



2020年8月5日

各 位

会 社 名 株式会社インテリジェント ウェイブ
 代 表 者 名 代表取締役社長 井関 司
 (コード番号：4847 東証第一部)
 問 合 せ 先 専務取締役 垣東 充
 (TEL. 03-6222-7015)

中期事業計画の策定に関するお知らせ

当社は、2019年8月7日に開示した中期事業計画(旧計画)を見直して、2021年6月期から2023年6月期に至る中期事業計画(新計画)を策定したので、お知らせします。

記

(新計画)

(単位：百万円)

	2020年6月期 (実績)	2021年6月期 (予想)	2022年6月期 (計画)	2023年6月期 (計画)
売上高	10,920	11,000	12,000	13,500
営業利益(率)	1,036 (9.5%)	1,150 (10.5%)	1,250 (10.4%)	1,500 (11.1%)

(旧計画)

	2019年6月期 (実績)	2020年6月期 (予想)	2021年6月期 (計画)	2022年6月期 (計画)
売上高	10,443	10,600	11,200	12,000
金融システムソリューション事業	9,336	9,400	9,900	10,600
プロダクトソリューション事業	1,106	1,200	1,300	1,400
営業利益(率)	921 (8.8%)	1,000 (9.4%)	1,080 (9.6%)	1,200 (10.0%)

見直しの理由

当社は、新型コロナウイルス感染症の拡大を踏まえて中期事業計画(旧計画)を見直し、本日開催された取締役会で(新計画)を決議しました。

当社のシステム開発業務やシステム運用業務に感染症の影響は及んでおらず、業務の継続性に対する大きな障害は発生していません。現在のところ当社の生産活動は順調に推移しています。

一方で、営業活動については、顧客と直接接する機会が減っているほか、顧客の都合で新規案件の商談について停滞しているものがあります。

感染症拡大によって、今後当社事業が受ける影響の規模について正確に予想することは難しく、個々の営業活動の状況が、どの程度今後の受注高や売上高に影響を与えるのかを予想することは困難です。

しかし、新規案件の受注の遅延等によって、売上高の成長速度が抑制される可能性があるとして想定し、（旧計画）を見直しました。

当社の事業環境について、当社は、長期的にクレジットカード決済の取扱高が伸びる基調に大きな変化はなく、事業機会の拡大は続くものと想定しています。

2021年6月期の売上高はほぼ横ばいと予想しますが、2022年6月期から2023年6月期にかけては、大手カード会社向けの開発案件や、新規にカード事業を開始する顧客向けの開発案件、クラウドサービスの新規案件等によって、売上高の成長が回復するものと予想しています。

営業利益については、利益率10%以上を継続的に確保しつつ、2023年6月期に1,500百万円、利益率約11%を計画しています。

また、当社は、2021年6月期より報告セグメントの変更を行い、本日開示しました。

当社は、より長期的には営業利益率15%の達成を目標としています。当社の収益源であるシステムの受託開発事業に、いわゆるリカーリング*やサブスクリプション*と言われる収益形態の事業を追加して、より長期的に安定的な売上高の成長と利益率の向上を実現します。この方針に則って（新計画）の報告セグメントは変更されました。

*リカーリング

製品の販売後も顧客から継続的に収益をあげるビジネスモデルのこと。

*サブスクリプション

製品を販売するのではなく、製品の利用期間に対して収益をあげるビジネスモデルのこと。

以上