

emergence of founder

## ISAPlan



東京オフィス

- 本社所在地：東京都中央区晴海1-8-12  
トリトンスクエアZ 30F
- 事業概要：システム開発（SI）、運用改善コンサルティング、総合コンサルティング（DX）、AIソリューション開発
- 常時使用する従業員：120名  
（2026年3月時点）
- 現在の売上高：24.8億円  
（2025年3月期）
- 法人番号：7010401064446
- Web：https://isa-plan.jp/

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役  
糸川 淳一

## クライアントの本質的な課題を解決する

当社は、100億企業への成長を、単なる規模の拡大ではなく、社会に対する提供価値を大きく高めるための挑戦と位置づけています。顧客に対しては、システム開発、運用改善、DX・AI活用支援を通じて、経営課題の解決と持続的な成長に貢献してまいります。地域社会に対しては、ITの力で人手不足や生産性向上といった課題解決を支え、より豊かで持続可能な社会基盤づくりに寄与してまいります。そして社員に対しては、成長機会の拡大、処遇改善、挑戦を後押しする環境整備を進め、一人ひとりが誇りを持って働ける会社を実現します。100億円の先にある、より大きな信頼と価値の創造を目指します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

当社は、システム開発、クラウド移行、運用改善コンサルティング、DX、ITアウトソーシング、AIソリューション開発を中核に事業を展開しており、2025年3月期売上高24.8億円から、2035年に売上高100億円を目指します。既存主力事業の拡大に加え、DX・AI等の高付加価値領域、継続収益型サービス、アライアンス・M&Aを通じて非連続成長を実現します。

### 課題

売上高100億円の実現に向けては、従来の受託開発・常駐支援に偏らない事業ポートフォリオへの転換が重要な課題です。あわせて、上流コンサルティング人材、プロジェクトマネージャー、AI活用人材、営業・事業開発人材の確保と育成を進める必要があります。また、事業規模拡大に伴い、品質・生産性・収益性を安定的に維持するための標準化、可視化、ガバナンス強化を図り、再現性ある成長基盤を構築することが求められます。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

当社は、既存のシステム開発、クラウド移行、運用改善、ITアウトソーシング事業を深耕し、既存顧客との取引拡大と高単価案件比率の向上を進めます。さらに、DX・AIを活用した業務改革支援、情シス支援、伴走型コンサルティング、教育・人材育成支援などの継続収益型サービスを強化し、収益基盤の安定化を図ります。加えて、新規市場への展開、アライアンス、M&Aを通じて顧客基盤・技術領域・地域基盤を拡大し、非連続な成長を実現します。

### 実施体制

代表取締役主導のもと、各事業責任者および管理部門責任者による成長戦略会議を設置し、売上拡大、人材採用・育成、投資、提携施策の進捗を横断的に管理します。各事業部門とCenter of Excellenceが連携し、営業力強化、技術・業務ノウハウの標準化、人材育成、品質管理、経営管理の高度化を推進します。また、複数拠点の連携を強化し、拡大局面でも安定した品質と生産性を維持できる再現性ある成長体制を構築してまいります。