



2018年12月期第2四半期 決算説明会

株式会社アイ・エス・ビー

証券コード：9702

2018年8月8日

1 会社概要

2 2018年12月期第2四半期 決算説明

3 連結分野別状況

4 中期経営計画2020について

5 2018年連結業績および配当予想

1 会社概要

2 2018年12月期決算説明

3 連結分野別状況

4 中期経営計画2020について

5 2018年連結業績および配当予想

1-1. 会社概要

社名・商号 株式会社アイ・エス・ビー
ISB CORPORATION



URL <http://www.isb.co.jp>

設立 1970年6月4日

代表者 代表取締役社長 若尾逸雄

決算期 12月

資本金 17億752万円

発行済株式総数 5,105,800株
(100株単位)

上場市場/コード 東証1部/ 9702

主幹事証券 大和証券株式会社

事業所

本社
新横浜事業所
三島事業所
甲府事業所
我孫子事業所
大阪事業所
五反田事業所
名古屋事業所
データセンター

社員数

連結1,272名
(2017年12月末比30名増)

上記情報は全て、2018年6月30日現在

1-2. THE ISB WAY



MISSION

私たちは、先見的で卓越した
技術力を核とし、チームISBの
知恵を結集させて、
顧客や社会のこれからの役立つ
解決策を提案することを、組織の
使命とします。

THE ISB WAY

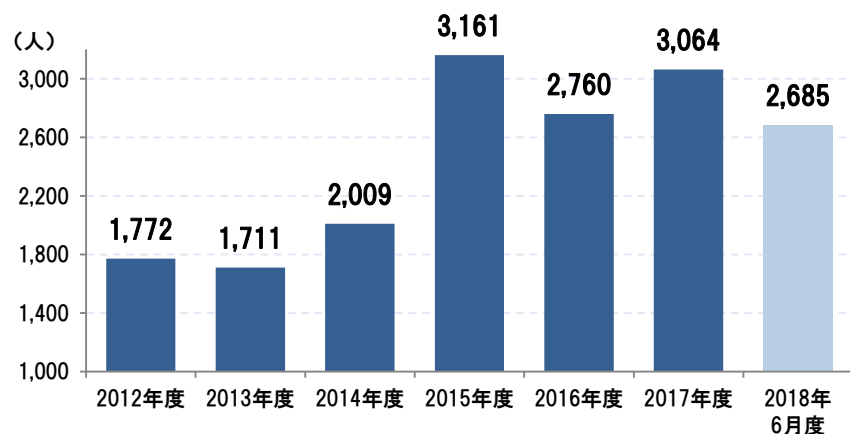
VISION

よりよいICT社会を実現する
チームISB

1. 卓越した技術とサービスを提供するチームISB
2. 国際競争を勝ち抜くチームISB
3. 次世代に通用する人材を育成するチームISB

1-3. 株式の状況

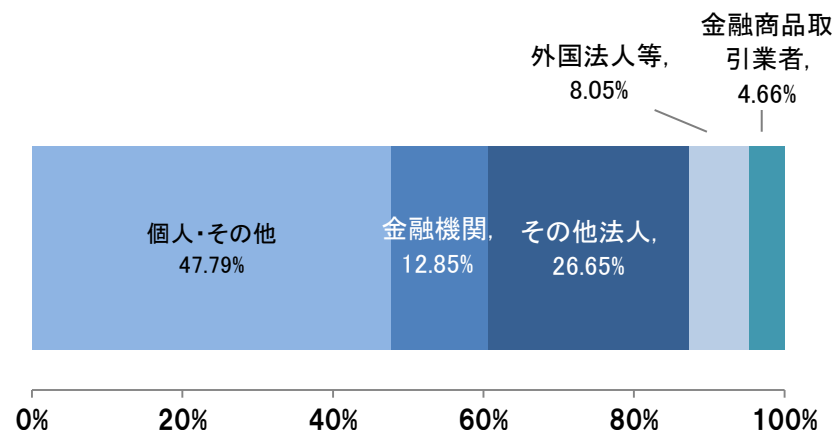
株主数の推移



大株主情報 (2018年6月末)

株主	株式数	比率
有限会社若尾商事	1,200,700	23.51%
アイ・エス・ビー従業員持株会	292,800	5.73%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	280,800	5.49%
若尾一史	135,500	2.65%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	95,000	1.86%
株式会社第一情報システムズ	90,000	1.76%
ROYAL BANK OF CANADA (CHANNEL ISLANDS) LIMITED-REGISTERED CUSTODY	80,000	1.56%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	72,400	1.41%
株式会社SBI証券	69,004	1.35%
株式会社KSK	61,600	1.20%

所有者別株式分布状況 (2018年6月末)



株主	株主数	株式数	比率
個人・その他	2,569	2,439,408	47.79%
金融機関	18	656,300	12.85%
その他法人	19	1,360,950	26.65%
自己株式	1	6	0.00%
外国法人等	48	411,020	8.05%
金融商品取引業者	30	238,116	4.66%

1-4. 連結子会社紹介



1 会社概要

2 2018年12月期第2四半期 決算説明

3 連結分野別状況

5 中期経営計画2020について

6 2018年連結業績および配当予想

2-1. 2018年12月期第2四半期 連結損益計算書

2018年12月期 2Q実績

売上高	売上総利益	販売費及び 一般管理費	営業利益	経常利益	当期純利益
8,688 百万円	1,848 百万円	1,328 百万円	519 百万円	529 百万円	360 百万円
前年比 +450 百万円 +5.5%	前年比 +296 百万円 +19.1%	前年比 +161 百万円 +13.9%	前年比 +134 百万円 +35.0%	前年比 +145 百万円 +37.8%	前年比 +182 百万円 +90.3%

2017年12月期 2Q実績

8,237 百万円	1,551 百万円	1,166 百万円	385 百万円	384 百万円	189 百万円
-----------	-----------	-----------	---------	---------	---------

売上 前年同期比で増加。
 (情報サービス事業) 既存事業が順調に推移し、売上高増加。
 (セキュリティシステム事業) 出入管理、入退室管理システム及び施工等が総じて順調に推移し、売上高増加。

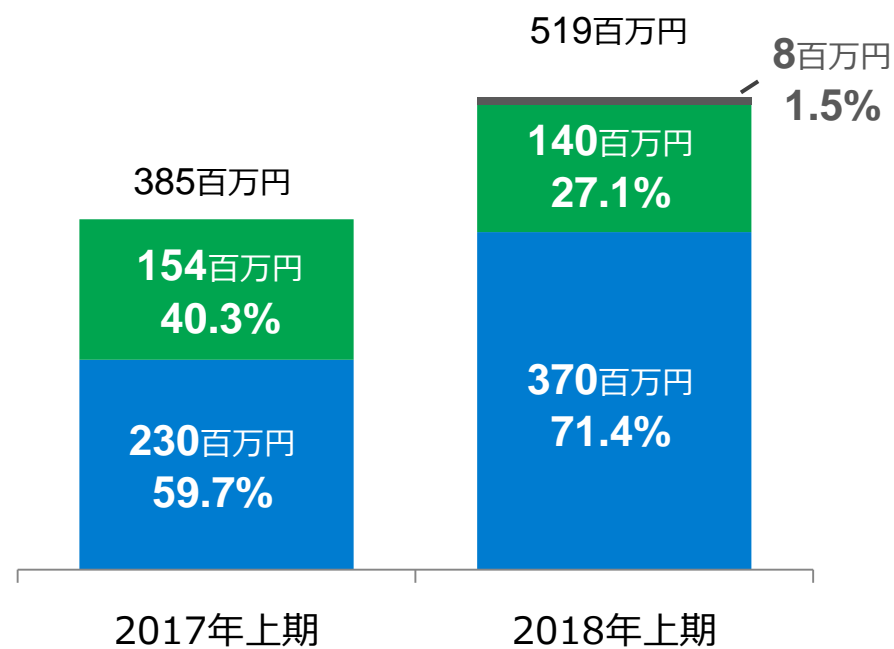
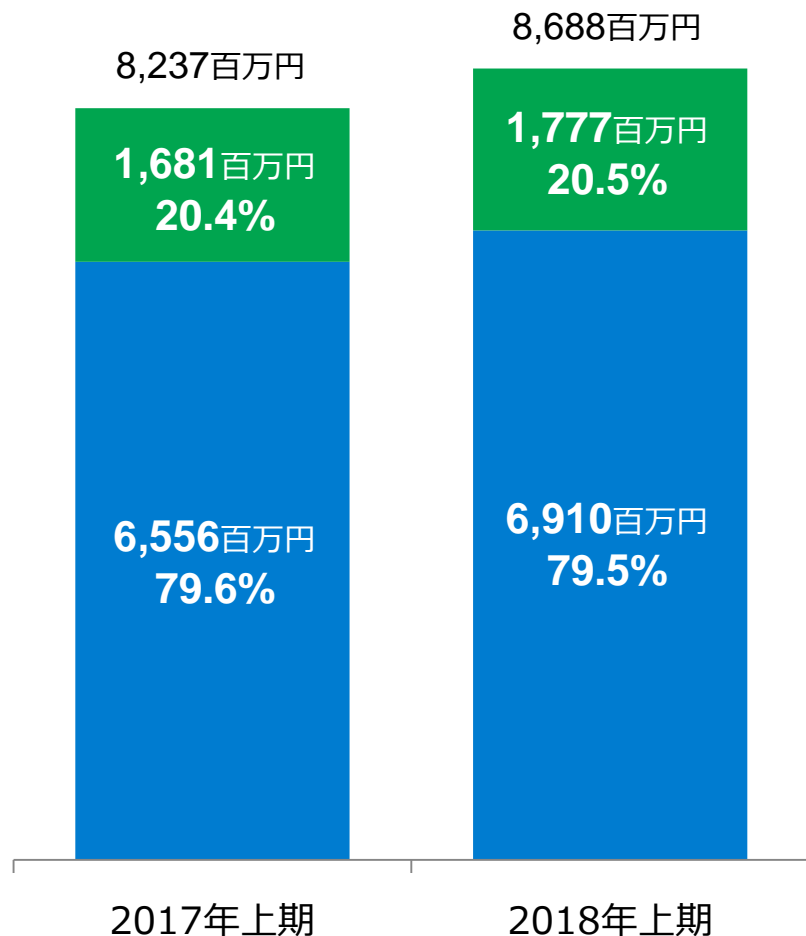
利益 グループ経営戦略の成果により前年同期比で増加。
 (情報サービス事業) グループ経営戦略によるオフショアやニアショアの活用、
 パートナー会社の確保ができたことにより増益に。
 (セキュリティシステム事業) 研究開発の投入や、製品開発の投資費用が前年に比べ増加し、減益となった。

2-1-1. セグメント別売上高と営業利益構成

セグメント別売上高前期比較

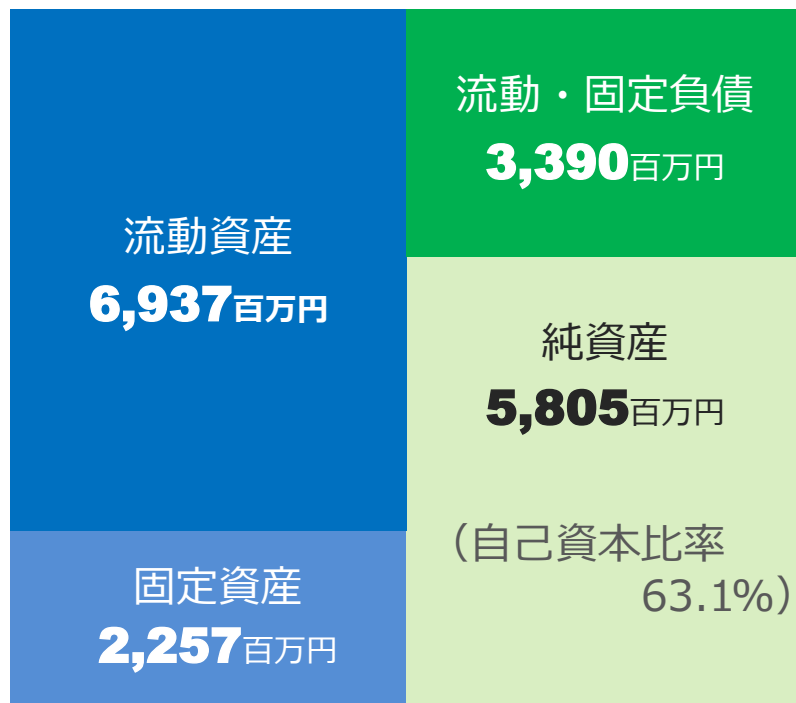
セグメント別営業利益前期比較

■ 情報サービス事業 ■ セキュリティシステム事業 ■ 連結調整額

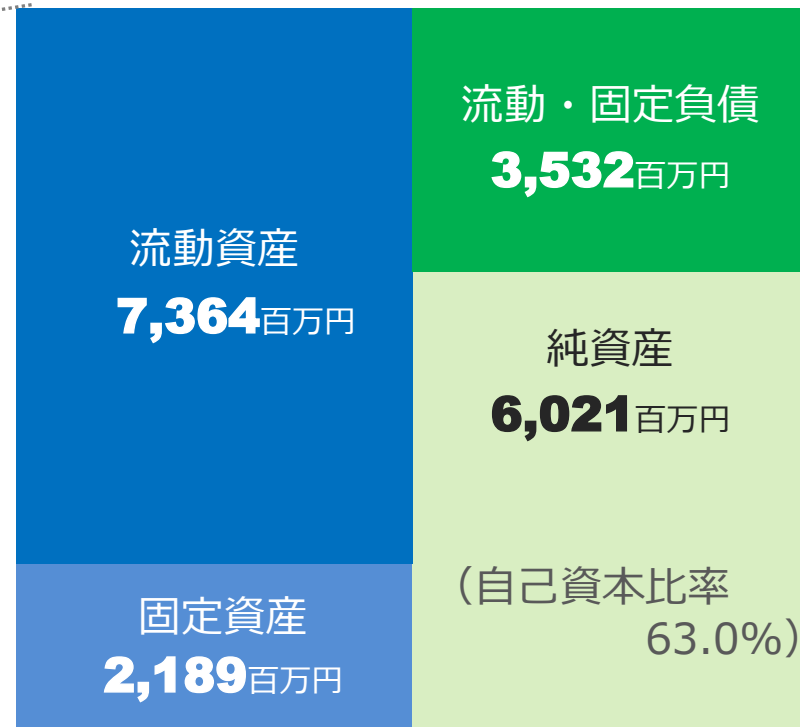


2-2. 2018年12月期第2四半期 連結貸借対照表

2017年12月期



2018年12月期2Q



総資産 9,195百万円

総資産 9,554百万円

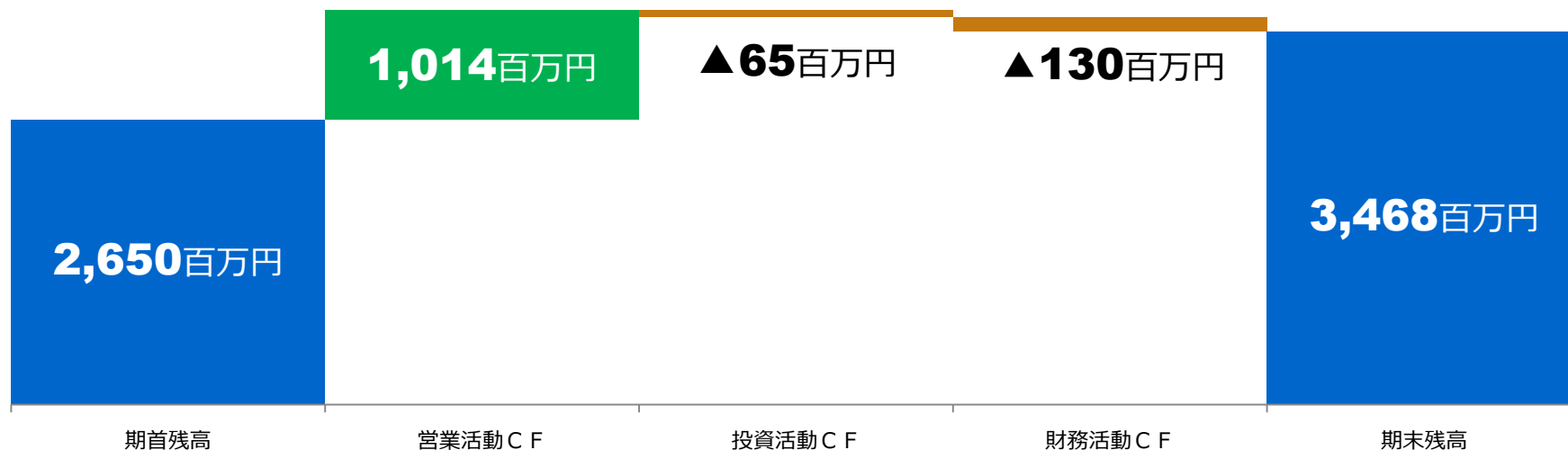
主要
POINT

- ①総資産増加
- ②負債の増加
- ③純資産
- ④自己資本比率

- 現預金の増加と受取手形及び売掛金の減少。
- 支払手形及び買掛金、未払金等増加。
- 利益剰余金の増加
- 0.1ポイント低下

2-3. 2018年12月期 第2四半期

連結キャッシュ・フロー計算書



営業活動によるCF

税金等調整前四半期純利益	529百万円
減価償却費	74百万円
のれん償却額	75百万円
役員退職慰労引当金の増加	16百万円
売上債権の減少	127百万円
たな卸資産の減少	99百万円

投資活動によるCF

有形固定資産取得支出	▲15百万円
無形固定資産取得支出	▲29百万円
敷金及び保証金の取得による支出	▲10百万円

財務活動によるCF

リース債務の返済による支出	▲3百万円
配当金の支払額	▲127百万円

主要
POINT

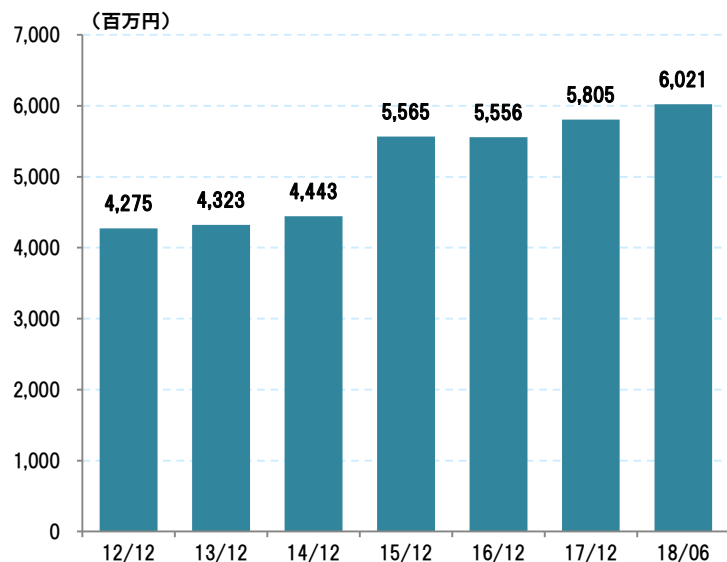
2-4. 株主還元について

株主価値
企業価値の
最大化に向けて

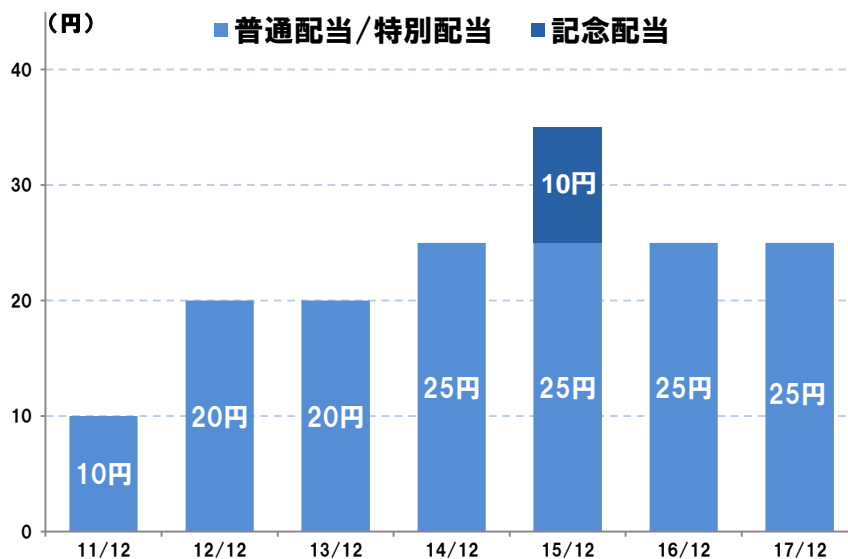
事業拡大・利益増加による
時価総額増大を目指す

内部留保を勘案の上、
可能な限り安定した配当
を継続していく方針
(配当性向は30%を目標に)

純資産の推移



一株あたり年間配当金推移 (普通配当・特別配当・記念配当を含む)



1 会社概要

2 2018年12月期決算説明

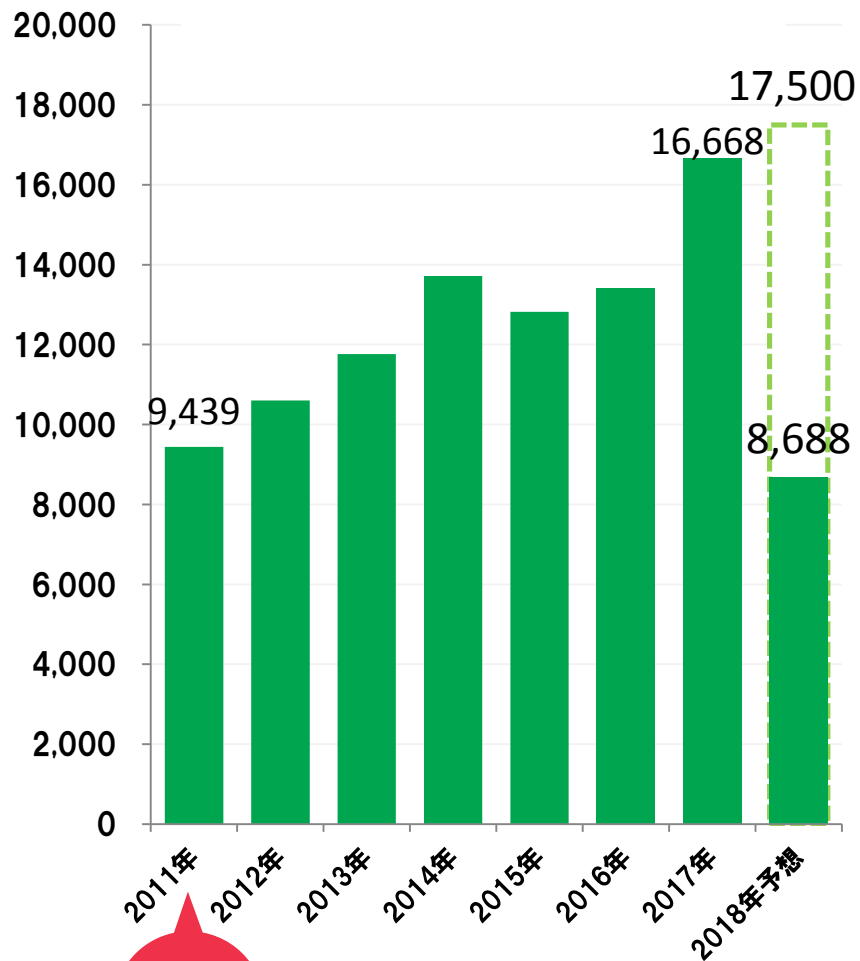
3 連結分野別状況

5 中期経営計画2020について

6 2018年連結業績および配当予想

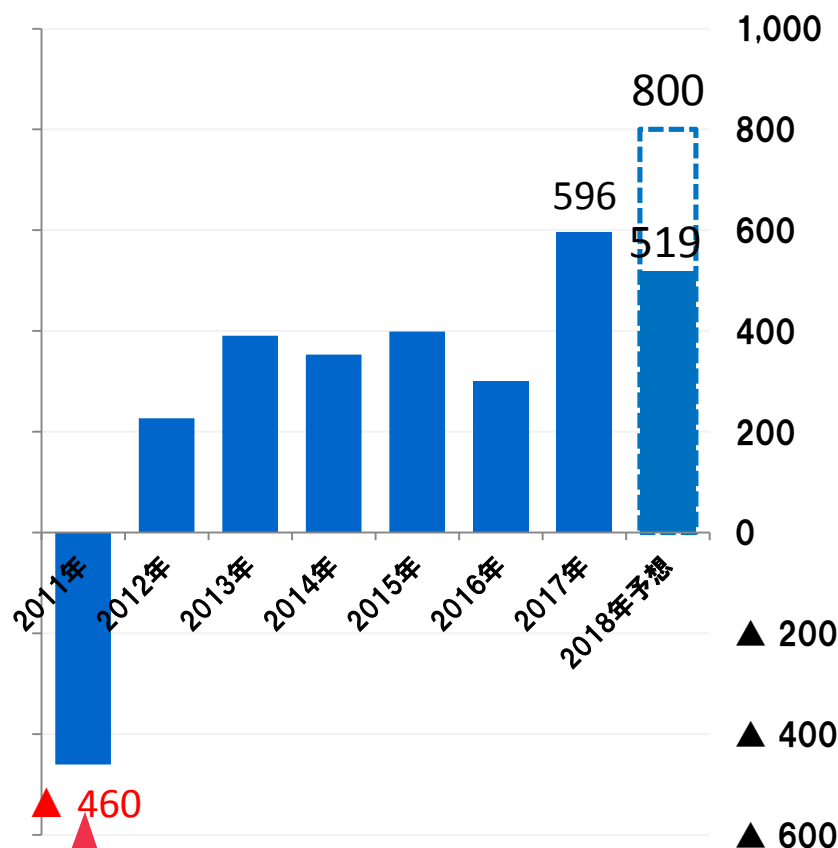
3-1. 連結売上高と同営業利益の推移

連結売上高（百万円）



東日本
大震災

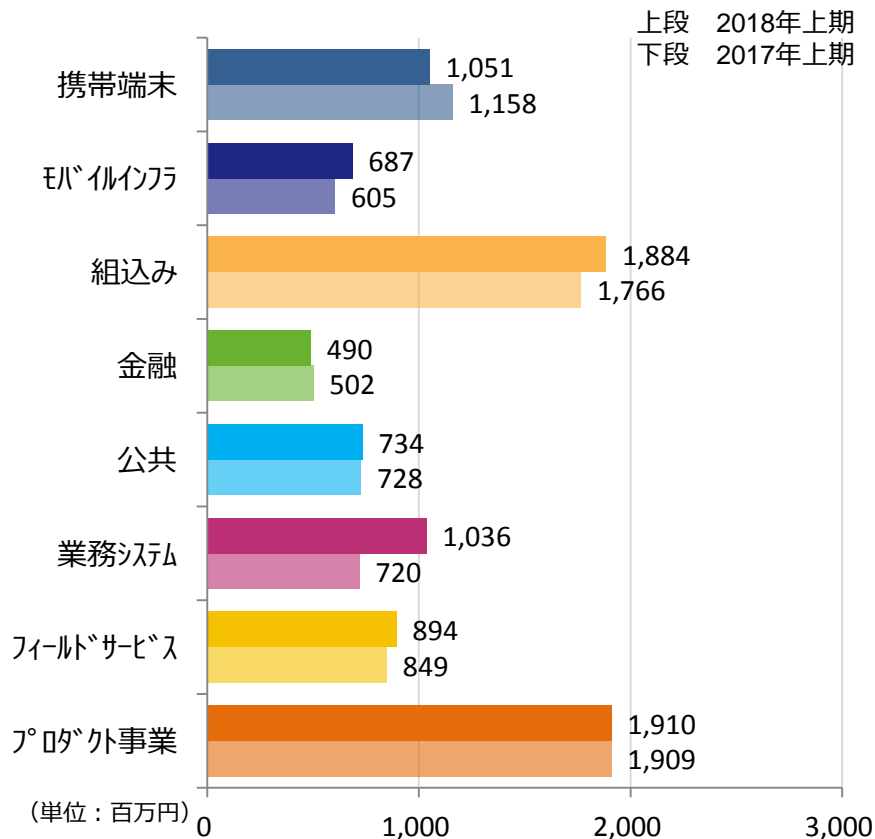
連結営業利益（百万円）



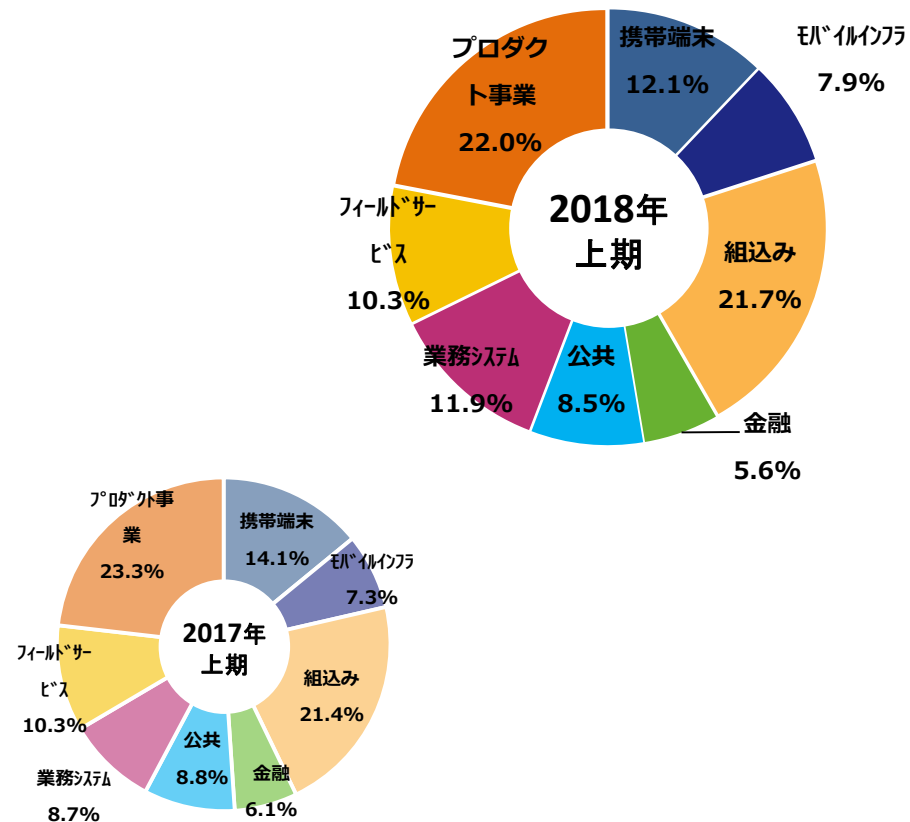
東日本
大震災

3-2. 連結分野別売上高 構成比前期比較

分野別売上高前期比較



分野別売上高構成比前期比較



組込み、業務システム分野にて、有望な業種から受注

3-2-1. 連結分野別売上高 実績推移と下期予想

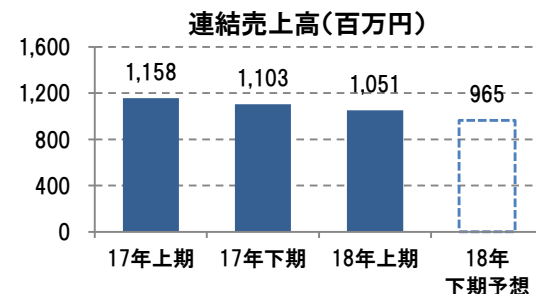
2018上期

2018下期

携帯端末

アプリ開発の受注が増加するものの、国内主メーカーのスマートフォン開発費抑制方向にあり、売上高が減少。

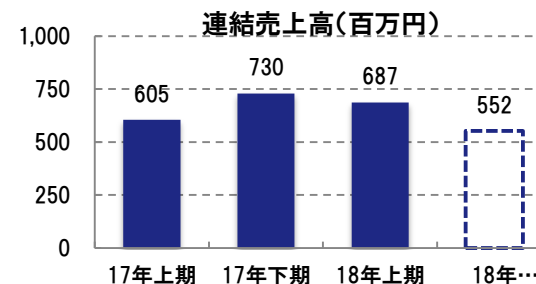
国内主メーカーのスマートフォン開発費の抑制による受注量の減少が大きく、減収を計画。



モバイル
インフラ

基地局装置の開発や研究開発案件の受注は増加したが、基地局検証業務の収束により売上高が減少。

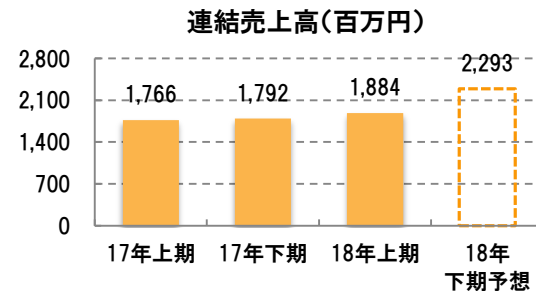
研究開発案件は維持する計画だが、基地局関連の開発や検証業務の収束により、減収を計画。



組込み

Qt関連業務が堅調に推移。医療系、車載系業務も主要メーカーからの受注の増加等により、売上高が増加。

Qt関連業務を核として医療・車載関連、産業機器、IoT機器等業務の受注拡大に注力し、大幅な増収を計画。



3-3-2. 連結分野別売上高 実績推移と下期予想

2018上期

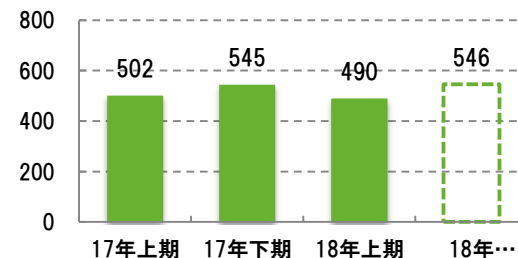
2018下期

金融

銀行系業務の縮小と証券系業務では案件があるものの、要員不足により受注に至らず、売上高が減少。

銀行系業務での刷新案件の開始や、要員の確保に注力し、売上高の増加を計画。

連結売上高(百万円)

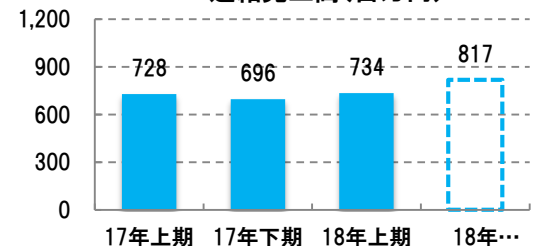


公共

自治体における法改正に伴う受注により、売上高が増加。

法改正に伴う受注に加え、社会保障関連の受注を目指し、増収を計画。

連結売上高(百万円)

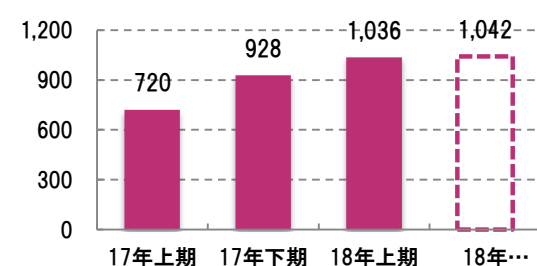


業務システム

一般企業内システムの刷新による受注の増加や、プライム案件の受注、により売上高が増加。

上期同様に企業内システム刷新や、プライム案件の受注を見込み、売上高は上期並みを計画。

連結売上高(百万円)



3-2-3. 連結分野別売上高 実績推移と下期予想

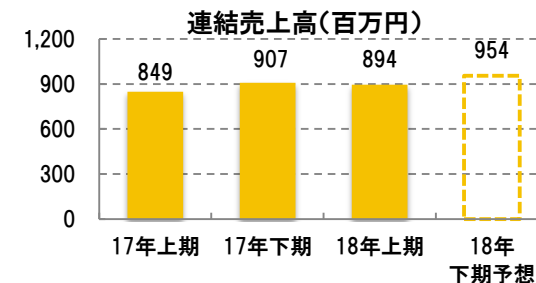
2018上期

2018下期

フィールド
サービス

クラウドやIoTに関連するネットワーク構築等の受注拡大を行い、前年同期比増加。

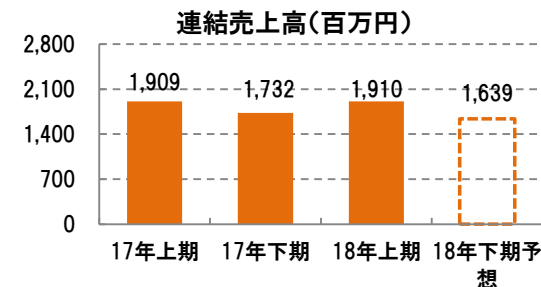
景気の上昇により、クラウドやIoTに関連業務及び運用支援関連業務の案件増加が見込まれることから増収を計画。



プロダクト
事業

セキュリティシステムセグメントの売上高が増加したが、Wi-SUN、公共BB関連のエンジニア業務の売上をモバイルインフラ分野で計上したことにより、前年同期比横ばい。

セキュリティシステムセグメントの売上高が上期偏重であることから減収を計画。



1 会社概要

2 2018年12月期決算説明

3 連結分野別状況

4 中期経営計画2020について

5 2018年連結業績および配当予想

4-1. 中期経営計画2020：方針と数値目標

方針

2020年は創立50年の節目の年となります。これからの3年間は次の50年への橋渡しの期間とし、「次世代」の創生を強く意識して臨んでまいります。

CREATE THE NEXT GENERATION

次の50年を創ろう。そのために
～ 夢を持って夢に挑戦 ～

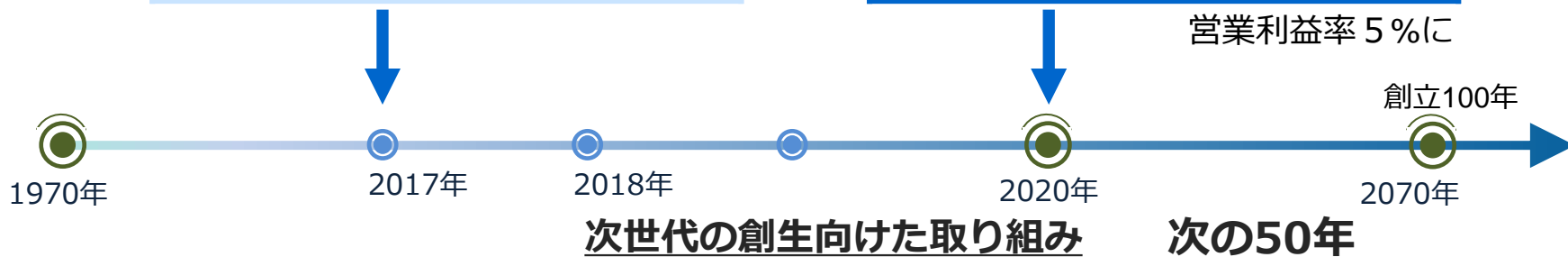
数値 目標

2017年12月期

■売上高	166億円
■営業利益	5億円

2020年12月期

■売上高	200億円
■営業利益	10億円



4-2. 中期経営計画2020：重点戦略

1

プロダクト事業の
展開と拡大



- ・プロダクト事業を
拡大、受託事業と
二本柱に

2

高付加価値業務
へのシフト



- ・新規優良顧客獲得
- ・プライム業務の拡大
- ・提案型業務の拡大
- ・将来性の高い市場/
技術への進出

3

コスト
競争力強化



- ・社員パフォーマンス
向上
- ・オフショア/
ニアショアの活用
- ・業務改善
- ・リスク軽減

4

グループ経営
戦略強化



- ・協業／分業による
事業領域拡大

4-2-1. プロダクト事業の展開と拡大

プロダクト事業を拡大し、受託開発事業との二本の柱に

プロダクト事業推進と既存事業での業務創出の為に投資として研究開発費を売上高比1%を確保。



主要
POINT

中期経営計画の目標である20%以上を維持。
売上高比1%を研究開発費としてプロダクト事業推進のため投資。

2018年上期 ALLIGATEプラットフォーム対応製品発表

<https://alligate.me/product/> 開設



ALLIGATE Lock (扉向け)

機能的に・スマートに扉の施鍵・開錠を行います



ALLIGATE Lock (ロッカー向け)

貴重品をスマートかつ確実に保管します



ALLIGATE Logger

煩わしさのないスマートな勤怠・出入管理を実施します



ALLIGATE IO

エントランスや各種ゲート、エレベーターなどをスマート化



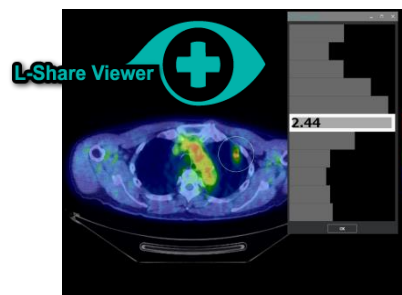
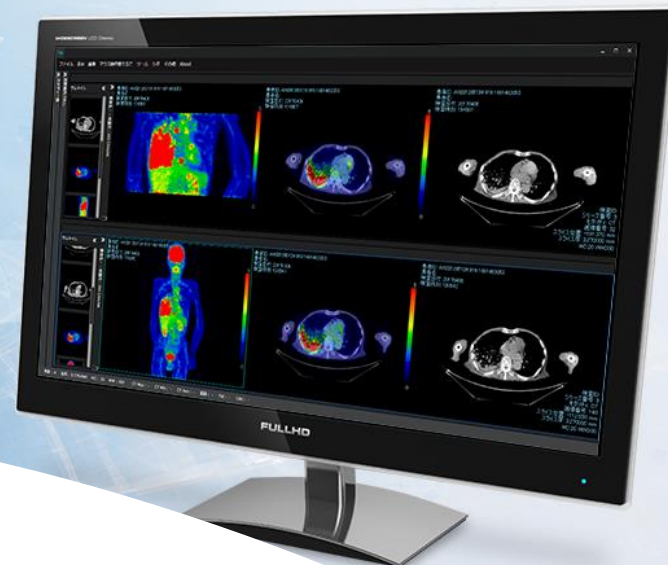
今後の展望

- akippa / ホテル事業に関しては順調に導入数を増やしている
- ALLIGATEプラットフォーム対応製品 (IO、Lock、Logger) 2018年10月リリース
- ALLIGATE Lock 新たなパートナー数社との協業を検討中
- ALLIGATE Logger 勤怠管理クラウド事業者と連携を検討中
- シェアビジネスへの事業拡大のため、新たな機能を追加開発

4-2-1-2. プロダクト事業紹介 : L-Share

2018/4/1から販売を開始

PET-CT診断用DICOM画像ビューアー L-Share Viewer 発売



PET-CTで大きなシェアを持つモダリティメーカーとの協業をスタート

北海道の大学病院を中心に、L-Share Viewerで診断開始



PET-CT設置施設

**2018年下期
売り上げ拡大に向け
営業活動を加速中！**

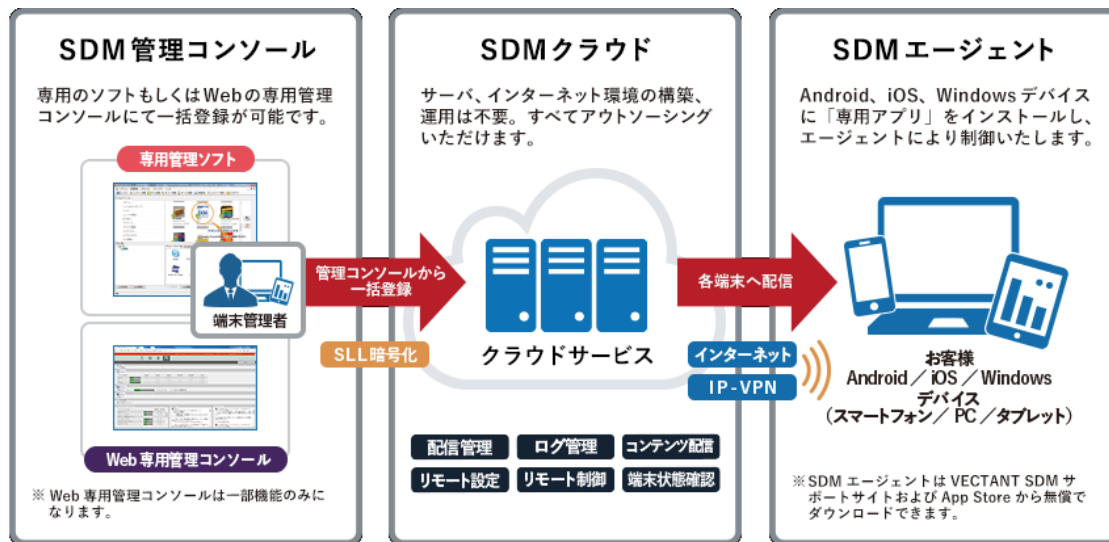
4-2-1-3. プロダクト事業紹介 : MDM

VECTANT SDM

セキュアデバイスマネージメント

製品の品質強化
競合他社（上位）に追従

↓
システムの長期安定化
（パブリッククラウド化）
製品の差別化



「働き方改革」によるIT環境の“いつでもどこでも”の促進

- ソフトウェア品質の安定化 ⇒より安心なサービスへ
- WEB版管理コンソールリリース ⇒管理者もいつでもどこでも
- Windows PC機能アップリリース ⇒作業用PC向けの機能強化で作業もいつでもどこでも
- Google MDM機能導入リリース ⇒Androidスマホ・タブレットの管理力を強化

成熟市場におけるサービスの拡大のために

- システムリプレイス : 増加するお客様により長く安定したサービスを提供するために
- 特徴のあるサービスの提供 : 特徴のあるサービスの提供による差別化で存在感を出す

新規優良顧客の獲得



プライム業務の拡大

提案型業務の拡大

将来性の高い市場・
技術への進出



5.2%

主要
POINT

既存事業における2018年より新たに開拓したお客様の
売上高比率。
Qt関連業務で受注が牽引。



4-2-2-1. 提案型業務の拡大：Qt(キ्यूート)



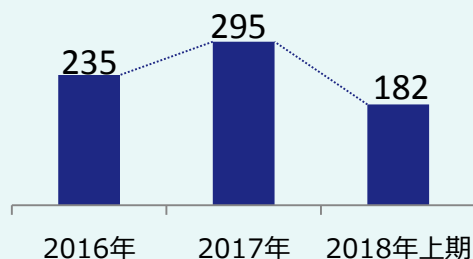
Distributor

20年以上の歴史がある、世界屈指のマルチプラットフォーム・アプリケーション開発キット

2018年5月
Qt フォント描画ソリューションの
提供を開始

自社開発ソリューションをメインに
提案型業務の拡大へ

売上
推移



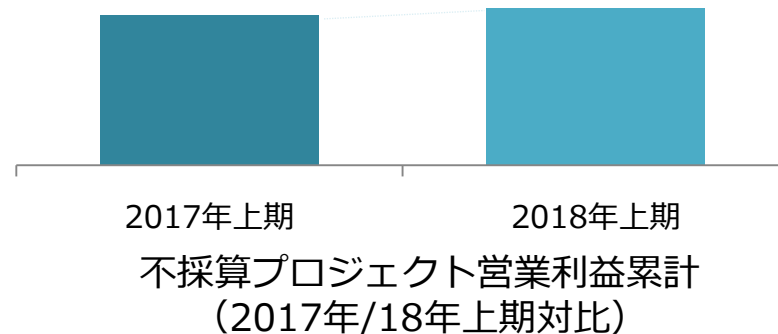
2008年からパートナー契約をして以来、業界に向けたQtの推進活動を続けており、近年では車載系や組み込み系の受託開発を中心に業務量も増えてきています。



4-2-3. コスト競争力強化

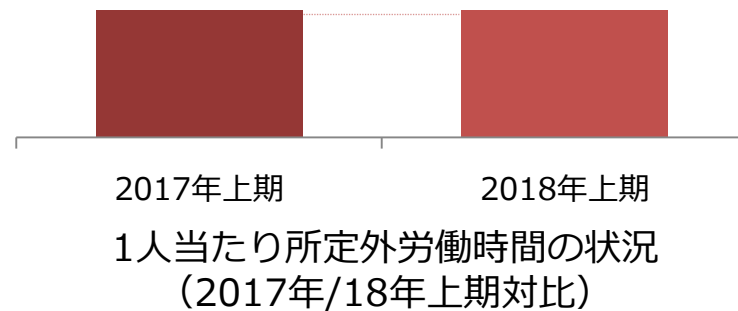
不採算 プロジェクト の削減

見積り精度の向上、
及びプロジェクト監視強化による
問題の早期発見により、
不採算・低採算プロジェクト削減に。



労働時間 の短縮

業務の平準化や業務内容の見直し
に取込み、引き続き生産性の
向上を目指す。



4-2-4. グループ経営戦略強化

ISBベトナム（IVC）社に内部取引売上高比率



主要
POINT

IVC社の内部取引拡大に。
中期経営計画目標の80%以上を上期も達成し、利益向上に貢献。

1 会社概要

2 2018年12月期決算説明

3 連結分野別状況

4 中期経営計画2020について

5 2018年連結業績および配当予想

2018年12月期予想

売上高 17,500 百万円	営業利益 800 百万円	経常利益 820 百万円	当期純利益 480 百万円
前年比 +832 百万円 +5.0%	前年比 +204 百万円 +34.1%	前年比 +193 百万円 +30.8%	前年比 +173 百万円 +56.0%

2017年12月期実績

16,668 百万円	596 百万円	627 百万円	307 百万円
------------	---------	---------	---------



ご清聴、誠に有難うございました

本資料は、2018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2018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。



【お問い合わせ先】

株式会社アイ・エスピー

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

〒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(代) E-mail ir-info@isb.co.jp