



2026 年 5 月 14 日開催

株式会社アイティフォー 2026 年 3 月期 決算説明会 主な質疑応答

Q1. 以前の決算説明会で、TOPIX 構成銘柄に残留を目指すコメントがあったと認識しています。その目標に向けてどういった施策を検討されているのかご教示ください。また、追加の還元施策を検討中のことですが、TOPIX 残留に向けて総還元性向を例えば 80%以上に引き上げるといった施策も検討されているのでしょうか。

回答（代表取締役社長 坂田幸司）

配当性向 50%を目標にすること、総還元性向は 70%以上を掲げておりますが、この基本方針を下回ることはありません。還元施策の検討状況については、中山取締役から説明いたします。

回答（取締役執行役員 中山かつお）

TOPIX の残留に向けて企業価値を上げていくためには、還元をしっかりと行うことに加え、事業を成長させていくこと、この両輪が必要だということで認識をしております。今回の発表では、今後の事業成長戦略をお示しし、業績を伸ばしていくというのが株価向上の本筋と考え、説明を行いました。また、還元については、今回の発表では 1 株当たり 80 円に据え置いておりますが、総還元性向 70%以上の基本方針達成に向けて、どのぐらいの金額にしたら、株価はどのように推移するかを想定したシミュレーション等を社内で行い、還元施策について様々な検討を行っております。

本日、この場で具体的な内容をお約束することはいませんが、追加の還元施策の検討はしっかり行っております。現状、マーケット全体の株価が上がっているということもあり、若干、当社が劣後しているような状況ではありますが、当社に何ができるのか、どこまでできるのかとかいうことは、取締役会の経営課題の議論の中で検討しております。結論が出次第、開示させていただきますので、以上を現段階での回答とさせていただきますと思います。

Q2. 2026 年度の売上目標 280 億円は、かなり高いハードルに見えますが、達成の確度はいかがでしょうか。

回答（代表取締役社長 坂田幸司）

280 億円のうち 28 億円が新規事業で、252 億円が既存事業という形で整理させていただいております。

まず新規の 28 億円に関しては、アイセル社を子会社化したことで、約 20 億円は充足できると考えています。残りの 8 億円ですが、近年、投資した企業とのコラボレーションで、いくつかの受注案件も出てきておりますので、28 億円は確実にいけるだろうと考えております。

252 億円の既存事業の成長というところでは、フィナンシャルの堅調な成長と公共の売上増が大きく貢献できると考えています。

流通 EC、通信、決済は、前年比で落ち込んだ部分がございますけれども、そこもシステム開発や、新たな受注などにより準備が整っておりますので、リカバリーができると考えております。その結果、252 億円も、不確実性は残るものの、ほぼ目処は立っており、その数字に到達できると考えております。

Q3. AI の実装についてです。AI の実装は具体的にどれほど利益率に寄与する計画でしょうか。

回答（代表取締役社長 坂田幸司）

AI に関しては、2 年前から株式会社 ZenTech（以下、「ZenTech 社」という）という会社とシステム開発の部分に関して AI を活用した取組みを行っておりますが、それ以外の施策も、昨年度から取り組んでおりますので、その推進責任者である河野から説明させていただきます。

回答（取締役執行役員 河野一典）

AI 開発が得意な ZenTech 社と共同で、開発のプロジェクトをやってきました。その中で、開発の工数が大体 20% ぐらいは削減できるというところは確認できています。しかしながら、人件費単価は総じて高くはなっているので、エンジニア自体は上流の工程に集中することで利益の確保をしていくということで考えています。

それは昨年から行ってきましたが、今期は、坂田が折に触れて話をしています「アイティフォーの業務パッケージ」のアプリケーション、こちらの AI 対応を推進していきます。今まで私どものお客様は金融機関や銀行、公共機関というところで、データ自体の機密性が非常に高いというところでした。そういう意味ではなかなか AI 活用が難しかった分野だと思います。

当社が現在取り組んでいるのは、セキュアで非常にクローズドの世界での AI を研究しています。これにつきましては、もうだいぶ目処が立ってきまして、これから AI のチームを立ち上げます。その延長上で、アイティフォーの各パッケージである「債権管理システム」であり、「審査システム」といったところを AI に対応させて、今でも十分に市場で競合力があるパッケージでありますけど、さらに付加機能を加えて、最終的には利益を増強していけると考えております。

Q4. 今期の業績予想の営業利益について、決算説明会資料の 7 ページと同様に増益要因をブレイクダウンしていただけますでしょうか。

回答（代表取締役社長 坂田幸司）

公共の BPO は、利益が低かった部分の整理が 25 年度中に終わりました。26 年度は利益が出るころに向くということで、増収に伴い、必然的に粗利が上がって営業利益が上向きます。粗利が低いプロダクトというのはかなりの範囲で整理できてきたというのが一つのポイントであります。

もう一つは、保守に関する原価がかなり減少傾向にありますので、粗利が改善されて営業利益に寄与するということがあげられます。さらにアイセル社など子会社化されたことによる利益の貢献が見込めます。そういった要件を見込んで 48 億円という数字をどうにか達成できるのではないかと考えております。

Q5. TOPIX 残留に向けて、10 月の銘柄構成入れ替えまであまり時間がないと認識していますが、株主還元の追加施策については、それまでに実施予定ということでしょうか。

回答（代表取締役社長 坂田幸司）

TOPIX 残留に向けての追加施策につきましては、鋭意、取締役会で議論を続けており、具体的な時期は現段階では明言いたしません、決定次第発表いたします。このような回答にとどまって恐縮です、ご理解いただければと思います。

Q6. 株主還元の追加施策のところで、追加分は、49 ページに記載の不足分が上限ということでしょうか。その金額だと TOPIX 残留を目指せるほどに株価にインパクトがないのではないかと認識しておりますが、それ以上の施策を検討されているということでしょうか。

回答（代表取締役社長 坂田幸司）

資料の 49 ページでは、70%が上限のように見えますけど、そこは絶対的な上限ということで捉えているわけではありません。これまでも 70%を超える還元実績がございます。今年度の還元の追加施策については、金額面を含めて、検討を重ねている状況でございます。この場では、具体的な還元施策や金額について発表いたしません、ご理解いただければと思います。

【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 2026 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。