



# 個人投資家様向け 会社説明会

2025年2月6日（木）

株式会社アイティフォー（証券コード4743）

取締役執行役員管理本部長 中山 かつお

# Agenda

- 01 アイティフォーってどんな会社？
- 02 アイティフォーの強みは？
- 03 アイティフォーの業績はどうかの？
- 04 アイティフォーは今後のびるの？
- 05 アイティフォーの株主還元は？



01

アイティフォーってどんな会社？



# 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  
私たちは持続可能な社会づくりに積極的に貢献します

## 01 アイティフォーってどんな会社？

アイティフォーはシステム（IT）と業務（BPO）を通じて、日本全国の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

### 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

### 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

### 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



当社の事業内容を  
皆様のライフステージに沿って  
ご説明します

例えばこんな場面で



### 出生

出生届を提出したら、窓口の方から「おめでとうございます」と笑顔で声を掛けられスムーズに手続きができました。

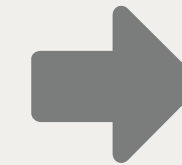
**当社のBPOです。**



### 入園・入学

各種手続きが簡単にでき、入学から卒業・進学の奨学金申請まで、安心した学校生活が送れました。

**当社の学務支援（公共）ソリューションです。**



### 初めての携帯電話

初めて持つスマートフォン。電波がつながり、いろいろな人とのコミュニケーションが楽しくできました。

**当社の通信システム基盤（携帯基地局）です。**

例えばこんな場面で



### 在学中

携帯端末の購入やECサイトでの使い方が難しく、コールセンターへ連絡。チャットや有人でスムーズに解決しました。

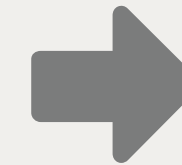
当社のコンタクトセンター  
(CTI) ソリューションです。



### 卒業

社会人への準備。銀行口座の開設やクレジットカードの申し込みもタブレット・スマホから簡単にできました。

当社の金融機関向け  
ソリューションです。



### 社会人生活 1

初めての一人暮らし。お店での買い物、ネットでの買い物、簡単に決済できました。ポイントも付きました。

当社の流通ECシステムや  
決済システムです。



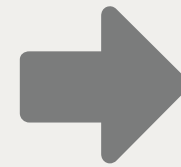
例えばこんな場面で



### 社会人生活 2

仕事で忙しい毎日。会食のお店の予約、日々のさまざまな手続き、うっかり忘れへの対応などスマホが大活躍しました。

**当社のSMS送信システムやEC・公共・金融アプリです。**



### 結婚・ファミリー

家族も増え、住宅購入を計画。自宅のPCからローン申し込みができ、新生活のスタートが切れました。

**当社の金融機関向けソリューションです。**

例えばこんな場面で



## セカンドライフ

遠くの孫とのコミュニケーションや、健康で暮らせるための介護の支援、いろいろな不安から皆様の生活を守るお手伝いをしています。

当社の  
通信・公共・CTIのシステムです。

詐欺対策

生成AIで詐欺を撃退



遺言

相続



ブロックチェーンで大切な情報を管理



### 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活気づくことの重要性を再確認しました。

### 高校生との対話

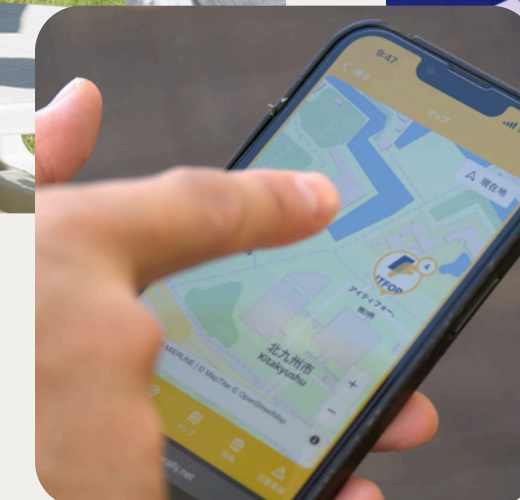
「子育て支援」と「空き地を使ったイベントの活性化」に取り組む2名の高校生と当社代表取締役社長 佐藤とのインタビュー対話が行われました。

### 電子スタンプラリー

ご来場の方々に楽しみながら会場内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配布しました。

### キャッシュレス端末の活用

マルチ決済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しました。



### 人的資本施策

#### 奨学金返済サポート制度の導入

- 貸付金利は0%
  - 対象者は奨学金返済のある全正社員
  - 返済期間は自由設定
  - 返済方法は自由設定
- ※経済的利益に対しては給与課税で対応

#### 従業員向株式報酬制度導入と持株会の拡充

- RS信託方式のスキーム
- 制度対象者は全正社員
- 株式交付タイミングは毎年
- 持株会の奨励金を増加 (10 → 30%)



### 将来の人財育成ための活動のご紹介



#### 「全国選抜小学生プログラミング大会」に協賛

すべての地域に住む小学生の才能を発掘し、大都市圏に集中しがちなプログラミング力を全国に広めるために行われる本大会。当社では大会の支援を通じて、未来の優秀なIT人財の育成、および当社のサステナビリティ方針でもある「地方創生による社会貢献」を通じた持続可能な社会づくりに取り組みます。



#### 当社内定式を職場体験の中学生がサポート

昨年10月1日、東京本社にて内定式を開催しました。職場体験に訪れた千代田区の中学生にとっては、3日間にわたる職場体験の初日。内定者を温かく迎え入れるため、机・椅子のセッティング、名札の準備、内定証書の準備などをお手伝いしていただきました。内定式イベントの準備をお願いしたのは当社初の試みでしたが、中学生の皆さんの取り組みのおかげで、内定式はつつがなく進行しました。



#### 「アプリ甲子園2024」に協賛

アプリ甲子園は、2011年より開催されている中高生のためのアプリ・Webサービス開発コンテストです。次世代を担う若手クリエイターの発掘と健全な育成支援を目的として、デジタル分野に秀でた中学生・高校生の活動をサポートすることで、未来のIT人財育成支援に貢献していきます。



#### 地方大学にて学食割引券をアプリで配布

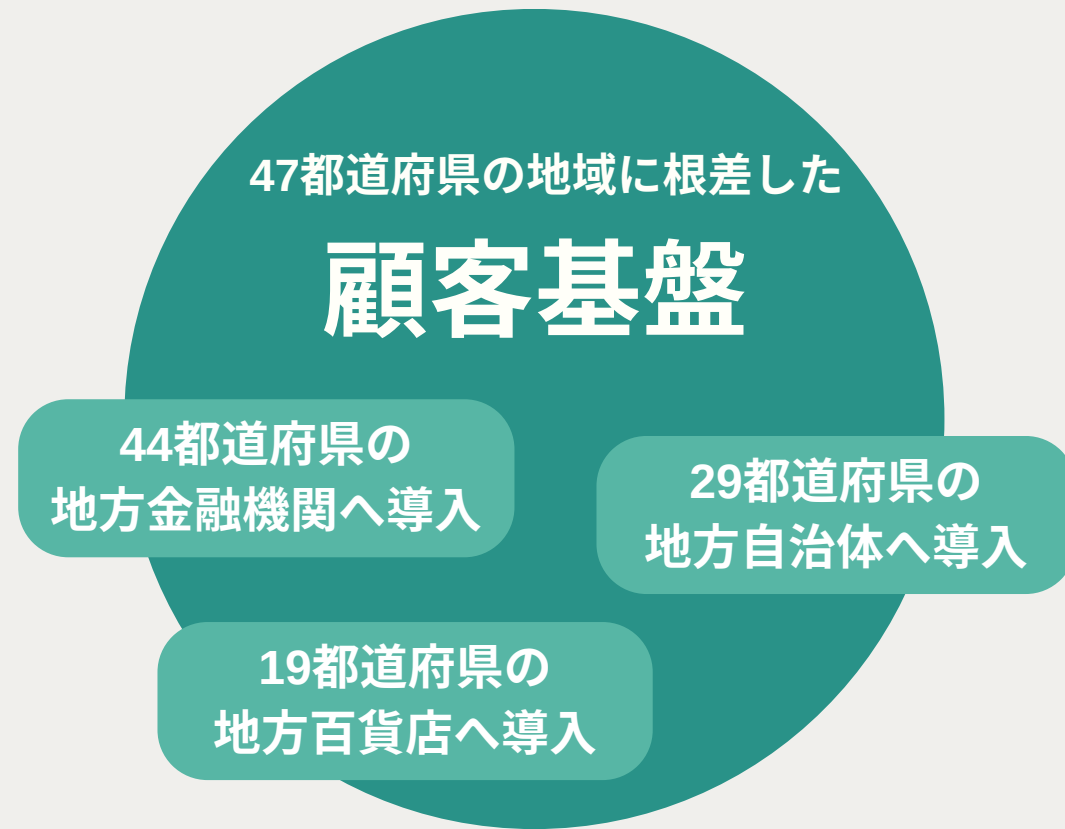
地方大学の生協様と連携し、アプリを通じた学食の割引券の配布をスタートしました。使用時には当社名が表示されるシステムに。忙しい大学生活を少しでもサポートさせていただきながら、1人でも多くの学生の皆さんに当社を知っていただきたいと考えています。

02

アイティフォーの強みは？



受注増と継続利用を可能にする顧客基盤とユーザー会



地域内の事業部のクロスセル率  
(2事業部以上)

**85%**

- ✓ 地域のお客様との関係性を起点に他業界へ拡販



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

**75%**

- ✓ 地方銀行における強固な顧客基盤



売上上位30社の10年継続率

**65%**

- ✓ ユーザー会で得た顧客ニーズをパッケージ化し継続利用促進



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や先進技術（AI等）をパッケージに追加し、継続利用促進

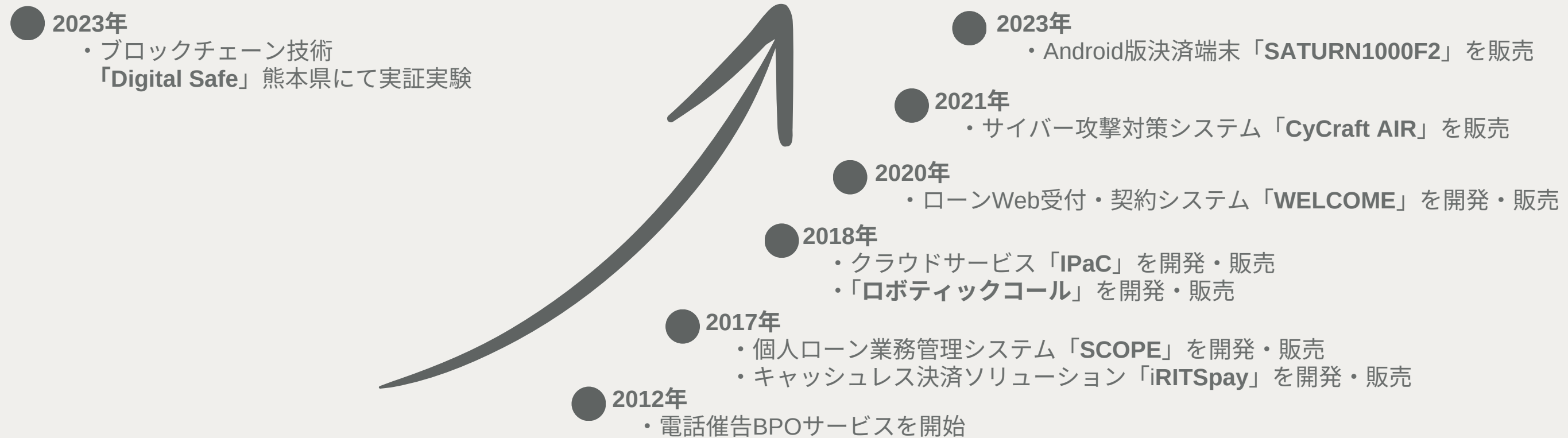


BPOや保守、クラウドサービスなどSaaS型ビジネス増加による安定性



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





03

アイティフォーの業績はどのようなの？



# 目標

## 03 アイティフォーの業績はどうか？

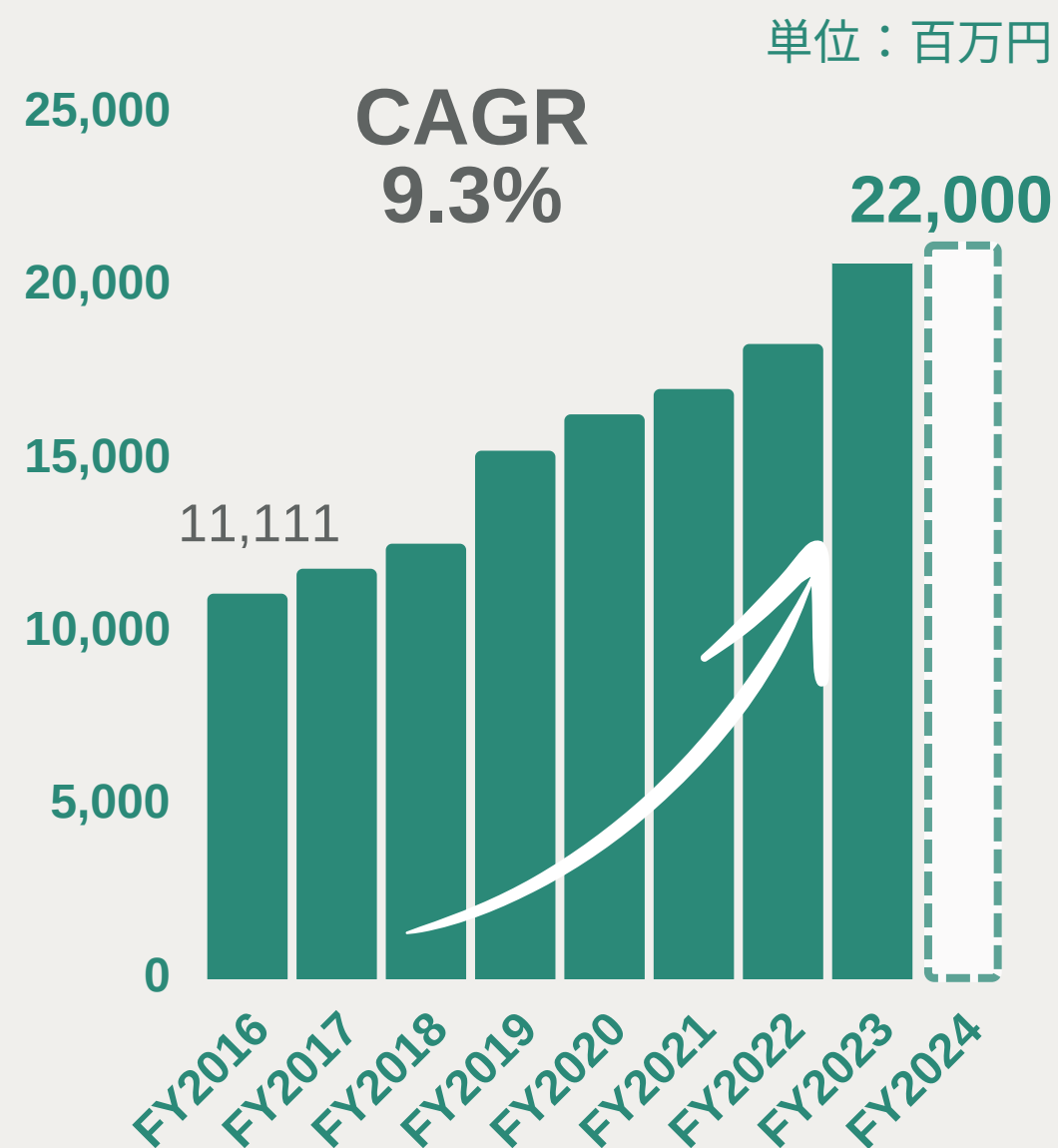
	FY2024 第2四半期 (累計) 業績予想	FY2024 第2四半期 (累計) 実績	FY2024 第2四半期 (累計) 業績予想比	FY2024 通期 業績予想
売上高 (百万円)	9,500	9,621	101.3%	22,000
営業利益 (百万円)	1,300	1,514	116.5%	3,800
経常利益 (百万円)	1,350	1,579	117.0%	3,850
親会社株主に帰属する 純利益 (百万円)	932	1,059	113.7%	2,750
受注高 (百万円)	-	9,318	-	22,820
受注残 (百万円)	-	16,296	-	17,419
ROE (%)	-	-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

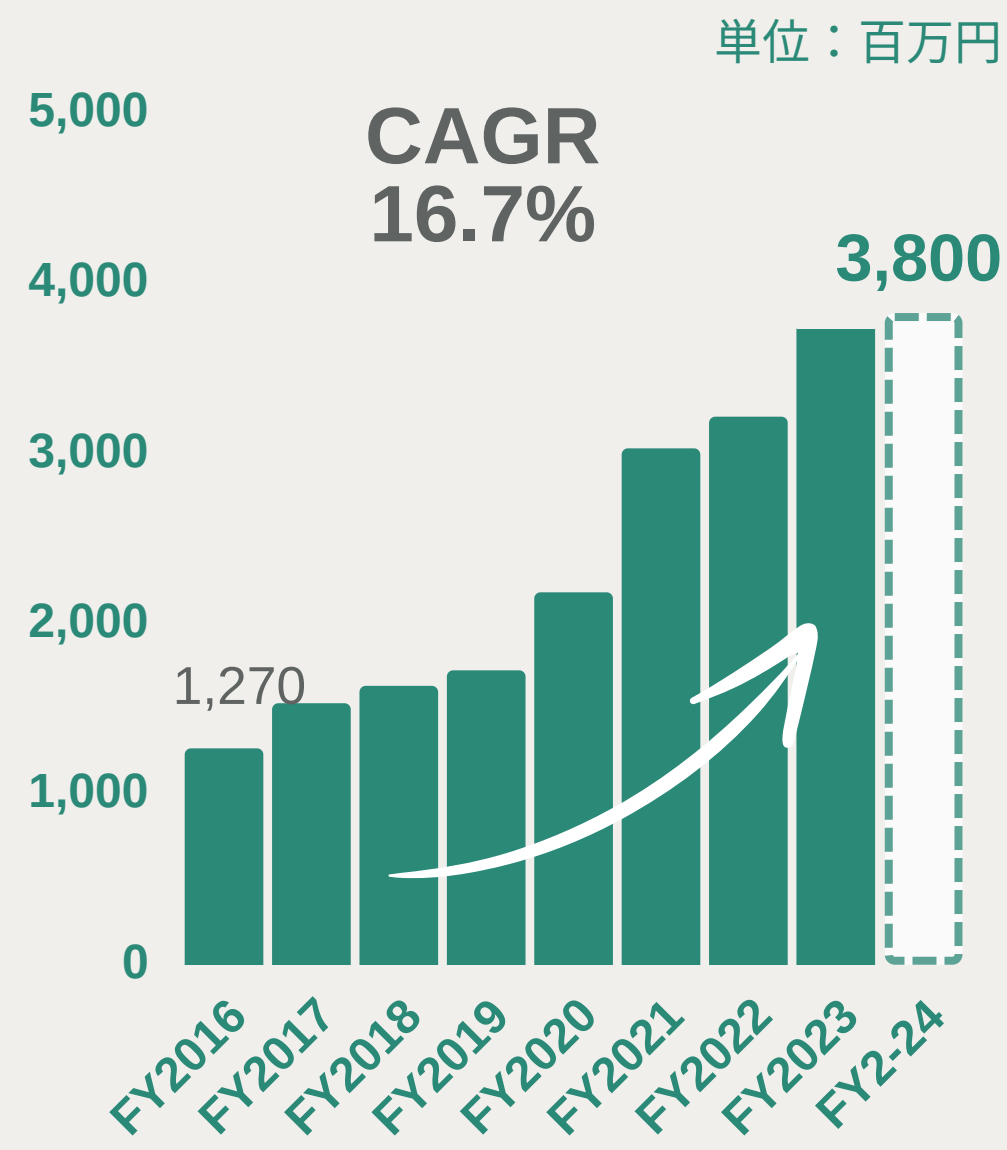
### 03 アイティフォーの業績はどうか？

売上高・営業利益は、ともに7期連続過去最高を更新中（FY2023時点）

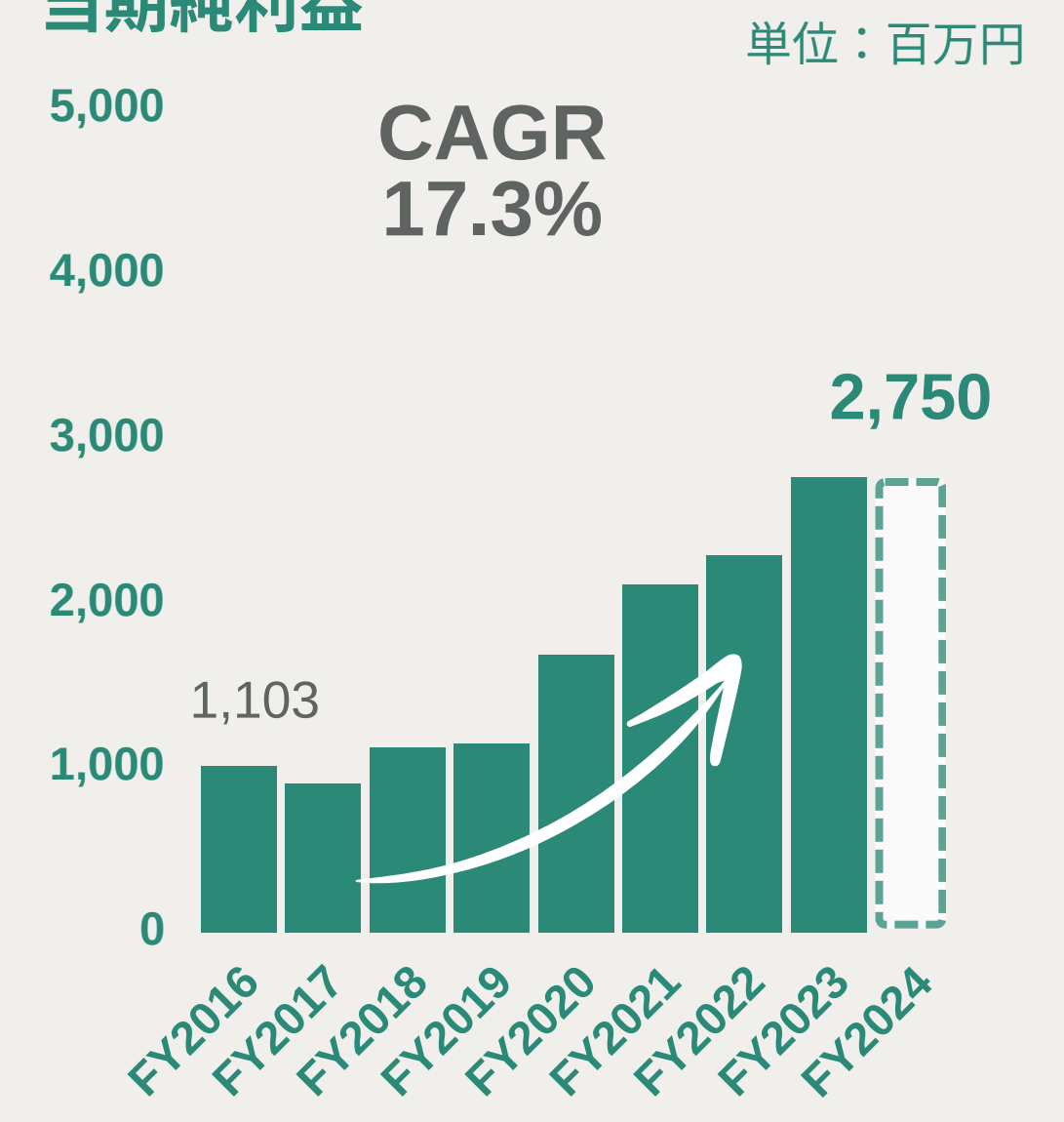
#### 売上高



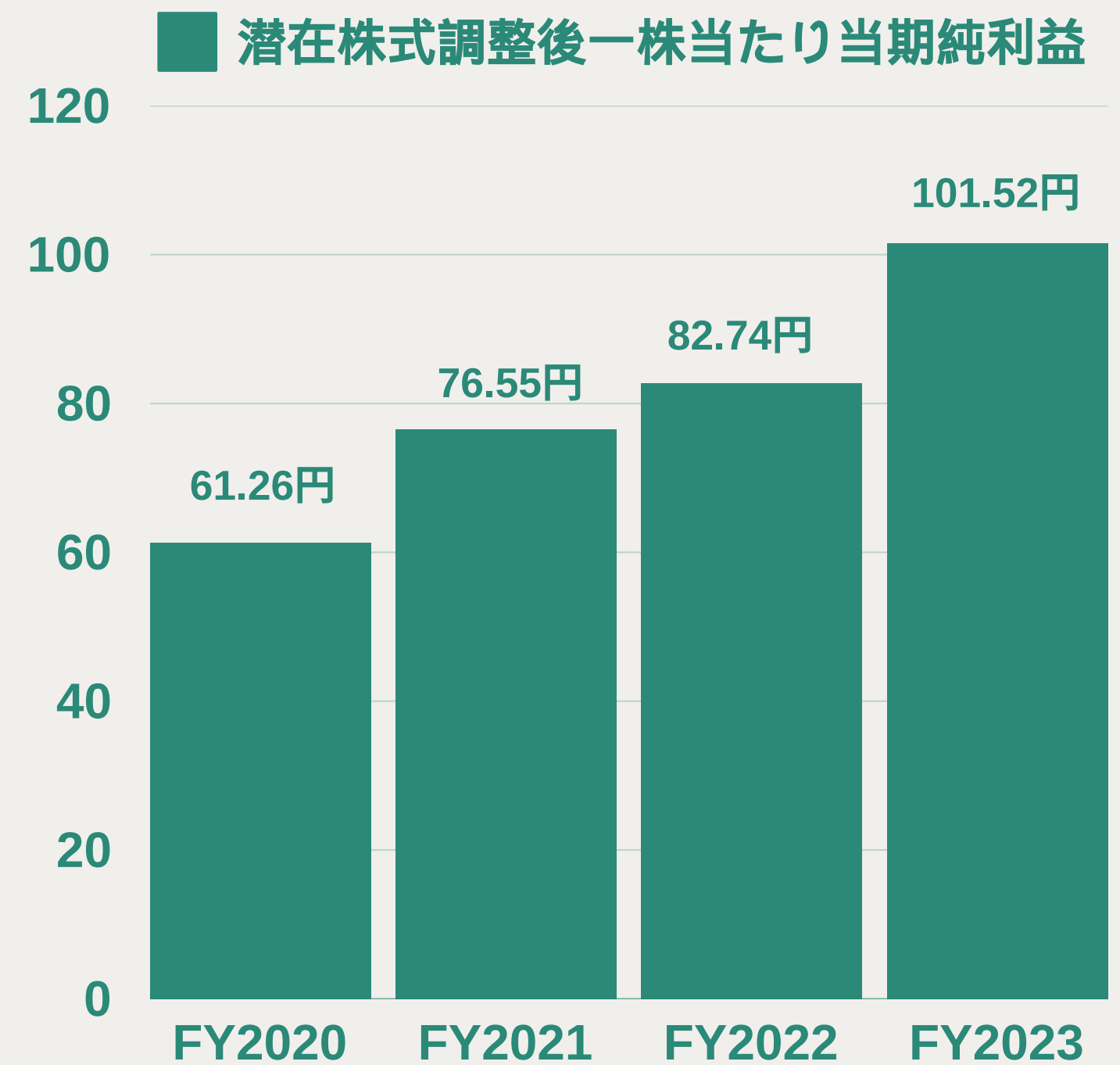
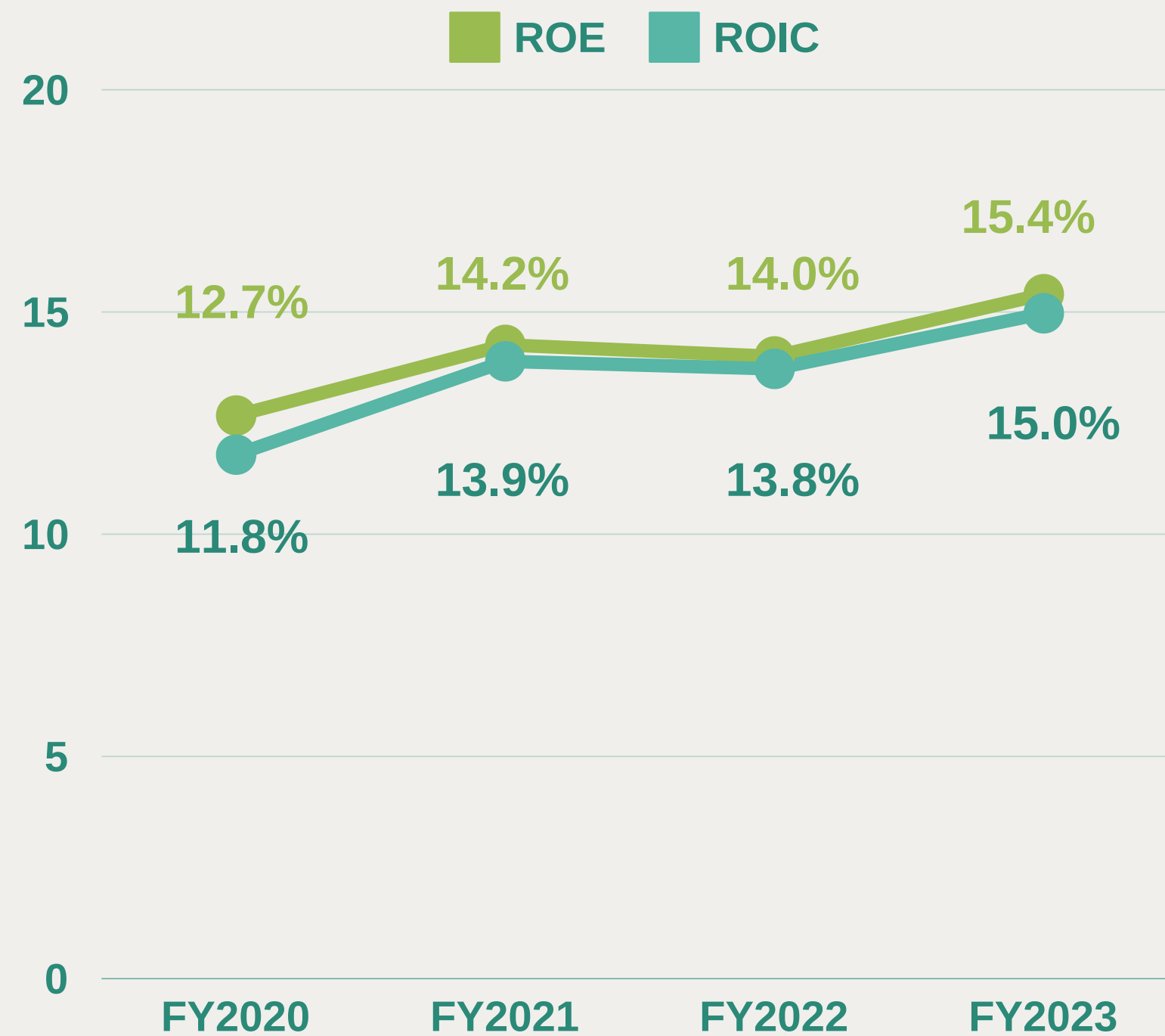
#### 営業利益



#### 親会社に帰属する 当期純利益



## ROE・ROICも高水準を維持



04

アイティフォーは今後のびるの？



FY2033構想

 **HIGH FIVE 2033**

地域還流型ビジネスを生み出す企業へ  
今の事業基盤を活用し新しい領域へ展開、地域内で経済が回る事業を実現

事業を通じて  
人々の豊かな時間を創出



## 04 アイティフォーは今後のびるの？

### 売上高700億円／営業利益126億円を目指す

既存ビジネスに加え社会課題の解決を見据えた新規事業展開

少子化対策

都市集中の是正

ワーク・ライフ・バランス

労働市場の変化

新規ビジネス



フードロス

空き家・遊休地

高齢化社会

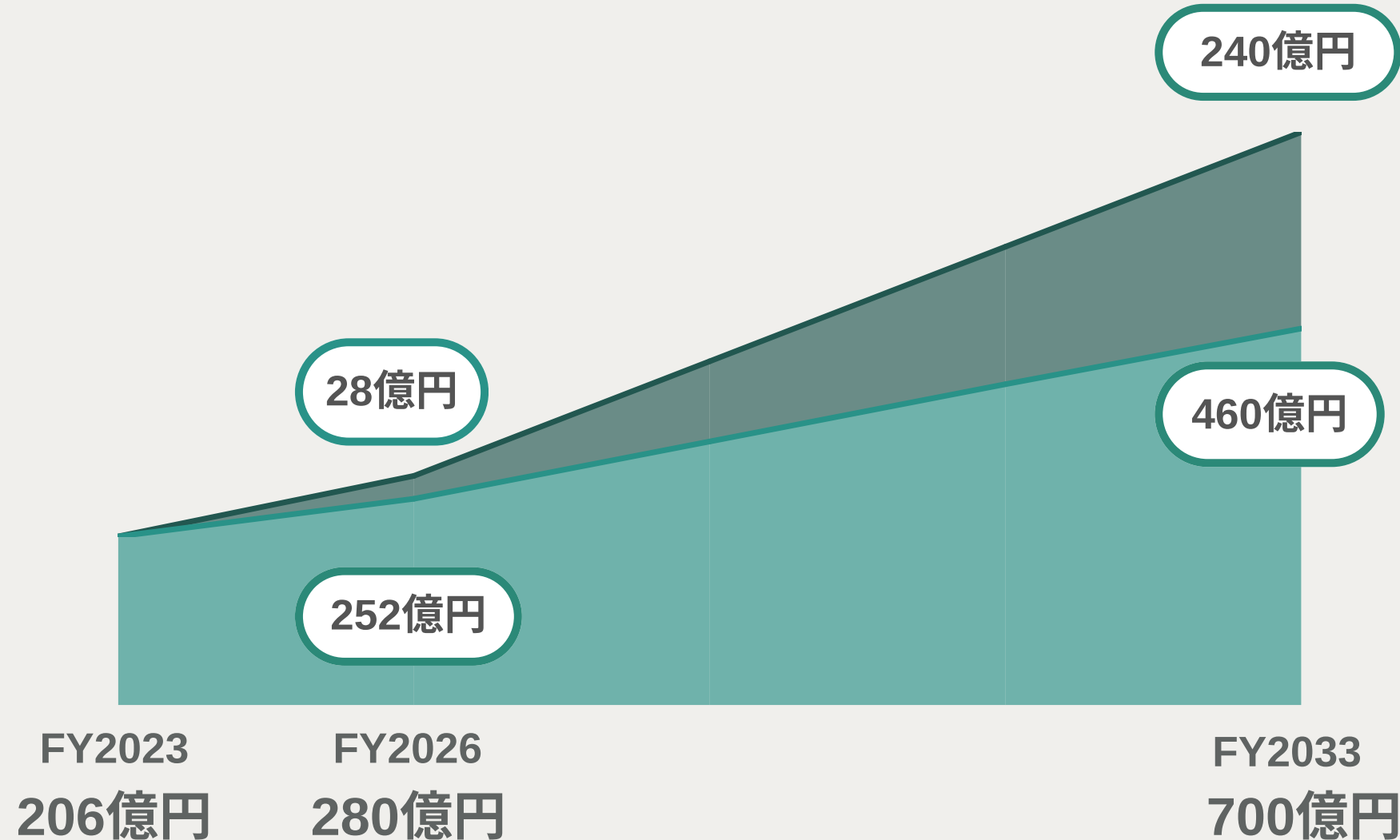
教育改革

低い自給自足率

人口減少・地域過疎

地球温暖化と自然災害

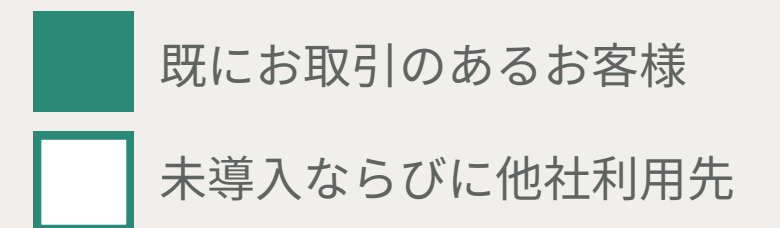
既存ビジネス



## 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（銀行合併後も継続利用いただく事例多数）
- ✓ 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

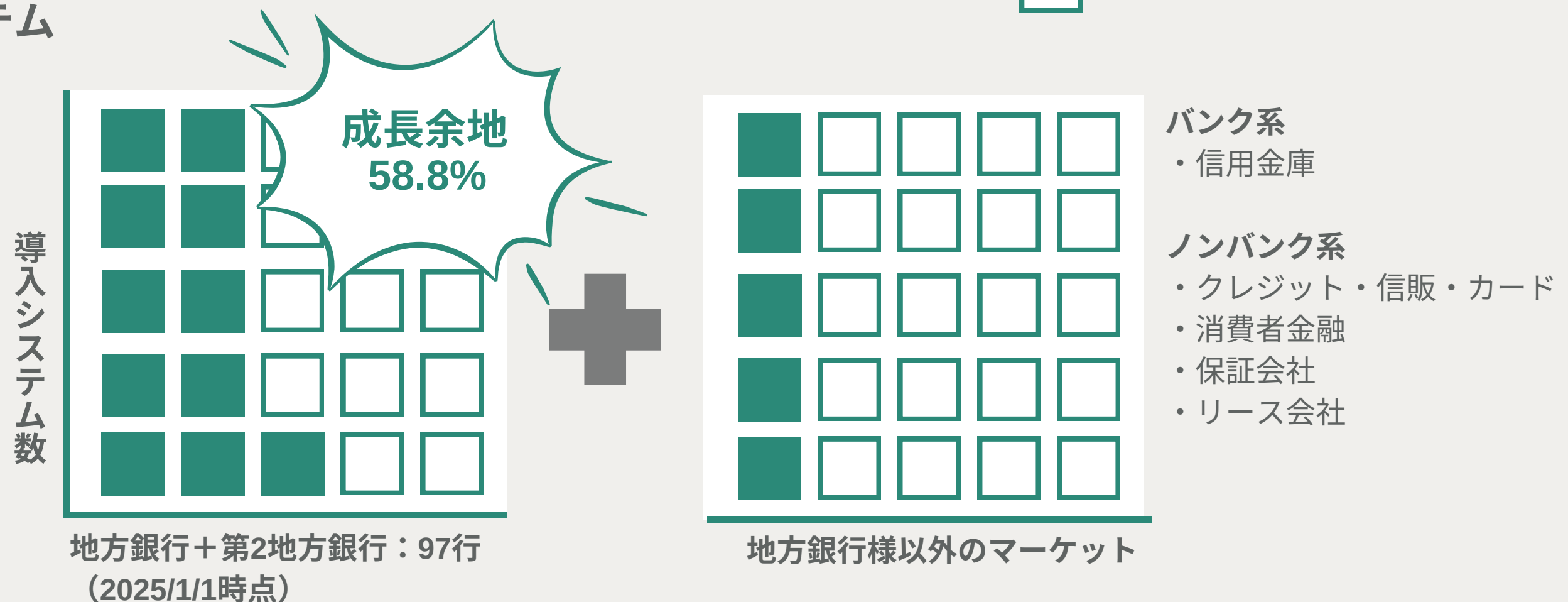


### 金融機関向け取り扱いシステム

(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  
個別システムを  
組み合わせてご提供**



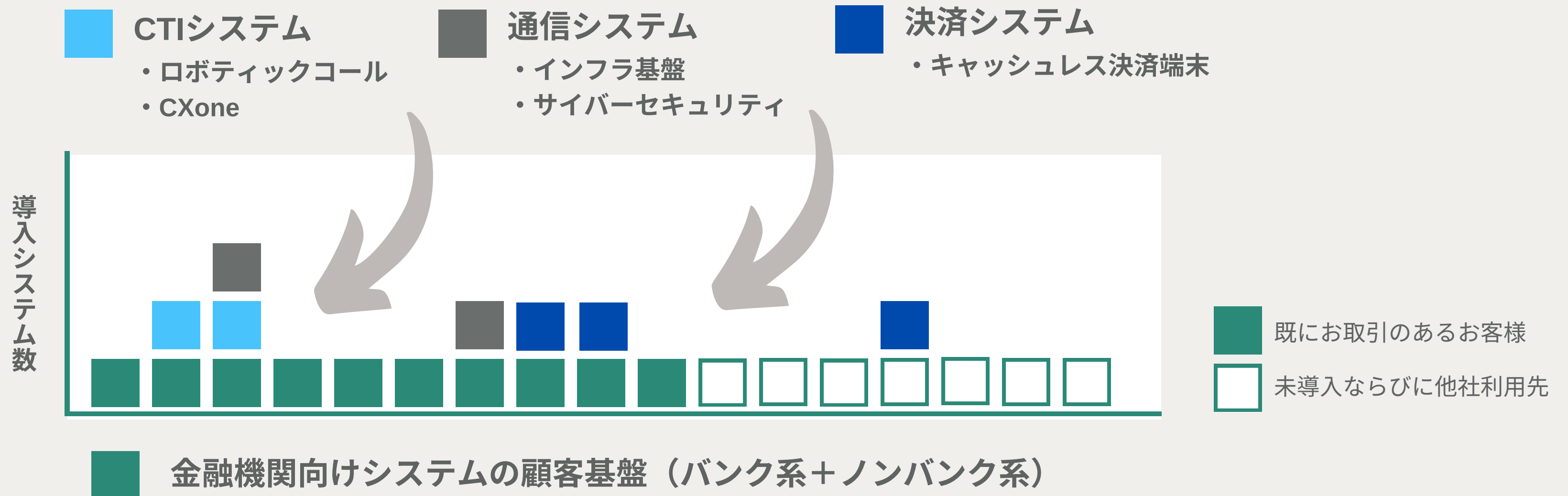


## 04 アイティフォーは今後のびるの？

### 顧客深耕

### システムの横展開

- ✓ 金融機関向けシステムの顧客基盤に対し、他分野システム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



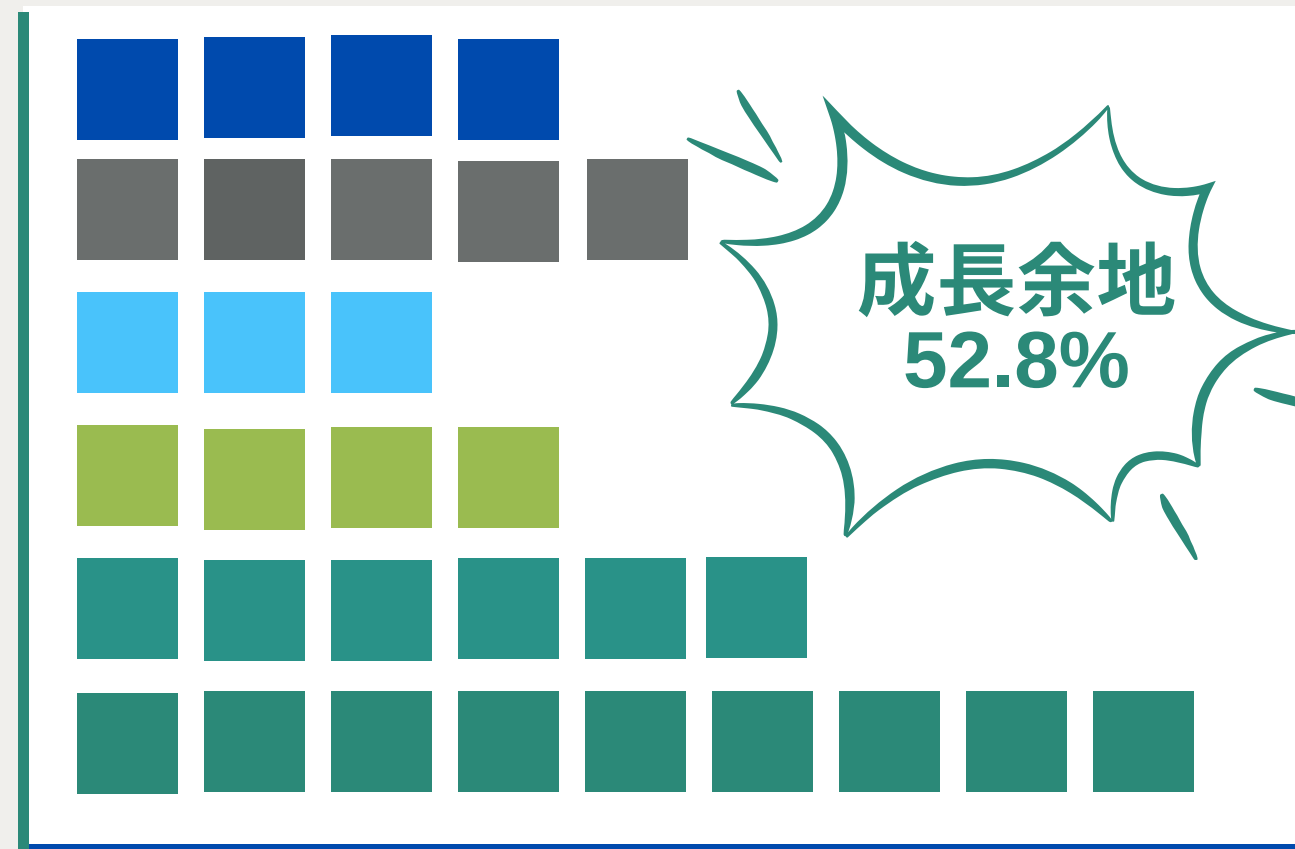
## 営業体制強化

- ✓ 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

※アカウントセールス：従来のシステム毎の営業担当ではなく、地域根差した営業担当としてすべてのシステムの販促活動を実施

### 地域内クロスセル

- 決済システム
- 通信システム
- CTIシステム
- 流通業向けシステム
- 公共機関向けシステム  
(29都道府県で採用)
- 金融機関向けシステム  
(44都道府県で採用)



47都道府県

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%

既存プロダクトの横展開

ショーケース

キャッシュレス決済搭載の無人販売機で機会損失を回避

- キャッシュレス決済と重量検知のセンサーで安心・安全・便利に無人販売を実現
- 人手不足などからくる機会損失を低減、フードロスにも効果を発揮



例えばこのような状況でお使いいただけます

◆人出不足の時間帯



空港



高道道路



スーパー

など...

◆言葉が理解できない



### 新プロダクト開発

### Digital Safe

#### 「伝えたいこと」「遺したいこと」を記録

- ブロックチェーン技術を活用し、重要な情報を暗号化してデータ保管
- 有事の際のデータ保護にも有効



例えばこのような状況でお使いいただけます



終活



PW管理



災害

05

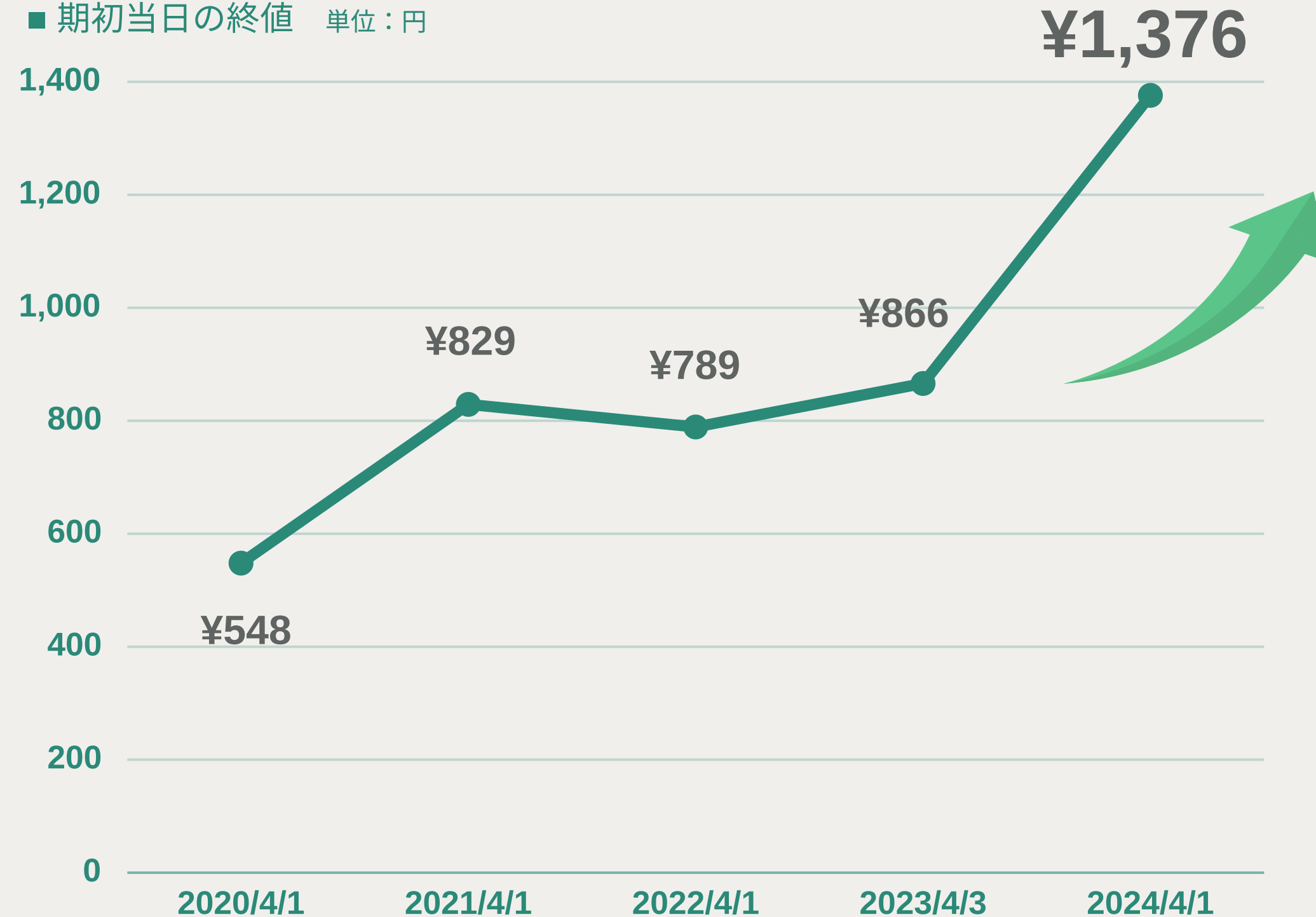
# アイティフォーの株主還元は？



## 05 アイティフォーの株主還元は？

### 株価

■ 期初当日の終値 単位：円



昨日の終値は...

¥ \_\_\_\_\_

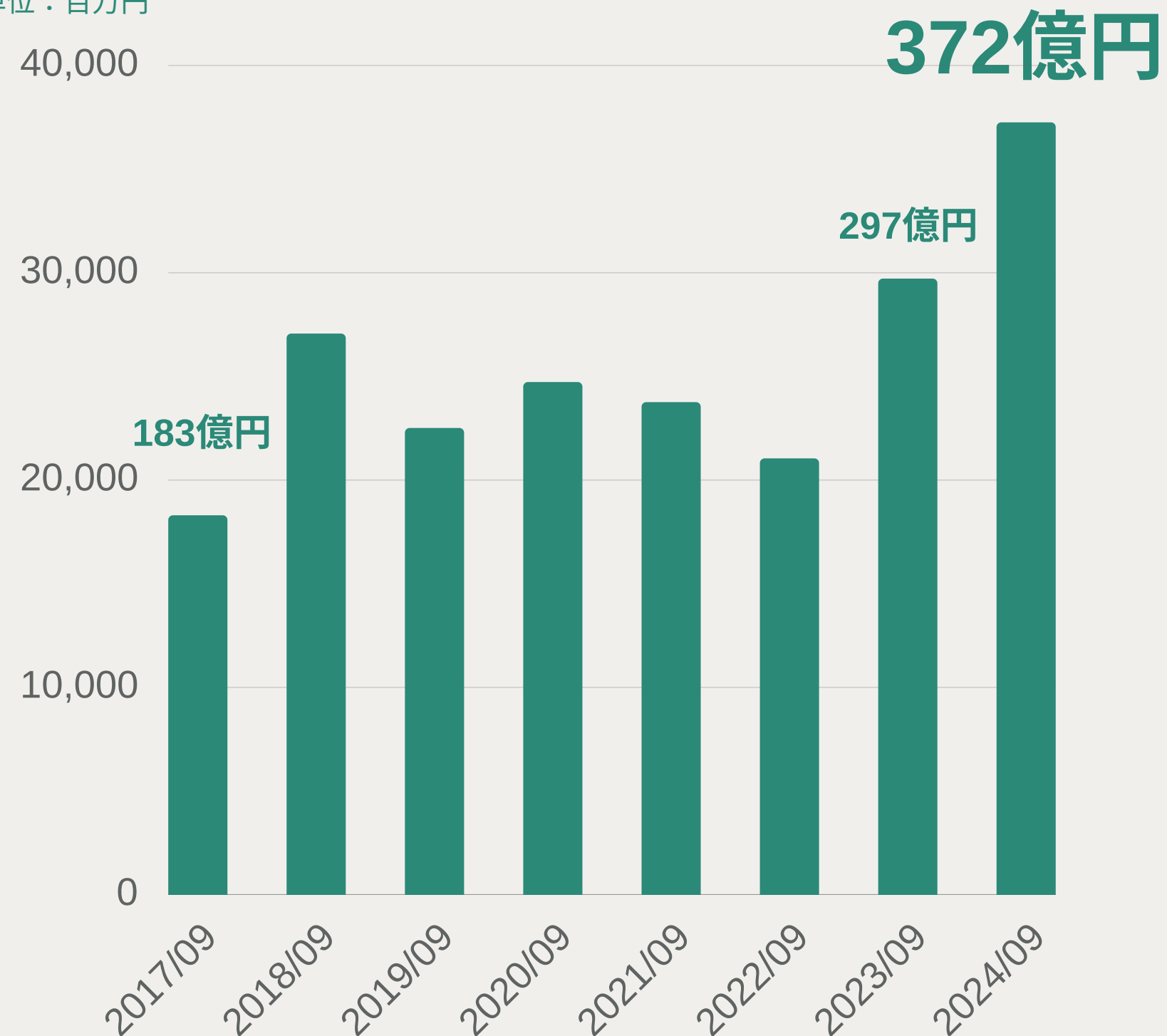
【ご参考：出来高】

2020/4/1	169,900 株
2021/4/1	113,600 株
2022/4/1	64,100 株
2023/4/3	258,400 株
2024/4/1	75,200 株

## 05 アイティフォーの株主還元は？

### 時価総額

単位：百万円



2017年9月対比 **203.6%**

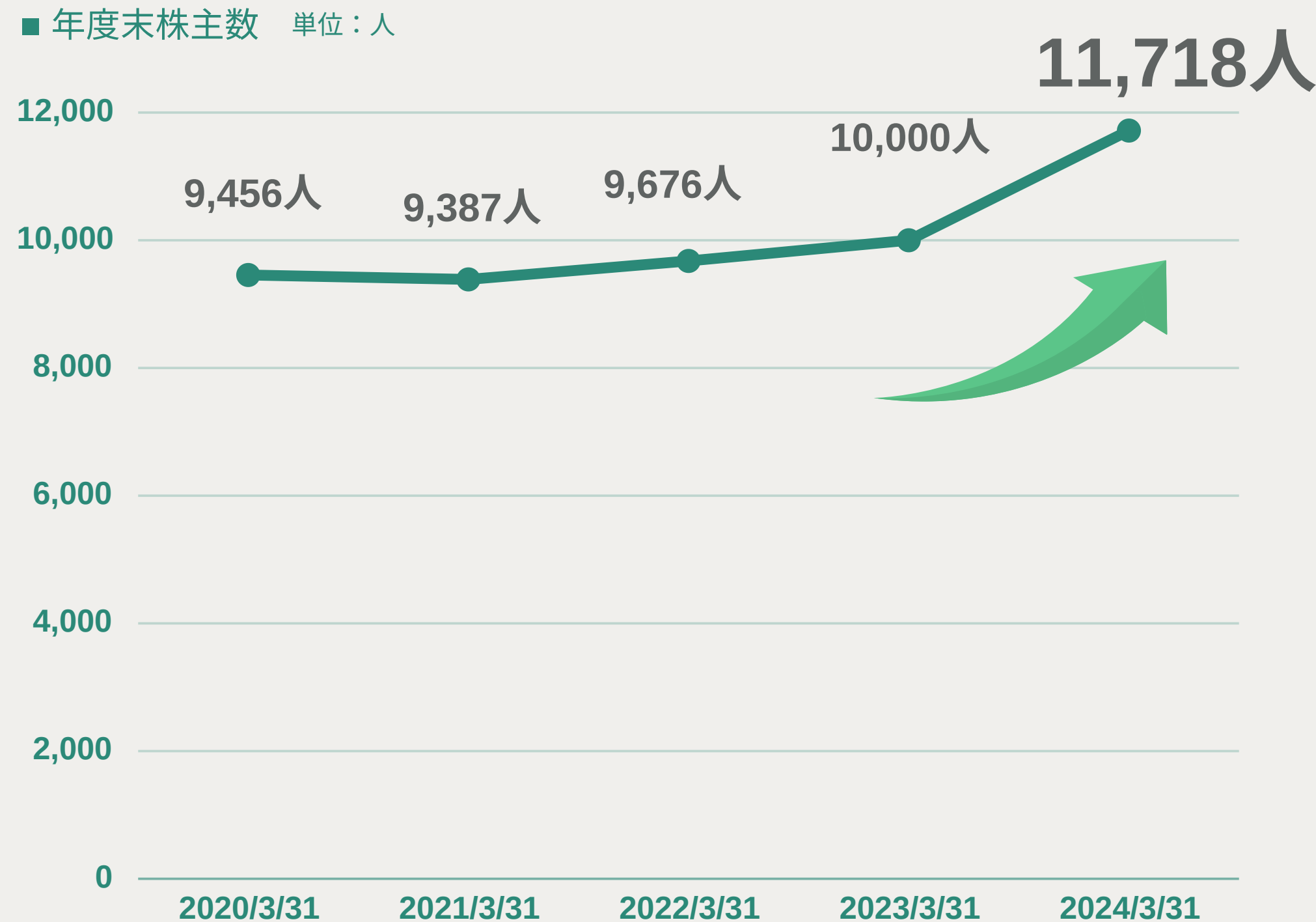
2023年9月対比 **125.4%**



東証プライム上場維持基準

- ・ 流通株式時価総額 100億円以上
- ・ 一日平均売買代金 2千万円以上
- ・ 流通株式比率 35%以上

### 株主数



#### 【ご参考：株主構成】

株主総数	11,718名 (前年比+1,718名)
外国人持株比率	15.45%
個人持株比率 (国内)	45.18%
金融機関持株比率	32.85%

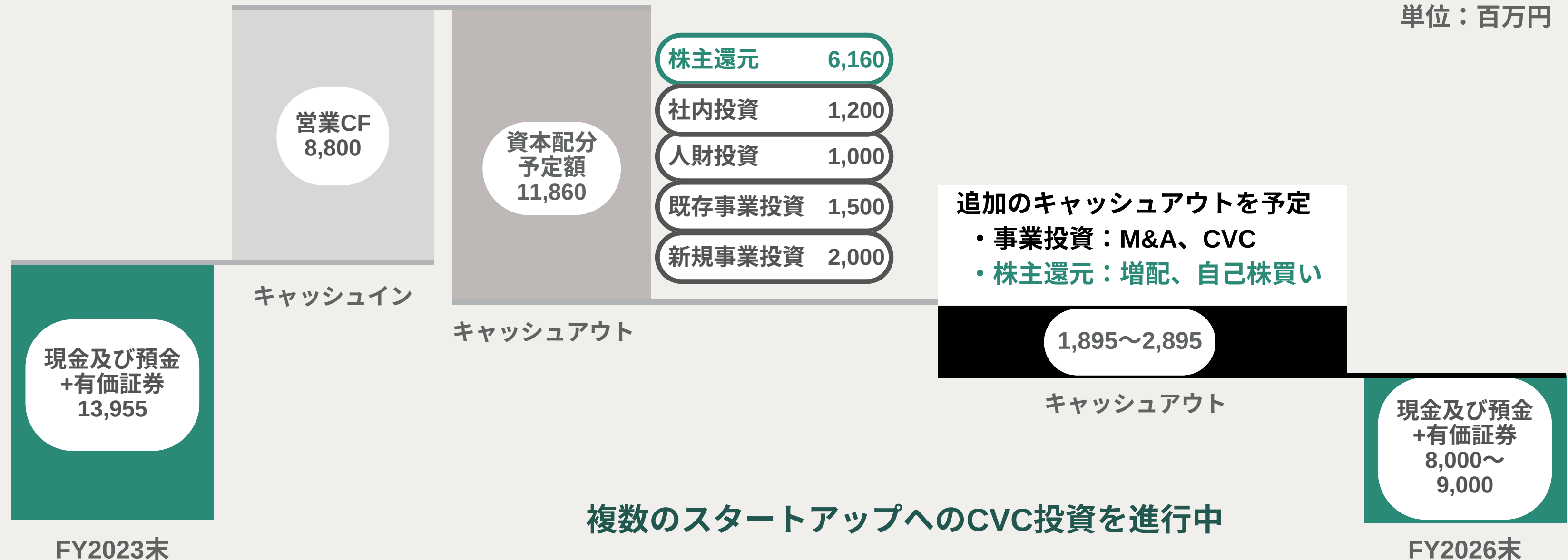


## 05 アイティフォーの株主還元は？

### 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

単位：百万円



## 05 アイティフォーの株主還元は？

### 株主還元

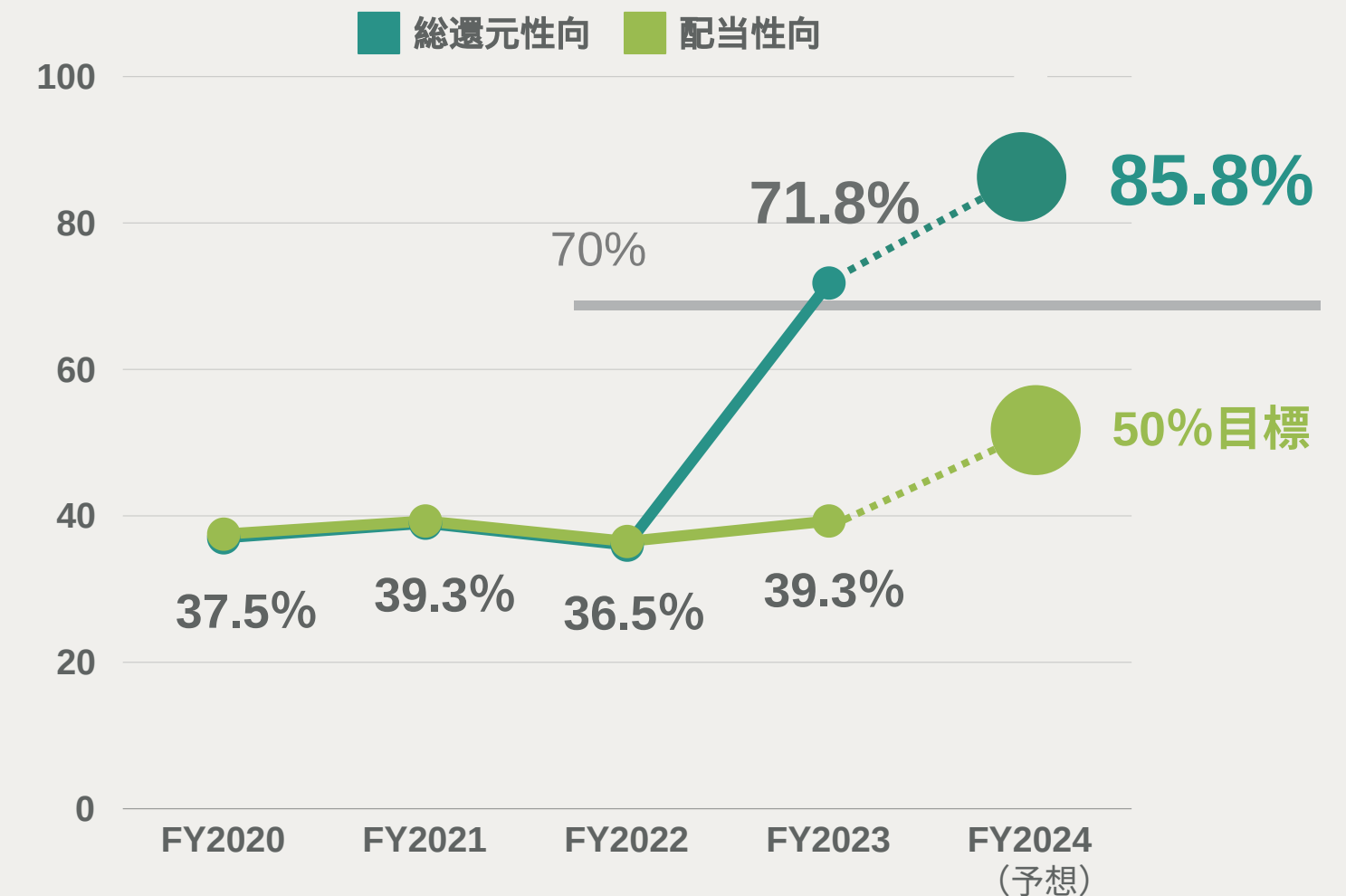
- ✓ 10億円の自己株買いを発表
- ✓ 総還元性向は85%を上回る見込み（FY2024通期業績予想値にて算出）

#### 還元総額

単位：百万円



#### 総還元性向と配当性向



# ご清聴ありがとうございました。

ウェブサイト <https://ir.itfor.co.jp/contact/>

メールアドレス [ir@itfor.co.jp](mailto:ir@itfor.co.jp)

電話番号 03-5275-7847

- 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、安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未来の予測等は、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も、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。



# 会社概要

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。

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

- 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、安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未来の予測等は、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も、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。