



2021年12月期 決算説明会

株式会社アイ・エス・ビー

証券コード：9702

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

Credo

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、成長すると共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。

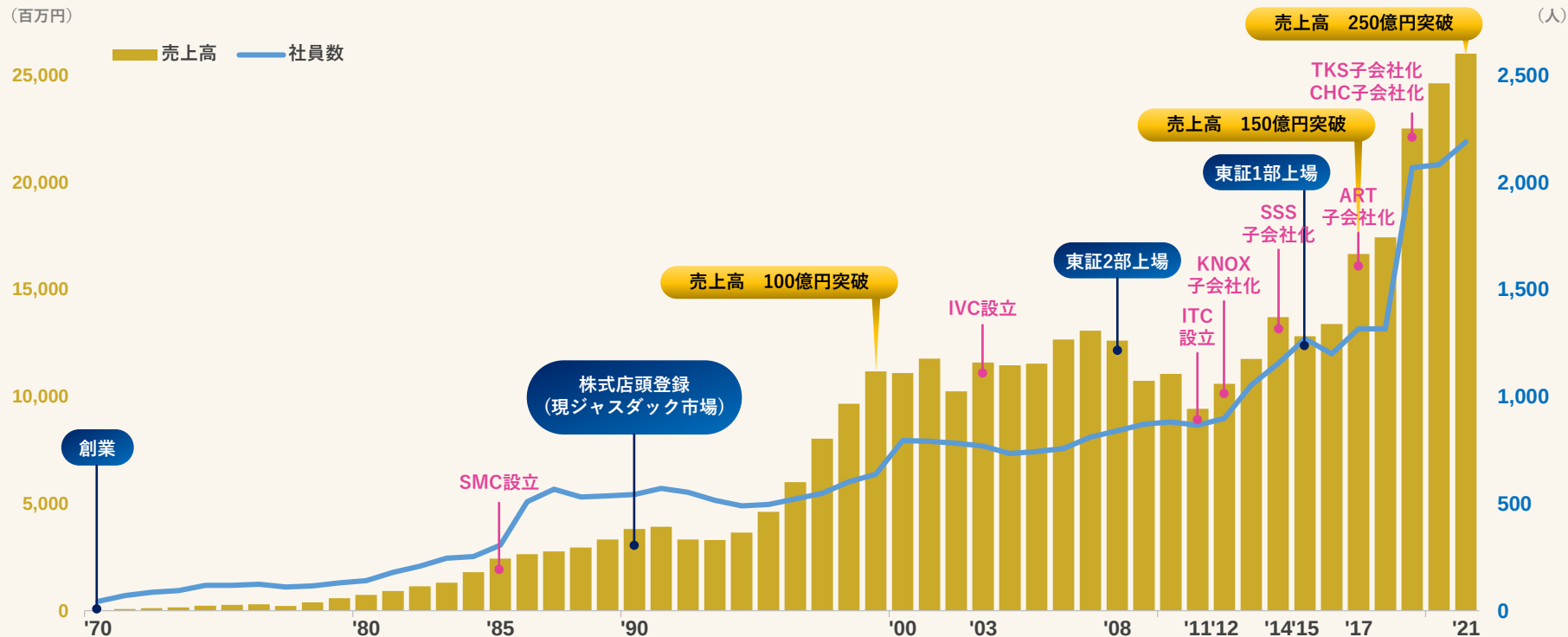
お取引先様と常に誠実に向き合い、あらゆる期待に応える解決策を提案します。ガバナンスとリスクマネジメントを徹底し、透明性の高い経営に努めます。

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。

ISBグループ成長の歩み



安定した事業基盤と、M&Aによる非連続の成長により、事業を拡大。

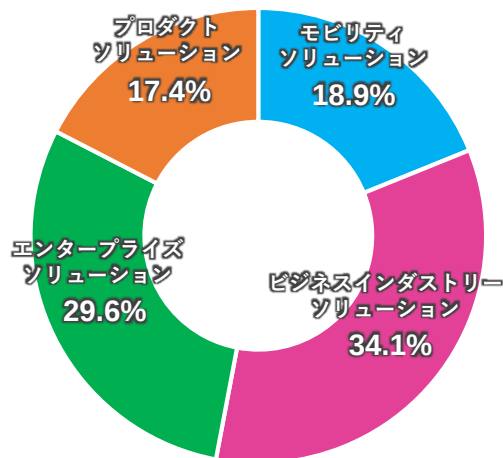


ISBグループの事業分野



事業分野別売上高構成比

2021年12月期



	対象領域	主な事業内容・プロダクト
モビリティソリューション	車載システム モバイルインフラ 移動無線端末	車載向け通信組込みシステム開発 モビリティサービス、移動無線端末・基地局向け (5G)関連のシステム開発
ビジネスインダストリーソリューション	医療・産業機器 民間企業	医療及びIoTクラウド関連システム開発 産業機器関連組込みシステム 民間企業向け業務システム開発
エンタープライズソリューション	金融・証券 官公庁・自治体 インフラ構築	金融・証券系企業向けシステム開発 官庁・自治体向けシステム開発 サーバ・ネットワーク等のインフラ構築、システム 運用・保守
プロダクトソリューション	自社開発・販売 プロダクト	入退室管理システムなどのセキュリティ関連製品、 クラウド型の入退室管理システム (ALLIGATE) モバイルデバイス管理システム (Vectant SDM) DICOM対応の医用画像システム (L-Share)

2021年12月期 決算概要

- 売上高 **261億円** (前期比+7.1%)
営業利益 **18億円** (同 +13.7%)
営業利益率 **7.1%** (同 +0.4pt)
- DX需要や、5G関連など企業のIT投資が堅調に推移し、前期比増収増益。過去最高を更新。

中期経営計画の取組み

- 成長が見込まれる有望分野での受注拡大
- ソリューション事業拡大を図るための提案営業強化の仕組み作り
- 国内・海外地域拠点を活用した事業拡大
- 社内制度や社内インフラの整備による働き方改革の推進

決算概要

2021年12月期 連結損益計算書



- DX需要や5G関連など企業のIT投資が堅調に推移し、前期と比べ売上高が増加。
- 研究開発投資、教育投資、基幹システム刷新費などの経費増加、一部のプライム案件開発中止の影響はあったものの、売上高の増加などにより、それらコストを吸収し、前期と比べ営業利益などが増加。

単位：百万円	2020年実績	2021年実績	増減	前期比	2021年計画	計画比
売上高	24,434	26,176	+ 1,742	107.1%	26,000	100.7%
営業利益	1,644	1,869	+ 225	113.7%	1,770	105.6%
営業利益率	6.7%	7.1%	+ 0.4pt	-	6.8%	-
経常利益	1,712	1,940	+ 228	113.3%	1,850	104.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	994	1,110	+ 116	111.6%	1,070	103.7%

単位：百万円	2020年実績	2021年実績	前期比
配当	63.00 (50周年記念配当10円を含む)	30.00	-33.00
配当性向	33.5%	30.7%	-2.8%

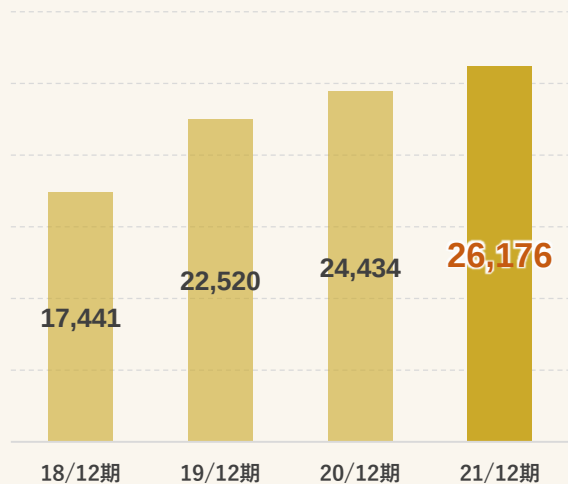
※2021年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
2020年12月期期末については当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しております。

連結損益の推移

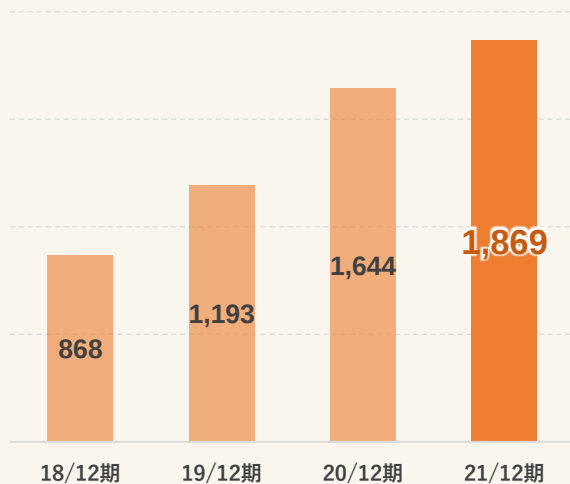
- コロナ禍に対応するシステム開発・運用などの新たな需要、5Gなど新たな技術開発等の需要を取り込むとともに、稼働率・生産性の向上などに努め、増収増益を継続。
- M&A戦略の実行によるグループシナジー発揮。事業規模の大きいアート社やテイクス社の貢献度が高く、グループ各社それぞれの特徴を活かした事業展開で、着実に成長。

単位：百万円

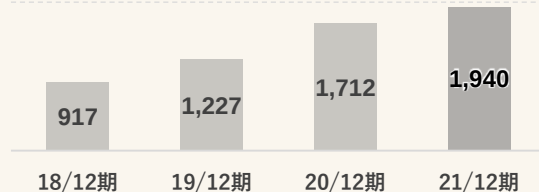
売上高



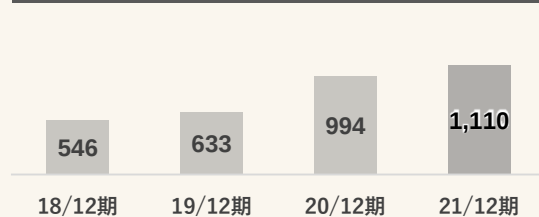
営業利益



経常利益

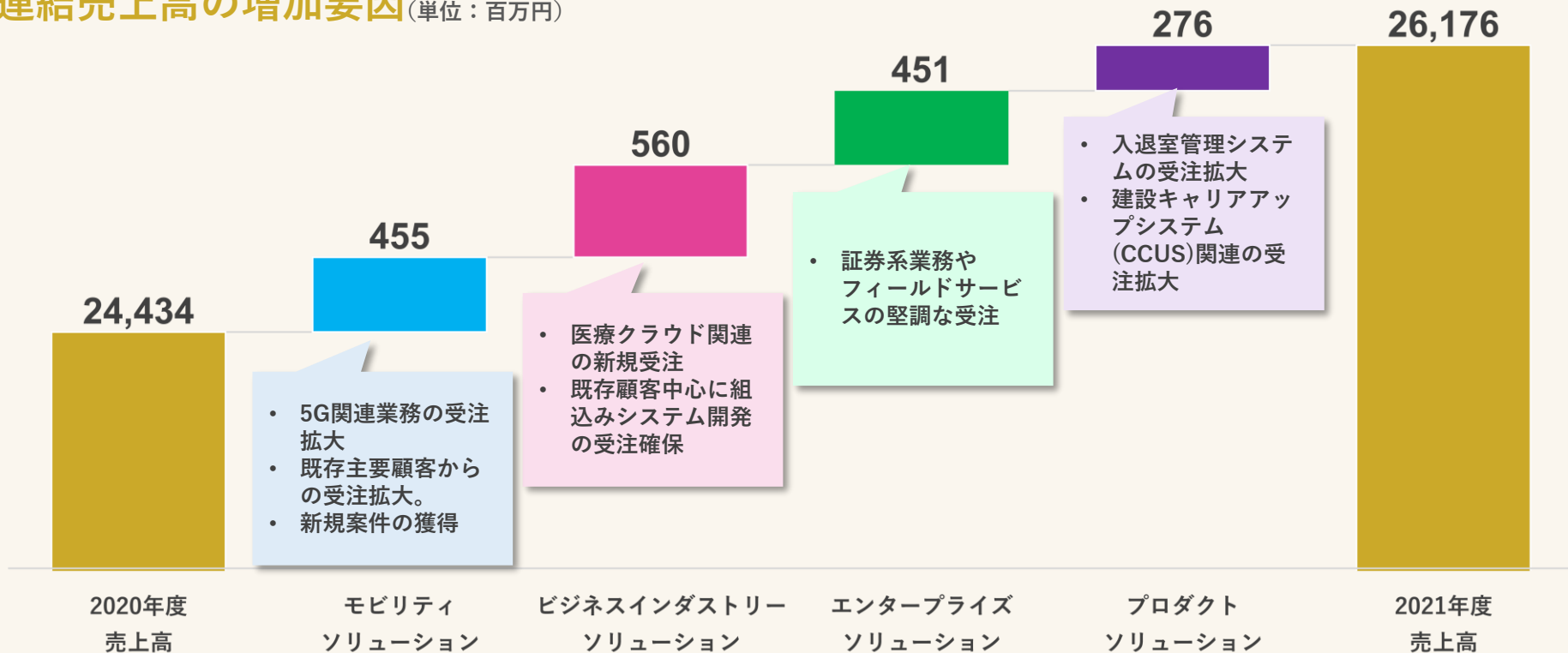


当期純利益



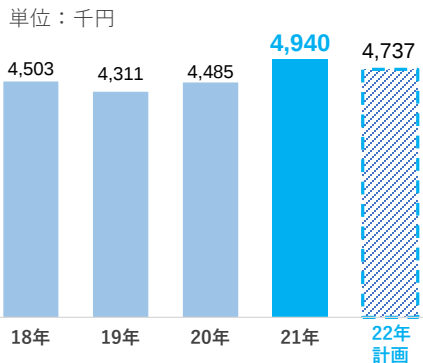
連結売上高の増加要因

連結売上高の増加要因 (単位：百万円)

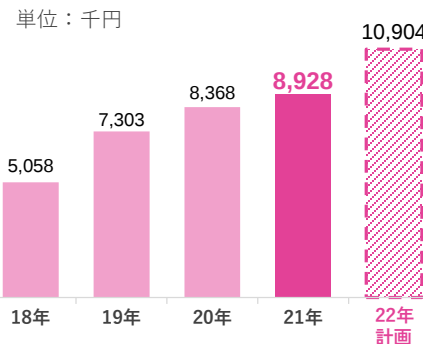


事業分野別売上高の推移

モビリティソリューション



ビジネスインダストリーソリューション



2021年 実績

【モバイルインフラ】

5Gの本格展開に伴い、基地局やネットワーク機器における5G関連業務の受注が拡大。

【車載】

車載を主とするシステム開発業務で半導体調達難の影響が表れ始めるも既存顧客からの受注が堅調に推移。

【移動無線端末】

端末の開発、コンテンツ・アプリ開発の縮小で推移。

2022年 見通し

【モバイルインフラ】

引き続き5G関連業務は堅調に推移し受注拡大による増収を計画。

【車載】

半導体調達難の影響は受けるものの、EV関連・自動運転関連などの新規受注拡大を図る。

【移動無線端末】

スマートフォン市場が縮小傾向のため、他の業務へのシフトを図る。

【組込み】

IoTクラウド系のシステム開発、医療系システムや通信機器等のデバイス関連開発が順調に推移。

【業務システム】

新規受注したプライム案件の開始中止の影響を受けるが、既存顧客中心に受注確保し増収。

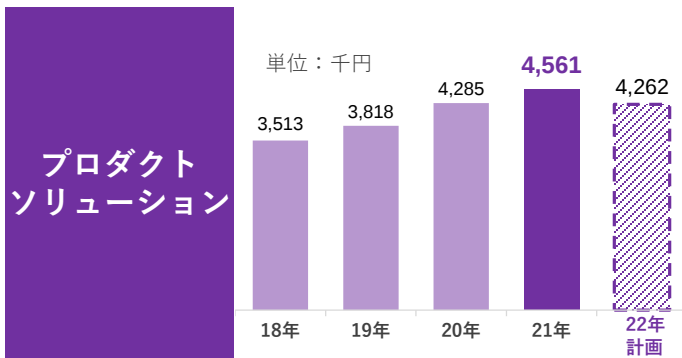
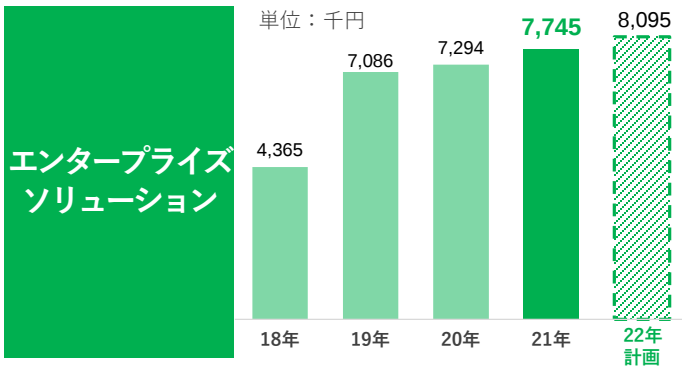
【組込み】

IoT関連のシステム開発、家電や映像機器向けのシステム開発の受注で増収を計画。

【業務システム】

DX需要は引き続き引き合いも多く、プライム案件獲得に注力し増収を計画。

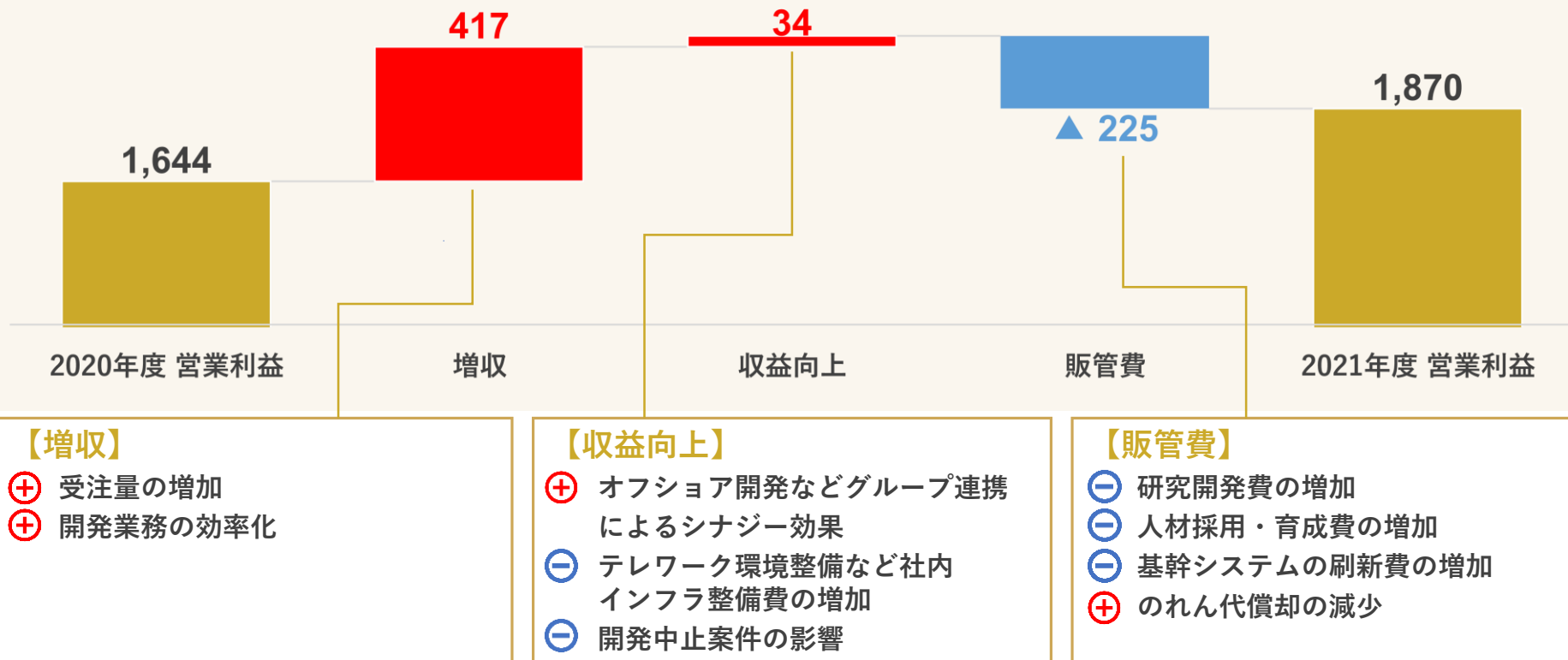
事業分野別売上高の推移



2021年 実績	2022年 見通し
【金融・公共】 証券系の主要顧客からの継続案件を確保するとともに、公共系業務の不足分を補うため流通系業務にシフトし増収。 【インフラ構築】 主にサーバ・ネットワーク構築業務が堅調に推移。	【金融・公共】 証券系の主要顧客からの継続案件の確保を図るとともに、公共系業務では競争入札などに参入し、中央省庁・独立行政法人への事業展開・商流改善を図る。 【インフラ構築】 上期は半導体調達難の影響を受け、サーバ・ネットワーク構築業務が一部後ろ倒しとなることを予想しているが、前年度並みの受注確保の見込み。
【セキュリティシステム事業】 入退室管理システム、建設キャリアアップシステム(CCUS)関連などの受注拡大により増収。 【MDM事業】 ライセンス販売数が計画どおりに増加し増収 【L-Share事業】 コロナ禍で投資優先度が下がり、引き合いは多数あるも受注に至らず厳しい状況で推移。	【セキュリティシステム事業】 半導体調達難の影響を受け、入退室管理システム機器の製造遅延など厳しい状況の中、影響少ない製品の販売に注力するが減収を計画 【MDM事業】 2022年4月の事業完全移管に向けた販売体制構築と製品開発で更なる成長を目指す。 【L-Share事業】 事業環境は引き続き厳しいが、受注拡大に向けた営業活動の強化と、前年度引き合い分の案件受注により、増収を計画。

連結営業利益の増減要因

連結営業利益の増減要因 (単位：百万円)



2021年12月期 連結貸借対照表



単位：百万円

単位：百万円

資産の部		
	2020年12月	2021年12月
流動資産	10,395	11,613
固定資産	3,110	2,748
有形固定資産	920	991
無形固定資産	1,228	756
投資その他の資産	960	1,001
資産合計	13,505	14,361

負債・純資産の部		
	2020年12月	2021年12月
流動負債	4,147	4,223
固定負債	602	580
負債合計	4,749	4,803
株主資本	8,633	9,415
その他の包括利益累計額	121	142
純資産合計	8,755	9,557
負債・純資産の部合計	13,505	14,361

- 資産：現金及び預金、売上高増加による受取手形及び売掛金の増加、商品、のれんの減少。
- 負債：外注費の増加に伴う支払手形及び買掛金の増加、未払消費税等の減少。
- 純資産：利益剰余金の増加。自己資本比率 66.6% (+1.8pt)。

中期経営計画の 取組み

ISBグループ中期経営計画2023の概要



方針

新しい一歩 ～ move up further ～

新生ISBグループ創出に向け、今までの50年の更なる進化と新たな領域への挑戦でより多くのお客様にソリューションを提供できる企業を目指す。

2023年度グループ目標

売上高 **300**億円

営業利益 **24**億円

営業利益率 **8**%

重点戦略

- 1. 顧客開拓、有望分野の拡大**
営業力と技術力の強化。
- 2. ソリューション事業の創出**
プロダクトと特化した知見に幅広い業務実績を融合したソリューションの創出。新しいビジネスモデルへの挑戦。
- 3. グループ経営強化**
新ミッション・ビジョン、グループ理念体系を共有。
グループシナジーによる事業拡大、管理業務効率化。

中期経営計画の取組み ～主な取組み～



重点戦略

主な取組み

重点戦略 1

顧客開拓、有望分野の拡大

- ソリューション営業部門の新設による提案営業強化
- 営業ツール活用による受注機会の増加
- モビリティ分野（5G関連、車載）など成長が見込まれる有望分野での受注拡大

重点戦略 2

ソリューション事業の創出

- DX需要に伴うプライム事業受注拡大に向け、ソリューション提供の積極化を推進
- 他企業の製品・サービスとの連携、研究機関との共同研究開発・製品化を通じた、プロダクトの機能追加・改善、ソリューション提供内容の充実

重点戦略 3

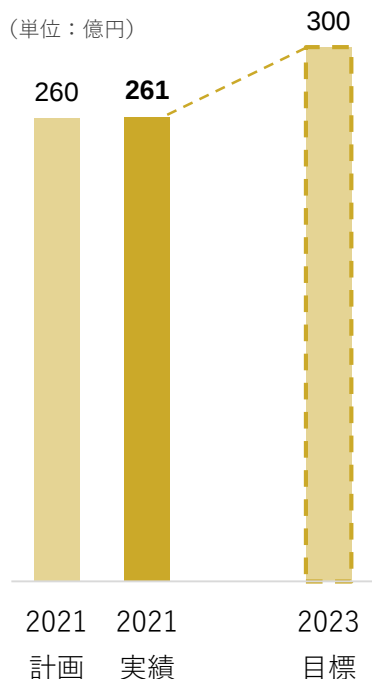
グループ経営強化

- グループ連携強化とリモート開発推進による、地域拠点での受注増加、優秀な人材の確保
- 社内制度や社内インフラなどの整備による、働き方改革の推進、人材育成・活用

業績振り返り

売上高の推移

(単位：億円)



施策振り返り

重点戦略

成果

課題

重点戦略 1
顧客開拓、
有望分野の拡大

- 提案営業強化の為の体制構築
- 営業ツール活用による、受注機会の増加。
- 有望分野の新規受注増加

- 提案営業強化に向けた仕組み作り、FAE（技術営業）の育成
- 顧客ニーズに応える技術者の確保・育成

重点戦略 2
ソリューション
事業の創出

- ソリューション提供積極化によるプライム案件などの受注増加
- 他企業の製品・サービスとの連携、共同開発

- ソリューション提供内容の充実
- 品質管理体制の構築
- 顧客ニーズに合わせた製品・サービス提供、販売体制の構築

重点戦略 3
グループ経営
強化

- グループ連携強化とリモート開発推進による、地域拠点での受注増加、優秀な人材の確保
- 社内制度や社内インフラなどの整備による、働き方改革の推進

- 情報連携の強化と、リモート開発対応人材の確保・育成
- 新たな働き方・人材育成を実現する為の仕組みの整備、

中期経営計画の取組み

【重点戦略1】顧客開拓、有望分野の拡大



2021年成果・課題

提案営業強化のための組織づくり・人材育成、
営業ツール活用による、受注増加

- 顧客の課題解決のためのソリューションを提案するソリューション営業統括部の新設
- FAE（技術営業）の拡充による、専門的な技術知識を用いた営業活動
- ビジネス・マッチングサービスの活用や、WEBサイトの充実など、インバウンドセールスの環境整備

⇒ 提案営業強化に向けた仕組み作り、人材育成

有望分野での新規受注の増加

- 5G関連、車載など市場拡大とともに受注も増加。

⇒ 市場・顧客からの要望に応えられる技術者の採用・育成

2022年の取組み

提案営業強化、受注機会増加のための仕組み作り

- ソリューション営業担当の増員
- FAE（技術営業）の更なる拡充
- 事業部門と連携した営業活動の推進
- 営業ツール活用による受注機会増加



マッチング
サービス



PR

Search...
検索エンジン
からの流入



テレセールス



セミナー

市場・顧客からの要望に応えられる技術者の採用・育成

- 5G関連、車載など有望分野で活躍できる技術者の採用・育成
- ビジネスパートナーの積極的な活用



2021年成果・課題

ソリューション提供の積極化による、 プライム案件などの受注増加

- DX推進など顧客ニーズを捉えた提案営業によりプライム案件などが受注増加傾向。
- 開発業務の要件定義、設計など上流工程から入り込む受注による収益率改善傾向。

⇒ ソリューション提供内容の充実、不採算・問題プロジェクト発生の抑制のための品質管理強化

他企業の製品・サービスとの連携、共同開発による 機能追加・改善

- ALLIGATEやMDM事業における、他企業の製品・サービスとの連携、共同開発

⇒ 顧客ニーズに合わせた製品・サービスの提供、
販売体制の構築

2022年の取組み

顧客ニーズを捉えた提案営業

- 技術力・営業力一体となったソリューション提供
- ITコンサルなどソリューションパートナーとの協業・提案

プライム事業などの拡大に向けた品質管理

- 受注リスク低減に向け、プロセス改善推進室の設置

プロダクト活用・機能改善によるソリューション提供の拡充

- 他企業の製品・サービスとの連携、共同開発の継続実施
- MDM事業の販売体制強化、製品機能・サービスの充実

KPI：ソリューション売上高比率

2021年 実績



2023年 目標



中期経営計画の取組み

【重点戦略3】グループ経営強化



2021年成果・課題

グループ連携強化とリモート開発推進による、 地域拠点での受注増加、優秀な人材の確保

- グループ会社間での定期的な情報交換による各社の得意分野を活かした地域での事業拡大。
- 地域拠点でのリモート開発推進による、首都圏からの受注増加、全国各地の優秀な技術者の確保

⇒ **情報連携の強化、リモート開発対応人材の確保・育成**

社内制度や社内インフラなどの整備による、働き方 改革の推進、人材育成・活用

- 新たな働き方の実現に向けた社内制度やITシステムなど整備し、テレワーク制度正式導入。
- タレントマネジメント・システムを利用した、技術スキル見える化と教育研修制度の充実。

⇒ **新たな働き方を実現する為の仕組みの整備、ITツールを活用した教育制度の充実**

2022年の取組み

地域拠点でのビジネス推進

- グループ会社間での定期的な情報交換の継続実施
- リモート開発へ対応できる人材の確保・育成

働き方改革

- ワークライフバランスの充実、コミュニケーションの活性化のための制度・社内インフラの整備

全社ITの推進

- タレントマネジメント・システムを活用した、人材・組織の分析・評価機能の拡充、エンゲージメントの向上

KPI：オフショア比率、ニアショア比率

2021年 実績



オフショア比率：94%
ニアショア比率：17%



2023年 実績



オフショア比率：80%
ニアショア比率：20%

2022年12月期 連結業績予想



2022年12月期予想

売上高	280億円
営業利益	20.7億円
経常利益	21.3億円
当期純利益	12.4億円

中期経営計画2023

売上高	300億円
営業利益	24億円
営業利益率	8%

2022年12月期 配当予想

33円 配当性向：30.2%

目指す姿と 社会課題への取り組み

持続的成長のための取り組み

経営資源

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

プロフェッショナルとして誇りを持ち技術とアイデアを磨き続ける

誠実

取引先と誠実に向き合い解決策を提案

挑戦

情熱をもって挑戦

中期経営計画2023

顧客開発・有望分野の拡大

営業力と技術力の強化

<有望分野>

- ①車載 ②モビリティ
- ③業務サービス ④5G ⑤医療

ソリューション事業の創出

プロダクトと特化した知見に幅広い業務実績を融合したソリューションの創出。新しいビジネスモデルへの挑戦。

グループ経営強化

新ミッション・ビジョン、グループ理念体系を共有。グループシナジーによる事業拡大、管理業務効率化。

持続的成長

持続的に成長し、永続する企業へ

Missionの実現

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

様々な領域の社会課題の解決策を提案

プライム

最適なシステムの
ワンストップ提供

エンジニアリング

時代に即した
技術・ノウハウ

プロダクト

市場が求める
製品・サービス

サステナビリティ経営

事業活動を通じた社会課題の解決

サステナビリティ経営の推進



ISBグループの技術力や知恵で、
誰もが幸せになれる社会づくりへ貢献

- 知恵とITの融合による、未来につながる製品・サービスの提供
- 従業員が成長し続け活躍できる、また多様性のある職場環境の実現
- 攻めと守りを両立させるコーポレート・ガバナンス
- 環境負荷の低減に向けた事業活動の推進

	テーマ	主な取組み	対応するSDGs項目
E：環境	● エネルギー管理・温室効果ガスの削減	● 電力、OA用紙などの使用量の削減 ● データセンターのエネルギー効率化	7 9 13
S：社会	● 事業活動を通じた社会貢献 ● 従業員エンゲージメントの向上、多様性の推進	● 社会課題を解決する新しい技術、製品・サービスの開発 ● 人財の育成 ● 働き方改革・働きやすい職場づくり ● 多様な人財の採用と活躍支援 ● 地域社会への貢献	3 4 5 8 9
G：ガバナンス	● 情報セキュリティの強化 ● コンプライアンス遵守/ リスク管理・事業継続 ● 企業統治・透明性の向上	● 個人情報保護・秘密情報管理 ● 適切な取引・コンプライアンス遵守 ● リスク管理・事業継続 ● 品質・安全性 ● コーポレート・ガバナンス体制の強化	11 12 16 17

事業を通じた社会課題への取り組み

事業領域	重点領域	社会課題	
モバイルインフラ・通信機器	5G関連市場の拡大支援	 	情報通信インフラの高度化
車載・モビリティサービス	車載、モビリティサービス領域の強化	 	安心・安全・快適な移動
医療	医療情報分野（AI、クラウド）への取り組み	 	医療のIT化
業務サービス	業務システム構築のワンストップサービス拡大	 	情報社会の基盤づくり
経営基盤	重点領域	社会課題	
人財	教育制度の充実、働き方改革	 	人財育成の促進、従業員満足度の向上、多様性の実現

取組み事例



モバイルインフラ・通信機器



5G通信インフラを快適に利用するための開発に従事



車載・モビリティサービス



自動運転を見据えたモビリティサービスや車載の制御系ECU (Electronic Control Unit) を開発

医療



医療現場におけるIT化をクラウド開発等の実績を活かして推進



業務サービス



企業が利用するシステムを、提案から運用保守までワンストップで提供



本資料は、2021年12月通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2021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。