

2022年度 決算説明資料

2023年 5月11日（木）

〔証券コード：4743〕

株式会社アイティフォー
代表取締役社長 佐藤 恒徳



- 1. 2022年度決算**
- 2. 中期経営計画(2021~2023年度)の進捗**
- 3. 2023年度業績見通し**
- 4. 2023年度の取り組み**

1. 2022年度決算

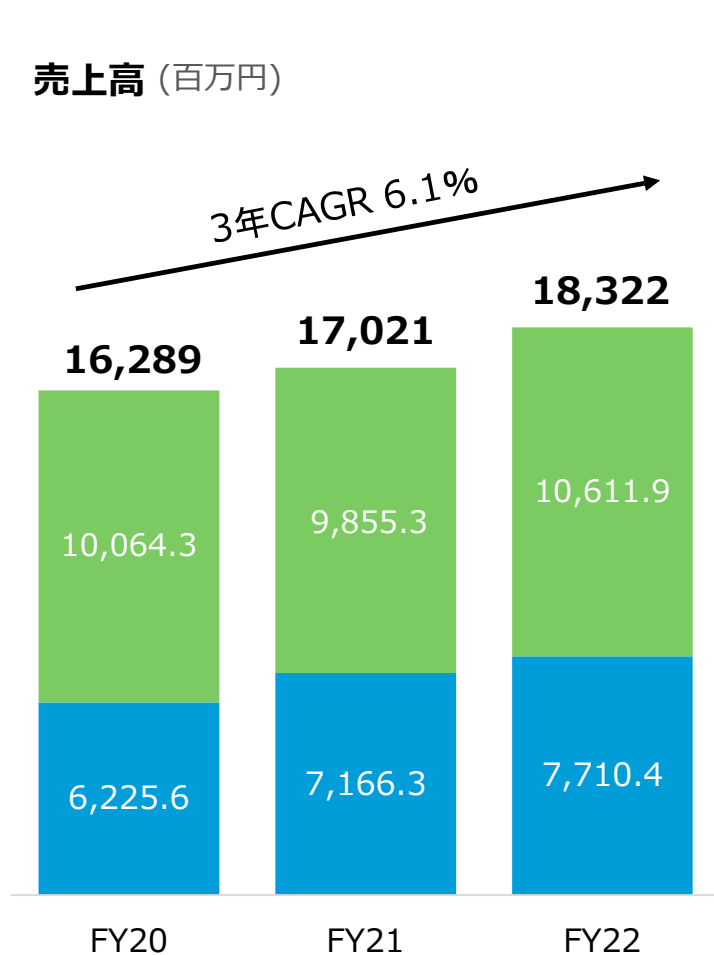
- 売上高・利益・受注高・受注残すべての項目で過去最高を更新
- 開発原価の低減・販管費の最適化により、営業利益の中計目標を1年前倒し達成

(百万円)	2021年度			2022年度			
	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	予想比
売上高	17,021	100.0%	+4.5%	18,322	100.0%	+7.6%	△1.0%
売上総利益	6,156	36.2%	+14.3%	6,734	36.8%	+9.4%	+4.0%
販管費	3,125	18.4%	△ 2.3%	3,517	19.2%	+12.5%	△2.3%
営業利益	3,031	17.8%	+38.6%	3,217	17.6%	+6.1%	+11.9%
経常利益	3,106	18.3%	+34.0%	3,278	17.9%	+5.5%	+11.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,112	12.4%	+25.5%	2,291	12.5%	+8.5%	+17.9%
受注高	17,548	-	△ 4.9%	18,567	-	+5.8%	△7.2%
受注残	15,055	-	+3.6%	15,300	-	+1.6%	△7.6%



- 非対面・非接触ニーズが堅調。通信関連のシステム強化需要も増加
- 「iRITSpay決済ターミナル」の入荷遅れも徐々に解消

売上高 (百万円)



システム開発・
販売

- 競争力の高い個人ローン業務支援システム「SCOPE」、Web受付システム「WELCOME」は順調に拡大
- 人材不足への対応として、大手ノンバンクにおけるロボティックコールの需要がさらに拡大
- レガシーなネットワーク機器の更改需要へも対応

リカーリング

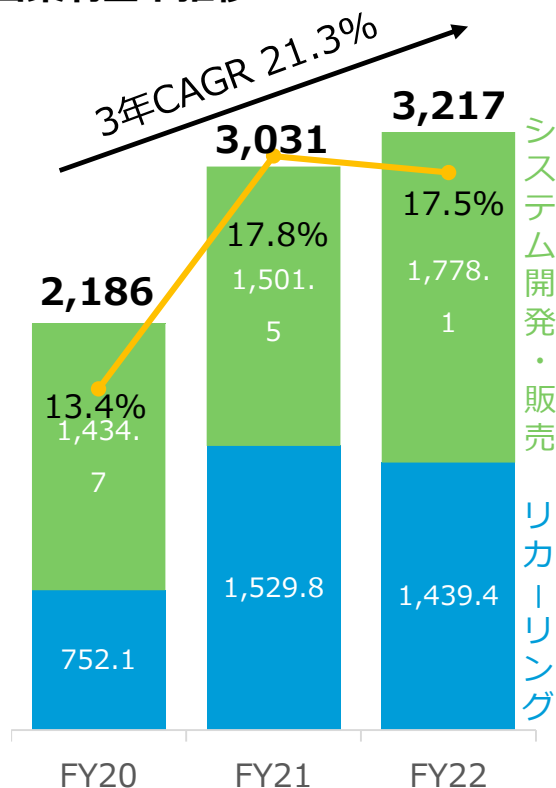
- BPOは政令市・中核市を中心に引き続き堅調
- 保守サービスや利用料もシステム販売増に伴い安定的に増加

営業利益の状況

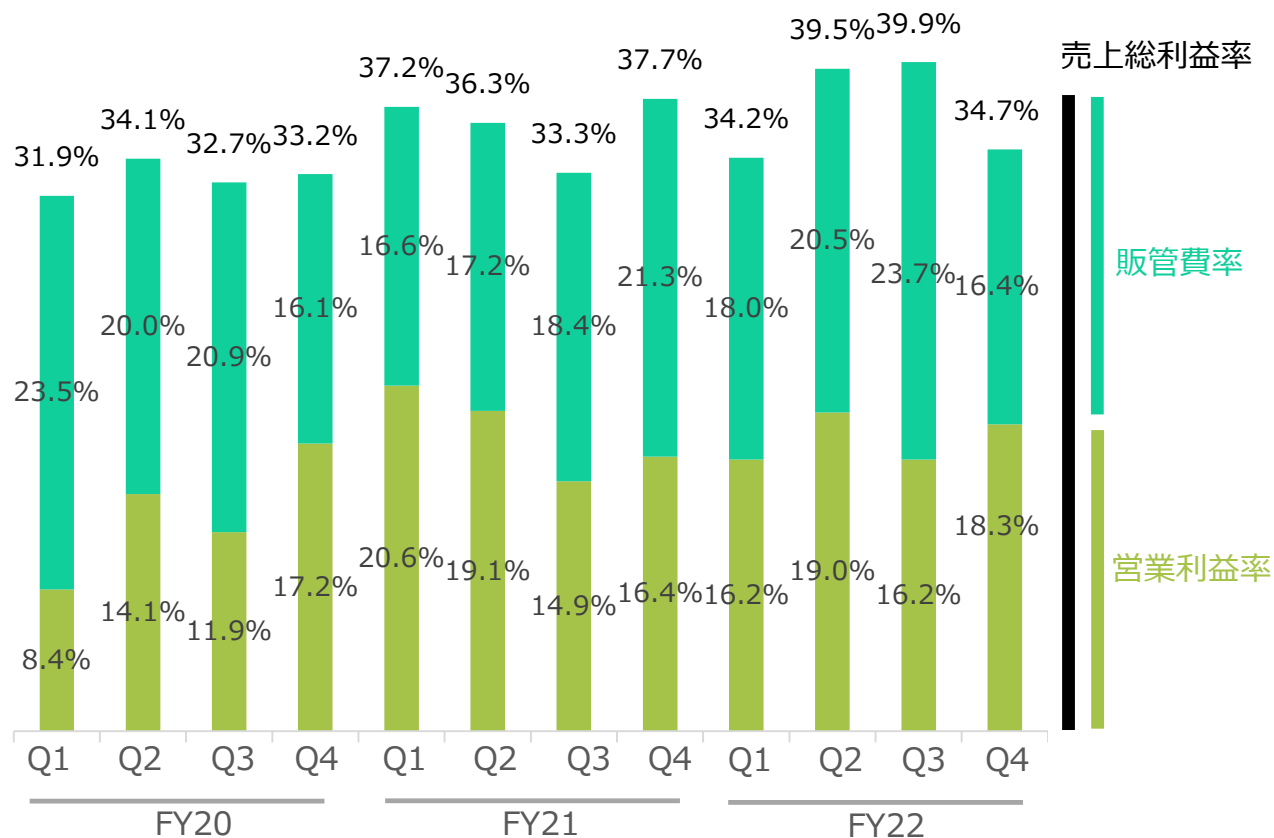


- 開発の内製化強化によりコストダウンとシステムの安定性を確保
- パッケージ中心のシステム販売により安定的な高収益基盤を堅持
- 円安と長期契約BPOの一部終了により利益率は若干低下

営業利益 (百万円)
営業利益率推移



四半期毎の推移

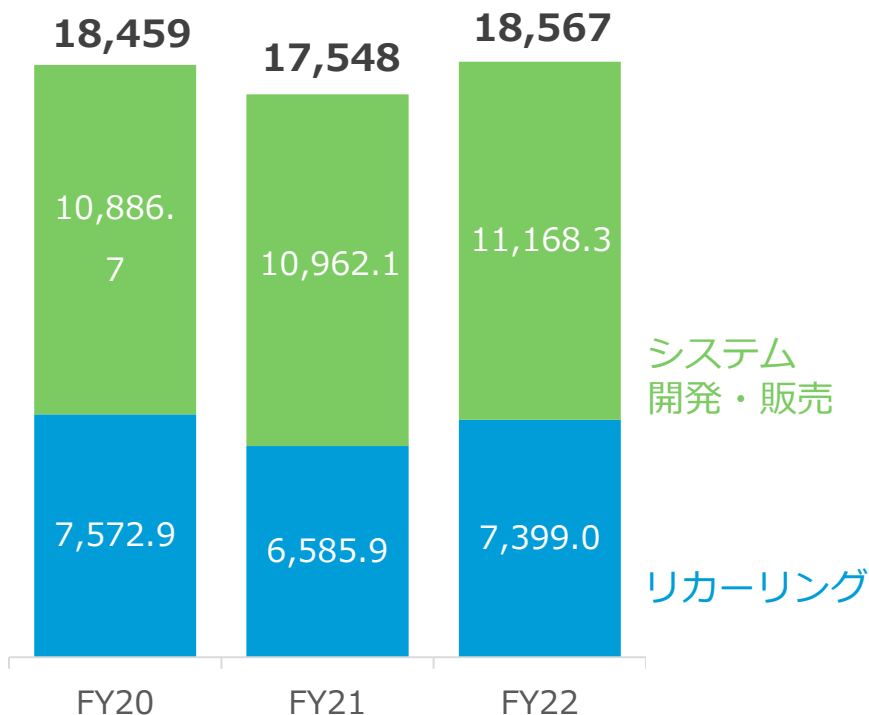


受注高の状況

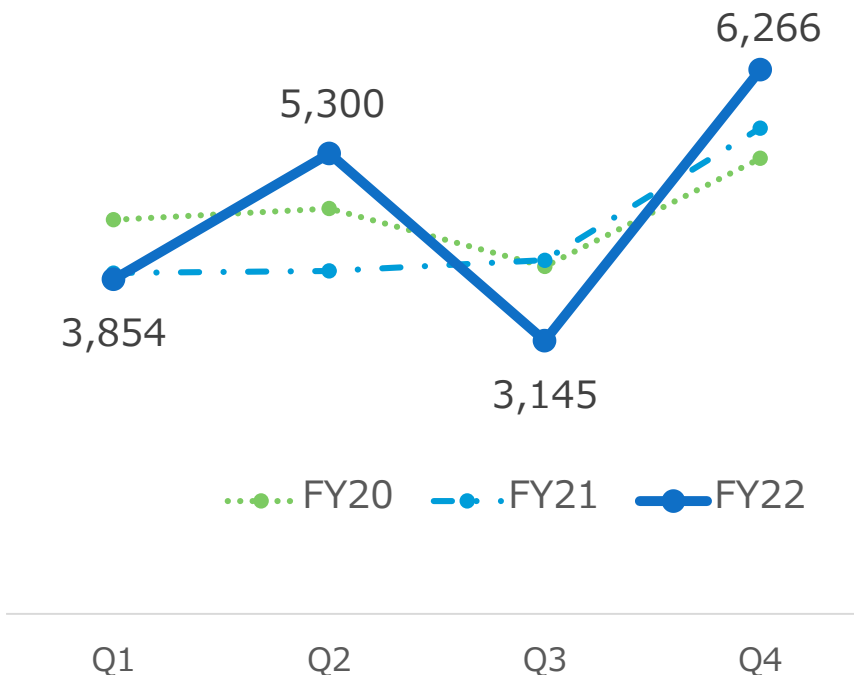


- 行動制限の緩和により営業活動やユーザー会が活性化、受注も回復基調
- 標準化対応の影響により公共事業のシステム開発・販売の受注は停滞

受注高 (百万円)



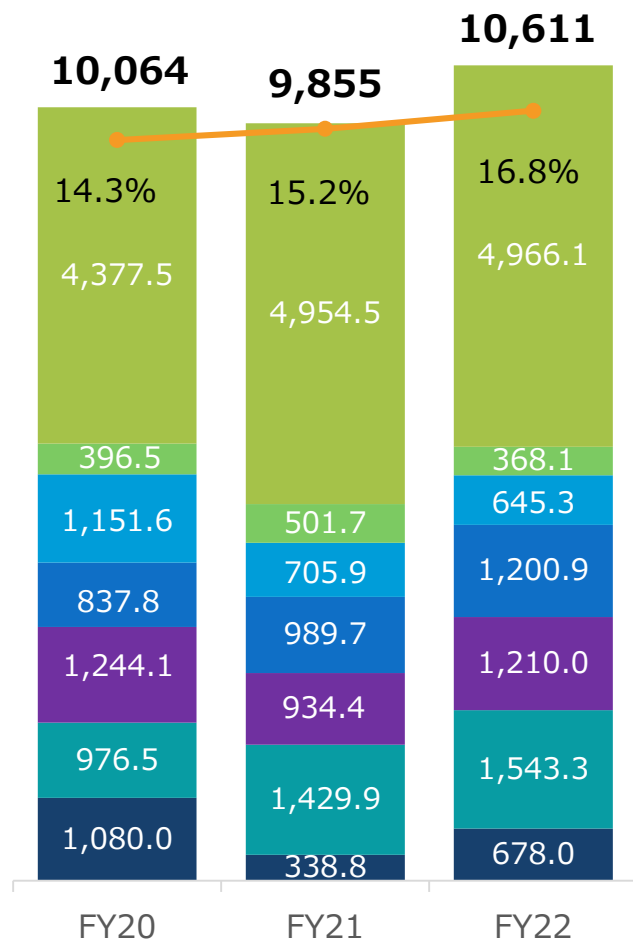
四半期毎の推移 (百万円)





分野別売上高と営業利益率

(百万円)



フィナンシャルシステム

- Web受付システムの「WELCOME」が地方銀行以外でも採用
- 地方銀行の関連会社への展開も好調

公共システム

- 総務省の指針である標準化対応の影響により停滞

流通ECシステム

- コロナ禍の影響により投資が低迷

CTIシステム

- 大手ノンバンクを中心にロボティックコールが好調

通信システム

- レガシーなシステム更改により増収

決済システム

- 決済ターミナル販売が堅調

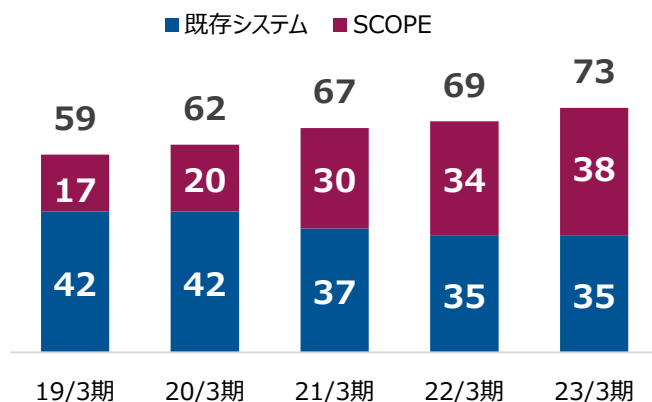
その他

- グループ会社などの業務が一部回復

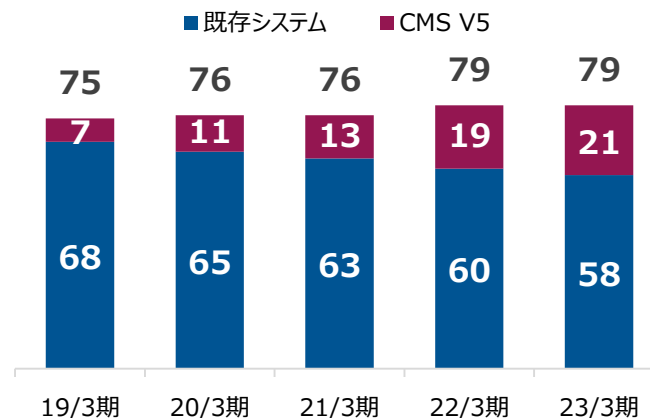


■ 金融機関向けソリューション

審査システム利用社数

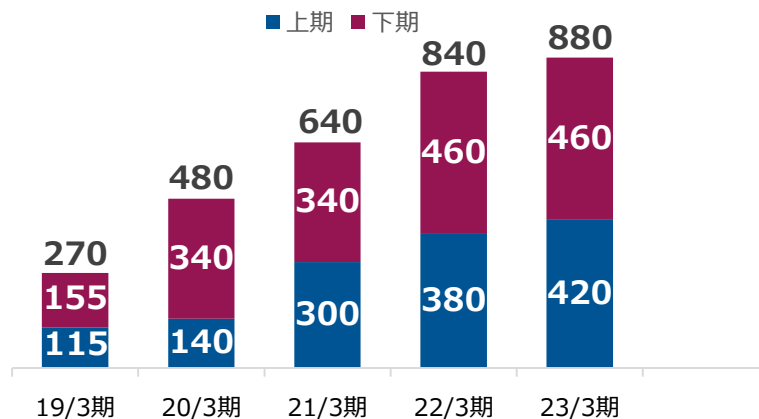


CMS 利用社数



■ 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の売上状況 (百万円)

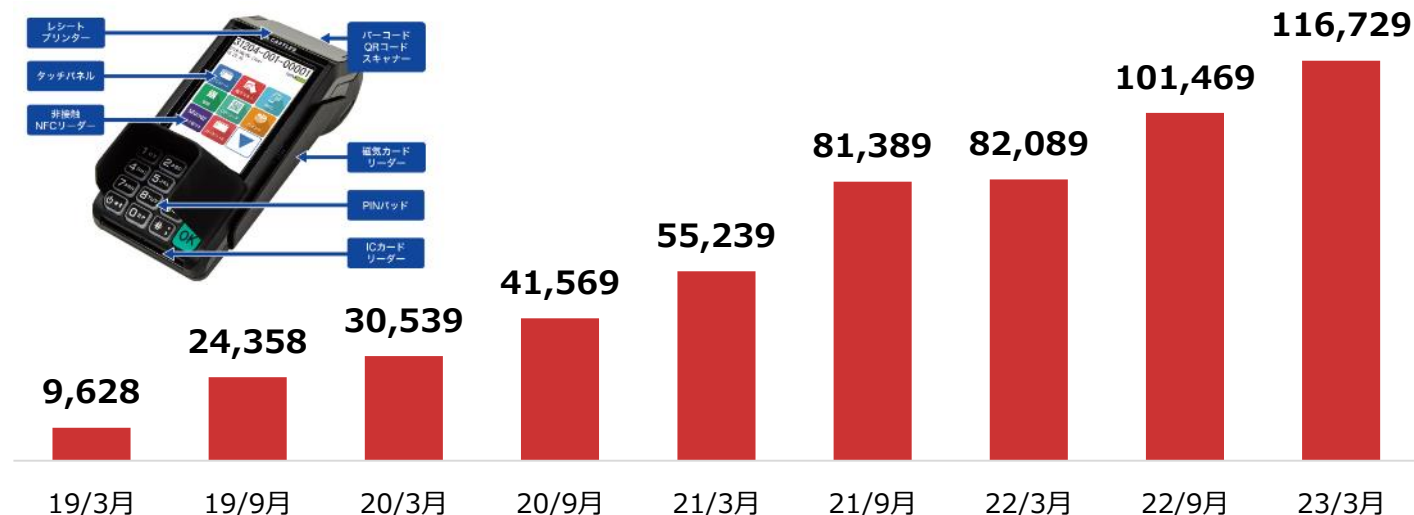




■ キャッシュレス決済事業

- 3Qまでは半導体不足による端末入荷の期ずれが発生していたが、4Qに期ずれがほぼ解消。受注も回復
- 2023年度以降の新機種投入の準備も並行して実施

iRITSpay 決済ターミナルの受注累計台数 (台)

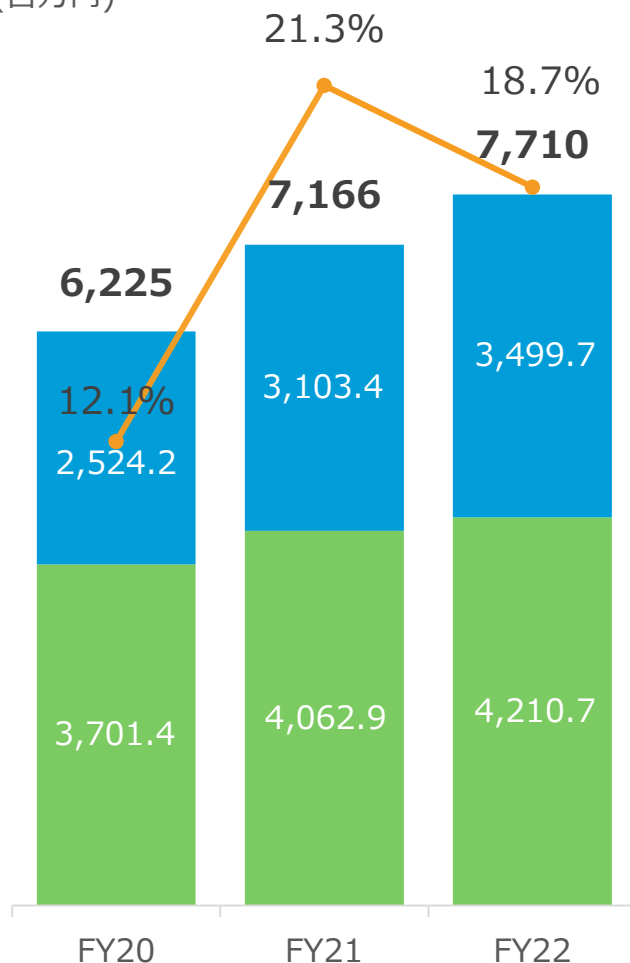


リカーリングセグメント：概況



分野別売上高と営業利益率

(百万円)



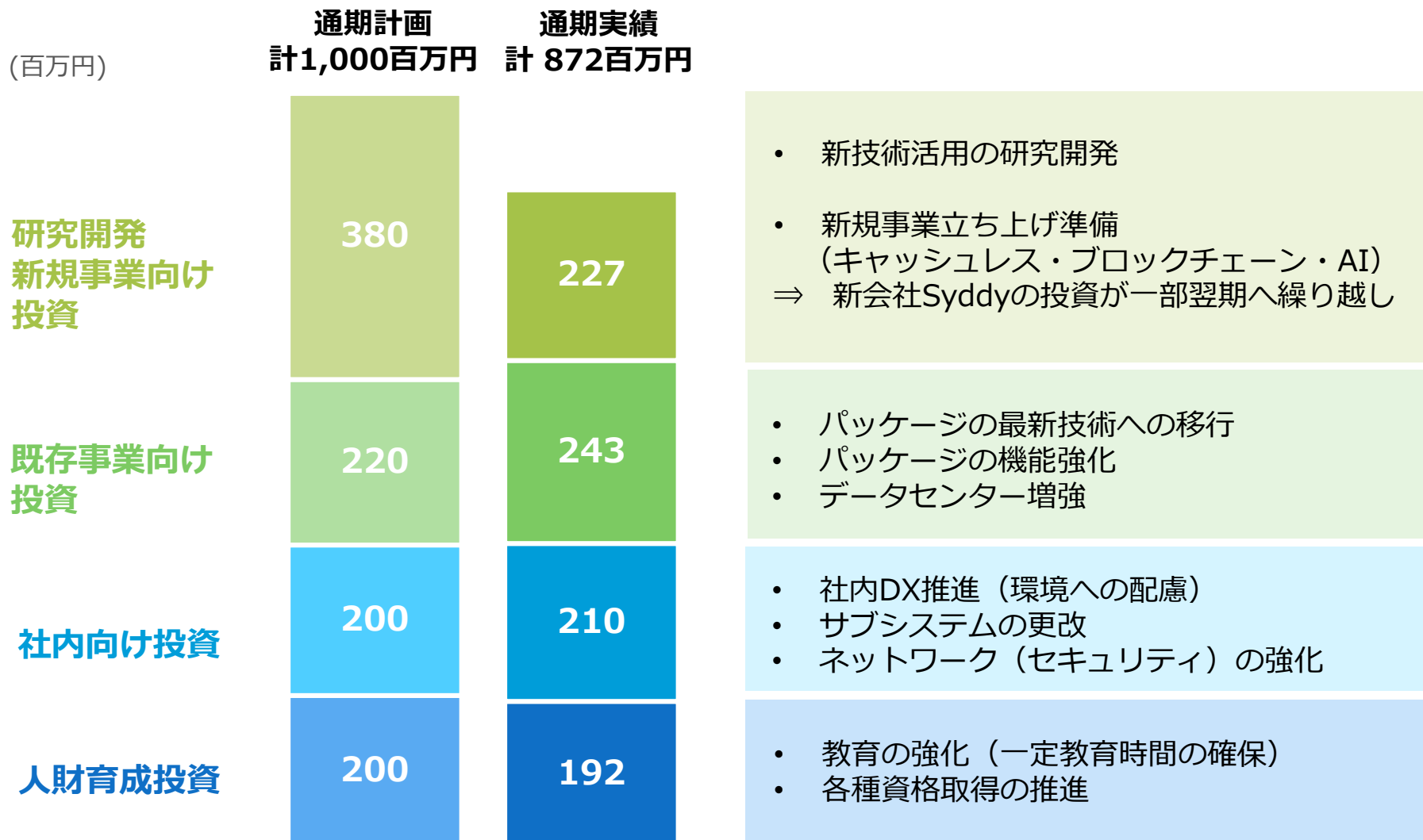
BPO

- デジタルBPOの継続的促進
- 複数年契約の増加に伴う収益の安定化
- 新規契約の初期導入コスト増と長期契約BPOの一部終了が利益に影響

保守・利用料

- システム販売増に伴い保守サービスや利用料も安定的に推移
- 決済ターミナル販売増に伴う利用料も伸長
- 自社クラウド利用料も順調に拡大

2022年度 投資計画の実績



2. 中期経営計画

NEXT STAGE 2023の進捗



新規注力事業テーマ

- 完全ペーパーレス
- キャッシュレス化
- サイバーセキュリティ
- ローカル5G
- 各種発行書類のデジタル化
- ブロックチェーンによる発行文書の真正性担保

2023年度財務目標

売上高	210億円
営業利益	32億円
ROE、ROIC	13%以上

3年間の営業CF65億円の使途

社内投資	30%弱
株主還元	配当性向30%以上
M&A	機動的に実施



中計達成度

組織・制度改革

- 新規事業会社の立ち上げとクラウド化への対応強化のための新組織発足
- 23年度に新人事制度をスタート



社内の連携強化

- 各事業部の推進メンバーを事業本部へ集約
- 複数の社内横断プロジェクトの立ち上げ
- 統合報告書発行に向けたプロジェクト発足



社内DX化

- ペーパーレスフロアの構築
- インボイス制度へのシステム対応
- 営業活動可視化、経営指標のダッシュボード化完了
- 基幹システム更改の準備開始



人財強化

- 平均10%の賃上げ、各種手当の見直しによる人財確保と採用強化。カムバック制度の導入



開発体制・品質の強化

- 資格取得制度の見直し
- 協力会社と共同による教育受講
- 注力案件会議の実施などによる品質向上





中計達成度

ROIC経営の導入	<ul style="list-style-type: none">全社的にROICの概念の浸透完了ROICのハードルレート設定済。事業部別管理の実践	
管理手法の改革	<ul style="list-style-type: none">経営ダッシュボードによる運用開始PDCAをより効率的に回せる運用方法検討	
投融資・撤退 ルール	<ul style="list-style-type: none">投融資委員会が21年に予定通り発足し、実務ルールを策定実務ルールに基づいて既存事業や個別ソリューションの見直しを開始	
事業部間 シナジー	<ul style="list-style-type: none">各事業部の商品ではなく業界を跨いだ新たなソリューションの創出を開始クロスセルの新商材として期待しているクラウド型コールセンターシステム「CXone」の国内リリース開始。共同セミナーの開催も計画中	
成長・新規事業 投資	<ul style="list-style-type: none">新会社Syddyの設立。本格稼働にむけて投資をさらに加速ブロックチェーン技術を活用した実証実験完了。活用に向けた実行フェーズへ	



中計達成度

経営理念の改定 パーパスの設定

- 当社の創業記念日12月2日に経営理念を「『寄り添うチカラ』で人々の感動と笑顔を生み出す」に改定
- これに合わせてパーパスを「地方創生による社会貢献を通してすべての人や企業にサプライズを提供し、持続可能な未来の発展に貢献します」と設定



サステナビリティ推進委員会

- 上記の経営理念とパーパスに則り、21年12月に基本方針を制定し、社長を委員長とし3本部長が副委員長を務める委員会を設置
- 委員会の活動は取締役会に報告
- 委員メンバーをさらに拡充し、全社一丸となって取り組む体制を強化



気候変動 イニシアティブ への参加

- 21年12月に「気候変動イニシアティブ」への参加が承認される



取り組み強化

- 統合報告書発行プロジェクトが発足、活動開始
- マテリアリティ別のチームを組成



3. 2023年度業績見通し



前年度に中計目標営業利益を前倒しで達成
2023年度は更なる成長を見込んだ計画を策定

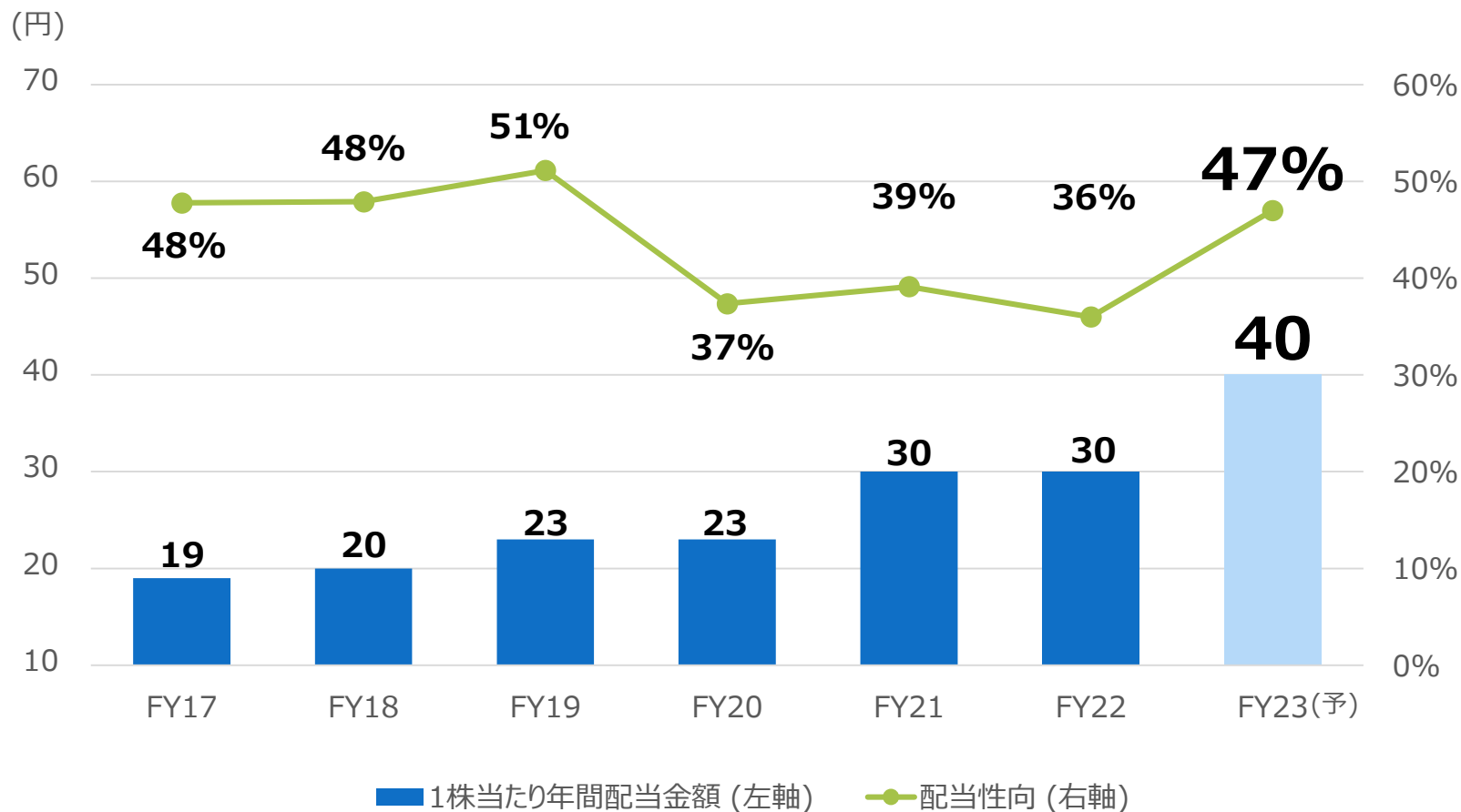
(百万円)	2022年度実績			2023年度計画		
	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比
売上高	18,322	100.0%	+7.6%	21,000	100.0%	+14.6%
売上総利益	6,734	36.8%	+9.4%	7,341	35.0%	+9.0%
販管費	3,517	19.2%	+12.5%	3,941	18.8%	+12.1%
営業利益	3,217	17.6%	+6.1%	3,400	16.2%	+5.7%
経常利益	3,278	17.9%	+5.5%	3,460	16.5%	+5.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,291	12.5%	+8.5%	2,370	11.3%	+3.4%
受注高	18,567	—	+5.8%	21,500	—	+15.8%
受注残	15,300	—	+1.6%	15,800	—	+3.3%



(百万円)		2022年度実績	2023年度計画	前期比
システム 開発・販売	受注高	11,168	14,057	+2,889
	売上高	10,611	13,207	+2,596
	セグメント利益	1,778	2,149	+371
リカーリング	受注高	7,399	7,443	+44
	売上高	7,710	7,793	+83
	セグメント利益	1,439	1,251	△ 188

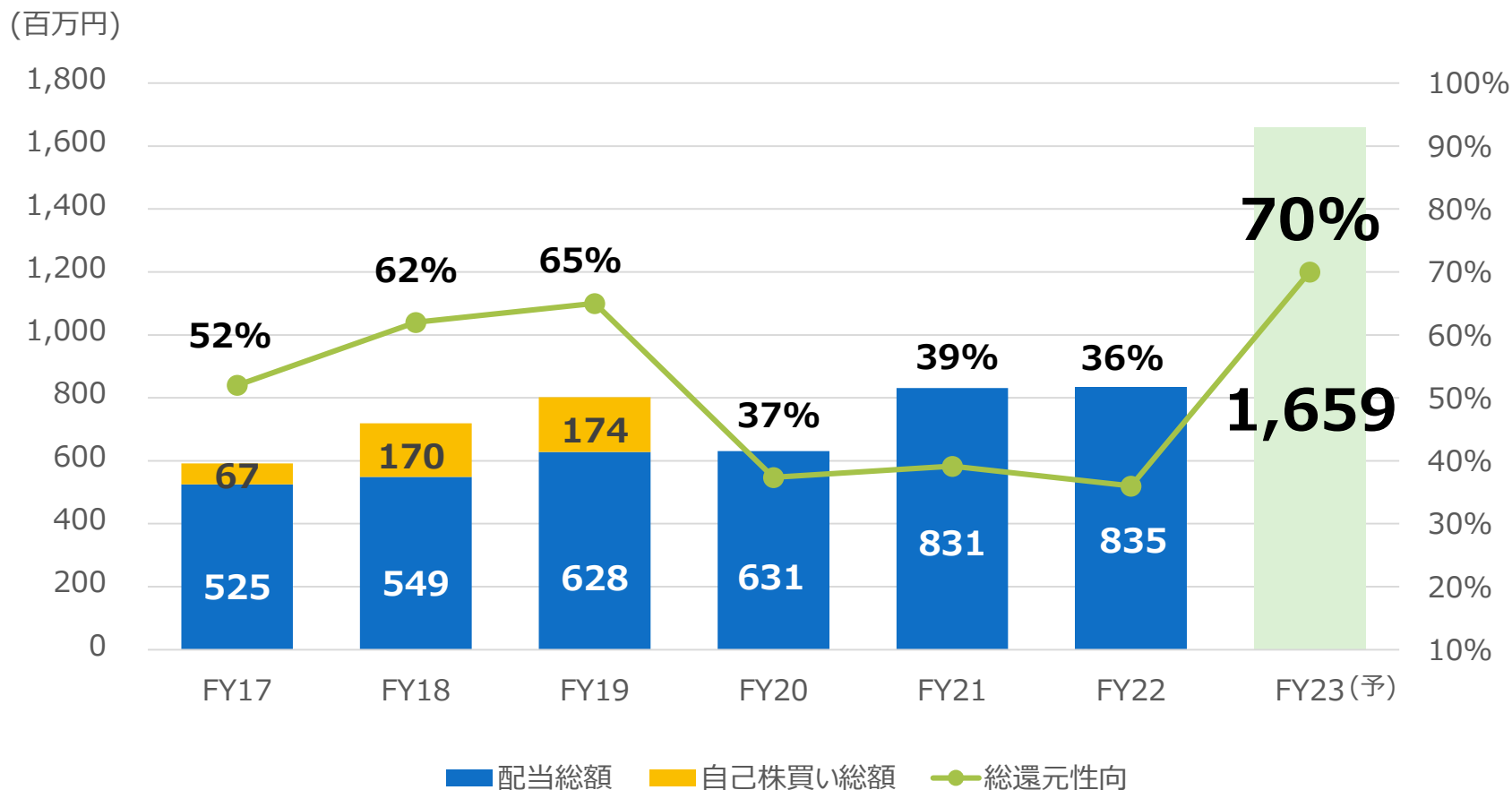


- 前年度実績を踏まえ配当性向50%を目指します
- 2023年度 年間配当金額は、1株当たり40円を予想





- 過去最高の総還元性向70%以上を目指します
- 2023年度 年間配当金は、1株当たり40円を予想



4. 2023年度の取り組み



- 当社のシステムやサービスは様々な場面で活躍
- クロスセル・アップセルをさらに強化し、社会・経済に貢献

Keyword 01



地域活性化と経済の潤滑油

Keyword 02



ビジネスの非対面化

Keyword 03



少子高齢化と消費サービス

Keyword 04



サービスのロボット化

Keyword 05



社会インフラの堅牢化

取り組みの方向性



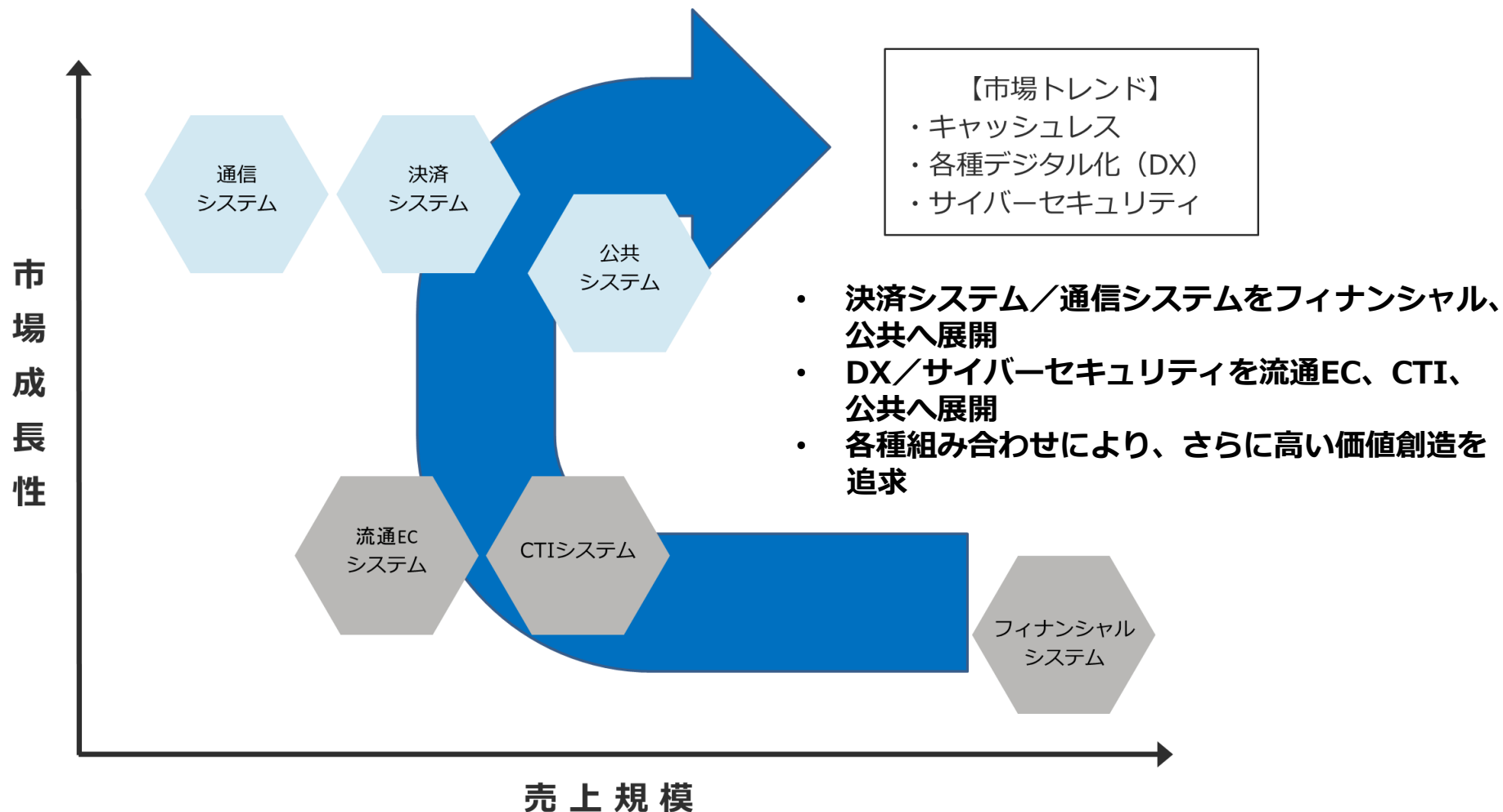
- 事業を通じて実現する将来のサステナブル社会
- 特定な業種のニッチな領域に特化して高品質なシステムやサービスを提供

Keyword／当社事業	フィナンシャル	公共	流通EC	CTI	通信	決済
01 地域活性化と 経済の潤滑油	✓	✓	✓	✓	✓	✓
02 ビジネスの 非対面化	✓	✓	✓	✓	✓	✓
03 少子高齢化と 消費サービス	✓	✓	✓	✓	✓	✓
04 サービスの ロボット化	✓	✓	✓	✓	✓	✓
05 社会インフラの 堅牢化	✓	✓	✓	✓	✓	✓

取り組みの方向性

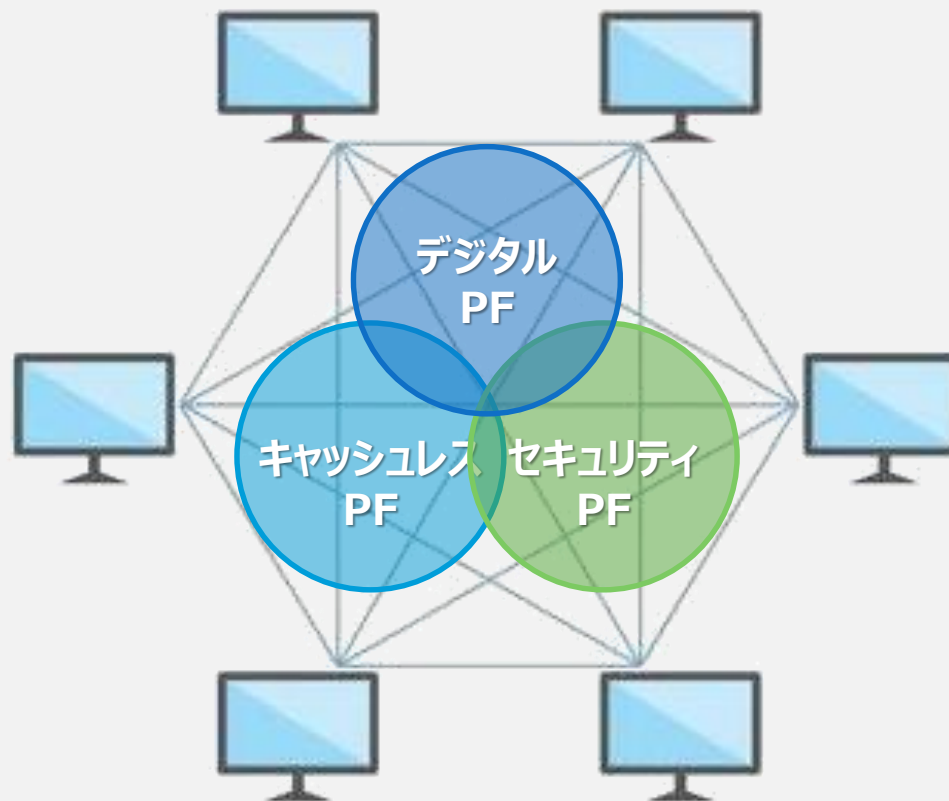


- バリューチェーン分析に基づく事業活動（クロスセルの強化）
- 市場成長性の高い分野（事業）を当社中核事業へ展開
- 市場成長性がやや低い分野へ、市場トレンドを展開



- 地方DXの推進に資するデジタル地域インフラの提供
- 安心、安全な日常生活に欠かせないシステムとサービスの提供

当社が考える「デジタル地域インフラ」を構成する3つのプラットフォーム





■ キャッシュレス・プラットフォーム

経済産業省が推進するキャッシュレス社会の実現

✓ Android版マルチ決済端末「SATURN」

マルチ決済端末からマルチサービス端末へ

- ・ 広告、クーポンなどの発信
- ・ 各種情報表示



✓ 2017年のサービス開始から着実に推進

- ・ 琉球銀行、飛騨信用組合、奄美信用組合
- ・ 千葉銀行
- ・ 静岡銀行 ※2023年3月20日ニュースリリース
- ・ A銀行
- ・ B銀行

✓ 自動販売機（無人販売用・自動機）への本格対応





■ セキュリティ・プラットフォーム 情報通信の更なる発展と高度化・安全確保

✓ 通信暗号化装置「CypherPlug」

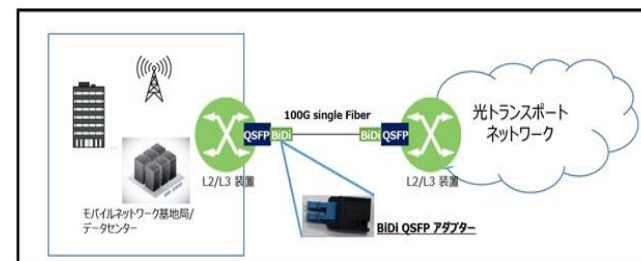
「どこでも・誰でも・柔軟に」暗号化

- ・ IPアドレスを持たない機器
- ・ ネットワークカメラなどにも有効



✓ 光ファイバー通信用「BiDi QSFPアダプター」

- ・ 2芯光ファイバーを1芯で利用（50%削減）
- ・ 小型アダプターサイズ（特許取得済み）
- ・ 電源が不要



✓ サイバーセキュリティ関連も継続実施



■ デジタル・プラットフォーム

デジタル庁が目指すデジタル社会の実現

✓ Web3.0「ブロックチェーン」

「デジタル to デジタル」

- ・ 実証実験で実現したことの实用化
- ・ 産学官連携による取り組みを強化

✓ 自治体窓口DX「書かないワンストップ窓口」

- ・ 公共事業におけるデジタルBPOの推進強化
- ・ 窓口業務以外のデジタル化推進
- ・ 自治体DXの支援（民間DXの応用・流用）

✓ Web3.0等先端技術を活用したDX実証事業などへの積極的参加を予定



左から、chaintope 正田社長、九州工業大学 三谷学長
飯塚市役所 片峰市長、当社 佐藤

参考：プレスリリース一覧（1）



12月

コーポレート

サステナビリティ経営強化に向け新体制発足

コーポレート

事業拡大を見据え東京本社オフィスを拡張

金融機関

南都銀行様が「住宅ローンWEBサービス」の提供を開始

1月

コーポレート

九州のサイクルロードレース「ツール・ド・九州2023」に協賛

2月

コーポレート

資格等級制度と評価制度を改定

コーポレート

全従業員を対象に平均10%の賃上げを実施

公共

自治体の催告架電業務ロールプレイングコンテストを初開催

キャッシュレス決済

Android版決済端末「SATURN1000F2」をリリース



3月

金融機関

ローンWeb受付システムの利用者を初開催

通信・基盤

設定も移設も容易な暗号化装置、RAD社製品「CypherPlug」を販売開始

金融機関
×
キャッシュレス決済

静岡銀行様がキャッシュレス決済システム「iRITSpay」を導入

コーポレート

企業版ふるさと納税を活用し熊本県に寄付を実施

コーポレート

カムバック・アルムナイ制度を導入

公共

渋谷区様が当社のBPOサービスを導入

4月

公共

東京都の市町村総合交付金の交付額の伸び率、東大和市が26市中1位に



本日は、弊社「2022年度決算説明会」にご出席いただき、
ありがとうございました。

説明会の内容・運営等につきまして、皆様の忌憚のないご意見・ご感想を
お伺いいたしたく、アンケートへのご協力をお願いいたします。



◀ QRコードからアンケートにご回答をお願いいたします。



- 本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料でなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料に記載された将来の予測等は、説明会の時点で入手可能な情報に基づいて当社が判断したものであり、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。したがって、本資料のみに依拠して投資判断されることはお控えください。
- 本資料内の情報によって生じた影響やいかなる損害について、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いたします。