

「寄り添うチカラ」で人々の感動と笑顔を生み出す

# 2026年3月期 決算説明会

---

2026年 5月14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 坂田 幸司

# 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

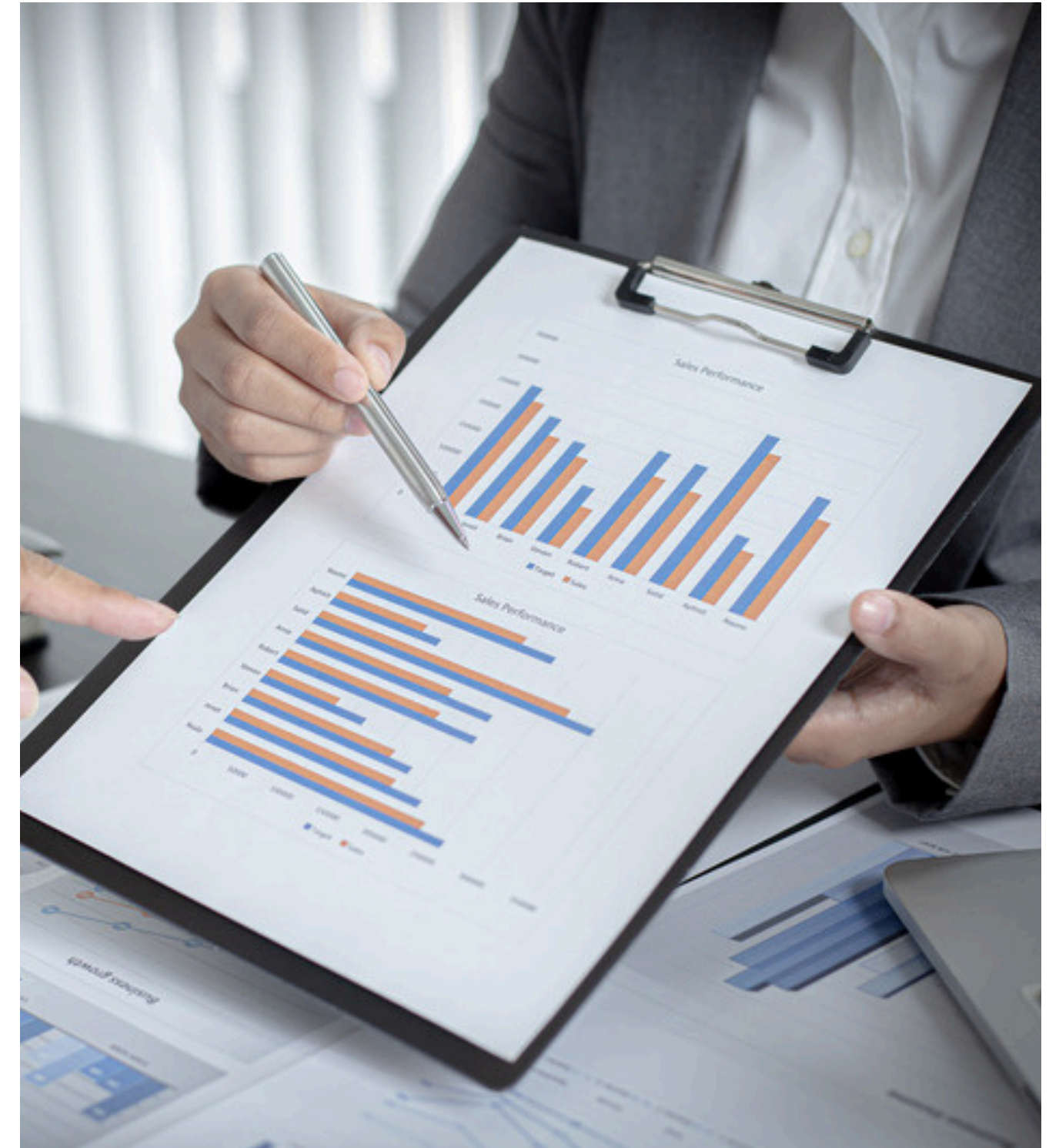
- 受注高は前期を上回る（前期比120.1%）
- 地方自治体システム標準化に加え、金融機関向け案件でも受注が増加

## 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

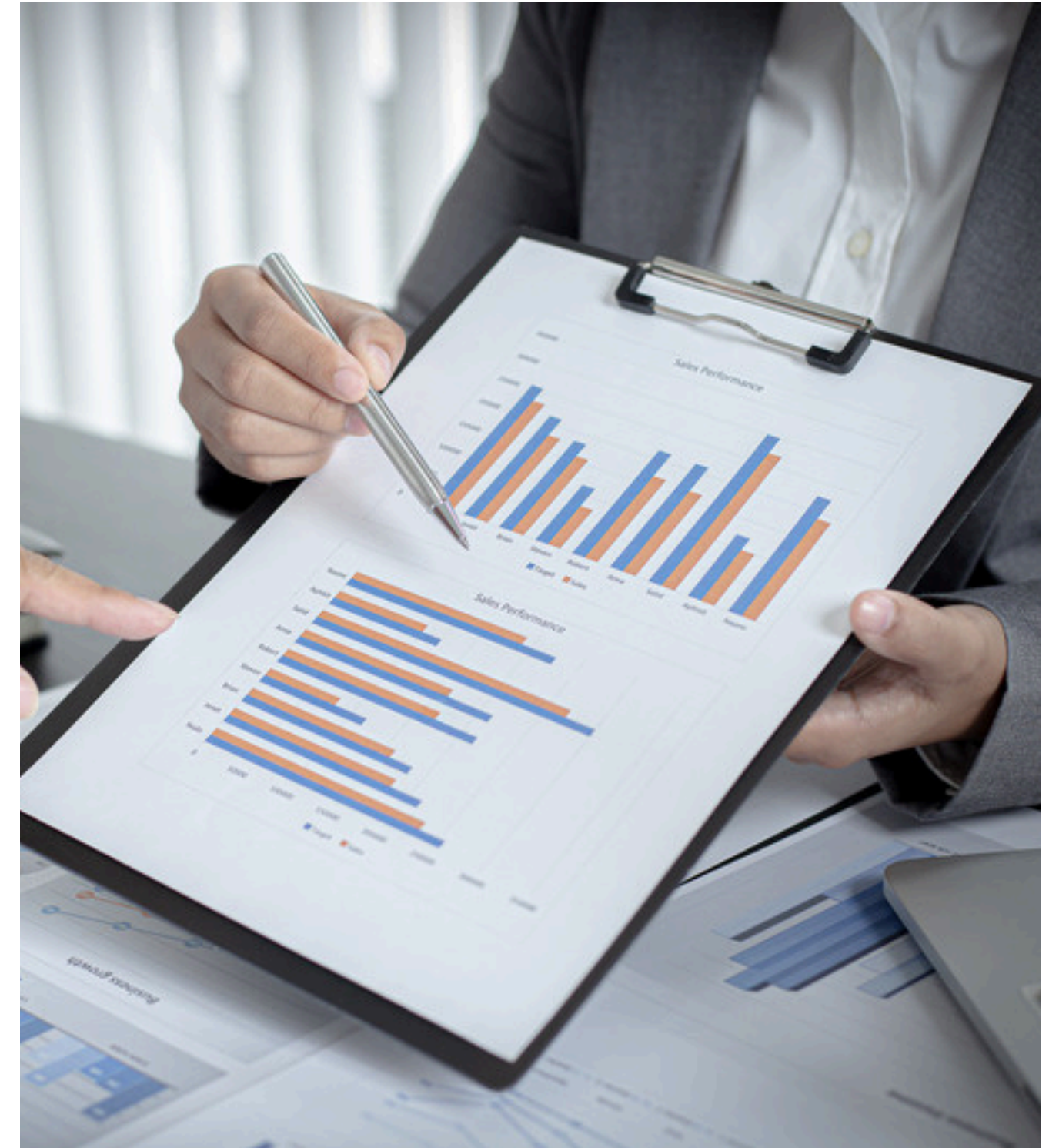
# AGENDA

- 
- 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



# 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



	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%	-
販管费率（%）	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%

### 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

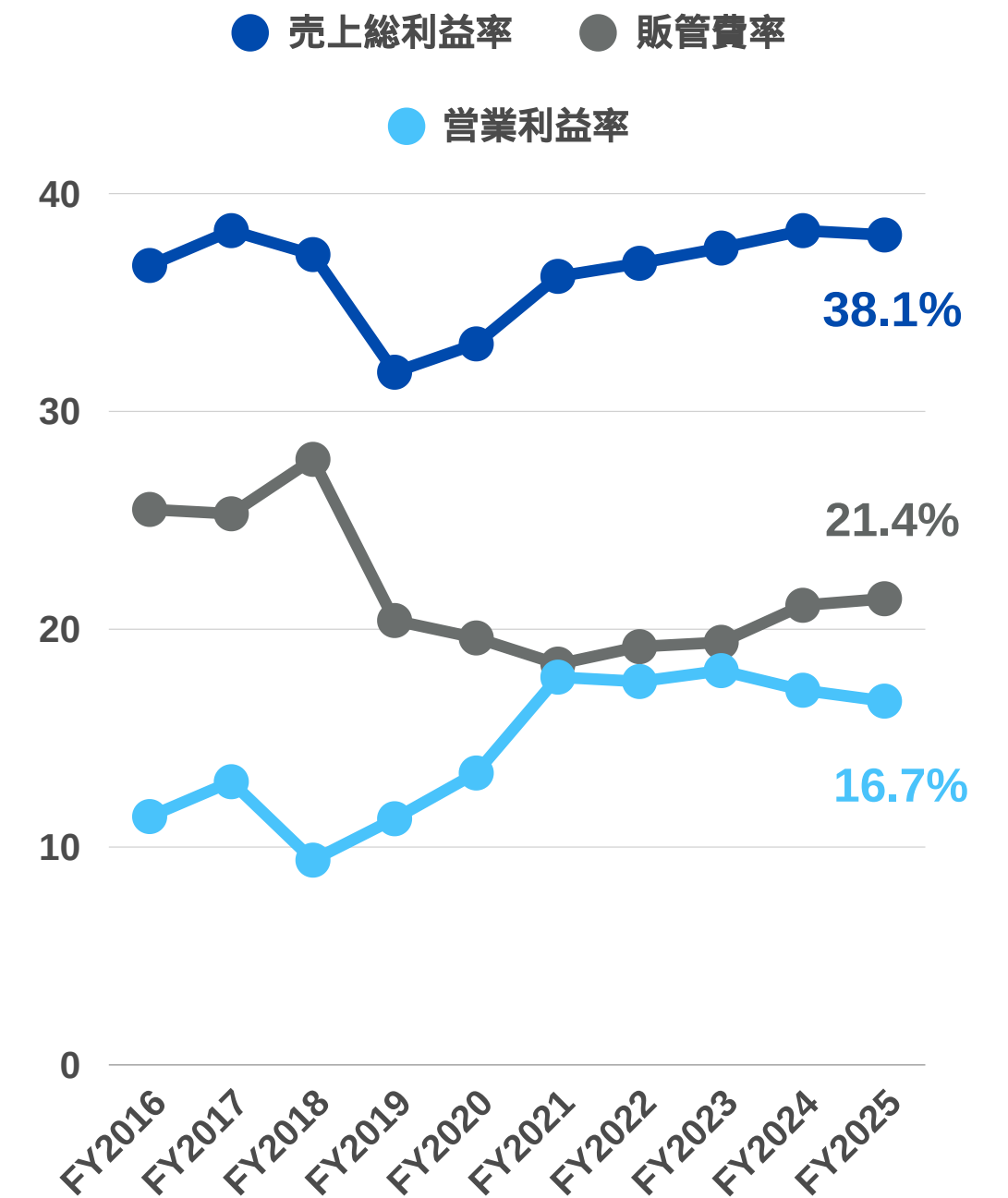
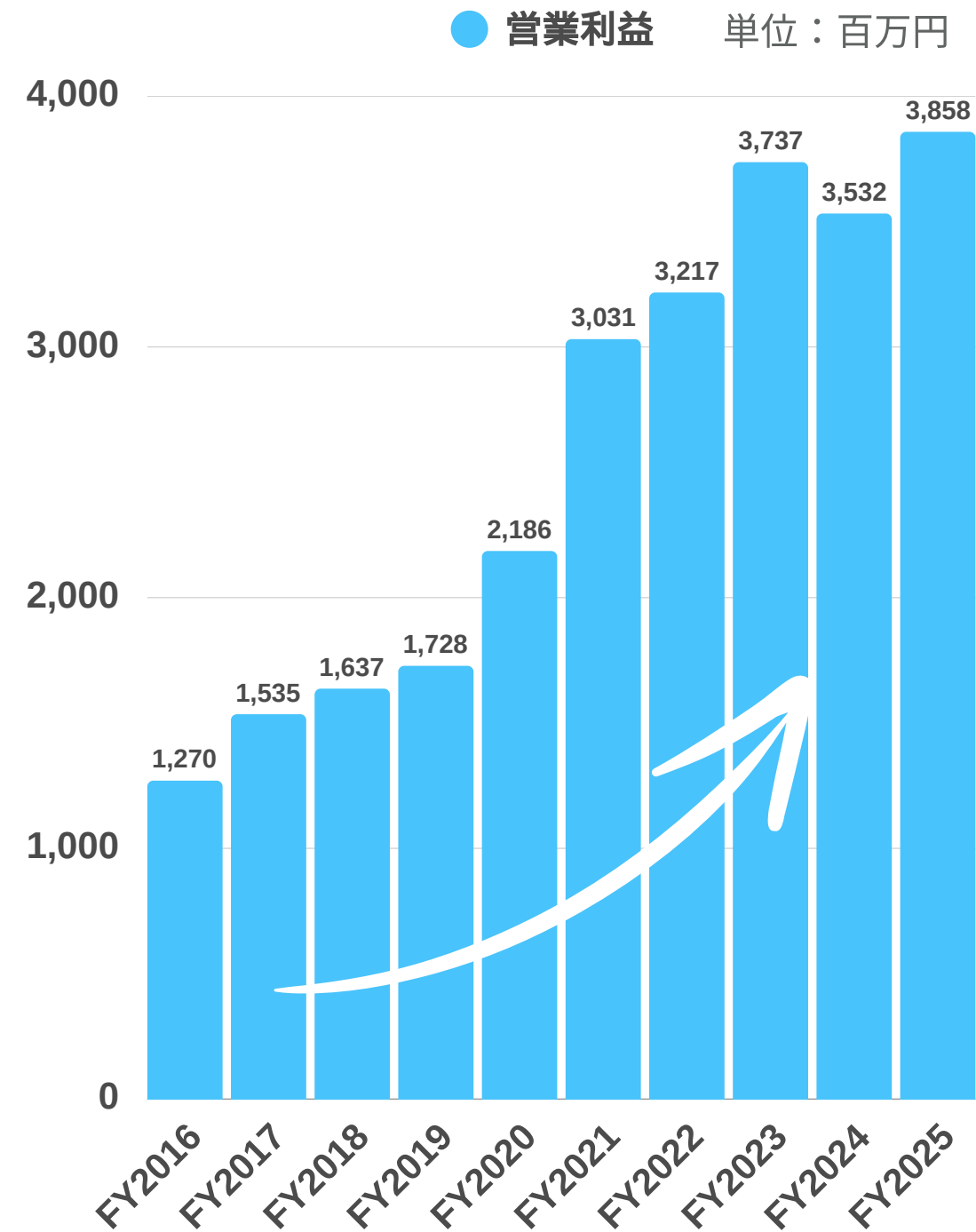
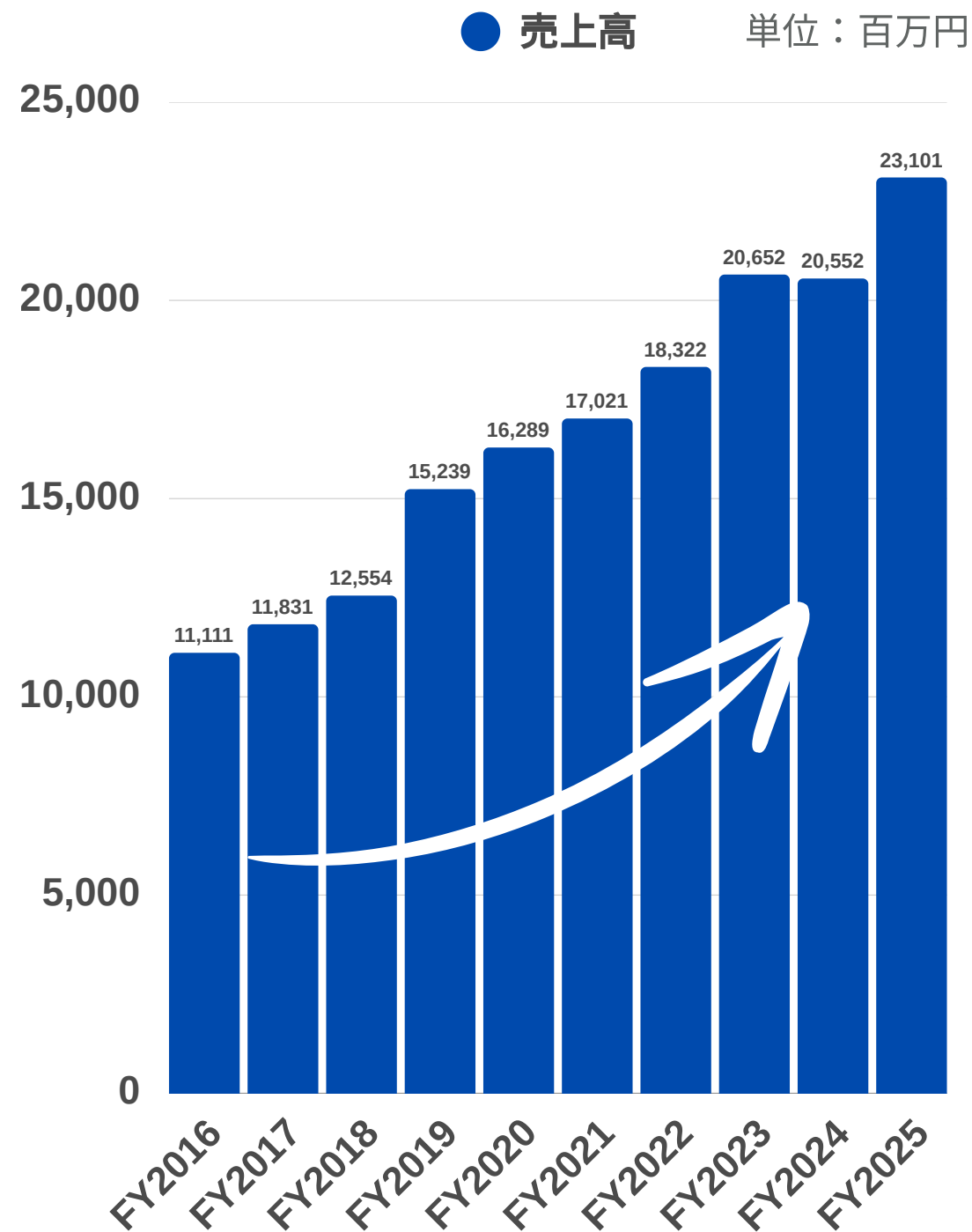
未達

- 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

# 業績推移

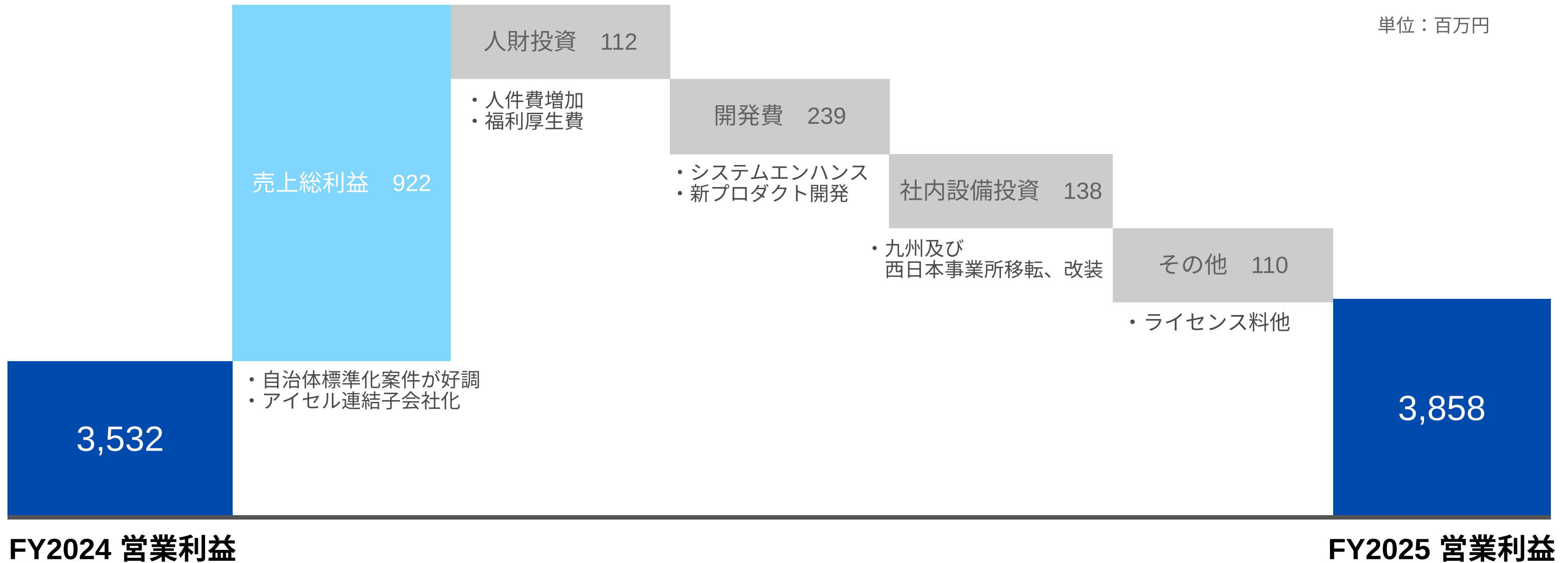
## 01 FY2025 業績

### ■ 売上高、営業利益ともに過去最高を更新



# 営業利益分析

## 01 FY2025 業績



# セグメント実績

## 01 FY2025 業績

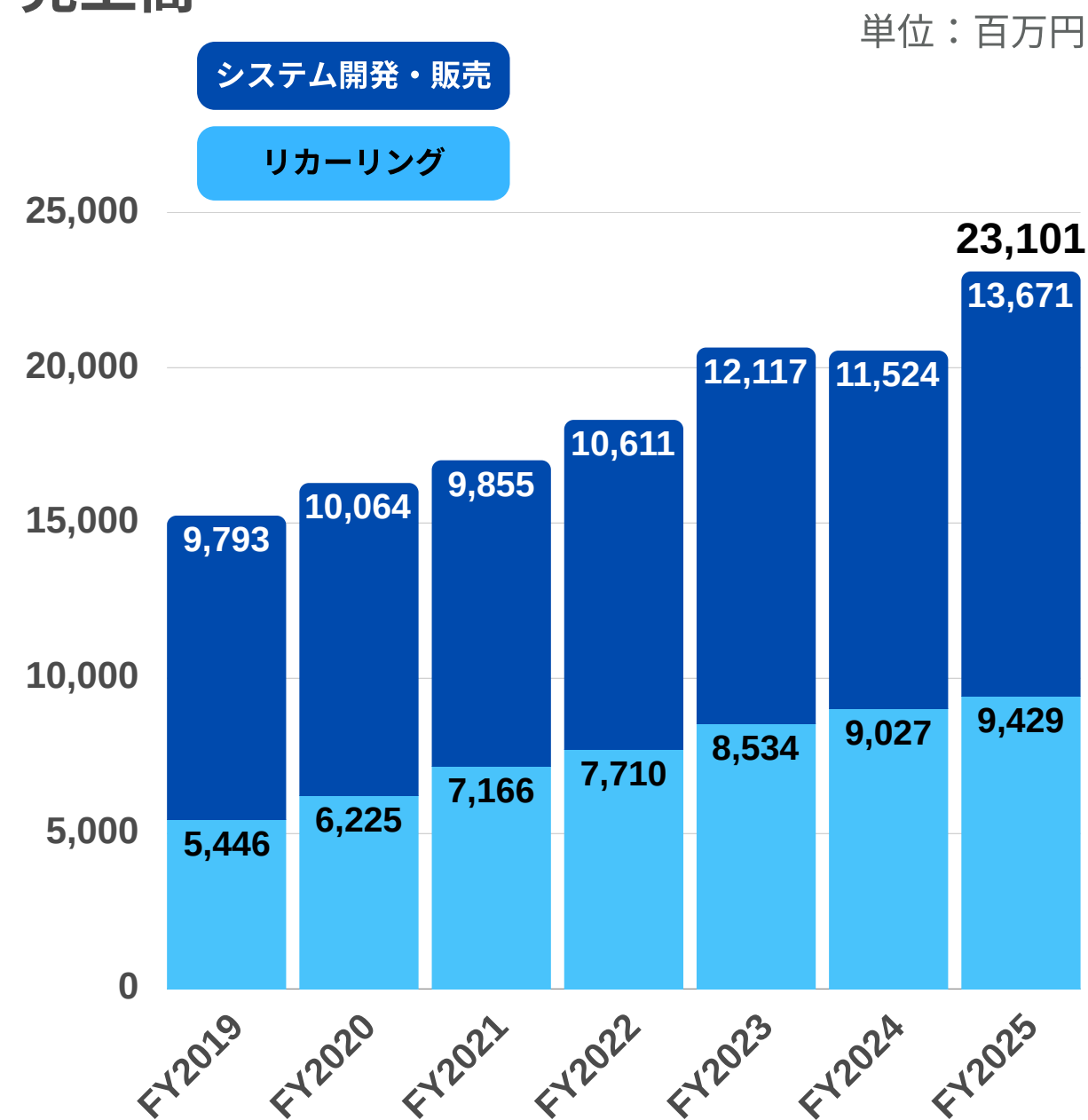
### システム開発・販売

- 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）

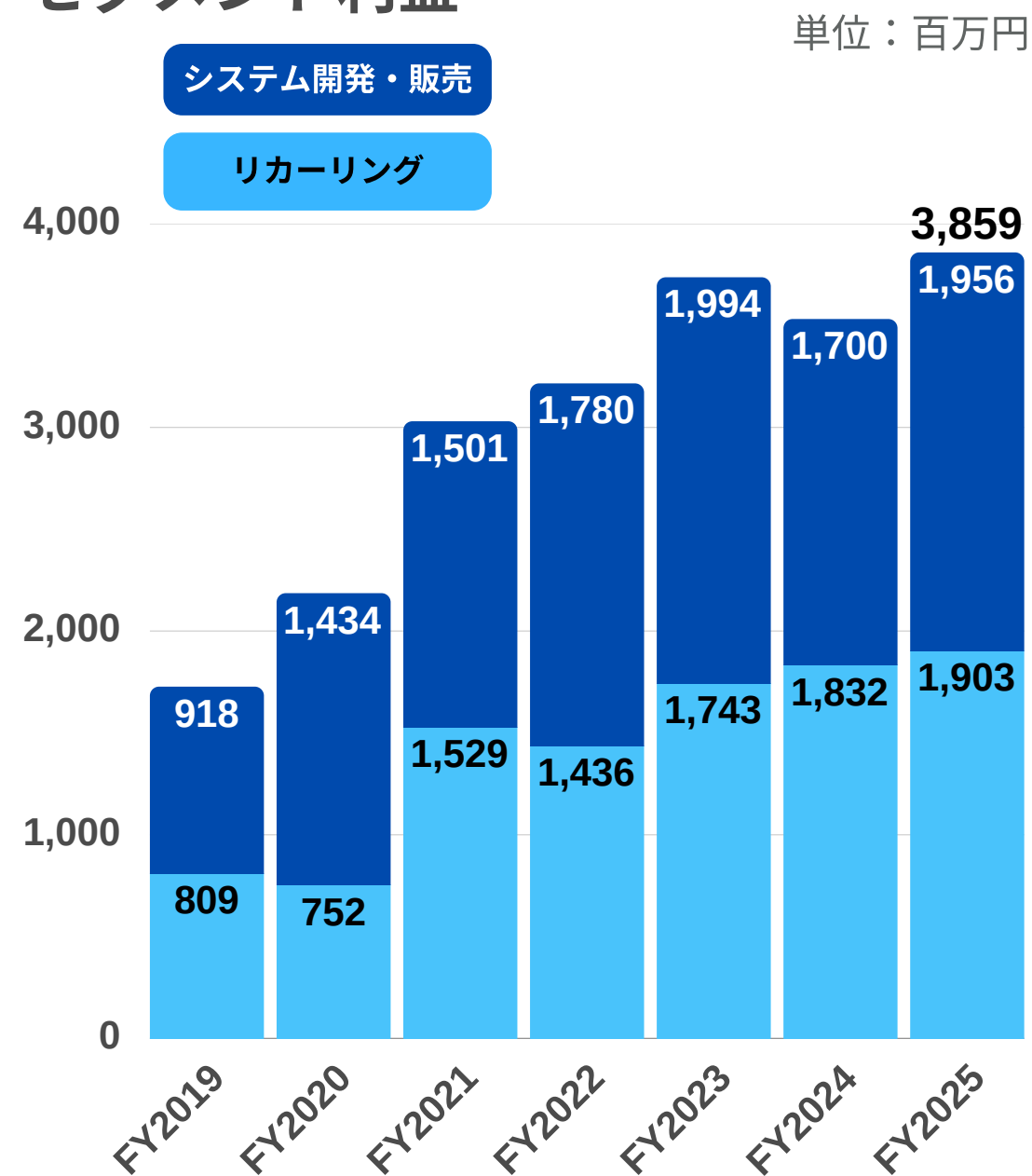
### リカーリング

- 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

# 受注高・受注残推移

## 01 FY2025 業績

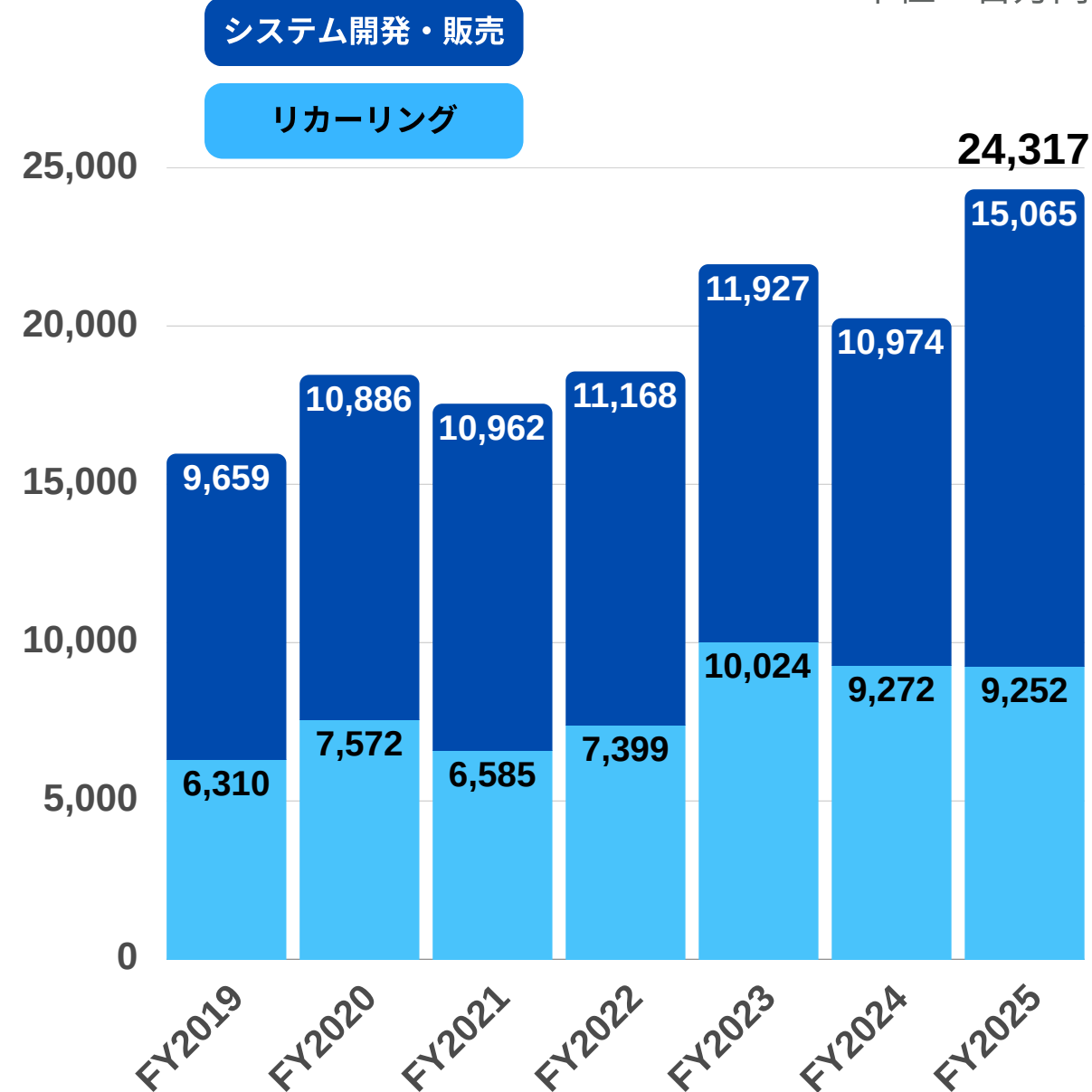
システム開発・販売

リカーリング

- 金融機関の更改案件やサービス向け案件を順調に受注 (+1,780百万円)
- 地方自治体システム標準化案件を計画通り受注 (+861百万円)
- 収益性の観点からBPOの一部案件の受注を見送った影響が出たが、受注活動の効率化とリソースの拡充で今後の受注は増加する見込み

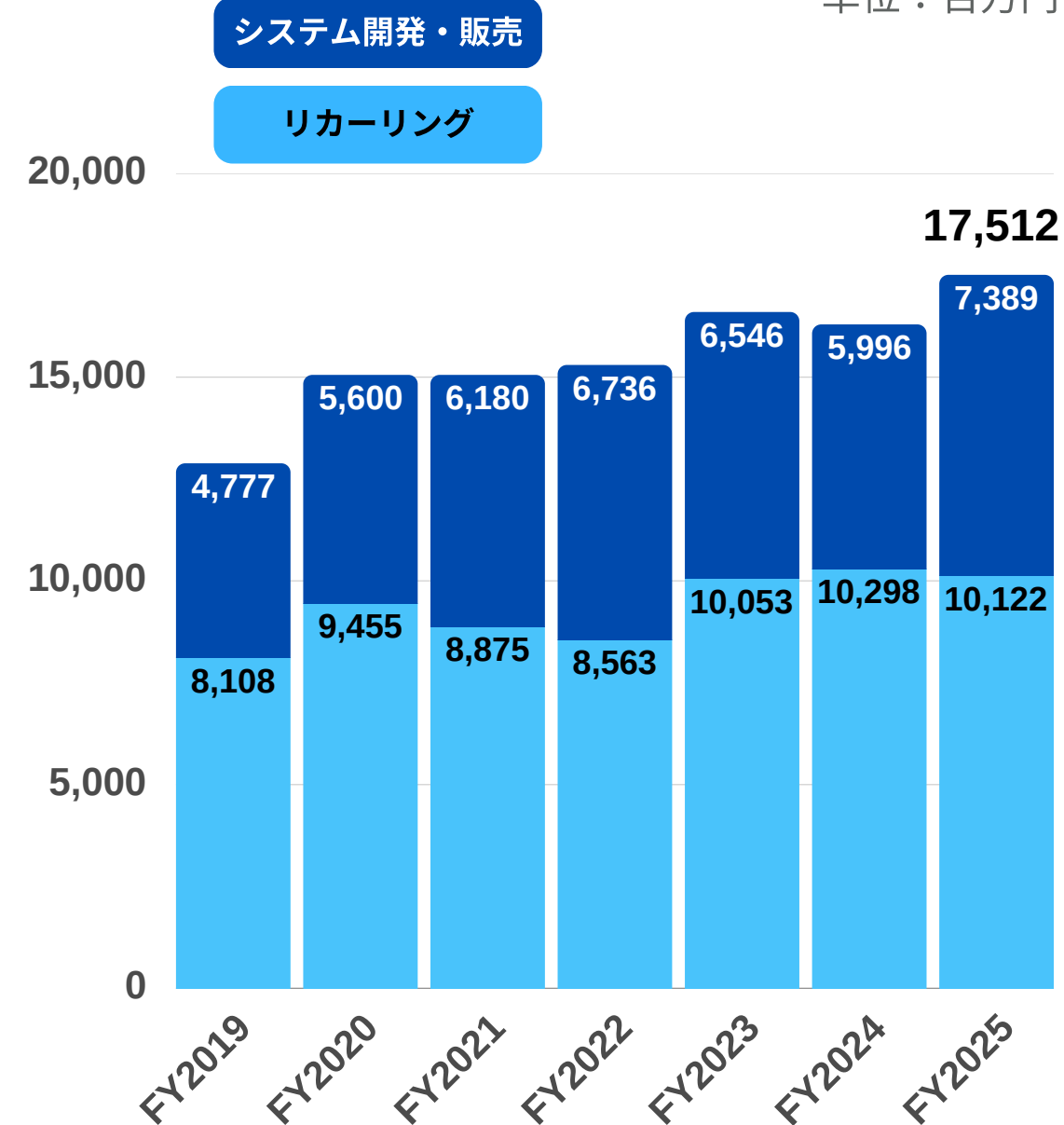
### 受注高

単位：百万円



### 受注残

単位：百万円



	FY2025 (百万円)	前年 同期比 (%)	
システム 開発・販売	受注高	15,065	137.3
	受注残	7,389	123.2
リカーリング	受注高	9,252	99.8
	受注残	10,122	98.3

# 分野別売上高実績

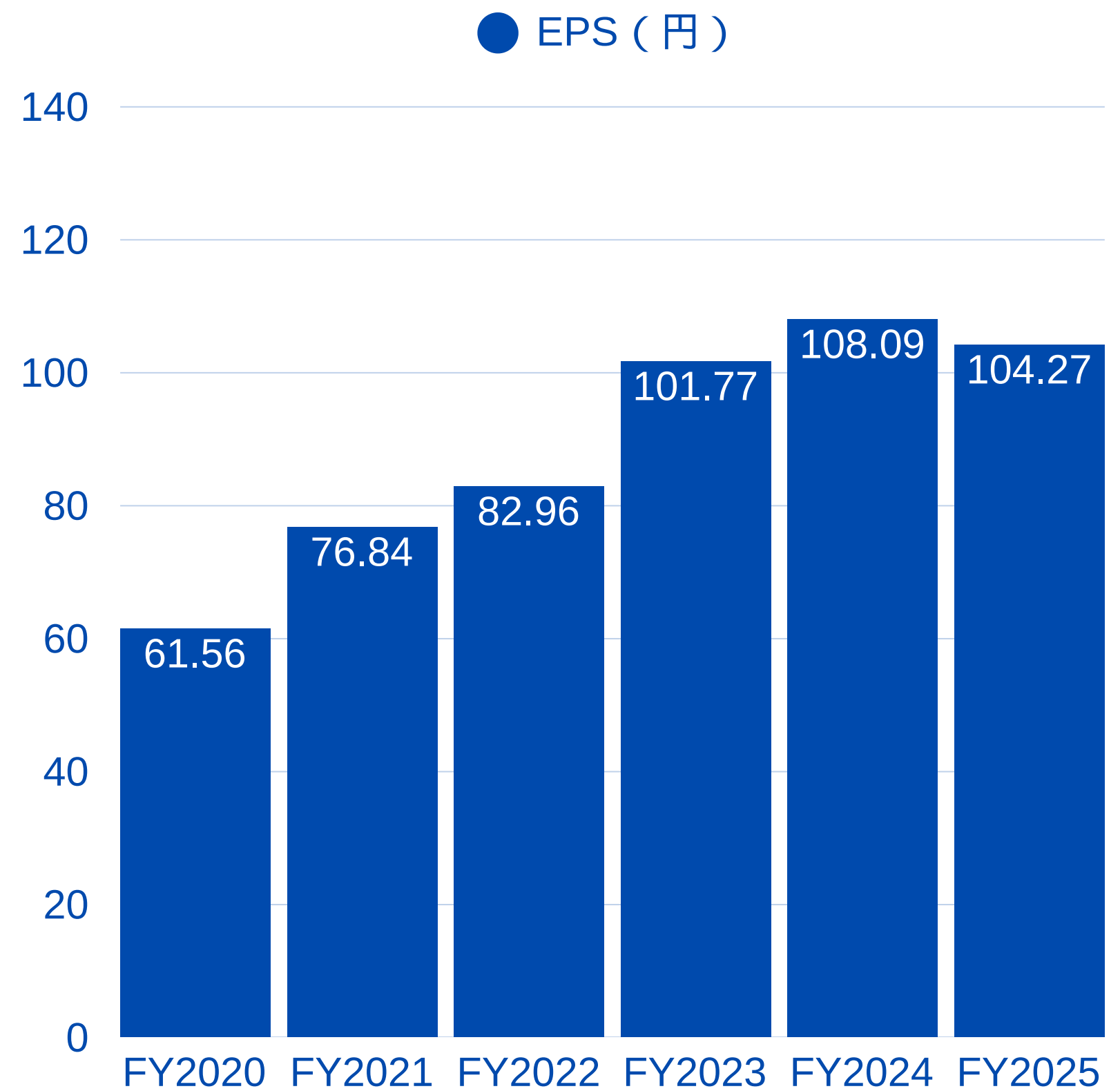
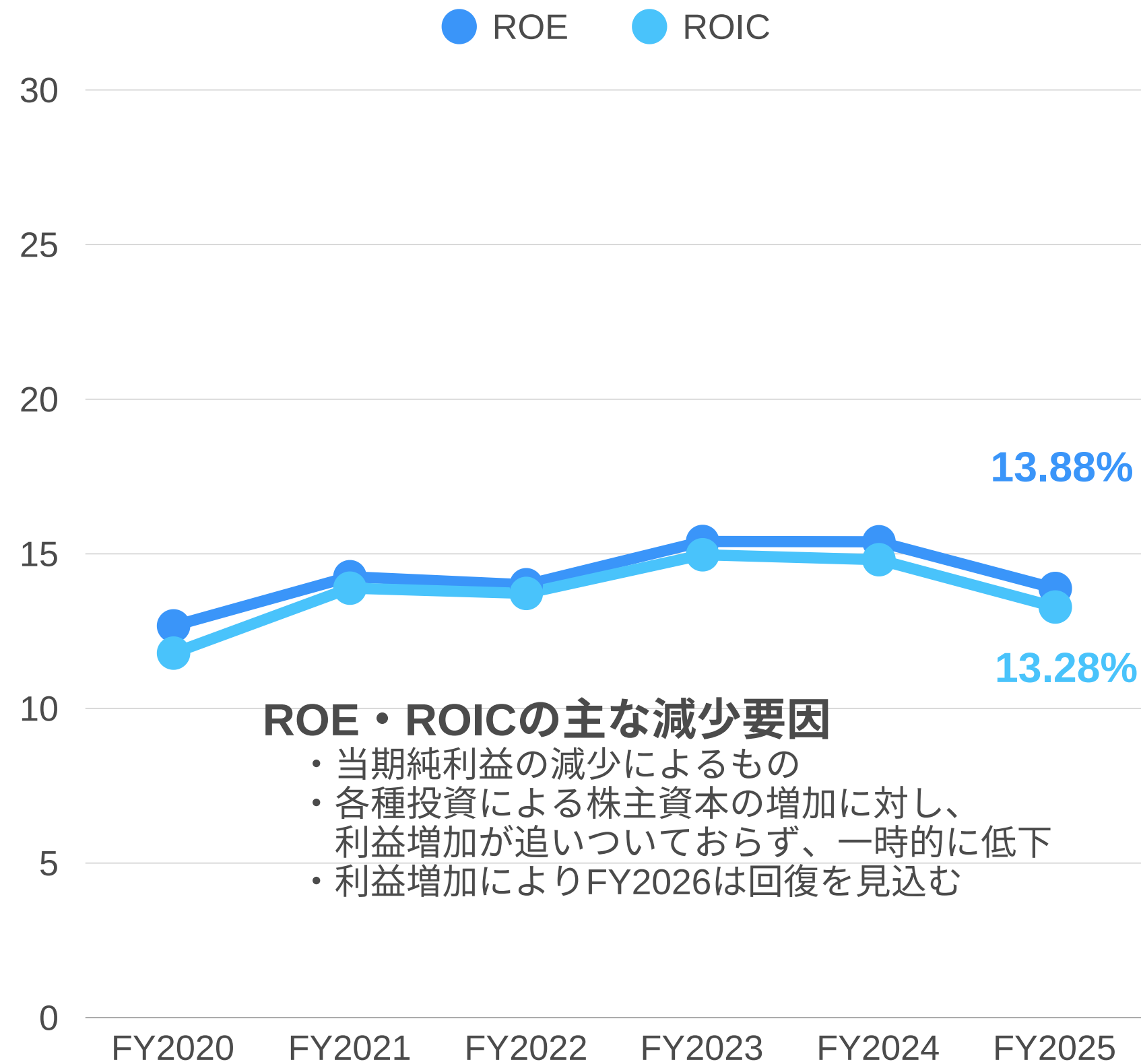
## 01 FY2025 業績

単位：百万円	FY2024	FY2025	前年同期比
システム開発・販売			
金融システム	5,247	5,636	107.4%
公共システム	698	2,004	286.9%
流通ECシステム	995	482	48.5%
CTIシステム	1,041	1,339	128.6%
通信システム	1,218	1,209	99.2%
決済システム	1,782	1,556	87.4%
その他	540	1,442	266.7%
リカーリング			
BPO	4,043	4,105	101.5%
保守・利用料	4,983	5,323	106.8%

- 金融システム：  
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：  
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：  
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：  
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：  
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：  
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：  
アイセル社連結の分の増加
- 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

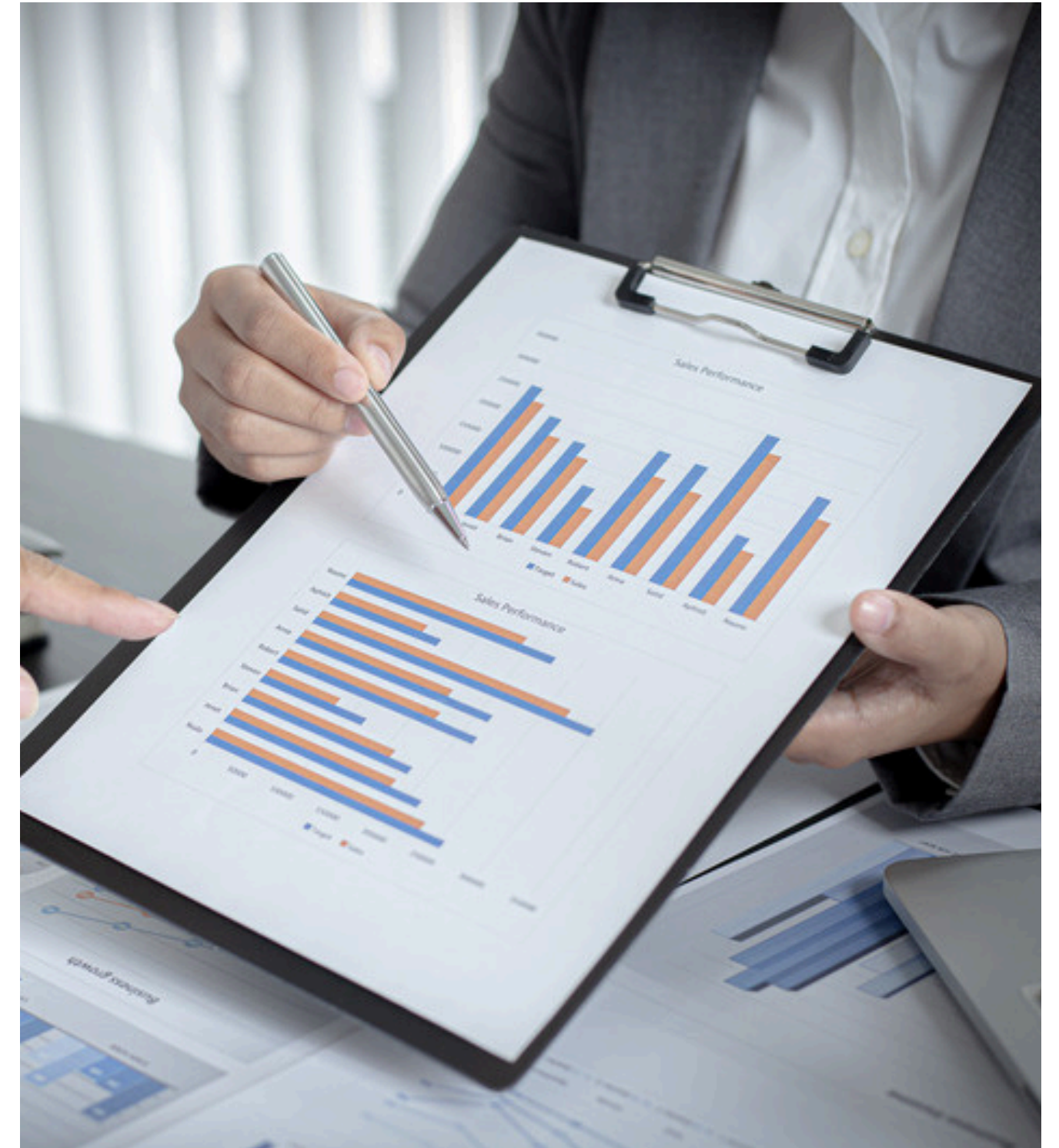
# ROE・ROIC・EPS

## 01 FY2025 業績



# 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



# 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

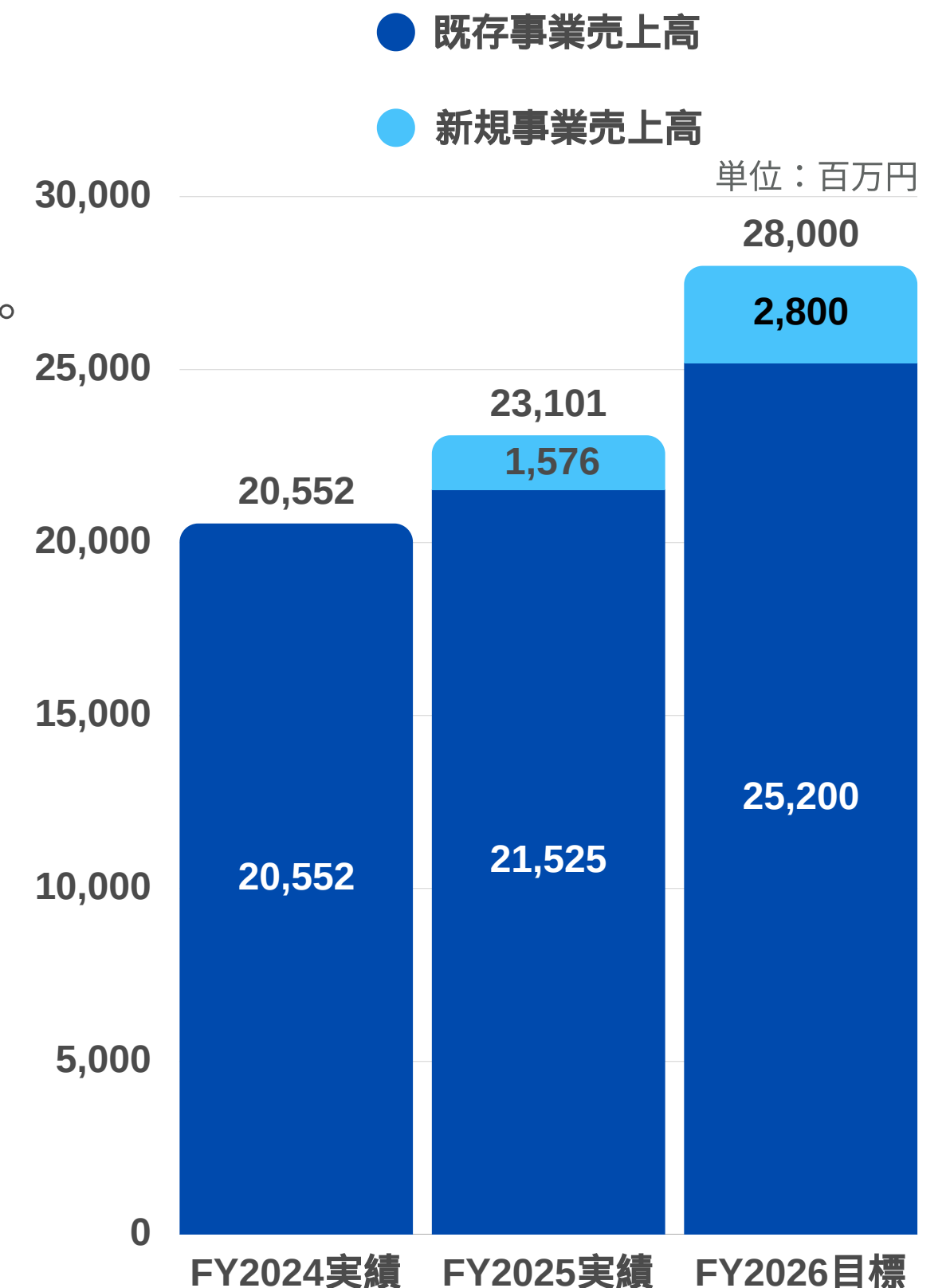
既存事業のオーガニックな成長に加え、M&Aにより事業規模が拡大しました。成長ドライバーの複線化の実績を積むことができました。

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。



### 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

1

#### 既存事業の深耕と拡大

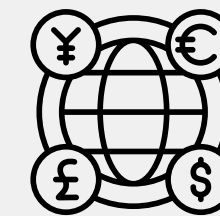
導入プロダクト増加と近接市場への拡大



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



3

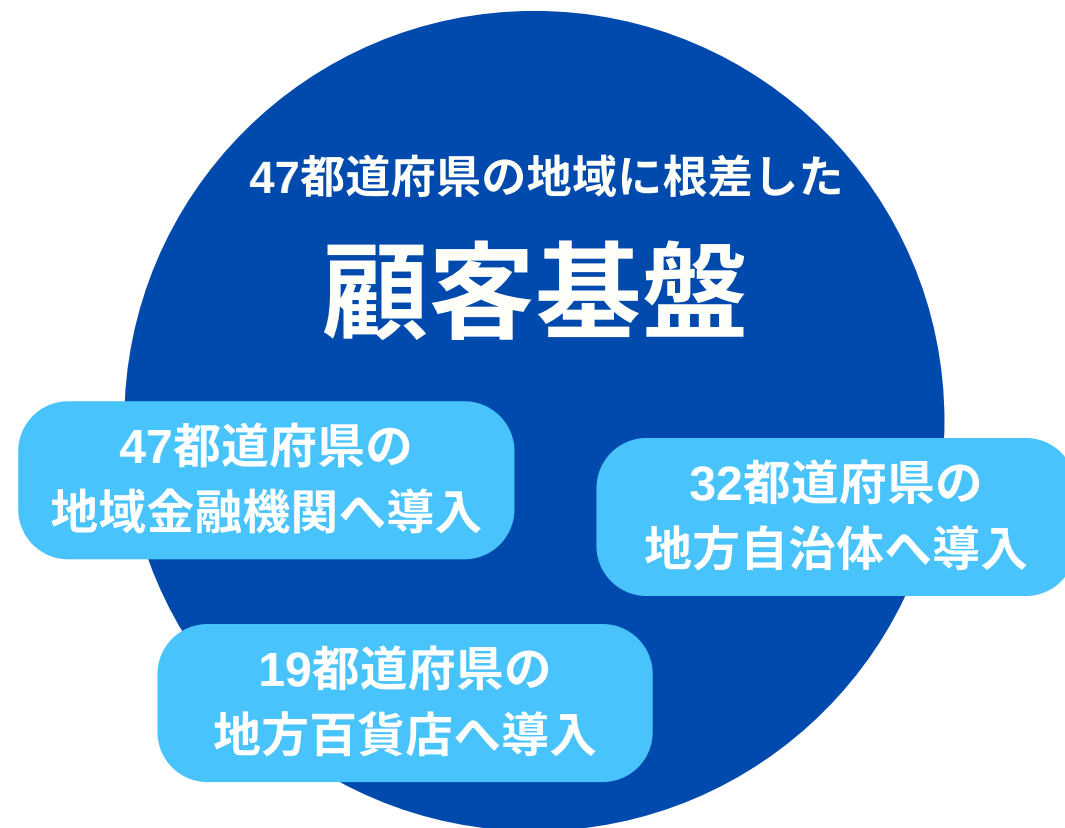
#### Growth Capital構想

対象マーケットを拡大すべく、攻めるM&Aを実現できる体制を構築





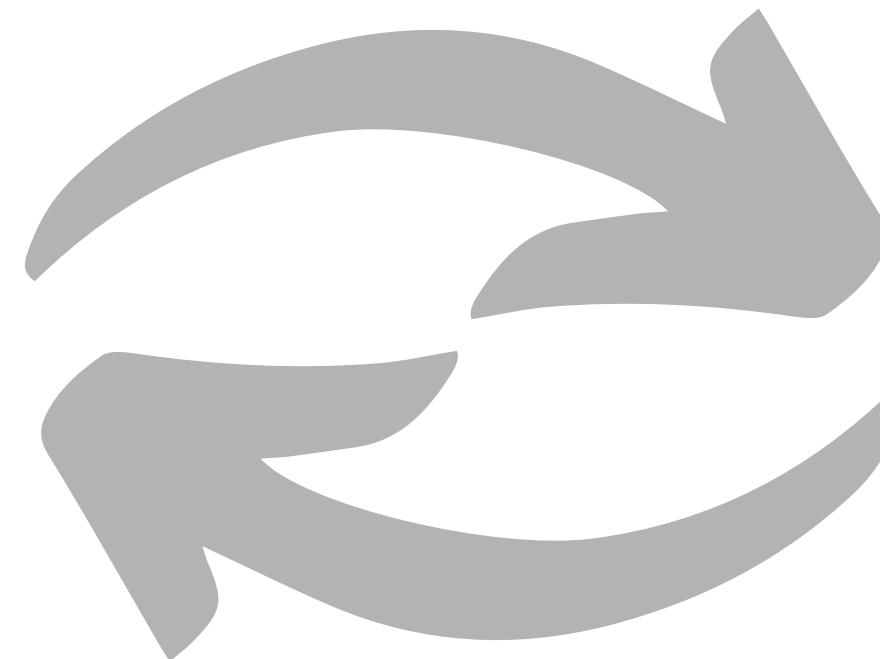
### 受注増と継続利用を可能にする顧客基盤とユーザー会



地域内の事業部のクロスセル率  
(2事業部以上)

**90%** 以上

✓ 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

**70%** 以上

✓ 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%** 以上

※2026年3月末時点

✓ 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

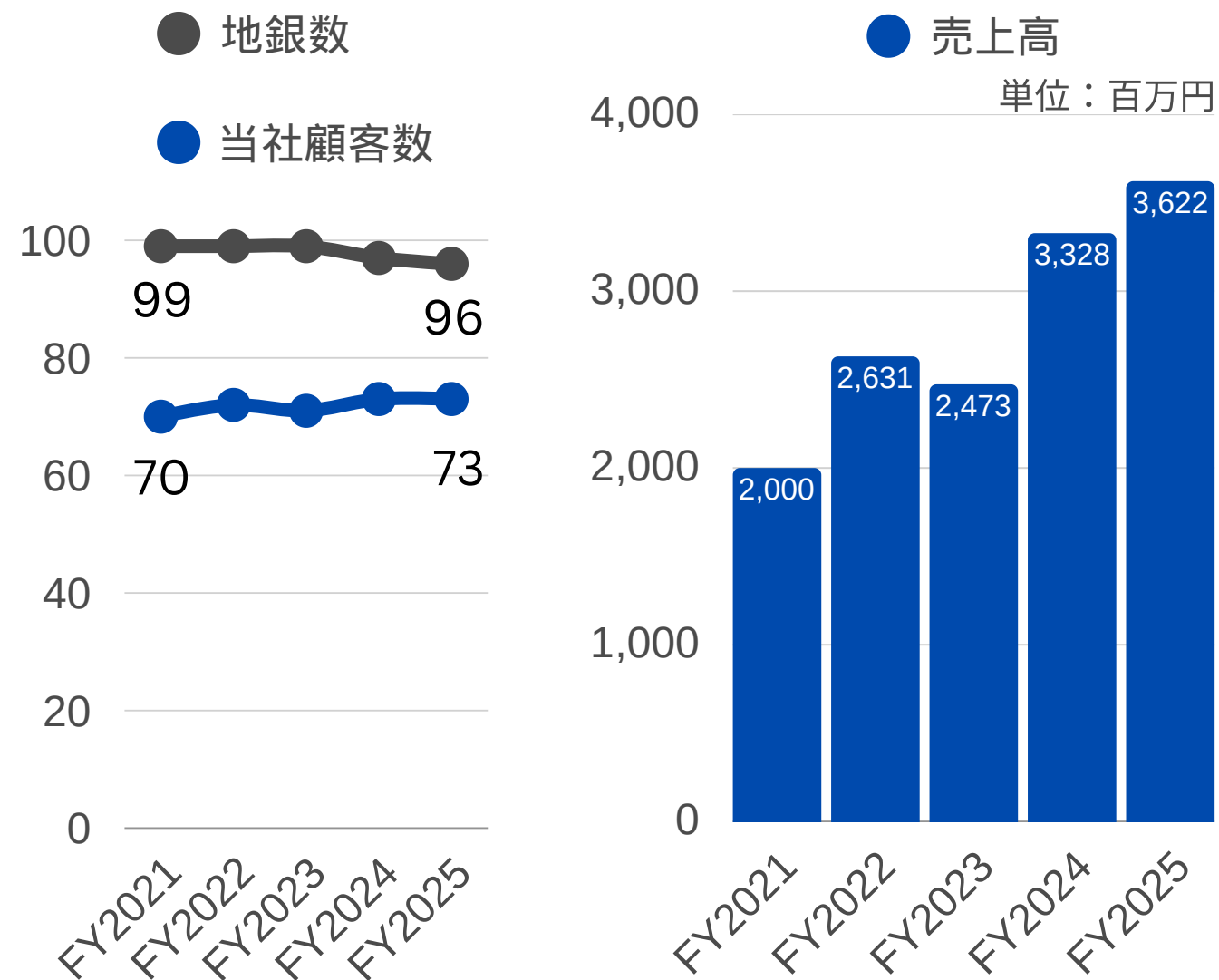




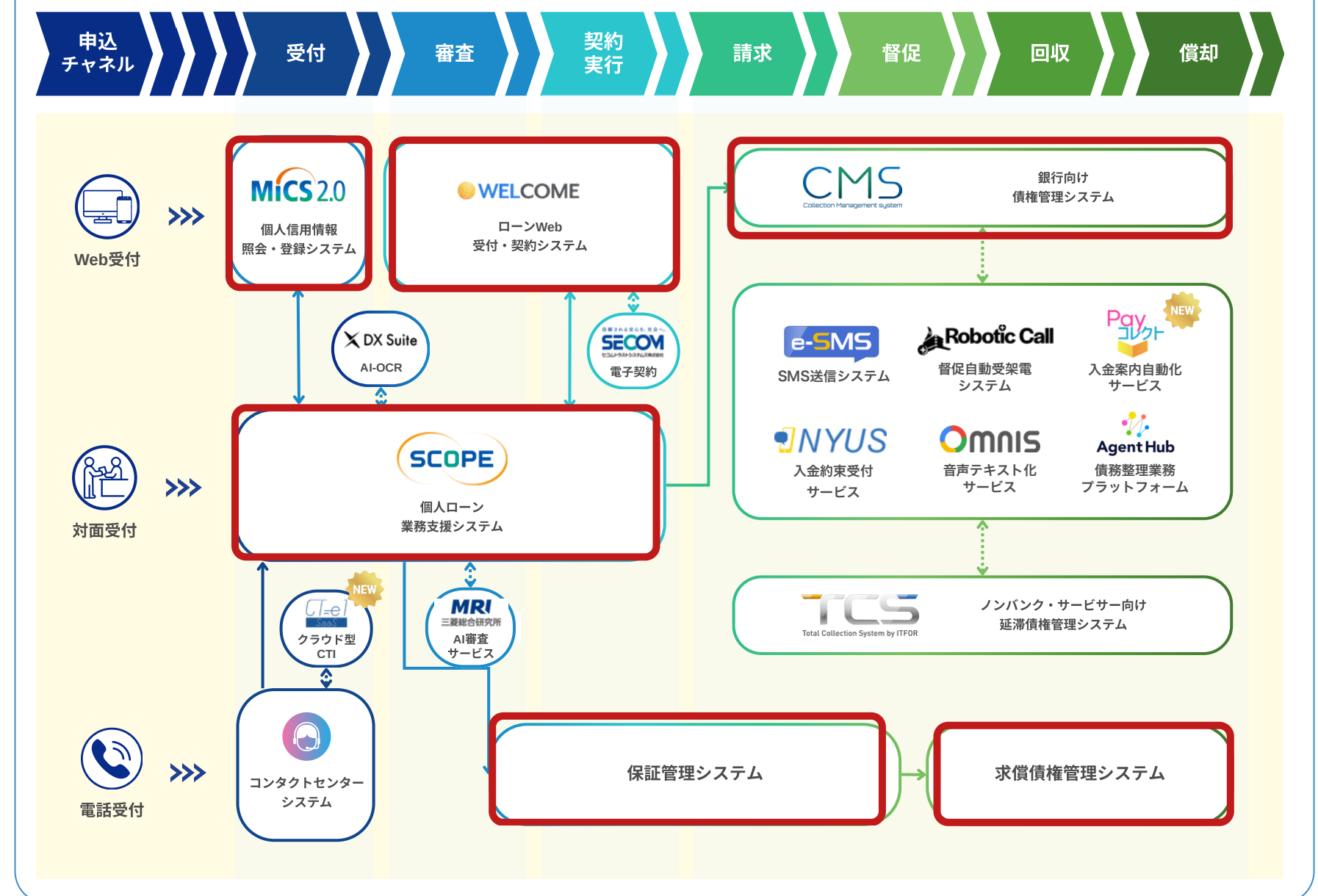
### 金融\_顧客深耕

- 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



### 融資業務のソリューションをワンストップで提供





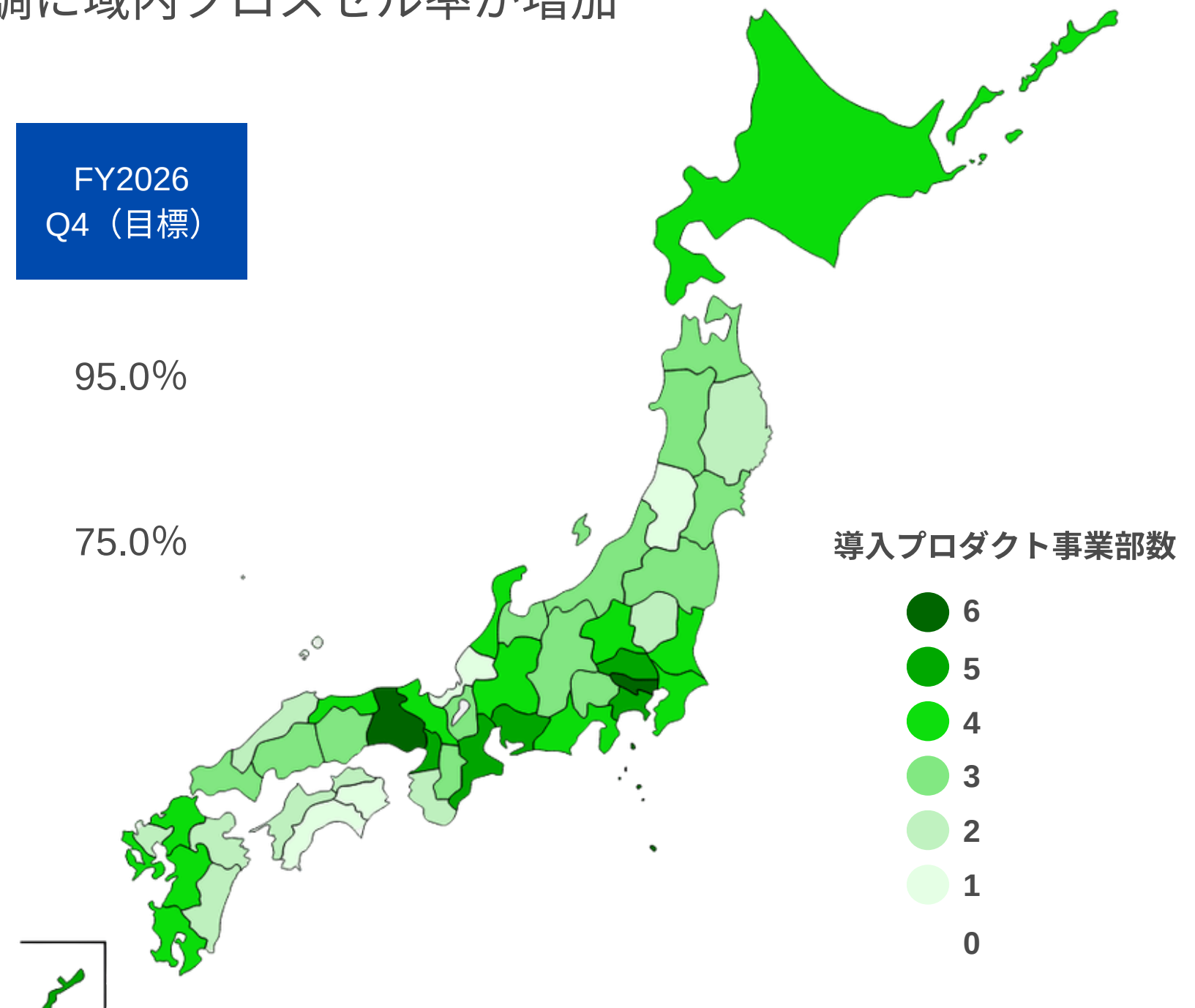
### 営業体制強化

■ 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

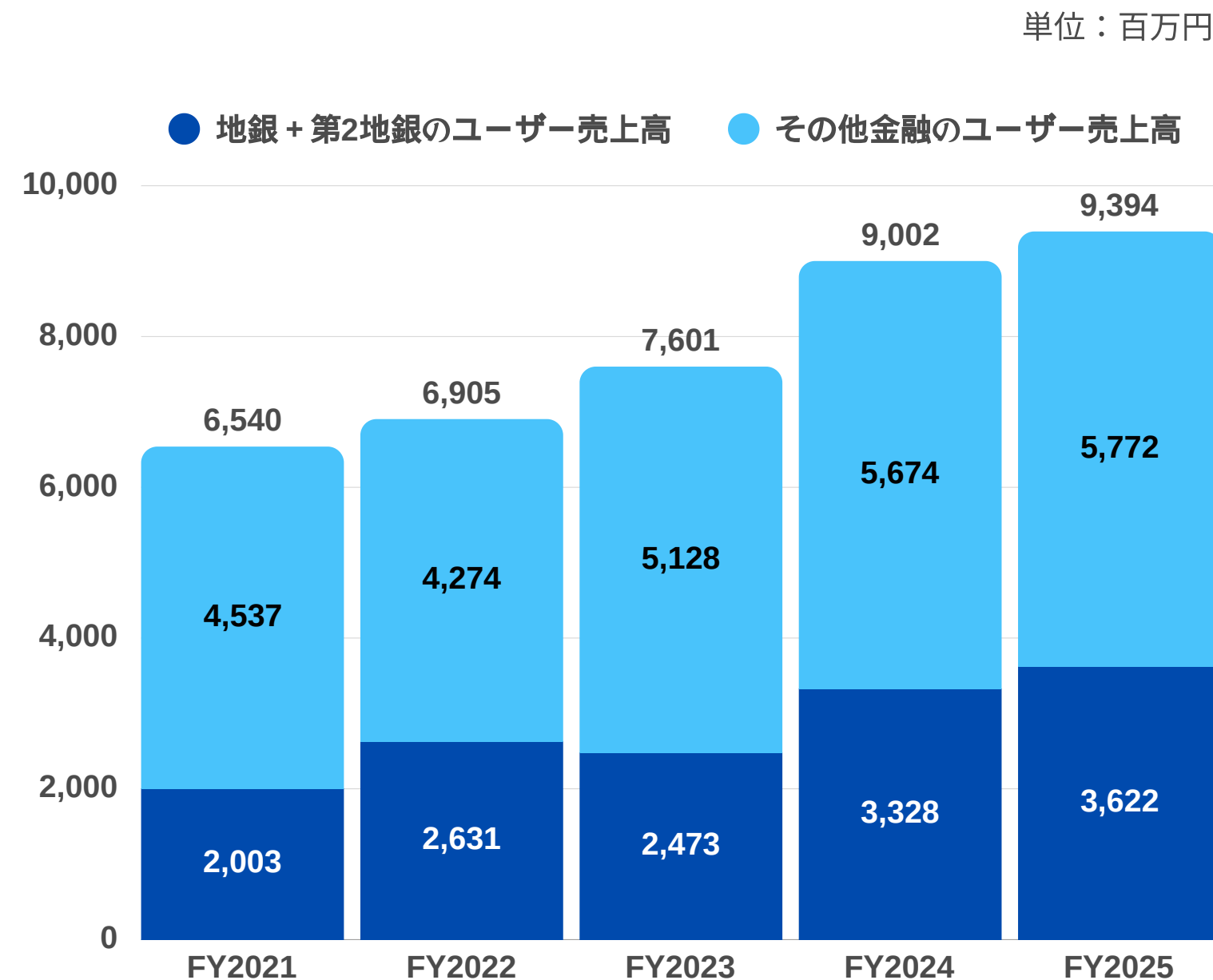
※2 都道府県内に当社の6事業部のうち、3事業部のプロダクトを導入





### 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・リース会社等へも導入を加速



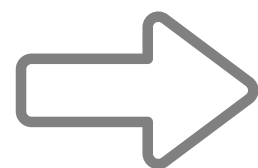


### 金融\_成長余地

- 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

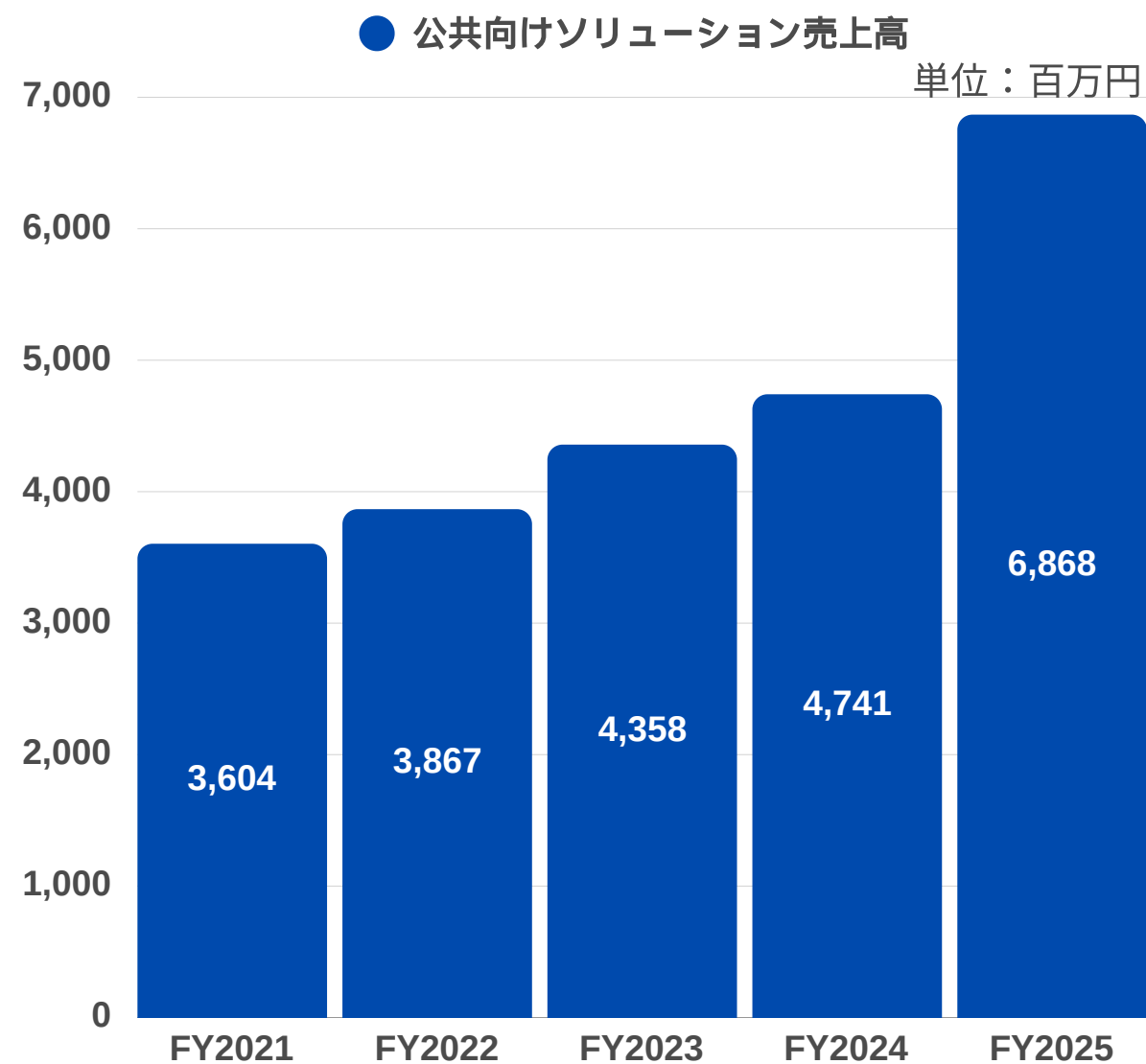
### FY2030目標ユーザー数

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
消費者金融	+1
リース会社	+3
サービサー	+2
家賃保証	+1

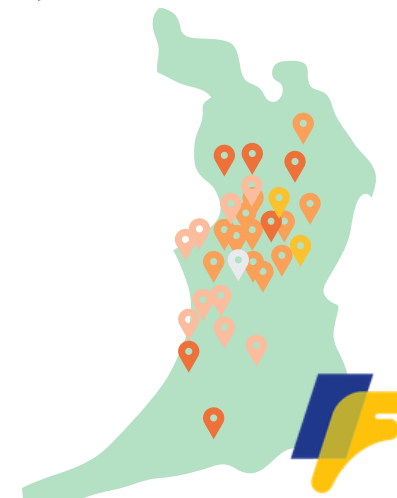


### 公共\_ドミナント戦略 ※

- 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

導入実績 **32** 都道府県  
**155** 団体  
(2026年3月末時点)

※ 小売業のチェーン店が特定の地域に店舗を集中して出店し、その地域で「支配的」な地位を確立する経営戦略のこと



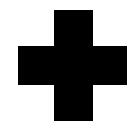
### 公共\_拡大戦略

- 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





### 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

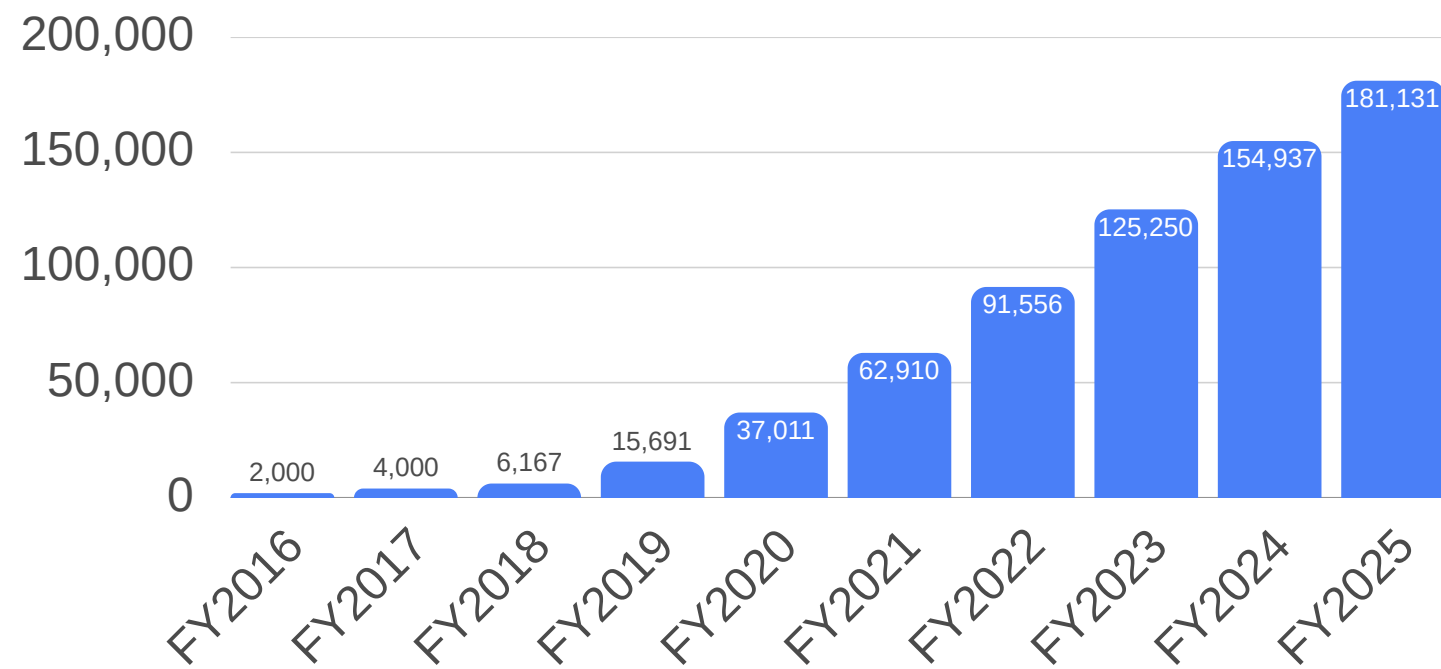
ソフト決済端末



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

● 端末売上台数（累計）



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



### 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



移動型新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

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



共通DB

- ・ 会員情報
- ・ 購買履歴
- ・ アドレス帳
- ・ 在庫

# 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

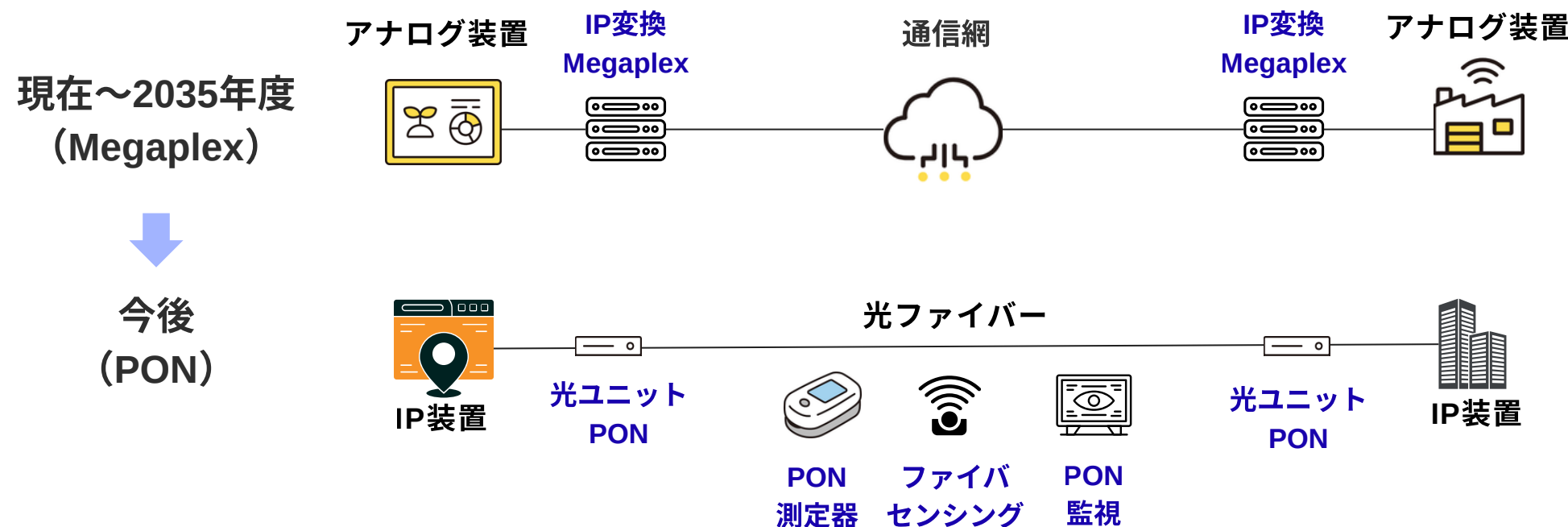
### 通信\_社会インフラ事業の「拡大」と「深耕」

#### 電力会社向けIP対応 (Megaplex)

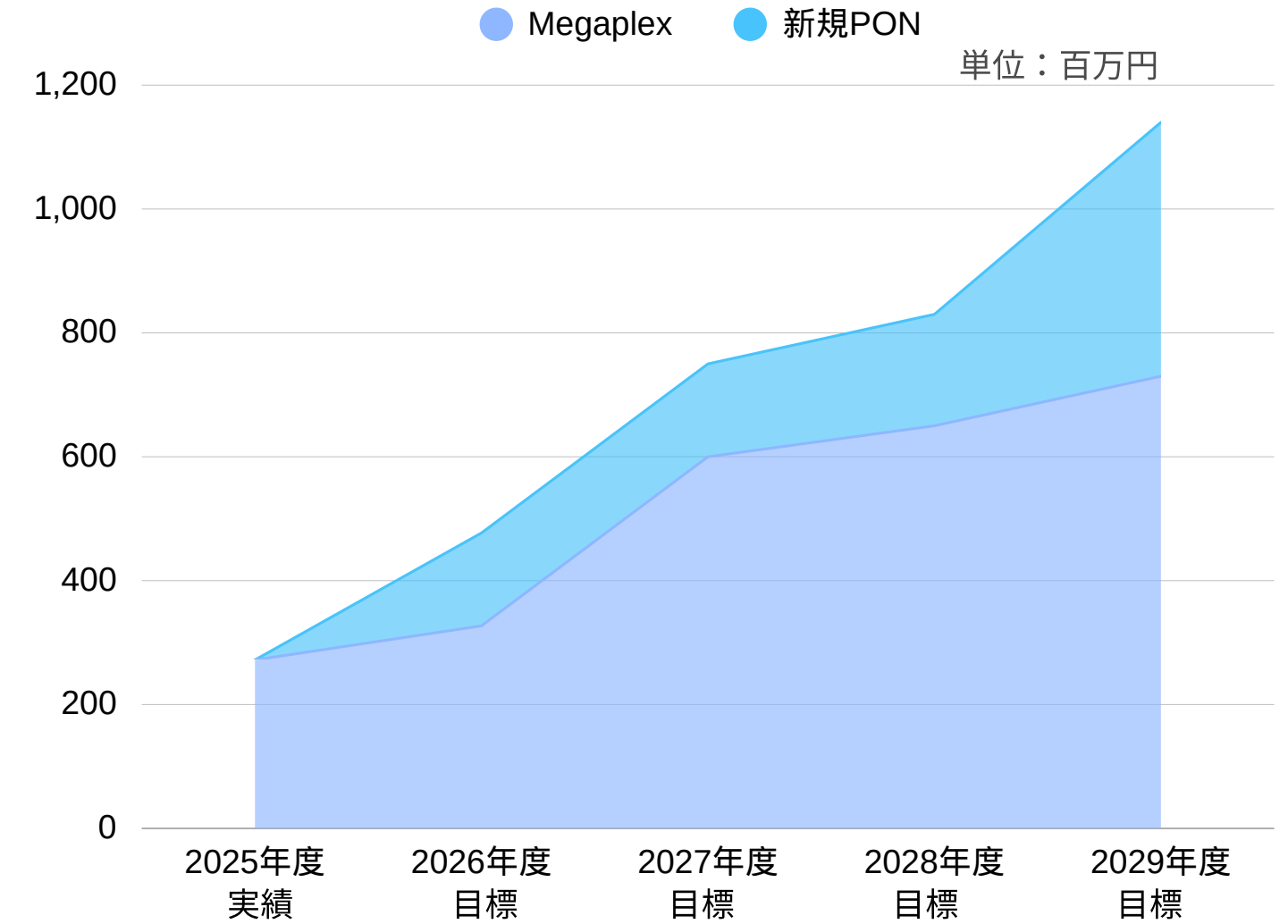
某電力会社で導入済  
→ 他電力会社及び鉄道、ガスへの横展開

#### 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

主要電力会社

JRグループ/私鉄

#### 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

主要ガス会社

電力・鉄道・ガス



### 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



2026年度  
受注目標：6件



©2010 kumamoto pref. kumamon

家族  
を繋ぐ



#### 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





### 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化で、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



企業とお客様

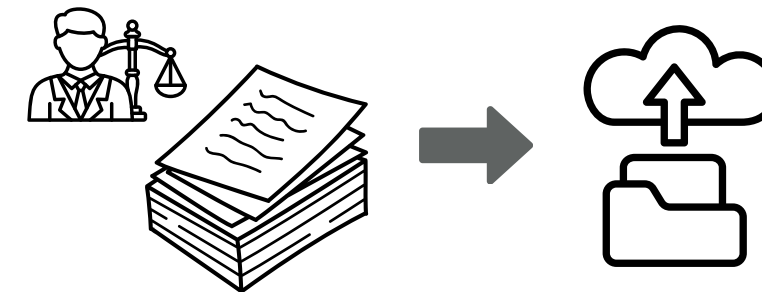
を繋ぐ



#### 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



企業と弁護士

を繋ぐ





### 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

### M&A、CVCの状況



VACAN

2025.02.19  
バカン社への出資

混雑状況の可視化・管理・配信など、多彩な機能を提供する混雑抑制プラットフォーム「VACAN」を展開



Payke

2025.04.02  
Payke社への出資

訪日外国人向けショッピングサポートアプリ「Payke」の開発・運営



ZenTech

2025.07.31  
ZenTech社への出資

AI技術の導入・運用ソリューションの提供により企業の業務変革や開発DXを支援



AISEL

2025.10.01  
アイセル社をM&A

ソフトウェア開発、DX支援、セキュリティソリューションの分野で事業展開



MetCom

2025.11.21  
MetCom社への出資

屋内外でGPSが届かない場所でも測位可能な三次元位置情報インフラを構築



WAmazing

2026.04.01  
WAmazing社への出資

日本初のインバウンド旅行者向けオンライン免税ショッピングプラットフォーム「TFaaS (Tax-Free as a Service)」を運営



GIGA

2026.05.01  
GIGABANK社への出資

外国人就労者向けに再利用可能な金融IDと信用基盤を提供

NEXT...?

2026年度も  
新たな事業連携を模索中

HIGH FIVE2033の達成に向け、協業を通じて事業シナジーの最大化を図ります



### 外国人プラットフォーム

#### インバウンド旅行者



#### 外国人就労者



#### 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』

#### 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荷の増大



### 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、当社のパーパスである『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。



### 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。

#### オンボーディングSaaS事業

✓ 外国人の銀行口座開設や金融サービス利用に必要な本人確認・情報登録をデジタル化する管理プラットフォームを提供

1. 受け入れ企業 GIGA管理ポータル 本人確認書類のデジタル化と共有管理を実現
2. 銀行 GIGA管理ポータル 銀行口座開設に必要な本人確認書類のデジタル化と共有管理を実現
3. 外国人労働者 GIGAアプリ 本人確認書類のデジタル化と共有管理を実現
4. 銀行 GIGA管理ポータル 本人確認書類のデジタル化と共有管理を実現



#### Trust API/DIDウォレット事業

✓ eKYCや在留資格などのデジタル証明をDIDウォレットに保存  
✓ 金融機関や企業がAPIで信頼情報を簡単に確認できる仕組みを提供



#### クロスボーダー金融サービス事業

✓ 母国の信用データなどを活用し、外国人居住者が移住先でも金融サービスを利用できる環境を提供

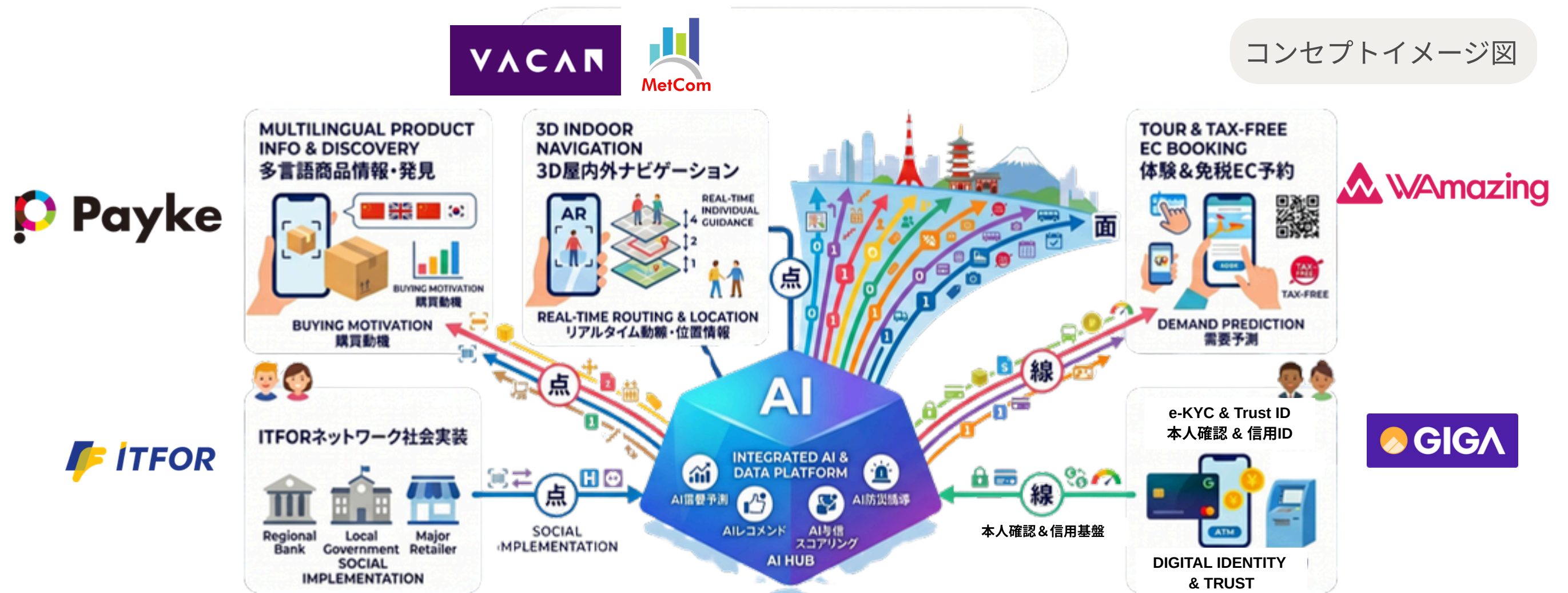




### 外国人プラットフォームのAI統合

#### 「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。





### 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

案件創出の  
安定化

投資の  
成功確率の向上

ナレッジの  
資産化

再現性の  
確保

PMIの  
実行

投資後の  
事業開発



### Growth Capital構想



#### 新規事業開発の手段：

##### 1 M&A



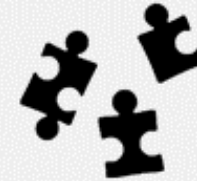
既存事業、顧客、  
人材、時間を買ひ、  
事業を取り込む

##### 2 CVC出資



スタートアップと  
連携し、  
新規事業を共創する

##### 3 業務提携/アライアンス



外部パートナーと  
共同で  
事業化する

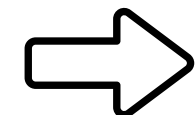
##### 4 社内新規事業



自社内で  
新規ビジネスを  
立ち上げる

#### 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

### 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	<b>298 人</b>

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

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

プロト  
タイプ

WELCOME

SCOPE

MICS2.0

CMS  
Collection Management system

TCS  
Total Collection System by ITFOR

CARS  
RITS

### 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

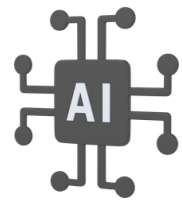
従来、専門領域に特化したシステム開発であったが、複数領域開発できる人財へ育成

PJ組成の柔軟性up

スキル共有

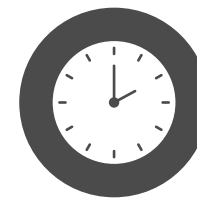
対応スピードup

### 人的資本施策



#### AI人財育成

AI活用による開発工数削減を推進中



#### AI活用を促進

本質的な仕事に専念する  
「時間的余白」を創出



#### リスキリングを支援

技能資格取得奨励金 & 対象資格を拡充し  
全社で学ぶ文化を醸成



#### 育児職場応援手当の導入

引き継ぎを受ける社員に手当を支給



#### 副業を解禁

自律的なキャリア形成を後押し



#### ES向上

社員の本音を集める  
対話アプリ  
「ココボイス」を活用



- 新卒入社3年後までの定着率 93% ※
- 3年連続での賃上げを実施

※2026年3月末時点

### 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。



### 地方創生の取り組み



左から「肥後の水とみどりの愛護基金」事務局長 田邊様、  
当社代表取締役会長 佐藤

### 「阿蘇水掛の棚田」にて 地下水涵養を目指して保全活動を実施（1/2）

2025年10月11日、熊本県阿蘇市「阿蘇水掛の棚田」にて、  
社員ボランティア約40名による稲刈りを実施しました。  
2026年以降も活動を継続します。



### 活動の背景

IT分野、特に半導体製造における水の重要性から、耕作放棄地を  
水田として再生することで地下水涵養を促進する「水田湛水事業」  
を支援しています。また、この活動を通じ農家支援のビジネス  
モデルを構想し事業化が目前です。

### 地方創生の取り組み

### 「阿蘇水掛の棚田」にて 地下水涵養を目指して保全活動を実施（2/2）

昨年の活動に対し、肥後の水とみどりの愛護基金様より、「地下水涵養量証明書」を受領しました。440㎡の田植えを行った結果、3,646㎡の地下水涵養へ貢献することができ、およそ43人が1年間に使用する水の量を保全できました。



収穫したお米は、田植え・稲刈りのボランティアに参加した約100名の社員へ配布したほか、こども食堂への寄付などの新しい取り組みも検討中です。



### 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。

# 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

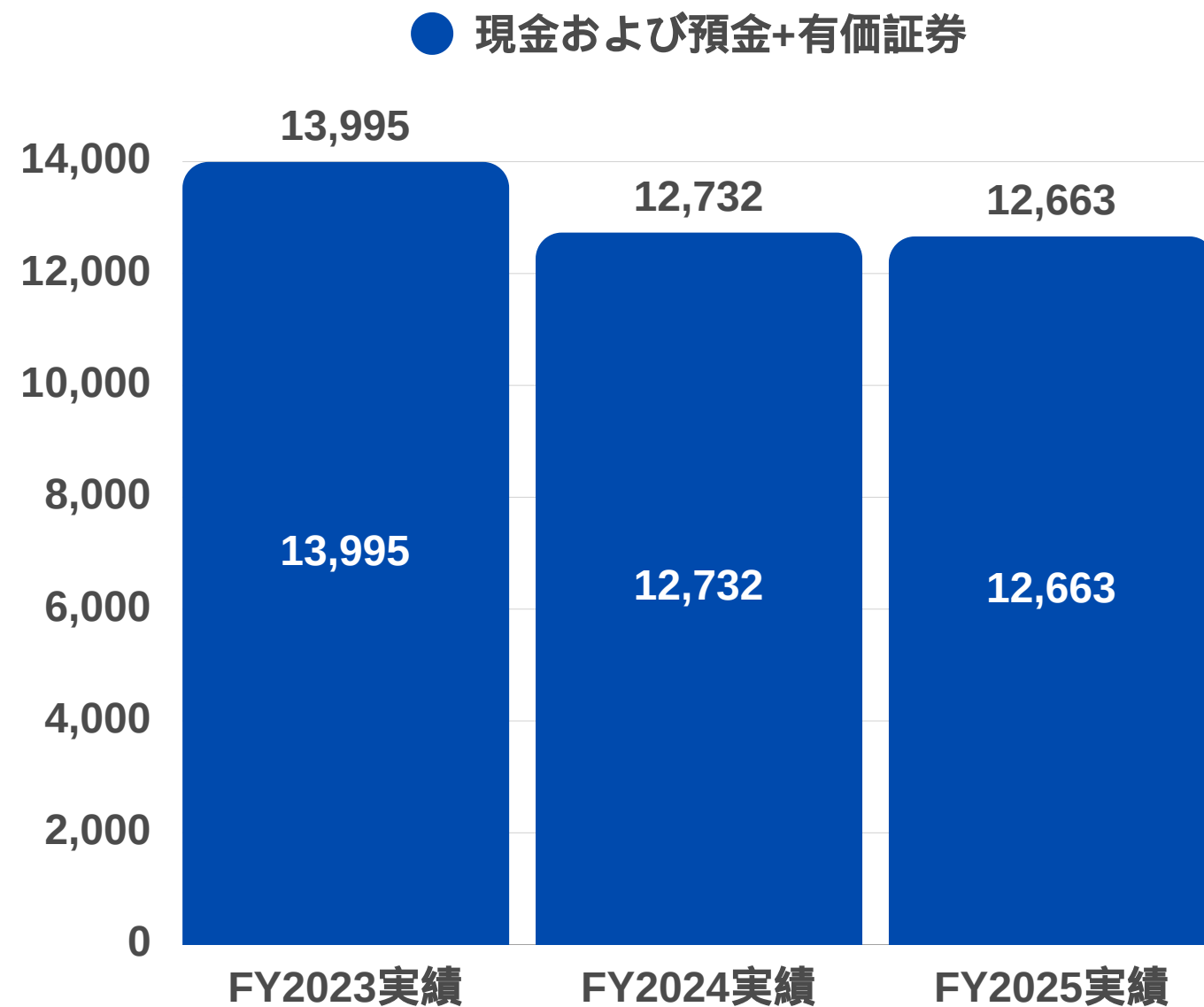


# 企業価値向上戦略

## 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%	

# 企業価値向上戦略

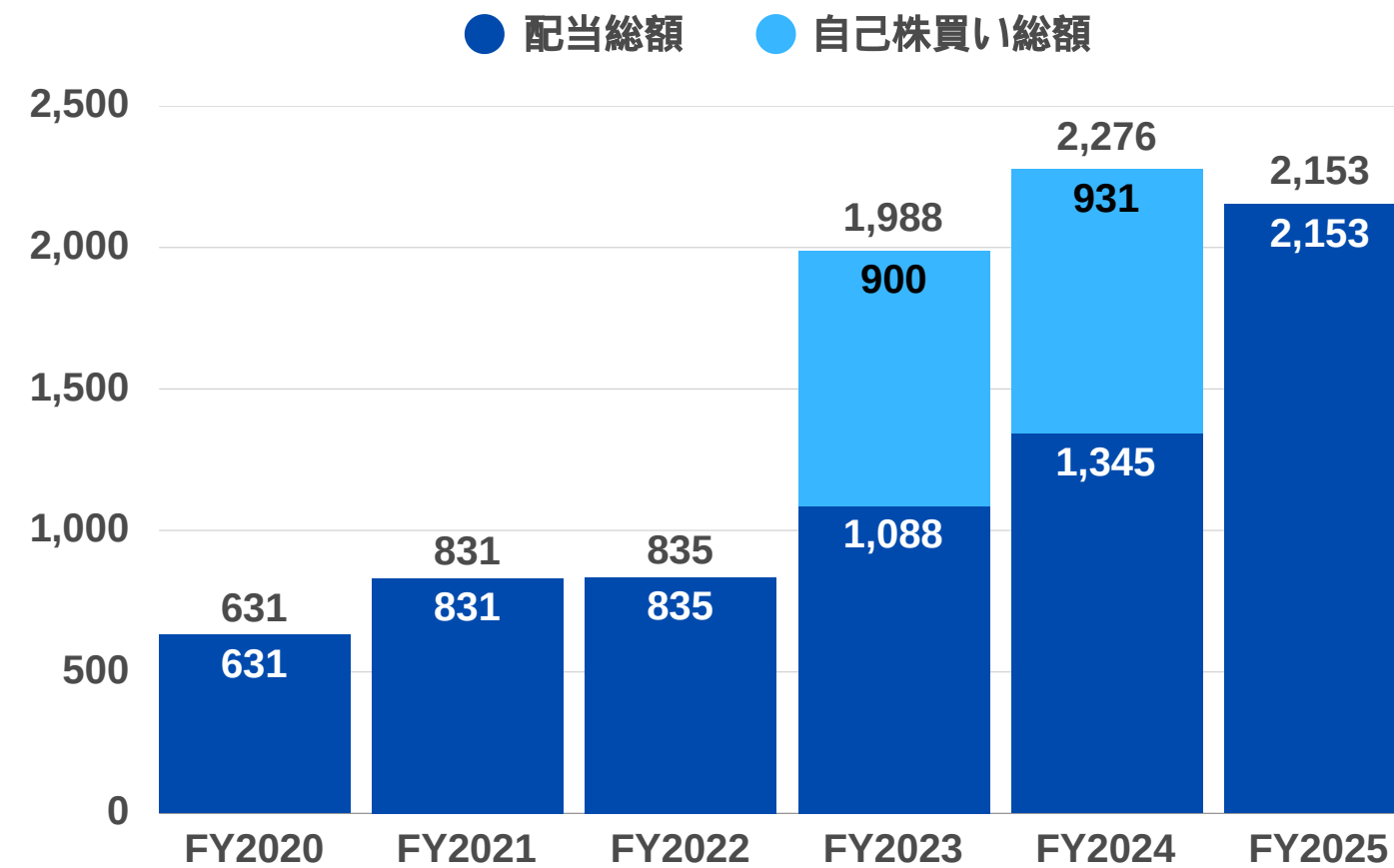
## 02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

### 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

### 還元総額

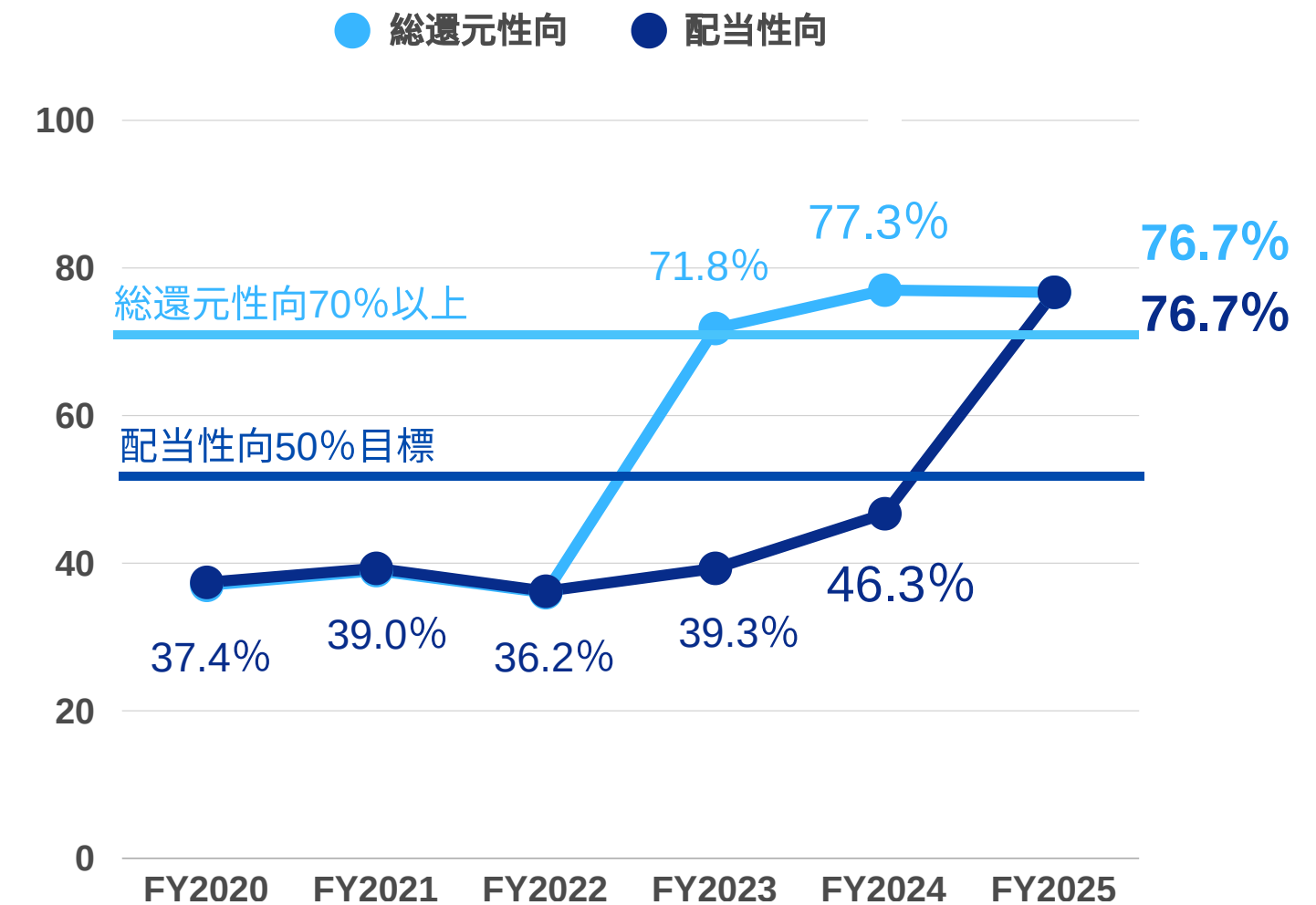
単位：百万円



1株当たりの  
年間配当金

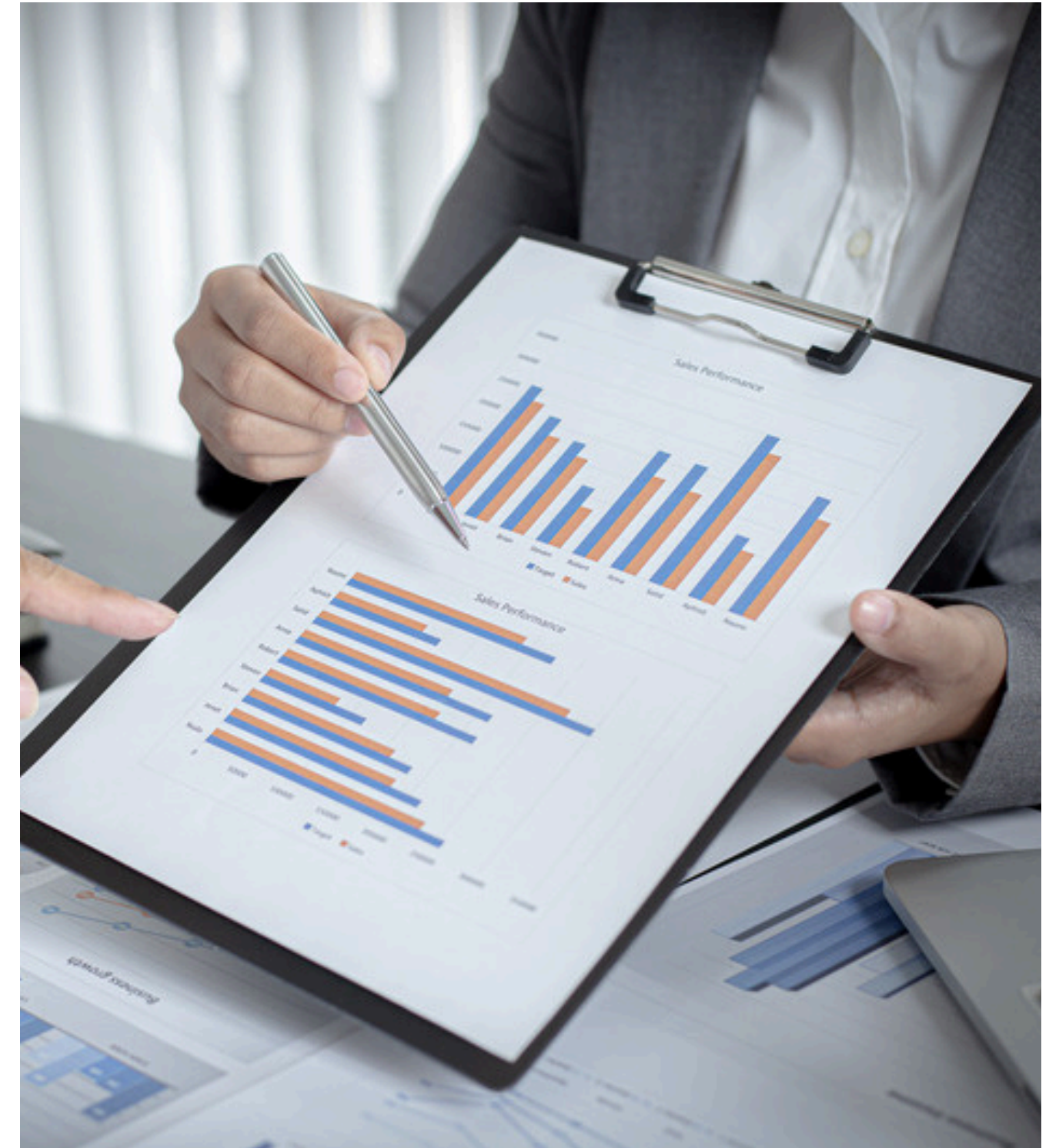
FY2020 23円 FY2021 30円 FY2022 30円 FY2023 40円 FY2024 50円 FY2025 80円

### 総還元性向と配当性向



# AGENDA

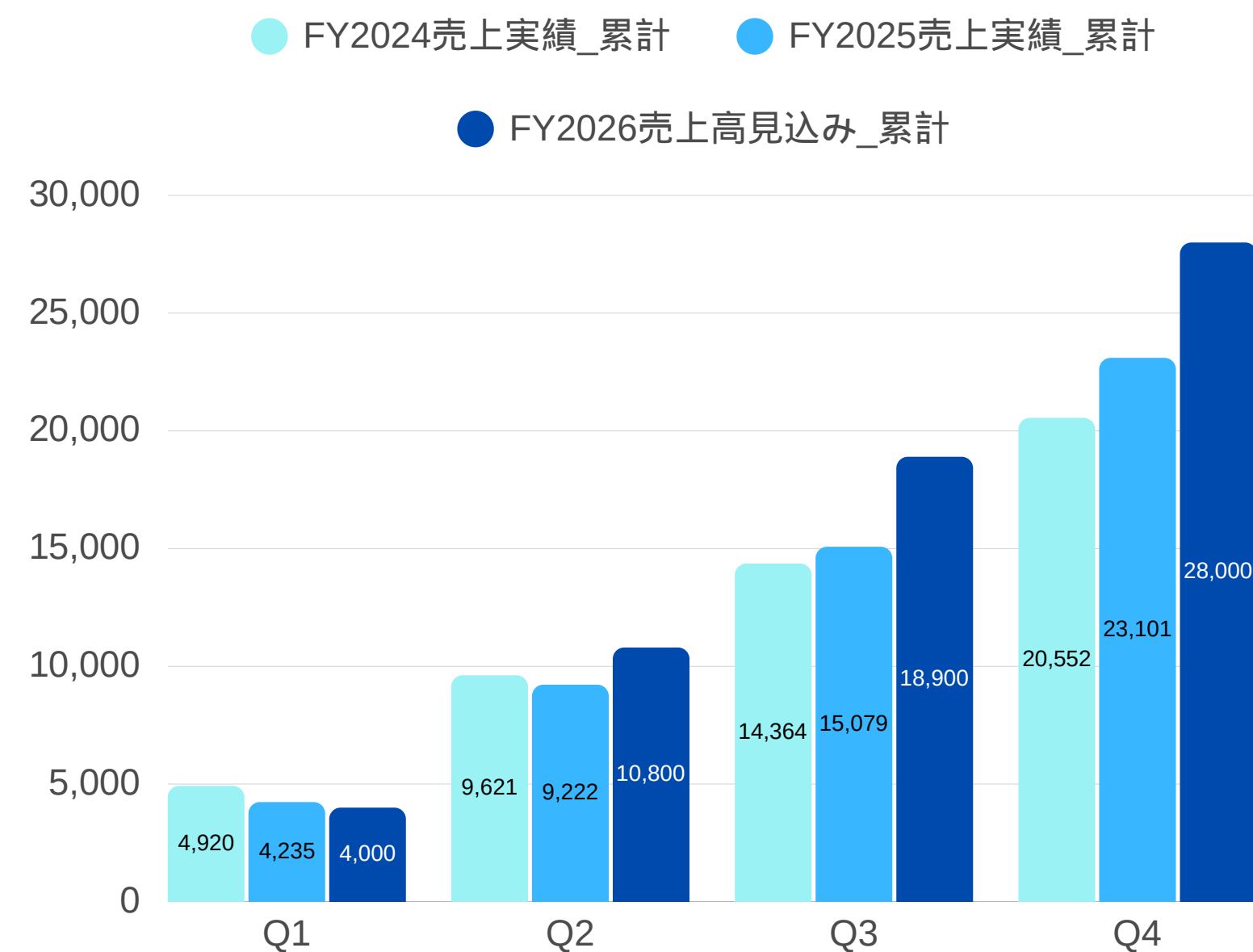
- 
- 01 FY2025 業績
  - 02 FLY ON 2026達成に向けた戦略
  - 03 **FY2026 業績見通し**



	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

### ■ FY2026も第4四半期偏重の計画

単位：百万円



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

# 株主還元方針

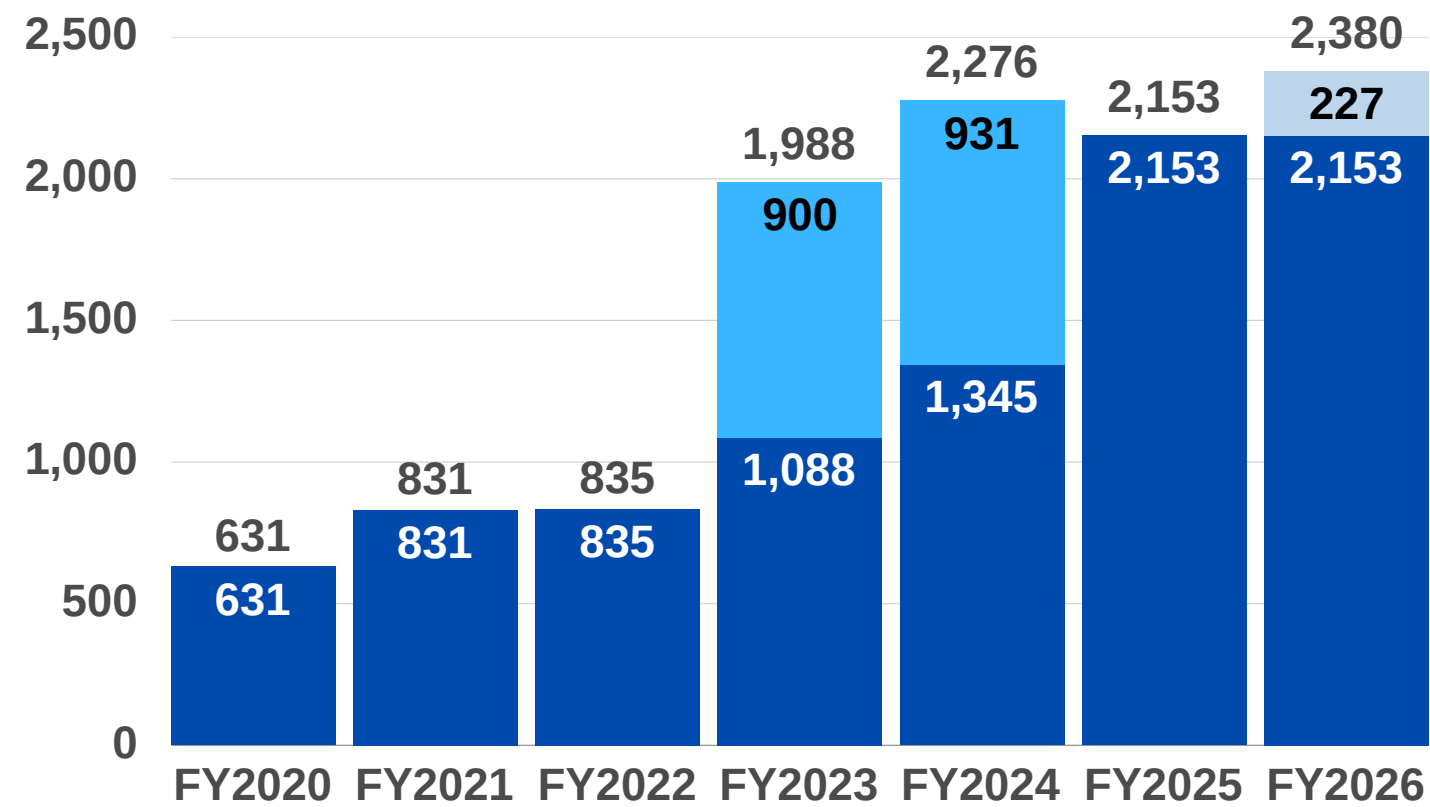
## 株主還元

- 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**

還元総額 単位：百万円

● 配当総額 ● 自己株買い総額

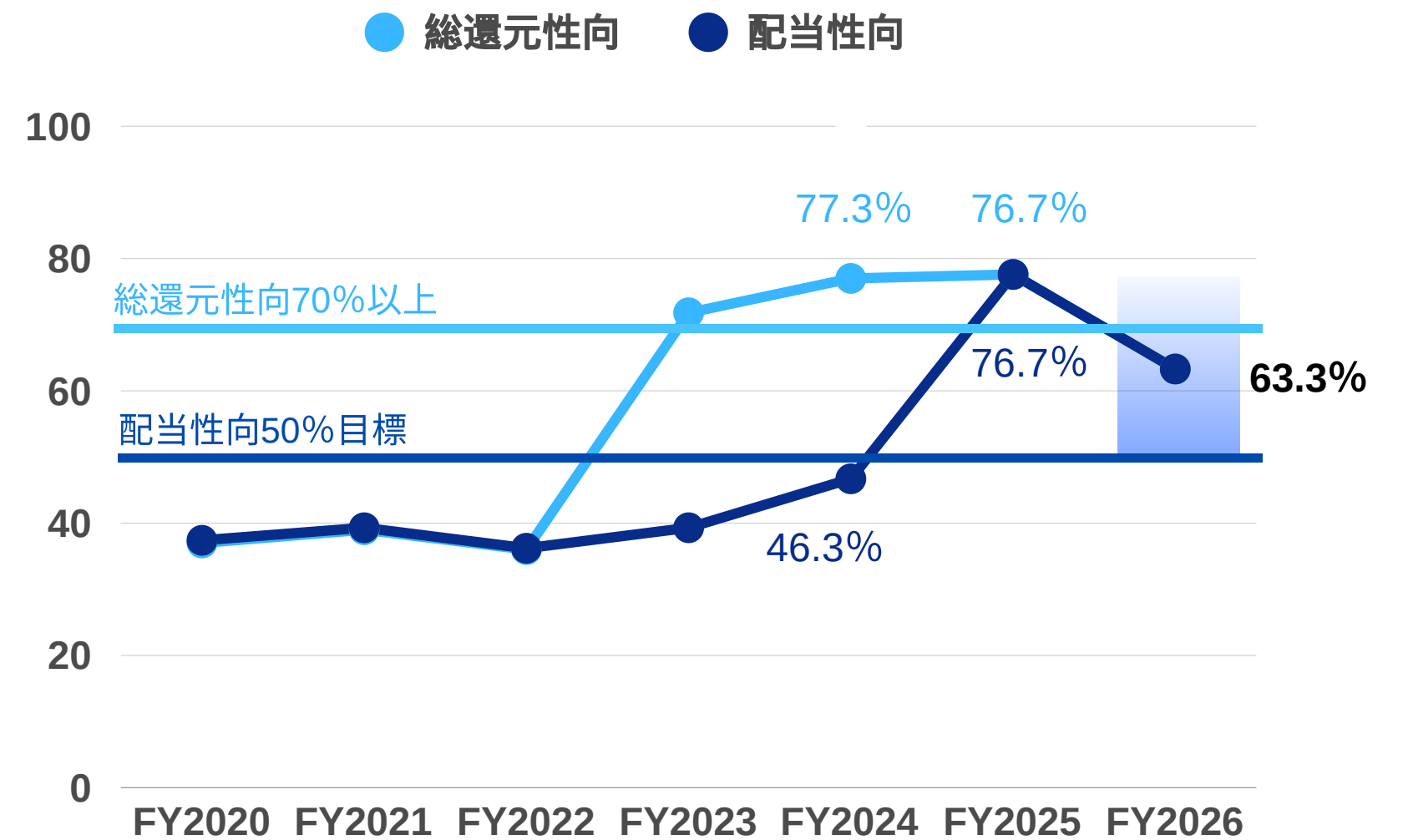
● 総還元性向70%に対する不足分



1株当たりの  
年間配当金

23円 30円 30円 40円 50円 80円 80円 (予想)

## 総還元性向と配当性向



# ITFORニュースメール配信サービスのご案内

最新の適時開示等、当社IRに関する情報について、  
ご登録のメールアドレスにお知らせいたします。

ITFORニュースメールは、株式会社マジカルポケットが提供するメール配信サービスを通じて配信しています。皆様のご登録をお待ちしております。

ご登録はこちら

<https://ir.itfor.co.jp/mail/>



# 会社概要

# 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。

地方創生による社会貢献を通じてすべての人や企業にサプライズを提供し、持続可能な未来の発展に貢献します。



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



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：892名（2026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・契約システム「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
- 2024 Agent Hubのサービス提供を決定
- 2025 AI対話アプリ「ココボイス」のPoCを開始



- 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。