

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

株式会社アイ・エス・ビー (9702)

開催日：2024年9月12日（木）

場所：ミッドランドスクエア オフィスタワー 5階 『ミッドランドホール』
(愛知県名古屋市中村区)

説明者：代表取締役社長 若尾 一史 氏

1. ISB について

- ・ 当社は東証プライム市場に上場しており、グループ子会社は7社あります。従業員は約2,500名の会社です。
- ・ 有価証券報告書のセグメントは2つあり、一つは当社を含めたグループ会社の事業である、ソフトウェア開発を含む情報サービス事業です。もう一つは、入退室管理システムを含むセキュリティシステム事業であり、グループ子会社の株式会社アートがこの事業を展開しています。
- ・ 売上の約8割が情報サービス事業であり、製造業、流通業、サービス業、金融業といった幅広い分野の企業に加えて、官公庁も当社の顧客となっています。残り約2割は、株式会社アートにおけるセキュリティシステム事業の売上です。
- ・ 次に、当社の社名の由来について紹介します。当社は1970年に、株式会社インフォメーション・サービス・ビューローとして設立されました。コンピューター室のオペレーションを行う派遣業務から始まり、その後はソフトウェア開発業務に着手してノウハウを蓄積してきました。
- ・ 1970年当時は、まだ「IT」という言葉がない時代でした。当社はそのフロンティア企業として、1986年に社名をアルファベットの頭文字3文字で「アイ・エス・ビー」としました。ぜひ本日は、株式会社アイ・エス・ビーの社名を覚えていただければと思います。
- ・ 当社グループの創業から現在までの成長の歩みとして、1970年の創業当初は運用管理や保守業務から始まりました。1990年に株式を店頭公開し、1999年には売上高1,100億円を超えました。2015年には東証一部に上場し、2019年には売上高が200億円を超えています。そして2022年4月にはプライム市場に移行し、2023年度には売上高が320億円を超えるまでに成長しています。
- ・ 1990年から2000年までは携帯電話が成長した時期ですが、その時期に第2世代通信および第3世代通信システムの開発に携わったことで、当社も大きく成長することができました。国内の大手メーカーからは、携帯電話の基地局と端末の多くの受注があり、携帯端末は新製品の発売に合わせて、1年に4モデルの開発を行っていました。
- ・ また M&A に関しても、2017年にはセキュリティ製品開発の株式会社アート、2019年にはシステム開発の株式会社テイクストと資本提携し、さらに成長を加速することができました。

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

-
- ・ グループの事業概要についてです。7つのグループ会社では、株式会社アートがセキュリティシステム事業、その他6社は当社と同じ情報サービス事業のソフトウェア開発を行っています。
 - ・ 株式会社アイ・エス・ビーの主な拠点としては、東京、神奈川、千葉の首都圏に加えて、名古屋、大阪の3大都市圏にそれぞれ事業所を設けています。
 - ・ 北海道札幌市には株式会社スリーエス、東京には当社と、株式会社エス・エム・シー、株式会社アート、株式会社テイクス、ノックスデータ株式会社の4つのグループ会社が本社を置いています。また、九州の福岡市にもコンピュータハウス株式会社があり、全国を網羅している形になっています。
 - ・ 海外では、ベトナムのホーチミン市にアイ・エス・ビーベトナムを展開しており、グローバルに成長しています。

2. IT 市場の動向・当社の事業

- ・ IDC Japan の市場予測によると、国内ソフトウェア市場は 2023 年から 2028 年までの 6 年間で年平均 9.4% 成長し、4 年後の 2028 年には市場が 7 兆 3 億円を超える規模に達すると予測されています。
- ・ 全体を通しては、コロナ禍の影響もあり、デジタルシフトが急速に進行する予想です。また、最近では生成 AI などの AI 活用や、サイバーセキュリティ対策など、ソフトウェア投資が堅調になっています。従って、当社の事業領域となるソフトウェア市場は今後も成長する傾向です。
- ・ 当社は、システム開発や運用などを請け負う企業として「Sier」と呼ばれています。Sier は「システムインテグレーター」とも言われ、その語源となる言葉が System Integration (SI) です。
- ・ Sier は一般的に、メーカー系、ユーザー系、独立系の 3 種類に分かれます。メーカー系は大手コンピューター会社から独立した企業です。ユーザー系は大手の一般企業の情報システム部門から独立した企業になります。そして独立系は、特定の親会社を持たずにシステム開発を専門に行う企業であり、当社は独立系の開発を行っています。
- ・ 独立系である当社は親会社を持たないため、お客さまそれぞれのニーズに合わせることも可能であり、柔軟に取り組むことで、さまざまな課題を解決することができます。
- ・ また当社の商流は、1 次請けおよび 2 次請けのマネジメント寄りの業務となります。具体的には、お客さまとの接点となる営業から始まり、ニーズを伺って、システムの要件定義を行います。イメージとしては、大きな機能を決める基本設計や、プロジェクトの進捗管理を実施しています。
- ・ 一方で、当社のグループ会社では 2 次請けおよび 3 次請けのテクニカル寄りの業務を展開しており、小さな詳細設計やプログラミング動作の個別処理を行っています。このように、当社グループ全体で一貫して対応することも可能です。

-
- ・ マネジメント寄りになるほど付加価値が高いですが、リスクも比例して大きくなります。当社では、グループ全体で最適化を目指し、技術者が持つ管理能力や技術力に見合ったバランスの良い案件を受注して、リスクを抑えながら着実に利益を上げる取り組みを実施しています。

3. 当社の強み・事業の内容

- ・ 当社には3つの強みがあります。1つ目は「幅広い事業領域」において、さまざまな業種のお客さまの課題を解決しています。2つ目の強みである「ワンストップサービス」では、案件のコンサルティングから実行後の運用保守まで、一貫して対応しています。そして3つ目の強みは、当社グループの「エンジニア集団」です。
- ・ まず、1つ目の強みである「幅広い事業領域」についてです。当社の提供するシステムは、社会生活のさまざまなところで利用されています。
- ・ 例えばモビリティでは、自動車のメーター制御や自動運転等の車載システムを開発しています。また、基幹システム・アプリ開発では、企業内の業務システムを開発しています。銀行・証券・保険の金融分野では、証券 Web システムを構築しています。病院・薬局・ヘルスケアの医療分野では、MRI 画像や CT スキャンの開発等を行っています。さらに、通信基地局ではスマートフォンのセキュリティやモバイル通信のシステム構築を行う等、幅広い事業領域において当社は安全・快適・便利な社会を支えています。
- ・ 次に、2つ目の強みである「ワンストップサービス」についてです。当社のシステム開発の流れとして、コンサルティングにて課題の共有と解決の提案を行った上で、アプリケーションを開発し、コンピューターやネットワーク環境のインフラを構築していきます。これは、例えば業務で使用する新しいパソコンのセッティング等が該当します。その後、実際の導入支援から運用保守までを行います。
- ・ 他社の事例と比較して、当社のワンストップサービスはスムーズできめ細かく、一貫して取り組むことができるため、これが当社の強みとなっています。
- ・ 次に、3つ目の強みである「エンジニア集団」についてです。当社では、一定水準以上のスキルを有するエンジニア集団の体制に向けて採用教育に取り組んでおり、毎年着実に連結エンジニア数を伸ばしています。2024年度は2020年度から20%増加し、現在のエンジニア数は2,000名を超えています。
- ・ 今年からスタートした中期経営計画では、人事戦略を重点戦略とし、エンジニアの採用や教育に向けた成長投資を実施しています。これらは、さらなる成長のために必要不可欠だと考えています。
- ・ 人材の確保については、高等専門学校の新卒採用が順調です。昨年11月29日付の日経新聞にも取り上げられて、2023年春入社 of 国立高専生の就職先ランキングでは、当社が全産業中で36位となっています。

4. 事業の内容

- ・ 当社グループでは、市場の変化に合わせて4つの事業領域に分けています。自動車・通信・携帯端末の「モビリティソリューション」、業務システム・産業機器・医療ソフトウェア開発の「ビジネスインダストリーソリューション」、官公庁や自治体・金融・ITインフラの「エンタープライズソリューション」、自社製品や入退室管理といったセキュリティシステム事業を含む「プロダクトソリューション」の4事業となります。
- ・ ここからは、各事業領域の事例を紹介したいと思います。まずは「モビリティソリューション」における、車載ソフトウェアの開発技術についてです。工学系で日本最大の学術団体が開催する「第73回自動車技術会賞」において、当社の技術者が論文賞を受賞しました。当社の他には、トヨタ自動車の技術者も一緒に研究を行っています。
- ・ 論文の内容として、一般道における歩行者の横断や飛び出しなど、運転の状況においたリスクポテンシャルを設定することで危険を回避するように、緩やかなステアリングやブレーキなどの運転操作を支援する技術を発表しました。この論文に掲載されている技術は既に製品化され、数多くの車種に搭載されており、安全をサポートしています。
- ・ 次に、「ビジネスインダストリーソリューション」の事例を3つ紹介します。1つ目は、医療領域のDX推進です。当社は、オンラインの服薬指導によって患者の自宅に薬が配送され、薬局に行かなくて済むようになるシステムを開発するとともに、薬局側の立場においても調剤の過誤を防ぐシステムを開発しています。
- ・ 2つ目は業務システムの事例です。日本全国で設計型プリントサービスの店舗を運営するキンコーズ・ジャパンの業務に関して、当社はヒアリングからきめ細かくニーズを吸い上げ、その解決策として、レジのPOSシステムを協力会社と共に開発しました。
- ・ このPOSシステムは、接客業務の支援機能を搭載しています。商品のアイテム数が増えて複雑化するPOS業務の生産性を向上させるとともに、他システムとの連携も行うなど、お客さまのサービス向上に貢献しています。
- ・ 3つ目の事例は、地域密着型企业への業務管理システムの導入です。介護や福祉、セレモニーなどを提供する株式会社愛和に対して、当社は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提供しました。
- ・ ローコードは、プログラミングの深い知識がなくてもアプリケーションの開発が可能となる先進的な技術であり、迅速なアプリケーション開発や、業務に合わせて作り変えられる点が特徴です。これによって、従来は手作業だった配車管理や日報作業がオンラインで可能となり、作業効率の大幅な改善につながりました。また管理作業においても、請求書の作成を日報と連携させることで、業務改善を図っています。
- ・ 次に、「エンタープライズソリューション」の事例を2つ紹介します。まずはDX推進業務についてです。浄水場や水族館の水処理施設など、水と環境に関わる分野の課題を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に対して、当社はQRコードを活用した配管管理システムを開発しました。

-
- ・ 水 ing エンジニアリング株式会社の西谷浄水場では従来、紙の配管図面や検査成績書を見比べて照合する作業を行っていました。これを当社が開発したシステムによって、タブレットで QR コードを読み込み、電子媒体上の図面や検査成績書と照合する作業に変更したことで、生産性の向上に貢献することができました。
 - ・ 2 つ目は金融および証券分野の事例です。証券分野において、当社は大和証券グループと 30 年来の取引を行っており、ホストコンピューター時代の基幹システム構築から、クラウド対応が進む現在まで、株式売買をはじめとするさまざまな商品に対応するシステム構築を支援しています。
 - ・ 最近のトピックスとしては、証券コードの変更や新 NISA 対応の他、東京証券取引所の売買システムである「arrowhead」の更新対応も実施しています。
 - ・ 最後に、「プロダクトソリューション」におけるセキュリティシステム事業についてです。当社グループでは、公共施設やオフィスビルに向けて、顔認証システムや入退室管理システムを提供しています。
 - ・ カードをかざす入退室管理システムでは、建物の入り口に設置したリーダーで個人を特定し、入室の許可や記録を管理します。警備員が必要となる建物にも対応でき、人件費の削減が可能となるだけでなく、外部への機密情報の漏洩も防ぐことができます。
 - ・ また、電気錠制御盤システムも開発しています。建物の扉を一元管理することができ、テンキーや顔認証による電気錠の解錠や状態の確認を行えます。また、火災発生時や緊急時には扉の一斉開錠も可能です。
 - ・ 事例としては、クラウド型入退室管理が挙げられます。大和証券グループのシンクタンクである株式会社大和総研のオフィスには、AI 顔認証の技術を利用したクラウド型入退室管理サービスが導入されており、オフィスへのスムーズな入退室を実現しています。カード紛失や不携帯へのサポート業務もなくなることができました。この他にも、なりすまし防止のセキュリティ強化や、他システムと連携できる入退室ログなど、クラウドによって管理業務を効率化しています。
 - ・ また、当社ではリカーリング製品として、モバイル端末管理の「FiT SDM」、クラウド型入退室管理の「ALLIGATE」、就業履歴を記録する建設現場用カードリーダー「Easy Pass」という 3 つの製品を展開しています。
 - ・ リカーリング製品の売上高は、この 3 カ年で每期 30% 前後の伸び率となっており、着実に成長して収益に貢献しています。今期も堅調に推移しており、今後もリカーリング製品に注力していく方針です。

5. 中期経営計画

- ・ 当社グループでは企業理念体系を定めています。企業理念には、創業者の言葉である「夢を持って夢に挑戦」を掲げており、これはアイ・エス・ビー社員のよりどころであるとともに、中期経営計画 2026 の策定の源となっています。社員一人一人が夢や希望を持

-
- ち、常に挑む精神で取り組むことを目標としています。
- ・そして当社グループのミッションとしては、卓越した技術と魅力ある製品サービスによって、心豊かに暮らし笑顔あふれる社会づくりに貢献します。お客さまに選ばれ、社会に必要とされ続けるために、ITで新たな価値を創造して、100年、200年と永続する企業を目指していきます。
 - ・次に、中期経営計画 2026 の位置付けについてです。2018年から2023年までの6年間では、既存事業の強みを最大限に発揮するフェーズとして、売上高および営業利益を毎期増収増益としてきました。
 - ・一方で、技術者の確保、技術力の向上、従業員満足度の向上といった人材面と、プロジェクト管理などのマネジメント面が課題として挙がりました。これらの課題を解決することが、売上高 500 億円、1,000 億円の実現と、その先の永続する企業を目指すために必要であると考えています。
 - ・中期経営計画 2026 の3年間は、そのための基盤作りとして、将来への種まきを積極的に行うフェーズとしています。中長期の持続的な成長を重視し、未来への成長投資を積極的に進め、さらなる成長を目指していきます。
 - ・新中計の最終年度となる 2026 年 12 月期においては、売上高 375 億円、営業利益 27 億円をグループの目標として定めています。この目標を実行するため、そして将来の持続的な成長のために、3カ年で累計 37 億円の人的投資と IT 投資を計画しており、今期は 9 億円の成長投資を予定しています。
 - ・また、中期経営計画 2026 では 3 つの重点戦略に取り組んでいきます。まず、最も重要な戦略として「人事戦略」を掲げ、ワークライフバランスの実現に向けて働き方改革を推進します。また制度面では、昇給昇格の処遇改善や教育制度の充実を進めます。
 - ・働く環境についても、2025 年 5 月に本社を五反田駅から品川駅に移転して、首都圏の事業所を集約する計画です。社員のモチベーションを向上し、エンゲージメントを高めることで、パフォーマンスを最大限に発揮できるよう取り組んでいきます。
 - ・2 つ目の戦略は「情報サービス事業戦略」です。これによって、グループ会社ごとに異なる得意分野と拠点となる地域のグループシナジーを発揮していきます。その他、自社プロダクトの開発や、協力会社との協業により、高収益化および多角的な成長を目指します。
 - ・3 つ目の戦略は「セキュリティシステム事業戦略」です。この戦略は主にグループ会社の株式会社アートが取り組みます。既存事業の収益力を向上するとともに、引き続きリカーリングビジネスにも注力していきます。
 - ・また、現在の中期経営計画の先にある、売上高 500 億円、1,000 億円へと成長していくためのプロセスとして、取り組むメッセージ集を掲げています。定量的な事業計画はこれからですが、当社グループの将来像を皆さまと共有し、その実現をより確かなものにするために策定しました。これらのメッセージを一つずつ着実に実行すれば必ず目標に

到達し、そこからさらに成長し、「永続する企業」を目指せると考えています。

6. 業績・配当予想

- ・ 2024年12月期の第2四半期においては、売上高が166億円で前期比105%となり、第1四半期で上方修正した計画に対して101%になりました。また、営業利益は15億円で前期比117%、計画比126%でした。売上高および営業利益ともに業績計画を超過して達成しています。
- ・ 総括として、上期もDXの需要が好調であり、3つの事業領域で受注が堅調に推移しました。これは、中期経営計画の施策の取り組みが一定の効果を発揮し、収益性の向上に寄与したことが要因となっています。
- ・ 2024年12月期の連結業績予想は、売上高337億円、営業利益24.7億円としています。
- ・ 過去8期の連結損益の推移を見ると、通算で8期連続の増収、7期連続の増益となりました。
- ・ 収益面では、受託案件の高付加価値化、好採算のプライム案件の獲得、リカーリングビジネスの伸長がありました。営業利益率は8.4%となり、前期比で0.4ポイントの改善し、また長期トレンドにおいても、技術力向上やプライム案件の獲得、生産性の向上が寄与した結果、この3カ年で1.7ポイント向上しました。
- ・ 2024年12月期の配当予想については、配当性向30%以上を目標としており、現時点で配当性向32.4%、1株あたり46円の配当を予定しています。
- ・ 株主の皆さまへの還元は配当を重視しており、成長のための事業投資や、財務の健全性を維持できる範囲内で、可能な限り安定した配当を行うことが最重要だと考えています。
- ・ 還元方針としては、安定配当の実施のため、配当性向30%以上を目標としています。また、当社は過去12年間において、配当性向30%および20円以上の配当実績を継続しています。

7. 質疑応答

Q1. 今後の業界トレンドや、事業環境の見通しについて教えてください。

A1. 今後のITトレンドは拡大傾向となっています。また、当社の事業領域であるDX市場も拡大し続けているため、事業環境の見通しは良好であると考えています。

Q2. 貴社はモビリティなどの4つの事業で構成されていますが、それ以外にビジネスを広げることを考えていますか。

A2. 当社は創業時のITインフラ事業から始まり、通信、医療、自動車、金融、官公庁などに事業領域を拡大してきました。また、ここ数年来では、直接ユーザーから受注するプライム案件が増加しており、そのような案件に対しても確実にソリューションを提供することで事業拡大を図っています。今後も事業環境が変化していくと思いますが、柔

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

軟に対応していきたいと考えています。

Q3. 2023 年度の決算業績が前年比で増収増益となっておりますが、その主な要因について教えてください。

A3. 昨年度の実績の増加要因としては、4 事業領域ともで計画以上の受注があり、大きく伸長しました。外注費等の費用も上がっていますが、受注が拡大したことで売上、利益とも計画を上回る拡大ができました。

Q4. 株主還元に関して、好調な業績に合わせて配当性向のさらなる向上を検討する考えはありますか。

A4. 配当に関する考えは、従来から変わっていません。安定配当を最重視しており、その上で配当性向 30%以上を目標にしています。これ以上の配当性向の向上については、中長期の成長も鑑み、引き続き検討していきたいと考えています。

Q5. 足元のインフレに伴う運営コストの上昇等は、社内で十分に吸収できますか。

A5. 現在はエンゲージメント向上、離職抑制策として、社員に処遇制度の改善などを行っており、運営コストが上昇しています。しかし、それに対して、プライム案件や高付加価値化、コンサルティング等によって利益率を向上させています。また、当社はプロダクトの利益率が相応に高いため、着実に事業を拡大していくことでコストを十分に吸収できると考えています。

Q6. 経営陣が大切にしているモットーや信念は何ですか。

A6. やはり、当社グループの企業理念である「夢を持って夢に挑戦」です。グループの企業理念体系を掲げる以前から、創業者である私の父が常に社員に対して発していた言葉であり、それを私が社長に就任してからグループの企業理念として掲げました。当社はタウンホールミーティングによって各社員との交流を行っており、そのような場でも企業理念をテーマにすることで浸透を図っています。経営陣と社員が同じ意識を持って取り組むことで、今後の生産性向上や社員のやりがいにつながると考えているため、社員一人ひとりが夢を持ち、夢に挑戦できているかを確認しながら業務を進めています。

以上