

CFOメッセージ

取締役執行役員
管理本部長

中山 かつお

財務健全性を維持しながら、成長投資、株主還元の充実を図り、
アイティフォーらしく企業価値向上を実現していきます

アイティフォーの財務戦略

無借金経営、成長投資、株主還元の充実、
3つの方針をベースに、柔軟な考え方で
成長を実現していく

アイティフォーは過去20年間、無借金経営を方針としてきました。無借金経営を続けている主な要因の一つは、金融機関のお客様が非常に多いため、一部の銀行に偏って融資をお願いするという状況になることを避けたいという考えがありました。約20年の間には、リーマンショックや新型コロナウイルス感染症の流行など、さまざまな景気や事業環境の変動がありましたが、当社は赤字決算となることはなく、安定的に業績を成長させてきました。加えて、株式上場以来、株主の皆様への増配を続けており、一度も減配をしていません。無借金経営により、資本コストはそれなりに高い水準で推移していますが、お客様のニーズに対応すべくパッケージシステム開発への投資を行い、持続的な成長を遂げてきました。そして、2024年3月期はグループ連結売上高、および営業利益が6期連続で過去最高を更新することができました。その間、手元資金が増えている状況ですので、次なる成長に向けての投資を拡大していきたいと考えています。

当社はこのたび、FY2033構想「HIGH FIVE 2033」を発表し、売上高700億円、営業利益126億円という目標を掲げました。10年間で飛躍的向上を達成していくには、既存事業の新領域への展開とともに、

新規ビジネスの伸長が不可欠です。現在のところ、後述する第4次中期経営計画(2024-2026年度)では3カ年のキャピタルアロケーション計画のみを明示していますが、今後10年というスパンで見ると、無借金経営を必ずしも続けていくかは確定していません。大きな投資を行ってでも新規事業に参入する、あるいは、ほかの会社との経営統合や買収を実行するといった決断をする際には、借入れなどで資金調達を行う可能性もあると考えています。

私たちの重要な投資目的の一つは、技術開発関連の投資です。現在、開発スピードと品質の向上を目的に内製化を図っていますが、優れた開発人材の確保、育成に対しては継続的に投資を行っていかねばなりません。さらに、今後、事業ポートフォリオを拡大していく局面で、良い開発系の会社があれば、出資、M&A、クロスライセンスなど多様な形態でパートナーシップを模索していきたいと考えています。分野は当社のコア領域であるソフトウェア技術のほかに、AI関連、ブロックチェーンなど先端技術の取り込みも目指しており、積極的に投資を行っていきます。

資本コストと株価を意識した経営

ROIC経営の効果を踏まえ、さらなる浸透を図る。
投資家との対話の機会を拡充し、
当社の魅力を発信する

当社は、1972年の創業以来、大きな資本の傘下にはない独立系のシステム開発やIT製品販売を行う会社として成長してきました。ベンチャー

の意識を強く持ち、地域のお客様一人ひとりに対する「寄り添うチカラ」を強みとし、お客様のニーズに丁寧にお応えする。そうすることで強固な顧客基盤を構築し、それがさらなるお客様の輪の拡大へとつながる。このビジネスモデルをもとに、主な経営指標を売上高と受注高、売上総利益率としてきました。しかしながら、リカーリング事業が徐々に拡大し、製品やシステムを売る会社からサービスを提供する会社へと変化していく中で、第3次中期経営計画より、収益性の重要指標に加え、ROIC経営を打ち出して意識の転換を図ってきました。最初は頭の切り替えが難しく感じた社員も多かったはずですが、ROICを導入したことで、営業利益段階までの計画をもとに精緻な利益管理が可能になり、管理職を中心にその効果を理解する人が増えてきました。そして、これをさらに社員全体に浸透させていくには、評価の仕組みやインセンティブルールへ反映していく必要があります。まず、社員に対する株式報酬制度の検討も開始していますが、経営指標を一人ひとりが管理し、資本効率を意識した事業運営を行っていただけるよう、コツコツと施策を積み上げていきたいと思っています。

資本コストと株価を意識した経営に関しては、ROEとROICを経営指標に加える際に、資本コストを上回る水準で設定しました。当社のPBRは現在のところ2倍前後で推移(2024年7月時点)していますが、これは、不採算事業の整理等が完了し、一定水準の収益率を維持できていることが要因の一つだと認識しています。第4次中期経営計画では、ROE15%、ROIC15%を目標値としており、この水準をキープすることは簡単ではありませんが、必ず達成したいと考えています。

一方、株主・投資家からの成長期待を表すPERは、約14倍前後(2024年7月時点)と、情報・通信業の平均である25倍よりも低い水準に留まっています。これは当社の事業内容や経営状況が外から見て分かりづらからではないかと考え、一昨年より株主・投資家の皆様との対話の機会を積極的に設けるようにしました。当社はBtoBのニッチな領域に強みがあり、そこでの事業基盤をしっかりと築いているため、安定的に収益確保を実現しています。先端領域を扱う企業のような急成長は難しいかもしれませんが、中長期で見れば当社にはまだまだ大きな成長余地があると思っています。しかし、投資家の皆様にとってより魅力ある銘柄と認めていただくには、時価総額500億円規模に早期に到達すること、そして、より分かりやすい情報開示とIR活動を行っていくことが重要です。業績についての説明に加えて、事業説明会も行い、また、金融や決済ビジネスの動向と当社の戦略などの詳しい説明の機会も設けていく予定です。

キャピタルアロケーションについて

キャッシュフロー以上に
投資と株主還元を行う計画

当社では、2024年度から3カ年の営業キャッシュフローが88億円のプラスになると想定しており、そこに手元資金を加えて、合計

118億6,000万円規模の投資を計画しています。まず、現在の基盤である商材の価値を維持、最大化していくために、社内の基幹システム、セキュリティへの投資、そして人材への投資をしっかりと行っていきます。

そのほかの既存事業投資は、既存の商材の大きなバージョンアップやお客様の新たなニーズに対する新サービスの開発への投資です。まだ研究開発段階のもの、あるいは、既にいくつか商談に入っている案件などがありますが、第4次中期経営計画の2年目、2026年3月期には順次、新サービスのローンチを予定しています。

さらに、当社の今後の大きな成長の鍵を握っているのが新規事業投資です。公共システム事業では、2024年4月に新会社である「株式会社アイティフォー・ベックス」を設立。年内に、自治体向けBPO事業を切り出します。新たな強化、展開を目的に投資を行っていきます。また社内ベンチャーとして社内公募から生まれた新規事業「VVP (Visionary Ventures Project) 事業」も、社長直轄プロジェクトとして注目しており積極的に投資を行います。

これらの成長投資を合わせて57億円と想定し、それ以外の61億6,000万円を株主還元にあてる計画であり、配当性向50%、総還元性向70%以上という目標を継続いたします。そして、これらの予算とは別枠でM&A、CVC投資も機会に応じて検討していきます。

ステークホルダーへのメッセージ

これまででも、これからも、
アイティフォーだからできること、
アイティフォーにしかできないことを追求

2033年度には、売上高700億円、営業利益126億円という数値目標を打ち出したことで、より具体的な数字の達成手段を考えることができるようになりました。しかしながら、既存事業については大きな飛躍というよりは新しい商材や展開を社会の変革スピードに合わせて積み上げていくことが中心となり、連続性の勝負になるでしょう。一方で、新規事業については、広い選択肢の中で、当社に足りない経営資源は何か、それを充足させるために何を獲得していくべきかを既に検討し始めています。また新たな事業領域としては「災害」「農業」「教育」「インフラ」「AI」などがキーワードに挙がっています。これらの新しい事業領域について、投資も含めスピーディーに対応しながら、アイティフォーがさらに成長し続けることができる道を選んでいきます。それが地域の皆様の安心・安全・便利な日常生活を支え、当社のパスである「地方創生による社会貢献」につながると考えています。

そして、当社はこれまででも、これからも、アイティフォーだからできること、アイティフォーにしかできないことを追求していく会社であり続けます。アイティフォーらしさを貫きながら、財務健全性を維持し、成長投資を行い、株主還元の充実も図っていくことを、株主・投資家の皆様にお約束します。