

ホリスティック企業レポート

エル イズ ビー
L i s B

145A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2024年3月29日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20240328

建設、流通小売、運輸など現場を持つ会社を支えるビジネスチャットを提供 連携するチャットボットで現場の業務の自動化・効率化を実現

アナリスト: 高木 伸行 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【145A L is B 業種: 情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2022/12	970	26.0	-263	-	-265	-	-316	-	-76.2	142.0	0.0
2023/12	1,279	31.9	38	-	32	-	46	-	11.1	153.1	0.0
2024/12 予	1,664	30.1	152	4.0×	132	4.1×	106	2.3×	22.3	-	0.0

(注) 1. 単体ベース

2. 2024/12期は会社予想。2024/12期のEPSは公募株式数(800千株)を含めた予定期中平均株式数により算出

3. 2023年12月8日付で1:100の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 1,360円(2024年3月28日)	本店所在地 東京都千代田区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 4,955,200株	設立年月日 2010年9月29日	野村證券
時価総額 6,739百万円	代表者 横井 太輔	【監査人】
上場初値 1,553円(2024年3月26日)	従業員数 88人(2024年1月)	仰星監査法人
公募・売価格 1,188円	事業年度 1月1日~12月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎年3月	

> 事業内容

◆ 現場を持つ企業の課題をDXで解決

L is B(以下、同社)の社名は「Life is Beautiful」を由来としており、働く人々の人生の彩り・潤いになるサービスを提供したいという想いから名付けられた。

同社は、建設業、流通小売業、運輸・交通業などの現場での課題をDXによって解決するデジタルサービスをSaaS形態で提供している。デスクを持たず業務を立って行い、普段はPCを使わない人々を主な対象としている。

同社の主力サービスは現場向けビジネスチャット「direct」であるが、「direct」と連動して稼働するサービスも提供している。これらのサービスの対価を月額利用料(ストック売上高)というかたちで受け取っている(図表1)。また、「direct」の利用者からの業務効率化の要望に応えるコンサルティングの提供やオリジナルソリューションの開発も行っている(プロフェッショナルサービスその他)。

【図表1】売上高構成

	21/12期		22/12期		23/12期	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
ストック売上高	719	93.4	924	95.3	1,198	93.7
プロフェッショナルサービスその他	51	6.6	46	4.7	81	6.3
合計	770	100.0	970	100.0	1,279	100.0

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 現場のビジネスチャット「direct」

業務連絡や報告を円滑に行うためには、チャットサービスは全ての人が使いこなせる必要がある。特に現場で働く人たちの IT リテラシーは様々であることから、「direct」は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されている。

「direct」のユーザーは大手建設業や自治体を中心である。約 6 割を建設業が占め、建設業界の売上高上位 20 社中、16 社に採用されている。また、一部署での利用を含めると 1,400 弱の自治体で利用されている。

「direct」を 14 年 10 月にリリースして以降、「direct」と連動して稼働するサービスとして、16 年 10 月に働き方改革支援ソリューション「direct Smart Working Solution」、17 年 1 月にチャットボットレンタルサービス「direct bot RENTAL」、18 年 7 月には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」、22 年 4 月にはタスク管理、スケジュール管理、掲示板といった機能(後に日程調整を追加)を搭載した「direct Apps」を次々とリリースしてきた(図表 2)。

また、22 年 7 月には DX コンサルティングサービスを開始し、コンサルティングや「direct」などと連携した個社別のオリジナルソリューションの設計開発も行っている。

【 図表 2 】 連携ソリューション

連携ソリューション	提供開始	機能
daab	2014年12月	directのためのボット作成開発ツール
direct Smart Working Solution	2016年10月	従業員の長時間労働是正支援ソリューション
direct bot RENTAL	2017年1月	現場の報告、連絡、事務作業などを自動化するためのボットのレンタルサービス
AI-FAQボット	2018年7月	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活用ソリューション
direct Apps	2022年4月	タスク管理、スケジュール管理、掲示板、日程調整の 4 アプリを提供
タグショット/タグアルバム	2023年6月	現場の黒板付き写真や正写真などを撮影・整理できる現場向けカメラアプリ
ナレッジ動画	2023年7月	現場のナレッジやノウハウを動画で共有できる企業向けのサービス

(出所) 届出目論見書、ホームページを基に証券リサーチセンター作成

「direct」の販売形態は同社から利用者への直接販売、販売パートナー経由の販売、OEM パートナーに対して相手先のブランドで提供するという 3 つがある。

主要販売先のひとつであるインターネットイニシアティブ(3774 東証プライム)は、同社の販売パートナーである(図表 3)。22/12 期以降は売上割合が 1 割を切っているため、売上金額が開示されていないが、足元でも一定の売上高があるとのことである。

OEM パートナーとしては、チェンジホールディングス(3962 東証プライム)傘下のトラストバンク、信金中央金庫(8421 東証)等が挙げられる。トラストバンクは足元では同社の売上高の約 4 分の 1 を占めている。

トラストバンクは総合行政ネットワーク「LGWAN(Local Government Wide Area Network)」で使える自治体向けチャットサービス「LoGo チャット」を展開している。信金中央金庫は信用金庫及び取引先の DX 支援として信用金庫とその顧客との間の非対面コミュニケーションを可能にする「しんきん direct」を提供している。

OEM サービスについては、レベニューシェアにより ID 数に応じた利用率の一部、システム開発料の一部、運用に係る業務委託料を相手先から受け取っている。

【 図表 3 】 主要販売先別売上高

	21/12期		22/12期		23/12期	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
トラストバンク	121	15.8	245	25.3	316	24.7
インターネットイニシアティブ	118	15.4	-	-	-	-

(注) (%) は総売上高に対する割合

22/12 期以降のインターネットイニシアティブへの売上高は、売上割合が 1 割を下回るため開示されていない

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 特色・強み

◆ 現場を持つ産業・企業に特化し、絶え間なく「direct」を進化

同社は、企業の業務課題を DX によって解決するサービスを提供しているが、机の前に座らないで現場で活動するデスクレスワーカーを多く抱える建設業や小売業などに焦点を合わせている点に特色を持つ。

「direct」は機能が豊富である点も強みとしている。開発については、「9 週間ルール」と呼ばれるものが同社にはあり、顧客の声を反映した機能を定期的(9 週間ごと)に実装し「direct」を進化させている。新機能の開発については、単に顧客の声だけによるのではなく、現場に足を運んだり、駐在するなどして課題の把握に努めソリューションを開発している。

また、同社は Amazon Web Services の国内リージョンを利用して「direct」の管理運用をしており、セキュリティ面でも細心の注意を払っている。外部委託等は一切しておらず、サーバーへのアクセス権は一部の開発部社員のみ限定しており、厳格に管理されている。

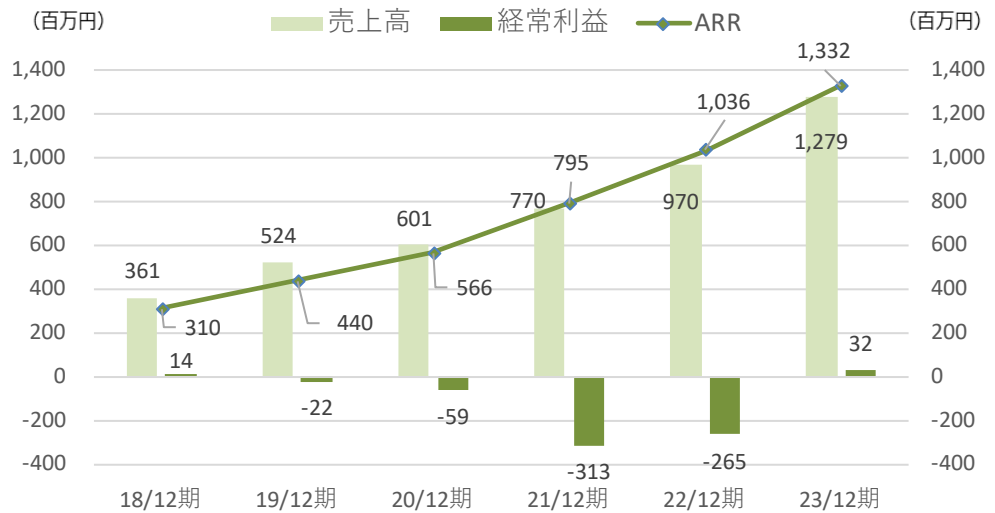
> 業績

◆ 過去の業績推移

過去 6 期間の業績が開示されているが、売上高は順調に増加している(図表 4)。同社が重視している各期末月のストック売上高を 12 倍して算出する ARR (Annual Recurring Revenue)、ストック売上高、ストック売上高比率、契約社数も右肩上がりの状況にある(図表 5)。

経常利益については、22/12 期まで赤字が続いた。19/12 期、20/12 期の経常損失は 22 百万円、59 百万円と軽微であったが、21/12 期 313 百万円、22/12 期 265 百万円と損失が大幅に拡大している。新規顧客の獲得を目的として積極的に広告宣伝を行ったことや人員増に伴う人件費の増加などによるものである。

【 図表 4 】 業績推移



(注) ARR (Annual Recurring Revenue) は各期末の月次ストック売上高を 12 倍して算出
 (出所) 届出目論見書、「事業計画及び成長可能性に関する事項」を基に証券リサーチセンター作成

【 図表 5 】 重要経営指標の推移

重要経営指標	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期	23/12期
ARR (千円)	310,786	440,507	566,093	795,883	1,036,276	1,332,176
ストック売上高 (千円)	262,787	383,885	511,134	719,938	924,003	1,198,858
ストック売上高比率 (%)	72.6	73.2	85.0	93.4	95.2	93.7
契約社数 (社)	196	255	309	358	452	533

(注) ARR (Annual Recurring Revenue) は各期末の月次ストック売上高を 12 倍して算出
 (出所) 届出目論見書、決算短信を基に証券リサーチセンター作成

◆ 23年12月期

23/12期業績は、売上高1,279百万円(前期比31.9%増)、営業利益38百万円(前期は263百万円の損失)、経常利益32百万円(同265百万円の損失)、当期純利益46百万円(同316百万円の損失)であった。

ストック売上高は前期比29.7%増の1,198百万円、ストック売上高比率は93.7%(前期は95.2%)となった。OEMパートナーであるトラストバンク向けが同29.0%増となり、その他の販売ルートも好調であった。

営業利益以下はわずかであるが黒字化した。増収効果に加え、外注費や広告宣伝費の削減などが貢献したと思われる。

◆ 24年12月期会社計画

24/12期の会社計画は、売上高1,664百万円(前期比30.1%増)、営業利益152百万円(同4.0倍)、経常利益132百万円(同4.1倍)、当期純利益106百万円(同2.3倍)である(図表6)。

ストック売上高は1,532百万円(前期比27.9%増)、プロフェッショナルサービスその他は前期の81百万円から132百万円への拡大を見込んでいる。ストック売上高比率は92.1%とプロフェッショナルサービスその他の増収率が高いため前期からは若干低下する計画である。

売上原価の主な費用は労務費、外注費、通信費である。それぞれの金額は開示されていないが、売上原価全体では前期比18.3%増の543百万円としている。労務費については、開発部門の人員を23/12期末35名から24/12期末には41名に増加するという前提を置き、外注費は個別に積み上げ、通信費は過去実績に基づいて算定している。

販売費及び一般管理費の主な費用は人件費、広告宣伝費であるが、全体としては969百万円(前期比24.1%増)としている。人件費及び広告宣伝費についても開示されていないが、営業関連部門、サポート部門、管理部門の人員は23/12期末の47名に対して24/12期末は56名を見込み、人件費を算出している。広告宣伝費についてはイベント開催あるいは出展に係る費用を中心に織り込んでいる。

営業外収益は大きなものを見込んでおらず、営業外費用は上場関連費用16百万円を含む20百万円とし、経常利益は132百万円(前期比4.1倍)を見込んでいる。特別損益はなく、当期純利益は106百万円(同2.3倍)を計画している。

【 図表 6 】 24 年 12 月期会社計画

	22/12期		23/12期		24/12期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	970	100.0	1,279	100.0	1,664	100.0
ストック売上高	924	95.3	1,198	93.7	1,532	92.1
プロフェッショナルサービスその他	46	4.7	81	6.3	132	7.9
売上原価	401	41.3	459	35.9	543	32.6
売上総利益	568	58.6	819	64.0	1,121	67.4
販売費及び一般管理費	832	85.8	781	61.1	969	58.2
営業利益	-263	-	38	3.0	152	9.1
営業外収支	-1	-	-5	-	-20	-
経常利益	-265	-	32	2.5	132	7.9
税引前当期純利益	-310	-	32	2.5	132	7.9
当期純利益	-316	-	46	3.6	106	6.4

(出所) 届出目論見書、「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

◆ 成長戦略

「direct」を始めとする同社のサービスは現場の業務での利用に焦点を絞っており、現場の課題を解決するための機能やソリューションを継続的に拡充し差別化を進めて行く方針である。また、建設業以外への展開などによる契約社数の拡大を図る考えである。また、既存顧客に対しても、連携ソリューションの利用を促進に加えて、「direct」の利用が一部の現場、部署にとどまっている場合があることから、全ての現場や部署での利用に向けて横展開を進めて行く考えである。

> 経営課題/リスク

◆ 「direct」への依存と競合

同社の事業はビジネスチャット「direct」に依存した事業となっている。ビジネスチャットツールの競合先としては、Microsoft Teams、Slack、Chatwork、LINE WORKS、WowTalk など複数存在している。このような競争環境下、同社は、「現場向けビジネスチャット」に焦点を絞り差別化を図っており、同社独自の「9週間ルール」に則りサービスのアップデートを進めている。

しかしながら、競争が更に激化するなか、同社が有効な差別化を図れない場合には同社の経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

◆ 情報管理

提供サービスの特性上、個人情報やその他の機密情報を顧客から受け取る場合がある。同社は情報管理の強化、情報セキュリティ対策などを講じているが、機密情報及び個人情報について漏洩、改ざん、不正使用などが発生し

た場合には、同社の社会的信用が毀損し、損害賠償費用の発生などにより事業展開、経営成績や財政状態に影響を及ぼす点には留意が必要である。

◆ **営業活動によるキャッシュ・フローの赤字**

開示されている、同社の直近3期における営業キャッシュ・フローは21/12期-470百万円、22/12期-157百万円、23/12期-12百万円とマイナスの金額は縮小傾向にあるものの、赤字が続いている点には留意が必要である。

◆ **配当政策**

同社は、内部留保を充実させ、事業拡大に向けて人材の採用と育成や組織体制への投資を優先しているため、設立以来、配当を実施した実績はない。将来的には配当を実施していく方針であるが、現時点においては、配当実施の可能性及び実施時期等については未定としている。

【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2021/12		2022/12		2023/12	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	770	100.0	970	100.0	1,279	100.0
売上原価	313	40.6	401	41.3	459	35.9
売上総利益	457	59.4	568	58.6	819	64.0
販売費及び一般管理費	770	100.0	832	85.8	781	61.1
営業利益	-312	-	-263	-	38	3.0
営業外収益	0	-	0	-	0	-
営業外費用	0	-	1	-	6	-
経常利益	-313	-	-265	-	32	2.5
税引前当期純利益	-329	-	-310	-	32	2.5
当期純利益	-335	-	-316	-	46	3.6

貸借対照表	2021/12		2022/12		2023/12	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,298	98.7	99	7.7	1,234	93.5
現金及び預金	1,080	82.1	1,088	85.1	1,009	76.4
売上債権	197	15.0	154	12.0	204	15.5
棚卸資産	0	0.0	0	-	1	0.1
固定資産	17	1.3	24	1.9	85	6.4
有形固定資産	0	0.0	0	0.0	4	0.3
無形固定資産	-	-	7	0.5	40	3.0
投資その他の資産	17	1.3	16	1.3	40	3.0
総資産	1,315	100.0	1,279	100.0	1,320	100.0
流動負債	95	7.2	193	15.1	200	15.2
買入債務	14	1.1	56	4.4	9	0.7
短期借入金	-	-	30	2.3	30	2.3
1年内返済予定の長期借入金	11	0.8	17	1.3	11	0.8
固定負債	312	23.7	495	38.7	483	36.6
長期借入金	312	23.7	495	38.7	483	36.6
純資産	906	68.9	590	46.1	636	48.2
自己資本	906	68.9	590	46.1	636	48.2

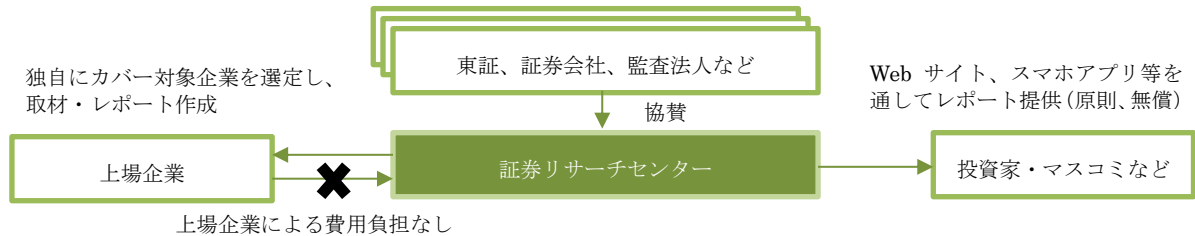
キャッシュ・フロー計算書	2021/12	2022/12	2023/12
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-470	-157	-12
減価償却費	2	0	6
投資キャッシュ・フロー	-20	-53	-49
財務キャッシュ・フロー	1,225	218	-17
配当金の支払額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	734	8	-78
現金及び現金同等物の期末残高	1,080	1,088	1,009

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	J トラストグローバル証券株式会社	
監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人	監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社
株式会社プロネクサス	日本証券業協会	公益社団法人日本証券アナリスト協会	

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。