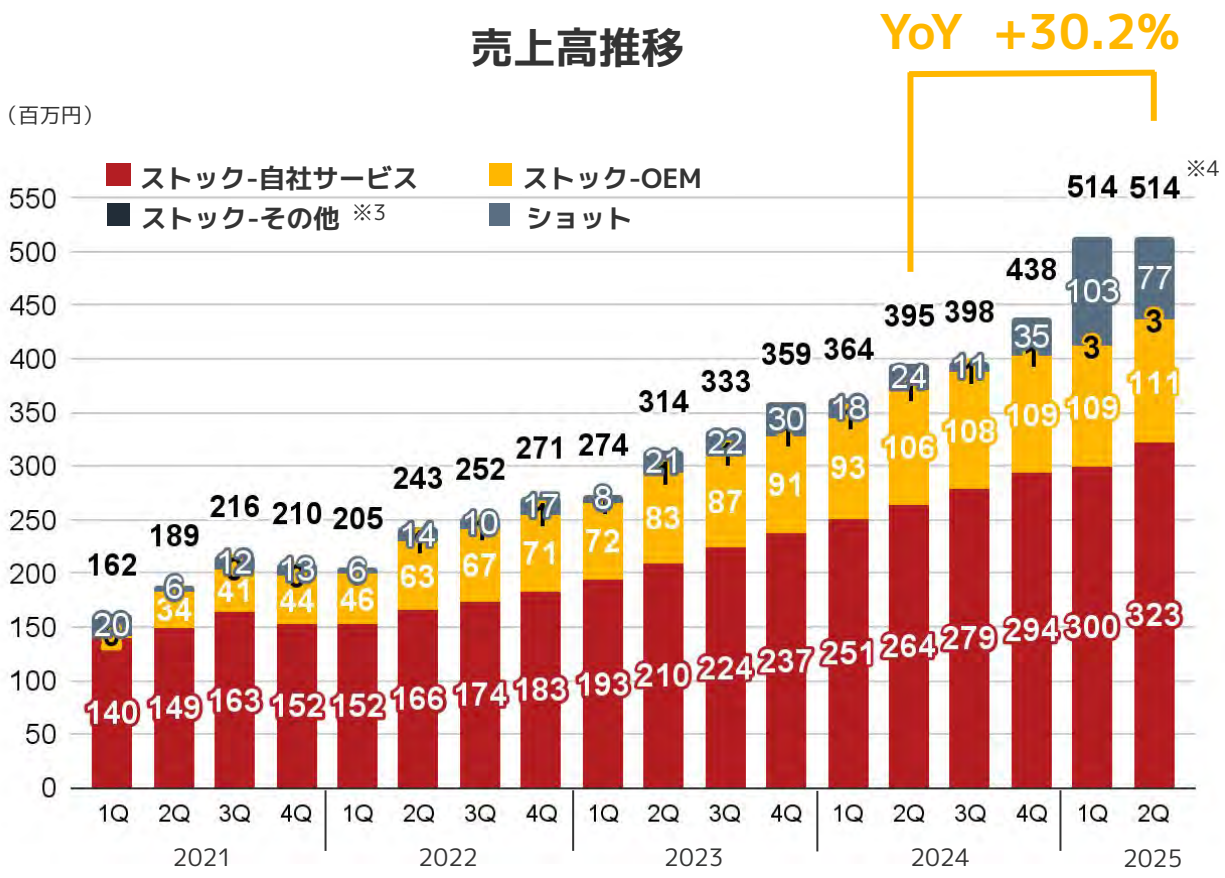


Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

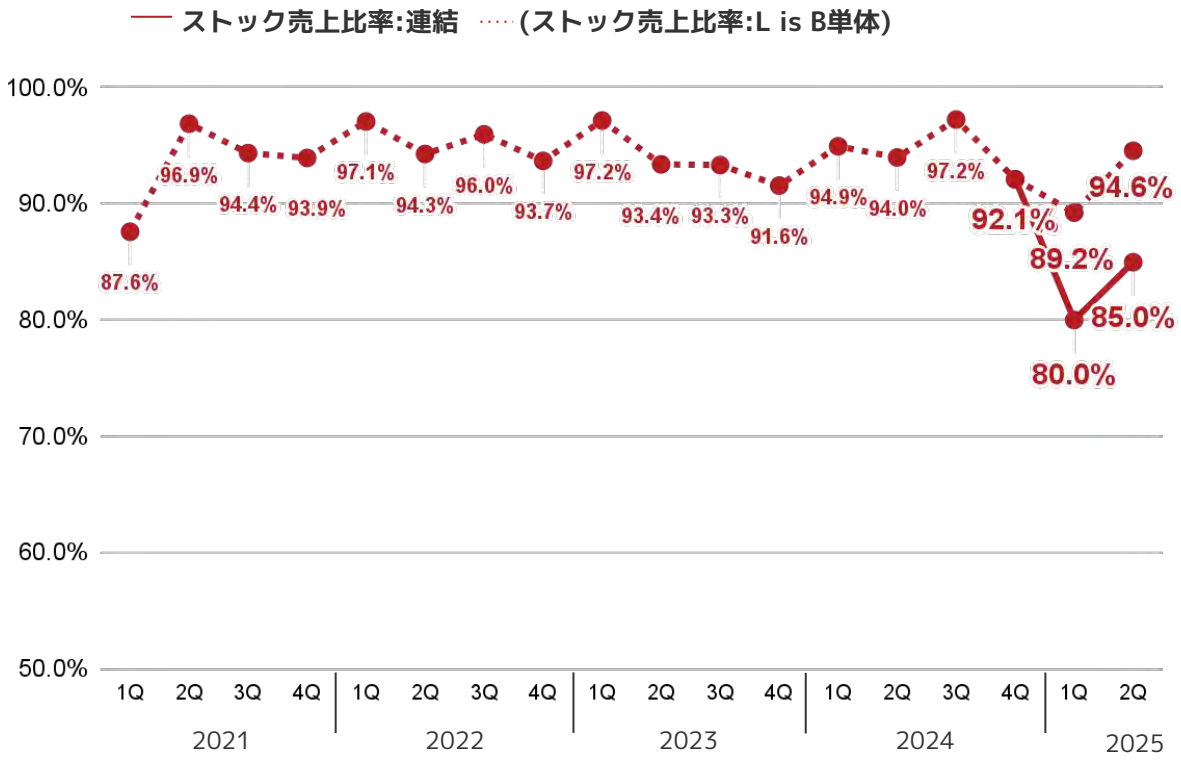
売上高・ストック売上比率※1※2の推移

・ストック売上の順調な拡大が主因となり、当第２四半期の**売上高はYoYで30.2%増加**
・ショット売上は、前第１四半期の高水準からは落ち着いたものの、堅調に推移

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、他社ライセンス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

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

（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がある

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

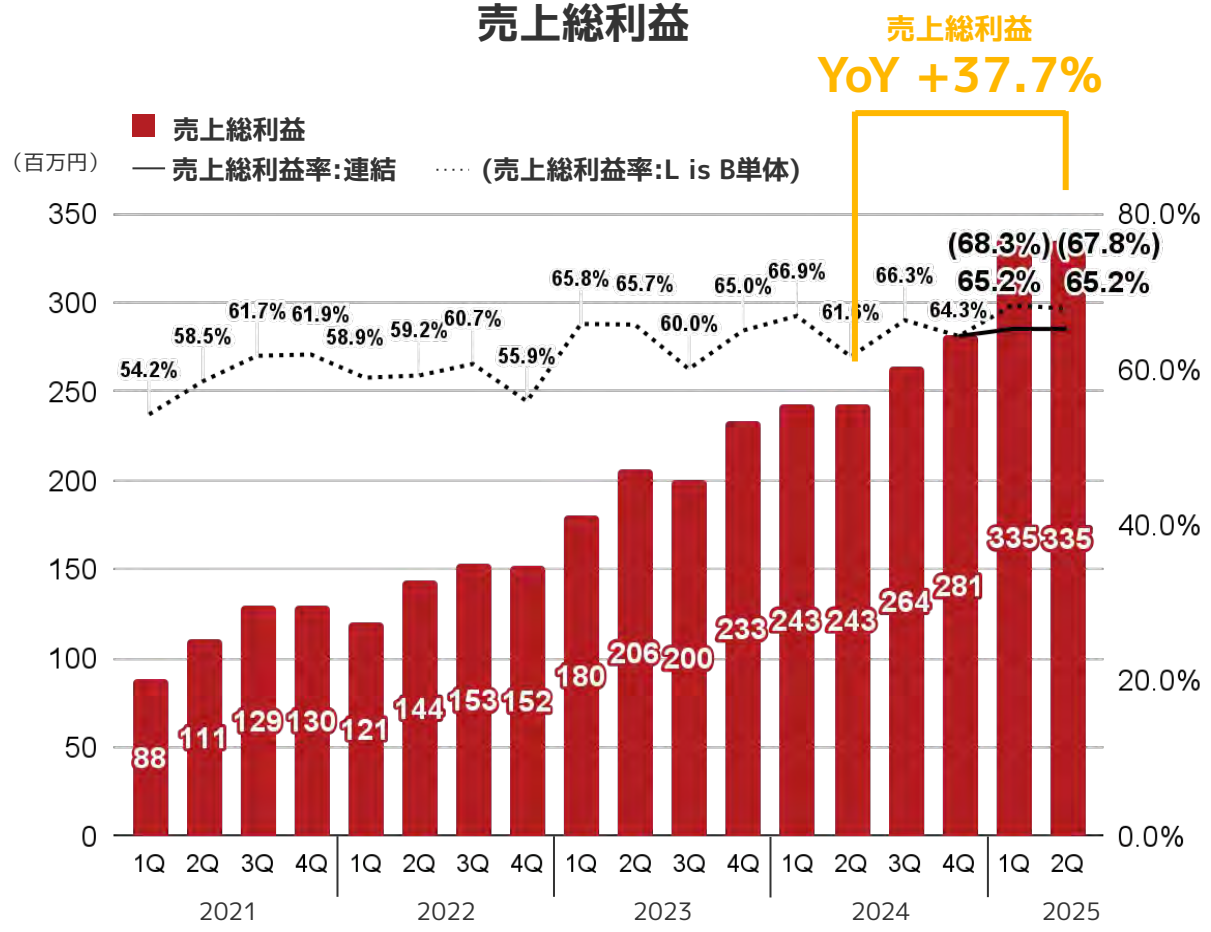
ストック売上比率の考え方

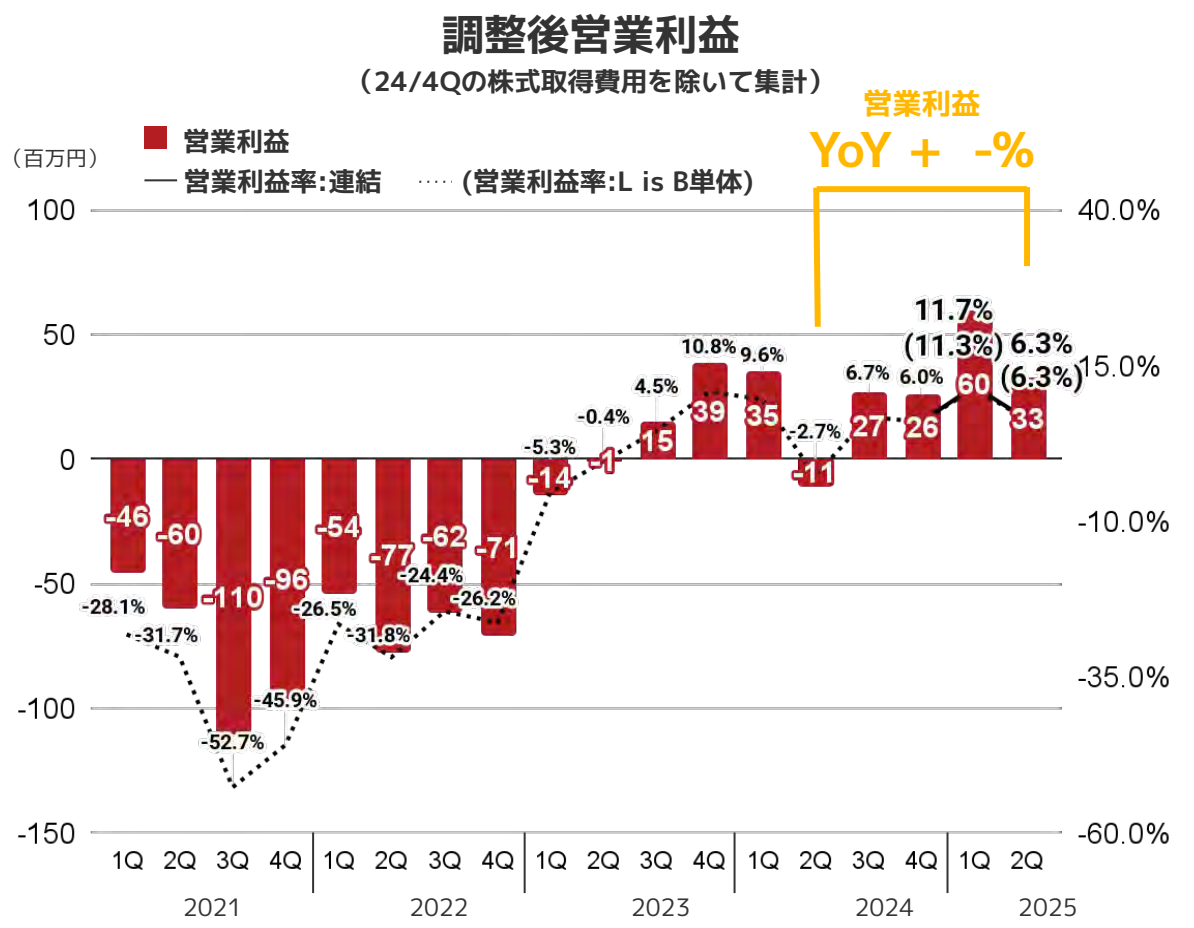
- 顧客企業のDXへの関与が深くなるにつれ、「direct」等のサービスだけでなく、個別ニーズによる開発依頼が増加（ショット売上増）
- また、AI活用のための個別開発案件も増加（ショット売上増）
- 今後、ストック売上とショット売上のどちらも伸ばすことに注力する
- その結果、ストック売上比率が下がる（ショット売上比率が上がる）ことは適正である

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

売上総利益、営業利益の推移

2025年12月期第２四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
新卒採用に伴う採用費、人件費などが増加したが、同期間の営業利益は33百万円となり、前年同期と比較して黒字化





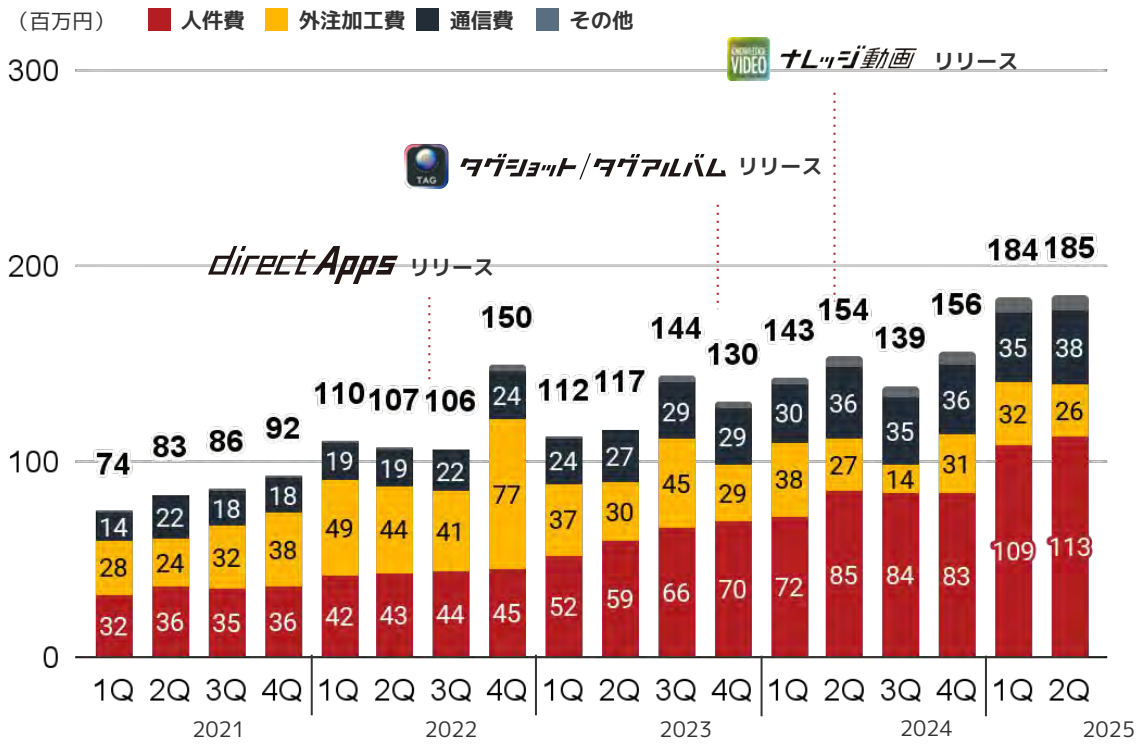
営業利益
YoY + -%

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

原価、販管費の推移

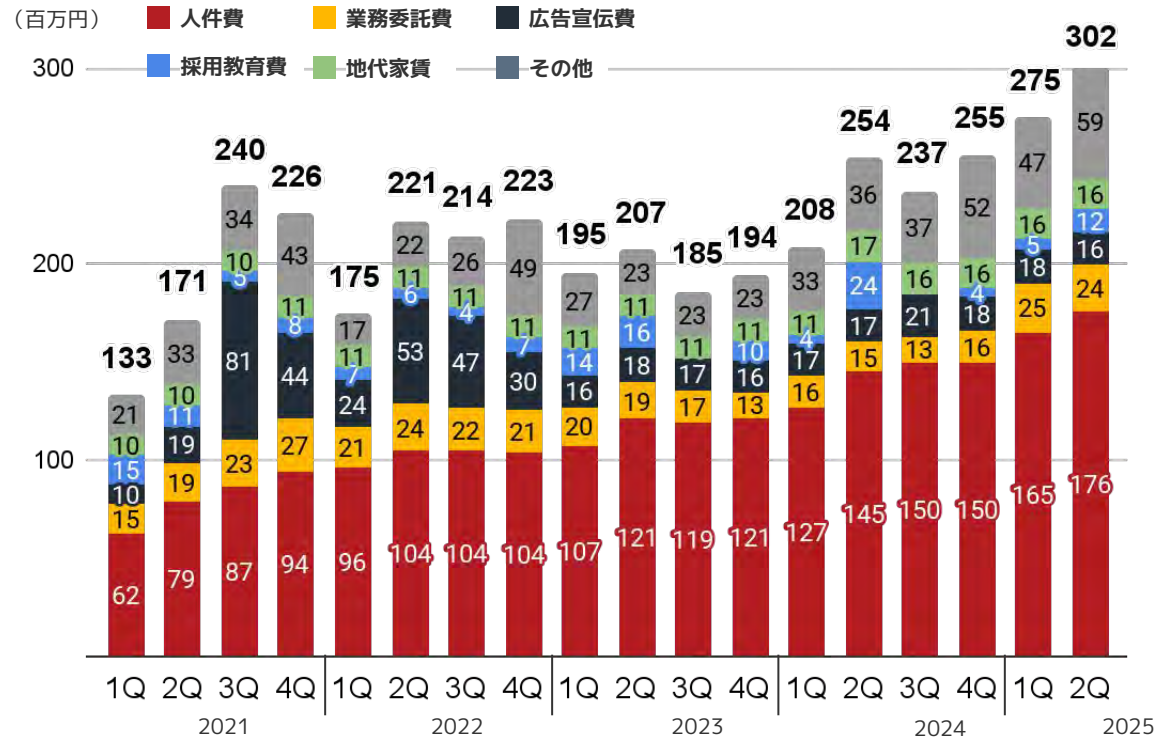
2025年12月期第２四半期は人員増加により採用教育費や人件費は増加している一方、他主要費目はこれまでと同水準で推移

原価内訳※



販管費内訳

（24/4Qの株式取得費用を除いて集計）

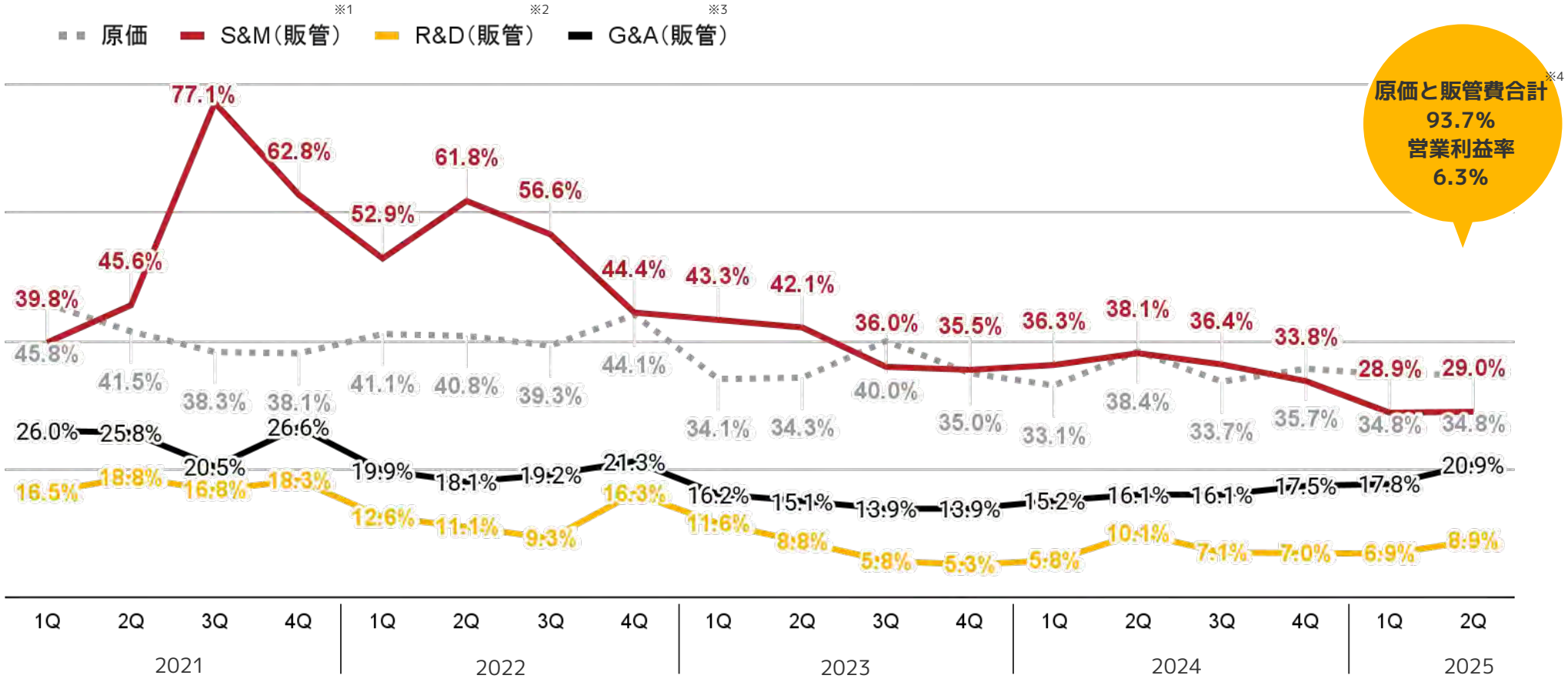


※ 当期製造総費用から主に研究開発費（販管費）ソフトウエア開発費（固定 資産）に振り替えた他勘定振替高と、仕掛品増減を控除
※ 2025年第１四半期よりシステム・エムズ(連結子会社)の費用(主に原価の人件費)が含まれる

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

売上高に対する原価・販管費比率

2025年12月期第２四半期は採用教育費や人件費等の増加により、売上高に対するG&Aの比率はやや上昇
また、現場AIラボを設置したことにより、R&D比率がやや上昇
（販管費は株式取得費用を除いて集計）

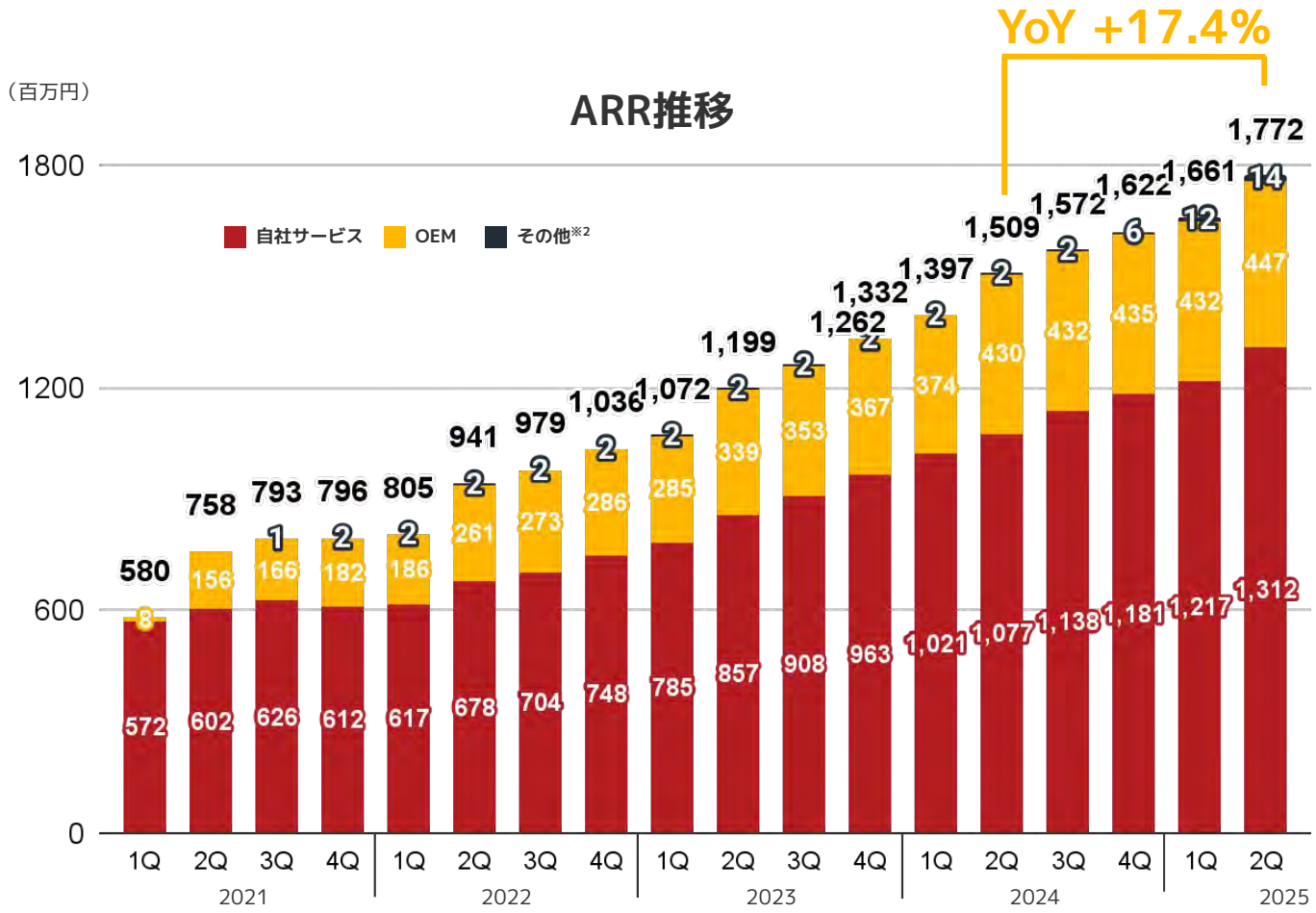


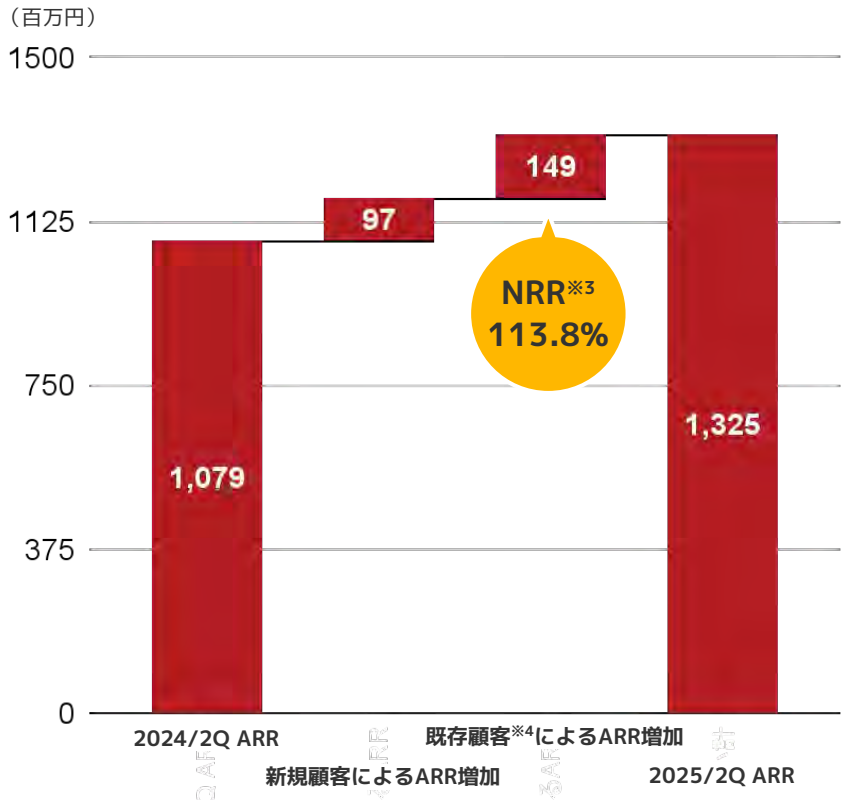
※1 Sales and Marketingの略。販売促進のための広告宣伝費・営業人員の人件費・関連費用等の合計
※2 Research and Developmentの略。研究開発人員の人件費・関連経費等の合計
※3 General and Administrative expensesの略。コーポレート部門の人件費・関連経費等の合計
※4 各構成比は四捨五入しているため、全体構成比と一致しない場合があります

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

ARR※1の推移、増加要因

ARRは、前年同四半期と比較して17.4%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





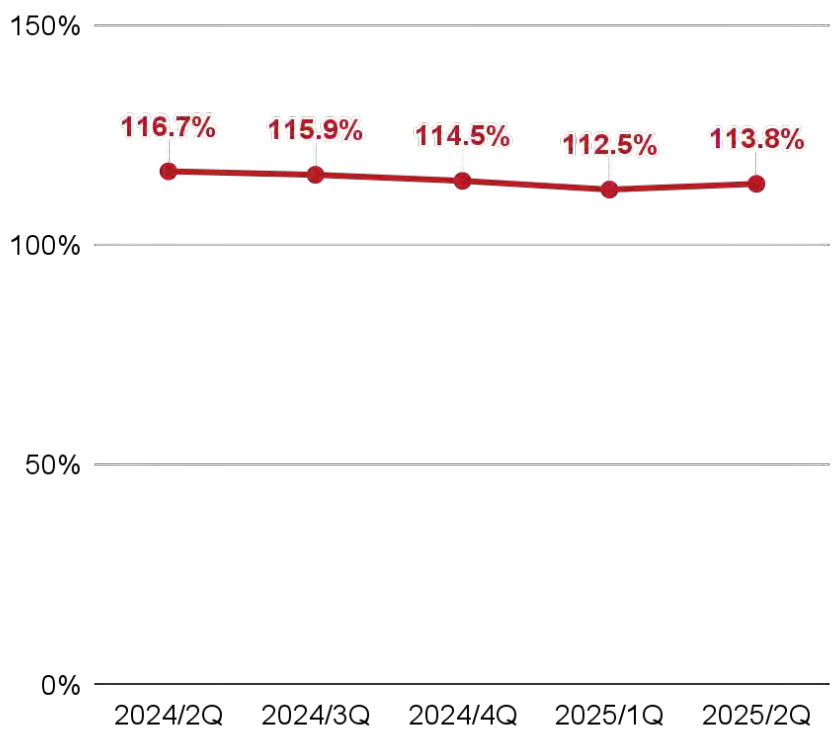
※1 Annual Recurring Revenueの略称。各期末の月次ストック売上高を12倍して算出。
※2 その他には、他社ライセンスサービスの再販を集計
※3 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出
※4 ここでの既存顧客とは、2024年6月末時点で契約している顧客を指す

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

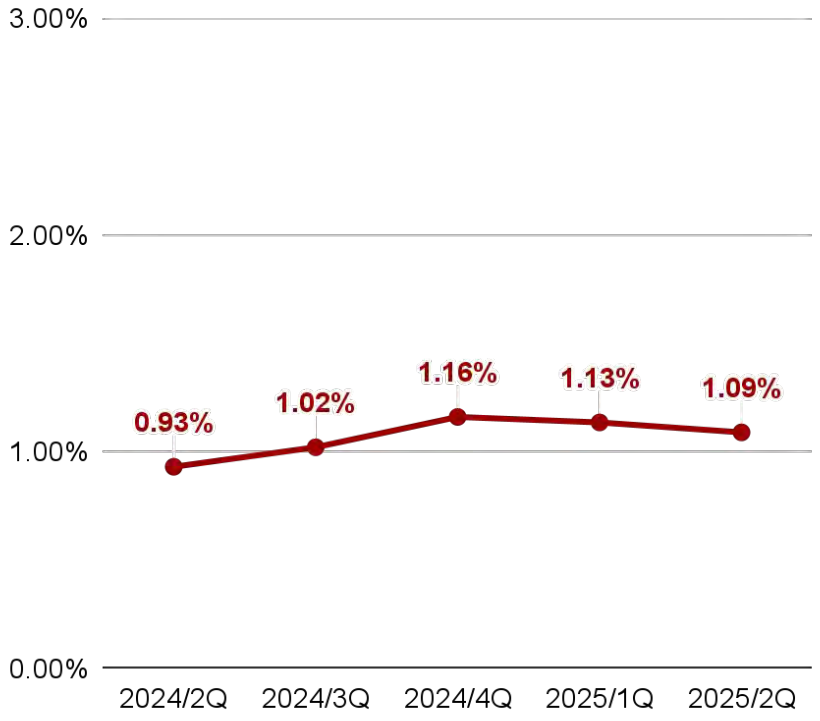
既存顧客からのARR増加率（NRR※1）および解約率※2の推移

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

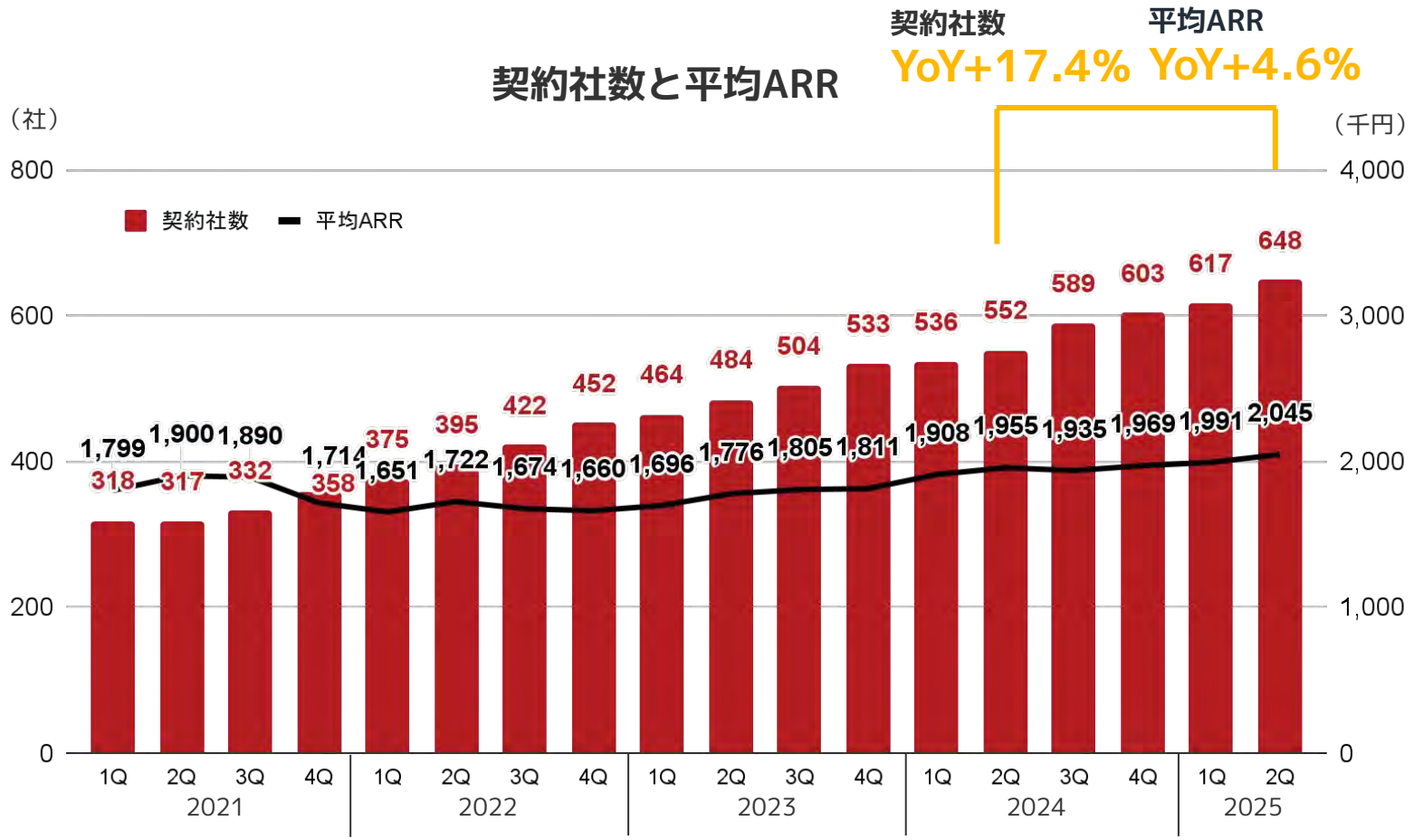


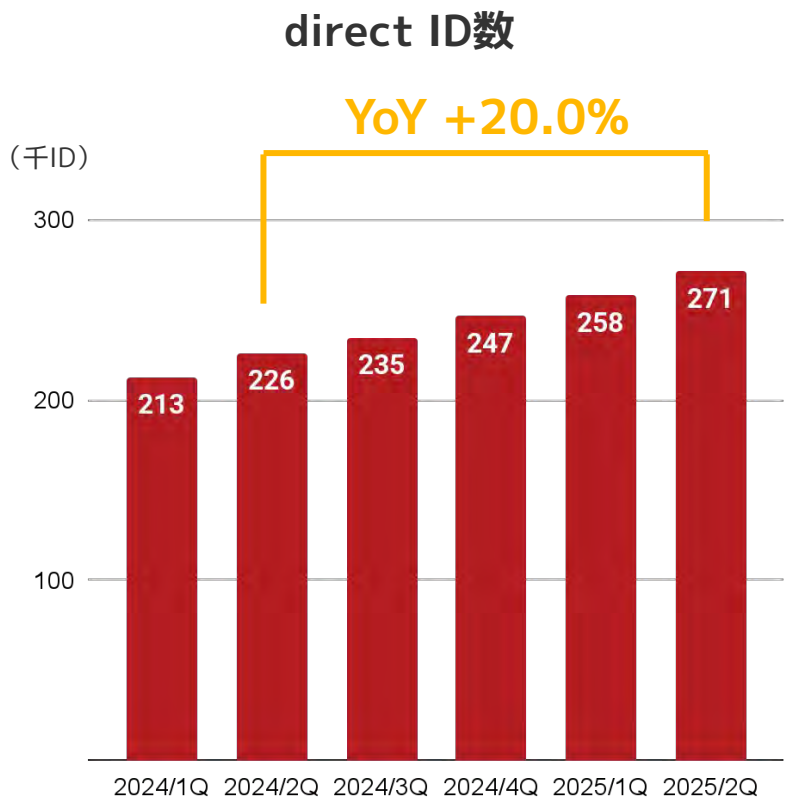
※1 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出
※2 会社単位の解約率。月次解約率の直近12か月平均であり、各月の解約率は「当月の解約企業数÷前月末時点の契約企業数」により算出

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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20.0%の増加



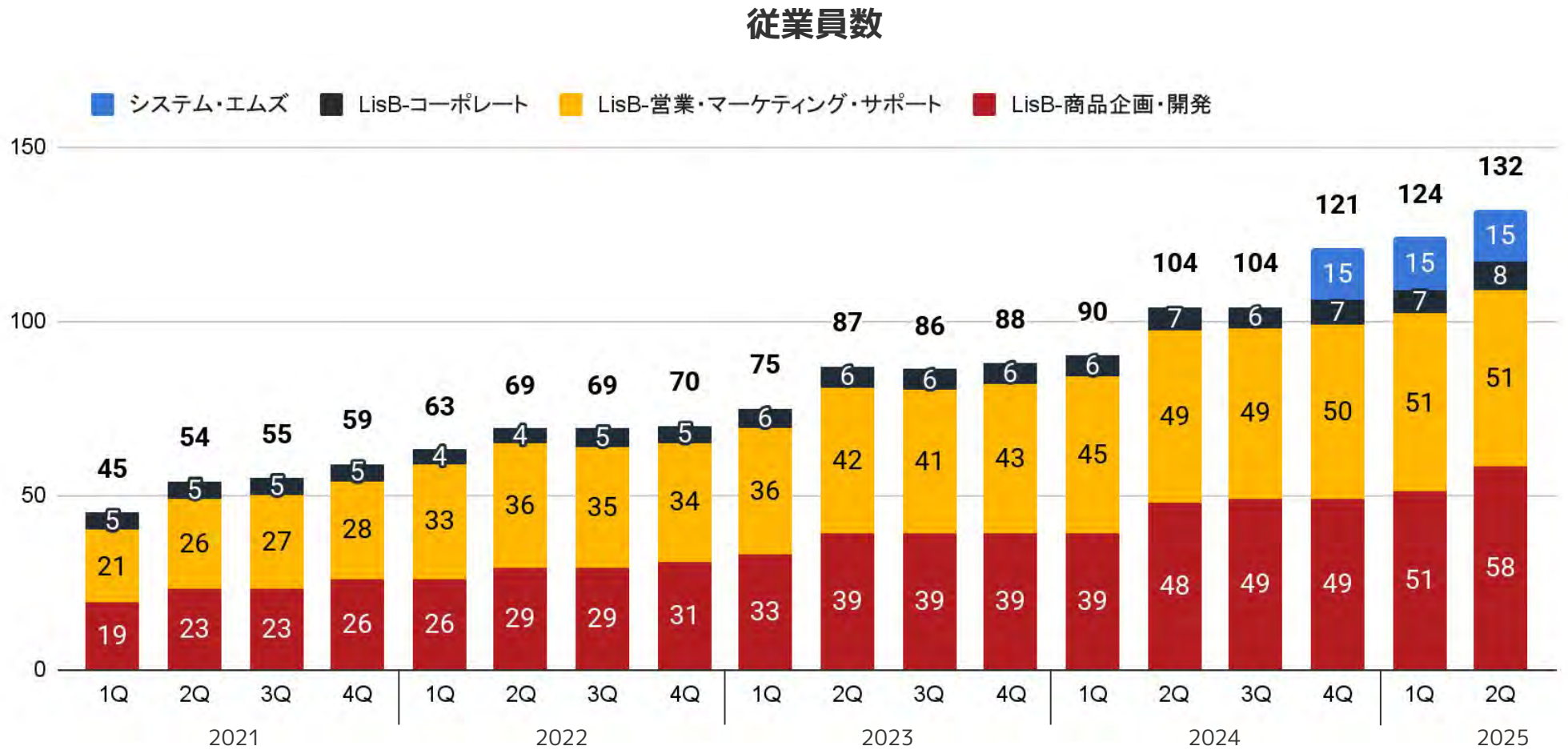


※ OEMを除いて集計。各四半期末において、顧客が契約している平均ARRを集計。ARRは月次のストック売上高を12倍して算出

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

グループ従業員数の推移

2025年12月期第２四半期ではグループ従業員数は８名増員
通期では10～15名の増員を予定（採用予定人数は、AI活用による業務効率化等により若干抑制）



Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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）

売掛金及び契約資産　278

ソフトウエア　37
のれん　45
投資有価証券　149

資産

短期借入金　40
1年内返済予定の長期借入金　253

長期借入金　407

負債／純資産

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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6月連結
流動資産	1,298	1,254	1,234	2,240	2,290
現金及び預金	1,080	1,088	1,009	1,935	1,959
売掛金及び契約資産	197	154	204	278	278
固定資産	17	24	85	468	430
資産合計	**1,315**	**1,279**	**1,320**	**2,708**	**2,721**
流動負債	95	193	200	545	532
固定負債	312	495	483	453	424
長期借入金	312	495	483	435	407
負債合計	**408**	**689**	**684**	**999**	**956**
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	△868
純資産合計	**906**	**590**	**636**	**1,709**	**1,764**
負債純資産合計	**1,315**	**1,279**	**1,320**	**2,708**	**2,721**

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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2四半期 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

（百万円）

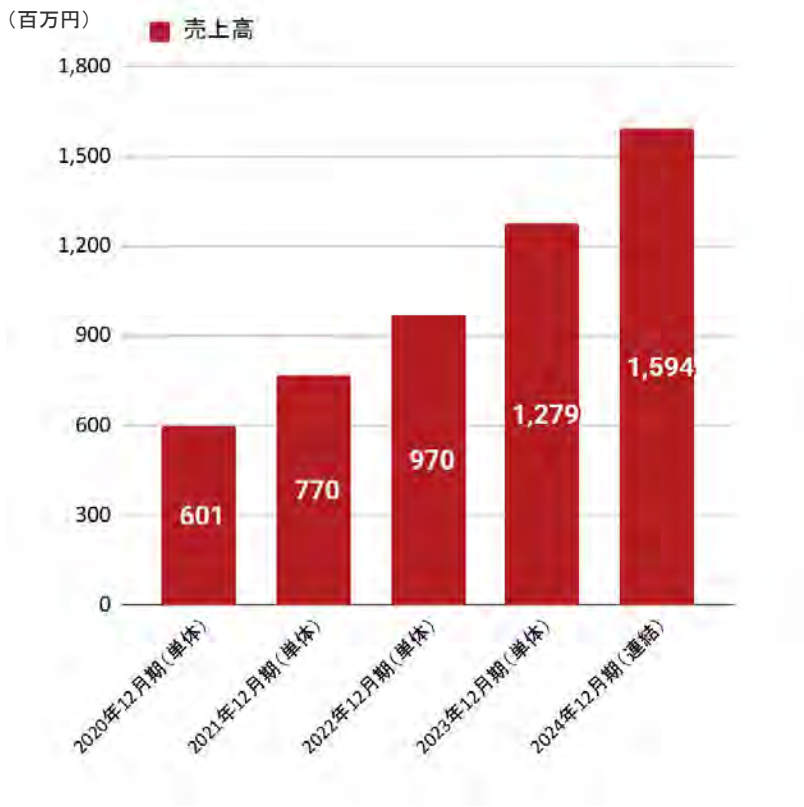
	FY24/12 連結実績	**FY25/12 連結業績予想**	前期比
売上高	1,594	**2,080**	＋30.5%
調整後営業利益※1	77	**154**	＋100.0%
調整後営業利益率	4.8%	**7.4%**	＋2.6pt
営業利益	47	**154**	＋227.7%
営業利益率	3.0%	**7.4%**	＋4.4pt
経常利益	18	**150**	＋733.3%
(連結)親会社株主に帰属する当期純利益	13	**115**	＋784.6%

※1 調整後営業利益＝営業利益＋M＆Aによる一時費用

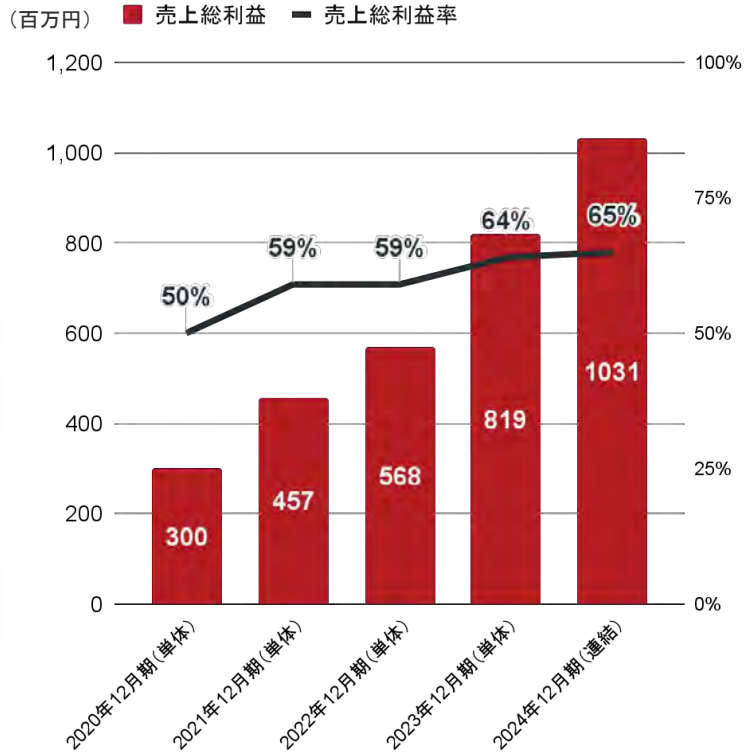
Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

（参考）売上高・売上総利益・営業利益の推移

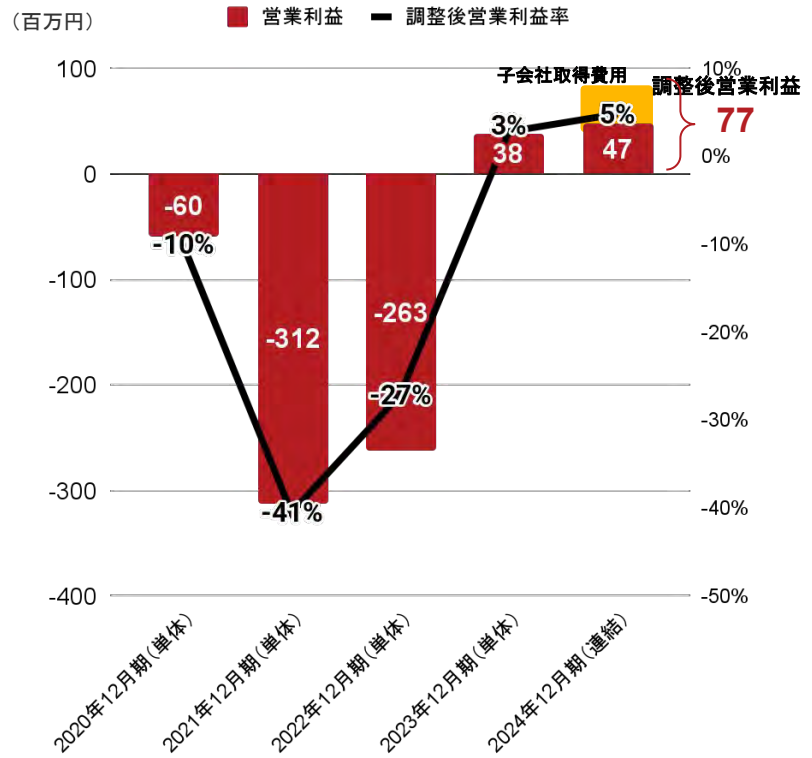
売上高



売上総利益



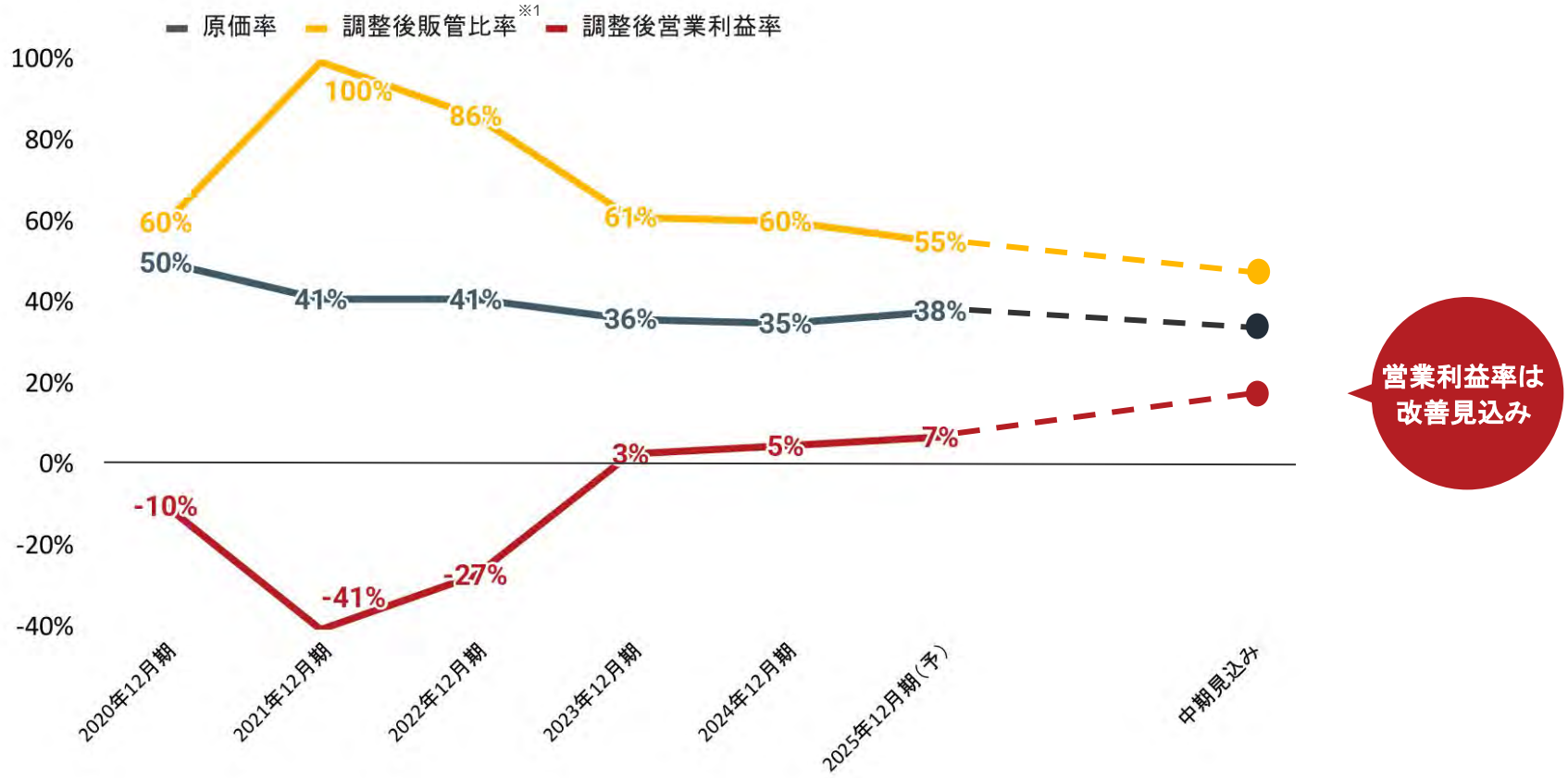
営業利益



Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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＝（販管費ーＭ＆Ａによる一時費用）÷売上高

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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2四半期 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

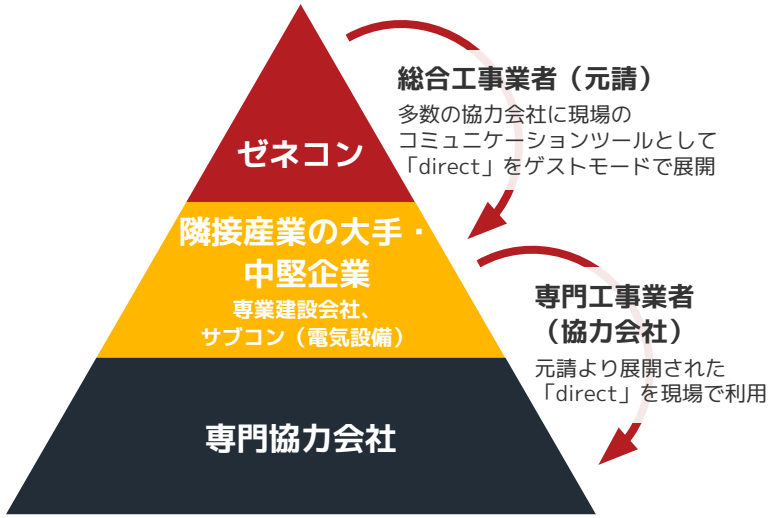
Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

ゼネコンから協力会社への顧客拡大

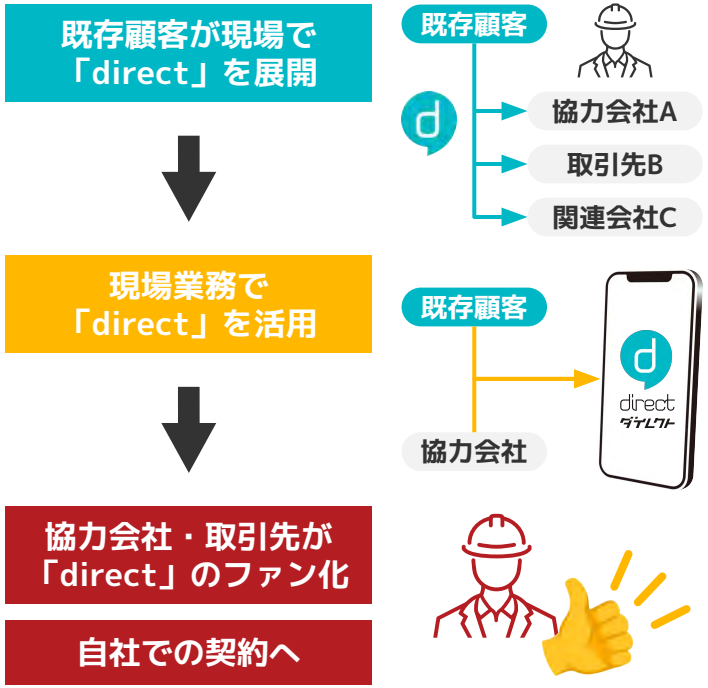
建設業界では、既に大手ゼネコンへの導入が進んでおり、さらに**現場から現場へ口コミによって**利用社数が増加

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. 未来へつなぐ笑顔のために 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 / SANDOH

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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
ANA AIRPORT SERVICES

不動産（仲介）
ミニミニ

プラント
SANKYU

小売
TSI HOLDINGS

製造
クミアイ化学工業株式会社

運輸交通鉄道
JR東海

運輸交通鉄道
JR西日本

不動産（管理）
晴れる方角へ cenova 新静岡セノバ

医療・介護
RYOFUKAI

サービス
DUSKIN 喜びのタネをまこう

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

既存顧客に対するアプローチ手法と契約金額の推移

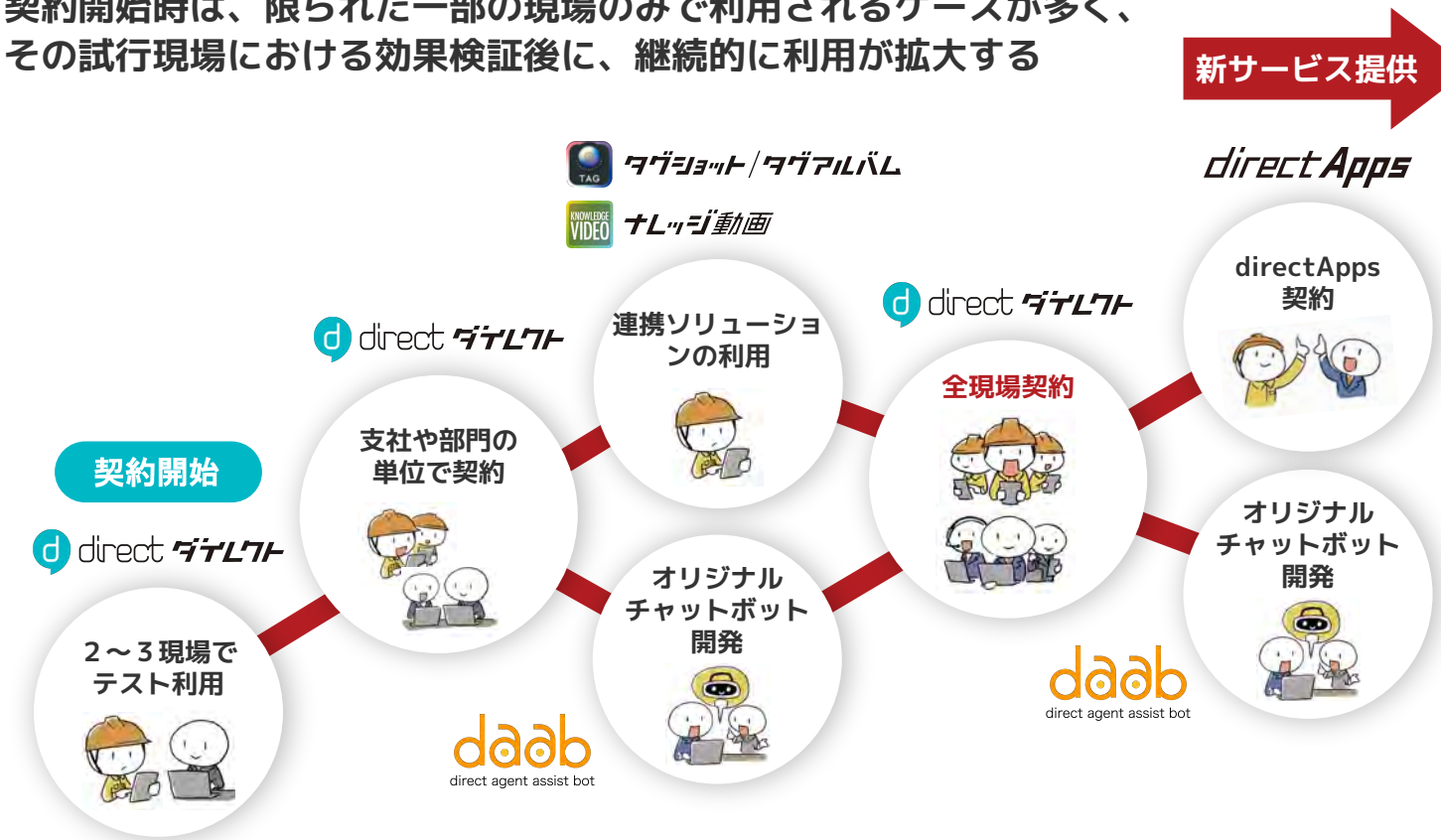
既存顧客に対して、「direct」ID数の増加と、連携ソリューションの提供というアプローチを実施

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。

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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
2025年	・手書き投稿機能の追加 ・トークやメッセージのリンク取得可能	・並び順の検索条件追加 ・引用の折りたたみメニューの追加

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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

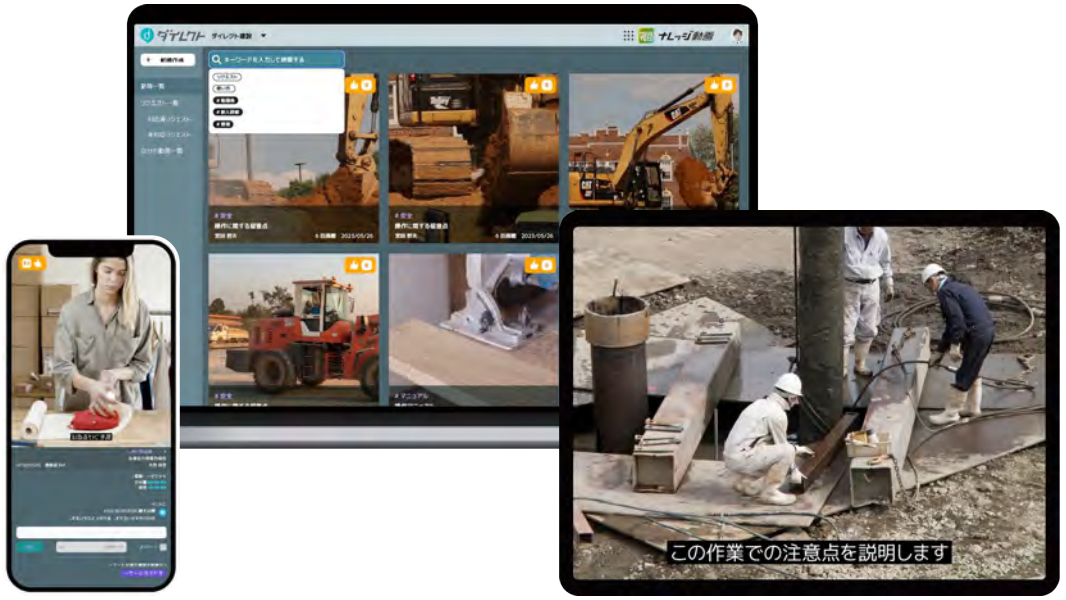
タグショット/タグアルバム

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



Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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

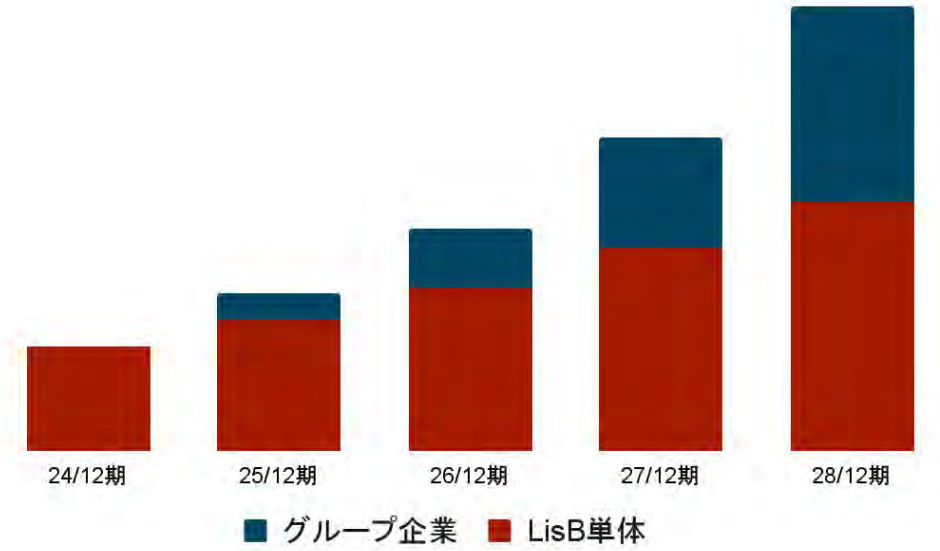
連結化するM&Aとともに、協業や将来的なグループインのためのマイノリティ出資も積極的に行う

	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

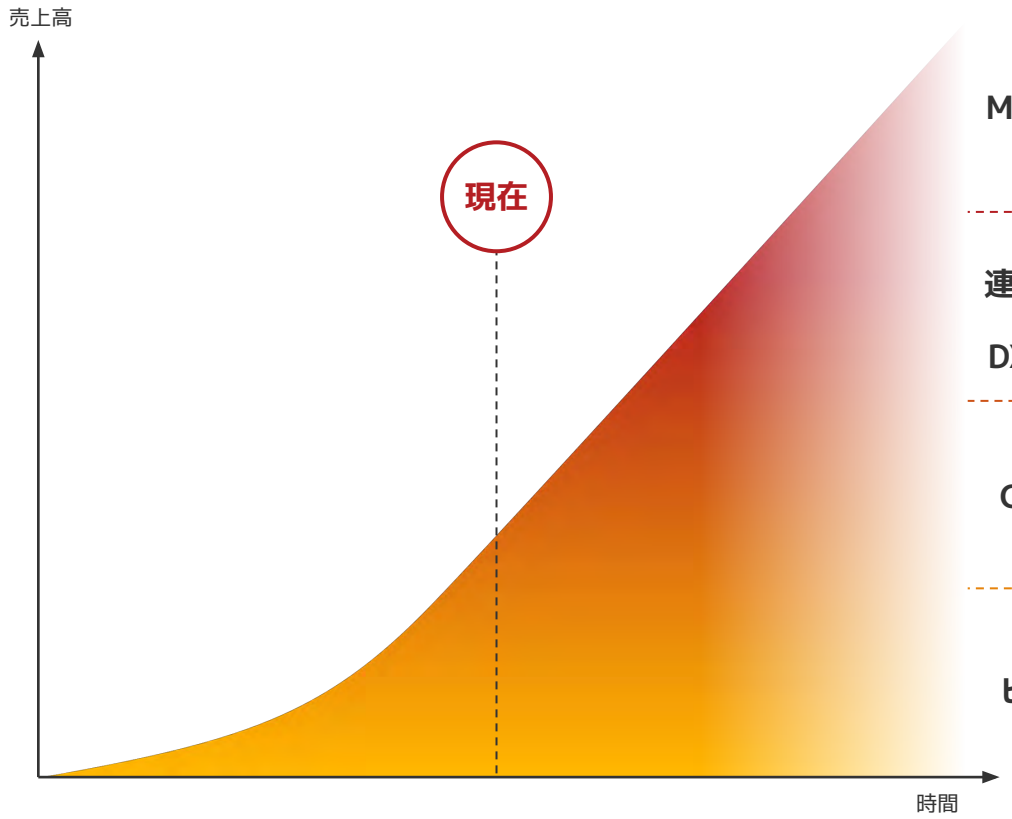
売上高推移イメージ



Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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

direct ダイレクト

課題解決の
領域拡大

提供先の
拡大・多様化

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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』

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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

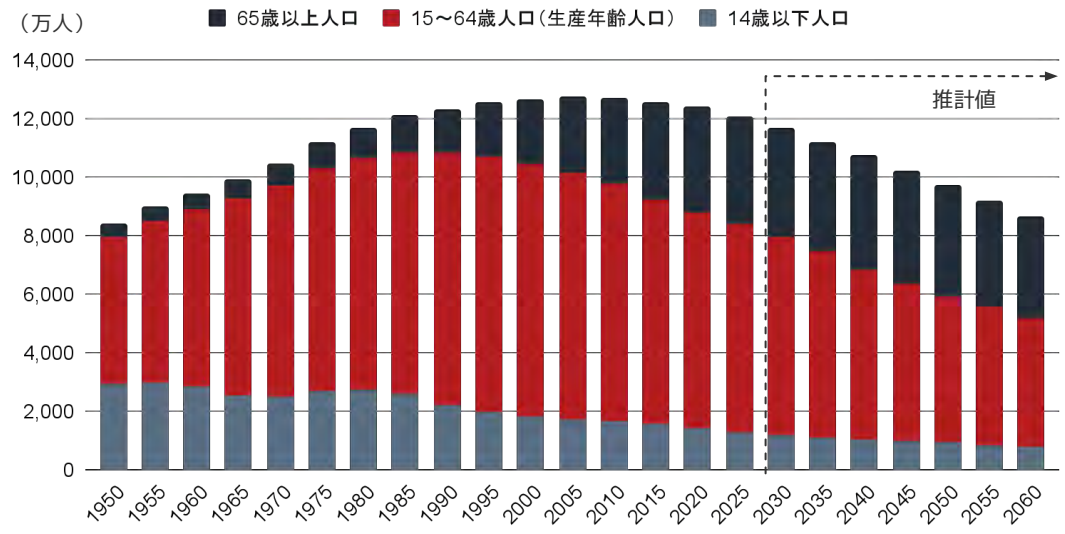
Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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

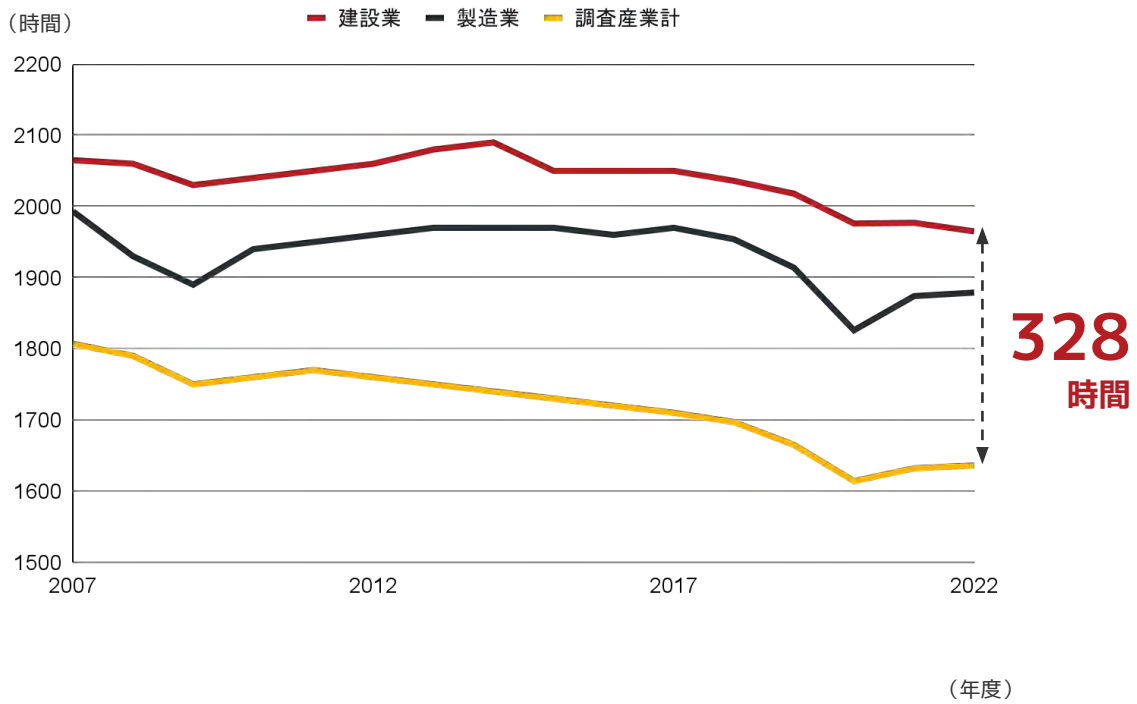


	1997年（ピーク時）	2020年	増減率
生産年齢人口	8,699万人	7,341万人	△16%
建設業就業者※2	685万人	492万人	△28%

※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

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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2四半期 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／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

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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

2010
株式会社 L is B 設立

2014.11
ビジネスチャット「direct」発表

2014.12
チャットボット開発環境「daab」公開

2016
「direct Smart Working Solution」 提供開始

ISMS取得※
※「direct」での取得（ISO/IEC 27001およびISO/IEC27017）

2018
「AI-FAQボット」提供開始

関西支社開設

2019
「LoGoチャット」提供開始

九州支社開設

2021
「しんきんdirect」提供開始

12.3億円資金調達

2022
「direct Apps」提供開始

2023
「タグショット/タグアルバム」公開

2024
「ナレッジ動画」公開

東証グロース市場へIPO

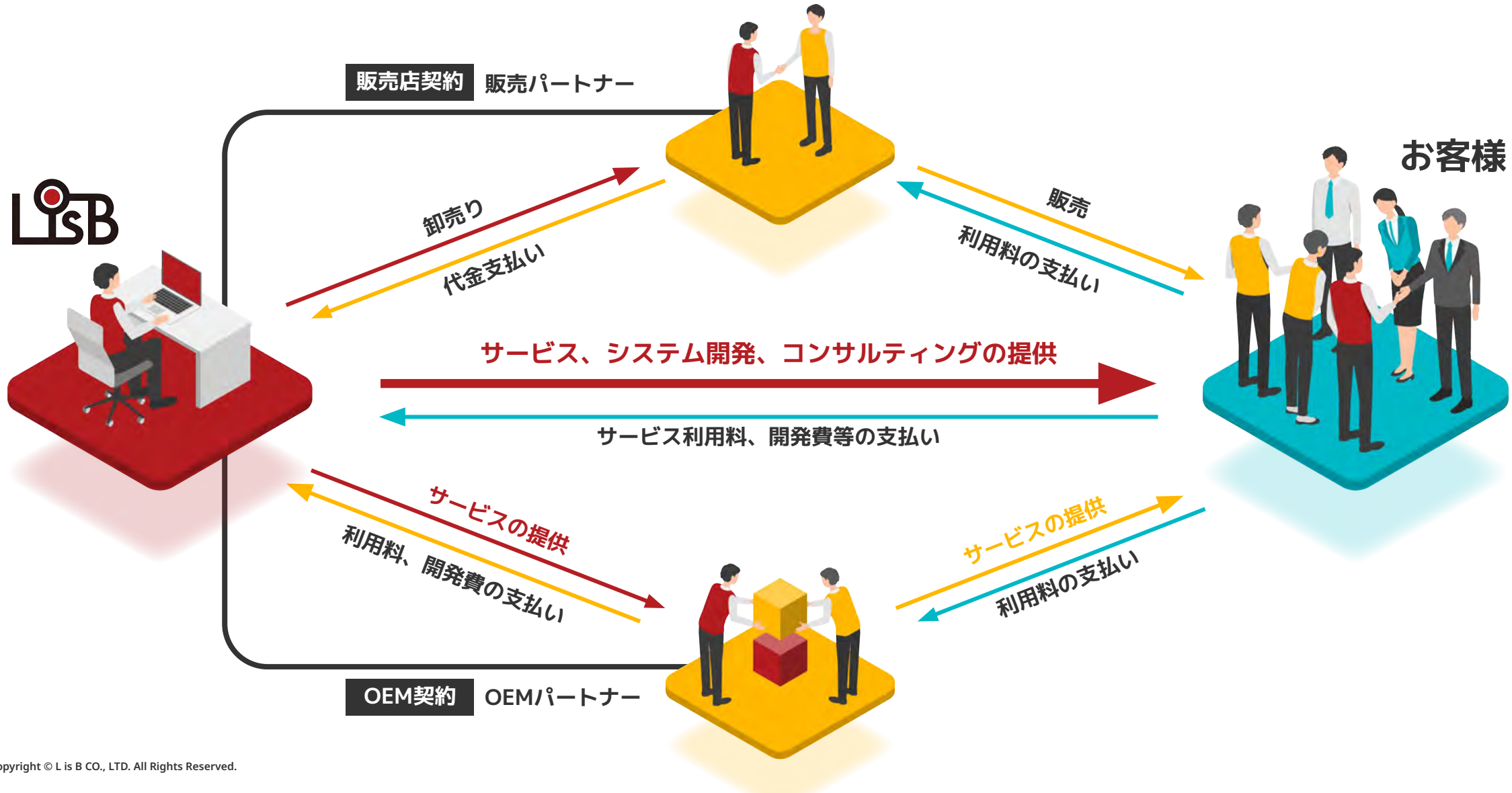
株式会社システム・エムズの子会社化

2025
株式会社directX Ventures設立

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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



Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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**

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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

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

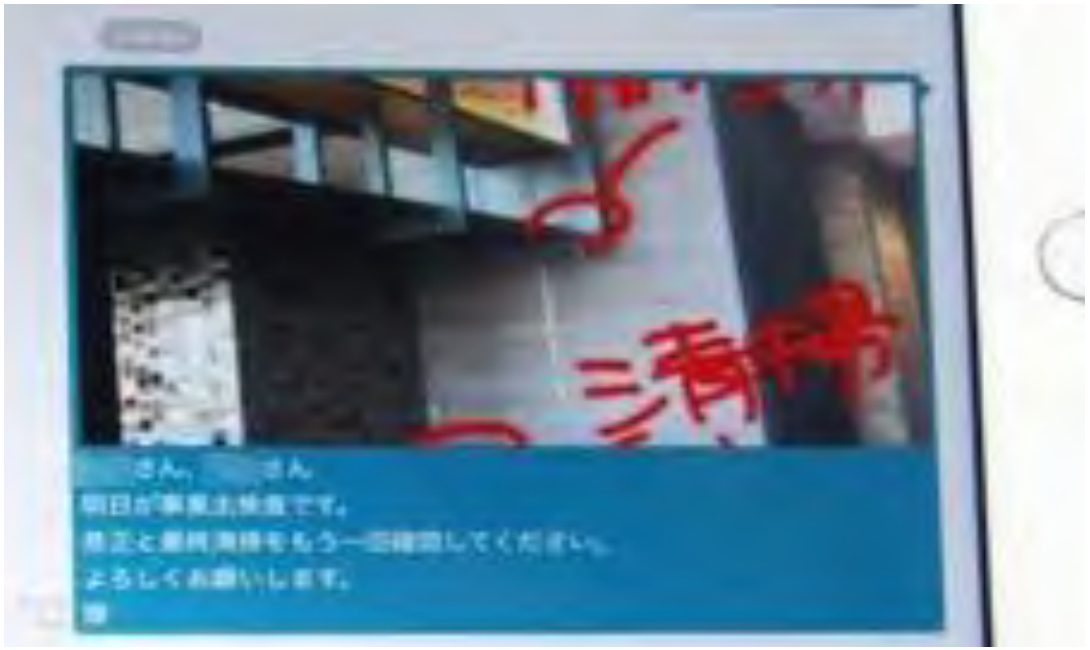
東京本店 建築事業部 生産企画部
副部長 兼 情報課長/西田 雄三 様　東京本店生産企画部 主任/室井 達哉 様
グローバルICT推進室 技術ICT推進課/板倉 崇理 様

※ 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。

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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
TAKENAKA

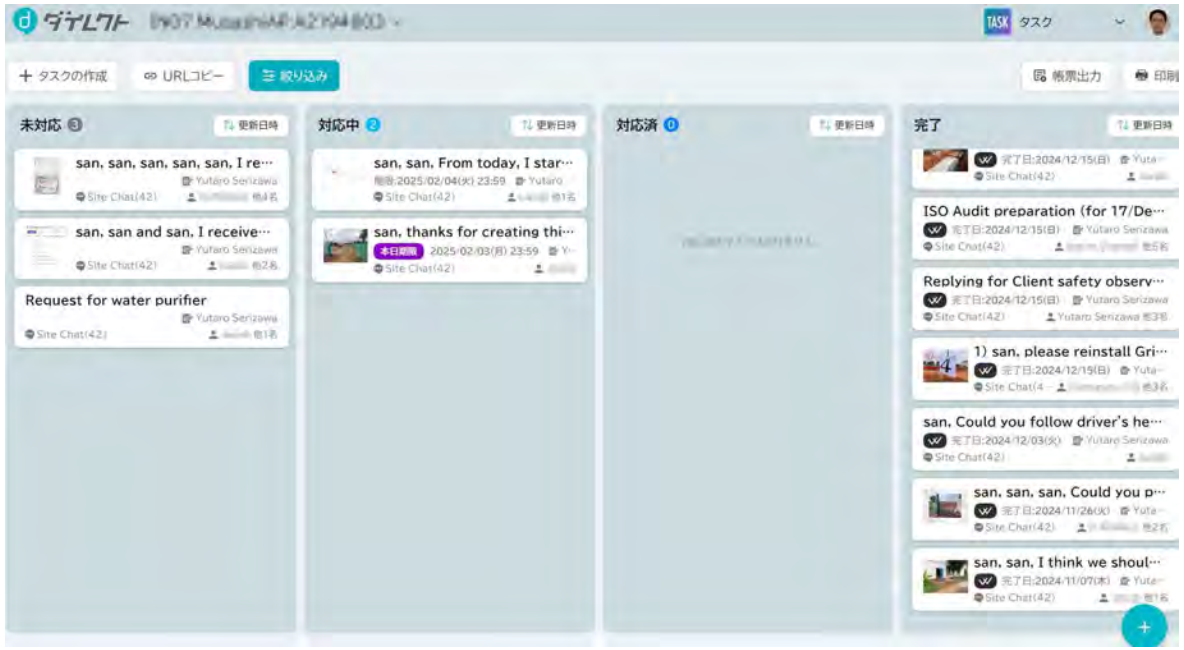
中之島フェスティバルタワーウエスト
大阪本店 総括作業所長/光枝 良 様　副部長/陳 雨青 様　課長/丸山 和倫 様

※ 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。

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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。



FUJITA
Daiwa House Group

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。

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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。

JR東海

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。

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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

特許取得済 特許第6243382号 PATENTED

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

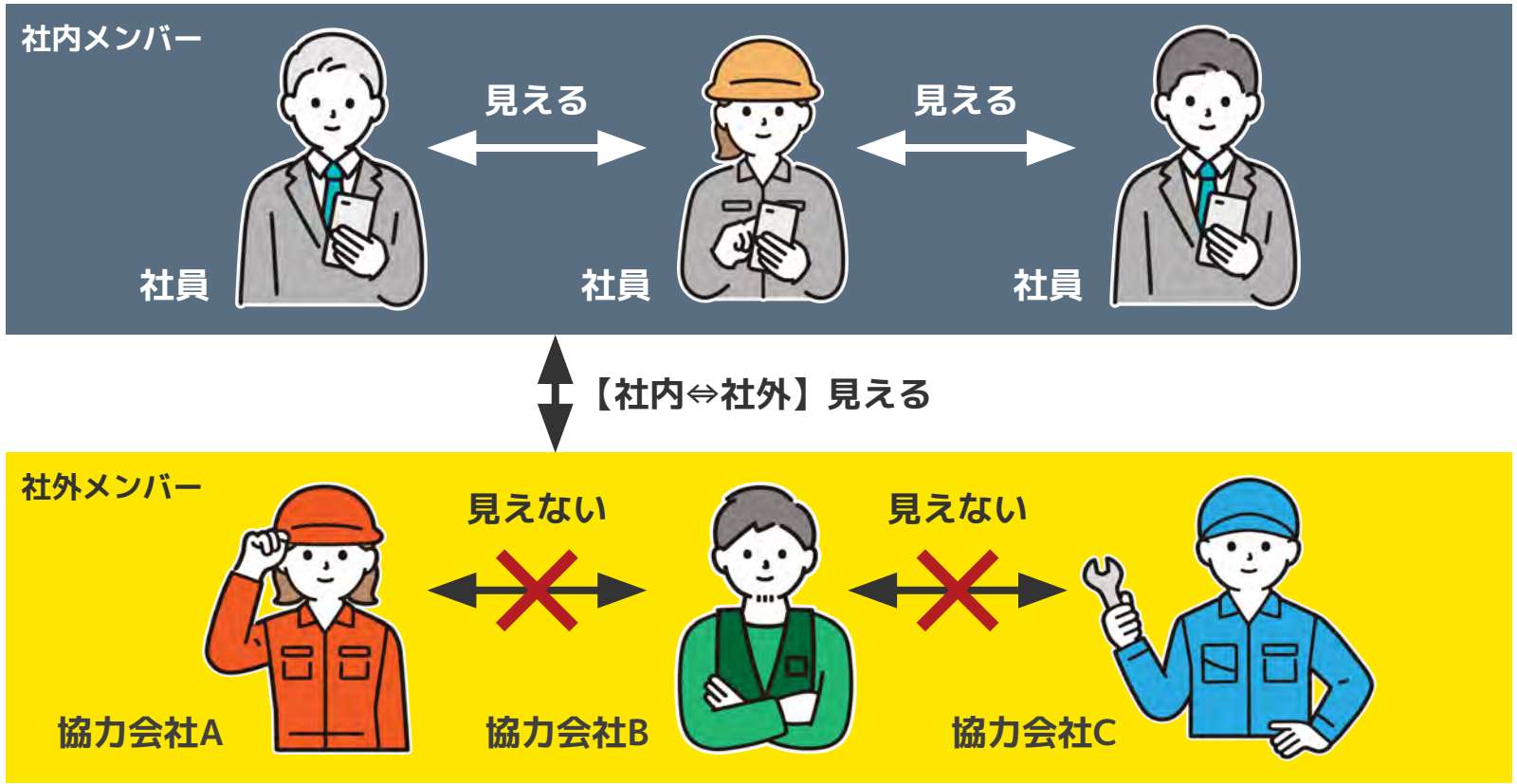
direct GuestMode

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）



Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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。

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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**

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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

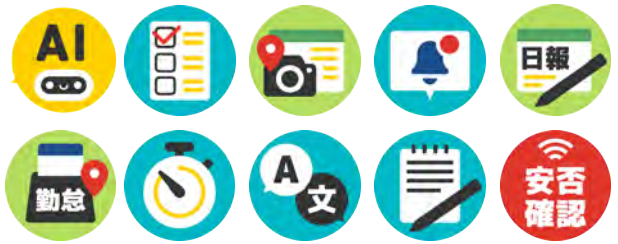
チャットボットとは

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

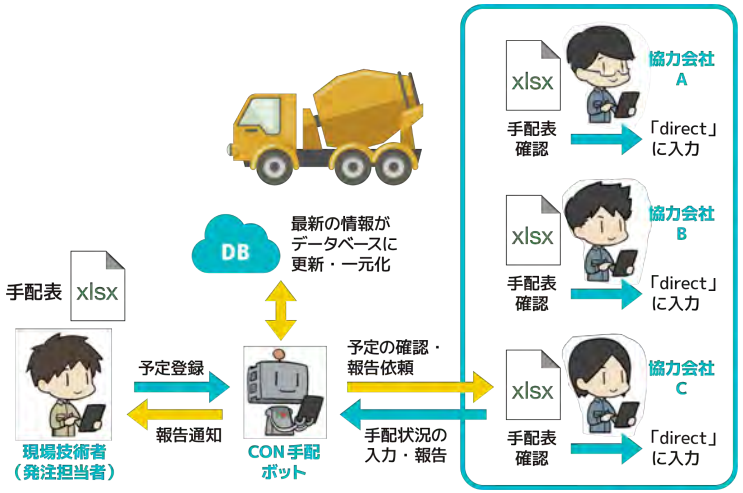
※ SDKとは「Software Development Kit」の略であり、開発に必要なプログラムや技術文書をまとめた開発ツールセットを指す

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

オーダーメイドのチャットボット事例

未来を創る現場力
西松建設

コンクリート打設の予定調整ボット
「CON手配ボット」

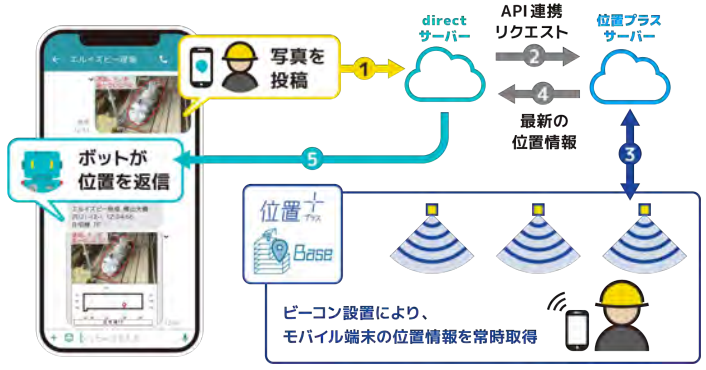


OBAYASHI 大林組

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」

想いをかたちに 未来へつなぐ
TAKENAKA

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」

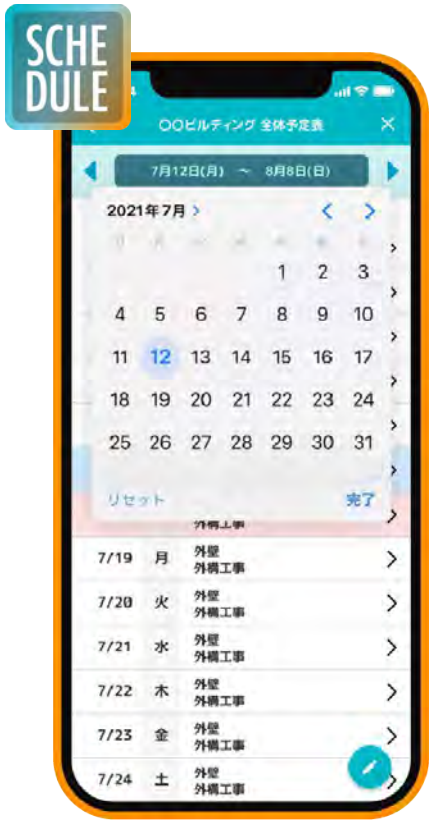


Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

「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



Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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。

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

「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

まかせられる人が、いる。
西松建設

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。

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

「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

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。

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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_2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

TEKKEN 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

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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**

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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**

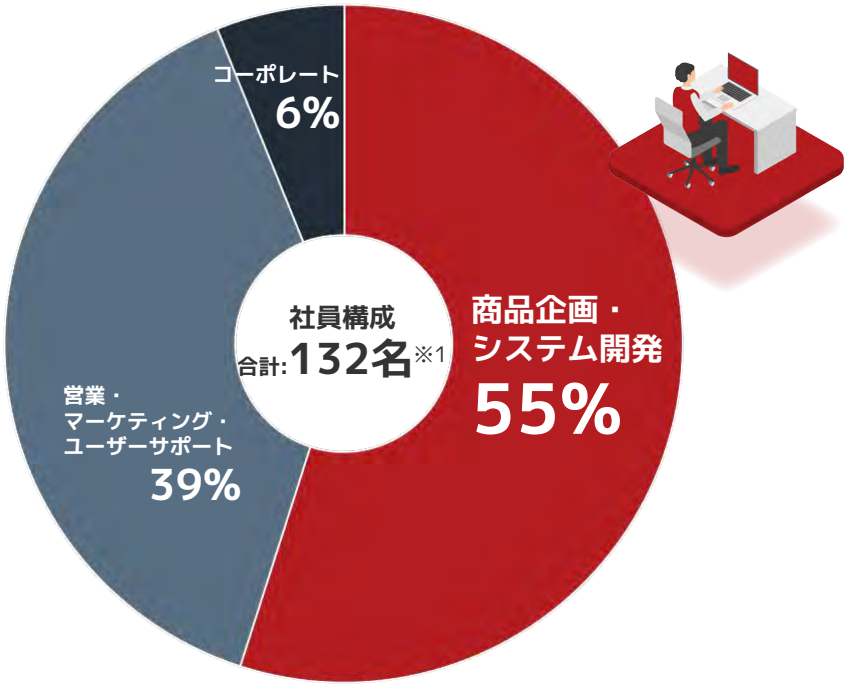
Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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6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4年雇用動向調査結果の概要」より抜粋

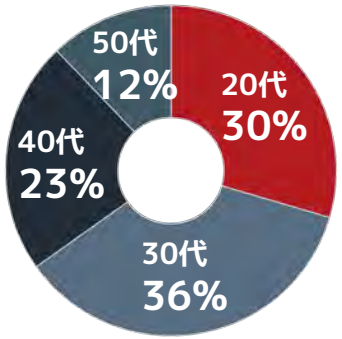
Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

（参考）当社グループの社員構成 ※1

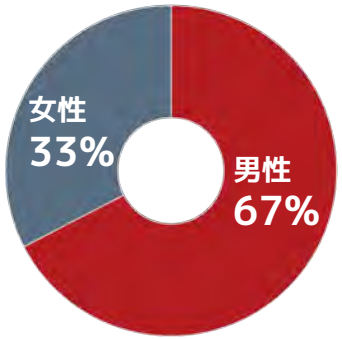
社員数

132名（2025年6月末時点。グループ全体）

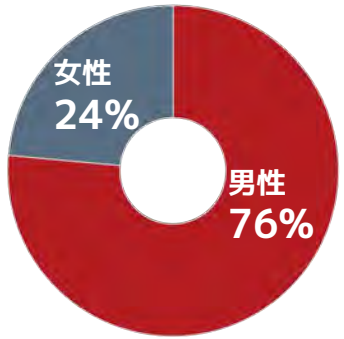
年代別割合



男女比率



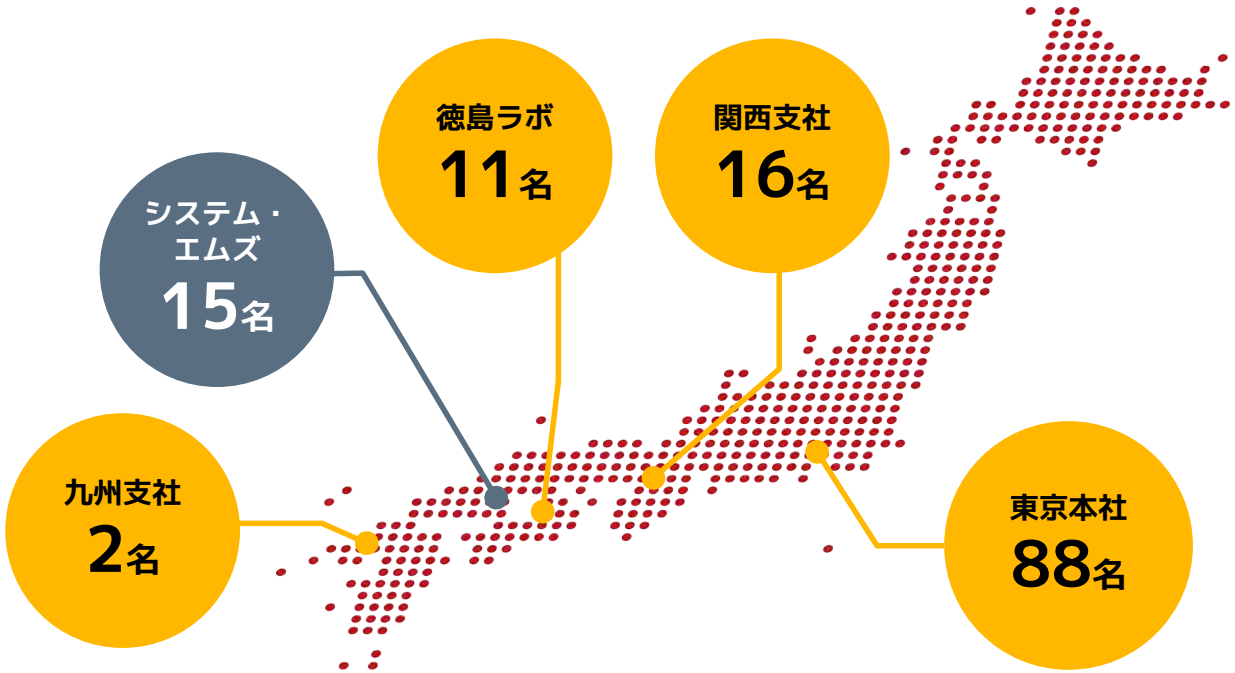
管理職男女比率



平均年齢

36歳

拠点別社員数



※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

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

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。

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.

アイデアとテクノロジーで、人々を笑顔にする！

Copyright © L is B CO., LTD. All Rights Reserved.