

株式会社インテリジェント ウェーブ

第38期 上半期 事業のご報告

2020.7.1 ▶ 2020.12.31

株主通信 VOL. **40**



さとう くにみつ
代表取締役社長 佐藤 邦光

● 2021年6月期 上半期の振り返り

対前年で増収増益の決算となり、上半期業績としては過去最高の売上高を記録するなど、期初の業績予想を上回る結果を残すことができました。コロナ禍において数多くの不確定要素があったなか、これまで着実に進めてきた取り組みの成果があらわれたものと考えています。

個別の事業に目を向けると、今後の当社の成長において非常に重要な位置を担うクラウドサービスが堅調で、期初の計画どおり順調に進捗しています。導入社数は着実に伸長しており、当第2四半期からは新たに、カード会員向けポイント付与システムの新サービス「IPRETS (アイプレッツ)」が稼働を開始しています。

● 新製品の進捗について

クレジットカード市場における不正被害が増加傾向にあるなか、特にインターネットを利用した非対面取引に係る不正検知の精度を高めるため、AI機能を活用した「次世代不正検知システム」を開発し、昨年秋に1社目の導入が完了しました。日々刻々と変容する不正被害に対応できるよう製品機能のバージョンアップを絶えず実施しており、顧客に対しても毎月定額払いのサブスクリプション契約を導入しています。

また、放送業界を中心に複数の受注を獲得している「EoM (イーオーエム)」については、大量データを高速

かつ確実に届ける技術を活用した新製品として、業界内におけるIP化機運の高まりを商機にさらなる販売拡大を見込んでいます。

セキュリティ対策製品については、テレワークやクラウドサービスの利用が社会で浸透するなか、外部からの侵入を完全に防ぐことは困難であるという認識が広まりつつあります。このような環境においては、外部から侵入されることを前提としたセキュリティ対策、いわゆるゼロトラストセキュリティの考え方にもとづく製品やサービスが必要となりますが、当社ではその需要をいち早く取り込むべく、テレワーク環境下に最適なイスラエル製のサイバーセキュリティ対策製品「Morphisec (モルフィセック)」の販売を強化しています。

これらの最先端技術を活かした新製品は、国内だけでなくグローバルな社会インフラの課題を解決するソリューションであり、製品開発を通じて得た技術や知見をまた別の製品化に活用し、他の業界に展開することも視野に入れています。EoMを例にすると、製品自体は既に国外の販路拡大に向けた取り組みも進めており、加えてEoMの製品化の過程で習得したナレッジを活かし、他業界に対して大容量データを高速配信する新たなソリューションの創出を計画しています。

● 技術力と市場トレンドを組み合わせた製品、サービスの創出

当社は技術力に強みをもつ開発会社です。当社には、カード決済におけるネットワーク接続を担う「NET+1 (ネットプラスワン)」や、カードの不正利用を検知する「ACEPlus (エースプラス)」、企業内部からの情報漏えいを未然に防ぐ「CWAT (シーワット)」など、技術力を活かした魅力ある自社製品、サービスが備わっています。収集したデータを分析し、利活用するための基盤技術も社内ですっかりと根付いており、業務を通じて新たな知見を得ることで、より一層当社の技術力が磨かれていきます。

また、持続的な成長のためには技術力だけではなく、市場トレンドの変化を捉えることも重要です。キャッシュレス化の進展、放送業界のIP化、ゼロトラストセキュリティなど、常に社会の変化を見据えたうえで、将来発生し得る顧客ニーズを先取りした製品、サービスを開発する必要があります。

例えばクレジットカードの決済システムについて、

市場環境の変化に対応して新たな価値を創出

①キャッシュレス化の進展

(例)クレジットカードの不正被害額が増加*

2012年 68.1億円 → 2019年 273.8億円

※出典：社団法人日本クレジット協会「クレジットカード不正利用被害の発生状況」



②大容量データの高速通信

(例)放送業界では放送設備のIP化が喫緊の課題

大容量データの高速配信を可能とする新たなシステム基盤が必要



③サイバー攻撃の急増

(例)テレワークやクラウドサービスの利用が社会全体に浸透

ゼロトラストを前提とした新たなセキュリティ対策が必要



当社のソリューション

次世代不正検知システム

- 拡大するEC決済(非対面取引)に対応
- 従来の「ルール」機能にAIを活用した「スコア」機能を組み合わせることにより、処理能力と検知精度を向上
- サブスクリプション型の契約形態

放送業界向け新製品 EoM

- IPフローのモニタリングソリューション
- 放送品質を維持、向上させるために個々のIPの流れを監視
- 国内外における放送事業者、番組制作会社が主な顧客ターゲット

サイバーセキュリティ対策製品

- 未知の攻撃を防御する最新技術のエンドポイントセキュリティ
- マイクロソフトコーポレーションのセキュリティ製品と連携



既存顧客の多くは、自社のデータセンター内にシステムを構築するオンプレミス型の開発を要望されているのが実情です。一方で、全てのITインフラ環境を自社内で完結するのではなく、いわゆる「パブリッククラウド」と呼ばれるインターネット上の環境を利用する企業が今後は増加していく見込みです。当社は、いずれきたる顧客ニーズの変化に備えるため、パブリッククラウドに係る知識と技術を習得し、クラウド技術を活用したサービス提供を第一とする「クラウドファースト」への移行を目指します。クラウドベースのサービスを開発することで、アジアを中心とした海外展開も実現していきたい考えです。

新規事業の創出についても同様に、技術力と市場トレンドの組み合わせが軸になるものと考えています。これまでのように安心、安全な製品やサービスという考え方に留まらず、データの分析や利活用を含め、顧客先の企業価値向上に貢献する事業を創出することも念頭においています。

また、新規事業創出においては当社単独ではなく、スタートアップ企業等と協業し、チームIWIとして、顧客、当社、協力会社全体で共存共栄を図る新たなエコシステムを築き上げることを目指します。既に親会社である大日本印刷株式会社との交流活動も活性化しています。従来の営業面、開発面での連携だけでなく、双方

が中期的に実現を図りたいことが一致する領域を見出すことで、新たなシナジーの創出と、協同による新規事業の立ち上げに繋げていきたい考えです。

● 株主の皆さまへ

顧客との信頼関係と当社の技術を基盤とした既存事業は堅調に推移しており、新しいビジネスの成長機会がうかがえる状況になってきました。常に改善・改革の視点をもって柔軟な経営方針を示し、既存事業と新規事業をバランスよく成長させながら中長期的な成長軌道に乗せていくことが、私に課せられたミッションです。そのためには人材育成が重要です。最先端技術やマーケティング、コンサルティングに係るスキルを習得し、既存事業のさらなる成長と、新規事業の創出を発想できる社員の育成に取り組むことが、会社の中長期的な発展のためには不可欠です。人材育成には従前から取り組んでいますが、2021年は特に若手社員を中心に、より一層強化していきたいと考えています。

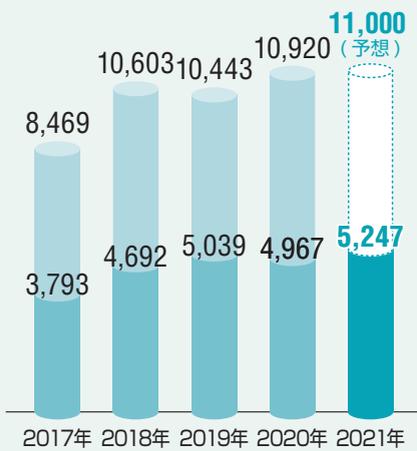
足元では期初に掲げた目標の達成に向けて邁進してまいります。事業環境の変化をふまえた新たな成長戦略の策定も鋭意進めているところです。

株主の皆さまにおかれましては、引き続きご期待、ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

決算ハイライト (単位：百万円)

■ 上半期 ■ 通期

売上高

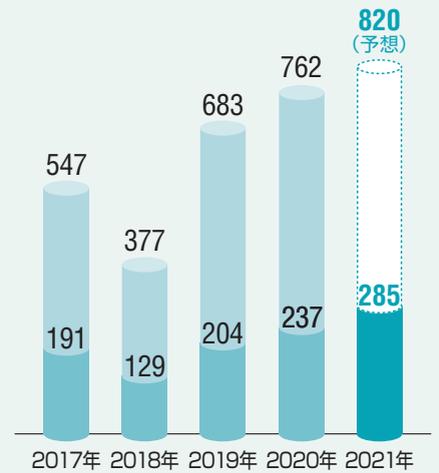


営業利益/営業利益率

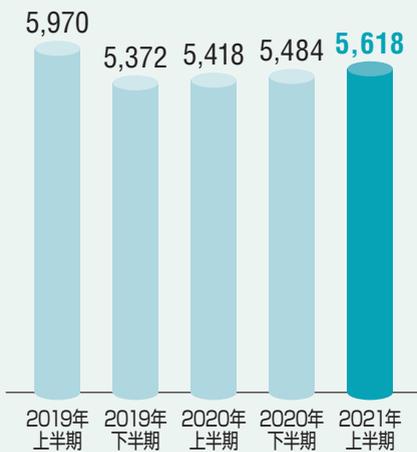
● 営業利益率(通期)



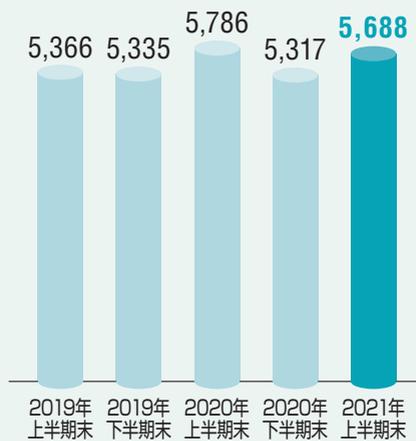
四半期(当期)純利益



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)

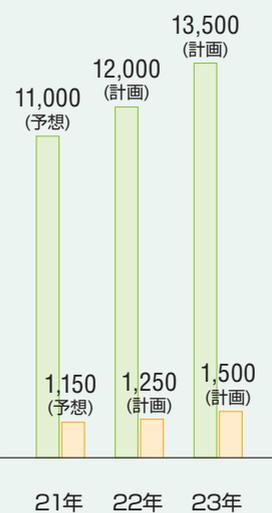


※2015年6月期まで連結業績の数値を掲載

3ways for the Vision

- 事業規模の拡大
- 人材育成
- 風土改革

中期事業計画 (2020年8月5日開示)



働きやすい環境づくり

社員に対してさまざまな働き方の選択肢を提供することで、働きやすい環境づくりにスピード感を持って取り組んでいます。コロナ禍の継続により社会的に多くの活動が制限されるなか、当社の社員は、テレワークやWeb会議システム、時差出勤、時間単位の年次有給休暇など、柔軟な働き方を推進するツールや制度をうまく活用してくれていると感じます。しかしながら、これらの制度はあくまで手段であり、制度を活用すること自体が目的とはなりません。社員一人ひとりが自分らしい働き方を自ら選択し、自分の家庭は自分で守り、自分たちの仕事も自分たちで守る。そうした働き方を実現できる環境を整えることが、働きやすい環境づくりの基本的な考え方です。

社内外のこうした大きな環境変化に呼応するように、業務に対し受け身の姿勢でいることなく、新しいことに積極的に挑戦する気概を持った社員を、最近よく目にするようになりました。周りも刺激を受け、自律した社員がさらに多くあられることで、「進取の気性」が会社全体へ波及し、やがてそれが企業風土へと昇華していくものと期待しています。

また、社員がお互いの多様性を尊重することで新しい価値が生まれるというダイバーシティの考えのもと、女性社員や外国籍社員の採用活動を積極的に行ってきました。今後の新卒採用は佐藤社長に任せ、私は眼前の現場課題を補完するための中途採用に携わっていきますが、こうした若者たちの成長を促し、日本で働く一人前の社会人、一人前の技術者として確実に活躍できる環境を整えていくことが、「新しい働き方の確立」に向けて重要になると考えています。

昨年10月から新たな体制で経営を進めています。コロナ禍における対応判断も含め、事業を推進しやすい環境を整備していくことが、会長としての私の役割と認識しています。一方で、その環境を生かして業績を伸ばすこと、そして次なる成長を牽引すべく将来のための種まきをすることが佐藤社長の役



いせき つかさ
代表取締役会長 井関 司

割です。私がいたずらに業務に立ち入ることによって現場の混乱を招くことのないよう、明確な役割分担の下で盤石な経営体制を築いています。

株主の皆さまへ

新型コロナウイルスの感染拡大を受け、社会は大きく変化しており、結果としてインターネット取引を中心に国内のキャッシュレス化も大きく進展することとなりました。このような環境下において、キャッシュレス社会の担い手として当社が果たすべき役割は、より大きなものになりつつあると感じています。

現在、佐藤社長を中心に、中長期的な成長戦略や体制面の見直しを図っています。当社が現在有する強みを伸ばしながら、一方で絶えず新しい技術を習得し、10年後、20年後の成長ストーリーを見据えた新製品や新サービスを作り上げなければなりません。そのためには、働きやすい環境整備や新たなことに挑戦する企業風土づくりが、今こそより一層重要になると考えます。引き続きご支援のほどお願いいたします。

貸借対照表

	2020年6月期 期末	2021年6月期 上半期末
流動資産	6,381	6,456
固定資産	4,170	3,974
資産合計	10,552	10,430
流動負債	2,950	2,725
固定負債	617	631
負債合計	3,568	3,357
純資産	6,983	7,073
負債純資産合計	10,552	10,430

損益計算書

	2020年6月期 上半期	2021年6月期 上半期
売上高	4,967	5,247
売上原価	3,633	3,858
売上総利益	1,333	1,389
販売費及び一般管理費	965	984
営業利益	368	405
経常利益	360	421
税引前四半期純利益	360	421
四半期純利益	237	285

キャッシュ・フロー計算書

	2020年6月期	2021年6月期 上半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,547	574
投資活動によるキャッシュ・フロー	△752	△195
財務活動によるキャッシュ・フロー	△407	△278
現金及び現金同等物に係る換算差額	△0	△0
現金及び現金同等物の増減額	386	99
現金及び現金同等物の期首残高	3,254	3,641
現金及び現金同等物の期末残高	3,641	3,741

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	437名
ウェブサイト	https://www.iwi.co.jp

取締役及び監査役

代表取締役会長	井関 司	常勤監査役	白杉 政晴
代表取締役社長	佐藤 邦光	監査役	加藤 嘉則
取締役専務執行役員	大山 景司	監査役	佐藤 宏
取締役執行役員	後藤 泰佐	監査役	竹林 昇
取締役	渡部 晃	監査役	堀江 正之
取締役	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	10,122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)	747,700	2.84
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	557,600	2.12
インテリジェント ウェイブ 従業員持株会	538,900	2.05

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 東京都中央区八重洲一丁目2番1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。