

株式会社アイティフォー

2021 年 3 月期第 3 四半期 スモールミーティング 主な質疑応答

Q1. 第 3 四半期の受注高は弱含んでいるようだが、足元の受注動向を教えてください

⇒ 第 3 四半期（10～12 月）の受注高は 40 億 100 万円、前年同期比 96.4%と前年同期を若干下回っている。

主な要因は、基盤ソリューションにおいてマルチ決済端末「iRITSpay 決済ターミナル」の受注の伸びが一時的に停滞したため。「iRITSpay 決済ターミナル」の主な導入先である中小の小売業や飲食店は、新型コロナウイルスの影響の長期化により厳しい状況が続いており、大手地方銀行やカード会社等のアクワイアラによる加盟店開拓が実質出来ない状況が発生している。

しかしながら今期累計実績では、受注高 132 億 11 百万円、前年同期比 111.8%と順調に推移しており問題ない。

Q2. 地銀の再編に向けた御社の組織的な取り組みについて教えてください

⇒ 地方銀行におけるホールディングス化や経営統合等に対応したシステムの共同利用化（マルチバンク対応）は、フィナンシャルシステム事業部メンバーが対応している。最近、地方銀行におけるキャッシュレス決済関連の案件が増えており、これらの案件には決済ビジネス部を中心にフィナンシャルシステム部が連携して対応している。また、地方自治体のデジタル化に対しては、フィナンシャルシステム部と公共システム部が連携、さらに自治体でのキャッシュレス決済対応には決済ビジネス部も加わって対応するなど、マルチ営業による囲い込み、クロスセルの強化を推進している。

またこうした動きの中、各事業部が提供しているソリューションを連携する仕組みや連携する上で必要となる業務のシステム化など、新たなビジネスの創出や横展開が生まれている。

当社は、これまでの大きな金融再編に対応し事業を拡大してきており、今後予想される地銀の再編に向けてもその経験を生かし十分対応できると考えている。

具体的には地銀連合に対する点から面への展開、さらに決済ポイントの相互利用などそれぞれの地域をつなげるハブ的な要素をビジネスの中に取り込んでいきたいと考えている。

また最近、地方銀行同士の包括業務提携が進んでいる。その中でのキーワードとして挙がっているバックオフィス業務の共同化に対し、当社はシステム導入だけでなく銀行業務の BPO 受託、共同化事業の支援についても検討を開始しており、再編の波に吞まれない新たなビジネス創出にも取り組んでいく。

一方、地銀再編だけでなく地銀関連会社の動向も注視する必要がある。例えば、筑波銀行が住宅ローンなどの信用保証を手掛ける子会社の筑波信用保証を全国保証に売却されるといった動きもあり、こうした動きにも対応していく必要がある。

Q3. 「iRITSpay 決済ターミナル」の受注および競合の状況について教えてください

- ⇒ 受注については、コロナ禍において決済端末の導入先である中小の小売業や飲食店など、加盟店開拓が実質出来ない状況が発生したため、若干低迷。しかしながら、政府による店舗への支援、また店舗において紙幣を触らない非接触の浸透などによりキャッシュレス決済は一層伸びると判断している。
- 競合について、競合自体は増えていないがスマホによる QR 決済の拡大は脅威と感じており当社が得意とするマルチ決済端末の位置付けを市場に対して明確に打ち出していかなければならない。
- 今後の受注については、アライアンス行やクレジットカード会社へのさらなる展開、また昨年発表した非対面・非接触モデル「S1」の市場投入により順調に拡大できると見込んでいる。
- また海外との往来再開に向け新サービスの投入準備も進めている。
- 一方で、米中問題の影響による中国からの部品供給の遅れや半導体問題等により納入が大幅に遅れる懸念があるため、今後の販売計画についてお客様としっかり確認し、先行して機器手配を行うことで市場ニーズに対応していく。

Q4. 東証再編について、プライム市場を目指す上で強化すべきとお考えの点は何ですか？

- ⇒ 計数面では、利益水準をもっと上げていくことに取り組む。現在、来期からスタートする新中期経営計画の策定に取り組んでいる。
- さらに改訂されるコーポレートガバナンスコードへの対応、SDGs への取り組み、IR 活動および投資家との対話を強化するなど、しっかり対応しプライム市場を維持していきたいと考えている。

Q5. 経営体制の変更について、坂田専務が代表権を持った意図をお伺いしたい

- ⇒ 経営の若返りが主な狙い。当社が属する IT 業界では日進月歩で新しい技術やサービスが生まれている。
- そうした中、経営判断をする上で技術力を問われる局面が多くある。坂田は入社以来、開発畑一筋で歩んできており、その知見や経験を商品開発や経営判断に生かしていきたいと考えている。さらに、新しい技術の速やかな獲得を目指す上で二人体制とした。

Q6. 御社の事業領域において、技術的な競争が激しい、新しい技術が次々生まれている分野はどこですか？

- ⇒ 従来型の業務パッケージに関しては技術的な競争は激しくない。e コマースをはじめ、自治体、金融機関などで使われているスマホアプリは、バージョンアップの頻度が多いこと、また UX（ユーザーエクスペリエンス）の対応という点において相当な技術力を必要としている。世の中の中心となっているスマホ関連に注力していくことが当面の課題。

Q7. 新型コロナウイルスの金融向け事業に与える影響を教えてください

- ⇒ 債権管理に関する需要はこれから高まると考えている。現時点では個人向け給付金など様々な支援により延滞自体は減っている。しかし、この反動は必ずくると思っている。
- 金融全般では、非接触・非対面の流れは避けられない。金融機関がコスト削減の観点から店舗の統廃合を進めており、窓口が削減される中、その窓口業務を代わりに担うシステムが必要になってくるので当社がお役に立てる場面は一層増えると考えている。

Q8. 業績は好調に推移しているが、御社が提供する付加価値は増加していますか？

⇒ 企業価値は間違いなく高まっていると感じている。従来の当社は企業向けを主流とする B to B のビジネススタイルであった。現在では、一般消費者の方々が当社の製品に触れる機会が増えており、B to B to C に変化してきている。その結果、C to B to B の流れで顧客ニーズを把握し、それをシステム開発に活かすことで誰もがより使いやすい、身近に感じる商品、付加価値の提供ができるようになってきている。
今後はこうした我々の価値を皆様に幅広くお伝えしていくことが重要と考えている。

Q9. コロナ禍において人材の採用状況はどうか？

⇒ 当社は積極的に採用を行っている。採用にあたっては経験者かどうかには拘わらず、他業種、他業界からも採用し多様性と可能性を求めて幅広い人材の確保に努めている。
また、開発要員についても新人採用の人数を増やすなど、中途採用も含め積極的に取り組んでいる。

Q10. 御社のクラウドの事業に対する取り組みを教えてください。金融業界においてクラウド化は進んでいるのですか？

⇒ 最近、当社の業務パッケージそのものをクラウド上で共同利用いただく、といった形に転換が進んできている。特に非対面で行うローンの申込み受付システムなど新商品は全てクラウドで提供している。
また、2017 年から開始したキャッシュレス決済システムにおいて決済データを提供する仕組みは当初からクラウドで行っている。

Q11. キャッシュレス決済ビジネスにおいて、今後どこが成長ドライバーになると考えているのか教えてください

⇒ 従来型の小売店、スーパー、百貨店などでは、決済サービスの増加により決済端末の入れ替え対応は継続的に発生する。それに加え、非接触、非対面のニーズが非常に高まっている中、2024 年上期を目処に新紙幣の発行が計画されており、自動販売機や券売機、駐車場の精算機などは新紙幣への対応ではなく、キャッシュレス化する動きがある。こうした動きに対して、無人型決済端末が市場に投入されていくと見込んでいる。

Q12. 非対面の決済端末について、御社の開発状況を教えてください

⇒ 自販機に組み込む決済端末は開発を終了し、テストに入っている。さらに決済データと共に自動販売機の販売データを吸い上げることによって商品の配送などへ連携する仕組みを提供しようとしている。

Q13. 公共 BPO サービスについて、今期より来期はさらに案件数は増加すると見込んでいますか？

⇒ 案件数は拡大すると計画している。今年 2 月から県庁における BPO 業務、具体的には県税事務所の窓口業務を国内で初めて受注しており、こうした案件拡大を見込んでいる。
また、新型コロナウイルス感染症のワクチン接種に関する案件については一時的な伸びと考えている。

【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)アイティフォー 2021 年 3 月期第 3 四半期決算スモールミーティングの質疑をもとに、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。