

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

株式会社アイ・エス・ビー (9702)

開催日：2023年12月15日（金）

場所：シティプラザ大阪 2階 『旬の間』（大阪府大阪市中央区）

説明者：代表取締役社長 若尾 一史 氏

1. 会社概要

- ・ 会社設立は1970年（昭和45年）、東京証券取引所プライム市場に上場しています。グループ会社は8社、連結の従業員数は2,542名（2023年6月30日現在）です。事業内容は、情報サービス事業（ソフトウェア開発）とセキュリティシステム事業（入退室管理）の2つです。情報サービス事業の売上高が全体の8割を占めています。ユーザーは、製造業、流通業、サービス業、金融業などの幅広い分野の企業および官公庁です。
- ・ 設立当初の社名はインフォメーション・サービス・ビューロー（Information Service Bureau）でした。コンピュータ室のオペレーションを行う派遣業務から始まり、その後、ソフトウェア開発業務に着手し、ノウハウを蓄積していきました。まだITという言葉がない時代にフロンティア企業として、1986年（昭和61年）にアルファベット3文字をカタカナでアイ・エス・ビーに改名しました。
- ・ 1970年創業当初は運用管理等でスタートし、1990年に株式を店頭登録し、1992年に売上高100億円を突破しました。2015年に東京証券取引所第一部に上場、2019年に売上高200億円を突破、2022年4月に東京証券取引所プライム市場へ移行しました。1990～2000年は第2世代移動通信システムだけではなく第3世代移動通信システムの開発にも携わっていました。国内の大手メーカーからは携帯電話の基地局と端末の受注が相次ぎ、携帯端末は年間の新製品販売に合わせて季節ごとに4モデルの開発をしていました。M&Aに関しては、2017年にセキュリティ製品開発の株式会社アート、2019年にシステム開発の株式会社テイクスと資本提携し、さらに事業を成長させていきました。昨年度（2022年度）の売上高は289億円、社員数2,500人を超えるまでに成長しました。今期（2023年度）は売上高310億円を目標としています。
- ・ 当社は東京、横浜、千葉、名古屋、大阪にそれぞれ事業所を有しています。8つのグループ会社のうち、株式会社アート社がセキュリティシステム事業を行っており、他のグループ7社は、当社と同じソフトウェア開発を行っています。株式会社スリーエスは札幌市に本社を、株式会社アイ・エス・ビーは仙台市に本社を置き、他の4つのグループ会社（株式会社エス・エム・シー、株式会社アート、株式会社テイクス、ノックステータ株式会社）が東京に本社を置いています。コンピュータハウス株式会社は福岡市に本社を置いています。海外では、ISB VIETNAM COMPANY LIMITED がベトナムのホーチミン市に本社を置いています。

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

大和インベスター・リレーションズ

Daiva Investor Relations

2. IT 市場の動向・当社の商流

- ・ ソフトウェアに関する調査専門企業の IDC JAPAN の市場予測によると、国内ソフトウェア市場は 2022～2027 年までの 6 年間で毎年平均して 6.7% ずつ成長し、2027 年には 5 兆 7,000 億円を超える規模に達するとのことです。コロナ禍の影響もありデジタルシフトが急速に進んだこともあって、当社の主な事業領域となるソフトウェア投資は今後も継続するトレンドを示しています。
- ・ IT 市場は大きく 2 つの領域に分けることができます。アプリケーション開発/デプロイメント市場はさまざまなデータを分析する市場です。アプリケーション市場はアプリ開発や営業用ソフトやファイル管理の市場です。システムインフラストラクチャソフトウェア市場はシステム環境の設定やセキュリティの市場です。
- ・ 市場調査企業の富士キメラ総研の市場予測によると、国内 DX 市場は 2020～2030 年の間に毎年平均して 14.2% ずつ成長し、2030 年には 5 兆 2,000 億円規模に達するとのことです。人材不足から、リモート化や自動化のオペレーションの改善やウェブやスマホを顧客接点とする改革などの DX 投資が進むことによって、DX を推進する組織を設置し、重要な経営課題として捉える企業が多くなっています。当社の受注案件の多くも DX 関連です。DX 市場の構成は単純にシステム開発だけではありませんが、DX 投資は国内ソフトウェア市場同様に、今後も成長するトレンドを示しています。
- ・ 当社は SIer（エスアイヤー）と呼ばれます。システムインテグレーションとは、システム開発や運用などを請け負う事業またはサービスであり、この事業やサービスを請け負う企業のことを SIer と呼びます。SIer は一般的に 3 つの種類に分かれます。メーカー系は大手のコンピューターメーカーから独立した企業です。ユーザー系は大手一般企業の情報システム部門から独立した企業です。独立系は特定の親会社を持たずシステム開発を専門に行う企業で、主に外部企業のシステム開発を行います。当社は独立系の SIer です。メーカー系やユーザー系と異なり、親会社を持たないため、独自の方針でさまざまなエンドユーザーのニーズに合わせた課題解決に取り組みやすいという特徴があります。
- ・ 当社は、直接ユーザー企業から請け負うプライム案件から、ユーザー企業から請け負ったメーカー企業から請け負う 1 次請け SIer、または 2 次請け SIer として、お客さまとともに課題を解決しています。

3. 当社の強み・事業内容

- ・ 当社の強みの 1 つ目は、幅広い事業領域です。携帯端末、携帯基地局をはじめ自動車、医療、小売業、製造業など、さまざまなお客さまの課題を解決しています。当社が開発したシステムは社会生活の中のさまざまなシーンで利用されています。例えば、医療分野では MRI などの画像システム、モビリティ分野では自動車のメーター制御や自動運転などの車載システム、金融分野では NISA などの証券系 Web システム、業務系シ

テム分野では企業の社内基幹システムやアプリ開発などがあります。そのほかスマートフォンなどのセキュリティやモバイル通信の通信基地局、官公庁や自治体のシステムなど、当社が開発したソフトウェアはさまざまな製品やサービスに搭載され、安全・快適・便利な社会を支えています。

- ・ 強みの2つ目は、ワンストップサービスです。ユーザー企業のお客さまへのコンサルティングから、導入後の運用保守までを提供しています。まず、ユーザー企業のお客さまと課題を共有して解決のための提案をするコンサルティングを行います。次に、解決策を実行するアプリケーションを開発し、インフラを構築し、納品します。さらに、導入支援、導入後の運用保守までをワンストップで提供しています。全工程の業務を行っていますので、お客さまのニーズにきめ細かく対応することができます。
- ・ 3つ目は、エンジニア集団です。当社グループは毎年その数を増やし、今では2,000人を超えるエンジニア集団の体制で取り組んでいます。毎年、連結エンジニア数を伸ばしており、2023年12月期の連結エンジニア数は前年度比で20%増加しました。来年(2024年)の当社グループのエンジニアの新卒採用は約120名と、着実に人数を伸ばしています。今後も、エンジニアの採用や教育に向けた投資を積極的に行っていきます。高等専門学校の新卒採用については、11月29日付の日経新聞などに「2023年春入社、国立高専生の就職先ランキング」で当社は全産業中36位と記載されています。
- ・ 当社は事業領域を4つに分けて取り組んでいます。「モビリティソリューション事業」は、携帯端末、通信、車載システムを開発しています。「ビジネスインダストリーソリューション事業」は、業務システム、組込み機器や医療機器に関わる組込みソフトウェアを開発しています。「エンタープライズソリューション事業」は、官公庁・自治体、金融、ITインフラに関わる開発をしています。「プロダクトソリューション事業」は、自社製品として、入室管理やMDMを販売しています。MDM(モバイルデバイス管理)とは、企業で利用するノートパソコンやスマートフォン端末を管理する仕組みです。当社の製品名はVECTANT SDMです。
- ・ 「モビリティソリューション事業」は、組込み系システムやモバイルシステムなどを主に開発しています。例えば、自動車に搭載されている車両のあらゆるシステムを制御する装置のECUを動かすための車載ソフトウェアの開発や、Android端末に搭載する電話アプリや写真や動画閲覧アプリの開発を行っています。また、無線LAN機器の開発や、5G関連の開発などの基地局開発も行っています。
- ・ 「ビジネスインダストリーソリューション事業」は、医療用組込み系システムや業務システムを主に開発しています。例えばCT、MRI、超音波診断装置などの医療機器のシステム開発や、BtoB企業向けの業務基幹システムや在庫管理システムなどのWebシステム、Webアプリの開発を行っています。
- ・ 「エンタープライズソリューション事業」は、公共システムや金融システムやインフラシステムなどを主に開発しています。例えば、国民健康保険やマイナンバーに関連する

官公庁・自治体向けのシステム開発や、株式売買システムやネット銀行のシステムなどに関連する銀行・証券・保険向けのシステム開発を行っています。フィールドサービスとして、お客さまのニーズに合わせて、サーバー構築やクラウド環境の構築も行っています。

- ・ 「プロダクトソリューション事業」は、自社製品の開発を行っています。常に市場のニーズを捉え、新たな製品の開発やサービスを提供しています。安心安全にモバイルデバイスをビジネスで活用できる「VECTANT SDM」には、例えばノートパソコンやスマートフォン端末を紛失したり、盗難に遭ったりした場合のリモートロック機能や、リモートで対象端末のデータを消去するリモートワイプ機能があります。また、デバイスの一元的な管理やアプリの一斉配布を行う機能などがあります。そのほかの自社製品に、オフィスの入退室をクラウドで管理できる「ALLIGATE」、遠隔医療やチーム医療に欠かせない医療用画像システムの「L-Share」があります。また、商業施設や工場でのIoTソリューションなどの研究開発に力を入れ、時代に合った製品を開発しています。
- ・ プロダクトソリューション事業の中のリカーリング製品は、建設現場用カードリーダーの「イージーパス」、入退室管理の「ALLIGATE」、モバイル端末管理の「VECTANT SDM」の3つの製品で構成されています。リカーリング製品の売上高は、この3カ年で毎年30%を超える伸び率で成長し、収益に貢献しています。今後もリカーリング製品に注力していく計画です。

4. 中期経営計画・重点戦略

- ・ グループの企業理念として「夢を持って夢に挑戦」を掲げています。これは創業者の言葉であり、当社グループの一人一人が夢や希望を持ち、常に挑む精神で取り組んでいくことを目標としています。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」です。
- ・ 「中期経営計画2023」（2021～2023年度）は、「今までの50年の進化と新たな領域への挑戦で、より多くのお客さまにソリューションを提供できる企業を目指す」ことを方針に掲げています。最終年度（2023年度）の業績目標は、当初の計画では売上高300億円、営業利益24億円、営業利益率8%と設定していましたが、当初の予想より成長スピードが速くなり、今年（2023年）の4月に売上高310億円、営業利益26億円、営業利益率8.4%へ上方修正しました。
- ・ 中期経営計画2023は柱となる3つの重点戦略を策定しました。
- ・ 重点戦略1は「顧客開拓、有望分野の拡大」です。顧客層をさまざまな業種に広げることで事業を拡大するとともに収益基盤をより安定させます。成長が見込まれる有望分野は、5G関連、車載、モビリティサービス、医療、業務サービスであり、最近では金融が加わりました。重点戦略1の取り組み事例を3つご紹介します。

-
- 金融・証券分野での取り組み事例として、DXが進む証券分野において、当社は30年来、大和証券グループさまと取引をしています。ホストコンピュータ時代の基幹システムの構築から、クラウド対応による分散化が進む現在まで、株式売買等、さまざまな商品に対応するシステム構築を支援しています。最近のトピックスとしては、証券コードの変更や新NISA対応などがあります。
 - 車載ソフトウェアの開発技術への取り組み事例として、2023年11月に当社の技術者が、公益社団法人自動車技術会が主催する「第73回自動車技術会賞」の論文賞を受賞しました。当社のほかトヨタ自動車株式会社さまの技術者の皆さまとともに研究を行ったものです。論文では、一般道での「歩行者の横断」や「飛び出してくるかもしれない」など、運転の状況に応じたリスクポテンシャルを先読みすることで危険を回避するよう、緩やかなステアリングやブレーキなど運転操作を支援する技術を発表しました。この論文に記載されている技術は既に製品化され、トヨタ自動車株式会社さまから発表されている数多くの車種に搭載され、全国を走行し、安全をサポートしています。
 - 医療業界におけるDX推進の事例として、患者の立場のケースでは、オンラインで薬の配送まで行い、薬局に行かなくても済むようになるシステム開発をしました。薬局の立場のケースでは、調剤の過誤を防ぐシステムを開発しました。
 - 重点戦略2は「ソリューション事業の創出」です。受託開発事業で培った技術力と、医療やセキュリティなどのプロダクト開発のノウハウ、そして顧客と技術的な内容のやり取りをする技術営業職を育成し営業力を強化することで、高付加価値のプライム案件に注力する戦略です。重点戦略2の取り組み事例を2つご紹介します。
 - 1つ目の取り組み事例として、DX推進をテーマに、日本全国の有人接客型プリントサービスのキンコーズ店舗を運営するキンコーズ・ジャパンさまの業務について、最初のヒアリングからきめ細かくニーズを吸い上げ、ソリューションパートナーとともに解決策を提案し、接客業務支援機能を搭載したPOSシステムを開発しました。アイテムが増え複雑化するPOS業務の生産性向上や、他のシステムとのスムーズな連携も行い、お客さまのサービス向上に貢献しています。
 - 2つ目の取り組み事例として、大和証券グループのシンクタンクである大和総研さまのオフィスビルに、AI顔認証の技術を活用したクラウド型の入退室管理サービスを導入しました。立ち止まらずに入退室できる、ウォークスルーでストレスのないスムーズな入退室を実現しました。また、カードの紛失や不携帯へのサポート業務がなくなりました。なりすまし防止等のセキュリティ強化を行うとともに、他のシステムと連携できる入退室ログは、クラウド管理によってマネジメント業務の効率化を実現しました。
 - 重点戦略3は「グループ経営強化」です。当社とグループ会社8社でシナジー効果を発揮し、事業の拡大を図る戦略です。例えば首都圏で受注した案件を、海外ではベトナム、国内では、札幌、仙台、福岡など地方拠点を置くグループ会社によるリモート開発で協業を進め、技術力の向上とともに事業拡大を図ります。そのほか、グループ会社の営業

部門や管理部門において、情報の共有や人材交流によるノウハウの共有によってグループシナジーを高めています。

5. 業績・配当予想

- ・ 2023年12月期第3四半期の業績は、売上高が約240億円で前期比112%、営業利益は約21億円で前期比122%と増収増益となり、今年4月に上方修正した計画を超過達成しました。当期は年間を通してDX需要が好調で、中期経営計画の施策が実を結び、通期予想の進捗率も順調に推移しています。
- ・ 過去4期の年度ごとの連結損益の推移では、売上高、営業利益ともに順調に伸びています。前期(2022年度)も過去最高業績を更新しましたが、今期(2023年度)も通期予想を達成すればさらに最高業績を更新することになります。
- ・ 2023年12月期の配当予想は、1株当たり42円を予定しています。配当性向は30%を目標にしています。株主の皆さまへの収益還元は配当を重視し、成長のための事業投資や財務の健全性を維持できる範囲で可能な限り安定した配当を行うことが最重要と考えています。
- ・ 当社は2010年度からの過去11年間、配当性向30%と1株当たり20円以上の配当金を維持し続けています。特に2015年度は配当性向100%に近い水準で配当金額を維持しました。配当性向30%目標を有言実行しています。

6. 質疑応答

- Q1. 1970年に創立して以来、さまざまな試練を乗り越えて貴社が存続できた一番の理由をどのように考えていますか。将来的にはどのような会社でありたいと思いますか。
- A1. 当初、第2世代移動通信システムと第3世代移動通信システムを開発していましたが、その後、リーマン・ショック等があった一時期その仕事がなくなりました。そこで、携帯電話の仕事から、Androidというキーワードで車載の組込み系システムの開発に移行するという大きな変化がありました。その時期に今につながる技術を手に入れることができました。今はDXという流れが来ていますので、その流れに乗って、それに適応した技術を身につけていきたいと考えています。
- Q2. 今後の少子高齢化とAI拡大に対応して、貴社のビジネスチャンスはいかがですか。
- A2. 少子高齢化については、人材不足という一つのマイナス面はあります。ただし、そこに対応する自動化、デジタル化が並行して進んでいます。DXの流れもその一つです。DXは当社の技術領域ですので、そこにビジネスチャンスがあると捉えています。
- Q3. 御社の業務においては採用後の人材の育成がとても重要だと思いますが、御社は人材育成のためにどのような取り組みをしていますか。また、御社の業界は社員の流動性が

高いと思いますが、御社の従業員の定着率、離職率は業界の平均と比べてどうですか。

A3. 当社の技術の研修は、現在クラウドに特化して行っています。当社はクラウドプラス AI の技術に取り組んでいますので、社員一人一人がしっかり資格を持てるような研修を実施しています。社員の流動性については、市場の調査と比較しますと当社は少ないほうです。ただし、やはり昨今、人員の動きは速くなっていますので、エンゲージメントを上げる努力をしたり、採用、教育に注力している状況です。

Q4. ここ数年間の業績が好調な要因を教えてください。

A4. コロナ禍にあつて当社も業務が少なくなりそうな兆しがありました。しかし、外出ができなくなる中で、当社はいち早くリモート勤務を取り入れ、自宅で仕事ができるようにしましたので、他社よりも多くの仕事を受託することができました。それが現在の好調につながったと思います。今、DX の流れが来ていますが、当社はそこに対して、取りこぼしなく、しっかりした技術の提案ができるようになっていっていますので、好調な状況が続いているものと理解しています。

Q5. 現在の中期経営計画にある今年度末の経営目標値は達成できそうですか。達成した場合の次の課題と目標値を教えてください。

A5. 今のところ順調に推移していますので、今期（2023 年度）の目標は問題なく達成できると予想しています。今年は中期経営計画の 3 年目に当たり、現在、次期中計を策定しているところです。その中で現中計期間中に出てきた課題をクリアすべく目標を立てています。次の課題に関しましては、まだ細かいことは申し上げられませんが、来年の 2 月には公開できると思いますのでお待ちいただければと思います。

Q6. 貴社は 4 事業で構成されていますが、それ以外にビジネスを広げることを考えたことはありますか。

A6. 50 年代来、ほぼモビリティソリューション事業、ビジネスインダストリーソリューション事業、エンタープライズソリューション事業の 3 事業でやってきました。最近プロダクトソリューション事業の自社製品にも取り組んでいますので、まずそこを広げて新たな道を作っていきたいと考えています。また、日本国内だけでなく、海外との取引も新たな分野として取り組んでいくべきだと考えています。

Q7. 同業他社と比べた貴社の強み、あるいは劣後していそうな点があればお聞かせください。

A7. 強みは、幅広い分野で業務をしていますので、ワンストップの提案ができること、プライムの仕事に取り組めることです。一方で、その中で当社には、他社が到底まねできない特化したものがあまりないと考えています。ベンチャー企業などのスピーディーに

動くような会社とは少し違うところでは。

- Q8. 足元のインフレに伴う運営コストの上昇などは貴社内で十分に吸収できそうですか。
- A8. まさに今、当社が課題としていることであり、次の中期経営計画でも取り組んでいかなければならない人的投資の最も重要な部分だと考えています。社員の処遇と制度を見直すことを十分に考えながらインフレに対応していきたいと思えます。
- Q9. 株主還元に対する考え方を教えてください。好調な業績に合わせて、配当性向のさらなる向上を検討するお考えはありますか。
- A9. 配当性向に関しては30%をしっかりと確保していきたいと思えます。配当性向30%の見直しについては、次の中期経営計画を踏まえ、改めて考えていきます。

以上