

中期経営計画

(2025年6月期 – 2027年6月期)

株式会社インテリジェントウェイブ

前中期事業計画 (2022年6月期-2024年6月期) 振り返り

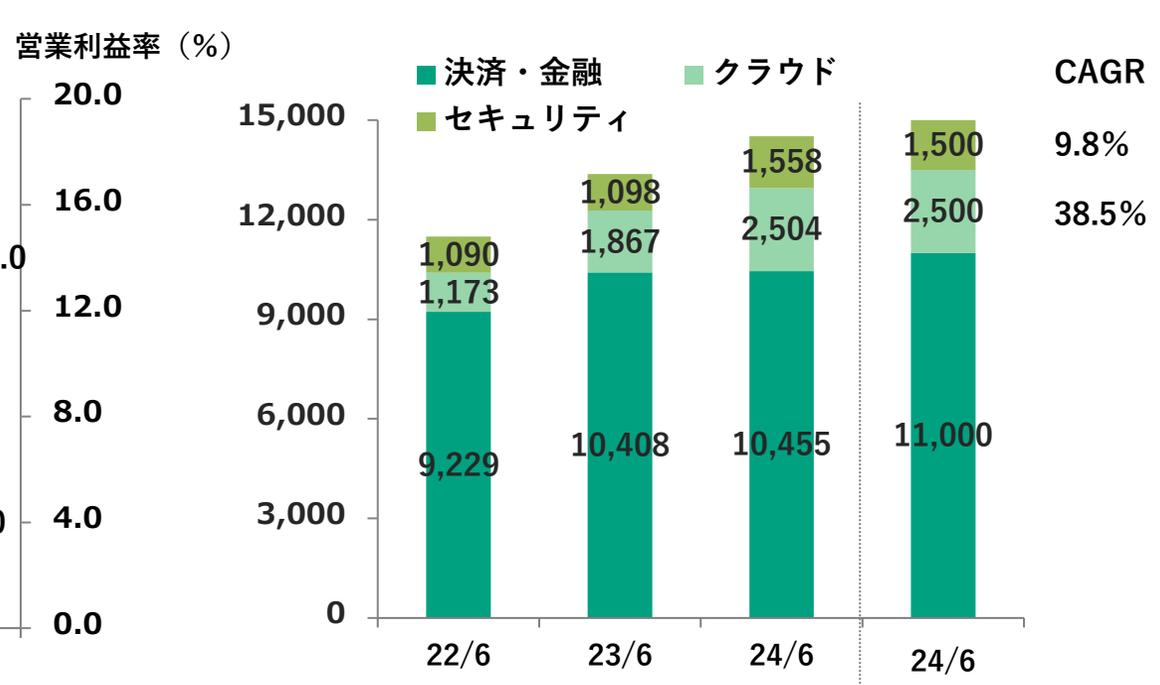
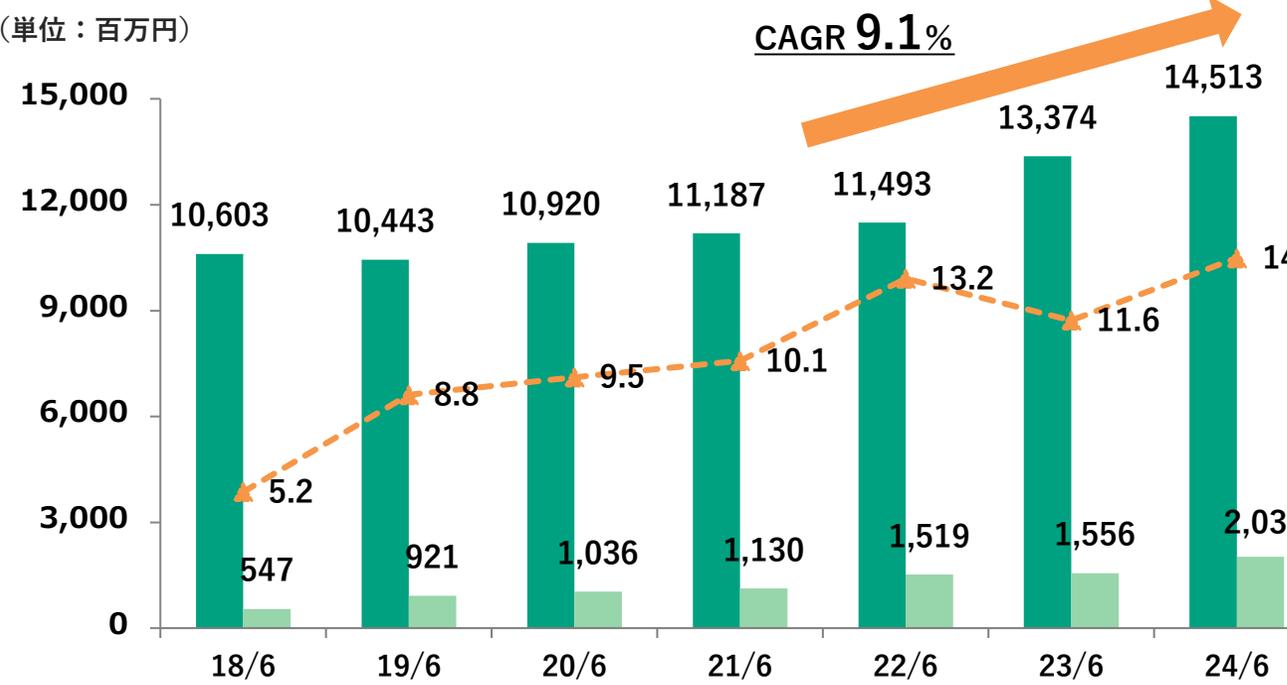
目標数値には、売上、利益ともにあと一步届かなかったが、3年間の売上高の年平均成長率 (CAGR) は9.1%となり事業規模を大幅拡大。主要事業である決済、クラウドサービス、セキュリティは拡大したが、新領域ビジネスが当初想定より伸びなかった。営業利益については、3年間のCAGRは21.6%となり、営業利益率も14.0%に向上

21年6月期実績	
売上高	11,187 百万円
営業利益	1,130 百万円
営業利益率	10.1 %

24年6月期計画	24年6月期実績
売上高	15,000 百万円
営業利益	2,030 百万円
営業利益率	14.0 %



(単位：百万円)



前中期事業計画振り返り（施策）

事業構造改革や事業領域の拡大による「事業基盤」の強化・拡大を進めるとともに、持続的成長に向けた「人財基盤」「共創基盤」の確立に取り組む

主な活動・成果

事業基盤の強化・拡大

- ・ **ストックビジネスの拡大：**
クラウドサービスの3年間の売上高年平均成長率（CAGR）は38.5%となり、売上高全体に占めるストック比率は50%超
- ・ **決済DXによる決済領域拡大：**
大手カード会社のアクワイアリングシステムを受注。既存顧客のカード会社においてFEP/不正検知システム以外に領域拡大
- ・ **セキュリティ事業の拡大：**
CWATクラウド開発やDNPとの協業により受注増加。海外製品の絞り込みを行うことで戦略に合ったリソース配分を実施
- ・ **システム開発体制拡大：**
戦略パートナーと体制構築を進めることで、東京、函館、沖縄の開発体制規模を拡大。パートナー人員は約3割増加

人財基盤の確立

- ・ **事業戦略に合致した人財戦略の推進：**人的資本経営推進室を新設。グレード定義の再設定、目標管理制度の見直し等
- ・ **健康経営推進：**健康経営優良法人（ホワイト500）に2年連続で認定
- ・ **人員体制の強化：**人財確保・育成を強化し、新入社員および中途入社社員は計画通り増加、リファラル採用開始

共創基盤の確立

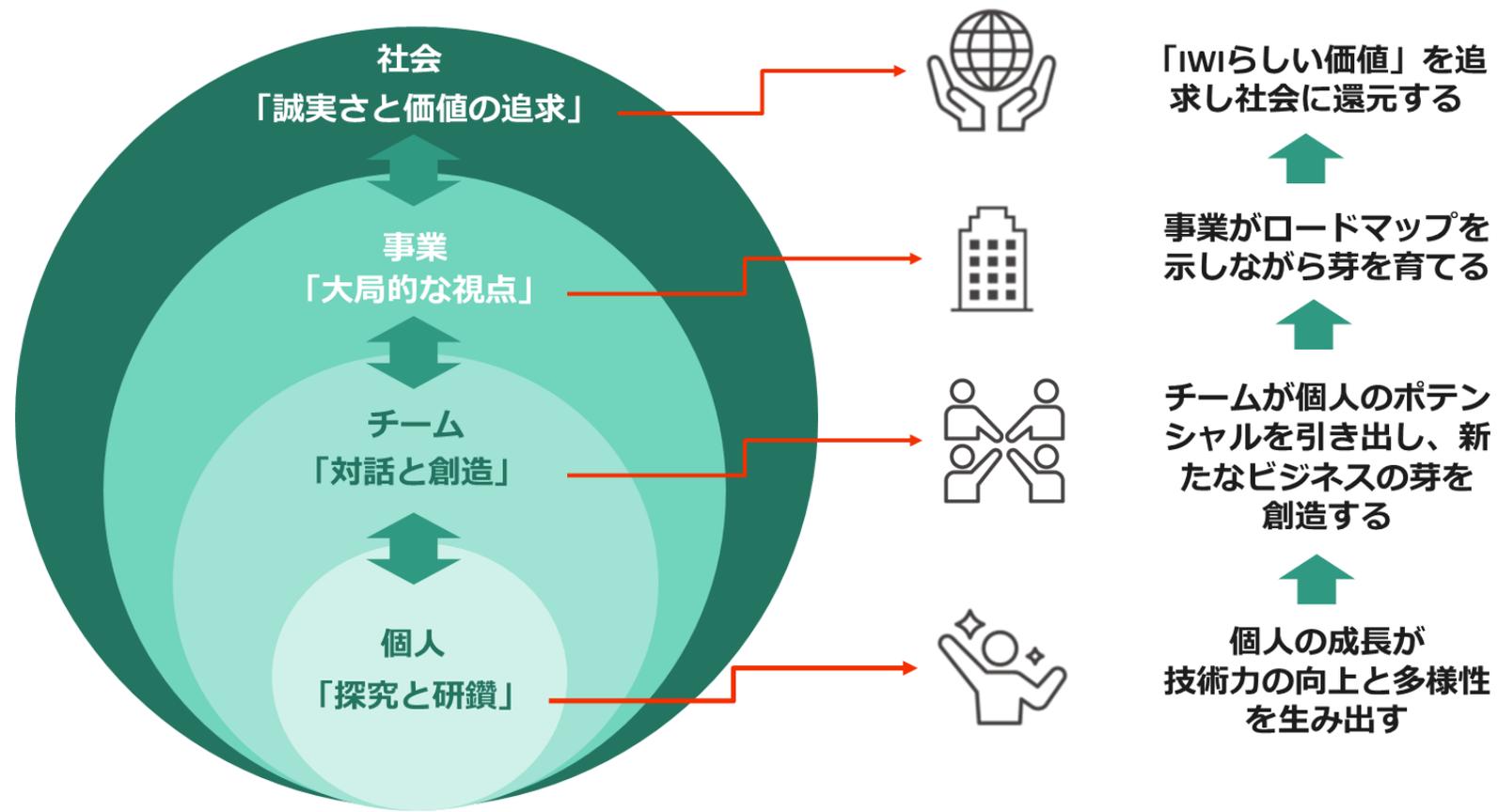
- ・ **組織横断型の取組み：**事業改革や働き方に関する社内プロジェクトを立ち上げ取組み強化
- ・ **マテリアリティ（重要課題）の特定：**持続可能な社会への貢献に向けて重要課題を特定
- ・ **未来人財育成：**函館高専と情報関連教育における連携協定を締結し、未来人財の育成に貢献

目指すべき価値観 — 新たなミッション・ビジョン・バリュー

ミッション IT基盤の提供により社会の仕組みを支える

ビジョン 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



目指す姿

新ビジョン「人々の生活に価値をもたらす新たな信頼性を創造する」ことで、事業を通じた持続可能な社会への貢献を目指す。これを実現する経営基盤強化のため、3つの“変革”に取り組む

事業の信頼性を高め持続可能な社会に貢献する

マテリアリティ

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

創出する価値

サステナブルな決済・セキュリティ基盤技術

あらゆる情報のデジタル化を支える基盤技術

決済DX

デジタルトラスト

超スマート社会

循環型社会

経営基盤

事業の変革

技術の変革

人財の変革

収益性向上・価値最大化・領域拡大

コア技術×先端技術×モダナイズ

能力×適性×教育：資源最適化

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みます

- (1) 決済領域は、当社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

コア技術

高速

大容量

分析

データ通信・分析

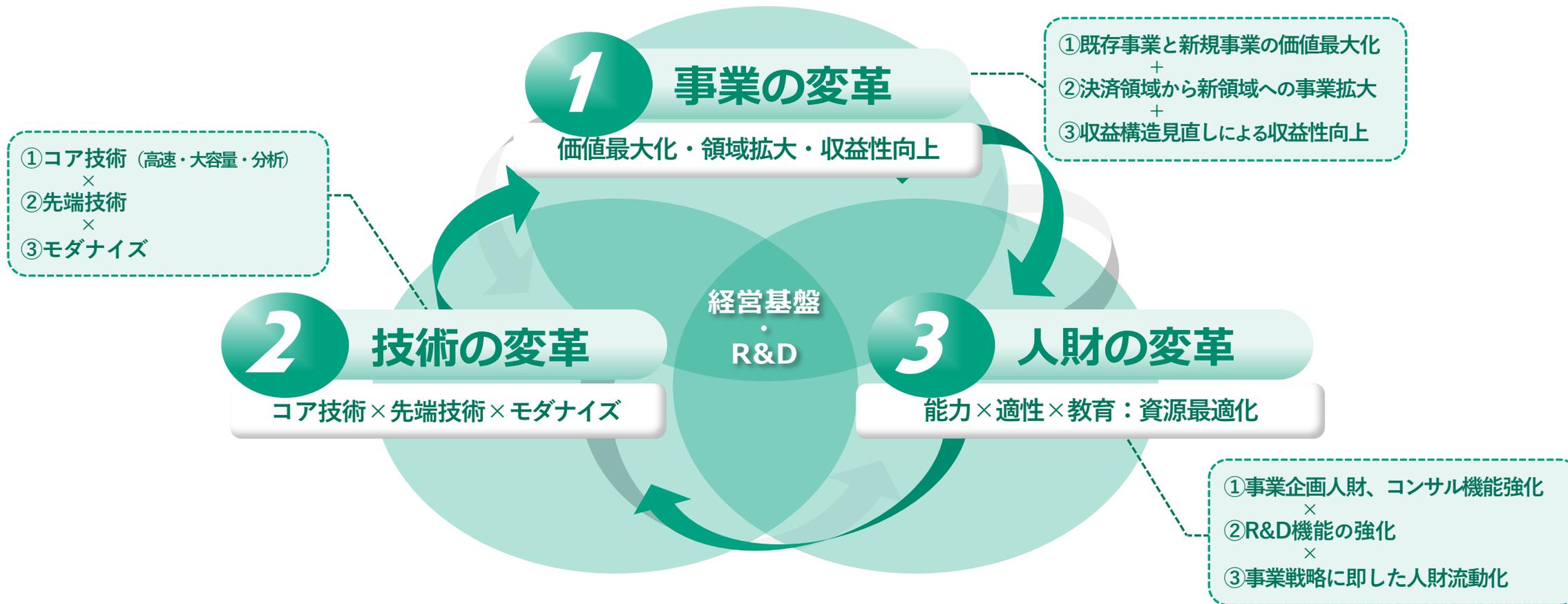
DNP
グループ・
シナジー

決済領域

セキュリティ領域

データ通信・
分析基盤
(新領域)

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”に注力する



次世代ビジネス創造に向け、あらゆる市場の「DX領域」のプロダクト・サービス化を加速させるため、新規事業だけでなく既存事業についてもR&D技術提供の対象として可能性を探る。

事業領域区分の再定義

従来の事業領域別売上高を、提供する機能別に再編。また当社のコア技術である「データ通信・分析基盤」を活用したビジネスの売上高を分離し、新規事業の早期確立を目指す

- ①クラウドサービスは、4つのサービスを、提供する機能に分けて計上
- ②従来、「決済・金融」内で計上していた証券と新領域ビジネス（放送等）の売上は、「データ通信・分析基盤」に計上
- ③決済、セキュリティ領域における新規ビジネスは、各事業領域内で計上

■ (旧) 事業領域別売上高

	24年6月期
売上高	14,518
決済・金融	12,960
FEP・不正検知	5,673
決済システム等	3,973
金融・その他	808
クラウドサービス	2,504
セキュリティ	1,558

■ (新) 事業領域別売上高

	24年6月期	
売上高	14,518	
決済	12,152	
FEP	5,370	NET+1 ■ IGATES
不正検知	1,697	ACEplus ■ IFINDS FARIS
アクワイアリング	3,060	■ IOASIS ■ IPRETS
その他	2,025	その他、システム開発等
セキュリティ	1,558	
データ通信・分析基盤	808	証券・放送等

「事業」の“変革” – 価値最大化・領域拡大・収益性向上

当社最大の強みである自社プロダクト・サービスを活かした事業領域拡大と、収益構造の見直しと、これら保有ソリューションの価値最大化に取り組む

価値の最大化

既存事業価値と新規事業価値

決済領域

セキュリティ領域

保有ソリューション

データ通信・分析基盤領域



生成AI活用

業界連動型ビジネス

その他先端技術

領域の拡大

決済領域

外接系システム 領域

◎ FEP

◎ 不正検知

基幹システム 領域

△ アクワイアリング

■ イシューイング

周辺システム 領域

■ サービス運用

■ 情報分析

■ 顧客支援

■ 経営支援

△ 不正対策

■ 業務運用

セキュリティ領域

△ エンドポイント

△ IoTセキュリティ

データ通信・分析基盤領域

△ 市況情報配信

△ 放送



収益性の向上

プロダクト指向への回帰

全ての領域

提供価値に見合う価格設定

受託型から共創型への転換

サブシステム単位の対応

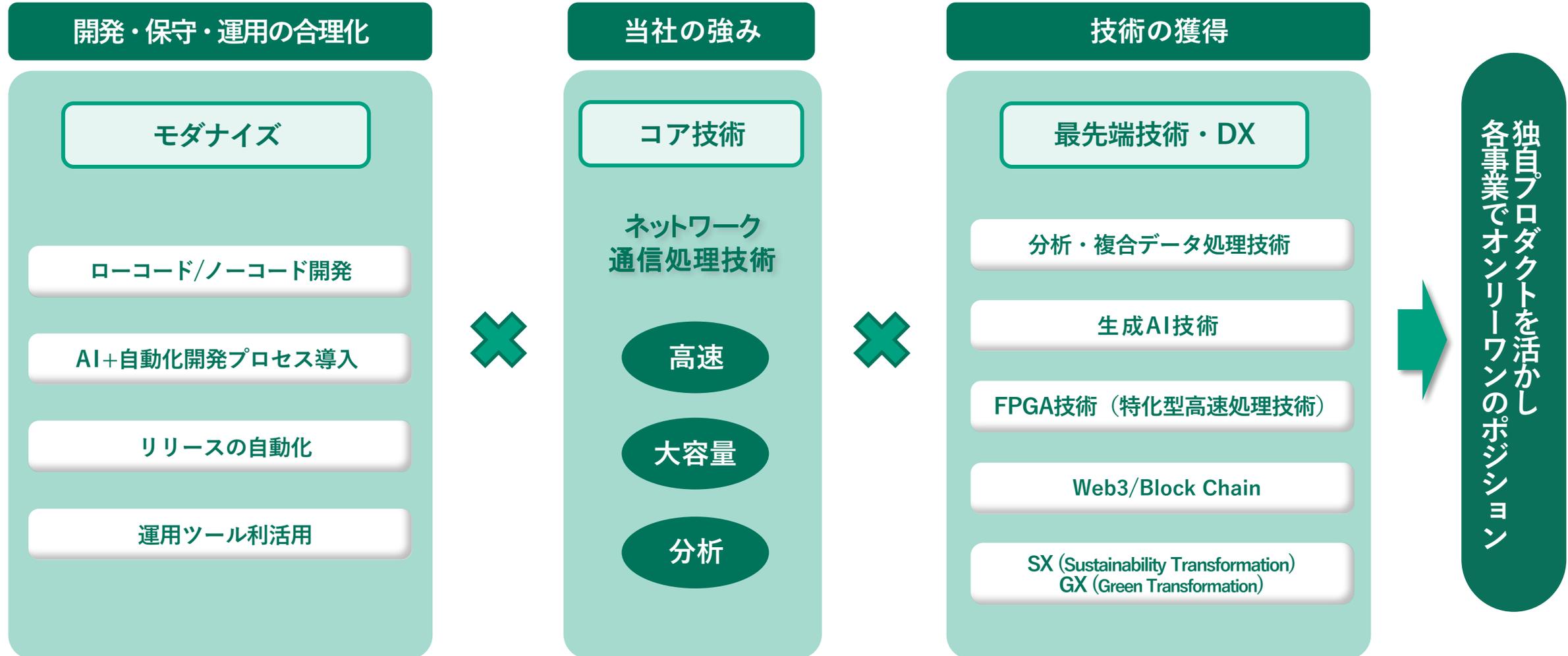
共通化/標準化による生産性向上

保守/運用の効率化

※◎、△、無印は市場実績の度合いを表わす。

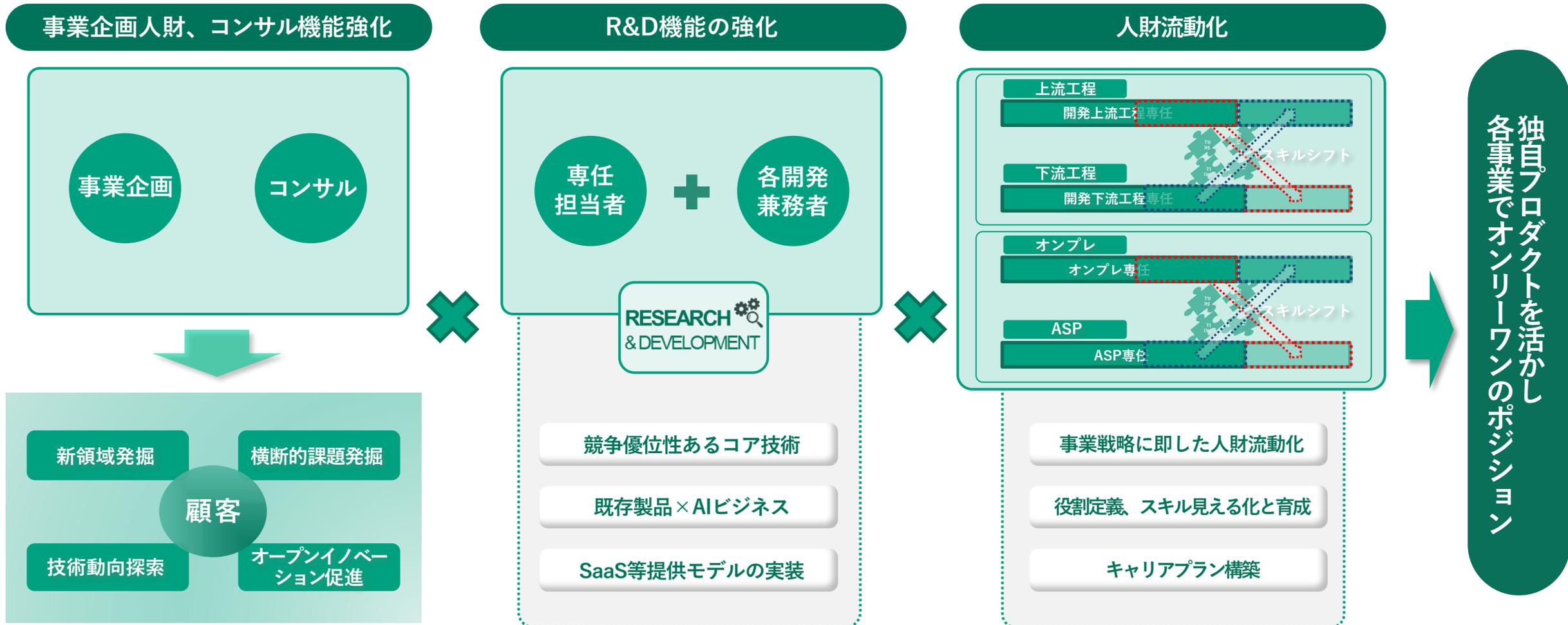
「技術」の“変革” – コア技術 × 先端技術 × モダナイズ

「事業」の“変革”を加速するため、当社の「コア技術」を中心に据えて、最先端技術やDXとの掛け合わせで優位性を確保し、価値の最大化、新たな価値の創出をはかる



「人財」の“変革” – 能力×適性×教育：資源最適化

「事業」の“変革”と「技術」の“変革”に直結した「人財」の“変革”に取り組む。人財ポートフォリオに基づく人的資本の最適化を行い、人的資本経営を進めていく



領域別戦略（決済） – 決済業界のDX化を牽引

決済領域の収益拡大に向けて、当社の最大の強みであるプロダクト/サービスを活かすことで、『決済業界のDX化（データ連携）』を牽引していく

決済事業者のDX化推進

決済事業者のシステムは重厚長大でDX化が難航

今後、決済事業者のDX化はサブシステム単位で推進

キャッシュレス（決済手数料軽減）

- 国内キャッシュレス化の推進において、加盟店決済手数料の負担が課題

環境

独自端末と呼ばれるトランザクション費用を軽減するサービス提供事業者の出現

決済サービス事業者との協業で新たな価値を創造

FEPのクラウド化

NET+1
IGATES

安全にDX化を実現

基幹システムDX化のリスク軽減

業界全体のDX化を加速

機能分割によるオープン化の実現

IOASIS™
OnCore®
Clearing

アクワイアリング機能のDX化

サブシステム単位での提供

外部接続機能のDX化

地域キャッシュレスの推進

IOASIS™

地域キャッシュレス向け標準化

地域アライアンスの推進

サービスオプションの拡充

領域別戦略（決済） – 業界横断型不正対策

加盟店からイシューまで決済業界のあらゆるプレイヤーと共創し、国内全体の不正被害低減に向けた活動を当社が先導して、業界横断型不正対策スキームを構築していく

業界横断型不正対策

国内カード業界全体の不正対策は、イシュー向けACEPlus、IFINDSだけでなく、加盟店向けの不正検知システムや3Dセキュア等により各所で対策が行われており、不正抑止は業界各所での重層的な対策を求められている

イシュー向け不正検知

ACEPlus

IFINDS
FARIS

不正取引の最終判定情報、会員属性情報等

関連情報を連携

加盟店向け
不正検知システム

3Dセキュア

イシューに無い
デバイス情報等で
早い段階の不正抑止

DNP
グループ・
シナジー

業界全体の不正抑止に貢献

加盟店不正検知/3Dセキュアの段階で不正抑止できればイシュー業務負荷も軽減

領域別戦略（セキュリティ）

－ CWAT、CWATクラウドとSOC サービス

販売ターゲットを絞りニーズに即した機能開発、CWAT拡販を推進。他社との共創によりセキュリティエコシステムを提供し、SOC、CSIRTのノウハウを蓄積することで、当社独自の強みを創造する。

対象市場の絞り込み

- 「重要インフラにおける情報セキュリティ確保に係る安全基準等策定指針」
- サイバー攻撃による個人情報の流出や個人情報保護対応の強化(GDPR施行等)

主に重要インフラ業界、アジア

自社の導入事例をモデルケースとした販促強化

- DNPグループに既に導入し、様々な知見が蓄積されたCWATおよびCortex/PrismaAccessを導入、モデルケースとして外販活動を更に強化

DNPグループとの販促を強化

CWATクラウド強化

CWATクラウド

CWATクラウド運用～機能追加
クラウド運用によるナレッジ蓄積
重要インフラ顧客向け仕様の実装

海外現地パートナーとの共創

CWAT

新たなエンドポイントセキュリティ
エコシステムによる新しい価値の
提供

SOC、CSIRTのノウハウ蓄積でセキュリティサービスに拡大

DNP
SOC

DNPグループと協業ビジネス
SI業務の体制強化
新機能実装、運用自動化

領域別戦略（データ通信・分析基盤）

これまで開発した市場系、放送系、DX関連の製品群のほか、新たな事業の柱を創出するため、コア技術を活かした新規ソリューションの開発を進める

コア技術を活かしたシステム、サービスの創出

コア技術

高速

大容量

分析

データ通信・分析

金融業界向けに培った高速通信技術（FPGA/CEP）を活かしながら、生成AIなどの新規技術等を組み合わせ、テクノロジーミックスにより新たなソリューションを生み出す

市場系ソリューション（金融・証券分野）

RIX

証券業界のマーケットデータ配信などで培った技術を活かし、高速処理に特化した基盤製品を開発

新規事業（放送）

EoM Core
IP Flow Monitoring

テレビ放送などの映像伝送において、IPフロー監視技術を活かして、周辺ソリューションを開発

新事業（新たな分野）

AIMD
Analyze Intelligence in Media Data

映像データとテキスト、センサー等のデータを組み合わせ、リアルタイムな複合分析を実現

人の可能性を最大限に引き出し、あらゆるステークホルダーと「共創」することで、IWIらしい価値の創出を実現させる

新規事業アイデア創出・育成

新規事業創出の加速化を目的に、事業創出と育成、事業創出のための人財を育成するチームを発足し活動を推進

ISAP (アイサップ)
IWI Startup Acceleration Program

BWI (ビーダブリューアイ)
Build with ISAP

社会課題への挑戦

温暖化・エネルギー問題・格差拡大等の社会課題を解決する、ITソリューションの創造を推進

SX (Sustainability Transformation)

GX (Green Transformation)

Well-Being

- **働きやすさ**
長時間労働削減、従業員満足度調査の実施
- **心身の健康**
ホワイト500認定の継続、健康診断補助の拡充
- **女性活躍推進活動**
育児社員へのケア・サポート、「女性リーダー養成塾」の実施

未来人財育成・地域社会貢献

- **未来人財育成への貢献**
函館工業高等専門学校、公立はこだて未来大学との連携・支援拡大
- **地域社会への貢献**
開発拠点のある函館・沖縄を活用した地方創生

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

	2024年6月期 (実績)	2025年6月期 (予想)	2026年6月期 (計画)	2027年6月期 (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%)	
営業利益 (営業利益率)	2,030 (14.0%)	2,250 (14.1%)	2,400 (14.1%)	2,850 (15.0%)	
ROE	15.8%				最終年度 17.0%以上

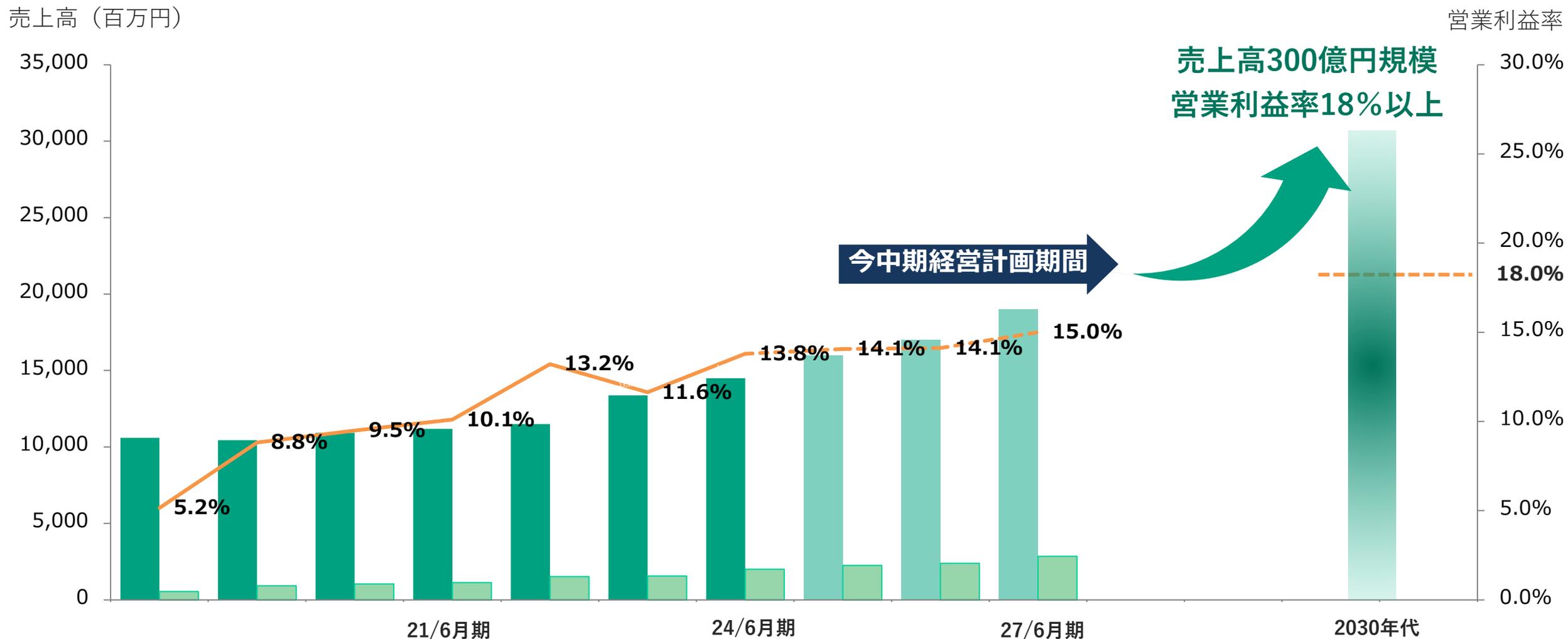
経営目標（事業領域別売上高）

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

	2024年6月期 (実績)	2025年6月期 (予想)	2026年6月期 (計画)	2027年6月期 (計画)
売上高	14,518	16,000	17,000	19,000
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

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



人々の生活に価値をもたらし、新たな信頼性を創造する企業へ

Transformation for the Future