

2020年度決算 および 中期経営計画説明資料

2021年 5月14日（金）

〔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. 2020年度決算**
- 2. 第3次中期経営計画（2021～2023年度）**
- 3. 2021年度業績見通し**

1. 2020年度決算

■ 売上・利益ともに過去最高を更新

金融機関向けシステム、自治体向けBPOサービスが好調を維持し、グループ全体の業績を牽引
また、マルチ決済端末「iRITSpay決済ターミナル」が期初予想を上回る販売実績となり
全体としても修正業績予想を上回る増収増益を達成

売上高 16,289百万円

前期比 6.9%増

修正予想比 3.1%増

親会社株主に帰属する
当期純利益 1,683百万円

前期比 36.7%増

修正予想比 29.5%増

営業利益 2,186百万円

前期比 26.5%増

修正予想比 18.2%増

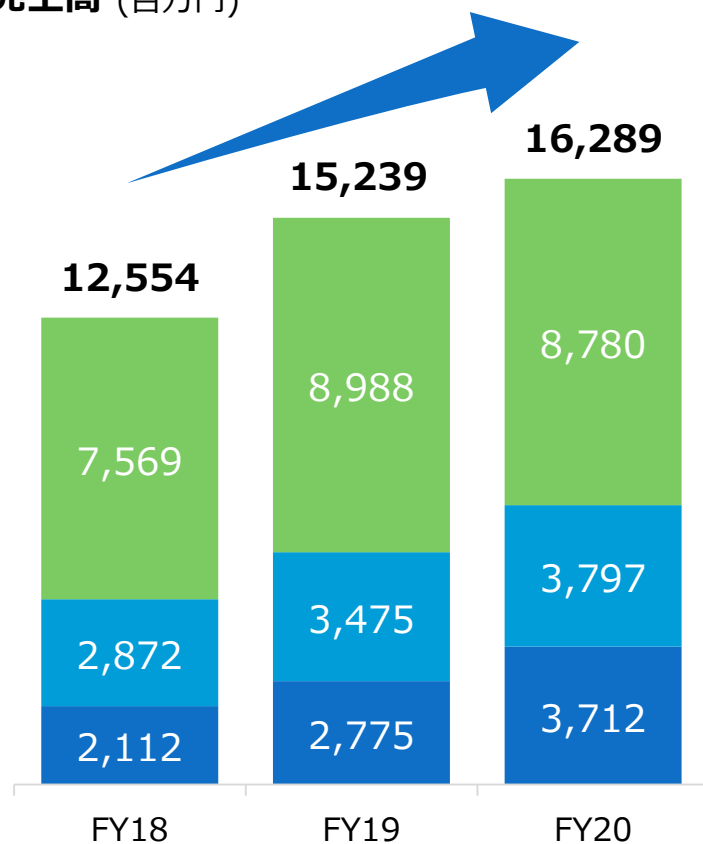
ROE 12.7%

前期比 2.8ポイント増

修正予想比 2.7ポイント増

■ 2019年度末までに積み上げた受注残が売上に寄与

売上高 (百万円)



システム
ソリューション

- ・ 金融機関向け新規大型案件が稼働
- ・ 個人ローン業務支援システム「SCOPE」とweb受付システム「WELCOME」を組み合わせた販売が好調
- ・ 新型コロナウイルスの影響を受け、百貨店や小売りなど流通向けやCTIシステムが前期に対し減収

サービス
ソリューション

- ・ 主力の政令市・中核市向けBPOサービスが好調。県からの受託も獲得
- ・ 一方、一部の事業で新型コロナウイルスの影響により減収
 - インフラ関連の設置作業等
 - 連結子会社での居住確認等調査業務

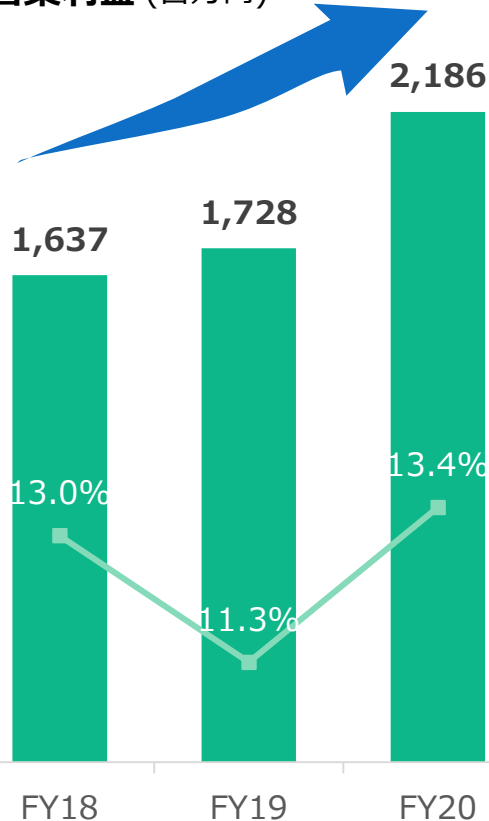
基盤
ソリューション

- ・ マルチ決済端末「iRITSpay決済ターミナル」が計画を上回る納入による売上増を達成

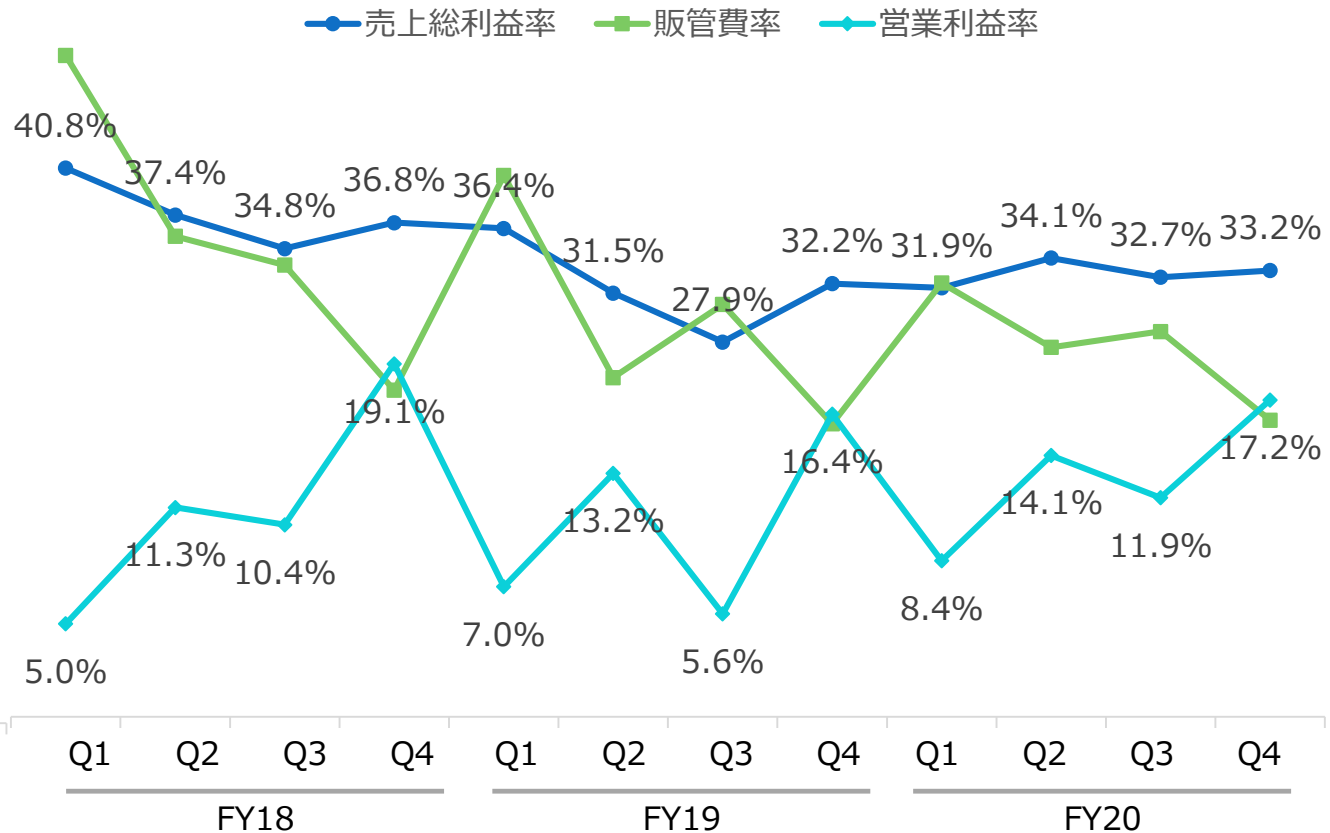
営業利益の状況

- 売上総利益率は2019年度Q3に底を打ち順調に回復
- 生産効率の向上や働き方改革の推進等により販管費を抑制

営業利益 (百万円)



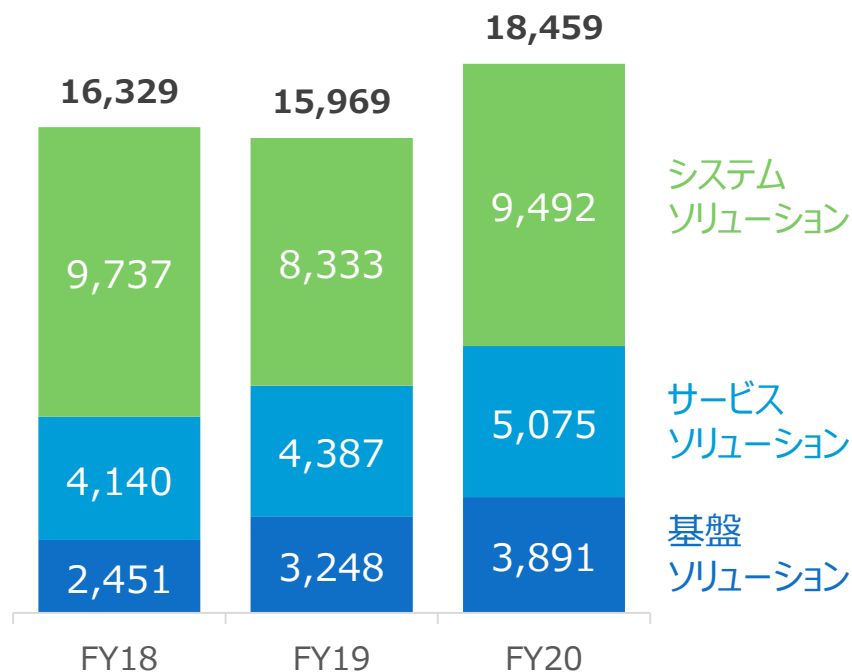
四半期毎の推移



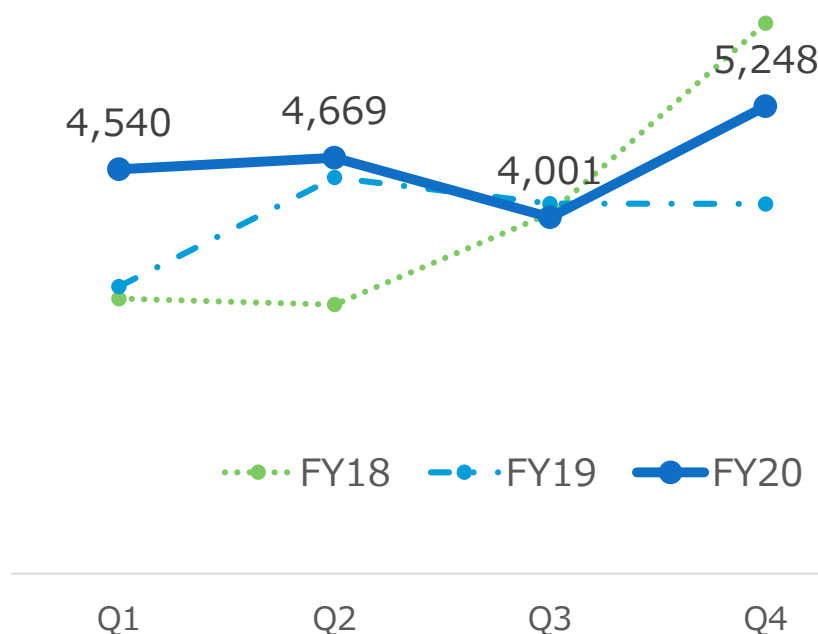
受注高の状況

- 自治体向けBPOサービスにおいて複数年契約の案件を獲得
- 金融機関向けシステムは好調を維持。ノンバンク向けでは既存顧客の更改に加え、ロボティックコールの新規導入および新たな分野で延滞管理システムの受注を獲得

受注高 (百万円)



四半期毎の推移 (百万円)



報告セグメント別業績まとめ

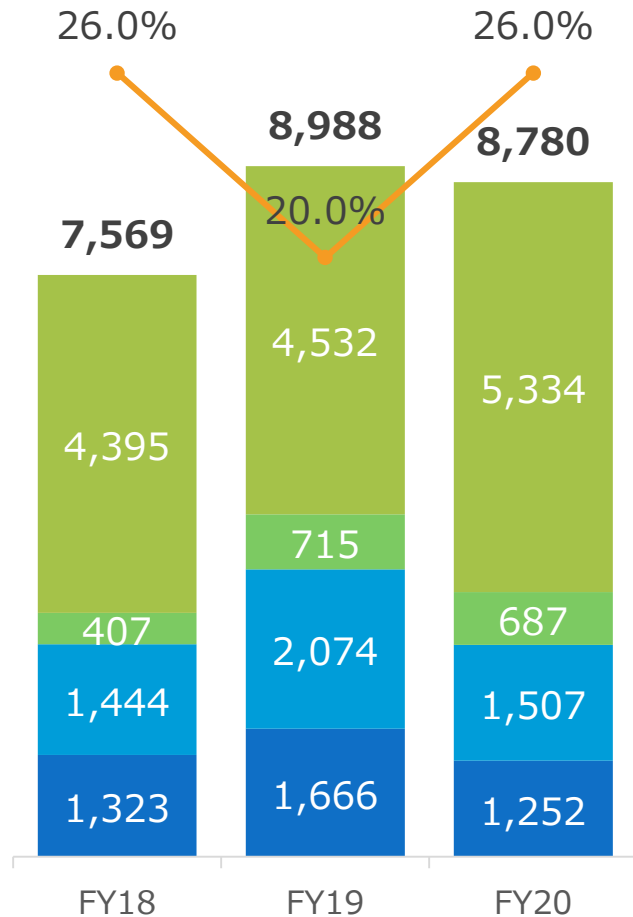
- 新型コロナの影響を受け、システムソリューションが減収
また営業利益ではサービスソリューションが減益

	システム ソリューション	サービス ソリューション	基盤 ソリューション
売上高	8,780 百万円	3,797 百万円	3,712 百万円
前期比	2.3%減	9.3%増	33.8%増
セグメント利益	2,282 百万円	503 百万円	835 百万円
前期比	27.0%増	18.6%減	39.7%増
粗利率	33.4 %	35.8 %	29.4 %
前期比	4.6ポイント増	3.7ポイント減	2.3ポイント減

セグメント別状況: システムソリューション

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

- 個人ローン業務支援システム「SCOPE」とweb受付システム「WELCOME」を組み合わせた販売が好調。高水準の受注残が売上に寄与
- ノンバンク大手既存顧客の大型更改が寄与

公共システム

- 給食費の公会計化への移行に伴う給食費管理システムの検討が活発化。給食費管理システムを含めた学務支援システムシリーズの新規受注を獲得するなど受注が増加。受注増による受注残が売上に寄与

流通ECシステム

- 法対応等、前期にあった特需の反動で減収
- 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、投資の見直しや先送りが発生

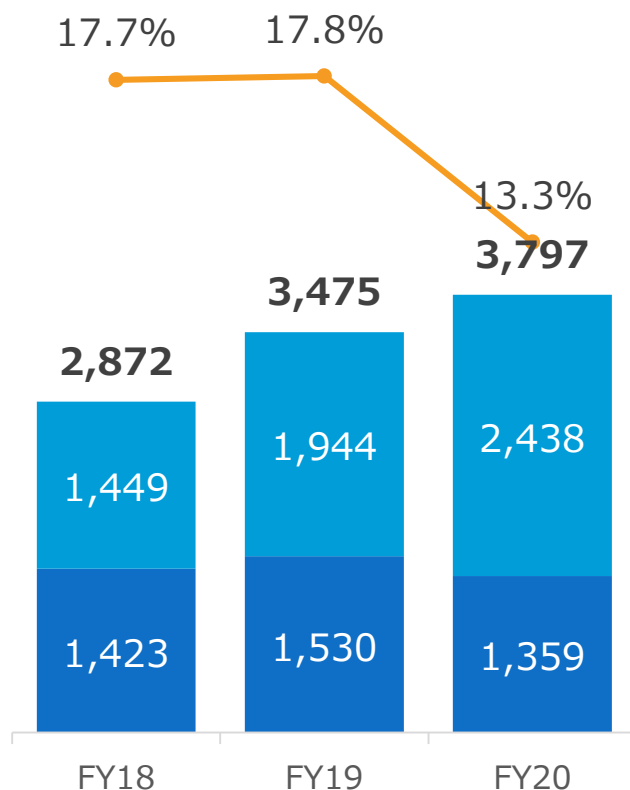
CTIシステム

- 「ロボティックコール」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に受注が減少

セグメント別状況: サービスソリューション

分野別売上高と営業利益率

(百万円)



公共BPO

- 主力の政令市・中核市に加え県からの新規受託を獲得し、受注が増加。前期末の受注残が売上に寄与
- 基幹ベンダーや地域SIerとの協業等により、新規受注や新規案件を獲得
- 新規稼働BPOサービス案件において、業務立ち上げ経費の発生等により利益率が低下
- 連結子会社における調査業務の受託が、新型コロナウイルスの影響を受け、減収減益

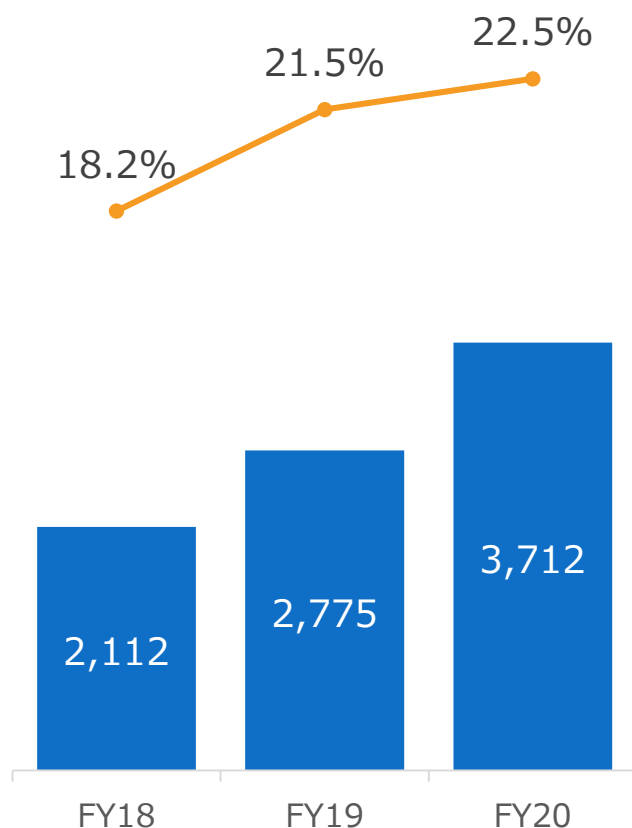
テクニカルサポート

- クラウドへの移行により減収
- 新型コロナウイルスの影響によりインフラ関連の設置作業等の減少による減収

セグメント別状況: 基盤ソリューション

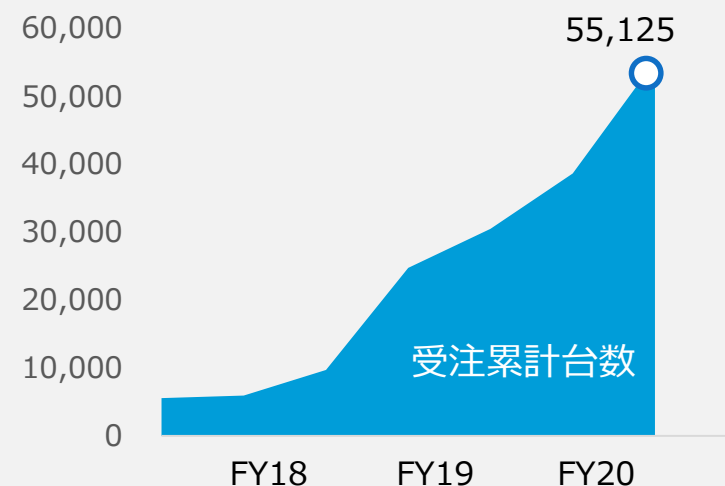
分野別売上高と営業利益率

(百万円)



決済

- マルチ決済端末「iRITSpay決済ターミナル」の納入による売上増
- 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は低下



通信・基盤

- 大手プロバイダーへ通信機器の新規導入
- 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

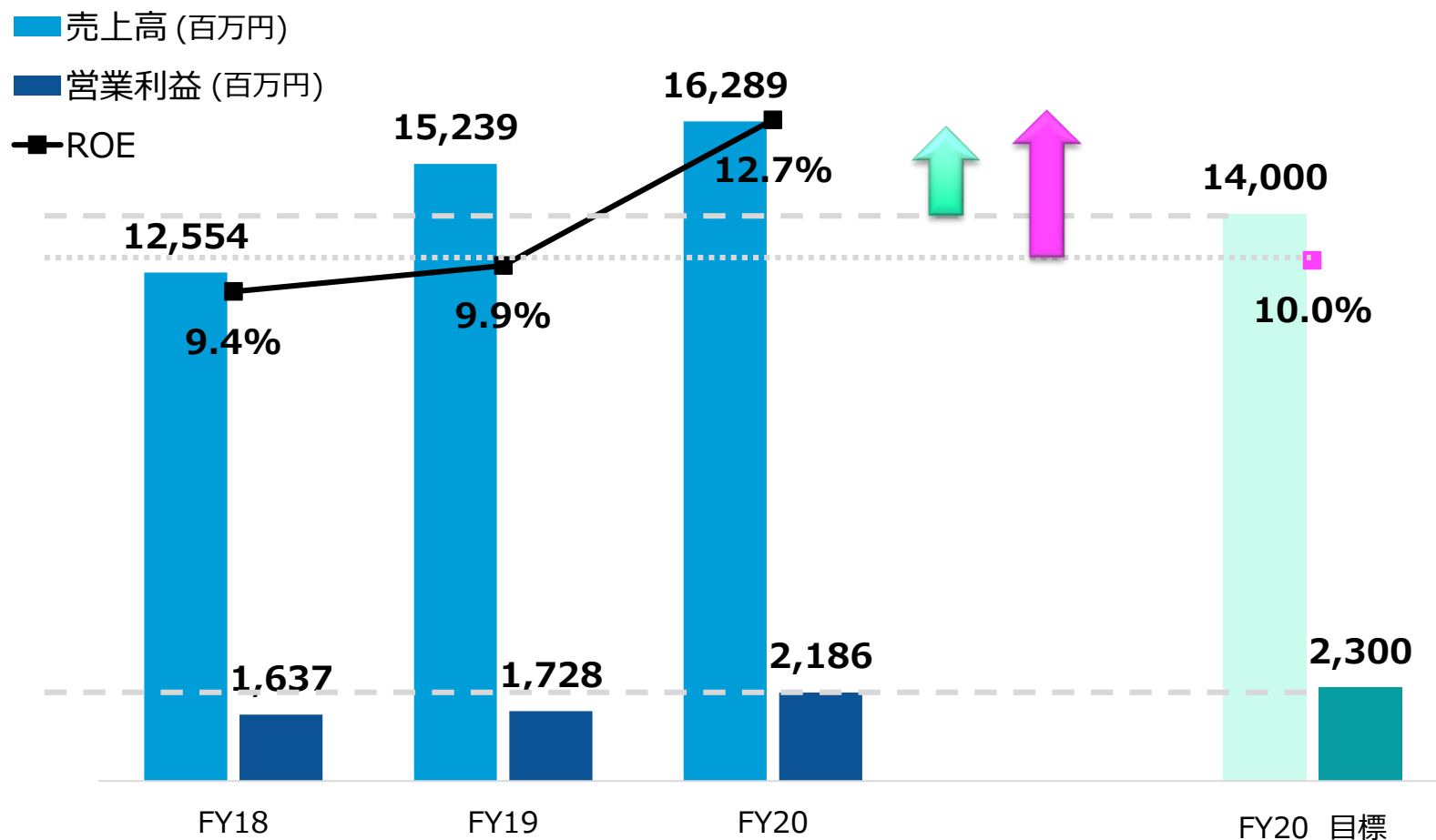
第2次中期経営計画の振り返り：重点戦略

新規事業の立ち上げに一部課題が残ったものの、掲げた重点戦略は概ね達成

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	- 地方銀行を中心とする既存顧客のエンゲージメント向上。債権管理関連では圧倒的なトップポジションを維持 - 売上高は順調に推移したが、地方銀行のアライアンス動向含めた事業環境の変動により収益性はやや低下
		公共向け事業の拡大	- BPO分野への参入企業は増加しているが、システムと組み合わせ提供できることが当社の強み - 政令市・中核市を主体に受注は好調に推移 - 想定外の外的影響を受け利益面での貢献はやや後ろ倒し
2	戦略商品の販売拡大	キャッシュレス 決済事業の拡大	- 決済端末出荷台数は計画通りに推移 - 更なる展開のためのスピード感のある投資が十分でなかった
		業務自動化 ソリューションRPA	ハイスpekであるが故に、総務省等の一部特定層しか開拓できなかった
3	新しい市場の開拓	AMLシステムの 販売開始	高機能・高単価のため顧客の導入意欲を十分に喚起出来ない所にFATF審査結果公表の遅延が重なり、計画の修正を余儀なくされた
		M&Aの推進	- イーブの買収により開発部門の強化ができた - 検討体制の整備が遅れたため、事業シナジーを追求するM&A実行の成果が出せなかった
4	新技術の獲得・展開	「ロボティックコール」の 事業拡大	- ノンバンク・大手地方銀行を中心に順調に受注を獲得 - 事業部間のクロスセルの成功事例

第2次中期経営計画の振り返り：経営指標

公共向け事業の収益貢献と新規事業の立ち上げが遅れたことにより
利益目標は未達となったが、計画比増収を達成



第2次中期経営計画の振り返り：総括

当社の「お客様に寄り添うチカラ」を体現したマーケットインの
アプローチが当社の強みであることを再確認し、更に対処すべき課題も認識

強み



- 主要顧客の地方銀行を始めとする金融機関からの受注が安定的に拡大
- 各地方での事業基盤を軸に自治体や地場企業等の非金融分野への参入を実現
- 複数分野に亘る様々な製品を自社開発してきたことが今の当社の競争優位の源泉
- ✓ 各分野での営業・開発が高い専門性を有すること
- ✓ 多様化する顧客ニーズに対してスピーディに深度のある提案・対応が出来ること

課題

- 組織の「縦割り」を十分に取り払えなかった(潜在的な提案機会を逃していた可能性)
- 好調な受注が開発リソースとのバランスを欠いてしまった (開発体制の適性化に向け継続対応中)
- 新規事業の育成が外部要因がありつつも計画下回った
- マーケットインからのプロダクトアウトの強化。「チャレンジする風土」の再構築が必要
- 収益・事業リスクのモニタリング方法に十分なスピード感や網羅性を出せなかった
- これら課題を解消しきれなかった社内ガバナンス
- ESG経営の大幅なレベルアップが急務

2. 第3次中期経営計画

第3次中期経営計画の位置付け



本中計ではこれまでの課題を解消し、持続的成長を実現するための
取り組みを加速化させる新たなステージと位置付け

NEXT STAGE 2023 - *HENCA SINCA SOZO* -

HENCA

変化 過去の慣習にとらわれず
返歌 「お客様に寄り添うチカラ」を大切に

SINCA

深化 すべてのステークホルダーとの関係を深め
進化 より良いものを

SOZO

想像 柔軟な発想で
創造 社会に新たな価値提供できる企業に

NEXT STAGE 2023 - *HENCA SINCA SOZO* -

1

経営基盤の強化

- 組織・制度改革
- 社内の連携強化
- 社内DX化
- 人財強化
- 開発体制・品質の強化

2

収益性の向上

- ROIC経営の導入
- 部門別収益・費用の管理手法の改革
- 低収益事業からの撤退
- 事業部間シナジーの更なる追求
- 成長事業・新規事業育成のための積極的投資

3

ESG経営の進化

- 推進担当の任命
- 現状の取り組み方の大幅変更

経営基盤の強化①：ガバナンス強化

既に一部対応完了。計画を着実に実行するとともにその効果を適宜検証し、必要に応じて改善に向けた施策を討議、実現する

監督機能の強化

社長の役職変更



代表取締役 社長執行役員
事業本部長 兼事業統括部長



代表取締役社長

指名・報酬委員会の設置



- ・ 3名以上の取締役で構成
- ・ その過半数は独立社外取締役
- ・ 委員長は独立社外取締役

新) 社外取締役



- ・ 阿部和香氏
(エスケーエレクトロニクス現取締役)
- 事業開発、経営企画、IR、海外
事業のご経験を有す

社内連携強化

営業部再編



- ・ ノンバンク向け営業部門をフィナンシャル事業部へ異動

本部機能強化



- ・ 大枝取締役執行役員が事業本部長に就任
- ・ 事業本部内部部門の統合

技術開発部門再編



- ・ インフラエンジニアの有効活用

間接部門の機能集約



- ・ 社内インフラ担当部署を管理部門へ異動

投融資管理の強化

投融資ルール の 制定



投融資委員会の設置



経営基盤の強化②：社内インフラの強化

向こう3年間の成長実現のため社内システムに集中投資
また、成長に必要な人財も質・数ともに随時強化をすすめる

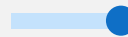
FY21

FY22

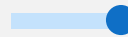
FY23

社内DX化

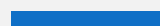
経営指標の随時モニターの実現



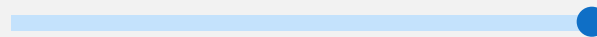
営業活動の可視化システムの本格的運用開始



セキュリティ強化・業務効率化支援システムの導入
(リモートワークの推進)

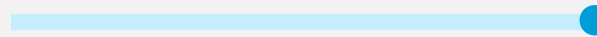


基幹システムの刷新



人事・報酬制度改革

新制度適用



人財強化

研修・育成プログラム見直し

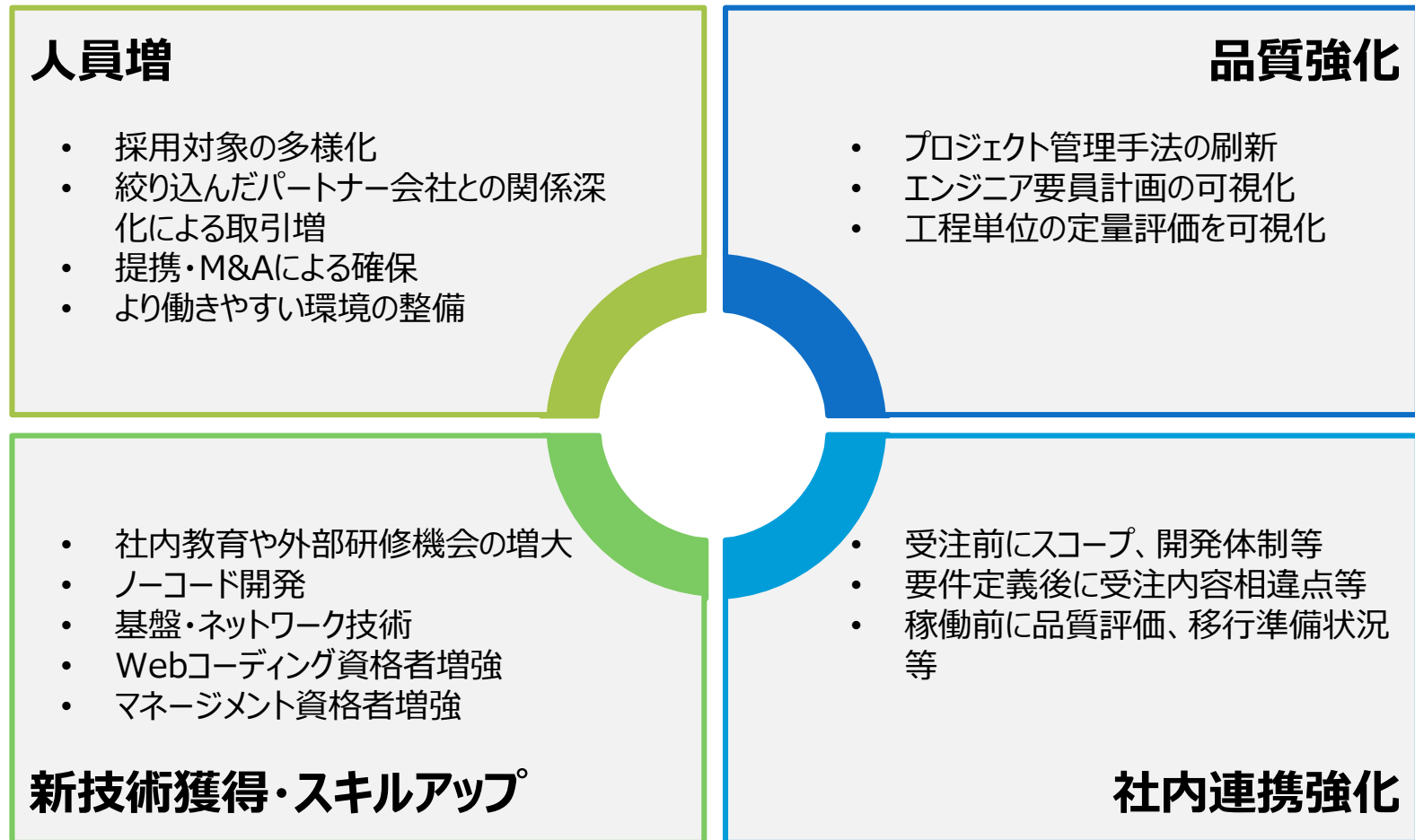


多様な人財の採用強化



経営基盤の強化③：開発体制・品質の強化

事業規模の拡大には不可欠な開発体制・品質の強化を推進



全社目標ROICを13%と設定

本中計ではROIC経営の全社浸透を通じて収益性の向上を目指す
長期的には事業別ROICの設定やROICツリーへの分解を行うなど深化させる計画

低収益事業からの撤退

- 単体での収益が見込めない
- 他事業とのシナジーが見込めないものは一定期間を経過後売却か、撤退する

事業部間シナジーの追求

- 金融 x CTI
- 金融 x EC
- 金融 x 公共
- 金融 x 基盤

成長事業・新規事業投資

- 金融 x 公共 x 決済
- 公共 x 決済
- EC x 公共 x 決済、等

最近の具体的な取り組み事例

- | | | |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• スナッピー・コミュニケーションズの売却• Arrowシリーズの売却 | <ul style="list-style-type: none">• ロボティックコール• WELCOME | <ul style="list-style-type: none">• キャッシュレス機能付自動券売機の取り組み |
|--|---|--|

企業価値の持続的な向上と社会貢献を同時に図り、当社の目指したい姿に向かって、社長自らがサステナビリティ推進担当となり、現在の取り組みを拡大・深化させる

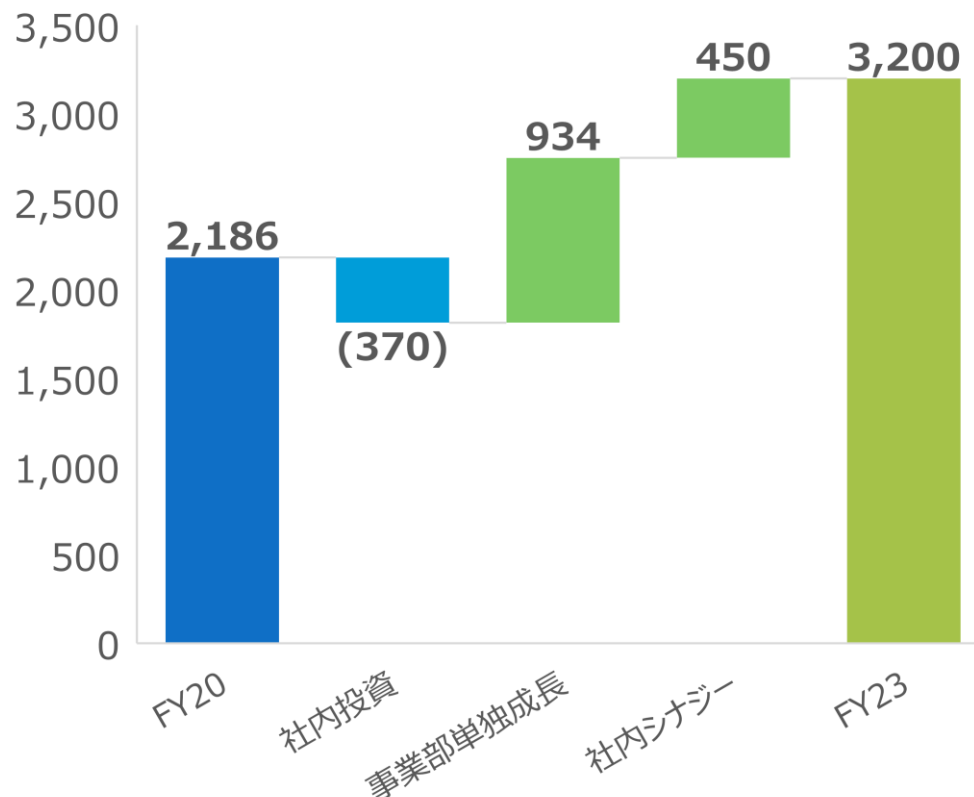


2023年度 財務目標

従来の事業部毎の単独成長を目指すと共に、潜在的なクロスセル機会を顕在化していくことで最終年度に営業利益32億円の達成を目指す
M&Aによる効果は+aで想定

(百万円)	FY20	FY23	年間 成長率
売上高	16,289	21,000	9%
営業利益	2,186	3,200	14%
ROIC		13%以上	
ROE		13%以上	

営業利益目標の達成 (百万円)



中期的に必要な投資は手元現預金を活用。
現在の一株当たり配当額を維持しつつ、最終損益拡大に伴い中期的には
配当性向30%程度を目指すことを株主還元方針の軸とする

中計3年間の総営業CF

65億円

中計3年間の資金使途

株主還元

配当性向30%
以上

M&A

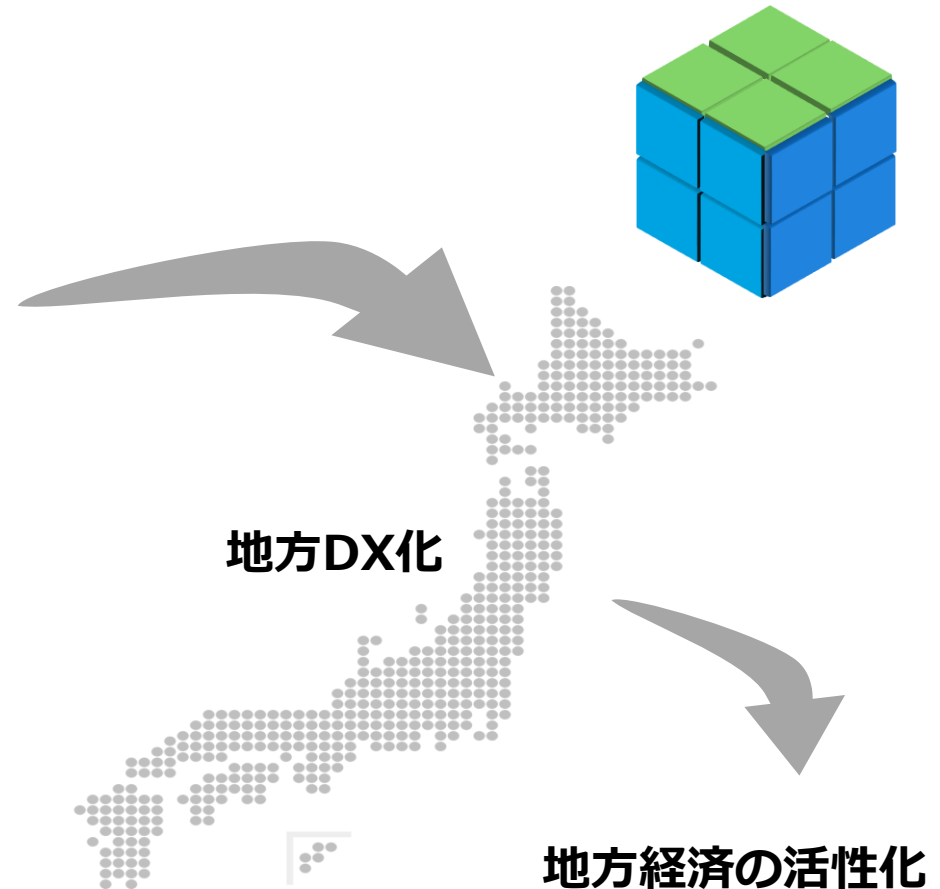
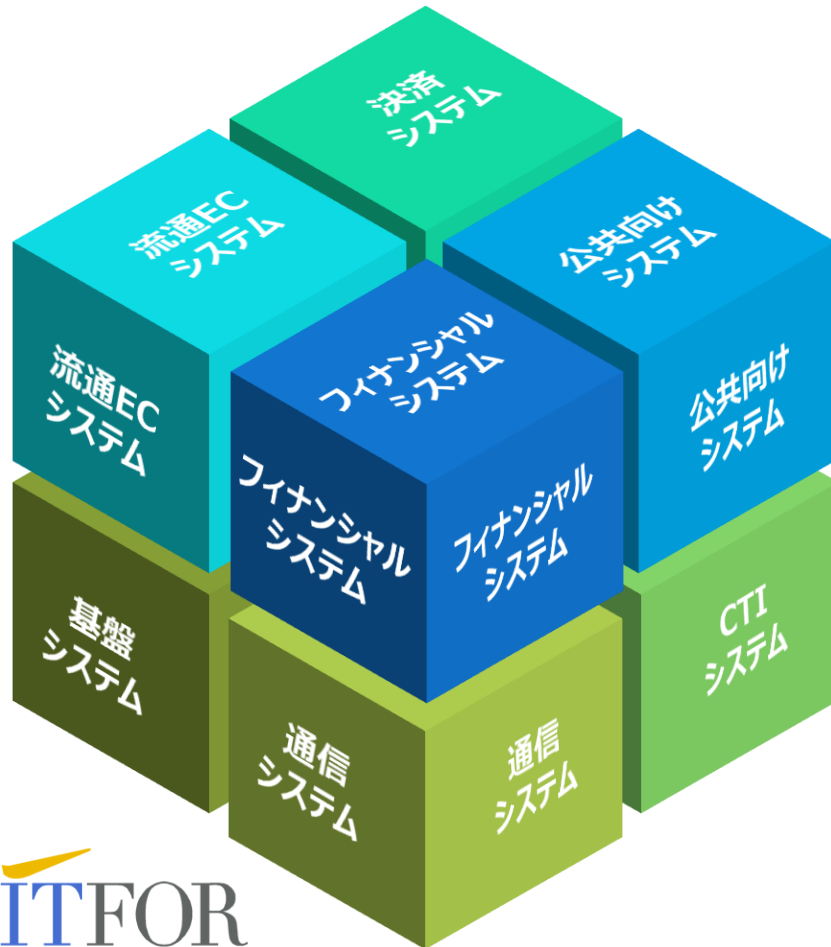
機動的に実施

社内投資
(有形・無形)

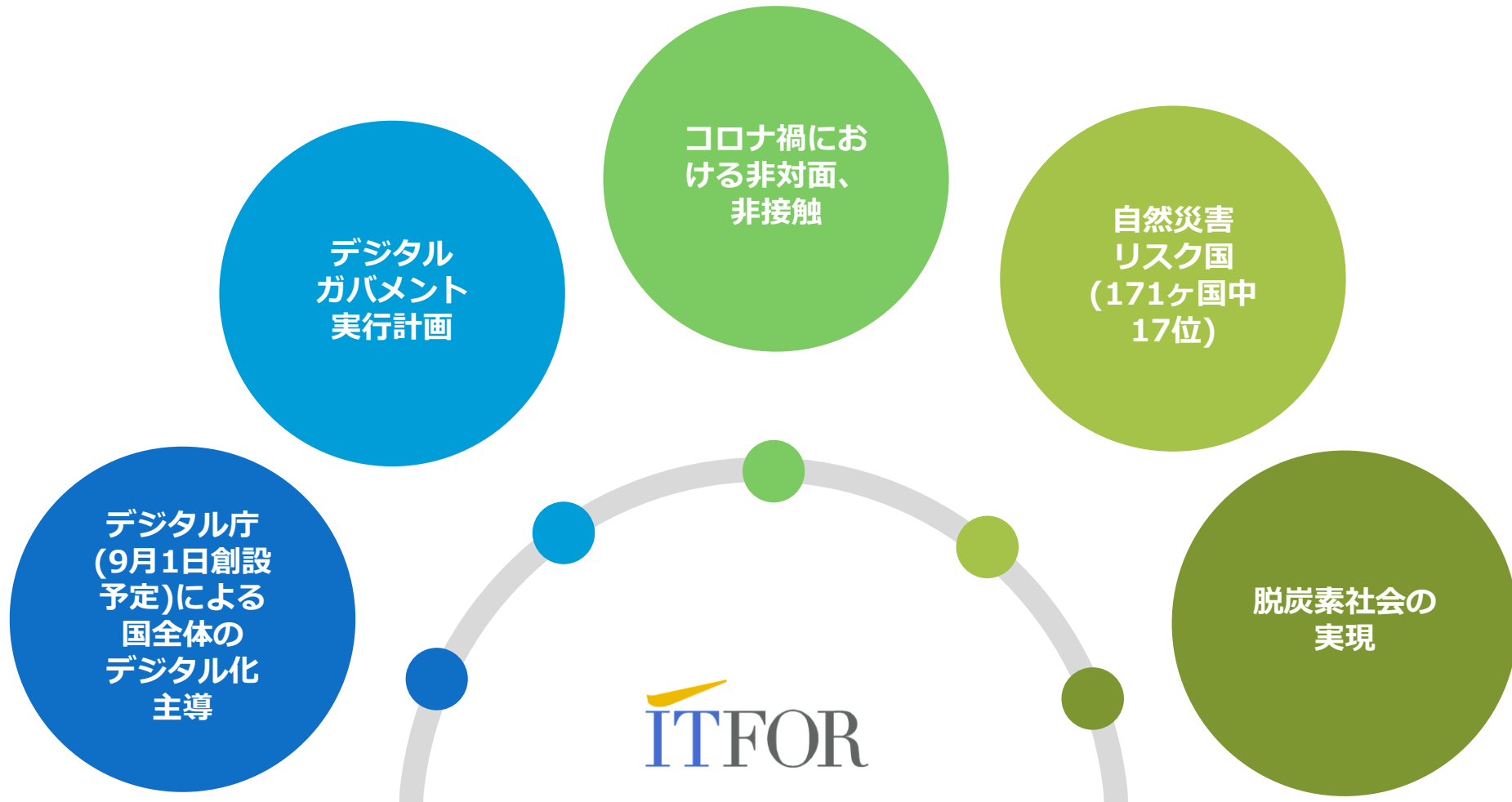
30%弱

全社戦略の根幹

当社ソリューションの提供を通じて地方DX化に貢献し、地方経済の活性化に寄与する



当社を取り巻く事業環境



事業環境を踏まえた当社の取り組み

当社の取り組みテーマ

- 地域経済のためのプラットフォームの構築と提供
- 既存ソリューションと新技術の組合せ
- 既存顧客と新たな個客の結び付け（他企業との協調）
- 既存顧客間での新たなパートナーシップの組成

全社的な 当社の取り組み対象

- 完全ペーパーレスへの追求
- 全ての手続きに関するキャッシュレス化
- 地域企業体との協調によるサイバーセキュリティ対策
- ローカル5Gによる地域限定のサービス（コンテンツ）提供
- 各種発行書類のデジタル化
 - ・ 申請から交付・発行までのデジタル化
 - ・ 災害時など、場所を問わないサービスの継続と提供
- ブロックチェーンによる発行文書の信憑性担保
 - ・ 提供者と使用者を認証局で結び付け

事業環境認識

- 店舗縮小、非対面、非接触、省人化
- 地銀再編やアライアンスの拡大
- システム共同利用
- 新業種の台頭
- クラウド化
- システム投資全体としては増加予想

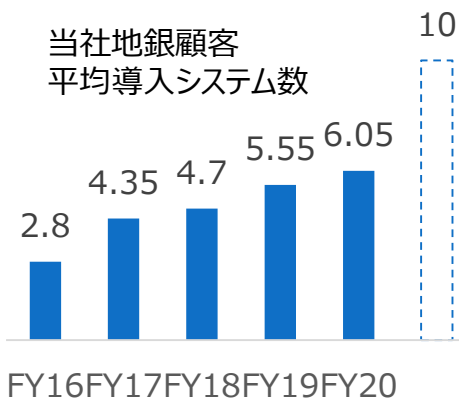
主な戦略

主力パッケージのシェア拡大

- 既存顧客への未導入パッケージの拡販
- 新規顧客開拓

必要な施策

- 継続的エンハンスメント
- SaaS化
- 金融機関以外への展開のための改変



クロスセルの急拡大

- クロスセルによって全国地銀に対して隙間なくサービスを提供

具体的な対象

通信基盤	データPFビジネス(HUB)、自社クラウド、他社クラウド移行支援
セキュリティサービス	サイバーセキュリティ
CTI基盤	クラウド型コールセンターシステム ロボティックコール

事業環境認識

- デジタルガバメントの推進より自治体のICT化進む
- BPO業務への新規参入が活発化
- BPO単体では差別化が困難で高収益が見込めない
- システム標準化構想の動向を注視

主な戦略

受注拡大と収益性改善のための差別化

- サービスの範囲： BPO+システム
- コスト
- 組み方

必要な施策

- 提供システムの拡充・クラウド化
- BPO業務のコスト削減
- 地域内業務受託センターの拡充
- ICR(グループ会社)と連携強化しシナジーを発現
- 基幹ベンダーとの協業
- BPO業務におけるパートナー先の開拓 (e.g. 外国人対応)

クロスセルの実施

- 当社およびICRが実施
- 導入実績を作り早期に横展開していく

具体的な対象

決済サービス	決済端末(iRITSpay)、 公金キャッシュレス
セキュリティ サービス	サイバーセキュリティ
CTI基盤	音声テキスト化 ロボティックコール

事業環境認識

- キャッシュレス化、非対面・非接触の広がりが進む
- 実店舗売り上げが落ち込む中でも全体のシステム投資の増加傾向は継続すると予想
- EC関連は参入企業急増で競争状況は激化
- 決済端末レスを見越した先行した動きが加速化する

主な戦略

流通・EC向けの収益性改善

- ターゲット顧客の再設定
- 基幹システムベンダーとしての知見を活かしたECの構築

流通・EC向けのクロスセルの実施

具体的な対象

セキュリティサービス	サイバーセキュリティ
CTI基盤	クラウド型コールセンターシステム
通信基盤	ハード、自社クラウド、他社クラウド移行支援

決済端末の拡販

- iRITSpay

必要な施策

- 既存アクワイアラを軸とした拡販
- 決済PFの価値向上
- 決済ブランドの拡大対応

決済端末以外での拡大

- ネット決済
- 地域インターネットモール連携

必要な施策

- 地方銀行とのパートナーシップ
- 新規開発

アクワイアラ以外への

クロスセル

3. 2021年度連結業績見通し

2021年度 連結業績見通し



売上高は横ばい、経営基盤の強化による費用増等で
営業利益以下、各利益は減益となる見込み

(単位:百万円)	2020年度			2021年度計画		
	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比
売上高	16,289	100.0%	106.9%	16,500	100.0%	101.3%
売上総利益	5,386	33.1%	111.3%	5,500	33.3%	102.1%
販管費	3,199	19.6%	102.8%	3,500	21.2%	109.4%
営業利益	2,186	13.4%	126.5%	2,000	12.1%	91.5%
経常利益	2,317	14.2%	126.0%	2,150	13.0%	92.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,683	10.3%	136.7%	1,580	9.6%	93.8%
受注高	18,459	-	115.6%	18,700	-	101.3%
受注残	15,055	-	116.8%	17,255	-	114.6%

2021年度 報告セグメント別業績見通し



		2020年度 実績	2021年度 計画	前期比
システム ソリューション	受注高	9,492	10,000	105.3%
	売上高	8,780	9,000	102.5%
	セグメント利益	2,282	2,300	100.8%
サービス ソリューション	受注高	5,075	5,000	98.5%
	売上高	3,797	3,900	102.7%
	セグメント利益	503	530	105.2%
基盤 ソリューション	受注高	3,891	3,700	95.1%
	売上高	3,712	3,600	97.0%
	セグメント利益	835	790	94.6%

当社の目指したい姿

当社の強みをバックボーンに「地方創生」に貢献しながら
持続的成長を実現できる企業を目指す





- 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。