



個人投資家のみなさまへ

会社説明会

2025年5月31日

ISB CORPORATION

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

1

ISBについて

2

業界動向・当社の事業

3

当社の強み・事業の内容

4

中期経営計画

5

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	23億9,243万円（2024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）	2,620名（2024年12月31日現在）
グループ会社	連結子会社：国内7社、海外1社



t h o u g h t

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8社が協業・分業



1

ISBについて

2

業界動向・当社の事業

3

当社の強み・事業の内容

4

中期経営計画

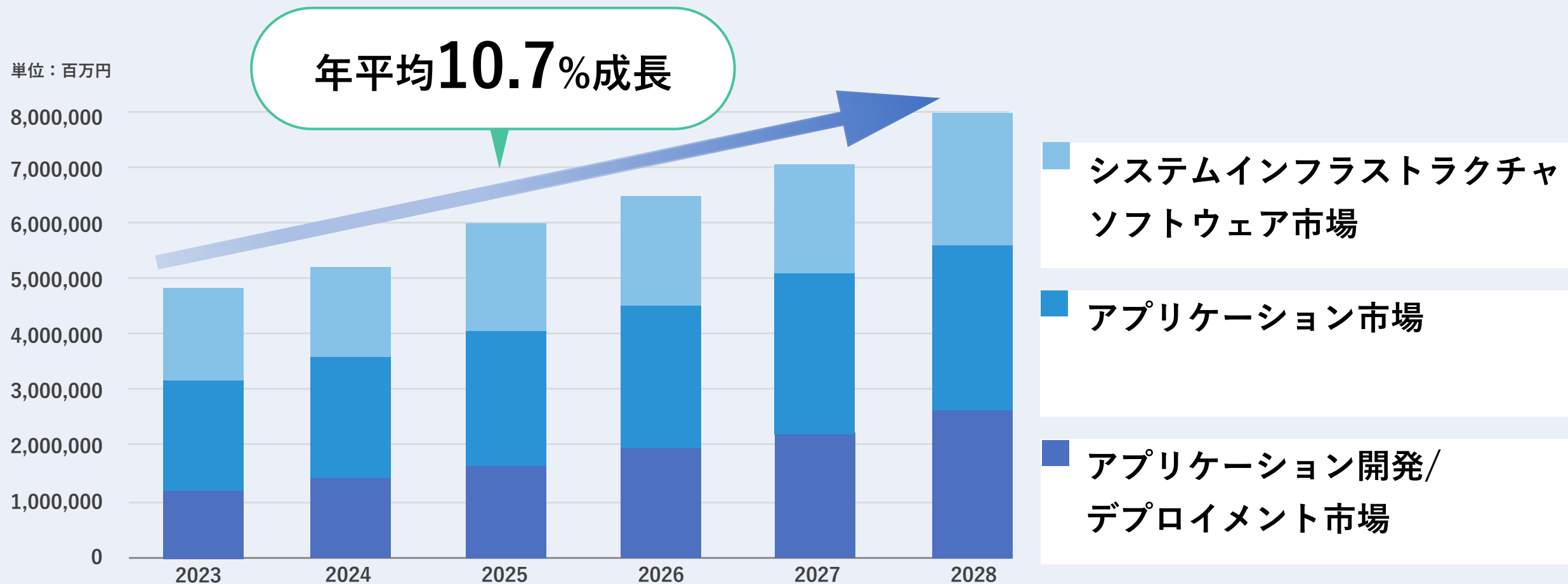
5

配当予想

6

補足資料

国内ソフトウェア市場予測は、年平均10.7成長、2028年に7.9兆円市場へ



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

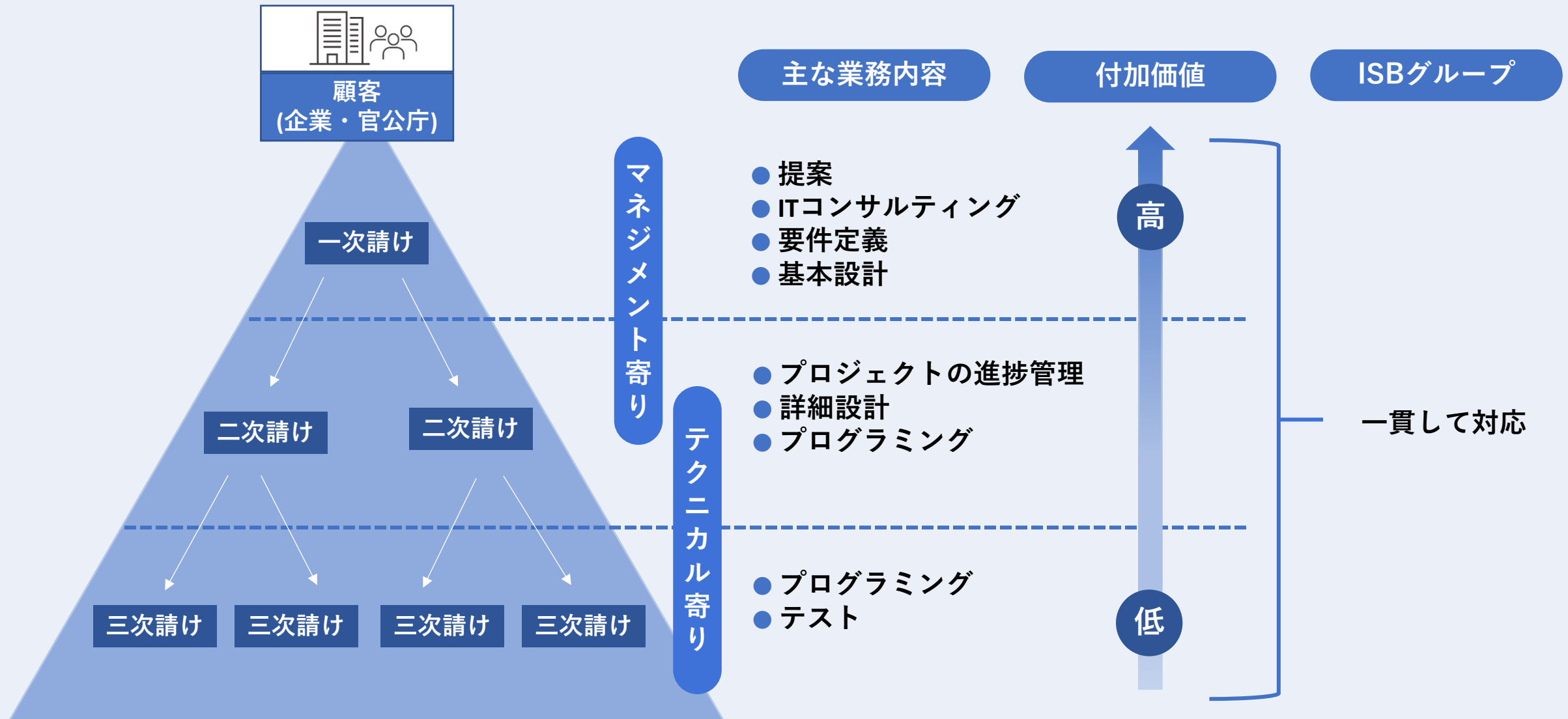
出典元：<https://my.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ52761024>

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さまざま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）



1

ISBについて

2

業界動向・当社の事業

3

当社の強み・事業の内容

4

中期経営計画

5

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



③ITエンジニア集団



幅広い事業領域において、さまざま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ITエンジニア集団での体制

ISBの強み①

幅広い事業領域



With
society

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・便利な社会の见えないところで支えています。



ISBの強み②

ワンストップサービス



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

ワンストップサービス



ISB **G** R O U P

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

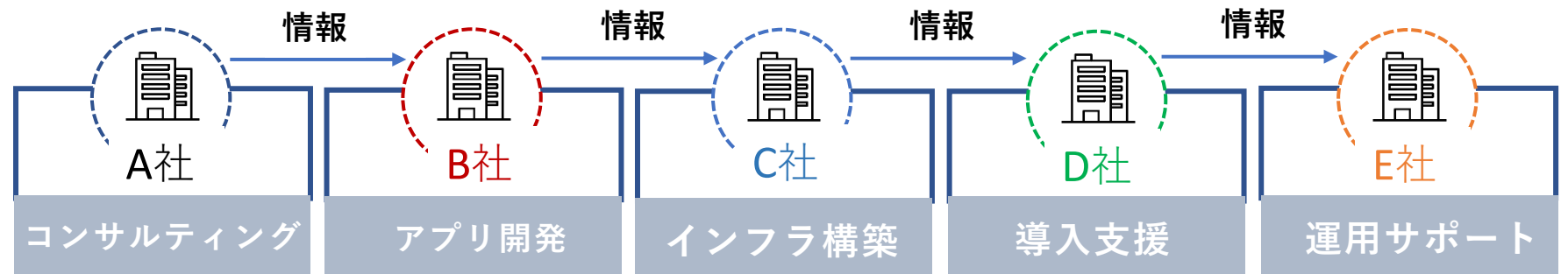
ISBグループでワンストップ対応

コンサルティング → アプリ開発 → インフラ構築 → 導入支援 → 運用サポート

一般的な開発工程



工程ごとに担当企業が異なる場合、情報の共有不足や、コスト増加に繋がりやすい



ISBの強み③ ITエンジニア集団



連結IT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**22%**増加

連結ITエンジニア数の推移

(単位：人)



注：有期雇用を含む(ビジネスパートナーは除く)

取り組み

● 若手技術者育成

全国高等専門学校プログラミングコンテストに特別協賛、審査員としてサポート

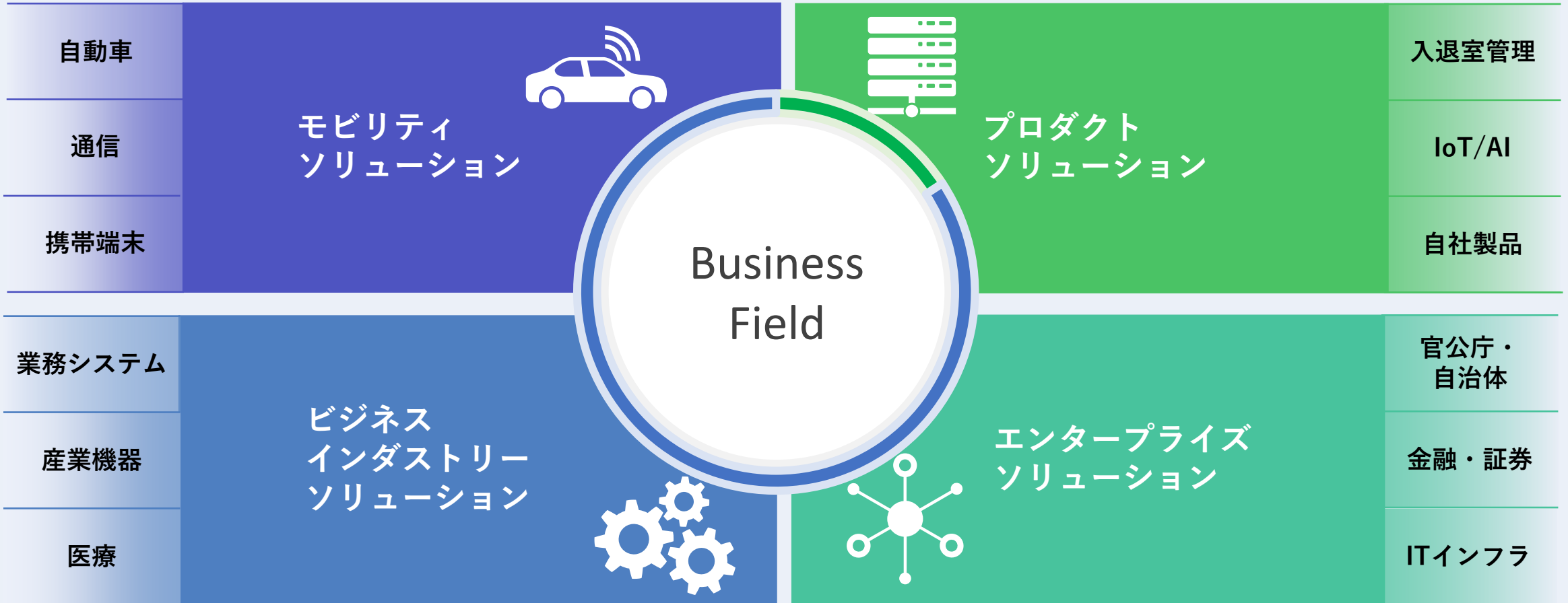


「2024年春入社国立高専生の就職先ランキング」で、全体の194位中**20位**にランクイン(昨年36位)

● IT業界新卒就職人気企業ランキング調査

みんな就「2026年卒 IT業界新卒就職人気企業ランキング」で、ノミネート企業の総合ランキング198社中**33位**(昨年85位)

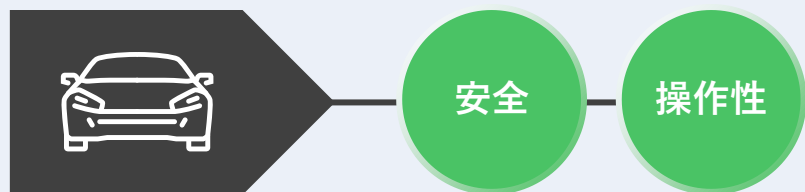
ICT市場の環境変化に即応した、経営戦略を実行するための4つ事業領域



※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





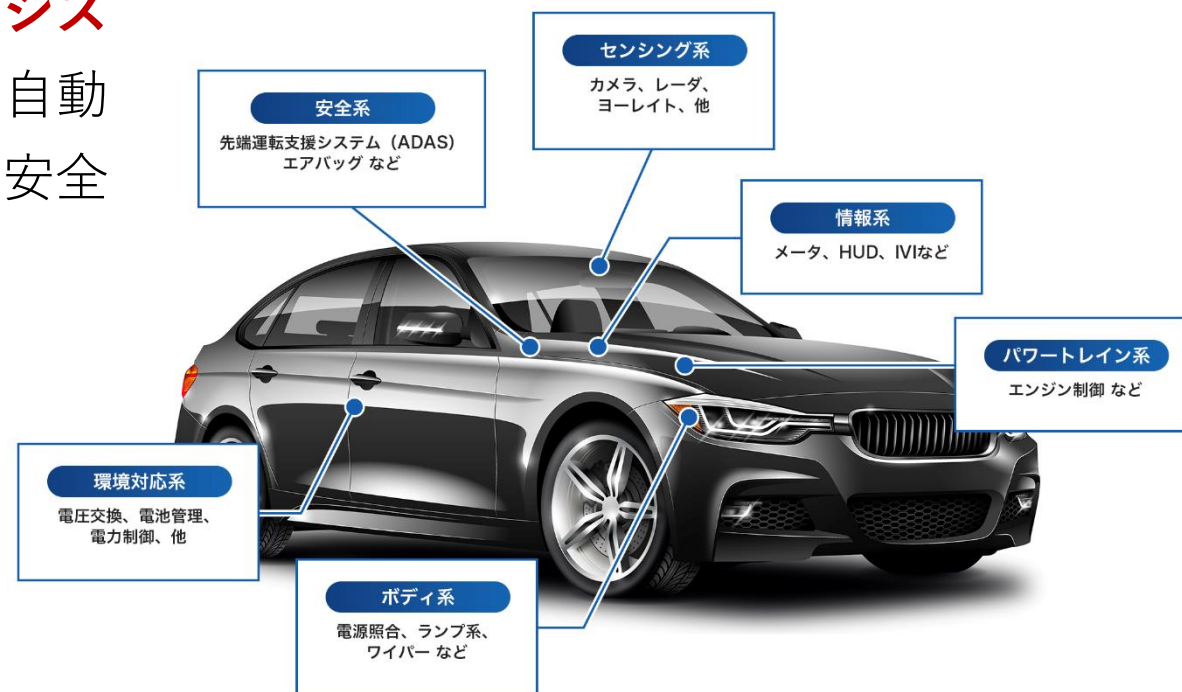
車載システム開発、安全な運転環境を提供

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。



公益社団法人 自動車技術会

第73回自動車技術会賞
論文賞受賞







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

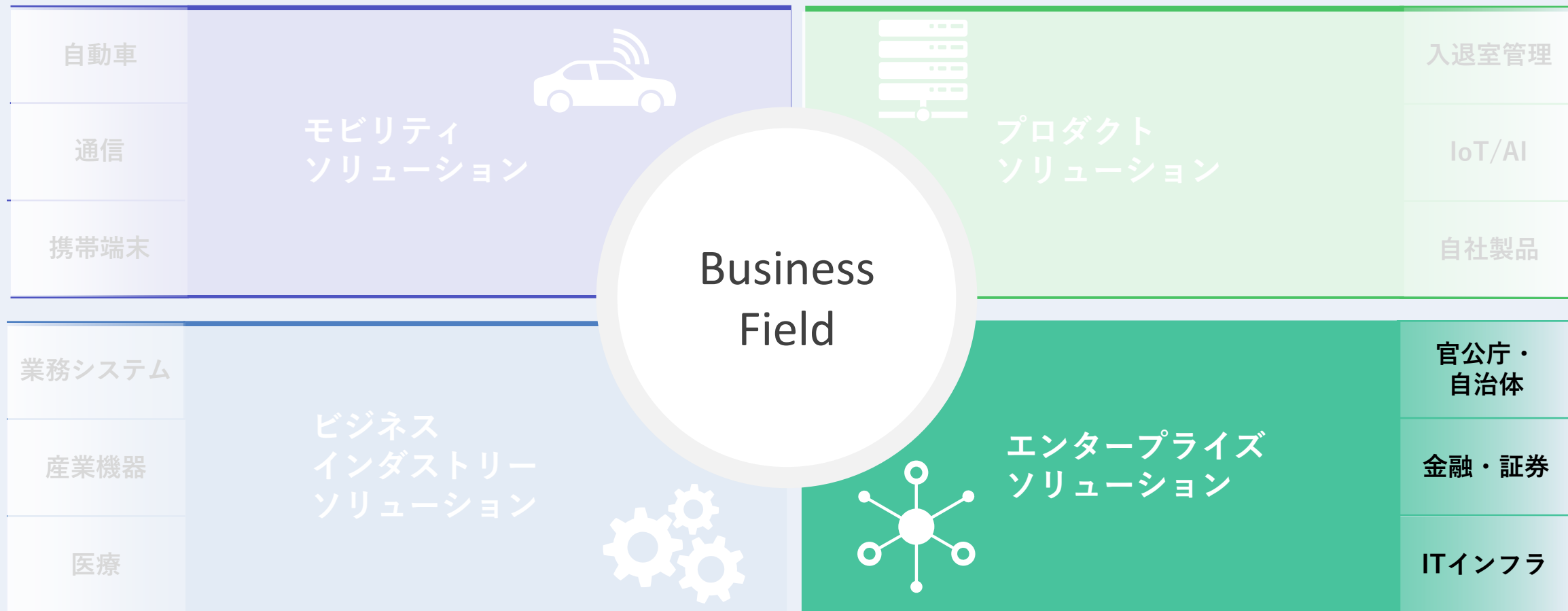
お客様と共に考えてDXの推進をサポート

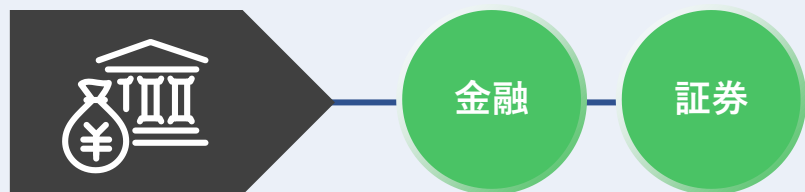
キンコーズ・ジャパン様について、業務内容のヒアリングから、きめ細かくニーズを吸い上げ提案。

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に貢献しています。





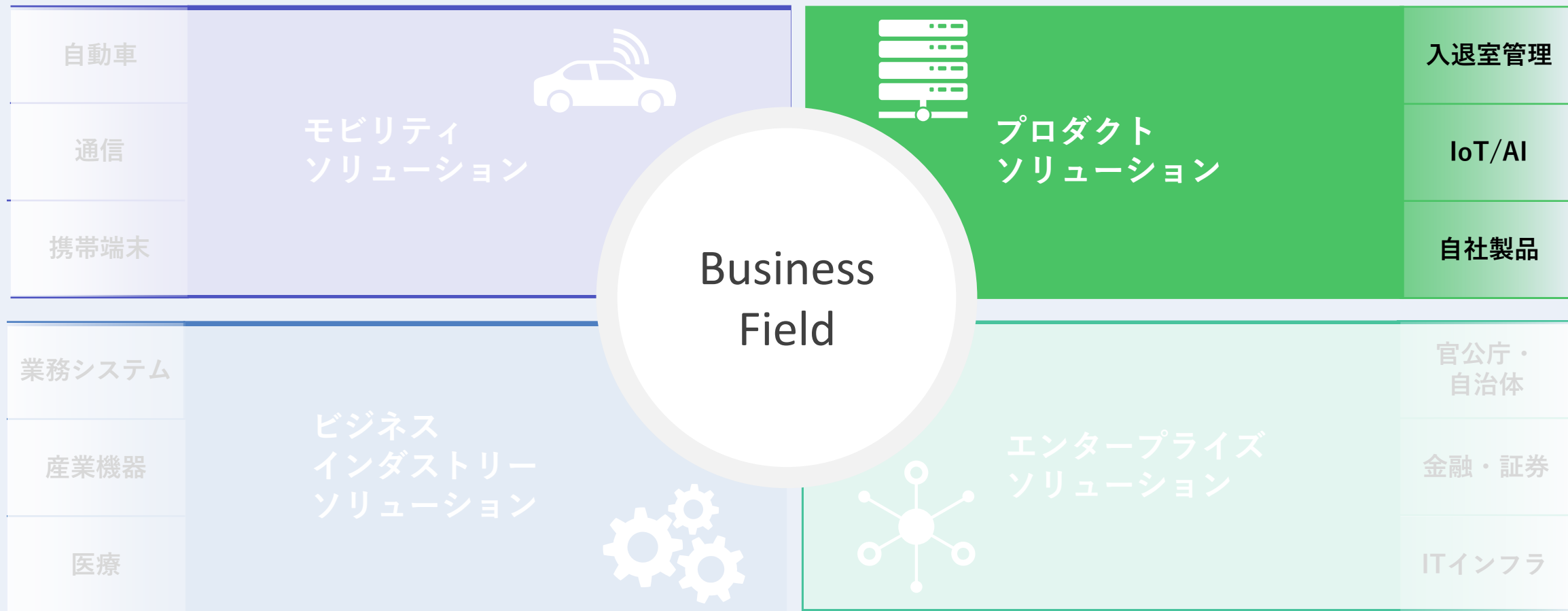


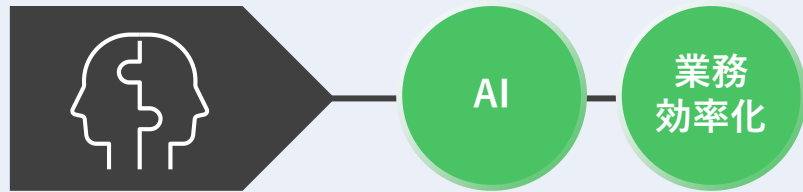
変化・成長する金融・証券分野でITソリューションを提供

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。







AI顔認証によるクラウド型入退室管理サービスでセキュリティ向上と業務効率化

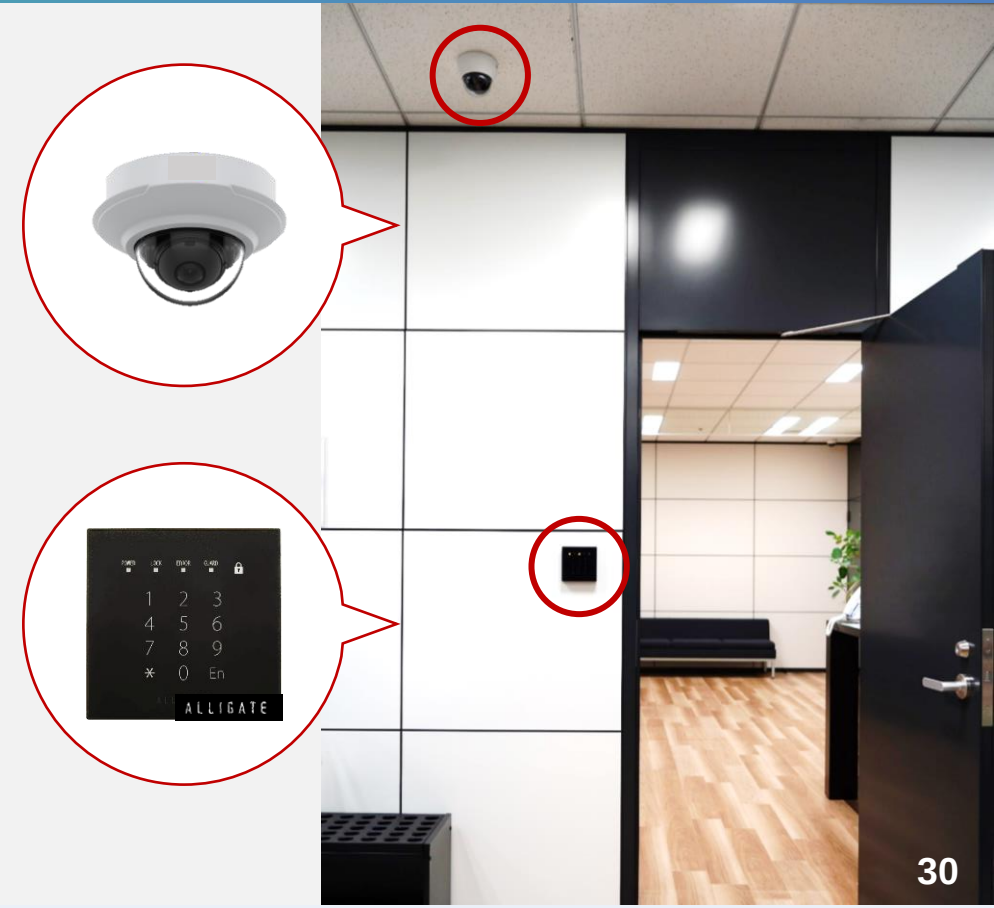
スピード認証により立ち止まらず

大和総研様のオフィスで
スムーズな入退室を実現

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**

入退室ログのクラウド管理を通じた
マネジメント効率の向上





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



入退室管理
システム

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。



電気錠制御盤
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。



リカーリング製品の売上高

**FiT SDM、ALLIGATE、Easy Passの3製品により、
着実な売上成長**



■ モバイル端末管理



■ 入退室管理

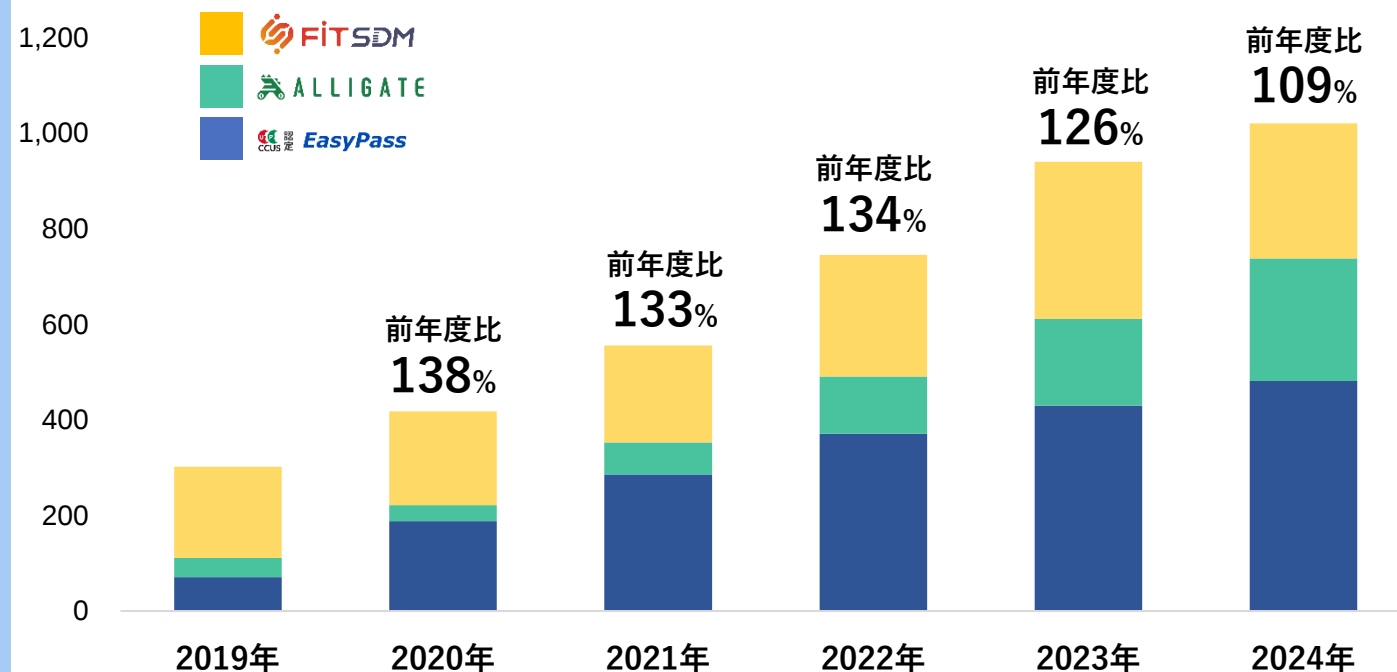


■ 建設現場用
カードリーダー



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 業界動向・当社の事業
 - 3 当社の強み・事業の内容
 - 4 中期経営計画**
 - 5 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

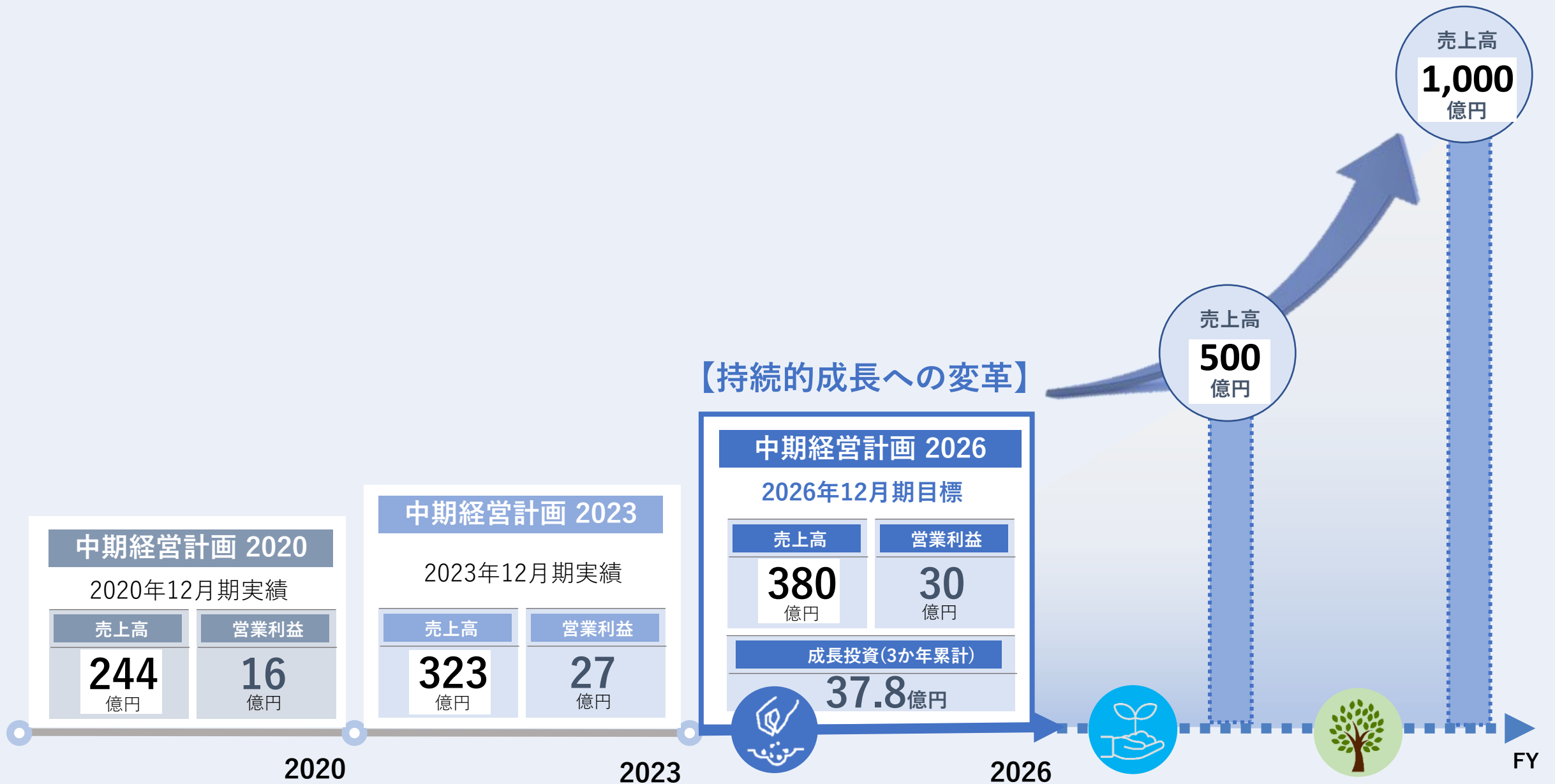
時代の変化に適応し、知恵とITの融合により未来を切り拓く新たな価値を創造します。

Value

誇り

誠実

挑戦



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

グローバルに
展開・多国籍
企業との提携

M&A等の
資本提携
業務提携

社会課題に
取り組む

宇宙分野の
進出拡大

コンサル
ティングによる
ソリューション
強化

営業戦略を基に
先端技術を
開発・取り込む

1つ1つの事業が
特色を有する

ISBといえば
これという
製品やサービス

研究開発による
プロダクト開発

「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

■ 売上高	380億円
■ 営業利益	30億円
■ 成長投資 (3か年累計)	37.8億円

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。

2024年11月 株式会社AMBCの株式を取得



■ 事業内容：

経営戦略、ビジネスモデル構築の
コンサルティングならびに
システム開発支援で豊富な実績を築く

M&Aの目的

- 
- ・ 中期経営計画の**重点戦略**としてソリューション事業の**高収益化と規模拡大**
 - ・ ワンストップで**高付加価値なサービス**を提供し、
お客様のビジネス変革をより強力に支援
-

ISBグループでワンストップ対応

ユーザー企業 (顧客)



元請け企業

コンサルティング



1次請けSler

システム開発・構築



2次請けSler

導入・運用・保守



2次請け以降

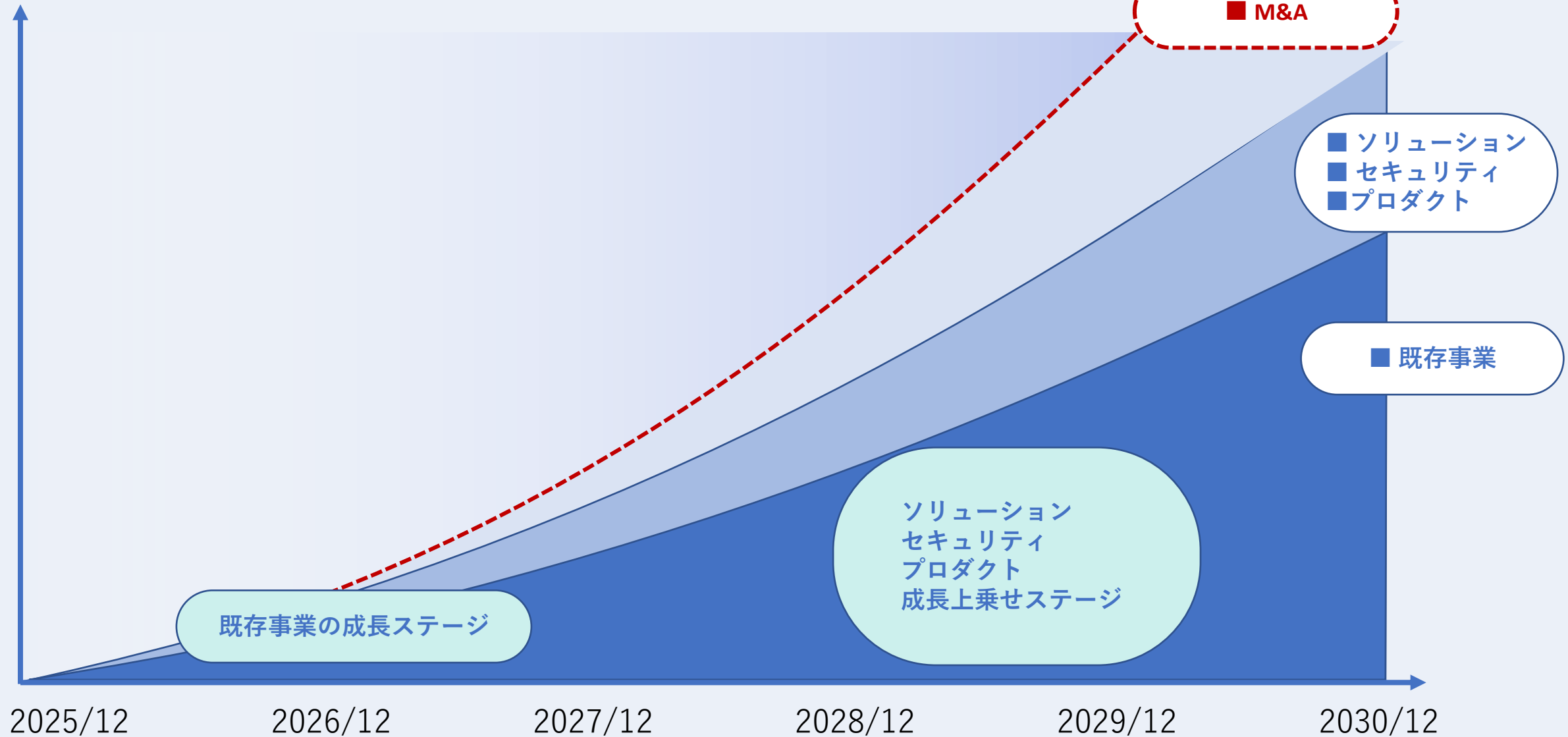
導入・運用・保守

以下、同様に
業務を委託

AMBC INC.
A GLOBAL CONSULTANCY

AMBC社は、ユーザー企業から元請け企業が、委託された案件に対し
1次請けSlerとして、元請け企業と協力し、その専門性と技術力を
活かして課題解決を支援します。

売上高



		2024年 計画	2024年 実績	2025年 計画	2024-2026年 3か年累計
人的投資	合計	9.3億円	9.0億円	16.5億円	37.8億円
	採用・教育	1.2億円	0.7億円	2.8億円	5.3億円
	処遇改善	3.2億円	4.5億円	4.0億円	13.9億円
	オフィス環境	3.2億円	3.1億円	8.3億円	15.4億円
IT投資	IT	1.4億円	0.3億円	0.9億円	2.0億円
	その他	0.3億円	0.4億円	0.5億円	1.2億円

※成長投資金額は費用計上基準

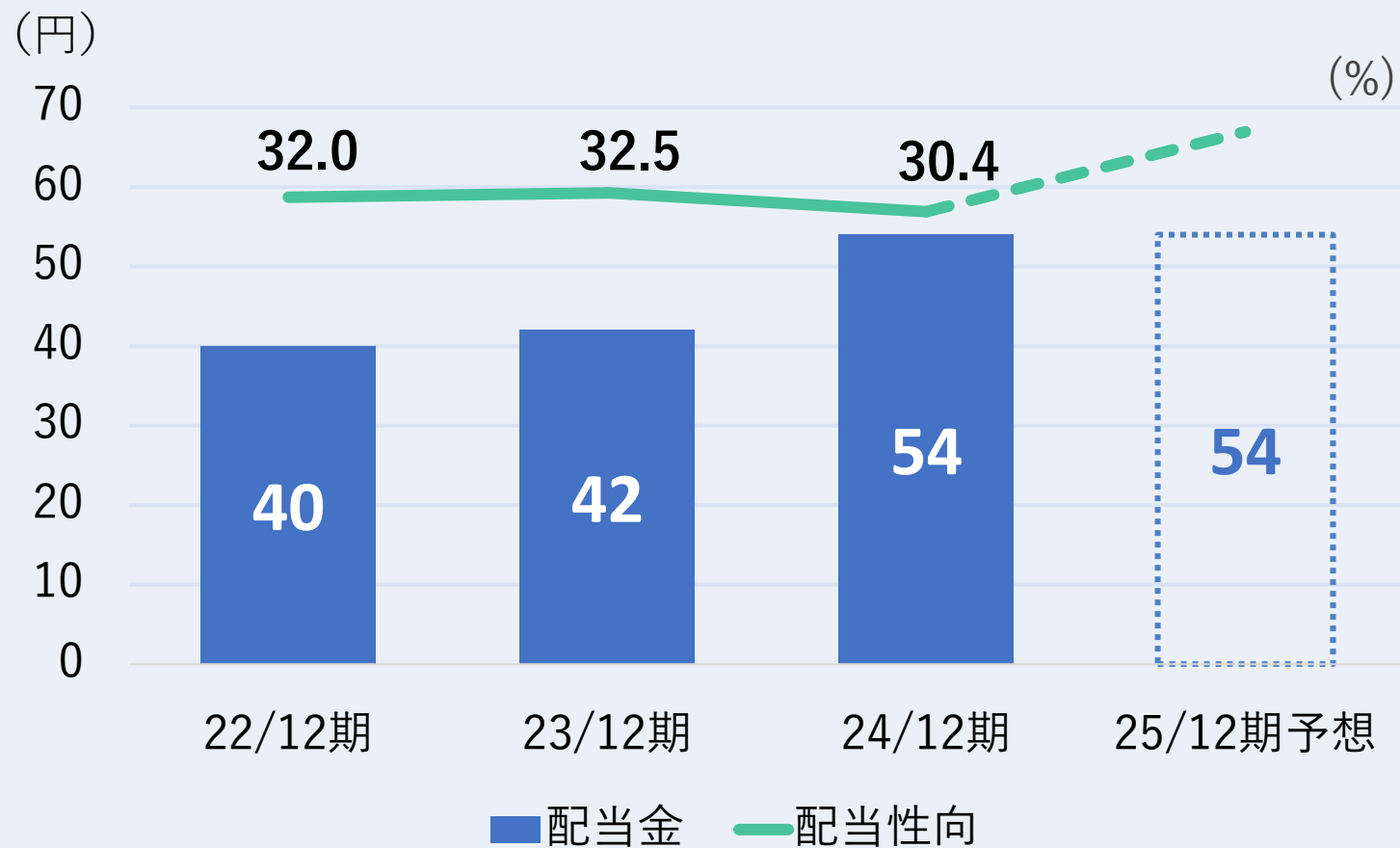
第1四半期の売上高・営業利益は過去最高を更新。

(単位：百万円)

	2024年 1Q実績	2025年 1Q実績	前年 同期比	2024年 通期実績	2025年 通期予想	増減
売上高	8,531	9,712	114%	33,954	36,100	2,146
営業利益	1,105	1,131	102%	2,800	2,200	▲600
営業利益率	13.0%	11.6%	-	8.2%	6.1%	▲2.1pt
経常利益	1,132	1,139	101%	2,892	2,300	▲592
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	760	726	96%	2,032	1,570	▲462
1株当たり 四半期(当期)純利益 (単位：円)	66.59	63.49	95%	177.80	137.30	▲40.50

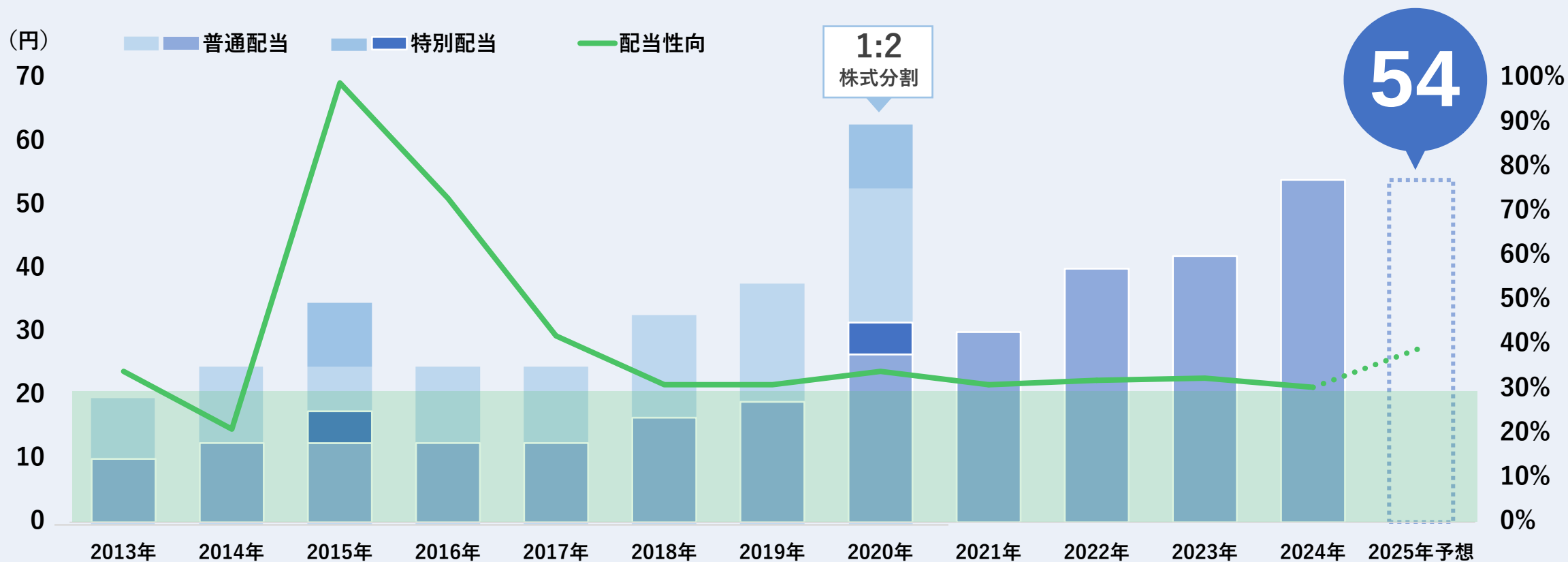
- 
- 1 ISBについて
 - 2 業界動向・当社の事業
 - 3 当社の強み・事業の内容
 - 4 中期経営計画
 - 5 配当予想**
 - 6 補足資料

配当予想・配当性向



	2023年	2024年	2025年 予想
配当金	42円	54円	54円
配当性向	32.5 %	30.4 %	-

・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。

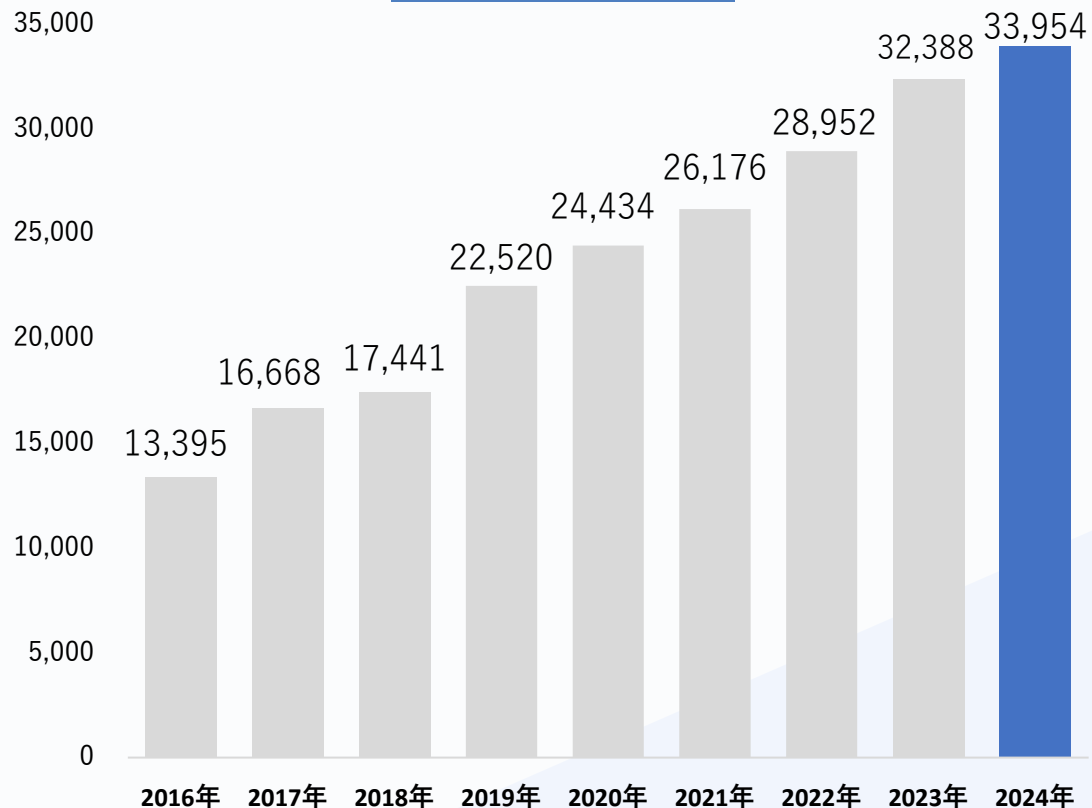
- 
- 1 ISBについて
 - 2 業界動向・当社の事業
 - 3 当社の強み・事業の内容
 - 4 中期経営計画
 - 5 業績・配当予想
 - 6 補足資料

中期経営計画2026

連続増収増益で過去最高業績

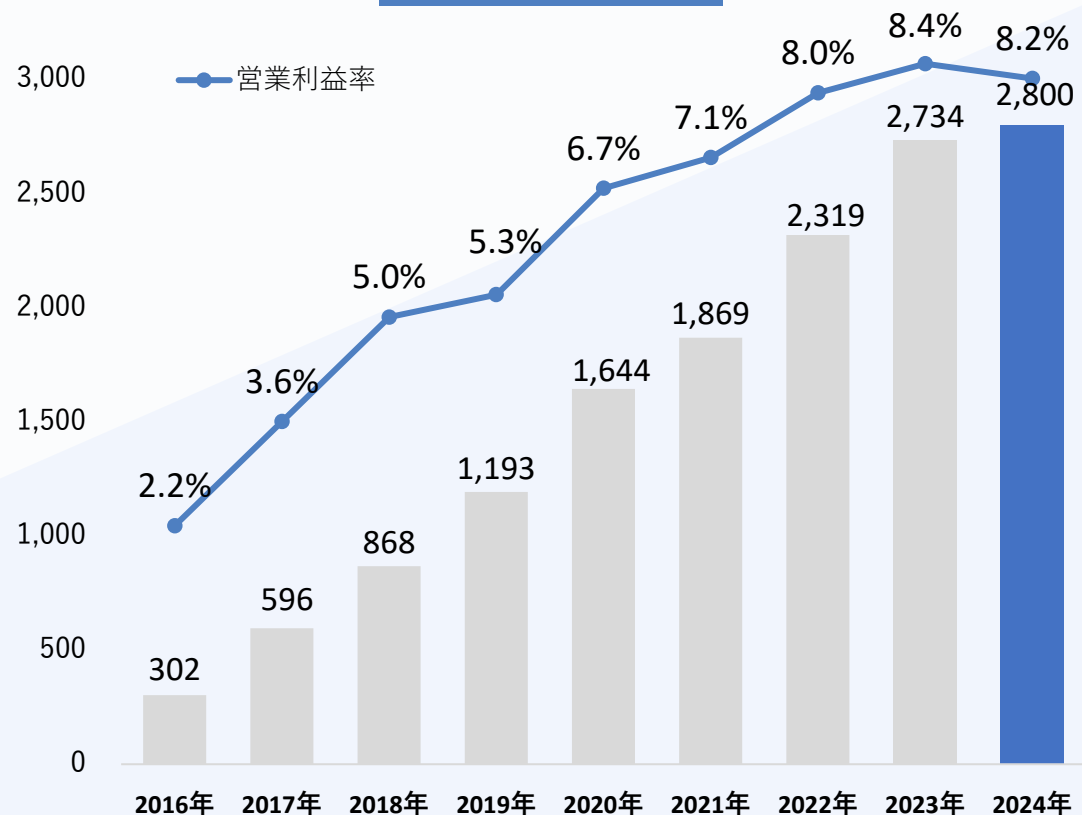
(単位：百万円)

売上高

増収
要因

- ・新卒、中途採用でエンジニア数の増加
- ・高付加価値化案件の取り組みによる単金アップ

営業利益

増益
要因

- ・PJ管理の改善による不採算PJの低減
- ・稼働率の向上
- ・リカーリング収益の積み上げ

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)

37.8億円



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発揮

- 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

連結子会社における不適切取引の内容

● 2022年12月公表の子会社スリーエス元役員による不適切な取引

- ・ 競業取引 : 当該子会社の取締役会の承認を経ず、同種業務を元役員個人で受注。
- ・ 架空外注取引 : 取引先と子会社間の取引額を水増し受注。
当該取引に係る作業と称し、元役員が関与する外注先2社を経由。

再発防止策の実施内容

● 2023年3月公表の再発防止策の実施内容 (実施完了。なお、継続前提であるものは継続実施)

(1) M&Aに係るリスクの低減

- ・ 取締役会等において実質的な審議を実施。

(2) 内部統制システムの改善

- ・ 外注取引の定期的なモニタリング、並びに接待交際費規程を改定しモニタリングを実施。

(3) グループ統制・管理体制の強化

- ・ グループ統制室新設をはじめ管理体制を整備、運用面でも定期的な内部監査を実施。

(4) コンプライアンス教育の徹底

- ・ 当該事案を教訓として、定期的にコンプライアンス研修を実施。

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
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
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
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。
組み込みシステム	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、組み込み開発によって作られた機器が組み込み機器です。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。