

「寄り添うチカラ」で人々の感動と笑顔を生み出す

# 2024年3月期決算および 第4次中期経営計画説明会

---

2024年 5月9日（木）  
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

# 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。

### 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

生活に密着した  
システムとサービスを  
日本全国に提供しています。

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。



# AGENDA

- 01 2024年3月期決算
- 02 第3次中期経営計画振り返り
- 03 FY2033構想
- 04 第4次中期経営計画 (FY2024~26)
- 05 2025年3月期の見通し



# AGENDA

- 01 2024年3月期決算
- 02 第3次中期経営計画振り返り
- 03 FY2033構想
- 04 第4次中期経営計画 (FY2024~26)
- 05 2025年3月期の見通し



# 決算サマリー

2024年3月期決算

	FY2022	FY2023	前期比	計画比
売上高（百万円）	18,322	<b>20,652</b>	112.7%	98.3%
営業利益（百万円）	3,217	<b>3,737</b>	116.2%	109.9%
営業利益率（%）	17.6	<b>18.1</b>	+0.5pt	+1.9pt
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	2,291	<b>2,770</b>	120.9%	116.9%
EPS（円）	82.96	<b>101.77</b>	122.7%	116.8%
ROE（%）	14.0	<b>15.4</b>	+1.4pt	+2.4pt
ROIC（%）	13.7	<b>15.0</b>	+1.3pt	+2.0pt

■ **売上高・利益は前期を上回る**

■ **売上高は計画を下回るも、  
営業利益は計画を達成**

■ **ROE・ROICとも  
前期および計画を上回り、  
高水準を維持**

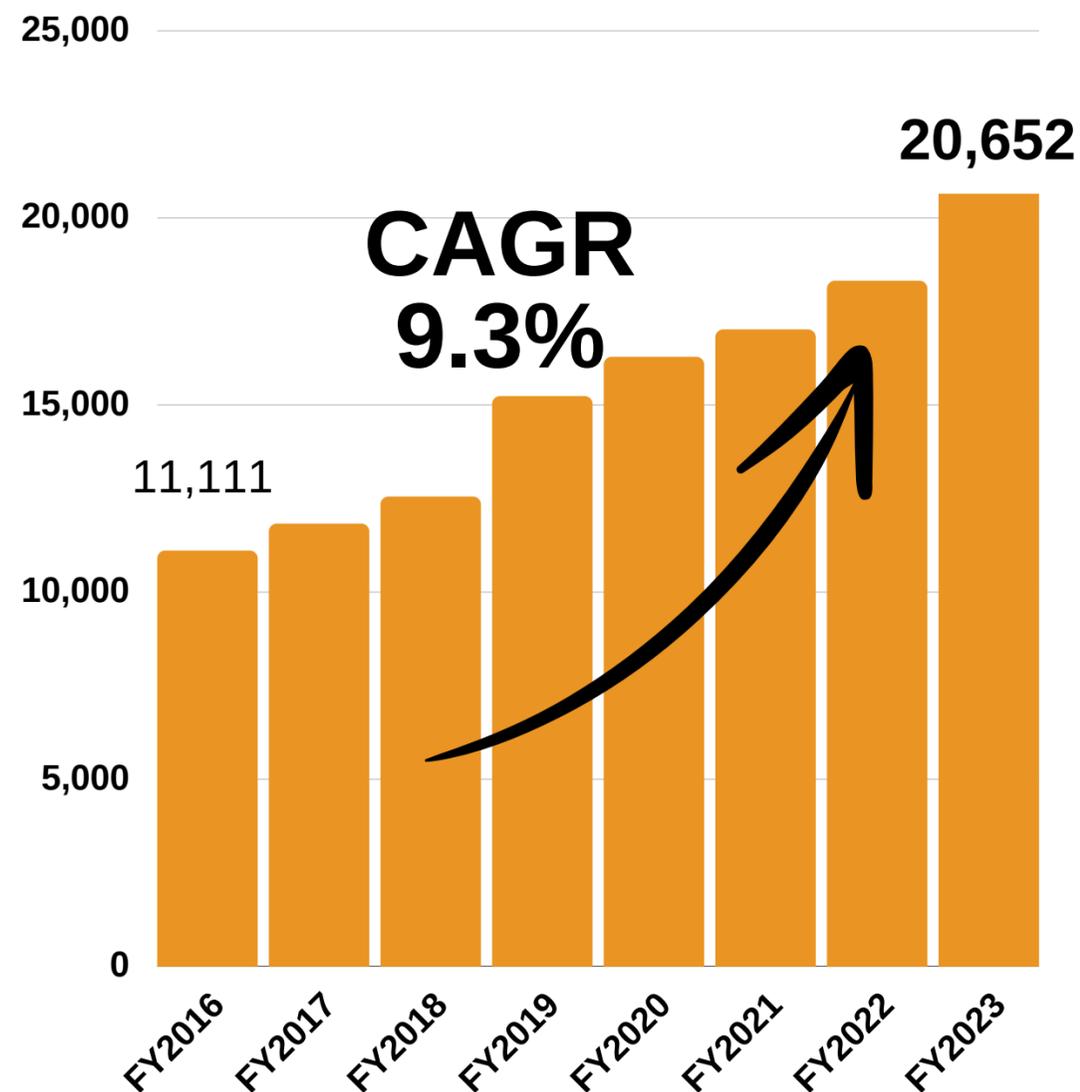
# 売上高・営業利益推移

2024年3月期決算

## 売上高・営業利益ともに7期連続過去最高を更新中

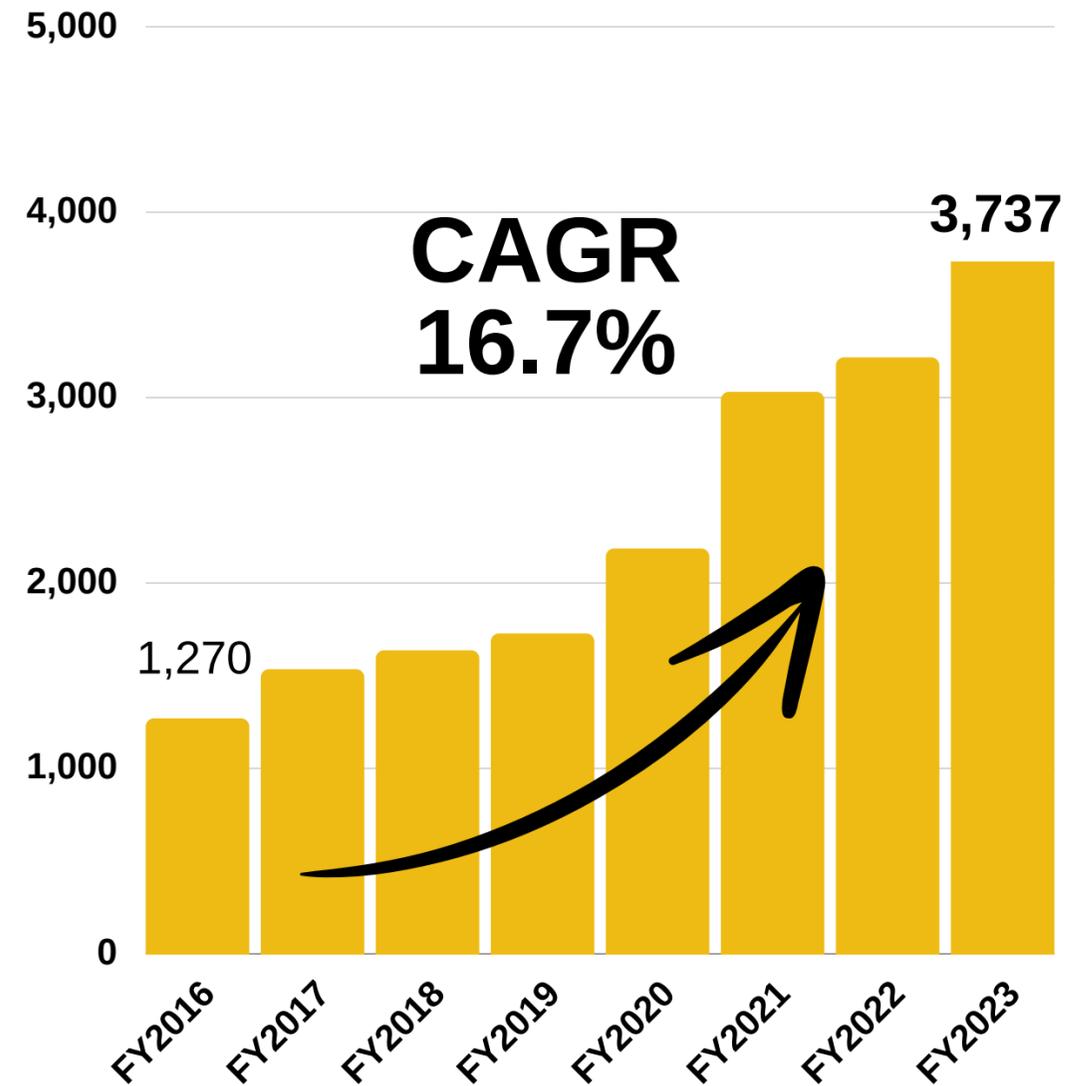
### 売上高

単位：百万円



### 営業利益

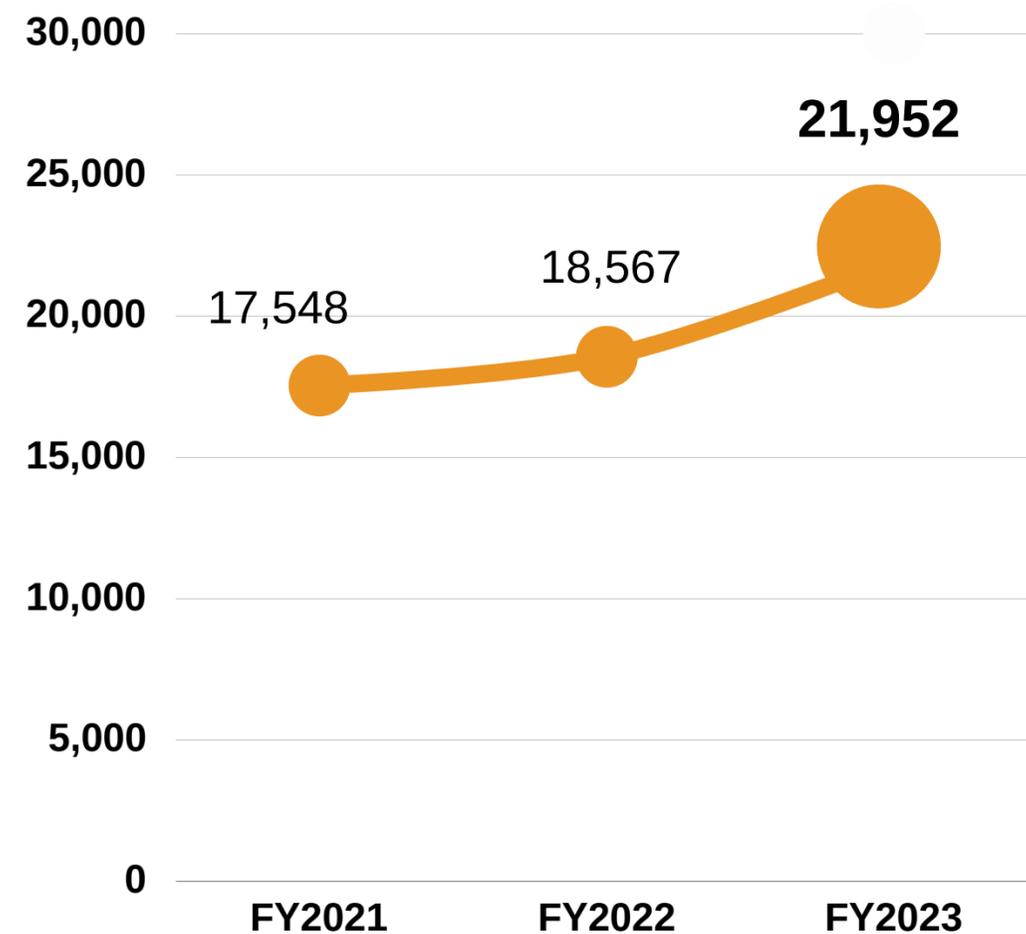
単位：百万円



## 受注高の積み上げにより、事業の安定性を維持

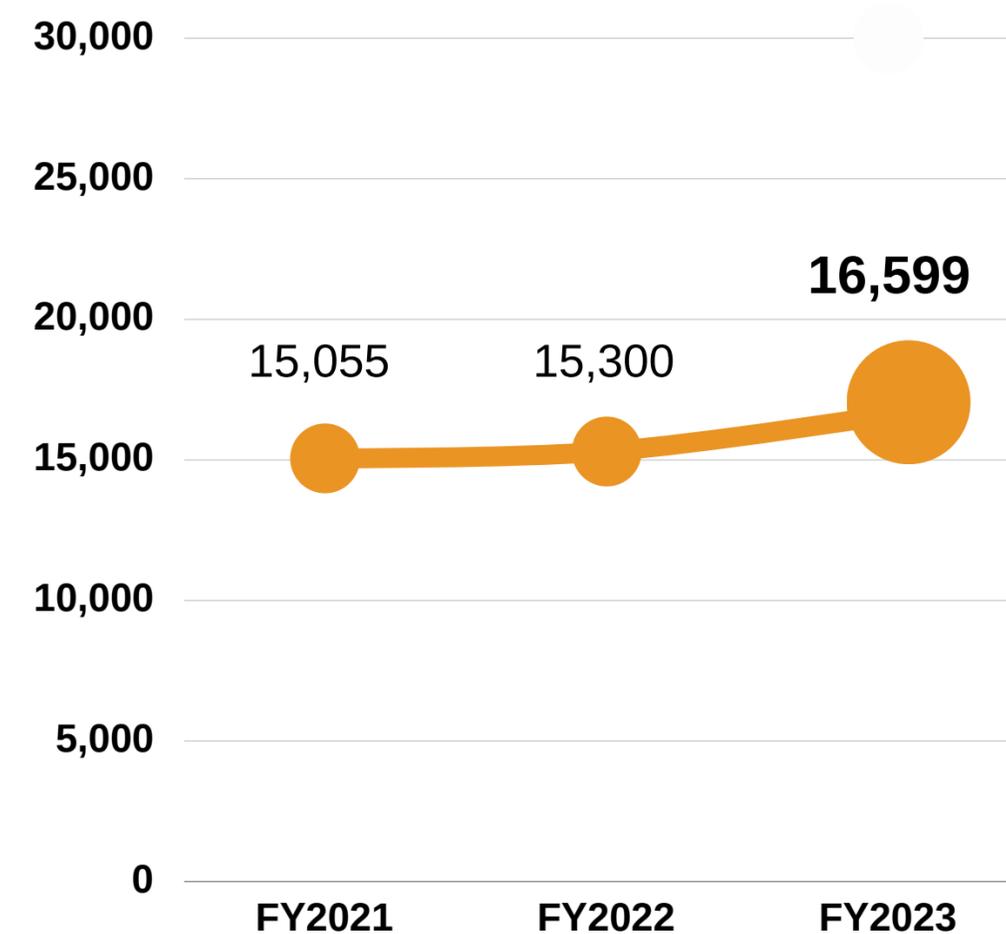
### 受注高

単位：百万円



### 受注残

単位：百万円



# 分野別売上高実績

2024年3月期決算

単位：百万円	FY2022	FY2023	前期比	主な事業ドメイン
システム開発・販売				
金融システム	4,966	5,197	104.7%	金融機関向け
公共システム	368	489	133.1%	公共機関向け
流通ECシステム	645	1,006	155.9%	小売業/EC事業者向け
CTIシステム	1,200	1,317	109.7%	コンタクトセンター向け
通信システム	1,210	1,300	107.4%	通信基盤/セキュリティ
決済システム	1,543	1,945	126.1%	キャッシュレス決済向け
その他	678	859	126.8%	
リカーリング				
BPO	3,499	3,869	110.6%	公共機関向け
保守・利用料	4,210	4,665	110.8%	

■ 各分野とも前期比100%超え

■ フィナンシャルシステムは安定成長

■ 流通システム（地方百貨店）、決済システムが大幅が伸長

## 業績

- 7期連続で過去最高を更新
- 中計利益目標を達成

## 顧客動向

- 引き続き需要堅調
  - ・業務効率化案件
  - ・非対面／決済案件
  - ・レガシーインフラ入替案件

## 開発

- 開発の効率化・品質向上
- 開発人財の教育時間確保・資格取得
  - ・教育比率1.3%、PMP資格60名
- クラウドサービス部の新技術への取組

## 将来への投資

- 人財投資204百万円
- 研究開発投資248百万円
- 社内システム投資470百万円

## 新規事業

- Digital Safe(デジタル金庫)
- デジタル決済
- 未来事業専担組織の立ち上げ

## 株主還元

- 自己株買い900百万円、消却実施
- 総還元性向71.8%、  
総額1,988百万円の還元実施

# AGENDA

- 01 2024年3月期決算
- 02 第3次中期経営計画振り返り**
- 03 FY2033構想
- 04 第4次中期経営計画 (FY2024~26)
- 05 2025年3月期の見通し



# 第3次中期経営計画 総括

第3次中期経営計画振り返り

NEXT STAGE 2023 - HENCA SINCA SOZO -

2024年3月期 財務目標

売上高  
210億円



98.3%

売上高  
**206億円**

営業利益  
32億円



109.9%  
達成

営業利益  
**37億円**

ROIC  
13%以上



+2.0pt  
達成

ROIC  
**15.0%**

ROE  
13%以上



+2.4pt  
達成

ROE  
**15.4%**

# 分野別売上高実績

第3次中期経営計画振り返り

NEXT STAGE 2023 - HENCA SINCA SOZO -

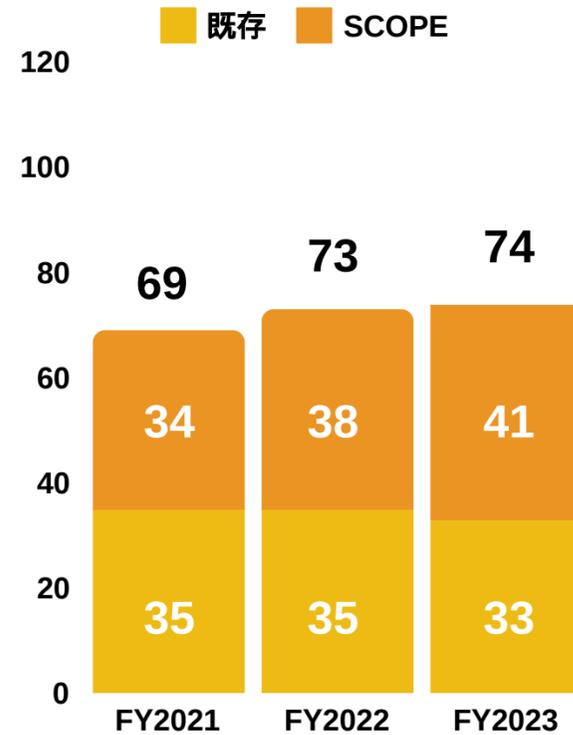
単位：百万円	FY2021	FY2022	FY2023	FY21-23 比率
システム開発・販売				
フィナンシャルシステム	4,954	4,966	5,197	104.9%
公共システム	501	368	489	97.6%
流通ECシステム	705	645	1,006	142.5%
CTIシステム	989	1,200	1,317	133.2%
通信システム	934	1,210	1,300	139.1%
決済システム	1,429	1,543	1,945	136.1%
その他	338	678	859	253.8%
リカーリング				
BPO	3,103	3,499	3,869	124.7%
保守・利用料	4,062	4,210	4,665	114.8%

- **フィナンシャルシステムは、安定成長**
- **公共システムは、自治体の標準化システムの影響で減収**
- **システム開発・販売の伸びとともに保守売上も着実に増加**

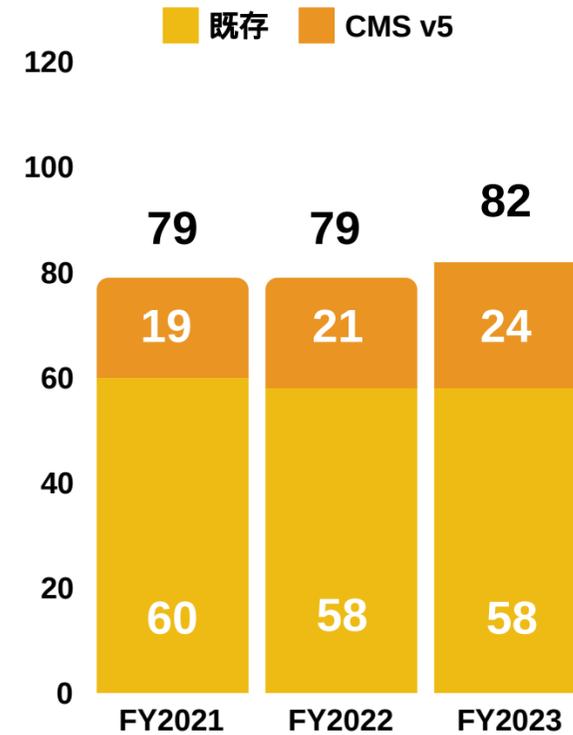
# 既存領域の状況

## 既存領域は着実に伸長

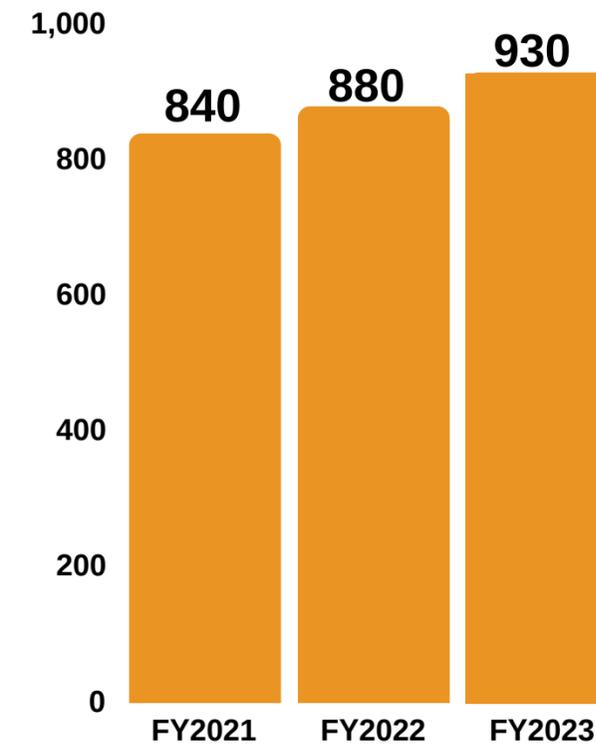
 個人ローン  
審査支援システム  
利用社数単位：社



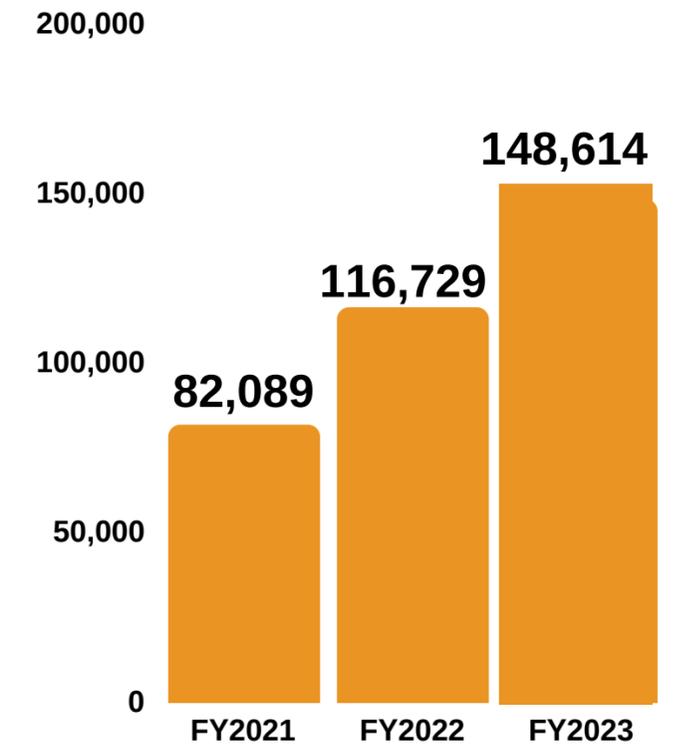
 金融機関向け  
債権管理システム  
利用社数単位：社



 ロボティックコール  
売上高単位：百万円



 決済端末  
受注台数累計単位：台



## 定量目標については概ねクリア。一部課題については継続対応

### 経営基盤の強化

- 組織・制度改革
- 社内の連携強化
- 社内DX化
- 人財強化
- 開発体制・品質の強化



- 柔軟に継続的に組織再編
- 人事制度を改革
- 社内手続きのデジタル化



- 営業⇄開発の連携余地
- 営業部門間の連携余地
- 社内基幹システム更改の繰越
- 人財投資の余地

### 収益性の向上

- ROIC経営の導入
- 管理手法の改革
- 投融資・撤退ルール
- 事業部間シナジー
- 成長・新規事業投資



- 経営指標のモニタリング頻度向上
- クロスセル拡大
- 関連会社売却



- 事業別ROIC導入の浸透
- 投融資・撤退ルールの徹底運用
- さらなる事業部間シナジーの追求
- 成長・新規事業投資としてM&Aを検討するも実現に至らず

### ESG経営の進化

- 推進担当の任命
- 現状の取り組み方の大幅変更



- 統合報告書の発行
- サステナビリティ推進委員会の発足、強化
- 地域とのつながり強化

# キャッシュアロケーション

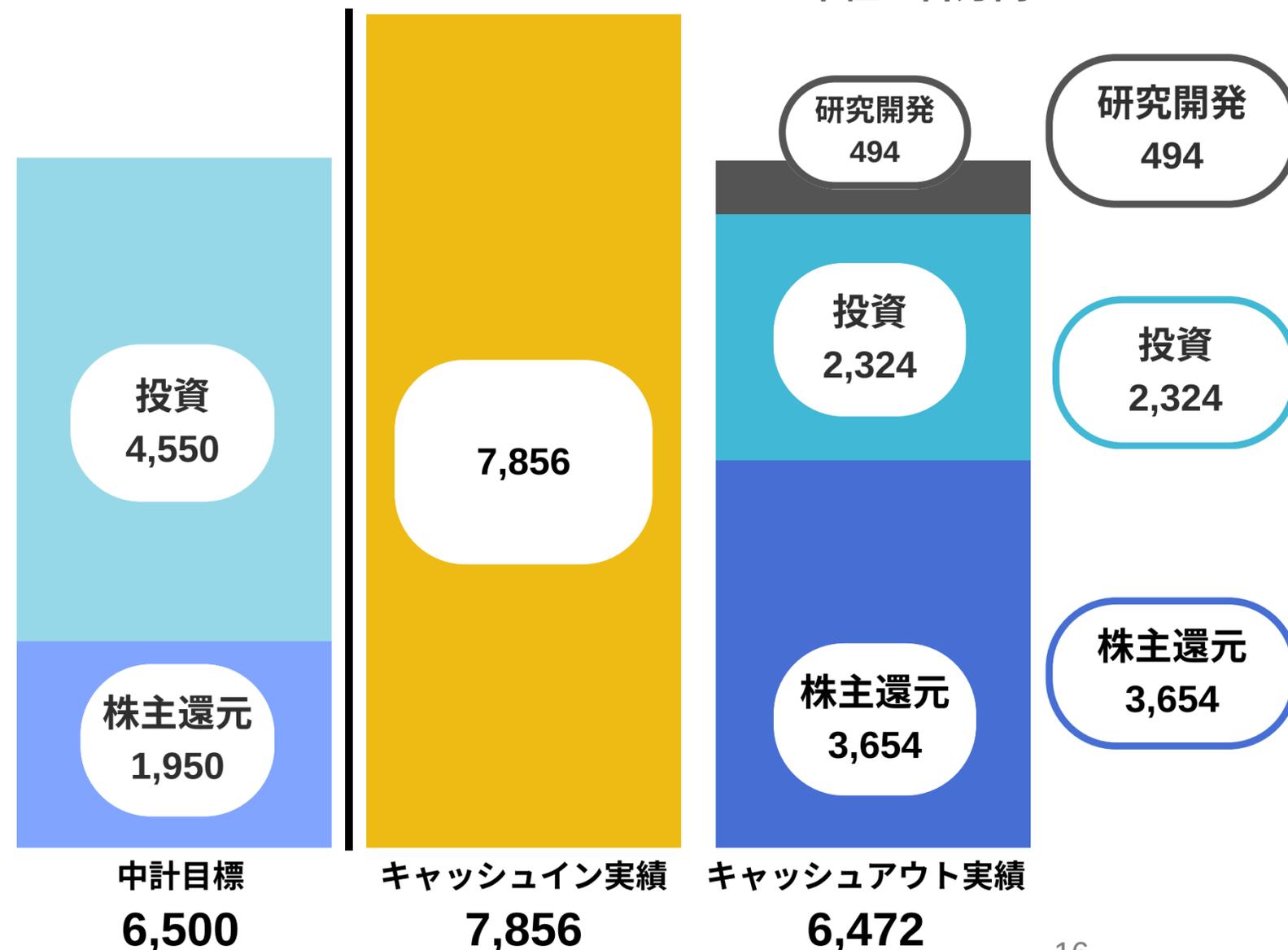
第3次中期経営計画振り返り

NEXT STAGE 2023 - HENCA SINCA SOZO -

## 成長投資と計画を上回る株主還元を実施

3年総計

単位：百万円



- 新型決済端末の研究開発
- SaaS型アプリケーションの研究開発
- Web3.0技術応用の研究開発
- オフィス環境の整備（リモート環境含む）
- ソース管理システムの更新
- 人財の採用に関する投資
- パッケージソフトのバージョンアップに関する投資
- 最大規模の自己株買い900百万円+消却実施
- 配当性向50%目標、総還元性向70%以上の新方針表明
- FY2023は総還元性向71.8%、総額1,988百万円の還元実施

# AGENDA

- 01 2024年3月期決算
- 02 第3次中期経営計画振り返り
- 03 FY2033構想**
- 04 第4次中期経営計画 (FY2024~26)
- 05 2025年3月期の見通し





## 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



# 当社を取り巻く事業環境予測

FY2033構想

HIGH FIVE 2033

## 現状の強みだけでは、長期的な成長には不十分

### 当社の強み

審査・延滞管理での圧倒的地位

**70%**

※地方銀行シェア

地域内での関係性

**85%**

※地域内の事業部のクロスセル率  
(2事業部以上)

強固な顧客基盤

**65%**

※売上上位30社の  
10年継続率

地域経済の  
停滞

AIを筆頭に  
技術の飛躍的進化

ニーズの多様化  
変化のスピード  
アップ

資本市場からの  
期待上昇

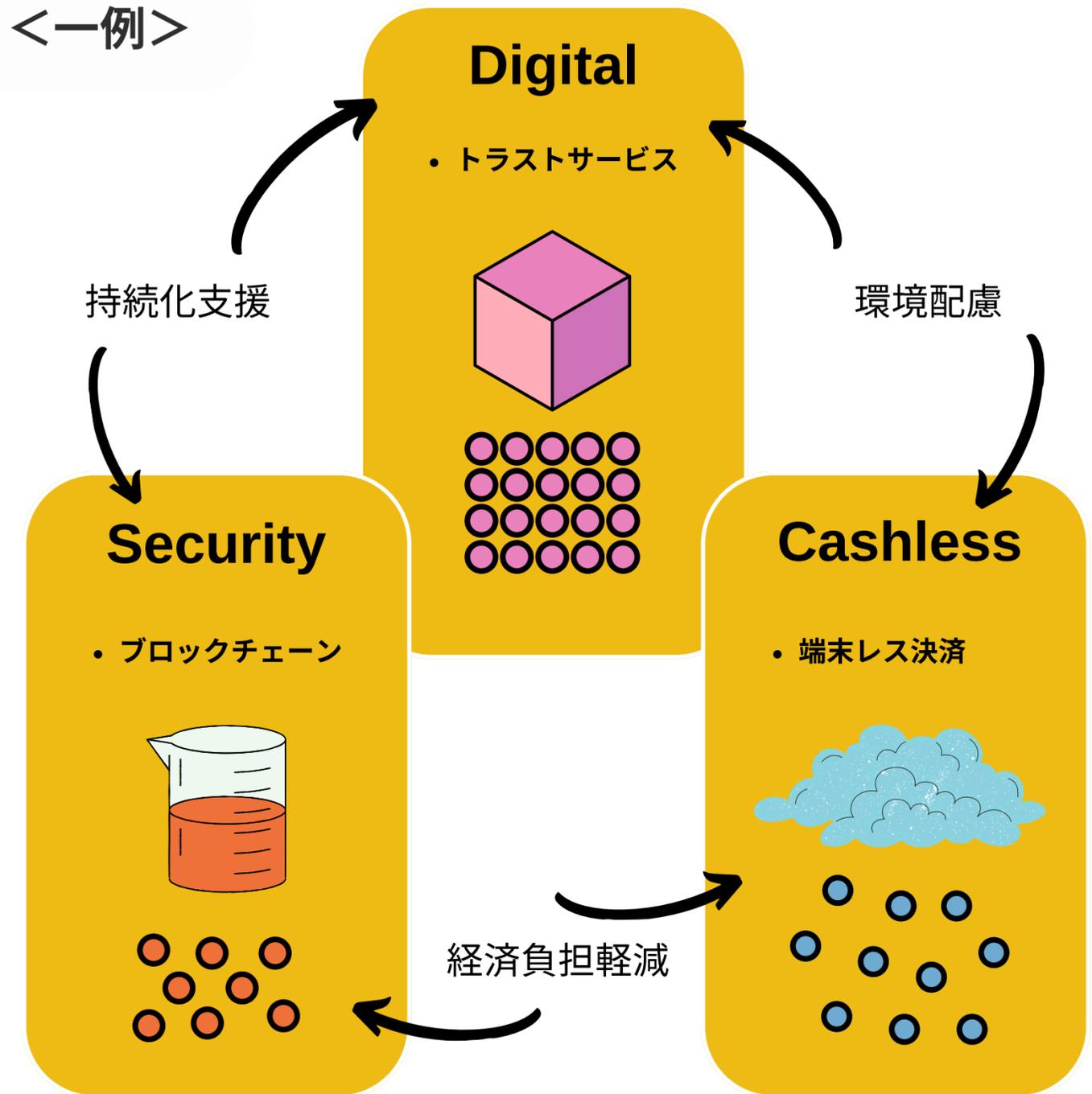
オンプレ→クラウド  
移行加速

採用難化

## 地域格差の無い社会基盤の構築

- 3つのプラットフォームの拡大
    - ・デジタルプラットフォーム
    - ・キャッシュレスプラットフォーム
    - ・セキュリティプラットフォーム
  - プラットフォームの連携
  - 新たなプラットフォームの構築
- 
- シェアリングエコノミーの推進

<一例>



## ■ 事業の飛躍的向上

- ・売上高700億円／営業利益126億円を達成し、資本市場での企業価値の拡大を目指す

## ■ 人財へのエンパワーメント

- ・多様な人財が活躍できるカルチャーを醸成し、従業員の豊かな時間の創出に貢献することを目指す

## ■ 社会への影響力の拡大

- ・社会的な課題を解決し、企業としての存在価値の向上を目指す

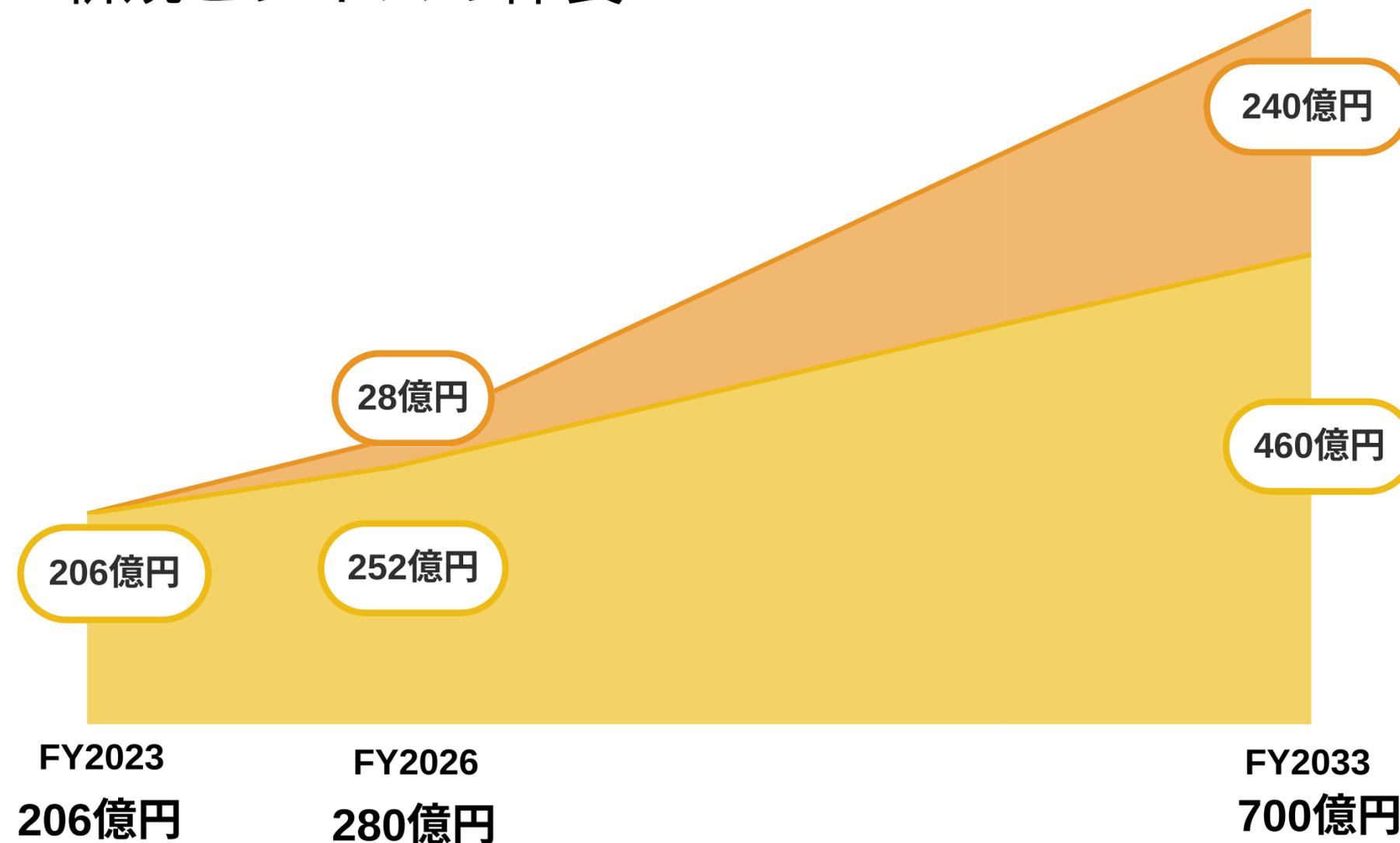
# 事業の飛躍的向上

FY2033構想

HIGH FIVE 2033

## 売上高700億円／営業利益126億円を目指す

- 既存ビジネスの深耕、新領域への展開
- 新規ビジネスの伸長



### 新規ビジネス



災害



農業



教育



インフラ



AI

### 既存ビジネス



金融



公共



小売



BPO



CC



通信



電力



決済

## 価値創造の源泉でもある人財は最重要経営資源 人財・組織力を最大化し、事業の飛躍的向上の実現を支える

カルチャーの醸成

教育・研修の充実

DE&Iの推進

キャリア開発支援

ワーク・ライフ・バランス向上

評価マネジメントの改善

効果的な採用戦略

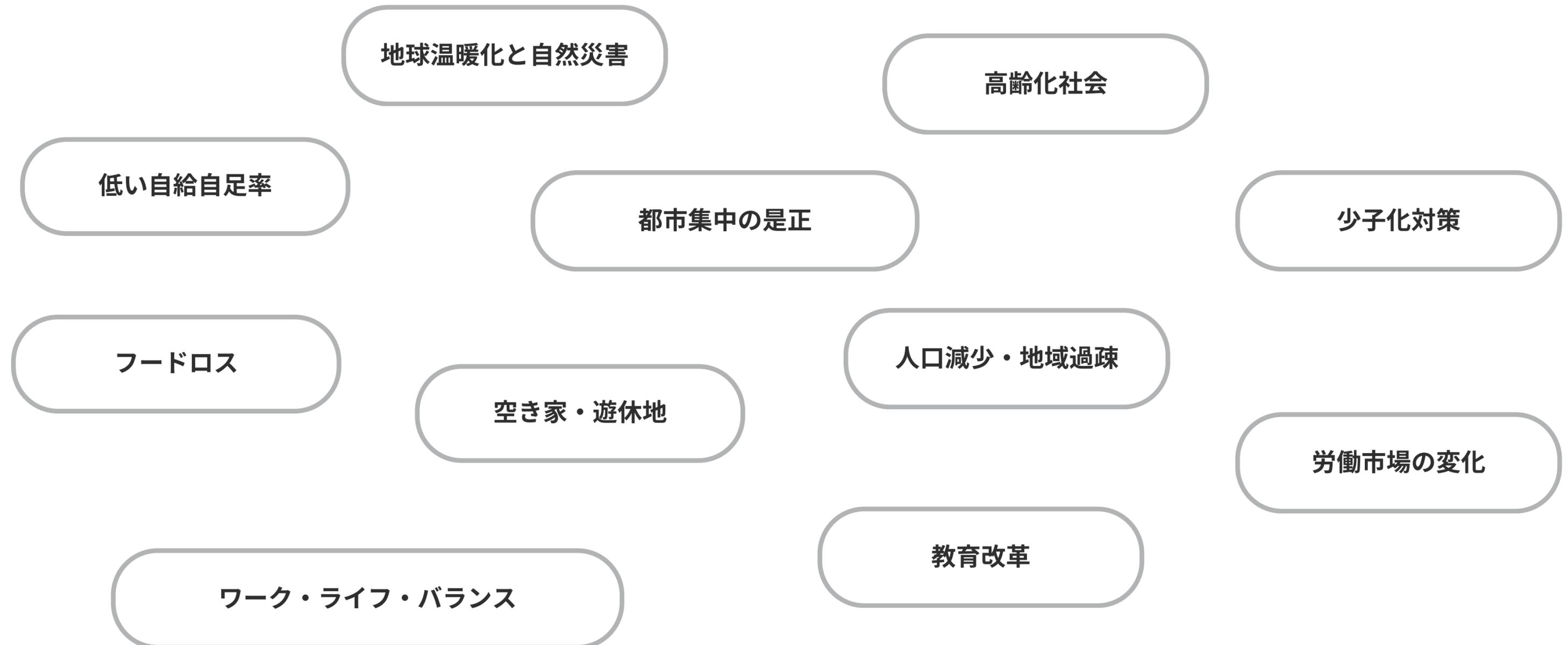
リーダーシップ育成

退職者のリテンション対策

生産性向上による余暇の拡充

- 正社員1,500人体制
- 社員紹介制度の拡大
- 離職率の低減
- 就業時間の5%を自己研鑽
- 資格取得の推進

## 社会課題の解決、リスク軽減に向けた新たな事業を創出



# AGENDA

- 01 2024年3月期決算
- 02 第3次中期経営計画振り返り
- 03 FY2033構想
- 04 第4次中期経営計画 (FY2024~26)**
- 05 2025年3月期の見通し



## FLY ON 2026

**既存事業を力強く発展させ、  
新規事業で飛躍的に成長するという思いを込めました**

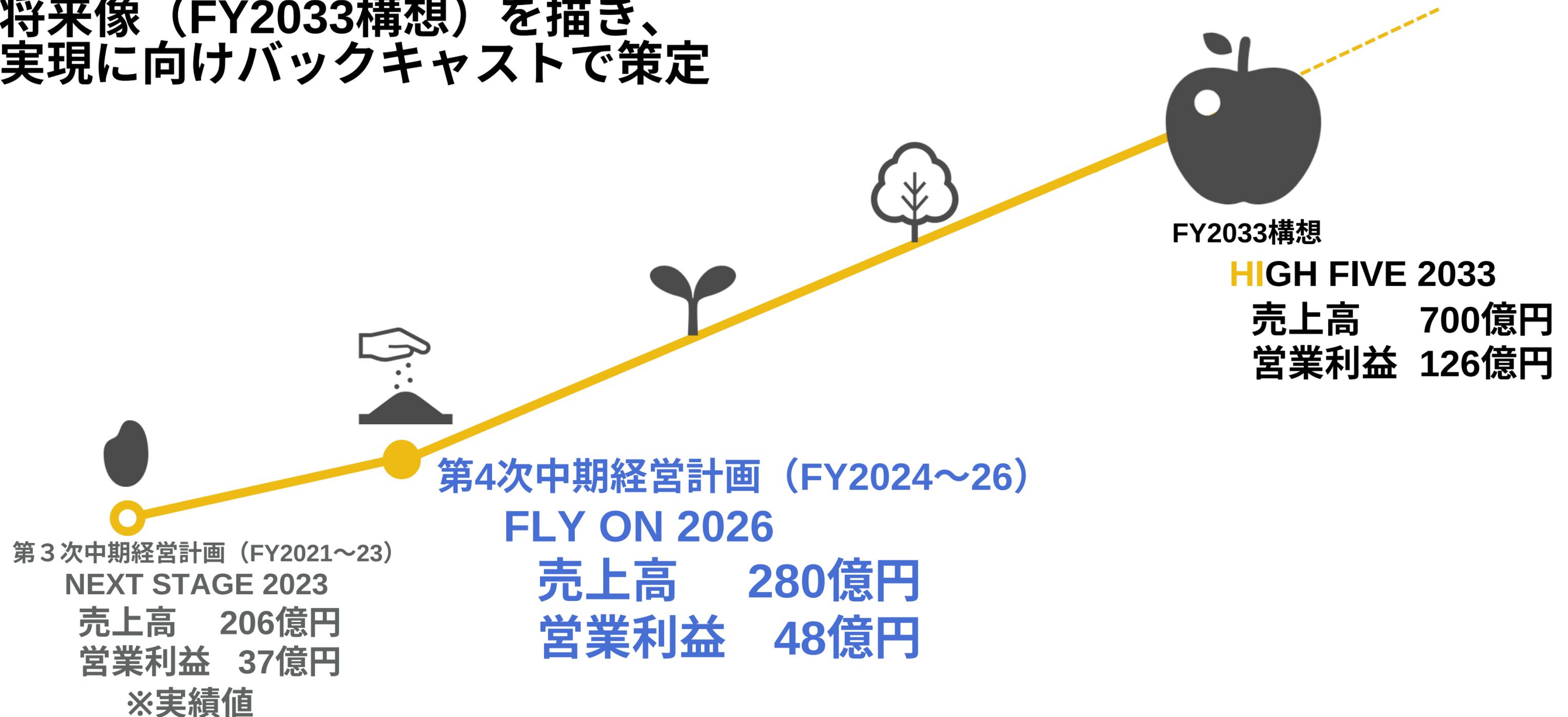
# いま新たな幕があがる

# 本中期経営計画の位置づけ

第4次中期経営計画

FLY ON 2026

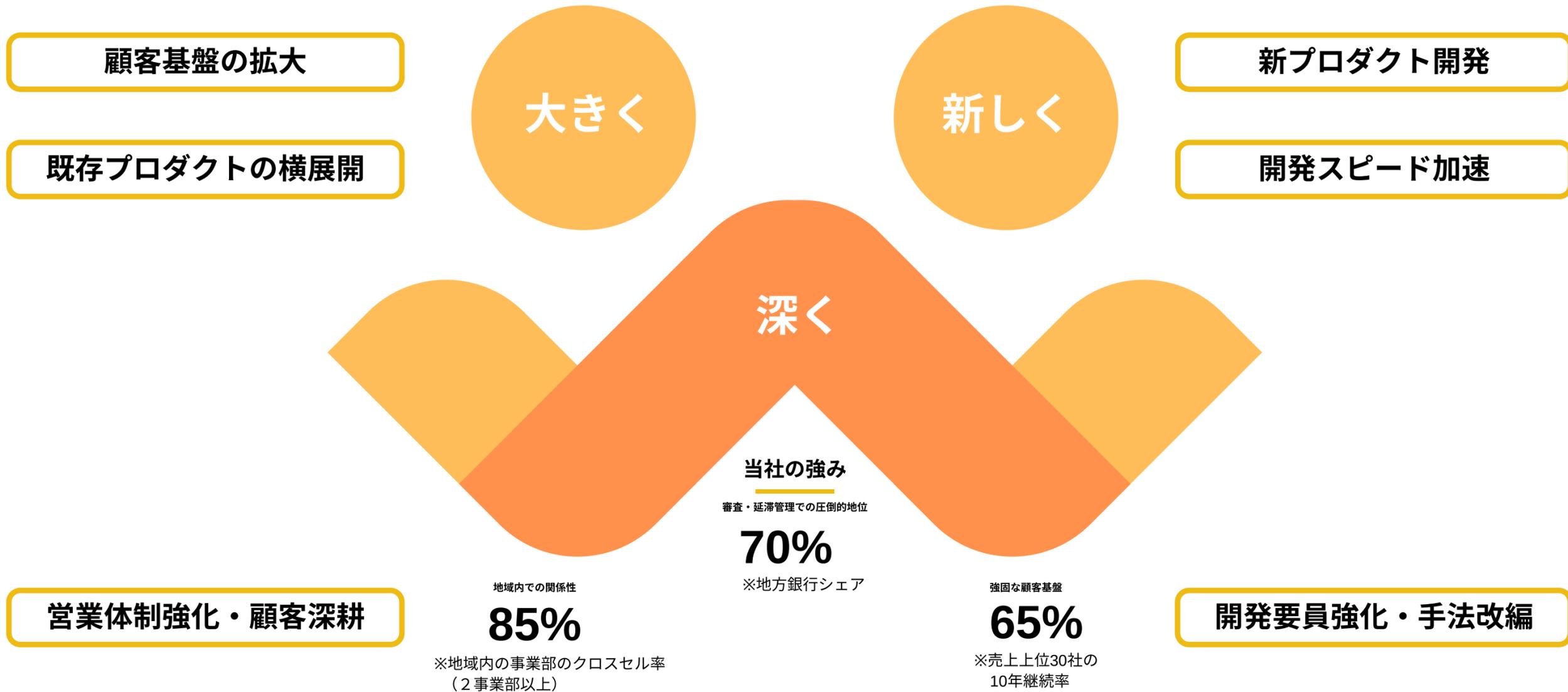
将来像（FY2033構想）を描き、  
実現に向けバックキャストで策定



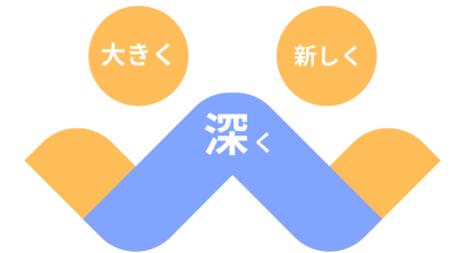
1. 事業戦略
2. 人財戦略
3. 企業価値向上戦略

	FY2023	FY2026
売上高（百万円）	20,652	28,000
営業利益（百万円）	3,737	4,800
営業利益率（%）	18.1	17.1

- 既存事業のさらなる深化と拡大
- 新規事業の種まき
- 新たな事業の柱を発掘



## アカウントセールス制度により既存領域の深耕



### 営業体制強化・顧客深耕

現状

- ✓ 各事業部が全国をカバー
- ✓ 地方銀行の顧客基盤を生かしきれていない

地域内事業部別クロスセル率のアップ

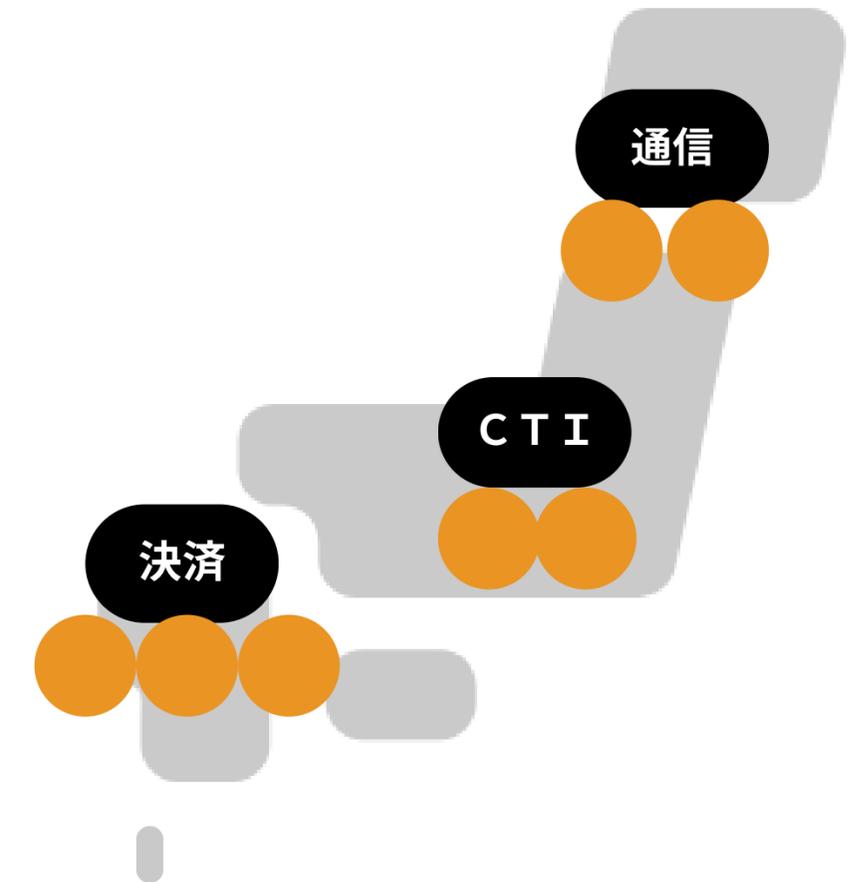
- 2事業部クロスセル 40/47 (85.1%) → 95%
- 3事業部クロスセル 28/47 (59.6%) → 75%

地域情報の集約

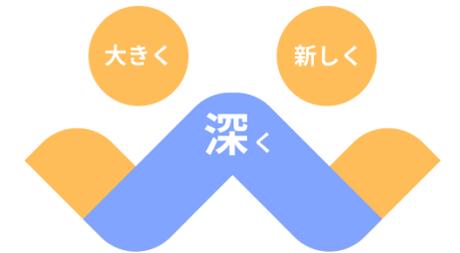
地域還流型ビジネス起点

複数のサービスの提案

顧客との繋がり強化



## 最新技術の活用とアライアンスによる納期短縮・品質向上



### 開発要員強化・手法改編

現状

- ✓ 各要員が特定プロダクトに特化
- ✓ 従来型の開発手法が継続

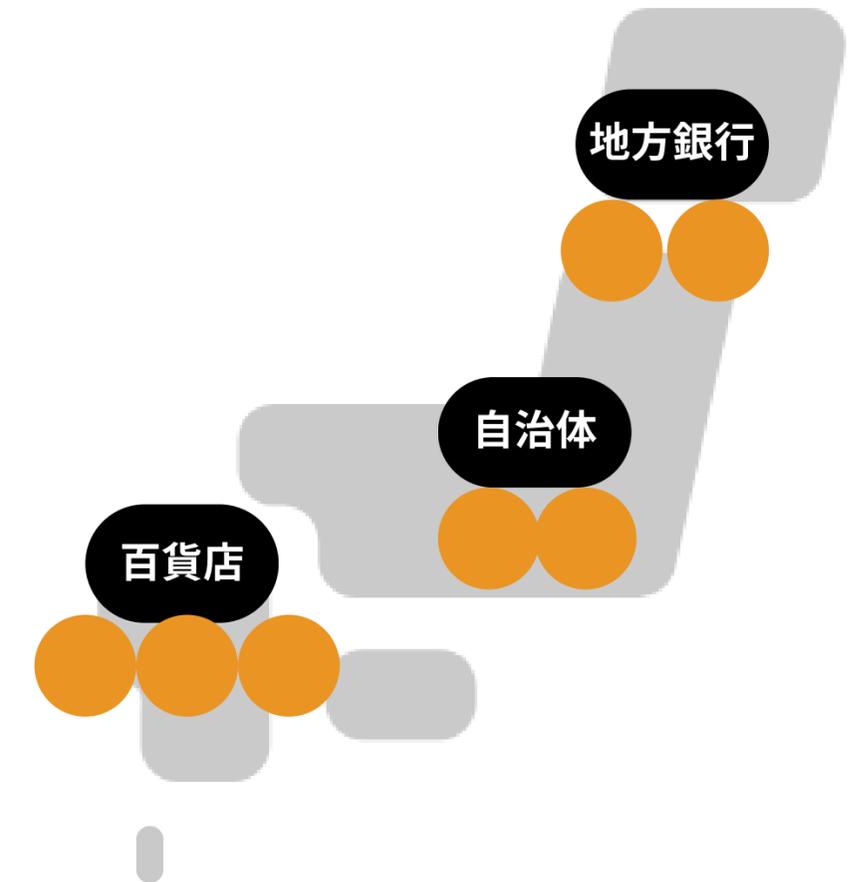
- 最新技術の習得とパッケージ改定
- アライアンス強化による付加価値向上
  - クラウド版パッケージの強化

AI技術の有効活用

SaaS型モデルの推進

アジャイル開発との併用

Web3.0関連の取り組み





## 既存を新領域へ、新規を既存領域へ

### 顧客基盤の拡大

### 既存プロダクトの横展開

#### 既存サービスを新領域へ展開

- 金融機関向けに提供していたコンタクトセンターサービスを新領域に展開し、問合せの自動化など業務効率に貢献する

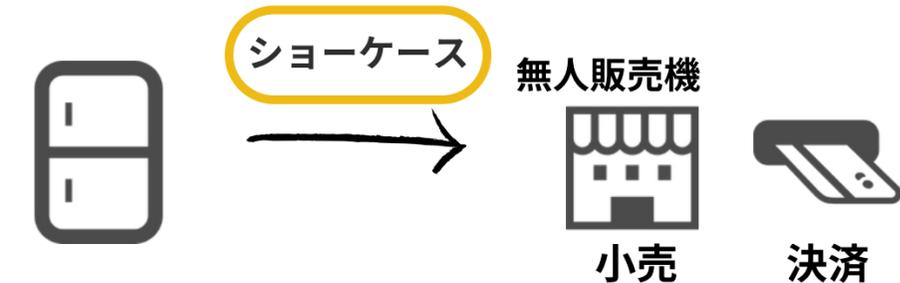


- 公共事業で培ったBPOサービスを分社化し、他事業領域へ展開する



#### 新サービスを既存領域へ展開

- さらなるキャッシュレス推進と人手不足の解消と食品ロスゼロへ向けてキャッシュレス決済搭載の無人販売機を小売事業領域へ展開



- 地域経済の活性化のためにデジタル手形を活用した地域周遊促進サービスの提供



FLY ON 2026

### FY2026 新規事業売上高28億円目標



新プロダクト開発

開発スピード加速



Digital Safe



金融



公共

ブロックチェーン技術を活用したデジタル金庫。「貸金庫」と「終活ノート」を組み合わせた電子終活ノートアプリ。大切な情報を安心できる場所に



Syddy

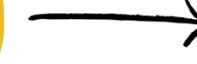


決済

法人間決済サービス  
デジタル決済代行サービス  
拡大するデジタル決済へ最適なソリューションの提供



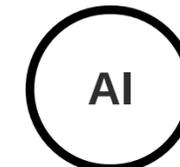
Visionary Ventures Project



新領域

社内ベンチャー組織

下記のような新領域の事業を創出



社内公募で集ったメンバー

## 社会や環境への課題解決

### 期待効果

- ・ 二酸化炭素排出削減
  - ・ 森林など自然の維持
  - ・ 経済的負担軽減
- +
- ・ 災害時における持続性
  - ・ 安心安全を担保 (ブロックチェーン)

### 例) 各証明書取得の例

- 発行場所への移動、または郵送申請

CO2 排出   紙の利用

- 申請書の記入並びに証明書の発行

紙の利用   人員配置

- 支払い (主に現金)

人員配置   現金管理   輸送保険

- 取得後の移動ならびに利用機関への提出

CO2 排出   紙の利用   人員配置   輸送保険



スマホによる申請  
デジタル取得 (ペーパーレス)  
キャッシュレス決済



環境に優しく、有事の際にも同様なサービスが受けられます。  
また、人員も高度な業務で活躍の機会が創出されます  
さらには、間接的な業務やコストの削減にも大きくできます。

## 人財の確保と育成、そのための投資



### 採用

- 多様な人財の新卒採用  
現在30名→60名へ（FY2026）
- プロフェッショナル人財の経験者採用
- 新事業展開を見据えた人財の採用



### 教育

- 社内研修の充実
- リスキリングの奨励



### ES向上

- 賃上げ継続
- オフィス環境の充実
- 株式報酬制度の導入
- DX化推進によるさらなる効率化



### 中学生職場体験

4名の生徒さんが3日間  
当社で職場体験を行いました



### 2023年度全国選抜小学生 プログラミング大会

アイティフォー賞受賞者の三澤さん（受賞当時小学3年生）が  
本社を訪れ、作品を披露してくださいました

## 認知度の向上と株主還元の高水準維持



### 成長ストーリーの継続発信

- ・決算説明会 ※年2回
- ・ITFOR通信（株主様向け情報発信）※年2回
- ・個人投資家向け説明会の開催



### 機関投資家数の増加

- ・多くの機関投資家のスコープに入る（FY2026）



### 機関投資家との対話、経営への適宜反映

- ・投資家面談の増加  
現在年間40件 → 年間60件が目標（FY2026）
- ・投資家面談情報の経営陣との共有、議論



### 株主還元方針

- ・配当性向50%が目標
- ・総還元性向70%以上を維持
- ・年2回（中間・期末）配当を予定



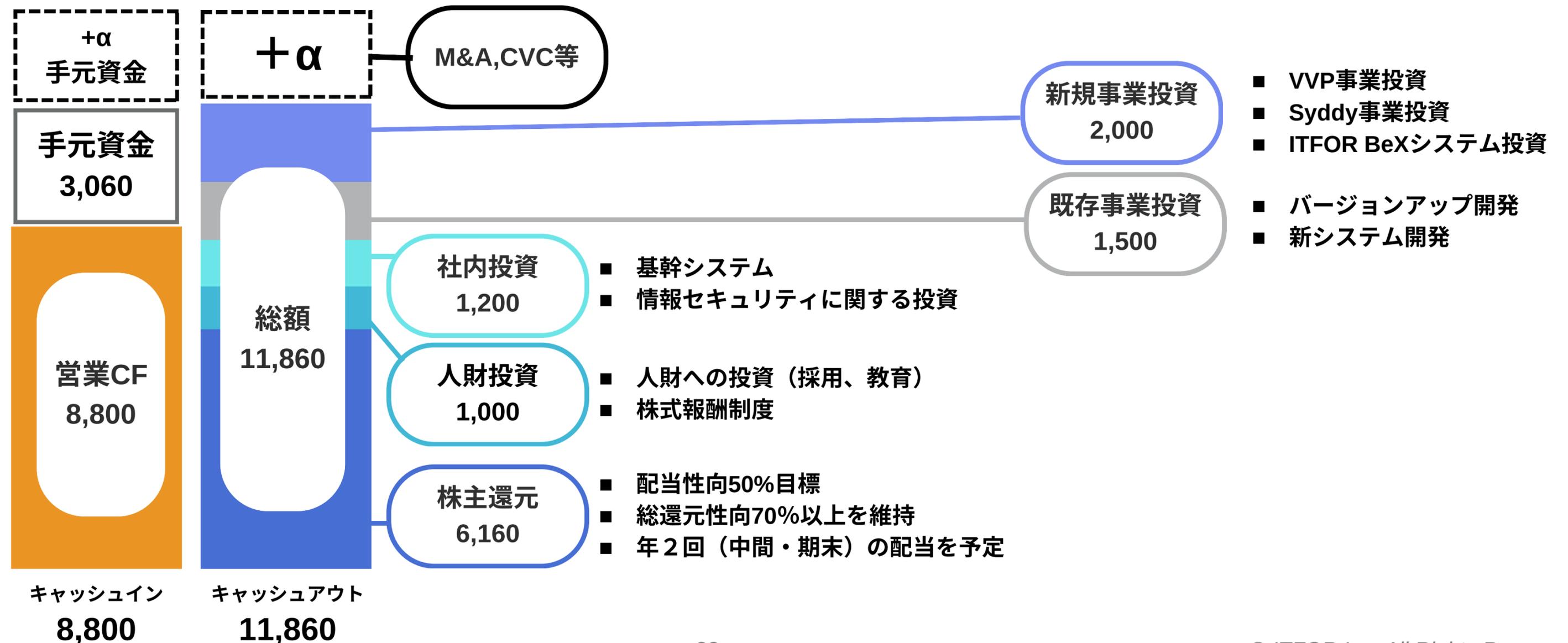
### ROIC経営

- ・資本コストを上回るROICの目標を設定
- ・ROICの目標を投資判断に反映
- ・ROIC目標未達事業は撤退

## キャッシュフロー以上に株主還元と投資を行う計画

3年総計

単位：百万円



# 定量目標

	FY2023	FY2026 (目標)
売上高 (百万円)	20,652	<b>28,000</b>
営業利益 (百万円)	3,737	<b>4,800</b>
営業利益率 (%)	18.1	<b>17.1</b>
ROE (%)	15.4	<b>15.0</b>
ROIC (%)	15.0	<b>15.0</b>

- 売上高 CAGR 10.7%
- 営業利益 CAGR 8.7%
- ROE・ROIC高水準維持

# AGENDA

- 01 2024年3月期決算
- 02 第3次中期経営計画振り返り
- 03 FY2033構想
- 04 第4次中期経営計画 (FY2024~26)
- 05 2025年3月期の見通し



# 目標

2025年3月期の見通し

FLY ON 2026

	FY2023	FY2024 (目標)	前期比
売上高 (百万円)	20,652	22,000	106.5%
営業利益 (百万円)	3,737	3,800	101.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	2,770	2,750	99.3%
受注高 (百万円)	21,952	22,820	104.0%
受注残 (百万円)	16,599	17,419	104.9%
ROE (%)	15.4	13.8	(1.6pt)
ROIC (%)	15.0	13.8	(1.2pt)

- **既存事業の伸展により増収**
- **各種投資により費用増なるも微増益を確保**
- **ROE・ROICは一時的に下がるものの、投資効果によりFY2026に改善する見通し**

# セグメント別

2025年3月期の見通し

FLY ON 2026

## リカーリングでの顧客接点からシステム開発・販売のニーズを発掘

単位：百万円

		FY2023	FY2024 (目標)	前期比
システム 開発・販売	受注高	11,927	13,000	109.0%
	売上高	12,117	13,200	108.9%
	セグメント利益	1,994	2,150	107.8%
リカーリング	受注高	10,024	9,820	98.0%
	売上高	8,534	8,800	103.1%
	セグメント利益	1,743	1,650	94.6%

# 株主還元方針

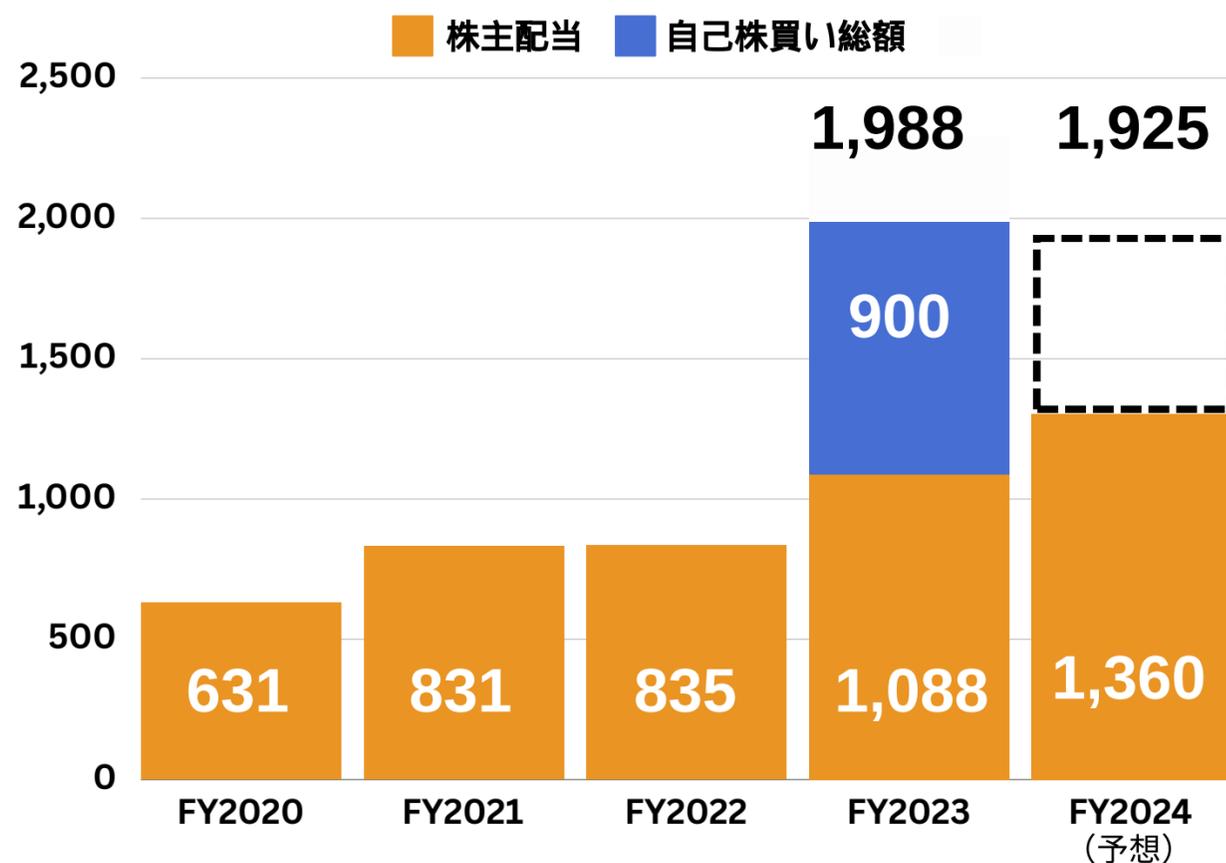
2025年3月期の見通し

FLY ON 2026

- 配当性向50%目標、総還元性向は70%以上を見込む
- 年2回（中間25円・期末25円）配当を予定

還元総額

単位：百万円

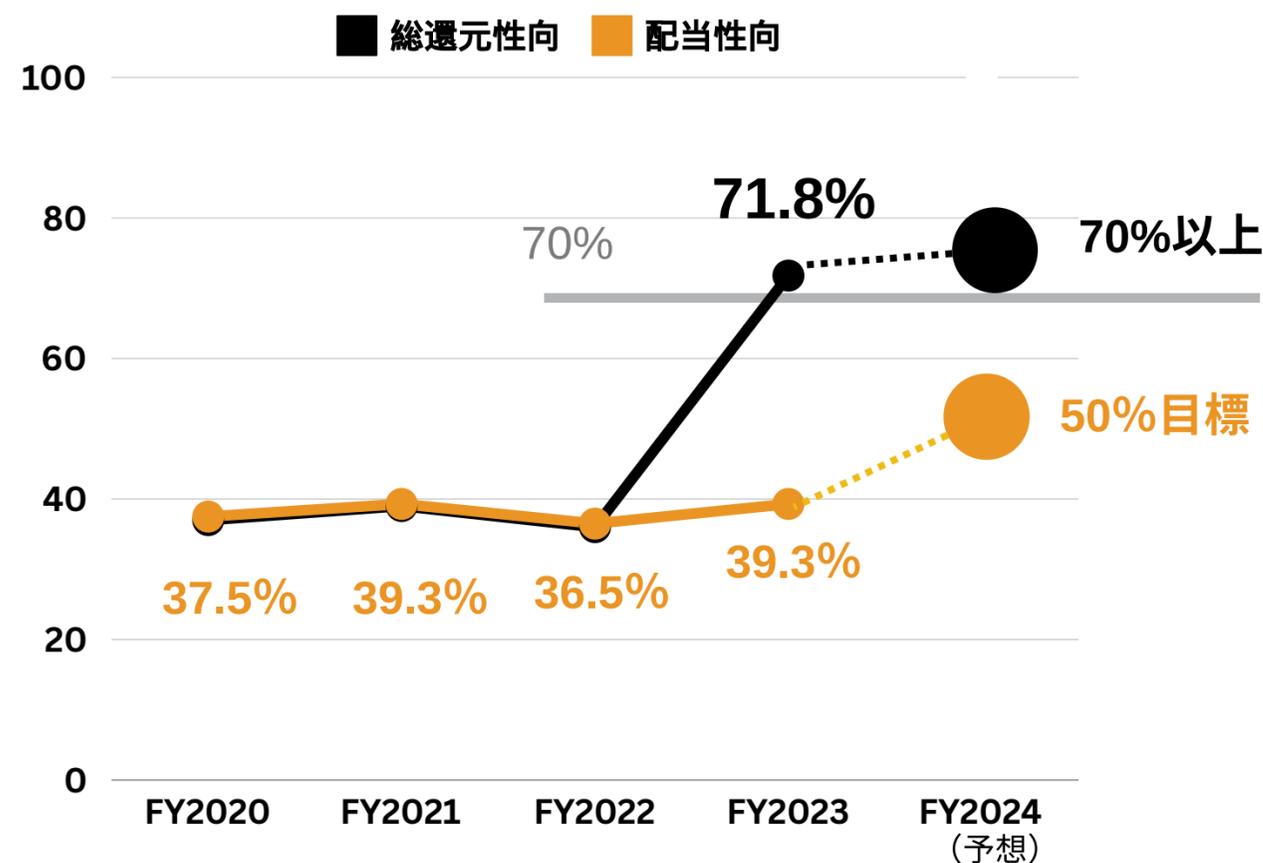


一株当たりの  
年間配当金

23円    30円    30円    40円    50円 (予想)

総還元性向と配当性向

単位：%





- 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。