



INTELLIGENT WAVE INC.

株式会社インテリジェントウェーブ

2020年6月期決算説明会

2020年8月7日

イベント概要

[企業名]	株式会社インテリジェントウェイブ		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2020年6月期決算説明会		
[決算期]	2019年度 通期		
[日程]	2020年8月7日		
[ページ数]	42		
[時間]	9:59 – 10:52 (合計：53分、登壇：38分、質疑応答：15分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3階 第3セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m ²		
[出席人数]	25名		
[登壇者]	3名		
	代表取締役社長	井関 司	(以下、井関)
	専務取締役	垣東 充	(以下、垣東)
	経営企画室長	藤澤 由裕	(以下、藤澤)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

登壇

司会：それでは、ただ今から、株式会社インテリジェント ウェイブ様の 2020 年 6 月期決算説明会を開催いたします。

最初に、会社様からお迎えしてございます、3 名の方々をご紹介します。まず、代表取締役社長、井関様でございます。

井関：井関です。よろしくお願いいたします。

司会：続きまして、専務取締役、垣東様でございます。

垣東：垣東です。よろしくお願いいたします。

司会：続きまして、経営企画室長、藤澤由裕様でございます。

藤澤：よろしくお願いいたします。

司会：本日はこの後、井関社長様と藤澤室長様からご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、最初に井関社長様から、よろしくお願いいたします。

井関：おはようございます。ちょっと壁越しなんですけども。やはり冒頭、コロナ禍、制約の中でこんなにたくさんの、ましてや、またきょうから猛暑になります。もう既に 30 度を超えていると思います。こうやってたくさんの方にお集まりいただいたことに心から感謝いたします。

それでは、わがインテリジェント ウェイブの 2020 年 6 月期の決算についてご説明をしていきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2020年6月期 業績推移



売上高、営業利益とも期初計画を上回る 営業利益は2006年以来の10億円を達成

単位：百万円



まず、売上高、もしくは営業利益の業績推移ですが、詳しくは後ほど申し上げますけども、幸いにも、私ども2020年6月期は、期初計画を上回る109億2,000万円の売上を上げることができました。

これで3年連続100億円を超えることができました。私が5年前にこの会社の社長になってから、何とか100億円を超える安定的な売上を上げていきたいということが、3期続けてできたので、そのもくろみはうまく達成できたのかなという思いがあります。

それから、営業利益についても、今回10億円を超える、10億3,600万円、これも2006年以来、営業利益10億円超えが達成できました。後ほど詳しく申し上げますけども、実は第4四半期、4月から6月の期は、実は一番売上も利益も上がりました。

今、世の中は第1四半期の決算が出ていて、非常に厳しい状況なんですけども、わが社においては、われわれにとっての第4四半期が実は売上が上がり、一番利益が上がった期になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



中期事業計画を見直し



中長期的な成長基調に変更なし 長期的には営業利益率15%を目指す

単位：百万円

新計画	20年6月期 (実績)	21年6月期 (予想)	22年6月期 (計画)	23年6月期 (計画)
売上高	10,920	11,000	12,000	13,500
営業利益 (率)	1,036 (9.5%)	1,150 (10.5%)	1,250 (10.4%)	1,500 (11.1%)

旧計画	20年6月期 (予想)	21年6月期 (計画)	22年6月期 (計画)
売上高	10,600	11,200	12,000
営業利益 (率)	1,000 (9.4%)	1,080 (9.6%)	1,200 (10.0%)

4

そして、中期的には、ちょっとやはりこの後、特に来年から、いろいろな意味で今の受注状況から考えると、やや厳しい予想もありますので、中期については旧計画よりも、特に2021年6月期については、売上面ではやや消極的に考えています。

ただし、営業利益は今期もほとんど10%に近い売上高営業利益率を上げられまして、私は利益率の向上を一つの目標にしまして、できれば営業利益率15%を視野に置きたい。そういった意味で、23年、3年後はひとまず10%を安定的に超えるということを目指しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

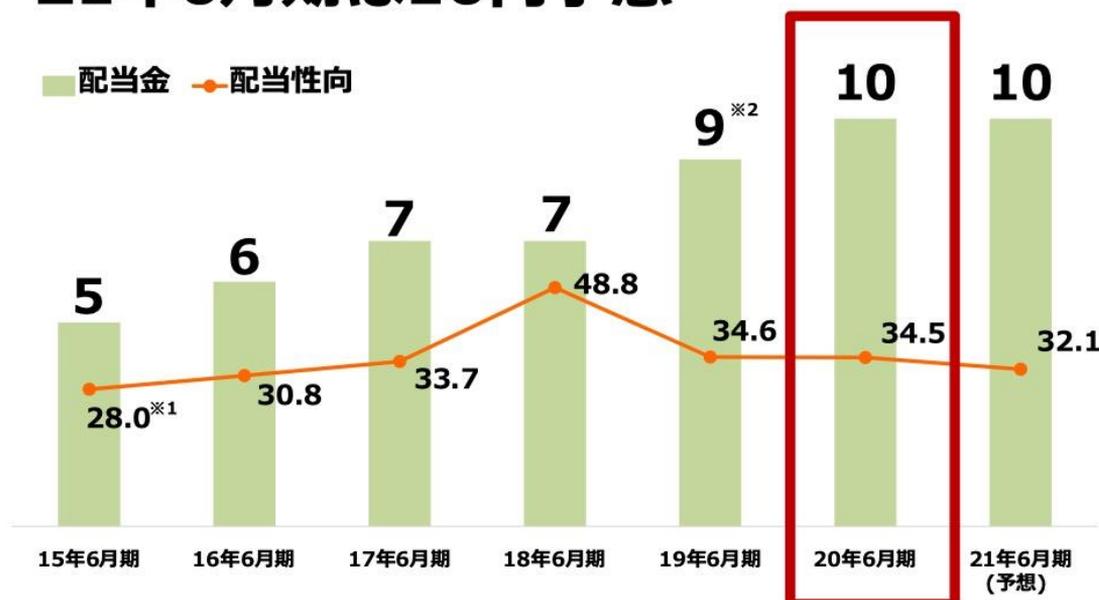


株主還元



- 期末配当を増配 1株当たり10円
- 21年6月期は10円予想

単位：円 / %



※1. 配当性向は連結業績の数値を掲載
※2. 東証第一部への上場を記念した記念配当金1円を含む

5

株主還元につきましては、できればまた今年も増配、1円増配を考えておりました、21年6月期も10円ということで、配当性向は30%台に入りますので、この辺りは私としては当然の配当かなと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2020年6月期 業績サマリー 対前期



増収増益

単位：百万円

	19年6月期	20年6月期	増減	対前期比
売上高	10,443	10,920	477	+4.6%
営業利益	921	1,036	115	+12.5%
経常利益	953	1,074	121	+12.7%
当期純利益	683	762	79	+11.6%

7

次に、2020年6月期の決算について、少し詳しく申し上げます。

先ほど申し上げましたように、売上高については109億2,000万円、前期比4.6%増になります。営業利益については、10億3,600万円、前期比12.5%増。経常利益、当期純利益についても、2桁増を果たしております。

先ほど申し上げました、コロナの影響は実は若干受けておりまして、私自身は売上高も110億円を超える、営業利益も11億円を超えるぐらいの予想は立てていたんですけども、若干期末に影響を受けております。これは後ほどまた詳しく申し上げたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2020年6月期 業績サマリー 対予想



売上高、利益とも期初予想を上回る

単位：百万円

	20年6月期 予想	20年6月期 実績	対予想比
売上高	10,600	10,920	+3.0%
営業利益	1,000	1,036	+3.6%
経常利益	1,040	1,074	+3.3%
当期純利益	720	762	+5.8%

8

いずれにしても、前期比も、それから予想比も、計画比も、売上高は予想比も3%増、そして営業利益も3.6%増ということで、前年比も計画比も上回る結果を残すことができました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



顧客別売上高 上位3社 対前期



単位：百万円

	19年6月期	20年6月期	増減	主な案件
	金額	金額		
1. D N P	1,952	2,270	318	スマートフォン 決済、決済PF
2. カード会社	684	832	148	ネットワーク接続
3. システム 開発会社	313	740	427	ネットワーク接続

9

顧客別売上高の推移ですけれども、やはり親会社 DNP との取引が安定的にありまして、これも 3 億円ほど増額していますし。あとは主力のカード会社の、まさにわれわれのコアなシステム、NET+1 のパッケージの販売ですとか、いろいろなシステムの増強もありまして、やはり順調に伸びてきたと。2020 年 6 月期については順調に伸ばすことができたと言えます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2020年6月期 セグメントサマリー



単位：百万円

金融システムソリューション				
	19年6月期	20年6月期	増減	率
売上高	9,336	9,857	521	+5.6%
営業利益(率)	890 (9.5%)	1,123 (11.4%)	233	26.2%

プロダクトソリューション				
	19年6月期	20年6月期	増減	率
売上高	1,106	1,063	△ 43	△3.9%
営業利益(率)	31 (2.8%)	△ 87 (△8.2%)	△ 118	—

10

ただ、セグメントについて申し上げますと、金融システムソリューション事業については、おかげさまで売上高も営業利益も大きく伸ばすことができました。特に営業利益については26.2%、これは後ほどもう少し細かい分析のお話をしますけども。

片や、セキュリティを中心としたプロダクトソリューション事業については、売上高も営業利益も減少しております。これは第4四半期、つまり4月～6月の業績が大きく影響しました。これも後ほど詳しく申し上げます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2020年6月期 金融システムソリューション事業 売上高



(+) クラウドサービス、ハードウェアが増加
(△) 当社製パッケージが減少

単位：百万円

	19年6月期	20年6月期	増減
売上高	9,336	9,857	521
ソフトウェア開発	5,668	5,791	123
ハードウェア	1,140	1,526	386
当社製パッケージ	512	244	△ 268
クラウドサービス	637	828	191
その他	1,379	1,468	89
営業利益	890	1,123	233

11

少しセグメント別の分析をしておきますと、金融システムソリューション事業については、クラウド系のサービスが伸びたことと、それからハードウェア、NET+1 を搭載しています、ストラタスサーバの更改が一部ございまして、この辺りが売上に貢献しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



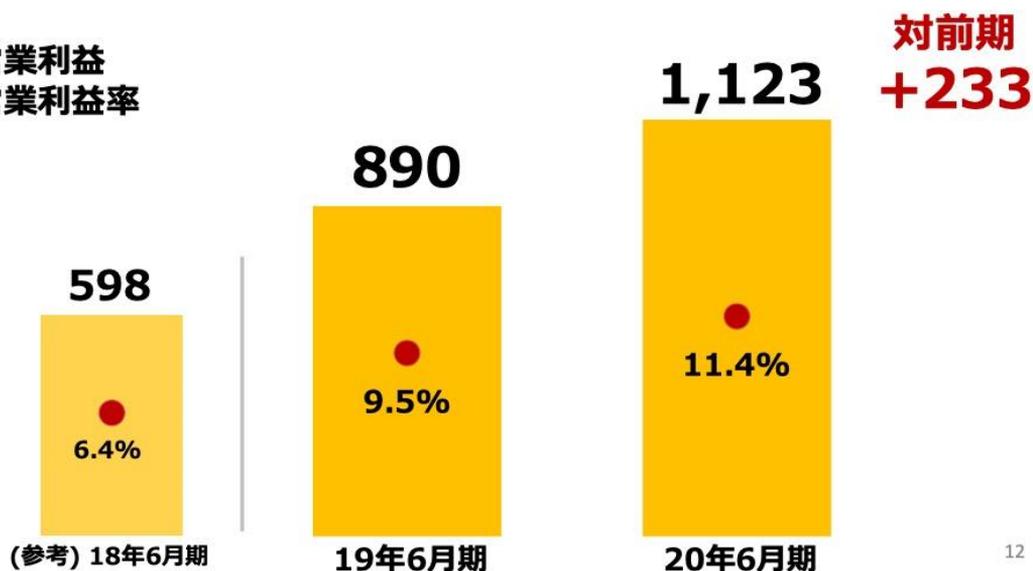
2020年6月期 金融システムソリューション事業 営業利益



- (+) ハードウェアの売上増加
ソフトウェア開発、クラウドサービスの収益改善
- (△) 利益率の高い当社製パッケージが減少

単位：百万円

■ …営業利益
● …営業利益率



12

営業利益については、今申し上げましたハードウェアもありますけども、やはりクラウドサービスの収益が大きく改善できたことが一つ。それから、前期は採算が悪いプロジェクトがなかったこともありまして、システム開発の利益率が平均的に非常に良かったことが営業利益を押し上げている要因になるかとは思いますが。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2020年6月期 プロダクトソリューション事業 売上高



他社製品の販売が増加も 利益率の高い当社製品の販売が減少

単位：百万円

	19年6月期	20年6月期	増減
売上高	1,106	1,063	△ 43
当社製品 CWAT®	488	418	△ 70
他社製品 Traps ▲▲ illusive ayehu MORPHISEC Moving Target Defense	617	644	27
営業利益	31	△ 87	△ 118

13

片や、プロダクトソリューション事業、セキュリティについては、主力製品のCWATの減少であったり、他社製品の伸びも少なかったりしたものですから、売上面でも営業利益面でも減少しています。

これは、特にわれわれにとっての第4四半期ですね、この4月から6月に結構大きなインフラ企業へCWATを導入することが内定していたんですけども、今回のコロナの影響でちょっと内部の混乱というか、投資に対する優先度も変わりました。実は期ズレを起こしているというか、先送りされたものが多くありまして、これが特にプロダクトソリューション事業の業績に影響をしております。

特に営業利益は影響が大きく、もっと小さな形でマイナスが出る場所だったんですけども、実はセキュリティのビジネスが、新型コロナウイルスのビジネスへの影響を大きく受けたということは申し上げられると思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



新型コロナウイルス感染拡大の影響



(対応状況)

基本方針：業務を継続する

- 全社員向けに在宅勤務の環境を整備
- 現時点で陽性者は発生していない

(中期事業計画（旧計画）への影響)

- 生産活動（開発業務）に大きな支障はない
- 一方で、営業活動は一部停滞
- 影響度を正確に予想することは困難も、成長速度が抑制されるリスクがあるため、数値を見直す

15

では、この今期、2021年6月期から2023年6月期ぐらいまで、中期事業計画について少しお話ししたいと思います。

まず、もう昨今の、このパンデミックと言われる新型コロナウイルスの、われわれのビジネスへの影響について少し触れておきたいと思います。

私は、基本方針として、業務を止めるな。われわれのインテリジェント ウェイブの基幹のビジネスは、やはり決済のネットワーク、つまり社会インフラに関わる部分ですから、皆さんが本当にカードで決済されたときにシステムが動かないと困っちゃいますからね。急に現金で払ってくれと言われても困っちゃいますから。そういった意味では、ノンストップのシステムを提供しているということは、われわれの業務も継続を余儀なくされています。

実は4月、5月辺りはインターネットでの取引が急増しまして、それをメインにしているカード会社から、やはりシステムの安定度をしっかりと担保しないといけないので、ちゃんと監視してほしいという要求がありまして。実はわれわれの特定のカード会社の担当たちは、土日もずっと監視業務をしていました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



結局それは、それだけ、いわゆる非対面の取引、インターネットの取引が増えたということになりますし、まさに私が言っている、業務を止めない、ということでも、新型コロナウイルスの状況下においても、社会インフラを提供している当社の使命だと考えています。

ただ、われわれとしては、もちろん在宅勤務の促進もしておりますし、皆様にもお願いしていますようなマスクや消毒も徹底しておりますので、きょう現在、実は430名ほどの社員とパートナーは300名以上いるんですけども、感染者はゼロです。きょう現在ゼロです。

じゃあ、この後どうなるのかなということについては、中期事業計画への影響については、やはり特に今年度、もしくは来年度の初めぐらいは、やはり営業活動にもう既に一部停滞の動きがありますし。この辺りは今後の、特にここへ来て東京は特に、都知事も言っていますけれども、非常にその対応についてはデリケートになってきていますので、今後の影響を予測することは大変難しいんですけども。

私としては、ノンストップの社会インフラを提供するわれわれの立場としては、これはもうそのまま業務を止めないし、ユーザーとの関係も強化しないといけないし、ユーザー側もシステム投資の優先度の高い分野ですから、われわれが担っている開発分野はですね。影響は最小限だと予想をしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



“3ways for the Vision”

事業規模の拡大

クラウドサービスを中心としたサブスクリプション
(ストックビジネス) への転換

中長期的には売上高150億円、営業利益率15%を
目指す

人材育成

育て上手な会社になる

風土改革

進取の気性と働きやすさ

16

そして、私がビジョンとして掲げている「3ways for the Vision」、事業規模の拡大、人材育成、風土改革は、着実に進めていきたい。

特に事業規模の拡大については、できる限り今の請負の開発から、クラウドサービスを中心としたサブスクリプション、いわゆるストックビジネスの比重を高めていきたい。中期的には、それを考えています。

ですから、売上高もちろん、できれば100億円強のものを150億円にしたいですけども、もっと大きな目標としては、営業利益率15%を目指したいと思っています。実は今まで10%になったことがないんです。これは15%まで行って、われわれの企業としての存在価値を高めていきたいというもくろみではあります。

中期事業計画 重点施策



中長期的な成長のため、新規事業への投資を 加速する

<2020年6月期からの継続施策>

次世代NET+1	研究開発完了。営業活動中
次世代不正検知 (FARIS)	2Qから1社稼働予定 (実証実験終了1社、実証実験中1社)
EoM	Webセミナーを活用したマーケティング活動を推進中

<2021年6月期に取り組む新たな構想>

クラウド
サービスで提供

フロントシステム 共同化	当社の強みであるFEP領域システム開発の構築実績を活かし、 共同利用型のフロントシステムを提供
セキュリティ統合 プラットフォーム	ユーザの環境に合わせ、最適なセキュリティ機能を提供 できる統合的なプラットフォームを構築

17

そして、新規事業への投資はどんどん加速していきたいと思っています。NET+1と言われる決済のネットワークゲートウェイシステムも、次世代に対応したものを既に開発を完了しております。それから、ACEPlusという、もう15年来やってきました不正検知についても、新しい不正検知、FARISの開発をほぼ完了しております。

まず、次世代NET+1については、やはりこれからどんどん新しいネットワークが出没しても、それがわれわれの専門領域として、短期間かつローコストで実現できるものが次世代NET+1であり、次世代不正検知は、今まで人間がルールでいろいろな監視をしていたものを、スコアというAIを使った過去の取引履歴から、この取引は不正ですよということを導き出すような、新しい考え方の不正検知も、ほぼ完了してしまっていて、既に1社、契約も果たしていますし、今、PoCは1社まだ継続をしております。

それから、EoMは、この場でもたびたび申し上げます、放送会社向けの4K、8Kの新しい高密度映像もしくは音声に対するスイッチングシステム、ローレイテンシーのスイッチングシステムの開発もしています。これは海外で、私は輸出を中心に考えていたんですけども、行けなくなっていますのでやや停滞をしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そして、今期、新たにフロントシステムの共同化をもくろんでおりまして、これは今までカード会社、各社各様にオンプレでこういう NET+1、つまりスイッチングシステムを提供してきましたが、今後は、われわれがクラウドで事前に作っておいて、皆さんには利用料でお使いいただくようなものを今、調査を始めた段階でありますけども、できれば5年後ぐらいにはそういうものも提供していきたいと。ここに黄色くクラウドでサービスを提供する、この辺りを、NET+1 もクラウドでサービスしましょうと。

それから、セキュリティも、今まで CWAT とか、Traps とか、単品のをユーザーに納入してきたんですけども、こういったものにも若干限界が来ていて、競合も非常に多いですし、敵はさるもので、どんどんサイバーセキュリティも高度化している上に、われわれの得意なオフィスの分野も、テレワークがどんどん進むとか、オフィスの環境がクラウドにアップロードするとか、オフィスの PC、もしくはエンドポイントの環境は変わってきています。

それに対応した複合的なセキュリティソリューションを、できればこれもクラウドでサービスをして、ユーザーとはそういうセキュリティのいろいろなツールとかシステムを、サブスクリプションで提供できればということで、セキュリティ統合プラットフォームというプロジェクトも先月から立ち上げております。

サポート

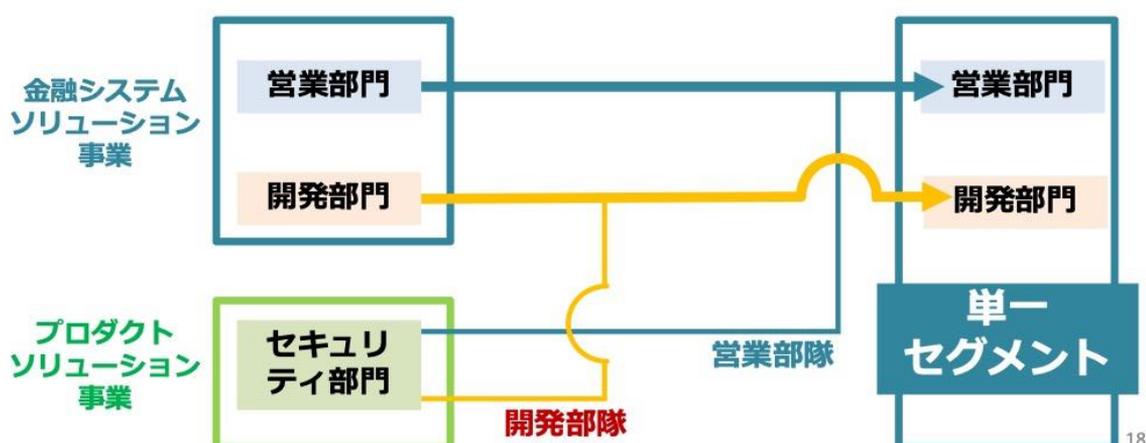
日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



中期事業計画 開示セグメントの変更



営業活動の活性化と、新製品およびサービスの開発の促進を目的に、**組織改正を行い、経営管理体制を変更**



18

そして、セグメントについても、今まで金融とプロダクト、セキュリティというものをここ何年か掲げてきたんですけども、セキュリティ部門を営業部門と開発部門に分けまして、セキュリティ本部が一時的に解散をして、ここに右側にありますように、いったん単一のセグメントにしたいと思っています。

これは、セキュリティも、先ほど統合プラットフォームを中心に、本部だけではなくて全社でセキュリティ事業をもっと伸ばしていこうということと、やはりクラウド系のサービスの比重を高めたので、セグメントについては来期以降変更も検討したいと思っていますので、いったん単一のセグメントに置き換えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



23年6月期に売上高135億円 営業利益15億円を計画

単位：百万円

	20年6月期 (実績)	21年6月期 (予想)	22年6月期 (計画)	23年6月期 (計画)	CAGR
売上高	10,920	11,000	12,000	13,500	7.3%
営業利益 (率)	1,036 (9.5%)	1,150 (10.5%)	1,250 (10.4%)	1,500 (11.1%)	13.1%

※2021年6月期から単一セグメントに変更

19

中期事業計画の売上につきましては、先ほど申し上げましたように、2020年6月については、やや慎重な考えでおりますけれども、その後はできる限り売上も利益も伸ばしていきたいです。

ひとまず営業利益率15%を目指すためには、10%台は安定してあげなくては次のステップへ進めませんので、この2~3年は営業利益については10%増の成長率を目指します。特に2023年6月期は15億円。今回、ようやく10億円が達成できましたけれども、3年後には15億円を目指したいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

中期事業計画 事業規模の拡大



新製品、新サービスは上振れ要因



中期事業計画としての事業規模の拡大については、このグラフが分かりやすくなっております。

もちろん金融も伸ばしていきたいですし、セキュリティも伸ばしていきたいけども、それよりもやはりクラウド系のサービスを大きく伸ばしたいと考えています。

それから、EoMを中心とした新製品とか、新サービスも、できるだけ市場に投入し、中長期的にはこういうものが成長をけん引してくれればなと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



中期事業計画 事業規模の拡大 クラウドサービス 売上高 (サービス利用料)



- IOASIS(アクワイアリング) ▶
- IFINDS(不正検知) ▶
- IGATES(スイッチング) ▶
- IPRETS(ポイントシステム) ▶**

新サービス

活動方針	
▶	地銀、新規参入企業の需要を取り込む
▶	FARISのAIスコアの導入や、運用業務も含めた総合的な提案力を高め、カード会社の需要を取り込む
▶	既存の決済事業者や、新規参入企業の需要を取り込む
▶	デビット会員向けのポイント管理システム。デビットの利用を促進したい地銀の需要を取り込む



特に、クラウド系のサービスにつきましては、順調にこの棒グラフにあるように伸ばしてまいりましたけれども、実は前期に IOASIS、IFINDS、IGATES の三つのクラウドサービスに加えて、IPRETS という、新たな ASP のサービスの開発を完了しております。

これは、特に地銀さんを中心として、地銀さんがカード事業をやるときに、やはりデビットカードが中心なんですね。自社のキャッシュカードで買い物をしていただく。そのときにポイントを付けて、よりデビットカードをお使いいただくという考え方でポイントサービスはやろう、というようなアイデアがあったので、それをわれわれ側で事前に用意をして、IPRETS という名前を付けて、新しい ASP のサービスを立てております。この辺りはクラウドサービスの一つの新サービスとして伸ばしていければと思っています。

ただ、一番の大本の IOASIS、アクワイアリングは、実は私は地銀さん中心に、地銀さんのクレジット新事業を支えるものとして、中心に考えていたんですけども、これも若干今回のコロナの影響で、地銀さんは地元の企業の支援のほうが優先ですので、クレジット事業の新しいものは、実はちょっと先送りになっています。ですから、こういったことがわれわれのもくろみから少し時間がかかるということが予想されます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ただし、IGATES というスイッチングに関しましては、今、キャッシュレスの背景の下に、新たなクレジット事業をやろうというプレーヤーが増えてきています。こういうところはオンプレでスイッチングオーソリーのシステムの提供を受けるのではなくて、できればクラウドで受けたいという企業も多く見られてますですね。IGATES については、今後伸ばしていけるのかなと考えております。

中期事業計画 人材育成



業務遂行力、ITリテラシーに加え人間力を育む



それから、中期事業計画のもう一つの柱、人材育成については、実は私がこの会社の経営を担う前は、あまり研修は熱心に行われていなかったんですけども。

私は、やはり人を育てることが、結局この会社は工場を持っているわけではないので、工場で作るわけではないので、人がどんどんものを作っていきますので、そういう人を育てていかなければいけないということで、階層ごとの研修も充実をさせております。

そして、ポイントになるのは、やはり業務遂行とか、ITリテラシーとともに、人と人の力をつけていくことも大事だと思っています。

ただ、これもせっかく新しい研修制度を設けたんですけども、第4四半期はほとんどWebによる研修になってしまいました。私は、やはり対面しながら講師とか、受けている側が熱心に双方向の

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



コミュニケーションを図ることが望ましいんですけども、こういう昨今の新型コロナウイルスの影響では、Web による開催もやむなしと。

ただし、これも実は7月ぐらいからリアルな研修に少しずつ変わってきていますので、今後変わってくると思っています。

中期事業計画 風土改革



働きやすい環境の整備により、生産性を高める

<休暇を取得しやすい社内風土>

取得率	当社※1	全国平均※2
年次有給休暇	79.8%	52.4%
育児休業	男性：30.0% 女性：100.0%	男性：7.4% 女性：83.0%

2020年は年間8日間の取得を推進する
(法定義務は5日間)

<女性社員の活躍推進>

- ・女性社員の女性管理職・高度専門職比率を現在の3.5%から2022年までに7.0% (倍増) に高める
- ・女性社員同士のメンター制度としてワーキンググループ「Intelligent Women's Wave」を設立

※1. 2019年度の情報を掲載

※2. 2018年度の情報を掲載。出典は厚生労働省「令和元年度雇用均等基本調査」「平成31年就労条件総合調査」

23

それから、もう一つの柱の風土改革、これは働きやすい、働きがいのある職場づくりだと思っ
まして。

働きやすいという意味では、まず有給休暇はサクサク取ってもらって、今、法定義務は年間5日
なんですけど、私は、わが社については年間8日で、皆さんには取ってもらいたいし。

子どもは両親で育てるものですから。育休もやはり女性社員だけではなくて、男性社員にも積極
的に取ってもらうように働き掛けておりますので、そういった意味では育休も非常にわが社におい
ては、女性は当たり前ですけども、男性も非常に多くなっています。

特に女性には、子育てだけではなくて、やはりわれわれの IWI のビジネスにおいても非常に大きな
キーを握っていますので、管理職や、われわれにとっての高度専門職も女性社員の比率を増やして

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



いきたいですし。女性社員同士がいろいろな先輩社員と後輩社員とのコミュニケーションの場も、もっともっと多くつくっていききたいということで、Intelligent Women's Wave という名前を付けて、メンター制度のワーキンググループを発足しております。

中期事業計画 風土改革



エンゲージメント向上のための施策

<人事評価制度の改定>

- ・時代に合わなくなってきた人事制度を12年ぶりに全面改訂
- ・会社業績への貢献度や成果を評価結果に適切に反映

<プロジェクト表彰>

- ・当該事業年度に顕著な功績をあげ、会社業績の向上に大きく貢献したプロジェクトのメンバーを表彰、貢献度に応じた報奨金を支給

<ビジネスアイデアコンテスト>

- ・会社の活性化や社員の問題意識の向上を目的に実施
- ・表彰対象に選ばれた立案者には報奨金を支給
- ・優れた提案は役員を中心にビジネス化を検討し、研究開発を進める

※出典：厚生労働省「令和元年度雇用均等基本調査」「平成31年就労条件総合調査」

24

そして、今度は働きがいという意味では、人事制度を12年ぶりに大きく改定をしております。

まだ始まったばかりですから2~3年かかりますけども、やはり正しく適切な評価をするための人事制度の改定。これは、やはり業績への貢献度とか、成果を適切に反映していくような制度にしていききたい。

それから、その事業年度に顕著な業績を上げ、業績に大きく貢献したプロジェクトについては表彰し、報奨金を出す。

それから、新しいビジネス、ビジネスアイデアコンテストを去年から始めていまして、新しいアイデアで、新サービス、新製品につながっていくような有効なアイデアについてもコンテストをし、報奨金もここにも出しております。プロジェクト化し、R&Dで投資をしながら研究開発を進め、新製品、新サービスにつなげていききたいと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



この辺りが少しでも自分たちの働きやすさとともに、働きがいにつながっていければと考えております。

中期事業計画 取締役会の機能強化



1. 議事運営の効率化

- 議事のペーパーレス化
- Web会議システムの導入

2. 機能および実効性の向上

- 指名・報酬委員会の設立
- 役員による経営会議の開催
(取締役会の議論を充実させるため、事業や業務、技術等の知識や情報を共有)
- アンケート活用による取締役会の実効性評価

さらなる強化策を準備中

25

もちろん、取締役会についても大きく運営について効率化を果たしています。今はもう内部の会議は全てペーパーレスで、タブレットで進行をしています。

それから、Web 会議もできる限り、特に取締役会の高齢の監査役辺りは、大体 Web 会議での参加です。

それから、指名・報酬委員会も設立し、社外取締役、社外監査役による取締役会の監視も、極めて順調に進めていますし、取締役会ではなく、経営会議の開催もし始めていまして、できる限り取締役会の付議の前に、経営会議でその事案について活発な意見交換をしようというような経営会議も設けました。

それから、アンケートを活用して、取締役会の今の実効性もしっかり評価して、取締役会をより改善していくことで、取締役会の機能の強化にも、今現在努めていますし、これからもさらに努めていければと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2021年6月期 業績予想



単位：百万円

	20年6月期実績			21年6月期			前期比 (通期)
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
売上高	4,967	5,953	10,920	5,000	6,000	11,000	+0.7%
営業利益 (率)	368 (7.4%)	668 (11.2%)	1,036 (9.5%)	380 (7.6%)	770 (12.8%)	1,150 (10.5%)	+11.0%
経常利益 (率)	360 (7.2%)	714 (12.0%)	1,074 (9.8%)	400 (8.0%)	790 (13.2%)	1,190 (10.8%)	+10.8%
純利益 (率)	237 (4.8%)	525 (8.8%)	762 (7.0%)	280 (5.6%)	540 (9.0%)	820 (7.5%)	+7.6%

27

最後に、もう既に2カ月たっていますけれども、2021年6月期の業績について、少し触れておきたいと思います。

これも何度か申し上げていますが、2021年6月期については通期の売上予想は110億円としています。前期比0.7%増ですから、ほとんど横ばいになります。これは、やはり不透明な新型コロナウイルスの影響も少し考えて、前年並みと。

ただし、営業利益は、開発の品質も非常に上がっていますし、利益率も上がっているので、営業利益率については前期の9.5%から、10.5%まで伸ばしたい。当然経常利益も純利益も、それに応じて伸ばすのが2021年6月期の業績の見込みです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2021年6月期 システム開発案件の状況



単位：百万円

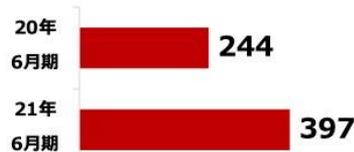
システム開発

大型の開発案件がなく減少見込み。その分、利益は安定的。



当社製品

複数のFEP更改案件を予定しており、前年から増加見込み。



ハードウェア

複数のFEP更改案件を計画。前年並み。



28

特にシステム開発については、何度か申し上げていますが、今回の新型コロナウイルスの影響もあり、また、大型の開発案件が今のところ、結局ユーザー側もシステム投資に若干消極的になってきていますので、規模とか時期をずらすという傾向が出ていますので、システム開発については、やや消極的な予想をしております。

しかし、われわれの提供している決済のネットワークゲートウェイシステムについては、やはりキャッシュレスが進めば、より一層活用されますし、ノンストップということをしっかり実現していかなければいけないので、当社のパッケージ製品についてはまだまだ伸びる要素もある。

それから、ハードウェアについては、前期もある程度の規模で売上を上げましたけれども、これは実は NET+1 を搭載しているサーバーの更改はまだ続きますので、安定的に売上に寄与すると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2021年6月期 クラウドサービスの状況 導入社数



売上高 20年6月期 **828**百万円 → 21年6月期(予想) **940**百万円

	17年 6月期	18年 6月期	19年 6月期	20年 6月期	21年6月期
IPRETS 1社目					2Qから売上に寄与
IGATES 4社目					下期から 売上に寄与
IGATES 3社目					
IGATES 2社					
IFINDS 3社					
IOASIS 5社			2Qから稼働→		通年で売上に寄与

IOASIS : 新規の積み上げはない IGATES : 2社積み上げ予定
通期売上高は940百万円を予想

29

そして、成長のポイントになるクラウドサービスについては、先ほど申し上げました、一番上にある IPRETS が今期の第 2 四半期から、一応、1 社目の契約が結ばれることになっていまして、一地銀ですけれども、この後、実は地銀さん、2 行、3 行と、この IPRETS の利用を見込まれておりますので、新たなクラウドサービスとして伸ばせるのではないかと。

IOASIS とか、IFINDS については、当面ちょっと、やや新型コロナウイルスの影響もあり、新しい契約は少し難しいかもしれませんが。IGATES、つまりネットワークスイッチングについては、キャッシュレスという名の下に新たなプレーヤーの出現も今はしておりまして、そこにはやはりフロントシステムは IWI の NET+1 を使う。

それは、できればオンプレではなく、サービス型を利用したいということで、IGATES については 3 社目、4 社目が今期見込まれておりまして、通期の売上高も 9 億 4,000 万円という予想、これは、私はもう少し上回ると考えています。

何とか 2021 年 6 月期も、少しかもしれませんが、2020 年 6 月期を上回るような売上と、利益率に注目をして、できる限り 10%を超える売上高、営業利益率を達成したいということをお願いして、私のご説明は締めたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ご清聴ありがとうございました。

新型コロナウイルス感染拡大への 対応と影響について



従業員の安全確保について

- 不要不急の会合の中止、国内外出張の延期。
- 在宅勤務の導入：全社員が在宅勤務できる環境を整備。
(システム開発、運用業務について)
- 開発業務には大きな支障なし。
(営業活動について)
- 活動が一部停滞。

業績への影響について

- 20年6月期：約88百万円が21年6月期にずれ込み。
- 21年6月期：感染症拡大が長期に及ぶ場合は売上が一時的に減少する可能性あり。

資金の状況について

- 大手金融機関との間にコミットメントライン契約等
42億円の設定（増額）。

31

藤澤：では続いて、決算と今期の業績予想についての補足をさせていただきます。

資料は31枚目のスライドからになります。ご覧のとおりで、いわゆる感染症の拡大の影響についてということですが、終わった期については、約8,800万円の売上が、いわゆる期ズレということです。案件がなくなったわけではありませんので、今期に売上が立つという形になります。

これは先ほどお話がありましたけれども、この案件があれば売上が110億円を超えて、営業利益も11億円という水準だったかなという状況であります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2021年6月期 業績予想



単位：百万円

	20年6月期実績			21年6月期			前期比 (通期)
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
売上高	4,967	5,953	10,920	5,000	6,000	11,000	+0.7%
営業利益 (率)	368 (7.4%)	668 (11.2%)	1,036 (9.5%)	380 (7.6%)	770 (12.8%)	1,150 (10.5%)	+11.0%
経常利益 (率)	360 (7.2%)	714 (12.0%)	1,074 (9.8%)	400 (8.0%)	790 (13.2%)	1,190 (10.8%)	+10.8%
純利益 (率)	237 (4.8%)	525 (8.8%)	762 (7.0%)	280 (5.6%)	540 (9.0%)	820 (7.5%)	+7.6%

32

それから、今期の予想です。次のスライドですけれども、売上 110 億円ですが、ご覧のとおり、上期、下期で 50 億円、60 億円という計画になっていまして、利益の出方については、これも前期同様で下期偏重の予想になっています。

終わった期は、営業利益が第 4 四半期に集中して計上された形になりましたけれども、この期も下期、今のところは下期に利益が偏る計画を立てております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



30

2021年6月期 業績予想 カテゴリ別売上高



単位：百万円

	20年6月期 実績	21年6月期 予想	備考
売上高	10,920	11,000	
システム開発	5,791	5,362	システムの受託開発業務に係る売上
保守	1,246	1,284	当社が開発したシステムの保守業務に係る売上
当社製品	244	397	当社製品の販売業務に係る売上
クラウドサービス	828	940	当社製システムの期間貸し業務に係る売上
ハードウェア	1,526	1,494	サーバー等ハードウェアの販売業務に係る売上
他社製品	220	423	他社製品の販売業務に係る売上
セキュリティ 対策製品	1,063	1,100	当社製、他社製のセキュリティ対策製品の販売業務に係る売上
営業利益	1,036	1,150	

33

それから、カテゴリ別で見たときの業績予想ですが、ご覧のとおりであります。

当社製品であるとか、クラウドサービス、それからハードウェア、他社製品といった、いわゆる販売系の売上が伸びる計画になってはいますが、これは、今の足元の案件を積み上げた結果でありまして、この辺りの数字の出方は、多分ほぼほぼ堅いのではないかと思いますので、この販売系の強さとか伸びは、多分間違いないだろうと思います。

反面、開発の業務については、前期よりも今のところは減る予想にしていますけれども、この辺りは案件を積み上げてこの数字ですということではありませんので、状況がもし改善すれば上振れもあるかもしれないなど。ただ、これは分かりません。慎重に見たところで、今のところはこの水準です、ということになります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



金融システムソリューション事業 クラウドサービス 2021年6月期 期初計画 (サービス利用料)



21年6月期：先行投資による費用が増加 新規顧客は3社積み上げ

単位：百万円

	17年6月期 実績	18年6月期 実績	19年6月期 実績	20年6月期 実績	21年6月期 計画
売上高	179	386	637	828	940
総売上益	△166	△296	△105	△24	△75

■ IPRETS	0	0	0	0	1
■ IGATES	0	1	2	2	4
■ IFINDS	0	1	3	3	3
■ IOASIS	3	4	4	5	5

34

それから、クラウドサービスの売上と損益の状況なんですけども。終わった期、20年6月期はほぼトントンで損益がターンして、この期、来期からは黒字になるかもしれませんよ、という話をしてきたと思いますけども、残念ながら来期も今のところは赤字の見込みになっています。

原因は、大まかに言いますと、やはり売上の伸び方の問題と、それから来期、先行投資と書いていますけども。クラウド、サーバーですとか、インフラの機器類の更改、置き換えですとか、一部入れ替えの設備投資を今期は行う予定になりましたので、そういったものを見込んで、今のところは粗利が7,500万円のマイナスということを考えています。

IOASIS という、いわゆるアクワイアリング業務のサービスなんですけども。今のところは新規の売上が今期に計上されるという予想をしていませんけども、今期中に順調に、今仕掛かっている商談をこなしていければ、来期からの売上の増加と。来期は13億円の売上を計画していますけども、そういった形で、また成長の軌道をさらに強めていけるのではないかと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



受注残高の推移



- …クラウドサービス事業
- …ソフトウェア開発
- …その他

単位：百万円



35

それから、受注残高の推移ですけれども。終わった期の期末では53億1,700万円で、対前期比で見ると、ほぼ同じ水準でした。

前期も53億3,500万円で、中身もクラウド、開発、その他ということで、数字を見てもらいますと、ほぼ同じような構成になっていまして、残高の数字がそのまま業績の売上の出方に、イコールではないんですけども。

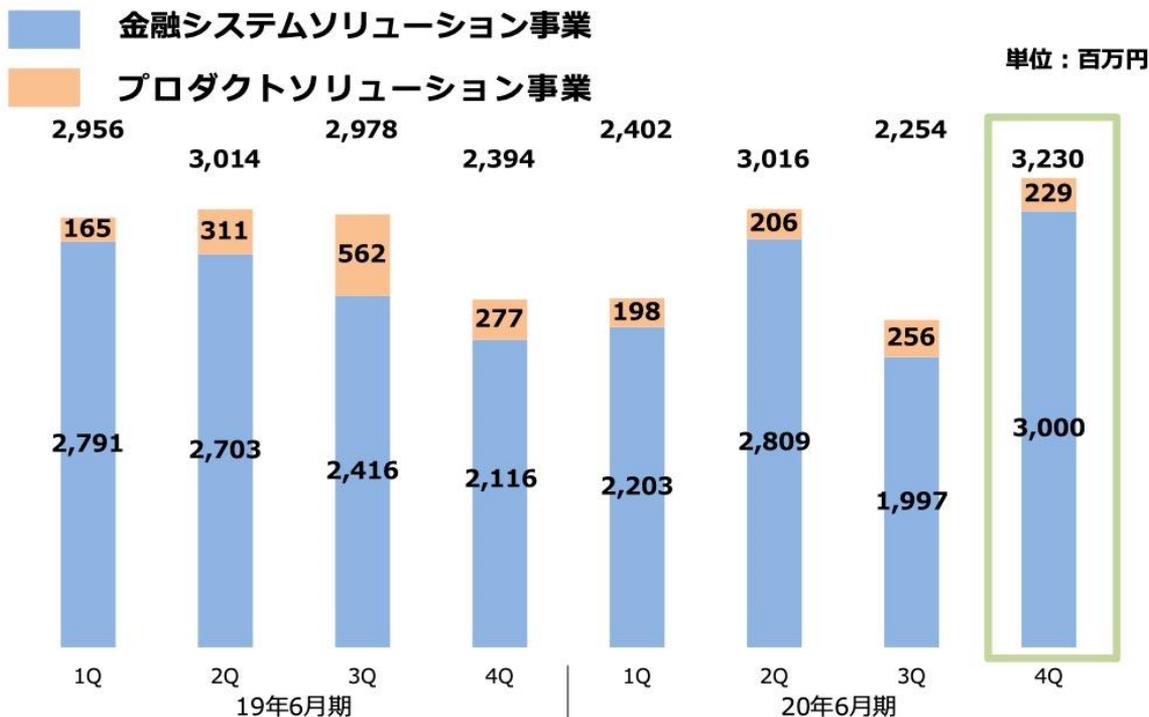
ただ、この数字を見ても、売上の計画としてほぼ前期並みというのは、今のところと言えるのかな、説明できるのかなと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



セグメント別受注高



37

それから、1枚飛ばして、受注の実績についてです。37枚目の、終わった期の、第4四半期の受注実績は32億3,000万円でした。

金融のところは、ちょうど30億円の受注だったんですけども、この期に限ってハードウェアが売れたことがありますので、大体7億円ぐらいのハードウェアの受注実績がこの4Qに含まれています。なので、それを抜くと大体23億円ぐらいになりますけれども、それを抜いても、受注の実績としては対前期を上回った形になります。

なので、第4四半期までは、終わったところまでは、いわゆる感染症の営業活動うんぬんについての大きな悪影響はなかったと言えます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2020年6月期 第4四半期 対前期比較



	単位：百万円		
	19年6月期	20年6月期	対前期
売上高	2,754	3,115	+13.1%
営業利益	246	450	+82.9%
営業利益率	8.9%	14.4%	
金融システムソリューション事業			
	19年6月期	20年6月期	対前期
売上高	2,268	2,713	+19.6%
営業利益	141	391	+177.3%
営業利益率	6.2%	14.4%	
プロダクトソリューション事業			
	19年6月期	20年6月期	対前期
売上高	485	401	△17.3%
営業利益	104	59	△43.3%
営業利益率	21.4%	14.7%	

38

その終わった期の第4四半期の数字の出方なんですけども、売上が30億円あまりということで、四半期で見ても一番大きな売上高を計上する四半期になりました。

内容的には、ハードウェアの話がありましたけども、金融は特に売上を多く伸ばしたわけですが、営業利益が、ハードウェア等の販売の実績によって大きく伸びた、ということになります。

プロダクトソリューション事業についても、第4四半期は営業利益5,900万円と黒字で着地をしましたので、相まって、第4四半期に限って営業利益が大きく伸びたという状況がございました。

駆け足でしたけれども、以上、私からの説明は終わります。ありがとうございました。

司会：ご説明ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会：それでは、この後は質疑応答の時間でございます。

なお、この説明回は質疑応答部分を含めまして、全文を書き起こして公開の予定でございます。従いまして、質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合は、そのまま公開でございますので、よろしくをお願いします。

それでは、質問のある方、いかがでしょうか。

コジマ：いつもご丁寧なご説明、ありがとうございます。分析広報のコジマです。

まず、社長のご説明の中でもあったんですけど。業績を拝見すると、特に売上のほうは、9ページで出されている主要顧客のところで見ると、売上が伸びて、他のところは減っている形になっているのかなと。5億円の売上増に対して、8億円、9億円ですか、主要3社のところで伸ばしているということは、他は4億円減ったという、差し引きの計算になるんですけども。

今走っている期とか、その次ぐらいまでも、この既存が伸びる形で伸ばすという想定で見て、既存というか、大口顧客をさらに太くして伸ばす、という想定で見ていたという理解でよろしいのでしょうか。

どうしても、他の各社さんを見ても、新しいお客さんを取るとか、本当の意味での新規の積み増しが難しくなっているのではないかとお見受けしますので、御社としてその部分の影響。影響はあったとご説明いただいているんですけども、どういうふうに見ていらっしゃるのかを、コロナ前と比べて現状どうかというところを教えてくださいませんか。

井関：私からお答えします。主要顧客で売上のほとんどの伸びを占めているので、その他の顧客はと。実は、おかげさまでDNPは大体安定して20億円あって、そんなに大きく伸びているわけではないんですけども。

この2番のカード会社とか、システム開発会社は、特定のカード会社が入り替わるんですね。やはり、私どもは国内でこういうカード会社さんのフロントシステムは、ほぼ80%から90%を占めていまして。各社、更改時期がずれるんですね。

ですから、今回の2番のカード会社というのは、実はあるカード会社の更改があって、大きく伸ばした。しかし、来期はまた違うカード会社が出てきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それから、このシステム開発会社というのは直接の取引ではなくて、われわれの同業の大手、NTTデータとか、そういうところを経由して、やはりカード会社の仕事で、彼らの持っているカード会社も、実はいろいろな意味でシステムの増強の時期がずれたり、もしくは更改がずれたりをして、毎年のように、毎期のように、2番、カード会社、3番、システム開発会社と言いながら、実は、具体的なカード会社名は少しずつ変わってきています。

特にここへ来て大きくなっているのは、やはりインターネットでの決済を中心としたカード会社の売上が伸びていることは間違いありません。

ですから、対面、要するに加盟店で使うよりもインターネットで、特に今回のコロナの影響があって、インターネットでのカード決済は非常に増えていますので、この辺りは全体的に伸びる傾向はあると思います。

ですから、特にこの2番、3番は、実は具体的なカード会社の名前は、どんどん毎期のように入れ替わっているのが実情なので、特にこの主力以外のところが落ちているということではなくて、主力が毎期のように変わっているほうが正確なお答えになると思います。

コジマ：もう1点です。御社の事業領域と、またちょっと違うかもしれませんが、どういうふうに見てらっしゃるのかお伺いしたいんですけども。

この何年間か好景気でシステム会社さんは非常に好調で、需要増を享受されていたのかなと認識するんですけども、これからも、おっしゃるように決済系でキャッシュレスとかが進む中で、そこら辺は需要があるのだろうかというお話は、そうなんだろうなと思うんですが。

質的にどういうサービスの会社が強くなると見ていらっしゃるって、逆に質的にどういうところはこれから苦戦すると見ていらっしゃるのか。投資の中身とか、お客の求める内容も、またコロナの後とかで変わってくる面もあるかと思いますが、そのところはどっから見ているのか教えていただけないでしょうか。

井関：やはり、先ほど主力のカード会社の件に触れましたけれども、実加盟店で飲食したり、買ったというよりも、インターネットですね。インターネットで、例えばAmazonですとか、楽天とか、Yahoo!とか、簡単にはそういうことですよ。こういうところの関係のカード会社は伸びています。特に4月、5月も、やはり加盟店の取引よりも、非対面の、インターネットの取引がまだまだ続いています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そのために、今、直近で来ているのは、そういうインターネット取引を中心としたカード会社のシステム増強の話が来ています。つまり、取引が増えているので、今のシステムではもう、とても持たないということですね。

ですから、フロントシステムの増強もあれば、不正検知システムの増強もある。それから、BCP対策ですね。落ちては困りますから。やはり2拠点による、そういうフロントシステムの運用も充実をしてくれていますので。

非対面系の取引を中心としたカード会社が、まだまだこれからも伸びる要素はあるし、加盟店のウエートが大きいカード会社のほうが少しくつくなるかもしれません。

ただし、カード会社さん各社さん、確実に会員数は増えているんですよ。つまり、キャッシュレスという、政府が推進しようとしている、現金を使わない、できるだけカードによる決済を、ということになりますと、クレジットカードが一番なんですね、まだ。その他、電子マネーやスマートフォンの決済はどんどん進めてはおりますけども、やはりクレジットカードが多いので、各社さんのカードの会員数は増えているんですよ。

ところが、取引はどうかと言われると、やはりわざわざ出掛けて行って、市街地とか繁華街で買い物をしたり、飲食をしたりするというような割合は減っています。今の状況ですから。これはどの時期にまた回復するのかは、まだ読めないということです。

コジマ：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。他にご質問はいかがでございましょうか。

質問者：ご説明ありがとうございました。中期事業計画で利益率がよくなっていくんですが。

その一つの要因として、クラウドが増えていくということは分かるんですけども、その他の要因で、その他の開発などでも利益率は改善させることができるのでしょうか。

井関：もう既に改善を、今期もできています。不採算の、ある程度プロジェクトも、いろいろなプロセスの監視や強化もあり、品質面での強化もうまく果たしてきていますので、開発の利益率は少しずつ上がってきています。

さらに、先ほどから申し上げていますように、いろいろなフロントシステムの更改が2021年、2022年と続くんですよ。その際に、やはり移行するわけですよ、現システムを。ハードウェアを入れ替えることによって。それも、できるだけスムーズに移行させて、できるだけ高い利益率で移行をしていきたいということで、その事前の準備も実は前期からずっと進めていまして。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



要するに手順の標準化ですとか、いろいろなドキュメントの整備ですとか、設計書ですとか、要件定義書ですとか、そういったものも。いまさらという感じもちょっとあるんですけども。

品質を上げて利益率を上げるということは、もう前期からずっと続けていますので、この後、請負の開発の利益率も、それは飛躍的には伸びませんが上がっていくと。

それに合わせてクラウド系のサービスを、できるだけ少ない人数で大きな売上を上げて、利益率を上げていくということに合わせて、私としては何とか 15%、つまりこういう IT 開発系の業界では、なかなか 10%は難しいんですけども、私はそこをさらに上の目標を掲げて成長していきたいと考えています。

質問者：それから、ネット決済ですとか、カード運用ですとか、必ずしもカードの運用に限らずに、ネット決済などが純粋に増えていくと、更改のたびに御社の受注額も増えていくようなイメージを持っていいのでしょうか。

井関：決済の手段は多様化しているんですね。もちろんクレジットカードが中心ではありますが、電子マネーもありますよね。それから、スマートフォンで QR の決済もあります。そういった意味では、さまざまな取引の形態とともに、取引の機会も増えていく。

ですから、今はちょっと新型コロナウイルスの影響で一般の生活者の方が外に出ませんから、ネットでの取引が結構偏ってはいますけれども、私はそれがどこかの時点で、また外へ出て、いろいろなサービスを受けたり、購買をしたりして、そういうさまざまなカードの機会が増えると。

つまり、キャッシュレスというものが日本の国内において、欧米よりも相当劣っていますから。増えてくれば、当然それを提供している各カード会社のシステムも増強していかざるを得ないと思っています。

とともに、今までの既存のカード会社以外の、新しい新規参入のところも実は出てきています。やはりキャッシュレスというものの下に、新規でカード事業をやろうと思っている、全然違う業種もいくつか出ていまして。

そこは今度は新規にわれわれのフロントシステムを提供していくことになりまして、新規に提供することはアプリケーション、ソフトウェア、パッケージだけではなく、ハードウェアの導入もありますから。そういう意味では、わがインテリジェント ウェイブのビジネス機会は、今後まだ、ますます増えていくことを期待しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質問者：最後に1点です。今期も前期と同様、下期に利益が偏るような形になっているんですけども。これは大手のシステムの更改、利益率の高いハードウェアが下期にある、という考えでよろしいのでしょうか。

井関：そうですね。やはり、われわれにとってのユーザー側は大体3月決算が多くて。期末に合わせたいろいろな更改がやはり、どちらかというところと顕著ですから。われわれにとっては下期、第3四半期になります。

それから、第4四半期は、いろいろなライセンスの更改時期、新年度になって更改時期に当たりますので、比較的3四半期、第4四半期に売上、利益が、この第1四半期や第2四半期よりもやや大きくなる傾向は、われわれインテリジェントウェイブはずっとそうなっています。

ですから、ユーザーのいろいろな投資予算の関係が、われわれにとって若干下期に偏っているということになります。

質問者：ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。他はよろしいでしょうか。

それでは、質問がないようでございますので、以上をもちまして、本日の決算説明会は終了でございます。

どうもお疲れさまでございました。ありがとうございました。

井関：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

