

2024年12月期 第3四半期決算説明資料

証券コード：155A 東証グロース



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。

INDEX

01 会社概要
Our Company

02 第3四半期 決算情報
Financial Results for FY2024-3Q

03 成長戦略
Growth Strategy

04 Appendix

01

会社概要

Our Company

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内製支援サービスなど**

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 **325名 (内 エンジニア 254名) (2024年9月末)**

設立 **2009年1月23日**

住所 **本社： 東京都渋谷区恵比寿4-20-3
恵比寿ガーデンプレイスタワー15F
九州支店： 福岡県北九州市小倉北区魚町3-5-5 ビジァ小倉6F**

沿革

- 2009.01 ● 設立
- 2016.06 ● 子会社 株式会社トライアングルファーストを設立
- 2019.11 ● 株式会社トライアングルファーストを「株式会社WhiteBox」に社名変更
- 2020.09 ● WhiteBox β版をリリース
- 2021.01 ● WhiteBoxサービスを正式開始
- 2022.07 ● 株式会社WhiteBoxを吸収合併
- 2024.03 ● 東証グロース市場に上場
- 2024.09 ● 本社移転
- 2024.11 ● 九州支店開設
- 2025.01 ● 子会社 株式会社WhiteBox 設立 (予定)

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と、幸せをつくっていきます。

企業と、ともに。

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「WhiteBox」に登録している、「パートナー企業の優秀なエンジニア」を活用。



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。
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よう支援している。

解決する課題

社歴の長い大企業の課題

DXがシステム会社頼み
になることが多い

▶ DXに苦戦

ベンチャーから成長した大手IT企業の場合
DXのシステム開発を内製することで
成功させている

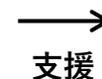


当社が取り組む解決方法

DXに課題を抱える大企業に
DX内製を支援



0次システム開発



大手企業（顧客）

DX（システム
開発）の内製



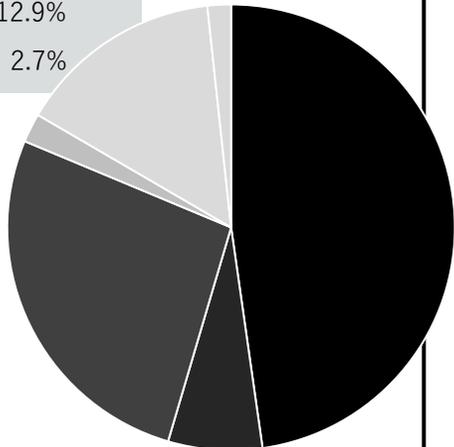
当社の強み：強固な顧客基盤

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す。

顧客の売上規模別に見る当社売上の割合

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

500億円以上 0.6%
100億円以上 12.9%
100億円未満 2.7%



顧客のうち、
売上1,000億円以上の企業が

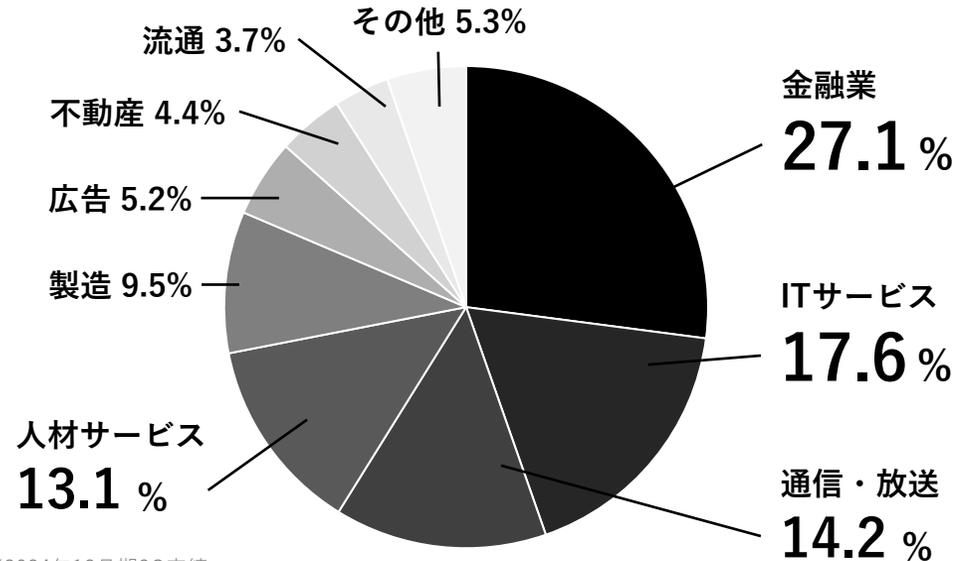
83.8%

年商1兆円以上 **51.0%**
5千億円以上 **8.2%**
1千億円以上 **24.5%**

※2024年12月期3Q実績

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高の上位を占める



※2024年12月期3Q実績

当社の強み：多くの大企業に対する実績

当四半期に受注した主な顧客

イオン株式会社 様
株式会社ジェイエイシーリクルートメント 様

ほか

その他の主な顧客

IDOM Inc.

IIJ
Internet Initiative Japan

GMO
INTERNET GROUP

SQUARE ENIX®

 セブン銀行

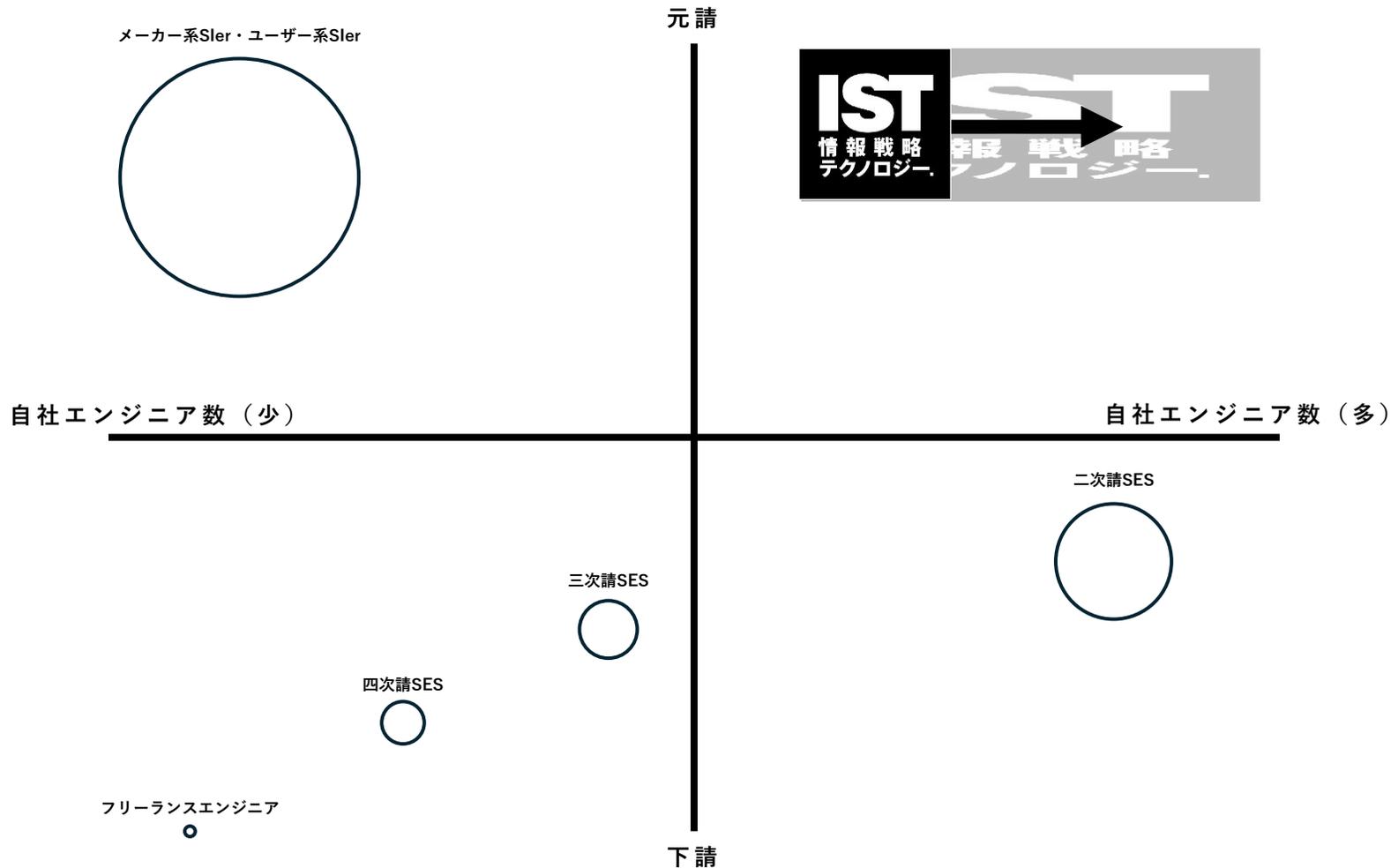
 D2C

テレ東コミュニケーションズ

LIXIL

ほか

会社概要 ポジショニングマップ



「情報戦略テクノロジー」の特徴

- 元請案件が多くを占める
- 顧客は主に大企業
- 従業員の大多数がエンジニア
- 自社でエンジニアを多数雇用・育成する企業は稀

今後の展望

- より多くのエンジニアを採用・育成し、より上流工程の受注する
- 業容の拡充に伴い不足するエンジニアを可變的に調達できる体制を拡充する

02

第3四半期 決算情報

Financial Results for FY2024-3Q

全社業績

- 2024年12月期第3四半期の業績進捗は、概ね計画どおり
 - ▷ 売上高 4,271百万円
 - ▷ 営業利益 275百万円

主な取り組み

- イオン株式会社様を含む大企業の新規受注が順調に継続
- 生成AIを活用したサービスのPoCが進捗

トピックス

- 人員増に伴い、本社の移転を実施（2024年9月）
- エリア展開の第1号拠点として九州支店を開設（2024年11月）
- 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」を用いたDX関連事業を運営する子会社設立を決議（2024年10月）

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。

第2四半期に続き、第3四半期も売上高は堅調に推移。

売上成長に伴うパートナーエンジニアの増加により、原価率が第2四半期 71.3%から第3四半期 72.5%と1.2ポイント増。

(単位：百万円)	2024年12月期 第3四半期	売上高比	通期業績予想	進捗率
売上高	4,271	—	5,811	73.5%
売上総利益	1,226	28.7%	—	—
営業利益	275	6.4%	419	65.6%
経常利益	259	6.1%	394	65.8%
四半期純利益	187	4.4%	286	65.6%

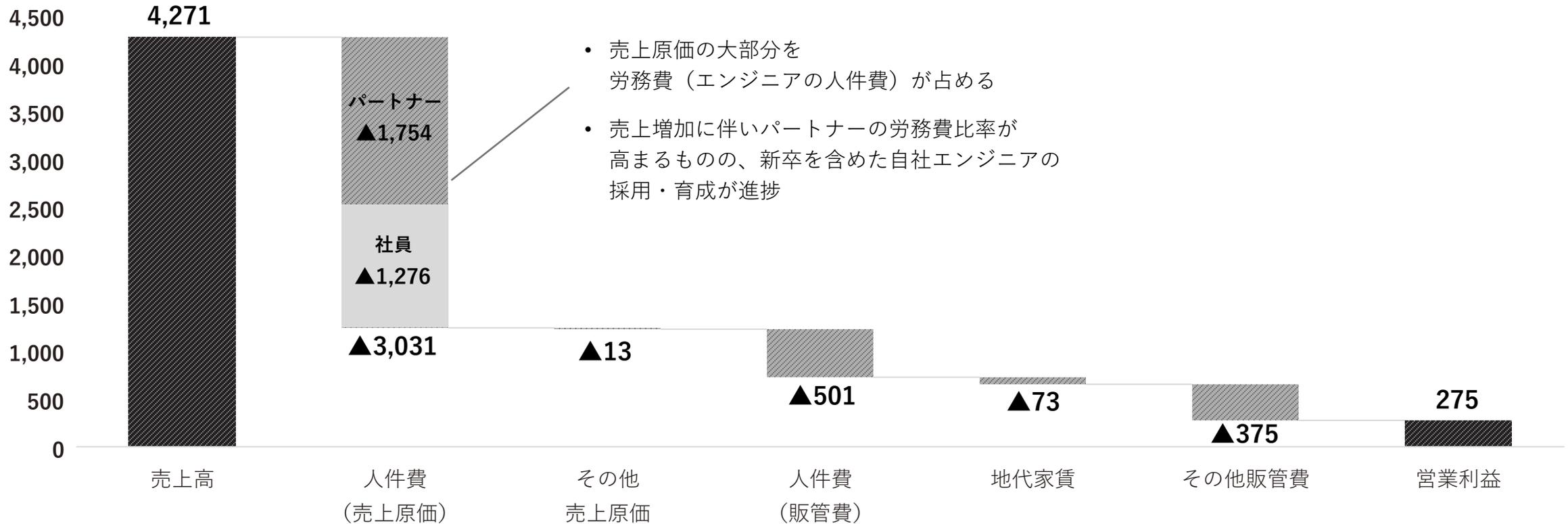
収益構造の内訳

4月に入社した新入社員は、当初は販管費の人件費として計上し、エンジニアとして配属になった場合は原価の人件費として計上。

- ▷ 入社（4月）と配属（6月）が含まれる第2四半期（4～6月）は、人件費の区分変更が生じるので分析時には留意が必要。
- ▷ 24年新卒の育成研修が順調に進捗し、第3四半期より売上貢献。

9月の本社移転による影響で、地代家賃およびその他販管費が増加。

（単位：百万円）

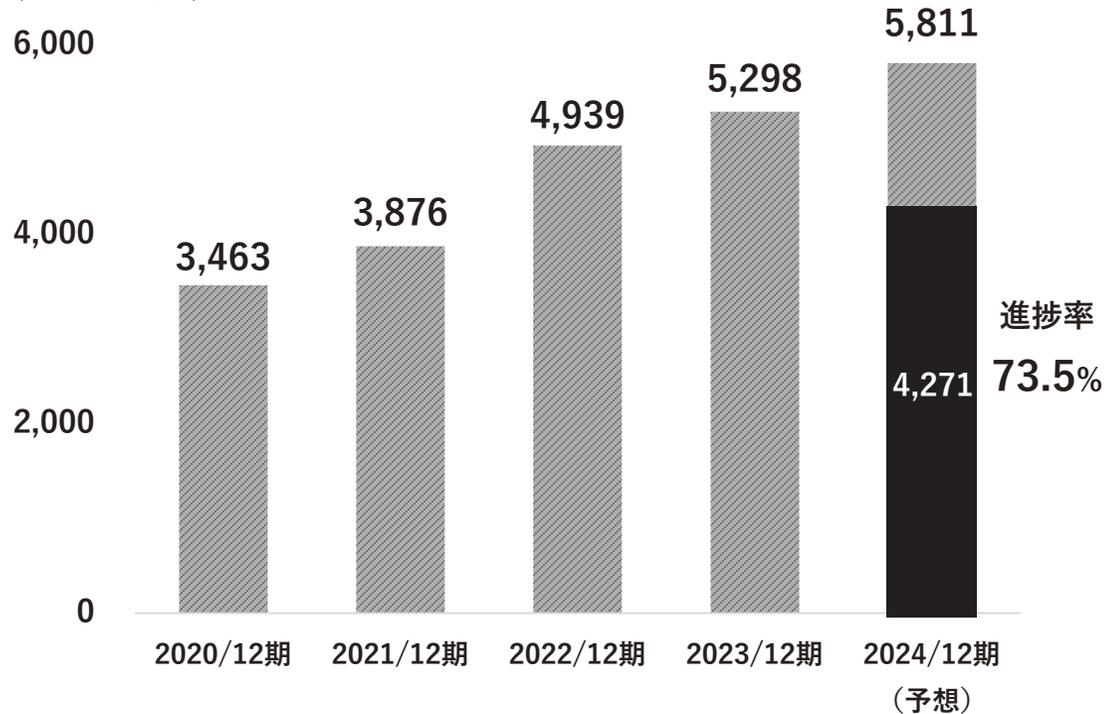


売上高・営業利益の推移

当社の売上高はストック型（累積型）で、期末に向けて売上は拡大傾向。通期予想に対し**堅調に推移**。
本社移転の影響はあるものの、営業利益は**ほぼ計画通りのペース**で推移。

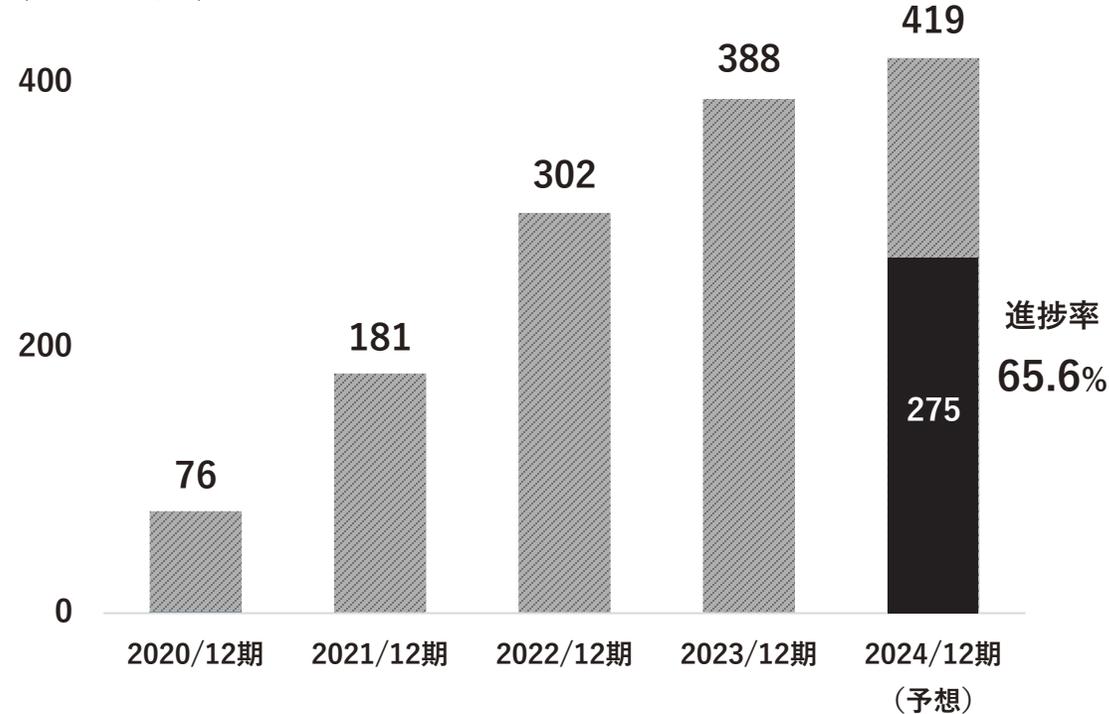
売上高の推移

(単位：百万円)



営業利益の推移

(単位：百万円)

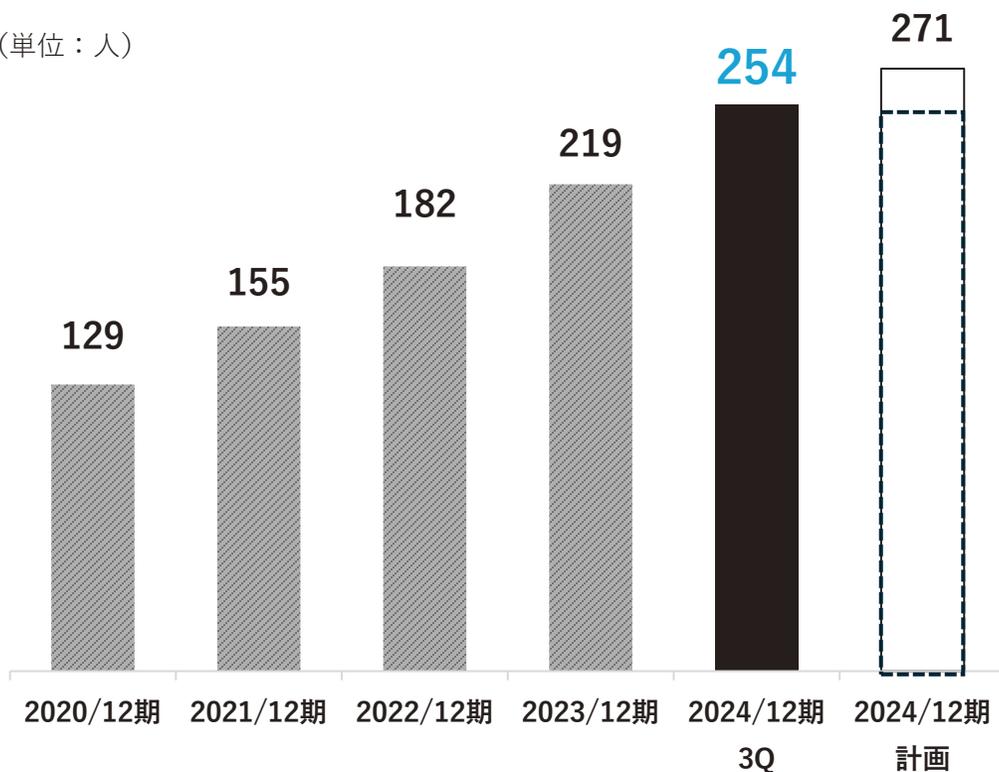


自社エンジニア数の推移

新卒社員のエンジニア稼働開始、売上増加に伴いパートナーエンジニアも強化。

2024年12月末には271人を計画。第3四半期末の自社エンジニア数は**35名増と大きく増加**するも、今期末時点では250名前後となる見込み。ただし、マルチプラットフォーム「WhiteBox」等を利用し、必要なエンジニア数は満たせる。

(単位：人)



当社の採用要件

01 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

02 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

03 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

04 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

トピックス 生成AIを用いたサービスのPoCが進捗

2024年6月、ヘッドウォータース社との協業を開始。

顧客企業に向けて、当社のDX内製支援ノウハウと同社の生成AIを用いたソリューションを組み合わせたサービスのPoCが進捗。

大手企業の現状

- 大手企業では、既に多数のシステムが導入され、投資は十分行われているが、システム間の連携が複雑で、利便性が低い
- 多くの情報が蓄積されているため、情報が分散し、複数のシステムにまたがることで利用が不便になる傾向がある
- 業務改善には生成AIの活用が期待できるが、社内にそれを構築できるエンジニアが不足している

➡ **協業**により、生成AIを活用して上記の課題を解決

今後の展開

大手企業向けのDX内製支援サービスのノウハウを生かし、生成AIを用いた提案活動や経営課題のコンサルティング及び伴走型ラボを提供

PoC事例

具体的な業務課題に対して生成AIを活用したサービスを構築し、顧客企業の業務効率化とビジネスの加速を目指す

社内事務手続きや照会業務の
負荷を軽減したい

契約書や新商品開発にかかる
リーガルチェックやリスク
チェックを効率化したい



社内事務手続きの資料を
RAGとして検索できる
生成AIの開発



リスク検討条件や
チェックリストを作成し
チェックシステムを自動化

トピックス 本社移転と拠点展開の実施

2024年9月、本社を恵比寿ガーデンプレイスタワーに移転。2か所に分かれていた**オフィスを集約し、生産性の向上**を図る。
同年11月、九州支店を開設。今後も営業活動や採用活動を踏まえ**業容の拡充に伴う拠点展開**を検討する。

① 本社移転

～2024年8月 **VORT恵比寿maxim**（本社オフィス）
エフ・ニッセイ恵比寿ビル（サテライトオフィス）

2024年9月～ **恵比寿ガーデンプレイスタワー**

移転の背景

- 現在2か所に分かれているオフィスを集約し、生産性を向上させる
- オフィススペースの拡大により、社内コミュニケーションの活性化も期待
- 居抜き物件かつ定期借家契約のため、相場よりも低い賃料で入居可能

② 九州支店の開設

- 事業活動の強化とデジタル人材の確保を目的として、九州支店を開設
- 2022年7月に北九州市と連携協定を締結
- 営業・採用の両面を強化することで各業界大手企業のシステム開発のDX内製支援「0次DX」を推進

支店名	九州支店
所在地	福岡県北九州市
開設日	2024年11月

➡ **今後も、当社事業のクライアントが存在し、採用においても有利なエリアを選定し展開を検討。**

トピックス 子会社の設立

2024年10月、より広い領域への事業展開などを目的とし、株式会社WhiteBox設立を決議。

DXプラットフォームである「WhiteBox」の更なる活用と新たな事業を展開していく。

「情報戦略テクノロジー」との違い

【情報戦略テクノロジーの事業領域】

- 主に事業会社に対して、課題解決やサービスを提供。

【新会社WhiteBoxの事業領域】

- Sler** (System Integrator)や**SES**(System Engineering Service)事業者に向け課題解決やサービスを提供。
- プラットフォームサービス「WhiteBox」を移管し、**プラットフォームの拡大**を実現。
- プラットフォーム会員向けの付帯サービスとして、**人材サービス**にも注力。

WhiteBox社の強み

すでに法人・個人で約3,000社の会員数があり、エンジニア数は3万名超の登録があるプラットフォームをベースとした事業展開が可能。



2025年1月 設立（予定）

（ご参考：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/155A/tdnet/2511221/00.pdf>）

会社名 株式会社WhiteBox

事業内容 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」の開発・企画及び運営

所在地 東京都渋谷区恵比寿四丁目20番3号
恵比寿ガーデンプレイスタワー15F

代表者 代表取締役 川原 翔太
取締役 石山 正之

03

成長戦略

Growth Strategy

成長戦略の骨子

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。



基本となる考え方

0次DXサービスを、
「DX支援におけるSPA」
として拡充していく。

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

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 | 2024年9月時点で会員企業数 2,623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

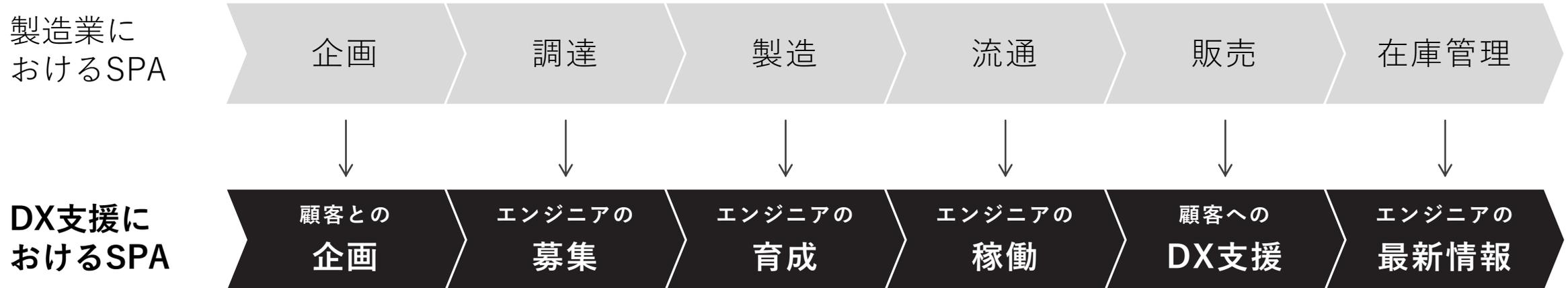
取扱いシステム・サービスの拡大

0次システム開発の取扱いシステムの拡大とWhiteBoxのサービス拡大

- ・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など
- ・WhiteBoxにおける人材紹介事業開始

「DX支援におけるSPA」とは

SPA (Speciality store retailer of Private label Apparel) とは、衣料品の企画・生産から販売までを一貫して行うビジネスモデル。当社はこの考え方をDX支援に応用し、0次DXサービスを「DX支援におけるSPA」として拡充していく。



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把握することで、「人材」「時期」「規模」「場所」「費用」などを最適化したサービスを提供可能
- 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、提供できるエンジニアの幅を広げられる

エンジニア採用の加速

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。

採用における当社の優位性

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

専業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。

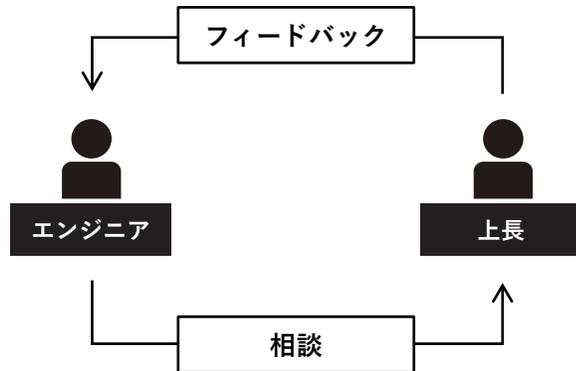
厚生労働省「2021年賃金構造基本統計調査」における、企業規模100～999人におけるソフトウェア作成者（テクニカルスペシャリスト、プログラマー、CGプログラマー、社内システムエンジニア、クリエイター（情報通信産業に関するもの）の職種）の平均年収は、513万円。（平均年収は「きまって支給する現金給与額」×12ヶ月＋「年間賞与その他特別給与額」で算出しております。）

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)

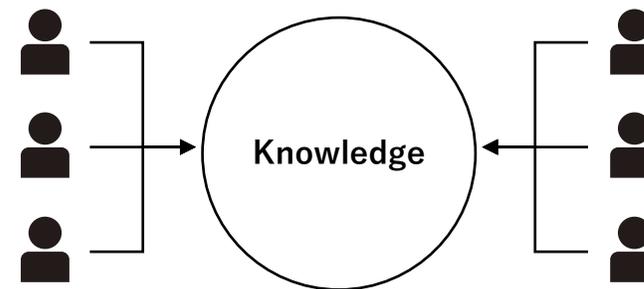
AWS認定資格の
取得に際する奨励金

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

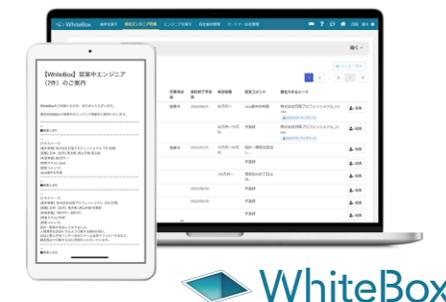
社内の知見が定期的に
蓄積・共有される仕組みを構築



- 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

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。



ポイント

01

登録エンジニア3万人以上のスキルシートを保有

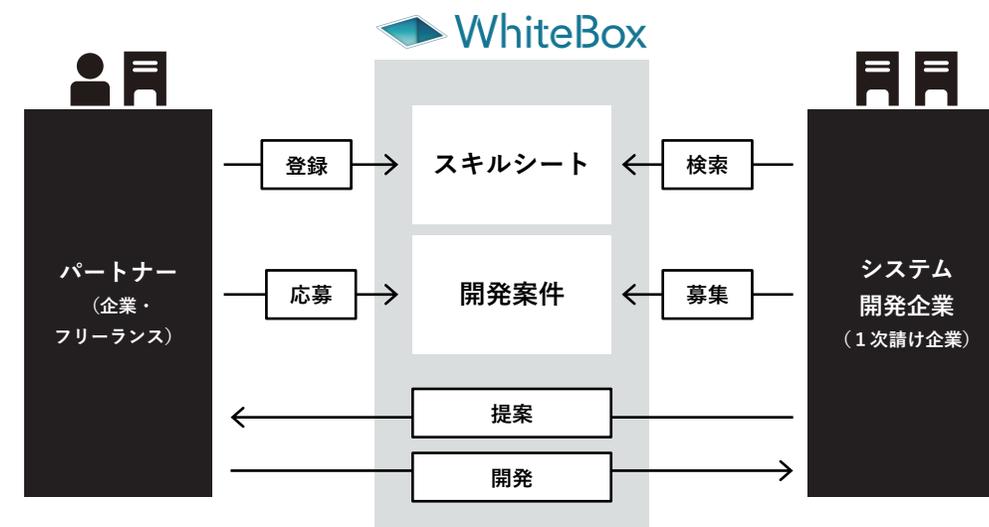
エンジニアの経験スキル・分野や特徴を記録するスキルシート（職務経歴書）を管理できるクラウドサービスを無償提供しており、1次請け企業がパートナーからスキルシートの共有を受けて閲覧する場合などに月額料金が発生します。

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。

仕組み



株主優待制度の導入

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を目的として、株主優待を導入することといたしました。



株主優待の内容

クオカード

1,000円分

対象となる株主様

保有株式数
(基準日時点)**100株以上**

12月31日現在の株主名簿に記載された100株(1単元)以上を保有する株主様を対象。

贈呈時期

定時株主総会終了後の3月中旬

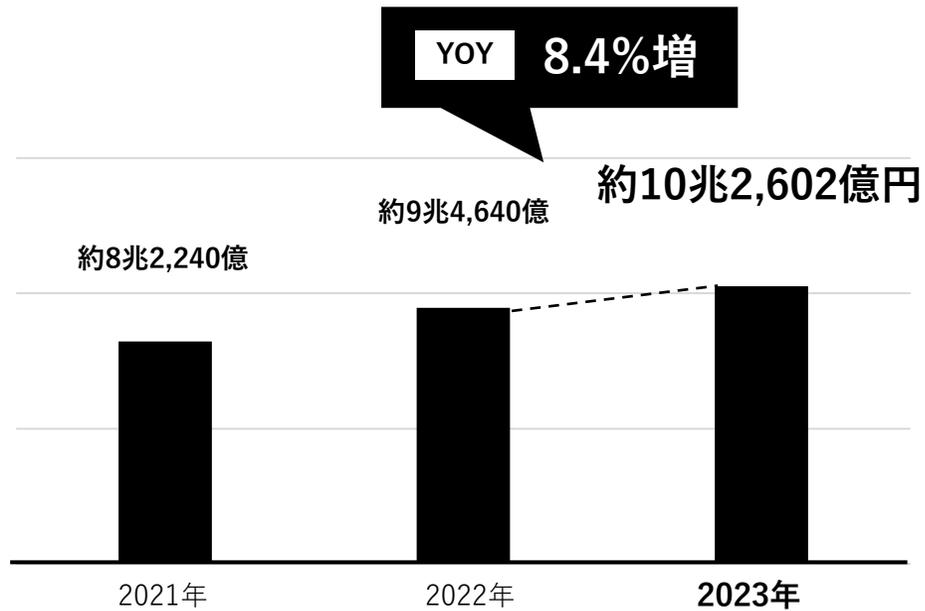
04

Appendix

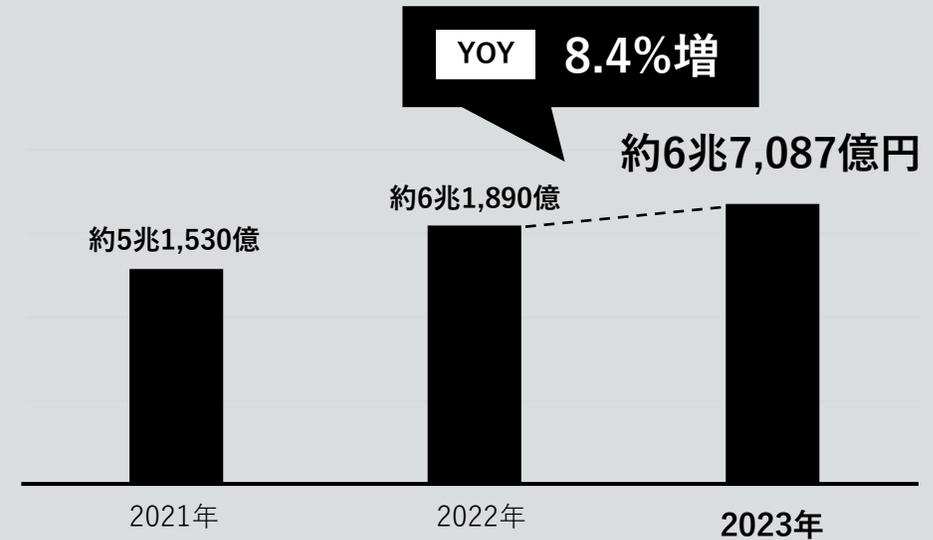
情報サービス市場の拡大

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



受託開発ソフトウェア業の内のSIのみの売上高推移



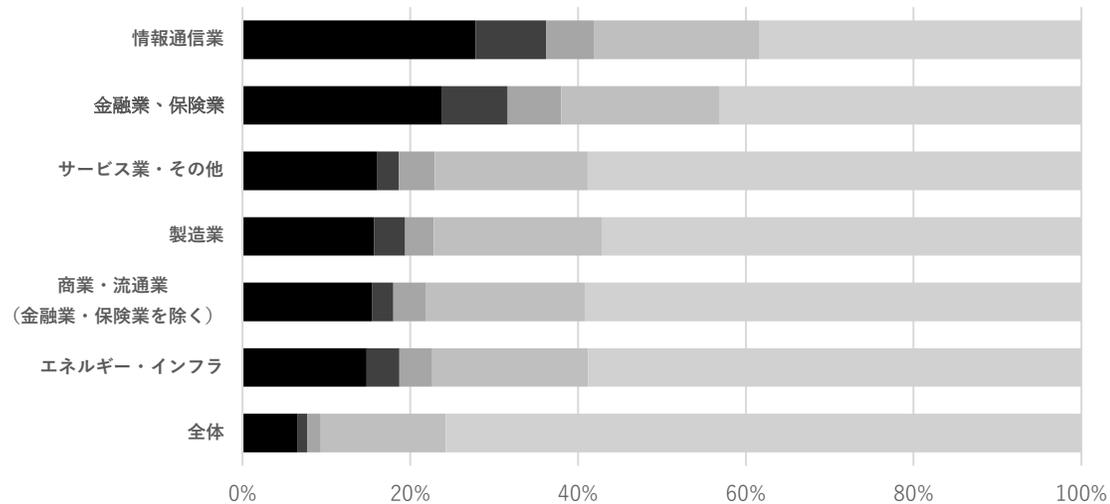
※出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

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・金融業などで先行

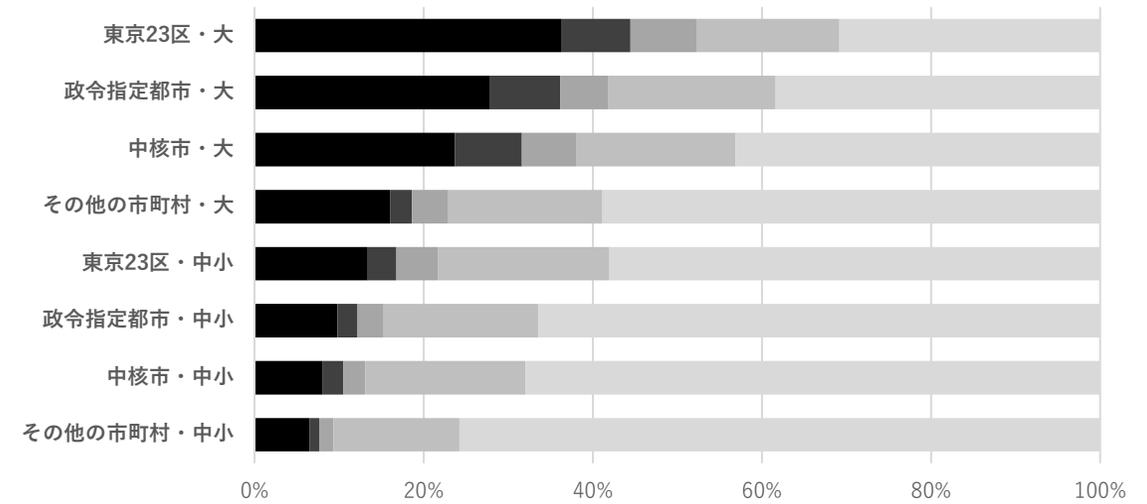


■ 2018年度以前から実施している ■ 2019年度から実施している ■ 2020年度から実施している
■ 実施していない、今後実施を検討 ■ 実施していない、今後も予定なし

※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



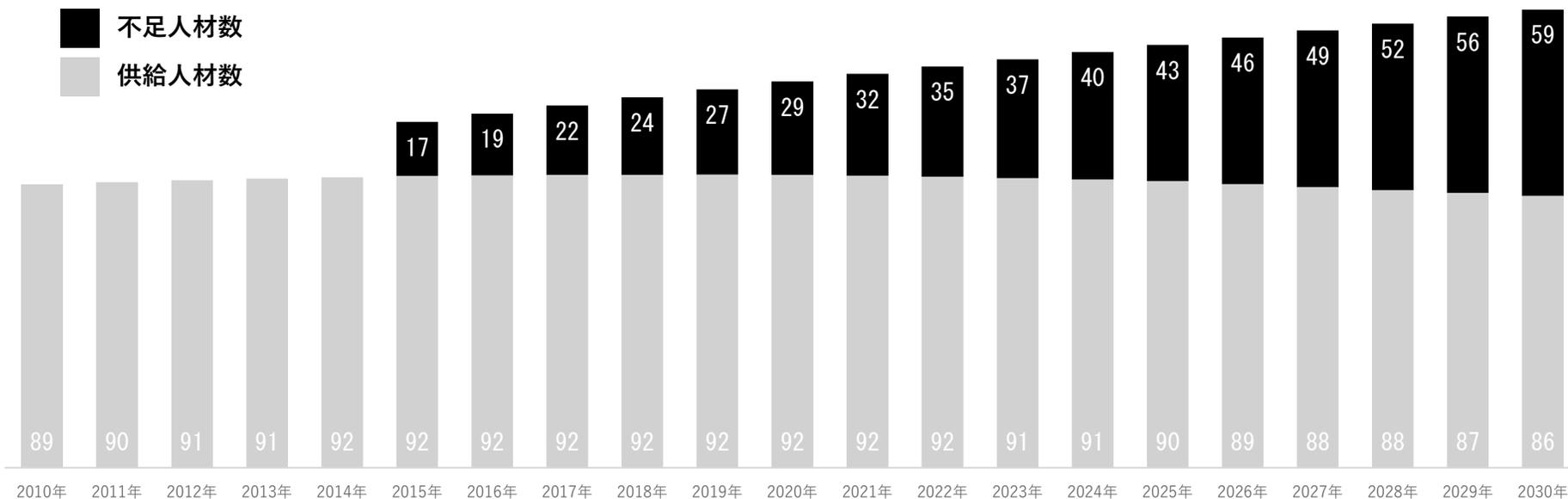
■ 2018年度以前から実施している ■ 2019年度から実施している ■ 2020年度から実施している
■ 実施していない、今後実施を検討 ■ 実施していない、今後も予定なし

※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）

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



2030年には
59万人
のIT人材が不足



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。