

ブリッジサロン会場 質疑応答 ライブ視聴者・会場参加者からの質問

2024年2月10日開催（4743）アイティフォー

お時間によりお答えいただけなかったご質問へのご回答

盤石な顧客基盤の説明を見ますと、今後、積極的に営業するのは地方自治体ですか？

- 顧客基盤の拡大(伸びしろ)という事では、地方自治体へ引き続き積極的な営業を実施してまいります。
- 弊社はつながること(つなげること)を主な活動としてシステム提供をしております。弊社とお客様がつながることはもちろん、お客様内の別組織とのつながり、ユーザー会等でのお客様同士のつながりで事業拡大を継続しています。今後はさらに地域金融機関・地方自治体・地方百貨店他、地域としてのつながりを目指し活動を実施し、顧客基盤を拡大してまいります。

システム開発の強みはどの点でしょうか。特に銀行のシステムは、システムの脆弱性が問題になると思います。

- 多くのお客様にご利用いただいているパッケージを土台にシステム改修をしており、高品質かつ短期間での納品が実現できております。
- 各エンジニアは同一パッケージを長く経験しており、顧客業務に精通しております。

ROEの目標を達成したとのことですが、さらに上を目指すのでしょうか？

- 現在の資本構成・事業内容を勘案し、今後の事業成長と合わせた資本政策の検討を通じて、ROEの向上を目指してまいります。

顧客にとって貴社と取引するメリットはなんですか。

顧客担当者が上司にプレゼンするとしたらどう説明してほしいですか

- 弊社は単なるシステム提供の会社ではなくサービスを提供する会社であり、業界やお客様を理解し業務に精通した上でのご提案やシステム構築を行います。従いまして、お客様のご担当者様が気づかない業務のシステム化や効率化をご提供できることが一番のメリットと考えております。
- また、同じ業界における他社導入事例が多数あり、必要な要件が既に十分検討された信頼できるパッケージシステムであることもメリットの一つです。

いつ頃までに配当性向 50%達成しそうですか？

- 現時点の配当予想と業績予想では増配の余地はあると認識しています。株主還元についても経営上の重要なテーマとして議論を進めており、今後の業績動向を見ながら経営判断してまいります。

成長戦略についてもう一度説明してほしい

- 圧倒的な顧客基盤と、競争力のあるシステム販売や安定したリカーリング売上が成長のベースになっています。今後はさらに新たな商材やサービスを開発・市場投入し、新たな事業領域と収益機会を獲得することで成長を目指してまいります。

デジタル金庫は興味深いです。本当にデータを盗まれる心配はないですか。

- これまでの金融機関システムと同様、高度なセキュリティの対策を実施しております。また同時に暗号化やブロックチェーンによる改ざん防止、バックアップなど種々のケースも想定し、安全・安心なデータ運営ができるよう対策をしております。