

株式会社インテリジェント ウェーブ
第34期 事業のご報告

2016.7.1 ▶ 2017.6.30

株主通信 VOL. 33



いせき つかさ
代表取締役社長 井関 司

2017年6月期の振り返りをお願いします。

2017年6月期の業績は、売上高が前期に続いて上場来最高となったことで、経常利益、当期純利益ともに前期実績を上回りました。

金融システムソリューション事業では、決済手段の多様化による開発案件の商談が活発化するなか、NET+1（ネットプラスワン）の機能を継承したOnCore Switch（オンコアスイッチ）の販売が増加しました。また、クレジットカード加盟店契約業務（アクワイアリング業務）のクラウドサービス型システムであるIOASIS（アイオアシス）について、受注した3社とも無事にリリースすることができました。

プロダクトソリューション事業では、情報セキュリティ対策製品の販売が好調で、特に標的型攻撃を防ぐTraps（トラップス）の売上が増収に寄与しました。Trapsを利用する顧客層は、これまで中心だった保険業、金融業から、サービス業、小売業、製造業など多業種に広がっており、今後の事業領域拡大に向けて大きなプラスになると考えています。

新たに策定した中期事業計画について教えてください。

2017年6月期は、「事業規模の拡大」と「システムの信頼性向上」を目標に事業活動をすすめてきましたが、将来の目標をより具体化させる意味で、2017年8月に3カ年の中期事業計画を発表しました。当計画では、売上高100億円超を目指す規模の拡大、次世代の人材育成、そして風土改革の3つを柱とする「進化3way」を掲げています。

規模の拡大について、各事業の成長戦略はどのように考えていますか？

●金融システムソリューション事業

既存の事業領域の成長に加えて、新規分野の積み上げが重要であると考えています。事業の根幹であるカード系の開発案件についてはまだ成長の余地は十分にあるとみていますが、中期的に成長していくためには、そうした既存の案件が好調なうちに次なる方策を打つことが必要不可欠です。AI（人工知能）をはじめとした新規事業の立ち上げ、クラウドサービス事業の拡大、証券系分野における開発領域の拡張など、新たな取組みもすすめています。

AIについては、膨大な文書データを対象に、曖昧な自然言語を処理して情報検索の精度を高めるOpAI（オーピーイーアイ）を損害保険会社から受注したほか、クレジットカードの不正使用情報を分析するApAI（エーピーイーアイ）を開発中です。

当社の強みをクラウドで展開していくことも、規模の拡大のための重要な取組みの1つです。IOASISについては4社目の受注が決定し、2018年6月期の第1四半期より売上を計上しています。このほか、不正検知システムACEPlus（エースプラス）やOnCore Switchのクラウドサービスについても顧客から具体的な引き合いがきており、こうしたクラウドサービス型システムの提供が当社の中期的な成長を支えていくものと

考えています。

証券系分野における開発領域の拡張としては、中小証券会社向けの証券フロント業務システムをロシアの企業と共同開発しています。これまで証券会社向けに提供してきた製品は主に情報系のシステムでしたが、今回の証券フロント業務システムが完成することで、業務執行系まで拡張したサービスを提供することができます。証券各社が行っている定期的なシステム更新に合わせて、当社製品の導入を検討してもらえるよう営業活動を強化していきます。

● プロダクトソリューション事業

イスラエル製の高機能な製品群を拡充し、情報セキュリティ対策製品の販売を強化していくことでさらなる成長を目指します。この事業は現在、仕入れ商品の販売を中心とした技術商社という性格ですが、中期的には販売後のアフターサポートやメンテナンス、さらには新しいサイバーセキュリティの情報提供といったコンサルティングまでカバーする、サイバーセキュリティの総合プロバイダーへとビジネスモデルを変革していきます。

人材育成と風土改革についても教えてください。

中期事業計画では、次世代を担う人材の育成にも重点を置いています。2018年6月期の新卒採用は例年より多い40名を計画していますが、女性の方や外国籍の方の採用も増やしていく方針です。多様な考え方が衝突、融合することにより新しい考え方やエネルギーが生まれ、それが会社の成長につながっていくと考えています。採用後の人材強化についても、研修のあり方など抜本的な見直しに取り組んでいきます。

同時に、従業員が働きやすく、働きがいのある職場にしていきたいと考えています。技術者集団にはどうしてもコミュニケーションが不足しがちですが、人と人が対面して自分の考えを自分の言葉で直接伝えることが重要であると認識しています。職場の課題など直属の上司に話しづらい場合

に他部門の上司に直接相談できるメンター制度や、他部署への異動を社員自らが申請できるフリーエージェント制度を導入するなど、コミュニケーションの活性化をすすめています。

当社は変化が著しい業界に属しています。そうした変化にうまく対応していくための先行投資を惜しまず、人材の確保や育成、風土改革にも力を入れていくことで、持続的な成長の実現を目指します。

2018年6月期の見通しについてはいかがでしょうか？

2018年6月期の業績については、増収増益を見込んでいます。金融システムソリューション事業では、クレジットカードのブランド統合に関連する大型の開発案件が本格化するほか、不正検知システムへの引き合いが活発になっています。スマートフォン決済やAIなど、金融とテクノロジーを融合したフィンテック関連の製品開発も売上に寄与する見込みです。プロダクトソリューション事業では、情報セキュリティ製品の販売が引き続き堅調に推移するとみており、取扱い製品の拡充によりさらなる売上の増加を見込んでいます。

最後に、株主還元の考え方について教えてください。

2017年6月期は業績が好調に推移したため、配当額を1株あたり6円から7円に増額しました。併せて、株主の皆様への公平な利益還元のあり方についても検討を重ねた結果、期間業績に応じて還元することがより適切であるとの判断に至り、優待制度を廃止することとしました。今後とも、業績に連動する形で株主還元の充実を図っていく方針です。

今期は当社がさらなる成長を遂げることができかどうかを決定する大きなターニングポイントになると考えています。株主の皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

中期事業計画 2018年6月期～2020年6月期

経営指針

“進化3way”

Road to 10Billion

2019年6月期を目途に
売上高100億円を達成

次世代育成

次世代を担う人材の育成
採用活動の強化による
人材確保

風土改革

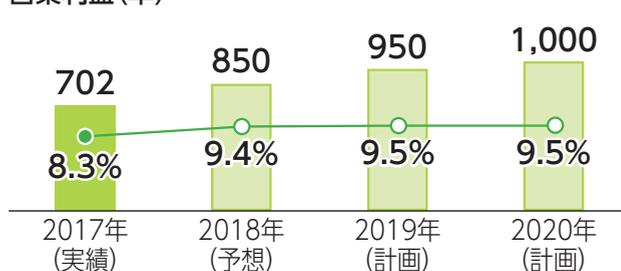
働きがいのある職場環境と
仕事以外の時間の創出
コミュニケーション活性化

業績計画 (単位：百万円)

売上高



営業利益(率)

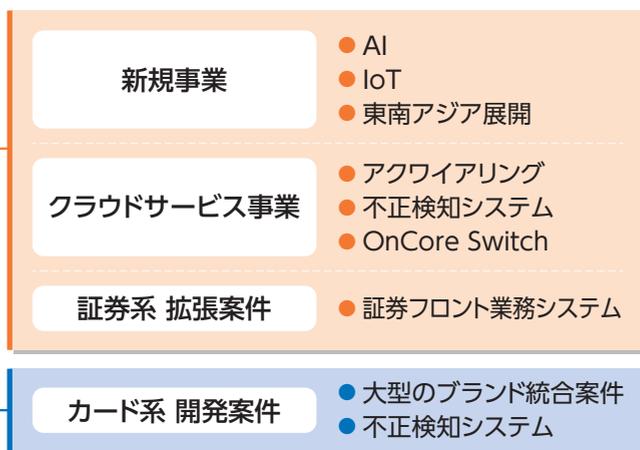
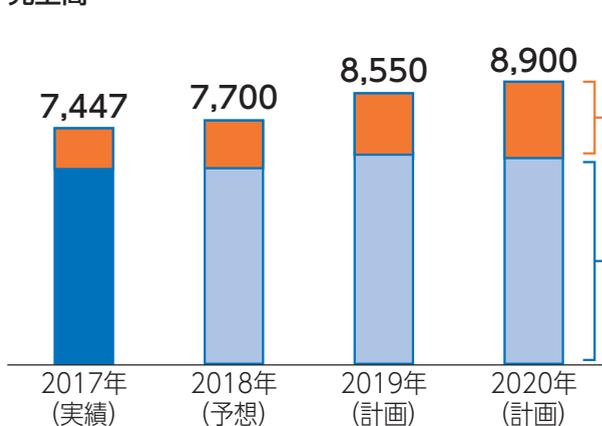


セグメント別戦略 (単位：百万円)

金融システムソリューション事業

現在の主力であるカード系の開発案件に加えて、
新規事業やクラウドサービス事業を中心に事業領域を拡大

売上高



プロダクトソリューション事業

イスラエル製品の拡充やコンサルティングなどのサービス提供により、
サイバーセキュリティの総合プロバイダーへビジネスモデルを変革

売上高



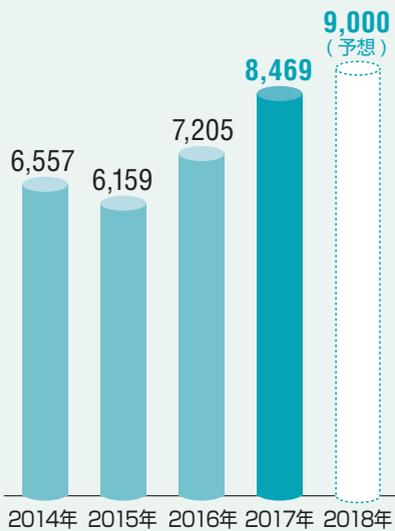
ビジネスモデルの変革



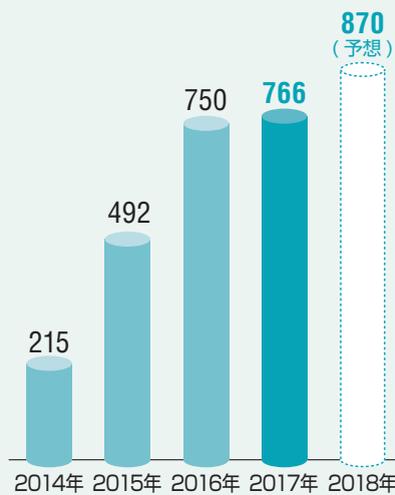
決算ハイライト (単位：百万円)

※個別業績の数値を掲載しています。

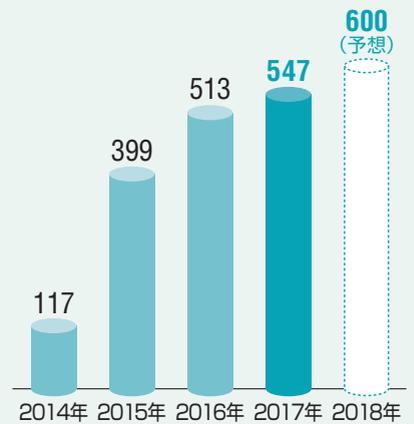
売上高



経常利益

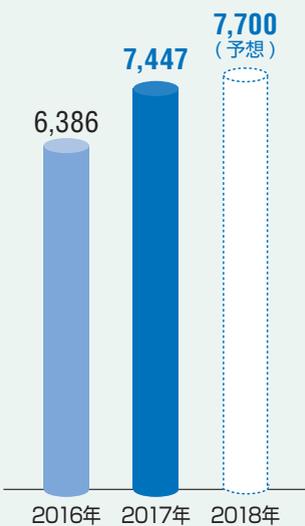


当期純利益

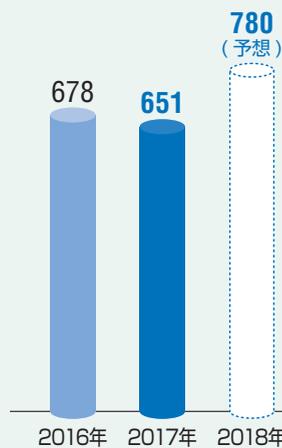


金融システムソリューション事業

売上高

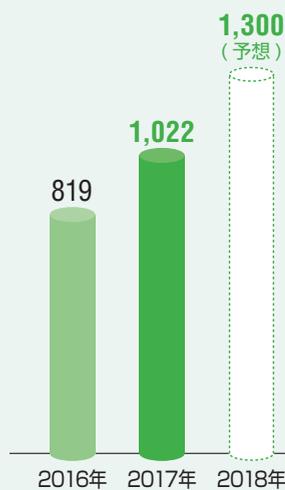


営業利益

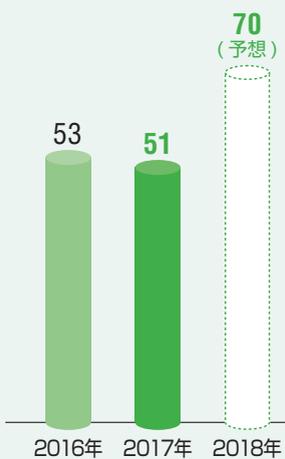


プロダクトソリューション事業

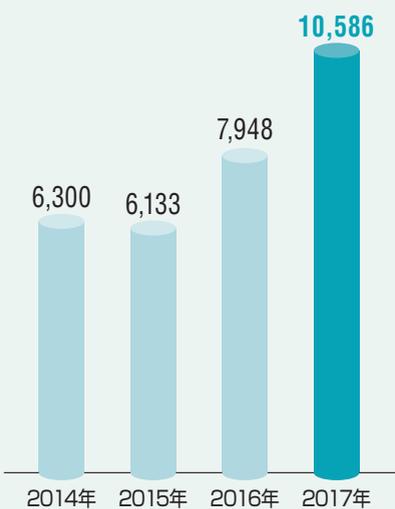
売上高



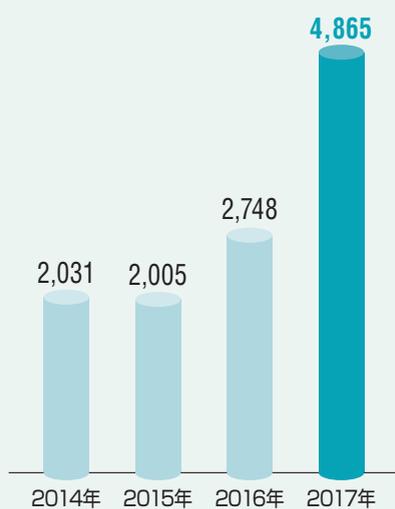
営業利益



受注高

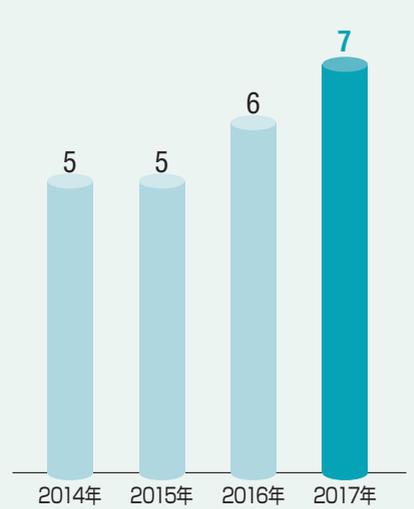


受注残高



配当金

(単位：円)



貸借対照表

	2016年6月期 期末	2017年6月期 期末
流動資産	4,681	4,984
固定資産	2,262	3,523
資産合計	6,944	8,508
流動負債	1,372	2,252
固定負債	558	608
負債合計	1,930	2,860
純資産	5,013	5,647
負債純資産合計	6,944	8,508

損益計算書

	2016年 6月期	2017年 6月期
売上高	7,205	8,469
売上原価	5,218	6,337
売上総利益	1,986	2,132
販売費及び一般管理費	1,255	1,429
営業利益	731	702
経常利益	750	766
税引前当期純利益	750	766
当期純利益	513	547

キャッシュ・フロー計算書

	2016年 6月期	2017年 6月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	124	1,172
投資活動によるキャッシュ・フロー	△192	△1,151
財務活動によるキャッシュ・フロー	△33	△198
現金及び現金同等物に係る換算差額	△3	3
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△104	△174
現金及び現金同等物の期首残高	2,857	2,752
現金及び現金同等物の期末残高	2,752	2,578

※2017年6月期より個別業績を開示しています。
2016年6月期については、貸借対照表及び損益計算書は個別業績を、
キャッシュ・フロー計算書は連結業績を掲載しています。

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 339名
ウェブサイト <http://www.iwi.co.jp>

取締役及び監査役 (2017年9月27日現在)

代表取締役社長	井関 司	取締役	渡部 晃
専務取締役	垣東 充	取締役	三木 健一
専務取締役	大山 景司	常勤監査役	白杉 政晴
常務取締役	生井 康一	監査役	小堀 秀明
常務取締役	立野岡 健一	監査役	大西 恭二
取締役	松田 剛	監査役	櫻井 通晴
取締役	土井 一郎	監査役	佐藤 宏
取締役	川上 晃司		

株式の状況

発行済株式の総数 26,340,000株
株主総数 10,370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	2,731,900	10.37
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社 (信託口)	1,108,000	4.21
インテリジェント ウェイブ 従業員持株会	383,200	1.45
溝田 元一	301,000	1.14

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。
(<http://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)

