

株式会社インテリジェント ウェーブ  
第33期 事業のご報告

---

2015.7.1 ▶ 2016.6.30

株主通信 VOL. 31



# 進化に挑む 組織づくりを すすめています

いせき つかさ  
代表取締役社長 井関 司

## 進化を続ける

当社は、1984年の創業以来30年以上が経過しました。これまでの歴史と培ってきた技術のおかげで、カード決済のネットワーク接続分野におけるシステム開発に定評のある当社ではありますが、これからの30年が保証されているわけではありません。世の中の変化は激しく、我々は、絶えず組織の進化に挑んでいかなければなりません。

当社の主力製品であり、決済ネットワーク

を支えるNET+1（ネットプラスワン）、クレジットカードの不正利用を検知するACEPlus（エースプラス）は、多くの顧客にご利用いただいております。これらの製品を利用したシステム開発は、この一年も順調に推移しました。しかし、現状に満足することなく、次の成長の柱となるべきシステムやサービスを絶えず創造し続ける循環を、社内にしっかりと根付かせていきたいと考えています。

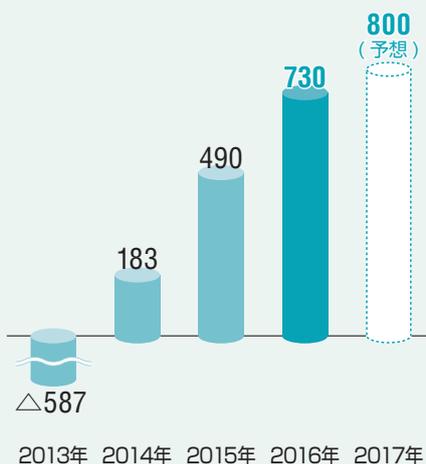
2016年6月期は、NET+1のネットワーク接続機能を継承した新製品OnCore（オンコ

## 財務ハイライト (単位：百万円)

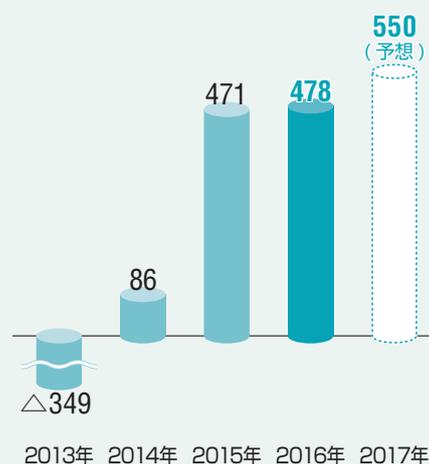
### 売上高



### 経常利益



### 当期純利益



ア) を完成させました。どのようなネットワーク環境でも簡易に接続することができるシステムとして開発しましたが、短期間で導入できる利点が顧客に評価され、スマートフォンによる決済サービスのシステムでも使われるなど、受注が順調に積み上がっています。OnCoreのネットワーク接続機能と処理能力を応用して、金融業界だけでなく、いわゆるIoTやビッグデータ\*の処理を行うための製品開発も企画しています。

また、アクワイアリング業務(クレジットカード加盟店契約業務)のシステムを複数の顧客で共同利用する形のサービスを開発し、営業活動を行ってきました。このサービスは、当社にとって新しい事業領域への挑戦でしたが、おかげさまで **提案していたすべての顧客から受注することができました**。今年の秋から来年にかけてのサービス開始に向け、準備は順調にすすんでいます。無事に開始することができれば、実績を重視する金融業界での評価は高まり、来期以降の受注拡大が期待できると考えています。このほか、AI(人工知能)を活用した事業の領域でも、新たな試みを始めています。

このように、当社の社員全員が常に新しいことに挑戦する気概と気風をもった組織を作

ることが、私の果たすべき重要な役割であると認識しています。今期はこうした前向きな姿勢や具体的な活動が現れ始めたところなので、今後とも取組みをすすめ、会社の業績に寄与する規模にまで成長させていきたいと考えています。

#### ※IoTやビッグデータ

IoT (Internet of Things) とは、あらゆる物をネットワークに接続し遠隔操作や自動制御を行う仕組みのことで、IoTで生成される膨大な量の情報をビッグデータといいます。

### 来期の業績見通し

2016年6月期は、金融システムソリューション事業、プロダクトソリューション事業ともに好調に推移し、2011年6月の上場以来最高の売上高を計上しました。金融システムソリューション事業においては、特に大手証券会社やオンライン証券会社のシステム投資が活発だったため、当社も証券系業務の業績を伸ばすことができました。

プロダクトソリューション事業においては、情報セキュリティ対策製品であるTraps(トラップス)の販売が好調でした。Trapsは、いわゆるサイバー攻撃を防ぐためにイスラエルで開

#### 総資産



#### 純資産



#### 自己資本当期純利益率(ROE) (%)



発された製品です。商談の現場では、顧客の社内ネットワーク環境を利用してテストを行いますが、その結果、製品の機能の高さが実証され、対前期比で約10倍の売上をあげることができました。今後も、サイバーセキュリティ分野で優れた技術をもつイスラエルの製品を積極的に国内に紹介し、品揃えを充実させたいと考えています。

2017年6月期業績は、証券系業務について、好調だった今期の反動が若干出るものと予想していますが、カード系業務では、カード決済に関連するシステム開発案件を中心に順調に拡大する見込みです。情報セキュリティ対策製品の販売増加とあわせて、通期で80億円の売上高を計画しており、増収増益の基調は続くものとみています。

## 売上高100億円へ

社内では、中期的な目標のひとつとして売上高100億円という数字を掲げました。その実現のためには、事業規模を拡大しつつ、当社が開発するシステムの信頼性を高めることが必要です。来期は、プロジェクト管理の強化やノウハウの継承、人材育成といったテーマに本格的

に取り組む一年にしたいと考えています。人材の配置を柔軟に行いながら、業務の現場で社員の経験値を高めるとともに、当社独自の社内教育であるPMカレッジ [トピックス](#) や、顧客との折衝の場面で役立つ営業力向上のための社員教育をすすめていきます。

**社員の能力とやる気を存分に引き出し、アイデアが湧き立つ素地を組織に作りあげること**で、売上高100億円達成の足がかりにしたいと考えています。

## 株主の皆さまへ

2016年6月期は、**配当額を1株あたり5円から6円に増額しました。**

社員を育て、当社製システムの信頼性を高めることが、システム開発会社として事業を継続的に成長させる前提といえます。こうした取組みを着実にすすめ、業績を伸ばすことで、**安定的な株主還元を実施していきたい**と考えています。

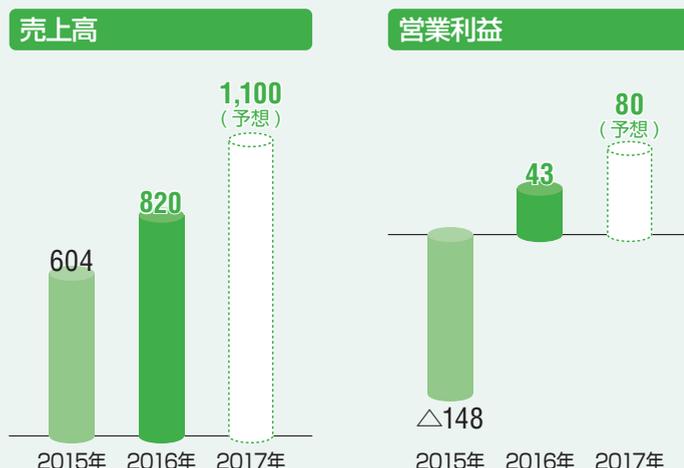
今後ともひとつずつ、しっかり結果にこだわりながら、早期実現、有言実行の経営を心がけていきますので、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

## セグメント情報 (単位：百万円)

### 金融システムソリューション事業



### プロダクトソリューション事業



## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2015年6月 期末	2016年6月 期末
流動資産	4,560	4,681
固定資産	1,921	2,345
<b>資産合計</b>	<b>6,481</b>	<b>7,026</b>
流動負債	1,149	1,372
固定負債	497	591
負債合計	1,647	1,963
純資産	4,834	5,062
負債純資産合計	6,481	7,026

## 資産の状況

アクワイアリング業務の共同利用型サービスのほか、好調な受注を背景に、2017年6月期に売上計上予定の案件が増大した結果、資産が増加しています。



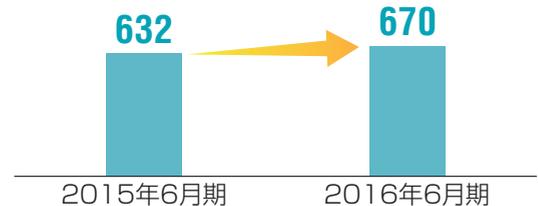
## 連結損益計算書

	2015年6月期	2016年6月期
売上高	6,160	7,206
売上原価	4,381	5,213
売上総利益	1,779	1,993
販売費及び一般管理費	1,295	1,279
<b>営業利益</b>	<b>484</b>	<b>714</b>
営業外収益	16	21
営業外費用	9	5
経常利益	490	730
特別利益	296	—
特別損失	214	14
税金等調整前当期純利益	572	715
親会社株主に帰属する当期純利益	471	478

## セグメント別営業利益

金融システムソリューション事業、プロダクトソリューション事業ともに増収増益となりました。プロダクトソリューション事業については、期初計画どおり黒字化を達成しました。

### 金融システムソリューション事業



### プロダクトソリューション事業



## 連結キャッシュ・フロー計算書

	2015年6月期	2016年6月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	839	124
投資活動によるキャッシュ・フロー	△262	△192
財務活動によるキャッシュ・フロー	△143	△33
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)	437	△104
現金及び現金同等物の期首残高	2,420	2,857
現金及び現金同等物の期末残高	2,857	2,752

## 連結キャッシュ・フローの状況



# 品質向上に取り組む PMカレッジ

## 横山 忠明 品質保証部長

システム開発に携わる社員の業務を支援し、当社製品の品質向上を支える組織の責任者として、プロジェクト管理の強化や社内教育に取り組んでいます。



## PMカレッジ開始

2013年6月期に、大型の開発プロジェクトが不採算化し、社内でPM(プロジェクトマネージャー)を担う社員のレベルアップが大きな課題になりました。それまでは、体系的な技術知識を身につけるための教育プログラムがなかったため、社員の知識も不揃いで、大手の開発事業者との協業の場面などで支障が出るケースもあったようです。

こうした課題の解決に向け、他社が開発した研修プログラムを利用することを検討しましたが、**当社の事情にあったものを見つけることが難しかったため、カリキュラムを独自に考案し、「PMカレッジ」と名づけた新たな社内教育を開始しました。**

## 人のやる気を引き出す取組み

**システム開発は人がすべてです。**もちろん技術的な手法の工夫によっても効果はありますが、結局は社員のやる気と動機が品質や生産性に直結する仕事です。品質向上の取組みの意義は、社員を教育すること自体にはなく、**品質向上の結果として、開発プロジェクトが成功し、お客さまの満足度を高めること、ひいては会社の業績向上に貢献することにあります。**そのためにも、関与する社員全員をやる気にさせ各々の能力を最大限に引き出す、という視点でプロジェクトを推進することができるPMの育成を意識しています。人への依存が大きい業界だからこそ、単純に人員増加によって売上を増加させるということではなく、生産性の高い組織の構築が重要であると感じています。

現在、基礎的な知識からはじめて、実践的な事例を盛り込んだカリキュラムを実施していますが、**今後も実際のプロジェクトで活用することができるような内容で、現場感覚にこだわった教育活動をすすめていきたいと考えています。**

## 会社概要／株式の状況 (2016年6月30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	315名
ウェブサイト	http://www.iwi.co.jp

### 株式の状況

発行済株式の総数	26,340,000株
株主総数	10,797名

### 取締役及び監査役 (2016年9月28日現在)

代表取締役社長	井関 司	取締役	川上 晃司
専務取締役	垣東 充	取締役	渡部 晃
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

### 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)	370,200	1.41
インテリジェント ウェイブ 従業員持株会	360,600	1.37
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
中間配当の基準日	12月31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。