

BRIDGE REPORT



佐藤 邦光 社長

株式会社インテリジェント ウェーブ(4847)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	情報・通信
代表者	佐藤 邦光
所在地	東京都中央区新川 1-21-2 茅場町タワー
決算月	6 月
HP	https://www.iwi.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
655 円	26,340,000 株		17,252 百万円	11.4%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
10.00 円	1.5%	31.18 円	21.0 倍	265.55 円	2.5 倍

*株価は 5/27 終値。発行済株式数、DPS、EPS は 2021 年 6 月期第 3 四半期決算短信より。ROE、BPS は前期末実績。

非連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017 年 6 月(実)	8,469	702	766	547	20.78	7.00
2018 年 6 月(実)	10,603	547	573	377	14.36	7.00
2019 年 6 月(実)	10,443	921	953	683	25.99	9.00
2020 年 6 月(実)	10,920	1,036	1,074	762	29.00	10.00
2021 年 6 月(予)	11,000	1,150	1,190	820	31.18	10.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。

(株)インテリジェント ウェーブの 2021 年 6 月期第 3 四半期決算の概要と通期の見通しなどについてご報告致します。

目次

今回のポイント

1. 会社概要
 2. 2021 年 6 月期第 3 四半期決算概要
 3. 2021 年 6 月期業績予想
 4. 中期事業計画(21/6 期～23/6 期)と進捗状況
 5. 今後の注目点
- <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

今回のポイント

- 2021 年 6 月期第 3 四半期(累計)の売上高は前年同期比 3.4%増の 80 億 67 百万円。第 3 四半期(累計)の過去最高を更新した。キャッシュレスの進展に伴い、金融業界向けの事業が堅調に推移した。ハードウェアの販売が増加したほか、クラウドサービスが堅調に推移した。システム開発は減収だったものの計画通り。顧客別には DNP が減収も、システム開発会社、カード会社、が大幅増収。営業利益は同 15.9%増の 6 億 78 百万円。増収に加え、開発案件の品質向上や情報セキュリティの事業の改善活動が寄与し収益性も向上。不採算案件も発生していない。営業利益率は同 0.9 ポイント上昇し 8.4%と高水準。
- 21 年 6 月期通期業績予想に変更はない。通期業績予想に変更はない。売上高は前期比 0.7%増の 110 億円、営業利益は同 11.0%増の 11 億 50 百万円の予想。キャッシュレス化の進展、セキュリティ市場の拡大に支えられ順調な進捗である。また、収益性の向上に注力しており、営業利益率 10%超を目指している。新型コロナウイルスの影響は顧客によって異なるが全体では軽微と見ている。配当は前期と同じく 10.00 円/株の予定。予想配当性向は 32.1%。
- 第 3 四半期(累計)実績の通期予想に対する進捗率は売上高で 73.3%、営業利益で 59.0%。売上高はほぼ例年並みだが、営業利益はやや低水準。クラウドサービスは第 1 四半期に計画を下回った分、通期でも計画を若干下回って着地する見込みとのことだが、第 4 四半期のラストスパートでどれだけ上積みを図ることができるのか期待したい。また、売上高営業利益率の上昇が顕著である点も目を引く。高収益のクラウドサービスを通じた新事業開発の進捗にも注目していきたい。

1. 会社概要

クレジットカード決済等のオンラインシステムに利用される金融フロントシステムで国内シェア No.1 のソフトウェア開発会社。金融フロントシステムは、店舗の端末や銀行の店外 CD/ATM・海外 ATM 等をクレジットカード会社や銀行等のネットワークに接続して取引データの受渡しを行う。“リアルタイム処理が可能な高度なネットワーク技術”、“システムを止めないためのノンストップ技術”、及び“高度なセキュリティ技術”を技術基盤とし、カード不正利用検知システムや証券関連の情報集配信システムでも豊富な実績を有する。

地銀やノンバンク等向けに金融フロントシステムやカード不正利用検知システムのクラウドサービスも伸びている。営業面では、筆頭株主として議決権の 50.70%を保有する大日本印刷(株)及びそのグループ企業との連携が強みとなっている。

【経営理念 : 次代の情報化社会の安全性と利便性を創出する】

ネットワークゲートウェイ専門会社として、社員一人ひとりが、進取の気性を持った技術者集団としてあり続ける事で、次世代の新たなキラーシステムを創出し、次の 30 年を見据えた成長の軌跡を描いていく。そのためには、性別や国境にとらわれない多様な価値観が生み出すエネルギーが必要不可欠というのが同社の考え。また、常に新しい事に挑戦し、働きがいのある企業風土を作りあげる事で、社会における同社の企業価値も高めていく。

カード決済に不可欠な機能を提供するシステムの開発や運用を担う同社は、どのような事業環境になっても業務の継続が求められる。同社に受け継がれている「止まらないシステム」を追求する思想は、IT 基盤の構築やセキュリティ機能の向上を支える技術と深く結びついており、今後、あらゆる業界に幅広く浸透していく、というのが同社の考え。

企業は、社会に貢献する事がなければ存在価値がない。同社は、これまでに培ってきた技術力を進化させ、安全でストレスなく情報を取得できる仕組みを築きあげる事で、ユーザーを通じて社会全体から信頼される会社を目指している。

BRIDGE REPORT



1-1 事業内容

金融業界を中心とした全業種の企業を主要顧客対として、決済を中心に、様々なデータの受渡しに必要なシステム(IT インフラ)を開発するほか、保守、クラウドサービスなどのサービス提供、製品およびハードウェアの販売、データの利活用に係る情報セキュリティ対策、サイバーセキュリティ対策の製品の開発・販売などを手掛けている。

システム開発は、クレジットカードの決済処理を完遂するため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 FEP(Front End Processing)システムの開発業務などが中心。

なお、これまではクレジットカード会社を主な顧客として、カード決済に不可欠なシステムの開発や関連するサービスを提供する金融システムソリューション事業と一般の事業会社を主な顧客として、情報セキュリティ対策、サイバーセキュリティ対策の製品を販売するプロダクトソリューション事業の二つを報告セグメントとしてきたが、両事業で個別に管理していた顧客の情報を共有し営業活動を強化すると共に、セキュリティ対策技術の開発体制を強化し、新製品、新サービスの開発を促進するために、今期より金融業界を中心とした全業種の企業を顧客とする単一セグメントに変更した。

◎カテゴリー別売上高

	21/6 期 予想	備考	事業形態
システム開発	5,362	システムの受託開発業務に係る売上	フロー
保守	1,284	同社が開発したシステムの保守業務に係る売上	ストック
同社製品	397	同社製品の販売業務に係る売上	フロー
クラウドサービス	940	同社製システムの期間貸し業務に係る売上	ストック
ハードウェア	1,494	サーバー等ハードウェアの販売業務に係る売上	フロー
他社製品	423	他社製品の販売業務に係る売上	フロー
セキュリティ対策製品	1,100	同社製、他社製のセキュリティ対策製品の販売業務に係る売上	フロー

* 単位:百万円

同社では、定常的に一定規模の売上を計上できる契約形態のものをストック、契約の規模や成立時期が定常的ではないカテゴリーをフローとして表示している。

◎主要製品およびサービス

*「NET+1」

店舗の端末や銀行の店外 CD/ATM・海外 ATM 等をクレジットカード会社や銀行等のネットワークに接続して取引データの受渡しを行うためのソフトであり(ネットワーク接続機能、決済の前提となるカード認証機能、加盟店の業務を管理する機能等を有する)、専用ハードと共に提供される。この分野で圧倒的な No.1 ブランドであり、大手クレジットカード会社のネットワークへの接続で 7 割のシェアを有する。

*「ACE Plus」

偽造カード・盗難カード利用などクレジットカードや銀行口座の不正利用の検知を目的とした自社開発の不正検知システム。シェア 6~7 割と、豊富な実績を有する。

*クラウドサービス

各種サービスを通して培った技術とノウハウを活かして、アクワイアリング業務(同:IOASIS)、不正検知(サービス名:IFINDS)、スイッチング(同:IGATES)、ポイントシステム(同:IPRETS)などをクラウドサービスとして提供している。

*「CWAT(シーワット)」

「NET+1」や「ACE Plus」等で培ったネットワーク技術やセキュリティ技術をベースとした情報漏洩対策システム。

顧客の業務に使用される PC 端末(エンドポイント)から、コピー、印刷、ネットワーク経由等による情報の内部からの持ち出しを監視する。

「CWAT(シーワット)」を中心に、内部情報漏洩対策、脆弱性対策、及び外部攻撃対策について、監視・検出・診断・認証と防止・阻止の切り口から各種ソリューションも提供している。

2. 2021 年 6 月期第 3 四半期決算概要

2-1 第 3 四半期(累計)業績

	20/6 期 3Q(累計)	構成比	21/6 期 3Q(累計)	構成比	前年同期比
売上高	7,805	100.0%	8,067	100.0%	+3.4%
売上総利益	2,022	25.9%	2,155	26.7%	+6.6%
販管費	1,436	18.4%	1,477	18.3%	+2.8%
営業利益	585	7.5%	678	8.4%	+15.9%
経常利益	601	7.7%	696	8.6%	+15.9%
四半期純利益	398	5.1%	470	5.8%	+18.1%

* 単位:百万円

増収増益

売上高は前年同期比 3.4%増の 80 億 67 百万円。第 3 四半期(累計)の過去最高を更新した。キャッシュレスの進展に伴い、金融業界向けの事業が堅調に推移した。

ハードウェアの販売が増加したほか、クラウドサービスが堅調に推移した。システム開発は減収だったものの計画通り。顧客別には DNP が減収も、システム開発会社、カード会社、が大幅増収。DNP の減収は決済系のプラットフォームの大型案件がほぼ開発が完了し想定通りの結果。システム開発会社は、新規の参入事業者向けにインテリジェント ウェイブが得意とする FEP、不正検知などが好調だった。

営業利益は同 15.9%増の 6 億 78 百万円。増収に加え、開発案件の品質向上や、情報セキュリティの事業の改善活動が寄与し収益性も向上。不採算案件も発生していない。営業利益率は同 0.9 ポイント上昇し 8.4%と高水準。

◎カテゴリー別売上高

	20/6 期 3Q(累計)	構成比	21/6 期 3Q(累計)	構成比	前年同期比
システム開発	4,382	56.1%	3,710	46.0%	-15.3%
保守	926	11.9%	992	12.3%	+7.1%
同社製品	207	2.7%	267	3.3%	+29.0%
クラウドサービス	609	7.8%	702	8.7%	+15.3%
ハードウェア	869	11.1%	1,339	16.6%	+54.1%
他社製品	148	1.9%	431	5.3%	+191.2%
セキュリティ対策製品	661	8.5%	622	7.7%	-5.9%
売上高	7,805	100.0%	8,067	100.0%	+3.4%

* 単位:百万円

* ハードウェア

FEP 更改に係る特定の機種のサーバーの置換え案件などによって増収。

* 他社製品

新規顧客向けの開発案件に利用される。FEP の更改もあり大幅な増収。

* クラウドサービス

キャッシュレス化の進展に伴い増収。

* システム開発

減収も、ほぼ期初計画どおり。受注残高は増加している。

* 情報セキュリティ事業

減収。営業強化、および CWAT の機能強化を進めている。通期では増収の計画。

BRIDGE REPORT



2-2 第3四半期(1-3月)業績

	20/6 期 3Q(1-3 月)	構成比	21/6 期 3Q(1-3 月)	構成比	前年同期比
売上高	2,838	100.0%	2,819	100.0%	-0.7%
売上総利益	688	24.3%	765	27.2%	+11.2%
販管費	471	16.6%	492	17.5%	+4.4%
営業利益	216	7.6%	273	9.7%	+25.9%
経常利益	240	8.5%	275	9.8%	+14.3%
四半期純利益	161	5.7%	185	6.6%	+14.7%

* 単位:百万円

◎カテゴリー別売上高

	20/6 期 3Q(1-3 月)	構成比	21/6 期 3Q(1-3 月)	構成比	前年同期比
システム開発	1,808	63.7%	1,273	45.1%	-29.6%
保守	320	11.3%	345	12.2%	+7.8%
同社製品	28	1.0%	58	2.1%	+107.1%
クラウドサービス	219	7.7%	232	8.2%	+5.9%
ハードウェア	189	6.7%	467	16.6%	+147.1%
他社製品	53	1.9%	191	6.8%	+260.4%
セキュリティ対策製品	221	7.8%	253	9.0%	+14.5%
売上高	2,838	100.0%	2,820	100.0%	-0.6%

* 単位:百万円

四半期ベースでは、増益も、売上高はほぼ前年同期並み。

カテゴリー別では、システム開発が減収。同社製品、ハードウェアおよび他社製品が大幅増収。

2-3 受注動向

受注高は前年同期比 18.0%増加の 26 億 60 百万円。

第3四半期末の受注残高は前年同期末比 6.3%増の 55 億 30 百万円。受注残高の内訳は、クラウドサービス事業は同 26.9%減の 16 億 9 百万円、システム開発が同 42.5%増の 18 億 82 百万円、その他が同 21.4%増の 20 億 39 百万円だった。

クラウドサービスの受注残高が前年実績を下回ってはいるが、第4四半期に比較的大型の案件の受注が見込まれている。

システム開発は順調。

2-4 財政状態とキャッシュ・フロー

◎要約BS

	20 年 6 月	21 年 3 月		20 年 6 月	21 年 3 月
流動資産	6,381	6,673	流動負債	2,950	2,813
現預金	3,641	4,175	買入債務	627	569
売上債権	1,720	1,338	前受金	1,381	1,158
固定資産	4,170	3,999	固定負債	617	642
有形固定資産	537	524	退職関連引当金	520	551
無形固定資産	1,465	1,318	負債合計	3,568	3,455
ソフトウェア	1,262	1,177	純資産	6,983	7,217
投資その他の資産	2,167	2,157	利益剰余金	5,043	5,251
資産合計	10,552	10,673	負債・純資産合計	10,552	10,673

* 単位:百万円

現預金の増加などで総資産は前期末比 1 億 21 百万円増加し、106 億 73 百万円。

買入債務、前受金の減少などで負債残高は同 1 億 12 百万円減少の 34 億 55 百万円。

利益剰余金、その他有価証券評価差額金の増加などで純資産は同 2 億 34 百万円増加し 72 億 17 百万円。

BRIDGE REPORT



自己資本比率は前期末より 1.4 ポイント上昇し、67.6%となった。

3. 2021 年 6 月期業績予想

3-1 業績予想

	20/6 期	構成比	21/6 期(予)	構成比	前期比
売上高	10,920	100.0%	11,000	100.0%	+0.7%
営業利益	1,036	9.5%	1,150	10.5%	+11.0%
経常利益	1,074	9.8%	1,190	10.8%	+10.7%
当期純利益	762	7.0%	820	7.5%	+7.6%

* 単位: 百万円

通期予想に変更なし。増収増益を予想。

通期業績予想に変更はない。売上高は前期比 0.7%増の 110 億円、営業利益は同 11.0%増の 11 億 50 百万円の予想。

キャッシュレス化の進展、セキュリティ市場の拡大に支えられ順調な進捗である。また、収益性の向上に注力しており、営業利益率 10%超を目指している。

新型コロナウイルスの影響は顧客によって異なるが全体では軽微と見ている。

配当は前期と同じく 10.00 円/株の予定。予想配当性向は 32.1%。

3-2 カテゴリー別売上高

	20/6 期	構成比	21/6 期(予)	構成比	前期比
システム開発	5,791	53%	5,362	49%	-7%
保守	1,246	11%	1,284	12%	+3%
同社製品	244	2%	397	4%	+63%
クラウドサービス	828	8%	940	9%	+14%
ハードウェア	1,526	14%	1,494	14%	-2%
他社製品	220	2%	423	4%	+92%
セキュリティ対策製品	1,063	10%	1,100	10%	+3%
売上高	10,920	100%	11,000	100%	+1%

* 単位: 百万円

クラウドサービスは第 3 四半期(1-3 月)については売上・利益ともに計画通りの進捗。

第 1 四半期において、経費が増加したため、損益については計画を下回ったが、第 2 四半期、第 3 四半期は計画どおり推移。

第 4 四半期についても、ほぼ計画どおりに推移することが見込まれ、結果的に通期の損益については、期初の計画を若干下回って着地すると会社側は見ている。

クラウドサービス 2021年6月期 期初計画 (サービス利用料)



単位: 百万円

		20年6月期		21年6月期			
		通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	計画		224	235	235	246	940
	実績	828	224	246	232		
売上	計画		△14	△10	△29	△22	△75
	実績	△24	△37	△12	△28		

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

(同社資料より)

BRIDGE REPORT



売上高の推移

	17/6 期	18/6 期	19/6 期	20/6 期	21/6 期 予
ストック	1,098	1,427	1,761	2,074	2,224
フロー	7,371	9,176	8,682	8,846	8,776
ストック比率	13.0%	13.5%	16.9%	19.0%	20.2%

* 単位:百万円

定常的に一定規模の売上を計上できるストック型ビジネスの比率は、第 3 四半期時点で 21.0%と着実に上昇している。

4. 中期事業計画(21/6 期～23/6 期)と進捗状況

4-1 数値計画

	20/6 期 実績	21/6 期 予想	22/6 期 計画	23/6 期 計画	CAGR
クラウドサービス	828	940	1,300	1,600	+24.6%
その他開発案件	9,029	8,960	9,500	10,600	+5.5%
セキュリティ対策製品	1,063	1,100	1,200	1,300	+6.9%
売上高	10,920	11,000	12,000	13,500	+7.3%
営業利益	1,036	1,150	1,250	1,500	+13.1%
営業利益率	9.5%	10.5%	10.4%	11.1%	—

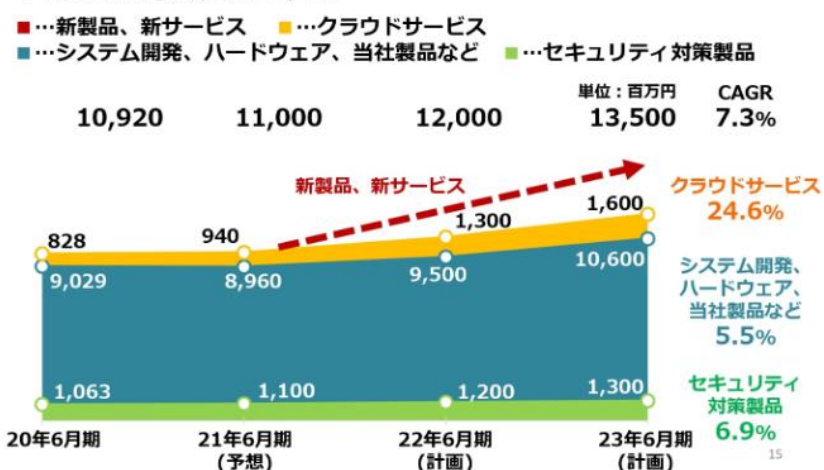
* 単位:百万円。

2023 年 6 月期、売上高 135 億円、営業利益 15 億円を計画している。継続的な収益力向上を重視しており、中期的には営業利益率 15%を目標としている。

4-2 各種取り組み

4-2-1 事業

クラウドサービス、新製品、新サービスが中長期的な成長を牽引する。

クラウドサービスおよび新製品、新サービスが
中長期的な成長を牽引

システム開発、ハードウェア、当社製品は、キャッシュレス化の進展に伴い順調に市場が拡大。

セキュリティ対策製品も、営業強化とともに、CWAT 等の機能強化を進めている。アプローチ方法によっては、より高い成長が可能とみている。

クラウドサービスを最大の成長ドライバーと位置付けており、以下のように取り組んでいく。

BRIDGE REPORT



①クラウドサービス

今期は売上高 9 億 40 百万円を予想。スイッチングシステムのクラウドサービスである IGATES 2 社、ポイントシステムのクラウドサービスである IPRETS1 社が今期は寄与する。

これに加え、IFINDS が消費者金融大手からの受注が確定しているほか、加盟店の管理サービス「IOASIS」も 2 社が確定。同時に案件の大型化も進んでいる。

2021年6月期 クラウドサービスの状況 IOASISのニーズの高まりと案件の大型化 導入社数



IOASIS : アクワイアリング業務 IGATES : スwitchング
IFINDS : 不正検知 IPRETS : ポイントシステム

16

(同社資料より)

②新規事業投資

中期事業計画では、成長に向け特化した領域における新規事業投資を加速させる方針である。

中期事業計画 重点施策



中長期的な成長のため、
特化した領域に**新規事業への投資**を加速する

<2021年6月期に取り組む新事業開発>

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領域における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
次世代不正検知 システム	既存の不正検知機能を効率化したうえで AIを活用した新たな不正検知機能 をクラウドサービスとして提供
メディア分析 プラットフォーム	放送事業者向けソリューション「EoM」の開発で得た FPGA技術の知見 を活用し、新たな事業の柱を創出

(同社資料より)

BRIDGE REPORT



* フロントシステムの共同化

技術検証をスタートさせている。早期のリリースを目指す。

* セキュリティ統合プラットフォーム

既に一部 Microsoft Azure でサービス提供を開始している。CWAT においてもクラウド提供を進めており製品販売に加えてクラウドでも提供も目指す。

* 次世代不正検知システム

AIを活用した新たな不正検知。既に PoC(概念実証)も多数進めており、商用での導入も行っている。

* メディア分析プラットフォーム

放送事業者向けに開発したソリューション EoM をベースに、FPGA と AI を組み合わせたエッジ処理を行うプラットフォーム開発を手掛けている。

③ 領域の拡大と技術活用

新市場開拓に向け、領域拡大と技術活用を進めていく。

◎ クラウドファースト(領域拡大)

顧客ニーズの変化に備え、パブリッククラウドのニーズが高まっているため、同技術を蓄積し、製品基盤に活用する。

現在プライベートクラウドで運用しているサービスも、検証後、パブリッククラウドへの移行も計画している。

顧客との親密度を高め、他社とクラウドベースを共創し、規模を拡大する。

また、クラウドサービスを中心に海外展開も目指す。

◎ FEP システム(領域拡大)

カード会社のシステム内で、決済データは、ゲートウェイシステム、オーソリシステムを通じて基幹業務システムに送られるため、同社 FEP システム に日本のほぼ全ての決済データが送られていると良い。

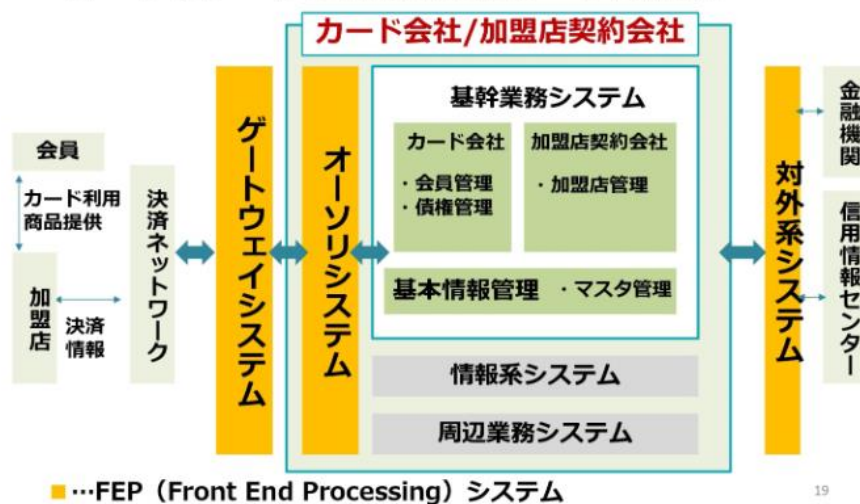
その中でカード使用の可否を承認するオーソリデータを活用したサービス開発の検討を開始した。

具体的には、デジタルマーケティングにおけるデータ活用のためのサービスを念頭に置いている。

新市場開拓に向けた取組み(領域拡大)

② FEP システム

オーソリデータを活用したサービス開発



19

(同社資料より)

◎セキュリティ対策製品(領域拡大)

セキュリティの市場ニーズが拡大する中で、同社は自社開発のCWATとイスラエル製のエンドポイントセキュリティ「Morphisec」の2つを柱としてアプローチしている。

CWAT においては、内部情報漏洩対策ニーズが高まっており、自社開発で高利益率であることから製品機能および営業を更に強化する。

一方、テレワークやクラウド利用が浸透し、社会環境が大きく変化する中、インターネットに関する新たな脅威が日々生まれており、そうした状況においては、「外部からの侵入を防御する」のではなく「外部からの侵入を前提にセキュリティ対策を講じる」ゼロトラストセキュリティという考え方が必要となってきた。

そのためにイスラエル製のエンドポイントセキュリティ「Morphisec」の提供を開始した。

Microsoft の「Microsoft Defender」との親和性が高いことから、引合いも多数で、受注も始まっている。PoC の件数も増加している。

さらに、テレワークの浸透、クラウドの普及とともに、問題となっている「PPAP」についても対応を準備している。

パスワード付き zip 付ファイルを送信する際、ファイルとパスワードを同じ通信経路で送るため、パスワード付き zip ファイルが攻撃者によって窃取された場合、同じ通信経路で送信しているパスワードも攻撃者に同様に窃取されてしまうことが予想できる点などが問題となっている。

この問題に対し、同社ではファイルの無害化という機能を持った製品を準備している。

◎自動車業界向け新製品「HSM(技術活用)」

HSM とは Hardware Security Module のことで、カード会社の決済システムのセキュリティ強化のために開発された決済用システム。同社には HSM に関する知見が豊富にあるため、IoT において活用していく。

現在自動車メーカーや部品メーカーに対して、ECU(エンジン・コントロール・ユニット:エンジンの運転制御を電氣的な補助装置を用いて行う際に、それらを総合的に制御するマイクロコントローラ)のセキュリティのため ECU に搭載する鍵の生成を行うためのシステムの一部を同社が担っている。

こうした事例のように、IoT 分野でのセキュリティ強化にとって有効なソリューションと考えており、決済で培った技術を活かし、医療機器を始めとした他業界に展開していく。

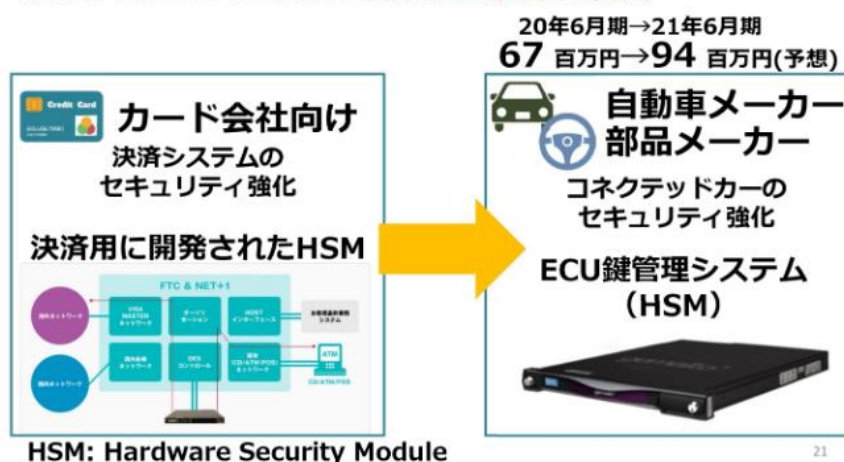
新市場開拓に向けた取組み(技術活用)



④HSM(自動車業界向け新製品)

HSMを活用したIoTセキュリティ強化

決済向けHSMの知見を自動車業界に転用



21

(同社資料より)

◎放送業界向け新製品「EoM」

放送業界では 4K、8K の拡大に伴い、放送設備の IP 化が喫緊の課題となっている。

同社は IP フロー、放送の情報、データの流れなどをモニタリングするソリューションを開発し、提供を開始した。放送品質の維持、向上に寄与する製品であり、主な顧客である放送事業者や番組制作会社向けに既に実績も生まれている。

中長期的には 10 億円規模の事業を目指しているが、国内だけではなく海外からも引合いがきており、さらに拡大する可能性もあると考えている。

「EoM」は証券業界向けの大量データ高速通信のシステム開発によって得た知見を、放送業界に転用したもので、「HSM」と同じく、既存技術と新技術を活用した新事業開発である。

同社では、今後も技術・ナレッジを活かし、大量データのリアルタイム・高速処理が必要な領域へ、新たなソリューションを展開する考えだ。

4-2-2 人財育成

中期事業計画達成には技術力、イノベーション創出力の向上が不可欠であり、そのために人材基盤強化が重要と考えている。

外国籍社員も含めて社員数が増加する中、専門分野のスキル、技術力、人間力の 3 本を柱として人財育成を行っている。

環境変化が激しいため経営幹部向け研修にも力を入れている。

人財育成の取り組み



技術力、イノベーション創出力を向上

成長を支える人財基盤の構築



24

(同社資料より)

4-2-3 サステナビリティの取り組み

挑戦、成長のためには、自律、多様性を尊重し、働きやすく、働き甲斐のある環境を構築することは重要と考えている。

サステナビリティの取り組みを具体化するために、2021 年 3 月にサステナビリティ委員会を設置した。

既に 2020 年にサステナビリティレポートを発行しているが、より強力に推進する。

サステナビリティ委員会では健康経営に関して検討を行ってきたが、2021 年 5 月、健康経営宣言を取締役会で採択し、発信した。ベースは既にできているため、2022 年の「健康経営優良法人」「ホワイト 500」認定を目指している。

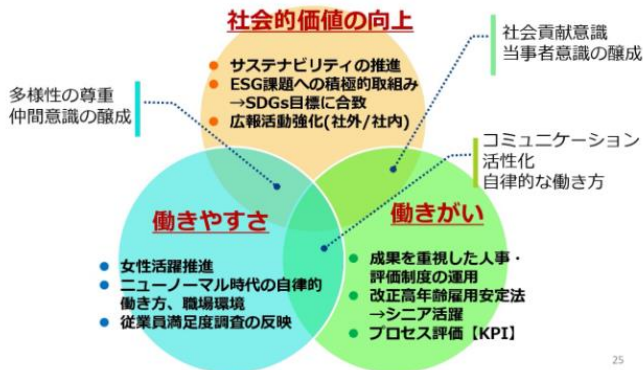
BRIDGE REPORT



サステナビリティの取組み



『働きやすさ』と『働きがい』を追求し、
自律的な働き方を実現



(同社資料より)

健康経営の推進



社員の健康を維持、向上することで持続的な成長を果たす

<健康経営宣言を取締役会で採択>

当社は従業員が心身ともに健康であり続けるための取り組みを推進してまいります。

<今後の計画>

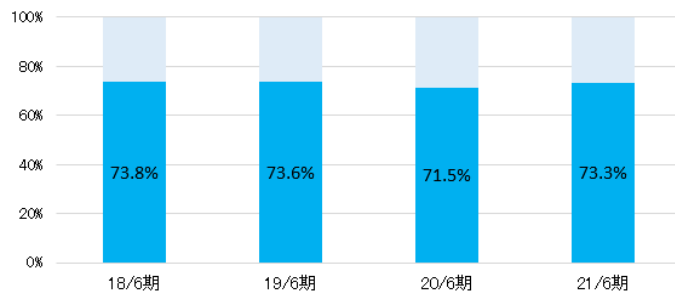
経済産業省「健康経営優良法人」「ホワイト500」の認定取得に向けて、新たに健康経営ワーキンググループを立ち上げ

5. 今後の注目点

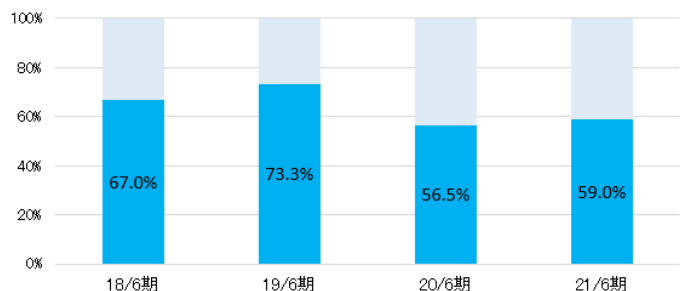
第3 四半期(累計)実績の通期予想に対する進捗率は売上高で 73.3%、営業利益で 59.0%。売上高はほぼ例年並みだが、営業利益はやや低水準。クラウドサービスは第1 四半期に計画を下回った分、通期でも計画を若干下回って着地する見込みとのことだが、第4 四半期のラストスパートでどれだけ上積みを図ることができるのか期待したい。

また、売上高営業利益率の上昇が顕著である点も目を引く。高収益のクラウドサービスを通じた新事業開発の進捗にも注目していきたい。

第3四半期(累計) 売上高進捗率



第3四半期(累計) 営業利益進捗率



* 18/6期～20/6期は第3四半期(累計) 実績の通期実績に対する構成比。21/6期は通期予想に対する進捗率。決算短信をもとに、インベストメントブリッジ作成。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	6 名、うち社外 2 名
監査役	5 名、うち社外 3 名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2020 年 09 月 28 日)

基本的な考え方

当社は、「次代の情報化社会の安全性と利便性を創出する」ことを経営理念に掲げており、それに則って、「高速、安全、高品質で利便性の高い IT 基盤を提供する」事業を推進することによって企業価値を高め、社会に貢献することを経営方針に掲げて

います。当社が開発するシステムは、社会にとって必要不可欠な IT 基盤(インフラストラクチャー)であり、システムの安定性を必須の条件として、高速かつ安全に取引を完遂するために、高い水準の品質が求められています。当社は、多くの開発実績と安定的な運用実績を有しており、この実績によって顧客から得られる信頼が、当社の事業を支え、発展させる基盤になるものと考えています。当社は、今後ともより多くの顧客に信頼される IT 基盤の提供を通じて、当社の事業基盤を拡大、発展させていくことで、当社のステークホルダーの期待に応えることを経営方針にしています。当社は、独立社外取締役、独立社外監査役を選任し、これら独立役員を主要な構成員とする指名・報酬委員会を取締役会の下に設置し、経営監督機能の強化を進めています。また、当社の経営と事業の状況を理解するうえで有益な情報を公正かつ速やかに開示し、市場との対話を促進することで、経営の透明性を確保することを基本方針にしています。併せて、社員のコンプライアンス意識を高めるための教育を徹底し、総合的にコーポレート・ガバナンスの充実に努めています。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

【原則 4-11 取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件】

当社の取締役会は、主に当社の親会社に主要な業務経歴をもつ者 2 名と、当社に主要な業務経歴をもつ者 2 名及び独立社外取締役 2 名によって構成されています。当社は、国外に重要な事業や取引先がないこともあり、外国籍をもつ取締役はいません。また、女性の取締役もいません。しかし、現在の取締役会の構成と各取締役は、当社の事業に精通し、経営に必要な専門性を有する適任者を選任した結果であり、当社は、規模と実効性の確保について問題ないものと考えています。また、性別や国籍等によって取締役候補者を選別することはしていませんので、今後の事業展開によっては、日本人男性以外の人物が当社の取締役を務めることがあると考えられます。

<開示している主な原則>

【原則 3-1 情報開示の充実】

(1) 会社の目指すところ(経営理念等)や経営戦略、経営計画

当社は、「次代の情報化社会の安全性と利便性を創出する」ことを経営理念に掲げており、それに則って、「高速、安全、高品質で利便性の高い IT 基盤を提供する」事業を推進することによって企業価値を高め、社会に貢献することを経営方針に掲げています。当社は、クレジットカード決済や証券取引等のオンライン、リアルタイムのネットワーク接続技術を強みとしてシステム開発を行い、顧客企業に提供しています。こうしたシステムは、社会にとって必要不可欠な IT 基盤(インフラストラクチャー)であり、システムの安定性を必須の条件として、高速かつ安全に取引を完遂するために、高い水準の品質が求められています。当社は、多くの開発実績と安定的な運用実績を有しており、この実績によって顧客から得られる信頼が、当社の事業を支え、発展させる基盤になるものと考えています。当社は、今後ともより多くの顧客に信頼される IT 基盤の提供を通じて、当社の事業基盤を拡大、発展させていくことで、当社のステークホルダーの期待に応えることを経営方針にしています。

【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

(方針)当社は、株主、投資家のみなさまをはじめ、すべてのステークホルダーに対して、当社の経営方針、事業戦略や財務情報に関する情報を、(1)正確であること(2)公平であること(3)タイムリーであること(4)わかり易いことを原則として、情報発信を行っています。また、開示資料、報告資料の英文翻訳を進めており、決算短信、四半期報告書、株主総会招集通知については、日本文による開示と同時に英語翻訳資料を開示しています。主要な適時開示資料についても、日本文資料に併せて英文資料を開示するほか、決算説明会資料も英訳し開示しています。機関投資家向け決算説明会を毎四半期実施しており、日本語と英語で作成された説明会の講演記録を開示しています。有価証券報告書については、翻訳作業に時間がかかるため、作業の完了後速やかに開示しています。投資家の関心が高い ESG 課題への当社の取組みについても、日本語と英語による報告書を作成して、当社ウェブサイト等で開示しています。

BRIDGE REPORT



本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(インテリジェント ウェイブ:4847)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)