

2019年3月期 決算説明会

2019年5月22日（水）

株式会社アイティフォー（証券コード：4743）

代表取締役社長 佐藤 恒徳



2019年3月期業績について

2020年3月期の重点施策

2020年3月期業績見通し

ご参考資料

氏名	略歴、地位、担当、重要な兼職の状況
 佐藤 恒徳 (1964.12.14)	98.03 当社入社 08.06 執行役員リレーションシステム事業部副事業部長 09.10 執行役員リレーションシステム事業部長 11.06 取締役執行役員リレーションシステム事業部長 13.04 取締役執行役員フィナンシャルシステム第一事業部長 16.06 取締役常務執行役員フィナンシャルシステム事業本部長 17.05 取締役常務執行役員フィナンシャルシステム事業部長 17.06 代表取締役常務執行役員フィナンシャルシステム事業部長 18.04 代表取締役常務執行役員事業本部長兼フィナンシャルシステム事業部長 18.06 代表取締役専務執行役員事業本部長兼フィナンシャルシステム事業部長 <u>19.04 代表取締役社長兼事業本部長（現任）</u> （重要な兼職の状況） 株式会社シー・ヴィ・シー 取締役



2019年 3月期 実績	決算概要	■ 売上高 : 12,554百万円(前期比6.1%増) ■ 営業利益 : 1,637百万円(前期比6.6%増) □ 改元対応、自動受架電システム、録音システムが寄与 □ 売上高、経常利益、当期純利益は過去最高を更新
	事業概要	■ 受注高 : 16,329百万円(前期比27.1%増) □ 下期にかけて受注が拡大し、受注高は過去最高を更新 □ 全セグメントで2ケタ増を達成
	トピック	■ 組織改編 □ 決済ビジネス部を設立しキャッシュレス決済クラウドiRITSpayの販売拡大を目指す □ AML(アンチマネーロンダリング)プロジェクトを設立
2020年3月期 予想		■ iRITSpayの拡大が成長を牽引 ■ 売上高 : 13,200百万円(前期比5.1%増) ■ 営業利益 : 1,900百万円(前期比16.1%増)

2019年3月期連結決算ハイライト



■ 売上高、経常利益、当期純利益、受注、受注残が過去最高を更新

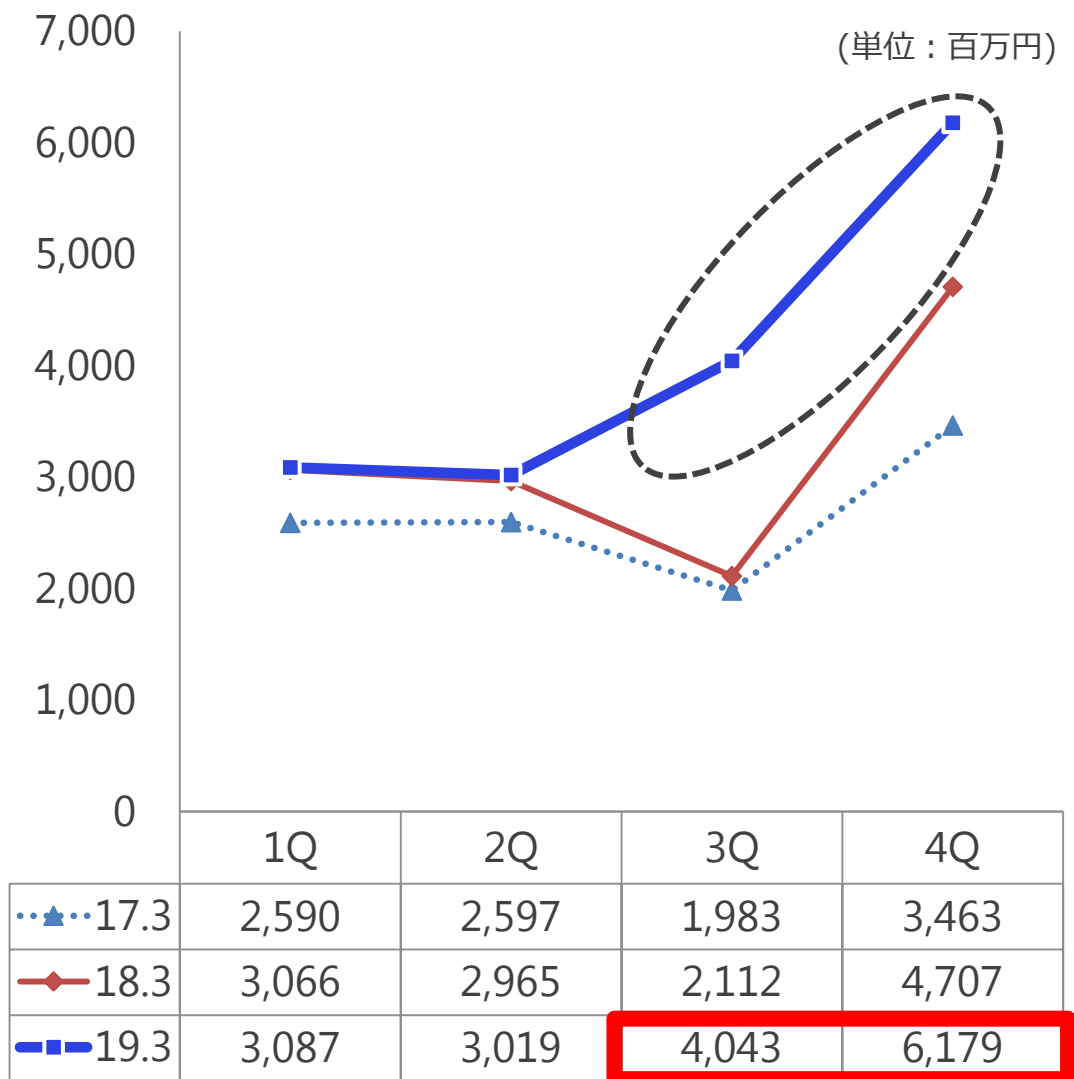
■ BPO大型案件終了後のリカバリー不足などから直近予想は未達成 (単位：百万円、%)

	2018.3期			2019.3期			
		構成比	前期比		構成比	前期比	直近予想
売上高	11,831	100.0	6.5	12,554	100.0	6.1	13,000
売上総利益	4,528	38.3	11.0	4,652	37.1	2.7	-
販管費	2,992	25.3	6.5	3,014	24.0	0.8	-
営業利益	1,535	13.0	20.9	1,637	13.0	6.6	2,000
経常利益	1,605	13.6	20.6	1,709	13.6	6.5	2,050
当期純利益	1,124	9.5	24.0	1,148	9.1	2.2	1,400
受注高	12,852	-	20.9	16,329	-	27.1	-
受注残	8,380	-	13.9	12,155	-	45.0	-

第3Q以降の受注が急増

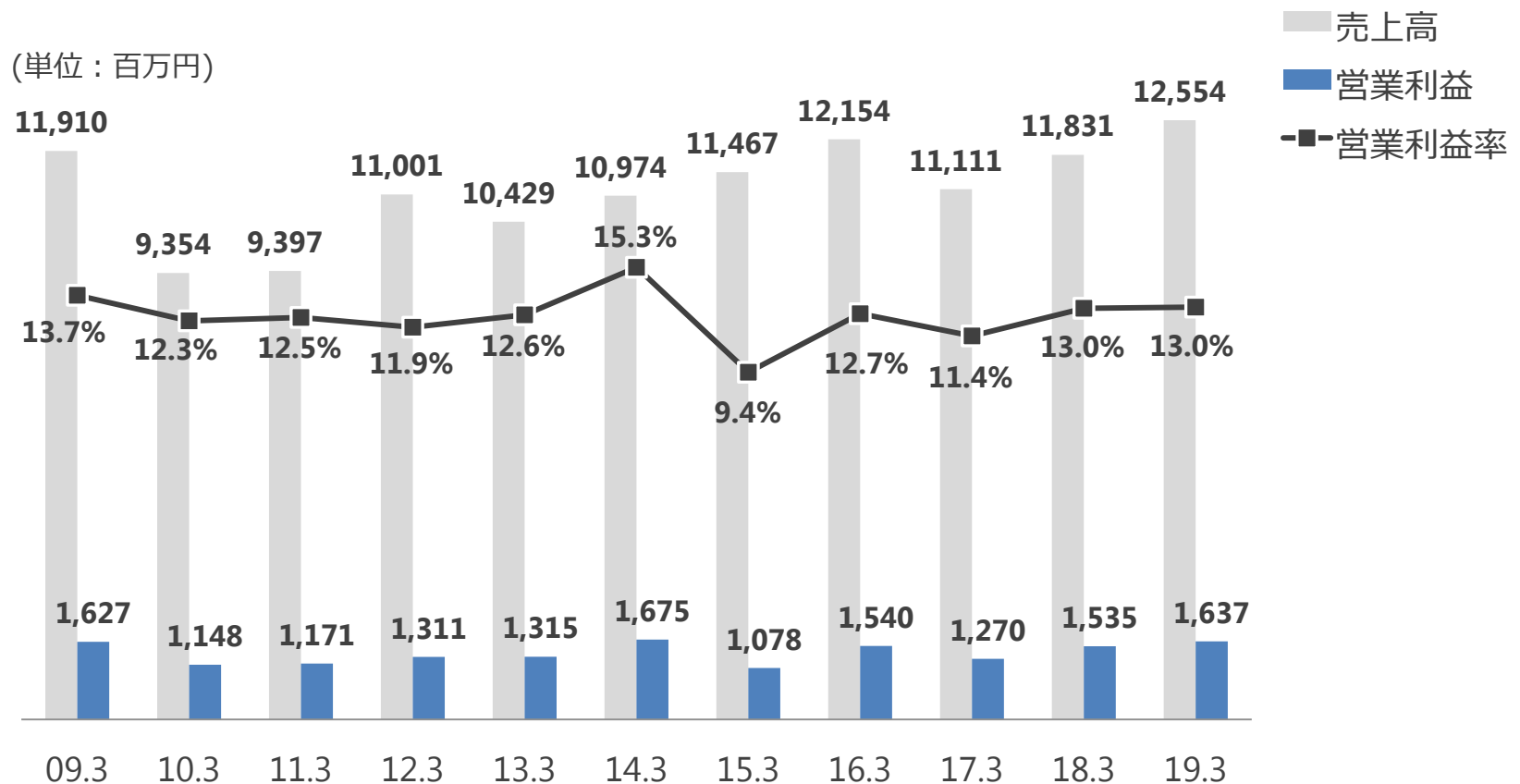


四半期(3ヵ月)ベースの受注高



- システムソリューションでは、金融、流通の顧客を中心に、改元や消費税法改正関連の受注を第3Q以降に獲得
- 当社パッケージと自動受架電システムやiRITSpayなどを同時提案することによる受注案件の大型化が寄与
- 19.3期は全セグメントとも受注前期比2ケタ増を達成

- 営業利益率は15.3期、17.3期を除き、12～13%で安定的に推移
- 「取引深耕」をキーワードに2期連続の増収増益を達成

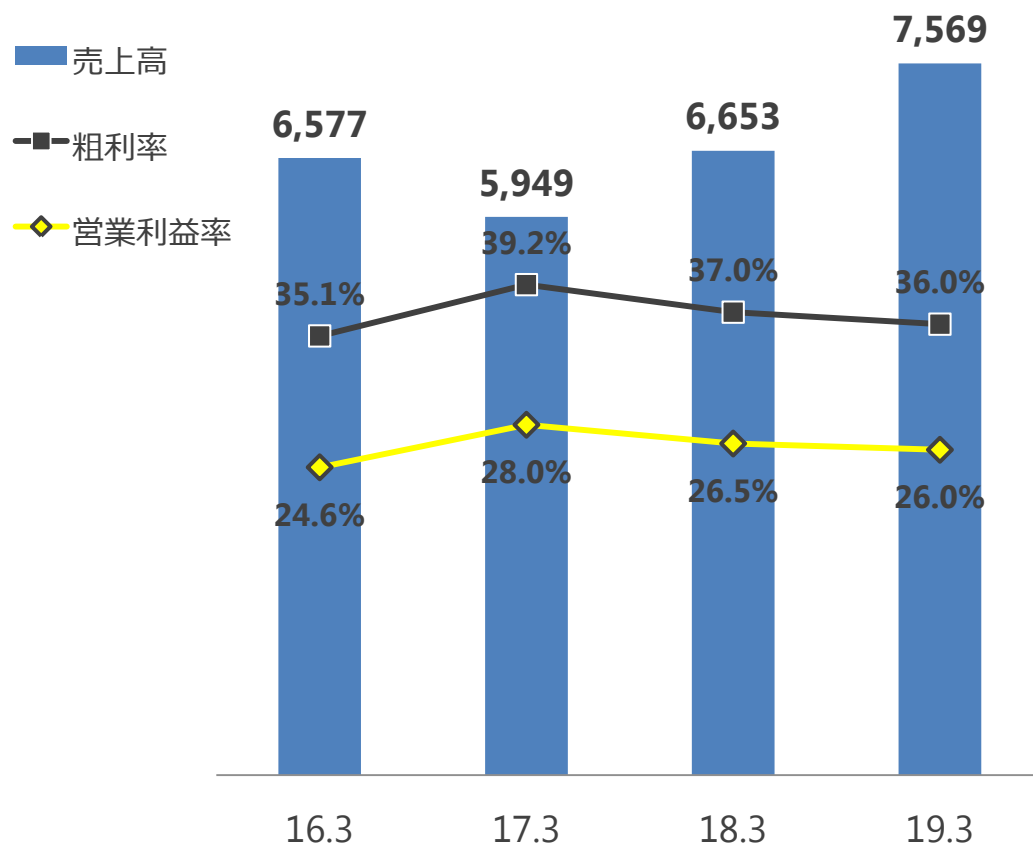


セグメント情報～(1)システムソリューション



ITFOR

(単位：百万円)



■ 売上高(前期比13.8%増)

フィナンシャルシステムやコンタクトセンター向けが順調に拡大し、2ケタ増収を達成

■ 営業利益(前期比11.4%増)

他社製品を販売しているコンタクトセンター向けが拡大した影響で、粗利率は低下したものの、2ケタ増益を達成

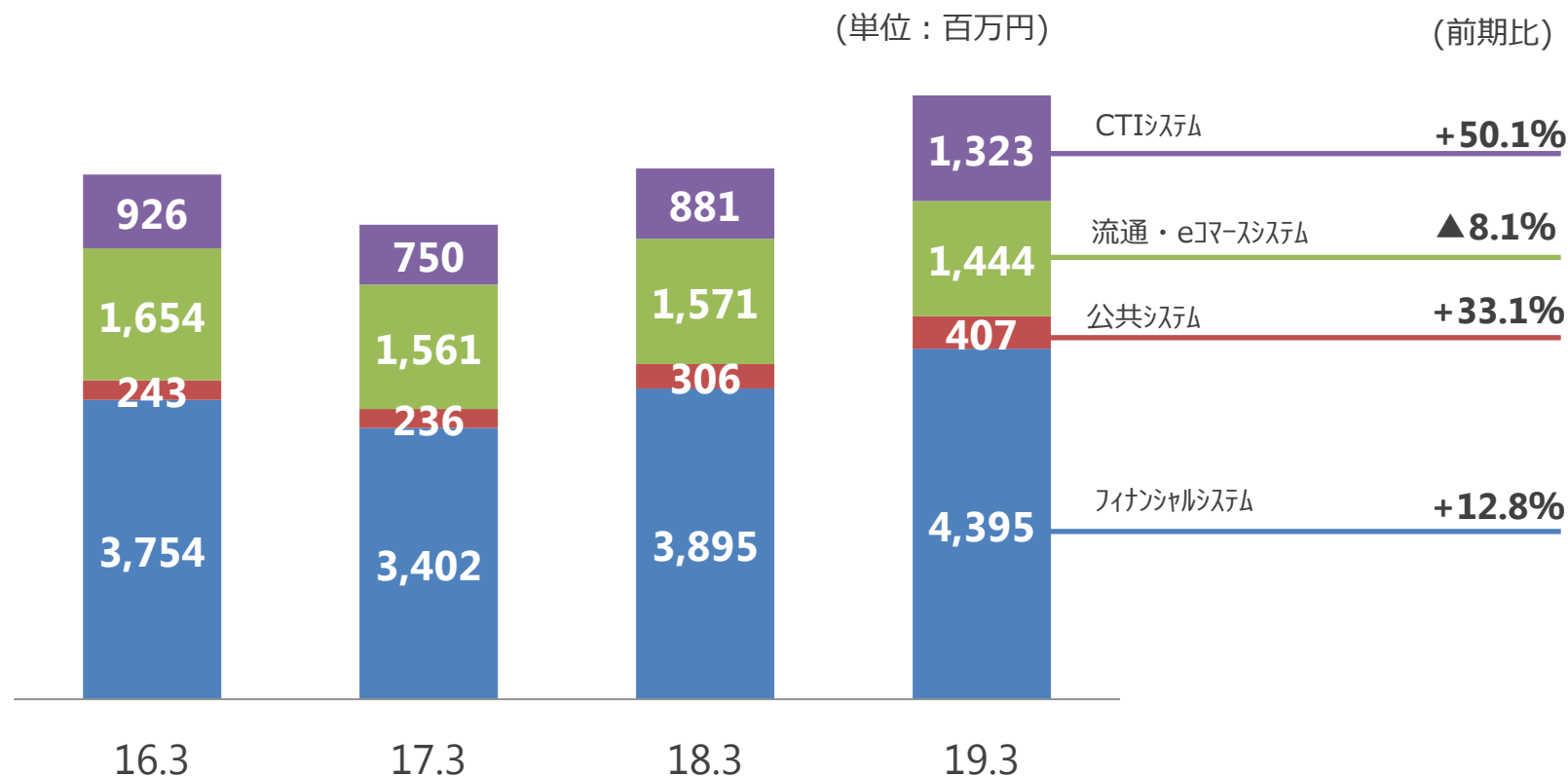
売上総利益	2,301	2,332	2,460	2,728	+10.9%
営業利益	1,619	1,666	1,765	1,967	+11.4%
受注高	6,334	5,973	8,237	9,737	+18.2%
受注残	3,996	4,020	5,603	7,771	+38.7%

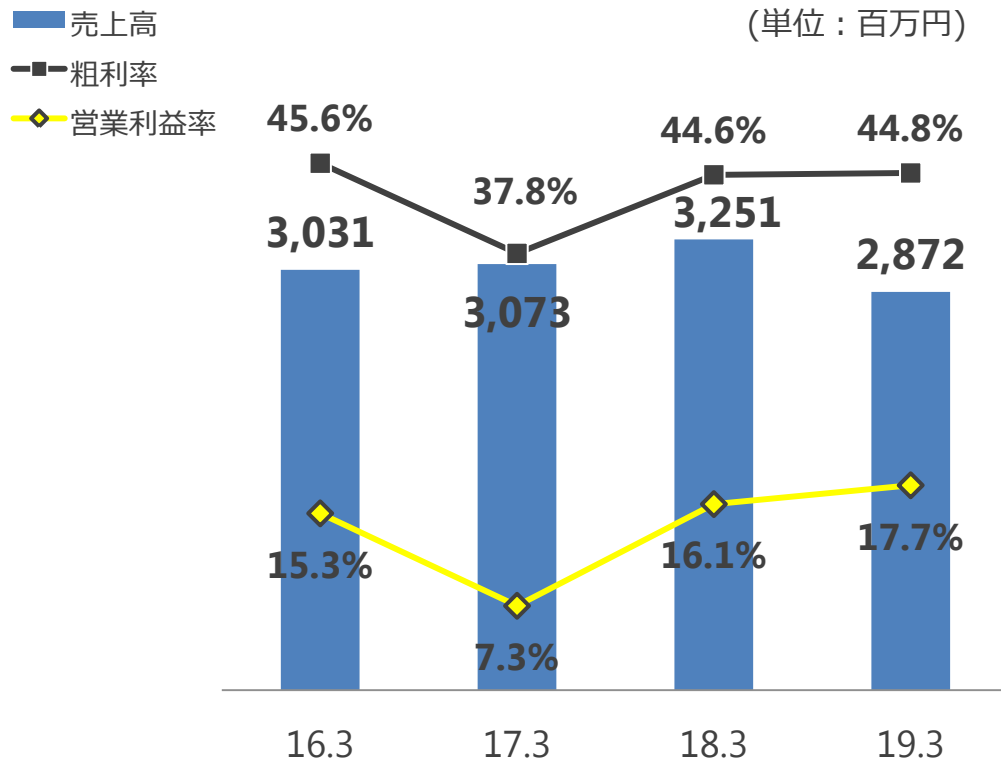
システムソリューション：分野別の売上高



ITFOR

- フィナンシャルシステムでは個人ローン業務支援システム「SCOPE」、債権管理システム「CMS V5」が順調に拡大
- CTI(コンタクトセンター向け)システムでは、自動受架電システム「ロボティックコール」が売上を牽引





■ 売上高(前期比11.6%減)

政令指定都市での大型案件が終了した影響でBPOの売上は低下したが、受注は大幅に拡大

■ 営業利益(前期比2.9%減)

低採算案件の一巡により利益率は改善し微減益にとどまる

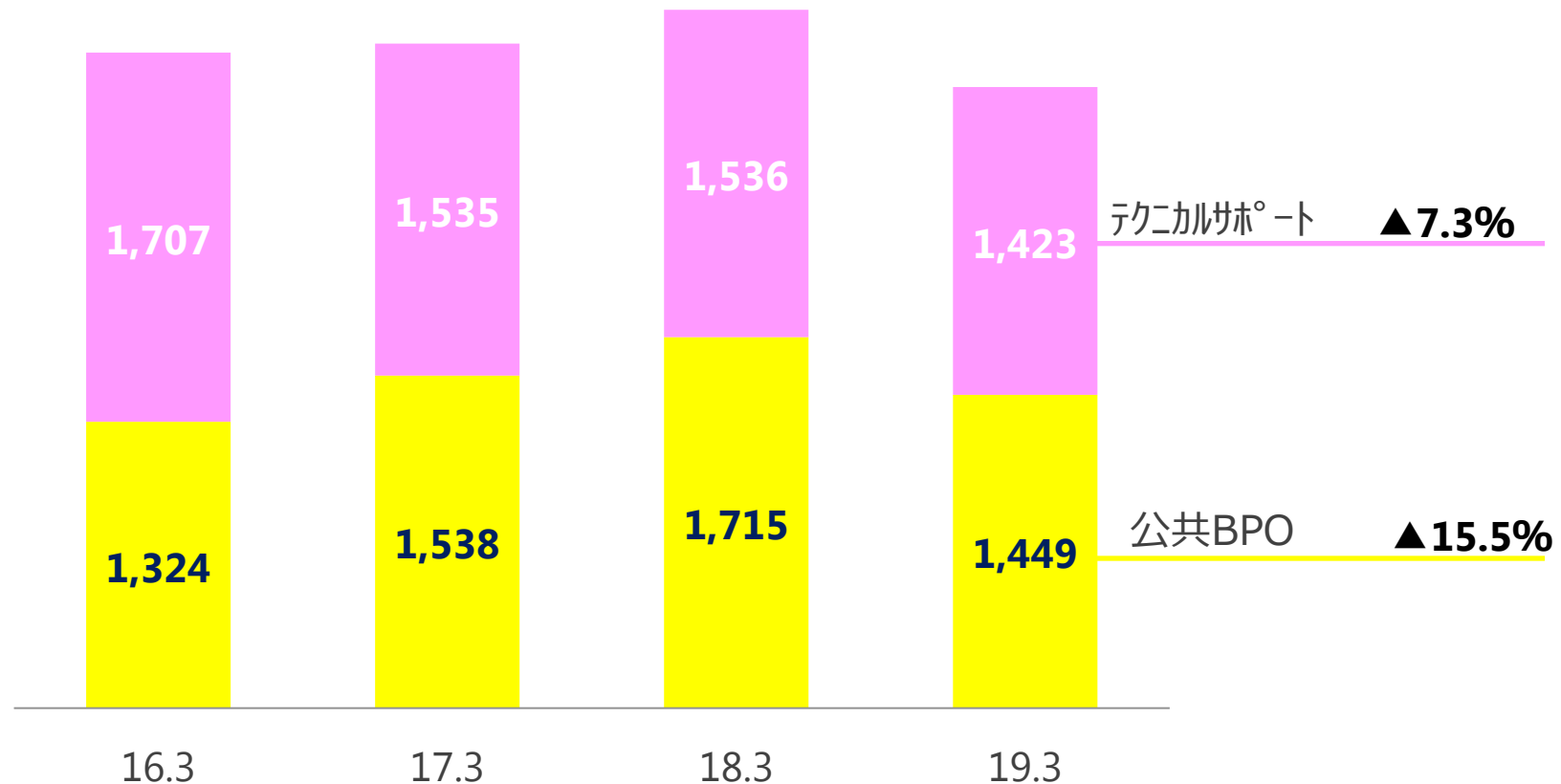
売上総利益	1,383	1,162	1,451	1,285	▲11.4%
営業利益	464	227	524	509	▲2.9%
受注高	2,667	2,755	2,610	4,140	+58.6%
受注残	2,916	2,598	1,957	3,225	+64.7%

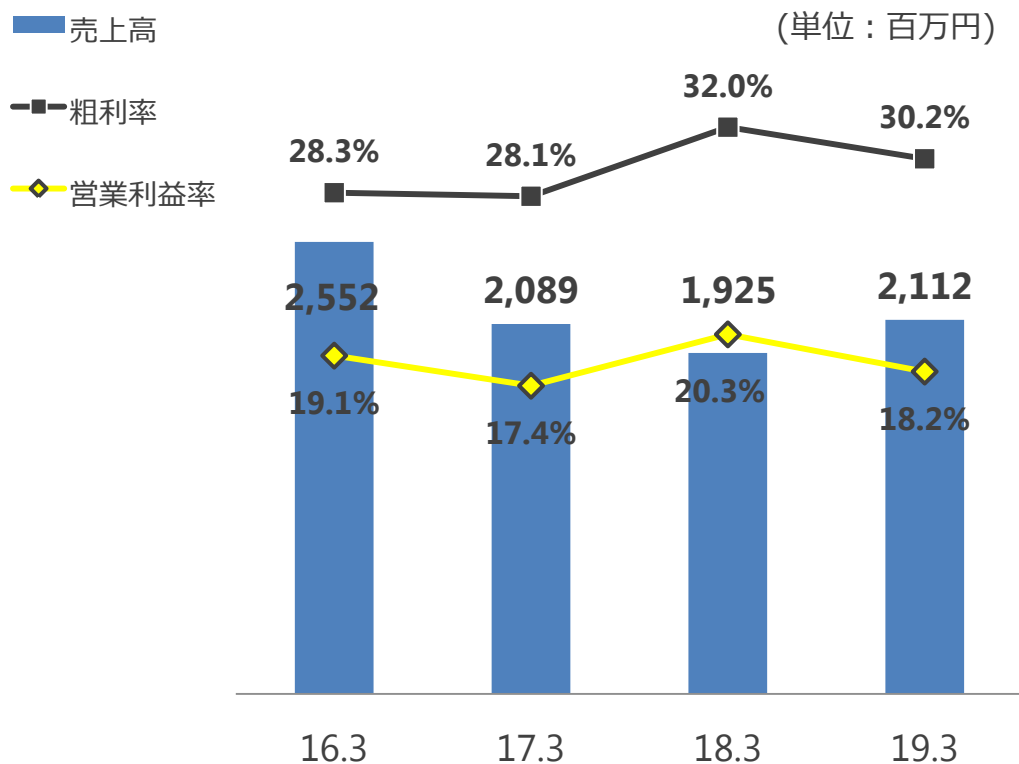
サービスソリューション：分野別の売上高

- テクニカルサポートは、ハードウェア価格の低下による影響
- 公共BPOは政令指定都市での大型案件終了の影響による減少

(単位：百万円)

(前期比)





■ 売上高(前期比9.7%増)

各事業部と基盤グループが一体となって提案していく営業活動の拡大や、通信等大手顧客の回復、決済端末などによる拡大

■ 営業利益(前期比1.8%減)

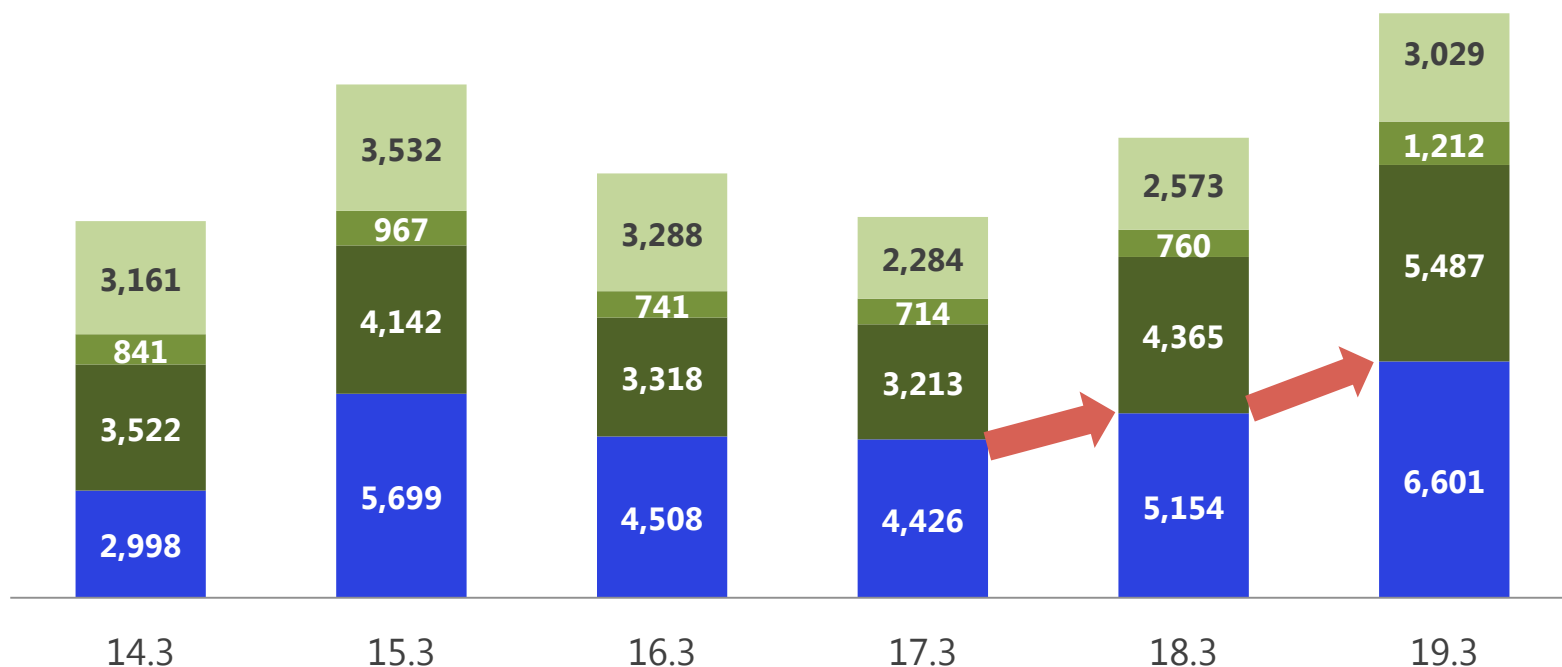
競合の中でハードウェア価格の低落により粗利率が低下し、微減益

売上総利益	720	586	616	638	+3.6%
営業利益	488	364	391	384	▲1.8%
受注高	2,843	1,905	2,003	2,451	+22.4%
受注残	1,043	740	819	1,158	+41.4%

■ 契約期間で売上を計上するストックビジネス受注が上昇し収益安定化に寄与

■ 商品 ■ その他 ■ ソフト ■ スtockビジネス

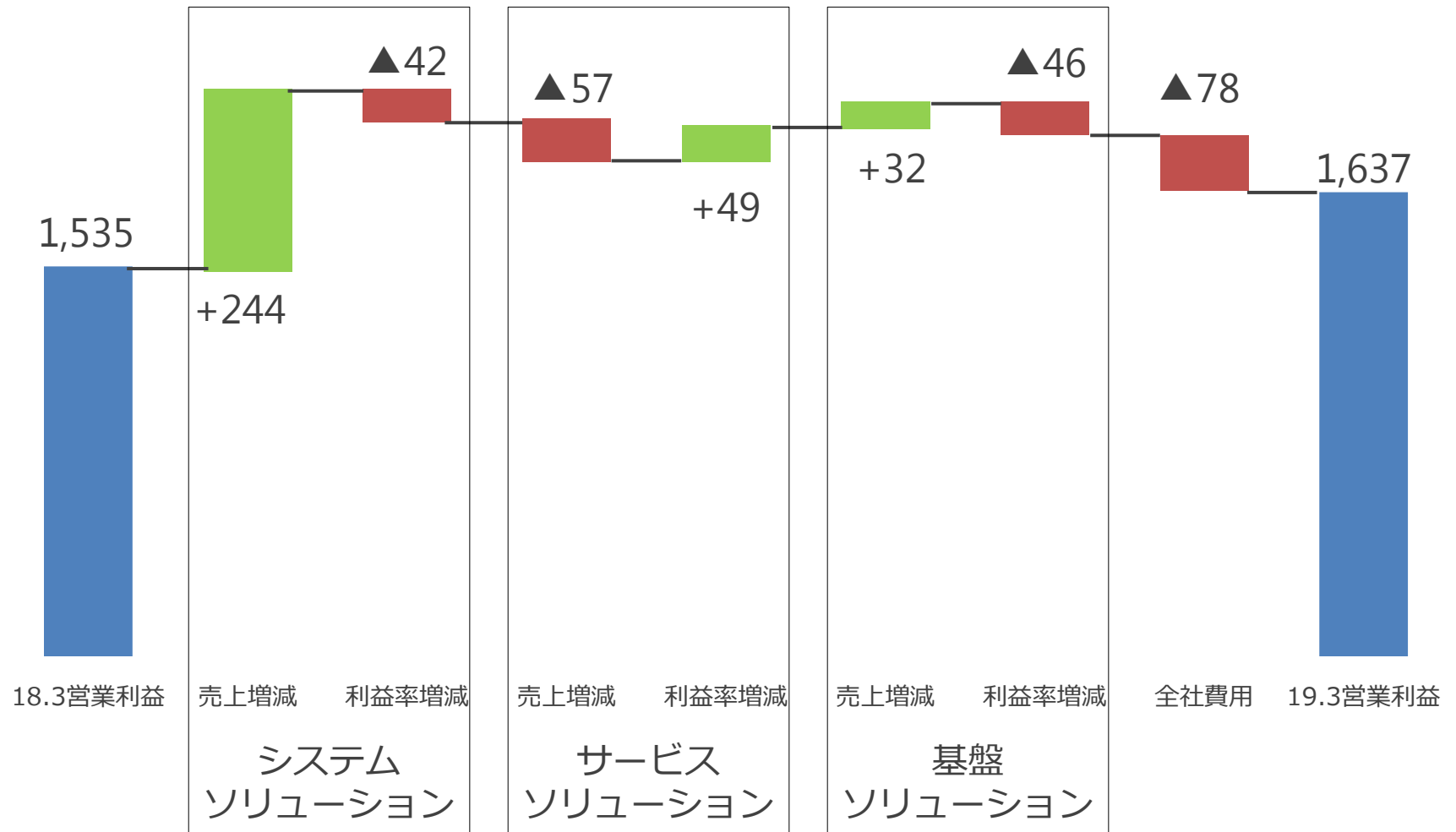
(単位：百万円)



※ストックビジネス・・・保守、BPO、クラウド等月次で契約期間に売上計上するもの

■ システムソリューションの増収が、最も大きな増益要因

(単位：百万円)



連結貸借対照表

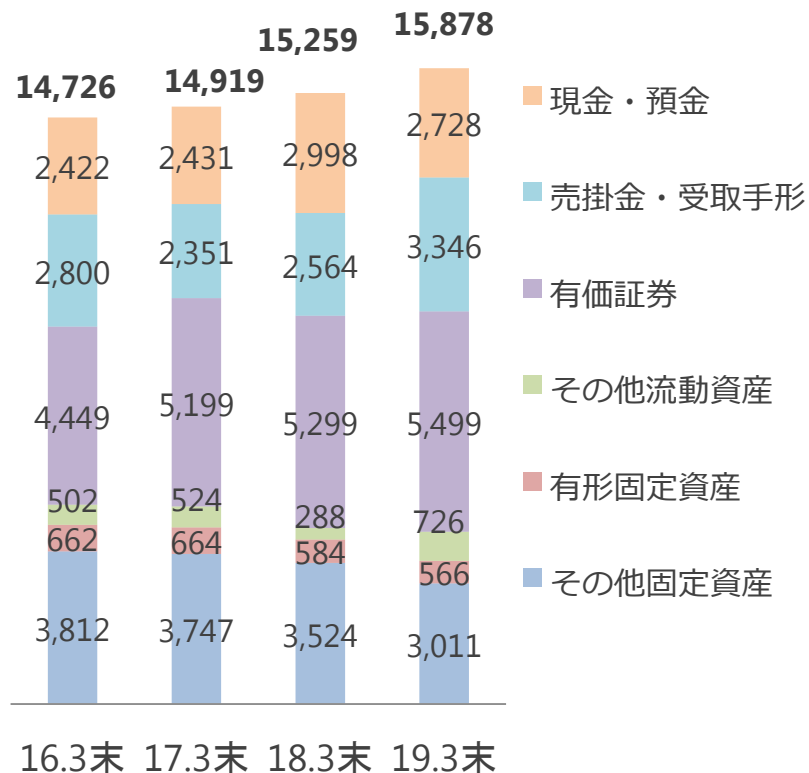


■ 売上高の増加に伴い、売掛金、買掛金ともに増加

■ 自己資本比率は引き続き高水準を維持

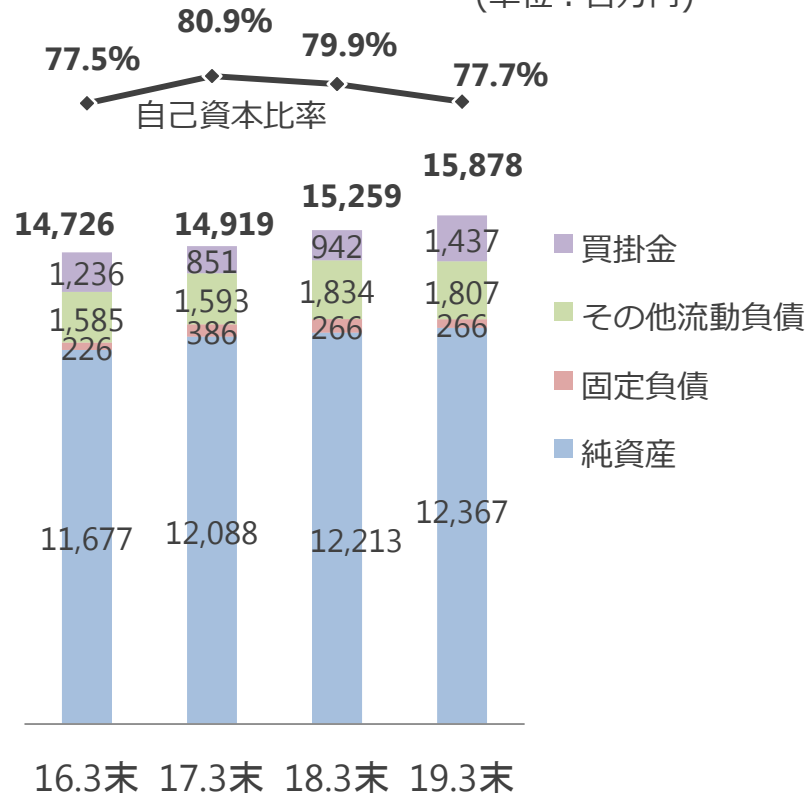
資産

(単位：百万円)



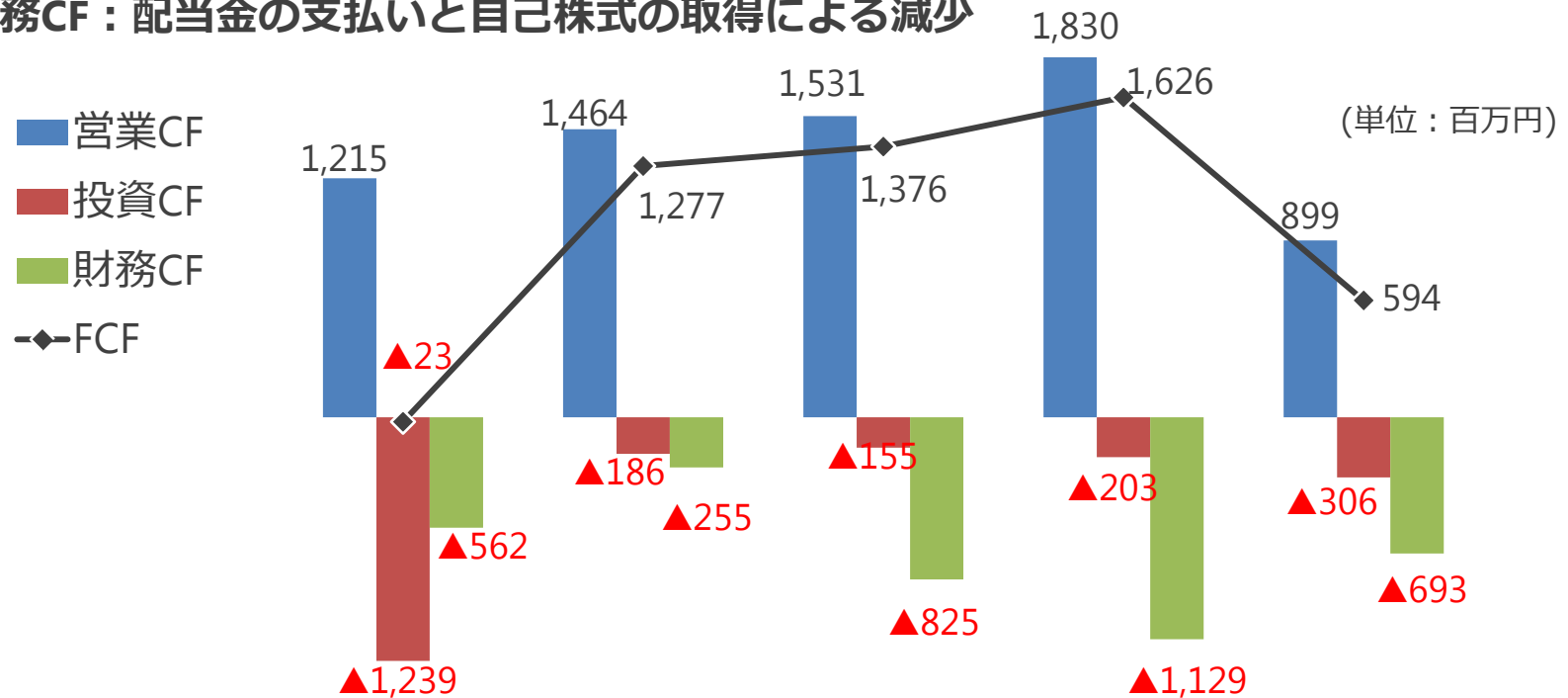
負債・純資産

(単位：百万円)



【当期の主な増減の理由】

- 営業CF：売上債権、たな卸資産の増加などにより前年比で減少
- 投資CF：有価証券の増加、無形固定資産の取得などにより減少
- 財務CF：配当金の支払いと自己株式の取得による減少



	15.3	16.3	17.3	18.3	19.3
キャッシュの増減	▲586	1,021	550	497	▲99
キャッシュの期末残高	4,458	5,480	6,031	6,528	6,428



2019年3月期連結業績総括

2020年3月期の重点施策

2020年3月期業績見通し

ご参考資料

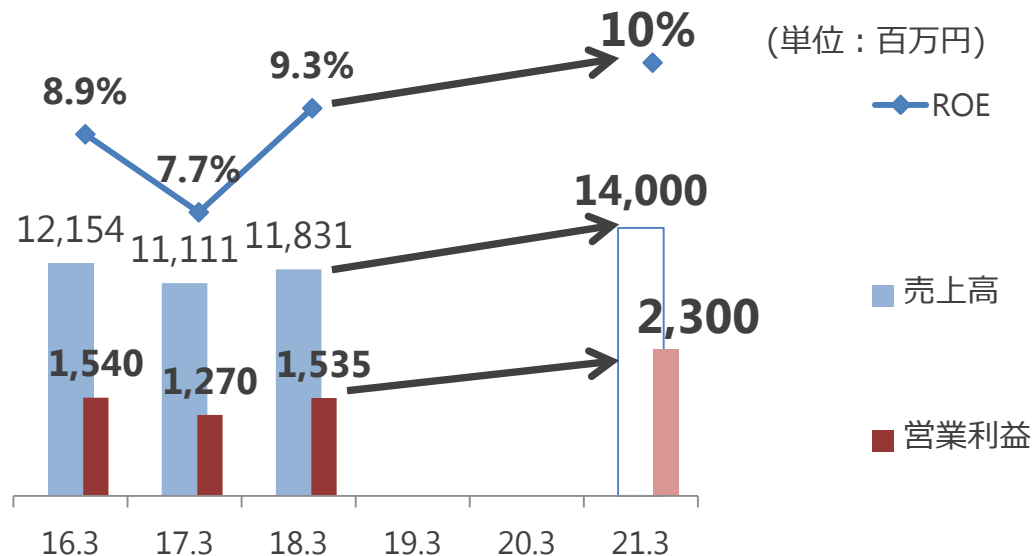


Challenge to 2020

～ Contribute to Local Society～

事業基盤を固める

断トツ(圧倒的No. 1)を目指す





1.強い事業領域での競争力維持

2.戦略商品の販売拡大

3.新しい市場の開拓

4.新技術の獲得・展開

1.強い事業領域での競争力維持(フィナンシャル)

46都道府県・108社導入

近畿 10社

大阪府[2] 滋賀県[1]
京都府[2] 奈良県[1]
兵庫県[3] 和歌山県[1]

中国 6社

岡山県…**中国銀行様**含む[2]
広島県[2]
島根県[1]
山口県[1]

四国 7社

香川県[3] 愛媛県[1]
徳島県[2] 高知県[1]

九州、沖縄 20社

福岡県[4]
佐賀県[2]
長崎県[3]
熊本県[2]
宮崎県[2]
大分県[1]
鹿児島県[1]
沖縄県…**琉球銀行様**含む[5]

北海道 3社

東北 12社

青森県[2]
岩手県[2]
秋田県[2]
宮城県[3]
山形県[2]
福島県[1]

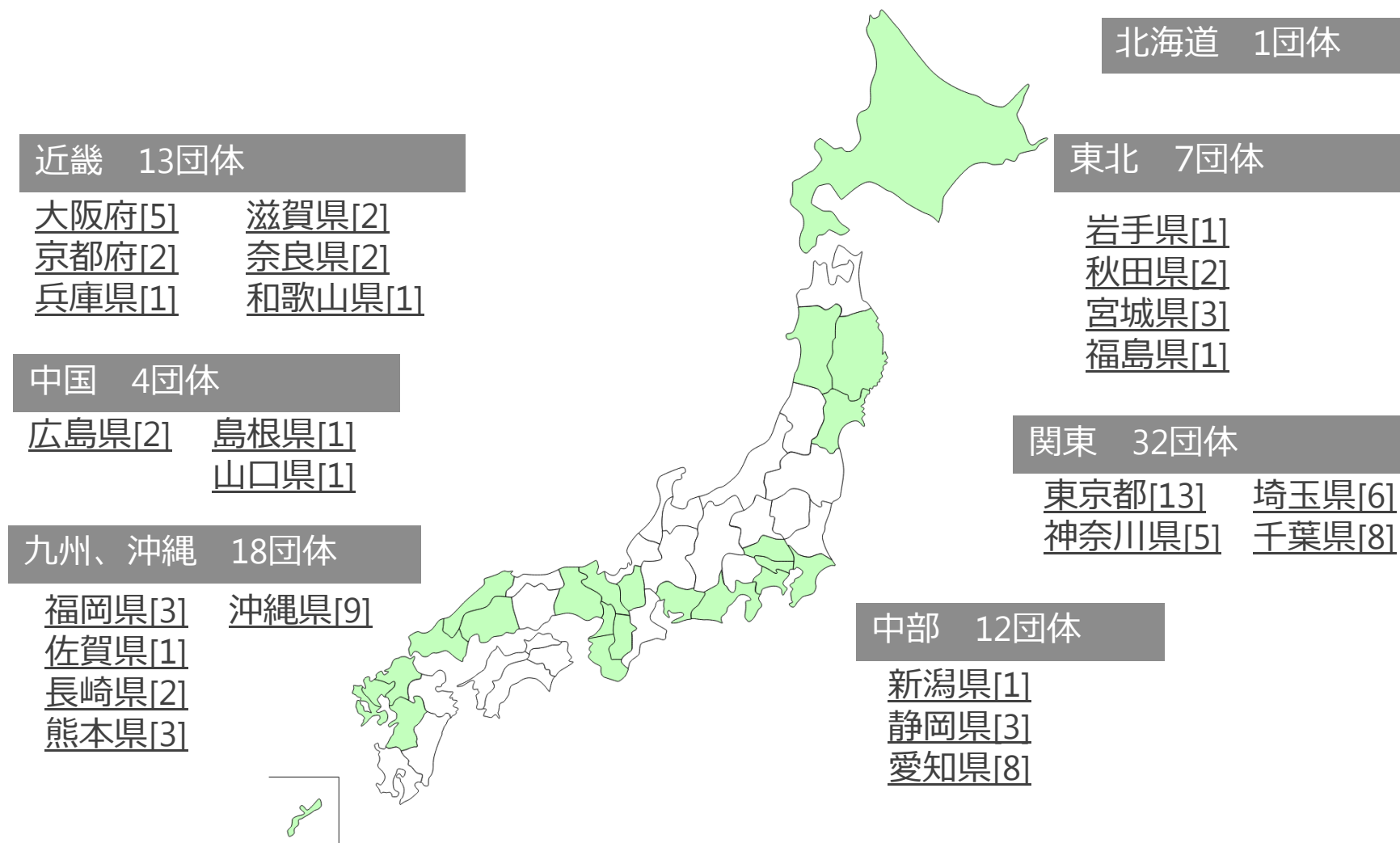
関東 30社

東京都…**住信SBIネット銀行様**含む[18]
神奈川県[2]
埼玉県[2]
千葉県[2]
山梨県[1]
群馬県[1]
栃木県…**足利銀行様**含む[2]
茨城県…**常陽銀行様**含む[2]

中部 20社

新潟県[3] 福井県[1]
長野県[2] 岐阜県[3]
富山県[1] 静岡県[4]
石川県[2] 愛知県[3]
三重県[1]

25都道府県・87自治体導入



1.強い事業領域での競争力維持



個人ローン業務
支援システム



債権管理システム

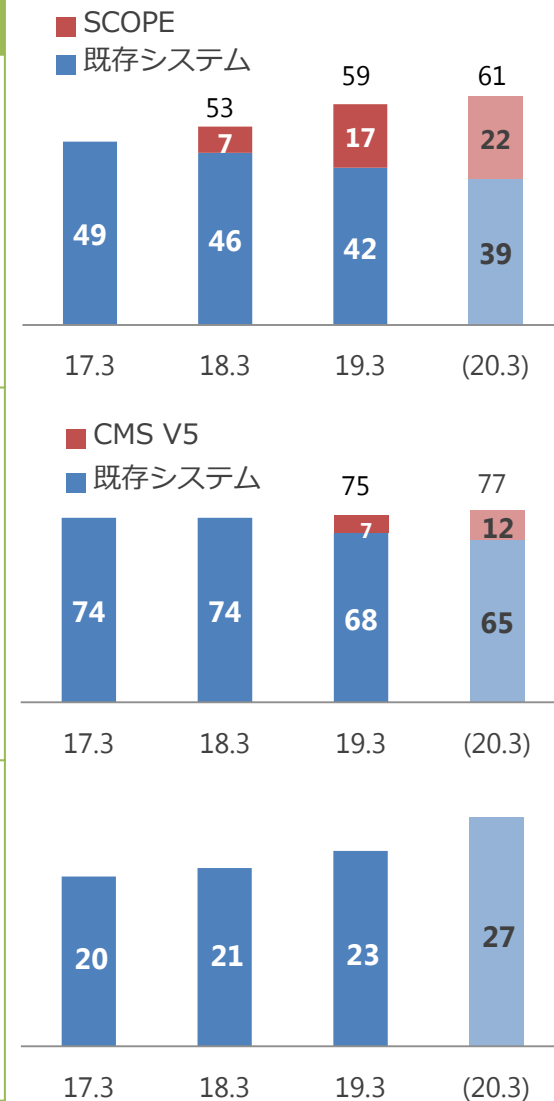


小売業向け基幹システム



特長	戦略
■ 個人ローンの申込受付から契約書作成までの一連の流れをトータルで管理できる ■ 金融機関の状況や体制等に応じてカスタマイズしやすい	■ 当社製品利用実績を問わず金融機関の更改需要に対応していく ■ Web受付、電子契約等他のシステムとの連携を提案する
■ Web型のバージョン5を昨年4月に発売 ■ 専門的な知識が無くとも回収業務が可能 ■ 分析機能を実装	■ 当社債権管理システムの地方銀行でのシェア7割超を維持していく ■ SMSやRPAとの連携を提案し販売を拡大していく
■ 百貨店業務を網羅した対応が可能。同業界向けパッケージは少なく、競合リスクが相対的に低い	■ 百貨店向けでは、シェアを高めることにより売上をキープしていく ■ 専門店向けの基幹システムを開発し、チェーン店へ展開する

【利用社数】



2.戦略商品の販売拡大～キャッシュレス決済事業



ビジネス概要

iRITSpay



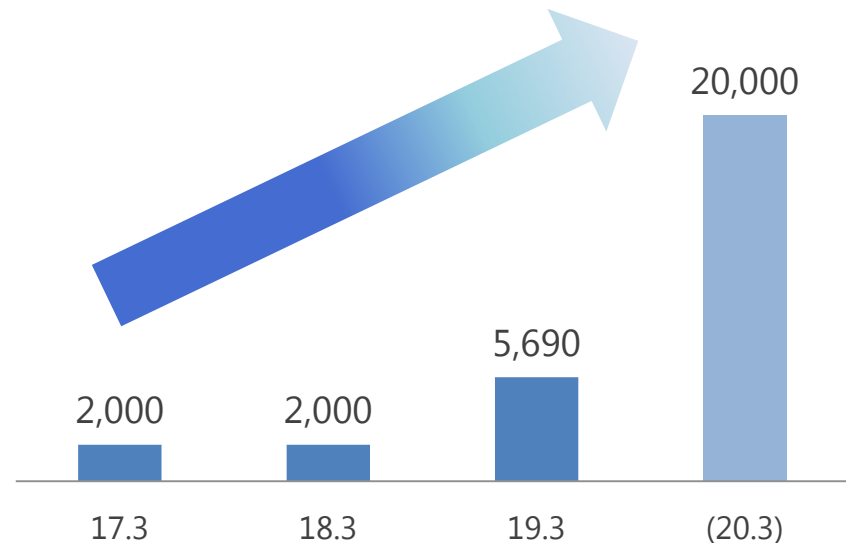
- 当社のキャッシュレス決済事業は決済クラウドと決済端末を展開
- 幅広い決済手段への対応が1台で可能となりレジ回りがシンプルとなる

ターゲット

- 加盟店を集め、非金利収入の獲得や融資機会の拡大を図る地方銀行等の金融機関
- 様々なキャッシュレス決済方法対応への開発負担を抑え安全に対応したい小売業者
- 加盟店のQRコード決済手段を必要とするクレジット会社

iRITSpayターミナルの 販売計画

(単位：台数)



ビジネス概要



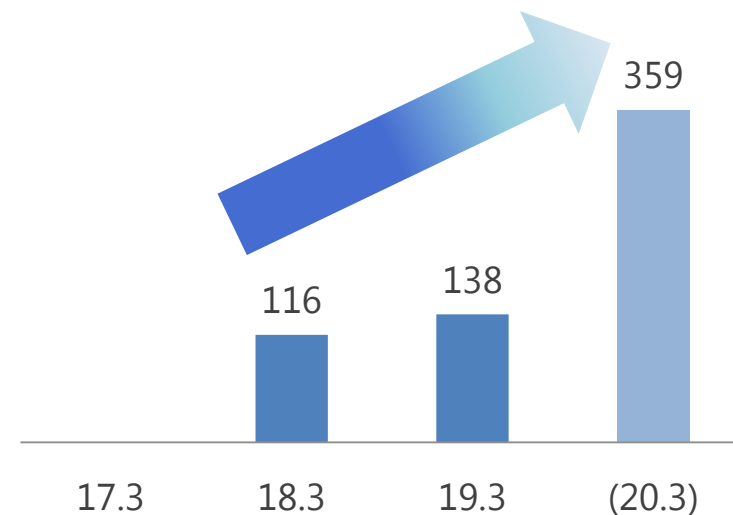
- 世界的にRPAを展開しているイスラエルNICE社のシステムを販売
- Office製品から他社が困難な基幹システムまで適用範囲が広い点が特徴
- 人の判断が介在する業務にも対応可能

販売戦略

- 地方銀行や地方自治体での利用実績を横展開していく
- 複数事業部で連携して営業活動を展開していく
- 当社およびNICE社が他の商品で実績を持っているコンタクトセンターでの提案

RPAの 販売計画

(単位：百万円)



3.新しい市場の開拓～AMLの販売



アンチマネーロンダリングシステムの販売を開始(2018年2月)

NICE・ACTIMIZE

- 2019年10月にFATF※が邦銀にマネーロンダリングの審査を実施することが決定
- 地方銀行で国際基準の高度なマネーロンダリング対応のシステムが実装できているところはほぼ無く、早急に対策する必要がある
- NICE Actimizeのソリューションは国内外大手金融機関での採用実績を持っており、今期に15行への販売を目標としている
- クラウド版の新製品を4月より販売開始



【NICE Actimizeの導入実績】

- 全世界44カ国・250社以上で採用
- 世界の銀行上位10行全てで導入
- 国内では三菱UFJ銀行、みずほ銀行等7行

※・・・Financial Action Task Forceの略称、サミット加盟国が組成したマネーロンダリングを監視する国際政府機関

3.新しい市場の開拓～M&Aの推進



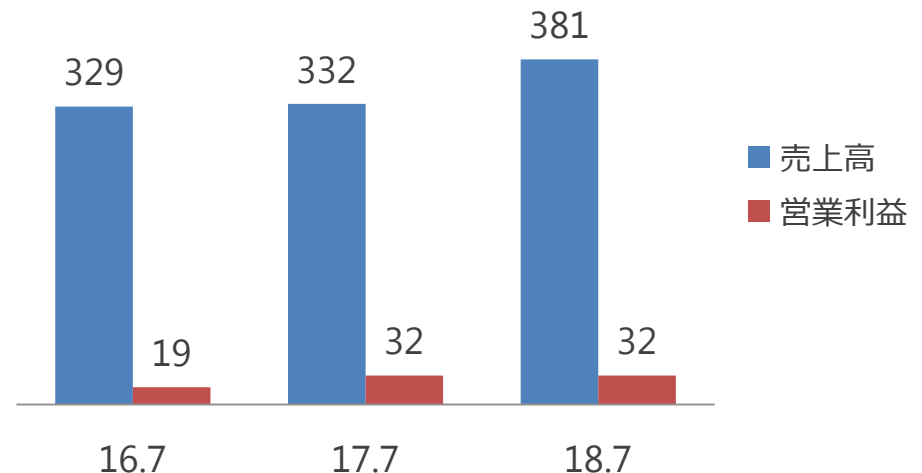
- 2019年4月に株式会社イーブを完全子会社化
- 同社はJava資格者を多く抱えており、同社買収による高い技術力の取込みと技術者層の拡充を図る
- 同社は2019年4月より当社の連結対象

イーブ社概要

創業	1996年12月6日
資本金	1,450万円
従業員数	70名
事業内容	ソフトウェア開発 プログラマー育成 技術者派遣

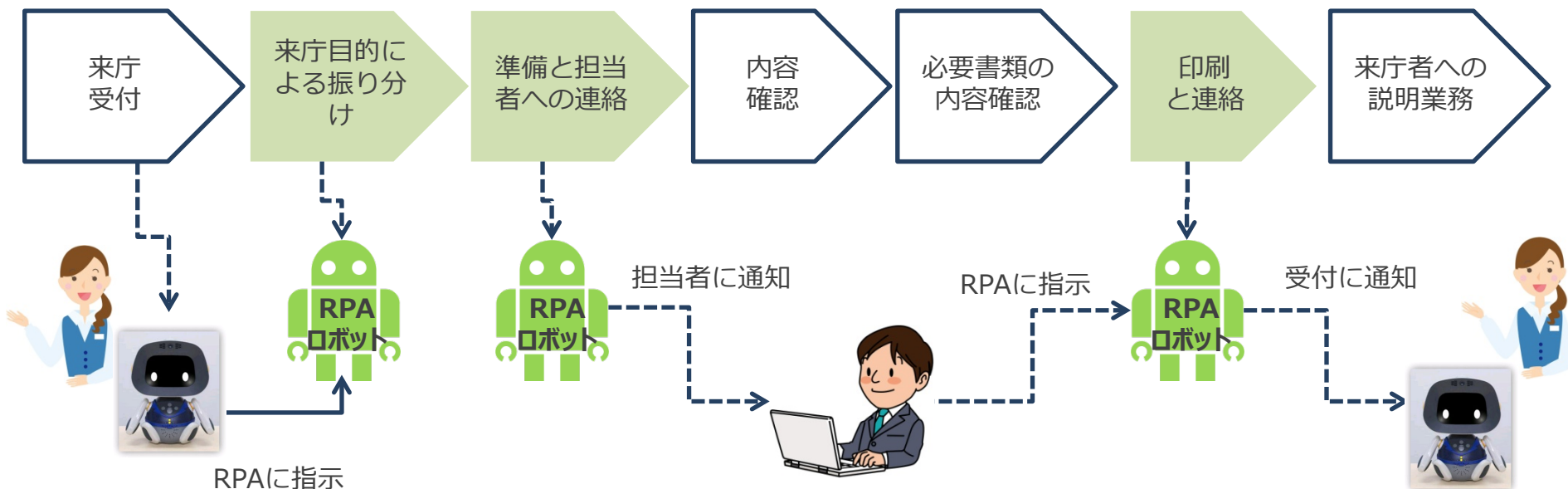
イーブ社の業績推移

(単位：百万円)



コミュニケーションロボットとRPAの活用例

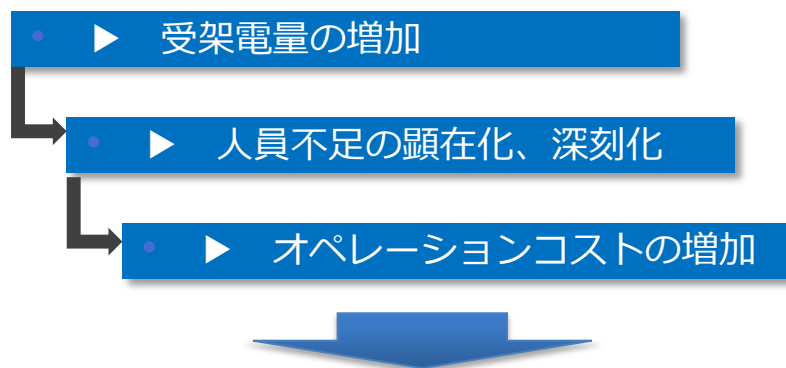
- 職員は市民の受付応対をおこない、サービスロボットに「来庁者の氏名などを言う」
サービスロボットからRPAロボットに通知
- 来庁目的に応じて担当者が準備することにより、完了するまでの時間を短縮できる
ロボットは、連絡、準備、印刷などをおこなう
- 市民が来庁してから用事を済ませるまでの時間を短縮できる
データ加工、システム登録の単純作業は、ルールにもとづきロボットが迅速、正確におこなうことで、職員は、**応対業務を効率化**できる



自動受架電システム「ロボティックコール」

自動音声（IVR）で電話をかけ、お客様にプッシュボタンで生年月日などを入力してもらうことにより本人確認を行い、お客様への督促および入金約束を取得するシステム

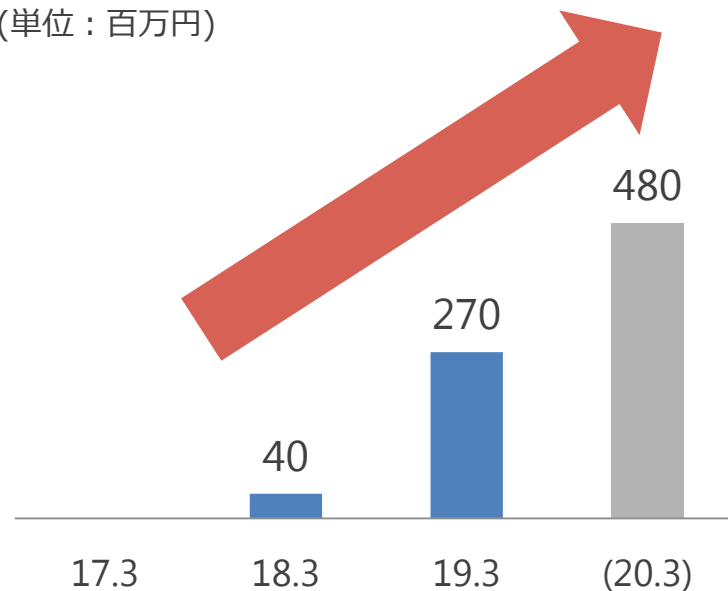
ロボティックコール拡大の背景



人手を要しない**受架電業務の自動化**
が求められている

ロボティックコールの販売状況

(単位：百万円)





2019年3月期連結業績総括

2020年3月期の重点施策

2020年3月期業績見通し

ご参考資料

2020年3月期の連結業績予想

- 3期連続の増収増益、過去最高益の更新を見込む
- 案件の大型化などを背景に、受注は高水準を維持する計画
- EEB社は12カ月連結寄与

(単位：百万円、%)

	2019.3実績			2020.3予想		
		構成比	前期比		構成比	前期比
売上高	12,554	100.0	6.1	13,200	100.0	5.1
売上総利益	4,652	37.1	2.7	4,970	37.7	6.8
販管費	3,014	24.0	0.8	3,070	23.3	1.8
営業利益	1,637	13.0	6.6	1,900	14.4	16.1
経常利益	1,709	13.6	6.5	1,950	14.8	14.1
当期純利益	1,148	9.1	2.2	1,330	10.1	15.9
受注高	16,329	-	27.1	16,000	-	▲2.0
受注残	12,155	-	45.0	14,955	-	23.0

セグメント別業績見通し

(単位：百万円、%)

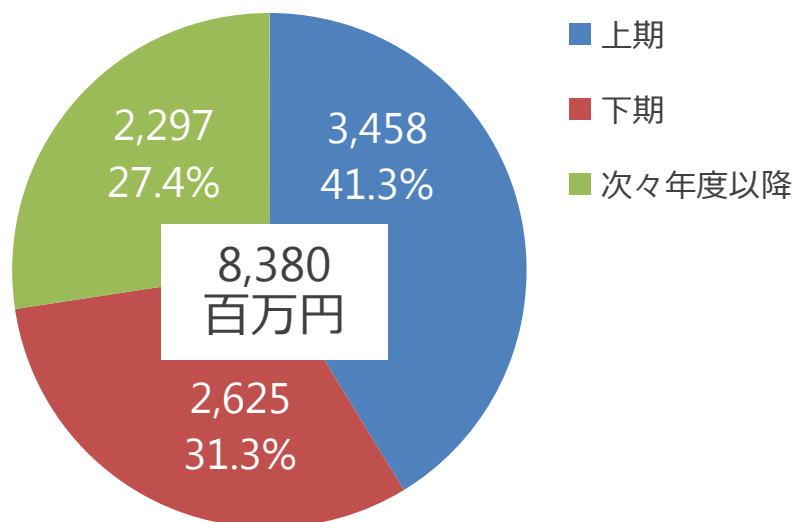
		19.3 実績	20.3 計画	前期比	コメント
システム ソリューション	受注	9,737	9,200	▲5.5	昨年に受注を獲得した改元や消費税法改正関連需要は一巡するが、豊富な受注残を背景に増収増益を見込む
	売上	7,569	7,700	1.7	
	利益	1,967	2,100	6.8	
サービス ソリューション	受注	4,140	4,200	1.4	会計年度任用職員制度改正(※)の影響を背景にBPO事業が拡大、ハードウェア価格の下落に伴うテクニカルサポートの減少をカバー
	売上	2,872	3,100	7.9	
	利益	509	550	8.1	
基盤 ソリューション	受注	2,451	2,600	6.1	iRITSpay端末の拡大や5G関連の設備投資の立ち上がりを背景とした事業の拡大を見込み、ハードウェア価格下落の影響をカバー
	売上	2,112	2,400	13.6	
	利益	384	500	30.2	

※会計年度任用職員制度改正・・・非正規職員の任用根拠適正化や待遇改善が地方自治体に求められることにより、民間企業へのBPOニーズが高まるものと考えられる

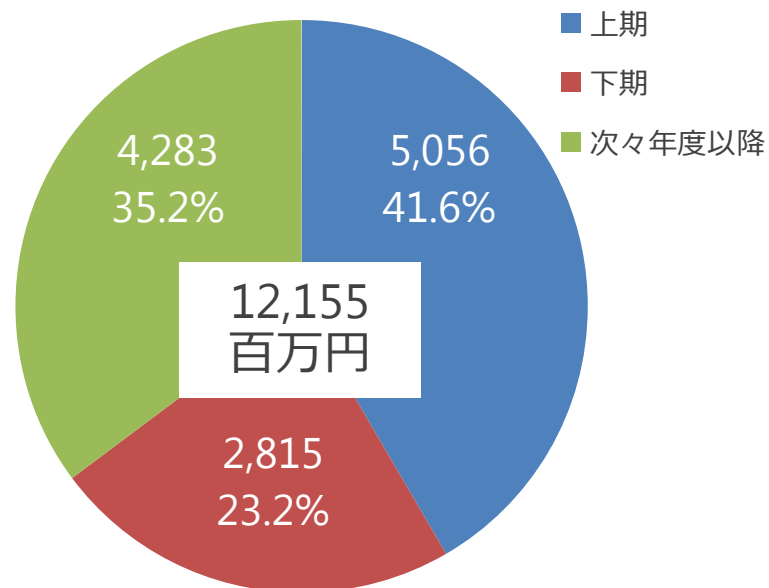
- 上期に売上計上する受注残が大幅に増加
- 今後の収益安定性に貢献する来期以降に売上計上する長期の受注残も増加

(単位：百万円)

18.3末



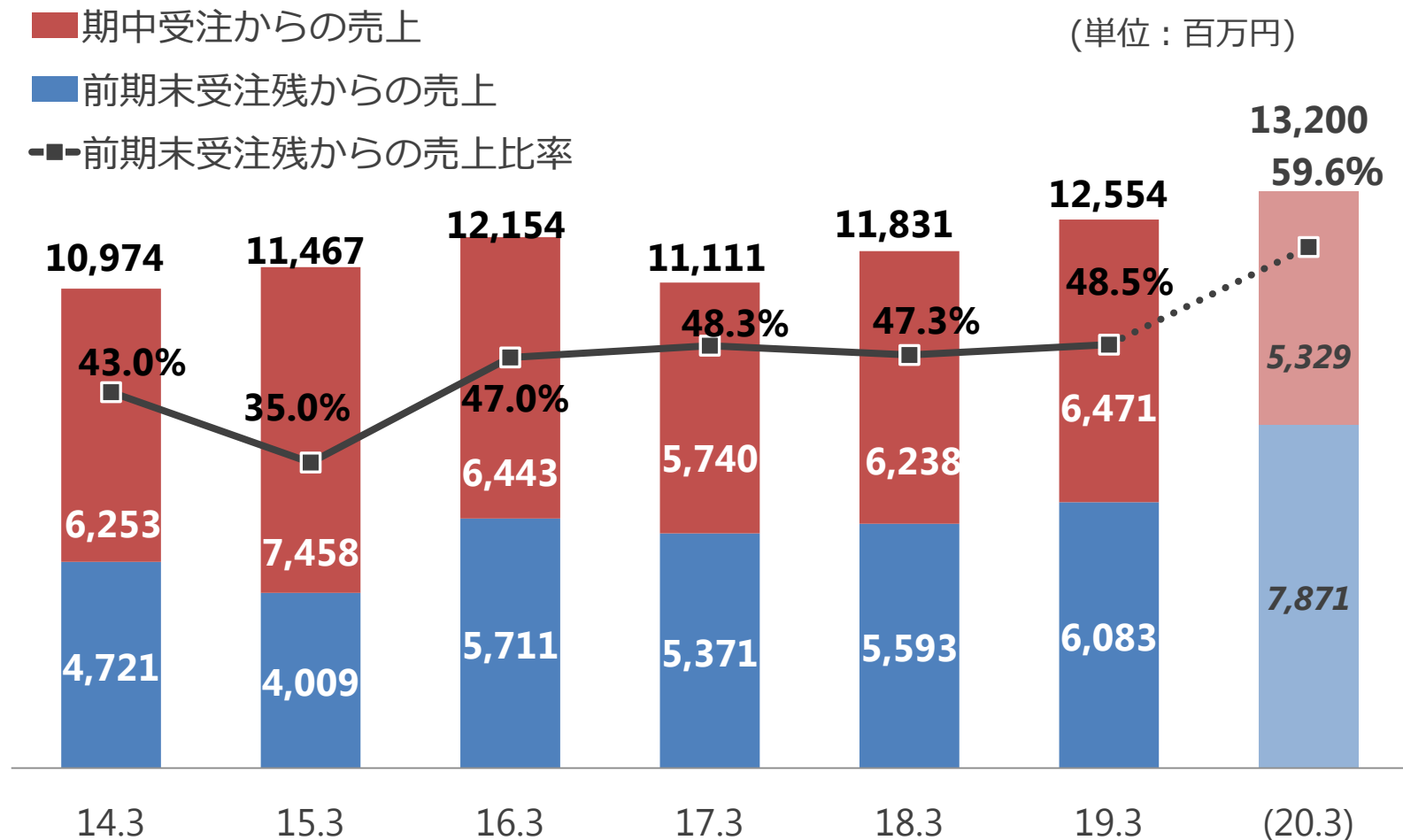
19.3末



売上高と受注残からの売上推移

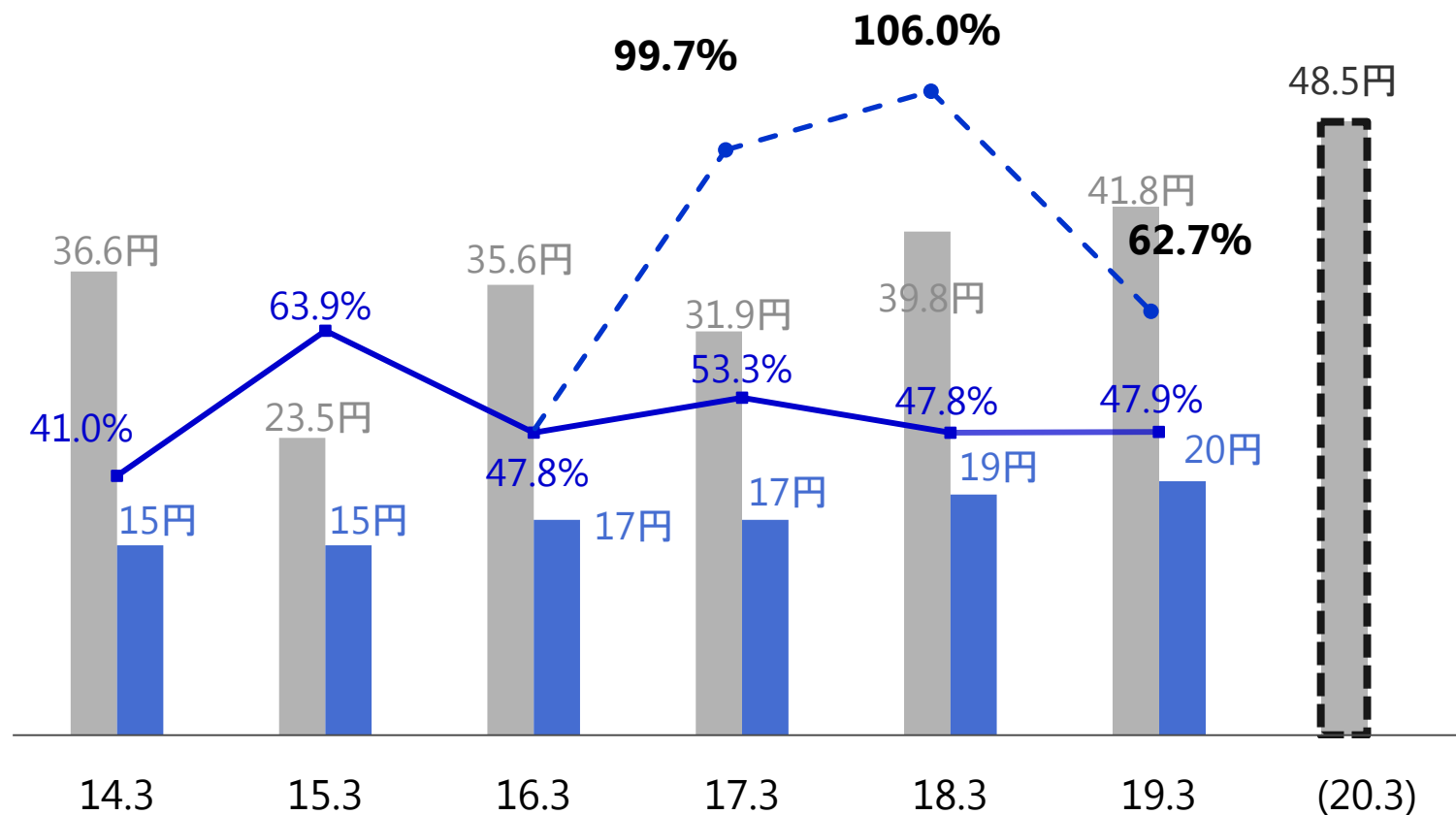


■ 今期に売上計上する前期末受注残は高水準



- 2000年の上場以来、減配がない状況が続いている
- 20.3期の1株当たり配当金は、決定次第リリース予定

■ E P S ■ 1株当たり配当金 ■ 配当性向 - - ● 総還元性向





2019年3月期連結業績総括

2020年3月期の重点施策

2020年3月期業績見通し

ご参考資料



金融機関向けソリューション

- アイティフォーと**セコムトラストシステムズ社**が業務提携、電子契約システムを提供開始（2019年1月16日）
- **福井銀行様**が「SCOPE個人ローン業務支援システム」で申込受付のタブレット化を実現（2018年10月24日）
- **常陽銀行様**と**足利銀行様**から個人ローン業務支援システム「SCOPE」を受注（9月25日）
- **エー・シー・エス債権管理回収株式会社様**が自動受架電システムを本格稼働（8月27日）
- **ジャックス債権回収サービス様**からサービス向け債権管理システムを受注（7月24日）
- **司法書士法人山田合同事務所を中核とする山田グループ様**と住宅ローンにおける「登記支援システム」を共同開発（6月22日）

公共機関向けソリューション

- **兵庫県宝塚市様**から納税案内センター運營業務の民間委託を受注（2019年4月3日）
- **東京都東大和市様**から納税管理業務の民間委託を受注（2月12日）
- **所沢市様**から市税収納管理等業務の民間委託を受注（1月8日）
- **交通遺児育英会様**が奨学金管理システム導入で業務効率化を実現（2018年10月30日）
- **那覇市様**がRPA導入に向けた実証実験を開始、業務効率化を目指す（9月26日）
- 国内初！**熊本県宇城市様**がRPA本格導入で6業務を自動化、業務改革を目指す（8月17日）



小売業/EC事業者向けソリューション

- **株式会社天満屋ストア様**からマルチ決済端末とカード申込電子化システムを受注（2019年4月25日）
- 日本最古の楽器店 **三木楽器様**がECサイトを完全刷新（2018年12月14日）
- **老舗高級スーパー紀ノ国屋様**が自社クレジットシステムを約9ヶ月で完全移行（10月23日）
- 国内初！**南海電気鉄道株式会社**が駅窓口でのアリペイ・ウィーチャットペイ決済を実現（10月9日）
- **三重県津市の百貨店、津松菱様**が改正割賦販売法対応をいち早く実現（9月20日）
- **株式会社ジョイフル本田様**が当社の店舗向けシステム導入で売上向上とコスト削減を図る（9月5日）
- ホームセンターの**ジュンテンドー様**、店舗BGM&CM配信を自社運用で販促強化（5月30日）
- **(株)東京ドーム運営のセレクトコスメショップ「Crème et Rouge(クレームエルーージュ)」**などから店舗向けソリューションを受注（4月5日）

RPA業務自動化ソリューション

- **J:COM様**でRPAが本格稼働、まずは2業務において効率化を実現（2018年9月28日）



**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。**

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

このプレゼンテーション資料には、2019年5月22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

2019年3月期決算説明会

2019.5.22 (水)

代表取締役社長：佐藤 恒徳

証券コード：4743