

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 3 月 30 日 (金)

執筆：客員アナリスト

浅川裕之

FISCO Ltd. Analyst **Hiroyuki Asakawa**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2017年12月期は収益力強化の取り組みとM&A効果が相まって大幅増収増益	01
2. 2020年12月期までの新中計を策定。次の50年を見据えた基盤づくりに取り組む	01
3. 2018年12月期も堅調な増収増益が続く見通し。プロダクト事業の動向に注目	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	02
2. 事業の概要とグループ企業	03
■ 業績の動向	05
● 2017年12月期決算の概要	05
■ 事業分野別動向	07
1. 携帯端末	07
2. モバイルインフラ	07
3. 組込み	07
4. 金融	08
5. 公共	08
6. 業務システム	09
7. フィールドサービス	09
8. プロダクト事業	09
■ 新中期経営計画の概要	10
1. 新中期経営計画の概要	10
2. プロダクト事業の展開と拡大	12
3. 高付加価値業務へのシフト	14
4. コスト競争力強化	15
5. グループ経営戦略強化	16
■ 今後の業績見通し	17
■ 株主還元	20

■ 要約

2020 年新中期経営計画を発表。 次の 50 年では 1 ランク上のステージを歩むべく、基盤固めに取り組む

アイ・エス・ビー <9702> は 1970 年創業の独立系情報サービス企業。高い技術力を売り物に、国内の携帯電話メーカー各社及び大手 SI 企業などを顧客として、幅広い分野でソフトウェアの開発やシステム構築などを行ってきた。

1. 2017 年 12 月期は収益力強化の取り組みと M&A 効果が相まって大幅増収増益

同社の 2017 年 12 月期決算は、売上高 16,668 百万円（前期比 24.4% 増）、営業利益 596 百万円（同 97.2% 増）と大幅増収増益で着地した。売上高は 2017 年 1 月に子会社化した（株）アートの新規連結により大幅増収となった。営業利益は、アートの新規連結に加え、既存事業でも不採算プロジェクトの削減や労働時間短縮による人件費の削減などが奏功して増益となり、全社の営業利益が前期比約 2 倍に拡大した。

2. 2020 年 12 月期までの新中計を策定。次の 50 年を見据えた基盤づくりに取り組む

同社は 2018 年 12 月期 - 2020 年 12 月期の新 3 ヶ年中期経営計画を策定・発表した。前中期経営計画は、アートの子会社化の成功もあって、最終年度の 2017 年 12 月期はほぼ計画どおりの着地となった。その実績を踏まえて、新中期経営計画は前中期経営計画を正常進化させた形となっている。新中期経営計画の位置付けは 2020 年に創立 50 周年を控えていることもあり、次の 50 年で 1 段上のステージを歩むことができるための基盤づくりの 3 年間というものだ。具体的にはプロダクト事業の拡大や、高付加価値業務へのシフト、コスト競争力、グループ経営戦略強化の 4 つの重点施策に取り組む方針だ。

3. 2018 年 12 月期も堅調な増収増益が続く見通し。プロダクト事業の動向に注目

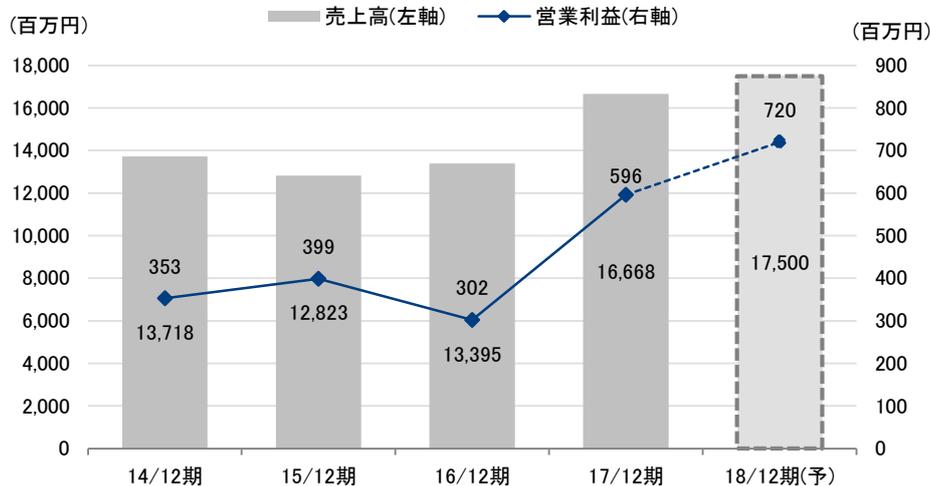
2018 年 12 月期について同社は、売上高 17,500 百万円（前期比 5.0% 増）、営業利益 720 百万円（同 20.7% 増）を予想している。売上高は、組込みや業務システムなどの伸長で増収が予想されている。営業利益では前期同様、不採算プロジェクトの削減と労働時間短縮が期待されるほか、利益率が高いと目されるプロダクト事業の収益拡大の効果で 20% 超の増益予想となっている。プロダクト事業は中期的に収益の 2 本目の柱となることが期待されており、その動向は最注目ポイントと言える。

Key Points

- ・新 3 ヶ年中期経営計画を発表。2020 年 12 月期に売上高 200 億円、営業利益 10 億円を目指す
- ・プロダクト事業はセキュリティシステムを中核に、MDM や L-Share などの拡販にも期待
- ・新規顧客獲得には提案型業務・プライム業務の拡大、新市場・新技術への進出で臨む

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

自動車電話の開発プロジェクトへの参画を契機に、モバイル市場とともに成長。組込ソフトの領域で強み

1. 沿革

同社は1970年、汎用系及び業務系のシステム開発・運用を手掛ける情報サービス事業を目的に、株式会社インフォメーション・サービス・ビューローとして設立された。その後、ソフトウェアの自社開発、受託開発、システム構築(SI)を中心に業容を拡大していった。

1980年代にアナログ交換機の事業を手掛けていた縁でNEC<6701>のプロジェクトに参画し、自動車電話の開発に関与したことが今日の同社の基礎を築いたと言える。そこでソフトウェア開発力が評価され「モバイルのISB」という評価を確立した。その後90年代には三菱電機<6503>、富士通<6702>、ソニー<6758>といった国内大手携帯電話機メーカーと全方位的にビジネスを行い、モバイル関連を主要な事業ドメインとして業容を拡大させた。

同社はシステムの構築・保守・運営からソフトウェアの受託開発まで幅広い情報サービスを提供しているが、ソフトウェア開発が中核となっている。特に強みを有するのが、ハードウェアの基本的な制御を司るファームウェアと呼ばれる組込みソフトウェアの領域だ。同社の顧客は、モバイル関係のみならず、自動車、医療・介護、金融、官公庁・自治体など、幅広い分野に及んでいることも特長の1つだ。

会社概要

株式市場には1990年に店頭登録を行い、株式公開を果たした。その後2004年のJASDAQ上場、2008年の東証2部上場を経て、2015年3月に東証1部に上場を果たした。

沿革表

1970年 6月	(株)インフォメーション・サービス・ビューロー設立。同時にファシリティ・マネジメント事業(コンピューターの運用管理)を開始
1970年 8月	ソフトウェア開発及び受託事業の営業を開始
1986年12月	社名を現社名に変更
1990年 2月	システムインテグレーションサービス企業(SI)として通産省に登録・認定
1990年 7月	株式を店頭登録
2003年12月	ISB Vietnam を設立
2004年12月	店頭登録を取消し、ジャスダックに上場
2008年 1月	東証2部に株式上場
2012年 1月	ノックスデータ(株)を子会社化(持分50.3%)
2014年 1月	(株)札幌システムサイエンスを子会社化
2014年 5月	ノックスデータ(株)を完全子会社化
2015年 3月	東京証券取引所第1部に上場
2015年 7月	(株)インフィックスを子会社化
2017年 1月	(株)アートの子会社化

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

情報サービスとセキュリティシステムの2事業セグメント体制。 モバイル関連から拡大して多様な領域をカバー

2. 事業の概要とグループ企業

同社は2017年1月にセキュリティ事業を手掛ける(株)アートを子会社化した。この結果、従来は情報サービス事業の単独セグメントであったが、アートの事業をセキュリティシステム事業とし、情報サービスと合わせて2セグメント体制へと変更された。

2017年12月期実績ベースの売上構成比は、情報サービス事業が81%、セキュリティシステム事業が19%となっている。一方、営業利益の構成比は情報サービス事業が78%、セキュリティシステム事業が22%となっており、セキュリティシステム事業の利益率が高いことがわかる。セキュリティシステム事業の営業利益はアート買収に伴うのれん償却費を負担後の数値であり、5年間の償却期間が終了した後は営業利益率がさらに上昇する見込みだ。

事業セグメントの開示に加えて、同社は売上高について、ユーザー、用途、事業タイプといった観点で分類した「分野別売上高」を開示している。決算の詳細はこの分野別売上高に基づいて説明されている。現状は「携帯端末」、「組込み」、「モバイルインフラ」、「金融」、「公共」、「業務システム(旧・情報サービス)」、「フィールドサービス」、及び「プロダクト事業(旧・新事業)」の8つに分類されている。

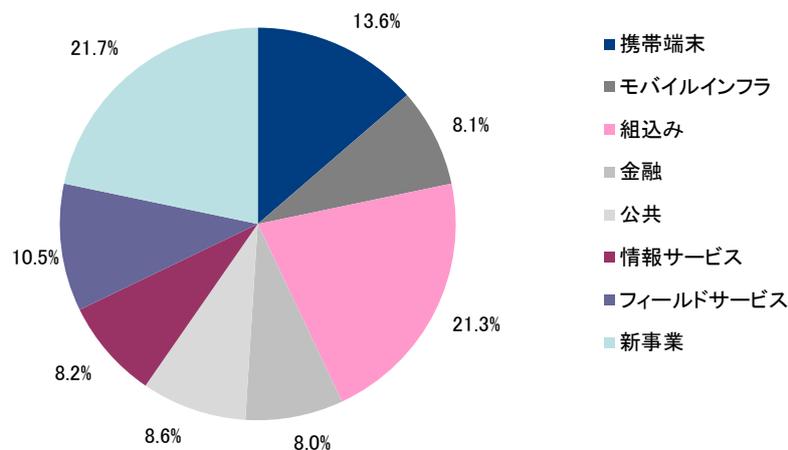
会社概要

8分野のうち、「携帯端末」、「組込み」、「モバイルインフラ」の3分野は基本的にはファームウェアを中心としたソフトウェアの開発がその業務内容となっている。「携帯端末」、「モバイルインフラ」というのは、そのうち特に構成比の大きい需要分野を切り出したものだ。それ以外の家電や自動車・車載、医療機器などの需要分野向けは、すべて「組込み」に含まれている。

一方、「金融」、「公共」、「業務システム」及び「フィールドサービス」はSI（システムインテグレーション）に代表される広義の情報サービス業務であり、その中から顧客の業種別（「金融」、「公共」）あるいは業務内容（「フィールドサービス」）に応じて切り出した形となっている。

「プロダクト事業」は、創業以来の事業であるソフトウェアの受託開発ビジネス（同社は“既存事業”と呼称）に対するもので、“ソフトウェアを活用したサービスの提供”である点がポイントだ。自社開発にこだわらず外部から導入したサービス・商材も含まれている。アートを買収して参入したセキュリティシステム事業も分野別分類ではプロダクト事業に含まれている。

分野別売上高内訳(2017年12月期実績)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社はM&Aに対しても積極的だ。特定分野で強みを有し、同社と補完関係にあるか、相乗効果を狙える会社の子会社化を進めてきている。最近では2015年7月に(株)インフィックスを完全子会社化した。インフィックスは公共分野や、金融業界の中でも特に銀行向けに強みを有しており、証券会社に強い同社と補完関係を構築できることが買収の決め手となった模様だ。さらに2017年1月には出入室管理システムでリーディングカンパニーの一角を占めるアートを子会社化した。アートの子会社化により、同社が成長分野と位置付ける新事業の収益規模が一気に拡大した。今後も自社の成長に適切と判断する案件が出てくれば、積極姿勢で臨む方針だ。

会社概要

グループ企業一覧

社名	主な業務内容	持分	本社	備考
(株) エス・エム・シー	フィールドサービス事業	100.0%	横浜市	システム運用保守・構築が主体
ISB Vietnam Company Limited	ソフトウェア開発	100.0%	ホーチミン市	非 ISB 売上高が約 20%
(株) アイエスビー東北	ソフトウェア開発	100.0%	仙台市	東北地区を担当
ノックスデータ(株)	ソフトウェア開発	100.0%	品川区	2014年5月完全子会社化。大幅黒字
(株) 札幌システムサイエンス	SI、ソフトウェア開発	100.0%	札幌市	2014年1月子会社化。年商 10 億円規模
(株) インフィックス	SI、ソフトウェア開発	100.0%	千代田区	2015年7月に完全子会社化
(株) アート	出入管理システム販売	100.0%	品川区	2017年1月子会社化

出所：会社資料よりフィスコ作成

業績の動向

アート社の子会社化により大幅増収。
 利益面ではプロジェクトマネジメント強化などが奏功し
 既存事業でも増益

● 2017年12月期決算の概要

同社の2017年12月期決算は、売上高 16,668 百万円（前期比 24.4% 増）、営業利益 596 百万円（同 97.2% 増）、経常利益 627 百万円（同 92.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 307 百万円（同 75.7% 増）と、大幅増収増益で着地した。

2017年12月期決算の概要

(単位：百万円)

	16/12期			17/12期			前期比 伸び率	予想比 伸び率	
	2Q 実績	下期 実績	通期 実績	2Q 実績	下期 実績	通期 (予)			通期 実績
売上高	6,630	6,764	13,395	8,237	8,430	17,000	16,668	24.4%	-2.0%
営業利益	172	130	302	385	211	680	596	97.2%	-12.3%
売上高営業利益率	2.6%	1.9%	2.3%	4.7%	2.5%	4.0%	3.6%	-	-
経常利益	193	132	325	384	242	700	627	92.9%	-10.4%
売上高経常利益率	2.9%	2.0%	2.4%	4.7%	2.9%	4.1%	3.8%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	112	62	175	189	117	420	307	75.7%	-26.7%
売上高当期純利益率	1.7%	0.9%	1.3%	2.3%	1.4%	2.5%	1.8%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2017年12月期は2017年1月にアートを子会社化したことで、既存事業から成る情報サービス事業と、アートの事業から成るセキュリティシステム事業の2セグメント体制となった。

業績の動向

売上高について、情報サービス事業セグメントはモバイルシステムや業務システムが前期比増収となった一方、組込や公共は減収となり、前期比 0.7% (94 百万円) 増と横ばい圏にとどまった (2016 年 12 月期の全社売上高と、今期の情報サービス事業セグメントの売上高の比較)。結果として、新規連結のアートの売上高 (セキュリティシステム事業セグメントの売上高) がそのまま全社ベースの増収額に相当する形となった。

利益面では、情報サービス事業セグメントにおいても営業利益が前期比 162 百万円の増益となった。この最大の要因は、プロジェクトマネジメント能力の向上だ。かつてはこの部分が不十分だったため赤字案件への転落や赤字の規模が予想以上に拡大することも少なくなかった。同社はここ数年、プロジェクトマネジメントの強化に努めてきたがその成果が出た。また働き方改革を推進して残業時間の削減とそれに伴う残業代の圧縮に努めたことも利益増に貢献した。

一方、セキュリティシステム事業セグメントの営業利益は 131 百万円となった。この数値は当初計画を上回る水準とみられる。これは、アートを傘下に収めた後、両社が協業してアクセスコントロール専用 IoT プラットフォーム「アリゲイト」を開発・販売するなどのスピード感を持った取り組みが奏功したためとみられる。

これらの結果、全社の営業利益は前期比 294 百万円増益の 596 百万円に達した。期末の在庫の評価を見直したことで売上原価が 70 百万円押し上げられ、その分だけ営業利益が押し下げられた。この点を補正すると、営業利益は期初予想の 680 百万円をほぼ達成したことになり、2017 年 12 月期は順調な 1 年だったと言える。

事業セグメント別内訳

セグメント情報

(単位：百万円)

	16/12 期			17/12 期			
	2Q 累計	下期	通期	2Q 累計	下期	通期	
売上高	情報サービス	6,630	6,764	13,395	6,575	6,914	13,489
	セキュリティシステム	-	-	-	1,681	1,581	3,262
	調整額	-	-	-	-18	-65	-83
	売上高合計	6,630	6,764	13,395	8,237	8,430	16,668
営業利益	情報サービス	172	130	302	230	234	465
	セキュリティシステム	-	-	-	154	-23	131
	調整額	-	-	-	-	-	-
	営業利益合計	172	130	302	385	211	596

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業分野別動向

主要顧客である国内大手スマートフォンメーカーの開発縮小を IoT 関連でカバー

1. 携帯端末

2017 年 12 月期通期の売上高は、前年同期比 1.0% 減の 2,261 百万円となった。主要顧客のスマートフォン開発は縮減基調が続いているが、IoT 関連の開発案件の受注が増加したため、最終的には前期比微減での着地となった。

2018 年 12 月期については、前期比 26.1% 減の 1,670 百万円を計画している。主要顧客である国内の主力スマートフォンの事業縮小基調が続く見通しとなっていることが主因だ。さらに、前期において受注が伸びた IoT 関連の受託開発を、2018 年 12 月期からは組込みへと移管するため、予想減収率が 26.1% に拡大している。

5G 関連の開発・検証需要が拡大

2. モバイルインフラ

2017 年 12 月期は前期比 16.8% 増の 1,335 百万円となった。研究開発案件が踊り場を迎えたことで、ここ数年は売上高の水準が大きく落ち込んでいるが、そうしたなかで基地局案件の開発・検証や 5G 活用案件の受注増により前期比増収となった。

2018 年 12 月期は前期比横ばいの 1,343 百万円を計画している。現行の基地局装置についての開発・検証事業は縮小していく一方、5G 装置の開発・検証案件の受注拡大によって吸収し、全体では前期並みの水準確保を目指している。

Qt (キュート) は順調な拡大が続く。 人手不足による受注の取りこぼしがあったが 2018 年度は社内体制を整えて受注拡大を狙う

3. 組込み

2017 年 12 月期の売上高は前期比 1.2% 減の 3,557 百万円となった。予想に対して約 300 百万円の下振れとなり、同社の売上高の伸び悩みの主要因となった。同社が注力する Qt (キュート) 関連業務は順調に売上を伸ばしたほか、AV・家電向けも拡大した。しかし、医療機器関連や車載関連業務が足を引っ張り、売上高は伸び悩んだ。医療関連や車載関連は、需要自体はあるものの、人手不足ゆえに受注として取り込めなかったことが伸び悩んだ理由だ。

事業分野別動向

2018 年 12 月期は前期比 26.5% 増の 4,498 百万円を計画している。人手不足についてはベトナム子会社の“オフショアの開発拠点”への体制変更が軌道に乗り、要員を確保できる見込みだ。これによって医療・車載関連を初め、産業機器、家電等幅広く受注拡大を狙っている。また、IoT 関連業務は、今期から組込み分野に移管される。この点も前期比増収率を大きく押し上げている。

銀行業界からの需要低迷を証券業界向け受注増大で補う

4. 金融

2017 年 12 月期の売上高は前期比 1.6% 減の 1,340 百万円となった。証券業界において今上期から案件が動きだし、証券業界向けの受注は拡大した。しかし、銀行向け業務が縮小したため、全体では前期比微減となった。人手不足の影響により証券向け受注で取りこぼしが生じたことも響いた。

2018 年 12 月期は前期比 17.2% 減の 1,109 百万円を計画している。銀行業界向け受注の縮小を証券業界向けの受注増で補うという構図は前期と同様で、実質ベースでは前期比横ばいと想定している。しかし 2018 年 12 月期から一部の業務を業務システムへと移管し、その影響が 2.4 億円とみているため、大幅な減収見通しとなっている。

マイナンバー関連需要が終了し大きな法改正もないため、踊り場が続く

5. 公共

2017 年 12 月期の売上高は前期比 16.6% 減の 1,424 百万円となった。マイナンバー関連需要が一段落したことが主たる要因で、その点は織り込んでいたものの、大規模な法改正がなかったために情報化投資がさらに縮小し、前期比大幅減収となった。期中に期初予想を下方修正したが、最終的にはその修正予想に対しても若干未達となった。

2018 年 12 月期は前期比 4.6% 減の 1,358 百万円を予想している。前期同様、システム刷新や大きな法改正がないことを織り込み、一段の売上高の減少を想定している。

一般企業の社内システムが更新時期に差し掛かり需要拡大期に入る

6. 業務システム

業務システムはかつての情報サービスから名称を変更したものだ。2017 年 12 月期は前期比 12.0% 増の 1,355 百万円となった。一般企業の社内システムが刷新時期を迎えたことから、その受注が増加し、受注及び売上高を押し上げた。

2018 年 12 月期は前期比 48.0% 増の 2,006 百万円を計画している。前期同様、一般企業からの社内システム刷新及び新システム開発の受注増加により、実質ベースでも前期比増収を見込んでいる。さらに、金融分野の一部業務（約 2.4 億円）を業務システム分野に移管する影響で、増収率が大きく膨らんでいる。

伸長が続くクラウド関連と IoT ネットワーク関連の受注増大で増収を狙う

7. フィールドサービス

2017 年 12 月期の売上高は前期比 0.1% 増の 1,756 百万円となった。大型案件が減少するなか、新規顧客の開拓を進めるとともに、システム運用のサポート業務の継続受注やクラウド関連業務の受注拡大を進めた結果、前期比横ばいの売上高を確保した。

2018 年 12 月期は前期比 14.9% 増の 2,018 百万円を計画している。前期に伸長したクラウド関連業務が今期も継続して伸びると予想している。また、IoT 関連のネットワーク構築の需要も増加してきているため、そこでの受注拡大も織り込まれている。

前期はセキュリティシステム事業の取り込みで大幅増収。今期も着実な成長を見込む

8. プロダクト事業

プロダクト事業は従来の新事業から名称を変更したものだ。2017 年 12 月期の売上高は、前期比 11 倍の 3,640 百万円となった。増収分のほとんどは新規連結したアートが手掛けるセキュリティシステム事業の売上高だ。従来から同社が手掛けている事業の中では、モバイルデバイスマネジメント（MDM）業務の Vectant SDM が順調に契約者数を伸ばして増収となった。

事業分野別動向

2018年12月期は前期比3.9%減の3,497百万円を計画している。セキュリティシステム事業は前期比1.1%増の3,300百万円の売上高を計画しているが、それ以外のプロダクト商品については前期比横ばいを計画している。そうしたなかでWi-SUNと公共BB（ブロードバンド）に関しては、これまですべてをプロダクト事業として計上してきたが、今期からは業務の性質が開発に関わるものはモバイルインフラに移管して計上するため、前期比減収の計画となっている。

■ 新中期経営計画の概要

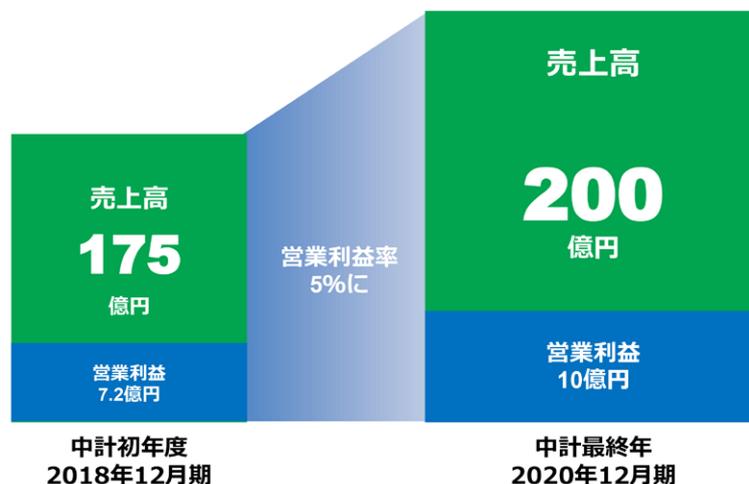
新3ヶ年中計を発表。2020年12月期に売上高200億円、営業利益10億円を目指す

1. 新中期経営計画の概要

同社は3ヶ年の中期経営計画を策定し、その着実な実行による中期的成長の実現を目指している。2017年12月期は前中期経営計画の最終年度であったが、前述のように、実態的にはほぼ期初の業績計画を達成して終了した。

2018年12月期のスタートに当たり、同社は2018年12月期－2020年12月期の新3ヶ年中中期経営計画『中期経営計画2020』を策定し、公表した。新中期経営計画の基本方針を一言で言うならば、同社が次のステージにステップアップするための“橋渡し”の3年間と言える。同社は2020年に創立50年の節目を迎える。次の50年を創っていくための基盤固めが“橋渡し”の中身となるだろう。基盤固めができたかどうかを図る1つの尺度として中期経営計画最終年の業績がある。同社は2020年12月期の業績目標として、売上高200億円、営業利益10億円、営業利益率5%を掲げている。

2020年12月期の数値目標



出所：決算説明会資料より掲載

新中期経営計画の概要

この業績目標の達成に向けて同社は以下の4つの重点戦略で臨む方針だ。すなわち、1) プロダクト事業の展開と拡大、2) 高付加価値業務へのシフト、3) コスト競争力強化、及び4) グループ経営戦略強化、の4つだ。これら4つの重点戦略は、前中計におけるそれとほぼ重なっており、今中期経営計画は前中期経営計画を正常進化させたものといえる。以下では、各重点戦略について前中期経営計画の振り返りも含めて詳述する。

前中期経営計画（2015年12月期 - 2017年12月期）の重点施策



出所：決算説明会資料より掲載

新中期経営計画（2018年12月期 - 2020年12月期）の重点戦略



出所：決算説明会資料より掲載

新中期経営計画の概要

セキュリティシステムを中核に、MDM や L-Share などの拡販にも期待

2. プロダクト事業の展開と拡大

同社は、2017年1月に子会社化したアートのセキュリティシステム事業と、従来から同社が進めてきた新事業を合わせ、プロダクト事業へと名称を変更した。同社は売上高を分野別に分類して管理しており、これはその中の1つとなる。

前中期経営計画においては新事業の売上構成比拡大を目標に掲げて取り組んできたが、アートのセキュリティシステム事業が加わったことで、2016年12月期の330百万円(売上構成比2.5%)から2017年12月期は3,640百万円(売上構成比21.7%)に一気に拡大した。今中期経営計画では、2020年12月期において、プロダクト事業の売上構成比を前期レベルである20%を維持できるように売上高拡大に取り組んでいくとしている。プロダクト事業の売上高構成比が2017年12月期実績の21.7%から低下するのは、他の分野の成長率もプロダクト事業と同様もしくは高く想定しているためと考えられ、プロダクト事業の売上高が40億円の大台寄せを達成することが何より重要だと弊社では考えている。

プロダクト事業は現状、7つの製品・サービスで構成されている。言うまでもなく最も規模が大きいのはセキュリティシステムであり、Vectant MDM、Caretive、L-Shareと続いている。セキュリティシステムがプロダクト事業の屋台骨であり成長ドライバーであることは揺るがないが、それに加えてVectant MDMやL-Shareにも成長のけん引役としての期待が高まっている。

プロダクト事業の種類と進捗状況

製品ブランド	新事業名	サービスの概要	足元の進捗状況
 公共ブロードバンド無線	公共無線向けブロードバンド機器	地方自治体向けの防災無線。アナログTVのVHF帯域を活用。ISBはNICTとともにソフト開発で独占	販売活動実施中
 Wi-SUN (ワイサン)	センサーデバイス向け無線プロトコル	パケットリレー式無線通信規格。ISBはBluetooth(スマートと建物内機器を接続する)のプロトコルスタックを開発	鉄道設備状態監視システム等、様々な用途の実証実験中
 データ・サンプラー	M2Mクラウドプラットフォーム	センサーで収集したデータを利用するサービスのプラットフォーム。用途は農業、防災、構造物モニター等。通信デバイスにはWiSUNを始めあらゆるものを利用可能	商品化はしているが販売は思うように伸びていない状況。
 ベクタント SDM	モバイルデバイスマネージメント	スマート端末の一括管理サービス。アルテリア・ネットワークス社から事業譲渡をうけて2015年10月から事業開始。	売上高は右肩上がりを継続中。17/12期末におけるID数は80,000件に拡大
 ケアティブ	訪問看護向けモバイルサービス	訪問看護サービスに携わる看護師が、タブレット端末などを通じて看護情報の閲覧、検索などを行えるサービス。	売上高の規模はまだ小さいが、2016年12月期で黒字化を達成
 L-Share (エル・シェア)	医療ITソリューション	医療機器の画像データを伝送・共有・保存するシステム。異なる医療機器メーカーの画像データを共通化し、場所を選ばずにスムーズに画像確認を可能にする。	ビジネスモデル特許を取得、薬機法の認可を取得、旭川医大とPET-CT用DICOM画像ビューアを製品化
 アート	セキュリティシステム	建物の出入管理システムでリーディングカンパニーの一角を占める。ハードウェアに強み	ISB本体のソフトウェア技術、通信技術などを活用し、アクセスコントロールのALLIGATEプラットフォームを開発、販売

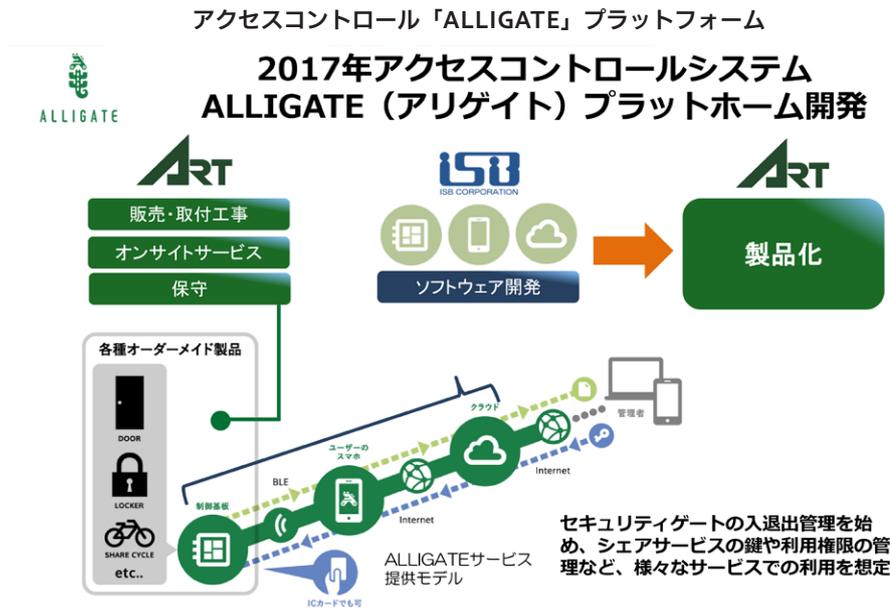
出所：決算説明会資料、取材よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

新中期経営計画の概要

セキュリティシステムにおいては、2017年に「ALLIGATE（アリゲイト）」プラットフォームを開発した。これは扉の鍵だけにとどまらず様々なモノや場所をアクセスコントロールできる次世代のIoTプラットフォームだ。具体的には、スマートフォンを端末として用い、オフィス、ホテル、マンション等を初め、ロッカーや宅配ボックス、シェアサイクルに代表される各種シェアードサービスなどの利用を管理することなどが可能になる。同社は今中計においてこのプラットフォームを採用したセキュリティシステム製品を順次拡大し、成長源に育成していく方針だ。



出所：決算説明会資料より掲載

Vectant SDM は当社が提供するモバイルデバイスマネジメント（MDM）サービスのブランドだ。MDM サービス業界においては、そのサービスの性質上、大手通信キャリア系の事業者が高シェアを握っており、独立系事業者では同社のシェアはごくわずかとみられる。しかし同社の契約者数は着実に拡大しており、2017年12月期末の契約者数は8万件となった。その結果2017年12月期の売上高も前期比約20%増加し約150百万円に達した模様だ。働き方改革の一環でIT環境の整備が求められるなか、スマートフォンやタブレット端末の法人契約における導入や個人端末を業務で使用することが増加している。こうした流れはMDMサービスにとっては追い風であり、同社は更なる契約者数の拡大を図る方針だ。

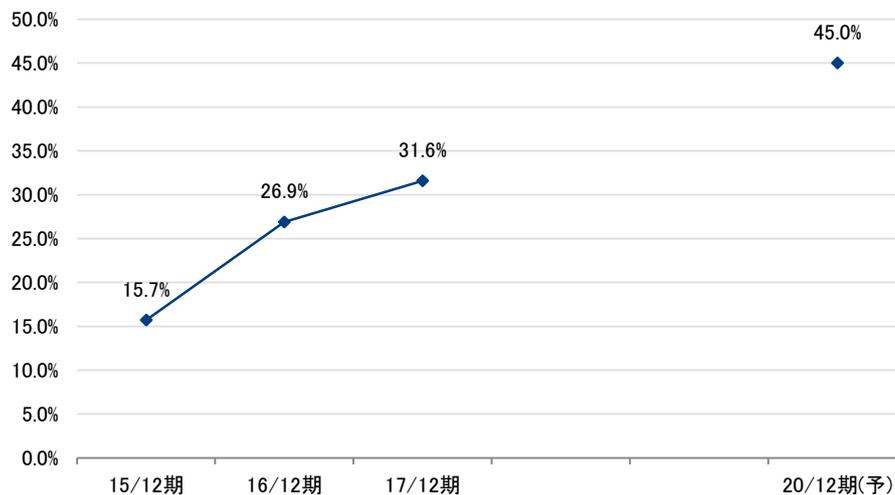
L-Share は医療機器用画像データの伝送・共有システムで、従来からシステムの普及・販売に努めてきたが、機能性の評価は高くとも採用が進んでいない。そうしたなか2017年12月期には大きな進捗としてL-Share Viewerの「医薬品医療機器等法（薬機法）」の認可を取得した。また、旭川医科大学との産学連携によりPET-CT診断用のDICOMビューアを製品化した。同社ではこれらをしてこにしてL-Shareの拡販を狙う方針だ。

提案型業務・プライム業務の拡大、新市場・新技術への進出で新規顧客獲得を狙う。商材では Qt の拡販に期待が高まる

3. 高付加価値業務へのシフト

高付加価値業務へのシフトというテーマは前中期経営計画における“新規優良顧客の獲得”というテーマを引き継いだものだ。新規取引先の売上高構成比率は前中期経営計画期間において着実に上昇し、最終年度の2017年12月期においては31.6%に達した。今中期経営計画でもその取り組みを継続し、2020年12月期において45.0%に引き上げることを目指している。

新規取引先の売上構成比の推移



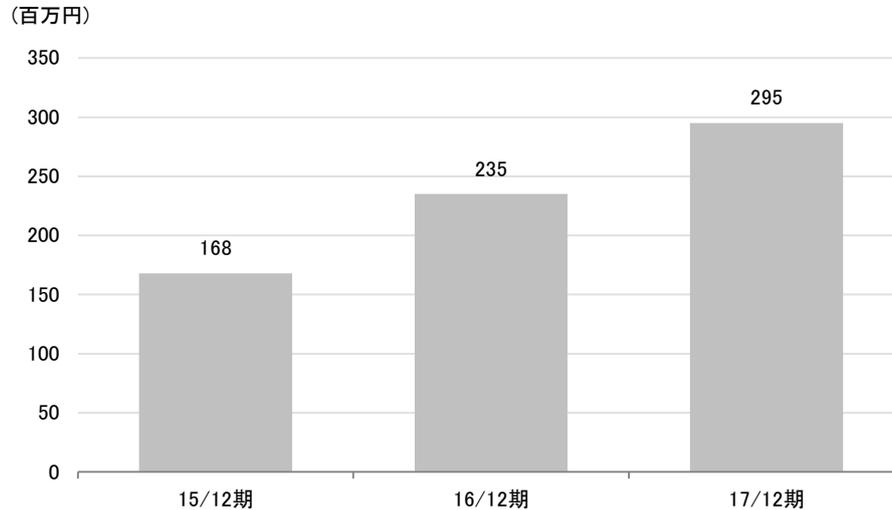
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

上記の目標の実現に向けては、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、といった施策で臨む計画だ。弊社が特に注目し期待するのは、提案型業務の中核となっている Qt（キュート）の売上の拡大だ。Qt は The Qt Company が手掛けるアプリケーション開発キットで、最大の特徴は1つのソースコードで、複数の OS（Windows、MacOS、Linux など）やデバイス（デスクトップ、モバイル機器等）に対応可能な“クロスプラットフォーム”だという点だ。同社は2008年以来、日本及びベトナムでの Qt の正規販売代理店となっている。

アプリ開発ツールとしての Qt の採用は車載やデジタル家電、組込装置、スマートフォン市場で一段と活発化しており、2017年12月期の Qt 売上高は前期比26%増の295百万円に達した。足元では医療・医用・介護分野への適用例が増えてきているが、これは医療系において極めて強い実績を有する会社には追い風と言える。こうした事業環境と、販売地域拡大、自社開発ソリューション等を活かして売上高の拡大を狙っている。

新中期経営計画の概要

Qt(キュート)の売上高の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

引き続き不採算プロジェクト削減と労働時間短縮に注力

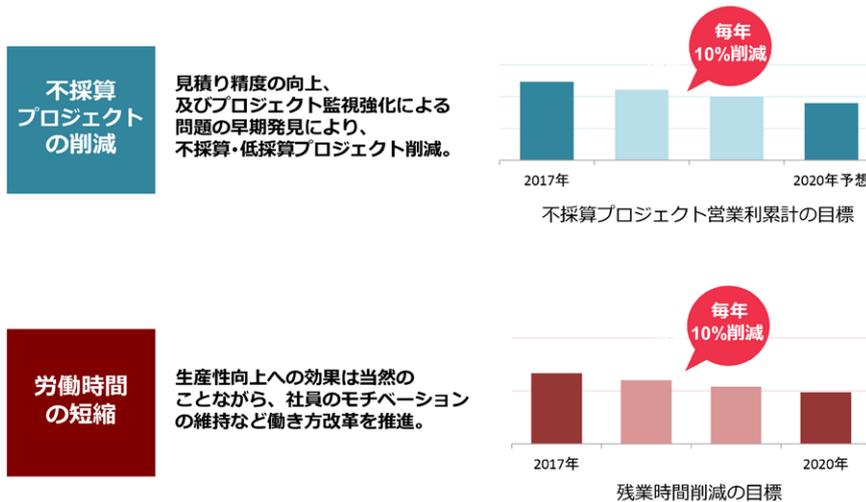
4. コスト競争力強化

コスト競争力の強化は、前中期経営計画から引き続きの重点施策だ。コスト削減の具体的なテーマは1) 不採算プロジェクトの削減と、2) 労働時間の削減（効率性の向上による原価低減）の2つがメインとなっており、これら2つのテーマも今中計に引き継がれている。

前中期経営計画においては、不採算プロジェクトの営業利益（実際には営業損失）、労働時間ともに、大きく削減し利益の拡大につなげた。

新中期経営計画の概要

コスト競争力の進捗状況



出所：決算説明会資料より掲載

今中期経営計画においては、不採算プロジェクトの営業利益と労働時間の双方について、2017年12月期を起点に、2020年12月期までの3ヶ年で、毎年10%の削減(3年間累計で約30%)の削減を目標として掲げている。

IVC をグループのオフショア開発拠点に位置付けを変更。 ISB グループ向け売上構成比を 80% 程度で安定させる

5. グループ経営戦略強化

グループ経営戦略の強化もまた前中期経営計画から継続する重点経営施策だ。かねてより、国内の首都圏においては ISB 本体と子会社の得意領域に応じた使い分けを、また地理的特性を生かしてのニアショア(札幌・仙台) / オフショア(海外) 戦略を進めてきているが、この構図は新中期経営計画においても引き継がれる。

グループ経営戦略強化について注目される動きはベトナム子会社 IVC (ISB Vietnam Company Limited) のグループ内での位置付けの変更だ。IVC は独立独歩の見地から、グループ外の顧客からの受注に注力して経営が成されてきた。しかしながら、国内において需要の増大に対して人材の確保が追い付かず、失注するケースも多かった。そこで同社は、2016年12月期から IVC をオフショア開発現場に徹する組織へと変更し、営業は ISB 本体(及び国内の関連会社)が行う体制とした。同社が進めてきたオフショア戦略の徹底化でコスト競争力の強化を図る狙いだ。その結果、IVC の売上げにおける ISB グループからの割合は、2017年12月期には 87% にまで上昇した。

同社は 2018年12月期以降も IVC のオフショア開発拠点として位置付けは変更しないとしている。しかし今中期経営計画における ISB グループ向け売上比率は 80% と設定しており、2017年12月期実績からは低下する形となっている。この意味するところは、2017年12月期の実績が高すぎたということと、IVC の経営リスク分散のためには一定のグループ外顧客向け受注・売上高を確保する必要があるとの判断が働いたことによるものと、弊社では考えている。

■ 今後の業績見通し

プロジェクトマネジメントの向上、労働時間短縮、 プロダクト事業の収益貢献拡大の 3 軸で営業利益 20% 増益を計画

2018 年 12 月期について同社は、売上高 17,500 百万円（前期比 5.0% 増）、営業利益 720 百万円（同 20.7% 増）、経常利益 740 百万円（同 18.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 380 百万円（同 23.5% 増）を予想している。

2018 年 12 月期業績見通しの概要

（単位：百万円）

	17/12 期			18/12 期					
	2Q 実績	下期 実績	通期 実績	2Q (予)	前年同期比 伸び率	下期 (予)	前年同期比 伸び率	通期 (予)	前期比 伸び率
売上高	8,237	8,430	16,668	8,500	3.2%	9,000	6.8%	17,500	5.0%
営業利益	385	211	596	340	-11.7%	380	79.5%	720	20.7%
売上高営業利益率	4.7%	2.5%	3.6%	4.0%	-	4.2%	-	4.1%	-
経常利益	384	242	627	350	-8.9%	390	60.6%	740	18.0%
売上高経常利益率	4.7%	2.9%	3.8%	4.1%	-	4.3%	-	4.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	189	117	307	180	-5.1%	200	69.5%	380	23.5%
売上高当期利益率	2.3%	1.4%	1.8%	2.1%	-	2.2%	-	2.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2018 年 12 月期の基本的な取り組みは新中期経営計画の項で述べたとおりだ。分野別では、一部業務の移管の影響があるため厳密な比較ではないが、組込み（前期比 26.5% 増）、業務システム（同 48.0% 増）、フィールドサービス（同 14.9% 増）などで増収が期待されている。反対に、携帯端末（同 26.1% 減）、金融（同 17.2% 減）公共（同 4.6% 減）などは苦戦が続く見通しだ。

利益面では営業利益が前期比 20.7% 増と 2 ケタの増益が計画されている。前期にも見られたプロジェクトマネジメントの向上、働き方改革の一段による人件費の削減に、利益率の高いプロダクト事業からの利益貢献の増加、の 3 つが主な増益要因となって利益を押し上げると弊社ではみている。

アイ・エス・ビー | 2018年3月30日(金)
 9702 東証1部 | <http://www.isb.co.jp/investor-relations/>

今後の業績見通し

簡略化損益計算書(連結)

(単位:百万円)

	14/12期	15/12期	16/12期	17/12期	18/12期	
					2Q累計(予)	通期(予)
売上高	13,718	12,823	13,395	16,668	8,500	17,500
前期比	16.6%	-6.5%	4.5%	24.4%	3.2%	5.0%
売上総利益	1,605	1,716	1,819	3,060	-	-
売上総利益率	11.7%	13.4%	13.6%	18.4%	-	-
販売費・一般管理費	1,252	1,317	1,517	2,463	-	-
売上高販管費率	9.1%	10.3%	11.3%	14.8%	-	-
営業利益	353	399	302	596	340	720
前期比	-9.8%	13.0%	-24.2%	97.2%	-11.7%	20.7%
売上高営業利益率	2.6%	3.1%	2.3%	3.6%	4.0%	4.1%
経常利益	366	427	325	627	350	740
前期比	-18.2%	16.6%	-23.9%	92.9%	-8.9%	18.0%
売上高経常利益率	2.7%	3.3%	2.4%	3.8%	4.1%	4.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	474	180	175	307	180	380
前期比	97.9%	-61.8%	-3.3%	75.7%	-5.1%	23.5%
売上高当期純利益率	3.5%	1.4%	1.3%	1.8%	2.1%	2.2%
1株当たり当期純利益(円)	119.27	37.35	34.29	60.26	35.25	74.43
1株当たり配当金(円)	25.00	35.00	25.00	25.00	0.00	25.00

出所:決算短信よりフィスコ作成

アイ・エス・ビー | 2018年3月30日(金)
 9702 東証1部 | <http://www.isb.co.jp/investor-relations/>

今後の業績見通し

簡略化貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

	13/12期	14/12期	15/12期	16/12期	17/12期
流動資産	4,770	5,567	5,745	6,402	6,937
現預金	955	2,223	2,683	3,091	2,668
売上債権	2,935	2,760	2,440	2,830	3,378
その他	880	584	622	480	890
固定資産	1,471	1,568	1,642	1,399	2,257
有形固定資産	430	459	439	439	827
無形固定資産	157	327	595	453	719
投資等	883	781	607	506	710
資産合計	6,241	7,136	7,388	7,802	9,195
流動負債	1,729	2,447	1,594	1,994	2,966
支払債務	842	754	735	727	1,063
短期借入金	70	681	70	370	830
未払金	367	374	391	428	408
その他	450	638	398	468	665
固定負債	189	245	227	251	424
株主資本	4,015	4,409	5,523	5,519	5,699
資本金	1,440	1,440	1,707	1,707	1,707
資本剰余金	1,970	1,970	2,311	2,311	2,311
利益剰余金	1,027	1,422	1,503	1,500	1,680
自己株式	-423	-423	-0	-0	-0
その他の包括利益累計額合計	10	33	42	36	105
非支配株主持分	297	-	-	-	-
純資産合計	4,323	4,443	5,565	5,556	5,805
負債・純資産合計	6,241	7,136	7,388	7,802	9,195

出所:決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書(連結)

(単位:百万円)

	13/12期	14/12期	15/12期	16/12期	17/12期
営業活動キャッシュ・フロー	31	970	590	345	290
投資活動キャッシュ・フロー	251	-182	-274	-54	61
財務活動キャッシュ・フロー	-204	487	146	122	-792
現預金換算差額	28	-2	-2	-4	0
現預金増減	106	1,273	459	408	-440
期首現預金残高	843	950	2,223	2,683	3,091
期末現預金残高	950	2,223	2,683	3,091	2,650

出所:決算短信よりフィスコ作成

株主還元

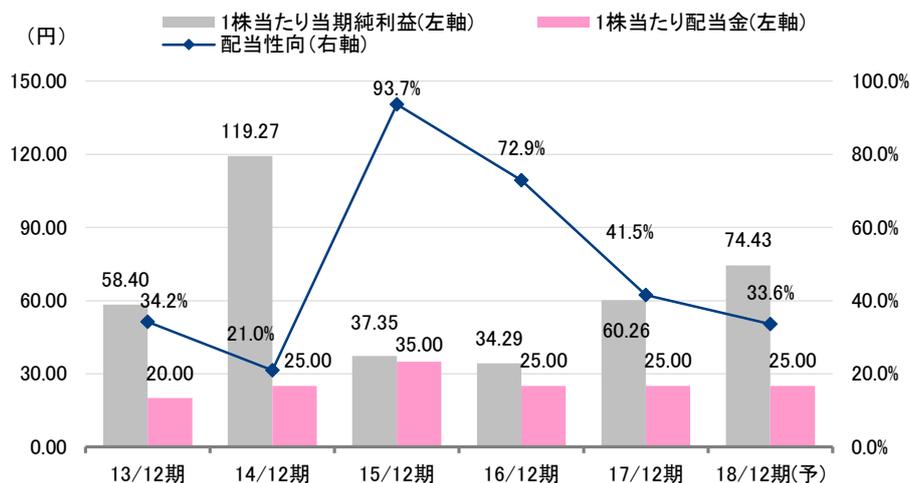
2018 年 12 月期は前期比横ばいの 25 円配の配当予想

同社は株主還元を重要な経営課題として位置付けており、その具体的手段としては配当によることを第一義的なものとしている。配当の水準については、成長投資への投資余力確保も含めた財務体質の健全性確保と配当性向などを総合的に判断して決定するとしている。このような基本スタンスに立って同社は、連結ベースの当期純利益に対する配当性向 30% を配当性向の目標として明示している。

2017 年 12 月期については従前からの予想どおり、前期比横ばいの 25 円の配当実施を決定している。配当性向は 41.5% となる。2018 年 12 月期についても、前期比横ばいの 25 円配の配当予想を公表している。予想 1 株当たり当期純利益は 74.43 円で、これに基づく予想配当性向は 33.6% となる。

弊社では、同社の業績動向や配当性向の目標等に照らして、2017 年 12 月期実績及び 2018 年 12 月期の予想ともに、妥当な判断と考えている。同社は配当の安定性も重視しており、利益水準が低下した時も一定の配当水準を維持してきた。2018 年 12 月期は予想配当性向が 33.6% ということで、利益と配当のバランスが本来の水準に戻る、言わばリセット期に当たると言えるだろう。前述のように、同社は新中期経営計画での施策によって、収益の水準をステージアップすることを目指している。その実現に向けた投資に資金を投下することが株主リターンにもつながってくると弊社では考えている。

1株当たり当期純利益、配当金、及び配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ