



第56期 中間報告書

2014年4月1日～2014年9月30日

I T で 輝 く ビ ジ ネ ス !

- P1 株主の皆さまへ
- P2 事業概要と売上構成
- P3 トピックス
- P6 財務ハイライト
- P7 連結財務諸表
- P9 会社概要
- P11 市場の動きとITFOR

債権管理システムをはじめ、受注状況は好調。
公共事業の拡大に向け、M&Aを実施。

株主の皆さまには日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。第56期中間報告書をお届けするにあたりまして、一言ご挨拶申し上げます。

当社グループは、主力商品である金融機関向けの債権管理システムや個人ローンの審査支援システムなどを中心に、積極的な営業活動を行っております。特にここ数年、注力市場として取り組んでいる公共分野では、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サービスの案件が増加しております。7月には公共分野で当社とのシナジー効果が十分期待できる会社をM&Aで子会社化、今後の事業拡大に向けて布石を打ちました。一方で、今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たため、一時的に売上総利益率が低下することとなります。利益面の改善に向け、挽回できるよう取り組んでまいります。

システムソリューションは、債権回収専門業態のサービスから債権管理システムの新規受注案件が増加。金融機関の融資を保証する、保証会社向けの保証・求償債権管理システムなども好調です。研究開発費を投じてリニューアル開発したノンバンク向けシステムにおいても、新規顧客から受注を獲得。コンタクトセ

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進んでいます。このように足元の受注状況は順調であり、下期以降は開発プロジェクトの管理を徹底し、利益率の改善に取り組んでまいります。

株主の皆さまには引き続き変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2014年12月



President and CEO

Kiyoshi Higashikawa

代表取締役社長 東川 清

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

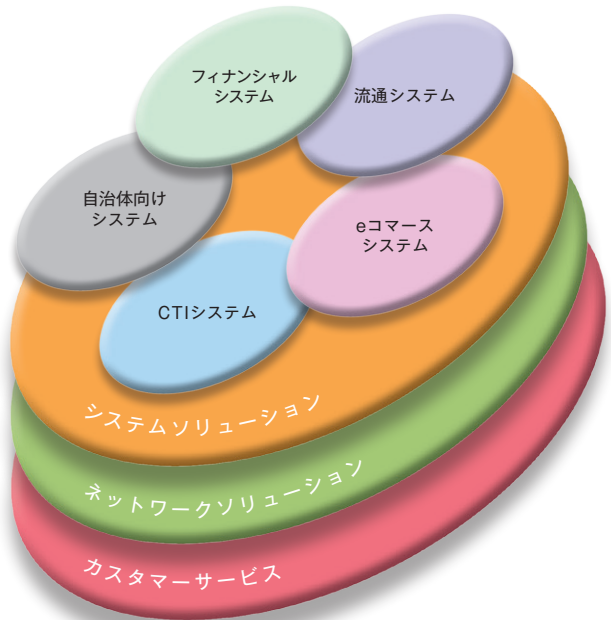
自治体向けシステム

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、最先端のコンタクトセンターシステムの設計から開発・導入・保守及び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

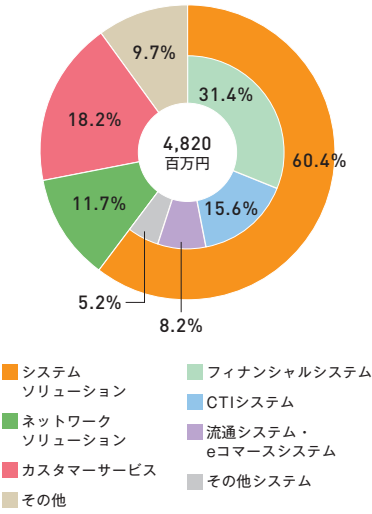
百貨店や量販店における基幹システムを提供しています。会社の規模を問わず、すべての小売業でリアルタイムな情報提供を実現します。

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
1

株式会社静岡銀行様

住宅ローンの審査業務を
大幅スピード化

静岡県静岡市に本店を置く株式会社静岡銀行様が「住宅ローン審査支援システム」を採用され、2014年5月から稼動を開始しました。これまで営業店が行っていた審査業務を本部へ集中させると同時に、関連保証会社との間で本システムを共用することにより、住宅ローン審査のスピード化と効率化を実現しました。

具体的には、顧客から提出された書類をイメージファイルとしてシステムへ取り込むことでデータ化するほか、個人情報照会、返済能力や担保などの内容確認、返済の確実性を数値化するスコアリング、融資可否の判定までをすべて自動化。本部および関連保証会社で一括審査を行います。これにより、**審査結果**

を「**即日または翌日**」に回答できるなど、**審査スピードを大幅に短縮**します。

また、**審査申込から融資実行までの過程において同行の融資系サブシステム群とデータ連携**させることで、転記ミスをなくし、業務の自動化と大幅な事務負担軽減を実現。加えて、契約書の作成に必要な書類は入力済みのデータから自動作成できるため、何度も書類を書く手間が省け、顧客満足度の向上にも寄与します。

本システムは、地方銀行を中心に30超の導入実績を持ちます。



静岡銀行

住宅ローンビジネスの
現状は？

企業向け融資が伸び悩む中、収益の柱として住宅ローンのシェア拡大が銀行各社の課題となっています。しかし、金融機関間での顧客獲得競争が激化していることから、近年は金利が低い水準まで落ちつつあります。金利が低下する中、いかに収益性を維持していくか。審査業務のスピード化による案件獲得と自動化などによるコスト削減で、収益構造を改革することが重要な要素となっています。

用語解説

フィナンシャル
システムTopics
2

株式会社スクロール様

席数の増減が柔軟に。
クラウド型コンタクトセンターをご採用

CTIシステム

ネット・カタログ通販の大手、静岡県浜松市に本社を構える株式会社スクロール様が「アспект・コンタクトセンタークラウド」を採用され、2014年6月から稼動を開始しました。本サービスを利用し、全国4拠点において通販の受注や問い合わせ業務を行うとともに、本部にて稼動状況を集中管理します。クラウドのため**機器やソフトウェアを自社保有せず、ネットに接続されたPC端末を用意するだけで業務を開始することが可能**。

将来的には在宅エージェントやリモートオフィス、サテライトオフィスでの業務にも対応することができ、大規模災害時のBCP対策としても有効です。

本サービスの最大の特長は、**繁忙期や閑散期に応じて席数や拠点数を増減できる「席数可変ライセンス方式」**です。通常、コンタクトセンターを利用する場合、年間を通じて一定席数のライセンス契約を締結する必要があります。しかし、時季によって呼量が大きく変動する

通販業界においては、ピーク時に合わせて常に最大席数を契約することは利益の圧迫につながります。本サービスではオフピーク時に必要な最低席数で契約を締結し、3カ月前に申告するだけで増席やその後の削減が可能。柔軟にやりくりでき、無駄が出ません。通販事業者など、利益率を重視する企業に最適です。

scro|l

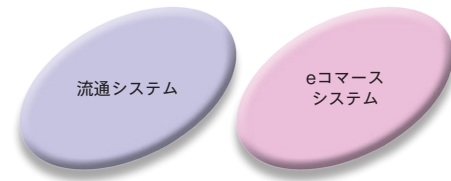
クラウドとコンタクト
センターの関係は？

必要な時に、必要なだけサービスを利用。それが、クラウドの最大の利点です。コンタクトセンターにおけるクラウド利用のメリットは、自社の都合に合わせて利用形態を柔軟に決めることができるほか、ソーシャルメディアとの連携がスムーズという点も挙げられます。近い将来、電話、電子メール、チャット、TwitterやFacebookなどSNSからのすべての問い合わせを一元管理するコンタクトセンターが、主流になるかもしれません。

用語解説



株式会社多慶屋様

ECシステム、店頭ギフト
システムの同時刷新で、
オムニチャネル実現への第一歩

東京都台東区に9館を構え、食品・雑貨・衣料品・家電・家具などを販売する総合ディスカウントストア、株式会社多慶屋様が、ECサイト構築パッケージ「ITFOReC」、お中元・お歳暮などの情報を管理する「RITSギフトシステム」を採用され、2014年9月より順次稼動を開始しています。

ECサイトのリニューアルに伴って、ECサイトシステムから基幹システムへの受注情報の受け渡しを自動化。同社では便宜上、独自の商品コードを使用していますが、これまでは基幹システムに受注情報を渡す際、手作業で商品コードを変換する必要がありました。そのため、受注が増えれば増えるほど人的負荷がかかることになり、マンパワー不足から商品点数の拡充が困難でした。今回の自動化で、**人手を増やすことなく商品点数を増やすことが可能**になります。

また、2015年1月には「ITFOReC」の受注機能をカスタマイズした「店外催事システム」が稼動予定。同社は池袋や渋谷など店外の催事場を使用して家具の販売を行っていますが、これまでは受付、ブースでの販売、精算に至る全工程



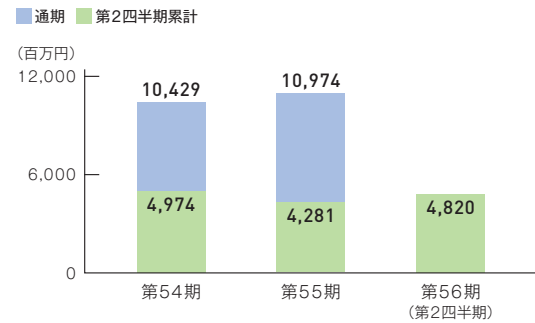
を手動で行っていたため、注文伝票作成の時間がかかり過ぎることが問題となっていました。**タブレット型端末を活用して販売業務を円滑化**することにより、注文伝票作成の作業時間の大幅短縮を目指します。

今回の導入は、同社が掲げる「**オムニチャネル戦略(※1)**」の土台づくりとして位置づけられています。オムニチャネル戦略の実現には、業務システムごとに個別に管理されてきた商品情報や顧客情

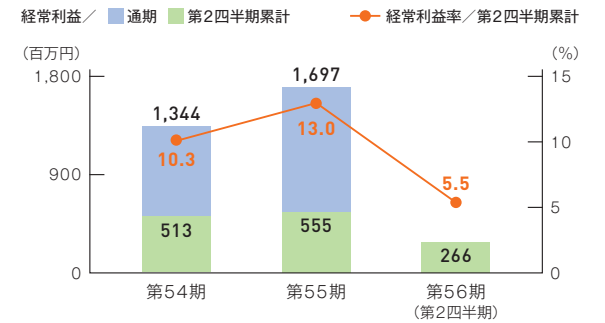
報を一元化する必要があり、システム構成の抜本的な見直しが不可欠です。今回、同社は段階的移行の第一歩を踏み出しました。

(※1)「オムニ (Omni)」とは「All (すべて)」の意。オムニチャネルとは複数のチャネルが別々に存在するのではなく、あたかも1つのチャネルのように統合された小売業モデルです。店舗とECが連動したオムニチャネル環境により顧客の囲い込みが進むにつれ、知らず知らずのうちにオムニチャネルで買い物をする消費者が増加しています。

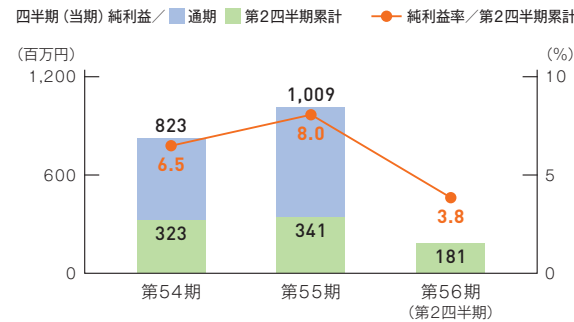
売上高



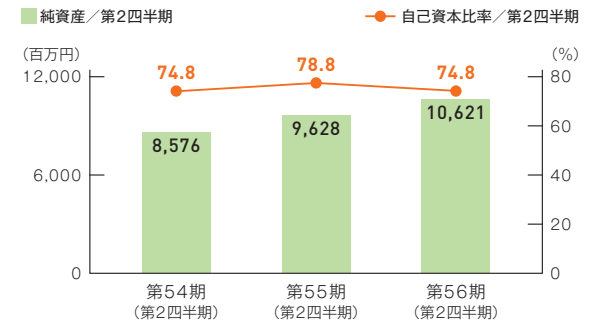
経常利益／経常利益率



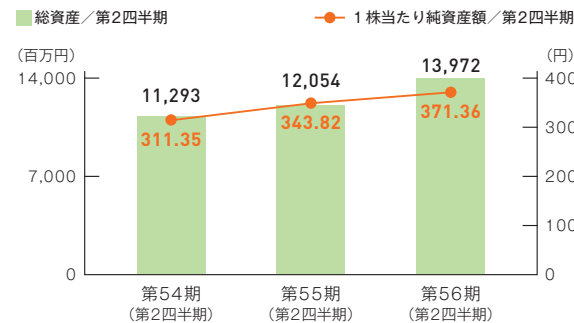
四半期（当期）純利益／四半期純利益率



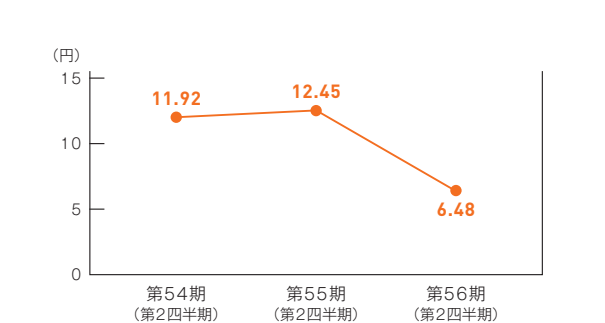
純資産／自己資本比率



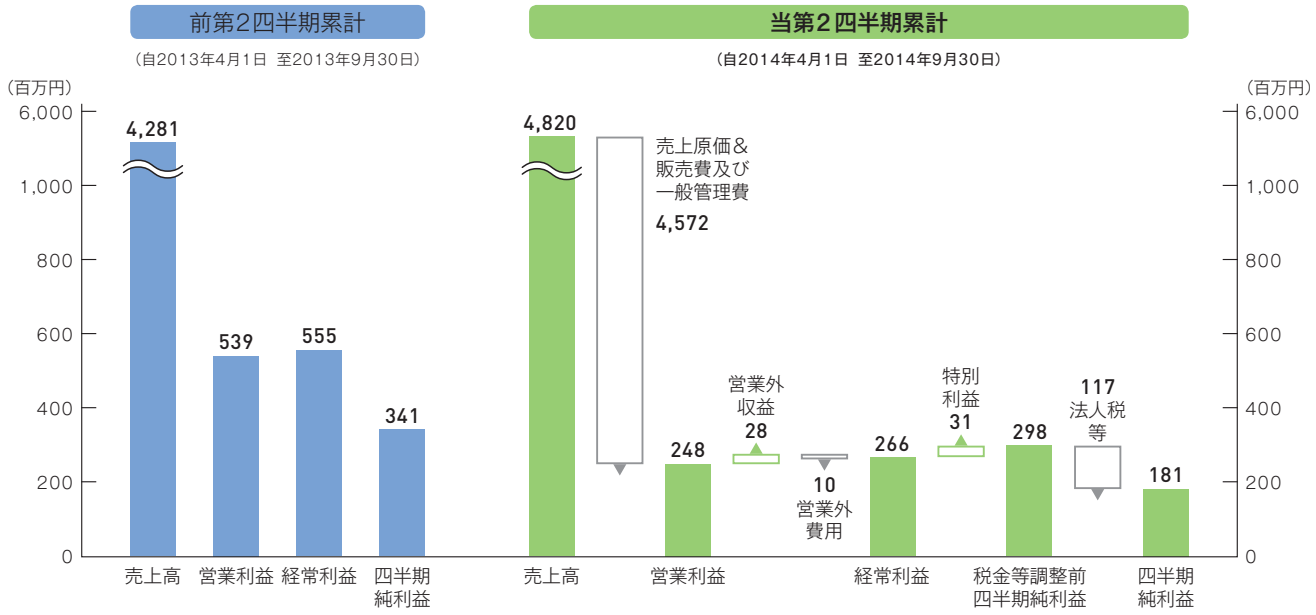
総資産／1株当たり純資産額



1株当たり四半期純利益 (EPS)



四半期連結損益計算書の概要



損益計算書のポイント

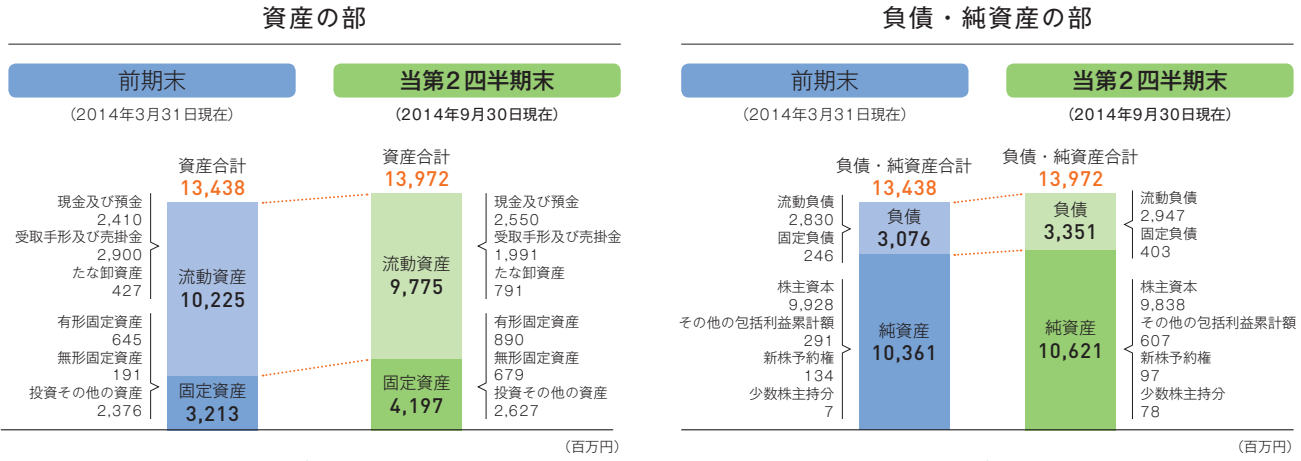
売上高

サービス向け債権管理システムは引き続き好調で、新規顧客からの受注が増加。ノンバンク向けの最新パッケージも、新規受注を獲得。コンタクトセンター向け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、大手生命保険会社から新規受注を獲得しました。

利益

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、一時的ではあるものの売上総利益率が低下。前期から計画的に取り組んできた金融機関及び地方自治体向け次世代パッケージの研究開発費を販売費及び一般管理費に計上したこともあり、営業利益が低下しました。

四半期連結貸借対照表の概要



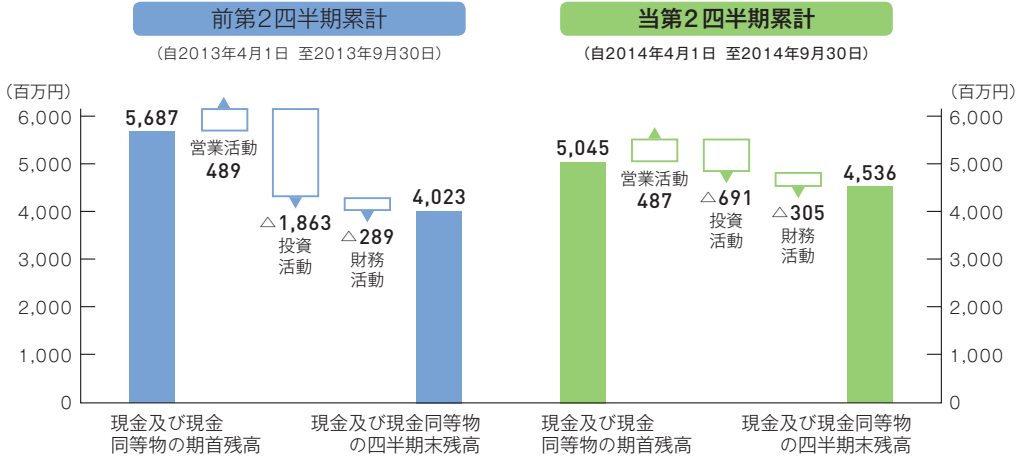
貸借対照表 資産の部のポイント

前期末の売上により増加した売上債権の回収が進み、売掛金が減少。金融機関向けシステムの開発など、大規模プロジェクトで開発期間が長期化しており、仕掛品（たな卸資産）が増加。販売用ソフトウェアの開発、投資有価証券の含み益増加、取得子会社ののれんなどにより固定資産は増加。

貸借対照表 負債・純資産の部のポイント

買掛金の支払い、法人税等の納付を行ったものの、顧客からの前受金増加などにより、流動負債は若干増加。前期に引き続き、利益剰余金を原資に1株当たり15円の配当を実施したものの、保有する投資有価証券の含み益等により純資産は増加しました。

四半期連結キャッシュ・フロー計算書の概要



キャッシュ・フロー計算書のポイント

仕入債務の支払い、法人税等の支払いはあったものの、売上債権の回収が順調に進み、営業活動によるキャッシュ・フローはプラス。投資活動によるキャッシュ・フローは、余剰資金を預けている安全かつ短期の債権（有価証券）の増加、子会社株式の取得など。財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払いなどによるものです。

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

（2014年9月30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9月30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	7,830名

大株主

（2014年9月30日現在）

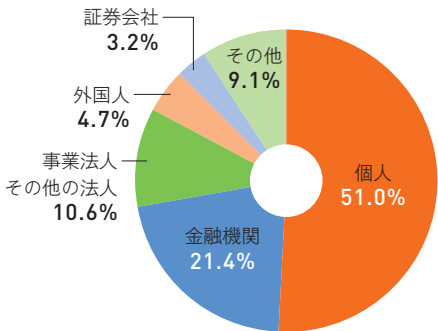
株主名	持株数 (株)	出資比率 (%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井住友信託銀行再信託分・ ブラザー工業株式会社退職給付信託口)	1,420,000	4.83
アイティフォー社員持株会	1,375,900	4.68
イオンフィナンシャルサービス株式会社	1,350,000	4.59
村上 光弘	835,000	2.84
須賀井 孝夫	560,600	1.90
明治安田生命保険相互会社	551,400	1.87
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	513,800	1.75
株式会社横浜銀行	500,000	1.70
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	455,300	1.55
ブラザー工業株式会社	430,000	1.46

（注）当社は自己株式 1,302,158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。

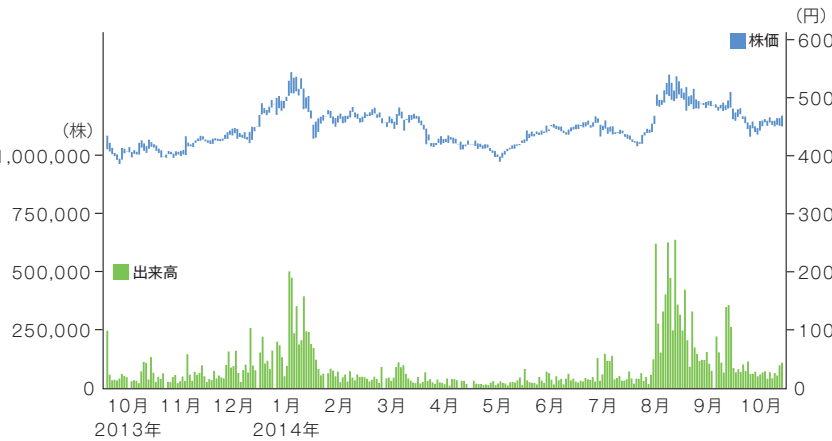
株主メモ

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。 ●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。 ●「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。
単元株式数	100株	
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	
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）



巨額の税金滞納。徴収業務の民間委託が本格化。

所得税、住民税、固定資産税…。私たちは、国民としてさまざまな種類の税金を納めています。これらの税金は国や地方自治体の大切な財源ですが、税金の「滞納」がどれほど発生しているかご存じでしょうか？

内閣府公共サービス改革推進室の資料（平成25年3月発行）によると、平成22年度の滞納額は国税が1兆3,617億円、地方税が2兆292億円、国民健康保険料が1兆2,315億円。合計で4兆6,224億円にも上ります。同年の税収が約46兆1,003億円（公債発行を除く）であるため、滞納額は税収のなんと1

割超。国や地方自治体にとって、税金の滞納をいかに減らすかは死活問題となっているのです。

税金は滞納が発生したら、「①自主的納付の呼びかけ」→「②督促」→「③自主的納付の呼びかけ」→「④催告」→「⑤納付相談」→「⑥財産調査・強制徴収等」というようにステップを追って回収が進められますが、滞納者に対して個別にアプローチしなければならないため、多大なマンパワーを要します。しかし、公務員の数は年々減少傾向にあり、徴収業務は後手に回りがちであるのが現状です。

このような状況から、近年は徴収業務の民間委託が本格化。滞納者への自主納付のご案内や催告文書の作成、電話対応は民間事業者が請け負い、財産調査や差押などは国や自治体が行うという「官民連携」が進みつつあります。

アイティフォーは、2008年より徴収業務を管理する「CARS（キャルス）滞納管理・電話催告システム」などを自治体に提供。2012年からは、システムとともに業務を請け負うBPO事業も開始しました。徴収率向上の実績を重ね、高い評価をいただいています。

BPO 業務に強みを持つ 株式会社アイ・シー・アールを、子会社化。

アイティフォーは2014年7月、愛知県名古屋市に本社を構える株式会社アイ・シー・アールの株式を取得し、連結子会社といたしました。1975年創業の同社は、国民健康保険料などの滞納整理、催告による徴収率向上で実績を上げており、高いノウハウを有しています。同社の子会社

化により、アイティフォーのBPOサービスは文書と電話によるこれまでの催告業務に加え、訪問催告にも強みを発揮することが可能に。今後、アイティフォーグループとしてインターネットを含むさまざまなチャネルを活用し、公債権・私債権の滞納額削減に貢献していきます。

ICR 株式会社アイシーアール

