

株式会社アイティフォー

2023年3月期第3四半期決算 スモールミーティング 主な質疑応答

- ・日時： 2023年2月13日（月） 16時～17時
- ・方法： ライブ配信 Zoom
- ・回答者： 代表取締役社長 佐藤 恒徳
取締役執行役員管理本部長 中山 かつお

Q1. 地方銀行を中心とした金融機関向けビジネスの事業展開と競争環境について教えてほしい。 また地銀再編の影響について教えてほしい。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

金融機関向けビジネスの事業展開としては、従来の地方銀行・第二地方銀行に加え、信用金庫、ネット銀行やノンバンクなどへの拡大を図っており、売上に寄与してきている。銀行法改正によるビジネスチャンスも拡大している。地方銀行が地域モールを展開するケースが増えてきており、当社の流通ECシステム事業部で提供しているECモールを活用いただいている。また、金融機関とのビジネスマッチングの協業も始めており、サイバーセキュリティ対策の「CyCraftAIR」を金融機関経由で地元企業様へ提供するなど、新たな取り組みを始めている。

競争環境は、従来のベンチャー単独ではなく、マルチベンダーとの競合になっている。ただ、当社の事業領域は、ニッチと言われる分野・特定業務であり、他社に負けないノウハウを持っており、全く問題ないと考えている。

また、地銀再編の影響については、シェア拡大のチャンスと捉えている。地方銀行と第二地方銀行合計で132行あった時代から現在は約100行に減っているが、他社のシステムが入っている銀行と再編があった場合、過去の事例では当社側のシステムがほぼ100%採用されている。地銀では再編効果を求め、更にシステム化を進める動きが加速するので、当社にとっては追い風となっている。

Q2. 円安やエンジニア・半導体不足、インフレなどが足許の業績に与える影響はどういうものか。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

円安により、海外製品の仕入れ原価が高騰しており、当社事業では通信機器や決済端末が該当する。機動的に為替予約を入れることにより、為替リスクを抑え、利益予想とのブレを最小限に抑える取り組みをしている。

エンジニアの不足については、リモート業務を活用しつつ、エンジニアの業務時間内の作業効率を上げることでカバーする。また、パッケージの更なる推進で、一案件毎にかかる人員の効率的配置を行っている。新卒採用および手厚い研修による育成、中途採用により新たな人材確保についても取り組みを進めている。

また、半導体不足については、売上予定の期ずれは避けられないため、それを見越した売上予定を立てて、年間計画に影響が無いよう対応をしている。

インフレによる事業へ影響については、当面は特段ないと見ている。また社内でのインフレ対策として、平均 10%程度の賃金アップを先週発表した。

Q3. 中期経営計画で人財強化などの進捗が遅れている背景とキャッチアップ施策は何かありますか。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

人事制度改定の検討が約半年延びた。社内の議論が活発になり、当初予定したより適用範囲を広げられたので、様々な意見を集約し制度化するのに時間は掛かったが結果的に良かった。社内一丸となってより良い制度を作るうえで必要なステップと判断している。社員が働き甲斐を持って勤められる制度に変更し、昨年 12 月には社内環境をリニューアルした。また、これらの取り組みが新卒・中途採用の強化に繋がればと考えている。また、次期中計以降に検討していた事項を前倒して制度化することも検討している。

Q4. 次期中期経営計画（25 年 3 月期～）基本戦略や投資計画、業績イメージなどはどのようなものでしょうか。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

基本戦略については、現中計における個々の事業領域におけるソリューションを他の事業領域に展開することを深化させていく。昨年実証実験をした大学の履修証明について、銀行や自治体と連携した取り組み。これらの業務はアナログで行われていたが、ペーパーレス化していく。これらを繋ぐことで、相互の大きなメリットを出していくことに取り組んでいく。それには IT 技術が必ず必要で、当社がお手伝い出来ると考えている。日常生活に絶対に必要なことを、IT により、更に高度なサービスを提供することを目指していきたい。

投資については、システムの開発要員の人財の部分が必要な課題になることは間違いない。開発会社との資本提携や M&A の実施は継続的に案件を検討している。また、最新技術を保有している企業との資本提携や協業も視野に入れている。人財への投資も、会社としての支援を継続するほか、取引企業との人財交流により関係強化とノウハウの吸収など、様々な投資を図っていきたい。

業績イメージについては、前中計の際に初年度 125 億円の売上であったため、最低でも倍に持っていけるような計画をしっかり検討を進めて、改めて数字として公表したい。安定した収益体質と、利益還元が出来る体制の強化に向け注力していく。

Q5. 当社の強み、これから伸ばしていきたい事業・特徴について

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

当社の強みは圧倒的な顧客基盤にある。ユーザー会を高い頻度で実施、ユーザーからの改善要望を丁寧にパッケージシステムに反映してきたことで信頼を得ている。また、特定の業種・業務に特化した事業の展開も特徴のひとつ。最近のビジネスモデルとして BtoBtoC という言葉を用いて、生活者にとって生活必需品的企業、無くてはならない存在になってきている。

伸ばしていきたい事業・特徴について、金融、行政、教育、これらの基盤となる通信システムに注力していきたい。また、決済、キャッシュレス事業の発展も見込んでいる。物を買う、利用する際の請求・回収はクレジットカードや電子マネーの領域だけではないので、そこに留まらないキャッシュレス事業を進めていきたい。その準備として昨年 Syddy という新会社を設立した。業界と事業をまたいだ取り組みによって、我々は成長していけると考えている。

Q6. 売上の期ずれについて、質問したい。システム開発販売だと 3Q の 3 ヶ月間の売上が 10 億円程度足りないと見えるが、期ずれの規模はどれくらいであったか。

回答（取締役執行役員 中山かつお）：

一部の大型案件が期ずれしたが、10 億円までは行っていない。事業本部の見立てで通期での業績修正は不要と判断した。半導体不足については、現時点では納期が期末に間に合うタイミングで動いている。

Q7. リカーリングの売上は安定的だと思うが、システム開発・販売は四半期毎に浮き沈みがある。エンジニアの稼働状況に繁閑の差があり、これを平準化するためにソリューションの横展開の取り組みがあると認識している。それ以外に、もっと伸びる業界に足場を広げていくということは難しいか。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

システム開発・販売の平準化について、システム開発・販売は従来、受注を取って、一括で納入して、オンプレミスで納入するケースが多かった。昨年 10 月にクラウドサービス部という新しい開発部隊を設立した。各パッケージをクラウド化することにより、当社における標準化の対応範囲を極力狭めて、少しでも作業の平準化、稼働率の平準化が図れると考えている。ただ、お客様の要望に応えるため、完全な平準化に至らないケースもあるが、可能な限りリスクを減らす取り組みを行っていく。

Q8. 自治体システムの標準化がビジネスチャンスになると思うが、まずインフラの標準化を進めた後に、アプリケーションの標準化を進めていくと思うが、相当時期的に先になるかと思う。タイミングが期待される規模感など、どれくらいのビジネススケールを期待しているのか。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

自治体の標準化について、かなりの期待を持っているが、クラウド対応、セキュリティ対応が最優先される。ガバメントクラウドが出来上がった後に、サブシステムの標準化対応が本格化する見通し。総務省は2025年との見通しを示しているが、現実的には、我々の売上に影響してくるのは2025年度4Qから2026年度と想定している。ただ、全ての業務を標準化対応する訳ではないので、標準化対応以外のシステムをしっかりと提供していくことを検討している。

Q9. 資料9ページのフィナンシャルシステム事業部で遅延とあるが、半導体の話とは別か。この遅延の背景と、4Qは大丈夫かを教えてほしい。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

遅延の原因は半導体の影響。金融機関のコールセンター案件で、コールセンターシステムの基盤、サーバー端末関係などのハード一式とアプリケーションをセットで提供するものだが、物が入ってこない遅れが出ている。4Qに後ろ倒しとなる。

Q10. 以前インボイス制度の導入によりプラスがあると聞いたが、プラスの影響があるのか直近の状況を教えてほしい。

回答（取締役執行役員 中山かつお）：

請求書の登録などの需要であり、流通ECのお客様で引き合いが来ている。モジュールか、一部個別対応かをシステムは検討しているが、どちらにしても当社ビジネスに大きな影響はないと見ている。

【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 2023年3月期第3四半期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。