

株式会社アイティフォー
2025 年 3 月期決算説明会 主な質疑応答

Q1. 受注大幅未達の要因は何か。また、今期は回復の見通しとのことだが、その実現性についてどのように考えるべきか。

回答（取締役常務執行役員 大枝博隆）：

前期の受注は計画比で約 25 億円の未達となりました。主な要因は、大型案件約 14 億円の期ずれです。内訳としては、通信システムにおける電力会社向け案件が約 5 億円、流通・EC システムの百貨店向け基幹システム案件が約 5 億円、決済システムのカード会社向け決済端末が約 4 億円となっております。

また、自治体向け請負業務においては、当社が得意とする業務センターを活用した高粗利案件の獲得を狙いましたが、想定よりも採算が低くなる見込みであったため一部大型案件の受注を見送っております。これにより、約 11 億円の減少となりました。

今期については、期ずれ分の案件はすべて受注計画に織り込んでおり確実に獲得できる見通しです。また、自治体向けシステム開発販売の標準化案件については、前期下期に約 7 億円を受注しており、今期上期も引き続き約 17 億円の受注を見込んでおります。

また、フィナンシャルシステムでは、新規顧客の開拓を進めており、今期中に 12 社程度の新規取引を見込んでおります。合わせて、弁護士事務所と金融機関をつなぐ「Agent Hub」サービスを開始しており、今後 3 年間で 60 社の導入を目指し、3 億円程度の売上の上積みを見込んでおります。

こうした取り組みにより、今期の受注回復は実現可能であると考えております。

Q2. 中期経営計画「FLY ON 2026」では、2026 年度における新規ビジネスの売上目標として 28 億円が掲げられているが、今期の進捗状況はどうか。あわせて、新規事業における重点分野として掲げられている「災害・農業・教育・インフラ・AI」について、それぞれの分野でどのような取り組みや構想を描いているのか教えてほしい。

回答（代表取締役社長 佐藤恒徳）：

当社は「FLY ON 2026」において新規ビジネスによる売上 28 億円の達成を目指しております。

新規事業における注力分野としては、災害、農業、教育、インフラ、AI の 5 つを掲げており、それぞれにおいて事業化に向けた取り組みを進めております。たとえば、農業分野では、本社屋上での都市型農園の実践を通じて事業機会の創出を図っております。また、災害分野ではバカン社と連携し、避難所の混雑状況や最適な避難経路を案内する実証事業を開始しております。

さらに、インバウンド観光客への災害時対応としては、Payke 社のアプリにおいて、災害情報の多言語通知や避難誘導といった機能の実装を構想しており、将来的な展開に向けた検討を進めております。教育分野では、社内施策として導入した匿名意見投稿の仕組みを応用し、生徒・教職員・保護者の声を可視化する仕組みとして、教育機関向けの展開を検討しております。

これらの分野では、CVC（コーポレート・ベンチャー・キャピタル）先との協業を通じた技術展開を進めており、進捗があった際には適宜ニュースリリース等でご報告してまいります。

Q3. 今期の自社株買いに対する考え方について伺いたい。配当と自社株買いを合わせた総還元性向は、前期と比較して下がるように見えるが、自社株買いは株価次第で 10 億円規模になる可能性はあるのか。

回答（取締役執行役員 中山かつお）：

今期の配当は、前期の 50 円から増配し、60 円を予想しております。これは、増収増益の見通しに加え、個人投資家の皆様に長期で株式を保有いただきたいという考えから決定したものです。

総還元性向については、配当のみでは約 53.8%となりますが、引き続き総還元性向 70%以上を基本方針としており、自社株買いを含めて実施してまいります。実際、前年度中間時点では予想総還元性向が 85%に達していました。

自社株買いについては、株価水準や政策保有株の解消動向などを踏まえ、機動的に判断していく方針です。現時点で特定の売却予定は出ておりませんが、市場動向や資本政策を勘案し、市場買付や ToSTNeT-2 などの手法も含めて適切なタイミングでの実施を検討してまいります。

なお、配当による追加還元も選択肢として引き続き視野に入れており、状況に応じては自社株買い規模が 10 億円程度となる可能性もあると考えております。キャッシュ水準や株主構成の変化を注視しながら、柔軟に対応してまいります。

Q4. 2026 年度の現金水準目標として 80 億円が掲げられているが、それでもまだ多い印象がある。2027 年度以降も現金水準をさらに減らす方針なのか。また、現時点での株価水準についてどのように認識しているか。

回答（取締役執行役員 中山かつお）：

当社では、キャッシュポジションについて、まずは 80 億円～90 億円の水準まで引き下げることを目標として掲げております。この水準は、事業成長のための投資や M&A 等も勘案しながら、適正な資本配分を実現するためのものです。

2027 年度以降については、現時点で明確な方針は定めておりません。将来的には、事業ポートフォリオの構成や資金

需要の特性、また経済環境などを踏まえたうえで、より最適な現金水準を検討してまいります。場合によっては、大型の投資や施策により一時的にキャッシュを大きく活用する可能性もあります。毎年一定額ずつ減らすというようなルールは設定しておらず、柔軟に対応していく方針です。

ご指摘のとおり 80 億円でも多いと感じられる側面はあり、そういったご意見は理解しております。今後も適正な資本構成を目指して必要なキャッシュ水準を見極め、資本配分の最適化を図ってまいります。

株価水準については、現在 TOPIX の構成銘柄としての維持が問われる微妙な水準にあると認識しております。株価はマーケットが決めるものであり、高い・安いを一概に申し上げることは難しいものの、企業価値向上に向けた取り組みを継続的に推進し、株価の持続的な上昇につなげていく必要があると考えております。

Q5. 次期社長に就任予定の坂田専務に伺いたい。これまでの企業経営・ガバナンスについて、どのような点を継承し、どのような点を変えていく予定か。

回答（代表取締役専務執行役員 坂田幸司）：

中期経営計画「FLY ON 2026」および 2033 年度の長期ビジョンについては、現経営陣とともに策定したものであり、基本的な方向性は継承してまいります。就任後は、佐藤会長（予定）と私とで中長期的な視点と数値達成に向けた役割分担を行い、着実な実行を進めてまいります。

当社は、堅実かつ誠実な人材が多い企業であり、これまでの強みでもありました。ただし、今後の事業拡大においては、人員増に比例して売上を伸ばす体質から脱却し、AI などの技術を活用した開発・業務効率の向上を推進してまいります。これは開発部門のみならず、コーポレート部門も含めた全社的な取り組みとして 2025 年度より本格的に着手する予定です。

また、当社の経営理念である「『寄り添うチカラ』で人々の笑顔と感動を生み出す」という価値観を、改めて全社で見つめ直す必要があると感じております。社員一人ひとりが、お客様に真摯に向き合い、信頼される企業文化を再構築することで、さらなる受注・売上拡大につなげてまいります。

こうした変革を通じて、より強固で持続的な成長を実現できる体制づくりに取り組んでまいります。

【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 2025 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。