A background image showing a group of business professionals in a meeting. They are gathered around a table, looking at documents and laptops. The image is overlaid with a dark grid pattern.

0次システム開発で、
この国に豊かさと強さを。

IST
情報戦略
テクノロジー

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社情報戦略テクノロジー

証券コード：155A 東証グロース

INDEX

01		会社概要 Our Company	P03
02		事業内容 Our Business	P10
03		当社の強み Our Strengths	P21
04		市場環境 Market Environment	P35
05		成長戦略 Growth Strategy	P40
06		リスク事項 Risk Information	P51

01

会社概要

Our Company

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 当社の強み
- 04 市場環境
- 05 成長戦略
- 06 リスク事項



背景

日本におけるシステム開発の問題点

競争力を高めるためのDXがシステム会社任せになっている

要件定義などに時間を取られすぎて開発が遅く、生産性が低い

多重下請け構造の弊害で優秀なエンジニアが不足

当社のソリューション

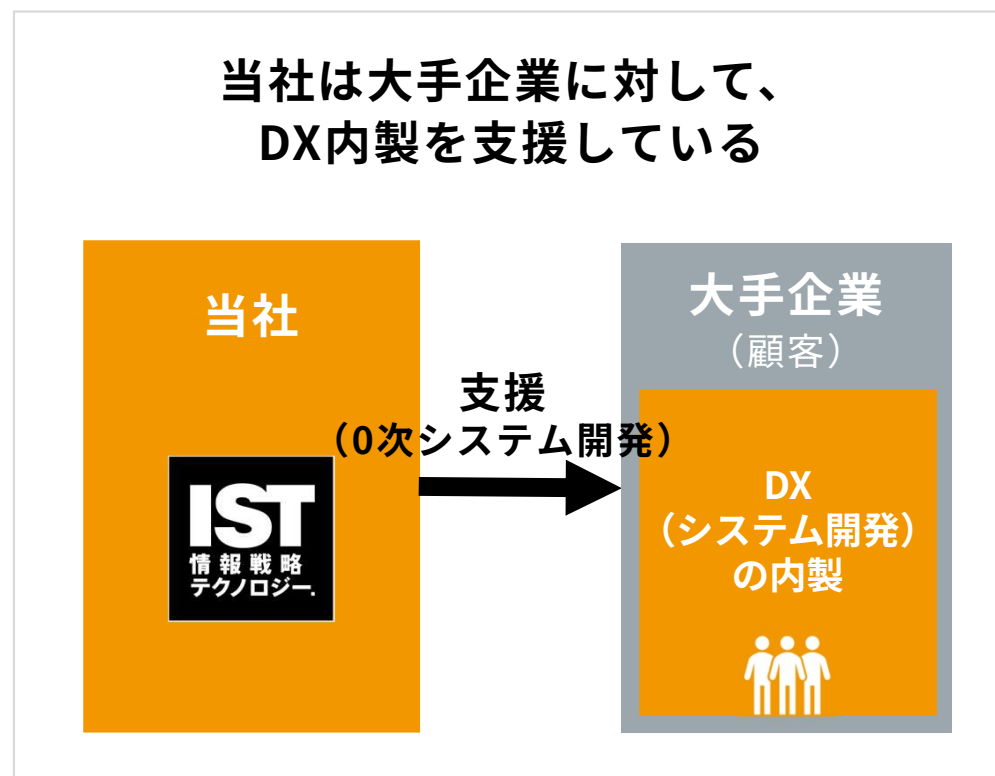
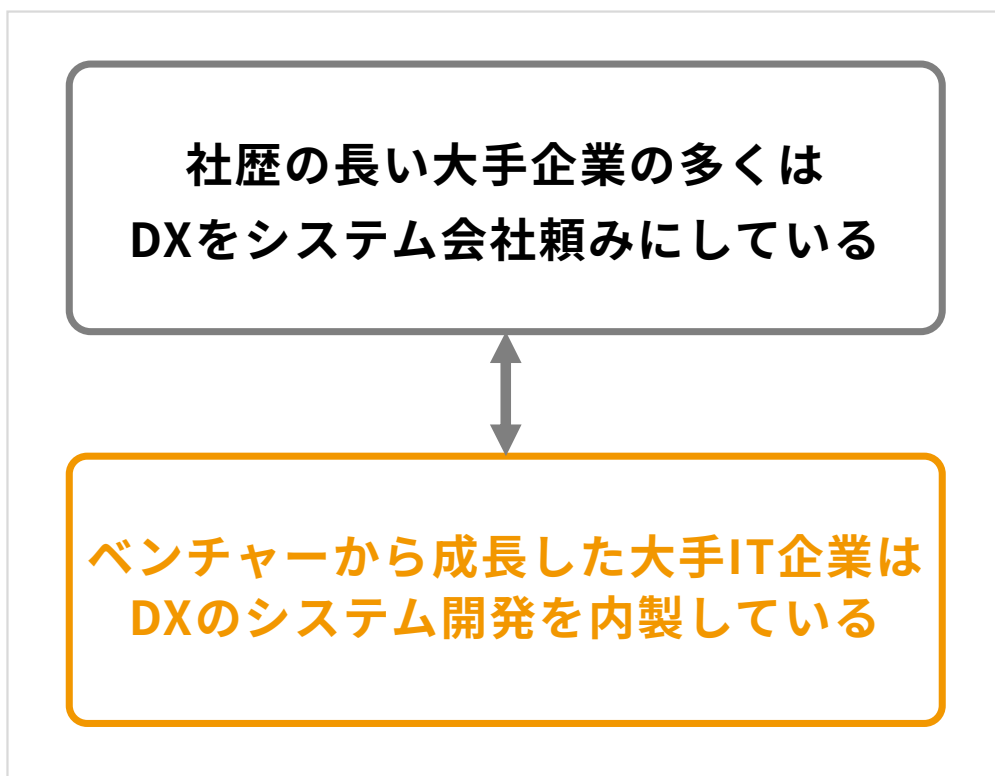
0次システム開発によるDX内製支援

当社のミッション

日本のシステム開発を強くし、この国を豊かにしていく

当社は、「DX（デジタルトランスフォーメーション）」（※）を、システム会社任せにせず事業会社が自ら主導的に推進する、DXのシステム開発の「内製」を支援しています。

当社では、**第三者的な受託者という意識でなく、顧客との間で相談・提案を繰り返しながら協働してシステム開発を進めること**を、1次請けを超えた「0次」と表現しています。



(※) DX（デジタルトランスフォーメーションの略称）：企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、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。

すべてを、なくしていく。

私たちは、システム開発における多重下請け構造をなくしていきます。

多重下請け構造の弊害から生まれる巨大なシステム障害と、ユーザーの生活に寄り添っていないサービス開発をなくしていきます。そのシステム障害の修復や、サービスをつくり直すために捻出される本来必要ではなかった莫大なカネをなくしていきます。

システムエンジニアの使い捨てという発想をなくしていきます。優秀なシステムエンジニアが育たないという環境をなくしていきます。先進国では優れたシステムエンジニアが経営者になっていく。そんな環境が日本では少ないという事実をなくしていきます。優秀な人たちがシステムエンジニアという仕事を選ぼうとしていない状況をなくしていきます。

「要件定義のウソ」をなくしていきます。時代も、使う人も常に変化していく中で、システムに完成はありません。「とりあえず要件定義に沿うために」と、中途半端で帳尻だけを合わせるようなデタラメなシステムをなくしていきます。

外注という概念をなくしていきます。外注により生まれる上下関係からコミュニケーションやアイデアが滞ってしまう機会をなくしていきます。相手の言っていることが明らかに間違っているとわかりながら、それでも「はい、はい」とごまかしたまま進行していくような不健全なチームをなくしていきます。

世界の基盤は、システムでできている。企業活動のすべてのシステムが、そしてシステムに携わるすべての人が、健全に懸命に誠実に活躍できるならば、企業が提供するサービスや商品や施設などを享受するすべての人の生活と未来が、確実に豊かに、幸せになっていく。

1次請け、2次請け、3次請けという構造から、0次DXへ。ダイレクトに相談され、私たちと1チームになりカタチにしていく。つねに相談と提案が繰り返されながら、改善と改良が積み重なり、進化し続けていく。

多重構造と下請け。その歪んだ発想を常識にしてしまっている現状を、私たちはなくしていきます。

システム開発におけるすべての課題をなくし、あらゆる限界を超えていくことで、この国の、そしてこの国で生きていく人の確実な豊かさ、幸せをつくっていきます。

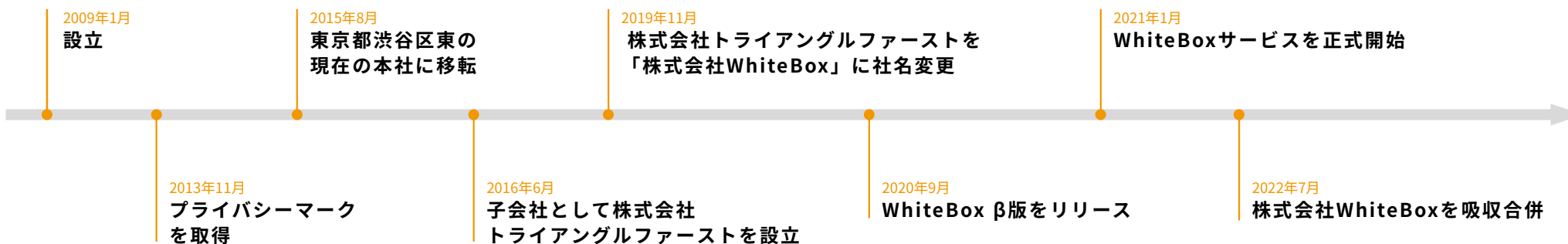
企業と、ともに。

会社名	株式会社情報戦略テクノロジー (Information Strategy and Technology Co., Ltd.)	
事業内容	DX関連事業	
役員	代表取締役社長	高井 淳
	取締役	廣田 重徳
	取締役 (非常勤)	金井 一正
	取締役 (非常勤)	飯田 耕造
	監査役	藤野 孝
	監査役 (非常勤)	今村 元太
	監査役 (非常勤)	大濱 正裕
従業員数	283名 (2023年12月末)	
設立	2009年1月23日	



Office

本社：東京都渋谷区東3-9-19 VORT恵比寿maxim8階
サテライトオフィス：東京都渋谷区東3-16-3 エフ・ニッセイ恵比寿ビル8階





代表取締役
高井 淳 Jun Takai

2000年、一部上場の金融会社に入社し、営業として従事。その後、(株)ピーシーワークス(現(株)ベイクalent・コンサルティング)に入社。2004年、年商1億円程度のソフトハウスに参画し、東京支社の立ち上げに従事。3年後には東京支社を年商10億規模の組織へと飛躍させる。2009年1月に独立。(株)情報戦略テクノロジーを設立し、代表取締役社長に就任、現在に至る。



執行役員
技術戦略推進部長

新井 隼人
Hayato Arai



執行役員
人材採用部長

瀧本 崇
Takashi Takimoto



取締役 経営管理部長
廣田 重徳 Shigenori Hirota

1992年、国際電信電話(株)(現KDDI(株))に入社し、国内外の事業開発に従事。2001年から(株)ドリームインキュベータでは幹部メンバーとして活躍。2006年から(株)iiyama代表取締役役に就任、企業再生に成功した後に(株)MCJ取締役役に就任し、グループの事業拡大に貢献。2015年より顧問として当社管理業務に従事。2021年3月より現職。



執行役員
PM部長

遠藤 智史
Tomofumi Endo



執行役員
ソリューション開発部長

野沢 幸雄
Yukio Nozawa



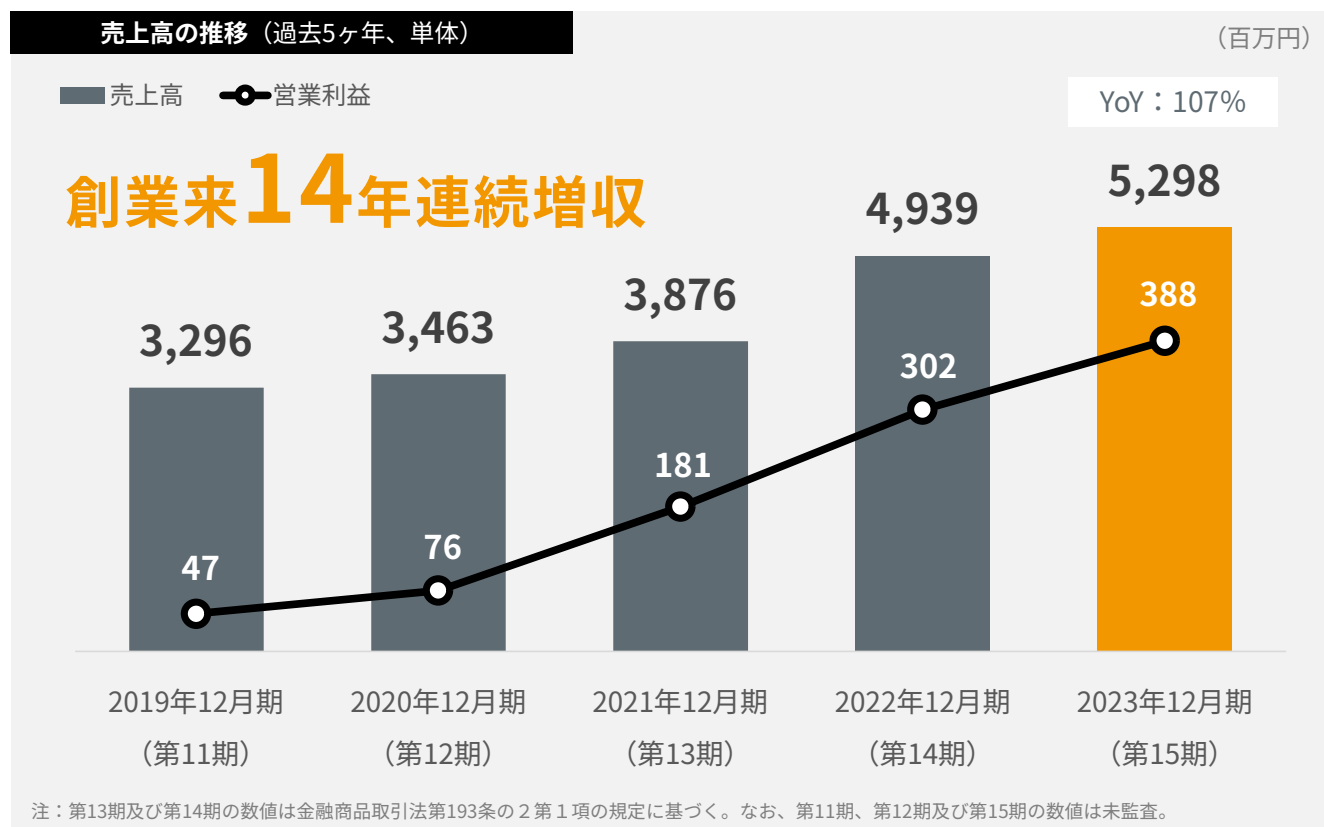
執行役員
営業部管掌
事業開発部長

川原 翔太
Shota Kawahara

会社概要 | 数値ハイライト



当社は創業以来14年間売上高の増加を続けており、2023年12月期には52億円を達成。規模拡大と共に、利益も増加。業績のベースとなる、社員エンジニア数、社員エンジニア1人当たり売上高も堅実に成長。



02

事業内容

Our Business

- 01 会社概要
- 02 事業内容**
- 03 当社の強み
- 04 市場環境
- 05 成長戦略
- 06 リスク事項



事業内容 | サービス概要



当社はDX関連事業の単一セグメントであり、売上の大半を0次システム開発が占めている。
WhiteBoxは、0次システム開発におけるエンジニアの調達機能を担う。

事業セグメント	サービス	詳細	サービス別売上構成
<p style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">DX関連事業</p> <p style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">単一セグメント</p>	<p style="text-align: center; font-weight: bold;">0次システム開発</p> <div style="text-align: center;"> <p>↑</p> <p>エンジニアの調達</p> <div style="border: 2px solid #00AEEF; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <p style="color: #00AEEF; font-weight: bold;">WhiteBox</p> </div> </div>	<p style="text-align: center; font-weight: bold;">顧客と協働してシステム開発</p> <p>発注者／受注者の立場を超えて、顧客の社員と当社エンジニア及びパートナー（※）が、提案・相談を繰り返しながら協働してシステム開発を進め、業務上の課題を解決することで、顧客におけるシステム開発の「内製」を実現</p> <hr/> <p style="text-align: center; font-weight: bold;">システム開発企業向け オープンプラットフォームサービス</p> <p>エンジニアを抱えるパートナー企業や、フリーランスのエンジニア、1次請けのシステム開発企業を開発案件で直接マッチングするプラットフォーム</p>	<p style="text-align: center; font-weight: bold;">当社売上の大半は0次システム開発</p> <p style="text-align: center;">2023年12月期 52.9億円 99%超</p> <p style="text-align: center; font-weight: bold;">0次システム開発</p> <p>WhiteBox 1% 未済 その他 未済</p> <p><small>注1：その他は、吸収合併により清算済みの子会社からの受取外向料・受託収入等を含む。 注2：2023年12月期の数値は未監査。</small></p>

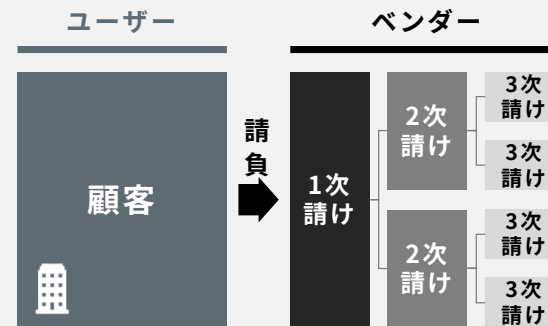
（※）パートナー：外部の知識・ノウハウの活用及び人的リソースの確保のため、システム開発業務の一部を委託する信頼できる外部のシステム開発企業やフリーランス

0次システム開発とは

発注者／受注者の立場を超えて、顧客の社員と当社エンジニア及びパートナーが、提案・相談を繰り返しながら協働してシステム開発を進め、業務上の課題を解決することで、顧客におけるシステム開発の「内製」を実現する手法であり、1次請けを超えた「0次」と表現

多重下請け・ウォーターフォール開発

顧客からの
依頼どおりに開発する



プロセス

予め決めたとおりに進行

要件定義書で定義された以外の開発は行わないのが原則

やりとり

一方向コミュニケーション

多階層となることで、コミュニケーションコスト・ミスが発生

0次システム開発（アジャイル型 ※）

顧客と協働して
開発を進める



柔軟に対応可能

開発スタート時の要件定義にないことも、提案・相談を繰り返しながら柔軟に対応

双方向コミュニケーション

対等なパートナーの関係で、提案・相談を重ねながら「共創」していく

(※) アジャイル型：システムやソフトウェア開発におけるプロジェクト開発手法のひとつで、大きな単位でシステムを区切ることなく、小単位で実装とテストを繰り返して開発を進めていきます。従来の開発手法と比べて開発期間が短縮されるため、アジャイル（素早い）と呼ばれています。

事業内容：0次システム開発

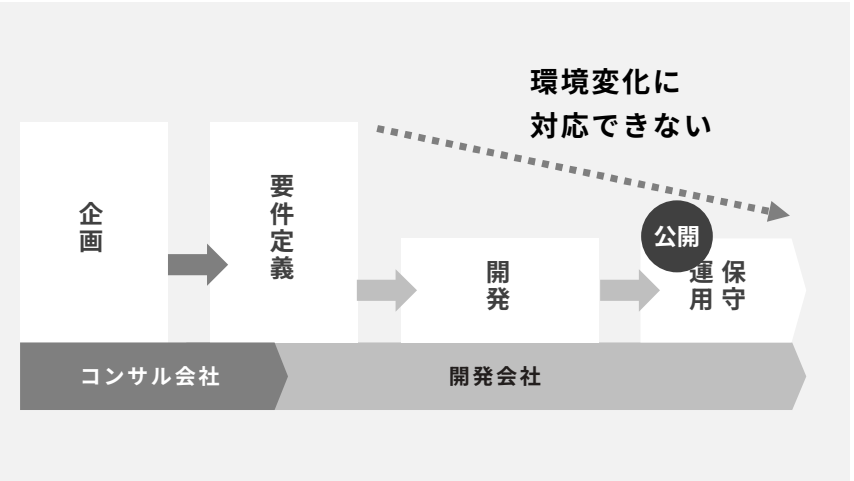
0次システム開発の 開発プロセス

顧客と共に改善を繰り返しながら
開発を続けるため、時間の経過と共に
システムのビジネス価値が上がっていく

多重下請け・ウォーターフォール開発

システムのビジネス価値

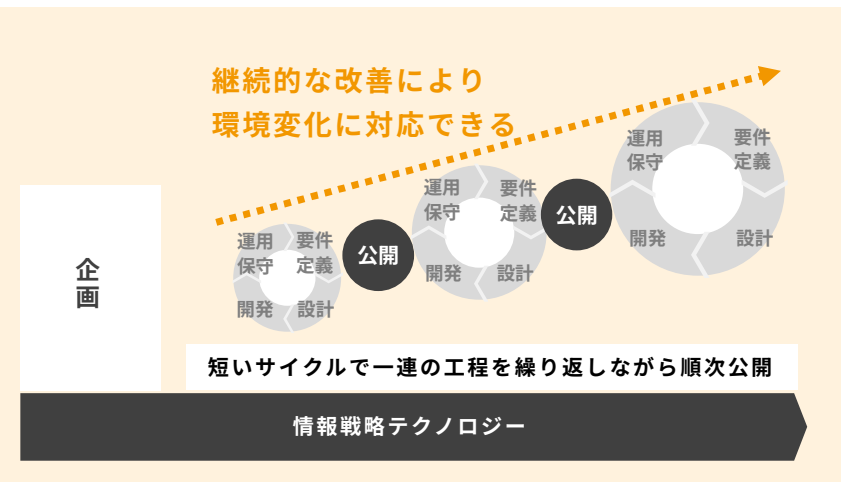
要件定義時がピーク。
時間と共に下がっていく



0次システム開発（アジャイル型）

システムのビジネス価値

改善を繰り返すため
時間と共に上がっていく



0次システム開発 がなくすもの

顧客と伴走してアジャイルに開発するため、不要な工程や文書類を省略し、迅速で効率的な開発が可能になる

01



不要な要件定義

開発スタート時の要件定義にかかる工数の多くが削減可能。初回リリース後も、最低限の文書による確認に基づいて改善を進行

開発・改善の
ハイスピード化

02



不要な手戻り

顧客からの一方向の作業依頼でなく、対等なパートナー関係で協働・共創し、ビジネスの変化に応じて要件を再定義しながら進めるため、手戻りが生じない

開発の
手戻りロス減少

03



不要なテスト

重要度が低い部分も含めすべてテストし尽くすのではなく、必要十分なテストを都度行いながら開発し、バグが発生したときに即対応

必要以上の
テストコスト削減

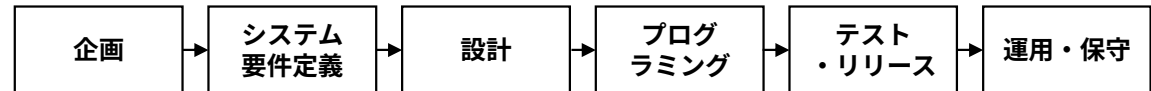
準委任契約と 請負契約の違い

成果物の完成責任を負う請負契約では品質や納期のリスクヘッジのための追加コストが積み上げられる
 当社では、数ヶ月単位で更新する、必要な業務工数に基づく準委任契約により、予算や進捗状況に合わせてコストを最適化できる

	請負契約（1次請けでは一般的）	準委任契約（当社の契約のほぼ全て）
概要	最終完成品を納入する契約 製品の完成をベースにしている	業務を委託する契約 業務履行の工数をベースにしている
報酬の支払い	成果物に対して支払う	業務の履行に対して支払う
追加の要望がある場合	見積もりと追加費用が必要 別途契約を結び、追加コストを支払うことがある 支払わなくてよい場合は、実際は追加コストが予めバッファとして盛り込まれている	見積もりも追加費用も不要 契約の工数内で収まれば、追加の費用はかからないことが多く、その場合、見積もりも不要
開発体制	必要な体制を固定的に用意 請け負った開発規模に必要なだけの体制を固定的に用意	最小1ヶ月単位で柔軟に変更可能 予算や進捗状況に合わせて体制を柔軟に変更し、コストを最適化できる
適しているプロジェクト	要件・仕様の変更が生じにくい、完成品がぶれないプロジェクト	要件が定まっておらず、仕様変更の可能性があるプロジェクト

一般的な1次請け・ITコンサルとの違い

当社は、ITコンサルティングからシステム開発まで幅広くサービス提供するための優秀なエンジニアを抱え、顧客と協働してシステム開発を推進



1次請け
Sler

顧客からの依頼どおりに対応することが多い

要件定義も顧客からの依頼どおり対応することが多く、真の課題解決には至らないことがある



ITコンサル
ティング会社

システム開発は自ら対応しないことが多い

課題の整理や提案はしてくれるが、システム開発移行後に費用や納期の問題が生じることがある

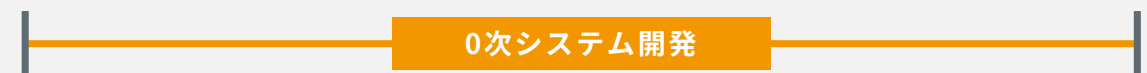


当社



企画からリリース、運用・保守まで幅広く対応可能

一部の工程に限定した対応や、プロジェクト管理のみの対応も可能



事業内容：WhiteBox

システム開発企業向け オープンプラットフォームサービス



WhiteBoxの サービス概要

エンジニアを抱えるパートナー（企業）や、フリーランスのエンジニア、1次請けのシステム開発企業をマッチングするオープンなプラットフォーム
当社の0次システム開発においても、パートナーの開拓とエンジニアの調達で利用



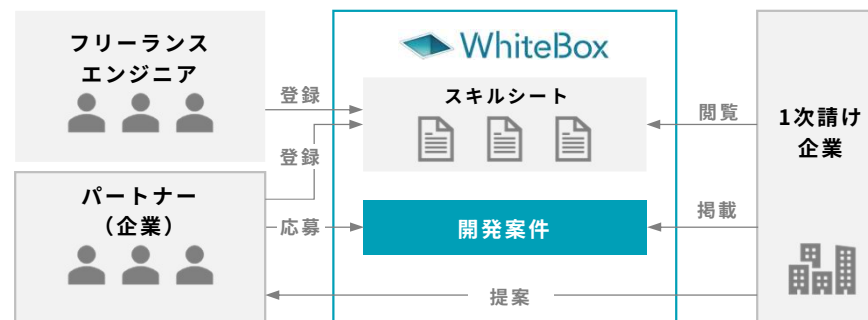
POINT

01 3万人以上のスキルシートを保有

エンジニアの経験スキル・分野や特徴を記録するスキルシート（職務経歴書）を管理できるクラウドサービスを無償提供しており、1次請け企業がパートナーからスキルシートの共有を受けて閲覧する場合等に月額料金が発生します

02 多重下請け構造をなくすマッチング

パートナーが直接1次請け企業から案件を受けられるため業界慣習化している多重下請け構造が生まれません



事業内容：WhiteBox

WhiteBoxの プランと機能

自社エンジニアの開発経歴を管理したい企業や自身の開発経歴を登録・管理したいフリーランス向けに「スキルシート管理機能」を標準搭載、どのプランでも無料で利用可能

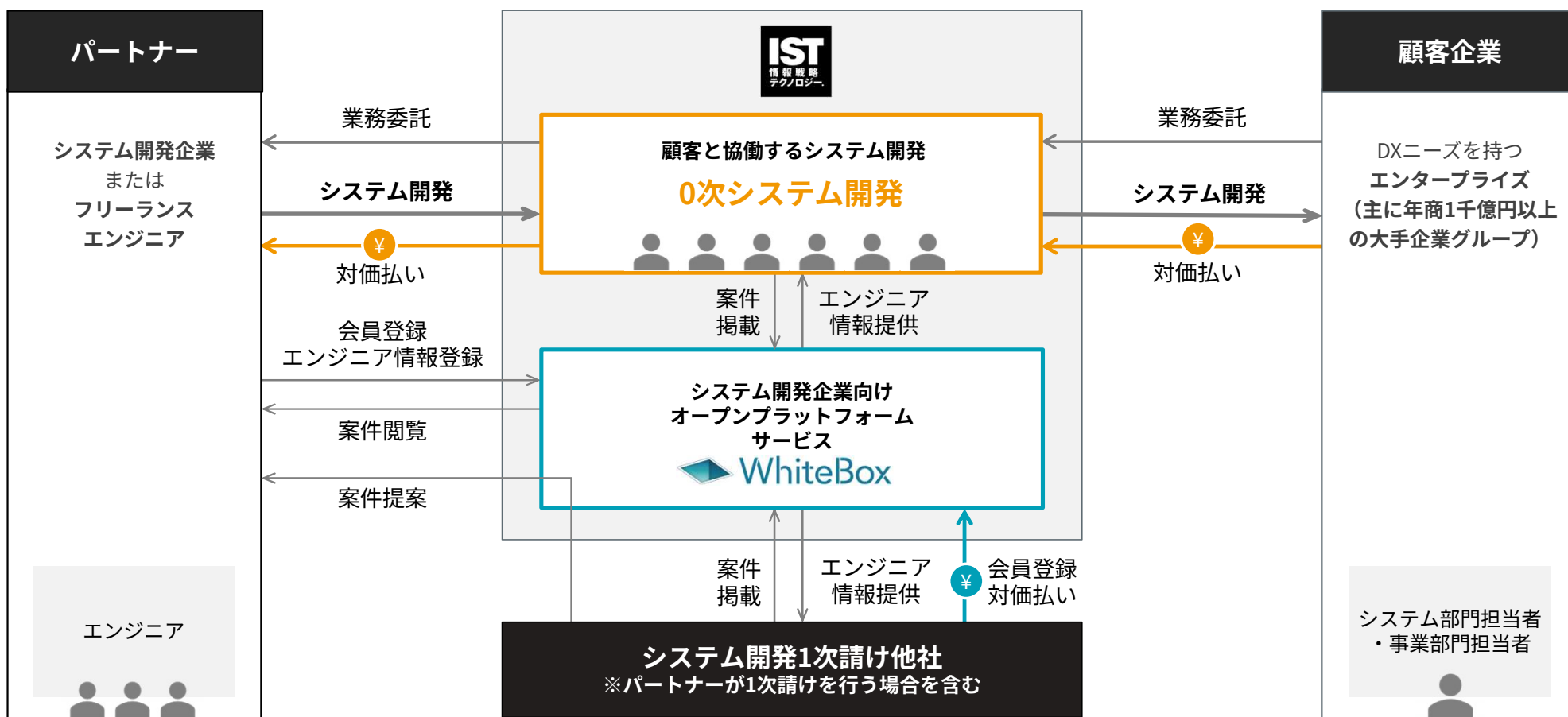
有料プランでは、システム開発のパートナーとなるエンジニアに向けた案件掲載ができ、最上位プランでは公開スキルシートの検索やパートナーへの直接提案を含むすべての機能が利用可能

	パートナープラン	パートナープラン PRO	Slerプラン
対象法人	案件を探したい法人向け	案件とパートナーの両方を探したい法人向け	パートナーを探したい法人向け
提供機能	スキルシートの管理はプランに関わらず無料で提供		
所属エンジニアのスキルシート管理	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
公開案件への応募	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
自社管理案件のパートナー向け掲載		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
公開スキルシートの検索			<input type="radio"/>
パートナーへの直接提案			<input type="radio"/>
月額基本料金	無料	10,000円 (税抜)	25,000円 (税抜)

事業内容 | ビジネスモデル



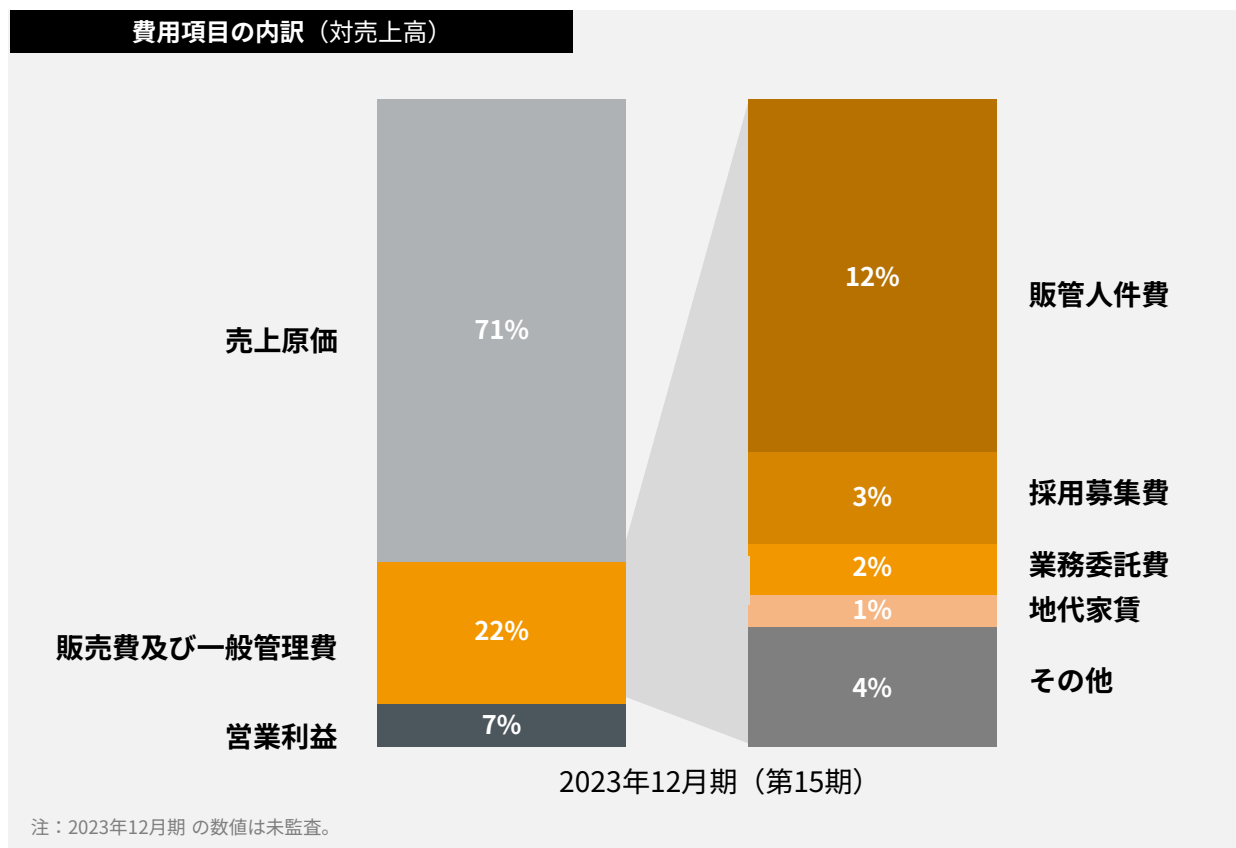
自社エンジニアおよびパートナーから調達したエンジニアによる0次システム開発を行っている。
システム開発1次請け他社にも開放しているWhiteBox経由でのエンジニア調達も行っている。



事業内容 | コスト構造



売上原価率は約7割で、社員エンジニア人件費とパートナーへの業務委託費から成る。
販管費の約5割を人件費が占める。



売上原価

社員エンジニア人件費、
パートナーへの業務委託費など

販管人件費

案件で稼働中のエンジニア以外の役職員の人件費

採用募集費

新卒・中途社員採用時の紹介手数料など

業務委託費

コンサルティング費用、アウトソーシング費用など

地代家賃

本社・サテライトオフィスの家賃など

その他

システム使用料、支払報酬、広告宣伝費、
旅費交通費、福利厚生費など

03

当社の強み

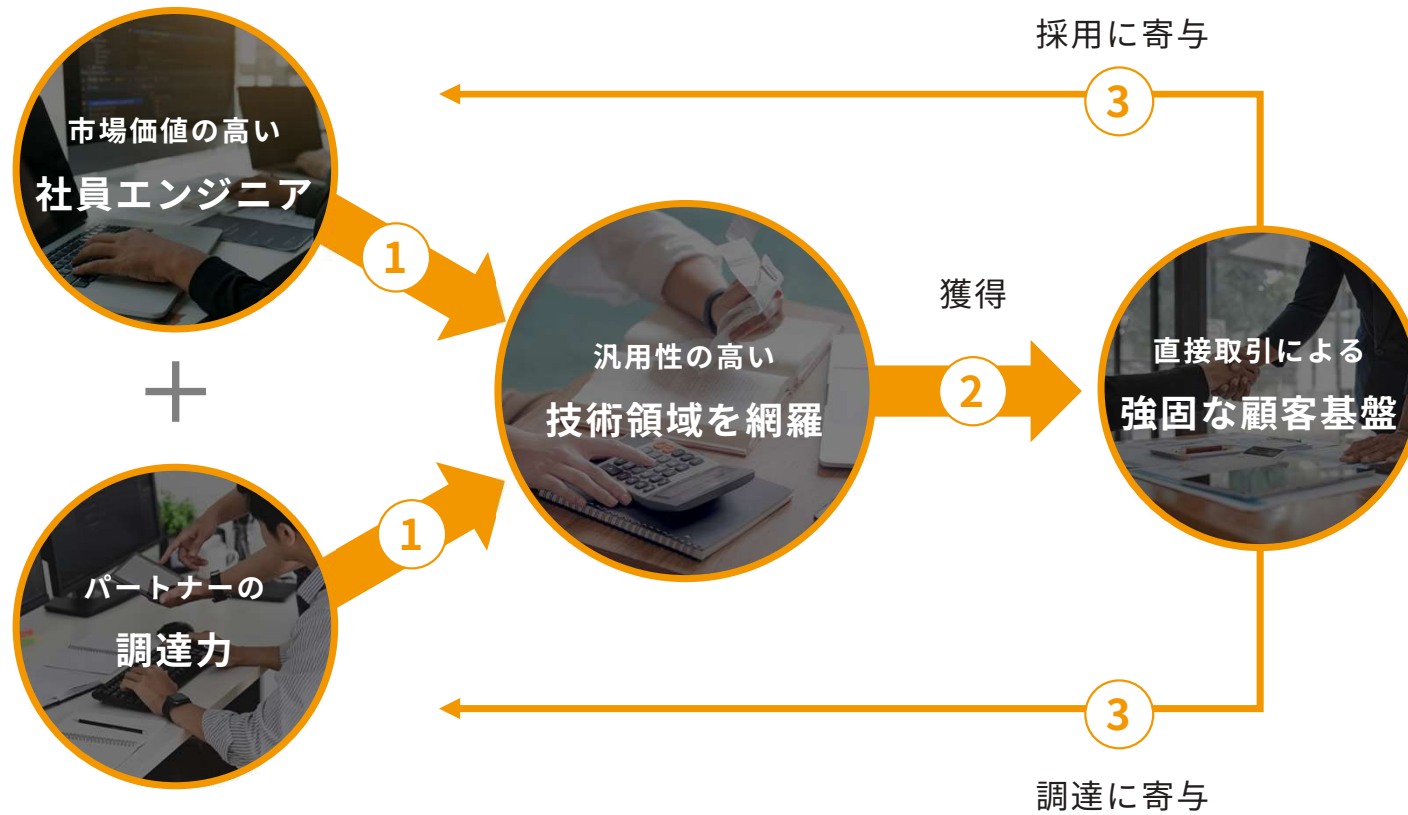
Our Strengths

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 当社の強み**
- 04 市場環境
- 05 成長戦略
- 06 リスク事項



当社の強み | 当社の強みを生み出すサイクル

- ① 優秀な社員エンジニアとパートナー企業によって、汎用性の高い技術領域を網羅し、② それによって強固な顧客基盤を獲得。
- ③ また、強固な顧客基盤を築けているからこそ、さらに優秀な社員とパートナーが集まる好循環となっている。

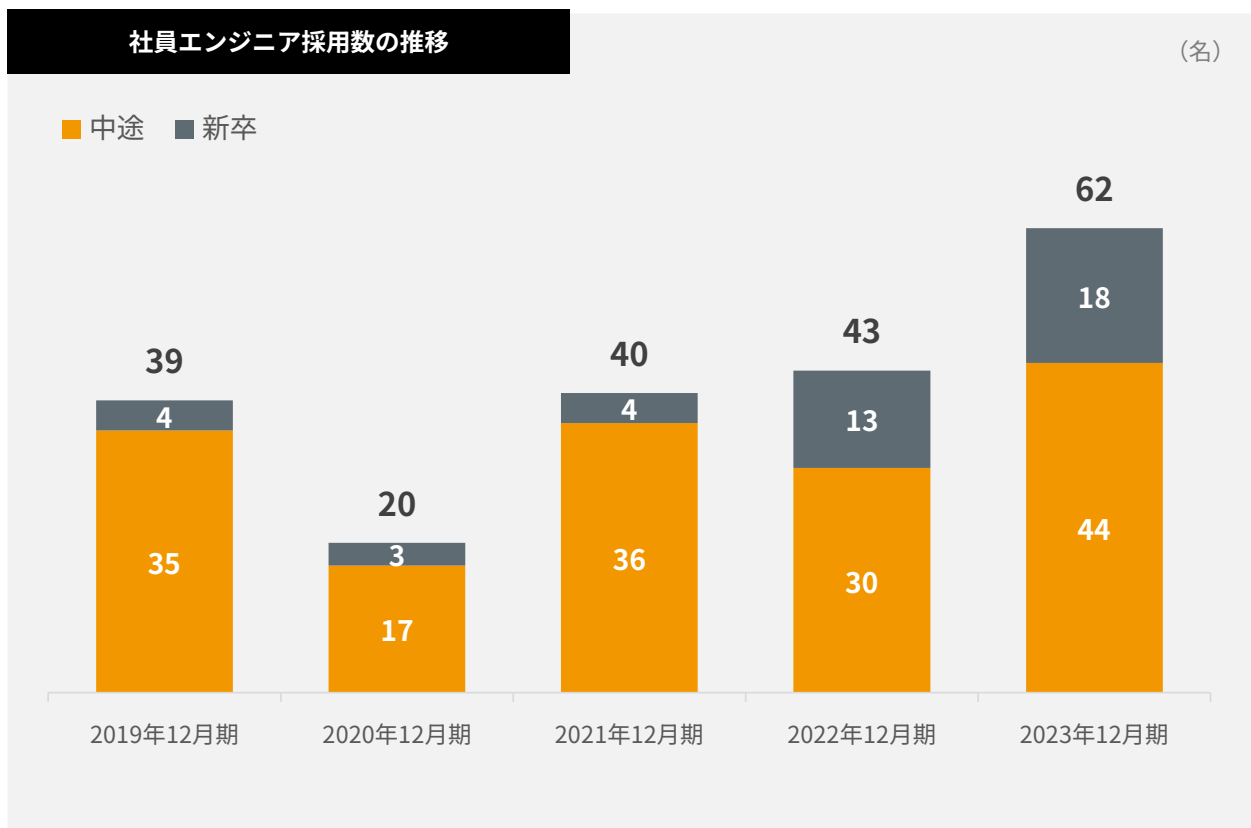


当社の強み | 優秀なエンジニアの厳選採用

市場価値の高い
社員エンジニア



中途は2023年12月期で44名、新卒は2023年に18名のエンジニアを採用。
0次システム開発の担い手となりうる優秀な社員のみを厳選採用している。



採用要件

適正診断テストの高得点者

エンジニア向けの適正診断テストで一定以上の得点を出した人物

向上心をもって自走できる

自身の成長のため、わからないことは自ら調査・質問しながら習得できる人物

高いコミュニケーション力

0次システム開発では、顧客やパートナーと対話を重ねながら進めることが必要

フィロソフィーへの共感

日本のシステム開発業界の変革を担う志



業種	銀行（ネットバンキング）
支援期間	2018年5月～現在
弊社体制	～25名

ネットバンキングアプリ (スマートフォンアプリ)

即日での口座開設申請	カードレスでのATM入出金
ローン申請	利用明細・残高照会
API連携による金融サービス提供	認証基盤

導入背景

サービス改善の スピードに課題

- 今後の顧客接点の中心となるチャネルを作るため、**完全新規でのアプリ開発**の必要性があった。
- 既存アプリは開発や保守を外部ベンダーにアウトソースしていたが、**迅速にサービス改善できず**、アプリのストア評価は低いという課題があった。

支援内容

企画から入り 体制構築

- **サービス企画から参画**し技術選定を実施。
- プロジェクトリーダー、インフラ、アプリの専門人材を配置しフルスクラッチ（※1）でのスマートフォンアプリを開発。
- スクラム開発（※2）を採用しており**2週間のサイクル**でサービス改善、機能追加を実施継続中。

成果

250万ダウンロードを突破

- エンジニアがコミュニケーション頻度高く直接企画者に対し提案や相談を行い、**約1年で無事リリース**。
- 2020年のリリース後、機能追加や継続改善でアプリのストア評価は向上。**累計ダウンロード数250万DL突破**（2023年8月時点のAndroid、iOS両OS合計）。

なぜIST？

相談・提案 できる人材

- 約100社のエンドユーザー企業でのシステム内製支援実績から、**ユーザー目線に立った仕様の提案**ができたこと。
- ビジネス要件を企画しながらシステム面で実現可能なのか、代案はないのかを**相談、提案できる人材**がいたこと。
- お客様との勉強会の開催など、**新しい技術や取り組みに主体的**であり、ともに成長できること。

(※1) フルスクラッチ：システムやソフトウェアを構築する方式の一つで、既存のパッケージソフトを使わずにゼロからオーダーメイドで開発する方式
(※2) スクラム開発：チームメンバーにタスクを振り分け、それぞれがそのタスクを達成することでプロダクトの完成を目指すアジャイル開発の一手法



業種	情報通信業（テレビ局）
支援期間	2021年1月～現在
弊社体制	～5名

動画コンテンツや広告の 配信管理

配信コンテンツを登録し、複数の動画配信サービスへ連携

動画配信サービスからのリクエストに応じた広告配信

導入背景

社内での IT人材不足

- 動画配信サービスの運用効率化に向け、動画コンテンツ配信管理機能（CMS）のUI、UX（※）を改善し続けていきたい。
- 社内リソース不足と日々変化する業務要件により仕様が固まったRFPを作成できないため請負契約での発注が困難であった。

支援内容

技術・仕様検討 両側面から支援

- AWS基盤でのWEBアプリ構築経験があるチームを業務委託契約でご提供。
- 広告配信の業務知見のあるPMをアサインすることで技術、仕様検討の両側面から支援を実施。
- 週次での定例、チャットツール、各種開発ツールの共有によりリモートでも密なコミュニケーションを行いアジャイル開発を実現。

成果

500万ダウン ロードを突破

- 直近1年半でアプリダウンロード数が300万から500万を突破。（2021年12月時点）
- 仕様検討から依頼できたためサービス改善速度が大幅に向上しセキュリティ面での不安点も都度解消できた。

なぜIST？

持続的な支援が 魅力

- 内製支援はチームにナレッジが残り持続的な支援が見込めた。
- 複数の関連案件を担当しているため業務要件の理解が早い。
- 技術を選ばないフルスペックのチームを月単位で利用できるため予算に応じて、新規開発、改修、調査業務を臨機応変に対応できた。
- OSやミドルウェアなどインフラ面の知見を活かしたインフラ強化を実施しサービスの安定提供に貢献できた。

（※）UI：User Interfaceの略で、ユーザーがサービスや製品を利用するとき目にすることのできるデザインやレイアウト、メニュー構成等の情報のこと
UX：User Experienceの略で、ユーザーが製品やサービスを利用することで得られる体験のこと

当社の強み | パートナー調達力

パートナーの調達力



会員獲得を積極的に進めるWhiteBoxを活用して、パートナーを調達。
WhiteBoxの会員企業数は順調に増加し、2023年12月には2,091社が利用。

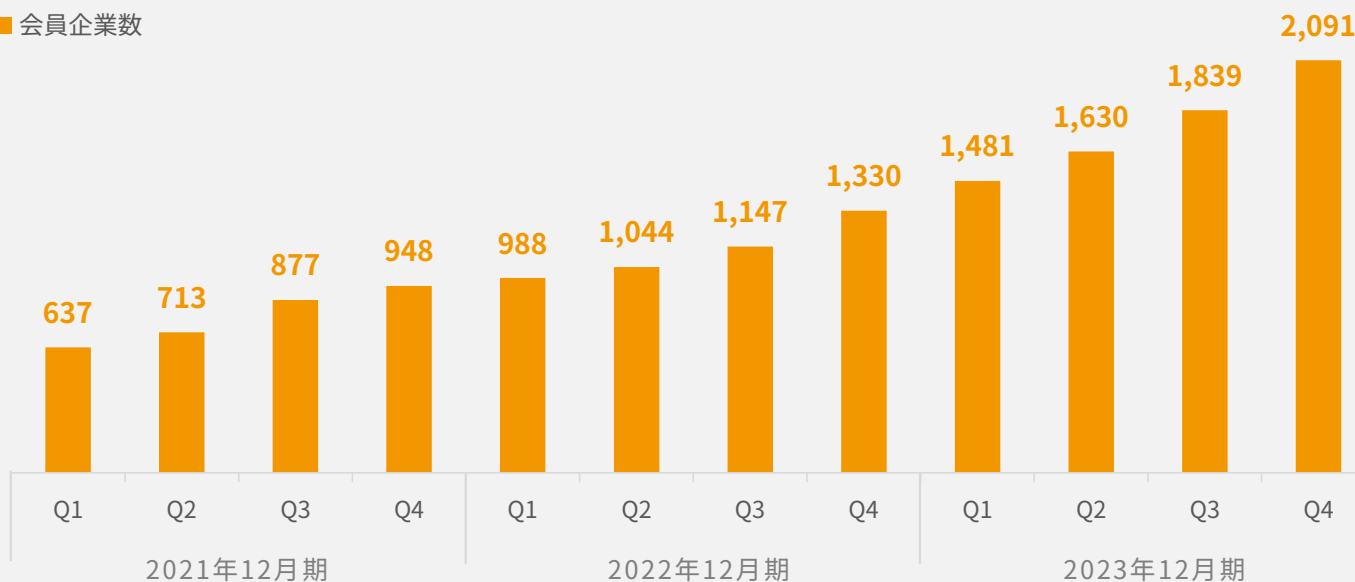
会員企業数の推移

(社)

2021年1月より本サービスを開始し、機能を拡充

リスティング・SNS広告により会員企業数を拡大

■ 会員企業数



会員企業数

2,091社

2023年12月時点



登録エンジニア数

3万人+

2023年12月時点



当社の強み | WhiteBoxの他社サービスとの違い

パートナーの調達力



WhiteBoxはエンジニアのスキルシート管理を無料で行えるサービス。
スキルシートをデータベース化することで様々な条件検索を可能にし、利用者の利便性を高めている。
月額会費制とし、商流に入らないことで、多重下請け構造を排除。

一般的なエンジニア マッチングサービス

登録している
エンジニア

フリーランスの
エンジニアが中心
品質はエンジニア次第

エンジニア
の検索

一部の条件でしか
検索できない
(例) 経験スキルは有無のみ

収益モデル

主に成約時に契約の間に入って
中間マージンを継続的に獲得
1次請けとして中抜きする多重下請け



システム会社に所属する
エンジニアが大半
システム会社が品質責任を担保

データベース化しているため
各種条件で検索ができる
(例) 保有スキルの経験年数も検索可能

月額会費制で
商流には入らない
多重下請け構造を生まない

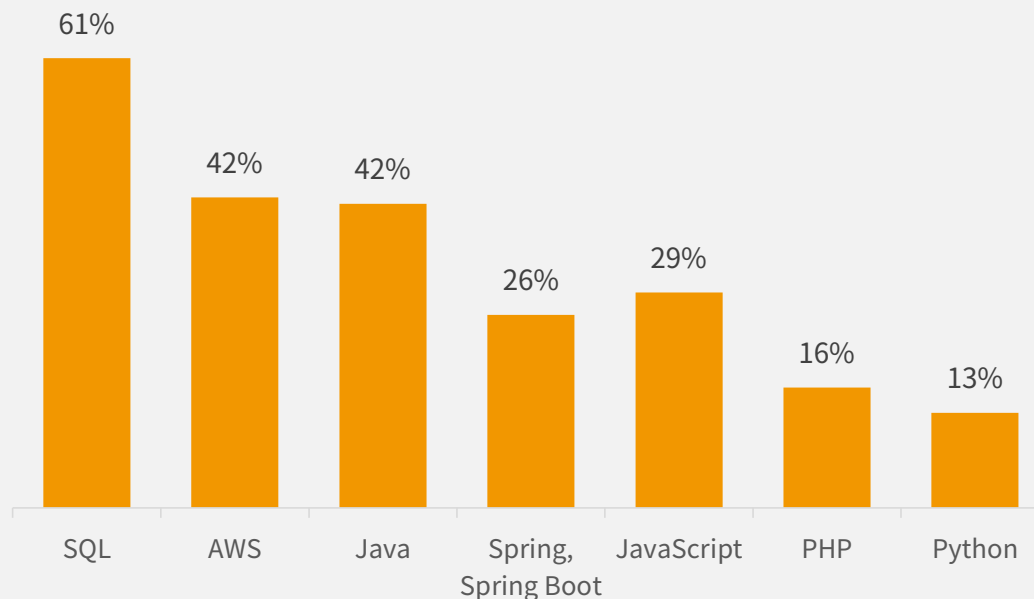
当社の強み | 汎用性の高い技術力を網羅

汎用性の高い
技術領域を網羅



開発案件は、SQL、Java、JavaScriptを初め、Webシステムに係るプログラミング言語・フレームワークを広くカバー。
社員の保有資格も多岐に亘る。

直近プロジェクトでのプログラミング言語・フレームワークの使用率上位



注：WhiteBoxに登録されている社員スキルシートの2023年11月1日時点の情報をもとに集計

保有資格の一例

(スクラムマスター、AWS関連除く)

情報処理技術者	基本情報技術者 応用情報技術者
プロジェクト管理	Project Management Professional
Java	ORACLE認定Java Programmer Sun認定Programmer for the Java/Java2 Platform Sun認定Web Component Developer for the Java Platform
クラウド	Microsoft Azure ・ Administrator (Associate含む) ・ Developing Solutions for Microsoft Azure ・ Fundamentals ・ その他 Google Cloud Platform Associate Cloud Engineer Alibaba Cloud Professional Cloud Computing
データベース	ORACLE MASTER データベーススペシャリスト
セキュリティ	情報セキュリティマネジメント 情報セキュリティスペシャリスト SEA/J 情報セキュリティ技術認定
ネットワーク	Cisco認定Network Associate ネットワークスペシャリスト

当社では現在、スクラムマスターとAWS認定資格の取得を社員に奨励し、スクラム開発とAWSに注力。

スクラムマスター

アジャイルの一手法である 「スクラム開発」のスペシャリスト

当社はアジャイル開発の中でも代表的な手法であるスクラム開発に精通したエンジニアの育成に注力。スクラムマスターの取得を奨励している。

スクラム開発・スクラムマスターとは

スクラム開発は、チームメンバーにタスクを振り分け、それぞれがそのタスクを達成することでプロダクトの完成を目指す開発手法。それぞれの作業が、他の人の作業を支えている形になるので、チームワークやコミュニケーションが重要。

スクラムマスターは、認定機関を通じてスキルを有していることの認定を受ける。



所持者数

46名

2023年12月時点

- ユーザーからの要望をヒアリング
- ヒアリング内容に沿って検討し、最適解を提案

AWS認定資格

クラウドインフラ最大手である AWSに関する認定資格 (※1)

段階的に投資額を増やしていくことが可能なクラウドインフラサービスであるAWSに注力。AWS認定資格取得数が100を超えたことで、**AWS 100 APN Certification Distinction (※2)** にも認定。

保有資格の一例

AWS Certified Solutions Architect - Professional

AWS Certified DevOps Engineer - Professional

AWS Certified Machine Learning - Specialty

AWS Certified Database - Specialty

など

所持者数

63名

2023年12月時点

(※1) Amazon Web Services (AWS) : Amazon Web Services, Inc.により提供されているクラウドコンピューティングサービス。コンピューティング、ストレージ、データベース等のインフラストラクチャテクノロジーから機械学習、AI、データレイクと分析、IoT等の最新のテクノロジーに至るまで、多くのサービスを提供しています。

(※2) AWS 100 APN Certification Distinction : AWSパートナーネットワークパートナー企業のAWS認定資格取得数が、一定数に達するごとにAWSより認定されるものであり、AWS認定資格の取得数が100を超えた場合、AWSより「AWS 100 APN Certification Distinction」に認定されます。

当社の強み | エンタープライズとの取引

直接取引による
強固な顧客基盤



数多くのエンタープライズ（大手企業）との取引を直接取引で実現している。

当社顧客の一例

エンタープライズとの取引を実現していることで、
さらなる顧客やエンジニアの獲得に繋がっている

当社の強み | 強固な顧客基盤

直接取引による
強固な顧客基盤

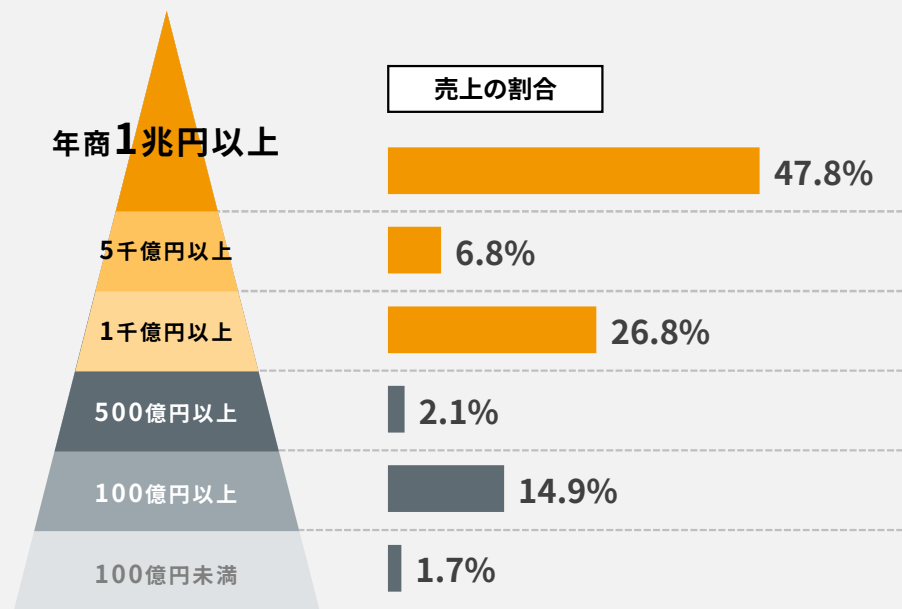


売上の約8割が売上高1,000億円以上（グループ合計）のエンタープライズで構成されている。
エンタープライズはIT投資額が安定しており、当社の安定的な事業基盤を生み出している。

顧客の売上規模別 売上の割合

売上の約8割が売上1,000億円以上のグループに属する
エンタープライズ

※2023年12月期実績

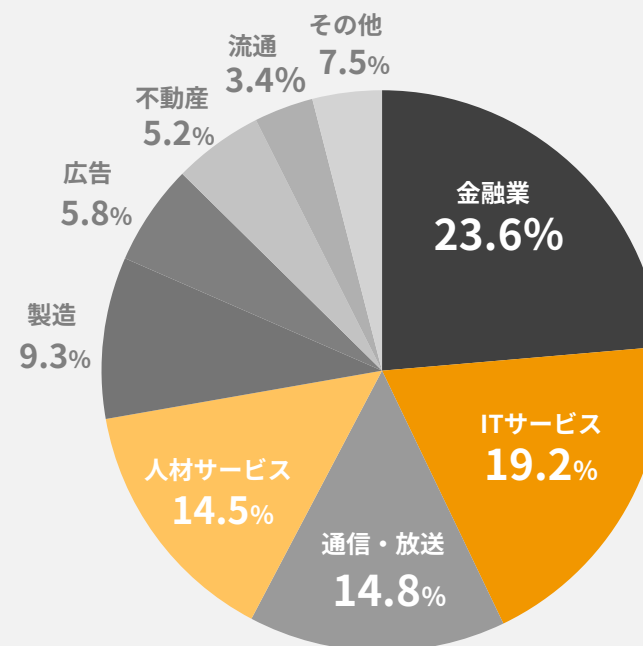


注：2023年12月期 の数値は未監査。

顧客業種別売上高構成比

DXを早くから推進している業種が売上上位を占める

※2023年12月期実績



注：2023年12月期 の数値は未監査。

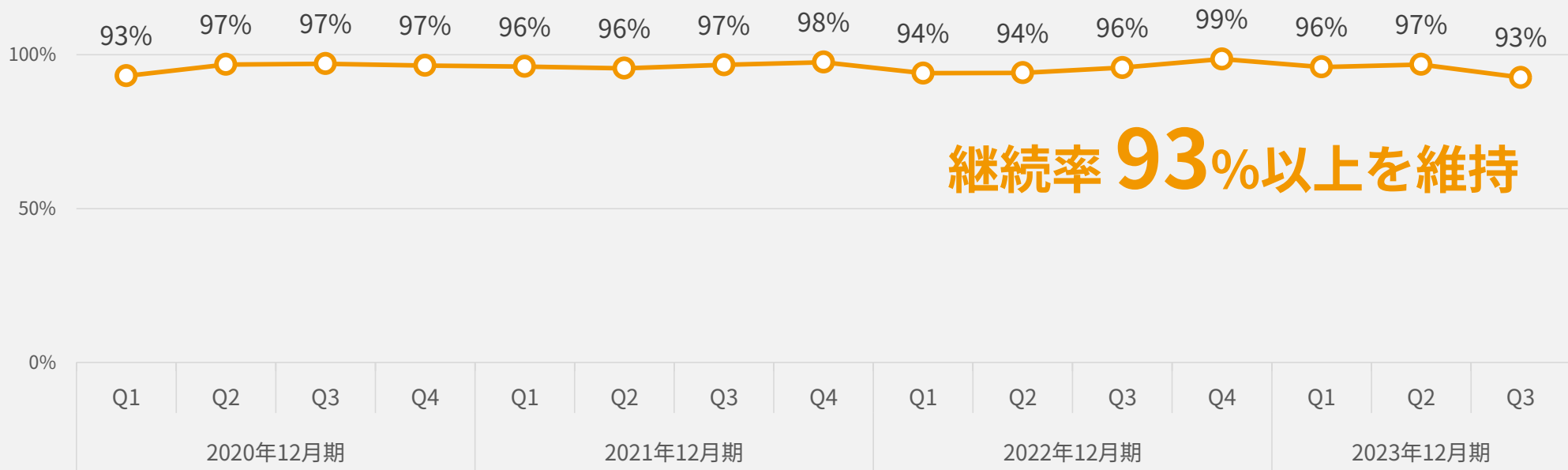
当社の強み | 顧客継続率推移

直接取引による
強固な顧客基盤



エンタープライズ中心の顧客基盤により、顧客継続率は2020年12月期以降93%以上を維持。

四半期ごとの顧客継続率



継続率 93%以上を維持

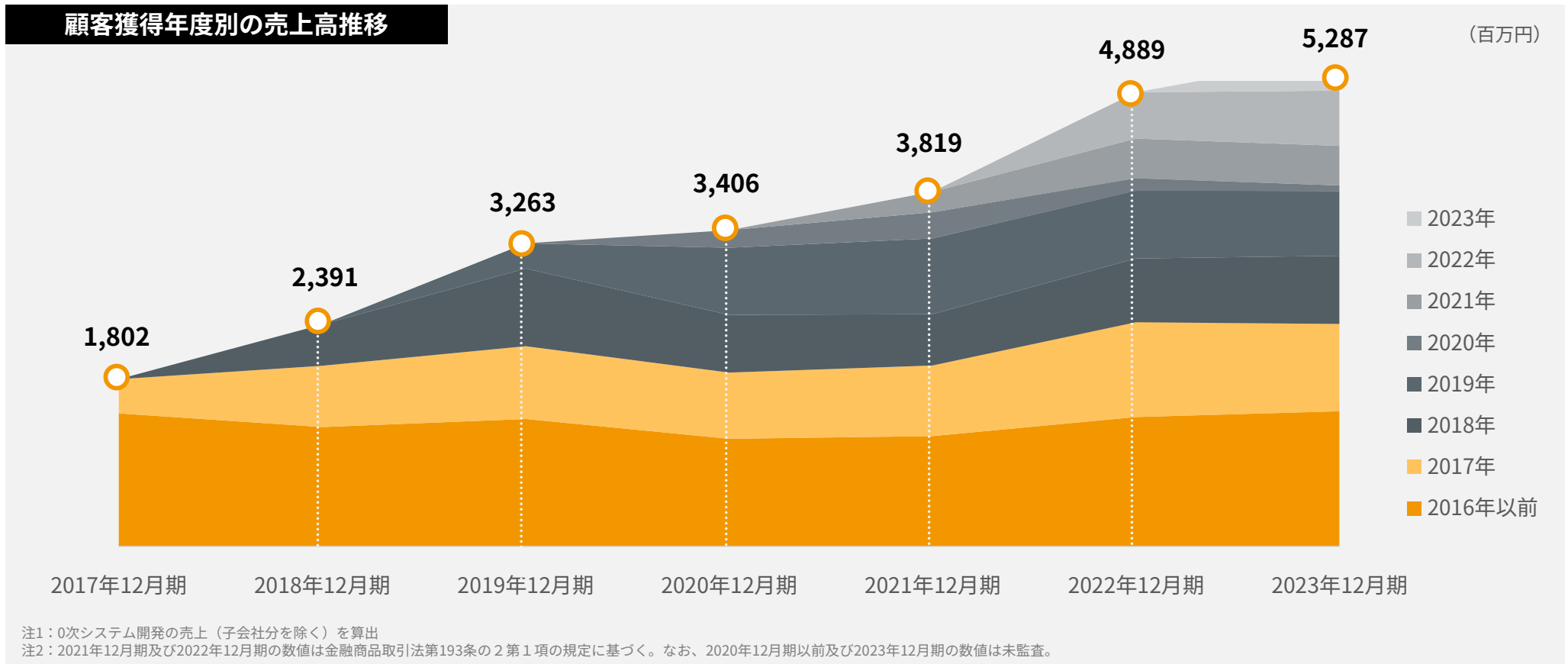
注：継続率 = 100% - 次四半期売上高ゼロの顧客の当該四半期売上高構成比 - 前四半期売上高ゼロの顧客の当該四半期売上高構成比

当社の強み | 顧客獲得年度別の売上高推移

直接取引による
強固な顧客基盤

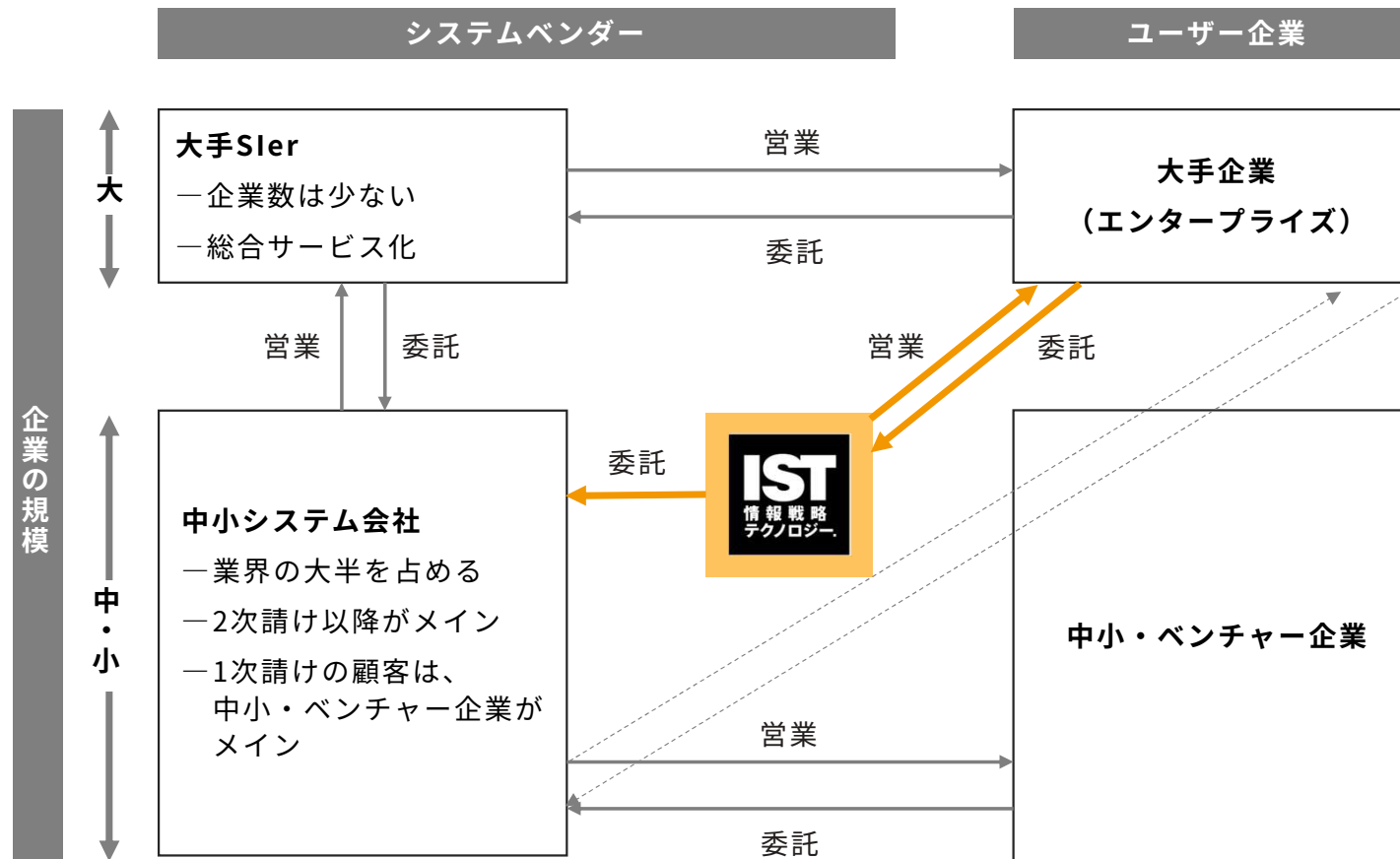


エンタープライズ中心の顧客と協働してシステム開発を行うためリピート率が高く、
売上高がミルフィーユ状に重なっていく事業モデルになっており、安定的に収益が成長している。



当社の強み | 当社のポジショニング

当社と同規模のシステム会社は他のシステムベンダーからの2次請け以降をメインとしており、当社のように大手企業（エンタープライズ）からの1次請けに特化している会社はほとんど見受けられない。



04

市場環境

Market Environment

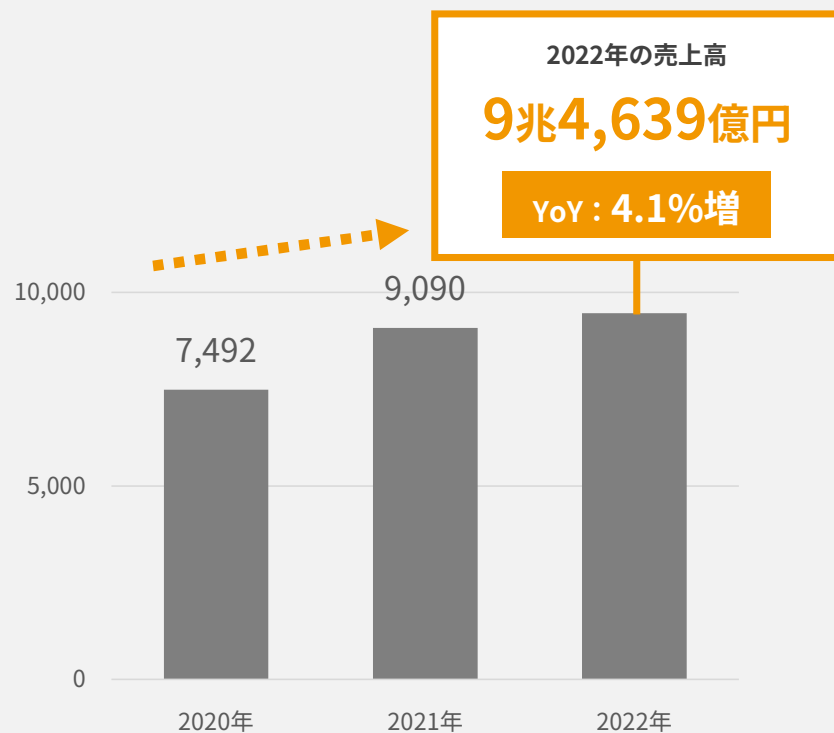
- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 当社の強み
- 04 市場環境**
- 05 成長戦略
- 06 リスク事項

市場環境 | 情報サービス市場の拡大



当社の属する受託開発ソフトウェア業・システムインテグレーションの市場は継続的に拡大している。

受託開発ソフトウェア業の売上高推移



出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

(十億円)

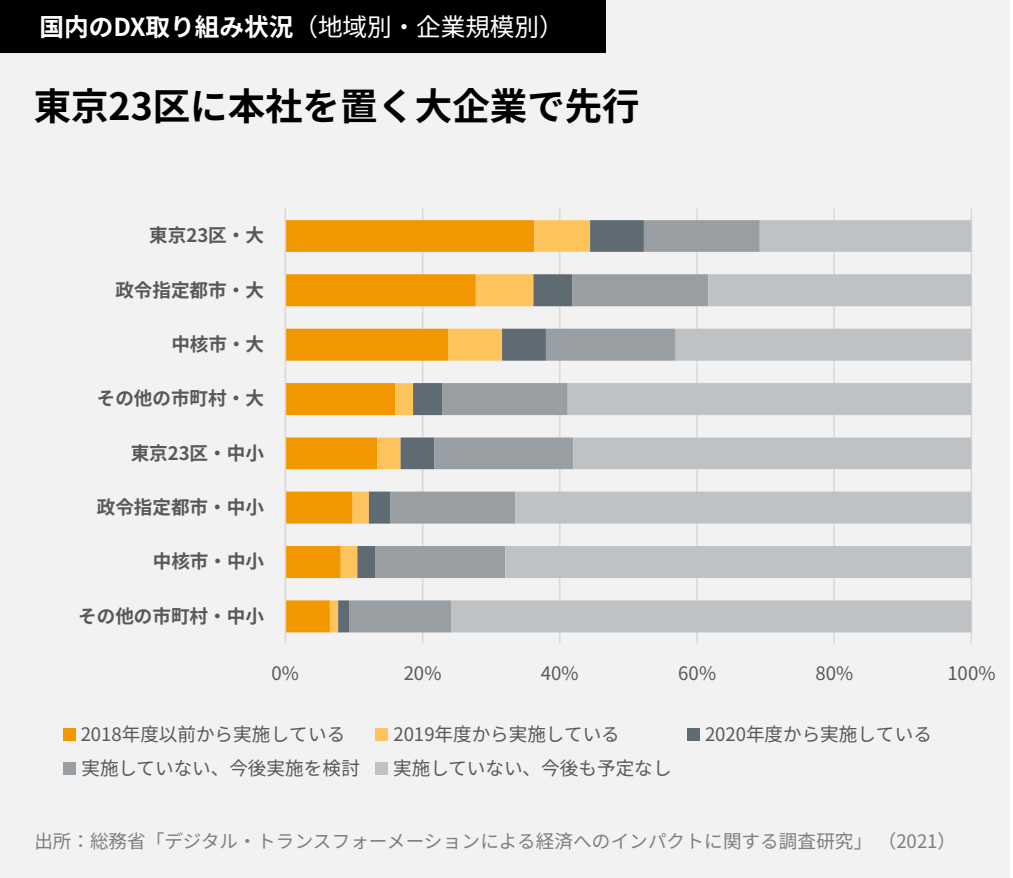
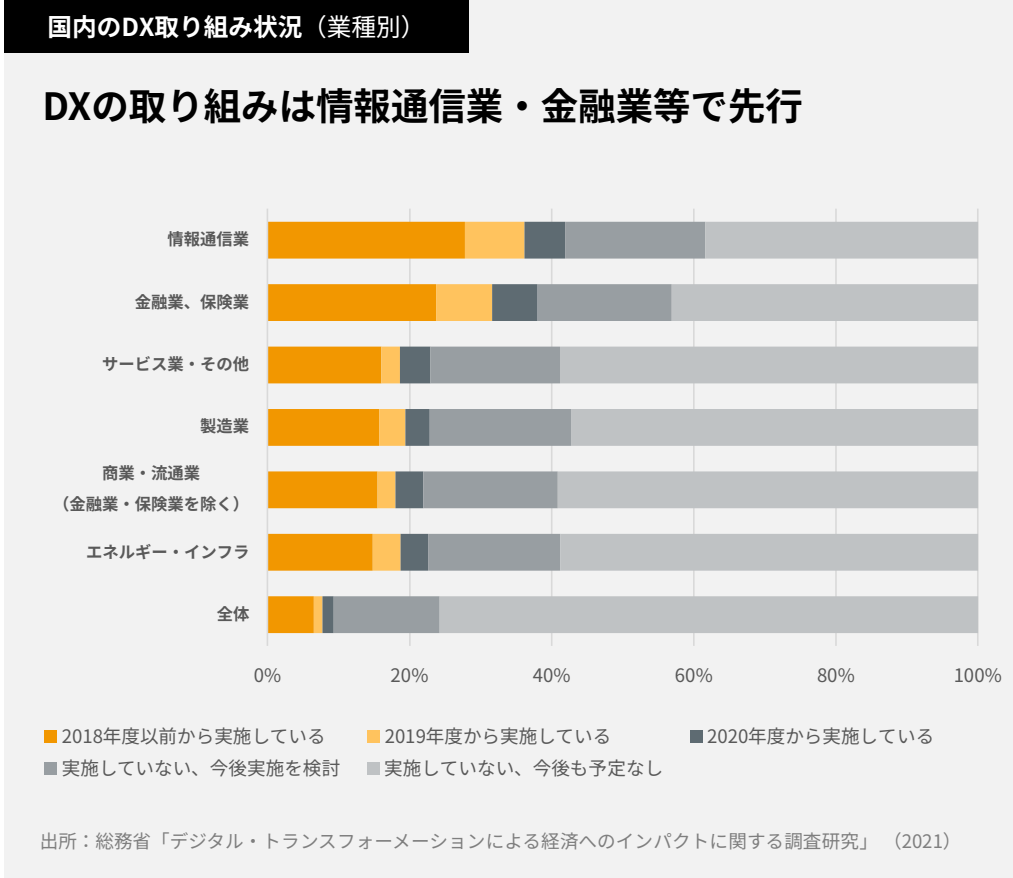
うち、システムインテグレーションの売上高推移



市場環境 | DXの取り組みの動向



国内においてDXの取り組みが進んでいる業種は、当社の主要顧客と概ね一致している。
DXへの取り組みは東京23区の大企業で先行している。



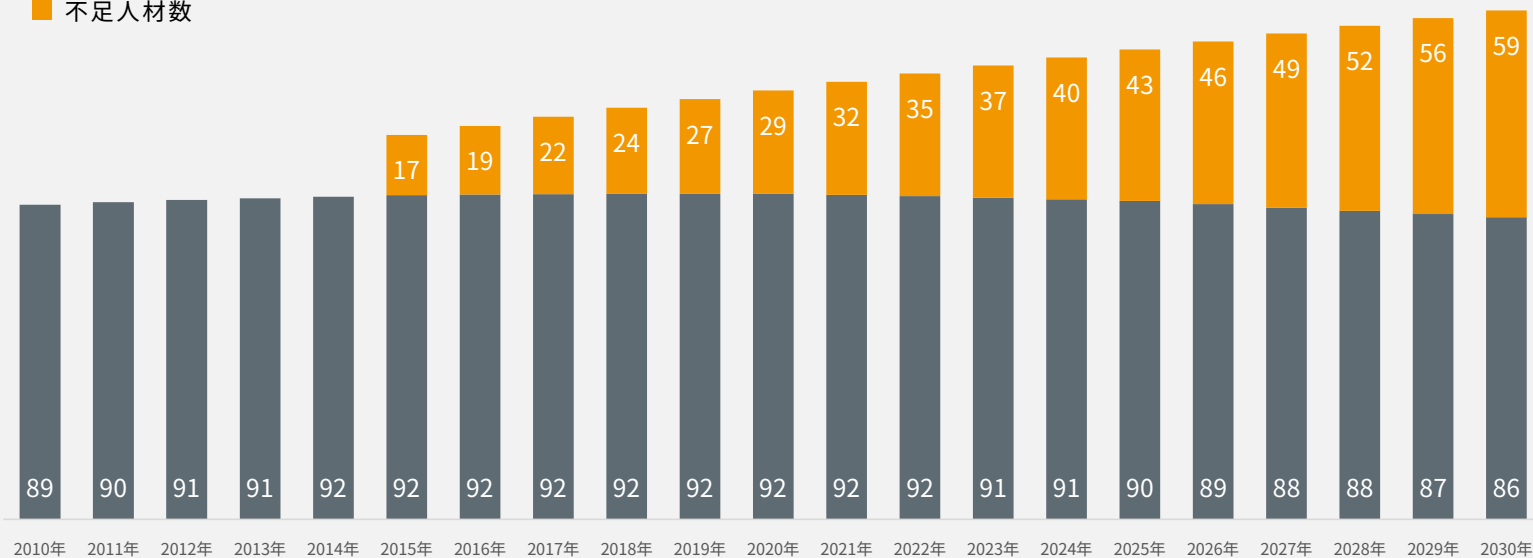
市場環境 | IT人材の不足

需要の拡大に対して国内のIT人材は年々不足し、2030年には59万人が不足すると予想されている。
優秀なIT人材の確保・育成が、顧客・システム会社、ひいては日本経済にとって重要。

IT人材の不足規模に関する推計結果

(万人)

■ 供給人材数
■ 不足人材数



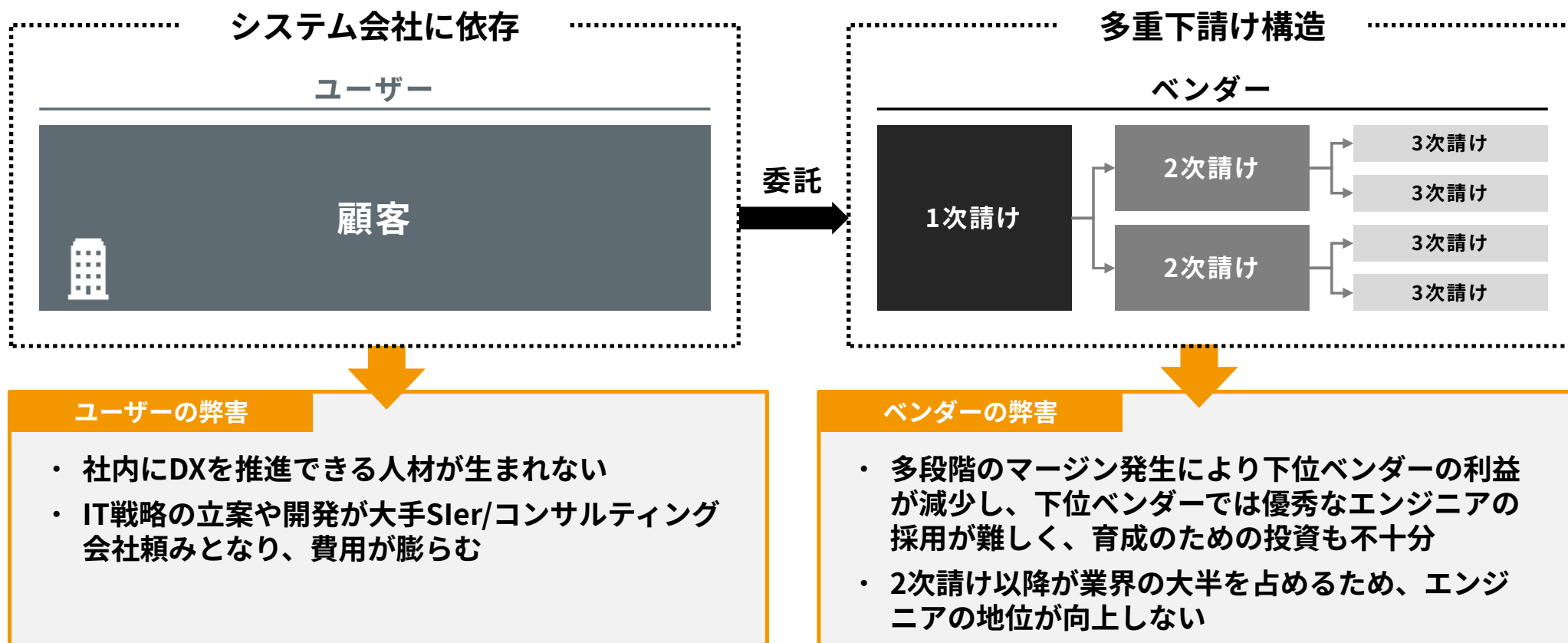
2030年

59万人の
IT人材が不足

出所：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」（2016年、みずほ情報総研委託）

市場環境 | 多重下請け構造がもたらす弊害

システム開発業界では、ユーザーから1次請け企業に委託された業務が2次請け、3次請け、4次請けのように何重にもわたって再委託される「多重下請け構造」が常態化し、業界、さらには日本経済の発展を阻害している。



05

成長戦略

Growth Strategy

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 当社の強み
- 04 市場環境
- 05 成長戦略**
- 06 リスク事項



基本戦略

既存顧客の深耕及び新規大手顧客の開拓を進め、好調なKPIを継続的、且つ効果的に高めていく。



A

市場価値の
高いエンジニアの確保

中途・新卒共に採用を加速し、
エンジニアの持続的成長を支援する

エンジニアの育成制度・施策

OJT + 1on1

資格取得奨励・e-Learning

ナレッジシェア



B

WhiteBoxを活用した
パートナーの持続的拡大

WhiteBoxの会員数を増やし、
パートナーのネットワークを拡大

KPI

2023年12月時点で

会員企業数**2,091**社

施策

データベースの拡充と利便性向上
広告宣伝投資による会員獲得



C

取扱いシステム・サービスの
拡大

0次システム開発の取扱いシステムを拡大
WhiteBoxのサービスを拡大

0次システム開発における
AWS以外のクラウドインフラ
の取扱い開始等

WhiteBoxにおける
人材紹介事業開始
(2023年は準備段階)

0次システム開発を行う当社は、以下のような採用面での優位性を有している。
当社はこれらの優位性を活かして、新卒・中途共に採用人数を増やす計画。

01

年収が業界平均より高い (※)

顧客との直接取引のため、中間マージンを取られることなく、社員に適正に還元できる。

02

幅広い工程に関われる

他社では年齢が上がると強制的に管理的な役割に回されることが多いが、当社では上流からプログラミングまで幅広く携わり続けることができる。

03

成長機会が多い

専門ベンダーやユーザー企業では、携われるシステムや技術が限定されることが多いが、当社で取り扱うシステムや技術は多様であり、継続的なスキルアップ・拡張が可能。

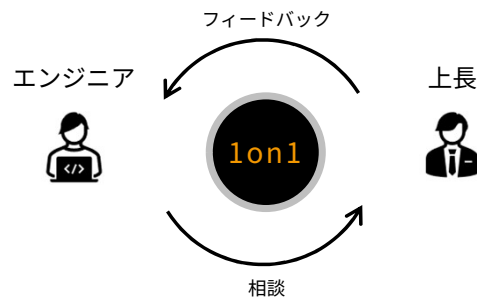
(※) 当社エンジニアの平均年収は2023年12月期で704万円。
厚生労働省「2021年賃金構造基本統計調査」における、企業規模100～999人におけるソフトウェア作成者（テクニカルスペシャリスト、プログラマー、CGプログラマー、社内システムエンジニア、クリエイター（情報通信産業に関するもの）の職種）の平均年収は、513万円。（平均年収は「きまって支給する現金給与額」×12ヶ月＋「年間賞与その他特別給与額」で算出しております。）

当社の強み | エンジニア育成制度・施策

入社後もエンジニアの市場価値を継続的に高めるため、各種育成制度・施策を整備。

OJT・1on1

プロジェクト内でのOJTを基本として
上長との1on1を月1回以上実施



- 技術面での疑問の解消、指導
- キャリアアップに向けた意識の醸成
- プロジェクト内での様々な悩みに関する相談

資格取得奨励・e-Learning

資格取得費用の
会社負担と奨励金支給

スクラムマスターの資格取得費用

1人につき20万円 (税別)

AWSの認定資格の受験料

1資格につき1.5~3万円 (税別)

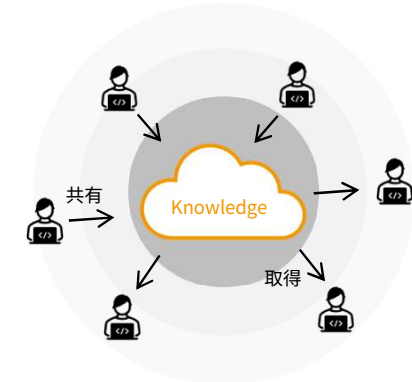
AWS認定資格の取得に際する奨励金

1資格につき2~7万円 (税別)

- 上記以外の資格についても取得費用を会社負担
- 会社契約のe-learningを誰でも受講可能

ナレッジシェア

社内の知見が定期的に
蓄積・共有される仕組みを構築



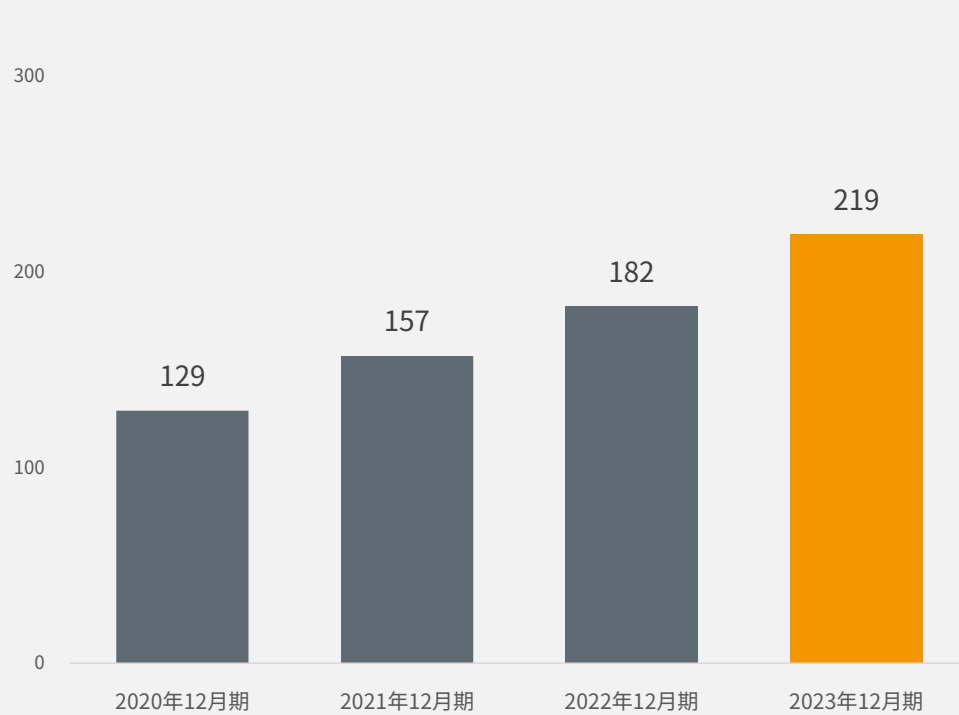
- 社内システム「Knowledge」によって技術知識共有
- 発表の場としてLT（ライトニングトーク）会を定期的に開催
- 他にも、各種勉強会を不定期に開催

社員エンジニア数、社員エンジニア1人当たり売上高共に持続的に上昇。

2024年12月期は、社員エンジニア数271名への増加、社員エンジニア1人当たり売上高は保守的に見積もり前年通期平均と同じ114万円を計画。

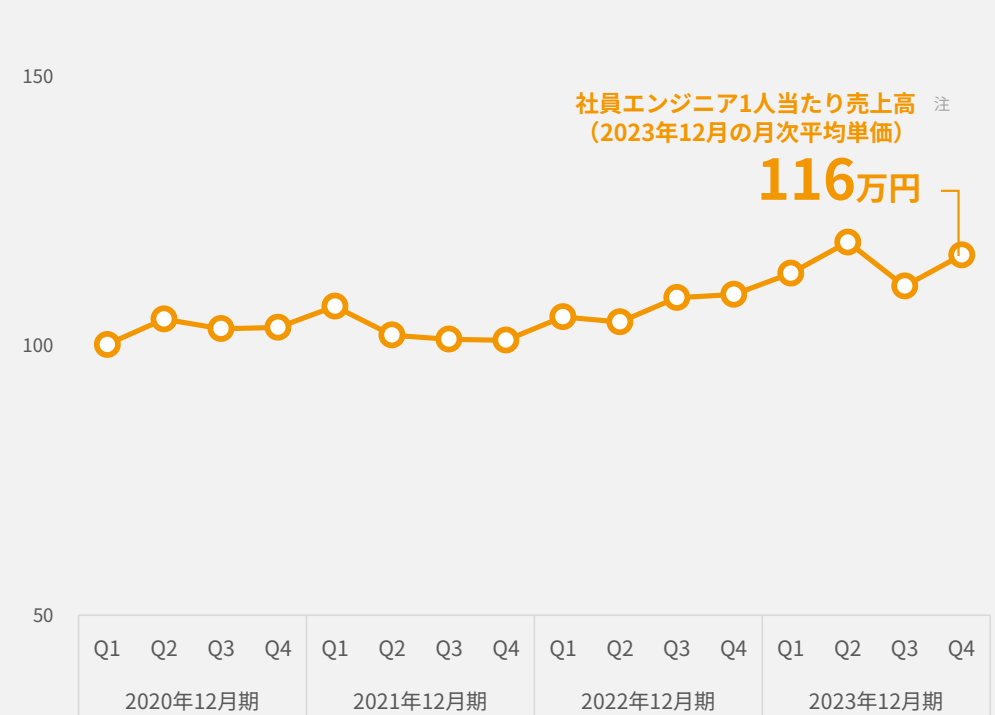
社員エンジニア数推移

(人)



社員エンジニア1人当たり売上高

(万円)



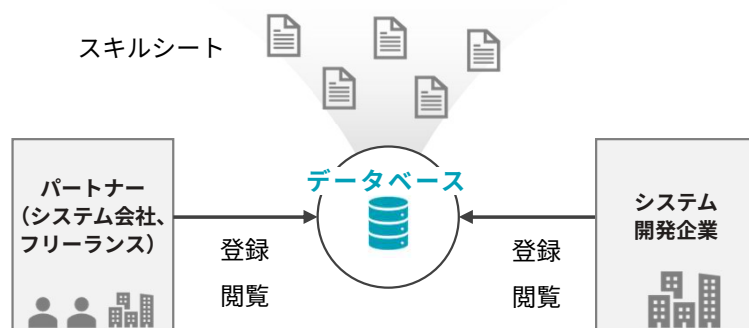
注：当グラフは各四半期の最終月における月次平均単価を基に作成。社員平均単価には新卒社員を含まない。
注：2021年12月期及び2022年12月期の数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく。
なお、2020年12月期及び2023年12月期の数値は未監査。

成長戦略 | WhiteBox：パートナーの持続的拡大

WhiteBoxは広告宣伝投資によって、さらなる規模拡大を目指す。
当社パートナーのネットワークが拡大し、エンジニアの調達を支える。

現在

概要図

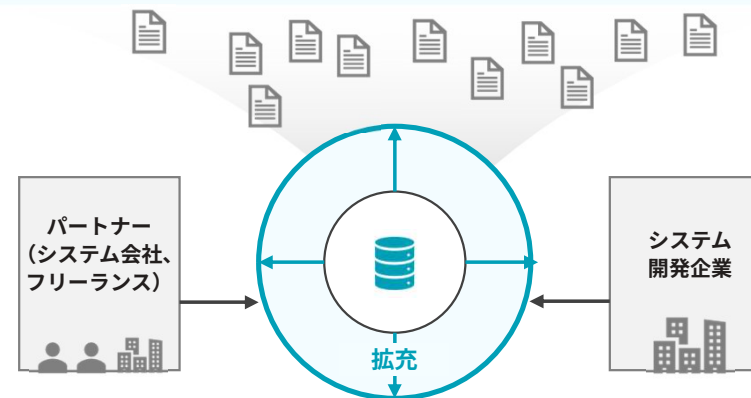


パートナー企業開拓へ貢献

KPI

2022年12月末 (実績)	2023年12月末 (実績)	2024年12月末 (目標)
会員企業数	会員企業数	会員企業数
1,330社	2,091社	2,888社

今後の成長戦略



広告宣伝費用を投下し会員数を拡大

継続的に拡大を目指す

WhiteBoxでは、登録エンジニアの未来の稼働状況を確認することが可能。

アサイン可能になった時点で最適なチームを編成することで、システム開発の品質をより一層向上できる。

未来マッチングとは

チームに最適なエンジニアの未来の予定を押さえることで、
理想のチーム編成を可能にする

利用前



最適な人材がアサインできず、空いている人だけでチーム編成

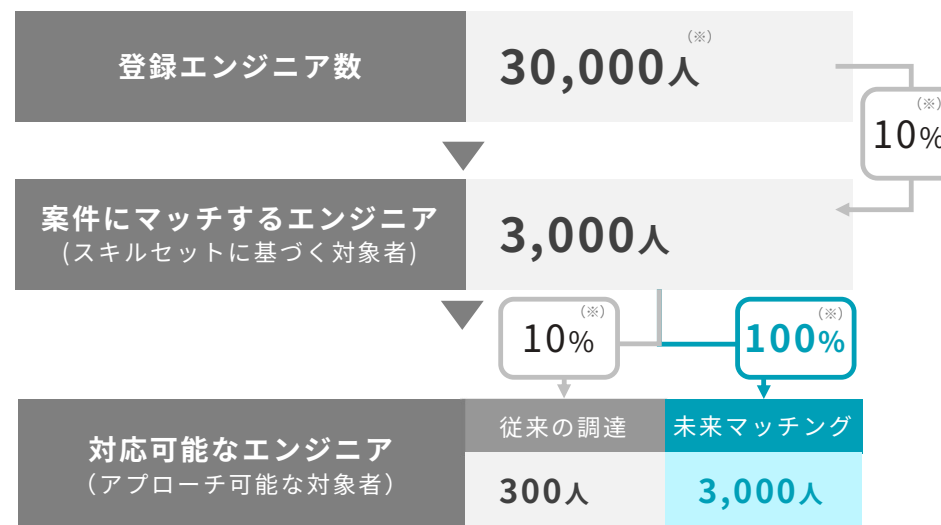
利用後



最適な人材を予約。空き次第合流し理想のチーム編成を実現

エンジニアの調達

WhiteBox経由（調達対象拡大のイメージ）



(※) 例としての数値を記載

0次システム開発は、AWS以外のクラウドインフラや生成AIへ取扱いを拡大。
オープンプラットフォームサービスは、「WhiteBox」を活用した人材紹介事業へとサービス領域を拡大。

取扱いサービス

サービス内容

今後の拡大

0次システム開発



顧客と協働してシステム開発

発注者／受注者の立場を超えて、顧客の社員と当社エンジニア及びパートナーが、提案・相談を繰り返しながら協働してシステム開発を進め、業務上の課題を解決することで、顧客におけるシステム開発の「内製」を実現

取扱いシステムの拡大

0次システム開発におけるAWS以外のクラウドインフラの取扱い開始等

Microsoft Azure、Google Cloud Platform、生成AI等

システム開発企業向け オープンプラットフォーム



システム開発企業向け オープンプラットフォームサービス

エンジニアを抱えるパートナー企業や、フリーランスのエンジニア、1次請けのシステム開発企業を開発案件で直接マッチングするプラットフォーム

サービス領域の拡大

WhiteBoxにおける人材紹介事業開始
(2023年は準備段階)

PoC伴走支援：生成AI活用

導入背景

煩雑な 業務マニュアル

- ・社内業務マニュアルを用意しているが、複数回の画面遷移を経て必要情報にたどり着く状態で検索性に課題があった。結果利用されないマニュアルになっていた。
- ・業務マニュアルのQA担当者を設置しているが回答までのタイムラグも発生。

成果

精度向上と 新技術の検証 に注力

- ・システム構築を10営業日で実現できたため早期に精度チェックができた。それにより精度向上に向けた施策立案、実施にコストを割ける状態を実現。
- ・文書解析だけではなく、画像解析、音声解析など最新の技術を自社環境で試し、実演とともに成果報告を実施。

使用技術

多様なモデルで 実証実験を実施

- ・ Azure Open AI
- ・ GPT-4-turbo
- ・ GPT-4-turbo with Vision
(画像分析とそれらに対するテキスト応答)
- ・ Computer Vision (光学式文字認識によるテキスト抽出)
- ・ Azure AI Speech / Wisper (音声データのテキスト変換)

支援内容

10営業日で システム構築

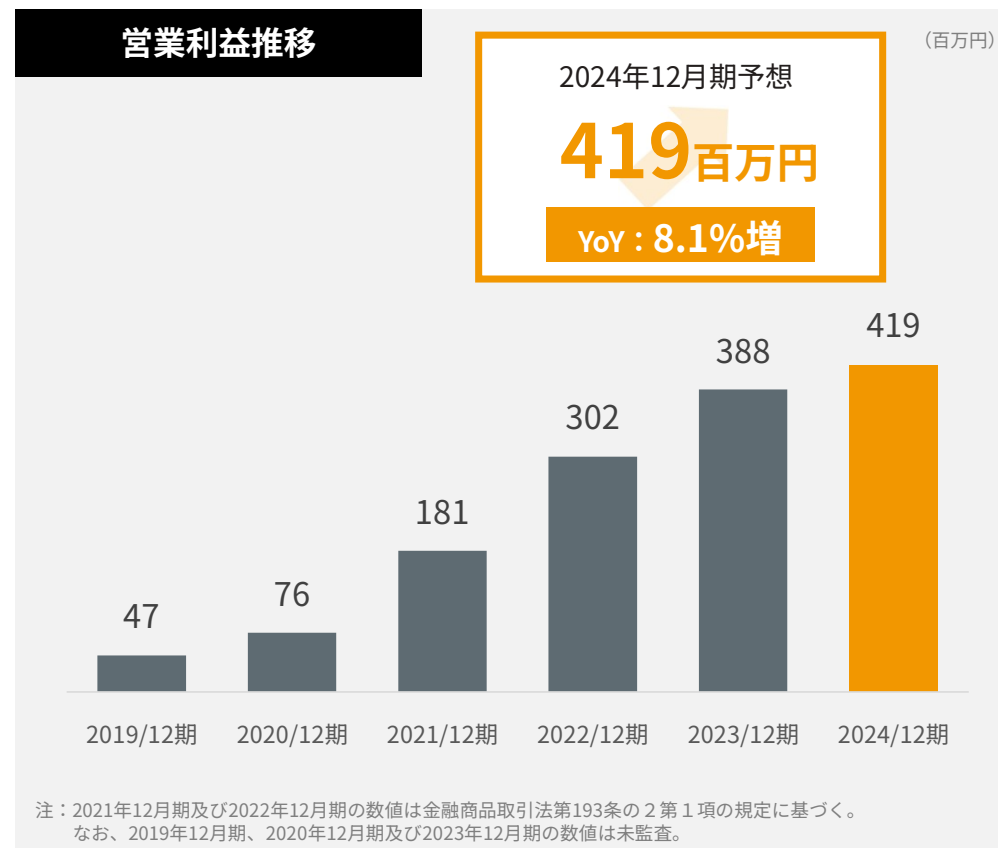
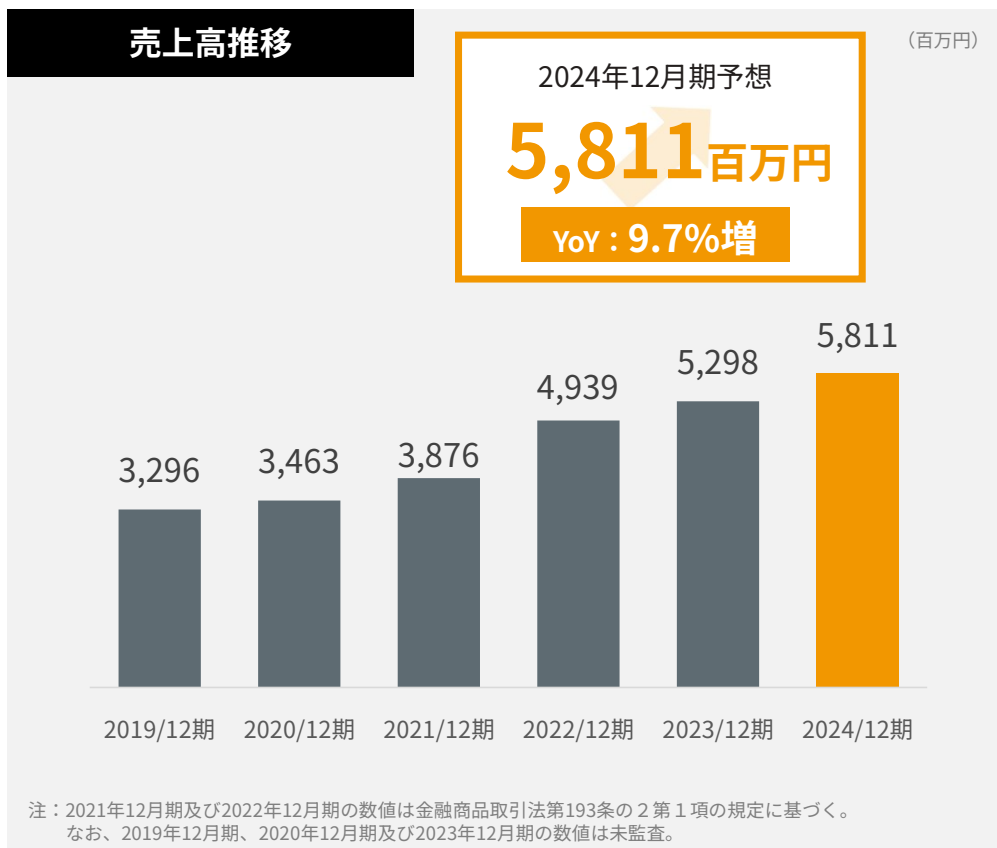
- ・ Azure Open AIを基盤としたセキュアな環境を構築。
- ・ マニュアルの画像解析とマニュアル内容の読み込み、生成AIによる回答探索、テキストでの回答提示までの一連の仕組みを10営業日で構築。
- ・ 回答精度向上のための改善策の企画、提案、実施。

なぜIST？

伴走型チーム 支援

- ・当社が内製支援に特化しアジャイル開発の型であるスクラム手法について深い知見があったため。またスクラム開発に長けたチームを提供する0次Labサービスを有していたため。
- ・生成AIの専門家を含む0次Labチームの提供によりプロジェクトキックオフからスタートダッシュをきることができた。

0次システム開発のエンジニア総稼働数、エンジニア総平均単価共に上昇することによって売上高が増加。
売上高の増加によって利益率が上昇し、営業利益も増加している。



※図内のA,B,CはP41に対応

- ① 既存のビジネスモデルにおける競争力強化 — A B ※
- ② 0次システム開発のサービスの拡大 } C ※
- ③ WhiteBoxサービス拡充 }
- ④ 東京以外への拠点拡大 }
- ⑤ 資本・業務提携 }

年商 **52**億円
2023年12月期実績

🔹 設立

🔹 現在

中期

長期

注：2023年12月期の数値は未監査。

06

リスク事項

Risk Information

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 当社の強み
- 04 市場環境
- 05 成長戦略
- 06 **リスク事項**



以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及びその対応策。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」を参照。

項目	主要なリスク	対応策
<p>競合企業に係るリスク (発生可能性：中、影響度：中)</p>	<p>当社が「0次システム開発」として提供するシステム開発は、顧客視点に立ち、顧客によるシステム開発の内製を支援している点で、多くのシステム開発企業が提供している、顧客による要件定義に基づく受託型のシステム開発と異なるものです。要件定義に基づく受託開発主体の多くのシステム開発企業は、現在獲得している収益の一部を失うことになりかねないシステム開発内製支援には消極的と見受けられます。しかしながら、当社と全く同じ戦略及びサービス品質でシステム開発内製支援を専門に事業を行う専門能力の高い企業が多数現れた場合や、事業及びITコンサルティングを専門に事業を行う企業がM&Aによる場合を含めてエンジニアの採用を拡大した場合には、それら競合他社との競争が激化し、価格の下落又は価格競争以外の要因でも既存案件を失注する、または新規案件を獲得できないおそれがあり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社としては、顧客との密なコミュニケーションにより顕在及び潜在ニーズを把握し、既存顧客との取引継続率を高めると同時に深耕によるアップセルを図り、システム開発の全工程におけるサービス品質を向上することで差別化を図り、競争力の維持向上に努めております。</p>
<p>エンジニアの採用及び育成 (発生可能性：中、影響度：大)</p>	<p>当社は、顧客のDX推進のためにシステム開発に企画提案段階から参画でき、システム開発の実装に係る十分な知識を有するエンジニアの採用及び育成が、今後の事業展開のために重要であると考えております。しかしながら、当社が必要とする優秀な人材の採用及び育成が計画通りに進まない場合や、人材の離職が計画を超えて生じた場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社としては、人材採用支援会社や人材紹介会社の活用により計画的な新卒及び中途採用を継続的に推進するとともに、リファラル採用の拡大を図ることにより、当社が求める水準を満たす人材の採用を行っております。また、エンジニアの技術能力向上に対する支援及び研修に止まらず、ビジネスパーソンとしてのレベルアップを目的とする研修を実施しております。更に、上長との定期的な面談を通じたキャリア形成に係る相談、多様な福利厚生制度の導入、業務環境の改善等により離職率の低減を図っております。</p>
<p>外注委託先（パートナー）のリスク (発生可能性：中、影響度：大)</p>	<p>当社は、外部の知識・ノウハウの活用及び人的リソースの確保のため、システム開発業務の一部を信頼できる外部委託先（パートナー）とともに実施することがあり、パートナーの確保が重要と考えております。しかしながら、必要なタイミングで適切なパートナーの確保ができない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。また、パートナーにおいて当社との契約義務違反等の事態が発生した場合には、システム開発の品質保持のためのコスト増、顧客からの損害賠償等が発生し、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社としては、「WhiteBox」の会員獲得等により継続的にパートナーの新規開拓を実施しており、当社が求める水準を満たすパートナーの安定的な確保に努めております。加えて、パートナーに対してサービスの品質水準及び管理体制に関して定期的な確認を実施し、必要に応じて改善指導を行うなどにより品質管理と関係強化に努めております。</p>

本資料の取扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しております。その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、次回は2024年12月期本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。