

2024年2月22日

各位

会社名 株式会社情報戦略テクノロジー
代表者名 代表取締役社長 高井 淳
(コード番号：155A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役経営管理部長 廣田 重徳
(TEL 03-5468-6670)

2024年12月期の業績予想について

2024年12月期(2024年1月1日から2024年12月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2024年12月期 (予想)		2023年12月期 (実績・未監査)		2022年12月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率			
売上高		5,811	100.0	9.7	5,298	100.0	4,939	100.0
営業利益		419	7.2	8.1	388	7.3	302	6.1
経常利益		394	6.8	2.5	385	7.3	332	6.7
当期純利益		286	4.9	3.9	275	5.2	285	5.8
1株当たり当期純利益		29円74銭		32円41銭		33円57銭		
1株当たり配当金		0円00銭		0円00銭		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表を作成していません。
2. 2022年12月期(実績)及び2023年12月期(実績・未監査)の1株当たり当期純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2024年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(1,470,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大310,500株)を考慮していません。
4. 2023年12月期の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(1963年大蔵省令第59号)に基づき作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領していません。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2024年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当社が属する情報サービス業界においては、各種サービス・業務のデジタル化の進展が加速しており、当社の主要事業領域であるデジタルトランスフォーメーション（DX）に関連するIT投資は依然として旺盛であり、中長期的にも堅調に拡大するものと予測しております。

当社の定義する「DX」とは、ITを活用して業務の効率化（コスト低減）や付加価値の増加（収益アップ）を実現し、それを通じて事業の競争力を向上することであり、各企業とも存続のために不可欠な取り組みとなっております。DX関連投資を牽引役として、情報サービス業界では今後も売上増加が見込まれている一方、人材不足の深刻化が懸念されております。

このような経営環境のもと、顧客のIT投資効率の最大化を実現するため、当社は各業界大手企業のシステム開発のDX内製支援「0次DX」を推進してまいります。当社の定義する「内製」とは、事業会社がシステム会社任せにせず自ら主導的にシステム開発を推進することを指しております。当社は顧客の「DX内製」を支援するにあたり、第三者的な受託者という意識ではなく、顧客との間で相談・提案を繰り返しながら協働してシステム開発を進めることを特徴としており、それを「1次」請けを超えた「0次」と表現しております。

当社は顧客の「0次DX」を実現する「0次システム開発」、及びシステム開発業界のDXを実現するシステム開発企業向けのオープンプラットフォームサービス「WhiteBox」から成るDX関連事業を展開しております。

「0次システム開発」は、顧客とエンジニアが、提案・相談を繰り返しながら協働して開発していく、ビジネスの状況変化に対応可能なアジャイル型（※）の開発手法です。「0次システム開発」においては、引き続き既存顧客の深耕と新規顧客の開拓を進めてまいります。市場価値の高いエンジニアの中途採用や、潜在価値の高い新卒者の採用を進め、社員エンジニア数を増加いたします。

「WhiteBox」は、会員登録した1次請け企業と外部委託先（パートナー）になるシステム開発企業又はフリーランスとの間で、受発注に利用できるプラットフォームサービスです。会員企業の所属エンジニアやフリーランスは自身の開発経歴（スキルシート）を無料で登録管理でき、パートナープラン会員は掲載されている公開案件に無料で応募できます。また、1次請け企業が非公開で特定のパートナーに直接提案可能なSIerプラン、公開案件の掲載によるパートナー募集のみ可能なパートナープランPROを、定額の月額基本料金が発生するサービスとして提供しております。「WhiteBox」においては、広告宣伝投資による会員の獲得、及び受発注の成立促進による有償化を推進いたします。

上記を踏まえ 2024年12月期における業績予想については、売上高5,811百万円（前期比9.7%増）、営業利益419百万円（前期比8.1%増）、経常利益394百万円（前期比2.5%増）、当期純利益286百万円（前期比3.9%増）を見込んでおります。

※ システムやソフトウェア開発におけるプロジェクト開発手法のひとつで、大きな単位でシステムを区切ることなく、小単位で実装とテストを繰り返して開発を進めていきます。従来の開発手法に比べて開発期間が短縮されるため、アジャイル（素早い）と呼ばれています。

2. 業績予想の前提条件

当社の事業セグメントは、DX関連事業の単一セグメントであります。売上高及び売上原価においては、経営管理の目的で使われるサービスラインとして、「0次システム開発」と「WhiteBox」に分けて記載しております。

当社は、システム開発業界の構造改革を推進し、優秀な人材がシステム開発業界を目指すようになる

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

ためのエンジニアの地位向上を目指していることから、全社においては規模拡大が重要であるとの認識に基づいて売上高及び営業利益、「0次システム開発」においては売上規模の拡大を牽引する社員エンジニアの人数及び当社エンジニアの対外的価値を示す社員エンジニア1人当たり売上高、「WhiteBox」においてはプラットフォームの規模を示す総会員数を重要な経営指標と考えております。

(1) 売上高

全社売上高の99.9%を「0次システム開発」の売上高が、0.1%を「WhiteBox」の売上高が占めております。

【0次システム開発】

当サービスの売上高は、エンジニアの稼働人数と売上単価を乗じることにより算出しております。調達・供給の観点からエンジニアの「稼働人数×売上単価」で算出する売上計画を主とし、それに対して需要の観点から顧客毎に積み上げた売上計画を突き合わせ、エンジニアベース売上高の妥当性を確認しております。

エンジニアの稼働人数は、2023年12月期採用実績を勘案して作成された2024年12月期採用計画に基づく社員エンジニアの人員計画、及び2023年12月期稼働実績に基づいて作成された外注可能なパートナー企業所属エンジニアの人員計画からそれぞれ算出し、2024年12月期末の社員エンジニア数は271名（前期末比23.7%増）、稼働人数の合計は前期末比9.1%の増加を計画しております。

次に、売上単価は、2023年12月期売上実績から社員エンジニア及びパートナー企業所属エンジニアの売上単価をそれぞれ算出し、2023年12月期と同水準（新卒を除く社員エンジニア1人当たり売上高114万円）を見込んでおります。それにより、「稼働人数×売上単価」によって社員エンジニア売上高及びパートナー企業所属エンジニア売上高をそれぞれ算出し、売上高合計を算出しております。

顧客別売上高の見込み額（上記の需要の観点から顧客毎に積み上げた売上計画）は、既存顧客については開発の進捗状況及び今後の追加投資見込みに関する参考情報を、新規顧客については開発案件の発生見込みに関する参考情報を、それぞれ既存顧客及び新規顧客から入手し、受注が見込める案件の金額を顧客の既存・新規の別や顧客内での当社シェアに基づいて確度を見積もって積み上げております。顧客別売上高合計に占める新規顧客からの売上高の比率は、4.3%を見込んでおります。顧客別売上高合計はエンジニアベース売上高合計とほぼ等しくなっております。

なお、当サービスは新規受注からの売上高が既存売上高に積み上がっていく継続性の高いビジネスモデルとなっておりますが、既存案件が全て年間を通して継続するものではないため、2023年12月期の案件終了率実績をもとに案件終了金額を見込んでおります。

【WhiteBox】

SIerプランは月額25,000円（税抜）、パートナープランPROは月額10,000円（税抜）の固定サービス料金を課金するモデルであり、売上計画の策定方法としては、月次ベースで既存顧客数及び新規顧客数の合計数をプラン別で積み上げて、販売単価を乗じること、年間計画を算定しております。

月次ベースの新規顧客数の増加については、2023年12月期の増加ペースが2024年12月期も続くものと想定しており、無償利用顧客を含む総会員数は2,888社（前期末比38.1%増）、SIerプラン利用顧客数は前期末比45.5%増を計画しております。パートナープランPROは収益への影響が限定的であり会員獲得に注力していないため、計画に織り込んでおりません。

以上の根拠をもって、主に「0次システム開発」におけるエンジニアの総稼働人数の増加により、売

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

上高は5,811百万円（前期比9.7%増）を計画しております。

(2) 売上原価、売上総利益

【0次システム開発】

当サービスの売上原価は、主に当社エンジニアの件費及びパートナー企業の業務委託費で構成されております。社員エンジニア件費については、2024年12月期における社員エンジニアの稼働からの売上高に対して、2023年12月期の社員エンジニアの原価率実績と同水準の原価率を掛け合わせて算出しております。業務委託費については、2024年12月期におけるパートナー企業所属エンジニアの稼働からの売上高に対して、2023年12月期のパートナー企業所属エンジニアの原価率実績と同水準の原価率を掛け合わせて算出しております。

【WhiteBox】

当サービスの売上原価は、主に当社エンジニアの件費で構成されております。件費については、事業開発部が作成した人員計画（営業・マーケティング要員増）に基づき算出しております。

以上の根拠をもって、主に「0次システム開発」におけるエンジニアの総稼働人数の増加により、売上原価は4,050百万円（前期比8.0%増）、売上総利益は1,760百万円（前期比13.8%増）を計画しております。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に件費、業務委託費、地代家賃、採用募集費及び研修費で構成されております。件費（役員報酬、給料手当、賞与、雑給、法定福利費及び賞与引当金繰入額）における役員報酬、給与手当及び賞与は、新卒営業職5名の入社を含む人員計画に基づき、部署別各人別の想定金額を積算しております。法定福利費は役員報酬、給料手当及び賞与の合計値に対して所定比率を掛けて、賞与引当金繰入額は過去2年間の給料手当に対する賞与支給実績比率を踏まえた所定比率を給料手当に掛けてそれぞれ算出しております。その結果、件費は755百万円（前期比20.3%増）を見込んでおります。

業務委託費は件費相当の外注費であり、各部署からの業務委託費の想定金額を積算しており、上場準備期間中のみ必要とした費用の減少等により、52百万円（前期比41.3%減）を見込んでおります。

地代家賃については、既存の賃貸借契約に基づき算定しており、61百万円（前期比0.0%増）を見込んでおります。

採用募集費は、主に2023年12月期の新卒、中途（エンジニア）、中途（非エンジニア）1名当たりの採用に係る費用を踏まえ、人員計画の人数を確保するために必要な金額を算定しており、採用人数の増加等により176百万円（前期比9.5%増）を見込んでおります。

研修費は、2023年12月期の新卒1名当たりの費用を踏まえて人員計画の人数に応じた想定金額、及び他の実施予定研修の想定金額を積算しており、新卒入社者の増加及び管理職研修の強化等により、20百万円（前期比26.4%増）を見込んでおります。

以上の根拠をもって、販売費及び一般管理費は1,340百万円（前期比15.7%増）を計画する一方、売上高及び売上総利益の増加により営業利益は419百万円（前期比8.1%増）を計画しております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外費用は、金融機関からの借入金に対する支払利息1百万円と、上場時のみに発生する上場関連費用23百万円を計画しております。なお、2023年12月期の営業外費用は2百万円となります。

以上の根拠をもって、経常利益は394百万円（前期比2.5%増）を見込んでおります。

(5) 特別利益・損失、当期純利益

特別利益については、特段見込んでいる事項はありません。

特別損失として、2025年1月からの本社移転・拡張に伴う固定資産除却損8百万円を見込んでおります。

以上の根拠をもって、当期純利益は286百万円（前期比3.9%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。