



東証グロース市場 証券コード：155A

2 0 2 6 年 1 2 月 期

第1四半期 決算説明資料

FINANCIAL RESULTS FOR THE 1ST QUARTER OF FY2026

INDEX

01

会社概要

CORPORATE PROFILE

02

決算情報

FINANCIAL HIGHLIGHTS

03

成長戦略

GROWTH STRATEGY

04

参考資料

SUPPLEMENTAL DATA

01

会社概要

CORPORATE PROFILE

AIとヒューマニティーで この国の潜在能力を解き放つ。

すべてが無くなった荒野に高層ビルが建ち並び、そして、世界中を虜にするモノが次々と生まれた時代を、たった一代で築き上げ世界を驚かせた、この国のDNAには計り知れない潜在能力があります。

AIによって、年齢・性別・国境とは無関係に、知見と環境と意志さえあれば、誰もが活躍することができる時代。潜在能力が溢れる日本の大企業との距離が0の共創関係の中で、AIとヒューマニティーの掛け算で、知と知、そして、心と心が化学反応を起こしていく。そうして生まれる予測を超えるDXによって、価値あるものを次々と生み出していく。そのために、私たちは存在しています。

世の中を大きく変え動かす何か、可能性が広がっていく何か、関係する人全員を幸せにしていく何か、その尊い何かを生み出していくのです。

AIという武器を誰よりも上手く使いこなし、同時に、自らのヒューマニティーによって、現場に漂う言葉になっていない暗黙知をも活かしながら、企業と関わる人の多彩な潜在能力を、かつてないスピードで解き放っていきます。この国から生まれる産業が世界中を魅了していけるように、その挑戦のそばで、いつも、ともに歩んでいきます。

AIとヒューマニティーでこの国の潜在能力を解き放つ。

会社情報

CORPORATE INFORMATION

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	川原 翔太
	取締役	瀧本 崇
	取締役 (非常勤)	金井 一正
	取締役 (非常勤)	飯田 耕造
	監査役	宮川 説夫
	監査役 (非常勤)	今村 元太
	監査役 (非常勤)	大濱 正裕

従業員数 401名 (内 エンジニア 339名) ※2026年3月末

設立 2009年1月23日

住所

本社 : 東京都渋谷区恵比寿4-20-3
恵比寿ガーデンプレイスタワー15F

九州支店: 福岡県北九州市小倉北区魚町3-5-5 ビジア小倉6F

沿革

HISTORY

- 2009.01 ● 設立
- 2016.06 ● 子会社 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
- 2024.09 ● 本社移転
- 2024.11 ● 九州支店開設
- 2025.01 ● 子会社 株式会社WhiteBox 設立
- 2025.02 ● 株式会社エー・ケー・プラスの株式取得
- 2026.04 ● **株式会社ピープルドットの株式取得**



会社名 株式会社WhiteBox

事業内容

- ・ 業界構造改革事業
- ・ エンジニアキャリア支援事業

代表者 代表取締役社長
川原 翔太

設立 2025年1月6日

所在地 東京都渋谷区恵比寿4-20-3
恵比寿ガーデンプレイスタワー15F



会社名 株式会社エー・ケー・プラス

事業内容

- ・ システムエンジニアリングサービス
- ・ クラウドSI
- ・ 運用保守アウトソーシング

代表者 代表取締役社長
浅岡 浩平

設立 2005年2月2日

所在地 東京都港区南青山1-26-4
六本木ダイヤビル6F



会社名 株式会社ピープルドット

事業内容

- ・ デジタルビジネスのコンサルティング
- ・ 教育・研修現場の課題に対するソリューションシステムの企画・開発

代表者 代表取締役社長 兼 CEO
堅田 洋資

設立 2017年2月1日

所在地 東京都千代田区神田神保町2-44
第2石坂ビル2F

02

決算情報

FINANCIAL HIGHLIGHTS

業績

- 1Qから**売上・利益ともに予算比プラス**で、順調な滑り出し
- 売上高は昨年同期比で、44.2%の成長率
- 粗利増が販管費増を大きく上回り、営業利益は前年同期比で大幅な伸長

売上高

2,348 百万円 + **44.2** % (前年同期比)

営業利益

222 百万円 + **359.6** % (前年同期比)

主な取り組み

- エージェント型AI開発ツール「**Claude for Enterprise**」を全エンジニアに展開
- アジャイルコンサルティングサービスを強化し、**AI駆動開発時代に合ったソリューションを拡充**
- データサイエンス領域の強化を企図し、**株式会社ピープルドットの株式取得**を決議

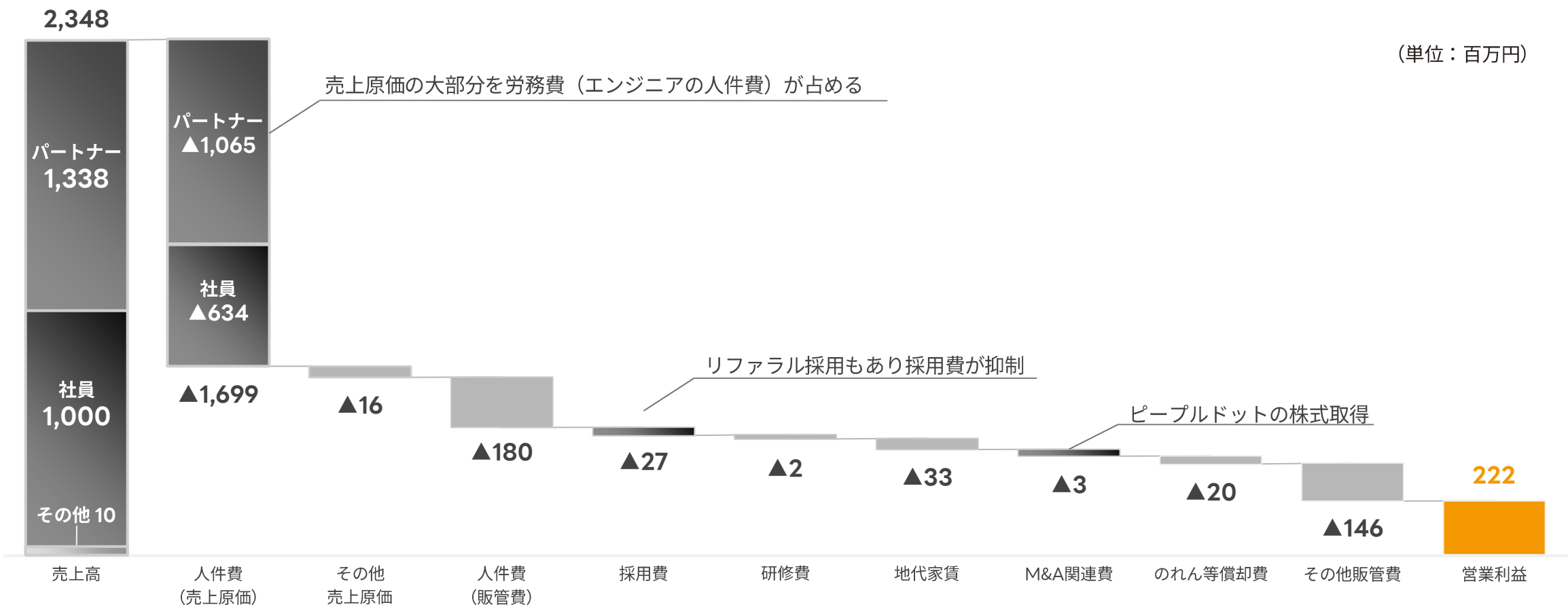
トピックス

- 「AWSアドバンスティアサービスパートナー」に認定
- 「OmniSquare」β版リリース、「WhiteBoxPayAssist」利用残高3億円突破

- **売上(前期比44.2%増)、売上総利益(前期比39.9%増)**共に大幅に伸長し、**過去最高を更新**。
- **好調な案件受注**に伴う協力会社のアサインおよび**グループ会社の業績伸長**により粗利率は低下。
- 事業規模拡大の一方で、販管費を効率的にコントロールし、**営業利益は前年同期比で増益**。
- **M&Aや高度人材の採用、AIシフトを加速する教育投資**など、トップライン拡大のための**積極的な投資は継続**。

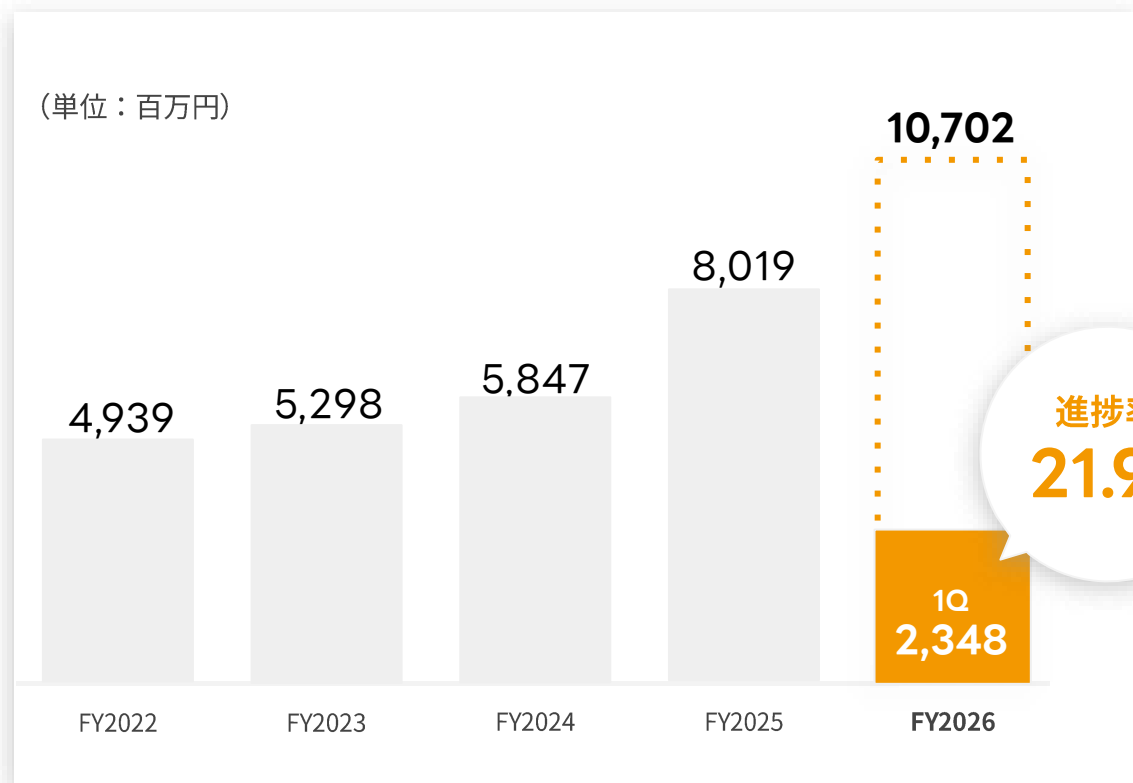
(単位：百万円)	FY2025				FY2026				前年同期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	1,628	2,006	2,155	2,227	2,348	-	-	-	+44.2%
売上総利益 利益率 (%)	451 27.7 %	538 26.8 %	551 25.6 %	578 26.0 %	631 26.9 %	- -%	- -%	- -%	+39.9%
営業利益 利益率 (%)	48 3.0 %	111 5.6 %	207 9.6 %	185 8.3 %	222 9.5 %	- -%	- -%	- -%	+359.6%
経常利益 利益率 (%)	49 3.1 %	103 5.2 %	198 9.2 %	181 8.2 %	218 9.3 %	- -%	- -%	- -%	+341.3%
四半期純利益 利益率 (%)	19 1.2 %	61 3.1 %	121 5.6 %	101 4.6 %	129 5.5 %	- -%	- -%	- -%	+568.5%

- **パートナー売上増**に伴い、パートナー原価が上昇。
- **新卒および中途エンジニア採用**を推進し、採用費は27,048千円。**リファラル活用**もあり費用が抑制。
- 株式会社ピープルドットの株式取得については、**仲介手数料の発生を抑え3,500千円のみで実現**。

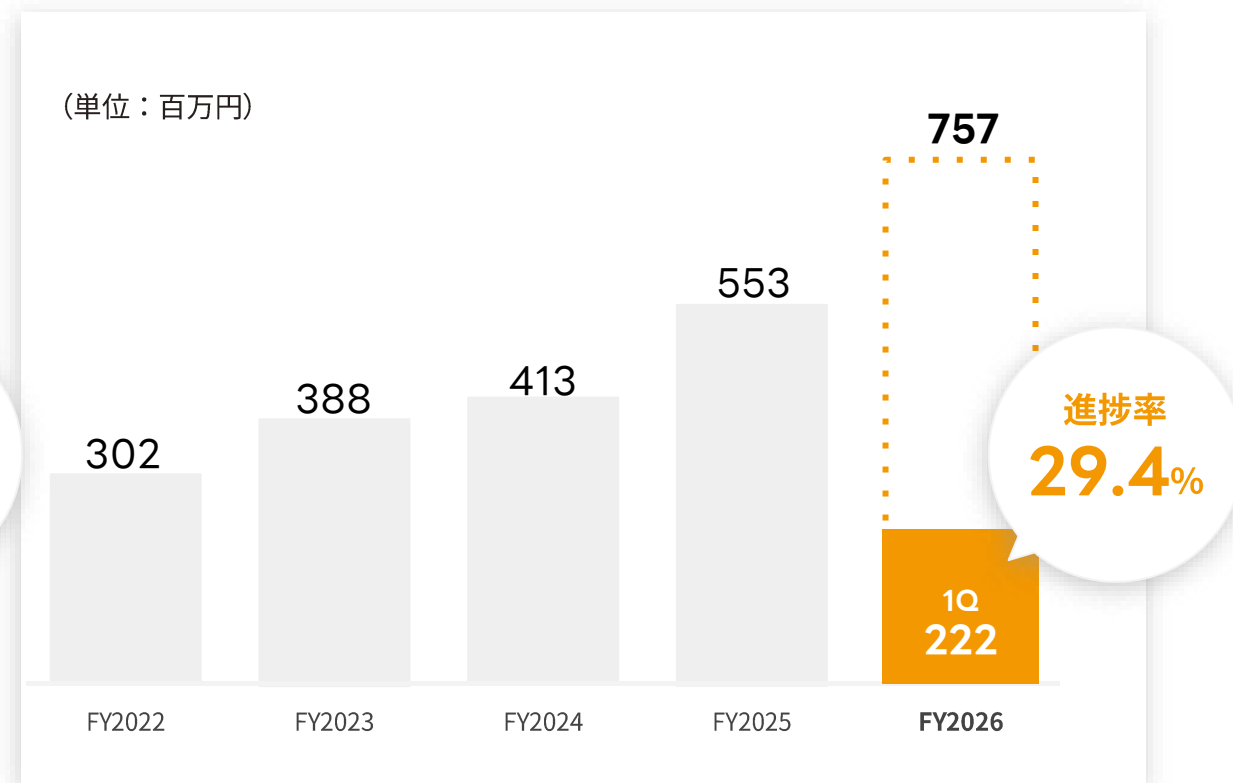


- 売上高は**ストック型（累積型）**で、**期末に向けて拡大傾向**。**1Q時点でも計画以上の進捗**。
- 営業利益は、**M&Aや採用といった事業拡大に向けて積極投資**を継続しつつ、**通期で増益を見込む**。

売上高の推移



営業利益の推移



※2025年12月期から連結決算に移行

- 新規顧客へのアポイント数はエンタープライズ企業を中心に**1Qに34社と、前年同期比で増加。**
- 新規顧客の**受注社数は1Qに8社**と、昨年同様に高水準での受注社数を記録。
- **顧客のDX課題に対するソリューション営業が定着**し、0次コンサル・0次LABモデルが全体の75%を占める。

新規取引・新規掲載企業（抜粋）



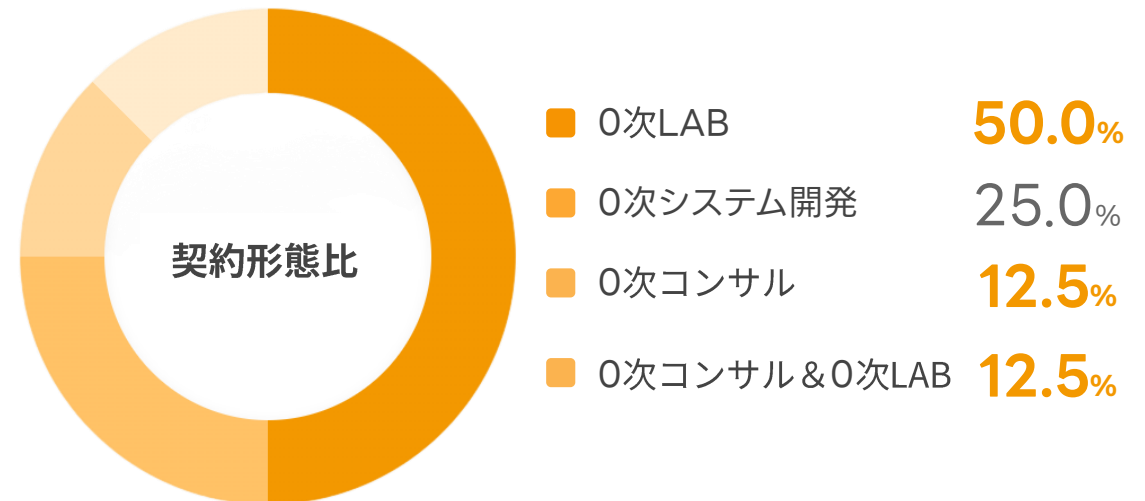
社名一覧（抜粋）

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ・ ENEOSホールディングス株式会社 ・ KISCO株式会社 ・ 栗田工業株式会社 ・ 清水建設株式会社 | <ul style="list-style-type: none"> ・ ゼロバンク・デザインファクトリー株式会社 ・ 中央自動車工業株式会社 ・ 株式会社ツルハホールディングス |
|--|--|

1Q トピック

受注プロジェクトの支援モデル割合

受注案件の**75%**が、0次コンサル・0次LAB支援となり、
営業による高付加価値シフトが加速。



- 新卒の採用・育成・定着が順調に進捗し、着実に**若手の戦力化が進行中**。
- エンジニア採用は質が向上し、**離職率は低い水準で推移**。

中途採用

- 1Qでの中途採用は、4名(うち2名がPM・PL)を採用。
- 2Q以降の増員に向けて**採用活動を強化**。前Q比で**2倍超の面接**を実施。
- **新規エージェント開拓やリファラル採用**などのチャネル開拓の成果が現れ始める。

新卒採用

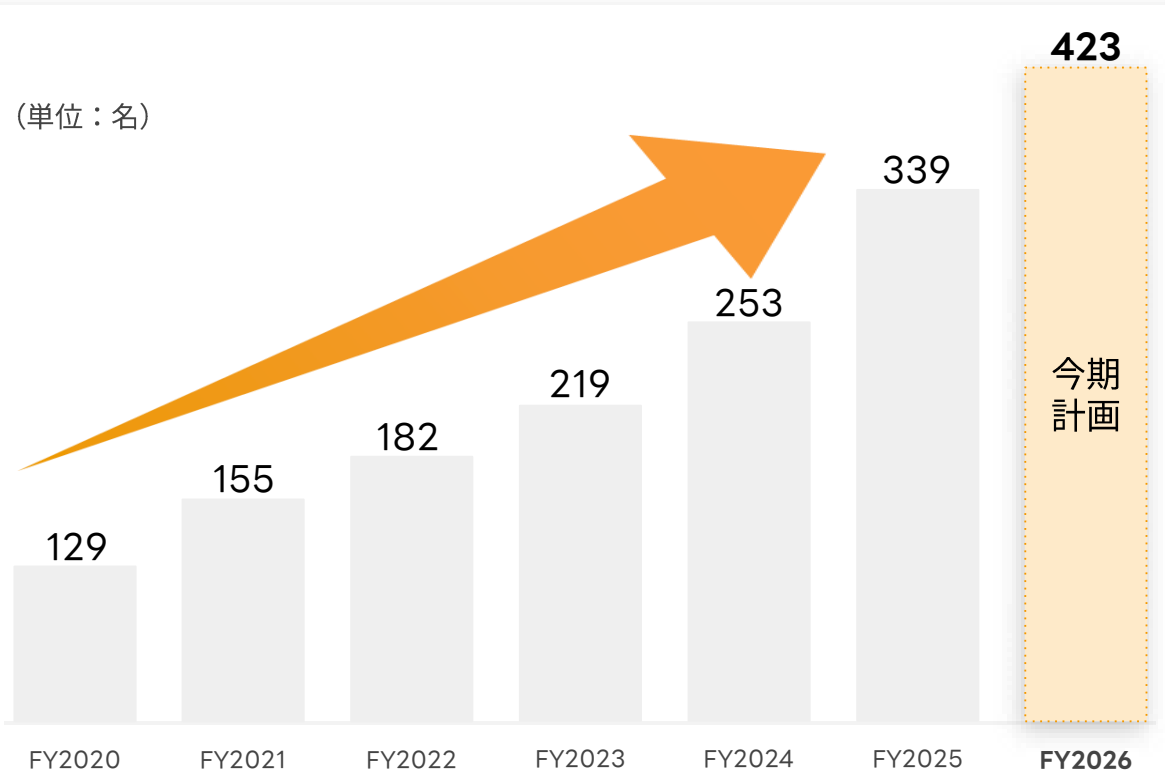
- 2027年入社の新卒採用は、**計画40名に対して、1Q末時点で26名**の内定を決定。
- 人材の見極め精度の向上により、現時点で内定辞退者ゼロを維持。

離職

- エンジニアの離職率は約10%程度と、**業界平均を下回る低水準**で推移。
- 2023年以降入社の新卒社員は**9割以上(離職8/94名)**が**定着**しており、順調に戦力化が進行。

- 2026年12月末には、**当社グループ全体で423名のエンジニア数**を目指す。
- 2026年4月に**新卒社員のエンジニア職 32名が入社**し、生成AI時代を前提とした新卒教育を実施。
- 受注増加に伴い社員だけでは不足するリソースは、当社グループが運営するWhiteBoxを活用し、パートナーで補填予定。

エンジニアの採用実績（過去6年）と今期計画

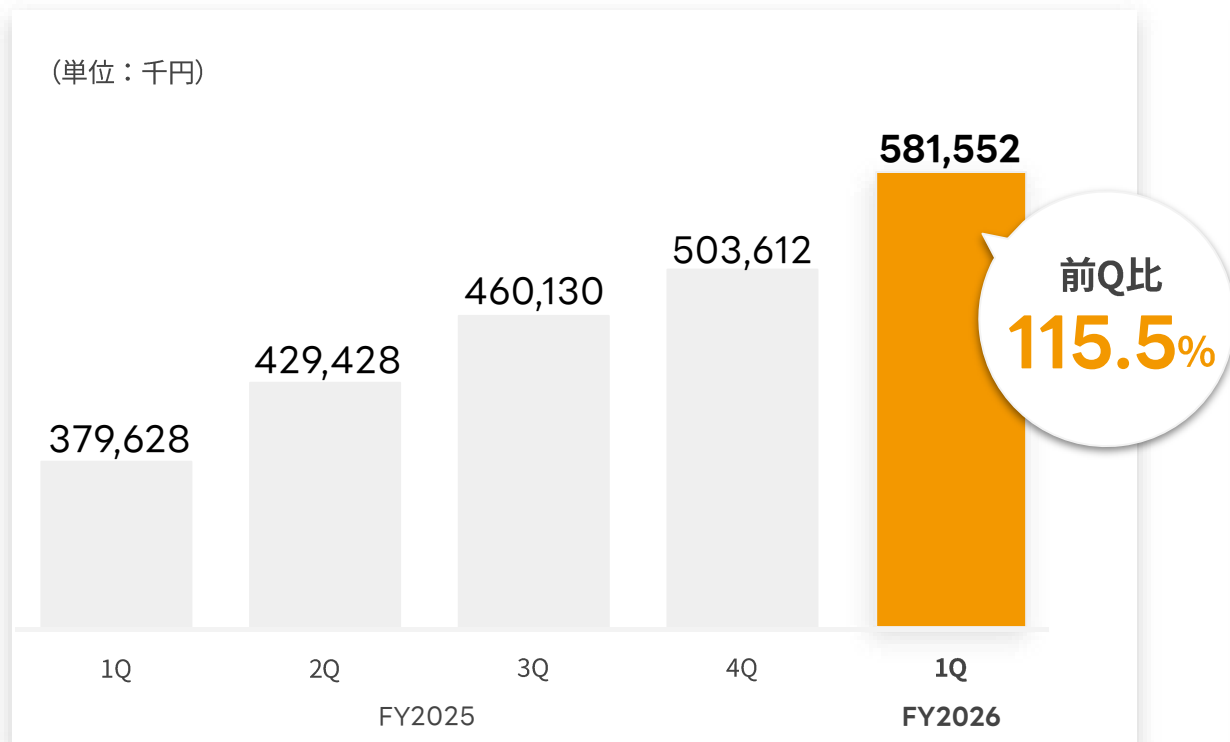


当社の採用における強み

- 01 技術の幅が圧倒的に広く選択肢が多い**
 プロジェクト移動によりスキルアップが容易
- 02 高い技術能力者が多数在籍**
 グループ会社でAIハッカソン優勝
- 03 元請け企業である為、報酬が高い**
 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

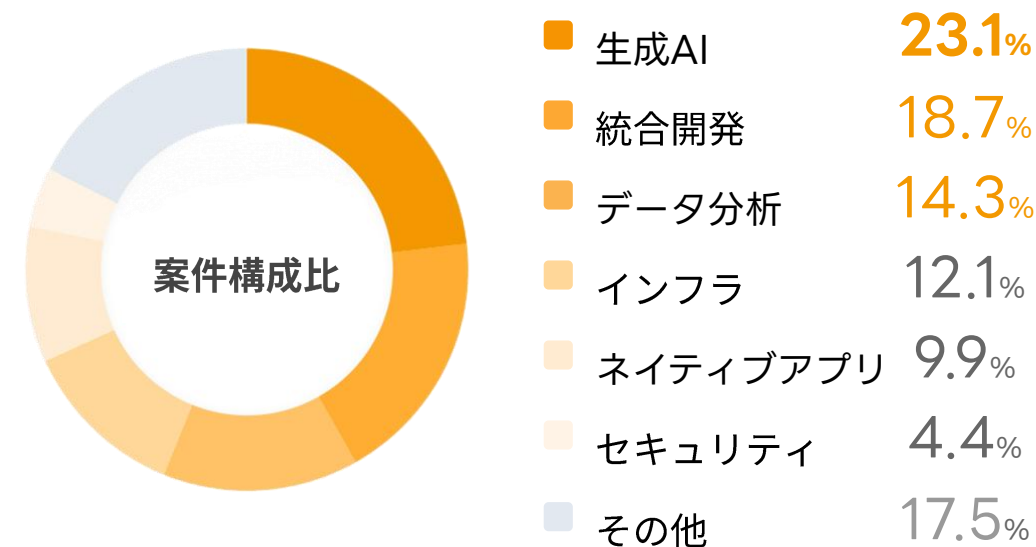
- 0次LAB（ラボ型）は、引き続き**好調に推移し、増収を継続**。
- 各技術領域のサービス化により、**生成AIやデータ分析等の新規プロジェクト受注が拡大**。
- **Claude for Enterprise**を活用した**AI駆動開発**を大型案件のシステム開発工程に導入。
- 生成AIの教育体制を確立し、**新卒エンジニアの即戦力化**を実現。

売上高の推移



プロジェクト領域別の割合

最先端テクノロジー領域が**全体の56%**を占め、生成AIを中心に案件総量を拡大中。



- 3/26に株式会社ピープルドットの株式取得を決議し、**4/1よりグループイン**。
- **データサイエンス・AI領域の知見**を融合し、DXの総合商社として多角的なソリューションを提供。
- 昨年秋から立ち上げた**M&A専門チームが本格稼働し、案件検討数が着実に増加**。
- 昨年2月にグループインしたエー・ケー・プラスとの統合が完了し、**インフラ領域を中心にシナジーを創出**。

直近のM&A実績

会社名	株式会社ピープルドット (PeopleDot Co., Ltd.)	
事業内容	データ・AI活用やデジタルビジネスのコンサルティング 教育・研修現場の課題に対するソリューションシステムの企画・開発 データサイエンス領域における教育プログラム企画・開発・運営 法人向け研修プログラムの提供 データサイエンス人材の人材紹介 データサイエンス領域における事業・プロダクト開発	
設立	2017年2月	
所在地	東京都千代田区神田神保町2-44 第2石坂ビル2F	
代表者	代表取締役社長 兼 CEO 堅田 洋資	

(単位：千円)	2024年 1月期	2025年 1月期	2026年 1月期	2027年 1月期
売上高	695,996	655,940	558,051	650,000 ※見込値
営業利益	▲183,144	▲260,637	▲15,072	90,000 ※見込値
経常利益	▲183,679	▲262,327	▲25,739	—
当期純利益	▲186,495	▲83,424	▲50,615	—

※同社の業績は第2四半期より連結決算に取り込み予定。
 ※進行期は12月決算に変更予定だが、年度比較のため決算期変更前の数値を記載。

AWSパートナーネットワークにおいて 「AWS アドバンスティアサービスパートナー」 に昇格

概要

- AWSのパートナープログラムにおいて、当社の技術力とサービス品質が極めて高い品質にあることが認められ、「アドバンスティアサービスパートナー」へ昇格した。
- 累計資格保有数250超（2025年末時点）の技術力や、AWS公式事例として公開された生成AI活用実績、大手銀行等の顧客に対する内製支援の実績が認定の鍵となった。

今後の展望

- AWSからの技術支援、各種ファンディング等の公式プログラムを最大限に活用し、顧客のDX推進に貢献する。
- 「AIカンパニー」として、AI駆動開発にAWSの高度な機能を融合させ、従来のシステム開発の常識を覆す生産性を追求する。

AWS パートナーネットワークにおいて
「AWS アドバンスティアサービスパートナー」に昇格



高度AI機能を搭載した業務自動化 SaaS 「OmniSquare（オムニスクエア）」 β版リリース

概要

- 「OmniSquare」は、SES特化型の業務自動化SaaS。
AIを用いた高精度な読み取り機能に加え、インボイス制度や電子帳簿保存法にも標準対応。
- 開発工程自体にも生成AIを全面的に導入し、作業を大幅に効率化。
着手からわずか約4ヶ月という短期間でのリリースを達成した。

今後の展望

- SES業界の商慣習に寄り添った機能開発を継続し、業界のスタンダードとなる業務管理プラットフォームへの進化を目指す。
- 自社プロダクトの構築プロセスにおける実証・体現を通じてグループの強みであるAI開発体制をさらに強化していく。



「WhiteBox PayAssist」 利用残高 2億円突破からわずか1ヶ月で3億円を突破

概要

- SI/SES業界の支払業務・資金繰りを解決するプラットフォーム「WhiteBox PayAssist」の2026年3月の累計利用残高が3億円を突破した。
- 利用残高は1月に1億円、翌2月には2億円を突破しており、既存ユーザーの利用枠拡大と新規導入企業の増加が急速に加速している。

今後の展望

- ユーザーからのフィードバックを基盤とした機能拡張を進め、オープン版の正式リリースに向けた最終的な機能拡張を進める。
- SI/SES業界のスタンダードとなる支払いプラットフォームを目指す。

White Box
PayAssist

わずか数秒で貴社の
キャッシュフロー活用をAI分析

今すぐ無料でAI診断

SES事業に特化した
**支払い設計戦略で
経営をアップグレード**

エンジニアの person 費が
そのまま運用資金に変える仕組みを提供します

The graphic features an illustration of three people sitting at desks with multiple computer monitors displaying charts and data, set against a light blue background with a grid pattern.

03

成長戦略

GROWTH STRATEGY

プロダクトアウトのサービス開発から、
あるべきマーケットインのサービス開発へ

顧客企業での
内製による
サービス開発

M&Aを
起点にした
サービス開発

自社プロダクトを
活用した
AIサービス開発

ISTの目指す姿

ニーズをとらえたサービスを開発し続ける。
情報戦略テクノロジーグループは、

「DXの総合商社」へ。

基本戦略

引き続き既存顧客の深耕および新規大手顧客の開拓を進め、市場価値の高いソリューションを提供する

基本となる考え方

M&Aを積極的に進め、人材の確保の多様化を実現すると共に0次DXにて取扱うサービスの幅を広げていく



A

ソリューションサービスの強化

オーダーメイドの「開発」を中心としたサービス提供から、専門性と再現性を両立したソリューション型のサービス提供へ転換する。

- ・ オーダーメイド型のサービス提供で培ってきた高い専門性を活用
- ・ 人月ベースではなく、ソリューションの提供（＝課題解決）が収益につながる

B

テクノロジーの実装 (AI・セキュリティ)

急速に進化・発展する一方でセキュリティリスクも高まっているAI・セキュリティ領域において、社内と顧客に対してテクノロジーの実装を推進。

- ・ 社内向けのAI人材育成に加え、顧客向けのAI実装についても環境面から支援
- ・ セキュリティ領域についても、仕組み作りや研修会の実施などにより万全の体制を構築

C

出資・M&Aの活用

当社の強みを生かした戦略的なM&Aを推進。「DXの総合商社」としての成長を加速させる。

- ・ ソリューションの拡充や顧客基盤獲得を目的としたM&Aを推進
- ・ 案件の獲得力やPMIの実行力が、M&Aを行う上で大きな強みとなる

- 従来の「人月ビジネス」から、提供価値によって対価を得る「ソリューションビジネス」へと事業の重心をシフト。
- 0次システム開発以外のソリューション売上比率を拡大し、全社の粗利率と生産性の飛躍的向上を目指す。

これからの注力領域

価値提供により対価を得るソリューションビジネス

課題解決ビジネス

高い専門性と再現性

高い粗利益

プラットフォーム

0次コンサル

0次システム開発

0次LAB

これまでの注力領域

0次システム開発を中心とした支援

SES型

人月ビジネス

労働集約的



16期連続増収を実現する
底堅い事業基盤を確立

- AIの急速な進化に伴い、サイバーセキュリティ上の脅威もまた増大している。
- 当社はこうした市場トレンドを的確に捉え、社内外に向けた人材育成・体制構築・サービス提供を積極的に推進していく。

AI

社内向け	顧客向け
<div style="background-color: #f9a825; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> ✓ AI駆動開発 </div> <p>AIをサービスの中心に据え、開発・改善・再設計をAIが継続的に支援する開発手法</p>	<div style="background-color: #f9a825; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> ✓ AIエージェントの提供 </div> <p>目標に基づき状況を認識・判断しながら自律的にタスクを遂行するAIエージェント技術の提供</p>
<div style="background-color: #f9a825; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> ✓ AIリーダーの社内認定制度 </div> <p>複数選考を通して選定されたAIアンバサダーが中心となり、チームへの助言や事例共有、勉強会を通じて全社のAI活用を強力に推進</p>	<div style="background-color: #f9a825; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> ✓ エージェント型AI駆動開発 </div> <p>AIが主体の開発工程を自律遂行し、人間が承認を担う新体制で、圧倒的な開発速度と高品質を両立</p>
<div style="background-color: #f9a825; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> ✓ 社内AI活用スキル指標 </div> <p>AI活用スキルを可視化する独自指標であるIST-ARS (IST AI Readiness Score) を導入し、個人の成長と組織の成果を最大化します。</p>	<div style="background-color: #f9a825; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> ✓ AI-readyな基盤作り </div> <p>企業や組織がAIを効果的かつ安全に導入し、その価値を最大限に引き出すための環境整備支援</p>

Security

社内向け	顧客向け
<div style="background-color: #212121; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> ✓ セキュリティ人材の育成 </div> <p>模擬ハッキング等の実践演習を通じ、攻撃者の手法を熟知した専門人材を育成し、強固な防御体制を構築</p>	<div style="background-color: #212121; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> ✓ セキュリティバイデザイン </div> <p>設計段階からセキュリティを考慮してシステムを開発</p>
<div style="background-color: #212121; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> ✓ Web脆弱性診断の内製化 </div> <p>開発エンジニアが脆弱性診断を行うスキルを習得し、開発工程から欠陥を排除することで安全なサービスを提供</p>	<div style="background-color: #212121; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> ✓ ペネトレーションテスト </div> <p>ホワイトハッカーが実際に攻撃を試しシステムの脆弱性を確認</p>
<div style="background-color: #212121; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> ✓ サイバーリテラシー底上げ </div> <p>最新の攻撃事例やダークウェブの実態を社員が学習し、組織全体の意識を高め、人的な隙を与えない文化を醸成</p>	<div style="background-color: #212121; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> ✓ 脆弱性診断 </div> <p>企業の情報システムに対し、OSやミドルウェア、Webアプリケーションの脆弱性を検知</p>
	<div style="background-color: #212121; color: white; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> ✓ AIセキュリティ </div> <p>AIエージェントの身分と権限を動的に統制し、ゼロトラストで人・端末・AIを個別に認証し、高度な攻撃を即座に遮断</p>

- 独自のソーシングネットワークと高いPMI実行力を武器に、戦略的なM&Aを推進。
- 新たな「ソリューション」と「顧客基盤」を獲得し、「DXの総合商社」としての成長を加速させる。

出資・M&Aの目的とターゲット

目的	ソリューションの拡充	未開拓の顧客接点と 専門人材（エンジニア） の獲得
ターゲット	当社事業と親和性の高い プロダクトや サービスを持つ企業	現状のチャンネルでアプローチ の難しい顧客層や、専門領域 に特化したエンジニアを 有している企業

M&Aにおける強み

1. 独自のソーシングネットワーク

「Gazelle Capital」や「Founder Foundry」などのベンチャーキャピタルへの出資を通じて、有望なスタートアップとの接点を継続的に獲得。

2. 専門チームによる柔軟なスキーム

現金と株式交換を組み合わせた柔軟な買収手法など、高度なファイナンス知見を持つ専門チームが存在。

3. 高いPMI実行力

2025年2月にグループインしたAK+社ではM&A初年度からのれんを上回る利益創出を実現するなど、PMIにおいても高い実行力を有する。

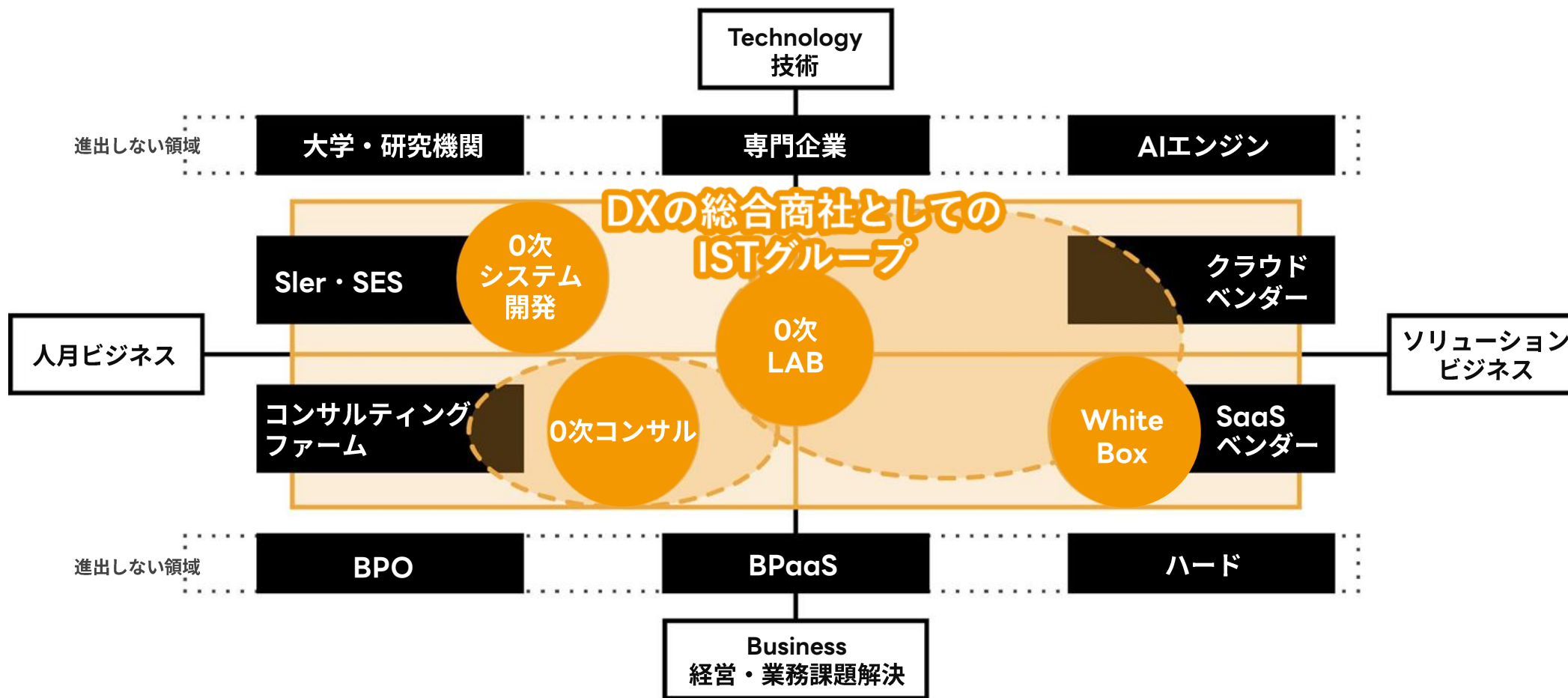
出資やM&Aの活用により、「DXの総合商社」としてさらなる成長を実現する。

04

参考資料

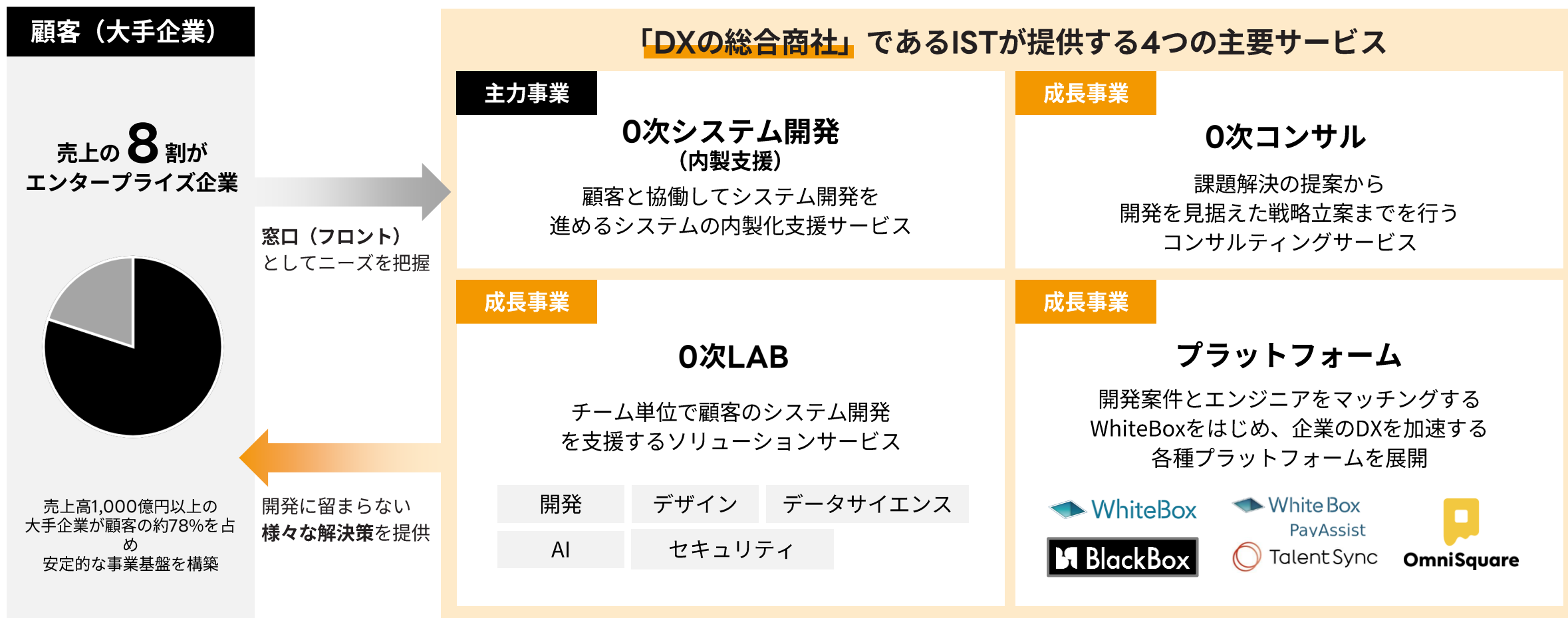
SUPPLEMENTAL DATA

- 当社のポジショニングは、コンサル、SI、SaaSの壁を越え、最適な手段を組み合わせる『DXの総合商社』。



※点線部分は各サービスで今後展開を予定している領域。

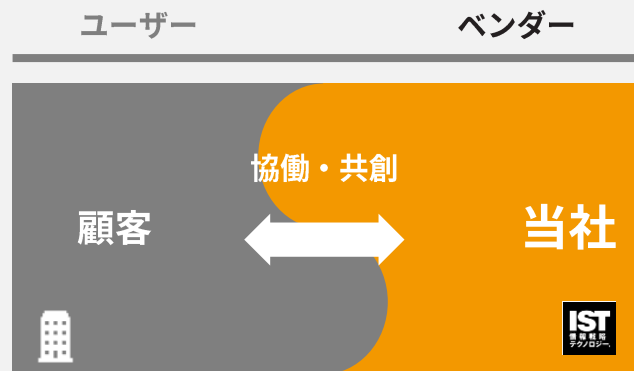
- 「DXの総合商社」として、エンタープライズ顧客を中心にサービスを展開。
- 顧客の『窓口（フロント）』として機能し、開発だけでなく、コンサル・SaaS、パートナー企業の技術など、あらゆる解決策を提供。



- 「0次システム開発」とは、顧客の社員と当社エンジニアが提案・相談を短いサイクルで繰り返すことで、顧客におけるシステム開発の「内製」を実現する手法。
- ビジネスの状況変化に応じてシステムの価値を上げていくことが可能。

0次システム開発（アジャイル型 ※）の特徴

顧客と協働して開発を進める



日本のシステム開発でよくみられる多重下請け構造（顧客との距離が遠い）と比べて、より近くで提案・相談を繰り返しながらシステム開発ができる。

一気通貫対応が可能

企画からリリース、運用・保守まで幅広く対応が可能

0次システム開発



ITコンサルティング会社はシステム開発を自社で担わないケースが多く、一次請けSIerは顧客要望に沿って開発を進める一方で、結果として真の課題解決に至らない場合がある。その一方で0次システム開発では、企画・要件定義の段階からエンジニアが参画し要件定義から開発まで一気通貫で対応可能。

継続的な改善により環境変化に対応できる

短いサイクルで一連の工程を繰り返しながら順次公開



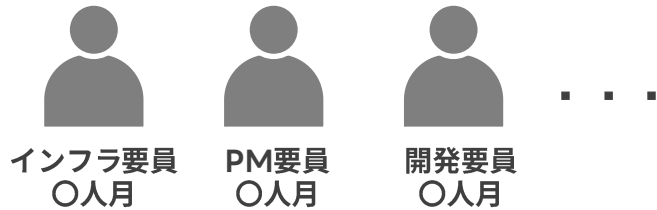
※アジャイル型開発は短いサイクルで要件定義～開発・運用を回し、改善を重ねて価値を高める手法。日本で主流のウォーターフォール（多重下請け）開発は完成がゴールになりやすく環境変化に適応しづらいため、時間とともにシステム価値が下がりやすい課題があったが、アジャイル型なら価値を上げていくことが可能。

- 従来の人月ベースから脱却し、最先端テクノロジーのノウハウを持つ当社がソリューションを提供。
- 顧客のIT組織を組成し、ソリューションの価値で対価を得ることで、高い粗利率と売上成長を牽引。

ビジネスモデルの違い

一般的なシステム開発、SESは人月ビジネス

必要な工程ごとに人（PM、インフラ、開発等）をバラバラにアサインし、それぞれに人月単価が発生



- 投入した人月×期間（稼働量）に応じて費用が決まる
- 必要な要員を確保できない場合、余計なコスト発生や納期遅延のリスクがある
- 全リソースを常に固定で抱えることで、工数・コストの無駄が生じやすく、引き継ぎのロスも多い

0次LABはソリューションビジネス

ISTが「専門ノウハウを持った1つのチーム（ラボ）」を組成し丸ごと顧客のIT組織として入り込む



- 人月ベースではなく課題解決によって対価を得る
- セキュアラボ/デザインラボ/AIラボ/データラボなど状況に応じて最適なチームを組成
- 必要な時に必要なリソースを柔軟に最適配分するため無駄がゼロに
- 高い専門性で圧倒的に高いパフォーマンスを発揮

0次LABを例えるなら…

バーチャルスーパーマン

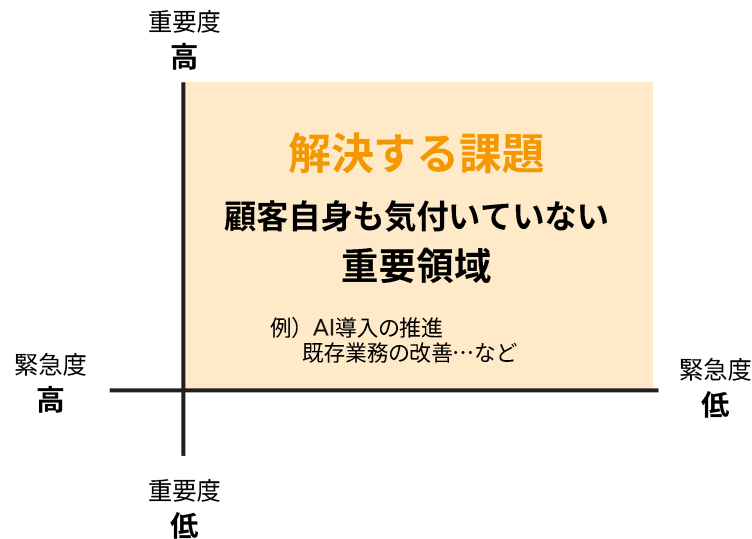
すべての競技で金メダルを取れる人をチームで実現



※広範なスキルを持つエンジニアは市場でも希少であり、高コスト化や属人化の課題を抱えがちですがバーチャルスーパーマンなら必要なリソースを柔軟に最適配分するため無駄がゼロに！

- 従来のコンサルティングが扱う顕在課題に留まらず、顧客の抱える「潜在課題」にアプローチ。
- 実装までを一気通貫で担えるISTが戦略策定から関わることで、真の一気通貫を実現。
- 高い単価（過去実績例：1,250万円）や利益率を実現しているほか、0次システム開発や0次LABなどへとクロスセルにもつながっている。

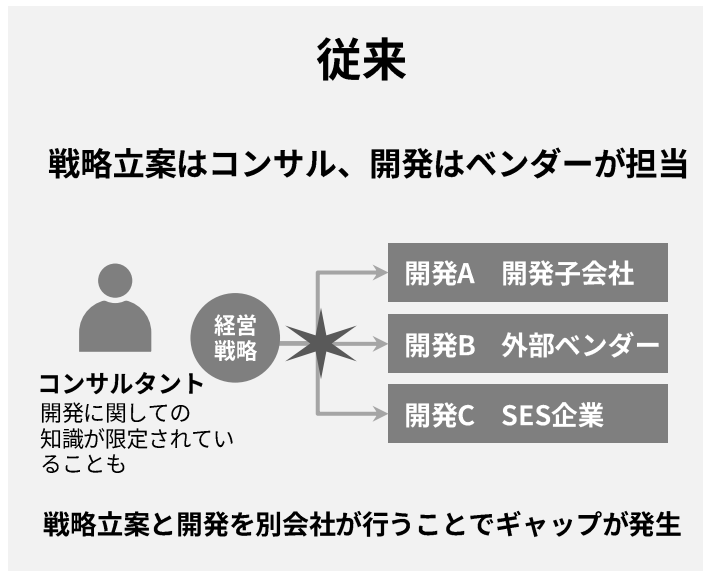
解決する課題



「顧客自身も重要性に気付いていない」

多くの企業が、重要であるはずの課題に気付かず対応を後回しに。0次コンサルは、そのような潜在課題に徹底的に向き合います。

ISTの0次コンサル

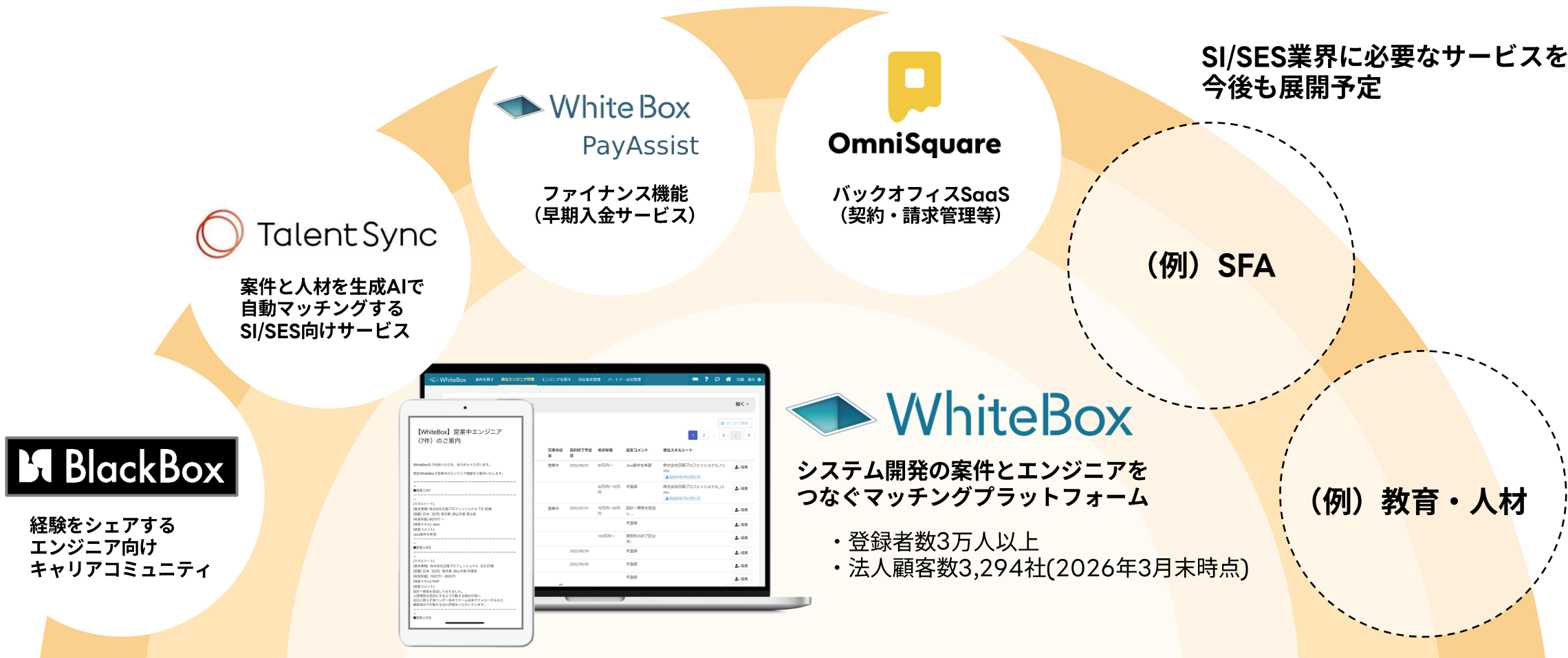


従来コンサルティングと開発は、それぞれ別会社が行うことが普通でありギャップが発生していた



現場の開発・実装部隊を持つISTだからこそ描ける「確実に実行・実装できるコンサルティング」を提供

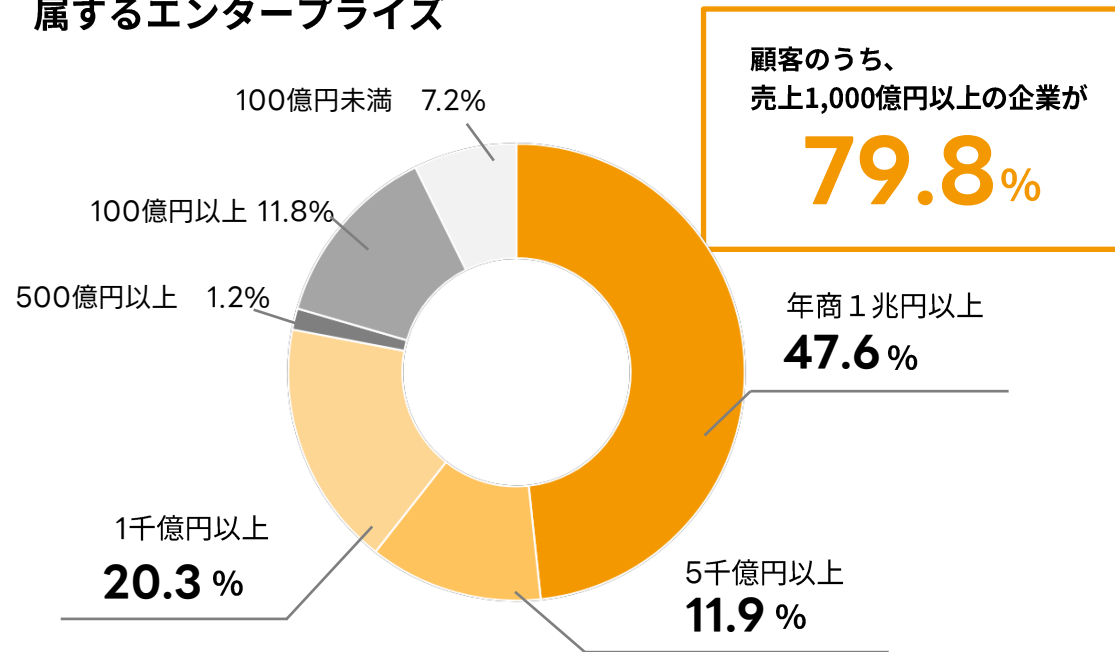
- すでに獲得している3,500社超の企業基盤を最大限に活用。
- 人材マッチングにとどまらず、バックオフィス、ファイナンス、教育などの多領域にも展開。
- 多様なプロダクトを連続的に展開し、SI/SES業界に不可欠なプラットフォーム（エコシステム）を形成。



- 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。
- 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

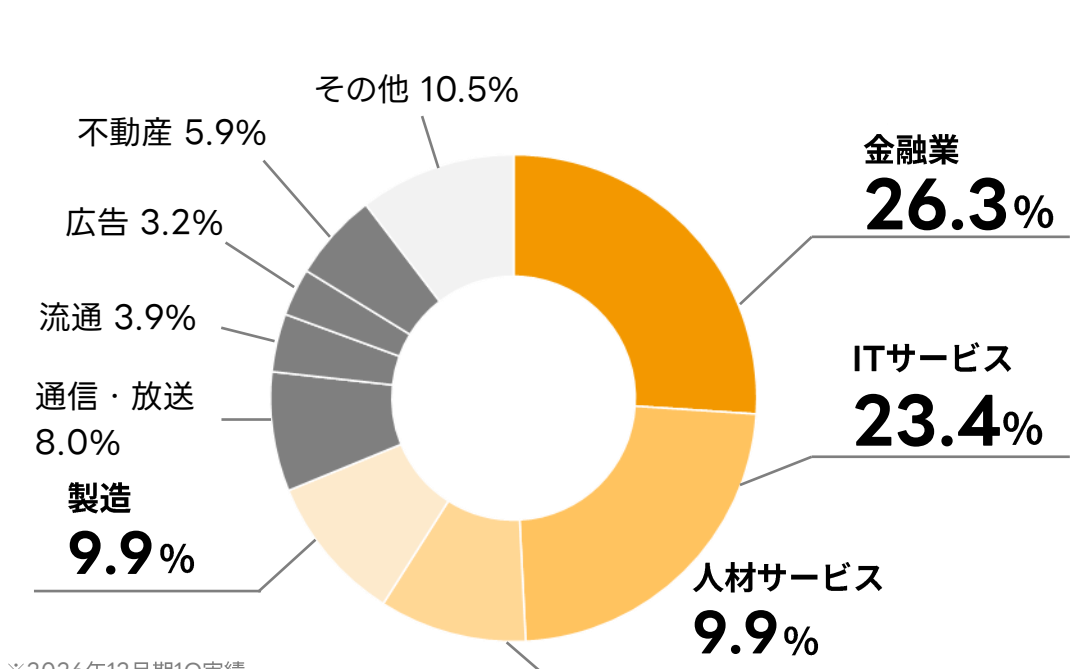
売上の約8割が売上1,000億円以上のグループに属するエンタープライズ



※2026年12月期1Q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



※2026年12月期1Q実績

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。

IST

情報戦略
テクノロジー.