

株式会社アイティフォー

2020 年 3 月期第 3 四半期 スモールミーティング 主な質疑応答

Q1. システムソリューション事業について、今期の利益率が大幅に低下している原因を教えてください

- ⇒ 消費税率改正・軽減税率の法対応において、スケジュールを守るために外部の人員を多く確保した結果、外注加工費が増加。また小売・サービス業のお客様を中心に、法対応の受注額を抑えざるを得ない状況だったため低粗利となった。
- そのほか、流通・e コマースシステムと CTI システムの大型案件（各 1 件）において、当初の想定よりも要件定義が長引く等、大幅な工数増加となったことによりコストが増加。
- また、アンチ・マネー・ローンダリング（AML）案件において、戦略的な受注により低利益率となったことが原因。
- なお、大型案件に関する利益への影響については、第 3 四半期で計上済み。通期業績への影響は精査中。

Q2. 各事業の粗利益率と増減要因について教えてください

- ⇒ 粗利益率の増減要因は次の通り：
- ・システムソリューション → 外注加工費の増加により原価率が上昇。AML 事業の戦略的販売等による。
 - ・サービスソリューション → テクニカルサポート事業における外注コストの増加。
BPO の継続案件において、効率的な人員配置により営業利益率は改善。
 - ・基盤ソリューション → 「iRITSpay 決済ターミナル」ほか、商品販売の増加が寄与。

Q3. 今期は売上高、受注が期初計画より上振れて推移しているように思われますが、その理由を教えてください

- ⇒ 今期の連結業績予想では受注高 160 億円、売上高 132 億円を見込んでおり、第 3 四半期決算時点で達成率は 70% 超と順調に推移。主に、消費税率の改正・軽減税率対応、および Windows 7 サポート終了対応の前倒し等が寄与。

Q4. 受注残の消化に対する見通しについて、4Q 偏重のなか課題案件もあるため達成に懸念はありませんか？

- ⇒ 2 月直近の見通しでは、期初計画（2019 年 3 月期 決算説明会にて受注計画 16,000 百万円を公表）を達成する見込み。受注残には、複数年契約の BPO 案件などが含まれており、今年度の受注残消化は一部分となる。
- ただ、新型コロナウイルスの影響拡大により「iRITSpay 決済ターミナル」の仕入に影響が出始めており、予断を許さない状況であることから進捗管理を徹底。

Q5. 今年度は新規ビジネスの伸びにより対前年比で粗利率が悪化傾向ですが、新規ビジネスの伸びによる粗利率悪化は今期で終わりそうな話でしょうか？

⇒ AML システムは、横展開を前提とした戦略的な受注活動により低い粗利率となっている。

FATF によるマネー・ローンダリングの審査結果は今年8月に発表される予定で、各金融機関におけるシステム導入の検討は来年度から再来年度になる見込み。

Q6. 「iRITSpay 決済ターミナル」の今期計画（2万台）に対する進捗、競争環境等について教えてください

⇒ 今期2万台の計画はおおむね予定通りに進捗。市場環境は、QRコード事業者の加盟店開拓競争が激化。

「iRITSpay 決済ターミナル」の強みは、23種類の決済に対応していること。

さらに新たな決済のソフトウェア対応も行っており、差別化を推進。

Q7. iRITSpay の今後の戦略、ポテンシャルを詳しく教えてください

⇒ 琉球銀行からスタートしたキャッシュレス決済事業は、点から面の展開へ。決済プラットフォームの確立にむけ、事業を加速していく。ポテンシャルは小売業だけで約140万店舗、公共機関等を含めると非常に大きいマーケットがある。どの分野を効率的にどう攻めるか、サーベイを実施し戦略を練っている。

Q8. 中期経営計画の進捗状況、および収益性を改善するための取り組みについて教えてください

⇒ 基幹事業であるフィナンシャルシステム事業、および公共システム事業は計画通り進捗。

AML 事業は今期の受注が3行にとどまり、当初計画から遅れている。

新しい市場の開拓・拡大については、新商品の開発や既存商品を新しい分野で事業展開等、検討を進めており、2020年3月期決算説明会でご説明できればと考えている。

収益性の改善は大きな課題と認識。システム共同利用の動きが進む中、当社も完成度の高いパッケージの開発、カスタマイズの極小化によりコスト管理を徹底していく方針。

Q9. SE の人材確保が困難な環境で、若い人に入ってもらうための戦略を教えてください

⇒ 優秀な人材の確保・定着にむけ、働く環境の見直しに着手。

有給休暇の消化率向上施策、服装の自由化等を推進。また、社員旅行の実施やサークル活動等により、社内における横のつながりも重視。今後はリモートワークやフレックスも進めていきたいと考えている。

Q10. 次の株主総会までに社外取締役が1/3以上となる可能性はございますか？

⇒ 取締役の構成について方針は決まっていない。現在、取締役は9名、うち社外取締役は2名。

現状に社外取締役を新たに2名加えると社外取締役が1/3を超える。方針を含め、今後検討していく。

Q11. キャパシティの拡充など、今後のコスト拡大見込み

⇒ キャパシティの拡充でコスト拡大は避けられないが、最小限に抑えるために労務環境とOA環境を見直す。

新たなツールの導入によりリモート環境を実現、働きやすい環境づくりにもつながると考えている。

Q12. 今後の成長余地とドライバー

⇒ 当社は、金融機関から小売業まで幅広いユーザー層とユーザー数を抱え、豊富な業務パッケージを有していることが強みであり、さらなる事業成長の基盤となる。

今後の成長ドライバーは、キャッシュレス事業。「iRITSpay 決済ターミナル」は台湾製で、諸外国に年間数十万台が出荷されており、いかに当社が量を確保できるかが鍵となる。また、自治体ビジネスの拡大、高齢社会・地域への支援やIoT も追及していきたい。

Q13. 今後の脅威とその対策

⇒ リスクは、制度対応や規制の影響を受ける可能性があること。

また、サーバー攻撃を受けた時の影響、および対策を練る必要がある。

優秀な SE 人材の確保については、海外の労働資源も視野に入れ、大学との交流も重視していく。

Q14. 中期的、財務的な数値目標とその KPI

⇒ 来期が第2次中期経営計画の最終年度となることから、目標数値（売上 140 億円、営業利益 23 億円、ROE10%以上）の達成が最優先。

中期的な目標数値および KPI については、次の中期経営計画を策定する中で検討する。

また、事業ごとに対象マーケットの目標シェアを明確にしていきたいと考えている。

Q15. 上場以来、減配はないが、期初に配当予想を提示されない理由はなぜでしょうか？

⇒ ビジネススキームの変更で翌年度以降の見通しが立てやすくなっているため、今後検討していく。

【注意事項】

本資料に記載の内容は、フェア・ディスクロージャー・ルールの観点から、(株)アイティフォー 2020 年 3 月期第 3 四半期決算スモールミーティングの質疑および、前後におけるお問い合わせ内容をもとに、当社の文責により趣旨を要約（順序不同・補足・補正）したものです。その情報の正確性・完全性を保証するものではなく、今後予告なく変更される可能性があります。なお、本資料に記載されている業績見通しや将来予測などに関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。また実際の業績は経済情勢等、様々な不確定要因によりこれらの予想数値と異なる場合があります。

2020年3月期第3四半期決算 補足資料

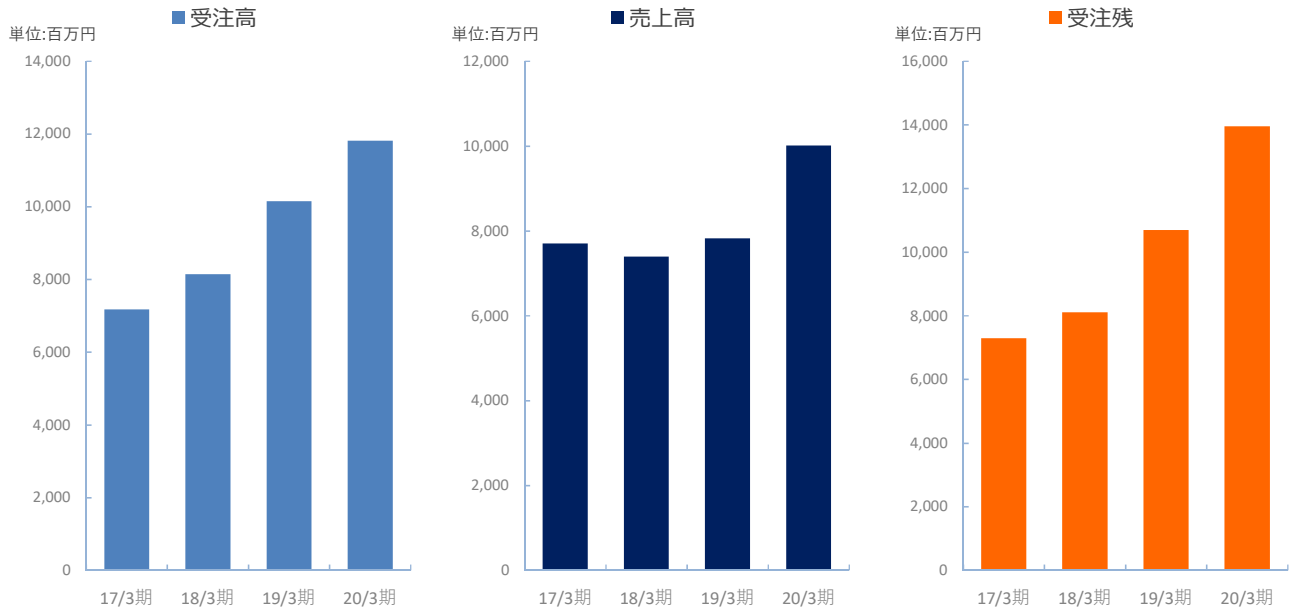
株式会社アイティフォー

2020年2月18日（火）

第3四半期(累計)連結決算ハイライト

単位:百万円	19/3期 3Q			20/3期 3 Q			売上比
	金額	売上比	前年同期比	金額	売上比	前年同期比	前年同期差
売上高	7,828	100.0%	5.9%	10,013	100.0%	27.9%	－
売上原価	4,914	62.8%	7.9%	6,857	68.5%	39.5%	5.7
売上総利益	2,914	37.2%	2.6%	3,155	31.5%	8.3%	△ 5.7
販管費	2,179	27.8%	△ 1.9%	2,283	22.8%	4.8%	△ 5.0
営業利益	734	9.4%	18.7%	872	8.7%	18.7%	△ 0.7
経常利益	807	10.3%	16.5%	964	9.6%	19.4%	△ 0.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益	537	6.9%	28.3%	657	6.6%	22.2%	△ 0.3
受注高	10,150	－	24.6%	11,820	－	16.5%	－
受注残	10,702	－	32.0%	13,963	－	30.5%	－

第3四半期 受注・売上・受注残の推移



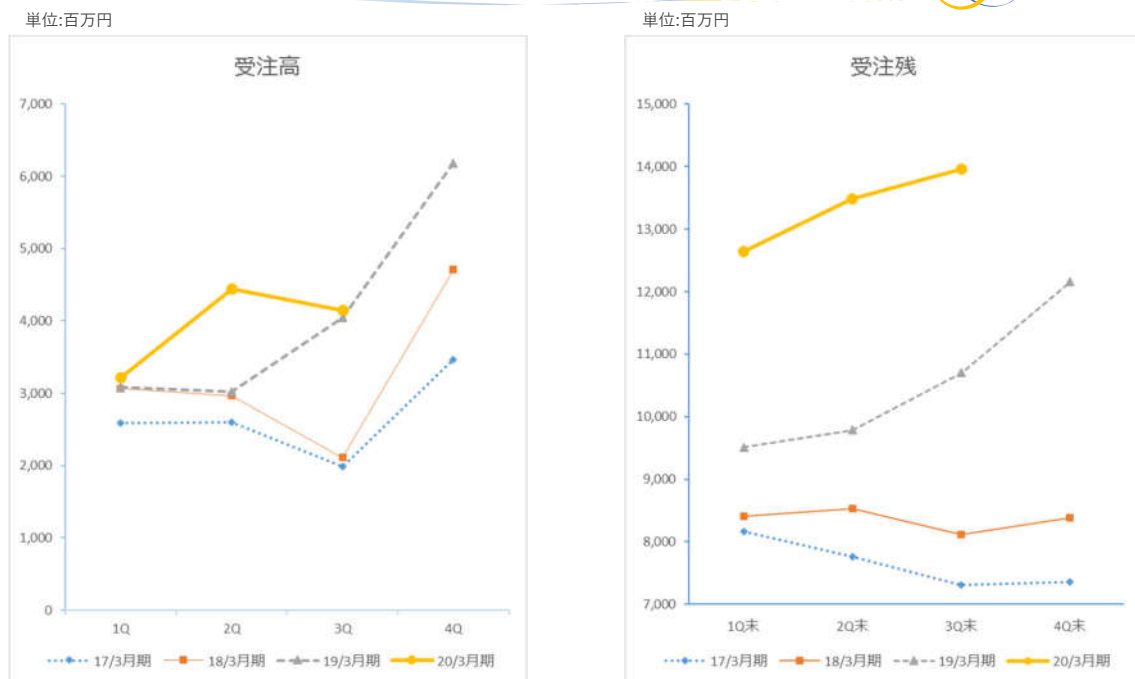
■ 4～12月（第3四半期累計）

	2016	2017	2018	2019
受注高	7,171	8,144	10,150	11,820
売上高	7,705	7,393	7,828	10,013
受注残	7,302	8,110	10,702	13,963

© 2020 ITFOR Inc.

3

四半期毎の受注高・受注残推移



<受注高>

単位: 百万円	17/3月期	18/3月期	19/3月期	20/3月期
1Q	2,590	3,066	3,087	3,221
2Q	2,597	2,965	3,019	4,446
3Q	1,983	2,112	4,043	4,152
4Q	3,463	4,707	6,179	

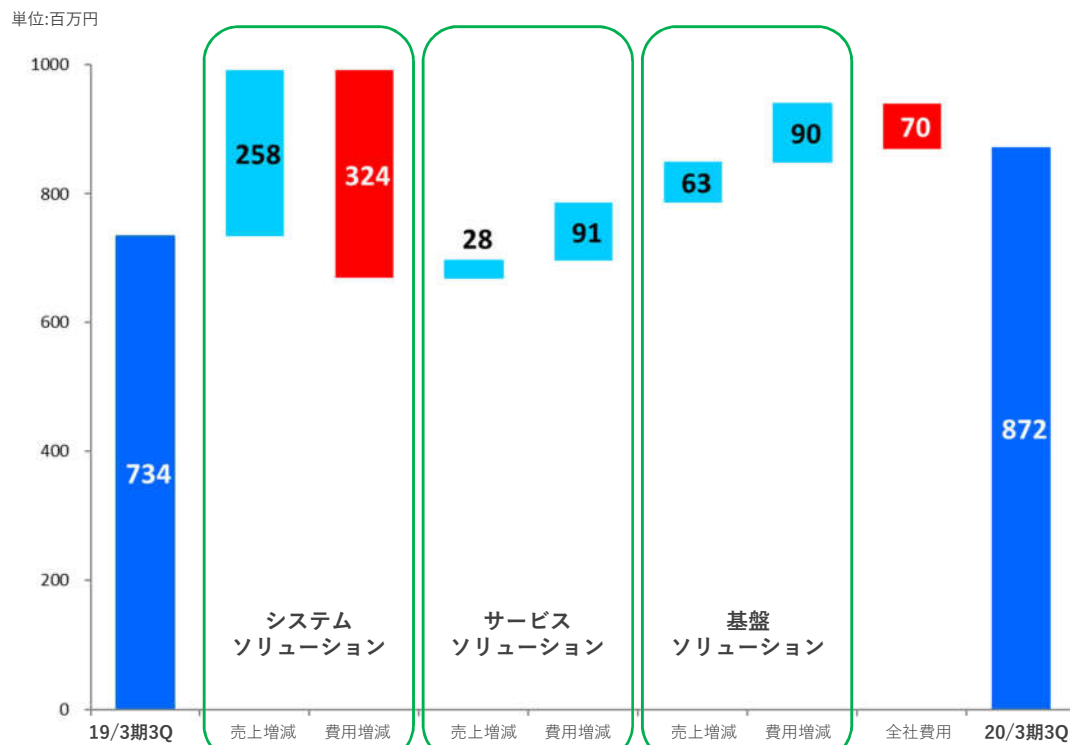
<受注残>

単位: 百万円	17/3月期	18/3月期	19/3月期	20/3月期
1Q末	8,166	8,412	9,509	12,647
2Q末	7,758	8,533	9,787	13,489
3Q末	7,302	8,110	10,702	13,963
4Q末	7,359	8,380	12,155	

© 2020 ITFOR Inc.

4

第3四半期営業利益の増減分析

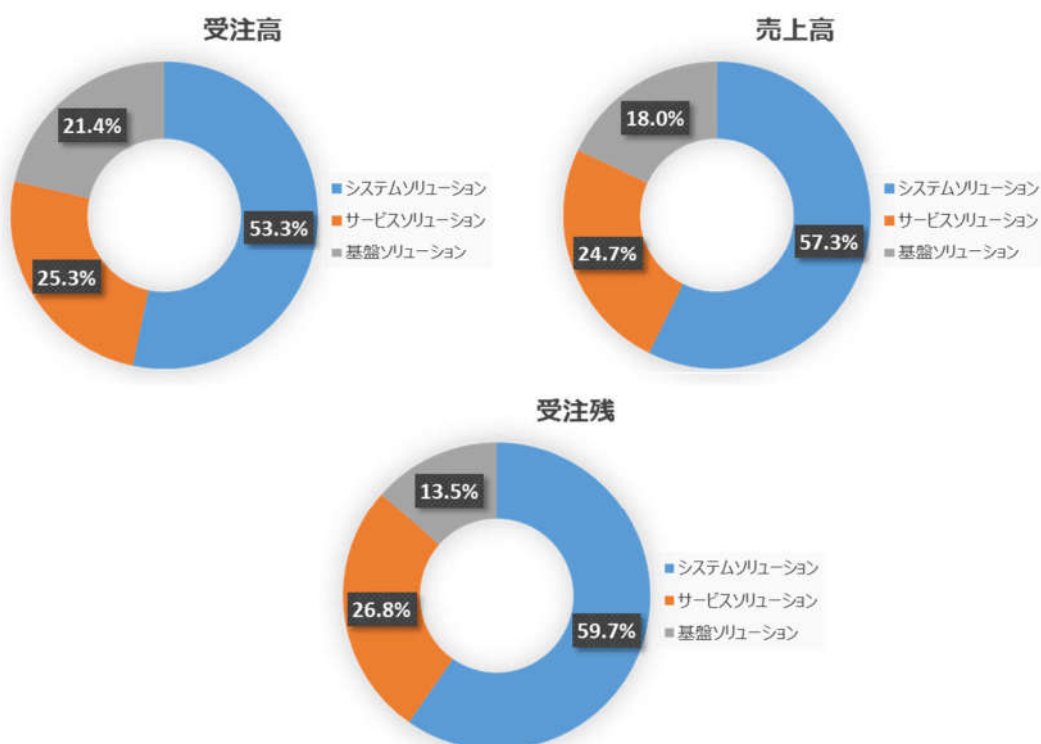


© 2020 ITFOR Inc.

5

[セグメント別割合] 受注・売上・受注高

20/3月期3Q累計



© 2020 ITFOR Inc.

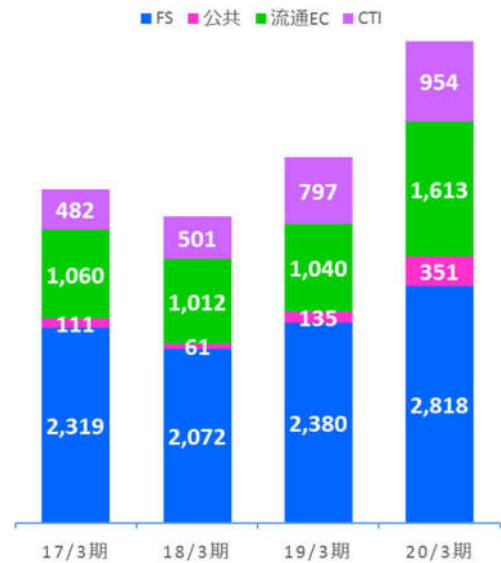
6

[セグメント別](1)システムソリューション

20/3月期3Q累計



分野別売上高 (単位: 百万円)

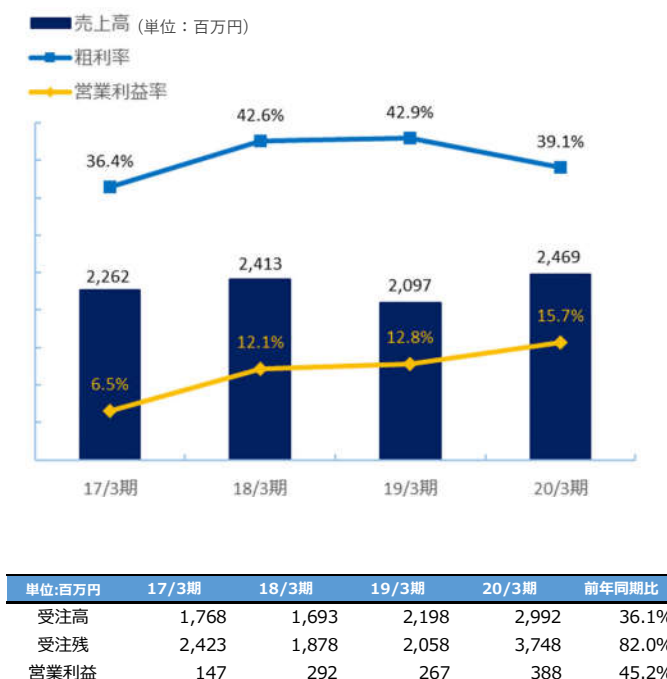


© 2020 ITFOR Inc.

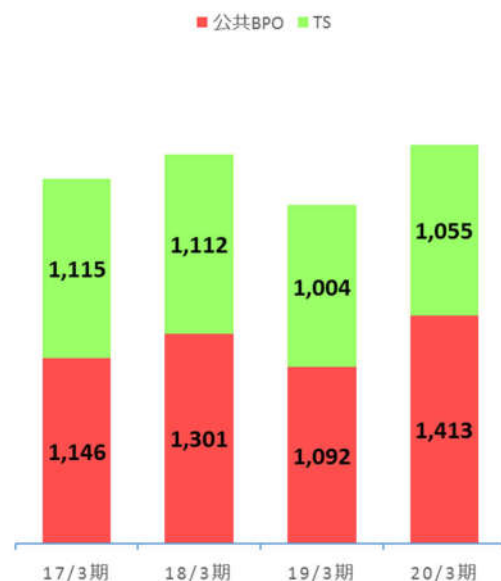
7

[セグメント別](2)サービスソリューション

20/3月期3Q累計



分野別売上高 (単位: 百万円)

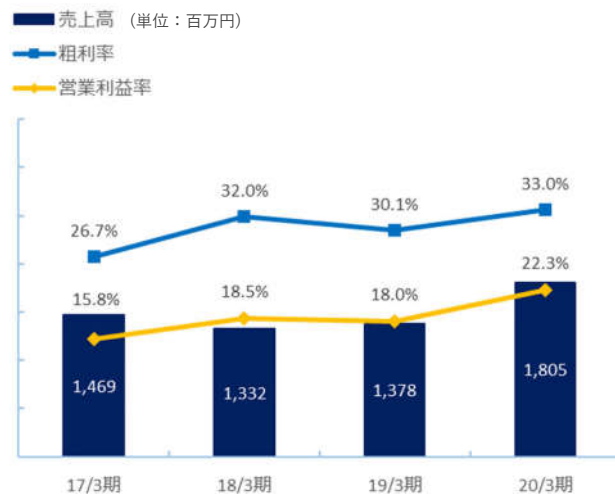


© 2020 ITFOR Inc.

8

[セグメント別](3)基盤ソリューション

20/3月期3Q累計



単位: 百万円	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	前年同期比
受注高	1,289	1,407	1,609	2,530	57.2%
受注残	743	808	1,049	1,883	79.4%
営業利益	231	246	248	402	62.0%

© 2020 ITFOR Inc.

9

2020年3月期の連結業績予想

(単位: 百万円、%)

	19/3 実績	構成比	前期比	上期 進捗率	20/3 計画	構成比	前期比	上期 進捗率
売上高	12,554	100.0	+ 6.1	37.4	13,200	100.0	+ 5.1	48.0
売上総利益	4,652	37.1	+ 2.7	39.2	4,970	37.7	+ 6.8	-
販管費	3,014	24.0	+ 0.8	46.9	3,070	23.3	+ 1.8	-
営業利益	1,637	13.0	+ 6.6	25.0	1,900	14.4	+ 16.1	35.1
経常利益	1,709	13.6	+ 6.5	26.3	1,950	14.8	+ 14.1	36.9
当期純利益	1,148	9.1	+ 2.2	26.3	1,330	10.1	+ 15.9	37.2
受注高	16,329	-	+ 27.1	37.4	16,000	-	△ 2.0	47.9
受注残	12,155	-	+ 45.0	-	14,955	-	+ 23.0	-

		19/3実績	20/3計画	前期比
システム ソリューション	受注	9,737	9,200	△ 5.5
	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
	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
	売上	2,112	2,400	+ 13.6
	利益	384	500	+ 30.2

© 2020 ITFOR Inc.

10



金融	➤ 民法対応によるシステム更改 ➤ マネー・ローンダリング対策（AML）への取り組み拡大 ➤ クレジットカード・ノンバンクの積極的な投資意欲の継続	
公共/インフラ	➤ 自治体の業務効率化・アウトソーシングの活発化 ➤ 業務システムの導入 ➤ 防災意識（BCP対応）の高まり	
小売/ Eコマース	➤ ネットビジネスの拡大と淘汰 ➤ 社会・生活におけるキャッシュレスの浸透 ➤ インバウンドのさらなる成長	
情報通信	➤ 5G（第5世代移動通信システム）対応の本格化 ➤ AIの活用拡大 ➤ セキュリティ対策の強化	
労働環境	➤ 働き方改革のさらなる推進 ➤ 優秀な人材（システムエンジニア等）の獲得激化 ➤ 東京五輪開催による事業活動等への影響	
海外情勢	➤ 新型コロナウイルスによる世界経済への影響 ➤ 米中貿易摩擦の激化や地政学的リスクの高まり ➤ 米国大統領選	