

株式会社アイティフォー 2020 年度決算および中期経営計画発表会 質疑応答

Q1. 中期経営計画の目標である、営業利益 32 億円達成に向け注力されるクロスセルについて、これまで実現できなかった背景と、なぜ今回それが可能になると考えられているのですか？

回答（代表取締役社長 佐藤）：

クロスセルについて、これまで全く行っていなかったのではなく、それが不十分だったと考えております。

具体的な事例として、金融機関向けに伸びている「ロボティックコール」は、もともと延滞督促の電話をするというフィナンシャルシステム事業部のパッケージと CTI システム事業部が持ち合わせている電話基盤を組み合わせ提供しているものです。こうしたこれまでのクロスセルをさらに深めていく計画です。

例えば、当社では金融機関向けソリューションとして、ローンの受付から審査、契約実行までをフルサポートする仕組みを有しています。このコロナ禍で、“非対面で Web からローンを申し込みたい”というニーズが顕在化すると、当社の流通 EC システム事業部の出番となります。Web サイトを構築し、フィナンシャルシステム事業部が提供するローンの仕組みとつなげることで、一つのクロスセルが完成します。さらに、Web 申し込みの場合、お問い合わせ対応が必要となります。その際は、コールセンターで受付・対応できる仕掛けを、CTI システム事業部が作り上げます。また、チャット対応など必要となるサービスについても、事業部門の連携により対応することが可能です。

デジタルガバメントの推進による自治体のデジタル化に向けては、キャッシュレス機能が重要となります。公共システム事業部とマルチ決済端末「iRITSpay 決済ターミナル」、さらにフィナンシャル事業部が連携することで数多くのクロスセルが実現できると考えております。

Q2. クロスセルの実現には事業本部が要になるとのことですが、具体的なクロスセルの創出イメージを教えてください

回答（取締役執行役員事業本部長 大枝）：

これまで、それぞれの事業部門が売上拡大に奔走する中、隣の事業部門について理解が十分でないケースを多々感じていました。様々な商品・サービスに関する情報交換はもちろん、サイバーセキュリティ等の基盤も含め、事業本部が事業部門を束ね、今まで以上に情報を共有し連携強化をはかることでクロスセルを推進していきたいと考えています。

Q3. 目標達成に向け M&A は+αとして想定されているとのことですが、どのような分野、また規模感をどのように想定されていますか？

回答（代表取締役社長 佐藤）：

当社における M&A というのは、開発基盤の強化を 1 つ重要なポイントとして考えております。この側面からシステム担当の坂田専務からご回答させていただければと思います。

回答（代表取締役専務執行役員技術開発本部長 坂田）：

現在、パートナー会社約 400 人の方に協力いただいています。そのうち、連結子会社である株式会社イーブでは、40 人強のメンバーが当社の業務に従事しています。安定的な技術スキルを持った開発メンバーを継続活用していくために、少なくともこの 3 年間のうちに当社グループ会社内で 120 人程度の開発メンバーを確保したいと考えています。そのためにはこの 3 年間で M&A を含め、100 名規模の開発企業 2 社程度と協力体制を確立できればと考えています。

以上

【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 2020 年度決算および中期経営計画発表会の質疑をもとに、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。