



第60期 報告書

2018年4月1日～2019年3月31日

- P1 株主の皆さまへ
- P2 事業概要
- P3 特集 トップインタビュー
- P5 特集 キャッシュレス市場の今
- P7 トピックス
- P9 財務ハイライト
- P10 連結財務諸表
- P13 会社概要
- P15 市場の動きと ITFOR

ITで攻めるビジネス!

株主の皆さまには日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第2次中期経営計画の1年目に当たる2018年度は、前年度に引き続き増収増益を達成し、売上高、経常利益、最終利益は過去最高を更新しました。要因は、フィナンシャルシステム事業のソリューションとCTIシステム事業が持つ基盤技術を組み合わせてお客さまに提供する試みが成功したことにあります。当社では今後も継続して、事業部の枠を超え、自由な発想で新しいビジネスを展開して参ります。

株主の皆さまへの配当金につきましては、当期の増収・増益を受け、1円増配し、20円といたしました。配当性向は47.9%です。今後とも安定した配当を継続的に行って参ります。

さて、この度当社では、2019年4月1日、前社長 東川清が代表取締役会長に、前代表取締役専務執行役員 佐藤恒

徳が代表取締役社長執行役員に就任し、新たな経営体制に移行いたしました。

新しい経営体制では、会長は主に事業拡大に注力します。特にM&Aを積極的に推進するほか、関連会社の健全な成長についても目を配り、さらなるシナジーを生む状態を目指します。社内についても、SEの増員による開発体制の整備、ペーパーレス化促進による業務スピードの加速化を図り、体制を強化します。

一方で、社長は第2次中期経営計画に沿って、現業の業績アップを図る役割を担い、既存ビジネスの付加価値向上に取り組む所存です。

株主の皆さまには、新体制となったアイティフォーを引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

2019年6月

代表取締役社長執行役員
President COO

佐藤 恒徳
Tsunenori Sato



代表取締役会長
Chairman of the Board CEO

東川 清
Kiyoshi Higashikawa

組み合わせることで、さらなる強みを発揮する

8つの事業

システムソリューション

フィナンシャルシステム

銀行・信販・クレジット会社向けの債権管理・回収システムのほか、住宅ローンや各種個人ローン自動審査支援システムなど、ローンの貸出から管理・回収まで、一貫してサポートするシステムを提供しています。

CTIシステム

音声のデジタル録音システムをベースに、最先端のコンタクトセンターシステムの設計から開発・導入・保守・オペレーターの質的向上まで、網羅的にサポートするシステムを提供しています。高度な会話分析や声紋認証など、新しいアプリケーションにも取り組んでいます。

流通システム

百貨店や専門店における基幹システムを提供しています。会社の規模を問わず、すべての小売業でリアルタイムな情報提供を実現します。実店舗とECサイトで別々に管理していた顧客情報や在庫情報などを一元管理するオムニチャネルシステムの受注が好調です。

eコマースシステム

ECサイトを運営する企業に、高度な情報技術と柔軟なカスタマイズによって、売上拡大に寄与するeコマースシステムを提供しています。Amazonや楽天市場など外部のECモールと自社サイトの受注や在庫を連携するシステムも提供しています。

公共システム

地方自治体において全庁利用が可能な公債権・私債権の統合型徴収管理システム「CARS滞納管理システム」、[CARS催告システム]を展開しています。グループ会社と協業し、強みを相互に発揮することで市民サービスの向上に貢献しています。

サービスソリューション

カスタマーサポート

24時間365日、常にお客さまのシステムを保守・監視する体制を確立し、システム構築のコンサルティングから運用・管理・緊急保守まで、トータルにシステム運営をサポートしています。

公共BPO

BPO（ビジネス プロセス アウトソーシング）とは、業務そのものを外部に委託することを言います。当事業では自治体の税金や国民健康保険料などの滞納管理・電話催告のシステムを開発提供するほか、オペレーターなど必要な人員を整え、文書発送や電話催告などの業務運用サービスを提供しています。

基盤ソリューション

企業のネットワーク構築に関するコンサルティングから運用・保守・管理まで、全範囲をカバーします。また無線基地局の増設対応などの通信キャリア向けソリューションを提供しています。NTT

東日本及びNTT西日本が2015年2月に開始した光回線のサービス卸「光コラボレーションモデル」を活用し、「フレッツ光ネクスト」を「アイティフォー光」のブランドで提供しています。

「ハイブリッド」「アジャイル」という視点で、新しい価値をスピーディーに創造する

2019年度も4つの基本方針を堅持 マルチ決済や5G通信網に注目

2018年度は、前年度に引き続き、増収増益を達成し、売上高、経常利益、最終利益は過去最高となりました。そのおかげで、第2次中期経営計画の2年目となる2019年度も良いスタートを切ることができました。

さて、第2次中期経営計画で掲げた4つの基本方針については、今後もしっかりと継承して参ります。方針の概要や注目いただきたい点を簡単に紹介させていただきます。

まず、「強い事業領域での競争力維持」では、当社が優位性を保っている金融、公共分野における債権管理ソリューションを中心に競争力を維持し、そのための開発に注力する考えです。

次に、「戦略商品の販売拡大」につきましては、キャッシュレス決済ソリューション「iRITS^{アイリッツペイ}spay」とソフトウェアロボットを活用し業務自動化を実現する「RPA」を戦略商品と捉え、売り上げの拡充を目指します。特にキャッシュレス市場ではQRコード決済が急激に普及する中、一台でマルチ決済が可能な端末と、その決済を処理できる決済クラウドの両方を提供できる当社は、市場で優位に立てるものと確信しています。

また、「新しい市場の開拓」に関しては、まずは5G通信

網への取り組みを推進します。報道によれば、国内の大手通信4キャリアは5G通信網の整備に今後5年間で3兆円弱を投じるとされています。当社は、うち1社との間で協業実績があり、5Gへの移行でも協力体制を築いています。

最後に、「新技術の獲得・展開」については、金融機関や地方自治体など幅広いお客さまを対象に、人工知能（AI）を使用した光学的文字認識（OCR）サービスの提供を始めました。株式会社AI Insideとの業務提携により実現したもので、今後3年間で50社の受注を目指しています。また、公共施設などの窓口でロボットが対応するコミュニケーションロボットの取り組みにも着手しており、今夏に実証実験に入る予定です。

経営のキーワードは 「ハイブリッド化」と「アジャイル」

中期経営計画の推進と当社のさらなる成長のために重要となる視点は「ハイブリッド化」と「アジャイル」です。

「ハイブリッド化」は、2つの異なるものを組み合わせ、新しいモノや価値を作り出すことを指します。従来の技術と新しい技術、また自社製品と他社製品などを組み合わせることで、当社のソリューションの付加価値を最大限に発揮させます。この考え方は、組織やプロジェクト、人

材育成においても応用できます。実際に、「ハイブリッド化」という視点により、昨年度、社内に「決済ビジネス部」という新組織が誕生しました。流通業界に強い人材と金融業界に強い人材が融合することで、決済ビジネスを強力に推進しています。

一方、「アジャイル」は主に開発の現場で使用されますが、もともと「俊敏な」という意味を持つ言葉です。私はこの言葉をビジネス全般で追求していく考えです。今年度は「時間」と「費用」という概念をさらに意識し、例えば開発においては新しい技術の習得と技術を実践するサイクルの加速を、営業活動においても素早い判断、素早い方針転換を実行します。当社は、今後さらにスピードを速め、社会に役立つ新しいソリューションを提供して参ります。

新しい発想で 「まずは、やってみる」という集団に

新しいビジネスを創造するためには、既存システムにおいて新技術への移行が必要です。開発言語など旧技術のままではシステムはレガシー化してしまいます。そのためにも新技術を習得するための技術者育成が急務です。また社員は、従来のあり方にとらわれず、新しいことにチャレンジし続けていくという発想に転換していきます。

さらに今年度は「オピニオンリーダーであれ」という社員心得を発表しましたが、常にお客さまに助言や情報提供ができる存在であることも必要だと考えています。

もちろんリフレッシュする時間を大切にすることも重要です。既に有給休暇取得促進の施策をはじめとした働き方



改革も進めています。私の場合は朝がその時間で、たいいて音楽を聴きながら、リラックスして過ごします。すると不思議と集中力も高まり、新しい視点やアイデアを発見することができます。この時間は、ビジネスにも大いに役立っていると感じています。

「人生一回」。私の好きな言葉です。一度しかない人生、まず「やってみる」ことが必要です。このことを意識し、当社は、中期経営計画で3年目となる来年度はもちろん、数年先の業績や50周年を迎える2022年の姿をしっかりと描きつつ、新しい発想でビジネスを牽引していく所存です。新体制になったアイティフォーを今後ともご支援くださいますようお願い申し上げます。

2019年6月

代表取締役社長執行役員 佐藤 恒徳

QRコード決済の登場で加速化

キャッシュレス市場の今

現在、日本のキャッシュレス決済比率は18.4%※。韓国の89.1%※、中国の60%※と比較すると、普及の遅れが目立ちます。政府は、2020年の東京オリンピック・パラリンピック、2025年の大阪・関西万博を控え、2027年までにキャッシュレス決済比率を40%に引き上げるという目標を掲げました。QRコード決済の登場で加速するキャッシュレス化。その市場動向についてご紹介します。

※経済産業省「キャッシュレス・ビジョン2015」より



ポイント還元と導入コスト負担でキャッシュレス化を政府が後押し

日本を訪れる外国人観光客は6年連続で過去最高を更新しました。その多くは、現金よりもキャッシュレス決済を日常的に利用していますが、日本では各店舗の対応が遅れており、不便な状況が生じています。

2027年までにキャッシュレス決済比率を4割に引き上げようとしている政府は、消費増税対策として、キャッシュレス決済を行った消費者にポイント還元を実施するとしています。また、加盟店の決済手数料の低減化を測るため、カード会社に対し補助金を支給したり、中小小売業者に対する決済用端末導入費用の支援を行うなど、目標達成に向けた政策が実施される予定です。

QRコード決済登場で進むキャッシュレス化とアイティフォーの動き

キャッシュレス化が進んでいない現状はあるものの、日本は、キャッシュレス決済手段の豊富さでは世界有数の国です。クレジットカードはもちろん、Suica（交通系）、楽天Edy、nanaco、WAONなどの電子マネーや、さらに最近登場したQRコード決済もあります。

QRコード決済とはスマホを使った決済手段で、店舗で決済情報が入ったQRコードをスマホアプリで読み込んだり、消費者が提示するQRコードを店側が読み取る方法で支払う仕組みです。支払いは消費者が予め登録したクレジットカード、銀行口座からの自動引落しや残高チャージにより行われます。国内の決済事業者にはLINEや楽天、ソ

フトバンク系のPayPay、フリマアプリ大手のメルカリなどが名を連ね、金融機関などの参入も見込まれています。

QRコード決済の小売店側のメリットの一つは、ポイント還元などのキャンペーンを店側ではなく、事業者が行うことです。多くの消費者が加盟店に詰めかけるきっかけとなったPayPayの「100億円キャンペーン」が記憶に新しいところですが、小売店は少ない負担で消費者を呼び込むことが可能です。

キャッシュレス市場の成長が加速する中、アイティフォーではマルチ決済端末「iRITSpay決済ターミナル」でビジネスをリードする構えです。

「iRITSpay決済ターミナル」は、1台で多様な決済方法に対応するマルチ決済端末です。クレジットカード、J-デビット、主要電子マネー、中国系QRコード決済や銀聯カードなどに対応。さらに本年1月には、急速に普及が進んでいるLINE pay、NTTドコモのd払い、PayPay、楽天ペイなどの主要な国内QRコード決済に対応することが可能となりました。また、今春から端末画面のボタンを決済手段単位に改良。小売店は、端末画面のボタンから「クレジット」「QRコード」「電子マネー」などの決済手段を選ぶだけで決済可能になり、使いやすさも向上しています。もちろん、クレジットカードについては、改正割賦販売法に基づき、従来の磁気ストライプや接触ICに加え、非接触ICに対応しています。

現在、QRコード決済の導入は小売店のみならず、多くの地方銀行でも検討されています。また、加盟店の開拓を急ぐQR決済事業者にとっても、店側が導入しやすい本端末の拡大は望ましく、当社にとっては商機といえます。

今後も当社は、活発化するQRコード決済市場において、その動向や顧客ニーズを迅速に把握し、より戦略的に顧客獲得に尽力していきます。

※当記事に記載されている社名、製品名およびサービス名は、各社の登録商標または商標です。

あらゆる決済手段を「iRITSpay決済ターミナル」一台で！



トピックス 株式会社十六銀行様 1 操作性の高い「SCOPE」で 個人ローン業務を強力にサポート

株式会社十六銀行様には、これまで長きにわたり当社の個人ローン審査システムをご愛用いただいております。この度、同システムの最新版である「SCOPE個人ローン業務支援システム」をご採用いただき、すでに稼働しています。

新システム「SCOPE」では、直感的に操作できるよう画面レイアウトを見直し、お客さまが「使いこなすシステム」から「使えるシステム」に変更いたしました。また、必須確認情報を主画面に、

詳細情報をサブ画面に分別したことで、審査判断の効率化にも寄与しています。さらに、従来システムと比較し、他システムとの連携が容易になり、同行のシステム要求に迅速に対応することが可能となりました。系列会社様も含む審査業務全体のワークフロー改善要望を実現し、効率化を図った点も評価いただきました。「SCOPE」には搭載可能なソリューションが豊富にあります。例えば、「ローン申込WEB受付システム」や、ペー

パレス化や省力化を実現する「タブレット受付システム」、審査システムへのエントリーを自動化する「AI-OCR」、さらに、WEB上で電子契約を実現する「電子契約システム」などは、多くの金融機関様から好評をいただいております。今後は、こうしたソリューションのご提案も視野に入れ、同行のさらなる業務効率化に貢献して参ります。



フィナンシャル
システム

トピックス 株式会社天満屋ストア様 2 マルチ決済端末導入による顧客サービス向上と ハウスカード申込の業務電子化によるセキュリティ強化

岡山、広島、鳥取に48店舗の食料品、雑貨、衣料品のチェーンストアを展開する天満屋ストア様よりマルチ決済端末「iRITSpay決済ターミナル」と「カード申込電子化システム」をご採用いただきました。「カード申込電子化システム」は2019年3月から各店舗に順次展開。マルチ決済端末は同年12月に稼働予定です。

マルチ決済端末の本製品は、クレジットカードや電子マネー、中国系決済サービスに対応するほか、国内の主要QRコード決済システムを1台で補うことが可

能です。セキュリティ強化のために、国が2020年3月までに対応を求めている改正割賦販売法にも準拠しており、クレジットカード情報の非保持・非通過やクレジットカードのIC化を実現できます。同時に導入が決まった「カード申込電子化システム」は、発行枚数60万枚を誇る天満屋ストア様のハウスカード「ハッピーカード」の新規申し込みを電子化します。電子化により、個人情報関連書類の移動・保管が不要になり、セキュリティ強化、入力業務軽減、保管コスト削減という効果が期待されます。



流通
システム

トピックス トヨタファイナンス様 3 自動受架電システム「ロボティックコール」で コンタクトセンターの生産性向上に貢献

当社はトヨタファイナンス様より自動受架電システム「ロボティックコール」とオプション機能「ALM」を活用した自動受架電クラウドサービスを受注し、今秋の稼働に向けて開発に取り組んでいます。同システムは自動で電話をかけて音声のみでなく、入金約束を取得することが可能です。さらに、SMS配信システムと架電システムを含む様々な

チャネルにも連携し、自動で顧客リストを振り分けます。これは当社では初の事例となります。

同社では、今回の取り組みにより、コンタクトセンター内における督促業務の効率化や生産性の向上を見込みます。また、ロボティックコールは履歴から顧客につながりやすい時間帯を分析して架電できるので、顧客満足度の向上も図りま

す。同サービスを活用することで、振り分けが最適化されるため、入金約束取得率の向上も可能です。

今後当社は、コンタクトセンター統合も見据えたシステム構築のご提案をして参ります。



CTIシステム

トピックス 東京都東大和市様 4 広範な納税管理業務でのRPA本格稼働は国内初 市税収納率向上を目指す

当社は、東京都東大和市様より、納税管理業務および徴収補助等の業務委託を受注し、本年2月から業務を開始しました。業務内容は、納付飲奨業務、収納業務、滞納整理補助業務、窓口業務など広範囲にわたり、業務遂行にあたっては当社の「CARS催告業務システム」やRPA業務自動化ソリューション「NICEデスクトップオートメーション」、「受付ロボット」などのICTをフル活用してい

ます。中でも納税業務全般にわたるRPAの本格稼働は同市が国内初の事例となります。

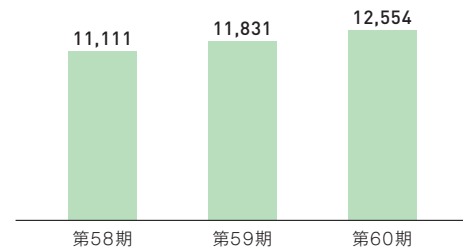
本取り組みにより、同市は人的リソースを高額の滞納案件などに充てることが可能となり、5年間で市税収納率を1.5%以上向上させたいとしています。当社では、今後も納税管理業務効率化のためのソリューションを提案していく方針です。



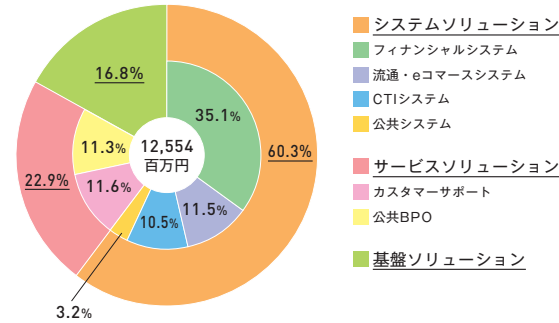
公共BPO

売上高

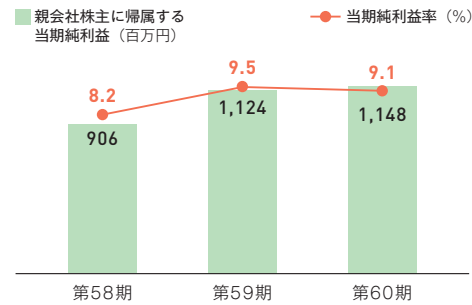
(百万円)



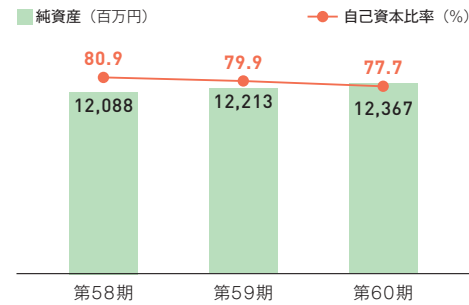
事業部別売上構成比



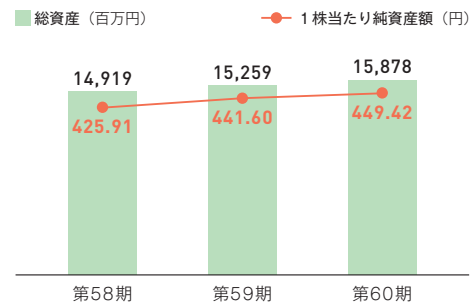
親会社株主に帰属する当期純利益／当期純利益率



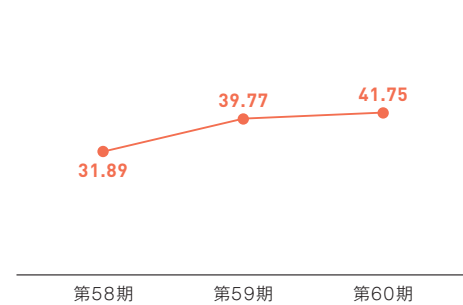
純資産／自己資本比率



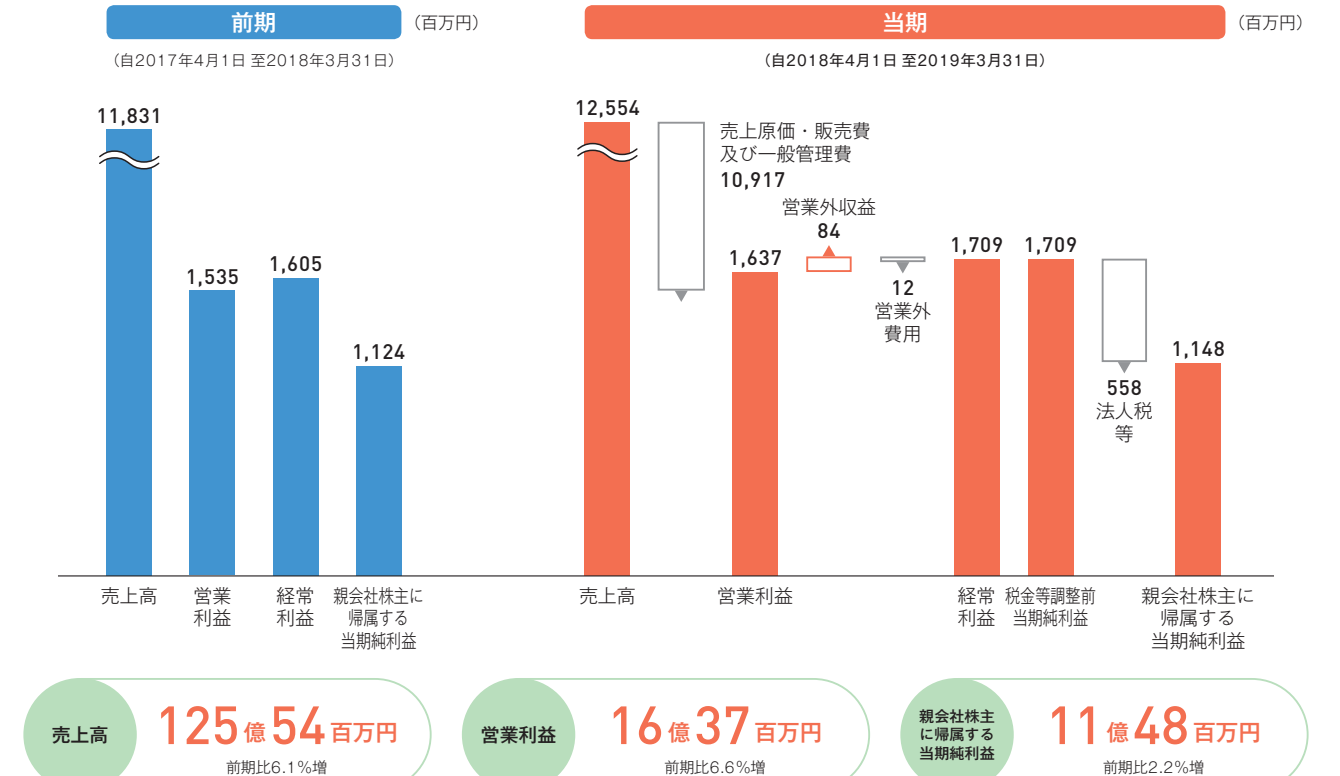
総資産／1株当たり純資産額



1株当たり当期純利益 (EPS) (円)



連結損益計算書の概要



損益計算書のポイント

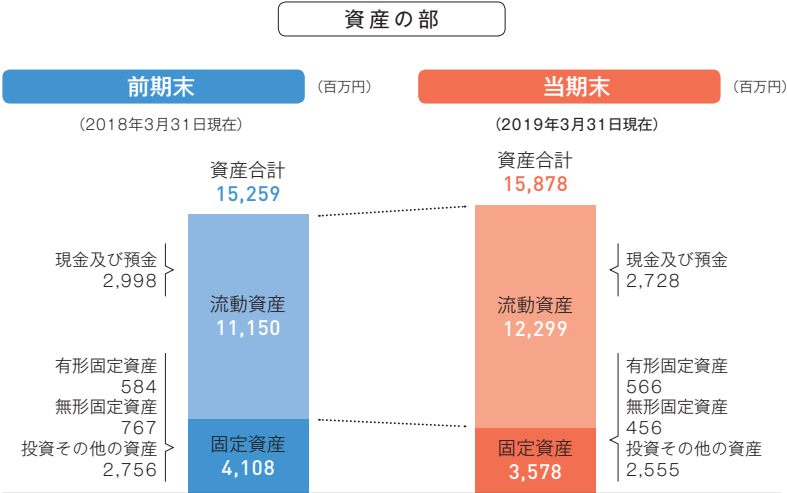
売上高

金融機関向けでは、個人ローン業務支援システムを中心に顧客の拡大が進みました。コンタクトセンター向けにおいても録音システムやロボティックコールの拡大が寄与しました。複数事業部で幅広い提案を行うことにより顧客層が拡大している基盤ソリューションも堅調に推移し、売上高は過去最高を更新しました。

利益

金融機関向けやコンタクトセンター向けが拡大したことでシステムソリューションが好調に推移し、大型案件の終了があったサービスソリューションやハードウェア価格が下落した基盤ソリューションの減益要因を吸収しました。その結果、経常利益および、親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高を更新しました。

連結貸借対照表の概要



資産

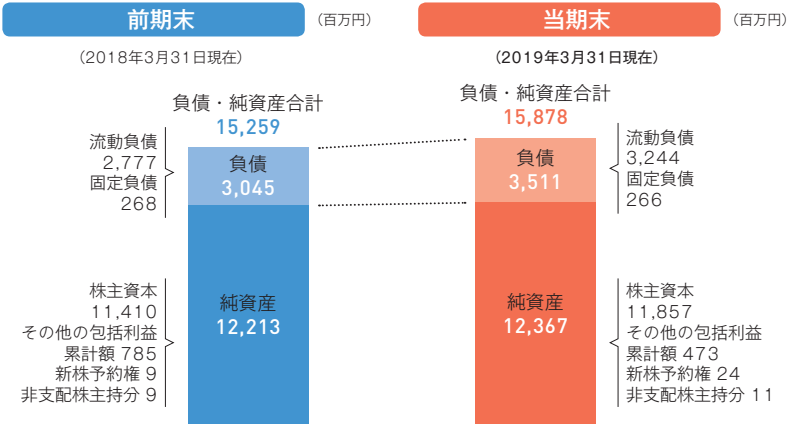
158億78百万円

前期比4.1%増

貸借対照表
資産の部のポイント

流動資産の増加は、売掛手形及び売掛金やたな卸資産、有価証券が増加したことなどが寄与しました。無形固定資産の減少は、自治体向けソフトウェアの償却が進んだことなどによるものです。投資その他の資産は、主に投資有価証券の時価評価によるものです。

負債・純資産の部



純資産

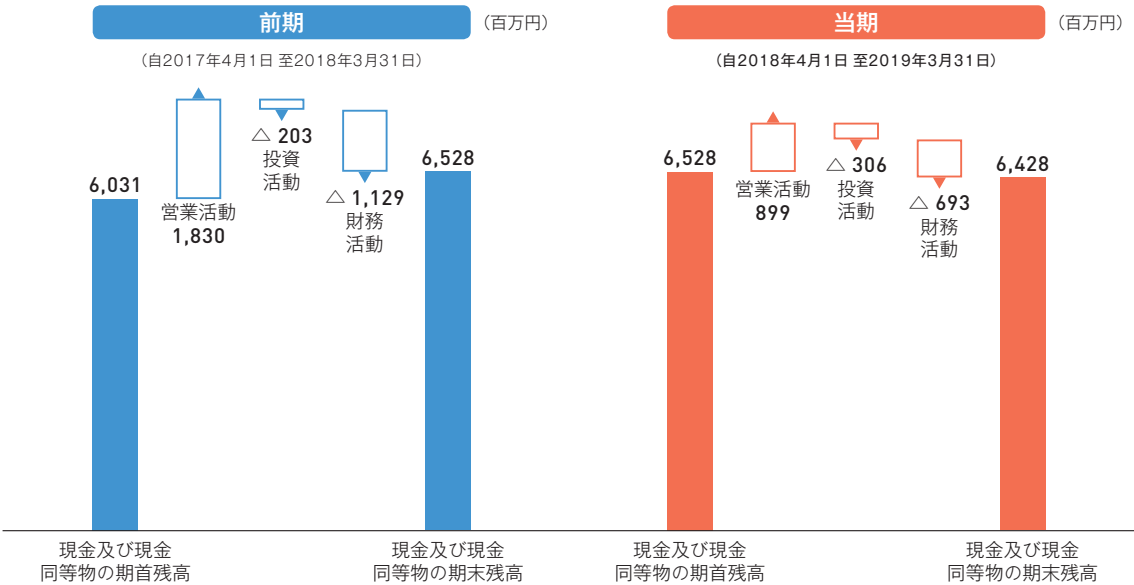
123億67百万円

前期比1.3%増

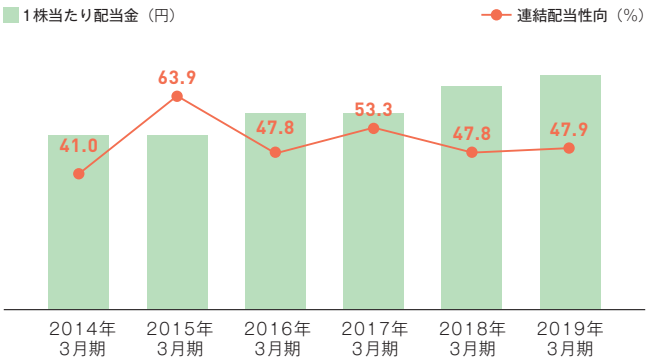
貸借対照表
負債・純資産の部のポイント

流動負債の増加は、買掛金が増加したことなどによるものです。固定負債は微減となりました。純資産は、配当金の支払いや自己株式の取得、その他有価証券評価差額金などが減少要因となった一方で、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により増加しました。

連結キャッシュ・フロー計算書の概要



1株当たり配当金と連結配当性向



キャッシュ・フロー
計算書のポイント

売上債権やたな卸資産の増加、法人税等の支払いなどがあったものの、税金等調整前当期純利益や、減価償却費や仕入債務などにより、営業活動によるキャッシュ・フローは引き続きプラスとなりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、販売用ソフトウェアの開発投資や有価証券の減少などによりマイナス、財務活動によるキャッシュ・フローは配当金支払いや自己株式の取得によりマイナスとなりました。

会社概要		(2019年6月21日現在)
会社名	株式会社アイティフォー	
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 TEL：03-5275-7841 URL：https://www.itfor.co.jp	
事業所	所沢事業所（所沢市） 西日本事業所（大阪市） 中部事業所（名古屋市）	
営業所	福岡営業所（福岡市）	
サービス・ステーション他	札幌・仙台・那覇・清須	
創業	1972年12月2日	
資本金	11億24百万円	
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 株式会社イーブ 株式会社グラス・ルーツ 株式会社シー・ヴィ・シー 株式会社スナッピー・コミュニケーションズ	

役員		(2019年6月21日現在)
代表取締役会長	東川清	
代表取締役社長執行役員	佐藤恒徳	
取締役専務執行役員	坂田幸司	
取締役常務執行役員	小玉敏明	
取締役執行役員	大枝博隆	
取締役執行役員	中山かつお	
取締役（監査等委員）	原晃一	
社外取締役（監査等委員）	佐藤誠	
社外取締役（監査等委員）	小泉大輔	

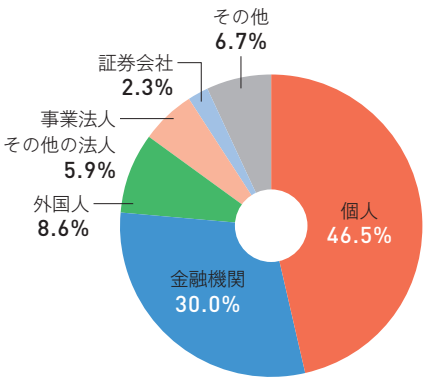
株式の状況		(2019年3月31日現在)
発行可能株式総数	110,000,000株	
発行済株式の総数	29,430,000株	
株主数	9,470名	

大株主			(2019年3月31日現在)
株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)	
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,437,900	5.24	
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井住友信託銀行再信託分・ ブラザー工業株式会社退職給付信託口)	1,420,000	5.17	
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	1,326,800	4.83	
アイティフォー社員持株会	1,050,100	3.83	
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口9）	708,100	2.58	
KIA FUND 136	621,779	2.27	
明治安田生命保険相互会社	551,400	2.01	
株式会社 横浜銀行	500,000	1.82	
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口5）	465,200	1.69	
ブラザー工業株式会社	430,000	1.57	

(注) 当社は自己株式 1,979,508株を保有しておりますが、上記の大株主から除いております。

株主メモ		
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで	(電話照会先) ☎0120-782-031（フリーダイヤル）
定時株主総会	毎年6月に開催します。	取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店及び 全国各支店で行っております。
基準日	定時株主総会の議決権…毎年3月31日 期末配当…毎年3月31日	●住所変更、単元未満株式の買取などのお申し出先について 株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。 ●未払配当金のお支払いについて 株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。 ●「配当金計算書」について 配当金お支払いの際にご送付しております「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様につきましては、源泉徴収税額の計算は証券会社などにて行われます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取引の証券会社にご確認をお願いいたします。 ※確定申告をなされる株主様は、大切に保管してください。
単元株式数	100株	
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社	
特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社	
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部	

所有者別分布状況



株価及び出来高の推移（東京証券取引所）



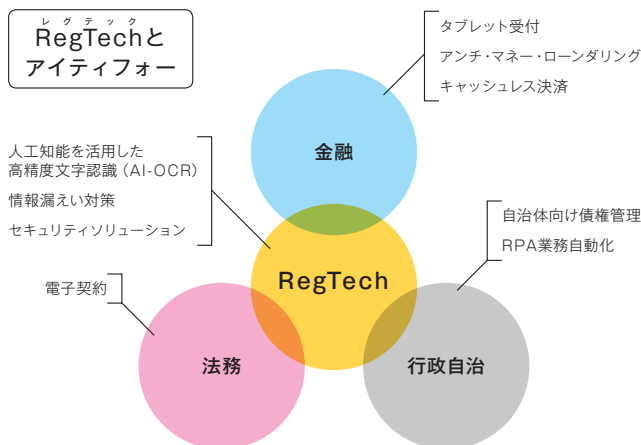
規制を技術で克服する「RegTech」とは？

「RegTech」とは、規制を意味する「レギュレーション (Regulation)」と「テクノロジー (Technology)」を合わせた造語です。2015年頃からアメリカやイギリスで使われており、技術によって規制を管理することを意味しています。

レグテックが注目されている背景には、金融機関に課されている規制強化の動きと、それに伴うコンプライアンス関連コストの増大が挙げられます。このような課題に対して、レグテックは最新のIT技術を用いて効率的に問題解決に対応していくものです。例えば、リスクデータの収集・分析、金融機関内部でのリスク管理、金融犯罪の対策においてレグテック導入が加速しています。

一方、司法や行政分野もIT化に向かって動きつつあります。現在、法曹界では、裁判手続等の主な課題として膨大な量の紙媒体でのやり取りがありますが、18年3月に政府の有識者検討会で民事裁判のIT化が提言されました。その結果、今年度からは裁判所と弁護士事務所などをインターネットでつなぐウェブ会議を一部で導入するとしています。また、政府はマイナンバーカードの利活用を広げようとしています。コンビニでの公的証明書交付、住宅ローン、不動産取引のオンライン契約での利用に加えて、健康保険証や医療機関での診療情報・調剤情報の閲覧、スマートフォンへの電子証明書の搭載について実施に向けた検討が進められています。

金融、司法、行政など、あらゆる場面で浸透しつつあるレグテックですが、拡大する市場に対し、アイティフォーでは、人工知能を活用した高精度文字認識 (AI-OCR)、情報漏洩対策のセキュリティソリューションや、電子契約、自治体向け債権管理システムなどを用いて、お客さまのレグテック導入に貢献して参ります。



ホームページのご案内

当社ホームページでは、各種ソリューションの紹介をはじめ、最新の導入事例を掲載しております。また、決算説明会の動画や資料、財務情報などIR情報も逐一更新しております。ぜひ下記URLからご覧ください。

ホームページURL <https://www.itfor.co.jp>

