




個人投資家のみなさまへ

会社説明会

2024年9月12日

ISB CORPORATION

- 
- 1 ISBについて
 - 2 IT市場の動向・当社の事業
 - 3 当社の強み・事業の内容
 - 4 中期経営計画
 - 5 業績・配当予想
 - 6 補足資料

1 ISBについて

2 IT市場の動向・当社の事業

3 当社の強み・事業の内容

4 中期経営計画

5 業績・配当予想

6 補足資料

| | |
|----------|---|
| 社名 | 株式会社アイ・エス・ビー |
| 設立 | 1970年（昭和45年）6月 |
| 代表取締役社長 | 若尾一史 |
| 資本金 | 23億7,892万円（2023年12月31日現在） |
| 上場取引所 | 東京証券取引所 プライム市場（証券コード：9702） |
| 事業内容 | 情報サービス事業（ソフトウェア開発） セキュリティシステム事業（入退室管理） |
| 従業員数（連結） | 2,482名（2023年12月31日現在） |
| グループ会社 | 連結子会社：国内6社、海外1社（2024年7月1日現在） |

thought

社名の由来

アイ・エス・ビーとは

1970年社名を、インフォメーション・サービス・ビューローとして設立しました。
(Information **S**ervice **B**ureau)

そのアルファベットの頭文字をとって、
アイ・エス・ビーに変更しています。



安定した事業基盤で着実、かつ、戦略的なM&Aで成長





当社成長の原動力が、ISBグループ経営戦略
各事業領域にグループ会社7社が協業・分業



1 ISBについて

2 IT市場の動向・当社の事業

3 当社の強み・事業の内容

4 中期経営計画

5 業績・配当予想

6 補足資料

国内ソフトウェア市場は2028年度に7兆3千億円市場へ拡大

年平均9.4%成長



Applications

アプリケーション市場
デジタルCX向上に向けたCRM市場および
コンテンツワークフロー管理市場の成長

Application Development & Deployment

システムインフラストラクチャソフトウェア市場
サイバーセキュリティ対策/デジタルトラスト向上に
向けたセキュリティソフトウェア市場およびクラウド型
ITシステム管理市場の成長

System Infrastructure Software

アプリケーション開発/デプロイメント市場
データドリブン経営推進のためのAI/アナリティクス市場
データ管理市場の成長

国内ソフトウェア市場 予測、2023年～2028年（出典：IDC Japan）

出典元：<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ52246824>

Slerとは

システムインテグレーションは、「システム開発や運用などを請け負う事業またはサービス」を指す言葉で、顧客（クライアント）の要望に応じて、ソフトウェアの設計や運用、コンサルティングに至るまで様々な仕事を請け負うことです。

この事業やサービスを請け負う企業のことを、「**Sler（エスアイヤー）**」と呼びます。

| | 読み方 | 意味 |
|--------------------|---------------|-------------------------------------|
| System Integration | システムインテグレーション | システム開発や運用などを請け負うサービス |
| SI | エスアイ | システムインテグレーションの略称 |
| Sler | エスアイヤー | システム開発や運用などを請け負う企業（システムインテグレーターの略称） |

メーカー系

PCメーカー



独立



大手コンピューターメーカーから
独立した企業

主な事業内容

親会社やグループ会社の
システム開発

ユーザー系

システム部門



独立



大手一般企業の情報システム部門
から独立した企業

主な事業内容

親会社または外部企業の
システム開発

独立系



特定の親会社を持たず
システム開発を専門に行う企業

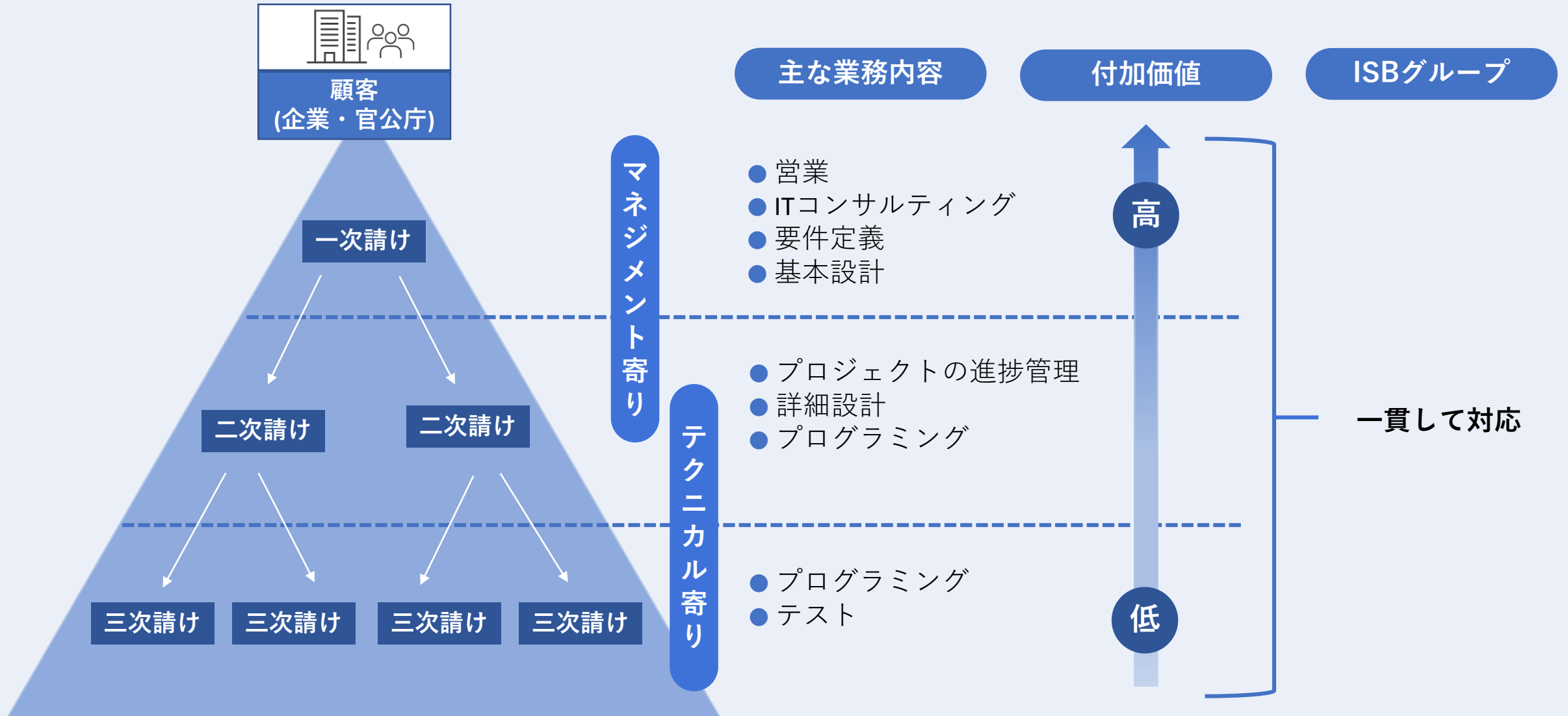
主な事業内容

外部企業のシステム開発

ISBは独立系のため、エンドユーザーに
合わせて捉われない提案を行います。

Sler企業の中にも、3つジャンルがあり、**当社は「独立系Sler」となります。**

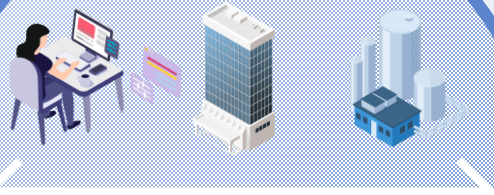
特徴として、独自の方針で様々なエンドユーザーのニーズに合わせた
課題解決に取り組みやすいという特徴があります。





目次

- 1 ISBについて
- 2 IT市場の動向・当社の事業
- 3 当社の強み・事業の内容**
- 4 中期経営計画
- 5 業績・配当予想
- 6 補足資料



① 幅広い事業領域



② ワンストップ
サービス



③ エンジニア集団



幅広い事業領域において、様々なお客様の課題を解決
ワンストップで、コンサルティングから導入後の保守まで提供
当社グループの2,000人を超えるエンジニア集団での体制

With
society

複雑化するICT社会に
新たな価値を創造するソリューションと製品を提供しています。

ISBで開発したソフトウェアは**幅広い事業領域**で、さまざまな製品に搭載され、安全・快適・便利な社会の見えないところで支えています。



ご提案から開発、運用保守まで**ワンストップサービス**で提供

ISB



一連の業務をワンストップで行えるため品質や生産性が向上

他社事例

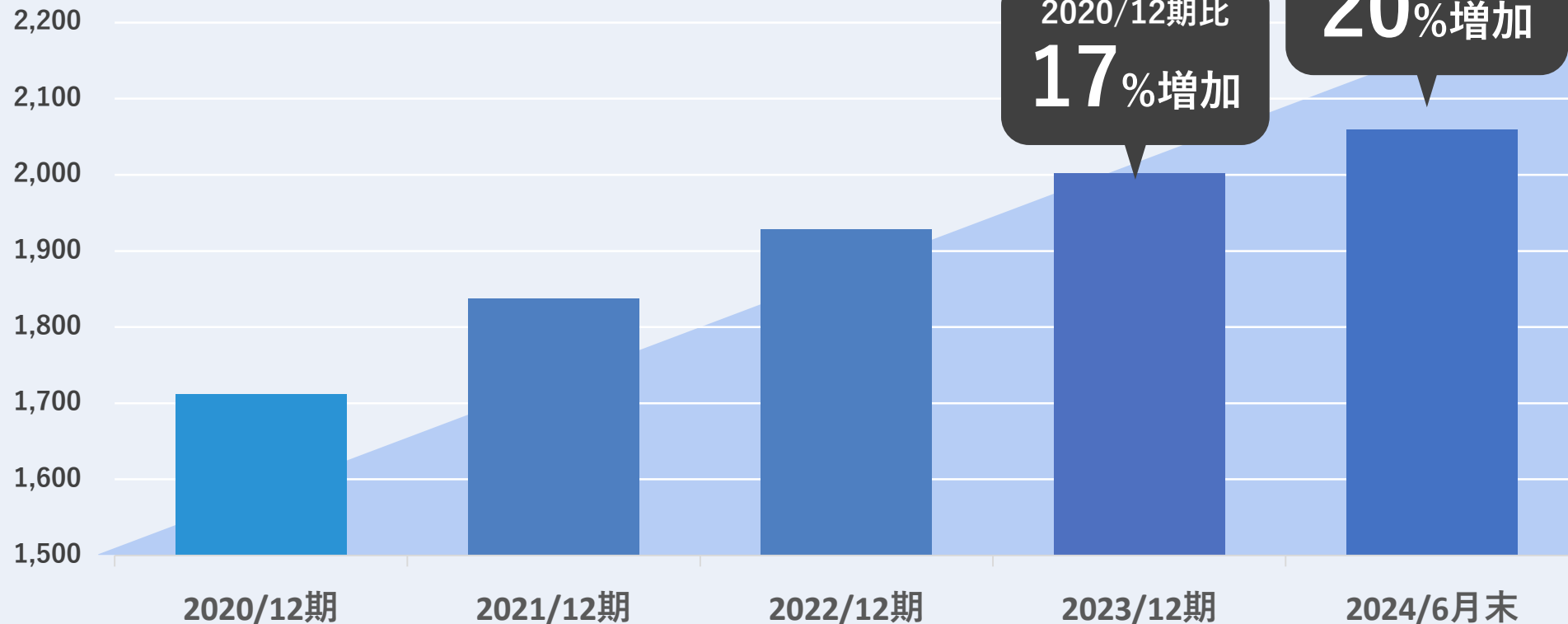


工程ごとに担当企業が異なることが多く、
情報やナレッジの共有不足、負担・コスト増に繋がりがやすい

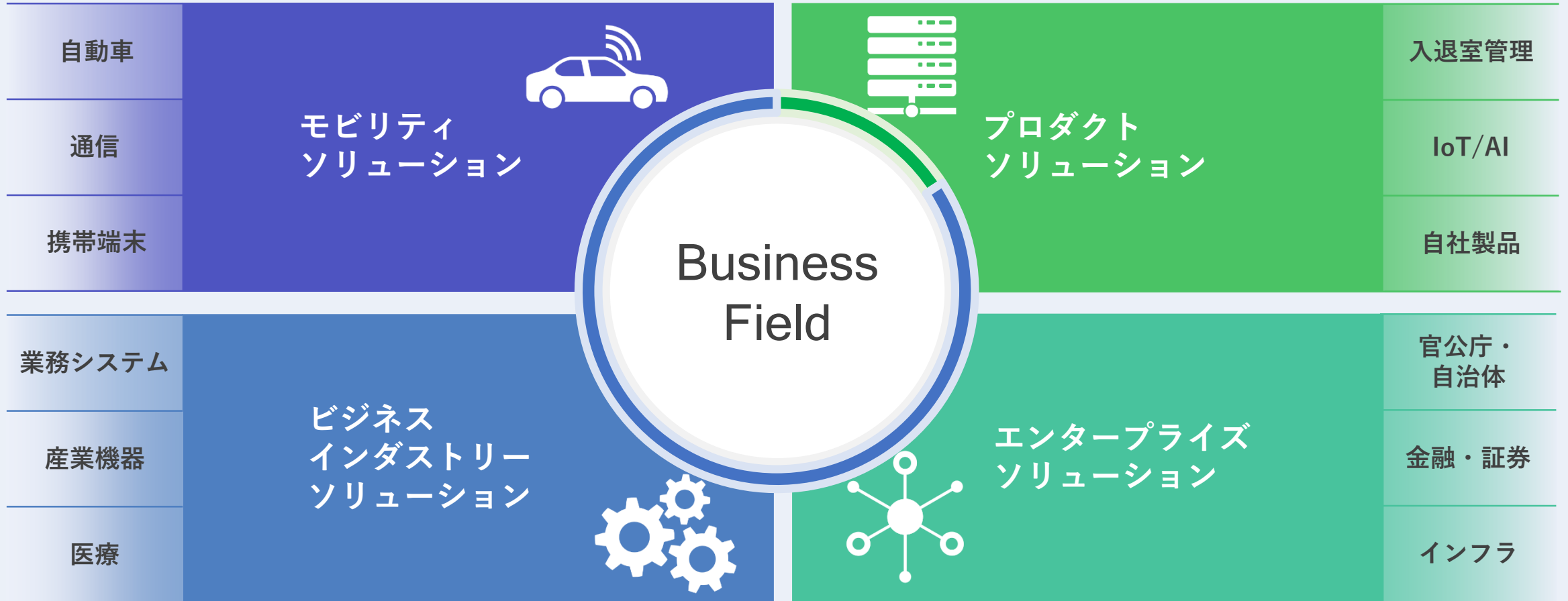
連結エンジニア数も業績の伸長と共に、着実に積み上げ漸増
前中期経営計画開始前の2020年度比は**20%**増加

連結エンジニア数の推移

(単位：人)



ICT市場の環境変化に即応した、経営戦略を実行するための4つ事業領域

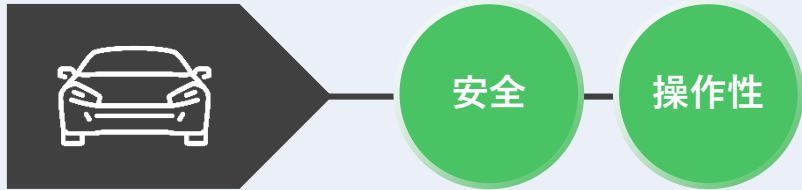


※報告セグメント



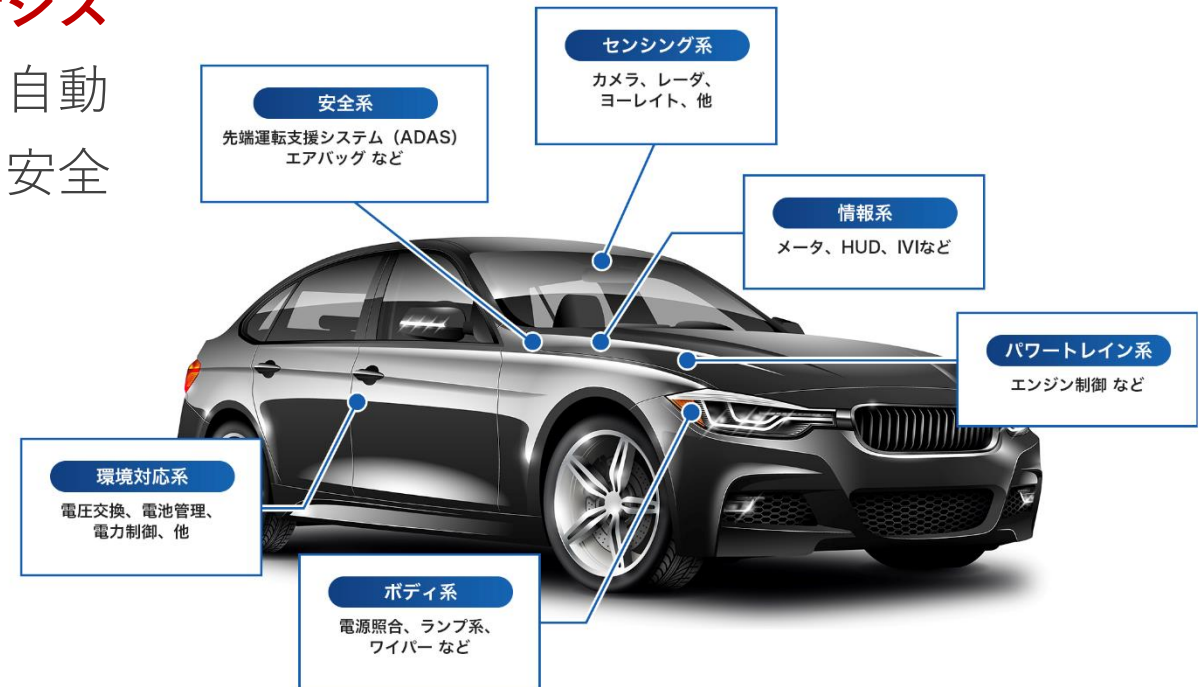
情報サービス事業

セキュリティシステム事業



車載システム開発、安全な運転環境を提供

安全なドライビングを目的とした**運転技術システムの開発**に貢献。世界的販売台数を誇る自動車に搭載されており、当社はモビリティの安全面においても貢献しています。





医療

オン
ライン
薬局

オンラインによる便利な薬剤の配送を実現

医療業界におけるDX推進においても、
様々な理由で薬局へ行かなくても済むよう、
スマートフォンを駆使した**服薬指導から
配送まで対応するシステム**を開発。

人々の時間や手間を少なく、シームレスに**薬の
調達を実現するシステム**により、医療業界、
調剤薬局業界へのDX推進に貢献しています。





POS
レジ

プライム

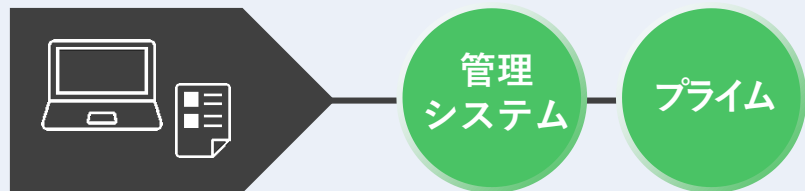
お客様と共に考えてDXの推進をサポート

キンコーズ・ジャパン様について、業務内容のヒアリングから、きめ細かくニーズを吸い上げ提案。

パートナー企業と共同で、接客業務支援機能を搭載した**POSシステム(レジ)を開発**。

複雑化する POS 業務の**生産性向上**や他のシステムへの連携とともに、来店されるお客様へのサービス向上へ貢献しています。



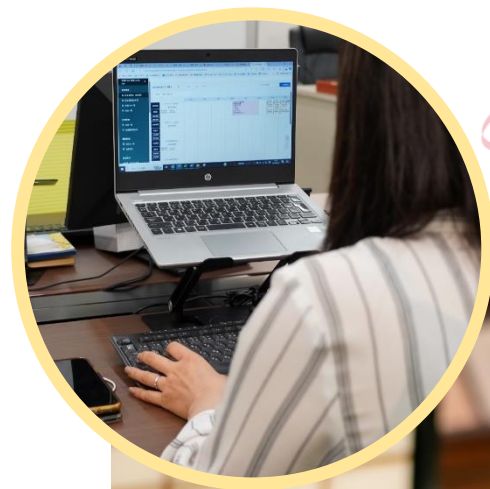


ローコード開発プラットフォームを利用した柔軟なカスタマイズで業務課題の解決に貢献

介護・障がい福祉・セレモニー等、幅広い福祉サービスを提供する株式会社愛和様に、**ローコード開発プラットフォーム**を利用した**業務管理システム**をご提供。

従来、手作業で行われていた配車管理・日報作業がオンライン上で可能となり、重複していた入力作業の削減による**大幅な業務効率化**に貢献。

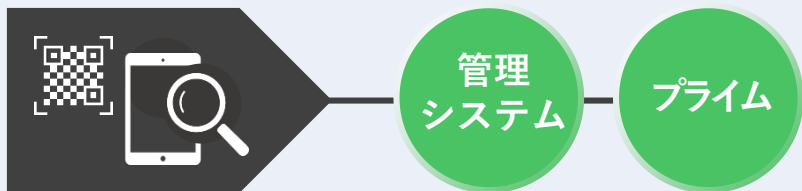
管理面では日報と照合して発行していた請求書が、日報作成とともに連携され、現場およびバックオフィスの一括した運用により、双方において業務改善を実現。



超高齢化社会の日本を元気にする

株式会社 愛和





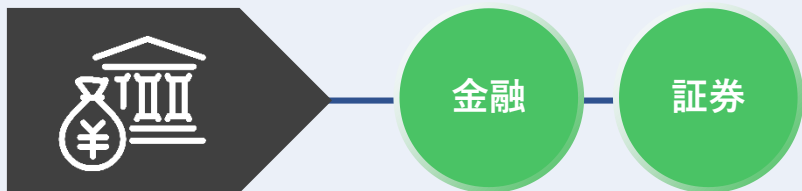
QRコードを活用した配管管理システムで生産性向上を実現する技術提案に貢献

浄水場、下水処理場、し尿処理場、民間（飲料メーカー、水族館、テーマパーク等）の水処理施設等、水と環境に関わるさまざまな分野であらゆる課題を確かなエンジニアリングで解決する水ingエンジニアリング株式会社様に、以下の「**QRコード配管管理システム**」を開発。

従来、現場の配管と図面や検査成績書等の書類を見比べて照合していた作業から、タブレットでQRコードを読み取り電子媒体の図面や検査成績書等と照合する作業へ、**生産性向上**が期待できる技術提案を西谷浄水場再整備工事等向けにご提供。

水ingエンジニアリング株式会社





変化・成長する金融・証券分野でITソリューションを提供

DXが進む証券分野において、**大和証券グループ**との取引は30年を超え、ホストコンピュータ時代の基幹システムの構築から、クラウド対応による分散化が進む現在まで、**株式や債券、投資信託、NISA等**、さまざまな商品に対応する**システム構築**を支援。

これらのシステムのアップデートに係るITソリューションを提供し、同社グループの持続的な成長に貢献し続けています。





セキュリティシステム 事業

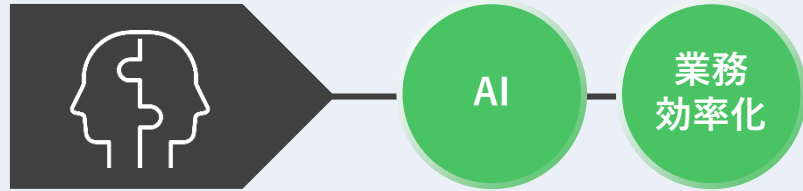
公共施設やオフィスビルに、
顔認証システムや入退室管理システムを提供



建物の入り口に設置されたリーダーを通じて個人を特定し、入室を許可または制限し、入退室の記録を管理するシステム。

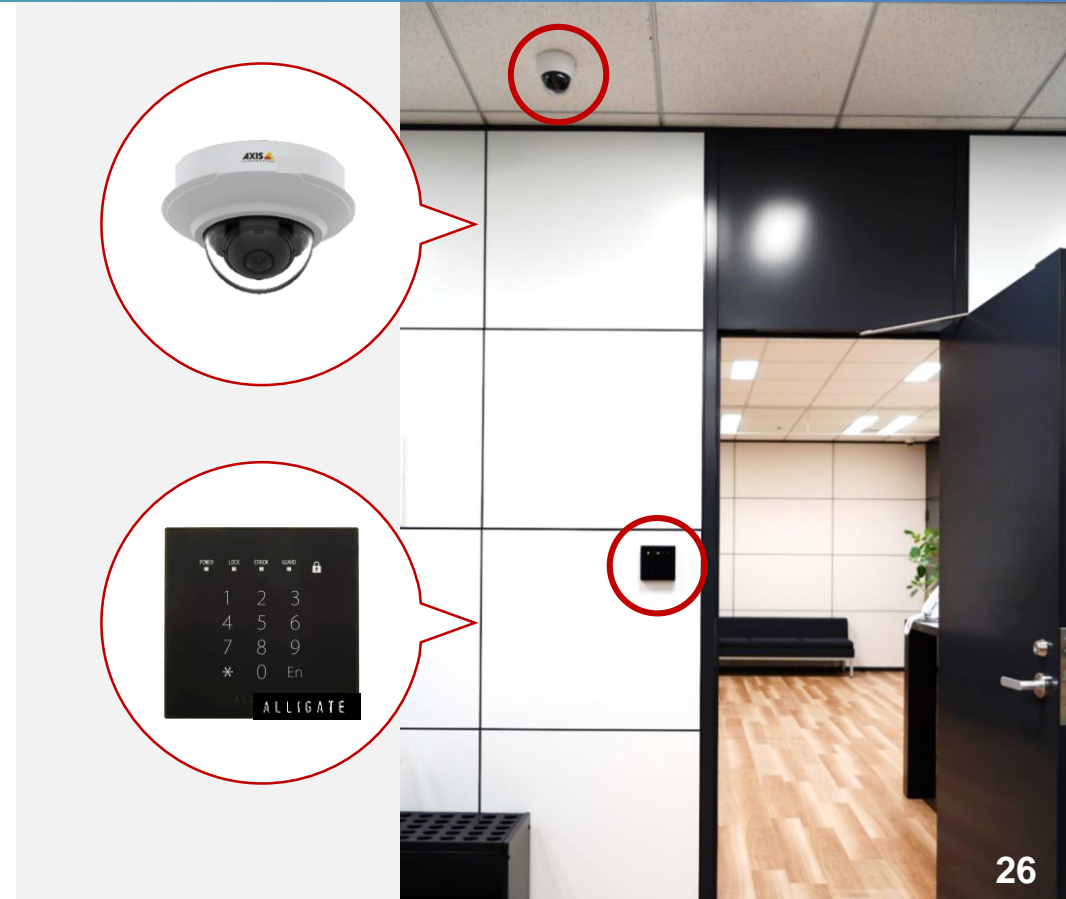


建物内の扉をまとめて管理するためのシステム。ボタンを使って、各扉の電気錠を解錠できる。テンキーや顔認証による解錠も可能。



AI顔認証によるクラウド型入退室管理でセキュリティ向上と業務効率化

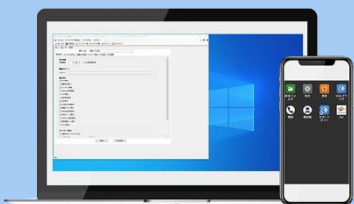
- スピード認証により立ち止まらず
スムーズな入退出を実現
- カード紛失、不携帯へのサポート業務の軽減
- なりすまし防止等**セキュリティ面の向上**の実現
- 入退出ログのクラウド管理を通じて
マネジメント効率を向上





リカーリング製品の売上高

**FITSDM、ALLIGATE、Easy Passの3製品により、
着実に増収**



モバイル端末管理



入退室管理



EasyPass

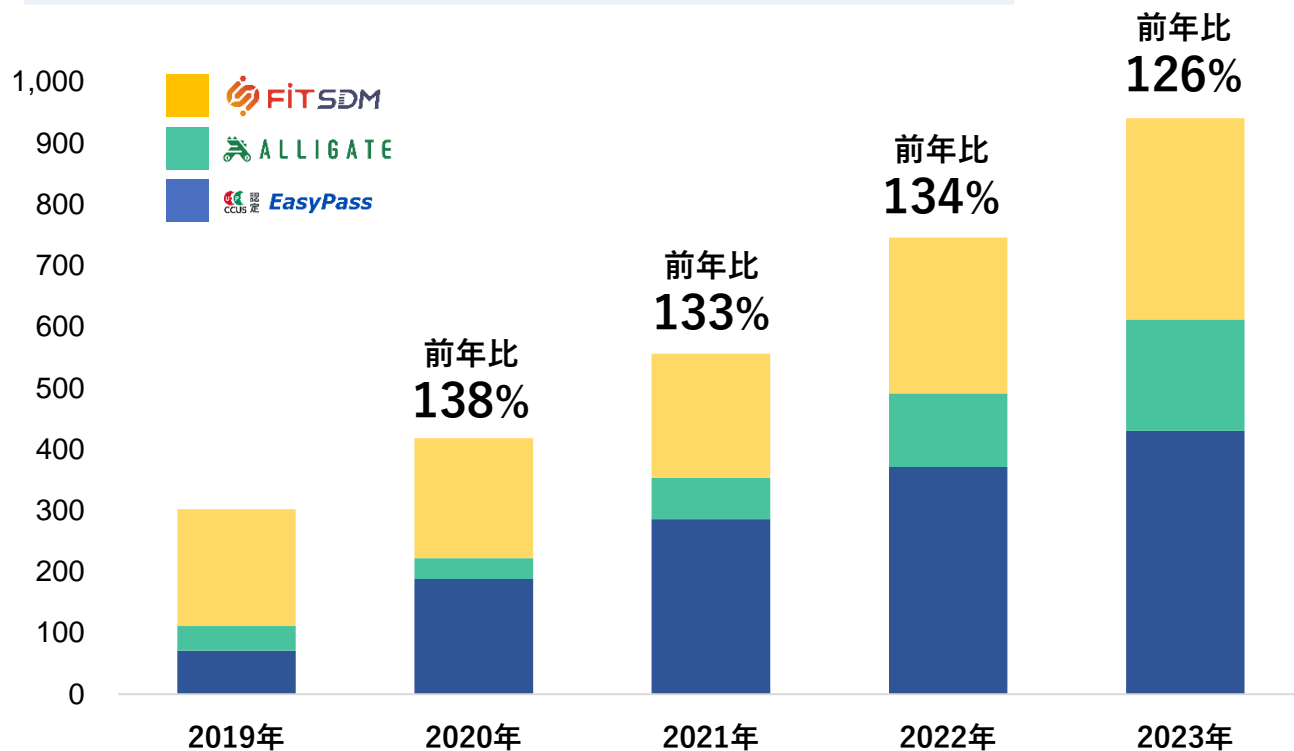
コードを押して、
カードをかざすだけ！



建設現場用
カードリーダー

リカーリング製品売上高推移

(単位：百万円)



1 ISBについて

2 IT市場の動向・当社の事業

3 当社の強み・事業の内容

4 中期経営計画

5 業績・配当予想

6 補足資料

アイ・エス・ビーグループ企業理念

夢を持って夢に挑戦

Mission

私たちアイ・エス・ビーグループは卓越した技術と魅力ある製品・サービスで心豊かに暮らす笑顔溢れる社会づくりに貢献します。

Vision

時代の変化に適応し、知恵とITの融合により、未来を切り拓く新たな価値を創造します。

Value

誇り

誠実

挑戦



【持続的成長への変革】

中期経営計画 2026

「永続する企業」へ
Drive change to thrive

2026年12月期目標

売上高 375億円
営業利益 27億円
成長投資 37億円
(3か年累計)

Missionの実現

卓越した技術と魅力ある
製品・サービスで心豊かに暮らす
笑顔溢れる社会づくりに貢献

1,000億円

500億円

中期経営計画 2020

2020年12月期実績

売上高 244億円
営業利益 16億円

中期経営計画 2023

新しい一歩
move up further

2023年12月期実績

売上高 323億円
営業利益 27億円

2020

2023

2026

FY

「永続する企業」へ Drive change to thrive

未来への成長投資を進め、事業基盤の強化とグループの強みである技術と多様な人材が持つ力を結集し、新たな成長を目指す。

2026年12月期 グループ目標

成長投資
(3か年累計)

37
億円

売上高

375
億円

営業利益

27
億円

重点戦略

- 1**

人事戦略

ワークライフバランス実現のため、働き方改革を推進。処遇改善、働く環境改善のほか教育制度の充実に取り組み、スキル、モチベーション向上によりエンゲージメントを高める。
- 2**

情報サービス
事業戦略

得意分野と地域性のグループシナジーを発揮し事業基盤を拡大。プロダクト開発、プライムユーザー開拓、パートナー企業との協業により、高収益化、多角的な成長を目指す。
- 3**

セキュリティ
システム
事業戦略

入退出管理システムは営業強化と技術革新で収益を向上。リカーリングビジネスは、ブランディング戦略を推進し、新事業への取り組みにより事業ポートフォリオの充実を図る。

知恵とITの融合により、 未来を切り拓く新たな価値を創造する 「永続する企業」へ

顧客企業の
最も重要な
パートナー

お客様を
下から支える

一般の皆様
に広く認知される
会社

風通しが良い
職場環境
元気な会社

やりがいがあり
エンゲージメント
が高い

チャレンジ精神
がある

IoT関連機器
開発・販売
プラットフォームの提供

次世代通信
システム・
セキュリティ製品を
開発

研究開発による
プロダクト開発

ISBといえば
これという
製品やサービス

1つ1つの事業が
特色を有する

営業戦略を基に
先端技術を
開発・取り込む

コンサル
ティングによる
ソリューション
強化

宇宙分野の
進出拡大

社会課題に
取り組む

M&A等の
資本提携
業務提携

グローバルに
展開・多国籍
企業との提携



目次

- 1 ISBについて
- 2 IT市場の動向・当社の事業
- 3 当社の強み・事業の内容
- 4 中期経営計画
- 5 業績・配当予想**
- 6 補足資料

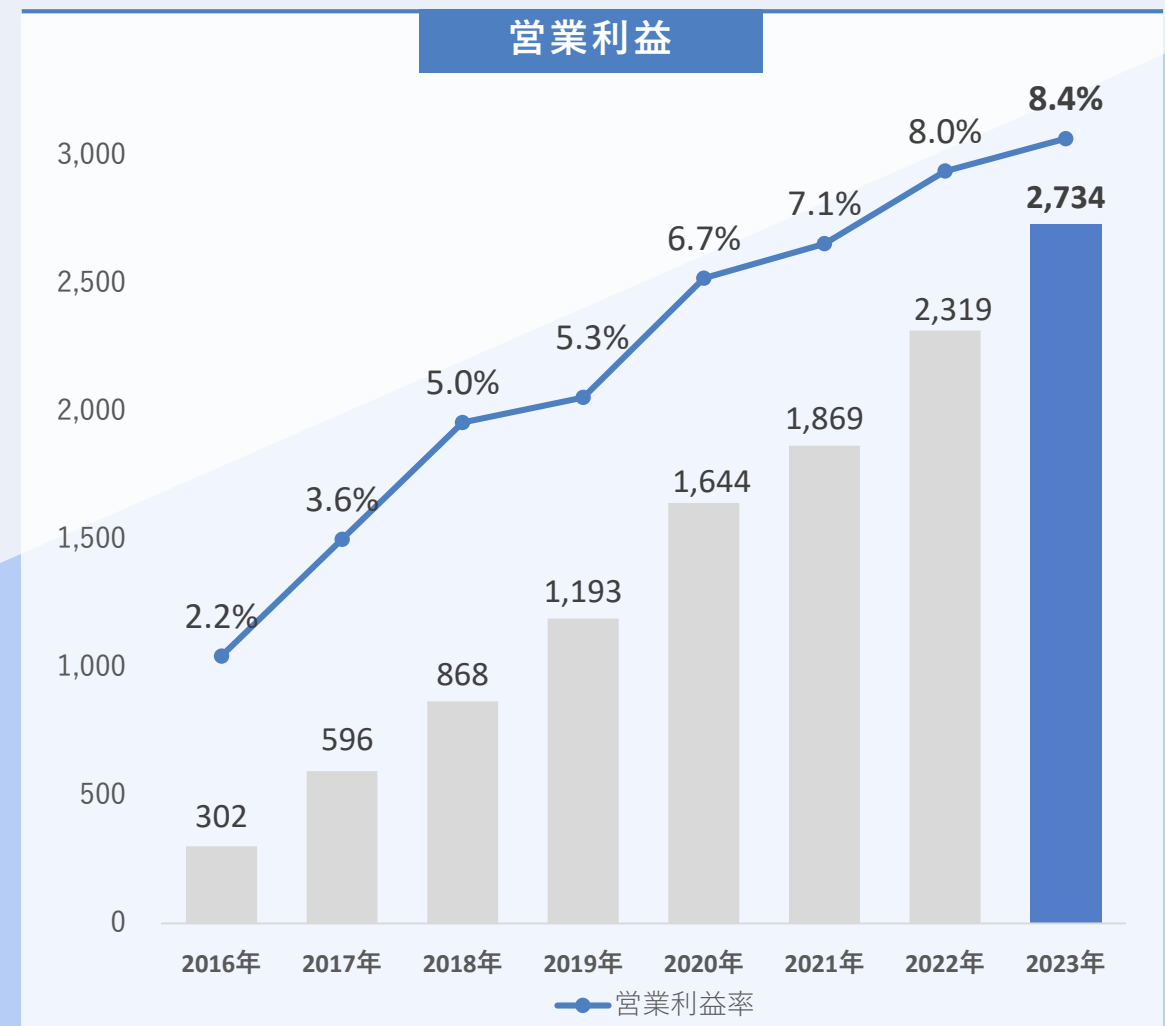
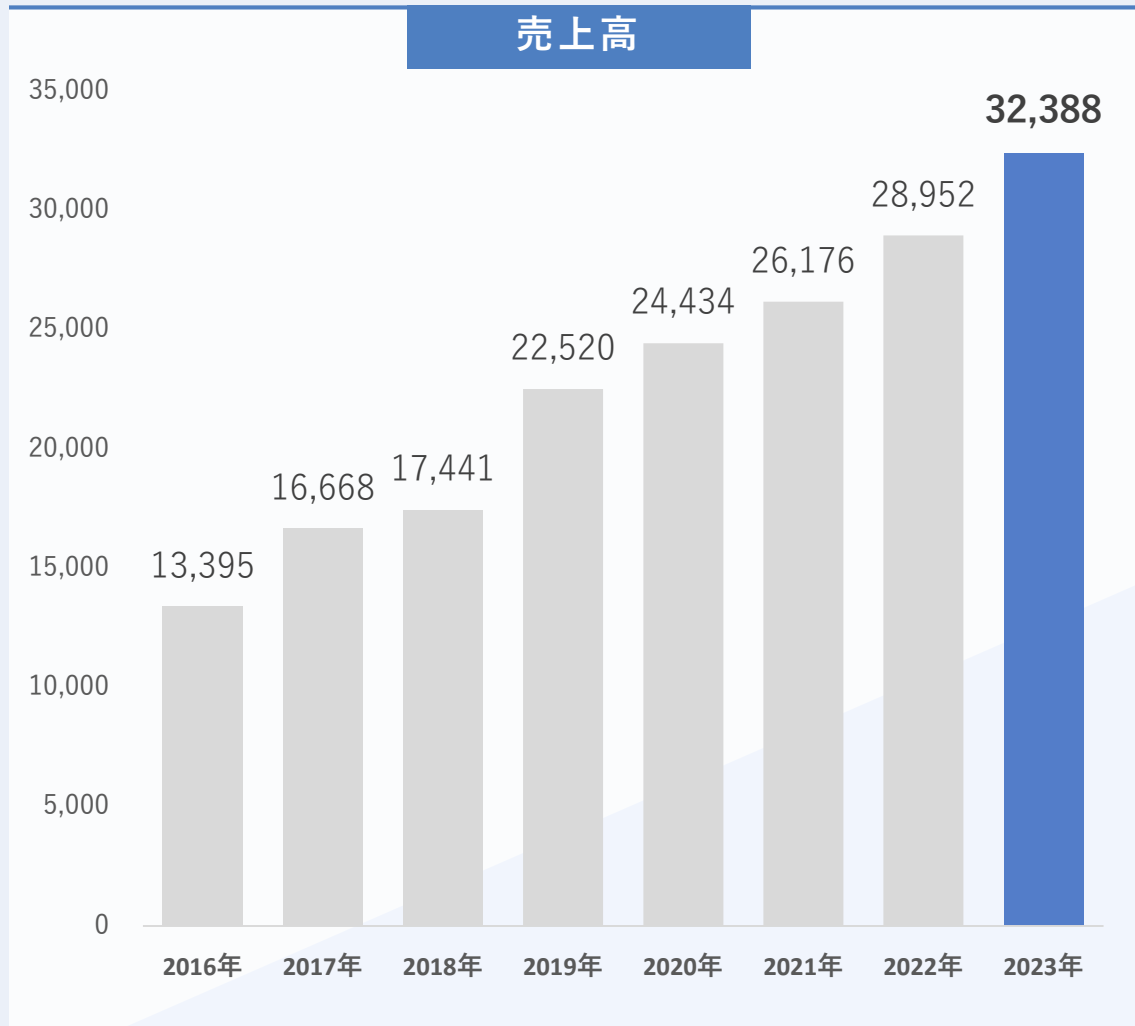
前年同期比増収増益、2Q計画も超過達成

(単位：百万円)

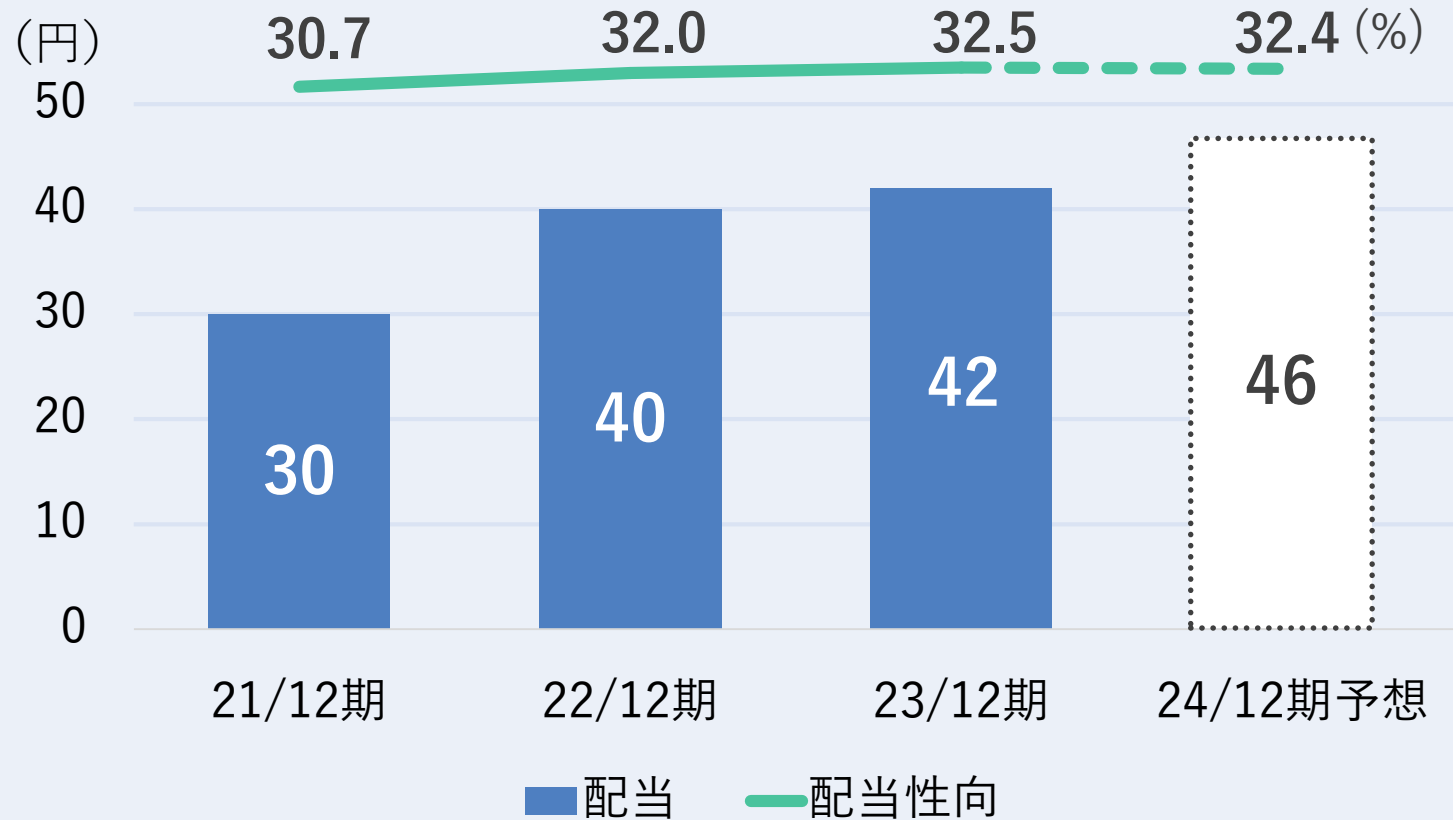
| | 2023年 2Q実績 | 2024年 2Q実績 | 前期比 | 2024年 2Q計画 | 2024年 2Q計画比 | 2024年 通期計画 |
|----------------------------|---------------|---------------|--------|---------------|----------------|---------------|
| 売上高 | 15,919 | 16,673 | 105% | 16,500 | 101% | 33,700 |
| 営業利益 | 1,315 | 1,537 | 117% | 1,220 | 126% | 2,470 |
| 営業利益率 | 8.3% | 9.2% | +0.9pt | 7.4% | +1.8pt | 7.3% |
| 経常利益 | 1,340 | 1,569 | 117% | 1,250 | 126% | 2,550 |
| 親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益 | 762 | 1,120 | 147% | 800 | 140% | 1,620 |
| 1株当たり 四半期(当期)純利益 (単位：円) | 66.94 | 98.04 | 146% | 70.70 | 139% | 141.88 |

連続増収増益で過去最高業績

(単位：百万円)



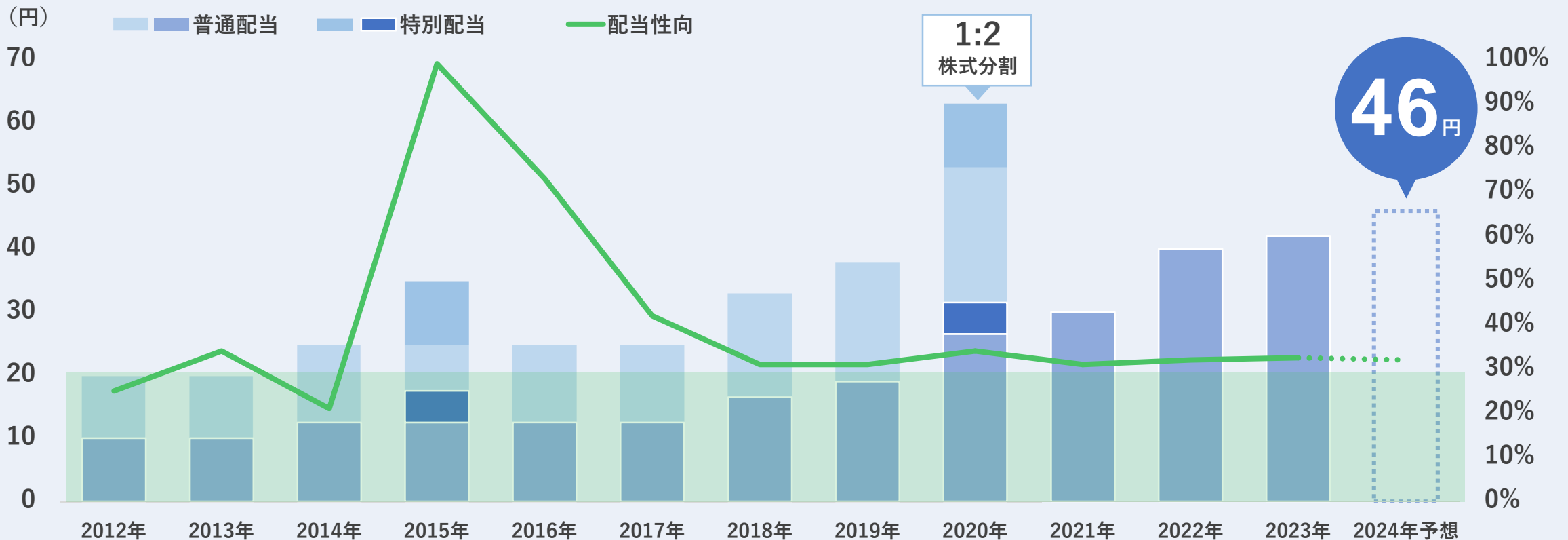
配当・配当性向予想



| | 2022年 実績 | 2023年 実績 | 2024年 予想 |
|------|-------------|-------------|-------------|
| 配当 | 40円 | 42円 | 46円 |
| 配当性向 | 32.0 % | 32.5 % | 32.4 % |

※2021年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

安定配当を継続 ・ 配当性向30%以上を目標



※ 2021年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。



本資料に記載された業績の意見や将来予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、又は約束するものではありません。

実際の業績は、記載されている将来予測とは、大きく異なる結果となる可能性がありますことをご承知おきください。

1 ISBについて

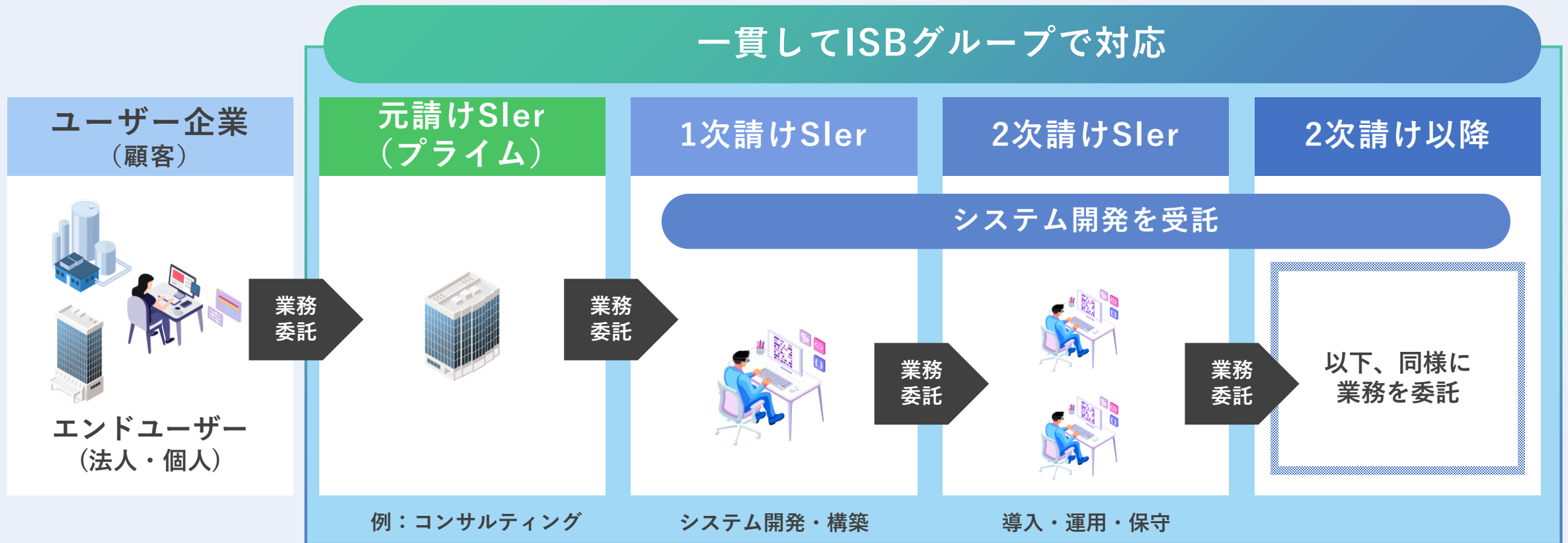
2 IT市場の動向・当社の事業

3 当社の強み・事業の内容

4 中期経営計画

5 業績・配当予想

6 補足資料



> 私たち、Sler企業は、直接ユーザー企業から請け負うプライム案件から、ユーザー企業から請け負ったメーカー企業から請け負う1次請けSler、又は、2次請けSlerとして、お客様とともに課題を解決します。



モビリティ
ソリューション

モビリティサービス、移動無線端末、基地局に関わるシステムや車載を主とする組込み系システムを開発。



開発例

ECU、メーター系の開発
モビリティサービス



開発例

Android搭載デバイス
スマートフォンの
アプリ開発



開発例

移動無線基地局の開発
5G関連



ビジネスインダストリー
ソリューション

民間企業向けのシステム、ならびに
産業用・医療機器などの組み系システムを開発。



業務システム

開発例

DX需要に伴う基幹システムの刷新
工場向け工程・在庫管理システム



医療用
組み系システム

開発例

クラウド型診療支援システム
超音波、MRI診断装置システム



エンタープライズ
ソリューション

官庁・自治体、金融系企業向けのシステム開発、
およびインフラに関わるシステム開発・保守を担当。



公共システム

開発例

自治体向け業務システム
の構築及び更新



金融システム

開発例

株式売買システム
NISA対応システム再構築



フィールドサービス

開発例

サーバソフトウェア開発
クラウド環境への移行案件



プロダクト
ソリューション

市場ニーズを捉え、市場が求める
新たな製品の開発やサービスの提供を実施。



セキュリティ



開発例

クラウド型のモバイルデバイスの
管理システム



スマホで扉の施錠・開錠
入退室やアクセス権限管理



医療
システム



開発例

遠隔医療等
を実現する医用
画像システム



IoT/M2M



開発例

商業施設等
でIoTソリュー
ション

技術者の採用・専門性の高いスキル獲得により能力を発揮する、高付加価値人材を育成
制度改革や働く環境改善により、エンゲージメントを向上

①人材確保

- 新卒・キャリア採用体制を強化、リファラル採用、グループ内の採用ノウハウ共有
- 制度改革、処遇改善、オフィス増床

②人材育成

- 研修計画の策定と実施サポート・教育制度の充実によるスキルアップ
- 組織再編による次世代管理職育成、セカンドキャリア支援

③エンゲージメント

- 働き方改革
- 働く環境改善

Mission : 卓越した技術と魅力ある製品・サービスで
心豊かに暮らす笑顔溢れる社会づくりに貢献

Vision : 時代の変化に適応し、知恵とITの融合により、
未来を切り拓く新たな価値を創造する

ISBグループで働く人材 = 価値創造の源泉



スキル
アップ

能力発揮

ワークライ
フバランス

エンゲージ
メント向上

組織
再編

採用
強化

教育/
研修

制度
改革

働く環境
改善

次世代
育成

社内外の技術やノウハウを組み合わせ、革新的な企業価値を創出
顧客志向によるプライム案件の獲得、プロダクト事業を推進

①事業基盤(受託開発・SES)の拡大と安定した収益確保

- 品質、生産性向上により主要顧客の売上を拡大
- 得意分野と地域特性を活かしたグループシナジーを発揮、事業基盤を拡大

②ソリューション事業の規模拡大と高収益化

- パートナー企業と協業等によるソリューションによりプライム案件を獲得
- 顧客志向のプロダクト事業の推進による収益力の向上



3つの事業領域で更なる収益性向上を追求

①既存ビジネス

- 入退室管理システムの先駆者メーカーとしての業界ブランド力を活かし商圏拡大
- 営業増員と製品原価低減による収益性向上

②リカーリング

- 当事業の売上増が全社の収益性向上に直結
- ブランディング戦略、認証デバイスの多様化、類似製品との差別化
- 安定収益源の確保

③新規ビジネス

- ZENESQUE製品の充実や新規ビジネスへの挑戦により新たな事業領域の可能性を開拓、開発・営業両輪の人材を磨く
- 将来に向けた事業ポートフォリオの充実



既存ビジネス



リカーリング



新規ビジネス

ソフトウェア市場において持続的成長の鍵となる人的投資とIT投資等

●中長期視点の課題

持続的成長のための
基盤づくり



成長投資

(3か年累計)

37億円



人的投資

- ・組織再編
- ・教育制度充実
- ・制度改革
- ・処遇改善
- ・働く環境整備



IT投資等

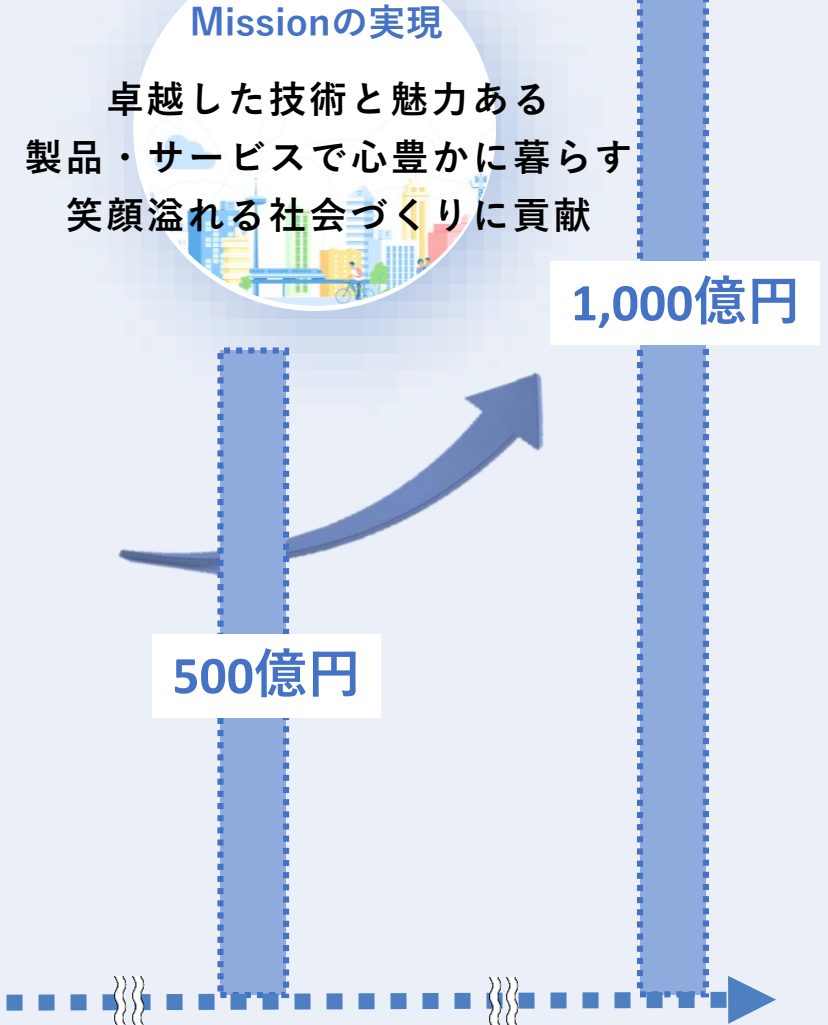
- ・IT投資
- ・コーポレート
ブランディング

- エンゲージメントの向上
専門性の高いスキルで能力発揮
ワークライフバランスの実現

- 事業基盤の強化
品質と生産性の向上
グループシナジーを發揮

- ソリューション事業の創出
パートナー企業との協業
プロダクト開発

| | | 3か年累計 | FY2024 | FY2025-2026 |
|------|--------|---------------|--------------|---------------|
| | | 37.5億円 | 9.3億円 | 28.2億円 |
| 人事戦略 | 採用・教育 | 4.5億円 | 1.2億円 | 3.3億円 |
| | 処遇改善 | 13.2億円 | 3.2億円 | 10億円 |
| | オフィス環境 | 15.3億円 | 3.2億円 | 12.1億円 |
| IT戦略 | IT | 3.6億円 | 1.4億円 | 2.2億円 |
| | その他 | 0.9億円 | 0.3億円 | 0.6億円 |



DX

デジタル化により社会や生活の形・スタイルが変わることを意味します。事業の観点で説明すると、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立することをいいます。

プライム案件

クライアントと直接契約した案件のことを指します。システム開発やITインフラ構築、サーバー保守などを含めて、受注する案件は、大きな規模になることが多いので、プライム案件を取ることができれば大きな収益を得られます。

アプリケーション開発

アプリケーション開発とは、アプリ開発ともいわれます。コンピュータを使って文書を作成する、表計算をする、財務会計処理をする、通信をするなど、それぞれの目的を実現するためのソフトウェアを開発する業務をいいます。

(IT)インフラ 構築

(IT) インフラ構築とは、社内のITシステムに関する基盤を築くことです。ITインフラは、パソコンやサーバなどのハードウェアとOSやミドルウェアのソフトウェアで構成され、その要素を計画・設計・構築・運用の工程で作りに上げていきます。

車載システム

移動の安全性確保、交通渋滞の緩和、環境汚染の減少、人々の移動を、安全に保つことを目的とし、現在の自動車には数多くのコンピュータが搭載されています。コンピュータといっても、ご家庭で利用されているようなパーソナルコンピュータではなく、小型なCPUを中心に各種入出力デバイスなどを備えた組み込み型コンピュータです。

5G

5Gとは「第5世代移動通信システム」のことで、「高速大容量」「高信頼・低遅延通信」「多数同時接続」という3つの特徴があります。日本では2020年春から商用サービスがスタートし、次世代の通信インフラとして社会に大きな技術革新をもたらすといわれています。

組込み システム・ 開発

特定の利用手段に特化し、限定した機能の遂行を目的とした開発のこと。また、組込み開発によって作られた機器が組込み機器です。自動販売機、自動券売機、自動改札機、自動車、飛行機等、エレベータ、医療機器(レントゲン、MR等)、測定機器といった様々な機器に使用されています。

インフラ システム

インフラシステムとは、ITを利用するのに必須となるシステムで各企業の要件に合わせて必要なものを選定し、構築していきます。具体的にはコンピュータなどの装置や機器、その中で稼働する基盤的なソフトウェアやデータ、機器を結ぶ通信回線やネットワークなどの総体を指します。

フィールド サービス

お客様が使用されている製品やサービスを機能や品質を維持し、顧客満足度を高めることです。具体的には施設に直接赴き、製品の設置、保守、修理、トラブルシューティング、またはお客様に関するサポート提供を行うこと。

ローコード 開発

ローコード開発とは

「ローコード」(Low-Code)の名の通り、ソースコードを記述する作業をできる限り減らし、マウスを用いて直感的な開発を実現するという発想から生まれたアプリケーション開発手法です。以前は「超高速開発」とも呼ばれていました。要件に応じた業務ロジックの組み込みにも対応性があるため、比較的に広範囲な業務領域に適用できます。

MDM

MDM (モバイルデバイス管理) とは、企業などで利用されるモバイル端末を一元的に監視・管理するためのサービスやソフトウェアのことをいいます。MDMで実現できる機能は多岐にわたりますが、ビジネス分野で有効的な機能として大きく次の3つに分けることができます。

- ・ モバイル端末の紛失・盗難時のリモート制御
- ・ デバイス機能の一元的な管理
- ・ 各種ポリシー、アプリの一斉配布による管理効率化

AI

AIとは、「Artificial Intelligence（アーティフィシャル・インテリジェンス）」を略した言葉で、日本語では「人工知能」を意味します。AIは一般的に、人間の言葉の理解や認識、推論などの知的行動をコンピュータに行わせる技術を指します。

リカーリング

リカーリング（Recurring）とは「繰り返される」「循環する」を意味し、製品／サービス販売後も取引が続き、継続的に収益が期待できるビジネスモデルのことを指します。

エンゲージメント

エンゲージメント（engagement）とは、「契約」「約束」「誓約」などを意味する言葉です。ビジネスでは主に従業員の会社に対する「愛着」や「思い入れ」などの意味で使用されます。従業員の企業に対する貢献意欲や業績の向上につながるため、従業員エンゲージメント向上は経営における重要課題の1つに数えられます。