

2025年12月期 第1四半期 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 業績予想の修正
Upward Revision of Earnings Forecast

03 決算情報
Financial Results for FY2025-1Q

04 成長戦略
Growth Strategy

01

会社概要

Our Company

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D X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。

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（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 371名（内 エンジニア 300名）（2025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

- 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を決議

会社概要 グループ会社



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四丁目20番3号 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	東京都港区南青山一丁目26番4号
-----	------------------

02

業績予想の修正

Upward Revision of Earnings Forecast

通期業績予想の修正

(単位：千円)	2/13 公表	今回予想	増減	増減率
売上高	6,427,119	7,466,390	+1,039,271	+16.2%
営業利益 利益率 (%)	311,178 4.8%	430,077 5.8%	+118,899 +1.0pt	+38.2%
経常利益 利益率 (%)	311,137 4.8%	420,973 5.6%	+108,960 +0.8pt	+35.0%
親会社株主に帰属する当期純利益 利益率 (%)	235,891 3.7%	262,823 3.5%	+26,932 ▲0.2pt	+11.4%

業績予想修正の主な要因

売上高

- 売上高が第1四半期は過去最高を記録
- 3月受注実績も過去ギネスを更新。第2四半期以降の売上も引き続き好調が見込める。
- 2月にM&Aによりグループインしたエー・ケー・プラス社の（2025年12月期）年間売上の3/4（+807百万円）が4月より加わる
- 1月に新設分割したWhiteBox社の売上も、当初の予想よりも好調であり大幅増収

販管費

- トップラインを大幅に伸ばす為、更なるM&Aやその他施策を実施による関連コストが増加
- 2月に取得したエー・ケー・プラス社の取得費用（36百万円）が一過性のものとして発生、4月以降にはのれん償却費（61百万円／年）などのM&A関連費用が発生
- 新卒採用の内定受諾が好調な為、紹介フィーが第1四半期に集中
- 中途採用における質の向上が顕著な為、年収が当初想定より上昇＆紹介フィー増加

営業外費用

- 今後の更なる事業活動の活性化のため借入を実施し、支払利息が増額

03

決算情報

Financial Results for FY2025-1Q

業績

- 2025年12月期第1四半期の業績進捗は計画よりも上振れ、通期の業績予想も修正
- 2025年2月に取得した株式の取得費用（36,000千円）が発生

▷ 売上高 1,628,988千円

▷ 営業利益 48,501千円

※ 2025年12月期から連結決算に移行

※ 株式会社エー・ケー・プラスの業績は2025年12月期第2四半期より反映されるため上記には含まれず

主な取り組み

- サービスの拡充を目的とし、株式会社エー・ケー・プラスの株式を取得
- 上記以外にもM&Aを経営戦略の一つとして、複数案件をリサーチ
- DXプラットフォームである「WhiteBox」の更なる活用と新たな事業を展開を目的とし、株式会社WhiteBoxを新設分割

トピックス

- 新設分割・M&Aによりグループ経営に。業績も連結に移行
- 4月に新卒社員40名（内 エンジニア31名）の受け入れ準備を進める

損益計算書

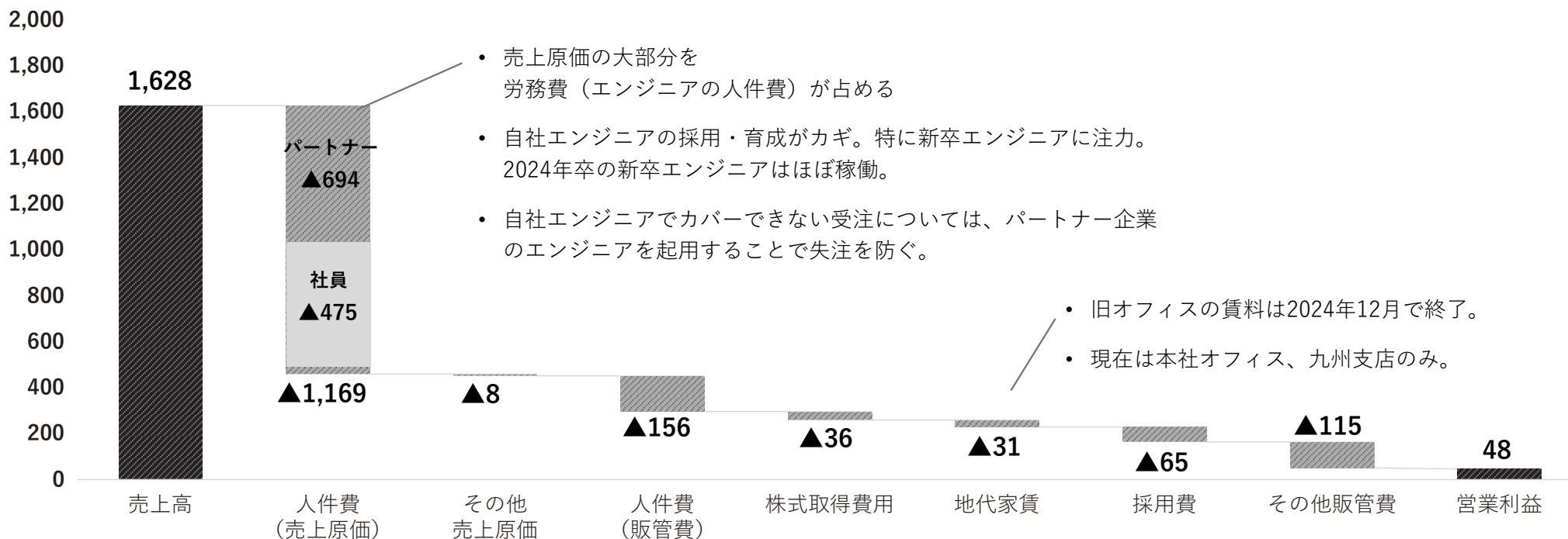
- ・ 主たる事業である「大手企業向けDX内製支援サービス」が好調
- ・ 2025年2月に取得した株式会社エー・ケー・プラスの業績を2025年4月から反映
- ・ スtock型のビジネスモデルであることに加え、M&Aにより業績は更に下期偏重傾向に
- ・ 当第1四半期は、2025年2月に取得した株式の取得費用（36,000千円）が一過性の費用として発生しているため、営業利益を圧迫

(単位：千円)	2025年12月期 第1四半期	売上高比	通期業績予想	達成率
売上高	1,628,988	100.0%	7,467,590	21.8 %
売上総利益	451,548	27.7%	2,022,219	22.3 %
営業利益	48,501	3.0%	430,077	11.3 %
経常利益	49,510	3.1%	420,973	11.8 %
四半期純利益	19,441	1.2%	262,823	7.4 %

収益構造の内訳

- 攻めの経営により、更なるM&Aを行うための関連費用、研修関連費用が発生
- 2025年2月に取得した株式の取得費用（36,000千円）を含む、M&A関連費用が発生
- 2024年9月の本社移転により増加した地代家賃が、今期は期初から影響を及ぼす
- 2026年度の新卒採用および中途エンジニア採用を積極的に押し進めたため、採用費（65,888千円）が発生

(単位：百万円)



損益計算書（四半期実績）

- 当社のビジネスモデルはストック型（累積型）のため、2024年12月期の売上は順調に拡大
- 2024年12月期3月の受注ギネスにより、業績の下期偏重が加速
- 前第3四半期から前第4四半期は、オフィス移転に伴う新・旧オフィスの地代家賃が発生し営業利益を圧迫したものの、当第1四半期より地代家賃は本社オフィス・九州支店のみ

（単位：千円）	2024年12月期 第1四半期	2024年12月期 第2四半期	2024年12月期 第3四半期	2024年12月期 第4四半期	2025年12月期 第1四半期
売上高	1,375	1,443	1,452	1,576	1,628
売上総利益 利益率（％）	413 28.2％	413 28.7％	399 27.7％	447 28.4％	451 27.7％
営業利益 利益率（％）	126 9.2％	89 6.2％	59 4.1％	137 8.7％	48 3.0％
経常利益 利益率（％）	112 8.2％	87 6.1％	59 4.1％	137 8.7％	49 3.1％
四半期純利益 利益率（％）	78 5.7％	75 5.3％	33 2.3％	85 5.4％	19 1.2％

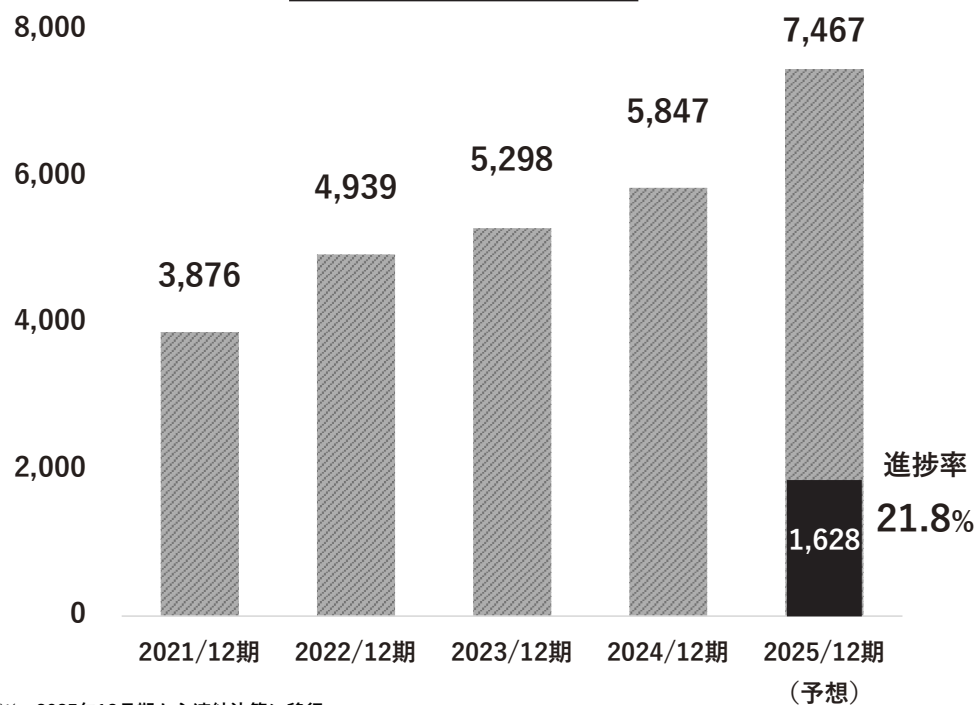
※ 2025年12月期から連結決算に移行

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。当社および1月に設立した子会社の業績が好調であり、2月に取得したエー・ケー・プラス社の業績が加わり、売上高は大きく伸長
- ・ 営業利益については、M&Aや採用といった事業拡大に向け積極投資をするため微増を見込む。

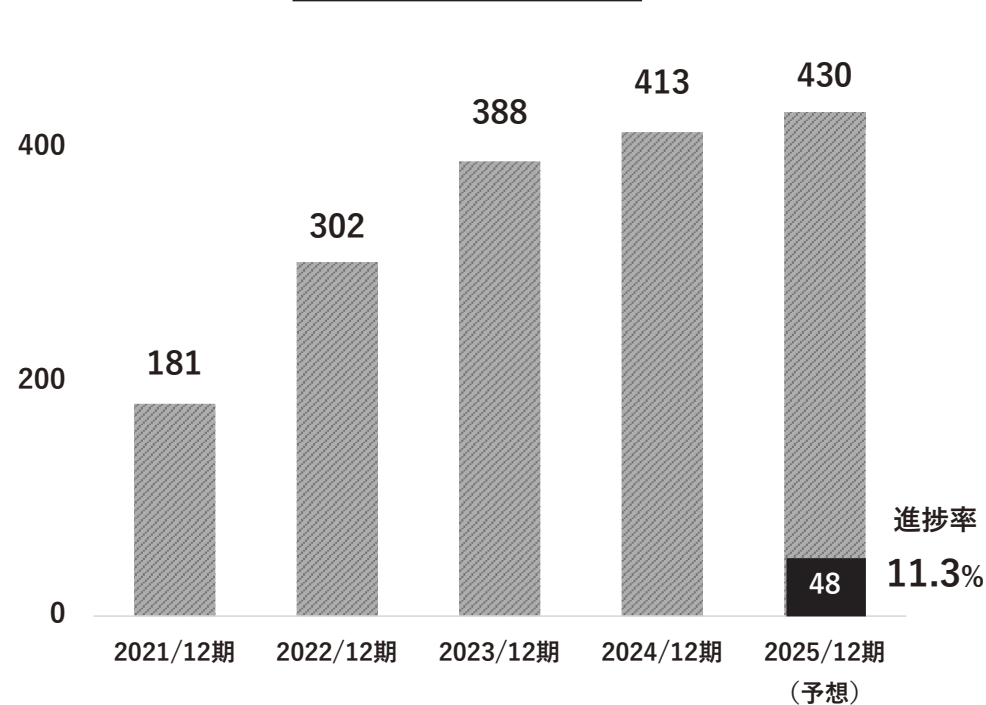
(単位：百万円)

売上高の推移



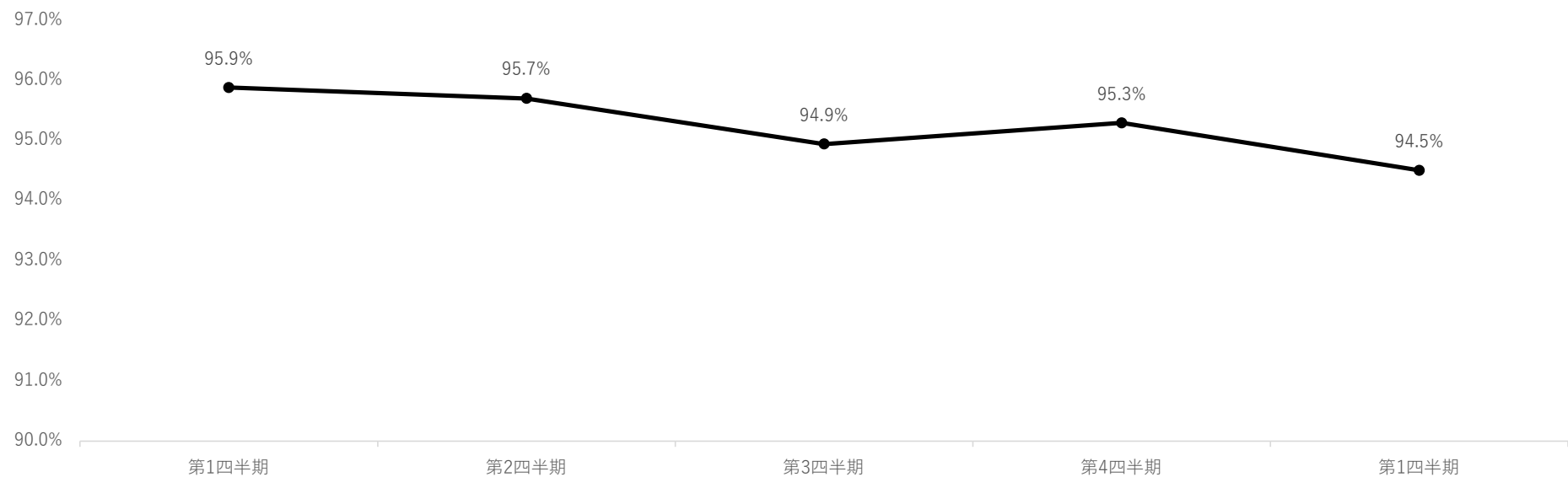
(単位：百万円)

営業利益の推移



四半期毎契約継続率

昨期パートナー企業のエンジニア（パートナーエンジニア）のアサインが増加する事により売上が増加したものの、パートナーエンジニアが所属会社の退職を退職などの影響で2025年第1四半期は若干継続率が下がったものの一過性。概ね95%近辺の継続率が続く。



2024年12月期

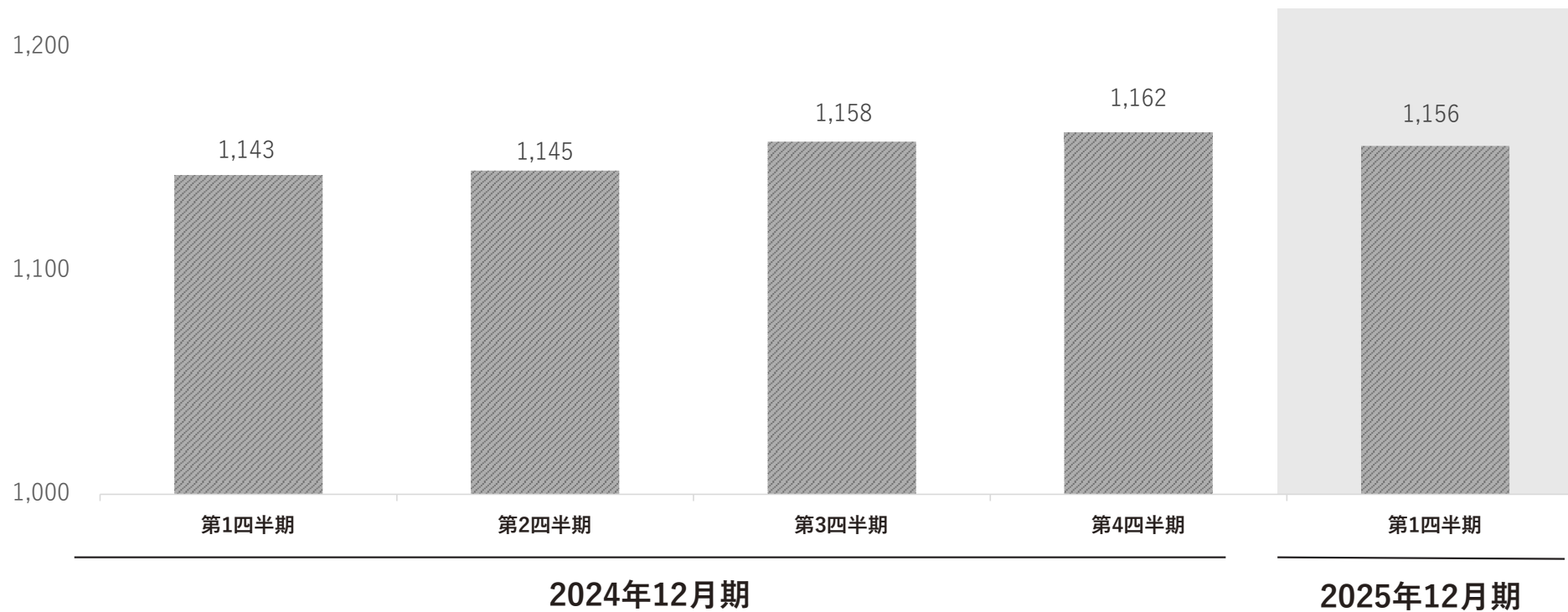
2025年12月期

※継続率 = 当月の売上高から当月の終了額を控除した率

平均単価（四半期平均）

- WhiteBox社のCX（カスタマーエクスペリエンス）事業強化のため、当社のエンジニアをCX案件に投入し、平均単価が微減。

（単位：千円）



エンジニア 採用

- 計画通り進捗
- 順調な顧客開拓や新案件受注に対応するために、PM（プロジェクトマネージャー）の採用を加速。質的な向上が目覚ましい

新卒社員 採用

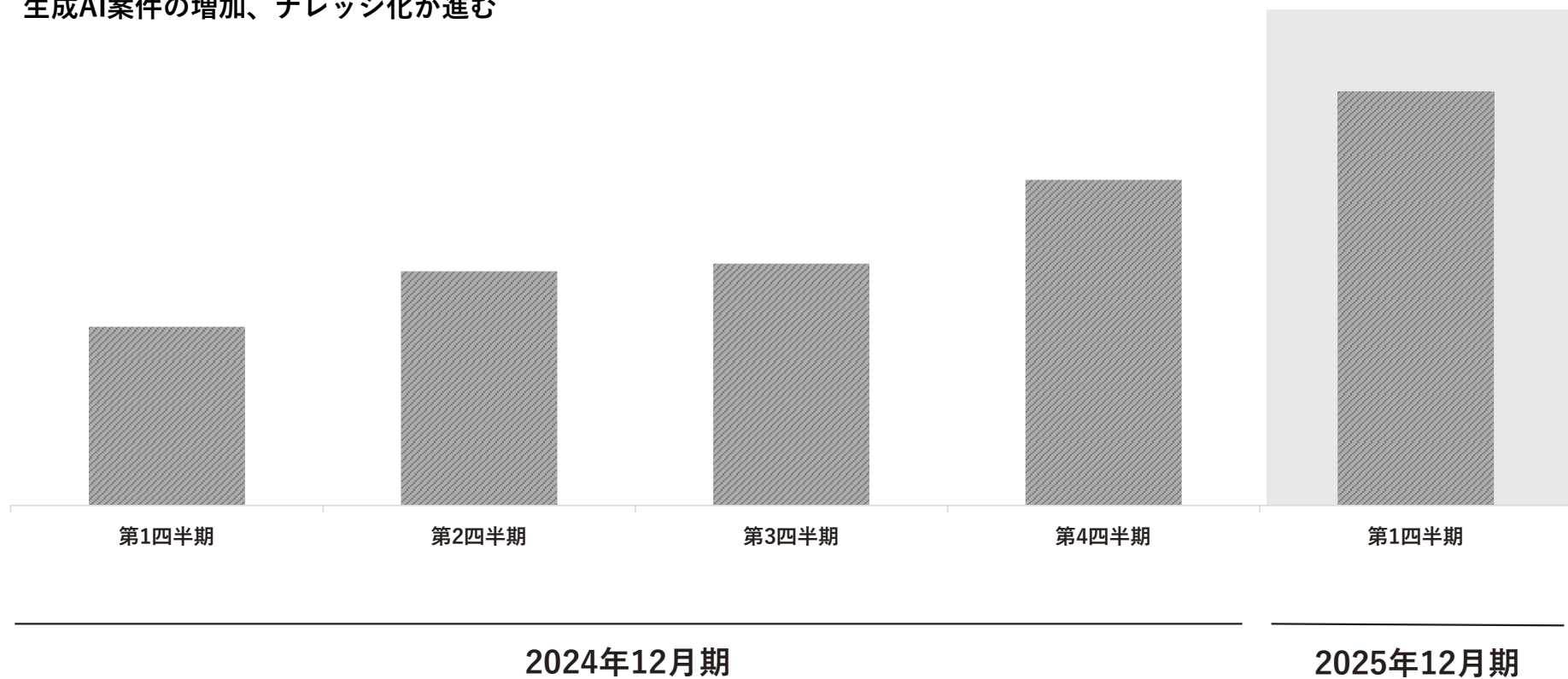
- 2026年新卒に関しては計画の96%が内定受諾済み
- 2025年の新卒に関しては内定辞退0名で無事に40名が入社

離職

- エンジニアの離職に関しては、目標とする10%程度で推移
- エンジニア以外の職種に関しては重要人材の離職は0名
- 2023年以降に入社の新卒社員の離職は93人中わずか1人

ラボ型（体制共有型）の内製支援の実績

- ・ ラボ型（体制共有型）は引き続き好調で売り上げは増加
- ・ 新卒受入れ枠の増加
- ・ 新規受注に関しては1人月単価150万以上で受注している為、単価向上に貢献
- ・ 生成AI案件の増加、ナレッジ化が進む



子会社の設立（2025年1月）

より広い領域への事業展開などを目的とし、株式会社WhiteBoxを2025年1月に新設分割。
DXプラットフォームである「WhiteBox」の更なる活用と新たな事業を展開していく

「情報戦略テクノロジー」との違い

【情報戦略テクノロジーの事業領域】

- 主に事業会社に対して、課題解決やサービスを提供

【新会社WhiteBoxの事業領域】

- Sler (System Integrator)やSES(System Engineering Service)事業者向け課題解決やサービスを提供
- プラットフォームサービス「WhiteBox」を移管し、プラットフォームの拡大を実現
- プラットフォーム会員向けの付帯サービスとして、人材サービスにも注力

WhiteBox社の強み

すでに法人・個人で約3,000社の会員数があり、エンジニア数は32,000名超の登録があるプラットフォームをベースとした事業展開が可能。



2025年1月 設立

(ご参考：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/155A/tdnet/2511221/00.pdf>)

会社名 株式会社WhiteBox

事業内容 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
「WhiteBox」の開発・企画及び運営

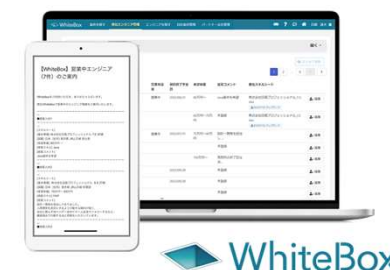
所在地 東京都渋谷区恵比寿四丁目20番3号
恵比寿ガーデンプレイスタワー15F

代表者 代表取締役 川原 翔太
取締役 石山 正之

「WhiteBox」について

システム開発企業向けオーブ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

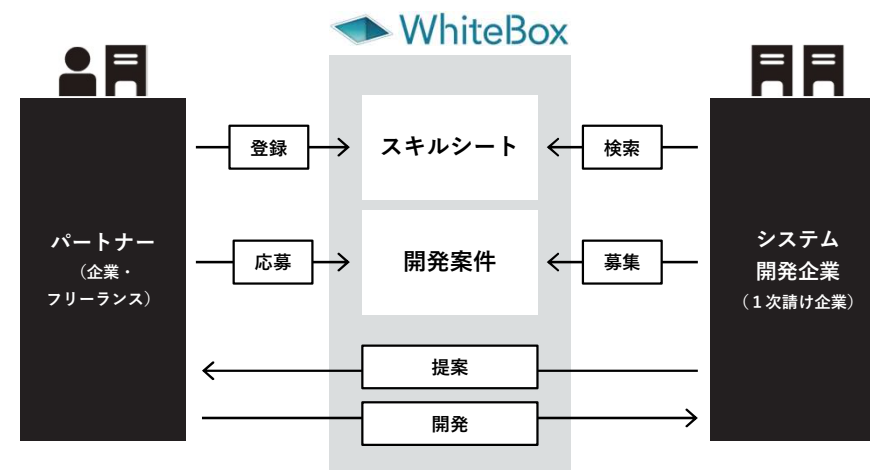
01 登録エンジニア32,000人以上のスキルシートを保有

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。

02 多重下請け構造をなくすマッチング

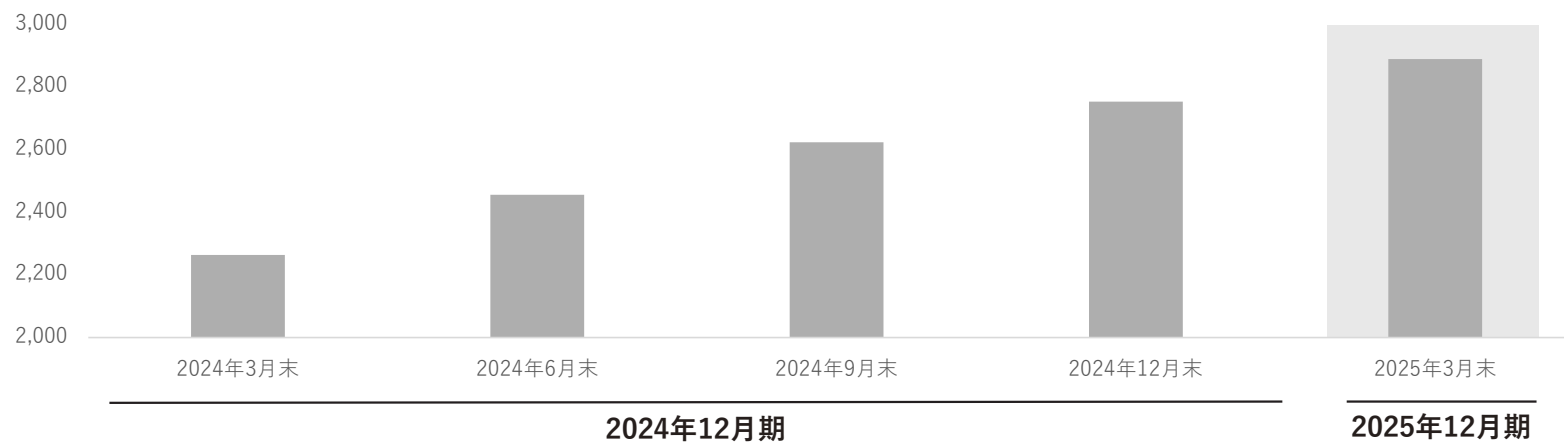
パートナーが直接1次請け企業から案件を受けられるため業界慣習化している多重下請け構造が生まれません。

仕組み

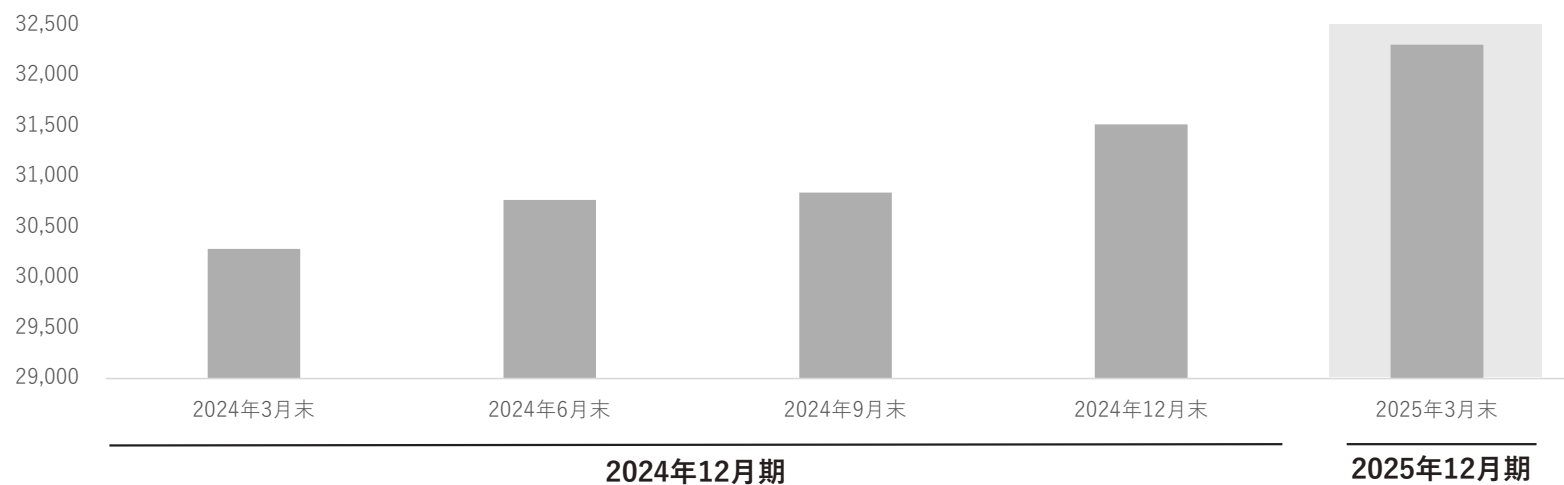


「WhiteBox」について

総会員数
(法人のみ)



登録スキルシート数



「WhiteBox」の更なる進化

・ 生成AIを活用した「スキルシート自動解析機能」を2025年4月にリリース

新機能の 概要

- ・ 生成AIが登録者のスキルシートを自動的に解析し、WhiteBoxの共通フォーマットへ直接登録
- ・ 解析されたスキルシートは、WhiteBoxの共通フォーマットのスキルシートとして出力することが可能
- ・ 手動での入力が必要なくなり、ファイルのアップロードだけでスキルシートが作成・更新され、登録者にとって大幅な業務効率化を実現

新機能の 主なメリット

- （入力工数の削減）
 - ・ スキルシートの手動入力作業が必要なくなり、業務効率が大幅に向上
- （入力ミスの防止）
 - ・ 人の手による転記ミスを防ぎ、入力データの正確性が向上
- （マッチング精度の向上）
 - ・ AIによる最適なデータマッピングにより、案件とエンジニアのマッチング精度が向上
- （迅速なマッチング）
 - ・ 解析されたデータにより、すぐにマッチングに活用可能

ワークショップの開催（2025年3月）

「企業価値を高める生成AIの戦略的導入：実践ワークショップ」をヘッドウォータース、日本マイクロソフトと共催

概要

生成AIの導入に向け課題を抱える企業を対象に、生成AIとその活用方法について学ぶワークショップを開催
ハンズオンで生成AIの基礎知識からデータやアプリケーションと組み合わせたシステム構築例まで解説した後、具体的な生成AI活用のアイデアをディスカッション

生成AI分野 の取組

2024年6月にヘッドウォータースと協業強化を発表
その後は生成AIを活用したDX内製支援サービスを大手金融機関をはじめとした複数の企業に展開



M&Aの取り組みの進捗

対象期間

2025年 1 月～

件数

- ・ ソーシング件数 約80件
- ・ 面談数 6件
- ・ 発表件数 1件

案件形態

- ・ ファンドに出資（2025年 1 月）
- ・ 非上場企業の株式取得（2025年 2 月）
- ・ 非上場企業の持分取得（2025年 3 月）
- ・ ファンドへの新たな出資（2025年 5 月）

【株式を取得した企業】



【出資しているファンド】



Founder Foundry

M&Aによるグループの拡充（2025年2月）

子会社化の狙い

- インフラ領域に強みを持つAK+社のグループインにより事業領域を拡大。情報戦略テクノロジーの採用力、営業力の支援を行うことで、売上成長の加速と利益率の向上を目指す。

最近の経営成績及び財政状態

（単位：千円）

	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期
売上高	676,615	822,066	890,756
売上総利益	21,409	30,230	37,464
営業利益	21,150	31,141	37,116
経常利益	15,517	22,071	26,775

補足

- 同社の利益計画のグループへの取り込みは2025年4月より実施。



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

設立年月日

2005年2月2日

所在地

東京都港区南青山一丁目26番4号

代表者

代表取締役社長 浅岡 浩平

ファンドへの出資を通じたビジネス機会の創出（2025年1月）

出資の狙い

- 当社グループではリーチしづらいスタートアップに効率的にアプローチするため

主な実績

（Gazelle Capital 1号投資事業有限責任組合）

- 製造業・SaaS・案件管理・経営支援
- 小売業界・SaaS・リテールテック・eコマース・返品キャンセル
- 不動産業界・与信プラットフォーム・Fintech

（Gazelle Capital 2号投資事業有限責任組合）

- 工場、工業製品業・IoTデバイス開発・AI / ROBOTICS開発
- EdTech・業務アシスト・Liveアシスト・SaaS
- SalesTech・PRM

今後の取り組み

- 同ファンドが出資または出資を検討した企業との面談
- 同ファンドが主催するピッチイベントへの参加

**Gazelle Capital**

ファンド名

Gazelle Capital 3号投資事業有限責任組合

投資対象

「国内の既存産業において」デジタルの力でイノベーションを起こしていくスタートアップ企業の創業期に特化して投資・支援

特長

営業活動、マーケティング、コミュニティを通じて投資先候補のリードを獲得

所在地

東京都千代田区内神田1丁目9番5号

代表者

石橋 孝太郎

ファンドへの出資を通じた更なるビジネス機会の創出

出資の狙い

- 当社グループではリーチしづらいテック業界における独自の経営者・投資家ネットワークからのソーシングされた投資先に効率的にアプローチするため

主な実績

(Founder Foundry 1 号投資事業有限責任組合)

- シリアルアントレプレナーを中心に実績のある起業家を厳選。
- 環境変化の潮流を柔軟に捉え、成長セクターへの分散投資を実施。

(Founder Foundry 2 号投資事業有限責任組合)

- 経営経験やセクター知見が豊富であり、社会課題解決やレガシー構造の改革への強い想いを持つシリアルアントレプレナー・キャリア起業家の事業に投資。

今後の取り組み

- 同ファンドが出資または出資を検討した企業との面談

Founder Foundry有限責任事業組合

ファンド名 Founder Foundry 3 号投資事業有限責任組合

投資対象 テック業界における独自のソーシングや、数多くのスタートアップのグロース・IPO 支援経験を踏まえた投資先支援に強み

特長 主に著名な連続起業家でエンジェル投資家の先駆けでもある家入一真氏のネットワークを活用

所在地 東京都千代田区九段南一丁目 5 番 5 号

パートナー 梶谷亮介／家入一真

04

成長戦略

Growth Strategy

成長戦略 当社のビジネスモデル①

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

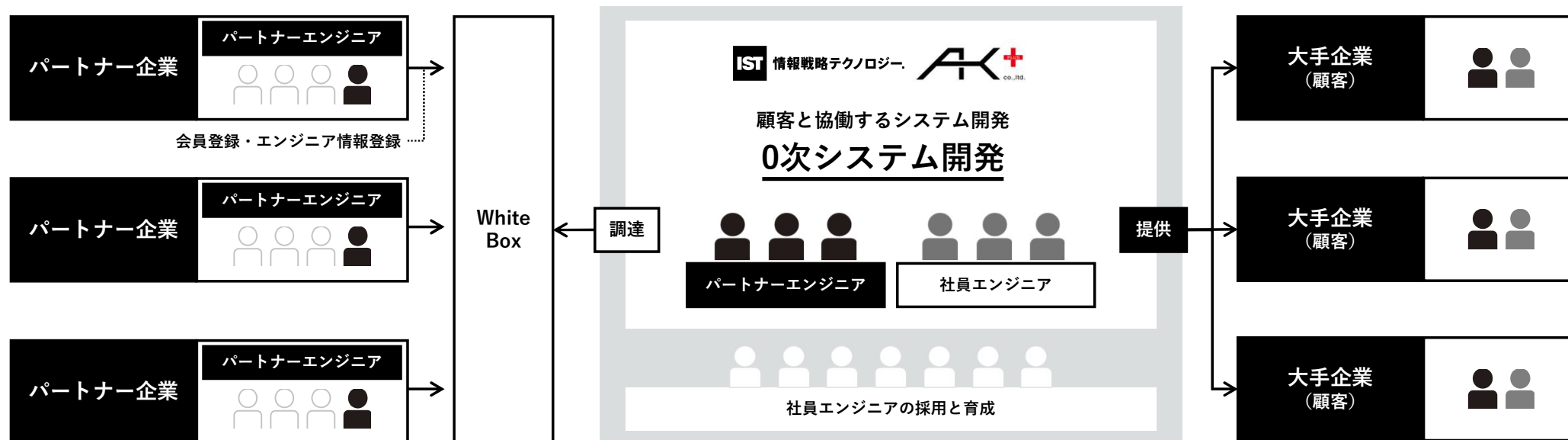


当社のビジネスモデル②

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。

- ▷ Q毎に業務委任契約を締結。継続率約95%のストックビジネス
- ▷ 業界最高水準のエンジニアを多数抱え、顧客と緊密なリレーションを作る事により、適格なニーズの把握

$$\boxed{\text{売上}} = \boxed{\text{エンジニア数}} \times \boxed{\text{単価}}$$



当社の強み：多くの大企業に対する実績



IDOM Inc.



SQUARE ENIX



PROTERIAL



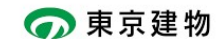
NTT docomo



GLOBIS

テレ東コミュニケーションズ

UZABASE



他 約100社の大企業

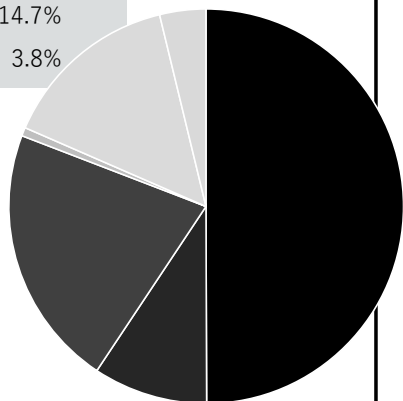
当社の強み：強固な顧客基盤

- 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
- 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 0.7%
100億円以上 14.7%
100億円未満 3.8%



顧客のうち、
売上1,000億円以上の企業が

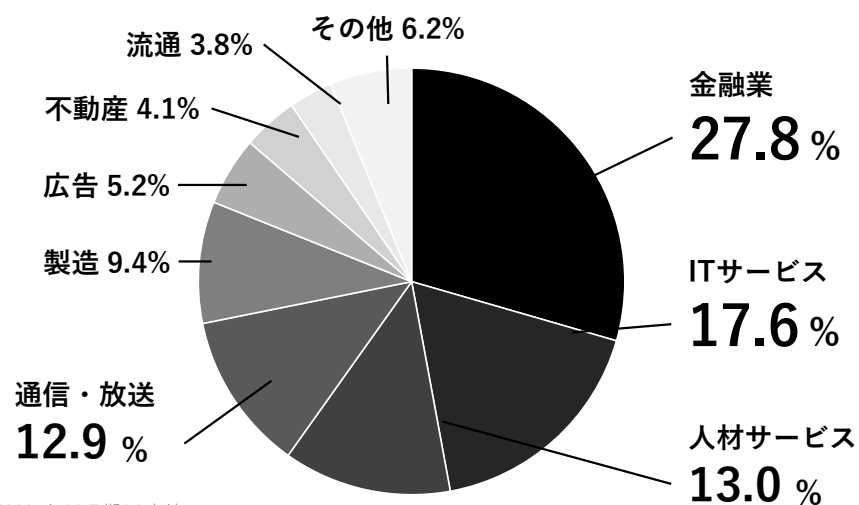
80.8%

年商1兆円以上 **50.0%**
5千億円以上 **9.4%**
1千億円以上 **21.5%**

※2025年12月期1Q実績

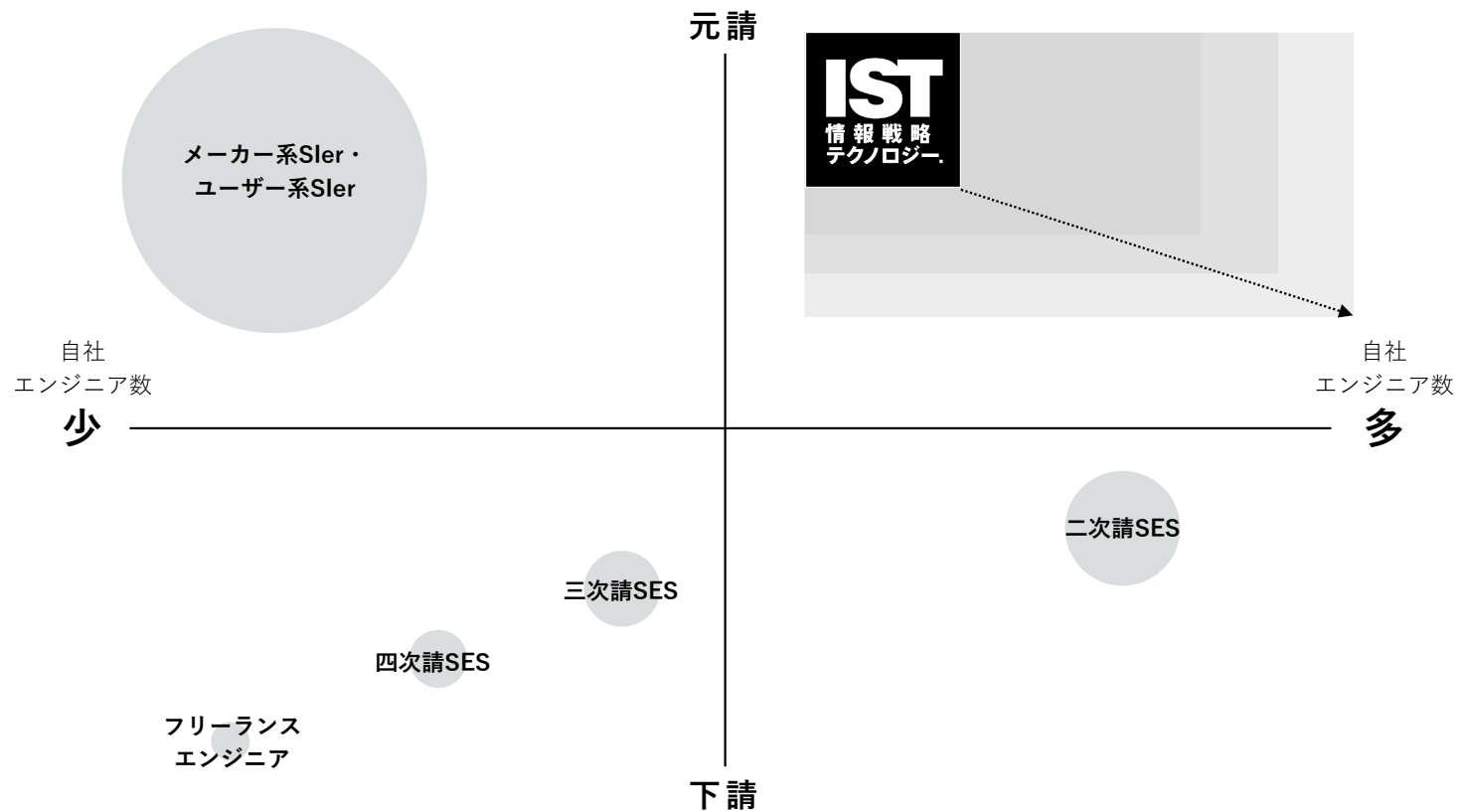
顧客業種別売上高構成比

D X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1Q実績

成長戦略 ポジショニングマップ



情報戦略テクノロジーの特徴

- 元請案件が多くを占める
- 顧客は主に大企業
- 従業員の大多数がエンジニア
- 自社でエンジニアを多数雇用、育成する企業は稀

今後の展望

- より多くのエンジニアを採用、育成し、より上流工程の受注
- 業容の拡充に伴い不足するエンジニアを可變的に調達できる体制を拡充

経営戦略

- 引き続き大企業群を対象とした新規営業活動と0次DXの提供により、顧客との信頼関係を構築、強固な顧客ネットワークを拡大していく
- 0次DXを通じて把握した顧客ニーズや課題を解決する為のサービスやプロダクトを自社で生み出す、またそれらを持つ会社との(資本)提携、M & Aを積極的に行いDXに関わる総合商社的な立ち位置を目指す

事業戦略

- 2025年4月に入社した40名の新卒社員の早期戦力化のための育成とアサイン
- チームで案件に対応する「ラボ」に注力することで利益率の改善と最適な育成環境を両立
- 生成AI分野の受注強化とサービス化
- 2025年1月に新設分割にて設立した株式会社WhiteBoxが運営するオープンプラットフォーム「WhiteBox」の活性化。設立初年度ながら同社単体で黒字を目指す
- 2025年2月にM & Aによりグループインした株式会社エー・ケー・プラスとのシナジーを早期に確立し、採用および営業協力を行うことで売上増の加速及び粗利率の向上

成長戦略の骨子

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
場価値の高いエンジニアの確保



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

ラボ受注の拡大

昨期5%→20%に成長したラボのさらなる拡大

- ・生成AIを中心とした『売れる』サービスへの注力とナレッジシェア
- ・新卒の早期戦力化及び単価化
- ・ラボ受注の増加による単価の向上（ラボ以外平均120万円→ラボ150万円）

B

WhiteBox社を分社し、成長を加速

WhiteBoxの会員数を増やし、パートナーのネットワークを拡大

- ・優秀幹部の確保（元ランサーズ取締役石山を副社長に招聘）
- ・プラットフォームWhiteBoxの活性化
- ・二次受け案件の取り扱い開始により早期黒字化

C

生成AIを軸に顧客ニーズに直結するサービス開発

0次の立ち位置を生かし、エンジニアリングSPAを通じた顧客ニーズの掘り起こし

- ・業界向け生成AIパッケージの開発
- ・顧客ニーズを満たす事が出来る技術やサービスを持つ会社との事業提携

D

出資・M&Aの活用

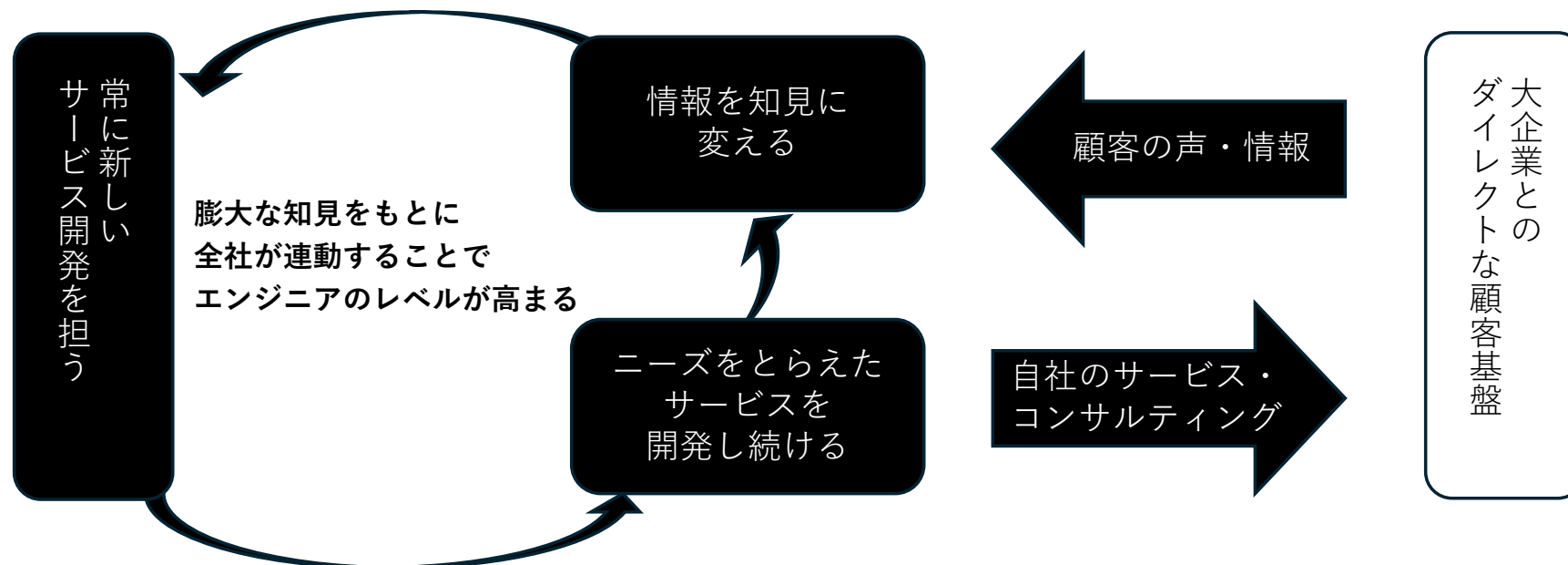
グループ経営の強化やサービスの強化

- ・相乗効果が見込める企業を当社グループに
- ・ファンドへの出資を利用し、DX関連サービスを展開するスタートアップにリーチ

成長戦略 0次DX = DX業界のSPA

SPA (Specialty store retailer of Private label Apparel)

- 商品の企画から販売までを一貫して行うことで、コスト削減、顧客ニーズへの対応、商品化スピードの向上を実現するビジネスモデル



大企業との
ダイレクトな顧客基盤



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
サービス開発

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

ラボ型（体制共有型）の内製支援の拡充

“システム環境 × 技術 × スクラム”を集約した、「バーチャルスーパーマンサービス」の展開

①多様なシステム環境

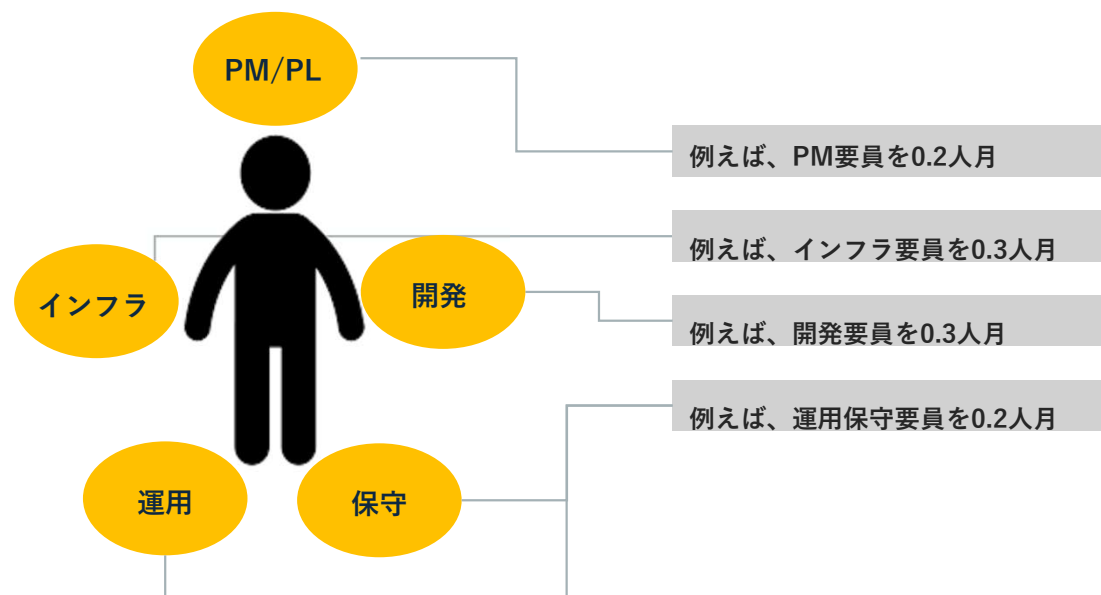
クラウドネイティブな基盤としてAWS、Azure環境を保有。
面倒なシステム利用申請を待たずにプロジェクトが開始可能。

②様々な分野のスペシャリストが在籍

ネイティブアプリやSRE、生成AIなどスペシャリストが在籍。
柔軟なチーム編成により多様なプロジェクトに対応可能。

③プロジェクトを重ねるごとに増す生産性

スクラムを採用することで、仕様変更にも柔軟に対応が可能。
2週間単位でシステム提供（スプリント）を繰り返してきており、
変化への対応力・生産性はプロジェクト毎、スプリント毎に進化。



バーチャルスーパーマン（1人月）の作成例

新卒エンジニアの早期収益化

課題

新卒エンジニアの早期収益化が課題

4月入社の新卒エンジニア31名の早期戦力化および有償稼働化

昨年実績

新卒エンジニア28名が入社、4月～5月は新人研修を実施、6月から順次稼働開始

6月時点で有償稼働2名、10月時点で有償稼働16名

改善施策

以下の改善施策により早期収益化を実現する

・新卒エンジニアの営業を推進する専任チームを発足

全顧客のニーズが見える化し、顧客ごとに適した提案の後方支援および提案活動の状況管理を実現

・技術教育の強化

内定者期間中に技術教育を追加実施

※予算では昨年実績と同水準の新卒エンジニア売上を計上

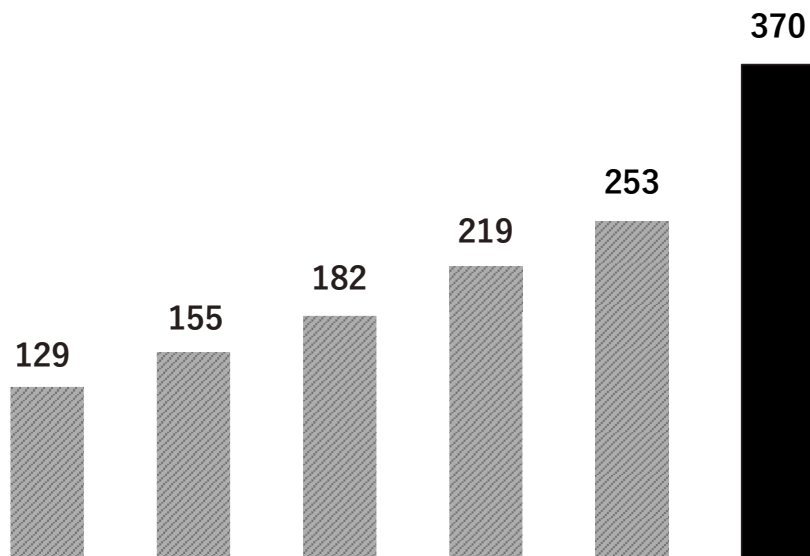
改善施策が想定通り機能し、早期収益化が改善した場合は約20百万円～30百万円の売上および売上総利益の増加可能性あり

自社グループ エンジニア数の推移

2025年12月末には当社グループ全体で370人のエンジニア数を目指す。

2025年4月には新卒社員のエンジニア職 31名が入社。2025年2月にグループインした株式会社エー・ケー・プラスも単体で50名となる計画。売上増加に伴い必要となるエンジニアについては当社グループが運営するマルチプラットフォーム「WhiteBox」等を活用。

(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

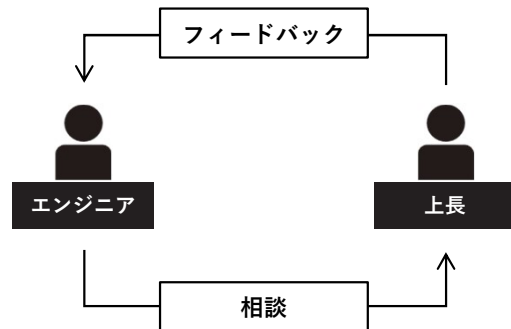
日本のシステム開発業界の変革を担う志

成長戦略 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を基本として
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)

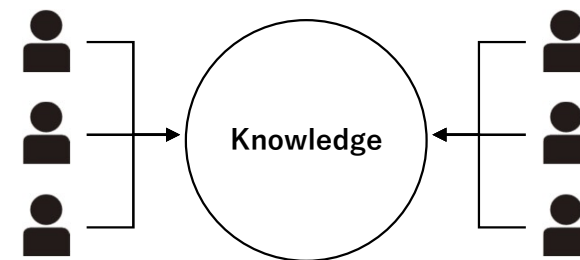
AWS認定資格の
取得に際する奨励金

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

厳選採用される新卒社員への適切な待遇

新卒エンジニア職の募集要項

給与

初任給 310,050円

キャリアアップに関する諸制度

- 資格手当補助（受検料を会社負担）
- 書籍購入制度（電子書籍可）
- キャリア相談制度（上長面談と別に年2回）
- オンライン研修（1,800講座以上受け放題）

働き方に関する諸制度

- 奨学金補助制度（月額30,000円を上限に5年間）
- 引越し補助制度（上限10万円）
- 社内表彰（年間MVP/MIP）

など



免責事項

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。