



川上 晃司 社長

株式会社インテリジェント ウェーブ(4847)



INTELLIGENT WAVE INC.

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
961 円	26,340,000 株		25,312 百万円	14.4%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
37.00 円	3.9%	64.31 円	14.9 倍	361.91 円	2.7 倍

*株価は 11/17 終値。各数値は 25 年 6 月期決算短信より。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
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)	14,518	2,030	2,072	1,420	54.19	40.00
2025 年 6 月(実)	15,596	1,848	1,890	1,349	51.55	35.00
2026 年 6 月(予)	17,400	2,400	2,440	1,690	64.31	37.00

* 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 2026 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. 2026 年 6 月期第 1 四半期決算概要
 3. 2026 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

- 26/6 期 1Q の売上高は前年同期比 5.7%増の 37 億 46 百万円。主力の決済領域は不正検知分野やクラウドサービスを中心に引き続き堅調に推移した。セキュリティ領域は大手顧客への製品導入等により増収。製品カテゴリ別ではクラウドサービスや自社サービスの金融機関向けインフラ運用サービスが大きく伸びた。ストック・フロー別ではフローが減収となったもののストック売上が大きく伸びている。営業利益は同 32.4%減の 2 億 5 百万円。利益面では、決済領域のクラウドサービスを提供する一部顧客への品質強化対応が発生した影響を受けたことなどで売上総利益率は前年同期 27.6%から 24.9%に低下した。販管費は 7.8%増加し、営業利益率が前年同期 8.6%から 5.5%となった。四半期ベースでは、1Q(7-9 月)が低い水準からのスタートとなるのは例年通り。ただし、ここ 3 年でも営業利益は低い水準となっている。
- 通期予想に修正はなく、26/6 期は売上高が前期比 11.6%増の 174 億円、営業利益は同 29.8%増の 24 億円の予想。1Q の業績に影響を及ぼした品質問題への対応については、2Q の収束を目指して全力で取り組む。下期からは製販一体の活動で挽回していく。現在、同社は 2 つの課題を抱えていると認識。それらの課題に対して決済領域、セキュリティ領域でそれぞれに取り組んでいく。これらの取り組みを中期的な構造改革とともに進め、その成果を 26/6 期に少しでも多く得られるよう、スピードを上げて取り組んでいく。配当も修正なく、前期から 2.00 円/株増配の 37.00 円/株(うち上期末 17.00 円/株)を予定。予想配当性向は 57.5%。
- 1Q は 25/6 期から続く一部案件で品質強化への対応があり、減益となった。しかしこれらの影響については期初から予想されていた。現在 2Q に収束させるべく取り組んでいる。こうした中にあっても、ここ数年で大幅に増加した受注残高は引き続き高水準を維持している。また、これまでに大きく伸ばしてきたストック案件が今 1Q に売上に反映されてきており、事業基盤が着実に拡大していることが分かる。今後は着実に 2 桁成長を持続させるだろう。また、引き続き中期経営計画で掲げる目標数値にも上乗せ余地があると見ている。株価は今年に入り小動きで推移している。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るという見方に変わりはない。

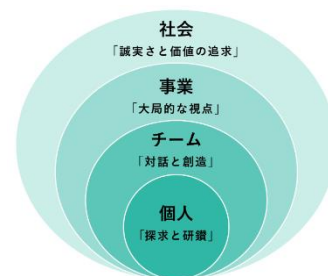
1. 会社概要

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 50.73%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)

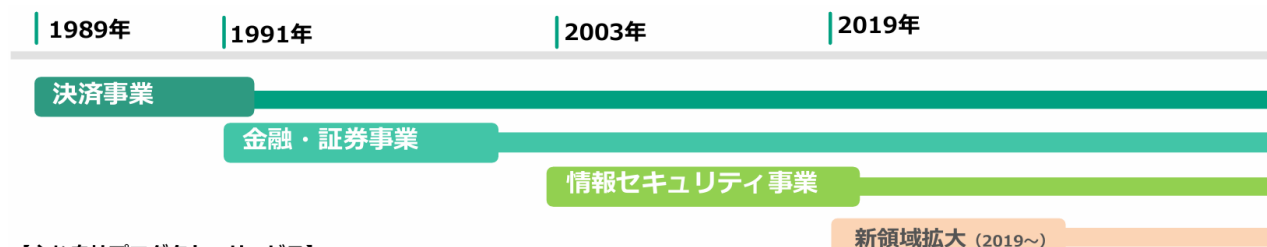
【事業内容】

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

- ・1980 年代に、国内における 24 時間 365 日オンラインカード決済の実現に貢献
決済ネットワーク接続・認証システム「NET+1」を開発し、トップシェアを獲得
- ・高速・大容量のデータ通信・分析技術をコア技術に、自社プロダクトを開発
- ・2003 年に、内部情報漏洩対策製品「CWAT」を開発し、情報セキュリティ事業に参入
- ・2019 年からは、新たな事業領域を拡大させている



【主な自社プロダクト・サービス】

1989年 決済ネットワーク接続・ 認証システム NET+1 (ネットプラスワン)	1996年 メッセージング ミドルウェア RIX (リックスエージェント)	1999年 カード不正検知 システム ACEplus (エースプラス)	2003年 内部情報漏洩対策製品 CWAT (シーワット)	2019年 放送業界向けIP放送 パケット監視ソリューション	2022年 メディアデータ 複合分析ソリューション
2016年～ 決済システムのクラウドサービス IOASIS IFINDS				2022年～ 次世代不正対策 プロジェクト FARIS (ファリス)	

(同社資料より)

BRIDGE REPORT



◎キャッシュレス決済の仕組み

店舗や、EC サイト等において、キャッシュレス決済を利用すると、いくつかの事業会社のシステムを経由し、決済が完了する。

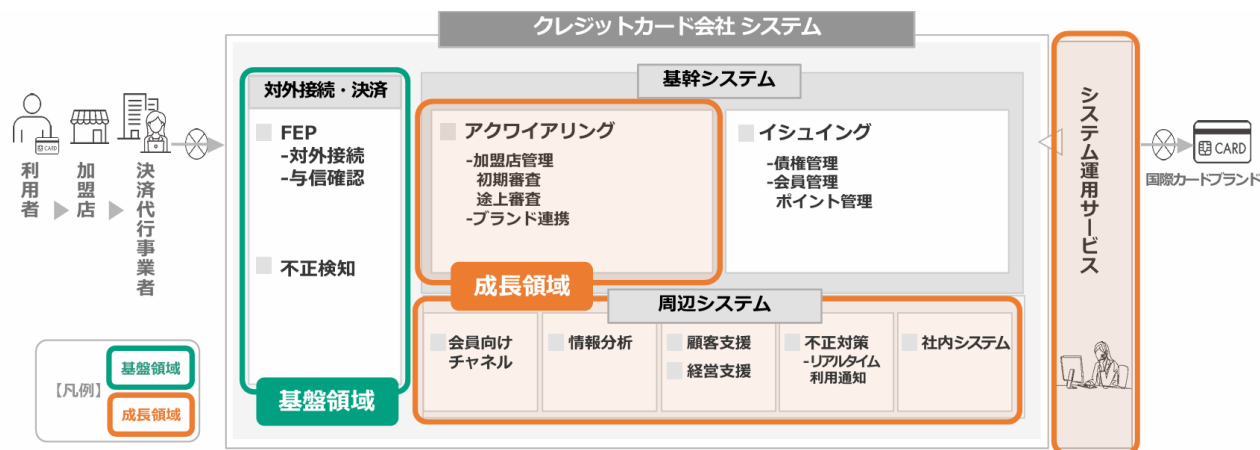


(同社資料より)

◎インテリジェントウェイブの決済事業領域

クレジットカード会社システムの対外接続部分において、シェアが高い。

今後は、アクワイアリング分野や、システム運用サービス等を中心に領域拡大を進めていく方針。



(同社資料より)

◎決済ソリューション

FEP、不正検知、アクワイアリング分野は、自社プロダクト・サービスをベースにシステムを提供している。

分野	機能	オンプレ開発	クラウドサービス
FEP シェア 70%※	24時間365日無停止で各種決済ネットワークとの接続や、カードの利用認証（オーソリ取引）を実施	■ 決済ネットワーク接続・認証システム NET+1	■ 決済ネットワーク接続・認証サービス
不正検知 シェア 60%※	カード利用時に、リアルタイムに不正利用を検知。ルール判定、AIスコアリング等によって不正対策を実施	■ カード不正検知システム ACEplus	■ カード不正検知サービス IFINDS FARIS ■ FARIS 共同スコアリングサービス Powered by PKSHA Security
アクワイアリング	売上管理、加盟店精算等、アクワイアリング事業に必要な全ての機能を提供	■ アクワイアリング業務システム IOASIS™	■ アクワイアリング業務サービス IOASIS™

※クレジットカード会社主要 25 社における導入社数(同社調べ)

※クラウドサービスの提供も含む

(同社資料より)

BRIDGE REPORT



オンプレ開発

- 導入に必要なシステム一式を顧客が保有、一定期間ごとにシステム更改
- 顧客ニーズに応じて柔軟にカスタマイズ可能
- 大手カード会社の高いシェアを保持

クラウドサービス

- 同社が保有するシステムを顧客に提供、月額料金制(複数年契約)
- 初期投資費用が抑えられ、中規模カード会社・新規参入企業などが利用

◎セキュリティソリューション

「組織内部からの情報漏洩」と「組織外部からのサイバー攻撃」の双方に、自社製品「CWAT」と海外のサイバーセキュリティ製品を販売する。販売については親会社 DNP グループと協業している。

分野	機能	製品名
内部情報漏えい対策ソリューション	クライアントPC端末からの情報漏えいを監視。高精度なログ取得により利用状況を「見える化」	■ 内部情報漏えい対策ソフトウェア
エンドポイントセキュリティ	ランサムウェアなどのマルウェア攻撃からクライアント端末を保護	■ 統合型セキュリティプラットフォーム
		■ エンドポイントセキュリティ
セキュリティインテリジェンス	ダークウェブなどから、組織のリスクとなりうる脅威情報を収集	■ インテリジェンスプラットフォーム
暗号鍵管 (HSM)	車載 ECU 向け暗号鍵管理システムを自社開発し、DNP と協業販売	■ 鍵管理アプライアンス製品
ID 管理	SSO(シングルサインオン)や、システムの権限管理、多要素認証など ID 管理に必要な機能を網羅的に提供	■ ID 管理トータルソリューション

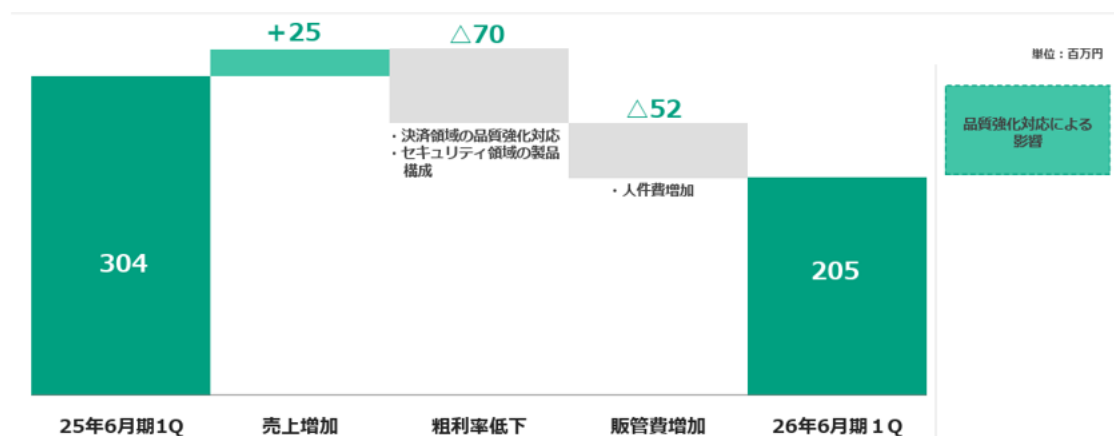
2. 2026 年 6 月期第 1 四半期決算概要

2-1 業績概要(非連結)

	25/6 期 1Q	構成比	26/6 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	3,542	100.0%	3,746	100.0%	+5.7%
売上総利益	979	27.6%	933	24.9%	-4.7%
販管費	675	19.1%	727	19.4%	+7.8%
営業利益	304	8.6%	205	5.5%	-32.4%
経常利益	304	8.6%	204	5.5%	-32.7%
四半期純利益	208	5.9%	139	3.7%	-32.9%

* 単位:百万円

営業利益増減要因



(同社資料より)

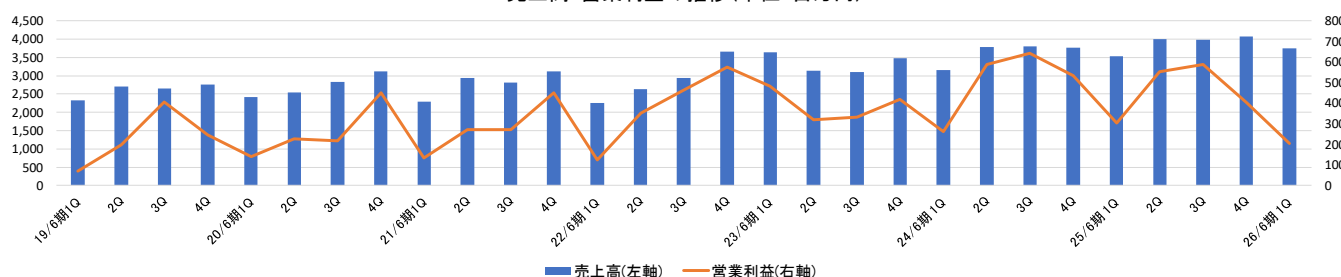
増収減益

売上高は前年同期比 5.7%増の 37 億 46 百万円。主力の決済領域は不正検知分野やクラウドサービスを中心に引き続き堅調に推移した。セキュリティ領域は大手顧客への製品導入等により増収。製品カテゴリ別ではクラウドサービスや自社サービスの金融機関向けインフラ運用サービスが大きく伸びた。ストック・フロー別ではフローが減収となったもののストック売上が大きく伸びている。

営業利益は同 32.4%減の 2 億 5 百万円。利益面では、決済領域のクラウドサービスを提供する一部顧客への品質強化対応が発生した影響を受けて決済領域全体の粗利率が低下した。セキュリティ領域でも製品構成の影響により粗利率は低下した。売上総利益率は前年同期 27.6%から 24.9%に低下した。販管費は人件費の増加などにより 7.8%増加し、営業利益率は前年同期 8.6%から 5.5%となった。

四半期ベースでは、1Q(7-9 月)が低い水準からのスタートとなるのは例年通り。ただし、ここ 3 年でも増収にはなったものの、営業利益は低い水準となっている。

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

	25/6 期 1Q	構成比	26/6 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	3,542	100.0%	3,746	100.0%	+5.7%
決済	2,930	82.7%	3,068	81.9%	+4.7%
FEP	1,319	37.2%	1,160	31.0%	-12.1%
不正検知	502	14.2%	769	20.5%	+53.1%
アクワイアリング	748	21.1%	612	16.3%	-18.1%
その他	359	10.1%	526	14.0%	+46.3%
セキュリティ	407	11.5%	499	13.3%	+22.8%
データ通信・分析基盤	204	5.8%	177	4.7%	-13.2%
参考:クラウドサービス	718	20.3%	1,014	27.1%	+41.2%

* 単位:百万円

決済領域では、不正検知分野においてクラウドサービスを中心に増加した。その他分野については、金融機関向けインフラ運用サービスが増加した。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。

◎製品カテゴリ別売上高

	25/6 期 1Q	構成比	26/6 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	3,542	100.0%	3,746	100.0%	+5.7%
システム開発	1,510	42.6%	1,275	34.0%	-15.5%
保守	398	11.2%	414	11.1%	+4.0%
自社製品・サービス	74	2.1%	177	4.7%	+139.9%
他社製品(ハードウェア等)	434	12.3%	364	9.7%	-16.2%
クラウドサービス	718	20.3%	1,014	27.1%	+41.2%
セキュリティ	407	11.5%	499	13.3%	+22.8%

* 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収。自社製品・サービスは新規インフラ運用サービスの開始により増収。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 事業領域別の取組

《決済》DNP と非対面決済の不正取引対策強化に向けた実証実験を実施

大日本印刷(DNP)と連携し、非対面決済における不正取引対策強化の取組みを進めている。DNP が提供する「3D セキュア 2.0 本人認証サービス」と同社が提供する「カード不正利用検知システム」に登録された不正情報の自動共有を目指し、両システムが保有する取引データの分析・照合を行う実証実験を実施した。その結果、86.4%の取引でマッチングに成功した。

クレジットカードの不正利用被害額は、24 年に過去最高の 555 億円となり、経済産業省は「クレジット・セキュリティ対策ビジョン 2025」において、異なるシステム間での情報共有が不正検知精度向上の鍵であると指摘している。今後は、実証実験結果に対するさらなる分析・検証を進めるとともに、情報共有による不正対策の効果を具体的に算出し、不正検知精度の一層の向上に取り組む。

《データ通信・分析基盤》NEDO 懸賞金活用型プログラムで、量子コンピュータの開発環境を無償提供

国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)が推進する、量子コンピューティング技術に関する懸賞金活用型プログラム「NEDO Challenge, Quantum Computing “Solve Social Issues!”」において、スクリーニング審査を通過した参加者向けに、量子コンピュータの開発環境を整備し、無償で提供する。この開発環境は、NEDO とともに、国立研究開発法人産業技術総合研究所(産総研)、国立研究開発法人理化学研究所、同社、クオンティニューム株式会社、IBM 東芝デジタルソリューションズ、株式会社 Fixstars Amplify が協力して構築している。自ら計算環境を用意することが難しい参加者でも、高度な実験や検証を行えるよう支援し、量子技術の研究開発を一層加速させることを目的としている。

BRIDGE REPORT



2-3 受注動向

	25/6 1Q	2Q	3Q	4Q	26/6 1Q	2Q	3Q	4Q
受注残高	18,636	21,795	21,187	20,311	20,238			
うち、クラウド*	10,326	11,449	10,935	10,850	9,995			
受注高	5,594	7,156	3,382	3,189	3,673			

* 単位:百万円

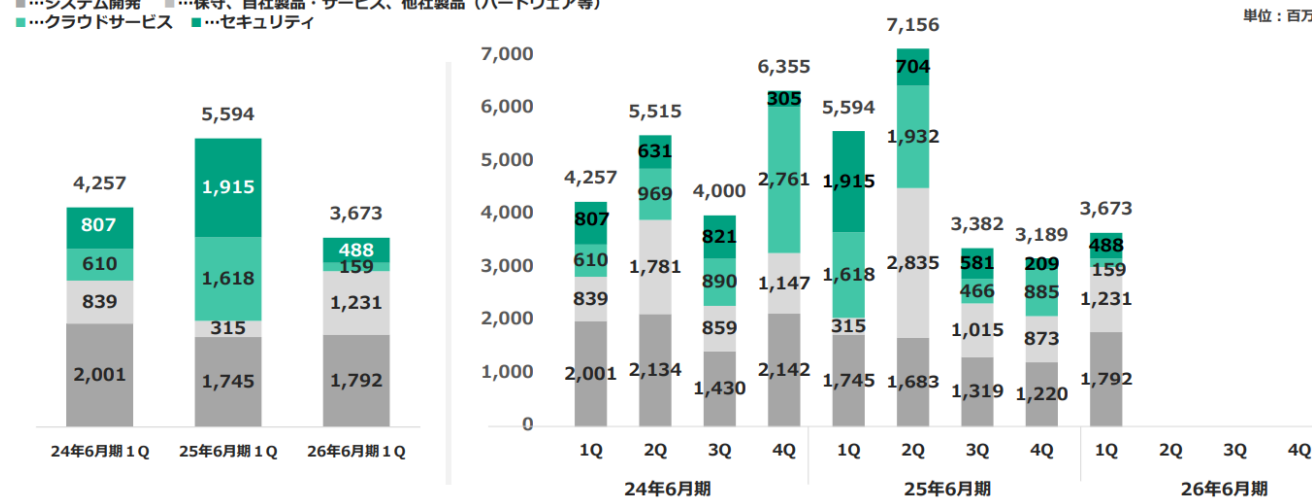
受注高…前期にあったセキュリティ、クラウドサービスの複数年契約案件の影響により 1Q は前年同期との比較で減少した。他社製品については、FEP 更改に伴うハードウェアが増加した。

下期に向けて、カード会社のシステム更改需要や、決済領域の拡大に向けた提案活動を強化する方針。

製品カテゴリ別受注高

■…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



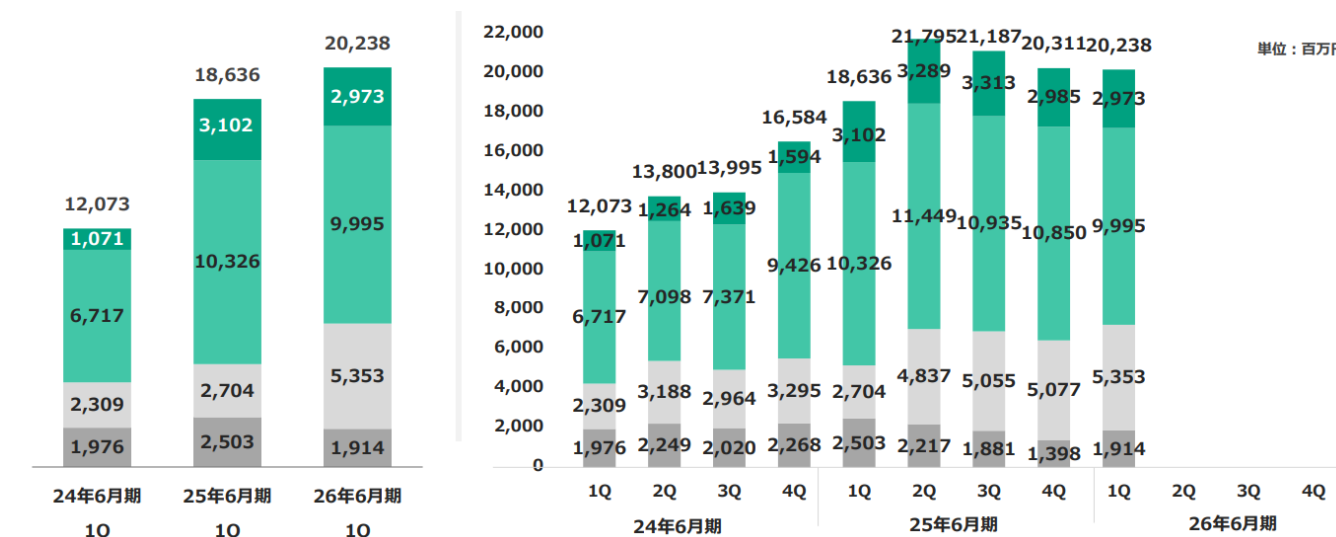
(同社資料より)

受注残高…前期比では減少したが、前年同期比では大きく伸びておりここ1年は200億円台で推移している。

製品カテゴリ別受注残高

■…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

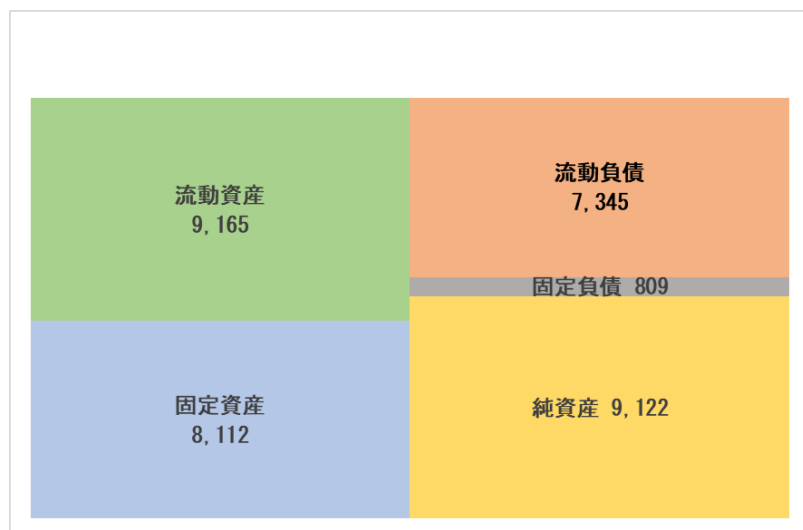


2-4 財政状態

◎要約BS

	25 年 6 月	25 年 9 月	増減		25 年 6 月	25 年 9 月	増減
流動資産	10,460	9,165	-1,295	流動負債	8,417	7,345	-1,071
現預金	6,431	5,134	-1,297	買入債務	417	786	+368
売上債権	1,685	1,713	+28	前受金	5,734	5,283	-450
固定資産	8,229	8,112	-116	固定負債	797	809	+11
有形固定資産	1,336	1,397	+61	退職給付引当金	614	623	+9
無形固定資産	4,154	3,963	-191	負債合計	9,215	8,155	-1,060
ソフトウェア	3,843	3,862	+18	純資産	9,475	9,122	-352
投資その他の資産	2,739	2,752	+12	利益剰余金	7,717	7,332	-385
資産合計	18,690	17,278	-1,412	負債・純資産合計	18,690	17,278	-1,412

* 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。

現預金の減少等により、総資産は前期末比 14 億 12 百万円減少。
 未払法人税等の減少等により、負債合計は同 10 億 60 百万円減少。
 利益剰余金の減少等で純資産は同 3 億 52 百万円減少。
 自己資本比率は前期末より 2.1 ポイント上昇し、52.8%となった。

3. 2026 年 6 月期業績予想

3-1 業績予想

	25/6 期	構成比	26/6 期(予)	構成比	前期比
売上高	15,596	100.0%	17,400	100.0%	+11.6%
営業利益	1,848	11.9%	2,400	13.8%	+29.8%
経常利益	1,890	12.1%	2,440	14.0%	+29.1%
当期純利益	1,349	8.7%	1,690	9.7%	+25.2%

* 単位:百万円

26/6 期は 2 桁増収増益を見込む

通期予想に修正はなく、26/6 期は売上高が前期比 11.6%増の 174 億円、営業利益は同 29.8%増の 24 億円の予想。
 1Q の業績に影響を与えた品質問題への対応については 2Q の収束を目指して全力で取り組む。下期からは製販一体の活動

BRIDGE REPORT



で挽回していく。現在、同社が抱える課題として、近年の業容拡大に伴うリソースの逼迫、製品サービスラインナップの増加に伴うインフラや開発環境に関するコスト構造の課題、開発部門でのリソース最適配分の問題が挙げられる。もう一つの課題として、セキュリティ領域での内部情報漏えい対策ソリューションである自社製品「CWAT」の商品性と、その他製品やサービスが単品販売にとどまっているため、規模が停滞している点も挙げられる。

これらの課題に対して、

決済領域では、以下の取り組みを進めている。

●FEP システム「NET+1」の新バージョン「NET+1v2」への集約など、ラインナップの見直しによるコスト構造改革

●生成 AI の活用や標準化による生産性向上

●リスクリングを通じたリソース配分の最適化

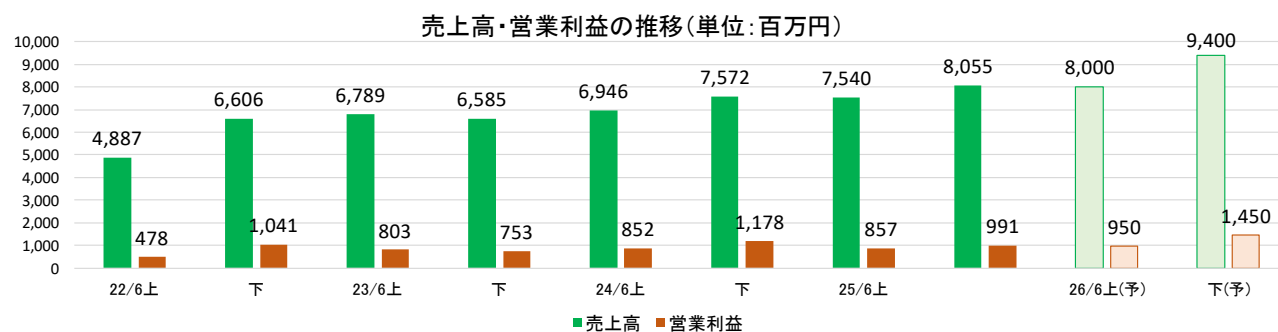
●クラウドサービスにおける、インフラ関連コストの削減や、運用・保守におけるコスト構造改革

●品質保証部門の機能強化による品質向上

●事業構造改革として、FEP とアクワイアリング機能の掛け合わせにより、新たな価値を創出する提供機能の実現

セキュリティ領域については、DNP グループとの協業をさらに加速させ、顧客伴走型の役務提供を通じて収益機会を拡大し、活動の幅を広げていく考え。

このような取り組みを中期的な構造改革とともに進め、その成果を 26/6 期に少しでも多く得られるよう、スピードを上げて取り組んでいく。



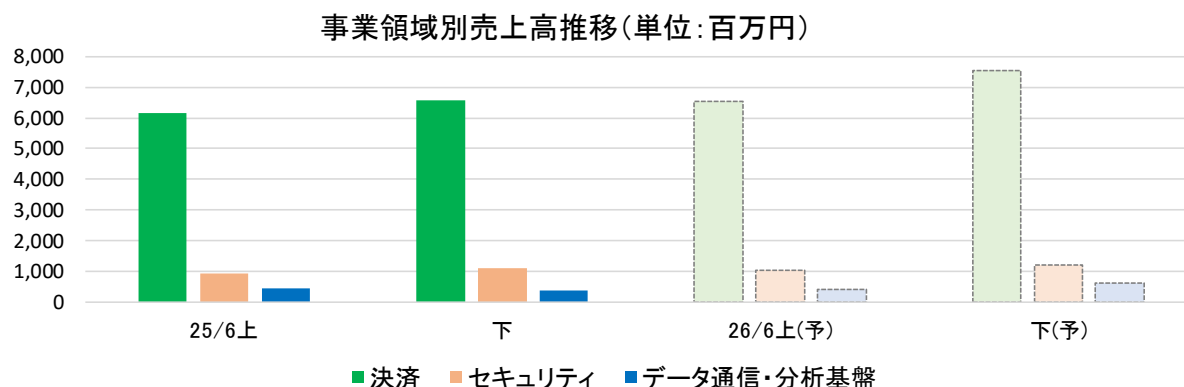
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

配当も修正なく、前期から 2.00 円/株増配の 37.00 円/株(うち第 2 四半期末 17.00 円/株)を予定。予想配当性向は 57.5%。

3-2 事業領域別売上高予想

	25/6 期	26/6 期(予)	前期比
売上高	15,596	17,400	+11.6%
決済	12,755	14,100	+10.5%
セキュリティ	2,022	2,250	+11.2%
データ通信・分析基盤	817	1,050	+28.4%

* 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。

BRIDGE REPORT



3-3 製品カテゴリ別売上高予想

	25/6 期			26/6 期(予)			前期比
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
売上高	7,540	8,055	15,596	8,000	9,400	17,400	+11.6%
システム開発	3,479	3,359	6,838	2,670	3,760	6,430	-6.0%
保守	796	822	1,619	820	830	1,650	+1.9%
自社製品・サービス	165	383	548	380	510	890	+62.4%
他社製品(ハードウェア等)	647	440	1,087	900	820	1,720	+58.2%
クラウドサービス	1,527	1,952	3,479	2,190	2,270	4,460	+28.2%
セキュリティ	923	1,098	2,022	1,040	1,210	2,250	+11.2%
営業利益	857	991	1,848	950	1,450	2,400	+29.8%

* 単位:百万円

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ち、新たな信頼性を創造していく。

「Transformation for the Future」

- (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

BRIDGE REPORT



目指す。

初年度は、一部案件において品質強化対応や自社製品の一括償却等により利益が未達となった。26/6期以降は、中計施策に基づき、最終年度の計画達成を目指す。

	24/6 期 実績	25/6 期 実績	26/6 期 計画	27/6 期 計画
売上高	14,518	15,596	17,400	19,000
決済	12,152	12,755	14,100	14,600
セキュリティ	1,558	2,022	2,250	2,800
データ通信・分析基盤	808	817	1,050	1,600
営業利益	2,030	1,848	2,400	2,850
営業利益率	14.0%	11.9%	13.8%	15.0%
ROE	15.8%	14.4%	-	17.0%以上

* 単位:百万円

4-4 中期経営計画の 25/6 期までの事業領域別進捗

各事業領域で課題を掲げ、施策を講じていく。

海外も含めて、マーケットを広くとらえて事業拡大を目指す。

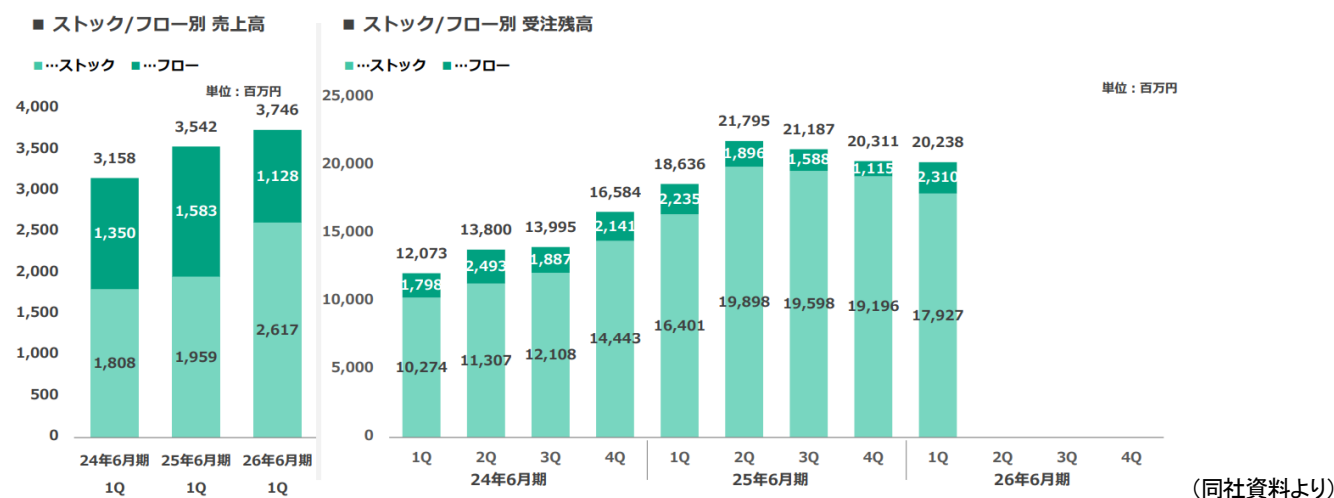
事業領域	主な施策		主な課題
決済	決済ソリューションの付加価値向上と領域拡大	・FEP 主力製品の新バージョン移行と開発効率化 ・不正検知ソリューションの多角化と、業界横断型 ソリューションの立ち上げ ・アクワイアリングの機能を活用した領域拡大	・主要顧客におけるチャネル拡大 ・領域拡大に向けたコンサル機能強化
	品質強化と生産性向上	・開発プロセスの標準化・共通化、自動化の促進 ・インフラ・運用の機能集約と標準化	・事業伸長に伴う開発運用体制の整備
セキュリティ	付加価値向上と販売体制強化	・自社プロダクトの機能拡張 ・国内外におけるパートナー戦略 ・DNP グループの顧客基盤活用	・顧客基盤の拡大 ・顧客ニーズに合わせた柔軟な対応力
データ通信・分析基盤	コア技術を活用したビジネス確立	・証券・市場系ビジネスにおける提供価値の拡大 ・コア技術の用途開発	・新規ビジネスへのリソース創出 ・コア技術の他業界における活用

5. 今後の注目点

1Q は 25/6 期から続く一部案件で品質強化への対応があり、減益となった。しかしこれらの影響については期初から予想されていた。ただし、その対応が予定より遅れている模様。現在 2Q に収束させるべく取り組んでいる。目先はその進捗を注視しながら2Qの状況を見ていきたい。こうした中にあっても、ここ数年で大幅に増加した受注残高は引き続き高水準を維持している。また、表にみるようにこれまでに大きく伸ばしてきたストック案件が今 1Q に売上に反映されてきており、事業基盤が着実に拡大していることが分かる。今後は着実に 2 桁成長を持続させるだろう。また、引き続き中期経営計画で掲げる目標数値にも上乗せ余地があると見ている。

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るという見方に変わりはない。

ストック/フロー別の売上高・受注残高の推移



ストック: 契約の形態や業務の実態等から判断して、定常的に一定規模の売上高を計上できる案件(クラウドサービスやセキュリティ製品の利用料、自社サービス、システム運用保守、自社製品や他社製品の保守等)

フロー: 契約の規模や成立時期が定常的ではない案件(システム開発、自社製品や他社製品の販売等)

<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: 2025 年 10 月 1 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。

BRIDGE REPORT



<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として、様々な施策の強化に取り組んできました。その結果、2025 年 6 月期には 17 名まで増加したものの、特に技術職及び営業職における登用については依然としてさらなる推進が求められる状況です。これを踏まえ、2027 年 6 月期までに技術職及び営業職における女性管理職・高度専門職比率を 9.0%以上(5 名以上増)とすることを新たな目標として設定し、女性社員向けキャリア研修及び管理職候補者に対する育成プログラムの計画・実施を進めていきます。また、外国籍社員も積極的な登用をしています。

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。

2025 年 6 月末時点で、全社員 519 名のうち中途採用者は 237 名です。

【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。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げられます。個別面談でいただいたご意見等は、四半期に 1 回、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 >

当社では、継続的な収益力の向上及び事業運営の効率性を示す営業利益率と、単一事業に近く有利子負債もないことから ROE(自己資本利益率)を資本効率性の指標とし、それぞれ重要な経営指標として事業推進を行っています。

資本効率については、今中期経営計画より目標を提示し、その実現に向けて事業戦略を中心に市場に伝える努力を重ねてきました。今後、将来の企業価値向上のため、各事業の収益性や主要な投資について、資本コスト等を上回る利益成長を描けるか、検討を進めていきます。

2025 年 6 月期は資本コストを意識した経営について、取締役会でのディスカッションを開始しました。現状把握のため、①時系列の推移、②同業他社との比較、③開示状況と機関投資家の見方の観点で分析し、当社としての課題整理を実施しています。また、資本コストについて改めて算定を行った結果、7~10%と見積られたため(CAPM や株式益利回り等による)、当該資本コストを基に事業ポートフォリオの再編や投資判断を行っています。今後も資本収益性の向上を経営の重要課題と位置づけ、ROE と資本コストの差(エクイティスプレッド)をモニタリングしながら、資本コストを上回る収益性を追求します。また、市場との対話については、これまで以上に建設的な対話とするため、資本効率等の課題を含めて向き合っていくことが、当社の企業価値及び株主価値の向上に資すると考えています。市場との対話で重視する経営指標としては、これまでどおり以下項目を定め、

BRIDGE REPORT



決算説明会等を通じて進捗状況を説明しています。

＜重視する経営指標・目標値＞

今中期経営計画では、2027 年 6 月期に以下の目標を定めています。

- ・ROE 17%以上
- ・営業利益率 15%
- ・配当性向 50%を目安とする

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](#)