



佐藤 邦光 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	佐藤 邦光
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	
1,066円	26,340,000株	28,578百万円	13.8%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
40.00円	3.8%	60.50円	17.6倍	334.84円	3.2倍

*株価は5/16終値。ROE、BPSは23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
2020年6月(実)	10,920	1,036	1,074	762	29.00	10.00
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(予)	15,000	2,250	2,290	1,590	60.50	40.00

* 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2024年6月期第3四半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. 2024年6月期第3四半期決算概要](#)

[3. 2024年6月期業績予想](#)

[4. 今後の注目点](#)

[<参考1:中期事業計画の進捗>](#)

[<参考2:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 24/6期3Q累計の売上高は前年同期比8.6%増の107億51百万円。前年同期のFEPシステム更改に伴う大型ハードウェアの反動減はあったものの、システム開発、クラウドサービス、セキュリティの主要3分野が伸長し増収となった。顧客別では、システム開発会社やカード会社が大幅な増収。最大手DNPは減収から増収に転じた。営業利益は同31.7%増の14億96百万円。売上総利益はシステム開発やクラウドサービスの売上増加と粗利率の改善により増加、売上総利益率は前年同期から0.9ポイント改善した。販管費は、コストの最適化を進めたことで前年同期と同水準に抑え営業利益率は前年同期11.5%から13.9%に改善した。四半期ベースでは、3Q(1-3月)は前年同期比では大幅な増収増益、前四半期(24/6期2Q)比では小幅な増収増益。2Q、3Qとも高水準の利益率を確保しており、好採算が定着化しつつある。
- 通期予想に修正はなく、24/6期は売上高が前期比12.2%増の150億円、営業利益は同44.5%増の22億50百万円の予想。決済事業では事業領域を拡大、決済DXに取り組む。クラウドサービス事業は受注の拡大が続いており、大幅増収の見込み。セキュリティ事業においてもCWATなどの主力製品のクラウド化を加速するほか、DNPとのシナジーも図り海外展開を進める。また新規事業創出の加速化を進める。24/6期も構造改革を推進するが、品質強化、人的資本、ESG課題等に向けて経営資源を積極的に投入しながら、中期事業計画最終年度の経営目標達成を目指す。
- 24/6期は、1Qは前年同期比減収減益であったが、2Q-3Qと大幅な増収増益。事業展開は会社の想定したとおり着実に進めている。成長の主軸に置いているシステム開発、クラウドサービス、セキュリティはいずれも大幅増収、受注も着実に積み上がっている。今回はクラウドサービスにおける「IFINDS」の導入社数が前期の6社から11社へ大幅に伸びていることが目を引いた。同サービスは利益率も高く、佐藤社長は、「まだまだ利益率は上げることが可能」としており、高成長・好採算を後押ししそうだ。今後は25/6期を初年度とする新たな中期事業計画を発表予定であり、注目したい。

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”、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：次代の情報化社会の安全性と利便性を創出する】

ネットワークゲートウェイ専門会社として、社員一人ひとりが、進取の気性を持った技術者集団としてあり続ける事で、次世代の新たなキラーシステムを創出し、次の 30 年を見据えた成長の軌跡を描いていく。そのためには、性別や国境にとられない多様な価値観が生み出すエネルギーが必要不可欠というのが同社の考え。また、常に新しい事に挑戦し、働きがいのある企業風土を作りあげる事で、社会における同社の企業価値も高めていく。

カード決済に不可欠な機能を提供するシステムの開発や運用を担う同社は、どのような事業環境になっても業務の継続が求められる。同社に受け継がれている「止まらないシステム」を追求する思想は、IT 基盤の構築やセキュリティ機能の向上を支える技術と深く結びついており、今後、あらゆる業界に幅広く浸透していく、というのが同社の考え。

企業は、社会に貢献する事がなければ存在価値がない。同社は、これまでに培ってきた技術力を進化させ、安全でストレスなく情報を取得できる仕組みを築きあげる事で、ユーザーを通じて社会全体から信頼される会社を目指している。

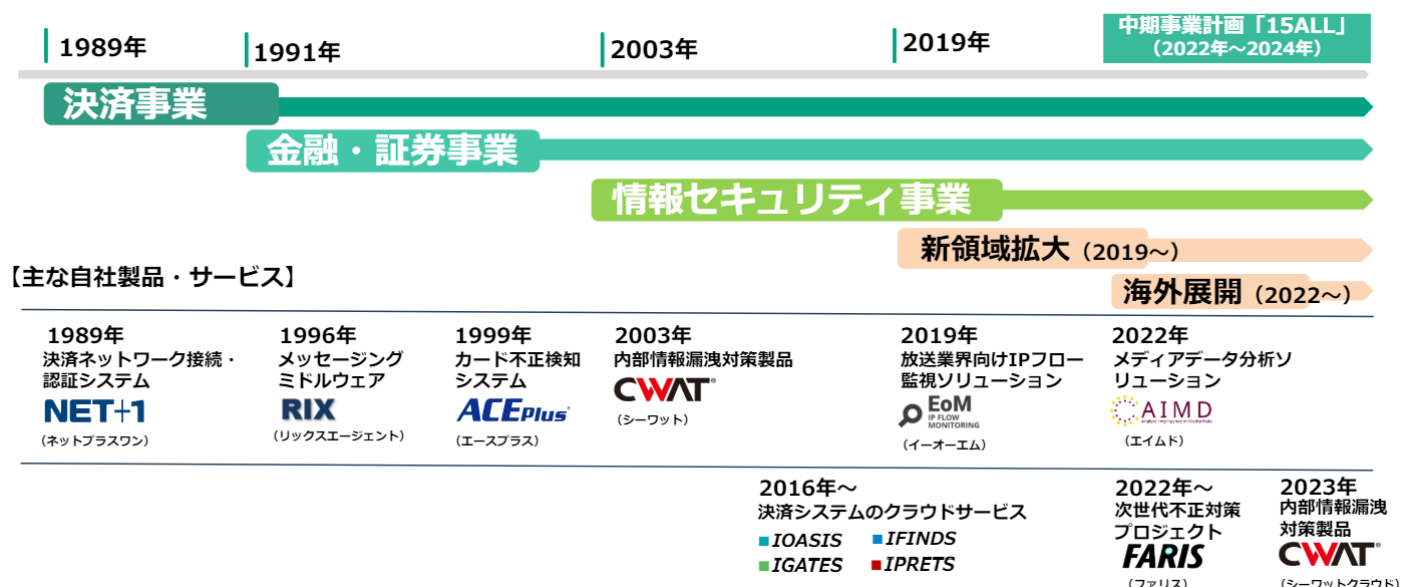
【事業内容】

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

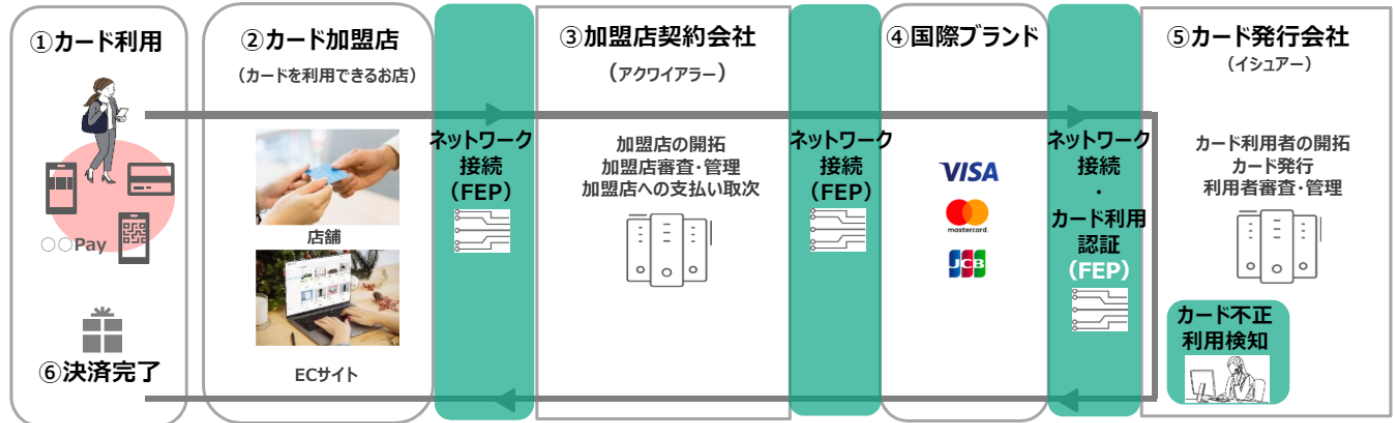
決済、金融、証券事業にはじまり、03 年には情報セキュリティ事業に参入。19 年からは新領域拡大、海外展開にも本格的に取り組んでいる。



(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。



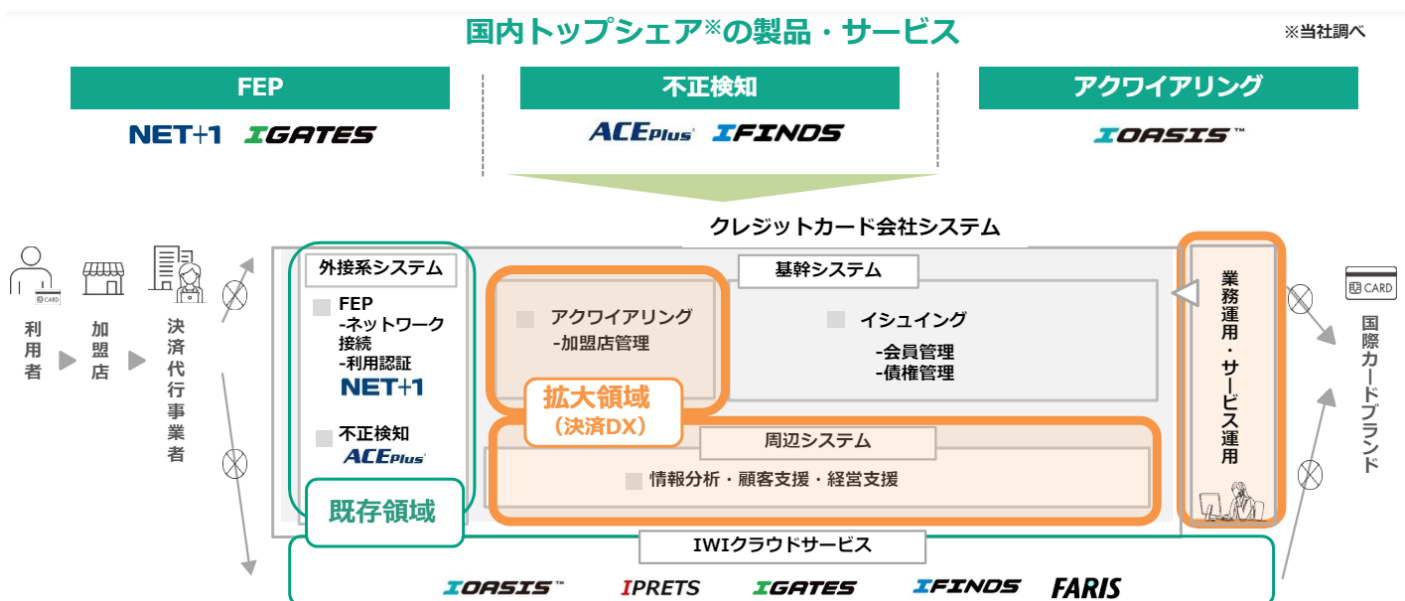
※FEPシステム:決済ネットワーク接続・認証システム

※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)

◎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。

また、22/6期より、ストック/フローの類型による売上高の分類をより詳細に表示するために、売上カテゴリを見直し、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をストック、そうではないものをフローとして分類して開示することとした。

ストック型売上として典型的なものは、クラウドサービス事業に係るシステムの利用料やシステム運用の対価、または、自社製品や他社製品の保守業務の対価。クラウドサービスの利用料は、「サービス自社」に分類される。

フロー型売上として典型的なものは、受託開発業務の対価や、自社製品、他社製品の販売対価。

23/6 期はフロー、ストックがほぼ半々だが、今後はクラウドの伸長など、ビジネスモデルの変革に伴いストックが上回っていくと会社側は見ている。

◎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」

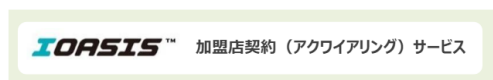
店舗の端末や銀行の店外 CD/ATM・海外 ATM 等をクレジットカード会社や銀行等のネットワークに接続して取引データの受渡しを行うためのソフトであり(ネットワーク接続機能、決済の前提となるカード認証機能、加盟店の業務を管理する機能等を有する)、専用ハードと共に提供される。この分野で圧倒的な No.1 ブランドであり、大手クレジットカード会社のネットワークへの接続で7割のシェアを有する。

*「ACEPlus」

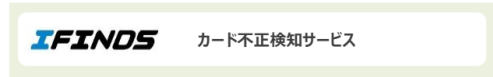
偽造カード・盗難カード利用などクレジットカードや銀行口座の不正利用の検知を目的とした自社開発の不正検知システム。シェア6~7割と、豊富な実績を有する。

■クラウドサービス

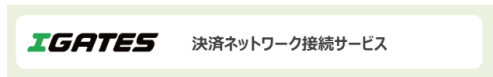
23/6 期は前期比 59.2%増収と、近年大幅に伸びているサービス。サービス毎の概要は以下の通り。



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。



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。



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。

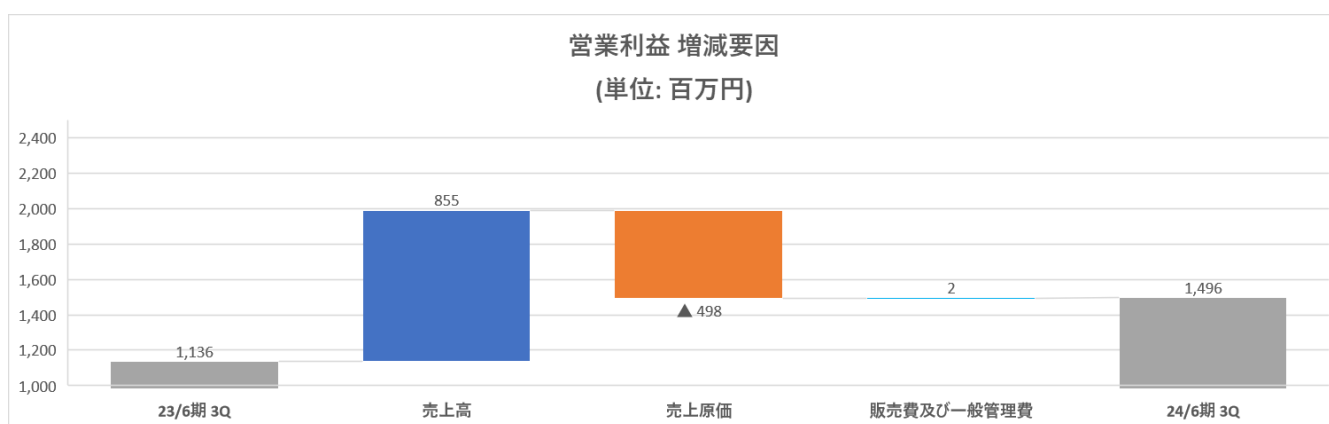
「CWAT(シーワット)」を中心に、内部情報漏洩対策、脆弱性対策、及び外部攻撃対策について、監視・検出・診断・認証と防止・阻止の切り口から各種ソリューションも提供している。クラウドサービスでも提供。

2. 2024年6月期第3四半期決算概要

2-1 業績概要(非連結)

	23/6期 3Q 累計	構成比	24/6期 3Q 累計	構成比	前年同期比
売上高	9,896	100.0%	10,751	100.0%	+8.6%
売上総利益	3,120	31.5%	3,478	32.4%	+11.5%
販管費	1,984	20.0%	1,982	18.4%	-0.1%
営業利益	1,136	11.5%	1,496	13.9%	+31.7%
経常利益	1,157	11.7%	1,503	14.0%	+29.9%
四半期純利益	780	7.9%	1,027	9.6%	+31.6%

* 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。

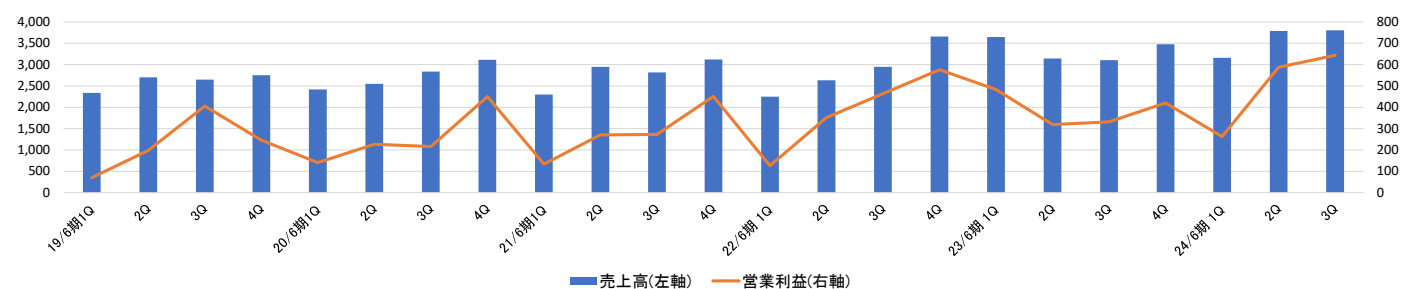
増収増益、営業利益率は向上

売上高は前年同期比8.6%増の107億51百万円。前年同期のFEPシステム更改に伴う大型ハードウェアの反動減はあったものの、システム開発、クラウドサービス、セキュリティの主要3分野が伸長し増収となった。

顧客別では、システム開発会社やカード会社が大幅な増収。最大手DNPは、上期までは減収であったが3Q累計では増収に転じた。

営業利益は同31.7%増の14億96百万円。売上総利益はシステム開発やクラウドサービスの売上増加と粗利率の改善により11.5%増加、売上総利益率は前年同期から0.9ポイント改善した。販管費は、コストの最適化を進めたことで前年同期と同水準に抑え営業利益率は前年同期11.5%から13.9%に向上した。

四半期ベースでは、3Q(1-3月)は前年同期比では大幅な増収増益、前四半期(24/6期2Q)比では小幅な増収増益。2Q、3Qとも高水準の利益率を確保しており、好採算が定着化しつつある。



◎ストック/フロー別売上高

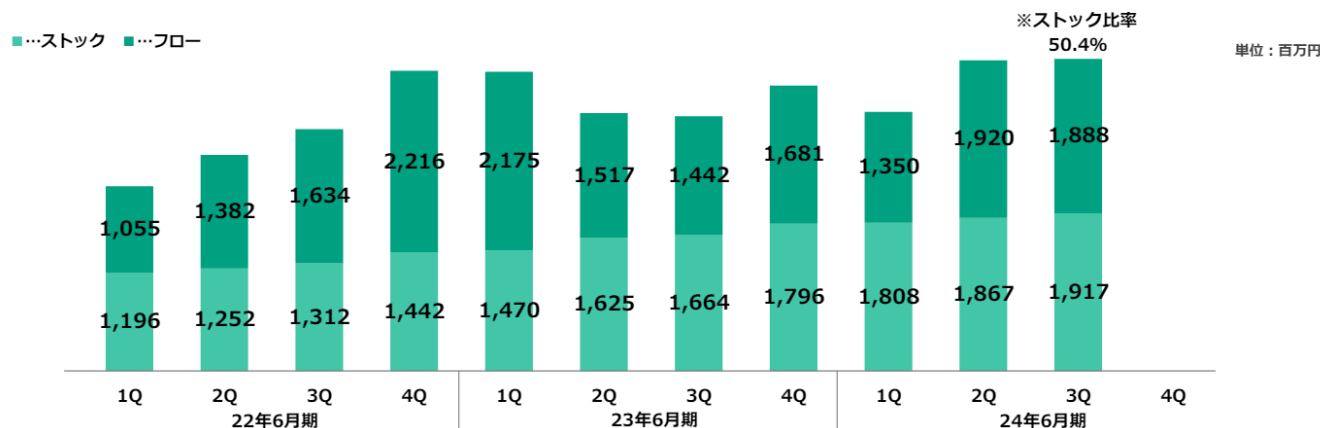
	23/6期 3Q 累計	構成比	24/6期 3Q 累計	構成比	前年同期比
ソフトウェア開発	3,507	35.4%	3,998	37.2%	+14.0%
当社製品	153	1.6%	74	0.7%	-51.5%
システムサービス	20	0.2%	6	0.1%	-70.0%
他社製品	1,454	14.7%	1,079	10.0%	-25.8%
フロー売上計	5,135	51.9%	5,158	48.0%	+0.4%
保守	2,304	23.3%	2,617	24.3%	+13.6%
他社製品保守	541	5.5%	572	5.3%	+5.8%
サービス自社	1,526	15.4%	1,975	18.4%	+29.4%
サービス他社	388	3.9%	427	4.0%	+10.1%
ストック売上計	4,761	48.1%	5,593	52.0%	+17.5%
合計	9,896	100.0%	10,751	100.0%	+8.6%

* 単位:百万円

22年6月期よりストック/フローの類型による売上高の分類をより詳細に表示するために、売上カテゴリを細分化して開示することとした。契約の形態や業務の実態等から判断し、定常的に一定規模の売上高を計上できる案件をストック、そうではないものをフローと分類している。

クラウドサービスの売上高増加により、ストック売上高は着実に増加しストック比率は概ね50%。今後はシステム開発等のフロー売上高の拡大と合わせ、規模拡大を目指す。

(同社資料より)



◎製品カテゴリ別売上高

	23/6期 3Q 累計	構成比	24/6期 3Q 累計	構成比	前年同期比
売上高	9,896	100.0%	10,751	100.0%	+8.6%
決済・金融	7,743	78.2%	7,745	72.0%	+0.0%
システム開発	4,314	43.6%	5,114	47.6%	+18.5%
保守	1,230	12.4%	1,210	11.3%	-1.6%
自社製品・サービス	315	3.2%	229	2.1%	-27.3%
他社製品(ハードウェア等)	1,882	19.0%	1,191	11.1%	-36.7%
クラウドサービス	1,351	13.7%	1,799	16.7%	+33.2%
セキュリティ	801	8.1%	1,207	11.2%	+50.7%

* 単位:百万円

BRIDGE REPORT



決済・金融におけるシステム開発、クラウドサービス、セキュリティの主要3分野の売上高は大幅に拡大した。他社製品は、前年同期に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収。

◎事業領域別売上高

	23/6期 3Q累計	構成比	24/6期 3Q累計	構成比	前年同期比
売上高	9,896	100.0%	10,751	100.0%	+8.6%
決済・金融	7,743	78.2%	7,745	72.0%	+0.0%
FEP・不正検知	5,118	51.7%	4,227	39.3%	-17.4%
決済システム等	1,952	19.7%	2,934	27.3%	+50.3%
金融・その他	672	6.8%	583	5.4%	-13.2%
クラウドサービス	1,351	13.7%	1,799	16.7%	+33.2%
セキュリティ	801	8.1%	1,207	11.2%	+50.7%

* 単位:百万円

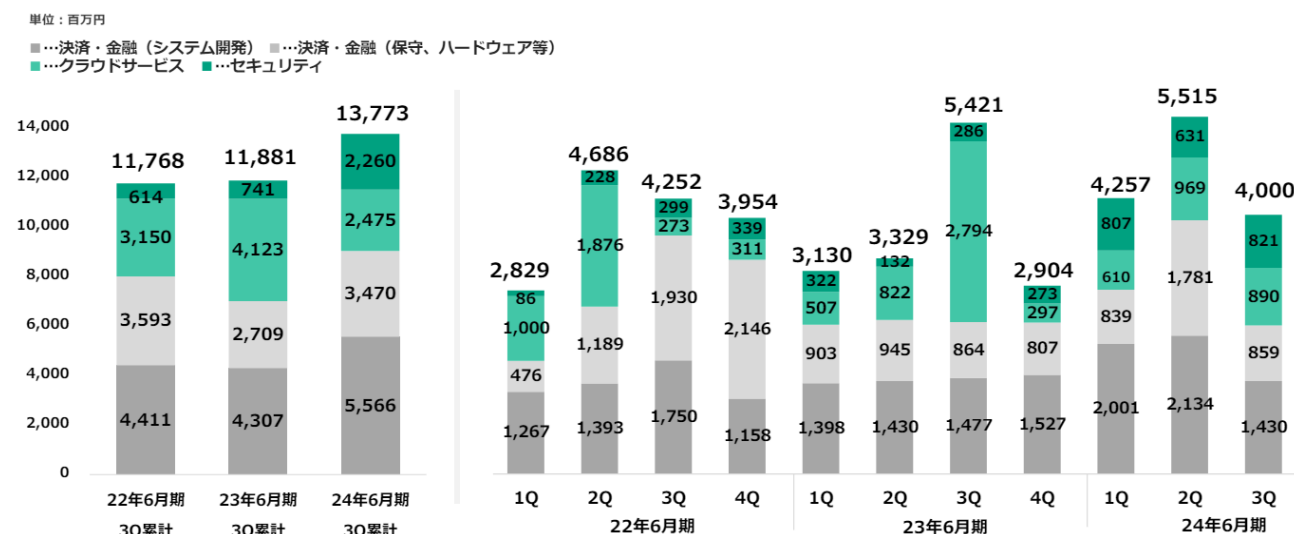
決済分野の拡大領域である「決済システム等」は、クレジットカード会社向け大型案件により大幅伸長。「FEP・不正検知」「金融・その他」は、前年に大型ハードウェア販売があったため減少。クラウドサービスは、カード不正利用検知サービスのユーザー数増加で大幅伸長。セキュリティは、今期は鍵管理システム(HSM)、ID管理ソリューションなどの販売が貢献し大きく伸びた。

2-2 受注動向

	23/6 1Q	2Q	3Q	4Q	24/6 1Q	2Q	3Q
受注残高	9,047	9,233	11,548	10,974	12,073	13,800	13,995
うち、クラウド	4,214	4,589	6,913	6,695	6,717	7,098	7,371
受注高	3,130	3,329	5,421	2,904	4,257	5,515	4,000

* 単位:百万円

受注高…「決済・金融」は、クレジットカード会社向け大型案件や、インフラ保守・運用の大型案件等により増加。クラウドサービスは、前年に長期複数年契約があったため減少。セキュリティは、既存のセキュリティ製品に加え、HSMやID管理ソリューションなどが増加した。

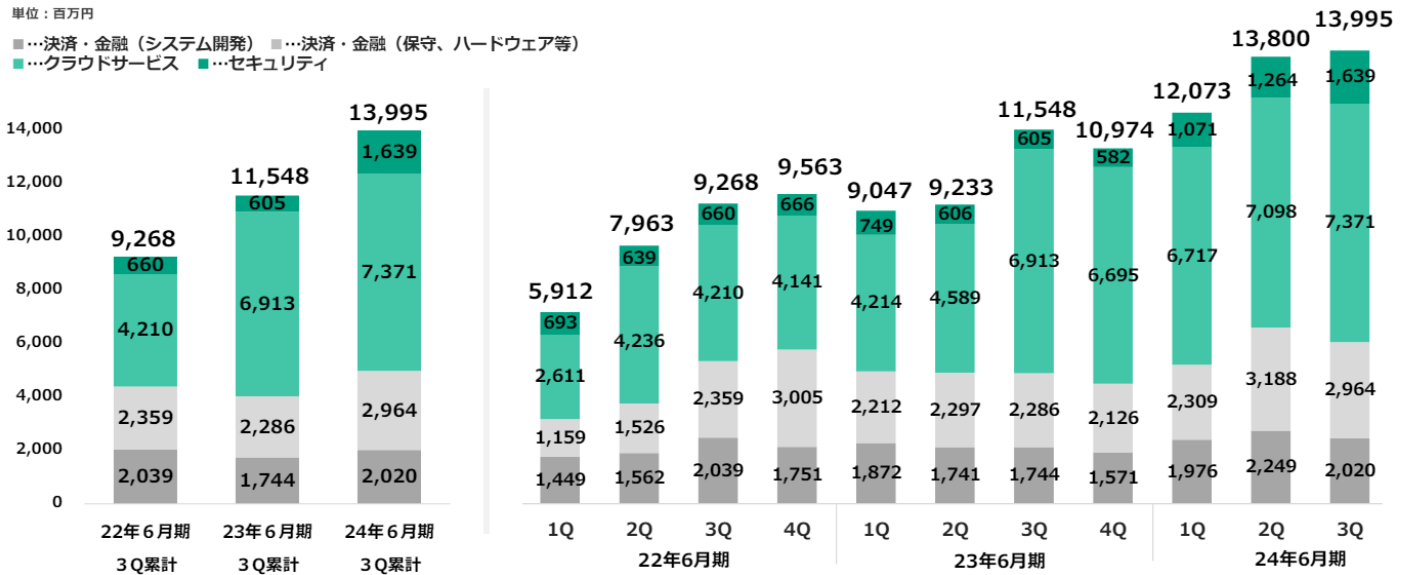


(同社資料より)

BRIDGE REPORT



受注残高…クレジットカード会社向け大型案件および、インフラ保守・運用の大型案件、クラウドサービス、セキュリティの複数年契約の案件が貢献し大幅に増加した。



(同社資料より)

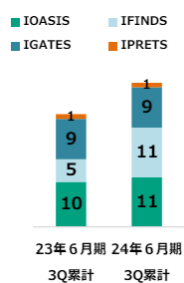
2-3 クラウドサービスの動向

実績
 売上高は不正検知の「IFINDS」を中心にユーザー数が前年同期比7社増加して大幅増収。売上総利益は増収や粗利率の高いサービスの構成比が上昇したこと等により大幅増益。受注高は前年に長期複数契約があったため減少も受注残高は増加。

	2023年6月期				2024年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
受注高	507	822	2,794	297	614	969	890	
売上高	434	447	469	515	592	587	618	
受注残高	4,214	4,589	6,913	6,695	6,717	7,098	7,371	
売上総利益	△4	29	44	71	96	84	94	

単位：百万円

■ 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を受注（2024年秋頃開始予定）

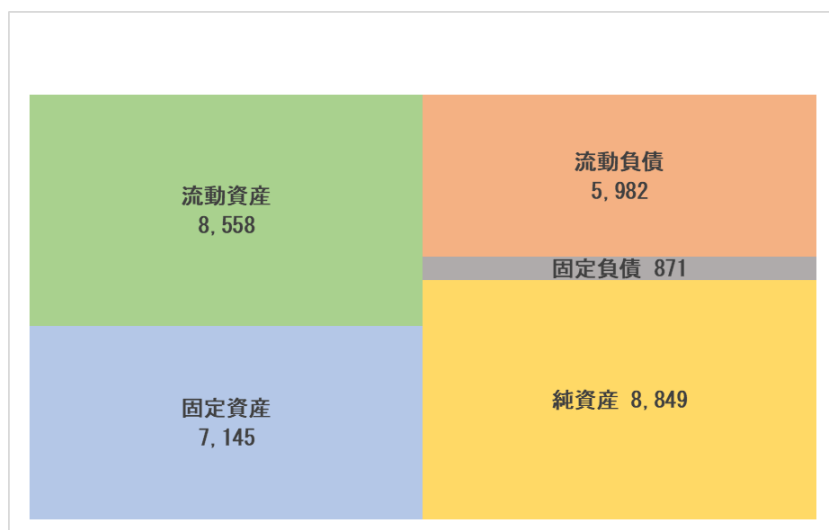
(同社資料より)

2-4 財政状態

◎要約BS

	23年6月	24年3月	増減		23年6月	24年3月	増減
流動資産	7,863	8,558	+695	流動負債	4,165	5,982	+1,817
現預金	4,694	4,304	-389	買入債務	473	758	+285
売上債権	1,982	2,163	+180	前受金	2,324	3,638	+1,313
固定資産	5,820	7,145	+1,325	固定負債	718	871	+153
有形固定資産	1,025	1,192	+166	退職関連引当金	618	621	+2
無形固定資産	2,738	3,678	+939	負債合計	4,883	6,854	+1,970
ソフトウェア	2,340	2,627	+286	純資産	8,799	8,849	+49
投資その他の資産	2,055	2,274	+219	利益剰余金	6,918	7,025	+107
資産合計	13,683	15,704	+2,020	負債・純資産合計	13,683	15,704	+2,020

* 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。

現預金が減少したものの、固定資産が増加したこと等により総資産は前期末比 20 億 20 百万円増加。

前受金の増加等で負債合計は同 19 億 70 百万円増加。

利益剰余金の増加などで純資産は同 49 百万円増加。

自己資本比率は前期末より 7.9 ポイント低下し、56.4%となった。

3. 2024年6月期業績予想

3-1 業績予想

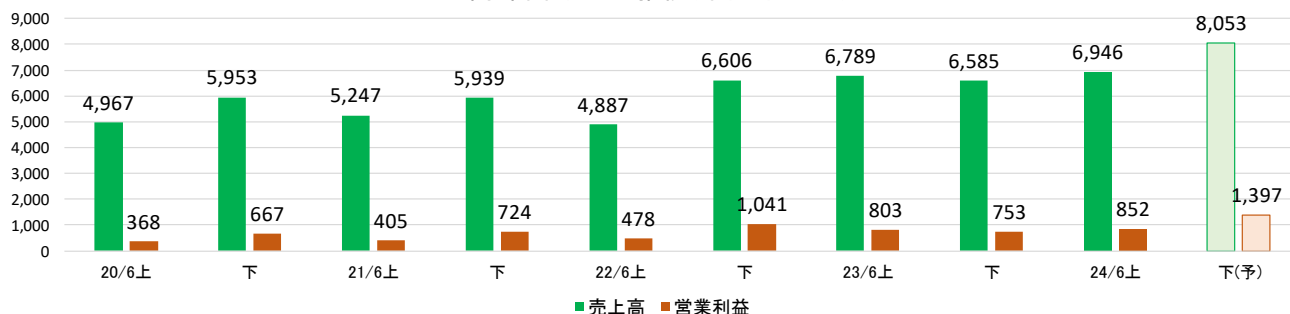
	23/6期	構成比	24/6期(予)	構成比	前期比
売上高	13,374	100.0%	15,000	100.0%	+12.2%
営業利益	1,556	11.6%	2,250	15.0%	+44.5%
経常利益	1,603	12.0%	2,290	15.3%	+42.8%
当期純利益	1,165	8.7%	1,590	10.6%	+36.5%

* 単位:百万円

24/6期は2桁増収、利益率も大幅に改善見込み

通期予想に修正はなく、24/6期は売上高が前期比12.2%増の150億円、営業利益は同44.5%増の22億50百万円の予想。決済事業では不正検知を加速させるほか事業領域を拡大、決済DXに取り組む。クラウドサービス事業は、22/6期以降受注の拡大が続いており、大幅増収の見込み。利用ユーザー増加を見据えたインフラ環境と運用体制の整備を進めながら、規模拡大を図る。セキュリティ事業においてもCWATなどの主力製品のクラウド化を加速するほか、DNPとのシナジーも図り海外展開も進める。また新規事業創出の加速化も進める。24/6期も構造改革を推進するが、品質強化、人的資本、ESG課題等に向けて経営資源を積極的に投入しながら、中期事業計画最終年度の経営目標達成を目指す。

売上高・営業利益の推移(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。

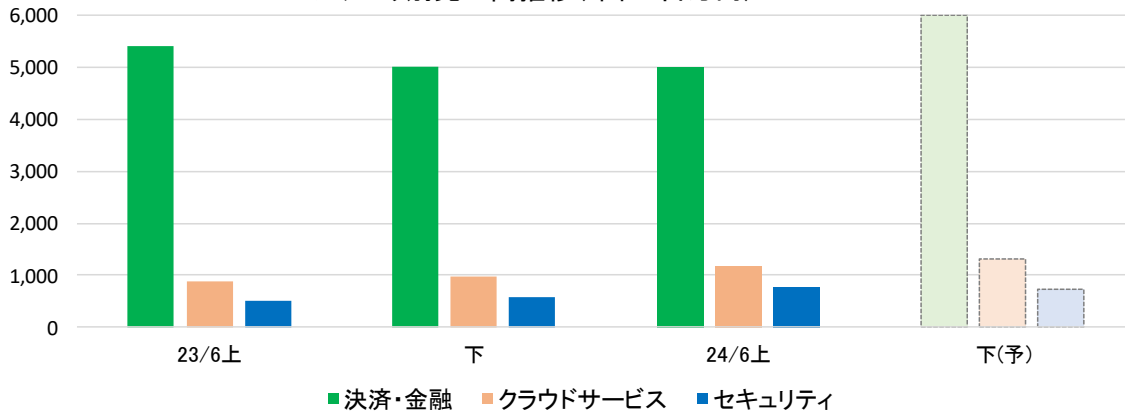
配当についても修正なく、期末配当は25.00円、年間で前期比20.00円/株増配の40.00円/株を予定。予想配当性向は66.1%。なお、24/6期から配当性向を4割から5割程度に方針変更している。

3-2 製品カテゴリ別売上高予想

	23/6期	24/6期(予)	前期比
売上高	13,374	15,000	+12.2%
決済・金融	10,408	11,000	+5.7%
システム開発	6,015	7,350	+22.2%
保守	1,638	1,790	+9.3%
自社製品・サービス	505	500	-1.0%
他社製品(ハードウェア等)	2,249	1,360	-39.5%
クラウドサービス	1,867	2,500	+33.9%
セキュリティ	1,098	1,500	+36.6%

* 単位:百万円

カテゴリ別売上高推移(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 注力施策

(1) 決済事業領域の拡大(決済 DX)

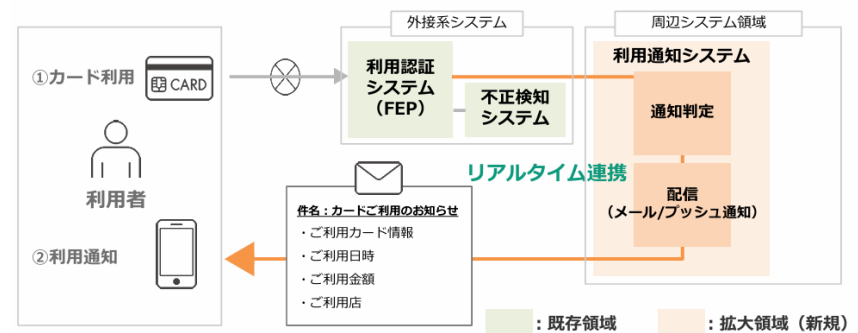
カード利用直後に、利用者へ即時通知する「カード利用通知システム」を開発。FEP・不正検知のリアルタイム処理技術を活用した新たなパッケージ製品で、大手カード会社 1 社に導入済み。カード不正利用防止への活用のほか、将来的には他のシステムとも連携させることで、マーケティング活用等の新たな領域展開も目指す。

■ カード利用通知システム概要

自社開発のカード不正利用検知システム「ACEPlus」の技術をもとに開発。FEP・不正検知のリアルタイム処理技術により、即時通知が可能

将来的には、通知のタイミングや内容といった情報を応用し、他のシステム等と組み合わせることで、効果的なキャンペーン情報配信等のマーケティング領域への展開も目指す

イメージ(例)



カード利用日時や利用金額が即時通知されるため、
カード不正利用の被害にすぐに気付ける

(同社資料より)

(3) セキュリティ領域の拡大 DX シナジー

セキュリティ領域の取扱製品について、当社が導入支援を担当し、導入後の運用は DNP 情報システムが担当する体制を確立。24 時間 365 日のサイバーセキュリティ運用体制が可能な DNP 情報システムと協業することで、海外拠点をもつ企業への提案を加速する。

■ IWI × DNP のセキュリティ支援体制

<p>INTELLIGENT WAVE INC.</p> <p>製品調達 - 構築</p> <ul style="list-style-type: none"> サイバーセキュリティ製品の調達 製品導入支援 (SI) <p> </p> <p>エンドポイントセキュリティ [Cortex] 内部情報漏えい対策ソリューション [CWAT/CWATクラウド]</p>	<p>DNP 株式会社DNP情報システム</p> <p>運用</p> <ul style="list-style-type: none"> i-Solution Centerによる、24時間365日の監視サービスとサイバーフュージョンセンターによるサイバーセキュリティ対応でシームレスなセキュリティSOCサービスを提供。時差のある海外拠点への対応も可能 	<p>人材育成</p> <ul style="list-style-type: none"> サイバーナレッジアカデミー (CKA) により、セキュリティ人材、プラス・セキュリティ人材を育成
---	---	---

(同社資料より)

DNPグループ全体で、導入、構築から運用、社内人材育成まで一貫した体制を構築

■ 導入実績(DNP 海外拠点)

この支援体制により、DNPの海外拠点にある端末約1,000台に対し、約2ヶ月でセキュリティ製品の導入が完了。今回の実績による導入・運用ノウハウを活かしながら、海外拠点をもつ企業への展開を進める。

(3)放送業界向けIPフロー監視ソリューション「EoM」

放送業界向けIPフロー監視ソリューション「EoM」の引き合いが増加。特に海外における放送システムのIP化が進んでおり、国内に先行してPoC等のニーズが高まっている。米国でのイベント出展などプロモーションにも一層注力し、海外展開を強化～IPフロー監視ソリューション「EoM」とは～

テレビ放送などの映像伝送において、通信の流れ(IPフロー)をリアルタイムに監視するツール。NHKと共同で19年に開発し、23年9月に国内特許を取得。米国では22年に同様の特許を取得済み。

(下図)EoMの管理画面。様々な通信の状態を可視化する。



(同社資料より)

直近の活動

- EBU (European Broadcasting Union: 欧州放送連合) が実施する「Live-IP Sandbox プログラム」へ参加
EBUメンバー(ヨーロッパや北アフリカ等約100の放送事業者からなる)のライブIP技術に関する知識やノウハウ向上を目的としたプログラム。
実際のIP放送システムを使用し、実践的なトレーニングを行う。
当トレーニング用のシステムには「EoM」も組み込まれており、IPフロー監視の重要性が認識されている。
- ヨーロッパ複数社でのPoCを実施中
- 米ラスベガスでの国際放送機器展「NAB Show」へ出展、PoC依頼など引き合い増加

(4)新規事業創出に向けた取組み

新規事業創出の加速化を目的に、事業創出と事業育成を担う「ISAP (IWI スタートアップ・アクセラレーションプログラム)」と事業創出のための人材を育成する「BWI (Build with ISAP)」を発足。19年より実施してきた「ビジネスアイデアコンテスト」を発展させて、新規ビジネス立ち上げのための仕組みを強化。

ビジネスアイデアコンテスト (2019 - 2023)

人材育成・風土醸成

- 年に一度全社員を対象としたコンテストを開催
- 受賞者に対しては、報奨金を贈呈



ビジネスアイデアコンテスト
書類審査を通過した社員が、最終審査としてプレゼンを実施。審査員による評価・投票で受賞企画が決定される

提出件数を一つのKPIに、全社イベントとして実施。
新規事業創出に向けた人材育成や風土醸成が目的

新規事業創出に向け、2つのチームを発足

ISAP (アイザップ)
IWI Startup
Acceleration Program

新規事業創出・事業育成

- 事業アイデア公募の企画運営・審査
- 審査を通過したアイデアに対する、人脈や資金面での事業化支援

BWI (ビーダブリュエイ)
Build with ISAP

人材育成・企画支援

- 社外の経営者や起業家によるアイデア創出・育成セミナー
- アイデア企画設計に関する情報提供
- アイデア検討の伴走支援

審査および企画に対するフィードバック



事業企画のブラッシュアップ支援

アイデア企画から事業化までの仕組みを強化。
新規事業を創出し、新たな事業基盤を確立することが目的

(同社資料より)

(5)ビジネスリライアビリティの実現

インテリジェントウェイブは、 ビジネスリライアビリティを実現し 持続可能な社会に貢献します。

(同社資料より)

4. 今後の注目点

24/6期は、1Qは前年同期比減収減益であったが、2Q・3Qと大幅な増収増益。もっとも、1Qは前年の大型ハードウェア販売の反動によるもので、事業展開は会社の想定したとおり着実に進めている。成長の主軸に置いているシステム開発、クラウドサービス、セキュリティはいずれも大幅増収、受注も着実に積み上がっている。成長路線がしっかりと見えてくる中で、今回はクラウドサービスにおける「IFINDS」の導入社数が前期の6社から11社へ大幅に伸びていることが目を引いた。同サービスは利益率も高く、佐藤社長は、「まだまだ利益率は上げることが可能」としており、高成長・好採算を後押しすることになりそうだ。来期以降の見通しもかなり頼もしく感じられる。

現在進行中の中期事業計画では24/6期の目標達成も視野に入ってきたが、今後は25/6期を初年度とする新たな中期事業計画を発表予定であり、注目したい。

<参考1:中期事業計画の進捗>

1-1 基本方針

次なる成長を目指すためのミッションは以下のとおり。

ミッション	ビジネスリライアビリティの実現
-------	-----------------

ビジネスリライアビリティとは、顧客事業の信頼性および同社事業の信頼性を高め続けること(同社の造語)。3年目の今期、改めてビジネスリライアビリティの実現に取り組んで行く。

クレジット決済システムの開発により成長してきたが、今後の成長を見据え、従来の決済、金融、セキュリティ分野にとどまらず、企業のビジネスリライアビリティを支えるITサービス会社になることを目指す。

クラウドを積極活用した高速・安全・高品質で利便性の高いIT基盤の提供により、「企業のビジネスリライアビリティを支えるITサービス会社」として同社事業の信頼性と顧客事業の信頼性を高め続けることで、持続可能な社会への貢献を目指す。

ビジネスリライアビリティを支える「プロダクト開発」を強みとして、さまざまな顧客のニーズに寄り添い、システム開発、クラウドサービス、インフラ構築・サービス運用、コンサルティング・IT戦略支援など価値あるソリューション、サービスを提供する。

開発は強みではあるものの、保守や運用を含め全方位でソリューションを提供していくという意識改革を明確にするために、従来の「第一システム開発本部」を「第一システム本部」に名称変更した。

1-2 数値計画

	22/6 期 実績	23/6 期 実績	24/6 期 予想	25/6 期 計画	CAGR
売上高	11,493	13,374	15,000	16,500	+12.8%
決済・金融	9,321	10,408	11,000	11,800	+8.2%
クラウドサービス	1,174	1,867	2,500	3,000	+36.7%
セキュリティ	998	1,098	1,500	1,700	+19.4%
営業利益	1,519	1,556	2,250	2,500	+18.1%
営業利益率	13.2%	11.6%	15.0%	15.2%	-
ストック比率	45.3%	49.0%	52.0%	53.9%	-

* 単位:百万円

クラウドサービスが強力な牽引役となる。23/6 期に続き、24/6 期も大幅な増収となる見通し。25/6 期についても、クラウドサービス売上高 30 億円超も可能との考え。

ストック比率の上昇により、より安定した成長を目指す。

1-3 25/6 期を初年度とする新たな中期事業計画を発表へ

中期事業計画は例年ローリングされてきたが、24/6 期の目標達成を目指すとともに、25/6 期を初年度とする新たな中期事業計画を発表の見通し。

<参考 2: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	6名、うち社外2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:2023年9月28日)

基本的な考え方

当社は、「次代の情報化社会の安全性と利便性を創出する」ことを経営理念に掲げており、それに則って、「高速、安全、高品質で利便性の高い IT 基盤を提供する」事業を推進することによって企業価値を高め、社会に貢献することを経営方針に掲げています。

当社が開発するシステムは、社会にとって必要不可欠なインフラストラクチャー(IT 基盤)であり、システムの安定性を必須の条件として、高速かつ安全に取引を完遂するために、高い水準の品質が求められています。当社は、多くの開発実績と安定的な運用実績を有しており、この実績によって顧客から得られる信頼が、当社の事業を支え、発展させる基盤になるものと考えています。

当社は、今後ともより多くの顧客に信頼される IT 基盤の提供を通じて、当社の事業基盤を拡大、発展させていくことで、当社のステークホルダーの期待に応えることを事業の方針にしています。

当社は、独立社外取締役、独立社外監査役を選任し、これら独立役員を主要な構成員とする指名・報酬委員会を取締役会の下に設置し、経営監督機能の強化を進めています。

また、当社の経営と事業の状況を理解するうえで有益な情報を公正かつ速やかに開示し、市場との対話を促進することで、経営の透明性を確保することを基本方針にしています。併せて、社員のコンプライアンス意識を高めるための教育を徹底し、総合的にコーポレート・ガバナンスの充実に努めています。

当社は、持続可能な開発目標(SDGs:Sustainable Development Goals)の主旨に則り、環境、社会、ガバナンスに関する課題解決に自律的に取組むことで、当社事業の持続的な成長と、社会の持続可能な発展に貢献します。

当社は、これまで ESG 課題のうち、当社の従業員を対象にした人的資本の向上に係る取組みを中心に進めており、こうした活動を推進する体制の中心となる機関として、2021年4月にサステナビリティ委員会を設置しました。

サステナビリティ委員会は、代表取締役社長である佐藤邦光を委員長とし、常勤取締役及び執行役員を主な委員として構成しています。当社の企業行動基準が掲げる「社会への貢献」「良い企業風土の構築」「人権の尊重」「多様性の尊重」「地球環境への配慮」その他の実践に係る方針を定め、全社的な活動推進の継続性を確保するための基幹的な組織として活動しています。クレジットカード決済という、重要な社会インフラを担うシステム開発会社である当社にとって、人的資本である従業員等は最も重要な経営資源であり、その健康増進を進めることは、当社の中期的経営目標や経営理念の実現に極めて有益です。当社は、この基本的な考え方を、従業員等及びすべてのステークホルダーと共有することを目的に、健康経営宣言を策定し、健康増進に対する施策等を進め、2023年3月8日、経済産業省指定の「健康経営優良法人 2023(大規模法人部門(ホワイト 500))」に認定されました。また、当社は、事業の信頼性を高め、持続可能な社会に貢献するために、マテリアリティ(重要課題)について討議を重ね、「環境にやさしい持続可能な未来社会を創る」「自分らしく輝ける未来社会を創る」「イノベーションを通じ、安全で豊かな未来社会を創る」「社会からの信頼を高めるリスク管理とガバナンス」の4つを特定し、それぞれの重要テーマ、目標、及び行動計画を2023年4月に決めました。

今後は、推進体制をさらに強化し、サステナビリティ活動を社内に浸透させることで、社員とともに経営課題、社会課題を解決し、当社の強みを生かした新たなソリューション創出を目指します。

<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'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。

2023年6月末時点で、中途採用者は211名、うち管理職・高度専門職は54名で、全社員に占める割合は、それぞれ43.3%と11.3%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～2023年6月までの株主との個別面談件数は40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の指標として営業利益率を主要な経営指標とし、2024年6月期には15.0%の達成を計画しています。営業利益率の向上は、当社のROE(自己資本利益率)の向上に繋がるものと考えられます。営業利益率の向上を、収

BRIDGE REPORT



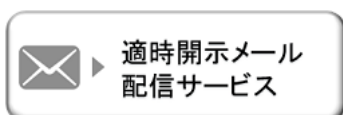
益力の向上と事業の効率性の向上を示す指標と位置付け、ROEは当社の資本効率を示す指標とします。また、当社は、当社の株主資本コストを7.7%*と推計しており、ROEを評価する際の指標にしています。エクイティスプレッド(ROEと株主資本コストとの差分)の増加を意識しつつ、収益力の強化によるROEの改善を目指します。

*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.

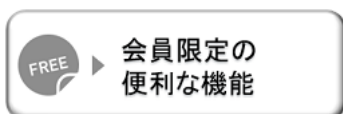
ブリッジレポート(インテリジェント ウェブ:4847)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

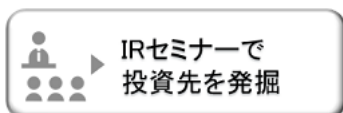
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)