



第56期 報告書

2014年4月1日～2015年3月31日

I T で 続 く ビ ジ ネ ス !

- P1 株主の皆さまへ
- P3 特集「中期経営計画」
- P5 事業概要
- P6 お知らせ「解説 改正会社法」
- 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

システムソリューションの受注状況は好調 公共システムをフィナンシャルに次ぐ事業へ

Q 当期の分析と評価は？

A システムソリューションは 受注前期比132%と躍進

システムソリューションの受注は、前期比132%と大きく伸ばすことができました。当社主力のフィナンシャルシステムは、旺盛な金融機関のソフトウェア開発投資意欲を受け、延滞債権管理システムの新規受注を獲得したほか、銀行グループの無担保融資拡大策の影響から保証会社における保証・求償債権管理システムを相次ぎ受注獲得することができました。

流通・eコマースシステムは、小売業向け基幹システム「RITS（リッツ）」のPOSを含めたトータルシステムを地方百貨店でご採用いただきました。また、小売業が展開するオムニチャネル戦略とも相まって、アマゾンや楽天など複数のECモールと自社サイトを一元管理できるeコマースシステム「ITFOReC MS2（アイティフォレック エムエスツー）」や、お中元・お歳暮などの情報を管理する「RITSギフトシステム」もアパレル関連企業をはじめ、数々の専門的から新規受注を獲得しました。コールセンター向けCTIシステムは、通話録音システムの最新モデルへの更改が順調に進み、大手生命保険会社や証券会社などで継続的に当社のシステムをご利用いただくことができました。

ネットワークソリューションは、大手モバイル通信キャリア向けソリューションの投資が一段落したものの、ケーブル敷設が難しい環境に最適な5GHz帯無線アクセスシステム「AirMux（エアーマックス）」を電力会社でご採用いただきました。同製品については、今後も積極的に営業活動を行ってまいります。そして当期、ここ数年注力している公共向けシステムの分野では、地方自治体における国民健康保険料などの収納率向上などBPO業務で着実に成果を上げている株式会社アイ・シー・アールとその子会社の株式会社シー・ヴィ・シーをグループ会社化し、今後の公共分野での収益拡大策の布石を打てたことは大きなポイントだと判断しています。

一方、当期は公共事業における開発プロジェクトで不採算案件が発生しました。すでに収束しましたが、売上総利益率の低下を招く結果となりました。今後同様の事態を発生させないために、業務体制を含め、万全の対策を講じていきます。

Q 今後の取り組みは？

A 公共システムを売上全体の20%を担う事業へ

従来のフィナンシャルシステム、流通・eコマースシステム、CTIシステム、公共向けシステムを継続

的に成長させていきます。新しい動きとしては、今年4月、公共システム営業部を事業部に昇格。子会社化したアイ・シー・アール、シー・ヴィ・シーとシナジー効果を発揮し、中期的には公共システムをフィナンシャルに次ぐビジネスボリュームまで拡大してまいります。地方自治体向けには、税金や国民健康保険料などの滞納管理、電話催告等のシステム提供、公債権・私債権※を一元管理できるシステムなど、当社ならではのソリューションを提供しています。また、特定健診（いわゆるメタボ健診）の受診勧奨業務なども手がけており、今後とも地方自治体向けサービスの充実に努めてまいります。

※税金などの公債権に対し、私法上の原因や私法関係から発生した債権。
具体的には役所が貸し出す住宅ローンや奨学金など。

Q システムの開発に関しては？

A マイナンバー対応、海外版はタイで採用

当社の主力商品である債権管理回収パッケージの次世代向けシステムを開発。また自治体向けパッケージ「CARS（キャルス）」でも次世代をにらんだソリューション開発を行いました。10月に導入されるマイナンバーにも対応しています。また海外版債権管理システムのパッケージ開発も進めています。まずはタイの日系クレジット企業で導入が決定。今後は、東南アジア全域を視野に入れて展開していきます。



President and CEO
Kiyoshi Higashikawa

Q 株主の皆さまへ

A 1株当たり15円の配当、配当性向は63.9% 活気溢れる企業風土づくりに尽力

当期は利益面で、株主の皆さまの期待に十分応えられませんでした。前期と同様1株当たり15円の配当とさせていただきます。配当性向は63.9%となります。

当社はこれまで以上に、お客様にプラスαの付加価値を提供し、信頼関係の構築に努めてまいります。また、時代の変化に敏感に対応し変化することで、成長する企業を目指します。そのためには社員教育にも力を入れ、活気溢れる企業風土をつくっていきます。株主の皆さまには、引き続きアイティフォーをご支援いただけますようお願い申し上げます。

2015年6月

代表取締役社長

東川 清

中期経営計画

Step Up Next 150-2018

アイティフォーでは、2015年度から2017年度の3カ年で、売上高150億円を目指す中期経営計画「Step Up Next 150-2018」を作成しました。その概要と実現に向けての方針をご紹介します。



中期経営計画のあらまし

(2018年3月期)

売上高 ▶ 150 億円

営業利益 ▶ 20 億円

ROE ▶ 10 %以上

中期経営計画の基本方針

中期経営計画の達成に向けて、当社では基本方針として、次の4項目を掲げました。

- ①公共システム事業の売上構成比を20%へ
- ②既存事業の継続的成長
- ③システムソリューション品質の継続的向上
- ④M&Aの推進

特に①の「公共システム事業」の拡大に関しては、税金や国民健康保険などの「滞納管理」「電話催告」等のシステム提供だけでなく、文書発送や電話催告などの業務まで請け負うBPO案件も取り扱いが増加しています。このBPO案件は、地方自治体における窓口業務サポート、特定健診の受診勧奨などの社会保障サービスまで広がっています。

また、教育委員会向けの各種学務支援システムの販売も強化してまいります。

さらに、日本年金機構が民間委託している国民年金保険料の電話督促、収納業務にもグループとして取り組んでおります。公共システム事業を当社の主力事業の一つとすることができるよう取り組んでまいります。

地方自治体でのBPOで強みを持つ ICRを子会社化

2014年度に子会社化したICRは、中期経営計画における公共システム事業の強化に資するものと期待しています。

当社は、民間金融機関やノンバンク向けの債権管理システムを開発提供しており、特に地方銀行やサービサーでは高いシェアを獲得しています。これら民間分野での実績を活かし、近年、税金や国民健康保険料などの滞納管理、電話催告システムを自治体等に開発提供。さらに催告業務自体を請け負うBPO分野へと業務範囲を拡大してきました。

一方、ICRは自治体における国民健康保険料などの滞納整

理、催告による微収率向上で着実に成果を上げています。

当社が開発した自治体向けシステムにICRが持つ運用ノウハウを加え、市場での存在感を一層高めてまいります。

社 名：株式会社アイ・シー・アール
本 社：〒461-0004 名古屋市東区葵3丁目12番7号
資 本 金：1億円
事業内容：国民健康保険料、NHK放送受信料などの収納業務委託事業等

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

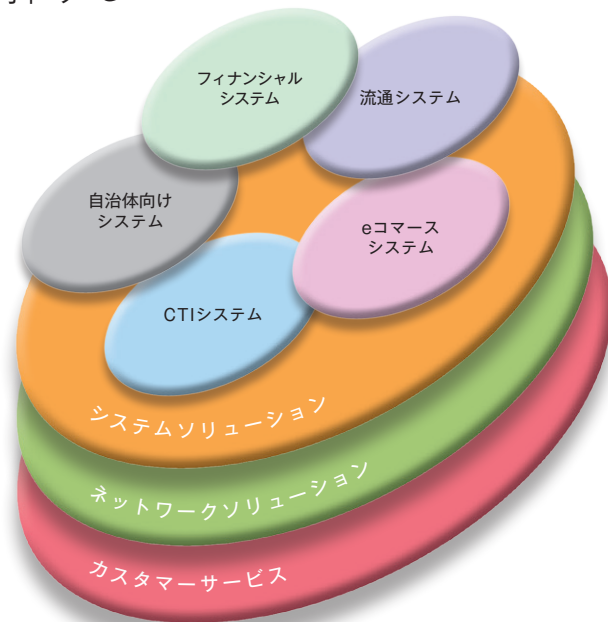
自治体向けシステム

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するとともに、文書発送や電話催告などの業務まで請け負うBPOも手がけています。

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。高度な会話分析や声紋認証など、新しいアプリケーションにも取り組んでいます。



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。NTT東日本及びNTT西日本が2015年2月に開始した光回線のサービス即「光コラボレーションモデル」を活用し、「フレッツ光ネクスト」を「アイティフォー光」のブランドで提供しています。

カスタマーサービス

24時間365日、常にお客さまのシステムを保守・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

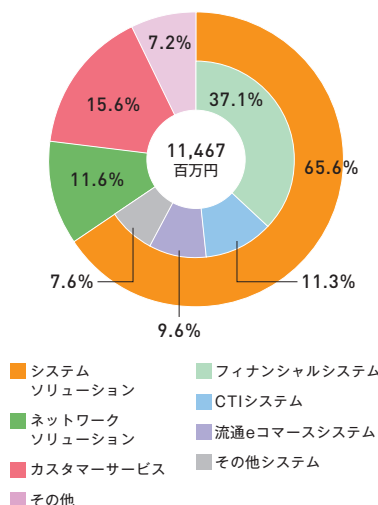
百貨店や量販店における基幹システムを提供しています。会社の規模を問わず、すべての小売業でリアルタイムな情報提供を実現します。リアル店舗とECサイトで別々に管理していた顧客情報や在庫情報などを一元管理するオムニチャネルシステムの受注が好調です。

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。Amazon.co.jpや楽天市場など、複数のECモールと自社サイトの受注や在庫を連携するシステムも提供しています。

事業部別売上構成比



解説

改正会社法

アイティフォーは「監査等委員会設置会社」に移行しました

アイティフォーは、2015年6月19日開催の定時株主総会において、定款一部変更などの議案を承認いただき、従来の「監査役設置会社」から新しい企業統治制度である「監査等委

員会設置会社」へ移行しました。コーポレート・ガバナンスをさらに強化し、企業価値の向上に努めてまいります。今号では「監査等委員会設置会社」について解説を行います。

解説1

なぜ会社法が
改正されたのか？

経済のグローバル化が進むなか、日本企業の取締役人事やその監督のあり方は、日本独自の考え方であり、海外の投資家にはわかりにくいと言われてきました。国内外からコーポレート・ガバナンス強化を求める声も高まっていたことから、会社法が改正され、内外の投資家からの信頼向上や投資促進を目指すこととなりました。

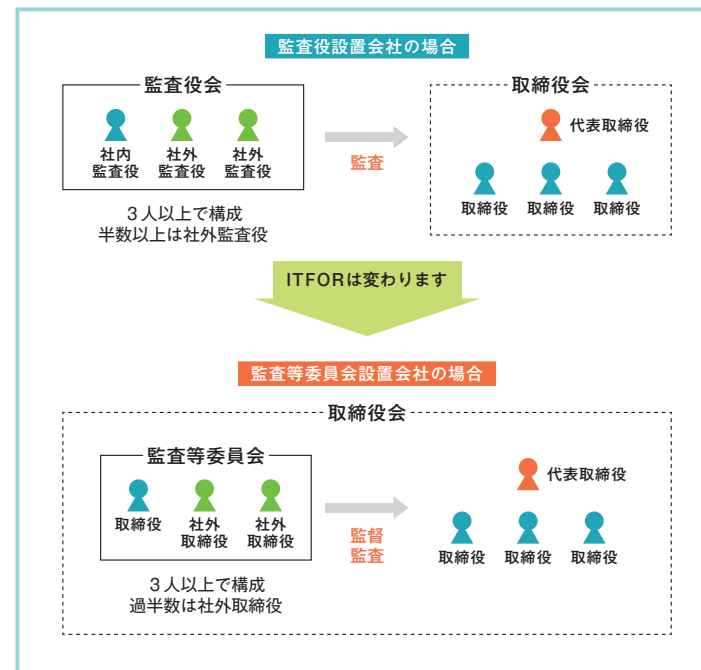
解説2

監査等委員会
設置会社制度とは？

これまで日本企業の多くは、取締役会と監査役で構成される「監査役設置会社」でした。改正会社法により、今回新しい企業統治制度として「監査等委員会設置会社」が導入されました。「監査等委員会設置会社」とは、3人以上の取締役に「監査等委員会」をつくり、取締役の職務執行をチェックする仕組みです。委員の過半数は社外取締役にする必要があります。

これまでの「監査役」が適法性について監査する役割だったのに対し、「監査等委員」は取締役にあり、適法性の監査だけでなく、経営判断として適当かどうかといった業務の妥当性についても監査する権限が与えられています。また、監査方法に関しても、監査等委員自身が監査するのではなく、内部統制システムを利用します。

これにより、**社内の論理だけで議案を決議するのではなく、見識のある社外取締役の意見を取り入れることで、企業のガバナンスがより強化されると考えられます。**



TOPICS
01

株式会社スズラン様

「RITS（リッツ）・クラウド」導入で、 基幹システムを全面刷新



群馬県前橋市並びに高崎市を地盤とする、百貨店の株式会社スズラン様から小売業向け基幹システム「RITS（リッツ）」のクラウド版「RITS・クラウド」をご採用いただきました。

POS約250台及び自社クレジットシステムが稼働します。

「RITS・クラウド」の導入により、仕入れ・検品、売上、在庫管理、棚卸しまでのMDサイクルを自動化することができ、売場別、取引先別に「どの商品が売上や利益に貢献しているか」など、売上動向や在庫状況を現場の担当者から経営層までスピーディーに把握できるようになります。

同社は、各種自動処理による省力化と、販売機会の拡大及び利益率の向上を目指します。



TOPICS
02

中日本総合信用株式会社様

保証審査の受付から 求償権の管理までを一元化

2015年2月に創立40周年を迎えられた愛知県名古屋市に本社を置く中日本総合信用株式会社様から、すでにご利用いただいている「求償債権管理システム」「個人情報照会・登録システム」に加えて、「保証審査支援システム」、「保証管理システム」をご採用いただきまし

た。この基幹システムの追加により、保証審査の受付から保証債権、求償権の管理までを一元化した対応が可能となります。当システムの機能性や当社のサポート力を評価いただいたことが、今回のご採用に繋がりました。

中日本総合信用株式会社様は、今回の

システム構築によって、各システム間での連携をスムーズにし、審査業務の効率化やスピードアップ、保証管理業務における精緻化、効率化の実現を目指します。

中日本総合信用株式会社



TOPICS
03

大手外資系生命保険会社・証券会社・ネット系銀行

通話録音システム 「ナイス・インタラクション・マネジメント」 好調に受注

大手外資系生命保険会社、証券会社、ネット系銀行などの金融機関をはじめ、多くのお客さまから通話録音システム「ナイス・インタラクション・マネジメント」の受注を獲得いたしました。

本製品は、「電話対応担当者名」や「通話時間の長さ」など、さまざまな条件で聞きたい通話内容を瞬時に検索すること

ができます。大量の通話データの中からすぐに探し出せるという点で、お客さまから高い評価をいただいています。また、会話分析（言っていないNGワードを検索）、感情分析（お客さまの感情変化を検知）、顧客応対品質管理（電話対応者の評価システム）など、豊富な機能をラインアップしています。

1999年の販売開始後、200社以上への納入実績と、メーカーとのパートナーシップによる高い製品サポート力もお客さまから選ばれる理由となっています。



TOPICS
04

株式会社アイティフォー

アジア特有の機能を搭載した アジア版債権管理システムを発売

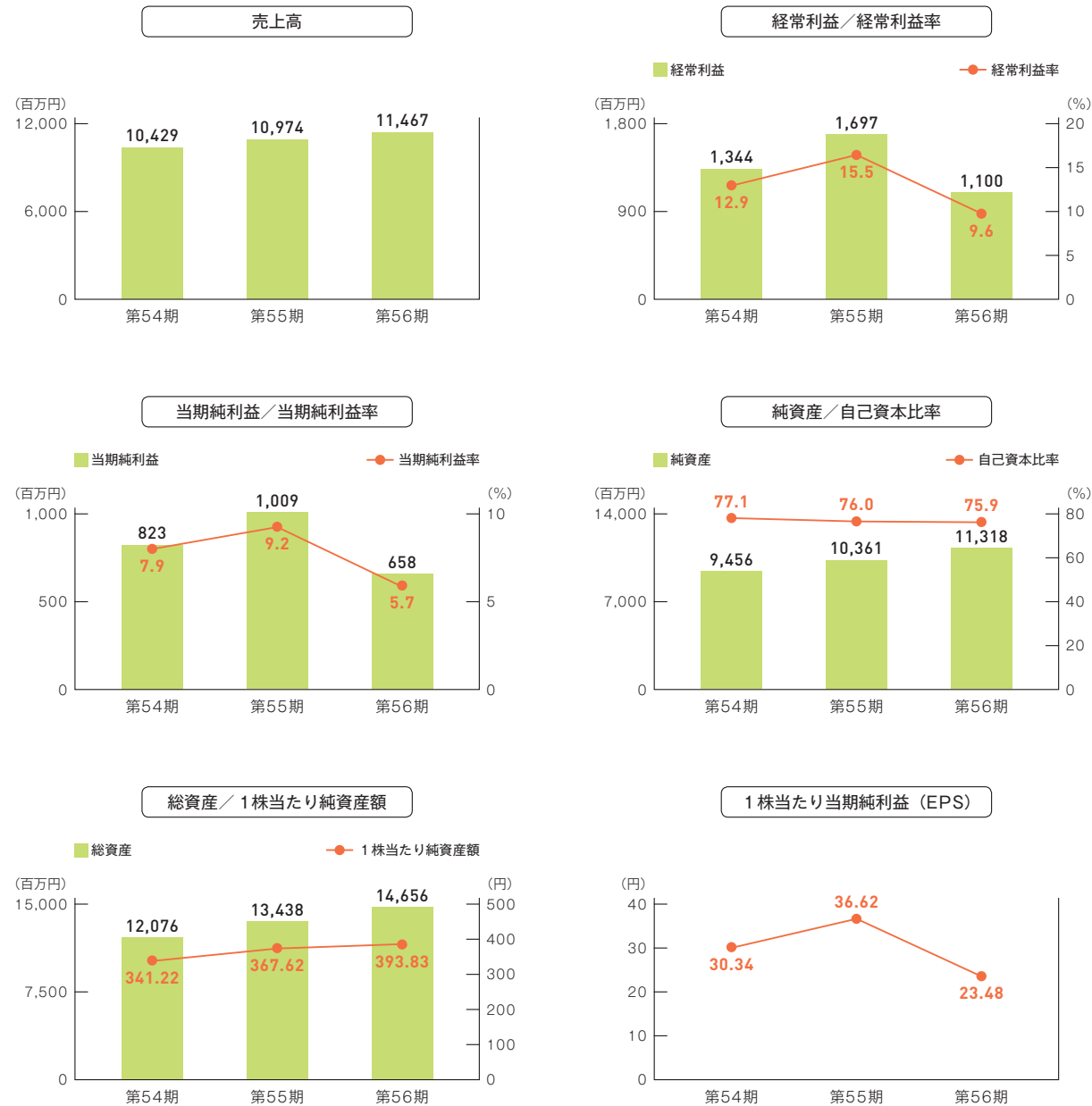
株式会社アイティフォーは業界トップシェアを誇る延滞債権管理システムシリーズの海外向け新製品「アジア版債権管理システム」を販売開始。日系のクレジット会社様にご採用いただきました。

債権管理システムは1983年の発売以来、金融機関、ノンバンク、サービサー

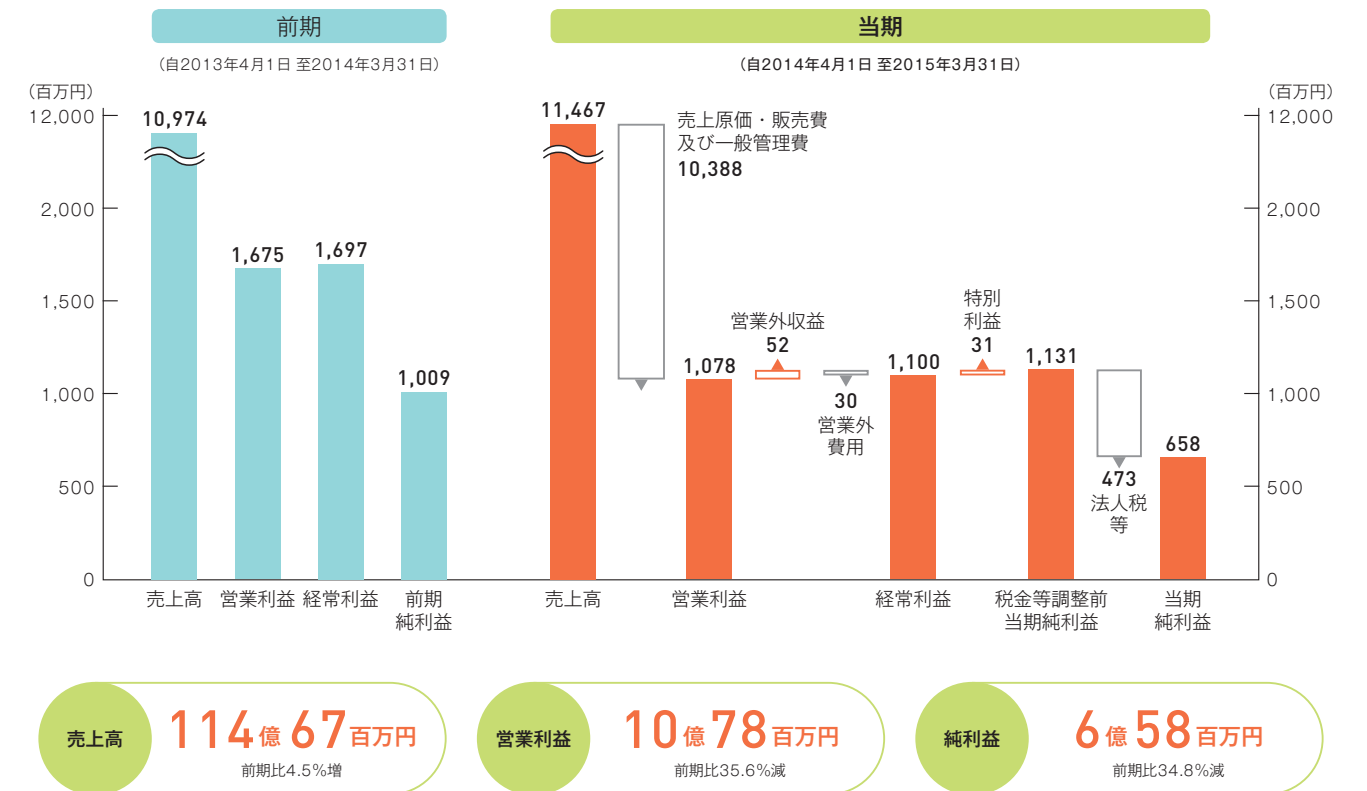
など200社超への納入実績を誇ります。近年、ノンバンクや商社など販売金融を手がける60社超の日系企業がアジアへの進出を進めており、それらの企業をターゲットとしています。郵便遅延や紛失が頻繁に発生する一方、携帯電話の普及率が高いアジアの事情に合わせ、郵便に

代わる手段として電話やSMS（ショートメッセージサービス）による回収の機能を強化。債権の回収状況を把握したり、債権回収担当者の実績管理にも対応しています。





連結損益計算書の概要



損益計算書のポイント

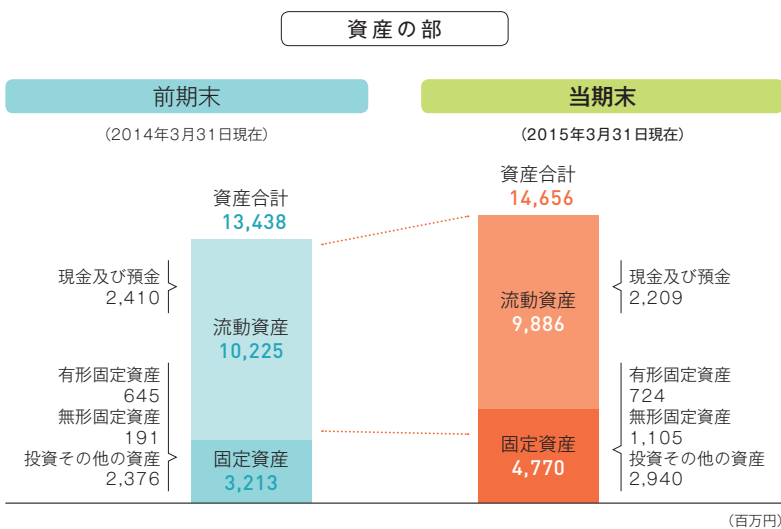
売上高

コールセンター向けCTIシステムは、通話録音システムの最新モデルへの更改が順調に進むと同時に、大手外資系生命保険会社のIP化などで増加。2014年7月にM&Aでグループ会社化した自治体向け国民健康保険料などの収納率向上のためのBPOを営む2社の売上高も加わり、増収となりました。

利益

第2四半期に発生した公共分野における不採算案件の処理に予想以上の時間を要し、当期の一時的ではあるものの売上総利益率が低下。また、金融機関や地方自治体向けの次世代パッケージの開発として研究開発投資を行い、販売費及び一般管理費として処理した影響もあり、利益面では減益を余儀なくされました。

連結貸借対照表の概要

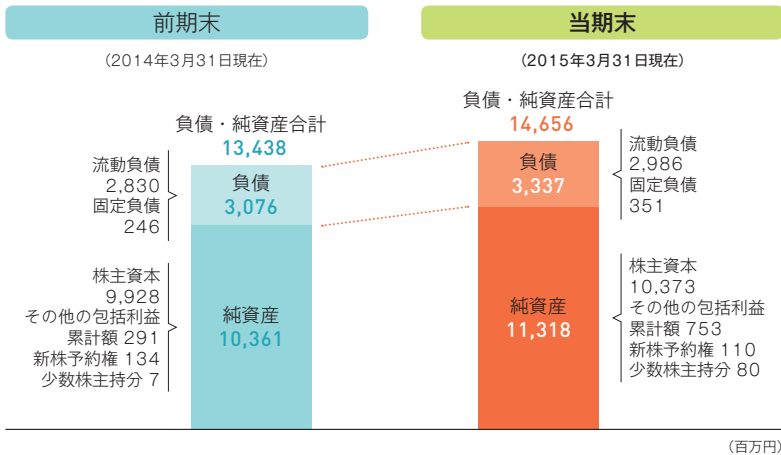


資産 146億56百万円
前期比9.1%増

貸借対照表
資産の部のポイント

有形固定資産の増加の主な要因は、クラウド型のソフトウェア開発環境を構築したものです。無形固定資産の増加は、販売用ソフトウェアの開発投資及びM&Aで買収した「のれん」を計上したものです。この他、投資有価証券の時価評価による増加もありました。

負債・純資産の部

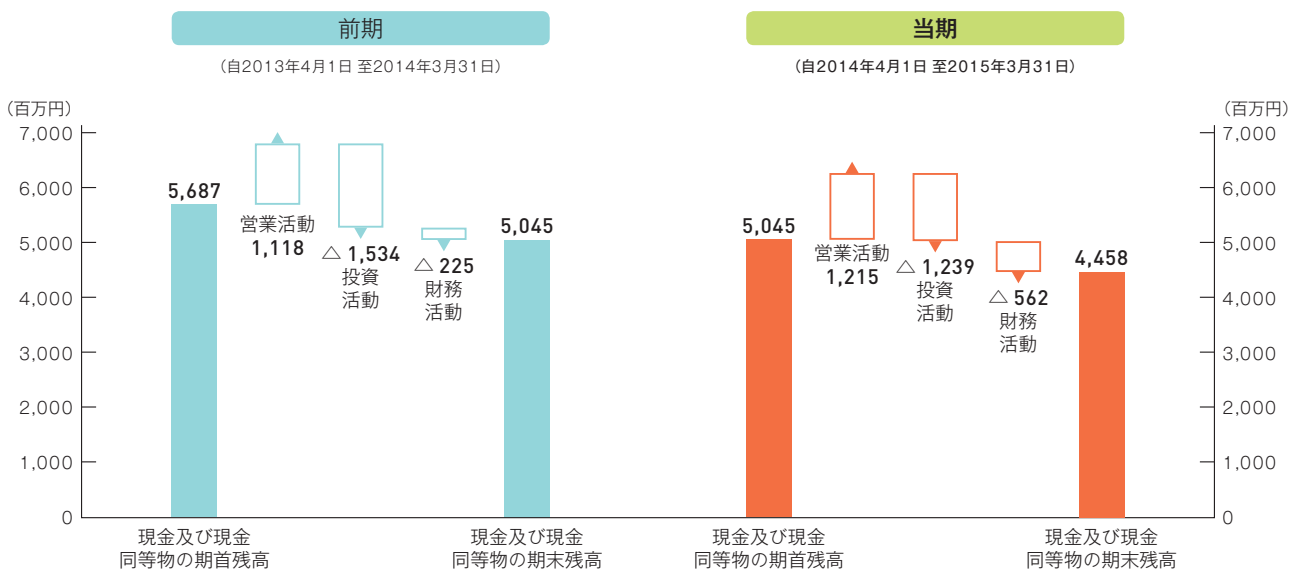


純資産 113億18百万円
前期比9.2%増

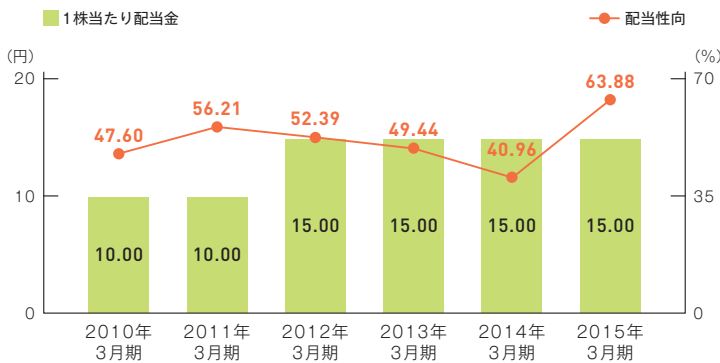
貸借対照表
負債・純資産の部のポイント

負債の部としては、未払法人税等は減少しましたが、買掛金や前受金は増加しました。純資産の部としては、前期も1株当たり15円の配当を利益剰余金を原資として行ったほか、投資有価証券の時価評価によりその他有価証券評価差額金が増加しました。

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、売上債権の減少や仕入債務の増加などのプラス要素があり、たな卸資産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12億円強のプラスとなりました。投資キャッシュ・フローは、ソフトウェア開発投資など無形固定資産の取得による支出、M&Aによる株式取得の支出など、12億円強の資金を支出、財務キャッシュ・フローは前期の配当金の支払いなどで5億円強を支出しました。

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 株式会社アイ・シー・アール 株式会社シー・ヴィ・シー 株式会社グラスルーツ 株式会社アイセル

役員(2015年6月19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	崎 田 郁 夫
取締役執行役員	中 山 か つ お

取締役（監査等委員）	原 晃 一
取締役（監査等委員）	佐 藤 誠
取締役（監査等委員）	小 泉 大 輔

※取締役 佐藤誠氏及び取締役 小泉大輔氏は、社外取締役です。

株式の状況(2015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	7,416名

大株主(2015年3月31日現在)

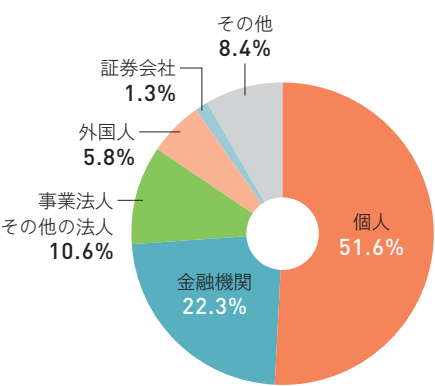
株主名	持株数 (株)	出資比率 (%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井住友信託銀行再信託分・ ブラザー工業株式会社退職給付信託口)	1,420,000	4.83
イオンフィナンシャルサービス株式会社	1,350,000	4.59
アイティフォー社員持株会	1,304,300	4.43
村上 光弘	835,000	2.84
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	818,600	2.78
須賀井 孝夫	588,600	2.00
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	568,500	1.93
明治安田生命保険相互会社	551,400	1.87
CBNY-GOVERNMENT OF NORWAY	512,400	1.74
RBC ISB A/C LUX NON RESIDENT/DOMESTIC RATE	500,500	1.70

(注) 当社は自己株式 1,176,958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。

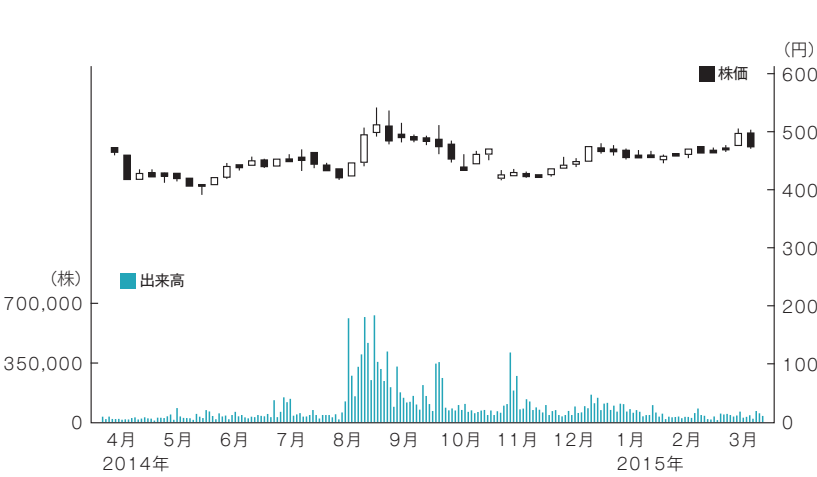
株主メモ

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及び 全国各支店で行っております。
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



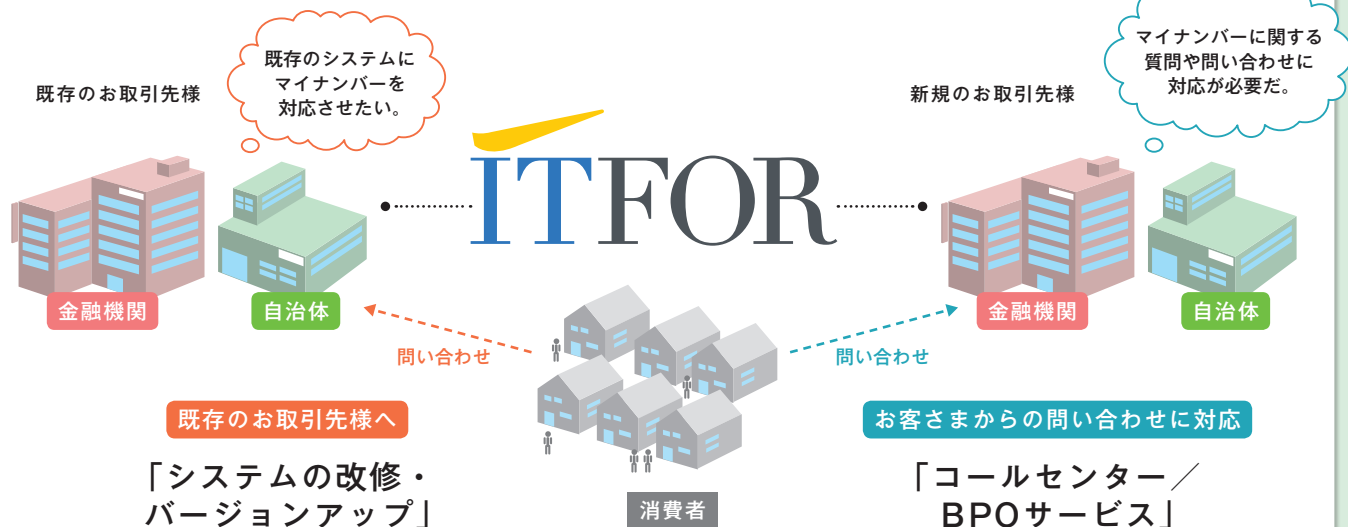
株価及び出来高の推移（東京証券取引所）



マイナンバー制度によるニーズの高まりが期待されます。

2015年10月から住民票を有する国民の一人一人に12桁のマイナンバー（個人番号）が通知されます。このマイナンバーによって、行政の業務効率化が図られます。また、国民にとっては行政手続きが簡素化されるなど、便利になると言われています。通知当初は、国の行政機関や地方公共機関において、「社

会保障」「税」「災害対策」などの分野で利用されますが、2018年からは、戸籍、旅券、金融機関や医療・介護、自動車の登録など、個人番号の利用範囲の拡大が検討されており、アイティフォーの技術・サービスに対するニーズの高まりが期待されています。



マイナンバーによって行政は所得情報の名寄せが可能になります。これにともない、アイティフォーが提供する「税や健康保険の滞納管理システム」をご活用いただいている自治体で「システムの改修」や「バージョンアップ」などの需要が高まると考えられます。また2018年以降は、銀行やノンバンクなどの金融機関でも同様のニーズが生まれるため、現在ご利用いただいている400超の当社金融機関向けシステムについてもシステム改修やバージョンアップなどのニーズが予想されます。

銀行や自治体などが、マイナンバー収集をはじめること、お客さまからさまざまな疑問や質問などの問い合わせが増加することが予想されます。そのような問い合わせに対し、アイティフォーのBPOサービスは、最新のシステムとマイナンバーについての専門知識を身につけたオペレーターを一括提供し、お客さまからの問い合わせに的確に対応することが可能です。