



決算説明会

2024年12月期第2四半期

ISB CORPORATION

証券コード：9702

株式会社アイ・エス・ビー

agenda

Part **1** ISBグループ概要

Part **2** 決算概要

Part **3** 中期経営計画2026の取組み

Part **4** 社会とともに成長する
ISBグループ

FINANCIAL
RESULTS
BRIEFING

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2026の取組み

Part **4** 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



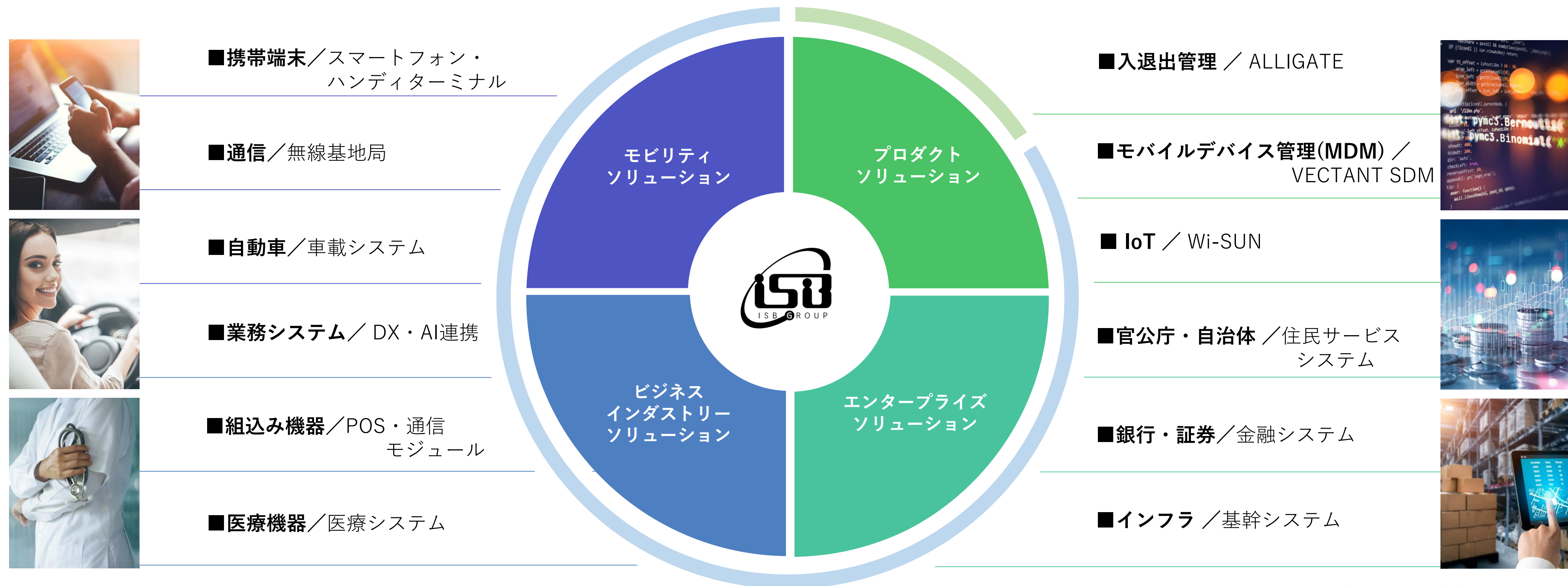
代表取締役社長
若尾 一史

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（2024年6月30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（2024年6月30日現在）

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。



※報告セグメント 情報サービス事業

セキュリティシステム事業

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2026の取組み

Part 4 社会とともに成長する
ISBグループ

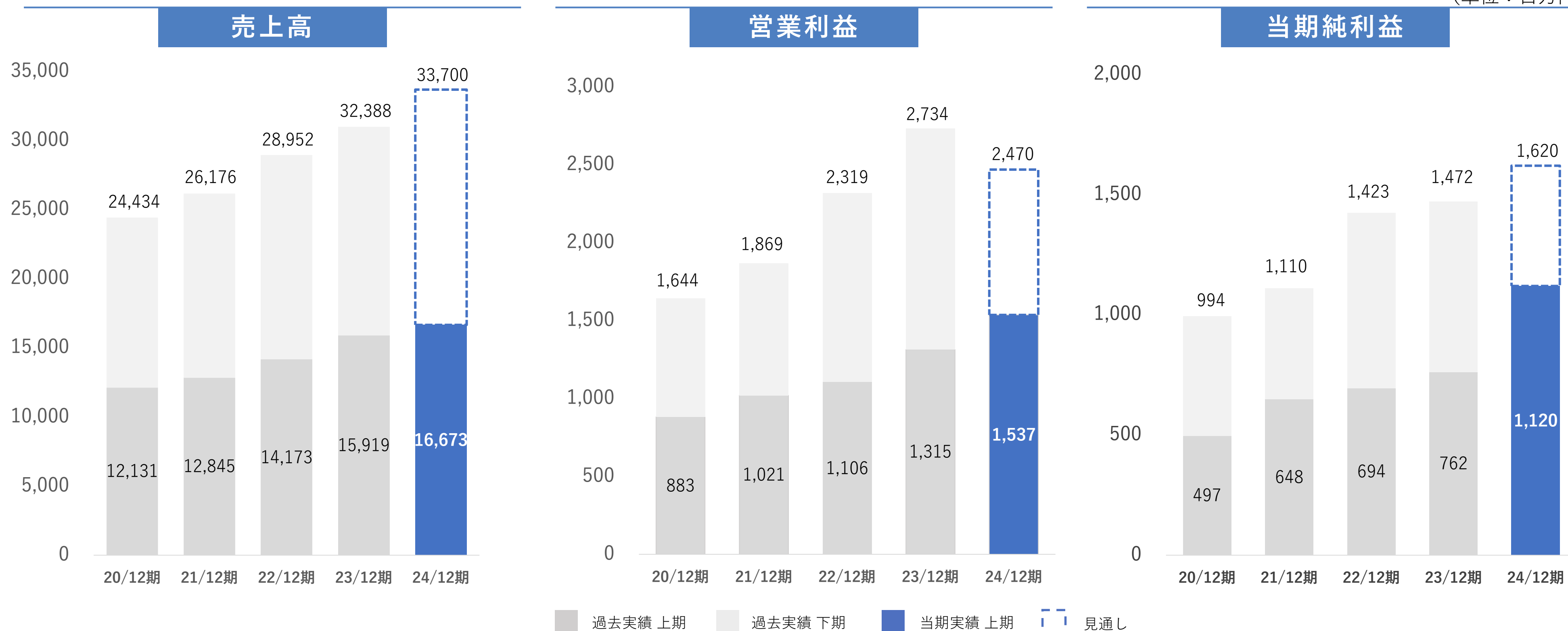
前年同期比増収増益、2Q計画も超過達成

(単位：百万円)

	2023年 2Q実績	2024年 2Q実績	増減	前期比	2024年 2Q計画	計画比
》売上高	15,919	16,673	754	105%	16,500	101%
》営業利益	1,315	1,537	222	117%	1,220	126%
》営業利益率	8.3%	9.2%	0.9pt	-	7.4%	+ 1.8pt
》経常利益	1,340	1,569	229	117%	1,250	126%
》親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	762	1,120	358	147%	800	140%
》1株当たり 四半期(当期)純利益 (単位：円)	66.94	98.04	31.1	146%	70.70	139%

中期経営計画2026の施策に取り組み、持続的成長を目指す

(単位：百万円)



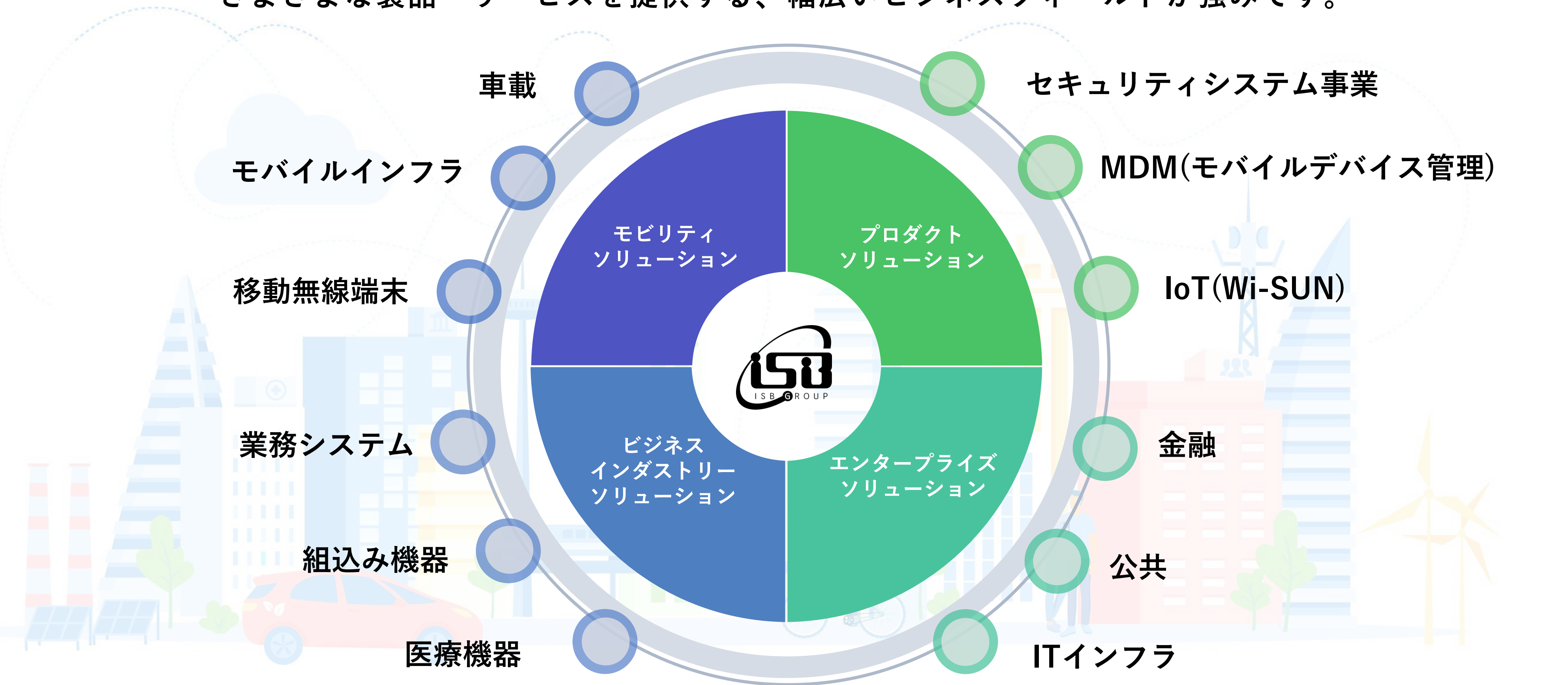
2Q(4~6月)連結損益計算書

前年同期比増収、増益。利益率も上昇

(単位：百万円)

	2023年 2Q実績	2024年 2Q実績	増減	前年同期比
》売上高	7,553	8,142	589	108%
》営業利益	285	432	147	152%
》営業利益率	3.8%	5.3%	1.5pt	-
》経常利益	298	437	139	147%

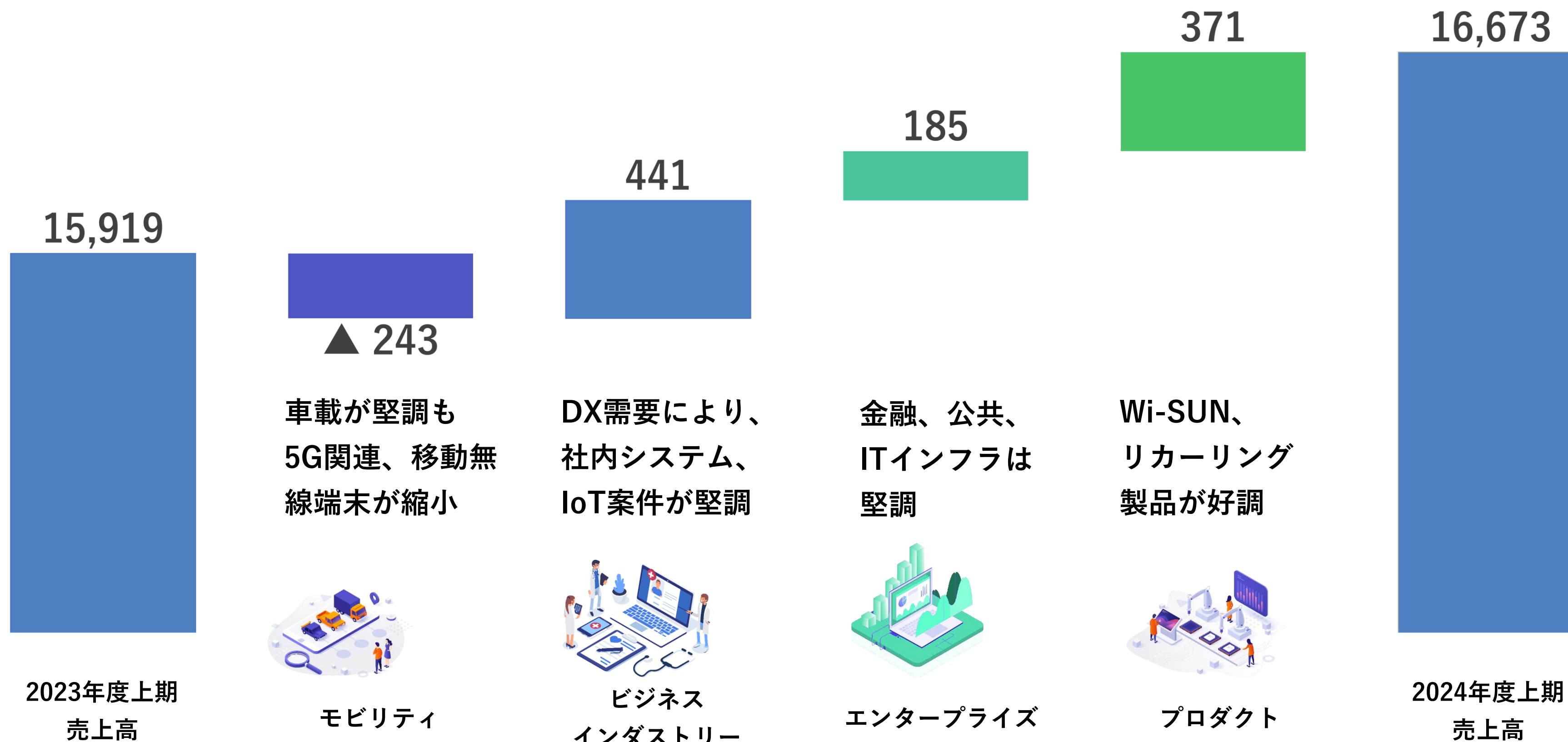
弊社グループは、多種多様な業界に向けて、多岐にわたる開発分野、さまざまな製品・サービスを提供する、幅広いビジネスフィールドが強みです。



連結売上高の増加要因

(単位：百万円)

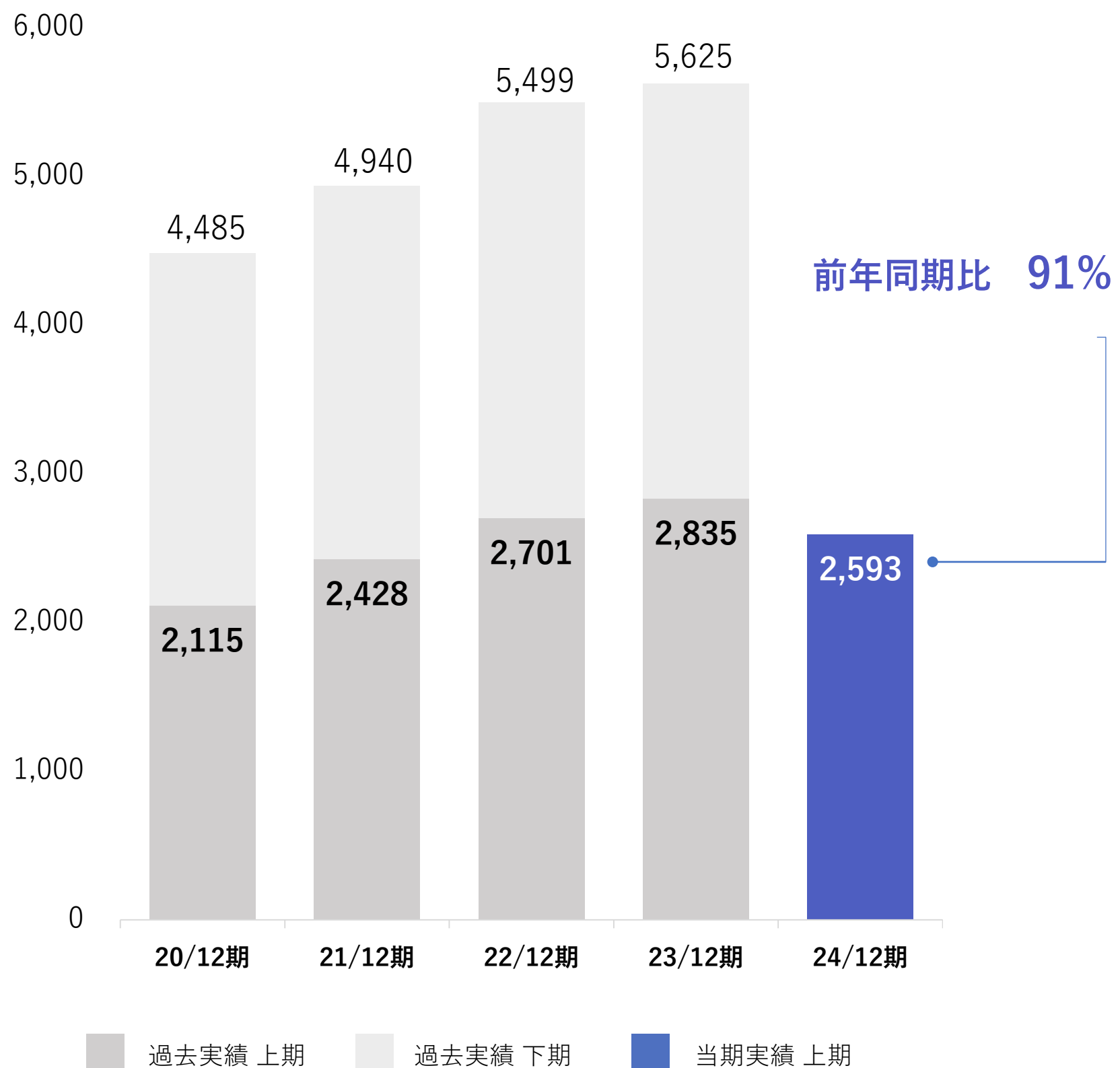
3事業領域で前年同期比伸長。ビジネスインダストリーが牽引




モビリティ領域 売上高の推移

モビリティ


(単位：百万円)




2024年 上期

 **車載**

堅調
メーター系を中心に既存顧客の受注が漸増

 **モバイルインフラ**

縮小
5G関連は大幅縮小
車載等へシフト

 **移動無線端末**

縮小
既存顧客の端末開発が縮小

2024年 下期

車載

堅調
社内配置換え、ビジネスパートナー確保による要員体制に注力

モバイルインフラ

縮小
車載、その他組込みへシフト継続

移動無線端末

縮小
車載、その他組込みへシフト

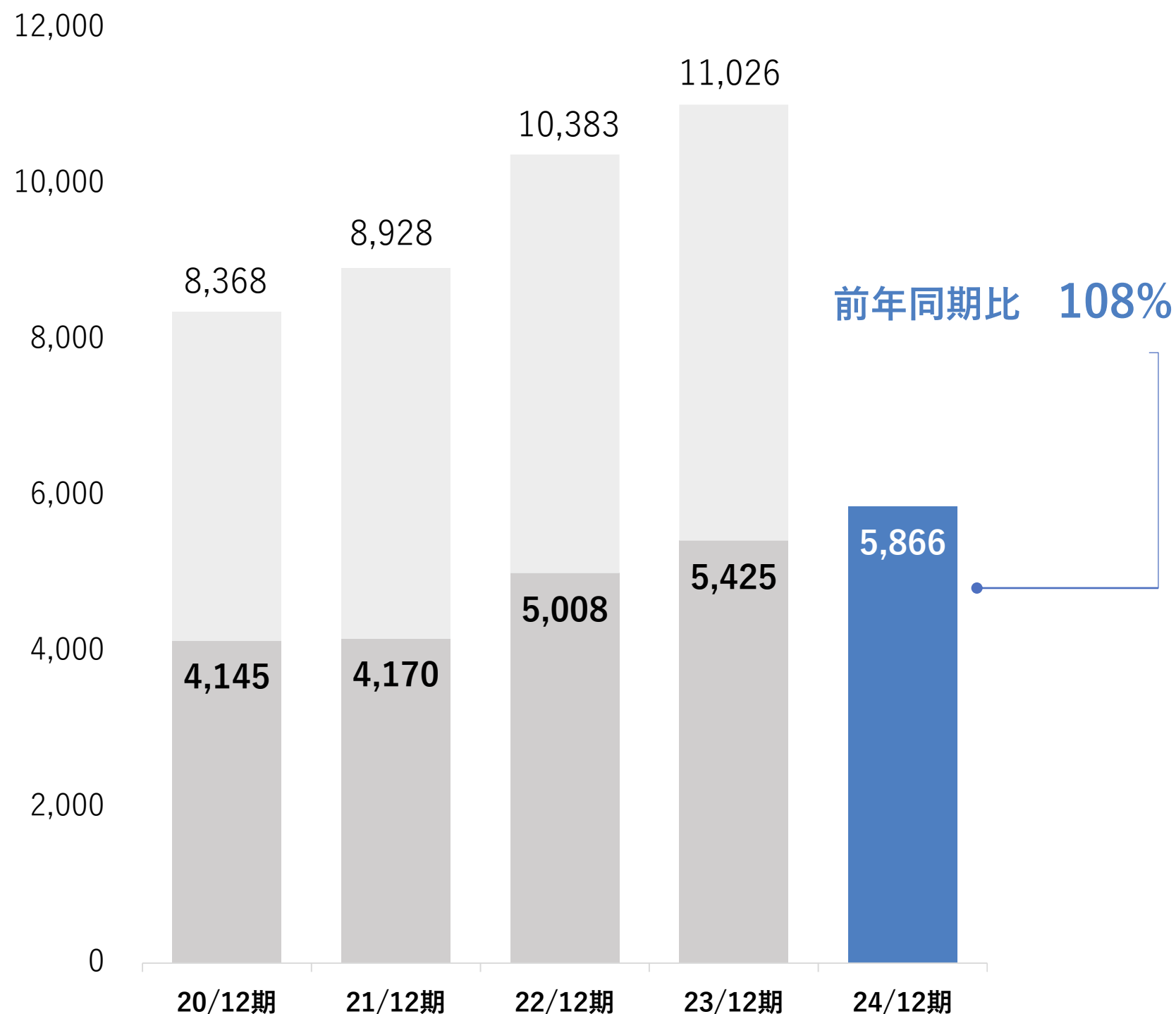
ビジネスインダストリー領域 売上高の推移

ビジネスインダストリー


2024年 上期

2024年 下期

(単位：百万円)




過去実績 上期 過去実績 下期 当期実績 上期

 **業務システム**

好調
DX需要により基幹システムの社内システム等が受注堅調
プライム案件受注増加傾向

業務システム

好調
DX需要は引き続き好調
プライム案件の要員配置が課題

 **組込み機器**

堅調
IoT関連の家電が堅調
IoT案件受注

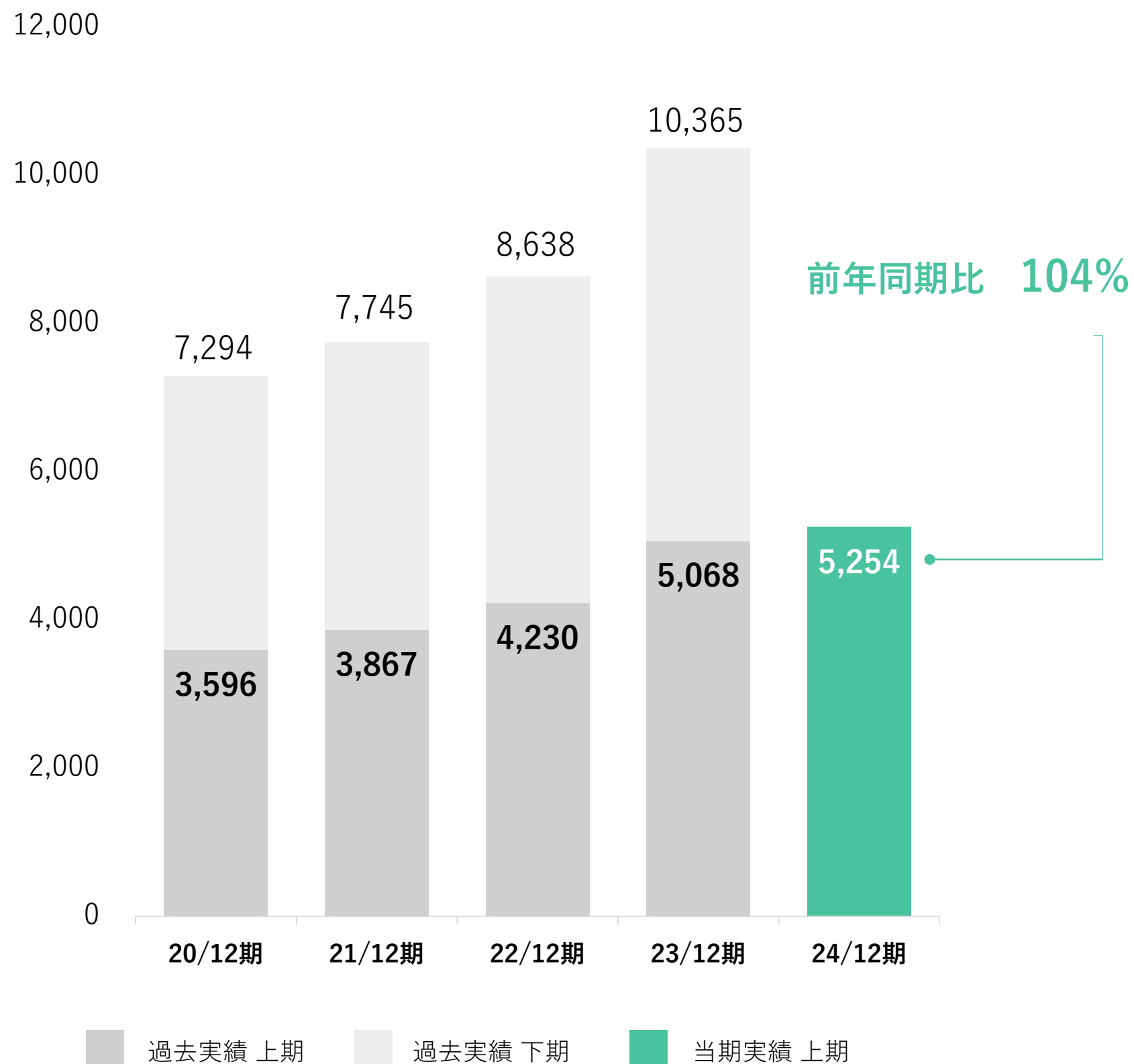
組込み機器

堅調
中小型案件堅調も要員配置が課題
IoT案件引合い堅調




エンタープライズ領域 売上高の推移

エンタープライズ

(単位：百万円)



2024年 上期

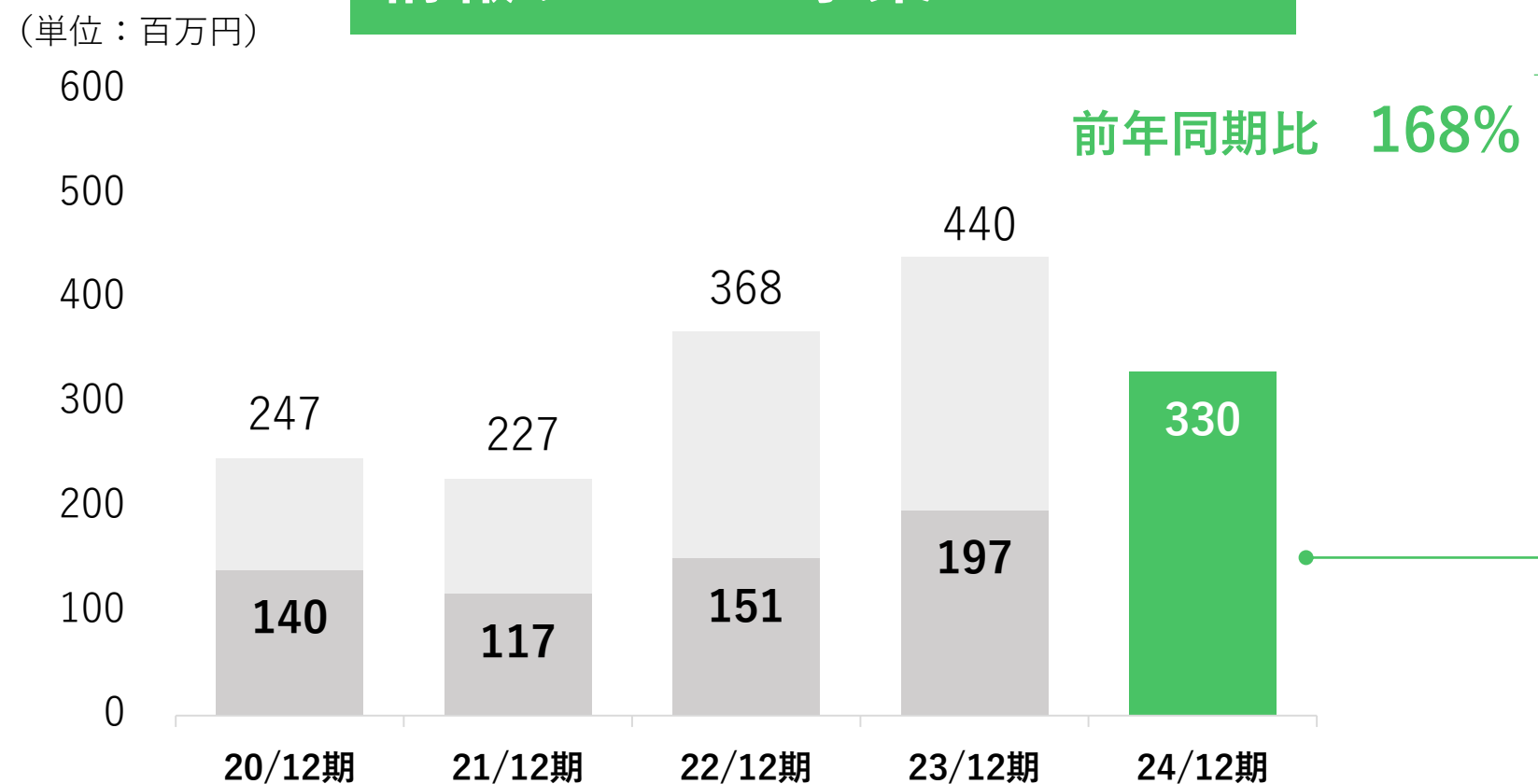
- 
金融
堅調
 金融は証券系の主要顧客の案件が堅調
- 
公共
堅調
 オンプレからクラウドへのハイブリッド案件受注等
- 
ITインフラ
堅調
 中長期のクラウド環境への移行案件が堅調

2024年 下期

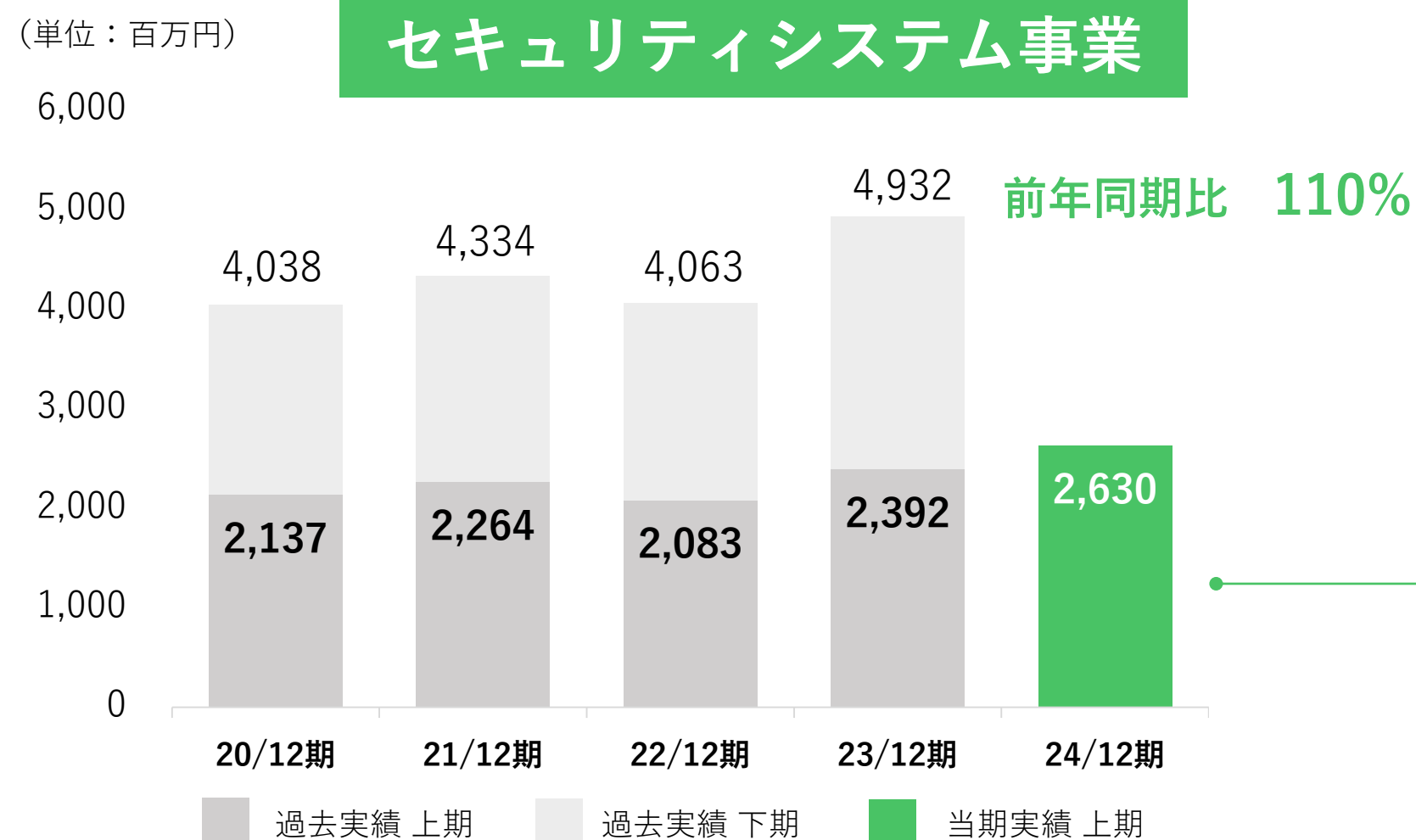
- 金融**
堅調
 主要顧客主体で需要堅調につき体制強化し、受注拡大
- 公共**
堅調
 既存案件に加え入札案件に注力
- ITインフラ**
堅調
 ビジネスパートナーによる要員を確保し、大型並びにクラウド案件に注力

プロダクト領域 売上高の推移

情報サービス事業 MDM・IoT



セキュリティシステム事業



2024年 上期

情報サービス事業 MDM・IoT

好調
MDMはキッティングサービスも含め、概ね堅調
IoT(Wi-SUN)案件受注

2024年 下期

情報サービス事業 MDM・IoT

堅調
FiT TOWNブランド製品としてPR強化
IoT(Wi-SUN)案件引合い堅調

セキュリティシステム事業

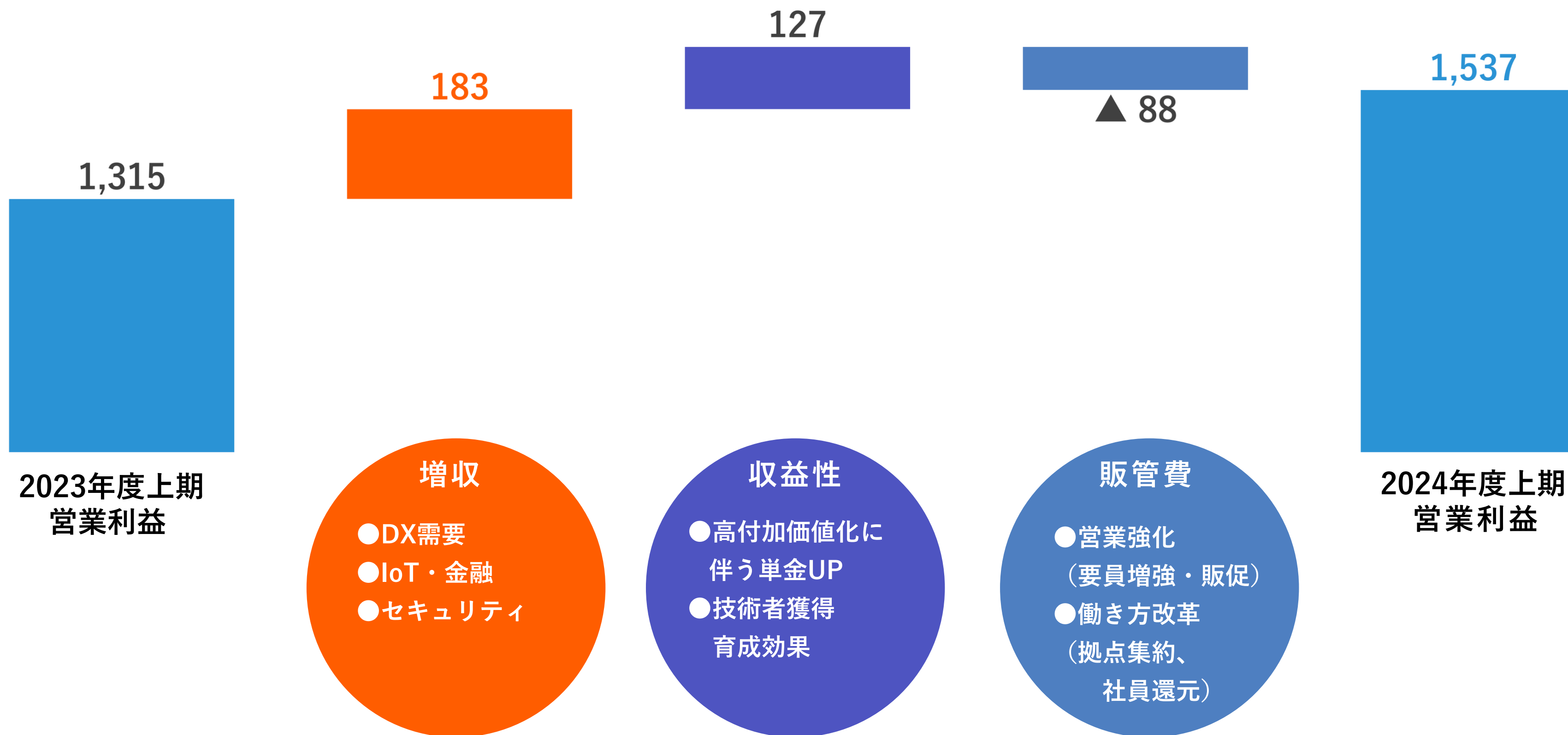
堅調
工期も概ね予定通り完了し、堅調に推移
リカーリング事業もALLIGATEを中心に伸長

セキュリティシステム事業

好調
営業活動に注力し、更なる受注拡大・大型案件獲得を狙う

連結営業利益の増減要因

(単位：百万円)



連結貸借対照表

● 資産の増加・負債の減少

現預金の増加
買入債務の減少

● 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

69.6%

(単位：百万円)

資産の部

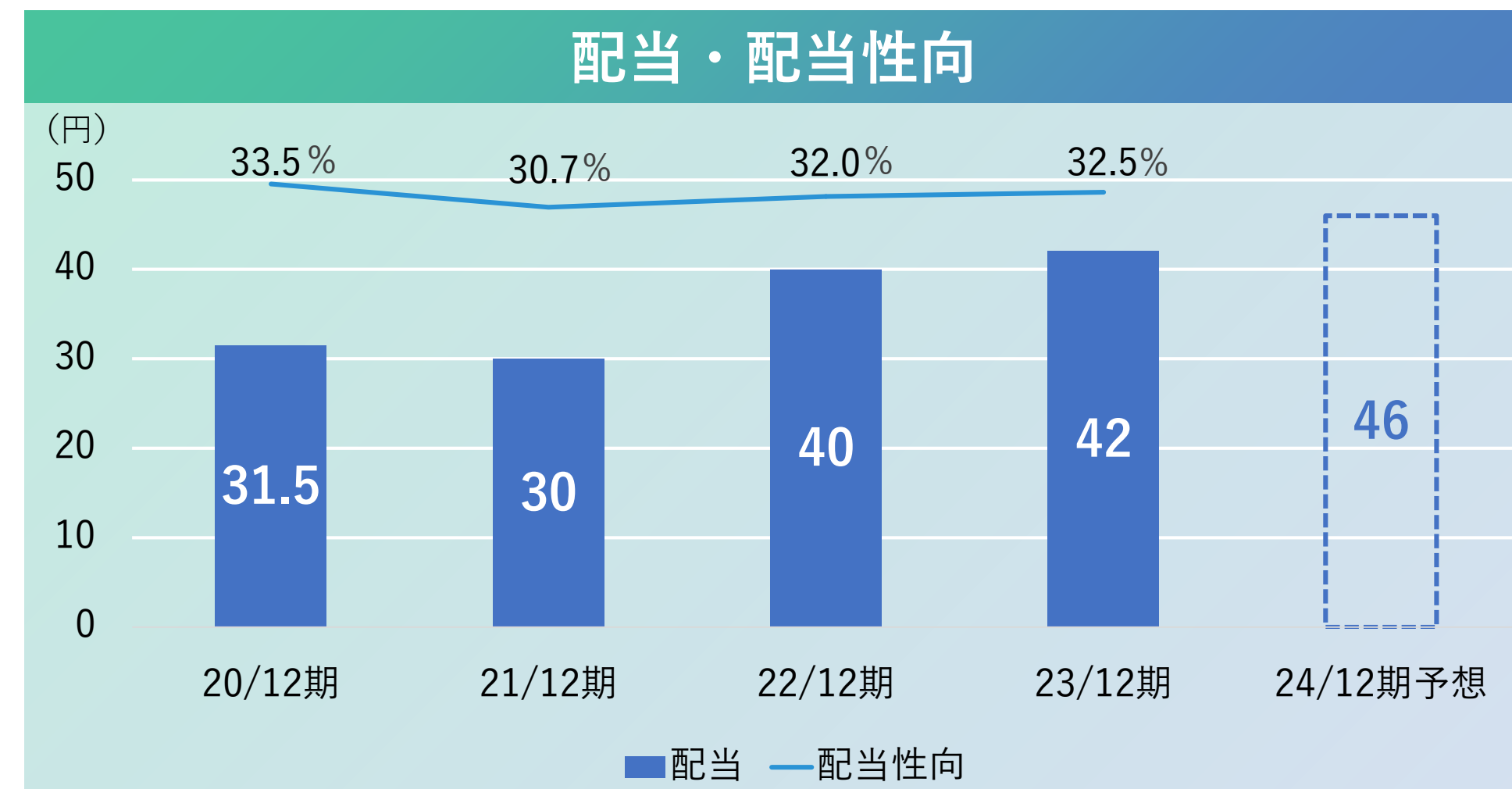
	2023年12月期	2024年12月期2Q
流動資産	15,663	15,411
固定資産	2,325	2,731
有形固定資産	917	1,006
無形固定資産	36	30
投資その他の資産	1,371	1,694
資産合計	17,988	18,143

負債・純資産

	2023年12月期	2024年12月期2Q
流動負債	5,675	5,012
固定負債	491	506
負債合計	6,167	5,519
株主資本	11,596	12,264
その他の包括利益累計額	224	358
純資産合計	11,821	12,623
負債・純資産合計	17,988	18,143

2024年12月期 連結業績・配当予想

業績予想	
売上高	337 億円
営業利益	24.7 億円
経常利益	25.5 億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	16.2 億円



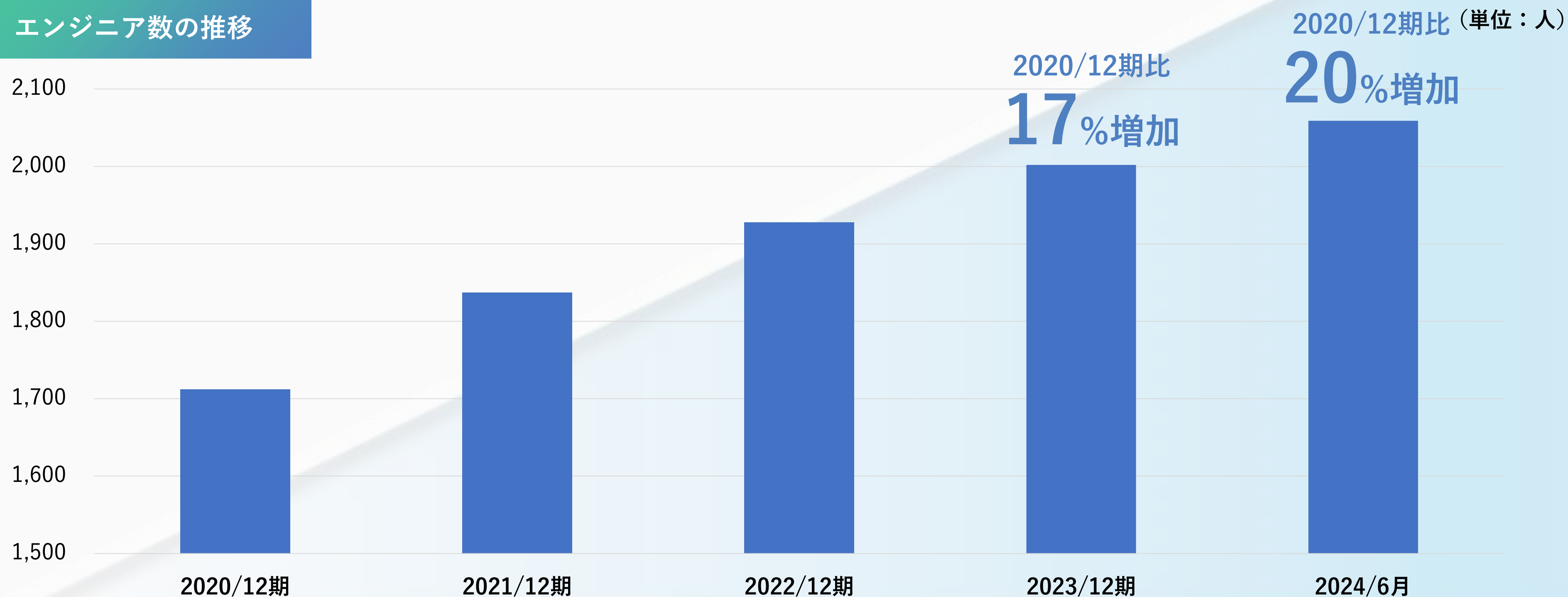
	2022年実績	2023年実績	2024年予想
配当	40円	42円	46円
配当性向	32.0%	32.5%	-

※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。

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
前中期経営計画開始前の2020年度比は20%増加

エンジニア数の推移



注：有期雇用を含む(ビジネスパートナーは除く)

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)

VECTANT SDM
セキュアデバイスマネジメント

※2024年9月にサービス名称を
FIT SDMに変更

モバイル端末管理

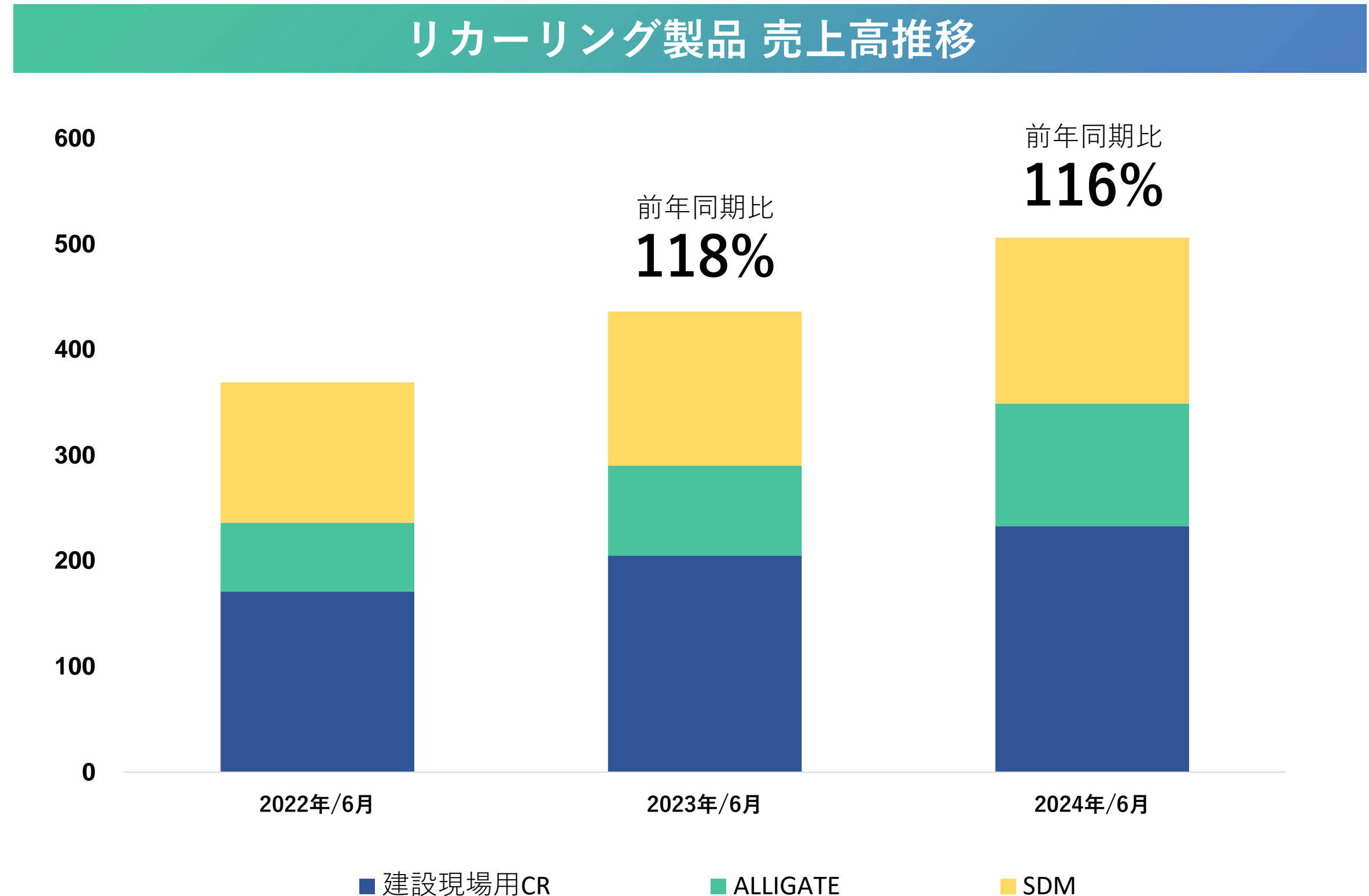
ALLIGATE

入退室管理

認定 CCUS EasyPass

EasyPass
コードを押して、
カードをかざすだけ！

建設現場用カードリーダー



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2026の取組み

Part 4 社会とともに成長する
ISBグループ

「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の充実を図る。

中期経営計画2026の位置づけ



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

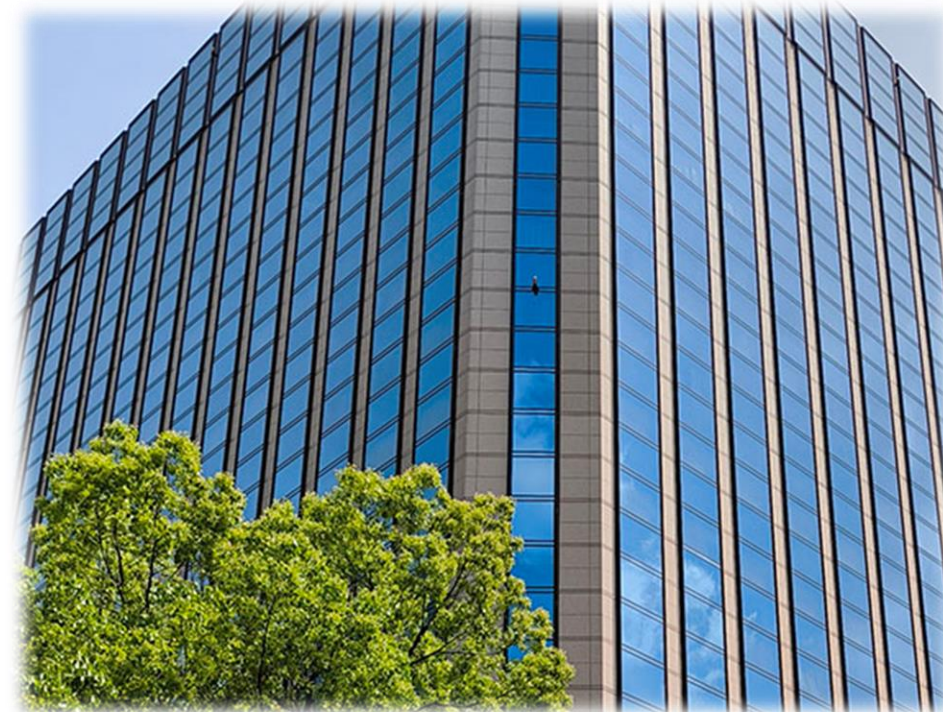
働く
環境改善

次世代
育成

人事戦略

①人材確保

- ISB五反田・新横浜・我孫子の3拠点統合を2025年に計画
- ISB2事業所(大阪・甲府)、グループ会社 (ART、KNX、SSS、SMC) を移転、増床
- ベースアップ・賞与をはじめ処遇改善を実施
- 組織再編による次世代管理職育成、マネジメント強化



②人材育成

- ISB全社員に研修アカウントを付与し、教育機会を提供

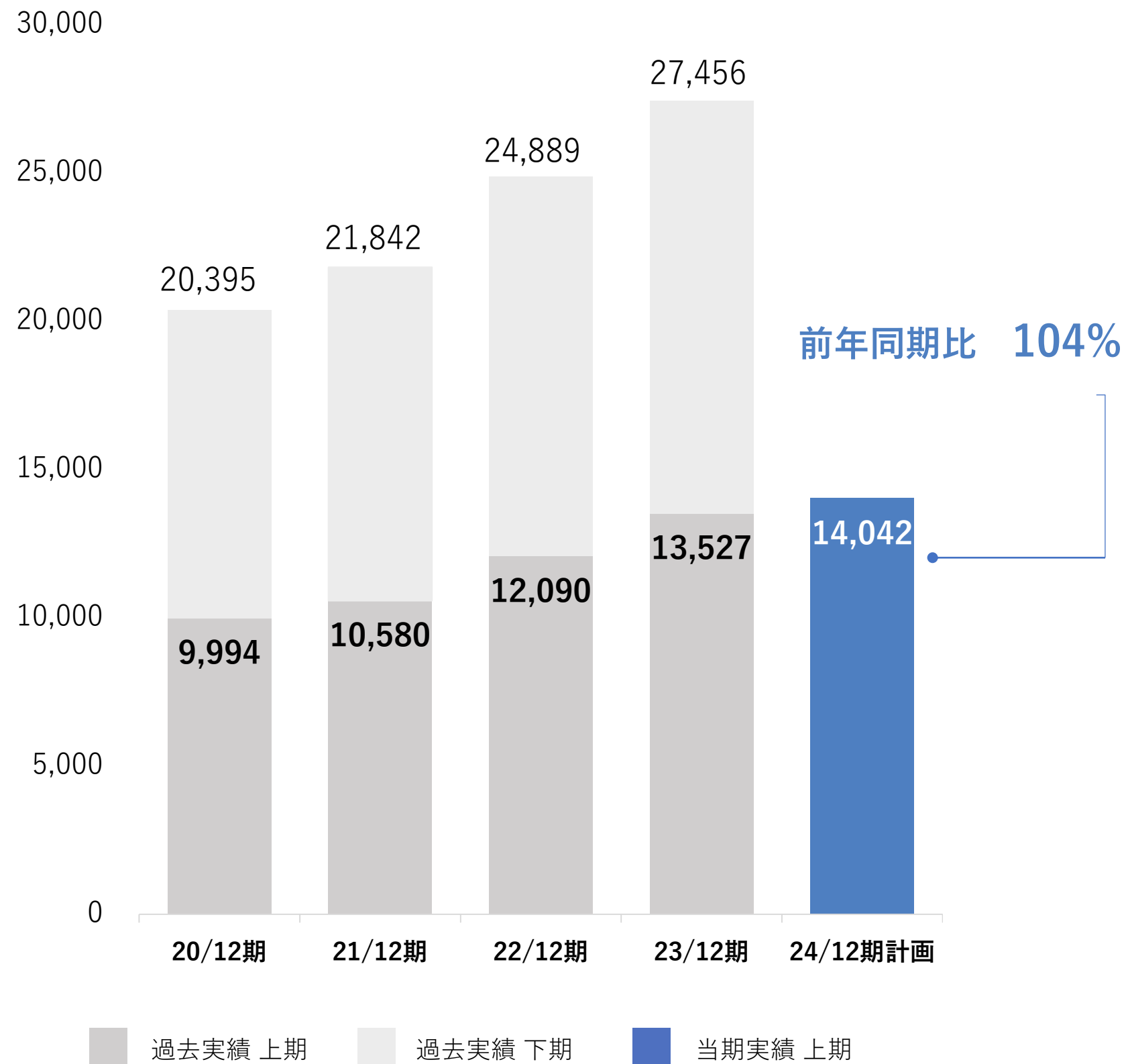
③エンゲージメント

- ISBグループ全社員を対象に企業理念の浸透、並びに、エンゲージメント向上を目的とした社長とのタウンホールMTGを定期的実施
2024年度：10回実施(7月末時点)
- エンゲージメントサーベイの活用方法を調査

事業戦略ごとの売上高の推移

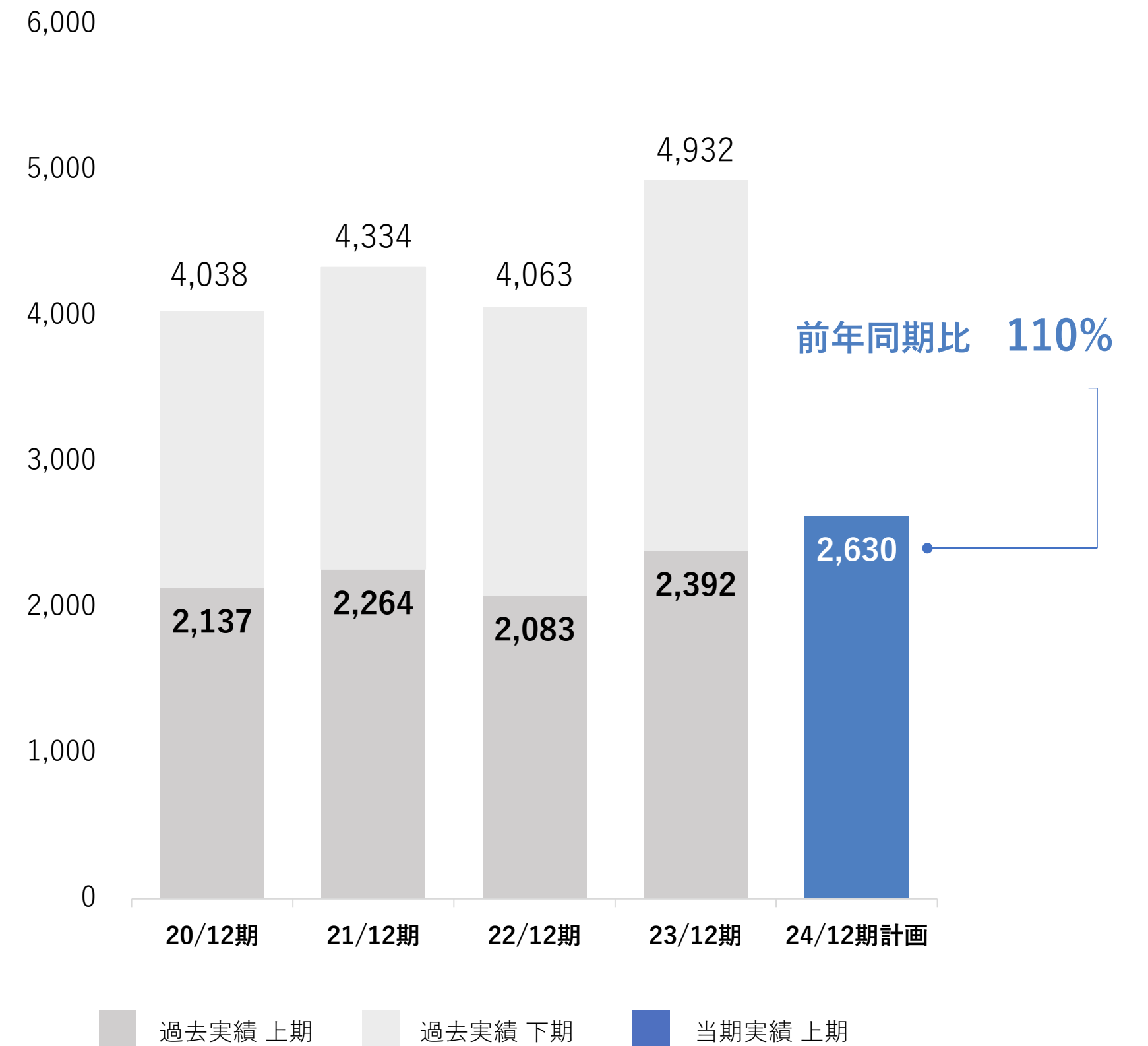
情報サービス事業

(単位：百万円)



セキュリティシステム事業

(単位：百万円)



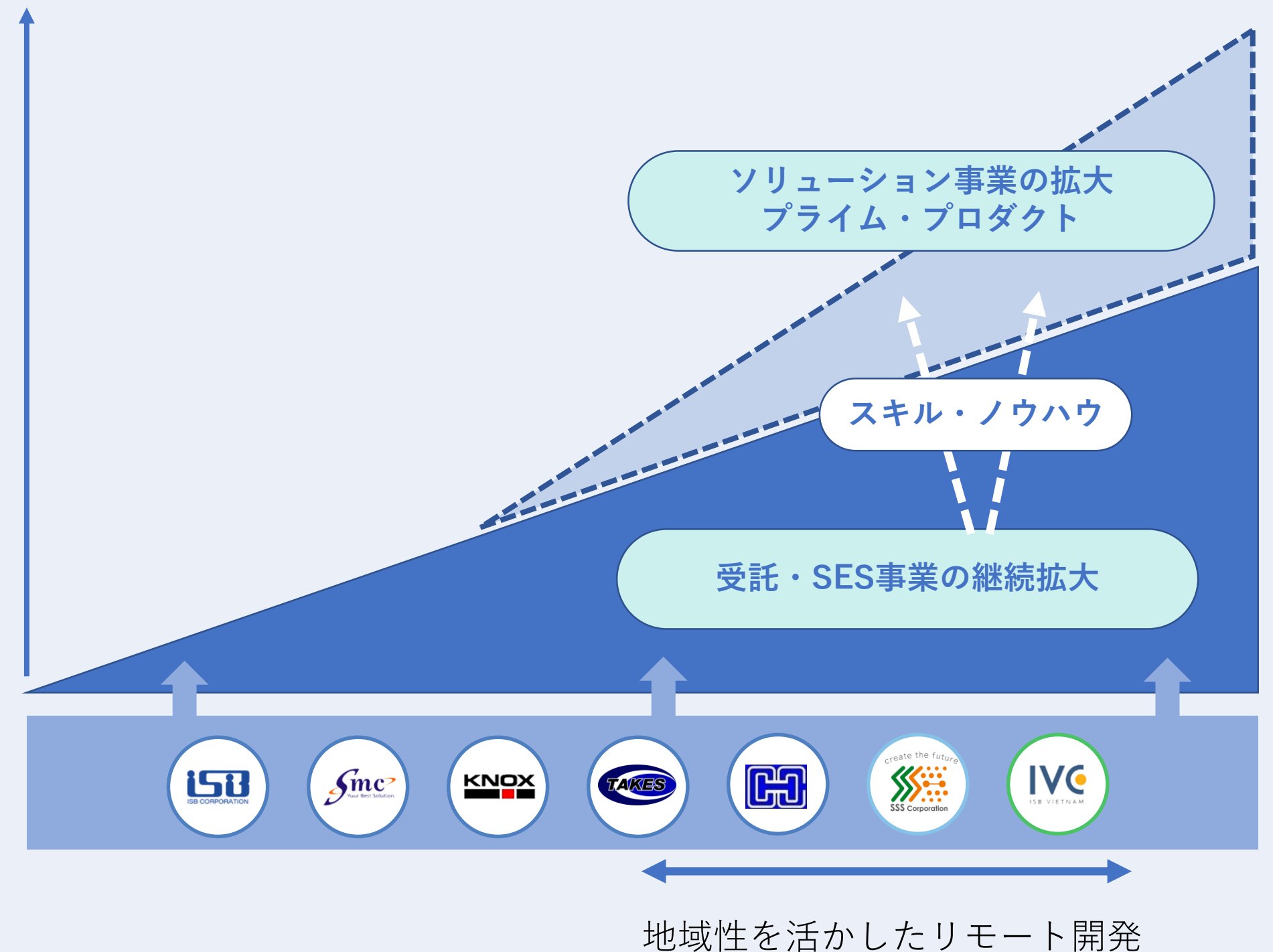
社内外の技術やノウハウを組み合わせ、革新的な企業価値を創出
顧客志向によるプライム案件の獲得、プロダクト事業を推進

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



情報サービス 事業戦略

- › 株式会社愛和様 「セレモニー事業」
- › ソリューション提供のプライム案件

ローコード開発プラットフォームを利用した柔軟なカスタマイズで業務課題の解決に貢献

介護・障がい福祉・セレモニー等、幅広い福祉サービスを提供する株式会社愛和様に、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ご提供。

従来、手作業で行われていた配車管理・日報作業がオンライン上で可能となり、重複していた入力作業の削減による大幅な業務効率化に貢献。

管理面では日報と照合して発行していた請求書が、日報作成とともに連携され、現場およびバックオフィスの一括した運用により、双方において業務改善を実現。



超高齢化社会の日本を元気にする
株式会社 愛和



情報サービス 事業戦略

IoT：Wi-SUNの取組み

電力スマートメーターシステムを利用した共同検針を促進

現行の第一世代スマートメーターの有効期間が順次満了し、2025年度より「次世代スマートメーター」が導入開始（おおよそ10年間で設置完了）。

当社は、「次世代スマートメーター特定計量向け Wi-SUN HAN 開発ソリューション」を提供し、電気、ガス、水道の共同利用（検針等）の実現を促進。

電気・ガス・水道事業のエネルギーインフラ業界の社会コストの合理化、検針・保安業務の効率化のほか、お客様サービスの向上に貢献。

国立研究開発法人情報通信研究機構webサイト_プレスリリース 2024年6月12日
「国際無線通信規格Wi-SUNが採用された「IoTルート」用無線標準規格が発効
<https://www.nict.go.jp/press/2024/06/12-1.html>



図1 IoTルートの利用イメージ
(図内の無線端末にWi-SUN enhanced HANが搭載され、電力スマートメーターと接続)

情報サービス 事業戦略

高精度測位ソリューション

高精度測位ソリューションで現場のイノベーションを加速

高精度測位を実現する「GNSS受信ユニット及び測位ソフトウェア」で、さまざまな産業の現場において省力化、自動化、安全性の確保を提供。

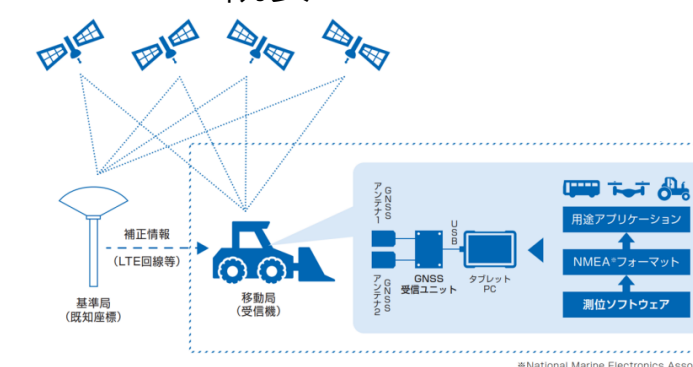
GNSSを利用し、センチメートル単位の精度で位置情報を測位し可視化。

今後は、除雪、農機、ドローン、土木・建機、船舶のほか 屋外現場のイノベーションに活用が期待。

本製品は、国土交通省による空港除雪車運転支援ガイダンスシステムに採用。

※本製品はパナソニック コネクト株式会社からの技術ライセンスにより製品化しています。

システム概要



土木・建機



船舶



空港、道路の除雪



農機の農薬散布



ドローン



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

セキュリティシステム事業戦略

入退室管理システム X-LINE シリーズから顔認証リーダーをリリース

入退室管理システム X-LINE シリーズの顔認証リーダーを発売。99%以上の業界トップレベルの認証精度で、建物のセキュリティレベルを強化。



ALLIGATE

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

首都圏・名古屋・大阪にて広報活動の実施。ブランディング戦略を強化。



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


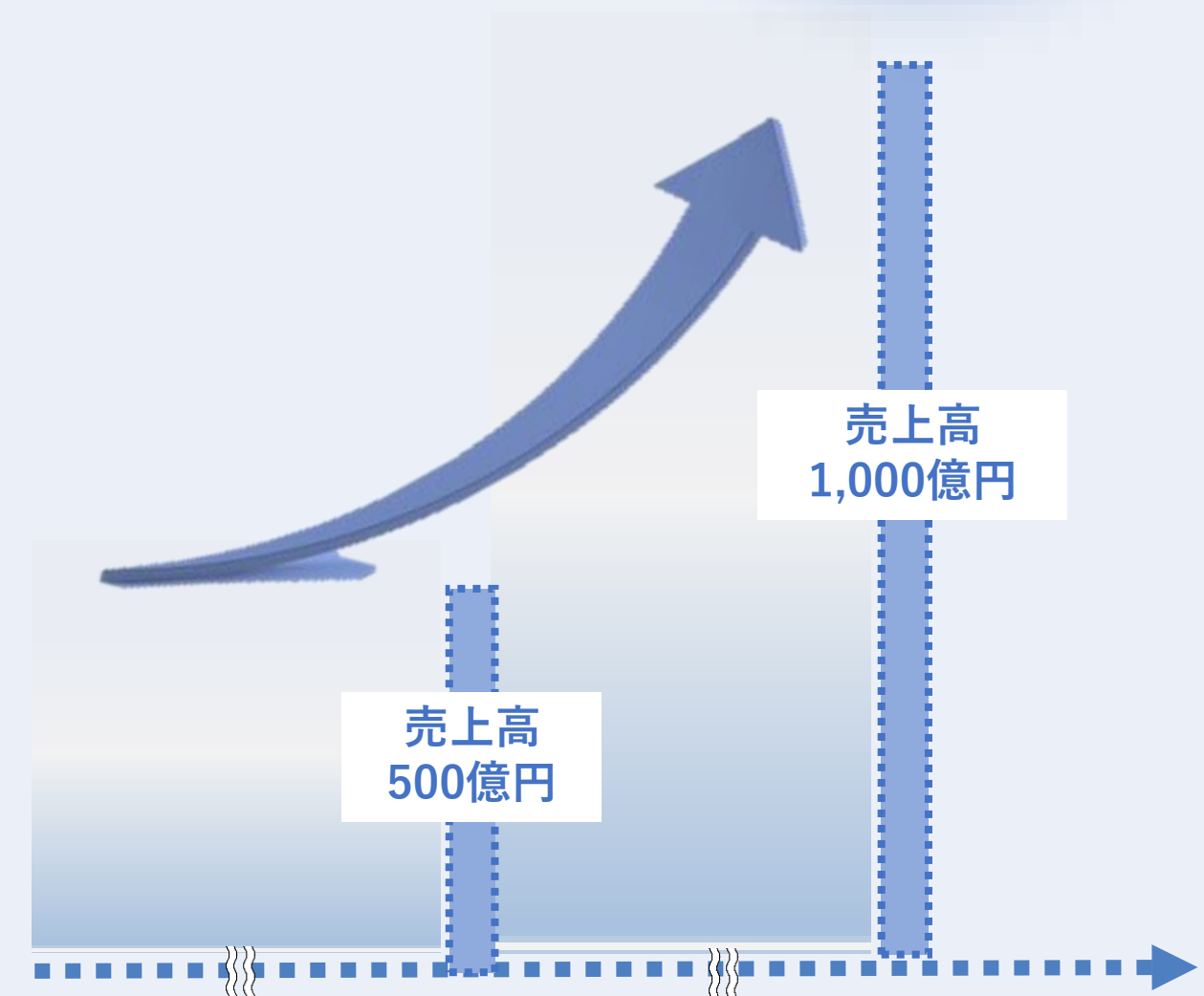
● ソリューション事業の創出

パートナー企業との協業
プロダクト開発

中期経営計画2026 成長投資3か年計画

		3か年累計	FY2024	FY2025-2026
		37.5億円	9.3億円	28.2億円
人事戦略	 採用・教育	4.5億円	1.2億円	3.3億円
	 処遇改善	13.2億円	3.2億円	10億円
	 オフィス環境	15.3億円	3.2億円	12.1億円
IT戦略	 IT	3.6億円	1.4億円	2.2億円
	 その他	0.9億円	0.3億円	0.6億円

Missionの実現
 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

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 「永続する企業」へ

顧客企業の
最も重要な
パートナー

お客様を
下から支える

一般の皆様
に広く認知される
会社

風通しが良い
職場環境
元気な会社

やりがいがあり
エンゲージメント
が高い

チャレンジ精神
がある

IoT関連機器
開発・販売
プラットフォームの提供

次世代通信
システム・
セキュリティ
製品を開発

研究開発による
プロダクト開発

ISBといえば
これという
製品やサービス

1つひとつの事業が
特色を有する

営業戦略を基に
先端技術を
開発・取り込む

コンサル
ティングによる
ソリューション
強化

宇宙分野の
進出拡大

社会課題に
取り組む

M&A等の
資本提携
業務提携

グローバルに
展開・多国籍
企業との提携

agenda

FINANCIAL
RESULTS
BRIEFING

Part **1** ISBグループ概要

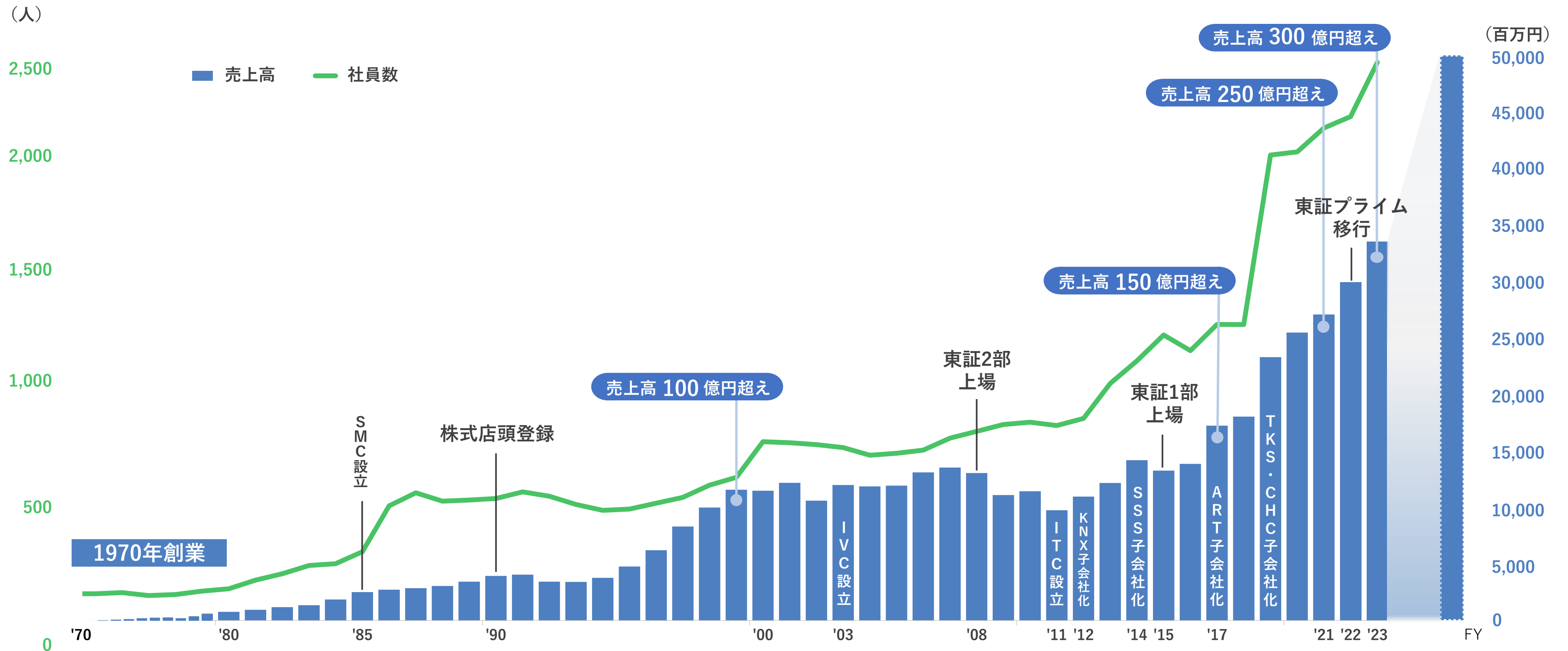
Part **2** 決算概要

Part **3** 中期経営計画2026の取組み

Part **4** 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。

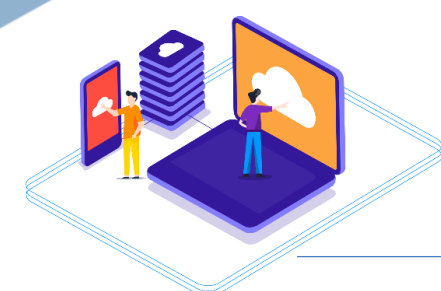
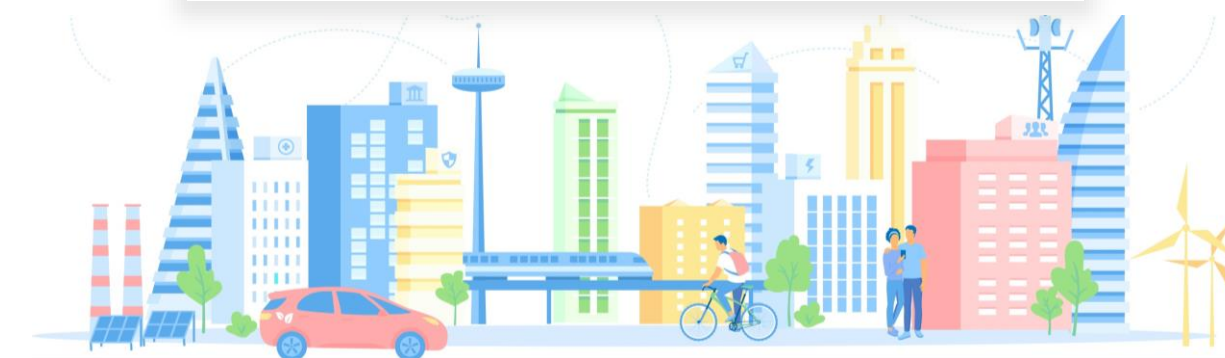


成長投資を着実に取り組み、
「永続する企業」を目指す。



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




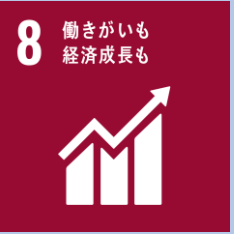


ISB全社員向け研修を進める人材投資

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
 <p>E 環境</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 環境負荷を低減する取り組み <ul style="list-style-type: none"> ・ 電力の使用量の削減等 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 	 <p>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</p>
 <p>S 社会</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 多様な人材の育成に関する取り組み <ul style="list-style-type: none"> ・ 若手技術者の育成を支援 ・ ダイバーシティ推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社全技術者に向けクラウド資格取得の奨励 ・ 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 ・ 働き方改革・働く環境改善・リファラル採用 	 <p>8 働きがいの 経済成長も</p>
 <p>G ガバナンス</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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"> ・ グループ統制・管理体制の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 	 <p>16 平和と公正を すべての人に</p>

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、2024年12月期第2四半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2024年6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。