株式会社インテリジェントウェイブ

2022 年 6 月期決算説明会

2022 年 8 月 5 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
[企業 ID]	4847
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022 年 6 月期決算説明会
[決算期]	2021 年度　通期
[日程]	2022 年 8 月 5 日
[ページ数]	25
[時間]	10:00 – 10:40 （合計：40 分、登壇：38 分、質疑応答：2 分）
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	3 名

代表取締役社長	佐藤　邦光（以下、佐藤）
取締役常務執行役員	後藤　泰佐（以下、後藤）
専務執行役員	垣東　充　（以下、垣東）

登壇

司会：定刻でございますので、ただ今より、株式会社インテリジェントウェイブ様の決算説明会を開始いたします。今回の説明会は会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと併せたハイブリッド形式で開催させていただきます。

最初に、会社様からお迎えしてございます、3 名の方々をご紹介いたします。まず、代表取締役社長、佐藤邦光様でございます。続きまして、取締役常務執行役員、後藤泰佐様でございます。続きまして、専務執行役員、垣東充様でございます。

本日はこの後、社長の佐藤様からご説明いただきます。ご説明終了後に、会場からの質疑応答の時間といたします。続きまして、オンラインで参加されている皆様からのご質問をお受けする予定です。

それでは、早速、よろしくどうぞお願いいたします。

佐藤：皆さん、おはようございます。インテリジェントウェイブ代表取締役、佐藤と申します。本日はご多忙の中、貴重なお時間をいただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、2022 年 6 月期の決算についてご説明いたします。約 30 分でコンパクトに説明させていただいた後、しっかり質問をお受けしたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

本日は、このような内容で進めさせていただきます。

	21年6月期実績	22年6月期実績	増減	対前期比	対計画比
売上高	11,187	11,493	+306	+2.7%	△4.2%
営業利益	1,130	1,519	+389	+34.4%	+15.1%
経常利益	1,171	1,556	+385	+32.9%	+14.4%
当期純利益	840	1,055	+215	+25.6%	+12.2%
受注高	10,892	15,722	+4,830	+44.3%	
受注残高	5,022	9,563	+4,541	+90.4%	

まず、2022年6月期の業績サマリーでございますが、おかげさまで増収増益になりました。売上高につきましては、対前期比2.7%、計画比は若干下回りましたけれども、約115億円というかたちで終わりました。3億円近くの増加になります。

営業利益につきましては、対前期比で 34.4%、計画比 15.1%と 4 億円弱の増加になります。15 億円を突破したのは、過去 20 年におきましても今までにない利益になっております。売上は創業以来、一番大きな売上になっています。過去最高の売上高になっております。

見ていただきますと、受注高、受注残高は今までも決算発表でご説明していますように、受注高がかなり積み上がってきていることで、6 月期におきましては 44.3%前期比、受注残高においては 90.4%という、今までになく受注残高が積み上がっている状況です。

先ほど、売上高が若干目標からショートしているのですが、営業活動等は順調にいっているのは、受注残高を見ていただくとお分かりになるんじゃないかなと思います。システム開発の案件は 1 年ぐらいかけてやるものが多いものですから、営業活動がすぐに受注高に反映するものもそんなに多くはないです。そういう面では、1 年の営業活動は受注残高を見ていただくと、しっかりと戦略に基づいてできたと考えております。

2022年6月期 顧客別売上高（上位3社）

INTELLIGENT WAVE INC.

単位：百万円

	21年6月期実績	22年6月期実績	増減	主な案件
1. D N P	1,647	1,524	△122	TSP開発（スマートフォン決済） 決済プラットフォーム* システム運用（24/365）
2. カード会社	133	1,025	+892	FEPシステム*更改によるハードウェア販売等
3. システム開発会社	1,213	891	△322	FEPシステム*開発、DR*構築等

＊決済プラットフォーム：DNPが運営するキャッシュレス決済を実現する各種システムサービスの総称
＊FEP（Front-End Processor）システム：クレジットカード決済処理に必要なネットワーク接続やカードの使用認証等の機能をもつハードウェア、及びソフトウェア
＊DR（Disaster Recovery）：システムの災害復旧やバックアップシステムのこと

Copyright © 2022, INTELLIGENT WAVE INC. All rights reserved.

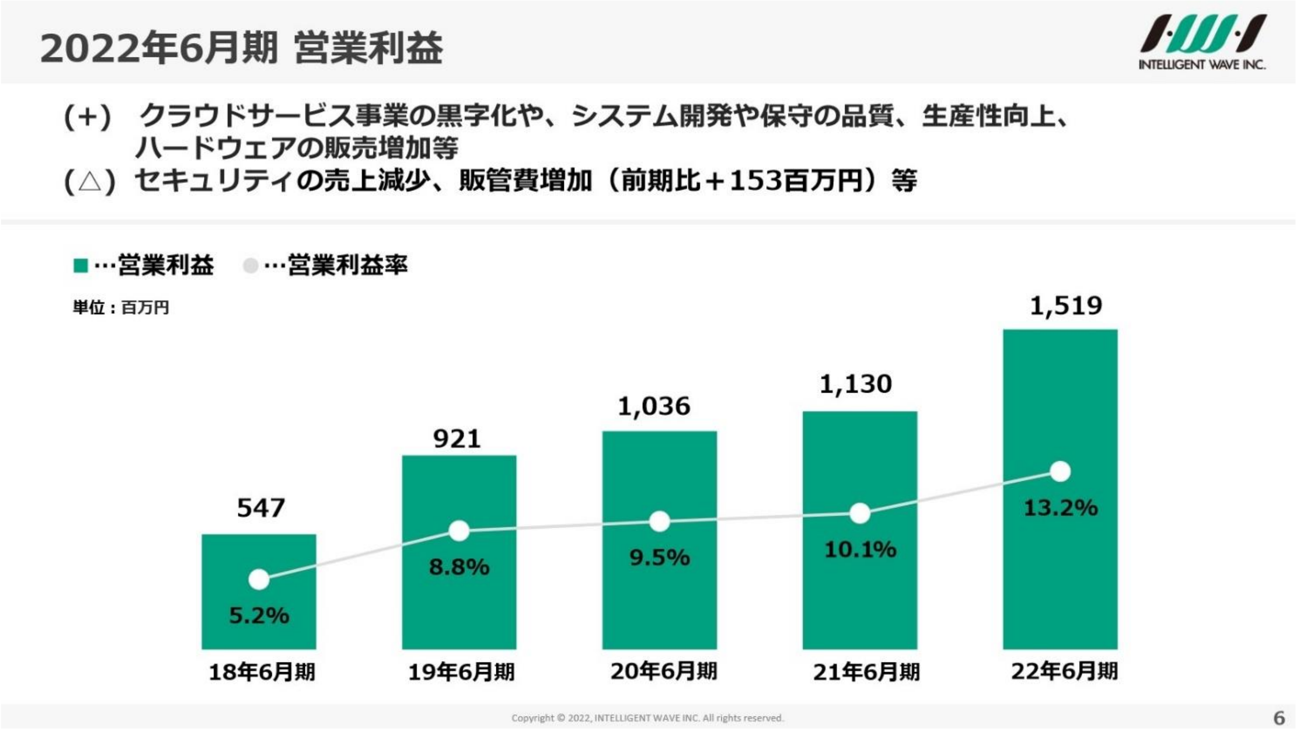
5

顧客別売上高ですが、これもいつもお示ししております。

DNP についてはお話ししていますように、今期 23 年 6 月期から増加の傾向にありますけれども、22 年 6 月期においては 1 億 2,200 万円の減少になっています。主に決済系のプラットフォームが既に完成したところの影響になります。

一方、カード会社におきましては、大型のシステム更改がございましたので、8 億 9,200 万円の増加になっています。

システム開発会社につきましては、これはでこぼこがどうしてもありますので、今回 3 億 2,200 というマイナスなのですが、これは来期また増えたり減ったりということで、この三つの上位 3 社を合わせると増加傾向にはありますので、この辺りも成長している証ではないかなと思います。



営業利益ですが、決算発表でもご説明していますように、クラウド事業が、これは 6 年前に立ち上げた事業なのですが、ようやく 2022 年 6 月期に黒字化ができたということです。それと、この 1 年、筋肉質、利益を生む体質にしっかりしようよということでタスクフォースをつくって、どうやればいいいんだっていうことをやって、その結果昨年の 7 月から活動を行ったのも成果が出てきております。保守とかシステム開発の品質とか、生産性の向上が寄与しています。

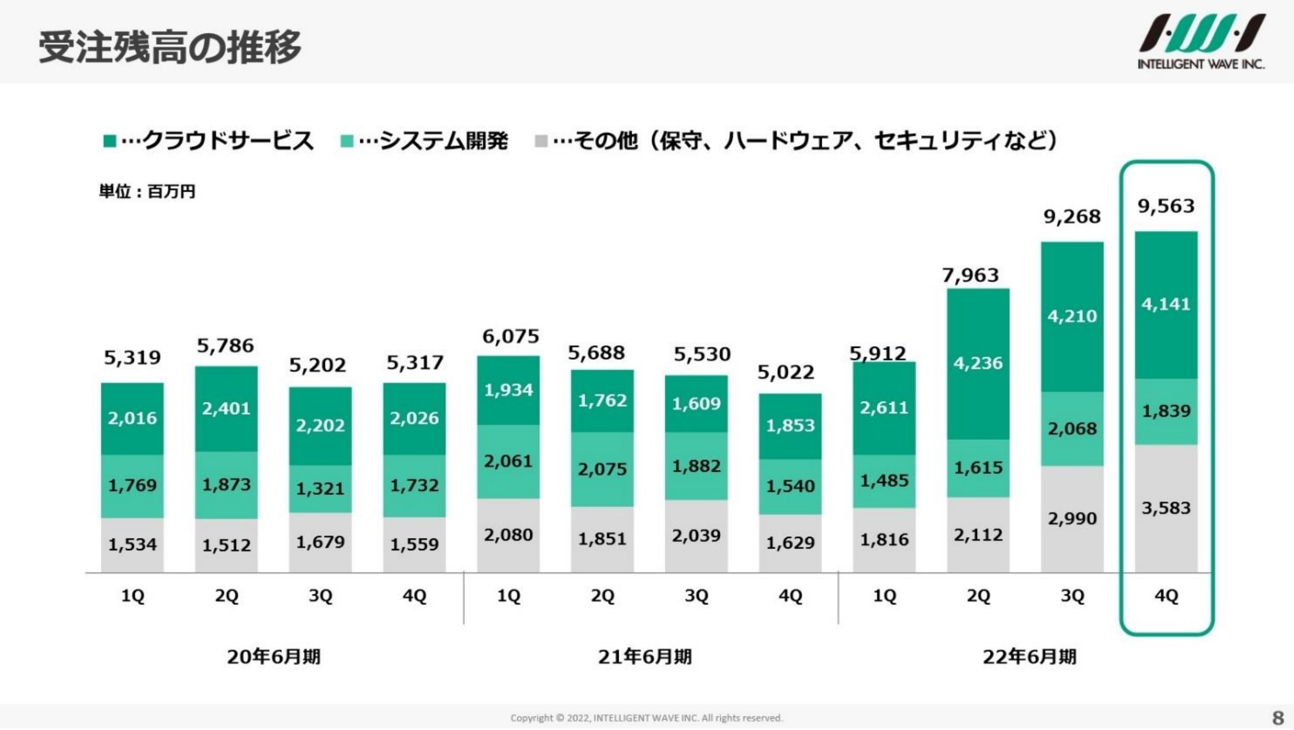
ハードウェアについては、後半、ハードウェアの 4Q に受注が寄与していますので、ここの増加も営業利益には寄与しているということです。

一方、セキュリティの売上減少、後ほどご説明しますが、1 億円強、前期に比べて売上減少しております。その影響で営業利益も、そんなに人員も投資していませんしそんなに影響はないのですが、約 1 億円の利益は前期と比べて減です。6 月期ではセキュリティは 5,000 万ぐらいの売上マイナスなのですが、前期 8,000 万円ぐらいの利益がでていましたので、その差ですと 1 億 3,000 ぐらいの差が出てきております。

販管費もしっかり投資も含めて、人の投資とか、お話ししましたようにコンサルもお願いしたりしていますので、ここは増加傾向にありますけれども、今期は 1 億 5,300 万円の増加になりました。

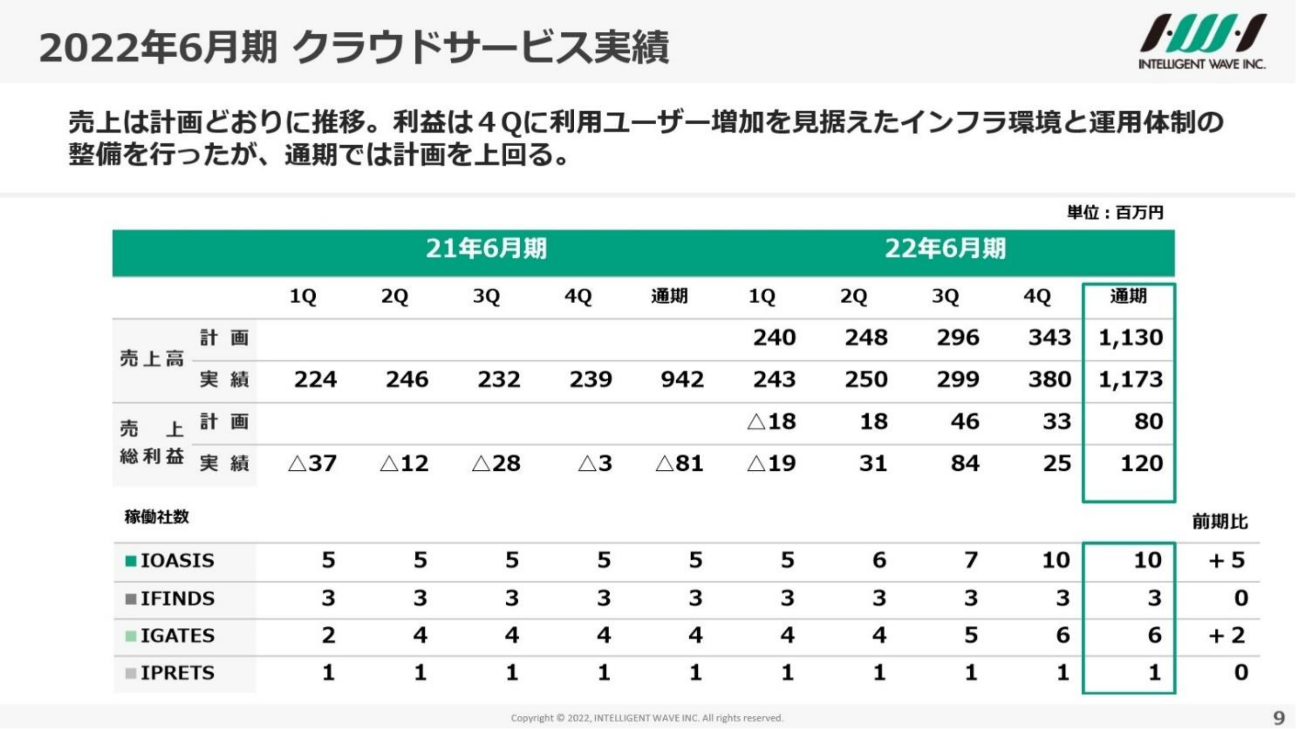
このようなマイナスの要因を乗り越えて、今までにない利益がしっかり出せたことは、戦略に基づいた活動がしっかりできたんじゃないかなと思っております。

受注高でございますが、第 2 クォーター、第 3 クォーターは、これもお話ししました大型案件が立て続けに受注しましたので、一気に受注高が上がってきております。その流れは大きくは崩れておりませんが、期を通すとでこぼこは必ず出てきますので、4Q は若干下がっておりますけれども、受注高が今までになく増える傾向にはしっかりあります。この辺りが売上高、利益にもつながっていくということを考えております。



受注残高の推移でございますが、今期は本当に今までにない受注残高が積み上がっております。ご覧いただきますと、クラウドサービスが伸びてきております。これはストック型を増やすということで、戦略的にクラウドサービスを増やす戦略をしていますので、ここは戦略に見合ったかたちで実績が出てきたと思います。

ハードウェアにつきましても 4Q に受注が出てきておりますので、受注残高が増えています。これも 23 年 6 月期に売上が上がってきていますので、ここも売上を伸ばす意味では、4Q の受注残高でハードウェアがしっかりと受注できていることも、プラス要因にはなっております。



2022年6月期 クラウドサービス実績

売上は計画どおりに推移。利益は４Qに利用ユーザー増加を見据えたインフラ環境と運用体制の整備を行ったが、通期では計画を上回る。

単位：百万円

		21年6月期					22年6月期					
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	
売上高	計画						240	248	296	343	1,130	
	実績	224	246	232	239	942	243	250	299	380	1,173	
売上総利益	計画						△18	18	46	33	80	
	実績	△37	△12	△28	△3	△81	△19	31	84	25	120	
稼働社数												前期比
IOASIS		5	5	5	5	5	5	6	7	10	10	＋5
IFINDS		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	0
IGATES		2	4	4	4	4	4	4	5	6	6	＋2
IPRETS		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0

Copyright © 2022, INTELLIGENT WAVE INC. All rights reserved. 9

クラウドサービスの実績でございますが、2022 年の 6 月期におきましては売上は計画どおりです。既に受注しているものが今期の実績になってくるわけですから計画どおりなのですが、利益につきましては原価率を落とす活動をしておりましたので、利益は計画を上回る 1 億 2,000 の利益になりました。

3Q にはかなり高い利益を出していまして、4Q なぜ落ちているんだということなのですが、ここはユーザー数が一気に増加しておりますので、インフラ環境と運用体制を整備するために、この 4Q から 3 期ぐらい、2023 年の 1Q、2Q ぐらいまではもう一度投資をしっかりしていこうということにしました。そのおかげで 4Q は若干計画を下回る利益だったのですが、これは将来に向けた投資ですので、しっかりこういうこともやっていこうと思います。

社数につきましては、見ていただきますとおり、2022 年の 6 月期に一気に IOASIS という加盟店の管理サービスなのですが、これが 5 社稼働が始まっています。ASP サービスですので大体 3 年から 5 年契約になりますから、この今累計 10 社ですから、この 10 社がまずストック型のビジネスの下支えをするということです。

一方、IFINDS は不正検知ですが、今期の稼働はなかったのですが、後ほどご説明しますが、既に受注していますので、2023 年 6 月期は稼働して売上、利益に貢献することになります。

IGATES につきましては 2 社増えたのですが、今までスタートアップの皆さんにお使いいただく製品でご説明していたのですが、大型の案件にもお使いいただくことができましたので、この 2 社の

うちの１社は規模の大きなユーザーさんにかかわれることになりました。これもわれわれが想定していたニーズよりも、ニーズが広がっているということだと思います。

それを下支えしている決済キャッシュレスがどんどん増えていっていることで、いろんな参入される方が多くなって、IGATES という ASP サービスを使うことによって、価格的にはすごく安い製品ですので手軽にお使いいただけるニーズに、逆に製品がマッチしてきたかたちになります。市場に製品がマッチしてきたということです。

2022年6月期 クラウドサービス受注

INTELLIGENT WAVE INC.

IOASISで大手事業会社を中心に受注好調。IGATESは大手カード会社で大型案件を受注。
今期受注した案件は、2023年6月期から売上貢献

単位：百万円

		21年6月期				22年6月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
受注	受注高	133	73	79	483	1,000	1,876	273	311
	受注残	1,934	1,762	1,609	1,853	2,611	4,236	4,210	4,141

サービス名	新規受注社数（通期）	追加開発社数（通期）	概況
■IOASIS	5社	4社	・大手カード会社、通信、小売事業会社で新規案件を受注 ・1社受注予定
■IFINDS	1社	2社	・カード会社からの引き合い好調（4社受注予定） ・各社の不正検知データを集約した共同スコアモデルの展開を推進
■IGATES	2社	2社	・大手カード会社で大型案件を受注 ・スタートアップ企業を中心に引き合い好調 ・3社受注予定

Copyright © 2022, INTELLIGENT WAVE INC. All rights reserved.
10

クラウドの受注状況ですが、これもすごく堅調に今、推移しております。2023 年の 6 月期に売上貢献することになります。

IOASIS、IFINDS、IGATES、新規の受注につきましては、今までにない社数の受注になっておりますし、追加開発はバージョンアップとか、あるいは機能追加です。こういったものの開発もいったんスタートしていただいてから、どんどん追加で機能を付けていただくと。これはしっかりとお金をいただきながらやっていくのですが、これも 4 社、2 社とこの追加開発をされるユーザーさん、導入されたユーザーさんの中で増えていっています。これもベースをしっかりと高めていくことになります。

今はまだ受注まで至っていないのですが、IOASIS で 1 社、IFINDS で 4 社、IGATES で 3 社。これは今契約の段階まできていますので、これは 23 年 6 月期には受注し、稼働していくユーザーになります。

まだまだ受注の契約のところまで至っていないんですけれども、引合いはかなり増えています。これは確実に受注していくことが大切だと思っております。

主なクラウドサービスの概要を、参考にお付けしております。

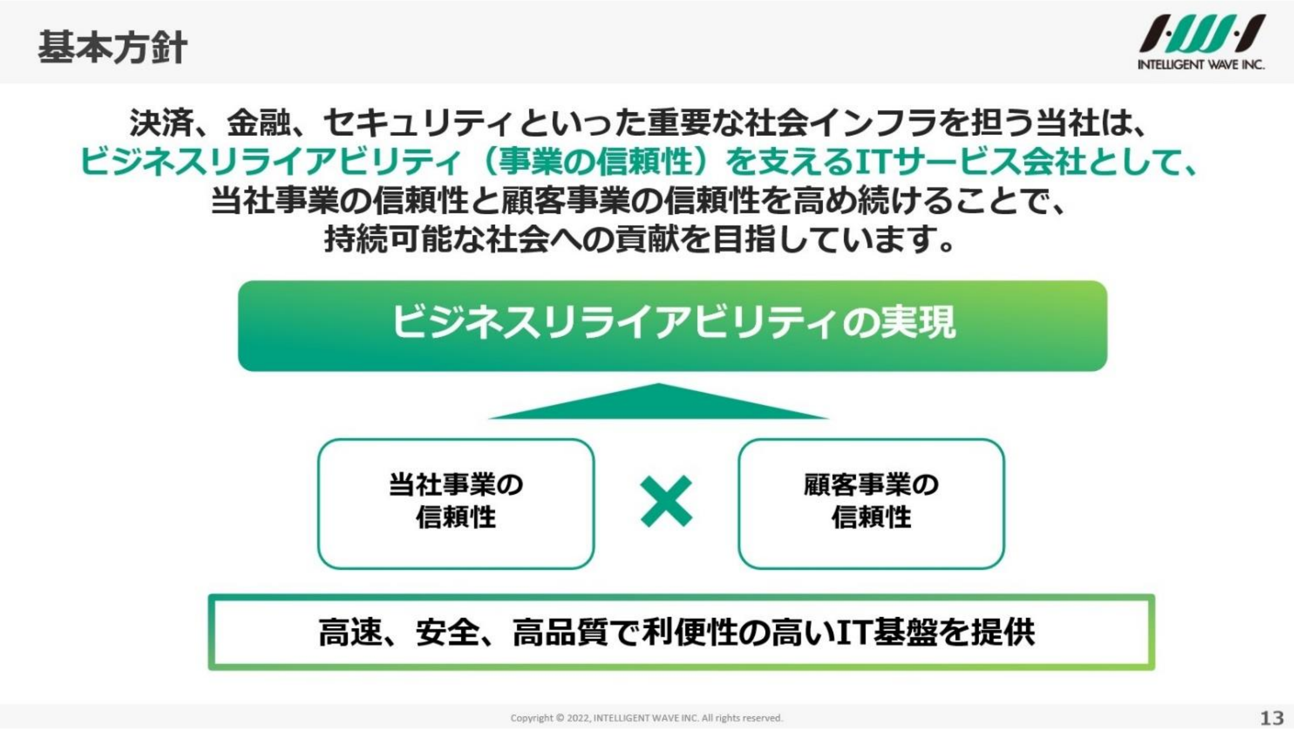
IOASIS、これは規模がかなりでかい大きな規模のものです。売上、利益についてもかなり大きな売上、利益なのですが、これは加盟店の契約業務に関する ASP サービスになります。

IPRETS は IOASIS を入れていただいたユーザーが、ポイントの管理もやっていくんだといったときにお使いいただくシステムで、今現在 1 社、銀行さんにお使いいただいているのですが、IOASIS が広がるとこういうニーズも広がっていくということです。

IGATES は ASP 型のネットワークサーバーです。24 時間 365 日止まらない、ネットワークサーバーになります。これは当初はフィンテックのベンチャーとか、中規模のお客様にというターゲットだったのですが、先ほどご説明しましたように大手のカード会社さんにも採用されたということで、すそ野が広がったことになります。

IFINDS は不正検知になります。FARIS は不正検知の中で AI スコアリングという、AI を使った分析で不正を止める機能を付けたサービスになります。

今のところこの四つプラス 1、このサービスで ASP サービスが成り立っているということです。まだまだ今、新しいサービスをつくり上げる活動もしておりますので、随時こういったサービスを増やしていくことを考えております。



続きまして、中期事業計画の進捗でございます。

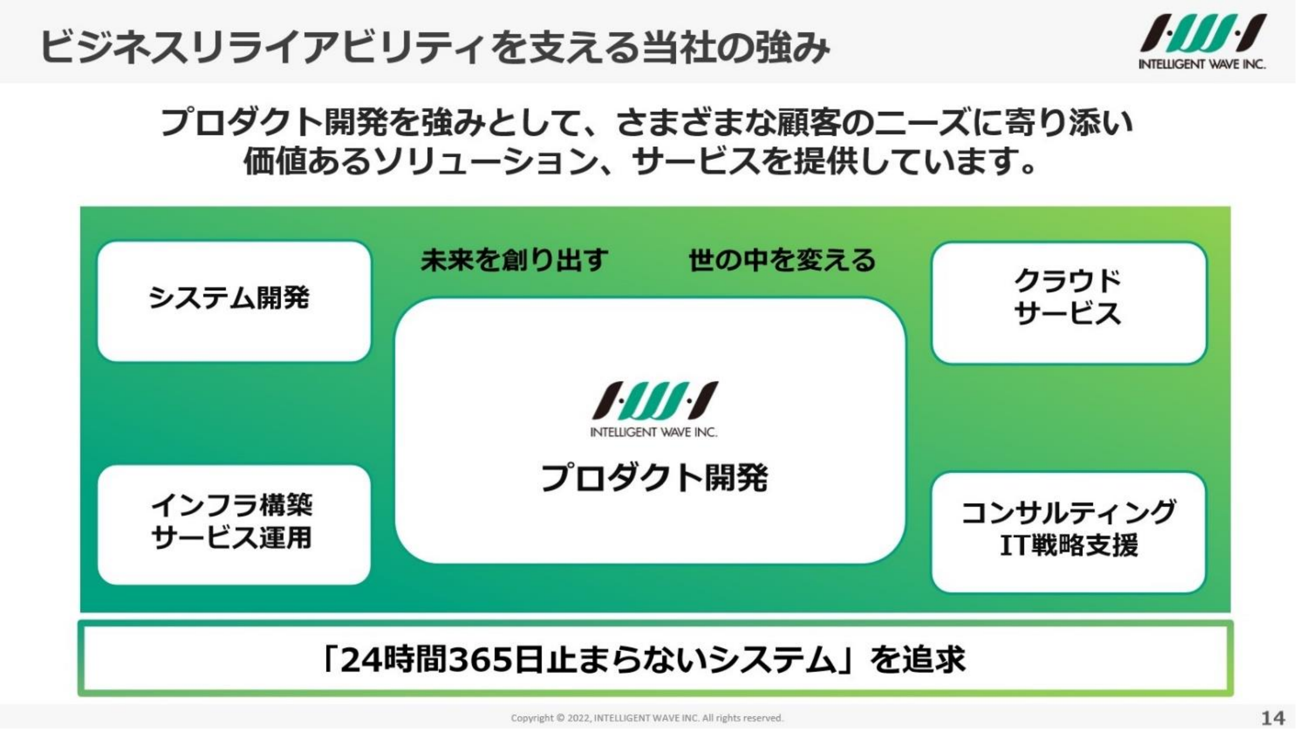
まず昨年の 7 月に、中期事業計画 15ALL を策定して皆様にお示ししたのですが、実はその中の基本方針はビジネスリライアビリティの実現となっています。今年は去年から始めた 3 カ年においては 2 年目の年なのですが、改めてこのビジネスリライアビリティの実現をしっかりつくり上げていくことが、この 2 年目の今期の方針になります。

これは一言でいいますと、われわれは開発会社という意識が非常に強いんですよね。パッケージを開発して納めて、それでカスタマイズして売上を伸ばしていくと。ただし、今、ASP サービスもやっていますから運用もやると。実は開発も保守、運用もしっかりサポートしておりますので、開発という軸足、今までもそうだったのですが、もっともっと保守、運用とかインフラとかいったところにしっかり力を入れていって、お客様の事業の信頼性を高める立ち位置をもう一度改めて見直して、そこを強くしていこうと考えています。

実は 4 月の組織体制で、今まで例えば第 1 システム開発本部という名称だったのですが、その中で保守とか運用とかインフラもやっていたのですが、開発だけにフォーカスするのではなくて、もっともっと運用、保守のほうにフォーカスしていくんだということで、4 月から第 1 システム本部

と、開発という名前を取りました。これも意識改革の一つとして、開発偏重型ではなくて保守、運用も含めて全てしっかりとやっていくんだ、強化してやっていくんだということで、そういう組織の名称と体制を変えました。

ビジネスリライアビリティというのは、きわめてわれわれにとっては重要な強みだと思いますので、ここをしっかりやっていくと。



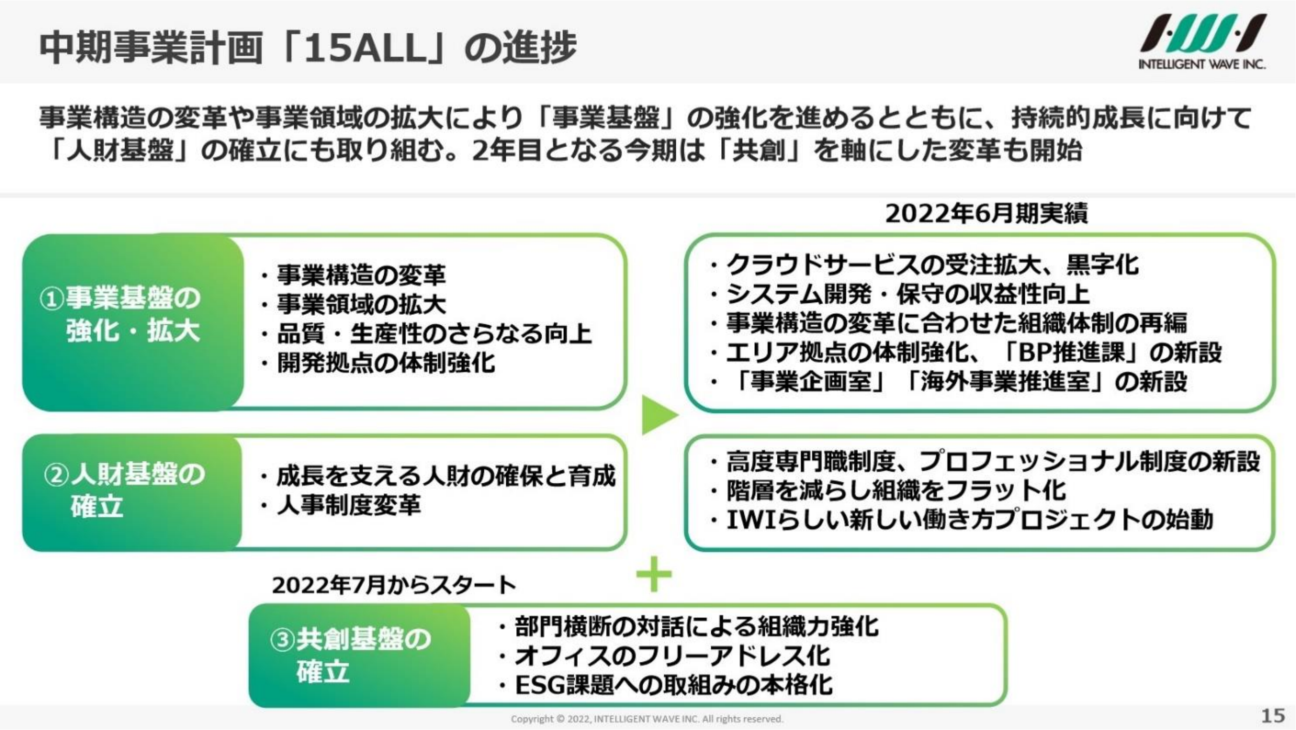
そのビジネスリライアビリティを支える強みなのですが、やはりわれわれは創業以来プロダクトという、われわれが他社に真似できないようなプロダクトをつくり、それをベースにオンプレというシステムを導入するかたちで販売したり、それをサービスのほうに展開したりしてきたわけなんですが、やっぱりわれわれの強みはプロダクト開発だということです。

しっかり新しいプロダクトをどんどんつくりながら、未来をつくり出し、世の中を変えるという立ち位置にしっかりなっていくことと、プロダクト開発、システム開発だけを重点的に見ていくのではなくて、先ほどお話ししましたように、保守、運用、インフラ、あるいはコンサルティングも今期はかなり人も投入して、力を入れてやっていこうと思っているのですが、こういったものを進めていきたいと思います。

何よりもプロダクト開発をしっかりやるのが大事ですので、これは日本の会社ではなかなか製品開発にしっかり力を入れていくのは、あまりいない存在だと私は思っています。海外の開発の製品を

ベースに展開するところが結構多くございますので、ここは創業以来のプロダクト開発にしっかりこだわっていくことをやっていきたいと思います。

当然、自社だけではなくて海外のプロダクトもわれわれも使っていきますけれども、やはり中心は自社開発ということは置いておきたいと思います。



中期事業計画「15ALL」の進捗、この 1 年、昨年の 7 月から今年の 6 月までの進捗でございますが、事業構造の変革や事業領域の拡大による事業基盤の強化。これは事業構造変革とか品質の向上とか、開発拠点の強化とかをやってまいりました。

実績としてはクラウドサービスが計画以上の利益が出てきた、黒字化になったということです。システム開発、保守についても利益がすごく出て筋肉質になったということです。それから組織もかなりこの 1 年間で強化してきております。

エリアの拠点、これは函館と沖縄に拠点があるのですが、ここも増員ができました。なかなか函館で増員するのは困難ではないかということだったのですが、私も函館に行き、いろんな方々と話をしまして、今ラボ化ができていますので、かなりの人員増員ができております。沖縄もそうです。沖縄は関連会社がありますけれども、これもラボ化しましたので、かなりの 1 年間で合わせて 20 人以上、30 人弱の人員増員ができたと思います。

一方、東京でご一緒していただいているビジネスパートナーという方々も、かなり大幅な増員をしました。それをもっと推進するためにビジネスパートナー推進化というセクションを組みまして、

ビジネスパートナーの方としっかり向き合って、一緒にともに成長するかたちを今進めています。そういう面では仕事がかなりきていますので、体制の増強についても 2022 年 6 月にはある一定の成果が出てきています。まだまだ体制の強化はやっていきたいと思います。

新規事業の開発は決済。改めて決済のところはもう一度強くしていこうということで、今までにない決済分野においての領域を拡大する事業開発をし、決済を中心に海外、アジアに出ていく海外事業推進室を新設して、活動を開始しております。

人財基盤の確立なのですが、階層をフラット化してヒエラルキーをシンプルにしました。それで例えば課長でプロマネの適性がある人が課長になり、本人の希望を聞くともっともっと専門性を高めたいということもありましたので、そういう方々をプロマネというか、専門職のほうに役割としていていただいて。専門職が今まで評価が不十分であったところがありますので、例えば課長、部長、本部長同等の評価をしっかりして、専門職でもしっかり自分の価値に合った給料を上げていける制度改革をしました。

これによってヒエラルキーがシンプルになり、技術で自分を高めたい、あるいは価値を提供して、給料も上げていきたい方々の、大きな枠組みの仕組みができたと思っています。

IWI らしい働き方プロジェクトというのは、これはどこでも働けるようになってきましたので、もっともっといろんなことを考えていこうということで。22 年 6 月期は函館でテレワークという、ワーケーションの仕組みを 15 日から 1 カ月、社員が行って、函館で仕事をやってみる実証実験が始まりました。

10 人を募集して今、8 人になりますけれども、今 8 人ぐらいの方々が実際に函館で勤務、あるいはこれから勤務する予定と。これは実証実験で 1 回やってみようよということです。

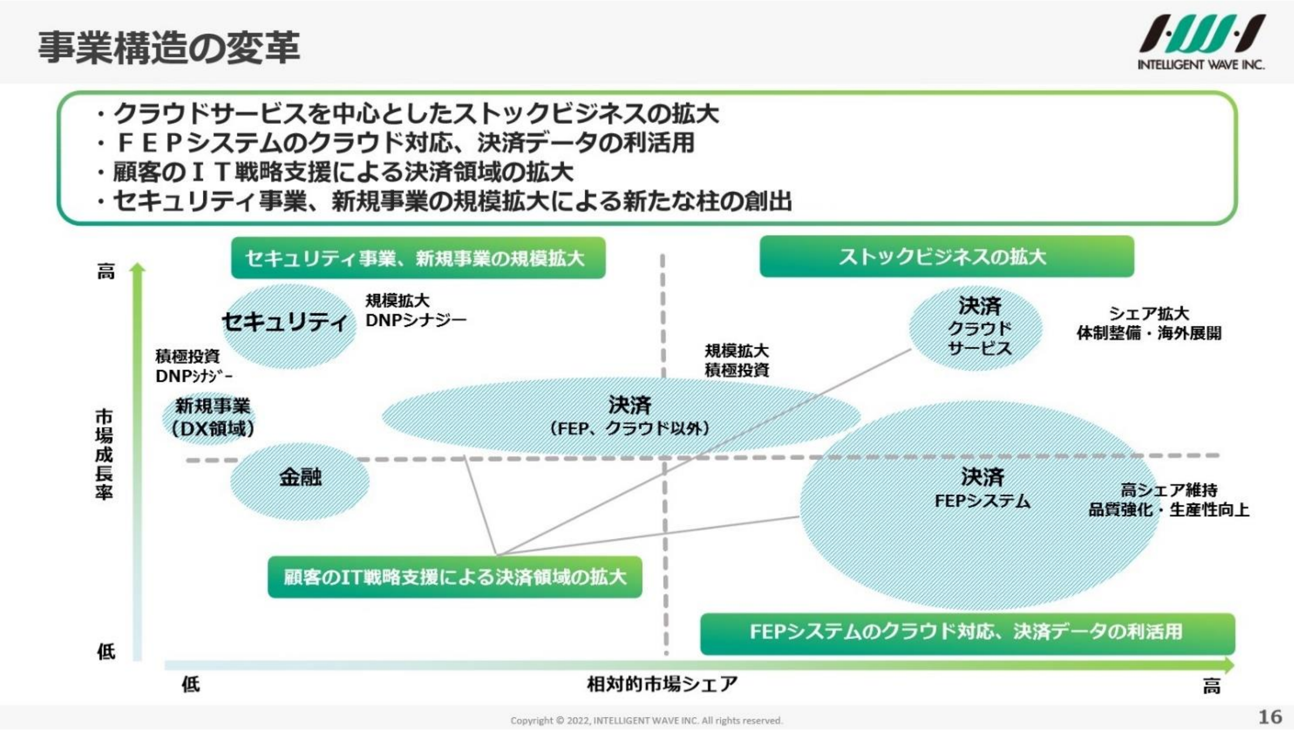
今期はもう少し役員も含めたワーケーションの実証実験をやろうということで今、計画しています。こういうかたちでいったん実証実験をやって、そのデータを吸い上げながら、こういう新しい働き方をつくり上げていくことを始めております。

2022 年 7 月からは共創基盤ということで、先ほどヒエラルキーをシンプルにしたということなのですが、本部の部を少し細分化してミッションを明確にしました。それをやりますと、例えばクラウドの技術を深化させていこうとか、品質を上げていこうとか、あるいは運用をやっていこうとするときに、本部の部の枠を越えないと一緒にできないということで、本部の部の枠を越える共創、これを今回やるということです。

共創をやればしっかり評価していくよということで、社員の皆さんにも説明して、部門横断型で新しい経営課題、あるいは成長に向けた取り組みをしようということで、共創基盤をつくっております。

フリーアドレスもやります。これも今までできていなかったのですが、フリーアドレスも非常に大きな共創の環境ですので、これもやります。

7 月から ESG についても、S と G はしっかりやってきたのですが、E のところは不十分だなということを私は感じておりますので、ESG も、これは社会との共創ですよね。しっかりやりながら、こういう決算のときに ESG の取り組みを情報開示して、発信していきたいと思っております。



事業構造変革ですが、クラウドサービスを中心としたストックビジネスの拡大と、NET+1 という FEP システムのクラウド化。今、クラウド化のニーズが高まっているのですが、本当にクレジットの基盤をクラウド化するかは、非常に皆さん悩まれているところなのですが、クレジットの基盤を支えるネットワークシステムを提供しているわれわれにとっては、クラウド化にいくかどうかは、基幹がいくかどうかは分かりませんけれども先回りして、IWI としてはクラウド化にも対応したものを用意しておくと。

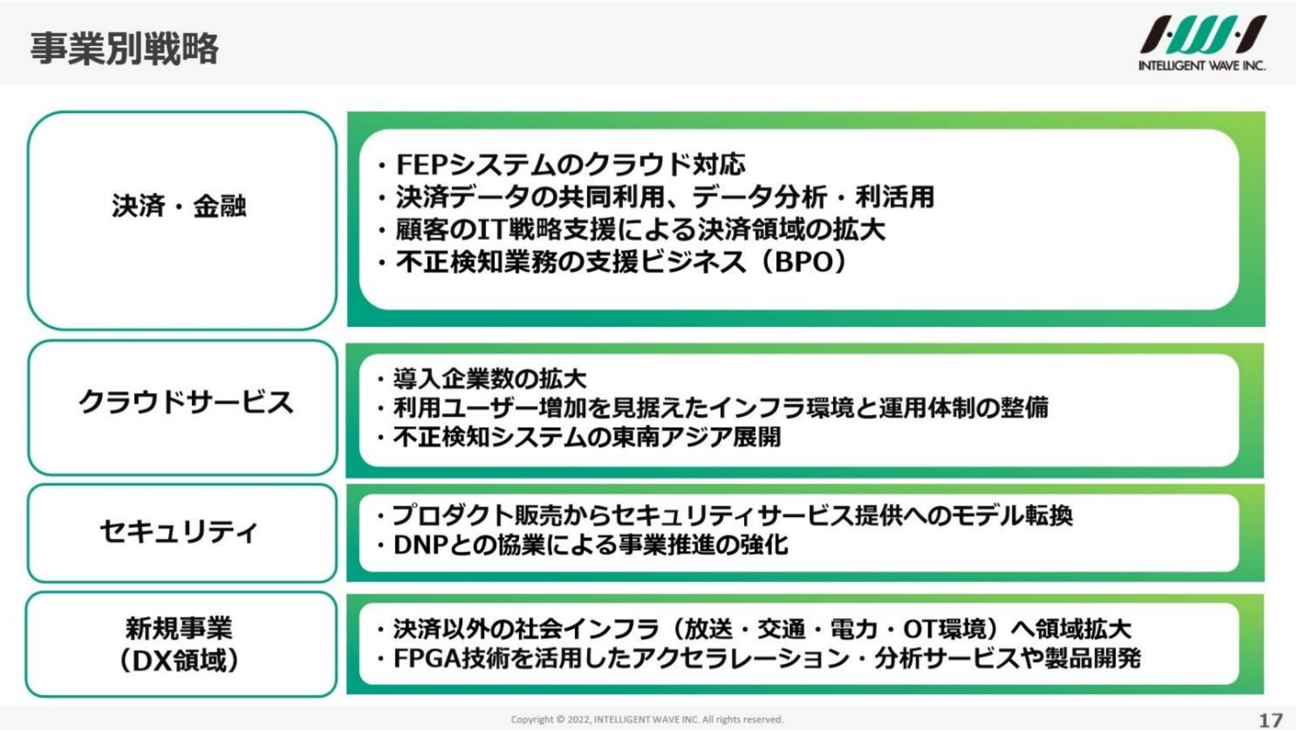
これは先行投資でしっかりやっていって、IWI がクラウド化できるのであればクラウド化できるかもしれないねと、アドバイスしてほしいよと言っていただけるように、今、クラウド化には投資を

して、しっかりと先回りしてわれわれの FEP もクラウド化できるようなかたちをとっていきたいと。

われわれにとってもクラウド化すると新しいビジネスが生まれてきますので、われわれにもチャンスだということで、クラウド化を進めていくということです。

それから、先ほど言いましたように、コンサルをしっかりやりながら、今まで決済領域でもリーチしていなかったところにリーチしていく。これは信頼関係がしっかりしていますので、クレジット会社さんとの信頼関係が強いことで、もっと領域を広げられないかというご要望もクレジットカード会社さん中心にいただいていますので、それに対応してコンサルからシステム開発まで、しっかりやっていこうということで、これも新たな戦略でやっていきます。

それと、セキュリティと新規事業につきましては、新たな柱、決済以外の柱としてしっかり成長させていく考えを持っております。



具体的な内容ですけれども、決済につきましては先ほどご説明したとおりです。不正検知の業務の BPO、これは 2022 年 6 月期、1 社増えました。不正検知で夜間にカードが例えばなくなったとか、お客様からの不正があったかもしれないという問合せをいただいて、われわれが BPO として受けていくというビジネスを 1 社、追加で受注しました。

これも不正検知のシステムだけじゃなくて、そういう業務も受けていくことで、お客様にしっかりと寄り添っていくビジネスリライアビリティを実現したいと思います。

クラウドは、何よりも導入の企業を増やしていくことと、ユーザーが増加しましたので、しっかりとそれに見合ったインフラと運用体制を整備するということです。それと東南アジアを中心に不正検知を一歩前に出て、海外に出ていくということです。

セキュリティは、プロダクト販売からセキュリティサービス、われわれはセキュリティも IWI というビジネスをつくるのが目標ですので、自社開発のセキュリティをしっかりやっていく。これをサービスすることと、イスラエルの製品もやっていますが、これは独占販売するものを中心にやっていますので、もう一度強みをしっかり出していくことをやっていきたいと思います。

それには DNP との協業と。営業力は DNP にかなり期待しています。新規事業については決済領域、これはわれわれが決済で培ってきた高速リアルタイム処理を、ほかの領域にも広げていくことをやっていきたいと思っています。

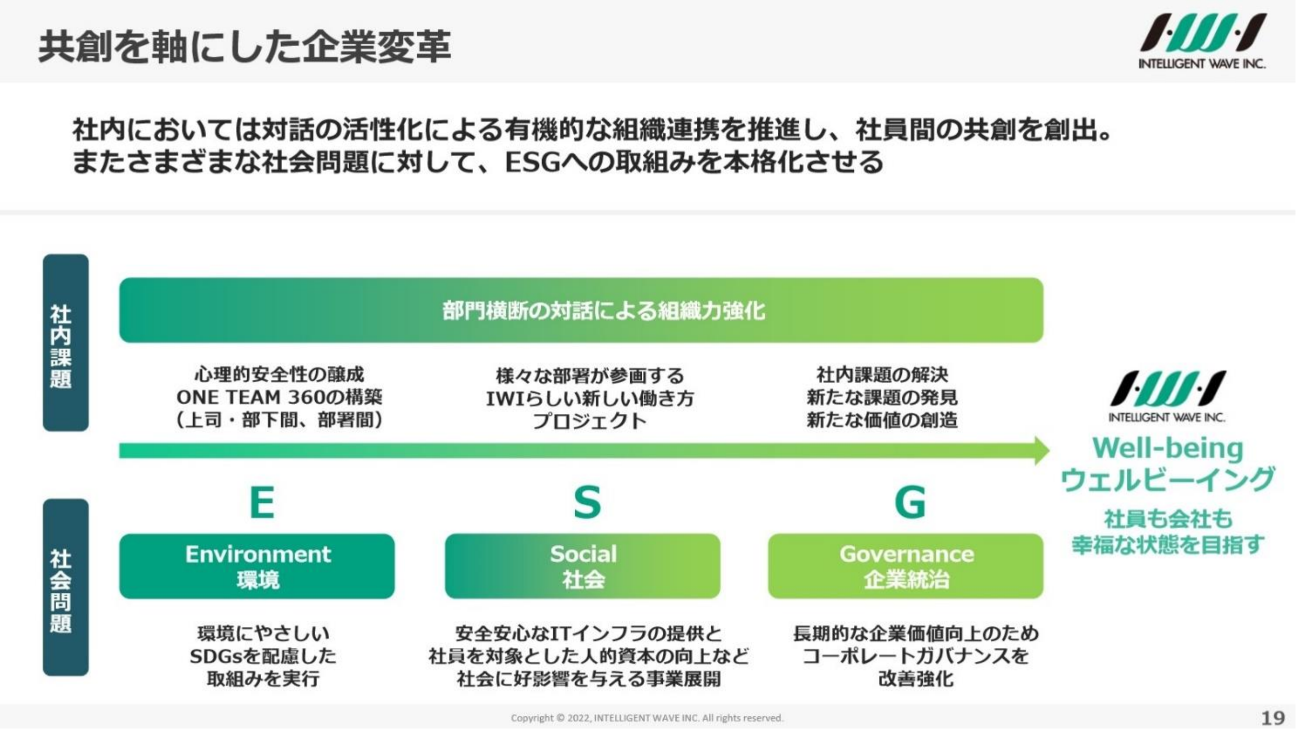
成長させる人財の確保と育成につきましては、特にタレントマネジメントシステムを今期から入れます。これは専門性を高めることで、社員が今まで何をやっていたかをしっかりとこの情報で管理していくと。よくいわれるクレジット、自分の信用力をこういうデータベース化しながら、評価をしっかりしたり、今、公募とか、クロスジョブとか、いろんな制度を出していますので、そのときの審査にしっかり生かしていくということです。

こういうことをしっかりやっていきたいということ、そういう面では人財育成のベースはタレントマネジメントシステムをしっかりつくり上げて、その情報をもとにプランをしっかりつくっていくと、評価してあげると思います。

英語力の強化。これも今期は絶対やりたいと思っています。今まで 3 年ぐらい、海外の方々とお会いする機会がなかったのですが、最近海外の方が表敬訪問で来ていただくと、びっくりするぐらい進化しているんですよね、ソリューションとか何もかも。

やっぱり海外の人たちとしっかりいろんなことを情報交換とか、海外の人たちといろんなものをつくり出す。われわれは自社開発にしても、海外の人たちと一緒につくり出すこともあり得ると思いますので、社員の英語力を強化していくのはすごく必要だなと、コロナのこの時代に改めて私は感じました。

IWI は、ご存じのように、20 名以上の海外出身者、海外からの方々がいらっしゃいますので、もうベースはできていますから、日本の社員も含めて、英語力をしっかり付けていくことはやっていきたいと思います。



共創を軸にした企業変革ですが、これはご覧いただきますように、とにかく対話をしっかりやると。縦横斜め、全て対話です。社外とも対話をしっかりやっていくことで、企業変革の軸は共創と改めて定義しております。

数値目標

22年6月期実績の進捗状況を受け、ローリング方式にて2023年6月期から3カ年の数値目標を見直し。品質確保のために必要な投資を実施しながら、持続的成長を目指す

単位：百万円

（新計画）	22年6月期（実績）	23年6月期（予想）	24年6月期（計画）	25年6月期（計画）
売上高	11,493	13,500	15,000	16,500
営業利益（率）	1,519（13.2%）	1,800（13.3%）	2,250（15.0%）	2,500（15.2%）

（旧計画）	21年6月期（実績）	22年6月期（予想）	23年6月期（計画）	24年6月期（計画）
売上高	11,187	12,000	13,500	15,000
営業利益（率）	1,130（10.1%）	1,320（11.0%）	1,750（13.0%）	2,250（15.0%）

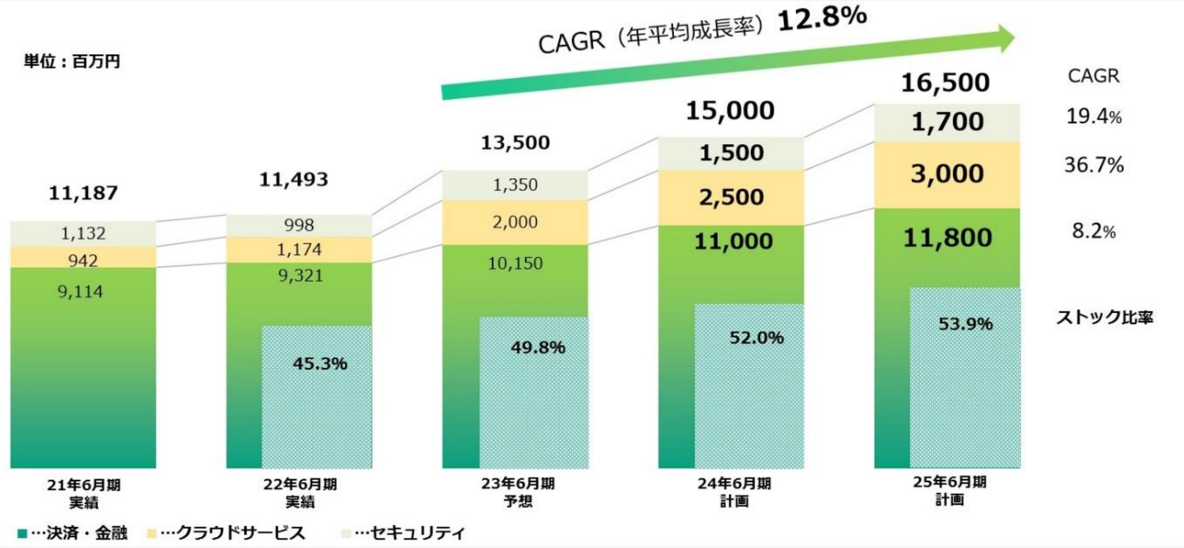
Copyright © 2022, INTELLIGENT WAVE INC. All rights reserved. 20

中期事業計画の数値目標ですが、これは悩んだのですがローリングします。ローリングしようということで、2025 年 6 月期の数字は 165 億、25 億の利益ということでお示しします。

3 カ年計画、今 2 年目なのですが、数字はローリングして、必ず今年から 3 年間の数字をお示ししていくことをやりたいと思っております。

目標達成に向けたロードマップ

クラウドサービス事業や決済領域の拡大による成長を計画。ストック比率の上昇も目指す



Copyright © 2022, INTELLIGENT WAVE INC. All rights reserved. 21

目標に向けたロードマップですが、何よりもクラウドサービスの成長が 36.7%の CAGR になっていますから、ここがすごく強いキーファクターになると思うのですが、今 23 年の 6 月期の 20 億に対してはほぼほぼ売上見込みが立っています。24 年の 6 月期の 25 億は 9 割程度、これはストックですので立っていますので、2024 年 6 月期までのクラウドサービスについては、この数字は達成できると思います。

2025 年の 6 月期は、これも勢いが今ありますから、この勢いに乗れば 30 億を超えるぐらいの勢いになると思っております。ここがしっかり伸びれば、安定的なストック型のビジネスが確立できますので、投資もしっかりして、さらなる成長が目指せることになると思います。

2023年6月期 業績予想

INTELLIGENT WAVE INC.

単位：百万円

	22年6月期実績			23年6月期予想			対前期比
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
売上高	4,887	6,606	11,493	6,800	6,700	13,500	+17.5%
決済・金融	3,956	5,366	9,322	5,320	4,830	10,150	+8.9%
クラウドサービス	493	680	1,173	880	1,120	2,000	+70.5%
セキュリティ	438	560	998	600	750	1,350	+35.3%
営業利益（率）	478 (9.8%)	1,041 (15.8%)	1,519 (13.2%)	900 (13.2%)	900 (13.4%)	1,800 (13.3%)	+18.5%
経常利益（率）	499 (10.2%)	1,056 (16.0%)	1,556 (13.5%)	920 (13.5%)	920 (13.7%)	1,840 (13.6%)	+18.3%
当期純利益（率）	337 (6.9%)	717 (10.9%)	1,055 (9.2%)	640 (9.4%)	640 (9.6%)	1,280 (9.5%)	+21.3%

Copyright © 2022, INTELLIGENT WAVE INC. All rights reserved.

23

業績予想でございますが、先ほどもご説明しましたように、23 年 6 月期につきましては 135 億です。これは 4 月に出した中期事業計画と変えていません。利益については 17.5 から 18 億というかたちで上げてきております。

今のコンディションですけれども、利益はしっかり上がっていくコンディションになります。ただし、投資もしっかりしていきますので、投資も踏まえるといったん 18 億ぐらいで目標を立てておくのが確実な目標ではないかということで、18 億にしました。投資もしっかりすることをご理解いただければいいと思います。

売上は、先ほど言いましたように、セキュリティが若干ショートしましたので、あそこがしっかり売上が上がってくると 135 億はしっかり目指せていくことになると思います。セキュリティは市

場が大きいですし、どんどん大きくなる見えない市場ですから、確実にわれわれのコンディションを良くしてリーチをかけていけば、売上が上がっていくと。

セキュリティはそんなに人をかけていませんので、利益もしっかり稼げるところです。逆に大崩れしないんですね。セキュリティの売上が下がったとして、利益にそんなに大きな影響はないということですから期待は大きいです、私としては。人をかけずに売上、利益を伸ばしていくのがセキュリティはできると思っていますので、ここがしっかりやれれば売上も向上し、利益もしっかり出せると考えております。

2023年6月期 クラウドサービス計画

INTELLIGENT WAVE INC.

上期は引き続き、利用ユーザー増加を見据えたインフラ環境と運用体制の整備を進めるとともに、通期で売上70%増を目指す

単位：百万円

		22年6月期実績					23年6月期計画				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	計画						430	450	470	650	2,000
	実績	243	250	299	380	1,173					
売上総利益	計画						33	67	62	138	300
	実績	△19	31	84	25	120					

稼働社数	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	前期比
IOASIS	5	6	7	10	10	10	10	10	11	11	+1
IFINDS	3	3	3	3	3	4	5	5	8	8	+5
IGATES	4	4	5	6	6	6	7	9	9	9	+3
IPRETS	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0

Copyright © 2022, INTELLIGENT WAVE INC. All rights reserved.

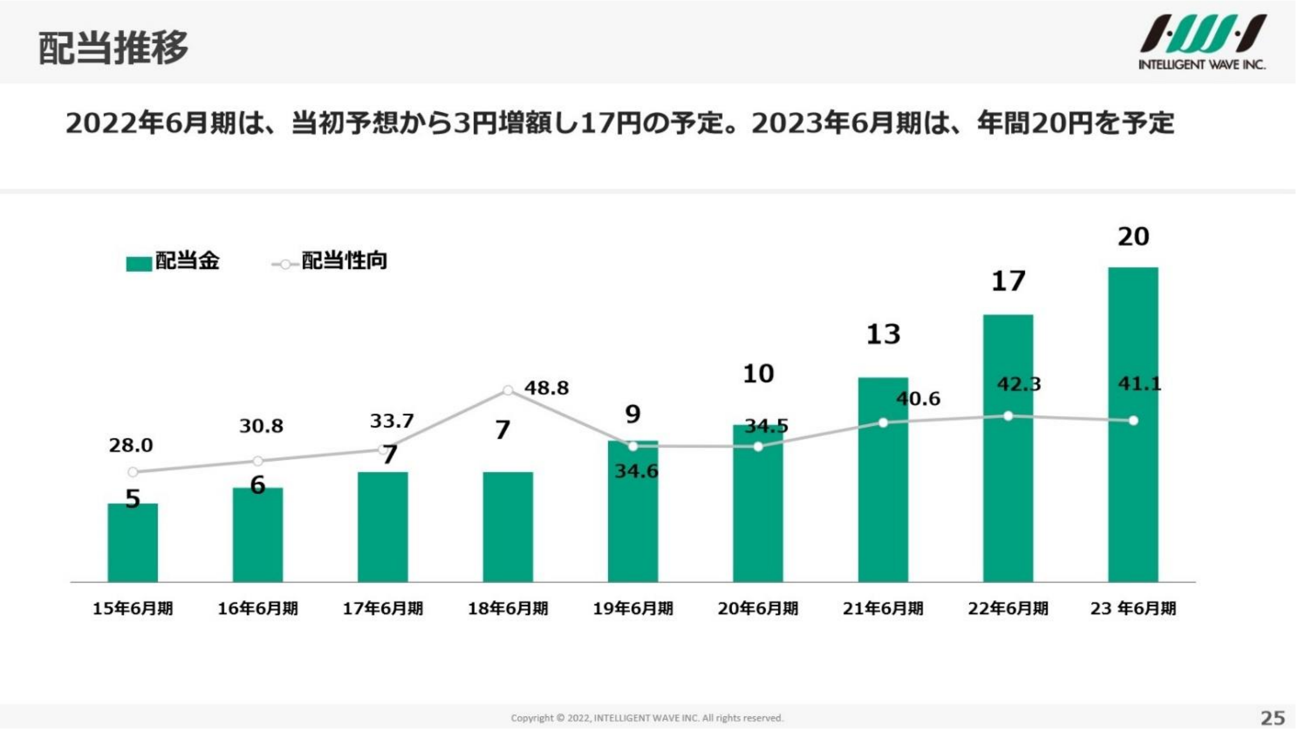
24

クラウドサービスですが、先ほど言いましたように 20 億。20 億をやれるということは 3 億もやれるんですけれども、ほぼほぼこれは今までの受注残高でめどが立っていますので、ここは確実に達成できると思います。利益はもっともっと原価率を上げていけば、利益も向上していくと思います。

先ほどご説明しましたように、計画が若干 1Q、2Q 低いんですけれども、これは投資もしますので若干利益の計画は低いのですが、それが終わると 4Q 辺りから、投資がいったん終わると伸びていくかたちになります。

社数も確実に伸ばすということで、先ほど IFINDS は伸びていなかったのですが、今期は既に受注していますから 5 社伸び、IGATES も 3 社。これはまだ受注はほぼほぼ確定しているものが入っていますから、これからまだ期を通じて受注していくと。

IFINDS、IGATES、IPRETS は短期的に、期間が短く納入まで持っていけますので、売上、利益にも貢献しますし、先ほどお話ししましたようにカスタマイズ、導入したユーザーの追加開発が結構ありますから、そこも期待していきたいと思います。そういうのはあまり考慮していませんので、そういうものが増えていくと売上、利益も増えていくかたちになると思います。



配当ですけれども、既に発表していますように、2022 年 6 月期における成果に対する配当は 17 円ということで、13 円から 17 円に配当を上げました。これは皆様から見ると当然になるかもしれませんが、利益をしっかり上げていますので、配当についてもしっかり上げていくと。

昨年お示ししましたけれども、40%はしっかり維持することは宣言しています。40%をしっかり維持しながら利益をしっかり上げていくことは、いったんそこをしっかりやっていきたいなと思っております。

最後にもう一度、われわれの今期最も力を入れていくのはビジネスリライアビリティだということをお示ししまして、新しいプロダクト開発、ESG にもしっかり取り組んでいくことで、さらなる成長を目指したいと思っております。ぜひご支援いただければと思います。

ありがとうございます。

司会：ご説明ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、ご案内のとおり、最初は会場の皆様からの質疑応答に入ります。

ご質問のある方は、挙手をしてご発言をいただきたいと思います。係の者がマイクをお持ちしますので、マイクでのご発言をよろしくお願いいたします。

なお、この説明会は質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開の予定でございます。したがいまして、質問の際、会社名、氏名を名乗った場合はそのまま公開されますので、よろしくお願いします。もし匿名を希望される場合は質問の際、お名前を名乗らないようによろしくお願いします。

それでは、質問のある方、いかがでしょうか。せっかくの機会でございますので、どちら様かいかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、会場からの質問はないようでございますので、この後、オンラインでご参加の皆様からの質疑応答に移らせていただきます。

オンラインでの質問、いかがでございましょうか。今のところ質問、届いていないようでございます。大変申し訳ございませんが、オンラインでの質疑応答も終了させていただきます。

もしこの説明会終了後にご質問等ございましたら、当社の IR 担当までご連絡くださいますように、よろしくお願いいたします。

それでは、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。佐藤社長様、会社の皆様方、ご説明ありがとうございました。また、ご参加の皆様、本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございました。

それでは、どうぞお気をつけてお帰りくださいますように、よろしくお願いいたします。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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をしてはなりません。

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。