

2024年12月期 通期決算説明資料

証券コード：155A 東証グロース



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 通期決算情報
Financial Results for FY2024

03 成長戦略
Growth Strategy

04 Appendix

01

会社概要

Our Company

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 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

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 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。

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



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。
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



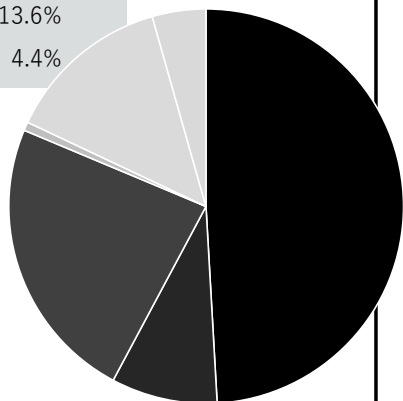
会社概要 当社の強み：強固な顧客基盤

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 0.7%
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

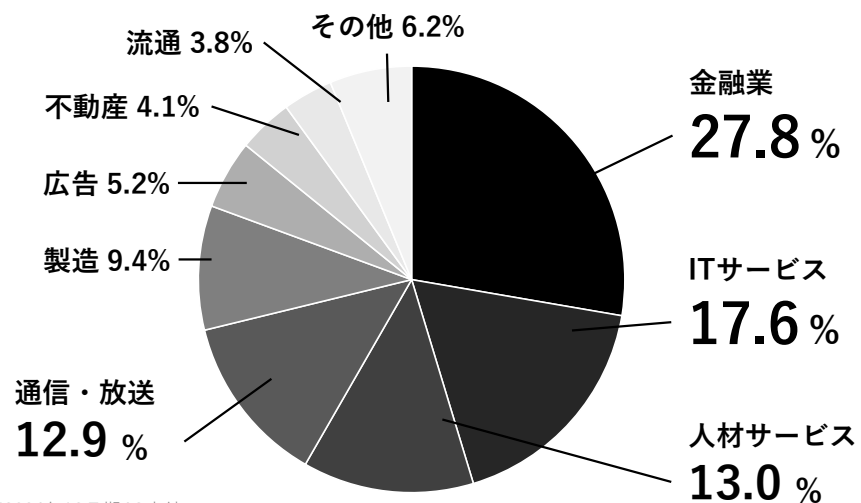
81.2%

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

D X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：多くの大企業に対する実績

第4四半期に受注した主な顧客

大阪ガス株式会社 様
第一実業株式会社 様

ほか

その他の主な顧客

IDOM Inc.

IIJ
Internet Initiative Japan

GMO
INTERNET GROUP

SQUARE ENIX®

AEON

 セブン銀行

 D2C

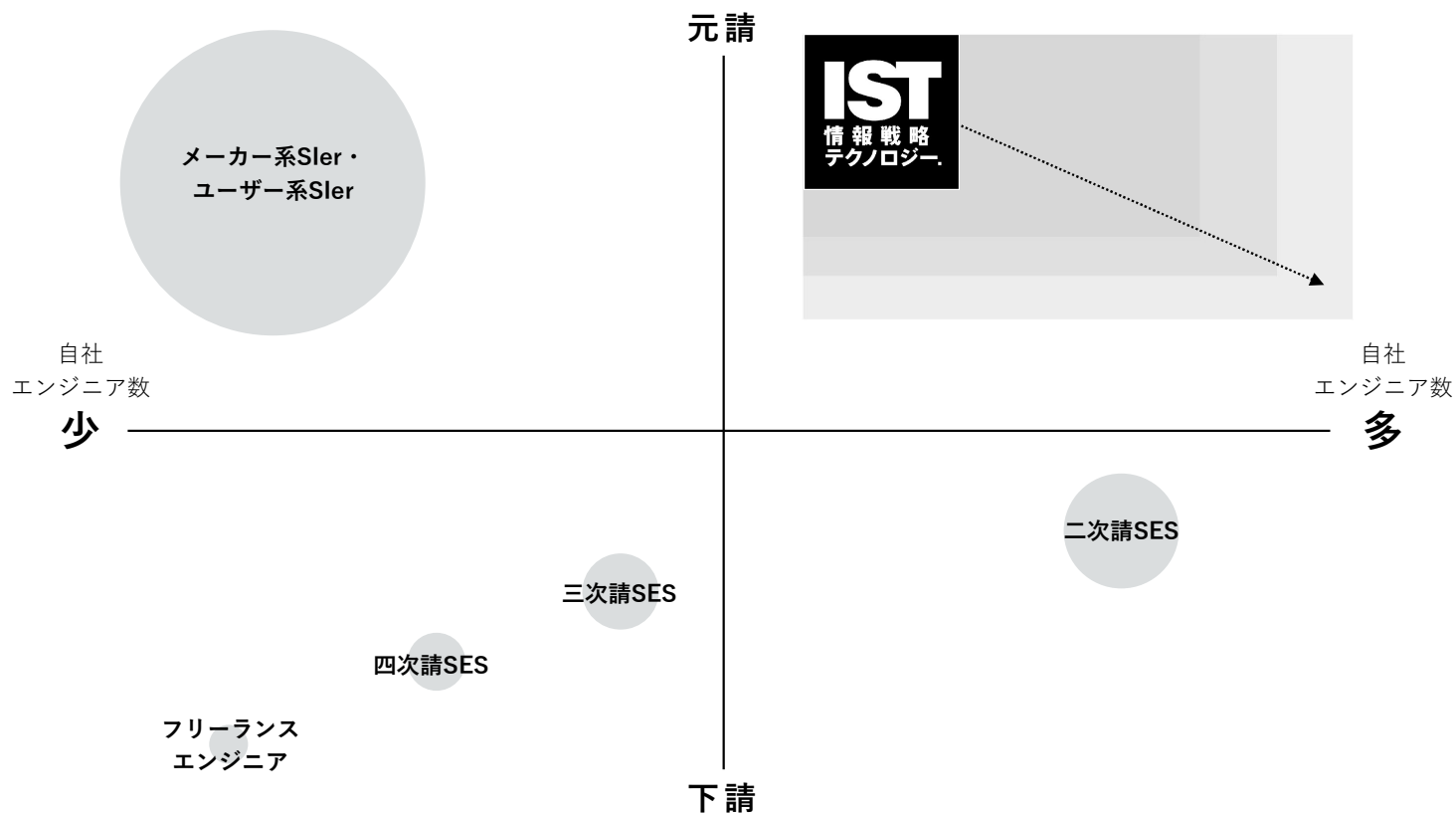
テレ東コミュニケーションズ

LIXIL

 KIRIN

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

当社グループの特徴

- WhiteBox社、エー・ケー・プラス社を中心により幅広い事業展開を行う

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変的に調達できる体制を拡充する
- M&Aや出資も経営手段として用いる

02

通期決算情報

Financial Results for FY2024

第4四半期

- ▲ 第4四半期も計画通り受注が伸び、売上高は1,576百万円となる。
- ▼ 引き続き採用に注力するも、受注した案件に対応するため原価率の高い業務委託を用いることで売上原価は高まる。
- ▲ 採用計画の未達により採用費が抑えられ、販管費は計画を下回る。

通期

- ▲ 売上は堅調に推移。
- ▼ エンジニアの採用計画は未達となり、2025年12月期は抜本的な要員計画の見直しが必要となる。
- ▲ 上場準備・新規上場、オフィス移転といった大きな費用を要する事象は今期で完了。

▷ 売上高	通期	5,847百万円 (+ 110.4% YoY)	4Q	1,576百万円 (+ 113.4% QoQ)
▷ 営業利益	通期	413百万円 (+ 106.4% YoY)	4Q	137百万円 (+ 166.9% QoQ)

決算情報 損益計算書

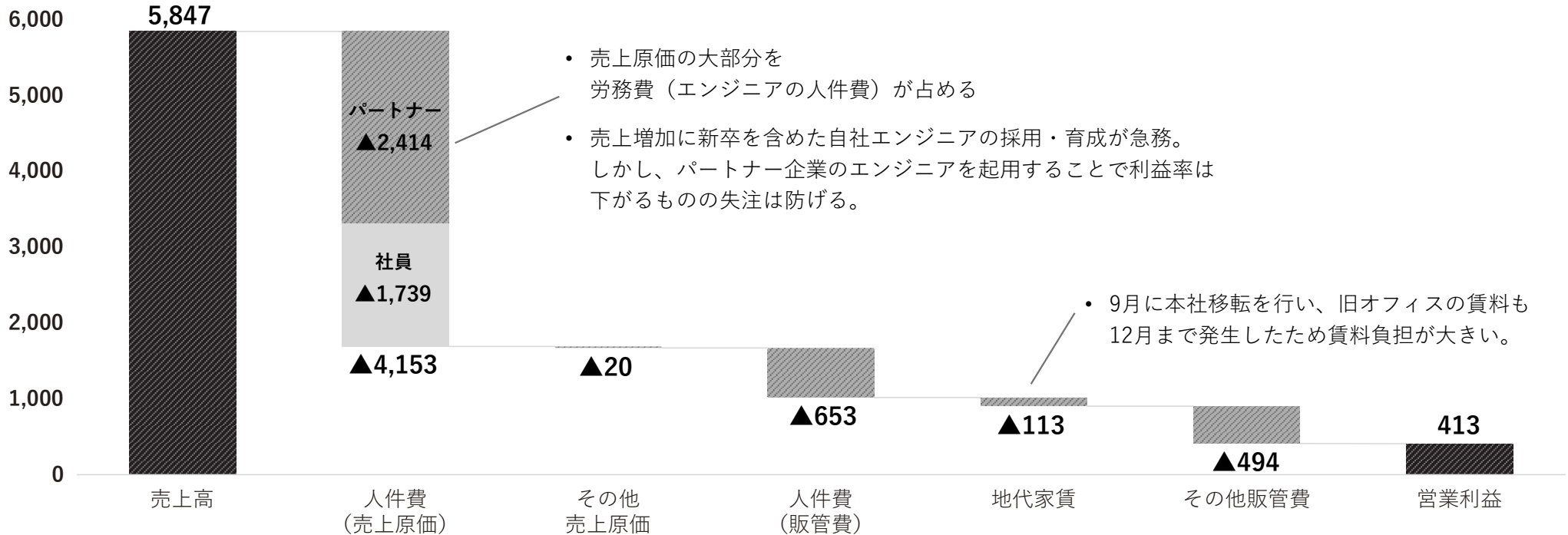
当社のビジネスモデルはストック型（累積型）のため、期末に向けて売上は拡大傾向。
売上高は堅調に推移し、通期業績予想はほぼ計画通り。
売上成長に伴うパートナーエンジニアの増加により、原価率が第3四半期 72.5%、第4四半期 71.6%と高止まりとなる。
売上原価の増加に伴い売上総利益を圧迫、販管費を抑えるも営業利益はやや計画を下回る。

(単位：百万円)	2024年12月期 通期実績	売上高比	通期業績予想	達成率
売上高	5,847	100.0 %	5,811	100.6 %
売上総利益	1,674	28.6 %	1,760	95.1 %
営業利益	413	7.1 %	419	98.4 %
経常利益	396	6.8 %	394	100.5 %
当期純利益	273	4.7 %	286	95.4 %

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。
 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。
 人件費は、売上原価・販管費ともに増加傾向。

(単位：百万円)



損益計算書（四半期実績）

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2四半期は、4月入社の新卒社員の人件費、研修費などの受け入れ費用等が発生し、第3四半期からはオフィス移転に伴う地代家賃が
販管費の大きな比率を占める。

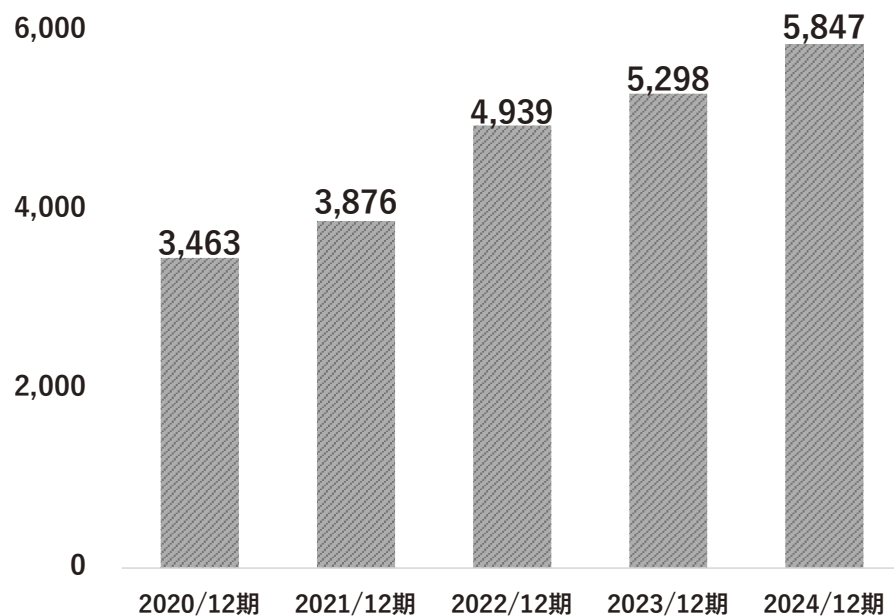
	2024年12月期 第1四半期	2024年12月期 第2四半期	2024年12月期 第3四半期	2024年12月期 第4四半期	2024年12月期	前期比
売上高	1,375	1,443	1,452	1,576	5,847	110.4%
売上総利益 利益率（%）	413 30.1%	413 28.7%	399 27.5%	447 28.4%	1,674 28.6%	108.2%
営業利益 利益率（%）	126 9.2%	89 6.2%	59 4.1%	137 8.7%	413 7.1%	106.4%
経常利益 利益率（%）	112 8.2%	87 6.1%	59 4.1%	137 8.7%	396 6.8%	103.0%
四半期純利益 利益率（%）	78 5.7%	75 5.3%	33 2.3%	85 5.4%	273 4.7%	99.2%

決算情報 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**。
初期の研修コストが発生する新卒社員へのシフト並びに本社移転の影響により、営業利益の増加はやや鈍化。

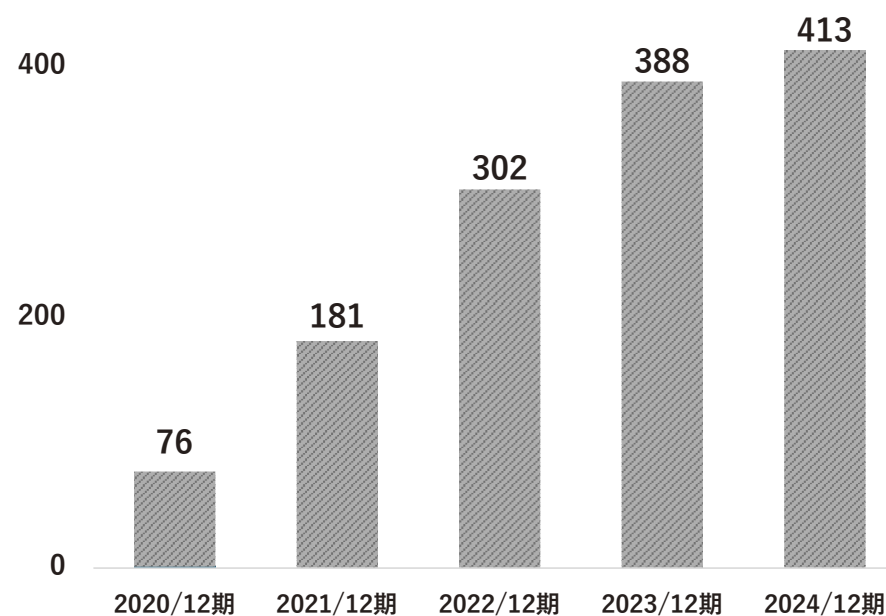
売上高の推移

(単位：百万円)



営業利益の推移

(単位：百万円)

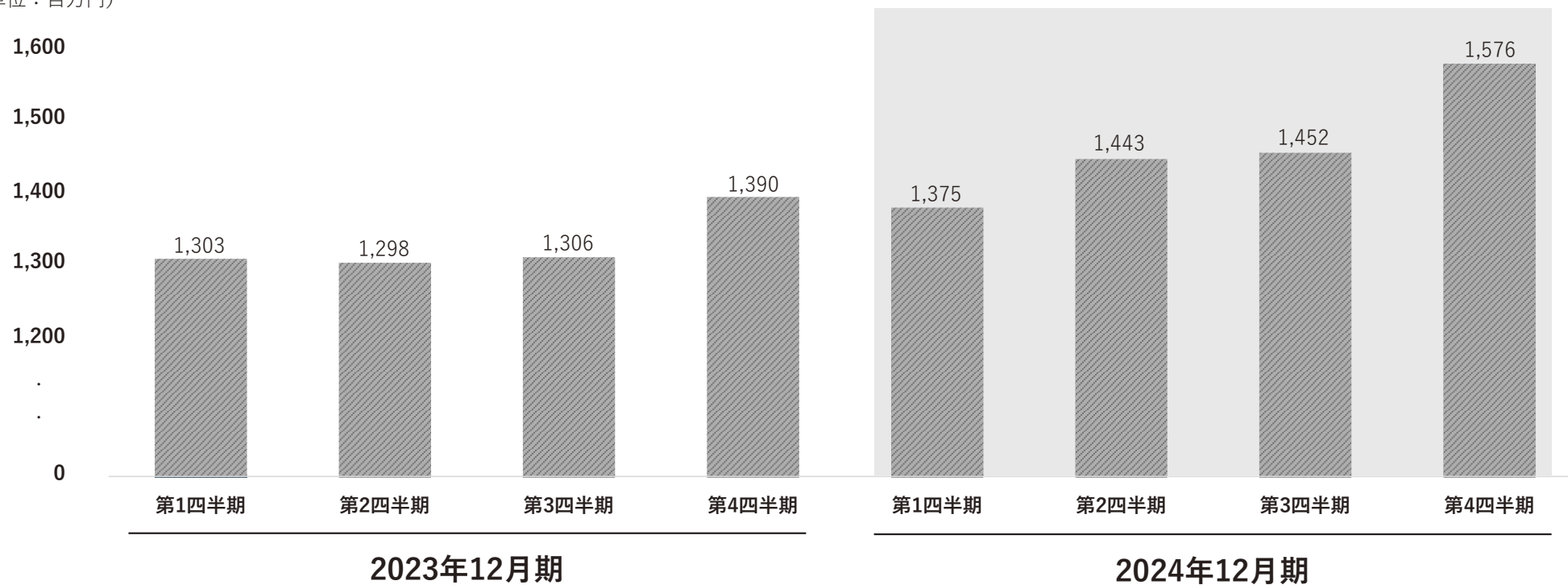


決算情報 直近2期 売上高の推移（四半期）

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。

3月を含む第1四半期は、契約満了やプロジェクトの終了が集中する傾向があるため売上高はやや横ばいとなる。

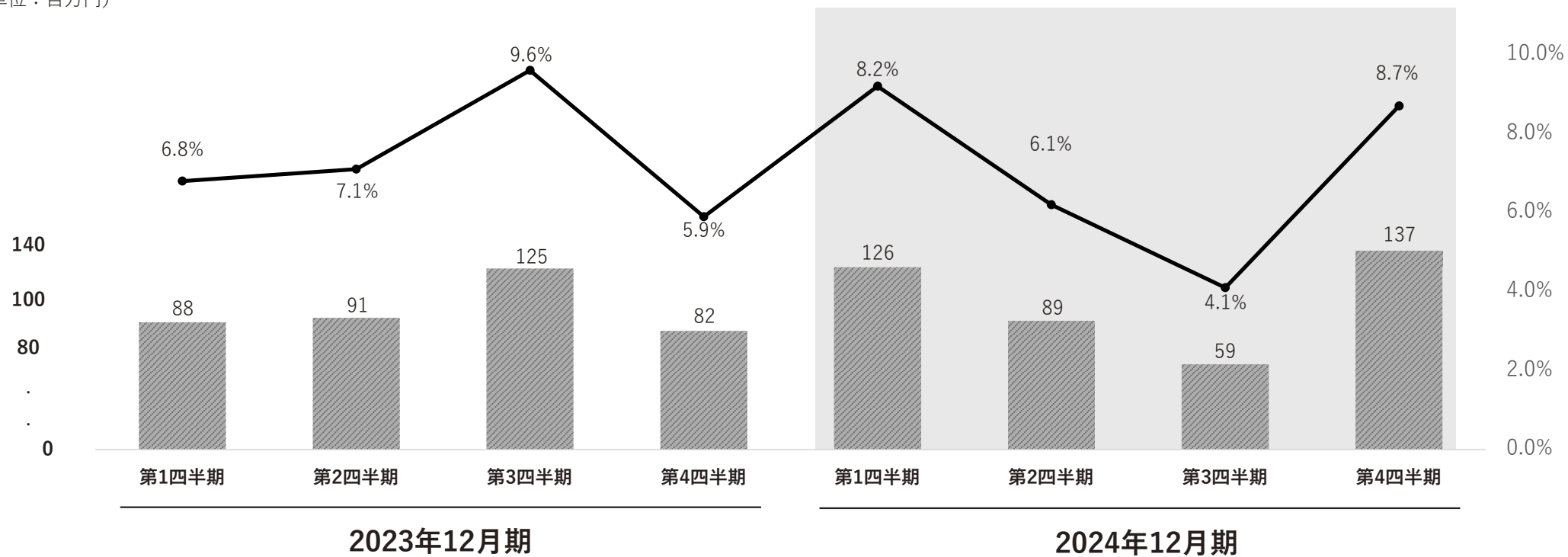
（単位：百万円）



決算情報 直近2期 営業利益の推移（四半期）

4月を含む第2四半期は、新卒社員の受け入れ等費用が発生するため、利益を一時的に圧迫する要因となる。
2024年12月期は、第3四半期より現在のオフィスに移転したため、新オフィスにかかる費用が発生し利益が悪化した。

(単位：百万円)



成果

- 2024年3月に東証グロース市場に上場したことで、信用度が高まり取引環境は改善。売上高の拡大に寄与。
- 2024年3月入社した30名の新卒社員の採用・育成で手ごたえがあり、今後は更なる大人数の採用・育成も可能に。
- 2025年12月期に計画していた本社移転を前倒しで完了。移転時期が早まったことにより今期の地代家賃として57百万円発生するも、作業効率の高まりや採用活動におけるブランディングで効果を実感。

課題

- 時流に適した新卒採用の実施。紹介料の発生が標準化し、採用の難易度および費用が上がり始めている。
- 情報戦略テクノロジーから、「情報戦略テクノロジー グループ」へ。より大きな成果を出すためにM&Aや提携などを活用していく。

03

成長戦略

Growth Strategy

成長戦略 通期業績予想

(単位：百万円)

	2024年12月期 通期	2025年12月期 通期 業績予想	前年対比 (増減率)
売上高	5,847	6,427	9.9%
営業利益 利益率 (%)	416 7.1%	311 4.8%	△24.7%
経常利益 利益率 (%)	399 6.8%	311 4.8%	△21.6%
親会社株主に帰属する当期純利益 利益率 (%)	275 4.7%	235 3.7%	△13.6%

※ 2025年12月期から連結決算に移行

※ 2025年2月13日に取得を決議した株式会社エー・ケー・プラスは2025年12月期第2四半期より当社の連結子会社となる予定

経営戦略

- 引き続き大企業群を対象とした事業に注力し、当社は「元請け」に注力し、当社グループとしてはより広い事業領域への展開。
- M&Aによりグループインする企業群の統合プロセスを確立し、早期に相乗効果を生み出すマネジメント体制を確立。

事業戦略

- 2025年4月に入社する40名の新卒社員の早期戦力化のための育成と、次年度以降の新卒採用の施策と更なる効率的な研修等の模索。
- チームで案件に対応する「ラボ」に注力することで利益率の改善と最適な育成環境を両立。
- ビジネスパートナーとの協力関係をより密にし、自社のエンジニアでカバーすることができない受注に対しては引き続き協業する。
- 2025年1月に新設分割にて設立した株式会社WhiteBoxが運営するオープンプラットフォーム「WhiteBox」の活性化。設立初年度ながら同社単体で黒字を目指す。

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
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

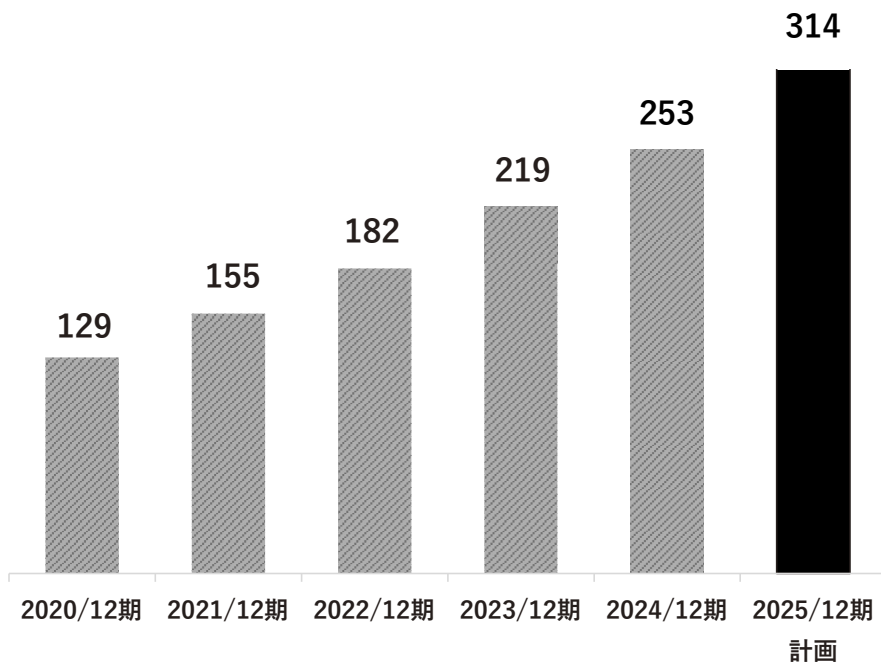
グループ経営の強化やサービスの強化

- ・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

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。

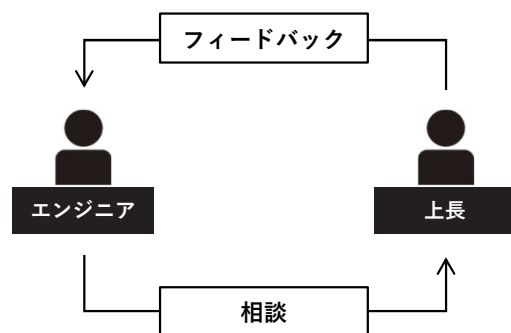
厚生労働省「2021年賃金構造基本統計調査」における、企業規模100～999人におけるソフトウェア作成者（テクニカルスペシャリスト、プログラマー、CGプログラマー、社内システムエンジニア、クリエイター（情報通信産業に関するもの）の職種）の平均年収は、513万円。（平均年収は「きまって支給する現金給与額」×12ヶ月+「年間賞与その他特別給与額」で算出しております。）

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)

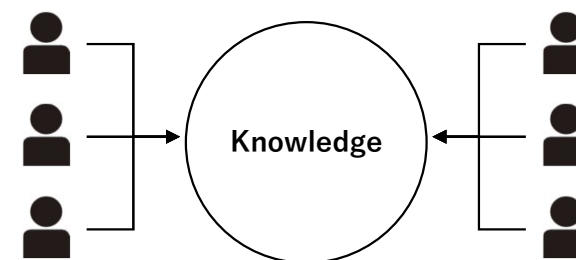
AWS認定資格の
取得に際する奨励金

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

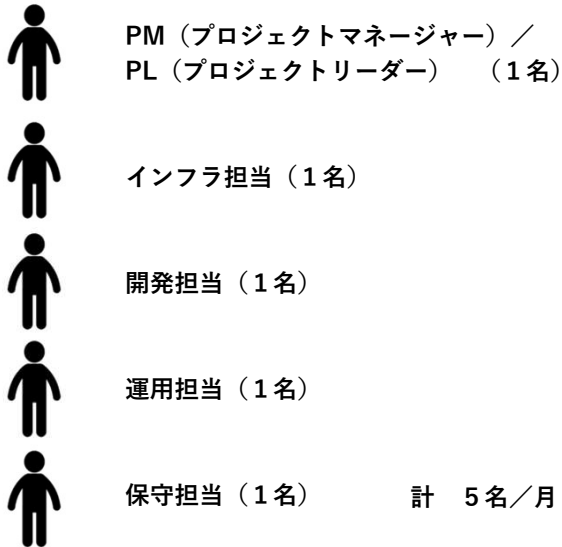
- 書籍購入制度（電子書籍可）
- 資格手当補助（受検料を会社負担）
- キャリア相談制度（上長面談と別に年2回）
- オンライン研修（1,800講座以上受け放題）
- 奨学金補助制度（月額30,000円を上限に5年間）
- 引越し補助制度（上限10万円）
- 社内表彰（年間MVP/MIP）



など

ラボ型（体制共有型）の内製支援の拡充【NEW】

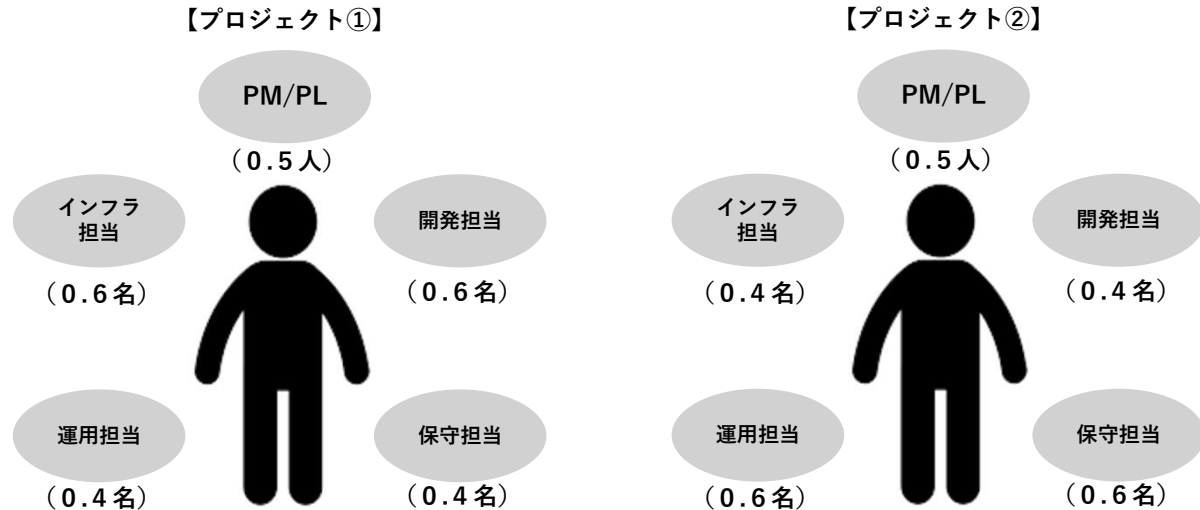
【一般的なプロジェクト】



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い。

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

(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

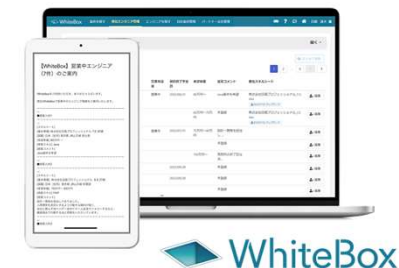
所在地 東京都渋谷区恵比寿四丁目20番3号
恵比寿ガーデンプレイスタワー15F

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

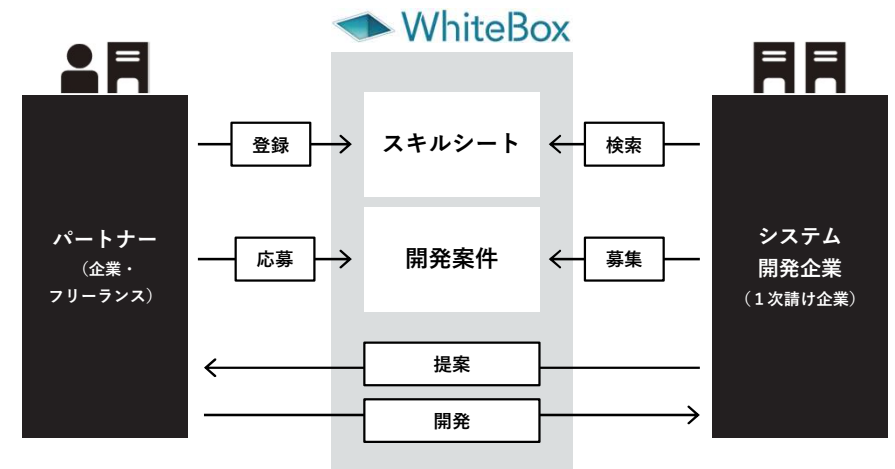
01 登録エンジニア3万人以上のスキルシートを保有

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【NEW】

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

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
営業利益	21,409	30,230	37,464
経常利益	21,150	31,141	37,116
当期純利益	15,517	22,074	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

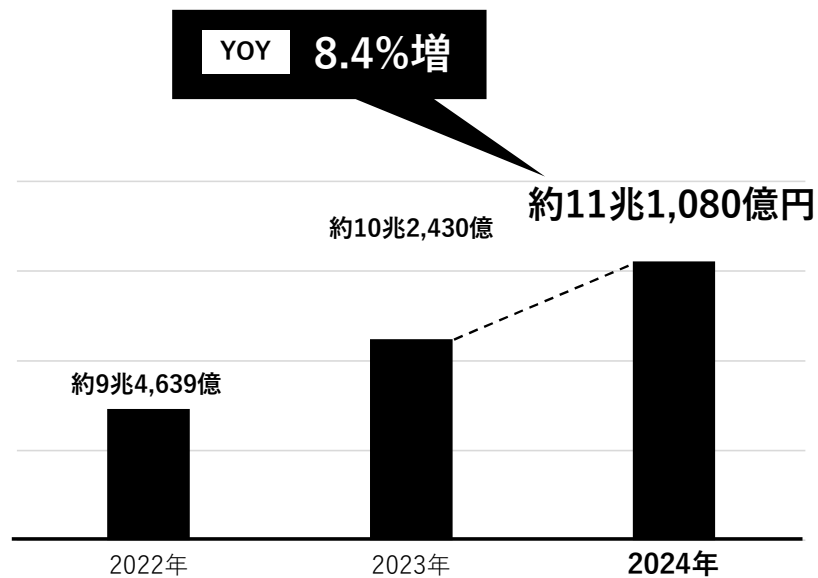
04

Appendix

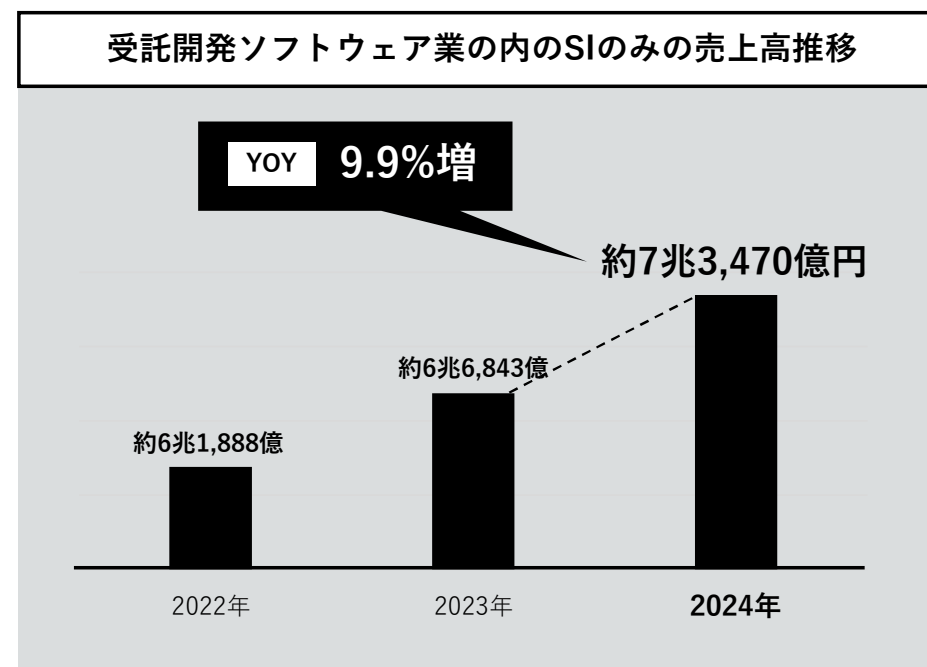
Appendix 情報サービス市場の拡大

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）の市場は引き続き拡大傾向。

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



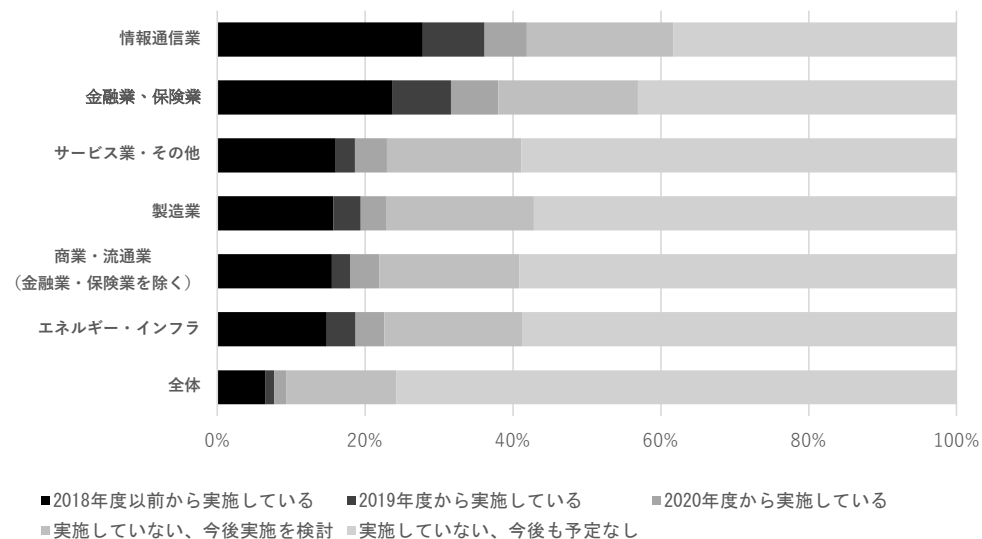
※出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

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）

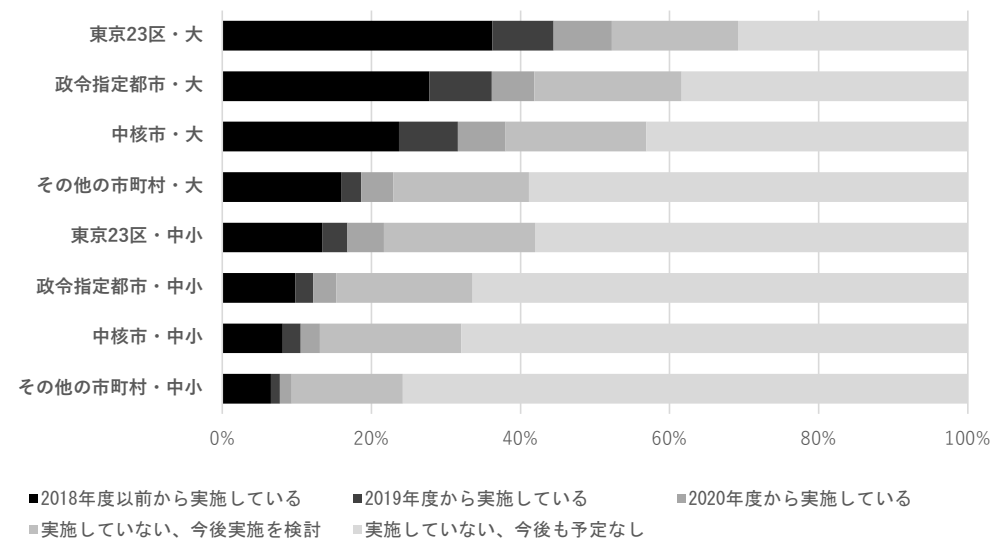
DXの取り組みは情報通信業・金融業などで先行



※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）

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。