

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

株式会社アイティフォー（4743）

開催日：2024年6月2日（日）

説明者：代表取締役社長 佐藤 恒徳 氏

1. アイティフォーってどんな会社？

- ・株式会社アイティフォーは安心・安全・便利な日常生活を支える企業です。地方銀行・地方自治体・地方百貨店など地方に根づいたビジネスを展開しています。企業だけではなく、その先にいる一人ひとりの皆様のために、日常生活のシステム、サービス、業務を提供しています。
- ・地域社会に「笑顔」と「感動」をもたらすことで、持続可能な社会づくりに貢献しています。
- ・当社の事業をライフステージにあわせて説明します。子どもが生まれた時に区役所、役所、自治体に出生届を出しに行きます。窓口の方から「おめでとうございます」と笑顔で声をかけていただけたと思います。こちらは当社の公共システム事業部で担っている業務のBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）サービスです。
- ・入園・入学、幼稚園から高校、大学へと進むと各種の手続きが発生します。特に大学進学には奨学金の申請なども発生します。これら学校にまつわる行政サービスを、当社の学務支援サービスが支援しています。昨今では、高校等を含めて無料化・無償化の流れもありますが、変化があったときにも当社のシステムが対応することでスムーズな手続きが行えます。
- ・卒業後、社会人への準備として、銀行口座の開設やクレジットカードの申し込みを行うと思います。以前は窓口に行き紙で申し込みをしていましたが、現在はスマートフォンなどのアプリで行えるようになりました。これらを当社の金融機関向けシステムが支えています。結婚して子どもが生まれたり、家族が増えて家やマンションを購入するニーズが出てきた時にも、自宅にしながらローンの申し込み等ができて、新生活がスムーズにスタートできるようお手伝いもしています。
- ・スマートフォンは電波がつながり、いろいろな人とのコミュニケーションを可能にします。これは当社の携帯基地局を含めた通信基盤システムの事業が支えています。
- ・物を買う消費の場面、実店舗での買い物やネットでの買い物、ECサイト等の買い物も今は簡単にできるようになりました。特に最近多いのが、スーパーなどで購入したものを自分で決済するセミセルフレジやセルフレジのようなPOSシステムを利用する端末です。その決済も今は電子マネーを用いてその場で行えます。当社はPOSシステム並びに決済端末も数多く提供しています。
- ・生活に密着したところにも接点があります。仕事の環境は今、人手不足等で多忙になっています。電話で直接話す機会が減り、ショートメッセージなども頻繁に使われていま

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

す。当社はスムーズな連絡を行うサービスも提供しています。

- ・ 最近取扱説明書をネットで確認することが増えており、その際の対応をサポートするコンタクトセンターの仕組みも当社が数多く提供しています。コンタクトセンターも電話で直接対話したほうが良いことも多いですが、若い方はテキストのやりとり、いわゆるチャットで回答していただくこともあります。当社は、お客様に合わせて人が受けたり、音声やチャットで対応したりするマルチサイトのコンタクトセンターシステムを多く提供しています。
- ・ 現在は後期高齢化社会となり、介護でも各種手続き等が必要になります。当社の自治体向けシステムは介護等にも対応し、より良い生活を最後まで過ごしていただくサポートを行っています。
- ・ 当社は金融機関向け、公共機関向け、小売業・EC 事業者向け、コンタクトセンター向け、キャッシュレス決済、通信基盤・セキュリティの 6 事業で日常生活を支えています。日常生活で必ず必要となることに対して、当社はシステムやサービスを提供しています。皆様のライフステージのサポートを日々行っているのがアイティフォーです。

2. アイティフォーの強みは？

- ・ アイティフォーの強みは、まず盤石な顧客基盤です。地方金融機関・地方自治体・地方百貨店を中心に展開しています。この3つは、地方生活、日常生活になくてはならない組織・企業です。現在、当社の一番の得意先は地方金融機関で、全国 46 都道府県で採用されています。地方自治体向けは、後発ビジネスだったため、現在は 30 の都道府県での採用にとどまっていますが、さらに大きなポテンシャルがあると考えています。
- ・ 地方銀行に提供している「審査システム」は、ローンや融資を受け付けるときに「この人に貸していいか、どうか」を審査します。そして、お金を借りた後にやむを得ない事情でお支払いいただけない方を管理するものを「延滞管理システム」と呼んでいます。これらの2つのシステムが大きな軸となり、現在、当社は地方銀行の 70%のシェアを獲得しています。
- ・ そのもととなっているのが、「ユーザー会」組織です。これは金融機関のみならず、自治体、百貨店、コンタクトセンター業者など、当社の6つの事業体ごとにお客様と直接の対話をしています。そこでいただいた貴重な意見をシステムやサービスに反映する取り組みを一番早く始めたのは金融機関向けで、1980 年代後半から実施しています。当社は、これらにより盤石な顧客基盤を維持・発展することが可能になっています。
- ・ 当社は、顧客との関係強化を強く図り、リカーリング率を高めています。当社の売上先、上位 30 社のうち、10 年以上取引している企業が 65%あります。単に一過性の対応を行って一時的な付き合いで終わるのではなく、長くお付き合いいただける関係とシステムの提供に力を入れています。
- ・ 例えば、金融機関 A でシステムの導入を行います。その後は日々のメンテナンス、追加

のサポートでリカーリングが発生します。システムは、1年に1度新しいものが出るような移り変わりが早い世界になってきています。当社は、5〜7年ご利用いただいて、新しいものに変えるシステム更改を行っています。これはユーザーの数が多ければ多いほど、安定的に5〜7年サイクルのビジネスとなり、先を読む形で取り組んでいます。

- ・ さらにクロスセルも重視しています。当社は1983年に初めて延滞管理システムを世の中にリリースしました。その際、延滞情報の管理・分析ができるのであれば、延滞しない方の情報に基づいて審査システムを作れないかと金融機関からアドバイスをいただき、審査システムを作りました。そこからさらに、審査システムへの申し込みで承認が出やすい人もわかるようになり、そのグループのセグメントだけを集めたところへマーケティングを行うコンタクトセンターシステムも作れないかということになりました。このように一つの業務から複数の業務へ派生を行い、多くのパッケージを出してデータ連携することで長く使っていただく展開をしています。
- ・ 銀行の延滞管理システムはローンのお支払いができない方の管理をするために始めたものですが、2000年には税金も同じ仕組みが使えるのではないかとということになりました。金融機関向けのシステムを横展開、転用することで、税金をお支払いいただけない方の管理、徴税に関する地方自治体向けの仕組みがスタートしました。
- ・ 当社はBPOビジネスで窓口の業務等も担っています。当社スタッフが現場に入り作業することで、システム化で効率よくできる部分や、他に最適なやり方がある部分をみつけます。新たなシステム作りの発掘につなげるためのリカーリングにも力を入れています。

3. アイティフォーの業績はどうかの？

- ・ 売上高・営業利益は、ともに7年連続最高を更新しています。2016年度には売上高111億11百万円でしたが、2023年度は売上高206億52百万円となり、初めて200億円の大台を超えました。受注も、前年度に初めて200億円を超えています。
- ・ 営業利益は2016年度の12億70百万円から2023年度には37億37百万円となり、親会社株主に帰属する当期純利益も2016年度の11億3百万円から2023年度には27億70百万円と、この7年で大きく飛躍しました。また、2023年度はROE15.4%、ROIC15.0%と比較的高水準な数値を出せたと考えています。潜在株式調整後1株当たり当期純利益も2023年度に初めて100円を超すことができました。
- ・ 2023年度は第3次中期経営計画の最終年度でした。当初計画していた売上高210億円は、残念ながら206億円、98.3%と未達に終わっています。一部案件の期ずれにより、当期に売上が伸びているものがあります。ただ、それ以外の営業利益、ROE、ROICは、当初の計画をすべて達成しています。特に営業利益は、当初の目標32億円を2年目に前倒しで達成、その後の上方修正を上回る37億円で、過去最高益を達成することができました。
- ・ 業績の好調さと継続性の要因は3つあります。1つ目はユーザー会などで得た情報をシ

システムの開発・販売・更改に利用しているからです。実際に使われる方の気持ちをシステムに組み込む、作り手の気持ちで作るのではなく、使い手の気持ちを最重要視しています。各事業でユーザー会を頻繁に開催しており、直接対話をすることで信頼関係の醸成につながっています。

- ・ 2 つ目は BPO や保守サービス、リカーリングセグメントで、SaaS 型ビジネスの増加により安定的な売上ならびに収益源を確保できるようになっているからです。当社は 1972 年に創業、当時の社名は千代田情報機器株式会社で機器販売が中心でした。機器販売ではどうしても一過性の売上によって利益が出ます。例えば年度末の駆け込み需要で納入して売上が立つことがありました。この比率が高かったため、年度末にならないと見通しが立たないことが長年にわたり続いていました。現在では売上高の 4 割強を占めている通り、リカーリングビジネスにある程度軸を置くことで、安定的な成長並びに収益構造を構築できました。
- ・ 3 つ目は既存プロダクトの他事業領域への転用が増加しているからです。例えば、金融機関向けの延滞管理を地方自治体に横展開したことが挙げられます。また、百貨店等に POS システムや決済端末を導入していましたが、2017 年からは地方銀行へ展開しました。従来の業態から別の業態に、横展開してしっかりと提供できています。今後もこうした事例があると思われますので、この形が続くかぎり、業績は上向きになると考えています。

4. アイティフォーは今後のびるの？

- ・ 2024 年 4 月に第 4 次中期経営計画を策定しています。目先の 3 年だけではなく「HIGH FIVE 2033」に向けて、10 年後に世の中に役立つそんな会社になりたいという思いで、そこからのバックキャストで第 4 次中期経営計画を作っています。
- ・ 当社は、地方を非常に意識しています。地域還流型ビジネスを生み出す企業、地域内で経済が回る形を当社は目指しています。事業を通して人々の豊かな時間を創出することを大命題にしています。世の中では、システム化すると生産性や効率性が何%上がった、人員を何人削減できたなど、様々なことが言われます。当社は、人々の時間を創出することを考えています。
- ・ 例えば、社長の私が地方の出張先から帰ってきた空港の手荷物検査場でのことです。今は空港の職員数も減少し、手荷物検査も時間がかかります。私も 20 分ほど待って並んでいる状態でした。飛行機には最低 200 人は乗っていましたので、200 人の 20 分、約 67 時間がそこだけに使われています。この仕掛け、仕組みを変えて時間のロスを最大限少なくして新たな時間を創出する。そして、創出された時間で違うことを考えたり、違うものを行ったりして、少しでも豊かな社会のために当社のサービスやシステムを提供したいと考えています。
- ・ 2024 年 5 月 9 日に発表しましたが、当社は 2033 年度における売上高 700 億円、営業利

益 126 億円を目指して、その最初の新中期経営計画を「FLY ON 2026」としてスタートしています。2023 年度の売上高 206 億円から 2026 年度には売上高 280 億円を目指します。営業利益も 48 億円を目指して進んでいます。この第 4 次中期経営計画では 2033 年に向かって、特に種まきとなる投資を加速します。そのため、若干営業利益率が下がる計画値になっていますが、ここは第 5 次中期経営計画でしっかり投資の回収を行う長期スパンを考えています。

- ・売上高 700 億円の達成は疑問に思われるかもしれませんが、既存ビジネスの金融、公共、小売、BPO、コンタクトセンター、通信、電力、決済、これらは人が生活していくうえで絶対的に必要な部分です。ただ、金融監査も色々な形で変遷しています。形は変わるかもしれませんが、その仕事、業務自体がなくなることはありません。この既存ビジネスを中心に、計画に足りない部分は新規事業をしっかりと立ち上げていきます。
- ・新規ビジネスも、当社は既存ビジネスに組み込んでいく形を考えています。日本は非常に災害が多いです。また、農業も高齢化のために担い手がおらず、自給自足率が下がっています。そこで今、地方自治体と一緒に新しい仕掛けを検討しています。教育でも教員志望者は減少傾向です。教育を再度見直すことは大きな課題と捉えており、すでに当社は就学支援や学校関係に携わっています。ここをさらに強く厚くして教育関連の支援を進めていきたいと考えています。
- ・現在、人口減少、地球温暖化など、様々な社会課題があります。空き家問題は最たるものです。AI や社会インフラでしっかりと支え、より住みやすい地域としていきます。新しいビジネスでしっかりと積み上げて、最終的に 2033 年度の売上高 700 億円を目指していきたいと考えています。
- ・今回新しい中期経営計画で営業体制を一部変えてアカウントセールス制度を取り入れています。例えば、今までは 6 つの事業でそれぞれの営業マンが北海道へ出張していました。これでは生産性も上がらず、地域全体を活性化して盛り上げる際に情報が拡散してしまいます。そこで情報を集約して、その地域に貢献できることをしっかりと考えて地域担当制の営業スタイルを一部テスト的に開始しています。その最たるものが一番得意な地方銀行への対応です。これは地方・地域における信用力があり、その地域の顧客との取引を含めて、よく情報を把握している金融機関を通して、地域で悩みをもつ方々のシステムやサービスを当社が支えられるのではないかと考えて、こうした営業スタイルを一部展開しています。将来的には全国で、そのスタイルで活動できればと思っています。
- ・もう一つは開発要員強化・開発手法の改編です。これは人材と切っても切れない課題ですが、手法を改編して大幅な人員増をしなくても事業や売上高を伸ばす仕掛けを、前中期経営計画から取り組んでいます。当社は自社パッケージにこだわりをもって事業を展開してきました。ただ、自社だけでは完結できない要望も多く出てきていますので、他社のもつ良いサービスやシステムと組み合わせで付加価値を向上させるとともに、お客様に最大限の効果を発揮できるアライアンス強化にも取り組んでいます。

-
- ・クラウド型やシェアリングエコノミー等のシステムは、皆様の負担を少しでも減らすことができると同時に、共同で作って安価に抑えられるなど様々なメリットがあります。そうした開発の部分でも改定を行いたいと思っています。
 - ・生成 AI を中心とした AI も一部は既に研究、実験を進めています。今は人手不足が国内全体の問題となっています。生成 AI、画像・音声を含めた人になり変わるものの研究、実証実験を経て皆様のお役に立てると考えています。
 - ・「既存サービスを新領域へ」展開していきます。従来のコンタクトセンター業務は、金融機関向けが中心でした。現在、公共や教育機関向け等、新領域へ既存商材を持ち込む動きをしています。2024 年 4 月 1 日に、従来は公共システム事業部のなかにあった業務部、いわゆる BPO 専門のグループを分社化し、株式会社アイティフォー・ベックス (ITFOR・BeX Inc.) として新会社を設立しています。公共機関における業務受託だけでなく、金融機関などの業務受託にも発展させていきます。さらには学校関係の人手不足もしっかりと支援できると考えています。
 - ・「新サービスを既存領域へ」展開していきます。例えば、キャッシュレスの決済端末機、ショーケースがあります。もう一つは、特にインバウンドの方を対象にしていますが、無線の ID タグをお守りのようなものに入れて、ホテルで無料配布します。その方の観光目的に合わせたルート案内やお店の紹介で地域周遊促進サービスをするものも、実証実験を行っています。ナショナルブランドだけが儲けを得るのではなく、地方の一つひとつの小売店や観光サービスにしっかりとお金が落ちる形ができる、その支援になればと考えています。
 - ・既存ビジネスを横展開する例にショーケースがあります。この先、特に地方のコンビニやスーパーではますます 24 時間化がなくなっていくとみています。働き手不足も含めて、作って売れるものがありながらロスが発生する、また買いたくて店を訪れても閉まっている場合も多々あります。無人のショーケースは、内蔵カメラと重量センサーで何を購入したか瞬時にわかり、カードで決済できる仕掛けです。人手不足で空港の時間帯によっては、お店が空いていない場合や高速道路の深夜帯に自動販売機しか利用できない状況にも対応できるサービスです。
 - ・スーパーやコンビニの深夜時間帯等、様々なところで利用価値があるほか、外国人の方、言葉がわからない海外の方もキャッシュレスで物が買えることで、言葉が理解できなくても物販ができることに役立つと思います。また、無人販売店などでお金を入れずに帰られることも、この仕掛けでしっかりなくすことができます。
 - ・2 年前に法人間決済サービスの株式会社シディを設立しました。法人間においてもネットワーク上でのキャッシュレス決済が進んできています。
 - ・2024 年 4 月に Visionary Ventures Project として社内公募でチームを作りました。入社 2 年目の方、中途採用の方など、様々な経歴をもつメンバーによるプロジェクトチームを発足させました。今まで当社がなかなか手を出せなかった新しい技術や分野に向けても新

興勢力になるようなプロジェクトを立ち上げています。

- ・ デジタル貸金庫の Digital Safe（デジタル金庫）は伝えたいこと、残したいことを記録しておくものです。よく自治体中心に終活ノート、エンディングノートについて言及されています。何かがあった時にわかるように書いておくものですが、紙媒体は紛失したり、燃えたり、人に見られることもあります。これを簡単にスマートフォンのアプリから登録できる仕掛けです。金融資産を中心とする終活ノートだけではなく、パスワード管理などに用いることで、災害があったときにもすぐに自分の指定した受取人の方に情報を提供できる仕組みです。

5. アイティフォーの株主還元は？

- ・ 当社の会計年度は 4 月 1 日～翌 3 月 31 日です。この期初、初日の終値で 2020 年 4 月 1 日 548 円だった株価が、2024 年 4 月 1 日には 1,376 円となっています。皆様のご支援のもとでここまで株価を上げることができました。
- ・ 機関投資家を含む個人株主にも応援いただき、この 1 年で株主数は 1,718 名増えていきます。現在、外国人株主比率が 15.45%、金融機関の保有率も 32.85%あります。割合としては、個人持株比率が 45.18%と高くなっていますので、個人株主の方にも引き続きご支援いただければと考えています。
- ・ 第 4 次中期経営計画では、株主還元と投資に関して 2024～2026 年の 3 年間でキャッシュイン約 88 億円を見込んでいます。キャッシュアウトは現在、総額で 118 億 60 百万円となっており、キャッシュイン以上に株主還元を含めた投資を推し進めることを考えています。キャッシュアウトの約半分は、当然ながら株主還元となります。前年度に立ち上げた配当性向 50%目標、総還元性向 70%以上の目標を前回は維持できています。
- ・ リカーリングなどで一過性ではなく安定的に売上が立ち、利益が出る基盤ができましたので、2024 年度は年 2 回、中間・期末の配当を予定しています。なお、このキャッシュアウトは特に人材への投資、社内投資向けです。社内のシステムもさることながら、若い方も含めた社員全員が働きやすい環境をしっかりと構築したいと考えています。
- ・ 当社は働き方改革に加えて、働き方環境改革にも力を入れています。キャッシュフローは、リカーリングで現在約 41 億円を計画しています。そのうちのほぼすべてを株主様への配当で対応しようと考えています。
- ・ システム開発販売のキャッシュフローは、総還元性向 70%を目指すうえで増配もしくは自己株買いでしっかりと対応をしたいと考えています。配当性向 50%、総還元性向 70%、年 2 回の配当で、今年 2024 年度は配当金 50 円を予想して計画を発表しています。

6. 質疑応答

- Q1. 御社は地方銀行 70 行以上と取引があるとのことですが、それだけ多くと取引ができて
いる要因はどこにありますか？

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

A1. 当社は、1983 年から地方銀行との取引を開始しています。まず、ユーザー会の存在が取引につながる非常に強い要因となっています。そこで集まっていた金融機関同士に「このシステムが良い」と言ってもらえると、すぐ横の銀行にもご利用いただける流れがあり、銀行における盤石な顧客基盤の構築ができています。これはユーザー会あってのことです。また、なぜ地方銀行に目を向けたのかですが、1984 年代当時は都市銀行（現在のメガバンク）が 13 行ありました。一つのシステムを入れるにしても規模が大きい可能性はありますが、数ができても 13 しかありません。当時、地方銀行と第二地方銀行の数を合わせると 132 行ありましたので、当社はその幅広い領域にシステムを展開して数で勝負したいと考えました。それと当時、都市銀行 13 行の個人ローン総融資額と地方銀行 132 行の個人ローン総融資額を比較すると、ほぼ同等でした。マーケットボリュームが同様であるなら数で勝ちたいと考え、地方銀行との取引を行いました。そこでユーザー会を発足させることによって、ここまで成長することができました。

Q2. 新中期経営計画の営業利益率目標が 17.1%と、2023 年度実績の 18.1%から悪化するの
なぜでしょうか？

A2. 次期中期経営計画を中心に、人材への投資を図ります。生成 AI など、色々なものが出てきている世の中ですが、最後は人材です。人材こそが最重要な課題であり、勝ち抜くために必要なものと当社は考えています。新規採用もさることながら、現在の社員が離職することなく、長く勤めていただくための人材投資として、昨年も約 9%の定期昇給とベースアップをしています。あえて発表していませんが、今年も昨年の 9%に次いで平均 6%アップを行っています。そのような人材への投資と労働環境、働きやすい環境、オフィスにしっかりと投資することで、若干の利益率の低下を見込んでいます。なお、売上総利益率につきましてもほぼ変更はありませんが、当社は海外から商品を仕入れています。円安の影響や総務省が 2025 年に向けて行っている標準化対応の影響を受けて、若干の利益悪化もあります。ただ、それをリカバリーするだけのリカーリング力をアップすることによって、何とかこの 1%減に抑えて、実際の活動としては従来通りの営業利益率確保を目指していきます。

以上