

株式会社アイティフォー 2024年3月期中間決算説明会 主な質疑応答

**Q1. 決算説明会資料5ページで「[SCOPE]、[WELCOME]の地方銀行以外への展開」と説明があったが、
どういった金融機関向けの展開で、どういった効果をもたらすのか。**

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

例えば信用金庫やネット銀行です。ネット銀行は店舗を持たず、全てデジタルで業務を行うことを基本にしているため銀行よりシステムニーズが非常に高く、当社から現在あらゆる展開を進めています。

Q2. 円安の影響について、「原因は分かっており対応策が出来ている」と説明があったが、具体的にはどういった段階に対策が進んでいるのか。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

一つは、当社は台湾、イスラエル、アメリカ、韓国から海外製品を輸入しており、円で先に予約する等の対応をしています。もう一つは、お客様に価格改定・定価の上乗せをお願いしています。また、外資系企業のライセンスはドル建ての取引であるため毎月のライセンス利用料など自社が使っているものにおいても円安の影響を受けているが、こういったものはご請求通りに支払っています。

売上が立つタイミングが影響するため、来期の上期以降の営業利益率回復を見込んでいます。

Q3. 受注が大きく伸びているが、開発人員のキャパシティなどの制約で今後売上が頭打ちになるようなリスクはないか。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

非常に受注が伸びており、嬉しい限りです。その受注増をある程度想定して開発人員のキャパシティをしっかりと確保していますので、開発ができなくなる等の問題は一切ありません。特にSEが非常に重要ですが、来年度も32名内定し

ています。また、教育に時間をかけており1年目が終わる頃には現場に出ることができるようなスキルの高いSEを育成しており、2年目から戦力になるためキャパシティについては全く問題ないという判断をしています。

また、一部内製化を押し進めています。外注パートナーに協力いただいた方がいいケースもあるため関係をしっかり強化しています。総合的に外注、内製含めた体制で受注高には柔軟に対応しているため、問題ないと考えています。

Q4. 決算説明会資料8ページでフィナンシャルシステム事業部の売上が減少しているが、要因について詳しく説明してほしい。また下期の挽回の目途はどうか。

回答（取締役執行役員 大枝尊隆）：

前年から比べると大型案件が若干減っており、現在開発を蓄積しています。ただ、第4四半期に売上が立つ見通しの大型案件は前年から比べると非常に増えており、問題なく挽回できていると思っています。

また、受注が伸びており、前年上期と比較すると115%となっています。受注残の積み上がりで下期の売上予定が立てられており、挽回できる状況にあります。

Q5. 最新技術の活用について、市場ではAIやChatGPTなどを活用した例が多く見られるが、貴社でそういった計画はあるか。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

大きく二つあります。一つは、当社が販売するお客様に提供する販売プロダクトでの利用です。ロボティックコールなどのコールセンター業務では既にチャットやメール機能にChatGPTを投入し、提供する側として利用しています。

もう一つは、当社内の業務での利用です。自治体のBPOで、例えば翻訳や文書の作成を効率的に行うために、ChatGPT等を活用し効果を発揮しています。

さらにAI Engine そのものを使うという点では、上期に三菱総合研究所様と審査業務での業務提携を発表しています。まさにAIを業務システムの中に組み込み活用するというものであり、他社の技術を上手く当社のプロダクトの中に取り入れ、しっかりとした取り組みを進めています。

Q6. 決算説明会資料19ページの中期経営計画について、「成長性が低いと言われている分野も社会に必要なものは続けていく」と説明があったが、具体的にはこういった分野、技術か。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

一番分かりやすい例では、流通システム事業部の主力である地方百貨店です。全国的に地方百貨店は減少傾向にあり、おそらく復活することは難しいと考えます。ただ、地元の方にとって地方百貨店は絶対に必要な場所です。減少の要因の一つとして、労働人材不足の波が来ていることが挙げられ、そういったところに、例えば無人化POSや駐車場の有効活用

など、業界成長は少なくとも必要なものをしっかりと守り上げるためにシステムニーズに対応したものを提供していこうと考えています。

Q7. BPOの説明で複数年契約になると「こなれてくる」とあったが、初年度は価格も叩かれるし、初期費用もかかるので採算が悪いということか。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

叩かれて金額が安くなるということではありません。他社のBPOとの大きな違いは、パッケージをいくつか持っており、そのシステムを持ち込むという点です。初期費用は当然ながら総契約金額の中から捻出するため、例えばサーバーや端末といった一時費用が増えます。

業務についても、全くの新規で始める場合は請け負う業務のマニュアル作成など、初年度だからこそ必要な対応で原価が増加しますが2年目からは業務にも慣れてくるため原価率が下がっていきます。そのため複数年契約をすることで2年目以降の利益率をしっかりと確保するビジネスモデルになっています。

Q8. この上期も今年度も非常に高い水準の受注を獲得しているが、BPOは初年度がトップヘビーということは、営業利益率が良くなるのは今下期や来年度ではなく、徐々に良くなるということか。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

全くの新規の場合はその通りです。自治体に今期上期に受注いただいているものは、ほとんどが3年、長くても5年契約であり、今回の受注は前3年導入後の追加の3年にあたり総受注額は基本的に変更しません。ただ、業務については3年間の経験があるため原価抑制は図れます。そのため、比較的年数を重ねるほど安定的な利益率に持っていくことができます。

Q9. 今期の配当予定で40円という説明があったが、一方で50%を目指すという説明もあった。これは今期増配を検討されると捉えてよいか。

回答（取締役執行役員 中山かつお）：

今期は5月に決算発表の際、配当性向は50%を目指すということと、併せて総還元性向70%以上ということを発表しました。今後どうするかという点については、次の中期経営計画で改めてしっかりと考えます。基本的に下げていくことはないというのが第一の考え方です。

内訳としては総還元7割の中の、5割は配当で、2割については自社株買いを考えて当時発表しています。今年の第1四半期には、資本効率を図るために自社株買いをし、消却を行っています。

自社株買いをしたことで、連結業績予想の1株当たり当期純利益の予想額87円97銭に5割をかければ約44円となり、今期の予想の配当の40円を少し上回るのではないのかということが、質問のご趣旨と捉えています。

今回の中計最終年度中間までは、業績はほぼ計画通りに進んでいるため、今後の業績の進捗や、事業投資をどこにどれだけの資金を振り向けていくかなど、そういった点を見ながら最終的に配当金額を決定していく方針です。

今のところは増配するともしないともお答えできない状況ですが、社内では数字のサプライズのない中で増配だけを出しても仕方がないのではないかという議論も出ました。今後、業績状況を見ながら増配についても検討してまいります。

【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 2024年3月期中間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。