

株式会社アイティフォー 2022 年 3 月期中間決算説明会 主な質疑応答

**Q1. 決済端末のビジネスモデルを教えてください。決済端末の販売後、リカーリングで収入を得られるモデルですか？
仮に継続収入がある場合、どの程度の売上比率になりますか？**

回答（代表取締役社長 佐藤）：

現在の決済端末ビジネスのスキームは、基本的に端末販売が主流となっております。その決済データを受け取るクラウドの決済サービスが、毎月の利用料という形でリカーリングセグメントの収入に含まれております。

今後は、決済端末の販売に依存していると事業の伸びが鈍くなると思われ、ネット決済サービスに加え、トランザクションフィーの獲得に向けた対応を推し進めていく予定でおります。

今年度の売上高通期見通し 173 億円に対し、決済端末のビジネスは約 8～9%を占めております。この割合を 15%程度まで引き上げていくことを目標に市場獲得を目指したいと考えております。

**Q2. 中計の柱の 1 つである「クロスセル」についてお伺いいたします。
上期どのような効果があったか、またいつごろ軌道に乗ってくる見込みか教えていただけますか？**

回答（取締役執行役員 事業本部長 大枝）：

クロスセルの対象商品として、自動受架電システム「ロボティックコール」、AI（人工知能）を活用したサイバー攻撃対策サービス「CyCraft AIR™」、キャッシュレス決済ソリューション「iRITSpay」、クラウド型オムニチャネル CX プラットフォーム「CXone™」の 4 つが挙げられます。

それら対象商品については、各事業部ではなく、全社的に取り組むという意識付けを行っています。具体的には、事業本部主導で毎月定期的な勉強会を開催し、営業活動の拡大に向けた取り組み等を行っています。効果につきましては、取り組み開始からまだ半年しか経過していないため、上期受注高のうちクロスセルによる受注は全体の 4%程度と把握しております。

中計最終年度では、クロスセルによる売上高として 10 億円強を目指しており、全体の売上高に対し 7%程度を目指していきたいと考えております。来年度からは報奨制度を設け、クロスセルの強化をさらに推し進めてまいります。

**Q3. 開発の効率化により、利益率が向上しているとのことですが、具体的にどのような取り組みを行われたのですか？
また、さらに伸びしろがあるかについて教えてください。**

回答（代表取締役専務執行役員 坂田）：

大きくは 2 つの取り組みを行っています。従来より、プロジェクトにおけるリスクを回避する目的で、受注前に受注リスクの洗い出し、受注時期やプロジェクト開始時期等を検討する対策会議を実施しております。

さらに、2つ目の取り組みとなりますが、60社近くあったパートナー会社を30社近くに絞り込みました。その結果、ノウハウの蓄積、経験あるメンバーが主体となった開発体制を確立することができ、粗利率の向上につながっていると考えております。

これらの施策は人員を徐々に増やしながら継続的に進めていくため、大きく粗利率が向上するわけではありませんが、今後も継続して粗利率をあげていくことができると思います。

Q4. 通期業績見通しによると、下期の利益の伸びが鈍い計画となっておりますが、受注状況に加え、オフィス増床等の費用増を見込んでいるのですか？

回答（取締役執行役員 管理本部長 中山）：

上期はコロナ禍で販売費および一般管理費が予算に対し未使用となっております。新型コロナウイルス対策の一環で、PCやモニターの社内配布を計画しておりますが半導体不足による納期の遅れが発生しております。

また、オフィス増床についてはフリーレント期間もあるため、今期計画への影響は軽微と考えます。したがって、下期の販売費・一般管理費につきましては、上期施策の遅延や対面営業の増加を見越した数字となっております。

【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)アイティフォー 2022年3月期中間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。