



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	<a href="https://www.iwi.co.jp/">https://www.iwi.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(期末)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,040円	26,340,000株	27,393百万円	15.8%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
35.00円	3.4%	60.50円	17.2倍	352.26円	3.0倍

\*株価は2/26終値。各数値は24年6月期決算短信、および25年6月期第2四半期決算短信より。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月期上期決算概要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. 2025年6月期上期決算概要](#)
  - [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期上期の売上高は前年同期比8.6%増の75億40百万円。主力の決済領域は堅調に推移した。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。顧客別では、最大手DNPは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した。システム開発会社では、クレジットカード会社向けに大型案件の売上があった。またカード会社は概ね堅調に推移した。営業利益は同0.6%増の8億57百万円。売上総利益は、システム開発や保守の粗利率では堅調に推移した。しかし、クラウドサービスのインフラ費用が増加したことにより売上総利益率が前年同期31.7%から29.6%に低下した。販管費は人件費の増加はあったものの販管費率は低下、営業利益率は前年同期12.3%から11.4%となった。売上・各利益とも概ね会社予想水準での着地。上期末配当も予定通り15.00円/株を実施。
- 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。中期経営計画で掲げる取り組みを着実に実行していく考え。下期は、決済領域ではインフラ運用サービスやクラウドサービスの案件が開始する。セキュリティでは製造業への案件が増加している。データ通信・分析基盤においては自社プロダクトを拡販させる。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。下期には一定の値上げ効果も出てくる見通し。期末配当も修正なく、20.00円/株、年間で35.00円/株を予定。予想配当性向は57.9%。
- 上期はほぼ会社計画通りの着地となった。下期はしっかり案件を積み上げていくとともに価格改定も行っていく予定。通期でも会社計画は達成するだろう。受注高・受注残高の大幅な増加には目を引くものがある。今期から始まる新たな中期経営計画に対してかなりポジティブにスタートした半期といえよう。なお、中期計画では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、上期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な印象を受けた。株価は、受注の状況や中期経営計画で目指す利益水準を考慮すると見直し余地がありそうだ。

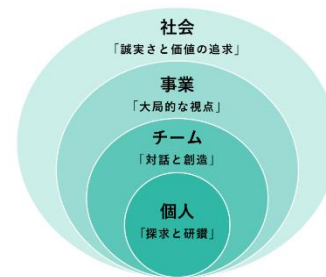
## 1. 会社概要

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	IWI 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)

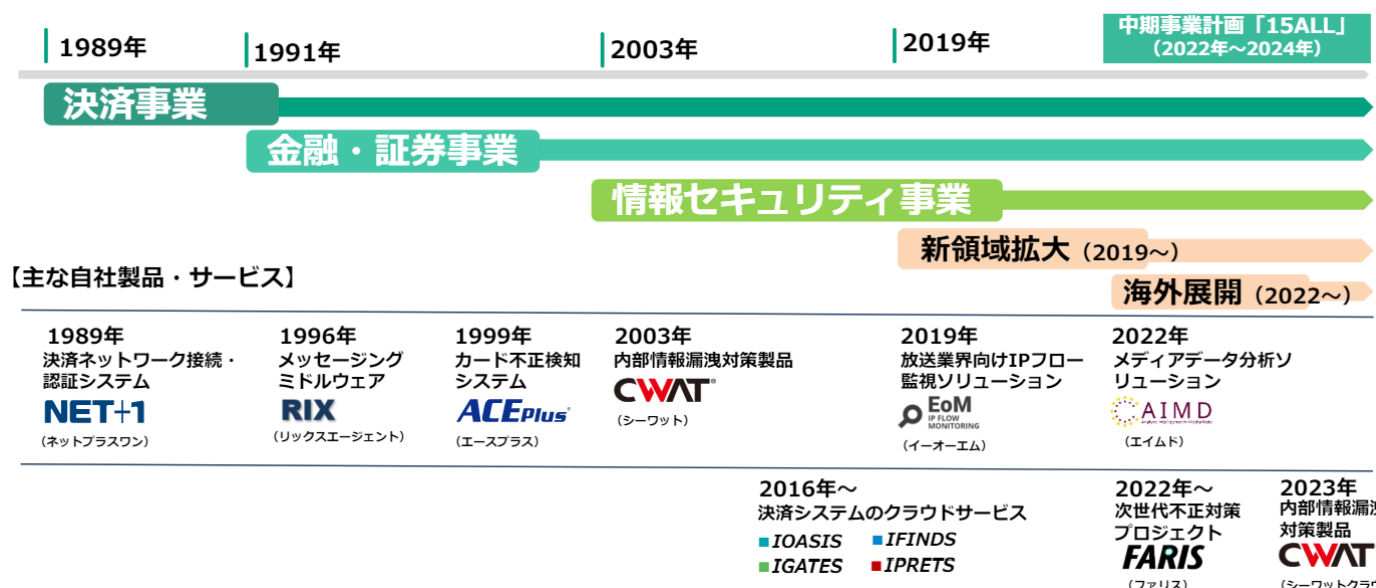
### 【事業内容】

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。

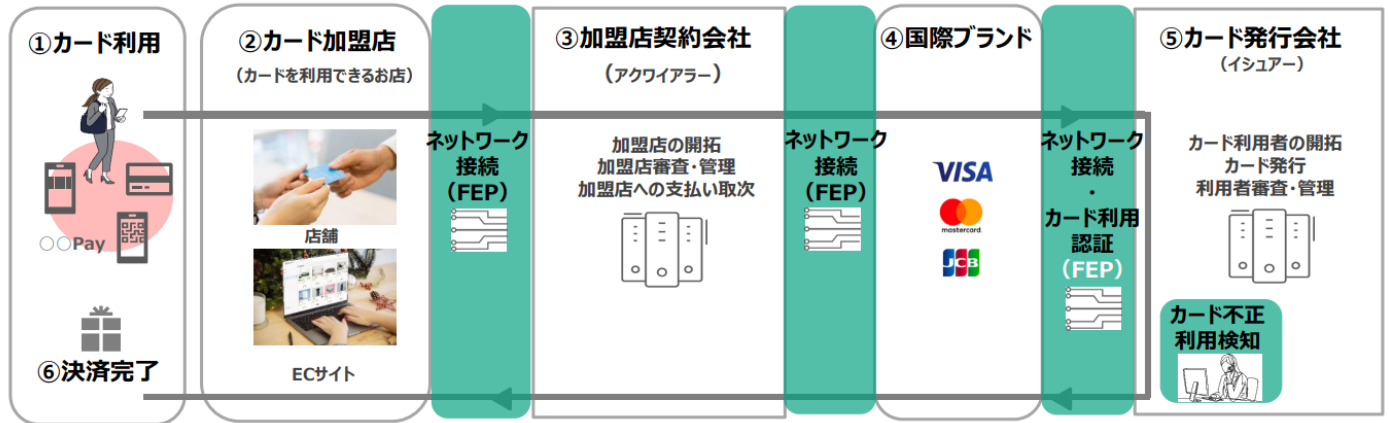


(同社資料より)

### ◎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



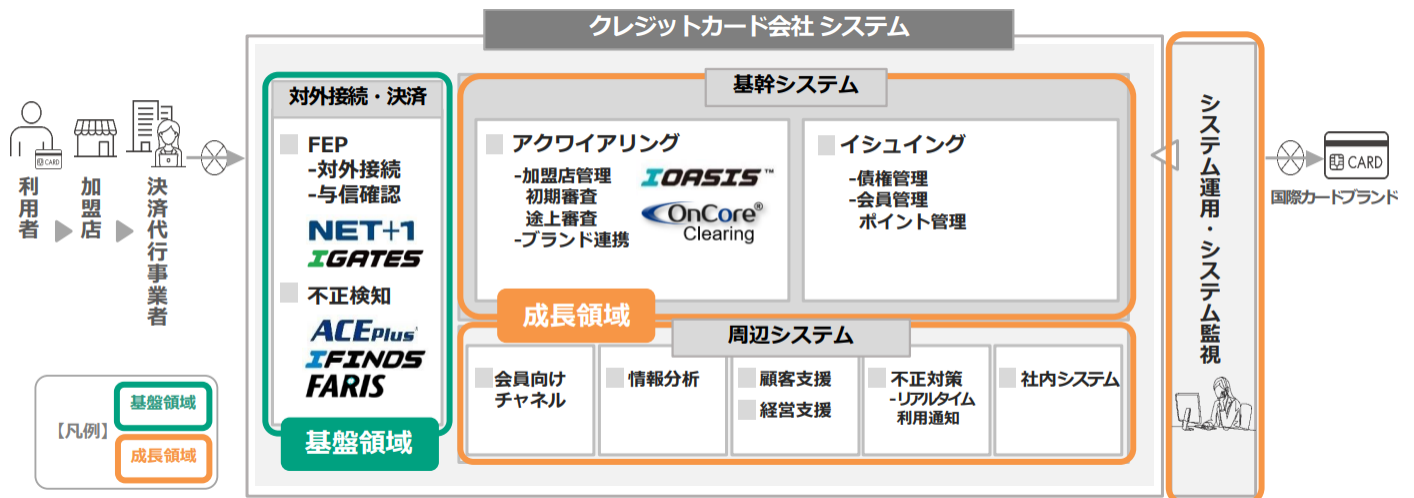
※一部ネットワークおよびデータの流れ等を省略しています。

※FEPシステム:決済ネットワーク接続・認証システム

(同社資料より)

### ◎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、21/6 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

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。

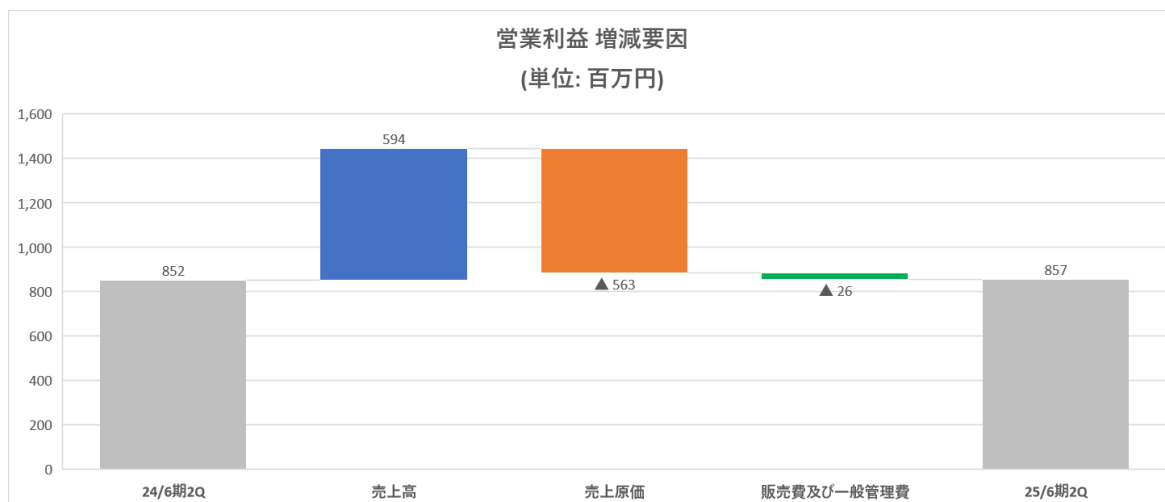
「CWAT（シーワット）」を中心に、内部情報漏洩対策、脆弱性対策、及び外部攻撃対策について、監視・検出・診断・認証と防止・阻止の切り口から各種ソリューションも提供している。クラウドサービスでも提供。

## 2. 2025年6月期上期決算概要

### 2-1 業績概要(非連結)

	24/6期 上期	構成比	25/6期 上期	構成比	前年同期比	会社予想	予想比
売上高	6,946	100.0%	7,540	100.0%	+8.6%	7,500	+0.5%
売上総利益	2,200	31.7%	2,231	29.6%	+1.4%	-	-
販管費	1,348	19.4%	1,374	18.2%	+1.9%	-	-
営業利益	852	12.3%	857	11.4%	+0.6%	860	-0.3%
経常利益	859	12.4%	887	11.8%	+3.2%	880	+0.9%
四半期純利益	584	8.4%	610	8.1%	+4.4%	610	+0.1%

\* 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。

### 増収増益、概ね会社予想水準

売上高は前年同期比 8.6%増の 75 億 40 百万円。主力の決済領域は堅調に推移した。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。

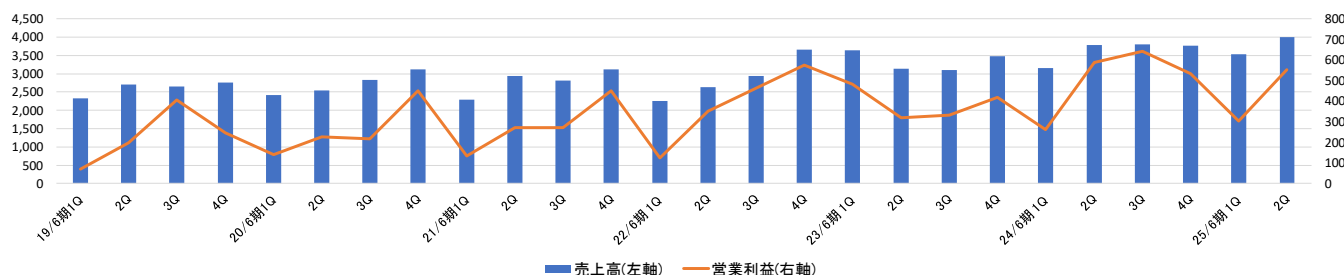
顧客別では、最大手 DNP はセキュリティ製品導入等、セキュリティ関連の売上が増加した。システム開発会社では、クレジットカード会社向けに大型案件の売上があった。またカード会社は概ね堅調に推移した。

営業利益は同 0.6%増の 8 億 57 百万円。売上総利益は、システム開発や保守の粗利率では堅調に推移した。しかし、クラウドサービスのインフラ費用が増加したことにより売上総利益率が前年同期 31.7%から 29.6%に低下した。販管費は人件費の増加はあったものの販管費率は低下、営業利益率は前年同期 12.3%から 11.4%となった。

売上・各利益とも概ね会社予想水準での着地。上期末配当も予定通り 15.00 円/株を実施。

四半期ベースでは、例年通り 1Q(7-9 月)は低い水準からのスタートとなったが 2Q には盛り返し、上期では前年同期比でしっかり前年同期比増収増益を確保した。

売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



## BRIDGE REPORT



## ◎事業領域別売上高

	24/6 期 上期	構成比	25/6 期 上期	構成比	前年同期比
売上高	6,946	100.0%	7,540	100.0%	+8.6%
決済	5,784	83.3%	6,166	81.8%	+6.6%
FEP	2,493	35.9%	2,721	36.1%	+9.1%
不正検知	750	10.8%	1,179	15.6%	+57.1%
アクワイアリング	1,463	21.1%	1,466	19.4%	+0.2%
その他	1,077	15.5%	799	10.6%	-25.8%
セキュリティ	757	10.9%	923	12.2%	+22.0%
データ通信・分析基盤	403	5.8%	449	6.0%	+11.4%
参考:クラウドサービス	1,180	17.0%	1,527	20.3%	+29.4%

\* 単位:百万円

決済領域では、FEP や不正検知分野は既存顧客のシステム更改やクラウドサービスのユーザー増加等により増収。その他分野については、既存顧客の案件数が一時的に減少した。セキュリティ領域は、大手顧客への製品導入等により増収。データ通信・分析基盤領域は、証券会社向けシステム開発により増収。

## ◎製品カテゴリ別売上高

	24/6 期 上期	構成比	25/6 期 上期	構成比	前年同期比
売上高	6,946	100.0%	7,540	100.0%	+8.6%
システム開発	3,457	49.8%	3,479	46.1%	+0.6%
保守	798	11.5%	796	10.6%	-0.2%
自社製品・サービス	173	2.5%	165	2.2%	-4.8%
他社製品(ハードウェア等)	578	8.3%	647	8.6%	+11.9%
クラウドサービス	1,180	17.0%	1,527	20.3%	+29.4%
セキュリティ	757	10.9%	923	12.2%	+22.0%

\* 単位:百万円

システム開発は、大型案件の開発フェーズの移行により減少したものの、既存顧客の更改案件等により増収。クラウドサービスは、ユーザー数増加や既存ユーザーの機能追加等により大幅増収。セキュリティは、大手顧客への製品導入等により増収。

## 2-2 クラウドサービスの動向

カード不正利用検知サービスのユーザー数増加や、既存ユーザーの機能追加等により増収。カード不正利用検知の「IFINDS」のユーザー数が3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。1Qはマイナスだったが、増収効果により2Qは黒字に転換している。引き続きインフラ費用や運用の効率化、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んでいく。

2Qの受注は前年同期比・前四半期比で増加しており、受注残高は着実に積み上がっている。

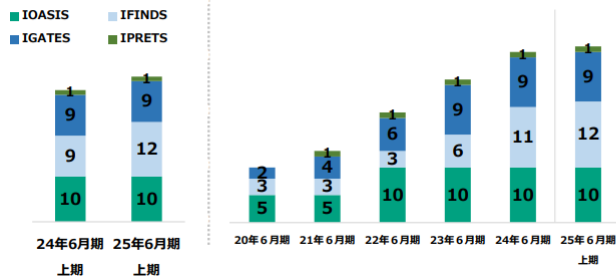
	24/6 1Q	2Q	3Q	4Q	25/6 1Q	2Q	3Q	4Q
受注高	614	969	890	2,761	1,618	1,932	-	-
売上高	592	587	618	705	718	809	-	-
受注残高	6,717	7,098	7,371	9,426	10,326	11,449	-	-
売上総利益	96	84	94	75	-20	128	-	-

\* 単位:百万円

# BRIDGE REPORT



■導入社数



■各サービスの概況

サービス名	概況
IOASIS	既存顧客の機能追加、取引量増加対応等が増加。新規では地銀を中心に引き合い増加
IFINDS	カード不正利用のAI分析データを共有する「FARIS共同スコアリングサービスPowered by PKSHA Security」の導入社数が増加。次世代不正対策プロジェクト「FARIS」において、順次新サービスを投入
IGATES	大規模の業界横断の共同利用型プラットフォーム開発が、2025年1月にリリース

(同社資料より)

## 2-3 受注動向

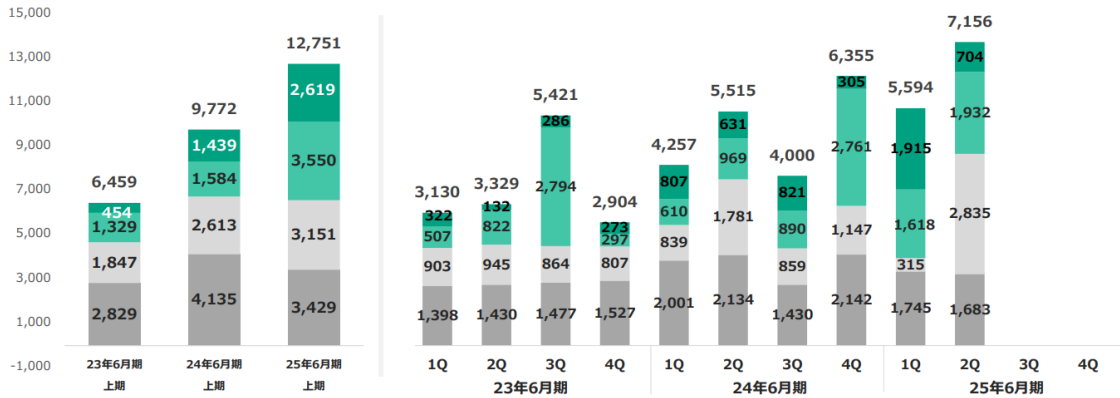
	24/6 1Q	2Q	3Q	4Q	25/6 1Q	2Q	3Q	4Q
受注残高	12,073	13,800	13,995	16,584	18,636	21,795	-	-
うち、クラウド*	6,717	7,098	7,371	9,426	10,326	11,449	-	-
受注高	4,257	5,515	4,000	6,355	5,594	7,156	-	-

\* 単位:百万円

受注高...金融機関向けインフラ運用サービスの大型案件を受注し、25年1月から提供を開始した。システム開発は、クレジットカード会社向け大型案件が開発フェーズの移行により減少した。クラウドサービスは、新規案件や既存顧客の機能追加等により増加。

■...システム開発 ■...保守、自社製品・サービス、他社製品(ハードウェア等)  
■...クラウドサービス ■...セキュリティ

単位:百万円

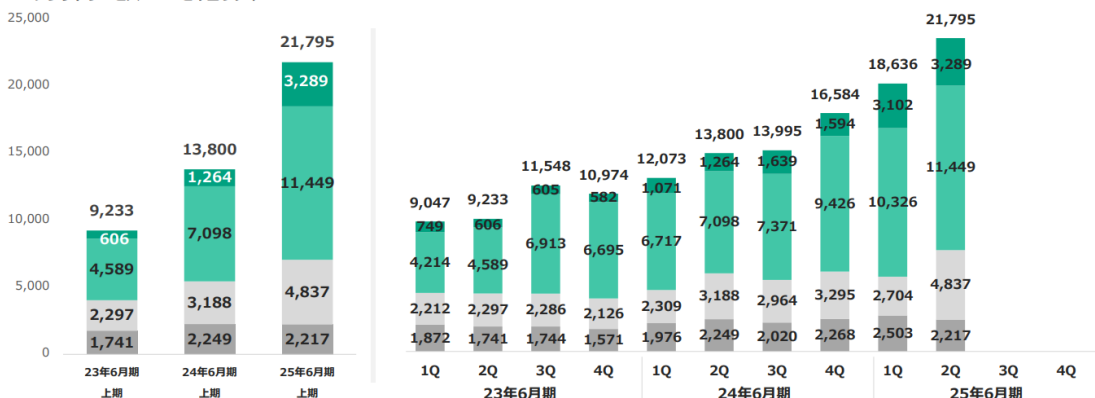


(同社資料より)

受注残高...金融機関向けインフラ運用サービスや、クラウドサービス、セキュリティ等の複数年契約の受注残高が増加した。システム開発は、クレジットカード会社向け大型案件が開発フェーズの移行により減少。

■...システム開発 ■...保守、自社製品・サービス、他社製品(ハードウェア等)  
■...クラウドサービス ■...セキュリティ

単位:百万円



(同社資料より)



## BRIDGE REPORT

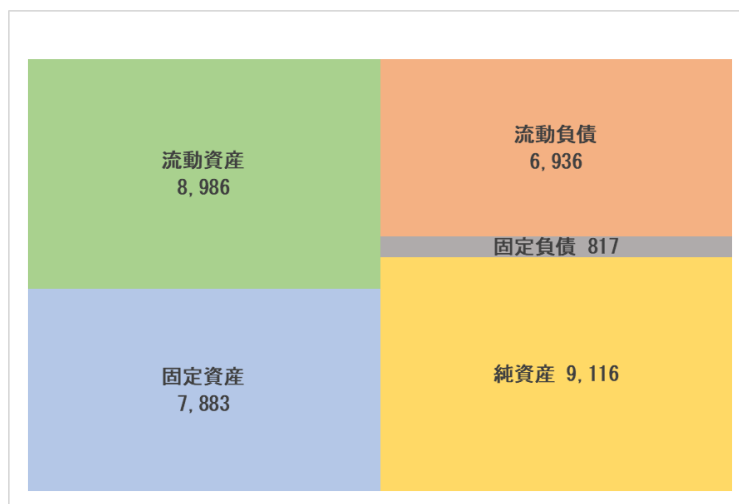


## 2-4 財政状態

## ◎要約BS

	24年6月	24年12月	増減		24年6月	24年12月	増減
流動資産	9,279	8,986	-292	流動負債	6,806	6,936	+130
現預金	4,820	4,670	-149	買入債務	632	470	-162
売上債権	2,453	2,120	-333	前受金	4,517	4,785	+268
固定資産	7,567	7,883	+315	固定負債	818	817	-1
有形固定資産	1,297	1,285	-11	退職関連引当金	626	618	-8
無形固定資産	3,996	4,293	+296	負債合計	7,624	7,754	+129
ソフトウェア	3,119	3,410	+290	純資産	9,222	9,116	-106
投資その他の資産	2,273	2,304	+30	利益剰余金	7,419	7,373	-46
資産合計	16,847	16,870	+22	負債・純資産合計	16,847	16,870	+22

\* 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。

無形固定資産が増加したこと等により、総資産は前期末比 22 百万円増加。

前受金の増加等で負債合計は同 1 億 29 百万円増加。

利益剰余金の減少等で純資産は同 1 億 6 百万円減少。

自己資本比率は前期末より 0.7 ポイント下落し、54.0%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%

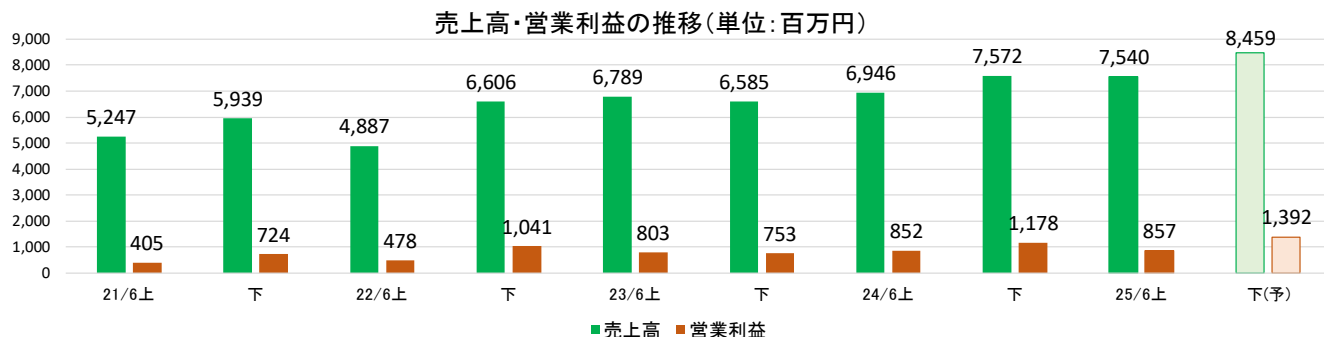
\* 単位:百万円

## 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。

中期経営計画で掲げる取り組みを着実に実行していく考え。下期は、決済領域ではインフラ運用サービスやクラウドサービスの案件が開始する。セキュリティでは製造業への案件が増加している。データ通信・分析基盤においては自社プロダクトを拡販

させる。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。下期には一定の値上げ効果も出てくる見通し。



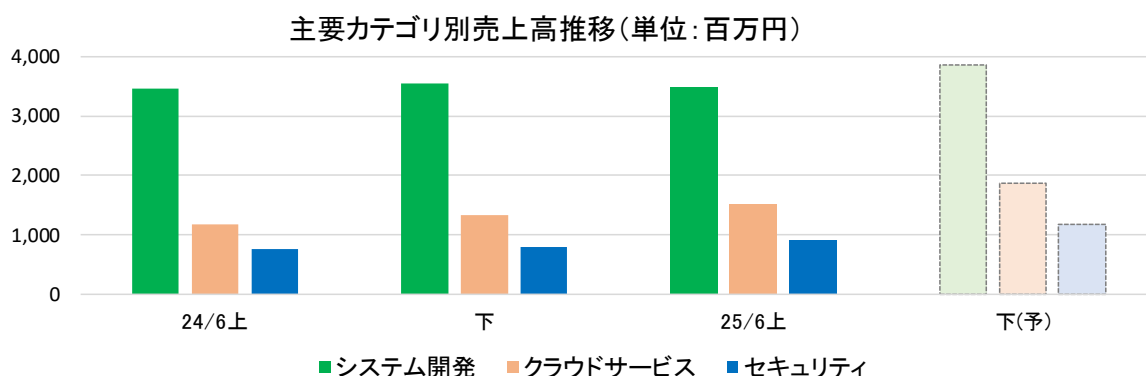
\*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

期末配当も修正なく、20.00円/株、年間で35.00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 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

決済、セキュリティ、テクノロジー領域を中心とした、さまざまな分野で積極的に事業展開することで、人々の生活に価値をもたらし、新たな信頼性を創造していく。

- (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

### 4-2 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”に注力していく考え。



(同社資料より)

#### 01 事業の変革

- ① 既存事業と新規事業の価値最大化、保有ソリューションの価値最大化
- ② 決済領域から新領域への事業拡大
- ③ 収益構造見直しによる収益性向上。プロダクト指向への回帰

#### 02 技術の変革

- ① コア技術と最先端技術・DXとの掛け合わせによる優位性の確保、価値の最大化、価値の創出
- ② 開発、保守、運用の合理化

#### 03 人財の変革

- ① 事業企画人財の育成、コンサル機能強化
- ② R&D機能の強化
- ③ 事業戦略に即した人財流動化

### 4-3 経営目標

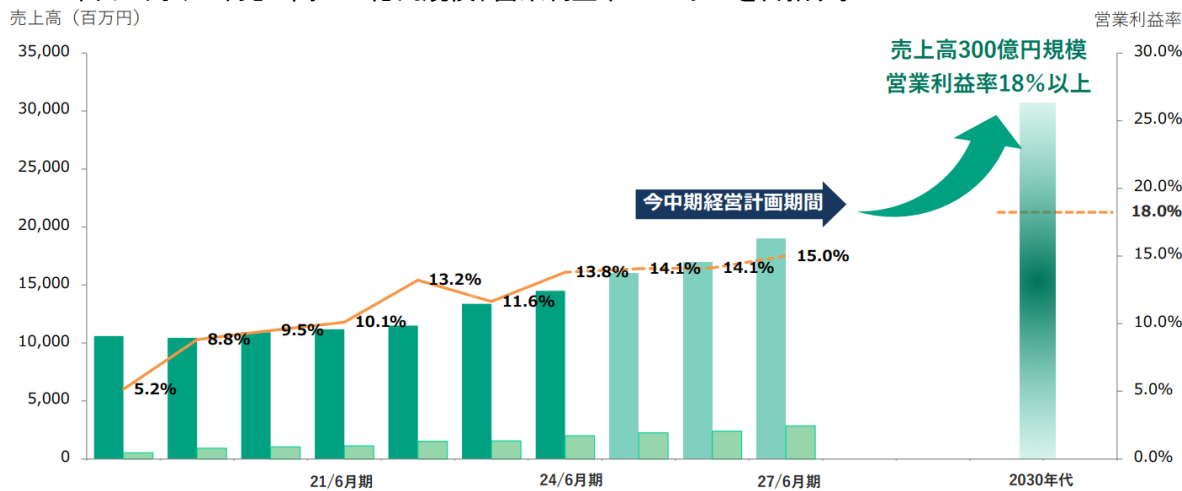
この3年間は、多角化に向けた収益基盤の強化期間と位置づけ、持続的な成長と変革を実現し、2030年に向けた事業拡大を目指す。

	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

#### 4-4 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)

#### 4-5 中期経営計画の進捗(決済領域)

主力の FEP・不正検知分野の価値最大化や生産性の向上を進める一方、決済領域の拡大やシステム運用サービスの拡大に取り組む。「NET+1」の新バージョンでは既に顧客への提案も始まっている。

既存領域から新領域への人財ローテーション、新領域の人財育成、リスクリングを推進していく。

##### 既存事業の価値最大化

FEP 主力製品「NET+1」の新バージョン開発

- ・開発工期の大幅短縮と拡張性を実現。クラウド化に対応
- ・既存顧客に導入済み製品を、順次新バージョンへ入れ替え

不正検知ソリューションの多角化

- ・イシュー共同利用型ソリューションの導入社数増加
- ・業界横断型ソリューションの開発、他社との協業拡大
- ・既存製品の機能追加による付加価値向上

高生産性モデルへのシフト

- ・生成 AI/ローコード/ノーコード開発の促進
- ・共通化、標準化の促進
- ・システム運用の集約、効率化

##### 新領域の拡大

FEP・不正検知分野からの領域拡大

- ・アクワイアリング分野のさらなる拡大
- ・機能分割による基幹システムのモダナイズ、オープン化
- ・生成 AI を活用したシステム更新対応の効率化

重点顧客の売上拡大

- ・FEP・不正検知分野からの売上拡大
- ・事業企画/コンサル機能の強化

システム運用サービスの拡大

- ・金融機関向けインフラ運用サービスの大型案件を受注
- ・既存顧客の FEP・不正検知システムの運用拡大

#### 4-6 中期経営計画の進捗(セキュリティ・データ通信・分析基盤領域)

セキュリティやデータ通信・分析基盤領域の事業規模拡大に取り組む。R&D においては、コア技術の転用や AI などの先端技術の取り込みにより、決済・セキュリティ領域の自社プロダクト・サービスの機能拡張、システム開発・運用の効率化を進める考え。DNP との協業の再構築も進めていく。

##### セキュリティ領域

自社プロダクト「CWAT」の拡販

- ・情報漏えい対策(DLP)分野における市場ポジション獲得
- ・新機能追加による製品の付加価値向上
- ・海外現地パートナーとの共創

エンドポイントセキュリティからの領域拡大

- ・脅威インテリジェンス製品の販売拡大
- 運用サービスの拡大
- ・EDR 製品の運用サポートサービスの提供
- ・DNP グループによる SOC サービスの提供

## データ通信・分析基盤領域

## 市場系システム分野の拡大

- ・証券フロント分野からの領域拡大
- ・大手証券や銀行・信託・生保等への顧客基盤開拓

## 自社プロダクト「AIMD」の拡販

- ・「AIMD(メディアデータ複合分析ソリューション)」の製造業への展開

## R&amp;D の取り組み

## ■既存事業の価値向上

- ・RAG/AIOPS/AI エージェントなどの既存プロダクト・サービスへの適用、新サービス企画

## ■新事業立ち上げのための技術検証

## 5. 今後の注目点

上期はほぼ会社計画通りの着地となった。下期はしっかり案件を積み上げていくとともに価格改定も行っていく予定。通期でも会社計画は達成するだろう。売上や利益については大きなサプライズはないが、受注高・受注残高の大幅な増加には目を引くものがある。今期から始まる新たな中期経営計画に対してかなりポジティブなスタートとなった半期といえよう。なお、中期計画では 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、上期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な印象を受けた。

株価は今年に入り小動きで推移している。PER について特段低位にはないものの、受注の状況や中期経営計画で目指す利益水準を考慮すると見直し余地がありそうだ。

## <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>

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's Wave」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なかったため、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 >

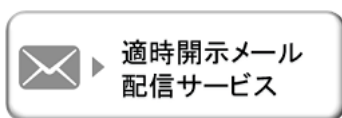
当社は、継続的な収益力の向上と事業運営の効率性を示す営業利益率と資本効率性を示す ROE(自己資本利益率)を重要な経営指標として事業推進を行っております。当社は、新たに策定した3ヶ年中期経営計画の最終年度である2027年6月期において、営業利益率15.0%、ROE17.0%以上の達成を計画しています。また、当社の資本コストは、8.1%\*と見積もっており、資本コストを上回る ROE を追求することで、当社の株主価値の向上を目指します。

\*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.

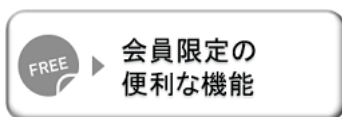
ブリッジレポート(インテリジェント ウェブ:4847)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



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。

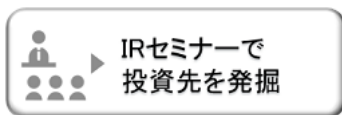
[>> ご登録はこちらから](#)



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会うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)