



DRIVE CHANGE TO THRIVE

Software Development
Business Report

第54期 報告書

2023年1月1日▶2023年12月31日

証券コード：9702

CONTENTS

What's! ISB

アイ・エス・ビーグループ理念体系
アイ・エス・ビーグループの事業領域

ごあいさつ

中期経営計画2026

連結分野別業績

連結財務情報

2024年度 業績見通し(連結)

会社概要／株式の状況

株主様向けアンケート結果ご報告

裏表紙のアンケートにご協力ください

What's!? ISB

アイ・エス・ビーグループ理念体系

アイ・エス・ビーグループ企業理念

夢を持って夢に挑戦

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。

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。

誇り 誠実 挑戦

誇り

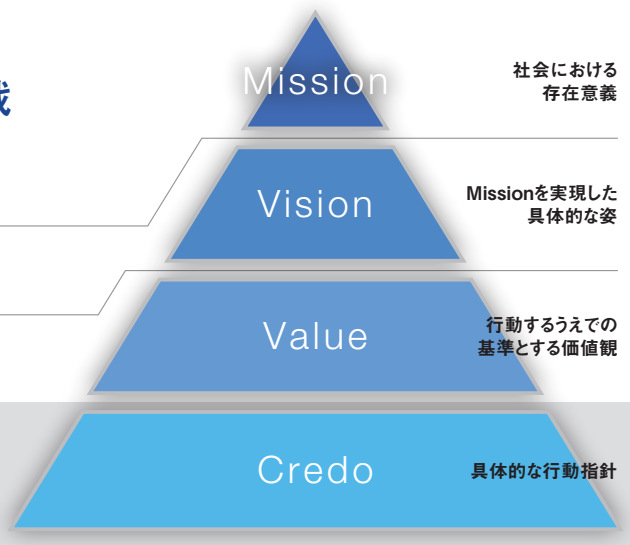
プロフェッショナルとして、自らが技術とアイデアを磨き続け、成長するとともに企業の発展を通じて社員の健康と家族の生活を応援します。

誠実

お取引先様と常に誠実に向き合い、あらゆる期待に応える解決策を提案します。ガバナンスとリスクマネジメントを徹底し、透明性の高い経営に努めます。

挑戦

夢のある未来へ向けて、新たな価値の創造に情熱をもって取り組み、進化し続けます。



アイ・エス・ビーグループの事業領域

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することをミッションとし、複雑化するICT社会に新たな価値を創造するソリューションと製品を提供しています。

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。



モビリティソリューション

モバイルインフラ、移動無線端末・基地局に関わるシステム、車載などの組み込みシステム

エンタープライズソリューション

官庁・自治体、金融系企業向けシステム、ITインフラに関わるシステム

ビジネスインダストリーソリューション

民間企業向けシステム、医療・産業機器などの組み込みシステム

プロダクトソリューション

ALLIGATE(入退室管理システム)、VECTANT SDM(モバイルデバイス管理)

ソリューション事業・プロダクト事業の詳細はHPでご確認いただけます。

ソリューション事業ページ

<https://www.isb.co.jp/solutions/>



プロダクト事業ページ

<https://www.isb.co.jp/products/>





代表取締役社長 若尾 一史

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第54期(2023年1月1日から同年12月31日まで)の事業概要をご報告し、あわせて第55期の取り組みについてご説明いたします。

昨年の国内経済は、新型コロナウイルス感染症の5類移行後、個人消費やインバウンド需要は回復しており、社会経済活動は、正常化が進みました。

一方、地政学的なリスクの高まりによる不安定な国際情勢や資源価格の高騰等により、景気の先行きは不透明な状況で推移いたしました。

このような状況の中、当社グループは、ISBグループ中期経営計画2023「新しい一歩 ～ move up further ～」の3つの重点戦略、「顧客開拓、有望分野の拡大」、「ソリューション事業の創出」、「グループ経営強化」に取り組み、当連結会計年度の連結業績は、過去最高を更新し、第54期末の配当金を42円といたしました。

今期からのISBグループ中期経営計画2026『「永続する企業」へ～Drive change to thrive～』では、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させ、新たな成長を目指すため、「人事戦略」、「情報サービス事業戦略」、「セキュリティシステム事業戦略」のそれぞれで持続的成長への変革を行ってまいります。

未来への成長投資を進め、「永続する企業」に向けた新たな成長ステージへ

—— 第54期の振り返りをお願いします。

国内では、情報通信分野はもちろん、さまざまな産業分野でDXの需要が拡大し、新たなサービスや生産性向上のためのシステム開発は一層の増加傾向にあると思われます。そうした状況が追い風となり、第54期は当社が展開する全事業分野で業績を伸長させることができ、増収増益となりました。セグメント別では、モビリティは不採算プロジェクトや5Gピークアウトによりモバイルインフラが縮小したものの、車載が好調に推移したことで伸長しました。ビジネスインダストリーは旺盛なDX需要を背景に医療クラウドやIoTシステム開発などの受注が堅調に推移しました。エンタープライズは金融、公共、ITインフラともに受注を拡大しました。プロダクトはセキュリティシステム、MDMの両事業が伸長しました。

—— 中期経営計画2023の振り返りをお願いします。

中期経営計画2023では3つの重点戦略を掲げました。重点戦略1つ目の「顧客開拓、有望分野の拡大」では、DX需要による新規顧客の開拓および、既存取引の拡大を通じて、車載・医療などの有望分野の事業を拡大しました。重点戦略2つ目の「ソリューション事業の創出」では、ソリューション営業の体制強化および、

ソリューションパートナーとの連携により、プライム案件の受注を拡大しました。重点戦略3つ目の「グループ経営強化」では、グループ全体で地域的特性を活かしたりリモート開発の売上が拡大し、スキルの底上げ、業務ノウハウの共有など、グループシナジー効果を発揮してリソースを確保しました。

一方、第54期および中期経営計画2023の取り組みの中で、品質改善やプロジェクト管理、ガバナンス強化など新たな課題も見えてきました。特に、人材の確保、教育、定着など、人的資本への取り組みが最大の課題であると認識しています。新中期経営計画では、この人的資本経営の実現を中心に、新たな成長ステージに向けた土台づくりを行ってまいります。

—— 中期経営計画2026のポイントを教えてください。

中期経営計画2023の3年間で売上高など数字上の業績は伸びましたが、その業績を作り上げた社員数はそれほど増えていません。つまり、事業規模拡大に対して社員数が追いついておらず、社員に対する負荷が3年間にわたり増え続けていたわけです。これを踏まえ、中期経営計画2026では、3つの重点戦略の第一に「人事戦略」を掲げました。まず、優秀な人材を採用で確保し、市

場ニーズに応える技術を習得する技術教育を行い、スキルを向上させ、定着を図っていきます。さらに、定着で重要なのがマネジメントです。今年1月から、当社は、事業部門の組織を13から18へと細分化し、新たな組織体制に変更しました。管理職のポストを増やし、その育成とともに、小集団化することで、社員一人ひとりの状況を把握して、しっかりと管理できる体制としています。そして、エンゲージメントの向上も必要と考えており、社員と企業の愛着心や信頼関係を数値化するエンゲージメントスコアで、当社の現状を把握のうえ、それを踏まえたエンゲージメントを高める対策を立て取り組んでいきます。対策例としては、処遇改善や拠点統合、IT投資などを行っていく予定ですが、それらの施策ではエンゲージメント向上のみならず、ノウハウの共有、開発環境の充実による事業基盤の強化、ソリューション事業の創出等の業務上のシナジー効果の発揮についても期待しています。

第二に、「情報サービス事業戦略」では、得意分野と地域性のシナジーを発揮して事業基盤を拡大します。また、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ならびに、多角的な成長を目指します。

第三に、「セキュリティシステム事業戦略」では、既存ビジネスの入退室管理システムの営業強化と技術革新で収益の向上に注力します。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分散・充実に図ります。

中期経営計画2026のテーマは、『「永続する企業」へ～Drive change to thrive～』です。「永続する企業」に向けて、持続的成長の鍵となる人的投資とIT投資を中心に3か年で37億円の成長投資を計画しています。最終年度の2026年12月期目標は、売上高375億円、営業利益27億円としております。この3か年の成長投資により、中長期の視点で、持続的な成長の基盤をつくり、



売上高で500億円を超え、将来の1,000億円に向けた新たなステージを目指します。

——長期的な展望についてお聞かせください。

当社グループは、「永続する企業」を目指し、将来的には売上高1,000億円規模の会社になりたいと考えています。その実現のためには、中期経営計画2026を着実に実行し超過達成するためには、新たな事業にも挑戦していく必要があると考えています。

当社グループが変革し、提供できるソリューションをより広範な分野に展開していくことで、誰もが幸せになれる持続的な社会づくりに貢献してまいります。同時に、地政学的リスクなど社会や経済の不確実性が高まる中で、「永続する企業」をつくることが私の使命であると考えています。

「心豊かに暮らす笑顔溢れる社会づくりに貢献する」というミッションの実現に向け、誠実に、誇りをもって時代の変化に適応し、知恵とITの融合による魅力ある製品・サービスを提供してまいりますので、今後ともより一層のご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

中期経営計画2026

「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

成長投資（3か年累計）

37 億円

売上高

375 億円

営業利益

27 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

入退室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に図る。

人事戦略

技術者の採用・専門性の高いスキル獲得により能力を発揮する、高付加価値人材を育成
制度改革や働く環境改善により、エンゲージメントを向上

① 人材確保

- 新卒・キャリア採用体制を強化、リファラル採用、グループ内の採用ノウハウ共有
- 制度改革、処遇改善、オフィス増床

② 人材育成

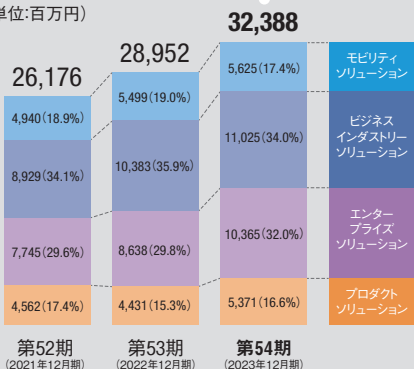
- 研修計画の策定と実施サポート・教育制度の充実に伴うスキルアップ
- 組織再編による次世代管理職育成、セカンドキャリア支援

③ エンゲージメント

- 働き方改革
- 働く環境改善

連結分野別業績

売上高／構成比
(単位:百万円)

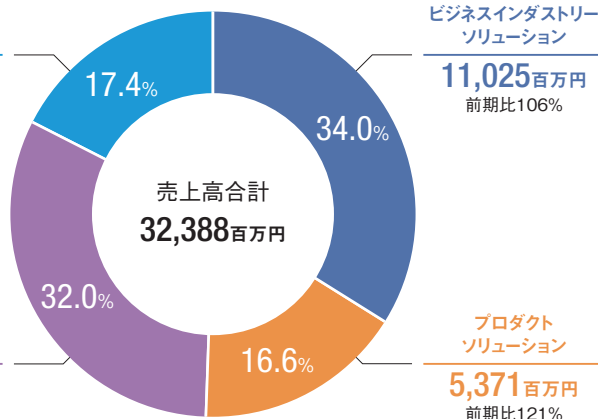


モビリティ
ソリューション

5,625百万円
前期比102%

ビジネスインダストリー
ソリューション

11,025百万円
前期比106%



エンタープライズ
ソリューション
10,365百万円
前期比120%

プロダクト
ソリューション
5,371百万円
前期比121%

モビリティ ソリューション

業績見通し

車 載 配置転換等で技術者増員、管理体制を強化し、好調なIn-Car※1に加え、Out-Car※2も注力し受注拡大を狙う。

モバイルインフラ 6Gの実用化まで縮小傾向。他の通信系開発や車載への技術者の配置転換を継続。

移動無線端末 主要携帯メーカーの減産により縮小見込み。OS技術を活かした開発や車載に技術者を配置転換。

サービス紹介

車載分野では、車両に搭載される各種装備品を制御する「ECU(Electronic Control Unit/電子制御ユニット)」のソフトウェアを開発しています。メータ、AD/ADASを含む、車両に搭載される各種ECUの開発を行っています。他にもConnected領域ではOTA、業務効率化ソフトウェアなども開発しています。次世代プラットフォーム開発にも挑戦していきます。

※1 In-Carとは自動車の内部システムのこと ※2 Out-Carとはクルマが車外とつながる領域や技術のこと

ビジネス インダストリー ソリューション

業績見通し

業務システム DX需要を背景にプライム案件獲得や医療クラウドのほか、プラットフォーム開発による高い生産性、高収益率の業務システムに注力。

組込み開発 IoT/AI/クラウド/組込みの融合で、さまざまな分野からの受注を目指す。

サービス紹介

医療システムの一例をご紹介します。
院内の患者データ(診断情報や画像データ等)を統合管理し、PCやタブレットから医療従事者が閲覧するための院内システムや、画像診断装置の検査結果を2D・3D画像として表示する機能、操作画面制御のソフトウェア開発など医療機関の活動を支援するシステムを開発しております。

エンター プライズ ソリューション

業績見通し

金 融 2023年度の水準を上回る見込み。証券と銀行案件の受注に注力。

公 共 官公庁向けが堅調に推移する見込み。官公庁向けシステム開発・入札案件に注力。

ITインフラ 保守案件が前年度の水準を上回り推移する見込み。長期プロジェクトとなる大型案件やクラウド関連案件の受注に注力。

サービス紹介

昨年度に開発を行ったQRコードを活用した配管管理システムをご紹介します。
従来は、浄水場の現場で、納品された配管は、配管図面やその検査成績書の書類と見比べて照合していた作業でした。
今回、当社が開発したシステムによりタブレットでQRコードを読み取り、電子媒体の図面や検査成績書と照合することが可能となり、生産性向上が期待できます。

プロダクト ソリューション

業績見通し

セキュリティシステム事業 部品の流通が戻り生産体制は概ね回復。制御盤や入退室管理システムなどの主力事業、およびリカーリング事業も底堅い見込み。資材の値上げの影響が続くが、コスト削減を進め引き続き利益率向上を狙う。

MDM事業 テレワーク需要を見越したWindowsノートPCへのサービス提供。「VECTANT SDM」は、2024年9月に「Fit SDM」に名称を変更し、新たなブランド戦略で更なる拡大を狙う。

サービス紹介

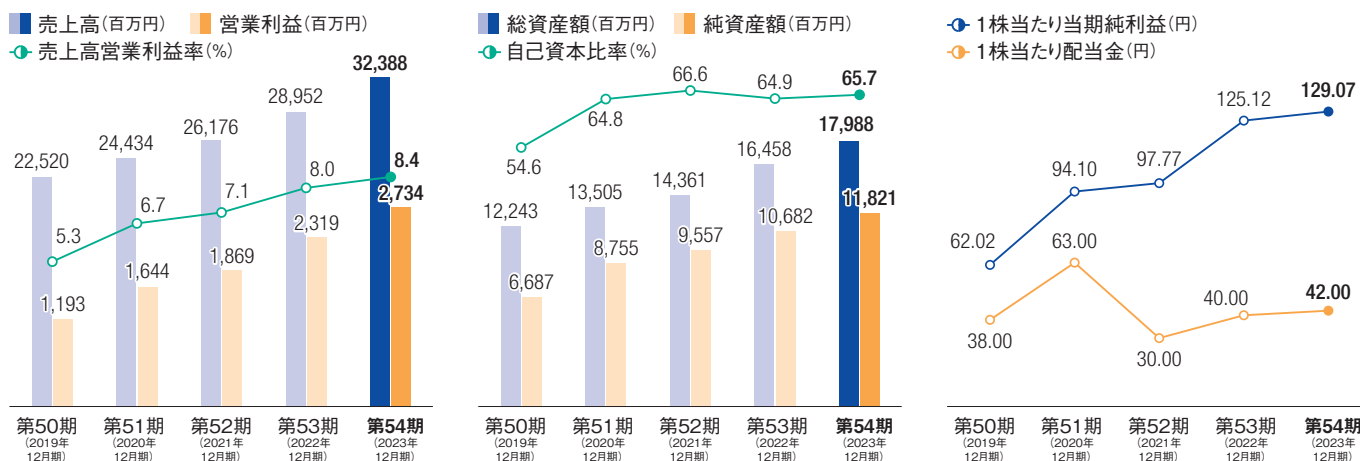
VECTANT SDMは、ノートパソコンやタブレット端末を一元的に管理・監視・制御できるモバイルデバイス管理(MDM)サービスです。
大手ホームセンター(従業員数:約4,000人)では、各店舗の従業員用タブレットの端末管理やサイバー攻撃・ウイルス対策に活用いただいています。
また、大手運送会社(従業員数:約20,000人)では、配送ドライバーのスマホにインストールし、配送時に利用するアプリの配布や紛失・盗難対策で活用いただいています。

連結財務情報

株主・投資家向け情報 www.isb.co.jp/investor-relations/

		第50期 (2019年12月期)	第51期 (2020年12月期)	第52期 (2021年12月期)	第53期 (2022年12月期)	第54期 (2023年12月期)
売上高	百万円	22,520	24,434	26,176	28,952	32,388
営業利益	百万円	1,193	1,644	1,869	2,319	2,734
売上高営業利益率	%	5.3	6.7	7.1	8.0	8.4
経常利益	百万円	1,227	1,712	1,940	2,401	2,810
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	633	994	1,110	1,423	1,472
純資産額	百万円	6,687	8,755	9,557	10,682	11,821
総資産額	百万円	12,243	13,505	14,361	16,458	17,988
自己資本比率	%	54.6	64.8	66.6	64.9	65.7
1株当たり当期純利益※	円	62.02	94.10	97.77	125.12	129.07
1株当たり配当金	円	38.00	63.00	30.00	40.00	42.00
配当性向	%	30.6	33.5	30.7	32.0	32.5
自己資本利益率	%	9.8	12.9	12.1	14.1	13.1
株価収益率	倍	16.2	16.3	10.4	9.0	11.4

※当社は、2021年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。これに伴い、第50期(2019年12月期)の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定しております。



2024年度 業績見通し(連結)

売上高

335億円

(前連結会計年度比 3.4%増)

営業利益

23億20百万円

(前連結会計年度比 15.1%減)

経常利益

24億円

(前連結会計年度比 14.6%減)

親会社株主に帰属する当期純利益

15億円

(前連結会計年度比 1.9%増)

1株当たり配当金

42円

会社概要／株式の状況

株式の状況 (2023年12月31日現在)

発行可能株式総数	25,000,000株
発行済株式の総数	11,417,900株
株主数	4,014名

大株主情報

株主	当社への出資状況	
	所有株式数 (株数)	持株比率 (%)
有限会社若尾商事	2,001,400	17.52
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,222,600	10.70
アイ・エス・ビー・グループ従業員持株会	478,700	4.19
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	440,300	3.85
吉田知広	294,000	2.57
若尾一史	293,518	2.57
鈴木育夫	204,000	1.78
株式会社第一情報システムズ	180,000	1.57
ROYAL BANK OF CANADA (CHANNEL ISLANDS) LIMITED - REGISTERED CUSTODY	160,000	1.40
JPモルガン証券株式会社	134,178	1.17

会社情報 (2024年3月27日現在)

社名	株式会社アイ・エス・ビー ISB CORPORATION
設立	1970年(昭和45年)6月
資本金	23億7,892万円
従業員数(連結)	2,491名(2023年12月31日現在)
役員	代表取締役社長 若尾一史 取締役 関本祥文 取締役 小笠原芳市 取締役 牧田甲希 取締役 廣瀬雅也 取締役(常勤監査等委員) 竹田陽一 社外取締役(監査等委員) 渡邊芳樹 社外取締役(監査等委員) 清水亜希 社外取締役(監査等委員) 佐藤香代 社外取締役(監査等委員) 長谷川智彦
本社	〒141-0032 東京都品川区大崎5-1-11 住友生命五反田ビル TEL 03-3490-1761(代表) FAX 03-3490-7718
事業所	我孫子、五反田、新横浜、三島、甲府、名古屋、大阪

グループ会社

株式会社エス・エム・シー	システム構築保守、運用サービスなど、顧客のビジネスを支援するITサービスを提供。
株式会社アイエスピー東北	仙台を中心に、産学官共同開発など、地元に着実した事業を展開。
ノックスデータ株式会社	長年培った品質を強みとし、スピード感を持ってソフトウェアを開発。
株式会社スリーエス	ソリューション事業・ソフトウェア開発事業を展開。首都圏などからの受注も推進。
株式会社アート	業界のバイオニアとして入退室管理システムなどのセキュリティ関連製品の開発・販売。
アートサービス株式会社	アート製品の修理・保守サービスを提供。
コンピュータハウス株式会社	技術力や想像力を背景とした質の高いITサービスの提供。
株式会社テイクス	IT技術者の育成を強みに、関東圏内を中心に事業所を展開し、システム開発支援事業を営む。
ISB VIETNAM COMPANY LIMITED	海外リモート開発で、高品質かつ適正価格のサービスを提供。

株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
期末配当金受領株主 確定日	12月31日
中間配当金受領株主 確定日	6月30日
定時株主総会	毎年3月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒183-0044 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711(通話無料)
同連絡先	
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
公告の方法	電子公告により行う公告掲載URL https://www.isb.co.jp/ (ただし、電子公告によることができない事故、その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなります。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取り扱いいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

ホームページのご案内



IR情報や当社に関する最新動向をお伝えしております。



株主様向けアンケート結果ご報告

当社では株主の皆様との対話を重視し、その一環として皆様からのご意見を伺うため株主様向けアンケートを実施しております。

昨年は全株主様の9.8%にあたる481名の株主様からご回答いただきました。

アンケートにご協力いただきました株主様に厚く御礼を申し上げますとともに、皆様の貴重なご意見を今後の経営やIR活動に活かしてまいります所存です。

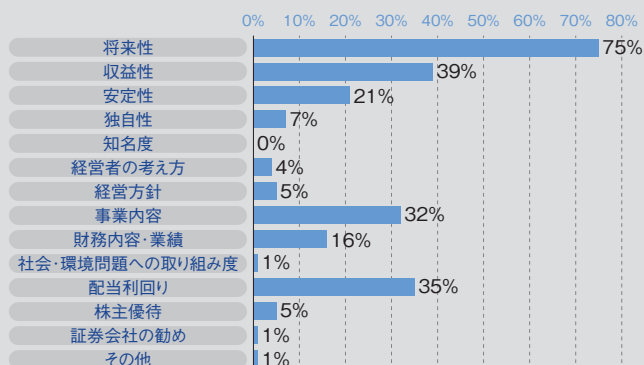
ここにご回答いただいた内容の一部をご紹介します。

尚、当社ホームページには全問の回答結果を掲載しておりますので、そちらもご覧ください。

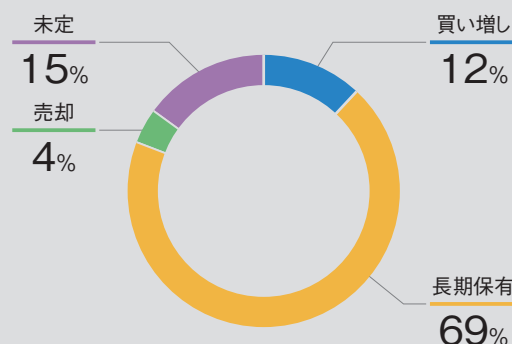
<https://www.isb.co.jp/newsroom/data/pdf/release20230731.pdf>



あなたが当社の株式を購入された理由は何ですか。(いくつでも)



あなたは当社株式に対してどのような方針をお持ちですか。



株主様からのご意見

- 最新の技術関連の営業会社で将来性が期待でき、株価の値上がりを期待して購入しました。これからも優秀な人材の確保と健全な営業を期待します。
- コロナのご時世の中、売上を確実に上げて、純利益を確実にのばしていて大変勢いや努力のある会社という印象です。夢を持って夢に挑戦。素敵な言葉ですね。大変励みになりました。
- 堅実な経営をしながらも新しい分野へのチャレンジにもこれからも期待しています。
- 株主通信で御社の企業内容と取り組みが大変よく分かりました。益々の発展を期待しています。
- 業績には大変満足していますが、IR等での業績情報は充実させて欲しいです。事業内容がかなり分かりにくい一方で、開示資料では十分には理解できないためです。
- 未だ知名度が低いと思いますので、コンスタントに企業コンセプトを宣伝してください。
- 今回、不祥事もあって対応策も提示されたが、もう少しビジネスリスクを全社的に洗い出したり、内部通報制度等の不正の芽を早期発見する仕組み整備が必要と感じる。コンプライアンスを重視する健全な組織文化の醸成を期待しています。



〒141-0032
東京都品川区大崎5-1-11 住友生命五反田ビル8F
TEL : 03-3490-1761
FAX : 03-3490-7718

<https://www.isb.co.jp/>



株主様向け
アンケート

株主の皆様の声をお聞かせください

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。
(所要時間は5分程度です)

①下記URLにアクセス

②アクセスコード入力後にアンケートサイトが表示



<https://www.e-kabunushi.com>

アクセスコード 9702

……以下の方法でもアンケートにアクセスできます……



検索窓から



kabu@wjm.jp ←こちらへ空メールを送信

「件名」「本文」は無記入。アンケートのURLが直ちに自動返信されます。



スマートフォンから

カメラ機能でQRコード読み取り→

QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。



ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝 (QUOカードPay500円) を進呈させていただきます

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です



本アンケートは、株式会社リンクコーポレートコミュニケーションズの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。 <https://www.link-cc.co.jp>

アンケートのお問い合わせ

「e-株主リサーチ事務局」
MAIL: info@e-kabunushi.com

(2201)