

個人投資家のみなさまへ

会社説明会

2026年9月12日

株式会社アイ・エス・ビー

証券コード：9702

情報サービス事業・セキュリティシステム事業を展開する独立系SIer

社名	株式会社アイ・エス・ビー
設立	1970年（昭和45年）6月
上場取引所	東京証券取引所　プライム市場 （証券コード：9702）
事業内容	情報サービス事業（ソフトウェア開発） セキュリティシステム事業（入退室管理）
本社	東京都港区港南2-16-3 品川グランドセントラルタワー



代表取締役社長　若尾 一史　｜　2021年1月就任



2025年5月に本社オフィスを品川駅へ移転しました。

社名の由来

社名の由来

アイ・エス・ビーとは

1970年社名を、インフォメイション・
サービス・ビューローとして設立しました。
（Information Service Bureau）

そのアルファベットの頭文字をとって
アイ・エス・ビーに変更しています。

ISB CORPORATION

皆さんの暮らしに身近なアイ・エス・ビー

ISBグループは社会の“なくてはならない”領域を、IT技術で支える企業です

自動車



医療



金融



官公庁・自治体



通信



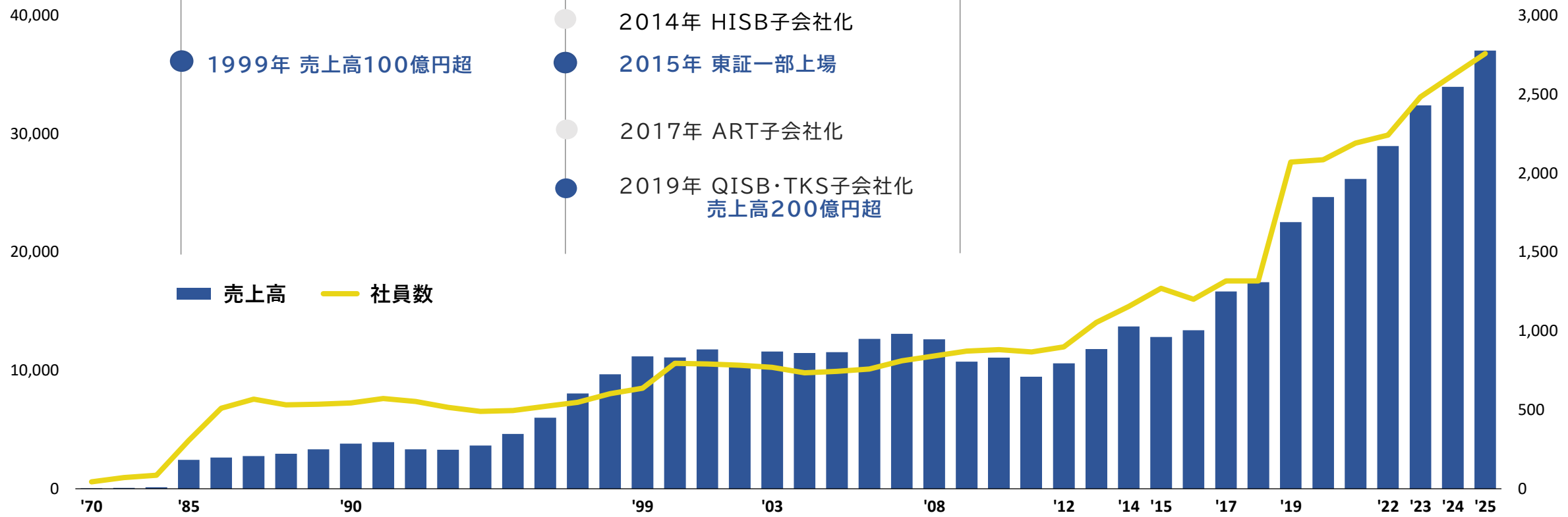
セキュリティ



アイ・エス・ビーグループ成長の歩み

ISB GROUP

- 1970年 創立
- 1985年 SMC設立
- 1990年 株式店頭登録
- 1999年 売上高100億円超
- 2003年 IVC設立
- 2008年 東証二部上場
- 2011年 ITC設立
- 2012年 KNOX子会社化
- 2014年 HISB子会社化
- 2015年 東証一部上場
- 2017年 ART子会社化
- 2019年 QISB・TKS子会社化 売上高200億円超
- 2022年 東証プライム移行
- 2024年 AMBC子会社化 ITC統合
- 2025年 本社移転 売上高370億円超



数字でみるアイ・エス・ビー

ISB GROUP

売上高(2025年)

370億円

最高業績9期連続更新

年平均売上成長率(CAGR)

9.1%

(過去5年)

営業利益(2025年)

23億円

(成長投資・一過性要因で減益)

株主還元(2025年度)

配当金 **55円**

配当性向 **43.9%**

【新たな株主還元方針】
2030年12月期までに
配当性向を50%以上に引き上げ ↗

創業

56年

1970年創業(昭和45年)

従業員数

2,752名

グループ連結(2025年12月末日時点)

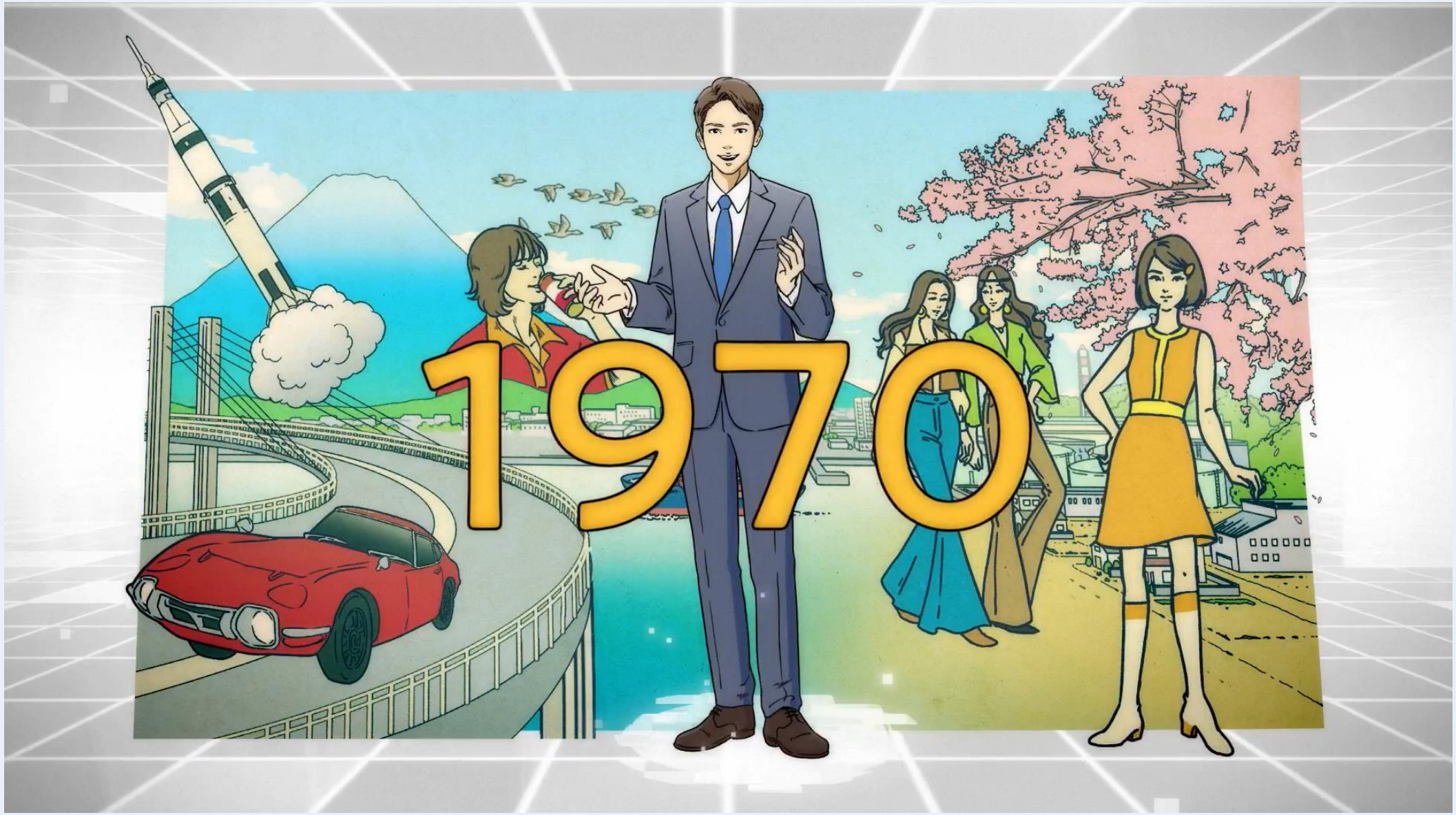
グループ企業数

国内8社 海外1社

広域にわたる案件対応が可能な体制



アイ・エス・ビーの事業　会社紹介動画



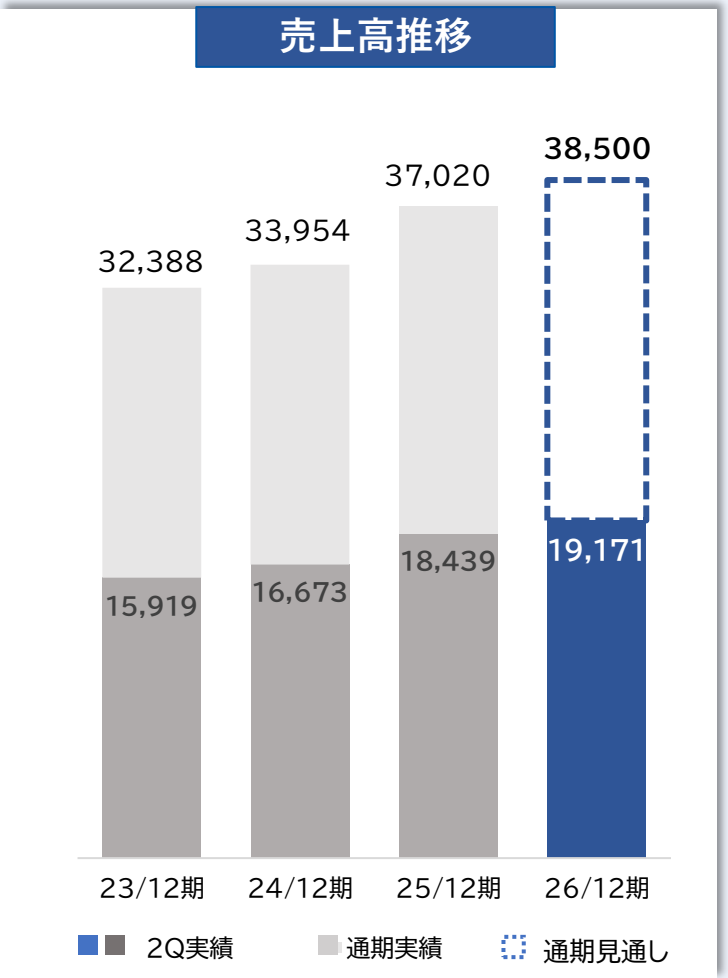
2026年12月期　第2四半期(中間)

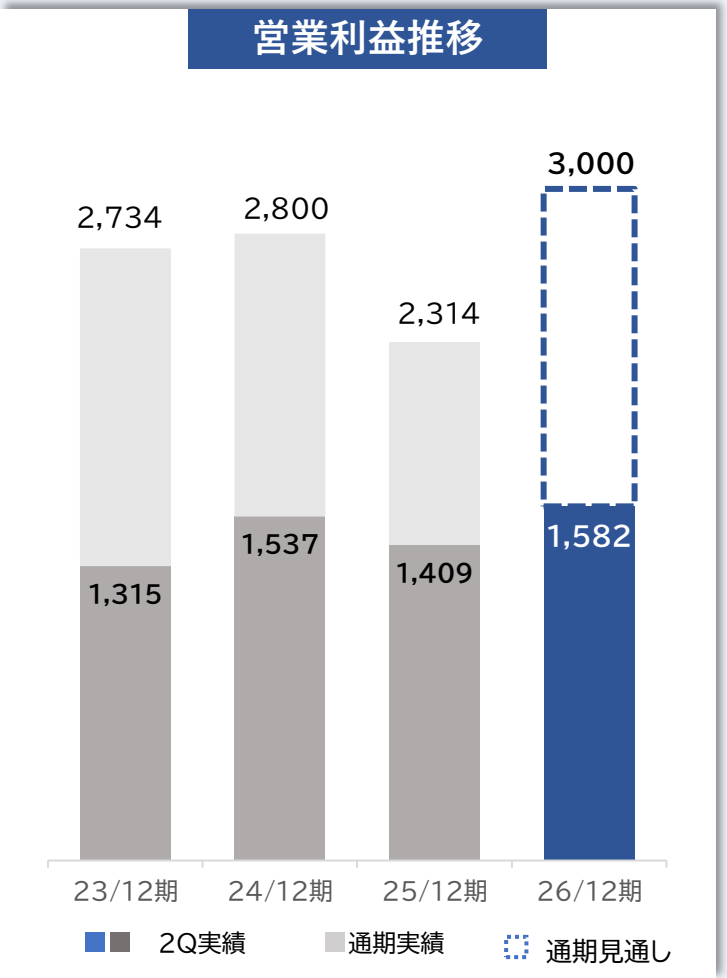
ISB GROUP

2026年第2四半期実績

売上高
191.7億円
(対通期計画進捗率 49.8%)

営業利益
15.8億円
(対通期計画進捗率 52.7%)





1 業界動向とISBの紹介

2 ISBの強み

3 成長戦略（中長期経営計画2030）

4 株主還元方針

1 業界動向とISBの紹介

2 ISBの強み

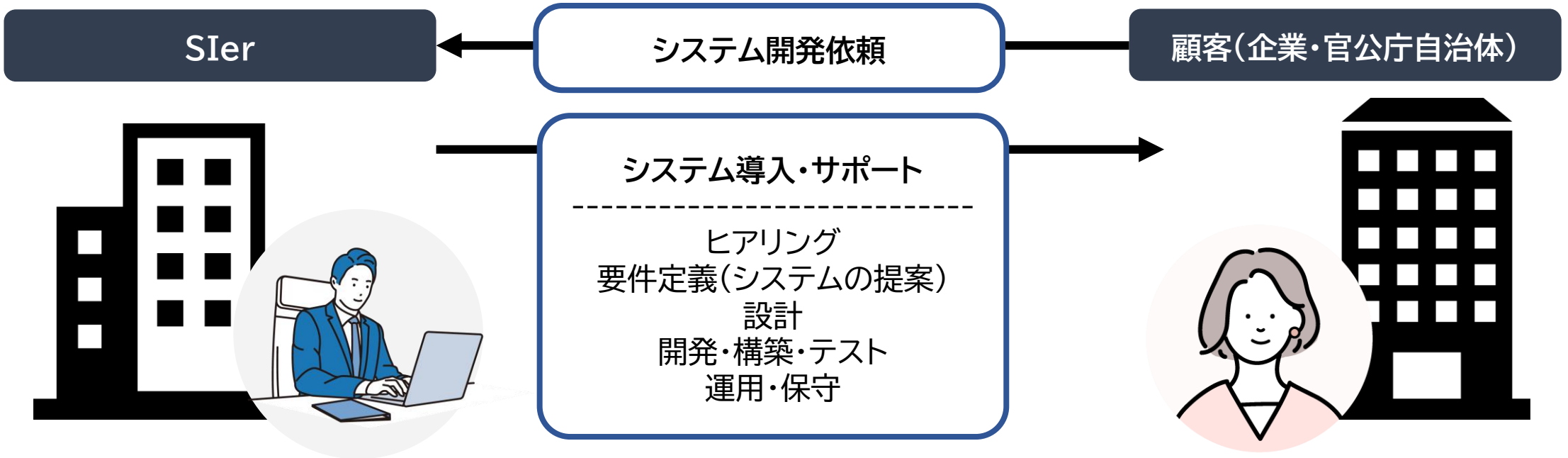
3 成長戦略（中長期経営計画2030）

4 株主還元方針

業界動向　SIerとは

SIerとは？

交通、自動車、金融、医療、行政など、社会を支えるさまざまな分野で
システムを**「企画し、開発し、運用する」**役割を担う業界。
企業や社会の進化が進むほど需要が生まれる構造であり、システム導入後も
保守・運用が長期に続くため、**継続的な収益が生まれやすいビジネスモデル**です。

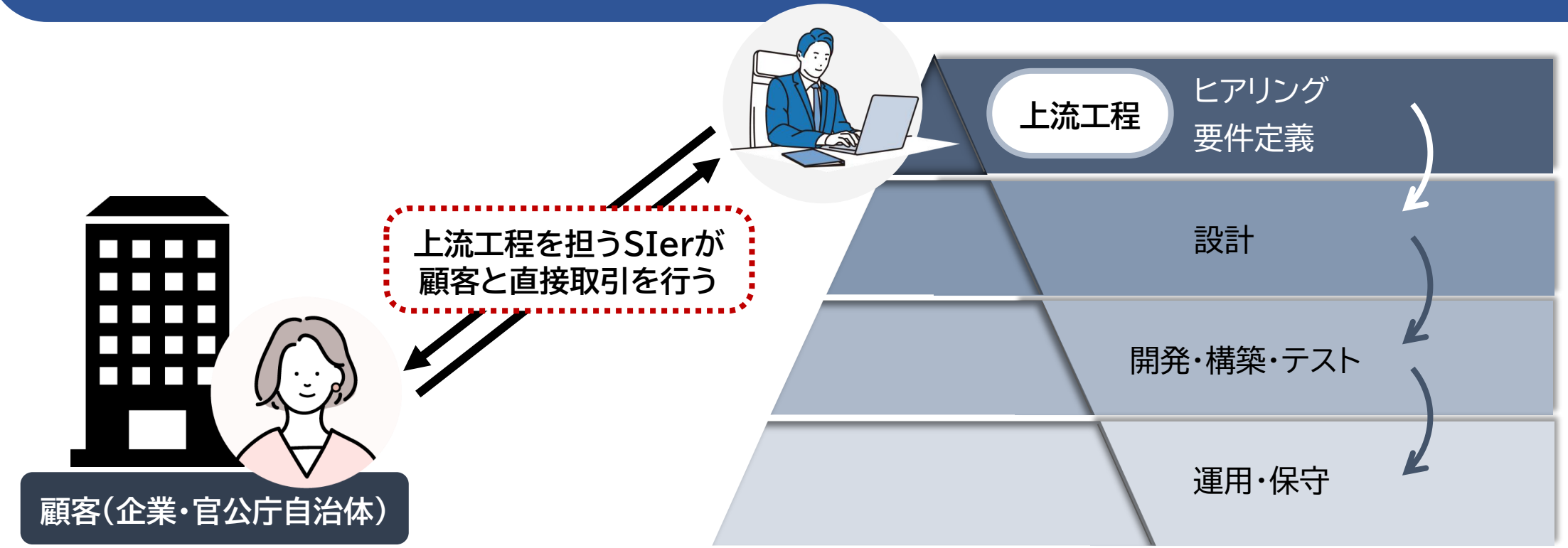


業界動向　SIerの業界構造

ISB GROUP

SIer
業界構造

SIerの開発は、ヒアリング・提案から運用・保守まで複数の工程で構成され、
企業によって全工程を担う場合（プライム）と、工程ごとに分業する場合があります。
特に**ヒアリング・要件定義などの上流工程は専門性や難易度が高く、収益性も高い領域とされています。**



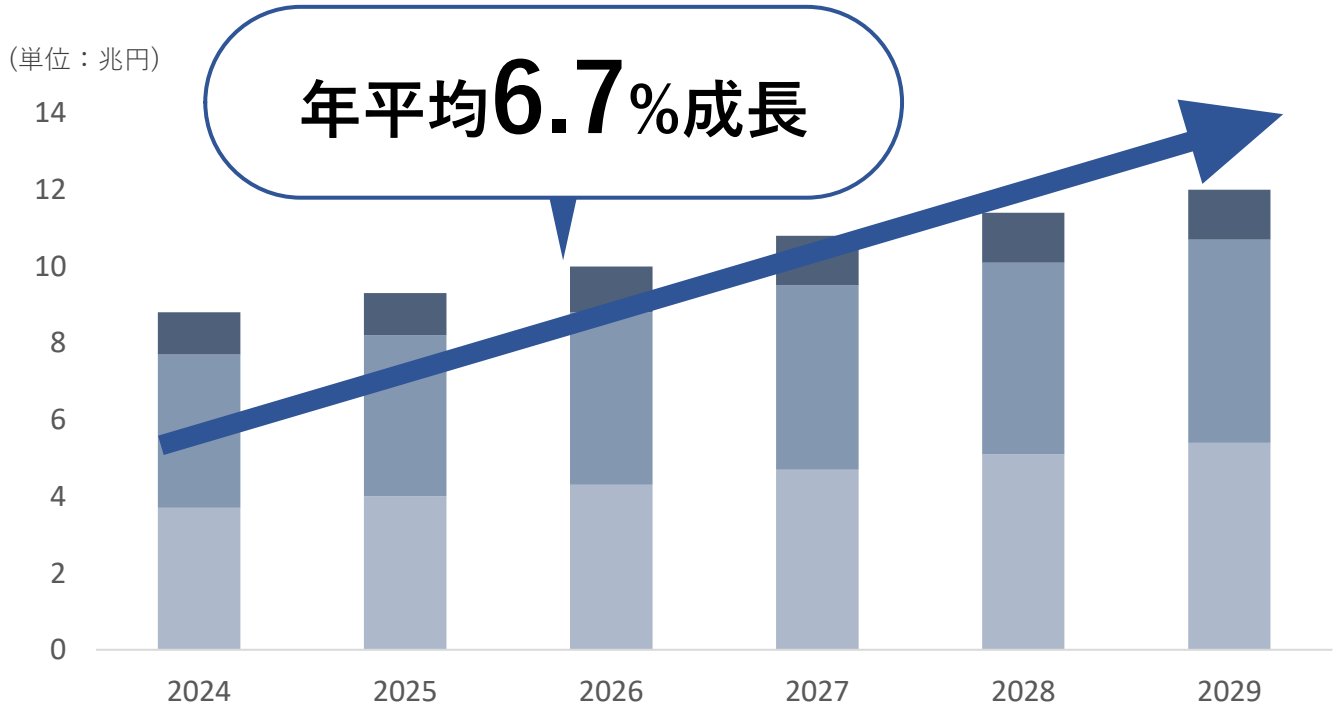
業界動向　市場規模

ISB GROUP

成長市場

国内IT・ビジネスサービス市場予測は、
年平均6.7%で推移し、2029年には12兆円市場へ

今後も社会のデジタル化を背景に、
持続的な成長が期待される、有望な市場といえる！



- **Support Services**
  保守・トレーニング系
- **Managed Services**
  運用・業務委託系
- **Project Oriented**
  コンサルティング・構築系

国内サービス市場予測：2024年～2029年（出典：IDC Japan）
出典元：
https://my.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ53612025

SIerの需要は続く？

ISB GROUP

AIの普及でSIerの仕事はなくなる？ → NO！「AI時代、SIerは“消える”のではなく“進化する”」

変化（AIで何が変わるか）

エンジニアの役割はシフトする





「単純作業はAIへ」 → 人は上流へシフト

作業から「価値創造」へ

AIは加速装置、人は意思決定者

結論（だからSIerは必要）

標準化できない領域こそ、SIerの価値

- 企業ごとに業務・要件は異なる
- 何を作るか／どう作るかはAIでは決められない
- SIerの仕事である基幹システム開発は、複雑で個別性が高く、提案には知見や専門性が重要

SaaSは標準化、SIerは個別最適

SaaS（Software as a Service）とは？
インターネット経由でソフトウェアを利用できるサービスの総称。
おもに、**汎用的な業務**（勤怠・メール・チャット）などで活用されている。

SIer業界トピックス

どんな課題か	何が求められるか
AI普及による投資先の見直し AI普及や内製化の試行でコスト面などの課題が浮き彫りとなり、企業はいま**適切なIT投資の見極め期**	多岐にわたる事業領域・豊富な開発実績による技術的な知見から、顧客への **最適提案ができるSIerの役割が拡大**
システムの老朽化 老朽化システムの更新や制度対応により、企業・自治体で **システム刷新ニーズが継続**	高い信頼性が求められる分野での **確かな技術力が求められる**
高度人材の不足 IT人材は **「量の不足」から「高度人材の争奪戦」へ**	高い技術力を持つ **エンジニアを安定的に確保する** 必要がある

出所：経済産業省「IT人材需給に関する調査」（2019）
独立行政法人情報処理推進機構（IPA）「DX白書2023」
パーソルキャリア「大手企業の高度IT人材確保戦略に関する実態調査」（2026年）

1 業界動向とISBの紹介

2 ISBの強み

3 成長戦略（中長期経営計画2030）

4 株主還元方針

アイ・エス・ビーの4つの強み

4つの強みが相乗効果を生み、持続的な成長を実現

1 長期取引に支えられた安定顧客基盤

多岐にわたる事業領域、ワンストップサービスの提供により安定的な事業ポートフォリオを実現

2 社会の基盤を支える分野で培った技術力

自動車・医療・金融など
高い信頼性が求められる分野での技術力が、
サステナブルな社会への貢献に寄与

ISB GROUP

知恵とITの融合で、
持続的な企業価値を創出



3 人材投資による強固なエンジニア体制

継続的な採用と育成への投資により、
高い技術力を持つエンジニアを安定的に確保

4 リカーリング型自社プロダクトの保有

システム開発に加え
継続課金型の自社プロダクト(製品)の
展開による高い収益性の確保

多岐にわたる事業領域 ・ グループ連携体制

多岐にわたる事業領域 × グループ連携により 安定的な顧客基盤 を形成

事業領域

自動車・金融・医療の他、官公庁・自治体など、
社会を支える領域に深く入り込んだ事業構造

➡安定的な需要

特定分野に依存しない安定した顧客基盤

➡景気の影響を受けにくい



グループ連携体制

拠点・グループ会社の連携により
全国規模の開発体制を構築

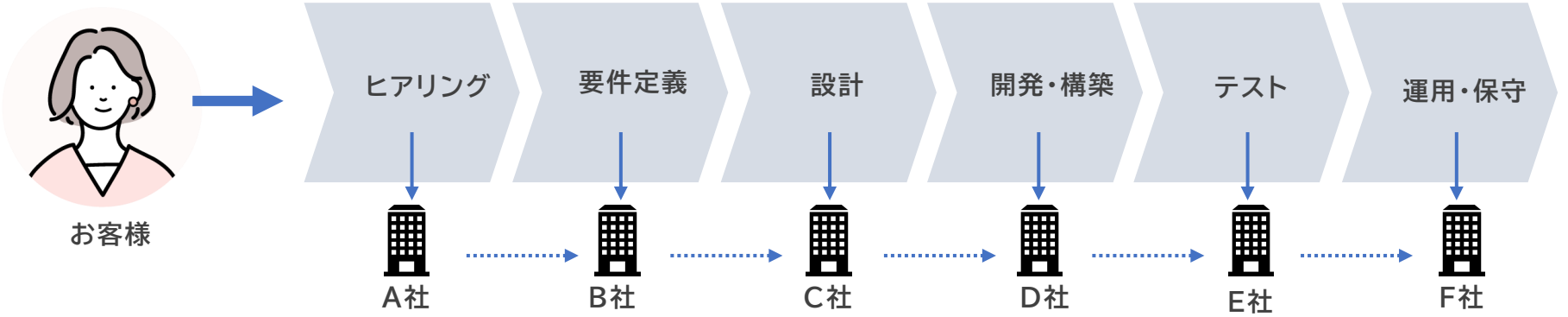
➡幅広い案件への対応力
技術連携



ワンストップサービス体制

ISBグループはヒアリング～運用・保守まで、**一気通貫で対応可能**
品質や生産性が向上し、顧客との長期的な信頼関係を構築、**「安定的な顧客基盤」を下支え**

一般的な開発工程



ワンストップサービス



- 一貫したプロジェクト管理
- 迅速な意思決定
- 品質の均一化
- 高収益

Wi-SUN技術でスマートな社会インフラを実現

【Wi－SUN（IoT向け国際無線規格）

インフラの状態を“つなぐ・見える化する”通信技術　家やビル・工場をつなぐ次世代IoT通信標準

幅広い活用シーン

家庭
電気の見える化/電力取引

ガス・水道
スマート検針・共同検針

商業施設
空調の自動管理

工場・店舗
稼働率モニタリング

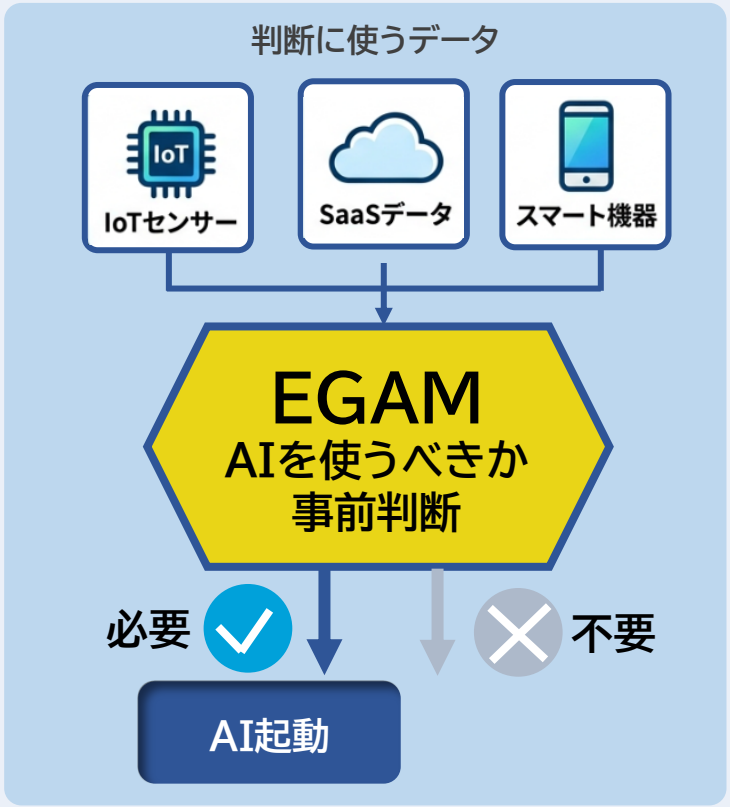
高い信頼性を支える実績

- 世界初の認証取得
- 京都大学原田研究室と共同開発
- 国際的な相互接続性を実証

➡社会インフラ領域で安定した通信技術を提供し、持続可能な社会の実現に貢献

生成 AI の効率化と環境負荷低減を両立

【EGAM(生成AI最適化技術)】
AIの稼働を最適化し、“ムダな利用を抑える” 制御技術



幅広い活用シーン

農業	→	作物データ分析 最適対応
工場 店舗	→	設備監視・ 稼働最適化
家庭	→	セキュリティや 生活状況に 応じた自動制御

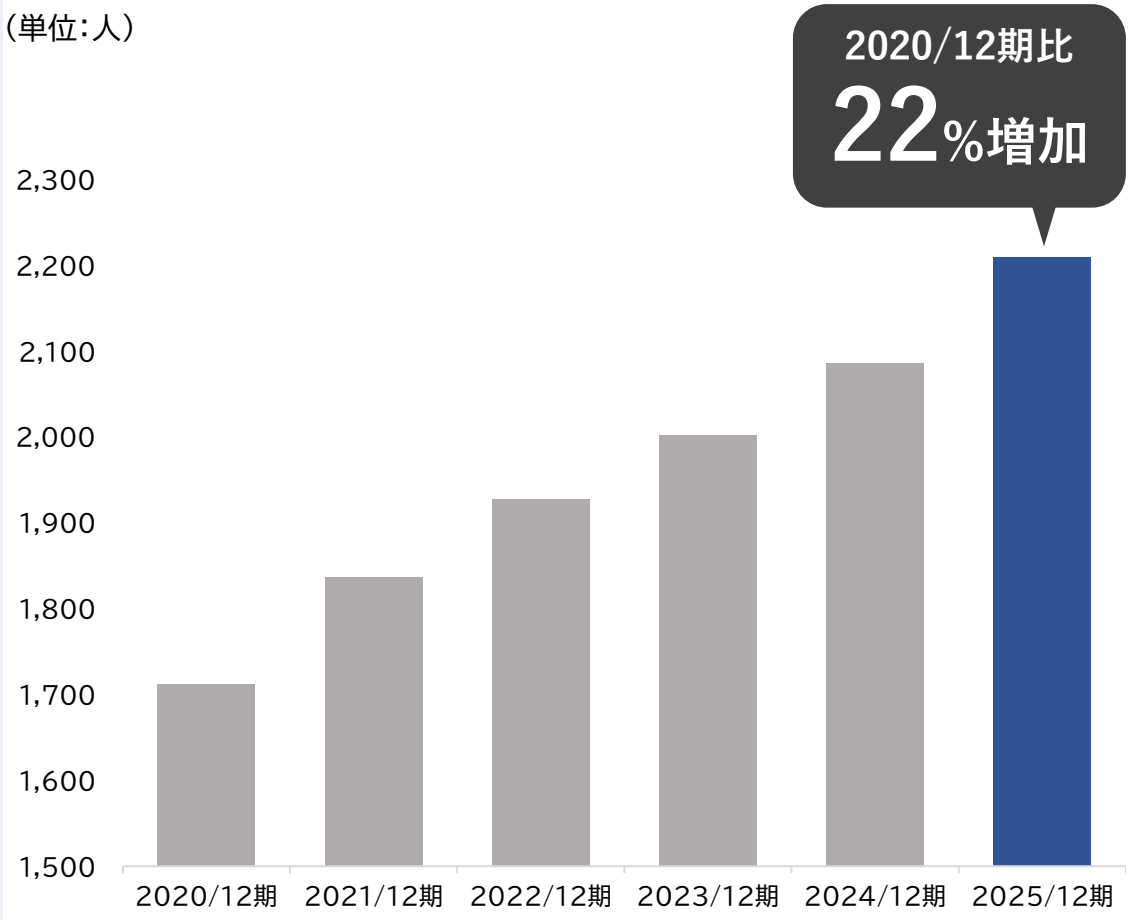
技術的な優位性

- 特許取得
- 生成AIの効率化技術として開発
- 環境負荷低減に貢献

➡AIの効率的な活用を通じ、**持続可能な社会の実現に貢献**

着実に積み上げているITエンジニア採用

連結ITエンジニア数の推移



注:有期雇用を含む(ビジネスパートナーは除く)

若手技術者採用の取り組み

●グループ合計120名ほどの新卒採用実績
（2026年入社）

●全国高等専門学校
プログラミングコンテストへの協賛



●日本経済新聞社
「2025年春入社国立高専生の就職先ランキング」
●みん就
「2027年卒 IT業界新卒就職人気企業ランキング」
連続ランクイン

幅広い技術領域を支える人材育成・連携強化

ISB GROUP

エンジニアの教育とスキル向上

自動車、医療、金融など幅広い分野の
システム開発に対応

外部パートナーとの連携強化

組込みシステムからクラウドまで
幅広い技術領域に対応できる体制へ

▼

幅広い技術領域に“継続的に対応できる”体制



システム構築だけでない自社プロダクト(製品)の魅力

ISB GROUP

【リカーリングとは？】

リカーリング(Recurring)とは「繰り返される」
「循環する」を意味し、製品／サービス販売後も
取引が続き、継続的に収益が期待できるビジネスモデル

【リカーリング製品の特長とは？】

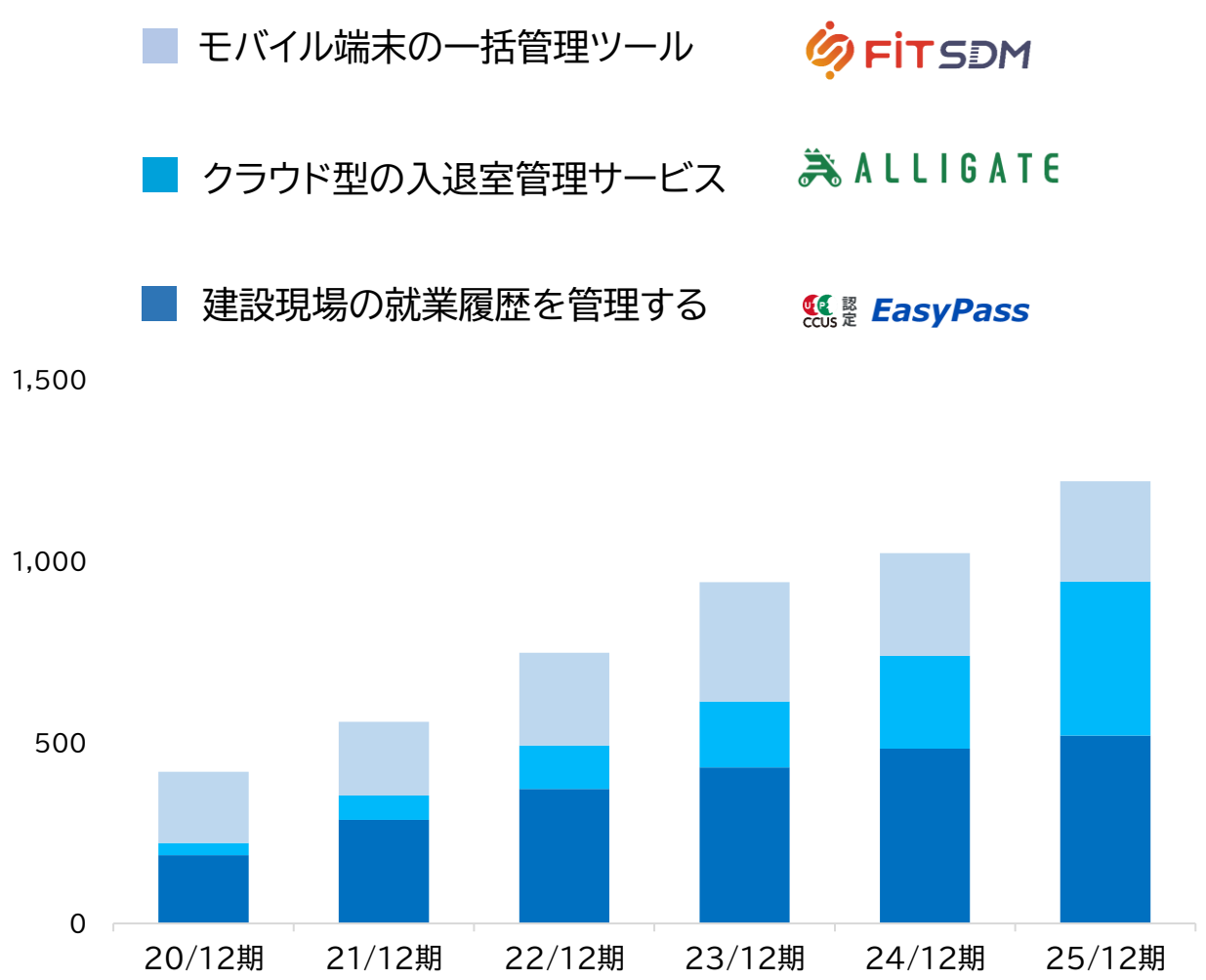
継続的な収益が見込める

高い利益率を有する

▼

安定的な収益基盤として
事業全体の収益性を下支え

【ISBグループのリカーリング製品】



ALLIGATE　CM動画

ISB GROUP

ALLIGATE セキュリティ専業メーカーによるクラウド型の入退室管理システム



2026年7月期_法人向け電気錠タイプ(開き戸)のクラウド型入退室管理システムにおける市場調査

・調査機関:日本マーケティングリサーチ機構
・調査期間:2026年4月10日～2026年6月3日
・調査概要:主要7社を対象

・競合選定条件:次の①及び②を満たすもの
①「法人向け電気錠タイプ(開き戸)のクラウド型入退室管理システム」上位1-100(検索エンジン:Google、抽出日2026年04月10日)のうちコーポレートサイトがあるもの

②法人向け電気錠タイプ(開き戸)のクラウド型入退室管理システムの利用経験者100名を対象としたアンケート結果にて、利用検討者率が5%以上のもの又は自由回答における利用検討者率5%以上のもの
・調査手法:公開情報および関係者へのヒアリング等を基に、累計データを比較・検証したものです。実際の数値とは異なる場合があります。
・備考:2026年7月時点/効果効能等や優位性を保証するものではありません。条件(法人向け/電気錠タイプ/開き戸(自動扉は含まない)/クラウド型の入退室管理システム/オフィス導入)で調査をしています。



1 業界動向とISBの紹介

2 ISBの強み

3 成長戦略（中長期経営計画2030）

4 株主還元方針

「永続する企業」へ向けた中長期経営計画2030

2030年に向けて「稼ぐ力」を高め、持続的な成長を実現

高付加価値領域へのシフト、AI活用による生産性向上と成長領域の拡大、
グループ・地域連携により、収益性の高い事業体質へ

2030年目標

売上高

500億円以上

（2025年実績：370億円）

営業利益

45億円以上

（2025年実績：23億円）

3つの重点戦略

- 事業戦略
- 人的資本戦略
- 財務・経営基盤戦略

事業戦略（2つの事業）

情報サービス事業

企業や社会に必要なシステムの開発と運用

自動車



医療



官公庁・自治体



金融



セキュリティシステム事業

公共施設やオフィスビルに向けて、
顔認証システムや入退室管理システムを提供

顔認証システム



入退室管理システム



事業戦略(情報サービス事業)

収益性向上

事業構造の高度化(商流・基盤)

・上流工程/コンサル/プライム案件の拡大
・プロダクト保守の拡大
・専門人材の育成

×

AI・サイバーセキュリティを実装

顧客への高付加価値提供

・AIの活用でスピードと生産性を最大化
・品質と安全性の高いシステム開発と運用
・顧客の事業成長に直結する価値創出

注力する主な事業領域

市場成長性と、自社の持つ技術力を活かせる分野へ注力し、**確実な案件拡大・競争力強化**を目指す

自動車 | 医療 | 金融 | 官公庁/自治体 | 宇宙防衛

事業戦略（セキュリティシステム事業）

既存事業の持続的成長

リカーリング製品を含む
既存事業の更なる拡大

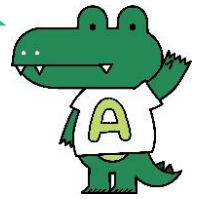
ISBグループシナジー強化

ハードウェア販売と
ソフトウェア開発を
一体で提供し、付加価値を向上

新規事業への戦略的投資

投資による新規事業創出にて
事業領域を拡大

展開中の
リカーリング製品









人的資本戦略

人的資本戦略

● 働きがいのある企業文化の醸成、エンゲージメント向上

- 多様な価値観を尊重し、心理的安全性を確保
- コミュニケーションの活性化を促し一人ひとりが輝ける、やりがいの向上へ

● 採用強化

- グループ最適化による地域採用を強化
- オフィス環境の改善による企業の魅力UPとブランディング戦略も含めて「働きたい会社へ」

● 教育・育成

- 学び続けられる環境を整備することで「学びたい」を醸成し付加価値の創出へ
- リーダーシップ、マネジメント育成、キャリア形成支援を実施し、更なるイノベーションの促進へ

人的資本戦略の実行

付加価値向上を実現するための課題に投資

理念浸透	働きがいの満足度
専門人材の採用・育成	多様な人材の採用・活躍
多様な働き方	教育、キャリア形成

ありたい組織像・社員像の実現

生産性・収益性の向上

財務・経営基盤戦略

財務・経営基盤戦略

● 成長投資と株主還元の強化
成長投資と株主還元のバランスを取りながら企業価値の向上を目指す

● 透明性の高いガバナンス
コーポレートガバナンスの高度化、コンプライアンス徹底、情報開示の充実、社外役員の活用

● 環境課題への対応
GHG排出量の低減、気候危機対応など環境負荷への取り組み

■主な投資内容

成長投資	価値向上 約50億円	・処遇改善/採用/教育など ・オフィス環境整備/研究開発/ IT / ブランディングなど
	事業成長 50～100億円規模	プロダクトビジネス強化、及び上流工程や特定領域の強み等を持つ企業の買収（M&A）でシナジー効果を狙う
株主還元 約55億円＋α		・配当性向50%以上、DOE4%下限を目標とした配当施策 ・機動的な自己株式取得

1 業界動向とISBの紹介

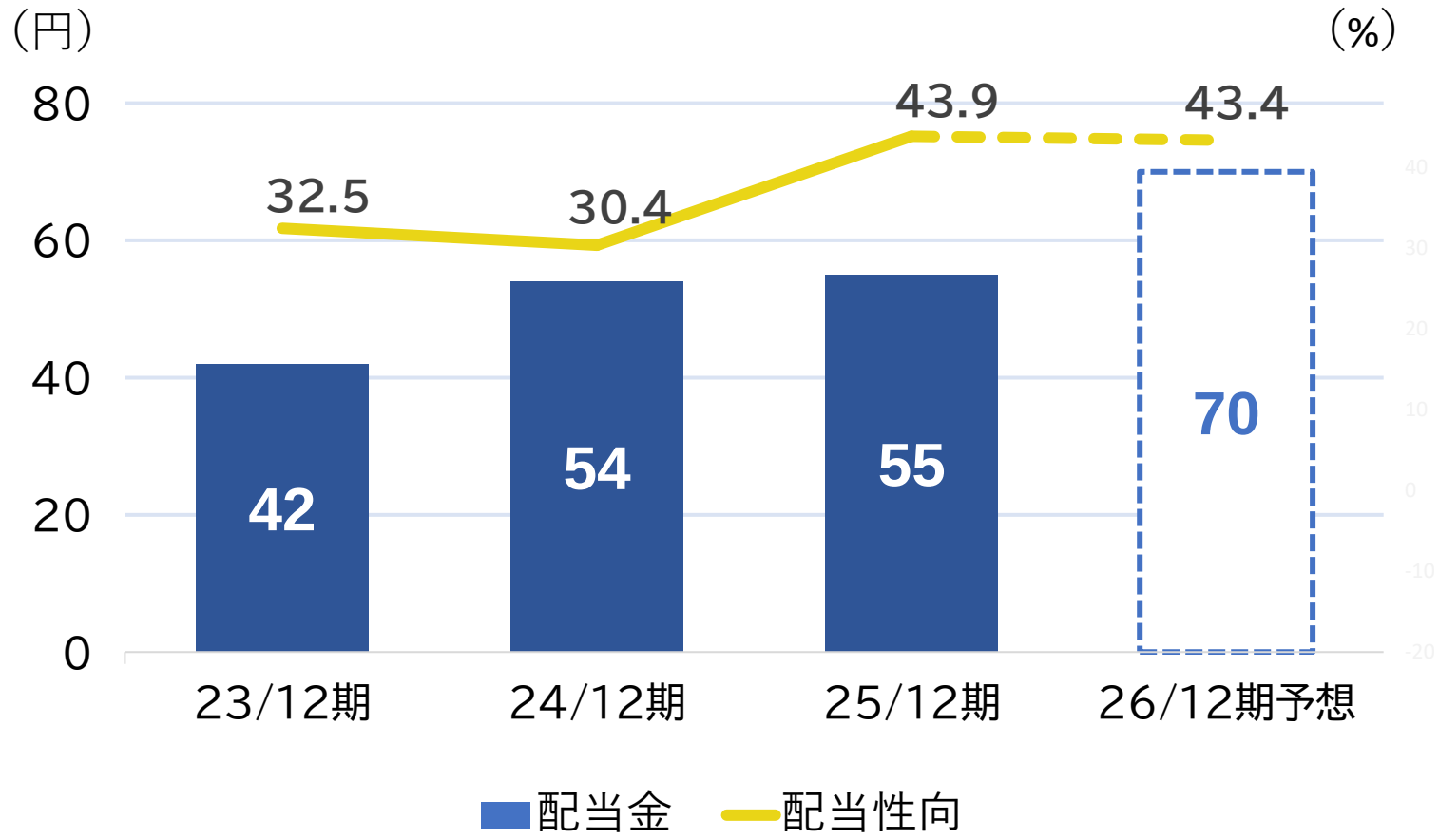
2 ISBの強み

3 成長戦略（中長期経営計画2030）

4 株主還元方針

2026年度の配当予想・配当性向

配当予想・配当性向



	2024年	2025年	2026年 予想
配当金	54円	55円	70円
配当性向	30.4%	43.9%	43.4%

新・株主還元方針の策定

株主還元方針

これまで

配当性向
30%以上

▶

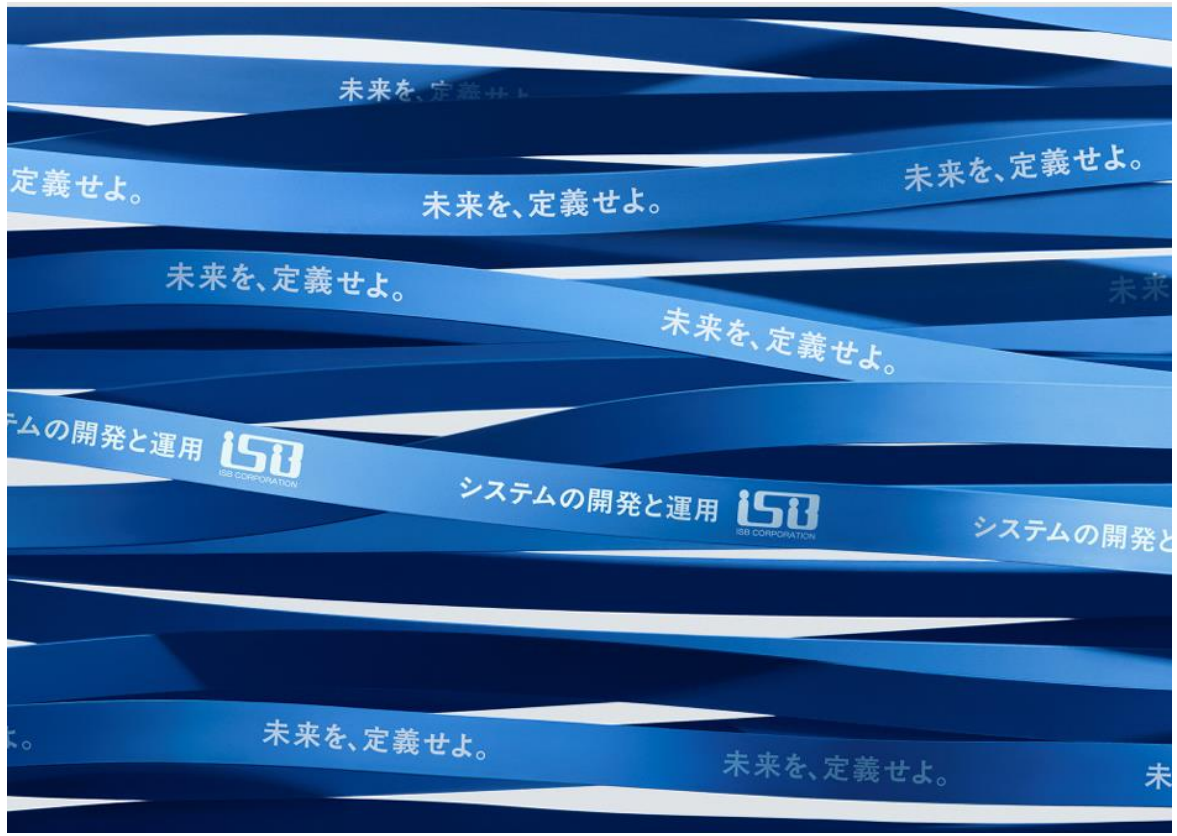
これから

2030年12月期までに

配当性向
50%以上
に引き上げ

安定的な配当の継続と、着実な増配を目指します

アイ・エス・ビーの新しいコミュニケーション



未来へ向かって共に共鳴しながら挑戦し続ける、組織の連動性を表現

品川駅などで順次展開中

未来のことは、わからない。
だから、定義するしかない。

限りない可能性の中から、人を笑顔にするや、
社会を豊かにする道を選び取るために。

私たちは、顧客自身もまだ気づいていない
要件を発見し、形にして、伴走し続ける。

現代社会のすみずみにまで
張り巡らされたシステムを支え、
進歩させてゆくために。
私たちの一行にできることは、無数にある。

未来を、定義せよ。

システムの開発と運用
ISB

本資料に記載された業績の意見や将来予測等は、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
するものではありません。
実際の業績は、記載されている将来予測とは、大きく異なる結果となる
可能性がありますことをご承知おきください。

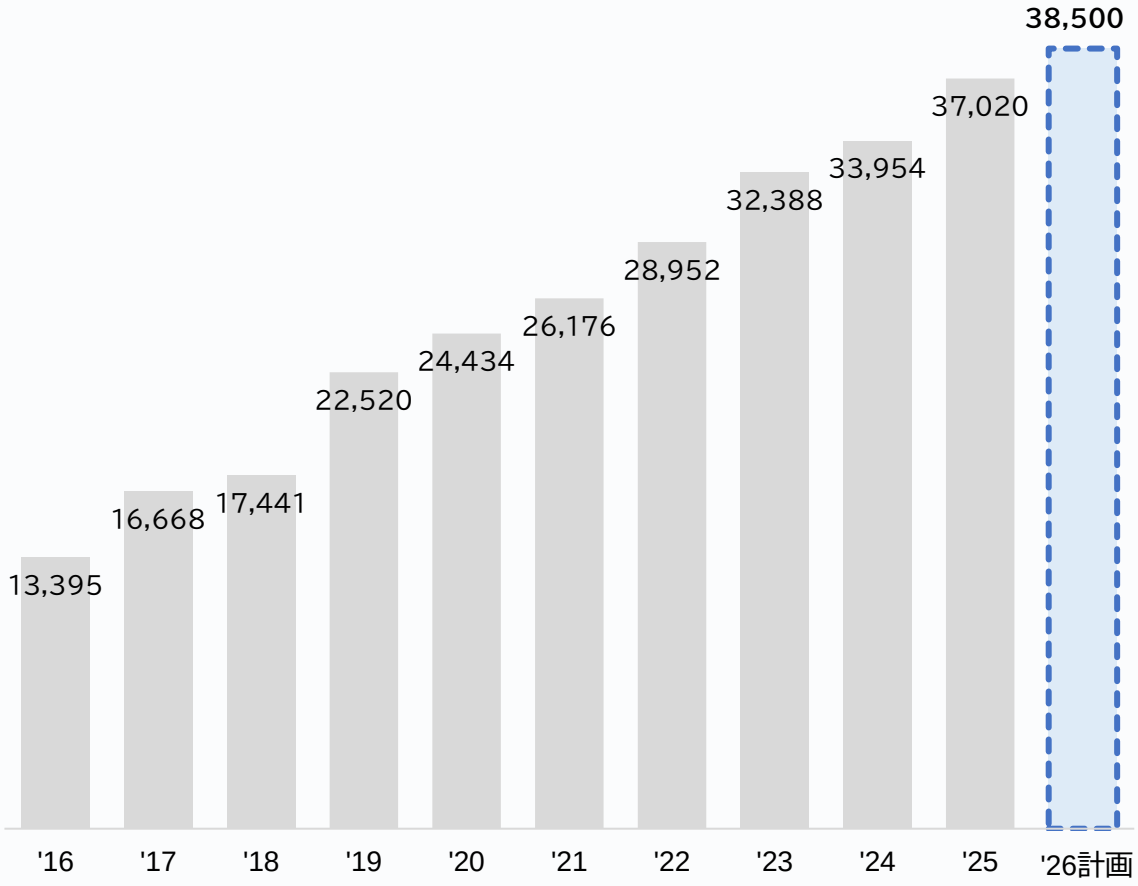
補足資料

業績推移

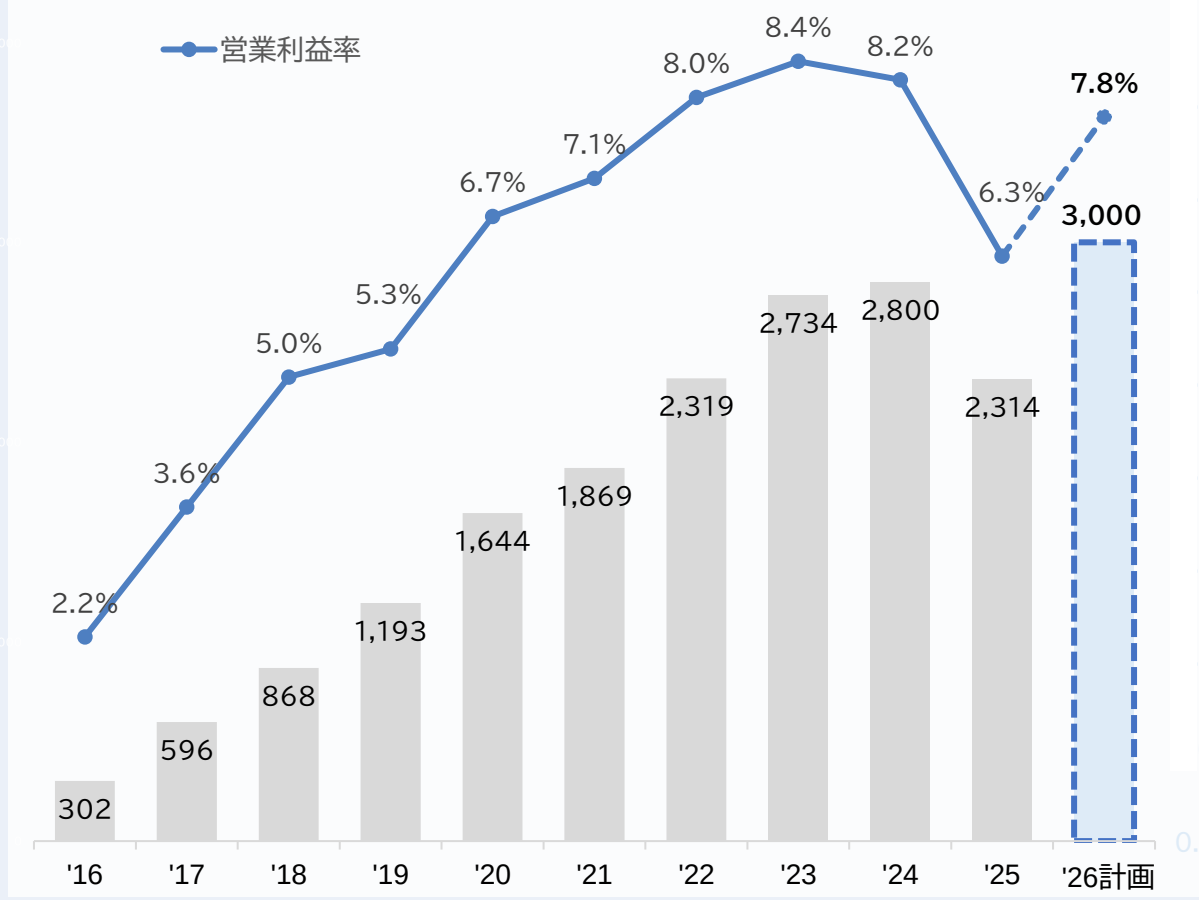
2025年は将来の成長に向けた戦略的投資の実行等、**一過性の影響により**利益水準が低下

（単位：百万円）

売上高



営業利益



2026年12月期第2四半期　連結業績概要

（単位：百万円）

	2025年2Q	2026年2Q	増減	前年同期比	2026年2Q計画	計画比	2026年通期予想
売上高	18,439	**19,171**	732	104.0%	**18,700**	102.5%	**38,500**
営業利益	1,409	**1,582**	173	112.3%	**1,410**	112.2%	**3,000**
営業利益率	7.6%	**8.3%**	+0.7pt	-	**7.5%**	+0.8pt	**7.8%**
経常利益	1,426	**1,618**	192	113.4%	**1,430**	113.1%	**3,050**
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	795	**1,018**	223	128.1%	**860**	118.4%	**1,850**

2026年12月期第2四半期　連結貸借対照表

（単位：百万円）

資産の部	2025年12月期	2026年12月期2Q
流動資産	16,947	16,236
固定資産	4,663	4,569
有形固定資産	1,923	1,889
無形固定資産	769	753
投資その他の資産	1,969	1,927
資産合計	21,610	20,806

負債・純資産	2025年12月期	2026年12月期2Q
流動負債	6,109	4,911
固定負債	978	990
負債合計	7,087	5,902
株主資本	14,030	14,450
その他の包括利益累計額	492	454
純資産合計	14,522	14,904
負債・純資産合計	21,610	20,806

2026年12月期第2四半期　成長投資

持続的成長のための基盤づくり・未来の成長のための戦略的な投資として、2026年上期は6.5億円を実行
3か年投資計画（累計37.8億円）に対し、2026年上期時点で82%進捗

	2024年実績	2025年実績	2026年2Q実績	3か年累計計画
採用・教育	0.7億円	2.6億円	**0.5億円**	5.3億円
処遇改善	4.5億円	5.2億円	**2.7億円**	13.9億円
オフィス環境	3.1億円	7.0億円	**2.7億円**	15.4億円
IT	0.3億円	0.5億円	**0.3億円**	2.0億円
その他	0.4億円	0.3億円	**0.3億円**	1.2億円
計	**9.0億円**	15.6億円	**6.5億円**	37.8億円 （2026年上期時点進捗 82%）

※成長投資金額は費用計上基準

アイ・エス・ビー　ホームページのご案内

ISB GROUP

アイ・エス・ビーIRページでは

「中長期経営計画2030」
「資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応について」

を公開しております。
ぜひご覧ください。



https://www.isb.co.jp/investor-relations/

アイ・エス・ビーグループ企業理念体系

ISB GROUP

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