



2017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

2018年2月28日

1 会社概要

2 2017年12月期決算説明

3 連結分野別状況

4 経営施策の振り返り

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

1 会社概要

2 2017年12月期決算説明

3 連結分野別状況

4 経営施策の振り返り

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

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

従業員数

連結1,242名
(2017年6月末比38名減)

上記情報は全て、2017年12月31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

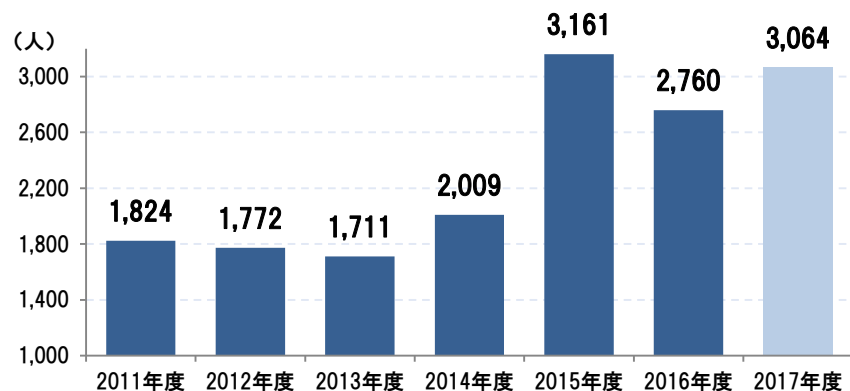
VISION

よりよいICT社会を実現する
チームISB

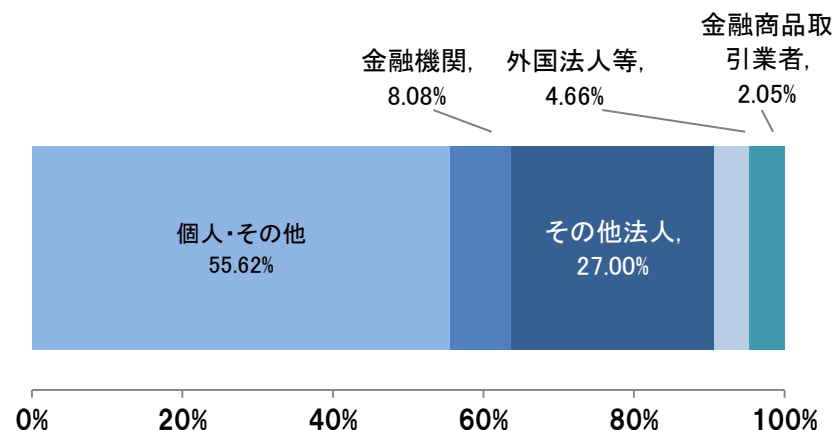
1. 卓越した技術とサービスを提供するチームISB
2. 国際競争を勝ち抜くチームISB
3. 次世代に通用する人材を育成するチームISB

1-3. 株式の状況

株主数の推移



所有者別株式分布状況 (2017年12月末)



大株主情報 (2017年12月末)

株主	株式数	比率
有限会社若尾商事	1,200,700	23.52%
アイ・エス・ビー従業員持株会	301,700	5.90%
若尾一史	135,500	2.65%
山下良久	111,900	2.19%
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)	71,600	1.40%
BNY GCM CLIENT ACCOUT JPRD AC ISG (FE-AC)	65,800	1.28%
株式会社KSK	61,600	1.20%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	59,800	1.17%

株主	株主数	株式数	比率
個人・その他	2,962	2,839,984	55.62%
金融機関	20	412,200	8.08%
その他法人	27	1,378,450	27.00%
自己株式	1	6	0.00%
外国法人等	29	238,000	4.66%
金融商品取引業者	25	237,160	4.64%

1-4. 連結子会社紹介



1 会社概要

2 2017年12月期決算説明

3 連結分野別状況

4 経営施策の振り返り

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. 2017年12月期 連結損益計算書

2017年12月期実績

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
16,668 百万円	3,060 百万円	2,463 百万円	596 百万円	627 百万円	307 百万円
前年比 +3,273 百万円 +24.4%	前年比 +1,240 百万円 +68.2%	前年比 +946 百万円 +62.4%	前年比 +294 百万円 +97.2%	前年比 +301 百万円 +92.9%	前年比 +132 百万円 +75.7%

2016年12月期実績

13,395 百万円	1,819 百万円	1,517 百万円	302 百万円	325 百万円	175 百万円
------------	-----------	-----------	---------	---------	---------

売上

新規連結会社の影響により前年同期比で増加。

(情報サービス事業) 前年同期比並みを確保。

(セキュリティシステム事業) アクセスコントロール・ソリューション等新しいサービスも開始し初年度より販売。

利益

新規連結会社の影響により前年同期比で増加。

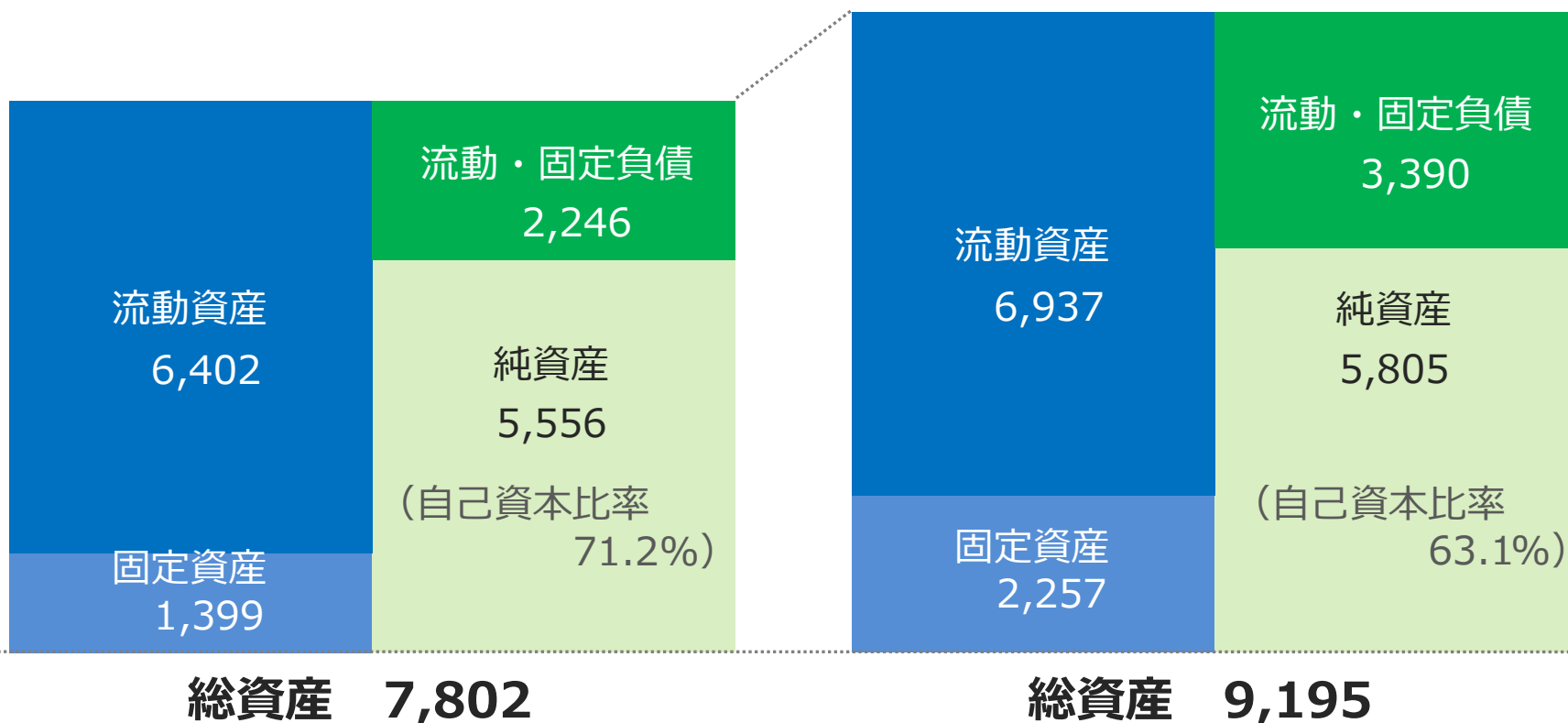
(情報サービス事業) 働き方改革への取り組みによる成果が出始めたこと、プロジェクト管理強化による収益性改善等が寄与し、増加した研究開発費を吸収し、増益に。

(セキュリティシステム事業) 好調に推移。

2-2. 2017年12月期 連結貸借対照表

2016年12月期

2017年12月期



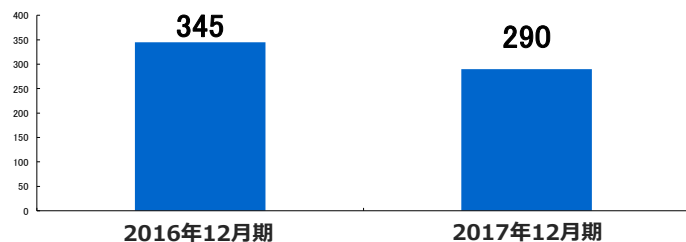
主要
POINT

- ①総資産増加
- ②負債の増加
- ③純資産
- ④自己資本比率

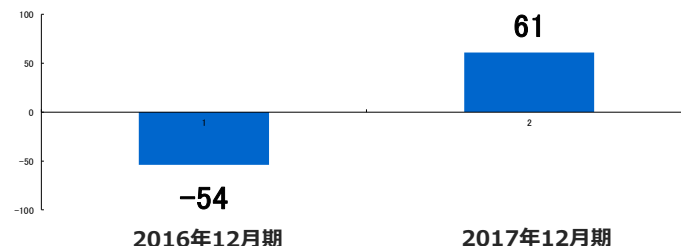
- 売上高増加による売掛金の増加
- 短期借入金増加
- 利益剰余金、その他有価証券評価差額金の増加
- 8.1ポイント低下

2-3. 2017年12月期 連結キャッシュ・フロー計算書

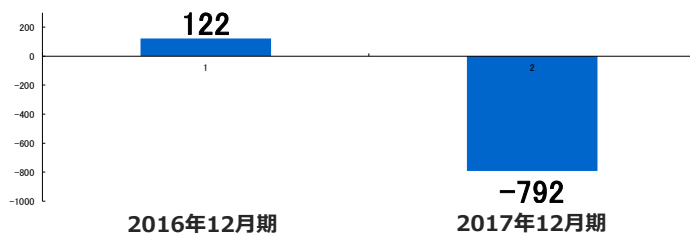
営業活動によるキャッシュ・フロー



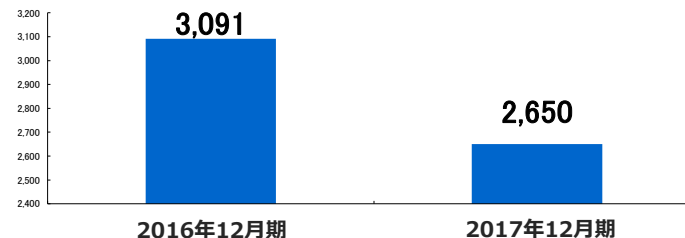
投資活動によるキャッシュ・フロー



財務活動によるキャッシュ・フロー



現金及び現金同等物の期末残高



営業活動によるCF

税引前当期純利益	618百万円
減価償却費	183百万円
のれん償却額	151百万円
役員退職慰労引当金の減額	▲162百万円
売上債権の増加額	▲93百万円
たな卸資産の増加額	▲164百万円

投資活動によるCF

有形固定資産取得支出	▲45百万円
無形固定資産取得支出	▲105百万円
連結の範囲の変更に伴う 子会社株式の取得による 収入	140百万円

財務活動によるCF

短期借入金純増額	409百万円
長期借入金の返済による 支出	▲1,071百万円
配当金の支払額	▲127百万円

主要
POINT

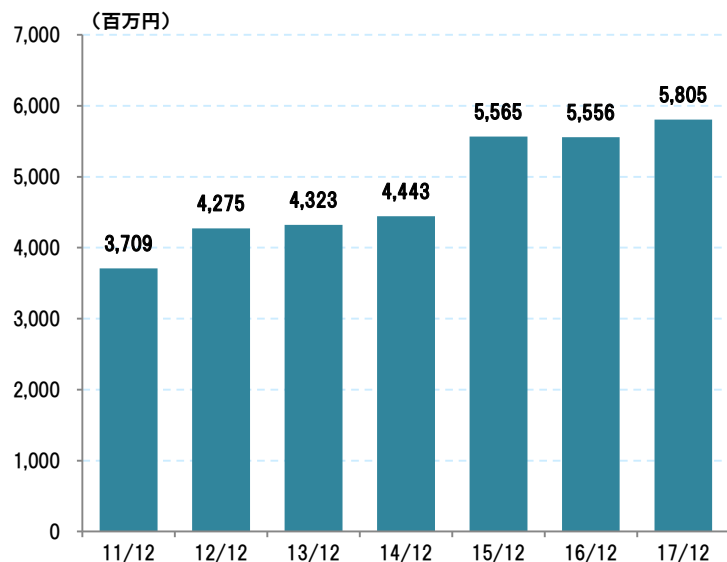
2-4. 株主還元について

株主価値
企業価値の
最大化に向けて

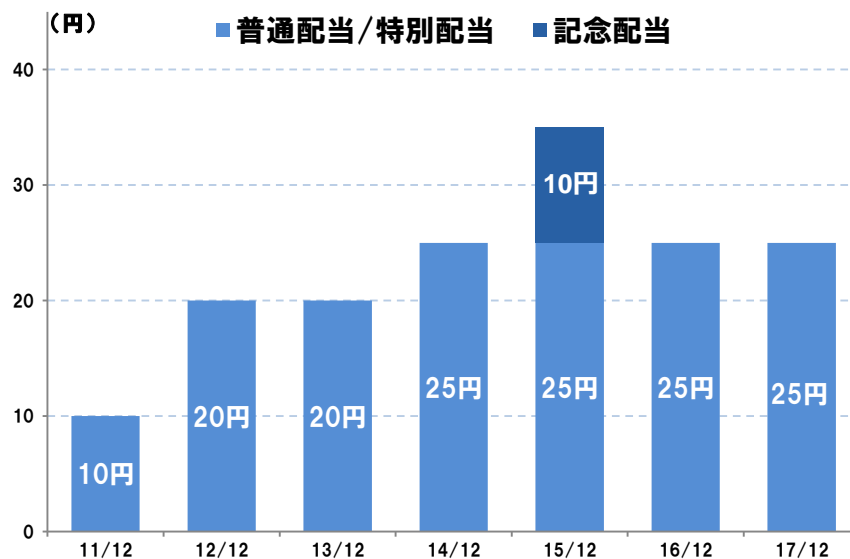
事業拡大・利益増加による
時価総額増大を目指す

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 2017年12月期決算説明

3 連結分野別状況

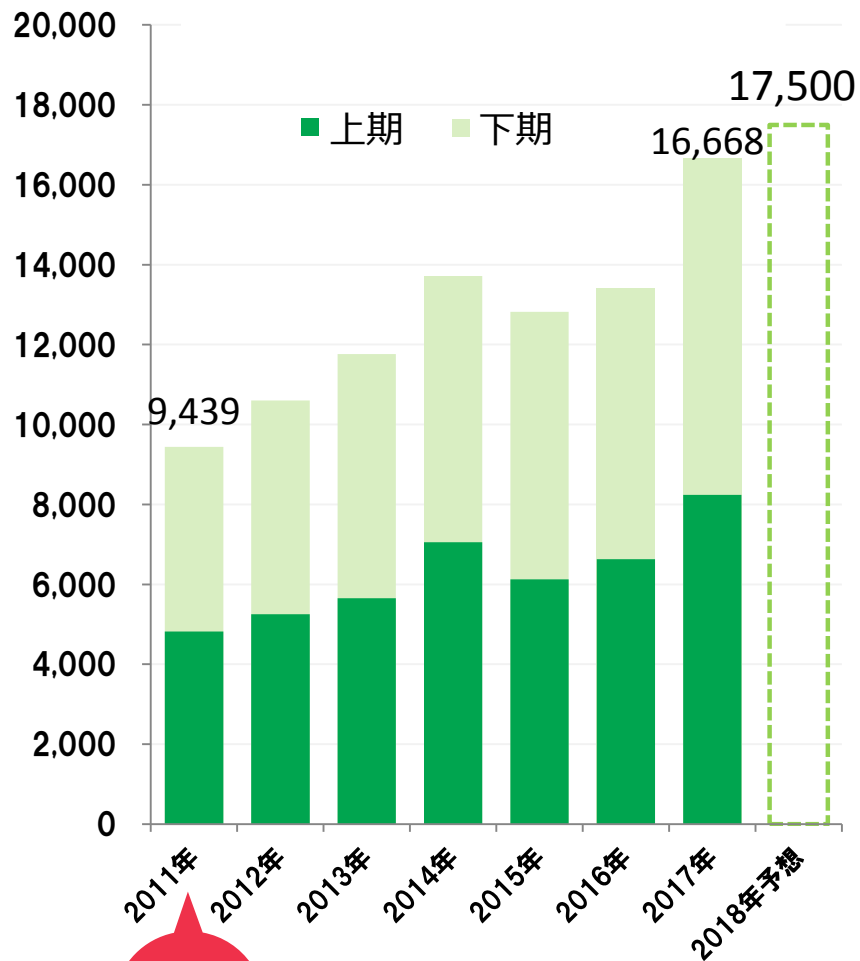
4 経営施策の振り返り

5 中期経営計画2020について

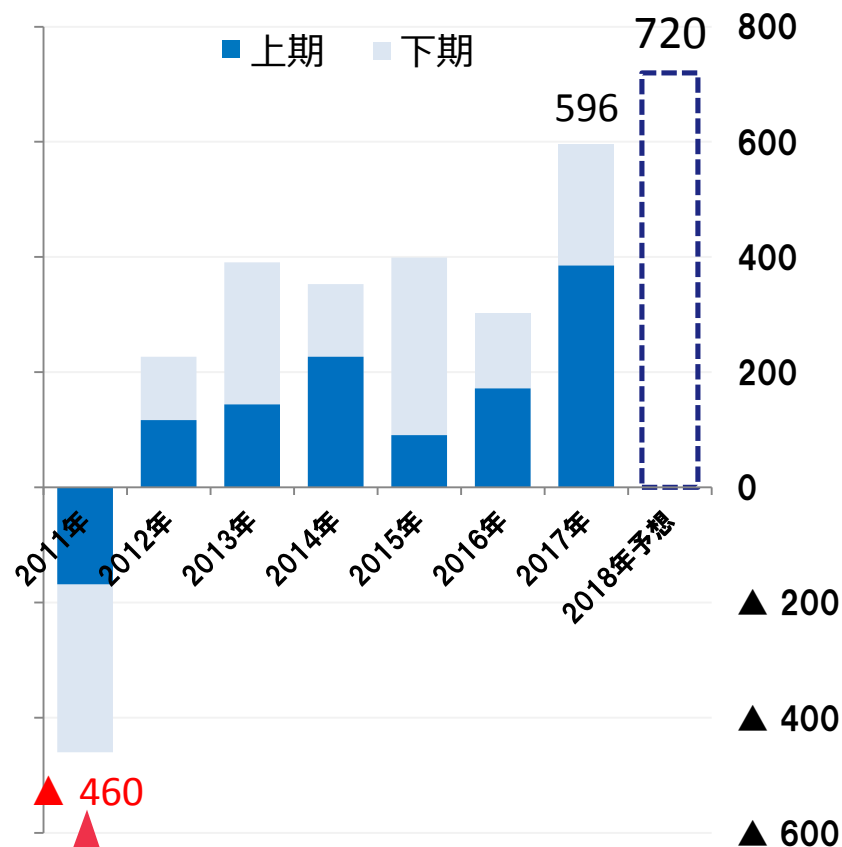
6 2018年連結業績および配当予想

3-1. 連結売上高と同営業利益の推移

連結売上高（百万円）



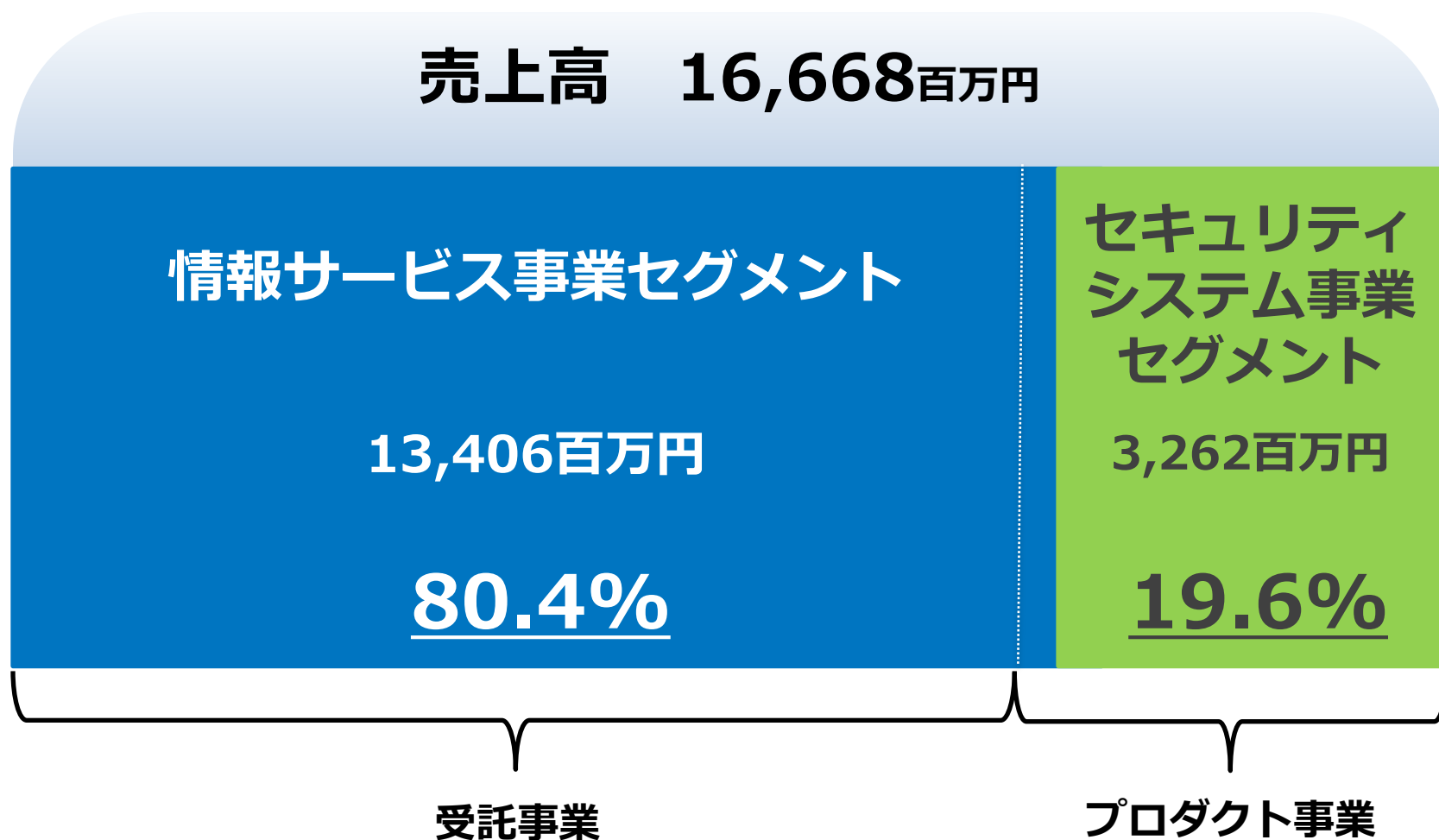
連結営業利益（百万円）



東日本
大震災

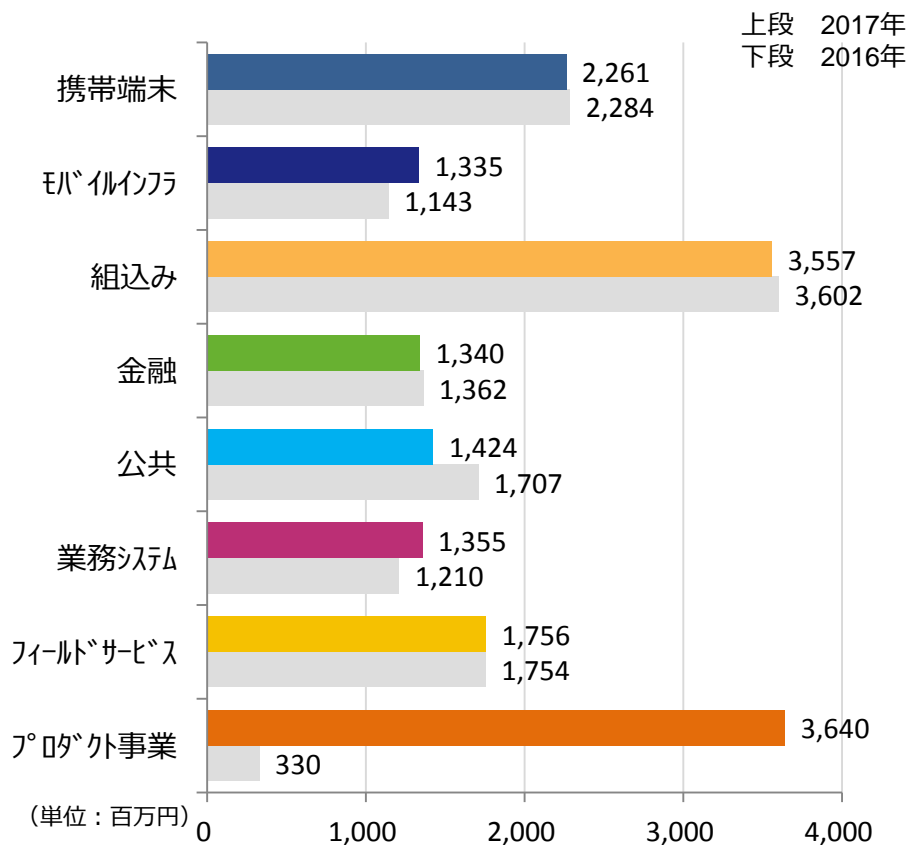
東日本
大震災

3-2. セグメント別売上高 構成

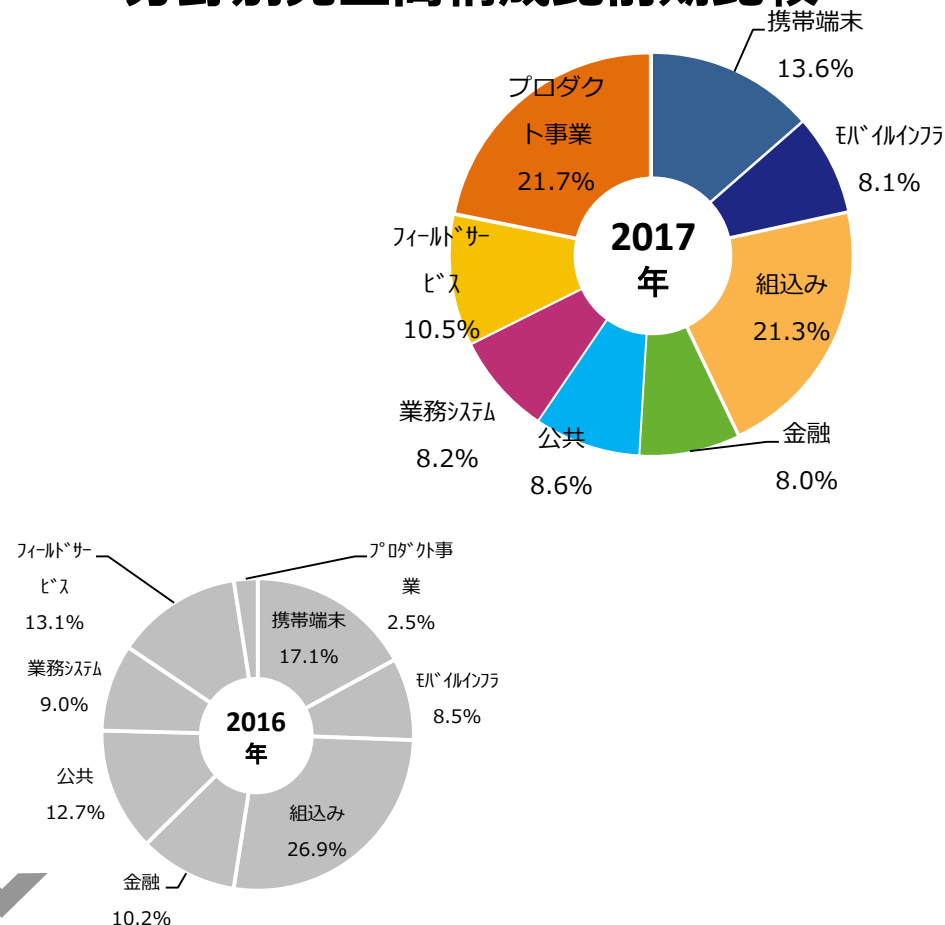


3-3-1. 連結分野別売上高 実績推移と次期予想

分野別売上高前期比較



分野別売上高構成比前期比較



組込み分野にて、有望な業種から受注

3-3-1. 連結分野別売上高 実績推移と次期予想

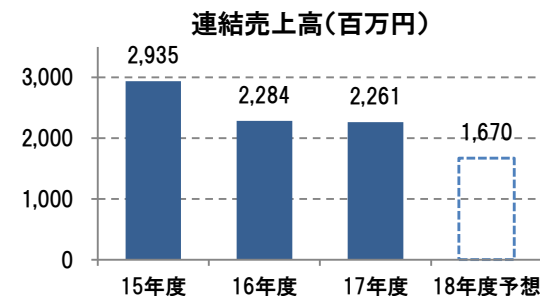
2017

2018

携帯端末

主力メーカーのスマートフォン開発費削減方向にあるものの、IoT関連開発の受注に前年並みの売上となった。

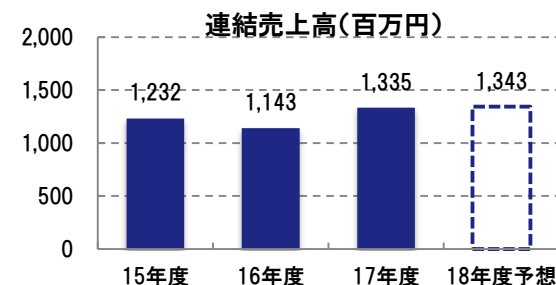
国内主力メーカーのスマートフォン事業の縮小、事業譲渡等により受注量の削減が大きく、減収計画とした。



モバイルインフラ

基地局装置の開発・検証案件や5G活用案件の受注により売上増となった。

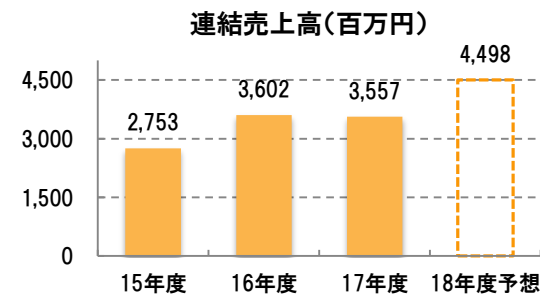
現行の基地局装置の開発・検証は事業縮小していく計画。5G装置開発・検証案件を受注し、2017年並みの売上計画とした。



組込み

Qt関連業務は堅調に推移も医療系業務の立ち上がり遅れ、車載業務への要員確保遅れにより売上高は減少となった。

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、大幅な増収計画とした。



3-3-1. 連結分野別売上高 実績推移と次期予想

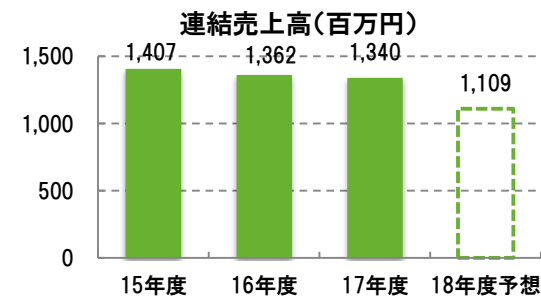
2017

2018

金融

証券系業務の拡大により受注量は増加したものの銀行系業務が縮小となり、売上高は横ばいとなった。

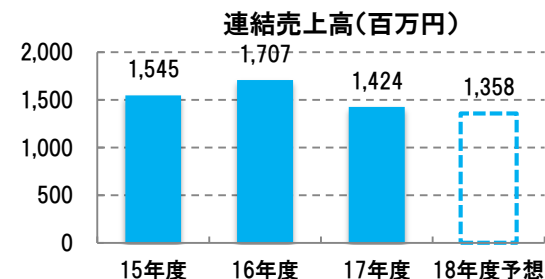
銀行系業務の縮小を証券系業務にて売上を計画。新中計の策定にあたり、一部の売上計画を業務システム分野に移行（2.4億円）。



公共

マイナンバー関連業務が終息し、大きな法改正がなかったことから、売上高は大きく減少となった。

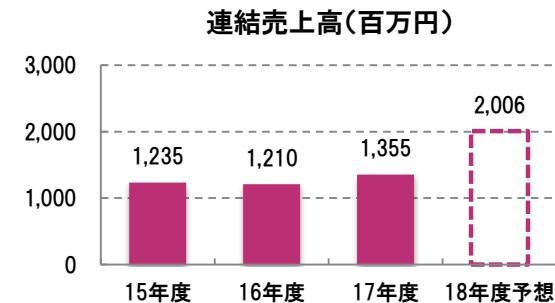
システム刷新や大きな法改正がないことから、売上高の減少計画とした。



業務
システム
(旧情報サービス)

一般企業内システムの刷新時期に伴い、受注増となり前年同期比売上が増加となった。

昨年同様に企業内システム刷新及び新システム開発の受注増加を見込む。新中計策定にあたり一部の売上高を、当分野に変更し大幅な売上増を計画。



3-3-1. 連結分野別売上高 実績推移と次期予想

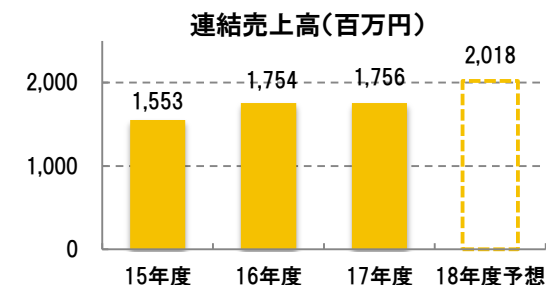
2017

2018

フィールド サービス

新規顧客へのシフトを推進し、運用支援業務の継続的受注及びクラウド関連業務の受注を進めた結果、受注規模が前年同期比の並みの売り上げとなった。

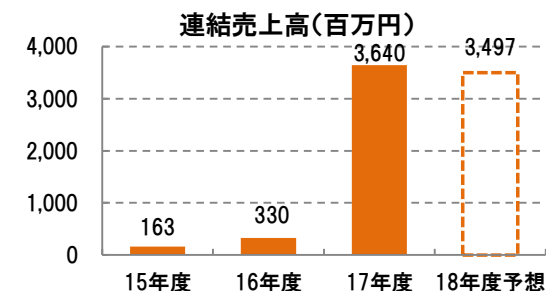
クラウドやIoTに関連するネットワーク構築等の業務受注拡大を行い、売上高増加を計画。



プロダクト 事業 (旧 新事業)

セキュリティシステム事業(新規連結のアート社)の売上高を当分野に計上したことにより売上高が大幅に増加となった。

2017年並みの売上を計画。Wi-SUN,公共BB関連のエンジニア業務の売上高については新中計からモバイルインフラ分野にて計画。



1 会社概要

2 2017年12月期決算説明

3 連結分野別状況

4 経営施策の振り返り

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

4. 経営施策の振返り



ITサービス
事業へのシフト

新事業展開



新規優良顧客の
獲得

新規分野
顧客獲得増
既存分野
業務拡大

請負業務の拡大
受注単価の改善



コスト競争力
強化

作業効率の改善
社員パフォーマンス
の向上

不採算
プロジェクトの減少



グループの
連携強化

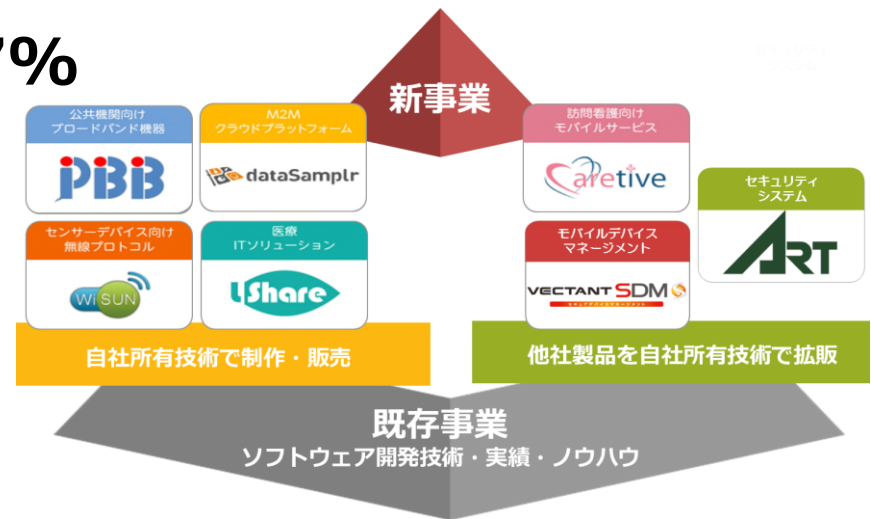
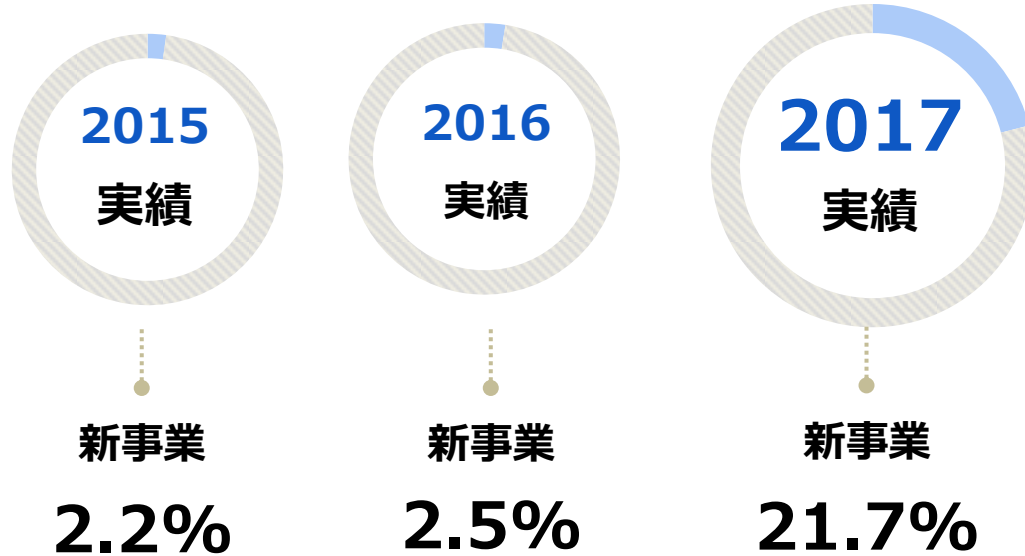
販管費の削減
協業効果の拡充

拠点戦略

4-1. ITサービス事業へのシフト（新事業展開）

受託開発で培った技術・ノウハウの活用

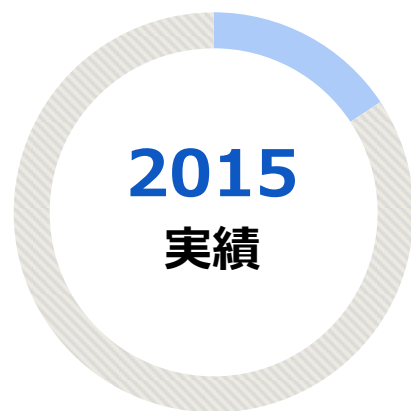
新事業の売上構成比率



4-2. 新規優良顧客の獲得

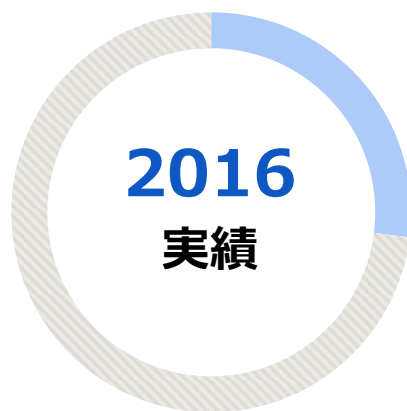
有望な産業分野への進出と優良顧客の獲得

新規取引先の売上高構成比率



新規顧客

15.7%



新規顧客

26.9%



新規顧客

31.6%

主要
POINT

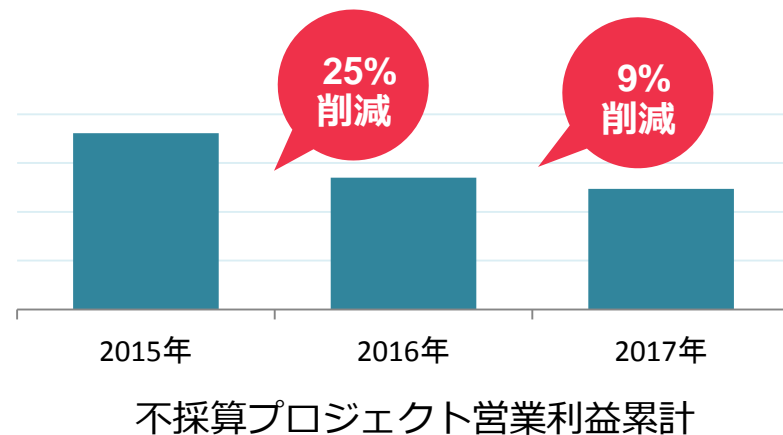
当期の新規顧客獲得は計画以上の成果。
また、当期の新規顧客売上高に加え、2014・15年
で獲得した新規顧客での売上高増加でも成果が出た。

2013年末まで既存顧客
2014年以降獲得は新規顧客

4-3. コスト競争力強化

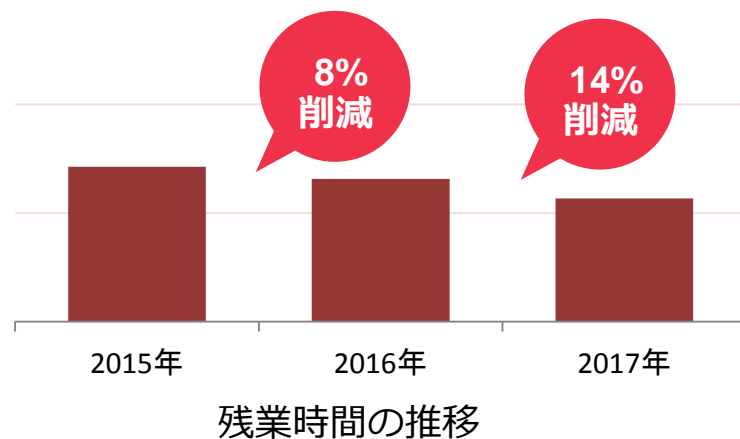
不採算プロジェクトの削減

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。



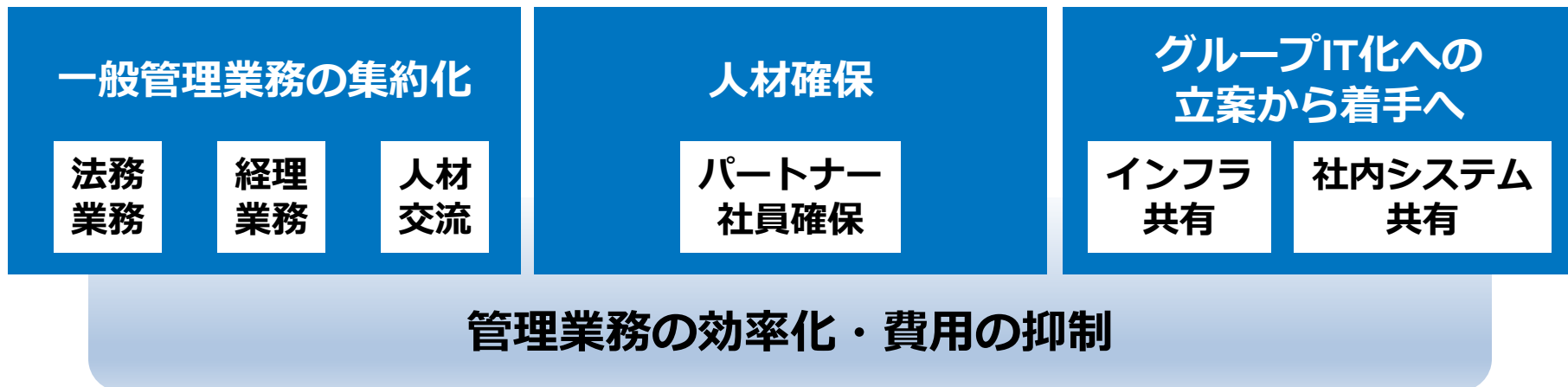
労働時間の短縮

生産性向上への効果は当然のことながら、社員のモチベーションの維持など働き方改革を推進。

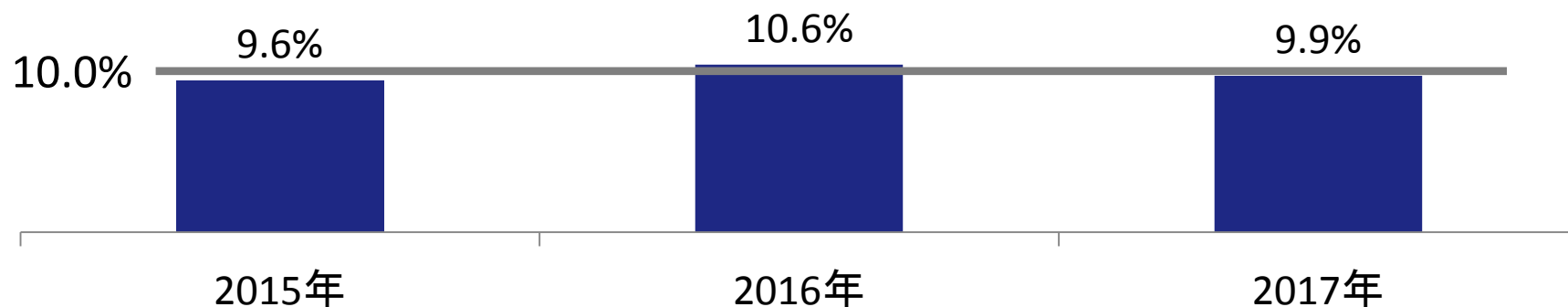


4-4. グループ連携強化

管理体制強化に向けた取り組み



販管費率推移



業態の違うアート・IVC、
研究開発費・のれん償却費を除く

目次

1 会社概要

2 2017年12月期決算説明

3 連結分野別状況

4 経営施策の振り返り

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

5-1. 中期経営計画2020：方針

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。

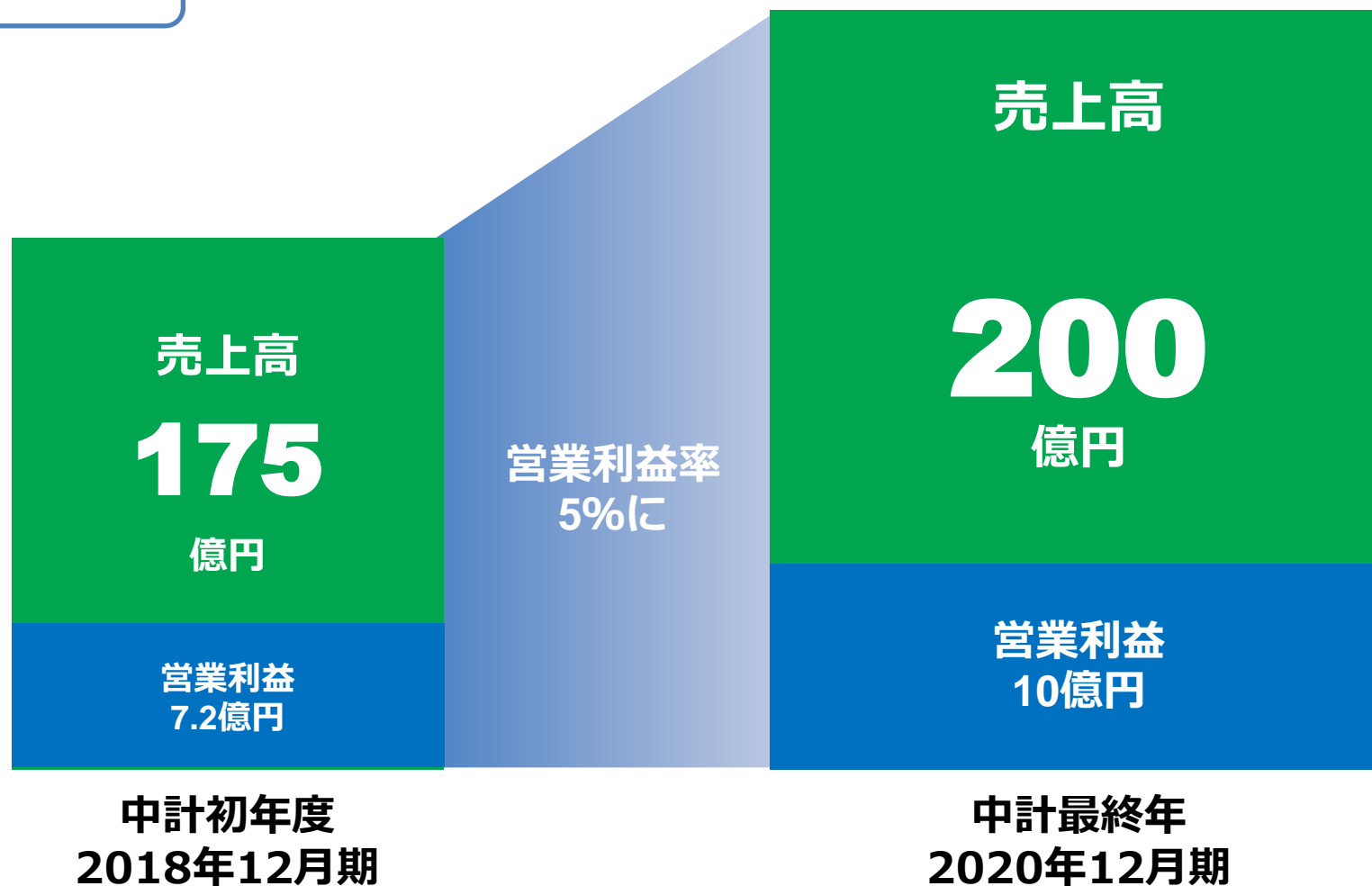
CREATE THE NEXT GENERATION

次の50年を創ろう。そのために
～ 夢を持って夢に挑戦 ～



5-2. 中期経営計画2020：数値目標

数値目標



5-3. 中期経営計画2020：重点戦略

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

5-3-1. プロダクト事業の展開と拡大

2020年

プロダクト事業で
売上高の
20%を

プロダクト事業を拡大し、
受託事業と二本の柱に

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

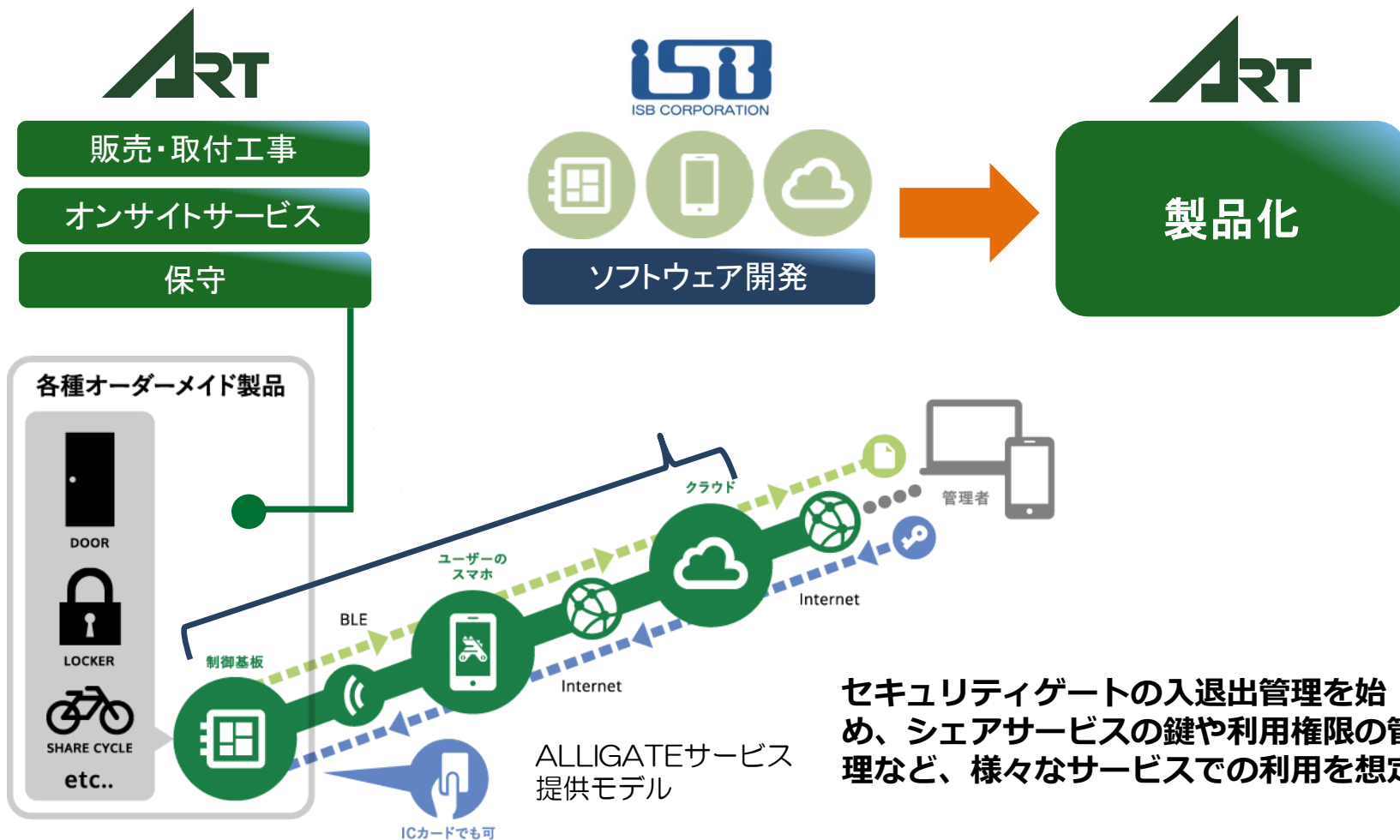
プロダクト事業の種類と分類

	自社オリジナル製品を制作・販売	他社オリジナル製品を 自社所有技術で拡販
無線系	<ul style="list-style-type: none"> センサーデバイス向け無線プロトコル (WiSUN) 公共機関向けブロードバンド機器 (公共BB) M2Mクラウドプラットフォーム (dataSamplr) 	
医療系	<ul style="list-style-type: none"> 医療ITソリューション (iShare) 	<ul style="list-style-type: none"> 訪問看護向けモバイルサービス (Caretive)
セキュリティ系		<ul style="list-style-type: none"> セキュリティシステム (ART) モバイルデバイスマネージメント (VECTANT SDM)

5-3-1-1. プロダクト事業紹介：セキュリティシステム



2017年アクセスコントロールシステム ALLIGATE（アリゲイト）プラットフォーム開発



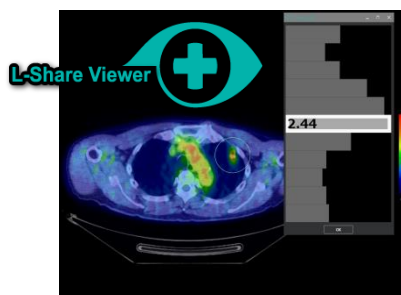
5-3-1-2. プロダクト事業紹介：L-Share

2017年 事業報告

- ・ 遠隔読影、検診車搭載などDICOM画像転送に利用するL-Share Routerを製品化
- ・ L-Share Viewer（エルシェア ビューア）の「医薬品医療機器等法（薬機法）」取得
- ・ 旭川医科大学との産学連携によりPET-CT診断用DICOM画像ビューアを製品化

2018年以降の展望

モダリティメーカーと協業し
PET-CT施設へ導入



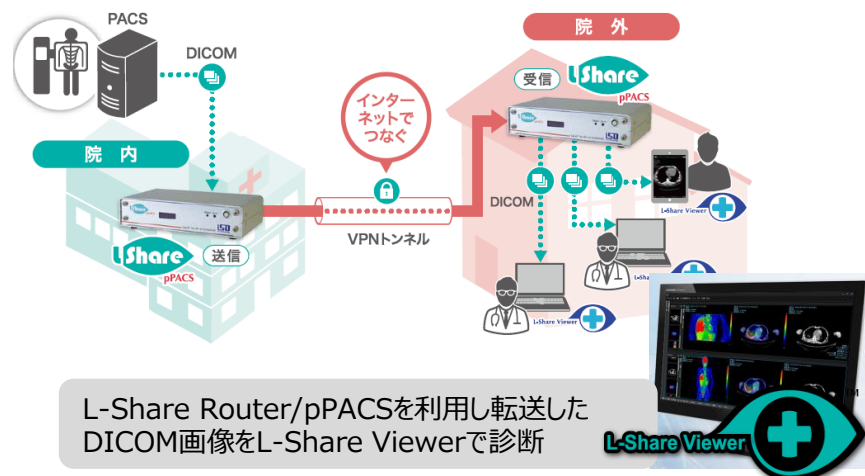
沖崎准教授ご協力のもと、
PET-CT設置施設にアプローチ

日本核医学学会を通じて
紹介のあったモダリティ
メーカーと協業を図る



PET-CT設置施設

■ 遠隔読影での利用例



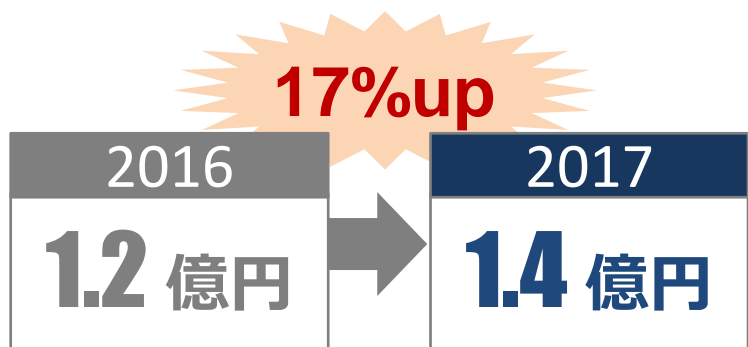
薬機ビューアとpPACSで
遠隔読影を実現

5-3-1-3. プロダクト事業紹介 : MDM

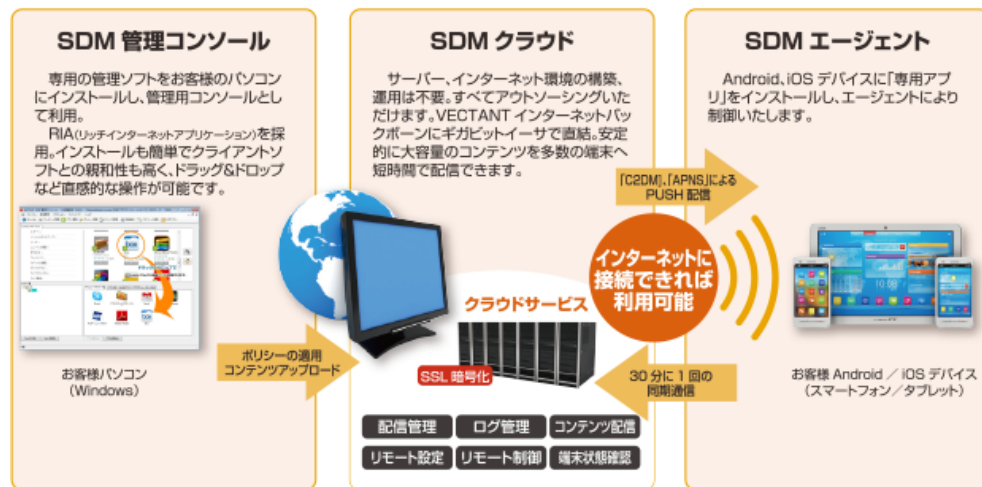
VECTANT SDM

セキュアデバイスマネージメント

VECTANT SDM プラットフォーム基本構成



- 品質の安定
- 既存顧客での拡大
- ニーズへの対応による市場への浸透



「働き方改革」によるIT環境の“いつでもどこでも”へのニーズによって、スマートフォンやタブレット端末の法人における導入促進や個人端末を業務で利用するニーズ

安心・安全に利用するための「端末管理」やスマートデバイス「活用」を促進するサービスを提供、拡販に注力

5-3-2. 高付加価値業務へのシフト

新規優良顧客の獲得



売上高の
45%に

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

5-3-2-1. 提案型業務の拡大：Qt(キ्यूート)



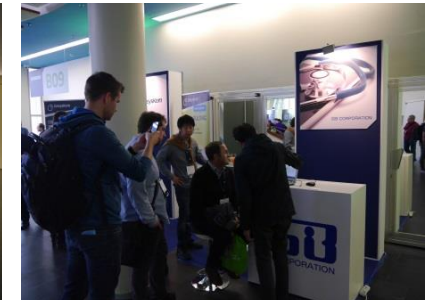
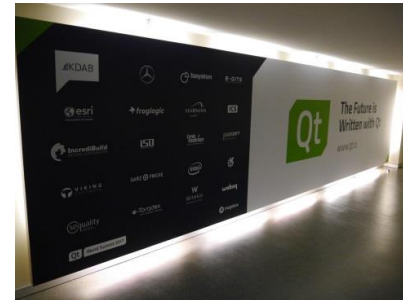
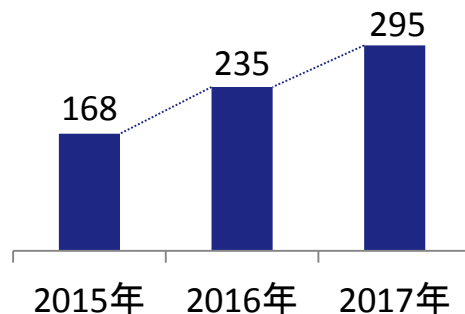
Qtは20年以上の歴史がある世界屈指の
マルチプラットフォーム
アプリケーション開発キット

2008年からパートナー契約をして
業界に向けたQtの推進活動を
継続中

昨年以来、組み込み装置への適用が進み、引き続き緩やかな成長を続けています。特に医療/医用/介護分野への適用例が増えてきたことは、医療系に極めて強い実績のある弊社にとって、大きな強みになっています。

**2018年は販売地域と、自社開発ソリューションを軸に
さらなる拡大を予定しています**

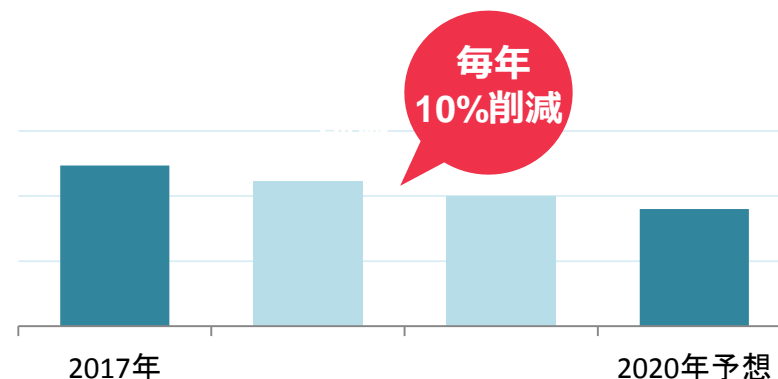
売上
推移



5-3-3. コスト競争力強化

不採算プロジェクトの削減

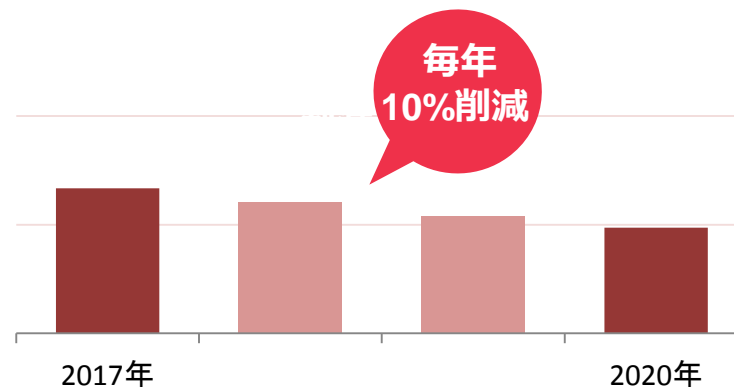
見積り精度の向上、及びプロジェクト監視強化による問題の早期発見により、不採算・低採算プロジェクト削減。



不採算プロジェクト営業利益累計の目標

労働時間の短縮

生産性向上への効果は当然のことながら、社員のモチベーションの維持など働き方改革を推進。



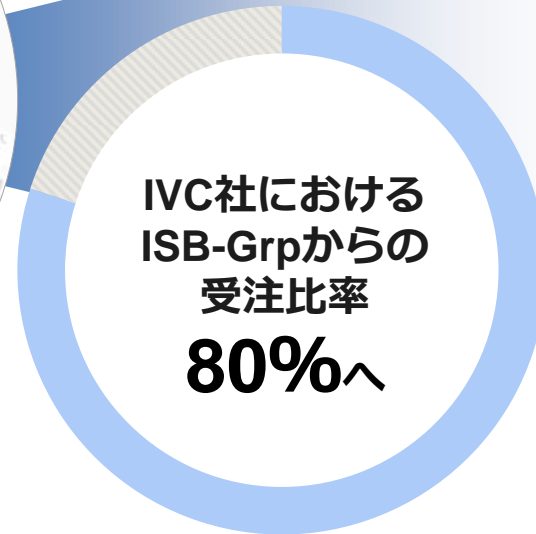
残業時間削減の目標

5-3-4. グループ経営戦略強化

ISBベトナム社 → ISBグループの生産拠点へ



ベトナム



日本

IVC社におけるISBグループからの売上比率実績
(2015年) 45% → (2017年) 87%

1 会社概要

2 2017年12月期決算説明

3 連結分野別状況

4 経営施策の振り返り

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

2018年12月期予想

売上高 17,500 百万円	営業利益 720 百万円	経常利益 740 百万円	当期純利益 380 百万円
前年比 +832 百万円 +5.0%	前年比 +124 百万円 +20.7%	前年比 +113 百万円 +18.0%	前年比 +73 百万円 +23.5%

配当金 25円 配当性向 33.6%

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、2017年12月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2017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。



【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