

第3次中期経営計画

# NEXT STAGE 2023 - HENCA SINCA SOZO -

## 課題を解消し、持続的成長を実現するための 取り組みを加速させる新たなステージ



対象期間:2022年3月期~2024年3月期(今期が最終年度)

### HENCA SINCA SOZO に込めた想い

<b>HENCA</b>	変化 返歌	過去の慣習にとらわれず 「お客様に寄り添うチカラ」を大切に
<b>SINCA</b>	深化 進化	すべてのステークホルダーとの関係を深め より良いものを
<b>SOZO</b>	想像 創造	柔軟な発想で 社会に新たな価値提供できる企業に

アイティフォーが新たなステージへと進むために、社員が共有する想いを表現しています。過去の慣習にとらわれず変化していく一方で、アイティフォーが大切にしてきた「寄り添うチカラ」で期待に応え、ステークホルダーとの関係を深化させていく。それはより良いサービスやシステムに進化させる力となり、柔軟な発想で社会に新たな価値を創造したいという想いを込めています。

### 持続的成長を実現する3つの基本方針

#### ■ 成長を盤石なものにする「経営基盤の強化」

監督機能の強化、部門の再編、社内横断型プロジェクトの立ち上げによる社内連携の強化と投融資ルールの強化により最適なガバナンス体制を追求します。また社内システムへの集中投資と人財への投資により社内DXを強力に進めるとともに、人員増、新技術獲得、プロジェクト管理手法の刷新などにより事業規模の拡大に不可欠な要素である開発体制と品質を強化します。

#### ■ ROIC経営の浸透による「収益性の向上」

ROICでの収益管理を事業部レベルで適用し、全社的にコスト意識を向上させていきます。長期的には事業部別ROICの設定やROICツリーへの分解を行う計画です。また

## 中期経営計画数値目標 営業利益とROE・ROICは 前倒し達成



- 売上高は増収基調で最終年度に達成見込み
- 営業利益は2年目に前倒し達成。最終年度目標を34億円に上方修正
- ROE、ROICは初年度に目標達成し、安定的に推移

事業部門を跨ぐ潜在的なビジネス機会を顕在化させることにより収益の拡大を目指します。

#### ■ 社会への貢献を意識した「ESG経営の進化」

代表取締役社長自身がサステナビリティ委員長となり、アイティフォーが提供するシステムやBPOサービスにより社会課題を解決し、企業価値の持続的な向上を図ります。

### NEXT STAGE 2023の進捗

アイティフォーの第3次中期経営計画『NEXT STAGE 2023』は、2022年3月期~2024年3月期の3カ年にわたる計画で、前2023年3月期はその2年目に当たります。ここまでの進捗を見ると、財務的な数値目標であった「営業利益」「ROE」「ROIC」については、すでに前倒しで達成し、

「売上高」については2023年度第1四半期時点で受注・受注残は過去最高水準であり、最終年度の今期は売上目標を十分達成できる水準にあります。また、2021年12月に改定された経営理念とこれに合わせて策定されたパーパスの浸透が進み、全社一丸となって取り組む体制が醸成されています。このことは経営基盤の強化、シナジー効果による収益性の向上、ESG経営の進化につながっています。

アイティフォーはこれまでの50年に及ぶ歴史の中で培ってきた技術とノウハウを、より社会全体に提供していくための歴史的な転換点にあると言えます。現中計の目標は今年度中に達成し、新しいステージへ進むための盤石な基盤をつくります。

フィナンシャルシステム事業部

業務効率を狙いとした  
パッケージシステムの提供を続ける

フィナンシャルシステム事業部  
執行役員 フィナンシャルシステム事業部長  
吉村 剛



個人のお客様に向けた  
クレジット販売拡大と共に歩む

フィナンシャルシステム事業部は、全国の銀行、信用金庫、ノンバンク、保証会社、サービサーなどに『延滞債権管理システム』をはじめとする金融ソリューションのパッケージシステムを提供しています。

フィナンシャルシステム事業部は、1973年米国データポイント社の日本での総代理店として活動し、1983年に開発した日本初のオートコールシステム(TCS/CMSの前身)がソリューションビジネスへの展開の岐路となっています。当時、アイティフォーのPOSシステムを導入していた自社クレジットを持つ百貨店より、クレジットの延滞債権の回収管理に困っている、というご相談を受けたことがきっかけでした。その頃は、クレジットの広がりにより、督促業務の重要性が高まっている時期でもありました。

アイティフォー独自で開発したオートコールシステムは、データポイント社のオフィスコンピュータと電話機であるオートコール・ユニットを組み合わせたもので、担当者はヘッドセットを装着し電話対応するという画期的なシステムでした。このシステムの導入により、担当者に委ねられていた督促業務がシステムによりサポートされ、督促漏れを解消。回収率が大きくアップしました。

ファーストユーザーから他業界へ拡大

1982年の銀行法の改正に伴い、銀行が付随業務としてクレジットカードの取り扱いができるようになると、次々とカード会社が設立されるようになりました。実績のあるオートコールシステムは各社で採用され、単なる初期段階での

電話督促業務だけでなく、書類作成をもこなせる優れた業務支援型パッケージシステムへと進化していきました。また、地域金融機関における個人融資の広がりにより、個人ローンの特性に合わせた機能を追加した『個人融資債権管理システム(CMS)』が開発されました。こうしてオートコールシステムは次第に認知度を高めていき、信販会社やリース会社、信用金庫、ネット銀行など幅広く導入されるに至っています。

また、1999年に議員立法で制定された債権管理回収業に関する特別措置法(サービサー法)へいち早く対応できたことは、ユーザーを広げる新たな機会となりました。手探りの状態からサービサー特有の業務について一つひとつ理解を深め、ユーザーと共にシステムを完成。その後もユーザー会で多くの知見を得ることで改善を繰り返し、サービサーシステムを確立していきました。全国サービサー協会の法定帳簿サンプル集にもアイティフォーのシステムの法定帳簿が採用され、現在は、サービサー企業の過半数にシステムを導入いただいています。

個人ローンの競争力に直結する  
与信関連システムへの展開

フィナンシャルシステム事業部のもう一つの柱となるのが個人ローン業務支援システム『SCOPE(スコープ)』です。アイティフォーの審査業務への関わりは、『MICS(ミックス)』の前身となる『個人信用情報照会システム』の開発が始まりです。債権管理システムの開発で得た業務知識を活かし、ノンバンクの個品割賦の審査システム開発などを経て、現在の高い競争力を持つSCOPEへつながっています。また、ローンWeb受付・契約システム『WELCOME(ウェルカム)』の開発により、Web受付・審査・信用情報照会といった、個人

ローンのコアとなる業務をアイティフォーのシステムで担うことができるようになり、競争力は増していると考えています。

付加価値の高さこそが競争力の源泉

要件を定義する段階、システムを開発する段階、システム稼働後、それぞれの段階によって営業やエンジニアが積み重ねた業務知識と専門性を発揮していることが、アイティフォーの大きな強みです。単なるシステム化だけではなく、それぞれのお客様の業務の再設計を提案できること、すなわち問題解決にとどまらない付加価値の高さが、競争力の源泉となっています。

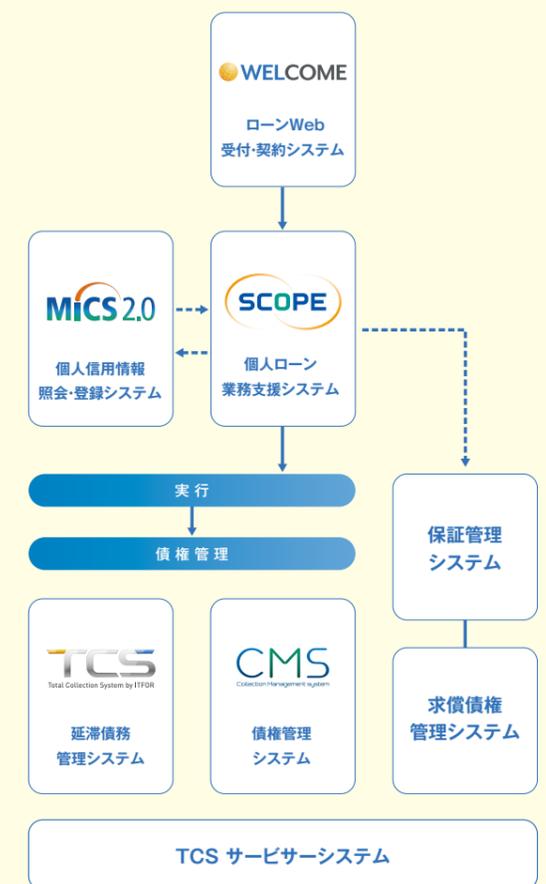
ユーザー会が情報のハブとなり  
新しいビジネスを創出

アイティフォーのシステムは、現在46都道府県の金融機関に納入され、特に地域金融機関においては圧倒的なシェアを有しています。こうした全国各地に広がるお客様を対象として『ユーザー会』を定期的に開催しています。各種パッケージシステムをテーマとしたユーザー会では、実際にシステムを使って業務を担当されている現場の方々も数多く参加し、活発な意見交換が繰り広げられます。お客様同士の交流を支援する場になると同時に、現場が抱える課題を把握できる場にもなっています。

アイティフォーは数十年にわたり多くの金融機関と共に歩んできました。これにより、社内の各事業とのクロスセルや、さらには他業種から参入した新たな銀行にもシステム提供を行う機会を創出しています。

お客様対談(詳細はP.16~19参照)でも見られるように、地域金融機関が地域経済の活性化の推進を検討する際、アイティフォーにはどこよりも早くソリューションを提供できるチャンスが備わっています。地域金融機関を通して事業を各地域で発展させたケースは非常に多く、アイティフォーが掲げる「地方創生」というテーマは、その規模と厚みを増していきます。フィナンシャルシステム事業部は会社全体の「成長の核」としても機能しています。

融資業務のソリューションをワンストップで提供



フィナンシャルシステム事業部  
2022 売上高

■ フィナンシャルシステム事業部 売上高  
■ システム開発・販売セグメント 売上高(10,611.0百万)

Strength

- ・地域金融機関のローン業務向けシステムにおける高いシェア
- ・ローン業務を一気通貫で提案できる豊富なパッケージシステム

Opportunity

- ・メガバンク、ノンバンク、法曹関係事務所等に開拓余地
- ・Salesforce Platformを活用した既存パッケージシステム以外の業務領域におけるシステムソリューション展開

Weakness

- ・独自システム志向の強い大手金融機関で高い障壁

Threat

- ・金融機関における社内SE拡充・内製化の傾向

戦略Ⅰ

顧客業務知識を持つ優秀な人財の育成と活用による、新たなサービスの投入

戦略Ⅱ

金融機関におけるソリューション領域の拡張、その他業界の顧客開拓

決済ビジネス事業部

独自の機器とシステムで、  
社会のキャッシュレス化に貢献

決済ビジネス事業部  
執行役員 決済ビジネス事業部長  
河野 一典



あらゆる支払いに対し、  
一つの端末で対応が可能に

決済ビジネス事業部では、あらゆる決済手段をワンストップで処理できる端末と決済センターから成るキャッシュレスプラットフォーム「iRITSpay(アイ・リッツペイ)」を提供しています。

店舗等では多くの場合、クレジットカードやコード決済といったさまざまな決済手段に対し、それぞれ異なる端末を使っています。しかし、アイティフォーが提供するiRITSpay端末は、クレジットカードや海外発行も含めたデビットカード、コード決済、電子マネー決済など、対応する多様な決済手段を一つの端末で処理することが可能です。これにより、消費者の利便性が向上するとともに、店舗側にとってはレジ回りの省スペース化や従業員の教育時間の短縮、売上集計作業の負荷軽減など、事務効率の向上にもつながります。

アイティフォーでは決済端末の提供に加え、導入から運用・保守、加盟店向けコールセンターに至るまでをトータルでサポートしています。さらに、決済端末アプリや決済センターを自社開発しており、新規の決済手段に柔軟に対応することも大きな強みです。アイティフォーは創業以来、小売業者に基幹システムを提供してきた実績があります。そこから得た決済サービスに関する知見と新しいテクノロジーを活用し、急速に進む社会の「キャッシュレス化」に向けて、さらなる貢献を果たしたいと考えています。

小売事業者や金融機関、  
その先の消費者までを意識

アイティフォーのキャッシュレス決済ソリューションを導入されるお客様は、大きく二つに分類されます。

一つは小売業、サービス業、運輸業、自治体などキャッシュレスの取り扱いをする加盟店、もう一つは金融機関を中心としたキャッシュレス決済事業者です。こうした中、アイティフォーはBtoBtoCに向けたサービスを強く意識しています。この場合の「C」は「コンシューマー」、すなわちサービスの先にいる消費者を意味します。iRITSpayのプラットフォームをご利用いただいているお客様のニーズに合わせたベストなサービスを実現する一方、消費行動の主体である消費者の利便性を最大化することも重要と捉えています。

世界のトレンドに歩調を合わせて日本国内でもキャッシュレス化が急速に進んでいます。その背景には新型コロナウイルス感染症の流行によって、「非対面・非接触」が求められることもありますが、キャッシュレス化により現金を管理するための業務負荷とリスクを軽減できるというメリットが広く認知されたことも大きいと考えます。ますます加速する消費のキャッシュレス化を追い風に、アイティフォーは「金融業界と小売・流通業界の双方に精通した唯一無二のキャッシュレスプラットフォーム提供事業者」として、自社の強みを活かした貢献を目指していきます。



流通・eコマースシステム事業部

流通業界のニーズに即応し、  
システムやサービスを次々と進化

流通・eコマースシステム事業部  
取締役執行役員 事業本部長兼流通・eコマースシステム事業部長  
大枝 博隆



基幹パッケージシステムで  
百貨店DXを推進

アイティフォーは1975年に日本で初めて大手百貨店チェーンのPOSシステムを開発して以来、百貨店業界、小売業界と良好な関係を築いてきました。現在、流通・eコマースシステム事業部は、地方百貨店、小売量販店などを対象にトータルパッケージシステム「RITS(リッツ)」を提供しています。

RITSは2004年にリリースしてから20年以上にわたる歴史を持ち、「商品管理から販売管理、顧客管理、自社クレジットまで」をトータルで行うことができるパッケージシステムです。外商や友の会の機能まで備えており、大手メガ百貨店並みのシステムをパッケージで安価に提供することが可能です。一方で必要な機能だけをモジュール提供できることが、同業他社に対する優位性になっています。決済ビジネス事業部が提供する「iRITSpay(アイ・リッツペイ)決済ターミナル」との標準連携も可能でインバウンド対応も容易です。

また、「ITFOReC(アイティフォレック)」は小売業で展開してきたRITSによって蓄積されたナレッジを応用して開発・展開している、eコマース事業向けのECシステムです。運用設計までお客様と一緒にオムニチャネルを自社開発のソリューションで構築できることが強みです。

税務や会計制度の変更が発生すると、企業は対応を求め

られます。こうした変化に対して迅速に対処できる、戦略的・効率的にも優れた基幹システムの構築は、経営に不可欠であると言えます。アイティフォーは、さまざまなニーズに即応すべく自ら研鑽し続けるとともに、激化する環境の変化をビジネスの好機と捉え、小売業界のDXを推進しています。

お客様共通の課題を把握し、  
解決をサポート

流通・eコマースシステム事業部のお客様である、地方都市を中心とした百貨店グループや専門小売店は、地域金融機関と財務的・人材的に密接な関係性を構築しています。地方銀行はアイティフォーの基盤とも言えるお客様であるため、マーケティング領域において強みとなっています。

アイティフォーでは全国各地に広がったお客様を対象として「ユーザー会」を定期的に開催しています。ユーザー会はお客様同士の交流の場であり、お客様が抱える共通の課題を把握できる場でもあります。例えば2023年10月1日から始まったインボイス制度への対応が話題になったことで、すぐにシステム対応が行われました。アイティフォーではこうしたタイムリーなニーズに即応し、サービスのアップデートを進めています。このような形で今後も、小売業の課題解決を支援していきます。



CTIシステム事業部

先進コンタクトセンターソリューションで社会にイノベーションを

CTIシステム事業部  
執行役員 CTIシステム事業部長  
小川 天平



先進技術と業務ノウハウの融合でイノベーションを加速

CTIシステム事業部は、コンタクトセンターの仕組みと業務システムを連動させ、日々の業務を効率よく、正確に遂行することを支援しています。金融機関、地方自治体、小売事業者などのコンタクトセンターでは、顧客との電話対応は必須です。また、メールやチャット、SNSなどのコミュニケーションツールの活用とAIの導入により、顧客の利便性は高まり、効率的な顧客対応が進み、イノベーションを加速させることができます。アイティフォーは1999年に外国製通話録音システムの販売代理店業務を始めて以降、20年以上にわたって先進のコンタクトセンターソリューションを提供し、お客様の事業発展を支援しています。

他社にはない業務経験が競争力の源泉に

顧客との関係構築に欠かせないコンタクトセンターは、多くの企業で「経営戦略上のコア拠点」にも位置づけられ、CX(カスタマーエクスペリエンス)の向上を図る場、貴重な顧客の声を収集する場として重視されています。金融機関のコンタクトセンターでは、顧客への延滞債権の督促は欠かせない業務です。各省庁の督促に関するガイドラインは複雑で、対応に課題を抱える金融機関は少なくありません。アイティフォーは数十

年にわたって金融機関の課題を解決してきた実績があり、強みが十分に活かせる領域だと言えます。督促に関わるさまざまな業務と組み合わせたパッケージの提案では、他社を大きく凌駕できる経験やノウハウを備えています。例えば自動受架電システム「ロボティックコール」は、架電履歴からつながりやすい時間帯を分析してコールリストに反映したり、折り返し電話に自動対応するなど、回収効率を高めるために必要な機能を備えた督促ソリューションです。

技術革新と環境変化に伴う新たな成長性

従来、「ロボット音声による電話対応は失礼なもの」と捉えられていました。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響を受け非対面が拡大したことや、ロボット音声性別・年齢・声質までアレンジでき、極めて自然音声に近づいたことから抵抗感が弱まっています。さらに労働人口減少と慢性的な人手不足の中、コンタクトセンターではロボットの需要がますます高まっており、AI搭載の高度な判断力を備えたロボットの活用シーンが増えてくると考えられます。他方、働き方改革の浸透に伴い、生活スタイルが多様化し、電話・音声以外のメールやチャット、SNSなどのオムニチャネルの対応が求められています。CTIシステム事業部では、AIやロボットなどの革新的な技術の活用と生活スタイルの変化に即応したオムニチャネル戦略により、コンタクトセンター業界の発展に貢献します。



通信システム事業部

社会を“支え”、業務を“支え”るインフラを提供

通信システム事業部  
執行役員 通信システム事業部長  
湯本 哲



創業直後からの基盤事業が、今や他事業を支える

通信システム事業部は、1972年の創業時から存在する基盤事業です。アイティフォーはアメリカやイスラエルから数々の先進的な通信機器を導入し、エンジニアリング技術を付加して国内で販売することからスタートしました。まだインターネットの概念もなかった1970年代初頭に分散コンピューティングを手掛け、約50年をかけて技術力を培い、それらを活用してアプリケーションパッケージを開発してきました。現在では、当社の各事業のインフラを支える事業部に発展しています。

蓄積した技術でセキュリティとコストパフォーマンスを両立

これまで培ってきた技術やノウハウを活かし、アイティフォーのパッケージの導入からネットワーク構築、運用までをワンストップでご利用いただけるクラウドサービス「IPaC(アイバック)」を提供しています。お客様のご要望に応じて、金融機関やEC・流通業者にさまざまなソリューションを、リーズナブルな価格で提供しています。また、FISC安全対策基準をはじめ各種安全基準に準拠しセキュリティ面も強化しているため、安心してご利用いただいています。



独自にカスタマイズしたツールで社会インフラを守る

今後、大きな成長が見込まれるサイバーセキュリティ市場ですが、通信システム事業部では、中小企業に台湾製のサイバーセキュリティツールとインシデント対応、サイバー保険を組み合わせた「ランサムガード」を提供しています。IPA(独立行政法人情報処理推進機構)が進める「サイバーセキュリティお助け隊サービス」に登録されており、安心してご利用いただけます。また1988年以来、先進的な技術を持つイスラエル製の通信機器を中心に取り扱い、通信キャリア、社会インフラ企業といった多くのお客様に、独自のソリューションと技術を組み合わせることで通信機器を導入・展開しています。現代のネット通信社会の中で、皆様が安心・安全に暮らしていけるよう、さまざまなソリューションをご提供することで社会インフラを支えていきます。



公共システム事業部

# 自治体の課題をシステムとBPOで解決

公共システム事業部  
執行役員 公共システム事業部長  
小林 研司



## 開発力と「寄り添うチカラ」で、自治体DXを後押し

公共システム事業部は、地方自治体、教育委員会などを対象に自社開発システム『CARS※(キャルス)シリーズ』を活用し、債権管理ソリューション、学務支援ソリューションを提供しています。

もともとフィナンシャルシステム事業部の一部として始まり、延滞債権管理システムを地方自治体の税、国保、他債権の滞納・催告業務に応用していくために事業部化されました。現在では28都道府県、110団体に採用いただき、教育委員会向けの学務支援ソリューションにもその領域を広げています。

多くの地方自治体では、税、国保、他債権の滞納整理問題に職員の時間が奪われています。業務プロセスをデジタル化することで業務の効率化および収納率の大幅な向上が可能となり、職員が本来業務に専念することで住民に寄り添うことができます。

また、多くの地域の教育委員会に学齢簿管理、就学援助、給食費管理などのシステムを開発・納入しています。学齢簿管理、就学援助システムは政府が2025年度までに対応することを要請している「標準化対象17業務」の一部であり、従来の煩雑な業務を可視化、効率化することによって「スマート自治体」の実現に貢献するものです。



公共システム事業部  
2022 売上高

■ 公共システム事業部 売上高  
■ システム開発・販売セグメント 売上高(10,611.0百万)

Strength

- 地方自治体や教育委員会等の運営管理システムで業務プロセスのデジタル化に貢献
- コールセンターなどのBPOを主導、デジタルBPOによる差別化

Opportunity

- 地域企業からの案件発掘
- 自治体、教育委員会の担当者勉強会で将来案件を開拓

Weakness

- コールセンター人財への教育強化で、受注初年度の利益圧縮

Threat

- 催告センター、窓口・事務補助業務などで競争激化
- 自治体システムの標準化後に、より一層の差別化が図れるか

戦略Ⅰ

「BPO人財への教育」のさらなる強化

戦略Ⅱ

民間企業のノウハウの活用

## 独自のデジタルBPO運営の中で、人財への投資に注力

地方自治体や教育委員会のお客様との業務は、一部を除いて催告センターをはじめとするBPOサービスが必須となります。アイティフォーでは自社開発システムとBPOサービスを併せて提供しています。システムとBPOサービスを一体化した、オールインワンで完結させるデジタルBPOにより、業務の円滑化、地域の雇用促進などを実現しています。

アイティフォーがBPOサービスにおいて力を入れているのが「人財の育成」です。BPOの人財育成は同業他社があまり関心を向けられない領域であるため、アイティフォーにとって優位性となっています。スタッフへの手厚い教育や訓練はもちろん、電話対応コンテストなども定期的実施し業務に精通した人財を育成しています。その分、BPOサービスは初年度に大きなコストがかかると懸念されることがあります。しかし、高度な研修を受け、業務に習熟したスタッフが従事することで、質の高いサービスを提供することができ、結果的に、BPOサービスの契約が長期にわたる傾向があります。

※CARSはCivic Administration Relationship Serviceの略で、「住民と行政のためのサービス」です。

技術開発本部

# 開発力と人財力の向上でお客様のDX推進を支援

代表取締役専務執行役員  
技術開発本部長  
坂田 幸司



## お客様のDX推進をトータルに支援

技術開発本部は、お客様のニーズに即した提案およびシステム開発を行う「ソフトウェア事業部」と、ネットワークやセキュリティを担う「インフラシステム事業部」で構成されています。また、3つの部署が、本部直属組織として事業部を支えています。「技術推進部」は教育および新技術取得を推進し、「品質管理部」は製品を納品するまでの開発プロセスを客観的・組織的に管理し品質を確保します。「カスタマーサポート部」はお客様からの問い合わせに迅速かつ的確に回答することで、システムの安定稼働に貢献します。このように、技術開発本部は、お客様のDX推進をトータルで強力にご支援する体制を整えています。

## 自社開発力を伸ばすために内製外注比率を高める

アイティフォーは独立系で一次請け企業であり、お客様が一番近い場所で、お客様に寄り添いながらシステム開発を行うことで、高度な技術力と豊富な経験・ノウハウを蓄積している点が強みです。システム開発の多くは、パートナー企業と共に進められています。しかし、パートナーに依存し過ぎると、十分なノウハウ蓄積や現場のスキルアップにつながりません。そこで、2025年までに内製外注比率を1:1とすることを目標に掲げています。これにより納期遅延や仕様齟齬の削減を可能にし、自社の開発力を強化することで、高品質かつ競争力のある製品を提供できると考えています。

## 経営を担えるエンジニアを育成する

アイティフォーは技術開発を行う技術者が資産であると考

えており、技術者の継続的成長が欠かせません。この技術開発方針は創業以来、不変です。そのため技術開発本部では、さまざまな取り組みを実施しています。

例えば、安定したプロジェクト推進のために国際資格PMP®(プロジェクトマネジメント・プロフェッショナル)取得者の確保に注力し、取得に必要な予算確保と体制を整えています。2023年3月期末でPMP取得者は18.4%ですが、2024年3月期末には20%以上を目指します。

また、十分な教育期間が必要と考え、新入社員には約7.5ヵ月(1,000時間以上)の教育期間を提供しています。2年目以降の技術者には3%の教育時間を確保しており、2023年度には5%の確保(月あたり1日)を目標としています。

これにより、技術力の向上はもちろん、お客様の要望に応えられる対応力を磨き、スピード感を持って正確で的確な対応をすることで、お客様との長期的信頼関係が築ける人財育成に取り組んでいます。

## 人と技術の変化にいかに対応していくか

近年は、ローコードやノーコードといったツールが登場し、開発スキルが乏しくてもシステム構築ができる時代になっています。このような時代において、アイティフォーはどのようにイニシアティブをとっていくのか、人と時間をどのように割いていかなければならないのか、という点が課題です。また、ITの世界では次々と新しい技術が生まれています。最新技術を採用したはずなのにすぐに追い越される、ということも起こり得ます。アイティフォーにとって必要かどうか、トレンドや将来性はどうかを判断しながらも、より積極的な採用が求められます。結果として不必要となったとしても、常に新しい技術にチャレンジしなければイノベーションは創出できませんので、新技術の習得にも積極的に投資を行っていく予定です。