

# 2024年 12月期 第3四半期 決算説明資料



2024年11月14日

株式会社L is B (エルイズビー)

# 01 会社概要

02 事業領域

03 2024年12月期 第3四半期実績

04 成長戦略

05 競争優位性

# 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)
従業員数	104名(2024年9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

# 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

- (株)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

- (株)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

- (株)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

- (株)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(株)・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

- (株)大和証券グループ本社取締役兼常務執行役員・(株)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(株)・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

取締役(非常勤)

- 王子製紙(株)・王子エンジニアリング(株)(監査役)に勤務

## 和田 希志子

取締役(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(株)・他 2社の社外役員を歴任

# ラジオ番組紹介「L is B presents 現場DX研究所」

「温故知新」をテーマに、弊社代表取締役社長 CEO 横井が様々な企業の代表者様と対談。  
「昔から変わらず大切にしていること」をお聞きしながら、「今」の時代に求められていることなどを議論する番組

文化放送 FM91.6/AM1134



毎週月曜 20:00~20:30

過去のゲスト\*

清水建設株式会社 ロボット・ICT開発センター長 印藤 正裕様  
(2022/6/6)

西松建設株式会社 本社 DX戦略室DX企画部 小原澤 義久様  
(2022/8/29、9/5)

株式会社大林組 DX本部本部長室 堀内 英行様  
(2022/9/12、9/19)

株式会社竹中工務店 東京本店技術部 計画・情報G 島田 梨瑛様  
(2023/1/23、1/30)

千代田化工建設株式会社 常務執行役員 CHRO兼CDO 人事・DX  
本部本部長 熊谷 昌毅様  
(2023/12/4)

株式会社IHI 常務執行役員 高度情報マネジメント統括本部長 小  
宮 義則様  
(2024/1/8、1/15)

ほか

アーカイブ

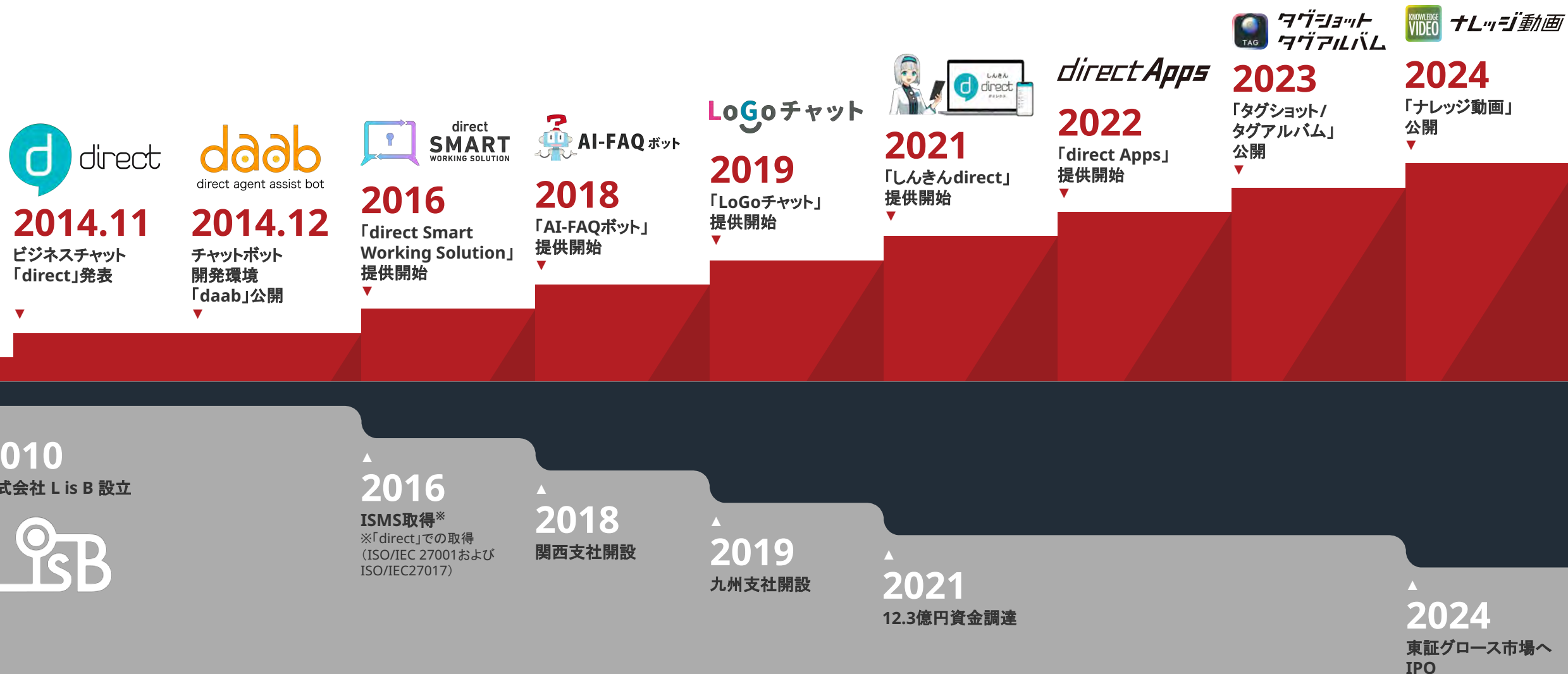
Voicy <https://voicy.jp/channel/2791>

YouTube <https://x.gd/PEzwy>

\* 役職名は、出演当時の役職を記載。出演順。

# 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



01 会社概要

**02 事業領域**

03 2024年12月期 第3四半期実績

04 成長戦略

05 競争優位性

# 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

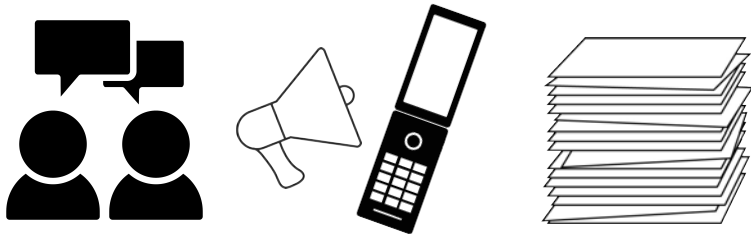


## 現場のアナログ → DXへ

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取られる
- フィーチャーフォン(ガラケー)、トランシーバー
  - × 言った言わないの発生、言葉だけでは伝わりにくい
- 関係書類の共有方法は紙
  - × 印刷・保存・共有・管理に手間がかかる



### 「direct」導入

- チャットでいつでも、どこでも繋がることできる
- 複数名との同時通話、ビデオ通話
- 個人ごとの既読・未読状況が見える
- 写真に手書き指示をして共有できる
- さまざまな形式の、膨大なファイルを共有できる

スマートフォンだけで全てが完結



# 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**の様々な現場で当社サービスが利用されている

## 建設業

100年をつくる会社  
**鹿島**



**大林組**

想いをかたちに 未来へつなぐ  
**TAKENAKA**

**FUJITA**

Daiwa House Group



**戸田建設**

**前田建設工業株式会社**

未来を創る現場力  
**西松建設**

高める、つくる、そして、支える。  
**熊谷組**

「建てる」を超え、未来を生みだす。  
**東急建設**

**奥村組**  
OKUMURA CORPORATION

**鉄建建設**  
TEKKEN

まじめに、まっすぐ  
**KONOIKE**

**Kinden**  
CORPORATION

Make Next.  
未来へつなぐ笑顔のために  
**九電工**

**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**

**信金中央金庫**  
SCB

**DUSKIN**  
喜びのタネをまこう



TSI HOLDINGS

**tv asahi**

**JR**  
JR西日本

**広島銀行**

**mini mini**

**RIHGA ROYAL HOTELS**

**ロイヤルホームセンター**  
Daiwa House Group

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



# 新サービス「ナレッジ動画」の概要

企業向け技術継承ソリューション

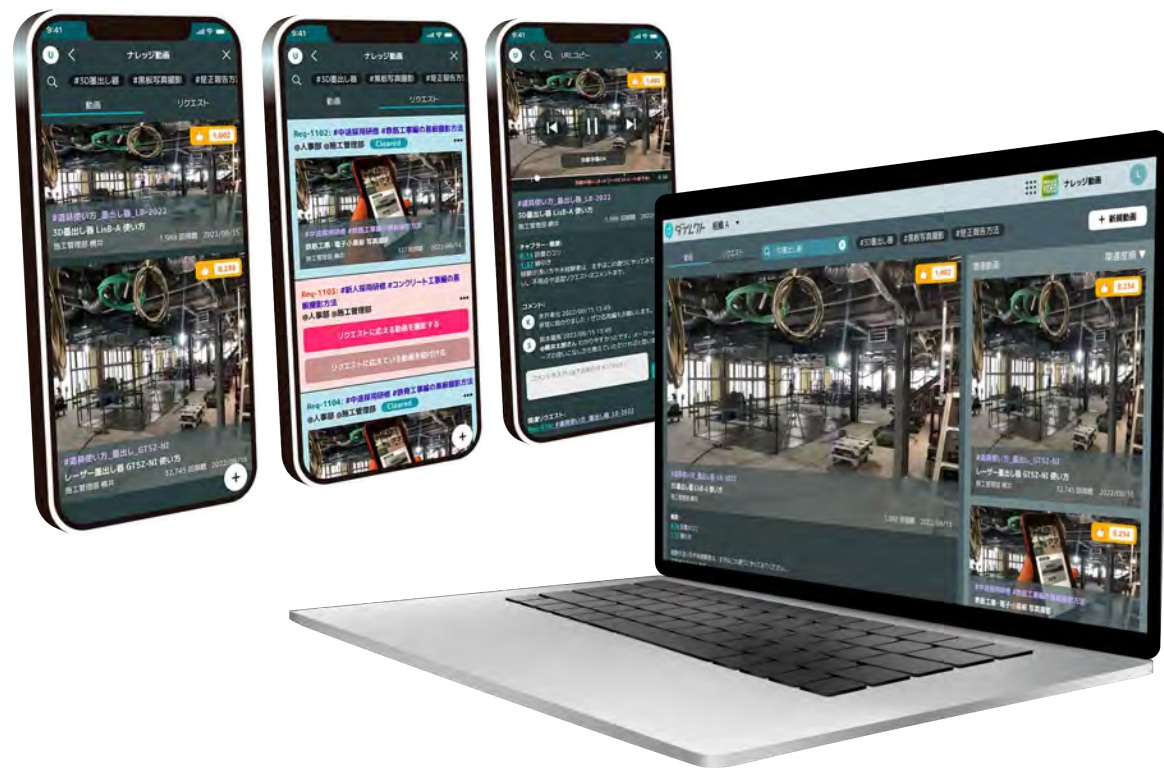
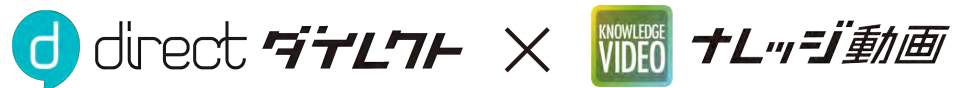


現場のナレッジ(知識)やノウハウ(技術)を動画で共有できる企業向けのサービスです。  
撮るだけで自動で字幕がつくので面倒な動画編集の手間は不要。手軽に、安全に情報を共有できます。

## 仕事は 視て覚える。

動画で、現場ノウハウを共有。  
見てもらえる、知識が集まるから、伝わる。

ビジネスチャット「direct」と連携



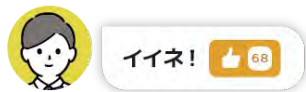
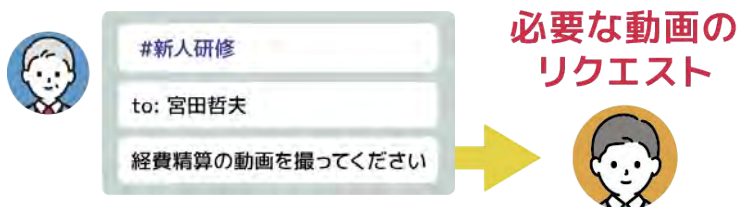
# 「ナレッジ動画」の機能・特徴

企業向け技術継承ソリューション



## 見てもらえる工夫がたくさん

誰が動画を見たのか、見ていないのかが分かり、コメントや「いいね」で視聴者の反応も分かるため双方向コミュニケーションを実現します。



## 動画の未視聴/視聴済みわかる

未視聴

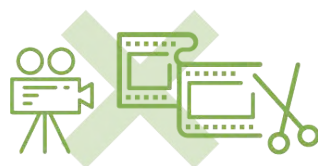
視聴済



## 誰でもかんたんに使える

編集スキル不要なので誰でも簡単に、その場ですぐ録画・すぐ投稿。しゃべりながら動画を撮影するだけで作業手順を動画にすることができます。

## 編集スキル不要



## ChatGPT連携

面倒な字幕や概要文はAIが自動生成。業界特有の専門用語なども学習するため、撮影してすぐに共有できる精度の高い動画が完成します。

## 喋りながら動画を撮るだけ

字幕 概要文

AIが自動生成



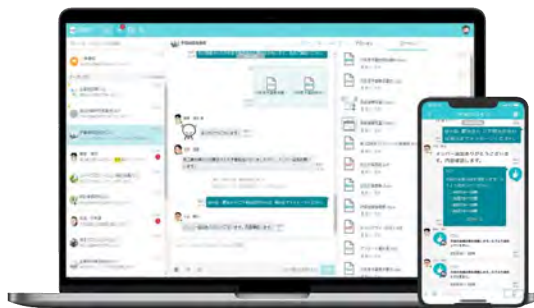
## OEM提供による実績

**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)

## LoGoチャット



### 導入実績

**1,405**自治体<sup>※3</sup>

全国の7割以上の自治体が利用中<sup>※3</sup>

### 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AN)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 2024年5月8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



01 会社概要

02 事業領域

**03 2024年12月期 第3四半期実績**

04 成長戦略

05 競争優位性

### 第3四半期累計の売上高 11.5億円(前年同期比+26%) 営業利益 51百万円(前年同期 0百万円)

今期の売上高は、前年比+30%を計画しているが、ショット案件の受注や新サービスの機能拡充の遅延により売上高成長率は26%と計画をやや下回り、その分営業利益も計画を下回って進行中

### 新たに投資戦略を推進し、M&Aに関する株式譲渡契約を締結

株式会社システム・エムズと株式譲渡契約を締結。  
M&Aを重要な成長戦略のひとつに位置づけ、連続的なM&Aの実施を狙う

### directがリリース 10周年を迎え、ほかのサービスも継続したアップデートを実施

directの10周年に合わせて、多くのお客様から祝福のメッセージを頂きました  
10年間の顧客リレーションが当社の財産となり、さらなるサービス向上につなげます

# 成長戦略の概要

## セールス

- 1 建設業界の  
更なる開拓
- 2 現場のある  
他業界への展開

## サービス

- 3 既存サービスの  
品質向上
- 4 新サービスの  
開発・提供

## インベストメント

- 5 M&A、出資

成長戦略の詳細は、「04成長戦略」の箇所をご覧ください

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

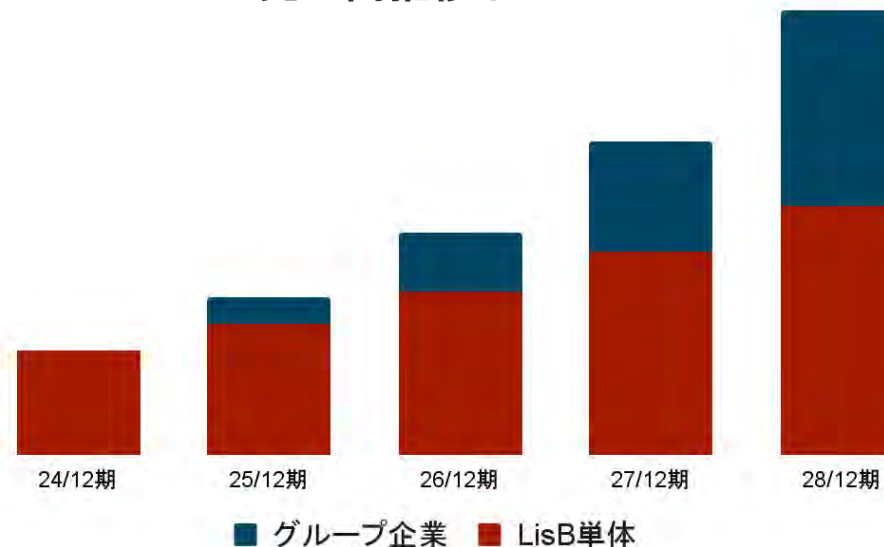
連結化するM&Aとともに、協業や将来的なグループインのためのマイノリティ出資も積極的に行う

	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



株式会社システム・エムズのグループインに向け、株式譲渡契約書を締結



会社概要

会社名 : 株式会社システム・エムズ  
事業内容 : インターネットサービスの受託開発事業  
売上高 : 180百万円(2024年3月期)  
営業利益 : 17百万円(2024年3月期)

取引概要

譲渡予定日 : 2024年11月29日  
スキーム : 100%株式取得による子会社化  
取得価格 : 非公表  
資金 : 銀行からの借入予定

目的・シナジー

株式会社システム・エムズは、インターネットサービスの開発に関する技術力および開発人材を有しており、今回のグループインにより、当社が顧客に提供している DXコンサルティングサービスや、当社サービスの開発体制の拡充を実現します

株式会社フューチャープロパティへの出資と、ベンチャーキャピタルへのLP出資を実行

## スタートアップ出資



社名	株式会社フューチャープロパティ
事業内容	不動産管理業務のDXサービス
出資額	999万円
目的	当社サービスの隣接する不動産管理DXの知見習得、および将来的な協業のため

## ベンチャーキャピタルへのLP出資



ファンド名称	Gazelle Capital 3号投資事業有限責任組合
募集総額	最大20億円
当社出資額	2億円
目的	当社とシナジーのあるスタートアップを発掘するため

## L is B主催ユーザーカンファレンス「LUC2024」を開催

今年のテーマは“現場DXから始まる未来への飛躍”という意味を込めた「現場 LEAP」  
ユーザーさまによるサービス活用事例・DXの取り組み発表や、経済アナリストを迎えての講演・対談などをおこないました



### 登壇者

- ・株式会社マネネ CEO / 経済アナリスト 森永 康平 氏
- ・株式会社熊谷組 建築事業部 建築部 工事管理グループ 関西支店 副部長 堀 義広 氏
- ・株式会社杉孝 スマートワーク推進室 木村 優也 氏
- ・株式会社九電工 理事 DX推進部長 徳丸 清孝 氏、DX推進部 IT基盤課 中川 大地 氏
- ・株式会社オリンピア サポート営業部 課長 坂野 雅宏 氏
- ・株式会社TSI ストリート&カルチャーDivision NANO universe事業部 マーケティング課VC 阪口氏、福西氏

## ビジネスチャット「direct」がリリース 10周年を迎え、導入企業が 5,500社を突破 多くのお客様からメッセージを頂きました



### 株式会社竹中工務店 専務執行役員 光枝 良様

私の作業所で、弊社で一番初めに directを試行導入してから早 10年が経ち、今では directは全国の作業所や内勤部署で導入されています。即時性と対話性のある情報共有やプロジェクト管理の効率化など、directは私たちの業務に大きな変革をもたらしました。これからの 10年、AIやデジタル技術の進化とともに、directもさらに進化していくことでしょう。今後も directを活用し、さらなる生産性の向上に向けて、新たな可能性を切り開いていきたいと思えます。

### 株式会社インターネットイニシアティブ ネットワーク本部 副本部長 金子 健様

2014年の夏、デモを見た瞬間に少なくとも 5年先が見えた。すぐに資本業務提携の検討を始め、翌年度の初めには L is B の社外取締役役に就任していた。IJ 社内向けのマーケティングを兼ねて、IoT ボット群を技術者と開発した。なかでも個室トイレの使用状況をリアルタイムで把握できる廁君は実用的だった。そして 10年。昔話をするにはまだ早い。新しい L is B の仲間とともに、direct の新たな 10年を。

### 株式会社テレビ朝日 取締役報道局長 内藤 正彦様

報道の現場はスピード勝負です。災害取材など複数の系列局がクルーを展開する状況下で、2018年に導入した direct は「革命的」なツールとなりました。それまで人手をかけていた情報・映像の共有作業が瞬時に可能となり、無駄な電話やメール、FAX は激減し、ペーパーレスに繋がっただけではなく、省人化できた分「人がやるべき仕事」に注力することにも繋がっています。これからも現場にこだわり抜いた使いやすいチャットツールに発展していくことを願っています。

ほか多数

導入企業数

**5,500** 社超



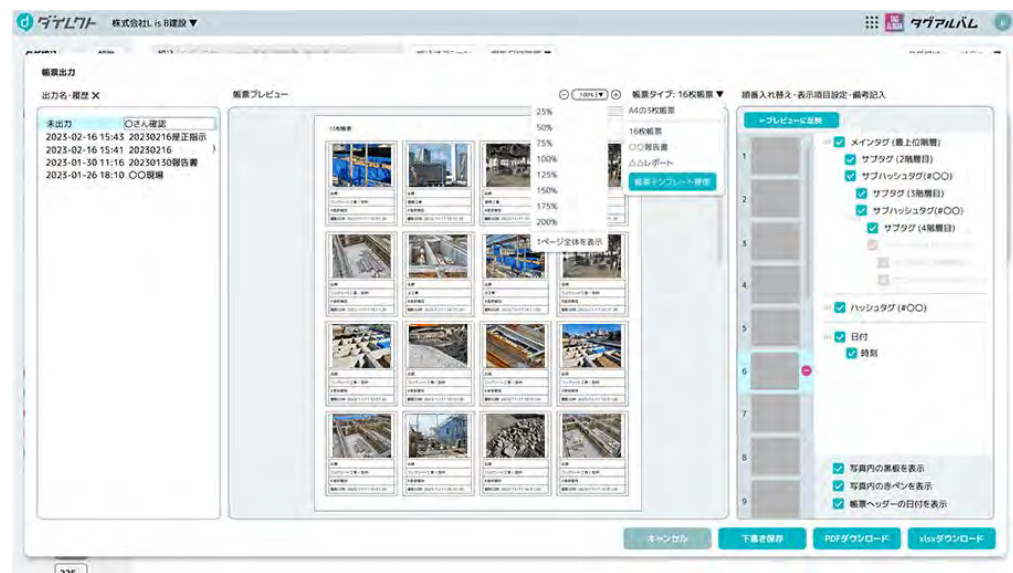
現場の声に耳を傾け、現場に貢献できるよう日々の安定稼働と進化を重ねております。

## カスタム帳票出力 (タグショット/タグアルバム)

自社独自フォーマットや業務ごとの報告書など、実務に合わせてテンプレートを登録しておくことで、さまざまなレイアウトの帳票作成がおこなえます。



## タグショット / タグアルバム



## 外国語字幕生成 (ナレヅジ動画)

日本語字幕を外国語 (20言語) に自動翻訳し、字幕を生成します。ボタン一つで選択した言語に切り替えられ、動画と母国語字幕による視聴で外国人スタッフの理解促進につながります。



## ナレヅジ動画

字幕を生成する言語を選択してください。

<input checked="" type="checkbox"/> 英語	<input checked="" type="checkbox"/> ベトナム語
<input type="checkbox"/> フィリピン語	<input type="checkbox"/> 中国語(簡体字)
<input type="checkbox"/> 中国語(繁体字)	<input type="checkbox"/> ネパール語
<input checked="" type="checkbox"/> ミャンマー語	<input type="checkbox"/> タイ語
<input type="checkbox"/> シンハラ語	<input type="checkbox"/> 韓国語
<input type="checkbox"/> ポルトガル語	<input type="checkbox"/> スペイン語
<input type="checkbox"/> モンゴル語	<input checked="" type="checkbox"/> インドネシア語
<input type="checkbox"/> ドイツ語	<input type="checkbox"/> フランス語
<input checked="" type="checkbox"/> カンボジア語	<input type="checkbox"/> ヒンディー語
<input type="checkbox"/> ベンガル語	<input type="checkbox"/> マラティー語

キャンセル OK

## 日本語字幕を外国語字幕へ自動変換



母国語字幕による動画視聴で理解度アップ!

## 業績概況※

3Q累計の売上高は前年同期比+25.5%、営業利益率も前年同期を上回り進行  
営業外費用には、上場関連費用を20百万円計上

(百万円)

	FY23/12 3Q 累計期間	FY24/12 3Q 累計期間	前年同期比
売上高	921	1,156	+25.5%
売上総利益	586	750	+27.8%
売上総利益率	63.7%	64.9%	1.2pt
営業利益	△0	51	—
営業利益率	—	4.4%	—
経常利益	△4	24	—
当期純利益	△9	31	—

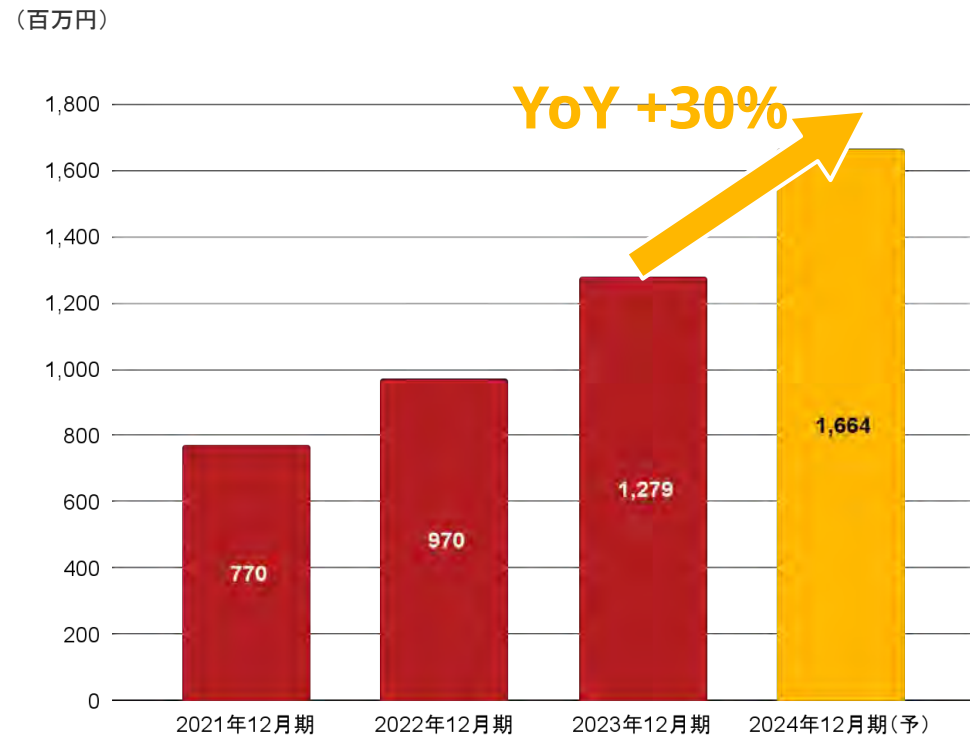
	FY24/12 1Q 会計期間	FY24/12 2Q 会計期間	FY24/12 3Q 会計期間	前四半期比
	363	394	398	+0.9%
	243	243	263	+8.5%
	66.9%	61.6%	66.3%	4.7pt
	34	△10	26	—
	9.6%	—	6.7%	—
	13	△14	25	—
	15	△12	28	—

※ FY24/12 3Q(2024年12月期第3四半期会計期間)は、監査法人による監査及びレビューを受けていない。

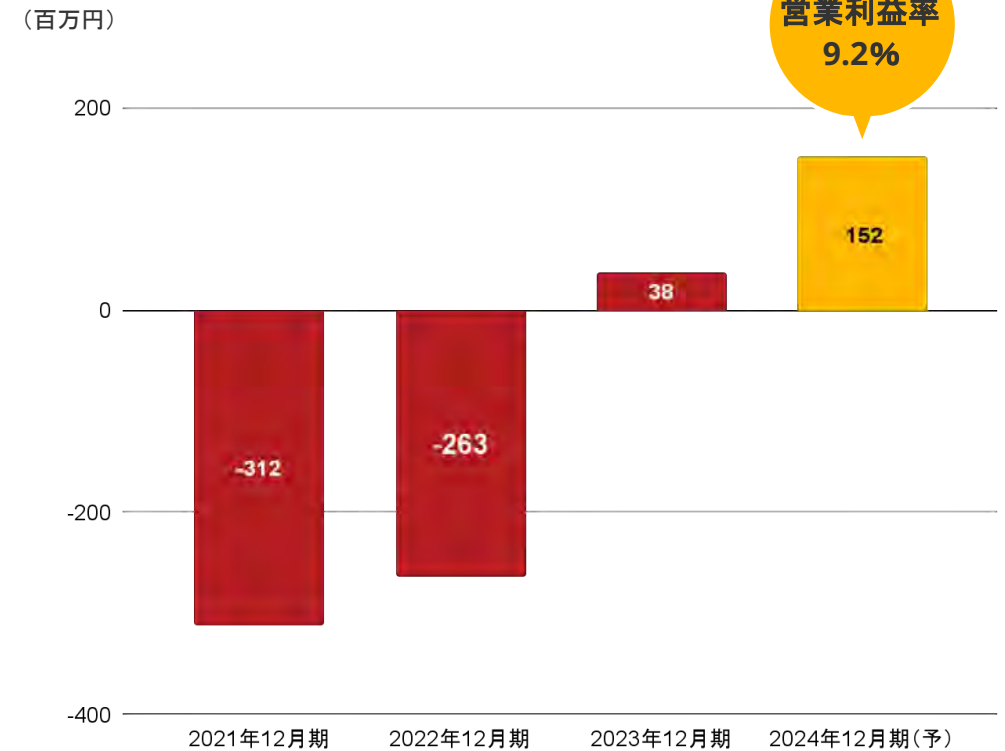
## 2024年12月期 業績予想

2024年12月期の業績予想は、売上高は前年比 +30%の16.6億円、営業利益は1.5億円

### 売上高

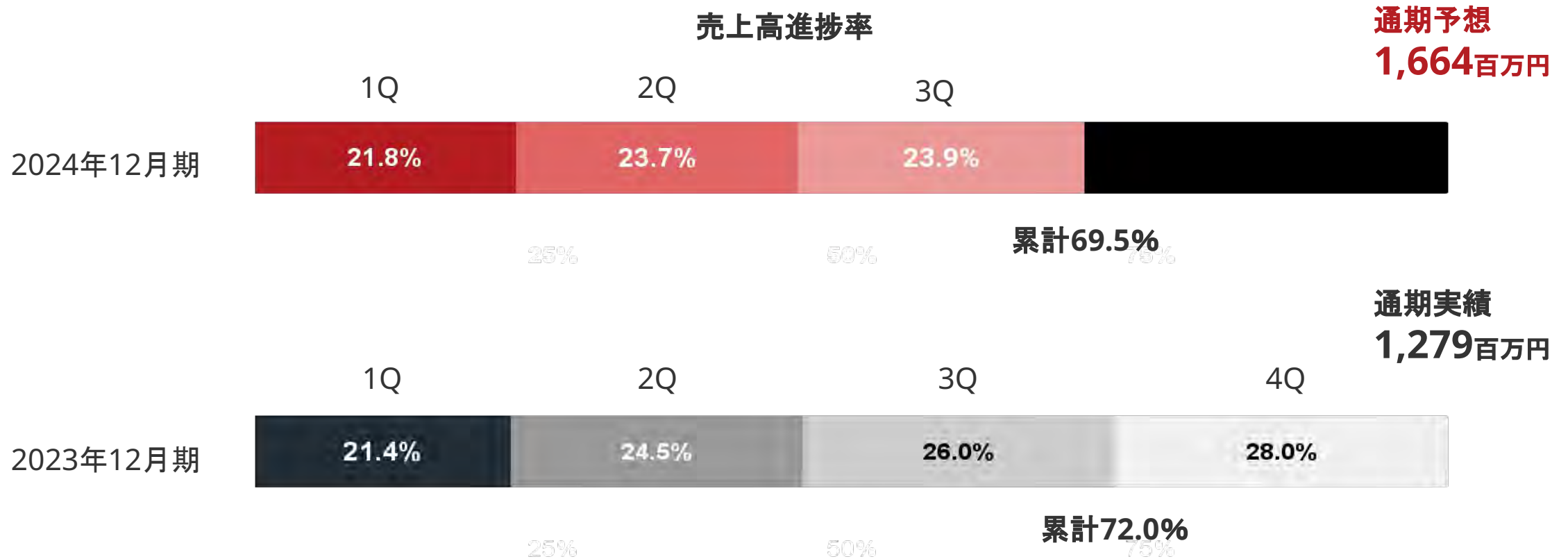


### 営業利益



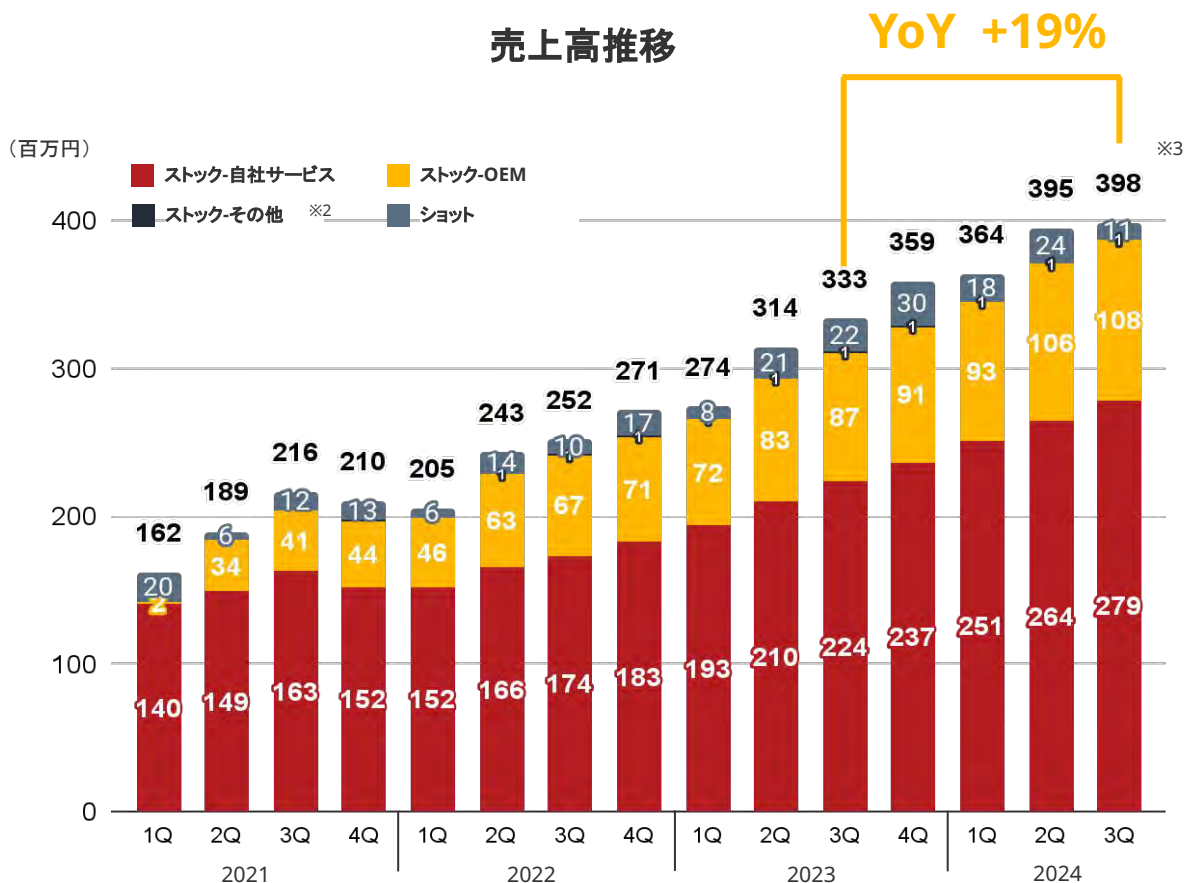
## 通期業績予想に対する売上高進捗率

業績予想に対する2024年第3四半期累計の売上高進捗率は、前年同期をやや下回って進捗



## 売上高・ストック売上比率 ※1の推移

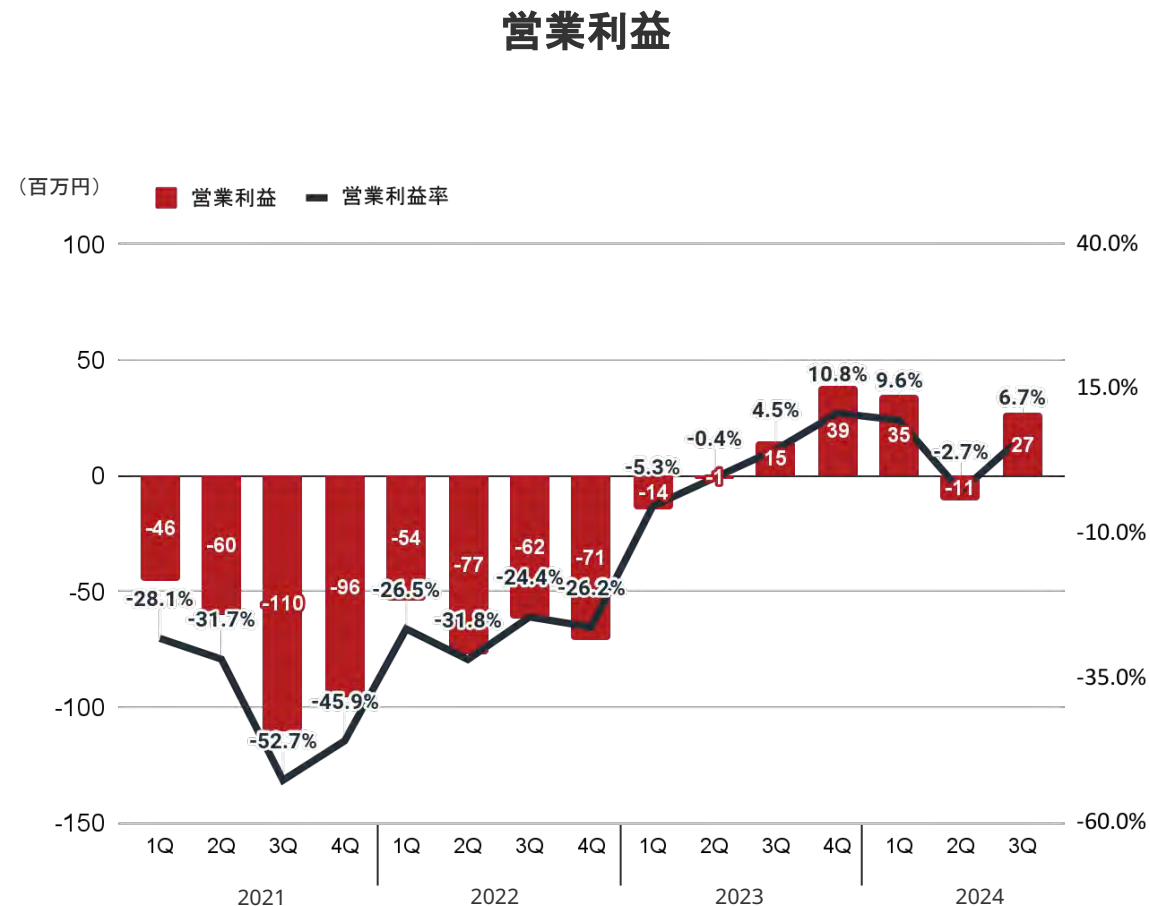
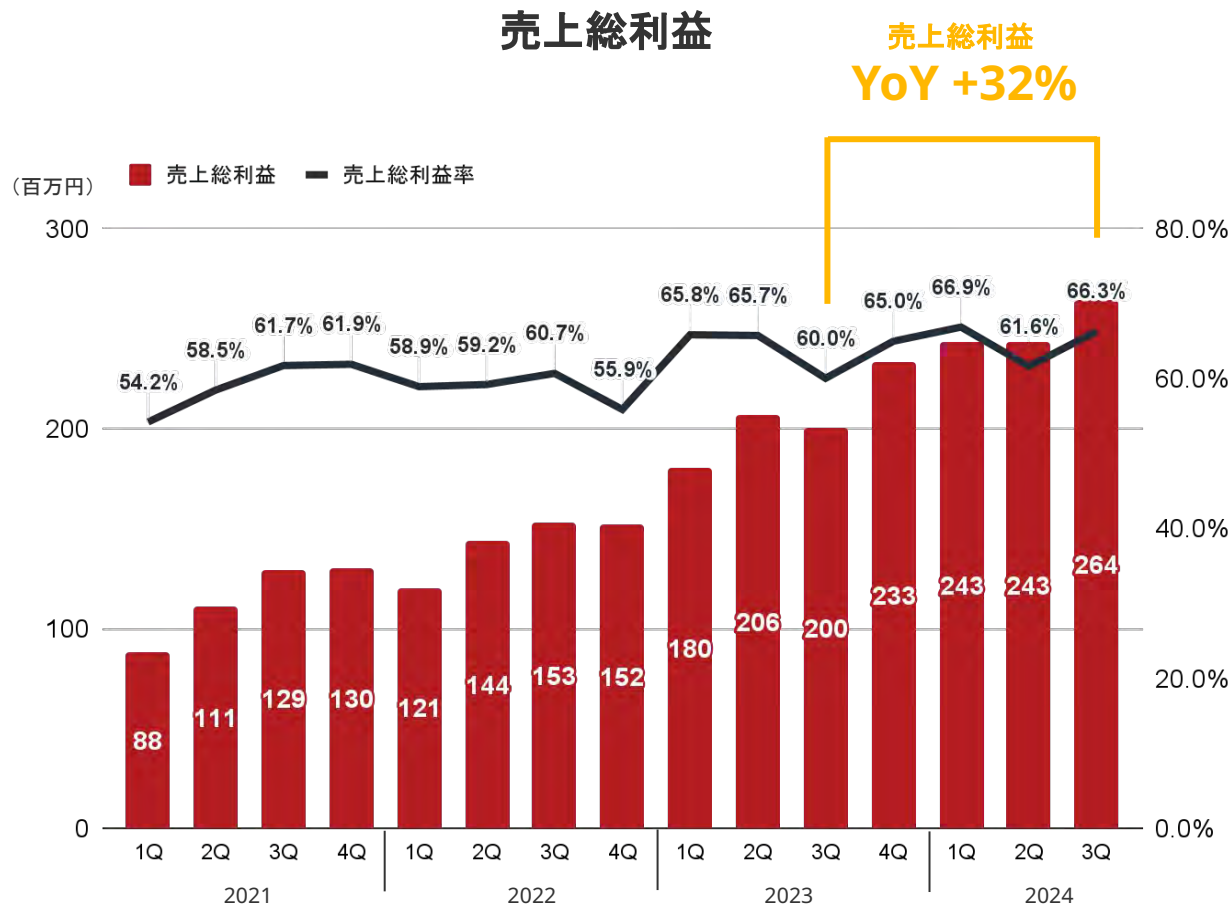
ストック売上は増加するものの、ショット売上が一部の案件の受注・納品遅れにより前四半期比で減少  
その結果、四半期売上高は、YoYで19%の増加



※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。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

## 売上総利益、営業利益の推移

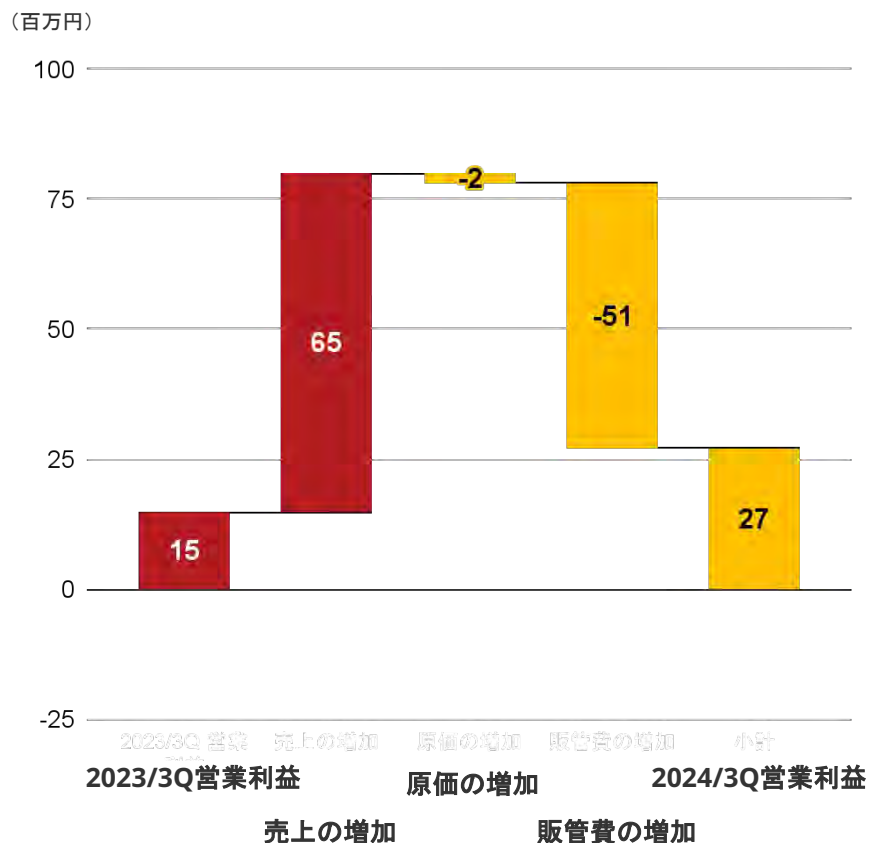
売上総利益率は前四半期より上昇し、売上総利益は売上高の拡大に伴いYoYで32%増加  
 営業利益は前四半期はマイナスだったが、第3四半期は27百万円の黒字転換



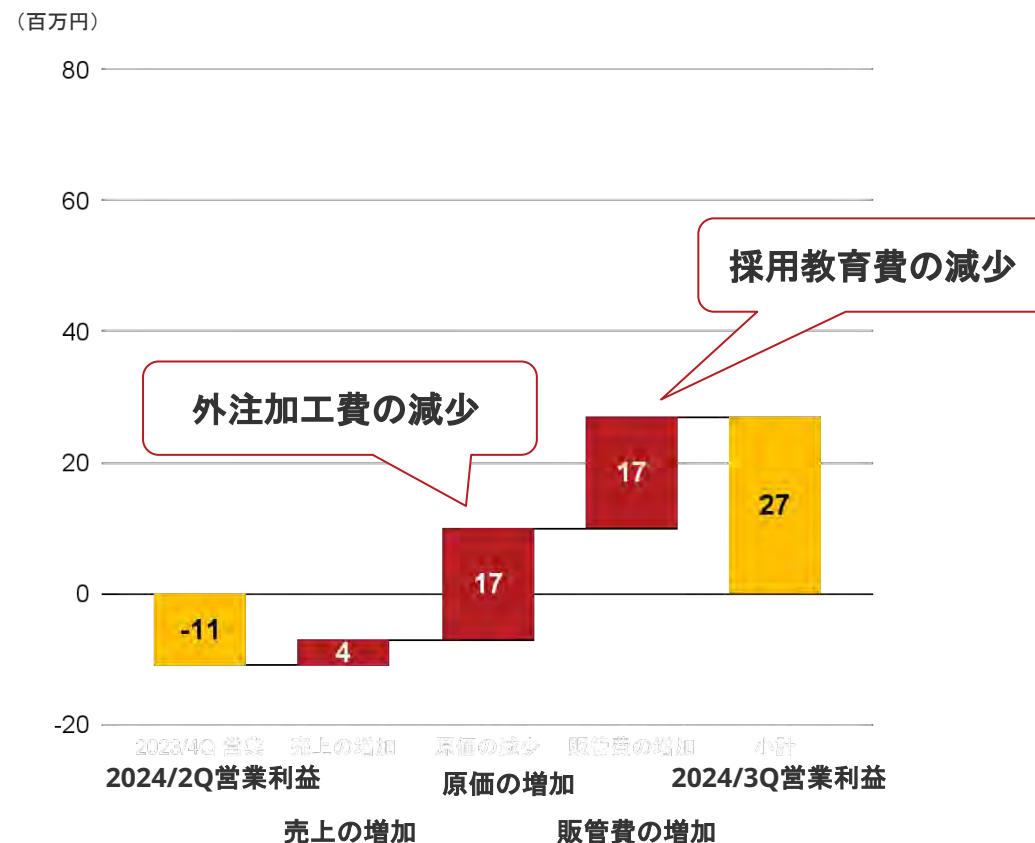
## 営業利益の増減要因

営業利益は、前四半期は -11百万円であったが、外注費や採用教育費等の減少により、第3四半期は +27百万円に黒字転換

### 前年の同四半期との比較



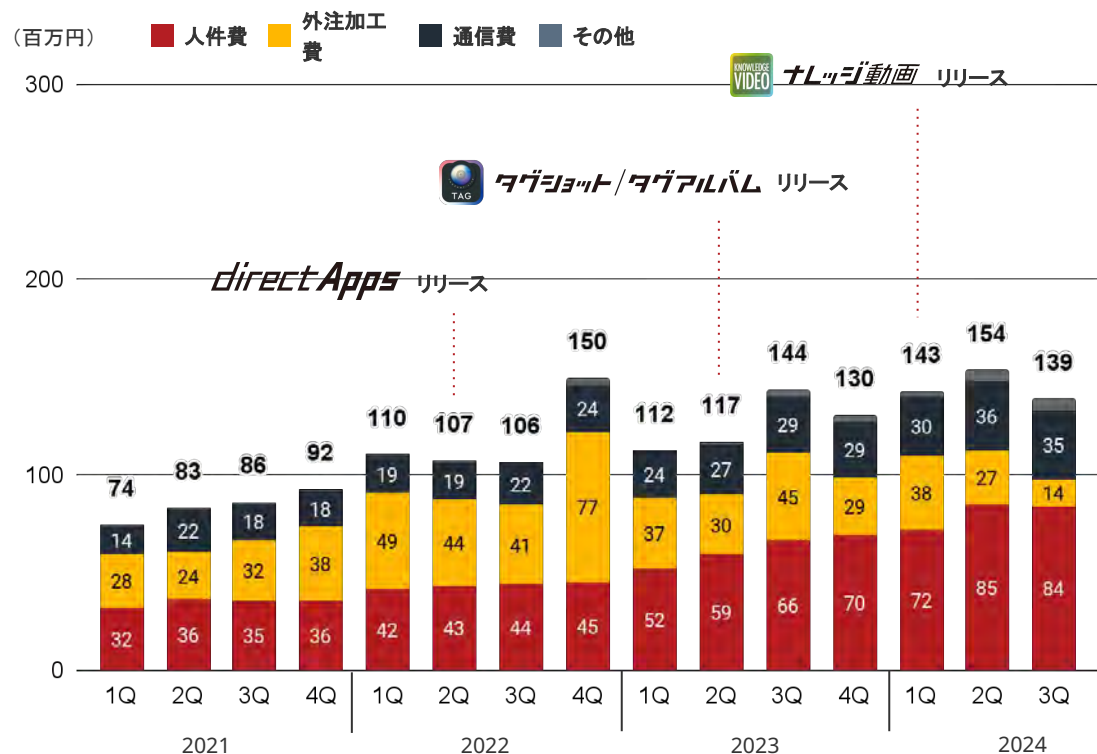
### 前四半期との比較



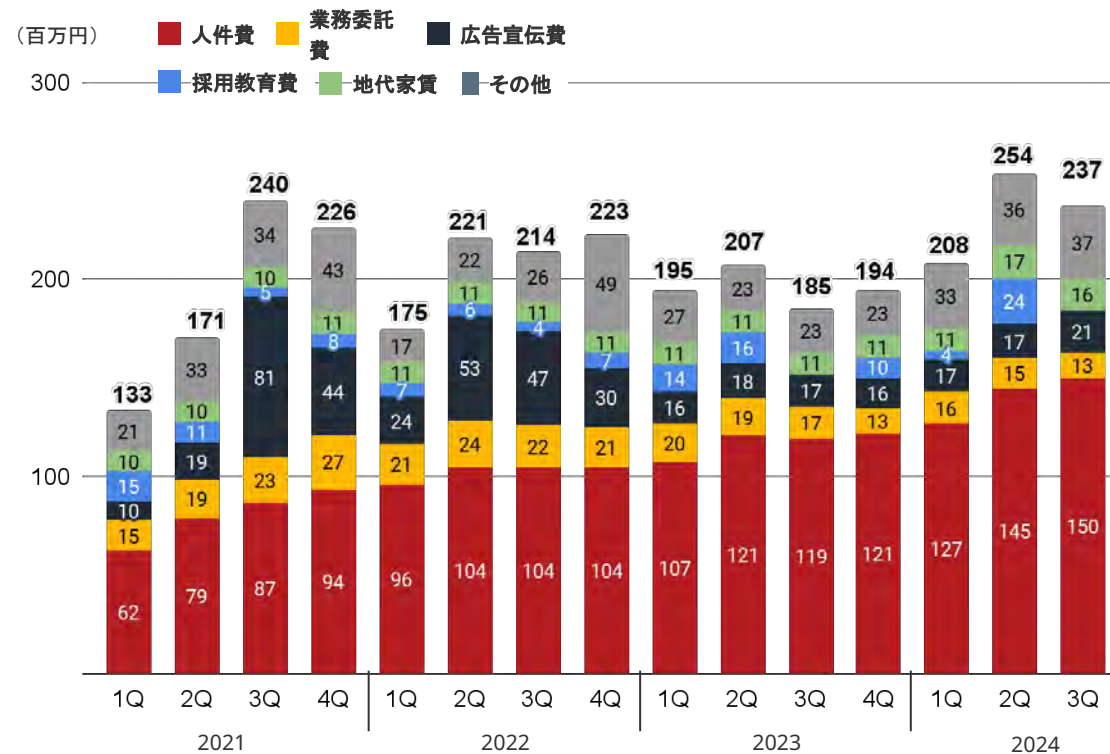
# 原価、販管費の推移

原価は、部分的に外注していたサービス開発の内製化を進めたことにより、外注加工費が減少した  
 販管費は、採用を第2四半期に充足させたため、本四半期の採用教育費が減少

### 原価内訳\*



### 販管費内訳

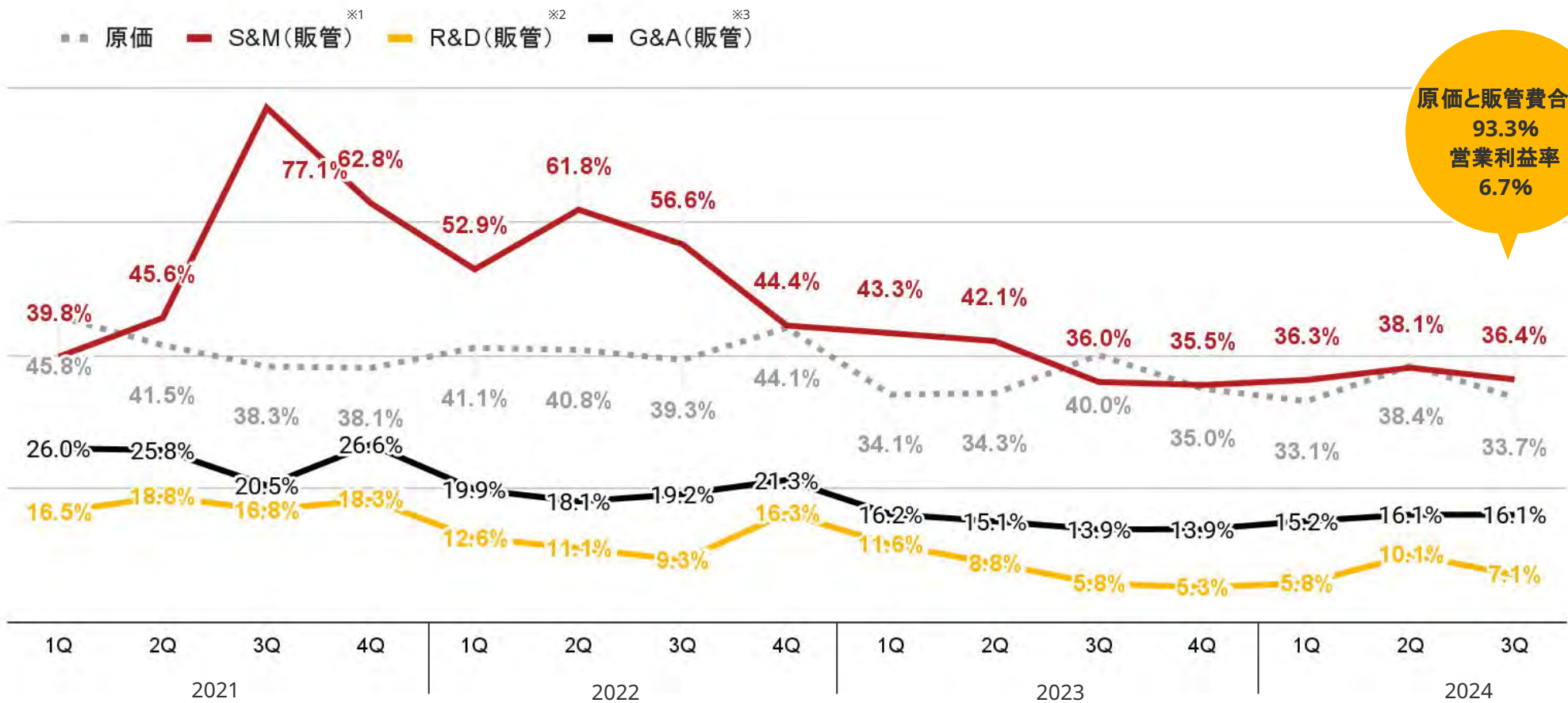


\* 当期製造総費用から主に研究開発費(販管費)ソフトウェア開発費(固定資産)に振り替えた他勘定振替高と、仕掛品増減を控除



# 売上高に対する原価・販管費比率

業務委託費や採用教育費の減少により、売上高に対する原価および販管費の比率は前四半期より減少



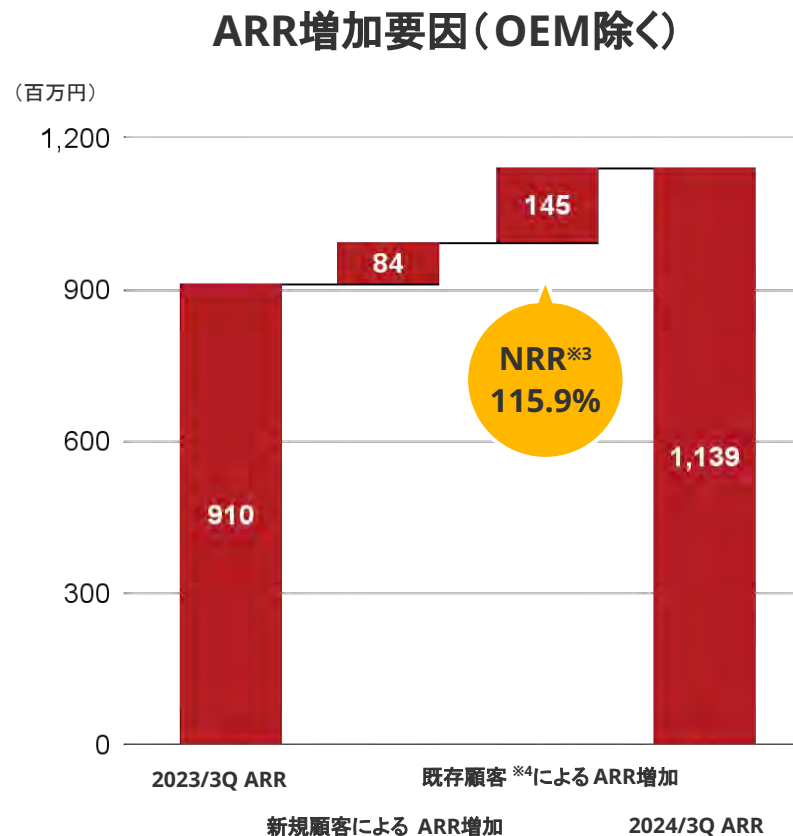
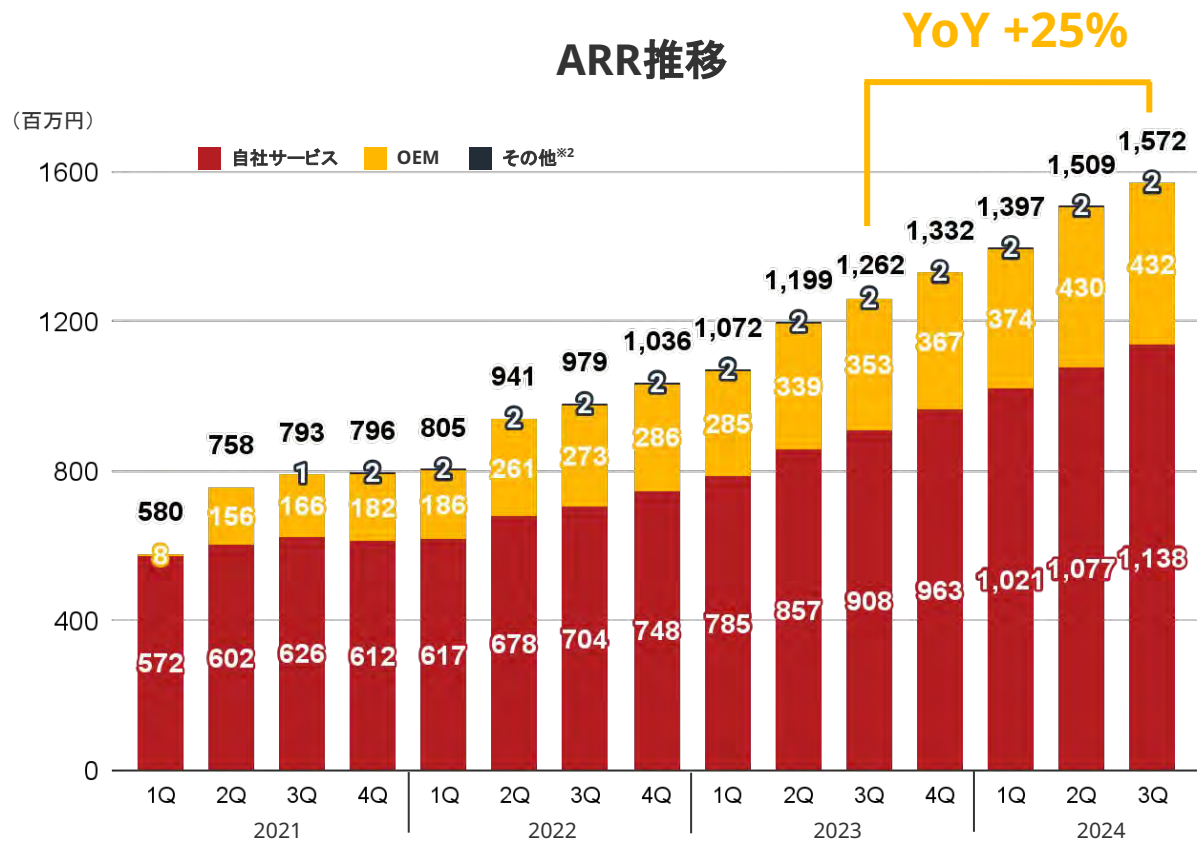
原価と販管費合計  
93.3%  
営業利益率  
6.7%

※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<sup>※1</sup>の推移、増加要因

ARRは、前年同四半期と比較して25%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

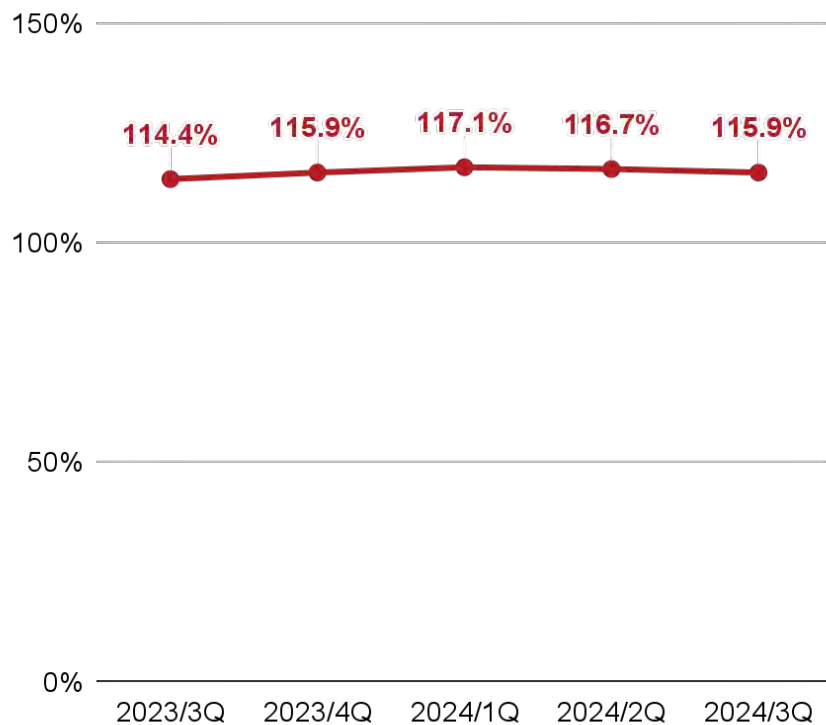


※1 Annual Recurring Revenueの略称。各期末の月次ストック売上高を2倍して算出。  
 ※2 その他には、他社サービスの再販を集計  
 ※3 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出  
 ※4 ここでの既存顧客とは、2023年3月末時点で契約している顧客を指す

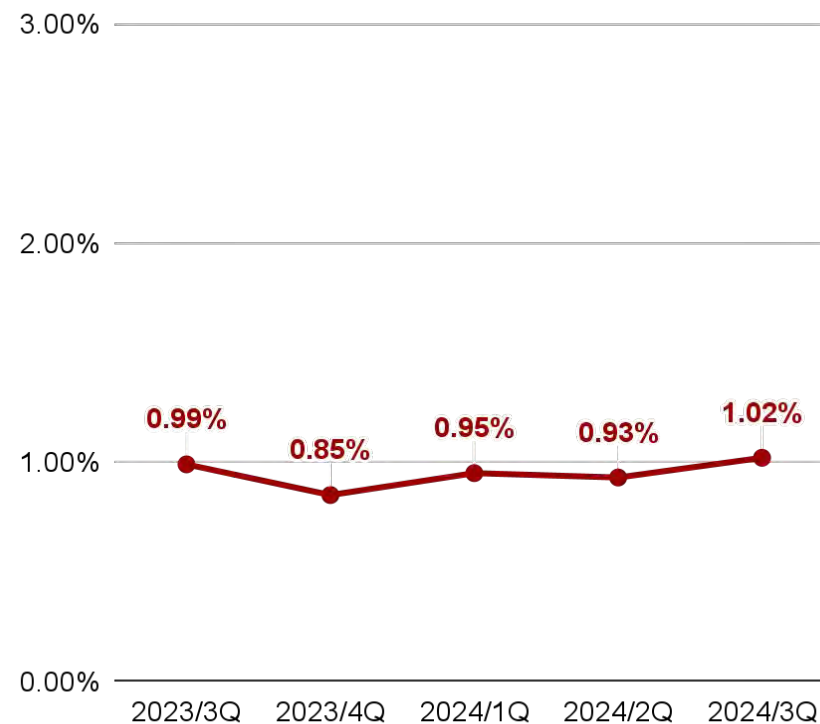
## NRR<sup>※1</sup>および解約率<sup>※2</sup>の推移

NRRは、既存顧客によるID数の増加や複数サービス契約が進むことにより、高い水準を維持  
解約率は、若干増加するものの、解約する企業の契約金額は比較的小さく、金額的インパクト(NRRへの影響)は小さい

### NRR<sup>※1</sup>の推移



### 解約率<sup>※2</sup>の推移

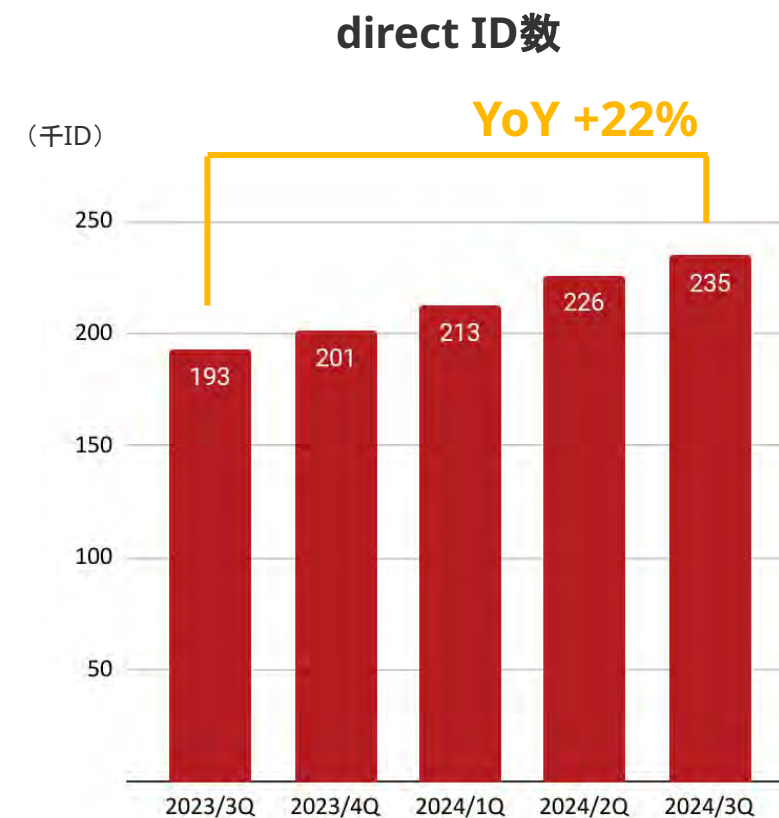
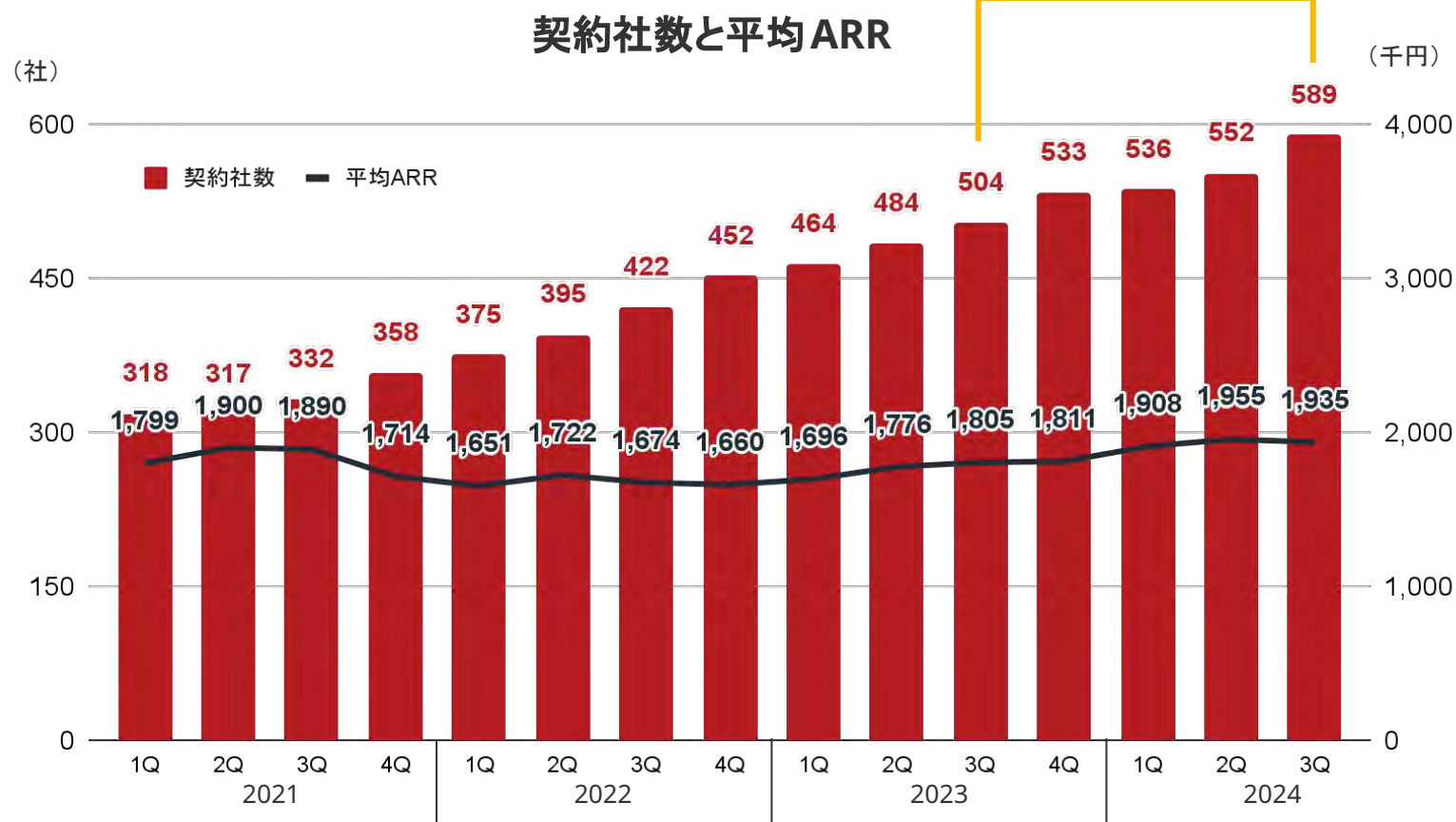


※1 Net Retention Rateの略。1年以上契約している既存顧客の月次ストック売上高を、前年同月の月次ストック売上高で割って算出  
※2 会社単位の解約率。月次解約率の直近2か月平均であり、各月の解約率は「当月の解約企業数前月末時点の契約企業数」により算出

## 契約社数と平均 ARR

契約社数、平均ARR※ともに前年同期比で増加  
directのID数は、前年比で22%の増加

契約社数 YoY+16.9%  
平均ARR YoY+7.2%

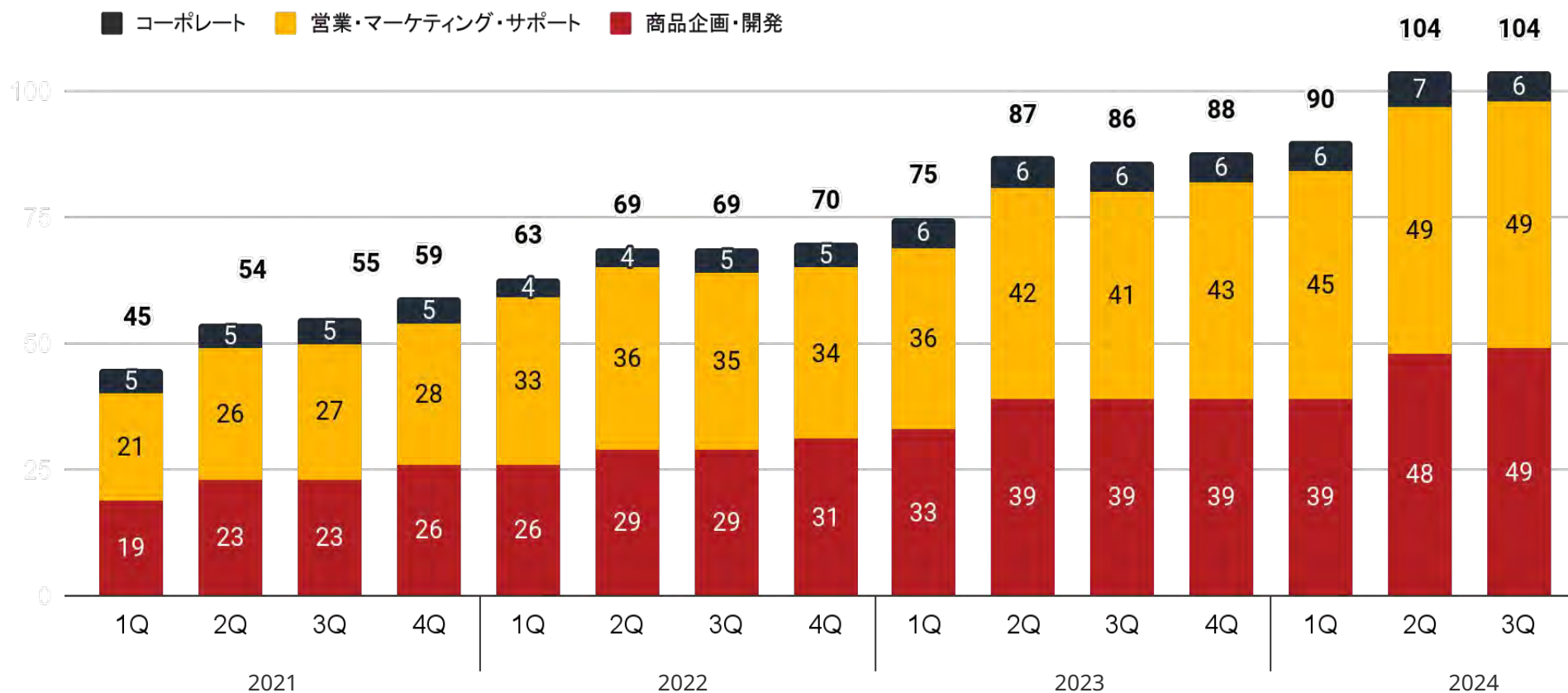


※ OEMを除いて集計。各四半期末において、顧客が契約している平均ARRを集計。ARRは月次のストック売上高を2倍して算出

## 従業員数の推移

2024年12月期末には、営業と開発をバランスよく増員し、105~110名とする計画  
採用進捗は順調で、第2四半期までに増員計画は概ね完了

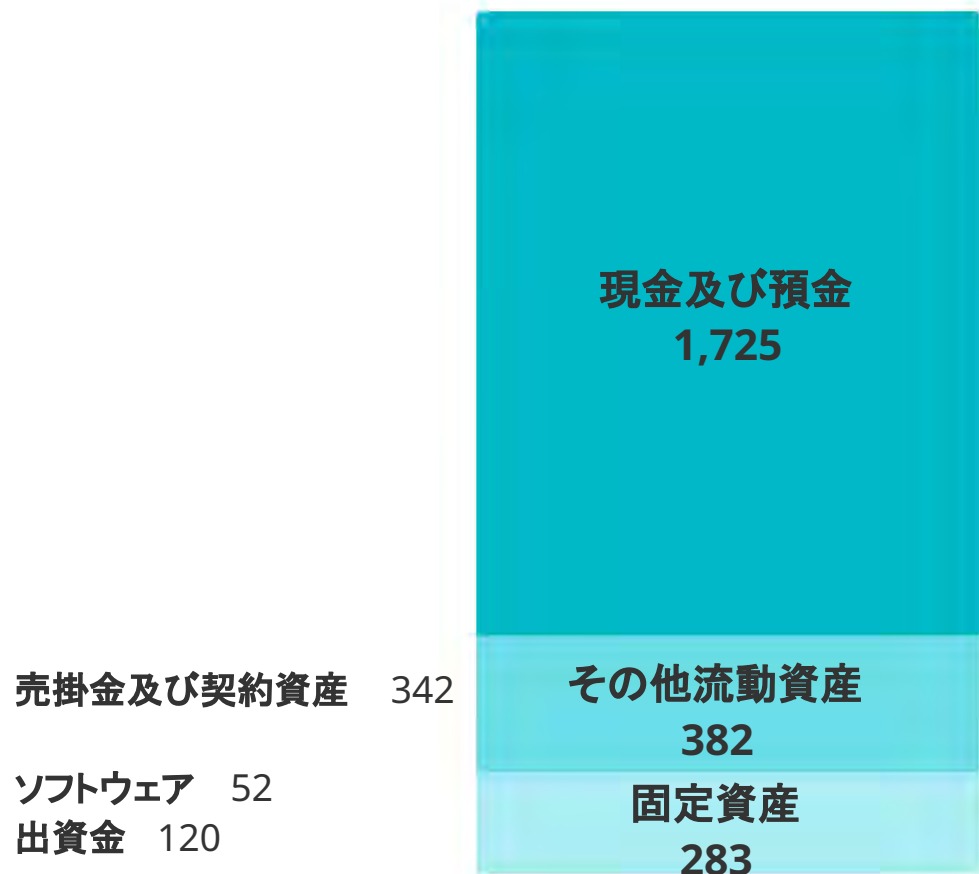
### 従業員数



## 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)



資産



負債/純資産

短期借入金 237

長期借入金 277

## 貸借対照表の推移

前期末(23/12期末)と比較して、IPO時の資金調達により流動資産が増加

(百万円)

	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年9月
流動資産	1,298	1,254	1,234	2,108
現金及び預金	1,080	1,088	1,009	1,725
売掛金及び契約資産	197	154	204	347
固定資産	17	24	85	283
<b>資産合計</b>	<b>1,315</b>	<b>1,279</b>	<b>1,320</b>	<b>2,392</b>
流動負債	95	193	200	387
固定負債	312	495	483	277
長期借入金	312	495	483	277
<b>負債合計</b>	<b>408</b>	<b>689</b>	<b>684</b>	<b>665</b>
資本金	100	100	100	629
資本剰余金	1,473	1,473	1,473	2,003
利益剰余金	△666	△983	△937	△906
<b>純資産合計</b>	<b>906</b>	<b>590</b>	<b>636</b>	<b>1,727</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,315</b>	<b>1,279</b>	<b>1,320</b>	<b>2,392</b>

01 会社概要

02 事業領域

03 2024年12月期 第3四半期実績

**04 成長戦略**

05 競争優位性



# 成長戦略の概要

## セールス

- 1 建設業界の  
更なる開拓
- 2 現場のある  
他業界への展開

## サービス

- 3 既存サービスの  
品質向上
- 4 新サービスの  
開発・提供

## インベストメント

- 5 M&A、出資

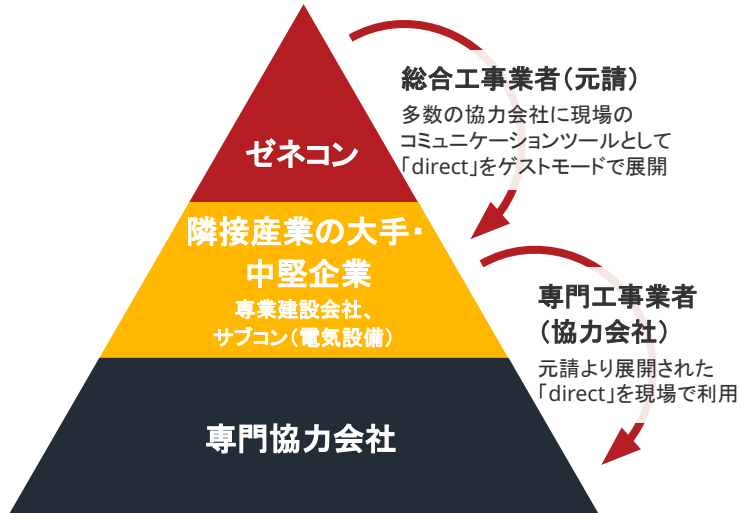
成長戦略の詳細は、「04成長戦略」の箇所をご覧ください

## ゼネコンから協力会社への顧客拡大

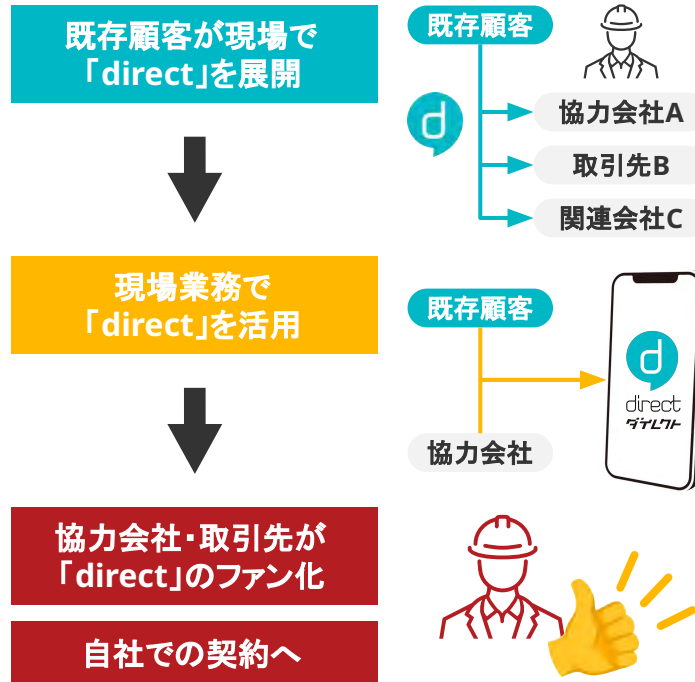
建設業界では、既に大手ゼネコンへの導入が進んでおり、さらに **現場から現場へ口コミによって** 利用社数が増加

### 建設業界の構造

大手ゼネコンでの「direct」導入率は高く、同じ現場で働く複数の協力会社や各地方の建設会社にも拡大。



### 「direct」利用顧客の増加



### 大手ゼネコン以外の導入実績

サブコンの導入実績は豊富



土木や専門建設業、各都道府県の地場ゼネコン等でも「direct」利用が拡大



## 建設業以外への拡大

建設業で培われた「direct」は**他業界の現場でもニーズがあり**、展開可能性は大きい

運輸交通鉄道



不動産(仲介)



プラント



小売



製造



運輸交通鉄道



不動産(管理)



ビルメンテナンス



サービス



ホテル



## 既存顧客に対するアプローチ手法と契約金額の推移

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

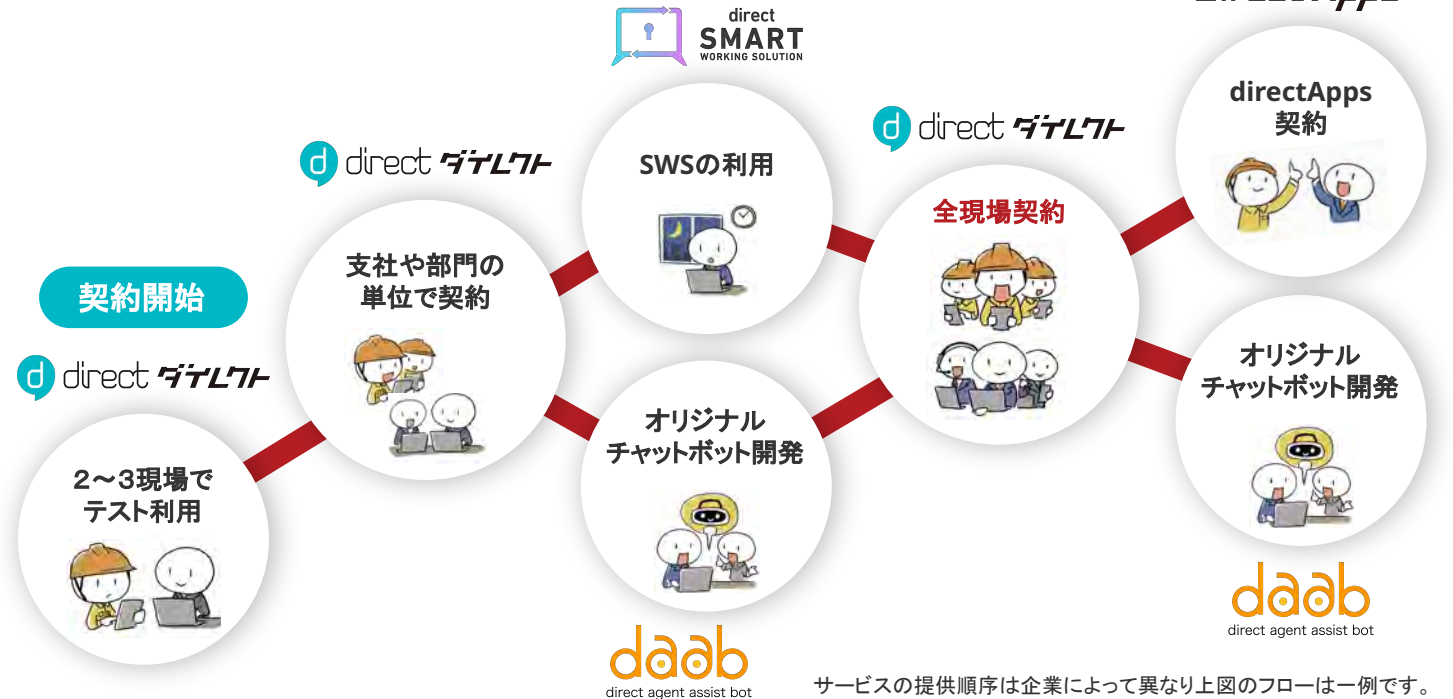
### 既存顧客の利用拡大アプローチ

既存顧客に対しては、契約現場数・ID数の拡大と、連携ソリューションの追加提供によって、利用拡大を図る  
(2023年12月末時点のdirect総ID数: 200千ID)



### 利用拡大の流れ

契約開始時は、限られた一部の現場のみで利用されるケースが多く、その試行現場における効果検証後に、継続的に利用が拡大する



サービスの提供順序は企業によって異なり上図のフローは一例です。

## 定期的なアップデートの実施（9週間ルール）

「direct」をはじめとした既存サービスは、リリース後も機能追加や品質改善を実施。9週間に1度アップデートする「9週間ルール」を仕組化し、サービスの継続的な進化を実現

時期	主なアップデート内容
2020年	<ul style="list-style-type: none"> <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> <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> <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> <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> <li>・メッセージ送信予約</li> <li>・リアクション機能</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

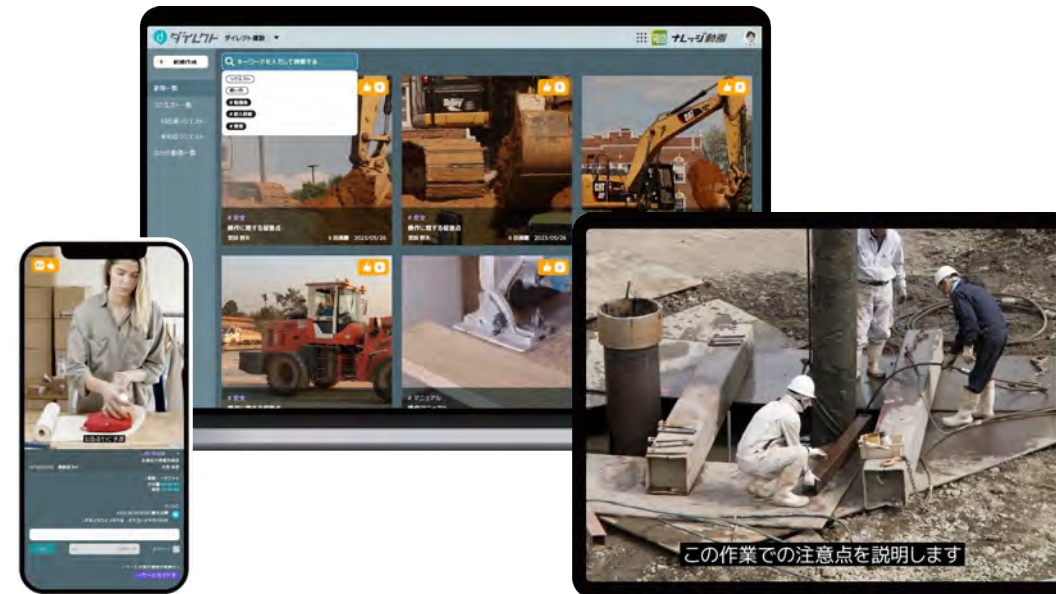


企業向け技術継承ソリューション



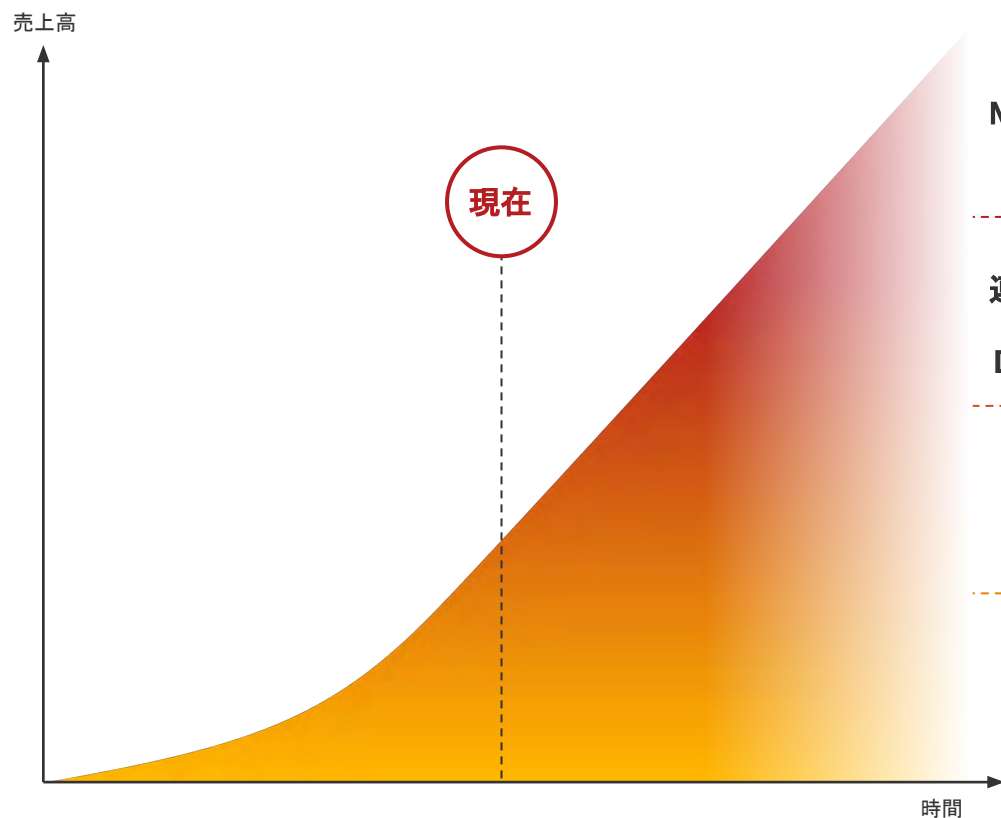
# ナレッジ動画

2024年3月  
リリース



# 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

### カテゴリ一別のIT投資額\*

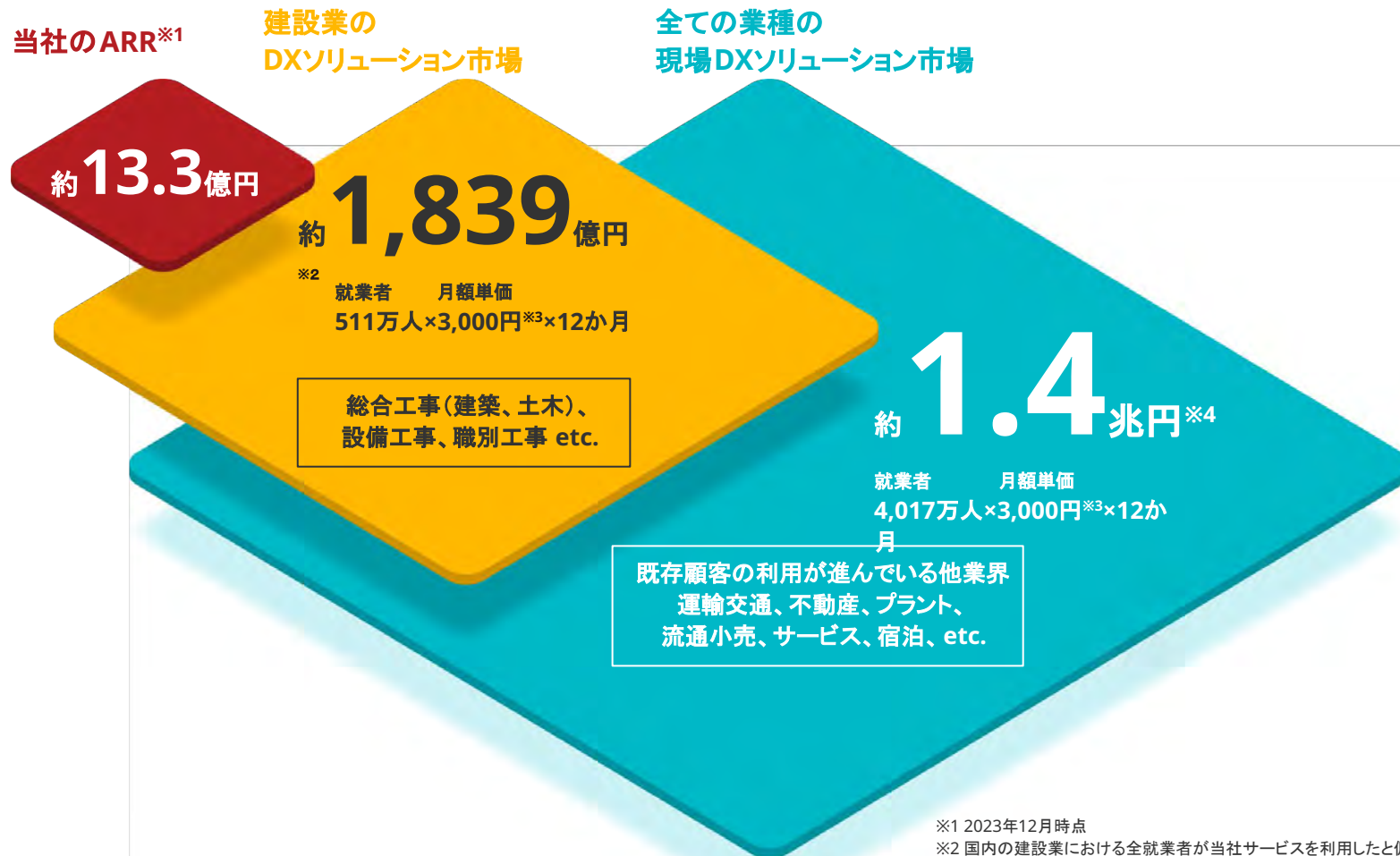
	2022年度見込	2026年度予測
<b>全体</b>	<b>20兆1,972億円</b>	<b>23兆5,131億円</b>
<b>業務システム系</b>	<b>11兆6,274億円</b>	<b>13兆2,477億円</b>
セキュリティ	1兆1,436億円	1兆5,365億円
営業・マーケティング系	7,576億円	1兆624億円

※ 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



## 産業別就労数<sup>※5</sup>

	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

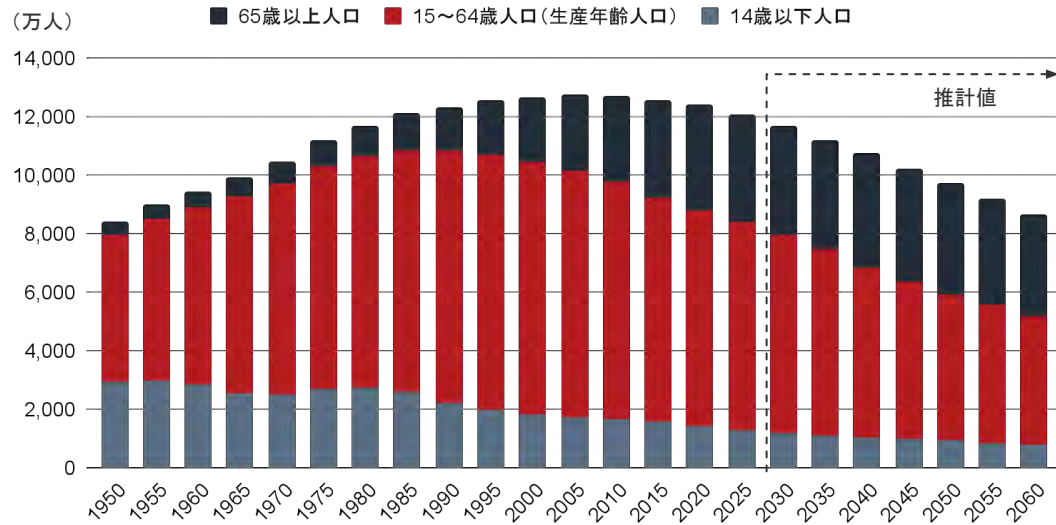
※1 2023年12月時点  
 ※2 国内の建設業における全就業者が当社サービスを利用したと仮定した場合の年間支出総額の最大額の推計値。一定の前提に基づき算出されたものであり、必ずしも正確な推計ではない可能性がある  
 ※3 提供中の当社サービスの月額単価を合計し、000円/人  
 ※4 国内で当社サービスの導入可能性がある全業種(上記でハイライトされた産業)における全就業者が当社サービスを利用したと仮定した場合の年間支出総額の最大額の推計値。一定の前提に基づき算出されたものであり、必ずしも正確な推計ではない可能性がある  
 ※5 総務省統計局「労働力調査(基本集計)2023年(令和5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



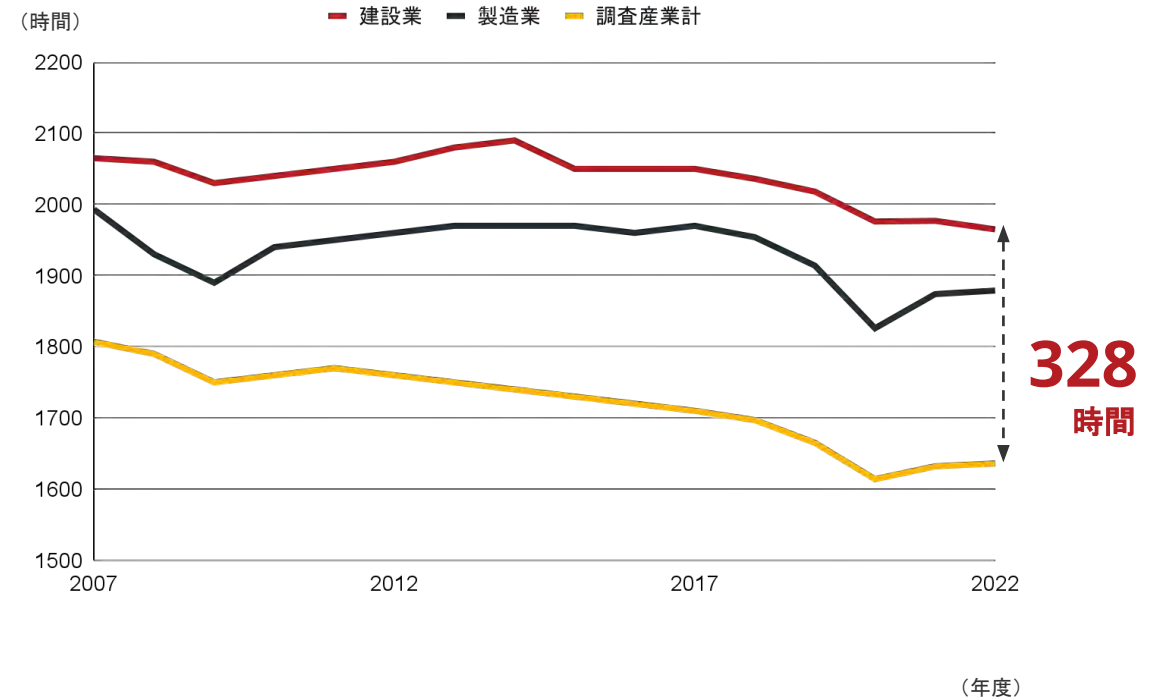
	1997年(ピーク時)	2020年	増減率
生産年齢人口	8,699万人	7,341万人	△16%
建設業就業者※2	685万人	492万人	△28%

※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27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

02 事業領域

03 2024年12月期 第3四半期実績

04 成長戦略

**05 競争優位性**

## 当社の競争優位性

1

現場のコミュニケーション **インターフェース** としての普及

2

チャットボット・連携アプリ群による **現場業務のDX**

3

顧客要望を迅速にサービス化する **社内開発体制**

## 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



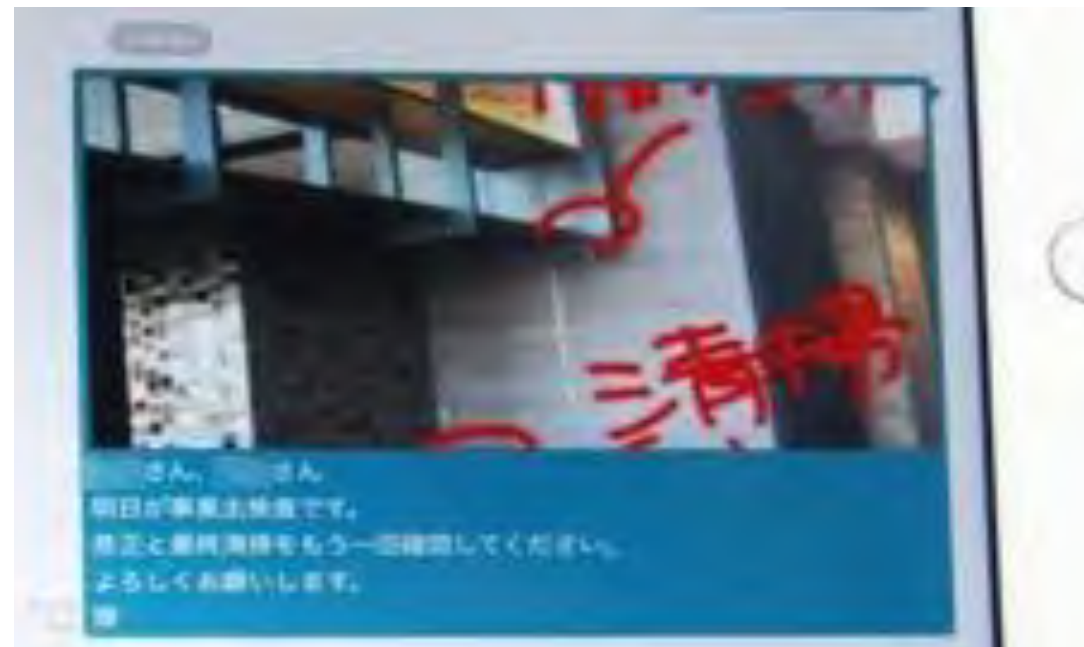
東京医科大学西新宿工事事務所  
所長/甲賀一也様 工事長/塚本健志様  
係員/岩村佳祐様 係員/白井綾夏様

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

※ 上記は特定の顧客の当社製品の導入効果に関する意見を一例として取り上げたものであり、必ずしも当社の製品導入により得られるメリットを客観的に示すものではありません。

## 組織管理が簡単。既読・未読機能を備え、 セキュリティ基準を満たしていた

「direct」を使えばグループトークで同時に複数の人に写真や情報を共有できて、投稿の既読・未読が分かるのでとても便利です。  
写真加工機能では、写真に直接印をつけて具体的な指示を出すことができるのでよく利用しています



想いをかたちに 未来へつなぐ



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

※ 上記は特定の顧客の当社製品の導入効果に関する意見を一例として取り上げたものであり、必ずしも当社の製品導入により得られるメリットを客観的に示すものではありません。

# 外部協力会社と安全につながる「direct GuestMode(ダイレクトゲストモード)」



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リテランに差がある職長さんも、講習会などはせず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

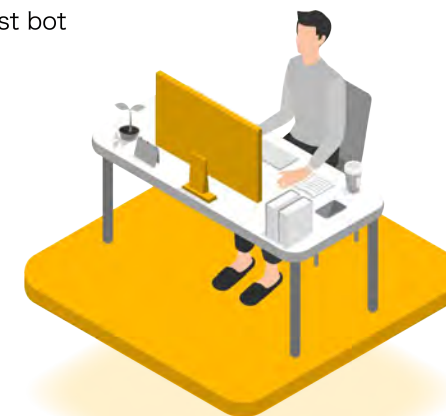
ご要望の多いチャットボットを掲載。  
20種類以上のボットをレンタル可能

## direct bot RENTAL



### チャットボット開発環境

SDK<sup>※</sup>を無償公開。  
お客様は自社独自のチャットボットを開発可能

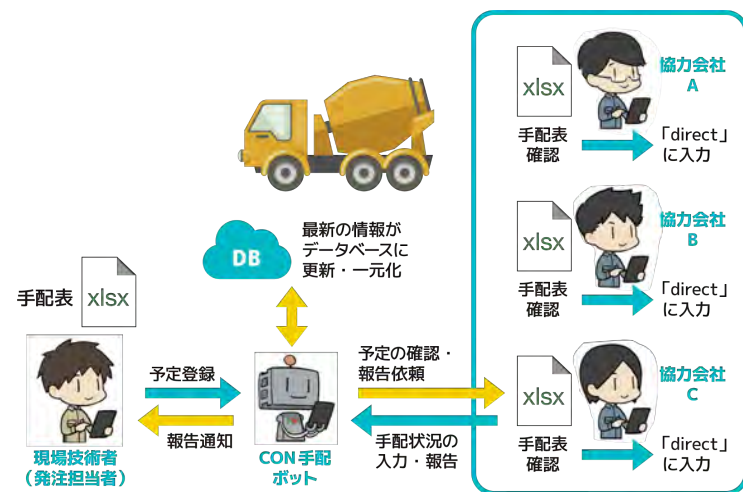


※ SDKとは「Software Development Kit」の略であり、開発に必要なプログラムや技術文書をまとめた開発ツールセットを指す

## オーダーメイドのチャットボット事例



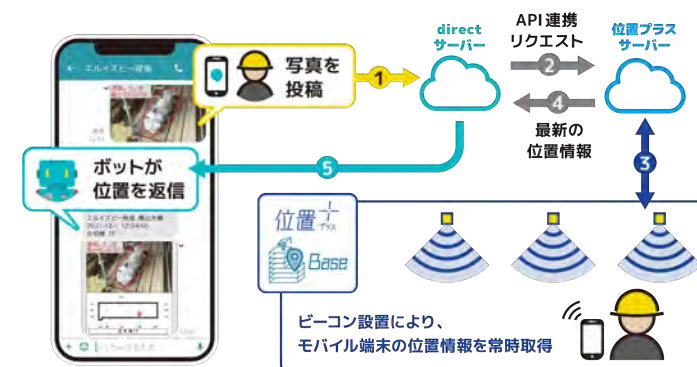
### コンクリート打設の予定調整ボット 「CON手配ボット」



### 利用者が報告しやすく、管理者が集計しやすい 「体調不良報告ボット」



### 建設機械を簡単に探せる、位置認識のボット 「位置プラスボット」



## 「direct Apps」

チャットをベースにした現場アプリを、2022年4月から続々リリース

*direct Apps*



是正工事の進捗にあわせてタスクを更新。56,000枚の是正依頼書類をペーパーレス化



## 当社の競争優位性 ② チャットボット・連携アプリ群による **現場業務のDX**

「direct」等のツール提供だけでなく、顧客企業特有の課題に対しては専門のコンサルティングチームが対応

課題解決のための **オリジナルソリューション** の設計・開発を行う

### 事例紹介

#### 「出面管理ボット」

電力系大手サブコン

協力会社の出面予定と当日実績を把握・管理するボット

#### 「安全ルールブック投稿ボット」

大手建設会社

「安全ルール」トークルームで、ルールと関連画像をまとめて投稿するボット

#### 「重機稼働記録ソリューション」

大手建設会社

使用した重機の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

### 生成AI連携依頼も増加中



## 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**

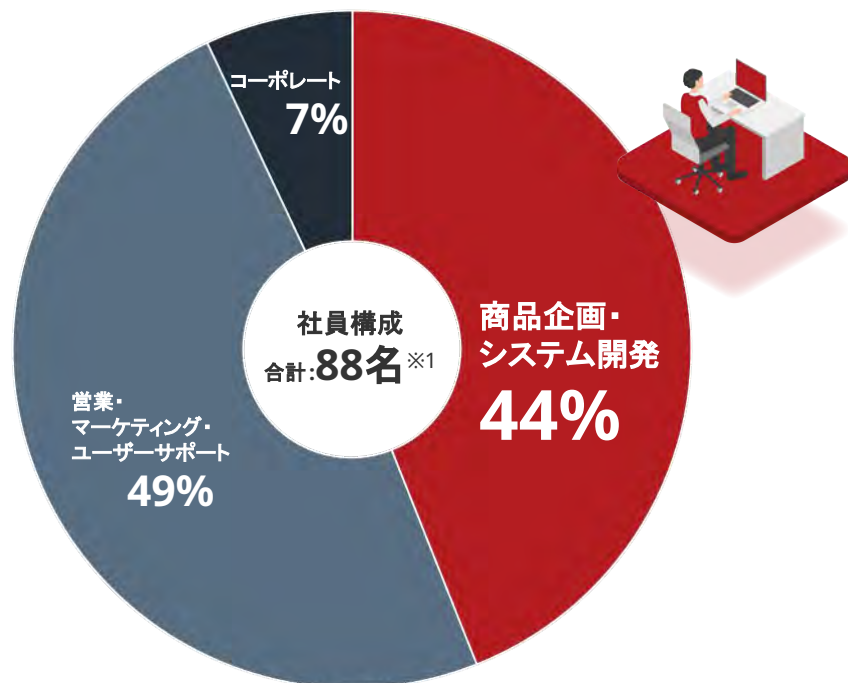


## 当社の競争優位性 ③ 顧客要望を迅速にサービス化する 社内開発体制

**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

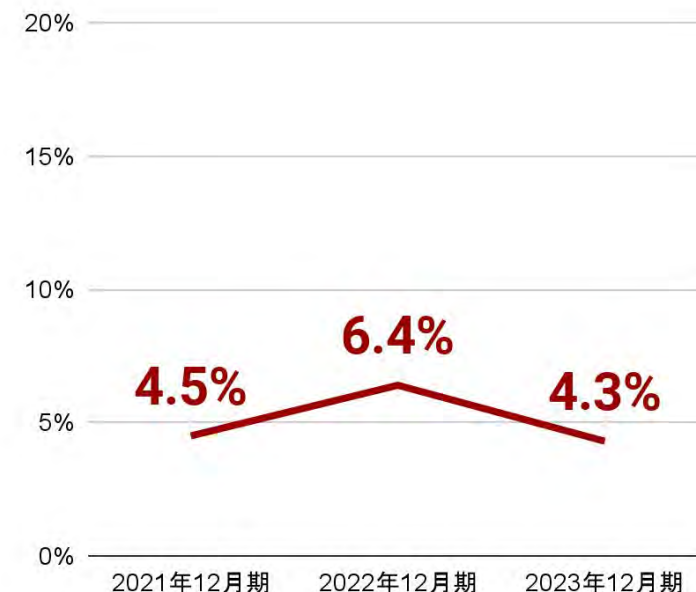
### 社員構成

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<sup>※2</sup>

業界平均11.9%<sup>※3</sup>と比較し、離職率が低く、社内にナレッジが蓄積



※1 2023年12月時点

※2 各期の離職率は、「当該期の年間の退職人数÷(当該期初の在籍人数+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

## 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。

