



東証グロース市場 証券コード：155A

2 0 2 6 年 1 2 月 期

第2四半期 決算説明資料

FINANCIAL RESULTS FOR THE 2ND QUARTER OF FY2026

INDEX

01

会社概要

CORPORATE PROFILE

02

決算情報

FINANCIAL HIGHLIGHTS

03

成長戦略

GROWTH STRATEGY

04

参考資料

SUPPLEMENTAL DATA

01

会社概要

CORPORATE PROFILE

AIとヒューマニティーで この国の潜在能力を解き放つ。

すべてが無くなった荒野に高層ビルが建ち並び、そして、世界中を虜にするモノが次々と生まれた時代を、
たった一代で築き上げ世界を驚かせた、この国のDNAには計り知れない潜在能力があります。

AIによって、年齢・性別・国境とは無関係に、知見と環境と意志さえあれば、誰もが活躍することができる時代。
潜在能力が溢れる日本の大企業との距離が0の共創関係の中で、AIとヒューマニティーの掛け算で、
知と知、そして、心と心が化学反応を起こしていく。そうして生まれる予測を超えるDXによって、価値あるものを次々と生み出していく。
そのために、私たちは存在しています。

世の中を大きく変え動かす何か、可能性が広がっていく何か、関係する人全員を幸せにしていける何か、その尊い何かを生み出していくのです。

AIという武器を誰よりも上手く使いこなし、同時に、自らのヒューマニティーによって、
現場に漂う言葉になっていない暗黙知をも活かしながら、企業と関わる人の多彩な潜在能力を、かつてないスピードで解き放っていきます。
この国から生まれる産業が世界中を魅了していけるように、その挑戦のそばで、いつも、ともに歩んでいきます。

AIとヒューマニティーでこの国の潜在能力を解き放つ。

会社情報

CORPORATE INFORMATION

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	川原	翔太
	取締役	瀧本	崇
	取締役（非常勤）	金井	一正
	取締役（非常勤）	飯田	耕造
	監査役	宮川	説夫
	監査役（非常勤）	今村	元太
	監査役（非常勤）	大濱	正裕
従業員数	463名（内 エンジニア 386名）※2026年6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 ビジア小倉6F	

沿革

HISTORY

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
2026.04	●	株式会社ピープルドットの株式取得
2026.08	●	株式会社Flybyの株式取得を決議



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4-20-3
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
東京都渋谷区恵比寿4-20-3
恵比寿ガーデンプレイスタワー15F



会社名 株式会社ピープルドット

事業内容
・ デジタルビジネスのコンサルティング
・ 教育・研修現場の課題に対する
ソリューションシステムの企画・開発

代表者
代表取締役社長 兼 CEO
堅田 洋資

設立 2017年2月1日

所在地
東京都千代田区神田神保町2-44
第2石坂ビル2F

02

決算情報

FINANCIAL HIGHLIGHTS

業績

- 1Qに引き続き、**売上・利益ともに予算を上回る進捗を達成**
- 売上高は前年同期比+33.1%を達成し、トップラインは順調に成長
- 採用等の成長投資を加速させつつも、営業利益は前年同期比で大幅増益

売上高(累計)

4,841 百万円+ **33.1** % (前年同期比)

営業利益(累計)

351 百万円+ **119.5** % (前年同期比)

主な取り組み

- AI人材育成を提供するDXHR社との業務提携により、AI活用の定着までを含めた**教育事業としてのDX内製支援を強化**
- ミロ・ジャパン社とのパートナーシップ締結により、Miroによる組織の暗黙知の可視化とAI駆動開発を組み合わせた**高効率な開発手法をサービス化**

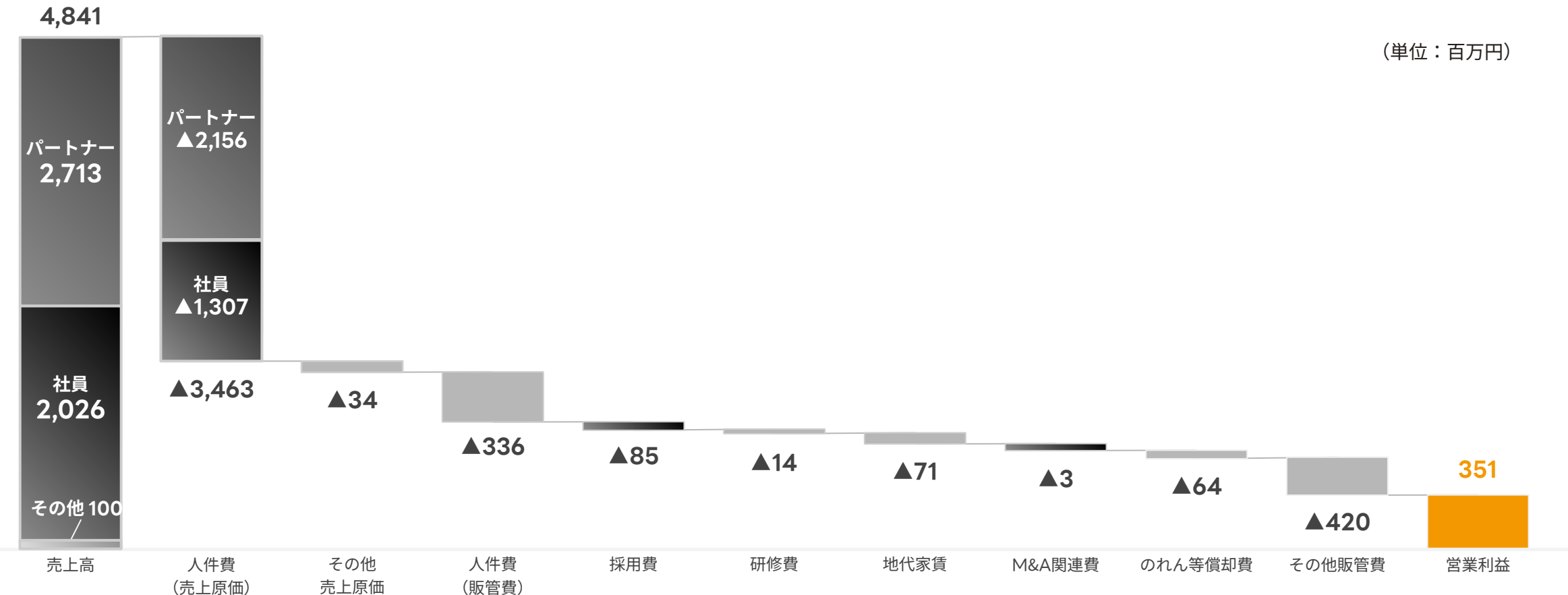
トピックス

- AWS主催のハッカソンにおいて、子会社WhiteBoxが、昨年度に続き**2年連続で最優秀賞を受賞**
- 4月にグループインしたピープルドットが提供するデータ分析検定をタイの名門チュロンコン大学ビジネススクールと共同で**同国にてサービス開始**

- **売上（前期比24.2%増）、売上総利益（前期比32.2%増）**ともに好調に推移。
- ピープルドット社の**研修事業・データコンサルティング事業の取り込み**等により**粗利率が向上**。
- 第1四半期比で営業利益が減益しているのは、新卒の受け入れ等の**季節的要因**によるもの。
- 純利益の前年同期比の減少はM&Aに伴う一時的な税率変動の影響によるものであり、**事業は順調に推移**。
- 今後のトップライン拡大に向け、M&Aや高度人材採用、AIシフトを加速する教育分野への**積極的な投資を継続**。

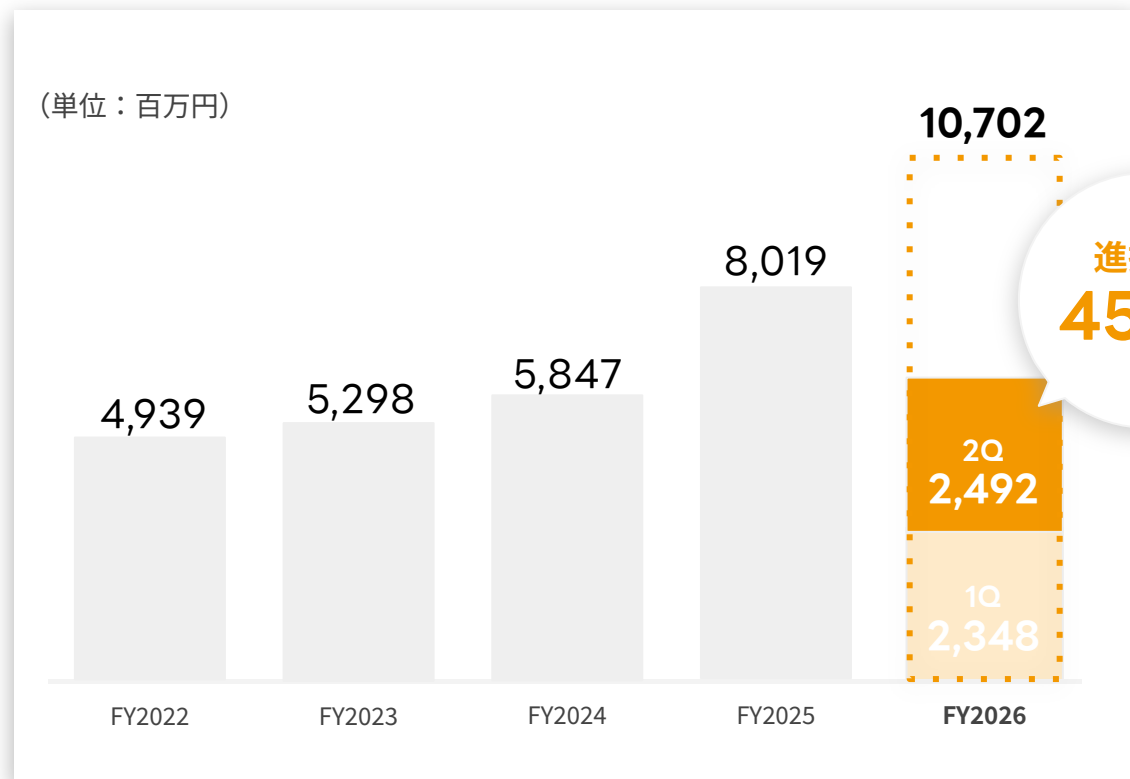
(単位：百万円)	FY2025				FY2026				前年同期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	1,628	2,006	2,155	2,227	2,348	2,492	-	-	+24.2%
売上総利益 利益率 (%)	451 27.7 %	538 26.8 %	551 25.6 %	578 26.0 %	631 26.9 %	711 28.5 %	- - %	- - %	+32.2%
営業利益 利益率 (%)	48 3.0 %	111 5.6 %	207 9.6 %	185 8.3 %	222 9.5 %	128 5.2 %	- - %	- - %	+15.3%
経常利益 利益率 (%)	49 3.1 %	103 5.2 %	198 9.2 %	181 8.2 %	218 9.3 %	119 4.8 %	- - %	- - %	+15.2%
四半期純利益 利益率 (%)	19 1.2 %	61 3.1 %	121 5.6 %	101 4.6 %	129 5.5 %	57 2.3 %	- - %	- - %	▲7.1%

- 売上原価の大半はエンジニア人件費（労務費）によって構成される。
- **新卒および中途エンジニア採用を大幅に加速**させ、採用費84,836千円を計上。
- 4月より、ピープルドット社のグループインに伴う**のれん償却費の計上を開始**。

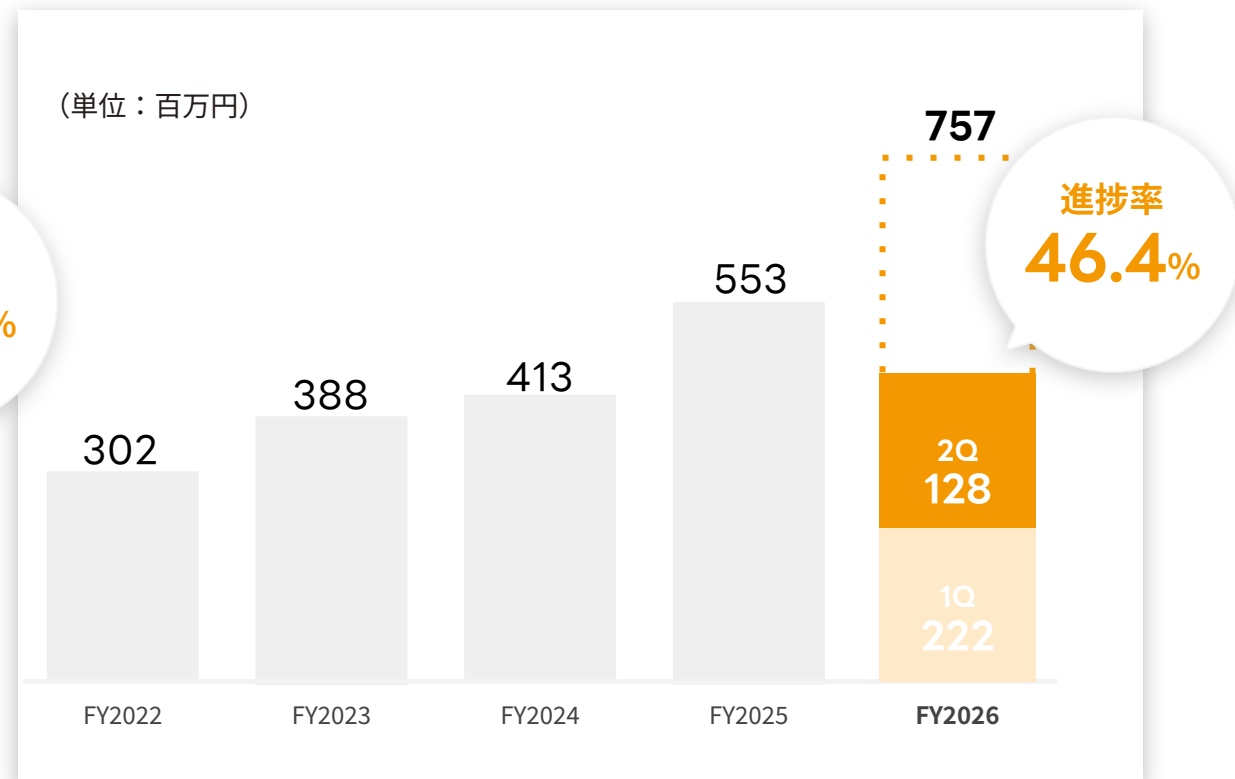


- 売上はストック型の収益モデルにより期末に向けて拡大する構造となっており、**第2四半期末時点で計画を超過する進捗**。
- M&Aや人材採用など事業拡大に向けた積極投資を継続しつつも、**通期では営業増益を見込む**。

売上高の推移



営業利益の推移



※2025年12月期から連結決算に移行

- エンタープライズ企業を中心とした新規顧客との接点数は**第2四半期で79社**となり、**前年同期（61社）比で順調に増加**。
- 新規顧客の受注社数は**第2四半期で6社**となり、前年同期に続き**高い水準を維持**。
- 総受注案件（新規・既存）に占める0次LAB・0次コンサルの割合は**43%に達し、ソリューションモデルへ着実に移行**。

新規企業のコーポレートロゴ・社名掲載（抜粋）



株式会社 三井ハイテック



三菱商事



りそな銀行

社名一覧（抜粋）

株式会社IJTT

ENEOSホールディングス株式会社

株式会社荏原製作所

NOK株式会社

株式会社三井ハイテック

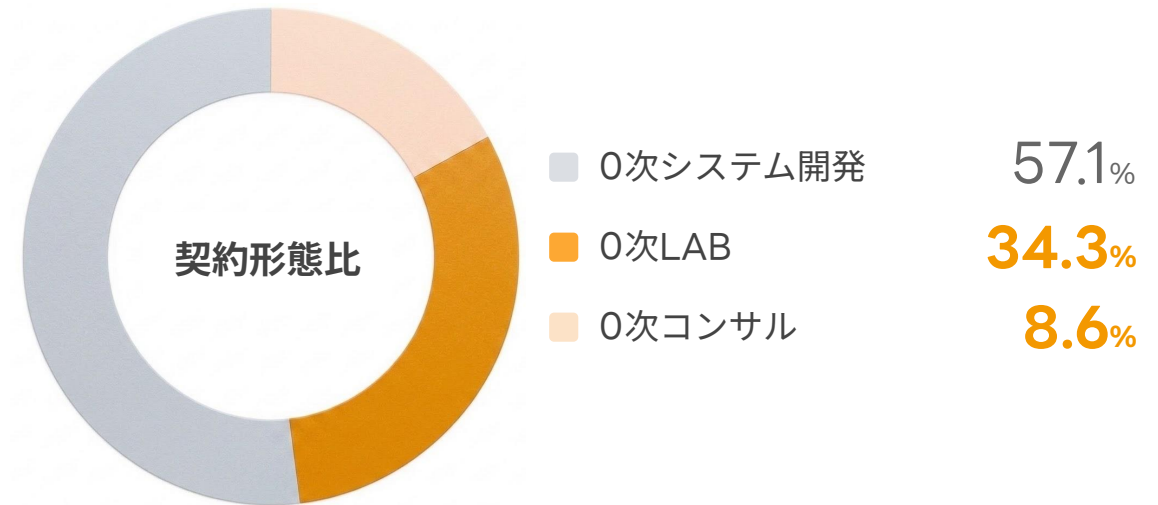
三菱商事株式会社

株式会社りそな銀行

2Q トピック

新規・既存顧客の受注案件_契約モデルの割合

全受注案件の**43%**が、0次コンサル・0次LABの支援となり、引き続き**高付加価値シフト**と**クロスセル**が**継続的に加速**。



- 新卒社員の採用・育成・定着が順調に進展し、**若手人材の着実な戦力化が進行**。
- エンジニア採用における**質の向上**を実現しつつ、離職率は**低い水準で推移**。

中途採用

- 第2四半期累計の中途採用は24名（うちPM・PL・コンサルが8名）を獲得
- 新規エージェント開拓やリファラル採用等のチャネル開拓により、**母集団の増加傾向が継続**。

新卒採用

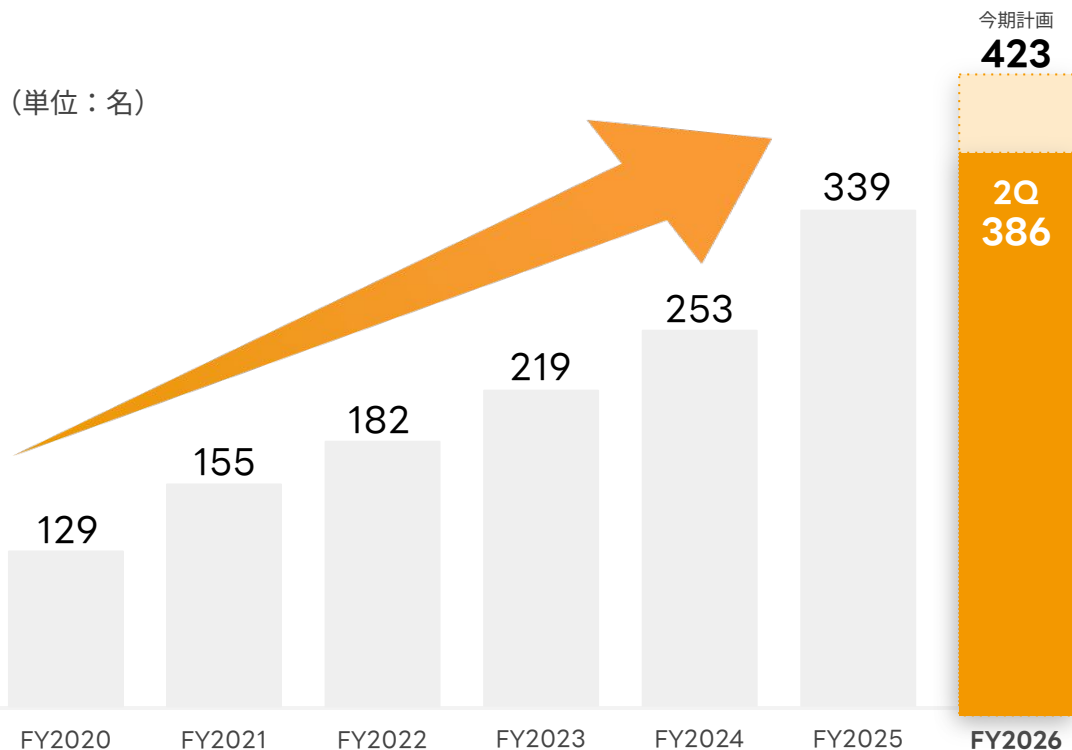
- 2027年入社予定の新卒採用は、計画40名に対し**第2四半期末時点で44名の内定を決定**。
- 第2四半期末時点での内定承諾後辞退は2名（2/44名）の発生にとどまる。

離職

- エンジニアの離職率は**約8%程度と、業界平均を下回る低水準**で推移。
- 直近3年(2024年以降入社)の新卒社員は**9割以上（離職6/115名）が定着し、順調に戦力化が進行**。

- 2026年12月末時点において、当社グループ全体で**423名規模のエンジニア体制**を目指す。
- 2026年4月にエンジニア職の**新卒社員32名が入社し、生成AI時代に対応した高度な新卒教育を実施。**
- 受注増加に伴うリソース不足は、当社グループが運営するWhiteBoxを通じて、パートナーのリソースを効果的に活用予定。

エンジニアの採用実績（過去6年）と今期計画

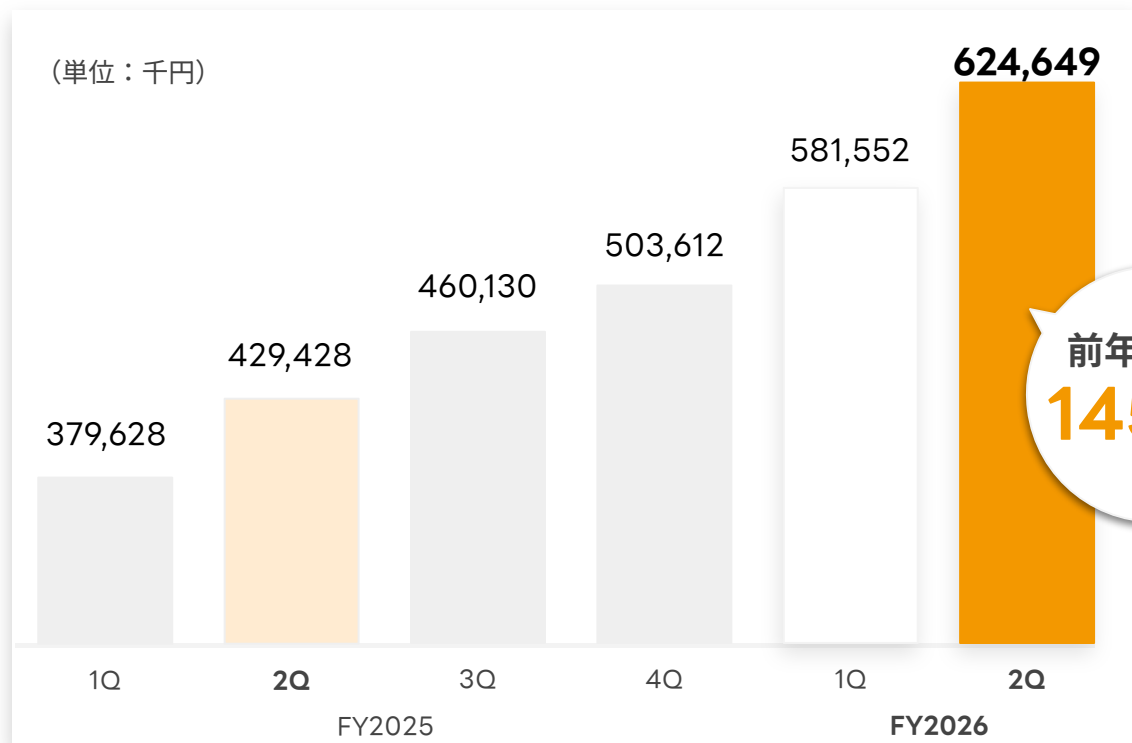


当社における採用の強み（優位性）

- 01 圧倒的な技術領域の幅広さと豊富な選択肢**
多様なプロジェクト間の移動で、着実かつ柔軟なスキルアップを実現。
- 02 業界トップクラスの技術力を有する人材の集積**
優れたエンジニアが多数在籍し、引き続きAIハッカソン最優秀賞を受賞。
- 03 元請けポジションによる高還元と高付加価値**
0次DXを通じ、顧客やパートナーとの緊密な対話のもとプロジェクトを推進。
- 04 企業フィロソフィーへの高い共感**
日本のIT業界で変革を起こすという強い意志を共有する組織文化を形成。

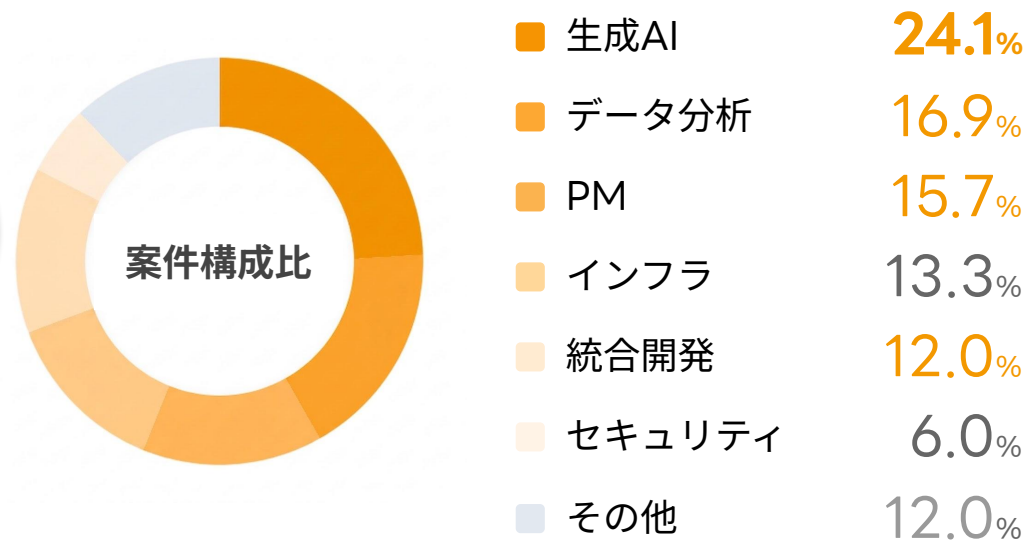
- 0次LABは、引き続き好調に推移し、前年同四半期比**145.4%の大幅な増収を継続**。
- Miroとのパートナーシップ締結により、認識のズレと手戻りをゼロにする**新開発手法「0次ACE」の提供**を開始。
- AWS Skill Builderの導入やセキュア人材開発研修の実施により、**若手の即戦力化と次世代セキュア人材の育成**を加速。
- 国内最大級の金融カンファレンスにて、**みずほフィナンシャルグループ様との共同登壇による実績発表**を実施。

売上高の推移



プロジェクト領域別の割合

最先端テクノロジー領域が**全体の53%**を占めるとともに、生成AIを利活用・導入を推進する**PM案件が拡大中**。



- 株式会社Flybyおよび関係会社Flyby Managementの株式を2027年1月(予定)に取得することを決議。
- コンサルティング領域からの支援に強みを持つFlyby社をグループに迎え、より高付加価値なサービスの提供を目指す。
- 優良案件の継続的な創出とグループイン後のシナジー最大化に向けた取り組みを引き続き推進。

会社概要

会社名	株式会社Flyby (Flyby Inc.)	
事業内容	ソフトウェア開発 ITコンサルティング 運用保守サービス	
設立	2020年12月	
所在地	東京都港区新橋 6-13-9 レグロード新橋 3 階	
代表者	代表取締役 伊藤 一記	

(単位：千円)	2023年 11月期	2024年 11月期	2025年 11月期
売上高	147,674	326,589	393,180
営業利益	9,471	58,889	119,980
経常利益	12,106	61,187	120,353
当期純利益	8,646	43,251	84,814

※事業会社である株式会社Flybyの業績を記載

AIリスキリングで、企業のDX内製を加速。 最先端の生成AI教育アセットを提供開始。

組織文化の醸成と「自走できるIT組織」への転換支援

単なるシステムの導入に留まらず、現場の社員一人ひとりがAIを道具として使いこなし、自律的に業務を改善できる組織文化の醸成を支援します。

DXHR社の高度な教育アセットを活用し、「教育」による抜本的な変革を通じて、外部ベンダーに依存しない「自走できるIT組織」への転換を強力に後押しします。

経営層から現場までの一気通貫した専門人材の育成

eラーニングはもちろん、ハンズオン形式を組み合わせた実践的なハイブリッド型トレーニングも提供いたします。経営層や非エンジニア向けにはAIを用いた業務フロー再設計（BPR）を実現する「Productivity-X（PX）研修」を実施し、エンジニアやPM向けには「AI駆動型開発研修」や「FDE（Forward Deployed Engineer）育成プログラム」を提供することで、真のAIエキスパート集団への変革を支援します。

PRESS RELEASE

PRESS RELEASE



「AIリスキリング」で企業のDX内製を加速。
最先端の生成AI教育アセットを提供開始。

日本初の生成AI専門教室を開設したDXHRと提携。
経営層から現場まで一気通貫の教育プログラムで、
組織の「AI駆動力」を底上げ。

Miroソリューションパートナー プログラムのパートナーに選定

Miroとのパートナーシップ

「AIをいかにチームとして活用し、組織の意思決定に組み込めるか」という企業の複合的な課題を解決すべく、ミロ・ジャパン合同会社とパートナーシップを締結。「Miroソリューションパートナープログラム」のメンバーとなりました。最大の特長は、Miroを単なるコラボレーションツールではなく、生成AIのインターフェース「UI for AI」として配置する点にあります。要件定義前の混沌とした「暗黙知」を無限のビジュアルキャンバス上で可視化し、アジャイルの思想で実行可能な戦略へと変換。そこからAIが主体となって自律遂行する「AI駆動開発」のプロセスへとシームレスに接続することで、市場投入までの期間を大幅に短縮する次世代型のエンジニアリングを実践します。

今後の展望

本パートナーシップに基づく共同取り組みはすでに開始しており、今後は初期ユースケースの創出を通じて本デリバリーモデルの本格展開を進めるとともに、新たなソリューションサービスの提供（※注：その後に発表された「O次ACE」等）を開始してまいります。また、直近の活動として2026年7月9日に開催されるミロ・ジャパン主催の大規模カンファレンス「Canvas 26 Tokyo」にブーススポンサーとして協賛・出展。AIとMiroが融合した実務に直結するワークフロー変革のヒントを発信し、日本企業のDX内製支援とデジタル競争力の向上に貢献してまいります。

PRESS RELEASE

PRESS RELEASE



【情報戦略テクノロジー×ミロ・ジャパン】

Miro ソリューションパートナープログラムパートナーに。

「UI for AI」を掲げ、要件定義の前段からAIイノベーションワークスペースと生成AIを統合する新しいDXデリバリーモデルの開発を開始。

次世代の伴走型開発ソリューション 「0次 ACE」をサービス提供開始

0次ACE (AGILE CANVAS ENGINEERING)

従来の数百ページに及ぶテキスト仕様書が招いていた認識ギャップを解消すべく、開発本格化前の「0次フェーズ」にAIとビジュアルキャンバスをフル適用した新開発手法「0次ACE（ゼロジ・エース）」をローンチ。最大の特長は、Miroを「UI for AI」として活用し、経営層からAIエージェントまでが「同じ絵を見る」共通言語化された状態を作る機動力です。Miro上の構造化データをAI環境へダイレクトに流し込んでエージェント型AI駆動開発を行うことで、最短3～10営業日以内での動くプロトタイプの提示が可能となり、手戻り率の劇的な削減と圧倒的なスピード開発を同時に実現します。

今後の展望

ミロ・ジャパン合同会社とのパートナーシップ締結に続く具体的なソリューション第一弾として、今後は本モデルの本格展開と初期ユースケースの創出を加速させてまいります。その直近の活動として、2026年7月9日に開催されるミロ・ジャパン主催の大規模カンファレンス「Canvas 26 Tokyo」にブーススポンサーとして協賛・出展。当日は「0次ACE」のデモンストレーションを実施し、AI時代のシステム開発における新たなデリバリーモデルを通じて、日本企業のDX内製支援とデジタル競争力の向上に貢献してまいります。

PRESS RELEASE

PRESS RELEASE

「全員が、同じ絵を見てプロダクト開発を進める」
次世代の伴走型開発ソリューション「0次ACE」を提供開始。



アジャイル × Miro × AI駆動開発 を融合した、
手戻りゼロを実現する新開発手法

AWS 主催ハッカソンにて 子会社 WhiteBox が優勝！

AI駆動開発の実践

「AWS Summit Japan 2026」で開催されたハッカソンにおいて、エントリー117チームの激戦を勝ち抜き、子会社の株式会社WhiteBoxチームが「優勝（最優秀賞）」、当社「ラボ開発部」チームが「決勝ファイナリスト入賞」を果たしました。最終決戦（5チーム）に1グループから2チームが残る快挙を成し遂げ、当社の推進する「AI駆動開発ライフサイクル（AI-DLC）」が組織の強みであることを客観的に証明。日常業務から導入している「GitHub Copilot」や「Claude Enterprise in AWS Marketplace」等の使いこなしによる圧倒的な開発スピード、そして「0次LAB」サービスで培った「不確実な状況下で最速でビジネス価値を出す」マインドセットが、制限時間内での高品質なサービス具現化と高い評価に繋がりました。

今後の展望

優勝副賞として授与された、2026年末に米国ラスベガスで開催される「AWS re:Invent 2026」への参加をエンジニアの更なる技術研鑽の場とし、世界基準の最新AI技術を直接吸収してまいります。帰国後はその知見を社内へ展開するとともに、主力事業である「0次LAB」をはじめとするソリューションへ即座に反映し、AI時代のシステム開発において圧倒的な生産性と品質をクライアント企業へ提供し続けることで、日本を代表するAIカンパニーへの飛躍を邁進してまいります。

PRESS RELEASE



03

成長戦略

GROWTH STRATEGY

プロダクトアウトのサービス開発から、
あるべきマーケットインのサービス開発へ

顧客企業での
内製による
サービス開発

M&Aを
起点にした
サービス開発

自社プロダクトを
活用した
AIサービス開発

ISTの目指す姿

ニーズをとらえたサービスを開発し続ける。
情報戦略テクノロジーグループは、
「DXの総合商社」 へ。

基本戦略

引き続き既存顧客の深耕および新規大手顧客の開拓を進め、市場価値の高いソリューションを提供する

基本となる考え方

M&Aを積極的に進め、人材の確保の多様化を実現すると共に0次DXにて取扱うサービスの幅を広げていく



A

ソリューションサービスの強化

オーダーメイドの「開発」を中心としたサービス提供から、専門性と再現性を両立したソリューション型のサービス提供へ転換する。

- オーダーメイド型のサービス提供で培ってきた高い専門性を活用
- 人月ベースではなく、ソリューションの提供（＝課題解決）が収益につながる

B

テクノロジーの実装
(AI・セキュリティ)

急速に進化・発展する一方でセキュリティリスクも高まっているAI・セキュリティ領域において、社内と顧客に対してテクノロジーの実装を推進。

- 社内向けのAI人材育成に加え、顧客向けのAI実装についても環境面から支援
- セキュリティ領域についても、仕組み作りや研修会の実施などにより万全の体制を構築

C

出資・M&Aの活用

当社の強みを生かした戦略的なM&Aを推進。
「DXの総合商社」としての成長を加速させる。

- ソリューションの拡充や顧客基盤獲得を目的としたM&Aを推進
- 案件の獲得力やPMIの実行力が、M&Aを行う上で大きな強みとなる

- 従来の「人月ビジネス」から、提供価値によって対価を得る「ソリューションビジネス」へと事業の重心をシフト。
- 0次システム開発以外のソリューション売上比率を拡大し、全社の粗利率と生産性の飛躍的向上を目指す。

これからの注力領域

価値提供により対価を得るソリューションビジネス

課題解決ビジネス

高い専門性と再現性

高い粗利益

プラットフォーム

0次コンサル

0次LAB

0次システム開発

これまでの注力領域

0次システム開発を中心とした支援

SES型

人月ビジネス

労働集約的



16期連続増収を実現する
底堅い事業基盤を確立

- AIの急速な進化に伴い、サイバーセキュリティ上の脅威もまた増大している。
- 当社はこうした市場トレンドを的確に捉え、社内外に向けた人材育成・体制構築・サービス提供を積極的に推進していく。



AI

社内向け

✓ AI駆動開発

AIをサービスの中心に据え、開発・改善・再設計をAIが継続的に支援する開発手法

✓ AIリーダーの社内認定制度

複数選考を通して選定されたAIアンバサダーが中心となり、チームへの助言や事例共有、勉強会を通じて全社のAI活用を強力に推進

✓ 社内AI活用スキル指標

AI活用スキルを可視化する独自指標であるIST-ARS（IST AI Readiness Score）を導入し、個人の成長と組織の成果を最大化します。

顧客向け

✓ AIエージェントの提供

目標に基づき状況を認識・判断しながら自律的にタスクを遂行するAIエージェント技術の提供

✓ エージェント型AI駆動開発

AIが主体の開発工程を自律遂行し、人間が承認を担う新体制で、圧倒的な開発速度と高品質を両立

✓ AI-readyな基盤作り

企業や組織がAIを効果的かつ安全に導入し、その価値を最大限に引き出すための環境整備支援



Security

社内向け

✓ セキュリティ人材の育成

模擬ハッキング等の実践演習を通じ、攻撃者の手法を熟知した専門人材を育成し、強固な防御体制を構築

✓ Web脆弱性診断の内製化

開発エンジニアが脆弱性診断を行うスキルを習得し、開発工程から欠陥を排除することで安全なサービスを提供

✓ サイバーリテラシー底上げ

最新の攻撃事例やダークウェブの実態を社員が学習し、組織全体の意識を高め、人的な隙を与えない文化を醸成

顧客向け

✓ セキュリティバイデザイン

設計段階からセキュリティを考慮してシステムを開発

✓ ペネトレーションテスト

ホワイトハッカーが実際に攻撃を試しシステムの脆弱性を確認

✓ 脆弱性診断

企業の情報システムに対し、OSやミドルウェア、Webアプリケーションの脆弱性を検知

✓ AIセキュリティ

AIエージェントの身分と権限を動的に統制し、ゼロトラストで人・端末・AIを個別に認証し、高度な攻撃を即座に遮断

- 独自のソーシングネットワークと高いPMI実行力を武器に、戦略的なM&Aを推進。
- 新たな「ソリューション」と「顧客基盤」を獲得し、「DXの総合商社」としての成長を加速させる。

出資・M&Aの目的とターゲット

目的	ソリューションの拡充	未開拓の顧客接点と 専門人材（エンジニア） の獲得
ターゲット	当社事業と親和性の高い プロダクトや サービスを持つ企業	現状のチャンネルでアプローチ の難しい顧客層や、専門領域 に特化したエンジニアを 有している企業

M&Aにおける強み

1. 独自のソーシングネットワーク

「Gazelle Capital」や「Founder Foundry」などのベンチャーキャピタルへの出資を通じて、有望なスタートアップとの接点を継続的に獲得。

2. 専門チームによる柔軟なスキーム

現金と株式交換を組み合わせた柔軟な買収手法など、高度なファイナンス知見を持つ専門チームが存在。

3. 高いPMI実行力

2025年2月にグループインしたAK+社ではM&A初年度からのれんを上回る利益創出を実現するなど、PMIにおいても高い実行力を有する。

出資やM&Aの活用により、「DXの総合商社」としてさらなる成長を実現する。

04

参考資料

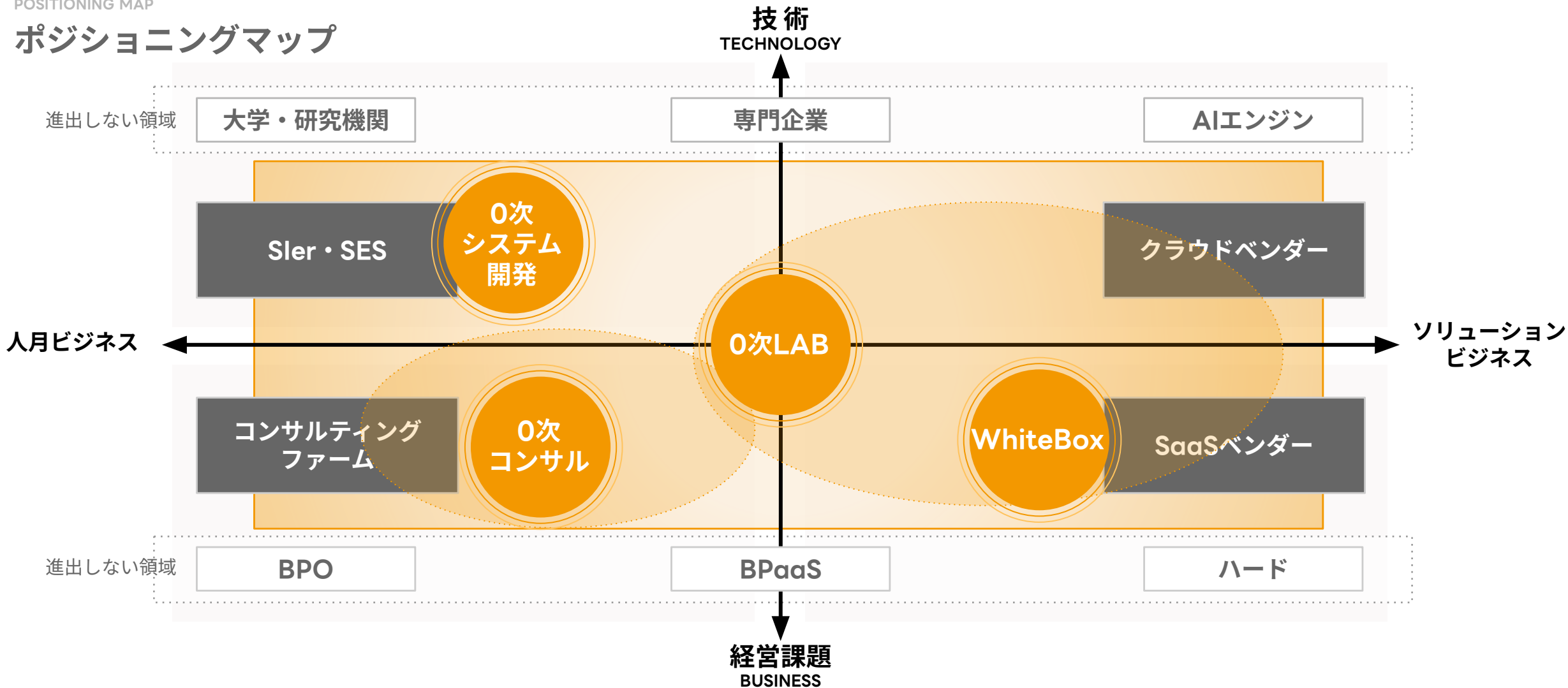
SUPPLEMENTAL DATA



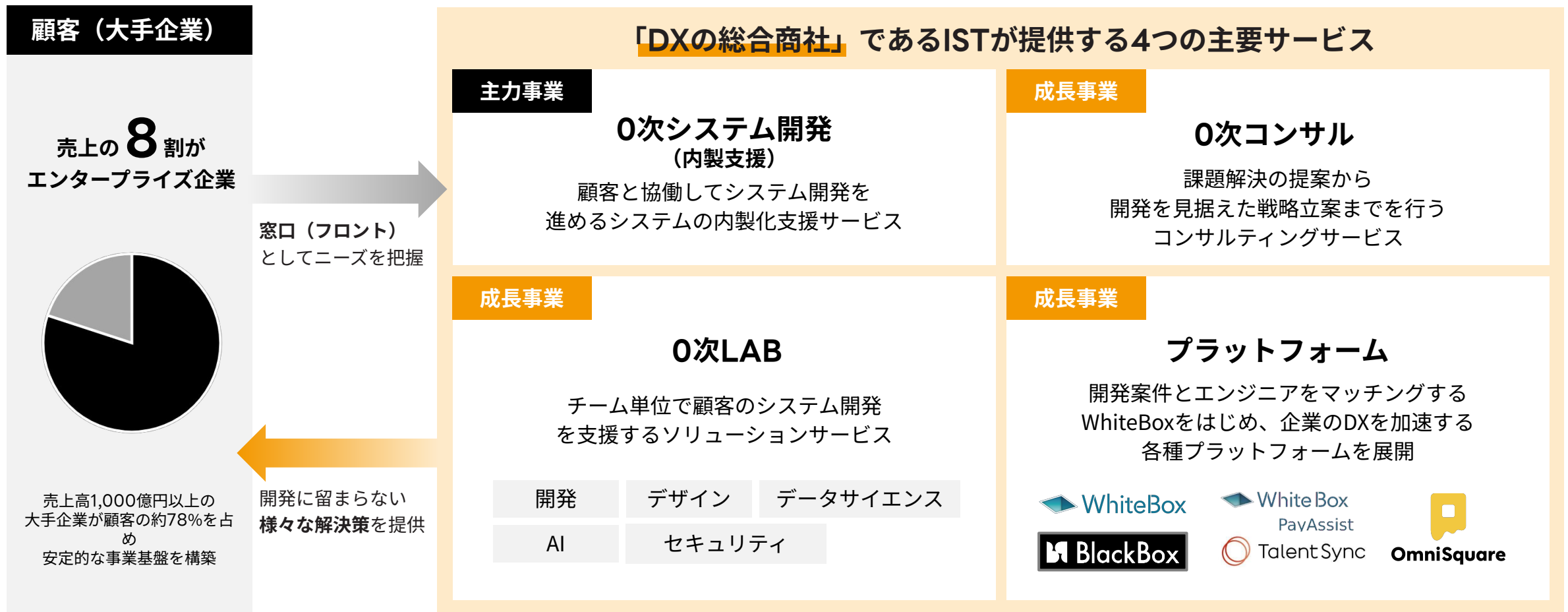
- 当社のポジショニングは、コンサル、SI、SaaSの壁を越え、最適な手段を組み合わせる『DXの総合商社』。

POSITIONING MAP

ポジショニングマップ



- 「DXの総合商社」として、エンタープライズ顧客を中心にサービスを展開。
- 顧客の『窓口（フロント）』として機能し、開発だけでなく、コンサル・SaaS、パートナー企業の技術など、あらゆる解決策を提供。



- 「0次システム開発」とは、顧客の社員と当社エンジニアが提案・相談を短いサイクルで繰り返すことで、顧客におけるシステム開発の「内製」を実現する手法。
- ビジネスの状況変化に応じてシステムの価値を上げていくことが可能。

0次システム開発（アジャイル型 ※）の特徴

顧客と協働して開発を進める



日本のシステム開発でよくみられる多重下請け構造（顧客との距離が遠い）と比べて、より近くで提案・相談を繰り返しながらシステム開発ができる。

一気通貫対応が可能

企画からリリース、運用・保守まで幅広く対応が可能

0次システム開発



ITコンサルティング会社はシステム開発を自社で担わないケースが多く、一次請けSierは顧客要望に沿って開発を進める一方で、結果として真の課題解決に至らない場合がある。その一方で0次システム開発では、企画・要件定義の段階からエンジニアが参画し要件定義から開発まで一気通貫で対応可能。

継続的な改善により環境変化に対応できる

短いサイクルで一連の工程を繰り返しながら順次公開



※アジャイル型開発は短いサイクルで要件定義～開発・運用を回し、改善を重ねて価値を高める手法。日本で主流のウォーターフォール（多重下請け）開発は完成がゴールになりやすく環境変化に適応しづらいため、時間とともにシステム価値が下がりやすい課題があったが、アジャイル型なら価値を上げていくことが可能。

- 従来の人月ベースから脱却し、最先端テクノロジーのノウハウを持つ当社がソリューションを提供。
- 顧客のIT組織を組成し、ソリューションの価値で対価を得ることで、高い粗利率と売上成長を牽引。

ビジネスモデルの違い

一般的なシステム開発、SESは人月ビジネス

必要な工程ごとに人（PM、インフラ、開発等）をバラバラにアサインし、それぞれに人月単価が発生



- 投入した人月×期間（稼働量）に応じて費用が決まる
- 必要な要員を確保できない場合、余計なコスト発生や納期遅延のリスクがある
- 全リソースを常に固定で抱えることで、工数・コストの無駄が生じやすく、引き継ぎのロスも多い

0次LABはソリューションビジネス

ISTが「専門ノウハウを持った1つのチーム（ラボ）」を組成し丸ごと顧客のIT組織として入り込む



- 人月ベースではなく課題解決によって対価を得る
- セキュアラボ/デザインラボ/AIラボ/データラボなど状況に応じて最適なチームを組成
- 必要な時に必要なリソースを柔軟に最適配分するため無駄がゼロに
- 高い専門性で圧倒的に高いパフォーマンスを発揮

0次LABを例えるなら…

バーチャルスーパーマン

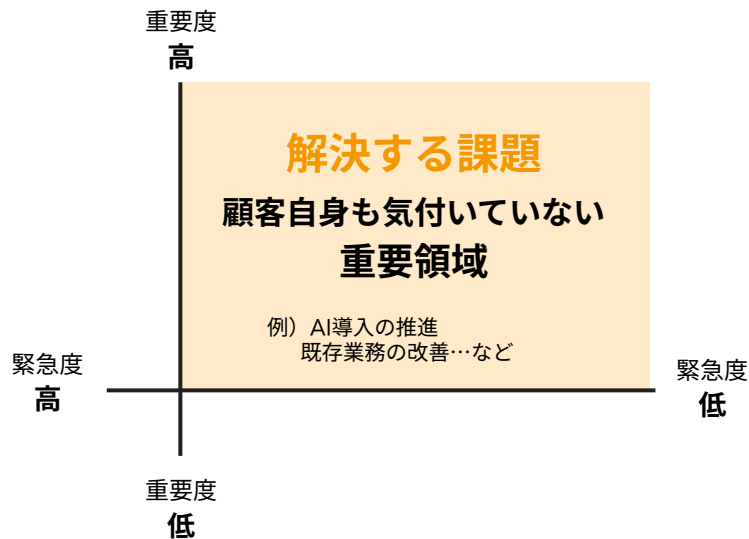
すべての競技で
金メダルを取れる人をチームで実現



※広範なスキルを持つエンジニアは市場でも希少であり、高コスト化や属人化の課題を抱えがちですがバーチャルスーパーマンなら必要なリソースを柔軟に最適配分するため無駄がゼロに！

- 従来のコンサルティングが扱う顕在課題に留まらず、顧客の抱える「潜在課題」にアプローチ。
- 実装までを一気通貫で担えるISTが戦略策定から関わることで、真の一気通貫を実現。
- 高い単価（過去実績例：1,250万円）や利益率を実現しているほか、0次システム開発や0次LABなどへとクロスセルにもつながっている。

解決する課題



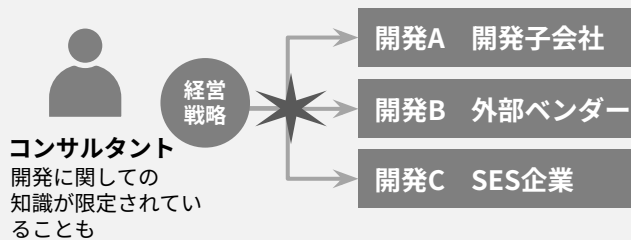
「顧客自身も重要性に気付いていない」

多くの企業が、重要であるはずの課題に気付かず対応を後回しに。
0次コンサルは、そのような潜在課題に徹底的に向き合います。

ISTの0次コンサル

従来

戦略立案はコンサル、開発はベンダーが担当



戦略立案と開発を別会社が行うことでギャップが発生

従来コンサルティングと開発は、それぞれ別会社が行うことが普通でありギャップが発生していた

ISTでは

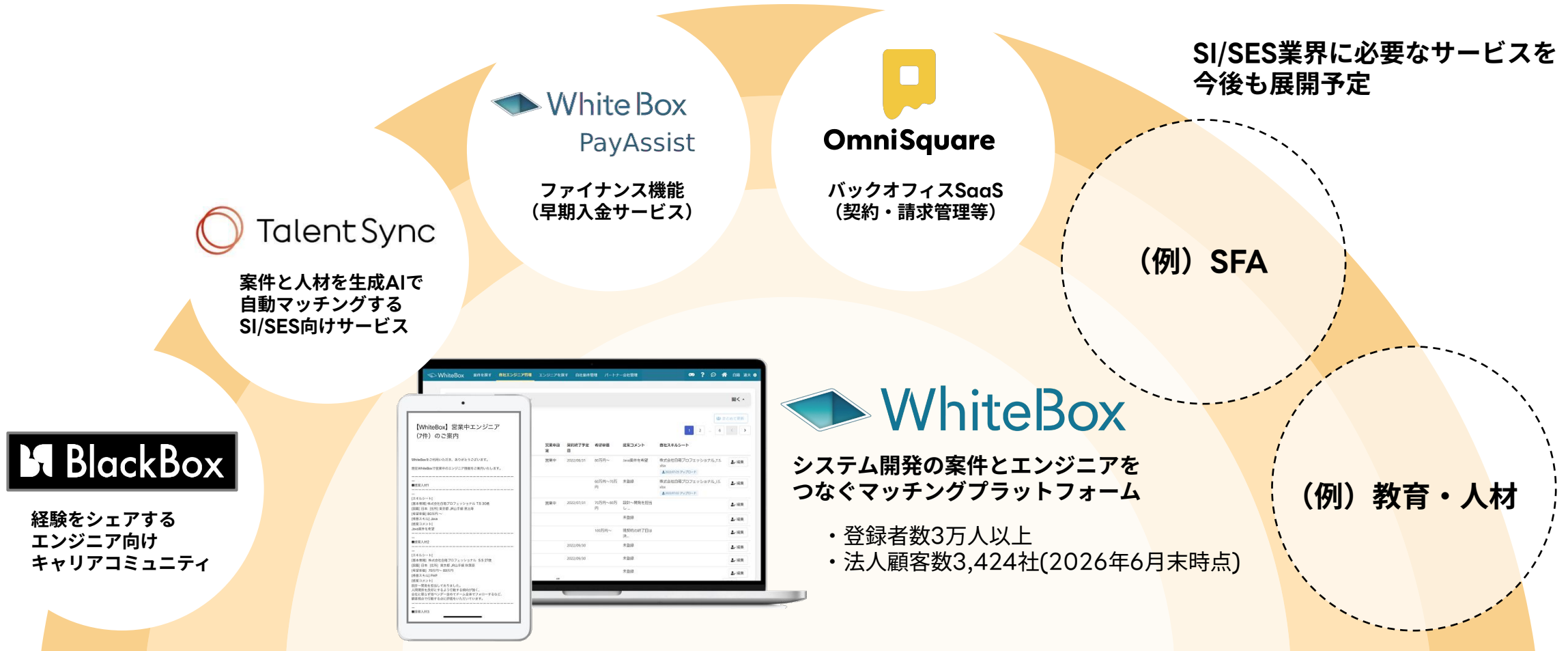
開発を見据えた戦略立案を行い
開発まで一貫して担当

戦略立案から開発・運用まで一気通貫で対応



現場の開発・実装部隊を持つISTだからこそ描ける
「確実に実行・実装できるコンサルティング」を提供

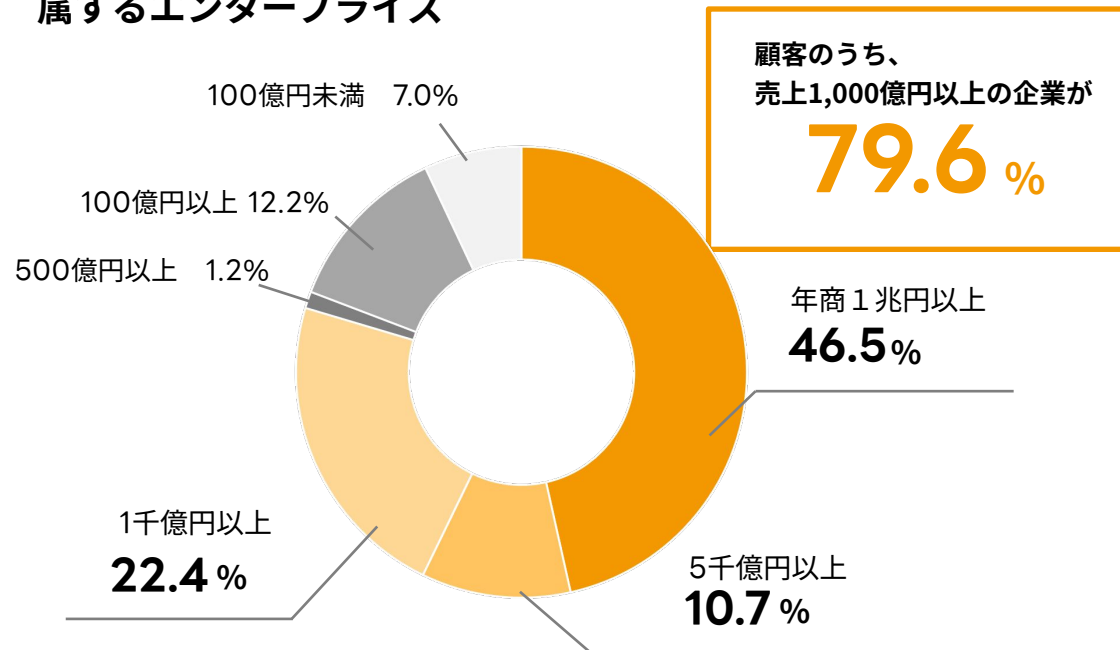
- すでに獲得している3,500社超の企業基盤を最大限に活用。
- 人材マッチングにとどまらず、バックオフィス、ファイナンス、教育などの多領域にも展開。
- 多様なプロダクトを連続的に展開し、SI/SES業界に不可欠なプラットフォーム（エコシステム）を形成。



- 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。
- 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

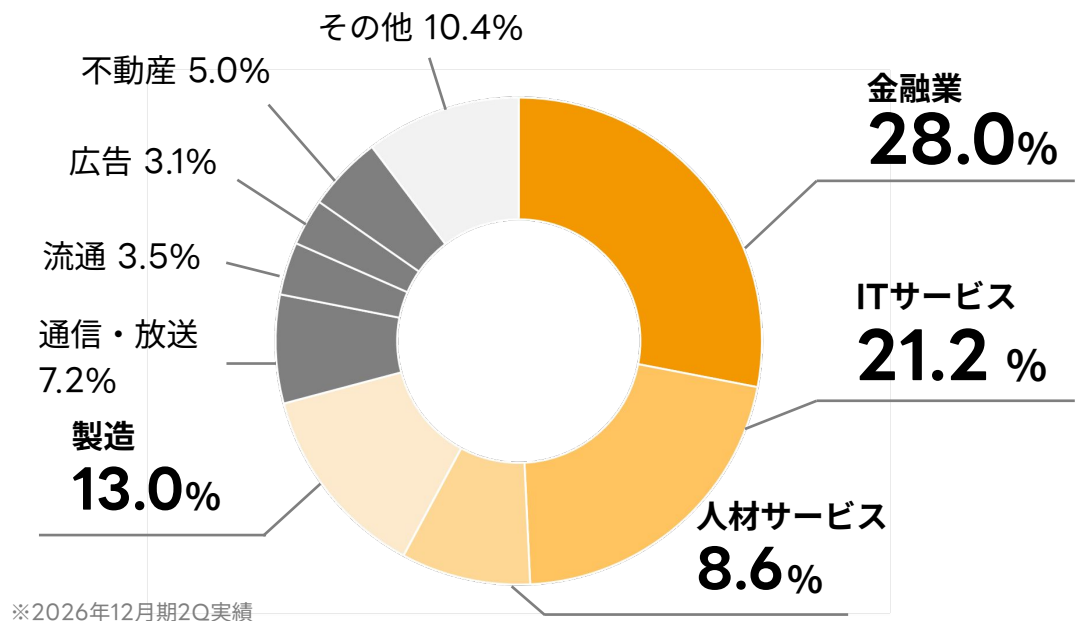
売上の約8割が売上1,000億円以上のグループに
属するエンタープライズ



※2026年12月期2Q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



※2026年12月期2Q実績

- 投資家様への**積極的な情報開示と対話の強化**に向け、注目のIRツールを活用した最新情報を新たに公開。
- プロ視点による**レポート分析、決算説明の全文テキストやIR動画**を通じ、多角的に企業理解を深めるツール。
- 定量データや成長戦略に留まらず、事業モデルの本質や定性的な強みまで、**投資判断に役立つ情報を幅広く掲載**。



株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは、世界の投資家に企業の本質を伝えることを目的としたリサーチ会社です。投資判断に必要な情報を「投資家の立場」に立って深く分析し、中立的かつ高精度なレポートを日英両言語で発行しています。機関投資家から個人投資家まで、企業の論点や本質的な強みの深い理解を促します。

シェアードリサーチ |
こちらのURLよりぜひご覧ください



ログミー株式会社（ログミーFinance）について

ログミー株式会社は、決算説明会の全文書き起こし記事を通じて、投資家と上場企業を公正かつ透明につなぐIRメディア運営会社です。決算説明会の質疑応答を含む発言内容を全文テキスト化し、迅速に公開・配信しています。機関投資家と個人投資家の情報格差を解消し、すべての投資家様へスピーディーに一次情報を届ける環境を整えます。

ログミーFinance |
こちらのURLよりぜひご覧ください



株式会社IR Roboticsについて

株式会社IR Roboticsは、IR動画メディアの運営などを通じ、上場企業と投資家をわかりやすくつなぐIRソリューション会社です。決算内容や事業モデルを動画で可視化し、スピーディーに発信しています。文字資料だけでは伝わりにくい成長ストーリーを親しみやすく届け、投資家様の深い企業理解を促進します。

IRTV |
こちらのURLよりぜひご覧ください



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。

