

# ISBグループ 決算説明資料

2026年12月期 第2四半期

株式会社アイ・エス・ビー | 証券コード:9702

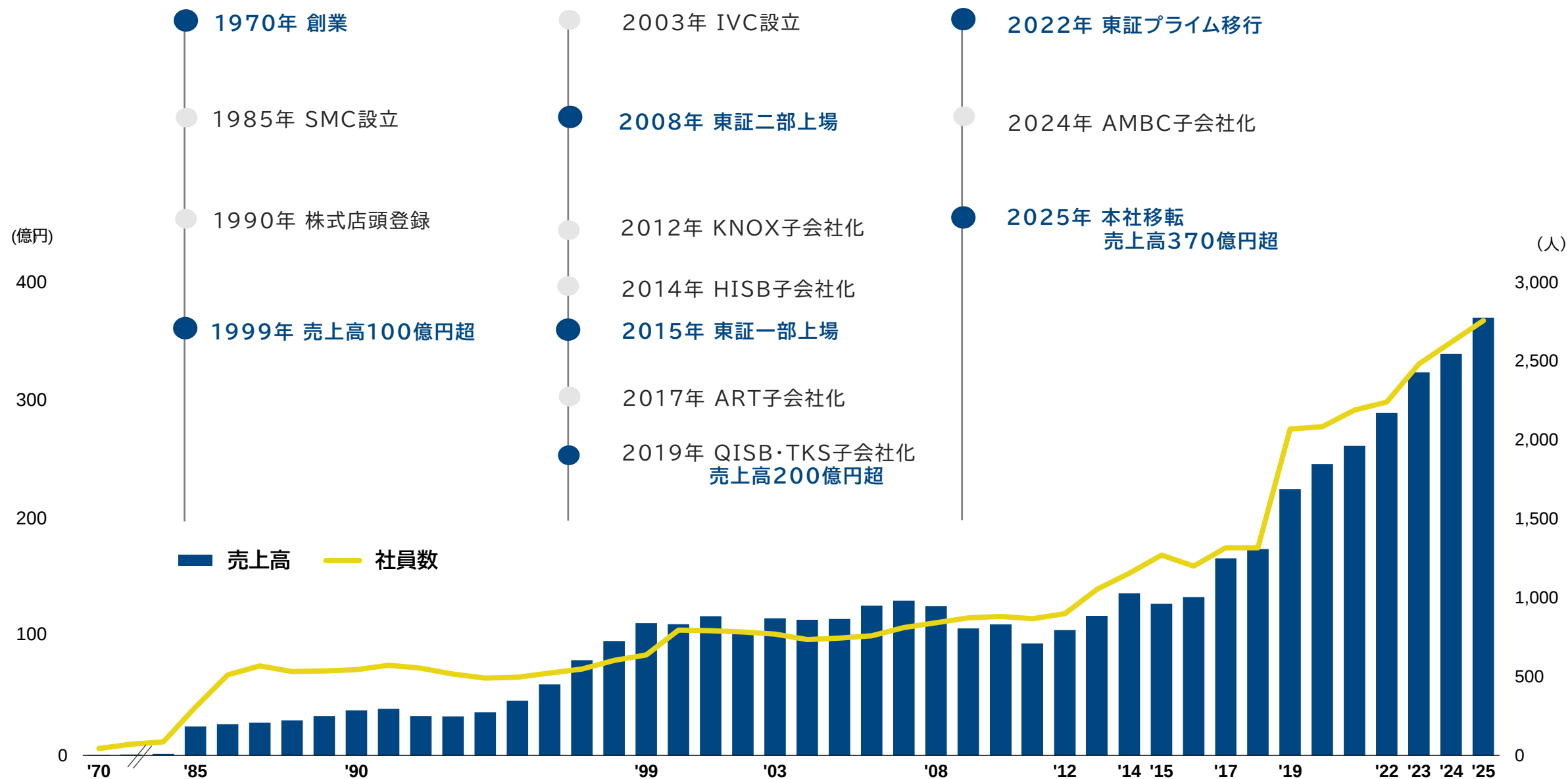
2026.8.7

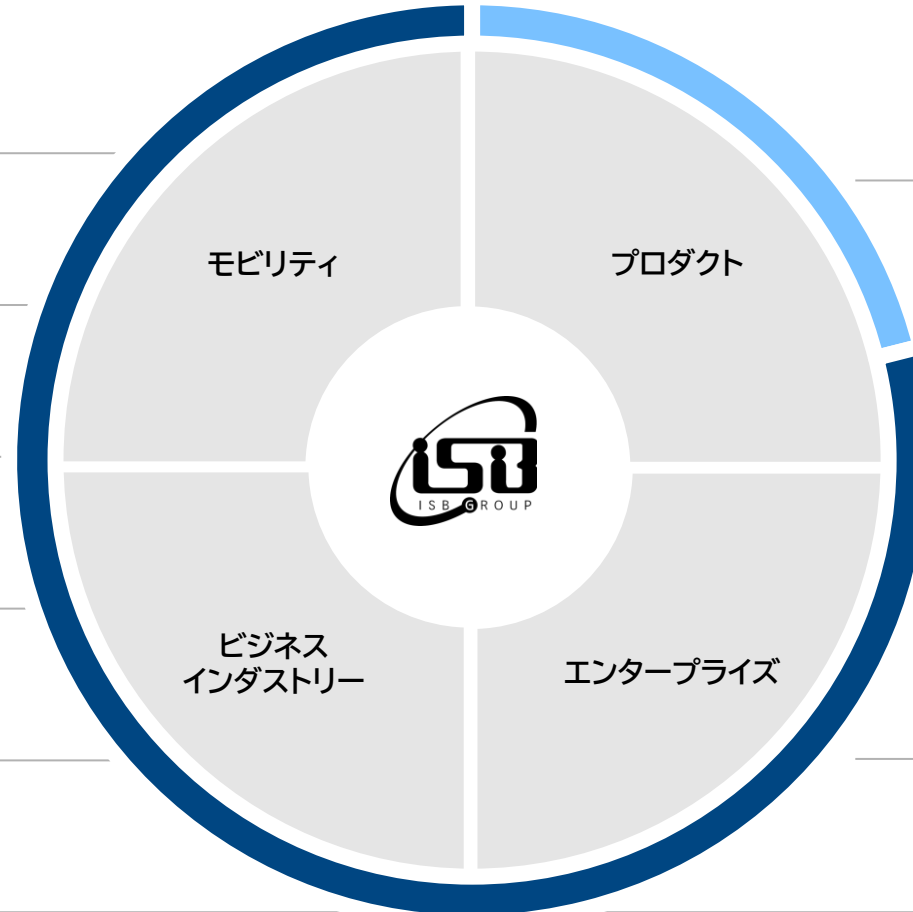


代表取締役社長 若尾 一史

2021年1月就任

|          |                                           |
|----------|-------------------------------------------|
| 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      | 24億2,603万円(2026年4月27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)<br>セキュリティシステム事業(入退室管理) |
| 従業員数(連結) | 2,752名(2025年12月31日現在)※パートおよび嘱託社員含む        |
| グループ会社   | 連結子会社:国内7社、海外1社                           |





■携帯端末／スマートフォン

■通信／無線基地局

■自動車／車載システム

■業務システム／DX・AI連携

■組込み機器／POS・通信  
モジュール

■医療システム／検査装置・  
医療クラウド

■出入管理システム／ALLIGATE

■モバイルデバイス管理(MDM)

■IoT / Wi-SUN

■官公庁・自治体 / 住民サービス  
システム

■銀行・証券／金融システム

■ITインフラ / 基幹システム

※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

**01** 2026年12月期 第2四半期決算概要

**02** 中長期経営計画2030取り組み

**01** 2026年12月期 第2四半期決算概要

**02** 中長期経営計画2030取り組み

## サマリー

通期計画に対し概ね順調に進捗。  
世界情勢・市場環境の変化を注視し、下期以降の確実な案件確保に向けた受注活動を強化。

## 売上高

**19,171** 百万円 YoY 104.0%  
進捗率 49.8%

受注が概ね堅調に推移したことにより、  
過去最高の上期売上高を達成。  
とくにセキュリティシステム事業がけん引。

## 営業利益

**1,582** 百万円 YoY 112.3%  
進捗率 52.7%

セキュリティシステム事業の  
増収効果により利益を確保。  
成長投資を継続しながら、計画どおりに進捗。

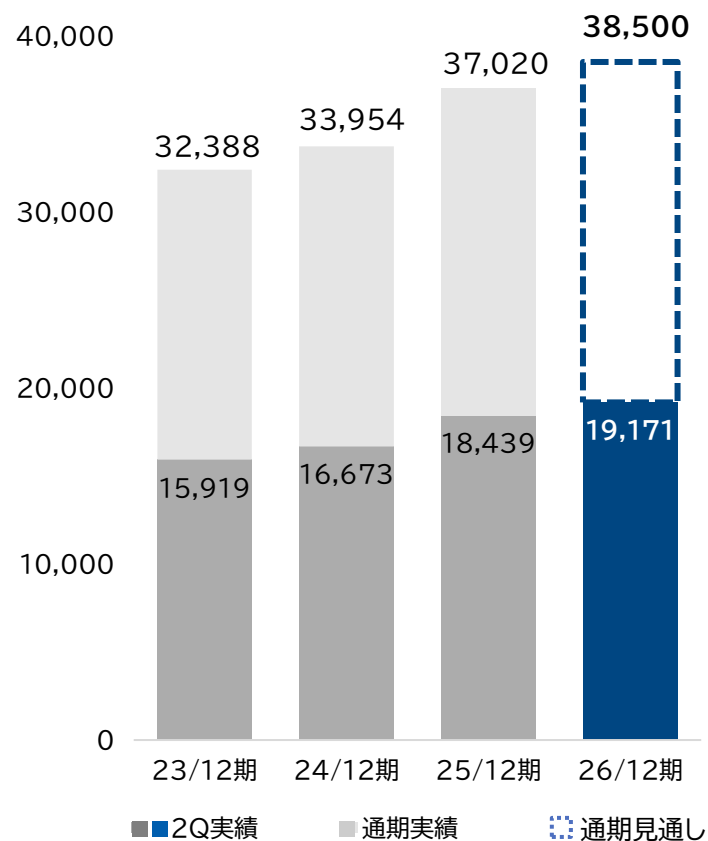
(単位:百万円)

|                          | 2025年2Q | 2026年2Q | 増減     | 前年同期比  | 2026年<br>2Q計画 | 計画比    | 2026年<br>通期予想 |
|--------------------------|---------|---------|--------|--------|---------------|--------|---------------|
| 売上高                      | 18,439  | 19,171  | 732    | 104.0% | 18,700        | 102.5% | 38,500        |
| 営業利益                     | 1,409   | 1,582   | 173    | 112.3% | 1,410         | 112.2% | 3,000         |
| 営業利益率                    | 7.6%    | 8.3%    | +0.7pt | -      | 7.5%          | +0.8pt | 7.8%          |
| 経常利益                     | 1,426   | 1,618   | 192    | 113.4% | 1,430         | 113.1% | 3,050         |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期(当期)純利益 | 795     | 1,018   | 223    | 128.1% | 860           | 118.4% | 1,850         |

(単位:百万円)

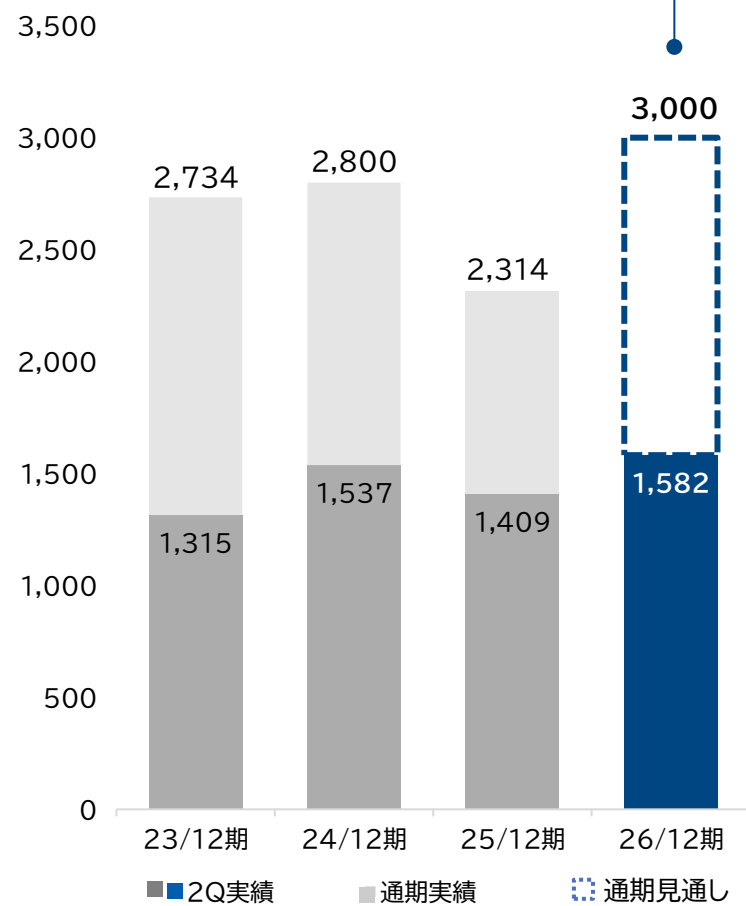
## 売上高

進捗率 49.8%



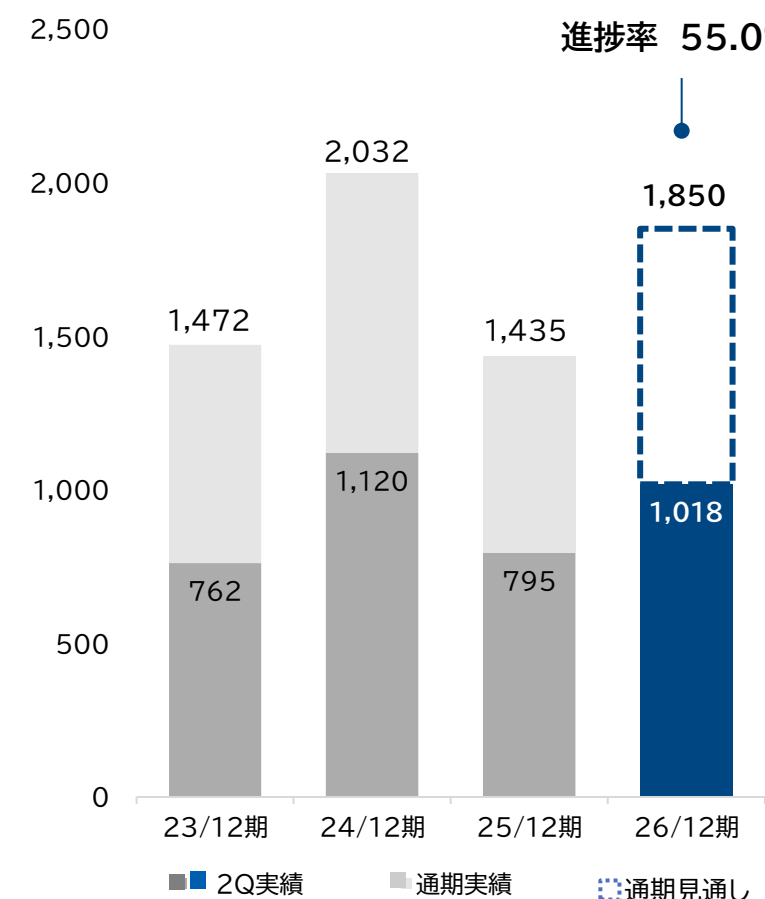
## 営業利益

進捗率 52.7%

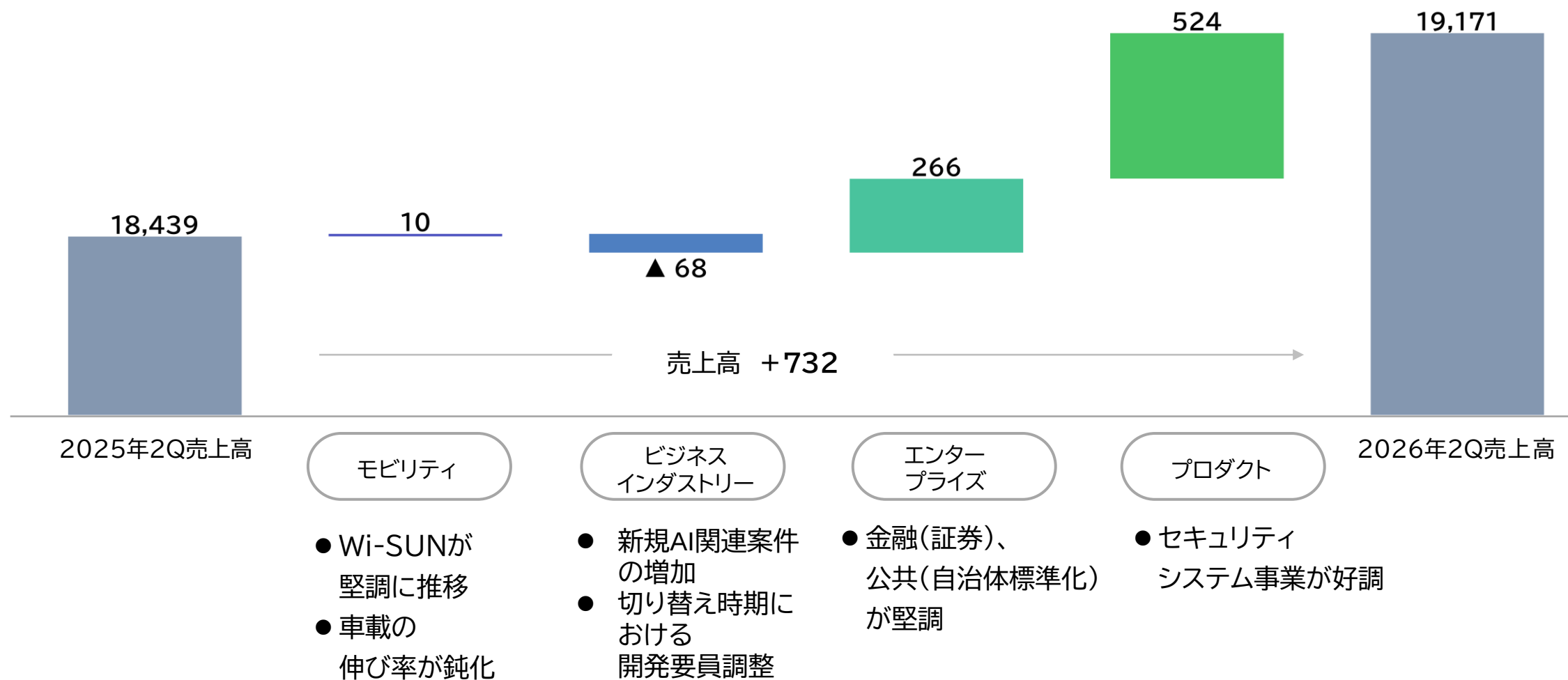


## 当期純利益

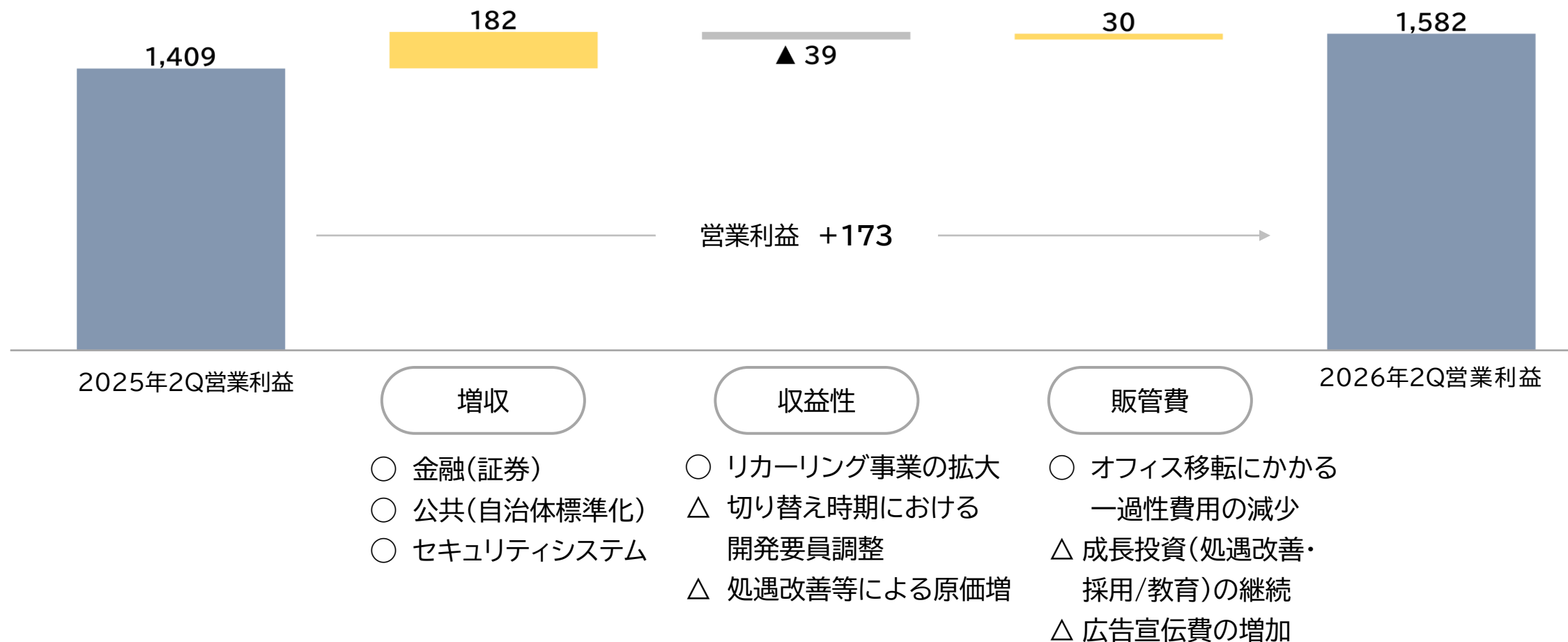
進捗率 55.0%



(単位:百万円)



(単位:百万円)



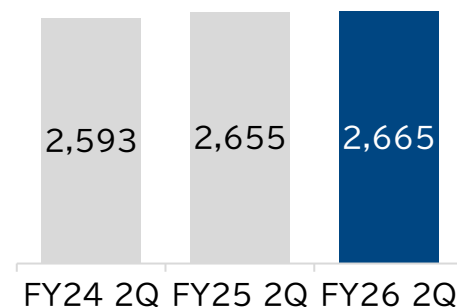
(単位:百万円)

## 【モビリティ】

- 車載
- モバイルインフラ
- 移動無線端末など

Wi-SUN関連が堅調に推移。車載は市場環境の影響を受け、前年同期並みで推移。  
下期も車載分野の減少影響が継続すると見込まれるため、その他組込み領域での案件拡大を進め、着実な成長を目指す。

前年同期比 100.4% ➡

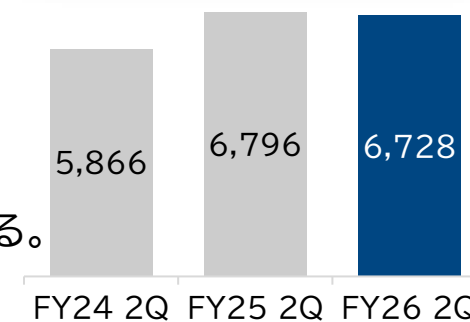


## 【ビジネスインダストリー】

- 業務システム
- 組込みなど

画像・映像分析などのAI関連案件は堅調に推移した一方、プロジェクトの切り替え時期における開発要員調整などの影響もあり、前年同期比で微減。下期以降は、強みであるクラウド技術・組込みを中心とした医療・DX・IoT分野での着実な案件確保を目指す。  
引き続きAI活用を中心にノウハウの蓄積、人材の教育を並行して進める。

前年同期比 99.0% ➡



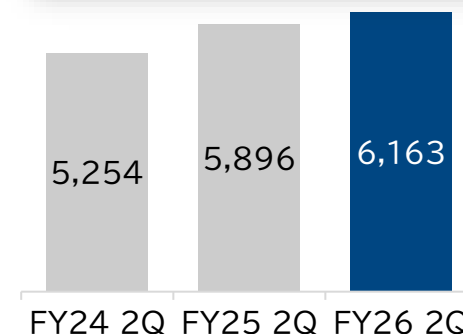
(単位:百万円)

## 【エンタープライズ】

- 金融
- 公共
- ITインフラなど

金融は、主要顧客を中心に堅調に推移するとともに、上流工程を担う人材育成を推進。公共は、自治体システムの標準化案件の伸長に加え、地域展開も順調に進み、全体を牽引。下期以降も堅調な推移を見込む。ITインフラは部材不足による下期への影響を注視しながら、着実な案件獲得に取り組む。

前年同期比 **104.5%** 



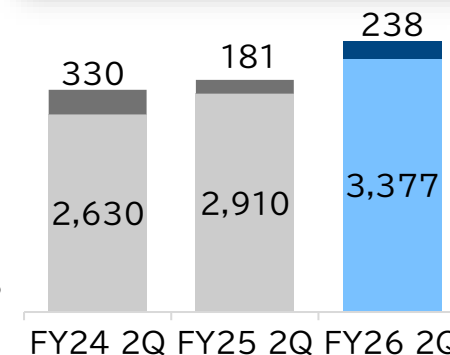
## 【プロダクト】

- 情報サービス事業(MDM・IoT)
- セキュリティシステム事業

### 【情報サービス事業(MDM等)】

MDMは、キッティングを含む一貫した提供体制を背景に、既存顧客からの継続的な引き合いに支えられ底堅く推移。引き続き、顧客ニーズに応じたサービス展開を推進。

前年同期比 **117.0%** 



### 【セキュリティシステム事業(入退室管理等)】

既存事業は、引き続きリニューアル案件獲得に傾注し増収。リカーリング事業は、認証デバイスの多様なニーズに応え順調に成長。

※既存事業とは: 売切り型の入退室管理システムの開発・販売・設置

ALLIGATE、建設現場用CR、FiT SDMの3製品により、着実に増収

(単位:百万円)

## PICKUP TOPIC

### クラウド型入退室管理システム「ALLIGATE」

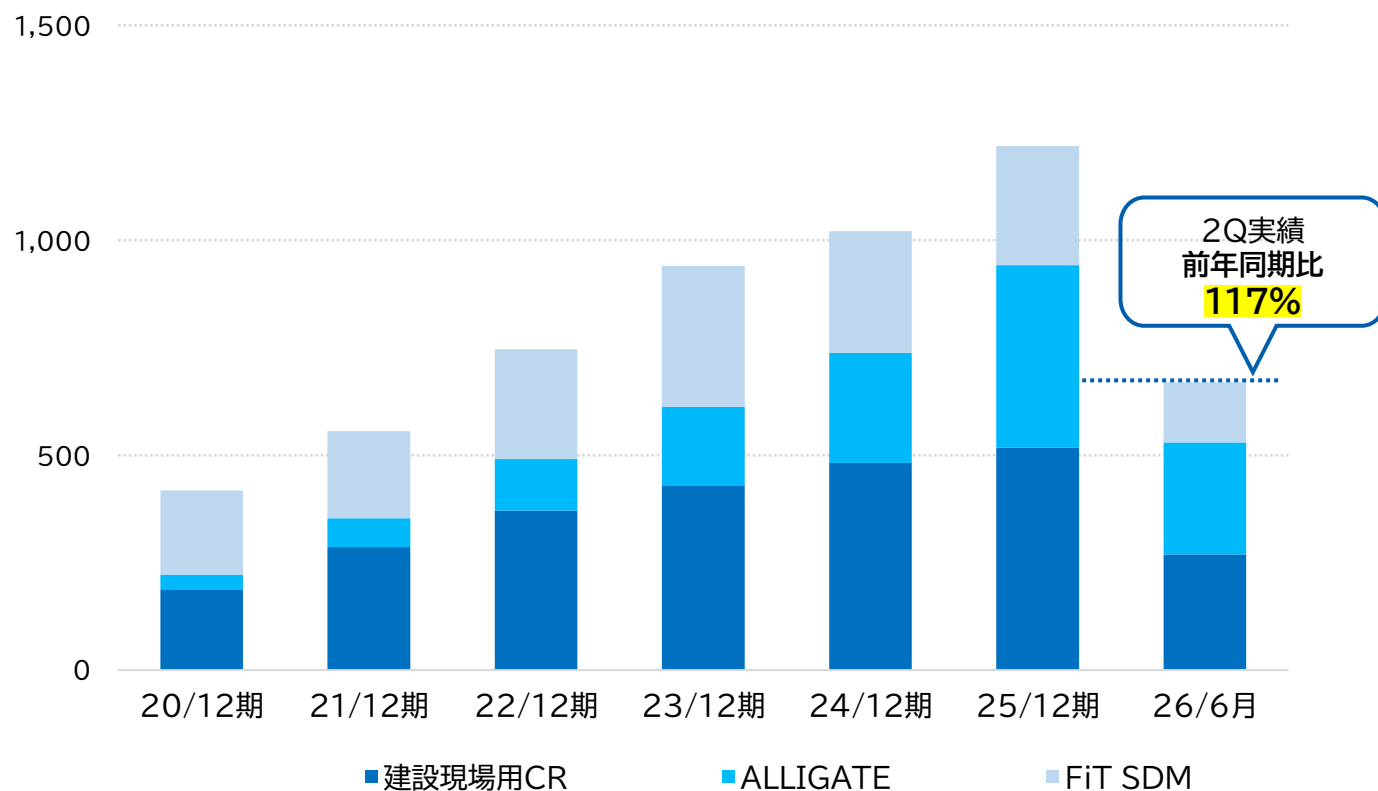
- 製品ラインナップを拡充  
安定稼働と顧客満足度のさらなる向上に向け、製品ラインナップを拡充。
- 多様な認証ニーズに応える3つのモデル  
「Lock Pro」「Face」「QR」の3モデルを展開し、利用シーンや運用に応じた最適な認証方式を提供。



#### ● 製品ラインナップ



## リカーリング製品 売上高推移



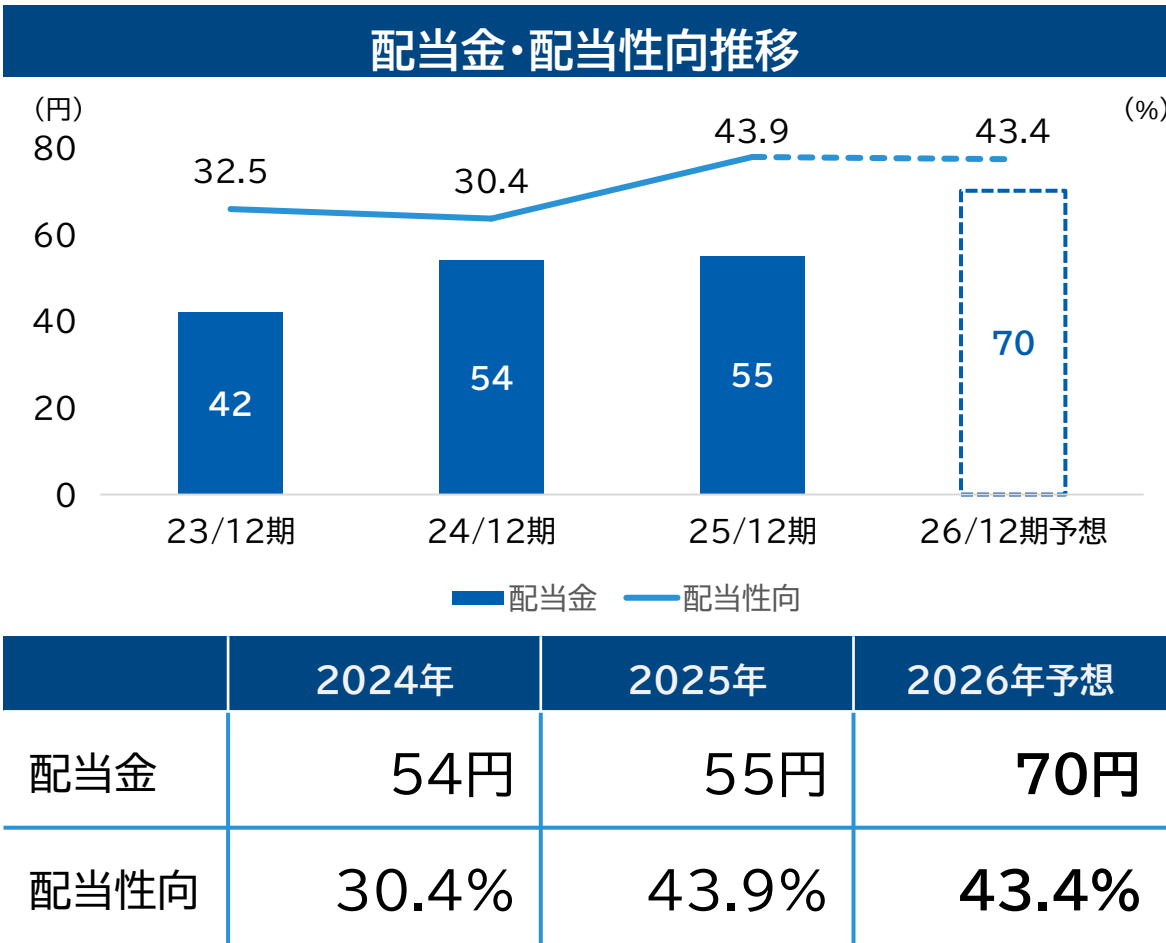
流動負債の減少に伴う負債の縮小と、利益の積み上げに伴う純資産の増加  
引き続き健全な財務基盤を維持

(単位:百万円)

| 資産の部     |               |                 |
|----------|---------------|-----------------|
|          | 2025年<br>12月期 | 2026年<br>12月期2Q |
| 流動資産     | 16,947        | 16,236          |
| 固定資産     | 4,663         | 4,569           |
| 有形固定資産   | 1,923         | 1,889           |
| 無形固定資産   | 769           | 753             |
| 投資その他の資産 | 1,969         | 1,927           |
| 資産合計     | 21,610        | 20,806          |

| 負債・純資産      |               |                 |
|-------------|---------------|-----------------|
|             | 2025年<br>12月期 | 2026年<br>12月期2Q |
| 流動負債        | 6,109         | 4,911           |
| 固定負債        | 978           | 990             |
| 負債合計        | 7,087         | 5,902           |
| 株主資本        | 14,030        | 14,450          |
| その他の包括利益累計額 | 492           | 454             |
| 純資産合計       | 14,522        | 14,904          |
| 負債・純資産合計    | 21,610        | 20,806          |

| 業績予想（2025年実績からの増減）  |                |
|---------------------|----------------|
| 売上高                 | 385億円（+14.8億円） |
| 営業利益                | 30.0億円（+6.8億円） |
| 経常利益                | 30.5億円（+6.6億円） |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 18.5億円（+4.1億円） |

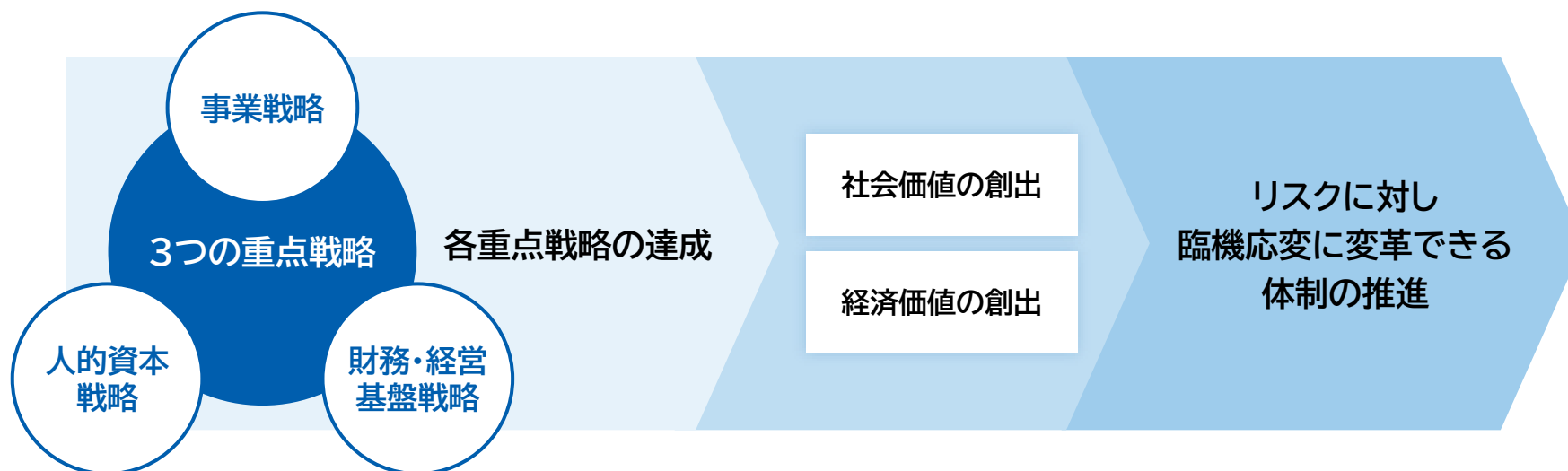
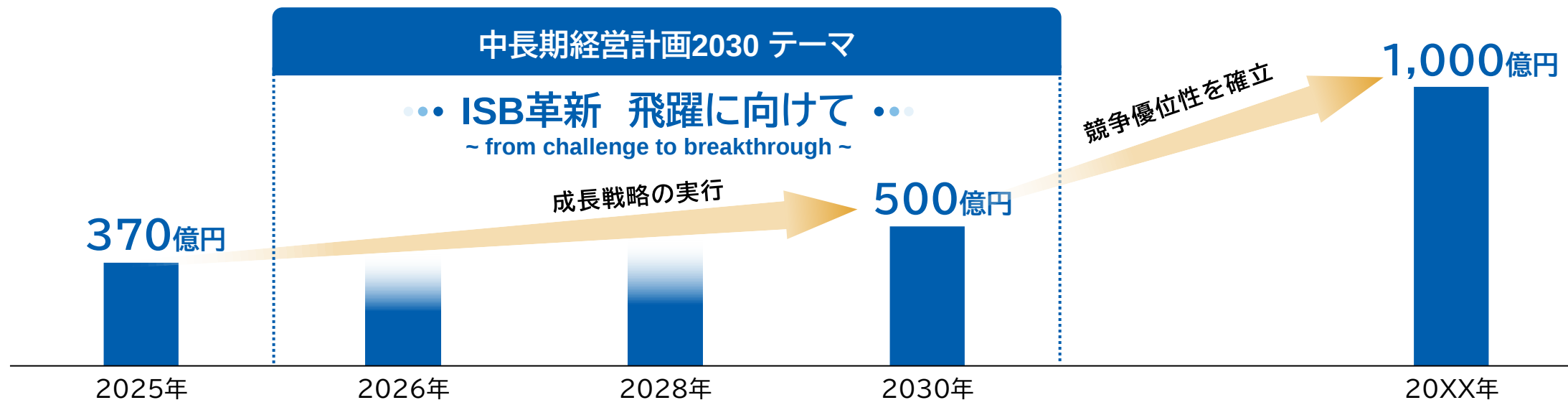


※2026年2月13日公表時点の数値

**01 2026年12月期 第2四半期決算概要**

**02 中長期経営計画2030取り組み**

3つの重点戦略を実行し、将来のリスクに適応できるレジリエントな体制を推進



## … ISB革新 飛躍に向けて …

~ from challenge to breakthrough ~

売上高500億円を通過点として「永続する企業」へ向けた中長期経営計画  
3つの重点戦略を実行し、将来のリスクに適応できるレジリエントな体制を推進

### 3つの重点戦略

#### ① 事業戦略

##### ● 情報サービス

更なる高収益化へ向けて、  
既存事業の競争力強化

既存事業  
(オーガニック成長)



コンサル・プライム / プロダクト保守

AI / サイバーセキュリティ

ワンストップサービス強化

##### ● セキュリティシステム

オーガニック成長に加えて  
グループシナジー発揮と  
事業創出投資で成長を実現

既存事業  
(オーガニック成長)



グループシナジー強化

新規事業への取り組み

##### ● 地域に根差した成長戦略

#### ② 人的資本戦略

- 働きがいのある企業文化の醸成
- 採用強化
- 教育・育成

#### ③ 財務・経営基盤戦略

- 資本収益性と市場評価の向上
- 透明性の高いガバナンス
- 環境課題への対応

中長期経営計画2030の実現に向け、高付加価値領域へのシフトを加速し、  
既存事業の競争力強化を通じて収益性の向上を目指す

## トピックス

### コンサル案件の 推進

- AMBC社との連携により、SAP導入を主としたコンサル案件への参画を拡大  
(アイ・エス・ビー、SAP PartnerEdge Service パートナーに認定)
- グループ向け勉強会を通じ、高付加価値案件に対応できる人材育成  
およびリスクリングを推進
- グループ全体での提案・開発体制を強化し、  
高付加価値案件のさらなる拡大を目指す

### サイバーセキュリティ

- 推進体制(組織力)の強化
- 時代に合わせたポリシーレベルへの高度化・最適化
- 継続的な教育・啓発の実施
- 一部事業/案件へのサイバーセキュリティ実装

## SIer市場の変化

### 人月ビジネスからの脱却

部分的な効率化による単価の下落、  
案件の小規模・短期化による開発者の疲弊リスク



『労働時間ベース』から、高付加価値領域へのシフトによる  
『バリューベース(価値創出型・高収益型)』へのビジネスモデル転換

## ISBの方針:技術と人の同時進行



開発面 生産性の向上

要件定義からテストまでAIを統合する  
『仕様駆動開発(SDD)』への移行と、  
人間の役割(機能定義・品質保証)の再定義による、  
高い生産性・品質の実現



変化に強い組織の実現

外部環境や技術トレンドの急速な変化に即応する  
自律型組織へ

単なる工数削減による疲弊リスクを回避し、  
シニアのノウハウと若手のAIスキルを融合させた  
『上流から対応できる人材』の育成と、  
新技術に即応するAIドリブン組織への変革

## 実現に向けたマイルストーン

2026年

### AI実装と標準化

コーディング等の一部  
自動化の全社定着と、  
次世代開発プロセスの  
トライアル・実証

2027-2028年

### 拡大と加速

活用の拡大・標準化  
全社展開による効率化の加速

2029-2030年

### AIドリブンへの進化

価値創出、競争力強化、  
AIドリブン組織の完成

#### 開発面 (技術・プロセス)

- 開発工程へのAI活用
- 仕様駆動開発(SDD)の社内適用
- AI技術の研究・開発

#### 人材育成面 (人材・組織)

- レベル別AI活用セミナーの実施
- AI利用ガイドラインの策定
- 管理部門へのAI導入支援
- グループ展開

顧客の競争力を高め、価値創出を支援する  
強固なパートナーへ

重点分野における専門人材の採用・育成を強化、  
および働く環境の改善により、エンゲージメントの向上に注力

### トピックス

#### 人材確保

- 処遇改善に約2.7億円を実行(ベースアップ・福利厚生の充実等)
- 2025年のエンゲージメントサーベイ結果に基づく改善・定着施策を推進
- 本社・各事業所を含む職場環境整備を継続的に推進
- 上流工程を担う人材の採用
- グループ間における採用ノウハウの共有

#### 人材育成

- 重点分野における専門人材育成の推進  
(AI、サイバーセキュリティ、SAP、クラウド等)
- 全社教育体系の再構築による専門スキル強化と継続的な学習環境の整備
- iCDを活用したスキルの可視化と組織分析・人材活用の推進

※iCDとは:企業や組織でITを活用する際に必要な業務と、それを支える能力を体系的に整理した共通の枠組み

資本効率の改善と透明性の高いガバナンスの実現、  
環境課題への対応を推進し、持続的な成長を支える経営基盤の強化を目指す

## トピックス

### 情報開示・対話の充実

- 情報開示の拡充・高度化  
TCFD提言に基づく開示など、ESG・非財務情報の開示内容を拡充
- 投資家対話(エンゲージメント)の推進  
株主・投資家との対話により得られた意見や要望等を経営陣へフィードバック

### 環境課題への対応

- TCFD開示の実施  
2025年3月期有価証券報告書にて、国内情報サービス事業におけるTCFDシナリオ分析・開示を完了
- 脱炭素・環境負荷低減の推進  
特定したリスク・機会を施策へ反映し、GHG排出量削減等の取り組みを継続推進

持続的成長のための基盤づくり・未来の成長のための戦略的な投資として、2026年上期は6.5億円を実行  
3か年投資計画(累計37.8億円)に対し、2026年上期時点で82%進捗

|        | 2024年実績 | 2025年実績 | 2026年2Q実績 | 3か年累計計画                     |
|--------|---------|---------|-----------|-----------------------------|
| 採用・教育  | 0.7億円   | 2.6億円   | 0.5億円     | 5.3億円                       |
| 処遇改善   | 4.5億円   | 5.2億円   | 2.7億円     | 13.9億円                      |
| オフィス環境 | 3.1億円   | 7.0億円   | 2.7億円     | 15.4億円                      |
| IT     | 0.3億円   | 0.5億円   | 0.3億円     | 2.0億円                       |
| その他    | 0.4億円   | 0.3億円   | 0.3億円     | 1.2億円                       |
| 計      | 9.0億円   | 15.6億円  | 6.5億円     | 37.8億円<br>(2026年上期時点進捗 82%) |

# 中長期経営計画2030 グループ目標・KPI

## 2030年12月期 事業/人的資本目標

売上高

**500億円以上**

2025年度実績: 370億円

営業利益

**45億円以上**

2025年度実績: 23億円

1人当たり売上高

**1,760万円以上**

2025年度実績: 約1,650万円

1人当たり営業利益

**160万円以上**

2025年度実績: 約100万円

従業員数<sup>※1</sup>

**2,850人以上**

2025年度実績: 2,246人

女性管理職比率<sup>※2 ※3</sup>

**7.0%**

2025年度実績: 5.7%

新卒女性比率<sup>※2</sup>

**30%**

2025年度実績: 17%

従業員  
エンゲージメントスコア<sup>※2 ※4</sup>

**3.6以上**

2025年度実績: 3.2

## 2030年12月期 財務・経営基盤目標

ROE

**14%以上**

2025年度実績: 10.2%

配当性向

**50%以上**

2025年度実績: 43.9%

DOE

**4%下限**

2025年度実績: 4.5%

GHG排出量<sup>※5</sup>

**30%削減**

2024年度実績: 593.8 t-CO2 <sup>※6</sup>

※1 パートおよび嘱託社員を含まず、正社員で集計。

※2 当社(提出会社単体)で集計。

※3 管理職は課長相当クラス以上の合計(社外取締役除く)。

※4 エンゲージメントスコアから「働きがいの満足度」に関わる指標を算出。最大値5.0。

※5 Scope1+2での排出量。2024年度比。

※6 国内事業のScope1+2での排出量。

# I S B R O U P

- 本資料は、2026年12月期第2四半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いただ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2026年6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。