



株式会社アイティフォー

2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2024 年 11 月 12 日

イベント概要

[企業名] 株式会社アイティフォー

[企業 ID] 4743

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

[決算期] 2025 年度 第 2 四半期

[日程] 2024 年 11 月 12 日

[ページ数] 31

[時間] 16:00 – 17:00

(合計：60 分、登壇：36 分、質疑応答：24 分)

質疑応答については「2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会 質疑応答」をご確認ください。

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 5 名

代表取締役社長	佐藤 恒徳	(以下、佐藤)
取締役常務執行役員 事業本部長	大枝 博隆	(以下、大枝)
取締役執行役員 管理本部長	中山 かつお	(以下、中山)
取締役執行役員 決済ビジネス事業部長	河野 一典	(以下、河野)
経営企画部	多田 大介	(以下、多田)

登壇

多田：皆様、本日はお集まりいただきありがとうございます。司会を務めさせていただきます株式会社アイティフォー、経営企画部の多田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それではお時間となりましたので、株式会社アイティフォー、2025年3月期第2四半期決算説明会を開催いたします。今回は決算説明会会場の模様をライブ配信しております。ライブ映像をご視聴いただいている皆様もどうぞよろしくお願いいたします。

では、はじめに本日の登壇者をご紹介します。

代表取締役社長、佐藤恒徳でございます。常務取締役執行役員事業本部長、大枝博隆でございます。取締役執行役員管理本部長、中山かつおでございます。取締役執行役員決済ビジネス事業部長、河野一典でございます。

それでは、代表取締役社長の佐藤より、2025年3月期第2四半期決算および事業概況についてご説明させていただきます。佐藤社長、よろしくお願いいたします。

佐藤：改めまして佐藤でございます。本日はお忙しい中、私どもの第2四半期決算説明会にご参加ならびにご視聴いただきまして、誠にありがとうございます。時間も限られておりますので、早速説明に入りたいと思います。

実は、新しい中計がこの4月から始まっておりますが、今までIR動画というものを全く作ったことがなかったのですが、1人でも多くの方に当社のことを少しでも知っていただくということでIR動画を作りました。2分もかかりませんので、まずそれをこの機会にぜひご覧いただきたいと思います。お願いします。

映像：地域社会がこの先も持続的に成長するためにアイティフォーができること。人々のさまざまなライフステージを支え、地域とともに豊かな未来をつくる。デジタル・キャッシュレス・セキュリティの3つのプラットフォームを連携させ、新たな価値創造に挑戦します。

10年後を見据えた経営計画、第4次中期経営計画が「FLY ON 2026」。事業戦略・人財戦略・企業価値向上という3つの戦略を推進することで、既存事業を力強く発展させ、新規事業で飛躍的に成長します。

そして新たなる挑戦が始まる。1人でも多くの方とハイタッチしたいという思いを込めたビジョン「HIGH FIVE 2033」。事業の飛躍的向上・人材へのエンパワーメント・社会への影響力の拡大。この基本方針のもと、地域還流型ビジネスを生み出す企業を目指します。生活を豊かにし、地域を活性化し、さまざまな社会課題の解決の糸口を探ります。

ITで人が笑顔になれる社会のために、アイティフォーは変わる。ITで変える。アイティフォー。

佐藤：この中身にしっかり磨きをかけていきたいと思っております。

それでは、本日の内容についてご説明させていただきます。

エグゼクティブサマリー

環境

- ・日本銀行の金利政策により金融機関の収益が向上
- ・金利上昇により債権管理の需要が増加

業績

- ・第2四半期の業績予想を達成
- ・通期の業績予想に変更なし

受注

- ・自治体システムの標準化対応の大幅遅延の影響あり
- ・前年度の複数年BPO契約の影響を受ける

資本配分

- ・10億円規模の自己株買いを発表
- ・FY2026末のネットキャッシュ水準を設定

細かい内容に入る前に、エグゼクティブサマリーということで、4つのポイントをお話させていただきます。

まず、当社を取り巻く環境でございますが、日本銀行の金利政策、特に地域金融機関様の収益が非常に向上しております。先週から今週の頭にかけて、かなり多くの地方銀行さんが中間決算発表をされていますが、皆さん、本当に伸ばされています。

一方で、金利上昇により債権管理の需要が増加ということで、実はあまりうれしい話ではないのですが、金融機関様の中間決算の中身を見ていただくと分かる通り、金融再生法の開示債権の件数がじわじわと上がってきております。特に、要注意管理先等が上がってきて、与信コストもかかっている状況になっています。われわれが得意とする債権管理の部分がここに強みを出せると思っておりますが、本当に喜んでいいのかというのは難しいところがございます。

それから当社の業績です。これは後ほど細かくご説明申し上げますが、第2四半期中間決算は業績予想を全て達成しております。併せて、通期の業績予想も本日発表させていただきましたが、変更なしとしております。

1点、課題が残っております。これは受注でございます。前年同期比でかなりの落ち込みとなっておりますが、要因ははっきりしております。ひとつが、総務省が進めております自治体システム標準化対応に関し、大手基幹ベンダーさんを中心に大幅に延期をされていらっしゃいます。その影響を当社も受けております。このシステム受注が低調に終わっております。

あわせて、最近是人材確保の重点から、自治体様がBPOを2年契約や3年契約など複数年契約されるケースが多々増えてきております。それでどうしても受注高に波がついてしまいます。例えば、昨年同期比で受注が落ちておりますが、昨年はやはりこの2年契約、3年契約といったものを多くいただいておりますので、その反動、その影響を受けた結果、受注には課題が残っております。

資本配分につきましては、先ほどの15時半という直前の開示で非常に申し訳なかったのですが、適時開示させていただいております。約10億円規模の自己株買いを決定させていただいております。さらには、過去あまり公表してこなかったところですが、この本中計終了年度の2026年末のネットキャッシュ水準の目標設定を今回発表させていただきたいと思っております。

そんな中で、本日は、業績、中計に向けた戦略、それから足元の24年の業績見通しの3つのパートでお話を進めさせていただきます。

業績（累計）

01 FY2024 Q2業績

	FY2023 Q2	FY2024 Q2	前年 同期比	業績 予想比
売上高（百万円）	9,452	9,621	101.8%	101.3%
売上総利益（百万円）	3,575	3,561	99.6%	-
売上総利益率（%）	37.8	37.0	(0.8pt)	-
販管費（百万円）	1,895	2,047	108.0%	-
販管費率（%）	20.0	21.3	1.3pt	-
営業利益（百万円）	1,680	1,514	90.1%	116.5%
営業利益率（%）	17.8	15.7	(2.1pt)	2.0pt
親会社株主に帰属する 中間純利益（百万円）	1,189	1,059	89.1%	113.7%

売上高

業績予想 達成

前年同期比 増収

- ・当初の計画通り着地
- ・Q2に予定されていた一部案件が下期に変更
- ・公共システム、流通ECシステムが全体をカバー

営業利益

業績予想 達成

前年同期比 減益

- ・人財投資（賃金、採用、教育）を積極的に実施

まず、業績でございます。

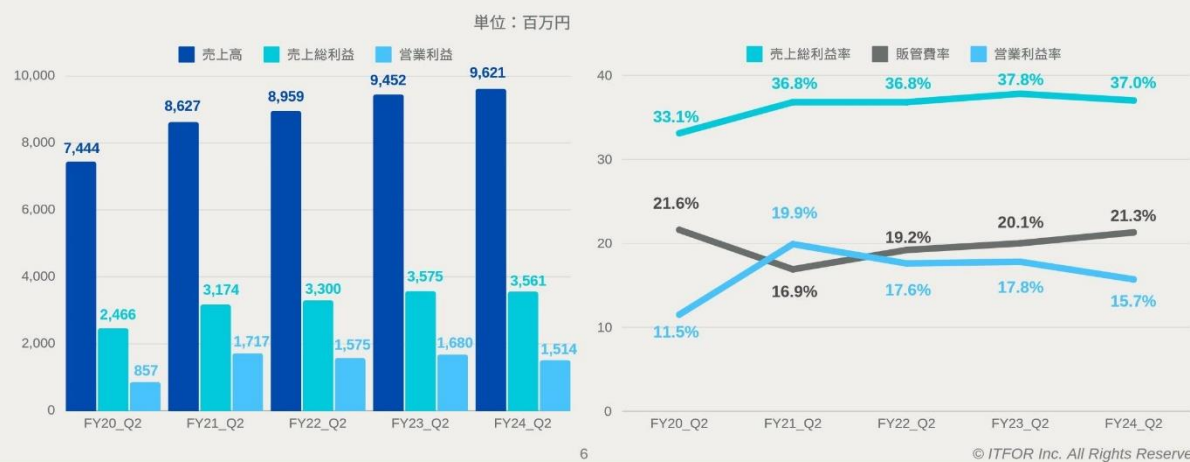
売上高 96 億 2,100 万円、営業利益 15 億 1,400 万円、中間純利益が 10 億 5,900 万円ということで、売上につきましては業績予想を達成しております。ただ、前年同期比も超えてはいるのですが、微増に終わっております。これは、一部金融機関向けの案件が下期に若干ずれたものがございます。それらを他の事業でカバーしているのですが、微増にとどまっております。

また、営業利益につきましては、期初の計画で業績予想を出しておりますが、これについては達成をしておりますが、前年同期比は 90.1%ということで、減益の結果になっております。この原因は明確で、人財への投資です。賃金アップを 2 年連続でしっかりとやっております。さらには採用・教育に積極的に費用をかけておりますので、販管費比率は 1.3%アップしており、その結果、営業利益は低迷しています。

業績推移_同期比（累計）

01 FY2024 Q2業績

- ✓ 売上高の上昇トレンドは継続
- ✓ 売上総利益は金融機関向けの一部が下期となった影響を受ける



そのような中で、業績の推移でございますが、まず同期比の累計をご説明させていただきたいと思っております。

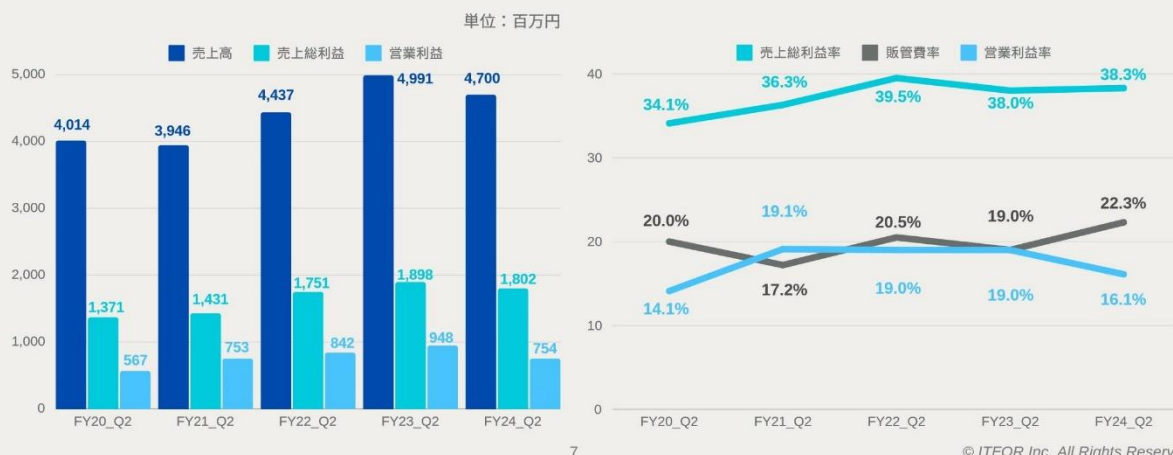
前年同期の売上高は 94 億 5,200 万円です。これに対して、先ほど申し上げましたとおり、96 億 2,100 万円と微増に終わっておりますが、2020 年度以来、順調に上昇しております。

ただ 1 点だけ、今回は売上総利益率でサンプルを出させていただいていますが、前年 37.8%が 37.0%ということで、比較的利益率の高い金融機関向けの案件が一部下期に延びたという原因により、0.8%下がるような結果になっております。

業績推移_同期比（四半期）

01 FY2024 Q2業績

- ✓ 売上高は当初計画通りの着地だが、Q2に予定されていた案件が下期に変更
- ✓ BPOのコスト削減策が奏功し、公共分野での売上総利益率が改善



一方、第2四半期だけを比較した場合、昨年第2四半期が49億9,100万円、それに対して今年第2四半期が47億円ということで、売上高自体は計画どおりではあるものの、前年からは低下していることになっております。

ただ1点、公共分野のBPOは複数年のため、例えば昨年始まったものは今年が2年目になるのですが、業務そのものにこなれてくるという点からコスト削減をしっかりと行い、売上総利益率については、本当に若干でございますが、0.3%上向きに振れております。

セグメント実績（累計）

01 FY2024 Q2業績

- ✓ システム開発・販売：当初計画通りの着地
金融機関向けシステム開発・販売の一部が下期に変更
- ✓ リカーリング：保守サービスの安定に加え、BPOの受注残が順調に売上計上

売上高（累計）



営業利益（累計）



8

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

続きまして、セグメントです。

当社は、システム開発・販売とリカーリングの、大きく2つのセグメントをご説明させていただいておりますが、結果に差が出ております。

システム開発・販売の売上は、前年同期 53 億 2,800 万円に対して当期は 51 億 7,300 万円、営業利益におきましても、前年同期 9 億 2,300 万円に對しまして当期は 7 億 1,800 万円と、減収減益の結果となっております。

それに対し、リカーリングの売上は、前年同期 41 億 2,300 万円に對しまして当期は 44 億 4,700 万円、営業利益におきましても前年同期 7 億 5,600 万円に對しまして当期は 7 億 9,500 万円と、増収増益の結果となっております。

これも、ひとえに保守サービスの安定に加えてシステムの品質向上により保守原価が低下したこと、さらには先ほども申し上げました BPO の受注残がしっかり順調に売上に計上できた結果、このような結果となっております。

分野別売上高実績（累計）

01 FY2024 Q2業績

単位：百万円		FY2023 Q2	FY2024 Q2	前年 同期比
システム開発・販売	フィナンシャルシステム	2,055	1,608	78.3%
	公共システム	50	124	244.7%
	流通ECシステム	269	465	172.5%
	CTIシステム	518	585	113.0%
	通信システム	542	587	108.3%
	決済システム	978	1,122	114.7%
	その他	913	680	74.5%
リカーリング	BPO	1,854	1,987	107.2%
	保守・利用料	2,269	2,460	108.4%

✓ フィナンシャルシステムは当初計画通り着地
一部の案件が下期に変更

✓ 流通ECは新規システム販売に加え、
新紙幣対応案件の増加

✓ CTI、通信、決済は予定通り堅調に増加

✓ 公共は新規BPO案件の受注残が順調に売上計上

9

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

分野別のところも少しご説明が必要かと思います。

これを見ていただくとすぐ分かりますとおり、主力と言われているフィナンシャルシステムの売上高が、前年同期比で 78.3%という結果となっております。

これは、実は期初の計画を立てる段階で、この上期に売上が可能な受注残から計画を出しておりまして、中身的には計画どおりではございます。ですが、やはり主力である以上しっかりと数字の積み上げをしたいところではございましたが、繰り返しになりますが、一部案件が下期に変更になった結果、このような結果になっております。

それ以外のところで、流通 EC システムは、コロナが明けて、百貨店・小売店が以前よりかなり元気になってきております。システム投資も活発です。そういった新規のシステム販売に加えて、金額的にそこまで大きくはないのですが、今年ございました新紙幣対応も寄与した結果、前年同期対比 172.5%ということで大幅に伸ばしております。

それ以外の CTI システム、それから通信システムや決済システムは、予定どおり堅調に増加しております。

リカーリングの部分ですが、こちらはリカーリングの中でも公共の BPO が、これは繰り返しになりますが、受注残を順調に売上計上した結果、前年同期対比 107.2%と順調に伸ばしております。

受注高推移_四半期比

01 FY2024 Q2業績

- ✓ システム開発・販売：自治体システムの標準化対応の大幅な遅延の影響により受注減
- ✓ リカーリング：前年度の複数年BPO契約の影響を受ける（想定内）

→ 例年通り、年度後半に増加し通期予想（22,820百万円）を達成する見込み



先ほど、冒頭のエグゼクティブサマリーのところで課題と申し上げました受注でございます。

これも四半期ごとに数字を見てみたいと思いますが、四半期別では、前年同期比 62 億 3,200 万円の受注に対して 53 億 7,200 万円ということで、かなり落ちております。累計に関しましても、昨年の中間決算のときには 114 億円の受注がございましたが当期は 93 億円ということで、落ち込ん

であります。これも冒頭の繰り返しになりますが、自治体の標準化ならびに複数年 BPO 契約の影響でございます。

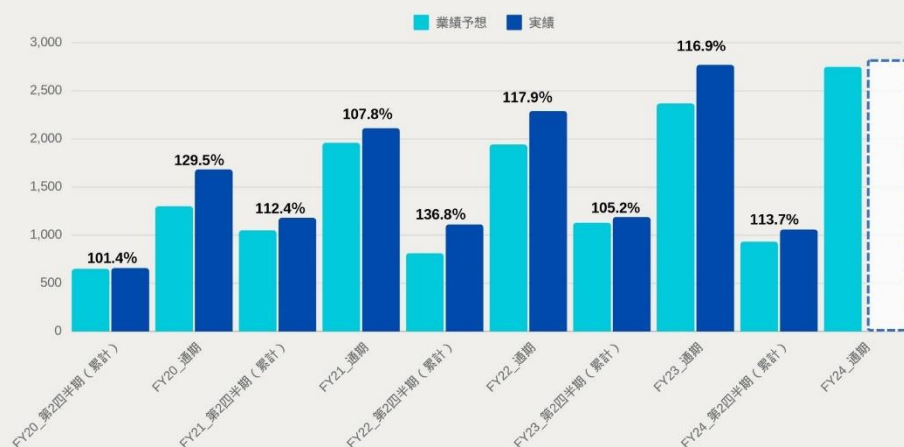
特に BPO やリカーリング分野の保守サービス、それからクラウド等の利用料は年度契約がほとんどになりますので、だいたい 2 月から 3 月に契約更新ということで、どうしても第 4 クォーターに受注が集中するという偏重型になっておりますので、それらも勘案して、今年度全体の通期予想 228 億 2,000 万円の受注については達成する見込みで現在活動をしております。

業績推移_予想比（純利益）

01 FY2024 Q2業績

- ✓ 2024年度第2四半期（累計）の業績予想比は、113.7%で着地
- ✓ 直近の中間、および通期の当期純利益業績予想に対する達成率も每期100%超え

単位：百万円



※2020年度通期業績予想と2021年度通期業績予想は、上方修正後の数値で算出
11

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

今までこのような資料はあまり出していなかったのですが、予想に対して実際の結果がどうかというところを少しお話させていただきたいと思います。半期ならびに通期の純利益の予想に対して結果がどうであったかです。

この上半期、中間決算も、当初計画の純利益に対して結果は 113.7%というように、見通しをしっかりと達成させていただいております。この勢いで、過去から含めて下回ったことはございません。なかなか厳しい状況ではございますが、今期通期においてもしっかりと皆様のご期待に応えられるように利益を出していきたいと考えております。

簡単ですが、第 2 四半期の業績の説明は以上となります。

信用金庫で初、個人ローン業務支援システム「SCOPE」が稼働開始

岐阜信用金庫様にて、個人ローン業務支援システム「SCOPE」ならびに個人信用情報照会システム「MICS 2.0」が稼働を開始しました。「SCOPE」は、審査系業務を支援するシステムとして地方銀行で導入が進む業界トップシェアのシステムですが、信用金庫では初の導入となります。岐阜市様にBPOサービスのご契約をいただいていることが、岐阜信用金庫様との新規取引に繋がりました。

公共システム事業部からフィナンシャルシステム事業部への横展開につながった好事例になります。

詳細はこちら：<https://pdf.irpocket.com/C4743/k9D3/JvMr/kwF4.pdf>

高山市様でBPOサービスを開始

高山市様でBPOサービスを開始いたしました。高山市の民間企業の賃金は上昇傾向にありますが、催告業務担当における人材不足は、将来的な収納率の維持において課題となります。そこで、催告業務を民間委託に切り替え人材を安定的に雇用したいとの狙いから、かねてより提案を重ねていた当社のBPOサービスを採用いただきました。高山市様とは、高山市にある飛騨信用組合様に、当社が提供する「iRITSpay」を提供したご縁もあり、当社を採用していただきました。

決済システム事業部から公共システム事業部への横展開につながった好事例になります。

詳細はこちら：<https://pdf.irpocket.com/C4743/Oxqc/JKNv/eoHu.pdf>

いくつかトピックスがありますので、せっかくの機会ですのでお話をいただければと思います。

主力である金融機関様向けの「SCOPE」という審査システムですが、これはもともと地方銀行様がほぼメインのお客様でしたが、信用金庫様で初めて採用され、稼働しております。これは岐阜県にございます岐阜信用金庫様で初の取引となっております。

実は岐阜信用金庫様からご決定いただく1年前から、同じ地元の岐阜市役所様で当社のBPO業務が採用され、ご利用いただいております。そういった評価を踏まえて、当社をご評価いただいて、ご採用いただいたということで、公共システムからフィナンシャルへの横展開につながったひとつの事例でございます。

2つ目は、これも奇しくも同じく岐阜県にございますが、高山市様で催告業務の業務受託をさせていただくことになりました。こちら高山市に飛騨信用組合様という信用組合様がございしますが、実は6年前から、私どもの決済システム事業部でやっております「iRITSpay」という決済端末を導入いただいております。端末と、それらを繋ぐクラウドサービスです。

飛騨信用組合様は、地域で、さるばるコインという独自のQRの地域コインをされていらっしゃるのですが、それだけではやはり集客力が弱いということ、さらに高山市は外国人観光客も非常に多いところがございます。そこでマルチ決済端末が必要だということで、6年前に当社のサービスをご採用いただきました。そのような実績も踏まえて、今回高山市様からご採用いただきました。これは決済システムから公共のBPOにつながっていった、という事例となっております。

京都中央信用金庫様で住宅ローンのWeb申込受付・審査等業務支援システムが稼働

京都中央信用金庫様において、個人ローンWeb申込受付・契約システム「WELCOME」と個人ローン業務支援システム「SCOPE」が稼働を開始しました。両システムは標準インターフェースで連携可能な親和性の高い当社の主力システムであり、これらを組み合わせた導入が地方銀行を中心に進んでいます。信用金庫では、両システムの連携による導入は今回が初の事例となります。

当社主力システムがの地方銀行様以外にも広がりをみせつつある事例となります。

詳細はこちら：<https://pdf.irpocket.com/C4743/n85z/Ekn2/wkC8.pdf>

アウロラ債権回収様で「CXone」が稼働

アウロラ債権回収様は、当社が提供するシステムを使って架電業務を実施してきましたが、基盤老朽化を受け、更改を検討していました。そこで、設定変更の難易度が低く、短期間で導入が可能なフルクラウド型コンタクトセンタープラットフォーム「CXone」の採用を決定しました。「CXone」は、架電業務の効率化につながる機能やオペレーター増席などの体制強化にも柔軟に対応可能な、コンタクトセンター運営に必要な機能が搭載されたソリューションサービスです。アウロラ債権回収様には「サービサーTCS」を導入していただいていることがきっかけとなり、CXoneを導入いただきました。

フィナンシャルシステム事業部からCTIシステム事業部への横展開につながった好事例になります。金融機関様へのフルクラウド型CXoneの導入が今後も期待できます。

詳細はこちら：<https://pdf.irpocket.com/C4743/n85z/IdJH/X9fA.pdf>

先ほど岐阜信用金庫様のお話をしましたが、実はその後すぐに、京都にございます京都中央信用金庫様でも、この審査システムとその前工程の「WELCOME」という、これは Web の受付なのですが、ご採用いただいて稼働しております。

もともと信用金庫様は、どちらかというと足で稼がれる、お客様に訪問して取引をしていくところが主流でございましたが、やはりこの時代の流れで DX 化ということで、信用金庫様のお客様もやはり非対面化を望まれてきております。京都中央信用金庫様は、そういった流れにしっかり乗っていかうということで、当社のシステムをご採用いただきました。

地方銀行以外の金融機関様への広がりも多くございます。実は、京都中央信用金庫様、ならびに岐阜信用金庫様が先行で稼働されたおかげで、同業の信用金庫様から多数のお問い合わせをいただいております。われわれはそれにしっかりと応えていきたいということで取り組んでおります。

次に、アウロラ債権回収様というサービサー様でございます。先ほども金融再生法の開示債権が増えるというお話をさせていただきましたが、サービサー様には、フィナンシャルシステム事業部の「サービサーTCS」という、業務パッケージをご提供しておりました。そこに対して、今回は CTI システム事業部が提供しております「CXone」というフルクラウドのコールセンターシステムをご導入いただきました。

自社で機械を持たなくてもいいということが特徴です。これまでは、PBX といったものを自社で置かれてコールセンター業務を行うケースが多かったのですが、今の世の中、電話だけではなくメール、チャット、そこに対して裏では AI が動くようなマルチチャネルのコールセンターが必要に

なります。そういったものも見据えて、このフルクラウド型のコールセンターシステムプラットフォーム「CXone」をご採用いただきまして、ここも同業他社様から引き続き引き合いをいただいている状況になっております。

TOPICS (3/3)

01 FY2024 Q2業績

債務整理デジタルプラットフォーム「Agent Hub（エージェント・ハブ）」

Agent Hubは、法律事務所と金融機関の債務整理業務において発生する、受任連絡や債権届・取引履歴提出といった業務をデジタルに仲介するSaaS型のプラットフォームです。郵送の手間をなくし効率化するのみならず、業務の自動化によってヒューマンエラーを防止するほか、ペーパーレス化推進にも貢献します。今後の民事裁判手続きのIT化に向けても親和性が高いサービスで、特許（第 7538978 号）を取得しています。2025年1月にサービス開始予定です。

フィナンシャルシステムの新サービスで、法律事務所と金融機関をつなぎ業務効率化に貢献します。

詳細はこちら：<https://pdf.irpocket.com/C4743/n85z/Ekn2/sJo5.pdf>

コーポレートベンチャーキャピタル運営の推進

第4次中期経営計画のキャピタルアロケーション戦略として、コーポレートベンチャーキャピタル運営を推進します。FY2033構想にある新規事業で売上高240億円の実現に向け、事業シナジーが期待されるスタートアップへの投資を積極的に行っていきます。

それから、先ほどから延滞債権が増えるというような話をたくさんして大変恐縮ですが、債務整理デジタルプラットフォームというものを発表しております。

債務整理にあたって、法律事務所と特に金融機関様で、受任連絡や債権届など様々な続きがございます。これは基本的に、従来は電話、FAX、それから郵送、もしくは手渡しでのやり取りしかございませんでした。特にこの10月から郵便代も上がっております。手渡しにするにしても人がいません。そういった中で、SaaS型のプラットフォームで、データのやり取りだけでこの債務整理を進められるというものを、来年の1月に正式リリースをさせていただきます。それに先立って、先行で特許も取得させていただきました。

これからは、債務整理の業務効率化に関する支援を更に強化していく、更には破産が目的ではなく、いかに再生を進めるかという支援についても、我々も一緒になって法律事務所と金融機関様を繋いでいきたいということで取り組んでおります。

また、これは社内の取り組みになりますが、5月の前期決算説明会の際に初めてお話しました、コーポレートベンチャーキャピタル（CVC）運営の推進を、今加速度的に推し進めております。今日の時点では、細かなご説明ができる段階にはまだ至っておりませんが、次回の決算説明では何かしっくりとご説明できる材料が出来るというスケジュール感で、現在動いております。これは、あく

までも事業シナジーを目的に、このような取り組みを推進していこうということで動いております。

事業戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

顧客深耕

顧客基盤の拡大

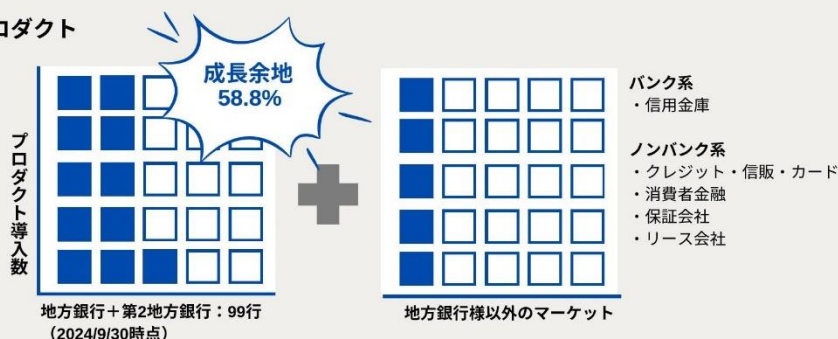
- ✓ 債権管理システムで盤石な顧客基盤（75%以上のシェア）＋幅広い商材で大幅な成長余地
- ✓ Web受付システムと個人ローン業務支援システムの組み合わせで販売できる
唯一のパッケージベンダーとして高い競争力があり、成長が期待
- ✓ 地方銀行以外でも、信用金庫・ノンバンク系での需要も拡大中

■ フィナンシャルシステムプロダクト

(システムカテゴリー例)

- ・Web受付システム
- ・債権管理システム
- ・個人ローン業務支援システム（審査）
- ・個人信用情報照会システム
- etc

業務に即した
プロダクトを提供



16

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

続きまして、FLY ON 2026、中期経営計画の最終年度達成に向けた戦略でございます。

事業戦略です。これは顧客深耕・顧客基盤の拡大ということで毎回お話をさせていただいているのですが、現在地方銀行様が今 99 行ございまして、よく私どもは 75%のシェアを持っているというお話をしていますが、逆に皆様方からは、であれば残り 25%の成長余力しかないのではないかというお話をよくいただきます。ここでは、そうではないというお話を今日はぜひさせていただきたいと思って、これを出しております。

例えば、債権管理においては 75%のシェアですから残り 25%ですが、先ほどの審査システムの「SCOPE」や個人信用情報、Web の受付など、それぞれのプロダクトひとつずつに対して、掛ける 99 のマーケットがございます。

ただ、来年 1 月にも地方銀行さんで経営統合を予定されているところがございますので、99 ではなく、われわれはここ 2～3 年で 90 行ぐらいに減る可能性はあるという前提の中でプロダクトの数を掛けていくと、成長余力としてはまだ約 6 割の余力を残しております。さらに、そこに今まで手がけていない領域のプロダクトを投入することによって、それら全てがわれわれの成長余力というものになっていきます。

また、右側のほうですが、地方銀行様以外に、先ほどの信用金庫様も1つですが、ノンバンク系でかなりの数のお客様がいらっしゃいます。その大多数が、実は債権管理システムしか入っておりません。そこに対して、与信系の業務やそれ以外のBPRを提案する余地がまだ非常に多く残っております。実際、ここに58.8%という独自の調査の成長余地を書いておりますが、こんなものではない、ということで今取り組みを進めております。

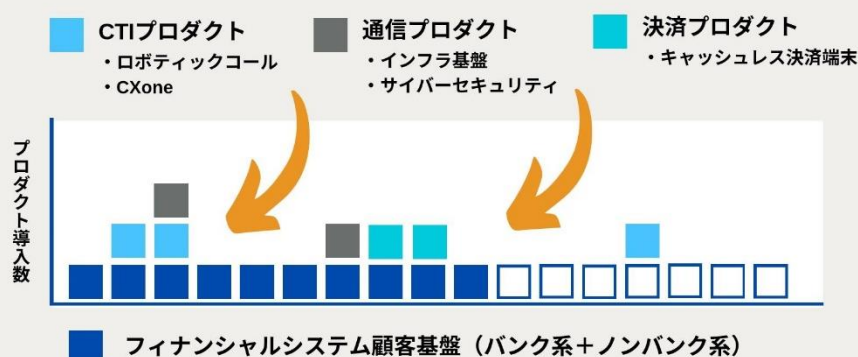
事業戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

顧客深耕

プロダクトの横展開

- ✓ フィナンシャルシステムの顧客基盤に対し、他分野プロダクトのクロスセルに十分な成長余地
- ✓ 地方銀行以外の信用金庫・ノンバンク系での需要も拡大中



17

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

プロダクトの横展開ということも積極的にやっております。

この事例はわかりにくいかもしれませんが、下の青いところがフィナンシャルの顧客基盤になります。その上に、先ほどのアウロラ債権回収様の事例のように、「CXone」を追加で導入いただく、さらにサービサー様はやはり機密情報を扱っていらっしゃいますので、サイバーセキュリティの仕組みをさらに追加していくというようなかたちで、ひとつの顧客基盤に複数のプロダクトをどんどん入れていくという活動もしております。

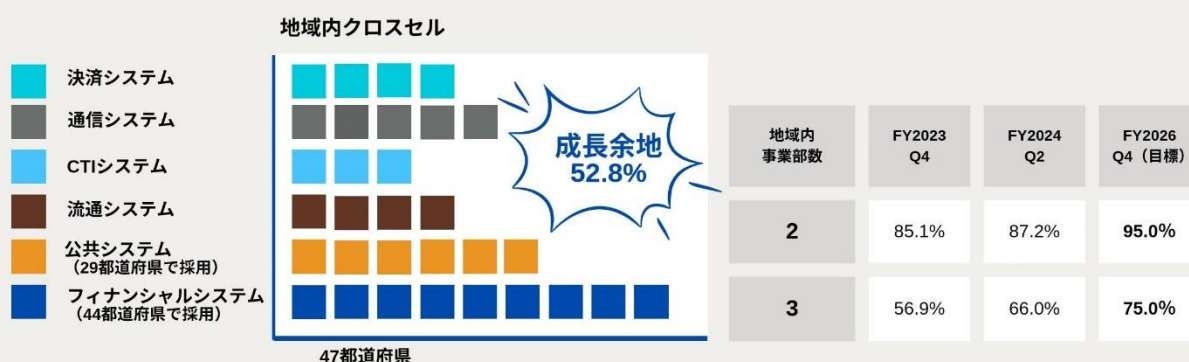
この白地になっているところは、フィナンシャルシステム事業部のユーザーではないところです。ここにはわれわれが一番得意としている債権管理が入ればいいのですが、それ以外にも、新たに取り組んでいる例えば決済プロダクト、キャッシュレスが、当社のフィナンシャルのお客さんではないところに実際に入ってきています。ここはさらに深掘りをして、われわれの得意な債権管理のユーザーさんになっていただくなど、そういったかたちでプロダクトの横展開も積極的に実施しております。

事業戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

営業体制強化

- ✓ 地域内クロスセルも成長余地
- ✓ FY2026目標達成に向け、引き続きアカウントセールス体制を強化していく



18

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

それから、これもクロスセルということで、本決算のときにご説明申し上げました。

フィナンシャルシステムは、実は今まで47都道府県のうち46というお話を過去にしていたのですが、これは銀行以外の保証会社さんなどの数も入れていたため、今回から明確にしました。47都道府県のうち、銀行、いわゆる本来の金融機関様に入っている都道府県の数で示そうということで、現在44でございます。公共は29都道府県。それ以外の流通、CTI、通信、決済とありますが、ここにおいてもまだまだ開拓の余地を残しております。

先ほど岐阜信用金庫様、それから高山市様のお話をしましたが、残念ながら流通のほうは、岐阜県が全国で4番目に百貨店がなくなりました。残り43ですが、それでもまだ43の余地はあります。そういったところにまだまだ入りきれておりませんので、そこを地域内での情報をしっかり集約して、その地域のためになるような積極的なアカウントセールス体制をさらに強化したいと考えております。

地方創生

「マイナビ ツール・ド・九州2024」に シルバーパートナーとして協賛しました（2年連続）

当社のパーパスである地方創生活動のひとつとして、マイナビ ツール・ド・九州2024に協賛いたしました。
大会を通じて、企業や団体、地元の皆様に根付く「九州を盛り上げよう」という熱を肌を感じ、
地域社会が生き生きと息づくことの必要性を再確認しました。

高校生との対話

当社社長の佐藤と高校生とのインタビュー対話は、地域課題の解決策を考えるフィールドスタディ「locus（ローカス）」事業を支援するもので、
「子育て支援」と「空き地を使ったイベントの活性化」に取り組む2名の高校生とその方法を模索するための対話が行われました。

電子スタンプラリー

観戦客と一般観光客向けに、楽しみながら会場内の指定ブースを巡ってもらうことを目的とした、当社オリジナルのデジタルスタンプラリーを実施し、
参加者の方に景品として「くまモンオリジナルステッカー」や地元農家様による九州特産品を当社ブースにて配布しました。

キャッシュレス端末の活用

マルチペイメント対応のキャッシュレス端末「iRITSpay」を一部の出展ブースにご提供いたしました。
当社のソリューションを活用した支援を通じて、大会および地域の活性化に貢献いたしました。

事業戦略では、地方創生ということに非常に力を入れていただいております。

今年も、10月に九州で行われましたマイナビのツール・ド・九州 2024 に協賛しました。去年に引き続き2回目なのですが、実は去年は正直協賛だけで終わっていました。ただ、やはりそれだけでは地方とのつながり、地方の皆様が何をお考えになっているか十分把握できていないところがございましたので、今回は一步踏み込みました。

今回、ツール・ド・九州のイベントの中で、高校生と対談させていただきました。高校生の方と、具体的に子育て支援と空き地を使ったイベントの活性化というテーマで討論会をしたのですが、地域の高校生の方も本当にいろんなことを考えています。逆に言えば、そのひとつひとつがわれわれの今後のビジネスの大きなヒントになっております。そのいただいたヒントを地方に何らかの形で、これはシステムなのかサービスなのかいろいろ手法はございますが、それで戻していきたいと考えております。

社名を出してお金を出すだけではなくて、やはり IT 会社ですので、これも電子スタンプラリーというものを会場の中でさせていただきました。これは独自開発したものです。そこで皆さんにいろいろ動いていただいてスタンプラリーを取っていただくのですが、地元の農家さんが作られた作物などを当社が買い上げさせていただいて、景品として九州の特産品をブースで配布させていただいたりもしました。

さらに、出展ブースはけっこう多かったのですが、他の出展者の方たちも、やはりそのような出展ブースだからこそですけど、なおさら求められるのはキャッシュではなくキャッシュレスです。そ

ういったニーズが高くございましたので、私どもはこの大会の開催期間中、キャッシュレス決済端末を無償で提供させていただきました。

人財戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

人財ポートフォリオ

第4次中期経営計画の事業戦略達成に向け、最適な人財ポートフォリオを構築

必要人財の確保

	単体売上目標 ※連結×90%	開発関与 36.3%	売上高 /エンジニア	エンジニア 人数
FY2024	19,800 百万円	7,187 百万円	30.7 百万円	234 人
FY2026	25,200 百万円	9,148 百万円	30.7 百万円	298 人

FY2026必要開発人財298名 → 64名不足

(新卒採用) ※研修1年を経て戦力化
 ・2025年4月入社：33名 (内定)
 ・2026年4月入社：55名 (計画)
 (プロ人財採用)
 ・FY2024~2026に35~45名 (計画)

マネージメント教育

PMP資格取得者の割合を技術開発本部人財の20%以上とする。※現在61名 21.3%
 → PMP取得者割合を一定に保つことで、プロジェクト品質を確保

20

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

次に人財戦略ですが、これも大きなポイントになるかと思います。

前年決算で、開発に関与した売上金額に対してエンジニアの人数で割りますと、エンジニア1人当たり大体3,100万円ぐらいの売上規模を当社は持っております。この水準でこの中計を進むということで計算しますと、この計画を達成する上では、単純ですけれども64名不足してまいります。それに対して当然ながら新卒の採用を強化しております。

また、プロ人財ということで、中途等もしっかりと確保して、この26年度の売上を達成できるような人財面の体制強化をしております。

それから、26年度のこの時期には間に合わないと思うのですが、1人でも優秀な方に当社を知っていただきたいということも含めて、実は大学の生協さんの学食の割引券をアプリで配布しております。その割引券を使うと当社の名前が出るというものです。やはり学食を使うのは大学1~2年生の方が多いですから、そういったところにもそのようなご支援をしながら、当社のことを知っていただくことで、将来的な人財確保のための活動も、現在させていただいております。

また、マネージメント教育も力を入れております。PMPの資格を、エンジニアの母数に対して最低20%以上確保していこうということで努めております。このPMPの資格取得者によるプロジェクト運営によって、プロジェクト品質をしっかりと確保・向上させることが一番の大きな目的では

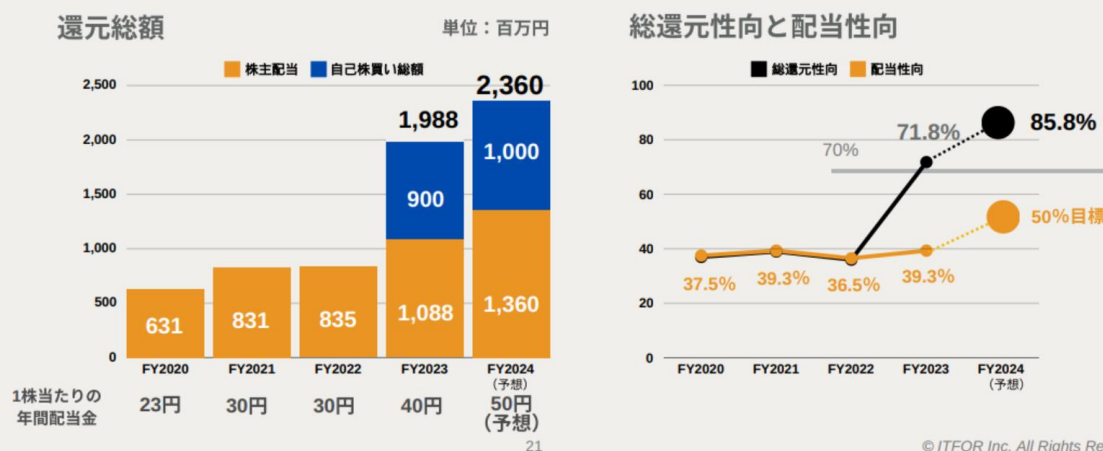
ございますが、その結果、必ずつながってくるのが利益率の向上ですので、このマネージメント教育にも力を入れております。

企業価値向上戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

株主還元

- ✓ 10億円の自己株買いを発表
- ✓ 総還元性向は85%を上回る見込み（FY2024通期業績予想値にて算出）



次に株主還元でございます。

冒頭もお話させていただきましたが、自己株買いを約10億円程度実施することを決定しております。また、これも本日発表しており、もともと予想でも出しておりますが、昨年40円から今年50円の増配、ならびに中間配当・期末配当の2回の配当に変更しております。

現在の2024年度の通期業績予想値に照らし合わせて今回の自己株買いを含めると、総還元性向で70%を目指しますということでやっておりましたが、この水準でいきますと85%前後の水準まで引き上げられるかたちの見通しで動いております。

企業価値向上戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

資本配分

- ✓ FY2026末のネットキャッシュ水準の目標 80～90億円
- ✓ 第4次中期経営計画で発表済みの投資に加え、M&AやCVCなどの事業投資、または追加的な株主還元を実施予定



22

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

次に資本配分です。

現金及び預金、有価証券等を含めて約 140 億円ございます。それに対して、この 3 年間の営業キャッシュフロー、資本配分の予定額のキャッシュイン・キャッシュアウトについて、前回の本決算時にご説明させていただいております。

そして青いところの株主還元で、今回は自己株買いを発表しております。さらにここに、先ほど申しました CVC、ならびに少し時間を要しておりますが、M&A 関連をしっかりと現中計で実施したのちに、26 年度末にはネットキャッシュの水準を 80～90 億まで圧縮する目標でしっかりと取り組みをしていきたいと考えております。

目標

03 FY2024 業績見通し

	FY2024 第2四半期 (累計) 業績予想	FY2024 第2四半期 (累計) 実績	FY2024 第2四半期 (累計) 業績予想比	FY2024 通期 業績予想
売上高 (百万円)	9,500	9,621	101.3%	22,000
営業利益 (百万円)	1,300	1,514	116.5%	3,800
経常利益 (百万円)	1,350	1,579	117.0%	3,850
親会社株主に帰属する 純利益 (百万円)	932	1,059	113.7%	2,750
受注高 (百万円)	-	9,318	-	22,820
受注残 (百万円)	-	16,296	-	17,419
ROE (%)	-	-	-	13.8
ROIC (%)	-	-	-	13.8

- ✓ 第2四半期（累計）業績予想の進捗
→ 各項目で100%超え
- ✓ 通期業績予想の変更はなし

24

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

最後に、足元の 24 年度の業績見通しになります。

上期、中間決算は、この売上・各利益は予想に対して全て 100%を超えることができました。この勢いそのままに、年間を通して売上で 220 億円、営業利益、経常利益、当期純利益についてもここに書いてありますとおり、38 億円、38.5 億円、27.5 億円ということで、当初の業績予想から変更なしでしっかりと取り組んでいく次第でございます。

以上で私のご説明は終わりますが、この資料の 28 ページ目以降に、よくご存知いただいているかと思うのですが、当社の会社概要や取り組みについての資料を掲載しておりますので、お時間のある時にぜひご覧いただければと思います。

少し駆け足になってしまって申し訳なかったのですが、私からのご説明はこれにて終了とさせていただきます。

【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、株式会社アイティフォー 2025 年 3 月期第 2 四半期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。