

株式会社アイティフォー  
2024年3月期決算および第4次中期経営計画説明会 主な質疑応答

**Q1. 現預金が積みあがっているが、余剰金をどの程度まで圧縮する構想か。**

回答（取締役執行役員 中山かつお）：

今期も現預金が積み上がっており、現在は半年以上の売上高をカバーできる水準になっています。前中期経営計画ではM&A等を行うことでキャッシュインとキャッシュアウトが同等となる想定をしていましたが、M&Aが出来なかったため現預金が貯まりました。第4次中期経営計画ではキャッシュイン以上に投資および株主還元を行うことで約30億円の現預金を圧縮する計画としています。加えて、M&AやCVCを機動的に行うことで、さらに将来への投資を行い、現預金を圧縮していく計画です。経営の中では、将来の飛躍的な成長にむけて、積極的な投資を行うべく日々議論を行っております。今後、手元に現預金が必要な事業に参入する可能性もあり、新しいサービスを考える中で適正な現預金水準を検討しながら進めてまいります。

**Q2. 2024年3月期決算について、売上が計画比未達であるが営業利益率は非常に高く、営業利益は計画を上回っている。この要因・背景はどういうものか。**

回答（取締役執行役員 大枝博隆）：

各事業部で粗利率の改善を図っており、粗利率は前年対比0.8%アップしました。円安により一部輸入商品の仕入れコスト増で苦労しましたが、外部から仕入れる企業ともコミュニケーションが取れており、仕入れ値引きに応じていただいた点、並行して実施した販売価格への一部価格転嫁により、営業利益が確保出来ました。また、開発に関しては外注をコントロールし売上原価を抑制できたことも利益率改善要因となりました。

**Q3. BPO 事業について、別会社アイティフォー・ベックスを設立した理由は何か。**

回答（代表取締役専務執行役員 坂田幸司）：

グループ会社の株式会社アイ・シー・アール（以下、アイ・シー・アール）と当社の公共システム事業部の業務部が同様の事業を行っており、さらに効率化を進める目的で株式会社アイティフォー・ベックス（以下、アイティフォー・ベックス）を設立しました。将来的にはアイ・シー・アールを含めた一つの会社に事業を集約する構想です。集約するメリットは四つあります。一つ目は、各々の会社で行っているパートや契約社員の採用を一元化し効率化するという点。二つ目は、アイ・シー・アールは4大都市にそれぞれセンターを持っているので、もっとセンターを有効活用していくという点。三つ目は、各々のノウハウを積極的にナレッジ共有していくという点。四つ目は、管理部門を共有し効率化することで組織のスリム化をはかるという点です。

加えて、アイティフォー・ベックスの設立は、現在一部行っている民間 BPO の事業を拡大する目的もございます。

**Q4. 同業他社では海外展開や企業としての知名度向上のための動きをしている企業が多いが、アイティフォーはどう考えているか。**

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

海外進出については、現在のところ具体的な予定はございません。ただし、当社が国内で1983年から行っている債権管理については、東南アジア、東アジアで非常に高いニーズがあると感じています。海外拠点を持って事業展開をしている大手の国内企業とのタイアップなど、海外進出にむけて継続的に情報収集と模索を行っております。

知名度向上、ブランドカアップについては、媒体を活用した広告宣伝を行っていく必要があると考えています。昨年10月に、国際自転車競技連合公認のサイクルロードレース「ツール・ド・九州」という日本で第1回目の大会があり、協賛いたしました。大会当日の売店では当社のキャッシュレス端末を提供したり、ホームページや会場で複数の大手企業様と当社のロゴが並んで表示されたりと、知名度向上に努めてまいりました。また、今年3月には全国小学生プログラミング大会にも協賛いたしました。今後もこういった支援と共に、当社の知名度向上に努めていきたいと考えています。

また、今年3月に企業版ふるさと納税を通して熊本県、青森県、石川県に納税いたしました。当社を知っていただき、いずれ手を結べるような関係の基盤を作り、一気にと言う力強さはないかも知れませんがしっかり企業アピールをしていきたいと考えています。

**Q5. 第4次中期経営計画の利益のけん引役はどのような分野となるのか。営業利益48億円を達成するために、フィナンシャルシステム事業部なのか、あるいは公共システム事業部のBPOなのか、どういった事業がけん引する計画なのか。**

回答（取締役執行役員 大枝尊隆）：

金額としてはフィナンシャルシステム事業部が大きいですが、一般的に公共システム事業部、CTIシステム事業部、通信シ

システム事業部にも拡大できる余地があると考えています。既存事業については今の領域の拡大により利益を生み出し、一方で新しい事業に着手いたします。新事業については第4次中期経営計画への利益貢献は難しいと考えていますので、けん引としては、数字の主力はフィナンシャルシステム事業部、その他の事業部もそれぞれ着実に伸びていく計画です。

**Q6. 「2024年3月期決算および第4次中期経営計画説明会」資料P37に企業価値向上戦略の中の「機関投資家数の増加」について、現状では機関投資家のスコープに入っていないという認識をしていると推測するが、数を増やすにあたってどういったことが課題と考えているか。**

回答（取締役執行役員 中山かつお）

課題の一つは時価総額を上げることだと考えています。以前は時価総額 300 億円がひとつの壁でしたが、現在は 500 億円を目指している状況です。まずは株価をきちんと上げていく、そのためにはこういった説明会でご説明した事業展開を愚直に進めて、利益を出していくことが大事だと考えています。

また、まだ当社の株を買っていただけていないけれども定期的に面談をしている機関投資家も増えてきましたので、将来の構想や、「こういう狙いでこういう取り組みを行う」といったことを伝えながら IR をしっかり継続していきます。投資家との対話を通じて、投資家から見た資本コストを下げることが課題であり、それを意識した経営を行っていきます。

IT 企業の中では当社はニッチな領域であり、爆発的に業績は伸びないが利益率は悪くない、そのため買うか買わないかで悩まれる機関投資家の方のお話をよく聞きます。ニッチであるがゆえに今行っている事業の中でも、まだまだお客様に提供できることはたくさんあるので、そういったことをきちんとシステム化やサービス化を行い、愚直に業績を伸ばしていきたいと考えています。10 年後に売上高 700 億円を目指しますが、そのためには社員数が増えなくても数字が伸びるビジネスも行わなければなりません。そういったことも、「こういう狙いで取り組んで、実際どのように進捗している」といったことを定期的に投資家の方々と対話させていただくことが、多くの機関投資家のスコープに入るために必要な課題だと認識しています。

**【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 月期決算および第 4 次中期経営計画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。