

すべてを、なくしていく。
0次DXで、この国に豊かさと強さを。

IST
情報戦略
テクノロジー

2024年12月期 第1四半期決算説明資料

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		決算情報 Financial Results for FY2024-1Q	P10
03		成長戦略 Growth Strategy	P16
04		Appendix	P27

01

会社概要

Our Company

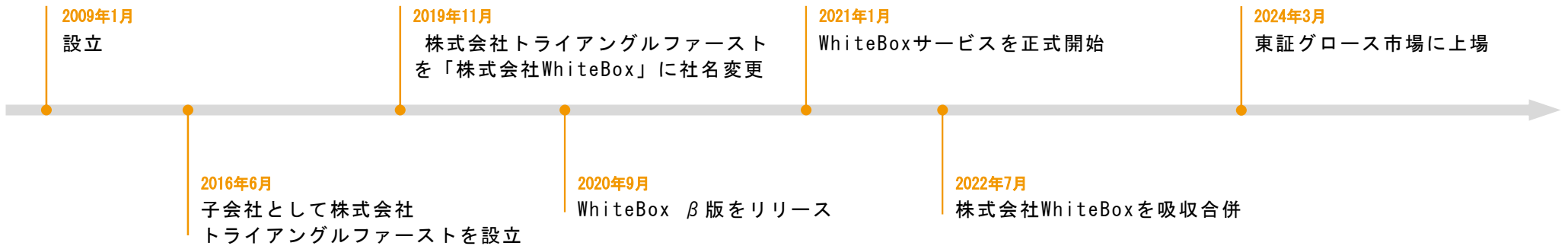
- 01 会社概要
- 02 決算情報
- 03 成長戦略
- 04 Appendix



会社名	株式会社情報戦略テクノロジー（証券コード：155A） （Information Strategy and Technology Co., Ltd.）	
事業内容	大手企業向けDX内製支援サービス等	
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	



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



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検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と、幸せをつくっていきます。

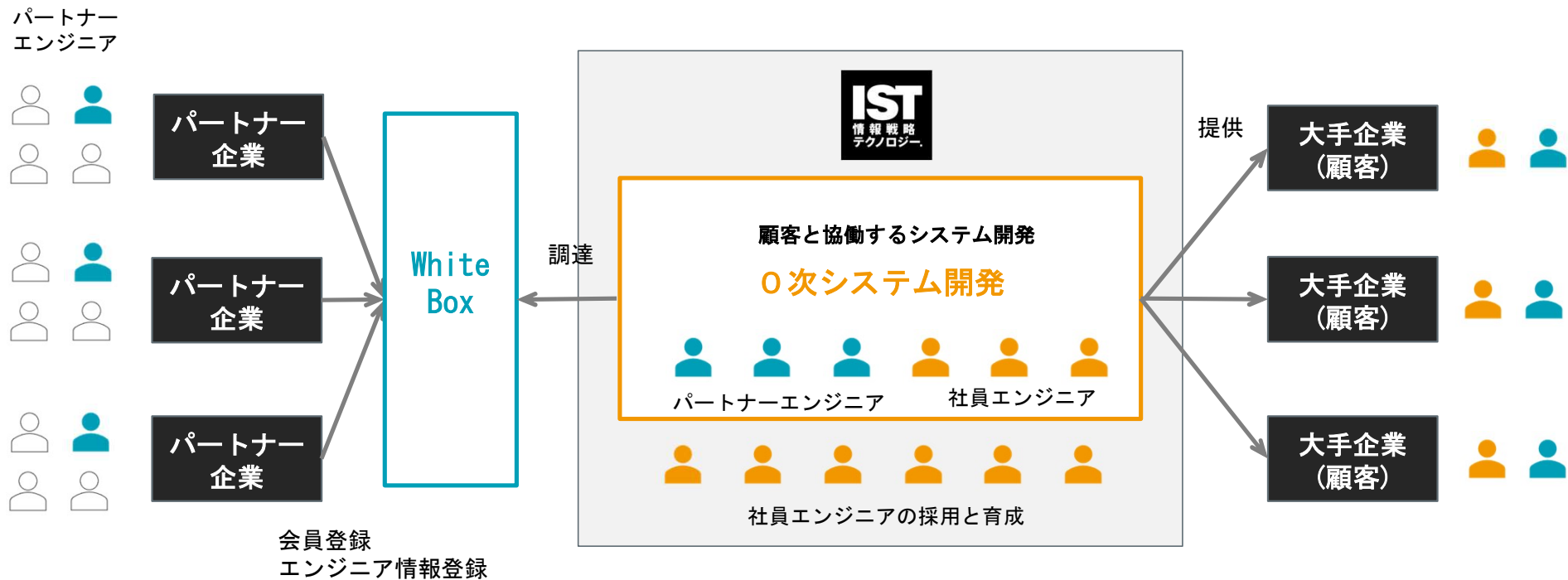
企業と、ともに。

会社概要 | 当社のビジネスモデル①

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」を提供。

- 社員エンジニアは、「厳選採用と適切な研修」を経てプロジェクトに配属。
- オープンプラットフォーム「White Box」を登録している、「パートナー企業の優秀なエンジニア」を活用。

売上 = エンジニア数 × 単価



会社概要 | 当社のビジネスモデル②



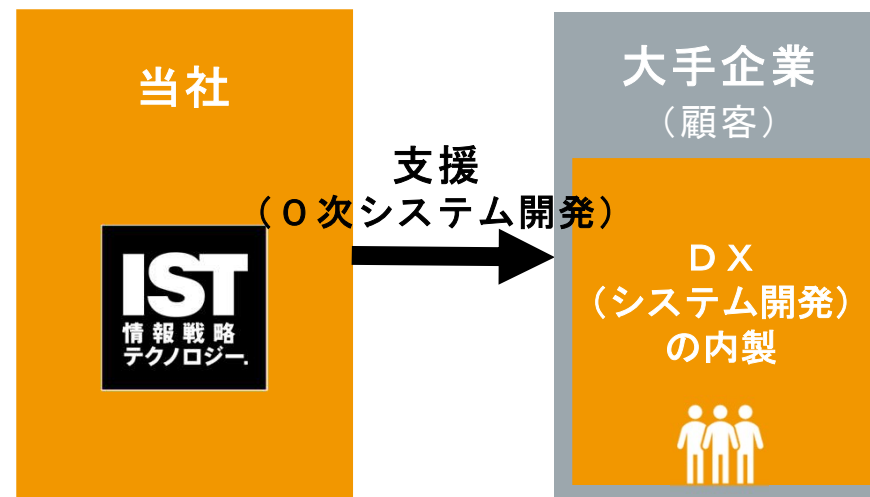
ベンチャーから成長した大手IT企業はDXを内製することでDXを成功させている。
一方で社歴の長い大手企業はDXをシステム会社頼みにしているためDXに苦戦している。
当社は大手IT企業が行っているDX内製を大手企業が実現できる支援を行っている。

社歴の長い大手企業の多くは
DXをシステム会社頼みにしている



ベンチャーから成長した大手IT企業は
DXのシステム開発を内製している

当社は大手企業に対して、
DX内製を支援している



当社顧客の一例 (50音順)

IDOM Inc.

IIJ
Internet Initiative Japan

SBI 新生銀行

docomo



GMO
INTERNET GROUP

すかいらーく
ホールディングス

SQUARE ENIX

住信SBIネット銀行

セブン銀行



テレ東コミュニケーションズ

TOEI ANIMATION
Since 1956

農林中央金庫

NOMURA

MORI
TRUST

LIXIL

RECRUIT

会社概要 | 当社の強み② 強固な顧客基盤

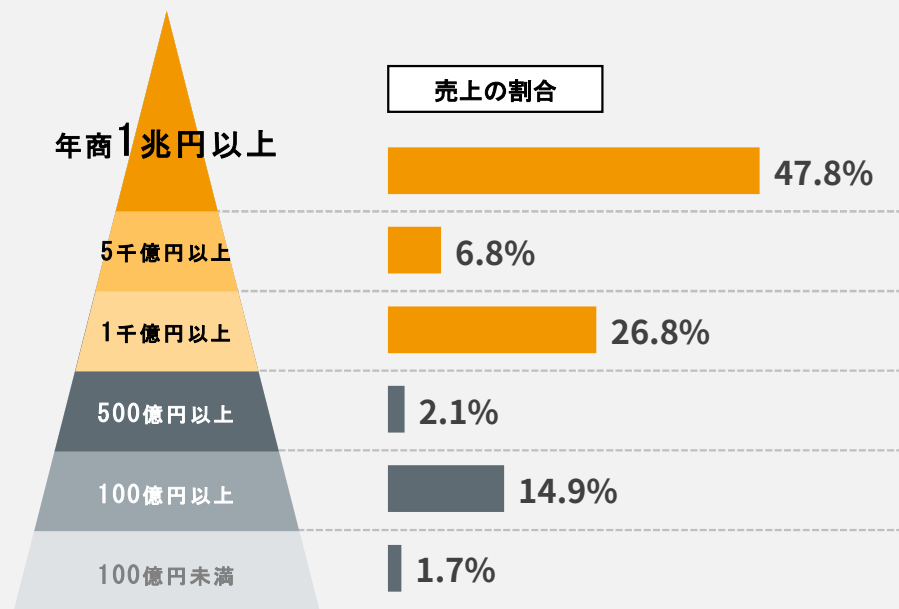


売上の約8割が売上高1,000億円以上（グループ合計）のエンタープライズで構成されている。エンタープライズはIT投資額が安定しており、当社の安定的な事業基盤を生み出している。

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

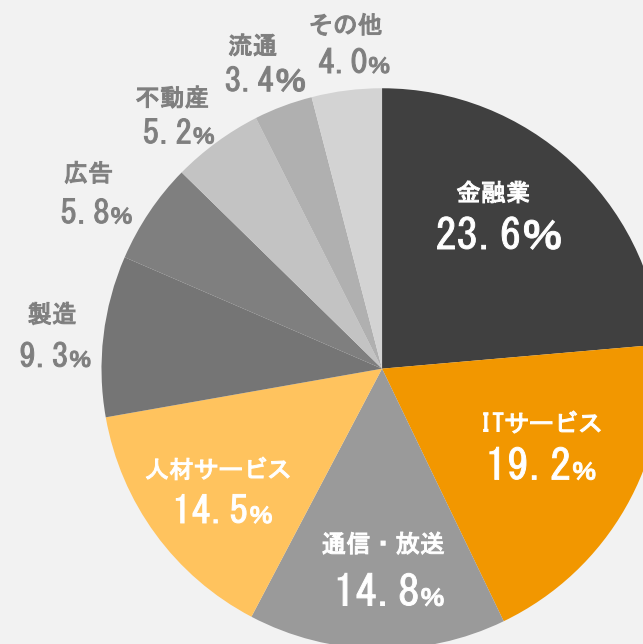
※2023年12月期実績



顧客業種別売上高構成比

D X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



02

2024年12月期1四半期 決算情報

Financial Results for FY2024-10

- 01 会社概要
- 02 決算情報**
- 03 成長戦略
- 04 Appendix



全社業績

- 2024年12月期第1四半期の業績進捗は、概ね計画どおり
 - ・ 売上高 1,375百万円
 - ・ 営業利益 126百万円

主な取り組み

- エンジニア数が堅調に推移
 - ・ 2024年4月入社の新卒の受け入れ態勢は万全
- 営業人材の採用強化

その他

- 東証グロース市場に上場
 - ・ 上場関連費用 11百万円
- ガバナンスの強化や今後の機動的な経営管理体制の構築
 - ・ IR活動や財務戦略等を担う優秀人材の登用等
- 既存事業の成長のための施策を検討
 - ・ M&Aや提携の検討
 - ・ 拠点展開による事業展開の検討

当社のビジネスモデルはストック型（累積型）のため、期末に向けて売上は拡大傾向。
売上高は堅調であり、概ね計画どおりに推移。労務費の抑制等もあり営業利益や進捗率はやや高め。

(単位：百万円)	2024年12月期 第1四半期	通期業績予想	進捗率
売上高	1,375	5,811	23.7%
売上総利益	413	—	—
売上総利益率	30.1%	—	—
営業利益	126	419	30.2%
営業利益率	9.2%	7.2%	—
経常利益	112	394	28.5%
四半期純利益	78	286	27.4%

売上高

- 社員エンジニア、パートナーエンジニア共に堅調に稼働し、当第1四半期の売上高は1,375百万円となる。

売上総利益

- 主に社員エンジニアの労務費とパートナーエンジニアの業務委託費であり、売上に比して推移しており、金額もほぼ見込みどおり。

販売管理費

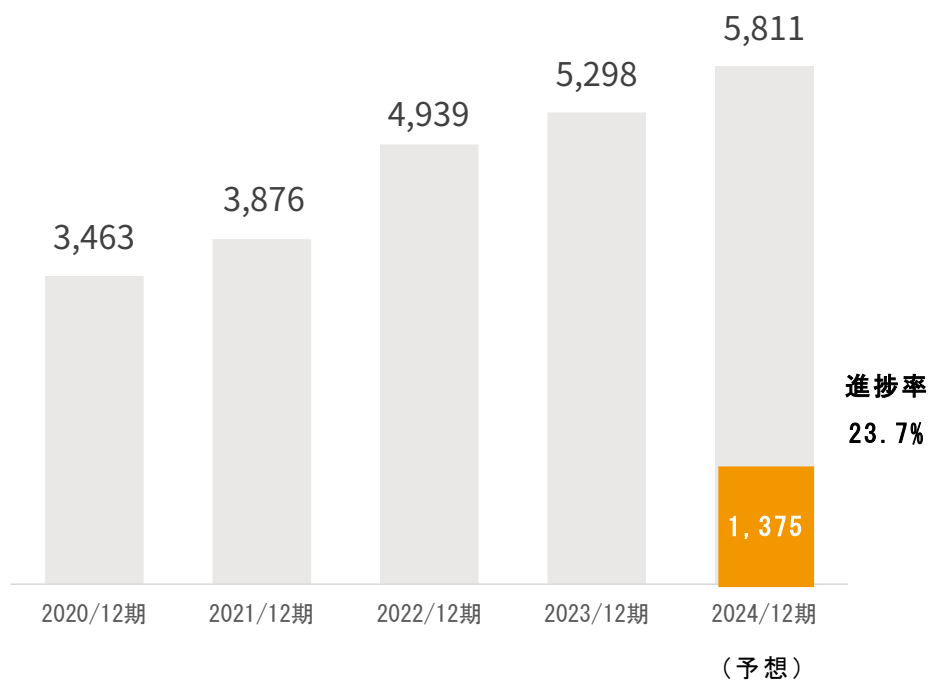
- 主に労務費であり、ほぼ見込みどおり。
- 3月に株式公開に関する費用と上場企業としての費用が発生するも、ほぼ見込みどおり。
- 「令和6年能登半島地震」への義援金を支出。

その他

- 営業外費用として、上場関連費用や株式交付費が一過性の費用として発生。

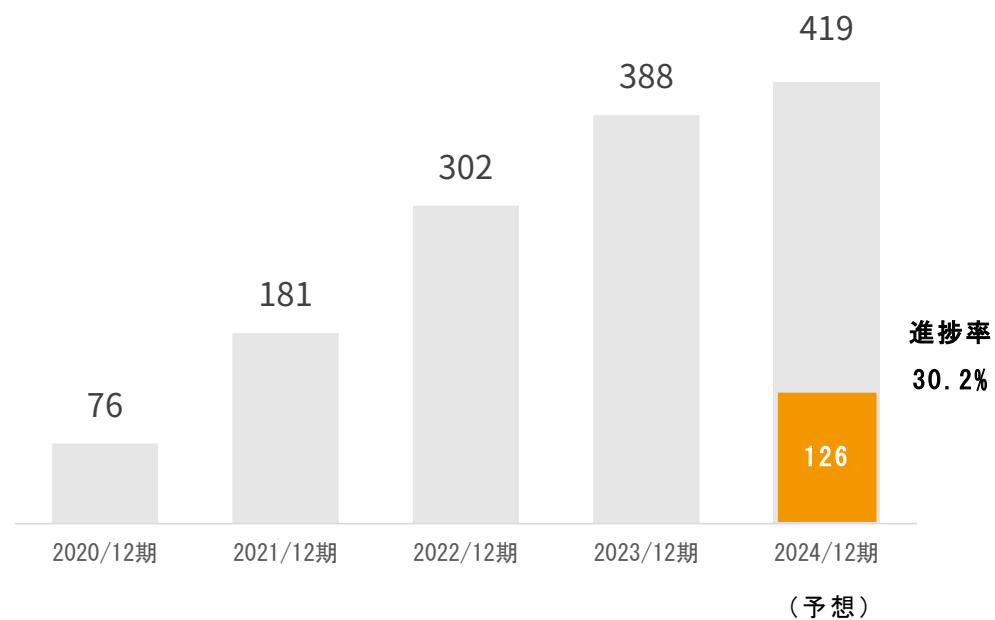
(単位：百万円)

売上高の推移



(単位：百万円)

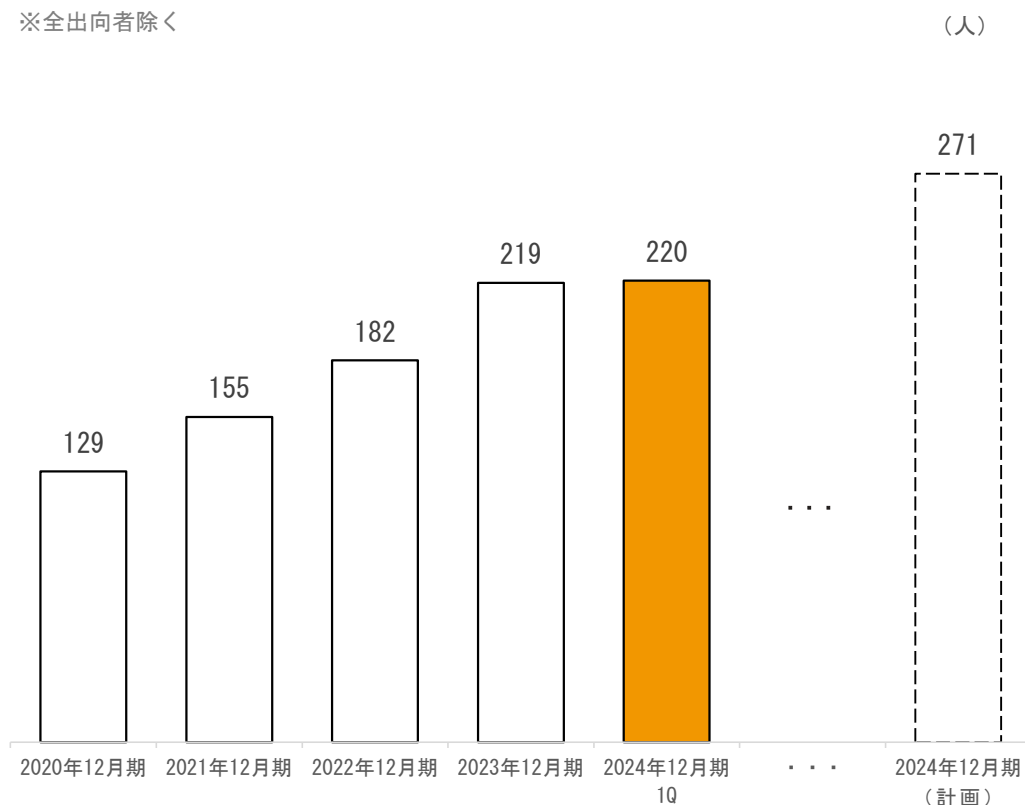
営業利益の推移



※ 2020年12月期の数値については、監査法人による監査を受けておりません。

社員エンジニア数推移

※全出向者除く



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

03

成長戦略

Growth Strategy

- 01 会社概要
- 02 決算情報
- 03 成長戦略**
- 04 Appendix



基本戦略

既存顧客の深耕およ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

0JT + 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

2024年3月時点で

会員企業数**2,263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

成長戦略 | 「DX支援におけるSPA」への取り組み



【今後の基本戦略】

0次DXサービスを、「DX支援におけるSPA」(Speciality store retailer of Private label Apparel、垂直統合型サプライチェーンモデル)として拡充。

製造業におけるSPA

企画

調達

製造

流通

販売

在庫管理



DX支援におけるSPA

顧客との
企画

エンジニアの
募集

エンジニアの
育成

エンジニアの
稼働

顧客への
DX支援

エンジニアの
最新情報

DX支援にSPAの考え方を導入するメリット

- 0次DXにより、高い利益率の確保が可能。
- 顧客のニーズを的確につかむことで「最適なエンジニア」、「最適な時期」、「最適な人数」、「最適な価格」、「最適な場所」を提供が可能。
- 企画から稼働まで管理できるのでリードタイムが短縮でき、顧客の需要に応じた最適なエンジニアの提供が可能。

○ 顧客との企画

当社の強み「顧客と共にDXに取り組む」

顧客の立場に立ち、共通のゴールに向け相談・提案を繰り返す。

△ エンジニアの募集

マッチングプラットフォーム「WhiteBox」の更なる活用

登録者はまだ30,000人。パートナー企業の増加と更なる活用が課題。

△ エンジニアの育成

自社およびパートナー企業のエンジニアの育成

実用性ある次世代技術の教育を提供。自社にエンジニアがいるのも強みに。

△ エンジニアの稼働

より多くのエンジニアを稼働できる状態に

案件の獲得と、エンジニアの募集・育成を適切に行うことで稼働率を高める。

○ 顧客へのDX支援

「0次開発」の更なる成長

大きく成長が見込める中核事業として引き続き取り組む。現場での実用性の把握。

△ エンジニアの最新情報

エンジニアの登録情報の常時アップデート

エンジニアのスキルシートを最新情報に保つのがカギ。

O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

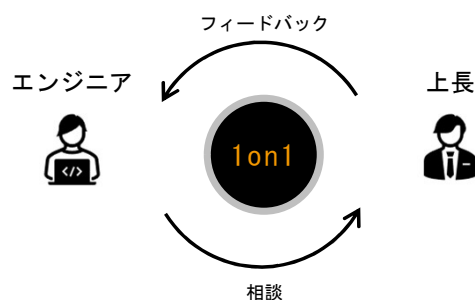
専門ベンダーやユーザー企業では、携われるシステムや技術が限定されることが多いが、当社で取り扱うシステムや技術は多様であり、継続的なスキルアップ・拡張が可能。

(※) 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。）

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。

0JT・1on1

プロジェクト内での0JTを基本としつつ
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)

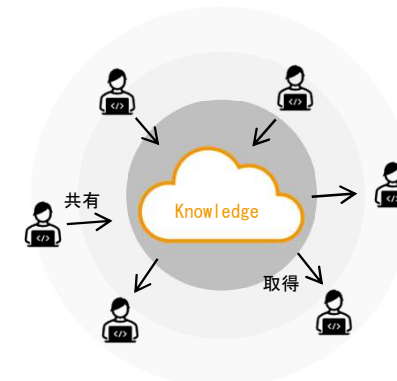
AWS認定資格の取得に際する奨励金

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

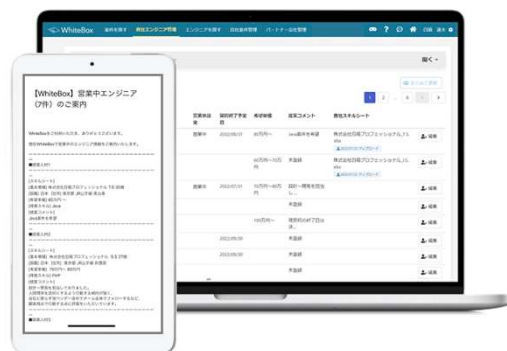
社内の知見が定期的に
蓄積・共有される仕組みを構築



- 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

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



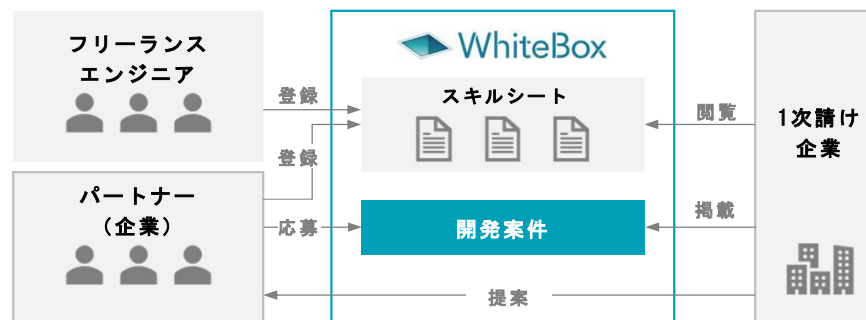
POINT

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



成長戦略 | WhiteBoxの他社サービスとの違い



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

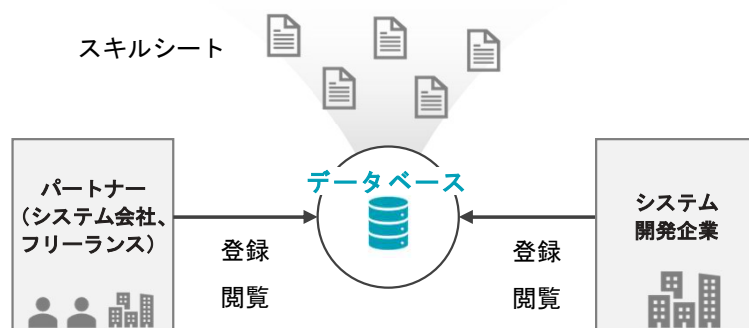
月額会費制で
商流には入らない
多重下請け構造を生まない

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

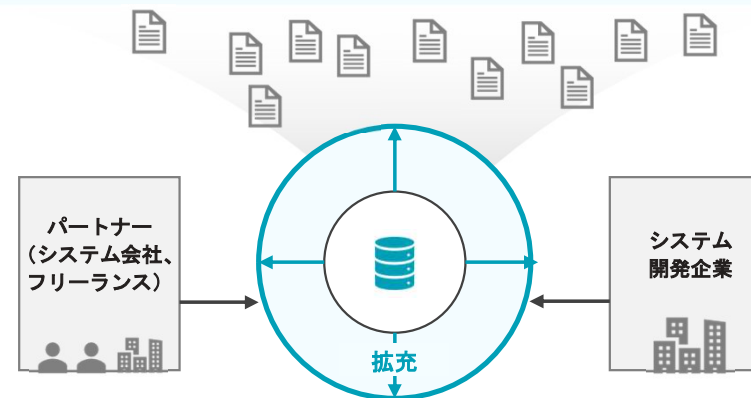


パートナー企業開拓へ貢献

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

成長戦略 | WhiteBox : 未来マッチングによるエンジニア調達 (参考)



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

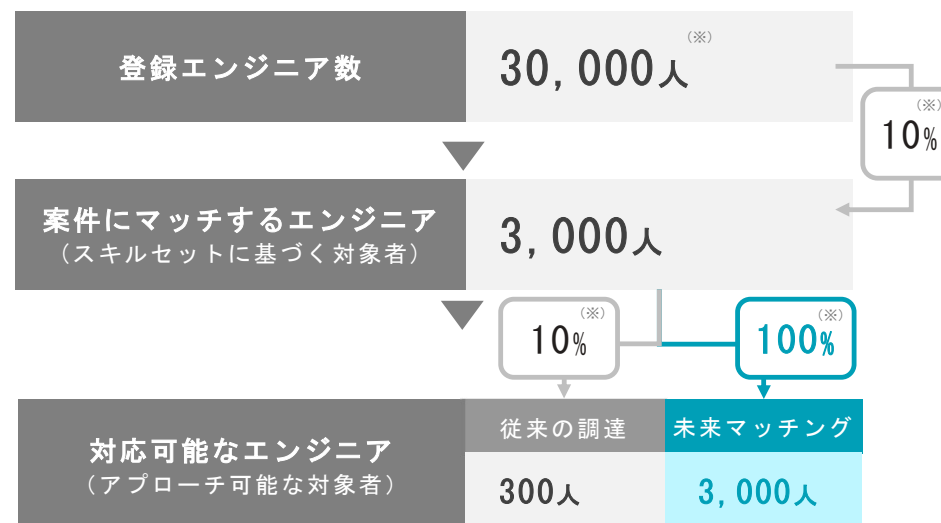
利用後



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

成長戦略 | 取扱いシステム・サービスの拡大



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

0次システム開発



システム開発企業向け
オープンプラットフォーム



サービス内容

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およびパートナーが、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

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

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

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)

今後の拡大

Appendix

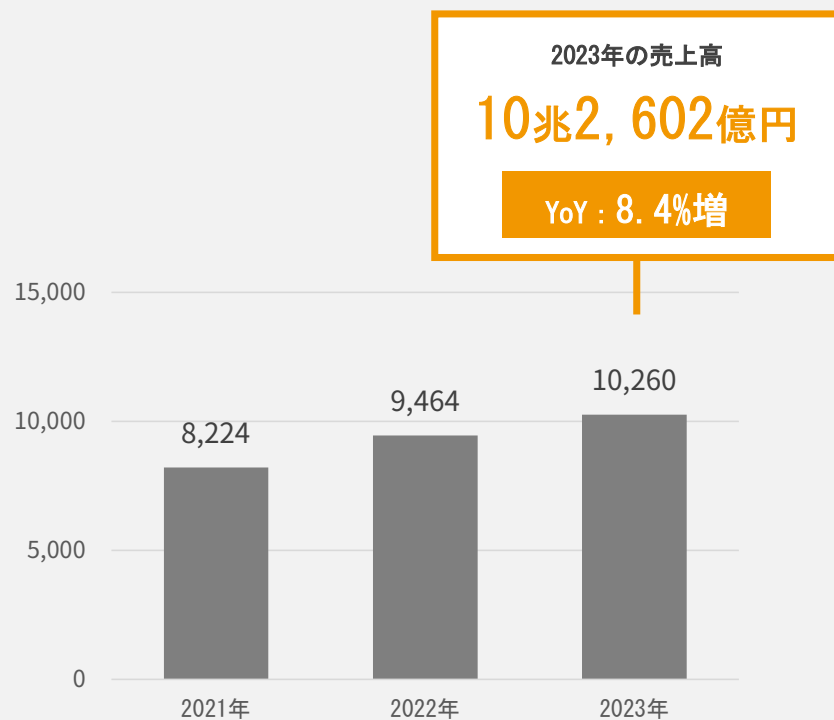
- 01 会社概要
- 02 決算情報
- 03 当社の強み
- 04 **Appendix**

Appendix | 情報サービス市場の拡大

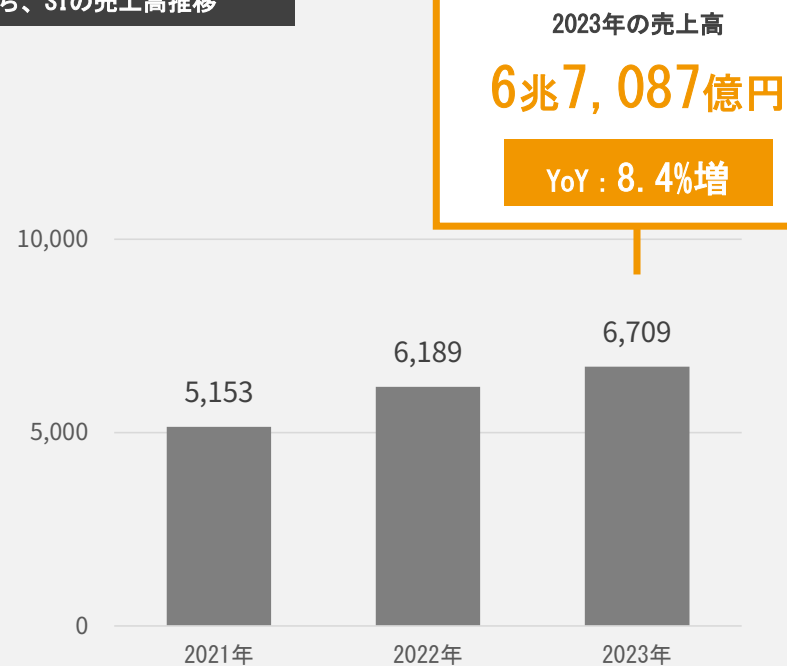


当社の属する受託開発ソフトウェア業・システムインテグレーション（SI）の市場は継続的に拡大。

受託開発ソフトウェア業の売上高推移



うち、SIの売上高推移



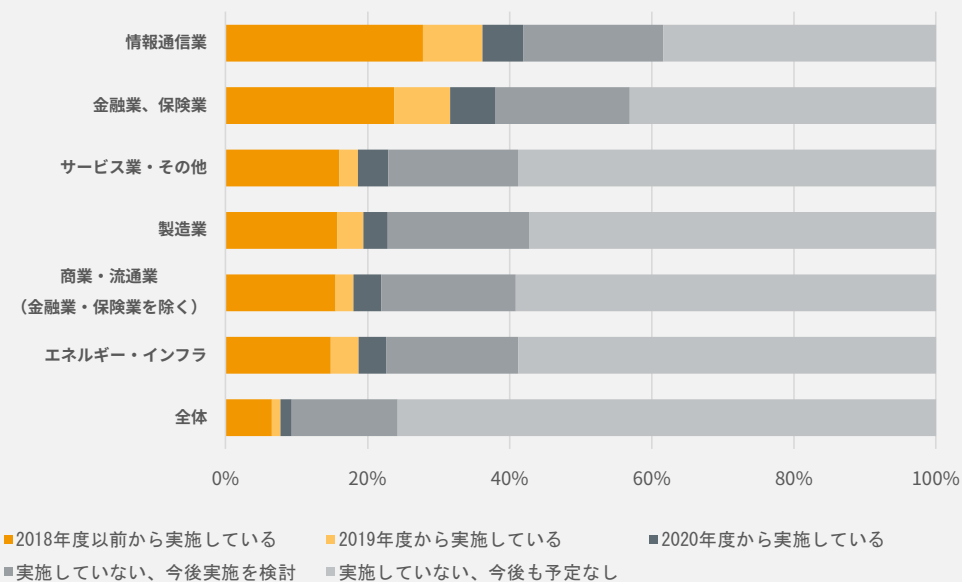
出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

Appendix | 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。
DXへの取り組みは東京23区の大企業が先行。

国内のDX取り組み状況（業種別）

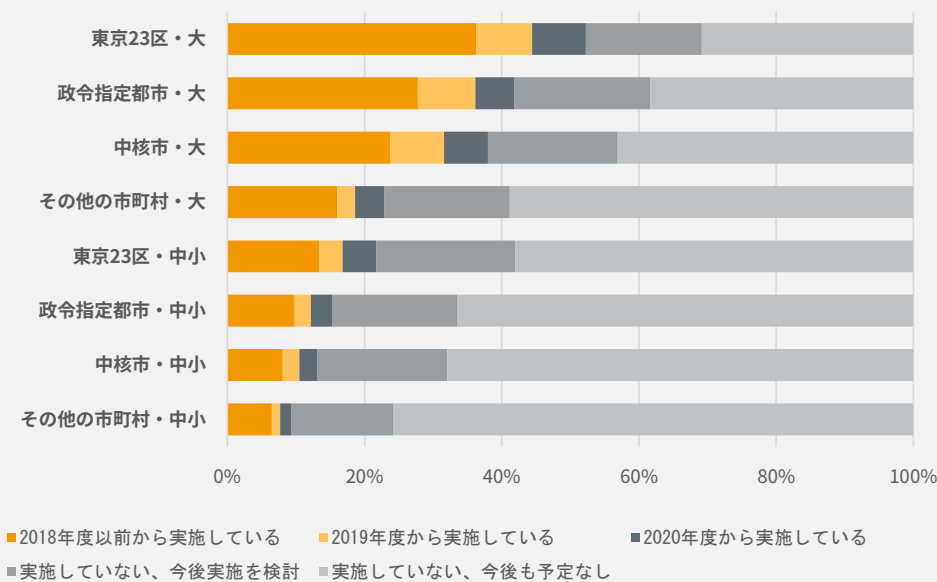
DXの取り組みは情報通信業・金融業等で先行



出所：総務省「デジタル・トランスフォーメーションによる経済へのインパクトに関する調査研究」（2021）

国内のDX取り組み状況（地域別・企業規模別）

東京23区に本社を置く大企業で先行



出所：総務省「デジタル・トランスフォーメーションによる経済へのインパクトに関する調査研究」（2021）

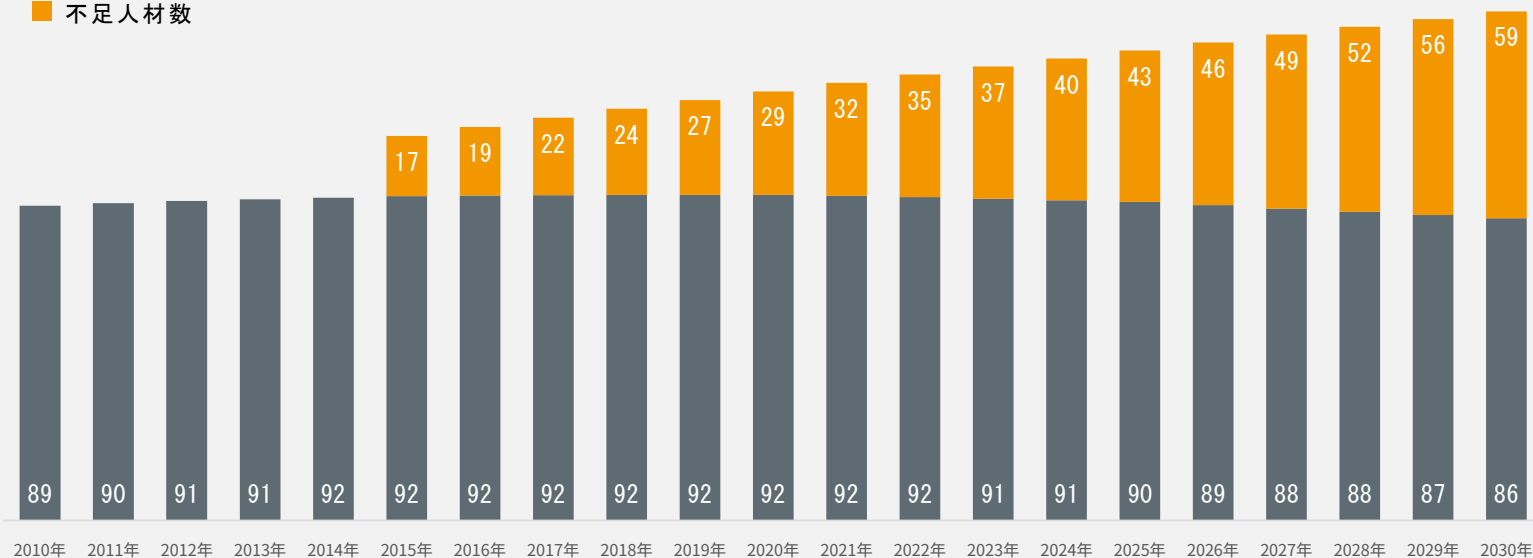
Appendix | IT人材の不足

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）

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