

2021年3月期第2四半期 決算説明資料

2020年11月12日（木）

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

1. 2021年3月期第2四半期

- 決算の概況
- 事業別の状況

2. 第2次中期経営計画 主な施策の進捗状況

3. 2021年3月期業績見通し

4. 参考資料 ～プレスリリース一覧～

1. 2021年3月期第2四半期 決算の概況

第2四半期連結決算ハイライト

■ 売上・利益ともに過去最高を更新

- 金融機関向けシステムおよびマルチ決済端末「iRITSpay決済ターミナル」が好調に推移し、グループ全体の業績を牽引した結果、期初予想を上回る増収増益を達成

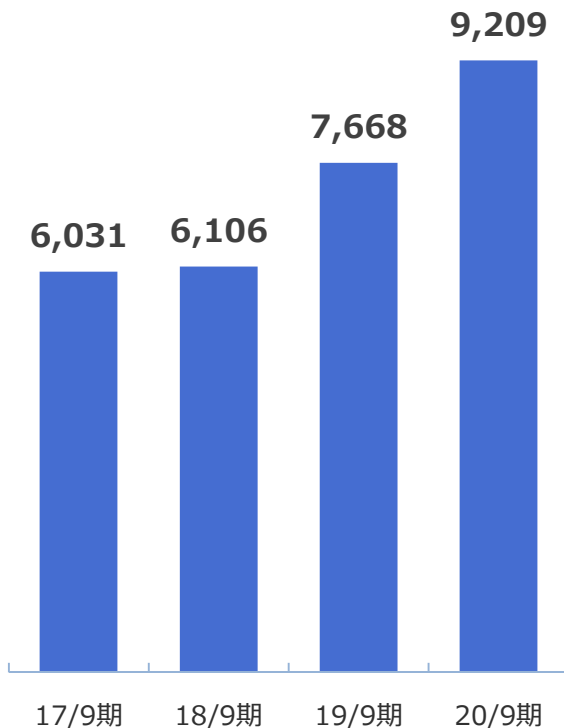
(単位:百万円)	19/9期			20/9期			
	金額	構成比	前年同期比	金額	構成比	前年同期比	期初予想
売上高	6,335	100.0%	+34.8%	7,444	100.0%	+17.5%	6,500
売上総利益	2,129	33.6%	+16.8%	2,466	33.1%	+15.8%	—
販管費	1,462	23.1%	+3.4%	1,608	21.6%	+10.0%	—
営業利益	667	10.5%	+63.0%	857	11.5%	+28.5%	680
経常利益	720	11.4%	+59.9%	907	12.2%	+26.0%	730
親会社株主に帰属 する四半期純利益	495	7.8%	+64.2%	659	8.9%	+32.9%	500
受注高	7,668	—	+25.6%	9,209	—	+20.1%	—
受注残	13,489	—	+37.8%	14,651	—	+8.6%	—

受注高・売上高・受注残の推移

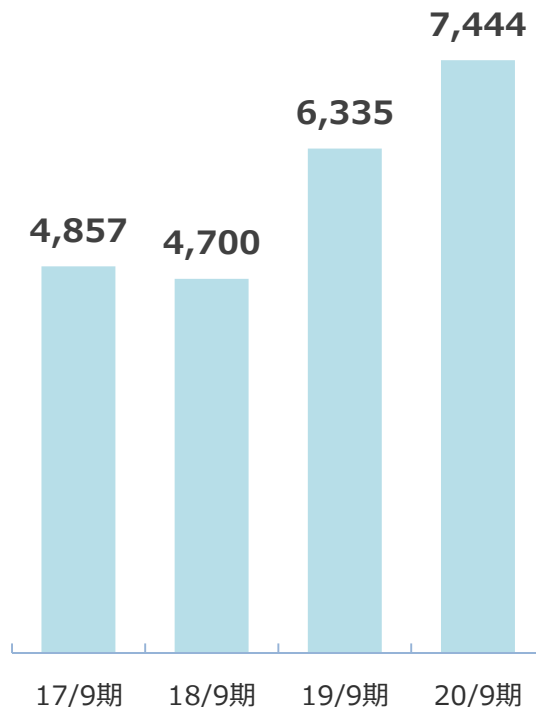
■ 受注高、売上高、受注残、それぞれ過去最高を更新

- ・ 公共向けBPOサービスにおいて複数年契約の案件を獲得
- ・ 金融機関向け個人ローン業務支援システム「SCOPE」とローンweb受付システム「WELCOME」を組み合わせた提案が評価され受注獲得に寄与

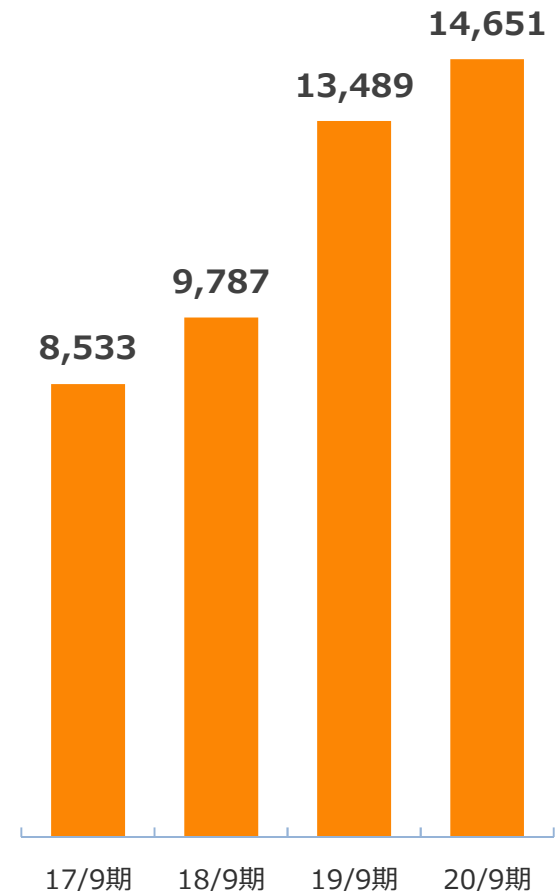
■ 受注高 (単位:百万円)



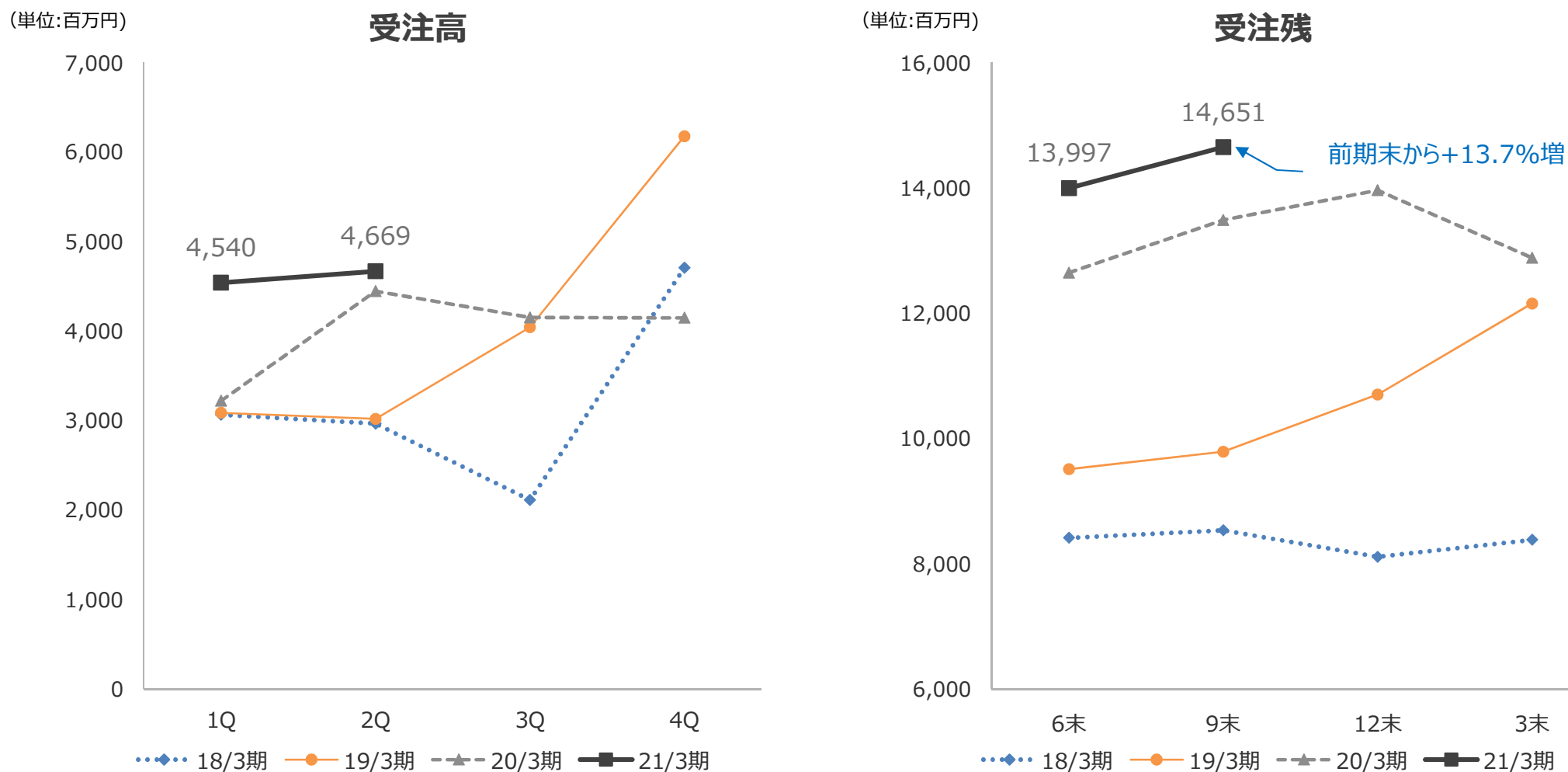
■ 売上高 (単位:百万円)



■ 受注残 (単位:百万円)



四半期毎の受注高・受注残の推移



単位:百万円	1Q	2Q	3Q	4Q
18/3期	3,066	2,965	2,112	4,707
19/3期	3,087	3,019	4,043	6,179
20/3期	3,221	4,446	4,152	4,148
21/3期	4,540	4,669		

単位:百万円	6末	9末	12末	3末
18/3期	8,412	8,533	8,110	8,380
19/3期	9,509	9,787	10,702	12,155
20/3期	12,647	13,489	13,963	12,885
21/3期	13,997	14,651		

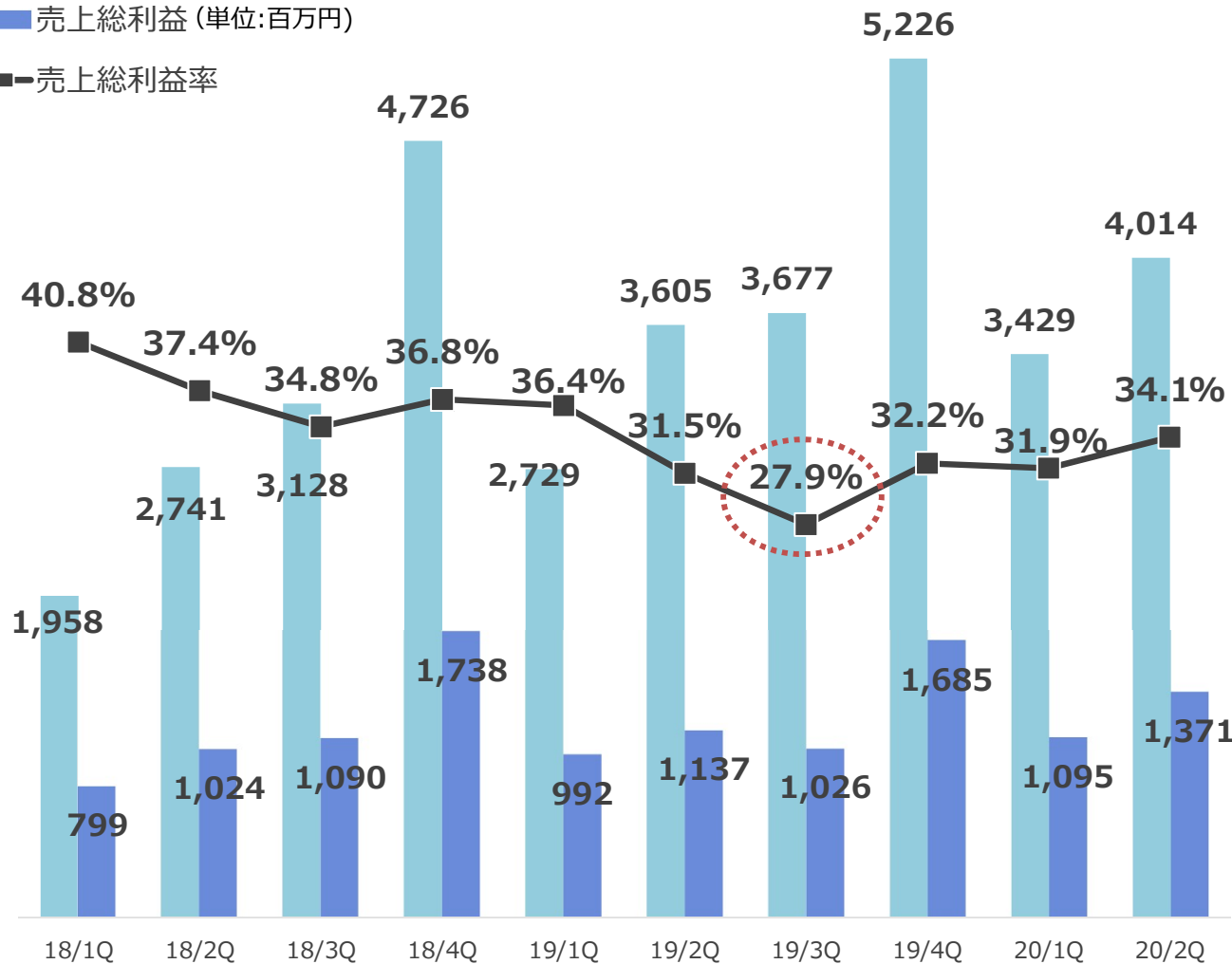
四半期毎の売上総利益率の推移

- 売上総利益率は前期第3四半期に底を打ち順調に回復
前年同期比2.6ポイント上昇

■ 売上高 (単位:百万円)

■ 売上総利益 (単位:百万円)

■ 売上総利益率



上期に取り組んだ 売上総利益率のテコ入れ施策

- ① 組織・体制変更による開発部門の強化
- ② 品質目標を設定し、パートナー会社を選別
- ③ 準委任契約の内容精査

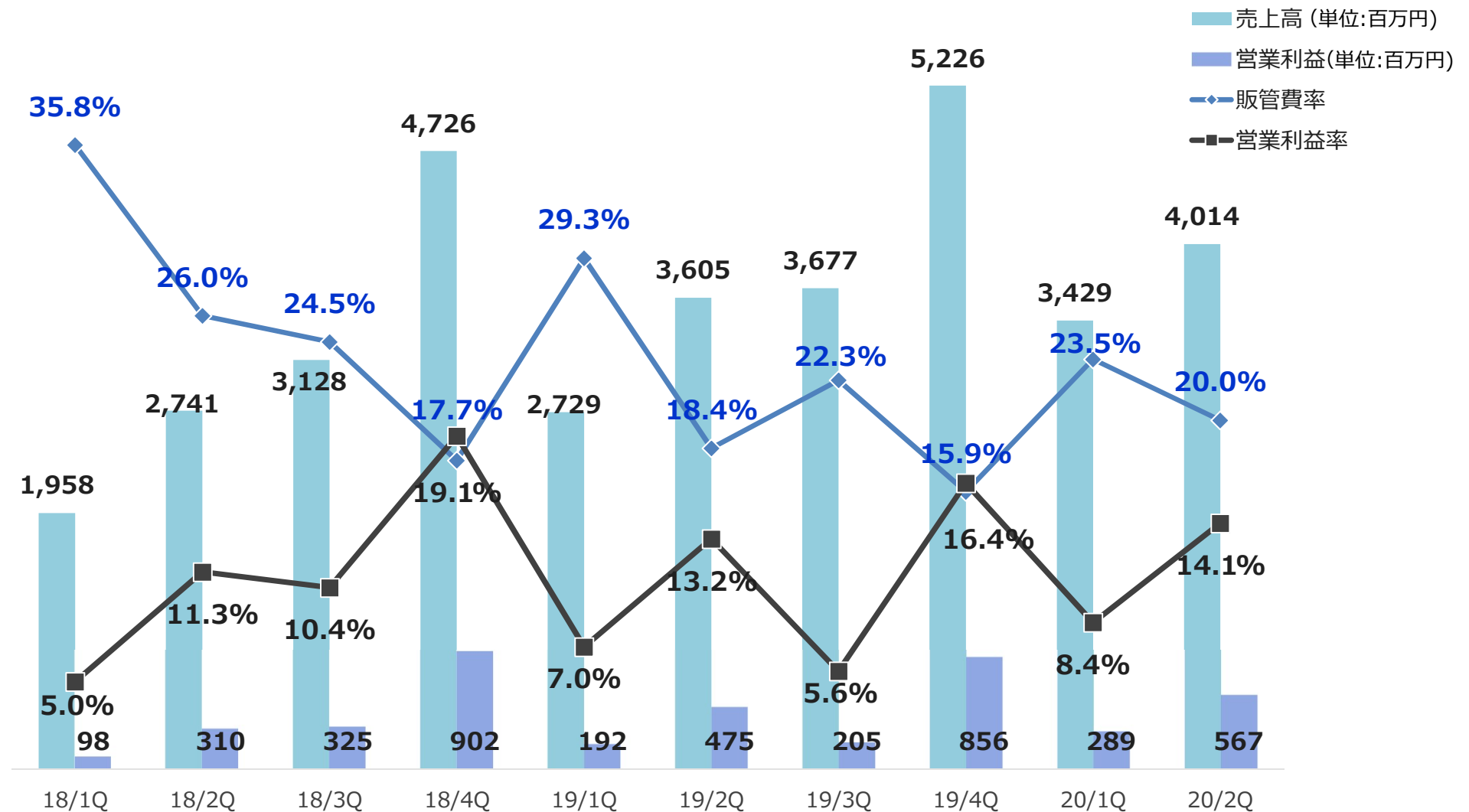


外注加工費の多い前期仕掛案件の
影響があったものの、施策の効果等により
売上総利益率は前年同期を上回る

四半期毎の販管費率と営業利益率の推移

■ 営業利益率は前年同期に対し0.9ポイント上昇

- ・ 当上期はリモートワークの実施やWebセミナーの活用等、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響を上手く利用し、生産効率の向上や働き方改革の推進により販管費をコントロール

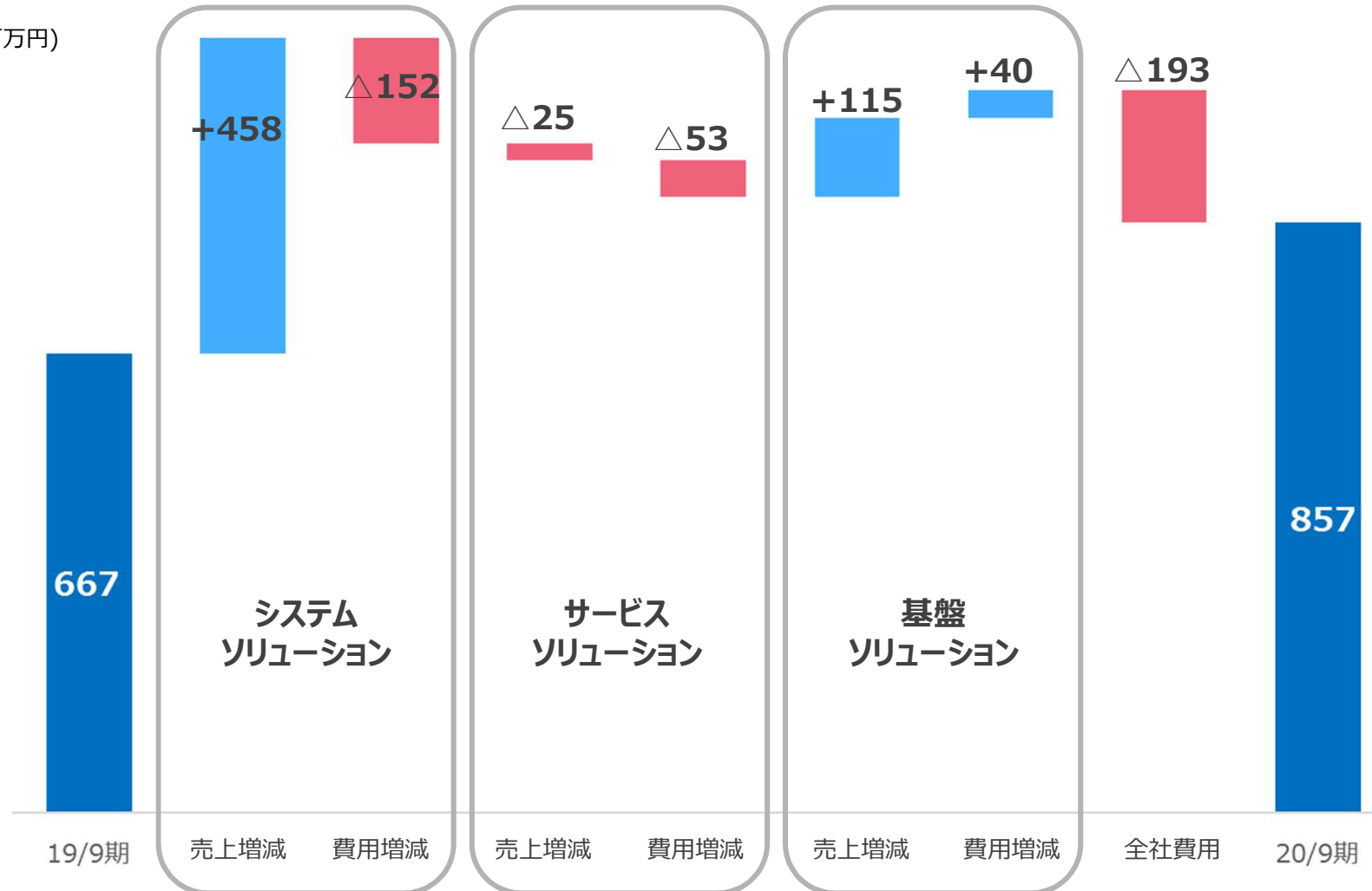


営業利益の増減分析



■ システムソリューションおよび基盤ソリューションの増収効果により増益

(単位:百万円)

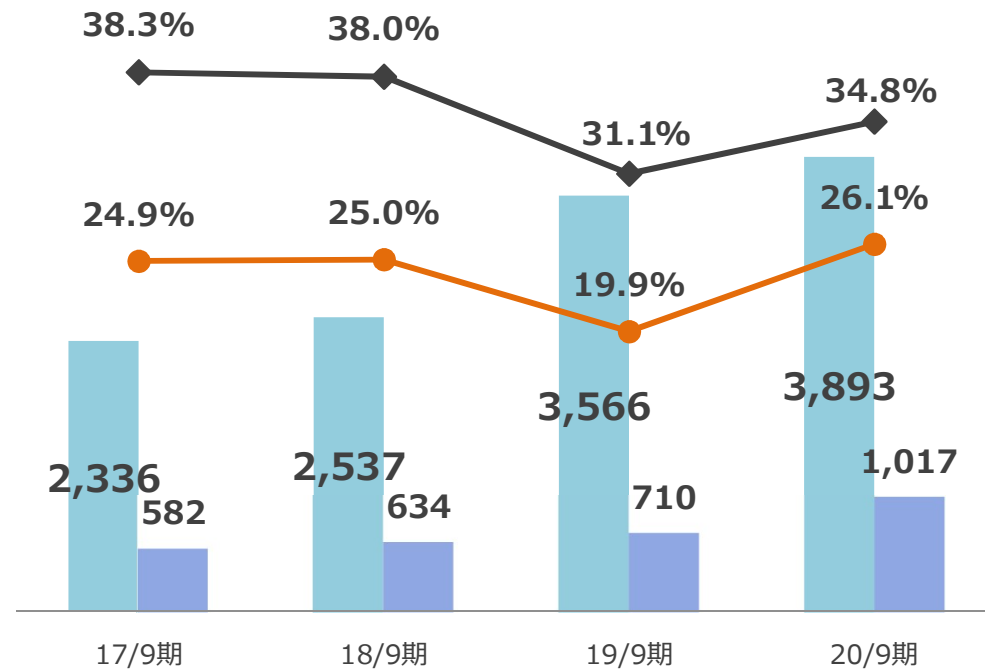


1. 2021年3月期第2四半期 事業別の概況



【1】システムソリューションの業績

■ 売上高 (単位:百万円)
 ■ 営業利益 (単位:百万円)
 ◆ 粗利率
 ● 営業利益率



(単位:百万円)	17/9期	18/9期	19/9期	20/9期	前年同期比
受注高	3,662	3,543	4,381	4,782	+9.2%
受注残	5,346	6,609	8,586	8,004	△6.8%

■ 売上高 (前年同期比 +9.2%)

- 前期末までに積み上げた受注残が売上に寄与
- 金融機関向けの大型案件が寄与
- 一方、新型コロナの影響により、CTIシステムやアンチ・マネーロンダリング (AML) システムの一部案件で下期に期ズレ発生

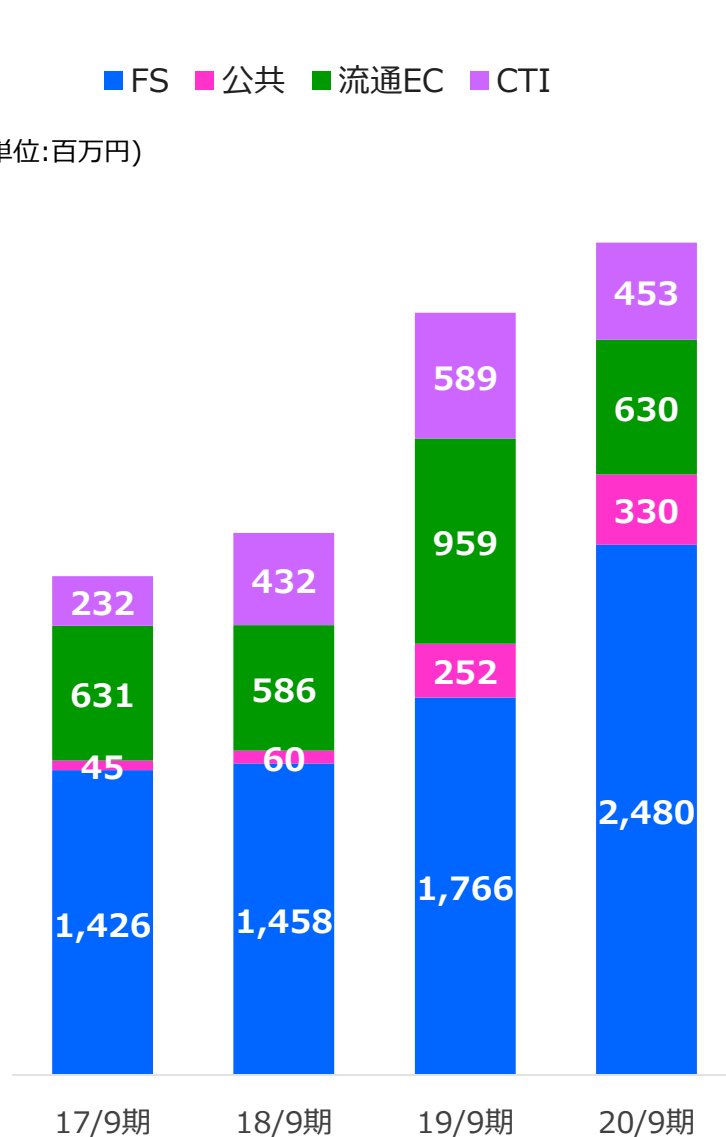
■ 営業利益 (前年同期比 +43.2%)

- 前期の原価率上昇の主な要因となった法対応関連の仕掛案件は終了
- ノンバンク向け大型案件での低採算があったものの、外注加工費の精査等により粗利率が回復
- リモートワークの実施、ZOOM等を利用したWeb会議・セミナーの開催等、生産効率の向上により販管費率が低下



【1】システムソリューション:分野別の売上高

■ FS ■ 公共 ■ 流通EC ■ CTI
(単位:百万円)



CTI
システム

前年同期比
△**23.2%**

「ロボティックコール」（自動受架電システム）は引き続き好調

一方で新型コロナの影響により、コールセンターを中心とする既受注の一部案件で納期遅延が発生

流通・
eコマース
システム

前年同期比
△**34.3%**

法対応等、前期にあった特需の反動

さらに、新型コロナの影響により百貨店や専門店等の一部案件で納期遅延が発生

公共
システム

前年同期比
+**31.0%**

滞納管理システムや学務支援システムの受注増による受注残が売上に寄与

フィナンシャル
システム

前年同期比
+**40.4%**

個人ローン業務支援システム「SCOPE」とローンweb受付システム「WELCOME」を組み合わせた販売が好調

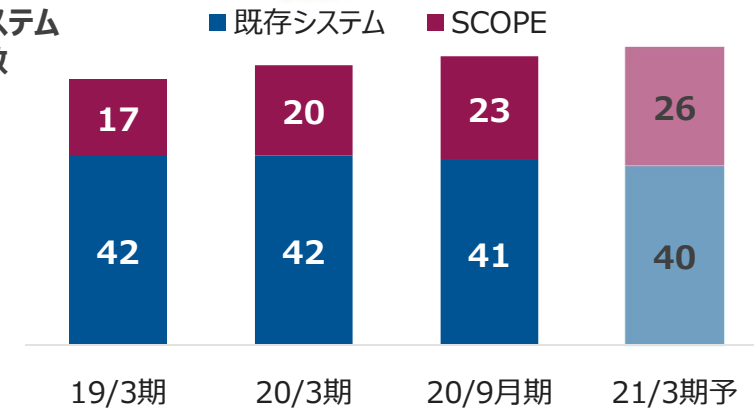
既存顧客のシステム更改対応、および前期末受注残が売上に寄与。また新規大型案件が稼働

【1】システムソリューション:主な事業の状況

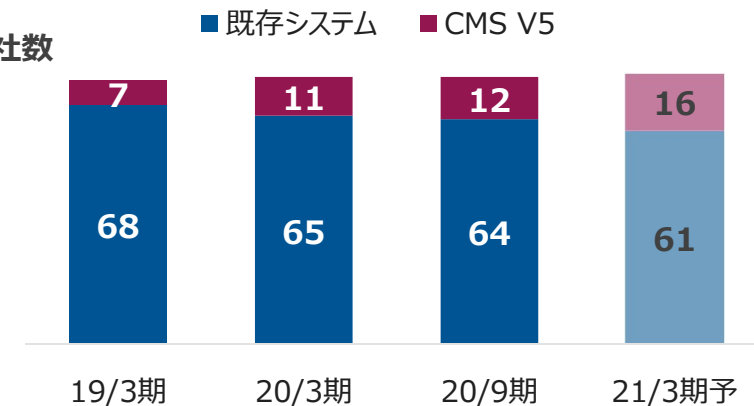
■ 金融機関向けソリューション

- 個人ローンの申込受付から契約書作成まで一連の流れを全体管理できる「SCOPE」への切替・新規販売が好調を維持
新型コロナの影響により「非対面」での業務対応需要が増え、ローンweb受付システム「WELCOME」の引き合いが増加。「SCOPE」と「WELCOME」を組み合わせた提案が評価され、受注獲得に寄与
- 金融機関における債権を一元管理する「CMS」は、地方銀行のシェアが7割超
「ロボティックコール」の利用により自動化を推進
- 地方銀行の貸出残高上位10行はすべて当社システムを採用

当社審査システム
利用社数



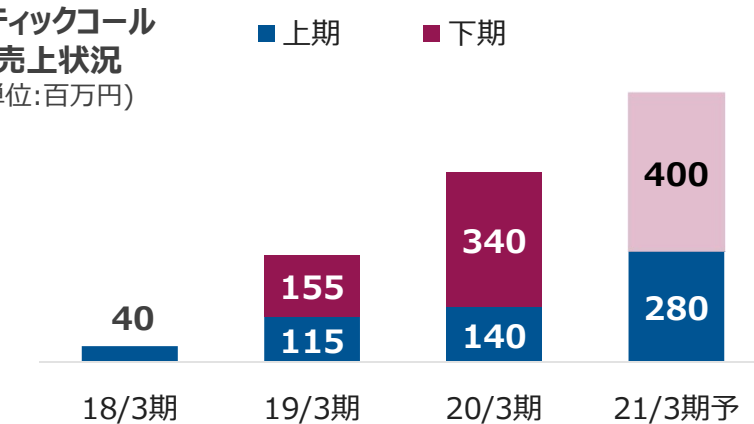
CMS 利用社数
Collection Management system



■ コールセンター向けソリューション

- 「ロボティックコール」は、クレジットカード会社やリース会社から新規受注を獲得
新型コロナの影響により、一部の受注が下期に期ズレしたものの好調を維持

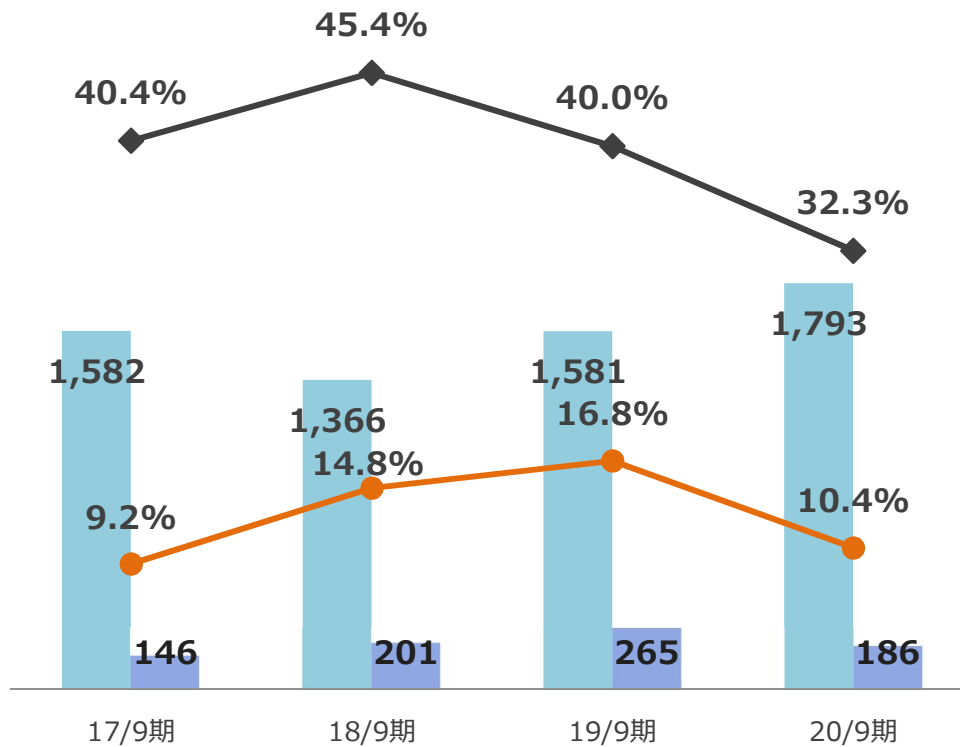
ロボティックコール
の売上状況
(単位:百万円)





【2】サービスソリューションの業績

■ 売上高 (単位:百万円)
 ■ 営業利益 (単位:百万円)
 ◆ 粗利率
 ● 営業利益率



(単位:百万円)	17/9期	18/9期	19/9期	20/9期	前年同期比
受注高	1,259	1,431	1,539	2,608	+69.4%
受注残	2,275	2,021	3,183	4,675	+46.9%

■ 売上高 (前年同期比 +13.4%)

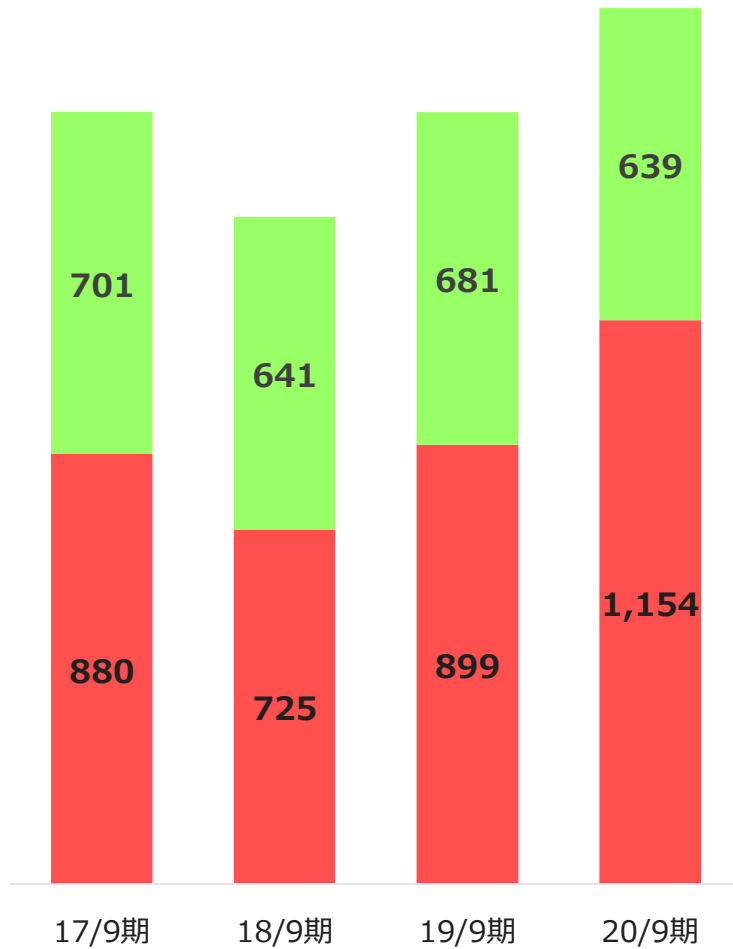
- ・ 主に政令市・中核市のBPOサービスが増加
- ・ 前期末の受注残が売上に寄与
- ・ 一方、新型コロナの影響により、債権管理に伴う居住確認等の調査業務を行う連結子会社において、主要顧客から一部調査業務の受託が一時的に休止・延期となり減収
- ・ インフラ関連の設置作業等が新型コロナの影響により減少

■ 営業利益 (前年同期比 △29.9%)

- ・ BPOサービスの新規稼働案件において、業務立ち上げ経費の発生により上期は低粗利となったが、効率的な人員配置等により下期は改善する見込み
- ・ 大型ハードウェア保守契約の終了に伴う利益減
- ・ 減収による減益
 - インフラ関連設置作業等
 - 連結子会社における調査業務の受託

【2】サービスソリューション:分野別の売上高

■ 公共BPO ■ TS
(単位:百万円)



テクニカル
サポート

前年同期比
△6.3%

一部の大型ハードウェア保守契約の終了による影響
また、新型コロナの影響によりインフラ関連の設置
作業等が減少

公共
BPO

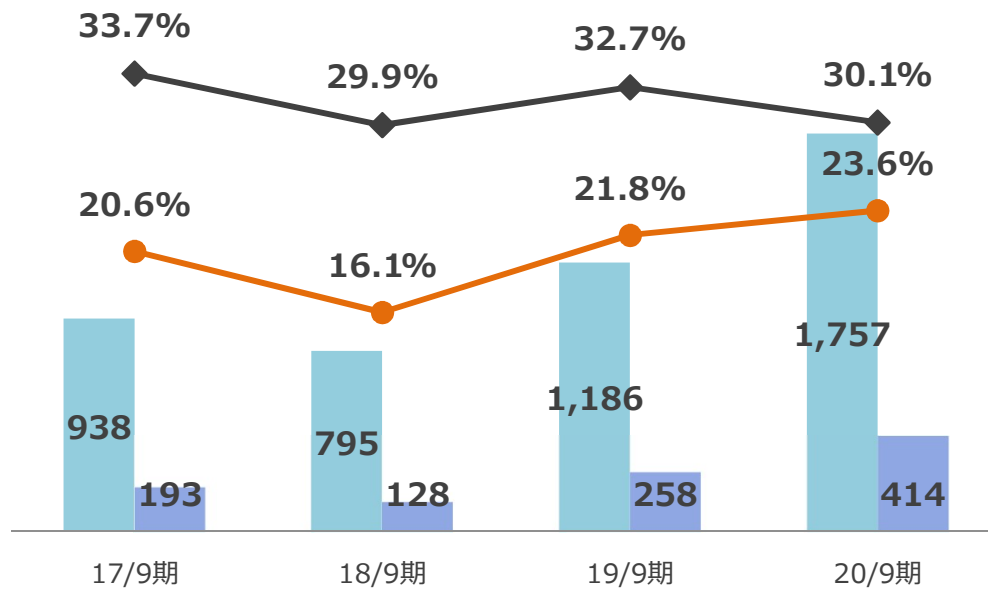
前年同期比
+28.3%

前期末の受注残が売上に寄与
基幹ベンダーや地域Slerとの協業により、新規受注
や新規案件を獲得



【3】基盤ソリューションの業績

■ 売上高 (単位:百万円)
 ■ 営業利益 (単位:百万円)
 ◆ 粗利率
 ● 営業利益率



■ 売上高 (前年同期比+48.1%)

- マルチ決済端末「iRITSpay決済ターミナル」の納入による売上増

■ 営業利益 (前年同期比+60.1%)

- 増収による増益
- 戦略的価格で受注した決済端末の売上計上により粗利率が低下したものの、新型コロナの影響による基盤構築作業の延伸等により、販管費率が低下し営業利益率は上昇

(単位:百万円)	17/9期	18/9期	19/9期	20/9期	前年同期比
受注高	1,109	1,132	1,748	1,819	+4.1%
受注残	911	1,155	1,719	1,971	+14.6%



【3】基盤ソリューション:キャッシュレス決済事業の状況

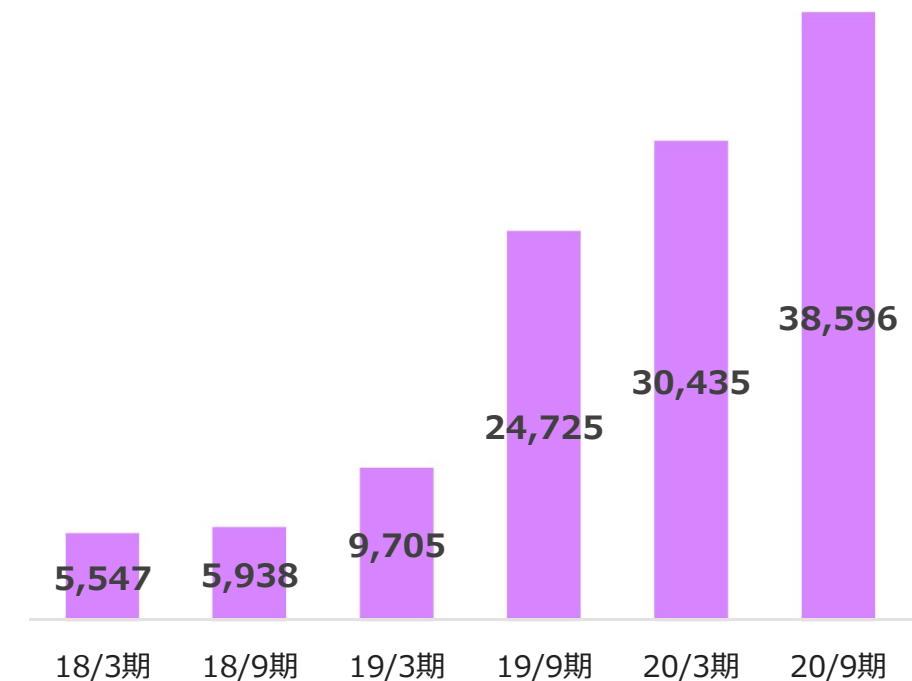
■ キャッシュレス／マルチペイメント需要を追い風に、大手地方銀行・カード会社等のアクワイアラへの販売を拡大中

- 琉球銀行／千葉銀行をビジネスモデルとしてキャッシュレス決済ビジネスへの参入を検討している地方銀行へ提案
- 大手カード会社3社の出資により設立されたクレジットカード決済代行会社より受注を獲得



iRITSpay決済ターミナルの受注累計台数

(単位:台)



● 新型コロナウイルス感染症の拡大による影響

当社のマルチ決済端末「iRITSpay決済ターミナル」は台湾企業 (Castles Technology, Co.,) より仕入れています。1月～3月の間、部品の一部を生産している中国工場が生産停止となったことを受け、入荷が一時的に遅れましたが、4月以降、入荷はほぼ計画通りに戻っており、上期の影響は軽微となりました。

2. 第2次中期経営計画 主な施策の進捗状況

中期経営計画最終年度の方針

■ 第2次中期経営計画の基本方針と目標 (2018年5月公表)

事業基盤を固め、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



今期の最重要課題は、利益率の改善

具体的な取り組み

- 外注費の精査、適切な原価管理
- 営業活動の強化（適切な提案販売、適正な値引き）
- プロジェクト管理の向上、品質管理の強化
- 戦略的受注案件の進捗管理および波及効果の検証

取り組みの効果は、
当上期に表れてきており、
利益率の改善に向け
引き続き各施策を推進

主な施策の進捗状況

1. 強い事業領域での 競争力維持	主力のフィナンシャル事業の 成長維持	地方銀行上位10行全てにおいて当社システムを採用 地方銀行一行当たりの当社システム平均導入数は大幅に上昇 18/3期:2.8システム ➡ 20/9期現在:5.1システム	
	公共向け事業の拡大	滞納管理・学務支援システムは政令市・中核市規模を中心に、セールスを強化。BPOサービスは実績を積み重ね、複数年契約の獲得・コスト削減の推進等で事業を拡大 18/3期:24都道府県・75団体導入 ➡ 20/9期現在:28都道府県・103団体導入	
2. 戦略商品の販売拡大	キャッシュレス決済事業の拡大	キャッシュレス／マルチペイメント需要を追い風に、地方銀行・クレジットカード会社等のアクワイアラ販売戦略で事業を拡大中 「非接触」「非対面」サービスへの取組み、さらなる機能面の強化で一層の事業成長を目指す	
	業務自動化ソリューションRPA	企業の業務自動化ニーズは多種多様。当社が提供するNICE社のRPAツール「全自動ロボ」「半自動ロボ」は自動化レベルが高いことから、販売計画を再考	
3. 新しい市場の開拓	アンチ・マネーロンダリング (AML) システムの販売開始	第四次FATF（金融活動作業部会）対日相互審査の評価・指摘を踏まえAMLのニーズが高まると予想していたが、審査結果の公表が遅延。地方銀行を中心に受注活動を行うものの当初計画を下回る	
	M&Aの推進	2019年4月に株式会社イーブを完全子会社化 M&A案件の持ち込みは多いものの実現に至らず、継続して調査・検討を行う	
4. 新技術の獲得・展開	自動受架電システム 「ロボティックコール」の事業拡大	コロナ禍で「非接触」「非対面」の販売ターゲットである、ノンバンク・大手地方銀行を中心に受注を獲得し音声テキスト化を組み合わせ好調を維持	

3. 2021年3月期業績見通し

新型コロナウイルス感染症の影響について



■ 当下期の事業活動への影響

- ・ コロナ禍で業績の悪化、厳しい事業環境が続く流通・小売業、飲食業、旅行業等において、ITシステム投資に関する要件の見直し、優先順位の変更、投資判断の先送りによる受注減

■ 影響の長期化による懸念事項

- ・ 国内外経済の混迷、国内景気の一層の悪化により、幅広い業種において企業のシステム投資が抑制される
- ・ 新型コロナによる外出自粛の再要請等による、システム開発各工程でのスケジュールの延伸
- ・ 対面営業活動の自粛により競合他社の動向やシステム開発ニーズ等の情報入手への制約
- ・ 次世代通信規格による商用サービス拡大の遅れ
- ・ システム開発および保守対応拠点の分散化対応と業務管理・セキュリティ対策の確立

■ 新たな収益機会

- ・ 「非接触」「非対面」「自動化」をキーワードに、新たなシステム需要の拡大に期待
- ・ 決済端末の新たな機能の開発、サービス強化によるキャッシュレス決済事業の拡張
- ・ 行政のデジタル化への取組みによる、自治体での業務システム導入の推進、BPOサービスの拡大
- ・ M&Aの推進による事業構造の再構築、新たなビジネス機会の獲得

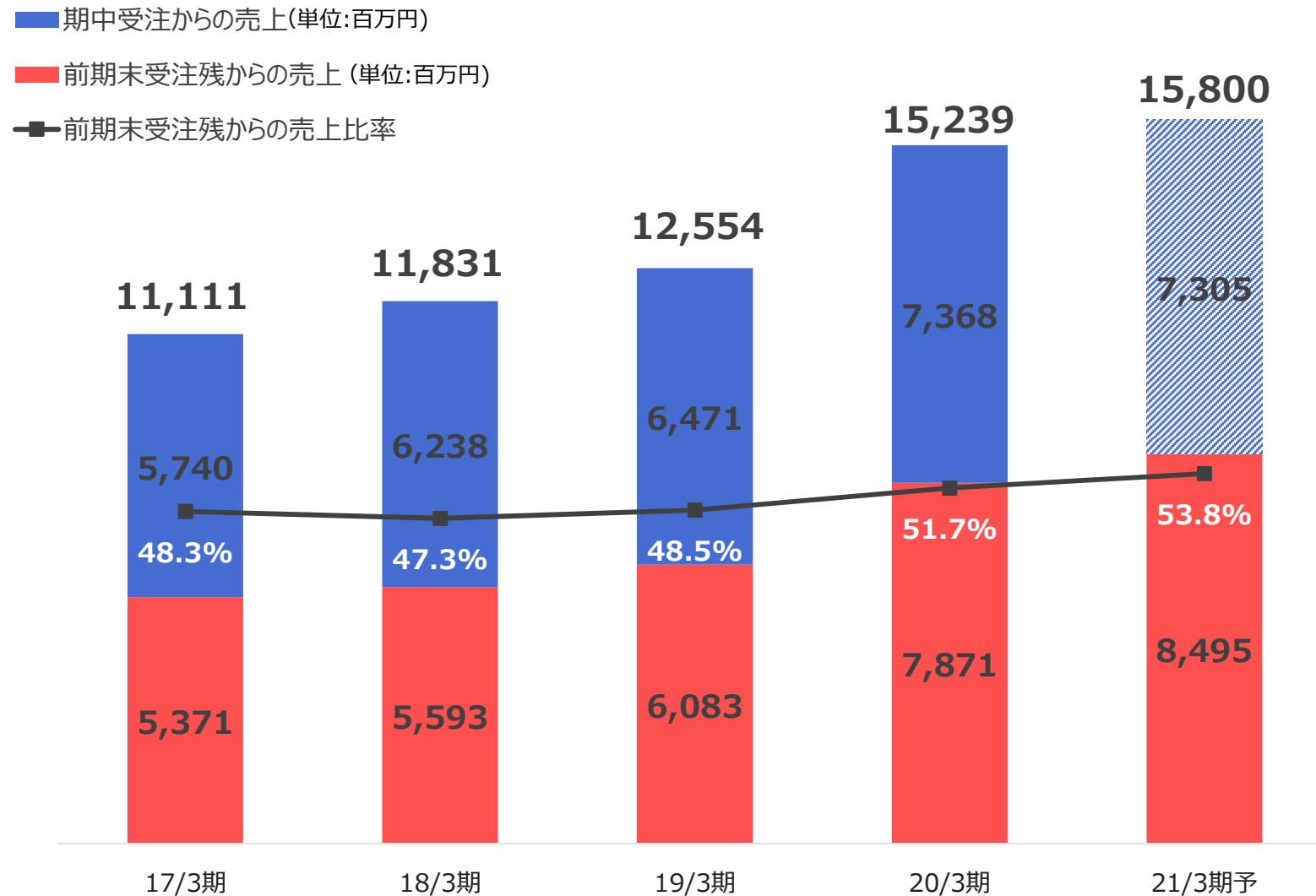
連結業績見通し

- 上期の業績を踏まえ、期初予想を上方修正
コロナ禍における新たな需要への対応により増収増益を目指す

(単位:百万円)	20/3期				21/3期 計画			
	金額	構成比	前期比	上期 進捗率	金額	構成比	前期比	上期 進捗率
売上高	15,239	100.0%	+21.4%	41.6%	15,800	100.0%	+3.7%	47.1%
売上総利益	4,840	31.8%	+4.0%	44.0%	5,100	32.3%	+5.4%	48.4%
販管費	3,112	20.4%	+3.2%	47.0%	3,250	20.6%	+4.4%	49.5%
営業利益	1,728	11.3%	+5.5%	38.6%	1,850	11.7%	+7.1%	46.4%
経常利益	1,839	12.1%	+7.6%	39.1%	1,930	12.2%	+4.9%	47.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,232	8.1%	+7.3%	40.3%	1,300	8.2%	+5.5%	50.7%
受注高	15,969	—	△2.2%		17,500	—	+9.5%	
受注残	12,885	—	+6.0%		14,585	—	+13.2%	
ROE	9.9%	—	—		10.0%	—	—	

売上高と受注残からの売上推移

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、経済情勢・動向が不透明なものの高水準を維持した20/3期末の受注残をベースに安定した事業成長を目指す



報告セグメント別業績見通し

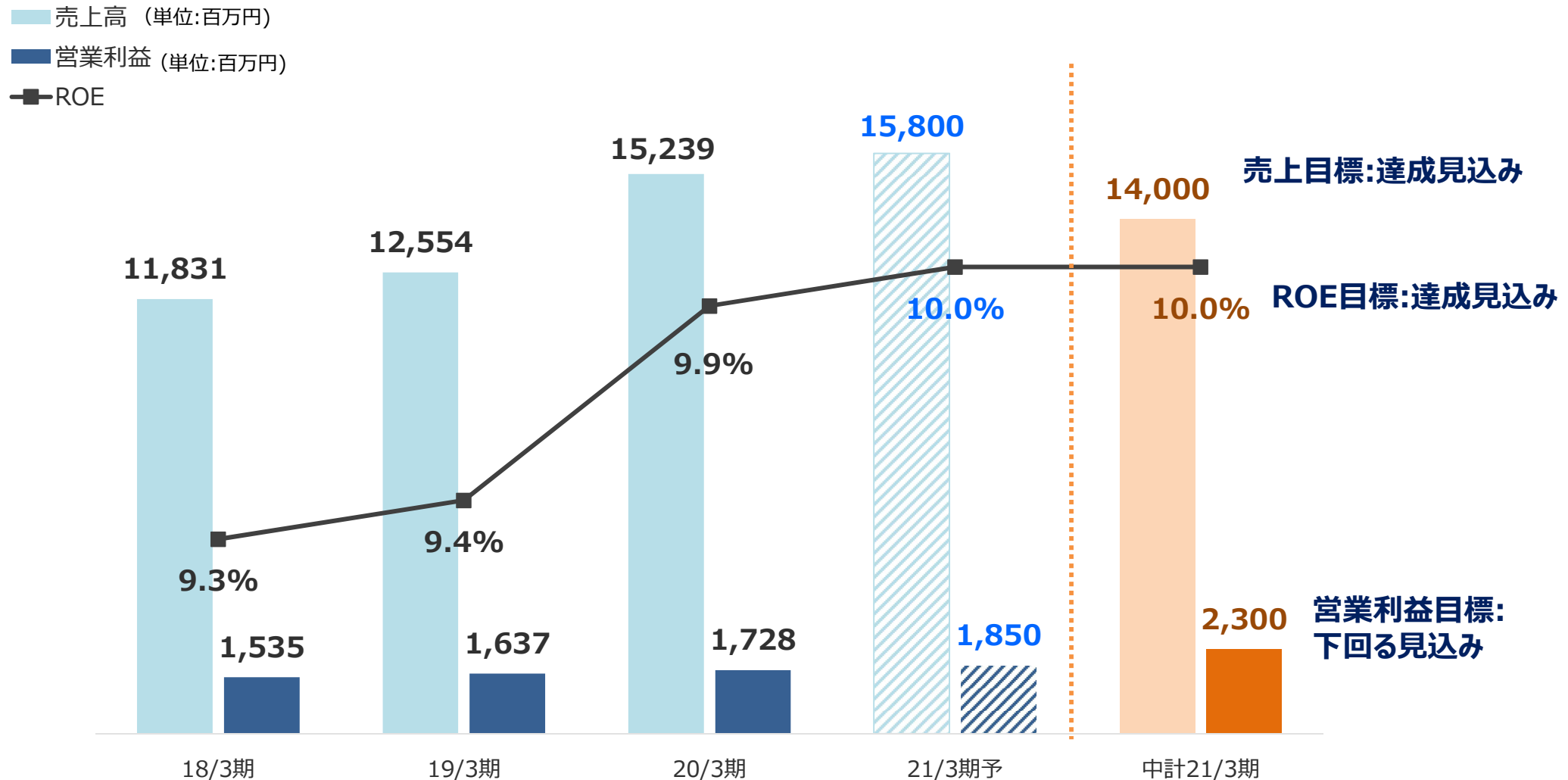
- 金融機関／公共向け事業およびキャッシュレス決済事業は好調を維持
 新型コロナの影響により、流通向け・CTIシステム事業は苦戦が見込まれる

(単位:百万円)		20/3期 実績	21/3期 計画	前期比	コメント
システム ソリューション	受注高	8,333	8,600	+3.2%	コロナ禍におけるIT投資意欲は、各業界の事業環境・業績により異なる 金融：「非接触」「非対面」をキーワードに需要増 公共：学校給食費の公会計化／業務効率化 Eコマース：巣ごもり消費等により需要増 流通：業績悪化によりIT投資の冷え込み
	売上高	8,988	9,100	+1.2%	
	セグメント利益	1,797	2,000	+11.3%	
サービス ソリューション	受注高	4,387	5,300	+20.8%	自治体向けBPOサービスは順調に拡大 居住確認等、調査業務の受託について 新型コロナの影響長期化により回復が遅れる
	売上高	3,475	3,700	+6.5%	
	セグメント利益	619	460	△25.7%	
基盤 ソリューション	受注高	3,248	3,600	+10.8%	新型コロナの影響が懸念されるものの、 マルチ決済端末「iRITSpay決済ターミナル」の 受注・売上拡大を見込む
	売上高	2,775	3,000	+8.1%	
	セグメント利益	597	680	+13.9%	

中期経営計画目標数値の達成状況



- 公共向けBPOサービス・キャッシュレス決済事業の積極的な事業展開による成長で売上は計画を大幅に上回る見込み。一方、売上総利益率の低下により営業利益は計画を下回る見込み



4. 参考資料

～プレスリリース一覧～



金融機関向けソリューション

京葉銀行様で、アイティフォーのパッケージシステム「SCOPE」が稼働
～無担保ローン審査業務の本部集中化への対応～（6月29日）

キャッシュレス決済ソリューション

決済プラットフォーム「iRITSpay」が「**TSUBASAちばぎんキャッシュレス加盟店サービス**」で採用（4月2日）

自治体窓口業務で当社のマルチ決済端末導入が拡大、窓口業務改革へ
～キャッシュレス化によるデータ化で、現金管理や出納業務を効率化～（5月19日）

コンタクトレス決済対応の無人販売用組み込み型決済端末の開発を開始
～セルフ決済のニーズが急増、今年度上期中の開発完了を目指す～（6月12日）

コンタクトセンターソリューション

在宅コンタクトセンターソリューションの提供を開始～コンタクトセンターの新しいワークスタイルを実現～（7月3日）

アイフル様がコンタクトセンターシステムを全面刷新、本格稼働を開始
～アイティフォーの複数システムの連携でトータルサポートを実現～（10月8日）

公共機関向けソリューション

就学援助システムの標準機能で、自治体独自の臨時給付金対応を実現
～**戸田市様**事例をご紹介、新型コロナ禍での迅速な支給で市民サービス向上へ～（7月9日）

小売業/EC事業者向けソリューション

CRM機能を強化したPOSソリューション「RITS-DX」を販売開始
～高度な顧客分析で販促強化、One to Oneマーケティングを実現～（7月7日）

米久様のカタログ通販システムを、ECサイト構築パッケージ「ITFOReC」で刷新
～カタログ通販とECとの注文情報を一元化～（8月19日）

基盤ソリューション

クラウド型ビデオ会議システム「Zoom」の取り扱い開始のお知らせ（5月15日）



本資料のお取り扱い注意事項

- 本資料は資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しており、当社がその実現を約束する趣旨のものではありません。
- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料の一切の権利は当社に属しており、方法・目的を問わず、無断で複製・転載を行わないようお願い申し上げます。