

株式会社アイティフォー
2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会 主な質疑応答

**Q1. 金融機関向けの好採算案件が下期へずれ込んだとのことだが、その理由、案件の規模、採算がよい理由は何
か。また、ずれ込んだ案件は全て下期に計上されるのか。**

回答（取締役常務執行役員 大枝博隆）：

金額規模は約 3 億円弱です。当初は 9 月に計上予定でしたが、お客様のご要請により第 3 四半期である 10 月へとずれ込みました。当社のシステムはサブシステムであることから周辺システムとの連携が必要なため、お客様側で他システムの開発スケジュールに合わせる必要があり、結果として計上がずれ込むことになりました。また、金融機関向けの案件は全体的に粗利が高いため、当案件のずれ込みにより営業利益が押し下げられる結果となりました。ただし上期に予定していた売上は下期に計上される予定です。

Q2. 流通 EC システム事業部の新紙幣対応案件とは具体的にどのようなものか。また寄与する時期はいつか。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

当社の新紙幣に関連する案件として、百貨店などの流通小売業の POS システムや自動釣銭機の新紙幣対応があり、上期にこれらの一時的な需要がありました。しかし、百貨店の新紙幣対応はほぼ完了しているため、この需要は今後は続かない見込みです。

一方、自動販売機については新紙幣対応のコストが高いことからキャッシュレス化のニーズが高まっております。こちらは当社の決済システム事業部の成長分野となります。新紙幣対応については一過性のものとキャッシュレス化のように今後伸びる分野のものと両側面があるをご理解ください。

Q3. 受注計画に対して、下期の挽回策を詳しく聞かせてください。

回答（取締役常務執行役員 大枝博隆）：

自治体の標準化対応に関連する検討が一時止まっていましたが、今後順次進め公共システム事業部で挽回を図ります。フィナンシャルシステム事業部については例年通り進捗しており、計画通り達成できる見込みです。また、各事業部も前年比10%増を目標に、個別案件を確認しながら各事業部と連携しております。さらに、流通ECシステム事業部では、百貨店向けPOSシステムの大口案件が進行中です。こうした大規模案件は予備的な位置付けですが、バックアップ要因として取り組んでおります。

Q4. 現在の第4次中期経営計画では、持続的な賃上げを通じて社員の満足度や定着を高める方針があるかと思うが、これ以降の賃上げについてはどう考えているのか。また、そのための原資を含めて教えてください。

回答（取締役執行役員 中山かつお）：

前年度約10%、今年度約6%の賃上げを行っております。今後については売上単価見通しを基にシミュレーションを進めております。賃上げの原資を確保するべく、従来のソフトウェア提供や保守契約のビジネスモデルに加えて、新たなサービスや決済端末の販売など、収益性の高い分野での成長を図りたいと考えております。

また、10年後を見据えて現行ビジネスの成長に加え、高利益率の商材投入を通じて収益拡大を目指し、継続的な賃上げの実現を目指しております。賃上げ以外にも、従業員のための施策を検討してまいります。

Q5. DX業界では生成AIが話題だが、生成AIについて方針や取り組みを教えてください。

回答（代表取締役社長 佐藤匡徳）：

当社では、フルクラウドのCXoneに生成AIを活用し、電話やチャット、メールでの顧客対応を行っております。独自に生成AIを開発するものではありませんが、他社の生成AIを当社の業務アプリケーションに組み合わせ、既に提供しております。

また、更なる生成AIの活用に向け、取締役会で生成AIの研究開発費が承認されており、新たな業務に活用する取り組みを進行中です。今後の展開にご期待ください。

Q6. CVC について、2033 年度に新規事業で 240 億円の売上を目標しているが、どのような分野や展開で目標達成を目指すのか。

回答（代表取締役社長 佐藤匡徳）：

当社は DX 関連の新たなベンチャー企業に注目しておりますが、既存の 6 つの事業領域に確立された顧客基盤を中心に展開していく方針です。顧客基盤を外れた分野には進出せず、既存の顧客基盤に関連する新しいプロダクトやサービスでシナジーとリターンが見込めるものに積極的に取り組んでいきます。

Q7. 株式会社シディの今期の進捗状況について教えてください。

回答（取締役執行役員 中山かつお）：

シディは決済代行業業として立ち上げ、BtoC 向け決済システムの開発を進めてきました。開発はほぼ完了し、大手のお客様と実証実験を行っている段階です。また、新たな決済領域のサービス開発も進行中です。

当初の計画では今期中に売上を見込んでいましたが、やや遅れております。今後はサービスの本格展開に向けて進めていく予定です。投資予算はまだ一部残っており、追加の資本投入が必要と見込んでおります。実際のサービス開始にはあと半年ほどかかる見通しです。

Q8 BPO 事業について、グループ内で再編を行い新しい子会社を設立されたとのことだが、この新会社の目的や成果についてお聞かせください。また、複数年契約において受注の波があるとのことだが、今後どのように展望しているのか。

回答（取締役執行役員 中山かつお）：

複数年契約による受注には波がありますが、売上に関しては、契約期間中に安定した数値を見込むことができ、更新や新規契約の取得により安定的な収益を確保しております。

BPO 事業の再編については、4 月に新会社である株式会社アイティフォー・ベックスを設立し、当社の BPO 業務を吸収分割のスキームで移管しました。11 月 1 日付で移管を完了し、引き続きアイティフォーグループとしてお客様へのサービス提供を行っております。また、別の子会社である株式会社アイ・シー・アールとのシナジー効果についても検討中で、コスト削減や品質向上を目指しております。将来的に、このまま 2 社並存で進めるか、あるいは両社の統合を目指すのかを社内で議論を進めて参ります。

【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、株式会社アイティフォー 2025 年 3 月期第 2 四半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。