



# 決算説明会

2023年12月期 第54期

# ISB CORPORATION

証券コード：9702

株式会社アイ・エス・ビー

Part **1** ISBグループ概要

Part **2** 決算概要

Part **3** 中期経営計画2023の取組み

Part **4** 中期経営計画2026

Part **5** 社会とともに成長する  
ISBグループ

Part **1** ISBグループ概要

Part **2** 決算概要

Part **3** 中期経営計画2023の取組み

Part **4** 中期経営計画2026

Part **5** 社会とともに成長する  
ISBグループ



情報サービス事業・セキュリティシステム事業を展開する

独立系システムインテグレーター



代表取締役社長  
若尾 一史

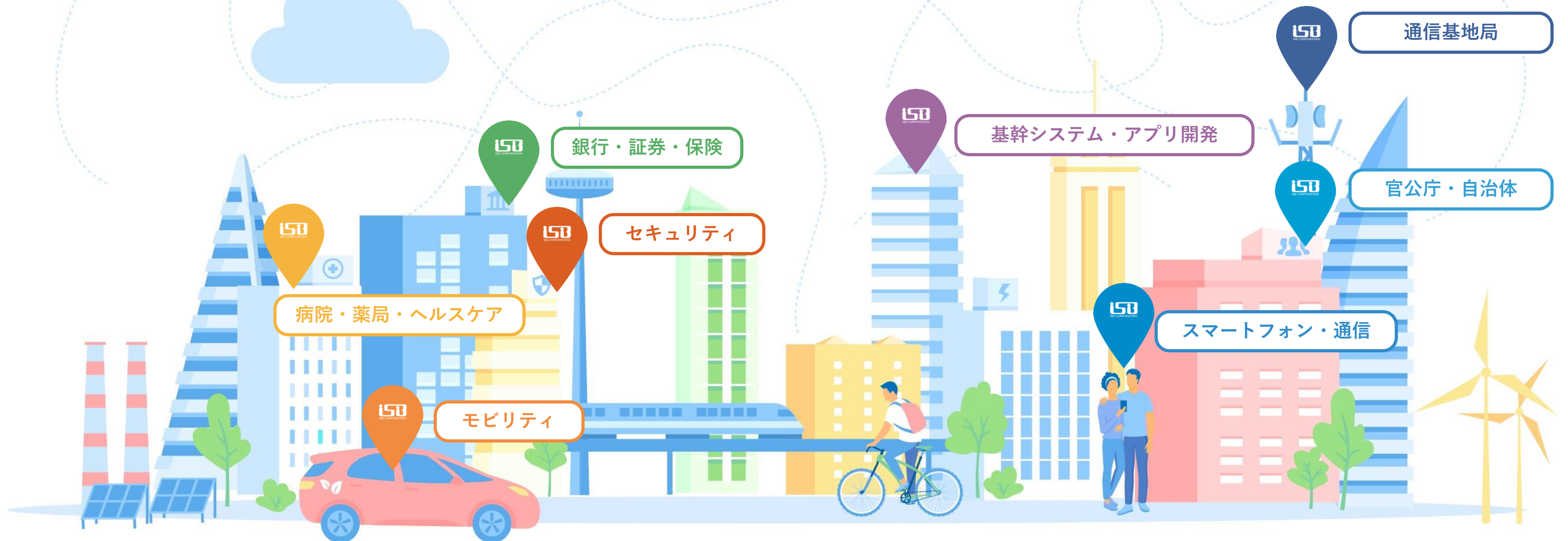
社名	株式会社アイ・エス・ビー
設立	1970年（昭和45年）6月
代表取締役社長	若尾一史
資本金	23億7,892万円（2023年12月31日現在）
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：9702）
事業内容	情報サービス事業（ソフトウェア開発） セキュリティシステム事業（入退室管理）
従業員数（連結）	2,482名（2023年12月31日現在）
グループ会社	連結子会社：国内7社、海外1社



# ISBグループの事業領域

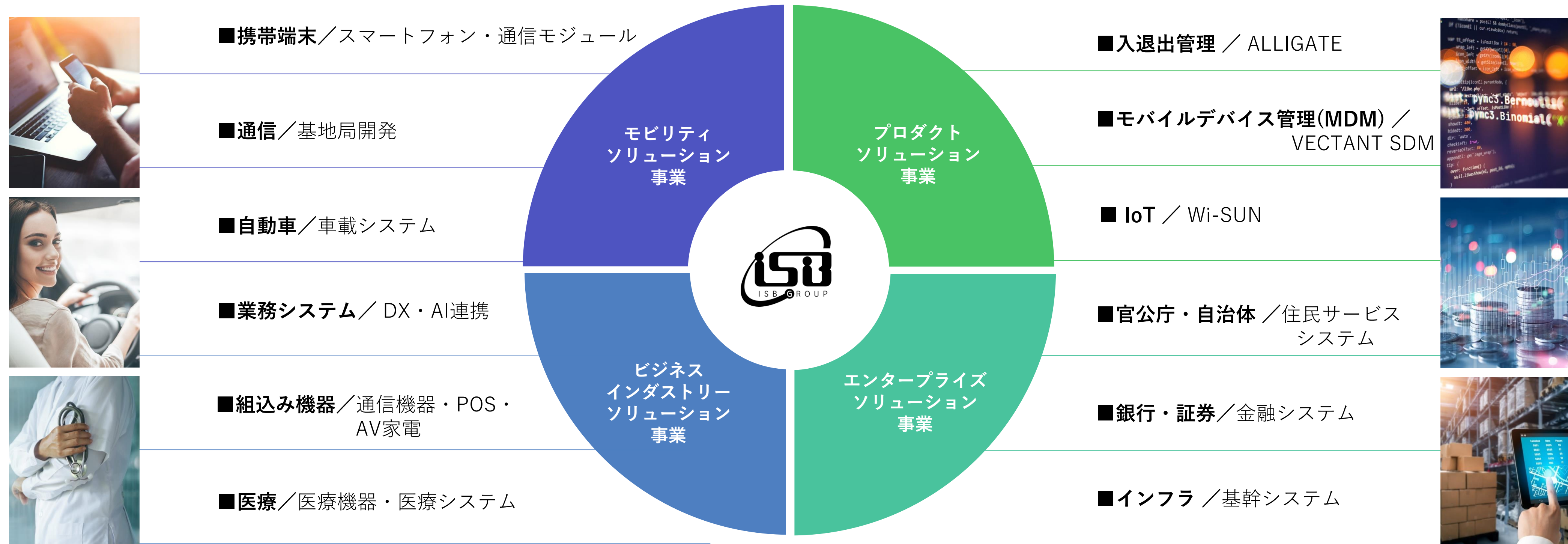
私たちアイ・エス・ビーグループは卓越した技術と魅力ある製品・サービスで心豊かに暮らす笑顔溢れる社会づくりに貢献することをミッションとし、複雑化するICT社会に新たな価値を創造するソリューションと製品を提供しています。

ISBで開発したソフトウェアはさまざまな製品に搭載され、安全・快適・便利な社会を支えています。





時代の変化に適応した知恵とITの融合と高い技術力を強みに、さまざまな事業領域を手掛けています。



agenda

FINANCIAL  
RESULTS  
BRIEFING

Part **1** ISBグループ概要

Part **2** 決算概要

Part **3** 中期経営計画2023の取組み

Part **4** 中期経営計画2026

Part **5** 社会とともに成長する  
ISBグループ



# 2023年12月期連結損益計算書

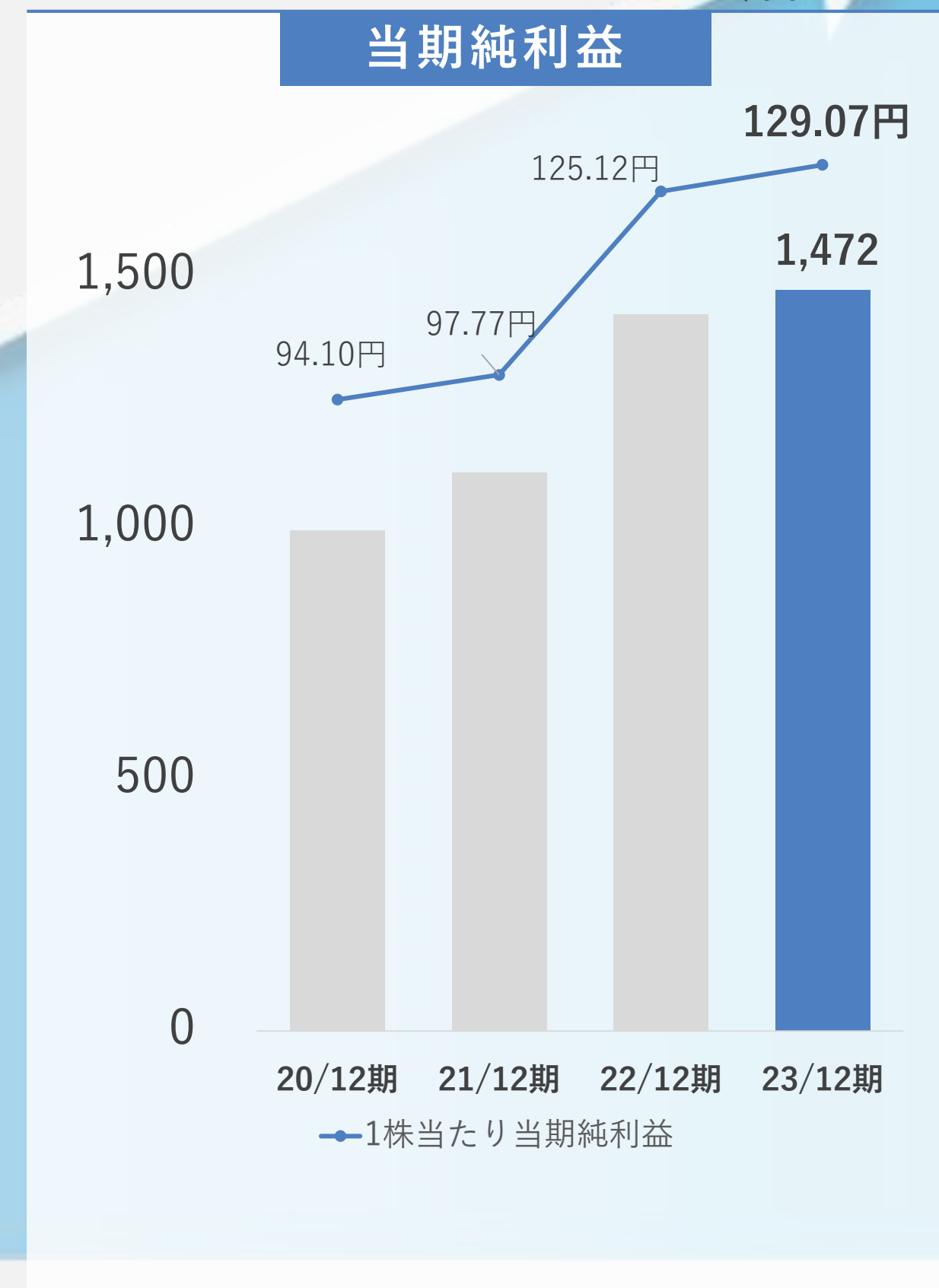
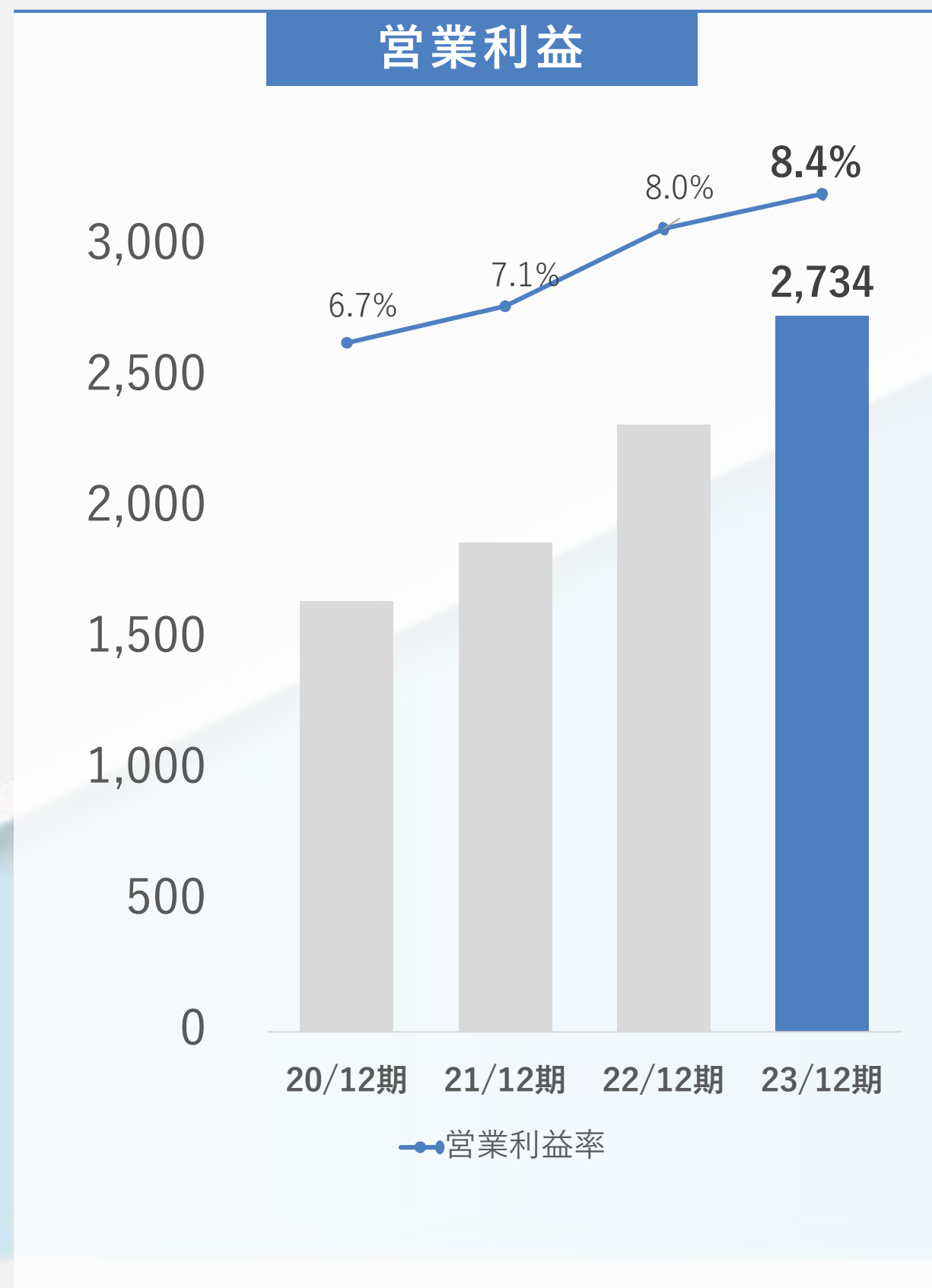
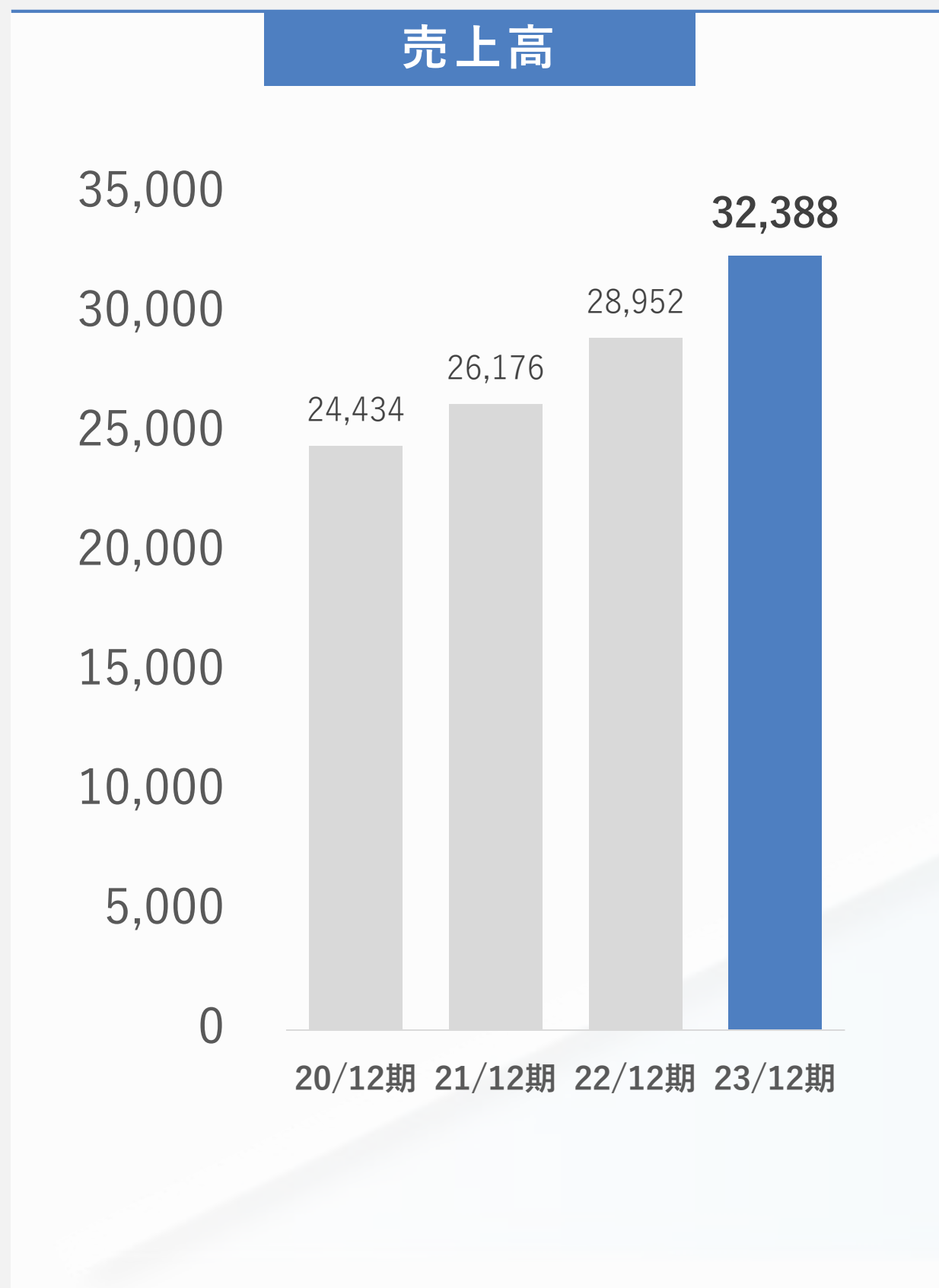
過去最高売上高・営業利益を更新

(単位：百万円)

	2022年 12月期実績	2023年 12月期実績	増減	前期比	2023年 12月期計画	計画比
》売上高	28,952	32,388	3,436	112%	31,000	104%
》営業利益	2,319	2,734	415	118%	2,600	105%
》営業利益率	8.0%	8.4%	0.4pt	-	8.4%	-
》経常利益	2,401	2,810	409	117%	2,645	106%
》親会社株主に帰属する当期純利益	1,423	1,472	49	103%	1,590	93%
》1株当たり当期純利益(単位：円)	125.12	129.07	3.95	103%	139.61	92%

## 8期連続増収、7期連続増益

(単位：百万円)



# 4Q(10~12月)連結損益計算書

7期連続増収、増益。利益率微減は、広告費（販促費）等の先行投資要因

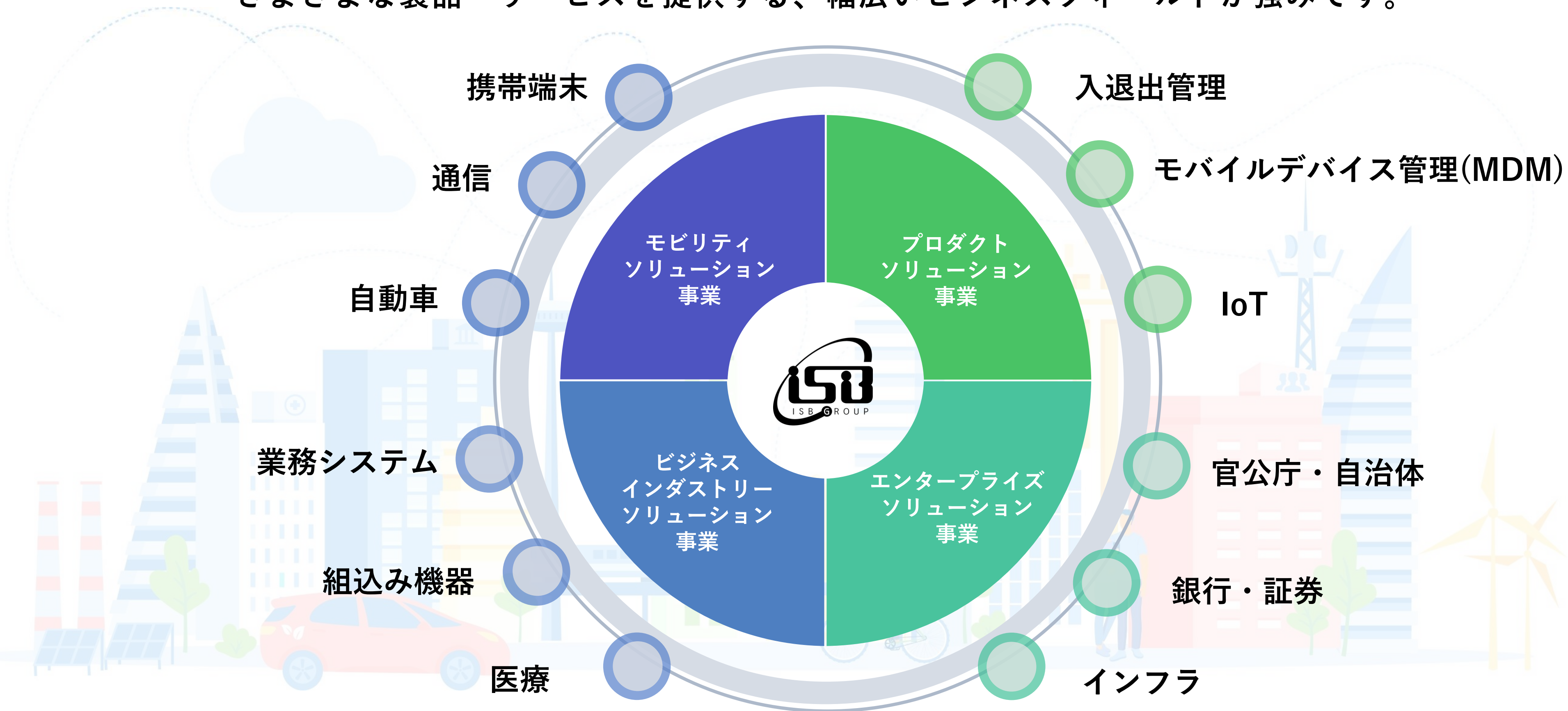
(単位：百万円)

	2022年 4Q実績	2023年 4Q実績	増減	前期比
》売上高	7,526	8,315	789	110%
》営業利益	597	641	44	107%
》営業利益率	7.9%	7.7%	-0.2pt	-
》経常利益	639	667	28	104%



# ISBグループの事業分野

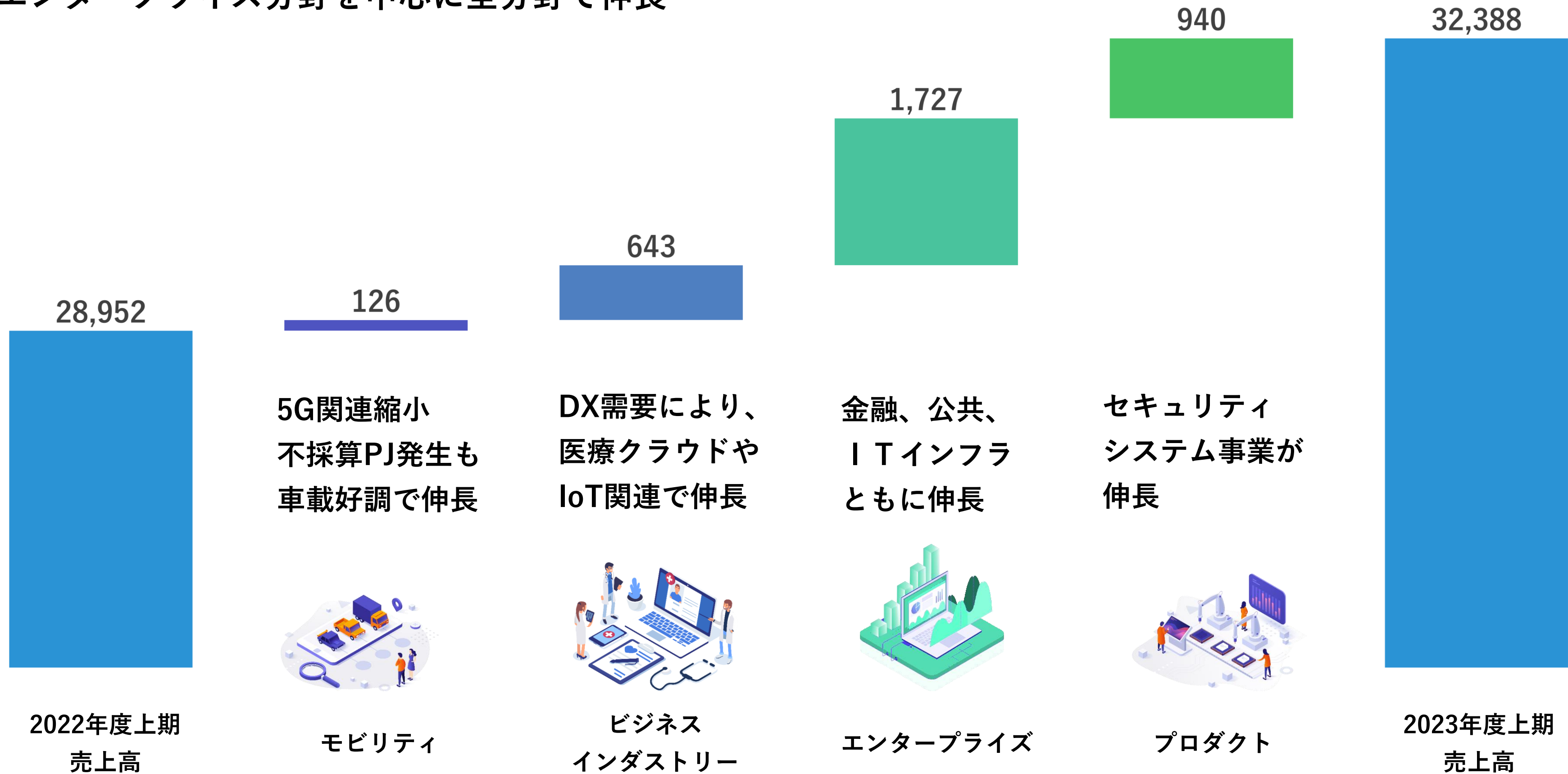
弊社グループは、多種多様な業界に向けて、多岐にわたる開発分野、さまざまな製品・サービスを提供する、幅広いビジネスフィールドが強みです。



# 連結売上高の増加要因

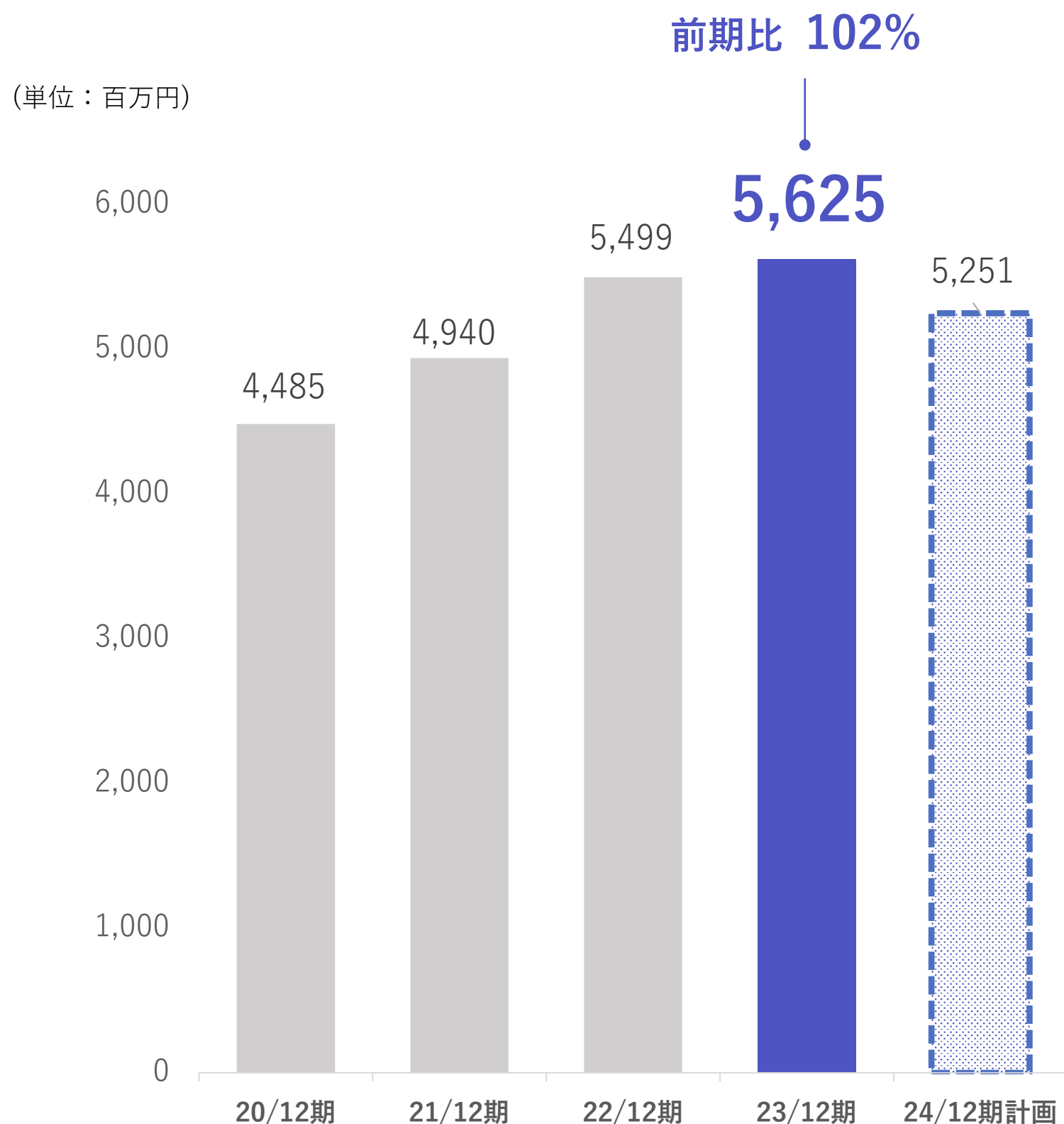
(単位：百万円)

エンタープライズ分野を中心に全分野で伸長






# 事業分野別売上高の推移

## モビリティ



## 2023年 実績

- 
**車載**  
**好調**  
 メーター系開発のIn-Car ※1.を中心に主要顧客からの受注が堅調に推移。
- 
**モバイルインフラ**  
**縮小**  
 5Gはピークアウトし大幅縮小。不採算PJ発生。技術者を最適に配置転換。
- 
**移動無線端末**  
**堅調**  
 当初、大幅な縮小計画も、縮小幅を抑え前期並みに落着。

## 2024年 見通し

- 車載**  
 配置転換等で技術者増員、管理体制を強化し、好調なIn-Carに加え、Out-Car※2.も注力し受注拡大を狙う。
- モバイルインフラ**  
 6Gの実用化まで縮小傾向。他の通信系開発や車載への技術者の配置転換を継続。
- 移動無線端末**  
 主要携帯メーカーの減産により縮小見込み。OS技術を活かした開発や車載に技術者を配置転換。

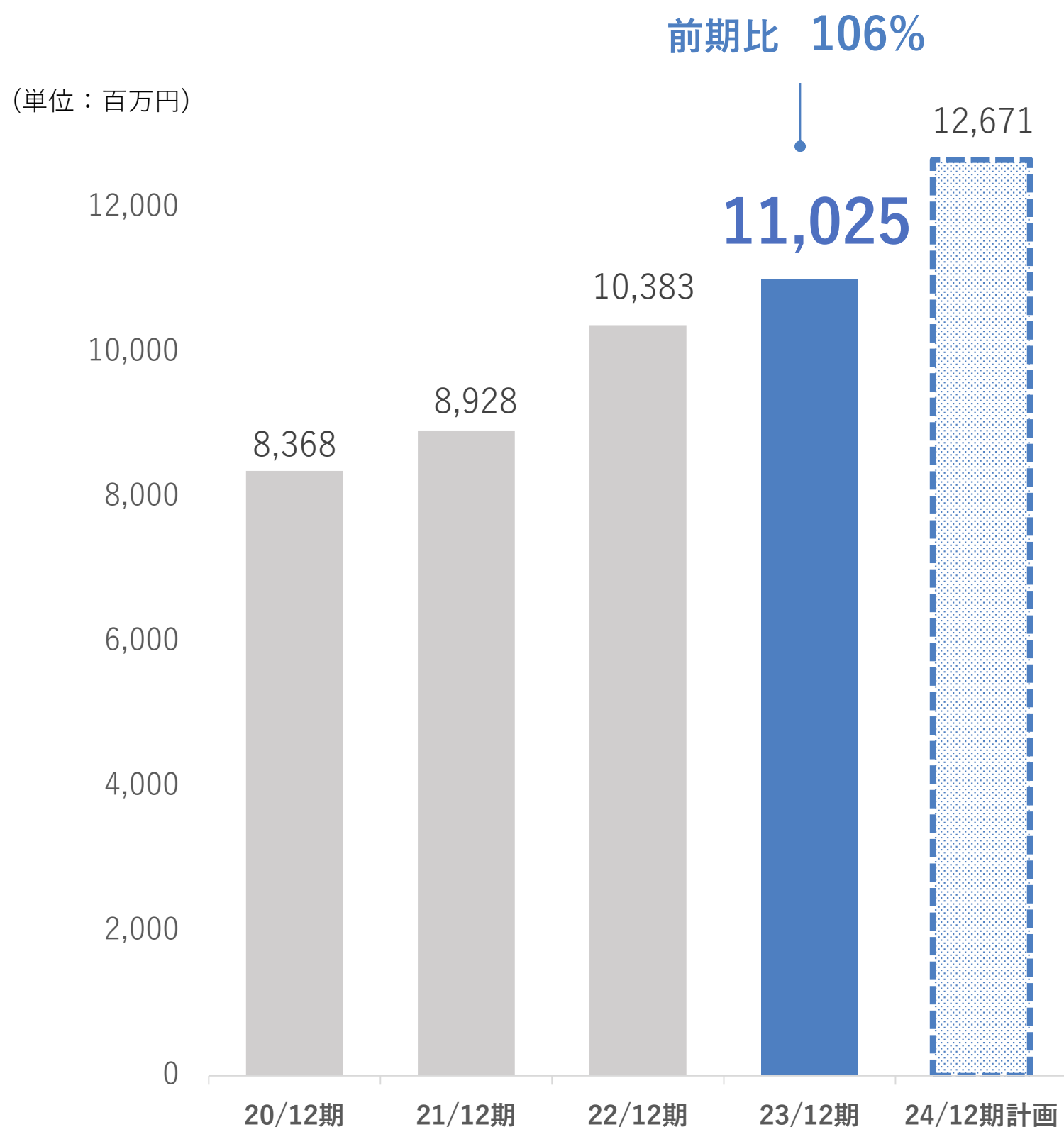
※1.In-Carとは自動車の内部システムのこと

※2.Out-Carとはクルマが車外とつながる領域や技術のこと




# 事業分野別売上高の推移


## ビジネスインダストリー



## 2023年 実績

 **業務システム**

**堅調**  
DX需要に応え、基幹システム刷新等業務システム、医療クラウド、ヘルスケア関連受注が堅調に推移。

 **組込み開発**

**堅調**  
IoTシステム開発並びにメーカー系の医用画像、白物家電やAV家電開発など受注が堅調に推移。

## 2024年 見通し

### 業務システム

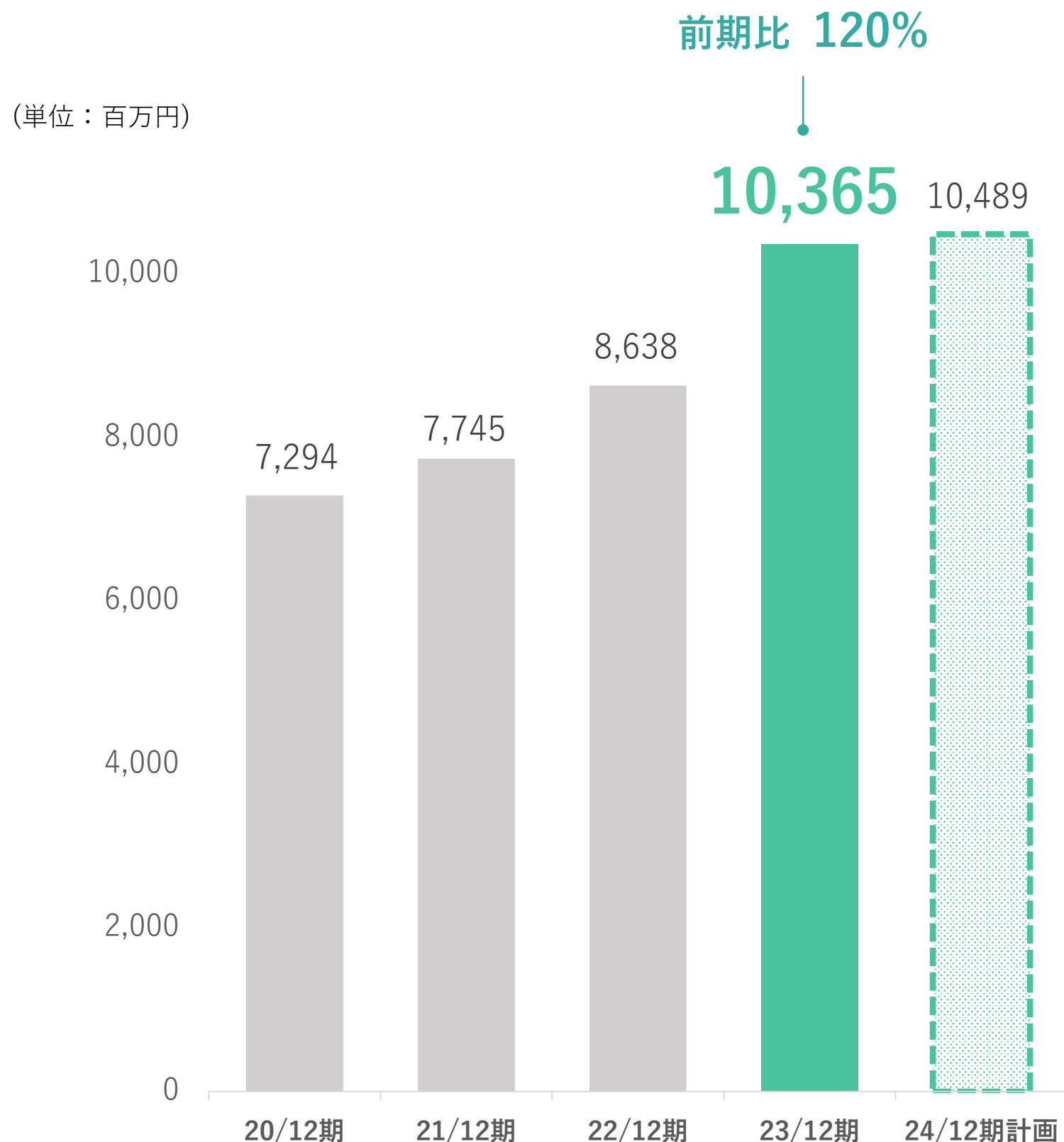
DX需要を背景にプライム案件獲得や医療クラウドのほか、プラットフォーム開発による高い生産性、高収益率の業務システムに注力。

### 組込み開発

IoT/AI/クラウド/組込みの融合で、さまざまな分野からの受注を目指す。

# 事業分野別売上高の推移

## エンタープライズ



## 2023年 実績



### 金融

#### 好調

証券系の主要顧客からの受注が増加。インボイスや新NISA対応案件で受注拡大。



### 公共

#### 好調

官公庁向けシステムが好調。マイナンバー制度や介護、福祉、年金等の受注拡大。



### ITインフラ

#### 好調

サーバー機器更改の大型案件受注で安定的に拡大。

## 2024年 見通し

### 金融

2023年度の水準を上回る見込み。証券と銀行案件の受注に注力。

### 公共

官公庁向けが堅調に推移する見込み。官公庁向けシステム開発・入札案件に注力。

### ITインフラ

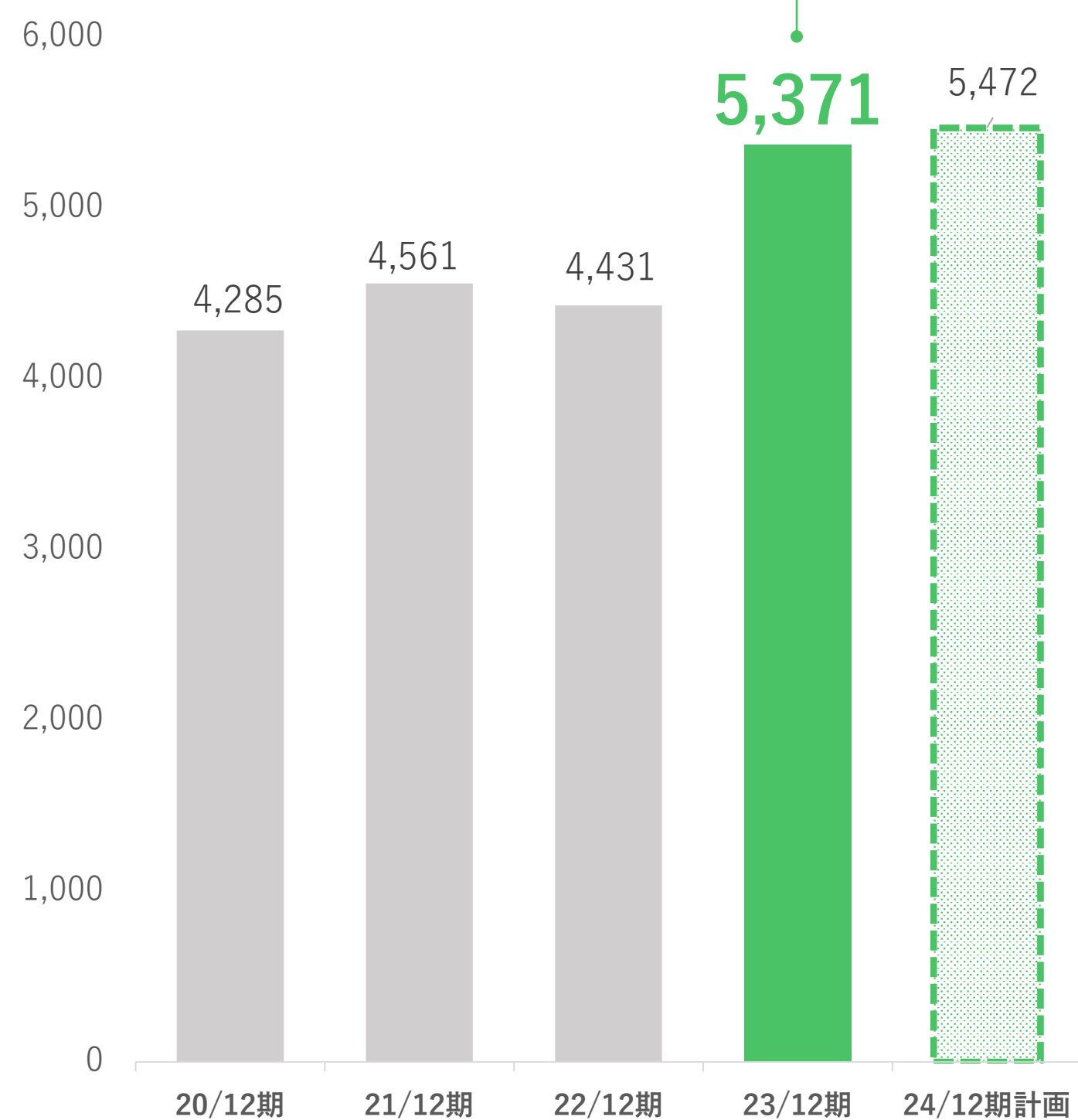
保守案件が前年度の水準を上回り推移する見込み。長期プロジェクトとなる大型案件やクラウド関連案件の受注に注力。

# 事業分野別売上高の推移

## プロダクト

(単位：百万円)

前期比 121%



※報告セグメント  
 セキュリティシステム事業：4,932百万円  
 情報サービス事業：439百万円

## 2023年 実績

### セキュリティシステム事業

**好調**  
 前年の半導体不足による欠品から生産が正常化、かつ販売も好調に推移し大幅増収に。リカーリング事業も概ね順調に伸長、利益率も向上。

### MDM事業

**好調**  
 セキュリティ機能強化やキッティングサービスの充実等により売上増。

## 2024年 見通し

### セキュリティシステム事業

部品の流通が戻り生産体制は概ね回復。制御盤や入退出管理システムなどの主力事業、およびリカーリング事業も底堅い見込み。資材の値上げの影響続くが、コスト削減を進め引き続き利益率向上を狙う。

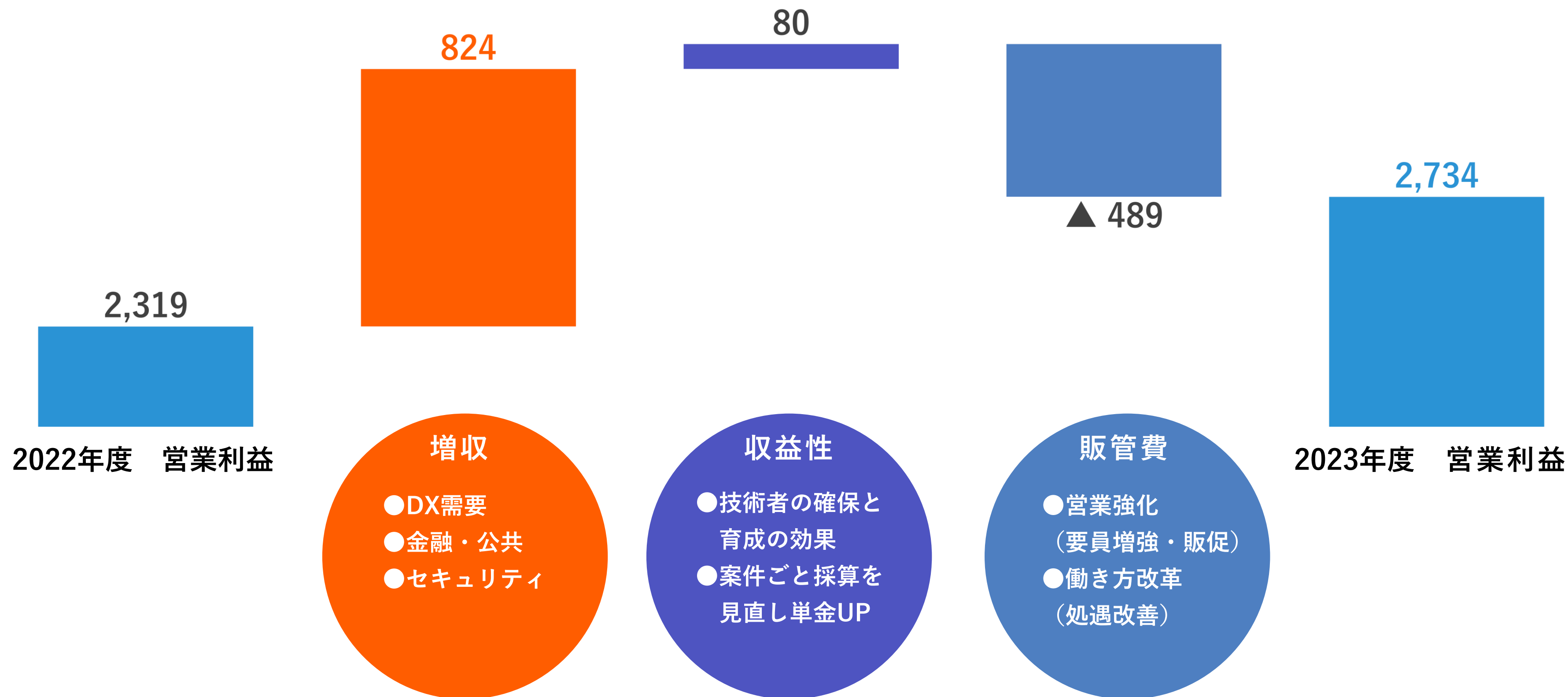
### MDM事業

テレワーク需要を見越したWindowsノートPCへのサービス提供。「VECTANT SDM」は、2024年9月に「FiT SDM」に名称を変更し、新たなブランド戦略で更なる拡大を狙う。



# 連結営業利益の増減要因

(単位：百万円)



# 2023年12月期連結貸借対照表

● 資産・負債の増加

流動資産、流動負債の増加

● 純資産の増加

増益による内部留保の積み上げ

● 自己資本比率

65.7%

(単位：百万円)

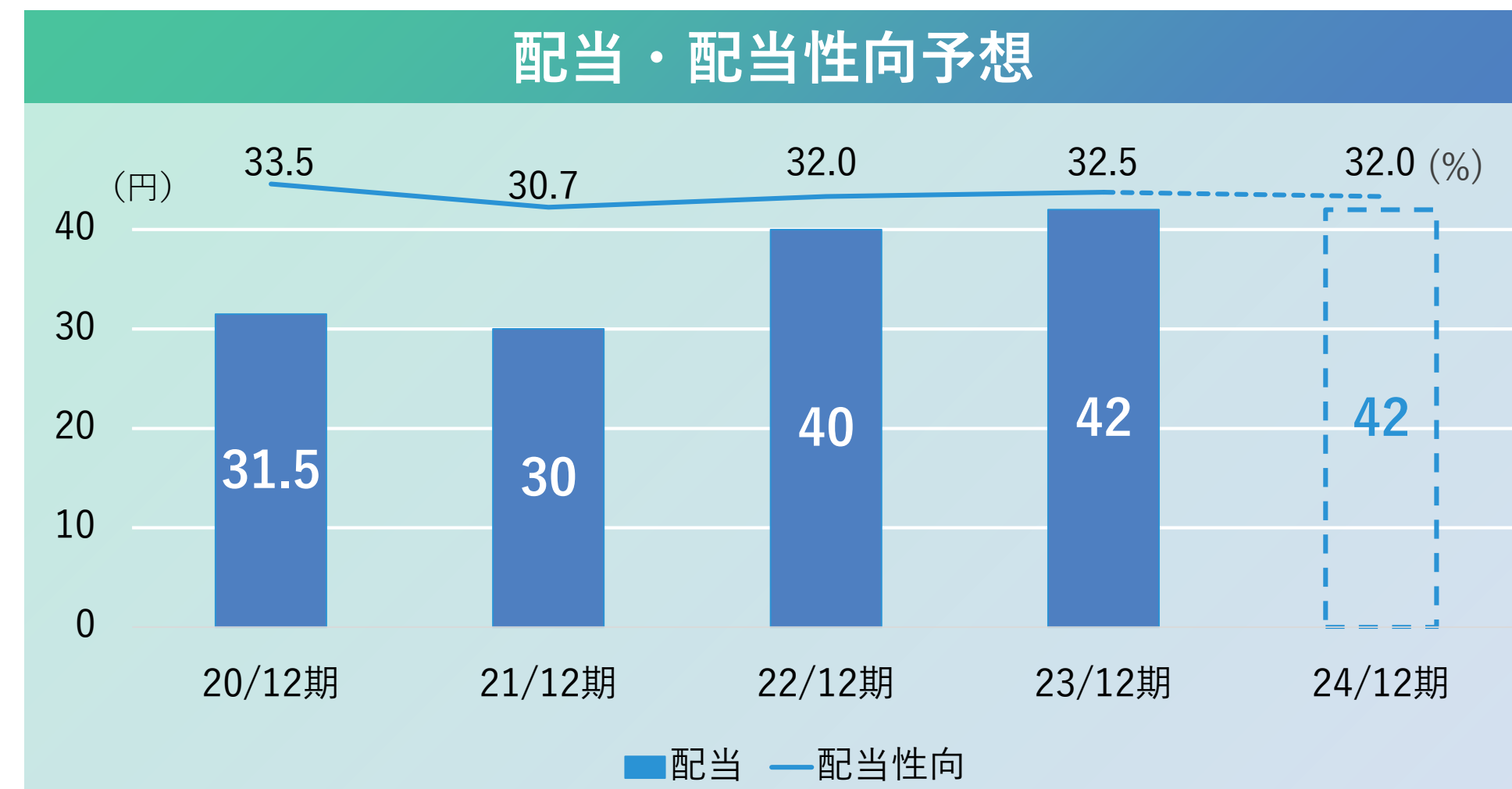
資産の部		
	2022年12月期	2023年12月期
流動資産	14,034	<b>15,663</b>
固定資産	2,424	<b>2,325</b>
有形固定資産	1,004	<b>917</b>
無形固定資産	394	<b>36</b>
投資その他の資産	1,025	<b>1,371</b>
<b>資産合計</b>	<b>16,458</b>	<b>17,988</b>

負債・純資産		
	2022年12月期	2023年12月期
流動負債	5,231	<b>5,530</b>
固定負債	544	<b>636</b>
<b>負債合計</b>	<b>5,775</b>	<b>6,167</b>
株主資本	10,545	<b>11,596</b>
その他の包括利益累計額	137	<b>224</b>
<b>純資産合計</b>	<b>10,682</b>	<b>11,821</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>16,458</b>	<b>17,988</b>

# 2024年12月期 連結業績・配当予想

	業績予想	2023年実績
売上高	<b>335億円</b>	(323.8億円)
営業利益	<b>23.2億円</b>	(27.3億円)
経常利益	<b>24億円</b>	(28.1億円)
当期純利益	<b>15億円</b>	(14.7億円)

※人的資本に係る投資、拠点の移転統合計画に関する費用等を織り込んでおります。



	2022年実績	2023年実績	2024年予想
配当	<b>40円</b>	<b>42円</b>	<b>42円</b>
配当性向	<b>32.0%</b>	<b>32.5%</b>	<b>32.0%</b>

※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。



agenda

FINANCIAL  
RESULTS  
BRIEFING

Part **1** ISBグループ概要

Part **2** 決算概要

Part **3** 中期経営計画2023の取組み

Part **4** 中期経営計画2026

Part **5** 社会とともに成長する  
ISBグループ

## 方針

## 新しい一歩 ~ move up further ~

新生ISBグループ創出に向け、今までの50年の更なる進化と新たな領域への挑戦でより多くのお客様にソリューションを提供できる企業を目指す。

2023年度グループ目標

売上高 **310**億円

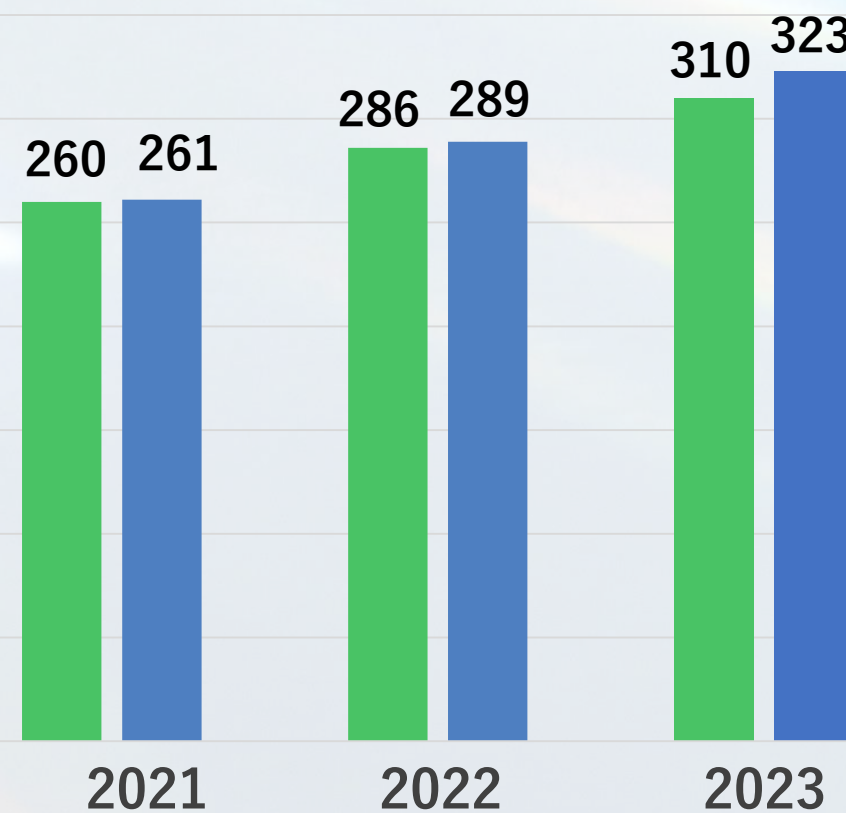
営業利益 **26**億円

営業利益率 **8.4%**

### 売上高の推移

(単位：億円)

達成率  
100%      達成率  
101%      達成率  
104%

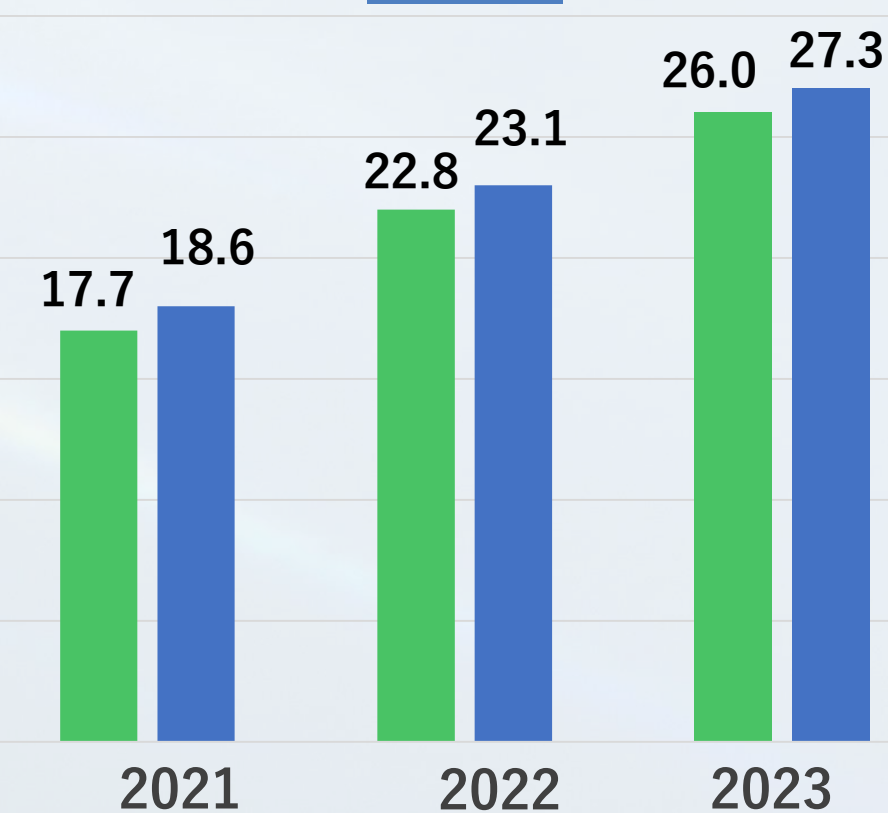


■ 計画 ■ 実績

### 営業利益の推移

(単位：億円)

達成率  
105%      達成率  
101%      達成率  
105%



■ 計画 ■ 実績

## 重点戦略と取り組み

## KPI

# 1

### 顧客開拓、有望分野の拡大

提案営業強化のための体制構築により  
有望分野の5G関連、車載、モビリティサービス、  
医療、業務サービスに注力

#### 新規顧客売上高

2023年  
通期実績

**46億**

2023年  
通期目標

**75億**

#### 有望分野売上高比率

2023年  
通期実績

**26%**

2023年  
通期目標

**30%**

# 2

### ソリューション事業の創出

ソリューションパートナーとの連携及び、  
共同開発から、高付加価値ソリューションの  
提供により、プライム案件を獲得

#### ソリューション売上高比率

2023年  
通期実績

**21%**

2023年  
通期目標

**20%**

# 3

### グループ経営強化

首都圏の受注案件に対し全国のグループ会社の  
地域拠点においてリモート開発を推進  
人的資本への投資として採用や社員育成を強化

#### ニアショア比率

2023年  
通期実績

**18%**

2023年  
通期目標

**20%**

#### オフショア比率

2023年  
通期実績

**88%**

2023年  
通期目標

**80%**



## ソリューション 事業の創出

- › 水ingエンジニアリング様
- › ソリューション事業の創出

### 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。





## プロダクト



### ▶ 新プロダクトブランド FIT TOWN を立ち上げ

日々の業務における課題に対して、ちょうどよく“FIT”するサービスを提供し、課題解決に繋げることで、それぞれの会社、それぞれの業務、それぞれの場所で“人と職場”をサポートしていきます。

**まいにちの仕事を  
ちょうどよく**

はたらくあらゆる人へ、  
“便利さ”と“心地よさ”を提供する ITソリューション



### ▶ ALLIGATE 首都圏の電車内ビジョン、 デジタルサイネージにてブランド CMを放映

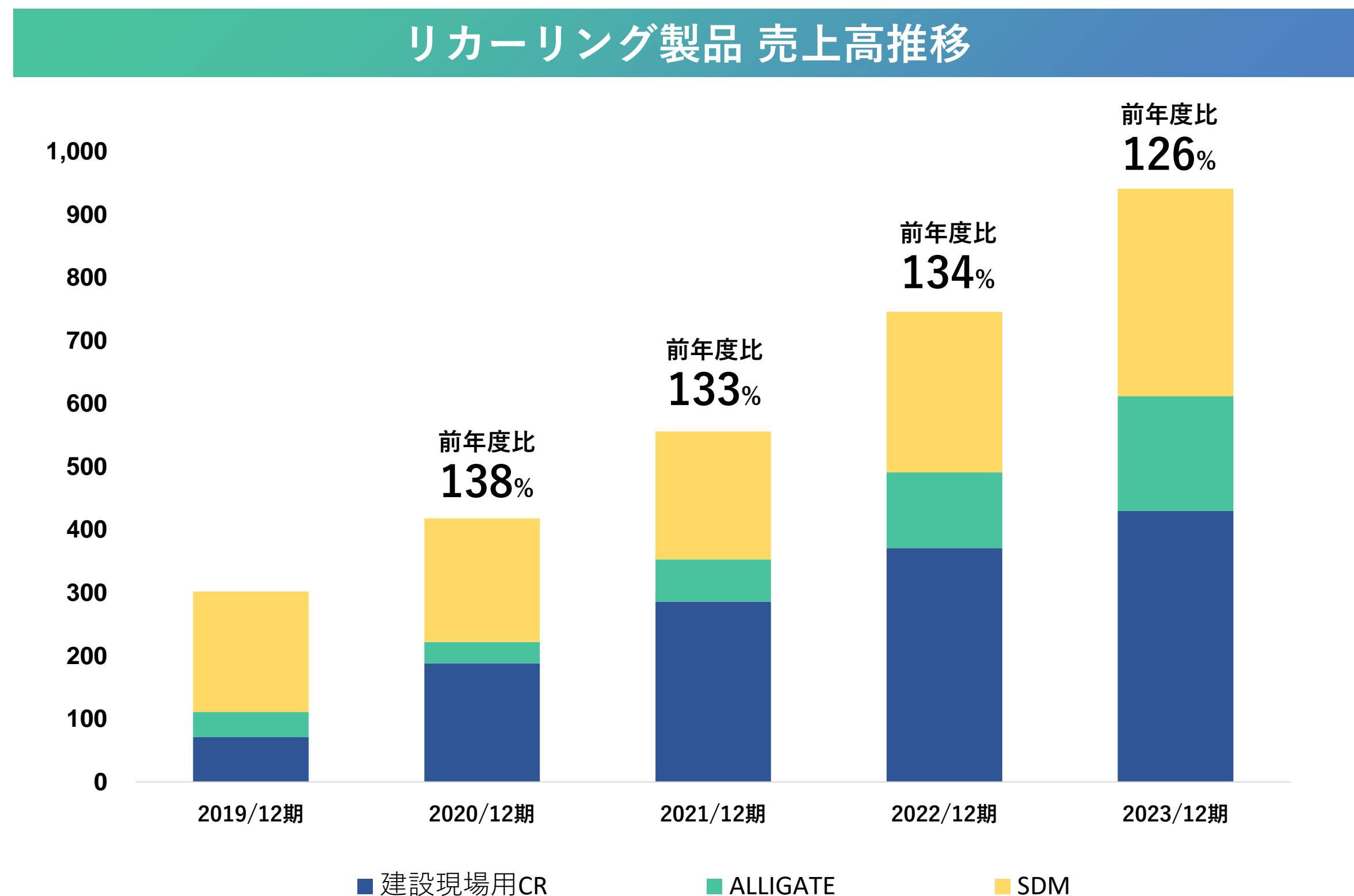
ALLIGATEとして初となるブランドCM「ワニのオフィス」篇。  
首都圏・名古屋・大阪にて広報活動の実施。



# リカーリング製品の収益

SDM、ALLIGATE、建設現場用カードリーダーの3製品により、着実に増収

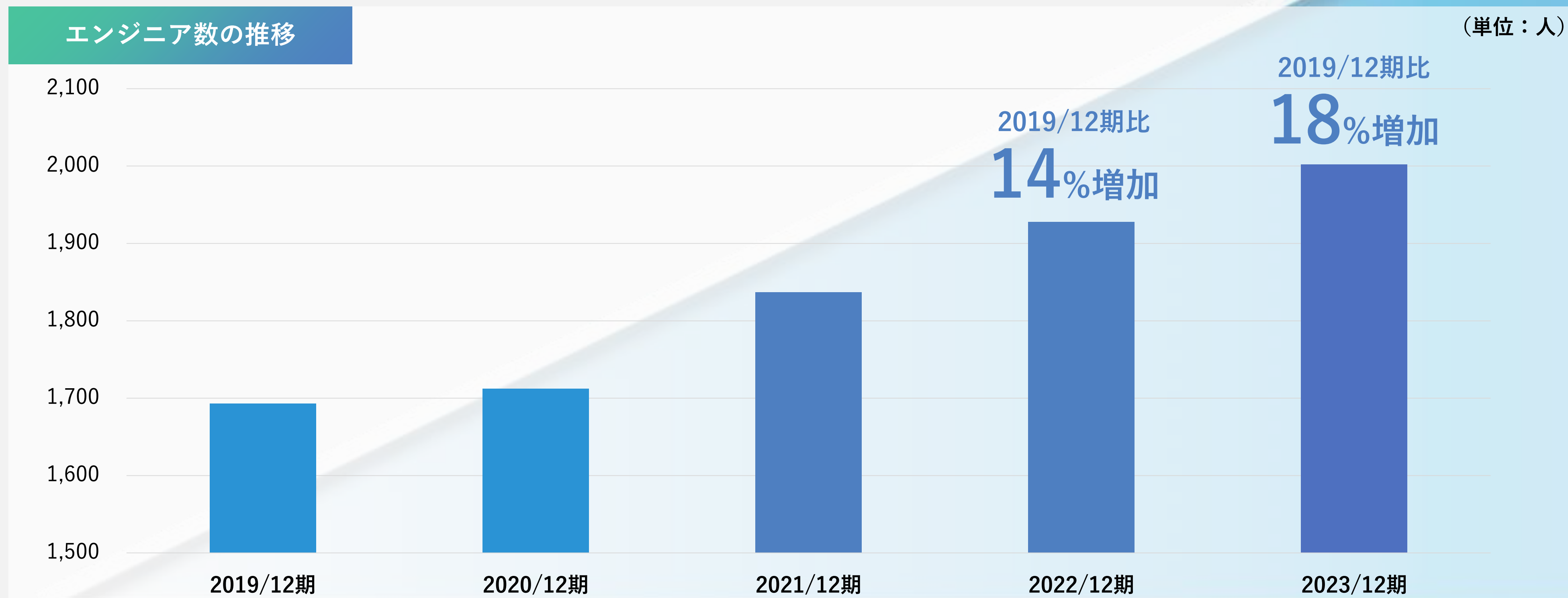
(単位：百万円)





# 連結エンジニア数の推移

連結エンジニア数も業績の伸長と共に、着実に漸増  
中期経営計画開始前の2019年度比は18%増加



注：有期雇用を含む(ビジネスパートナーは除く)

事業戦略

	成果	課題
<p><b>重点戦略 1</b></p> <p>顧客開拓、 有望分野の拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● DX需要による既存取引の拡大及び新規顧客開拓</li> <li>● 車載、医療等の有望分野事業拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● QMS※の改善による早期問題発見</li> <li>● 優秀な技術者人材の確保、定着</li> <li>● 市場ニーズに適切に応える技術教育</li> </ul>
<p><b>重点戦略 2</b></p> <p>ソリューション 事業の創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ソリューション営業体制強化によるプライム案件受注拡大</li> <li>● ソリューションパートナーとの連携による受注拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● プライム案件のプロジェクト管理強化</li> <li>● プロセス遵守によるプロジェクトの品質強化</li> </ul>
<p><b>重点戦略 3</b></p> <p>グループ経営 強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グループ地域特性を活かしたリモート開発売上拡大</li> <li>● グループシナジー効果の発揮 スキルの底上げ、業務ノウハウ共有</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人的資本への取り組みと積極投資</li> <li>● グループガバナンス強化</li> </ul>

※ QMSとは、組織が顧客に対して提供する製品やサービスの品質を、継続的に改善していく仕組みのこと

## 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
  - (1) M&Aに係るリスクの低減
    - ・ 取締役会等による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（2023年4回実施）。



agenda

FINANCIAL  
RESULTS  
BRIEFING

Part **1** ISBグループ概要

Part **2** 決算概要

Part **3** 中期経営計画2023の取組み

Part **4** 中期経営計画2026

Part **5** 社会とともに成長する  
ISBグループ

中期経営計画 2026 テーマ

# 「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。



# 中期経営計画2026の位置づけ





## 「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を充実を図る。

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

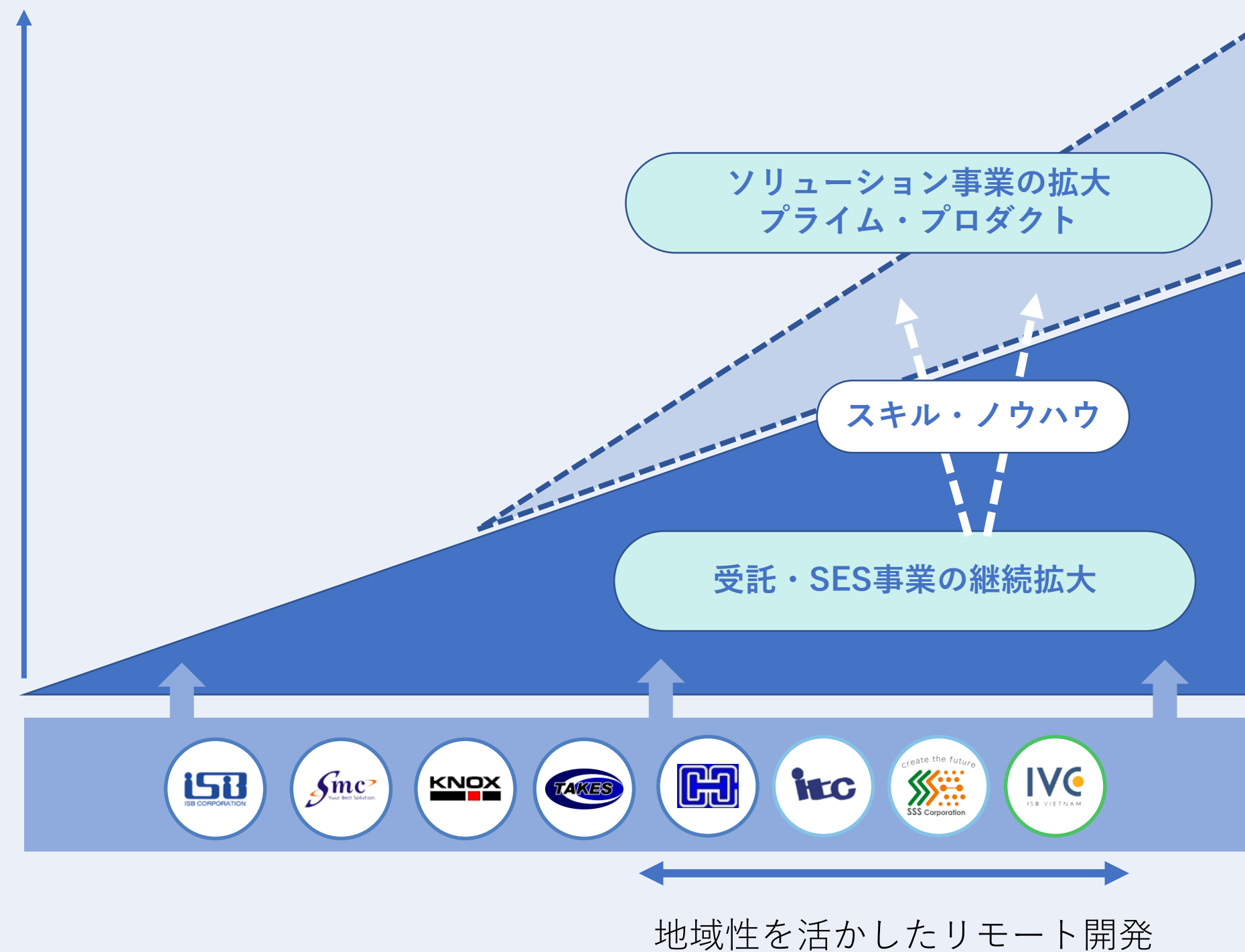
社内外の技術やノウハウを組み合わせ、革新的な企業価値を創出。  
顧客志向によるプライム案件の獲得、プロダクト事業を推進。

## 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

agenda

FINANCIAL  
RESULTS  
BRIEFING

Part **1** ISBグループ概要

Part **2** 決算概要

Part **3** 中期経営計画2023の取組み

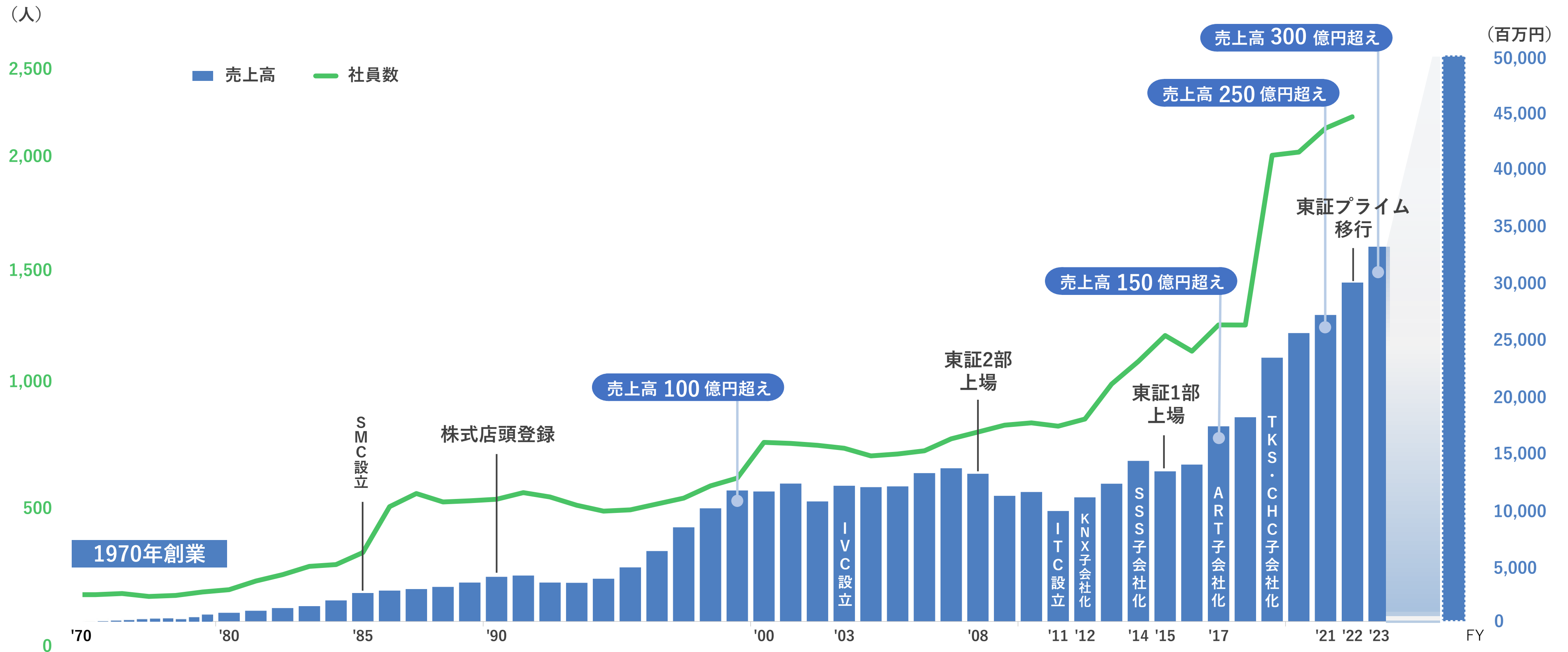
Part **4** 中期経営計画2026

Part **5** 社会とともに成長する  
ISBグループ



# ISBグループ成長の歩み

安定した事業基盤と、戦略的なM&Aによる成長により、事業を拡大。

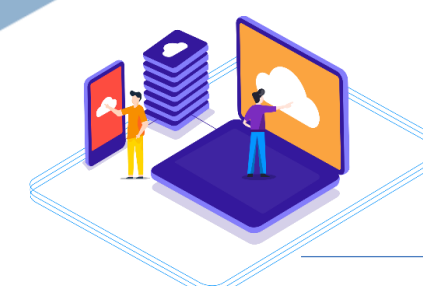
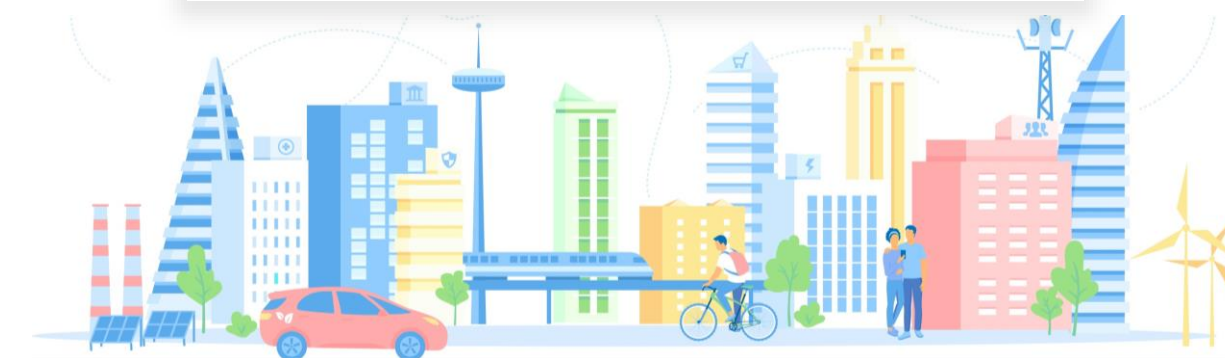


成長投資を着実に取り組み、  
永続する企業を目指す。



Mission & vision  
ミッション・ビジョン

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



## TOPICS







### ISB全社員向け研修を進める人材投資

ISBが有する多岐にわたる技術との相乗により、  
さらに高度で、専門性の高い技術集団をつくる。

# サステナビリティ経営の推進

ISBグループの技術力や知恵で、  
誰もが幸せになれる社会づくりへ貢献

- › 知恵とITの融合による、未来につながる製品・サービスの提供
- › 従業員が成長し続け活躍できる、また多様性のある職場環境の実現
- › 攻めと守りを両立させるコーポレート・ガバナンス
- › 環境負荷の低減に向けた事業活動の推進

	テーマ	取り組み実績例	対応するSDGs項目
 <b>E</b> 環境	<ul style="list-style-type: none"><li>● 環境負荷を低減する取り組み<ul style="list-style-type: none"><li>・ 電力の使用量の削減等</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 気候変動リスク・機会への対応で、温室効果ガス排出量を指標スコープ1,2,3排出量・削減量の把握並びに、重要課題の認識を進めるべく取り組み中。</li></ul>	 7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに
 <b>S</b> 社会	<ul style="list-style-type: none"><li>● 多様な人材の育成に関する取り組み<ul style="list-style-type: none"><li>・ 若手技術者の育成を支援</li><li>・ ダイバーシティ推進</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 当社全技術者に向けクラウド資格取得の奨励</li><li>・ 全国高等専門学校プログラミングコンテストへの特別協賛</li><li>・ 働き方改革・働く環境改善・リファラル採用</li></ul>	 8 働きがいの 経済成長も
 <b>G</b> ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"><li>● コーポレート・ガバナンスに関する取り組み<ul style="list-style-type: none"><li>・ グループ統制・管理体制の強化</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ グループ統制室を主体に、グループの監督体制を強化しコンプライアンスを徹底中。</li></ul>	 16 平和と公正を すべての人に



ISB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



本資料は、2023年12月期決算の業績に関する情報の提供と、当社に対するご理解をより深めて頂くことを目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料は2023年12月末時点の状況において作成しております。

本資料に記載された意見や予測等は、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なく、また今後予告なしに変更されることがあります。