

2021年度2四半期 決算説明資料

2021年 11月12日（金）

〔証券コード：4743〕

株式会社アイティフォー
代表取締役社長 佐藤 恒徳



- 1. 2021年度第2四半期**
 - i. 決算概要**
 - ii. 全社的な取り組み**
 - iii. 事業別概況**

- 2. 2021年度通期業績見通し**

1. 2021年度第2四半期

i. 決算概要

第2四半期連結決算ハイライト



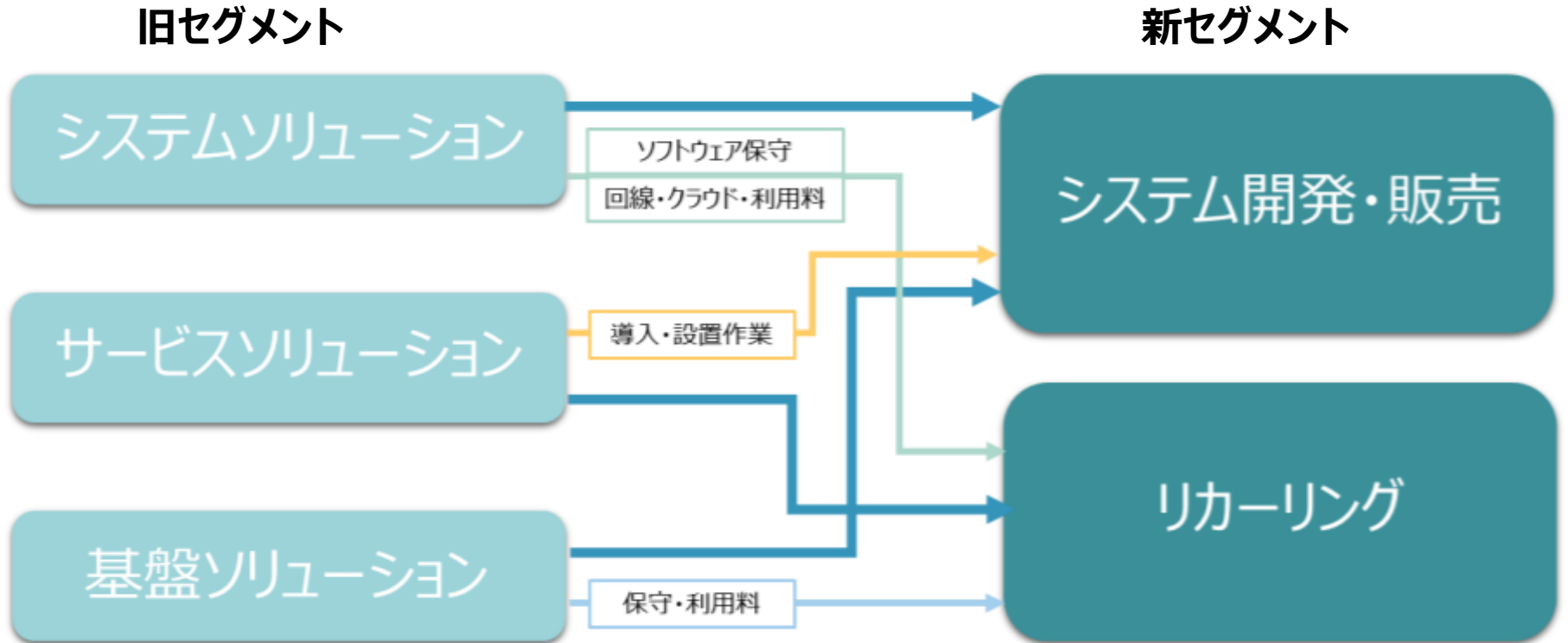
- 売上高・各利益共に過去最高を達成
- 営業利益は前年同期の倍額まで伸長し、8月の修正予想を上回った

(百万円)	20年度 2Q累計			21年度 2Q累計			
	金額	構成比	前年同期比	金額	構成比	前年同期比	修正予想
売上高	7,444	100.0%	+17.5%	8,627	100.0%	+15.9%	8,800
売上総利益	2,466	33.1%	+15.8%	3,174	36.8%	+28.7%	-
販管費	1,608	21.6%	+10.0%	1,456	16.9%	△9.5%	-
営業利益	857	11.5%	+28.5%	1,717	19.9%	+100.3%	1,550
経常利益	907	12.2%	+26.0%	1,759	20.4%	+93.9%	1,550
親会社株主に帰属する 当期純利益	659	8.9%	+32.9%	1,180	13.7%	+79.1%	1,050
受注高	9,209	-	+20.1%	7,877	-	△14.5%	-
受注残	14,651	-	+8.6%	14,305	-	△2.4%	-

セグメントの変更



- 今年度より報告セグメントを変更
- リカーリング収益の比重を高め経営の安定性向上を目指すマネジメントとアラインさせる

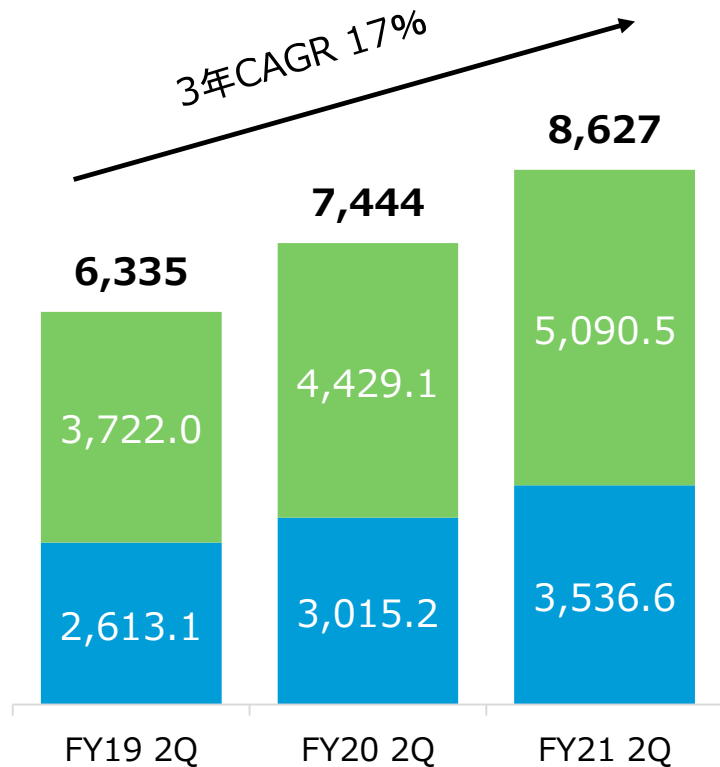


売上高の状況



■ 高水準の前期末受注残が売上に寄与し3期連続増収

売上高累計 (百万円)



システム開発・販売

- 金融機関向けソリューションは、ノンバンクを中心に既存顧客のシステム更改対応および前期末受注残が寄与し、概ね予定通りに稼働
- コールセンター向けソリューションは、一部納期が下期へ延伸となったが、ロボティックコールを中心に契約ユーザーの純増となり増収

リカーリング

- 前期獲得した自治体BPOを中心に順調に業務を遂行
- 決済端末のシステム利用料収入が伸長

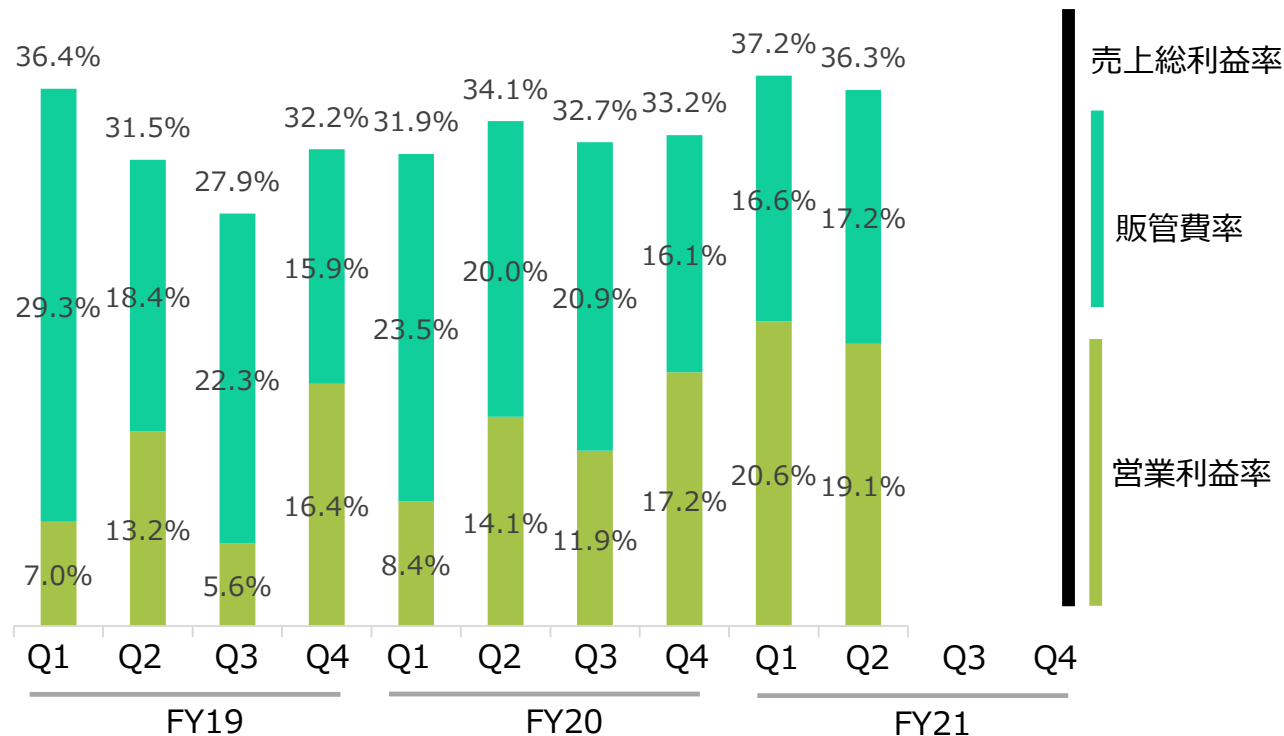
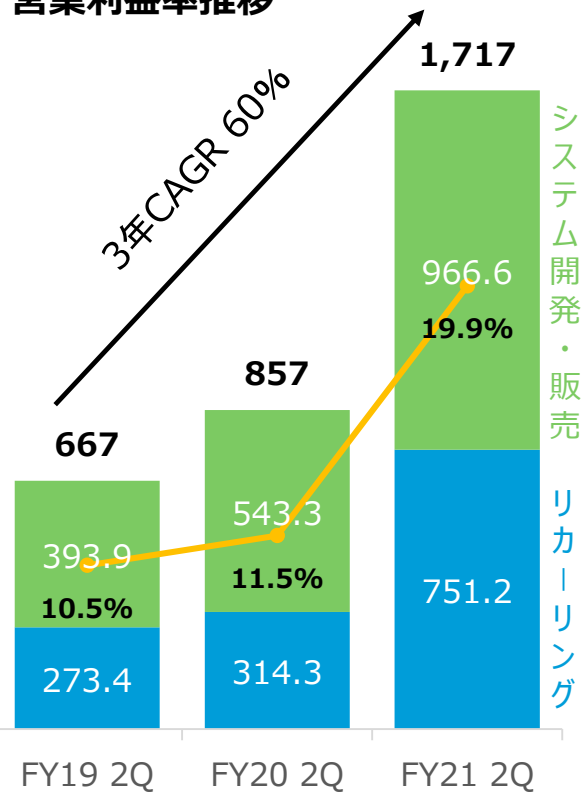
営業利益の状況



- 開発・インストレーションにおける効率化（外注加工費の適切なコントロール）とBPOの業務修練により粗利率・営業利益率は高水準を維持
- 工事進行基準適用対象プロジェクトの増加による利益押し上げ効果もあり

営業利益累計 (百万円)
営業利益率推移

四半期毎の推移

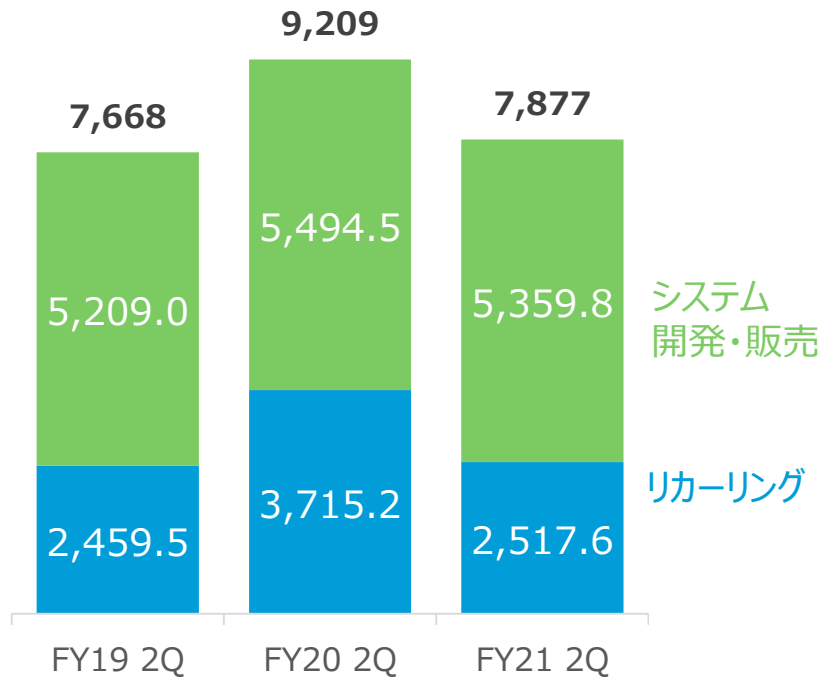


受注高の状況

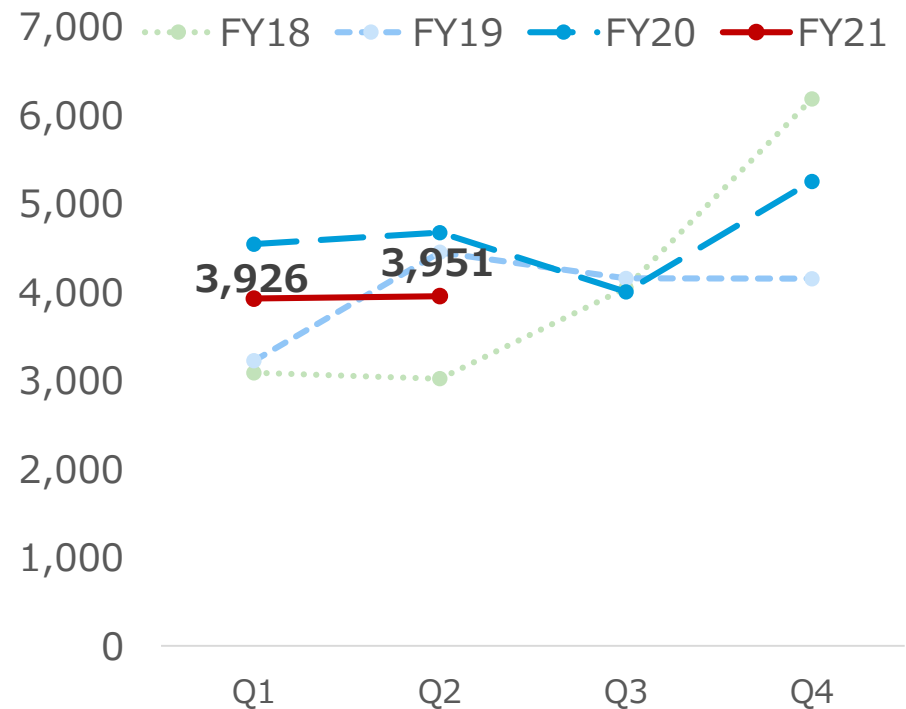


- 主力の金融機関向けシステム、iRITSpay決済ターミナルの販売は好調
- 一方、公共向けシステムでは失注、流通向けシステムはコロナ禍の影響を受け苦戦

受注高累計 (百万円)



四半期毎の推移 (百万円)



1. 2021年度第2四半期

ii. 全社的な取り組み

NEXT STAGE 2023始動



- 本年5月に、「地方創生」に貢献できる持続的成長の実現を長期ビジョンに掲げた新中期経営計画「NEXT STAGE 2023 -HENCA SINCA SOZO-」を発表
- 概ね順調に進捗中

第3次中期経営計画の基本方針



NEXT STAGE 2023 - HENCA SINCA SOZO -

1 経営基盤の強化

- 組織・制度改革
- 社内の連携強化
- 社内DX化
- 人財強化
- 開発体制・品質の強化

2 収益性の向上

- ROIC経営の導入
- 部門別収益・費用の管理手法の改革
- 低収益事業からの撤退
- 事業部間シナジーの更なる追求
- 成長事業・新規事業育成のための積極的投資

3 ESG経営の進化

- 推進担当の任命
- 現状の取り組み方の大幅変更

① 経営基盤の強化(1): 目指す姿の統一言語化



- より一層全社一丸となって中計に取り組めるように、経営理念とパーパスをまず統一言語化

経営理念



「寄り添うチカラ」で人々の感動と笑顔を生み出す

パーパス



地方創生による社会貢献を通して
すべての人や企業にサプライズを提供し、
持続可能な未来の発展に貢献します

① 経営基盤の強化(2): ガバナンスの強化

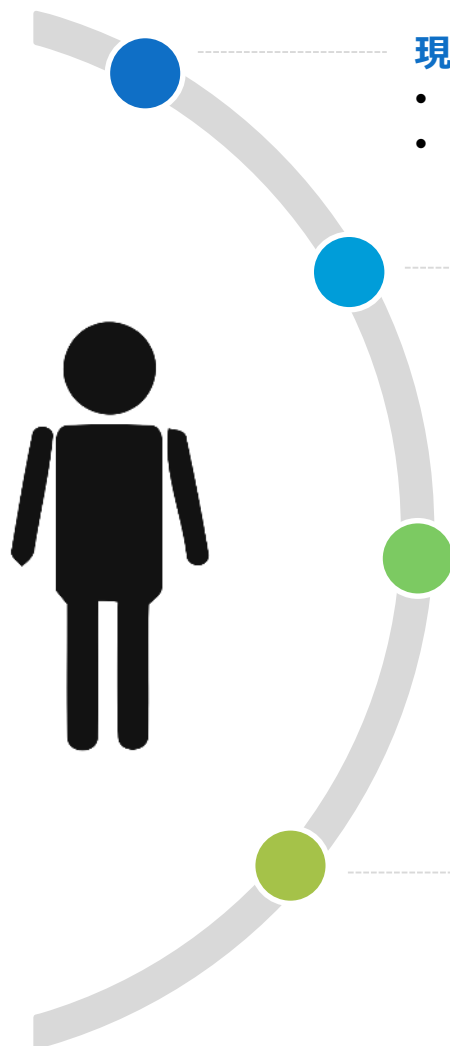


- ✓ 指名・報酬委員会の設置
- ✓ 新独立社外取締役の就任 (当社初女性取締役)
- ✓ 社外取締役との定例討議の場の設置
- ✓ サステナビリティ推進委員会の設置
- ✓ 投融資委員会の設置

2021年3Q内に
公表予定 コーポレートガバナンス基本方針制定

2021年3Q内に
提出予定 コーポレートガバナンス報告書提出

① 経営基盤の強化(3): 人財に関する取り組み



現状把握

- 人事制度改革に向けてエンゲージメント・サーベイを実施
- 全社的・部門別課題を可視化（今後も定点観測予定）

人事制度改革に向けたプロジェクト発足

- 当初計画より早く23年度初頭に新制度へ移行する計画に変更
- 開発部門では他部門に先駆けて新たな育成・研修制度へ移行
- クロスセル推進のための新たな評価制度は先駆けて導入する計画

社内DX化による働き方改革推進

- リモートワーク推進のためのセキュリティ強化・システム導入完了
- 経営データのオンラインデータベース化概ね完了
- 営業活動可視化システム稼働開始（順次他のシステムと統合予定）

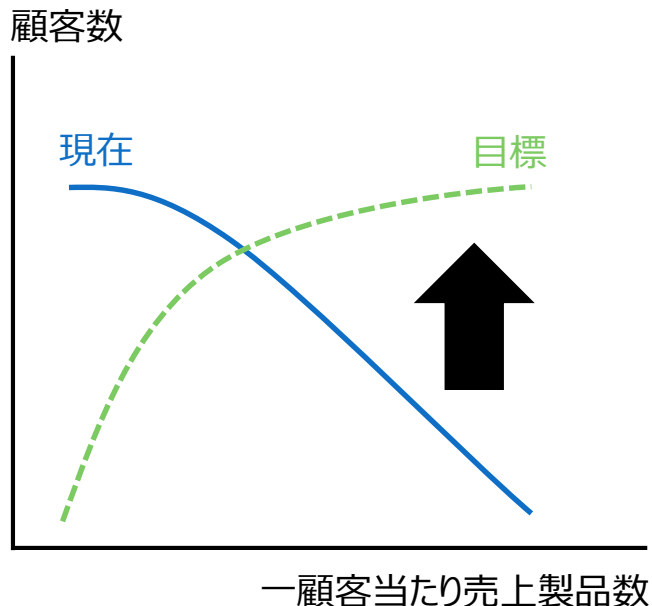
Innovation促進のためのインフラ整備

- オフィス増床（本社ビル別フロア）決定。22年1月より使用開始
- CommunicationとImaginationが生まれる試みを採用
- 自社新製品の実験の場としても活用予定

②収益性の向上(1): シナジー最大化のための取り組み

	~2020年度末	現在	今後
事業本部機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 社長が本部長を兼務 ● 部門毎に情報管理し、戦略策定 	<ul style="list-style-type: none"> ● 大枝取締役が本部長就任 ● 情報の吸い上げ ● クロスセルに向けた取り組み推進 	<ul style="list-style-type: none"> ● 効率的・効果的な情報管理の実現 ● 事業部内の企画機能の連携強化
ナレッジシェア	<ul style="list-style-type: none"> ● 特定の製品で必要に応じて 	<ul style="list-style-type: none"> ● 勉強会の定期スケジュール化 	<ul style="list-style-type: none"> ● ナレッジのオンライン化
評価制度	<ul style="list-style-type: none"> ● - 	<ul style="list-style-type: none"> ● 検討中 	<ul style="list-style-type: none"> ● 来期から本格導入へ

達成したい姿



クロスセルの効果が大きい/大きく期待できる製品



フィナンシャル中心に好調。
今後も注力



フィナンシャルを重点的に営業中



自販機への展開や端末以外への拡大を企図



クラウド型コールセンターシステム

公共やコールセンター中心に営業拡大中。国内リリースの遅延で収益貢献は来期へずれ込む

②収益性の向上(2): 新規事業育成

ブロックチェーン技術を活用した地域インフラ構築に向けて研究開発を開始
地方DXの推進により全国規模でライフサポートサービスへの進化を目指す

地域インフラ構築の方向性



キャッシュレス・バンキングサービスとの融合
利用料・手数料のキャッシュレス決済



民間サービス・地域社会インフラの形成
医療情報・処方実績の保証、データ互換性の確保



教育機関、自治体発行の各種証明書への拡大
電子証明書の送付による他業種との情報共有、データの記録

2021年10月

九州工業大学でのトラストサービスに関する共同実証実験
履修証明書電子化、ブロックチェーン活用、スマホアプリ開発



国立大学法人

九州工業大学

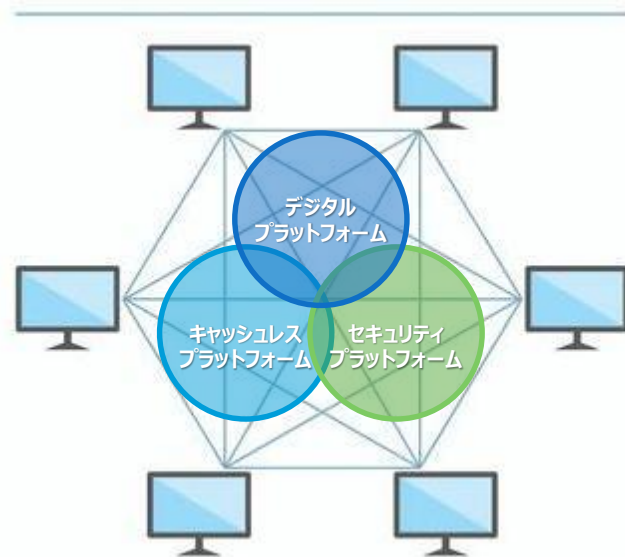


ITFOR

株式会社アイティフォー

ライフサポートサービス

当社と関連深い金融、公共、決済領域のみならず、地域社会を支える教育及び、医療機関を巻き込んだ地域社会ネットワークを形成。デジタルデータを活用した新しい社会基盤の提供を目指す。



③ ESG経営の進化: 方針・マテリアリティの決定



サステナビリティ基本方針

地域社会と人々のライフステージすべてをイノベーションでサポートし、サプライズを提供することで、サステナブルな未来を実現します

マ
テ
リ
ア
リ
テ
ィ



環境負荷の低減



「地方創生」による社会貢献



DX推進による生産性向上、付加価値向上



経営基盤の強化



人財の深化



1. 2022年3月期第2四半期

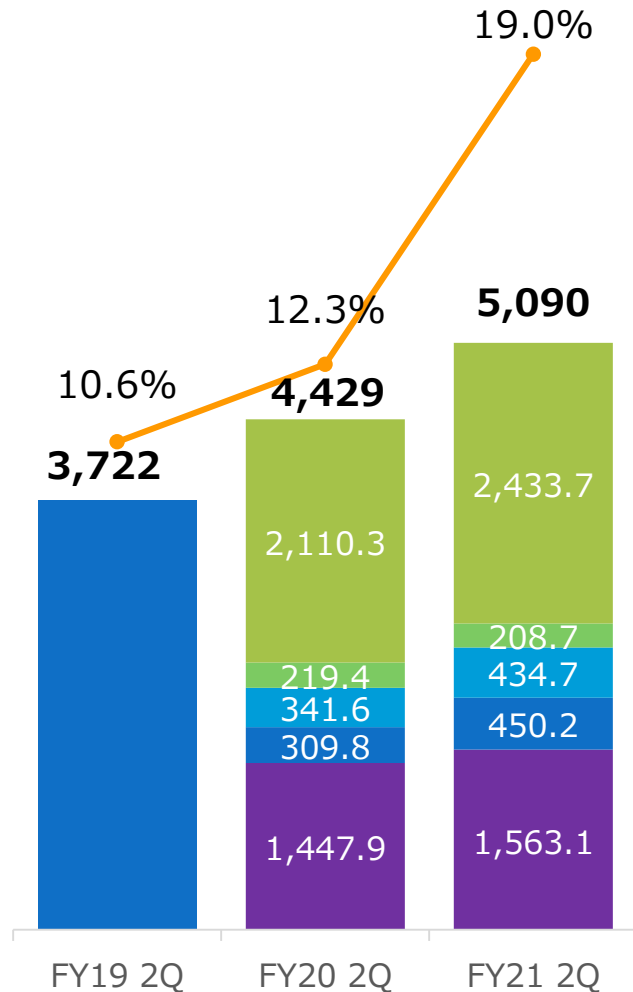
iii. 事業別概況

システム開発・販売セグメント: 概況



分野別売上高(累計)と営業利益率

(百万円)

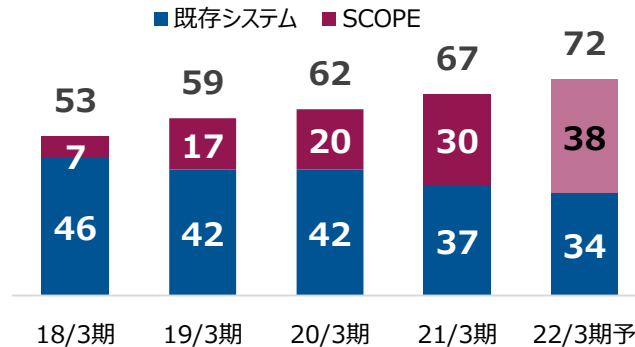


ファイナンシャルシステム	<ul style="list-style-type: none"> 個人ローン業務支援システム「SCOPE」が安定的に寄与、ノンバンクのシステム更改を順調にこなし増収増益を達成
公共システム	<ul style="list-style-type: none"> 給食費を中心とした学務支援システムの導入多数。また既存顧客による電話催告システム更改に支えられた
流通ECシステム	<ul style="list-style-type: none"> 流通は既存顧客、ECは新規顧客のシステムリリースが寄与
CTIシステム	<ul style="list-style-type: none"> 一部案件は緊急事態宣言による納期先送りとなったがロボティックコールの販売が堅調に推移
通信・決済・その他	<ul style="list-style-type: none"> 当初計画した売上以外に官公庁の大型案件が受注・売上となった影響 アクワイアラ向けの端末販売が順調に伸びた

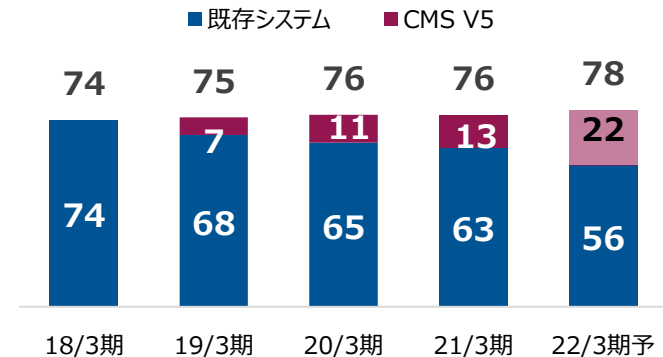
システム開発・販売セグメント: 主要ソリューション

■ 金融機関向けソリューション

当社審査システム利用社数

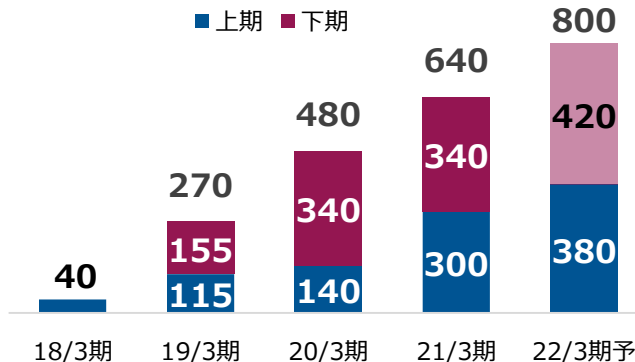


CMS 利用社数



■ コールセンター向けソリューション

ロボティックコールの売上状況 (百万円)

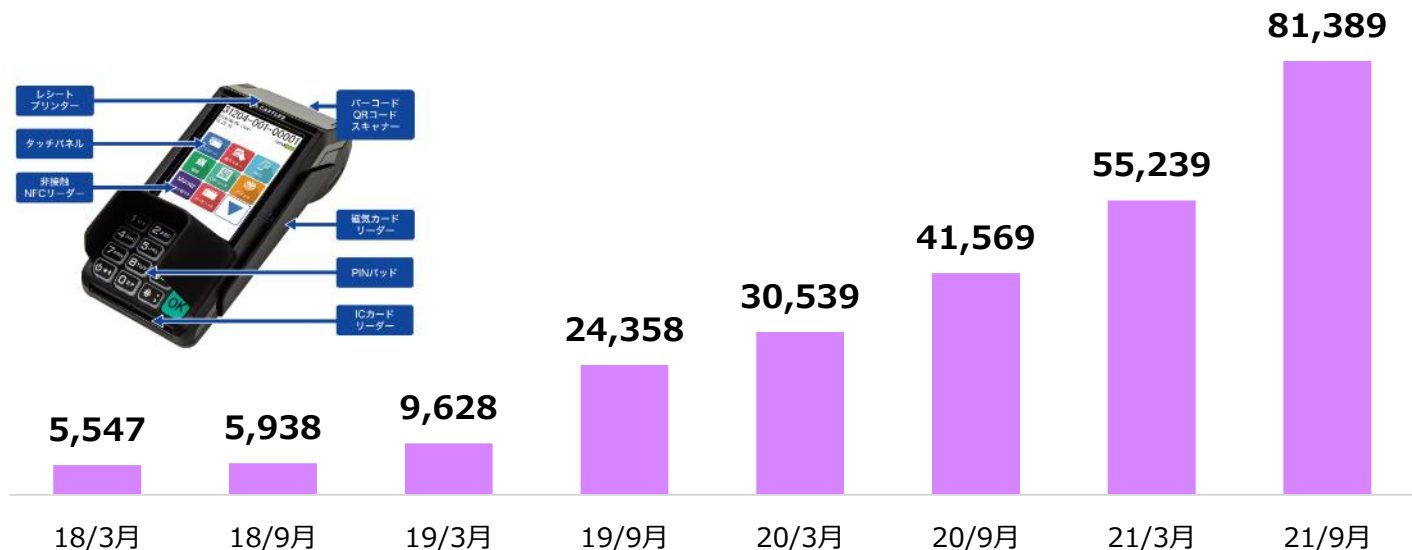


システム開発・販売セグメント: 主要ソリューション

■ キャッシュレス決済事業

- クレジット決済ゲートウェイの拡張機能として、ネット用決済ゲートウェイの開発とサービス開始準備
- 自動販売機は、認定のための検定作業含めて準備中

iRITSpay 決済ターミナルの受注累計台数 (台)



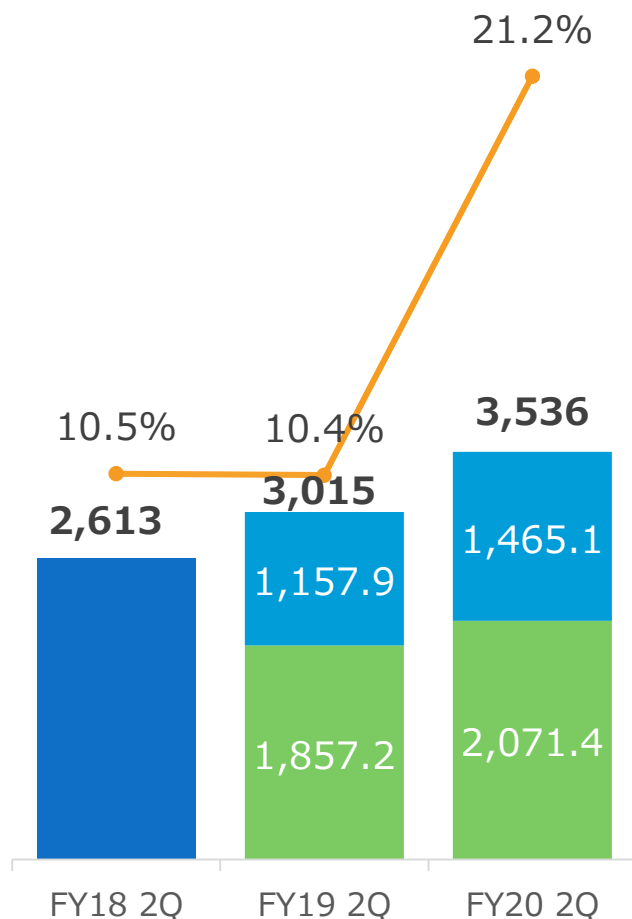
注: 受注後の増減修正を当初の受注日に遡って行ったため、これまでの発表数値と異なっている場合があります

リカーリングセグメント: 概況



分野別売上高(累計)と営業利益率

(百万円)



BPO

- 前期末受注した複数年契約の案件は今期順調にスタートしている（前年同期は業務立上げ経費の発生により低採算となっていた）
- コロナによる緊急事態宣言の影響を受けた連結子会社の調査業務は回復基調にある

保守・利用料

- ソフトウェア保守およびハードウェア保守については一部終息品のマイナスはあったが、審査パッケージ保守および決済クラウド利用料等でカバーし増収を確保
- 保守対応に伴う残業時間数が前年同期比で半減し、利益率が向上

2. 2021年度通期業績見通し

足元の事業環境認識と当社事業への影響



コロナ禍

- 非対面・非接触対応が引き続き堅調に拡大
 - Web
 - リアル(店舗)
- 在宅勤務の併用継続
- 感染の収まりによる投資再開

対面による営業活動が一定程度制約されるものの
全社にはプラス

サイバーセキュリティ

- 高度化するサイバー攻撃に対して社会全体で危機意識が高まっている

全社にプラス
特に、高い関心を持つ金融セクターでクロスセルを期待

自治体DXの推進

- 自治体におけるICT活用の拡大
- BPOの実施検討や委託業務範囲の拡大が顕著

公共でプラス
クロスセルによる他事業部への波及効果も期待

半導体不足

- 発注から納品までの長期化トレンド継続

影響はあるが当社においては限定的
決済端末の受注が前倒しになっている程度

2021年度 通期業績見通し



■ 本年8月に上方修正した通期見通しを更に上方修正します

(百万円)	2020年度実績			2021年度計画				
	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	8月 予想比	FY23 目標比
売上高	16,289	100.0%	+6.9%	17,300	100.0%	+6.2%	+0.0%	82.4%
売上総利益	5,386	33.1%	+11.3%	6,100	35.3%	+13.3%	-	-
販管費	3,199	19.6%	+2.8%	3,300	19.1%	+3.2%	-	-
営業利益	2,186	13.4%	+26.5%	2,800	16.2%	+28.1%	+7.7%	87.5%
経常利益	2,317	14.2%	+26.0%	2,850	16.5%	+23.0%	+9.6%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,683	10.3%	+36.7%	1,900	11.0%	+12.9%	+5.6%	-
受注高	18,459	-	+15.6%	18,000	-	△2.5%	△1.6%	
受注残	15,055	-	+16.8%	15,755	-	+4.6%	+5.4%	

参考: 前期比 (譲渡事業除外ベース)

2021年度 報告セグメント別業績見通し



(百万円)		2020年度実績	2021年度計画	前期比
システム 開発・販売	受注高	10,886	11,600	+6.6%
	売上高	10,064	10,200	+1.3%
	セグメント利益	1,434	1,640	+14.3%
リカーリング	受注高	7,572	6,400	△15.5%
	売上高	6,225	7,100	+14.0%
	セグメント利益	752	1,160	+54.3%

補足資料

プレスリリース一覧 (1)



4月

小売・EC事業者

2021年4月1日付で、店舗向けソリューション「Arrow シリーズ」事業を当事業に特化して新たに設立された(株)アローテックに譲渡

コールセンター

コールセンター向けの通話録音システム「NICE Engage Platform™」の従量課金制ライセンスモデルを新たに2021年4月1日より販売開始

コールセンター

BPOサービスを提供する(株)TMJ様にて、当社の通話録音システム「NICE Engage Platform™」とセキュリティ強化のためのオプション「コンプライアンスセンター」が2021年4月1日より稼働

5月

キャッシュレス決済

キャッシュレス決済端末「iRITSpay決済ターミナル」にて、(株)ジェーシービー様が提供するQR・バーコード決済スキーム「Smart Code™」の取り扱いを開始

新規事業

ブロックチェーン技術を活用したトラストサービスの研究開発を開始
地域インフラを構築し地方DXの推進支援を目指す

小売・EC事業者

鳥取県の地方百貨店、(株)鳥取大丸様が基幹システムを刷新。当社の小売業向け基幹システム「RITSクラウド」とマルチ決済端末「iRITSpay決済ターミナル」を導入いただき稼働

プレスリリース一覧 (2)



6月

通信・基盤

(株)CyCraft Japanと販売代理店契約を締結し、近年増加するサイバー攻撃へのEDR(Endpoint Detection and Response)として、AI(人工知能)を活用したサイバー攻撃対策サービス「CyCraft AIR™」を2021年6月より販売開始

金融機関

(株)山梨中央銀行様にて、当社のローンWeb受付システム「WELCOME」が稼働。今回の導入ではWebからのローン申込み情報を同行の情報系システムに自動連携しお客様の利便性向上に加え、ペーパーレス化や情報一元管理を実現

7月

コールセンター

中小規模向けコールセンターを対象とした、自動受架電システム「ロボティックコール」のパブリッククラウド版を開発、2021年7月より販売開始

コールセンター

コールセンター運営に必要な業務・機能がオールインワンで搭載されているコールセンターシステムとして、クラウド型オムニチャネルCXプラットフォーム「CXone™」の取り扱いを開始

8月

通信・基盤

インターネットサービスプロバイダーの(株)朝日ネット様にてAllot Ltd.が提供するDPI(Deep Packet Inspection=帯域制御)ソリューションシステムが2021年5月より東日本で、2021年7月より西日本で稼働開始

10月

新規事業

国立大学法人九州工業大学、(株)chaintope、当社の3者で、ブロックチェーンを活用した電子証明書発行に関する共同実験を開始

11月

通信・基盤

「CyCraft AIR™」に運用サービスとサイバー保険を組み合わせた、中小企業向けのサイバーセキュリティサービス「ランサムガード」を2021年12月1日より販売開始予定



- 本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料でなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料に記載された将来の予測等は、説明会の時点で入手可能な情報に基づいて当社が判断したものであり、当社がその実現を約束する趣旨のものではありません。
- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。したがって、本資料のみに依拠して投資判断されることはお控えください。
- 本資料内の情報によって生じた影響やいかなる損害について、当社は一切責任を負いません。
- 本資料の一切の権利は当社に属しており、方法・目的を問わず、無断で複製・転載を行わないようお願いいたします。