

2018年3月期 決算説明会



2018年5月24日（木）

代表取締役社長 東川清

証券コード：4743



2018年3月期連結業績総括

第2次中期経営計画

参考資料



- ① フィナンシャルシステム事業が牽引 増収増益を達成
- ② 基盤ソリューションの不振により公表計画には到達せず
- ③ 最終利益は過去最高を更新

2018年3月期連結決算ハイライト

(百万円)

	2017/3期		2018/3期			業績 予想	予想比
	金額	売上比	金額	売上比	前期比		
売上高	11,111		11,831		106.5%	13,000	91.0%
売上総利益	4,079	36.7%	4,528	38.3%	111.0%		
販管費	2,809	25.3%	2,992	25.3%	106.5%		
営業利益	1,270	11.4%	1,535	13.0%	120.9%	1,700	90.3%
経常利益	1,331	12.0%	1,605	13.6%	120.6%	1,750	91.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	906	8.2%	1,124	9.5%	124.1%	1,150	97.7%
期首受注残	7,837		7,359		93.9%		
受注高	10,634		12,852		120.9%		
受注残高	7,359		8,380		113.9%		

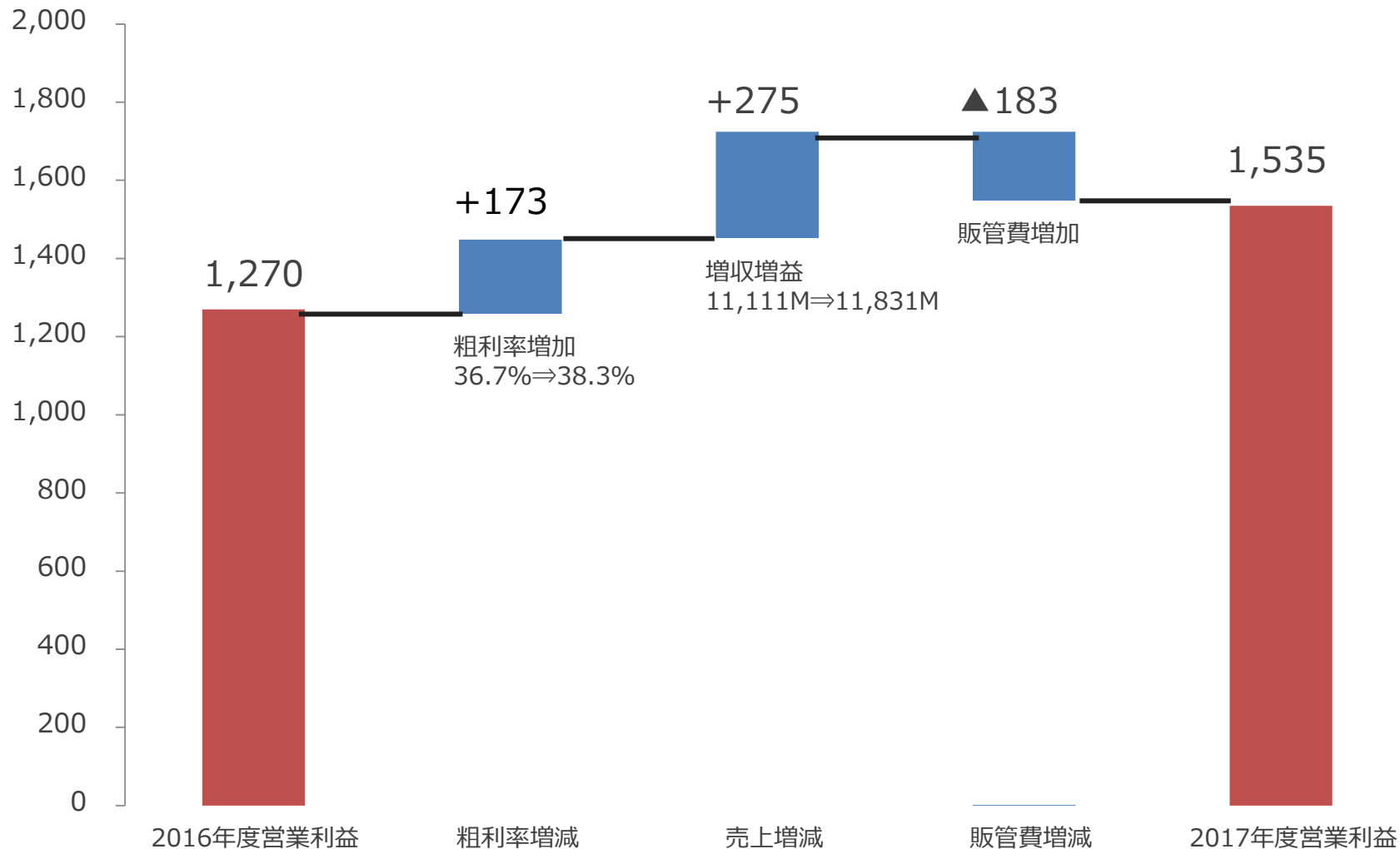


- ① 「SCOPE 個人ローン業務支援システム」販売拡大
- ② ECサイト構築パッケージ「ITFOReC 3.0」で新規案件獲得
- ③ RPAは地方銀行等で本格稼働 総務省から受注獲得
- ④ iRITSpayは金融機関と百貨店で受注獲得

営業利益の増減



(百万円)



連結貸借対照表



(百万円)

	2017/3末	2018/3末	増減額
流動資産	10,507	11,322	815
固定資産	4,411	4,095	▲ 316
資産合計	14,919	15,418	499
流動負債	2,445	2,777	332
固定負債	386	427	41
負債合計	2,831	3,204	373
純資産合計	12,088	12,213	125
負債純資産合計	14,919	15,418	499

■ 主な内訳と前期末比の増減

(百万円)

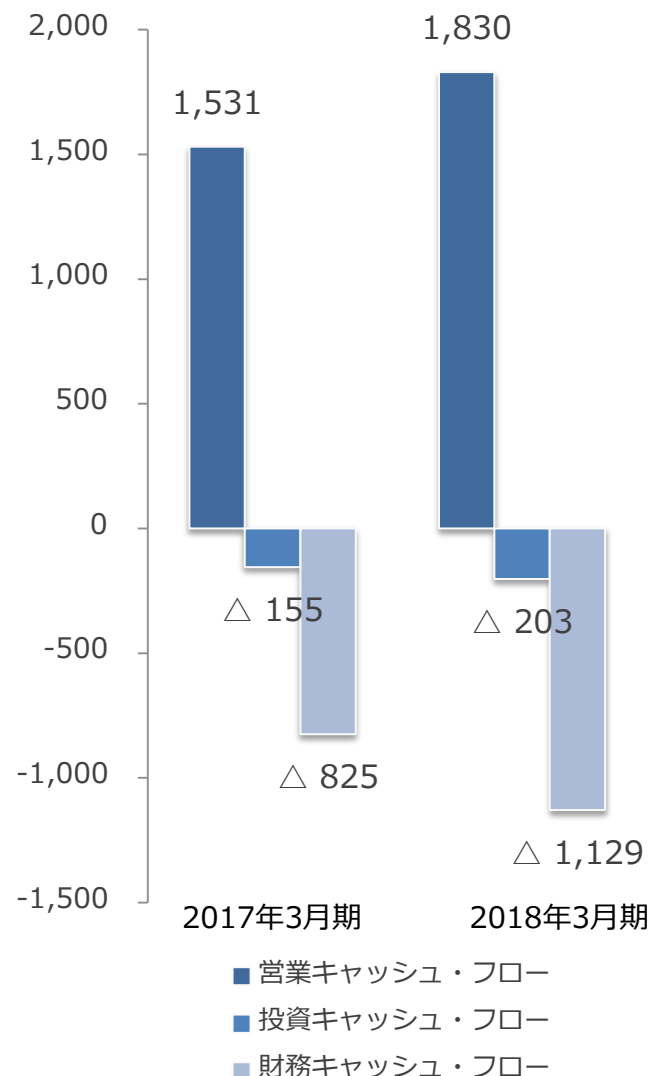
	2017/3末	2018/3末	増減額
現金及び預金	2,431	2,998	567
有価証券	5,199	5,299	100
無形固定資産	1,108	767	▲ 341
投資有価証券	2,060	2,216	156
買掛金	851	942	91
利益剰余金	9,449	10,091	642

連結キャッシュ・フロー



ITFOR

(百万円)



(百万円)

	2017/3期	2018/3期	増減額
現金等期首残高	5,480	6,031	551
営業キャッシュ・フロー	1,531	1,830	299
投資キャッシュ・フロー	△155	△203	△48
財務キャッシュ・フロー	△825	△1,129	△304
現金等期末残高	6,031	6,528	497

営業C/F

税金等調整前当期純利益	1,691百万円
減価償却費	570百万円
売上債権の増加	△228百万円
法人税等の支払	△450百万円

投資C/F

有価証券の純増	△99百万円
無形固定資産の取得	△194百万円
投資有価証券売却による収入	228百万円

財務C/F

自己株式の取得	△667百万円
配当金の支払	△482百万円

セグメント別 受注・売上概況（連結）



(百万円)

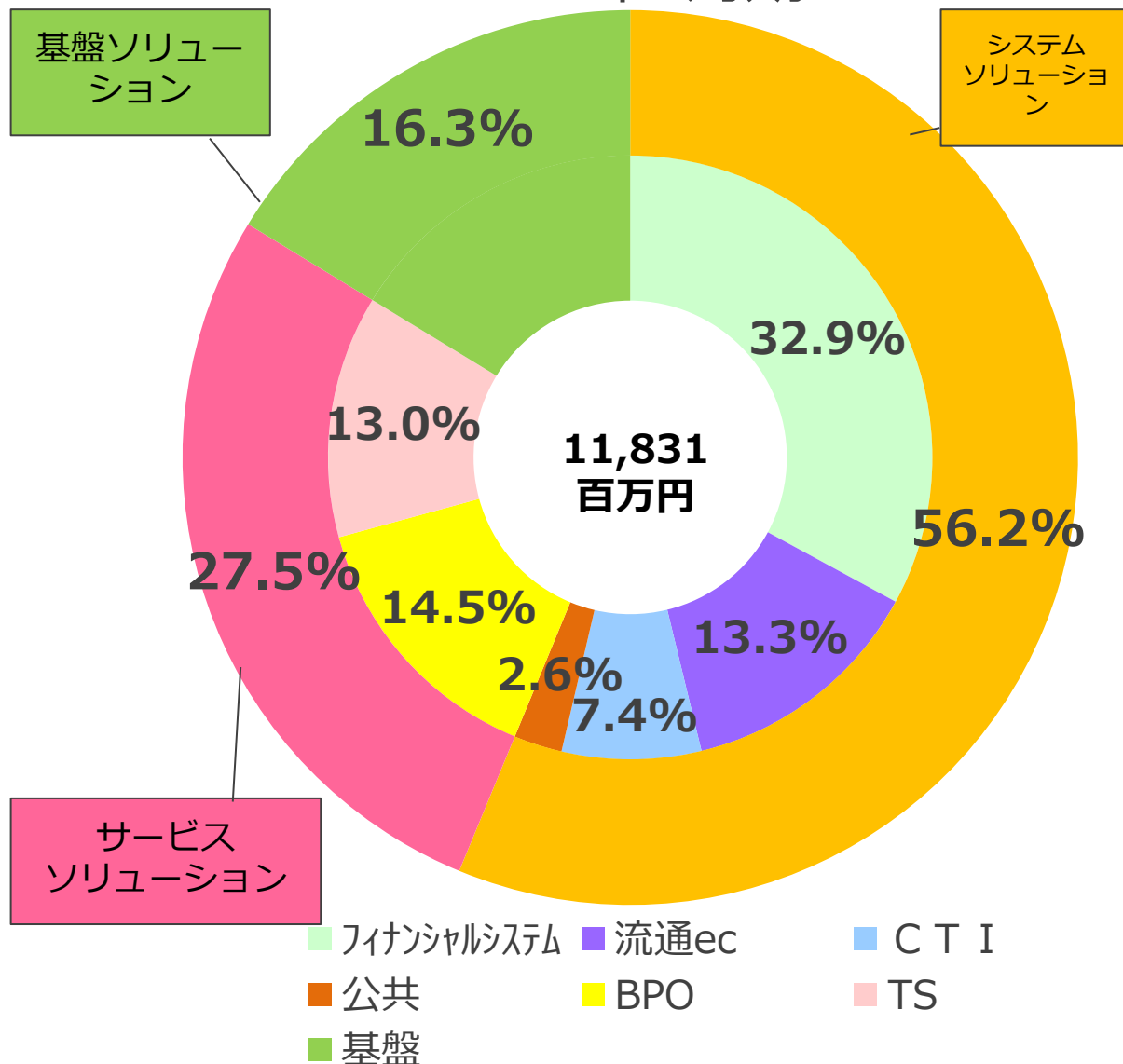
		2017/3期	2018/3期	前年同期比
システム ソリューション	受注	5,973	8,237	137.9%
	売上	5,949	6,653	111.8%
	(粗利率)	39.2%	37.0%	—
サービス ソリューション	受注	2,755	2,610	94.8%
	売上	3,073	3,251	105.7%
	(粗利率)	37.8%	44.6%	—
基盤 ソリューション	受注	1,905	2,003	105.2%
	売上	2,089	1,925	92.2%
	(粗利率)	28.2%	32.0%	—
合計	受注	10,634	12,852	120.9%
	売上	11,111	11,848	106.6%
	(粗利率)	36.7%	38.3%	—

サービス部門別売上構成比（連結）

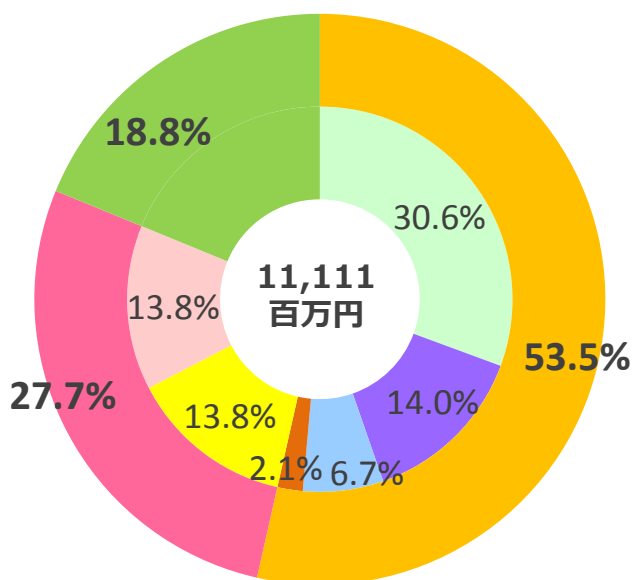


ITFOR

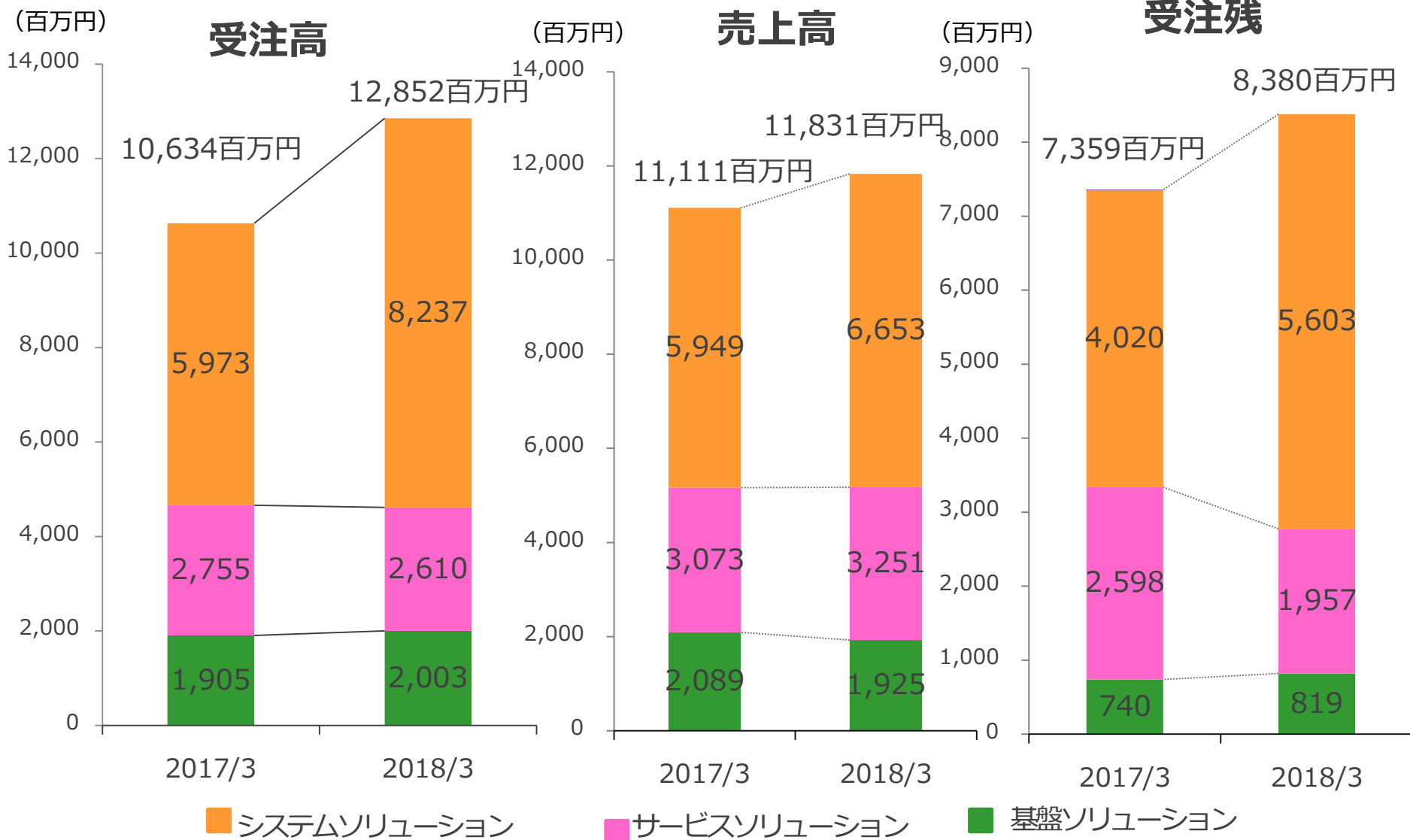
2018年3月期



2017年3月期



セグメント別 受注・売上・受注残推移（連結）



※各セグメントの数値は、調整前の数値

2018年3月期連結業績総括

第2次中期経営計画

参考資料



少子高齢化や人口減少に伴う労働者人口減少の時代を迎え、生産性の向上が喫緊の課題。以下は、当社事業と関連のあるトピックのまとめ。

該当事業	トピック	概要
全社	人口減少 経済の地域間格差	地方から三大都市圏への人口流出が、労働力人口の減少と消費市場の縮小という需要/供給の両面から地方経済に負の影響を与えている
全社	高齢化の進展	労働力、消費の減少、医療費負担の増大等が懸念される一方で、アクティブシニア向けの事業拡大、社会福祉事業の拡大が想定される
全社	クラウド化	ハードウェアからソフトウェアへの流れは今後も継続し、ビジネスモデルが変化する
全社	新技術	AIやIoT等新技術を活用したビジネスの拡大
全社	元号改元	新元号に対応する必要がある



該当事業	トピック	概要
フィナンシャル	フィンテック	新規ソリューションの拡大が期待できる一方で、既存ビジネスが陳腐化するリスク
流通・EC	消費税10%増税 軽減税率制度 割賦販売法改正	税制と法律の改正に対応する必要があるフィナンシャル事業にも寄与
公共	地方公務員法 改正	多様化する行政需要に対応するため、BPOやRPAなど効率的な執行体制への動きが加速
CTI	働き方改革	RPAソリューションの販売拡大機会
基盤	次世代技術	次世代移動通信システム「5G」サービス開始や2020年1月にWindows7のサポート終了などに応じた需要が発生



第2次中期経営計画

Challenge to 2020 ～ Contribute to Local Society～は、

- ・ **事業基盤を固める**
- ・ **断トツ(圧倒的No. 1)を目指す**

を第2次中期経営計画コンセプトとし、以下の基本方針で臨む。



①強い事業領域での競争力維持

金融、公共の債権管理ソリューションで優位性を持っている
分野での競争力維持のための開発等

②戦略商品の販売拡大

キャッシュレス化を実現する iRITSpay

労働生産性向上と付加価値を創造する RPA



③新しい市場の開拓

取引深耕による市場拡大

戦略テーマに沿ったM&Aによる市場拡大

各事業部重点領域

(金融：AML/CFT※ 流通：専門店等)

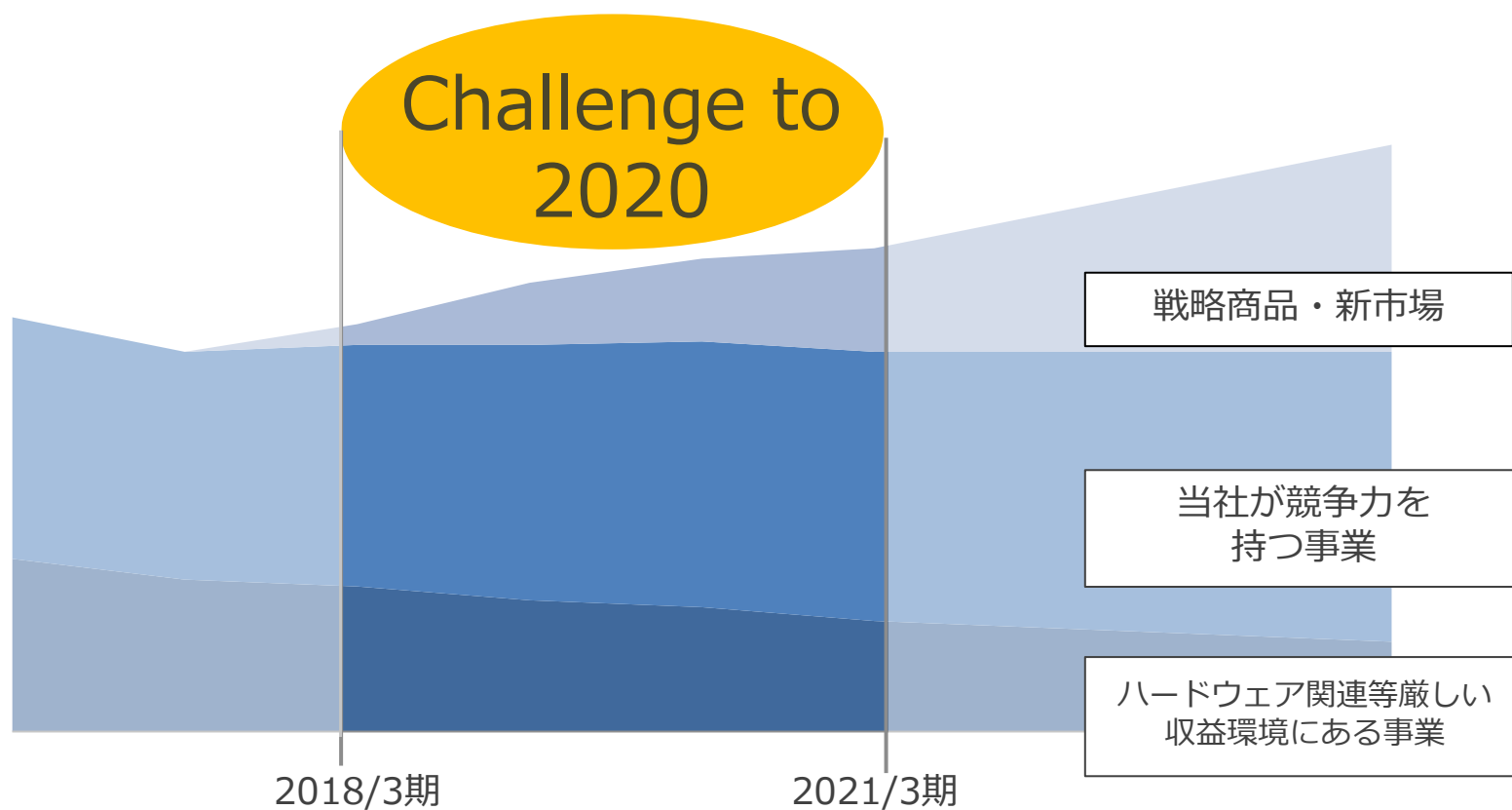
※Anti-Money Laundering / Counter Financing for Terrorismの略称

④新技術の獲得・展開

当社クラウドサービスIPaC、AI、IoT、ブロック

チェーン、チャットボットを活用する新商品

- ・クラウド化が進展する環境の下、ビジネスモデルの転換に適応する
- ・当社が強みを持つ分野と戦略商品・新市場の拡大を図る
- ・将来の収益拡大の基盤を固める





第2次中期経営計画
Challenge to 2020
2021年3月期目標

売上高	140億円
営業利益	23億円
ROE	10%以上

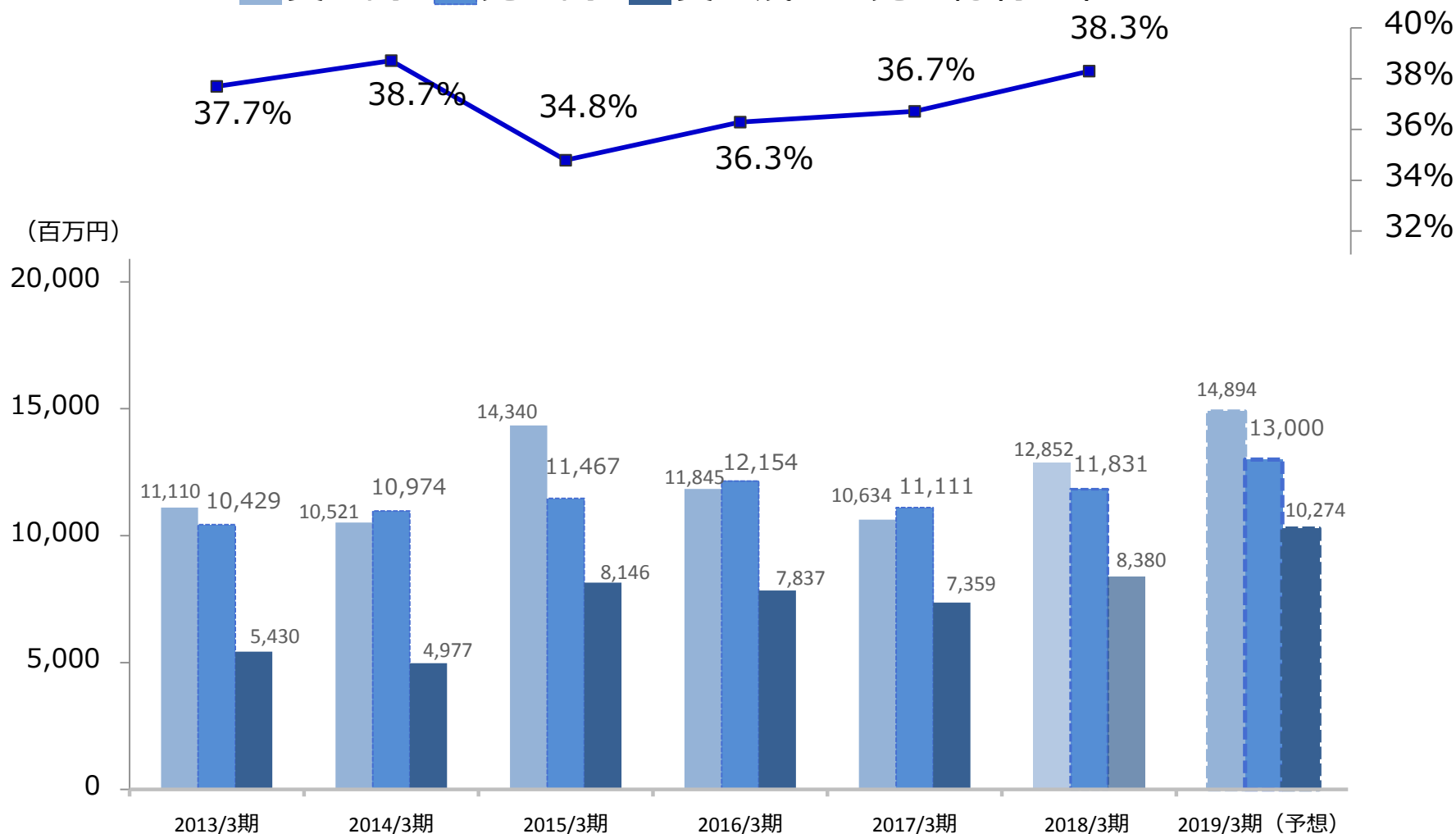
2019年3月期の連結業績予想

(百万円)

	2018/3期 実績	2019/3期 予想	前期比
売上高	11,831	13,000	109.9%
営業利益	1,535	2,000	130.2%
(営業利益率)	12.9%	15.4%	-
経常利益	1,605	2,050	127.7%
(経常利益率)	13.6%	15.8%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,124	1,400	124.6%
(当期純利益率)	9.5%	10.8%	-
E P S	39.73円	50.69円	127.4%
R O E	9.3%	11.1%	-



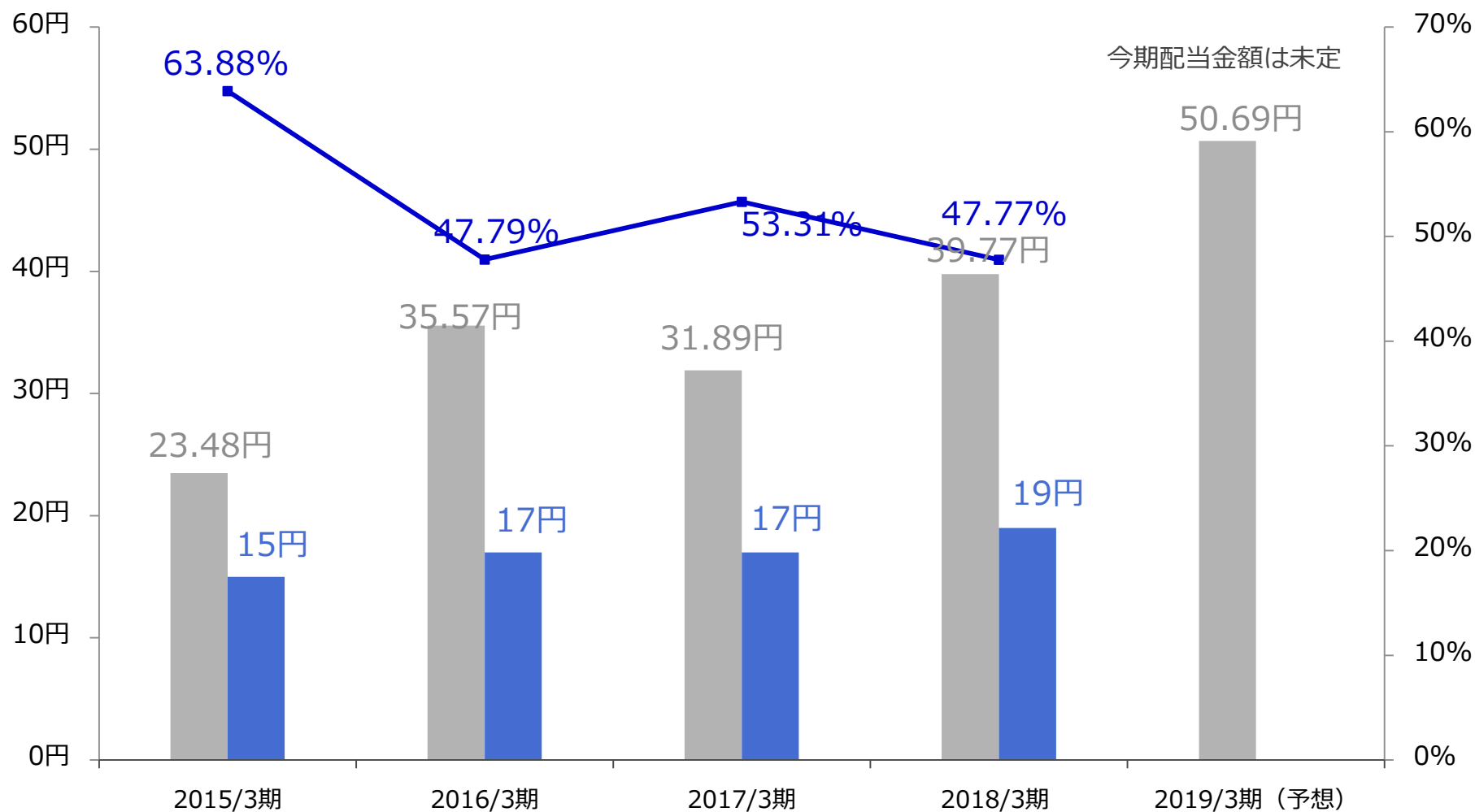
■ 受注高 ■ 売上高 ■ 受注残 ■ 売上総利益率



株主還元の状況



■ E P S ■ 1株当たり配当金 — 配当性向



2018年3月期連結業績総括

第2次中期経営計画

参考資料



創業	1972年12月2日
資本金	11億24百万円
従業員数	537名（連結）
公開日	2000年2月15日
1部上場月	2006年3月
証券コード	4743
事業内容	ソフトウェア開発を基軸とする、 独立系 I Tソリューションプロバイダー
関連会社	株式会社アイ・シー・アール 株式会社シー・ヴィ・シー（ICRの100%子会社） 株式会社スナッピー・コミュニケーションズ 株式会社グラス・ルーツ



お客様

システムソリューション

フィナンシャルシステム CTIシステム
流通システム R P A
Eコマースシステム 公共システム

サービスソリューション

カスタマーサポート
公共B P O

基盤ソリューション



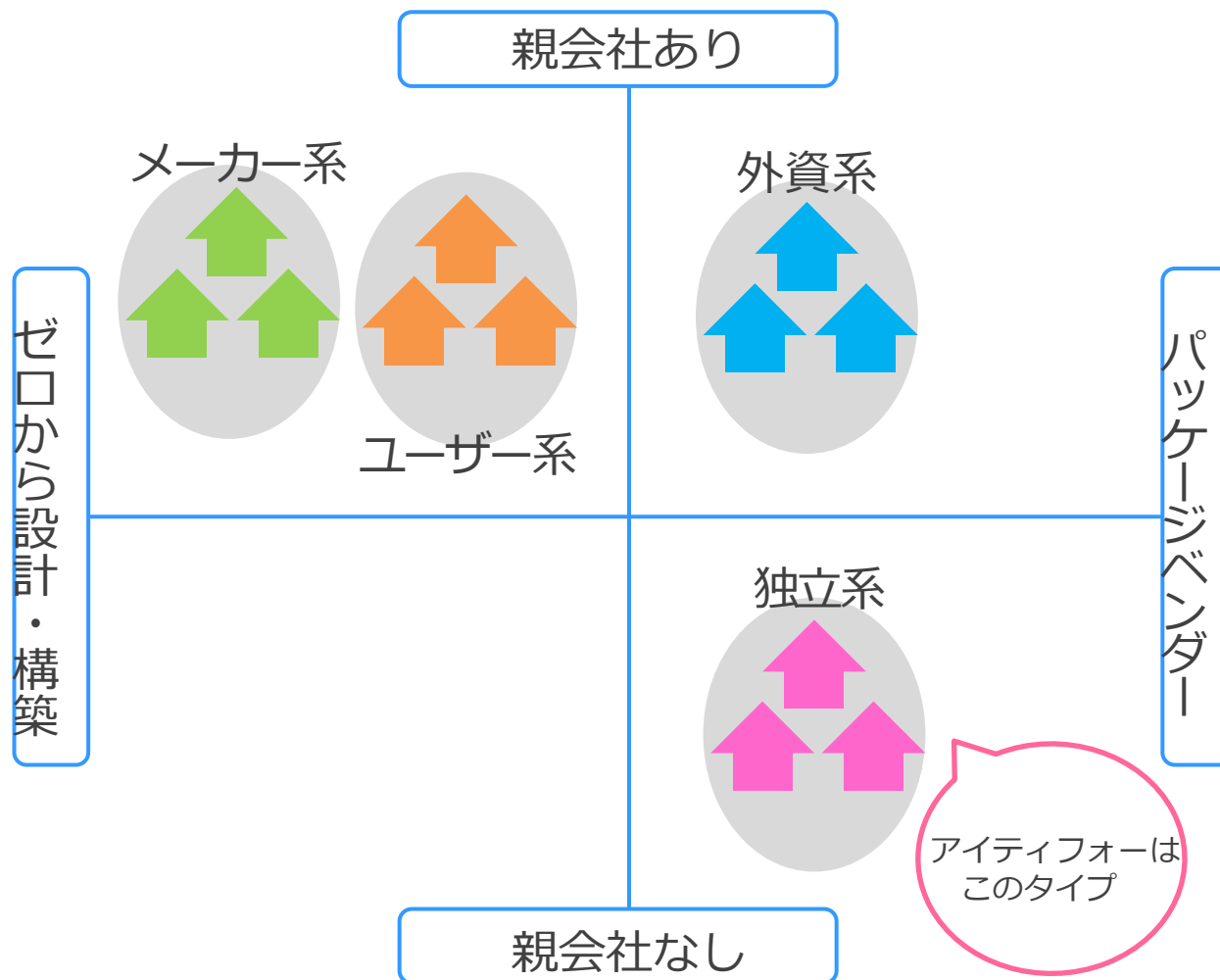
システムの設計・構築

ITソリューション
プロバイダー

要望に基づいて
ゼロから設計・構築する
プロバイダー

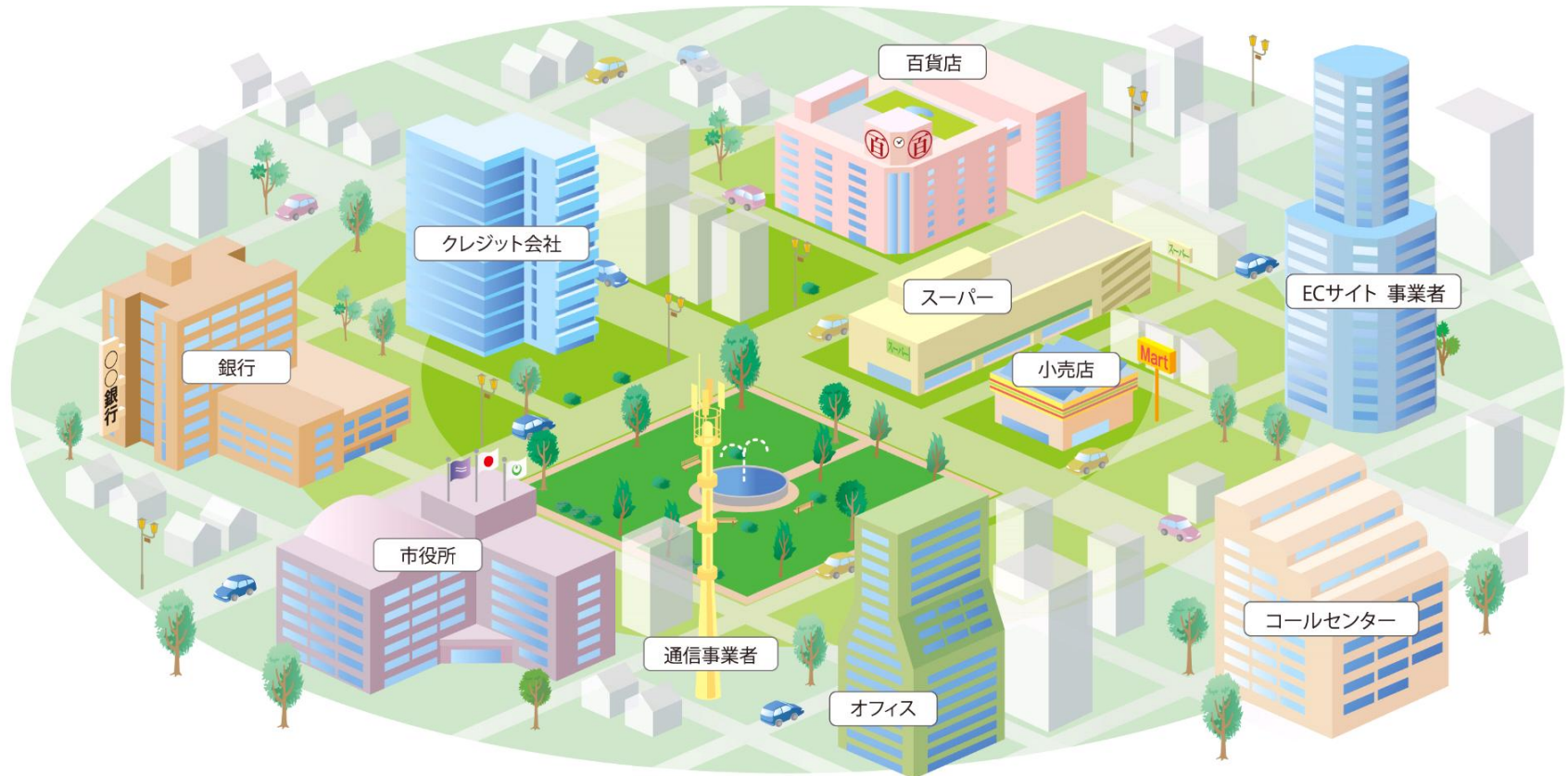
自社のパッケージ商品に、
カスタマイズで
調整・変更を施す
パッケージベンダー

アイティフォーは
このタイプ



独立系パッケージベンダーの強み

独自のパッケージを持っており、親会社の意向にとらわれないため、高性能・低コスト・短期間で最適なシステム構築が可能



**このプレゼンテーション資料は、
PDF形式で当社ホームページ『IR情報』に掲載する予定です。**

<http://www.itfor.co.jp/ir/index.html>

このプレゼンテーション資料には、2018年5月24日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれております。世界経済・競合状況・為替の変動等に関わるリスクや不特定要因により、実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性がございます。



株式会社アイティフォー

2018年3月期決算説明会

2018.5.24 (木)

代表取締役社長：東川 清

証券コード：4743