

ブリッジサロン

投資家様向け 会社説明資料

2024年2月10日（土）

証券コード4743 株式会社アイティフォー
代表取締役社長 佐藤 恒徳

Agenda

本日は、ご参加賜りまして誠にありがとうございます。
以下のポイントで当社についてご説明申し上げます。



パート1

- 会社の沿革
- 進化の軌跡
- 現在の姿

パート2

- 経営方針
- 事業領域
- 強み

パート3

- 業績ハイライト
- 中期経営計画
- 今後の成長戦略

パート4

- 株主還元方針
- トピックス

1-1. 会社の沿革

1972年

1972年12月2日、千代田情報機器株式会社として千代田区麴町に創業。当時の略称は「CJK」

1988年

通商産業大臣より、第一回のSI（システム・インテグレータ）企業として、登録および認定

2000年

2000年2月15日 JASDAQ市場へ上場し、8月1日現在の社名である株式会社アイティフォーに商号を変更

2006年

前年の東京証券取引所市場第二部へ上場から、3月1日同取引所市場第一部へ指定替え

2022年

2022年4月4日新市場区分「プライム市場」へ移行

1-2. 進化の軌跡

ブロックチェーンを利用した終活サービスの実証実験 2023年
ブロックチェーンを利用したデジタル化実証実験 2022年

産学官連携

決済クラウドシステムならびに決済端末の開発 2017年

決済

地方自治体向けにBPO提供開始 2012年

公共

税金の催告ならびに徴収業務システムの開発 2008年

CTI

1999年 コンタクトセンター向け
システムの販売開始

フィナンシャル

1983年 個人信用情報照会システム、
債権管理システムの開発

流通EC

1975年 日本初のオンラインPOSの開発

1973年 分散コンピューティングの販売開始

通信

1-3. 現在の姿

01	02	03	04	05
会社名	主要事業	グループ会社	連結売上高	従業員数
その由来	6つの事業	5つの企業	183億22百万円	568名
ITを利用・提供して、 お客様のため(for~) に役立つ	フィナンシャル ⇄ 公共 ⇄ 決済 ⇄ 流通EC CTI(コンタクトセンター) 通信	シー・ヴィ・シー アイ・シー・アール シディ <システム開発> アイセル イーブ	2022年度 決算期末：3月	連結従業員数 2023年3月31日現在 役員・パートは除く

2-1. 経営方針

「寄り添うチカラ」 で人々の感動と笑顔を生み出す

社会環境の変化に伴い社会やお客様のニーズも多様化するなか、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することで、人々の感動と笑顔を生み出す社会づくりに貢献します。



2-2. 事業領域

さまざまな場面で
当社のシステムや
サービスが活躍

Keyword 01

地域活性化と
経済の潤滑油



Keyword 02

ビジネスの
非対面化



Keyword 03

少子高齢化と
消費サービス



Keyword 04

サービスの
ロボット化



Keyword 05

サイバー
セキュリティ



例えば、こんな場面で！

優れたサービスの提供に努めています。



審査ソリューション

マンションを購入するために、住宅ローンを申し込もう。

申し込みから、審査完了まで時間がかかる住宅ローン審査。当社システムの活用により、審査の自動化と標準化を実現し、今まで数日かかっていた審査が即日、もしくは翌日に完了します。待たずすぐ結果が分かります。

公共機関向けソリューション

市から入学通知はがきが届いた。うちの子もついに小学生か。

越境入学や特別支援校への入学など、学齢児童の管理は煩雑です。当社では学齢簿管理システムにより、地方自治体業務の効率化をお手伝いしています。また、税・国保の徴収システムと人材を併せて提供するサービスも行っています。

小売業向けソリューション

お中元シーズン到来。今日は百貨店で買い物。

当社の小売業向けソリューションは、会計時にPOSレジで入力された売り上げ情報をリアルタイムで分析できます。いま売れている商品の陳列をすぐに拡大できるなど、お客様のニーズにあった店舗づくりをお手伝いしています。

eコマースシステム

ネットで注文した商品を店舗で受け取り。

ECサイトとリアル店舗を融合させて売上増を図るオムニチャネル。それを実現するためにはECサイトシステムと小売業向け基幹システムの確実な連携が不可欠です。両システムを1社で保有する当社なら連携もスムーズ。あなたの快適な買い物をサポートします。

基盤ソリューション

今回の地震では、津波の心配はないようだ。

災害から身を守るためには正確な情報が必要です。ケーブル敷設が難しい沿岸部のカメラ映像を伝送するために当社の無線アクセスシステムが活躍しています。業界トップクラスの伝送量、到達距離が最大 60km などの特長を生かし、街の防災を支えています。

サイバー攻撃対策ソリューション

PCがマルウェアに感染。情報漏洩していないか心配だ。

インターネットが普及した半面、サイバー攻撃の被害は深刻なものとなっています。当社のサイバー攻撃対策ソリューションは感染や侵入“後”を想定しており、万が一の場合でも攻撃をすばやく検知して、情報漏洩などの被害を最小限に防ぐ仕組みを実現しています。

決済ソリューション

スーパーでの買い物。色々なキャッシュレスの手段が選べて便利だな。

キャッシュレス普及にあたり、クレジット、電子マネー、QRコードなどの様々な決済手段が生まれました。当社が提供するマルチ決済型端末は、各種決済が1台の決済端末で対応可能ですので、複数の決済端末を設置していた店舗様のレジ周りの省スペース化・省力化にも貢献でき、顧客の販売機会の拡大を支援します。

コンタクトセンターソリューション

大変だ、家電が故障。メーカーに問い合わせよう。

製品の問い合わせなどで身近な存在のコンタクトセンター。当社では通話録音システムに加え、オペレーター業務の効率化を図るさまざまなシステムを提供しています。お客様をお待たせしない、スムーズな問い合わせ対応を支えています。



例えば、こんな場面で！

優れたサービスの提供に努めています。



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！

優れたサービスの提供に努めています。



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！

優れたサービスの提供に努めています。



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。

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もしっかりとサポートしてもらっています。

当社の通信システムや公共システムです。

2-2. 事業領域

事業を通じて実現する将来のサステナブル社会。
そのために当社は、特定の業種のニッチな領域に特化して高品質なシステムやサービスを提供します。

Keyword／当社事業	フィナンシャル	公共	流通EC	CTI	通信	決済
01 地域活性化と 経済の潤滑油	✓	✓	✓	✓	✓	✓
02 ビジネスの 非対面化	✓	✓	✓	✓	✓	✓
03 少子高齢化と 消費サービス	✓	✓	✓	✓	✓	✓
04 サービスの ロボット化	✓	✓	✓	✓	✓	✓
05 サイバー セキュリティ	✓	✓	✓	✓	✓	✓

2-3. 強み

課題への解決力が 安定的成長と 高収益体質を確立



● 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46、地方自治
体は30の都道府県で採用。

● ユーザー会組織

事業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。
異業種交流も実施。

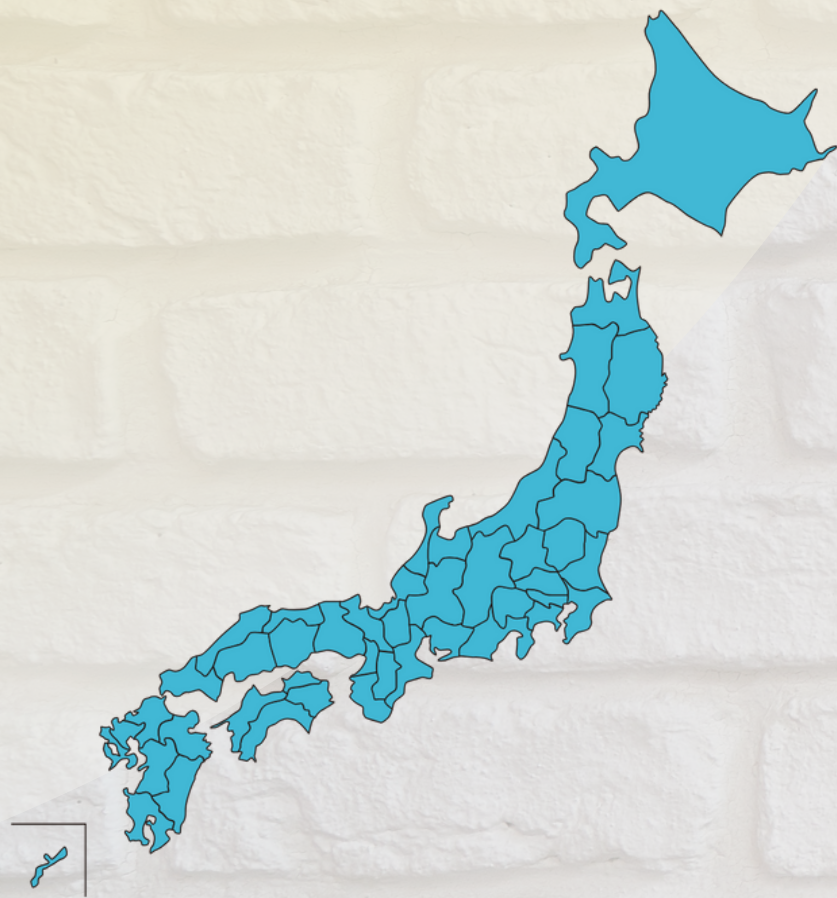
● 実は「BtoBtoC」

日常生活に欠かせないシステ
ム・サービスを提供し、
なくてはならない存在。
当社の開発思想は「CtoBtoB」。

2-3. 強み

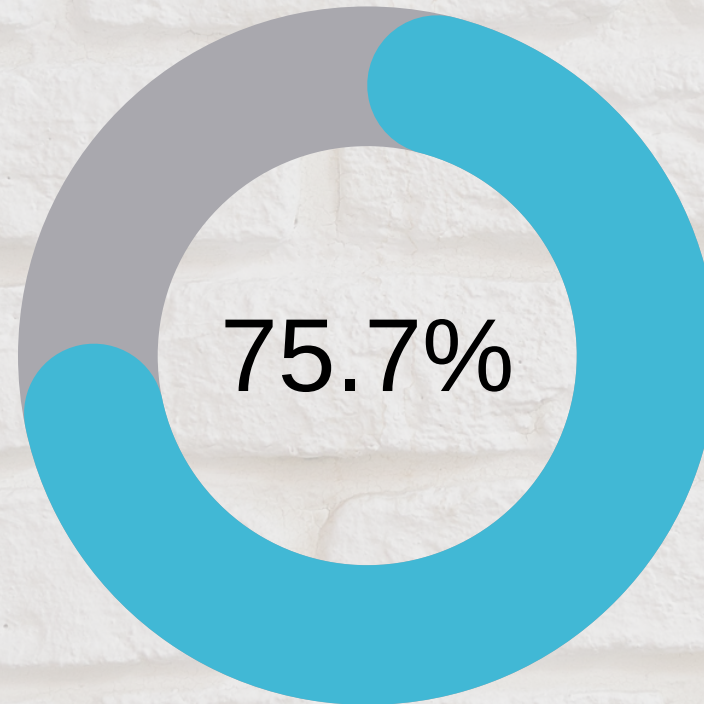
盤石な顧客基盤

システム・サービスの採用地域



47都道府県

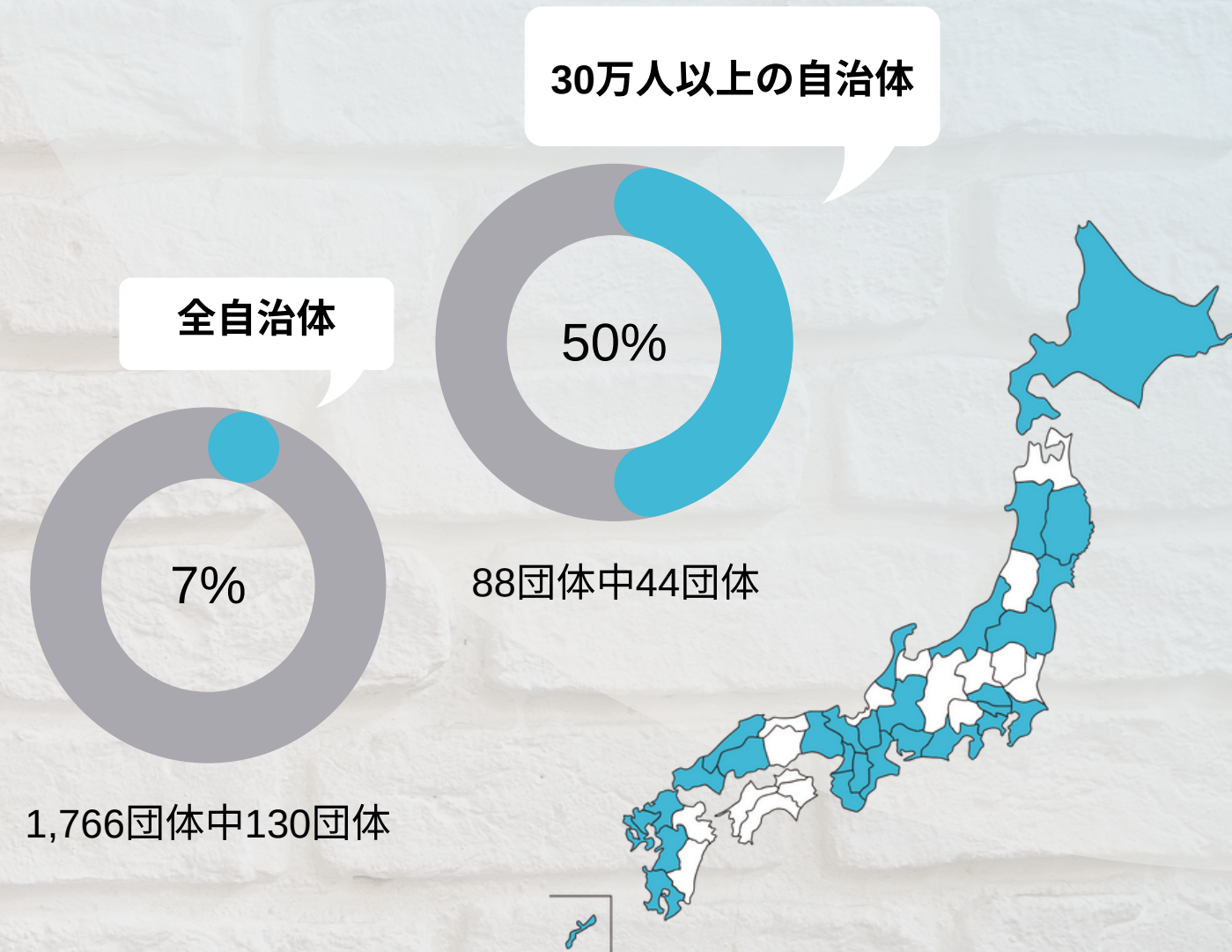
地域金融機関での採用数



75行

(第一地方銀行62行 / 第二地方銀行37行=99行中)

地方自治体での採用数



30都道府県130団体

2-3. 強み

ユーザー会組織

金融機関におけるユーザー会を中心に各事業において情報交換会を実施しております。

そのユーザー会開催により、高度なシステム・サービスの提供に努めております。



バンクユーザー会

総会を中心に各テーマに合わせた個別ユーザー会を多数開催。



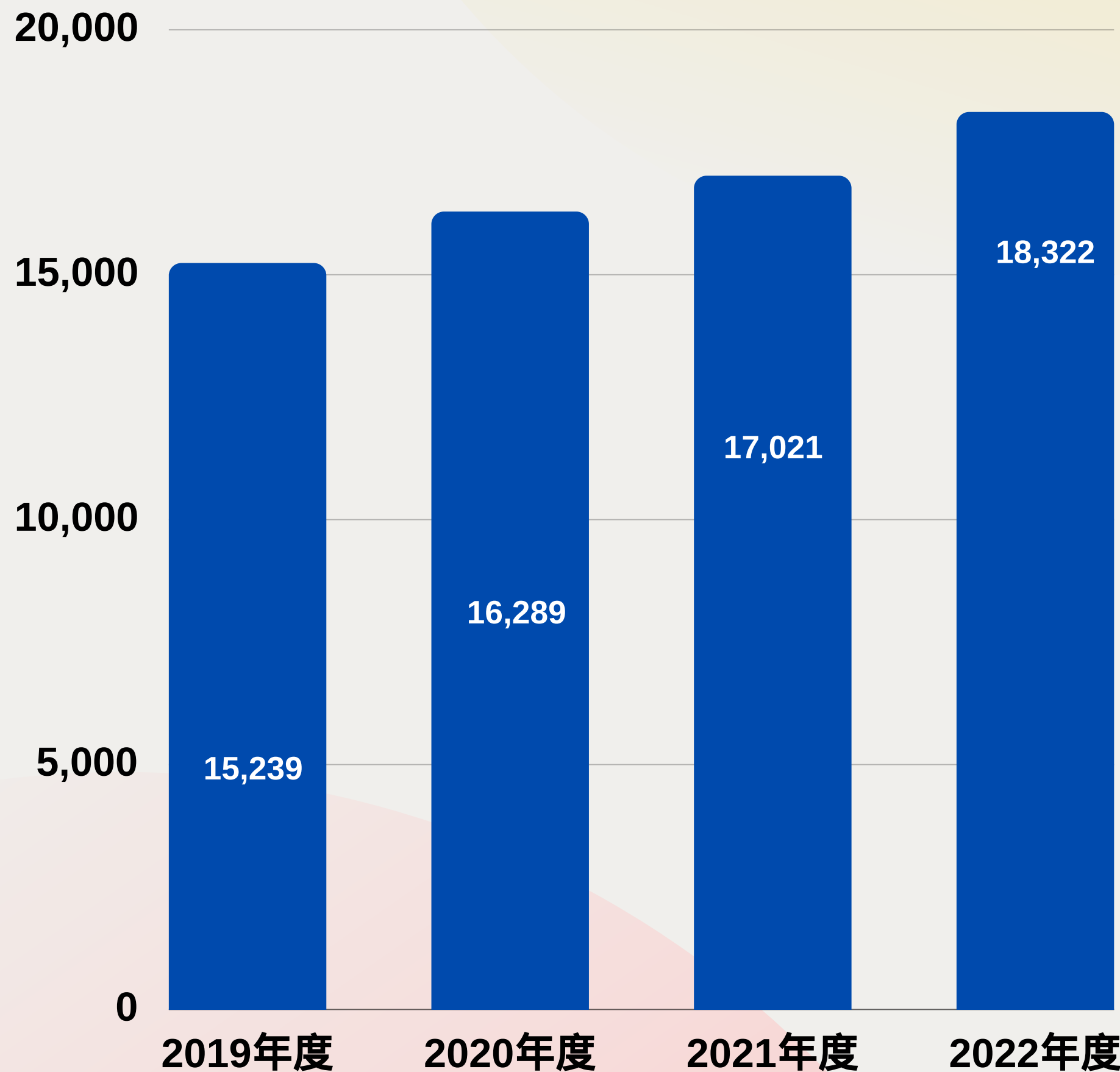
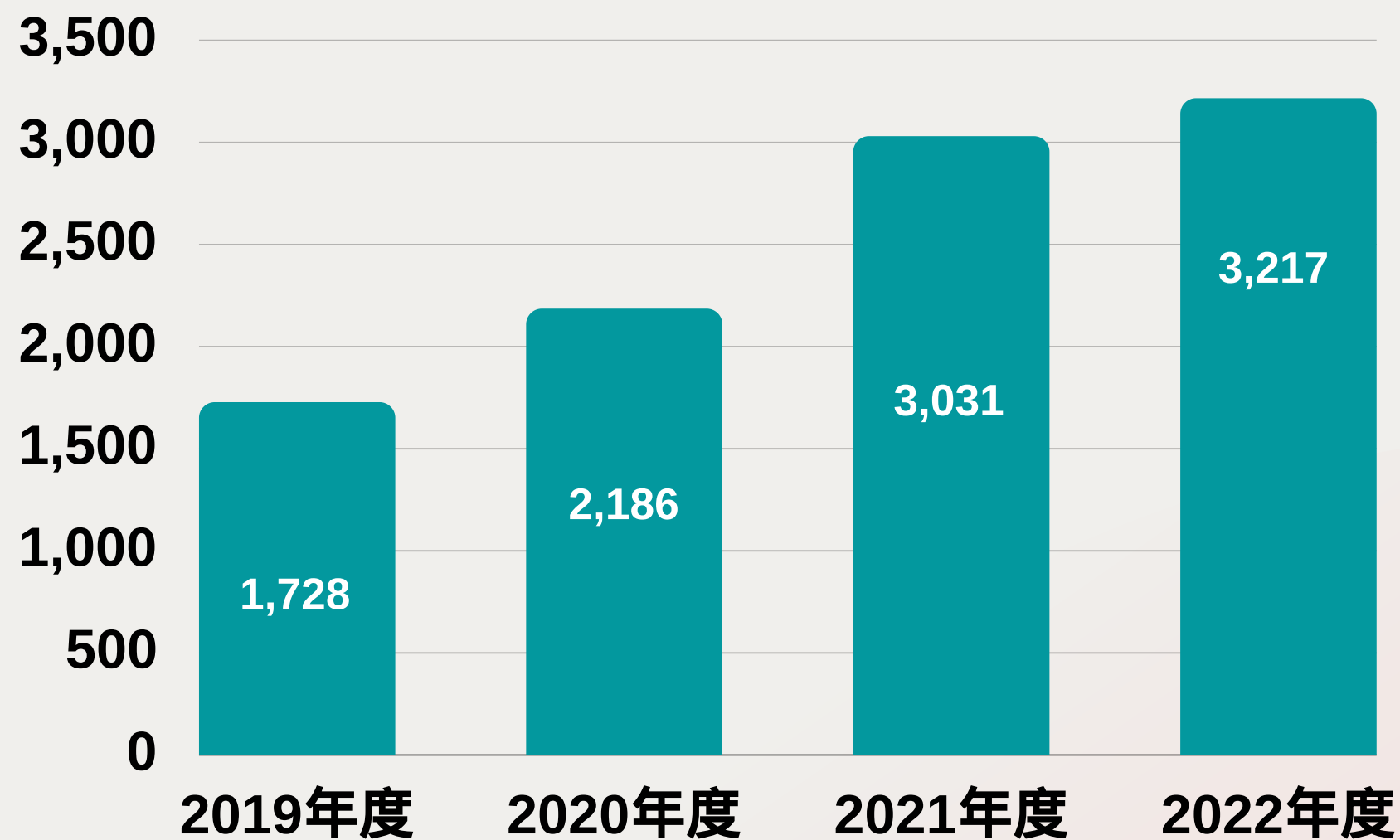
エグゼクティブセミナー

業種を問わず各ユーザー混合のセミナーを年一回開催。

3-1. 業績ハイライト

直近4期の業績 (単位：百万円)
■ 営業利益 ■ 売上高

2016年度以降 増収増益を継続



3-1. 業績ハイライト

2022年度 セグメント別

報告セグメント

- ・システム開発・販売
- ・リカーリング

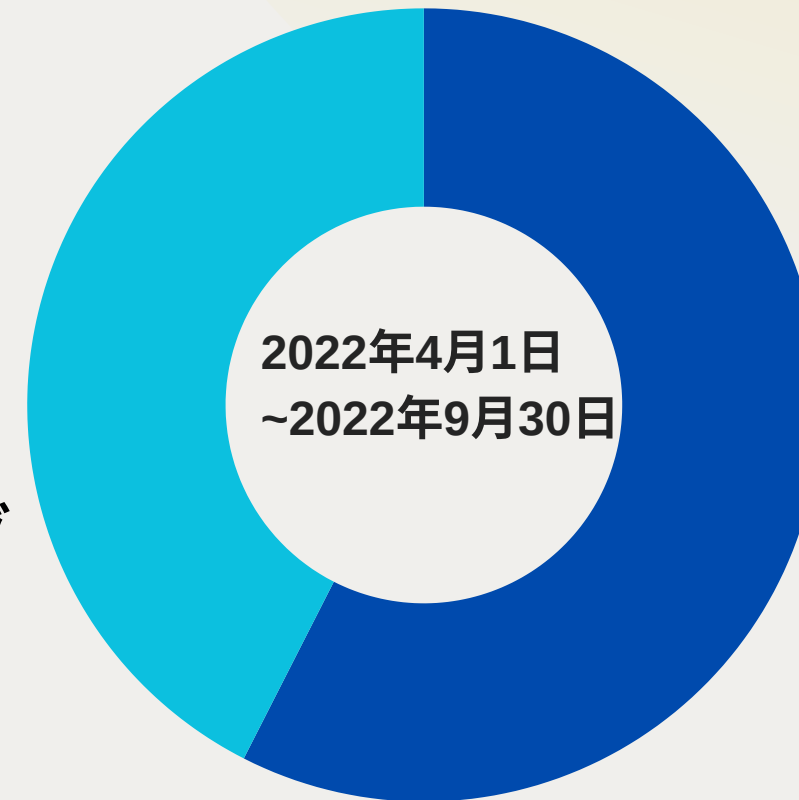
従来の機器販売から、システム（特にアプリケーション）やサービスの提供により着実に成長しています。さらには、ストックビジネスの拡大により、より安定的な経営基盤を目指します。

※ストックビジネスとは、

新セグメントにおけるリカーリングのことです。

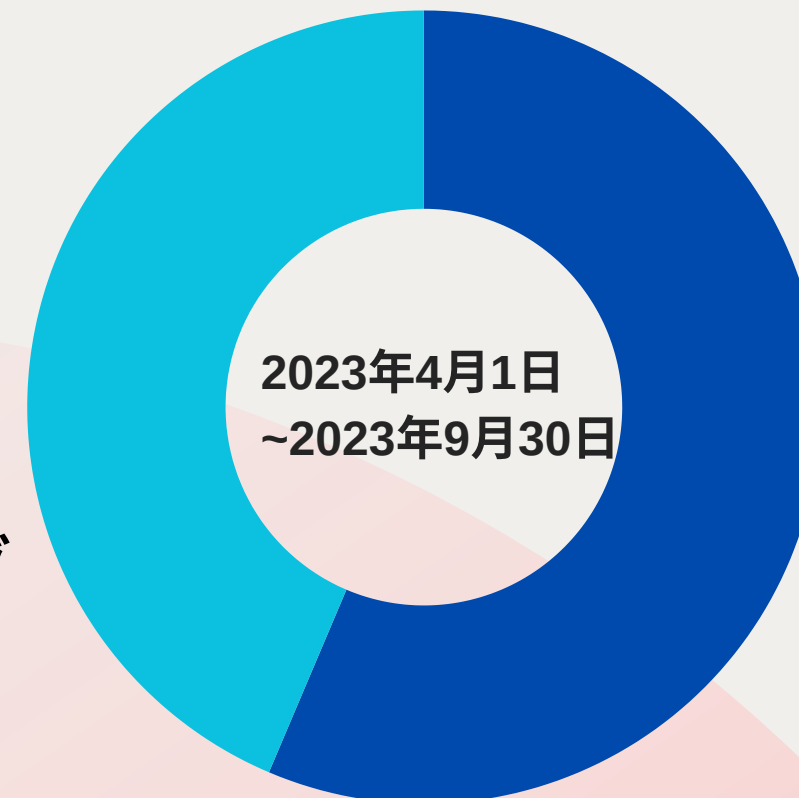
※セグメント変更により、通年対比ができないため、第2四半期連結累計での参考資料となります。

リカーリング
42.5%



システム開発・販売
57.5%

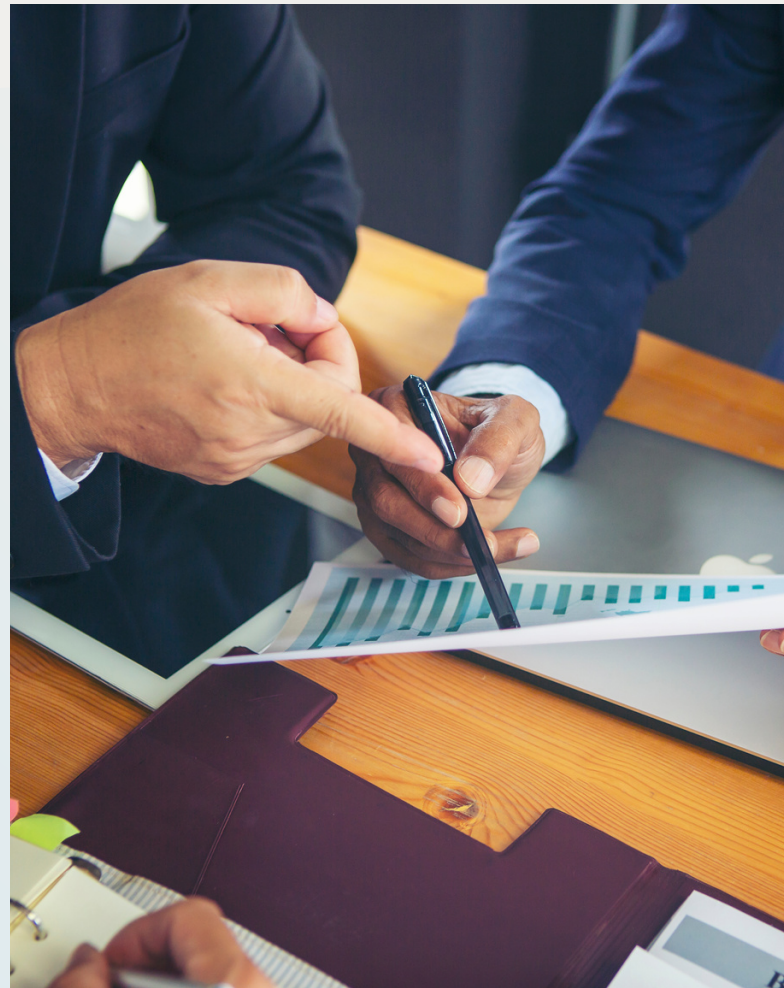
リカーリング
43.6%



システム開発・販売
56.4%

3-1. 業績ハイライト

2022年度 主要指数



ROE 14.0%

2020 / 12.7% 2021 / 14.3%

営業利益率 17.6%

2020 / 13.4% 2021 / 17.8%

ROIC 13.7%

2020 / 11.8% 2021 / 13.9%

経常利益率 17.9%

2020 / 14.2% 2021 / 18.3%

3-2. 中期経営計画

中期経営計画 NEXT STAGE 2023 (2021~23年度)

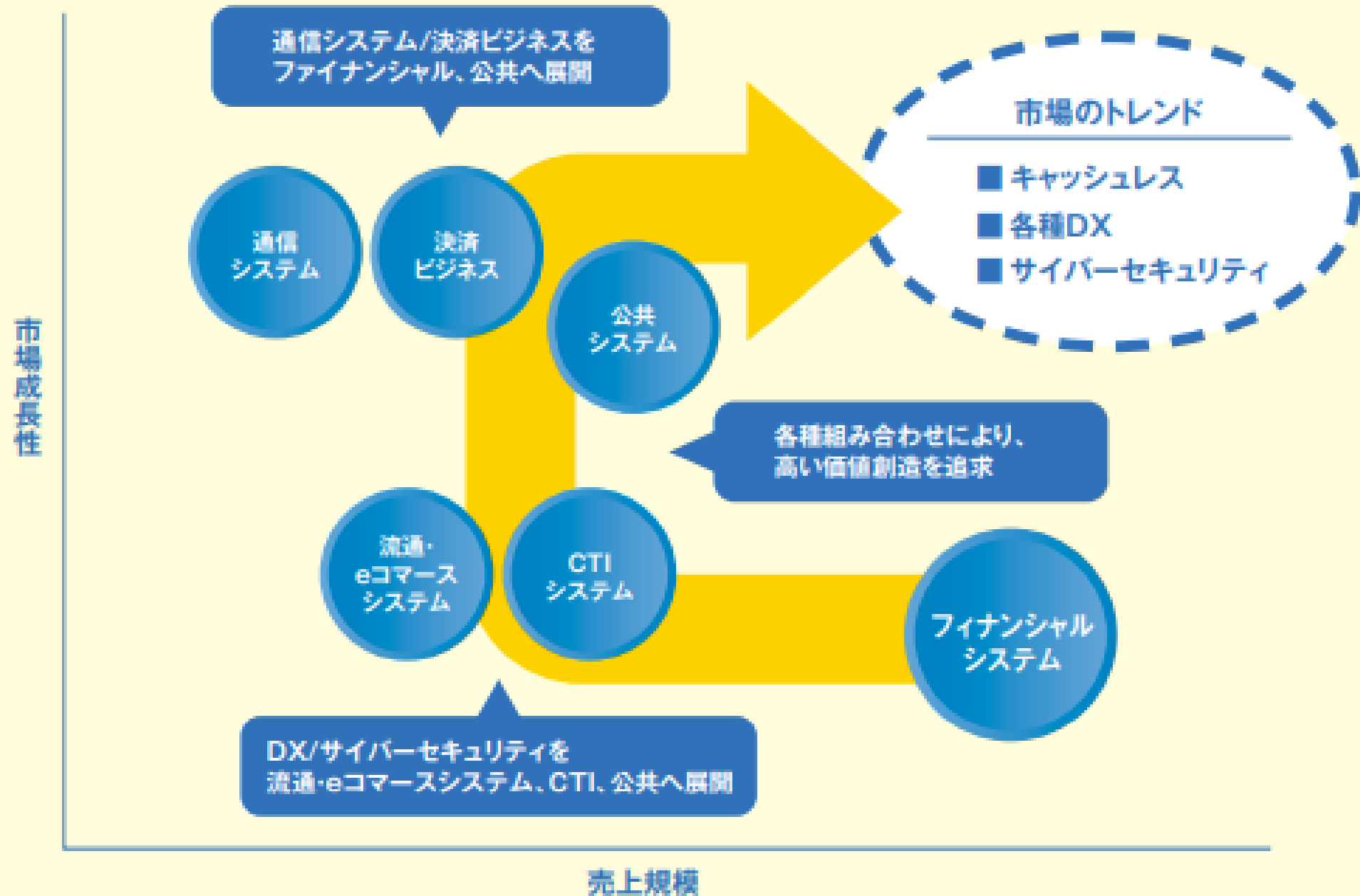
2023年度 財務目標



3-3. 今後の成長戦略

<取り組みの方向性>

- バリューチェーン分析に基づく事業活動(クロスセルの強化)
- 市場成長性の高い分野(事業)を当社中核事業へ展開
- 市場成長性がやや低い分野へ、市場トレンドを展開



バリューチェーン分析に基づく事業活動

- クロスセルの強化 (一例)
 - ・ 市場成長性の高い分野 (事業) を当社中核事業へ展開。
⇒ 決済システム / 通信システムをファイナンシャル、公共へ展開。
 - ・ 市場のトレンドを市場成長性がやや低い分野へ展開。
⇒ DX / サイバーセキュリティを流通EC、CTI、公共へ展開。

各種組み合わせにより、さらに高い価値創造を目指します。

3-3. 今後の成長戦略

人財投資

- ◎平均10%の月例賃金引き上げ
- ◎扶養子供手当の3倍引き上げ
- ◎評価／資格等級制度の改定

開発強化

- ◎クラウドサービス部の立ち上げ
- ◎クラウドエンジニアの育成
- ◎アジャイル開発

経営基盤（収益性）

- ROIC経営
- 経営ダッシュボードの活用
- 投融資委員会の運用開始

ESG経営

- ◎気候イニシアティブへの参加
- ◎日経ESGフォーラムへの入会
- ◎統合報告書の発行

新製品への取り組み



「Auresysショーケース」
・・・決済システムと
無人販売デバイスを組み合
わせたソリューション

「Megaplex」

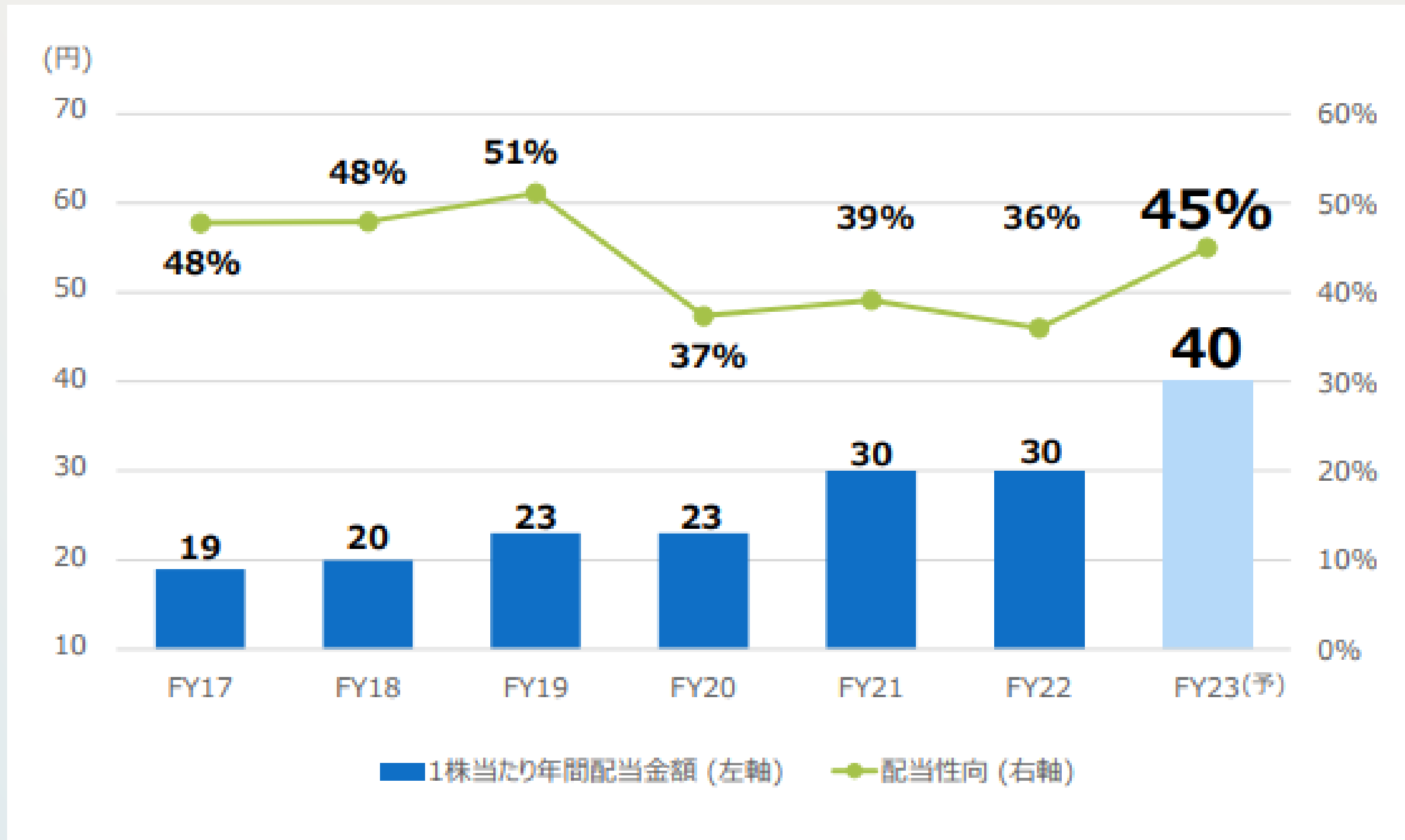
・・・マルチサービス・アクセス装置



4-1. 株主還元方針

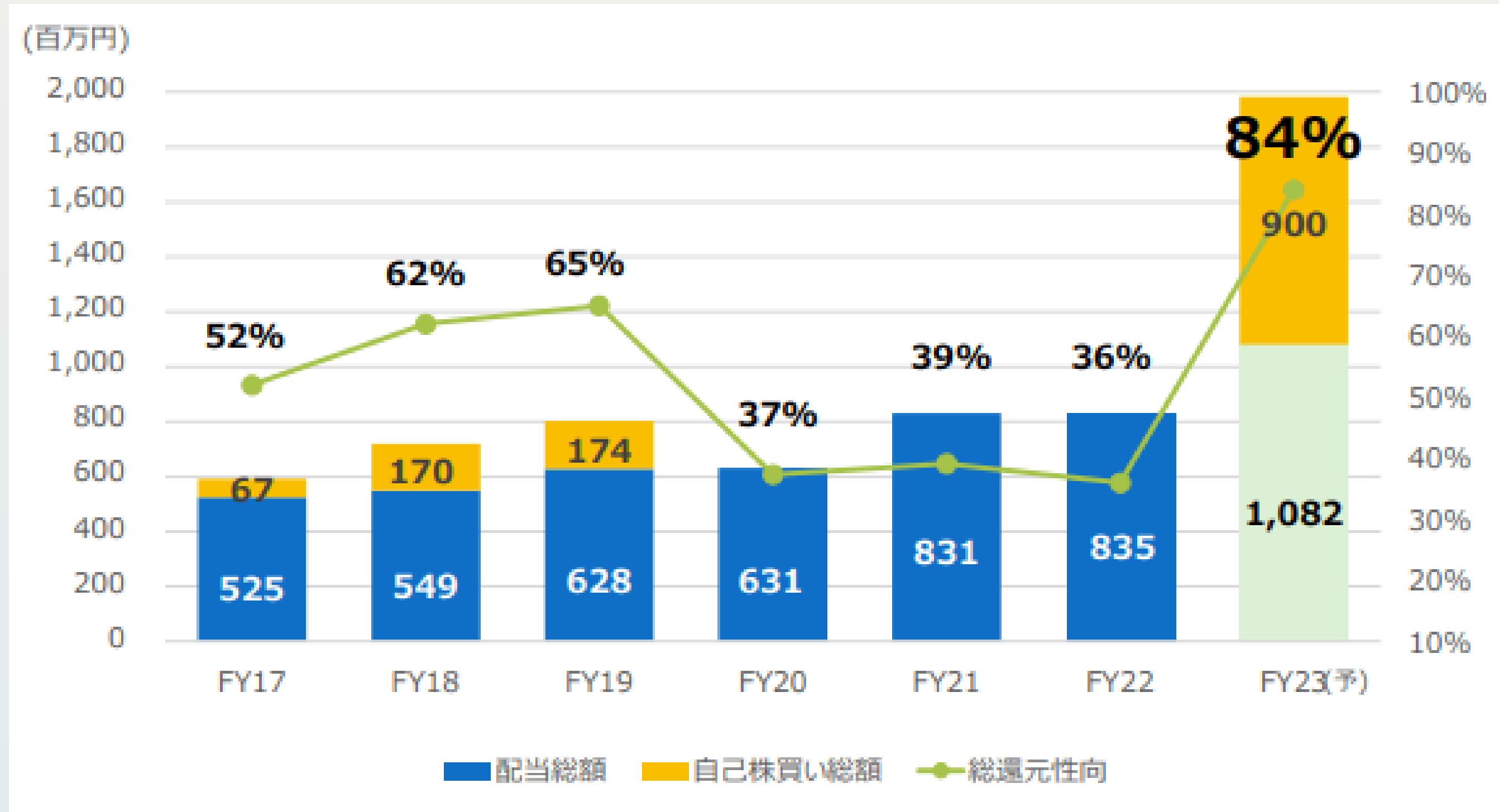
配当金 (円) 配当性向の推移

- 前年度実績を踏まえ配当性向50%を目指す
- 今期配当金額は、当初予想通り1株当たり40円を見込む



4-1. 株主還元方針

- 過去最高額の自社株買い・消却を実施
- 今期の総還元性向は84%を見込む（期初方針70%以上）



4-2. トピックス

中学生の 職場体験学習を開催



地元千代田区の持続可能な未来に向けて 当社初、職場体験学習の試み

千代田区立神田一橋中学校の生徒4名を受け入れ

体験学習内容

2023年10月3日(火)

- ・ビジネスマナー学習（名刺交換）
- ・三井住友信託銀行の貸金庫見学
- ・サイバーセキュリティ事業について学習



2023年10月4日(水)

- ・アプリケーション開発体験
- ・決済の仕組みについて学習、決済端末「iRITSpay」デモンストレーション

2023年10月5日(木)

- ・「デジタル金庫」について学習
- ・新規事業提案体験
- ・資料作成、プレゼンテーション

4-2. トピックス

「全国選抜小学生 プログラミング大会」 全国大会に協賛



全国選抜小学生
プログラミング大会

開催概要

来月開催！

日程：2024年3月3日（日）

開催地：東京都港区港南2-15-4

品川インターシティ ホール棟

主催：全国新聞社事業協議会

出場資格者：都道府県大会で選出されたファイナリスト

アイティフォーはゴールドクラスで協賛

今大会で「アイティフォー賞」の授与も

全国大会

各県1組のファイナリスト

各都道府県決勝

各都道府県予選

4-2. トピックス

スポーツへの協賛



神奈川レディースオープン2023 ～チャリティゴルフトーナメント～

スポーツを通じた地域活性化・県内ゴルフ人口の増加を目指したチャリティゴルフトーナメント大会

- ・開催場所：戸塚カントリー倶楽部 東コース
- ・競技日程：2023年12月19日(火)・20日(水)
- ・主催：神奈川レディースオープン推進協議会/実行委員会

第57回日本女子オープンゴルフ選手権

今秋開催！

日本ゴルフ協会（JGA）創設100周年の記念大会

- ・開催場所：大和カントリークラブ 西コース
- ・競技日程：2024年9月26日（木）～9月29日（日）
- ・主催：公益財団法人日本ゴルフ協会

4-2. トピックス

電子終活ノートの 検証作業が本格開始



©2010 kumamoto pref. kumamon

熊本県主催の公募型企画コンペで
終活サービス「デジタル金庫」が採択

～ブロックチェーンを活用した終活サービスで地域へ貢献～

「電子終活ノート」とは？

・・・「貸金庫」と「終活ノート」を組み合わせたサービス

「伝えたいこと」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

・・・災害時に重要書類を紛失、焼失するリスクがない

4-2. トピックス

統合報告書発行



初の統合報告書

「アイティフォー 統合レポート2023」の発行

2023年12月1日、
当社として初めて統合報告書を発行

注目のコンテンツ

- ・ 社長メッセージ
- ・ 当社の価値創造プロセス
- ・ 盤石な財務基盤について語ったCFOメッセージ
- ・ 特集：琉球銀行様との対談記事

次回の発行は2024年9月を予定



4-2. トピックス

ResorTech EXPO 2023 への出展

↓Auresysショーケース



「ResorTech EXPO 2023 in Okinawa」

開催概要

テーマ：沖縄発、Reboot Japan!

主催：ResorTech EXPO in Okinawa 実行委員会事務局

会期：2023年11月9日（木）・11月10日（金）

Auresysショーケースとは

- ・ 人員不足解消、生産性改善に寄与する決済システムと無人販売デバイスを組み合わせたソリューション



ResorTech
EXPO 2023
in Okinawa

ご清聴ありがとうございました。

第3四半期決算発表は 2024年2月13日(火)、
本決算発表は2024年5月9日(木)を予定しています。

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

メールアドレス 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。