

# 2022年度第2四半期 決算説明資料

2022年11月9日（水）

〔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年度第2四半期決算**
- 2. 中期経営計画(NEXT STAGE2023)の進捗**
- 3. 2022年度業績見通し**
- 4. 2022年度の取組み**

# 1. 2022年度第2四半期決算

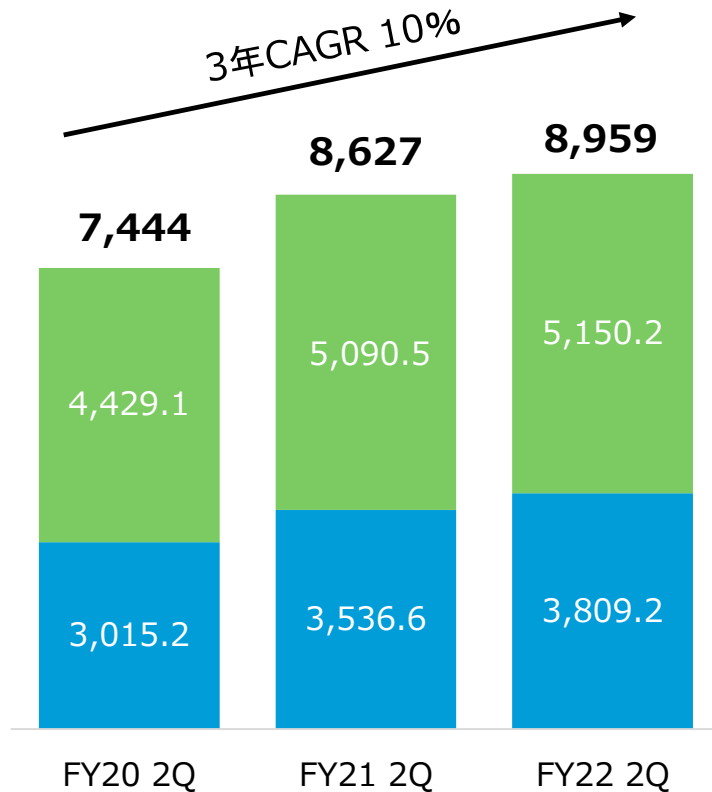
# 第2四半期連結決算ハイライト

- 売上高は前年同期比増収で2Q累計過去最高。販管費増の影響で減益
- 受注高は前年同期比プラス、受注残は中間時点で過去最高水準に積み上がり

| (百万円)               | 21年度 2Q累計 |        |         | 22年度 2Q累計     |        |        |
|---------------------|-----------|--------|---------|---------------|--------|--------|
|                     | 金額        | 構成比    | 前年同期比   | 金額            | 構成比    | 前年同期比  |
| 売上高                 | 8,627     | 100.0% | +15.9%  | <b>8,959</b>  | 100.0% | +3.9%  |
| 売上総利益               | 3,174     | 36.8%  | +28.7%  | <b>3,300</b>  | 36.8%  | +4.0%  |
| 販管費                 | 1,456     | 16.9%  | △9.5%   | <b>1,724</b>  | 19.2%  | +18.4% |
| 営業利益                | 1,717     | 19.9%  | +100.3% | <b>1,575</b>  | 17.6%  | △8.3%  |
| 経常利益                | 1,759     | 20.4%  | +93.9%  | <b>1,621</b>  | 18.1%  | △7.8%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 1,180     | 13.7%  | +79.1%  | <b>1,111</b>  | 12.4%  | △5.8%  |
| 受注高                 | 7,877     | -      | △14.5%  | <b>9,155</b>  | -      | +16.2% |
| 受注残                 | 14,305    | -      | △2.4%   | <b>15,250</b> | -      | +6.6%  |

## ■ 非対面・非接触ニーズを背景に金融機関向けシステムおよび「iRITSpay 決済ターミナル」が堅調に推移。

売上高累計 (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」の導入継続
- 「ロボティックコール」は、ノンバンク向けに加え、他業種への需要が更に拡大、NYUS機能追加も寄与
- 決済ターミナルやハード販売も好調、半導体不足の影響は引き続き軽微

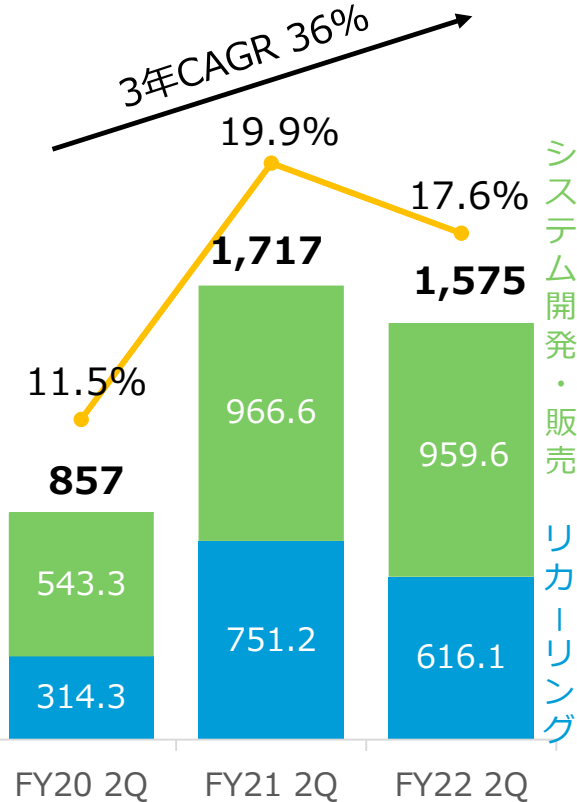
リカーリング

- BPOは複数年契約に加え、新規・継続契約や対応業務追加により安定した伸び
- 保守サービスもシステム販売増に伴い安定的に増加

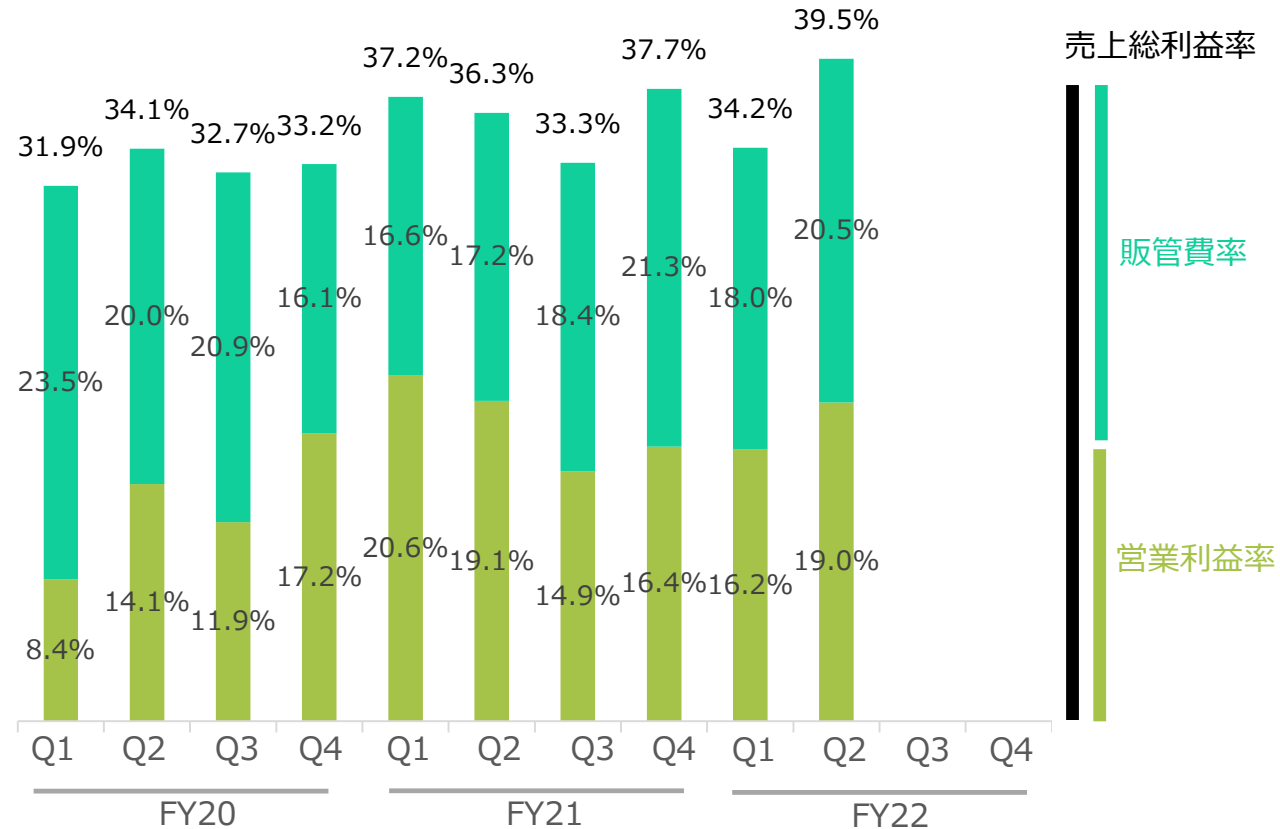
# 営業利益の状況

- 円安の影響あるも、徹底的な原価削減でカバーし粗利確保
- 事業活動の強化（人的資本や新規事業投資）により、営業利益は減益

営業利益累計（百万円）  
営業利益率推移



四半期毎の推移

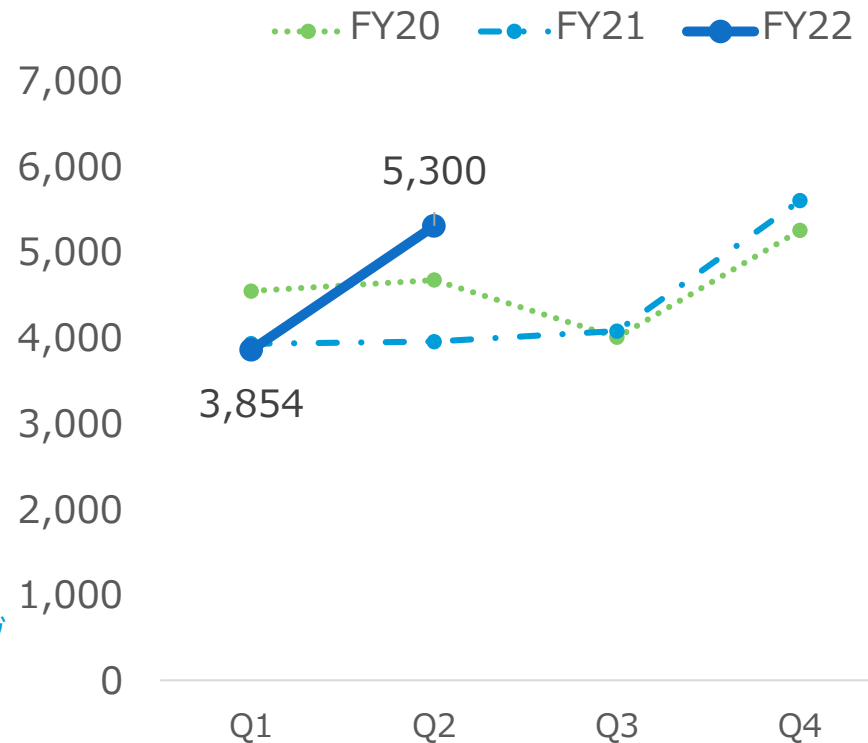
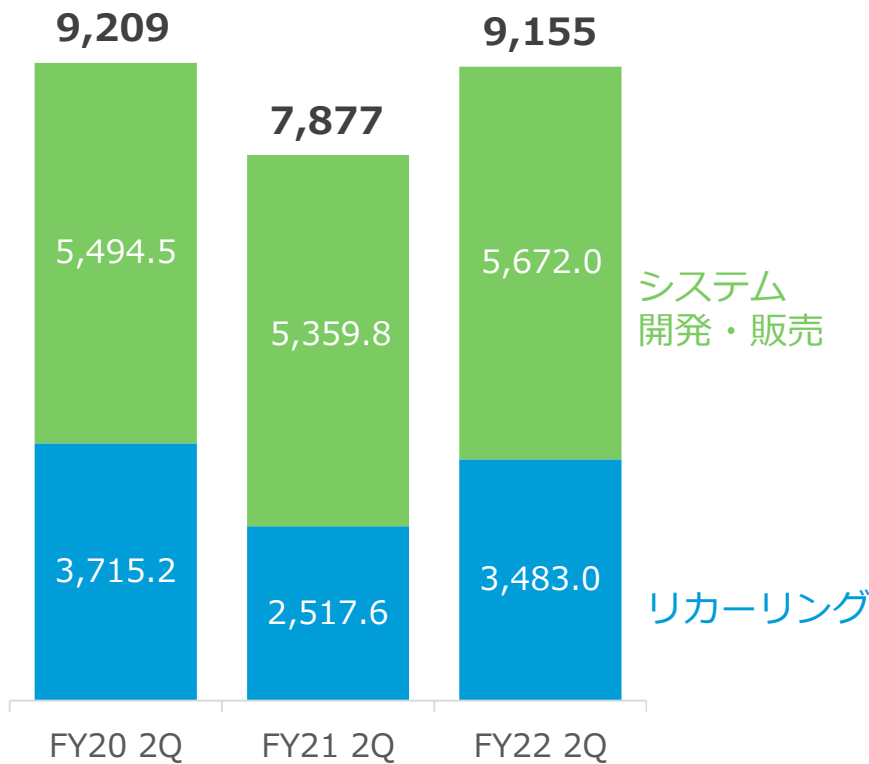


# 受注高の状況

- コロナ対策や行動制限緩和で営業活動活発化、受注回復
- システム開発・販売はフィナンシャルシステムが牽引、リカーリングはBPO業務の受注が増加

受注高累計 (百万円)

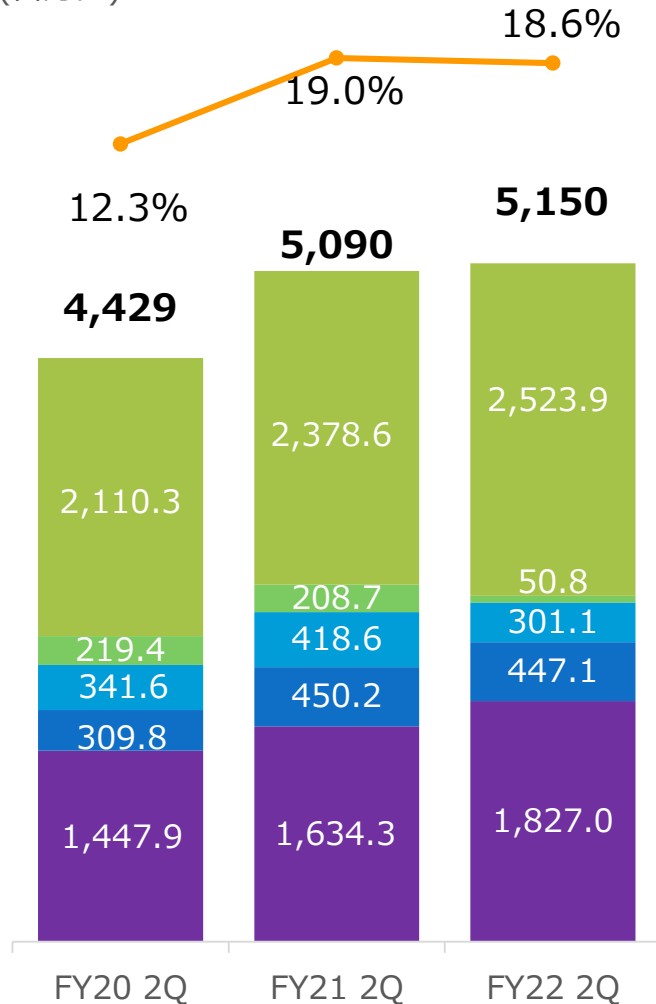
四半期毎の推移 (百万円)



# システム開発・販売セグメント: 概況

## 分野別売上高（累計）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」の販売が引き続き好調
- 「ロボティックコール」の利用業種の裾野拡大、追加機能で取引拡充

\*クロスセル分は顧客担当事業部にもアサイン

### 公共システム

- 給食システムの新規導入は進むも、他のシステムが振るわず減収

### 流通ECシステム

- コロナ鎮静化で引き合い増加するも、売上寄与はこれから

### CTIシステム

- 多様な業種のコールセンターを中心に「ロボティックコール」が堅調

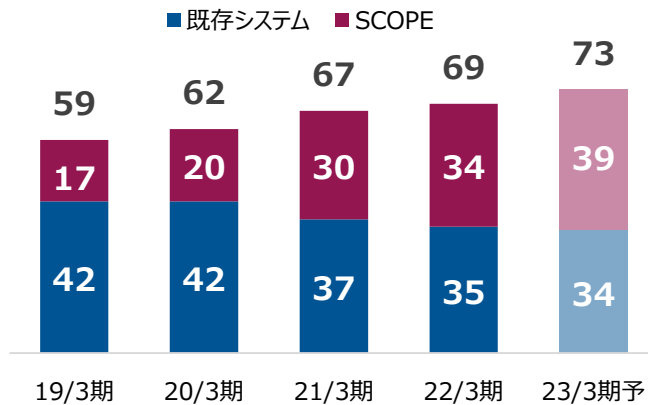
### 通信決済その他

- 決済は端末販売が好調
- フィナンシャルシステムの販売増加に伴い、通信基盤も好調

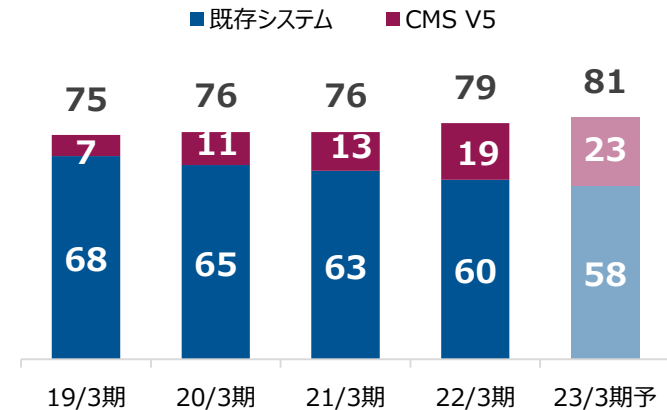


## ■ 金融機関向けソリューション

当社審査システム利用社数

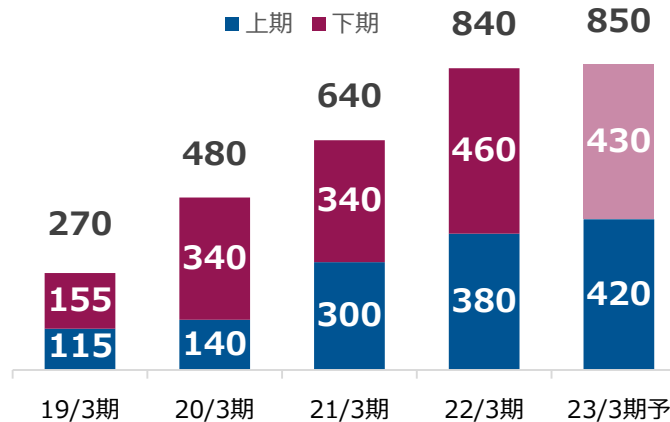


CMS 利用社数



## ■ コールセンター向けソリューション

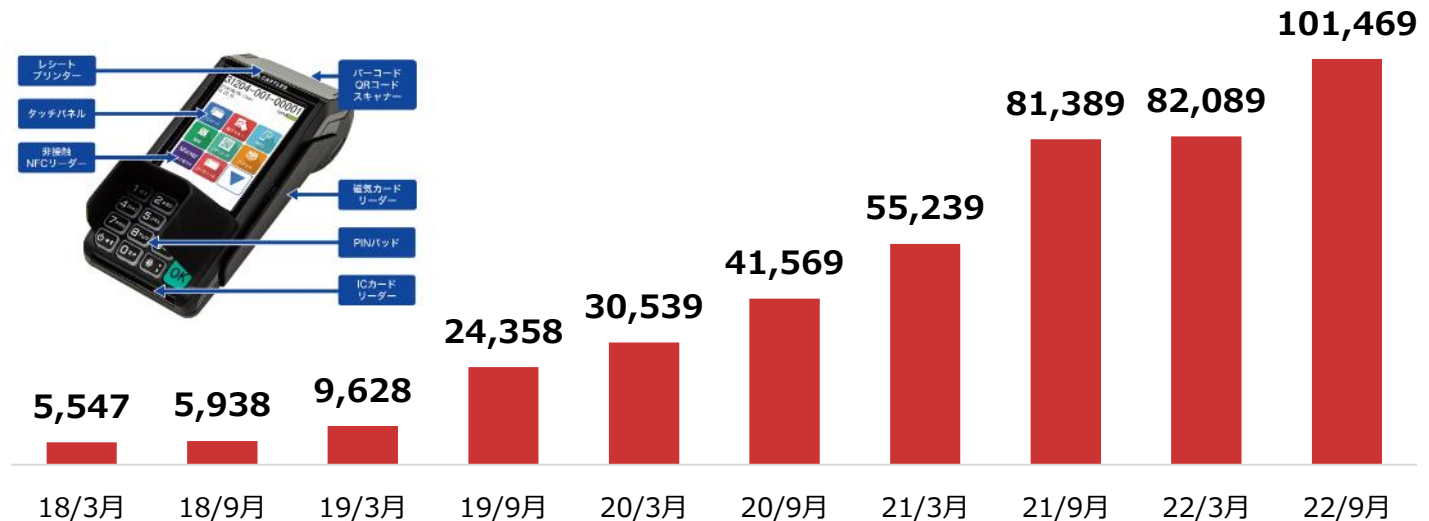
ロボティックコールの売上状況 (百万円)



## ■ キャッシュレス決済事業

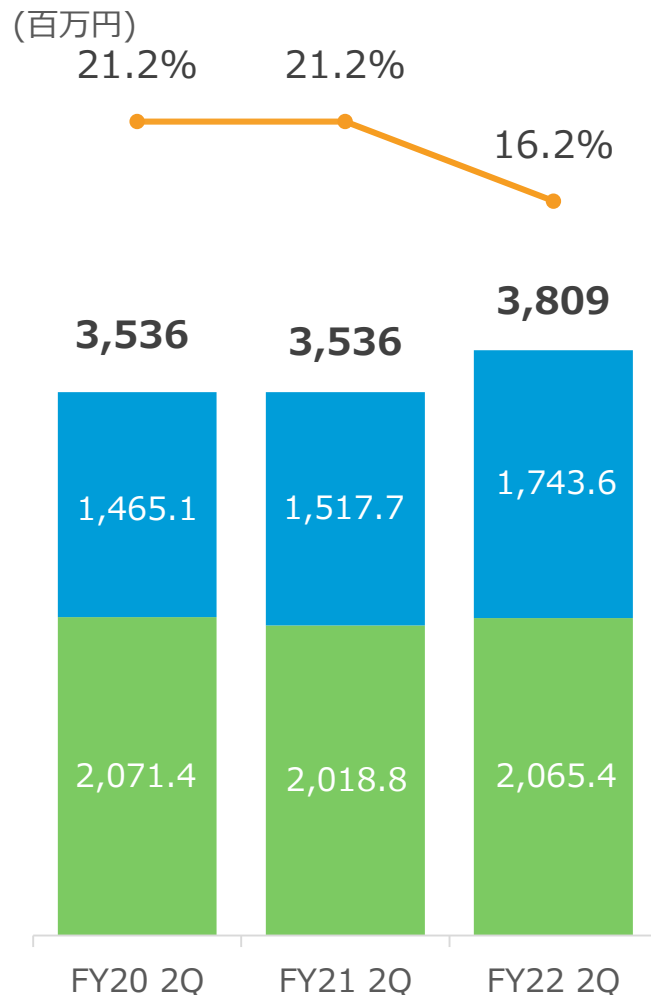
- 半導体不足による納期遅延の懸念は沈静化、受注は引き続き好調
- 受注累計台数は前年末比24%増で10万台を突破

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（累計）と営業利益率



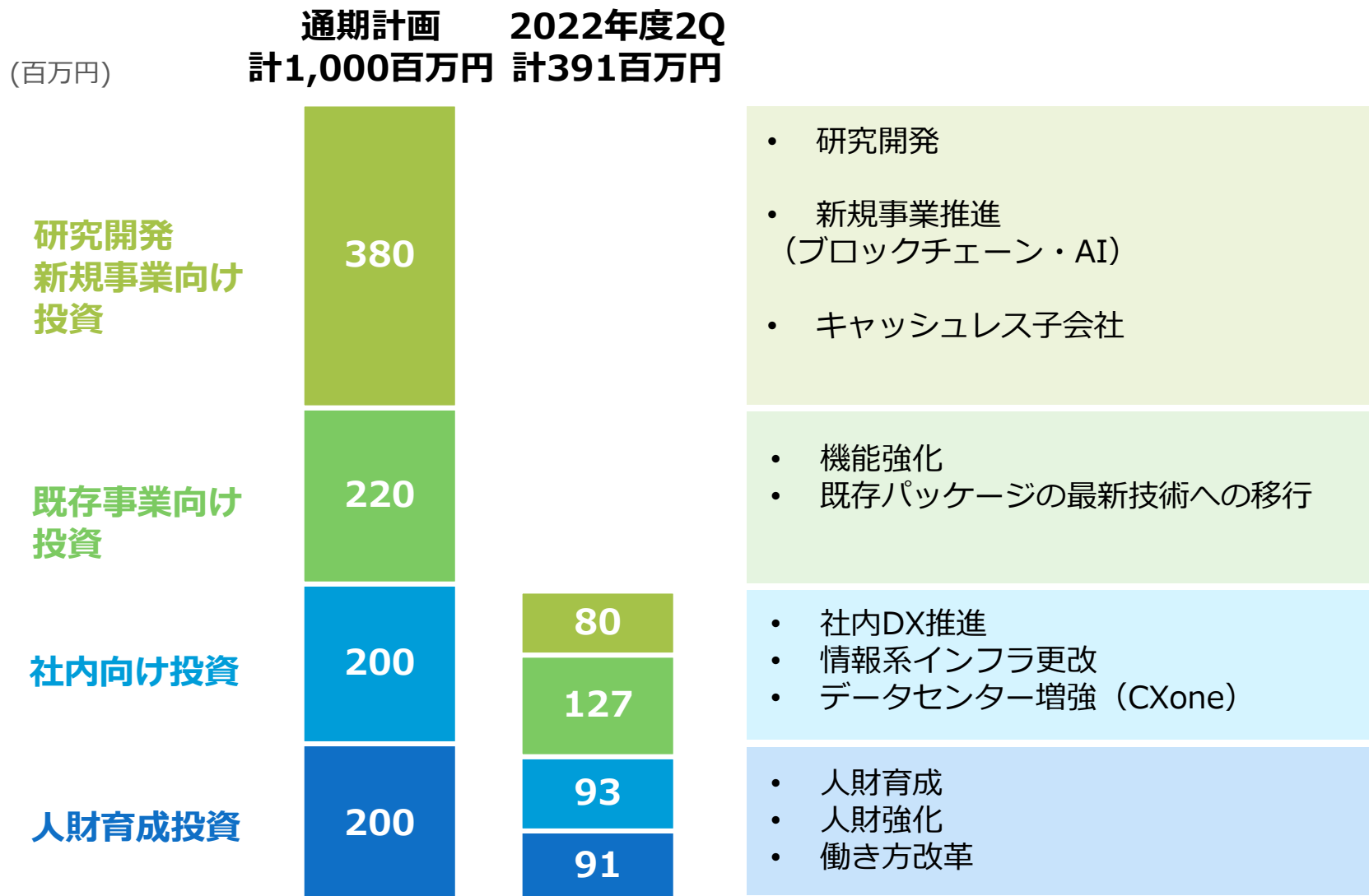
### BPO

- デジタルBPOの促進
- 県庁・政令市・中核市へ幅広く展開
- 複数年契約の増加に伴う収益の安定化
- 一部受託において、想定業務量が大幅に増加

### 保守・利用料

- システム販売増に伴い保守サービスも安定的に推移
- 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 投資計画の進捗



## 2. 中期経営計画

NEXT STAGE 2023の進捗

### 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

### 収益性の向上

- ROIC経営の導入
- 管理手法の改革
- 投融資・撤退ルール
- 事業部間シナジー
- 成長・新規事業投資

### 基本方針

### 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

### 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信憑性担保

### 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

- 23年度に新人事制度へ移行するため、新人事制度改革プロジェクト進行中
- 新たに「クラウドサービス部」を新設し、事業領域拡大の準備を開始



### 社内の連携強化

- 事業本部先導で事業部間の情報共有を定型化
- 複数の社内横断プロジェクトの活動強化
- 増床したオフィスフロアの改造、サンドボックス化



### 社内DX化

- 経営指標のDB活用、クイックな経営判断へ
- 営業活動の可視化、情報共有により提案力向上
- Slack活用で社内横断的な議論、発想の創出
- 基幹システム更改の準備開始



### 人財強化

- 人事制度改革検討と併せて研修・リスクリングプログラムを検討中



### 開発体制・品質の強化

- 22年1月に協力会社との資本提携実施
- 協力会社の絞り込みと関係深化
- 品質管理手法の改善により開発粗利改善
- 教育プログラムの開始



## 中計達成度

### ROIC経営の導入

- 全社的にROICの概念の浸透完了
- 事業部別ROICの運用開始にむけ準備中



### 管理手法の改革

- 社内情報のデジタル化大きく進展
- PDCAをより効率的に回せる仕組みを準備中



### 投融資・撤退 ルール

- 投融資委員会が21年に予定通り発足し方針設定。実務ルールを策定。個別案件への試行開始
- 実務ルールに基づいて既存事業や個別ソリューションを見直し、整理していく予定



### 事業部間 シナジー

- ロボティックコール始めコールセンター向けソリューション、通信基盤を中心にクロスセル拡大(クロスセル受注高は前期比+40%)
- クラウド型コールセンターシステム「CXone」を社内導入、国内リリース開始



### 成長・新規事業 投資

- 新規事業推進室から、決済代行事業の新会社としてシディを設立
- ブロックチェーン技術を活用した実証実験が予定通り完了





## 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
- 委員メンバーを更に拡充し、全社一丸となって取り組む体制を強化



### 気候イニシアティブへの参加

- 21年12月に「気候イニシアティブ」への参加が承認される
- 23年調査に向けて取り組み継続



### 取組み強化

- 委員メンバーを5名から、所属部署も拡大し14名に増加、全社横断的な取り組みで事業部活動に浸透
- 統合報告書発行の準備を開始。2023年度に開示を予定



## 3. 2022年度業績見通し

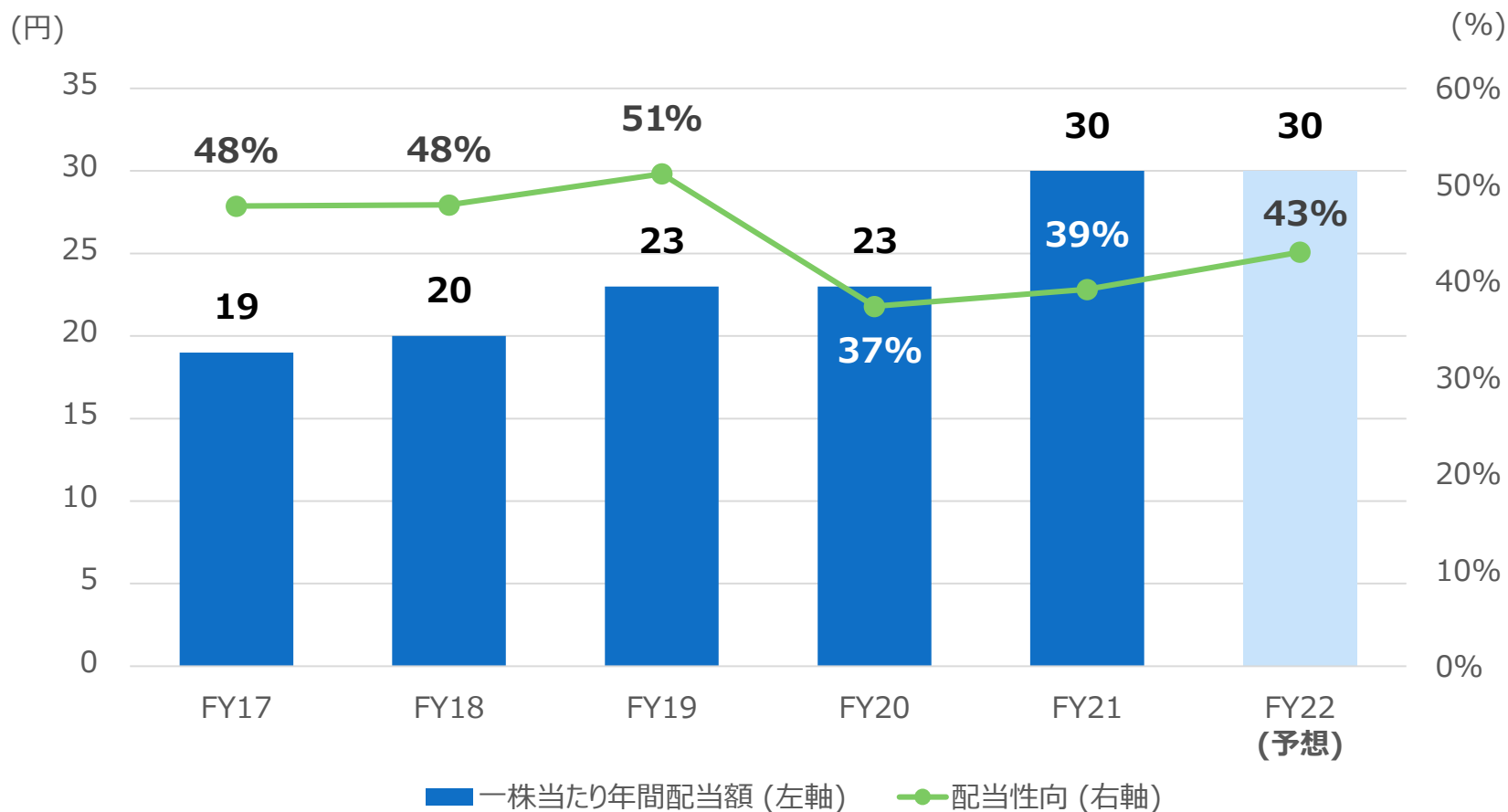
## 現時点で期初の通期業績見通しに変更なし

| (百万円)               | 2021年度実績 |        |        | 2022年度計画      |        |        |
|---------------------|----------|--------|--------|---------------|--------|--------|
|                     | 金額       | 構成比    | 前期比    | 金額            | 構成比    | 前期比    |
| 売上高                 | 17,021   | 100.0% | +4.5%  | <b>18,500</b> | 100.0% | +8.7%  |
| 売上総利益               | 6,156    | 36.2%  | +14.3% | <b>6,475</b>  | 35.0%  | +5.2%  |
| 販管費                 | 3,125    | 18.4%  | △ 2.3% | <b>3,600</b>  | 19.5%  | +15.2% |
| 営業利益                | 3,031    | 17.8%  | +38.6% | <b>2,875</b>  | 15.5%  | △ 5.1% |
| 経常利益                | 3,106    | 18.3%  | +34.0% | <b>2,941</b>  | 15.9%  | △ 5.3% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 2,112    | 12.4%  | +25.5% | <b>1,943</b>  | 10.5%  | △ 8.0% |
| 受注高                 | 17,548   | -      | △ 4.9% | <b>20,000</b> |        | +14.0% |
| 受注残                 | 15,055   | -      | 0.0%   | <b>16,555</b> |        | +10.0% |

## 現時点で期初の通期業績見通しに変更なし

| (百万円)         |         | 2021年度実績 | 2022年度計画      | 前期比           |
|---------------|---------|----------|---------------|---------------|
| システム<br>開発・販売 | 受注高     | 10,962   | <b>11,545</b> | <b>+583</b>   |
|               | 売上高     | 9,855    | <b>10,822</b> | <b>+967</b>   |
|               | セグメント利益 | 1,501    | <b>1,406</b>  | △95           |
| リカーリング        | 受注高     | 6,585    | <b>8,455</b>  | <b>+1,870</b> |
|               | 売上高     | 7,166    | <b>7,678</b>  | <b>+512</b>   |
|               | セグメント利益 | 1,529    | <b>1,469</b>  | △60           |

## 今期配当金は、当初予定通り1株当たり30円を見込む



## 4. 2022年度の取組み



**地域社会・経済との密接なつながり**

**日常生活に密着**

**BtoBではなく BtoBtoC**

# 90.3%

各地域における盤石な顧客基盤  
(地方銀行での採用率)

その中でも、地方銀行における債権管理システム導入は、  
業界No.1

地方銀行における主要システムの導入実績

- ・ 48行・・・CMS 延滞債権管理システム
- ・ 26行・・・SCOPE 個人ローン業務支援システム
- ・ 28行・・・MICS 個人信用情報照会・登録システム
- ・ 18行・・・TMS コールセンターシステム



# 28 and 46

各地域における盤石な顧客基盤

地方自治体の採用都道府県数 / 金融機関の導入都道府県数

地方自治体向けの主要システムならびにサービス

- ・ 滞納管理システム、催告業務システム
- ・ 給食費管理、学齢簿管理、就学援助システム
- ・ 学校徴収金管理、奨学金管理システム
- ・ BPOサービス（民間委託サービス）


# BtoBtoC

日常生活において欠かせないシステム・サービス

例えば、こんな場面で。。。

- ・ 携帯電話の基地局
- ・ ECサイトでのショッピング、店舗でのセルフPOS
- ・ 店舗での各種キャッシュレス決済
- ・ Webでの各種ローンの申込
- ・ あらゆる場面で利用するコールセンター など

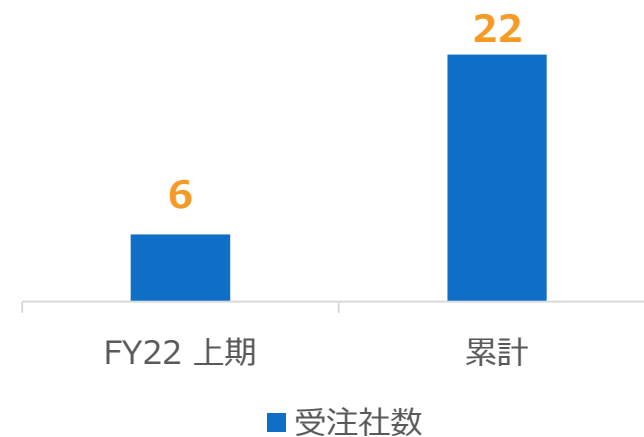


- 
1. 非対面ソリューション
  2. コンタクトセンターソリューション
  3. キャッシュレスソリューション
  4. セキュリティソリューション

## WELCOME

「ローンWeb受付システム」

- SCOPE（審査システム）との組み合わせで自動化



地方銀行に加え

- 損害保険会社
- 信用金庫
- 住宅販売業者

横展開を実施



## Robotic Call

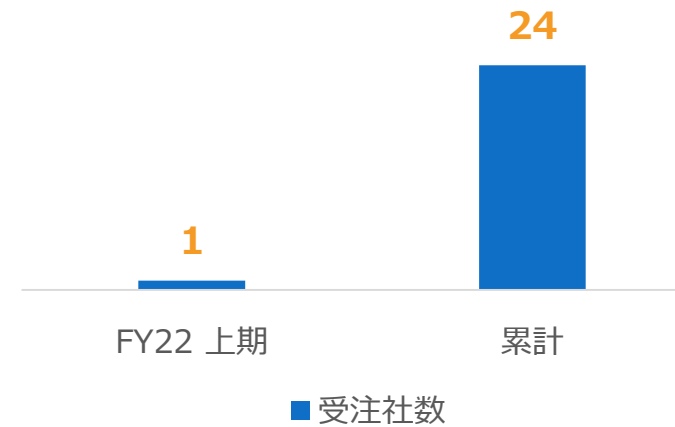
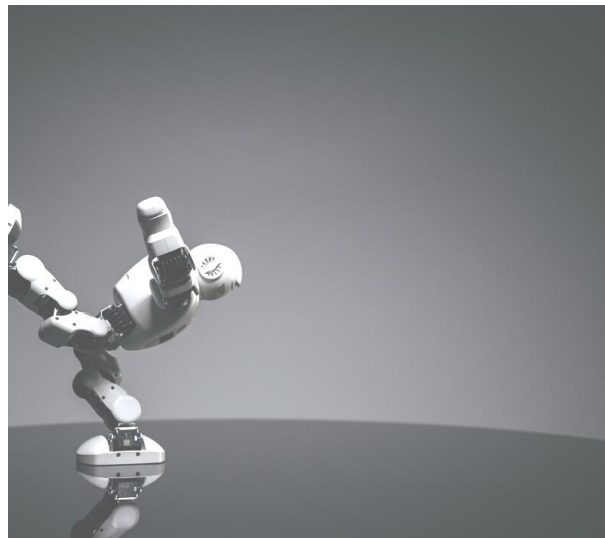
「自動受架電システム」

- 債権管理システムとの組み合わせで効率化

主力のノンバンクに加え

- 地方銀行
- サービサー
- 保証会社

マーケットの深堀を開始



## Ⅱ-3. キャッシュレスソリューション



iRITSpay

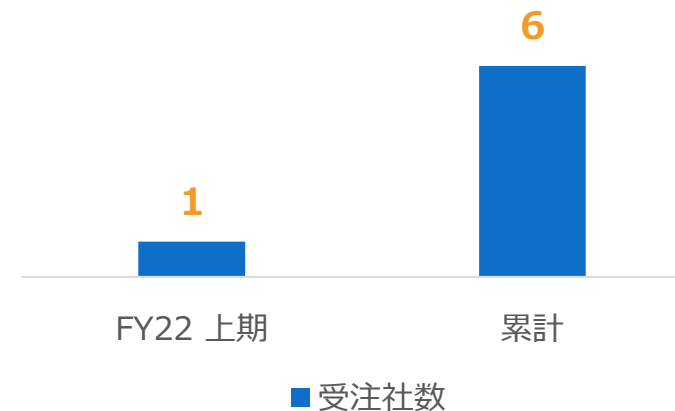
「決済クラウドならびに決済ターミナル」

- 32の決済ブランドに対応。近々ブランド追加予定

2017年のサービス開始から

- 琉球銀行
- 千葉銀行
- 飛騨信用組合
- 奄美信用組合
- A銀行、B銀行

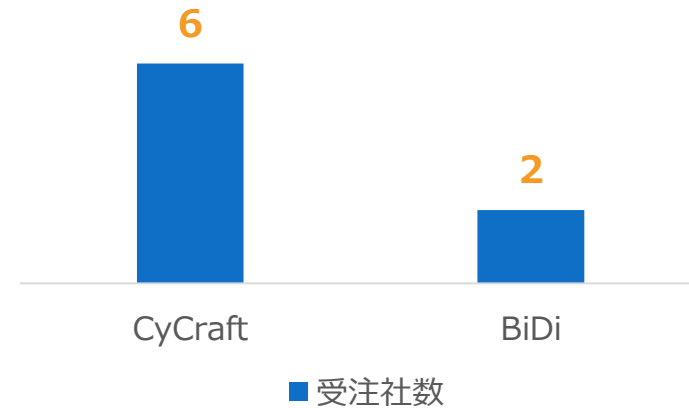
着実に推進を実施



 CYCRAFT【 BiDi 】

「サイバーセキュリティ」

「光ファイバー効率化」




情報通信の更なる高度化・発展において

- セキュリティの対策
- コストの削減

BiDi QSFPアダプターとは

- 2芯光ファイバーを1芯で利用（50%削減）
- 電源供給も不要で環境にも優しい

- 
1. デジタル・プラットフォーム
  2. キャッシュレス・プラットフォーム
  3. セキュリティ・プラットフォーム







## 「デジタルtoデジタル」 ～ 今回の実証実験で実現したこと

- 「産学官」連携による取り組み
- 履修証明書のデジタル発行
- ブロックチェーンの活用
- 実証実験が予定通り終了



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



## 「子会社シディの設立」 ～ 物理端末決済からネット決済へ

- デジタルサービス事業
- 決済代行業業
- 当面はECのオンラインサービス
- 本格的な事業開始は2023年

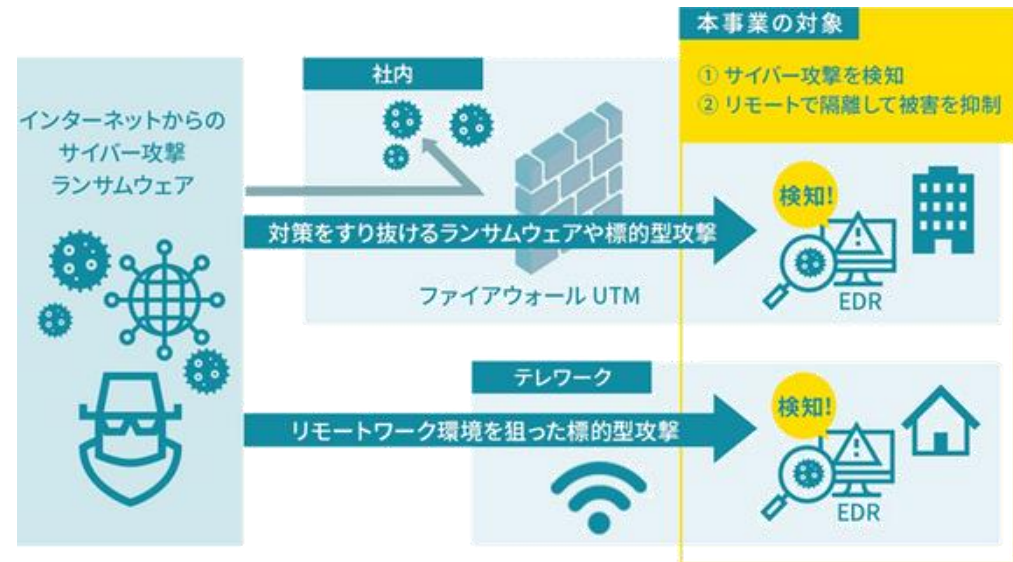


「人が集まってくることが始まりであり、人が一緒にいることで進歩があり、人が一緒に働くことが成功をもたらす」  
引用：ヘンリーフォード

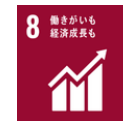


## 「緊急サポート事業」～東京都による中小企業のサイバー攻撃対策

- セキュリティ環境の把握
- EDRによる攻撃の自動検知
- 感染時の端末隔離・被害抑制
- セキュリティ環境の見直し支援

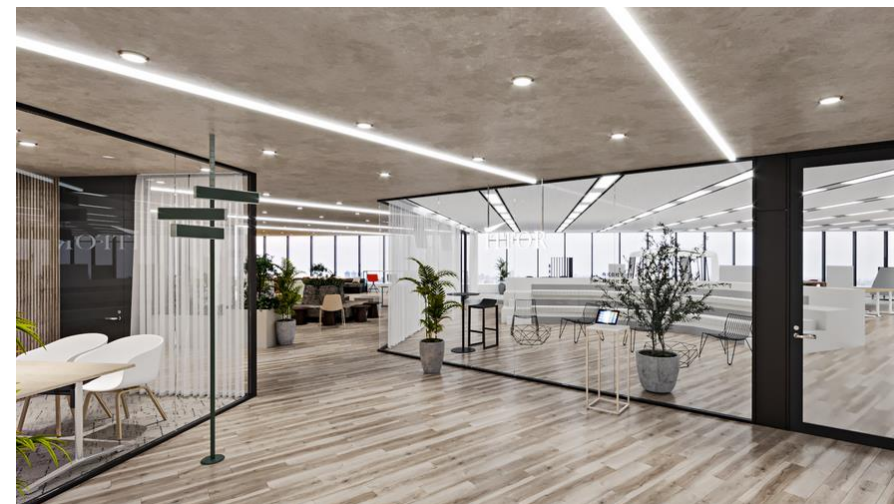


EDR : Endpoint Detection and Response . . . 侵入を防げなかった脅威を検知・対処するセキュリティ対策



## 「オフィス改造」 ～ 人と環境に優しい

- 人財の深化
  - 働きがいのある職場環境
- 環境負荷の低減
  - 紙の排出機器は設置しない
  - 有限資源の最小限利用  
(基本的には、ケーブルレス)
  - 明るい設計で電気使用量の削減
- 経営基盤の強化
  - 社内インフラの強化／社内DX化の推進



本社12階リニューアル後のレイアウト(予定)

# 参考：プレスリリース一覧（1）

4月

コーポレート

2022年4月4日付で、東証プライム市場へ市場変更

公共

自治体向け事業において日澤邦幸氏と専属コンサルティング契約

5月

新規事業

日本初 自治体での運用を想定したデジタルtoデジタルの社会実験を本格開始

コールセンター

NICE社のバーチャルアシスタント「NEVA」があいおいニッセイ同和損害保険様の緊急サポートデスクのCXをサポート

6月

通信・基盤

光ファイバーコストを半減可能とするRAD社製「BiDi QSFPアダプター」を販売開始

コールセンター

ゲートファーム様がNICE社製「CXone」を採用

7月

金融機関

西京銀行様が住宅ローン申込みWeb受付「WELCOME」を導入

新規事業

デジタルサービス事業および決済代行事業などを行うシディを設立

# 参考：プレスリリース一覧（2）

8月

通信・基盤

東京都「中小企業サイバーセキュリティ対策強化緊急サポート事業」を受託

9月

キャッシュレス決済

tance様と提携し、同社の店舗向けプラットフォーム「tance mall」にマルチ決済端末「iRITSpay決済ターミナル」が接続

金融機関

多摩信用金庫様が住宅ローン申込みでWeb受付「WELCOME」を導入

10月

金融機関

名古屋銀行様が個人ローン業務支援システム「SCOPE」を本格稼働

コーポレート

「ResorTech EXPO 2022 in Okinawa」への出展のお知らせ



- 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。