

「寄り添うチカラ」で人々の感動と笑顔を生み出す

# 2025年3月期 第2四半期決算説明会

---

2024年 11月12日 (火)  
株式会社アイティフォー (証券コード：4743)  
代表取締役社長 佐藤 恒徳

# 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

# AGENDA

- 
- 01 FY2024 Q2業績
  - 02 FLY ON 2026達成に向けた戦略
  - 03 FY2024 業績見通し



# AGENDA

- 01 **FY2024 Q2業績**
- 02 FLY ON 2026達成に向けた戦略
- 03 FY2024 業績見通し



# 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%	-
販管费率（%）	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

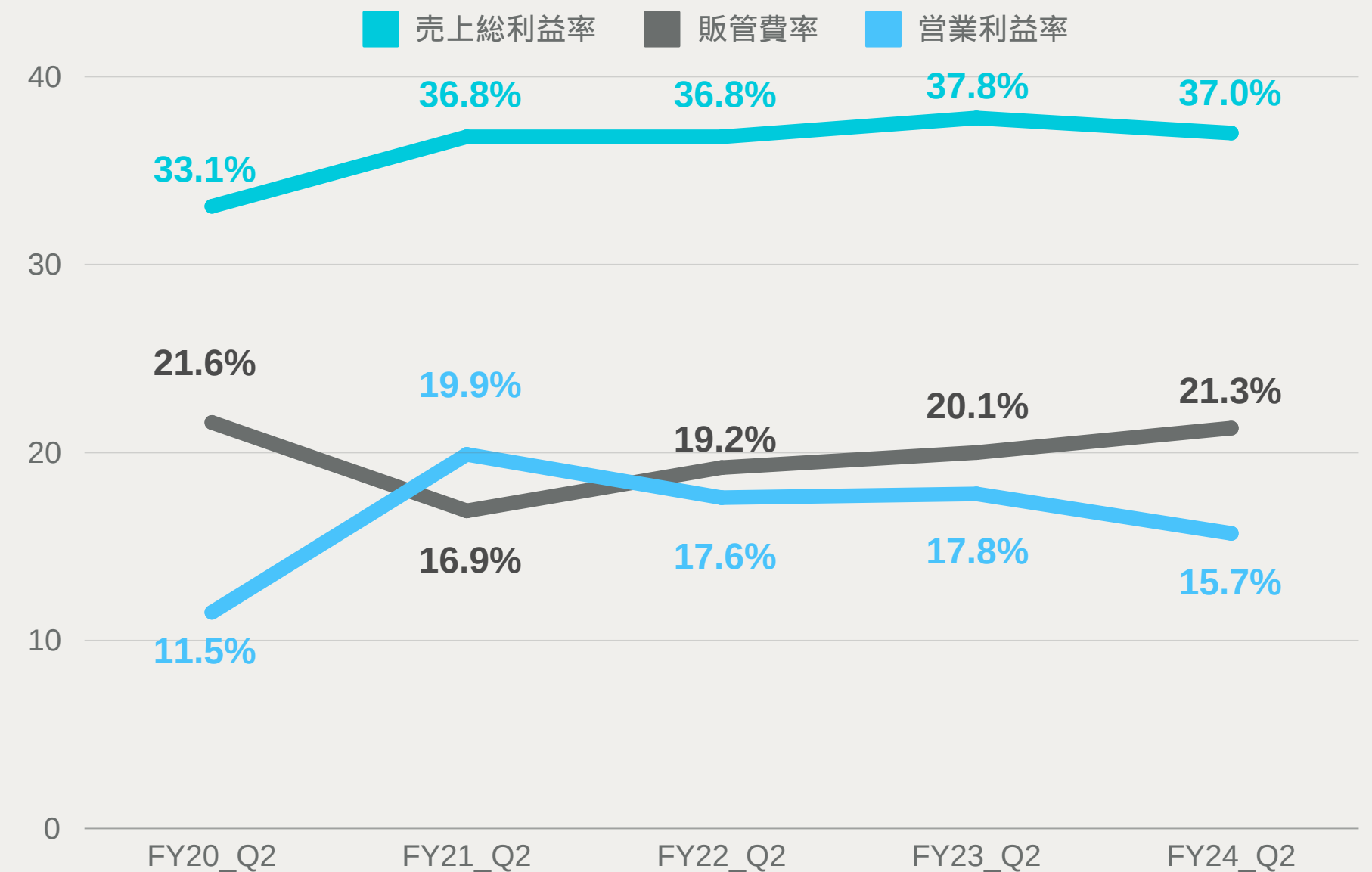
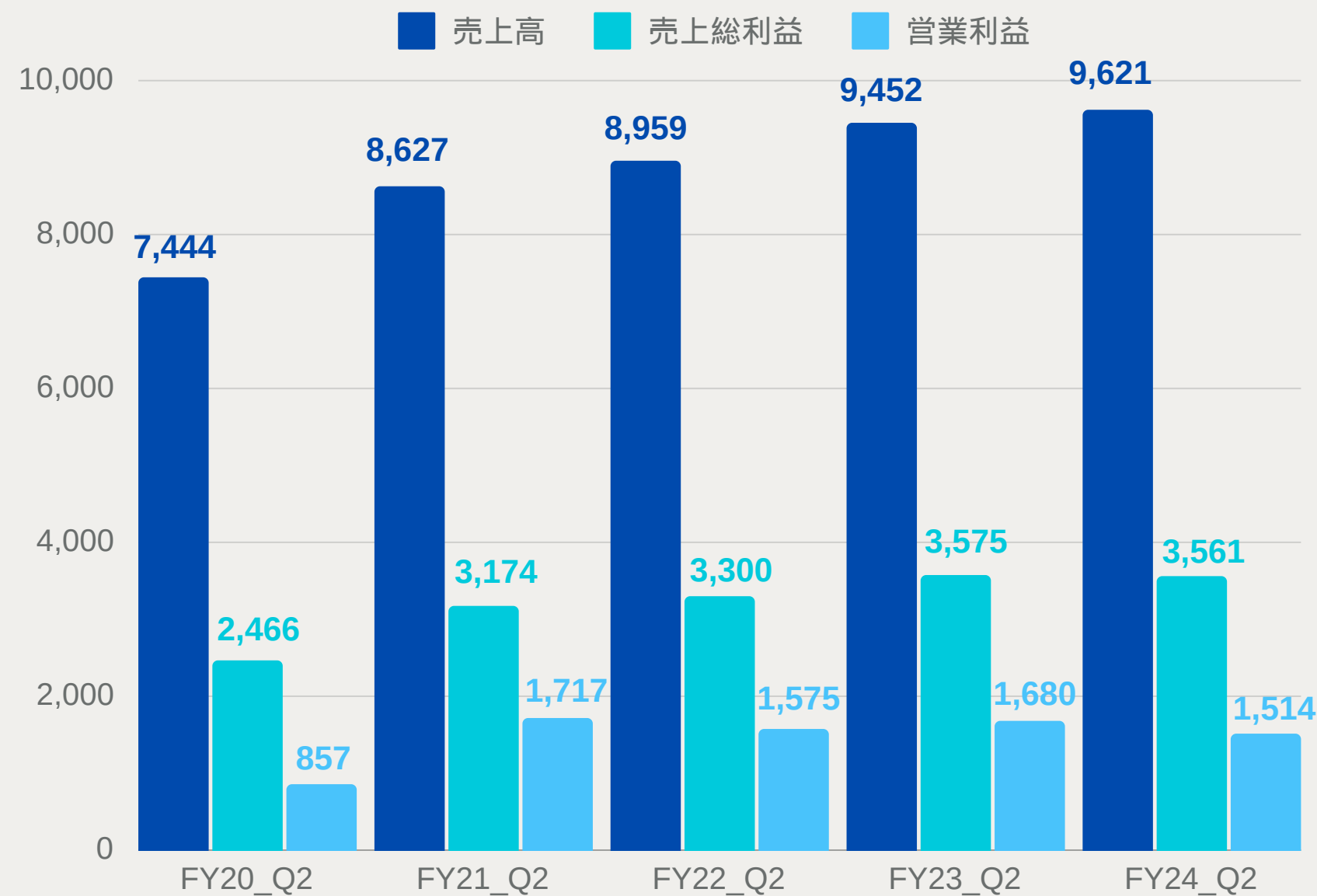
- ・人財投資（賃金、採用、教育）を積極的に実施

# 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

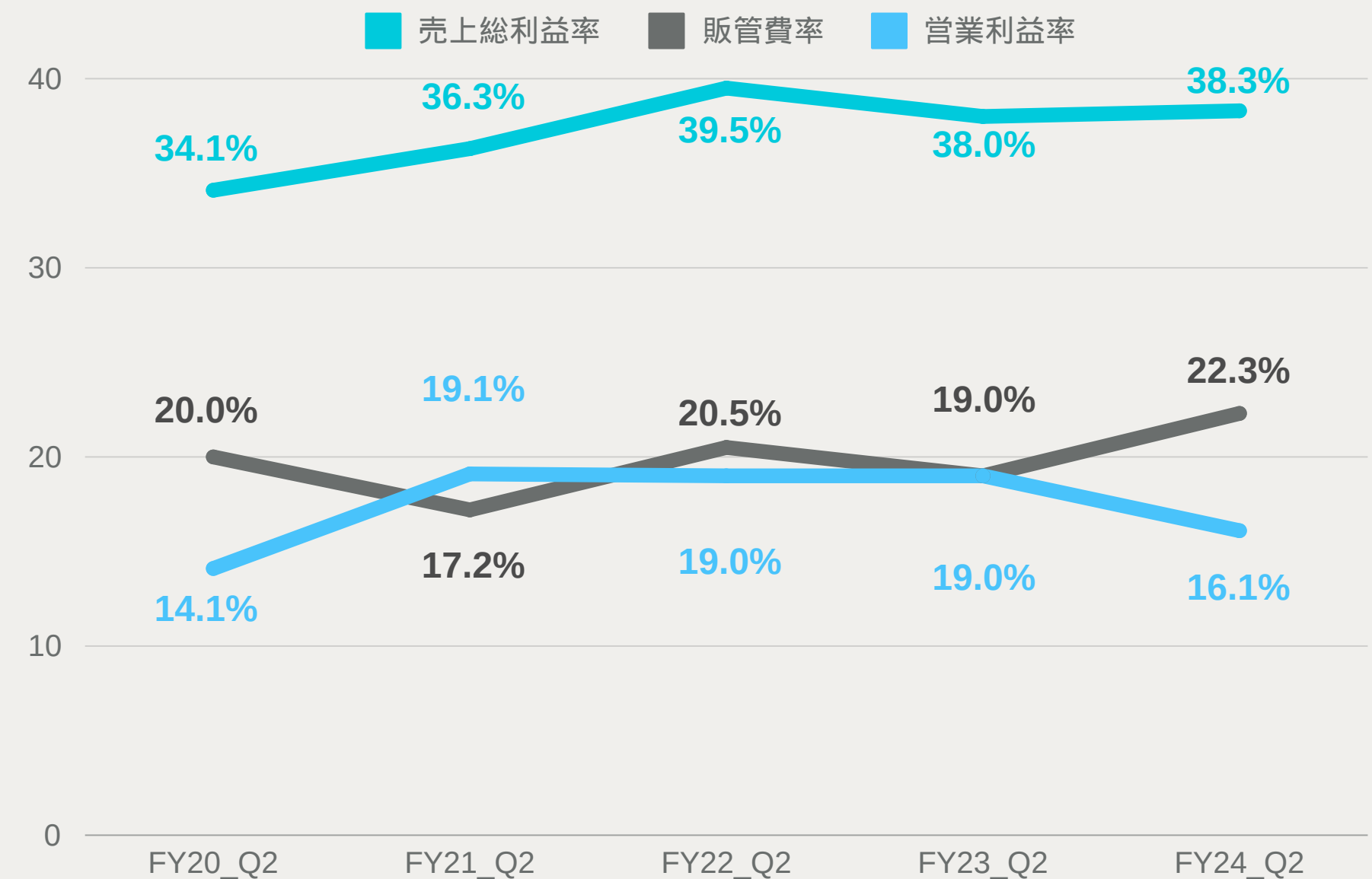
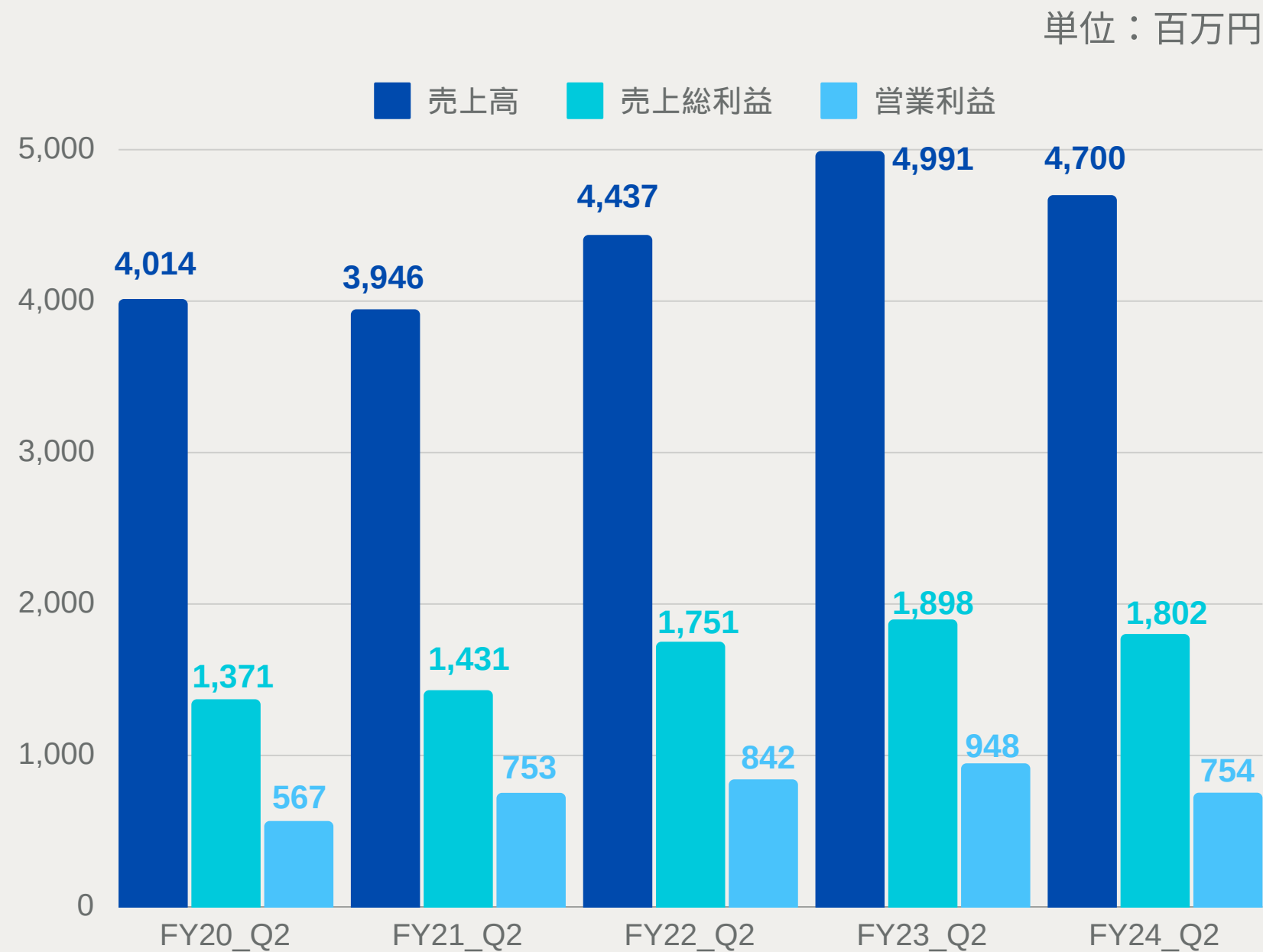
単位：百万円



# 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



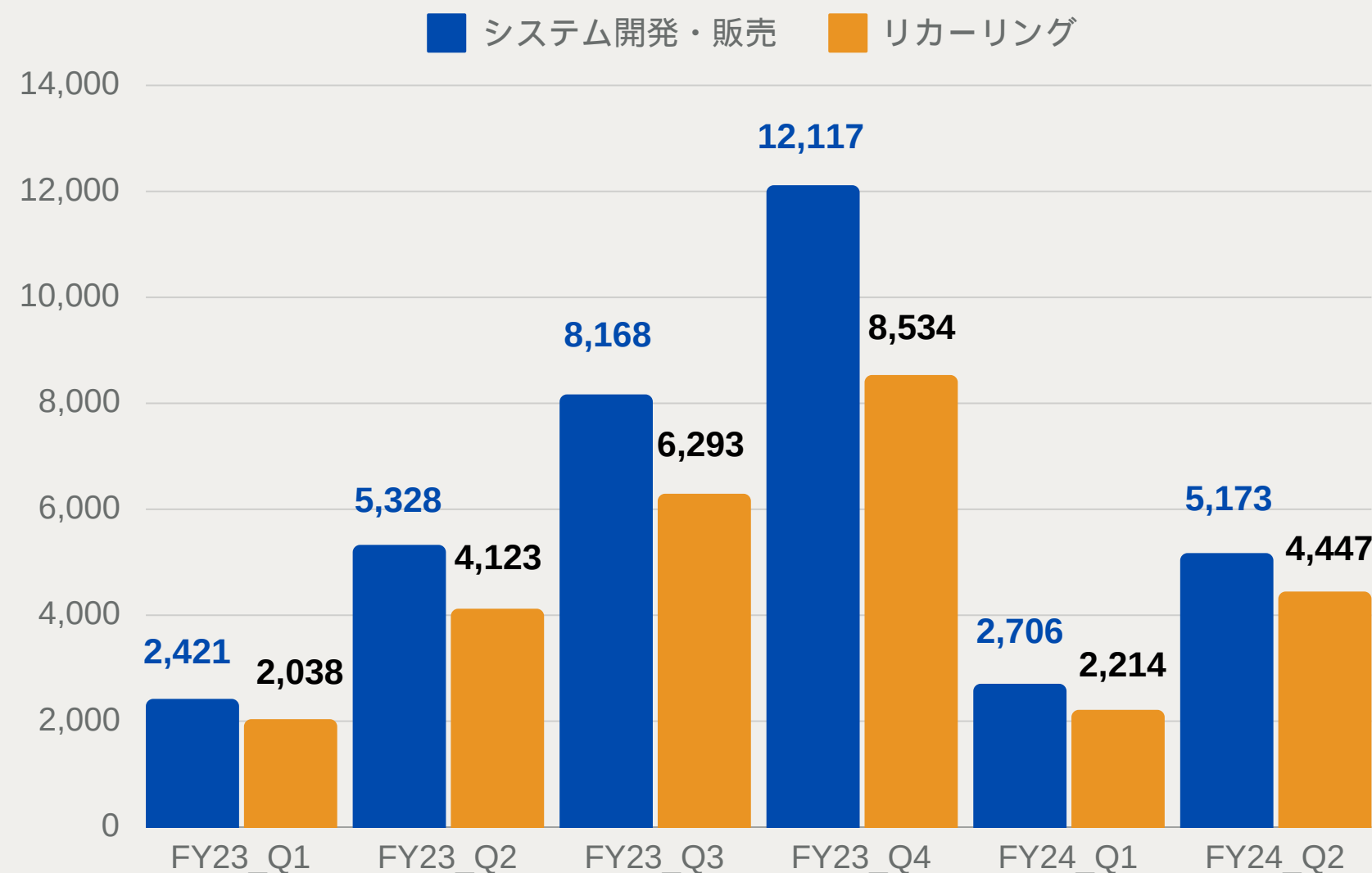
# セグメント実績（累計）

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

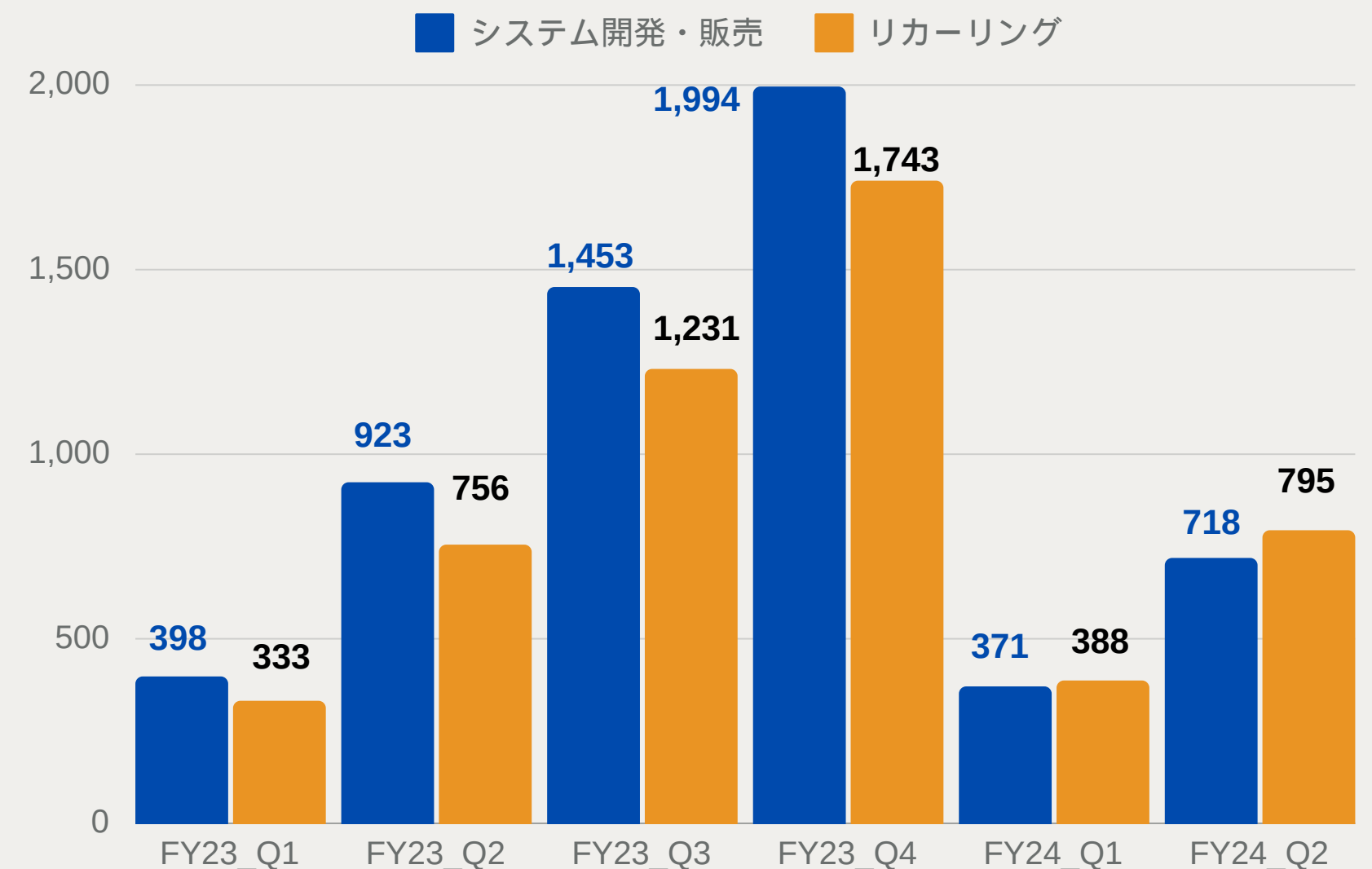
## 売上高（累計）

単位：百万円



## 営業利益（累計）

単位：百万円





# 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

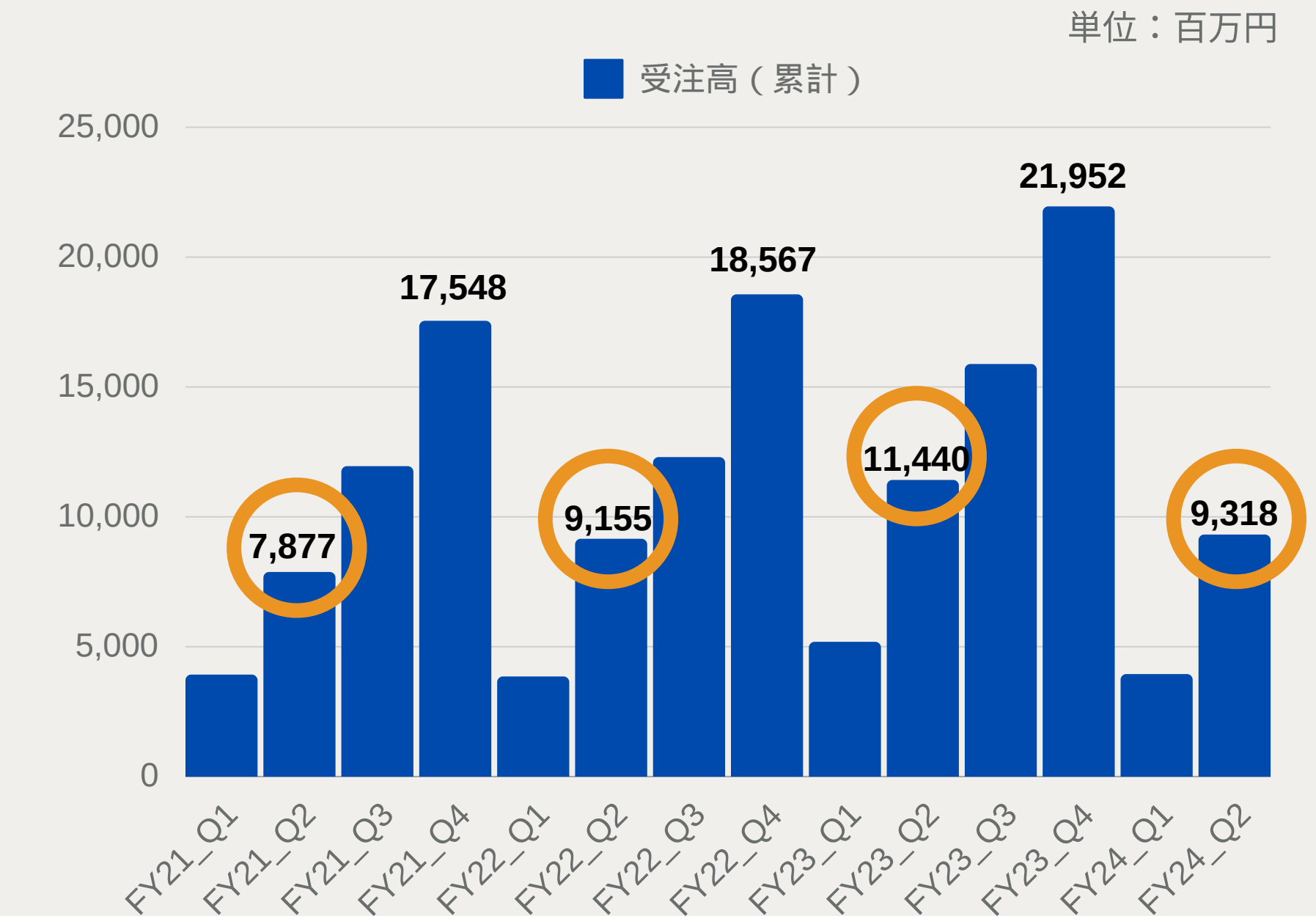
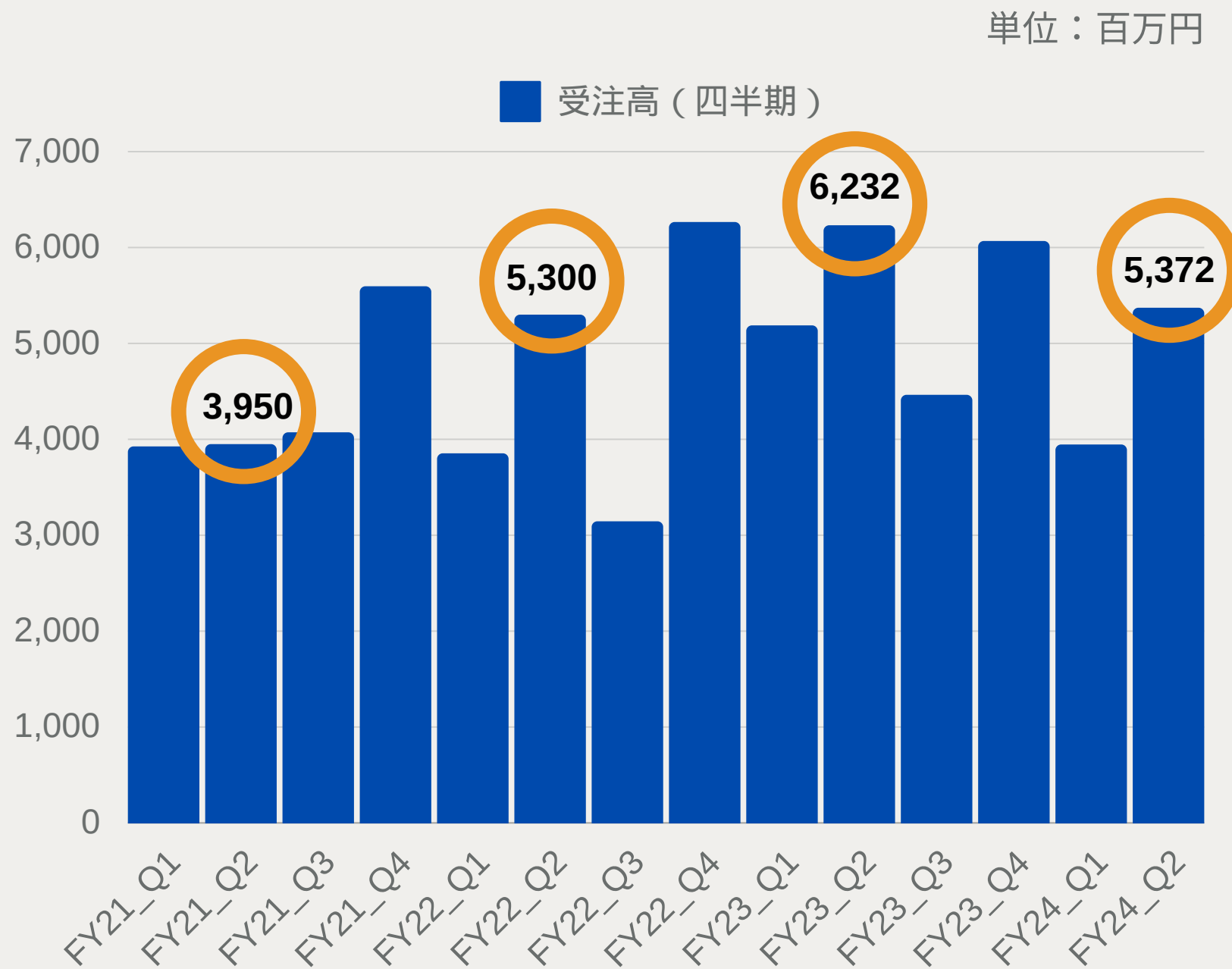
✓ CTI、通信、決済は予定通り堅調に増加

✓ 公共は新規BPO案件の受注残が順調に売上計上

# 受注高推移\_四半期比

- ✓ 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

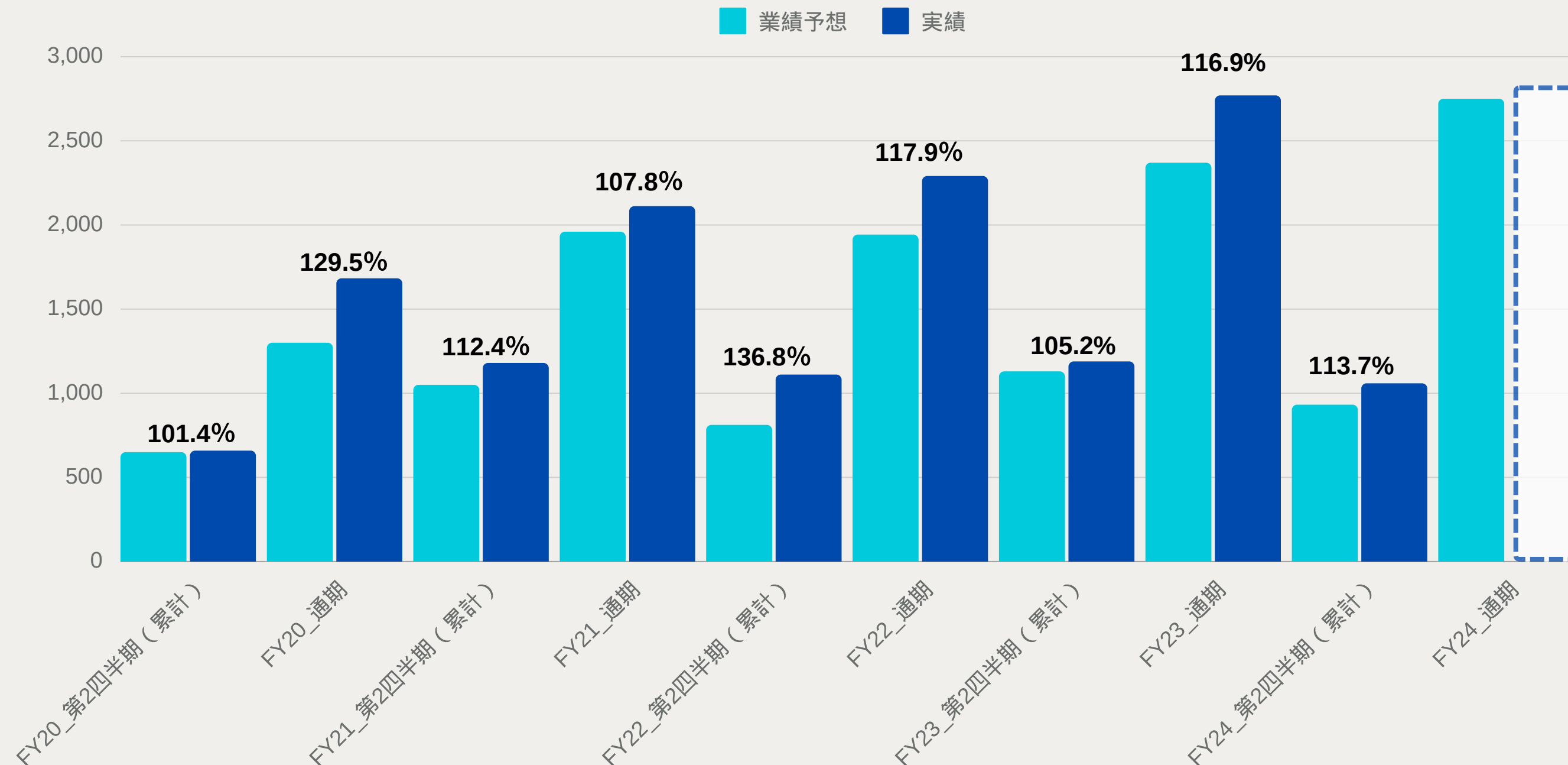


# 業績推移\_予想比（純利益）

## 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

### 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>

### 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見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/ldJH/X9fA.pdf>

### 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。

# AGENDA

- 01 FY2024 Q2業績
- 02 FLY ON 2026達成に向けた戦略**
- 03 FY2024 業績見通し



### 顧客深耕

### 顧客基盤の拡大

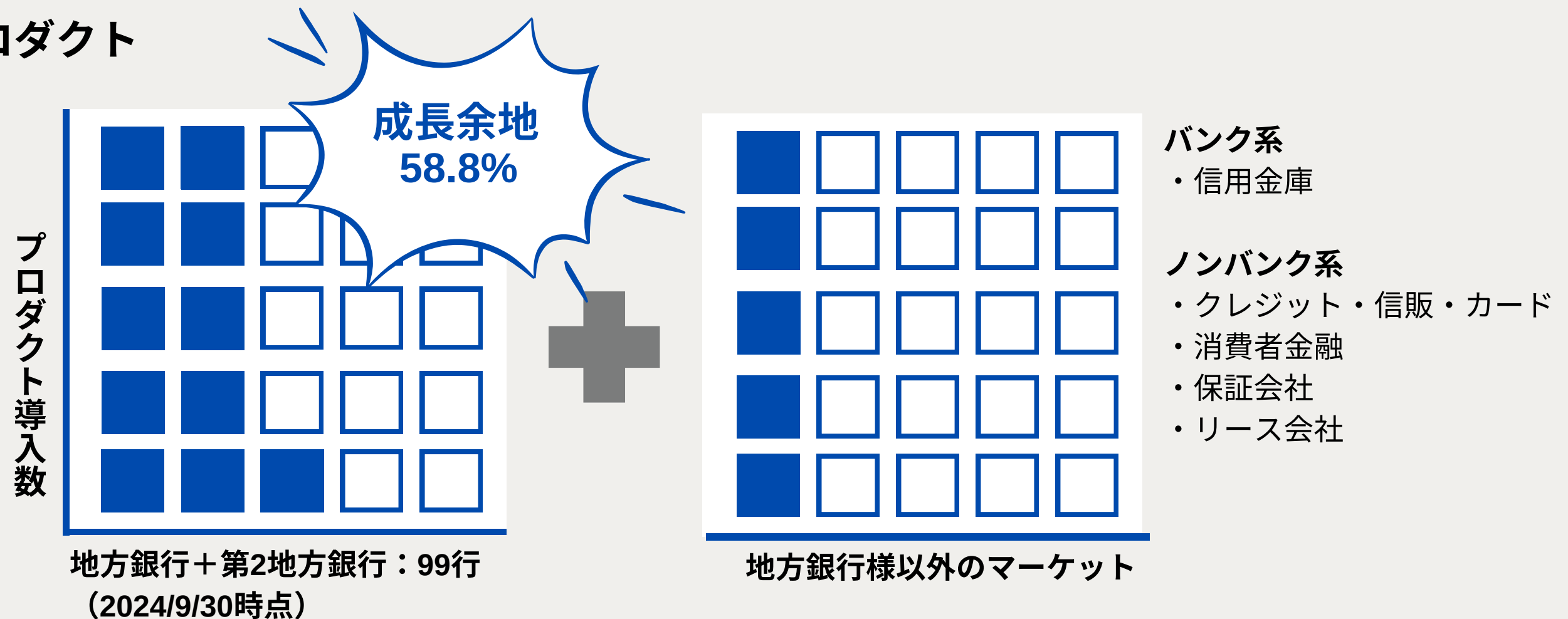
- ✓ 債権管理システムで盤石な顧客基盤（75%以上のシェア）＋幅広い商材で大幅な成長余地
- ✓ Web受付システムと個人ローン業務支援システムの組み合わせで販売できる
- ✓ 唯一のパッケージベンダーとして高い競争力があり、成長が期待
- ✓ 地方銀行以外でも、信用金庫・ノンバンク系での需要も拡大中

### ■ 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**

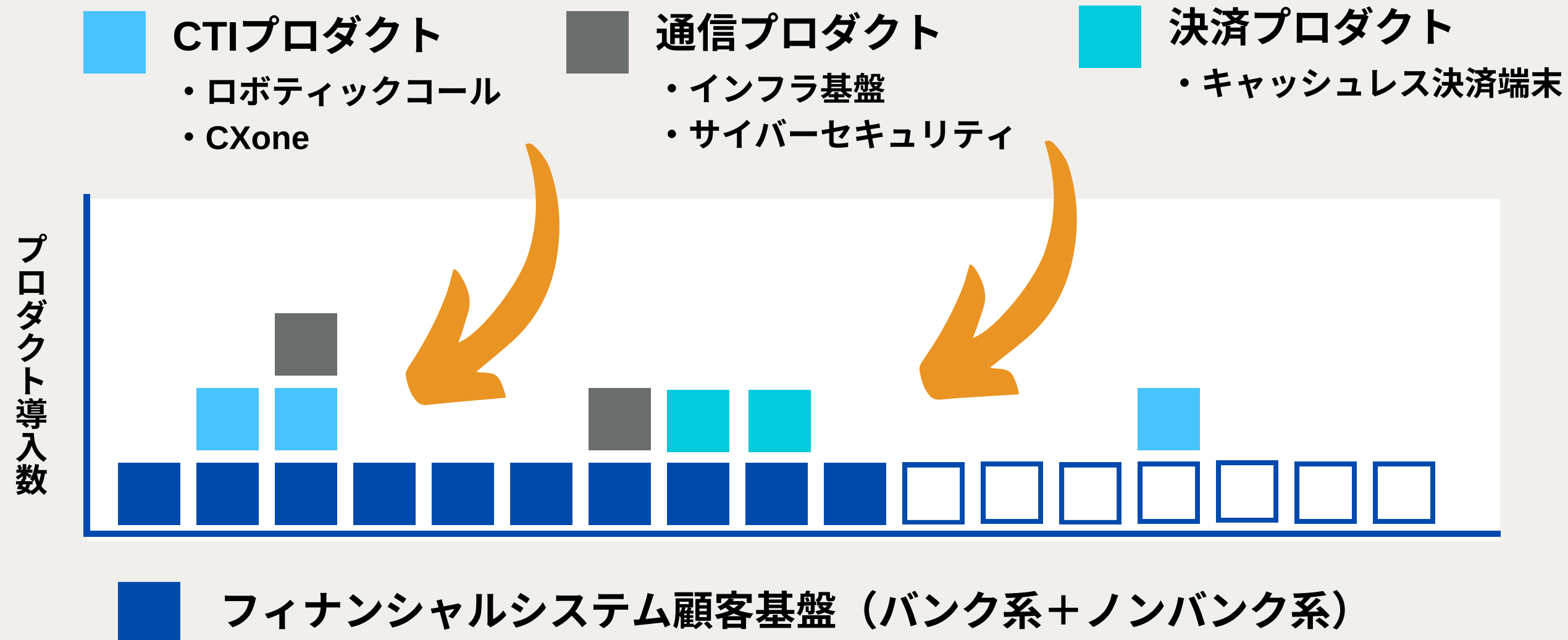




### 顧客深耕

### 製品の横展開

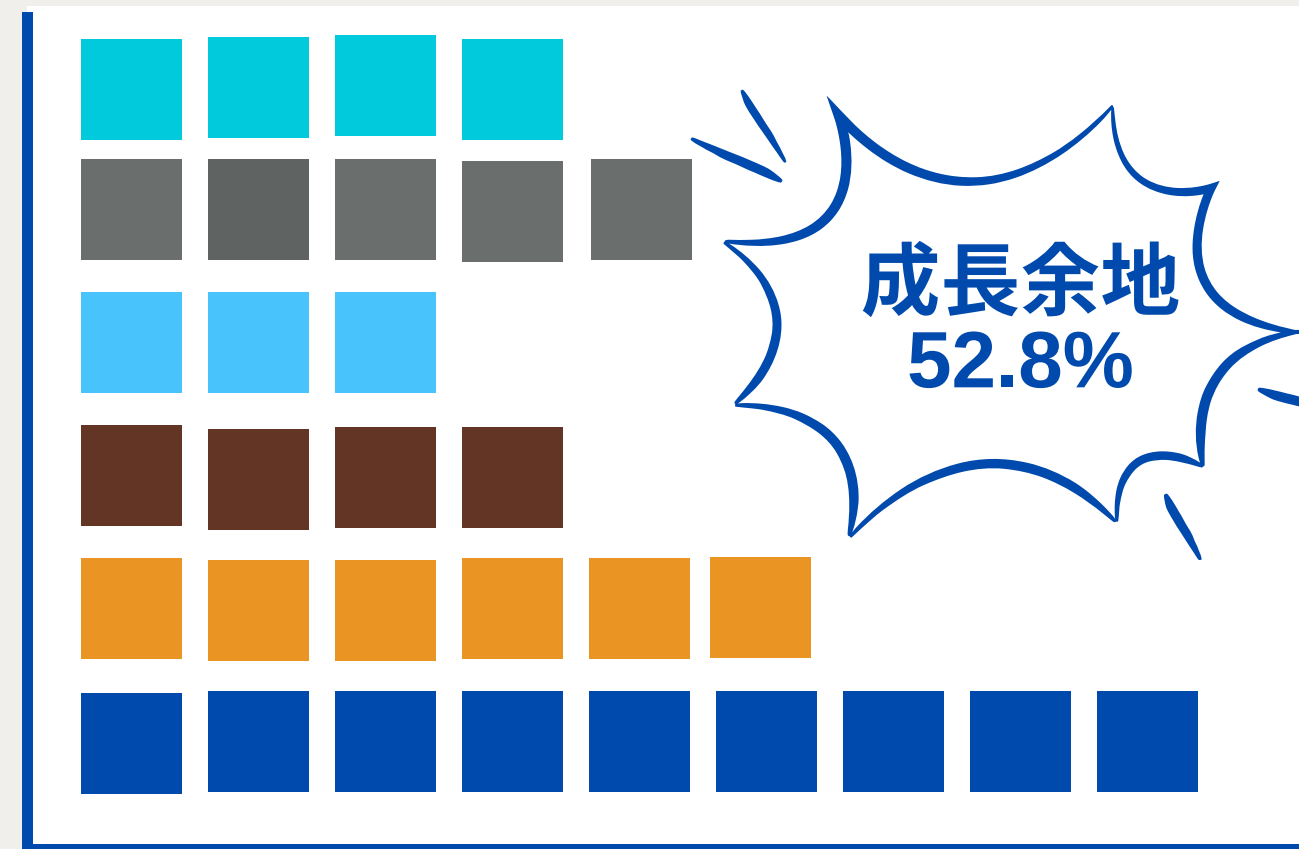
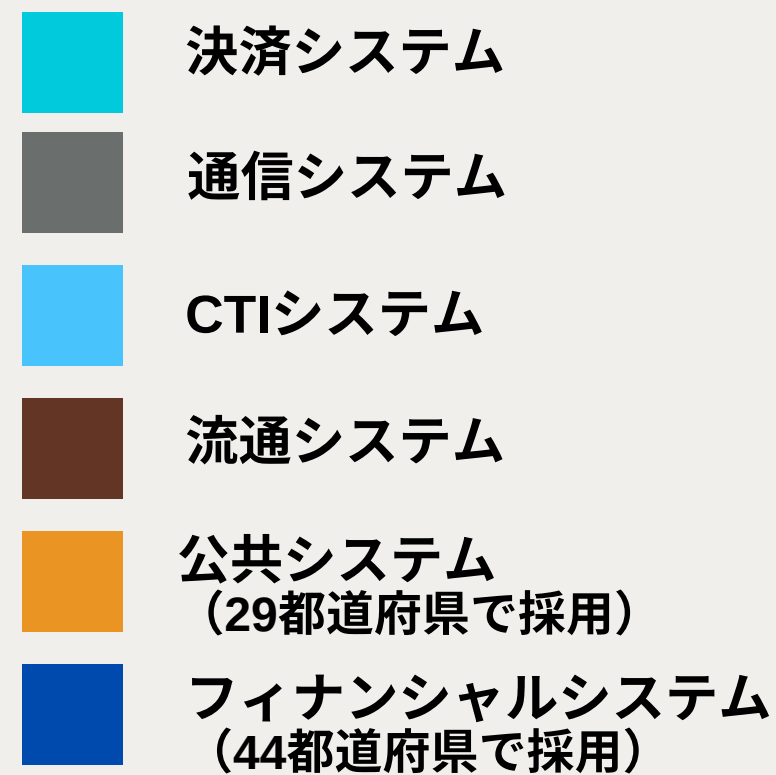
- ✓ フィナンシャルシステムの顧客基盤に対し、他分野製品のクロスセルに十分な成長余地
- ✓ 地方銀行以外の信用金庫・ノンバンク系での需要も拡大中



### 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

#### 地域内クロスセル



地域内事業部数	FY2023 Q4	FY2024 Q2	FY2026 Q4 (目標)
2	85.1%	87.2%	95.0%
3	56.9%	66.0%	75.0%

### 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。

### 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

# 企業価値向上戦略

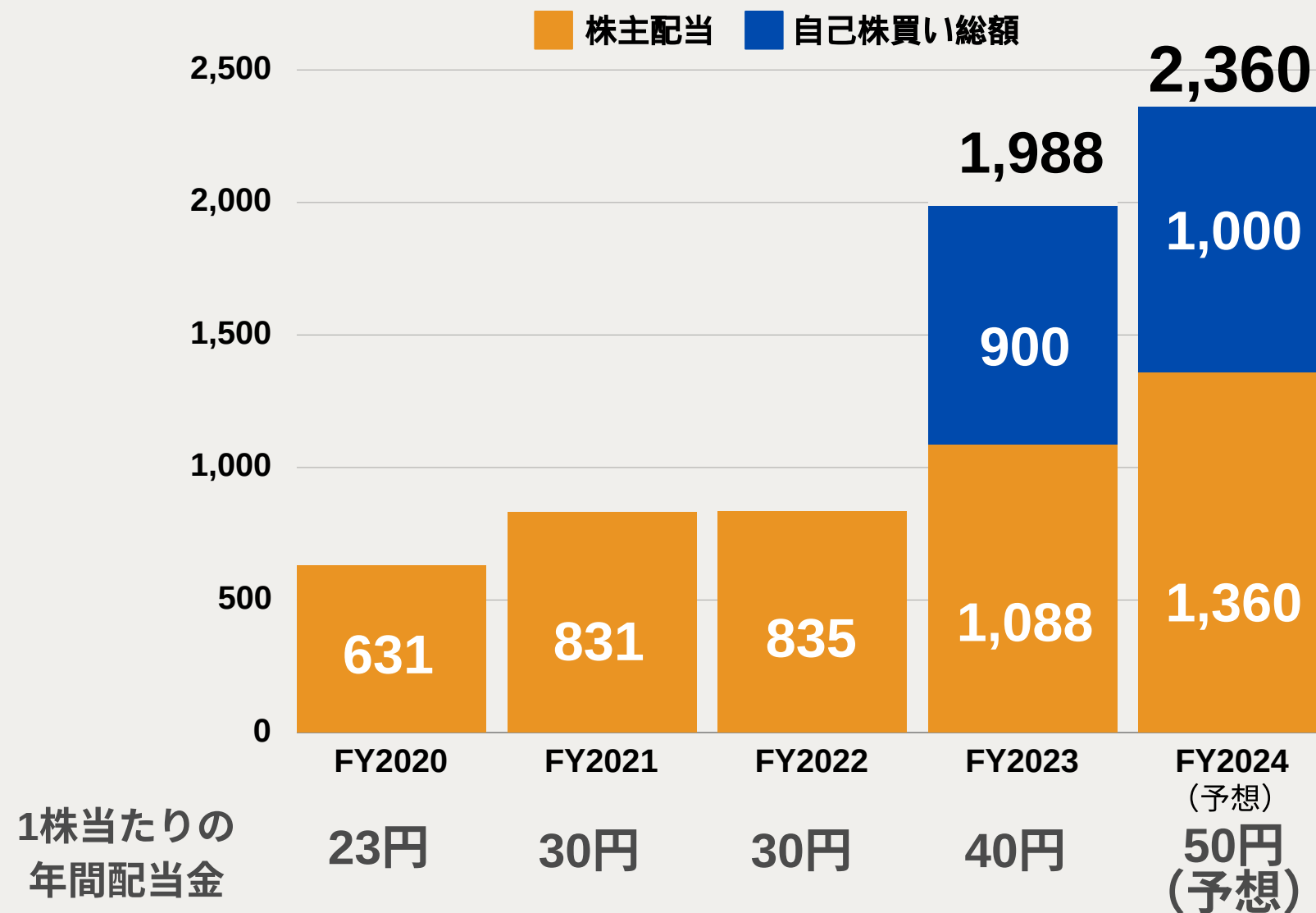
## 02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

### 株主還元

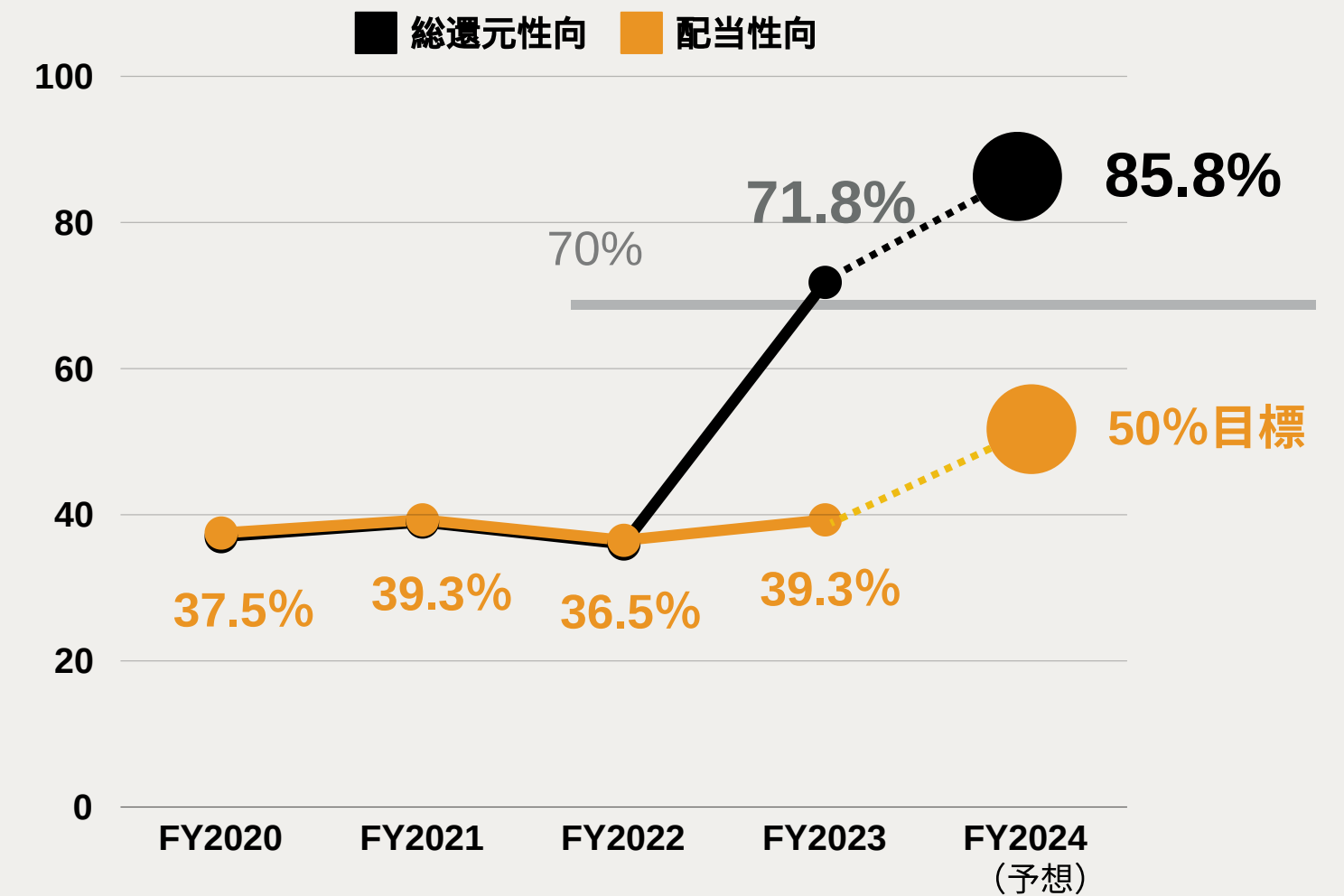
- ✓ 10億円の自己株買いを発表
- ✓ 総還元性向は85%を上回る見込み（FY2024通期業績予想値にて算出）

#### 還元総額

単位：百万円



#### 総還元性向と配当性向

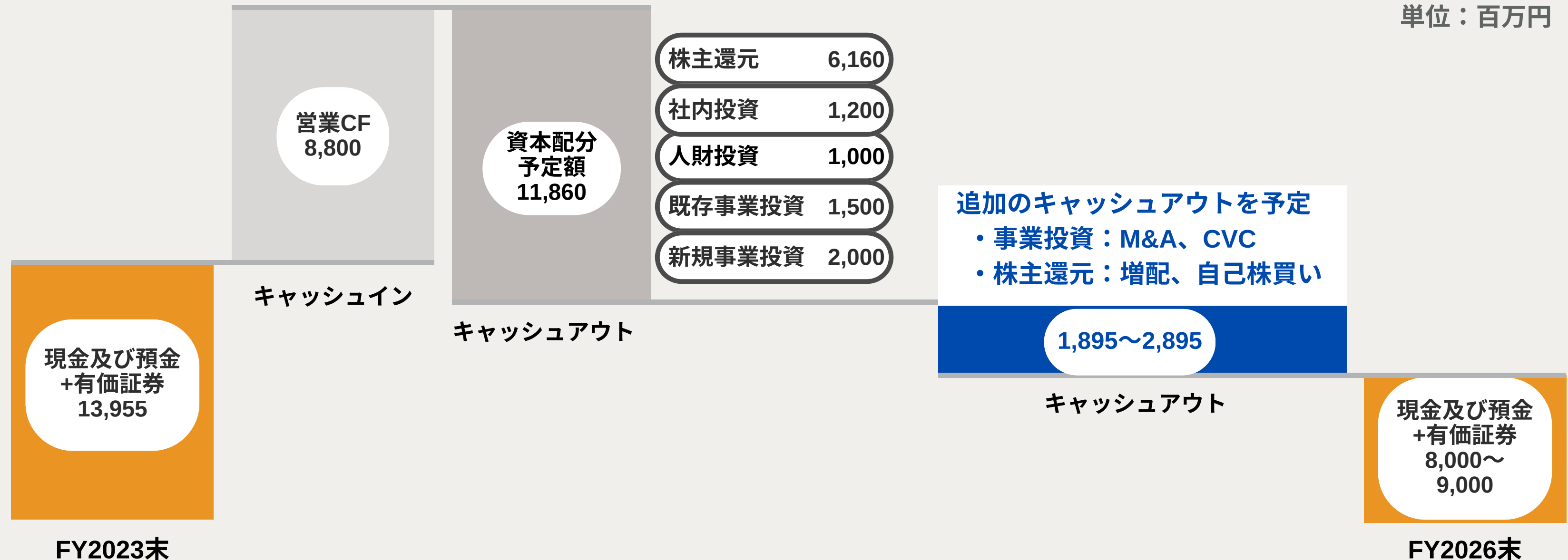


# 企業価値向上戦略

## 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



# AGENDA

- 01 FY2024 Q2業績
- 02 FLY ON 2026達成に向けた戦略
- 03 **FY2024 業績見通し**



# 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





# 会社概要

# 私たちは、 安心・安全・便利な日常生活を 支える企業です。



---

アイティフォーは、銀行・自治体・百貨店など地域に根差したお客様と、その先の地域の人々の豊かな日常生活のためにシステムとサービスを提供します。

地域社会に「笑顔」と「感動」を。

地方創生による社会貢献を通じてすべての人や企業にサプライズを提供し、持続可能な未来の発展に貢献します。



# アイティフォーってどんな会社？

## 金融機関向け

個人融資業務の受付・審査・債権管理システム、訪問調査サービス

## 公共機関向け

滞納管理システム・学務支援システム、業務受託（BPO）

## 小売業/EC事業者向け

販売管理・顧客管理などの基幹システム、ECサイト構築

## コンタクトセンター向け

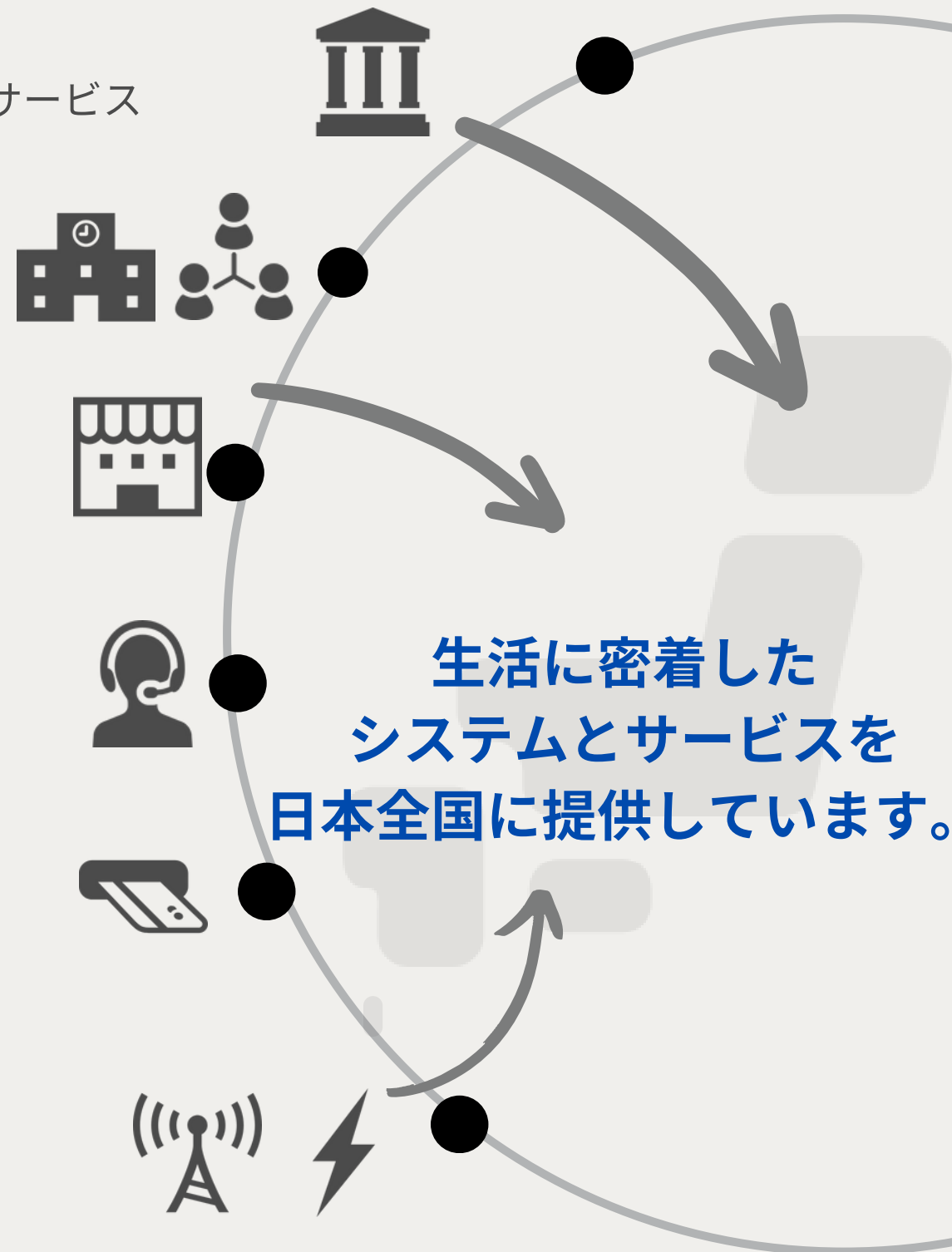
声紋認証、音声認識、会話分析、自動受架電システム

## キャッシュレス決済

キャッシュレス決済端末、決済クラウドシステム  
企業間決済サービス・EC加盟店向け決済サービス

## 通信基盤/セキュリティ

クラウド基盤、携帯ネットワーク構築、社会インフラ更新  
ネットワークセキュリティシステム



アイティフォーは  
システム（IT）と  
業務（BPO）を通じて、  
企業の皆様だけでなく、  
その先にいる人々の  
さまざまな  
ライフステージを  
サポートします。



## 受注増と継続利用を可能にする盤石な顧客基盤とユーザー会

### ● 盤石な顧客基盤

地域金融機関・地方自治体・地方百貨店を中心に展開。  
地域金融機関は44、地方自治体は29の都道府県で採用。

システム開発・販売

リカーリング

### ● ユーザー会組織

事業部や製品ごとのユーザー会を定期的に開催し、システム・サービスの進化に寄与。  
経営層による異業種交流も実施。

地方のお客様との関係性を起点に  
他業界へ拡販

**85%** 2024年3月末時点

※地域内の事業部の  
クロスセル率（2事業部以上）

地方銀行における  
顧客基盤

**75%** 2024年3月末時点

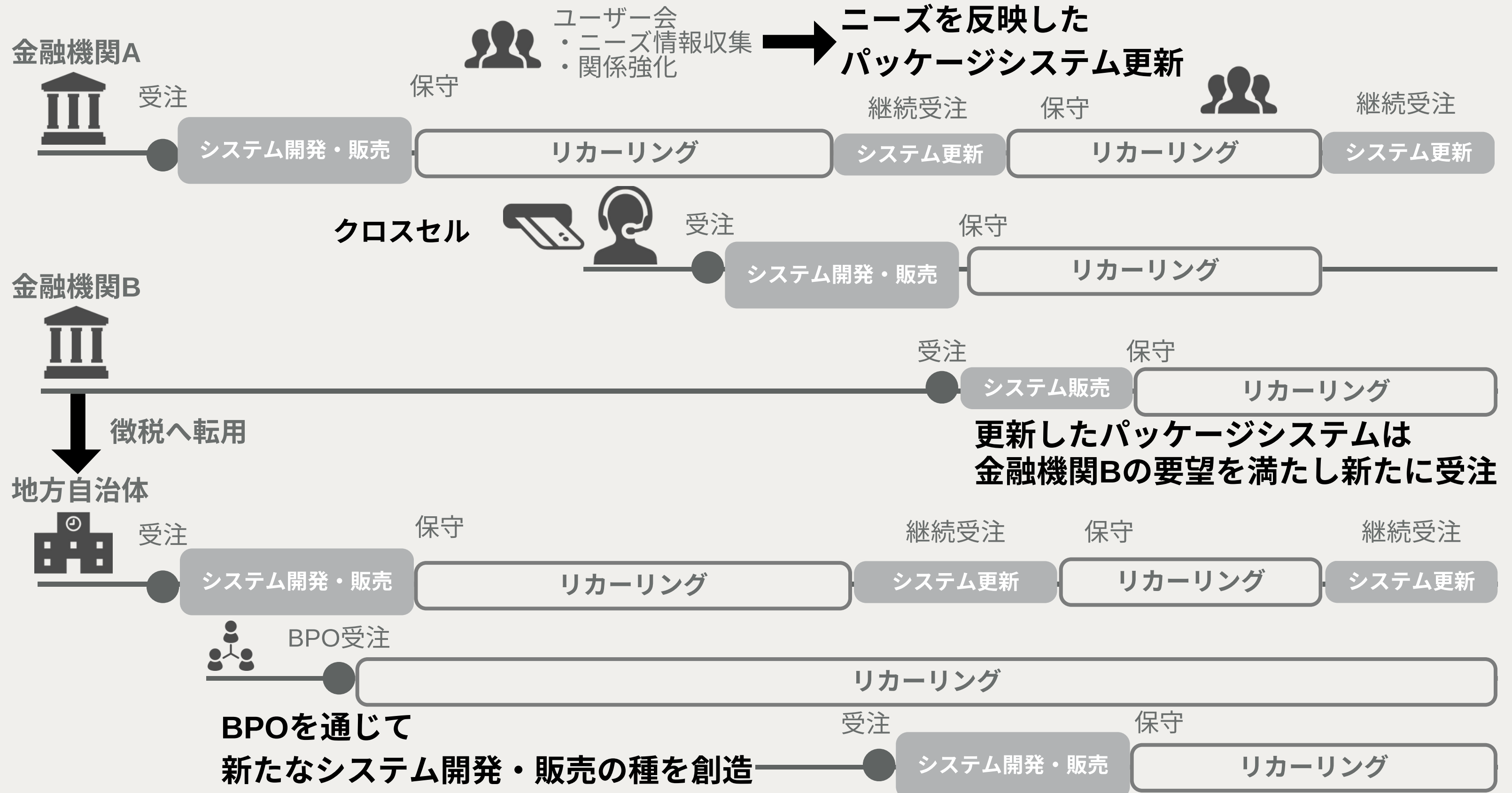
※全国の地方銀行における  
審査・延滞管理パッケージシステム  
導入シェア

ユーザー会で得た追加ニーズを  
パッケージ化し継続利用促進

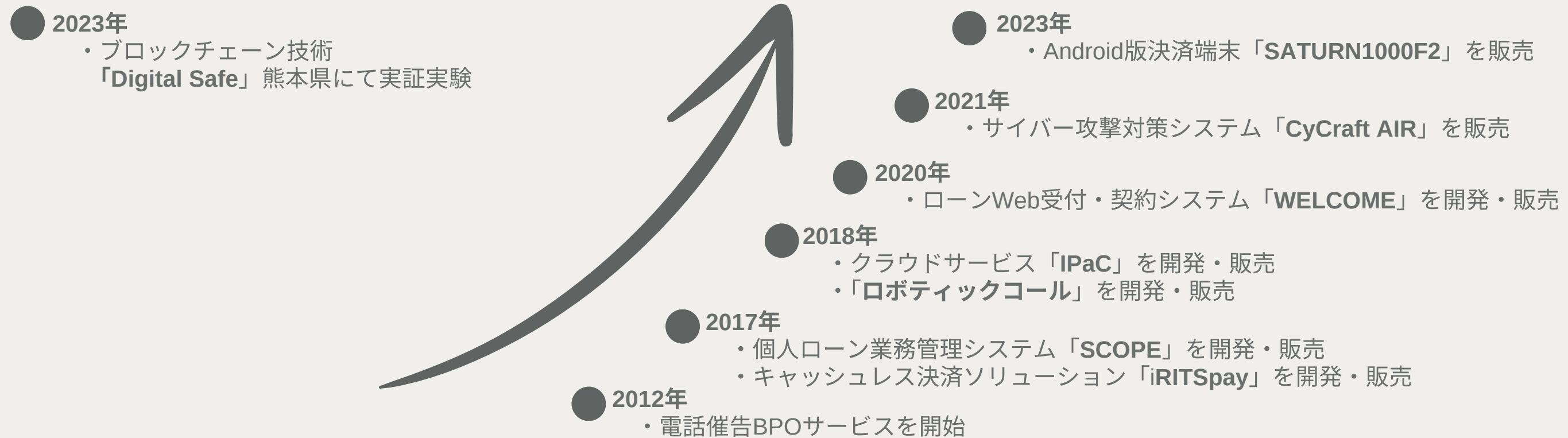
**65%** 2024年3月末時点

※売上上位30社の  
10年継続率

# アイティフォーってどんな会社？



- ✂ 蓄積した業務理解をパッケージ化し、同業への拡販を実現
- ✂ 定期的に追加ニーズをパッケージに反映し、継続利用促進
- 🛡 BPOや保守、クラウドサービスなどSaaS型ビジネス増加による安定性
- 🏹 パッケージシステムの他事業領域への転用 例) 決済システム：流通領域→金融領域へ転用



会社名	株式会社アイティフォー
創業	1972年12月2日
本社所在地	〒102-0082 東京都千代田区一番町21番地 一番町東急ビル 受付12階
拠点	西日本事業所、中部事業所、九州事業所、沖縄営業所、所沢ビル
グループ会社	株式会社アイ・シー・アール 株式会社アイセル 株式会社アイティフォー・ベックス 株式会社イーブ 株式会社シー・ヴィ・シー 株式会社シディ
資本金	11億24百万円（東証プライム市場 4743）
従業員数	連結：592名（2024年3月31日現在）

詳細は当社ホームページを参照ください。

- 1972 千代田情報機器株式会社を創業（12月2日）
- 1975 日本初のオンラインPOSシステムを開発・販売
- 1983 複数の個人信用情報機関を一括で照会可能な「個人信用情報照会システム」（MICSの前身）の開発、販売開始  
日本初の債権督促を行う「オートコールシステム」（TCS/CMSの前身）の開発、販売開始
- 1986 個人融資の延滞債権管理を行う「個人融資債権管理システム（CMS）」の開発、販売開始
- 2000 延滞債権を初期から償却まで一貫して管理できる「延滞債権管理システム（TCS）」の開発、販売開始  
JASDAQ市場 上場（2月15日）  
株式会社アイティフォーに商号を変更（8月1日）
- 2001 インターネットを利用した「住宅ローン自動審査システム」の開発、販売開始
- 2004 小売業向け基幹システム「RITS（リッツ）」の開発、販売開始  
新ECサイト構築パッケージ「ITFOReC（アイティフォレック）」の開発、販売開始
- 2005 東京証券取引所 市場第二部 上場（4月8日）
- 2006 東京証券取引所 市場第一部 上場（3月1日）
- 2008 法改正に対応した個人信用情報照会・登録システム「MICS2.0（ミックス2.0）」の開発、販売開始  
地方税の徴収率を向上する電話催告システム「CARS（キャルス）」の販売開始



- 2012 国民健康保険料の電話催告BPOサービスを開始
- 2017 RITS決済クラウド「iRITSpay」、加盟店端末「iRITSpayターミナル」の開発、販売開始  
SCOPE 個人ローン業務支援システムの開発、販売開始
- 2018 導入から運用まですべておまかせのクラウドサービス「IPaC（アイパック）」提供開始  
自動受架電システム「ロボティックコール」を販売開始
- 2020 個人ローンの申込みから契約までを非対面で実現するローンWeb受付システム「WELCOME」を販売開始
- 2021 AIを活用したサイバー攻撃対策サービス「CyCraft AIR」を販売開始
- 2022 東証の株式市場再編に伴い、東証プライム市場へ移行
- 2023 Android版決済端末「SATURN1000F2」を販売開始  
ブロックチェーン技術「Digital Safe」熊本県にて実証実験



- 本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料でなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料に記載された将来の予測等は、説明会の時点で入手可能な情報に基づいて当社が判断したものであり、当社がその実現を約束する趣旨のものではありません。
- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。したがって、本資料のみに依拠して投資判断されることはお控えください。
- 本資料内の情報によって生じた影響やいかなる損害について、当社は一切責任を負いません。
- 本資料の一切の権利は当社に属しており、方法・目的を問わず、無断で複製・転載を行わないようお願いいたします。