

決算説明資料

2025年12月期

ISB CORPORATION

証券コード：9702

2026年2月13日

株式会社アイ・エス・ビー

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

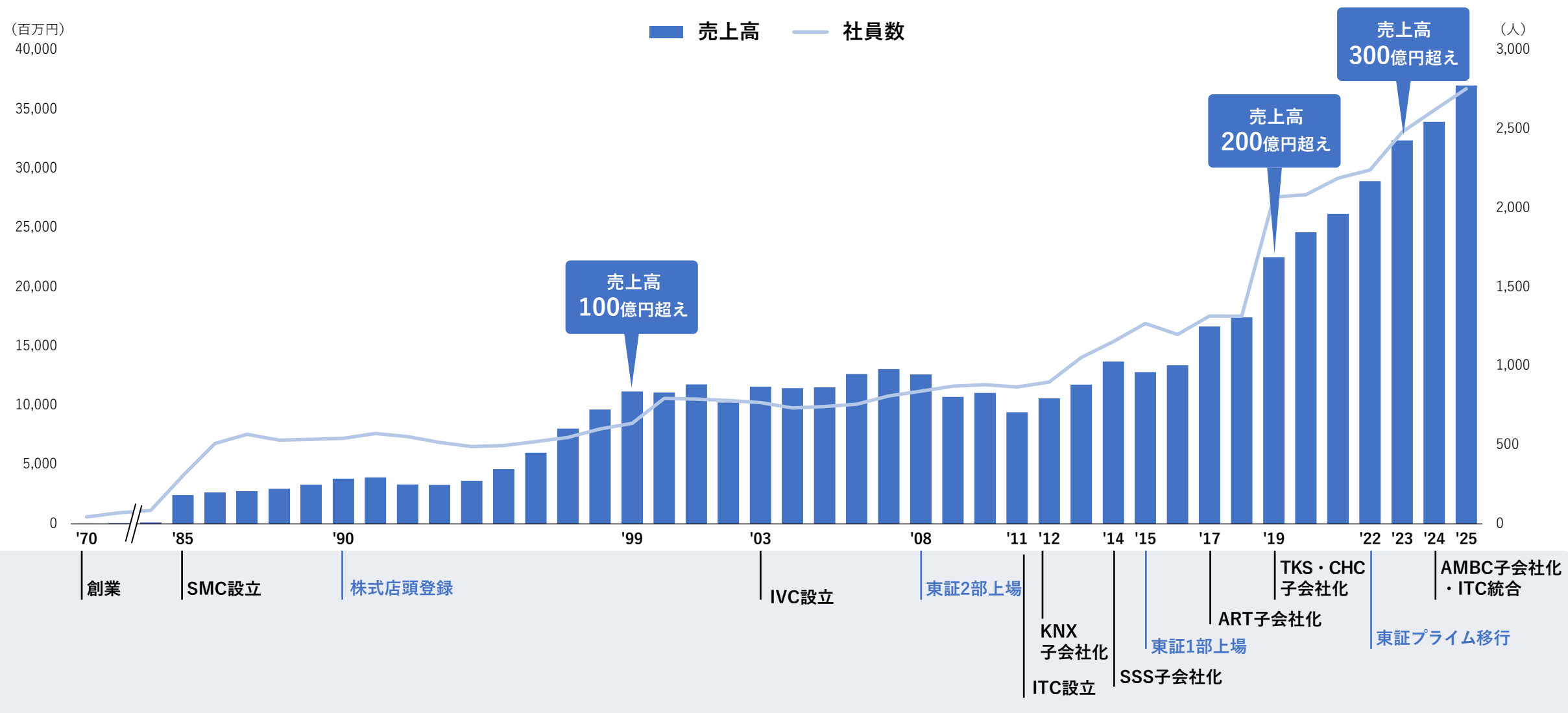
独立系Sler（システムインテグレーター）



代表取締役社長
若尾 一史

社名	株式会社アイ・エス・ビー
設立	1970年（昭和45年）6月
代表取締役社長	若尾一史
資本金	24億1,024万円（2025年4月28日現在）
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）
従業員数（連結）	2,757名（2025年12月31日現在）※パートおよび嘱託社員含む
グループ会社	連結子会社：国内7社、海外1社

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で開発したソフトウェアはさまざまな製品に搭載され、安全・快適・便利な社会を支えています。

Mobility



Medical



Finance



One-stop service



Mobile wireless terminals base stations



Social infrastructure



Smart meter



2025年12月期 概要

売上高

370億円
(計画比100%)

営業利益

23億円
(計画比87%)

配当金(予定)

55円

配当性向(予定)

43.9%

- 2025年2Qに上方修正した通期計画を超過、過去最高売上高を達成
- DX・金融・公共・セキュリティシステムがけん引
- 単価改善、上流工程案件の拡大、セキュリティシステムの推進が収益性向上に寄与
- 不採算プロジェクトの発生に伴う一過性費用を吸収しきれず、営業利益は計画未達

2026年12月期 計画

- 売上高385億円 営業利益30億円を計画
- 情報サービス：得意分野やグループシナジーを活かし、高付加価値化と事業基盤を拡大
- セキュリティシステム：出入管理システム・リカーリングビジネスを伸ばし、収益の向上

中長期経営計画

- 「ISBグループ中長期経営計画2030」を策定
- 「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」を策定
 - － 新・株主還元方針：2030年までに配当性向50%以上、DOE4%下限

FINANCIAL
RESULTS
BRIEFING

Part **1** 2025年12月期決算概要

Part **2** 中期経営計画2026の振り返り

上方修正した通期計画を超過し、前年を上回る売上高を達成

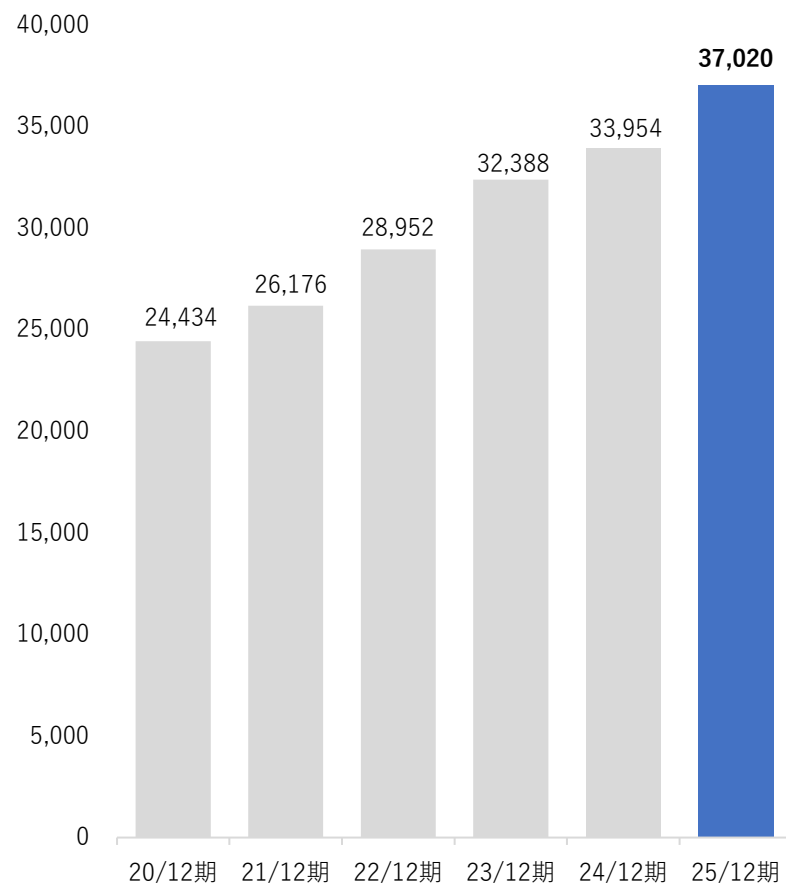
(単位：百万円)

	2024年 12月期実績	2025年 12月期実績	増減	前期比	2025年 12月期計画	計画比
》売上高	33,954	37,020	3,066	109%	36,900	100%
》営業利益	2,800	2,314	▲486	83%	2,660	87%
》営業利益率	8.2%	6.3%	▲1.9pt	-	7.2%	▲0.9pt
》経常利益	2,892	2,384	▲508	82%	2,750	87%
》親会社株主に帰属する当期純利益	2,032	1,435	▲597	71%	1,690	85%
》1株当たり当期純利益 (単位：円)	177.80	125.31	▲52.49	70%	147.73	85%

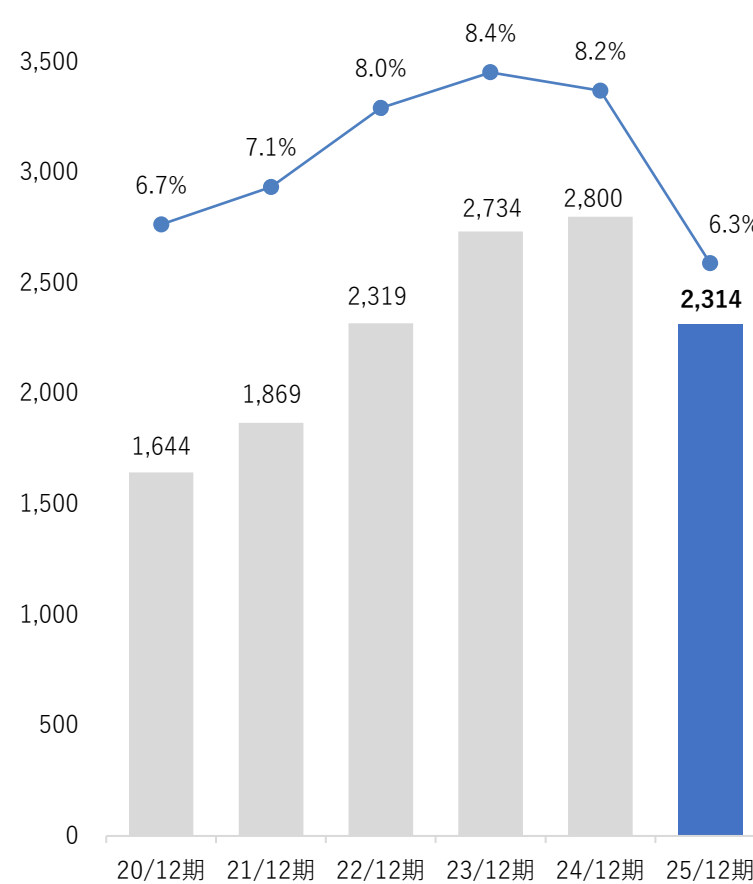
売上高は連続増収となり過去最高水準を更新する一方、
成長投資および一部不採算プロジェクトに係る一過性の影響により、利益水準は低下

(単位：百万円)

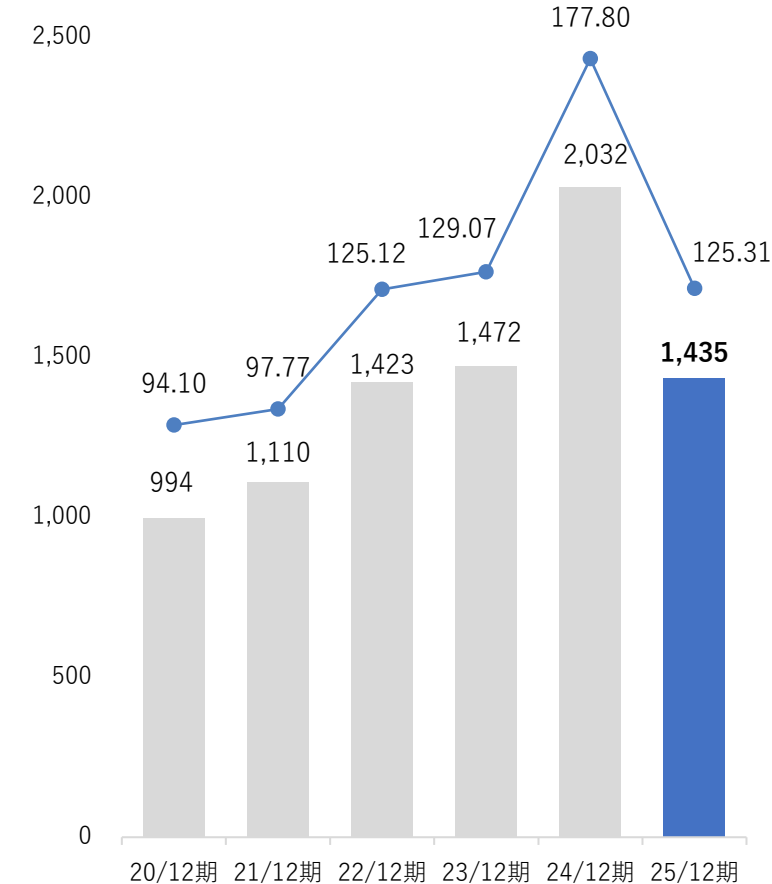
売上高



営業利益



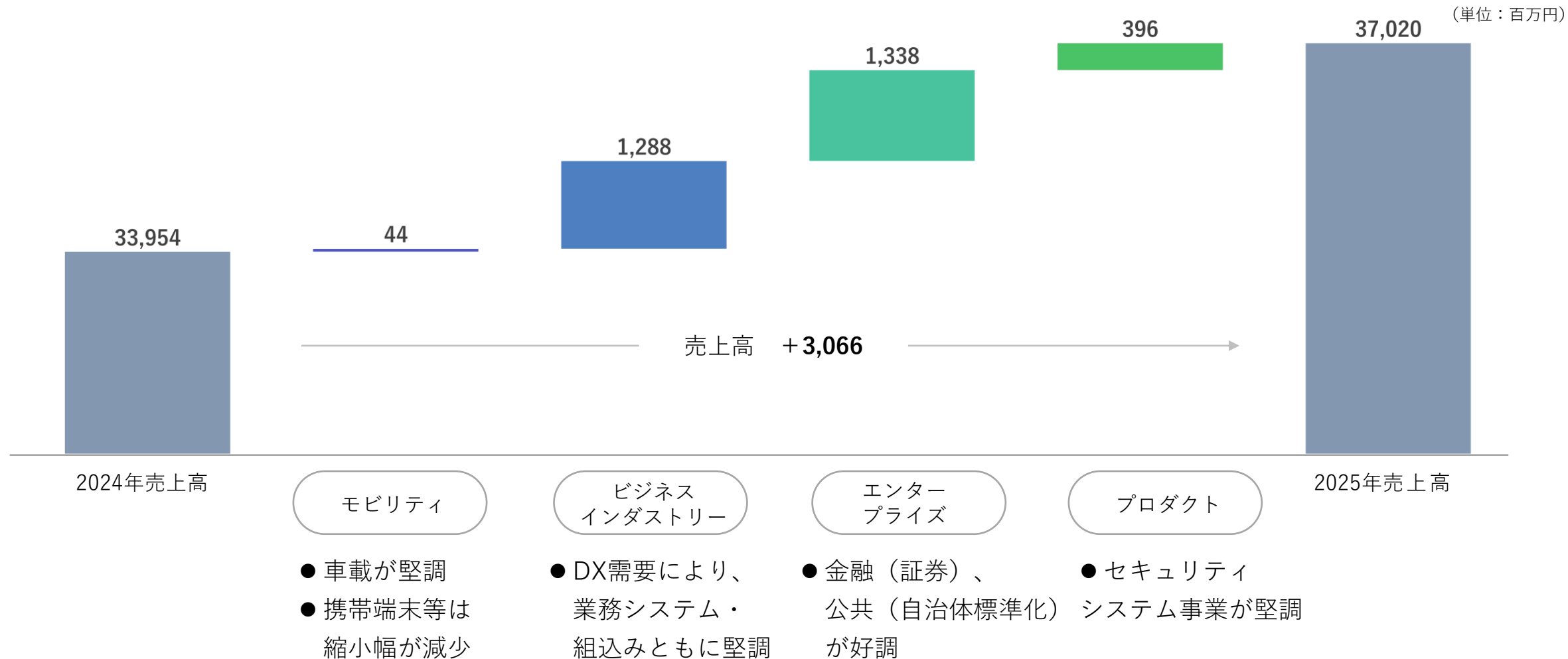
当期純利益



● 営業利益率(%)

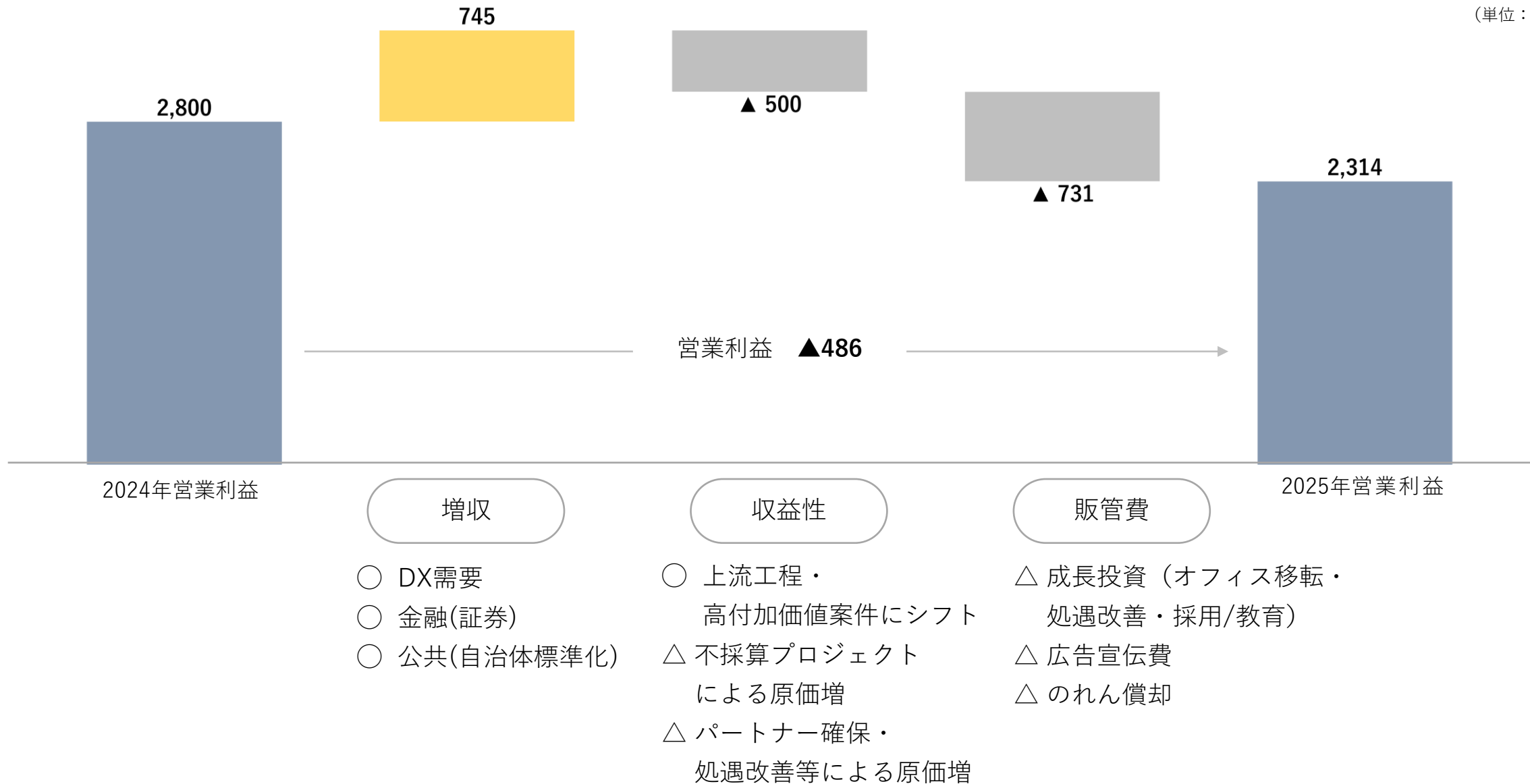
● 1株当たり当期純利益(円)

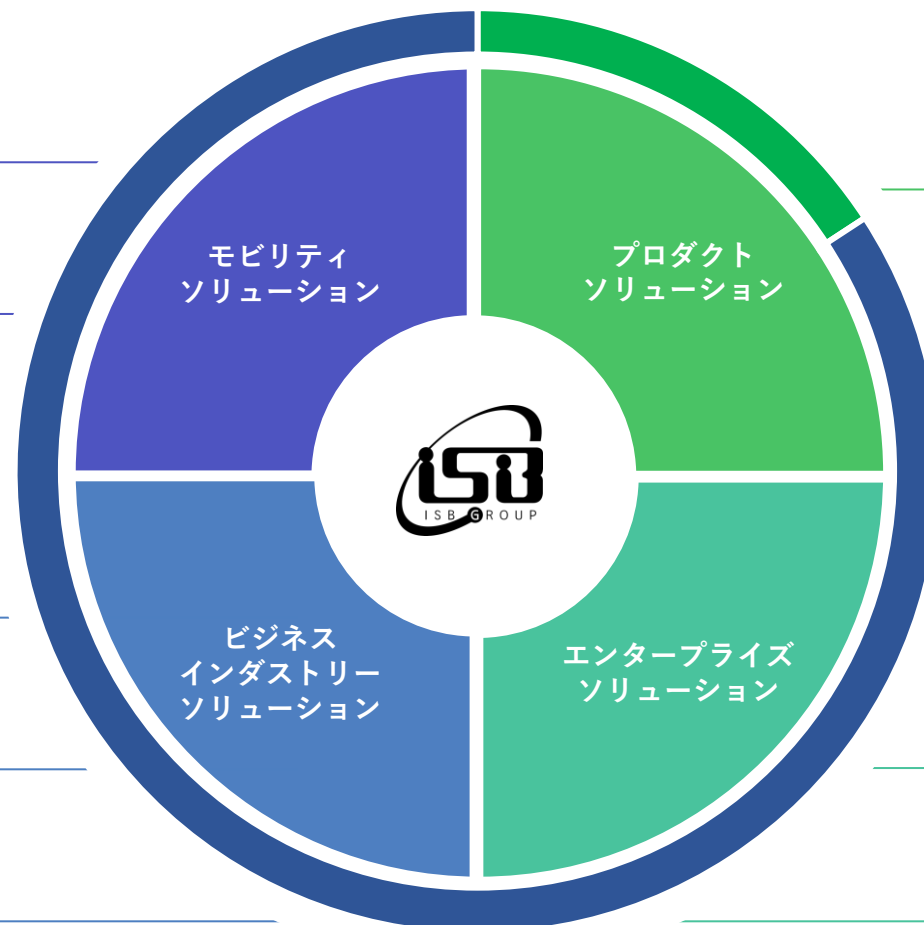
連結売上高の増加要因



連結営業利益の増減要因

(単位：百万円)





■携帯端末／スマートフォン

■通信／無線基地局

■自動車／車載システム

■業務システム／DX・AI連携

■組込み機器／POS・通信
モジュール

■医療システム／検査装置・
医療クラウド

■出入管理システム／ALLIGATE

■モバイルデバイス管理(MDM)

■IoT／Wi-SUN

■官公庁・自治体／住民サービス
システム

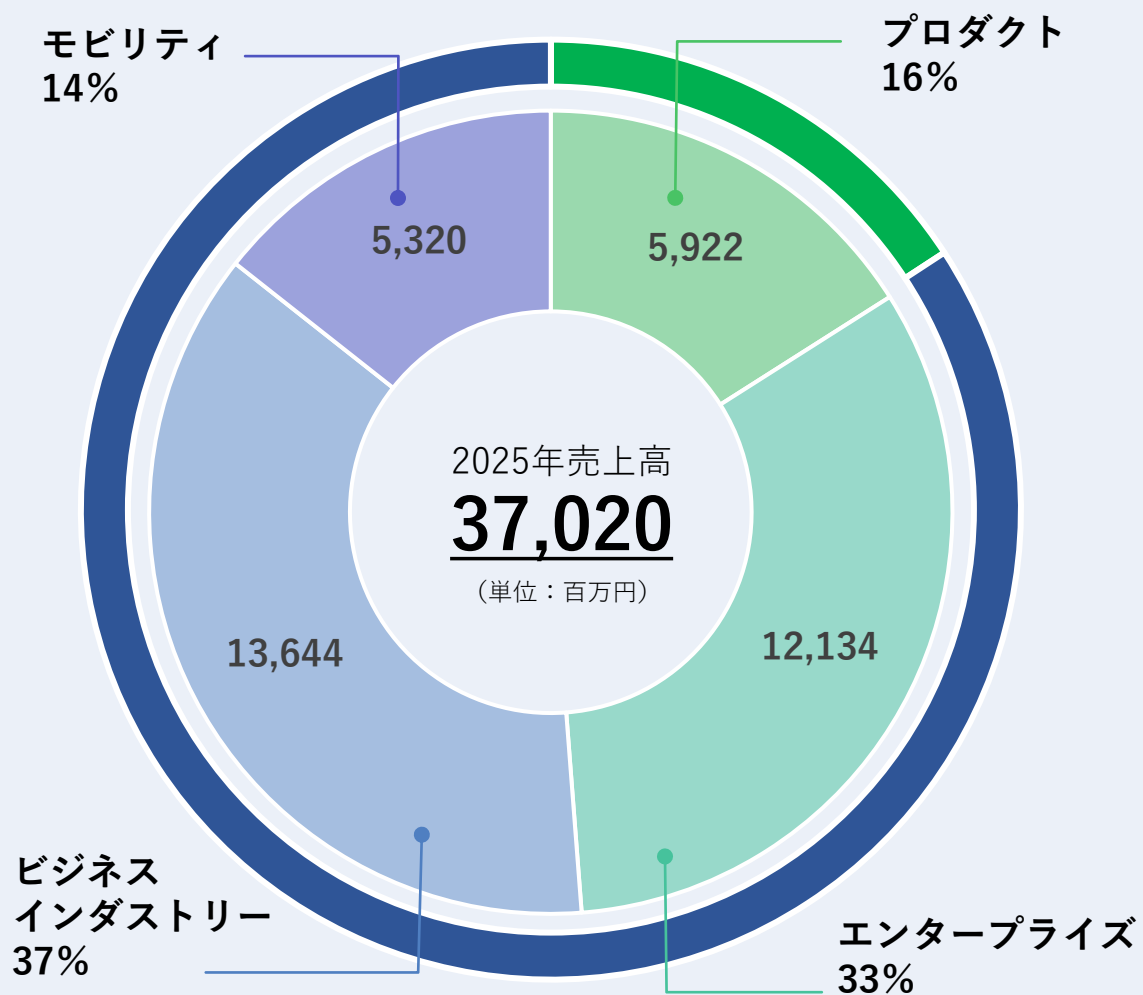
■銀行・証券／金融システム

■ITインフラ／基幹システム

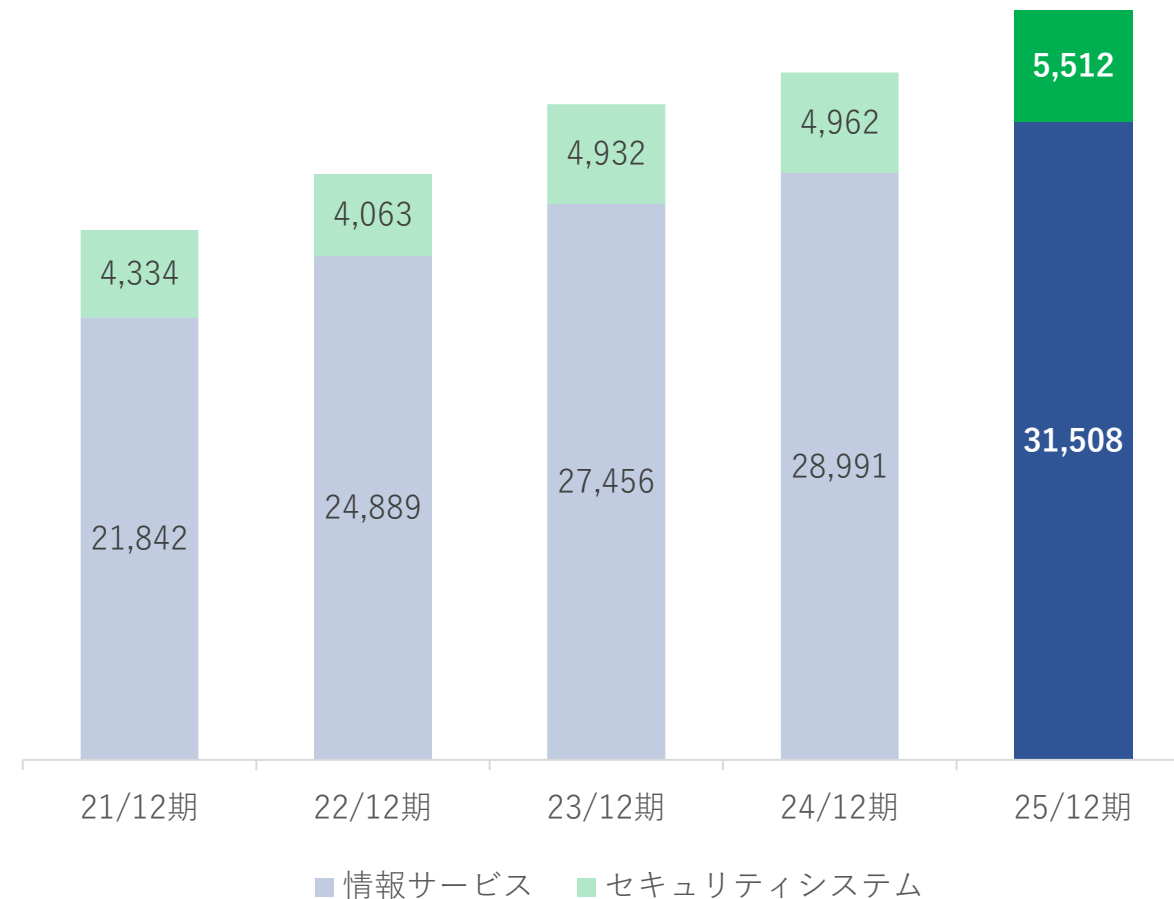
※報告セグメント

情報サービス事業

セキュリティシステム事業



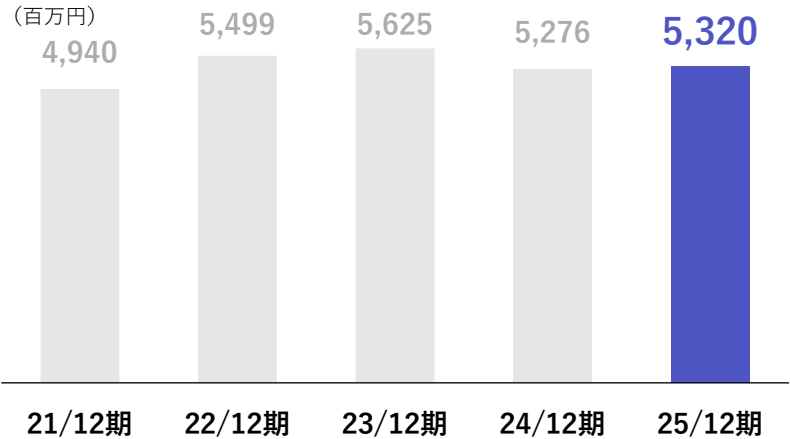
(単位：百万円)



※報告セグメント

- 情報サービス事業
- セキュリティシステム事業

● モビリティ



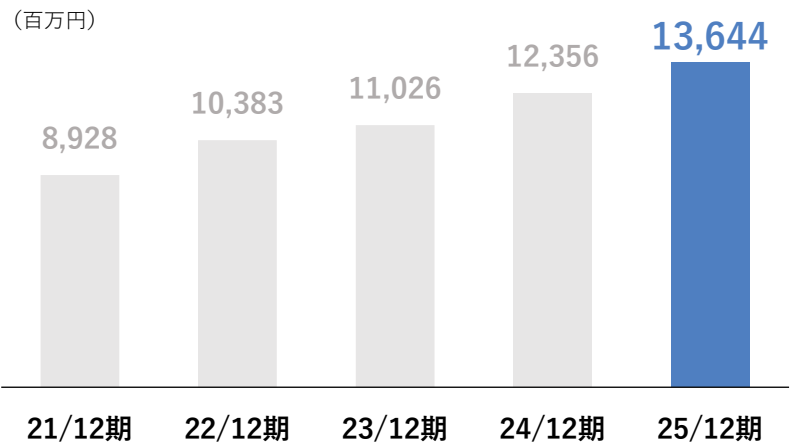
2025年実績

- **車載**
メーター系を中心に既存顧客の受注が堅調に推移。アウトカー領域も順調に伸長。
- **モバイルインフラ**
5G・基地局減少。スマートメーター需要期におけるWi-SUN関連案件は、堅調に推移。
- **移動無線端末**
端末開発の縮小幅は下げ止まり。

2026年見通し

- **車載**
引き続き技術者の人員確保、育成に注力。新規拡大に向けても取り組みを推進。
- **モバイルインフラ**
5G関連漸減もWi-SUNは堅調推移。車載その他組込みヘシフトを継続。
- **移動無線端末**
既存顧客における取引シェアの拡大を推進。車載その他組込みヘシフトを継続。

● ビジネスインダストリー



2025年実績

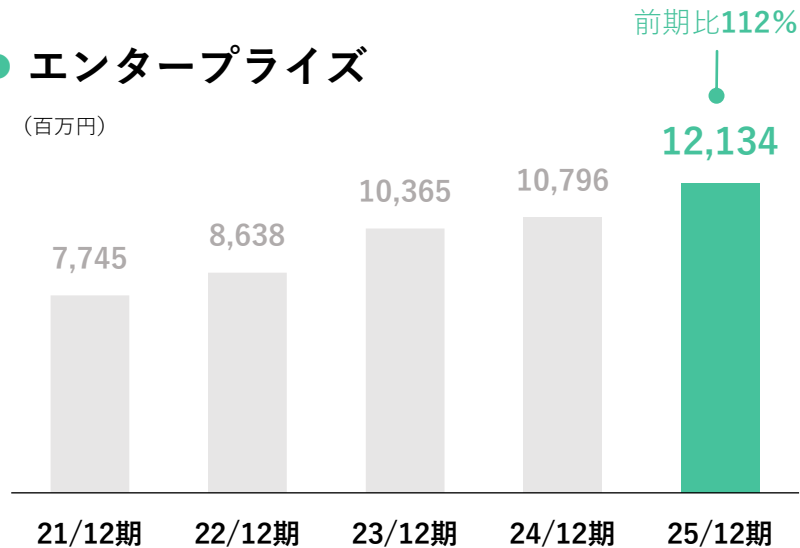
- **業務システム**
既存顧客の大口受注継続により堅調に推移。不採算プロジェクトの影響による一部機会損失があるものの、DXを含め受注環境は堅調。
- **組込み**
セキュリティ、医療、AI、IoT系等の案件が堅調に推移。

2026年見通し

- **業務システム**
受注前プロセスおよびプロジェクト管理の強化に注力することで品質と収益性を確保し、業務システムの推進を図る。
- **組込み**
既存案件の拡大に加え、新規獲得に注力。Qt活用案件の拡大を推進。

● エンタープライズ

(百万円)



2025年実績

● 金融

証券系の主要顧客を中心に受注が好調に推移。

● 公共

拠点の拡大を推進し、自治体標準化案件の受注拡大を図り、好調に推移。

● ITインフラ

証券系の主要顧客の受注および、クラウド移行案件が好調に推移。

2026年見通し

● 金融

既存の証券分野に加え、銀行系の拡大を狙う。資格保有者や専門人材の育成を推進。

● 公共

引き続き堅調を見込む。資格保有者の育成を推進し社会インフラ関連の取り込みを狙う。

● ITインフラ

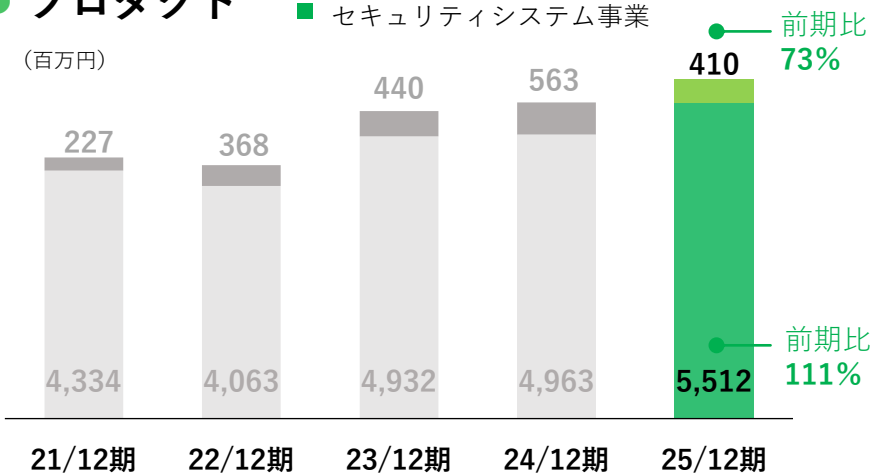
証券系インフラの拡大に加え、医療系の取り込みを狙う。クラウド技術者の育成を推進。

● プロダクト

(百万円)

■ 情報サービス事業(MDM・IoT)

■ セキュリティシステム事業



2025年実績

● 情報サービス事業(MDM・IoT)

FiT SDMでは、大口顧客の獲得によるID数の増加が進んだ一方、前期単年案件の反動や端末展開の低調が影響し、全体では減収。

● セキュリティシステム事業

セキュリティ需要の高まりを逃さず受注拡大につなげ全般堅調に推移。リカーリングはALLIGATEの大口案件獲得もあり、大幅増。

2026年見通し

● 情報サービス事業(MDM・IoT)

FiT SDMは引き続き大口案件の獲得、既存顧客の拡大を推進。高精度測位ソリューションも堅調な推移を見込む。

● セキュリティシステム事業

出入管理システムの機能向上等により提案可能範囲を拡大、受注増狙う。リカーリングは、新製品投入によるALLIGATEの製品ラインナップ増で一層の利用者獲得を図る。

事例

医療DX

医療現場の構造課題に挑む、次世代医療DXの実装事例

医療従事者向けの業務を支援するシステム開発において、要件定義から開発・評価までを一気通貫で担うプライム案件に従事。

顧客と直接対話しながら、日常業務の流れや課題を丁寧に把握し、操作性や運用面を重視した改善提案を継続的に実施。機能実装にとどまらず、業務全体の効率化と負荷軽減につながる仕組みを構築することで、医療現場の持続的な業務改善を支え、医療DXに貢献。

技術

AI技術開発

生成AIの稼働を最適化する技術「EGAM」を開発、特許取得（2025年7月）

生成AIの稼働を最適化し、マシンリソースの効率化と省電力化を実現する独自技術「Effective Generative AI Management(EGAM)」を開発。環境負荷低減と能動的AI運用を可能にする持続可能なAI技術開発を推進。

今後はEGAM技術をさまざまな業種やシステム領域に応用し、効率的で省エネなAI運用を実現するソリューションの展開を図る。

人材育成

技術力強化

主要プラットフォーム・重点技術領域との連携および専門人材の育成

技術進化の加速を踏まえ、主要プラットフォームおよび重点技術領域との戦略的連携を推進。クラウド、基幹系、組込み領域において高付加価値・高難度案件への対応力を強化するとともに、開発体制の高度化や教育・資格取得支援を通じて人材基盤の強化を図り、中長期的な成長基盤を構築。

品質管理

不採算プロジェクト再発防止

プロジェクトリスク管理に向けた取り組み

一部不採算プロジェクトが発生。
これを受け、案件発生要因の整理・分析を行うとともに、受注前の案件検討および進行中プロジェクトの管理プロセスを見直し。

特に大型案件については、複数部門によるレビューや情報共有を強化し、再発防止と収益性の安定確保、ならびにプライム案件を継続的に遂行できる基盤整備を進める。

ALLIGATE、建設現場用CR、FiT SDMの3製品により、着実に増収

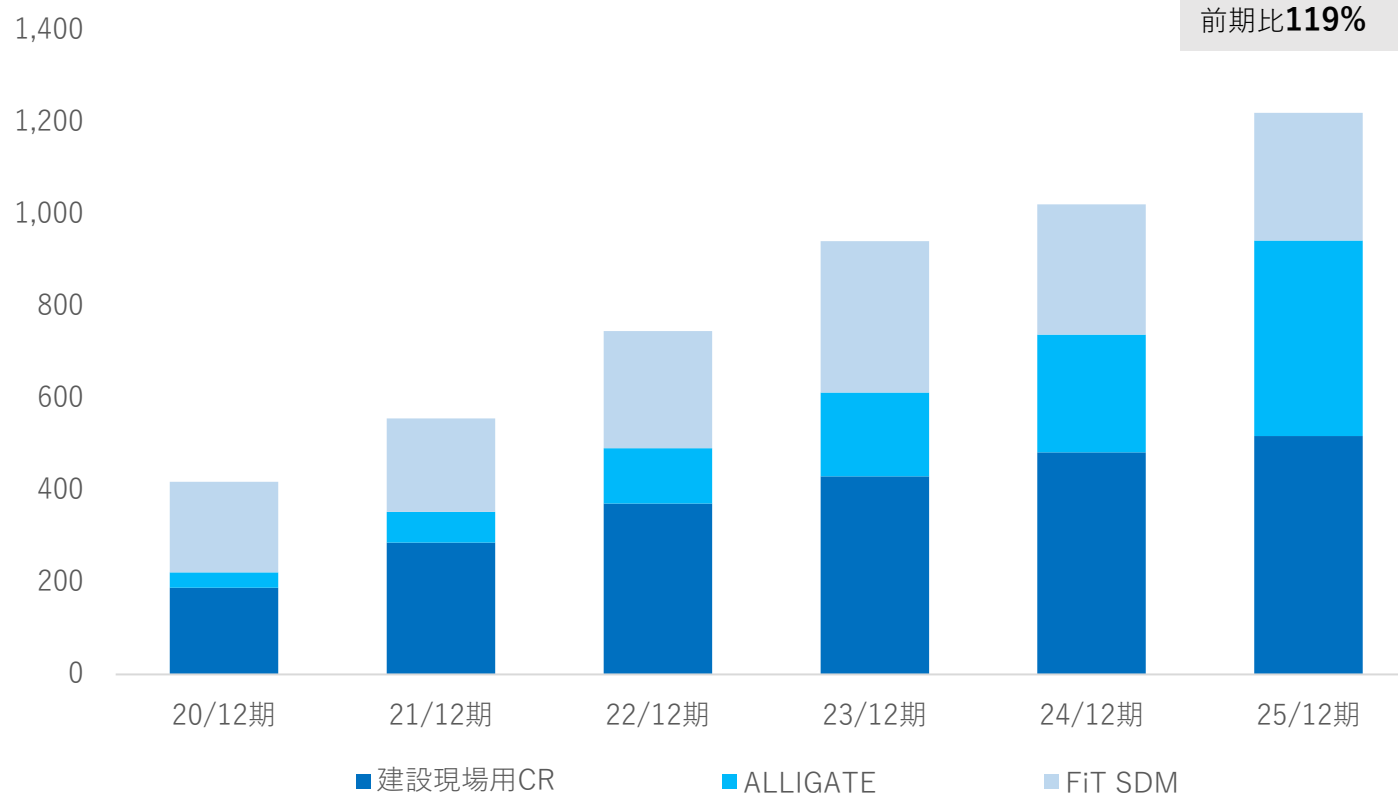
(単位：百万円)



【リカーリング製品とは】

当社のプロダクト事業領域で展開する製品・サービスのうち、月額課金で継続的にご利用いただく一部サービスを「リカーリング製品」として区分しています。安定した収益基盤を形成し、収益性の向上にも寄与しています。

リカーリング製品 売上高推移



設備投資等に伴う固定資産の増加。
利益の積み上げに伴い、引き続き健全な財務基盤を維持

(単位：百万円)

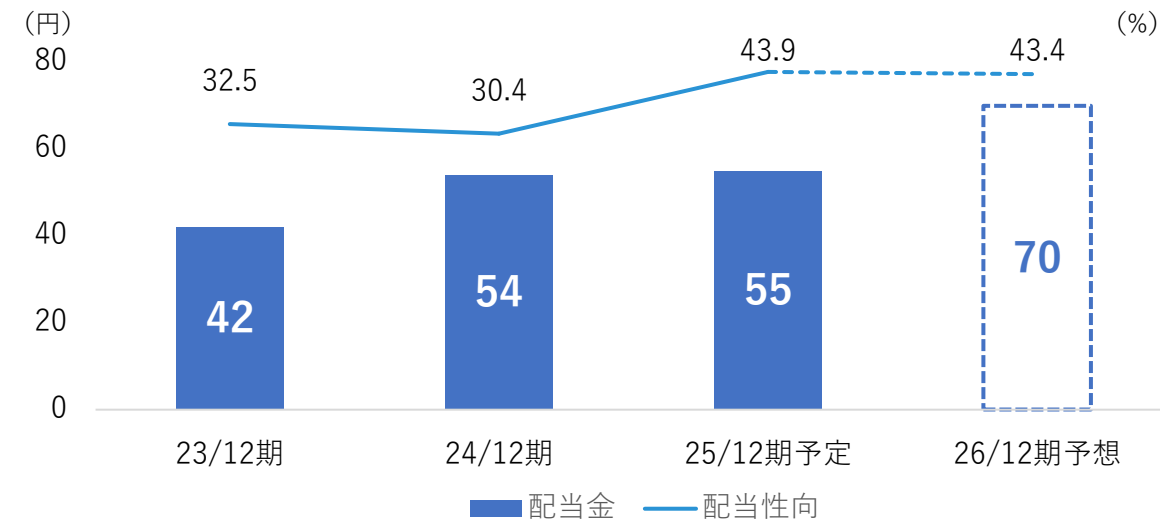
資産の部		
	2024年 12月期	2025年 12月期
流動資産	16,257	16,947
固定資産	3,684	4,663
有形固定資産	1,033	1,923
無形固定資産	866	769
投資その他の資産	1,784	1,969
資産合計	19,942	21,610

負債・純資産		
	2024年 12月期	2025年 12月期
流動負債	5,785	6,109
固定負債	651	978
負債合計	6,437	7,087
株主資本	13,176	14,030
その他の包括利益累計額	327	492
純資産合計	13,504	14,522
負債・純資産合計	19,942	21,610

業績予想 (2025年実績からの増減)

売上高	385億円	(+14.8億円)
営業利益	30.0億円	(+6.8億円)
経常利益	30.5億円	(+6.6億円)
親会社株主に帰属する 当期純利益	18.5億円	(+4.1億円)

配当金・配当性向推移



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

FINANCIAL
RESULTS
BRIEFING

Part **1** 2025年12月期決算概要

Part **2** 中期経営計画2026の振り返り

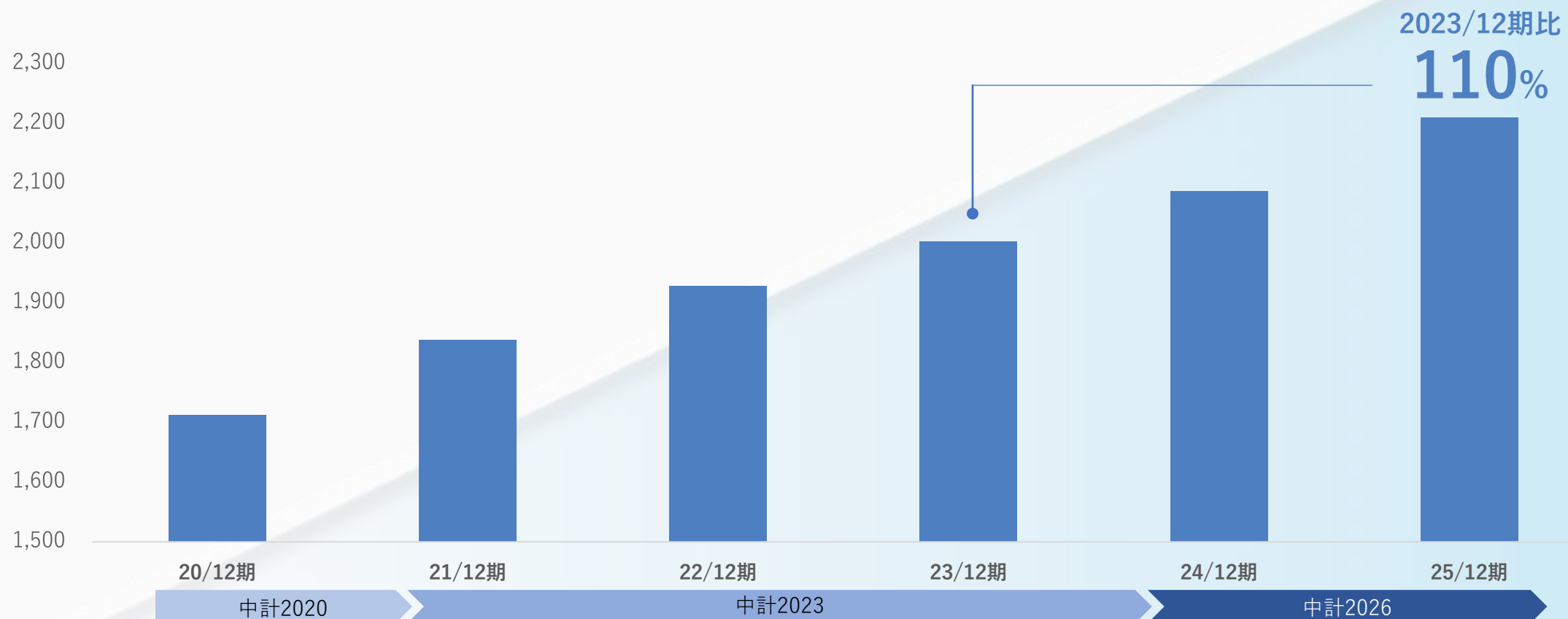
売上高	
(単位：百万円)	
●2024年：33,954 (計画比101%)	2024年、2025年ともに過去最高売上高を達成
●2025年：37,020 (計画比100%)	

営業利益	
(単位：百万円)	
●2024年：2,800 (計画比113%)	高付加価値案件の推進、セキュリティシステム拡大により堅調に推移も、不採算プロジェクトの影響などがあり、25年計画未達
●2025年：2,314 (計画比87%)	

重点戦略		評価	主な取り組み・成果
人事戦略	人材確保	○	<ul style="list-style-type: none">・持続的な事業成長を支える人材確保体制の構築<ul style="list-style-type: none">-2025年新卒採用数120人計画達成、中途採用も過去最高を更新-国立高専生の就職先ランキングなどにおいて複数年にわたり上位を維持
	人材育成	○	<ul style="list-style-type: none">・継続的な研修機会の提供による注力技術分野のスキル向上および資格保有の推進・人材育成促進を目的とした人材開発課の新設<ul style="list-style-type: none">-各種技術資格を中心に保有者増・人材定着およびモチベーション向上、安定的な人材確保を目的とした処遇改善の実施<ul style="list-style-type: none">-ベースアップ、福利厚生の拡充等
	エンゲージメント	○	<ul style="list-style-type: none">・オフィス移転・統合<ul style="list-style-type: none">-働きやすい執務環境整備による生産性向上、プロジェクト推進の円滑化-人材定着および採用力強化-2024年→2025年で、社員のエンゲージメントサーベイ結果が向上・エンゲージメントサーベイを開始し、社員へ向けた施策と効果測定のための基盤を整備

連結ITエンジニア数も着実に漸増、現中計開始前の2023年比で110%まで伸長

(単位：人)



注：有期雇用を含む(ビジネスパートナーは除く)

重点戦略	評価	主な取り組み・成果
情報 サービス 事業戦略	事業基盤(受託開発・SES)の 拡大と安定した収益確保	○ <ul style="list-style-type: none"> ・ AMBC社の子会社化により、上流工程の展開を加速 ・ グループ再編を実施し、効果的なグループシナジー発揮のための事業基盤を整備
	ソリューション事業の 規模拡大と高収益化	△ <ul style="list-style-type: none"> ・ ソリューション事業、プライム案件の規模拡大により、高収益化と多角的な技術や開発ノウハウを蓄積 ・ 不採算プロジェクト発生
セキュリティ システム事業 戦略	既存ビジネス	○ <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業強化と技術革新を通じ、収益性向上を実現
	リカーリング	○ <ul style="list-style-type: none"> ・ 顔認証等の機能/ラインナップを拡充 ・ リカーリングビジネスはブランディング戦略推進により認知向上・規模拡大を達成 ・ 収益性向上に寄与
	新規ビジネス	○ <ul style="list-style-type: none"> ・ エンジニアリングサービスへ進出、事業ポートフォリオを拡充

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、2024年・2025年で総額24.6億円を実行

	2024年実績	2025年実績	合計	取り組み・成果
採用・教育	0.7億円	2.6億円	3.3億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ e-learningの導入、教育機会の提供 ・ 採用広報強化
処遇改善	4.5億円	5.2億円	9.7億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ ベースアップ ・ 福利厚生の拡充等
オフィス環境	3.1億円	7.0億円	10.1億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ オフィス移転・統合
IT	0.3億円	0.5億円	0.8億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ セキュリティ強化、IT基盤・仕組みの導入 ・ リスク低減に向けた社内システム整備
その他	0.4億円	0.3億円	0.7億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業認知度向上に向けた広報施策の継続的な取り組み ・ 投資家との対話充実を目的としたIR活動の継続・内容拡充
計	9.0億円	15.6億円	24.6億円	

※成長投資金額は費用計上基準

ISB革新 飛躍へ向けて 新しい中長期経営計画の策定について

私たちは、「永続する企業」の実現へ向けた「ISBグループ中期経営計画2026」を策定し、人的資本や働く環境整備等への成長投資を実行してまいりました。その結果、事業規模拡大、採用・組織活性などで成果が現れ始めています。

一方で、計画最終年度を迎えた現在、デジタル技術の進化を含めた、社会を取り巻く環境の加速度的な変化への対応が喫緊の課題となっています。

そこで当社は、新たなマテリアリティの策定を行い、3つの重点戦略への取り組みを掲げ、社会価値と経済価値の向上を目的とした「ISBグループ中長期経営計画2030」を始動させる決断に至りました。

私たちの原点は、創業以来変わらぬ「夢を持って夢に挑戦」という志にあります。

社員一人ひとりの働きがいと成長を源泉とした企業成長により、心豊かに暮らす笑顔溢れる社会づくりへの貢献に向けて、ISBグループは一丸となって新たな領域へ挑戦し続けます。





2026年2月13日付け開示資料

「ISBグループ中長期経営計画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」

をご参照ください。

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



本資料は、2025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2025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。