



2022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

2022年12月期 第2四半期決算概要

- 売上高141億円
営業利益11億円
営業利益率7.8%
- DX等需要堅調により
前年同期比増収増益

中期経営計画の進捗

- 医療クラウドによる
提案を通じ新規顧客開拓
- 顧客ニーズに応える
製品・サービスを提供し
ソリューション事業を
創出
- グループ全体の技術革新
としてエンジニア育成

経営基盤・経営資源

- 沿革と現在の事業分野
- グループ理念体系から
サステナビリティ経営

決算概要

2022年12月期 第2四半期連結損益計算書



- 前年同期比増収増益並びに第2四半期計画超過

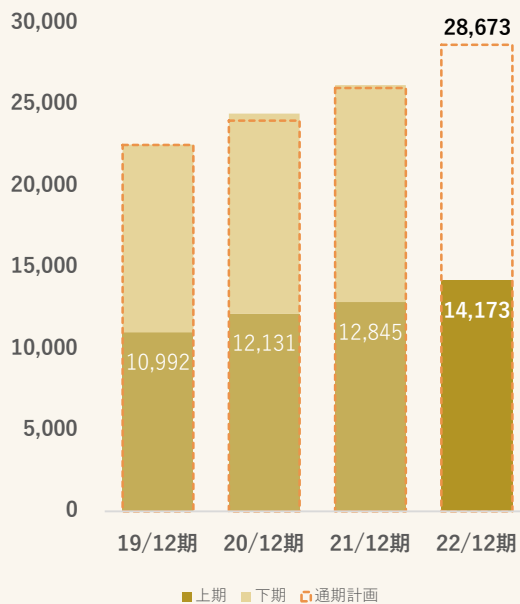
(単位：百万円)

	2021年2Q実績	2022年2Q実績	増減	前期比	2022年2Q計画	計画比
売上高	12,845	14,173	+ 1,328	110%	13,500	105%
営業利益	1,021	1,106	+ 85	108%	890	124%
営業利益率	7.9%	7.8%	-	▲0.1pt	6.6%	+ 1.2pt
経常利益	1,052	1,133	+ 81	108%	910	125%
親会社株主に帰属する 当期純利益	648	694	+ 46	107%	530	131%
1株当たり当期純利益 (単位：円)	57.13	61.07	+ 3.94	107%	46.64	131%

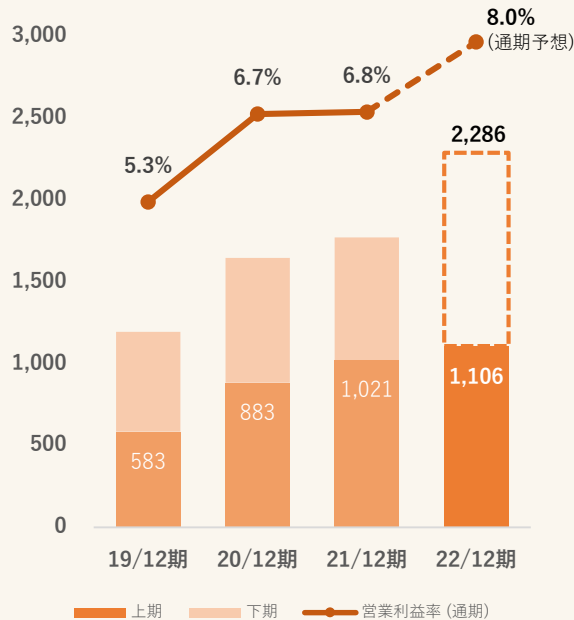
連結損益の推移

- 前年同期比増収増益を更新

売上高

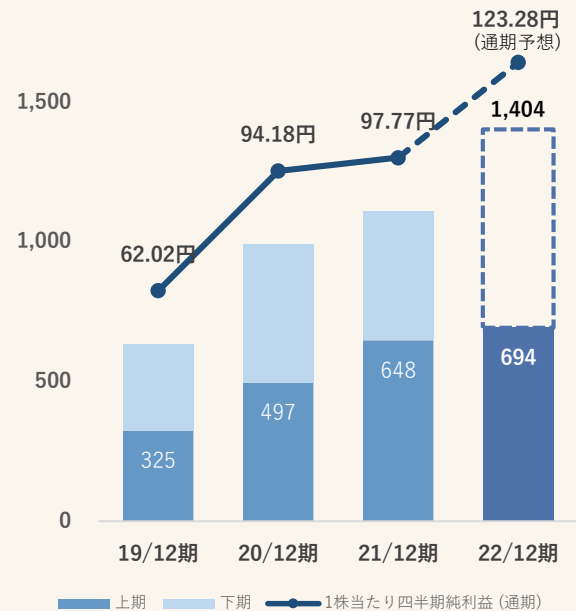


営業利益



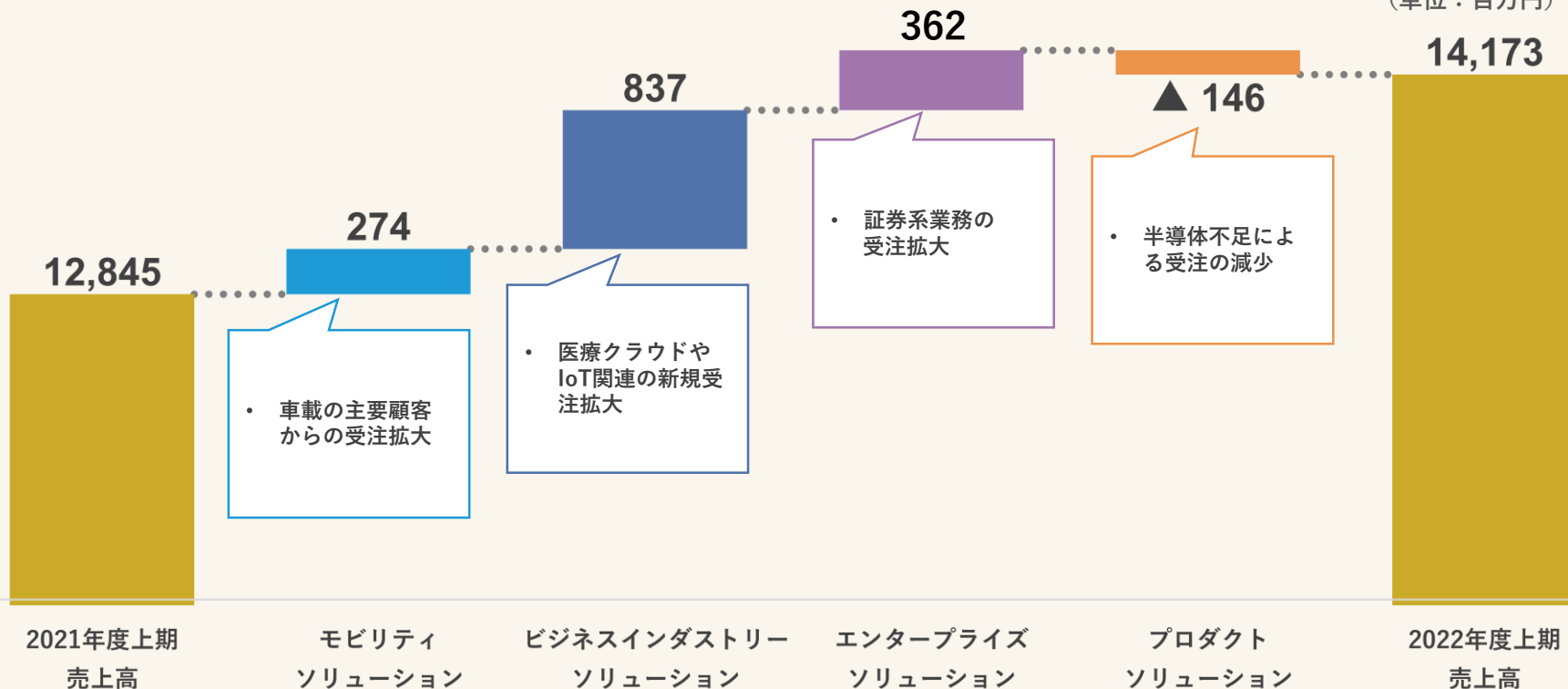
(単位：百万円)

四半期純利益



連結売上高の増加要因

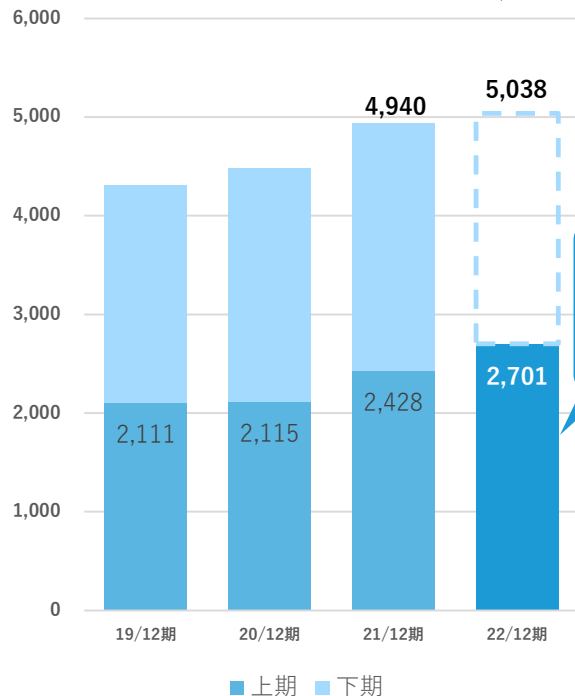
(単位：百万円)



事業分野別売上高の推移

モビリティソリューション

(単位：百万円)



2022年 上期

【車載】

既存顧客の受注は漸増。
新規顧客からは EV関連の受注獲得。

【モバイルインフラ】

5G関連は、既存顧客の基地局開発が縮小となるも、新規顧客を取り込み、他の通信系組込み案件により増収。

【移動無線端末】

当初縮小見込みも相応に受注あり横ばい。

2022年 下期

【車載】

継続して受注拡大が見込まれ、既存顧客の案件および、新規顧客のEV関連・自動運転関連など受注増加見込み。

【モバイルインフラ】

引き続き、新規顧客の拡大と通信系の組込み案件へ提案を推進。

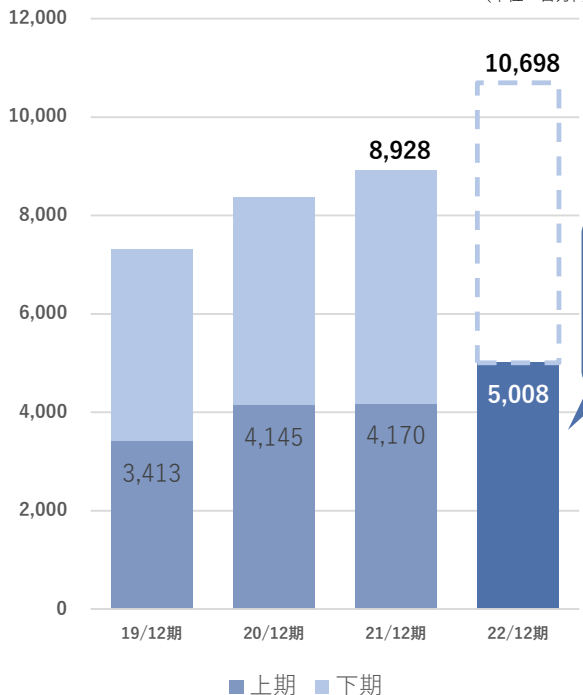
【移動無線端末】

上期同様に受注は横ばい見込み。

事業分野別売上高の推移

ビジネスインダストリーソリューション

(単位：百万円)



2022年 上期

【業務システム】
基幹システム刷新等のプライム案件並びに、医療クラウド案件の新規受注増加。

【組込み開発】
IoTクラウド系のシステム開発並びに、メーカー系を中心とした医用画像・AV・家電のシステム開発の受注増加。

2022年 下期

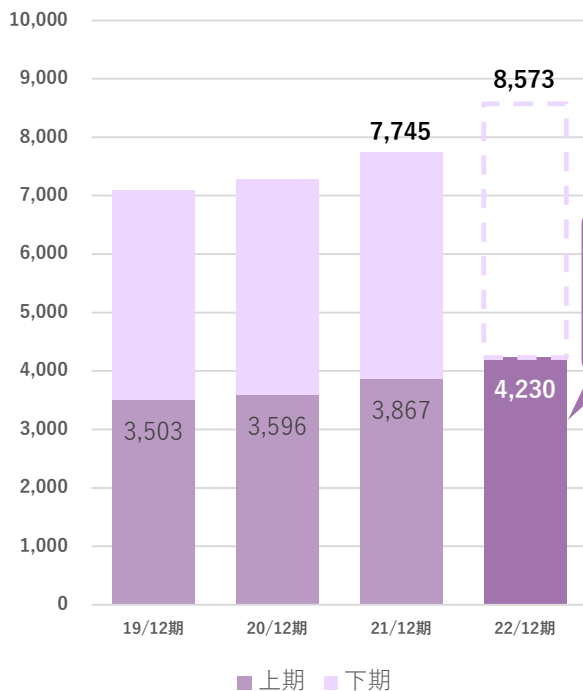
【業務システム】
DX需要は引き続き好調から基幹システム刷新等のニーズに対応するプライム案件の獲得に注力し、受注増加見込み。

【組込み開発】
IoT関連のシステム開発、AVや家電のシステム開発の受注増加見込み。

事業分野別売上高の推移

エンタープライズソリューション

(単位：百万円)



前年同期比
109%
進捗率
49%

2022年 上期

【金融・公共】
金融系の主要顧客から案件が漸増。

公共系の業務も入札案件並びに、メーカー経由の新規顧客から受注獲得により概ね計画達成。

【ITインフラ】
機器更改の案件が半導体不足の影響を受け先送りとなったが、IT投資需要旺盛により運用管理案件を獲得し全体では受注増加。

2022年 下期

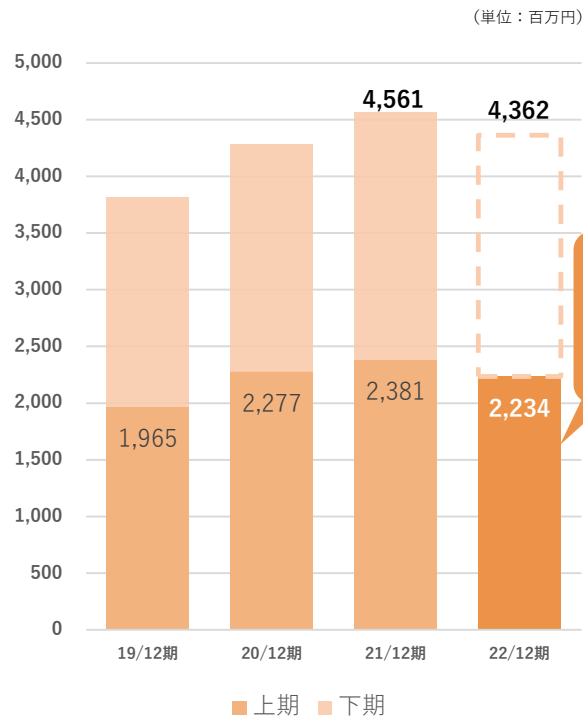
【金融・公共】
引き続き、金融系の主要顧客から案件受注拡大見込み。

公共系の業務は、新規顧客からの受注漸増、並びに、中央省庁等の入札案件により受注拡大・商流改善による採算向上を図る。

【ITインフラ】
半導体不足等の影響を受けない、クラウド案件へシフトを推進。運用管理案件は引き続き好調の見込み。

事業分野別売上高の推移

プロダクトソリューション



2022年 上期

【セキュリティシステム事業】
半導体不足の影響にて主要製品欠品による販売機会の逸失が響いた。ただ、入手可能な完成品の販売や、スマートキー（ALLIGATE）及び建設現場用カードリーダー（イージーパス）等のリカーリング収益の伸長で、減収幅は計画以下に。

【MDM事業】
4月より営業・販売からサービス提供・保守まで一括で対応。営業強化が奏功し増収。

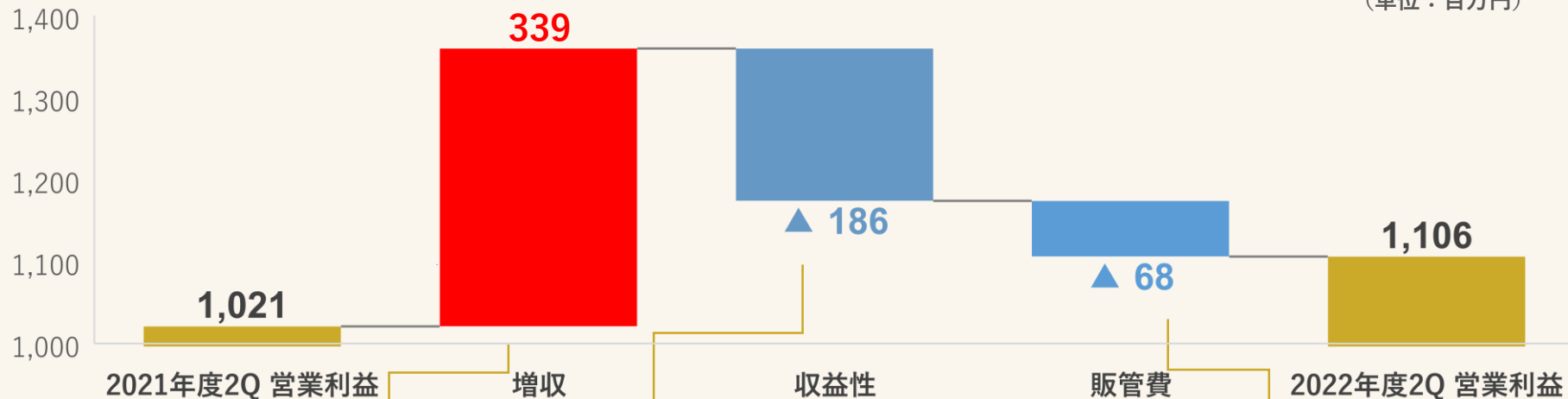
2022年 下期

【セキュリティシステム事業】
引き続き、半導体不足の影響を受けない製品群の販売を推進。またリカーリング収益の更なる伸長により減収だが増益を見込む。

【MDM事業】
顧客ニーズに応えるバージョンアップでサービス向上により増収見込み。

連結営業利益の増減要因

(単位：百万円)



【増収】

- ・ 受注量の増加

【収益性】

- ・ 社員採用による労務費並びにパートナー確保による外注費増加

【販管費】

- ・ 営業体制強化に伴う社員採用及び販売促進費増加
- ・ 増床による賃料増加

2022年12月期第2四半期 連結貸借対照表



- 資産 : 現預金並びに、商品勘定等により増加。
- 負債 : 未払金、未払費用並びに、未払い消費税勘定等により減少。
- 純資産: 利益剰余金（四半期純利益）により増加。自己資本比率 68.5%（前期比+1.9pt）。

単位：百万円

資産の部			負債・純資産の部		
	2021年12月期	2022年12月期2Q		2021年12月	2022年12月期2Q
流動資産	11,613	12,131	流動負債	4,223	4,028
固定資産	2,748	2,440	固定負債	580	559
有形固定資産	991	981	負債合計	4,803	4,588
無形固定資産	756	573	株主資本	9,415	9,823
投資その他の資産	1,001	886	その他の包括利益累計額	142	160
			純資産合計	9,557	9,983
資産合計	14,361	14,572	負債・純資産の部合計	14,361	14,572

2022年12月期 連結業績・配当予想



業績予想

売上高

286.7億円

営業利益

22.8億円

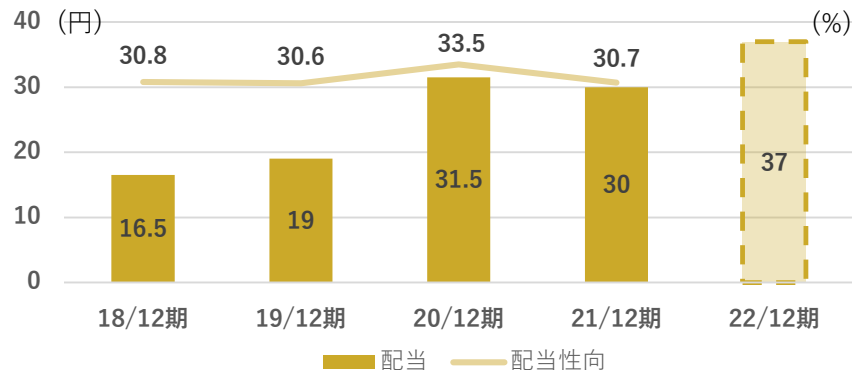
経常利益

23.5億円

当期純利益

14.0億円

配当・配当性向予想



	2021年実績	2022年予想	前期比
配当	30	37	+7
配当性向	30.7%	—	—

(単位：円)

※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。

中期経営計画の 取組み

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

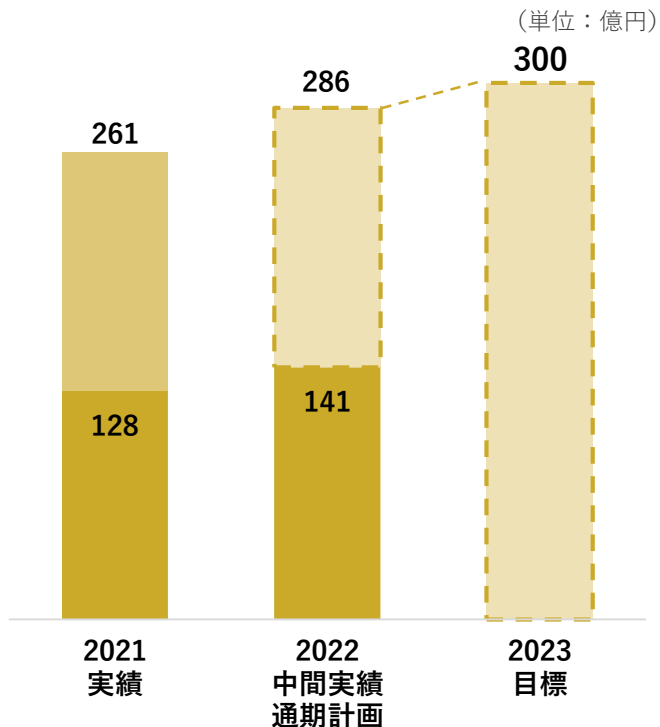
営業利益率 **8%**

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2023の進捗状況

売上高の推移



重点戦略と取組み

重点戦略	取組み
顧客開拓、 有望分野の拡大	<ul style="list-style-type: none">● 提案営業強化のための体制構築により有望分野の5G関連、車載、モビリティサービス、医療、業務サービスに注力
ソリューション 事業の創出	<ul style="list-style-type: none">● 他社製品又は他社サービスとの連携及び、共同開発から、高付加価値ソリューションの提供により、プライム案件を獲得
グループ経営 強化	<ul style="list-style-type: none">● 首都圏の受注案件に対し全国のグループ会社の地域拠点においてリモート開発を推進● 人的資本への投資として採用や社員育成を強化

2022年の取組み状況

提案営業強化のための体制構築により受注増加

有望分野での新規受注の増加

KPI：新規顧客売上高（億円）



KPI：有望分野売上高比率（%）



医療ITクラウドのコンサルティング



新型コロナウイルス感染拡大に伴い規制が緩和されたオンライン診療をはじめ、医療業界のDXニーズの高まりに応え、それら課題をお持ちの医療法人様向けに、患者、病院、薬局等、一気通貫する医療クラウドソリューションを提案し、新規案件を獲得。

2022年の取組み状況

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
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

KPI：ソリューション売上高比率（%）



総合的な提案



大手法人向けサービスサプライヤー様に対し、ISBはソリューションパートナー※の有するパッケージを採り入れた最適なソリューションを、様々な視点から提案し、新規顧客を開拓。

※ソリューションパートナーとは、双方の技術やノウハウを連携し、新たなマーケットを一緒に開拓できるパートナー企業

中期経営計画の取組み

【重点戦略2】ソリューション事業の創出



VECTANT SDM Microsoft Teamsとサービス連携



Microsoft Teamsが利用できる全てのデバイスから「VECTANT SDM」を利用可能に。
場所や時間を有効に活用できる働き方を実現。

『X-LINE』と『Suica スマートロック』連携。お手持ちの「Suica」でも、「顔」でも入退室認証が可能に



Suica等交通系ICカードに加え、顔・車両ナンバー等による複数の認証方式での入退室管理が可能に。
登録・ログも一元管理を実現し生産性向上に貢献。

Suica等交通系ICカードでの認証は、JR東日本メカトロニクス株式会社と共同で運営する「Suicaスマートロック」との連携により実現しています。（※JR東日本承認済第2号）
※「Suicaスマートロック」は、東日本旅客鉄道株式会社・
JR東日本メカトロニクス株式会社・株式会社アートの3者が共同で特許出願中です。
※「Suica」「Suicaスマートロック」は、東日本旅客鉄道株式会社の登録商標です。
※「X-LINE」は、株式会社アートの登録商標です。

NTT西日本のオープンイノベーション施設「QUINTBRIDGE（クイントブリッジ）」で「ALLIGATE Logger」を導入



会員の登録情報と紐づいた入退館管理が可能に。
オープンな施設でありながら一定のセキュリティを確保しながらの入退館管理を実現。

2022年の取組み状況

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

技術革新に向けた技術教育、IT人材不足への
対応として未経験者の育成を推進

KPI：ニアショア比率（％）



KPI：オフショア比率（％）



グループ間連携強化



グループ間の連携によりニア
ショア・オフショアを推進。
首都圏の開発業務を札幌、仙
台、福岡の地域拠点の人材で
行うリモート開発で、
グループの人材を有効活用、
地域の優秀な人材を確保。

人的資本への投資



- 技術革新への対応として、
車載、5G、クラウド、ツール
開発、プロジェクト管理等、社
員向けに研修を実施。
- 未経験者をITエンジニアに育成
するラーニングシステムでグ
ープにおける人材確保を推進

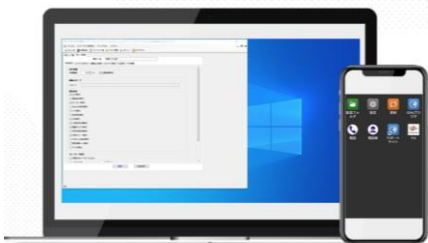


リカーリング製品の収益

SDM、建設現場用カードリーダー、ALLIGATEの3製品により每期30%超の伸び率で着実に増収

VECTANT SDM

セキュアデバイスマネージメント

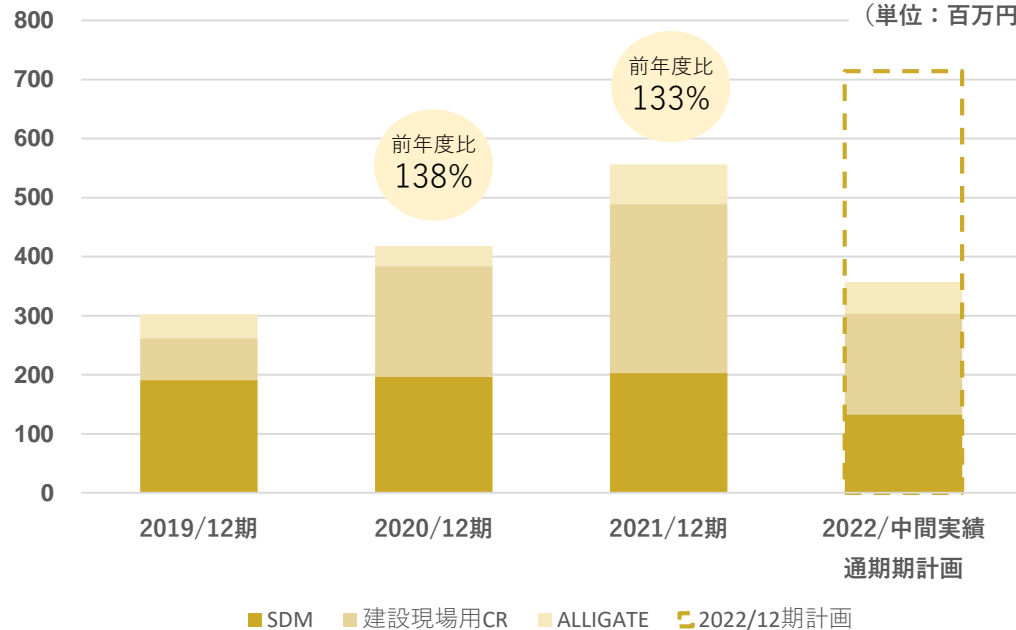


ALLIGATE



リカーリング製品 売上高推移

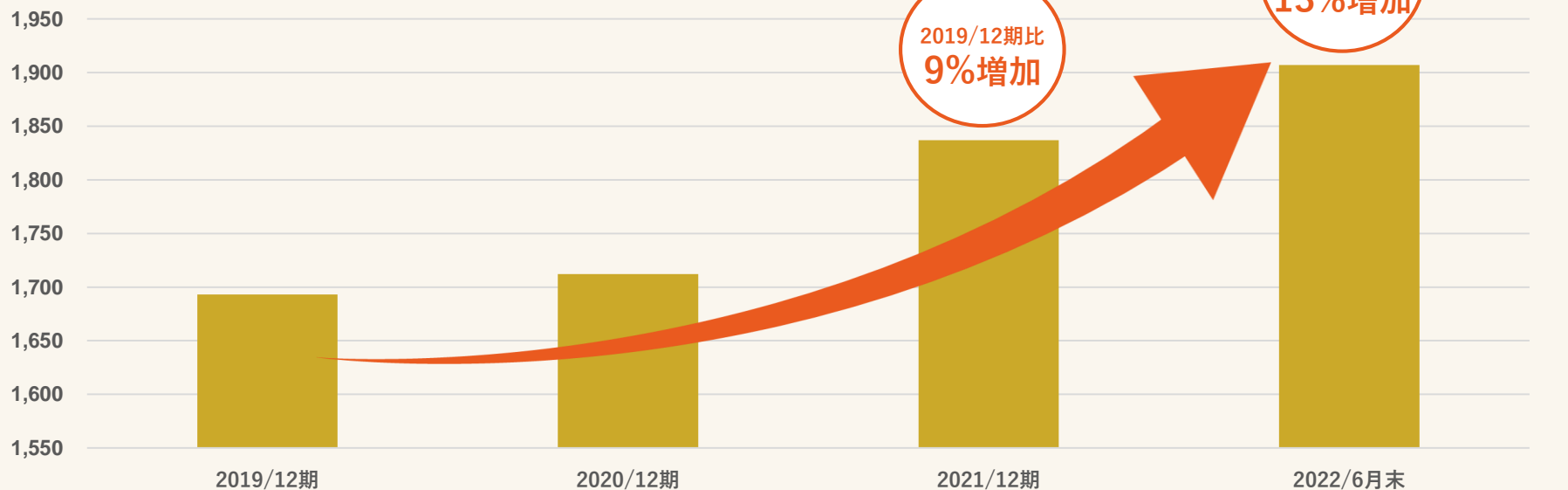
(単位：百万円)



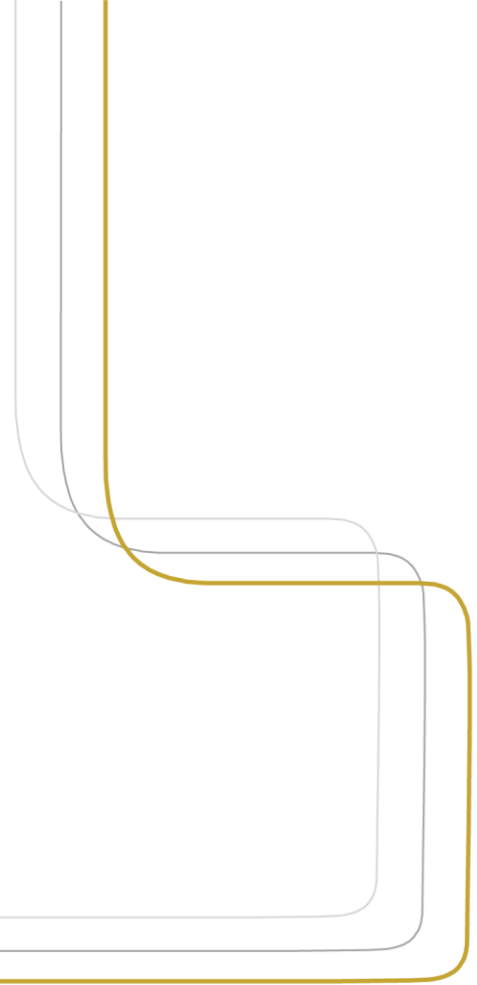
連結エンジニア数の推移

連結エンジニア数も業績の伸長と共に、着実に積み上げ漸増
中期経営計画開始前の2019年度比は10%増加

エンジニア数の推移



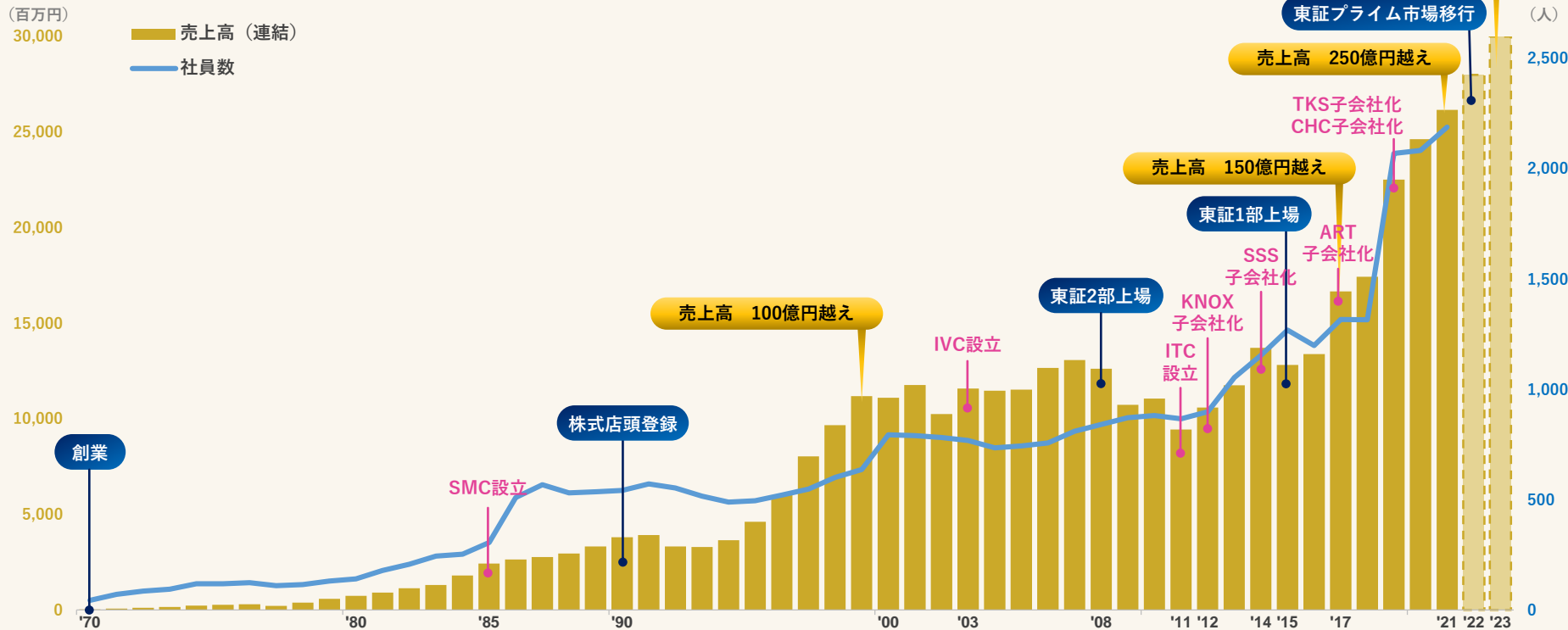
**ISBグループの
成長の軌跡。
その原動力。**



ISBグループ成長の歩み

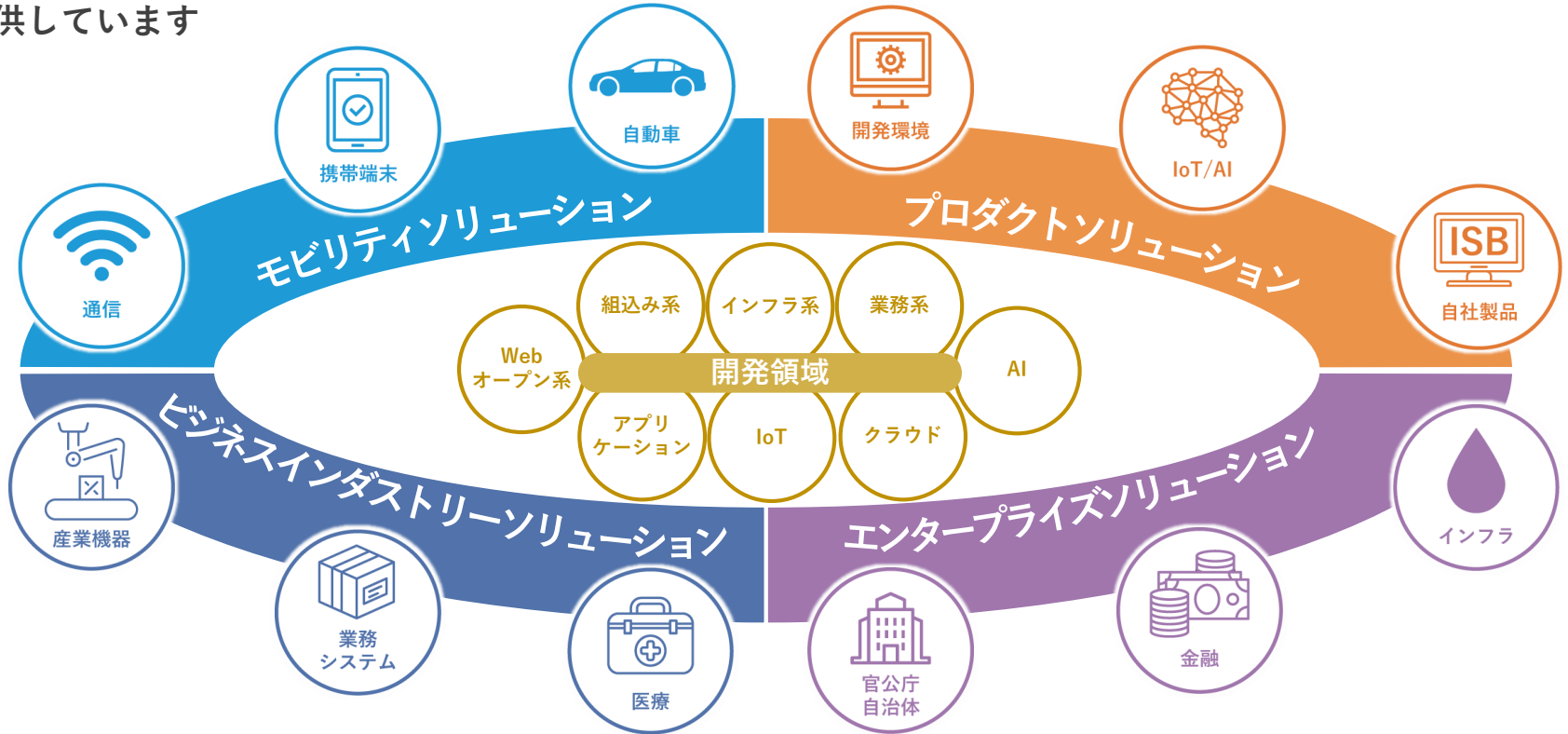


安定した事業基盤と、戦略的なM&Aによる成長により、事業を拡大。



ISBグループの事業分野

移動通信技術をベースに技術革新を進め、現在では様々な業界に向けて、多岐に渡る開発分野、様々な製品を提供しています



社会とともに
成長する
ISBグループ

持続的成長のための取組み



経営資源

優秀な人材

優れた技術

強固な財務

豊富な実績

顧客との信頼関係

中期経営計画2023

顧客開発・
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

持続的成長

持続的に成長し、永続する企業へ

Mission
の実現

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。

様々な領域の社会課題の解決策を提案

顧客の拡大

PRIME
最適なシステムを
ワンストップで提供

市場が求める
価値の提供

Product・Service

Engineering
時代に即した
技術・ノウハウ

提供価値の拡大

サステナビリティ経営

ESG・SDGsへの取組み

理念体系



夢を持って夢に挑戦

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	<ul style="list-style-type: none"> ● エネルギー管理・温室効果ガスの削減 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	
S：社会	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 社会課題を解決する新しい技術、製品・サービスの開発 ● 人材の育成 ● 働き方改革・働きやすい職場づくり ● 多様な人材の採用と活躍支援 ● 地域社会への貢献 	
G：ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	

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。



本資料は、2022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2022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。