



決算説明会

2024年12月期 第55期

ISB CORPORATION

証券コード：9702

株式会社アイ・エス・ビー

株式会社AMBCの株式を取得（2024年11月）

AMBC INC. A GLOBAL CONSULTANCY

■ 経営戦略、ビジネスモデル構築のコンサルティングならびに、
システム開発支援で豊富な実績を築く

M&A 目的

- ・ 中計の重点戦略として
ソリューション事業の高収益化と規模拡大
- ・ ワンストップで高付加価値なサービスを提供し、
お客様のビジネス変革をより強力に支援

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

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

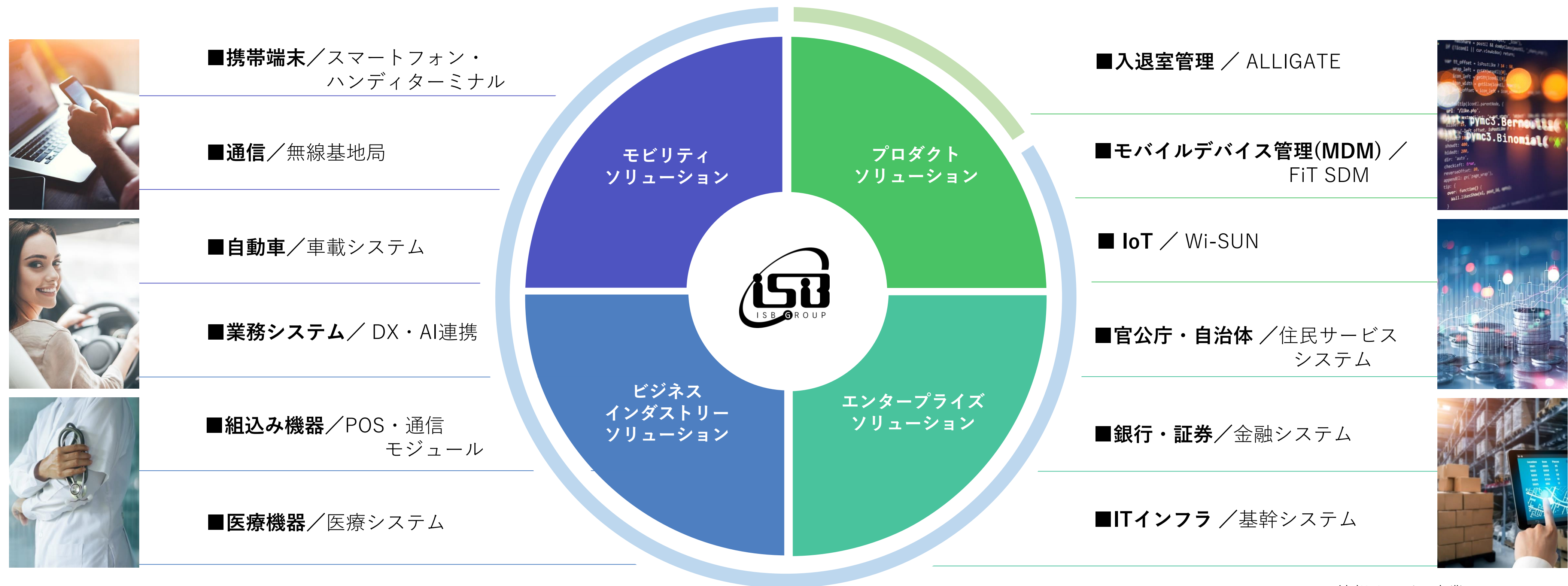
社名	株式会社アイ・エス・ビー
設立	1970年（昭和45年）6月
代表取締役社長	若尾一史
資本金	23億9,243万円（2024年12月31日現在）
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：9702）
事業内容	情報サービス事業（ソフトウェア開発） セキュリティシステム事業（入退室管理）
従業員数（連結）	2,477名（2024年12月31日現在）
グループ会社	連結子会社：国内7社、海外1社

ISBグループの事業領域


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

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

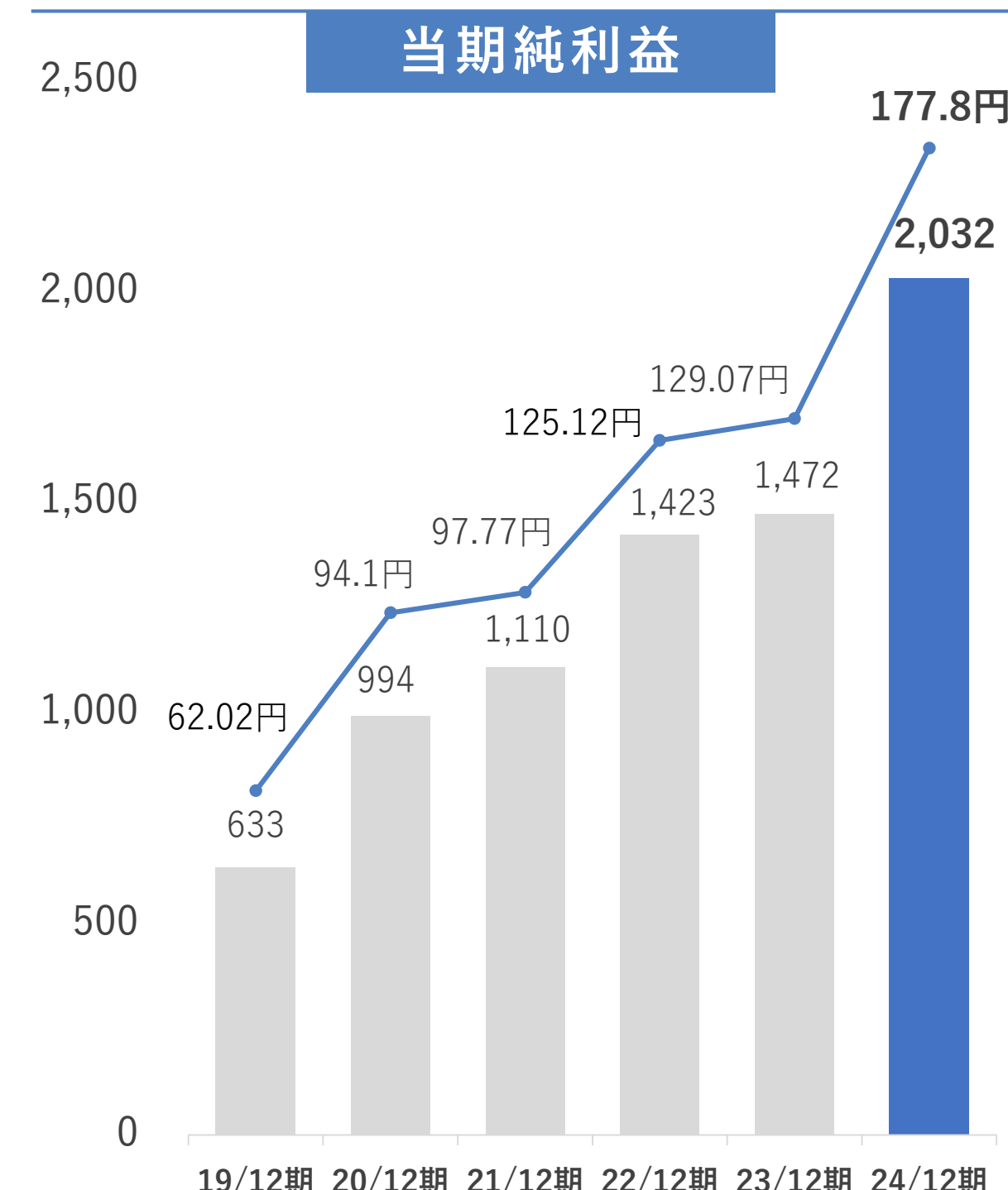
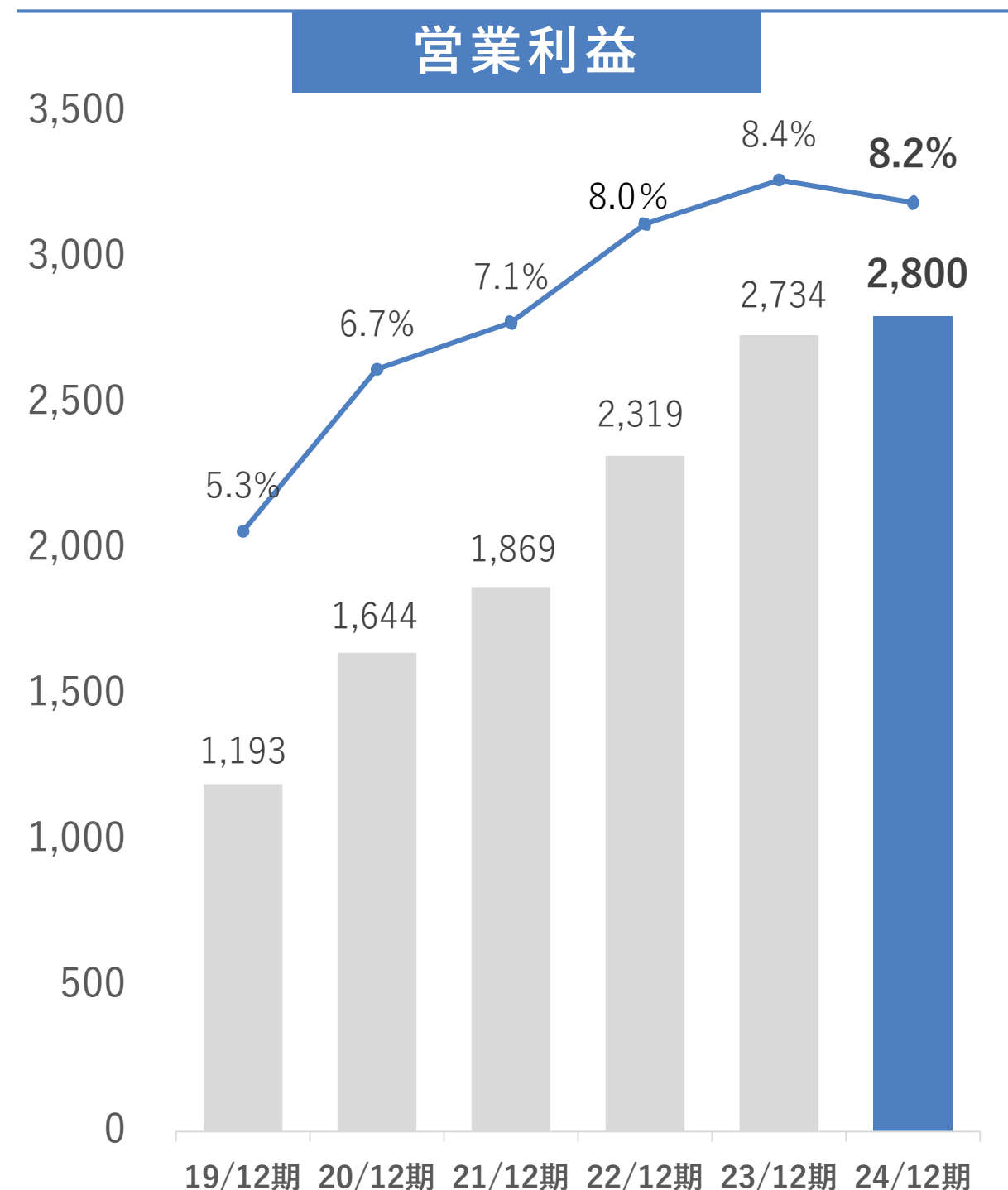
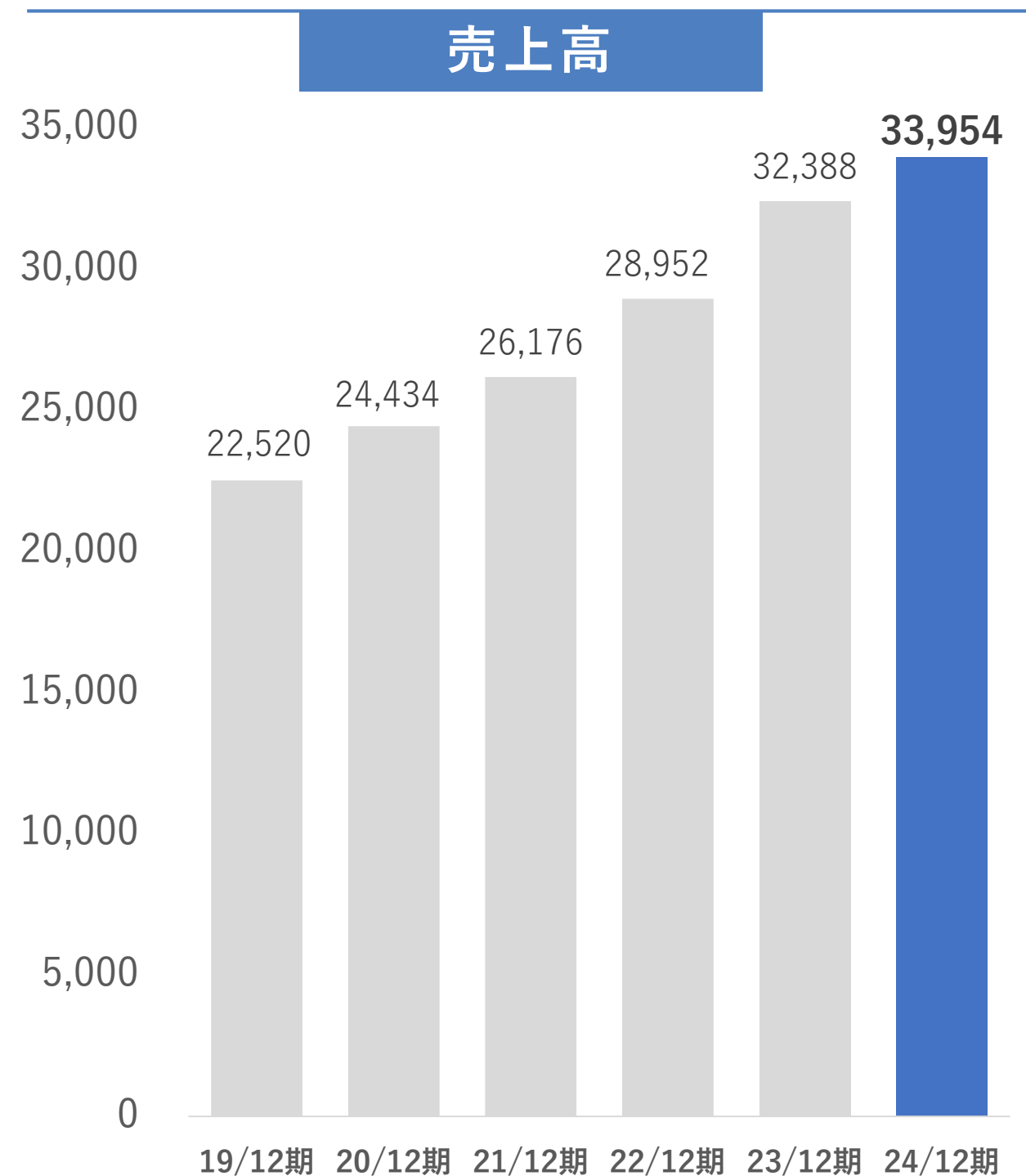
過去最高売上高・営業利益を更新

(単位：百万円)

	2023年 12月期実績	2024年 12月期実績	増減	前期比	2024年 12月期計画	計画比
》売上高	32,388	33,954	1,566	105%	33,700	101%
》営業利益	2,734	2,800	66	102%	2,470	113%
》営業利益率	8.4%	8.2%	▲0.2pt	-	7.3%	+0.9pt
》経常利益	2,810	2,892	82	103%	2,550	113%
》親会社株主に帰属する当期純利益	1,472	2,032	560	138%	1,620	125%
》1株当たり当期純利益(単位：円)	129.07	177.80	48.73	138%	141.88	125%

連続増収増益で過去最高業績

(単位：百万円)



●営業利益率

●1株当たり当期純利益

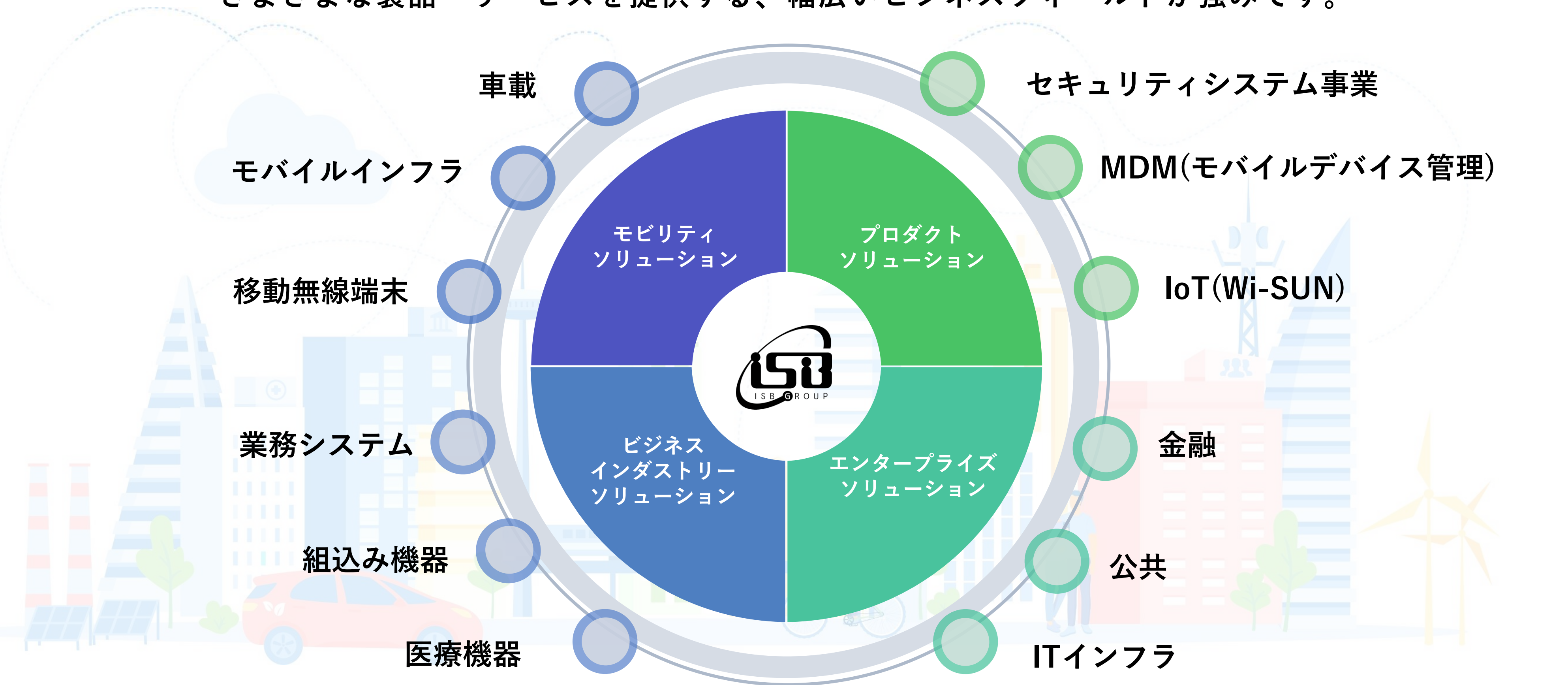
4Q(10~12月)連結損益計算書

連続増収、増益。高付加価値化で粗利改善も研究開発等の先行投資で微増益

(単位：百万円)

	2023年 4Q実績	2024年 4Q実績	増減	前年同期比
▶売上高	8,314	8,916	602	107%
▶営業利益	640	647	7	101%
▶営業利益率	7.7%	7.3%	▲0.4pt	-
▶経常利益	666	699	33	105%

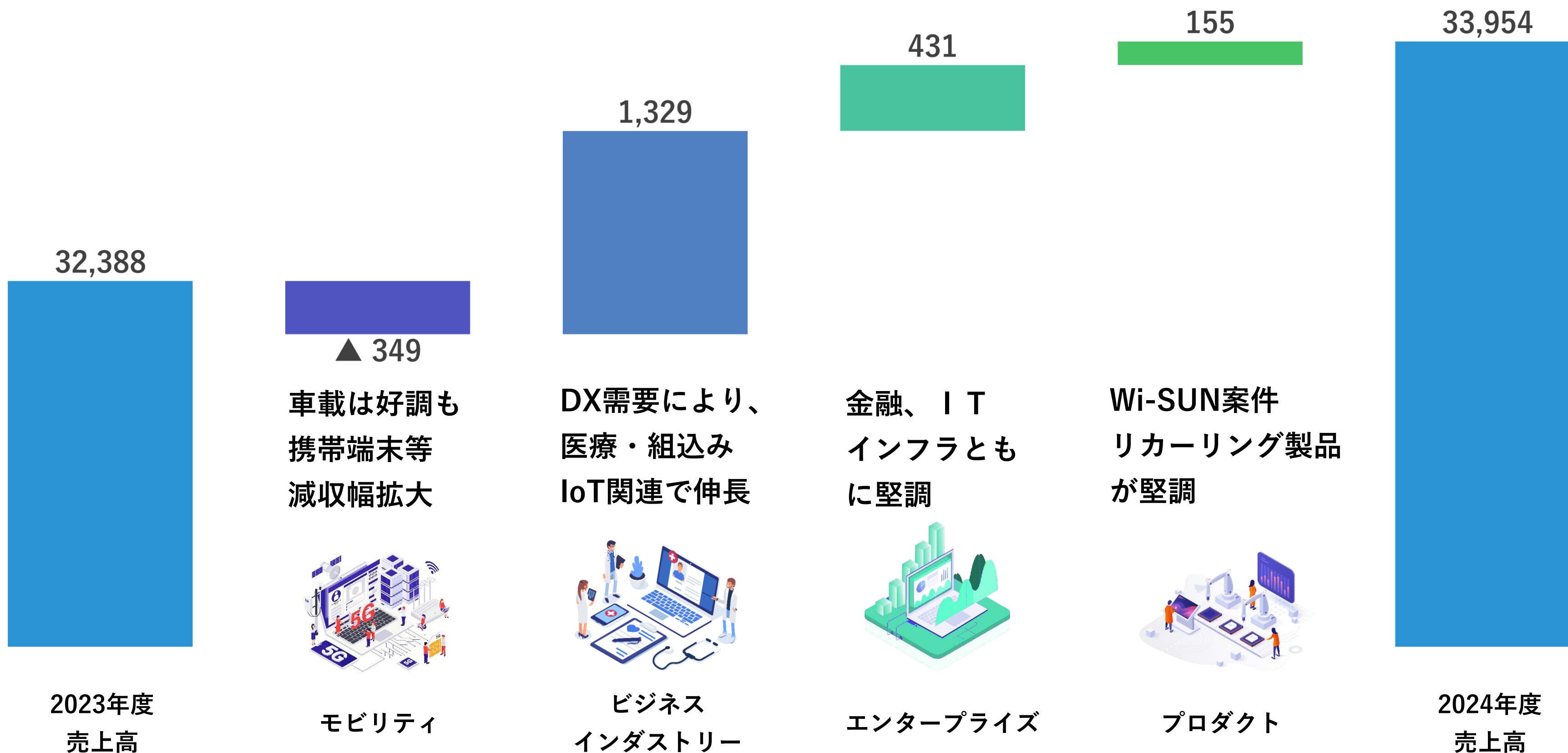
弊社グループは、多種多様な業界に向けて、多岐にわたる開発分野、さまざまな製品・サービスを提供する、幅広いビジネスフィールドが強みです。



連結売上高の増加要因

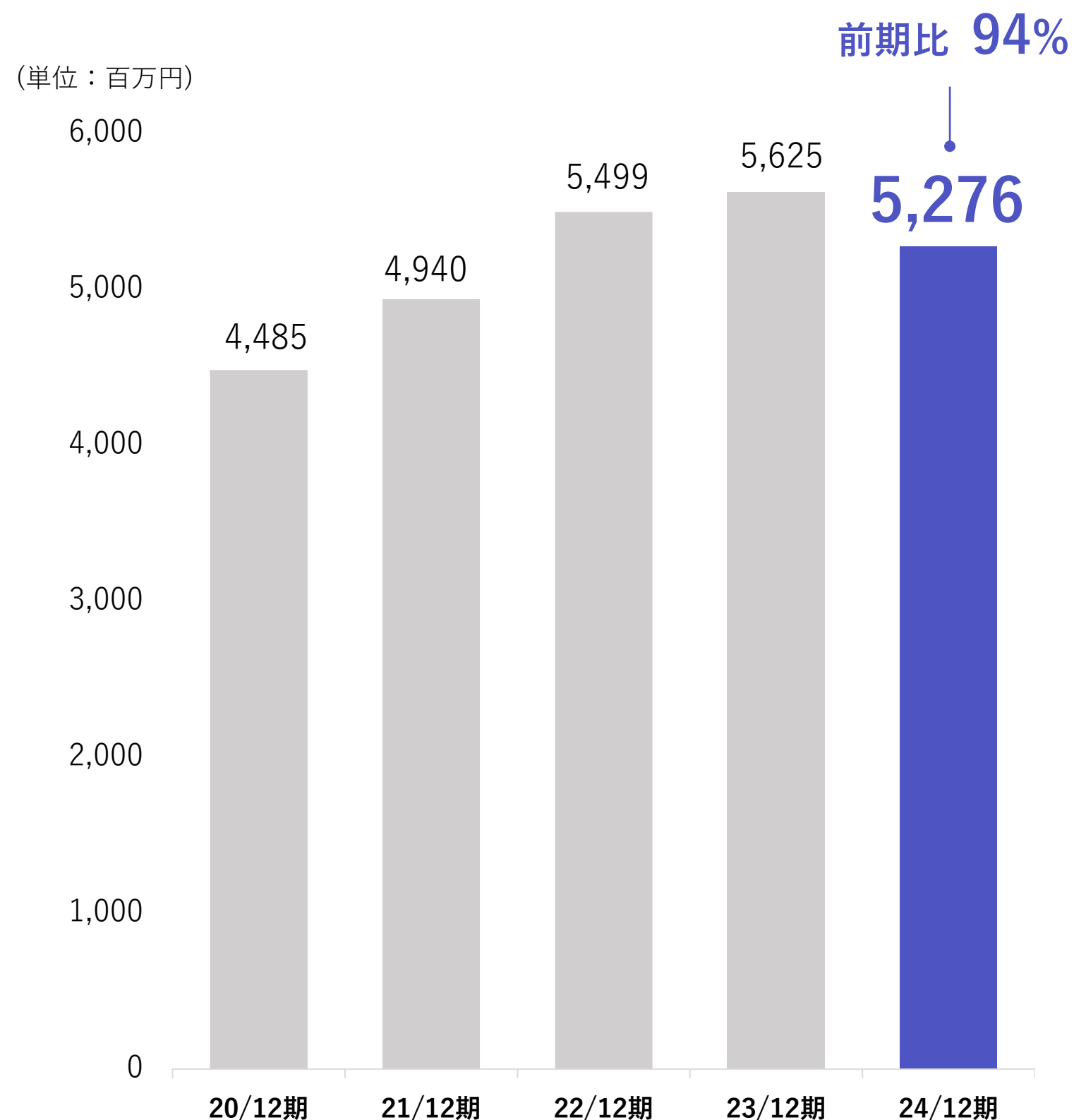
(単位：百万円)

DX需要を背景に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



2024年度 実績

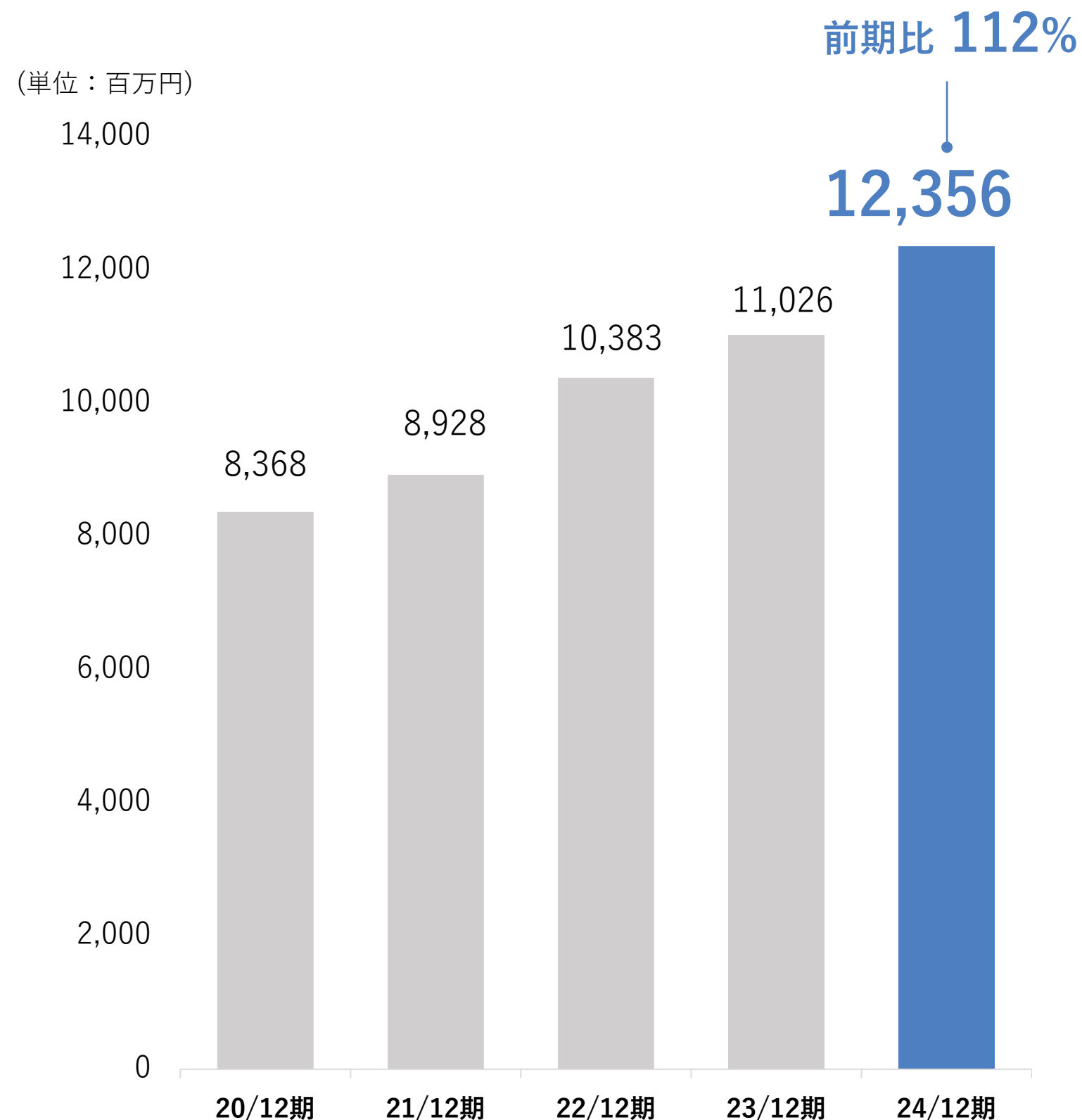
- 
車載
堅調
 メーター系を中心に既存顧客の受注が堅調に推移
- 
モバイルインフラ
縮小
 5G関連は大幅縮小
 車載等へシフト
- 
移動無線端末
縮小
 既存顧客の端末開発が縮小

2025年度 見通し

- 車載**
堅調
 技術者の人員確保、育成に注力
 メーター系から、領域拡大を計画
- モバイルインフラ**
縮小
 車載や、ビジネスインダストリー、
 その他組込みへシフト継続
- 移動無線端末**
縮小
 車載や、ビジネスインダストリー、
 その他組込みへシフト継続

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年度 実績

- 業務システム**
 - 好調**
 - DX 需要により基幹システム、医療クラウドが受注堅調
 - 大型のプライム案件受注が増加傾向
- 組込み機器**
 - 堅調**
 - 既存顧客からの継続受注案件が順調のほか、IoT案件も好調

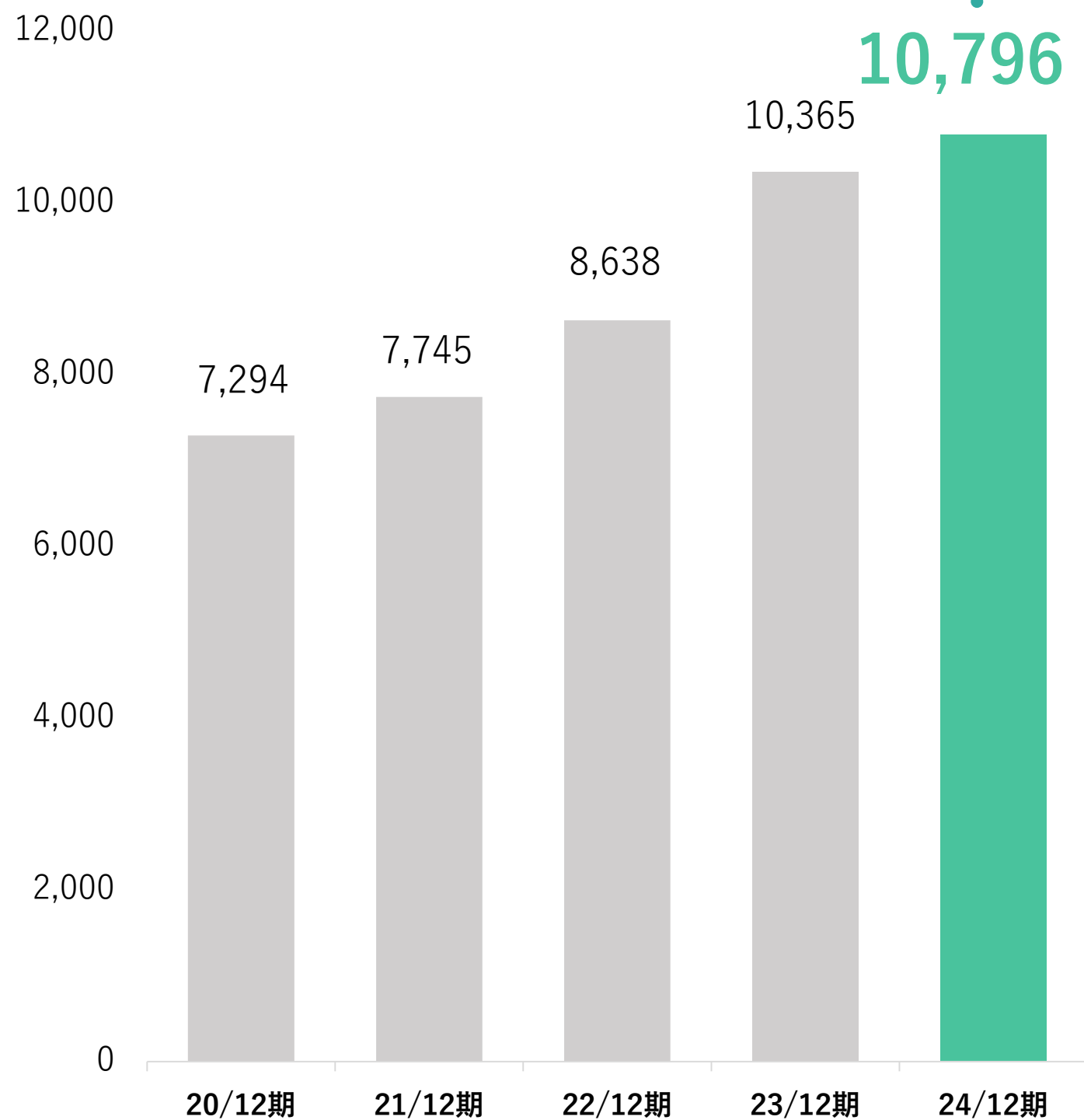
2025年度 見通し

- 業務システム**
 - 好調**
 - DX 需要は引き続き好調
 - プラットフォームを活用した高い生産性、高収益の業務システム開発の拡大を狙う
- 組込み機器**
 - 堅調**
 - 人員確保、PJ管理の強化に注力

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年度 実績



金融

好調

金融は証券系の主要顧客の案件が堅調のほか、銀行・保険が伸長



公共

堅調

オンプレからクラウドへのハイブリッド案件が堅調



ITインフラ

堅調

クラウド環境への移行案件が堅調

2025年度 見通し

金融

堅調

主要顧客からの需要が堅調につき引き続き要員を確保し、受注拡大

公共

堅調

既存案件に加え、入札案件を拡大
地方自治体案件を推進

ITインフラ

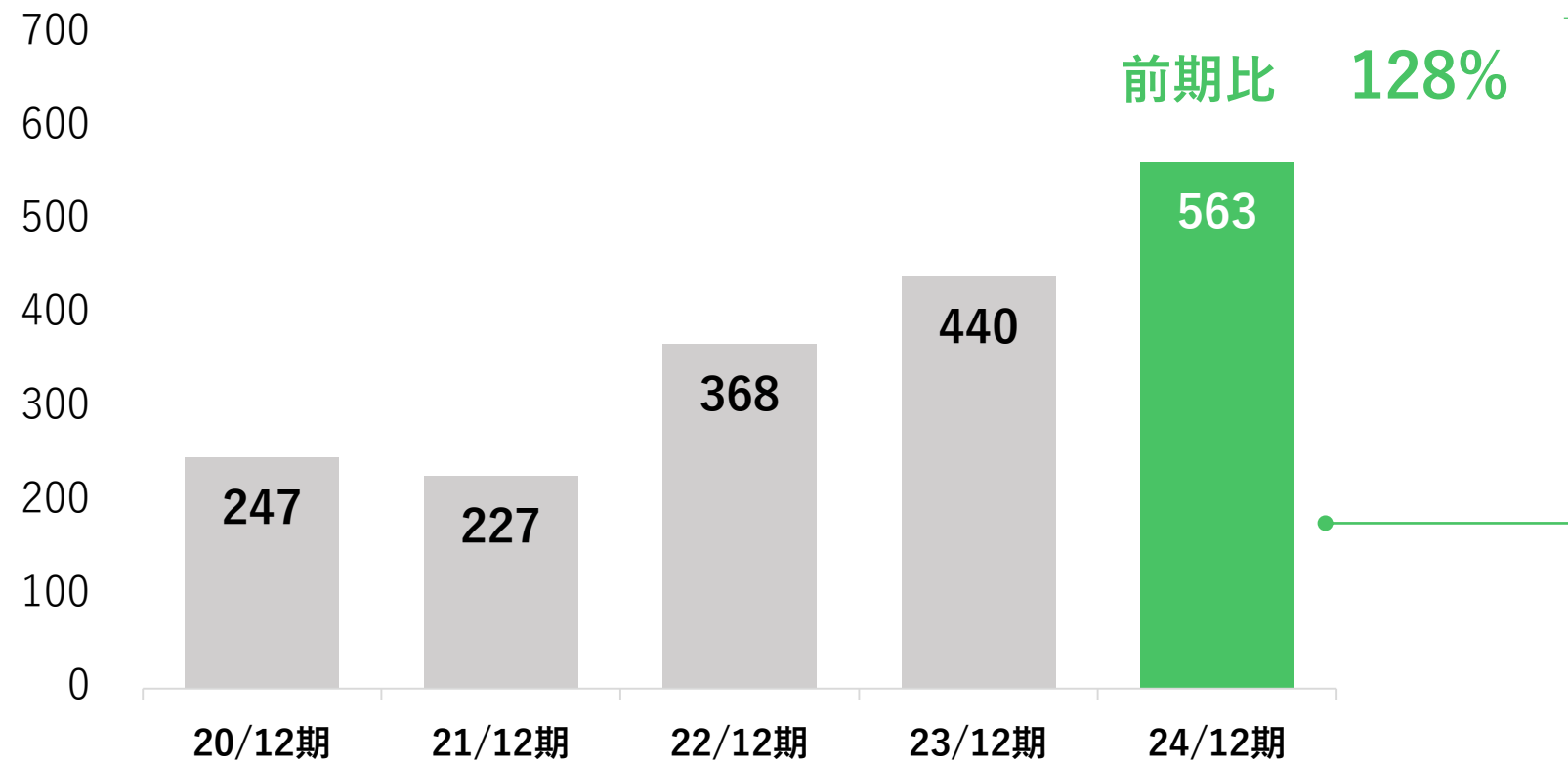
堅調

クラウド移行案件のほか、電気・ガス等社会インフラ事業を拡大

プロダクト領域 売上高の推移

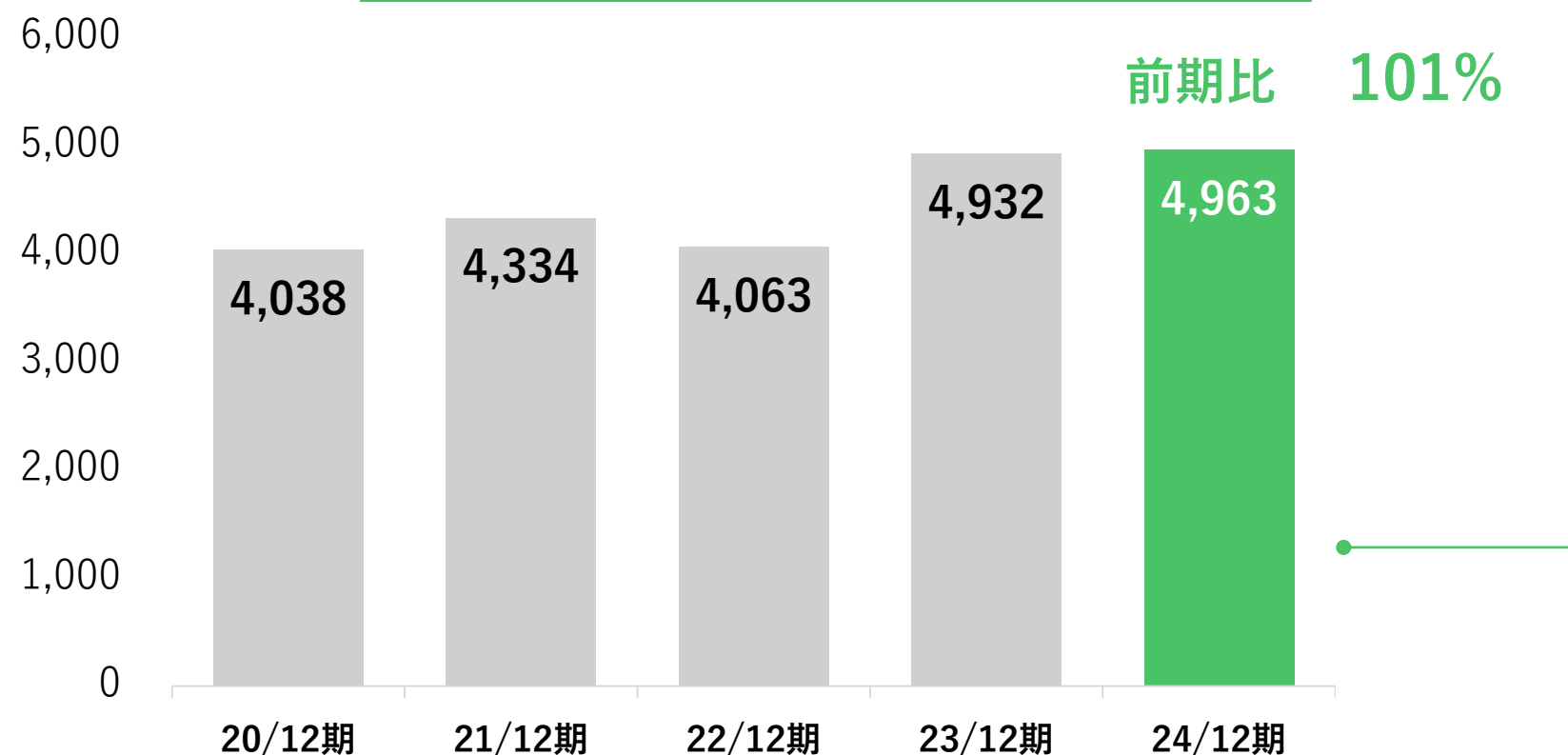
情報サービス事業 MDM・IoT

(単位：百万円)



セキュリティシステム事業

(単位：百万円)



2024年度 実績

情報サービス事業 MDM・IoT

好調

FiT SDMは一部顧客の解約でやや縮小も、Wi-SUN案件が順調に推移、全体で伸長

セキュリティシステム事業

堅調

セキュリティ製品の販売はリニューアル案件の獲得で成果
リカーリングはALLIGATEの案件獲得もあり伸長

2025年度 見通し

情報サービス事業 MDM・IoT

堅調

Wi-SUN案件の引合いは継続
FiT SDM/FiTサイネージを契機に、課題解決のソリューション提案に注力

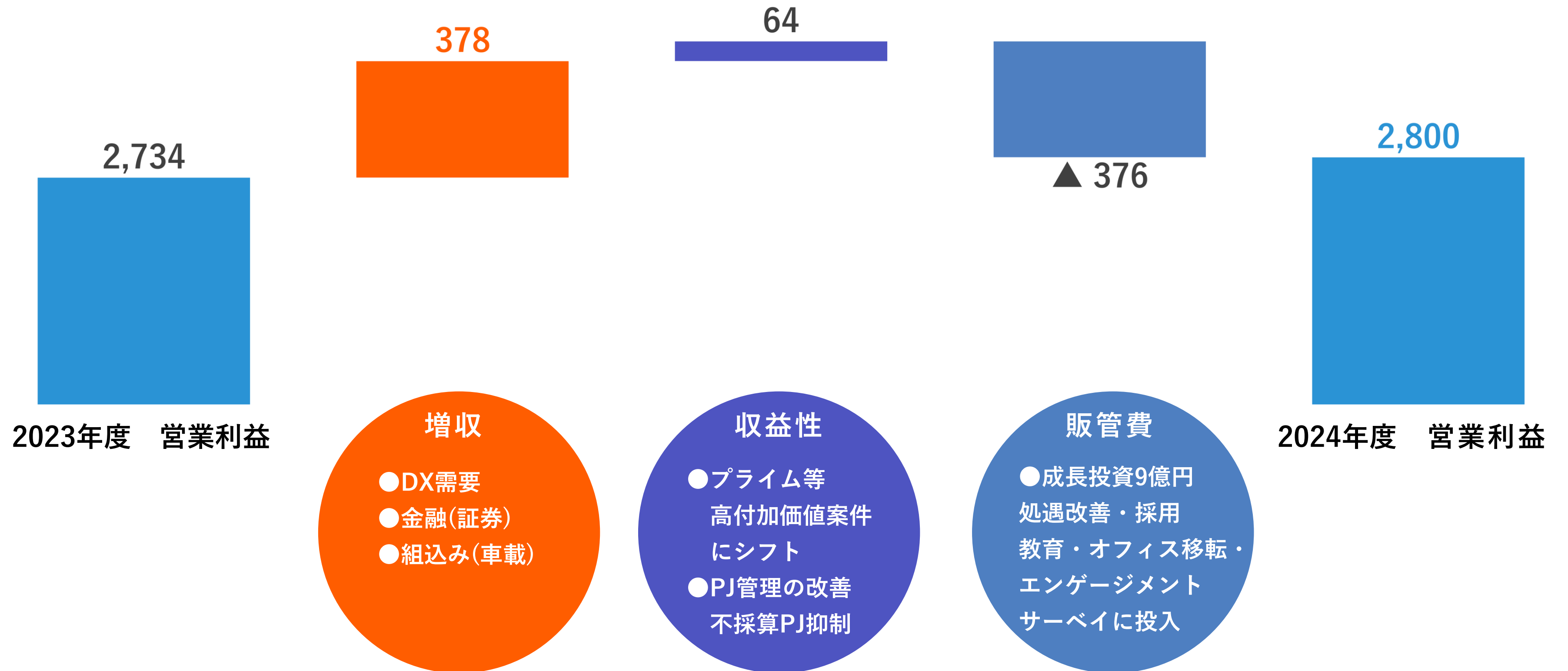
セキュリティシステム事業

堅調

ビルの新設案件は前年度並み
引き続きリニューアル案件獲得に注力。リカーリングは問い合わせ数増加に注力、ブランディング戦略等進める

連結営業利益の増減要因

(単位：百万円)



2024年12月期 連結貸借対照表

● 資産の増加

基幹システムの構築、M&A、本社移転関連により、18億円増加

● 純資産の増加

増益による内部留保の積み上げで16億円増加

● 自己資本比率

68.2%

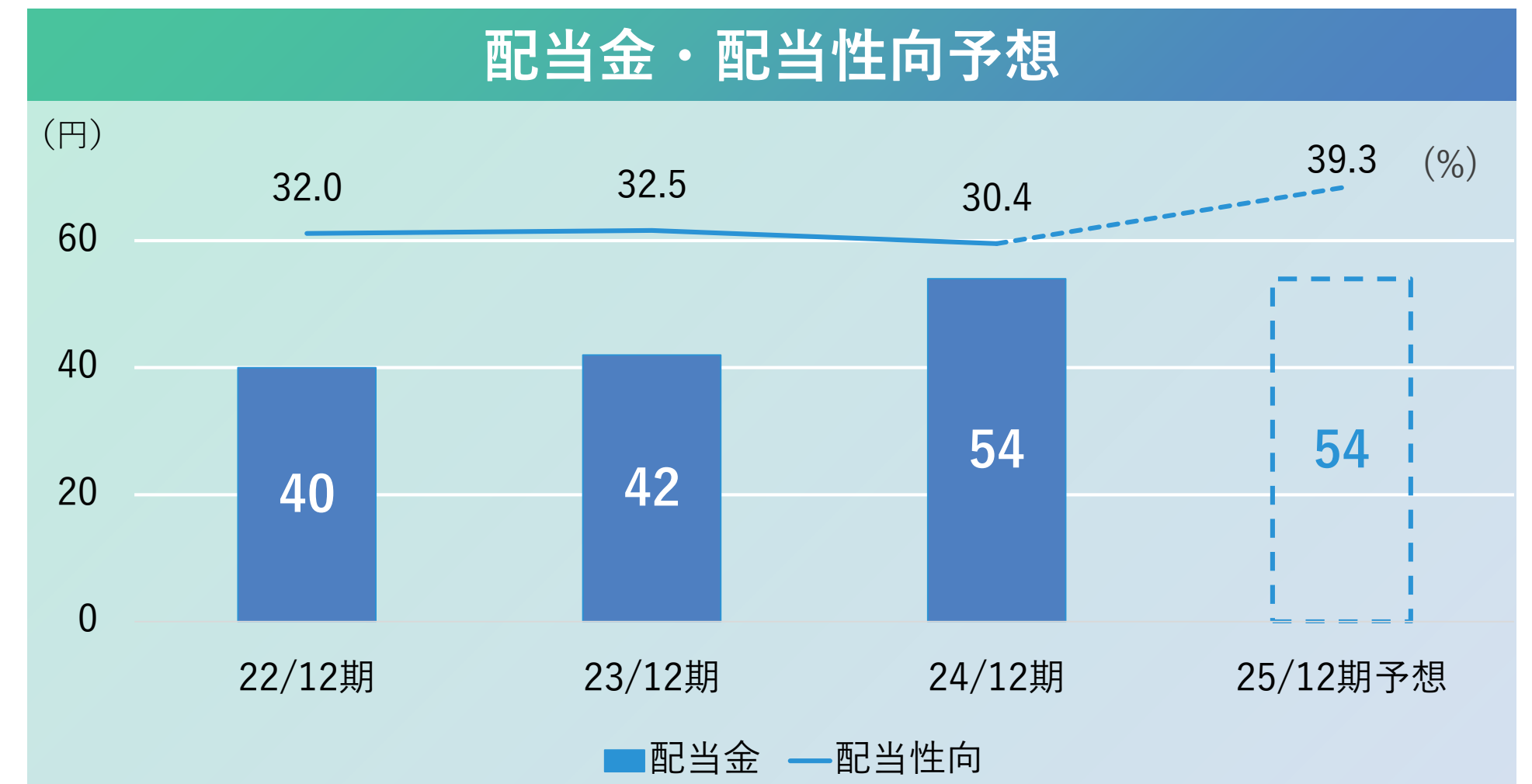
(単位：百万円)

資産の部		
	2023年 12月期	2024年 12月期
流動資産	15,663	16,257
固定資産	2,325	3,543
有形固定資産	917	1,033
無形固定資産	36	724
投資その他の資産	1,371	1,784
資産合計	17,988	19,800

負債・純資産		
	2023年 12月期	2024年 12月期
流動負債	5,675	5,785
固定負債	491	510
負債合計	6,167	6,296
株主資本	11,596	13,176
その他の包括利益累計額	224	327
純資産合計	11,821	13,504
負債・純資産合計	17,988	19,800

2025年12月期 連結業績・配当予想

業績予想	
売上高	361 億円
営業利益	22 億円
経常利益	23 億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	15.7 億円



	2023年	2024年	2025年予想
配当金	42円	54円	54円
配当性向	32.5%	30.4%	39.3%

連結ITエンジニア数の推移

連結ITエンジニア数も着実に漸増、前中計開始前の2020年度比で22%増加



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

FITSDM、ALLIGATE、建設現場用カードリーダーで売上高10億円超過

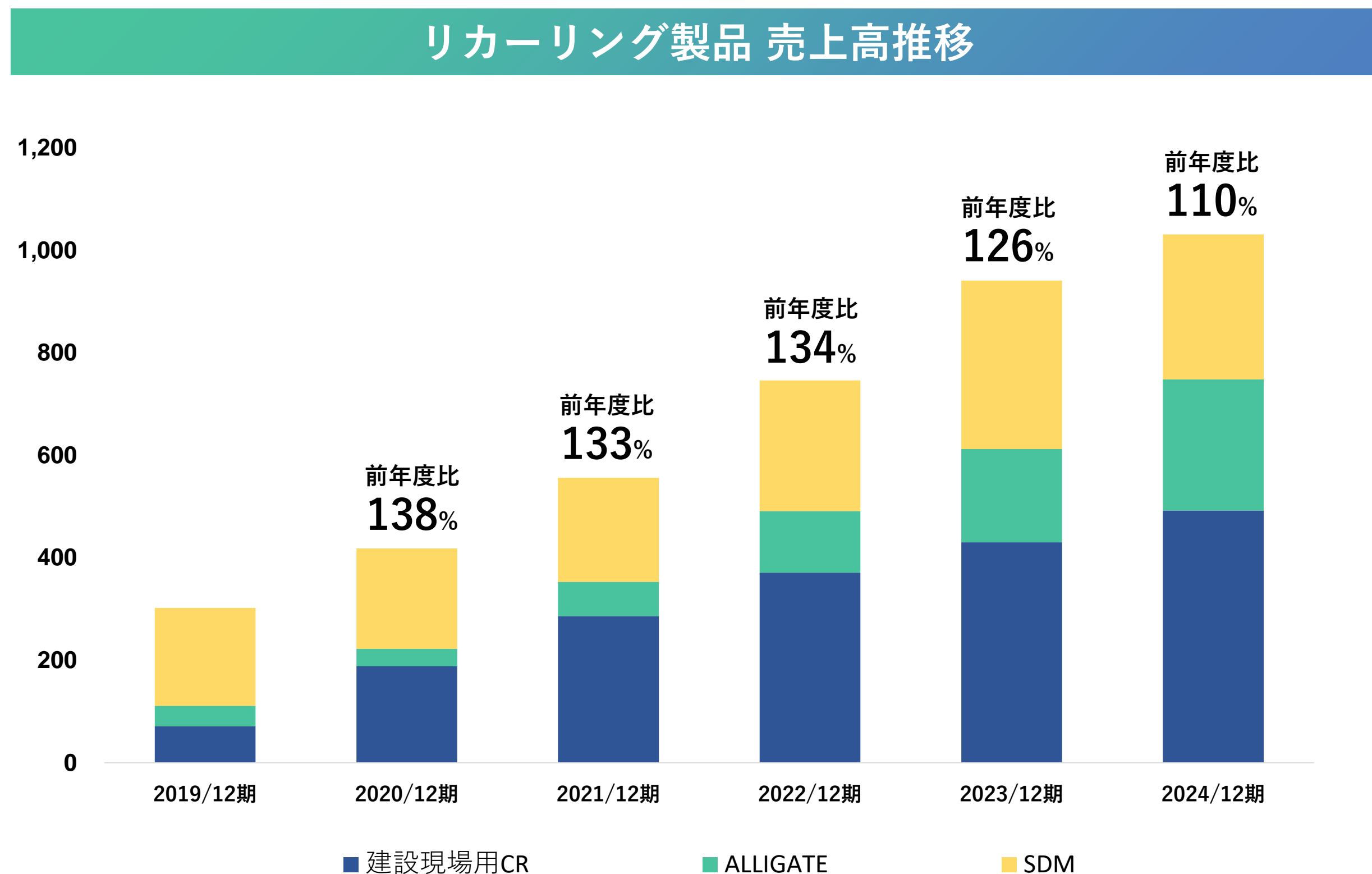
(単位：百万円)

FITSDM
モバイル端末管理

ALLIGATE
入退室管理

EasyPass
建設現場用カードリーダー

EasyPass
コードを押して、
カードをかざすだけ！



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

2026年12月期 KPIを上方修正し
成長を加速

■ 売上高 380億円
■ 営業利益 30億円

成長投資の効果による業績上振れおよびAMBC社のM&Aによる子会社化

「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

	今回目標	修正前
売上高	380億円	375億円
営業利益	30億円	27億円
成長投資 (3か年累計)	37億円	-

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



人事戦略

▶▶ 進捗状況

- ①人材確保
- ②人材育成
- ③エンゲージメント

人材確保・人材育成の各施策を実行

新卒採用強化	中途採用強化
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 採用活動におけるグループ連携 <p>「2024年春入社国立高専生の就職先ランキング」で、全体の194位中、20位にランクイン(昨年36位)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 採用人員の増員増強 ✓ リファラル採用の実施 ✓ 採用活動におけるグループ連携
働く環境の整備	育成/マネジメント
<ul style="list-style-type: none"> ✓ ISB → 2025年5月五反田・新横浜・我孫子の3拠点統合を計画 ✓ 各グループ会社→移転・増床 ✓ ベースアップ ✓ 賞与規定の改定 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 研修アカウントの付与、研修機会の提供 ✓ 組織再編による次世代管理職育成 ✓ 1on1継続実施、部署全体の帰社日設定によるコミュニケーション強化

従業員エンゲージメントの向上

- ✓ ISB社員を対象にエンゲージメントサーベイ(2024年10月)を実施
- ✓ 現状分析・施策策定・実施のPDCAで、更なるエンゲージメント向上を図る

2025年2月
AWSパートナー認定を取得



①事業基盤(受託開発・SES)の拡大と安定した収益確保

②ソリューション事業の規模拡大と高収益化

株式会社AMBCの株式を取得(2024年11月)



■ 2014年3月の設立以来、経営戦略やビジネスモデル構築のコンサルティング、
ならびにソフトウェア等のシステム開発支援で豊富な実績を築く

【M&Aの目的と期待する効果】

中期経営計画2026 情報サービス事業戦略において、
ソリューション事業の規模拡大と高収益化の重要な施策として、M&Aを実施。

コンサルティングサービスと、ソフトウェア開発における上流工程に豊富な実績・
知見を有するAMBC社とともに技術者のスキルの向上や、顧客基盤の拡大を促進し、
グループの更なる成長を目指す。

- ①事業基盤(受託開発・SES)の拡大と安定した収益確保
- ②ソリューション事業の規模拡大と高収益化

■ ノーコード、ローコードを活用したプラットフォーム開発を推進

ノーコード開発プラットフォーム(S2K2提供)



開発期間の
短縮

開発コスト
の抑制


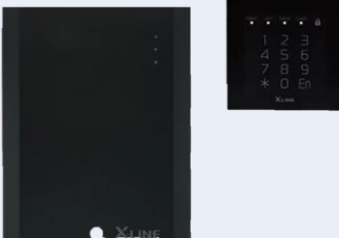


品質の
安定化

リソース不足
の解消

プライム案件拡大へ

- ①既存ビジネス
- ②リカーリング
- ③計装事業(新規ビジネス)

技術革新・営業/ブランディング戦略

	既存ビジネス	リカーリングビジネス
技術革新	<ul style="list-style-type: none"> ✓ X-LINE顔認証対応 ✓ 原価低減による採算向上  	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ALLIGATE顔認証対応 ✓ CCUS顔認証対応  
営業/ ブランディング戦略	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 営業増員 ✓ 高収益のリニューアル案件を拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 広報活動を継続・拡大 ✓ 積極的なプロモーション展開

計装事業のエンジニアリングサービスへ進出

新規ビジネスとして更なるビジネス拡大を狙う

※計装事業

計装事業とは 建物全体を監視・制御・計測するさまざまな機器とネットワークで結んで施設環境管理サービスを提供するビジネス。

成長投資



持続的成長の鍵

「人的投資」 「IT投資」 を実施

持続的
成長

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



成果
効果

エンゲージメントの向上

- ・専門性の高いスキル習得
- ・ワークライフバランス

事業基盤の強化

- ・生産性向上
- ・グループシナジー

ソリューション事業の創出

- ・パートナー企業と協業
- ・プロダクト開発

「持続的成長の
ための基盤づくり」

中期経営計画
2026

成長投資

37億円
(3か年累計)

人的投資



- ・教育制度
- ・制度改革
- ・処遇改善

IT投資



- ・IT投資
- ・コーポレート
ブランディング

前中計の
課題

人材面の課題

- ・技術者の確保、エンゲージメントの向上

マネジメント面の課題

- ・プロジェクト管理

成長投資

持続的成長の基盤づくりの成長投資
 売上高500億円、将来の1,000億円へ
 未来の成長のための先行投資は計画どおり

▶▶ 進捗状況

		2024年 計画	2024年 実績	2025年 計画	2024-2026年 累計計画
合計		9.3億円	9.0億円	16.5億円	37.8億円
人的投資	採用・教育	1.2億円	0.7億円	2.8億円	5.3億円
	処遇改善	3.2億円	4.5億円	4.0億円	13.9億円
	オフィス環境	3.2億円	3.1億円	8.3億円	15.4億円
IT投資	IT	1.4億円	0.3億円	0.9億円	2.0億円
	その他	0.3億円	0.4億円	0.5億円	1.2億円

※成長投資金額は費用計上基準

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

FINANCIAL
RESULTS
BRIEFING

Part 1 ISBグループ概要

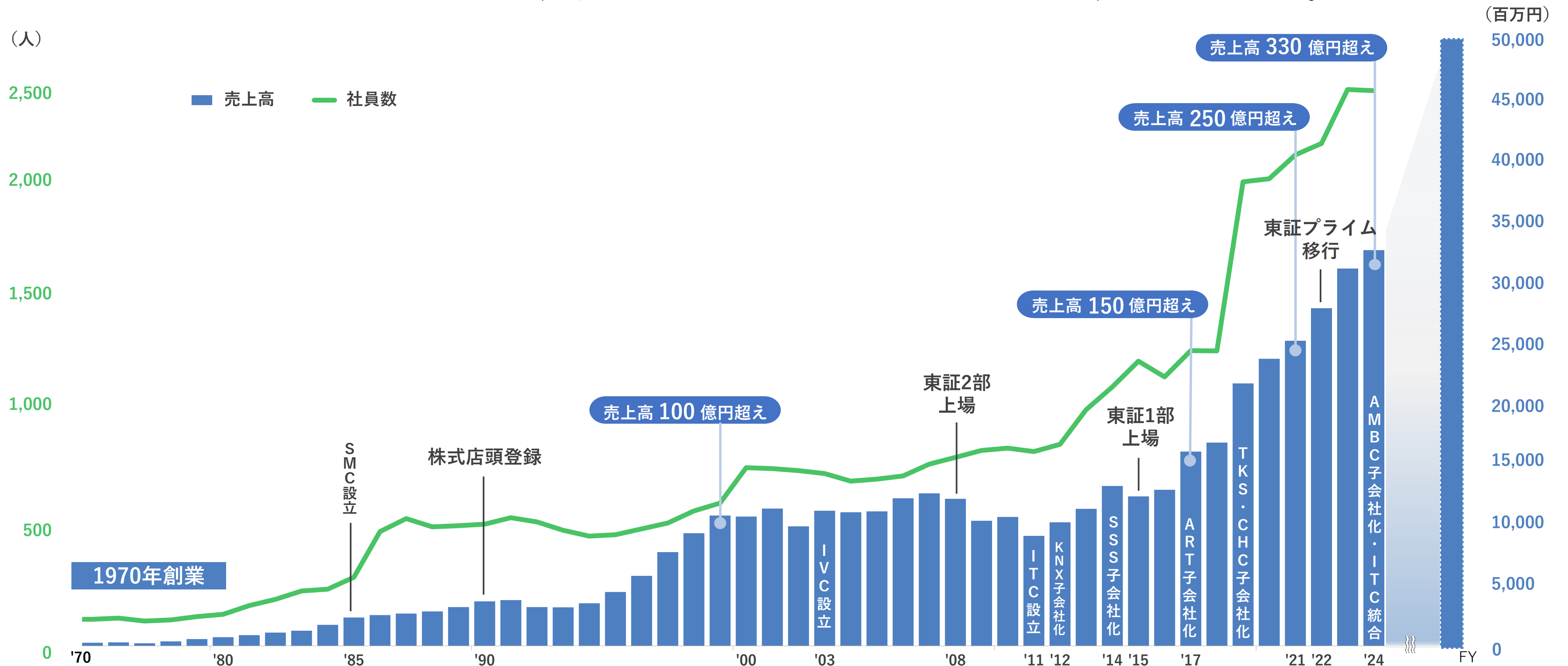
Part 2 決算概要

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。



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12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。