

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：2025 年 2 月 22 日(土)

場 所：グラントウキョウノースタワー 18 階 大和コンファレンスホール(千代田区丸の内)

説明者：代表取締役社長 若尾 一史 氏

1. はじめに

- ・ 当社は 2024 年 11 月に株式会社 AMBC の株式 100%を取得し、完全子会社化を行いました。AMBC 社はコンサルティング事業において高い技術と優良な顧客基盤を持つ企業です。この M&A によって、当社は商流の上流工程の展開を加速させることが可能になりました。さらなる成長、グループ全体の業績拡大につなげていきます。

2. ISB について

- ・ 当社は 1970 年に設立し、現在は東証プライムに上場しています。グループ子会社を 8 社擁し、連結社員は約 2,600 名です。有価証券報告書上のセグメントは大きく二つです。まず、アイ・エス・ビーをはじめ多くのグループ会社がソフトウェア開発を担う情報サービス事業を展開しており、売り上げ構成比の 85%を占めます。アート社は入退室管理システムを主としたセキュリティシステム事業を展開しており、売り上げ構成比では残りの 15%に当たります。情報サービス事業は、製造業、流通業、サービス業、金融業、官公庁と幅広い顧客を持ちます。
- ・ 本日は、アイ・エス・ビーという社名を皆さんに覚えていただくことが大きな目的の一つです。その社名の由来を説明します。1970 年に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。コンピュータのオペレーション業務を担う派遣業務から始まり、その後、ソフトウェア開発に着手し、ノウハウを蓄積してきました。当時は IT という単語もなく、フロンティア企業として 1986 年にアルファベットの頭文字を取り、アイ・エス・ビーと変更しました。
- ・ 創業から現在に至るまでの成長についてお話しします。1970 年の創業当初は運用・管理や保守業務でスタートしました。1990 年に株式を店頭公開しました。1999 年には売上高 100 億円を超えました。2015 年に東証 1 部に上場、2019 年に売上高 200 億円を突破しました。2022 年 4 月にはプライム市場へ移行し、2024 年現在は売上高 330 億円を超えるまでに成長しています。

1990 年から 2000 年の時期は、第 2 世代通信システムおよび第 3 世代通信システムの開発に携わっていました。その以前までは売上高が 30 億円程度でしたが、携帯電話の成長とともに 100 億円まで大きな成長を遂げました。当社の成長を語る上での一つのキーワードでもあります。その携帯電話全盛期の当時、国内大手メーカーからは携帯電話

の基地局と端末の受注が相次ぎ、携帯電話端末では新製品の販売に併せて1年間で4モデルを開発した実績があります。

M&A に関しては、2017年にセキュリティ製品開発のアート社、2019年にシステム開発のテイクス社と資本提携をしました。2024年11月には先述のAMBC社と資本提携をし、さらなる成長を目指しています。

- ・ グループの事業概要を紹介します。アイ・エス・ビーの主な拠点としては東京、神奈川、千葉という首都圏に加え、名古屋、大阪と、三大都市圏にそれぞれの事業所を置いています。2025年5月には働く環境の改善、生産性向上を目的として、本社および首都圏の事業所を品川駅港南口へ移転する予定です。

国内拠点としては、まず北海道札幌市にスリーエス社があり、リモート開発と地域の顧客に密着したサービスを提供しています。首都圏エリアには当社をはじめAMBC社、ノックスデータ社、テイクス社、アート社、エス・エム・シー社の五つの子会社があります。主に当社とAMBC社で案件の入り口、上流工程を担い、エス・エム・シー社、テイクス社、ノックスデータ社がその後の工程を担っています。アート社は先述のとおり当社の技術を生かした製品を提供するセキュリティシステムを提供しています。コンピュータハウス社は九州地方における事業展開を担っています。オフショアの開発拠点として、ベトナムのホーチミン市に拠点を置くISB VIETNAMが事業を展開しています。これらの拠点が連携して協業・分業することで、国内外の顧客へ幅広いサービスを提供し、グローバルに成長していくことを目指しています。

3. IT市場の動向・当社の事業

- ・ 国内ソフトウェア市場は2028年度までの6年間で毎年平均9.4%成長、2028年には7兆3,000億円を超える市場になると予測されています。デジタルシフトが急速に進んでおり、その事例として、生成AI等の活用や、サイバーセキュリティ対策などのソフトウェア投資が挙げられています。総括すると、当社の事業領域であるソフトウェア市場は今後も持続的に成長する傾向を示していると理解できます。
- ・ 当社はSIerと呼ばれています。SIerとは、システム開発や運用等を請け負う企業を指します。別名システムインテグレーターとも呼ばれます。
- ・ 当社の商流を紹介します。当社は元請けを含む1次請け、2次請けでマネジメント寄りの業務を担っています。顧客窓口としてニーズを伺い、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、プロジェクトの進捗管理をする工程に当たります。グループ会社は2次請け、3次請けであり、テクニカル寄りの業務に当たります。イメージとしては、詳細設計やプログラミング動作等の処理を担っています。当社はグループとしてワンストップで一貫して開発対応をしているとご理解ください。利益構造としては、マネジメント側が大きい状況ですが、リスクも比例して大きくなります。グループ全体で最適化を目指しており、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、リスクを抑えながら着実に利益を上げる取り組みをしています。

4. 当社の強み・事業の内容

- 当社の三つの強みを紹介します。一つ目は幅広い事業領域です。さまざまな業種にわたって、顧客が抱える課題を解決することが可能です。二つ目はワンストップサービスです。先述のとおり、当社グループで上流から下流まで一貫して対応が可能です。三つ目として、技術力を持つ 2,000 名以上の IT エンジニア集団を擁しています。これらの強みを一つずつ説明していきます。
- 一つ目の強みである幅広い事業領域について紹介します。資料のイメージ図は、当社の提供するシステムが社会においてどのように利用されているか示しています。モビリティでは、自動車のメーター制御、自動運転等の車載システムを提供します。基幹システムやアプリケーション開発では、企業内の業務系システム開発を提供します。銀行・証券・保険といった金融分野では証券系 Web システムを構築しています。病院・薬局・ヘルスケアといった医療分野では、MRI 画像のシステムを開発しています。通信基地局向けには、スマートフォン等のセキュリティやモバイル通信のシステム構築をしています。以上のとおり、当社は安全・快適・便利な社会を支えています。
- 二つ目の強みであるワンストップサービスについて、一般的なシステムの流れを他社事例と比較してお話しします。他社事例では、コンサルティングとアプリケーション開発を A 社、インフラ構築を B 社、導入支援、運用サポートを C 社が担当するなど、担当企業が各工程で異なるケースが多く見られます。そのような体制であると情報等の共有不足につながりやすい面もあります。一方、当社では、これらの一連の業務をワンストップで行えるため、品質や生産性向上が図れます。顧客に対してスムーズにきめ細かくサービスを提供できる点が大きな強みと言えます。
- 三つ目の強みである IT エンジニア集団について紹介します。資料に載せたグラフは連結 IT エンジニア数の推移を示しています。着実に人数を増やし、2024 年 12 月期には 2020 年 12 月期比較で 22%増、人数として 2,000 名を超えています。単にエンジニア数を増やすのみならず、一定水準以上のスキルを有する IT エンジニア集団として、グループ全体で採用・教育に取り組んでいます。人材を確保する上では、高等専門学校の新卒採用も強く意識し、全国高等専門学校プログラミングコンテストの特別協賛等を通して計画どおり順調に採用が進めています。昨年の日本経済新聞で掲載された「2024 年春入社国立高専生の就職先ランキング」では、全産業中 20 位にランクインし、高い評価を得ています。
- 事業の内容について説明します。当社は事業領域を四つに分けて取り組んでいます。モビリティソリューションでは、自動車、通信、携帯端末のソフトウェア開発、ビジネスインダストリーソリューションでは、業務システム、産業機器、医療のソフトウェア開

発、エンタープライズソリューションでは、官公庁、自治体、金融・証券、IT インフラ向けの開発を手掛けています。プロダクトソリューションは、情報サービス事業の他、セキュリティシステム事業も含みます。各事業領域について事例を用いて紹介していきます。

- ・ モビリティソリューションについては、自動車における車載ソフトウェアの開発技術の事例を紹介します。工学系では日本最大の学術団体である公益社団法人自動車技術会が主催する第 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。トヨタ自動車の技術者の皆さんと共に研究を行った成果です。論文では、例えば一般道で歩行者が飛び出してくるかもしれないといったシチュエーションに対して、運転の状況に応じた交通リスクを先読みすることで危険を回避できるよう、緩やかなステアリングやブレーキ等の運転操作を支援する技術を発表しました。この論文に記載された技術は既に製品化されており、数多くの車種に搭載され、安全をサポートしています。
- ・ ビジネスインダストリーソリューションについては、まず医療分野における DX 推進の事例を紹介します。患者の立場から、薬局へ行かずに済むシステムを開発しました。オンラインの服薬指導から、自宅への配送まで対応するシステムとなります。薬局の立場では、調剤過誤を防ぐシステムを開発しました。これらのシステムによって、体調の悪い患者へオンラインで対応することが可能になります。自宅にしながら薬を受け取れる便利さを提供しています。薬局や病院では患者との対面が減ることで、混雑緩和や感染症対策にも貢献できます。
- ・ 次に、業務システムの事例を紹介します。日本全国の接客型プリントサービスを提供するキンコーズ・ジャパン社に対して、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、課題の解決策を提案し、POS システムの開発を行いました。当社開発の POS システムは接客業務の支援機能を搭載しており、通常の買い物のレジ業務に加えて、管理する商品のアイテム数が増えたことによって複雑化する POS 業務の生産性向上や他のシステムとの連携も行い、来店客へのサービス向上に貢献しています。
- ・ 地元密着型企業の業務管理システムの開発事例を紹介します。介護や福祉、セレモニーを提供する愛和社向けに、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無くてもアプリケーション開発が可能となる先進的な技術です。アプリケーション開発を素早く、かつ柔軟に行えることが特長です。手作業であった日報作業をオンライン作業に変え、作業効率の改善につながられました。管理業務の面でも、従来は請求書を日報と照らし合わせていましたが、本システムにて請求書と日報を連携させることで業務改善に貢献しています。
- ・ 続いて、エンタープライズソリューションの事例として、金融・証券の事例を紹介します。証券分野において当社は和証証券グループと 30 年以上にわたって取引をしています。ホストコンピュータ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、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。証券コードの変更や新 NISA の対応の他に、東京証券取引所の売買システムの更新対応も実施しています。

- ・ プロダクトソリューションについては、まずセキュリティシステム事業の開発事例を紹介します。公共施設やオフィスビル向けに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。建物の入り口に設置したカードリーダーで入室の許可や入退室記録を管理します。セキュリティ性が向上し、経費も抑制でき、さらに外部への機密情報漏えいも防げます。電気錠制御盤システムは、建物内の扉をまとめて管理できます。テンキーや顔認証でその状態を確認し、火災発生等の緊急時には扉の一斉解除も可能です。以上のように企業のセキュリティ対策や経費削減に貢献しています。
- ・ 次にクラウド型入退室管理システムの事例を紹介します。大和証券グループのシンクタンクである大和総研のオフィスに、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を導入しました。オフィスに出入りする際に立ち止まらないでスムーズに入退室ができる環境を実現しました。カード紛失や不携帯へのサポート業務がなくなり、セキュリティ対策の他に生産性向上や業務効率化、経費削減にも貢献することができました。また、なりすまし防止効果や、入退室記録をクラウドで行うことによる管理業務の効率化にも貢献しています。
- ・ リカーリング製品の売上高推移を紹介します。売上高推移グラフにおいて、黄色い部分はモバイル端末管理の「Fit SDM」の売上高を示します。緑色の部分は、クラウド型入退室管理システムの「ALLIGATE」です。紺色の部分は、就業履歴を記録する、建設現場用カードリーダーの「EasyPass」です。直近 3 カ年の伸び率は安定してきており、着実な成長を遂げながら収益に貢献する製品群と言えます。リカーリング製品については今後も注力していく方針です。

5. 中期経営計画

- ・ アイ・エス・ビーグループのよりどころでもあり、中期経営計画の源でもあるグループの企業理念体系を紹介します。企業理念は、「夢を持って夢に挑戦」です。当社の創業者の言葉であり、アイ・エス・ビーグループの一人一人が夢や希望を持ち、常に挑む精神で取り組んでいくことを目標としています。この理念体系の中で一つの例を説明します。社員が大事にしているバリューは「誇り」「誠実」「挑戦」です。誠実にソフトウェア技術を継続して高めており、車載の技術をはじめ、顧客からの信頼を生み、受注が増えています。この実績や信頼がわれわれの誇りとして、さらなる向上を目指す原動力になり、そこから新製品や新事業などの新たな価値を創造する挑戦へと、つながっています。顧客に選ばれ、社会に必要とされ続けるため、われわれのビジョンにあるとおり、IT で新たな価値を創造し、100 年、200 年と永続する企業を目指すことを示しています。
- ・ 「中期経営計画 2026」の位置付けについて説明します。当社は過去 6 年間、既存事業

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。

の強みを最大限に生かし、安定した成長を実現してきました。ただし、この間に幾つかの課題も出てきました。人材面では、技術者の確保、技術力の向上、従業員満足度の向上、また、マネジメント面ではプロジェクト管理の強化や効率的な組織運営です。これらの課題の克服がさらなる飛躍のために必要と捉え、本中計は課題の解決策を策定して実行する、いわば未来を切り開く足固めをする計画になっています。成長投資を積極的に進め、売上高 500 億円、1,000 億円規模になること、また、その先の永続する企業を目指してまいります。

- ・ 2026 年 12 月期のグループ目標は、成長投資の効果が表れ始めたこと、およびグループ会社が 1 社増えたことにより、売上高は 380 億円、営業利益 30 億円に上方修正しました。重点戦略は主に三つです。一つ目の人事戦略は最も重要であり、グループ全社で取り組みます。ベースアップや昇給・昇格の制度改革等の処遇改善、オフィスの集約といった働く環境の改善の他、教育制度の充実に取り組んでいます。二つ目は、情報サービス事業戦略です。グループ会社それぞれの特長を生かし、連携し、シナジー効果を発揮していきます。その他、自社プロダクトの開発、プライムユーザーの開拓、パートナー企業との協業により、高付加価値化、生産性向上を目指します。三つ目は、セキュリティシステム事業戦略です。ビルのリニューアル案件獲得に注力します。リカーリング戦略も継続していきます。
- ・ 資料で示すものは、現在の中計の先となる売上高 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です。定量的な事業計画については今後策定予定ですが、アイ・エス・ビーグループの未来のイメージを皆さんと共有し、その実現をより確かなものとするために策定しています。これら一つ一つのメッセージを着実に実行していけば、目標に必ず到達するとともに、そこからさらに成長を重ね、永続する企業を目指せるものと考えています。

6. 業績・配当予想

- ・ 資料は 2024 年 12 月期の連結損益計算書を示します。2024 年 12 月期は過去最高の業績を更新しています。売上高は約 340 億円、前期比 105%、営業利益は 28 億円、前期比 102%です。第 1 四半期に上方修正した業績計画を超過達成することができました。総括すると、人的資本を中心に 9 億円の成長投資を取り組んだ結果、当初の想定を上回る効果が見られたこと、また、引き続き DX 需要が好調で、受注が堅調であったことが要因です。
- ・ 連結損益の推移を説明します。売り上げ、利益、共に順調に伸びました。増収要因は、新卒・中途採用でエンジニア数を増加することができたこと、また、高付加価値案件の取り組みによる単金アップが挙げられます。増益要因としては、プロジェクト管理の改善によって不採算プロジェクトを低減できたこと、空き要員の縮小により稼働率が向上したこと、そして、リカーリングビジネスの収益積み上げが挙げられます。

-
- ・ 配当予想をお伝えします。配当性向については、従来より 30%以上の安定配当を目標としています。現時点、2024 年度は配当性向 30.4%、配当金は 1 株当たり 54 円を予定しています。2025 年度は純資産配当率も踏まえ、配当性向 39.3%、配当金 54 円を維持する予想としています。株主の皆さんへの還元は配当を重視し、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で、可能な限り安定した配当を行うことを最重要と考えています。
 - ・ 安定配当の還元方針と配当予想を資料に示しました。過去 12 年間、配当性向 30%、配当金 1 株当たり 20 円以上の実績を継続しています。2015 年は折れ線グラフでお分かりのとおり、配当性向が 100%に近い水準で、配当金額を維持しています。株主の皆さんへの還元方針としては、配当性向 30%以上という安定した配当を目標としています。

7. 補足資料

- ・ IT 業界の専門用語や事業戦略の内容については、最後に補足資料を掲載していますので、ご参考になしてください。

8. 質疑応答

Q1. 情報サービスの内容と将来の方向について教えてください。

A1. 内容については、プレゼンテーションの中で説明しましたが、大きいところで言うと、情報サービスの中のソフトウェア事業となります。私たちはソフトウェアの受託開発をしています。将来の方向性については、2024 年度に M&A を実施した AMBC という上流工程の会社を上手に使い、上流方向に進んでいきます。現在、当社は 2 次請けが多い状態です。3 次請けもあり、1 次請けは一部あります。今回の M&A によって、1 次請けの割合を大きくでき、さらに教育・育成を行うことで上流へのシフトを進めて、業績拡大や高収益化を目指しています。

Q2. 2019 年度にテイクス社およびコンピュータハウス社を子会社した以降、売上高成長が続いています。その理由と今後の見通しを説明願います。

A2. まず、コンピュータハウス社については、小さめのソフトウェア会社ではあったのですが、北海道と九州の拠点を持っていました。北海道にはスリーエス社があるため、そちらと効果的に協業ができるものだと判断し、また九州については、それまで当社が展開できていなかったエリアだったため、事業展開の起点となるといった判断もあり、M&A に至ったという経緯があります。テイクス社は、もともと当社のパートナー会社でもありました。信頼関係は厚く、企業的にも 30 億円近い売り上げがあったため、グループとなることでさらなるシナジー効果が生まれ、アイ・エス・ビーグループ全体の拡大につながると判断し、M&A を実施しました。テイクス社はアイ・エス・ビーとは異なり、主に派遣業務等を中心としています。商流のレイヤーも異なることによって私

たちの仕事の幅が広がるといった要素も M&A を実施した理由の一つです。

以上