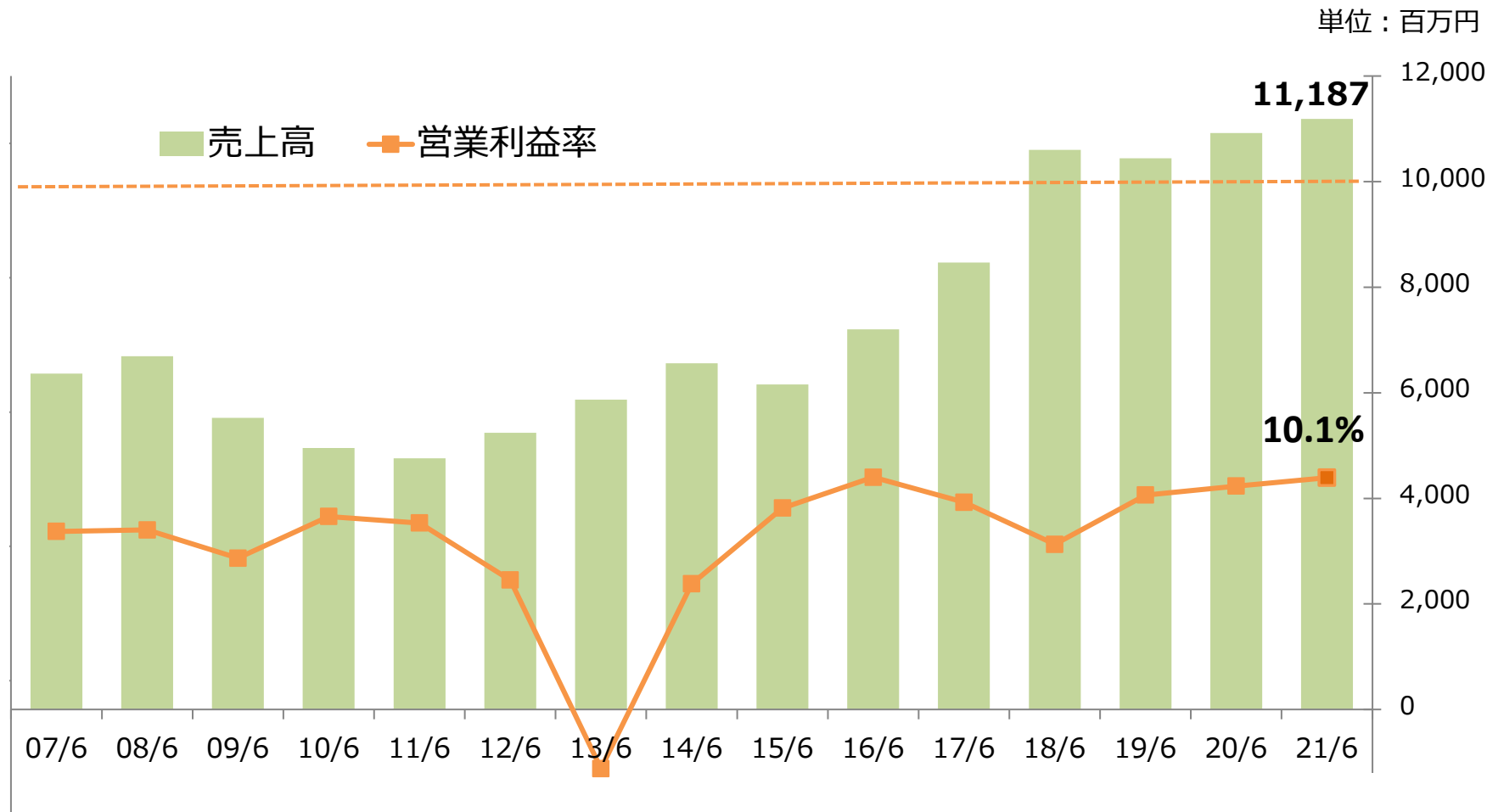


# 新中期事業計画（2022年6月期～2024年6月期）

売上高は100億円規模を安定的に確保  
営業利益率は10%台に到達



従来のオンプレミスでのプロダクト提供に加えて、クラウドを積極活用したITサービスや業務サービスの提供により、『クレジット決済システムの開発会社』から、『**決済、金融、セキュリティ分野を含む、企業のビジネスリライアビリティを支えるITサービス会社**』となる

## ビジネスリライアビリティの実現

**ビジネスリライアビリティ：**  
**顧客事業の信頼性および当社事業の信頼性を高め続けること**

\*ビジネスリライアビリティは当社の造語です。

2024年6月期に、売上高150億円、営業利益率15%を目指す

**15ALL** (フィフティーンオール)

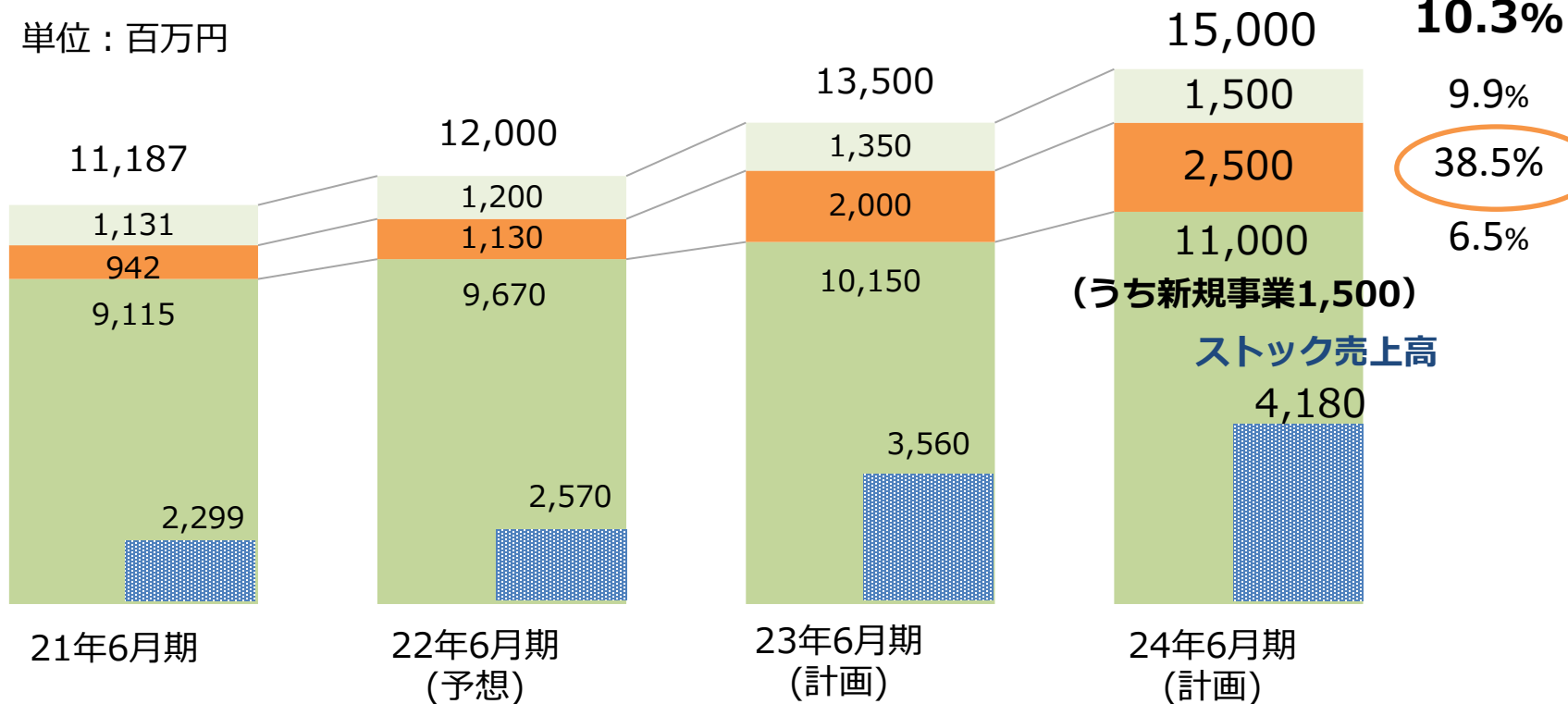
単位：百万円

	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	CAGR
売上高	11,187	12,000	13,500	15,000	10.3%
営業利益 (率)	1,130 (10.1%)	1,320 (11.0%)	1,750 (13.0%)	2,250 (15.0%)	25.8%

# 15ALLに向けたロードマップ

- ① 決済市場のハイブリッドIT基盤
- ② 決済、金融、セキュリティ分野以外への領域拡大
- ③ DNPグループシナジー

単位：百万円



CAGR  
**10.3%**

9.9%

**38.5%**

6.5%

(うち新規事業1,500)  
ストック売上高

キャッシュレス社会の推進や決済手段の多様化に伴い、当社の事業機会はますます拡大している。また加盟店手数料の引き下げなどのコスト削減の動きにより、クラウドサービスが求められている

先行して取り組んでいるクラウドサービスの拡大とともに、クラウドファーストを推進し、生活者や企業を支える新たなサービス開発を進める

## 「オンプレミスとクラウド」に ハイブリッドに対応し、同時に拡大




## ②新分野への領域拡大

DX推進などにより、あらゆる業界で大量データのリアルタイム処理が求められる変化が世界中で起きている

金融業界で培った『アクセラレーション・分析』技術により、生活者や企業の『**DXを支えるIT基盤を創出**』し、ビジネス領域の拡大を進める

先行して取り組んでいる放送業界向けソリューションである『EoM』は**Yle(フィンランド公共放送)**で採用されグローバルで自社技術が通用することが証明された



海外ベンダーと協業しながら新たな業界参入に向けた研究開発が進行中



テレビ朝日、JDS、QVCジャパンなど国内ユーザーを拡大中



アメリカ、EU圏での販売を強化

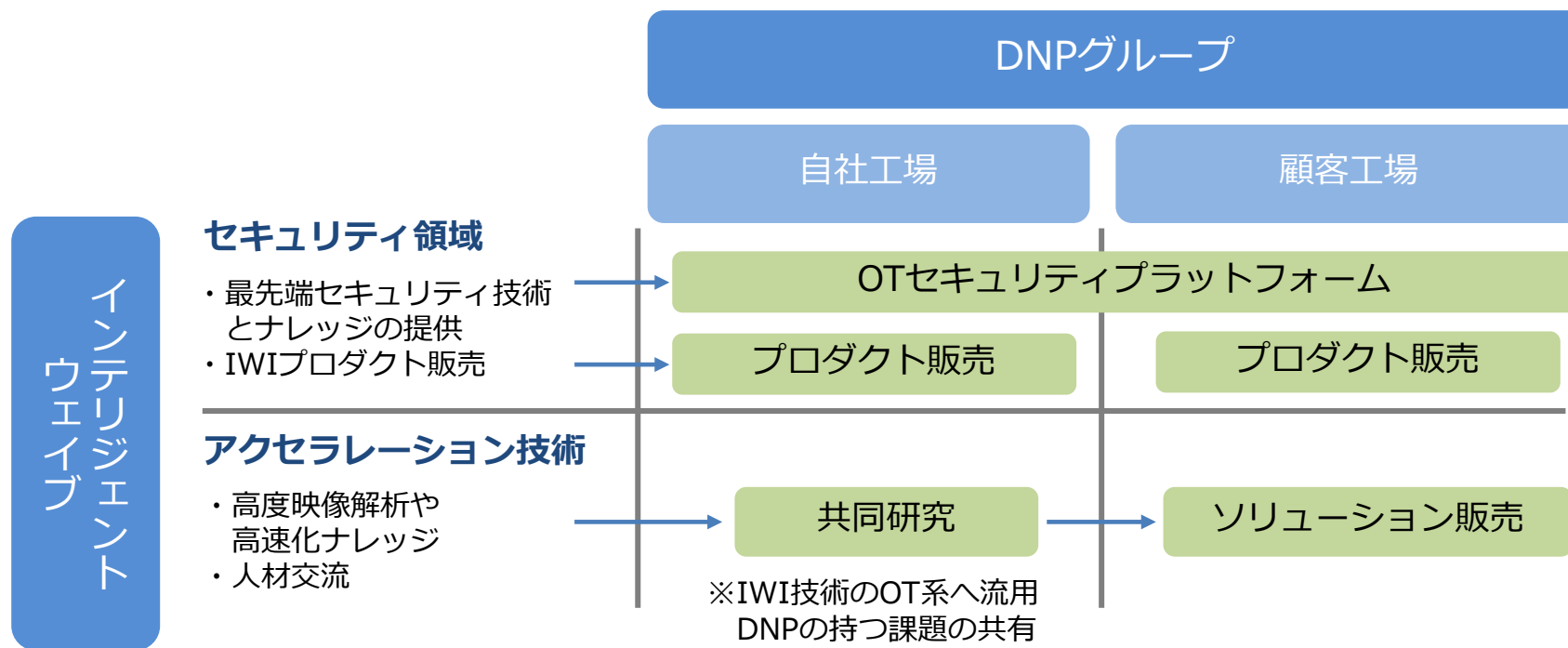


『EoM』に次ぐ新たな放送業界向けソリューションを今期に発表予定

# ③DNPグループシナジー

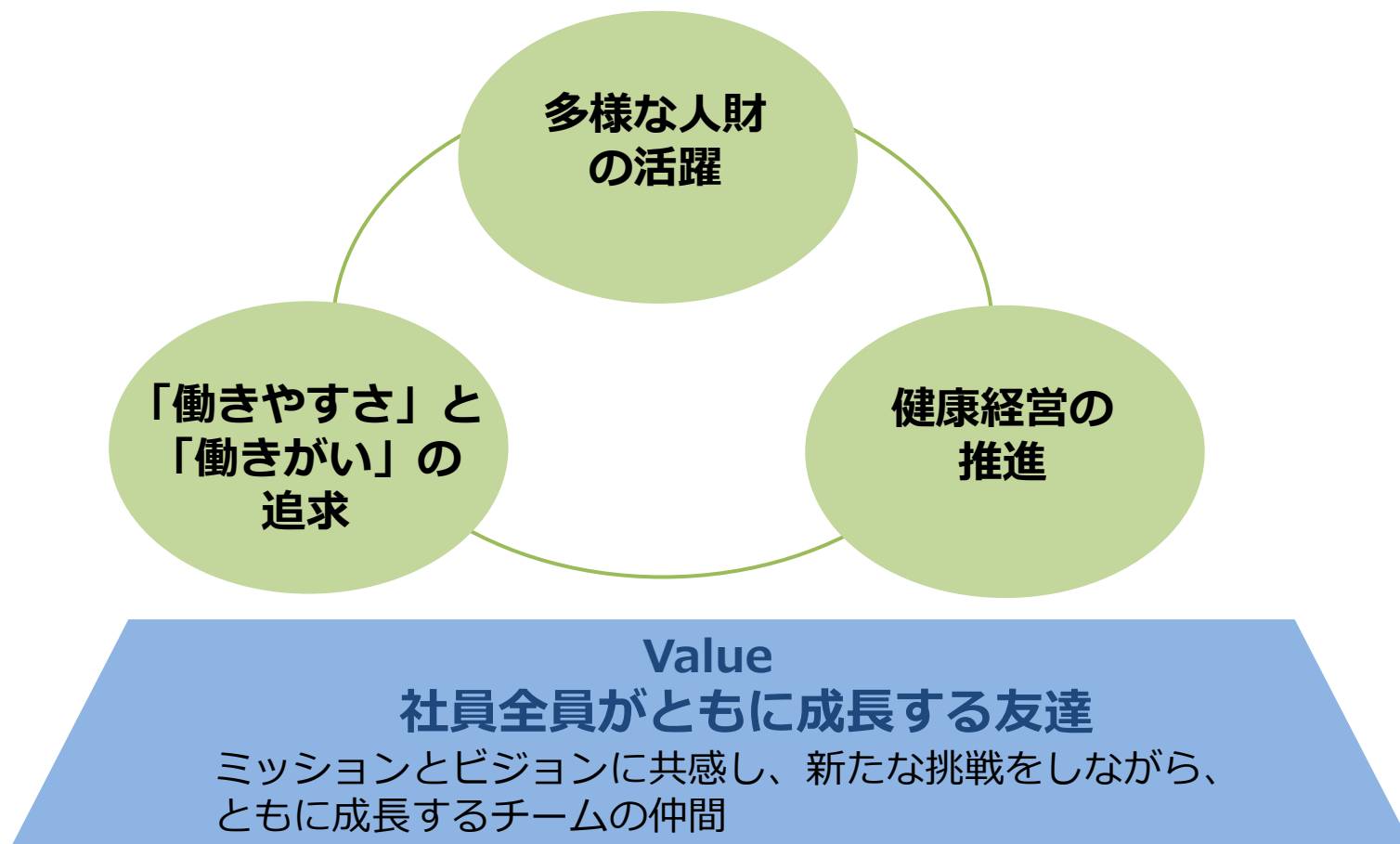
キャッシュレス化のトレンドもあり、従来のグループシナジーは決済領域での活動が主体となっていた。今後は『**DNPのアセット×IWIの技術**』で、特定領域に閉じない活動へ変革

新たな取組みの一手目としては、DNPグループとして保有する工場などにスコープを絞り、『**スマートファクトリー**』を意識したOT領域でのグループシナジー戦略を進める





当社のビジネスモデルにとって人的資本への取組みは重要な要素  
**多様な働き方**と、**多様な人財**を尊重することで、IT基盤の安定的な稼働に加え、新たな事業の創造へとつなげる



プライム市場を選択する方針を表明 (2021年7月28日)

## 中期事業計画の遂行による企業価値向上

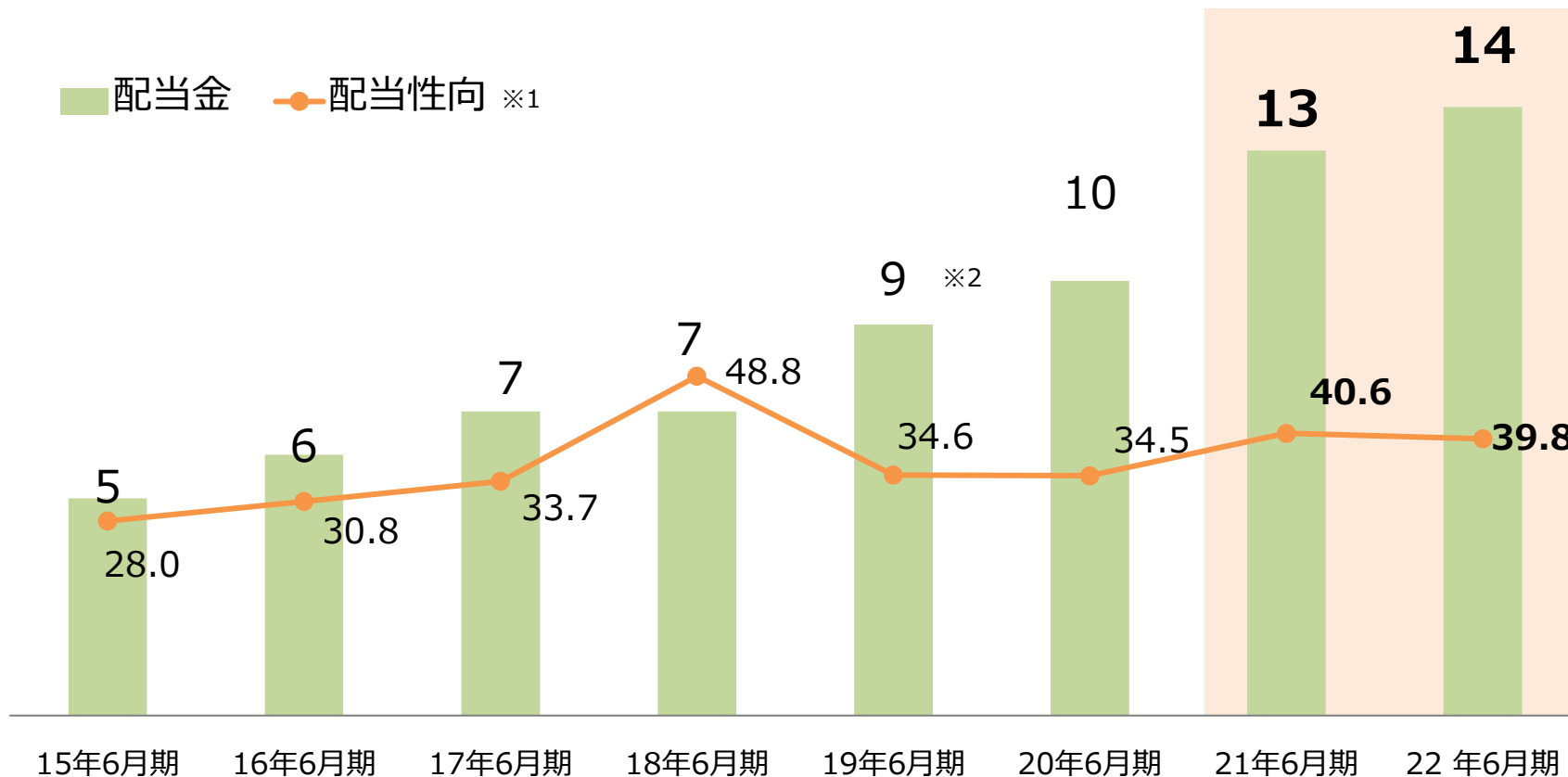
- ・ “15ALL” 計画を追求することで営業利益倍増  
(21年6月期1,130百万円 → 24年6月期2,250百万円)

## 株主還元の強化

- ・ 配当性向基準を30%から40%へ上方修正
- ・ 21年6月期配当を10円から13円へ増額

## 業績向上とともに増配基調で推移

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

(予想)