

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 3 月 29 日 (月)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2020 年 12 月期の業績概要	01
2. 新・中期経営計画の重点戦略と業績目標	01
3. 2021 年 12 月期業績見通し	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	02
2. 事業内容	04
■ 業績動向	07
1. 2020 年 12 月期の業績概要	07
2. 分野別売上動向	09
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 新・中期経営計画について	12
2. 2021 年 12 月期の業績見通し	17
■ 株主還元策	20

## 要約

### 新・中期経営計画を発表、2023 年 12 月期に売上高 300 億円、 営業利益 24 億円を目指す

アイ・エス・ビー <9702> は 1970 年創立の独立系 IT ソリューションプロバイダーで、通信分野での高い技術力をベースに、組み込みソフトウェアや業務用システム開発へと展開している。M&A についても積極的に活用しながら、グループシナジーを高めて成長を続けている。2023 年 12 月期を最終年度とする「ISB グループ中期経営計画 2023」を当期よりスタートしており、「新しい一歩～ move up further～」をスローガンに、新経営体制で挑む。

#### 1. 2020 年 12 月期の業績概要

2020 年 12 月期の業績は、売上高で前期比 8.5% 増の 24,434 百万円、営業利益で同 37.7% 増の 1,644 百万円となり、過去最高業績を連続で更新した。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、車載や医療機器向け等の組み込みソフトウェア分野の成長が鈍化したものの、大型案件を受注獲得した業務システム分野やプロダクト事業が好調に推移し、業績をけん引した。利益面では、グループのニアショア、オフショア拠点を活用した原価率の改善に加えて、テレワーク体制の導入による全社的な経費圧縮が利益率の上昇要因となった。

#### 2. 新・中期経営計画の重点戦略と業績目標

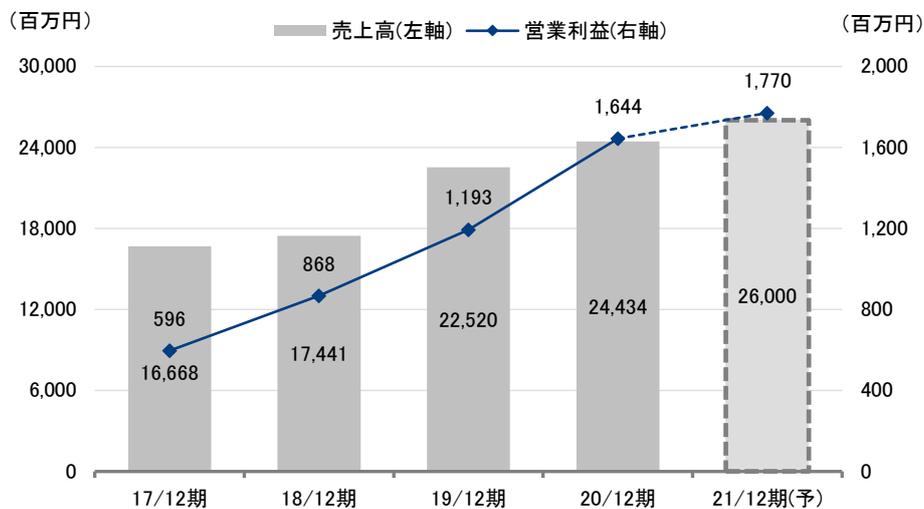
同社は 2023 年 12 月期を最終年度とする 3 年間の中期経営計画を発表した。基本方針として、「今までの 50 年の進化と新たな領域への挑戦で、より多くの顧客にソリューションを提供できる企業を目指す」ことを掲げ、業績目標として最終年度に売上高 300 億円、営業利益 24 億円を目指す。目標を達成するための重点戦略として、「顧客開拓、有望分野の拡大」「ソリューション事業の創出」「グループ経営の強化」の 3 つに注力していく。有望分野としては、5G 関連や車載、モビリティサービス、医療、業務サービスの 5 分野を挙げ、売上構成比の目標を最終年度で 30% と設定した。また、今後 3 年間で開拓する新規顧客の最終年度の売上高も 75 億円と全体の 25% を目指す。グループ経営の強化については、グループ間連携を引き続き強化するほか、IT 化の推進による生産性の向上や管理業務の効率化を図っていく。なお、M&A についても引き続き検討しているが、業績計画のなかには織り込んでいない。3 年間の年平均売上成長率は 7.1% となるが、今後も有望分野を中心に IT 投資の拡大が期待できることを考えれば、十分達成可能な水準であると弊社では見ている。

#### 3. 2021 年 12 月期業績見通し

2021 年 12 月期業績は売上高で前期比 6.4% 増の 26,000 百万円、営業利益で同 7.7% 増の 1,770 百万円と増収増益が続く見通しだ。医療、IoT、モビリティサービス分野でのクラウドを含めた業務システム開発が伸びるほか、5G/ ローカル 5G の普及によって、5G 検証業務の受注拡大が見込まれる。第 2 四半期累計としては前年同期に経費を抑制した反動もあって、営業利益で 7.2% 減の 820 百万円と若干の減益を見込んでいるが、同社は従来から保守的に計画を見積もる傾向にあるため、今後、国内で IT 投資が冷え込むような状況とならない限りは、計画の上振れも期待できるものと弊社では見ている。

**Key Points**

- ・ 2020 年 12 月期は業務システムの大型受注やプロダクト事業がけん引し、過去最高業績を連続更新
- ・ 新規顧客の開拓、有望分野の拡大、ソリューション事業の創出等により 2023 年 12 月期に売上高 300 億円、営業利益 24 億円を目指す
- ・ 2021 年 12 月期業績は業務システムや 5G 関連が伸長し、増収増益が続く見通し

**業績推移**


出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 1970 年創業の IT システム開発会社、 事業領域の拡大と M&A 戦略により成長を続ける

#### 1. 沿革

同社は 1970 年、汎用系及び業務系のシステム開発・運用を手掛ける情報サービス事業を目的に、(株)インフォメーション・サービス・ビューローとして設立され、その後はソフトウェアの自社開発、受託開発、システム構築 (SI) を中心に業容を拡大していった。

**アイ・エス・ビー** | 2021年3月29日(月)  
 9702 東証1部 | <https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

会社概要

1980年代にアナログ交換機の開発を手掛けていた縁で NEC<6701> の自動車電話開発プロジェクトに参画、そこでソフトウェア開発力が評価され「モバイルの ISB」という評価を確立した。その後 90年代には三菱電機<6503>、富士通<6702>、ソニー<6758>など携帯電話の開発にも携わることになり、モバイル関連を主要な事業ドメインとした成長を皮切りに、組込みソフトウェア開発やネットワークシステムの構築・保守・運用サービスなどにも事業領域を拡大していった。

2003年にはベトナムにオフショア拠点として ISB Vietnam を設立。2010年代に入ると M&A を成長戦略の一つとして位置づけ、2012年にソフトウェア開発のノックスデータ(株)を子会社化したのを皮切りに、2014年に(株)札幌システムサイエンス、2015年に(株)インフィックス、2017年に(株)アート、2019年にコンピュータハウス(株)並びに(株)テイクスを相次いで子会社化している。なお、インフィックスは、2019年1月に札幌システムサイエンスと合併し(札幌システムサイエンスが存続会社)、社名を(株)スリーエスに変更している。

株式市場には1990年に店頭登録を行い、株式公開を果たした。その後2004年のジャスダック上場、2008年の東証2部上場を経て、2015年3月に東証1部に上場を果たした。

沿革

年月	沿革
1970年 6月	(株)インフォメーション・サービス・ビューロー設立 同時にファシリティ・マネジメント(コンピュータの運用管理)事業を開始
1970年 8月	ソフトウェア開発及び受託事業の営業を開始
1985年12月	社名を現社名に変更
1990年 2月	システムインテグレーションサービス企業(SI)として通商産業省に登録・認定
1990年 7月	株式を(社)日本証券業協会に店頭登録
2003年12月	ISB VIETNAM CORPORATION(現 ISB VIETNAM Co., Ltd.)を設立
2004年12月	店頭登録を取消し、ジャスダック証券取引所に上場
2008年 1月	東京証券取引所第2部に株式上場
2012年 1月	ノックスデータ(株)を子会社化(持分50.35%)
2014年 1月	(株)札幌システムサイエンスを子会社化
2014年 5月	ノックスデータ(株)を完全子会社化
2015年 3月	東京証券取引所第1部銘柄に指定
2015年 7月	(株)インフィックスを子会社化
2017年 1月	(株)アートを子会社化
2019年 1月	(株)札幌システムサイエンスが(株)インフィックスと合併し、(株)スリーエスに社名を変更
2019年 1月	コンピュータハウス(株)を子会社化
2019年 1月	(株)テイクスを子会社化

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

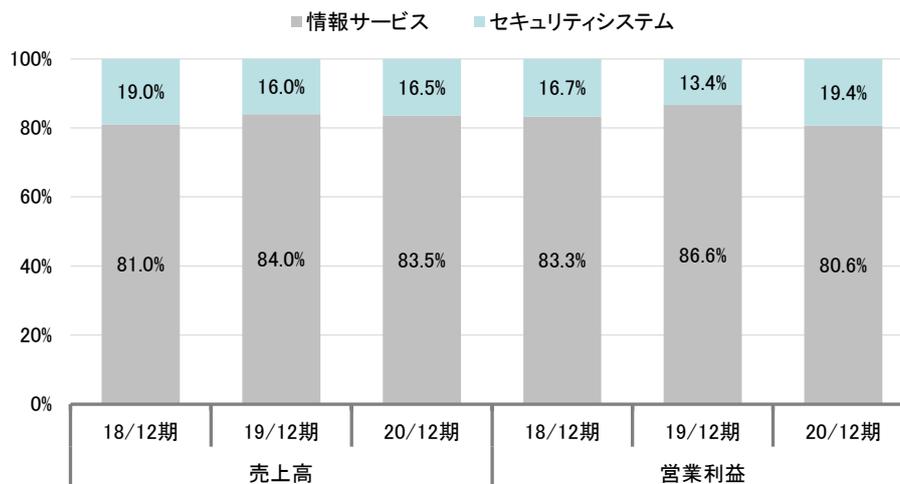
## 情報サービスとセキュリティシステムの 2 事業を展開、 モバイル関連から現在は多業種に顧客が広がる

### 2. 事業内容

同社はソフトウェア受託開発からシステム構築・保守・運用などの情報サービス事業と、入退室管理システムを手掛けるアート及びその子会社のアートサービス（株）によるセキュリティシステム事業の 2 つのセグメントで情報を開示している。

2020 年 12 月期の売上構成比は情報サービス事業が 83.5%、セキュリティシステム事業が 16.5%、営業利益の構成比は情報サービス事業が 80.6%、セキュリティシステム事業が 19.4% となり（いずれも調整額を除いた構成比）、情報サービス事業が収益の柱となっており、直近 3 年間で構成比に変化は殆ど見られず、両事業ともに成長が続いている。

事業セグメント別構成比

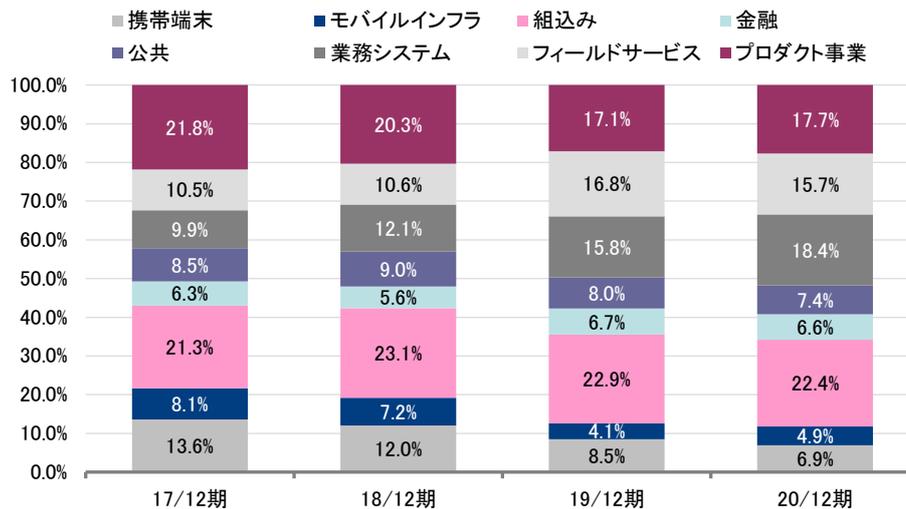


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

また、分野別の売上構成比で見ると、「携帯端末」「モバイルインフラ」などの通信分野は合わせて 11.8% とここ数年は縮小傾向となっている。顧客である日系携帯電話メーカーが相次いで市場から撤退したことが主因だ。一方で、構成比を高めているのは「業務システム」で 2017 年 12 月期の 9.9% から 2020 年 12 月期は 18.4% とほぼ 2 倍に伸ばしている。クラウドの普及によって企業の業務系システムがクラウドに移行しており、クラウドを含めたシステム開発案件が拡大している。また、「フィールドサービス」についても 2017 年 12 月期の 10.5% から 15.7% に伸ばしている。フィールドサービスとは、ネットワーク/サーバ構築支援とシステムの保守・運用サービスなどが含まれており、2019 年にこれらを手掛けているテイクスを子会社化したことが構成比の上昇要因となっている。「フィールドサービス」売上の約 50% はテイクスが担っている。「プロダクト事業」はアートの入退室管理システムのほか、同社が開発または外部から導入したソフトウェア製品・サービスが含まれている。大半はアートの売上高となり、同社開発品としてはクラウドサービス型のアクセスコントロールプラットフォームの「ALLIGATE」がストックビジネスとして着実に成長している。

分野別売上高構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお、主な子会社の概要を見ると、ISB Vietnam はオフショア拠点としてベトナム（ホーチミン市）に設立され、現在、売上高の 90% 以上を同社グループからの受注案件で占めている。また、(株)アイ・エス・ビー東北、スリーエス、コンピュータハウスは独自で受注活動を行っているほか、ニアショア拠点としても活用しており、ニアショア売上比率は 20% 前後となっている。ノックスデータは東京、名古屋に拠点を置き、組込系や情報通信、宇宙分野のソフトウェア開発を主軸に展開している。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2021 年 3 月 29 日 (月)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

## 会社概要

テイクスは大手 Sier をはじめ多数の IT 企業を顧客に持ち、首都圏を中心にサテライトオフィスを含め 11 拠点を展開しており、子会社のなかではアートと並ぶ事業規模となっている。コンピュータシステムの企画・設計・開発・運用・保守などを行っており、分野別売上高としては「フィールドサービス」のほか、「金融」「業務システム」など幅広い分野を手掛けている。開示情報による直近の業績を見ると、2019 年 12 月期で売上高 3,451 百万円、営業利益 411 百万円と収益性も高い。人材育成ノウハウに強みをもち、未経験者でも一定レベルの水準まで短期間で育成し、派遣先に数十名単位でエンジニアを送り出すことを可能としている。

アートは入退室管理システムで業界のパイオニアとして知られており、ビルや商業施設、公共施設など幅広い分野で同社のシステムが導入されている。子会社のアートサービスも含めて、セキュリティシステムの提案・設計・施工・保守・メンテナンスまでを一括して行っている。また、2017 年にはクラウド型アクセスコントロールプラットフォーム「ALLIGATE (アリゲイト)」を開発した。初期費用無料で月額利用料を得るストック型ビジネスであり、クラウド型の勤怠管理システムを提供する企業などともシステム連携することで、顧客企業の業務効率向上を支援するソリューションとして訴求し、導入先を広げている。また、2020 年 5 月には新型コロナウイルス感染症の予防に効果的な、AI 搭載サーマルカメラの販売を開始している。

## 主要子会社の概要

社名	主な業務内容	備考
ISB VIETNAM Co., Ltd.		オフショア売上比率は約 90%
(株) アイエスビー東北		ニアショア売上比率は約 20%。Web、スマホアプリ開発、業務系組込系開発のほか、ソリューション事業も展開
(株) スリーエス	ソフトウェア開発	ニアショア売上比率は約 30～40%。幅広い領域のソフトウェア開発で実績を持つほか、ソリューション事業も展開
コンピューターハウス(株)		東京、札幌のほかグループのなかで唯一、九州に拠点を持つ。
ノックスデータ(株)		組込み(車載)、情報通信、宇宙分野のソフトウェア開発が主軸
(株) テイクス	ソフトウェア開発 / フィールドサービス	首都圏に 11 拠点を展開。技術者の早期育成ノウハウに強み
(株) エス・エム・シー	フィールドサービス	システム運用保守・構築、検証サービス
(株) アート	出入管理システムの開発・販売・保守	入退室管理システムの業界パイオニア。2017 年にクラウド型アクセスコントロールプラットフォーム「ALLIGATE (アリゲイト)」開発

出所：有価証券報告書、会社ホームページよりフィスコ作成

## 業績動向

### 2020 年 12 月期は業務システムの大型受注や プロダクト事業がけん引し、過去最高業績を連続更新

#### 1. 2020 年 12 月期の業績概要

2020 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 8.5% 増の 24,434 百万円、営業利益で同 37.7% 増の 1,644 百万円、経常利益で同 39.5% 増の 1,712 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 57.0% 増の 994 百万円となり、売上高は 5 期連続増収、各利益は 4 期連続増益となり、過去最高を更新した。下半期に車載や医療機器向けを中心に組込みソフトウェア分野の受注が伸び悩み、第 2 四半期決算発表時に上方修正した売上高目標には若干届かなかったものの、各利益はすべて上回って着地した。

#### 2020 年 12 月期業績

(単位：百万円)

	19/12 期		会社計画	20/12 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	22,520	-	24,631	24,434	-	8.5%	-0.8%
売上原価	17,343	77.0%	-	18,589	76.1%	7.2%	-
販管費	3,982	17.7%	-	4,200	17.2%	5.5%	-
営業利益	1,193	5.3%	1,533	1,644	6.7%	37.7%	7.2%
経常利益	1,227	5.4%	1,581	1,712	7.0%	39.5%	8.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	633	2.8%	851	994	4.1%	57.0%	16.9%

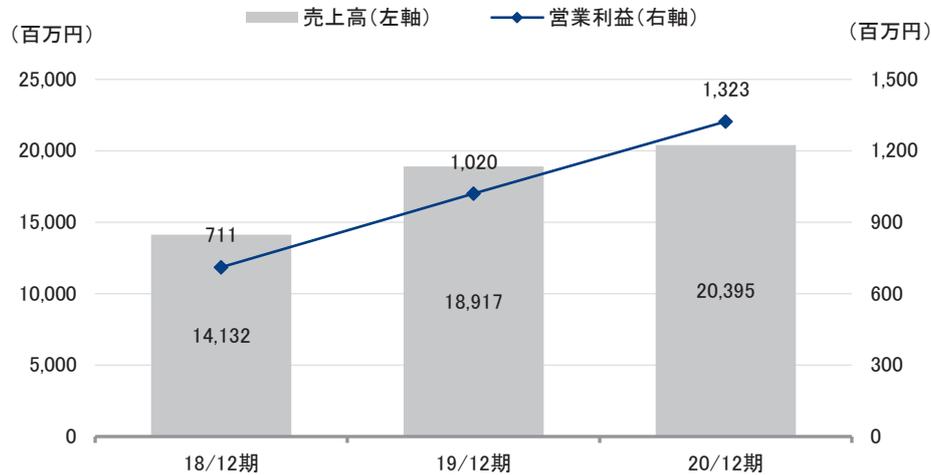
注：会社計画は 2020 年 7 月に発表した上方修正値

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の業績動向を見ると、情報サービス事業は売上高で前期比 7.8% 増の 20,395 百万円、セグメント利益で同 29.6% 増の 1,323 百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大による企業の IT 投資への影響が懸念されたものの、一部の業界を除いて投資意欲が冷え込むことはなく、大型受注を獲得した業務システム分野を中心に売上高は拡大した。一方、利益面では増収効果に加えて、ニアショア、オフショアの活用によって原価率の改善が進んだこと、テレワーク体制の導入に伴い、全社的に経費が圧縮されたことなどが増益要因となり、セグメント利益率も前期の 5.4% から 6.5% に上昇した。

## 業績動向

## 情報サービス事業の業績推移



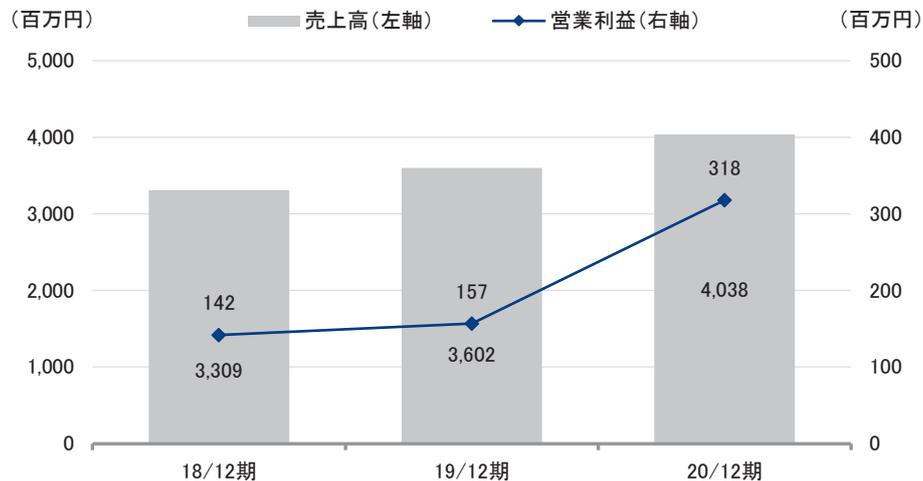
出所：決算短信よりフィスコ作成

一方、セキュリティシステム事業は売上高で前期比 12.1% 増の 4,038 百万円、セグメント利益で同 101.9% 増の 318 百万円となり、特に利益の伸長が際立った。大型案件の受注獲得や各種施設向けのセキュリティシステムのリニューアル需要を取り込めたこと、また、新型コロナウイルス感染症対応製品として販売を開始したサーマルカメラの販売や、「建設キャリアアップシステム (CCUS) ※」に対応したカードリーダーの導入件数なども増加し、売上高の増加要因となった。利益面では、増収効果に加えて、ALLIGATE 関連の研究開発が一段落し、販管費が減少したことも増益に寄与し、セグメント利益率は前期の 4.4% から 7.9% に上昇した。

※ 建設キャリアアップシステム (CCUS) とは、建設業に関わる技能者の資格・社会保険加入状況・現場の就業履歴などを個人用カード (IC カード) に登録・蓄積し、技能者の適正な評価や建設事業者の業務負担軽減に役立てるためのシステム。国土交通省が推進役となり、(一財)建設業振興基金が運営主体となって 2019 年 4 月より本格運用が開始された。新型コロナウイルス感染症対策として建設現場の入退場管理としても注目されるようになり、導入件数が増えている。

## 業績動向

## セキュリティシステム事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業務システム、モバイルインフラ分野が 2 ケタ成長

## 2. 分野別売上動向

## 分野別売上高

(単位：百万円)

		19/12 期			20/12 期		
		2Q 累計	下期	通期	2Q 累計	下期	通期
携帯端末	売上高	930	988	1,918	789	906	1,695
	前年同期比	-11.5%	-5.3%	-8.4%	-15.2%	-8.3%	-11.6%
モバイルインフラ	売上高	520	403	923	509	679	1,188
	前年同期比	-24.3%	-29.2%	-26.6%	-2.1%	68.5%	28.7%
組込み	売上高	2,430	2,731	5,161	2,771	2,690	5,461
	前年同期比	29.0%	27.0%	27.9%	14.0%	-1.5%	5.8%
業務システム	売上高	1,621	1,947	3,568	2,173	2,313	4,486
	前年同期比	56.5%	99.9%	77.5%	34.1%	18.8%	25.7%
金融	売上高	765	742	1,507	805	822	1,627
	前年同期比	56.1%	52.0%	54.1%	5.2%	10.8%	8.0%
公共	売上高	886	916	1,802	893	936	1,829
	前年同期比	20.7%	8.5%	14.2%	0.8%	2.2%	1.5%
フィールドサービス	売上高	1,854	1,928	3,782	1,899	1,940	3,839
	前年同期比	107.4%	101.7%	104.4%	2.4%	0.6%	1.5%
プロダクト事業	売上高	1,986	1,873	3,859	2,292	2,017	4,309
	前年同期比	4.0%	14.3%	8.7%	15.4%	7.7%	11.7%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2021 年 3 月 29 日 (月)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

## 業績動向

**(1) 「携帯端末」「モバイルインフラ」**

「携帯端末」分野は前期比 11.6% 減の 1,695 百万円と減収基調が続いた。スマートフォン向けモバイルアプリケーション開発業務は伸長したものの、スマートフォンを含めた通信端末の開発案件が前期に続き減少したことが要因だ。一方、「モバイルインフラ」分野は同 28.7% 増の 1,188 百万円と 3 期ぶりの増収に転じた。高速無線通信サービスである 5G のサービスが本格的に開始されるなか、5G 対応基地局やネットワーク機器に関する開発業務の受注が拡大した。

**(2) 「組込み」**

「組込み」分野は前期比 5.8% 増の 5,461 百万円と 3 期連続で増収となった。医療系業務が堅調に推移したことに加えて、キャッシュレス決済システムなど POS 関連業務で大型案件を受注したことが増収要因となった。ただ、ここ数年、好調に推移してきた車載業務については、新規顧客の獲得が進んだものの、主要顧客で開発プロジェクトを抑制する動きがあり若干の増収に留まった。

**(3) 「業務システム」**

「業務システム」分野は前期比 25.7% 増の 4,486 百万円と 2 ケタ成長が続いた。2019 年にテイクスやコンピュータハウスを子会社化したことによって受注能力が拡大し、積極的な受注活動に取り組んだことが高成長につながっている。企業の基幹システム開発で複数の大型案件の受注を獲得したほか、Web+ クラウドの開発業務も増加するなど、プライム事業が拡大したことで、収益性の向上にもつながったと見られる。

**(4) 「金融」「公共」**

「金融」分野は前期比 8.0% 増の 1,627 百万円と 2 期連続の増収となった。証券系開発業務が堅調に推移したほか、オンプレミスのサーバ案件などの受注が増収に寄与した。一方、「公共」分野については同 1.5% 増の 1,829 百万円と 3 期連続増収となった。前期のスポット案件の終了による減収分を官庁からの Web システム刷新案件の受注によってカバーした。

**(5) 「フィールドサービス」**

「フィールドサービス」分野は前期比 1.5% 増の 3,839 百万円と増収基調が続いた。運用支援サービスやサーバ構築業務の受注が堅調に推移した。

**(6) 「プロダクト事業」**

「プロダクト事業」は前期比 11.7% 増の 4,309 百万円となった。売上高の 9 割以上を占めるセキュリティシステム事業が「ALLIGATE」を含めて好調に推移したほか、MDM (モバイルデバイス管理) 事業も、契約 ID 数の積み上げにより、着実に成長した。

## エクイティファイナンスの実施により財務基盤が大幅に強化され、成長投資余力が増す

### 3. 財務状況と経営指標

2020 年 12 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 1,262 百万円増加の 13,505 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 1,521 百万円、受取手形及び売掛金が 233 百万円それぞれ増加した。固定資産では有形固定資産が 18 百万円、投資その他の資産が 67 百万円増加した一方で、無形固定資産が 478 百万円減少した。無形固定資産については、のれんが 474 百万円減少しており、期末ののれん残高は 1,163 百万円となっている。

負債合計は前期末比 805 百万円減少の 4,749 百万円となった。未払消費税等が 199 百万円、未払法人税等が 70 百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が 1,205 百万円、役員退職慰労引当金が 150 百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は前期末比 2,068 百万円増加の 8,755 百万円となった。2020 年 9 月に実施した公募増資により、資本金及び資本剰余金が 1,249 百万円増加したほか、収益拡大に伴い利益剰余金が 800 百万円増加した。

経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率は前期末の 54.6% から 64.8% に上昇し、有利子負債比率が 20.1% から 1.6% に低下しており、実質無借金から事実上の無借金経営になってきている。増資で調達した資金で有利子負債を返済したことになる。ネットキャッシュ(現金及び預金－有利子負債)で見れば、前期末比で 2,727 百万円増加の 5,059 百万円に積み上がっており、財務基盤は大幅に強化されたと言える。同社ではこうした資金をさらに M&A を含めた成長投資に振り向けていくことで、収益を拡大していく戦略だと思われる。また、収益性については ROA、ROE、売上高営業利益率ともに前期比で 4 期連続上昇しており、収益の拡大とともに収益性も向上している。

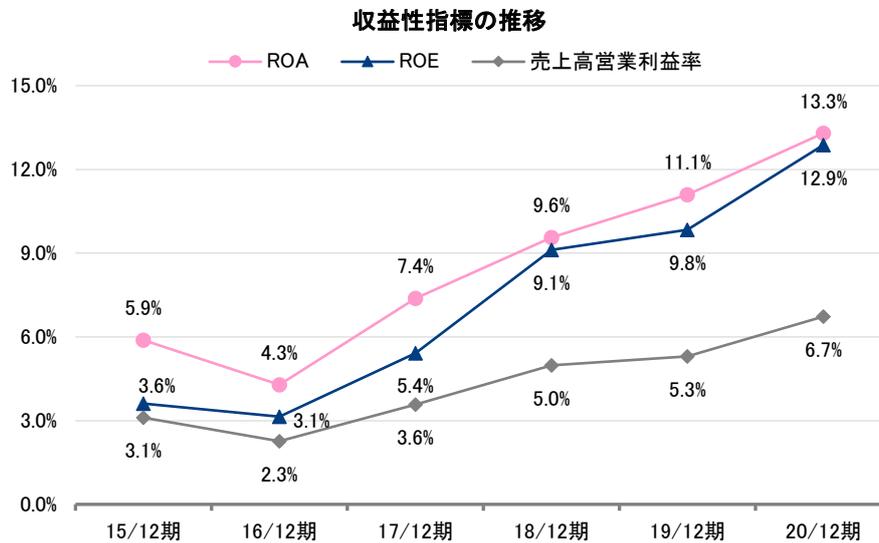
#### 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/12 期末	18/12 期末	19/12 期末	20/12 期末	増減額
流動資産	6,937	7,926	8,739	10,395	1,655
現金及び預金	2,668	3,550	3,677	5,199	1,521
受取手形及び売掛金	3,378	3,628	4,218	4,452	233
固定資産	2,257	2,029	3,503	3,110	-393
資産合計	9,195	9,955	12,243	13,505	1,262
負債合計	3,390	3,769	5,555	4,749	-805
有利子負債	830	830	1,345	140	-1,205
純資産合計	5,805	6,185	6,687	8,755	2,068
(安全性)					
自己資本比率	63.1%	62.1%	54.6%	64.8%	10.2pt
有利子負債比率	14.3%	13.4%	20.1%	1.6%	-18.5pt
ネットキャッシュ	1,838	2,720	2,331	5,059	2,727

注：18/12 期の資産及び負債は「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」を遡及適用した数値とする  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 新規顧客の開拓、有望分野の拡大、ソリューション事業の創出等により 2023 年 12 月期に売上高 300 億円、営業利益 24 億円を目指す

#### 1. 新・中期経営計画について

##### (1) 前中期経営計画の成果と課題

2018 年 12 月期からスタートした前中期経営計画では、2020 年の創立 50 年の節目の年に向けた 3 年間で、次の 50 年に向けた橋渡しの期間と位置づけ、重点戦略として「プロダクト事業の展開と拡大」「高付加価値業務へのシフト」「コスト競争力の強化」「グループ経営戦略強化」の 4 点を掲げて事業に取り組んできた。この 3 年間は国内における IT 投資の拡大が続いたことや、旺盛な需要に対応できる受注能力を備えるための M&A (テイクス、コンピュータハウス) も 2019 年に実施できたこともあって、重点戦略については概ね当初の目標を達成できたものと評価される。

また、業績目標 (2020 年 12 月期売上高 200 億円、営業利益 10 億円) に対しても、売上高 244 億円、営業利益 16 億円といずれも大幅に上回る結果となった (2017 年 12 月期比で売上高は 1.47 倍、営業利益は 2.76 倍)。M&A 効果もあるが、ニアショア、オフショアの活用など、グループ間連携のシナジー効果が想定以上に収益性の向上に貢献したものと推察される。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2021 年 3 月 29 日 (月)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

今後の見通し

**前中期経営計画の重点戦略の成果と課題**

重点戦略	成果	課題
プロダクト事業の展開と拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロダクト事業の売上高は目標の 42 億円に対して 43 億円を達成</li> <li>MDM 事業、L-Share ライブラリ、ALLIGATE 事業が貢献</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各プロダクト事業のブラッシュアップ</li> </ul>
高付加価値業務へのシフト	<ul style="list-style-type: none"> <li>プライム事業は目標 3.7 億円に対して、6.7 億円まで拡大</li> <li>携帯端末分野からのシフト</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業アプローチの多様化と、システム提案の推進</li> </ul>
コスト競争力の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>オフショアの拡大によって開発コストの低減、並びに柔軟な人材確保が可能に</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>優秀な人材確保・活用のため、オフショア・ニアショア開発手法の洗練化</li> </ul>
グループ経営戦略強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ会社間の業務移管による効率化と収益の改善</li> <li>出向などでのグループ間人材交流による業務拡大</li> <li>グループ間の共通 IT インフラ構築による業務効率化が進展</li> <li>グループ・コンプライアンスチェックによる内部管理体制強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ社員への新たな経営理念の浸透とグループシナジーの発揮</li> </ul>

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**(2) 新経営体制でスタート**

同社は 2021 年 12 月期からの新たな 50 年を迎えるにあたって、新たな経営体制でスタートしている。代表取締役社長であった若尾逸雄（わかお いつお）氏が代表取締役会長となり、専務取締役であった若尾一史（わかお かずふみ）氏が代表取締役社長に昇格した。また、新体制をスタートするにあたって、同社グループの創業者の言葉である「夢を持って夢に挑戦」を企業理念とし、新たにミッションとして社会における存在意義※を、ビジョンとしてミッションを実現した具体的な姿※を策定し、グループ企業理念体系としてすべての社員に浸透させ、目標に向かって一丸となって取り組んでいく方針を打ち出した。

※ミッションは「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。」を掲げ、ビジョンとして「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。」を掲げた。

また、組織体制についてもプライム事業の拡大に向けて、営業本部をモビリティソリューション営業部、ビジネスインダストリーソリューション営業部、エンタープライズソリューション営業部のソリューション営業統括部制とし、事業本部も各営業部に連携する事業部を配置するなど、2021 年 1 月に再編成を実施している。

SDGs に対する取り組みについて見ると、「情報通信インフラの高度化」に対しては、モバイルインフラや通信機器の開発業務を行うことによって、5G 関連市場の拡大を支援しているほか、「安心・安全・快適な移動」に対しては、車載、モビリティサービス分野の強化を図っている。また、「医療の ICT 化」に対しては、医療情報分野（AI、クラウド等）への開発業務への取り組みを推進している。今後も ICT 社会の基盤構築に欠かせない重要な技術や製品・サービスの開発・提供を進めていくほか、次世代で必須となるような新たな技術・サービス、ソリューションの創出にも取り組んでいく方針となっている。

今後の見通し

## 社会課題に対する事業の取り組み状況

社会課題	事業領域	重点領域
情報通信インフラの高度化	モバイルインフラ、通信機器	5G 関連市場の拡大支援
安心・安全・快適な移動	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
医療の ICT 化	医療	医療情報分野 (AI、クラウド) への取り組み
社会課題	経営基盤	重点施策
人材育成の促進、従業員満足度の向上、多様性の実現	人財	教育制度の充実、働き方改革

出所：決算説明資料より掲載

## (3) 中期経営計画の概要

2021 年 12 月期からスタートする「ISB グループ中期経営計画 2023」では、方針として「新しい一歩 ～ move up further ～」を掲げた。「新たなグループ価値の創出」に向け、今までの 50 年間の進化と新たな領域への挑戦でより多くの顧客にソリューションを提供できる企業を目指していく。

業績目標については後述する 3 つの重点戦略を推進することによって、2023 年 12 月期に売上高 300 億円、営業利益 24 億円、営業利益率 8.0% を目指す。2020 年 12 月期から売上高で 1.23 倍、営業利益で 1.46 倍に拡大し、年平均成長率で見れば売上高で 7.1% 成長、営業利益で 13.4% 成長となる見通しだ。事業環境の前提として、新型コロナウイルス感染症の影響で企業の IT 投資意欲は短期的に弱含むものの、5G を含むモビリティサービスや DX 関連などの領域では投資意欲が依然旺盛で、分野によって強弱感が出てくるものと見ており、業界全体では 1 ケタ台前半で推移したとしても、それを上回る成長を目指していく。なお、M&A についても成長戦略の一つとして考えているが、業績計画のなかには前回の中期経営計画と同様、織り込んでいない。弊社では、5G やモビリティサービスなど今後の成長領域においては、同社の技術力が生かされるものと考えており、市場環境が前提よりも悪くならなければ業績目標値は十分達成可能な水準だと見ている。

## 中期経営計画業績数値目標

			(単位：億円)	
	20/12 期 実績	21/12 期 会社計画	23/12 期 会社計画	平均成長率
売上高	244.3	260.0	300	7.1%
営業利益	16.4	17.7	24	13.4%
営業利益率	6.7%	6.8%	8.0%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## (4) 重点戦略

中期経営計画の重点戦略として、「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」の 3 点を掲げている。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2021 年 3 月 29 日 (月)

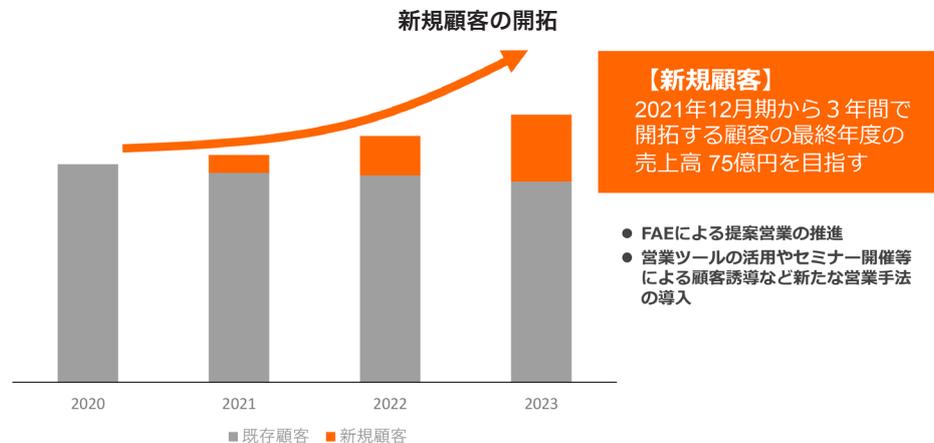
<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

今後の見通し

#### a) 顧客開拓、有望分野の拡大

同社はこの 3 年間で営業力・技術力を生かして、新規顧客の開拓に注力していく方針で、3 年間で開拓した新規顧客の最終年度の売上高で 75 億円、全売上高の 25% を目指していく。ここでいう新規顧客とは、同一会社であっても異なる事業部との新規取引を開始した場合は、新規顧客としてカウントする。

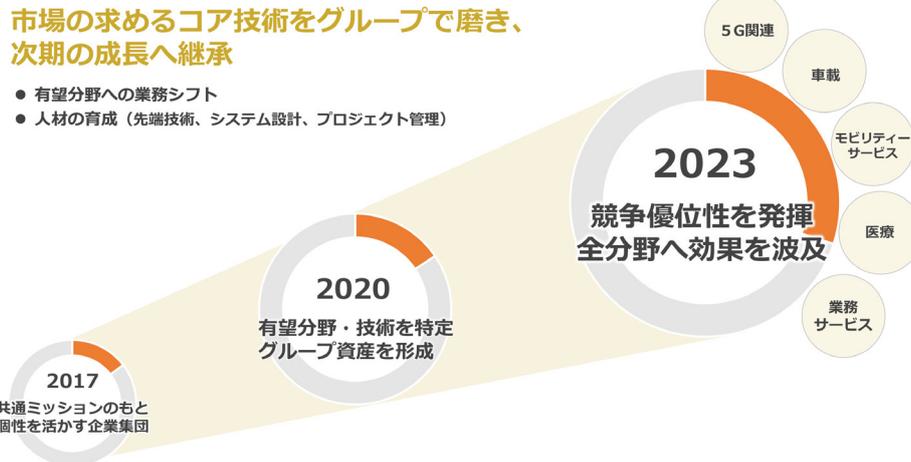
新規顧客の開拓施策としては、FAE(技術営業)の拡充により、提案営業を推進していく方針となっている。今後、5G やモビリティサービスなど先進的な ICT の利活用がさらに進むなかにおいて、ターゲットとなる見込み顧客もメーカーやサービス事業者など多様に広がってくるものと思われ、技術力をベースとした提案営業を行うことで、こうした顧客を取り込んでいく。



また、有望分野の拡大として、今後の市場成長が見込まれる「5G 関連、車載、モビリティサービス、医療、業務サービス」の 5 分野に注力し、これら 5 分野の売上構成比の目標を最終年度で 30% に設定した。売上高に換算すると 90 億円前後を目指しているものと見られる。同社はこれまで培ってきた技術やノウハウ、実績などを生かして、これら有望分野の事業規模を拡大していくと同時に、人材育成（先端技術やシステム設計、プロジェクト管理）も強化していくことで、2024 年 12 月期以降の成長にもつなげていく考えだ。特に、無線通信分野では、次世代の 6G 技術の世界進出に向けて NTT<9432> と NEC が共同開発プロジェクトを 2020 年に立ち上げており、ビジネスチャンスは大きい。同社は無線通信分野の開発を得意としているだけに、研究開発が進めば同分野における開発業務が増加するものと期待される。

今後の見通し

有望分野の拡大

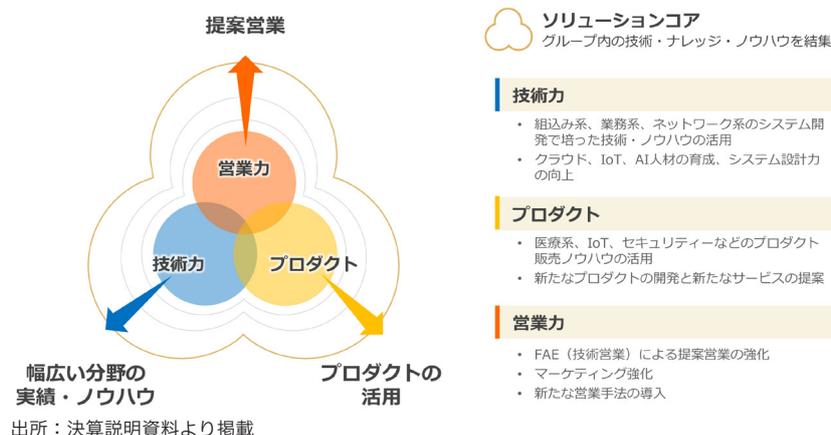


b) ソリューション事業の創出

ソリューション事業の創出にも注力していく。同社が持つ技術力、プロダクト、営業力を融合し、顧客の課題を解決するソリューションを提供していくことで、プライム事業など高付加価値業務の受注を拡大し、全体の収益性を向上する戦略となる。また、今後新たなビジネスモデルでサービスを展開していく可能性もある。最終年度の売上構成比については 20% 程度と 2020 年 12 月期とほぼ変わらない水準となるが、グループ内の技術・ナレッジ・ノウハウを結集することで、さらに伸びる可能性は十分にある。

プロダクトに関しては、既存製品であるセキュリティシステムや IoT、医療系のプロダクトの販売ノウハウを活用し、また、需要が見込める新たなプロダクトの開発や新サービスの提案なども行っていく。営業面では FAE による提案営業を強化していくほか、新たな営業手法の導入なども検討している。従来、事業本部単位で営業を行っていたが、前述したように 2021 年 1 月から営業本部を新たに組織化し、その下にソリューション営業統括部を作り、分野ごとにソリューション営業部を新設し、マーケティングの強化を図っている。こうした組織体制刷新の効果が今後、どのように受注面で表れてくるのかに注目したい。

ソリューション事業の創出



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

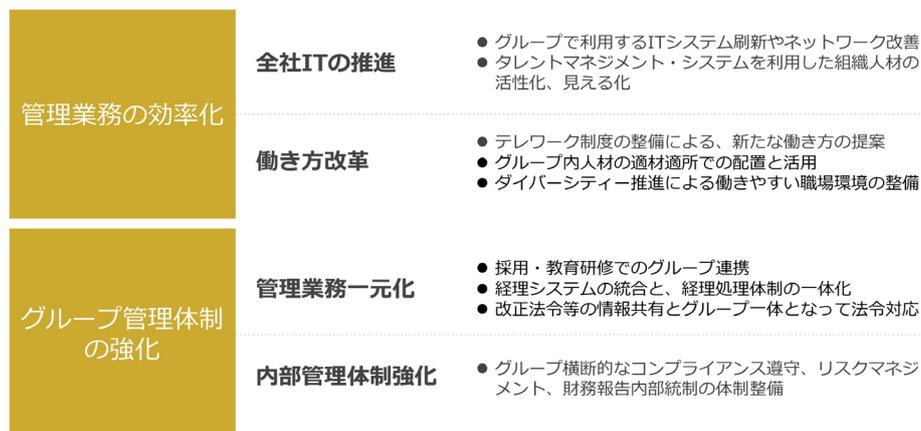
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

### c) グループ経営強化

前中期経営計画からの継続として、グループ経営の強化に取り組んでいく。具体的には、オフショア、ニアショア活用の推進による稼働率の最適化やコスト競争力の向上、人材交流による技術やノウハウの共有、得意分野での連携拡大などを進めていく。ベトナムのオフショア拠点に関しては、グループ内受注が 90% 前後となっているが、子会社単独でも独自で受注が取れるようにするため、80% を目安に置いている。また、ニアショア拠点についても全体では首都圏等からの受注が 20% 程度だが、子会社によっては下回っているところもあり、こうした会社で比率を引き上げていくことになる。

また、グループ管理業務の効率化も引き続き推進していく。全社的な IT 化の推進、並びに働き方改革に取り組むことで生産性の向上を図るほか、グループ会社の管理業務の一元化を図ることでコストの圧縮を進めていく。

#### グループ管理業務の効率化



出所：決算説明資料より掲載

## 2021 年 12 月期業績は業務システムや 5G 関連が伸長し、増収増益が続く見通し

### 2. 2021 年 12 月期の業績見通し

2021 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 6.4% 増の 26,000 百万円、営業利益で同 7.7% 増の 1,770 百万円、経常利益で同 8.0% 増の 1,850 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 7.6% 増の 1,070 百万円と増収増益となる見通し。新型コロナウイルス感染症の収束に時間がかかっているものの、コロナ禍に対応したシステム開発や業務生産性の向上や合理化、新技術のさらなる発展を目的とした IT 関連投資は引き続き堅調に推移するものと予想され、同社においても前述した有望分野を中心に営業活動を強化することで、増収増益を目指していく。

## 今後の見通し

なお、第 2 四半期累計業績見通しが売上高で前年同期比 3.0% 増収、営業利益で同 7.2% 減益と一旦、収益の伸びが留まる見込みとなっているのは、車載分野を中心に組込み分野の受注の戻りが鈍いこと、また、前年同期はコロナ禍において展示会の中止やテレワーク導入に伴う経費の圧縮などがあり利益水準が高く、2021 年 12 月期においてはこうした経費が通常の状態に戻る前提で計画を立てているためと見られる。売上高については会社計画通り伸びが鈍化する可能性はあるが、費用面では例年保守的に計画を策定する傾向にあることから、会社計画は最低ラインの水準であり、状況によっては上振れする可能性もあると弊社では見ている。

## 2021 年 12 月期第業績見通し

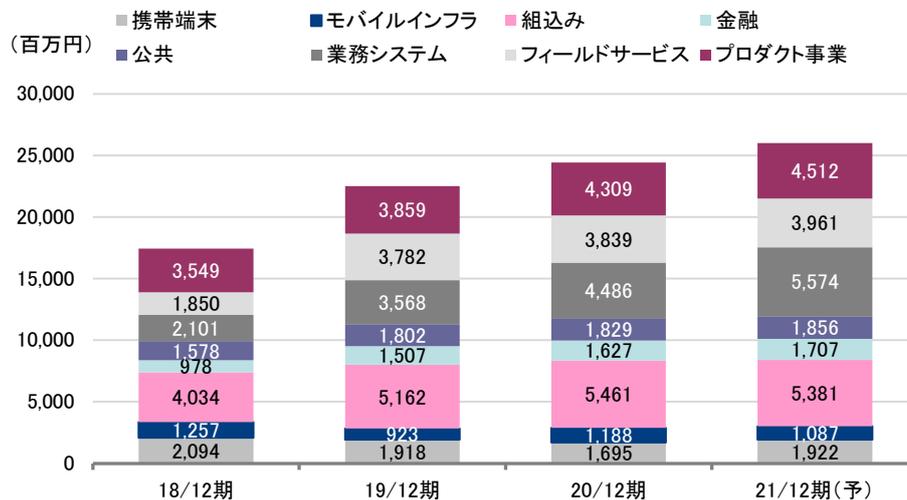
(単位：百万円)

	20/12 期 通期実績	21/12 期			
		上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	24,434	12,500	3.0%	26,000	6.4%
営業利益	1,644	820	-7.2%	1,770	7.7%
経常利益	1,712	850	-6.1%	1,850	8.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	994	490	-1.5%	1,070	7.6%
1 株当たり利益 (円)	94.10	43.21		94.36	

出所：決算短信よりフィスコ作成

分野別の売上見通しについては以下の通り。

## 分野別売上推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 今後の見通し

**(1) 「携帯端末」「モバイルインフラ」**

「携帯端末」分野は前期比 13.4% 増の 1,922 百万円と数年ぶりの増収に転じる見通し、通信端末本体の開発案件は引き続き減少するものの、モバイルアプリケーション開発業務で新規顧客を獲得したことや、5G の普及拡大に伴って 5G 検証業務の売上が増加する。一方、「モバイルインフラ」分野は同 8.5% 減の 1,087 百万円と減少に転じる見通し。LTE 基地局開発や大規模ネットワーク装置の開発が終了することが減収要因となるが、ローカル 5G を含め 5G 関連開発業務については引き続き増加する見通しとなっている。

**(2) 「組込み」**

「組込み」分野は前期比 1.5% 減の 5,381 百万円となる見通し。2021 年 12 月期より車載系業務のうち、モビリティサービス関連業務を業務システム分野に移行しており、その影響分が減収要因となっている。その他業務については堅調に推移する見通しだ。

**(3) 「業務システム」**

「業務システム」分野は前期比 24.3% 増の 5,574 百万円と 2 ケタ成長が続く見通しだ。医療、IoT、モビリティサービスといった有望分野において、クラウドを含めたシステム開発の受注拡大を目指していく。モビリティサービスについては今後、電気自動車や自動運転技術の普及なども見据えて様々なサービスの開発が進むものと予想され、同社ではソリューション営業によりプライム事業として受注していく考えだ。

**(4) 「金融」「公共」**

「金融」分野は前期比 4.9% 増の 1,707 百万円と堅調推移を見込む。また、「公共」分野は同 1.5% 増の 1,856 百万円を見込む。官庁以外の地方自治体での受注を目指している。同領域は大手 Sier のシェアが高いが、今後、政府方針として官公庁のデジタル化を推進していくことになっており、同社の受注機会も増えてくるものと期待される。

**(5) 「フィールドサービス」**

「フィールドサービス」分野は前期比 3.2% 増の 3,961 百万円を見込む。サーバ・ネットワークインフラの構築需要はクラウド市場の拡大もあって引き続き堅調に推移することが予想される。

**(6) 「プロダクト事業」**

「プロダクト事業」は前期比 4.7% 増の 4,512 百万円となる見通し。セキュリティシステムのリニューアル案件や「ALLIGATE」などの新サービス、MDM 事業などの成長が続く見通し。「ALLIGATE」や MDM 事業はストック型のビジネスモデルとなるため、中長期的に安定成長が見込まれる。

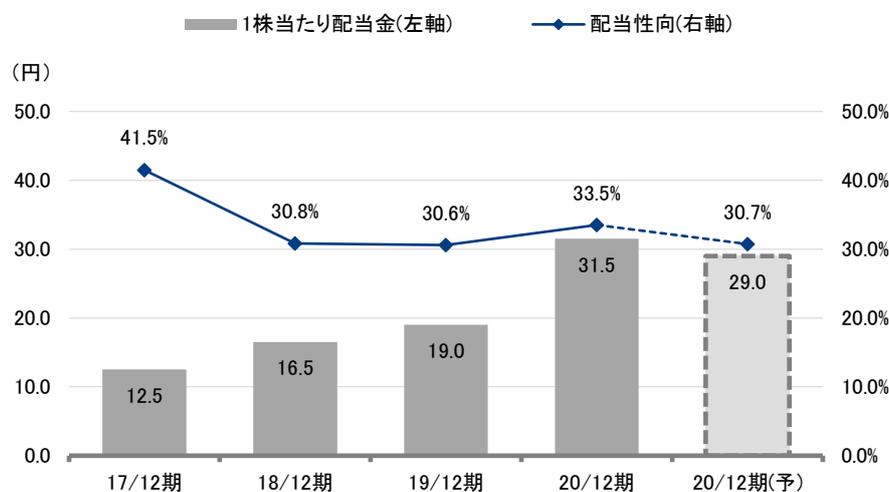
## 株主還元策

### 配当性向 30% を目標に可能な限り安定した配当を継続していく方針

同社は株主還元を重要な経営課題として位置付けており、その具体的手段としては配当によることを第一義的なものとしている。配当の水準については、成長投資への投資余力確保も含めた財務体質の健全性確保と配当性向などを総合的に判断し、可能な限り安定した配当を継続していく方針で、普通配当による配当性向で 30% を目標としている。

2021 年 12 月期の 1 株当たり配当金については 29.0 円（配当性向 30.7%）を予定している。2021 年 1 月 1 日付で 1：2 の株式分割を実施しており、株式分割を考慮したベースで前期と比較すると 2.5 円の減配となっているが、これは創立 50 周年の記念配当 5.0 円分が含まれているためで、普通配当ベースでは 2.5 円の増配予定となる。また、配当性向で 30.7% の水準であることから、業績が会社計画を上回れば前期と同様に、配当についても増配される可能性がある。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



注：2021 年 1 月に 1：2 の株式分割を実施、配当金は過去に遡及して修正  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp