



株式会社アイティフォー

2026 年 3 月期 決算説明会

2026 年 5 月 14 日

イベント概要

[企業名] 株式会社アイティフォー

[企業 ID] 4743

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2026 年 3 月期 決算説明会

[決算期] 2026 年度 通期

[日程] 2026 年 5 月 14 日

[時間] 16:00 – 16:58
(合計：58 分、登壇：45 分、質疑応答：13 分)

[開催場所] 株式会社アイティフォー会議室およびインターネット配信

[登壇者] 5 名

代表取締役社長	坂田 幸司 (以下、坂田)
取締役常務執行役員 事業本部長	大枝 博隆 (以下、大枝)
取締役執行役員 管理本部長	中山 かつお (以下、中山)
取締役執行役員 決済ビジネス事業部長	河野 一典 (以下、河野)
経営企画部	多田 大介 (以下、多田)

登壇

多田：皆様、本日はお集まりいただきありがとうございます。司会を務めさせていただきます、株式会社アイティフォー経営企画部の多田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それではお時間となりましたので、株式会社アイティフォー2026年3月期決算説明会を開催いたします。今回は決算説明会会場の模様をライブ配信しております。ライブ映像をご視聴いただいている皆様もどうぞよろしくお願いいたします。

では、初めに、本日の登壇者をご紹介します。

代表取締役社長、坂田幸司でございます。

坂田：社長の坂田でございます。本日はよろしくお願い申し上げます。

多田：取締役常務執行役員、事業本部長、大枝博隆でございます。

大枝：営業を担当しています大枝でございます。よろしくお願いします。

多田：取締役執行役員、管理本部長、中山かつおでございます。

中山：管理本部を担当しております、中山でございます。よろしくお願いいたします。

多田：取締役執行役員、決済ビジネス事業部長、河野一典でございます。

河野：河野一典です。よろしくお願いします。

多田：それでは、代表取締役社長の坂田より、2026年3月期の決算および事業概況について説明いたします。坂田社長、よろしくお願いいたします。

坂田：はい。それでは、2026年3月期決算説明会を始めさせていただきたいと思います。

エグゼクティブサマリー

環境

- ・労働人口の減少を背景に、人手不足による効率化需要が継続
- ・AI進化が既存SaaSモデルを再定義する変革期

業績

- ・前期比で増収減益（営業利益は増益）
- ・主力の金融機関向けに加え、公共向け標準化案件の売上が増加
- ・アイセル社のM&Aにより、インオーガニック新規売上高目標10億円を達成

受注

- ・受注高は前期を上回る（前期比120.1%）
- ・地方自治体システム標準化に加え、金融機関向け案件でも受注が増加

資本配分

- ・ZenTech社（AI開発）、MetCom社（通信）、WAmazing社（インバウンドソリューション）へ出資
- ・11/13に年間80円への増配、2/12に累進配当方針を発表

2

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

まず、エグゼクティブサマリーです。環境面、業績、受注、資本配分ということで、簡単に説明させていただきます。

環境について、労働人口の減少を背景に人手不足による効率化需要が継続しています。AIの進化、既存のSaaSモデルを再定義する変革期といえます。AIによって事業が侵されるのではないかと、そういったニュースも出てまいりました。

次に業績です。前期比では増収減益、ただし、営業利益は増益になっております。主力のフィナンシャル、金融機関向けに加えて、公共事業はシステム標準化案件が多く、受注売上を実現できて増加になっております。

元々、持分法適用会社のアイセル社をM&Aによりインオーガニック新規売上高目標の10億円、期の途中でしたけど、10億円寄与したということでございます。

続いて受注です。受注高は前期を上回る、約120%ということで着地できました。

これは、ひとつは先ほど申し上げた通り、地方自治体のシステム標準化に加えて金融機関向け事業も着実に案件が増加したということでございます。

最後に資本配分ということで、ZenTech社、これはAIのスタートアップ企業でございます。

MetCom社は通信系の会社。WAmazing社は、インバウンドソリューションをお持ちの会社でございます。こういった3社に出資をさせていただきました。

また、昨年 2025 年 11 月 13 日に、年間配当を 50 円から 80 円への増配を発表いたしました。もうひとつ、今年 2 月 12 日に累進配当の方針を発表いたしました。

<https://www.itfor.co.jp>

AGENDA

- 01 FY2025 業績
- 02 FLY ON 2026（第4次中期経営計画）進捗
- 03 FY2026 業績見通し



© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

アジェンダとして 3 つ、25 年度の業績の振り返り、第 4 次中期経営計画に対する進捗、26 年度の業績見通しと、この 3 つのカテゴリーで説明いたします。

業績

01 FY2025 業績

	FY2024	FY2025	前期比	業績 予想比
売上高（百万円）	20,552	23,101	112.4%	98.7%
売上総利益（百万円）	7,870	8,792	111.7%	-
売上総利益率（%）	38.3	38.1	(0.2pt)	-
販管費（百万円）	4,337	4,933	113.7%	-
販管費率（%）	21.1	21.4	+0.3pt	-
営業利益（百万円）	3,532	3,858	109.2%	94.1%
営業利益率（%）	17.2	16.7	(0.5pt)	-
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	2,914	2,757	94.6%	91.9%

5

売上高

前期比 増収

業績予想比 未達

- ・公共分野自治体システム標準化案件が好調
- ・アイセル連結子会社化分も寄与
- ・業績予想に対しては、流通EC・決済ビジネス事業部の目標未達分をカバーできなかった

営業利益

前期比 増益

業績予想比 未達

- ・人財投資および環境改善した結果、販管費が増加したものの増収により増益
- ・業績予想に対しては、粗利率が若干低下したことでオフィス環境改善分をカバーできなかった

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

まず、25 年度の業績です。

売上高は約 231 億円ということで、前期比 112.4%、ただし、業績予想に対しては 98.7%で若干足らない結果となりました。

営業利益は 38 億 5,800 万円ということで、前期比 109.2%、こちらも同様に、計画に対しては 94.1%にとどまってしまったというのが実態でございます。

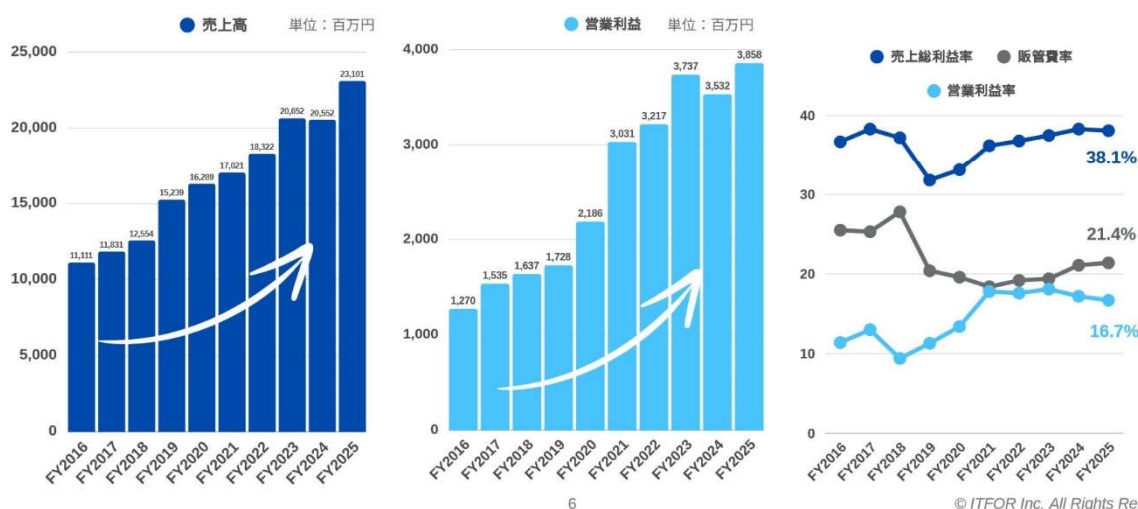
売上について補足させていただきますと、先ほど申し上げました自治体の標準化、アイセル社の M&A による子会社化で前期よりは大きく伸びましたけれど、流通 EC、決済ビジネスの事業で一部停滞しました。その分を、公共の標準化のところでリカバリーできると踏んでいましたが、公共の事業の中で大手ベンダーの基幹システムが 26 年度にずれているというのが 7 つほど出てまいりました。当社はサブシステムですので、そこに引っ張られて、26 年度に期ずれが起こったということで、そのリカバリーが効かなかったというのが実態でございます。

営業利益に関しては、粗利率が若干下がったということと、アウトラインも落ちてしまいました。また、九州、大阪の事業所を大幅改装、移転しました。そういったところの費用も発生したということもあって、計画に対しては未達という結果になりました。

業績推移

01 FY2025 業績

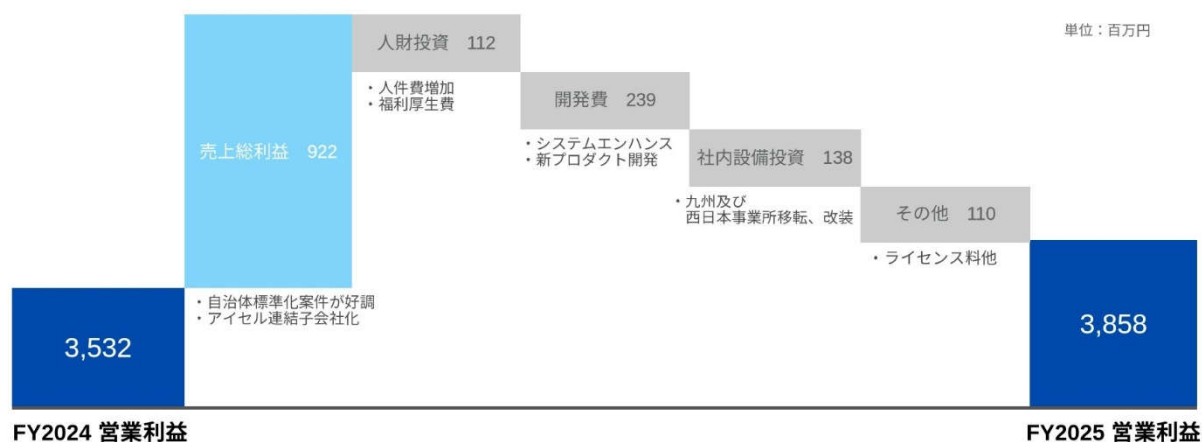
■ 売上高、営業利益ともに過去最高を更新



次に、業績推移です。売上高、営業利益。先ほど申し上げた数字ですけれども、50 数年間の過去最高を更新することができました。

営業利益分析

01 FY2025 業績



7

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

営業利益分析です。2024 年度の営業利益が 35 億 3,200 万円、2025 年度が 38 億 5,800 万円であり、売上総利益が 9 億 2,000 万円上がっておりますが、そこに対して人財投資で約 1 億 1,000 万円、これはベースアップ等を含めた人件費の高騰や、福利厚生等へも費やしております。

そして開発費。これは未来のためのシステム開発ということで、システムエンハンス、新しいプロダクトの開発です。

社内設備投資は、九州および西日本事業所の移転、改装費で、働きやすい環境を作るための投資を行いました。あとは、小さいですけど、所沢ビルも改装しております。

本社のこの 12 階は改装済みですが、加えて 2026 年度には、9 階、10 階の改装や、7 階の増床といったところも含めてやっていこうと考えております。

ライセンスで約 1 億円。その結果で 38 億 5,800 万円にとどまってしまったということでございます。

セグメント実績

01 FY2025 業績

システム開発・販売

■ 公共向けにおいて、標準化案件の納入が好調（前年比+1,306百万円）

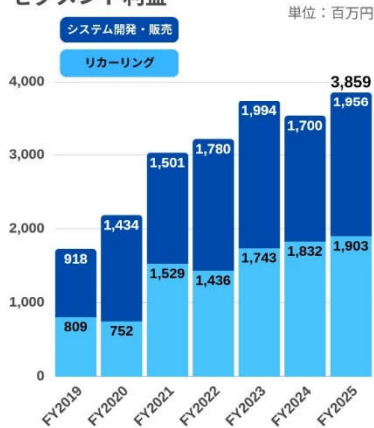
リカーリング

■ 保守サービスの安定増に加え、BPOも前年並みの売上高を計上

売上高



セグメント利益



		FY2025 (百万円)	前期比 (%)
システム開発・販売	売上高	13,671	118.6
	セグメント利益	1,956	115.0
リカーリング	売上高	9,429	104.4
	セグメント利益	1,903	103.9

8

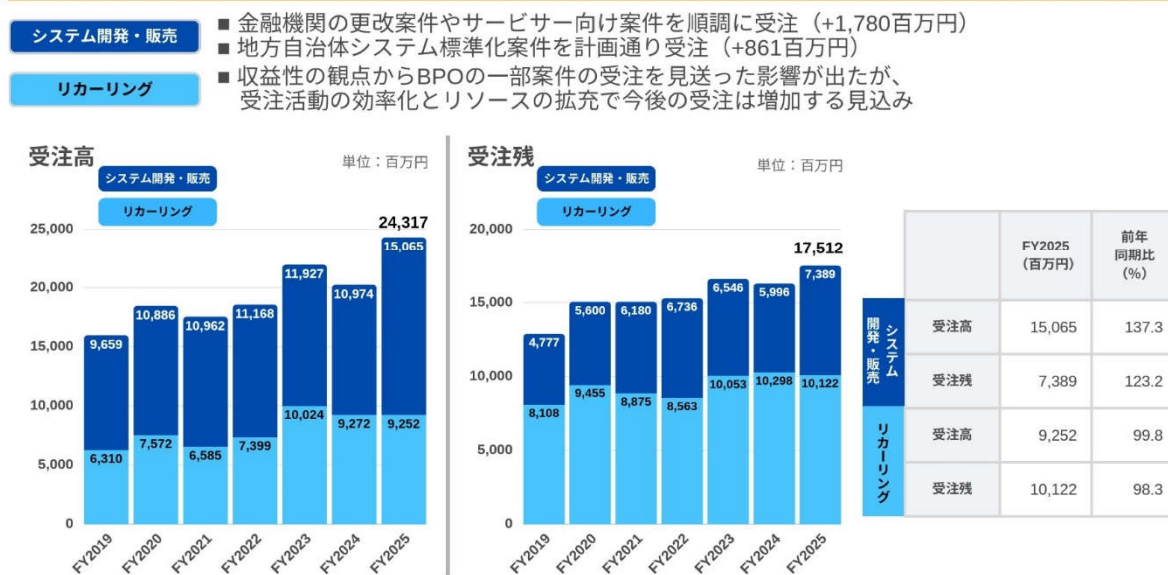
© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

セグメント別の実績ということで、売上高は右に数字を載せておりますが、売上高はシステム開発で118.6%、セグメント利益も115%、リカーリングは売上高で104.4%、セグメント利益で103.9%となっております。

上にコメントを書いておりますが、リカーリングは保守サービスの安定増に加えて、BPOも前年並みの売上を計上と記載しています。BPOで利益が低いところがありましたので、そういったところの見直しも含めて2025年度で整理したとご理解いただければと思います。

受注高・受注残推移

01 FY2025 業績



9

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

受注高、受注残の推移ということで、2024 年度は少々停滞した部分がありましたが、順調に 25 年度は回復いたしました。

システム開発販売の受注高では、前期比 137.3%、受注残が 123.2%。リカーリングでは受注高は 99.8%と少し足りませんでした。受注残も 98.3%となりました。これは、先ほど申しあげました、自治体の BPO で、不採算ではないのですが利益率が比較的低いところを、人材をもっと有効に、利益が出るところに活用しようというような見直しを図ったということで、受注を見送った部分もあり、そういった結果で前期比より少々落ち込んだということでございます。そうご理解いただければと思います。

分野別売上高実績

01 FY2025 業績

	単位：百万円	FY2024	FY2025	前年 同期比	
システム開発・販売	フィナンシャルシステム	5,247	5,636	107.4%	■ フィナンシャルシステム： 地銀系ノンバンク向けの債権管理システムが売上堅調 パッケージシステムの更改案件の受注も好調
	公共システム	698	2,004	286.9%	■ 公共システム： 当社パッケージシステムの標準化案件が堅調。FY2026も継続する見込み
	流通ECシステム	995	482	48.5%	■ 流通ECシステム： 期初に大型案件の受注残が無く、システム導入の延伸もあり低調であった 開発した新商材の受注があり、FY2026は増収の見込み
	CTIシステム	1,041	1,339	128.6%	■ CTIシステム： CXoneの販売、およびロボティックコールの更改や業務拡張案件を獲得し増収
	通信システム	1,218	1,209	99.2%	■ 通信システム： セキュリティ関係の納品と電力関係の納品が低迷になったことで減収
	決済システム	1,782	1,556	87.4%	■ 決済システム： 新規案件のクロージングが遅延したことに加え、端末メーカーの新製品リリースが 遅延したことが影響し減収。遅延分を回収しながら、FY2026は増収の見込み
	その他	540	1,442	266.7%	■ その他： アイセル社連結の分の増加
リカーリング	BPO	4,043	4,105	101.5%	■ BPO： 売上高は前年同期並み。 収益性の観点から受注を見送った影響で微増となっているが、ドミナント戦略に よる受注活動の効率化をはかると共に、リソースを拡充しており、今後は規模の 拡大と収益性の両方を実現できるものと予想
	保守・利用料	4,983	5,323	106.8%	

10

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

分野別の売上高実績です。アイティフォーは6つの事業がございます。

フィナンシャル、公共、流通EC、CTI、通信、決済、この6つの事業を個別に説明させていただきたいと思います。

フィナンシャルは堅実に、前年比107.4%ということで推移しております。こちらは地銀、ノンバンク限らず堅実に推移しております。

新たにパッケージの開発も2025年度に進めましたので、26年度も堅実に伸びていくと考えております。

公共事業は、標準化が堅調に推移しておりまして、26年度も多くの自治体がまだまだ標準化ができていないというところがありますので、26年度の受注売上、さらに、27年度に向けても、この標準化の需要というのは続くと考えております。

流通ECは、前期比大きく落ち込みました。大きな案件がなかったということと、後ほど説明しますけれど、新しい商材の事前開発、システム開発に従事したという部分もありまして、落ち込みました。ただ26年度はその準備が整ったので、増収の見込みをしております。

CTIに関しては、128.6%ということで、CXoneというNICE社のプロダクトが順調に売上に貢献しました。

通信システムは、前期比から若干落ち込みました。セキュリティ関係の納品が低迷しましたが、電力会社から大きな受注をいただきました。電力会社は、1社受注いただくと、他の電力会社もそこに倣うようなところがあると考えており、大きな可能性を25年度で作れたかなと考えております。

決済システムも前期比よりも落ちております。新規の案件のクロージングが遅延したということと、端末メーカーの新商品のリリースが遅れてしまったということです。ただ、その分は受注には繋がってきていますので、2026年度に回復が見込めると考えております。

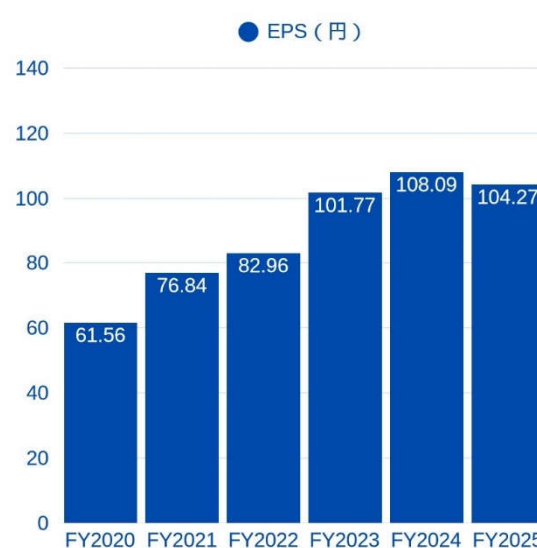
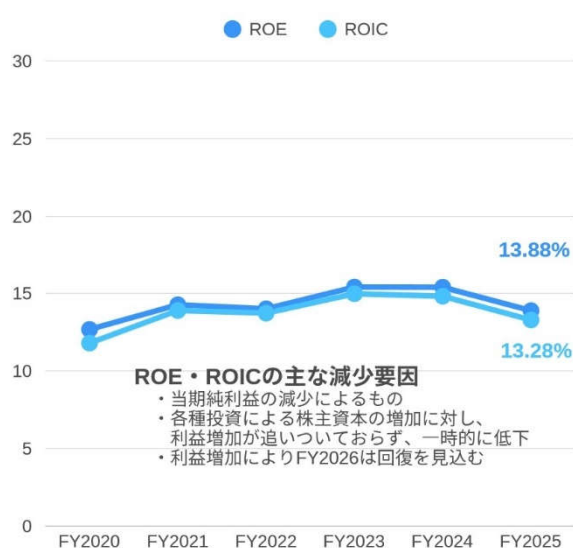
その他の大きな要素としては、アイセル社を子会社化したということでご理解いただければと思います。

次にリカーリングです。BPOが101.5%、保守とSaaS等の利用料などで106.8%ということでございます。

BPOのところだけ簡単にご説明しますと、収益性の観点から受注を見送ったことが複数自治体でございました。ただ、ドミナント戦略による受注活動の効率化を図るとともにリソースを拡充しており、今後は規模の拡大と収益性の両方が実現できると考えていますので、これも順調な推移ができるかなと考えております。

ROE・ROIC・EPS

01 FY2025 業績



11

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

ROE、ROICについては、ROEが13.88%、ROICが13.28%にとどまっております。これは売上・利益が計画通りいかなかった点も関係して、このような数字で着地しております。

FY2025の位置づけ

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

■ FY2024- 成長に向けた基盤の整備

既存顧客との関係がより深化し、また、ココボイスやAgent Hub等の開発実施など新規事業の芽出しも進み、次の成長に向けたスタートラインに立つことができました。

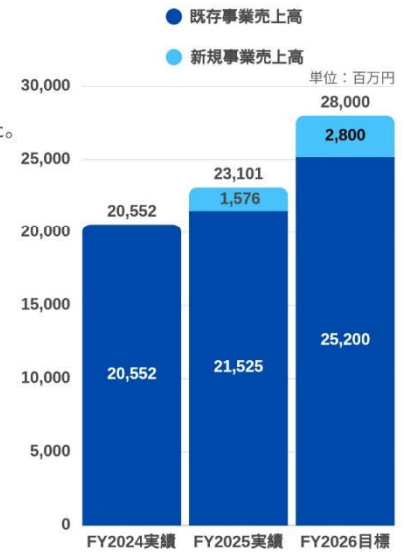
■ FY2025 - 成長加速に向けた助走段階

既存事業のオーガニックな成長に加え、M&Aにより事業規模が拡大しました。成長ドライバーの複線化の実績を積みことができました。

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

■ FY2026- 非連続成長への転換点

第4次中期経営計画最終年度の2026年度は、複数の成長エンジンが同時に寄与することで、収益規模の非連続的拡大を実現いたします。



© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

13

次に、FLY ON 2026 について。2026 年度は、第 4 次中計の最終年度になります。その進捗についてご説明に入りたいと思います。

まず、過去にさかのぼって、今中計を整理しました。

中計の 1 年目、24 年度は、成長に向けた基盤の整備、既存顧客との関係をより深化し、また、ココボイスや Agent Hub といった新商材の開発を実施しました。新規事業の芽出しが進み、次の成長に向けたスタートラインに立つことができました。

次に、昨年度、25 年度。成長加速に向けた助走段階ということで、既存事業のオーガニックな成長に加えて、M&A により事業規模が拡大していきました。成長ドライバーの複線化の実績も積みことができたと、準備が整ったという年度だったと思っております。後ほどご説明しますが、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と記載しています。

26 年度は、非連続成長の転換点だと考えております。複数の成長エンジンが同時に寄与することで、収益規模の非連続的な拡大を実現していきたいと、そのように考えております。

右にグラフを描かせていただいております。205 億円、231 億円、280 億円という売上高について、水色のところで 28 億円と約 1 割ありますが、この部分が、CVC や M&A などの新しい事業で展開していきたいと考えております。

成長ドライバー

3つの成長ドライバーを複線化し、非連続な成長を実現します



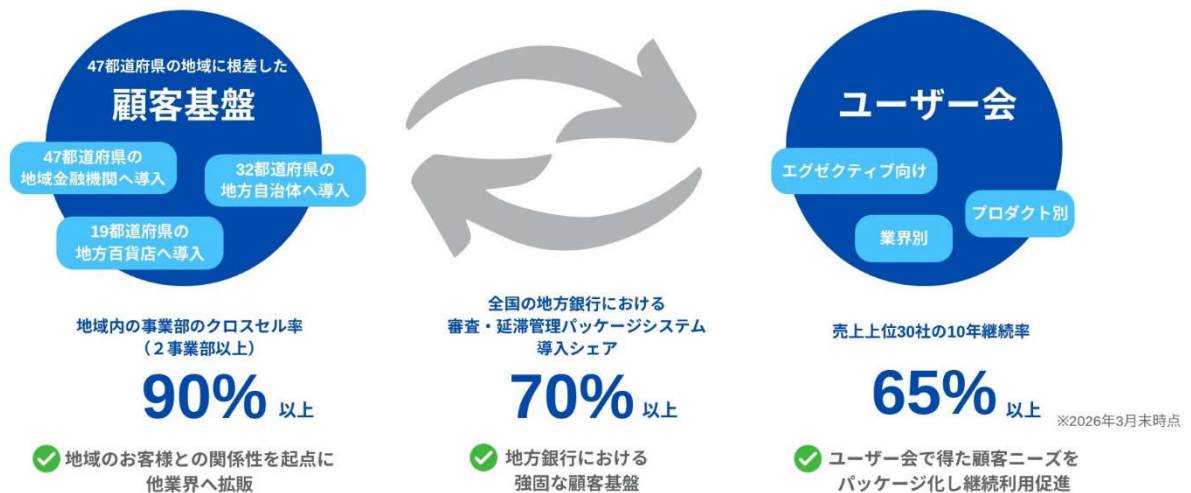
14

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

次に3つの成長ドライバーの複線化についてご説明します。1つ目に既存事業の深耕と拡大、2つ目に外国人プラットフォームの構築、3つ目に Growth Capital 构想として M&A 等を整理して取り組んでいこうとしており、この3つが成長ドライバーになると考えております。



受注増と継続利用を可能にする顧客基盤とユーザー会



15

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

ひとつずつ説明してまいりたいと思います。

既存事業については、当社には 47 都道府県に根差した盤石な顧客基盤があります。1 つの都道府県で複数の事業が導入できている地域が 90%以上となっております。

一番右に、ユーザー会と記載しております。当社はパッケージベンダーですので、1 つのパッケージを複数のお客様が利用されています。そういったお客様に集まっていただいて、いろんなディスカッションしていただいて、知恵をいただいて、パッケージを成長させるという取り組みをしています。

ページ真ん中については、地方銀行の 7 割以上に当社のシステムをご利用いただいております。そういったお客様の基盤に支えられており、さらに事業を成長させていこうと考えております。

事業戦略

1

既存事業の深耕と拡大
導入プロダクト増加と近接市場への拡大



02 FLY ON 2026達成に向けた戦略



© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

時計まわりに、お客様の業務を深く理解することからご説明させていただきますと、営業やシステムエンジニアがお客様のニーズを掘り起こしたり業務を理解して、お客様と対等に会話できること、そういったところが当社の強みです。お客様の要望をパッケージに取り入れて、パッケージを成長させて、展開しています。

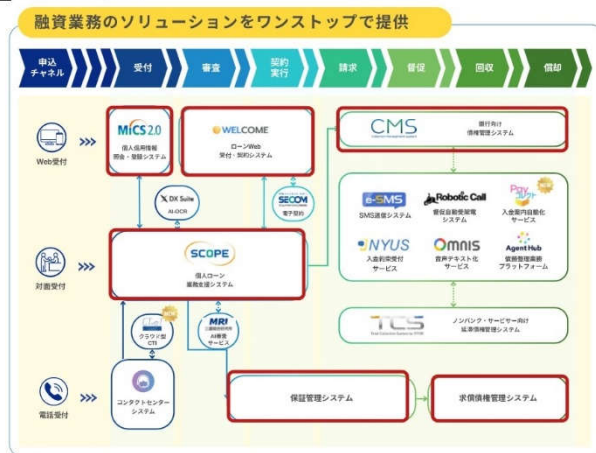
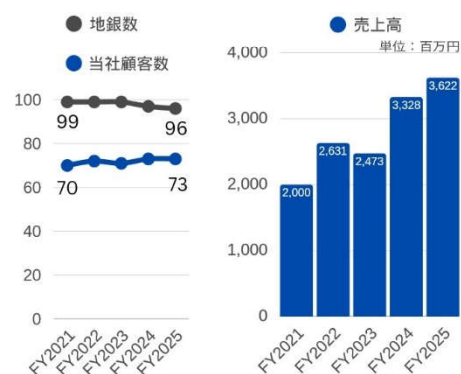
導入後にお客様にどのような効果が出たかを双方で共有させていただいて、それをユーザー会などでお話しいただいたり、情報交換をしていただいたりすることで、パッケージを成長させて、お客様の業務も成長させていただく。そういったスパイラルを構築しております。



金融 顧客深耕

- 地方銀行の再編・減少が進む市場環境下においても、既存顧客のシステム更新需要を確実に受注
- 強固な信頼関係を背景に業務領域を広げるクロスセルで売上が拡大

地銀・第二地銀のユーザー売上高推移



17

金融領域の顧客深耕について、先ほども9割以上の都道府県で複数事業を導入していると申し上げました。現在、地方銀行に強いアイティフォーというイメージを持っていただいていると思います。ただ、地方銀行は新聞などでも、再編や減少が進むという記事が増えており、現実として受け止めないといけないと思っております。

しかしながら下のグラフの通り、地銀数が99から96と徐々に減っている中で、当社システムのユーザー様は、少しずつですが右肩上がりとなっております。

右に様々なパッケージを細かく描いています。これが当社の導入システムです。MICS2.0とかWELCOMEとありますが、信用照会システムや、住宅ローンやカードローンを申し込むためのアプリケーションのことで。真ん中のSCOPEというのは、お客様の審査を支援するような仕組みです。

そして、督促管理のCMS。さらに銀行の子会社にもある保証会社など向けの保証管理システム、求償債権管理システム、そういったものを導入させていただいております。ひとつの銀行に対して複数システムを提供できるというのは当社の強みです。アイティフォー1社で、ワンストップで業務を支援できるということです。また、入金約束受付のNYUSなど、付帯的な商材も展開させていただいております。



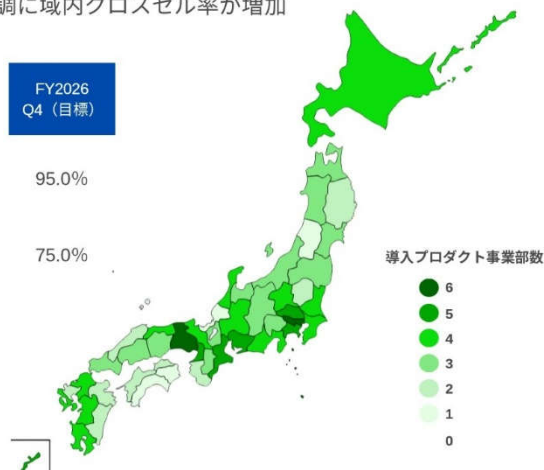
営業体制強化

■ FY2024期初の実績をもとに設定したFY2026の目標に向け、順調に域内クロスセル率が増加

地域内 事業部数	FY2024 期初	FY2024 Q2	FY2024 Q4	FY2025 Q2	FY2025 Q4	FY2026 Q4 (目標)
2事業部 ※1	85.1%	87.2%	91.5%	91.5%	91.5%	95.0%
3事業部 ※2	56.9%	66.0%	68.1%	72.3%	72.3%	75.0%

※1 都道府県内に当社の6事業部のうち、2事業部のプロダクトを導入

※2 都道府県内に当社の6事業部のうち、3事業部のプロダクトを導入



18

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

次に、営業体制の強化についてです。25年度は2事業部以上のクロスセル率が91.5%、3事業部以上で72.3%を達成しています。

26年度は2事業部以上を95%に、3事業部以上は75%を目標とし、複数のパッケージシステムをご利用いただくことで成長を遂げていきたいと考えております。

ページ右側の日本地図では、最大6つの導入プロダクト事業部数を濃い緑から示しております。25年度は、唯一の空白県だった高知県のお客様から受注をいただきまして、白色の都道府県がなくなったということもお伝えしたいと思います。

事業戦略

1

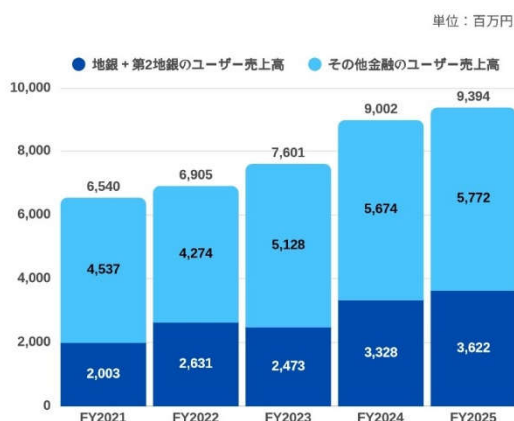
既存事業の深耕と拡大
導入プロダクト増加と近接市場への拡大



02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

金融_顧客基盤の拡大

■ 地方銀行本体での実績を活かし、系列のカード会社・リース会社等へ導入を加速



19

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

アイティフォーは地銀だけなのかとよく質問をいただきますが、実は数字の内訳を調査してみると、グラフにありますように、地銀の売上高よりも、ノンバンクなど、銀行以外の数字のほうが大きいというのも事実でございます。地銀にとどまらない分野でも成長できているとご理解いただければと思います。

事業戦略

1

既存事業の深耕と拡大
導入プロダクト増加と近接市場への拡大



02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

金融_成長余地

■ 現在270ユーザー、FY2030までに290ユーザーまで拡大する計画

FY2025実績 560 / 270
システム ユーザー

FY2026計画 577 / 276
システム ユーザー

➡ FY2030 650 / 290
システム ユーザー

FY2030目標ユーザー数

メガ・ネット系銀行	+1
地方銀行	+5
保証会社	+3
信用金庫	+2
クレジットカード会社	+1
信販会社	+1
コンシューマーファイナンス	+1
リース会社	+3
サービサー	+2
家賃保証	+1

20

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

2025 年の実績としては、金融領域で 560 システム、270 ユーザーというのが実態でございます。

26年度は、17システム、6ユーザーの新規導入を目指します。2030年度には650システム、290ユーザーまで持っていこうという計画を立てております。着実に進めていきたいと思っております。

事業戦略

1

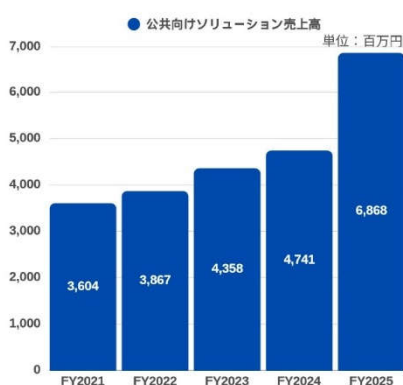
既存事業の深耕と拡大
導入プロダクト増加と近接市場への拡大



02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

公共_ドミナント戦略 ※

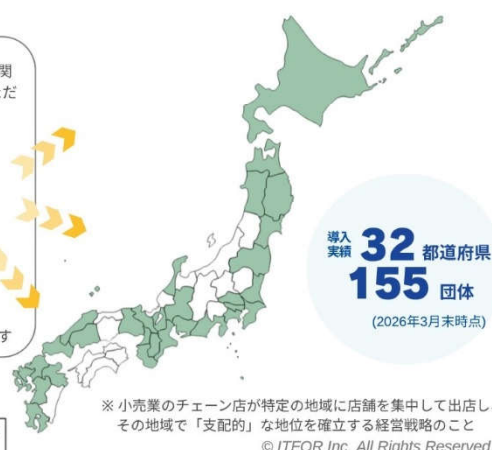
- 地方自治体では人員不足によりシステム導入やBPOのニーズが強い環境
- 国策である自治体システム標準化においてベンダー撤退が増加傾向
- 事業環境に加え、戦略的な活動で受注が増加し、成長の余地が十分



大阪府の例：
現在、府内6つの自治体と12の金融機関
グループで当社システムをご利用いただ
いています



平均的に初回受注から
3年で3~4件受託件数が増加しています



21

次に、公共です。公共はまだ空白都道府県がありまして、47のうち32の都道府県にとどまっております。まだまだ未導入の地域がございます。ただ自治体というのは都道府県内にひとつ実績ができれば、他の自治体へも広がりやすい傾向があります。チェーン展開ではドミナント戦略と言われますが、当社もまずはひとつの実績を作って、そこから着実に増やしていこうという戦略を持っています。

例えば大阪府では、現在府内の6つの自治体と12の金融機関で当社システムをご利用いただいておりますが、初回受注から3年ほどで受託件数の増加が見られます。そういった戦略を継続していこうということでございます。



公共_拡大戦略

■ BPO業務の幅の増加に加え、出資先との連携による受託可能なBPO業務の増加で、十分な売上高拡大の余地



納税課業務

国保課業務



後期高齢課業務

介護課業務



観光・防災業務



外国人e-KYC



公共分野の拡大についてです。公共は、納税課と国保課を中心に営業活動をしてまいりました。これをどんどん広げたいと考えておりまして、後期高齢課や介護課などのセクションで、システム需要が増えてまいりましたので、そちらに広げております。

もうひとつの戦略は、投資した Payke 社だとか WAmazing 社、バカン社が持つソリューションです。自治体に訪問させていただきますと、海外から多くの観光客に来てもらえるが、お金を使っていけないという悩みをよくお聞きします。そういった点に対して、投資した先と提案することで、一緒に取り組みをできないかと具体的な話を進めております。こういったところを事業化して、地域の自治体へさらなる貢献ができるような展開を考えています。

下の GIGABANK 社は、後ほど詳細を説明しますが、外国人就労者に対するアプリケーションを持ったスタートアップです。こういったところも含めて、公共の事業拡大をしていきたいと考えております。



キャッシュレスプラットフォーム

既存ビジネスのさらなる拡大

従来の決済端末

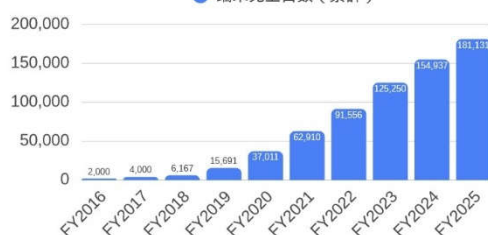


次世代の決済端末



ポケット型

● 端末売上台数（累計）



「端末ビジネス」から「端末レスビジネス」へ

ソフト決済端末



決済端末が専用ハードウェアから、
アプリになることで、決済がより身近に
キャッシュレスの普及をさらに加速

テーブルのオーダー端末



店員のハンディ端末



例えば、レストランの“テーブルオーダータブレット”や、
店員の“オーダー受付端末”がクレジット決済に対応

次に、決済ビジネス事業です。資料左側の通り、これまで、物理的な決済端末を販売して事業を拡大しています。これはもちろん継続してまいります。

ただ、皆様も飲食店などに行きますと、テーブルにタブレット端末が置いてあったり、自分の携帯にアプリを入れて注文をすることがあると思います。そういったアプリ上での決済事業も並行して展開してまいります。物理的な端末のみでなく、あわせてソフトの決済アプリの販売も26度から積極的にやっていける土壌が作れたという状況になっております。



流通EC 2つの新ソリューション

移動型POSの開発

場所にこだわらない移動可能な「POS」

従来のPOSイメージ

大きさや設置の煩雑さが現代の店舗運営
における大きなボトルネック

移動型新POSイメージ

あらゆる催事場で省スペースで活躍
外商顧客先でも利用可能で業務DX
シンプルデザインで直感的操作が可能

SaaS型 ECプラットフォーム

世界標準のSaaS型ECプラットフォーム（Shopify）を
ベースに当社が独自に店頭ギフトとECを融合

店頭ギフト申込画面

ECフロント画面



24

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

流通 EC 事業は、昨年から比べて売上高が半減したと冒頭にご説明しましたが、25 年度で、いくつかのアプリケーションの開発が完了しております。

ひとつは、百貨店や専門店に行くと、POS に決済端末がひっついているようなものがよくあると思います。こういったものが、スマホや、さきほど説明した決済端末を持って、ケーブルレスで自由に移動して、そこで決済できるものを開発いたしました。そういった展開ができる土台が作れました。

もうひとつは、ITFOReC という EC サイトの構築で、請負開発をして、オンプレで販売する、もしくはうちのクラウドの仕組みの中に入れてご利用いただくというビジネスモデルから、Shopify という世界標準の SaaS 型 EC プラットフォームベンダーと一緒に組んで、百貨店へ展開していくということで、今月ファーストユーザーが稼働する予定でおります。

これは単なる EC ショッピングだけではなくて、百貨店などのギフトも、このアプリケーションでオンラインでも、店頭でもその場で申し込みができるような商材の開発が完了いたしました。こちらから今月から稼働予定になっております。



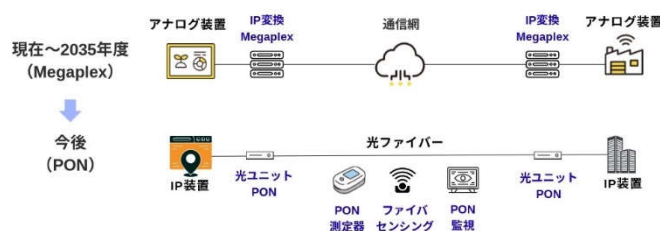
通信_社会インフラ事業の「拡大」と「深耕」

電力会社向けIP対応 (Megaplex)

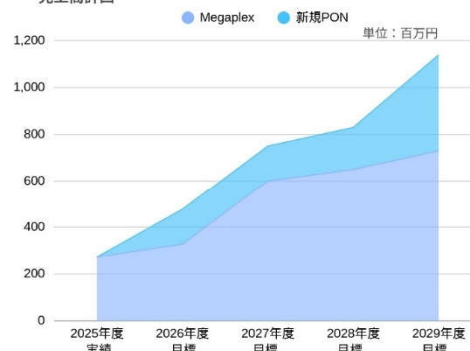
某電力会社で導入済
→ 他電力会社及び鉄道、ガスへの横展開

PON (パッシブ光ネットワーク)

デジタル変電所に代表される次世代ネットワークを見据え、
PON (パッシブ光ネットワーク) を展開



売上高計画



既存ソリューション

MEGAPLEXに

よるIP化対応

新規ソリューション

PON光ファイバー化

PON測定器

ファイバセンシング/監視

主要電力会社
JRグループ/私鉄
主要ガス会社
電力・鉄道・ガス

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

次に通信事業。こちらはセキュリティで少し苦戦したということを目頭説明いたしましたが、電力会社向け IP 対応については、ある地域の電力会社で受注をいただきましたので、その実績をもとに、他地域の電力会社に横展開できる目処が立ってまいりました。

現在、まだ残っているアナログ装置を IP 変換する Megaplex という商材を当社は販売していますが、今後は、そういったアナログ装置もどんどん減っていき、下に記載の PON、パッシブ光ネットワークの比重が増えてくる見込みです。そういったところも先行して手がけているとご理解いただければと思います。Megaplex の需要が減っていくことも想定しながら、PON 事業にも先駆けて着手しているということでございます。

ただ、こういったアナログ措置はすぐなくなるわけではなく、2035 年ぐらいまでは残ると予想されますので、需要はまだ続くというふうに考えております。ですが先手を打って、パッシブ光ネットワークといった事業も手がけているとご理解いただければと思います。

事業戦略

1

既存事業の深耕と拡大
導入プロダクト増加と近接市場への拡大



02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

デジタルプラットフォーム

電子終活ノートアプリ「デジシェア」

「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



デジシェア

KUMAMOTO
DX
CROSS-HITUI

家族
を繋ぐ

2026年度
受注目標：6件

対話促進AIプラットフォーム「ココボイス」

社員の「本音」を集めるモバイルアプリ

AIによるデータ解析技術を活用し、従業員の会社や業務に対する「声」を可視化することで、人財戦略上の課題を明確化し、施策の実行を後押しする次世代型HRテクノロジーソリューション



COCO VOICE

導入実績：4社
POC:5社

企業と人財
を繋ぐ

26

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

こちらは、自社プロダクトのデジシェア、ココボイスです。デジシェアは遺言書などをデジタル化して、万一があったときに家族にデータのキーを渡すといった商材です。これも、26年度受注6件という目標を掲げて展開しています。こちらは銀行さんと一緒に組んで展開してまいります。

ココボイスは25年度にやっと導入実績ができて、今4社活用いただいております、PoCが5社となりました。これも広がりの可能性が十分出てきたという状況でございます。

事業戦略

1

既存事業の深耕と拡大
導入プロダクト増加と近接市場への拡大



02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

デジタルプラットフォーム

入金案内自動化サービス「Payコレクト」

延滞発生時の入金案内業務を自動化



- 顧客への入金案内から支払いまでを自動化
- 手続きのスマホ完結で、顧客利便性を向上
- 個別システム導入が不要なSaaS型サービス

Pay
コレクト

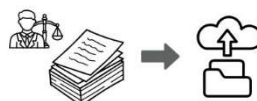
2社内定

企業とお客様
を繋ぐ

債務整理業務プラットフォーム「Agent Hub」

法律事務所と金融機関をつなぐSaaS型プラットフォーム

- 受任通知や債権届のデジタル化、ワークフロー管理の最適化、ペーパーレス化の促進を実現
- 民事裁判手続きのIT化との高い親和性
- 特許（第7538978号）を取得



導入2社
3社内定

企業と弁護士
を繋ぐ

Agent Hub

27

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

次に Pay コレクトです。こちらは、督促業務において、クレジット会社のお客様への入金案内から支払までを自動的にできるようなスマホアプリです。開発も完了しており、2 社に受注内定をいただきました。

右側が Agent Hub です。弁護士事務所や司法書士へクレジット会社さんが調査を依頼するときに、FAX だとか紙だとか個別のフォーマットで連携しています。それを当社の作る標準フォーマットによって連携のハブとなり、クレジット会社と複数の弁護士事務所や司法書士を結ぶような仕組みを構築しました。

こちら、導入が 25 年度に決まり、広がりの可能性を構築できております。

事業戦略

1

既存事業の深耕と拡大
導入プロダクト増加と近接市場への拡大



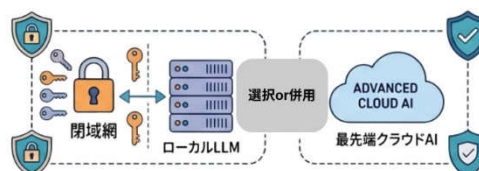
02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

AI活用

2026年度を「AI実装元年」とし、業務システムのAI融合を加速します

顧客の業務プロセスを深く理解する当社ならではのドメイン知識を活かし、現場の課題に即した実用的な AIソリューションを提供します。

当社は、金融・公共分野の厳格なセキュリティ要件に即し、閉域網対応の最先端AIの最適化による独自ソリューションを展開しています。伴走型開発で技術の内製化を図る専任チームを組織し、債権管理や審査業務を皮切りに、実戦的な機能を順次実装します。



※ノンバンク・サービサー向けシステムのTCSにて、延滞管理のAIエージェント化に向けたPoCを近日中に開始予定です

28

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

これまでも AI 関連の投資をしてまいりましたが、2026 年度は AI 実装元年として、検討も PoC も終わり、実装に入っていけると考えております。当社の強みの債権管理システムや、審査システムなどに蓄えられたデータをもとにどう運用すべきか、データをどう活用すべきかといったところを、既存のお客様と一緒に取り組むことが決定していますので、そこで実績が出れば横展開できると考えております。

AI 技術者は、スタートアップ企業にも多くいます。当社はそこと争うわけではなくて、これだけのお客様へ、これだけのパッケージを導入していることで蓄えられたノウハウとデータを活用して、成果を出すことで差別化をしていきたいと考えております。

事業戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略



次に、事業戦略。M&A、CVC の状況を記載しています。自前から共創、共に創るといった方向へ舵を切りました。もちろん自前で開発していくパッケージもありますが。24 年度からバカン社、Payke 社、ZenTech 社。ZenTech 社は AI の開発を一緒にしています。さらにアイセル社。こちらは持分法適用会社を、子会社化いたしました。下に行きまして、MetCom 社、WAmazing 社、GIGABANK 社と出資を継続しております。26 年度も継続してまいります。

特に、バカン社、Payke 社、MetCom 社、WAmazing 社、GIGABANK 社は、インバウンド旅行者や外国人就労者向けのアプリケーションをお持ちですので、それらを繋げて、色々な課題解決に貢献していくことができると考えております。



外国人プラットフォーム

インバウンド旅行者



地域の課題

インバウンド旅行者は多いにもかかわらず
『地域にお金が落ちない』

外国人就労者



地域の課題

増加する外国人就労者に対し、
日本各地の地方銀行では多言語対応や事務負担の増大

先ほどインバウンド旅行者、外国人就労者について述べました。国の発表によりますと、インバウンドの旅行者は2024年では3,687万人で、2030年の国が掲げる目標値は6,000万人ということです。昨今、中国からの旅行者が減ったというようなニュースもあります。それでも、自治体や地方銀行のお客様において、韓国や台湾、欧米からの旅行者が結構増えていきますという話も出ており、もちろん中国人観光客の減少は痛手の部分もあると思いますが、傾向としては増えると考えております。

外国人就労者も、日本人就労者の不足の影響もあり、増えています。こういったところでニーズはどんどん増えていくと考えております。このように分母が増えるという前提で、市場を開拓していきたいと考えております。

事業戦略

2

外国人プラットフォームの構築
外国人（旅行者、就労者）に対するプラットフォームを構築



02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

外国人プラットフォーム①



免税ECシステム



WAmazing社とは

免税ECでの買い物を軸に、宿泊や交通・スキー等の体験アクティビティまで、訪日旅行者の予約・決済を一括で提供するインバウンドプラットフォームを手掛けるスタートアップ企業

当社の強みである地域金融機関シェア70%超のネットワークと免税システムを融合させることで、地方へ外貨を直接呼び込む『社会インフラ』の確立が可能になり、当社のバーパスである『地方創生による社会貢献』の実現を加速します。

「1.3兆円の未開拓市場を射抜く、次世代免税ECプラットフォーム」

- ・ 2030年のインバウンド買い物消費4.4兆円の予想に対し、現在ほぼ0%のオンライン化率を韓国並みの30%へ引き上げることで、1.3兆円規模の巨大なEC市場が誕生します。
- ・ 地域の特産品をオンラインで購入し、空港等で受け取るシームレスな体験は、地方経済の活性化を加速させるだけでなく、2026年11月の免税制度改正（リファンド型への移行等）に伴う事務負担の増大や不正還付対策に対する決定的なソリューションとなります。

31

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

ひとつは WAmazing 社。外国人プラットフォームということで、元々はスキーなど、訪日旅行者向けのパッケージを強みにしている会社ですが、今年 11 月の法改正に向けて、免税 EC に関するアプリケーションを持っています。そういったところのアプリケーションを当社と一緒に事業開拓することで、強みを出していきたいと考えております。

事業戦略

2

外国人プラットフォームの構築
外国人（旅行者、就労者）に対するプラットフォームを構築



02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

外国人プラットフォーム②



外国人口座開設



GIGABANK社とは

外国人就労者向けに国境を越えて再利用可能な金融IDと信用基盤を提供し、銀行や企業の口座開設・審査を完全デジタルで効率化するトラストプラットフォーム事業を展開するスタートアップ企業

GIGABANK社の多言語金融UIを連携させる協業で、煩雑な本人確認（e-KYC）や期日管理を自動化し、銀行業務の劇的な効率化を目指します。

このソリューションによって、当社の銀行への主力商品以外の新しい切り口として、より一層の金融機関への食い込み拡大を図ります。

外国人向けに本人確認・信用情報をデジタル化するオンボーディングSaaSとDIDウォレット基盤を提供
母国の信用データを活用し、移住先でも銀行・送金・クレジットなどを利用できるクロスボーダー金融サービス。



32

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

次に GIGABANK 社。外国人就労者が日本で口座を作ったり、クレジットカードを作ったりするためには、大変な手間がかかっているようです。そういったところを、GIGABANK 社と一緒に、当社の顧客基盤の地方銀行にセールスしていくことで、開拓していこうとしております。そして、外国人の方が日本で速やかに働けるような環境作りの手助けをしていきたいと考えております。

事業戦略

2

外国人プラットフォームの構築
外国人（旅行者、就労者）に対するプラットフォームを構築



02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

外国人プラットフォームのAI統合

「外国人プラットフォーム」のAIによる統合

日本の外国人市場（インバウンド旅行者、就労者）に欠けているのは、断片的な「点」ではなく、一貫した「線」のデータです。

当社は出資先5社（Paykeの「購買動機」、VACAN/MetComの「リアルタイム動線・位置情報」、WAmazingの「免税EC」、GIGABANKの「外国人のe-KYC」）の接点をAIで垂直統合し、ネットには存在しないリアルなラストワンマイル（動機・動線・決済・信用）を可視化します。この独占的なデータ・インテリジェンスを、ITFORが持つ強固な地銀・自治体ネットワークを通じて社会実装し、「点」から「線」、そして市場の「面」を収益化する、日本唯一の「外国人プラットフォーム」を構築します。



33

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

このように、アイティフォーと一緒に、Payke 社、バカン社、MetCom 社、WAmazing 社、GIGABANK 社といったスタートアップと一緒に、AI も含めて取り組んでいきたいと考えております。



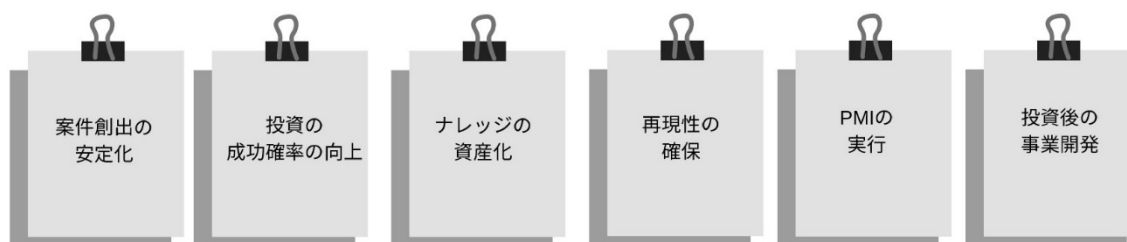
Growth Capital構想

2033年構想「HIGH FIVE2033」売上高目標700億円達成に向け、

M&A・投資を仕組み化し、再現性のある非連続なインオーガニック成長を実現するための
投資・新規事業開発の専門チームを設立します

FY2025実績

- ・ M&A成立 1件
- ・ 出資 4件
(GIGABANK社への出資を含む)
- ・ TOP面談社数 53社
- ・ ソーシング企業数 295社



もうひとつ、Growth Capital 構想ということで、様々な投資を継続してまいります。

当社は 2033 年構想である「HIGH FIVE2033」で、2033 年度の売上高が 700 億円という目標を掲げました。そのうち 280 億円は新規の事業と掲げており、そのための準備をしっかりと整えていきたいと考えております。



Growth Capital構想

新規事業開発の手段：



専門チームの役割：

- ・ あらゆる新規事業開発の手段を活用しながら、「新しい売上」を継続的に作り上げる



M&A・投資・事業開発を垂直統合した一体運営により持続的なインオーガニック成長を実現する

M&A 投資を仕組み化して、再現性のある非連続なインオーガニック成長を実現するための投資・新規事業の専門チーム、もしくは会社を設立しようと考えております。

案件創出の安定化を図るべく、分母を増やしたいと考えております。また、せっかく投資をするなら、当社とシナジーを出して成功確率を上げ、さらにはアイティフォー内部でナレッジを資産化していきたいと思っています。

続いて再現性の確保、PMI の実行、投資後の事業開発と記載しております。スタートアップ企業の中には資金力が乏しいところもありますので、当社がシステム投資したり、開発投資したりと、手助けをして、お互いに成長できるような土台を作るためチームを設立する。6 月もしくは 7 月頃にはそういった詳細を発表したいと考えております。

M&A、CVC を中心に、そういったチームを構築するということでございます。

人財戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

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

開発体制強化

開発人財の拡充と品質の安定

	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 数
FY2026	25,200 百万円	9,148 百万円	30.7 百万円	298 人

2026/4/1 入社：64名の採用で必要人員の計画を達成

PMP取得者：21.2%に到達し、目標を達成

AI人財の育成

「検討」から「実装」へ最速で価値を創出する自社パッケージ・サービスへのAI実装に向けた実践型開発プロジェクト開始



顧客課題から逆算するITFOR独自の実践型プログラムでプロトタイプを開発し、AI活用のノウハウを社内に蓄積



もう一つ人財戦略のところで、個人株主の皆様から質問をいただくことがあるので整理してみました。売上高の増加に対して、エンジニア人員は足りていますか、とよく質問されます。

当社は、26 年度 4 月 1 日付けでエンジニアが 64 名、営業を入れると 73 名採用できております。採用数も成長を見越して計画しており、この売上目標というのは決して無理な数字ではないと考えております。

チームですので、プロジェクトマネジメントも大事です。PMP という世界的なマネジメント資格について、全体の 2 割は資格取得者としていこうという目標に到達しております。これも継続的

に社員に勉強してもらい、資格取得者を増やし、プロジェクト推進に力強さやスピード感を持って
いこうと考えております。

また、AI 人財の育成ということで、今まで検討や PoC に取り組んでまいりましたが、今後は AI 専
門人財や、もしくは全員が基本スキルは当たり前という状況に持っていけるように仕向けてい
きたいと、そんなふうに考えております。

人財戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

人財ポートフォリオ

マルチタスク人財の育成で最適な人財ポートフォリオを構築

■ 営業部門における人財育成

九州地区にアカウントセールを導入し、複数ドメイン対応できる人財を育成
九州地区実績をもとに大阪地区へも展開予定

機会損失減少

顧客との関係強化

対応スピードup

■ 開発部門における人財育成

従来、専門領域に特化したシステム開発であったが、複数領域開発できる人財へ育成

PJ組成の柔軟性up

スキル共有

対応スピードup

マルチタスク人財の育成について。これまでは、金融は金融専門の営業、流通は流通の専門営業が
同じ地域でそれぞれ活動をしていましたが、九州地区で公共、CTI、金融、この3つを中心に、地
域内で1人の営業担当が複数事業を提案するという形で、この2年やってまいりました。この2
年で各営業が成長して、公共をやりながら金融、金融をやりながらCTIも提案するなど、いろんな
事業をセールスできるようになってきました。

それによって、機会損失減少、顧客との関係強化、対応スピードのアップということで、お客様か
らの幅広いご要望に対応できる体制ができてまいりました。これを土台にして、今は、九州だけ
ですが、大阪地区にも、26年度もしくは27年度初めには展開していきたいと考えております。

開発部門も、今までは営業と同じように専門領域に特化したエンジニアでしたが、複数のプロダク
トができるように、25年度に様々なチャレンジをしてもらい、成果が出るようになってまいりま
した。

ですから、いろんな波があったりしますが、各エンジニアが幅広く助け合えるような体制でプロジェクトの柔軟性、スキルの共有、対応力のアップというところに持っていけるような土台ができたと考えております。

人財戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略



38

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

先ほど申し上げました AI 人財育成、AI の活用に加え、リスキリングということで、先ほど PMP についても述べましたが、そういった資格取得支援の拡充。下には、育児職場応援手当ということで、育休だとか産休を取られる方の周りの従業員の皆さんに手当を出して、快く休んでもらおうといった制度。さらに、副業も昨年 10 月 1 日付けで解禁しました。

ES 向上ということで、色々な取り組みをしております。先ほど申し上げたココボイスというアプリケーションを活用しながら、社員の声を聞くようにしています。右下にありますけど、新卒入社 3 年後までの定着率が当社は 93%でございます。

新聞などでは、よく、企業様の中では 3 年以内に 3 割ぐらいの方が辞めるという企業も多くあるという記事が出ている中で、当社は高い定着率を維持しています。もちろん 100%がベストですが、93%と、この 4 年ほどを遡っても、90%以上を常に維持しています。

企業価値向上戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

地方創生の取り組み

オフィス菜園を活用した新たな取り組みに向け、今年度も種まき・苗植えを実施

当社では2025年度より、農業支援DXの新規事業参入およびサステナビリティ推進活動の一環として、オフィス菜園の取り組みを行っています。

今年度の活動

4月23日に、サステナビリティ委員会内の環境推進委員会のメンバーを中心に、全12種類の作物の種まきおよび苗植えを実施しました。

当日は、地域連携に向けた取り組みの一環として、社会福祉法人千代田区社会福祉協議会の方にもお越しいただき、オフィス菜園の様子をご見学いただきました。



39

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

当社、様々な取り組みをしている中でもうひとつ、これはビジネスになるか、今試行をしています。12階のこのテラスにいろんな野菜を植えていて、それをAIやITを使って、土の温度測定や水を自動的にやるだとか、そういった試みをしています。農業の手助けとして、ビジネスにできないかなというのを検討しています。

こちらも26年度に、新しい事業として取り組んでいきたいと考えております。

企業価値向上戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

地方創生の取り組み

全国選抜小学生プログラミング大会に協賛

全国から集まる将来のIT人財をサポートするため、当社は3年連続で当大会に協賛しました。

協賛の背景

すべての地域に住む小学生の才能を発掘することで、地域の活性化に貢献する大会です。当社は今後も、未来の社会づくりを担う子どもたちの育成を支援してまいります。

アイティフォー賞の授与

石川県代表の「Plantrix」が発表された、植物とコミュニケーションができるロボット「サイバープラント・ネオ」が今年度のアイティフォー賞を受賞しました。



写真提供：全国選抜小学生プログラミング大会 42

全国20都道府県で 約1,000人の雇用を創出

自治体向けBPOサービス

アイティフォー・ベックスでは自治体向けに税や国保の電話催告などの民間委託サービスを提供しています。



写真：一宮市様でのBPO業務の様子

各地域での人財採用

「地方創生」による社会貢献の取り組みとして地方の雇用創出を推進するため、原則該当自治体の住民の方を採用して専門教育を施し、育成しています。

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

企業価値向上戦略ということで、小学生のプログラミング大会に協賛させていただいています。

もう一つは右にあります、全国 20 の都道府県へ自治体の BPO を提供しています。そこで約 1,000 人強の雇用を創出し、地域の雇用創出に貢献できているという形でございます。

企業価値向上戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

IR活動

FY2025実績

- ・ 決算説明会：2回
- ・ 統合報告書発行
- ・ 投資家面談：50件
- ・ 個人投資家説明会：5回

FY2026計画

- ・ 決算説明会：2回
- ・ 統合報告書発行
- ・ 投資家面談：60件
- ・ 個人投資家説明会：7回
- ・ 香港へ初の海外ロードショウ：8～10社



43

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

企業価値向上戦略のうち、IR 活動についてです。25 年度は決算説明会 2 回、統合報告書発行、投資家面談は 50 件行いました。個人投資家説明会は 5 回実施しました。これは目標の数値そのものでございます。実績も伴ったということでございます。

26 年度はということで、堅実にやってまいります、投資家面談は 60 件へ増やしていこうと。個人投資家説明会も 5 回を 7 回にして、もうひとつ、香港だとか海外にも行って、そういった海外ロードショウということで、何社かと面談させていただいて、株主数を増やしていこうと考えております。

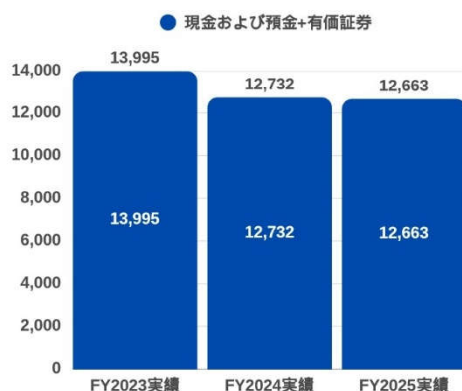
右のグラフに 2022 年 3 月～27 年 3 月の株主数を書かせていただいています。約 5 年で、元々 2022 年 3 月が 9,450 人だった株主が先々月 2026 年 3 月で 1 万 7,514 人ということで、約 1.8 倍に増加しております。2027 年 3 月、1 年後にはこれを 2 万人まで持っていけるよう、色々な活動をして株主数を増やしていきたいと考えております。

企業価値向上戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

資本配分

- 計画を上回る投資を実行し、前年よりネットキャッシュは減少
- FY2026末のネットキャッシュ水準の目標を新たに設定：10,000百万円



単位：百万円	中計目標 (3カ年合計)	FY25までの 累計実績	進捗	主な施策
株主還元	6,160	4,256	69.1%	年間配当予想を60円→80円へ修正
社内投資	1,200	1,015	84.6%	オフィス環境充実
人財投資	1,000	579	57.9%	5.35%賃上げ
既存事業投資	1,500	714	47.6%	プロダクト開発
新規事業投資	2,000	1,748	87.4%	M&A1件、スタートアップ出資3件
合計	11,860	8,312	70.1%	

44

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

資本配分について、キャッシュをうまく活用しますと宣言させていただきました。株主還元、社内投資、人財投資、既存事業投資、新規事業投資ということで、全体では70.1%の進捗で最終年度の今年度には100%を超える進捗まで持っていけると考えております。

特に新規事業投資のところは87.4%という数字になっておりますが、ここは本当に有効であれば、思い切った投資を。共創して事業シナジーを出せるような会社であれば積極的にやっていきたいなと考えております。

企業価値向上戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

株主還元

- 2025年11月13日 年間配当予想60円→80円へ修正を発表
- 2026年2月12日 累進配当方針の導入を発表



総還元性向と配当性向



45

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

株主還元についてです。2025年11月13日に年間配当予想を60円から80円に修正を発表しました。2月12日に累進配当も発表させていただきました。結果、総還元性向と配当性向ともに76.7%で着地しております。

目標

03 FY2026 業績見通し

	FY2025 実績	FY2026 中間予想	FY2026 業績予想
売上高（百万円）	23,101	10,800	28,000
営業利益（百万円）	3,858	1,400	4,800
経常利益（百万円）	4,054	1,450	4,900
親会社株主に帰属する 純利益（百万円）	2,757	1,000	3,400
受注高（百万円）	24,317	-	29,500
受注残（百万円）	17,512	-	19,812
ROE（%）	13.88	-	15.00
ROIC（%）	13.28	-	15.00

47

■ FY2026も第4四半期偏重の計画

単位：百万円



© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

業績見通しです。中計で掲げた目標を変えずに、そのまま掲げております。

売上高 280 億円、営業利益 48 億円、ROE、ROIC15%といった形で目標を掲げて、今年度も邁進していきたいと考えております。

右のグラフにあります、システム導入のために、お客様に年度予算を取っていただくことが多く、Q1～Q4 では Q4 のほうに大きく売上高が偏ってしまう傾向があります。26 年度も 27 年度もこの傾向は続くと思いますので、上期がちょっと寂しい数字に見えますけど、1 年間通していけば、Q4 でちゃんとリカバリーできるという傾向であるということをご理解いただけたらと思います。

目標

03 FY2026 業績見通し

システム開発・販売

- 金融領域において、パッケージの更改案件が好調に進捗する見込み
- 公共分野向けは引き続き標準化案件が進捗する見込み

リカーリング

- BPO業務の幅（納税・国保・出資先との連携）を広げ、受注増と増収を見込む

	単位：百万円	FY2025 実績	FY2026 業績予想
システム開発・販売	受注高	15,065	15,990
	売上高	13,671	17,245
	セグメント利益	1,956	2,437
リカーリング	受注高	9,252	13,510
	売上高	9,429	10,755
	セグメント利益	1,903	2,363

48

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

システム開発とリカーリングに分けて目標を設定しております。金融領域においてはパッケージの更改案件が順調で、案件も増えております。公共事業は先ほどもご説明した標準化の導入が進みますので、堅実に伸ばしていけると考えております。

先ほど、BPO で一部見送りをしたということを申し上げましたが、こちらも土台がしっかりできましたので、受注増、増収ともに見込めると考えております。

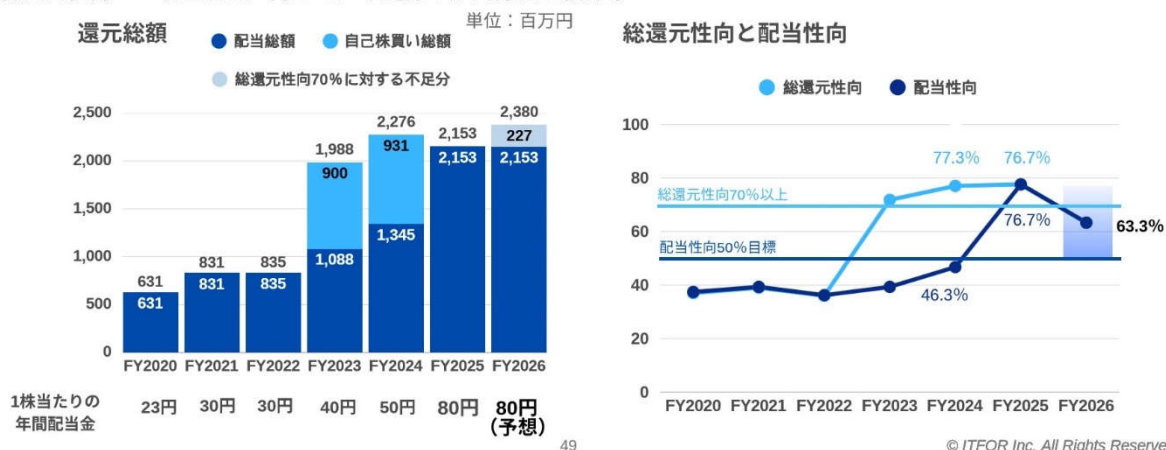
そして、システム開発・販売で受注高が 159 億円、売上高 172 億円、リカーリングの受注高が 135 億円、売上高 107 億円、セグメント利益は 23 億円と、そういった内訳をもって全体の 280 億円のアウトラインを達成していきたいと考えております。

株主還元方針

03 FY2026 業績見通し

株主還元

- FY2026の業績予想から試算する配当性向は63.3%
- 配当性向50%目標、総還元性向は70%以上、累進配当をFY2026も継続
- 総還元性向70%以上必達に向けて、不足分の還元方法を検討中



株主還元です。配当性向 50%目標、総還元性向 70%以上、累進配当、この 3 つはお約束させていただきます。

今、この計画でいきますと、配当性向 50%は確実に達成できると。総還元性向に関しては、70%に未達の部分に関しては配当で還元すべきか、他の手段を含め速やかに検討して、また発表させていただきたいと考えております。

長い時間になりましたが、以上でございます。

本日はありがとうございました。

【注意事項】

本資料に記載の内容は、フェア・ディスクロージャー・ルールの観点から、株式会社アイティフォー 2026 年 3 月期決算説明会の説明をもとに、当社の文責により趣旨を要約（順序不同・補足・補正）したものです。その情報の正確性・完全性を保証するものではなく、今後予告なく変更される可能性があります。なお、本資料に記載されている業績見通しや将来予測などに関する記述は、当社が開催時に入手していた情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績は経済情勢等、様々な不確定要因によりこれらの予想数値と異なる場合があります。