



第55期 報告書

2013年4月1日～2014年3月31日

I T で 育 つ ビ ジ ネ ス !



- P1 株主の皆さまへ
- P3 特集「あなたの生活にアイティフォー」
- P6 事業概要と売上構成
- P7 トピックス
- P9 財務ハイライト
- P10 連結財務諸表
- P13 会社概要
- P15 市場の動きとITFOR

株式会社アイティフォー

おかげ様で、過去最高益となる10億円超を達成。

Q 当期の分析と評価は？

A 増収増益、過去最高益。

売上高109億74百万円（前期比105.2%）、当期純利益10億9百万円（前期比122.6%）と増収増益の決算となりました。特に当期純利益は、過去最高益を達成。システムソリューションの各事業部で前期より売上が増加し、当期純利益は10億円を超えることができました。

具体的には、フィナンシャルシステムの売上が前期比約20%増で着地。サービス向け債権管理システムの受注が相次いだほか、大手地方銀行やネット銀行などに個人融資審査支援システムをご採用いただいた結果です。また、CTIシステムも、大手通販事業者や大手メーカーからコンタクトセンターシステムを受注。流通・eコマースシステムは、首都圏の百貨店に基幹システムを納入。実店舗とECサイトを相互連携させるオムニチャネル対応や複数のECモールを一元管理する「ITFOReC MS2（アイティフォレック・エムエスツー）」を、スポーツウェアメーカーや靴小売店に導入いただきました。

一方、ネットワークソリューションは、昨年に続き売上が大きく減少。大手モバイル通信キャリアの無線基地局向けソリューションの設備投資が一段落したことによるものです。昨年7月にサービスを開始した店舗BGM&CM配信サービス「Arrow Sounds（アロー・

サ운ズ）」は業界最安値の画期的なソリューションとあって、前期末で既に1,000店舗と契約。まだ売上規模は小さいものの、好調に滑り出しています。

最後に自治体向けシステムは、システムの納入だけでなく、税金や国民健康保険料などの催告業務まで請け負うBPOサービスを2012年から開始し、受注拡大に務めてまいりました。その結果、前期は新規案件を受注するとともに、既存案件も業務範囲を拡張して継続することが決まりました。自治体向けシステムは注力市場として取り組み、早期の売上拡大を目指します。

Q 強みを生かした取り組みは？

A 社長室直轄の会議体で、新技術を検討。

当社の強みは、長年かけて培われた**独自開発力とお客様のニーズをタイムリーに把握していること**。それらを最大限生かしながら成長するための道すじを、さまざまな切り口で考えています。

例えば、当社のお客様は金融機関、生損保、百貨店など日本の大手企業が数多く名を連ねています。お客様のニーズを把握することは、既存ビジネスを拡大させるだけでなく、新たなビジネスの芽を発見することにもつながります。これまで以上にお客様にご満足いただけるよう、新たな技術、新たなソリューションの可能性を探っていきます。また、独自開発力を生かし

た新たな取り組みとしては、昨年、若手メンバーを中心に社長室直轄の会議体を発足させました。既存事業の枠組みにとらわれることなく大胆に構想を描き、新しい技術を生み出していくことをねらいとしています。現在、複数のアイデアを検討中。この会議にて発案され、既に商品化したものもご紹介します。

Q 経営者としての自分を分析すると？

A 目標達成型リーダーシップ。

リーダーシップ行動論の1つである「PM理論（※）」で自己を分析すると、私はM機能（集団維持力）に比べてP機能（目標達成力）が強いタイプ。まず目標設定においては、周囲から積極的に情報を集め、納得するまでとことん考え抜きます。そして、いざ決断したら即行動。スピードを重視し、目の前にある課題を1つずつ着実につぶしていきます。日頃から、PDCAの頭に1文字加えた「GPDCAサイクル」を意識して行動しています（「G」はゴール設定の意）。

（※）目標設定や計画立案、メンバーへの指示により目標を達成する能力（P）と、メンバー間の人間関係を良好に保ち、集団のまとまりを維持する能力（M）という2つの能力の大小によって、リーダーシップのタイプを分類している。

Q 株主の皆様へのメッセージは？

A 安定的かつ継続的な高配当を実施。

株主の皆様への利益配分につきましては、かねてより**配当性向30%以上**を目処とするとともに、**安定的か**

つ**継続的な配当**を行うことを基本方針としております。前期に続き、今期も1株当たり15円の配当（配当性向40.96%）とさせていただきます。

3ページ以降の特集でもお伝えする通り、当社は世の中に貢献するソリューションを多数持っています。株主の皆様にはぜひその点をご評価いただき、引き続きご支援いただけますようお願い申し上げます。

2014年6月

代表取締役社長

東川 清



President and CEO

Kiyoshi Higashikawa

「え？こんなところにも？」アイティフォーは、あなたの生活をそっと支えています。



近々、マンションを購入予定。
住宅ローンを申し込もう。

⇒ **フィナンシャルシステム**

1983年、日本では初めてとなる債権回収のシステムに始まり、ローンの勧誘や申し込み、審査などローン業務全般のシステムを、銀行やクレジット会社、保証会社などにご提供。特に、地方銀行の債権管理システムでは70%を超えるシェアを獲得しています。



市から届いた**特定健診のハガキ**。よし、受けてみるか。

⇒ **自治体向けシステム**

税や国保の徴収を効率化する「滞納管理システム」「電話催告システム」、就学児童の状況把握や奨学金の貸し出しなどを管理する「学務支援システム」を自治体に提供しています。2012年には、システムと人材を併せて提供するBPOサービスもスタート。



電車での移動中は、サイトで話題の**動画をチェック**。

⇒ **ネットワークソリューション**

電話やメール、ネット閲覧などスマートフォンを利用すると、端末と無線基地局の間で大量のデータ通信が行われます。アイティフォーは無線基地局の品質改善などに役立つシステムを、通信事業者に提供しています。



明日は大切な商談。**電話と共有サーバー**を通して、提出資料を本社と最終確認。

⇒ **ネットワークソリューション**

社内の共有サーバーにあるデータにアクセスしたり、社内外の人とメールをやり取りしたり…。これらは仕事をする上での基本活動です。アイティフォーは、ネットワーク構築のパイオニア。長年にわたり、企業のIT環境を支えています。



スーパーで夕飯の食材を調達。
店内放送で流れていたエビがお買い得だわ。

⇒ **ネットワークソリューション**

スーパーなどに行くと必ず耳にするのがBGM。曲と曲の間に聞こえてくる、一推し商品などのアナウンスもお馴染みですね。アイティフォーはインターネット活用型の店舗BGM&CM配信サービスを、チェーン店に提供しています。



お中元シーズン到来。
今日は百貨店でお買い物。

⇒ **流通システム**

百貨店や小売店で買い物をすると、レジで入力された情報はセンターへと送られ、売場の動きは瞬時に共有されます。アイティフォーは商品管理・販売管理・顧客管理など、小売業の業務を支える基幹システムを提供しています。



友人から勧められた本を、
ネットで注文。

⇒ **eコマースシステム**

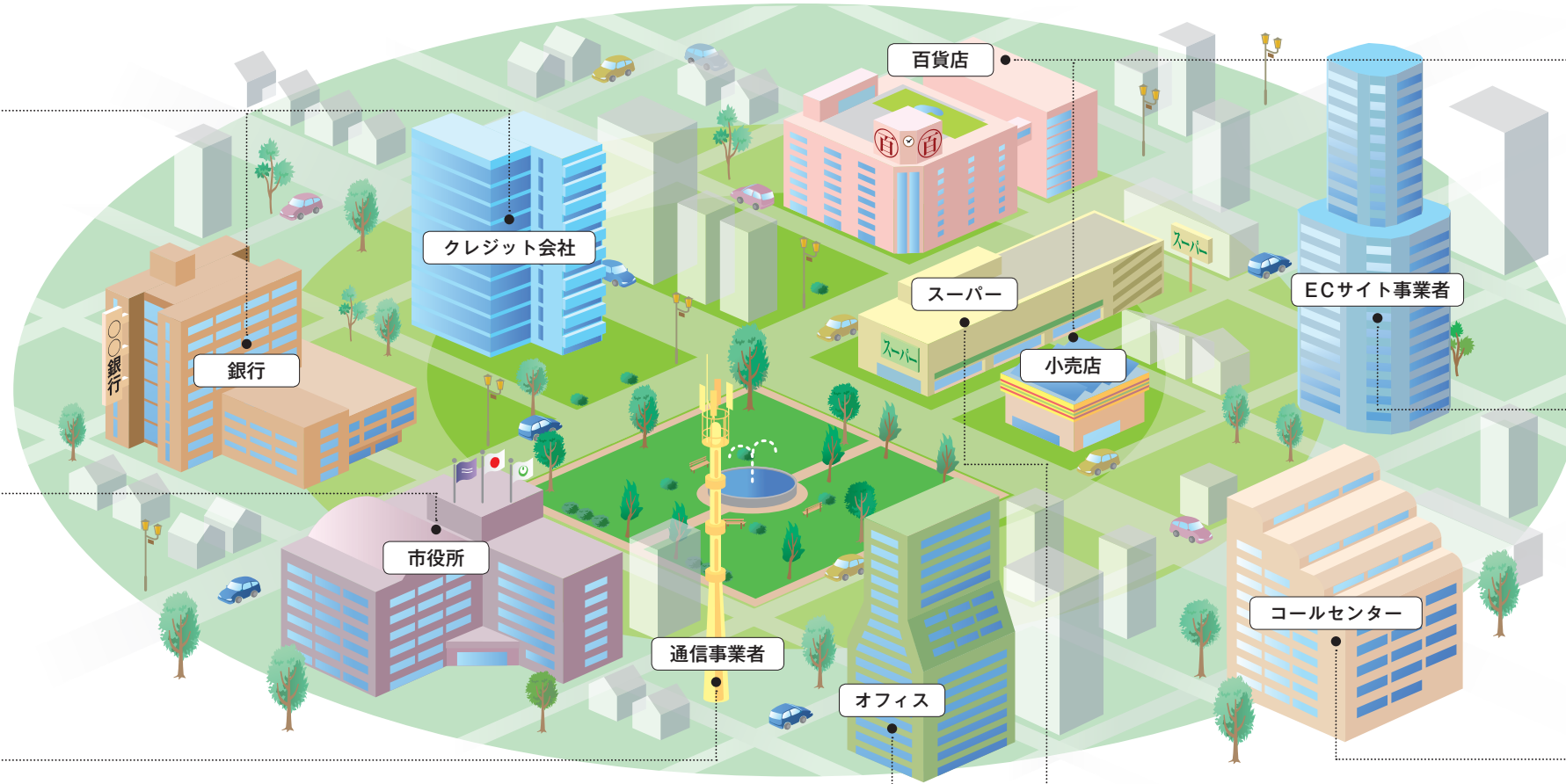
今や、ネットでの買い物は当たり前の時代。アイティフォーはこれまで、ECサイト構築パッケージで大規模ECサイトを多数構築。実店舗とECサイトを両方持つ企業には、双方を一元管理できるオムニチャネル環境も提供可能です。



買ったばかりの家電が故障…。
メーカーに問い合わせよう。

⇒ **CTIシステム**

サービスの申し込みや商品に関する問い合わせなど、コールセンターに電話をかけることはありませんか？アイティフォーはコールセンターの運用効率化やコスト削減、会話の品質向上を実現するソリューションを、企業に提供しています。



あなたに身近なソリューション、続々登場。

⇒ フィナンシャルシステム

ショートメッセージの活用で、お客様との連絡がスムーズに。

携帯電話間で70文字以内のメッセージを送受信できるSMS（ショートメッセージサービス）。メールアドレスがわからない相手にもメッセージを送ることができる上、2011年7月から異なる通信会社間で利用できるようになったことから、ビジネス領域での本格的な活用が始まっています。

アイティフォーはこのSMSを活用して、**ターゲティングされた消費者の方へタイムリーに情報発信することができる**

システム「e-SMS」を独自開発し、流通・小売業や金融機関向けソリューションに組み入れています。クリック一つで返電できるという手軽さから高い反応率が期待でき、電話や封書に比べて時間とコストもかからず、セキュリティも万全。個人情報漏れる心配がありません。

早速、金融機関数社への納入が決定。いずれも当社の延滞債権管理システムと連携させ、延滞している方への連絡手段としてご活用いただいています。



⇒ eコマースシステム

通販事業者の救世主！ECモール運営もラクラク。

今やネットショッピングが当たり前の時代。あなたもAmazon.co.jpや楽天市場で買い物をしたことはありませんか？ここ数年、流通・小売業などが売上拡大のために、楽天市場などのECモールへ出店する事例が増えています。しかし、複数サイトを運営するためには、これまでサイトごとに商品登録・在庫管理・受注処理を行う必要があり、作業に多大な手間がかかるのが悩みの種でした。

昨年、アイティフォーは複数ECモール一元管理ツール「ITFOReC MS2（アイティフォレック・エムエスツー）」を発売。商品データの登録の際、一度の作業で全サイトへ一斉に反映させたり、在庫の変動があった際に、全サイトの在庫を一斉に変更するなど、**運用に必要な作業を自動連携**します。複数サイトを同時運営する場合、**作業時間を大幅に削減**することができる画期的なツールです。



組み合わせることで、さらなる強みを発揮する7つの事業

システムソリューション-1

フィナンシャルシステム

銀行・信販・クレジット会社向けの債権管理・回収システムのほか、住宅ローンや各種個人ローン自動審査支援システムなど、ローンの貸出から管理・回収まで、一貫してサポートするシステムを提供しています。

システムソリューション-2

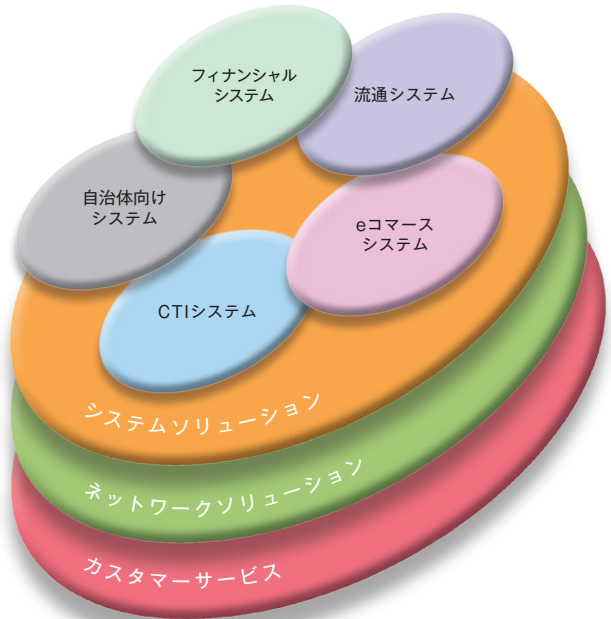
自治体向けシステム

金融機関向けの債権管理・回収のノウハウを活かし、地方自治体において全庁利用への展開が可能な公債権・私債権の統合型徴収管理システムを提供しています。

システムソリューション-3

CTIシステム

音声のデジタル録音システムをベースに、最先端のコールセンターシステムの設計から開発・導入・保守・オペレーターの質的向上まで、網羅的にサポートするシステムを提供しています。



ネットワークソリューション

企業のネットワーク構築に関するコンサルティングから運用・保守・管理まで、全範囲をカバーします。情報漏えいや個人情報保護対策など、独自のソリューションも展開しています。

カスタマーサービス

24時間365日、常にお客様のシステムを保守・監視する体制を確立し、システム構築のコンサルティングから運用・管理・緊急保守まで、トータルにシステム運営をサポートしています。

システムソリューション-4

流通システム

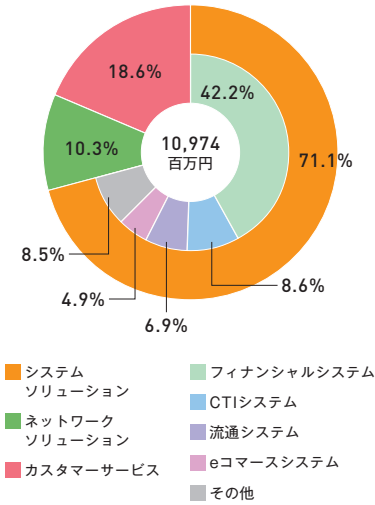
百貨店や量販店における基幹システムを提供しています。会社の規模を問わず、すべての小売業でリアルタイムな情報提供を実現します。

システムソリューション-5

eコマースシステム

高度な情報技術と柔軟なカスタマイズにより、ECサイトを運営する企業に、売上拡大のためのeコマースシステムを提供しています。

事業部別売上構成比



Topics 01

ブラザー販売株式会社様

当社初、クラウド版コンタクトセンターをご採用

プリンターやファクス、ミシンなどブラザー製品の国内マーケティングを担当するブラザー販売株式会社様が統合コンタクトセンター・ソリューション「Aspect Unified IP Ver.7.1（アスペクト・ユニファイド・アイピー）」のクラウドサービスを採用され、2013年6月より稼動を開始しました。本システムは**当社初のクラウド版コンタクトセンター**です。同社では既存システムの更改を機に、**初期投資費用の抑制やシステム構築期間の短縮、利用環境を最新・最適の状態に維持したシステムを利用できる**などの理由で本サービスを選定。コンタクトセンターに必要な全機能を装備している高機能なオール・イン・ワンソリューションを、低コストでご利用いただけるサービスとして評価いただきました。

「Aspect Unified IP」の機能を利用して、アイティフォーは今後、クラウドサービスの次なる展開を計画。電子メール、Web、チャット、SNSなど複数チャネルから寄せられるお客様の声を一元管理するマルチチャネル対応や会話の感情分析など、コンタクトセンターのさらなる進化を支えます。



CTIシステム

brother
at your side



用語解説

コンタクトセンターシステムに必要な機能とは？

皆さんにもお馴染みのコンタクトセンターは、多種多様な機能が搭載されたシステムによって運営されています。例えば、手の空いているオペレーターから順次、着信を振り分けるACD（着信呼均等分配）機能、音声ガイダンスを再生したり、発信者のダイヤル操作でオペレーターへとつなぐIVR（音声自動応答）機能、架電業務を効率的に実行する自動ダイヤル機能など、コンタクトセンターの運用効率を最大化するための工夫がなされています。

Topics 02

ソニー銀行株式会社様

3システムの導入で、審査・督促業務を効率化



個人のための資産運用銀行として利便性と質の高いサービス提供で知られるインターネット銀行・ソニー銀行株式会社が、「住宅ローン審査支援システム」「MICS2.0個人信用情報照会システム」「総合債権管理システム」をご採用。2013年10月より稼動を開始しました。同社が提供する住宅ローンは申込受付から審査、督促業務まで自社完結で行うため、同社の**ワークフローに合わせた設計へと変更**しました。“住宅ローン業務の効率化”を目標に、既存システムを見直すところから始まった今回の刷新。**3システムを銀行内のメインシステムと連携**させて、審査・督促業務の効率化を実現しました。

JR東京駅前にある、ソニー銀行様の住宅ローン専用対面相談窓口「住宅ローンプラザ」

フィナンシャルシステム

Topics 03

株式会社ジーフット様

オムニチャネル対応で、販売機会を拡大

ASBee（アスピー）など全国に800店舗以上を展開するイオングループの靴専門店・ジーフット様より、ECサイト構築システムを受注、稼動しました。さらに本年度からは、オムニチャネルのモデルとなる、**ECサイトと実店舗での在庫管理の一元化**を開始。各店舗にはタブレット端末約800台を配置し、ECサイトとの連携機能を使うことで他店在庫を取り寄せて販売する「**客注システム**」が可能になります。販売機会損失の防止を図ることで、顧客の囲い込み、サービス

の向上、売上の拡大を目指します。

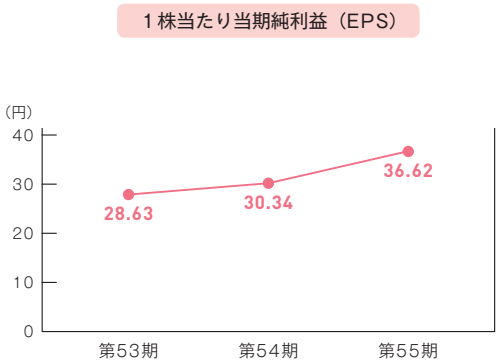
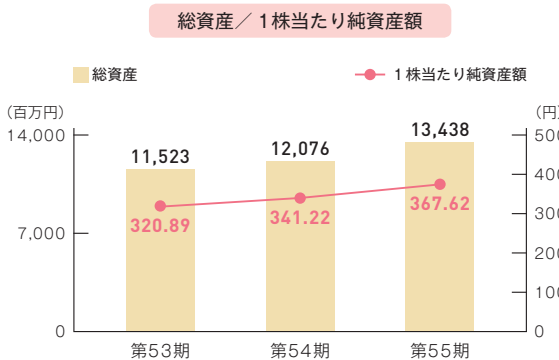
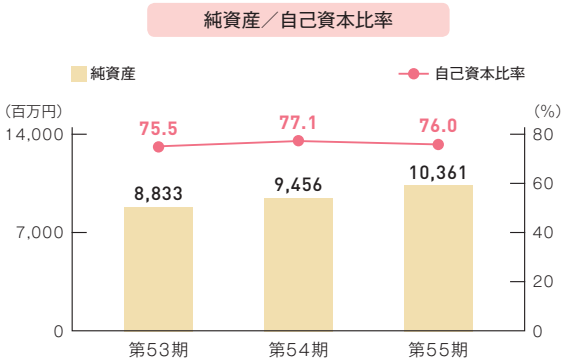
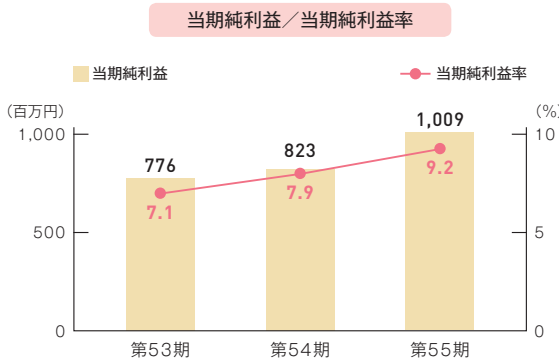
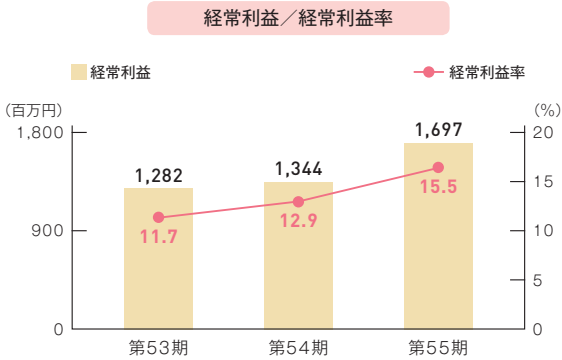
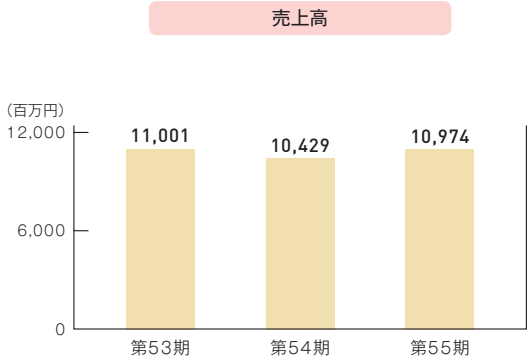
また、楽天市場、Amazon.co.jp、Yahoo!ショッピング、DeNAショッピングなど、**複数の外部モールとの間で商品登録、在庫・受注情報を自動連携**する「ITFOReC MS2」を納入、バックオフィス業務を効率化しました。

オムニチャネルは百貨店、大手総合スーパー、専門店が展開しており、イオングループのデジタルシフト戦略のモデルともなる本システムの今後の展開が期待されています。

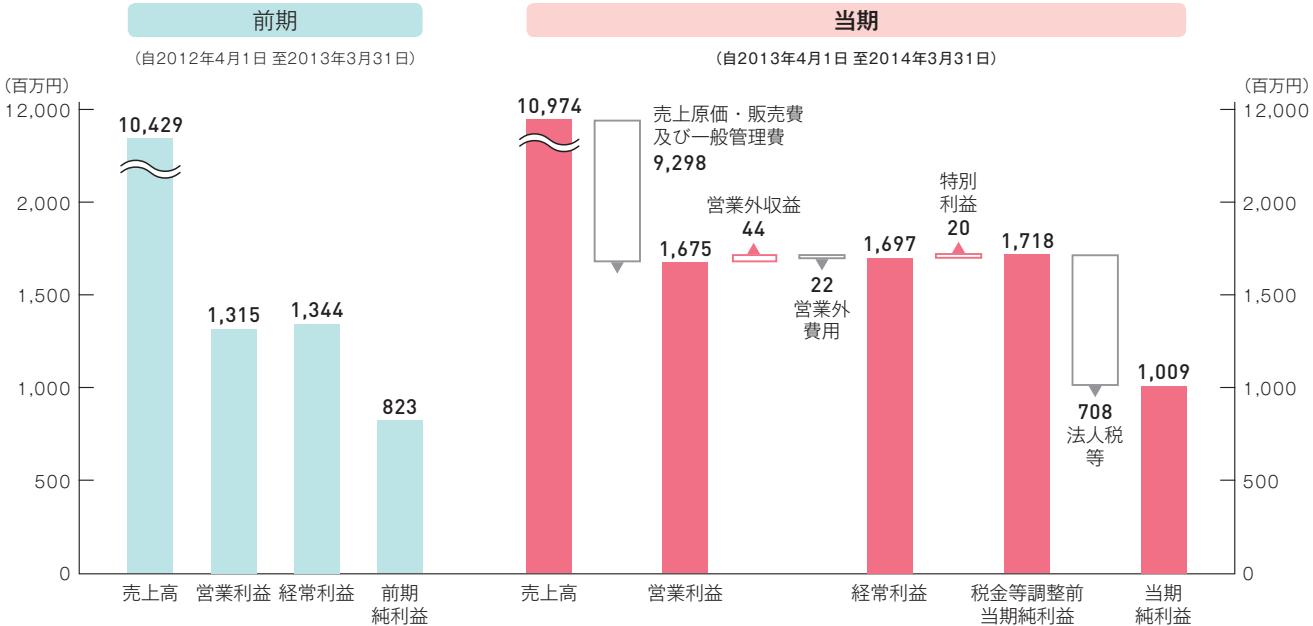


G-FOOT

eコマースシステム



連結損益計算書の概要



売上高

109億74百万円

前期比5.2%増

営業利益

16億75百万円

前期比27.4%増

純利益

10億9百万円

前期比22.6%増

損益計算書のポイント

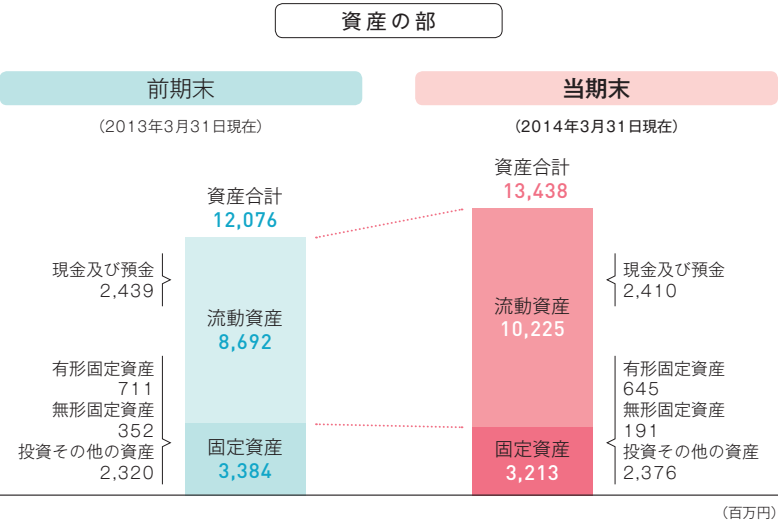
売上高

銀行向けの個人ローン審査支援システムが好調。サービス向け債権管理システムも新規顧客からの受注を相次いで獲得し、トップシェアを維持。自治体向けシステムは、税金等の滞納管理、電話催告の各システムの提供と、徴収催告業務を請け負うBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）も順調に拡大。

利益

金融機関や流通・小売業向けパッケージソフトの品質改善により、売上総利益率が改善。販売費及び一般管理費も削減することができ、営業利益は27.4%の増益。当期純利益も22.6%増益となり、過去最高益を達成。

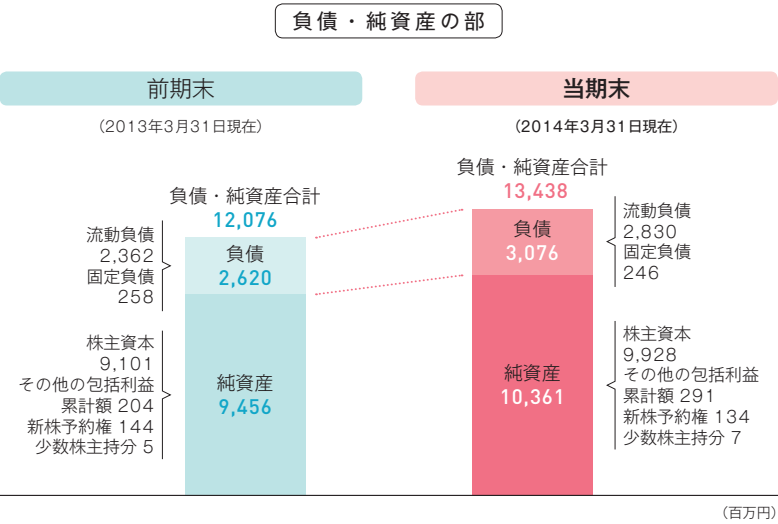
連結貸借対照表の概要



資産 134億38百万円
前期比11.3%増

貸借対照表
資産の部のポイント

銀行向けなどシステム規模が大型化しており、第4四半期に売上が偏重する傾向がさらに強まり、売掛金やたな卸資産が増加。固定資産は販売用ソフトウェアの償却が進んだことなどにより、若干減少しました。

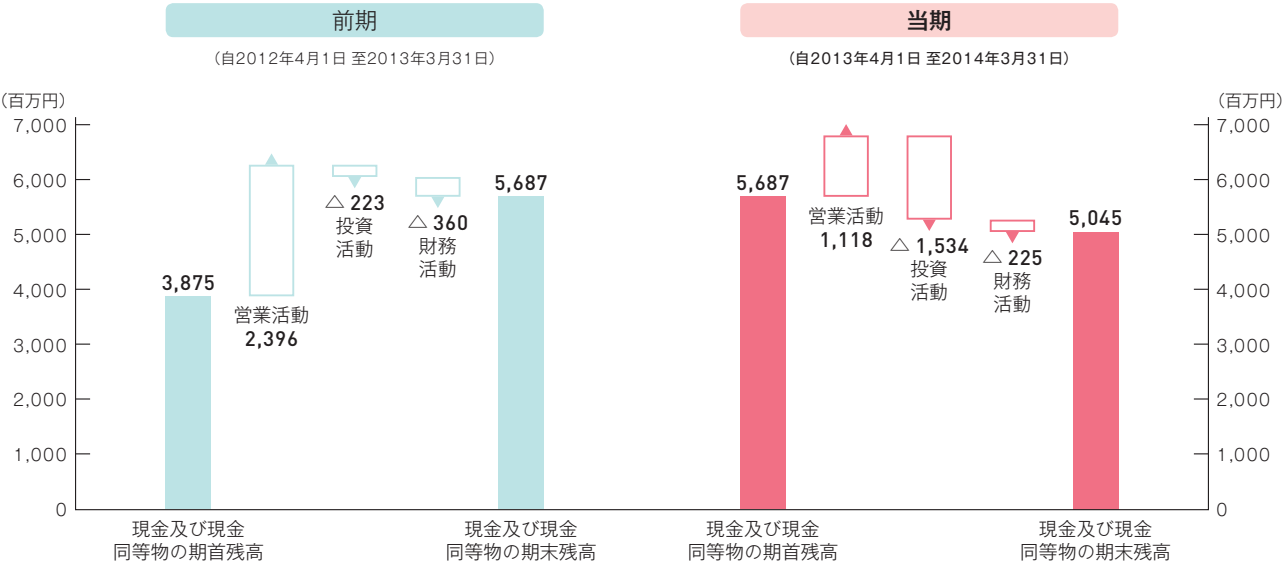


純資産 103億61百万円
前期比9.6%増

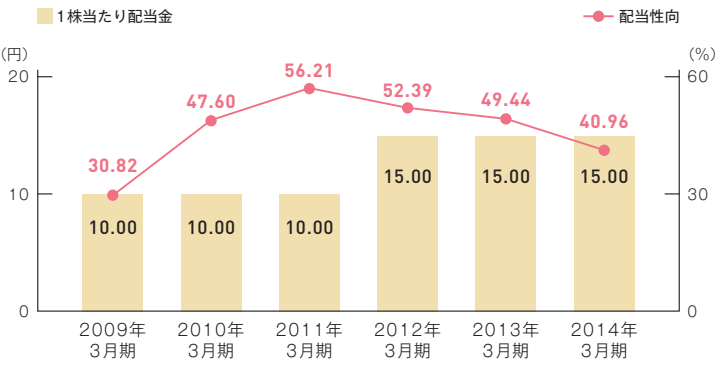
貸借対照表
負債・純資産の部のポイント

第4四半期の売上増加に伴い、買掛金が増加。純資産に関しては、前期も1株当たり15円の配当（配当性向は49.4%）を実施いたしましたが、内部留保も増加。自己資本比率は76.0%と高水準を維持。

連結キャッシュ・フロー計算書の概要



1株当たり配当金と配当性向



キャッシュ・フロー計算書のポイント

当期の利益に加え、仕入債務の増加はありましたが、売上債権の増加や法人税等の支払いを差し引き、営業キャッシュ・フローは11億円強のプラスとなりました。投資キャッシュ・フローは、高格付けのコマーシャルペーパーなど有価証券の純増により15億円強のマイナス、財務キャッシュ・フローは前期の配当金の支払いなどで2億円強のマイナスとなりました。

会社概要

会 社 名	株式会社アイティフォー
本 社 所 在 地	〒102-0082 東京都千代田区一番町21番地 一番町東急ビル TEL：03-5275-7841 URL：http://www.itfor.co.jp
事 業 所	所沢事業所（所沢市） 西日本事業所（大阪市） 中部事業所（名古屋市） 福岡営業所（福岡市）
サービス・ステーション	札幌・仙台・広島・高松・那覇
創 業	1972年12月2日
資 本 金	11億2千4百万円
グ ル ー プ 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 株式会社アイセル

役員(2014年6月20日現在)

代表取締役社長	東 川 清
取締役常務執行役員	大 枝 博 隆
取締役常務執行役員	坂 田 幸 司
取締役執行役員	本 山 昌 人
取締役執行役員	佐 藤 恒 徳
取締役執行役員	小 玉 敏 明
取締役執行役員	中 山 かつお
常 勤 監 査 役	原 晃 一
常 勤 監 査 役	新 美 收
監 査 役	佐 藤 誠
監 査 役	小 泉 大 輔

株式の状況

(2014年3月31日現在)

発行可能株式総数	110,000,000株
発行済株式の総数	29,430,000株
株主数	7,873名

大株主

(2014年3月31日現在)

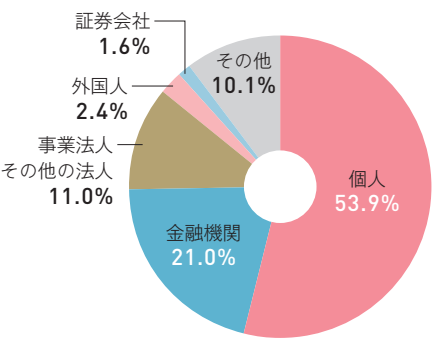
株主名	持株数 (株)	出資比率 (%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井住友信託銀行再信託分・ ブラザー工業株式会社退職給付信託口)	1,420,000	4.83
イオンフィナンシャルサービス株式会社	1,350,000	4.59
アイティフォー社員持株会	1,343,900	4.57
村上 光弘	835,000	2.84
須賀井 孝夫	800,600	2.72
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	584,300	1.99
明治安田生命保険相互会社	551,400	1.87
株式会社横浜銀行	500,000	1.70
ブラザー工業株式会社	430,000	1.46
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	411,900	1.40

(注) 当社は自己株式1,630,426株を保有しておりますが、上記の大株主から除いております。

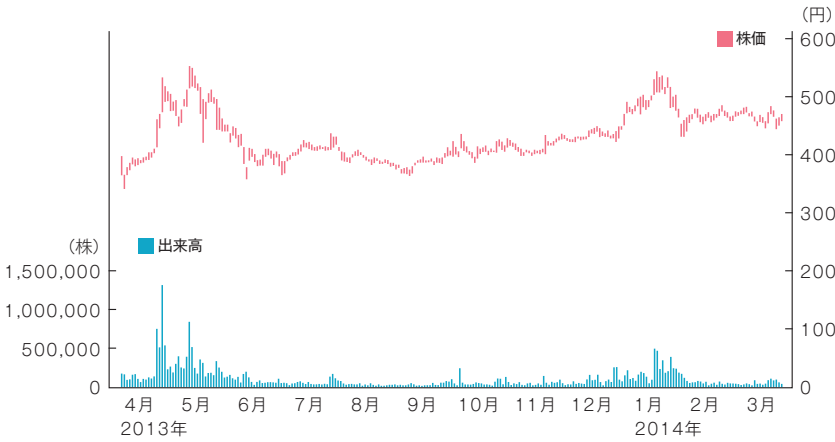
株主メモ

事 業 年 度	毎年4月1日から翌年3月31日まで	(電話照会先) ☎0120-782-031（フリーダイヤル）
定 時 株 主 総 会	毎年6月に開催します。	取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店でっております。
基 準 日	定時株主総会の議決権…毎年3月31日 期 末 配 当…毎年3月31日	●住所変更、単元未満株式の買取などのお申し出先について 株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。
単 元 株 式 数	100株	●未払配当金のお支払いについて 株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。
株 主 名 簿 管 理 人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社	●「配当金計算書」について 配当金お支払いの際にご送付しております「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様につきましては、源泉徴収税額の計算は証券会社などにて行われます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取引の証券会社にご確認をお願いいたします。 ※確定申告をなされる株主様は、大切に保管してください。
特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社	
郵 便 物 送 付 先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部	

所有者別分布状況



株価及び出来高の推移（東京証券取引所）



ビッグデータの活用が、ビジネスを成功へと導く

現在、新しいキーワードとして注目を集めている「ビッグデータ」。**従来の技術では蓄積や解析が難しかった巨大データ群**を指します。IT機器の大容量化・高性能化などの進化により、近年、このビッグデータを短時間かつ安価に取り扱うことが可能になりました。

そして今、ビッグデータをビジネスシーンでどのように活用するかが、企業にとって大きなポイントとなっています。車両に搭載されたETCやGPSから送信される運転状況データを活用して、契約者ごとのリスク分析を行う損害保険会社の事例、カード利用者の携帯端末にあるGPSデー

タを活用して、カードの不正利用を検知するクレジットカード会社の事例など、各社で新たな取り組みが始まっています。

アイティフォーでも、フィナンシャルシステムの分野で新しい試みがスタート。金融機関のシステムに蓄積されるローン貸出者の取引状況を分析し、**今後「延滞」する可能性が高い人を事前に把握してリスク回避**を図ったり、利用履歴や返済状況を分析し、**優良な顧客にはローン限度額の増額**を提案するなど、ビジネスの効率化・サービス向上にご活用いただいています。さらに当社システムを導入いただいている金融機関か

ら特定のデータをお預かりして解析することで、それぞれの金融機関では見ることのできなかった**全国規模の販売情報やリスク管理情報を提供**することも可能になりました。

これらは、長年にわたり金融機関向けシステムの開発に携わってきた当社ならではの、非常に有益なサービスといえます。



ホームページ・メールマガジンのご案内

当社ホームページでは、各種サービスの紹介をはじめ、最新情報から充実したIR情報など、さまざまな情報を掲載しています。また、お客様の導入事例やセミナーの案内などをお知らせするメールマガジンを配信しています。ぜひ下記URLよりお申し込みください。

<http://www.itfor.co.jp/mailmag/>

ホームページURL <http://www.itfor.co.jp>

