



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	
971円	26,340,000株	25,576百万円	14.4%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
37.00円	3.8%	64.31円	15.1倍	361.91円	2.7倍

*株価は2/20終値。各数値は25年6月期決算短信及び26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
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. 2026年6月期上期決算概要](#)
 - [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期上期の売上高は前年同期比 10.8%増の 83 億 52 百万円。主力の決済領域はクラウドサービスを中心に堅調に推移した。FEP システム更改や金融機関向けインフラ運用サービスも増加した。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。製品カテゴリ別では他社製品が FEP システム更改により増加した。営業利益は同 2.1%増の 8 億 75 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粗利率が低下、売上総利益率は前年同期 29.6%から 27.7%に低下した。販管費は 4.7%増加し、営業利益率は前年同期 11.4%から 10.5%となった。2Q 末配当は、前年同期から 2.00 円/株増配の 17.00 円/株を実施する。四半期ベースでは、例年通り 1Q(7-9 月)が低い水準からのスタートとなったものの、2Q(10-12 月)に売上・営業利益とも大幅に伸ばしている。
- 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。上期を振り返ると、品質問題の長期化により、営業・開発活動が一部制約され、本来見込んでいた成長機会を十分に活かしきれなかったと会社では認識。下期はコンディションを整え、製販一体で機会創出の最大化に取り組む考え。①決済案件の規模拡大と多様化に対応する開発体制、開発環境の最適化、②決済ソリューションの付加価値向上と領域拡大、③セキュリティ領域の成長戦略を現状と課題として取り上げる。期末配当は修正なく 20.00 円を予定。通期で前期から 2.00 円/株増配の 37.00 円/株。予想配当性向は 57.5%。
- 上期は 25/6 期から続いている一部案件で品質強化への対応が続いており、2.1%営業増益にとどまった。この対応が想定より遅れていたことが会社予想を下回った背景にあった模様。この案件は 2 月中のサービスインを予定している。その後は利益率も大幅に改善するだろう。こうした中であって、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売上に反映されてきており、事業基盤は着実に拡大している。来期を見据えると、受注残の着実な売上計上が考えられることに加えて、今期の品質対応による利益率低下の反動も考えられる。中期経営計画で掲げる目標数値にも上乗せ余地がありそうだ。

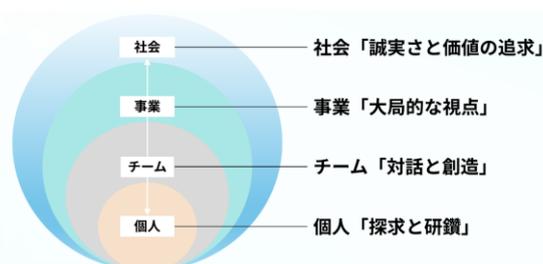
1. 会社概要

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)

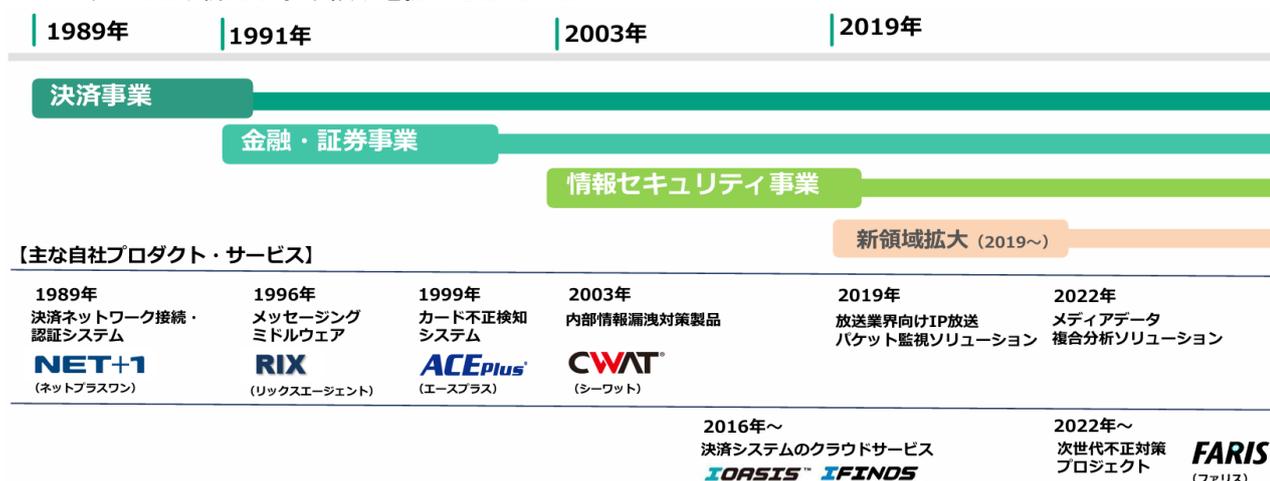
【事業内容】

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

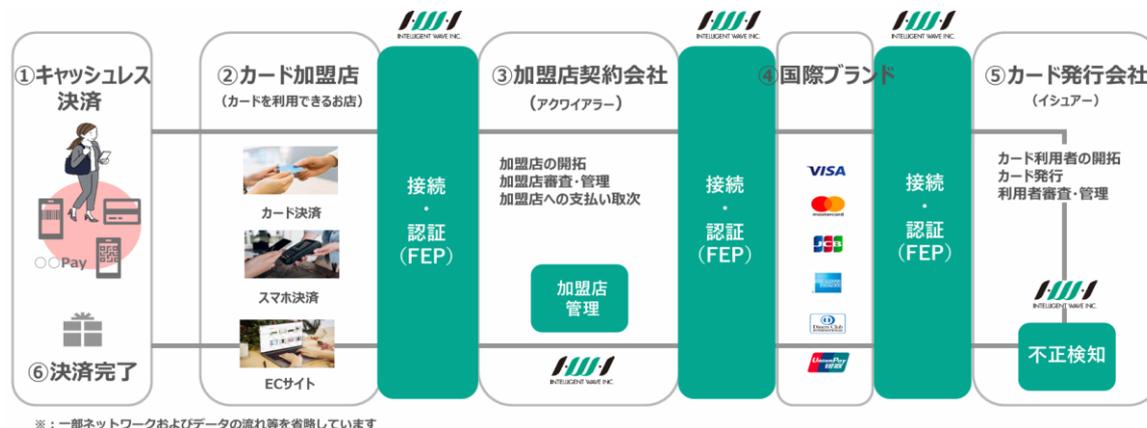
- ・1980年代に、国内における 24 時間 365 日オンラインカード決済の実現に貢献
決済ネットワーク接続・認証システム「NET+1」を開発し、トップシェアを獲得
- ・高速・大容量のデータ通信・分析技術をコア技術に、自社プロダクトを開発
- ・2003年に、内部情報漏洩対策製品「CWAT」を開発し、情報セキュリティ事業に参入
- ・2019年からは、新たな事業領域を拡大させている



(同社資料より)

◎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)

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」	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 統合型セキュリティプラットフォーム 
		<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ ID 管理トータルソリューション 

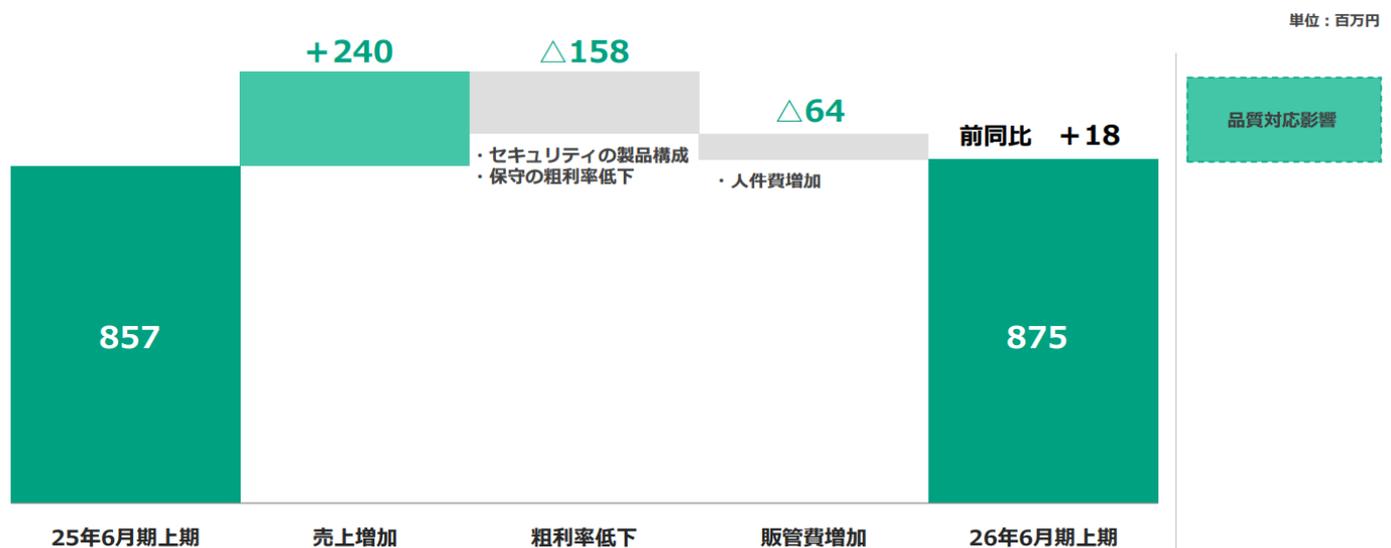
2. 2026年6月期上期決算概要

2-1 業績概要(非連結)

	25/6期 上期	構成比	26/6期 上期	構成比	前年同期比	会社予想	予想比
売上高	7,540	100.0%	8,352	100.0%	+10.8%	8,000	+4.4%
売上総利益	2,231	29.6%	2,313	27.7%	+3.7%	-	-
販管費	1,374	18.2%	1,438	17.2%	+4.7%	-	-
営業利益	857	11.4%	875	10.5%	+2.1%	950	-7.9%
経常利益	887	11.8%	901	10.8%	+1.6%	970	-7.0%
中間純利益	610	8.1%	606	7.3%	-0.7%	670	-9.5%

* 単位:百万円

営業利益増減要因



(同社資料より)

増収減益

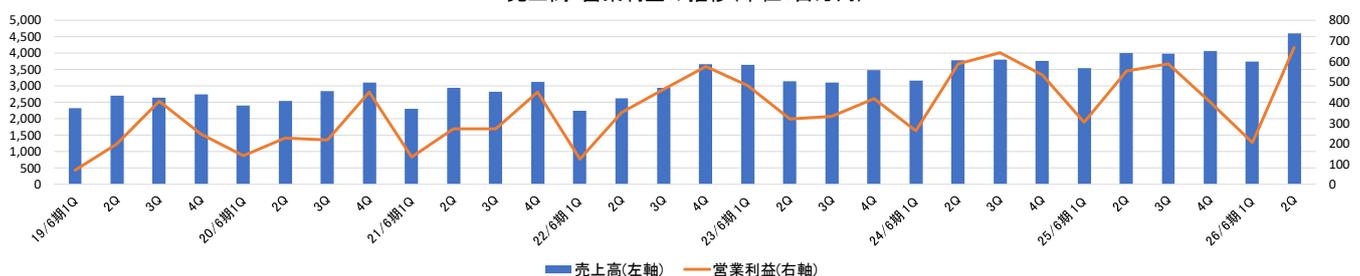
売上高は前年同期比 10.8%増の 83 億 52 百万円。主力の決済領域はクラウドサービスを中心に堅調に推移した。FEP システム更改や金融機関向けインフラ運用サービスも増加した。セキュリティ領域は大手顧客への製品導入等により増収。製品カテゴリ別では他社製品が FEP システム更改により増加した。クラウドサービスではユーザー数が増加し、自社製品・サービスも伸びた。ストック・フロー別ではフローが減収となったもののストック売上が大きく伸びている。

営業利益は同 2.1%増の 8 億 75 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対応等により粗利率が低下した。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 29.6%から 27.7%に低下した。販管費は 4.7%増加し、営業利益率は前年同期 11.4%から 10.5%となった。

2Q 末配当は、前年同期から 2.00 円/株増配の 17.00 円/株を実施する。

四半期ベースでは、例年通り 1Q(7-9 月)が低い水準からのスタートとなったものの、2Q(10-12 月)に売上・営業利益とも大幅に伸ばしている。

売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



◎事業領域別売上高

	25/6 期 上期	構成比	26/6 期 上期	構成比	前年同期比
売上高	7,540	100.0%	8,352	100.0%	+10.8%
決済	6,166	81.8%	6,970	83.5%	+13.0%
FEP	2,721	36.1%	3,215	38.5%	+18.2%
不正検知	1,179	15.6%	1,549	18.5%	+31.4%
アクワイアリング	1,466	19.4%	1,236	14.8%	-15.7%
その他	799	10.6%	969	11.6%	+21.3%
セキュリティ	923	12.2%	993	11.9%	+7.5%
データ通信・分析基盤	449	6.0%	387	4.6%	-13.8%
参考:クラウドサービス	1,527	20.3%	2,035	24.4%	+33.2%

* 単位:百万円

決済領域では、クラウドサービスを中心に増加した。FEPシステム更改や金融機関向けインフラ運用サービスも増加した。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 上期	構成比	26/6 期 上期	構成比	前年同期比
売上高	7,540	100.0%	8,352	100.0%	+10.8%
システム開発	3,479	46.1%	2,769	33.2%	-20.4%
保守	796	10.6%	832	10.0%	+4.6%
自社製品・サービス	165	2.2%	408	4.9%	+147.4%
他社製品(ハードウェア等)	647	8.6%	1,312	15.7%	+102.8%
クラウドサービス	1,527	20.3%	2,035	24.4%	+33.2%
セキュリティ	923	12.2%	993	11.9%	+7.6%

* 単位:百万円

システム開発は、減収となったものの期初に計画した水準は確保した。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増収。他社製品は、FEPシステム更改により大幅増収。

-2 受注動向

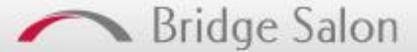
	25/6 1Q	2Q	3Q	4Q	26/6 1Q	2Q	3Q	4Q
受注残高	18,636	21,795	21,187	20,311	20,238	19,024		
うち、クラウド	10,326	11,449	10,935	10,850	9,995	9,750		
受注高	5,594	7,156	3,382	3,189	3,673	3,392		

* 単位:百万円

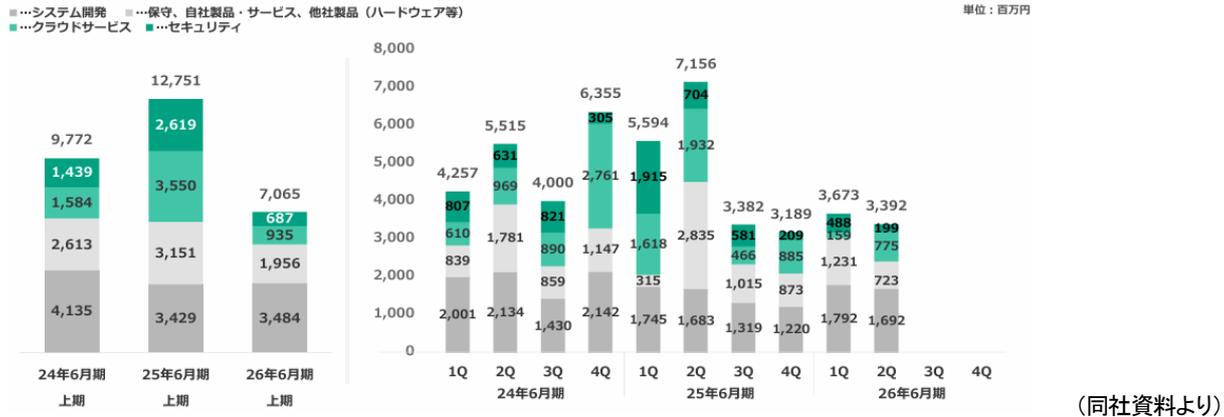
受注高…ここ1年は四半期に30~40億円で安定して推移している。

- クラウド・セキュリティ・インフラ運用など、ストック型の複数年契約案件の受注高が減少した
- 一方、システム開発は、主要顧客の更改案件等を受注し、全体としては微増だった
- 中期経営計画で掲げる決済・セキュリティ領域の提供価値拡大に向け、提案力強化と案件創出を進める方針

BRIDGE REPORT

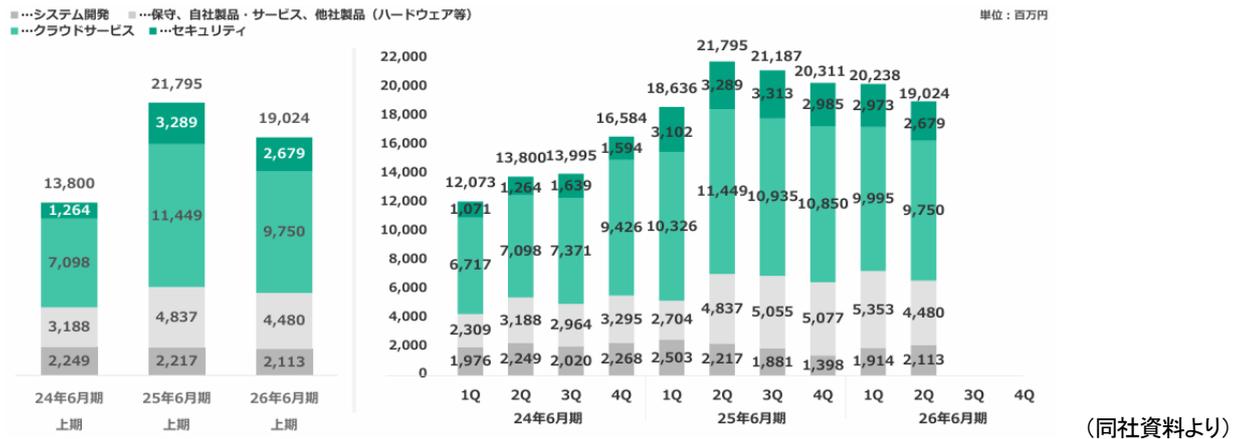


製品カテゴリ別受注高

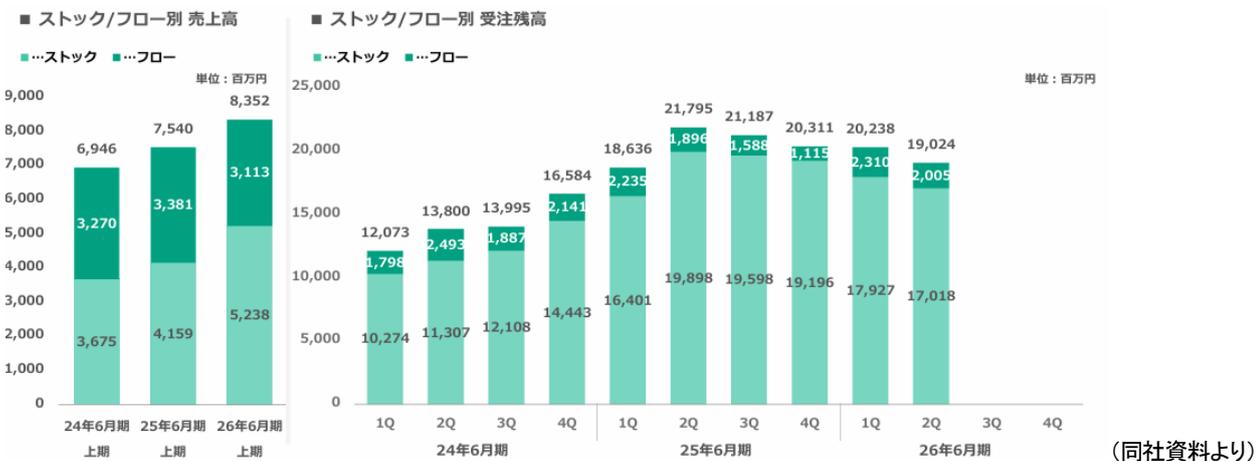


受注残高・・・4 四半期連続で減少したが、25/6 期 2Q に急増した受注をこなしている状況といえそう。
 ■ クラウド・セキュリティ・インフラ運用など、複数年のストック型案件の受注高減少により、受注残高も縮小した
 ■ 中期経営計画に沿って、決済・セキュリティ領域での新規案件の獲得に注力し、受注残高の積み上げを図る

製品カテゴリ別受注残高



参考:ストック/フロー別売上高・受注残高



ストック: 契約の形態や業務の実態等から判断して、定期的・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期的ではない案件(システム開発、自社製品や他社製品の販売等)

BRIDGE REPORT



2-3 財政状態

◎要約BS

	25年6月	25年12月	増減		25年6月	25年12月	増減
流動資産	10,460	9,520	-940	流動負債	8,417	6,907	-1,509
現預金	6,431	4,825	-1,605	買入債務	417	463	45
売上債権	1,685	2,227	542	前受金	5,734	5,217	-516
固定資産	8,229	7,901	-328	固定負債	797	812	14
有形固定資産	1,336	1,385	49	退職給付引当金	614	625	11
無形固定資産	4,154	3,782	-371	負債合計	9,215	7,720	-1,495
ソフトウェア	3,843	3,642	-201	純資産	9,475	9,701	225
投資その他の資産	2,739	2,732	-6	利益剰余金	7,717	7,798	80
資産合計	18,690	17,421	-1,269	負債・純資産合計	18,690	17,421	-1,269

* 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 12 億 69 百万円減少。
 前受金の減少等により、負債合計は同 14 億 95 百万円減少。
 有価証券評価差額金の増加等で純資産は同 2 億 25 百万円増加。
 自己資本比率は前期末より 5.0 ポイント上昇し、55.7%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

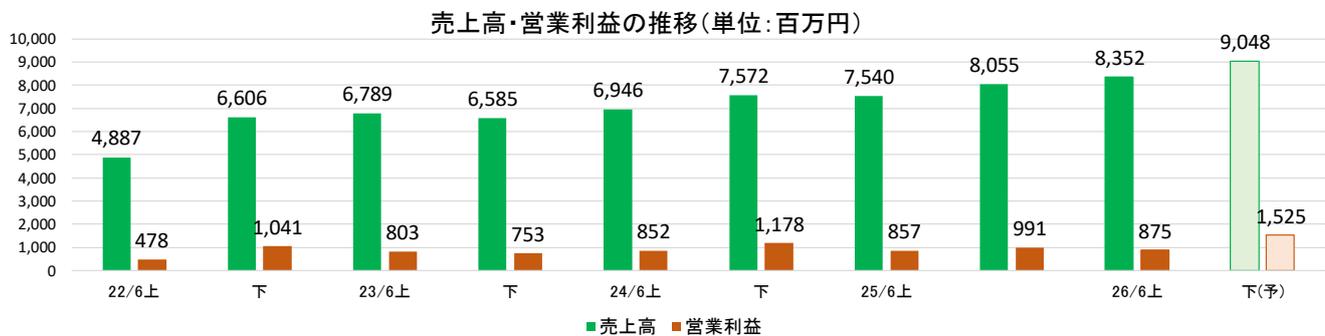
通期予想に修正はなく、26/6期は売上高が前期比 11.6%増の 174 億円、営業利益は同 29.8%増の 24 億円の予想。

上期を振り返ると、品質問題の長期化により、営業・開発活動が一部制約され、本来見込んでいた成長機会を十分に活かさ

れなかったと社では認識。下期はコンディションを整え、製販一体で機会創出の最大化に取り組む考え。

現状と課題

- ① 決済案件の規模拡大と多様化に対応する開発体制、開発環境の最適化
 - ・開発案件の大型化、クラウドサービスの拡大、インフラ運用案件の受注等、新たな取組みが増加
 - ・製品／サービスラインナップの拡大に伴うインフラ環境の複雑化、維持管理コストの増加
 - ・既存領域における開発生産性向上(自動化、標準化)と、新規領域への開発リソースの最適配分
- ② 決済ソリューションの付加価値向上と領域拡大
 - ・決済ソリューションの提供価値拡大
 - ・FEP、不正検知分野以外への領域拡大
- ③ セキュリティ領域の成長戦略
 - ・自社製品 CWAT の商品性、提供価値の見直し
 - ・単品販売中心のビジネスモデルからの転換



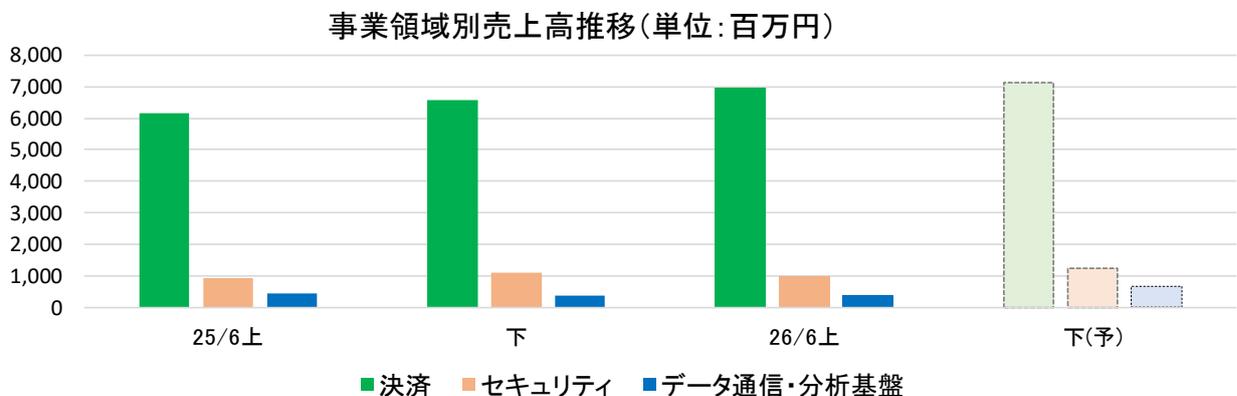
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

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。

3-3 製品カテゴリ別売上高予想

	25/6期			26/6期			前期比
	上期	下期	通期	上期実績	下期予想	通期予想	
売上高	7,540	8,055	15,596	8,352	9,048	17,400	+11.6%
システム開発	3,479	3,359	6,838	2,769	3,661	6,430	-6.0%
保守	796	822	1,619	832	818	1,650	+1.9%
自社製品・サービス	165	383	548	408	482	890	+62.4%
他社製品(ハードウェア等)	647	440	1,087	1,312	408	1,720	+58.2%
クラウドサービス	1,527	1,952	3,479	2,035	2,425	4,460	+28.2%
セキュリティ	923	1,098	2,022	993	1,257	2,250	+11.2%
営業利益	857	991	1,848	875	1,525	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たらし、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

BRIDGE REPORT



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。

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 中期経営計画の上期における取組み

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。

	取組み	進捗状況
品質強化	<ul style="list-style-type: none"> 開発工程、開発体制、品質管理プロセスの再点検と是正 AI エージェント活用による、成果物レビュー体制の高度化・強化 PM 育成、品質教育プログラムの再編による品質意識の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 品質改善案件の課題分析結果を踏まえ、制度・体制の是正策の実行を開始 各工程に AI エージェントを導入し、レビュー精度の向上を検証。来期から全社展開予定 人財育成プログラムは、教育体系を再構築中
システム運用とインフラ基盤の集約と効率化	<ul style="list-style-type: none"> システム運用プロセスの標準化 自動化による工数削減と品質向上 共通インフラへの集約によるリソース最適化と可用性向上 クラウドサービスのインフラ・運用の効率化 将来の拡張に対応できるインフラ基盤の整備 	<ul style="list-style-type: none"> システム運用環境の構築を開始し、運用プロセスの標準化および自動化を推進 共通インフラについては、現状分析を完了後、順次環境整備を開始予定 DNP の決済システムの当社集約に向けて検討を進行中。現在は、運用業務の集約から検討中
FEP 製品のバージョン移行と製品ラインナップ集約	<ul style="list-style-type: none"> 新バージョン移行による開発工期の短縮、保守性の向上 製品ラインナップの集約と維持管理コストの削減 開発リソースの最適配分とリスクリダクション 	<ul style="list-style-type: none"> 新バージョンへの移行と、製品ラインナップ集約に向けた既存顧客への案内開始 クラウドの技術者育成と資格取得の促進
不正対策の高度化	<ul style="list-style-type: none"> イシュー間の不正情報共有による検知向上 決済事業者間の連動による不正対策強化 	<ul style="list-style-type: none"> DNP の 3D セキュアシステムと当社不正検知システムの連動について、4Q よりシステム開発に着手予定 JCB の配送停止機能とのシステム連携強化を継続して実施
決済領域における提供価値拡大	<ul style="list-style-type: none"> 主要顧客における決済領域の拡大 当社の決済ソリューションを組み合わせた新たなサービスの検討 	<ul style="list-style-type: none"> 当社クラウドサービスの FEP、アクワイアリング機能を組み合わせた新たなサービスを検討中
自社製品「CWAT」の提供価値拡大	<ul style="list-style-type: none"> CWAT の商品性向上 DLP(Data Loss Prevention)領域における競争力向上 海外現地パートナーとの販売協業 	<ul style="list-style-type: none"> ユーザーの利便性向上に向けて、7月にCWATをリニューアル予定 海外展開については、フィリピンのIT商社と販売代理店契約を締結

販売競争力の強化と収益モデルの多様化	<ul style="list-style-type: none"> ・製品ラインナップの見直し ・外部パートナーとの協業強化によるコンサル型営業への変革 ・「製品販売」から「製品×サービス」のビジネスモデルへ転換 	<ul style="list-style-type: none"> ・ネットワークセキュリティ製品のラインナップ拡充とエンジニアスキルの習得を実施中 ・24/365 運用監視の体制を構築し、中堅企業向けに提案開始
データ通信・分析基盤	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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

フィリピンの IT 商社 Ardent Networks と「CWAT」の販売代理店契約を締結

1月15日に、フィリピンの IT 商社 ArdentNetworks,Inc. (ArdentNetworks) と販売代理店契約を締結した。

2月から、「CWAT」のフィリピン国内での提供を開始する。

東南アジアを中心に、CWAT の海外展開加速を目指す。

Ardent Networks は、コンピューティング、データ管理、ネットワークインフラ、IoT、サイバーセキュリティを専門とするフィリピンの ICT ディストリビューターである。強固なパートナーネットワークと業界の専門知識を通じて、企業に対し最先端のソリューションを提供している。

5. 今後の注目点

上期は 25/6 期から続いている一部案件で品質強化への対応が続いており、2.1%営業増益にとどまった。この対応が想定より遅れていたことが会社予想を下回った背景にあった模様。この案件は 2 月中のサービスインを予定している。その後は利益率も大幅に改善するだろう。こうした中であって、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売上に反映されてきており、事業基盤は着実に拡大している。

来期を見据えると、受注残の着実な売上計上が考えられることに加えて、今期の品質対応による利益率低下の反動も考えられる。中期経営計画で掲げる目標数値にも上乗せ余地がありそうだ。

株価については PER は特段低位にはないものの、来期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はありそうだ。配当利回りもしっかりと確保できることにも妙味。

<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・果敢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。

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がります。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、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＞

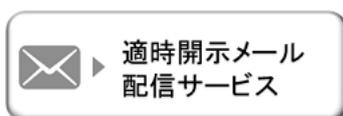
今中期経営計画では、2027年6月期に以下の目標を定めています。

- ・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.

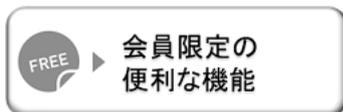
ブリッジレポート(インテリジェント ウェイブ:4847)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



▶ 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。

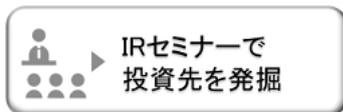
[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 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](#)