

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 >>>](#)

2025年3月19日(水)

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. 2024年12月期業績の概要	01
2. 2025年12月期業績の見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 現場のビジネスチャット「direct」	05
2. 連携ソリューション	05
■ 業績動向	07
1. 2024年12月期業績の概要	07
2. 財務状況	11
■ 今後の見通し	12
1. 2025年12月期業績の見通し	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

2024年12月期は予想未達ながら大幅な増収増益を達成。 2025年12月期も高成長が継続する見込み

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」はリリースから 10 周年で導入企業数が 5,500 社を突破するなど、利用企業が拡大している。

1. 2024年12月期業績の概要

2024年12月期の連結業績は、売上高 1,594 百万円、調整後営業利益（営業利益 + M&A による一時費用）77 百万円、営業利益 47 百万円、経常利益 18 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 13 百万円となった（当期は連結子会社の業績を含めていない）。期初予想比では大きく未達となったものの、単体では、売上高（1,594 百万円）は前期比 24.5% 増、営業利益（77 百万円）は同 102.4% 増、経常利益（48 百万円）は同 51.0% 増、当期純利益（42 百万円）は同 6.8% 減と前期比 2 ケタ増収、各利益は最終利益を除き大きく増益となった。売上面では「direct」の契約社数や利用 ID 数は堅調に拡大したものの、クロスセルを計画した新規サービスで開発に時間がかかっていることなどが計画の未達要因だ。なお、2024年12月期第 4 四半期の解約率は 1.16% と低位を保っている。また、ショット売上は同 8.2% 増の 87 百万円となり、システムの受託開発も堅調に推移している。販管費率は同 1.2 ポイント減の 59.9% となり、営業増益に寄与した。これまでは新サービスの認知等のために広告宣伝に力を入れてきたこともあり、営業関連費用のコスト比率が高く、営業損益も損失基調であったが、2023年12月期からは徐々に低下しており、営業利益増加の要因の 1 つとなっている。

2. 2025年12月期業績の見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高 2,080 百万円（前期比 30.5% 増）、調整後営業利益 154 百万円（同 100.0% 増）、営業利益 154 百万円（同 227.7% 増）、経常利益 150 百万円（同 733.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 115 百万円（同 784.6% 増）を見込んでいる。2025年12月期より子会社の（株）システム・エムズの業績が連結対象となり、主にシステム開発面でのシナジーが期待される。既存顧客の利用拡大に加え、新サービスの拡販やコンサルティング等を推進することで業績達成を図る。前期の未達を踏まえて業績予想を保守的に見積もっており、高いストック売上比率や低い原価・販管費率を維持すれば、十分上振れが期待できる。業績達成に向けては、「direct」を主体に既存顧客の利用拡大と他業界への展開の両面を推進する。前者へは「direct Apps」「direct Smart Working Solution（ダイレクトスマートワーキングソリューション。以下、SWS）」「AI-FAQ ボット」といった連携ソリューションや、「タグショット」「ナレッジ動画」等の新たなサービスのクロスセルを提案し、後者では ID 数の増加を目指す。利益面では、増収効果に加えて、2024年12月期の M&A による一時費用がなくなることもあり、大幅な増益を見込んでいる。

要約

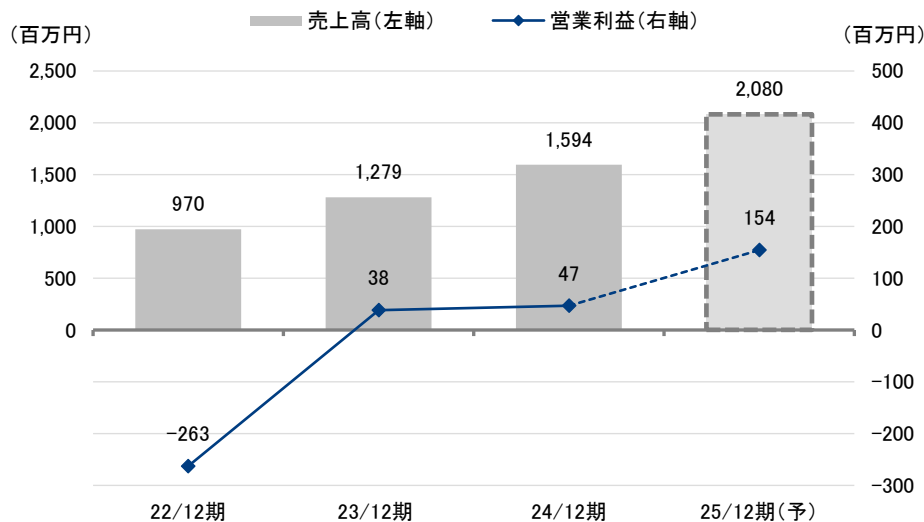
3. 成長戦略

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。「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、課題解決の領域の拡大を目指す成長イメージを描いている。成長戦略を支える 5 つの柱は、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」としている。5 つの柱を推進することで、成長を軌道に乗せていく考えである。

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
- ・2024 年 12 月期は「direct」の利用が拡大し、大幅な増収増益
- ・2025 年 12 月期は子会社システム・エムズの業績寄与や主力サービスの伸長で増収増益見込み
- ・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 期まで単体決算、24/12 期から連結決算
出所：ホームページ、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「Lis 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、2024年10月現在 5,500 社以上の企業で採用されており、現在も拡大中である。

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『しんぎん 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

出所：ホームページよりフィスコ作成

■ 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。

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、残業実態を見える化し、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。

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) ナレヅ動画

「仕事は視て覚える」をコンセプトとし、現場のナレヅ(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、現場の出面※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。

業績動向

主力サービスの「direct」により、大幅な増収増益

1. 2024年12月期業績の概要

2024年12月期の連結業績は、売上高1,594百万円、調整後営業利益77百万円、営業利益47百万円、経常利益18百万円、親会社株主に帰属する当期純利益13百万円となった。2024年12月期にシステム・エムズを子会社化し連結対象としたことから、2024年12月期第4四半期より連結財務諸表を作成しているが、取得日が2024年11月であることから損益計算書にはシステム・エムズの業績を含めず、株式取得費用のみ計上した。なお、貸借対照表については連結している。

単体では、売上高（1,594百万円）は前期比24.5%増、営業利益（77百万円）は同102.4%増、経常利益（48百万円）は同51.0%増、当期純利益（42百万円）は同6.8%減と前期比2ケタ増収、各利益は最終利益を除き大きく増益となった。一方、期初予想比では、売上高は4.3%減、営業利益は49.4%減、経常利益は63.4%減、当期純利益は59.6%減と大きく未達となった。

業績予想を下回った要因は、売上面では、「direct」の契約社数や利用ID数は堅調に拡大したものの、クロスセルを計画した新規サービスで機能面の開発に時間がかかっていることや、ショット売上の一部の案件が2025年12月期にずれ込んだこと、連携ソリューションでの予想以上の解約の影響等が挙げられる。しかし、期初予想自体が前期比で30.1%の伸びを見込むといった、かなり意欲的なものだったことを踏まえれば、大いに善戦したと言える。利益面では、売上高が期初予想を下回ったものの、人員採用、広告宣伝、システム開発投資などのコスト面はほぼ期初予想どおり行ったことから、結果として期初予想を下回った。

2024年12月期の業績概要（単体）

（単位：百万円）

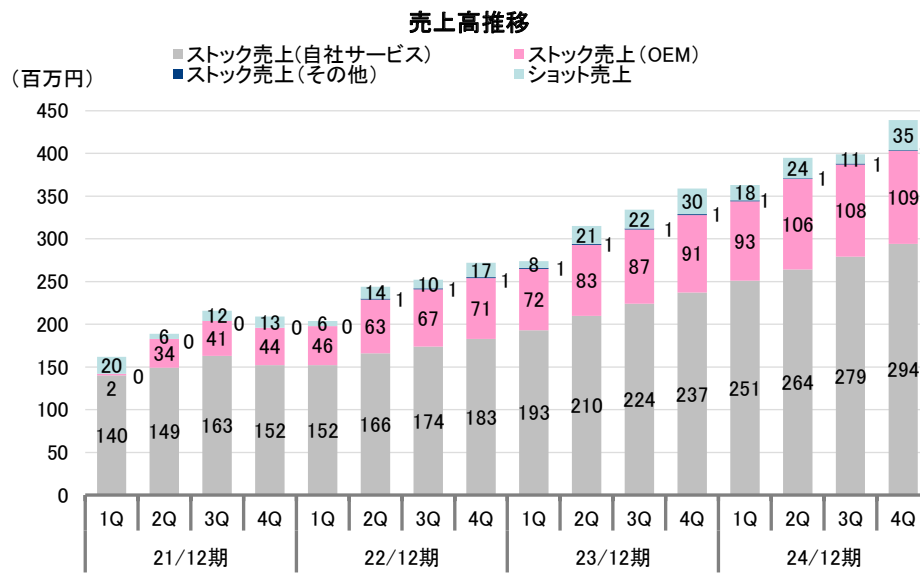
	23/12期		24/12期		
	実績	期初予想	実績	前期比	期初予想比
売上高	1,279	1,664	1,594	24.5%	-4.3%
売上総利益	819	-	1,031	25.8%	-
売上総利益率	64.1%	-	64.7%	0.6pp	-
営業利益	38	152	77	102.4%	-49.4%
営業利益率	3.0%	9.2%	4.8%	1.8pp	-4.3pp
経常利益	32	132	48	51.0%	-63.4%
当期純利益	46	106	42	-6.8%	-59.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

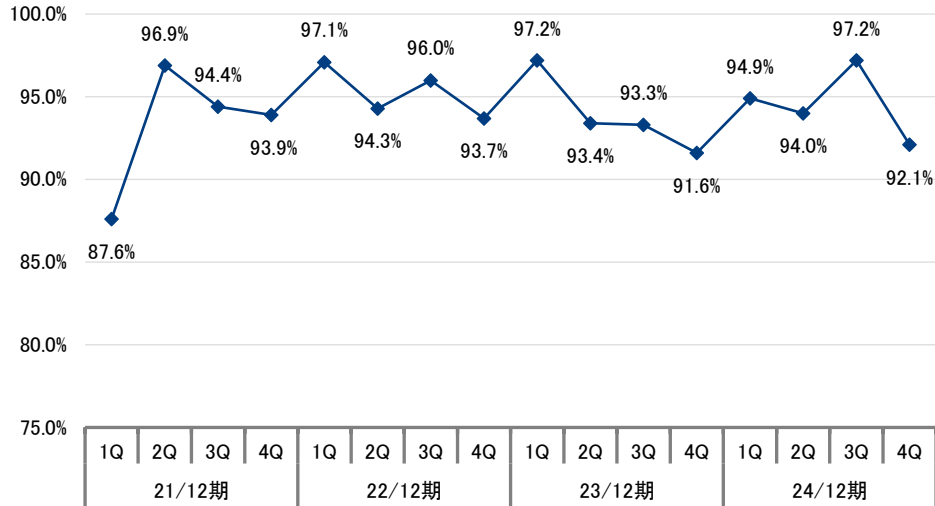
売上高構成比の94.5%を占めるストック売上は1,506百万円(前期比63.0%増)。2024年12月期第4四半期のARR(Annual Recurring Revenue:年間経常収益)は前年同期比21.8%増の1,622百万円となった。前年同期のARRは同21.8%増であることから、継続して高い伸長を見せた。ストック売上(OEM分を除く)増加額の63.1%を既存顧客が占めており、既存顧客からの収益が成長を支えていることがわかる。また、2024年12月期第4四半期のNRR(Net Retention Rate:1年以上契約している既存顧客の売上維持率)は、114.5%と高水準を維持している。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を進めたことで実現した。サービスの利用特性として、企業内での利用者が増加するほどサービス解約のハードルが高くなる傾向があるため、この施策は契約継続の点からも有効と考えられる。なお、2024年12月期第4四半期の解約率は1.16%と低位を保っている。解約企業の契約金額は比較的小規模なものが多く、業績への金銭的インパクトは小さい。一方、2024年12月期末の契約社数は603社(前期末比70社増)、「direct」のID数は247千ID(同22.6%増)となった。新規取引先の開拓や、利用者数の増加に向けた取り組みが順調に進んでいることが窺われる。なお、ショット売上は87百万円(同8.2%増)となった。ショット売上は顧客へのサービス提供に伴い発生するシステムの受託開発が対象となるが、ストック売上の増加と相まって堅調に推移している。

利益面は期初予想比未達となったものの、前期比では大きく成長した。ストック売上が94.5%を占め、売上原価に大きな増加がないため、売上高が伸びれば売上総利益率が高くなる。2024年12月期単体の売上総利益率は前期比0.6ポイント増の64.7%となった。売上原価が同22.3%増と売上高の同24.5%増を下回ったため、売上総利益率の向上につながった。また、販管費は同22.1%増の954百万円となったものの、販管費率が同1.2ポイント減の59.9%と低下したことから、営業利益の増益に寄与した。これまでは新サービスの認知等のために広告宣伝に力を入れてきたこともあり、販管費に占める営業関連費用の比率が高く、営業損益も損失基調であったが、2023年12月期からは徐々に低下しており、営業利益増加の要因の1つとなっている。



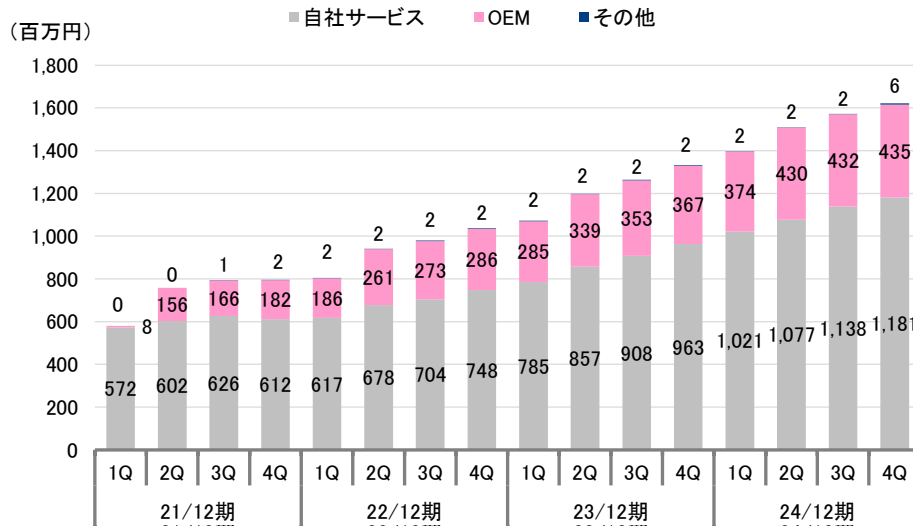
業績動向

ストック売上比率



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

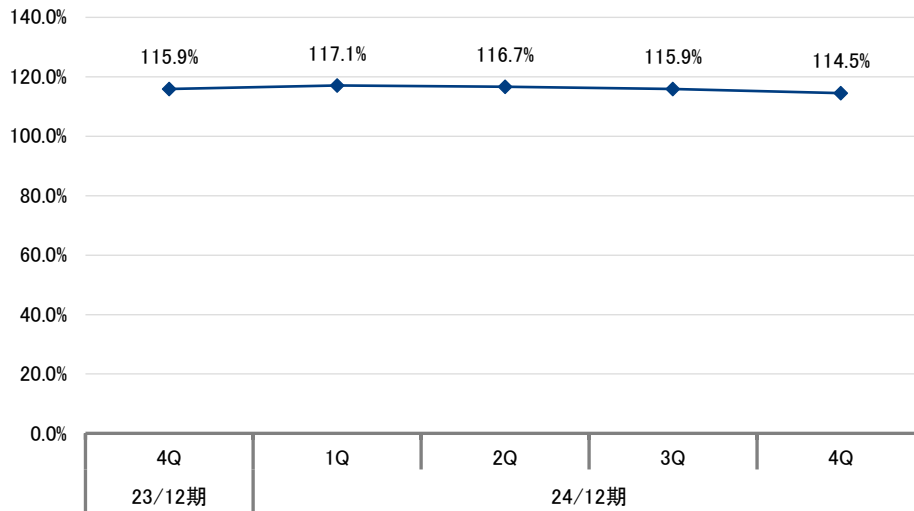
ARR推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

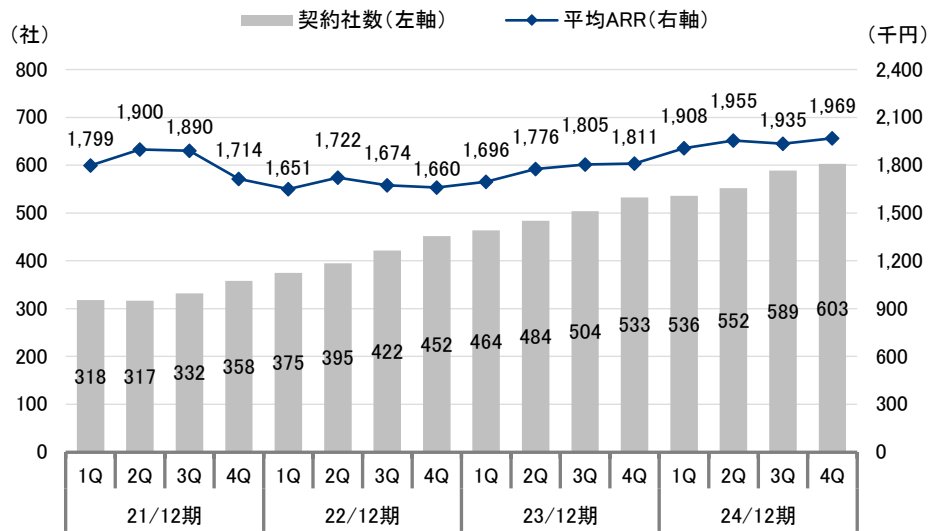
業績動向

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

2. 財務状況

2024年12月期末における連結ベースの資産合計は、2,708百万円となった。主な内訳は、現金及び預金1,935百万円、売掛金及び契約資産278百万円、のれん51百万円、投資有価証券154百万円である。一方、負債合計は999百万円となった。主な内訳は、短期借入金60百万円、1年内返済予定の長期借入金263百万円、長期借入金435百万円、契約負債46百万円である。純資産合計は1,709百万円となった。主な内訳は、資本剰余金2,003百万円である。

この結果、2024年12月期末の自己資本比率は63.1%となった。参考までに前期末時点の単体ベースの自己資本比率は48.2%である。2024年3月の上場による株式公開に伴い、資本は厚く、潤沢な現金及び預金を保有しており、財務健全性は高い。今後はこの潤沢な資金をM&Aや新サービス開発等の成長投資に投入する予定のため、留保利益を蓄積していくことが課題となる。

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/12 期末 (単体)	24/12 期末 (連結)
流動資産	1,234	2,240
現金及び預金	1,009	1,935
売掛金及び契約資産	204	278
固定資産	85	468
資産合計	1,320	2,708
流動負債	200	545
固定負債	483	453
長期借入金	483	435
負債合計	684	999
純資産合計	636	1,709
資本金	100	629
資本剰余金	1,473	2,003
利益剰余金	-937	-924
負債純資産合計	1,320	2,708
【主要経営指標】		
自己資本比率	48.2%	63.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年12月期も増収増益基調

1. 2025年12月期業績の見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高2,080百万円(前期比30.5%増)、調整後営業利益154百万円(同100.0%増)、営業利益154百万円(同227.7%増)、経常利益150百万円(同733.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益115百万円(同784.6%増)を見込んでいる。2025年12月期より子会社のシステム・エムズの業績が連結対象となり、主にシステム開発面でのシナジーが期待される。既存顧客の利用拡大に加え、新サービスの「タグショット/タグアルバム」や「ナレッジ動画」の拡販、生成AI等を用いたソリューション提供を推進することで業績達成を図る。利益面では、増収効果に加えて、前期のM&Aによる一時費用がなくなることで大幅な増益を見込んでいる。同社は、前期を踏まえて、業績予想を保守的に見積もっており、高いストック売上比率や低い原価・販管費率を維持すれば、十分上振れが期待できる。

2025年12月期の業績見通し(連結)

(単位:百万円)

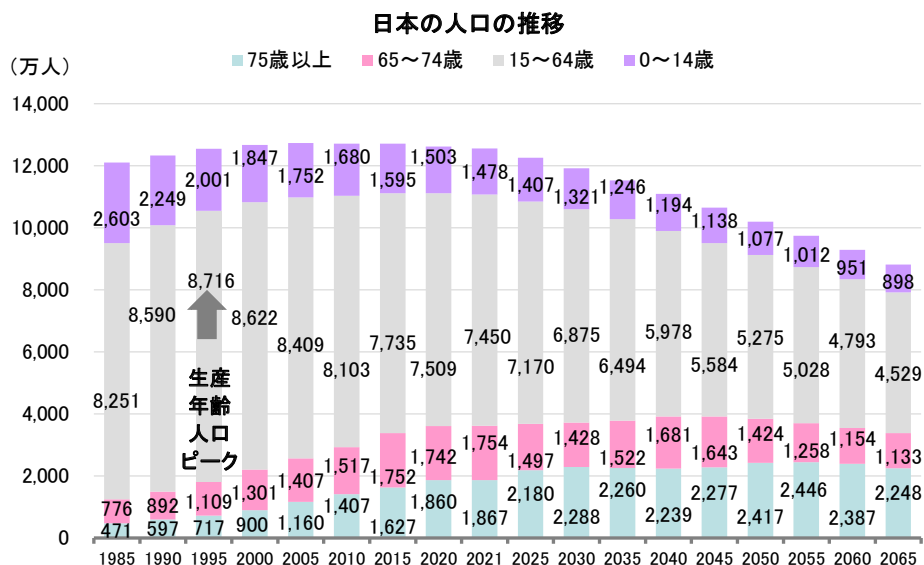
	24/12期	25/12期	
	実績	予想	前期比
売上高	1,594	2,080	30.5%
調整後営業利益	77	154	100.0%
調整後営業利益率	4.8%	7.4%	2.6pp
営業利益	47	154	227.7%
営業利益率	3.0%	7.4%	4.4pp
経常利益	18	150	733.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	13	115	784.6%

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

2. 市場動向

(1) 建設業を取り巻く労働環境の問題

総務省「情報通信白書（令和4年版）」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、2020年には7,509万人まで落ち込んだ。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485万人まで減少している。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）のなかで最も長く、その差は2022年度で328時間となった。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。また作業現場での執務の際に行う情報連絡のほか、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が多く、かつシステム化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%（出所：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。



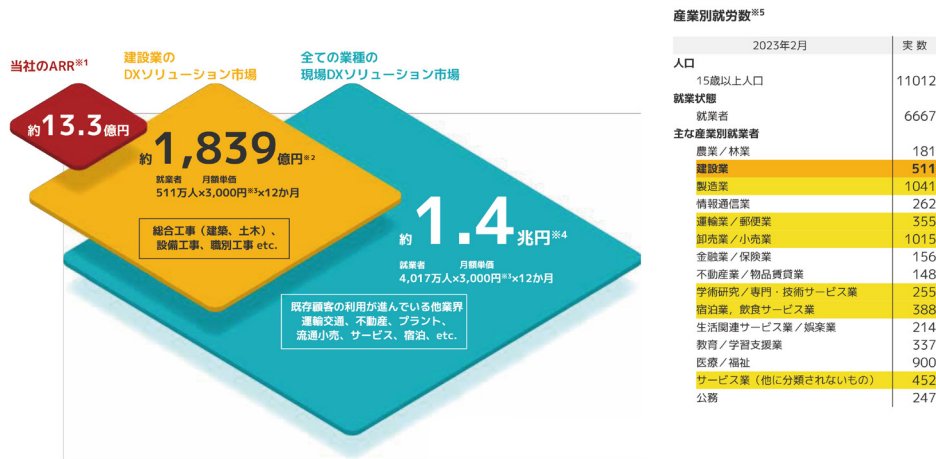
注：生産年齢人口のピークは1995年の8,716万人
出所：総務省「情報通信白書（令和4年版）」よりフィスコ作成

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方針だ。

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」現場の作業者に対して、「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。

成長戦略

(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会会社と行う「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。

チャットボットのソリューション

<p>チャットボットとは</p> <p>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</p> 	<p>ボットレンタルサービス</p> <p>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</p> <p>direct bot RENTAL</p> <p>その作業、チャットボットにおまかせください!</p> 	<p>チャットボット開発環境</p> <p>SDK[®]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</p> <p>daab direct agent assist bot</p> 
---	--	---

出所：決算説明資料より掲載

(3) 顧客要望を迅速にサービス化する社内開発体制

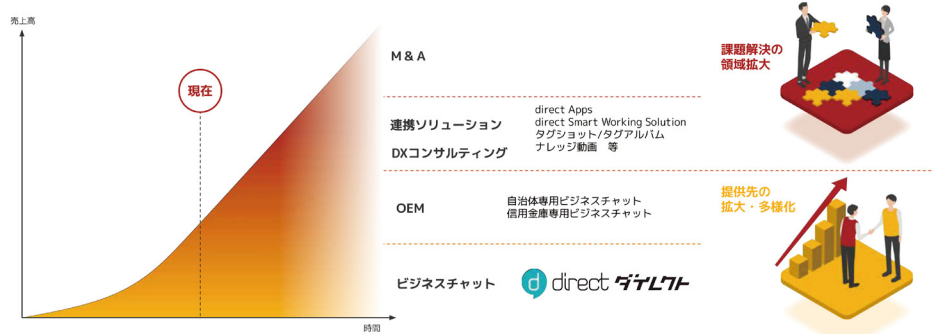
同社は社内に関係組織を有しており、商品企画やシステム開発を担当する社員は52%（2024年12月時点）に上る。一方、営業・マーケティング・ユーザーサポートを担当する社員は41%（同）おり、顧客の要望が開発部門に速く、正確に伝達される体制を築いている。「direct」をはじめとするサービスは、リリース後も機能追加や品質改善を実施している。9週間に1度アップデートする「9週間ルール」を仕組化し、サービスの継続的な進化を実現している。

成長戦略

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。

中長期の積み上げイメージ



出所：決算説明資料より掲載

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。「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。生成AI等の新技術も積極的に取り入れ、機能追加や品質改善を図る。「新サービスの開発・提供」では、「ナレッジ動画」や「タグショット/タグアルバム」が挙げられる。販売活動に注力したものの顧客評価がいまひとつだったこともあり、同社は両サービスの機能追加の必要性を認識しており、2025年12月期上期に、機能追加を行う計画である。同業種の現場の課題は類似していることが多いと考えられることから、引き続き作業現場に寄り添い、要望が多いものを優先することで、顧客の評価が上がると弊社では見ている。

成長戦略

新サービスのリリース



出所：決算説明資料より掲載

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、業績面へ貢献も大きいことが予想される。同社は、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、同社の事業領域に近い会社で、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、マイノリティ出資※を基本とする。2025年1月には、ANOBAKA GAI 1号投資事業有限責任組合に対して50百万円の出資を行った。同ファンドは、主にシードステージの生成AIスタートアップ企業への出資を行った。同社は事業及び資本提携のほか、生成AIに関する新技術やサービスの情報収集による新規事業機会の創出により、同社の企業価値向上につながると判断した。なお、2025年12月期の具体的なM&Aや出資は決定していないが、候補先の調査を進めているようだ。

※ 議決権の過半数を超えない（50%未満）出資のこと。

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・表示したのですが、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、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

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て作成されていますが、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、配布等することは堅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