

第39期 上半期 事業のご報告

2021.7.1 ▶ 2021.12.31

株主通信 VOL.42

トップメッセージ



代表取締役社長
さとう くみち
佐藤 邦光

当社は2024年6月期に売上高150億円、営業利益率15%とする「15ALL（フィフティーンオール）」を掲げ、その達成を目指しています。当上半期の業績は、売上高は前年同期を少し下回りましたが、営業利益は前年同期、期初計画ともに上回りました。かねてより収益力向上に向けた施策を全社的に進めてきましたが、こうした取組みが社員一人ひとりの意識や行動の改革につながり、業績面でも結果として表れてきているものと手ごたえを感じています。

足もとの事業環境としては、中期的な成長をけん引するクラウドサービス事業において新規顧客との活発な商談を背景に受注が拡大しています。今後は、売上規模をさらに拡大させるために、金融のミッションクリティカルシステムを支えることに加え、新たなトレンドを創ることにチャレンジしていきます。そのためには技術の幅を広げていく必要があり、新たに独自技術を創り出すことや、エッジの効いた専門技術を持つ企業と互いの技術を掛け合わせ、分業によるエコシステムを構築することにも取り組んでいます。

また事業戦略と両輪で、人財戦略にも注力しています。「人財の確保、育成、活性化」は、事業を拡大させていくうえで非常に重要な経営課題であると捉えています。現在、函館や沖縄の拠点を活用した開発体制の構築など、人財確保に向けた施策を進めていますが、人財戦略において何より大切なことは、社員が幸せであることです。社員が幸せで活力があれば、顧客に対して価値の高いシステム、サービスを提供でき、そこで得られた利益は社員や株主の皆さまに還元できます。このサイクルがしっかりと回る仕組みを整えることで、会社のより一層の成長につなげていきます。

当社は売上高150億円、営業利益率15%の「15ALL(フィフティーンオール)」を掲げた3カ年中期事業計画に取り組んでいますが、その成長を牽引するのがクラウドサービス事業です。オンプレミス開発が中心だった当社が6年前にはじめたサービス提供型事業であり、今期は受注も好調に推移し、業績拡大のステージへと突入してきました。製販一体で事業拡大を進める第二システム開発本部と営業第二部の責任者に、クラウドサービス事業の現在と今後の展望を語ってもらいました。

Q クラウドサービス事業はどのようなサービスを提供していますか。

徳田 新規にカード事業、決済事業を開始しようとする企業を顧客に、加盟店契約(アクワイアリング)業務や、国内外の各種決済ネットワーク接続、カード不正利用検知などの機能を提供しています。

私が担当する開発第一部では、加盟店契約業務の「IOASIS(アイオアシス)」や、決済ネットワーク接続の「IGATES(アイゲイツ)」などの開発業務を担当しています。

加藤 「IOASIS」は、立ち上げ当初の2016年頃は地方創生やインバウンドなどをテーマに地方銀行やネット銀行などが加盟店事業に参画していく流れが生まれ、初年度に3社に採用されました。最近は、大手通信事業者や大手小売事業者など独自の経済圏を持つ事業者が、戦略強化のために自社でカード事業を立ち上げる動きがあり、こういった会社を中心に受注が拡大しています。

「IGATES」については、「IOASIS」と同様カード事業への新規参入企業はもちろんですが、スマホアプリに決済機能をつけてサービス展開を進めるスタートアップ企業からのニーズも多くあります。こういった企業は、自社で開発するのは難しいクリティカルなVISAやMastercard等の決済ネットワークとの接続部分については、実績のある当社サービスを利用しようと考えています。

夏目 私が担当する開発第二部では、カード会社や銀行向けに、カードの不正利用を検知する「IFINDS(アイファインズ)」や、不正検知にAIを駆使した高度なアルゴリズムを搭載する「FARIS(ファリス)」を提供しています。

これまでの不正検知業務は各社個別に対応を行っていましたが、現在は「IFINDS」によって集められた各社のデータを活用し、不正情報を共有するサービスの検討を開始しています。オンプレミス開発^{※1}からクラウドサービス^{※2}に移行することにより、こういったデータ共有が進めやすくなりました。集約したデータを分析し、より高い精度の不正検知能力をもったスコアモデルを作成して各社に展開するというビジネスを進めています。



第二システム開発本部

本部長

たかね ひろみつ
高根 弘充

第二システム開発本部

開発第一部長

とくだ みつとし
徳田 充利

※1 オンプレミス開発: 顧客がサーバーやネットワーク機器、ソフトウェアなどを自社保有し、システムを導入・運用すること

※2 クラウドサービス: 顧客はサーバーやネットワーク機器、ソフトウェアなどを自社保有せず、当社が提供するシステムを利用して事業を運営すること

クラウドサービス事業が業績拡大のステージへ

主な
クラウド
サービス

IOASIS™

加盟店契約業務（アクワイアリング）

IGATES

国内外の各種決済ネットワークの24時間365日接続

IFINDS

クレジット決済の不正利用検知

Q 今期は受注が好調に推移していますが、どのような要因があると考えていますか。

高根 「IOASIS」や「IGATES」はインバウンド需要と政府のキャッシュレス推進の波に乗り、本来なら1～2年前までに多くの受注獲得を期待していましたが、コロナの影響でその動きが急冷却されました。しかしここに来て顧客の投資意欲が戻ってきています。また不正検知はEC決済の増加に伴い、需要は高まり続けています。

徳田 開発側からすると、当社の導入実績が積み重なってきたことも要因の一つだと思います。「IOASIS」のような仕組みをクラウドで提供する会社は存在せず、当初はお客様に理解いただくことが難しい面もありましたが、導入企業を地道に積み上げ、柔軟な仕様調整でお客様の期

待に応える成果をだしてきたことが信頼となり、次の発注につながっていると考えています。

加藤 営業担当としては、顧客の幅が広がっているのを感じています。当社の従来の主力製品は高額なハードウェアが必要な仕組みであり、必然的に顧客は大手企業が中心となっていましたが、サービス型のラインナップを拡充してきたことにより、いわゆるフィンテックベンチャーなどのスタートアップ企業からも声がかかるようになっています。これらの企業の創業メンバーは年齢の若い方が多く、その世代の方たちの横のつながりで当社の名前が広がり、我々の知らないところで当社をご紹介いただいているケースが増えています。

Q 15ALL達成に向けて、社内の体制はどうですか。

徳田 売上拡大に向けて、キャリア採用なども積極的に活用し体制強化を進めています。また一部機能を切り出し、社外との体制構築も進めています。特に沖縄にある持分法適用関連会社の（株）ODNソリューションとは、2月からラボ型の開発体制を構築し、協業規模を拡大しています。

高根 社内でクラウド技術者の育成や他部門からのスキルシフトも進めています。スキルシフトについては、オンプレ開発とクラウドではインフラや開発手法が大きく異なるため少し時間はかかると思いますが、新しい技術を使う機会ができることはオンプレ開発の技術者にとっていい刺激になると思います。会社全体で新しいサー

第二システム開発本部
開発第二部長

なつめ やすひで
夏目 康秀

営業本部
営業第二部長

かとう りょうすけ
加藤 涼介

ビスに携わり、新しいサービスを創り出していくという風土ができ上がればと思います。

Q

最後に今後の展望を教えてください。

徳田 今期受注した大型案件は今期中に一通り導入を終える予定で、すでに次期大型案件に向けて動きだしています。当社は「NET+1」や「ACEPlus」で高いシェアを持ち、決済業界においてすでに一定の地位を確立していますが、クラウドサービスでも導入実績を積み重ねて業界No.1を目指します。

夏目 不正検知の領域では、現在はカード発行会社における不正対策に取り組んでいますが、次は加盟店、決済代行会社にまで領域を広げ、最終的には決済領域全体で不正を止めていきたいです。不正利用を止めることは、犯罪を止めることです。常にそういった正義感もっています。

またクラウド化したことにより、海外展開も進めやすくなりました。特に東南アジアについては不正検知システムに対する投資はこれからで、十分にチャンスはあると考えています。クラウドサービスの海外進出第一弾は不正検知で

あり、そのための市場調査も始めています。

加藤 私は長期的に、システムに蓄積されるデータに注目しています。クラウドサービスの展開を推進することで、各種データが当社のサービスに集約されてきます。不正検知ですすでにお客様のデータの分析を始めていますが、「IOASIS」や「IGATES」の展開を推進していくことで、日本中の決済データが当社のクラウドサービスを經由することになります。近い将来、情報活用サービスの展開も見据えており、そうなれば当社の期待値はさらに高まってくると考えています。

高根 当社の今までの事業は、顧客に納品することがゴールでしたが、サービス型のビジネスはサービスをリリースしてからがスタートであり、ゴールはお客様のビジネスの成功です。そういう意味では今までとは仕事の進め方や発想がまったく変わりました。これからは当社がお客様にサービスを提案していく立場であり、うまくいけば当社がトレンドを創り出すチャンスもあります。そういう意味でも当社がサービス型のビジネスを始めたことは今後の成長に向けて大きな意味があり、さらなる成長を目指す原動力となっていきたいです。

担当役員メッセージ

キャッシュレスがもたらす新しい社会に向けて

決済サービスは安心安全であることが第一に求められ、信頼により成り立っています。これまでは各決済関連企業が独自に多大な労力とコストをかけてインフラを構築していましたが、今、この領域のDX化が急務となっています。今後、多くの新規企業が参入しキャッシュレスを活性化させていくには、インフラ基盤のDX化は当社が担い、各社には多様なサービスを生み出すことに注力してもらうことで、共生により企業や生活者に貢献していきたいと考えています。

キャッシュレス化がもたらす社会は、利便性が高まるだけでなく、今は操作の難しさばかりが取りざたされていますが、高齢者の方たちにとっても、より社会や経済活動に深く関わり心身ともに活動的に過ごすことに必ずつながるはずです。そうした新しい社会の実現に向けて、当社もその一翼を担っていきます。



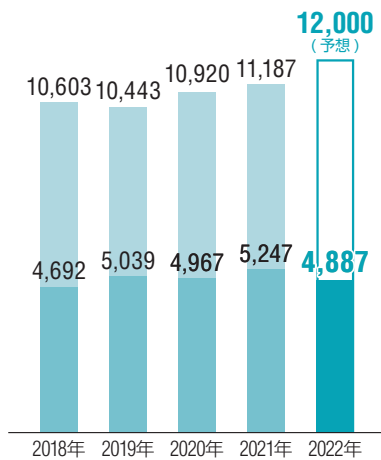
取締役 執行役員
第二システム開発本部担当

さこ みつえ
佐古 都江

決算ハイライト (単位：百万円)

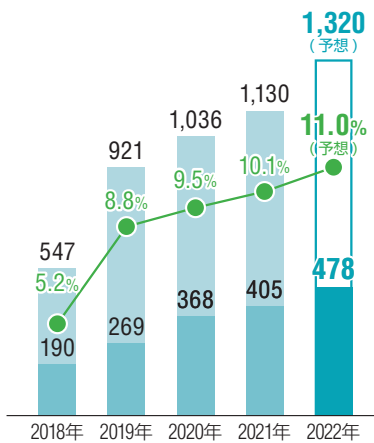
■ 上半期 ■ 通期

売上高

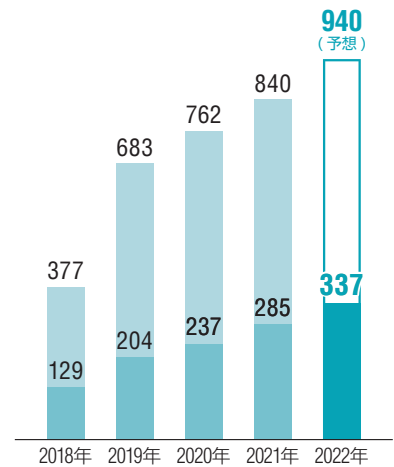


営業利益/営業利益率

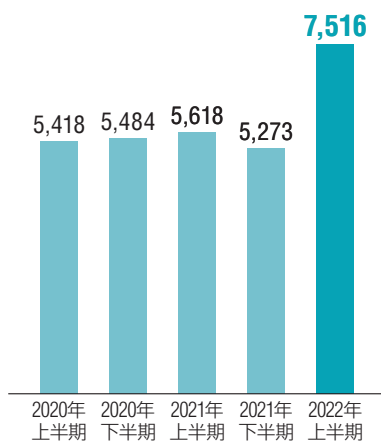
● 営業利益率(通期)



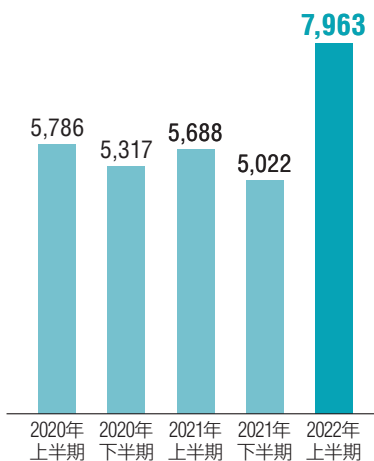
四半期(当期)純利益



受注高

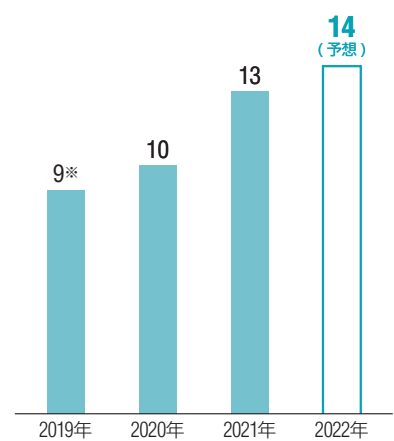


受注残高



配当金

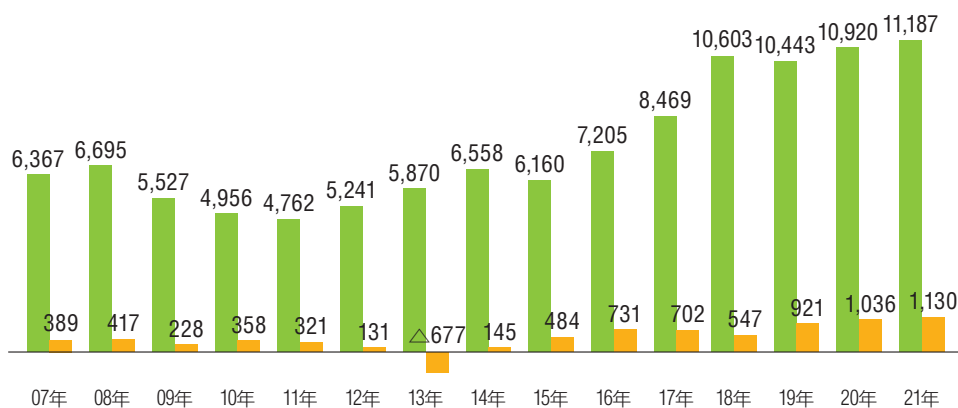
(単位:円)



※ 東京証券取引所市場第一部への指定を記念した記念配当金1円を含む

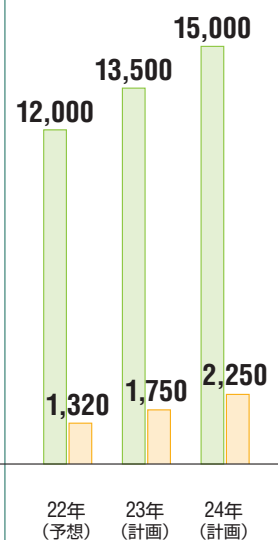
長期業績推移

■ 売上高 ■ 営業利益
(単位:百万円)



※2015年6月期まで連結業績の数値を掲載

中期事業計画 15ALL



財務諸表 (単位：百万円)

貸借対照表

	2021年 6月期 期末	2022年 6月期 上半期末
流動資産	6,975	6,196
固定資産	4,164	4,254
資産合計	11,140	10,450
流動負債	2,911	2,432
固定負債	660	663
負債合計	3,572	3,096
純資産	7,567	7,354
負債純資産合計	11,140	10,450

損益計算書

	2021年 6月期 上半期	2022年 6月期 上半期
売上高	5,247	4,887
売上原価	3,858	3,390
売上総利益	1,389	1,497
販売費及び一般管理費	984	1,018
営業利益	405	478
経常利益	421	499
税引前四半期純利益	421	499
四半期純利益	285	337

キャッシュ・フロー計算書

	2021年 6月期 上半期	2022年 6月期 上半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,700	297
投資活動によるキャッシュ・フロー	△742	△649
財務活動によるキャッシュ・フロー	△292	△345
現金及び現金同等物に係る換算差額	△0	1
現金及び現金同等物の増減額	665	△696
現金及び現金同等物の期首残高	3,641	4,307
現金及び現金同等物の期末残高	4,307	3,610

会社概要／株式の状況 (2021年12月31日現在)

会社概要

設 立 年 月 ————— 1984年12月
 資 本 金 ————— 8億4,375万円
 従 業 員 数 ————— 434名
 ウェブサイト ————— <https://www.iwi.co.jp>

取締役及び監査役

代表取締役社長 佐藤 邦光 常 勤 監 査 役 白杉 政晴
 取締役専務執行役員 大山 景司 監査役(社外) 加藤 嘉則
 取締役常務執行役員 後藤 泰佐 監査役(社外) 佐藤 宏
 取締役執行役員 佐古 都江 監査役(社外) 竹林 昇
 取締役(社外) 渡部 晃 監査役(社外) 堀江 正之
 取締役(社外) 三木 健一

株式の状況

発行済株式の総数 ————— 26,340,000株
 株 主 総 数 ————— 9,536名

大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
大日本印刷株式会社	13,330,700	50.61
安達 一彦	2,382,900	9.05
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	1,366,000	5.19
インテリジェント ウェイブ 従業員持株会	581,400	2.20
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	343,100	1.30

株主メモ

事 業 年 度 毎年7月1日から翌年6月30日まで
 定 時 株 主 総 会 毎年9月
 期末配当の基準日 6月30日
 株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
 事 務 取 扱 場 所 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
 電子公告により行います。
 (<https://www.iwi.co.jp>)
 公 告 方 法 但し、事故その他やむを得ない事由によっ
 て電子公告による公告をすることができな
 い場合は、日本経済新聞に掲載いたします。



株式会社インテリジェント ウェイブ (証券コード 4847)

〒104-0033 東京都中央区新川1-21-2 茅場町タワー
Tel.03-6222-7111 (代表)

