株式会社アイ・エスビー

証券コード：9702

Software Development Business Report

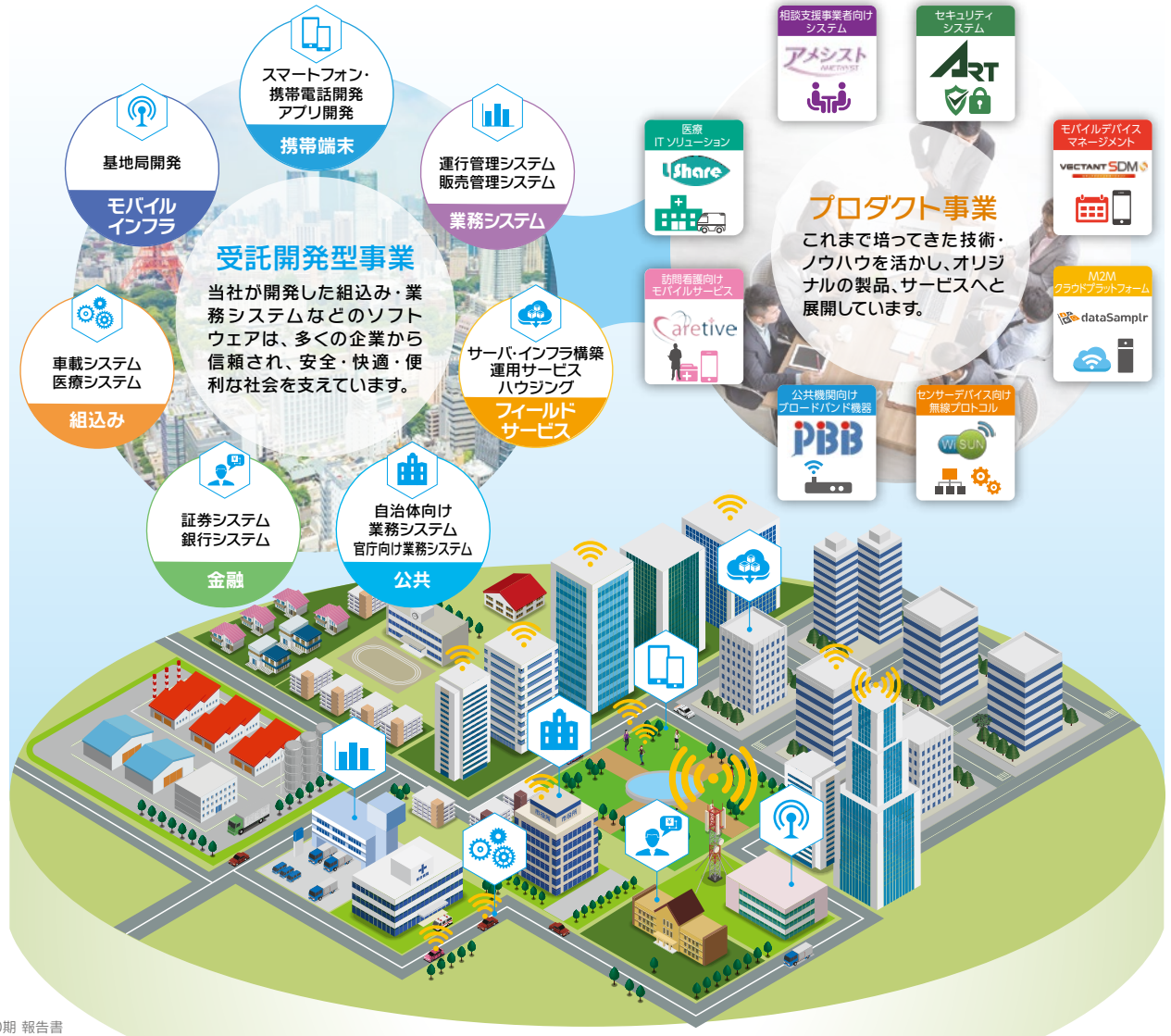
第50期 報告書

2019年1月1日▶2019年12月31日

ISBの事業領域 …… 1
ISBの事業領域をわかりやすくお伝えします。
トップインタビュー …… 3
若尾社長が第50期の振り返りと今後に向けた想いをお話します。
事業トピックス …… 6
①「高付加価値業務へのシフト」により、受託開発型事業の売上総利益率が上昇
②「デベロッパサミット」でアイデアを社内公募

ISBの事業領域

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に役立つ解決策を提案します。



ごあいさつ

過去最高の業績を達成。
次の50年に向けた体制整備、事業の創出を目指してまいります。

株主の皆様には平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、ここに第50期（2019年1月1日から同年12月31日まで）の事業概況をご報告し、あわせて第51期の取り組みについてご説明させていただきます。

第50期、当社グループが属する情報サービス産業におきましては、人手不足に対応するための業務の効率化や自動化を目的とした、AIやRPAなどの新しいサービスをはじめ、既存システムの刷新や改修など、幅広い業種でIT関連投資は増加傾向で推移しました。

このような環境下、当社グループは、第50期で2年目となる、3か年中期経営計画『中期経営計画2020』の重点戦略である「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」「コスト競争力強化」「グループ経営戦略強化」を推進するとともに、市場の動向を注視しながら積極的に受注獲得に努めてまいりました。また、新たにグループに加わった2社とのシナジー効果を発揮することによる、事業規模の拡大にも努めてまいりました。

その結果、当連結会計年度における連結業績は、売上高および各利益項目すべてで前期実績を上回るとともに、過去最高額を計上することができました。この結果を受けて、第50期末の配当金は、前期末の33円から5円増配し、38円とさせていただきました。

本年6月、当社は創立50周年を迎えます。引き続き3か年中期経営計画に基づく取り組みを推進し、単年度における業績の向上ならびに、次の50年に向けた成長基盤の構築を進めていきたいと考えております。

株主の皆様には、今後とも何卒、ご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2020年3月

代表取締役社長
若尾　逸雄

第50期（2019年12月期）　決算ハイライト

売上高	22,520百万円（前期比+29.1%）	営業利益	1,193百万円（前期比＋37.4%）
経常利益	1,227百万円（前期比＋33.8%）	親会社株主に帰属する当期純利益	633百万円（前期比＋15.8%）
1株当たり当期純利益	124.04円（前期比＋16.93円）	1株当たり配当金	38円（前期比＋5円）

トップインタビュー

中期経営計画の最終目標値を上方修正。次世代ISBグループの成長基盤の構築も着実に進展しています。

第50期、ISBグループは過去最高の業績を達成することができました。事業が好調に推移したその要因をはじめ、中期経営計画2020の進捗、さらに創立50周年を迎えるにあたってのここまでの歩みへの想いと今後に向けた取り組みを、ISB社の若尾社長に語っていただきました。

グループの役割を明確化したことでグループシナジーが発揮されました。

Q:第50期の好調の要因をお聞かせください。

期のスタート時に、旧札幌システムサイエンス社と旧インフィック社を統合しスリーエス社が発足、またM&Aによってコンピュータハウス社、テイクス社が新たにグループに加わりました。これにより、**当社グループは、当社を含め国内8社、海外1社という体制**となりました。

第50期は売上高をはじめ、利益においてもすべて過去最高となる業績を達成でき、その結果を受けて、**中期経営計画2020の最終目標値も上方修正**しました。業績が好調に推移した要因としてまずは、顧客市場の動向を注視しながら、積極的に受注獲得に努めるとともに、**生産性向上による収益性向上**を図ったことが挙げられます。

もうひとつの要因として、**グループ各社がそれぞれの役割を認識し、個々の専門性を発揮して業務に取り組んだ**ということがあります。前期と比較しますとM&Aによる2社が業績を牽引しているように映りますが、他のグループ会社にしても概ね前期を上回る業績を上げています。

こうした好業績を生み出せている理由は、グループの連携が円滑に行われていることにあると思います。グループ運営については、2012年以降に数度のM&Aを行ってきたことから、**シナジーの持たせ方やノウハウがグループ内に蓄積**されています。ソフトウェアの開発というのは、ひとつの失敗が膨大な損失となってしまう事業です。過去には些細なことでプロジェクトに支障を来たし、大きな損失を被ったことがありました。そうした経験から、当社は**品質保証部を設置**して、大きなプロジェクト、リスクが大きいと想定されるようなプロジェクトに関しては、第三者からの目線として品質保証部が注視しています。さらに個々の会社だけでは対処が難しいような場合は、グループ各社、あるいはグループ全体で対応しています。この**リスクを徹底的に回避するプロジェクト管理も好業績に寄与**しています。

中期経営計画2020:
数値目標

重点戦略が進み、
グループ全体が活性化しています。

Q:中期経営計画2020の進捗と成果をお聞かせください。

4つの重点戦略に沿ってお話しします。

まず、**「プロダクト事業の展開と拡大」**については、売上高の大部分を占めるアート社が提供する、入退出などに利用するアクセスコントロールプラットフォーム**「ALLIGATE（アリゲイト）」**と、当社が手掛ける、モバイル機器向けのMDM（モバイルデバイスマネジメント）ツール**「VECTANT SDM」**がプロダクト事業を牽引しています。当初、プロダクト事業の売上高目標を全体の20%としていましたが、1月より新たに2社グループに加わったことで、売上比率での指標がわかりづらくなりましたので、割合目標から、第50期は売上高38億円という目標に指標を変更し、これを達成することができました。

また、社員全員を対象とした、製品化を企図したアイデア募集の取り組み**「デベロッパサミット」**を年に2回開催しています。現時点ではアイデアが製品化にまではつながっていませんが、社員のモチベーションの向上や社員が夢をもって仕事に取り組んでいく原動力となっており、今後も継続していきたいと考えています。

「高付加価値業務へのシフト」に関しては、特に業務システム分野をターゲットにした**プライム業務の拡大**、リアルタイムOSで定評のあるQNXの標準GUIである「Qt（キュート）」を活用した**提案型業務の拡大**、車載分野を中心とした**将来性の高い市場・技術へのシフト**、この3つを推進しています。これら戦略が第50期においては奏功し、いずれの戦略分野でも業績を向上させることができました。

「コスト競争力強化」では、**ソフトウェア開発におけるオフショア（海外への業務委託）、ニアショア（国内他地域への業務委託）の取り組み**を進めています。オフショアについては、ISBベトナム社を活用することで開発コストの削減が図られています。このオフショアの取り組みはISBベトナム社の設立時より進めておりましたが、2018年からはグループの海外開発拠点としての位置づけをより明確化し、グループの開発業務を数多く委託することよって効率性を高め、業績を向上させることができました。さらには、日本とベトナムの交流が活発となり、グループの絆が深まる効果も生まれています。また、ニアショア開発においては、札幌と仙台を中心に展開し、順調に成果を上げています。

「グループ経営戦略強化」では、主に**グループ内で業務の領域を明確化することで、業務効率のアップと生産性の向上**を図っています。たとえば、グループ会社のエス・エム・シー社は、フィールド事業も、ソフトウェア開発も行う当社と同じようなビジネスモデルを目指した結果、当社と似たような会社になっていました。そこで、エス・エム・シー社がもっとも得意としていたフィールド事業に専念させることとし、人員の配置転換をはじめ、体制整備を進めました。その結果、売上総利益率は第49期12.9%、第50期18.5%と大幅に改善しました。

中期経営計画2020：重点戦略

次世代の基盤づくりのために積極的に若手を育成しています。

Q:これまでの50年の振り返りと、今後に向けた想いをお聞かせください。

私が当社に入社したときは創立11年目でした。当時はソフトウエア開発といっても仕事は少なく、業務の多くはオペレーションやパンチ入力という時代でした。ターニングポイントとなったのは、携帯電話でしょうか。当時は自動車電話でしたが、端末、インフラである交換機の開発も含めて関わっていました。その後、パソコン、インターネットの普及があり、創立20年のころがバブルの絶頂期でした。その後バブルの崩壊があり、リーマン・ショック、東日本大震災が起こりました。ここ数年は、SNSやAI、IoT、そして5Gなど、新たなIT技術やサービスが取り沙汰されています。本当に山あり谷ありの半世紀だったと思います。

IT業界は技術の進展、移り変わりも早く、景気の波も大きいと言われています。50年前に現在の姿がイメージできなかったように、50年先の具体的な様子を思い描くのは難しいですが、**ITが消えることはないし、IT業界の仕事も今の姿からは変わるものの、なくなることはないと思っています。**私たちも、時代の移り変わりを恐れず、社会の役に立つ存在であり続けたいと思います。

そのためには、**社内の活性化を常に促すことが大事**だと考えています。中期経営計画2020でも言及していますが、新しい時代に臨む基盤づくりを進めています。具体的には、部長級にも若手を積極的に登用して、責任を持たせるとともに、人事面でも活性化しています。

現在、企業の価値を測るものとして業績だけでなく、ESGへの取り組みが重要視されています。当社グループでもITチャリティ駅伝への参加や次世代プログラマーの育成支援、ダイバーシティの推進など、社会貢献に資する活動に取り組んでいます。今後も環境・社会的取り組みを進めてまいります。

第51期は記念配当を検討しています。

Q:最後に株主様へのメッセージをお願いします。

今年は創立50周年を迎えます。これもひとえに各方面にわたるステークホルダーの皆様方のご支援があったおかげだと深く感謝しています。**第50期は1株当たり年間配当金を38円**とさせていただきましたが、**第51期は**、皆様のご支援に報いるために**配当性向30%を踏まえた普通配当に記念配当を上乗せしたい**と考えております。

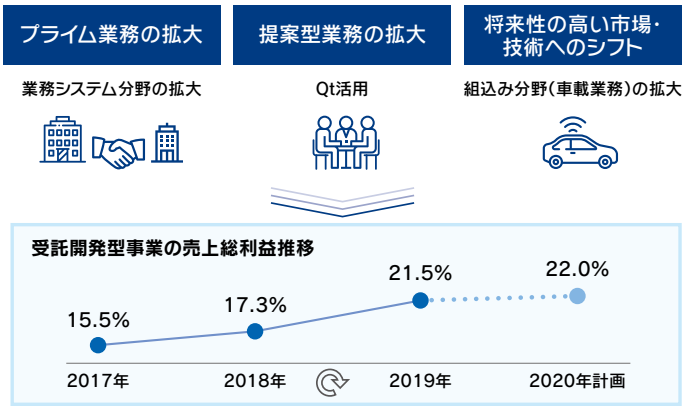
「Create the Next Generation（次の50年を創ろう。そのために）～夢を持って夢に挑戦～」というメッセージを掲げて、次の50年をスタートさせます。当社グループは今後も持続的な発展をし、さらなる成長を図るべく投資活動も実施してまいります。株主の皆様におかれましては、引き続き当社グループへのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

事業トピックス

1「高付加価値業務へのシフト」により、受託開発型事業の売上総利益率が上昇

「中期経営計画2020」の重点戦略のひとつ、「高付加価値業務へのシフト」は、受託開発型事業の高付加価値化を進めることで、収益性の向上を図るとともに、優良顧客を獲得して、将来性の高いステージでの事業の拡大を狙うものです。

「中期経営計画2020」を開始前の2017年は受託開発型事業の売上総利益率は15.5%でしたが、2019年には21.5%まで向上しました。



2「デベロッパサミット」でアイデアを社内公募 ～プロダクト事業の拡大と若手の育成のために～

「中期経営計画2020」の重点戦略のひとつ、「プロダクト事業の展開と拡大」の取り組みの一環として、新たなプロダクト事業につながるアイデアを創出するために「デベロッパサミット」を開催しています。

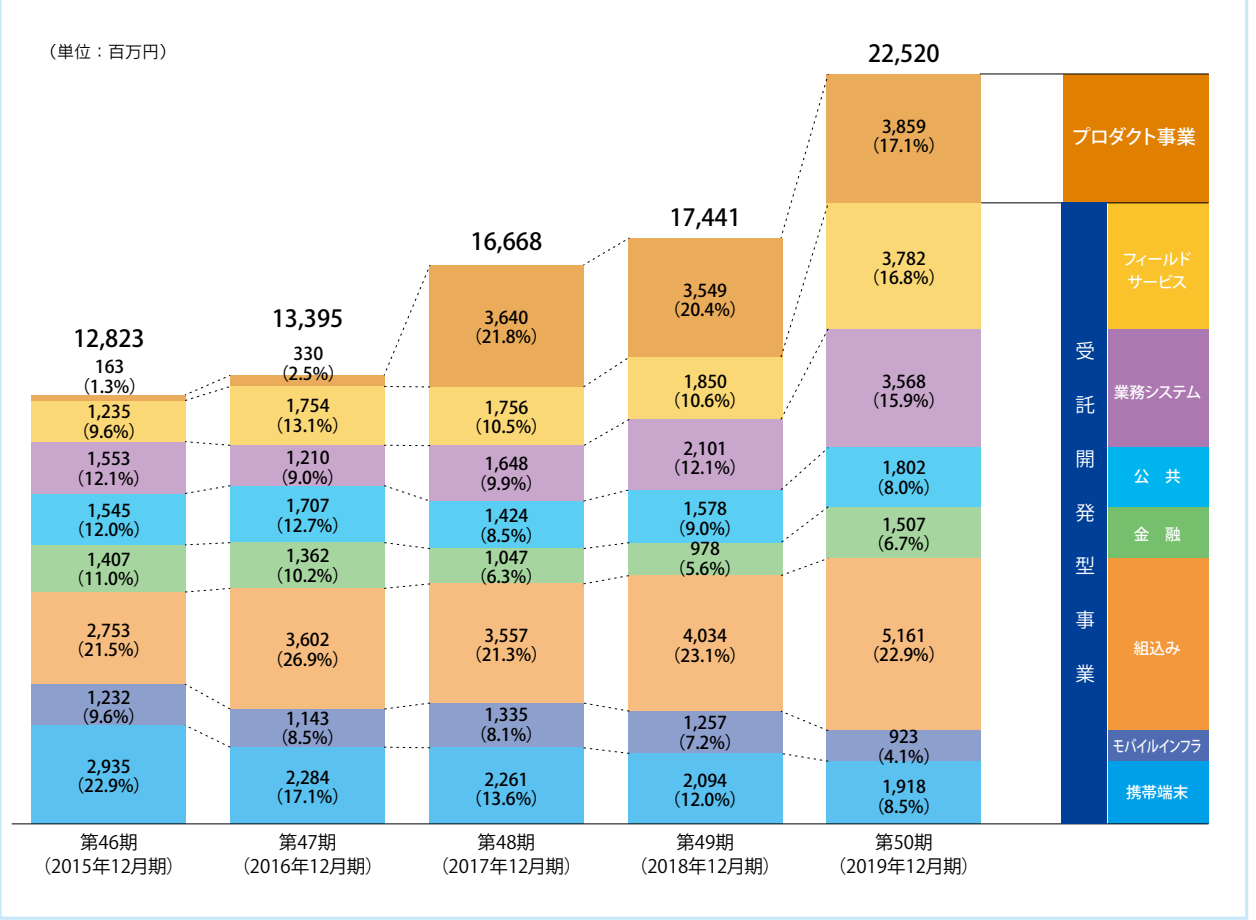
デベロッパサミットは、IT関連プロダクトのアイデアを社内公募し発表する場であり、若手社員を中心に、技術部門のみならず、営業・管理部門まで広く全社的に募っています。

過去3回開催しており、身近なニーズからユニークなアイデアを提案したり、社会的課題を最先端技術で解決しようとするなど、幅広く、意欲的なアイデアが発表されています。なかには、入社1年目の社員による熱意ある発表も見られ、そのチャレンジ精神に期待が高まっています。

連結分野別業績

組込みの受注伸張、グループ会社とのシナジー効果が表れた業務システムとフィールドサービス、プロダクト事業が牽引しました。

組込みが引き続き順調に受注を伸ばしたこと、業務システムはコンピュータハウス社と、フィールドサービスはテイクス社とのシナジー効果が表れたことなどで、業績を伸ばしました。また、プロダクト事業も引き続き拡大傾向にあります。



主な事業分野の業績ポイント

組込み

従来から縮小が見込まれていた「携帯端末」「モバイルインフラ」からの業務シフトが円滑に進み、売上高が年々増加しています。市場が拡大している車載系業務の他、医療系業務や機器制御ソフトウェア開発業務が堅調に推移し、売上高が増加しました。2020年は、車載系業務のさらなる拡大と新規案件の受注拡大を計画しております。

業務システム

景気の好調さに後押しされ企業様のシステム投資が活発となり、WEB系業務の大型案件受注や、放送関連システムの刷新・検証業務が増加したこと、2019年1月に新たに連結子会社に加わったコンピュータハウス社、テイクス社の売上高が加わったことなどで、大幅な増収となりました。2020年は、WEB系の開発需要が引き続き堅調で同業務の受注は底堅いと予想しております。

フィールドサービス

当分野を主力としているテイクス社が新たに連結子会社に加わったことによる売上高の増加と、クラウド構築関連業務や同分野の売上比率の高かったエス・エム・シー社の運用支援サービスが順調に推移し増収となりました。2020年は、グループ各社との協業による受注の拡大や、新規優良顧客の開拓に注力してまいります。

プロダクト事業

セキュリティサービスの「MDM」や医療系サービスの「L-Share」の売上高が増加しました。当分野の大部分を占めるアート社では各種施設向けのセキュリティシステムの販売、納入が好調に推移したことにより、増収となりました。2020年は、前年比10%程度の増収を計画しております。

製品トピックス

セキュリティシステム『ALLIGATE(アリゲイト)』
第13回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード 2019 IoT部門で準グランプリを受賞

プロダクト事業の牽引役となっている「ALLIGATE(アリゲイト)」は、当社とアート社とのコラボ事業であり、最近では働き方改革推進のためのニーズに合致した製品ソリューションとして、企業の出退勤管理や入退室管理の分野で活用されています。

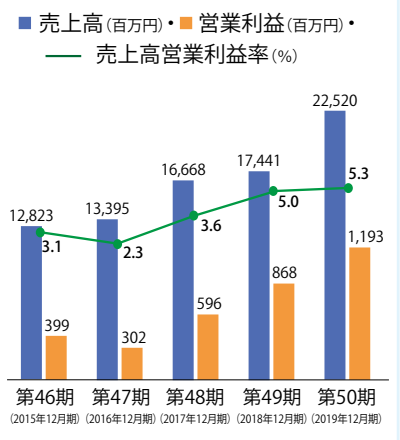
2019年、第13回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード 2019 IoT部門でそれらの活動を評価され、準グランプリを受賞しました。

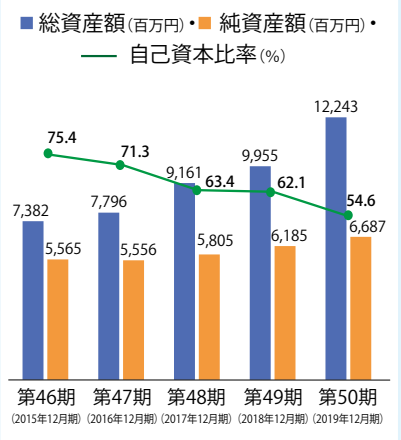
連結財務情報

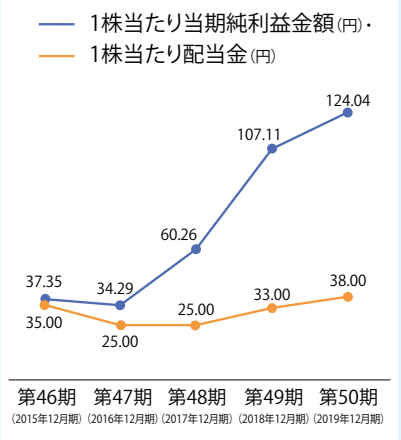
株主・投資家向け情報　www.isb.co.jp/investor-relations/

		第46期（2015年12月期）	第47期（2016年12月期）	第48期（2017年12月期）	第49期（2018年12月期）	第50期（2019年12月期）
売上高	百万円	12,823	13,395	16,668	17,441	22,520
営業利益	百万円	399	302	596	868	1,193
売上高営業利益率	%	3.1	2.3	3.6	5.0	5.3
経常利益	百万円	427	325	627	917	1,227
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	180	175	307	546	633
純資産額	百万円	5,565	5,556	5,805	6,185	6,687
総資産額	百万円	7,382	7,796	9,161	9,955	12,243
自己資本比率	%	75.4	71.3	63.4	62.1	54.6
1 株当たり当期純利益金額	円	37.35	34.29	60.26	107.11	124.04
1 株当たり配当金※	円	35.00	25.00	25.00	33.00	38.00
自己資本利益率	%	3.6	3.1	5.4	9.1	9.8
株価収益率	倍	20.5	26.4	22.2	14.4	16.2

※第46期の1株当たり配当金には、記念配当10円を含みます。
※『税効果会計に係る会計基準』の一部改正を第50期より適用しており、第49期以前の総資産については、遡及後の数値となっております。







2020年度　業績見通し（連結）

売上高	240億円（前連結会計年度比 6.6%増）
営業利益	12億50百万円（前連結会計年度比 4.7%増）
経常利益	12億80百万円（前連結会計年度比 4.3%増）
当期純利益	6億80百万円（前連結会計年度比 7.4%増）
1 株当たり配当金	50円（普通配当 40円 、記念配当 10円）

株式の状況 （2019年12月31日現在）

発行可能株式総数	12,500,000株
発行済株式総数	5,105,800株
株主数	3,911名

大株主情報

株主	当社への出資状況	
	所有株式数（株数）	持株比率（%）
有限会社若尾商事	1,000,700	19.59
アイ・エス・ビー・グループ従業員持株会	276,300	5.41
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	177,200	3.47
若尾一史	135,500	2.65
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	116,700	2.28
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG（FE-AC）	94,590	1.85
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）	76,000	1.48
株式会社 KSK	61,600	1.20

注）持株比率は自己株式（56株）を控除して計算しております。

株主メモ

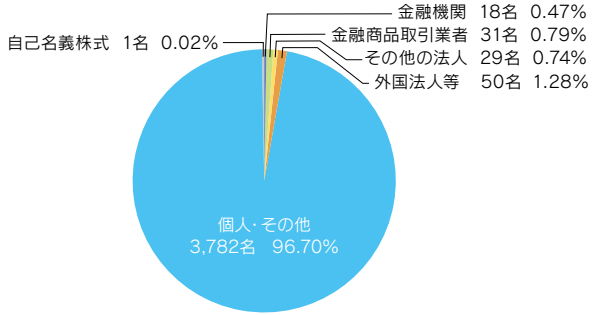
事業年度	1月1日から12月31日まで
期末配当金受領株主確定日	12月31日
中間配当金受領株主確定日	6月30日
定時株主総会	毎年3月
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社　証券代行部 〒183-0044 東京都府中市日鋼町1-1 電話　0120-232-711（通話無料）
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
公告の方法	電子公告により行う公告掲載URL https://www.isb.co.jp/ （ただし、電子公告によることができない事故、その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。）

（ご注意）

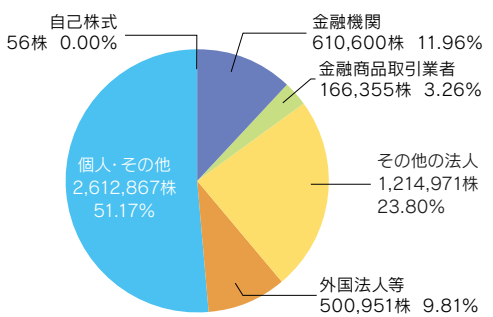
1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取り次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

株主分布状況

所有株主数別



所有株式数別



会社情報(2020年3月27日現在)

社名	株式会社アイ・エス・ビー ISB CORPORATION
設立	1970年(昭和45年)6月
資本金	17億752万円
従業員数(連結)	2,070名(2019年12月31日現在)
役員	代表取締役社長　若尾逸雄 専務取締役　若尾一史 常務取締役　柳沢一紀 取締役　竹田陽一 取締役　関本祥文 取締役　小笠原芳市 取締役(常勤監査等委員)　久世愼一 社外取締役(監査等委員)　髙橋基 社外取締役(監査等委員)　渡邉芳樹 社外取締役(監査等委員)　浅井清孝
本社	〒141-0032 東京都品川区大崎5-1-11 住友生命五反田ビル TEL 03-3490-1761(代表) FAX 03-3490-7718
事業所	新横浜、五反田、三島、甲府、我孫子、大阪、名古屋

グループ会社

株式会社エス・エム・シー
システム構築保守、運用サービスなど、顧客のビジネスを支援するITサービスを提供。

ノックスデータ株式会社
長年培った品質を強みとし、スピード感を持ってソフトウエアを開発。

株式会社アイエスビー東北
仙台を中心に、産学官共同開発など、地元に密着した事業を展開。

株式会社スリーエス
ソリューション事業・ソフトウエア開発事業を展開。首都圏などからのニアショア開発も推進。

株式会社アート
業界のパイオニアとして出入管理システムなどのセキュリティー関連製品の開発・販売。

アートサービス株式会社
アート製品の修理・保守サービスを提供。

コンピュータハウス株式会社
技術力や想像力を背景とした質の高いITサービスの提供。

株式会社テイクス
IT技術者の育成を強みに、関東圏内に事業所を展開し、システム開発支援事業を営む。

ISB VIETNAM COMPANY LIMITED
オフショア開発で、高品質かつ適正価格のサービスを提供。

株式会社アイ・エス・ビー
ISB CORPORATION

〒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　FAX：03-3490-7718

https://www.isb.co.jp/

11820614(06)
FS 507618 / ISO 9001
IS 98864 / ISO 27001
当社は、国際規格 ISO9001 およびプライバシーマークの認証を取得しております。
また当社データセンターにおいては、国際規格 ISO27001 の認証も取得しております。

MIX
Paper from responsible sources
FSC® C022794
www.fsc.org

VEGETABLE OIL INK
地球環境に配慮した植物油インキを使用しています