BRIDGE REPORT Bridge Salon



川上 晃司 社長

株式会社インテリジェント ウェイブ（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）	ROA（実）
1,583 円	26,340,000 株		41,696 百万円	15.2%	11.8%
DPS（予）	配当利回り（予）	EPS（予）	PER（予）	BPS（実）	PBR（実）
37.00 円	2.3%	58.22 円	27.2 倍	384.42 円	4.1 倍

*株価は 11/11 終値。各数値は 26/6 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
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（実）	17,247	2,076	2,129	1,487	56.79	37.00
2027 年 6 月（予）	17,700	2,200	2,240	1,530	58.22	37.00

*予想は会社予想。単位：百万円。

（株）インテリジェント ウェイブの 2027 年 6 月期第 1 四半期決算概要などについてご報告いたします。

目次

今回のポイント
1. 会社概要
2. 2027 年 6 月期第 1 四半期決算概要
3. 2027 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

- 27/6 期 1Q の売上高は前年同期比 23.8%増の 46 億 38 百万円。決済領域では FEP 領域が大きく伸長、不正検知やアクワイアリング、データ通信・分析基盤領域も 2 桁増収。製品カテゴリ別では、システム開発が大きく伸びて牽引、自社製品・サービスや他社製品（ハードウェア等）も 2 桁増収。ストック・フロー別ではフローが大きく伸びている。営業利益は同 227.9%増の 6 億 74 百万円。利益面では、増収効果に加えてシステム開発案件の採算性が堅調に推移した。また前年の品質対応が収束したこともあり、売上総利益率は前年同期 24.9%から 29.8%に向上した。売上総利益は前年同期比 48.3%増の 13 億 84 百万円。販管費は減少しており、営業利益率は前年同期 5.5%から 14.5%へ向上して大幅な増益を確保した。四半期ベースでは、1Q は例年と比較しても高水準で始まっている。成長の証なのかもしれない。

- 通期予想は修正なく、27/6 期は売上高が前期比 2.6%増の 177 億円、営業利益は同 6.0%増の 22 億円の予想。26/6 期の前期比 10.6%増収、12.3%営業増益と比較すると売上高・営業利益とも緩やかな伸びとなる見通しである。システム開発は引き続き堅調に推移する見込み。ただし、前期に大きく売上を伸ばしたハードウェア販売は前期並みの水準を見込む。クラウドサービスは顧客基盤の拡大を背景に安定的な成長を見込んでいる。利益面では、26/6 期に発生した品質対応の影響は収束している。品質管理の強化や生産性向上の取り組みを進めることで、収益性の改善を図っていく。配当も修正なく、前期と同じ 37.00 円/株（うち 2Q 末 17.00 円/株）を予定。予想配当性向は 63.6%。

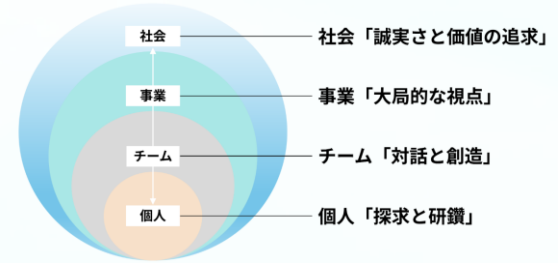
- 25/6 期から続いていた一部案件での品質強化への対応が 26/6 期に収束したこともあり、27/6 期は 1Q から「ロケットスタート」となった。中間期予想に対する進捗率は売上高で 52.7%、営業利益で 67.5%。例年 2Q と 4Q に偏重する傾向があることも考慮すると中間期予想は大きく上回る可能性が高く、発表時には通期予想の上方修正も考えられる。未達を予想していた中期計画は達成の可能性も出てきた。また、27/6 期に入り AI の活用を急速に進めている。今後は生産性の向上と品質の向上等に一役買うと思われる。株価は堅調に推移しており、年初来高値水準ながらも踊り場となっている。中間期決算で好業績が確認されれば再び上昇基調を取り戻す可能性もありそうだ。新規事業にも積極的に取り組んでおり、今後の収益貢献を注視していきたい。

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”、および“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。北海道函館市に事業所を構えている。
地銀やノンバンク等向けの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 50.78%を保有する大日本印刷（DNP、コード 7912）およ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	個人は「探究と研鑽」を通じて成長し、チームは「対話と創造」によって新たな価値を生み出し、事業は「大局的な視点」で運営する。これらを「誠実さと価値の追求」に基づいて実践すること。



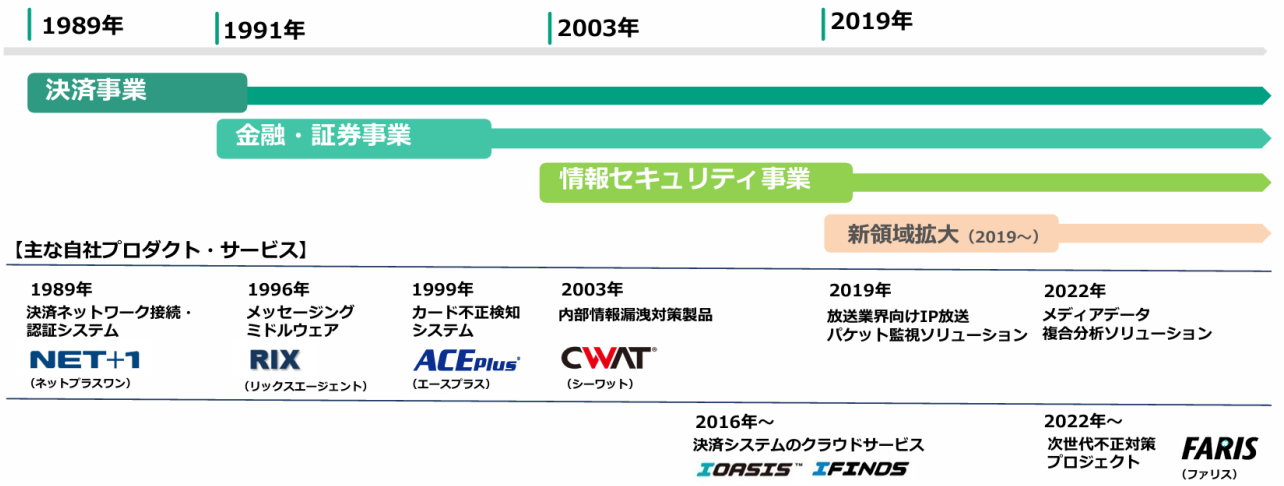
（同社 HP より）

【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、さまざま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、クレジットカード決済処理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 Processor）システムの開発業務などが中心。

◎事業変遷

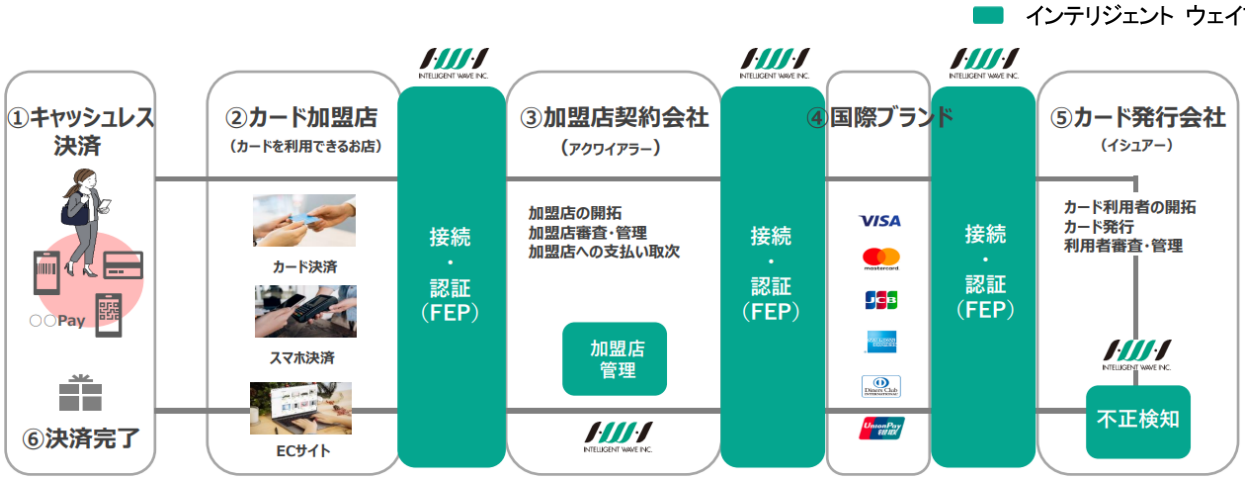
・1980 年代に、国内における 24 時間 365 日オンラインカード決済の実現に貢献
決済ネットワーク接続・認証システム「NET＋1」を開発し、トップシェアを獲得
・高速・大容量のデータ通信・分析技術をコア技術に、自社プロダクトを開発
・2003 年に、内部情報漏洩対策製品「CWAT」を開発し、情報セキュリティ事業に参入
・2019 年からは、随時新たな事業領域を拡大させている



（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。



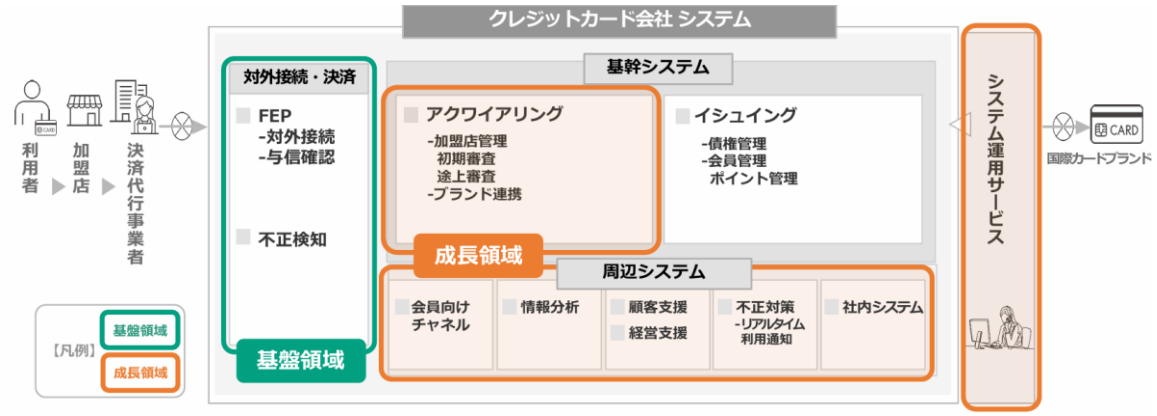
※一部ネットワークおよびデータの流れ等を省略

（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 73%※	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 62%※	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 IFINOS FARIS PKSHA ■ 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、2025 年 9 月時点）

※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」の双方に対応したサイバーセキュリティ製品を販売する。自社製品の他、海外企業製品も有効に活用する。販売については親会社 DNP グループと協業している。

主な製品と概要

製品	概要
CWAT®	・サプライチェーンからの流出対策 ・生成 AI への情報アップロード対策 ・退職・手土産転職に伴う情報持出し対策
Morphisec	・未知・既知を問わず脆弱性を保護 ・EDR を回避する高度な攻撃対策 ・攻撃工程の各フェーズをカバー ・レガシーOS 延命対策
Cortex XDR Prevent/ Cortex XDR Pro	・世界中のマルウェアから防御 ・多様な攻撃手法を阻止 ・高性能な EPP/EDR で高度なサイバーレジリエンスを実現 ・スムーズな導入・拡張が容易
Prisma Access	・最高水準の防御性能で巧妙な攻撃も防ぐ ・環境を問わない、柔軟なゼロトラストセキュリティを実現 ・統合セキュリティプラットフォームへの拡張

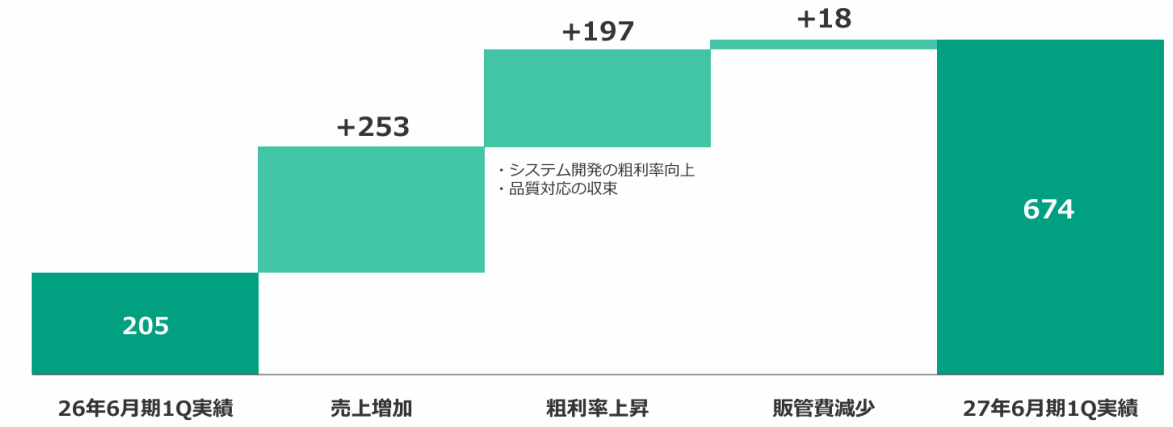
2. 2027 年 6 月期第 1 四半期決算概要

2-1 業績概要（非連結）

	26/6 期 1Q	構成比	27/6 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	3,746	100.0%	4,638	100.0%	+23.8%
売上総利益	933	24.9%	1,384	29.8%	+48.3%
販管費	727	19.4%	709	15.3%	-2.5%
営業利益	205	5.5%	674	14.5%	+227.9%
経常利益	204	5.5%	676	14.6%	+230.3%
当期純利益	139	3.7%	457	9.9%	+226.9%

*単位：百万円

営業利益増減要因



*単位：百万円
（同社資料より）

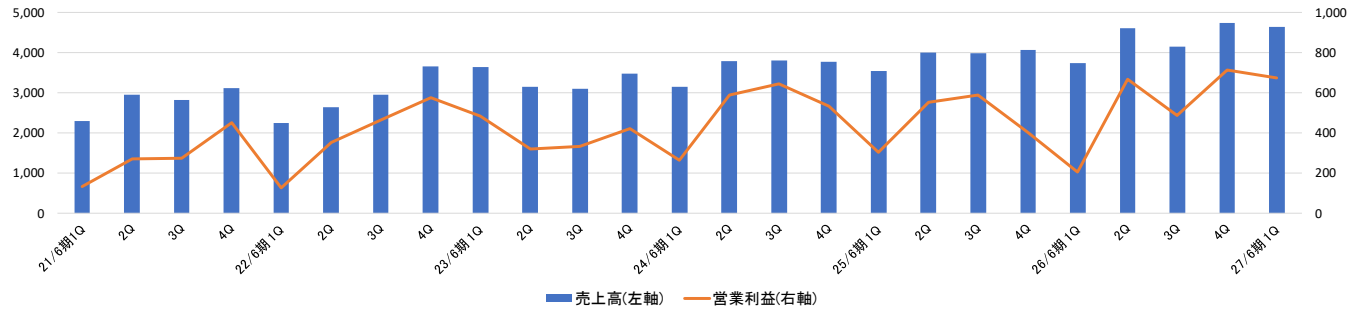
23.8%増収、各利益は約 3 倍

売上高は前年同期比 23.8%増の 46 億 38 百万円。決済領域では FEP 領域が大きく伸長、不正検知やアクワイアリング、データ通信・分析基盤領域も 2 桁増収。製品カテゴリ別では、システム開発が大きく伸びて牽引、自社製品・サービスや他社製品（ハードウェア等）も 2 桁増収。ストック・フロー別ではいずれも売上が伸びている中、フローが大きく伸びている。

営業利益は同 227.9%増の 6 億 74 百万円。利益面では、増収効果に加えてシステム開発案件の採算性が堅調に推移した。また前年の品質対応が収束したこともあり、売上総利益率は前年同期 24.9%から 29.8%に向上した。売上総利益は前年同期比 48.3%増の 13 億 84 百万円。販管費は減少しており、営業利益率は前年同期 5.5%から 14.5%へ向上して大幅な増益を確保した。

四半期ベースでは、1Q（7-9 月）は例年低い水準でのスタートとなるが、前期 2Q（10-12 月）や 4Q（4-6 月）に並ぶかなり高い水準で始まっている。成長の証なのかもしれない。

売上高・営業利益の推移（単位：百万円）



◎事業領域別売上高

	26/6 期 1Q	構成比	27/6 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	3,746	100.0%	4,638	100.0%	+23.8%
決済	3,068	81.9%	3,905	84.2%	+27.3%
FEP	1,160	31.0%	1,756	37.9%	+51.3%
不正検知	769	20.5%	920	19.8%	+19.7%
アクワイアリング	612	16.3%	748	16.1%	+22.2%
その他	526	14.0%	479	10.3%	-8.8%
セキュリティ	499	13.3%	537	11.6%	+7.5%
データ通信・分析基盤	177	4.7%	196	4.2%	+10.3%

*単位：百万円

決済領域では、主要顧客向けのシステム更改案件等により、FEP・不正検知分野を中心に伸長した。データ通信・分析基盤領域も、証券会社向けシステム開発案件等により増加した。

◎製品カテゴリ別売上高

	26/6 期 1Q	構成比	27/6 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	3,746	100.0%	4,638	100.0%	+23.8%
システム開発	1,275	34.0%	1,647	35.5%	+29.1%
保守	414	11.1%	420	9.1%	+1.6%
自社製品・サービス	177	4.7%	200	4.3%	+12.8%
他社製品（ハードウェア等）	364	9.7%	690	14.9%	+89.6%
クラウドサービス	1,014	27.1%	1,142	24.6%	+12.6%
セキュリティ	499	13.3%	537	11.6%	+7.5%

*単位：百万円

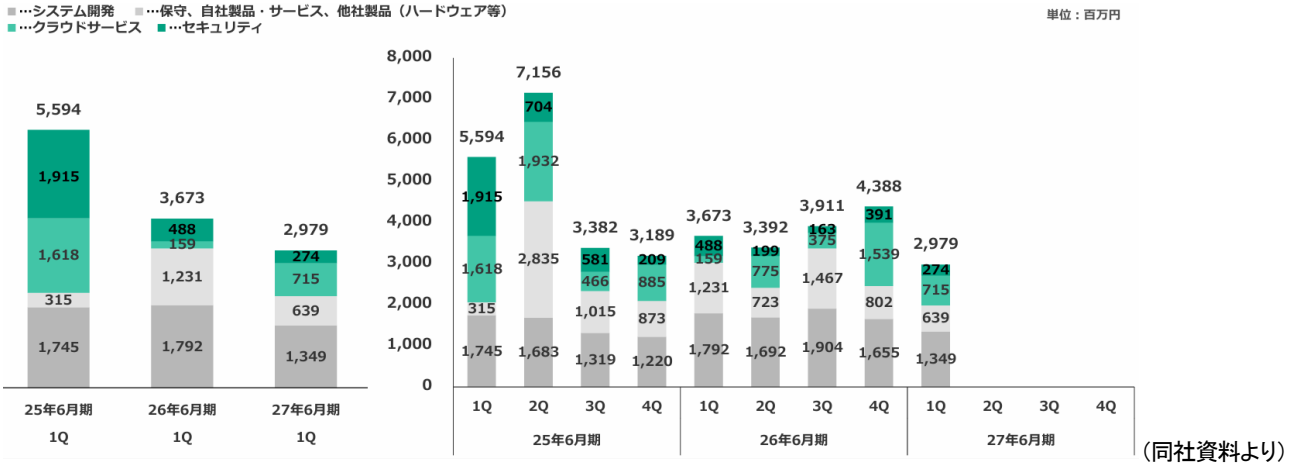
システム開発は、主要顧客向けシステム更改案件等が進捗した。クラウドサービスは、既存ユーザーの機能追加等により増収。他社製品は、主要顧客向け FEP システム更改に伴うハードウェア販売により大幅な増収。

2-2 受注動向

	26/6 期 1Q	2Q	3Q	4Q	27/6 期 1Q	2Q	3Q	4Q
受注残高	20,238	19,024	18,790	18,429	16,770			
うち、クラウド	9,995	9,750	9,036	9,407	8,979			
受注高	3,673	3,392	3,911	4,388	2,979			

*単位：百万円

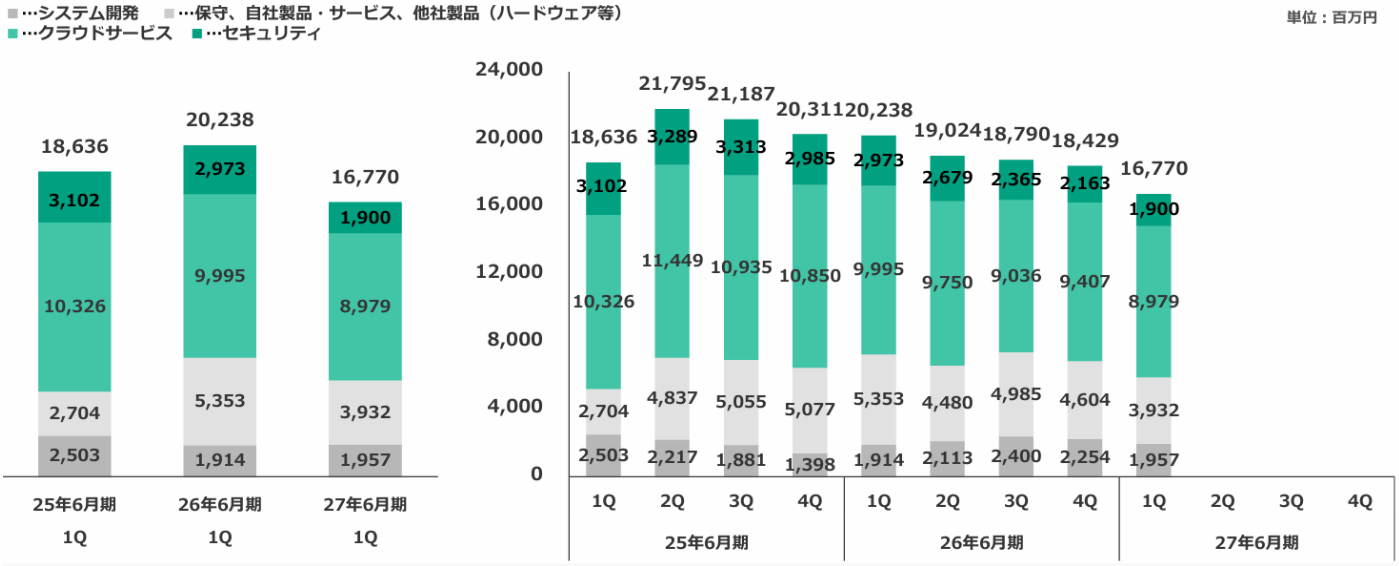
製品カテゴリ別受注高



（同社資料より）

受注高・・・前年同期には大型のシステム更改案件を受注しており、その反動によりシステム開発やハードウェアを中心に減少した。カード会社のシステム投資需要は堅調に推移しており、引き続き案件の着実な獲得に取り組む考え。

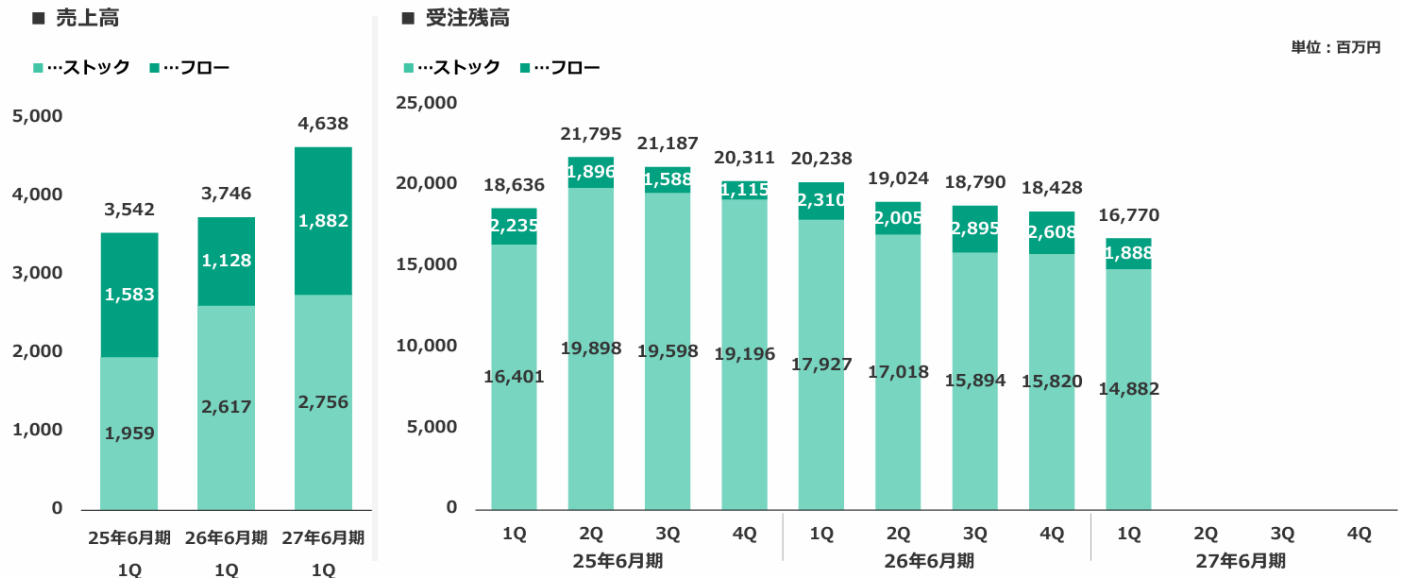
製品カテゴリ別受注残高



（同社資料より）

受注残高・・・前年同期に大型案件があり、その影響等により受注残高は減少した。
■システム開発は、主要顧客の更改案件等により増加した
■前期比では減少しているものの、引き続き豊富な受注残高となっている

参考：ストック/フロー別売上高・受注残高



（同社資料より）

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）

2-3 財政状態

◎要約 BS

	2026 年 6 月末	2026 年 9 月末	増減		2026 年 6 月末	2026 年 9 月末	増減
流動資産	9,880	9,793	-87	流動負債	6,436	6,387	-48
現預金	4,643	5,120	+477	仕入債務	636	784	+147
売上債権	2,853	2,574	-279	前受金	4,870	4,322	-548
固定資産	7,452	7,397	-55	固定負債	831	836	+5
有形固定資産	1,447	1,455	+8	退職給付引当金	636	637	+1
無形固定資産	3,453	3,403	-49	負債合計	7,267	7,224	-43
ソフトウェア	3,038	2,719	-318	純資産	10,065	9,965	-99
投資その他の資産	2,551	2,538	-13	利益剰余金	8,232	8,164	-68
資産合計	17,333	17,190	-143	負債・純資産合計	17,333	17,190	-143

*単位：百万円

売上債権の減少等により、総資産は前期末比 1 億 43 百万円減少。
前受金の減少等により、負債合計は同 43 百万円減少。
利益剰余金の減少等で純資産は同 99 百万円減少。
自己資本比率は前期末より 0.1 ポイント低下し、58.0%となった。

3. 2027 年 6 月期業績予想

3-1 業績予想

	26/6 期	構成比	27/6 期（予）	構成比	前期比
売上高	17,247	100.0%	17,700	100.0%	+2.6%
営業利益	2,076	12.0%	2,200	12.4%	+6.0%
経常利益	2,129	12.3%	2,240	12.7%	+5.2%
当期純利益	1,487	8.6%	1,530	8.6%	+2.9%

*単位：百万円

27/6 期は増収増益を見込む

通期予想は修正なく、27/6 期は売上高が前期比 2.6%増の 177 億円、営業利益は同 6.0%増の 22 億円の予想。
26/6 期の前期比 10.6%増収、12.3%営業増益と比較すると売上高・営業利益とも緩やかな伸びとなる見通しである。主要顧客向けシステム更改案件を中心としたシステム開発は引き続き堅調に推移する見込み。ただし、前期に大きく売上を伸ばしたハードウェア販売は前期並みの水準を見込む。クラウドサービスは顧客基盤の拡大を背景に安定的な成長を見込んでいる。利益面では、26/6 期に発生した品質対応の影響は収束している。品質管理の強化や生産性向上の取り組みを進めることで、収益性の改善を図っていく。

中間期の予想は以下の通り

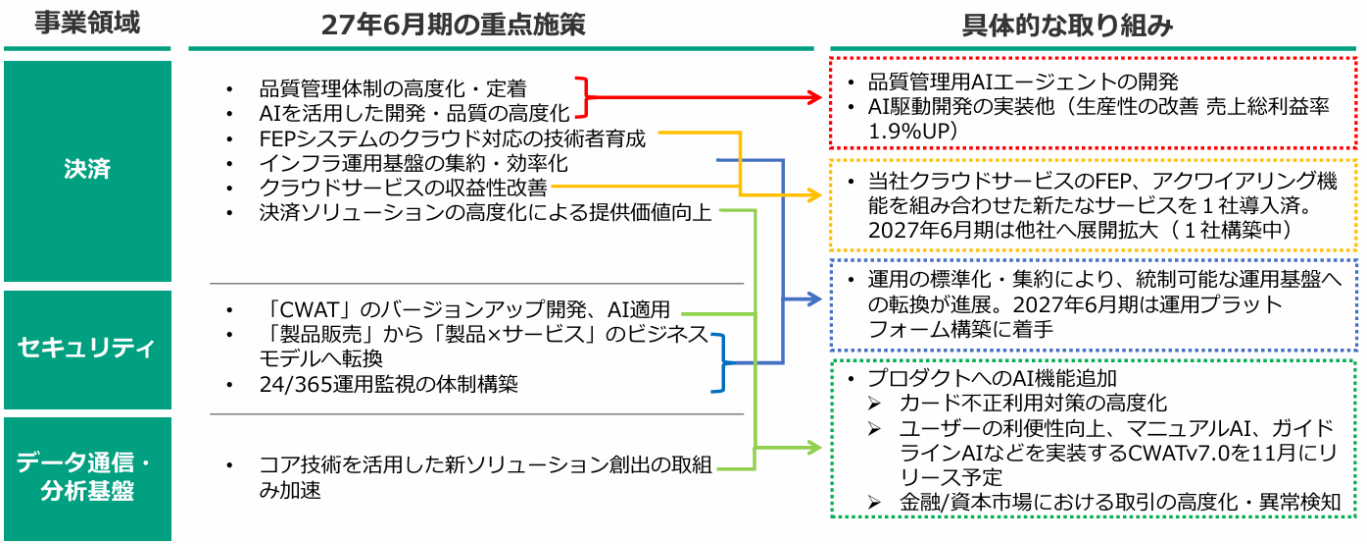
中間期業績予想

	26/6 期 中間期	構成比	27/6 期 中間期（予）	構成比	前年同期比
売上高	8,352	100.0%	8,800	100.0%	+5.4%
営業利益	875	10.5%	1,000	11.4%	+14.2%
経常利益	901	10.8%	1,020	11.6%	+13.1%
当期純利益	606	7.3%	700	8.0%	+15.4%

*単位：百万円

3-2 期初に掲げた 27/6 期の重点施策

それぞれの事業領域で以下の重点施策に取り組む。



また、全社で共通する施策として①AI 活用、②人財戦略（強化人財像と重点ロールの明確化、AI 前提業務への転換と人財マネジメント変革）を掲げている。

3-3 AI を活用した経営基盤強化

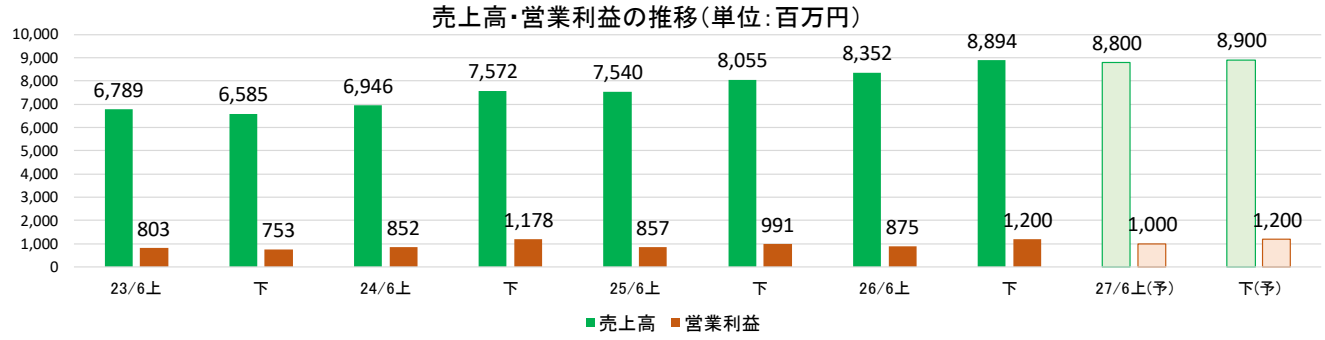
開発や品質保証に AI を組み込み、開発生産性と品質向上を強化し、既存サービスの高度化や新規事業創出にも取り組む。
①社内変革（守り・効率）
自社の開発・品質保証に AI を実装し生産性と品質を高める
・AI 駆動開発：CWAT 製品開発で先行し、設計・実装・テストの全工程へ適用
・AI による品質保証の高度化：QCD（品質・コスト・納期）の AI 監視/AI 駆動開発の品質統治
・AI 駆動開発ツールの利用促進・活用深化：AI 活用中核人財が牽引
②既存事業の高度化
既存事業に AI を組み込み提供価値を高める
・決済×AI：不正検知の高度化
・セキュリティ×AI：「CWAT」等への AI 適用
・運用×AI：監視・運用サービスの高度化
③新規事業の創出
既存の強みを起点に、AI 時代の成長市場で新たな収益源を育てる
・AI 組み込み型サービスの創出
・次世代決済への接続・不正検知・監視
・AI エージェント統制：CWAT の知見を AI 時代の脅威へ拡張
①で創出したリソース・実践知を②、③へ再投資。
全社基盤として AI ガバナンスの整備と AI 活用中核人財の育成・配置を掲げる。

3-4 新ソリューション創出の枠組み

既存事業で培った技術資産（決済・金融システム構築/リアルタイム・高速処理技術（FPGA）/不正検知・異常検知/内部脅威対策・証跡管理）を活用して次世代決済、金融・資本市場、データ活用・ガバナンスなどの成長領域で実証・協業を推進していく考えである。

	領域	活用する技術	主な取り組み状況
①既存領域の強化・拡大	次世代決済	決済処理 不正検知	AI エージェント決済の要素技術検証を実施中。パートナー2 社との協業により事業化検討を推進
	金融・資本市場	不正検知 証券システム	証券業務で培った異常検知技術を適用し、不公正取引・リスク顧客検知の検証に着手
②コア技術の転用・展開	データ活用・ガバナンス	内部脅威対策	CWAT を核とした新用途の顧客実証を推進中。商用化検討フェーズへ。加えて新規案件 2 件を検討中
	オープンイノベーション	決済・金融・セキュリティの技術資産	外部技術との連携による、新ソリューション創出を推進。新規協業 1 件を開始見込み
③将来への布石	先端技術研究	高速処理技術	FPGA（＊）を基盤にニューロモルフィック計算を研究中。超低消費電力・リアルタイム AI 処理の実用化を見据えた技術蓄積

（＊）FPGA：処理回路を自在に書き換えられる半導体。金融取引に求められる超高速・低遅延処理を長年支えてきた同社のコア技術であり、先端技術研究の基盤



*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、前期と同じ 37.00 円/株（うち 2Q 末 17.00 円/株）を予定している。予想配当性向は 63.6%。

4. 中期経営計画（25/6 期-27/6 期）

2024 年 8 月に中期経営計画を発表している。その概要は以下の通り。

4-1 全社戦略

2030 年代を見据えて、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より進め、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。

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
②R&D 機能の強化
③事業戦略に即した人財流動化

4-3 数値目標

中期経営計画最終年度である 27/6 期に売上高 190 億円、営業利益 28 億 50 百万円、ROE17.0%以上を目指す。ただし、27/6 期予想は以下の通りで未達となる見通し。

2030 年代においては、多角化による事業領域の拡大と、各領域における収益性の向上により、売上高 300 億円規模、営業利益率 18.0%以上を目指す。

	25/6 期 実績	26/6 期 実績	27/6 期 予想	27/6 期 計画
売上高	15,596	17,247	17,700	19,000
営業利益	1,848	2,076	2,200	2,850
営業利益率	11.9%	12.0%	12.4%	15.0%
ROE	14.4%	15.2%	-	17.0%以上

*単位：百万円

5. 今後の注目点

25/6 期から続いていた一部案件での品質強化への対応が 26/6 期に収束したこともあり、27/6 期は 1Q から「ロケットスタート」となった。中間期予想に対する進捗率は売上高で 52.7%、営業利益で 67.5%。例年 2Q と 4Q に偏重する傾向があることも考慮すると中間期予想は大きく上回る可能性が高く、発表時には通期予想の上方修正も考えられる。未達を予想していた中期計画は達成の可能性も出てきた。

また、27/6 期に入り AI の活用を急速に進めている。今後は生産性の向上と品質の向上等に一役買うと思われる。1 年分の売上に相当する受注残があることを加味すると、成長が加速することも考えられそうだ。

株価は堅調に推移しており、年初来高値水準ながらも踊り場となっている。中間期決算で好業績が確認されれば再び上昇基調を取り戻す可能性もありそうだ。新規事業にも積極的に取り組んでおり、今後の収益貢献を注視していきたい。

＜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：2026 年 9 月 25 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、多様な経験や価値観を持つ人財が相互に刺激し合うことで、変化の激しい事業環境に対応できる柔軟性と多面的な視点を備えた組織づくりを推進しています。
多様性向上に向けた重点施策の一つとして、女性活躍推進に継続的に取り組んでいます。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%以上とする目標を掲げ、キャリア形成支援、管理職候補者の育成及びメンタリング機会の提供を通じて、女性人財の活躍機会の拡大を推進しています。さらに、仕事と育児の両立支援を含め、多様な人財が能力を発揮できる職場環境の整備に取り組んでいます。
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。
女性従業員及び中途採用比率等の人材に関するデータは、当社コーポレートサイトで公表しています。
https://www.iwi.co.jp/sustainability/esg-data/

【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、IR・サステナビリティ推進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、四半期に 1 回、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】
当社は、「資本コストを上回る持続的な収益成長」と「企業価値の向上」を重要な経営課題と位置付けています。
当社では、ROE（自己資本利益率）及び営業利益率を重要な経営指標としており、2026 年 6 月期実績及び資本市場との対話を踏まえ、資本収益性及び市場評価について継続的な分析を行っています。当社が算定する資本コストは 8～10%程度と認識しており、ROE についてはこれを上回る水準を維持することで、中長期的な企業価値向上を目指しています。
2026 年 6 月期より取締役会や経営会議において、各事業領域の成長性・収益性及び投資効率を評価し、経営資源の最適配分に向けた検討を進めています。
具体的な取り組みとして、
・決済領域の成長継続
・クラウドサービスの収益性向上
・セキュリティ領域及びデータ通信・分析基盤領域の成長加速
・AI 活用による生産性向上
・事業ポートフォリオの継続的な見直し
・資本コストを踏まえた投資判断プロセスの確立
を重点施策として推進しております。
また、株主還元については、成長投資とのバランスを勘案しつつ、配当性向 50%を目安とした安定的かつ継続的な株主還元を実施してまいります。
今後も ROE、営業利益率、成長投資の成果及び市場評価を継続的にモニタリングし、必要に応じて経営戦略及び資本政策を見直すことで、株主価値の向上に努めていきます。

＜重視する経営指標・目標値＞
当社は、資本コストを上回る資本収益性の維持・向上と持続的な利益成長を重視しており、以下を重要な経営指標・方針としています。
・ROE 17%以上を目安とした資本効率の向上
・営業利益率を重要指標とした収益性向上
・配当性向 50%を目安とする株主還元

BRIDGE REPORT Bridge Salon

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が、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いただくと、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