

事業計画及び 成長可能性に関する事項

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。

01

会社概要

Our Company

Mission

日本のシステム開発を強くし、
この国を豊かにしていく。

Philosophy

すべてを、なくしていく。

- 「システム開発における多重下請け構造」
- 「システムエンジニアの使い捨て、という発想」
- 「要件定義のウソ・帳尻合わせで作られたシステム」
- 「外注という概念」

このようなシステム開発における課題をなくしていきます。

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

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
	社外取締役	金井 一正
	社外取締役	飯田 耕造
	監査役※	宮川 説夫
	社外監査役	今村 元太
	社外監査役	大濱 正裕

従業員数 **406名 (内 エンジニア 339名)** (2025年12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

- 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・プラスの株式を取得**



会社名	株式会社WhiteBox
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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四丁目20番 3 号 恵比寿ガーデンプレイスタワー15F



(2025年2月にグループジョイン)

会社名	株式会社エー・ケー・プラス
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	東京都港区南青山一丁目26番 4 号



代表取締役

高井 淳 Jun Takai

2000年、一部上場の金融会社に入社し、営業として従事。その後、(株)ピーシーワークス（現(株)ベイカレント・コンサルティング）に入社。2004年、年商1億円程度のソフトハウスに参画し、東京支社の立ち上げに従事。3年後には東京支社を年商10億規模の組織へと飛躍させる。2009年1月に独立。(株)情報戦略テクノロジーを設立し、代表取締役社長に就任、現在に至る。



取締役※

川原 翔太 Shota Kawahara

2012年、(株)三菱UFJ銀行に入学し、その後住信SBIネット銀行(株)へ。法人営業や融資審査、人事の他、経営企画や新規事業立ち上げなど、幅広く従事。

2019年、当社に入社し、経営企画業務に従事。2020年に子会社を立ち上げ代表として事業運営。2026年3月より取締役に就任予定。



取締役※

瀧本 崇 Takashi Takimoto

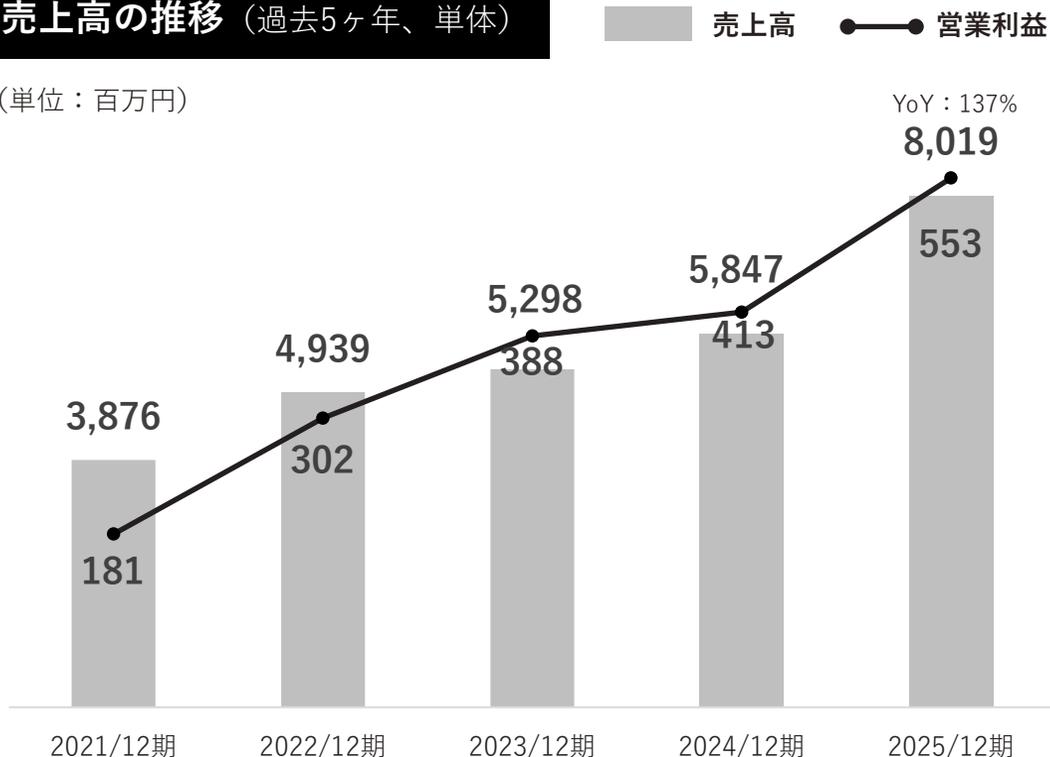
2000年（株）クレスコに入社、システムエンジニアとして各種システム開発に従事。2004年、(株)ピーシーワークス（現(株)ベイカレント・コンサルティング）に入社。この時、代表の高井に出会う。

2016年4月、当社に人事総務部長として入社し2026年3月より取締役に就任予定。

当社は創業以来16年間売上高の増加を続けており、2025年12月期には80億円を達成。規模拡大と共に、利益も増加。社員エンジニアの1人当たり売上高は、若手・新人の割合が増加する中で前年並みで推移。今後のさらなる成長を見込む。

売上高の推移 (過去5ヶ年、単体)

(単位：百万円)



売上高

創業来 **16年** 連続増収

クライアント数

145社 2025年12月期実績 / YoY: 132%

社員エンジニア数

339名 2025年12月期実績 / YoY: 134%

社員エンジニア
1人当たり売上高

120万円 2025年12月期実績 / YoY: 103%

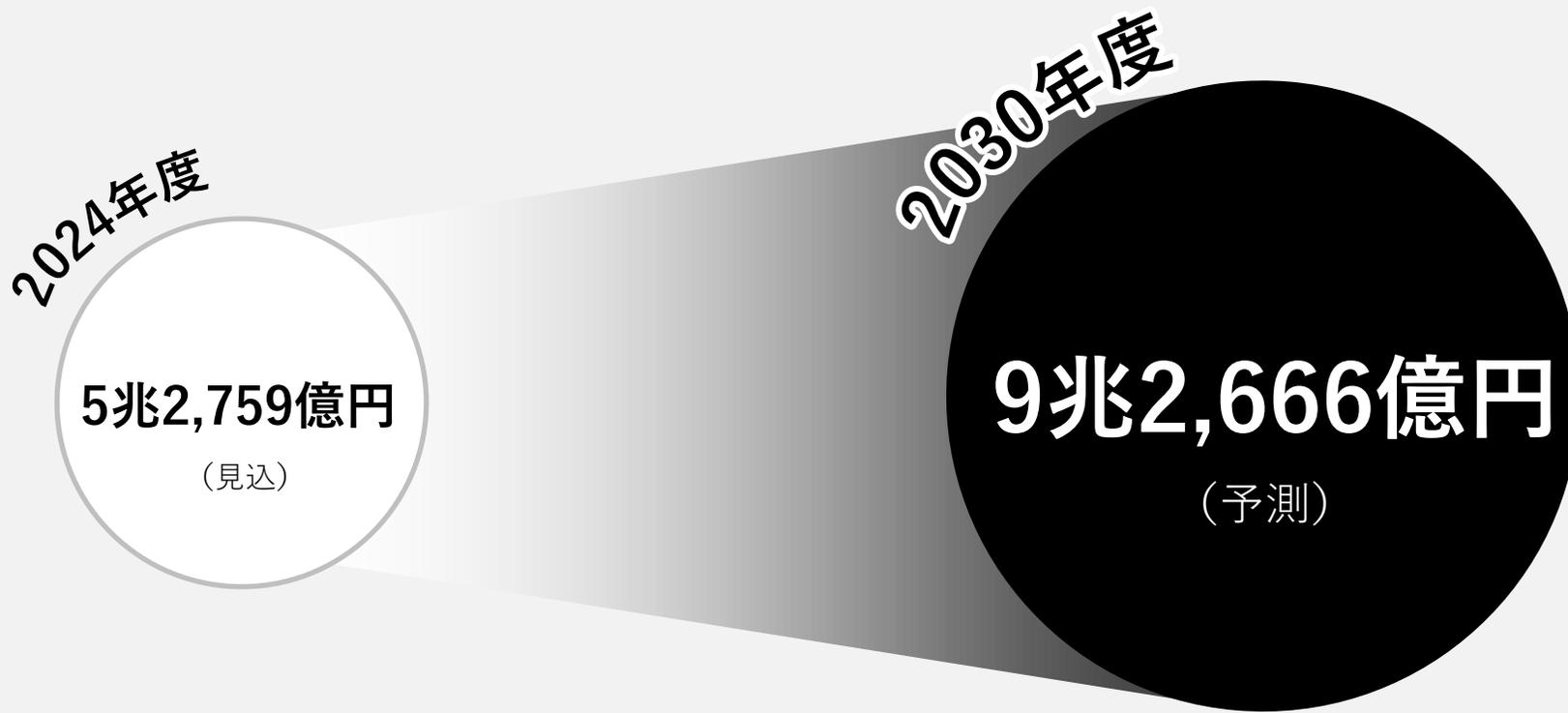
※1ヶ月当たり、新卒を除く

02

市場環境

Market Environment

日本では、企業のDX投資が業界を問わず拡大しており、市場は今後も成長が見込まれる。
富士キメラ総研によれば、国内DX関連投資は2024年度に約5.3兆円、2030年度には約9.3兆円へ拡大すると予測されている。

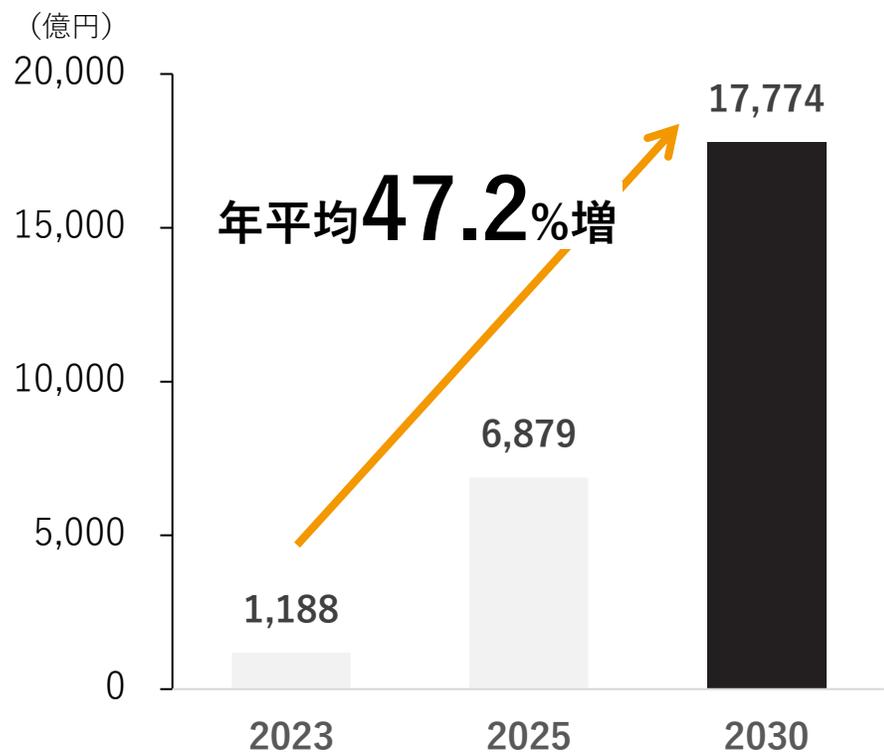


出典：「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

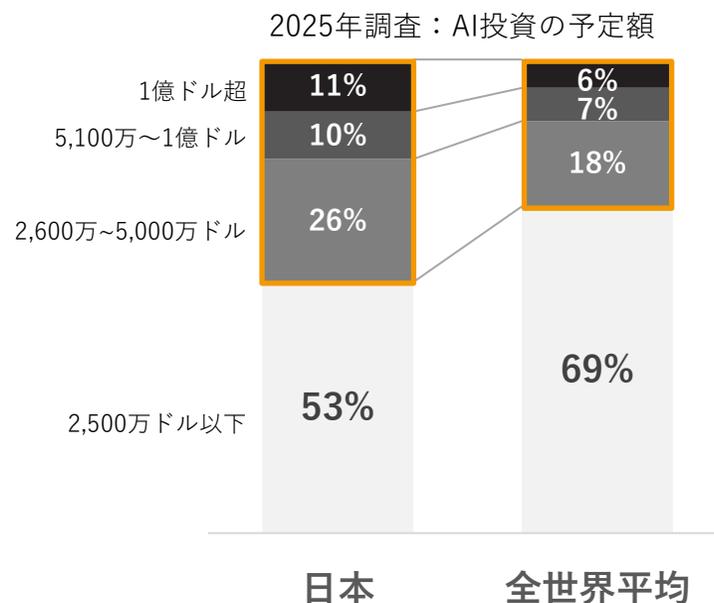
国内の生成AI市場は2030年に約1.8兆円まで拡大が見込まれている。
 また、AIの活用に向けた投資意欲や期待も高く、国際的な水準と比べて国内企業はAI投資に積極的。

国内生成AI市場の需要額は拡大する見込み*1

国内でもAIエージェント活用に向けた投資意欲が高まる*2



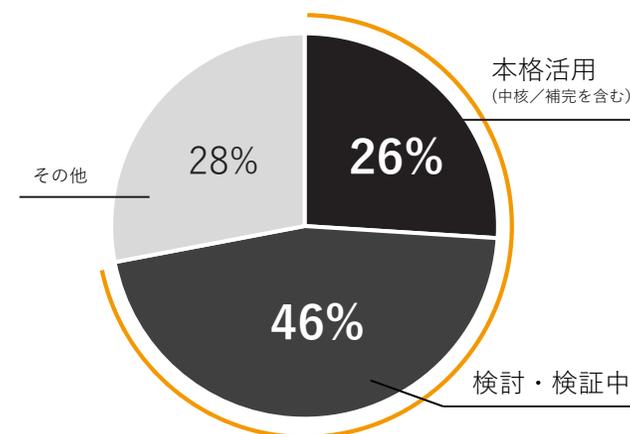
国際的な水準と比べ、
国内企業はAI投資に積極的



AIエージェント活用について
前向きな企業は72%

(本格活用・検討/検証中を含む)

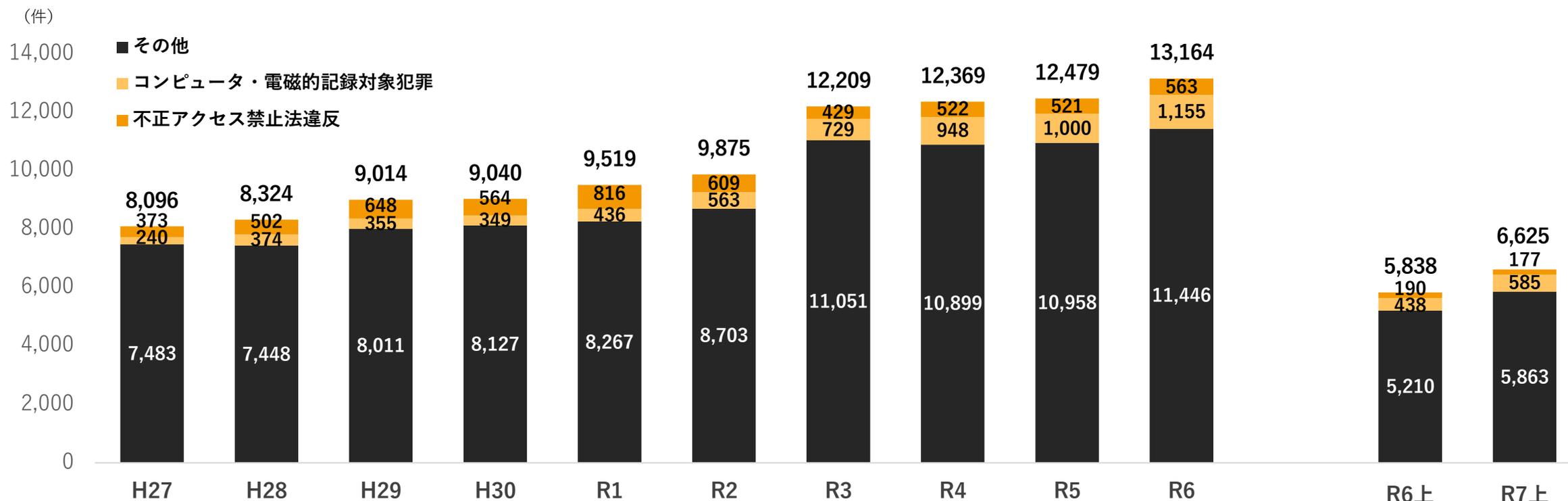
企業がAIエージェントに期待する役割



国内のサイバー犯罪の検挙件数や、特殊詐欺の認知件数・被害額は増加傾向。

そのため企業には高度なセキュリティ対策が求められており、当社の技術はその領域で強みを発揮する。

サイバー犯罪の検挙件数*の推移

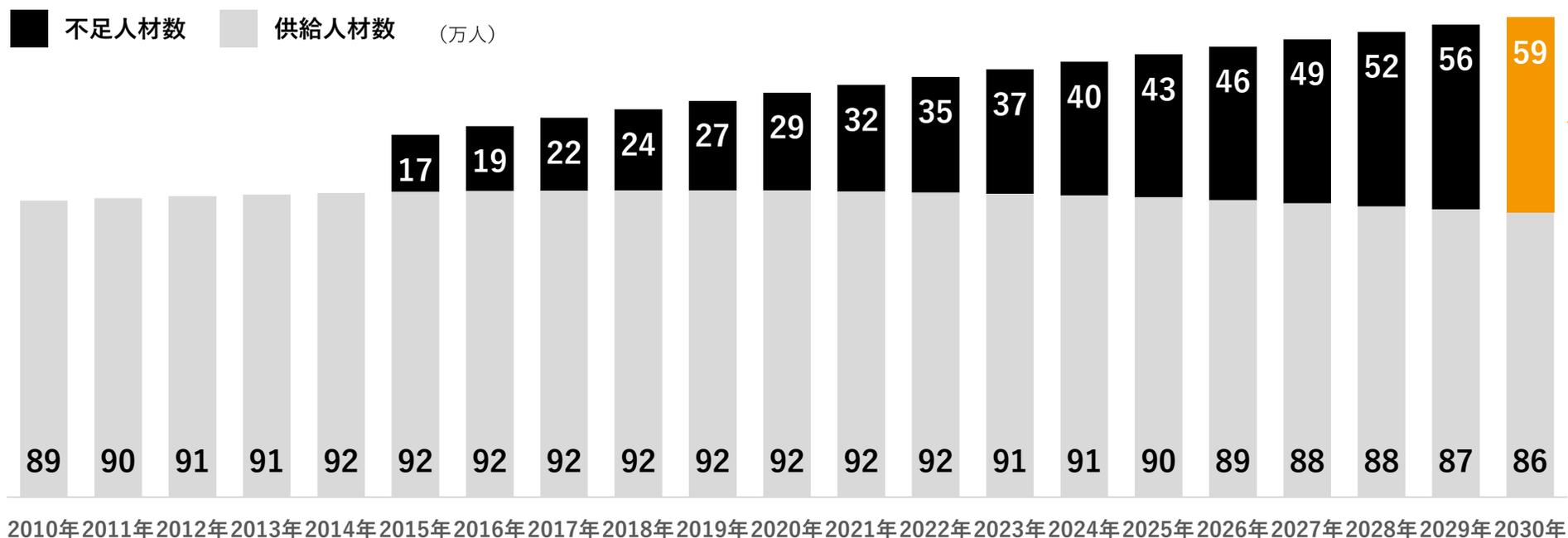


出典：令和7年上半期におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について

*不正アクセス禁止法違反、コンピュータ・電磁的記録対象犯罪、その他犯罪の実行に不可欠な手段として高度情報通信ネットワークを利用する犯罪

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。
 当社の提供する「労働力に依存しないソリューション」が、企業、ひいては日本経済にとって非常に重要となる。

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



※出所：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」（2016年、みずほ情報総研委託）

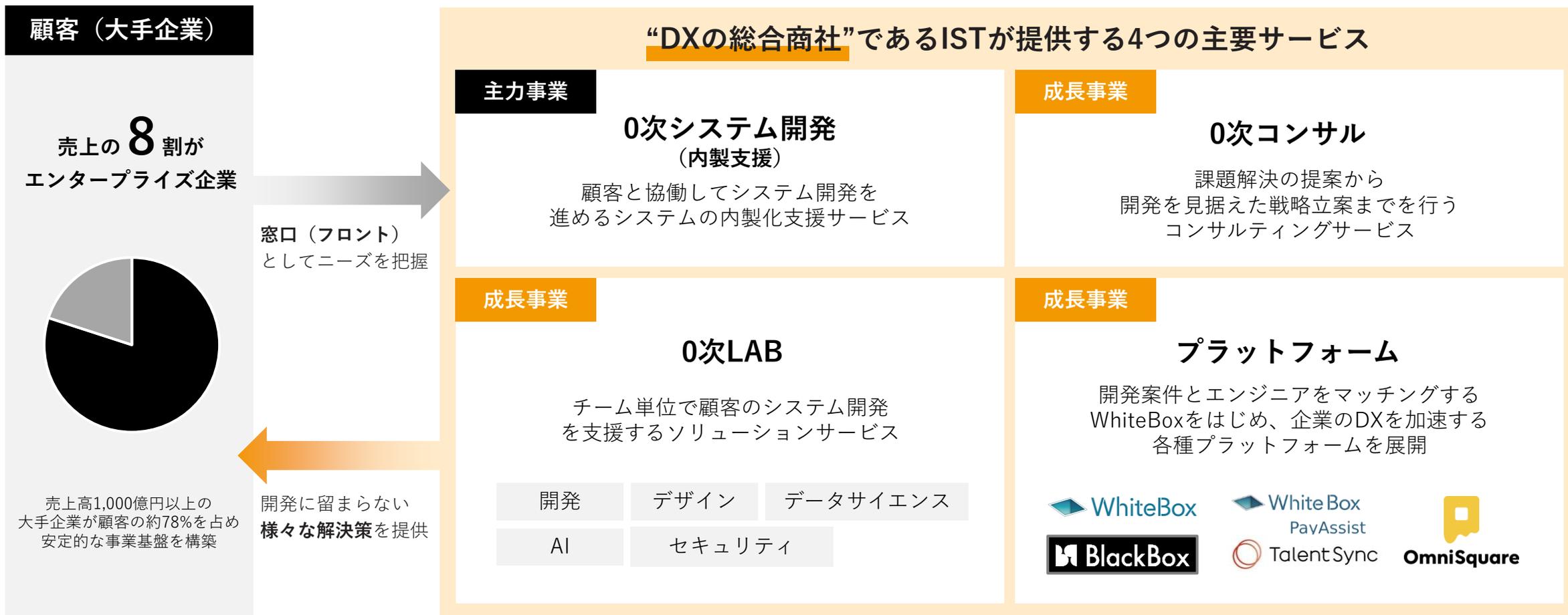
03

事業内容

Our Business

“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

ユーザー

ベンダー



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Sler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

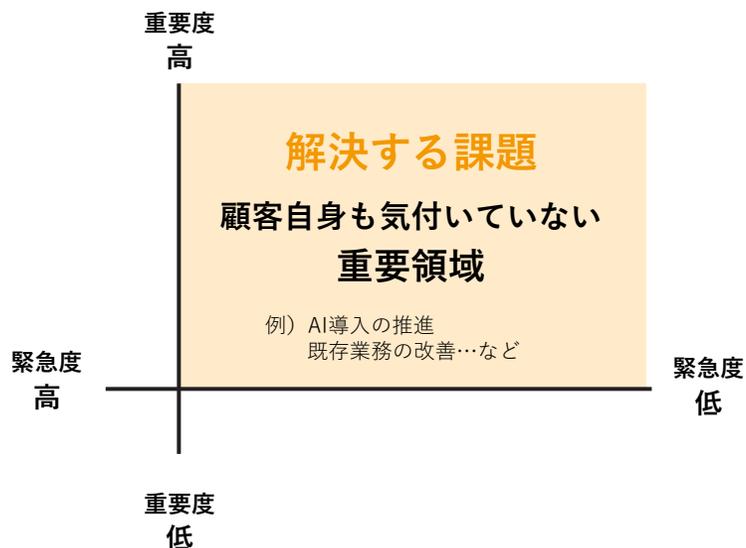
すべての競技で金メダルを取れる人をチームで実現



※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！

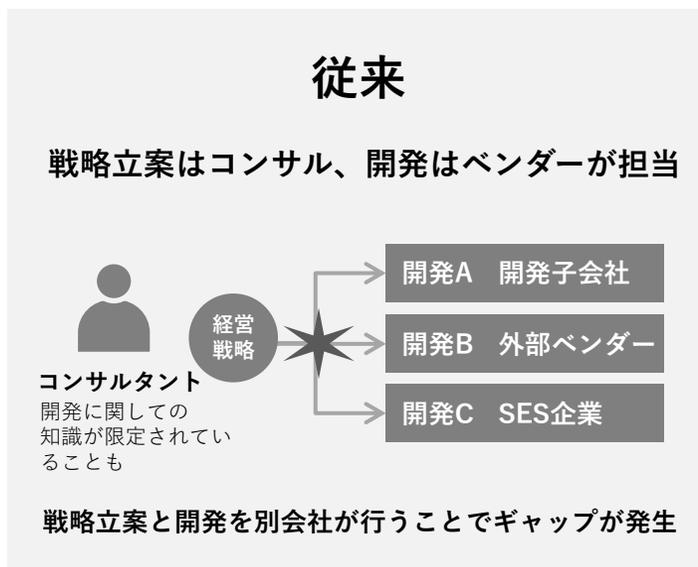
従来のコンサルティングが扱う顕在課題に留まらず、顧客の抱える「潜在課題」にアプローチ。
 実装までを一気通貫で担えるISTが戦略策定から関わることで、真の一気通貫を実現。
 高い単価（過去実績例：1,250万円）や利益率を実現しているほか、0次システム開発や0次LABなどへとクロスセルにもつながっている。

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。

SI/SES業界に必要なサービスを
今後も展開予定



案件と人材を生成AIで
自動マッチングする
SI/SES向けサービス

White Box
PayAssist

ファイナンス機能
(早期入金サービス)



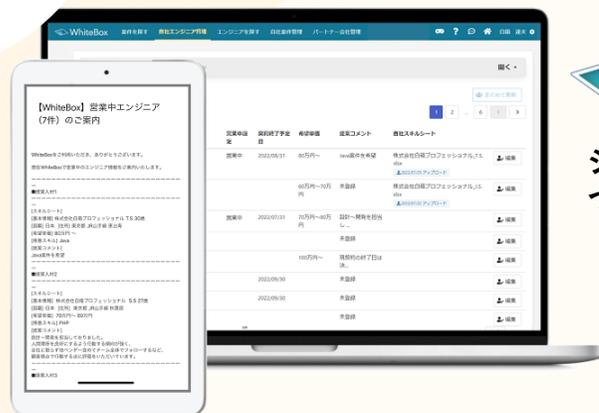
OmniSquare

バックオフィスSaaS
(契約・請求管理等)

(例) SFA



経験をシェアする
エンジニア向け
キャリアコミュニティ



システム開発の案件とエンジニアを
つなぐマッチングプラットフォーム

- 登録者数3万人以上
- 法人顧客数3,188社(2025年12月末時点)

(例) 教育・人材

「次世代店舗モデル策定とPoC開発」

リアル店舗の生き残り戦略を企画から完遂。

次世代店舗モデルの策定と、アジャイル開発による新規事業検証の統合ソリューションで支援。

ソリューション

0次コンサル
×
0次LAB

業種	小売業 (大手総合小売)
支援期間	2024年09月～現在
弊社体制	9名(追加PJで拡大中)

- 次世代店舗モデルの策定
- 献立システムの超高速実装
- 新規事業開発の教育・伴走
- リアル店舗のDX戦略支援

課題/導入背景

店舗モデルの刷新と 人材不足

- **店舗モデルの抜本的な再定義**
EC台頭による市場変化の中、リアル店舗の価値を再定義する「次世代店舗モデル」の策定と生き残りをかけた戦略立案が急務。
- **迅速な仮説検証サイクルの欠如**
新規事業案はあるものの、それをプロトタイプ(献立システム等)として形にし、実際の現場でPoC(実証実験)を行う機動力と開発体制が不足。
- **社内プロジェクト推進者の不足**
戦略を絵に描いた餅で終わらせず、現場主導でプロジェクトを回せる人材が不足。実行と育成を両立させる伴走パートナーが必要。

支援内容

戦略策定から 開発・教育まで

- **次世代ビジョンの具体化と施策策定**
顧客と共に次世代店舗のビジョンを策定。競合リサーチや現場ヒアリングを通じ、実施すべき戦略的施策の優先順位付けとロードマップを確定。
- **Swift/ReactによるアジャイルPoC開発**
「献立システム」等の新規施策に対し、SwiftやReactを用いたアジャイル開発を即座に実施。ユーザー体験を伴う検証環境を短期間で構築。
- **「実行型」教育コンテンツの提供**
プロジェクト推進と並行して「新規事業開発・PoCの進め方」に関する教育を実施。現場担当者が自走できる組織文化の醸成を完遂。



※画像は生成AIによるイメージです。

(※1) Swift / React (スイフト / リアクト) : モバイルアプリやWebサイトを構築するための最新技術。ISTは戦略を練るだけでなく、現場で実際に機能するシステムを自社エンジニアの手で即座に具現化します。
(※2) 教育コンテンツ (新規事業・PoC) : プロジェクトを成功に導くための実践的なノウハウ集。支援終了後も顧客が自立してDXを継続できるよう、組織のリテラシー向上を仕組みとして提供しています。

「生成AI実装とアジャイル組織変革」

日本最大手のメガバンク全体を対象としたAIプロジェクトにて、10日でAI検証を成功させ、大規模本番開発へ移行。アジャイル組織変革を並走し、月400万円のコスト削減と生産性向上を完遂する統合ソリューションを提供。

ソリューション

0次コンサル
×
0次LAB

業種	銀行（メガバンク）
支援期間	2023年1月～現在
弊社体制	25名（追加PJで拡大中）

- アジャイル組織変革コンサル
- 10営業日の超高速PoC
- 月400万円の開発コスト削減
- 大規模本番開発への移行

課題/導入背景

半年停滞する AI実装の壁

- **環境構築における時間の壁**
AI活用による業務効率化を検討するも、社内環境の用意に「6カ月」を要すると想定。迅速なPoC（概念実証）の着手が困難な状況。
- **アジャイル開発の形骸化**
形式的なスクラム導入により、不要なタスクがバックログの8割を占拠。現場の目的意識が欠如し、開発スピードと品質が著しく低下。
- **高度なAI実装のナレッジ不足**
画像解析や音声解析を含む最新AIモデルの実用化において、技術検証からビジネス実装までを最短距離で繋ぐ専門家が不足。

支援内容

月400万円を 削減する組織再建

- **0次Labによる超高速実装と本番移行**
自社環境の即時提供により10営業日でAI検証環境を構築。検証成功後、迅速に大規模な本番システム開発へとフェーズを移行させ、事業化を完遂。
- **アジャイルコーチによる組織・プロセス刷新**
不要なタスクを排除する「バックログ精査」や「1週間スプリント」を導入。現場に最適化されたスクラム運用を定着させ、自走する組織文化を醸成。
- **組織変革とAIの統合的な価値提供**
与信手続きAIの精度90%超・速度10秒以下を短期間で達成。徹底した無駄の排除により、月額約400万円のコスト削減と劇的な生産性向上を実現。



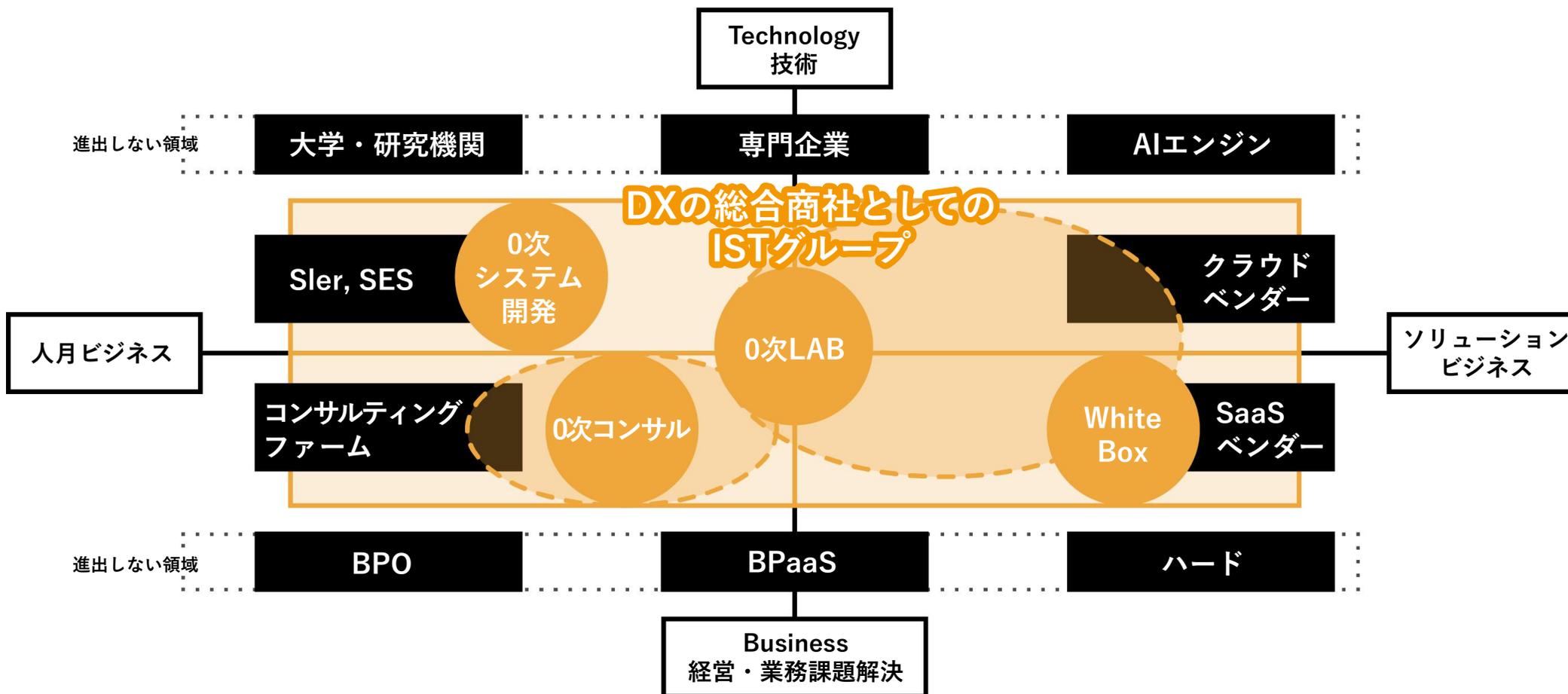
(※1) アジャイルコーチ：開発プロセスの停滞を解消し、チームの自走を支援する専門家。形骸化した会議や不要なタスク（バックログ）を徹底的に排除し、投資対効果を最大化する組織へと再建します。
(※2) バックログ（Backlog）：開発すべき優先順位を並べた一覧。本案件では、1年以上放置され価値を生まないタスクを8割削減することで、開発リソースを真に利益を生む機能へ集中させました。

04

当社の強み

Our Strengths

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』。



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。

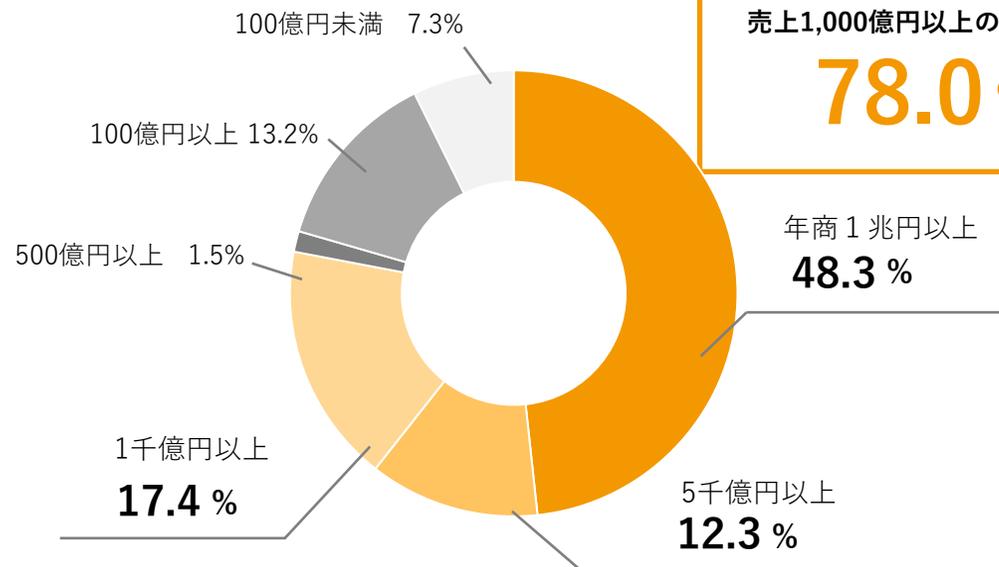
顧客の売上規模別に見る当社売上の割合

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

顧客のうち、
売上1,000億円以上の企業が

78.0%

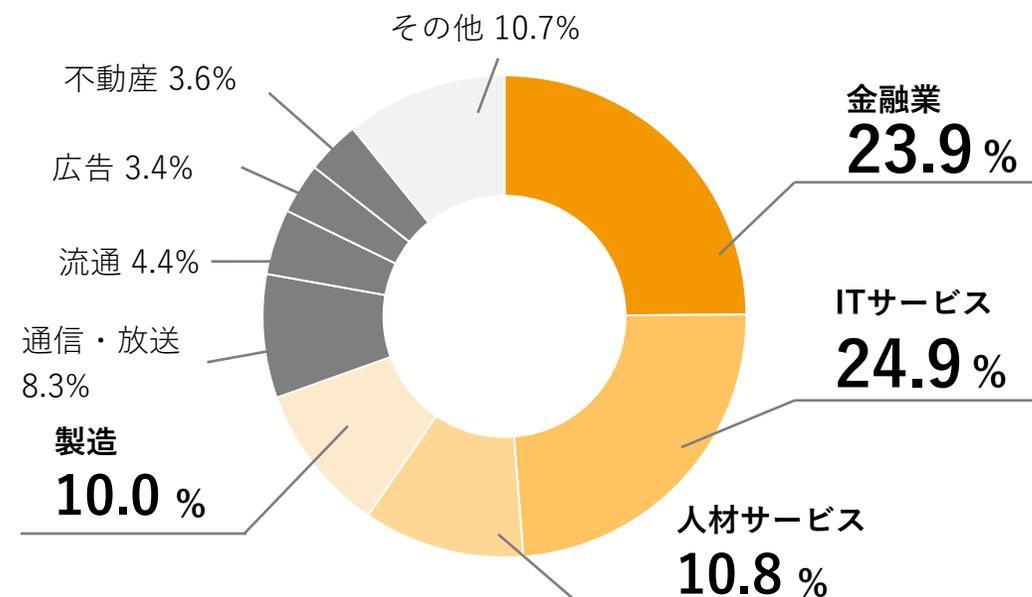
年商1兆円以上
48.3%



※2025年12月期4Q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

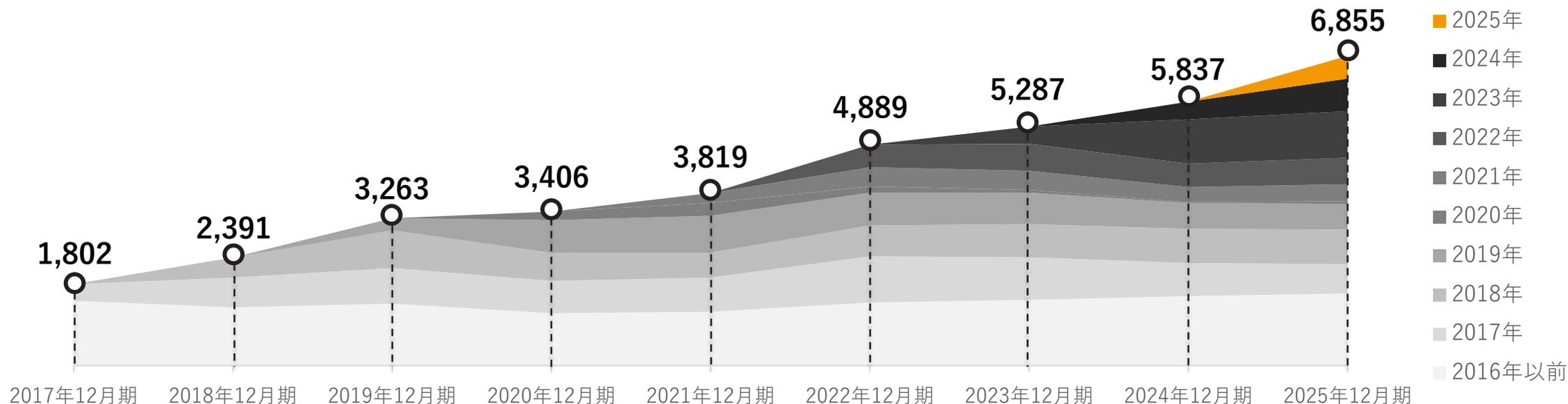


※2025年12月期4Q実績

エンタープライズ中心の顧客と協働してシステム開発を行うためリピート率が高く、
 売上がミルフィーユ状に重なっていく事業モデルになっており、安定的に収益が成長している。

顧客獲得年度別の売上高推移

(単位：百万円)



※ 0次システム開発の売上（子会社分を除く）を算出

※ 2021年12月期及び2022年12月期の数値は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく。なお、2020年12月期以前及び2023年12月期の数値は未監査。

人材を資本と捉え、専門性の高い人材や受賞歴を持つメンバーを擁する強固な人材基盤を構築。エンジニア数も着実に増加しており、新卒1年目のエンジニアによるエンタープライズ企業への受注率100%達成など、人材の質・量の両面において高い水準を維持している。

専門資格保有率

78.6%

チーム優勝の経験

AWS Summit Japan 2025
生成AIハッカソン

日本1位

当社で活躍する人材



T.K

プロジェクトを牽引するエンジニア

0次ラボ所属のエンジニア。新卒3年目にして「アジャイルコンサルティング」サービスを立ち上げ、大手都市銀行や大手製薬会社のDXプロジェクトなどを牽引。ビジネスと開発の両方の視点をかけあわせ、顧客のDXの真の成功に導く。



M.R

超上流から支援するコンサルタント

ベイカレントを経てISTに参画。コンサルティング事業を立ち上げ、超上流からの支援を強化。顕在化していないニーズまでも汲み取ったうえでの確かなソリューションを提案し、一気通貫での支援を実現。



F.M

圧倒的スピードのAI戦略統括

AI OfficerとしてISTグループ全体のAI戦略を統括。AIソリューション提供のための基盤を整える傍ら、自らもAI駆動開発を駆使し、自社プロダクトの圧倒的なスピードでのリリースを牽引。



Y.R

顧客の成長を加速させる営業担当

営業として顧客の課題解決に向けたトータルプロデュースを担う。顧客のニーズをくみ取り、社内外のリソースを総動員して最適なソリューションを提供する。大手航空会社から信頼を得て1年で売上ベースで20倍に成長させるなど、質・量ともに顧客ネットワークを拡大。

エンジニア増加数

86名

(2024年12月比)

新卒1年目 受注率

100%

(エンタープライズ企業)

05

成長戦略

Growth Strategy

2025年12月期は、顧客ネットワークの拡大と共にサービスの幅が広がる1年となった。

ラボ受注の拡大

- 売上実績は昨年度比で35.7%成長
- AIをはじめとするテクノロジーへの知見を背景に、高単価な分野での受注が進む

WhiteBoxの成長

- AI駆動開発を活用し、「WhiteBox PayAssist」クローズドβ版やTalentSyncオープンβ版をリリース
- 設立初年度から黒字達成

サービス開発

- 新規顧客の開拓や既存顧客の深耕を通じ、顧客のニーズを掘り起こし
- AIやサイバーセキュリティ分野で業務提携を締結し、高度なソリューションを提供

出資・M&A

- 2025年度第2四半期よりエー・ケー・プラス業績の取り込みを開始、PMIは順調に進捗
- ファンドへの出資を2件行うなど、パイプラインの拡充に向けた取り組み

中長期的な企業価値の向上を目指し、持続可能な成長を実現するための定性目標を策定。
着実な業績成長と高水準のガバナンス体制の構築により、個人投資家、機関投資家の双方が安心して投資できる時価総額を目指す。



時価総額

多くの機関投資家の投資対象となる
のにふさわしい時価総額・流動性を
目指す



業績・財務

安定的かつ優れた収益基盤を構築し、
持続的な成長と中長期的な企業価値
向上に向けて積極的に取り組む



ガバナンス

より高いガバナンス水準の具備と
投資家との建設的な対話を実践する

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エンジニア派遣

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

✓ AI駆動開発

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

✓ AIリーダーの社内認定制度

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

✓ 社内AI活用スキル指標

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。

顧客向け

✓ AIエージェントの提供

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

✓ エージェント型AI駆動開発

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

✓ AI-readyな基盤作り

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

Security

社内向け

✓ セキュリティ人材の育成

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

✓ Web脆弱性診断の内製化

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

✓ サイバーリテラシー底上げ

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

顧客向け

✓ セキュリティバイデザイン

設計段階からセキュリティを考慮してシステムを開発

✓ ペネトレーションテスト

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

✓ 脆弱性診断

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

✓ AIセキュリティ

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

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。

06

リスク情報

Risk Information

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及びその対応策。
その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照。

項目	主要なリスク	対応策
<p>競合企業に係るリスク</p> <p>発生可能性：中 影響度：中</p>	<p>当社が「0次システム開発」として提供するシステム開発は、顧客視点に立ち、顧客によるシステム開発の内製を支援している点で、多くのシステム開発企業が提供している、顧客による要件定義に基づく受託型のシステム開発と異なるものです。要件定義に基づく受託開発主体の多くのシステム開発企業は、現在獲得している収益の一部を失うことになりかねないシステム開発内製支援には消極的と見受けられます。しかしながら、当社と全く同じ戦略及びサービス品質でシステム開発内製支援を専門に事業を行う専門能力の高い企業が多数現れた場合や、事業及びITコンサルティングを専門に事業を行う企業がM&Aによる場合を含めてエンジニアの採用を拡大した場合には、それら競合他社との競争が激化し、価格の下落又は価格競争以外の要因でも既存案件を失注する、または新規案件を獲得できないおそれがあり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社としては、顧客との密なコミュニケーションにより顕在及び潜在ニーズを把握し、既存顧客との取引継続率を高めると同時に深耕によるアップセルを図り、システム開発の全工程におけるサービス品質を向上することで差別化を図り、競争力の維持向上に努めております。</p>
<p>エンジニアの採用及び育成</p> <p>発生可能性：中 影響度：大</p>	<p>当社は、顧客のDX推進のためにシステム開発に企画提案段階から参画でき、システム開発の実装に係る十分な知識を有するエンジニアの採用及び育成が、今後の事業展開のために重要であると考えております。しかしながら、当社が必要とする優秀な人材の採用及び育成が計画通りに進まない場合や、人材の離職が計画を超えて生じた場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社としては、人材採用支援会社や人材紹介会社の活用により計画的な新卒及び中途採用を継続的に推進するとともに、リファラル採用の拡大を図ることにより、当社が求める水準を満たす人材の採用を行っております。また、エンジニアの技術能力向上に対する支援及び研修に止まらず、ビジネスパーソンとしてのレベルアップを目的とする研修を実施しております。更に、上長との定期的な面談を通じたキャリア形成に係る相談、多様な福利厚生制度の導入、業務環境の改善等により離職率の低減を図っております。</p>
<p>外注委託先（パートナー）のリスク</p> <p>発生可能性：中 影響度：大</p>	<p>当社は、外部の知識・ノウハウの活用及び人的リソースの確保のため、システム開発業務の一部を信頼できる外部委託先（パートナー）とともに実施することがあり、パートナーの確保が重要と考えております。しかしながら、必要なタイミングで適切なパートナーの確保ができない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。また、パートナーにおいて当社との契約義務違反等の事態が発生した場合には、システム開発の品質保持のためのコスト増、顧客からの損害賠償等が発生し、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社としては、「WhiteBox」の会員獲得等により継続的にパートナーの新規開拓を実施しており、当社が求める水準を満たすパートナーの安定的な確保に努めております。加えて、パートナーに対してサービスの品質水準及び管理体制に関して定期的な確認を実施し、必要に応じて改善指導を行うなどにより品質管理と関係強化に努めております。</p>

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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2027年3月末を予定しています。