

26th Feb. 2021



2020年12月期

決算説明

株式会社アイ・エス・ビー

証券コード：9702

ISBグループの総力を結集し さらなる事業拡大と 企業価値の持続的向上へ

新生ISBグループ創出に向け、
今までの50年の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
企業を目指してまいります。

代表取締役社長 若尾 一史



ISBグループ理念体系の策定

- 次の50年に向け、
ISBグループ企業理念「夢を持って夢に挑戦」、
ミッション・ビジョンを新たに作成。

新中期経営計画の策定

- 2023年を最終年度とする「ISBグループ中期経営計画2023」をスタート。
「新しい一歩 ～move up further～」をスローガンに、新体制で挑む。

2020年12月期 決算概要

- 売上高 244億円、営業利益 16億円、営業利益率 6.7%。
- 前年対比増収・増益。3期連続過去最高益を更新。
年間配当を増額し、63円に。

目次

企業理念・方針

目指す姿と社会課題への取り組み

新中期経営計画

決算概要

企業理念・方針

アイ・エス・ビーグループ企業理念

夢を持って夢に挑戦

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。

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。

誇り 誠実 挑戦

誇り

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。

誠実

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。

挑戦

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。

Mission

社会における
存在意義

Vision

MISSIONを実現した
具体的な姿

Value

行動するうえでの基準とする価値観

Credo

具体的な行動指針

ISBグループの知恵や技術力で、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

- エネルギー管理・温室効果ガスの削減

- 電力、OA用紙などの使用量の削減

社会

- 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

- 社会課題を解決する新しい技術、製品・サービスの開発
- 人財の育成
- 働き方改革・働きやすい職場づくり
- 多様な人財の採用と活躍支援

ガバナンス

- 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

- 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
- コーポレート・ガバナンス体制の強化

目指す姿と 社会課題への取り組み

社会課題に対する事業の取り組み状況

社会課題	事業領域	重点領域
  <p>情報通信インフラの高度化</p>	モバイルインフラ、通信機器	5G関連市場の拡大支援
  <p>安心・安全・快適な移動</p>	車載、モビリティ・サービス	車載、モビリティ・サービス領域の強化
  <p>医療のICT化</p>	医療	医療情報分野（AI、クラウド）への取り組み
社会課題	経営基盤	重点施策
  <p>人財育成の促進、従業員満足度の向上、多様性の実現</p>	人財	教育制度の充実、働き方改革



SDGsとは

持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals: SDGs〈エスディー・ジーズ〉）とは、国連の持続可能な開発のための国際目標であり、17のグローバル目標と169のターゲット（達成基準）からなる。SDGsとは、これらの英語の頭文字と最後のスペルをとったものである。

アイ・エス・ビーは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています

あるべき姿をソリューションとして提供

- ICT社会の基盤構築に欠かせない重要な技術、製品・サービスを開発・提供
- ICT利活用の可能性を広げ、次世代の常識となるような技術、サービス、ソリューションを創出

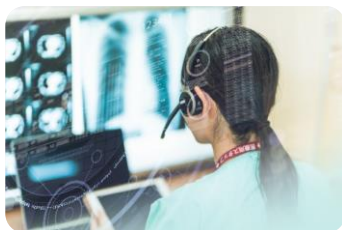
培ってきた移動体通信技術を基に、5G通信インフラに関わるソフトウェア開発を通じて、AI/IoT時代のICT基盤構築を支援



制御系ECUの開発実績、無線通信やセキュリティ等の技術を活かし、自動運転やモビリティ・サービスを支える技術を提供



クラウド開発や画像処理AIの技術・ノウハウを活かし、医療の安全性向上やICT化を推進



教育研修制度の刷新やITを利用したキャリア開発の充実、働き方改革の推進により、働きやすい・働きがいある職場環境へ



新中期経営計画

重点戦略	今までの成果	今後の課題
重点戦略 1 プロダクト事業の 展開と拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● プロダクト事業は、計画42億円に対し、43億円。 ● MDM、L-Shareライブラリ、ALLIGATE事業が貢献。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 各プロダクト事業のブラッシュアップ
重点戦略 2 高付加価値業務への シフト	<ul style="list-style-type: none"> ● プライム事業は、計画3.7億円に対し、6.7億円まで事業拡大。 ● 携帯端末分野からの業務シフト。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業アプローチの多様化と、システム提案の推進
重点戦略 3 コスト競争力強化	<ul style="list-style-type: none"> ● オフショアの拡大によって開発コストの低減、ならびに柔軟な人材確保が可能に。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 優秀な人材活用・確保の為、オフショア・ニアショア開発手法の洗練化。
重点戦略 4 グループ経営 戦略強化	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ会社間の業務移管による効率化と収益の改善。 ● 出向などでのグループ間人材交流による業務拡大。 ● グループ間の共通ITインフラによる業務効率化が進展。 ● グループコンプライアンスチェックによる内部管理体制強化。 	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ社員への理念の浸透とグループシナジーの向上。

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 **300億円**

営業利益 **24億円**

営業利益率 **8%**
を目指す

重点戦略

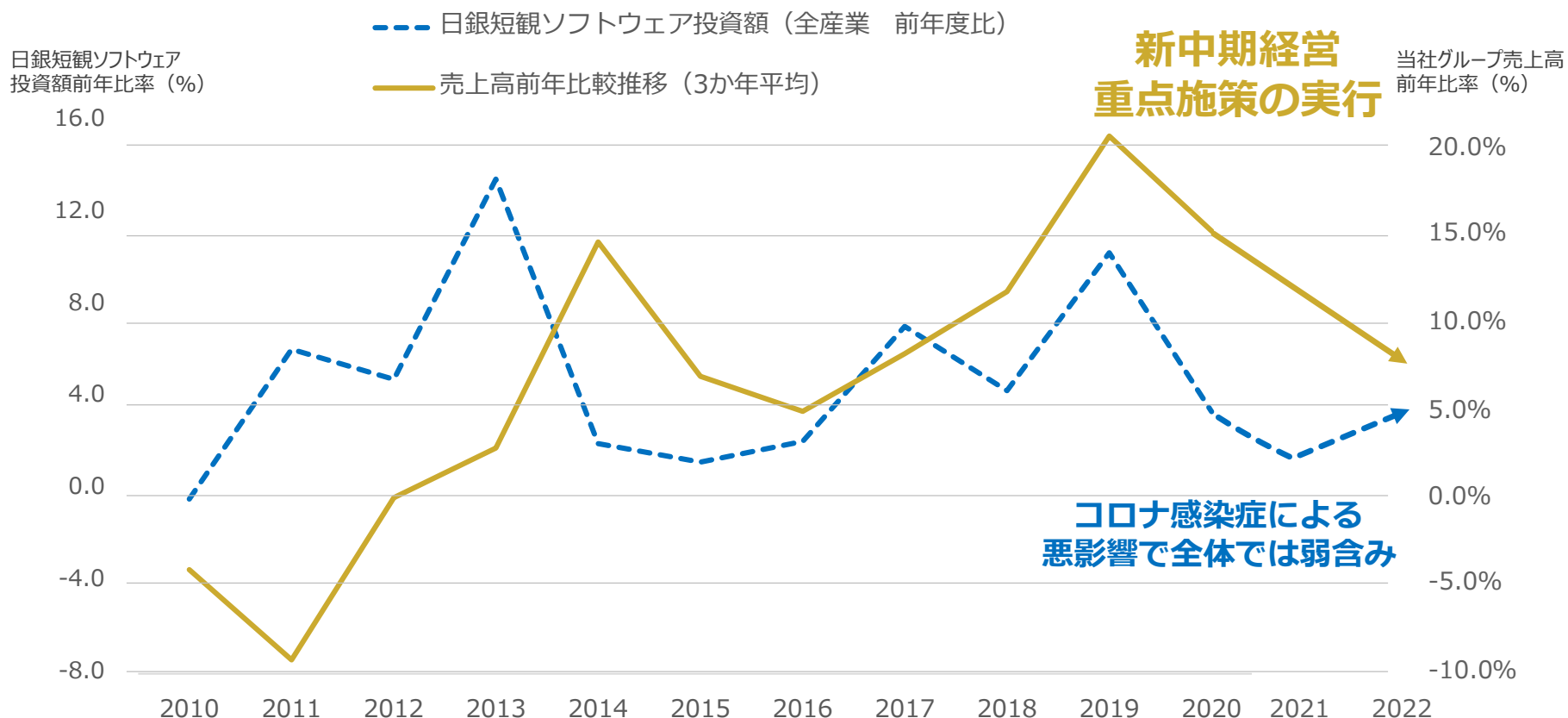
1. 顧客開拓、有望分野の拡大
営業力と技術力の強化。

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。

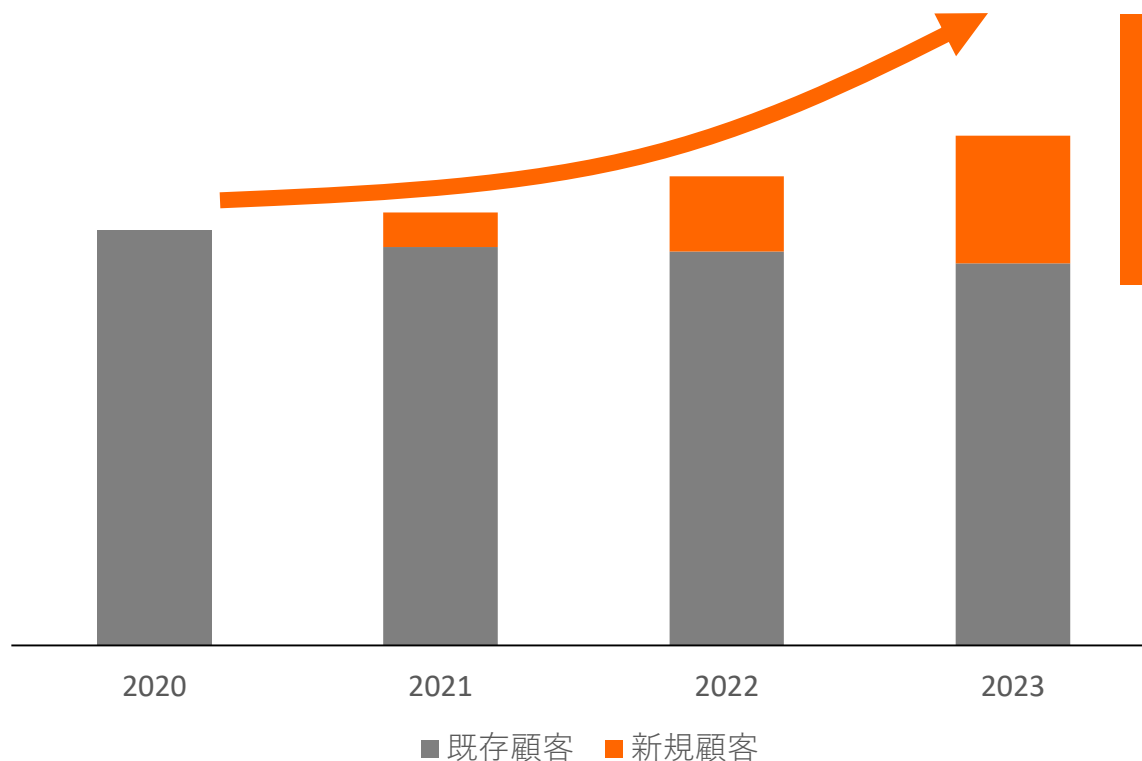
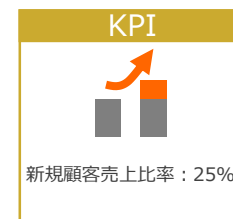
事業環境（マクロ分析）

- 企業のIT投資意欲は新型コロナウイルス感染症影響により、短期的には弱含む見込み。
- 5G含むモビリティやDX関連などではシステム投資意欲が依然高く、分野別で強弱感がある。
- 新中期経営計画では3つの重点戦略を実行し、年平均7%程度の売上高成長を計画する。



営業力・技術力を活かし、新規顧客を開拓していく

- FAE（技術営業）の拡充により提案営業をさらに推進し、新規顧客を開拓。事業の拡大と収益基盤の安定化を図る。



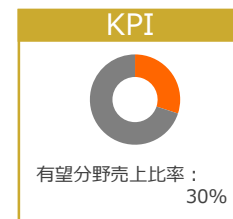
【新規顧客】

2021年12月期から3年間で開拓する顧客の最終年度の売上高 75億円を目指す

- FAEによる提案営業の推進
- 営業ツールの活用やセミナー開催等による顧客誘導など新たな営業手法の導入

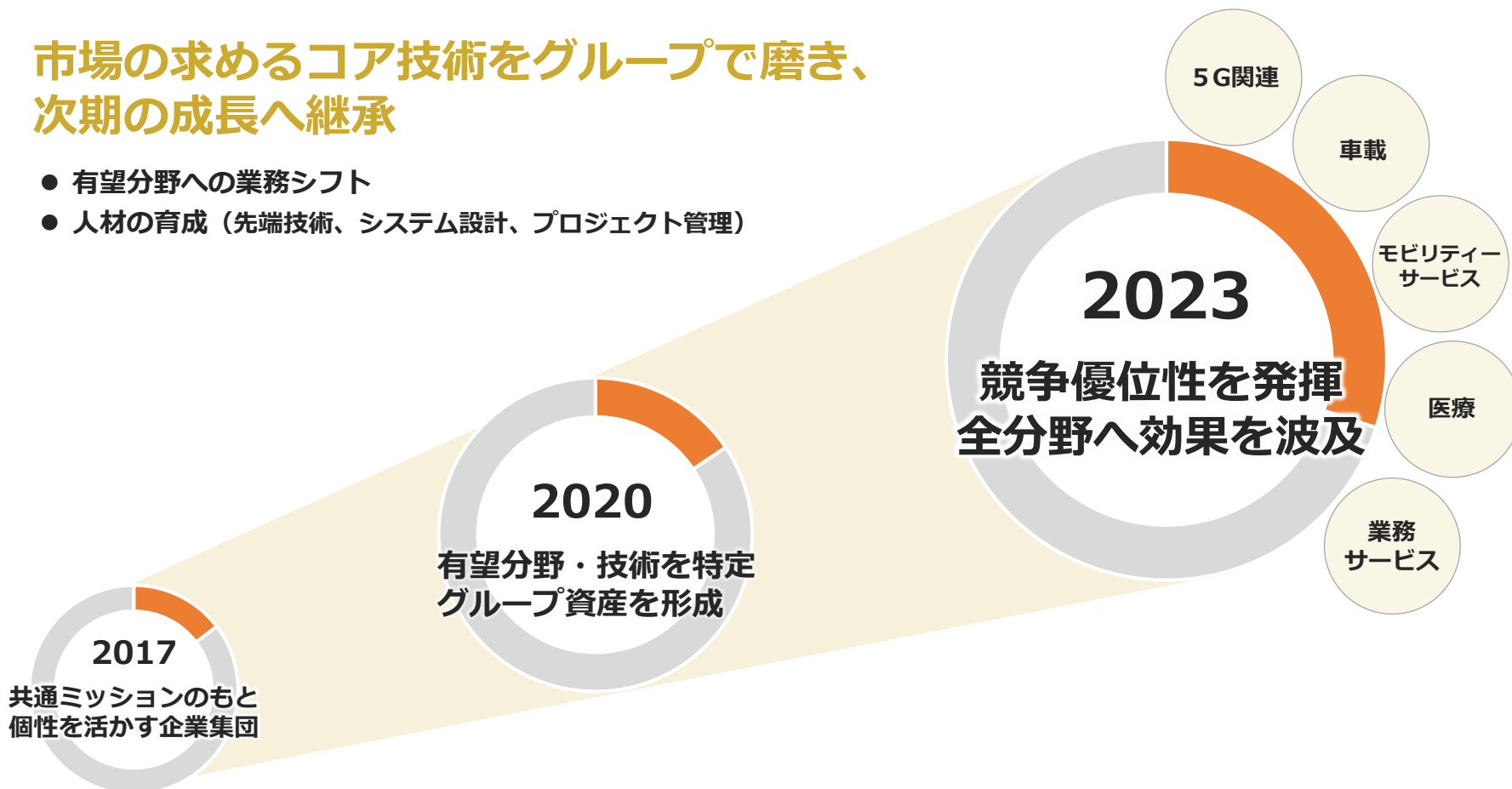
成長が見込まれる有望分野での事業拡大

- 当社グループで培った技術・ノウハウ、実績を活かし、5G関連、車載、モビリティ・サービス、医療、業務サービスへ注力する。



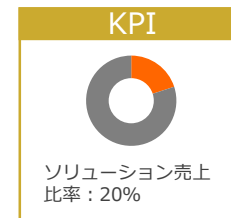
市場の求めるコア技術をグループで磨き、次期の成長へ継承

- 有望分野への業務シフト
- 人材の育成（先端技術、システム設計、プロジェクト管理）

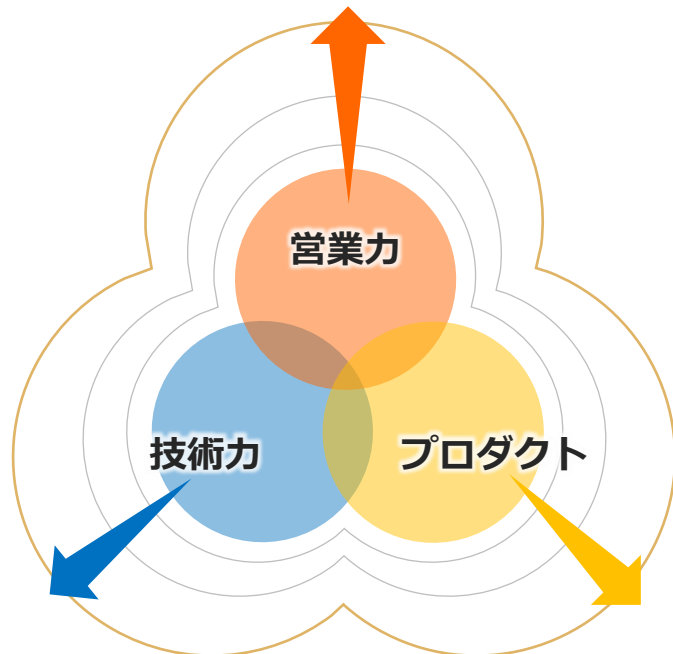


お客様に満足いただけるソリューションを提供するとともに
新しいビジネスモデルへの挑戦

- 技術力、プロダクト、営業力を融合させたソリューションを提供し、プライム事業など高付加価値業務を受注。新たなビジネスモデルでのサービス展開も。



提案営業



幅広い分野の
実績・ノウハウ

プロダクトの
活用



ソリューションコア

グループ内の技術・ナレッジ・ノウハウを結集

技術力

- 組み込み系、業務系、ネットワーク系のシステム開発で培った技術・ノウハウの活用
- クラウド、IoT、AI人材の育成、システム設計力の向上

プロダクト

- 医療系、IoT、セキュリティなどのプロダクト販売ノウハウの活用
- 新たなプロダクトの開発と新たなサービスの提案

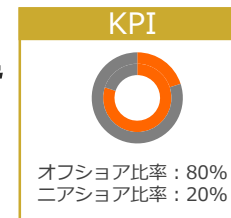
営業力

- FAE（技術営業）による提案営業の強化
- マーケティング強化
- 新たな営業手法の導入

グループシナジーによる事業拡大

オフショア・ニアショア活用による地域拠点でのビジネス推進

- オフショア・ニアショア活用を推進し、グループシナジーにより更なる事業拡大
- 人材交流による、技術／ノウハウの共有、得意分野での連携拡大



オフショア



ニアショア



地域拠点でのビジネスの推進
～ 地域経済の活性化、雇用創出、IT人材育成・確保 ～

技術／ノウハウの共有
得意分野の連携拡大

首都圏

プロジェクトの要件に合わせて使いわけ



グループ理念体系の共有による組織力強化と、業務効率化の推進

- 全社ITの推進や働き改革により、業務の効率化と生産性の向上
- 管理業務一元化と内部管理体制強化により、グループ管理体制の強化

管理業務の効率化

全社ITの推進

- グループで利用するITシステム刷新やネットワーク改善
- タレントマネジメントシステムを利用した組織人材の活性化、見える化

働き方改革

- テレワーク制度の整備による、新たな働き方の提案
- グループ内人材の適材適所での配置と活用
- ダイバーシティ推進による働きやすい職場環境の整備

グループ管理体制の強化

管理業務一元化

- 採用・教育研修でのグループ連携
- 経理システムの統合と、経理処理体制の一体化
- 改正法令等の情報共有とグループ一体となって法令対応

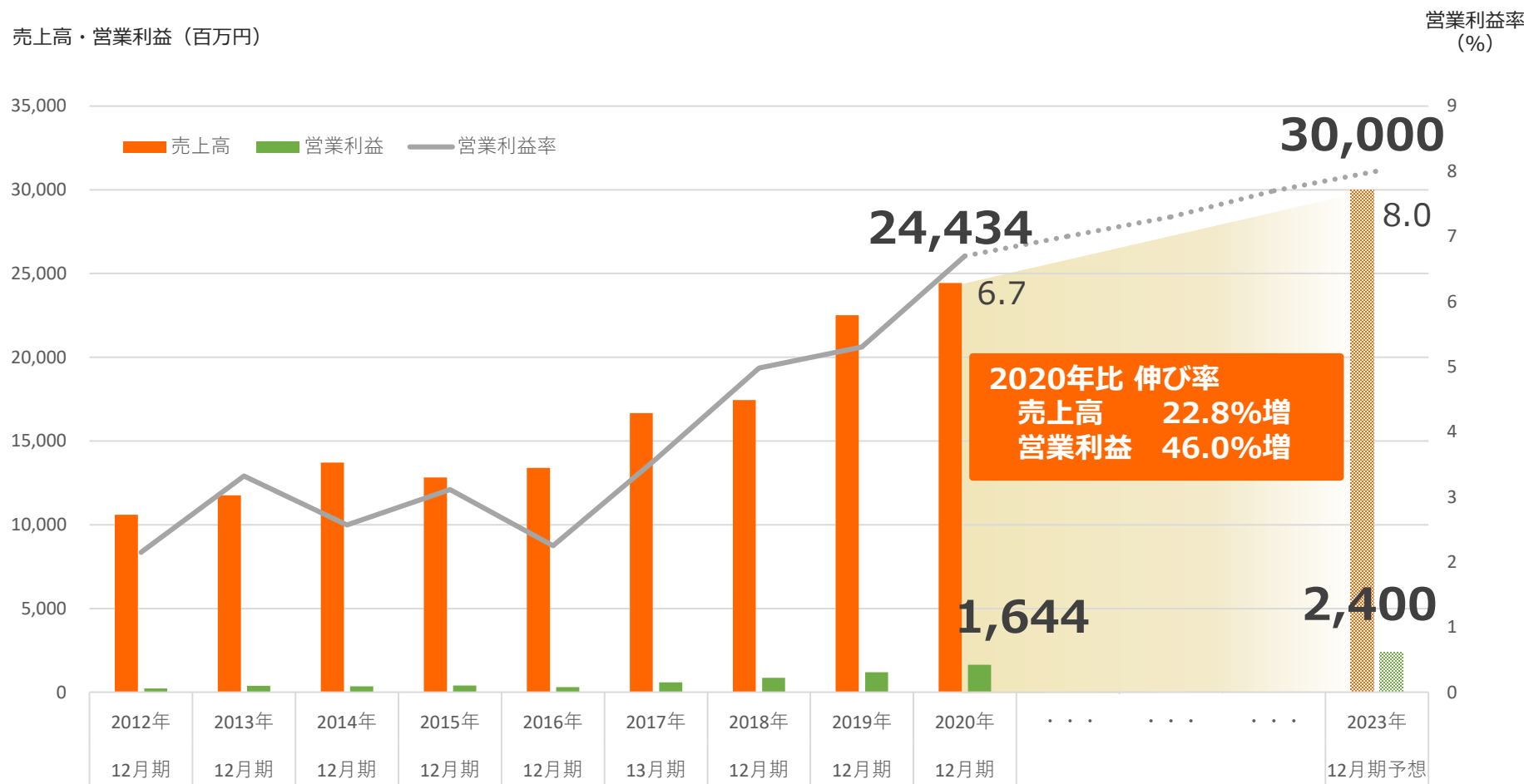
内部管理体制強化

- グループ横断的なコンプライアンス遵守、リスクマネジメント、財務報告内部統制の体制整備

売上高300億円、営業利益24億円、営業利益率8% を目標に

- 新中期経営計画での3つの重点戦略を実行し、さらなる事業の拡大と収益性の向上を図る。

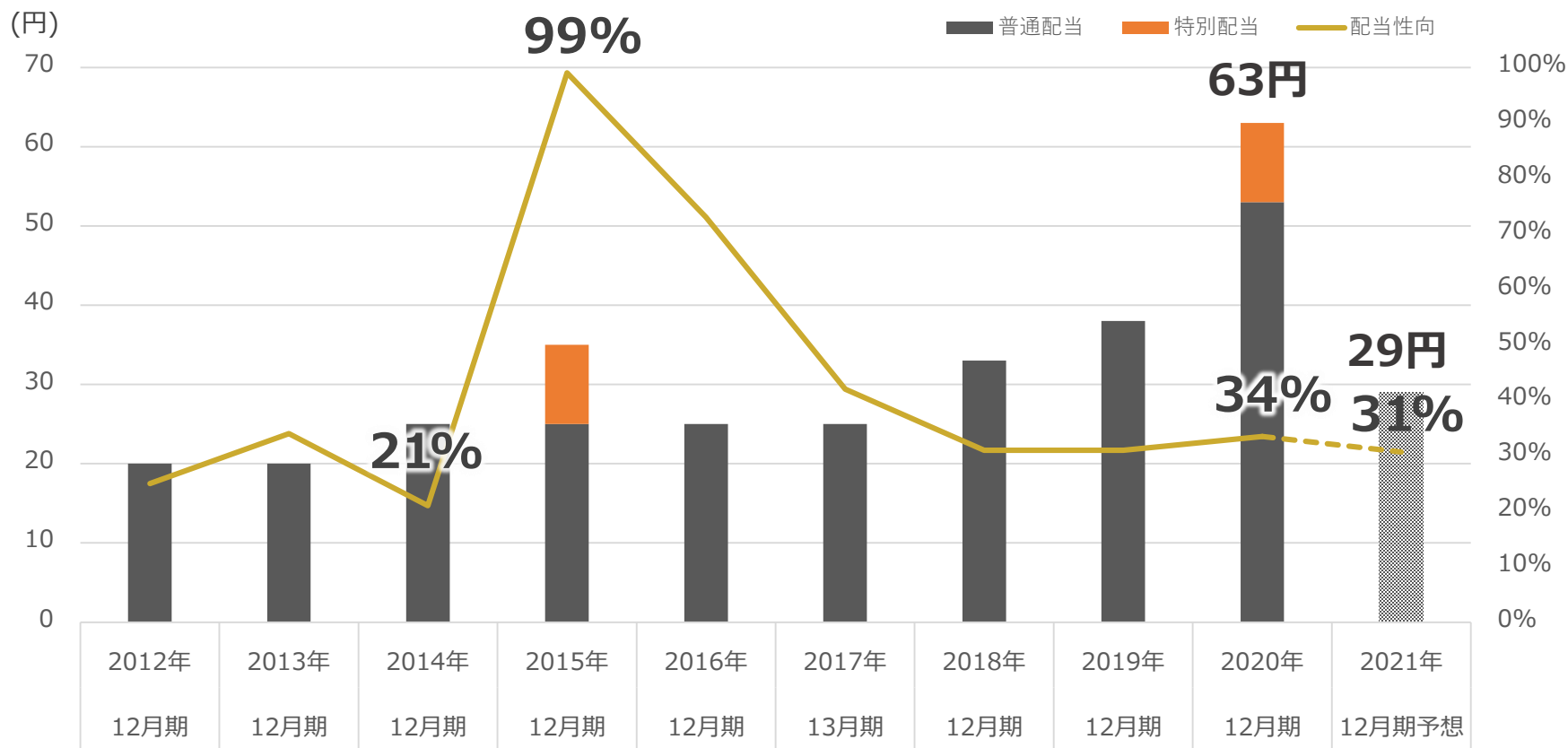
売上高・営業利益（百万円）



配当予想と株主還元方針・配当性向

内部留保を勘案の上、可能な限り安定した配当を継続していく方針
配当性向は30%を目標に

- 2021年12月期 配当金（予想）：29円 配当性向：30.7%
※ 2021年1月1日付で、普通株式1株当たり2株に株式分割



決算概要

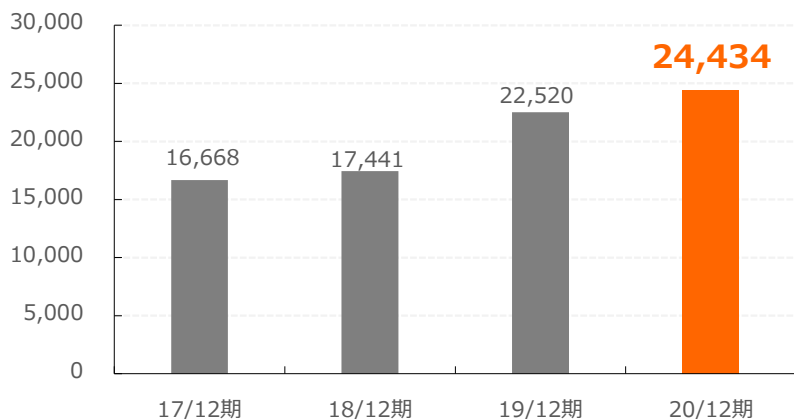
2020年12月期 連結損益計算書

- 期中に上方修正した売上高目標には届かなかったものの、過去最高売上高・最高益を更新。
- コロナ感染防止策を講じつつ、稼働率・生産性への影響を最小限に抑え、前期比増収増益。

単位：百万円	2019	2020	増減	前期比	2021予想
売上高	22,520	24,434	+1,914	+8.5%	26,000
営業利益	1,193	1,644	+451	+37.7%	1,770
営業利益率	5.3%	6.7%	+1.4pt	-	6.8%
経常利益	1,227	1,712	+485	+39.5%	1,850
親会社株主に帰属する当期純利益	633	994	+361	+57.0%	1,070

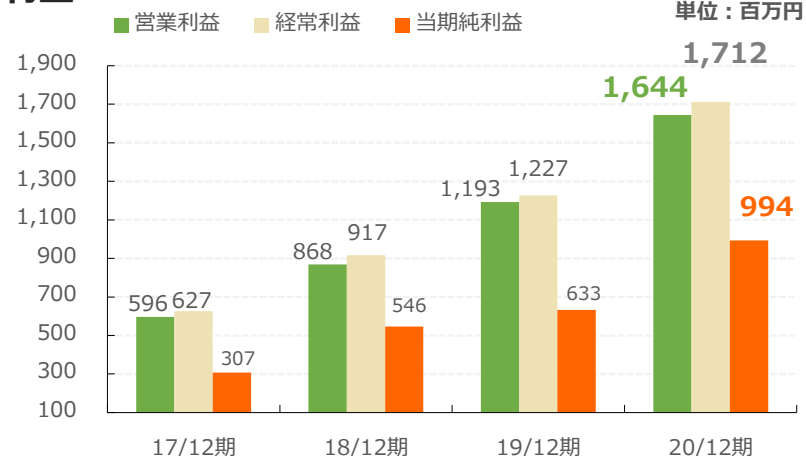
売上高

単位：百万円

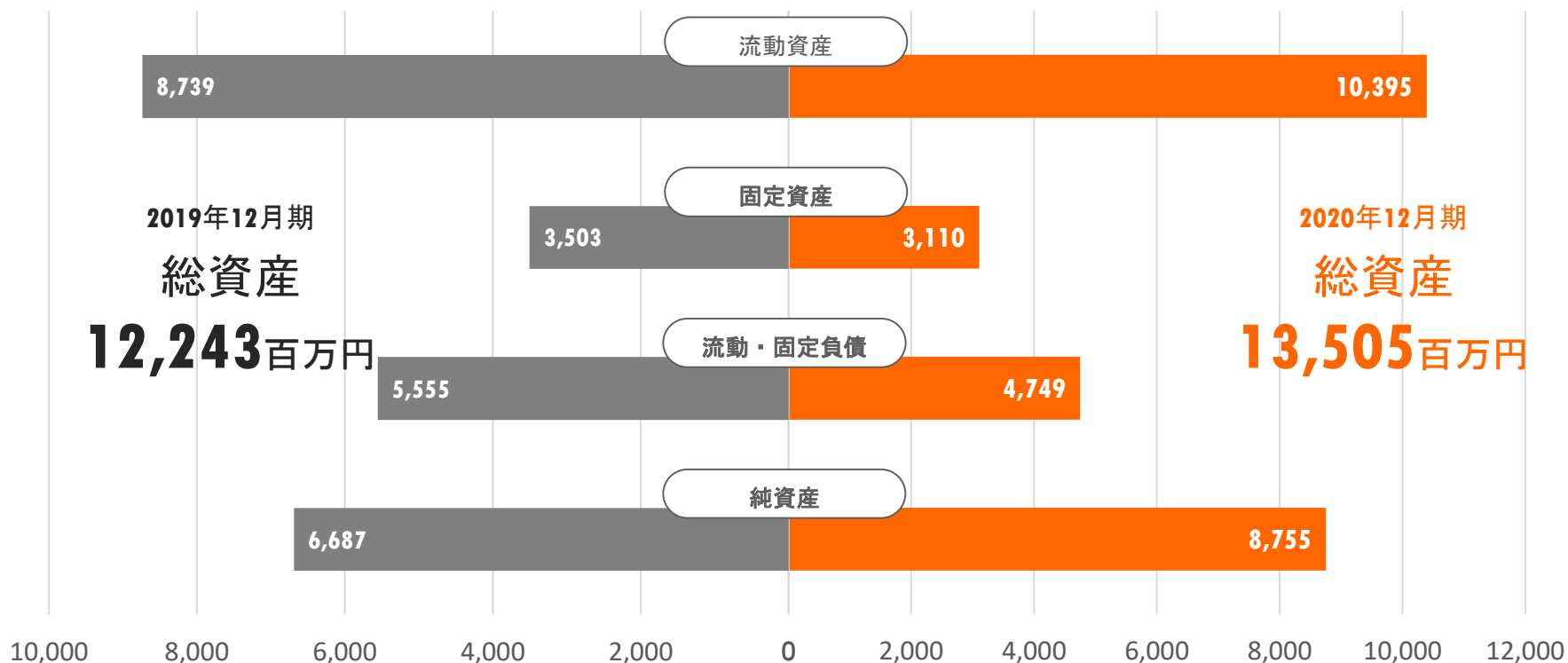


利益

単位：百万円



2020年12月期 連結貸借対照表



主要ポイント

総資産

増資による現金及び預金、売上高増加による受取手形及び売掛金の増加

純資産

増資による資本金、資本剰余金の増加、利益剰余金の増加

負債

売上高増加による未払消費税等、未払法人税等の増加、短期借入金の返済による減少

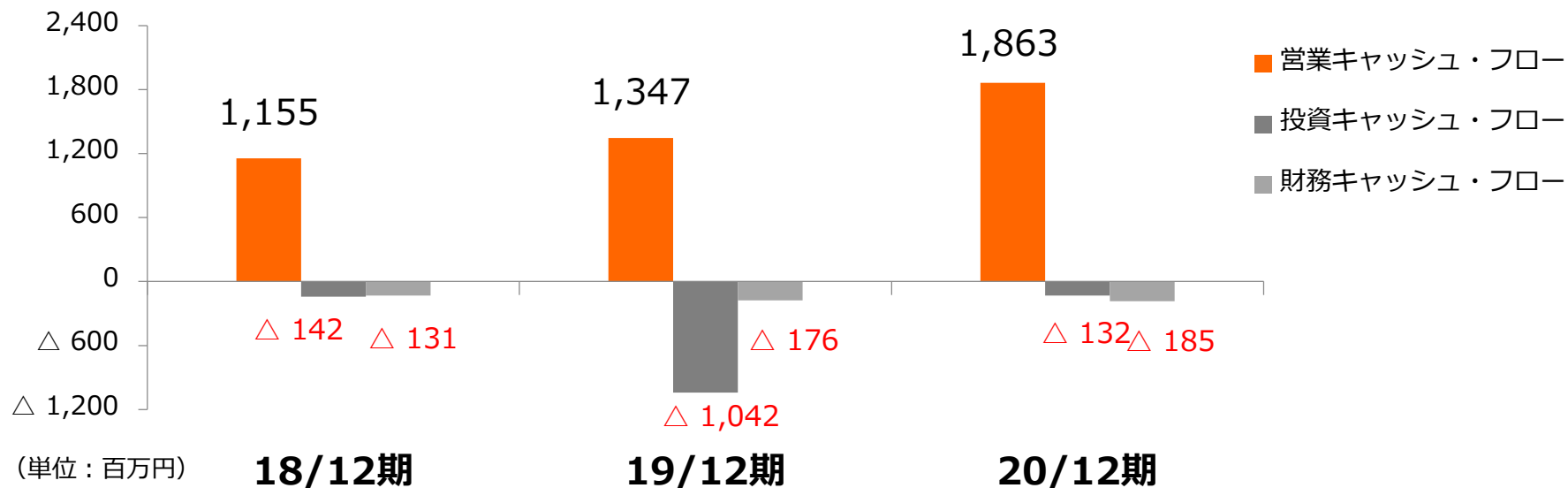
自己資本比率

64.8%。10.2ポイント増加

2020年12月期 連結キャッシュ・フロー計算書



- 現金及び現金同等物の期末残高は、前期末と比べ1,535百万円増加し、5,196百万円に。



2019年12月期との比較

営業キャッシュ・フロー +1,863百万円

税金等調整前当期純利益	+1,711
のれん償却額	+ 474
売上債権の増加	△ 289

財務キャッシュ・フロー △185百万円

新株の発行による収入	+1,230
短期借入金の純増減額	△1,180
配当金の支払額	△ 193

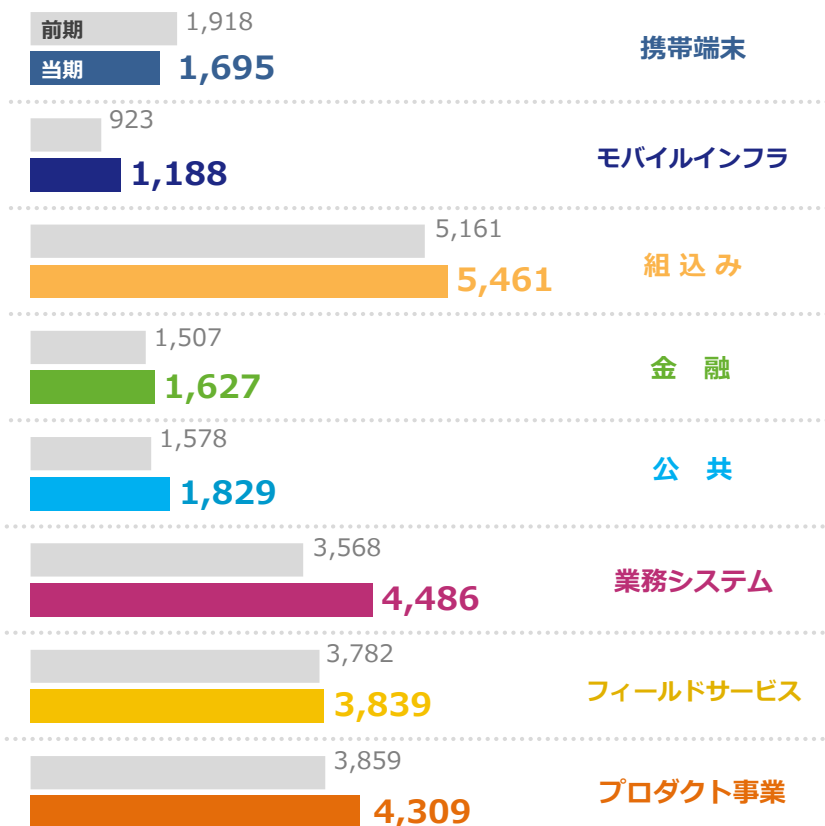
投資キャッシュ・フロー △132百万円

有形固定資産の売却による収入	+ 14
有形固定資産の取得による支出	△ 73
無形固定資産の取得による支出	△ 51

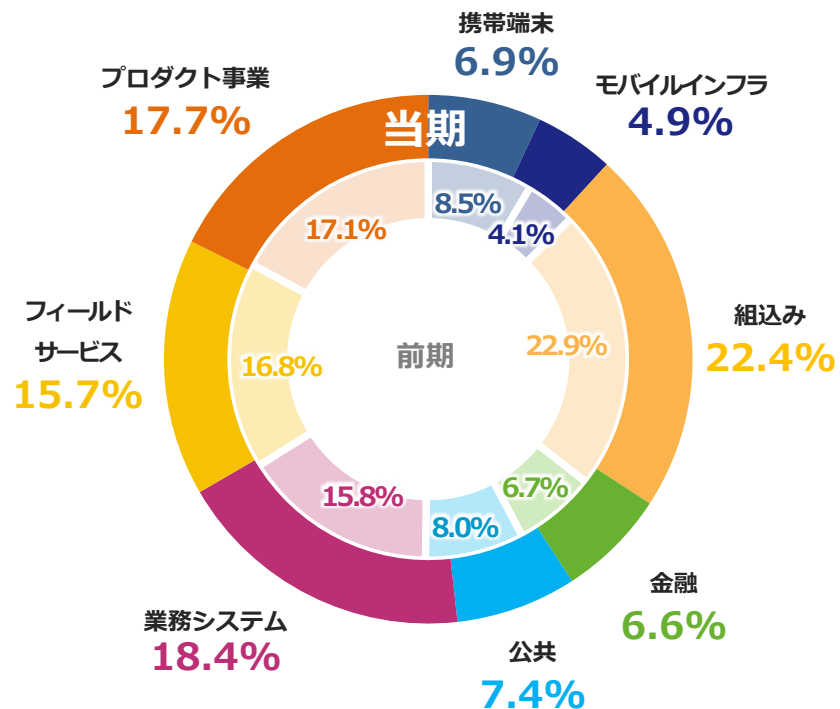
連結分野別売上高/構成比 前期対比

分野別売上高 前期比較

単位：百万円



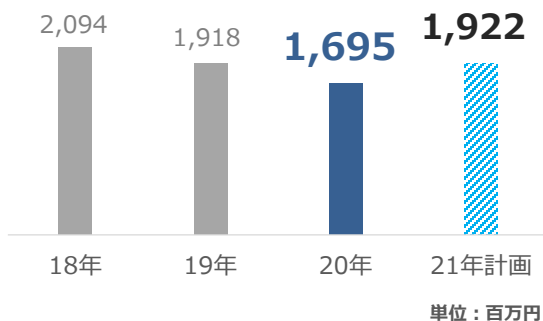
分野別売上高 構成比前期比較



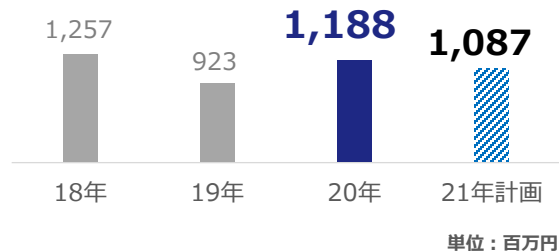
大型案件の受注により、
業務システム・プロダクト事業の受注拡大

連結分野別売上高推移

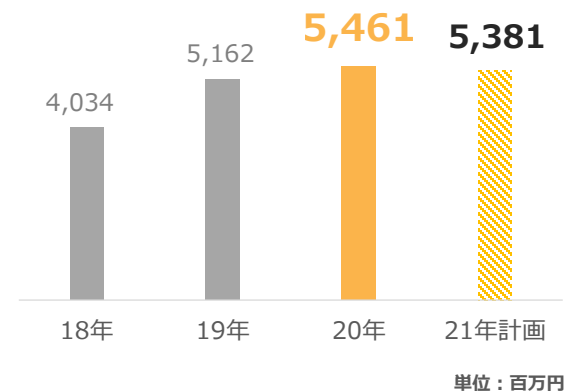
携帯端末



モバイルインフラ



組込み



2020年

スマートフォン向けモバイルアプリケーション開発は伸びたものの、スマートフォン含めた通信端末開発の規模が縮小となり、減収となった。

5Gの本格展開に伴い、基地局やネットワーク機器における5G関連業務の受注が拡大し、約28%の増収となった。

堅調な医療系業務に加え、POS関連業務における大型案件受注、車載業務の新規顧客獲得等により5%程度増収となった。

2021年

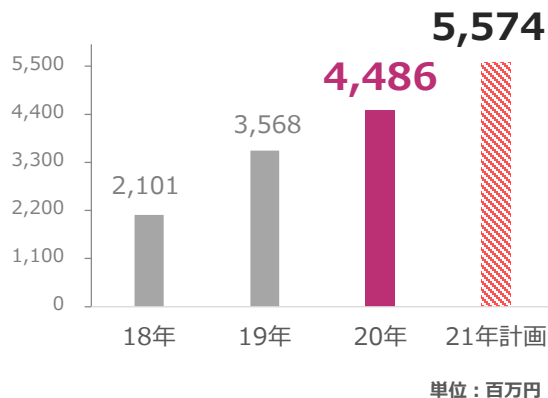
端末本体の開発は引き続き減少も、モバイルアプリケーション開発業務での新規顧客獲得や5G検証業務の受注拡大による増収を計画。

LTE基地局開発や大規模ネットワーク機器開発終了も、ローカル5G関連開発業務を含め5G関連業務の受注拡大予想。

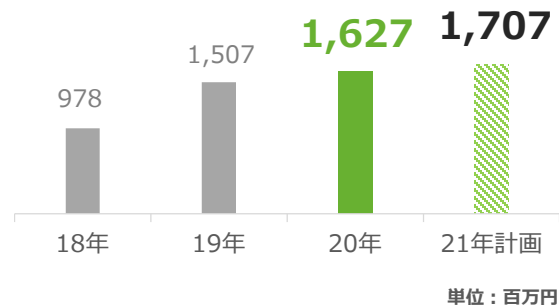
車載系業務のうち、モビリティ・サービス関連業務を業務システム分野に移行しているが、その他業務は堅調に推移することが予想され、2020年並みの売上を計画。

連結分野別売上高推移

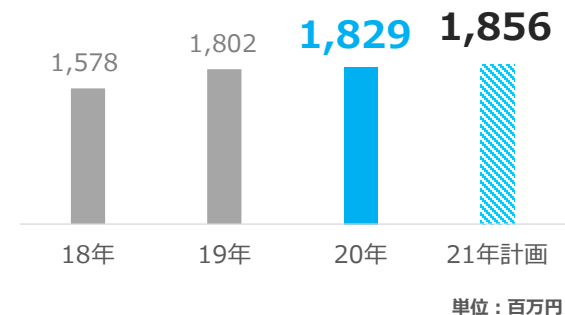
業務システム



金融



公共



2020年

Web+クラウドといったシステムとしての受注の増加がプライム事業の拡大につながり25%増収となった。

証券系業務の安定受注と、オンプレのサーバー案件などの受注により8%程度の増収となった。

官庁からのWEBシステム刷新業務の受注により受注増。

2021年

医療、IoT、モビリティサービスといった分野におけるクラウドを含めたシステム開発の受注拡大を目指し、増収を計画。

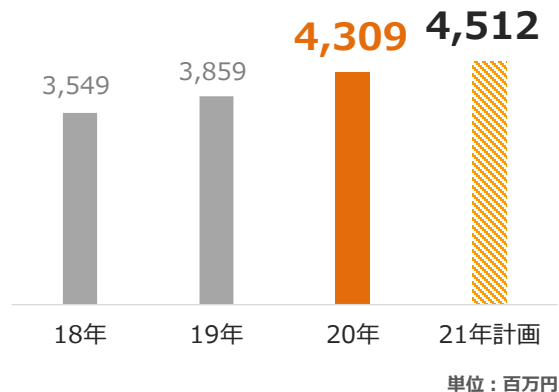
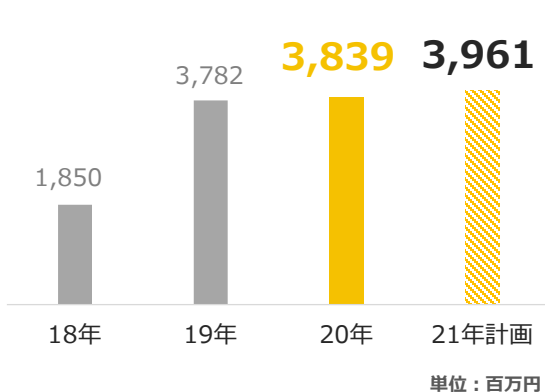
2020年並みの受注量確保を見込み、増収を計画。

官庁以外の公共団体からのプライム事業の受注を目指し、2020年並みの売上を計画。

連結分野別売上高推移

フィールドサービス

プロダクト事業



2020年

運用支援サービス業務の拡大と、サーバー構築業務の受注拡大により前年同期比15%程度の増収となった。

ALLIGATEを含めたセキュリティ事業の拡大と、MDM事業、L-Share事業の売上高が増加し、前年同期比11%程度の増収となった。

2021年

サーバ・ネットワーク構築業務の更なる拡大による増収を計画。

セキュリティシステムのリニューアル案件やALLIGATEなどの新サービス、MDM事業・L-Share事業の拡大による増収を計画。

中期経営計画2023

売上高	300億円
営業利益	24億円
営業利益率	8%

2021年12月期予想

売上高	260億円
営業利益	17.7億円
経常利益	18.5億円
当期純利益	10.7億円

配当

29円

配当性向：**30.7%**



ご視聴いただき、誠に有難うございました

本資料は、2020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2020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。