

2021年度 決算説明資料

2022年 5月13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

本日のアジェンダ



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

1. 2021年度決算

連結決算ハイライト

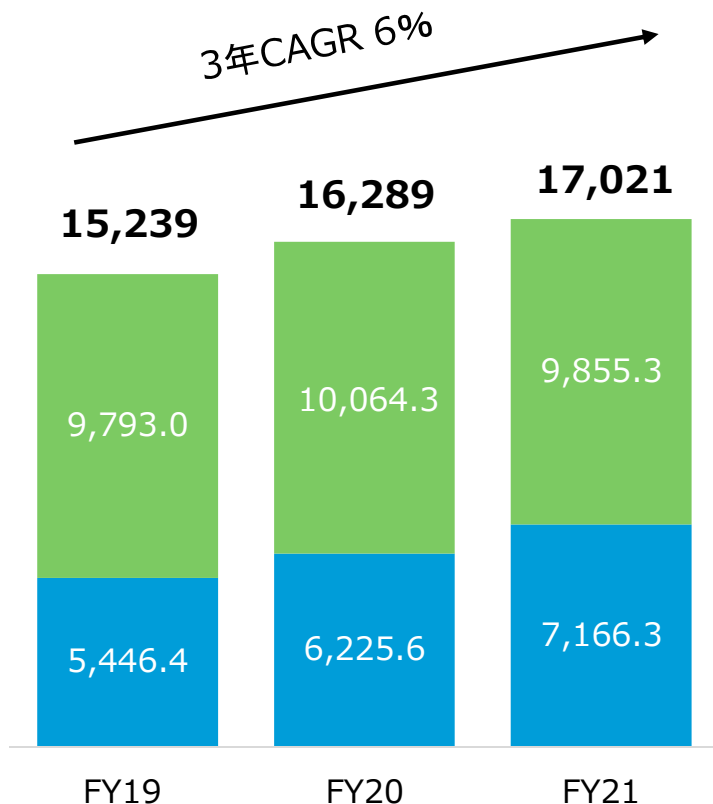
- 売上高・利益共に過去最高を更新
- 全事業領域で売上高が概ね計画通り伸長し、継続的な原価率改善と販管費抑制により2月発表の修正利益予想を更に上回る結果となった。半導体不足や急激な円安による影響は限定的であった

(百万円)	2020年度			2021年度			
	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	22年2月 修正予想比
売上高	16,289	100.0%	+6.9%	17,021	100.0%	+4.5%	△ 1.6%
売上総利益	5,386	33.1%	+11.3%	6,156	36.2%	+14.3%	-
販管費	3,199	19.6%	+2.8%	3,125	18.4%	△ 2.3%	-
営業利益	2,186	13.4%	+26.5%	3,031	17.8%	+38.6%	+4.5%
経常利益	2,317	14.2%	+26.0%	3,106	18.3%	+34.0%	+5.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,683	10.3%	+36.7%	2,112	12.4%	+25.5%	+8.3%
受注高	18,459	-	+15.6%	17,548	-	△ 4.9%	-
受注残	14,528	-	+12.7%	15,055	-	+3.6%	-

売上高の状況

■ 非対面・非接触ニーズの高まりもあり金融機関向けシステムは堅調に推移し、堅調な「iRITSpay決済ターミナル」と共に全社業績を牽引

売上高 (百万円)



システム開発・
販売

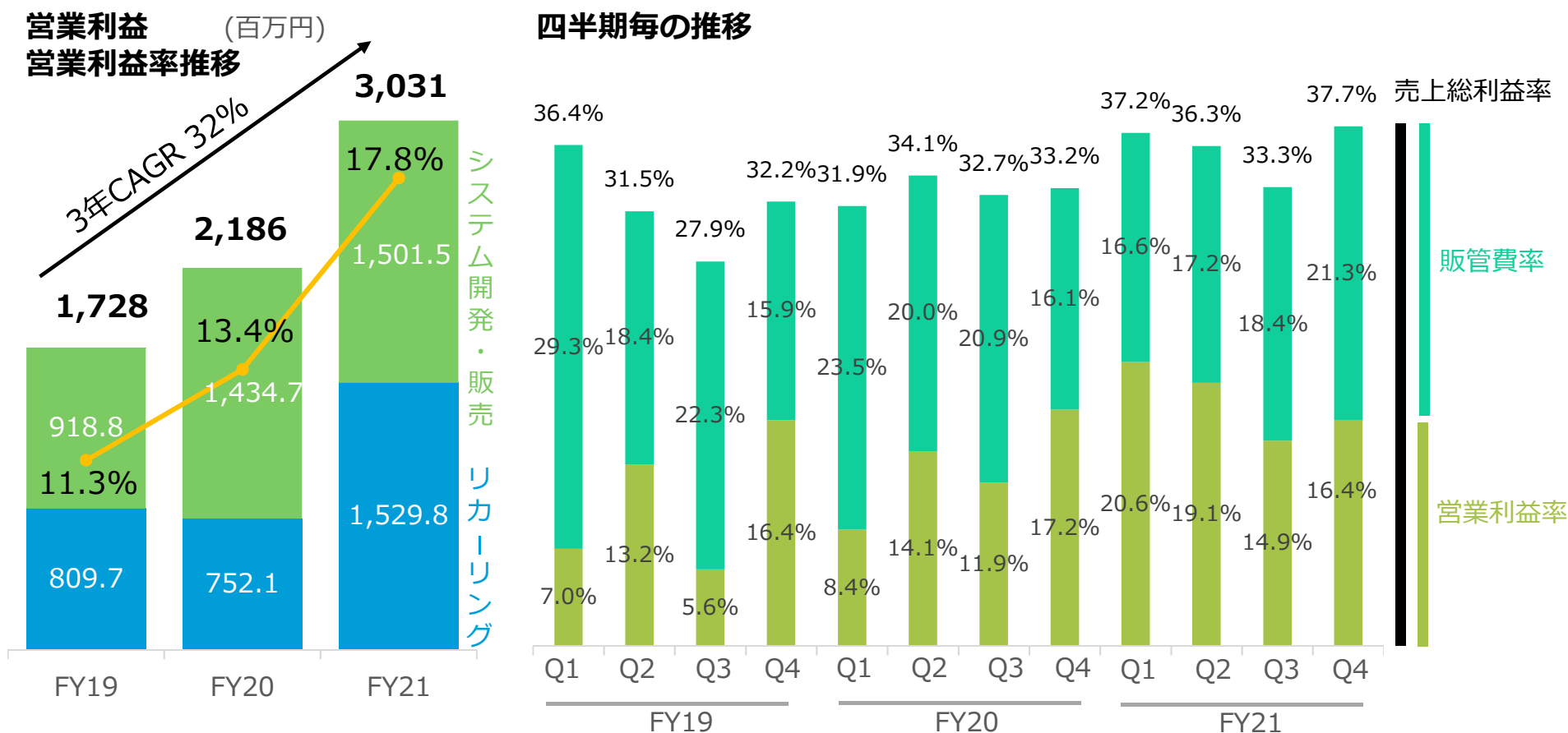
- 競争力の高い個人ローン業務支援システム「SCOPE」、Web受付システム「WELCOME」によるシェアの拡大
- ノンバンク向けは、非対面化の流れによりロボティックコールの需要が更に拡大
- 決済ターミナルやハード販売で半導体不足の影響は最小限に止まる

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

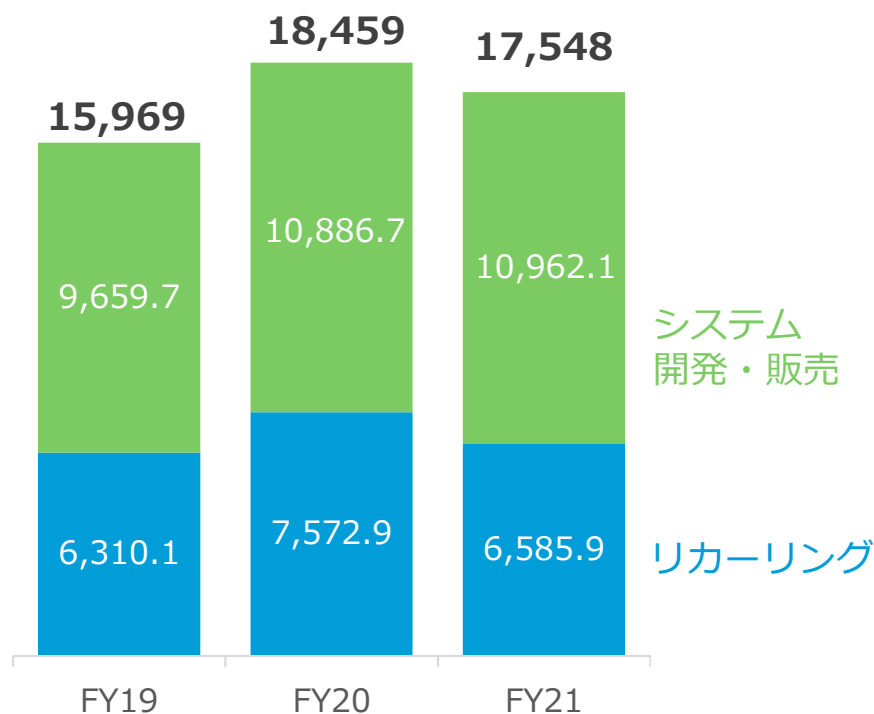
- 開発体制の強化、子会社も含めたBPOの業務修練向上の結果、粗利率が改善
- 販管費の改善には、社内DX推進および営業活動費など一部経費の効率化利用が寄与。営業活動、社内投資は次年度に反転攻勢へ



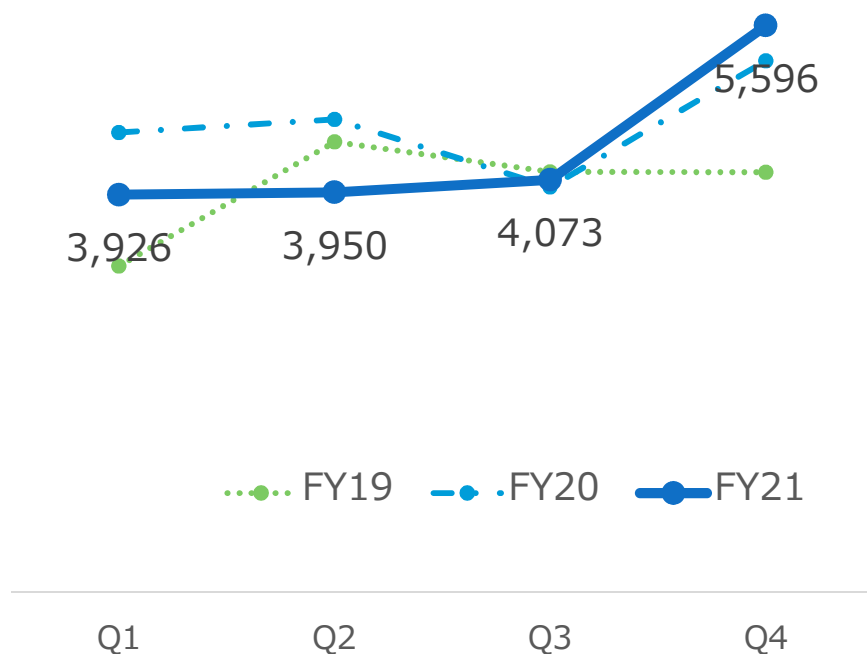
受注高の状況

- コロナ禍での営業活動制約が長引いた結果、受注は停滞
- クロスセルによる受注高は前期比+16%まで拡大

受注高 (百万円)



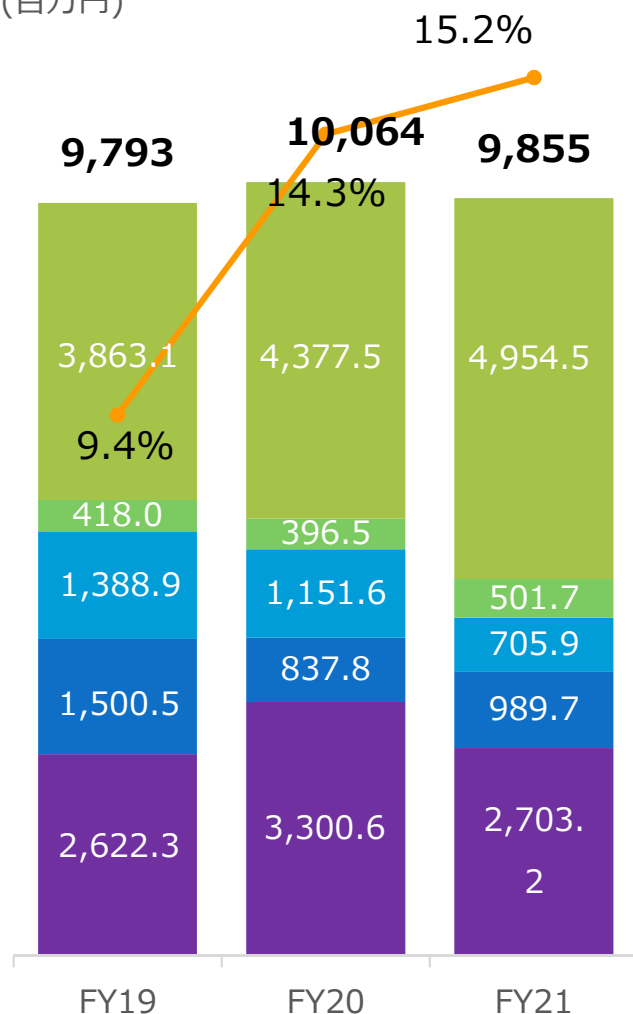
四半期毎の推移 (百万円)



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」が単体での販売も好調
- ロボティックコールとの組み合わせも同様に好調

公共
システム

- 政令市・中核市を中心に引き続き堅調

流通EC
システム

- コロナ禍の影響により減収

CTI
システム

- コールセンターや金融機関を中心にロボティックコールが好調

通信
決済
その他

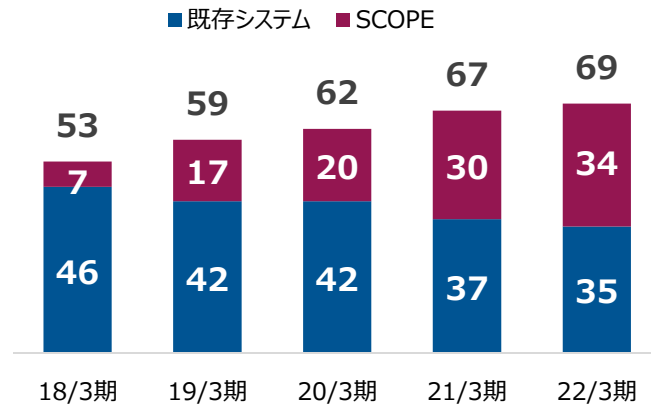
- 半導体不足による納期遅延
- 決済は端末販売が堅調
- 会計基準の変更による減収

システム開発・販売セグメント: 主要SOL

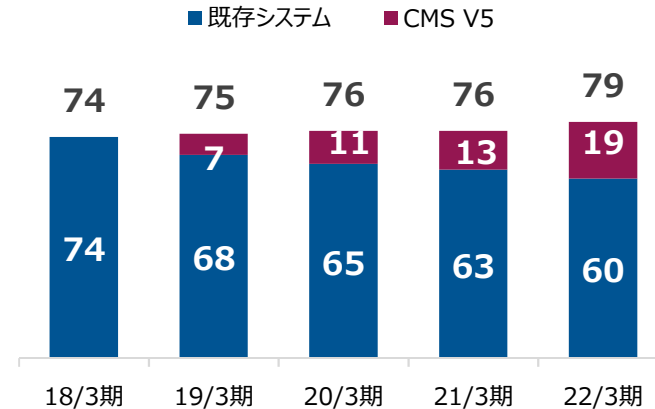


■ 金融機関向けソリューション

当社審査システム利用社数

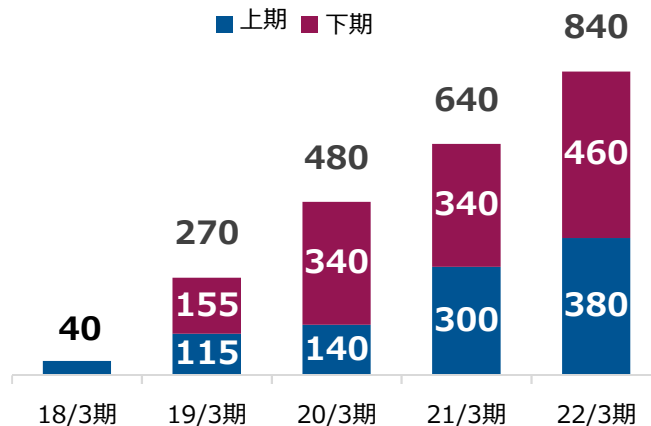


CMS 利用社数



■ 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)

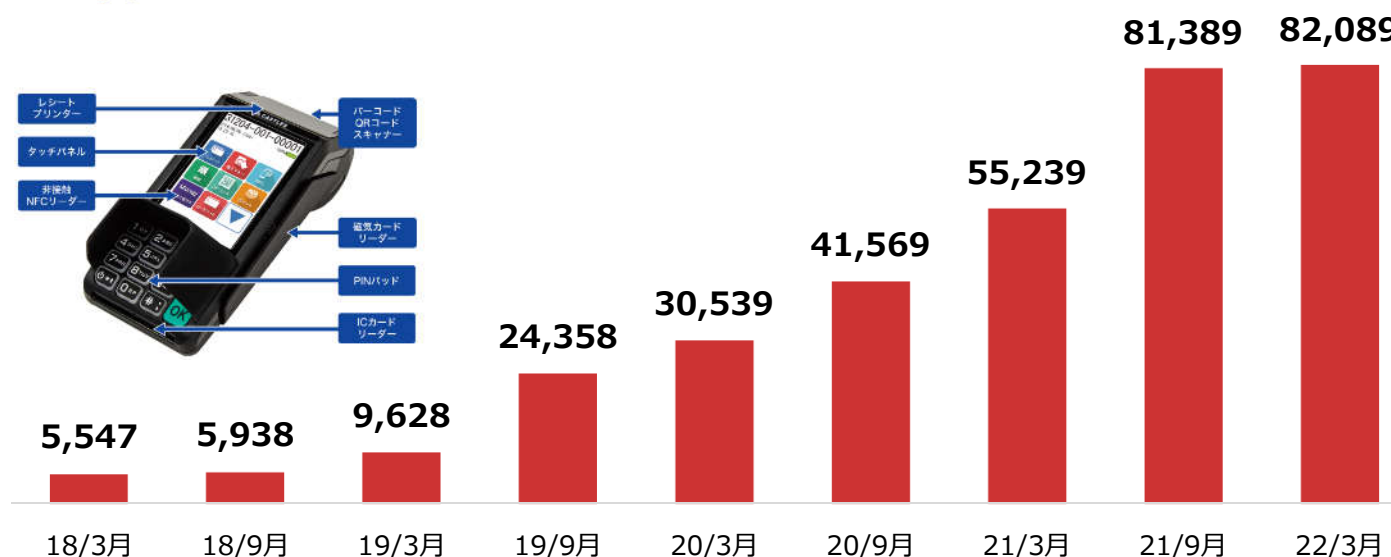


システム開発・販売セグメント: 主要SOL

■ キャッシュレス決済事業

- 半導体不足による納期遅延への懸念が高まり、上期に受注が偏ったため下期の受注の伸びは低迷
- 受注累計台数の期末時点の前期比は49%増で概ね計画通り

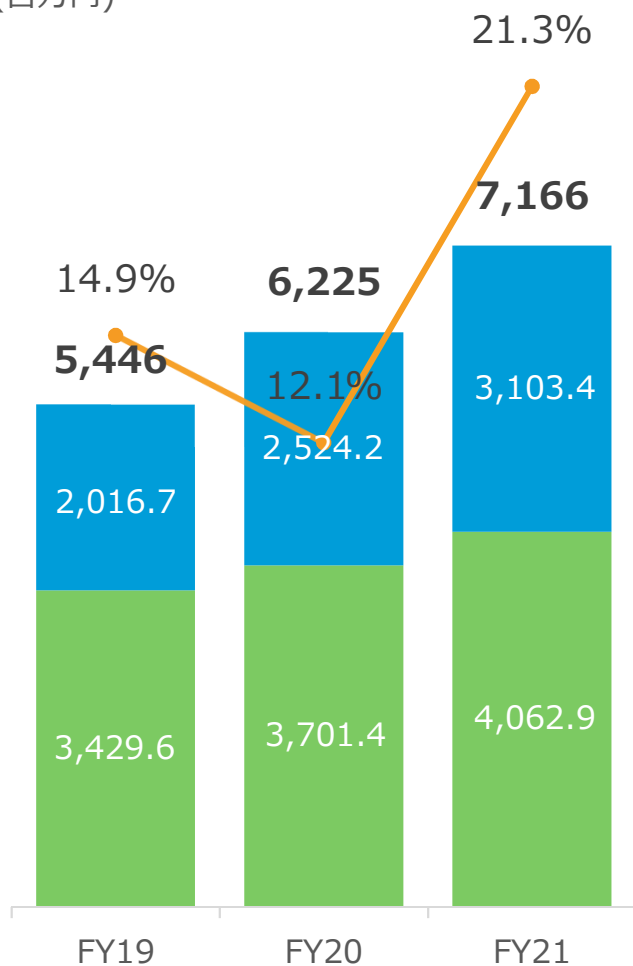
iRITSpay 決済ターミナルの受注累計台数 (台)



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

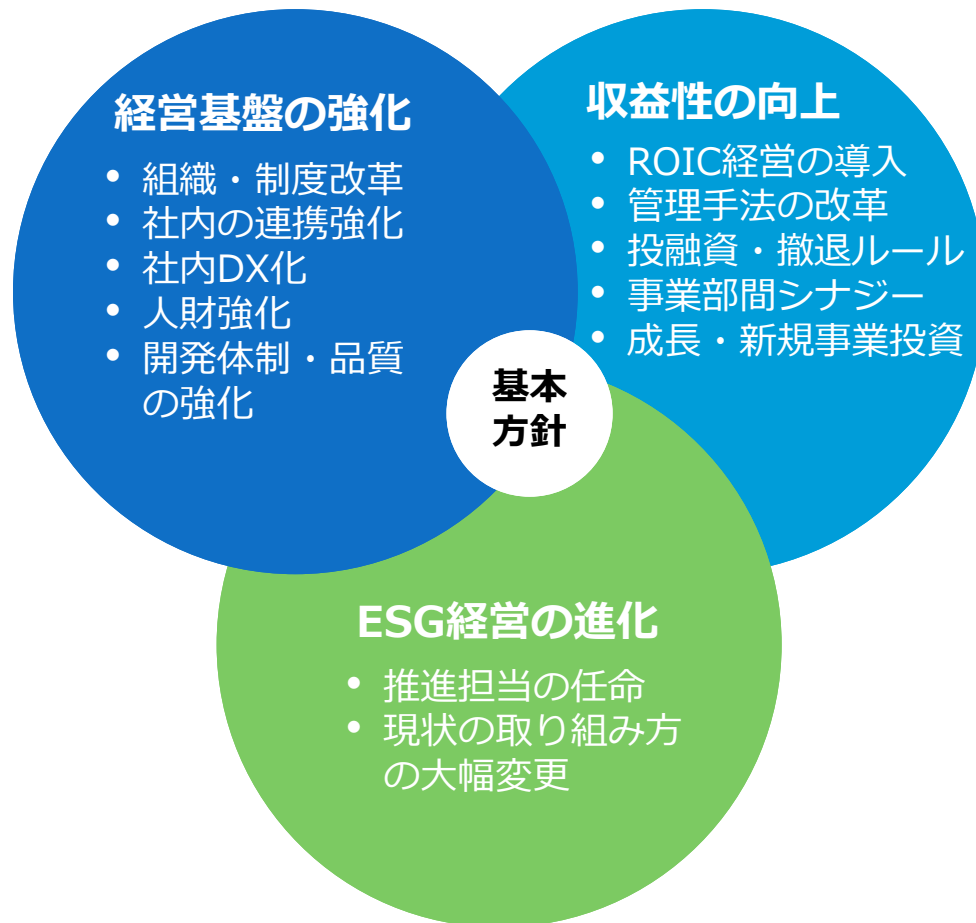
- デジタルBPOの促進
- 政令市・中核市を中心に引き続き堅調
- 複数年契約の増加に伴う収益の安定化
- 業務の修練化に伴う原価低減

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

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

進捗：経営基盤の強化

中計達成度
(■はビハインド)

<p>組織・制度改革</p>	<ul style="list-style-type: none"> クロスセル推進、開発体制、新規事業立ち上げの強化のために22年4月に昨年以上の組織改編を実施 当初よりも早い23年度に新人事制度へ移行するため外部コンサルを起用し準備中 	
<p>社内の連携強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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立ち上げ 増床したオフィスフロアのサンドボックス化 	
<p>社内DX化</p>	<ul style="list-style-type: none"> 経営指標のダッシュボード化完了 営業活動の可視化完了 セキュリティ強化、業務効率化支援システムの導入 基幹システム更改の準備開始 	
<p>人財強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> 人事制度改革検討と併せて研修・リスキリングプログラムを検討中 	
<p>開発体制・品質の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> 22年1月に協力会社との資本提携実施 協力会社と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 	

進捗：収益性の向上

中計達成度
(■はビハインド)

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 事業部別ROICのハードルレートの設定は目下準備中 	
管理手法の改革	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 投融資委員会が21年に予定通り発足し方針設定。現在実務ルールを策定中 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	<ul style="list-style-type: none"> 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+16%) 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」の国内リリースは遅延 	
成長・新規事業 投資	<ul style="list-style-type: none"> 投融資ルールの制定後に投資を活発化させていく ブロックチェーン技術を活用した実証実験開始。投資フェーズはこれから 22年4月に社長直轄の新規事業推進室を創設 	

進捗：ESG経営の進化

中計達成度
(■はビハインド)

<p>経営理念の改定 パーパスの設定</p>	<ul style="list-style-type: none">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	
<p>サステナビリティ推進委員会</p>	<ul style="list-style-type: none">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	
<p>気候イニシアティブへの参加</p>	<ul style="list-style-type: none">21年12月に「気候イニシアティブ」への参加が承認される	
<p>取組み強化</p>	<ul style="list-style-type: none">委員メンバーを5名から、所属部署も拡大し14名に全社横断的なメンバー構成により浸透、推進を強化	

3. 2022年度の取組み

取り組みの方向性

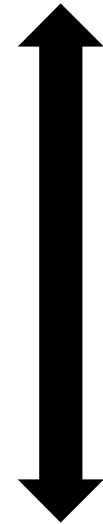
1 担当業界でのUPSELL

当社事業

対象業界

	フィナンシャル	公共	流通EC	CTI	通信	決済
地方金融機関 (金融業・保険業)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
地方自治体	✓	✓	✓	✓	✓	✓
地方百貨店			✓	✓	✓	✓
通信キャリア コールセンター				✓	✓	✓

2 CROSS SELL



3 新規事業拡充



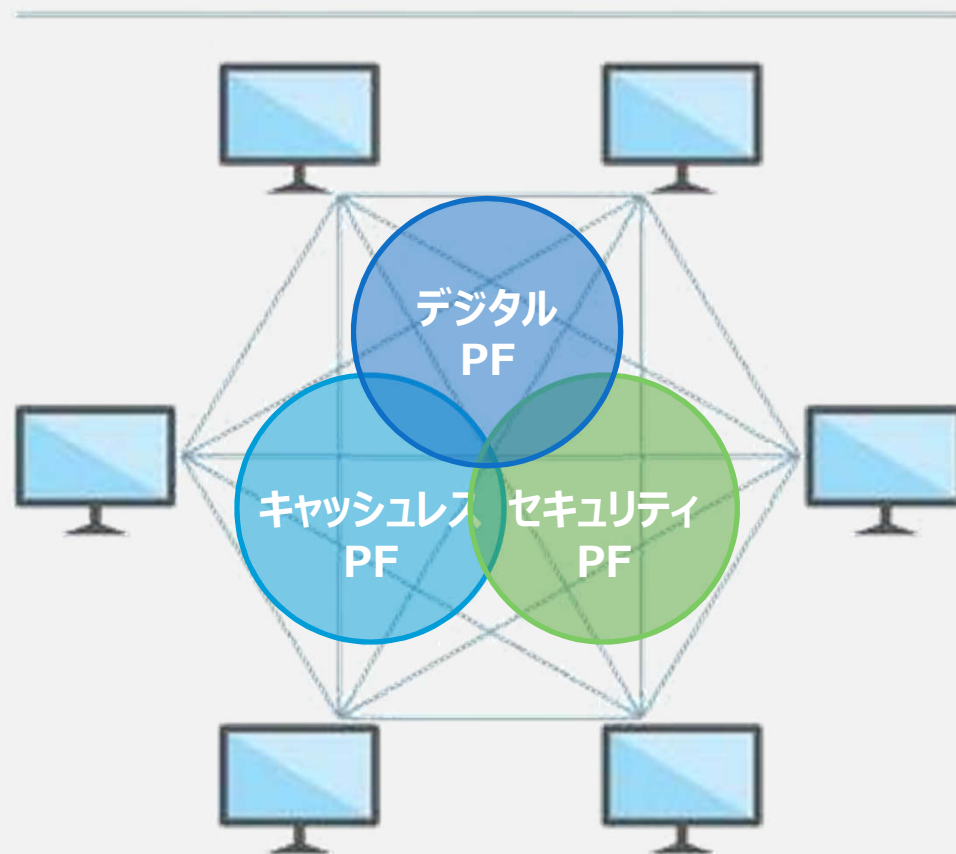
主な取り組み：既存事業

		UPSELL	CROSS SELL
非対面ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍で引き続きニーズは堅調に推移すると予想 金融機関中心に複数のソリューションを更に拡大展開 「業務支援」から「業務フローの自動化」へ 当社クラウド利用の利便性を訴求 	✓	✓
コンタクトセンターソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ロボティックコールの金融機関・公共へのクロスセル展開 督促受架電のハイブリッド化 オムニチャネル督促 	✓	✓
キャッシュレスソリューション	<ul style="list-style-type: none"> 組込型決済端末、端末レスニーズの発掘 ネット決済分野本格化であらゆる決済チャネルをカバー 	✓	✓
セキュリティソリューション	<ul style="list-style-type: none"> セキュリティニーズの拡大。全事業部でのクロスセル 高度化ニーズにはサイバー攻撃対策 (CyCraft) パッケージ型の汎用サービス (ランサムガード) 	✓	✓

新規事業：軸となるテーマ

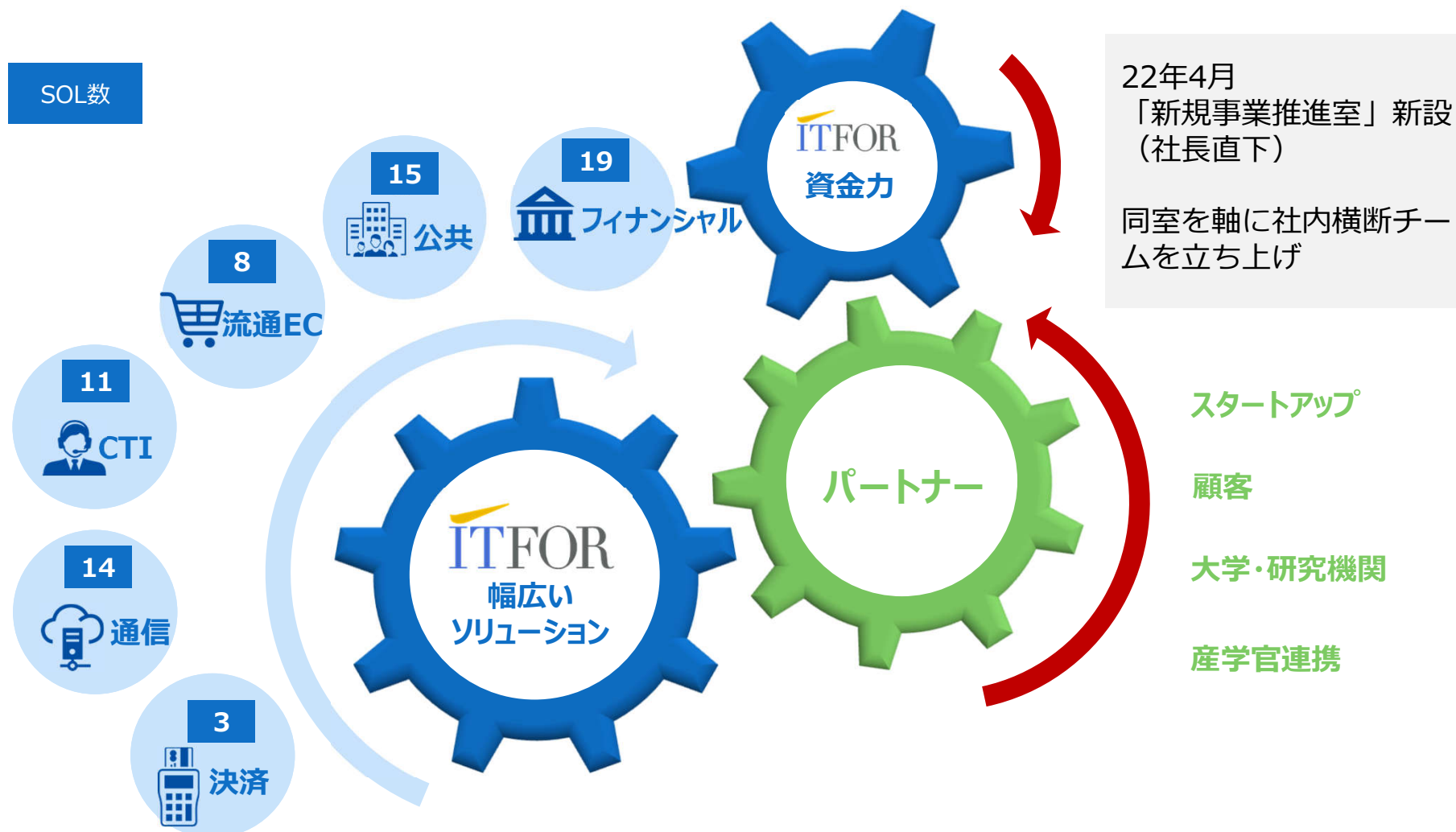
■ 地方DXの推進に資するデジタル地域インフラの提供

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



新規事業：創生への取組み

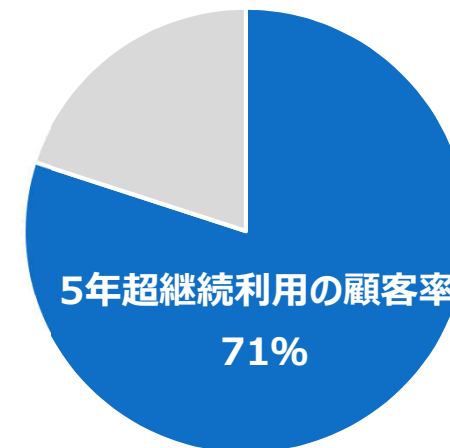
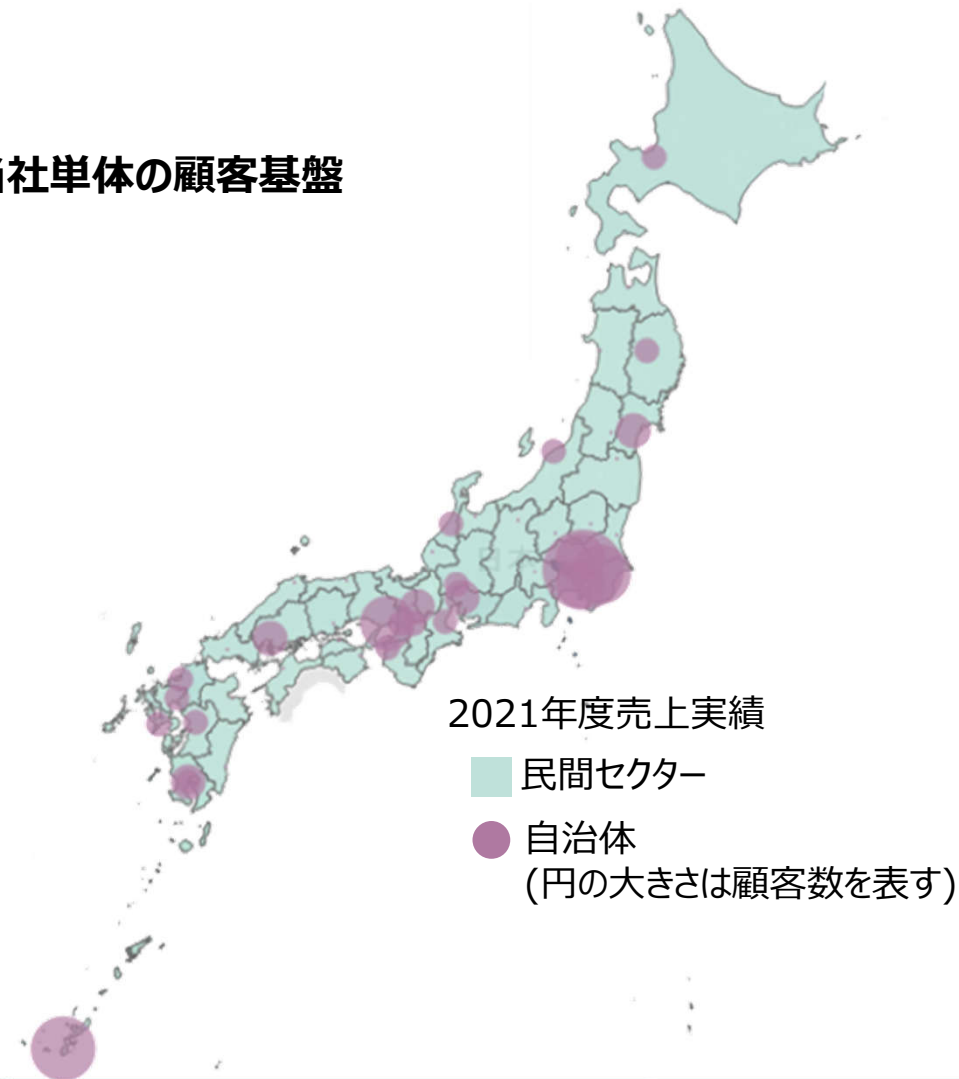
- 幅広い領域でソリューションを提供してきた実績を軸に、自社の技術に留まらない事業創生をパートナーと組んでスピード感を上げて取り組んでいく



新規事業：事業拡大

■ 全国規模での強固な顧客基盤を礎に一挙に新規事業を拡大していく

当社単体の顧客基盤



新規事業：取り組み事例

デジタル

電子証明書交付

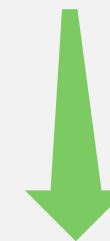


デジタルで発行し、行政がデジタルで受け取る日本初の事例

当社が構築・運用するトラストサービスに、ブロックチェーン技術を活用し、電子証明書の真正性・有効性を担保し、交付手続きに伴う負担を削減



今月より実証実験を本格開始

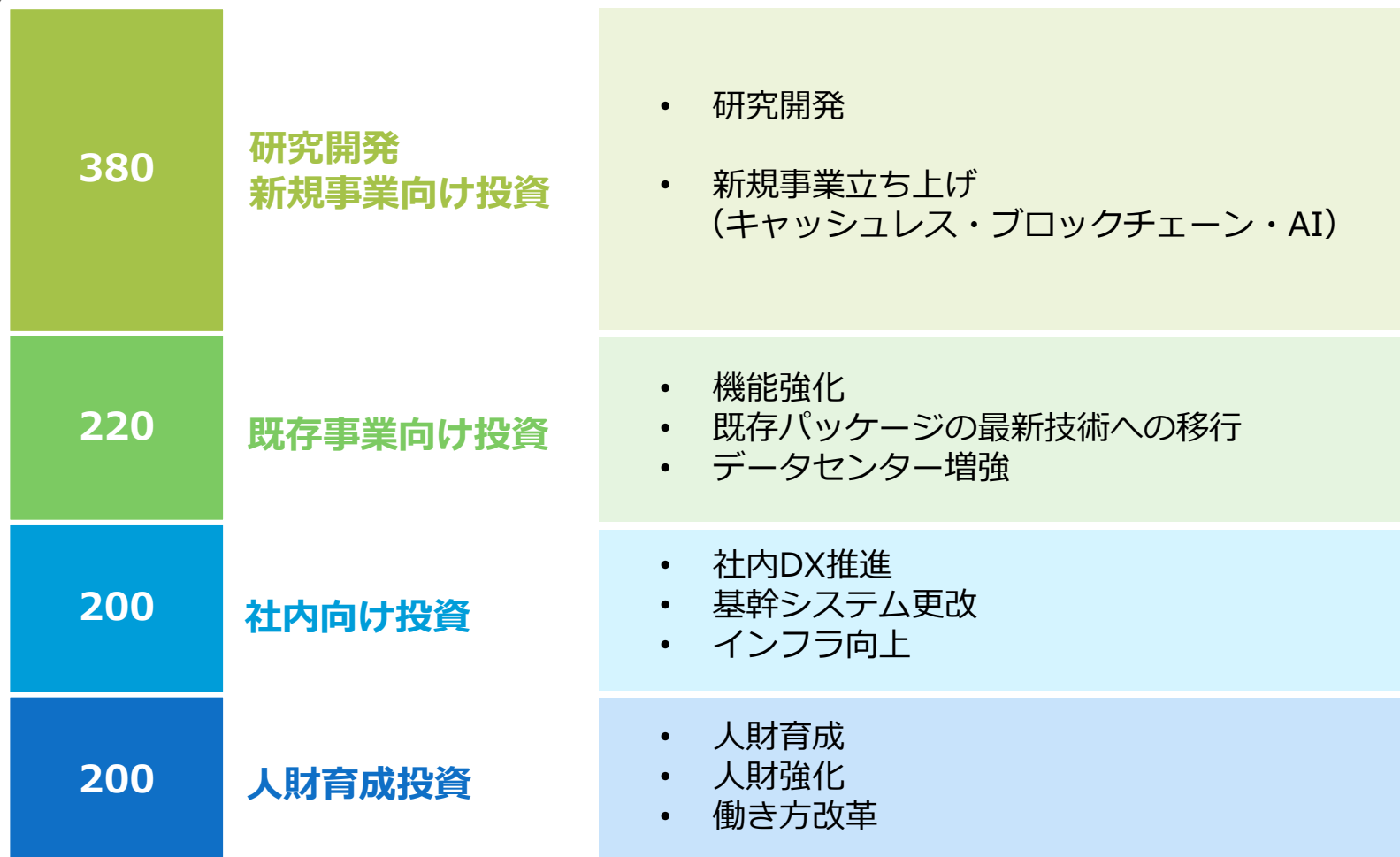


地方DXを推進
・ 国内の各学校
・ 自治体

2022年度 投資計画

計：1,000百万円

(百万円)



4. 2022年度業績見通し

2022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

(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%	18,500	100.0%	+8.7%
売上総利益	6,156	36.2%	+14.3%	6,475	35.0%	+5.2%
販管費	3,125	18.4%	△2.3%	3,600	19.5%	+15.2%
営業利益	3,031	17.8%	+38.6%	2,875	15.5%	△5.1%
経常利益	3,106	18.3%	+34.0%	2,941	15.9%	△5.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,112	12.4%	+25.5%	1,943	10.5%	△8.0%
受注高	17,548	-	△4.9%	20,000		+14.0%
受注残	15,055	-	0.0%	16,555		+10.0%

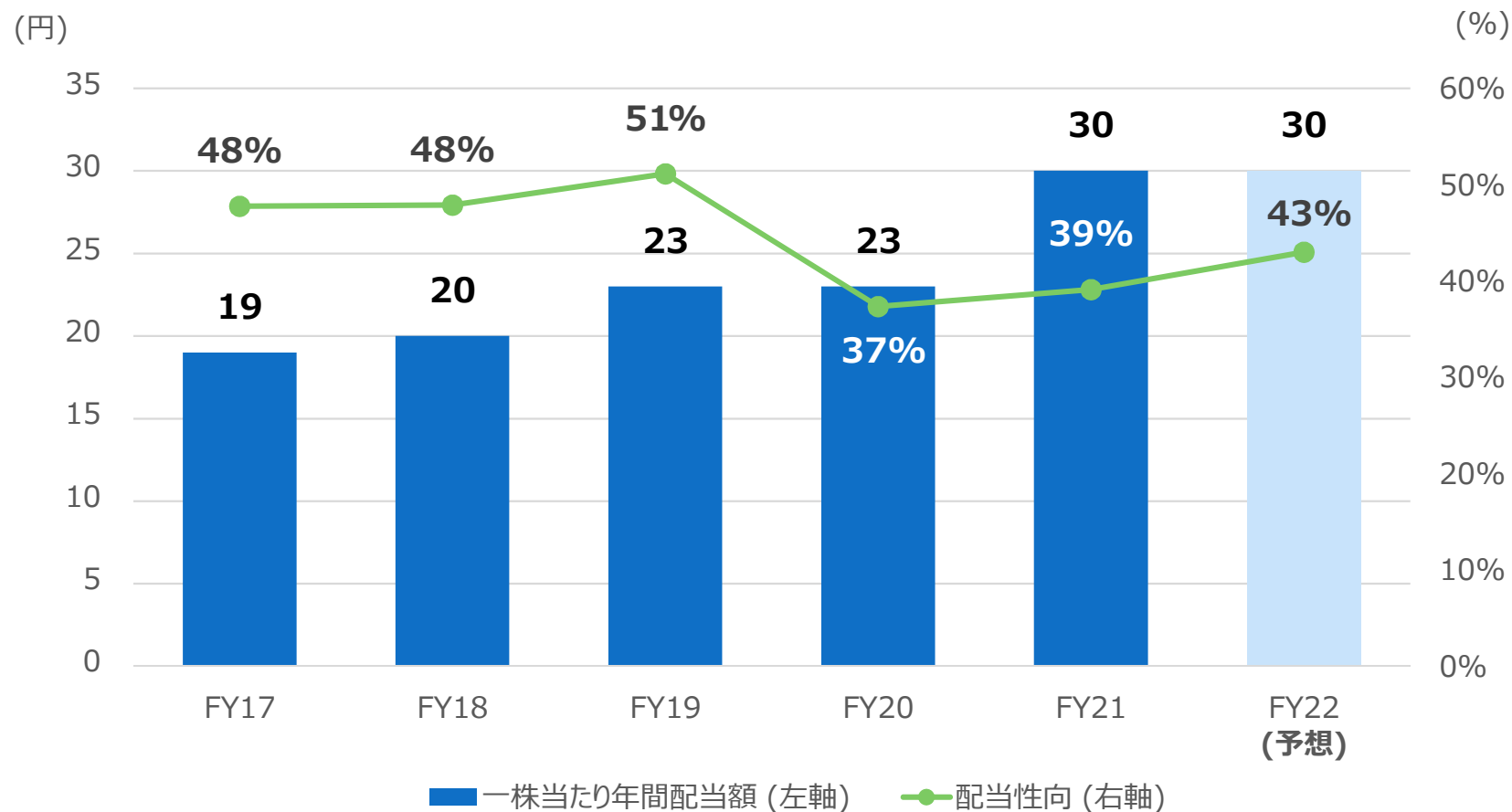
2022年度 報告セグメント別業績見通し



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

株主還元

- 2021年度 1株当たり期末配当金を23円から30円に修正
- 2022年度 年間配当金は、1株当たり30円を予想





- 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。