

2024年12月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

証券コード：155A 東証グロース



情報戦略テクノロジー。

すべてを、なくしていく。
0次DXで、この国に豊かさと強さを。

INDEX

01 会社概要
Our Company

02 第2四半期（中間期） 決算情報
Financial Results for FY2024-2Q

03 成長戦略
Growth Strategy

04 Appendix

01

会社概要

Our Company

会社名 **株式会社情報戦略テクノロジー**

(証券コード：155A)
(Information Strategy and Technology Co., Ltd.)

事業内容 **大手企業向けDX内製支援サービスなど**

役員	代表取締役社長	高井	淳
	取締役	廣田	重徳
	取締役 (非常勤)	金井	一正
	取締役 (非常勤)	飯田	耕造
	監査役	藤野	孝
	監査役 (非常勤)	今村	元太
	監査役 (非常勤)	大濱	正裕

従業員数 **321名 (内 エンジニア 253名) (2024年6月末)**

設立 **2009年1月23日**

住所 **本社：東京都渋谷区東3-9-19 VORT恵比寿maxim 8階**
サテライト：東京都渋谷区東3-16-3 エフ・ニッセイ恵比寿ビル 8階

ヒストリー

- 2009.01 ● **設立**
- 2016.06 ● **子会社として株式会社トライアングルファーストを設立**
- 2019.11 ● **株式会社トライアングルファーストを「株式会社WhiteBox」に社名変更**
- 2020.09 ● **WhiteBox β版をリリース**
- 2021.01 ● **WhiteBoxサービスを正式開始**
- 2022.07 ● **株式会社WhiteBoxを吸収合併**
- 2024.03 ● **東証グロース市場に上場**



すべてを、なくしていく。

私たちは、システム開発における多重下請け構造をなくしていきます。

多重下請け構造の弊害から生まれる巨大なシステム障害と、ユーザーの生活に寄り添っていないサービス開発をなくしていきます。そのシステム障害の修復や、サービスをつくり直すために捻出される本来必要ではなかった莫大なカネをなくしていきます。

システムエンジニアの使い捨てという発想をなくしていきます。優秀なシステムエンジニアが育たないという環境をなくしていきます。先進国では優れたシステムエンジニアが経営者になっていく。そんな環境が日本では少ないという事実をなくしていきます。優秀な人たちがシステムエンジニアという仕事を選ぼうとしていない状況をなくしていきます。

「要件定義のウソ」をなくしていきます。時代も、使う人も常に変化していく中で、システムに完成はありません。「とりあえず要件定義に沿うために」と、中途半端で帳尻だけを合わせるようなデタラメなシステムをなくしていきます。

外注という概念をなくしていきます。外注により生まれる上下関係からコミュニケーションやアイデアが滞ってしまう機会をなくしていきます。相手の言っていることが明らかに間違っているとわかりながら、それでも「はい、はい」とごまかしたまま進行していくような不健全なチームをなくしていきます。

世界の基盤は、システムでできている。企業活動のすべてのシステムが、そしてシステムに携わるすべての人が、健全に懸命に誠実に活躍できるならば、企業が提供するサービスや商品や施設などを享受するすべての人の生活と未来が、確実に豊かに、幸せになっていく。

1次請け、2次請け、3次請けという構造から、0次DXへ。ダイレクトに相談され、私たちと1チームになりカタチにしていく。つねに相談と提案が繰り返されながら、改善と改良が積み重なり、進化し続けていく。

多重構造と下請け。その歪んだ発想を常識にしてしまっている現状を、私たちはなくしていきます。

システム開発におけるすべての課題をなくし、あらゆる限界を超えていくことで、この国の、そしてこの国で生きていく人の確実な豊かさと、幸せをつくっていきます。

企業と、ともに。

当社のビジネスモデル①

自社エンジニアおよびパートナーから調達したエンジニアによる「0次システム開発」を提供。

- ▷ 社員エンジニアは、「厳選採用と適切な研修」を経てプロジェクトに配属。
- ▷ オープンプラットフォーム「WhiteBox」に登録している、「パートナー企業の優秀なエンジニア」を活用。



当社のビジネスモデル②

ベンチャーから成長した大手IT企業は、DXを内製することでDXを成功させている。
一方で社歴の長い大手企業はDXをシステム会社頼みにしているためDXに苦戦・・・
当社は、大手IT企業が行っているDX内製を大手企業が実現できるよう支援している。

解決する課題

社歴の長い大企業の課題

DXがシステム会社頼み
になることが多い

▶ DXに苦戦

ベンチャーから成長した大手IT企業の場合
DXのシステム開発を内製することで
成功させている

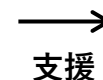


当社が取り組む解決方法

DXに課題を抱える大企業に
DX内製を支援



0次システム開発



大手企業（顧客）

DX（システム
開発）の内製



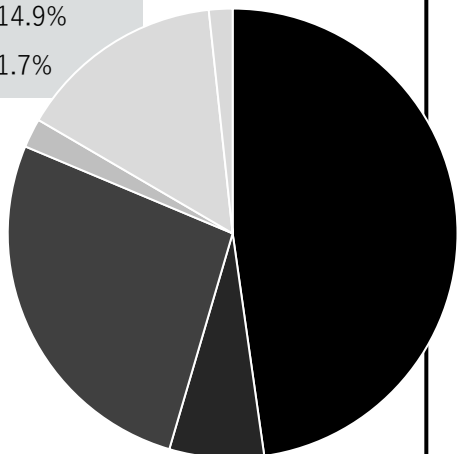
当社の強み：強固な顧客基盤

売上の約8割が売上高1,000億円以上（グループ合計）のエンタープライズで構成されている。
エンタープライズはIT投資額が安定しており、当社の安定的な事業基盤を生み出す。

顧客の売上規模別に見る当社売上の割合

売上の約8割が売上1,000億円以上のグループに属するエンタープライズ

500億円以上 2.1%
100億円以上 14.9%
100億円未満 1.7%



顧客のうち、
売上1,000億円以上の企業が

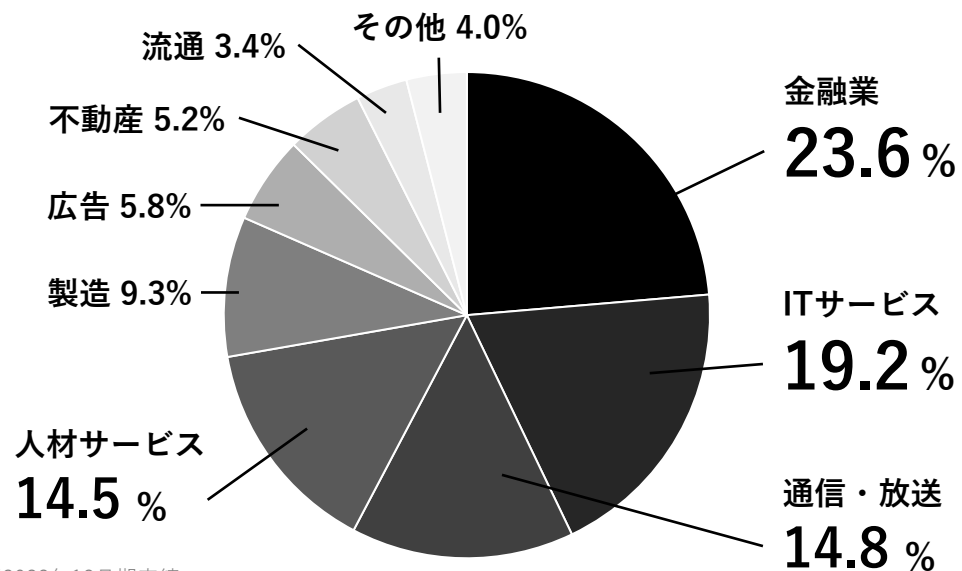
81.4%

年商1兆円以上 **47.8%**
5千億円以上 **6.8%**
1千億円以上 **26.8%**

※2023年12月期実績

顧客業種別売上高構成比

DXを早くから推進している業種が売上高の上位を占める



※2023年12月期実績

当社の強み：多くの大企業に対する実績

当四半期に受注した主な顧客

キリンホールディング株式会社 様
東急株式会社 様

ほか

その他の主な顧客

IDOM Inc.



docomo



SQUARE ENIX



テレ東コミュニケーションズ



NOMURA



LIXIL



ほか

02

第2四半期（中間期）決算情報

Financial Results for FY2024-2Q

全社業績

- 2024年12月期第2四半期の業績進捗は、概ね計画どおり
 - ▷ 売上高 2,819百万円
 - ▷ 営業利益 216百万円

主な取り組み

- 株式会社CEspaceとの資本業務提携を解消（2024年5月）
強みを持つ中核事業により専念。
- 大手企業向けの生成AIを利用したサービスをリリース（2024年6月）
大手企業向けの生成AIを用いたビジネス向けのサービスはまだ少なく需要が高い。

トピックス

- 将来の成長の原動力となる33名の新卒（内 28名がエンジニア）が入社
- 人員増に伴い、本社の移転を決議
- エリア展開を検討し、第1号拠点を九州拠点に定める（2024年10月 予定）

当社のビジネスモデルはストック型（累積型）のため、期末に向けて売上は拡大傾向。

第1四半期に続き、第2四半期も売上高は堅調に推移。

社員エンジニア、パートナーエンジニア共に増加し、原価率が第1四半期 69.9%から第2四半期 71.3%と1.4ポイント増。

(単位：百万円)	2024年12月期 第2四半期	売上高比	通期業績予想	進捗率
売上高	2,819	—	5,811	48.5%
売上総利益	827	29.4%	—	—
営業利益	216	7.7%	419	51.5%
経常利益	200	7.1%	394	50.8%
中間純利益	154	5.5%	286	53.9%

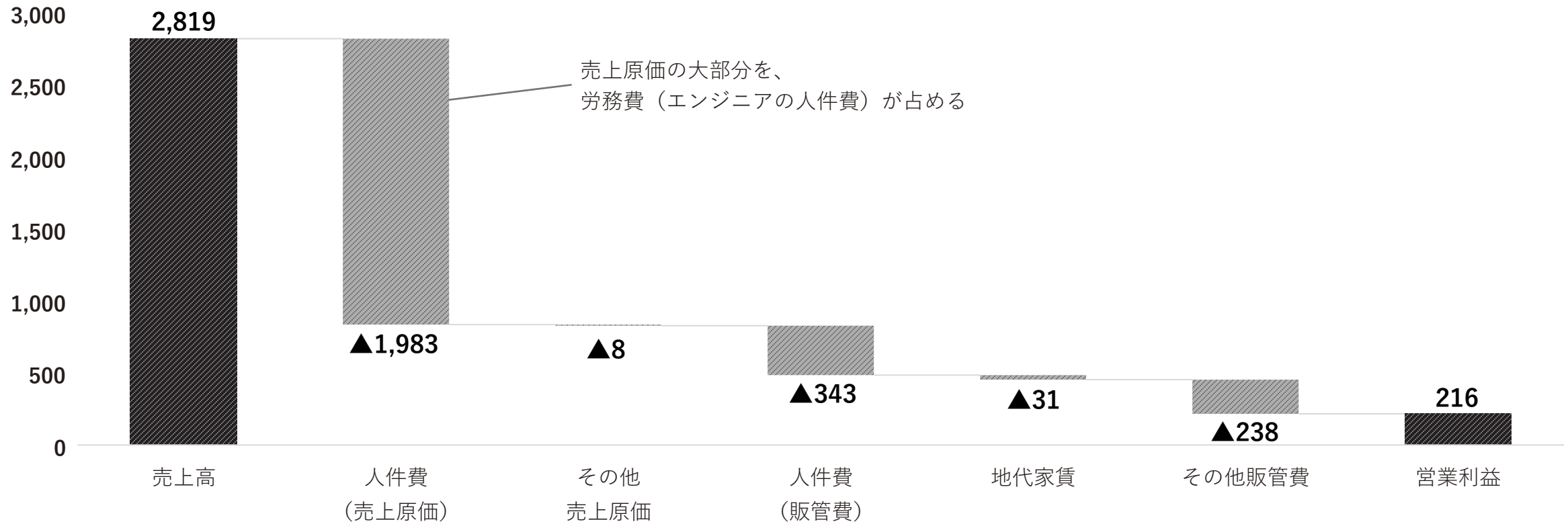
収益構造の内訳

4月に入社した新入社員は、当初は販管費の人件費として計上し、エンジニアとして配属になった場合は原価の人件費として計上。

- ▷ 入社（4月）と配属（6月）が含まれる第2四半期（4～6月）は、人件費の区分変更が生じるので分析時には留意が必要。
- ▷ 24年新卒の**育成研修は順調**。売上への貢献は第3四半期以降の見込み。

移転による地代家賃の影響は第3四半期以降に発生。

(単位：百万円)

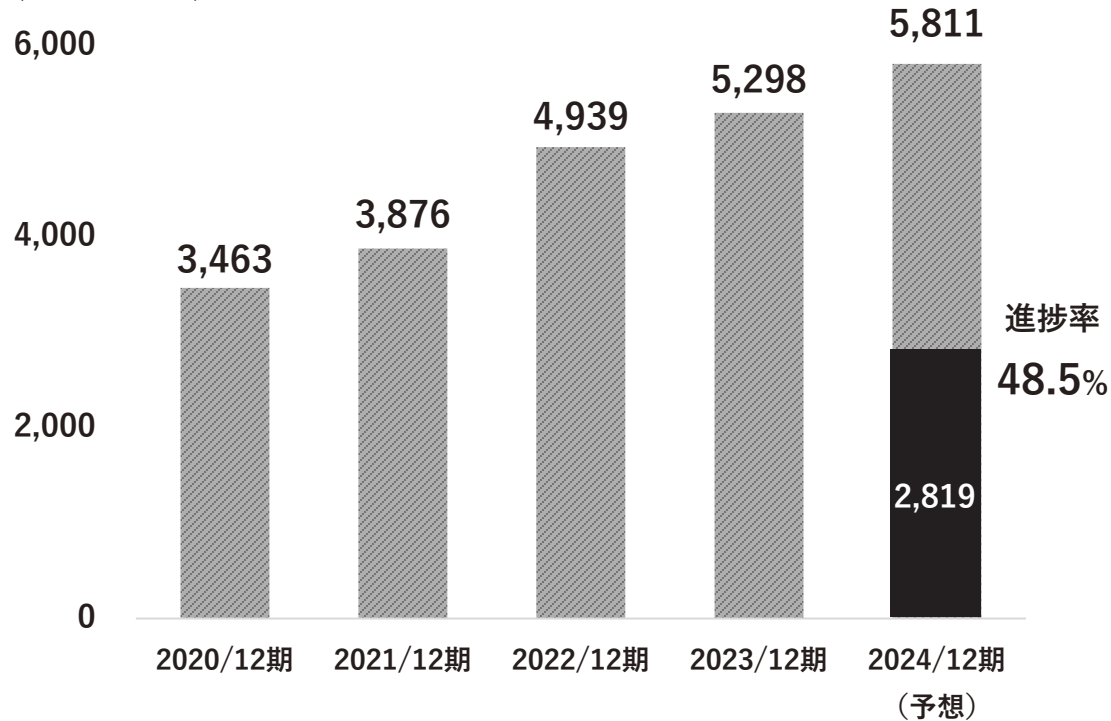


売上高・営業利益の推移

当社の売上高はストック型（累積型）で、期末に向けて売上は拡大傾向。通期予想に対し**堅調に推移**。
売上原価・販管費については新卒社員の増加などによる人員増を吸収できたため、営業利益は**計画をやや上回るペース**で推移。

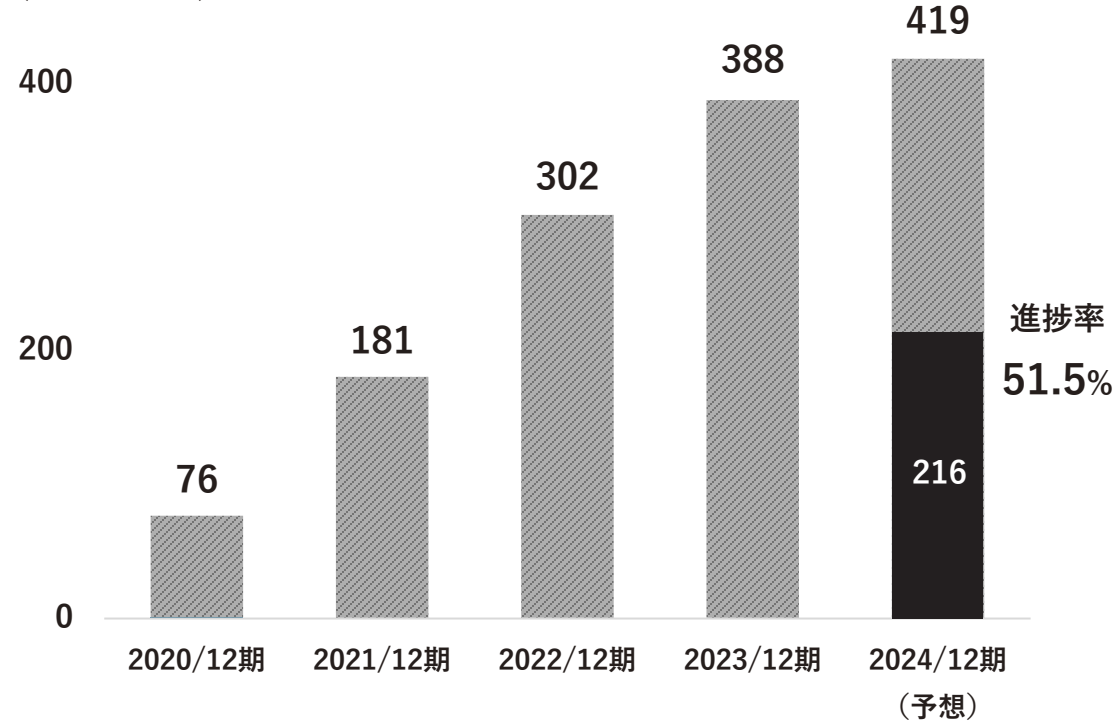
売上高の推移

(単位：百万円)



営業利益の推移

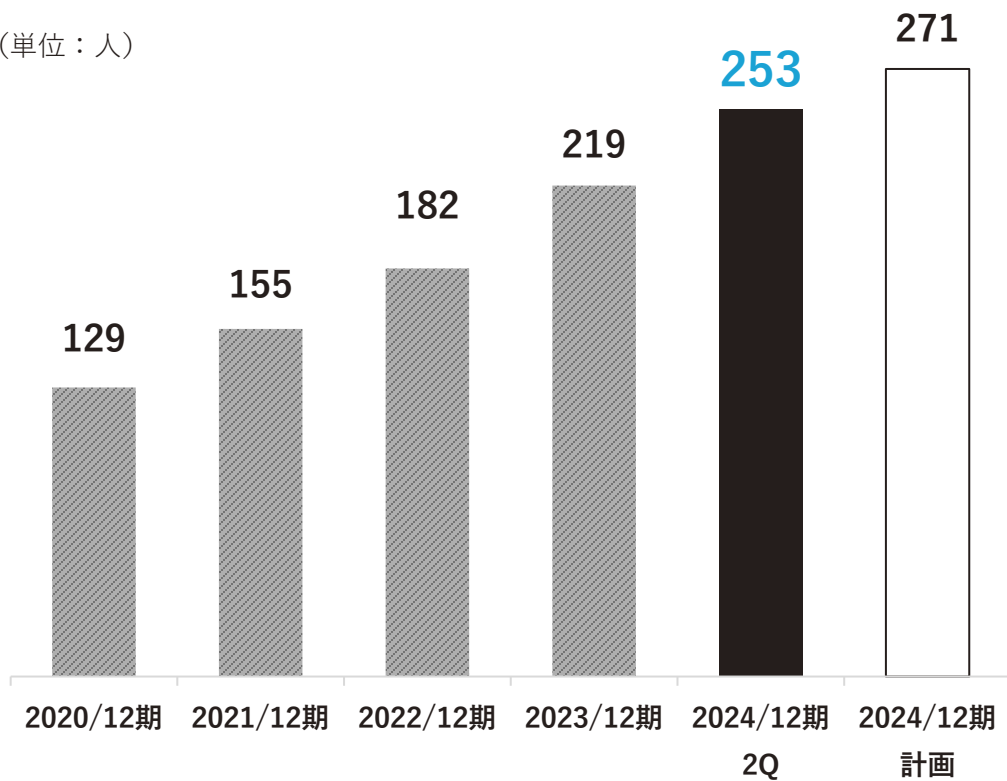
(単位：百万円)



エンジニア数の推移

新卒社員の入社などに伴い第2四半期末のエンジニア数は**34名増と大きく増加**。2024年12月末には271人を計画。
新卒社員のエンジニアが稼働するまではパートナーエンジニアで充足。

(単位：人)



当社の採用要件

01

適正診断テストの高得点者

エンジニア向けの適正診断テストで一定以上の得点を出した人物

02

向上心をもって自走できる

自身の成長のため、わからないことは自ら調査・質問しながら習得できる人物

03

高いコミュニケーション力

0次システム開発では、顧客やパートナーと対話を重ねながら進めることが必要

04

フィロソフィーへの共感

日本のシステム開発業界の変革を担う志

新たな取り組み：生成AIを用いたサービス

ヘッドウォータース社と共同で、**大手企業向けに生成AIを用いたサービスを展開。**

当社のDX内製支援ノウハウとヘッドウォータース社の生成AIを用いたソリューションを組み合わせ、大手企業へのDX支援を強化。

大手企業の現状

- 大手企業では、既に多数のシステムが導入され、投資は十分行われているが、システム間の連携が複雑で、利便性が低い
- 多くの情報が蓄積されているため、情報が分散し、複数のシステムにまたがることで利用が不便になる傾向がある
- 業務改善には生成AIの活用が期待できるが、社内にそれを構築できるエンジニアが不足している

➡ **協業により、生成AIを活用して上記の課題を解決**

今後の展開

大手企業向けのDX内製支援サービスのノウハウを生かし、生成AIを用いた提案活動や経営課題のコンサルティング及び伴走型ラボを提供



2024年6月20日 協業を発表

(プレスリリース：<https://www.is-tech.co.jp/news-posts/20240620info/>)

会社名 株式会社ヘッドウォータース
(東証グロース 4011)

所在地 東京都新宿区西新宿六丁目5番1号
新宿アイランドタワー4階

代表者 代表取締役 篠田 庸介

本社移転と拠点展開の実施

2024年9月より、本社を恵比寿ガーデンプレイスタワーに移転予定。2か所に分かれていた**オフィスを集約し、生産性の向上を図る。**
 今後は営業活動や採用活動を踏まえ**業容の拡充に伴う拠点展開**も行う。

① 本社移転

～2024年8月 **VORT恵比寿maxim**（本社オフィス）
エフ・ニッセイ恵比寿ビル（サテライトオフィス）



2024年9月～ **恵比寿ガーデンプレイスタワー**

移転の背景

- 現在2か所に分かれているオフィスを集約し、生産性を向上させる
- オフィススペースの拡大により、社内コミュニケーションの活性化も期待
- 居抜き物件かつ定期借家契約のため、相場よりも低い賃料で入居可能

② 九州支店の開設

- 事業活動の強化とデジタル人材の確保を目的として、九州支店を開設
- 2022年7月に北九州市と連携協定を締結
- 営業・採用の両面を強化することで各業界大手企業のシステム開発のDX内製支援「0次DX」を推進

2024年8月13日 開設を決議

支店名 九州支店

所在地 福岡県北九州市

開設日 2024年10月（予定）

➡ **今後も、当社事業のクライアントが存在し、採用においても有利なエリアを選定し展開を検討。**

03

成長戦略

Growth Strategy

成長戦略の骨子

基本戦略

既存顧客の深耕および
新規大手顧客の開拓を進め、
好調なKPIを継続的、
且つ効果的に高めていく。



基本となる考え方

0次DXサービスを、
「DX支援におけるSPA」
として拡充していく。

A

市場価値の高いエンジニアの確保

中途・新卒共に採用を加速し、エンジニアの持続的成長を支援

エンジニアの育成制度・施策

- ・OJT + 1on1
- ・資格取得奨励・e-Learning
- ・ナレッジシェア

B

WhiteBoxを活用したパートナーの持続的拡大

WhiteBoxの会員数を増やし、パートナーのネットワークを拡大

KPI | 2024年6月時点で会員企業数 2,456社

施策 | データベースの拡充と利便性向上 / 広告宣伝投資による会員獲得

C

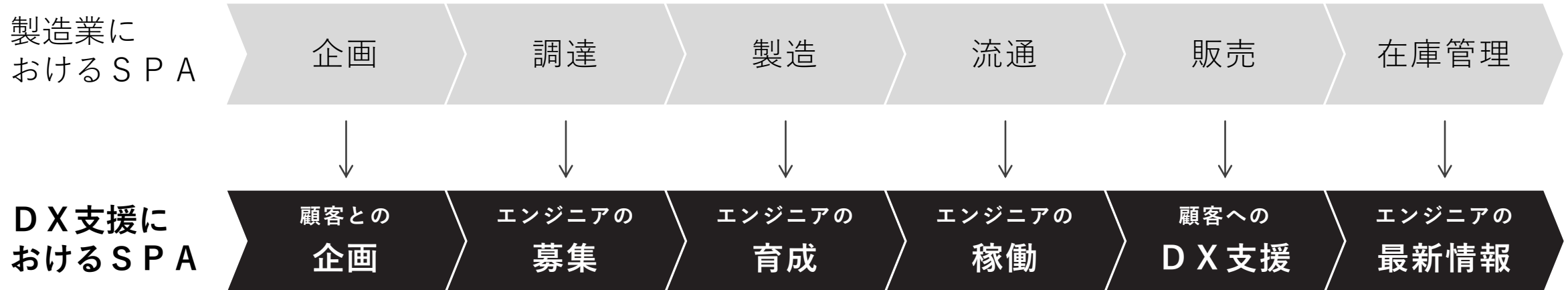
取扱いシステム・サービスの拡大

0次システム開発の取扱いシステムの拡大とWhiteBoxのサービス拡大

- ・0次システム開発におけるAWS以外のクラウドインフラの取扱い開始など
- ・WhiteBoxにおける人材紹介事業開始

「DX支援におけるSPA」とは

SPA (Speciality store retailer of Private label Apparel) とは、衣料品の企画・生産から販売までを一貫して行うビジネスモデル。当社はこの考え方をDX支援に応用し、0次DXサービスを「DX支援におけるSPA」として拡充していく。



DX支援にSPAの考え方を導入するメリット

- 0次DXにより、高い利益率の確保が可能
- 顧客のニーズを的確に把握することで、「人材」「時期」「規模」「場所」「費用」などを最適化したサービスを提供可能
- 企画から稼働まで管理できるのでリードタイムが短縮でき、提供できるエンジニアの幅を広げられる

「DX支援におけるSPA」への取り組み

DX支援におけるSPA	当社の取り組み	進捗
顧客との企画	<p>当社の強み「顧客と共にDXに取り組む」</p> <p>顧客の立場に立ち、共通のゴールに向け相談・提案を繰り返す。</p>	○
エンジニアの募集	<p>マッチングプラットフォーム「WhiteBox」のさらなる活用</p> <p>登録者はまだ30,000人。パートナー企業の増加とさらなる活用が課題。</p>	△
エンジニアの育成	<p>自社およびパートナー企業のエンジニアの育成</p> <p>実用性ある次世代技術の教育を提供。自社にエンジニアがいることも強みに。</p>	△
エンジニアの稼働	<p>より多くのエンジニアを稼働できる状態に</p> <p>案件の獲得と、エンジニアの募集・育成を適切に行うことで稼働率を高める。</p>	△
顧客へのDX支援	<p>「0次開発」のさらなる成長</p> <p>大きく成長が見込める中核事業として引き続き取り組む。現場での実用性の把握。</p>	○
エンジニアの最新情報	<p>エンジニアの登録情報の常時アップデート</p> <p>エンジニアのスキルシートを最新情報に保つことがカギ。</p>	△

エンジニア採用の加速

0次システム開発を行う当社は、以下のような採用面での優位性を有している。
当社はこれらの優位性を活かして、新卒・中途共に採用人数を増やす計画。

採用における当社の優位性

01

年収が業界平均より高い※

顧客との直接取引のため、中間マージンを取られることなく、社員に適正に還元できる。

02

幅広い工程に関われる

他社では年齢が上がると強制的に管理的な役割に回されることが多いが、当社では上流からプログラミングまで幅広く携わり続けることができる。

03

成長機会が多い

専業ベンダーやユーザー企業では、携われるシステムや技術が限定されることが多いが、当社で取り扱うシステムや技術は多様であり、継続的なスキルアップ・拡張が可能。

※ 当社エンジニアの平均年収は2023年12月期で704万円。

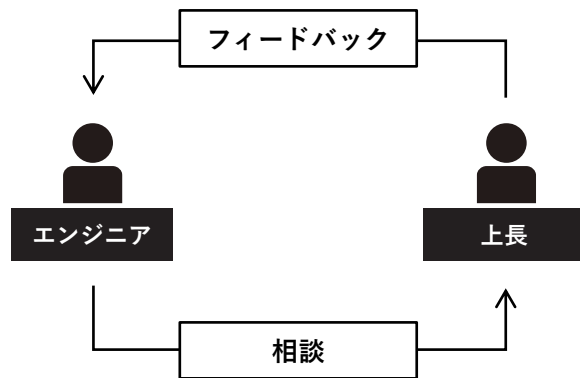
厚生労働省「2021年賃金構造基本統計調査」における、企業規模100～999人におけるソフトウェア作成者（テクニカルスペシャリスト、プログラマー、CGプログラマー、社内システムエンジニア、クリエイター（情報通信産業に関するもの）の職種）の平均年収は、513万円。（平均年収は「きまって支給する現金給与額」×12ヶ月＋「年間賞与その他特別給与額」で算出しております。）

エンジニア育成制度・施策

入社後もエンジニアの市場価値を継続的に高めるため、各種育成制度・施策を整備。

OJT・1on1

プロジェクト内でのOJTを基本としつつ
上長との1on1を月1回以上実施



- 技術面での疑問の解消、指導
- キャリアアップに向けた意識の醸成
- プロジェクト内での様々な悩みに関する相談

資格取得奨励・e-Learning

資格取得費用の
会社負担と奨励金支給

スクラムマスターの
資格取得費用

1人につき
20万円 (税別)

AWS認定資格の
受験料

1資格につき
1.5～3万円 (税別)

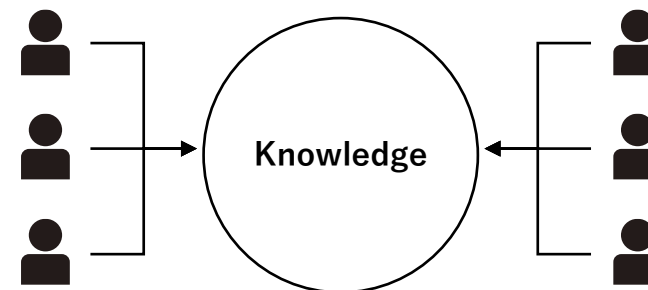
AWS認定資格の
取得に際する奨励金

1資格につき
2～7万円 (税別)

- 上記以外の資格についても取得費用を会社負担
- 会社契約のe-learningを誰でも受講可能

ナレッジシェア

社内の知見が定期的に
蓄積・共有される仕組みを構築



- 社内システム「Knowledge」によって技術知識共有
- 発表の場としてLT（ライトニングトーク）会を定期的に開催
- 他にも、各種勉強会を不定期に開催

システム開発企業向けオープンプラットフォームサービス

エンジニアを抱えるパートナー（企業）や、フリーランスのエンジニア、1次請けのシステム開発企業をマッチングするオープンなプラットフォーム。当社の0次システム開発においても、パートナーの開拓とエンジニアの調達で利用。



ポイント

01

登録エンジニア3万人以上のスキルシートを保有

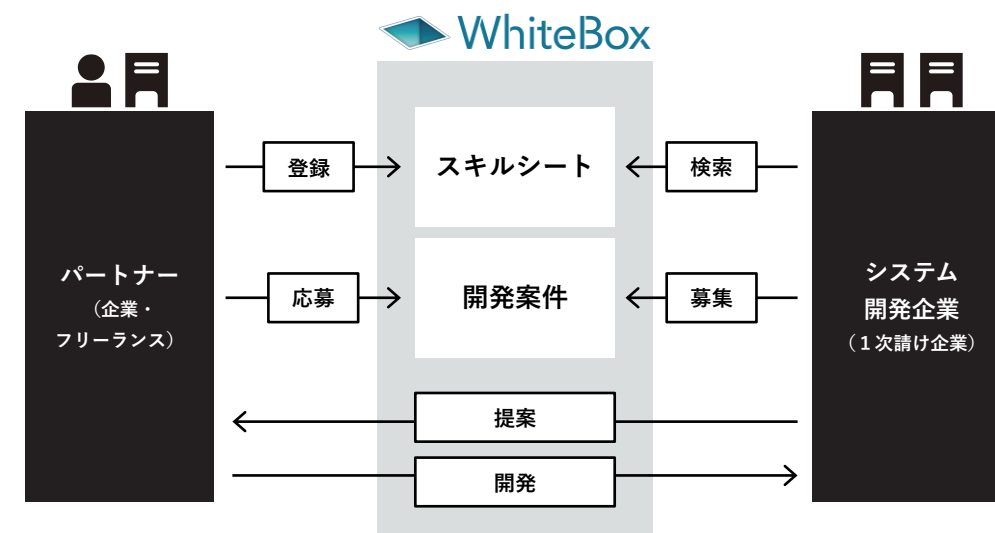
エンジニアの経験スキル・分野や特徴を記録するスキルシート（職務経歴書）を管理できるクラウドサービスを無償提供しており、1次請け企業がパートナーからスキルシートの共有を受けて閲覧する場合などに月額料金が発生します。

02

多重下請け構造をなくすマッチング

パートナーが直接1次請け企業から案件を受けられるため業界慣習化している多重下請け構造が生まれません。

仕組み



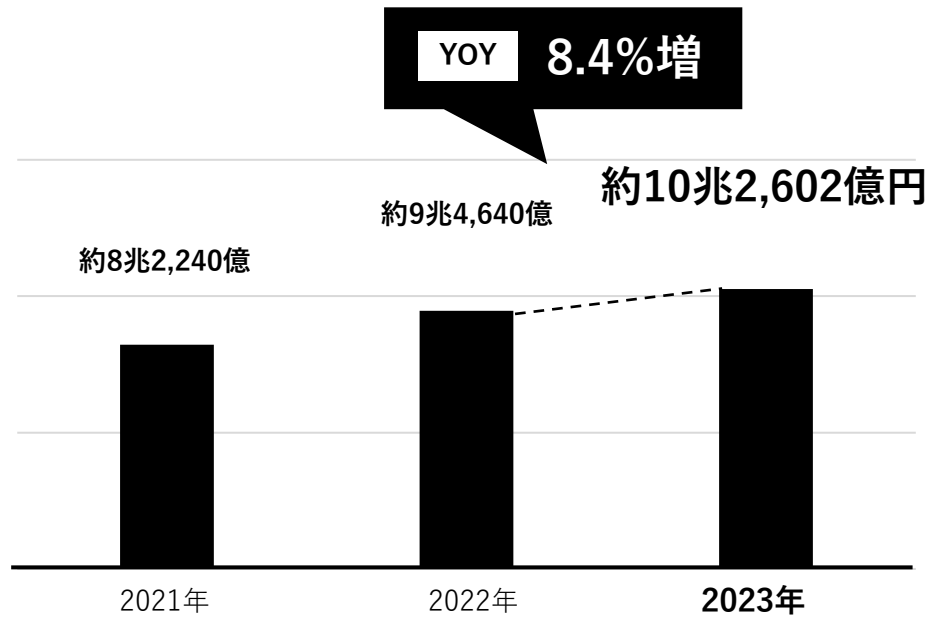
04

Appendix

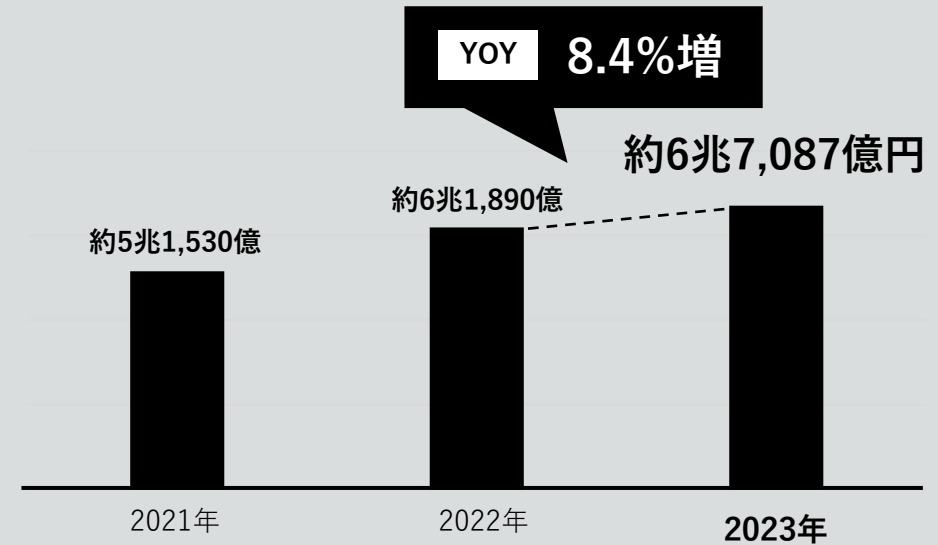
情報サービス市場の拡大

当社の属する受託開発ソフトウェア業・システムインテグレーション（SI）の市場は継続的に拡大。

受託開発ソフトウェア業の売上高推移



受託開発ソフトウェア業の内のSIのみの売上高推移



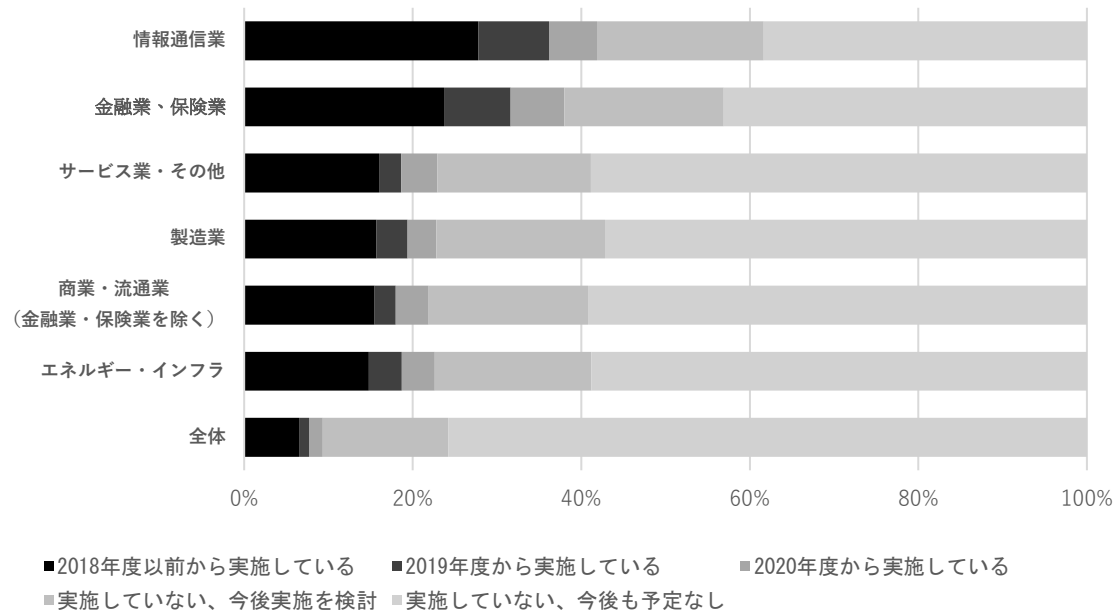
※出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

D X の取り組みの動向

国内においてD Xの取り組みが進んでいる業種は、当社の主要顧客と概ね一致。
D Xへの取り組みは東京23区の大企業が先行。

国内のD X取り組み状況（業種別）

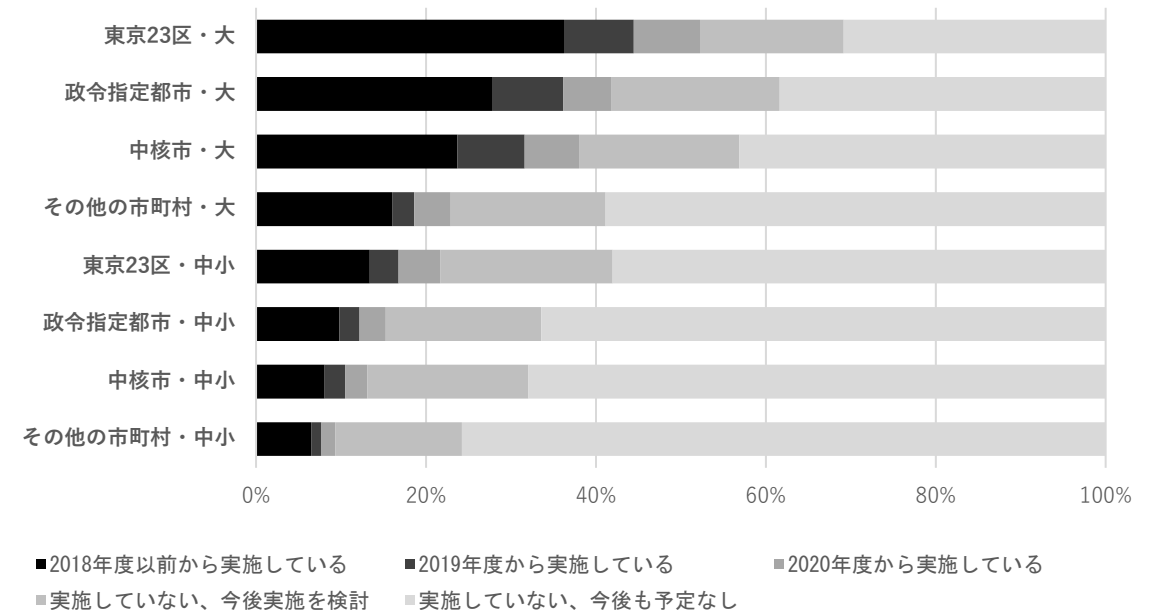
D Xの取り組みは情報通信業・金融業などで先行



※出所：総務省「デジタル・トランスフォーメーションによる経済へのインパクトに関する調査研究」（2021）

国内のD X取り組み状況（地域別・企業規模別）

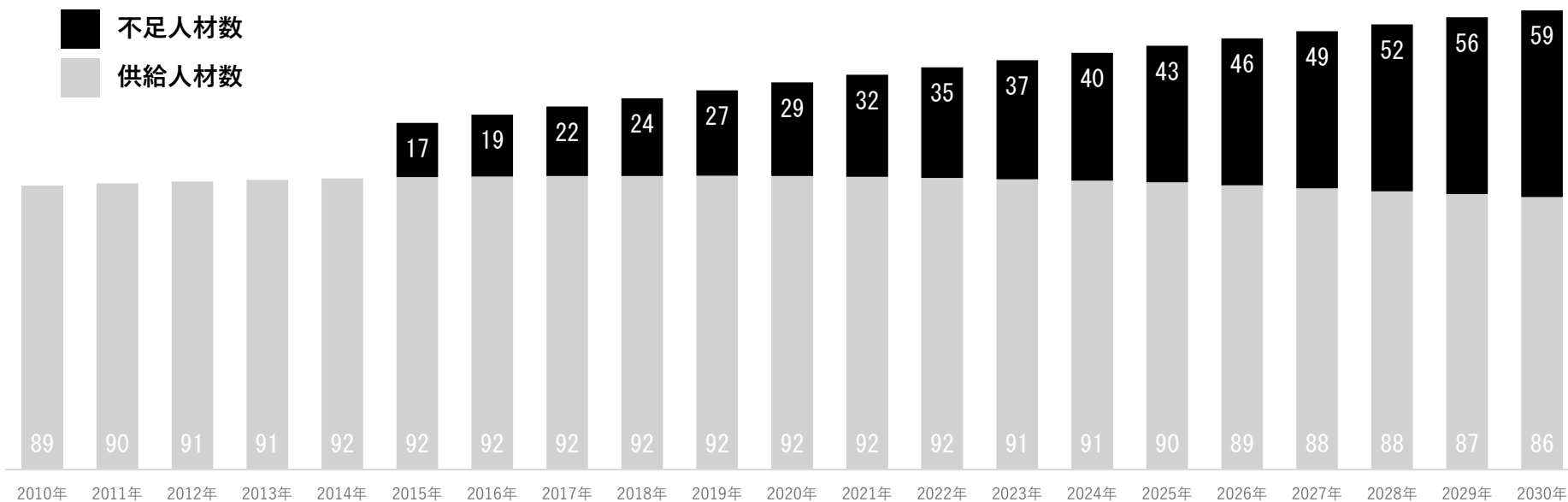
東京23区に本社を置く大企業で先行



※出所：総務省「デジタル・トランスフォーメーションによる経済へのインパクトに関する調査研究」（2021）

需要の拡大に対して国内のIT人材は年々不足し、2030年には59万人が不足すると予想される。
優秀なIT人材の確保・育成が、顧客・システム会社、ひいては日本経済にとって重要。

IT人材の不足規模に関する推計結果



2030年には
59万人
のIT人材が不足



本資料の取扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しております。

その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。