

2025年6月7日開催（4743）アイティフォー

ご質問へのご回答

人的資本でいくつかの施策のご紹介がありました。その効果は出ていますか？

奨学金返済支援や持株会奨励金増加（10→30%）などユニークな人的資本施策が示されていますが、これらが社員のエンゲージメントや離職率に与えた定量的効果（KPI、ESスコアなど）はありますか？

- 人的資本への取り組みの成果は、社員の定着率に表れています。  
たとえば、当社における自発的な離職率（定年退職を除く）は、7～8年前には約10%だったものが、直近では3.4%まで低下しています。特に若手社員においては、直近3年間に入社した新卒社員の退職者がゼロという結果が出ており、制度面の整備が働きやすい環境づくりに寄与していると考えています。

強みのスライドで、「開発力」とか「技術力」の記載がございませんが、他社と比較するとどうですか？

- 当社は、債権管理システムや審査システムなどを自社で開発・提供しているパッケージベンダーです。一般的な技術力や開発力に加え、お客様ごとに異なる業務課題に対して柔軟かつ丁寧に対応できる点を強みとしています。単なるシステム提供にとどまらず、お客様に寄り添いながら、課題解決のパートナーとして信頼を得ている点が、当社ならではの競争優位性であると考えています。今後もこの姿勢を大切に、技術と現場理解を融合させた価値提供を継続してまいります。

2033年に向けた「HIGH FIVE2033」構想において、既存事業240億円→460億円の成長計画がありますが、主な牽引役となる具体的なプロダクトやターゲット市場は何ですか？

- 当社は現在、金融機関向けに提供している4つの主力プロダクトにおいて、業界内シェアがまだ約42.8%にとどまっており、既存プロダクトの拡販による成長余地が大きいと認識しています。とくに債権管理や審査、収納に関連するシステムは、制度改革や業務の高度化に対応するニーズが継続的に発生しており、こうした変化に柔軟に対応できる当社の強みを活かして、シェア拡大を図ってまいります。

地方銀行97行中導入率が42.8%（FY24 Q4）とのことですが、未導入行へのアプローチ戦略や、今後期待するアップセルについて具体例を教えてください。

- 近年、地方銀行においてはシステムの共同利用やアライアンス化が進んでおり、たとえば「TSUBASA アライアンス」のような銀行間連携の枠組みが増えています。当社では、こうした連携先のいずれかの銀行に導入いただくことで、グループ全体への展開につながる可能性が高まると考えています。
- また、複数行が共同でシステムを利用する「マルチバンク方式」の提案にも注力しており、これにより導入・運用コストの削減と高い業務効率を同時に実現できる点を訴求しています。導入後は、債権管理や審査以外の関連業務領域への追加導入を通じて、継続的なアップセルにも取り組んでおります。
- 今後も、こうした共同化・効率化の動きに合わせ、金融機関の課題解決に資するソリューションを柔軟に提供してまいります。

#### 新社長候補者様の「抱負」と「意気込み」を教えてください

- 2024年度は一時的に減収となりましたが、当社には高い能力と意欲を持った社員が多く在籍しており、そのポテンシャルを最大限に引き出せる環境を再整備することで、再び持続的な成長軌道に乗せられると確信しています。
- 今後は、当社の強みをもう一度見つめ直し、全社一丸となって進化させていくことで、事業のさらなる成長を実現してまいります。社員が生き生きと活躍できる土壌づくりに注力しながら、次の成長ステージへと導いていく所存です。

#### 坂田新社長候補者から見た、当社の課題は何ですか？

- 当社は2033年に売上高700億円という目標を掲げておりますが、現状の人員をそのまま拡大して達成するには限界があります。今後は、一人ひとりの生産性を高めることが重要な課題であり、加えてAIをはじめとしたデジタル技術の活用により、業務効率の向上を図る必要があると考えています。
- 人的資本の力とテクノロジーの融合によって、持続的な成長にふさわしい強靱な経営基盤を築いていくことが、今後の重点課題だと認識しています。

#### 持ち株会の奨励金が30%になったようですか、株主は増えましたか？

- 持株会の奨励金を10%から30%に引き上げたことにより、社員の参加率が大きく向上しています。従来は全社員の約6割が加入していましたが、施策実施後は約8割にまで拡大しています。社員一人ひとりが株主として経営に参加する意識を高めることで、会社全体の一体感や企業価値向上への意識醸成にもつながっていると考えております。

### 目標とする会社はどこですか？

- 特定の企業を目標にしているというよりも、「他社から目標とされる企業」になることを目指しています。業界内外から信頼され、選ばれ続ける存在であるために、当社ならではの強みをさらに磨き上げ、独自の価値を提供してまいります。

### 色々な産業向けのビジネスをしておりますが、クライアント数はどれくらいでしょうか？

- ITFOR 本体で約 600 社、グループ会社の ITFOR BeX、CVC、EeB を合わせて約 1,000 社となります。

### 「例えばこんな場面で」で色々な説明をされていると思いますが、どの場面が一番伸びそうですか？セカンドライフですか？

- 特に成長が期待できるのは、金融機関向けソリューションと公共分野です。個人ローンや債権管理などの業務は制度対応やデジタル化が進み、引き続き高い需要が見込まれます。
- 一方、セカンドライフ分野も社会課題として注目されており、生成 AI やブロックチェーンを活用した詐欺対策や相続支援など、新たな価値提供の可能性を広げています。両軸での成長を目指していきます。

### IT 関連ビジネスでも、御社はとても独自性の高い会社だと思います。

取り組まれている個別のサービスでは、競合はあると思いますが、比較対象として見る上でベンチマークとして考えている企業はどちらになりますか？

- 当社は、債権管理や審査システムを中心とした金融向けのパッケージに強みを持ち、幅広い業界で課題解決を行うことが特徴です。
- そのため、特定の 1 社をベンチマークしているというよりは、業界ごとに参考となる先進企業や取り組みを常に注視しながら、自社の価値を磨いています。最終的には「他社からベンチマークされる存在」を目指してまいります。

### パッケージ商品が多いとの事ですが、サービスラインナップは多いのですか？

- 当社は金融機関、公共機関、小売・EC など幅広い業種に向けて、多様なパッケージ製品を提供しています。債権管理やローン審査、EC システム、コンタクトセンター向けソリューションなど、用途に応じたサービスラインナップを多数揃えており、お客様の課題に合わせて柔軟に組み合わせをご提案できることが強みです。

地域別のクロスセル率向上のため、FY2026 までに 75%を目指すとのことですが、それによる売上インパクト見込みは？

- 75%達成には、あと 4 つの都道府県への導入が必要で、1 地域あたりの売上インパクトは約 1～1.5 億円です。これにより最低でも 5～6 億円規模の売上増加が見込まれます。
- さらに、1 地域で複数ソリューションを展開するクロスセルやアップセルの機会も大きく、実際の売上効果はそれ以上となる見込みです。

生成 AI 活用をしているとのことですが、社内体制の整備・エンジニア採用の課題は何ですか？

- 生成 AI の活用に向けて、現在は PoC を経て実業務への展開を進めており、社内の開発体制や共通基盤の整備を進めています。
- 一方で、生成 AI に対応できる人材の確保や、既存エンジニアのスキルアップは重要な課題です。これは日本全体でも IT 人材が不足している中、人件費の上昇という背景も影響しています。
- また、当社は BtoB 企業で一般的な知名度がまだ高くないため、採用活動において認知度向上も必要だと考えています。今後は、技術力や働きやすさの発信を強化し、魅力ある企業として人材確保に取り組んでまいります。

新プロダクト開発は数年後にどれくらいの規模のビジネスになりそうでしょうか？

- 現在進めている新プロダクトには、「Digital Safe」と「Visionary Ventures Project」の 2 つがあります。
- 「Digital Safe」は、ブロックチェーン技術を活用したデジタル貸金庫サービスで、FY2025 下期のローンチを予定しています。たとえば、地方銀行様の 100 万口座のうち 2 割のお客様が月額 150 円で利用された場合、年間で約 3.6 億円の収益ポテンシャルがあり、複数行への展開によって数十億円規模のビジネスへの成長が期待されます。
- また、「Visionary Ventures Project」は、AI を活用し、従業員の「声」を匿名で収集・分析する次世代型 HR ソリューションです。すでに一部の金融機関で PoC が進んでおり、こちらもサブスクリプション型モデルによる収益化を見込んでいます。
- いずれも当社の顧客基盤を活かして展開できる新規事業として、将来の成長ドライバーとして注力してまいります。

ボールペンとメモ帳ありがとうございます。時価総額 425 億で今回の 3 社で No.1 です。目標時価総額を教えてください。

- 当社では、時価総額の向上を企業価値の重要な指標のひとつと捉えており、短期的には TOPIX 残留に向けた対応を視野に入れながら、スピード感を持って成長を加速させていきたいと考えています。

- 具体的な目標値の開示は控えますが、市場から適正な評価をいただけるよう、まずは業界平均の PER 水準を一つの目安として取り組んでまいります。収益力の強化に加え、資本効率や株主還元  
の継続的な取り組みによって、持続的な企業価値向上を目指してまいります。

#### ROE が高い理由を教えてください。

- 当社の ROE が高い主な理由は、収益性の高いビジネスモデルと効率的な資本の活用にあります。
- 当社のシステム開発は、個別開発ではなく自社開発のパッケージ型ソフトウェアが中心であるため、開発効率が高く、利益率も高水準です。さらに、保守や BPO、クラウドなどの継続収益型サービスもあわせて提供しており、収益基盤の安定にもつながっています。
- また、安定したキャッシュフローのもと、自己株買いや配当などを通じた株主資本の効率的な活用も行っており、こうした経営の積み重ねが ROE の高さにつながっていると考えています。
- 2025 年 3 月期の ROE は 15.4%と、上場企業の中でも高い水準を維持しています。

#### 株主優待は実施しませんか？

- 当社では現在のところ株主優待制度の導入は予定しておりません。すべての株主の皆様に公平に利益を還元するという観点から「配当による還元」を基本方針としているためです。限られた経営資源を企業価値の向上と持続的成長に集中させ、結果として株主の皆様に配当や株価を通じてお応えできるよう努めております。
- 尚、株主還元の在り方については、市場環境や投資家の皆様のご意見、当社の経営状況などを踏まえ、今後も適宜見直しを行ってまいります。