

株式会社アイティフォー 2023 年 3 月期決算説明会 主な質疑応答

Q1. なぜ、現中期経営計画が終わる前のこのタイミングで、70%以上という高い株主還元を行う方針を打ち出したのか。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

1 つは、現中期経営計画 2 年目にして営業利益目標を達成できたこと、さらにはマーケット全体の株主還元強化の動向を踏まえ、70%以上という株主還元を行う方針に踏み切った。もう 1 つは、直近 3 年はコロナ禍により想定できないあらゆることが起こる可能性への備えもあり株主還元性向は非常に低い水準だったが、明るい未来が見えてきたため高い株主還元を行う方向転換に入った。

この方針をいかに継続・持続させるか、という点を次期中期経営計画に盛り込んでいきたいと考えている。

Q2. 2022 年度の受注高について、全体で計画比 14 億円未達でしたが、こういった分野で未達が生じているのか。さらに、2023 年度にこういった対策を打つ計画か。

回答（取締役執行役員 大枝博隆）：

CTI システム事業部と公共システム事業部の 2 つの事業部で計画との乖離が大きく出ている。

CTI システム事業部については、クラウド型のコールセンター「CXone」という仕組みを導入するということを昨年発表していたが、国内でのクラウドの仕組みの立ち上げが予定より少し遅れてしまったことにより販売の遅れが出てしまった。元々CTI システム事業部は、単独に開拓したマーケットを中心に販売していたが、当社ではフィナンシャルシステム事業部が非常に大きいマーケットを持っており、そういった先へ展開することで挽回を図る予定。その 1 つの策として、昨年までフィナンシャルシステム事業部の責任者であった事業部長が今期から CTI システム事業部に異動した。双方の事業部で情報交換ができる仕組みを作り、新しいマーケット分野を開拓し、地方銀行やその他金融機関、ノンバンクのコンタクトセンターへ販売を積極的に行っていこうと考えている。また「CXone」はオムニチャネルであるため電話だけでなくチャットなどあらゆる活用ができる。コンタクトセンターでこういった導入はまだ進んでいないため、推進していくための挽回策を検討している。

回答（代表取締役専務執行役員 坂田幸司）：

公共システム事業部については、大きな案件の提案の中で思い通りの結果を得られなかった案件が複数あった。分析すると、人材派遣業を中心にした企業様と競合する機会が多く、同じ基準・土俵で自治体様からの依頼に対して、派遣会社様と同等の基準で提案することを繰り返していた。当社は IT 企業であるため、強みである IT を活かした人件費等のコストダウンをするための提案であるべきだが、そういった提案が出来ていなかったことが大きな要因だと考えている。最近提案のスタンスを大きく変えて積極的に取り組んでおり、いくつかの大きな自治体様から当社の魅力を感じ取っていただけるようになってきたため、2023 年度は大きく挽回できると考えている。

Q3. IT 人材が逼迫している状況は続いていると思うが、SE の採用は計画通りに進んでいるか。

回答（代表取締役専務執行役員 坂田幸司）：

元々エンジニアは理系専攻の学生中心の採用を考えていたが、なかなか採用が進まないため文系の方も積極的に採用するよう方針を変更した。新入社員については大学で学んでいないことを多く学んでスキルアップしていただく必要があるため 4 月に入社し 11 月中旬までの 7 か月半をかけて徹底的に IT の勉強をし、資格を取得し、一定レベルまでスキルアップしたうえで現場へ配属するという形を取っている。2022 年 4 月入社、2023 年 4 月入社は 30 名強のエンジニアを確保することが出来ている。2024 年 4 月に向けても現在学生面談を積極的に行っているが、目標の 35 名に到達できるペースで進められているのでこの形式を当面続けていきたいと考えている。

【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 2023 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。