

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

L is B

145A 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月12日(木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. DXソリューション事業	05
2. 投資事業	06
■ 業績動向	07
1. 2025年12月期の業績概要	07
2. 財務状況	11
■ 今後の見通し	12
1. 2026年12月期の業績見通し	12
2. 市場動向	13
■ 成長戦略	15
1. 競争優位性	15
2. 成長戦略	17

要約

2025年12月期は過去最高業績、2026年12月期も高成長継続見込み

Lis B<145A>は現場のDX(デジタルトランスフォーメーション)にフォーカスした事業を展開しており、建設業をはじめとした現場向けビジネスチャットツール「direct(ダイレクト)」を開発・提供する。「direct」は2014年のリリースから12年目となる2026年2月に導入企業数が10,000社を突破するなど、利用企業が拡大している。

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高2,132百万円(前期比33.8%増)、営業利益169百万円(同257.9%増)、経常利益147百万円(同689.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益138百万円(同963.6%増)と、売上高及び各段階利益共過去最高を記録する好決算となった。「direct」を中心とするSaaSサービスの売上であるストック売上は1,768百万円(同17.2%増)となり、既存顧客を主体に堅調に増加したほか、システム受託開発やコンサルティング等に係る売上であるショット売上は365百万円(同314.8%増)と大きく伸長した。子会社の(株)システム・エムズの売上222百万円が2025年12月期より連結計上され、業績貢献を開始した。利益面では、売上総利益率が前期比でやや低下したものの、販管費率(株式取得費用を除く)が改善したことで、営業利益率が7.9%と同4.9ポイント増加した。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高2,823百万円(前期比32.4%増)、営業利益266百万円(同57.8%増)、経常利益240百万円(同63.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益180百万円(同30.2%増)と2025年12月期に続き高い成長を見込む。既存顧客とのさらなる取引拡大や、現場作業のDXニーズを有する企業の開拓により目標達成を図る考えだ。建設業界等で抱える人手不足問題や就業者の高齢化に伴う若手へのノウハウ継承といった課題の解決へのニーズは強く、さらなる成長を見込むものの、業績予想は保守的なスタンスだと弊社は考えている。2025年12月期業績や子会社化等の各種施策の実施状況を踏まえても、達成の可能性は高いだろう。

3. 成長戦略

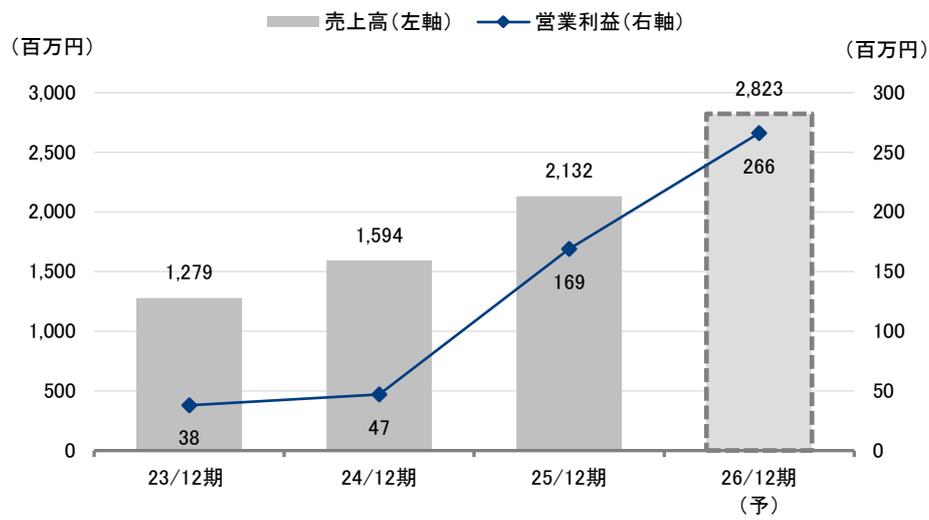
同社では2024年の上場以来、成長戦略として5つの柱を掲げている。セールス面では「建設業界のさらなる開拓」「現場のある他業界への展開」の2つ、サービス面では「既存サービスの品質向上」「新サービスの開発・提供」の2つ、インベストメント面では「M&A、出資」である。「direct」をベースに現場DXサービスを拡充することで、安定的・持続的な成長モデルの確立を目指す。さらにAI活用によるサービスの進化やスタートアップ投資ビジネスの推進など、将来を見据えた施策を着実に実行する方針である。

要約

Key Points

- ・現場のDXにフォーカスした「direct」等のサービスを提供、大手ゼネコンをはじめ契約社数が拡大
- ・2025年12月期は「direct」の利用がさらに拡大、子会社の連結効果等もあり大幅な増収増益
- ・2026年12月期は既存サービスの拡大や子会社とのBIM事業推進等でさらなる増収増益を目指す
- ・セールス、サービス、インベストメントの側面から成長戦略を推進

業績推移



注：23/12期は単体決算、24/12期から連結決算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

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

1. 会社概要

同社は現場のDXにフォーカスした事業を展開しており、現場向けビジネスチャットツール「direct」などのサービスを開発・提供する。現場とは、建設業、流通小売業、インフラ業、運輸・交通業等の業界における現場のことを指し、具体的には業務は立って行い、普段パソコンは使わない人々をメインターゲットとしている。同社は、「direct」の利用顧客から寄せられるDXに関する要望に対して、コンサルティングやオリジナルソリューションの設計・開発という形でサービスを提供しており、「direct」と連携して稼働するサービスを次々にリリースすることで、サービスの拡充に努めている。「direct」は、ネット上でソフトウェアを使用できるSaaS (Software as a Service) で提供しており、人数に応じた月額料金で利用できる。シンプルなインターフェース (入出力画面) のため、ITリテラシーのレベルを問わず、業務連絡や報告などのコミュニケーションを円滑にできることが特徴である。タスク管理や掲示板、スケジュール管理のほか日程調整用の連携アプリもある。このほかにも、カメラアプリの「タグショット/タグアルバム」では、現場の黒板※付き写真や是正指示の写真などを簡単に撮影し、クラウド上で整理できる。

※ 工事現場の写真を撮影する際に使用され、工事の情報を正確に残すために実務上重要となる。

2. 沿革

同社の代表取締役社長CEOである横井太輔 (よこいたいすけ) 氏は、大手ソフトウェアメーカーで営業、社長室、商品開発を経験したのちに独立し、2010年9月に同社を創業した。社名の「L is B」は「Life is Beautiful! (人生は素晴らしい)」に由来している。創業当初はモバイルデバイス向けのアプリケーション開発を手掛けて、Twitterアプリ「Feel on!」を開発した。「Feel on!」は世界50万ダウンロードを記録し、App Storeでは1位を獲得するまでに成長した。その後TwitterのAPI制限の動きもあり、自社サービス開発から受託開発へと軸足を移した。受託開発では、クライアントのニーズをヒアリングし、課題解決の提案を行うという、現在の開発スタイルの元となる型ができた。この結果、2014年10月にビジネスチャットツール「direct」を正式リリースした。「direct」は、2026年2月現在10,000社を超える企業で採用されており、現在も拡大中である。

Lis B | 2026年3月12日 (木)

 145A 東証グロース市場 | <https://l-is-b.com/ja/ir/>

会社概要

沿革

2010年 9月	静岡県焼津市にて設立
2011年 4月	感情解析エンジン『Social Emotion Engine』開発 同エンジン搭載Twitterアプリ『Feel on!』リリース
2011年11月	auスマートパスに『Feel on!』採用
2012年 6月	Echelon2012にて『Feel on!』英語版リリース
2013年11月	ビジネスチャットシステム『direct』発表
2014年10月	『direct1.0』正式リリース
2014年12月	チャットボット開発環境『daab SDK』公開
2015年 4月	(株)インターネットイニシアチブと法人メッセンジャーサービス事業にて資本業務提携
2015年10月	お客さまや協力会社と安全につながるオプションサービス『ゲストモード』提供開始 『daabソリューション認定パートナープログラム』開始
2016年 3月	『directエンタープライズ版』提供開始
2016年10月	働き方改革支援ソリューション『direct Smart Working Solution』提供開始
2016年12月	『direct』にてISMS取得 (ISO/IEC 27001及びISO/IEC27017)
2017年 1月	ビジネス向けチャットボットレンタルサービス『direct bot RENTAL』提供開始
2017年 3月	トークを並べて複数の現場を同時に確認『direct MultiView』提供開始
2017年 6月	写真・動画の活用ソリューション『direct PhotoView』提供開始
2018年 5月	遺失物をチャットボットで自動受付する『JR西日本お忘れ物チャット』提供開始
2018年 7月	ユーザーの思考に合わせて進化するFAQソリューション『AI-FAQボット』提供開始
2019年 6月	アズワン(株)、(株)QTnetと資本業務提携 チャットボットで即時に作成、情報共有できる『direct サイネージ』提供開始
2020年 2月	『direct』導入実績2,000社突破
2020年 9月	『direct』に通話機能搭載
2020年10月	最大10名まで無料で使える『directフリープラン』開始
2021年 1月	『direct』導入実績2,500社突破 『AI-FAQボット』に受付機能搭載 『direct』にオリジナルスタンプ機能搭載 コミュニケーションアプリ『しんきんdirect』提供
2021年 9月	『direct』新バージョン発表
2022年 2月	『direct』導入実績3,000社突破
2022年 4月	タスク・スケジュール・掲示板を搭載した『ダイレクト2.0』リリース
2022年 5月	現場のDX推進をテーマにした情報サイト『現場DX研究所』公開 Salesforceと連携した新サービス「direct de 営業報告」リリース
2022年 9月	チャットボットとの対話で簡単に帳票ができる「帳票のプロ!？」リリース
2022年10月	『direct』にメンション機能搭載 『AI-FAQボット』にオンライン編集機能搭載
2023年 3月	日程調整アプリ『トリスケ』リリース
2023年 4月	『direct』導入実績4,000社突破
2023年 6月	『生成AIボットβ版』リリース 『タグショット/タグアルバム』正式リリース
2023年10月	『direct』にメッセージの送信予約機能搭載
2023年12月	『direct』のメッセージにリアクション機能搭載
2024年 3月	『ナレッジ動画』リリース 東京証券取引所グロース市場に上場
2024年10月	『direct』導入実績5,500社突破
2024年11月	(株)システム・エムズをグループ会社化
2025年 4月	(株)directX Venturesを設立
2025年10月	IU BIM STUDIO(株)をグループ会社化
2026年 2月	『direct』導入実績10,000社突破

出所：ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 事業概要

現場向けビジネスチャット「direct」を中核に連携サービスを拡充

同社は、現場の課題を解決するデジタルサービスとして、2014年10月に現場向けビジネスチャット「direct」をリリースした。その後は「direct」と連携して稼働するサービスの拡充に努めている。さらに、顧客から寄せられるDXに関する課題を解決するため、コンサルティングや個社別のオリジナルソリューションの設計・開発を行う。また、「direct」のOEM提供を行う形で、自治体や信用金庫に対して、ビジネスチャットサービスを提供している。2025年12月期より、DXソリューション事業に加えて、投資事業を開始し新セグメントとして加えた。DXソリューション事業では「direct」をはじめとする現場DXソリューションビジネスを展開する。投資事業ではDXソリューション事業でのシナジー創出を目的に、2025年4月に設立した子会社(株)directX Venturesが、新技術やサービスを展開するスタートアップに投資する。2025年6月にはGazelle Capital(株)と「directX Ventures 1号ファンド」を組成した。なお、ファンド期間は2035年3月まで、最大2年延長の可能性がある。

1. DXソリューション事業

(1) 現場のビジネスチャット「direct」

現場で利用されるITツールとして開発された「direct」は、リリース以来、顧客から寄せられる要望に基づき、定期的な機能追加や新バージョンの提供などにより、継続的に進化している。「direct」は業務連絡・報告といったコミュニケーションを円滑に行うために、業務に携わるすべての人が使いこなせる必要があるため、スマートフォンを操作できる人であれば直感的に操作できるユーザーインターフェースを指向して開発している。

(2) 連携ソリューション

1) direct Apps

2022年4月、「direct」と連携するアプリケーション群として「direct Apps」のサービスを開始した。初期アプリとして、タスク管理、掲示板、スケジュール管理の3アプリをリリースし、2023年3月には日程調整のためのアプリ「トリスケ」をリリースした。各アプリにおいて情報を更新すると、「direct」にチャットとして通知され、現場の業務連絡の円滑化を実現している。

2) direct Smart Working Solution

「SWS」とは、「direct」とチャットボットの技術を活用した、従業員の長時間労働の是正を支援するサービスである。働き方改革関連法に対応するため、企業は限られた時間で成果を上げる仕組みづくりが求められる。「SWS」は、残業実態が見える化し、一人ひとりの勤怠を適切に管理・運用することをサポートする。

3) AI-FAQボット

「AI-FAQボット」は、チャットボットと会話して、必要な回答を必要な時に手に入れるAI活用によるFAQソリューションである。よくある問い合わせや、時間外の問い合わせに対して、チャットボットが対応することにより、問い合わせを受ける側の業務負担を軽減し、問い合わせを発する側の顧客または従業員の満足度の向上を目指している。

Lis B | 2026年3月12日 (木)

 145A 東証グロース市場 | <https://l-is-b.com/ja/ir/>

事業概要

4) タグショット/タグアルバム

2023年6月、現場向け写真管理サービスとして、「タグショット/タグアルバム」をリリースした。タグを付けて写真や動画を撮影するだけで、クラウド上でデータを分類・保存できる現場向けカメラアプリである。現場に関わるすべての人とリアルタイムでデータを共有でき、保存した写真や動画を探す手間を削減し、現場の業務効率化を実現している。

5) ナレッジ動画

「仕事は視て覚える」をコンセプトとし、現場のナレッジ(知識)やノウハウ(技術)を動画で共有するためのサービスである。動画編集の手間は不要であり、動画ごとに閲覧できるユーザーを設定することが可能なため、手軽に、かつ安全に動画共有を行うことができる。

6) チャットボットソリューション

「direct」をもっと便利に、業務を自動化するためのツールとして、「direct」上で稼働するbotを提供する「direct bot RENTAL (ダイレクトボットレンタル)」及び「daab (ダーブ)」を運営している。「direct bot RENTAL」は、現場の報告、連絡、事務作業を自動化するためのボットのレンタルサービスで、利用者は「現場報告ボット」「翻訳ボット」「熱中症予防チェックボット」といったボットをすぐに利用できる。「daab」は、「direct agent assist bot (ダイレクト エージェント アシスト ボット)」の略称であり、チャットボット開発環境「daab SDK」を公開することにより、「direct」の利用者自身が開発できる開発環境を提供している。

7) DXコンサルティング

「direct」の利用顧客から寄せられるDXによる業務効率化の要望・相談に対して、コンサルティングや「direct」等と連携したオリジナルソリューションの設計・開発という形でサービス提供する。具体的には、災害時の速報・連絡、資材やコンクリートの発注、現場の出勤[※]管理、CO₂排出量記録、現場で利用される機器の貸出管理、生成AIを活用した業務自動化等の要望に対し、「direct」と連携したシステムの設計・開発を行い、顧客に提供している。

※ 建設工事現場で働く人員の入退場を管理すること。

2. 投資事業

同社グループの中長期的な成長に向けて、シナジー創出または財務的な中長期のリターンが見込まれるスタートアップ企業の発掘を目指す。2025年12月期は「directX Ventures 1号ファンド」から6社のスタートアップへ投資を実行した。投資先の1社である(株)FLIGHTSはドローンを用いた測量システム等を提供する企業であるが、展示会に共同出展したほか、同社システムの代理販売を行うなど、事業面での協業も進んでいる。

業績動向

売上、利益とも前期比大幅増、業績予想もおおむね達成

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高2,132百万円(前期比33.8%増)、調整後営業利益202百万円(同162.3%増)、営業利益169百万円(同257.9%増)、経常利益147百万円(同689.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益138百万円(同963.6%増)と、売上高及び各段階利益共過去最高を記録する好決算となった。期初予想の達成状況は、売上高(2,080百万円)は予想比2.5%増、営業利益(154百万円)は同9.8%増、経常利益(150百万円)は同1.8%減、親会社株主に帰属する当期純利益(115百万円)は同20.7%増と、経常利益を除き予想を上回る好業績となった。なお、連結業績には2024年11月に子会社化したシステム・エムズと、2025年10月に子会社化したIU BIM STUDIO(株)の貸借対照表分のみが含まれる。

建設現場等での人手不足対策や働き方改革等の要請から現場作業の効率化に対するニーズは引き続き高い傾向にあり、現場DXのデファクトツールとなる「direct」に対する需要の強さを背景に、売上面は好調な伸びを見せた。「direct」を中心とするSaaSサービスの売上であるストック売上が既存顧客を主体に堅調に増加したほか、システム受託開発やコンサルティング等に係る売上であるショット売上も堅調に推移した。ストック売上は1,768百万円(前期比17.2%増)となった。毎月定期的に売上計上されるため、契約社数や顧客との取引金額が増加するにつれて安定的に収益貢献する。月次のストック売上高を12倍して算出したARR(Annual Recurring Revenue:年間経常収益)は2025年12月期第4四半期で1,880百万円(前年同期比15.9%増)を記録した。OEM分(「LoGoチャット」や「しんきんdirect」)を除くARRの増加額240百万円のうち、既存顧客によるものが152百万円を占めており、既存顧客との取引深耕による増収効果が高いことがわかる。1年以上契約している既存顧客の売上維持率を表すNRR(Net Retention Rate:1年以上契約している既存顧客の売上維持率)は、2025年12月期第4四半期において112.8%(前年同期は114.5%)と、通期で100%超の水準を維持、解約率も期末時点において1.06%(前年同期は1.16%)と低水準をキープしている。契約社数は期末時点で696社(同15.4%増)、1社あたりの平均ARRは2,050千円(同4.1%増)、サービス利用者数を表す指標である「direct」のID数は284千ID(同15.0%増)と、ストック売上の増加に向けた取引基盤の拡大を着実に進めている。

ショット売上は365百万円(前期比314.8%増)と大きく伸長した。子会社のシステム・エムズの売上222百万円が2025年12月期より連結計上され業績貢献を開始し、M&A効果が顕在化した。この背景として、ゼネコン等の現場業務では、PC利用頻度の低さや現場とオフィスのコミュニケーションの難しさ、手書き書類等管理の煩雑さ等が挙げられる。これらに対し、様々な現場目線でのDX需要が発生し、「direct」等のサービス機能だけでは対応の難しい場合にシステム受託開発やコンサルティング等で対応する。特に新規や大手顧客の開拓ではその傾向が強いとしている。AI活用を望む現場からは、「direct」上でAIを実装したチャット機能等の引き合いも生じており、このようなニーズに対応すべくショット売上案件が増加している。引き続き、顧客開拓や既存顧客との取引深耕の上で必要なショット案件に積極的に対応する方針だ。これを受け、売上高に占めるストック売上比率は低下傾向にあるが、ストック売上高は前期比17.2%増と着実に伸びている。

業績動向

利益面は前期比で大きく改善した。営業利益率は7.9%と前期比5.0ポイント増加した。売上総利益率は同1.8ポイント減となったものの、販管費率(株式取得費用を除く)は48.2%と同10.1ポイント改善した。売上増加に伴い、相対的にセールス&マーケティング費率が24.7%と同9.1ポイント低下した効果とみられ、「direct」シリーズの認知度向上からの広告宣伝費抑制が示唆される。なお、2025年12月期の四半期ごとの推移でも20%台を維持している。

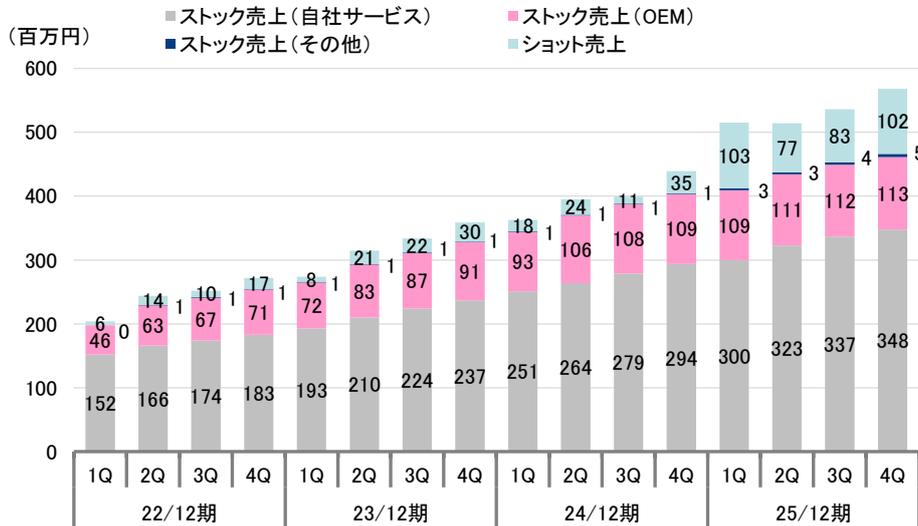
2025年12月期の業績概要

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		
	実績	期初予想	実績	前期比	期初予想比
売上高	1,594	2,080	2,132	33.8%	2.5%
売上総利益	1,031	-	1,340	30.0%	-
売上総利益率	64.7%	-	62.9%	-1.8pp	-
営業利益	47	154	169	257.9%	9.8%
営業利益率	3.0%	7.4%	7.9%	5.0pp	0.5pp
経常利益	18	150	147	689.7%	-1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	13	115	138	963.6%	20.7%

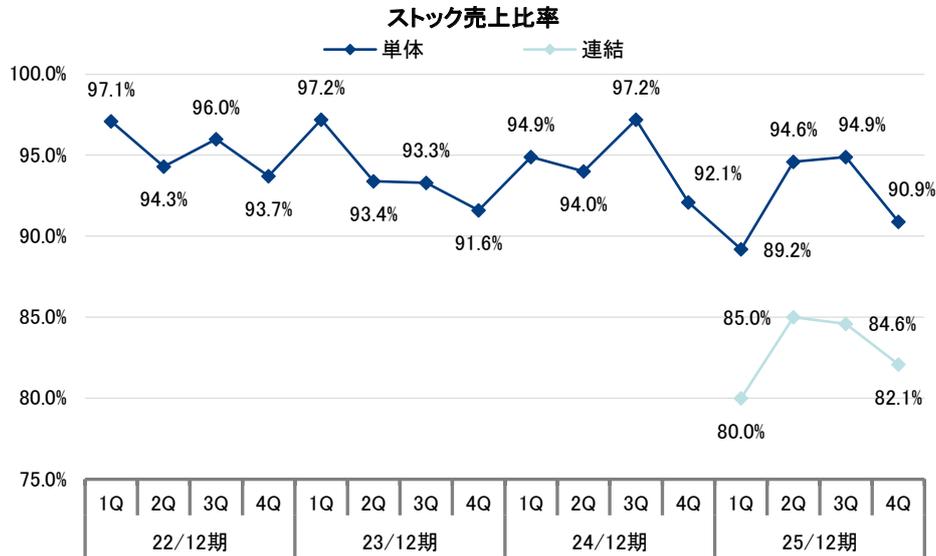
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高推移

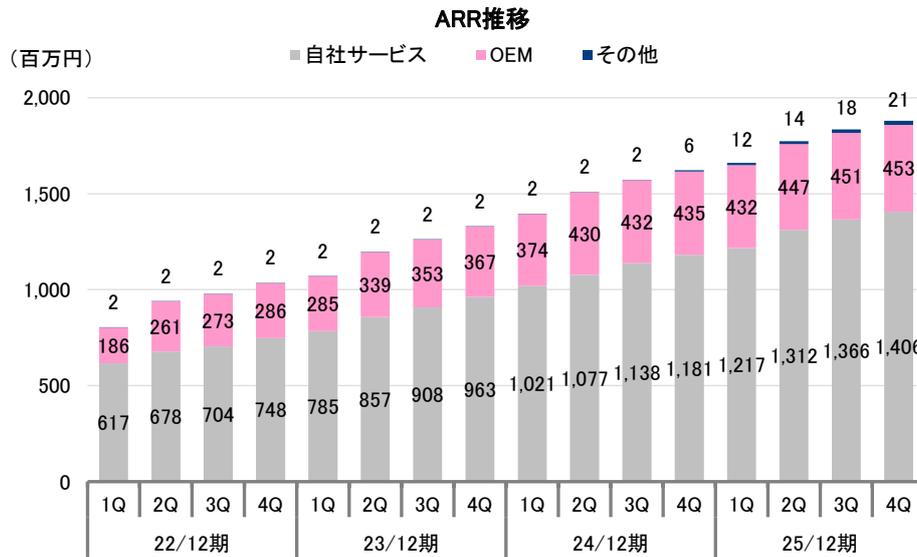


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向



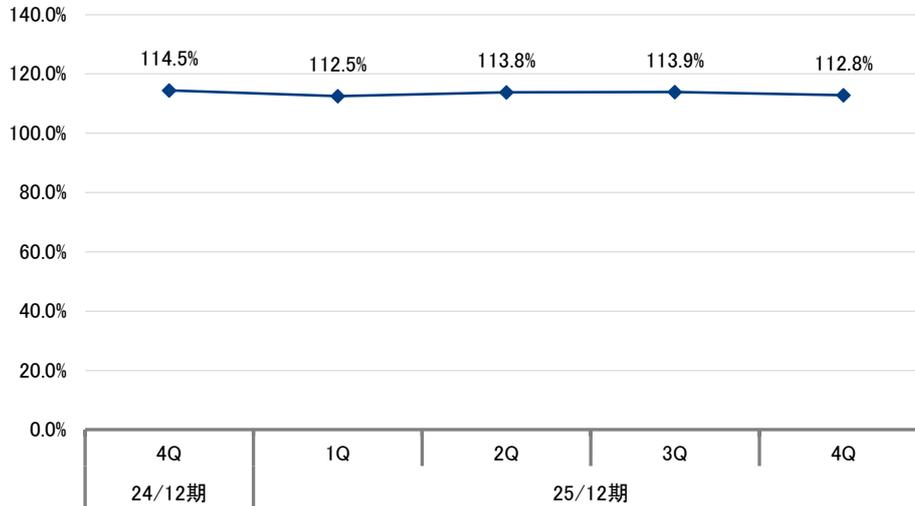
出所：決算説明資料よりフィスコ作成



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

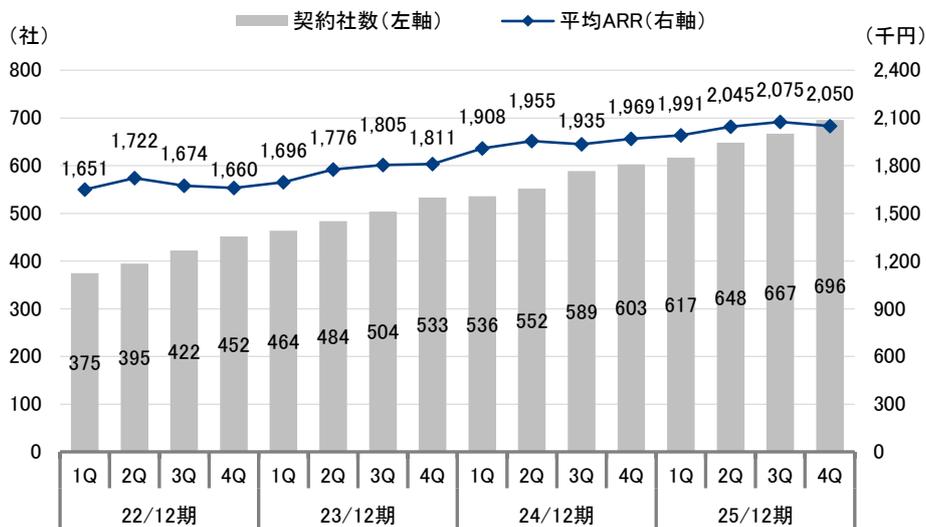
業績動向

NRR推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

契約社数と平均ARR



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別業績は、DXソリューション事業は売上高2,132百万円(前期比33.8%増)、セグメント利益178百万円(同278.4%増)、2025年12月期から開始した投資事業については、目的は本業のDXソリューション事業でのシナジー創出のため、DXソリューション事業で得た利益を元手にファンド運営を行う。そのため、短期的なキャピタルゲインを求めないことから売上は上がらず、セグメント損失9百万円となった。

業績動向

2. 財務状況

2025年12月期末における連結ベースの資産合計は前期末比717百万円増の3,425百万円となった。主な要因は、売掛金及び契約資産が125百万円、のれんが435百万円、投資有価証券が255百万円増加した一方で、現金及び預金が155百万円減少したこと等によるものである。負債合計は同578百万円増の1,577百万円となった。主な要因は、長期借入金が増加した一方で、1年内返済予定の長期借入金が増加し、短期借入金が増加した30百万円減少したこと等によるものである。純資産合計は同138百万円増の1,847百万円となった。主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上138百万円による利益剰余金の増加である。

この結果、2025年12月期末の自己資本比率は53.9%となり、前期末比9.2ポイント低下した。増益により利益剰余金のマイナスを減少させた一方で、積極的なM&Aを実施した結果、借入金の増加等が発生したことが要因である。現状は50%を超えており、財務上安全な水準である。

貸借対照表

(単位：百万円)

	24/12期末	25/12期末	増減
流動資産	2,240	2,236	-4
現金及び預金	1,935	1,779	-155
売掛金及び契約資産	278	403	125
固定資産	468	1,189	721
資産合計	2,708	3,425	717
流動負債	545	494	-51
固定負債	453	1,083	629
長期借入金	435	1,065	630
負債合計	999	1,577	578
純資産合計	1,709	1,847	138
資本金	629	629	-
資本剰余金	2,003	2,003	-
利益剰余金	-924	-785	138
負債純資産合計	2,708	3,425	717
【主要経営指標】			
自己資本比率	63.1%	53.9%	-9.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期も好調な業績が続く見込み

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高2,823百万円（前期比32.4%増）、営業利益266百万円（同57.8%増）、経常利益240百万円（同63.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益180百万円（同30.2%増）と2025年12月期に続き高い成長を見込む。既存顧客とのさらなる取引拡大や、現場作業等のDXニーズを有する企業の開拓により目標達成を図る考えだ。建設業界等で抱える人手不足問題や就業者の高齢化に伴う若手へのノウハウ継承といった課題の解決へのニーズは強く、さらなる成長を見込むものの、業績予想は保守的なスタンスだと弊社は考えている。2025年12月期業績や子会社化等の各種施策の実施状況を踏まえても、達成の可能性は高いだろう。

業績達成に向けた具体的な施策として3点を掲げる。1点目は既存サービスの拡大である。「direct」に加え、「タグショット/タグアルバム」や「ナレッジ動画」等の既存サービスの提供のさらなる拡大を図る。既存顧客に対しては契約現場やID数の拡大、連携ソリューションの追加提供を提案する。新規顧客に対しては少数現場でのスタートを提案し、効果検証を経て現場やサービスの拡大を図るという基本戦術を強化する。2点目は「direct」の価格改定である。2026年4月より「direct」の利用料金を20%増額する。サービス品質の維持・向上及び運営基盤のさらなる強化を目的とするが、もともと他社比で低価格水準だったこともあり、顧客の応諾は進んでおり、同社は収益力の強化に向けた貢献を期待している。3点目はIU BIM STUDIOの連結である。2026年12月期の業績予想はIU BIM STUDIOの業績拡大を見込んだものだ。IU BIM STUDIOはBIM※に関するコンサルティングやBIMモデルの作成、BIM技術者の育成・派遣等を展開しており、建設業等の現場DXを推進する同社に親和性が高い。既に2023年度より、公共工事においてBIMの原則適用が開始されており、それ以外の木造建築物等でも設計書類のBIM化が進んでいるなど、大手だけでなく中小のゼネコン各社でも導入が進んでいる。「direct」の利用企業はBIM提案のターゲットとなることから、IU BIM STUDIOのBIM事業を、建設業の上流工程をカバーする事業と位置付け、BIM関連データも対象に含めたDXソリューションを提案する考えである。同社とのシナジーからグループ規模拡大を目指す方針だ。

※ コンピュータ上で3次元の建物モデルを構築し、設計・施工・維持管理等を一元管理する仕組み。

2026年12月期の業績見通し（連結）

（単位：百万円）

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

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

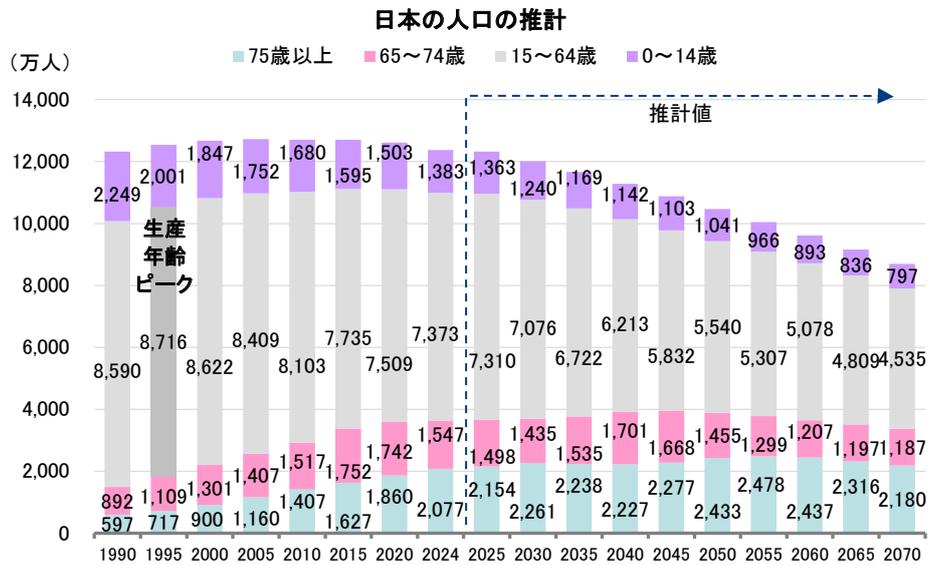
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 市場動向

(1) 建設業を取り巻く労働環境の問題

2025年6月に公表された内閣府「令和7年版高齢社会白書」によると、日本の生産年齢人口（15～64歳）は1995年にピークの8,716万人となって以降、下降線をたどっており、2024年には7,373万人（総人口の59.6%）まで落ち込んだ。国土交通省「最近の建設業を巡る状況について」によると、建設業就業者は1997年度の685万人を境に、2021年度は485万人まで減少した。また、同社によれば、建設業の年間実労働時間の推移（出典：厚生労働省「毎月勤労統計調査」）は、2007年度以降、調査産業計（調査対象の産業全体の集計結果）と比較すると、その差は2022年度で328時間となった。建設業界では工期の平準化に向けた取り組みや、就業者の働き方改革等の施策を進めているが、現状は大幅な改善までには至っていない。建設業が長時間労働である原因は、人手不足に加えて、もともと工期設定が厳しい案件が多く、短納期で受注するケースが多いことが挙げられる。また作業現場とオフィスとの執務情報連絡や、図面のチェックや変更点の共有、顧客からの急な依頼による関係者への連携等、事務手続きが多く、それらのDXが進んでいないことも間接的な原因と考えられる。さらに前掲の国土交通省報告でも、建設業就業者に関し、2021年度の55歳以上の建設業就業者は35.5%（出典：国土交通省「最近の建設業を巡る状況について」）となるなど高齢化が進んでおり、次世代への技術継承も大きな課題となっている。



今後の見通し

(2) 現場DXのターゲット市場規模

同社は、2023年2月時点の産業別就労数（総務省統計局「労働力調査（基本集計）」2023年2月分結果より抜粋）からターゲットとなる業種を抜粋して就業者数を計算し、それらの就業者が同社サービスを利用したと仮定した場合の支出額から市場規模を推計した。同社のARR約13.3億円（2023年12月時点）に対し、建設業のDXソリューション市場は約1,839億円、ターゲットとする全業種の現場DXソリューション市場は約1.4兆円となる。ターゲットとする全業種の市場規模は言うまでもないが、建設業のみを見ても未開拓市場は広大である。さらに、前述のとおり建設業では大手ゼネコンでの「direct」導入率は高く、現場から現場へアプローチしやすい。同社は建設業をさらに開拓し、安定的・持続的な成長モデルの確立を目指す。

現場DXのターゲット市場規模



※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
 出所：決算説明資料より掲載

■ 成長戦略

セールス、サービス、インベストメントの 3つの側面から成長戦略を推進

1. 競争優位性

同社は現場のDXにフォーカスしており、自らを「現場向けのDXプラットフォーム」と位置付けている。同社の考える現場業務の特徴は、「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」等であり、DXの壁になる要素が多い。「direct」は、現場業務にイノベーションを起こすことで競争優位性を確保している。具体的には、「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」「チャットボット・連携アプリ群による現場業務のDX」「顧客要望を迅速にサービス化する社内開発体制」の3つの競争優位性を挙げている。

(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

「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」現場の作業員に対して、「direct」ではスマートフォンでコミュニケーションを円滑に行えるため利便性が高い。従来はトランシーバーや電話で行っていた会話をスマートフォンによるチャットに置き換えることで「1対1」から「多対多」のコミュニケーションが可能となった。さらに、投稿の未読・既読もわかる。また、紙で共有していた写真や図面を「direct」で共有することで電子化され、情報の共有がスピーディになった。「direct」にはゲストモードがあり、社内メンバーだけでなく、協力会社もチャットに参加できる。「現場の協力会社の人と簡単にやりとりしたい」等、顧客の要望をサービス化しているため、優位性が高い。大林組<1802>は、従来トランシーバーや電話で行っていたコミュニケーションが「direct」のトークルーム内で完結し楽になったことや、投稿の未読・既読がわかるようになったことを評価している。(株)竹中工務店は、投稿の未読・既読の確認に加え、複数の人で写真や情報の共有ができること、写真加工機能を評価している。(株)鴻池組では約80社の協力会社とのコミュニケーションを「direct」に切り替えたことで、書類作成から共有までの時間が大幅に削減され、協力会社との指示書のやりとりが迅速化した。顧客レビューからも、「direct」がもたらすイノベーションが大きいことがわかる。

同社は、ユーザーの生の声を聞くために、営業担当者が大手ゼネコンなど顧客の作業現場や開発現場に出向き、評価や要望をサービスの改善に生かしている。現場に密着して利便性の向上を図っていることから、サービス品質の進化はもちろん、顧客ロイヤリティ獲得や関係各社への横展開等、中長期的な成長が期待される。

(2) チャットボット・連携アプリ群による現場業務のDX

「direct」にチャットボット機能をアドオンすることで、チャットロボットの質問に答えるだけで書類作成等が完了するようになった。「direct bot RENTAL」では顧客からの要望が多いチャットボットを掲載しており、20種類以上のボットをレンタルできる。「daab」では、顧客が自社独自のチャットボットを開発できる。オーダーメイドのチャットボットの事例として、西松建設<1820>ではコンクリート打設の予定調整を協力会社と行う「CON手配ボット」を、大林組では管理者が集計しやすく利用者が報告しやすい「体調不良報告ボット」を、竹中工務店では、建設機械を簡単に探せる「位置プラスボット」を開発し活用している。このほか、「direct Apps」「タグショット/タグアルバム」「ナレッジ動画」等の連携アプリを利用することで、現場業務DXをさらに推進できる。「direct」での生成AIの活用や、「direct」と他社サービスとの連携強化も進めている。特に生成AIについては、後述するように今後の業績拡大に向けたツールとして利用推進する方針で、「人対人」に「人対AI」のコミュニケーションツールを加え、成長を図る。

(3) 顧客要望を迅速にサービス化する社内開発体制

同社は社内に開発組織を有しており、商品企画やシステム開発を担当する社員は68%（2025年12月時点）に上る。前期の52%から16ポイント増加したが、これは子会社化したシステム・エムズの連結が要因で、グループ内の開発体制はより強化され、顧客の多様な要望を迅速に対応できるようになった。開発案件に応じた要員の配置を柔軟に行っているほか、案件紹介も進んでおり、開発・営業両面でのシナジーが現れてきている。一方、営業・マーケティング・ユーザーサポートを担当する社員は27%（同）おり、顧客の要望が開発部門に速く、正確に伝達される体制を築いている。「direct」をはじめとするサービスは、リリース後も機能追加や品質改善を実施し、サービスの継続的な進化を実現している。

現場DXサービスの拡充により、 安定的・持続的な成長モデルの確立を目指す

2. 成長戦略

同社は2024年の上場以来、成長戦略として5つの柱を掲げている。「direct」をベースに現場DXサービスを拡充することで、安定的・持続的な成長モデルの確立を目指す。現時点では数値目標は掲げていないが、中期的には「direct」やOEMサービスの提供先の拡大・多様化、長期的には連携ソリューションやDXコンサルティングの拡大と、M&Aにより、課題解決の領域拡大を目指す成長イメージを描いている。

5つの成長戦略は、セールス面で「建設業界のさらなる開拓」「現場のある他業界への展開」の2つ、サービス面で「既存サービスの品質向上」「新サービスの開発・提供」の2つ、インベストメント面で「M&A、出資」である。

セールス面のうち「建設業界のさらなる開拓」では、ゼネコンから協力会社へ顧客を拡大する。前述のとおり、大手ゼネコンでの「direct」導入率は高いものの、建設業界での未取引先は多く開拓余地は大きい。同社は、大手ゼネコンが評価するメリットなどを、協力会社や地方の建設会社の開拓で訴求し、顧客拡大につなげる。さらに2025年12月期にBIM事業を扱うIU BIM STUDIOをグループ会社化したことで、建設業界攻略のためのサービスラインナップ拡大の準備を整えた。建設業に関する上流工程から現場での施工・メンテナンスまでを一気通貫でカバーするDXソリューションを拡充させることにより、新たな分野の顧客開拓や既存顧客へのクロスセルを通じた単価向上・継続利用を実現させる。「現場のある他業界への展開」では、建設業と同様に作業現場がある業界に「direct」を展開する。現在は、各業界の現場ニーズを掘り下げている段階である。各業界の大手企業に優先的にアプローチし、業界共通のニーズを発掘して対応を図ることで拡大を目指す。

サービス面の柱のうち「既存サービスの品質向上」では、定期的なアップデートを行い、サービスの進化を進める。既存サービスに関する顧客からの要望をサービス化することで、優位性をさらに高める。また中長期的な施策としてAIサービスの拡充を図る。既存サービスへのAI機能のアドオンのほか、AIに関するコンサルティングや新サービス開発を行い、AIを業績拡大のためのツールとして活用する考えだ。同社は2025年9月に「現場AI×direct」構想を発表し、「direct」を現場のDXプラットフォームとしてさらに進化させる方針を掲げた。その第一弾として、2025年10月に「directアシスタント(AI機能)」のベータ版をリリースした。顧客による現場でのトライアルから技術検証を重ね、AI機能の活用によるベテラン知識の体現化やナレッジ共有、業務アシスタント機能等をブラッシュアップし、正式にリリースする計画である。

Lis B | 2026年3月12日 (木)

 145A 東証グロース市場 | <https://l-is-b.com/ja/ir/>

成長戦略

「新サービスの開発・提供」では、「direct」を現場DXプラットフォームとして中心に据え、「direct」との連携サービスの開発や、他社ソリューションとの連携を推進する。2025年12月期は「Yoom」(業務自動化ツール)、「Arch」(建機・仮設材管理)、「スリーゼロ」(アルコールチェック管理)との連携を開始した。2026年12月期は「Arch」(現場のデジタル管理)や「MAMORIO Biz Assistant」(備品の所在管理)との連携が始まっている。これらは、利用顧客の声に応える形で連携を実現させるケースが多いようで、潜在需要が想定され販路拡大につながるほか、マーケットイン志向は顧客解約防止の一役を担うだろう。また「direct」の利用顧客との共同開発の事例もみられる。2026年1月に、矢作建設工業<1870>と共同開発した、建設現場の安全指示を高度化する「AIあんぜん指示ポット」を発表した。矢作建設工業が蓄積した労災事例データを「direct」に連携させ、AIが作業予定に応じて適切な労災事例を自動抽出することで注意喚起し、現場の安全向上を目指す。建設現場における課題は類似していることが多いと考えられ、引き続き作業現場に寄り添い、要望が多いものを優先してサービス開発し提供することで、顧客の評価が上がると弊社では見ている。

インベストメント面の「M&A、出資」では、目的と対象を明確化しており、積極的な投資を行う方針だ。M&Aについては同社グループの売上高、利益の拡大を目的とし、シナジーが見込めるシステム開発会社などを対象とする。2024年12月期に子会社化したシステム・エムズはインターネットサービスの開発に関して高い技術力を持ち、同社が提供するDXサービスの開発体制の拡充を目的としており、業績面への大きな貢献が予想される。また2025年12月期に子会社化したIU BIM STUDIOは、建設や工事の着工前の計画や設計領域でBIMソリューションを提供し、同社のDXソリューション事業を補完する。同社は、2026年12月期以降も連続したM&Aの実行により、長期的に売上高や利益の拡大を目指す。出資については、2025年12月期に設立したdirectX Venturesが中心となり投資事業を推進する。DXソリューション事業が手掛ける領域に近く、サービス連携や営業政策の観点から協業が見込める先や、将来的なキャピタルゲイン獲得やグループインが展望できる、50%未満のマイノリティ出資を基本とする。

一般的なSaaSサービスは、かつての急成長を見せた時期を経て、生成AIの登場によって成長鈍化とサービスや企業の選別が進む段階に入ってきている。さらに今後AI活用のさらなる浸透によって、業務やサービスの形態自体が「人の利用するサービス」から「AIエージェントによる業務代行」といった形に変容し、SaaS自体の提供するサービス範囲が縮小していく可能性が高い。そのような中で同社は、「現場DXの担い手」としての立ち位置を明確にすることで他社との差別化を図っているほか、コミュニケーションツールとしてのサービス強化の一環としてAI機能を取り込み、その活用による業務革新の方向性を明確にした。またグループとしてスタートアップ投資ビジネスに本格参入するなど、将来に向けた種蒔きも着実に進めている。このような施策によって、「顧客に選ばれるサービスベンダー」としての地位を固めている状況である。

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp