

事業計画及び 成長可能性に関する事項

証券コード：155A 東証グロース

IST

情報戦略テクノロジー.

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 事業内容
Our Business

03 当社の強み
Our Strengths

04 市場環境
Market Environment

05 成長戦略
Growth Strategy

06 リスク事項
Risk Information

01

会社概要

Our Company

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
 - 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

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。

会社概要 会社情報

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（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 321名（内 エンジニア 253名）（2024年12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
- 2025.02 ● 株式会社エーケープラスの株式取得を決議

会社概要 グループ会社



会社名 株式会社WhiteBox

事業内容
・ 業界構造改革事業
・ エンジニアキャリア支援事業

代表者 代表取締役社長 川原 翔太

設立 2025年1月6日

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



会社名 株式会社エー・ケー・プラス

事業内容
・ システムエンジニアリングサービス
・ クラウドSI
・ 運用保守アウトソーシング

代表者 代表取締役社長 浅岡 浩平

設立 2005年2月2日

所在地 東京都港区南青山一丁目26番4号

会社概要

経営陣



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)ベイカレント・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
人材採用部長

瀧本 崇

Takashi Takimoto

2000年（株）クレスコに入社、システムエンジニアとして各種システム開発に従事。
2004年、(株)ピーシーワークス（現(株)ベイカレント・コンサルティング）に入社。この時、代表の高井に出会う。

2016年4月、当社に人事総務部長として入社し、2022年7月より現職。

執行役員
技術戦略推進部長

新井 隼人

Hayato Arai

2008年、NECソフト(株)（現 NECソリューションイノベータ(株)）にシステムエンジニアとして入社。官公庁系システムの開発、製造業向けパッケージ開発に従事。

2016年7月、当社にシステムエンジニアとして入社。クラウド基盤の設計構築業務に従事し、2022年12月より現職。

執行役員
営業部管掌
事業開発部長

川原 翔太

Shota Kawahara

2012年、(株)三菱UFJ銀行に入社し、その後住信SBIネット銀行(株)へ。法人営業や融資審査、人事の他、経営企画や新規事業立ち上げなど、幅広く従事。

2019年、当社に入社し、経営企画業務に従事。2020年に子会社を立ち上げ代表として事業運営。2022年1月より現職。

執行役員
ソリューション
開発部長

野沢 幸雄

Yukio Nozawa

1999年、Slerにシステムエンジニアとして入社。
2003年、(株)ピーシーワークス（現(株)ベイカレント・コンサルティング）に入社し、代表の高井に出会う。その後、高井とともにソフトハウスに参画。

2009年、当社設立に合わせて当社にシステムエンジニアとして入社し、2022年12月より現職。

執行役員
経営管理部長

伊藤 修次郎

Shujiro Ito

2001年4月(株)テレウェイヴ入社。新規事業担当を経て、経営企画担当へ。同社の店頭登録（のちのジャスダック証券取引所）に従事し、その後はIRへ。在職中に中央大学会計専門職大学院に通い、修了後はM&Aにも従事。

2007年10月(株)ランドピア入社。上場準備と新規事業に従事。

2011年10月(株)ウィルグループ入社。上場準備に従事。同社の東証二部上場後はIRを兼務し、東証一部への市場変更を担当。

2015年9月(株)GameWith入社。管理部門の立ち上げと共に東証マザーズの上場を主導。同社の東証一部への市場変更に伴い管理管掌取締役としてIR、M&A、管理部門を統括。

2022年3月(株)ABCash Technologies入社。管理部門の再構築と共に上場準備に従事。

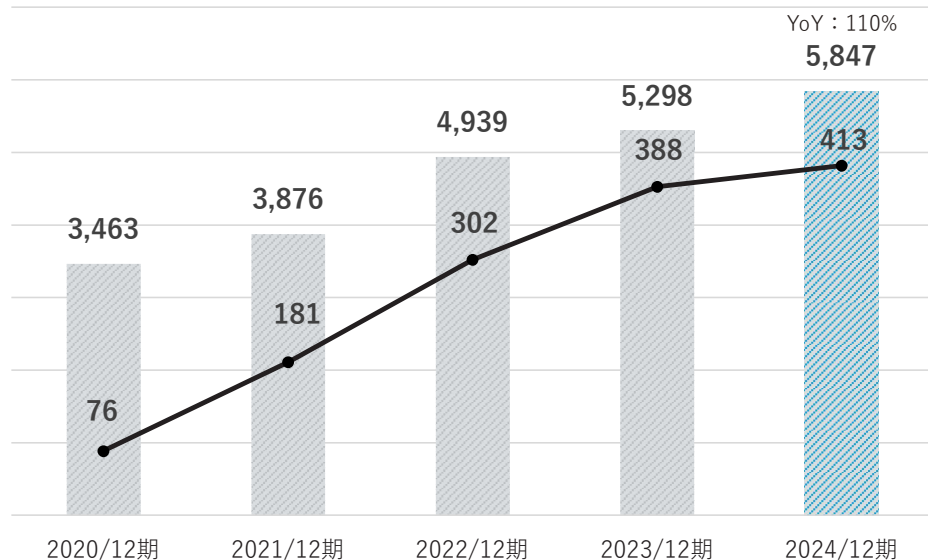
2024年5月 当社入社。経営管理部長として管理部門を統括。2024年8月より現職。

会社概要 数値ハイライト

当社は創業以来15年間売上高の増加を続けており、2024年12月期には58億円を達成。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。

売上高の推移 (過去5ヶ年、単体)

(単位：百万円)



売上高

創業来 **15年** 連続増収

クライアント数

110社 2024年12月期実績 / YoY : 115%

社員エンジニア数

253名 2024年12月期実績 / YoY : 115%

社員エンジニア
1人当たり売上高

117万円 2024年12月期実績 / YoY : 101%

※1ヶ月当たり、新卒を除く

02

事業内容

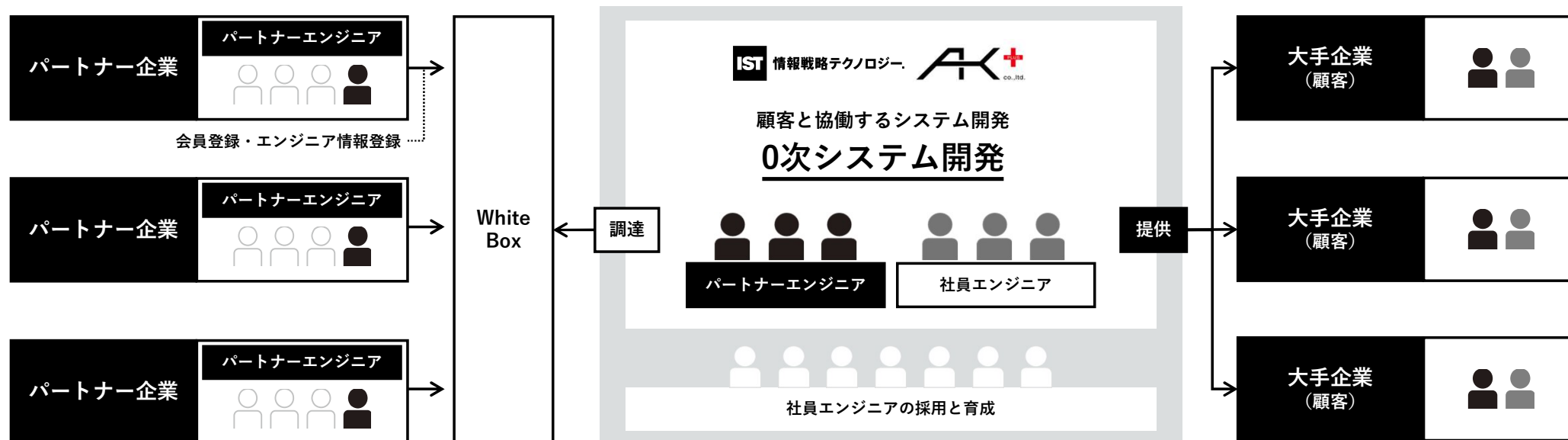
Our Business

事業内容 **ビジネスモデル**

自社エンジニア及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。

$$\boxed{\text{売上}} = \boxed{\text{エンジニア数}} \times \boxed{\text{単価}}$$



事業内容 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



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）



プロセス

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

やりとり

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。

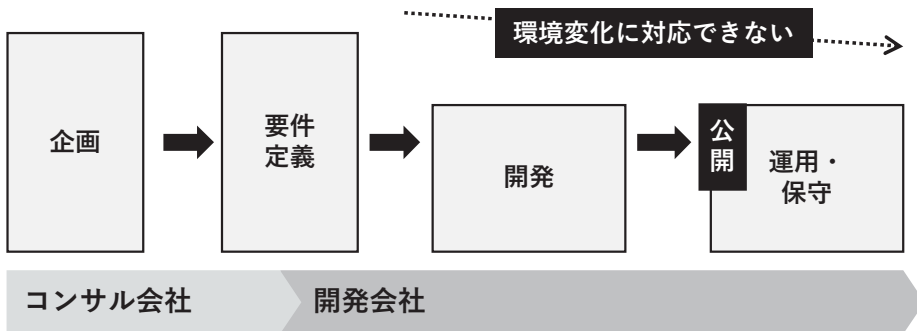
事業内容 0次システム開発のプロセス

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

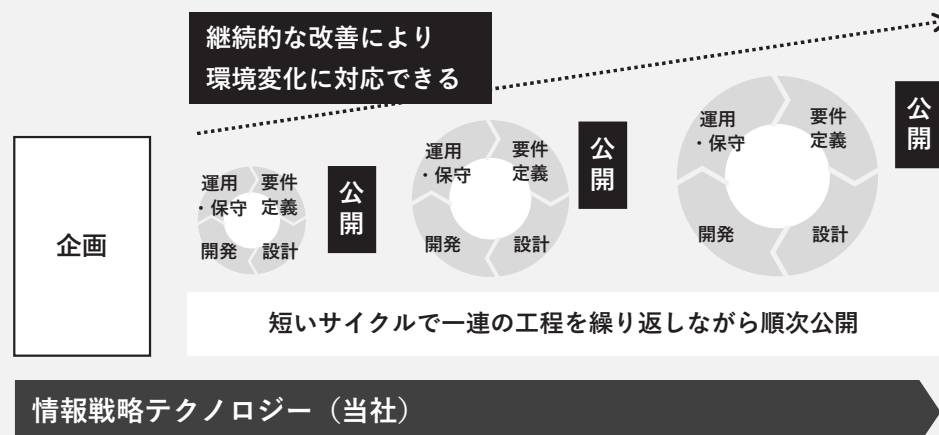
要件定義時がピーク
時間と共に下がっていく



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



事業内容 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。
初回りリリース後も、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

03

当社の強み

Our Strengths

当社の強み 成長戦略の進捗

2024年12月期は、東証グロース市場に上場したことなどから認知度、信用度が高まり大きく成長する1年となった。

市場価値の高い エンジニアの確保

- 優秀なエンジニアの積極採用に注力。新卒からの育成も加速。
- 受け入れ先を拡充することで、エンジニアのミスマッチ解消に努める。離職リスクを軽減することでより積極的な採用施策を可能にする。

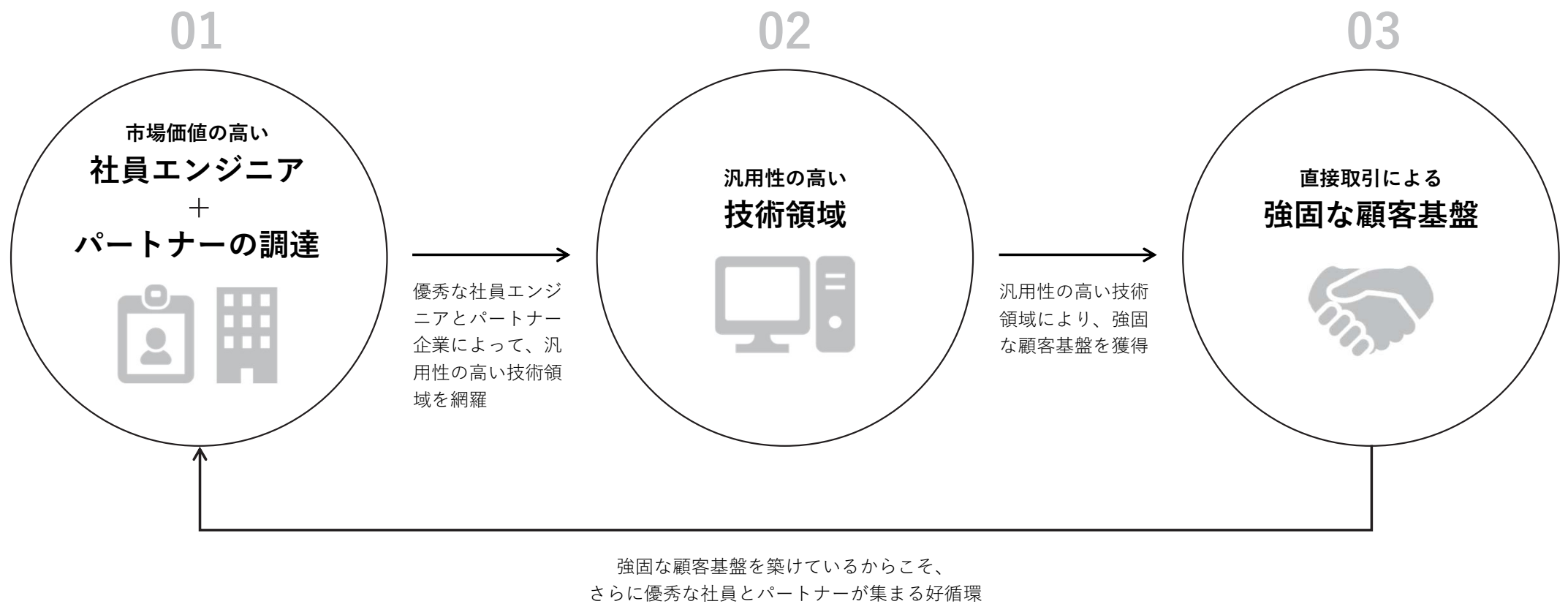
WhiteBoxを活用 したパートナーの 持続的拡大

- 会員企業数は2023年12月末 2,091社から、2024年12月末には2,753社まで増加。
- 登録エンジニア数も約32,000名に達する。

取扱いシステム・ サービスの拡大

- 0次システム開発においてAWSを始めとする複数のクラウドインフラの取り扱いを順次開始。
- 外部パートナーと協力し、生成AIの活用も模索。

当社の強み 当社の強みを生み出すサイクル



当社の強み 優秀なエンジニアの厳選採用

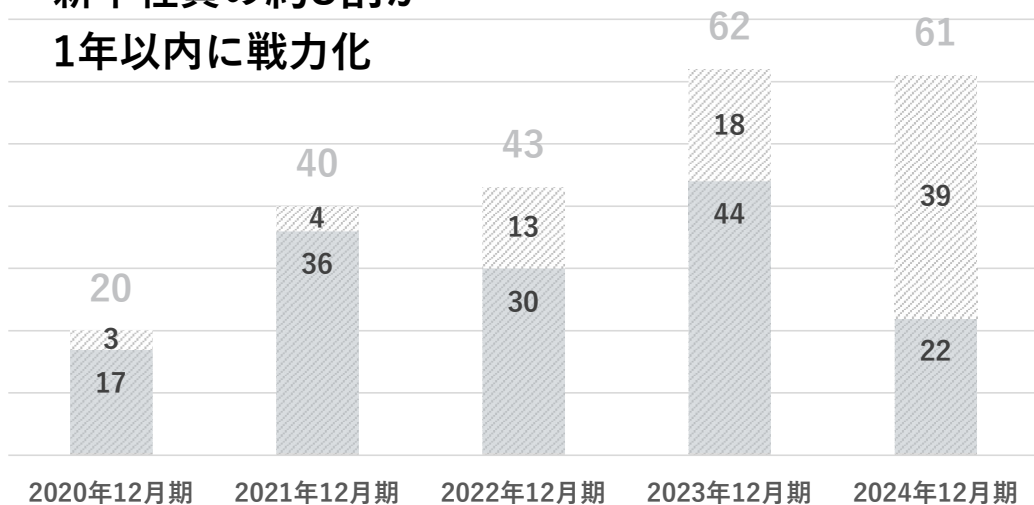
中途は2024年12月期で22名、新卒は2024年に39名のエンジニアを採用。
0次システム開発の担い手となりうる優秀な社員のみを厳選採用している。

社員エンジニア採用数の推移

(単位：名)

■ 中途 ■ 新卒

新卒社員の約8割が
1年以内に戦力化



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

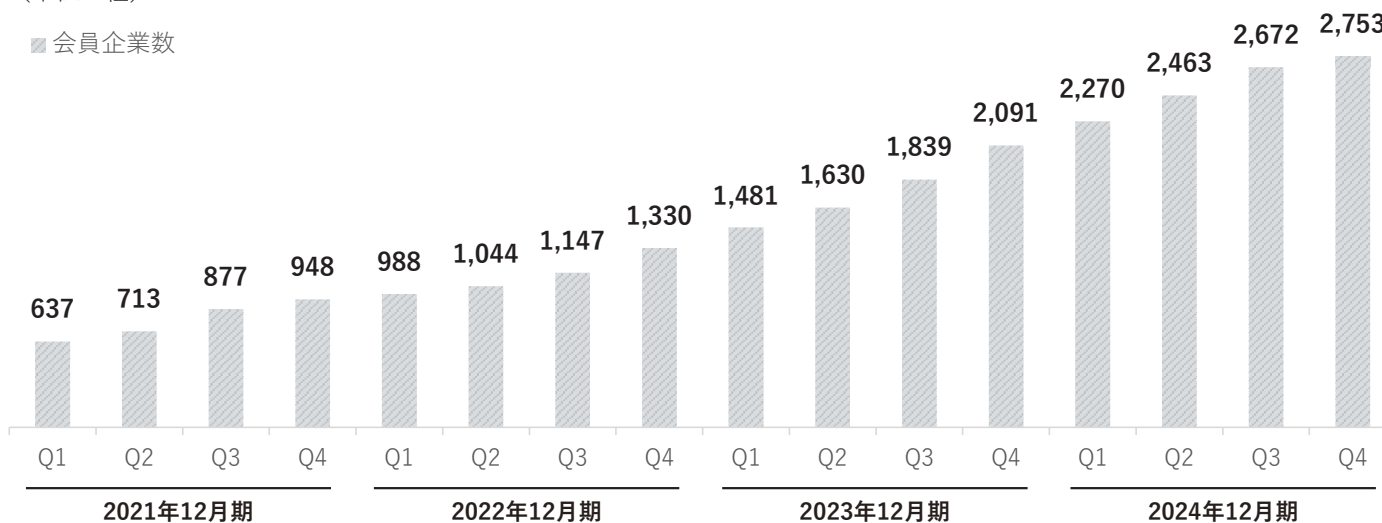
当社の強み パートナー調達力

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、2024年12月には2,753社が利用。

会員企業数の推移

(単位：社)

■ 会員企業数



WhiteBoxのサービスを開始

リスティング・SNS広告による会員企業数の拡大

会員企業数

2,753社

2024年12月時点



登録エンジニア数

31,518人

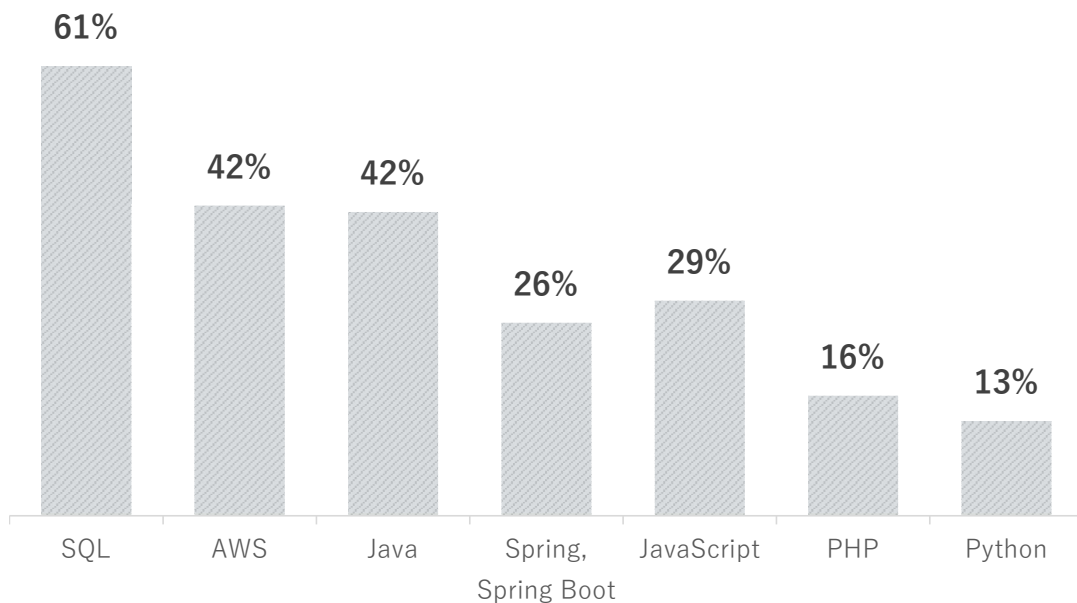
2024年12月時点



当社の強み 汎用性の高い技術力を網羅

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



※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 | <ul style="list-style-type: none">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 | <ul style="list-style-type: none">ORACLE認定Java ProgrammerSun認定Programmer for the Java/Java2 PlatformSun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 | <ul style="list-style-type: none">ORACLE MASTERデータベーススペシャリスト |
| セキュリティ | <ul style="list-style-type: none">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 | <ul style="list-style-type: none">Cisco認定Network Associateネットワークスペシャリスト |

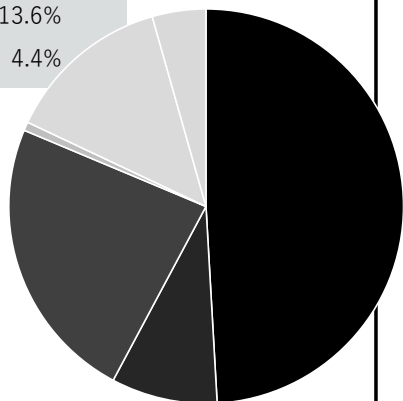
当社の強み 強固な顧客基盤

当社売上の約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

当社売上の約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 0.7%
100億円以上 13.6%
100億円未満 4.4%



顧客のうち、
売上1,000億円以上の企業が

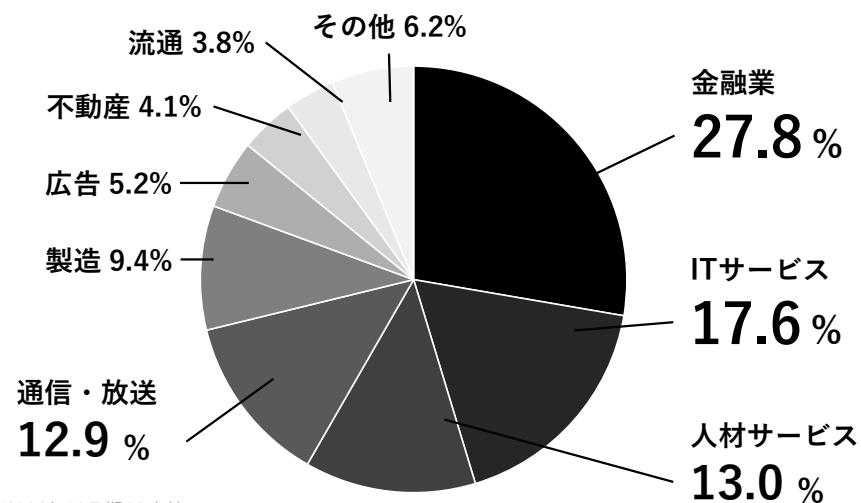
81.2%

年商1兆円以上 **49.1%**
5千億円以上 **8.7%**
1千億円以上 **23.5%**

※2024年12月期4Q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4Q実績

当社の強み 顧客継続率推移

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

96% 96% 97% 98% 94% 94% 96% 99% 96% 97% 93% 90% 95% 97% 96% 95%

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------|----|----|----|-----------|----|----|----|-----------|----|----|----|-----------|----|----|----|
| Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 |
| 2021年12月期 | | | | 2022年12月期 | | | | 2023年12月期 | | | | 2024年12月期 | | | |

継続率
90%
以上を維持



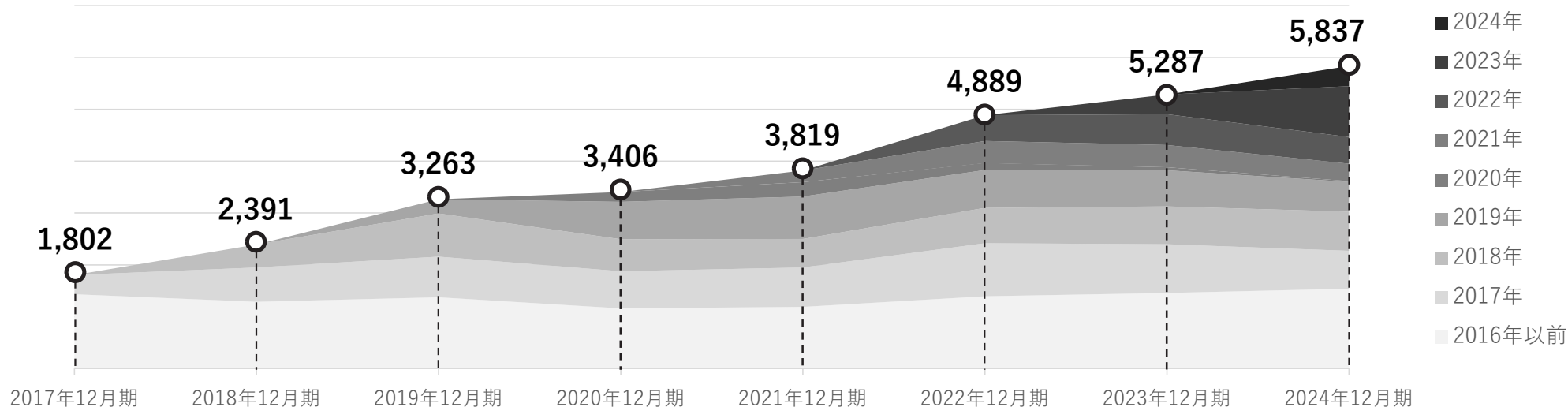
※継続率 = 100% - 次四半期売上高ゼロの顧客の当該四半期売上高構成比 - 前四半期売上高ゼロの顧客の当該四半期売上高構成比

当社の強み 顧客獲得年度別の売上高推移

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。

顧客獲得年度別の売上高推移

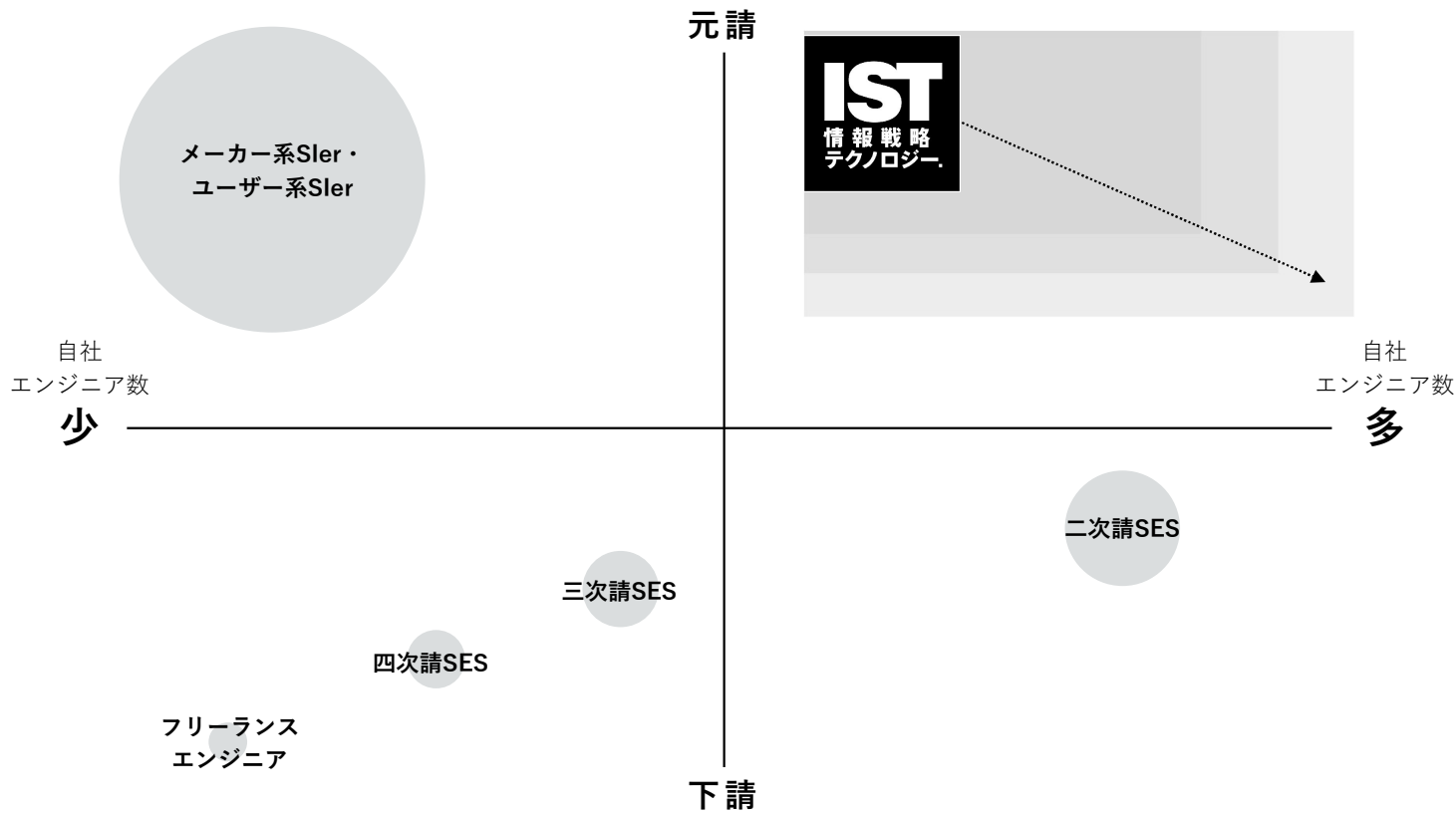
(単位：百万円)



※ 0次システム開発の売上（子会社分を除く）を算出

※ 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月期以前及び2023年12月期の数値は未監査。

当社の強み 当社のポジショニング



情報戦略テクノロジーの特徴

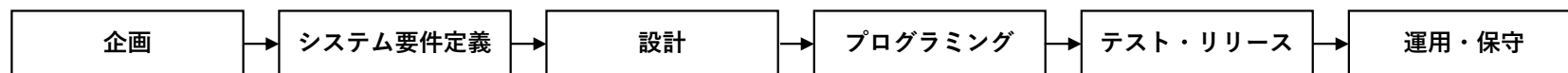
- 元請案件が多くを占める
- 顧客は主に大企業
- 従業員の大多数がエンジニア
- 自社でエンジニアを多数雇用・育成する企業は稀

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

当社の強み 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

04

市場環境

Market Environment

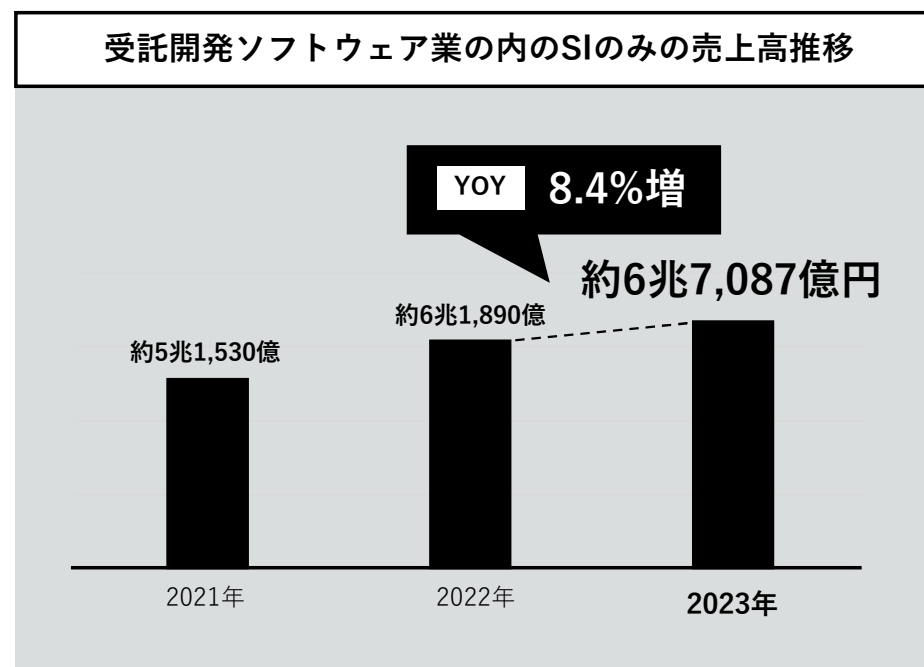
市場環境 情報サービス市場の拡大

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（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



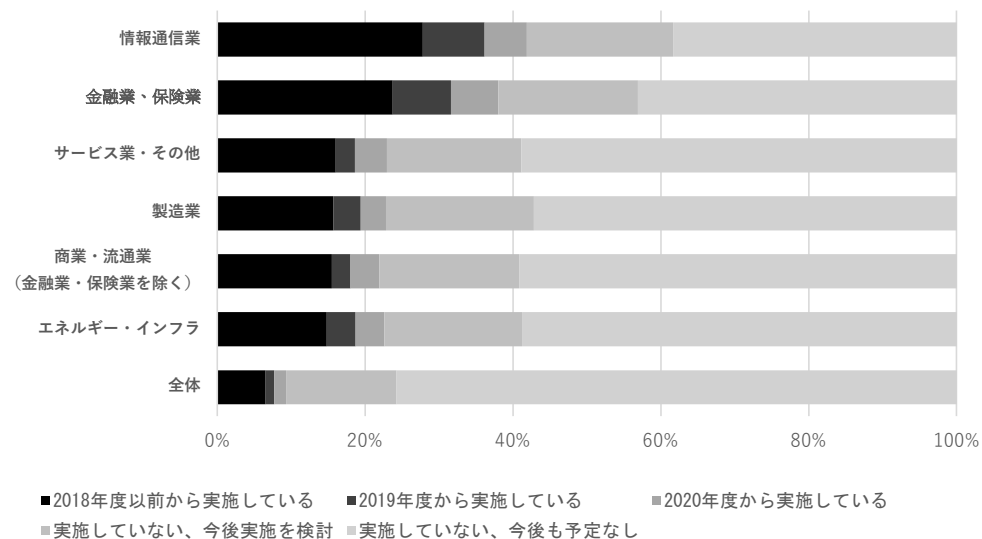
※出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

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。
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）

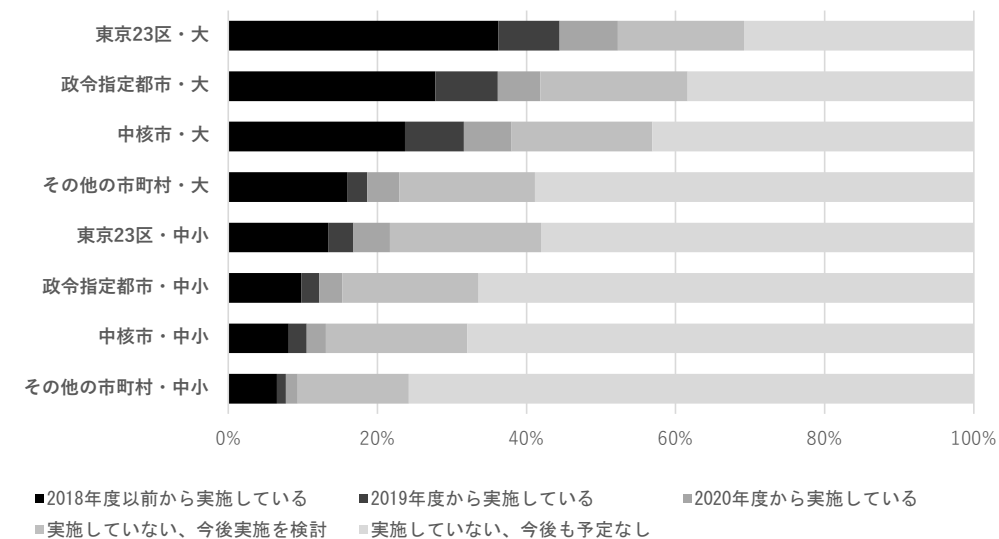
DXの取り組みは情報通信業・金融業等で先行



※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

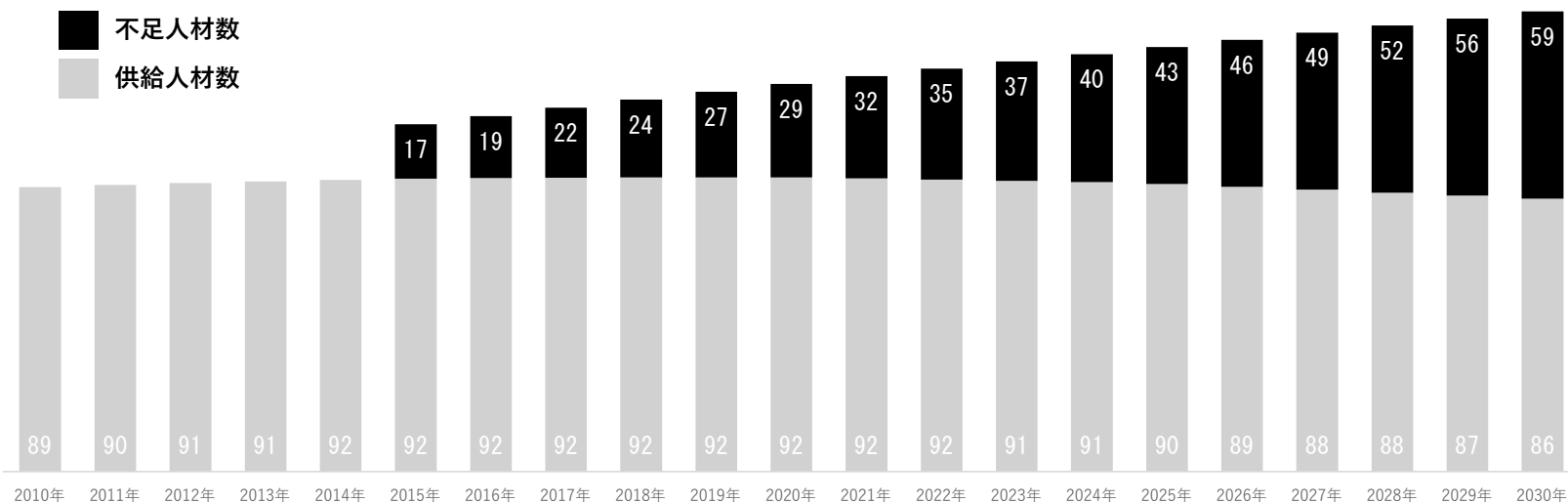


※出所：総務省「デジタル・トランスフォーメーションによる経済へのインパクトに関する調査研究」（2021）

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



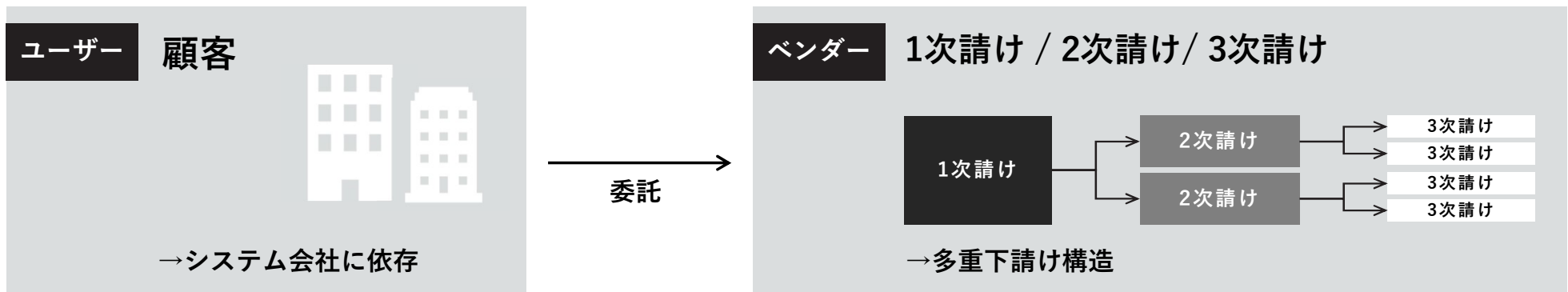
2030年には
59万人
のIT人材が不足



※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）

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。



ユーザーにとっての弊害

- 社内にDXを推進できる人材が生まれない
- 費用が膨らむ
IT戦略の立案や開発が大手SIer/コンサルティング会社頼みとなり、費用が膨らむ

ベンダーにとっての弊害

- エンジニアの採用・育成が難しくなる
多段階の-margin発生により下位ベンダーの利益が減少し、下位ベンダーでは優秀なエンジニアの採用が難しく、育成のための投資も不十分
- エンジニアの地位が向上しない
2次請け以降が業界の大半を占めるため、エンジニアの地位が向上しない

05

成長戦略

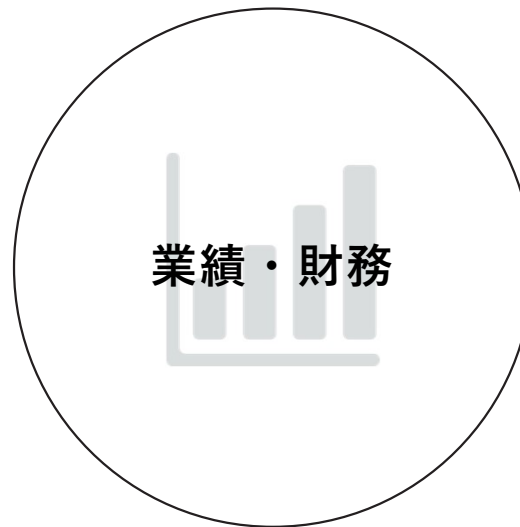
Growth Strategy

成長戦略 中長期目標

中長期的な企業価値の向上を目指し、持続可能な成長を実現するための定性目標を策定。
着実な業績成長と高水準のガバナンス体制の構築により、個人投資家、機関投資家の双方が安心して投資できる時価総額を目指す。



多くの機関投資家の投資対象となる
のにふさわしい時価総額・流動性を
目指す



安定的かつ優れた収益基盤を構築し、
持続的な成長と中長期的な企業価値
向上に向けて積極的に取り組む



より高いガバナンス水準の具備と
投資家との建設的な対話を実践する

成長戦略 成長戦略の骨子

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。



基本となる考え方

0次DXサービスを
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 / e-Learning / 資格取得奨励 / 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12月時点で会員企業数 2,753社

施策 | 分割子会社の設立 / 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



D

出資・M&Aの活用 **NEW**

グループ経営の強化やサービスの強化

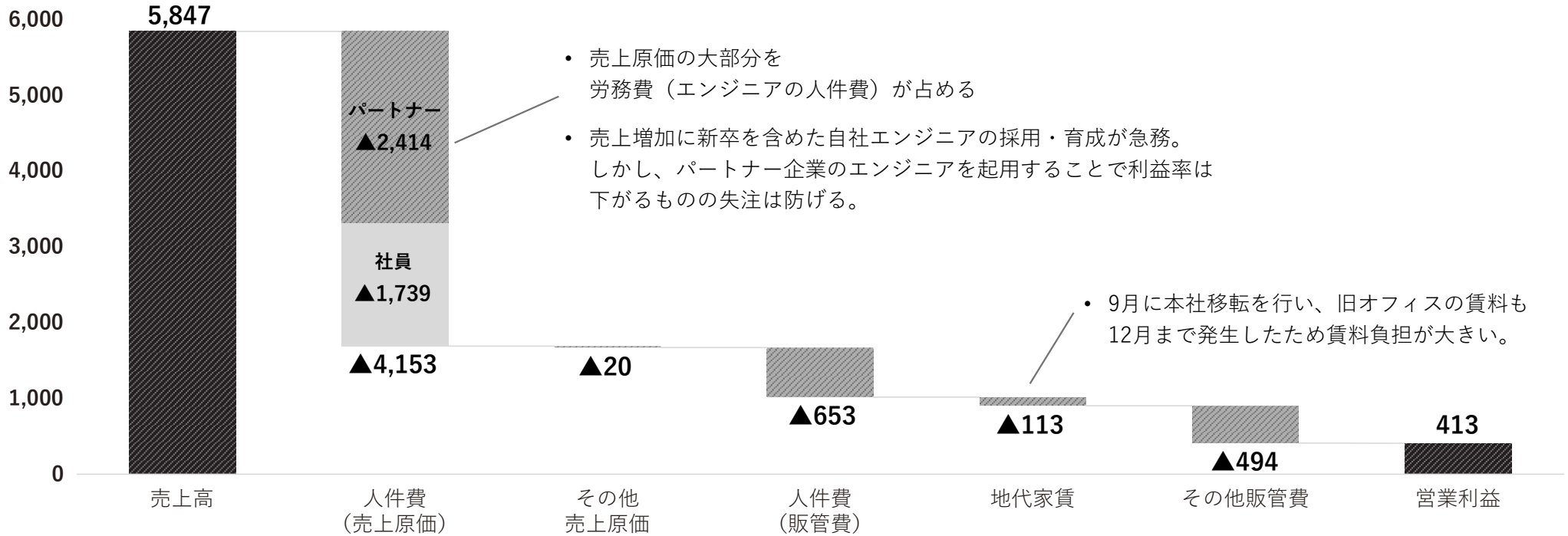
・相乗効果が見込める企業を当社グループに

・ファンドへの出資を利用し、DX関連サービスを展開する
スタートアップにリーチ

収益構造の内訳 (2024年12月期)

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。人件費は、売上原価・販管費ともに増加傾向。

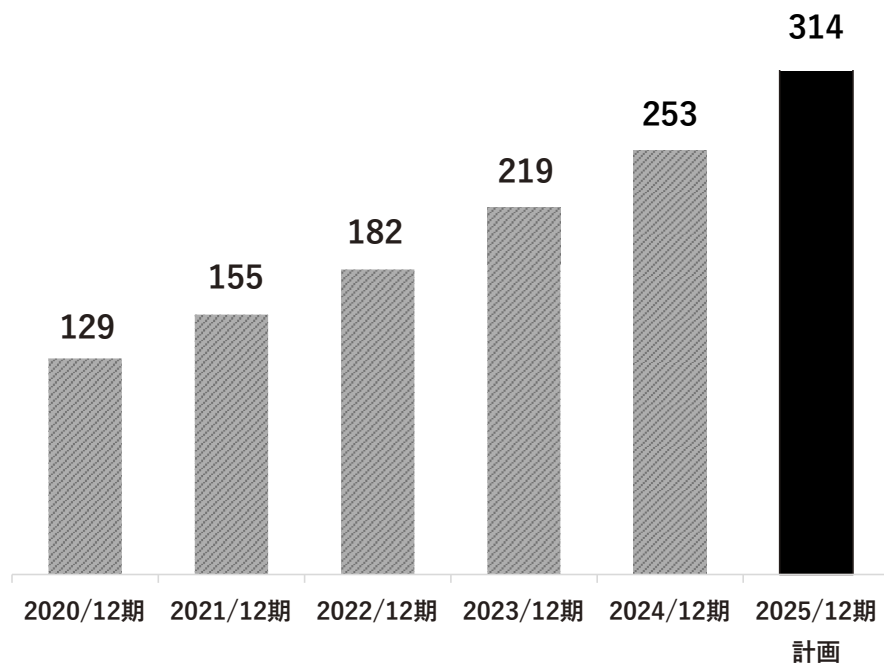
(単位：百万円)



自社エンジニア数の推移

2025年12月末には314人を計画。2025年4月には新卒社員のエンジニア職 31名が入社予定。
売上増加に伴い必要となるエンジニアについては当社グループが運営するマルチプラットフォーム「WhiteBox」等を活用。

(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

成長戦略 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2024年12月期で708万円。

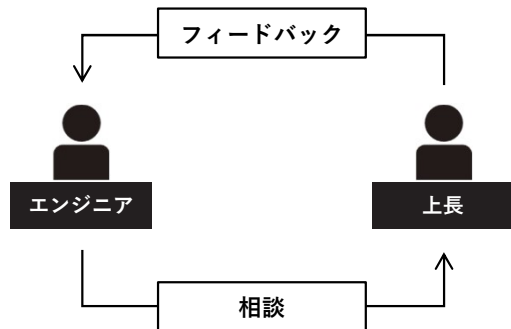
厚生労働省「2021年賃金構造基本統計調査」における、企業規模100～999人におけるソフトウェア作成者（テクニカルスペシャリスト、プログラマー、CGプログラマー、社内システムエンジニア、クリエイター（情報通信産業に関するもの）の職種）の平均年収は、513万円。（平均年収は「きまって支給する現金給与額」×12ヶ月+「年間賞与その他特別給与額」で算出しております。）

成長戦略 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)

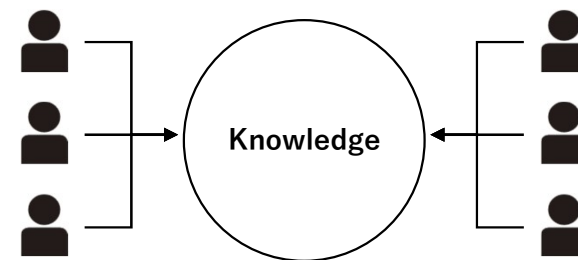
AWS認定資格の
取得に際する奨励金

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

厳選採用される新卒社員への適切な待遇

新卒エンジニア職の募集要項

給与

初任給 310,050円

キャリアアップに関する諸制度

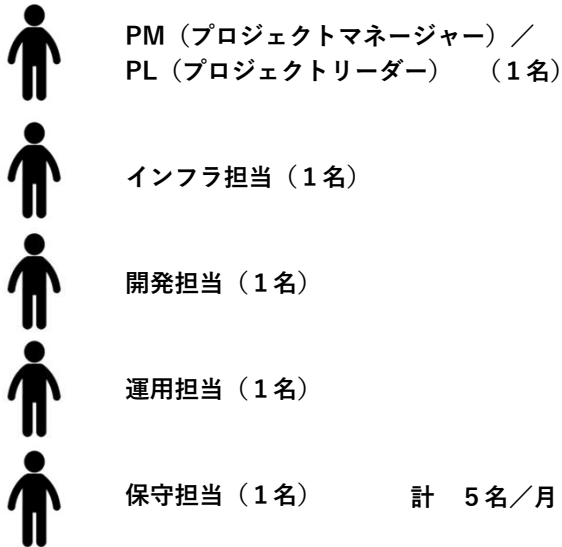
- 書籍購入制度（電子書籍可）
- 資格手当補助（受検料を会社負担）
- キャリア相談制度（上長面談と別に年2回）
- オンライン研修（1,800講座以上受け放題）
- 奨学金補助制度（月額30,000円を上限に5年間）
- 引越し補助制度（上限10万円）
- 社内表彰（年間MVP/MIP）



など

ラボ型（体制共有型）の内製支援の拡充

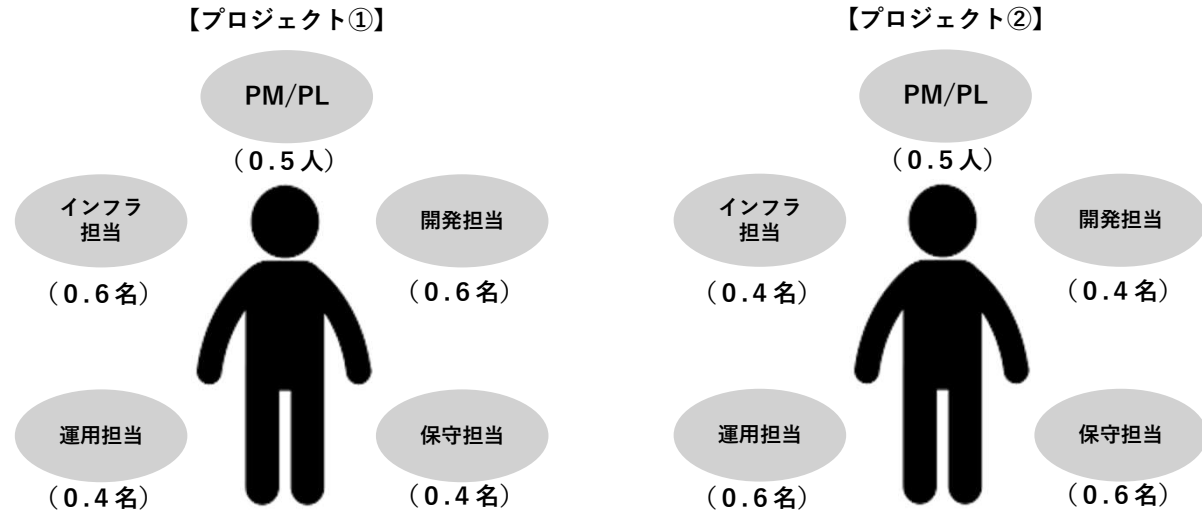
【一般的なプロジェクト】



特徴

- ひとつのプロジェクトに多人数を投入。
- 人数が少ない優れたPM/PLが、案件ごとの専従のため受注が増えない。
- 常に全てのリソースが必要な

ラボ型のプロジェクト



特長

- プロジェクトを、人ではなく「ラボ」という“チーム”で担当。
- 優れたPM/PLが複数の案件に対応するため対応可能な案件数が増加。
- 必要な時に必要なだけリソースを費やすことで最適なパフォーマンスに。
- 安心・安全な環境で、優れたPM/PLの下で若手人材が起用可能。

成長戦略 子会社の設立

より広い領域への事業展開などを目的とし、株式会社WhiteBoxを2025年1月に新設分割。
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2,753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

(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

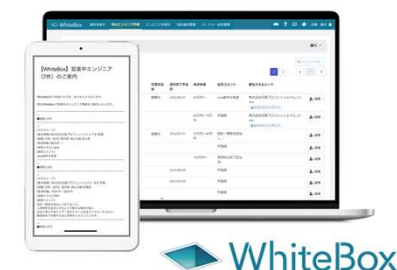
所在地 東京都渋谷区恵比寿四丁目20番3号
恵比寿ガーデンプレイスタワー15F

代表者 代表取締役 川原 翔太
取締役 石山 正之

「WhiteBox」について

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

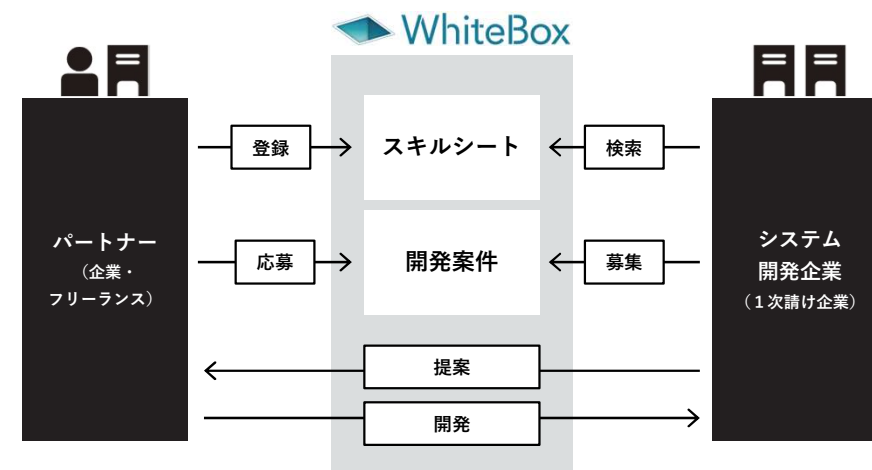
01 登録エンジニア3万人以上のスキルシートを保有

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



ファンドへの出資を通じたビジネス機会の創出

出資の狙い

- 当社グループではリーチしづらいスタートアップに効率的にアプローチするため

主な実績

(Gazelle Capital 1号投資事業有限責任組合)

- 製造業・SaaS・案件管理・経営支援
- 小売業界・SaaS・リテールテック・eコマース・返品キャンセル
- 不動産業界・与信プラットフォーム・Fintech

(Gazelle Capital 2号投資事業有限責任組合)

- 工場、工業製品業・IoTデバイス開発・AI / ROBOTICS開発
- EdTech・業務アシスト・Liveアシスト・SaaS
- SalesTech・PRM

今後の取り組み

- 同ファンドが出資または出資を検討した企業との面談
- 同ファンドが主催するピッチイベントへの参加



Gazelle Capital

ファンド名

Gazelle Capital 3号投資事業有限責任組合

投資対象

「国内の既存産業において」デジタルの力でイノベーションを起こしていくスタートアップ企業の創業期に特化して投資・支援

特長

営業活動、マーケティング、コミュニティを通じて投資先候補のリードを獲得

所在地

東京都千代田区内神田1丁目9番5号

代表者

石橋 孝太郎

成長戦略 M&Aによるグループの拡充【NEW】

子会社化の狙い

- 当社グループとは異なる事業領域で展開している同社がグループインすることでより広い事業展開を見込む。

最近の経営成績及び財政状態

(単位：千円)

| | 2021年12月期 | 2022年12月期 | 2023年12月期 |
|-------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高 | 676,615 | 822,066 | 890,756 |
| 売上総利益 | 21,409 | 30,230 | 37,464 |
| 営業利益 | 21,150 | 31,141 | 37,116 |
| 経常利益 | 15,517 | 22,071 | 26,775 |

補足

- 同社の利益計画のグループへの取り込みは2025年4月を予定。



会社名 株式会社エー・ケー・プラス

事業内容

- システムエンジニアリングサービス
- クラウドSI
- 運用保守アウトソーシング

設立年月日 2005年2月2日

所在地 東京都港区南青山一丁目26番4号

代表者 代表取締役会長 天野 秀紀
代表取締役社長 浅岡 浩平

06

リスク事項

Risk Information

リスク情報

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 |
|---|---|--|
| 競合企業に係るリスク 発生可能性：中 影響度：中 | 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。 | 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。 |
| エンジニアの採用及び育成 発生可能性：中 影響度：大 | 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。 | 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。 |
| 外注委託先（パートナー）のリスク 発生可能性：中 影響度：大 | 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。 | 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。 |

免責事項

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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2026年3月末を予定しています。