

BRIDGE REPORT



川上 晃司 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	東証プライム市場
業種	情報・通信
代表者	川上 晃司
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
985 円	26,340,000 株		25,944 百万円	15.8%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
35.00 円	3.6%	60.50 円	16.3 倍	352.26 円	2.8 倍

*株価は 11/11 終値。各数値は 24 年 6 月期決算短信、および 25 年 6 月期第 1 四半期決算短信より。発行済株式数は自己株式を含む。

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
2021 年 6 月(実)	11,187	1,130	1,171	840	31.98	13.00
2022 年 6 月(実)	11,493	1,519	1,556	1,055	40.16	17.00
2023 年 6 月(実)	13,374	1,556	1,603	1,165	44.34	20.00
2024 年 6 月(実)	14,158	2,030	2,072	1,420	54.19	40.00
2025 年 6 月(予)	16,000	2,250	2,290	1,590	60.50	35.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円。

(株)インテリジェント ウェーブの 2025 年 6 月期第 1 四半期決算概要などについてご報告致します。

BRIDGE REPORT



目次

今回のポイント

1. 会社概要
 2. 2025 年 6 月期第 1 四半期決算概要
 3. 2025 年 6 月期業績予想
 4. 中期経営計画(25/6 期-27/6 期)
 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

- 25/6 期 1Q の売上高は前年同期比 12.2%増の 35 億 42 百万円。主力の決済領域は堅調に推移し、セキュリティ領域は大手顧客への製品導入等があり大幅増収。クラウドサービスも大きく伸びたことにより 2 桁増収となった。顧客別では、最大手 DNP はセキュリティ関連の売上が増加。システム開発会社では、クレジットカード会社向け大型案件の売上があった。カード会社は、FEP・不正検知分野を中心に堅調に推移。営業利益は同 15.3%増の 3 億 4 百万円。売上総利益については、システム開発や保守の粗利率は堅調に推移したが、クラウドサービスにおいてインフラ費用が増加。販管費は、コストの最適化により抑制し、営業利益率は前年同期 8.3%から 8.6%に向上した。四半期ベースでは、前四半期比では減収減益だが例年 1Q は低い水準からのスタート。前年同期比 2 桁増収増益だったことから堅調なスタートといえよう。
- 通期予想は修正なし。25/6 期は売上高が前期比 10.2%増の 160 億円、営業利益は同 10.8%増の 22 億 50 百万円の予想。決済領域は FEP や不正検知の分野において、主にクラウドサービスの売上が増加する見通し。セキュリティ領域についても大手顧客への製品導入等により大幅増収を見込む。利益面では、多角化を進めていくにあたり収益基盤の強化に取組み、決済を中心とした既存事業の効率化やコストの最適化、製品・サービスの提供価値に見合った価格改定等を進めていく考え。配当も修正なく、35.00 円/株(うち上期末 15.00 円/株)を予定。予想配当性向は 57.9%。
- 25/6 期 1Q はきっちり 2 桁増収増益を確保した。上期予想に対する進捗率は売上高で 47.2%、営業利益で 35.4%にとどまっているが 1Q の進捗率が低いのは例年と同様、引き続き業績予想は保守的と見ている。むしろ目を引くのは受注動向。1Q も高水準の受注を獲得し、受注残が着実に積み上がっている。今期からスタートした新たな中期経営計画では 26/6 期に売上があまり伸びない計画になっている。しかし、足元の受注状況を鑑みると目標数値にはかなり上乗せ余地がありそうだ。1Q の好決算を受けて株価は上昇したものの、中期計画の目標数値も鑑みるとかなり割安感がある。

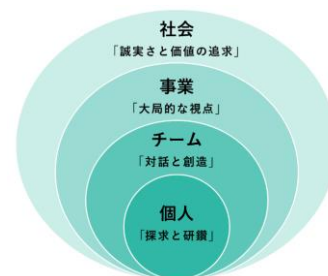
1. 会社概要

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 50.73%を保有する大日本印刷(DNP、コード 7912)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】

ミッション Mission	IT 基盤の提供により社会の仕組みを支える。
ビジョン Vision	人々の生活に価値をもたらし、 新たな信頼性を創造する。
バリュー Value	IMI 社員は、個人として「探究と研鑽」を通じて成長し、チームとして「対話と創造」により創発し、事業を「大局的な視点」で推進し、社会において「誠実さと価値を追求」していきます。



(同社 HP より)

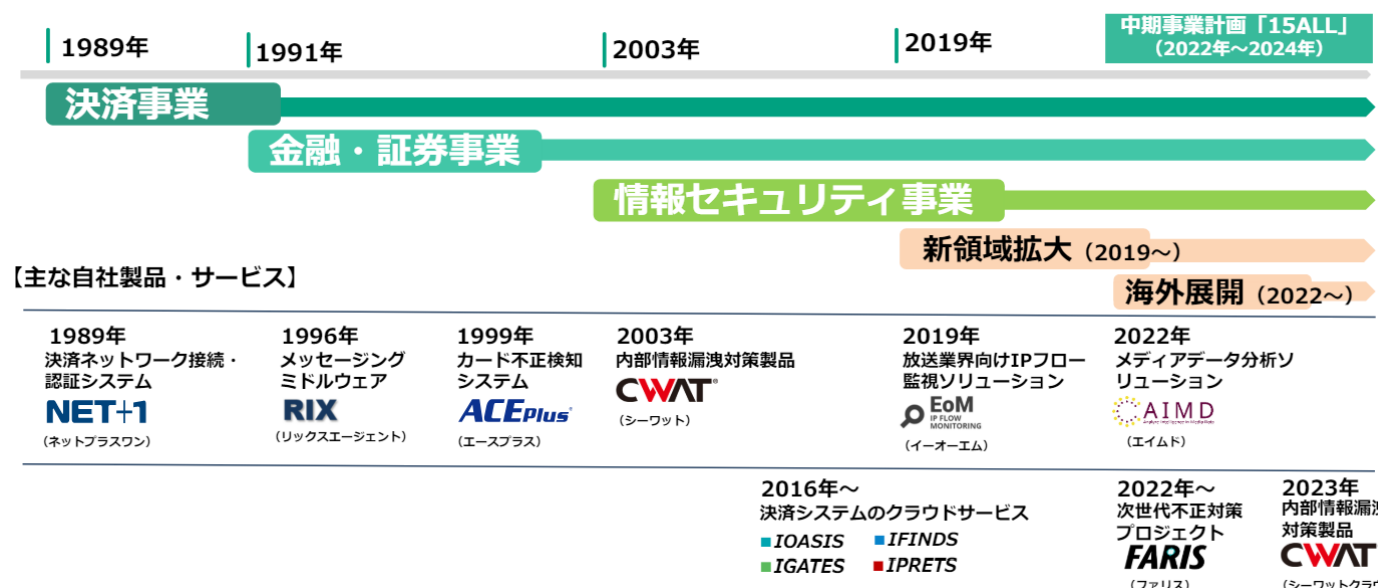
【事業内容】

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。

◎事業変遷

決済、金融、証券事業にはじまり、03 年には情報セキュリティ事業に参入。19 年からは新領域拡大、海外展開にも本格的に取り組んでいる。



(同社資料より)

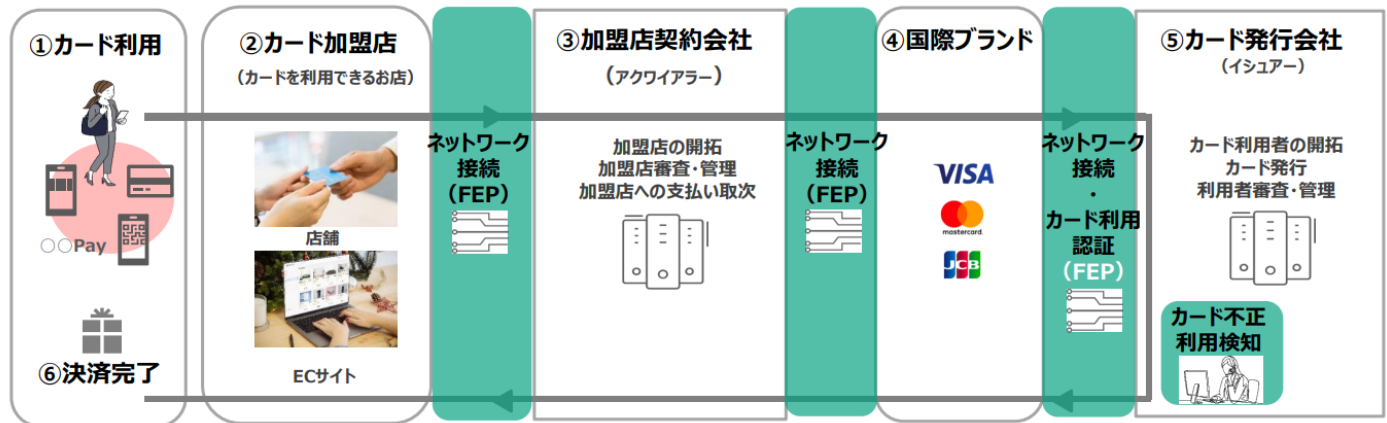
BRIDGE REPORT



◎キャッシュレス決済の仕組み

クレジットカードや QR コードなどのキャッシュレス決済を利用すると、複数の決済事業者のシステムを通過して決済が完了する。この決済ネットワークの接続やカード利用認証、カード不正利用検知が、同社が強みをもつ領域。

■キャッシュレス決済の仕組み



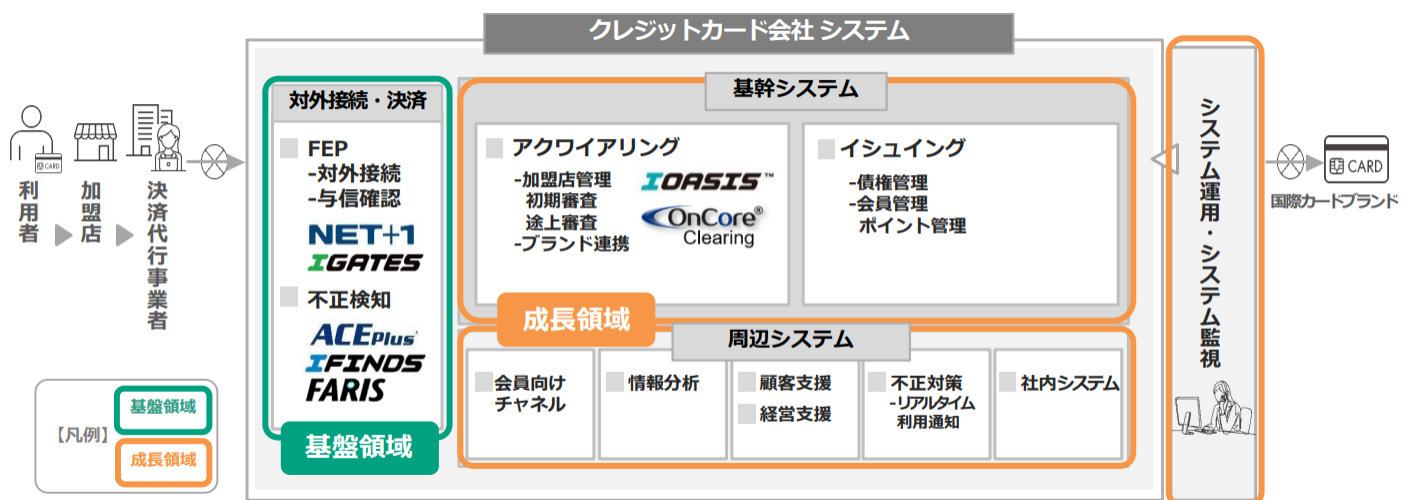
※一部ネットワークおよびデータの流れ等を省略しています。

(同社資料より)

※FEPシステム:決済ネットワーク接続・認証システム

◎インテリジェントウェイブの決済事業領域

国内トップシェアの製品・サービスをもち、決済事業の領域拡大を進める。



(同社資料より)

以前はクレジットカード会社を主な顧客と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、23/6 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。

◎主要製品およびサービスの概要

16 年から決済システムの自社製品(オンプレミス開発)をクラウドサービスにおいても提供し、多様な顧客のニーズに対応。

■自社製品(オンプレミス開発)

*「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

BRIDGE REPORT



続で7割のシェアを有する。

＊「ACEPlus」

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

「決済・金融」のシステム開発、クラウドサービス、セキュリティの24/6期の売上高は前期比で大幅に拡大。他社製品は、前期にFEPシステム更改に伴う大型ハードウェア販売があったため減少。

IOASIS™ 加盟店契約（アクワイアリング）サービス

加盟店契約会社（アクワイアラー）に、各種決済ネットワーク接続や加盟店売上精算などの業務に必要な機能を一括で提供。中規模カード会社をはじめ、新たに加盟店事業に参入する地方銀行や大手事業会社（通信、小売など）などに導入している。

IFINDS カード不正検知サービス

カード不正検知システム「ACEPlus」の機能をすべて搭載し、中規模カード会社を中心に、月額利用料課金などで導入しやすいサービスとして提供。導入企業間における不正データの共有など、カード不正利用対策を強化する新サービスも順次追加している。

IGATES 決済ネットワーク接続サービス

キャッシュレス決済を行う決済事業者等に、各種決済ネットワーク接続の機能を提供。決済事業者に加えて、フィンテックベンチャーなど決済業界への新規参入企業を中心に導入している。

■「CWAT（シーワット）」

「NET+1」や「ACEPlus」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。

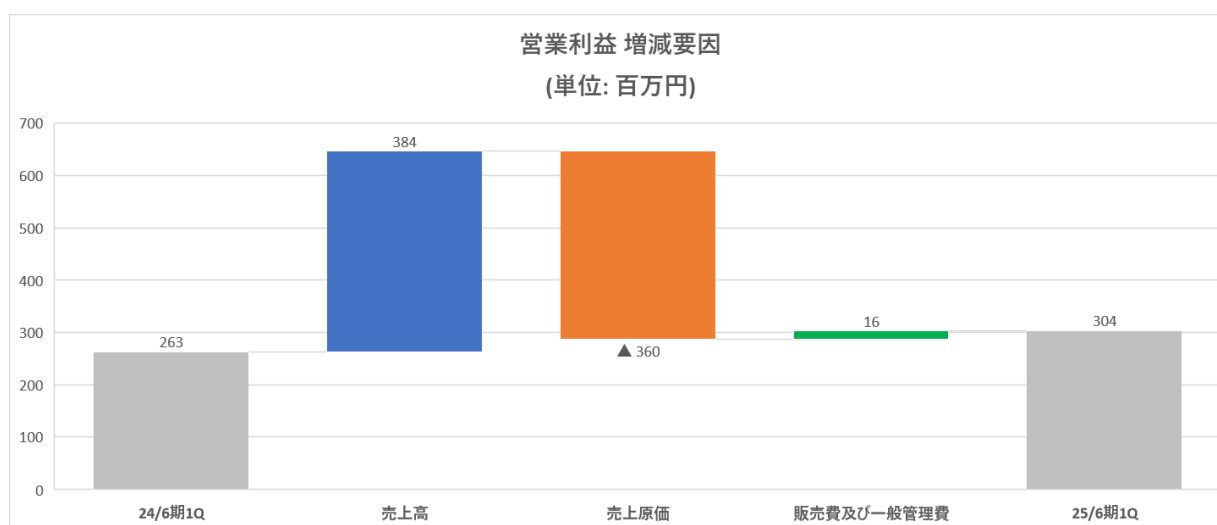
「CWAT（シーワット）」を中心に、内部情報漏洩対策、脆弱性対策、及び外部攻撃対策について、監視・検出・診断・認証と防止・阻止の切り口から各種ソリューションも提供している。クラウドサービスでも提供。

2. 2025 年 6 月期第 1 四半期決算概要

2-1 業績概要(非連結)

	24/6 期 1Q	構成比	25/6 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	3,158	100.0%	3,542	100.0%	+12.2%
売上総利益	955	30.2%	979	27.6%	+2.5%
販管費	691	21.9%	675	19.1%	-2.4%
営業利益	263	8.3%	304	8.6%	+15.3%
経常利益	259	8.2%	304	8.6%	+17.1%
四半期純利益	175	5.6%	208	5.9%	+18.8%

* 単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

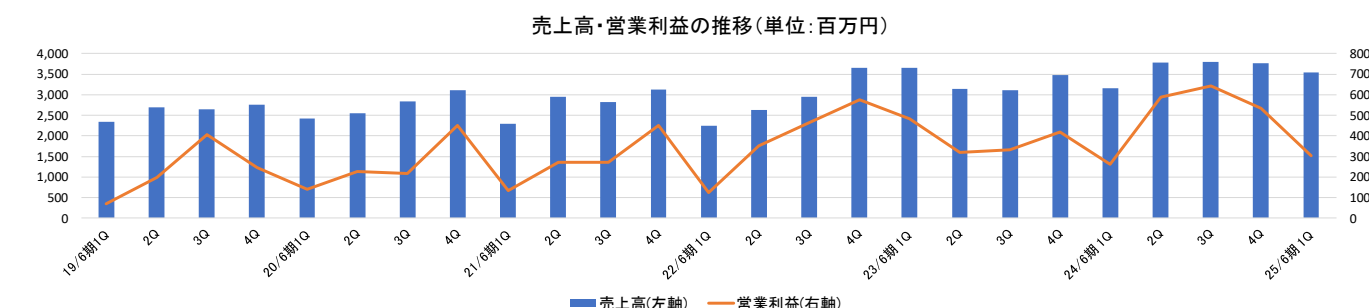
*費用項目の▲は費用の増加を示す。

2 桁増収増益、営業利益率は向上

売上高は前年同期比 12.2%増の 35 億 42 百万円。主力の決済領域は堅調に推移し、セキュリティ領域は大手顧客への製品導入等があり大幅増収。クラウドサービスも大きく伸びたことにより 2 桁増収となった。

顧客別では、最大手 DNP は暗号鍵管理システムやセキュリティ製品導入等、セキュリティ関連の売上が増加。システム開発会社では、クレジットカード会社向け大型案件の売上があった。またカード会社は、FEP・不正検知分野を中心に堅調に推移した。営業利益は同 15.3%増の 3 億 4 百万円。売上総利益は、システム開発や保守の粗利率は堅調に推移したが、クラウドサービスにおいて、インフラ基盤の移行遅延等によりインフラ費用が増加して 2.5%増。販管費は、コストの最適化により抑制し 2.4%減。営業利益率は前年同期 8.3%から 8.6%に向上した。

四半期ベースでは、前四半期比では減収減益だが例年 1Q(7-9 月)は低い水準からのスタート。前年同期比でしっかり 2 桁増収増益だったことから堅調なスタートといえよう。



BRIDGE REPORT



◎事業領域別売上高

	24/6 期 1Q	構成比	25/6 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	3,158	100.0%	3,542	100.0%	+12.2%
決済	2,678	84.8%	2,930	82.7%	+9.4%
FEP	1,150	36.4%	1,319	37.2%	+14.7%
不正検知	385	12.2%	502	14.2%	+30.4%
アクワイアリング	672	21.3%	748	21.1%	+11.3%
その他	470	14.9%	359	10.1%	-23.5%
セキュリティ	319	10.1%	407	11.5%	+27.4%
データ通信・分析基盤	160	5.1%	204	5.8%	+27.8%
参考:クラウドサービス	592	18.7%	718	20.3%	+21.2%

* 単位:百万円

決済領域は、FEP 分野が前期から続く既存顧客の FEP システム更改により増加。不正検知分野は、主にクラウドサービスにおいて利用社数が増加。その他分野は、既存顧客の案件数が一時的に減少。セキュリティ領域は、大手顧客への製品導入等により増加。データ通信・分析基盤領域は、ハードウェア売上等により増加。

◎製品カテゴリ別売上高

	24/6 期 1Q	構成比	25/6 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	3,158	100.0%	3,542	100.0%	+12.2%
システム開発	1,596	50.5%	1,510	42.6%	-5.4%
保守	397	12.6%	398	11.2%	+0.3%
自社製品・サービス	60	1.9%	74	2.1%	+21.6%
他社製品(ハードウェア等)	191	6.0%	434	12.3%	+127.1%
クラウドサービス	592	18.7%	718	20.3%	+21.2%
セキュリティ	319	10.1%	407	11.5%	+27.4%

* 単位:百万円

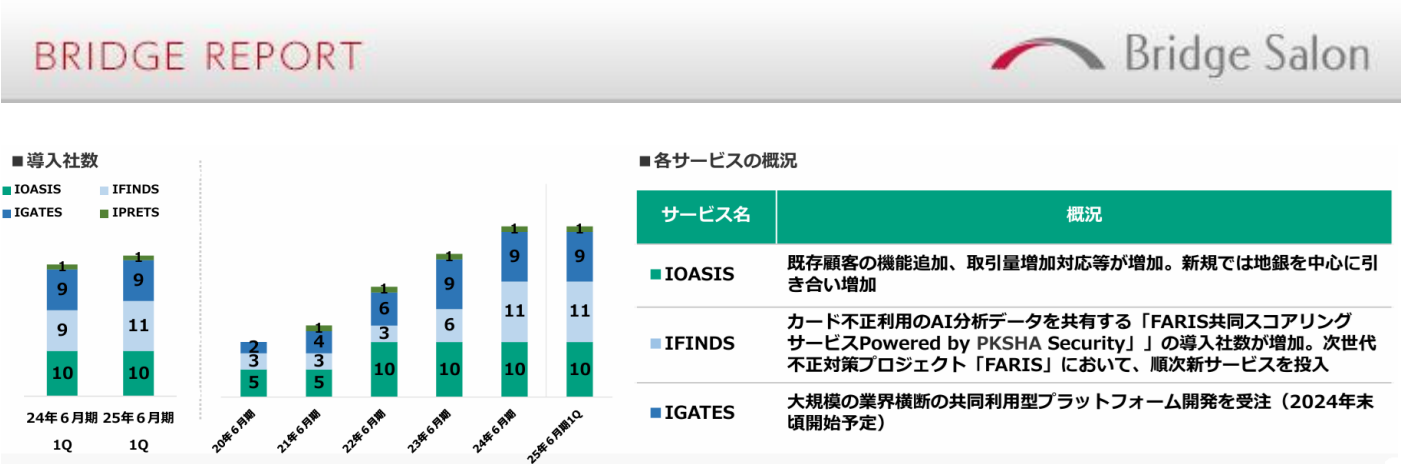
前期から続く既存顧客の FEP システム更改を中心に、他社製品が増加。クラウドサービスは、カード不正利用検知の利用社数が増加。セキュリティは、大手顧客への製品導入等により増加。

2-2 クラウドサービスの動向

売上高は前年同期比、前四半期比とも増加。カード不正利用検知の「IFINDS」のユーザー数が 2 社増加した。売上総利益は、インフラ基盤の移行遅延等によりインフラ費用が増加したことで今 1Q はマイナスとなった。2Q 以降は黒字化を見込むが、運用効率化や提供価値に見合った価格の見直しによる粗利率の改善に取り組む。受注は、水準の高かった前四半期比では減少したものの、「IFINDS」の大型案件により前年同期比では大幅に増加した。受注残高は着実に積み上がっており、100 億円を突破した。

	24/6 1Q	2Q	3Q	4Q	25/6 1Q	2Q	3Q	4Q
受注高	614	969	890	2,761	1,618			
売上高	592	587	618	705	718			
受注残高	6,717	7,098	7,371	9,426	10,326			
売上総利益	96	84	94	75	-20			

* 単位:百万円



BRIDGE REPORT

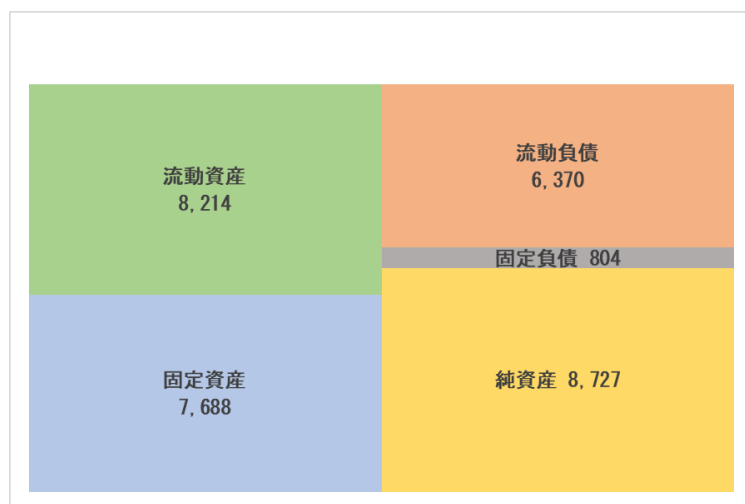


2-4 財政状態

◎要約BS

	24 年 6 月	24 年 9 月	増減		24 年 6 月	24 年 9 月	増減
流動資産	9,279	8,214	-1,065	流動負債	6,806	6,370	-436
現預金	4,820	4,503	-316	買入債務	632	462	-170
売上債権	2,453	1,705	-748	前受金	4,517	4,478	-39
固定資産	7,567	7,688	+120	固定負債	818	804	-13
有形固定資産	1,297	1,276	-21	退職関連引当金	626	611	-15
無形固定資産	3,996	4,130	+133	負債合計	7,624	7,174	-449
ソフトウェア	3,119	2,981	-138	純資産	9,222	8,727	-495
投資その他の資産	2,273	2,282	+8	利益剰余金	7,419	6,970	-448
資産合計	16,847	15,902	-944	負債・純資産合計	16,847	15,902	-944

* 単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

売上債権や現預金等流動資産が減少したこと等により、総資産は前期末比 9 億 44 百万円減少。

買入債務の減少等で負債合計は同 4 億 49 百万円減少。

利益剰余金の減少等で純資産は同 4 億 95 百万円減少。

自己資本比率は前期末より 0.2 ポイント上昇し、54.9%となった。

3. 2025 年 6 月期業績予想

3-1 業績予想

	24/6 期	構成比	25/6 期(予)	構成比	前期比
売上高	14,518	100.0%	16,000	100.0%	+10.2%
営業利益	2,030	14.0%	2,250	14.1%	+10.8%
経常利益	2,072	14.3%	2,290	14.3%	+10.5%
当期純利益	1,420	9.8%	1,590	9.9%	+11.9%

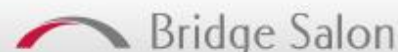
* 単位:百万円

25/6 期は 2 桁増収増益を見込む

通期予想は修正なし。25/6 期は売上高が前期比 10.2%増の 160 億円、営業利益は同 10.8%増の 22 億 50 百万円の予想。

決済領域は、FEP や不正検知の分野において、主にクラウドサービスの売上が増加する見通し。セキュリティ領域についても大手顧客への製品導入等により、売上が大幅に増加する見込み。利益面では、多角化を進めていくにあたり収益基盤の強化

BRIDGE REPORT



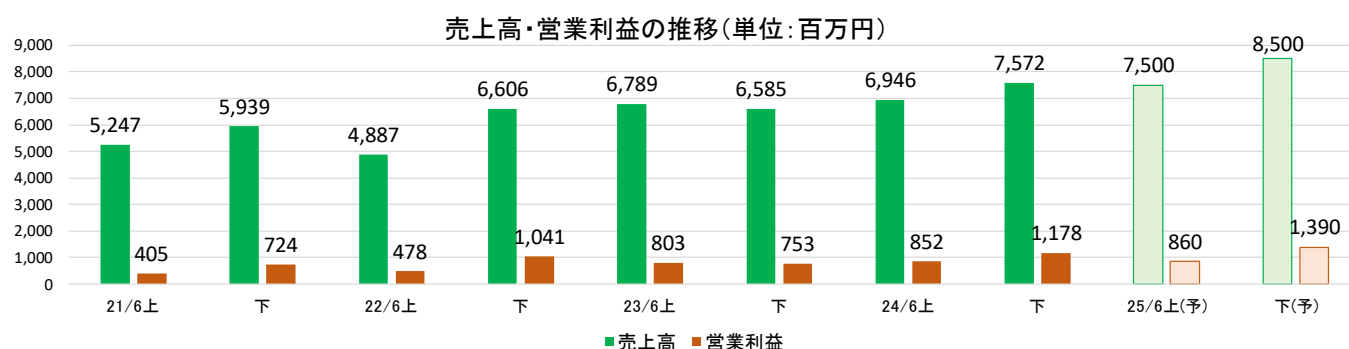
に取組み、決済を中心とした既存事業の効率化やコストの最適化、製品・サービスの提供価値に見合った価格改定等を進めていく考え。

上期予想も修正なく、以下のとおり。

上期業績予想

	24/6 期 上期	構成比	25/6 期 上期(予)	構成比	前年同期比
売上高	6,946	100.0%	7,500	100.0%	+8.0%
営業利益	852	12.3%	860	11.5%	+0.9%
経常利益	859	12.4%	880	11.7%	+2.3%
当期純利益	584	8.4%	610	8.1%	+4.3%

* 単位:百万円



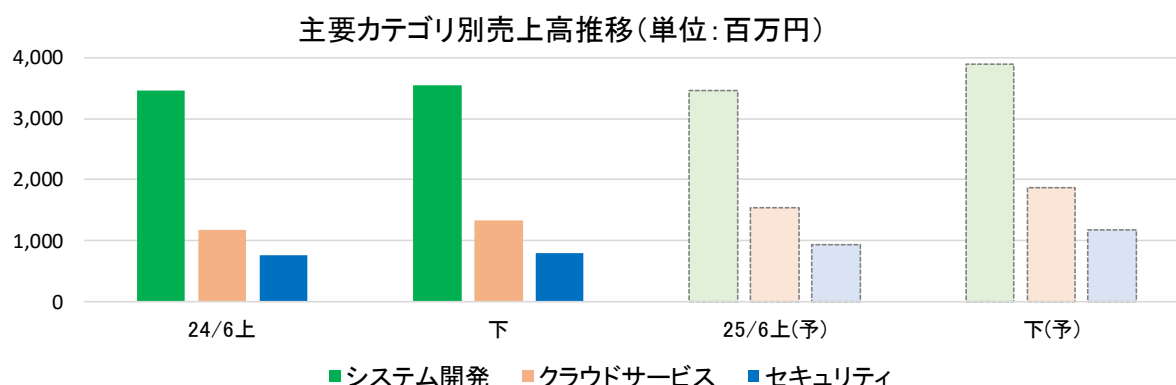
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

配当は前期比 5.00 円/株減配の 35.00 円/株(うち上期末 15.00 円/株)を予定。予想配当性向は 57.9%。なお、24/6 期から配当性向を 4 割から 5 割程度に方針変更している。

3-2 製品カテゴリ別売上高予想

	24/6 期	25/6 期(予)	前期比
売上高	14,518	16,000	+10.2%
システム開発	7,009	7,340	+4.7%
保守	1,630	1,590	-2.5%
自社製品・サービス	386	560	+45.1%
他社製品(ハードウェア等)	1,428	1,010	-29.3%
クラウドサービス	2,504	3,400	+35.8%
セキュリティ	1,558	2,100	+34.8%

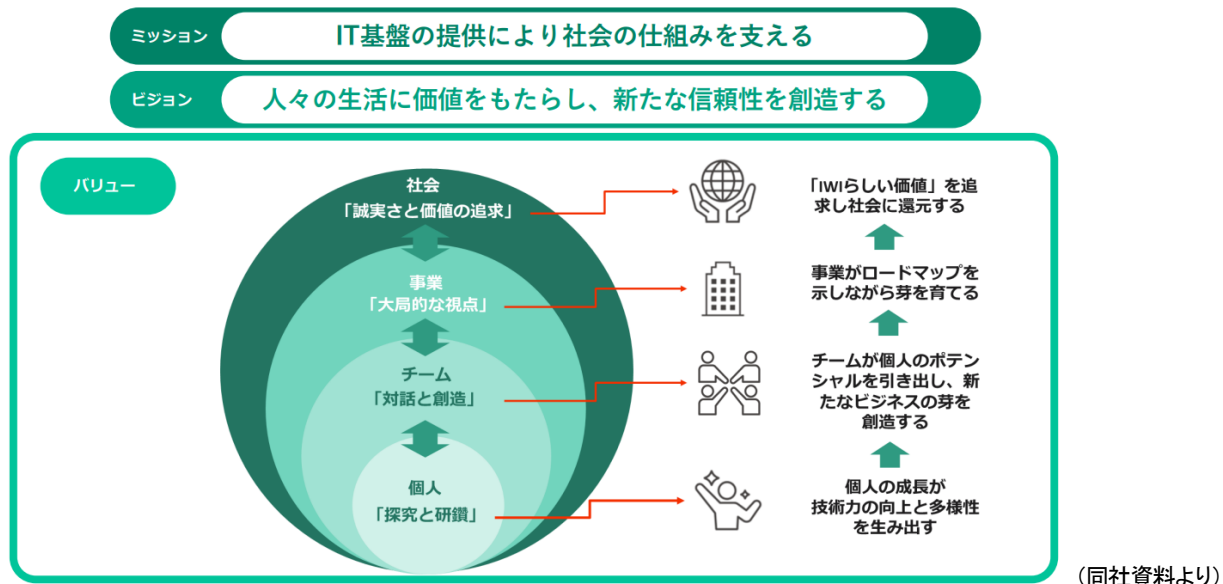
* 単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

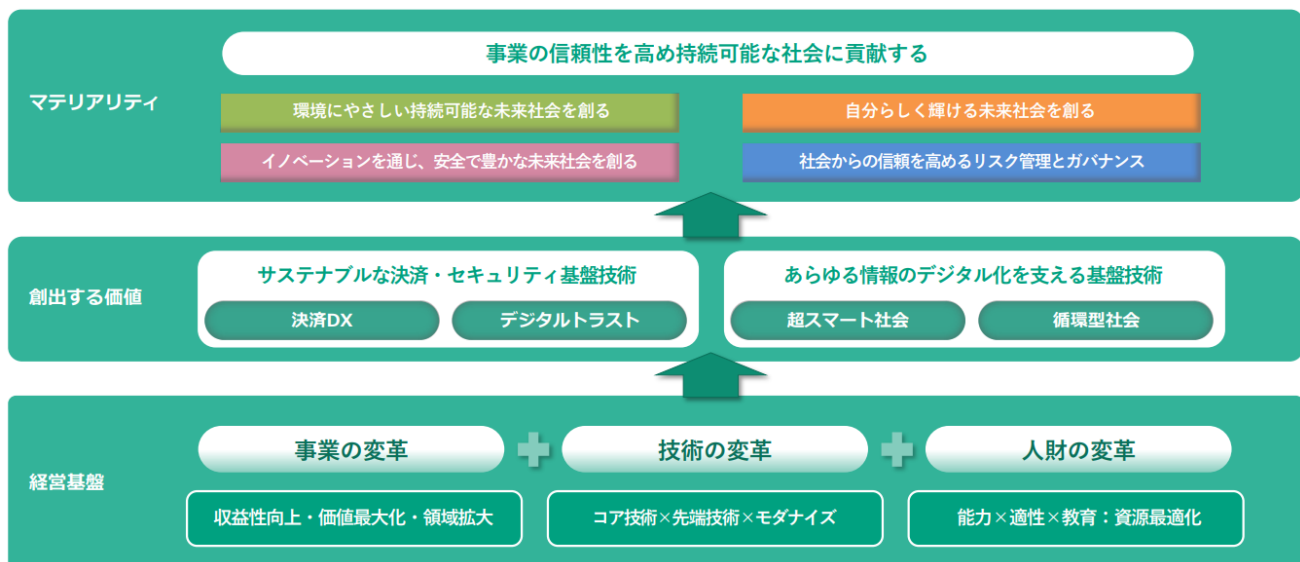
4. 中期経営計画(25/6 期-27/6 期)

4-1 目指すべき価値観 新たなミッション・ビジョン・バリュー



4-2 目指す姿

新ビジョン「人々の生活に価値をもたらし新たな信頼性を創造する」ことで、事業を通じた持続可能な社会への貢献を目指す。これを実現する経営基盤強化のため、3つの“変革”に取り組む。



(同社資料より)

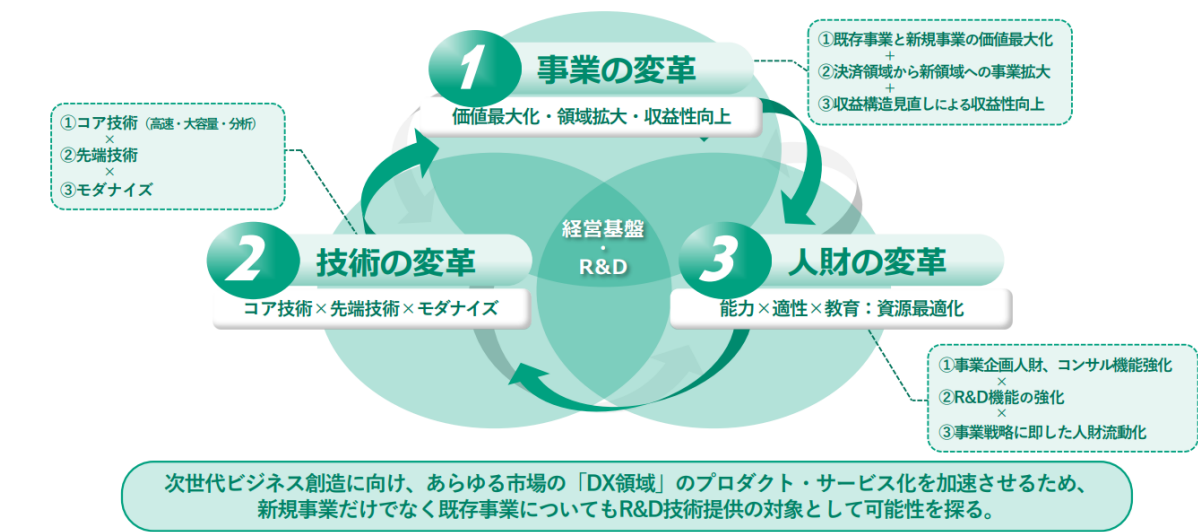
4-3 全社戦略

2030 年代を見据え、事業の多角化と持続的な成長の基盤づくりに取り組む

- (1) 決済領域は、独自のプロダクトや決済業界におけるポジションを活かし事業領域を拡大することで持続的な成長を図る
- (2) セキュリティ領域を第二の柱へと成長させる
- (3) コア技術を活用した、データ通信・分析基盤領域を、成長市場へ展開し、決済やセキュリティに続く、第三の柱を創出する
- (4) DNP グループとの連携を進め、それぞれの顧客基盤を活用しながら 事業競争力を強化、グループ・シナジーを創出する

4-4 基本方針

2030 年代の市場環境に向け、新たな信頼性を創造する製品・サービスを開発し続けていくため、「事業」「技術」「人財」の 3 つの“変革”に注力する。



(同社資料より)

4-5 事業領域区分の再定義

従来の事業領域別売上高を、提供する機能別に再編。また同社のコア技術である「データ通信・分析基盤」を活用したビジネスの売上高を分離し、新規事業の早期確立を目指す。

- ①クラウドサービスは、4つのサービスを、提供する機能に分けて計上
- ②従来、「決済・金融」内で計上していた証券と新領域ビジネス(放送等)の売上は、「データ通信・分析基盤」に計上
- ③決済、セキュリティ領域における新規ビジネスは、各事業領域内で計上

■ (旧) 事業領域別売上高		■ (新) 事業領域別売上高	
24年6月期		24年6月期	
売上高	14,518	売上高	14,518
決済・金融	12,960	決済	12,152
FEP・不正検知	5,673	FEP	5,370
決済システム等	3,973	不正検知	1,697
金融・その他	808	アクワイアリング	3,060
クラウドサービス	2,504	その他	2,025
セキュリティ	1,558	セキュリティ	1,558
		データ通信・分析基盤	808

NET+1 IGATES ACEplus IFINDS FARIS IOASIS IPRETS その他、システム開発等 証券・放送等

(同社資料より)

4-6 経営目標

	24/6 期 実績	25/6 期 予想	26/6 期 計画	27/6 期 計画
売上高(売上成長率)	14,518(8.5%)	16,000(10.2%)	17,000(6.3%)	19,000(11.8%)
決済	12,152	12,950	13,700	14,600
セキュリティ	1,558	2,100	2,250	2,800
データ通信・分析基盤	808	950	1,050	1,600
営業利益	2,030	2,250	2,400	2,850
営業利益率	14.0%	14.1%	14.1%	15.0%
ROE	15.8%	⇒		17.0%以上

* 単位:百万円

BRIDGE REPORT



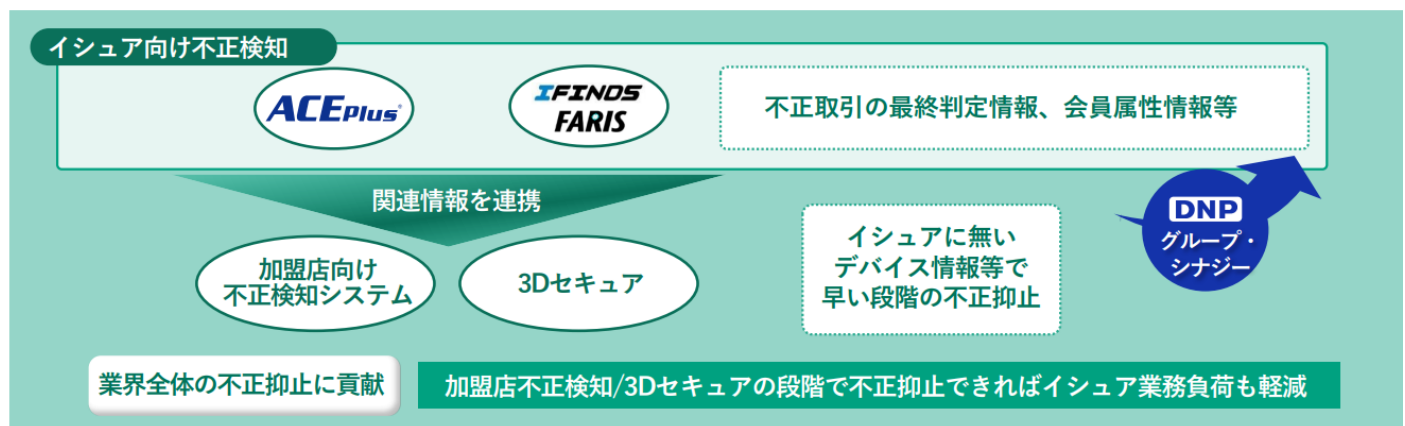
この 3 年間は、多角化に向けた収益基盤の強化期間と位置づけ、持続的な成長と変革を実現し、2030 年に向けた事業拡大を目指す。

4-7-1 領域別戦略(決済) 業界横断型の不正対策

加盟店からイシューまで決済業界のあらゆるプレイヤーと共創し、国内全体の不正被害低減に向けた活動を同社が先導して、業界横断型不正対策スキームを構築していく。

業界横断型の不正対策

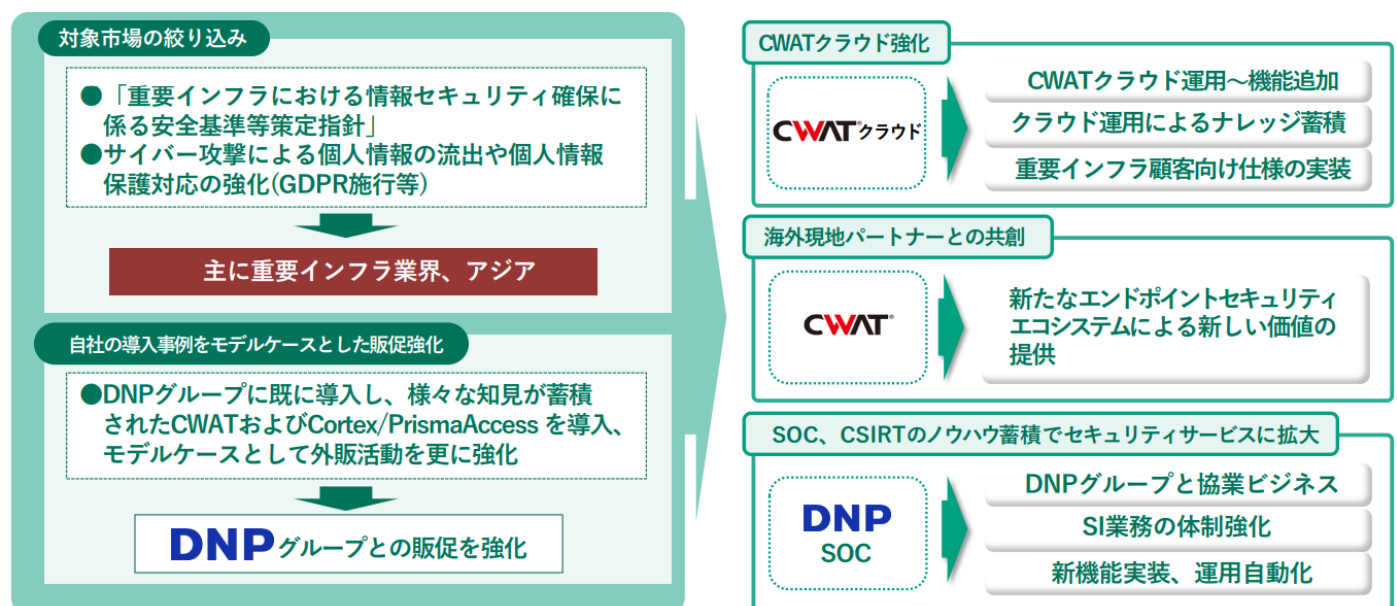
国内カード業界全体の不正対策は、イシュー向け ACEplus、IFINDS だけでなく、加盟店向けの不正検知システムや 3D セキュア等により各所で対策が行われており、不正抑止は業界各所での重層的な対策が求められている。



(同社資料より)

4-7-2 領域別戦略(セキュリティ) CWAT、CWAT クラウドと SOC サービス

販売ターゲットを絞りニーズに即した機能開発、CWAT 拡販を推進。他社との共創によりセキュリティエコシステムを提供し、SOC、CSIRT のノウハウを蓄積することで、同社独自の強みを創造する。

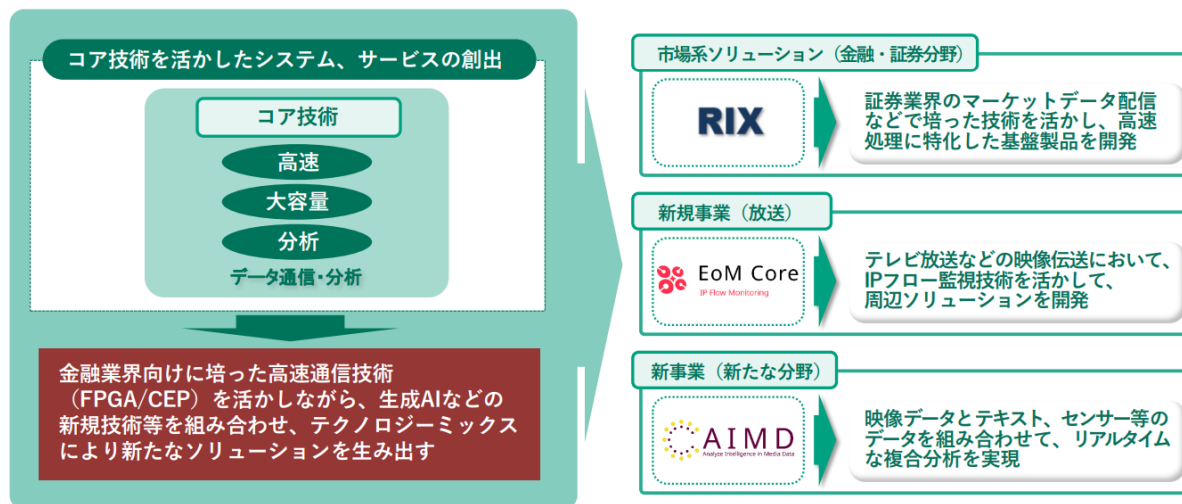


(同社資料より)

4-7-3 領域別戦略(データ通信・分析基盤)

これまで開発した市場系、放送系、DX 関連の製品群のほか、新たな事業の柱を創出するため、コア技術を活かした新規ソリューションの開発を進める。

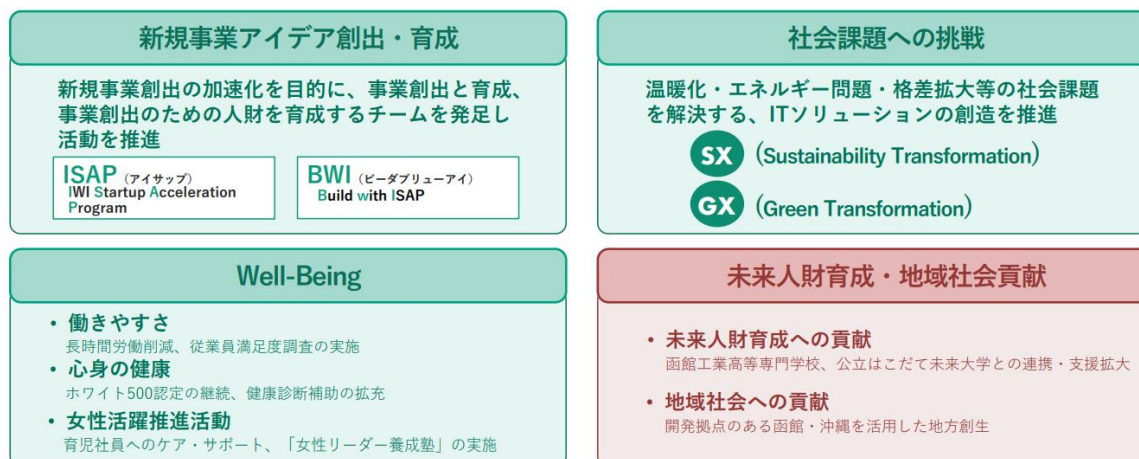
BRIDGE REPORT



(同社資料より)

4-8 非財務領域

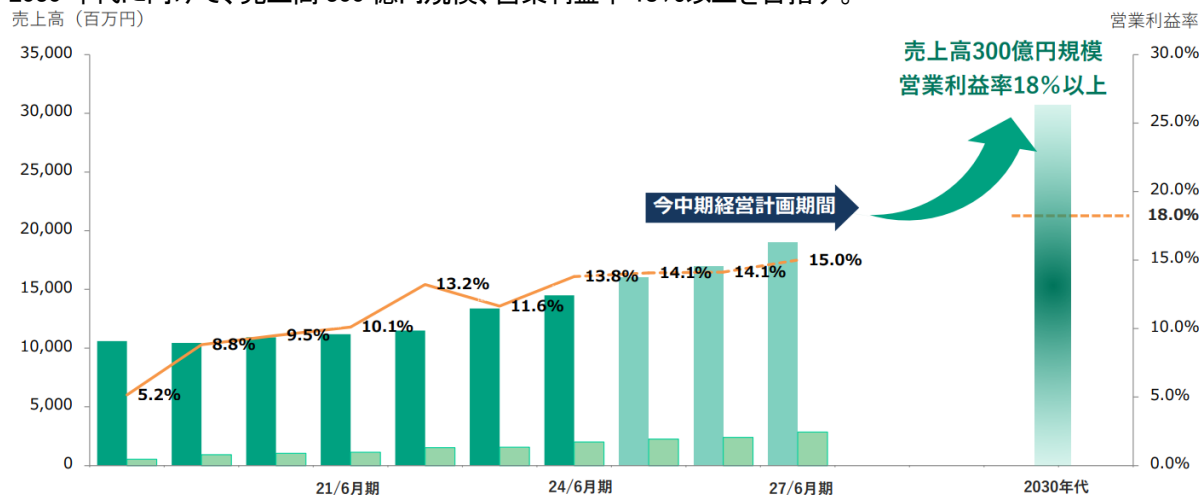
人の可能性を最大限に引き出し、あらゆるステークホルダーと「共創」することで、IMIらしい価値の創出を実現させる。



(同社資料より)

4-9 中長期成長目標

2030年代に向けて、売上高 300 億円規模、営業利益率 18%以上を目指す。



(同社資料より)

人々の生活に価値をもたらし、新たな信頼性を創造する企業へ Transformation for the Future

(同社資料より)

5. 今後の注目点

25/6 期 1Q はきっちり 2 桁増収増益を確保した。前回レポートでは「まずは中期経営計画初年度である 25/6 期のスタートダッシュに期待したい」としたが期待通りの 1Q だったといえよう。上期予想に対する進捗率は売上高で 47.2%、営業利益で 35.4%にとどまっているが 1Q の進捗率が低いのは例年と同様、前年同期実績ベースの進捗率はそれぞれ 45.5%、30.9%であった。引き続き業績予想は保守的と見ている。むしろ目を引くのは受注動向。1Q も高水準の受注を獲得し、受注残が着実に積み上がっている。受注については期待以上であったといえるだろう。逆に受注をこなせるのか不安に思ってしまうほどである。今期からスタートした新たな中期経営計画では 26/6 期に売上があまり伸びない計画になっている。しかし、足元の受注状況を鑑みると目標数値にはかなり上乗せ余地がありそうだ。

1Q の好決算を受けて株価は上昇したものの、PER は 16 倍にとどまる。25/6 期予想が保守的であることが 1Q の実績で顕在化、中期計画の目標数値も鑑みるとかなり割安感がある。

<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	8 名、うち社外 3 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:2024 年 9 月 26 日)

基本的な考え方

当社は、株主をはじめとする様々なステークホルダーに対し、経営の透明性と公正性の確保、迅速・果断な意思決定を行う経営体制を整えていくことが、コーポレート・ガバナンスの基本であると認識しております。企業価値の最大化とステークホルダーとの信頼関係構築に向けて、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>

当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しています。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

【原則 1-4 政策保有株式】

<政策保有株式の縮減に関する方針・考え方>

当社は、当社の事業の拡大や関係強化を目的に政策保有株式として上場株式を保有していますが、随時に保有の適否を検証し、保有を継続することが当社及び発行会社の価値向上に貢献しないものと判断される株式については、保有を継続せず順次縮減する方針です。

<政策保有株式の保有の適否の検証内容>

保有する株式については、四半期ごとに発行会社の経営状況を把握し、その将来性や当社事業との関連性を評価し、保有による中長期的な経済合理性について総合的に検証します。保有によるリスクとリターンは、資本コスト等の指標も用いてなるべく具体的に検証するよう努めます。また、保有株式を売却した場合、売却に至る検証の内容を可能な限り開示することとします。

<政策保有株式に係る議決権行使の基準>

BRIDGE REPORT



当社は、長期的に、当社の事業の拡大と双方の関係強化が見込まれることと、双方の企業価値の向上に資することを基本方針にして、保有株式の議決権行使を行います。また、こうした方針によって各議案についての検討を行うこととしています。今後、政策保有の上場株式の銘柄数が著しく増加する等の事情が生じた場合は、別途議決権行使の基準を整える等の手段によって、行使の方針に沿った適切な対応をとる予定です。

【補充原則 2-4① 多様性の確保について】

当社は、性別や国籍、年齢、障がいの有無などの属性の違いを活かし、付加価値を生み出していくため、多様な価値観を有する人材の採用を進めています。こうした多様化する社員に適合する職場環境や制度を構築することは、中長期的な成長のために必要不可欠です。

女性社員の活躍を推進するため、女性管理職、高度専門職の人数を 2022 年 6 月期の 11 名から 2025 年 6 月期には 23 名へ倍増することを目標に様々な施策の強化に取り組んでいます。女性社員同士で互いに相談しやすい環境が必要である、という考えのもと、女性社員同士によるメンター制度として、「Intelligent Women'sWave」の活動を継続し、女性社員同士が相談できる環境整備に努めています。女性特有のライフイベント時にも 将来のキャリア形成をイメージできるよう、先輩社員からのアドバイスや様々な社内制度の活用を促すことで、長期的なキャリア形成やスムーズな 育児休業からの職場復帰を支援しています。また、海外事業を推進するチームには、若手社員を含め外国籍社員の積極的な登用をしています。彼ら彼女らが海外で培った経験や異なる価値観から生まれる多様性を活かし、海外ビジネスへの新たなチャレンジを開始しました。さらに、人事総務本部でも外国籍社員をチームに加え外国籍社員をサポートする仕組みづくりの検討を開始しています。

なお、管理職登用については、国籍や採用の形態を判断の基準にしていいため、外国人、中途採用者の管理職登用について、測定可能な目標を定めていません。

2024 年 6 月末時点で、中途採用者は 222 名、うち管理職・高度専門職は 56 名で、全社員に占める割合は、それぞれ 45.1%と 11.4%です。

【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、株主や投資家の皆様との双方向の対話を実施しております。株主や投資家との対話においては、代表取締役社長が建設的な対話に向けた統括を行い、経営企画室が社内関係部署と連携のうえ、IR 活動をサポートしています。対話を通じていただいたご意見は、適宜取締役会へ報告し、その内容を共有しています。

具体的な活動としては、四半期ごとに、アナリスト・機関投資家向けの決算説明会を開催し、決算説明会終了後には決算説明会動画や当日の質疑応答も含めた決算説明会書き起しをコーポレートサイトに掲載しています。また個人投資家の皆様にも、当社や当社事業への理解を深めてもらうため、個人投資家向け説明会をはじめ、各種イベント等を企画し、実施しています。株主との対話に際しては、IR ポリシーに則り適切な情報開示に努めるとともに、「インサイダー取引防止規程」に従い、インサイダー情報の管理、徹底を図り、情報漏洩防止に努めています。

<株主との対話の実施状況等 >

株主や投資家との個別面談については、代表取締役社長や取締役が、可能な限り直接対話をしています。2022 年 7 月～2024 年 6 月までの株主との個別面談件数は 70 件です。個別面談においては、業績、事業環境や、今後の見通し等についての確認から、中長期的な成長戦略や人的資本を中心としたサステナビリティ活動、親会社との関係性などが話題に挙がります。個別面談でいただいたご意見等は、適宜取締役会で共有し、経営の参考にしています。

<資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 >

当社は、継続的な収益力の向上と事業運営の効率性を示す営業利益率と資本効率性を示す ROE(自己資本利益率)を重要な経営指標として事業推進を行っております。当社は、新たに策定した 3 ケ年中期経営計画の最終年度である 2027 年 6 月期において、営業利益率 15.0%、ROE17.0%以上の達成を計画しています。また、当社の資本コストは、8.1%*と見積もっており、資本コストを上回る ROE を追求することで、当社の株主価値の向上を目指します。

*CAPM(Capital Asset Pricing Model、資本資産評価モデル)による。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を

BRIDGE REPORT



利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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](#)

FREE

▶ 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](#)