

株式会社アイティフォー 2022 年 3 月期決算説明会 主な質疑応答

Q1. リカーリングの利益率が毎年変動していますが、今後も上下に変動していきますか。長期的に目指したい水準などありましたら教えてください。

回答（取締役執行役員 管理本部長 中山かつお）：

リカーリングは BPO のビジネスと保守等のビジネスということでご説明申し上げました。今後は BPO につきましては、人が動くビジネスということですので、粗利率もそれほど高くは望めないと思っております。25%、良くて 30%というような粗利率を想定しております。営業利益率につきましても、20%前後が目標となるかと思っております。

保守につきましては、パッケージの内容によって、粗利率 50%以上が十分狙える事業となっております。その他利用料につきましても、設備の減価償却費などが原価となりますが、伸びていくことについての変動的な原価というのは、あまり発生しないので、かなり高い粗利率を考えております。

以上の割合をミックスして、今期は 21.8%でしたが、中長期的には 25%ぐらいの営業利益率を目指していきたいと考えております。当社内で何年間かのシミュレーションを行った結果、25%ぐらいの営業利益率を目標にするのが妥当、ということと考えております。

BPO が伸びると、逆に数字が下がってしまうので、BPO の伸びよりも、利用料の伸びをどうやって伸ばしていくか。そういう新しいビジネスにどういうふうに取り組んでいくかということを社内で検討しております。

Q2. ブロックチェーン技術についての活用について。

具体的に、ブロックチェーン技術をどのような形で活用されていくのか、わかりやすくご説明いただければありがたい。

回答（取締役執行役員 事業本部長 大枝博隆）：

先日、九州工業大学と、弊社と、協力してくれるブロックチェーンの技術、プラットフォームを提供している Chaintope 社という、この 4 社で会見を実施いたしました。

九州工業大学では、一般の授業と違って、卒業生でも一般の方でも、情報技術支援士という講座がありまして、講座を履修されると、市や県で講師ができる資格が得られます。

これまでは履修証明書という紙を発行して、それを飯塚市に提出する必要がありましたが、この技術を使うと自分のスマホから履修証明書をダウンロードして、それをそのまま飯塚市にメールで送るだけで済みます。

メールを受け取った飯塚市側は、ブロックチェーンを絡めていることによって、その真正性を確かなものとして履修許可を出すことができ、履修生は何も動かずに全てが完結します。今は履修生だけなのでこれからどんどん増やしていま

すが、実証実験は9月末まで行う予定です。実験の効果を見て、次にどうやって広げるかということをやっているのと今、考えております。

ブロックチェーンの実験は真正性が高いことを示す実験は行われてきましたが、今回は実際に利用するところまで行った、非常に新しい、日本で初めての取り組みです。

Q3. 今回の新しい事業について、収益にどのように結びついていくのかをご説明ください。

回答（取締役執行役員 管理本部長 中山かつお）：

収益化のモデルはいろいろあると思っております。例えば今、紙の証明書の発行手数料が例えば 500 円だったとします。このブロックチェーンの技術を使うことで、電子的な決済を行って、500 円より安い数字で当然決済できます。例えばそれを 300 円とするとしましょう。そうすると 200 円は浮くわけですが、その浮いた 200 円を我々と、例えば飯塚市と、関係者でシェアするというようなことができるであろうと思っています。そこには電子マネーでやるのか、QR でやるのか、クレジットカードなのか、どういう手段を使うかによって、やはりカード業者の手数料なども出てくると思いますので、その業務フローで発生するお金を削減する中で、収益を生む勝機はあると思っています。いろんな決済方法を参考にしながら、どういうふうに収益化していくかということについて考えていきたいと思っています。

Q4. 前期流通 EC 事業は減収となりましたが、特に百貨店の顧客動向はいかがでしょう。今後の流通 EC の事業に見通しについても教えてください。

回答（取締役執行役員 事業本部長 大枝博隆）：

コロナ禍の影響に伴いまして、ご存知の通り、インバウンドが大きく低下し続けております。それに伴い、全体の消費動向も下がっております。そのため百貨店も投資に慎重で、投資をストップしていましたが、ここへきて多少前年を上回り始めたという状況です。

実は、RITS という非常にコンパクトで、ほぼ全ての業務を網羅したパッケージがあります。これが、非常に安価で短期間に導入できることから、百貨店の中でも地方のお客様に好評いただいています。同パッケージを使って基幹システムにかかる経費を大きく下げたいという百貨店が昨年から増えております。これが今期にどこまで影響を及ぼすかというのは、少なくとも 23 年度までには、今期の受注獲得にむけ、提案活動を積極的に行っておりますので、また良いご報告ができるのではないかなと思っております。

Q5. 投資計画の既存事業向けの投資として、既存パッケージの最新技術への移行と記載がございましたが、最新技術とは何を指していらっしゃるのか教えていただけますか。

回答（代表取締役専務執行役員 技術開発本部長 坂田幸司）：

最新技術の取り組みということで、当社はパッケージ開発を中心にやっておりますが、毎月 400 名から 550 名ぐらい

のエンジニアが、常に活動しております。その人財を増やして売上を伸ばすということは、もう頭打ちになってくることは懸念されておりますので、そういった意味では、開発効率を上げるという意味でノーコード開発は1つの大きなテーマだと思っております。

もう1つは、お客様先に既に導入されているプラットフォームの上で動くアプリケーションに展開していく必要があると思っております。

この2つのポイントをどんどん推進して、効率を上げて、現状のエンジニアの数で効率的にということを考えていく必要があると考えております。

【注意事項】

本資料に記載の内容は、フェア・ディスクロージャー・ルールの観点から、(株)アイティフォー 2022 年 3 月期決算説明会の質疑をもとに、当社の文責により趣旨を要約（順序不同・補足・補正）したものです。その情報の正確性・完全性を保証するものではなく、今後予告なく変更される可能性があります。なお、本資料に記載されている業績見通しや将来予測などに関する記述は、当社が開催時に入手していた情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績は経済情勢等、様々な不確定要因によりこれらの予想数値と異なる場合があります。