

「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 第2四半期決算説明会

---

2025年 11月13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

- ・ 人手不足により業務効率化のニーズは旺盛
- ・ 日銀による金利政策の正常化が進む
- ・ AI技術の進化による産業構造の変化が進む

## 業績

- ・ 前年同期比で減収減益
- ・ 既存事業における上期および通期業績予想に対する進捗は、概ね計画通り
- ・ 連結子会社化における会計連結時期の遅れにより、上期業績予想は未達

## 受注

- ・ 受注高、および受注残は前年同期を上回る
- ・ 地方自治体システム標準化に関する予算が確定し、見通し通り受注増

## 資本配分

- ・ 年間配当予想を60→80円に修正。通期業績予想に対する配当性向は70.6%
- ・ 株式会社アイセルの株式を追加取得し連結子会社化（2025年10月1日）

# AGENDA

---

- 01 FY2025 Q2 業績
- 02 FLY ON 2026（第4次中期経営計画）進捗
- 03 FY2025 業績見通し





# AGENDA

- 
- 01 FY2025 Q2 業績
  - 02 FLY ON 2026（第4次中期経営計画）進捗
  - 03 FY2025 業績見通し





# 業績（累計）

## 01 FY2025 Q2 業績

	FY2024 Q2実績	FY2025 上期予想	FY2025 Q2実績	前年 同期比 %	上期 予想比 %
売上高（百万円）	9,621	9,700	9,222	95.9%	95.1%
売上総利益（百万円）	3,561	-	3,403	95.5%	-
売上総利益率（%）	37.0	-	36.9	(0.1pt)	-
販管費（百万円）	2,047	-	2,246	109.7%	-
販管費率（%）	21.3	-	24.4	+3.1pt	-
営業利益（百万円）	1,514	1,550	1,156	76.4%	74.6%
営業利益率（%）	15.7	-	12.5	(3.2pt)	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益（百万円）	1,059	1,070	988	93.3%	92.3%

### 売上高

前年同期比 減収

上期予想比 未達

- ・ 既存事業に関して、概ね下期偏重の計画通りだが、連結子会社化の会計連結遅れの影響で減収  
※影響額（概算）：売上高 ▲ 450百万円

### 営業利益

前年同期比 減益

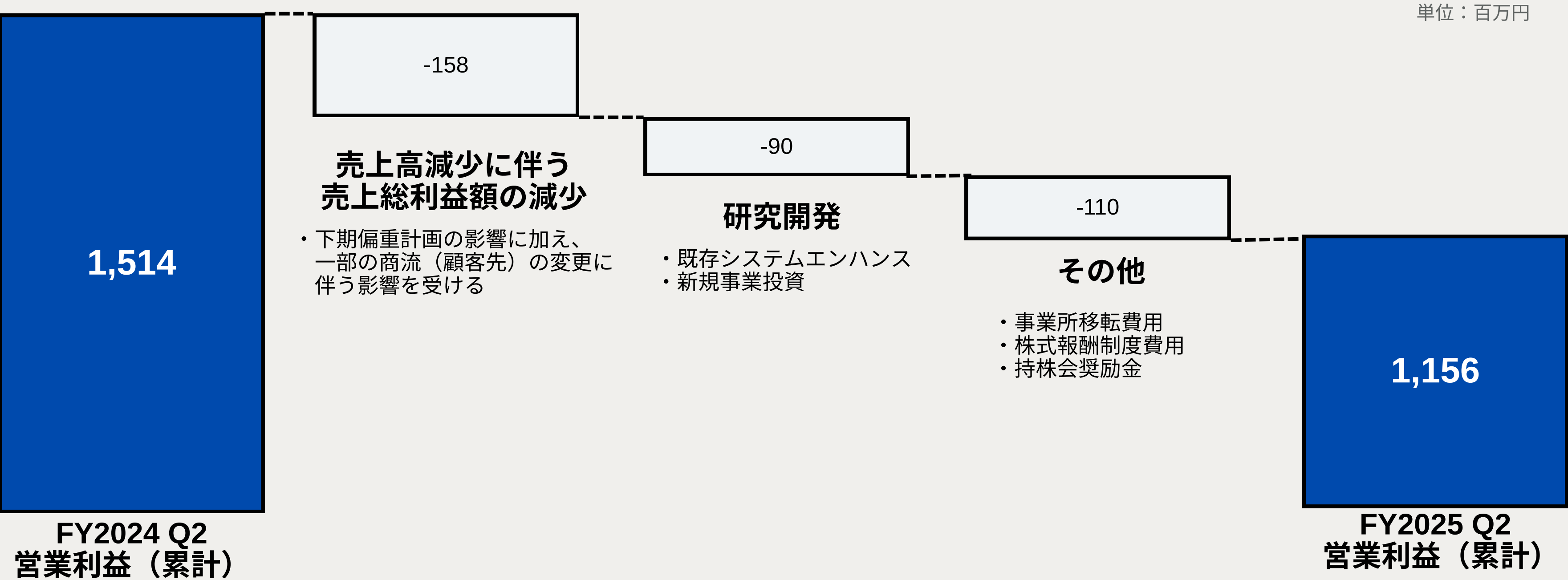
上期予想比 未達

- ・ 減収の影響で減益
- ・ 前年同期比で研究開発費が+90百万円

# 営業利益分析

01 FY2025 Q2 業績

- 下期偏重の計画通りではあるものの、前年同期と比べ売上高の減少による売上総利益額の低下の影響が顕著
- 研究開発に関して積極的に実施

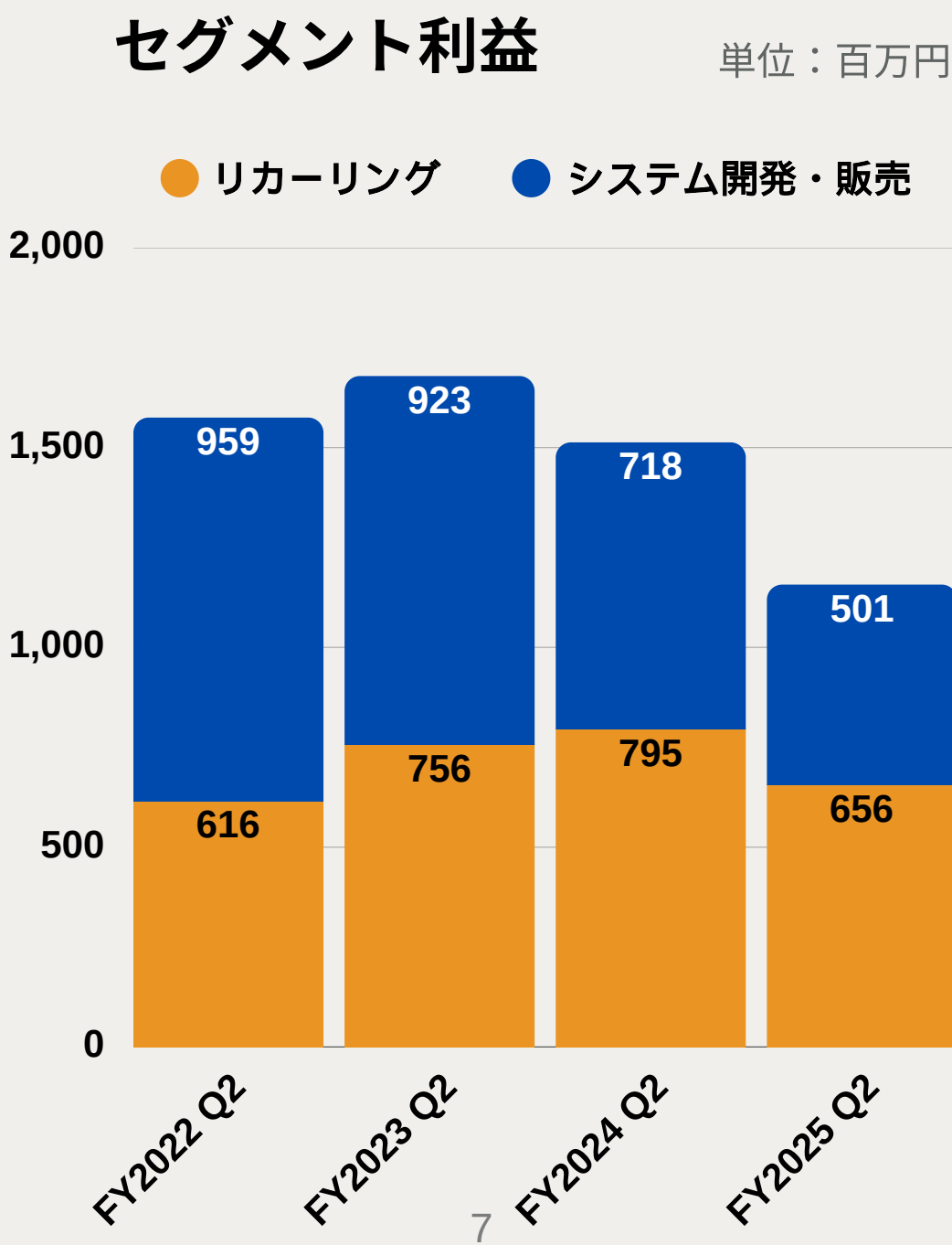
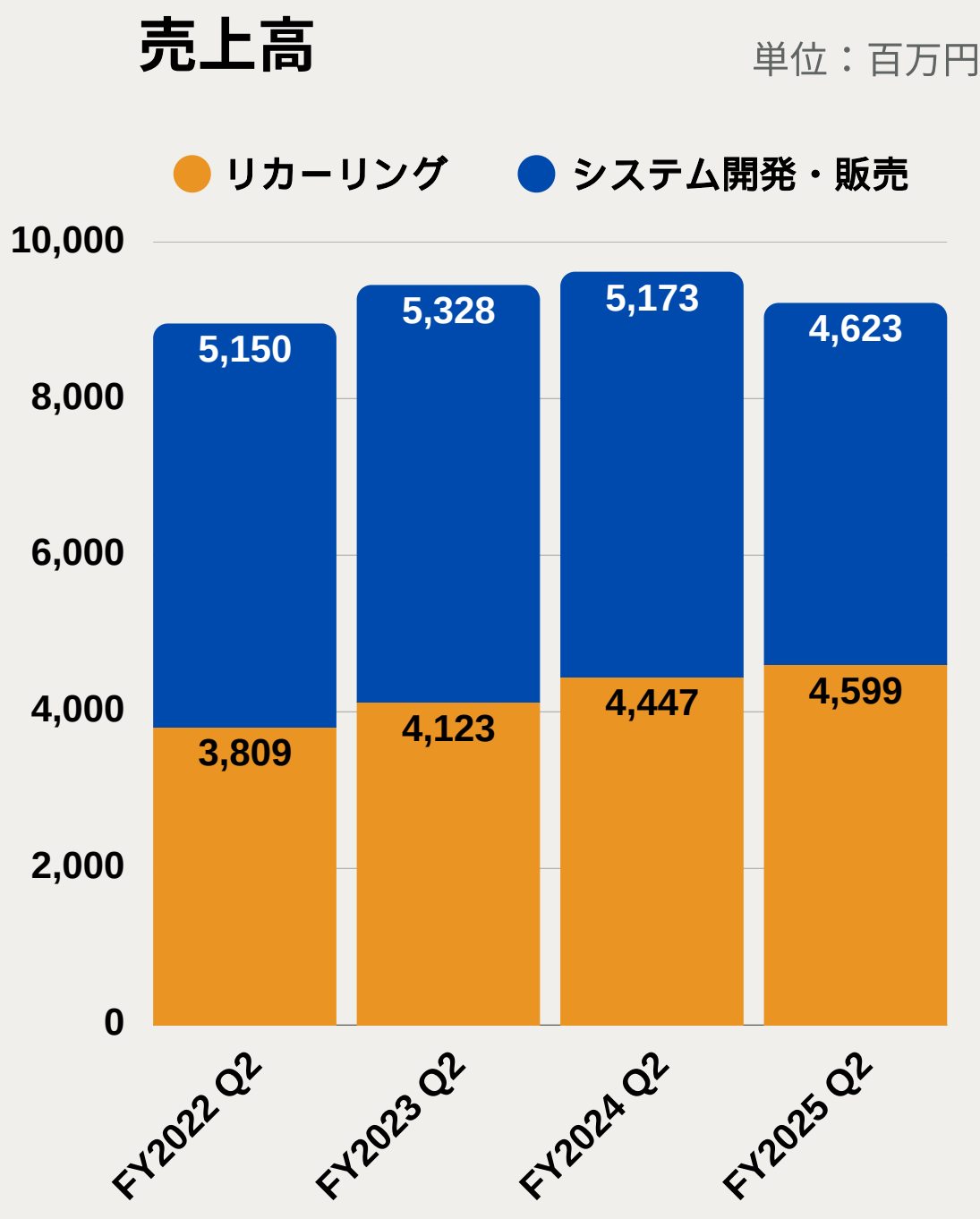


# セグメント実績（累計）

01 FY2025 Q2 業績

システム開発・販売 ■ 売上高は前年同期比で減収ではあるが、概ね計画通り

リカーリング ■ 保守サービスの安定に加え、BPOの受注残を順調に売上計上



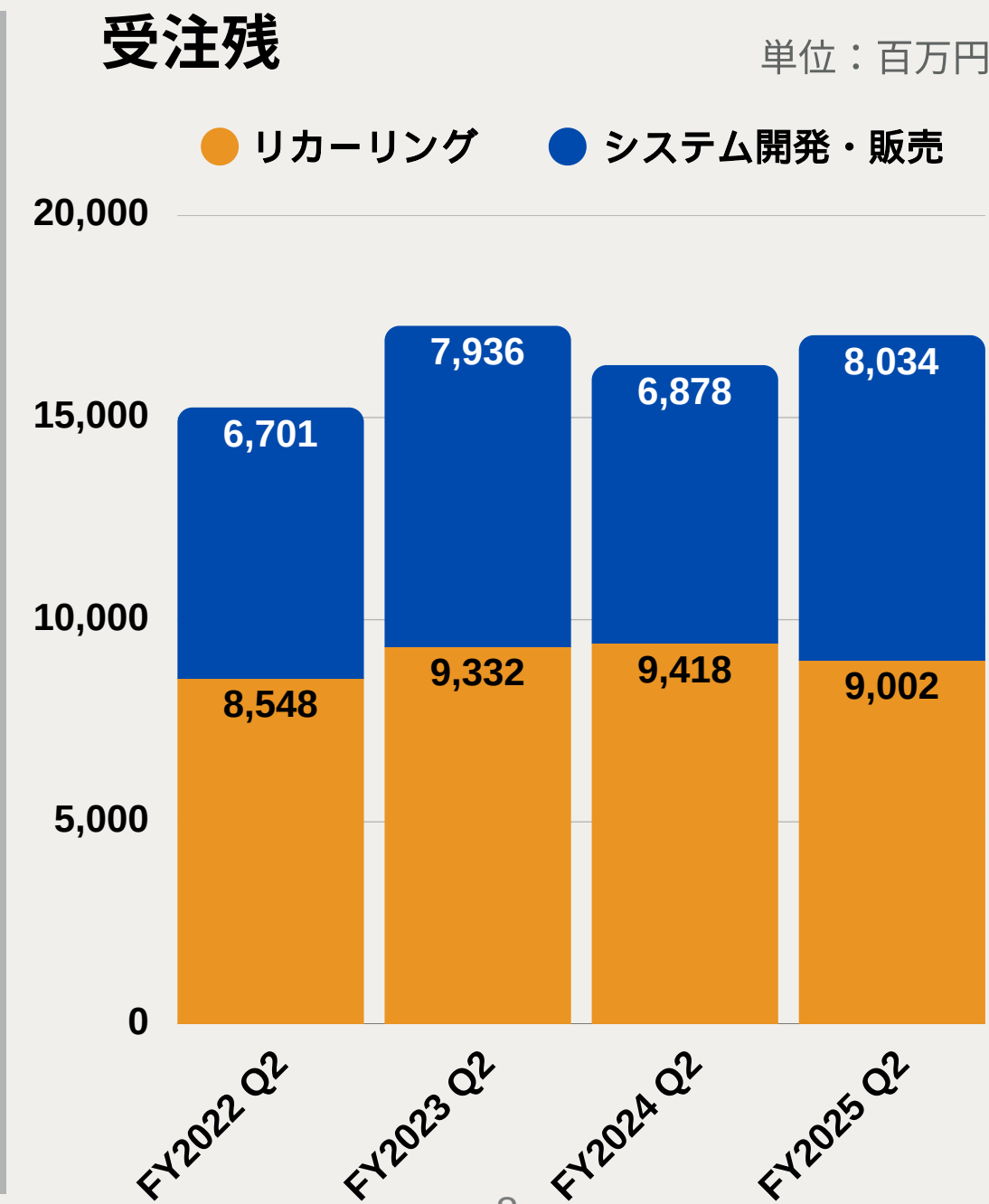
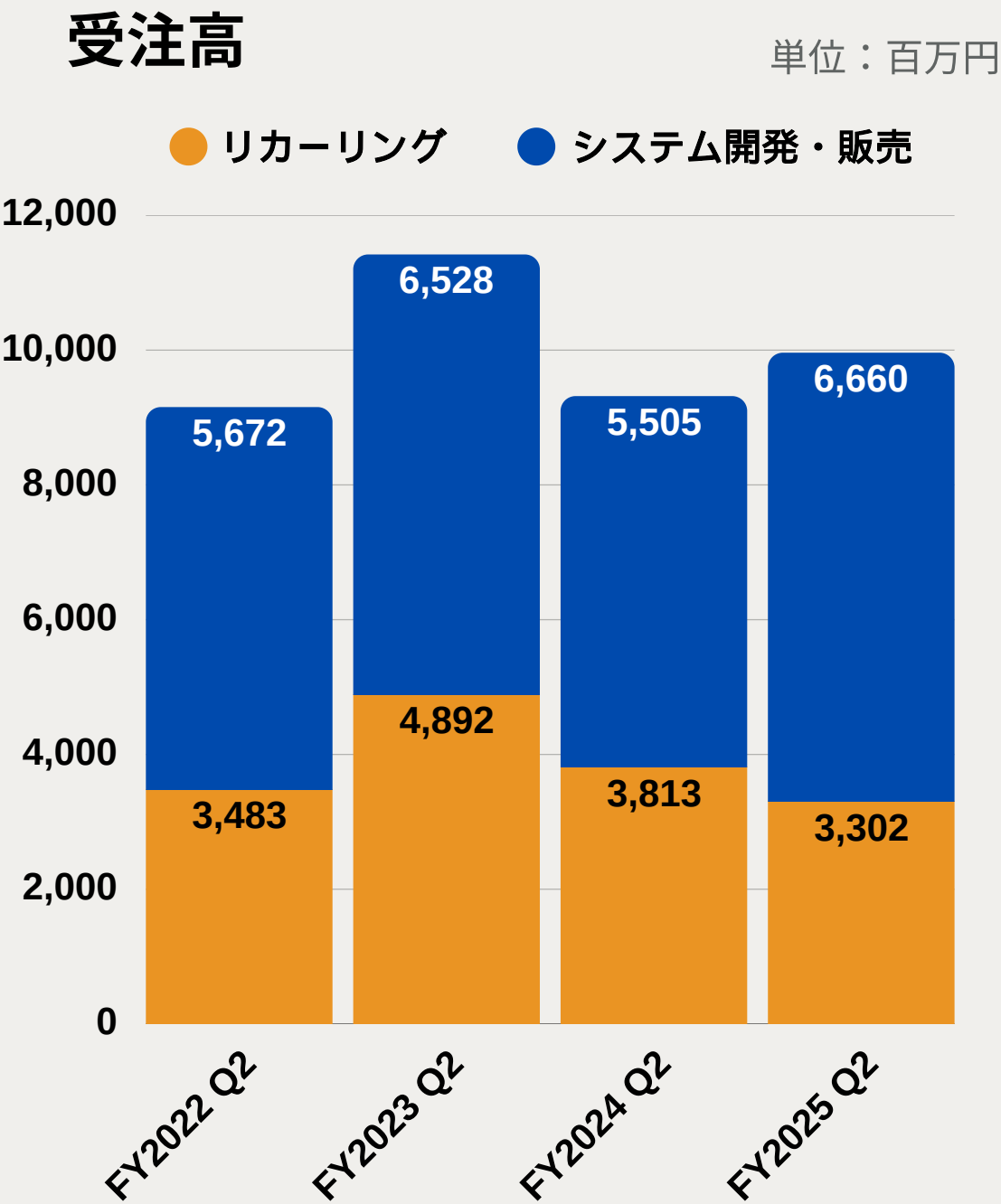
		FY2025 Q2 (百万円)	前年 同期比 (%)
システム開発・販売	売上高	4,623	89.4
	セグメント利益	501	69.8
リカーリング	売上高	4,599	103.4
	セグメント利益	656	82.5

(注) 中間連結PLの営業利益計上額はセグメント間取引消去後の金額です（▲1百万円）



# 受注高・受注残推移（累計）

- システム開発・販売
- 地方自治体システム標準化に関する予算が確定し、計画通り受注
- リカーリング
- 収益性の観点からBPOの一部案件の受注を見送った影響



システム開発・販売 リカーリング		FY2025 Q2 (百万円)	前年同期比 (%)
	受注高	6,660	121.0
	受注残	8,034	116.8
	受注高	3,302	86.6
	受注残	9,002	95.6

# 分野別売上高実績（累計）

01 FY2025 Q2 業績

システム開発・販売 リカーリング	単位：百万円	FY2024 Q2	FY2025 Q2	前年 同期比
	フィナンシャルシステム	1,608	2,070	128.7%
	公共システム	124	227	183.2%
	流通ECシステム	465	170	36.7%
	CTIシステム	585	583	99.6%
	通信システム	587	444	75.6%
	決済システム	1,122	610	54.4%
	その他	680	517	76.0%
	BPO	1,987	1,970	99.2%
	保守・利用料	2,460	2,628	106.8%

- **フィナンシャルシステム：**  
増収。受注環境も良好で下期も期待
- **公共システム：**  
地方自治体システム標準化関連案件が順調に推移し増収。受注も良好
- **流通ECシステム：**  
減収とはなかったが、お客様都合で中断していたプロジェクトが再開。  
受注環境は良好で下期以降に期待
- **CTIシステム：**  
前年同期並み。ロボティックコール既存顧客の更改や更新の受注は良好
- **通信システム：**  
セキュリティ関係の納品と基盤関係の納品が下期になったことで減収
- **決済システム：**  
Q1からずれ込んだ分は予定通りQ2で売上高を計上。  
一部の商流の変更に伴う影響（顧客先の売上認識基準）を受け、  
前年同期比は減収ではあるが計画通りに進捗
- **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分の人員を採算がとれる案件に集約



# TOPICS①

## 01 FY2025 Q2 業績

### 地方創生



### 「マイナビ ツール・ド・九州」に 3年連続シルバーパートナーとして協賛しました

当社のパーパスである地方創生活動のひとつとして、  
マイナビ ツール・ド・九州2025に協賛し、10月10日の佐世保クリテリウムにて大会運営を支援しました。



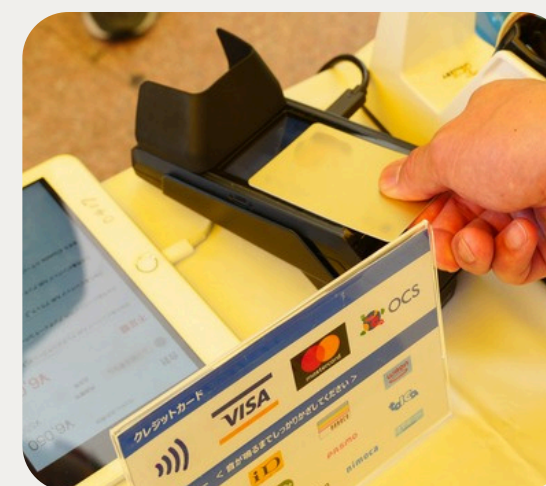
### 新プロダクト「ココボイス」ブース

パートナーとして協賛されている他企業様にも「ココボイス」を体験していただき、フィードバックをもとに機能改善を実施。複数企業での導入が予定され、来期以降の収益が期待されます。



### キャッシュレス決済端末の活用

マルチペイメント対応のキャッシュレス決済端末「iRITSpay」を一部の出展ブースに提供しました。実際に大会でご活用いただくことで認知度の向上を実現しました。





### 地方創生



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

### 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、公益社団法人「肥後の水とみどりの愛護基金」様は、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」を実施されています。当社はこの基金への寄付を通じて、活動の支援に着手しました。

また、この活動を通じて農業の実情を理解し、農家支援のビジネスモデルを構想。事業化が目前に迫っています。

## 「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

2025年10月11日、熊本県阿蘇市にある「阿蘇水掛の棚田」にて、社員ボランティアによる稲刈りを実施しました。  
当日は約40名の社員とそのご家族が活動に参加しました。





### 地方創生

#### 地域の農業支援を目指して、 本社のテラスにてオフィス菜園を実施

サステナビリティ推進活動の一環として、東急不動産株式会社様のご協力のもと、オフィス菜園の取り組みを行っています。

#### IoT機器やAIの活用

将来的な地域の農業支援に向けた実証実験をスタートアップ企業とも連携し実施。IoT センサーや AI を活用した栽培の効率化を図ります。将来の農業分野における新たな価値提供を目指します。

#### ウェルビーイングの推進

社員自らが収穫し、当社の福利厚生である「Happy Hour」での試食会も実施。部門や役職の垣根を越え多くの社員が参加し、交流を深める良い機会となりました。



#### 高知県より感謝状を拝受

企業版ふるさと納税を活用した高知県への寄付活動が評価され、2025年5月26日に高知県庁にて感謝状が贈呈されました。

#### 活動の背景

当社は、サステナビリティ推進におけるマテリアリティの一つとして「『地方創生』による社会貢献」を掲げ、地域の活性化を支援しています。

#### 地方創生への活用

今回の高知県への寄付は、高知県が推進する「地球温暖化防止県民会議活動推進事業」に活用されます。当社は今後も企業版ふるさと納税を通じて地域の活性化を支援し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



# AGENDA

---

- 01 FY2025 Q2 業績
- 02 **FLY ON 2026（第4次中期経営計画）進捗**
- 03 FY2025 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

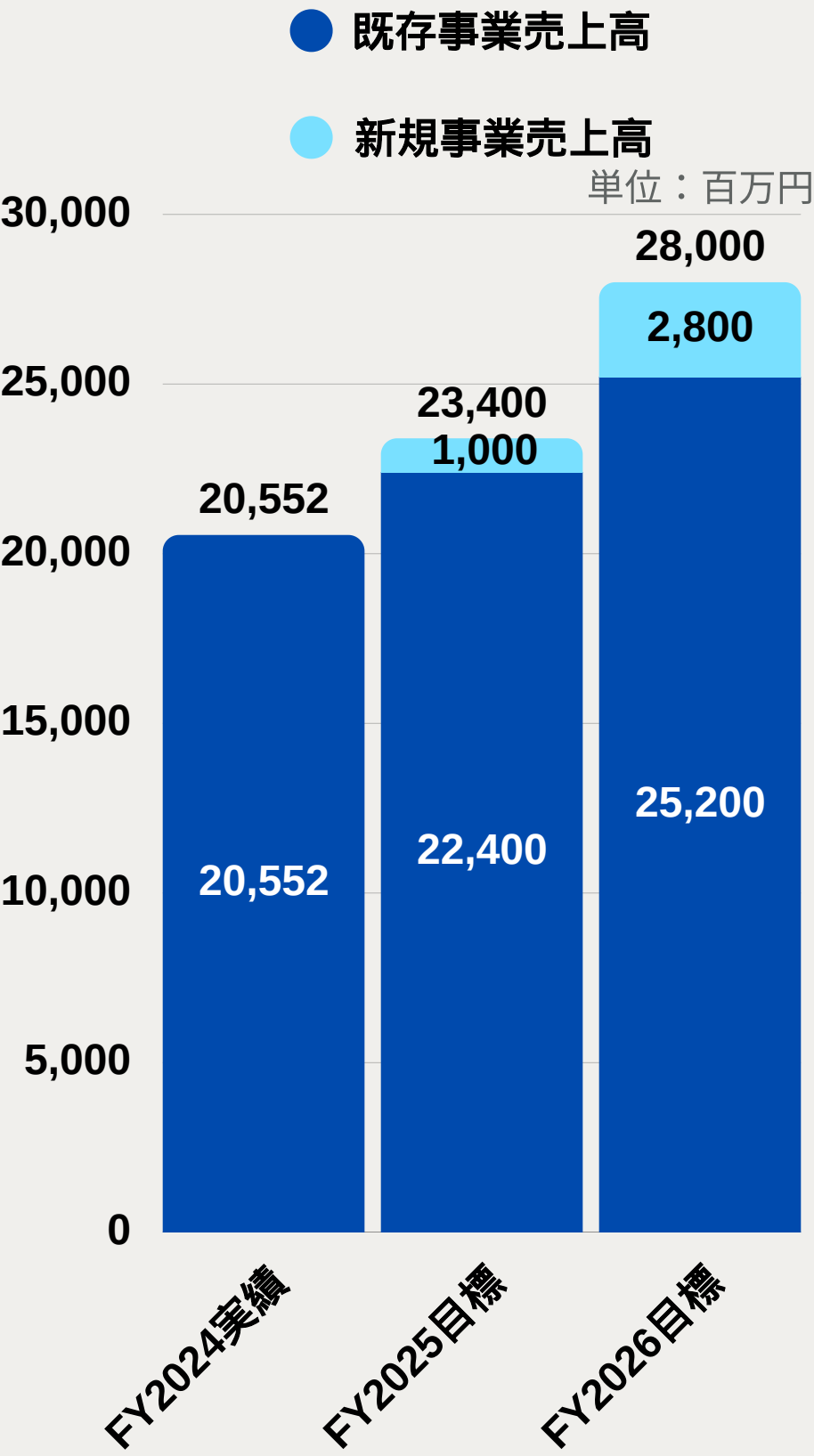
2024年度は売上205億円を計上し、既存顧客との関係がより深化し、新規事業の芽出しも進むなど、次の成長に向けた新たなスタートラインに立つことができました。

### ■ FY2025 – 成長加速に向けた助走段階

2025年度は売上234億円を見込んでおります。既存事業のオーガニックな成長に加え、戦略投資によって展開を開始した新規事業が本格稼働し始めるフェーズであり、成長ドライバーの複線化が進行中です。

### ■ 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年度の売上目標である280億円は、これまでの積層的な投資と事業展開の成果が結実する年と位置づけております。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拡大を実現いたします。



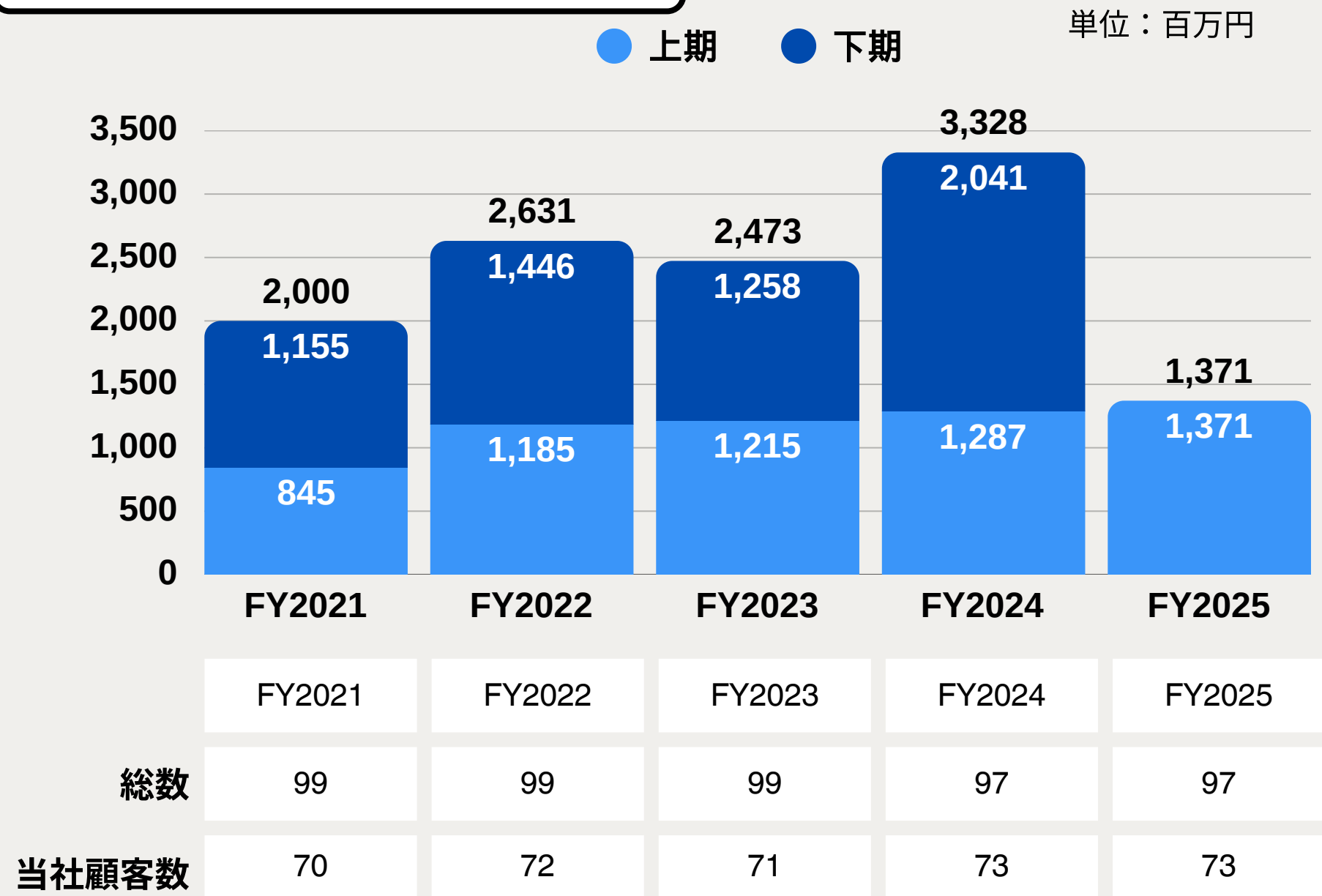
# 事業戦略

## 02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

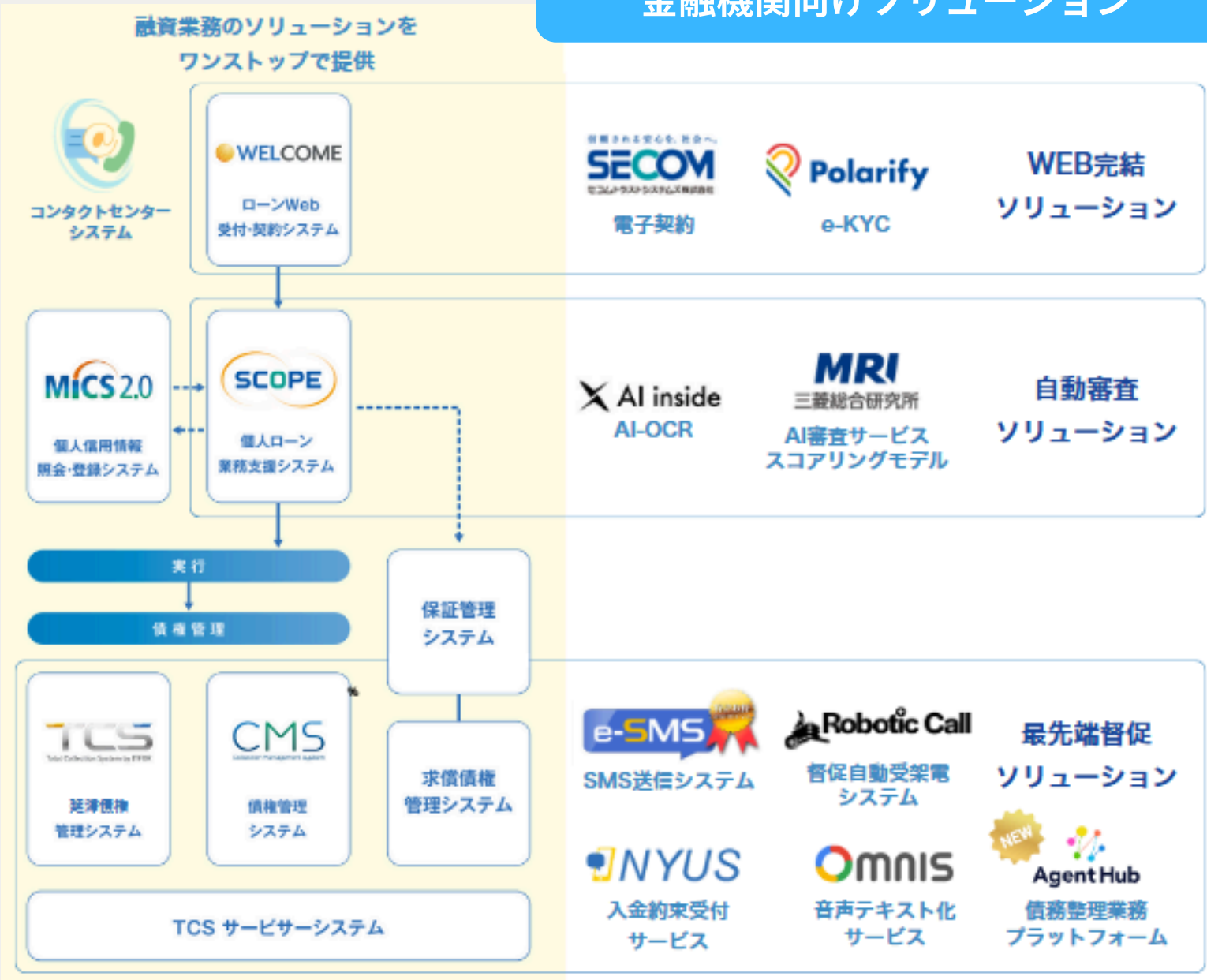
### 顧客深耕

- 地銀・第二地銀の総数は減少するも、年々セクター売上高が伸長
- 70%以上がお取引のある銀行であり、その中でシステムの改修や更新、複数導入が進む

地銀・第二地銀セクター当社売上高推移

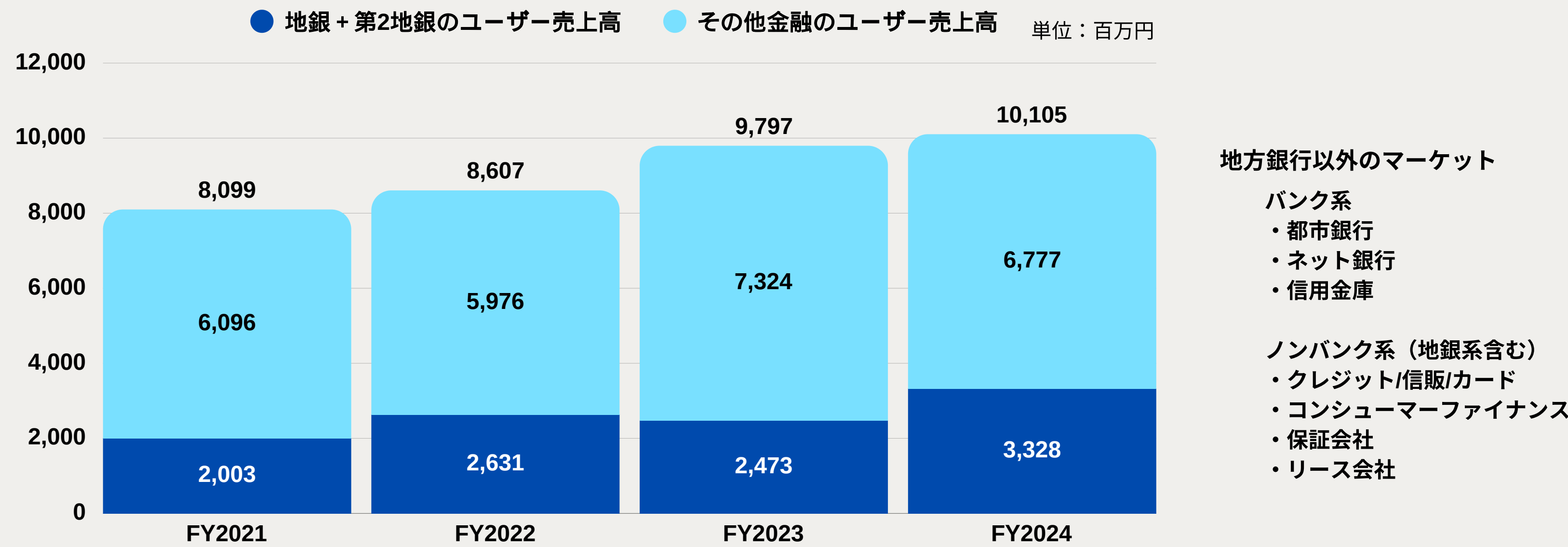


### 金融機関向けソリューション



顧客基盤の拡大

■ 地方銀行系列のお客様やその他金融系のお客様に、システムを横展開し売上高が拡大





### ドミナント戦略

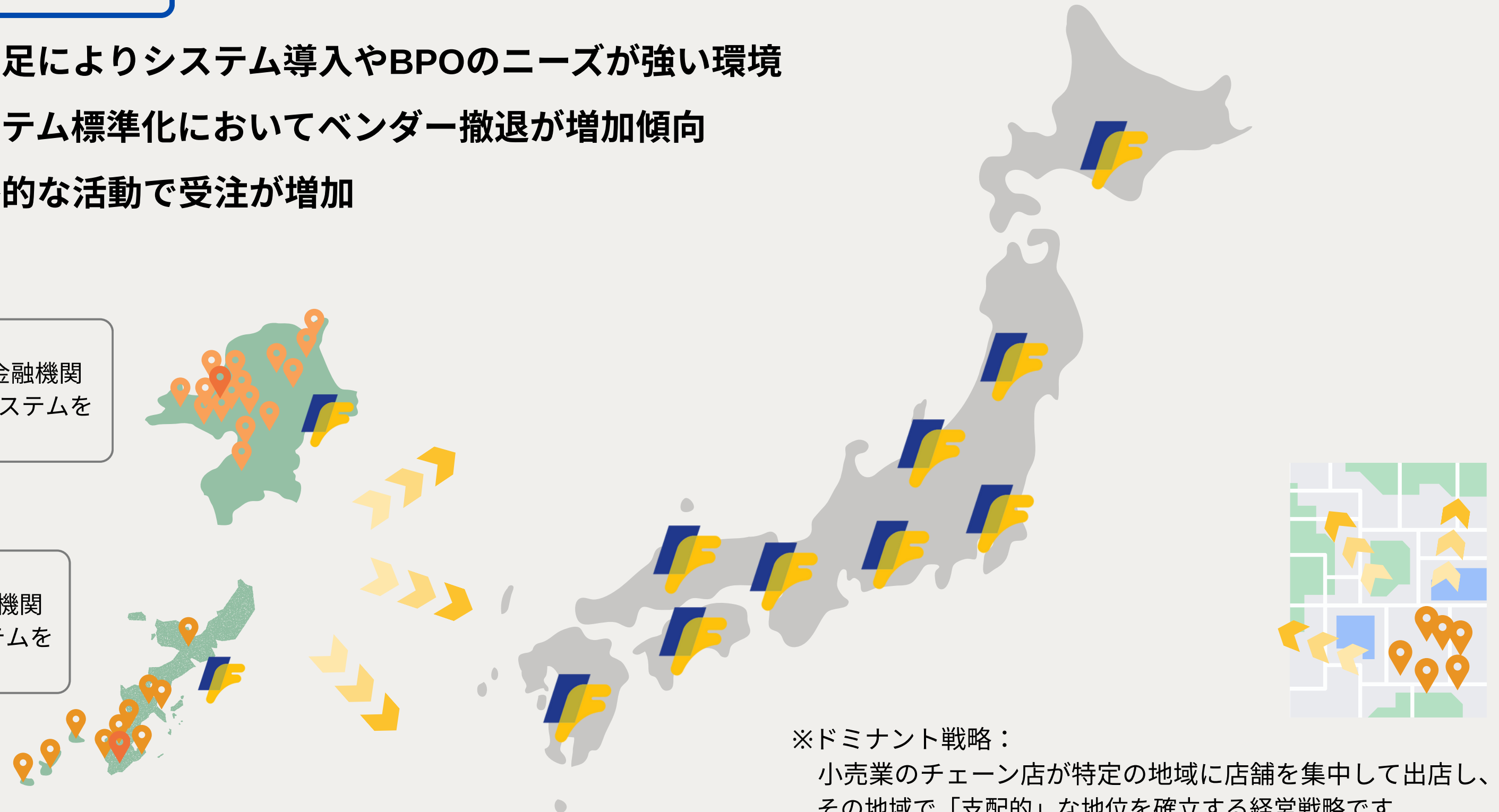
- 地方自治体では人員不足によりシステム導入やBPOのニーズが強い環境
- 国策である自治体システム標準化においてベンダー撤退が増加傾向
- 事業環境に加え、戦略的な活動で受注が増加

福岡県の例：

現在、県内6の自治体と12つの金融機関  
(グループ会社を含む) で当社システムを  
ご利用いただいています

沖縄県の例：

現在、県内11の自治体と8つの金融機関  
(グループ会社を含む) で当社システムを  
ご利用いただいています

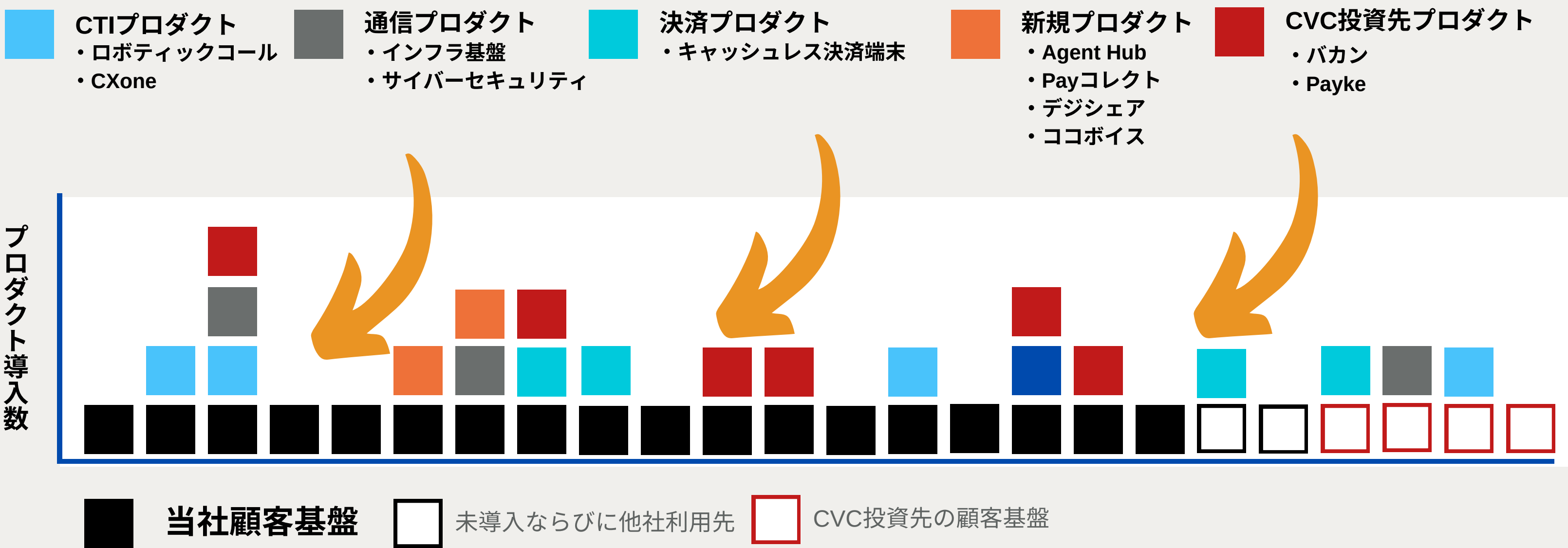


※ドミナント戦略：

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です

プロダクトの横展開

- 地域金融機関、地方自治体、地方百貨店といった顧客基盤に対し、他事業部システムのクロスセルに十分な成長余地
- 新規プロダクトやCVC投資先との協業プロダクトも順次投入。またCVC投資先の顧客への当社プロダクトの投入

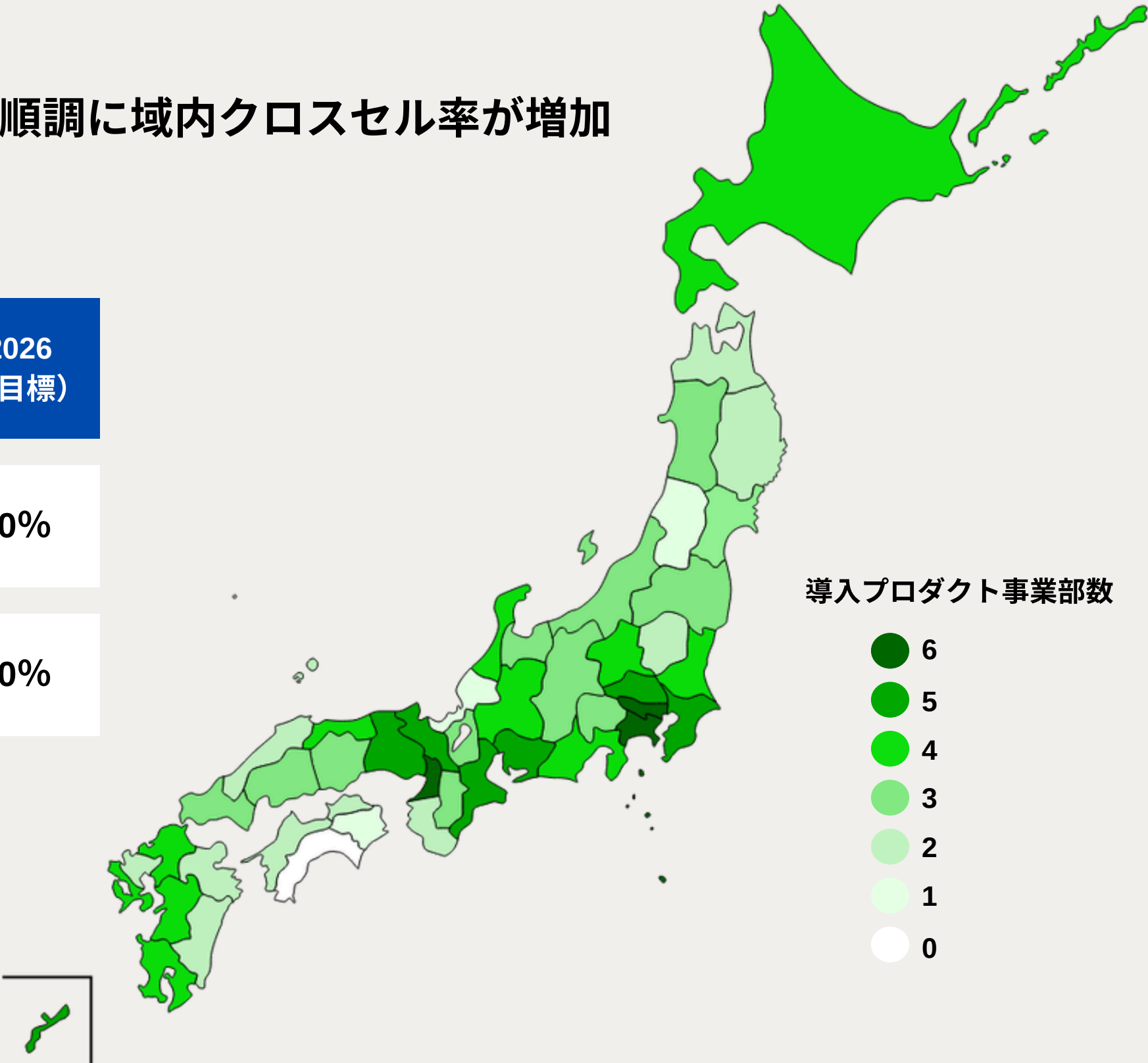


営業体制強化

■ 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	FY2026 Q4（目標）
2事業部 ※1	85.1%	87.2%	91.5%	91.5%	95.0%
3事業部 ※2	56.9%	66.0%	68.1%	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



# 事業戦略（新規ビジネス）

## 02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

### 投資先とのシナジー



- 沖縄県北部周辺地域へ向かう旅行者向けに、道路のリアルタイムの渋滞状況の配信システムをバカン社と当社で構築中

#### 【サイネージ設置箇所】

- ・ 那覇空港（国内線、国際線）
- ・ 沖縄県観光案内所

- 当社顧客からも引き合いが多く、バカン社との協業に期待

今後は、駐車場の混雑の可視化や、沖縄県北部以外の観光地へのエリア展開も検討。計画的な観光を可能とし、利用時間帯の分散やさらなる観光満足度の向上を図ります



画像：混雑状況表示イメージ



### 新プロダクト

#### 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



2025年度  
サービス開始

**デジシェア**

KUMAMOTO  
**DX**  
CONSORTIUM  
©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



匿名×AIで拾う  
社員の本音  
サーベイ

**企業と人財**  
を繋ぐ





### 新プロダクト

#### 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



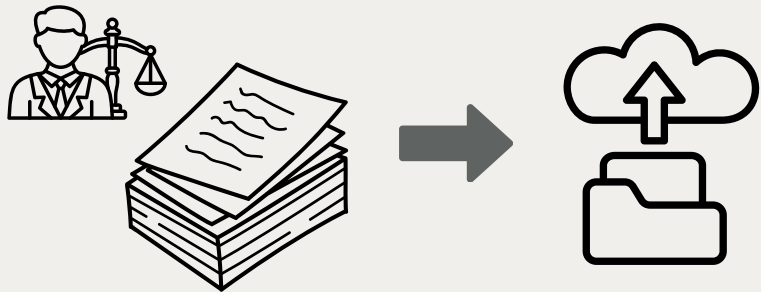
企業とお客様  
を繋ぐ



#### 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



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

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

FY2026必要開発人財298名  
2024/4/1 234名  
→ 2026/4/1 64名の内定者により、  
必要人材298名の計画達成

開発マネジメント教育

PMP資格取得者の割合を技術本部人材の20%以上とする。※現在72/305名 23.6%（単体）  
→ PMP取得者割合を一定に保つことで、プロジェクト品質を確保

受注力強化

自社プロダクトに加え、協業先のプロダクト販売に対応すべく 営業人財も継続的に拡充  
2024/4/1時点：98人 ➡ 2026/4/1予定：125人（単体）

コーポレート部門改革

組織再編を実施し、より効率的で筋肉質な組織へ変貌中

### 人的資本施策

#### 育児職場応援手当の導入

- ・ 育児休暇取得者から引き継ぎを受ける社員に手当を支給  
全社一丸となって子育てを応援できる体制に

#### 副業を解禁

- ・ 従業員の自律的なキャリア形成を後押しし、本業外で得た  
知見を社内業務にも還元することで新たな価値創出へ

#### リスキリング支援

- ・ 技能資格奨励金、および対象資格を拡充しリスキリングを支援  
→ 従来はエンジニア中心の支援であったが、営業・コーポレートにも拡充  
全社で学ぶ文化を醸成し、「寄り添えるチカラ」を構築

#### AI人財育成

- ・ ZenTech社とのAIによる開発工数削減プロジェクトを  
通じてAI人財を育成

#### AI活用を促進

- ・ AIの積極的な活用を推進し、従業員の本来すべき  
タスクに集中できる環境を構築





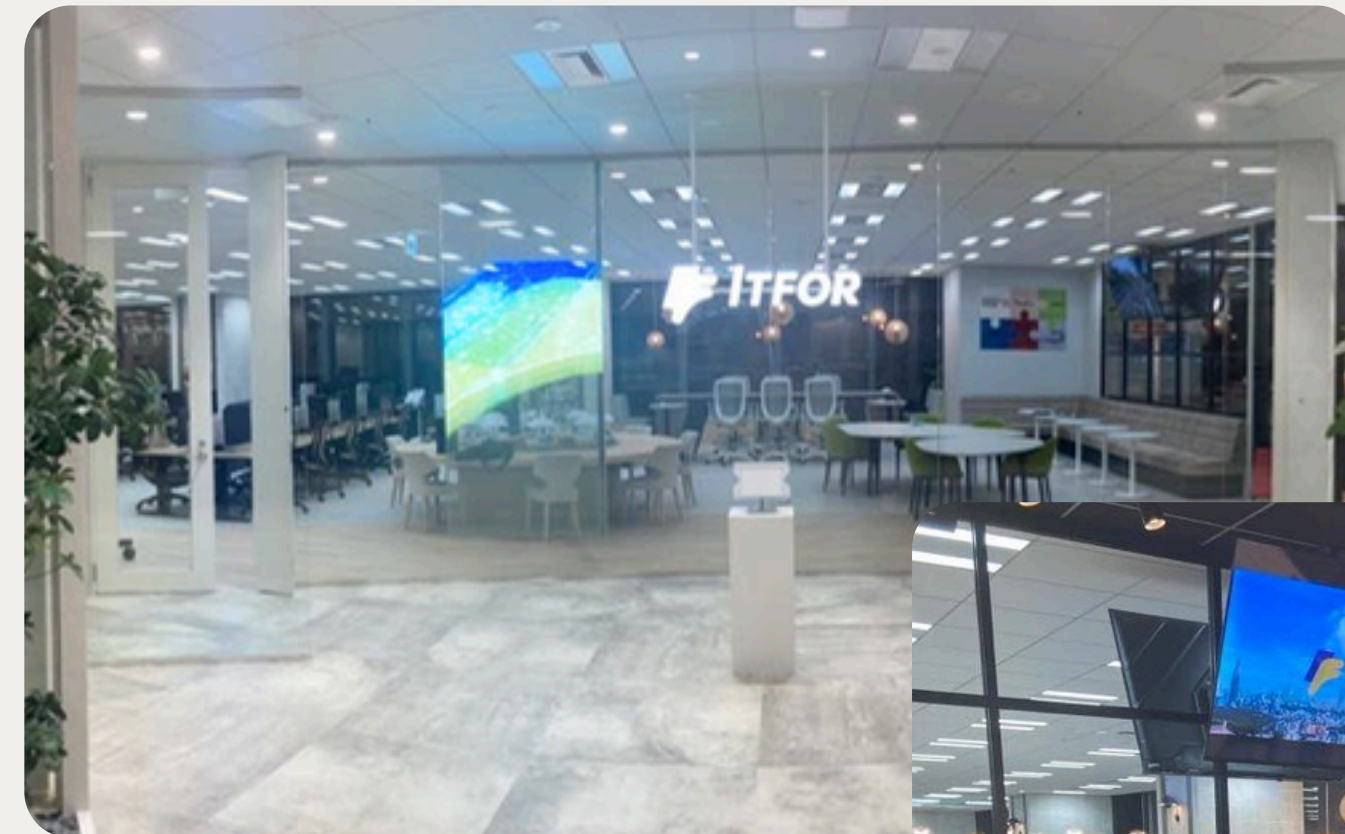
# 人財戦略

## 02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

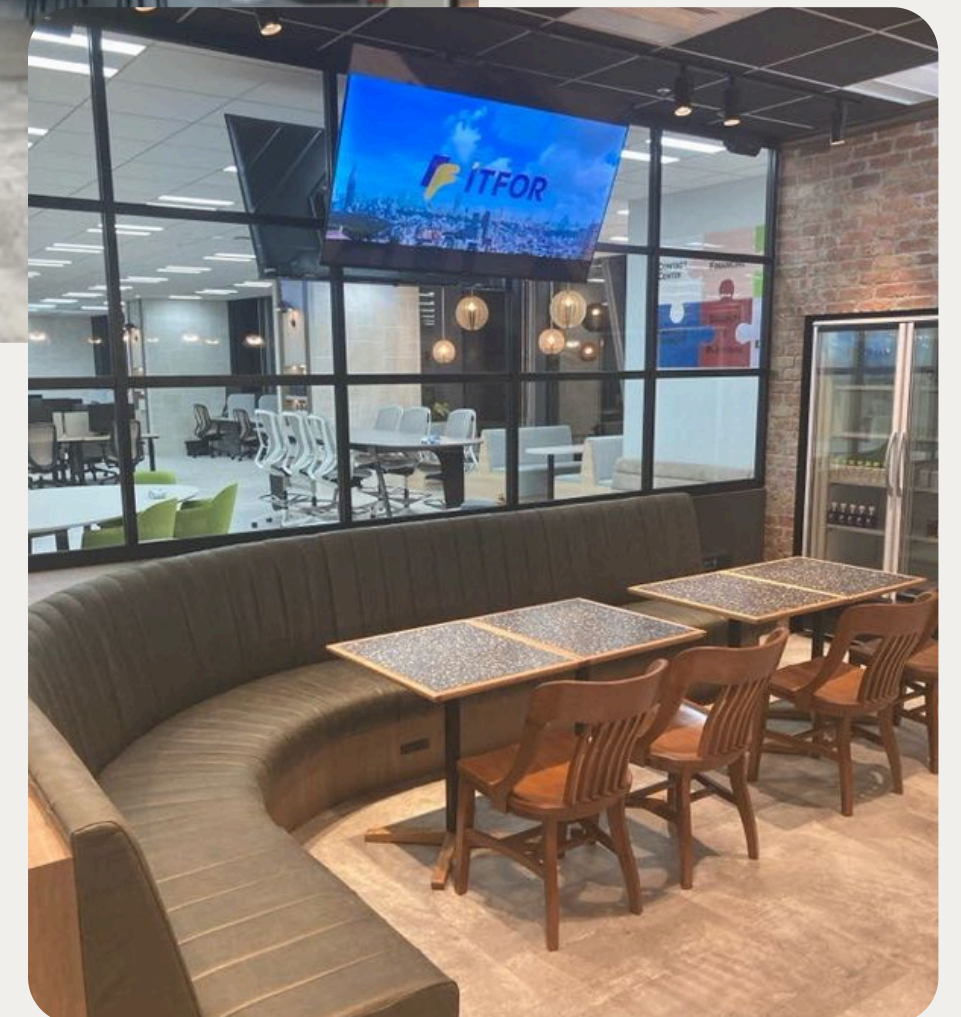
### 人的資本施策

### ES向上

- ・社内研修の充実  
新卒入社3年後までの定着率 98% ※2025年3月末時点
- ・継続的な賃上げ（※当社実績）  
FY2023：9.46%  
FY2024：5.70%  
FY2025：5.35%
- ・オフィス環境の充実  
25年3月 九州事業所移転  
→グループ会社も入居し、グループシナジーが向上  
  
25年9月 西日本事業所移転  
→SDGs／健康経営をめざしたオフィス環境の推進
  - ペーパーレスを促進し、シュレッダーの設置を不要に
  - 会議室にAmazon Alexaを導入し、業務効率化を推進
  - 水耕栽培を実施



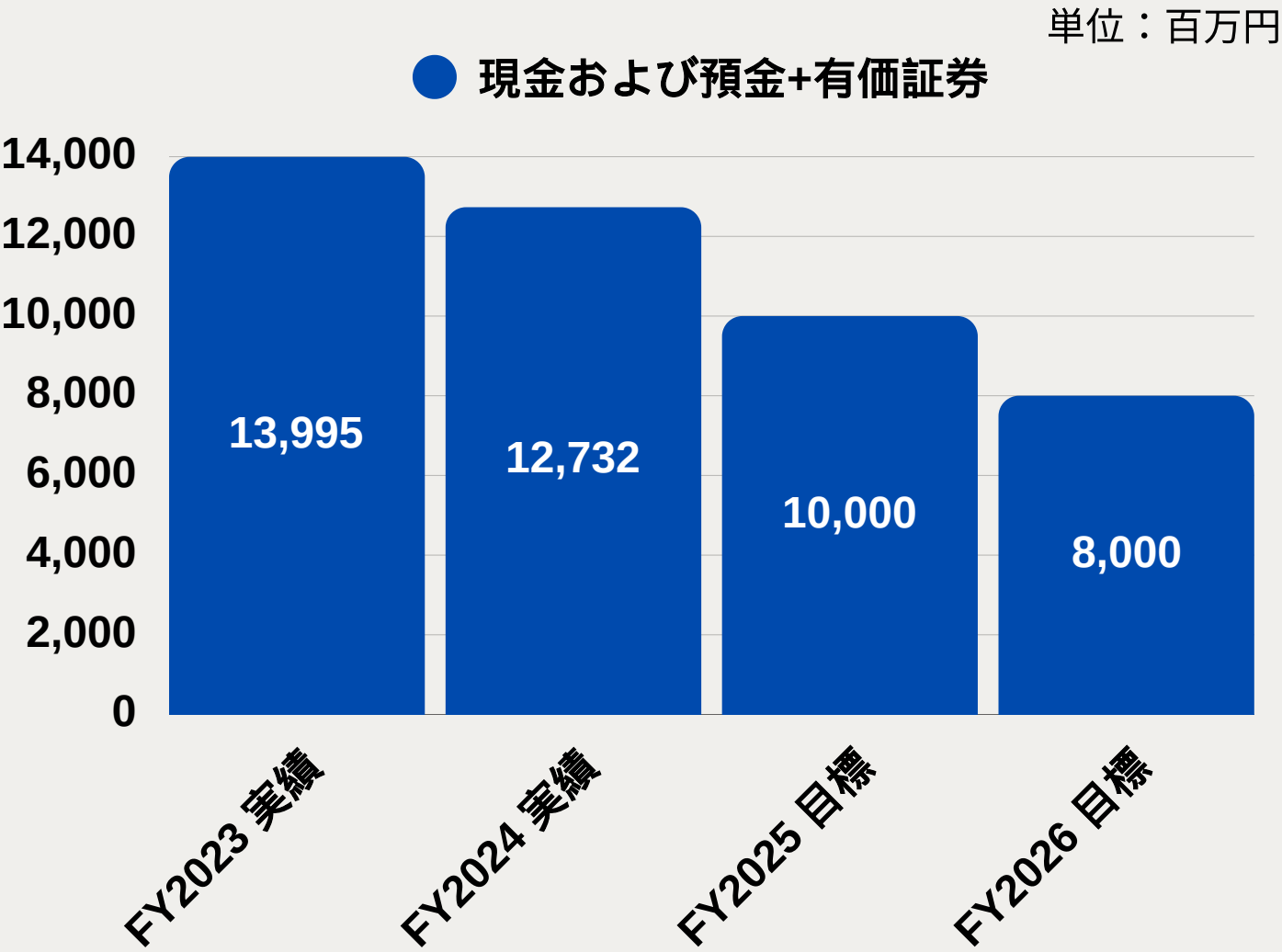
西日本事業所  
新オフィスの様子





### 資本配分

■ FY2025末のネットキャッシュ水準の目標設定：10,000百万円



※ FY2026末のネットキャッシュ水準の目標は8,000～9,000百万円

	FY2025施策
株主還元	年間配当予想を60円→80円へ修正
社内投資	オフィス環境充実
人財投資	5.35%賃上げ
既存事業投資	新プロダクト開発
新規事業投資	CVC：上期1件（11月中に1件契約予定） M&A：10/1に1件

# 企業価値向上戦略

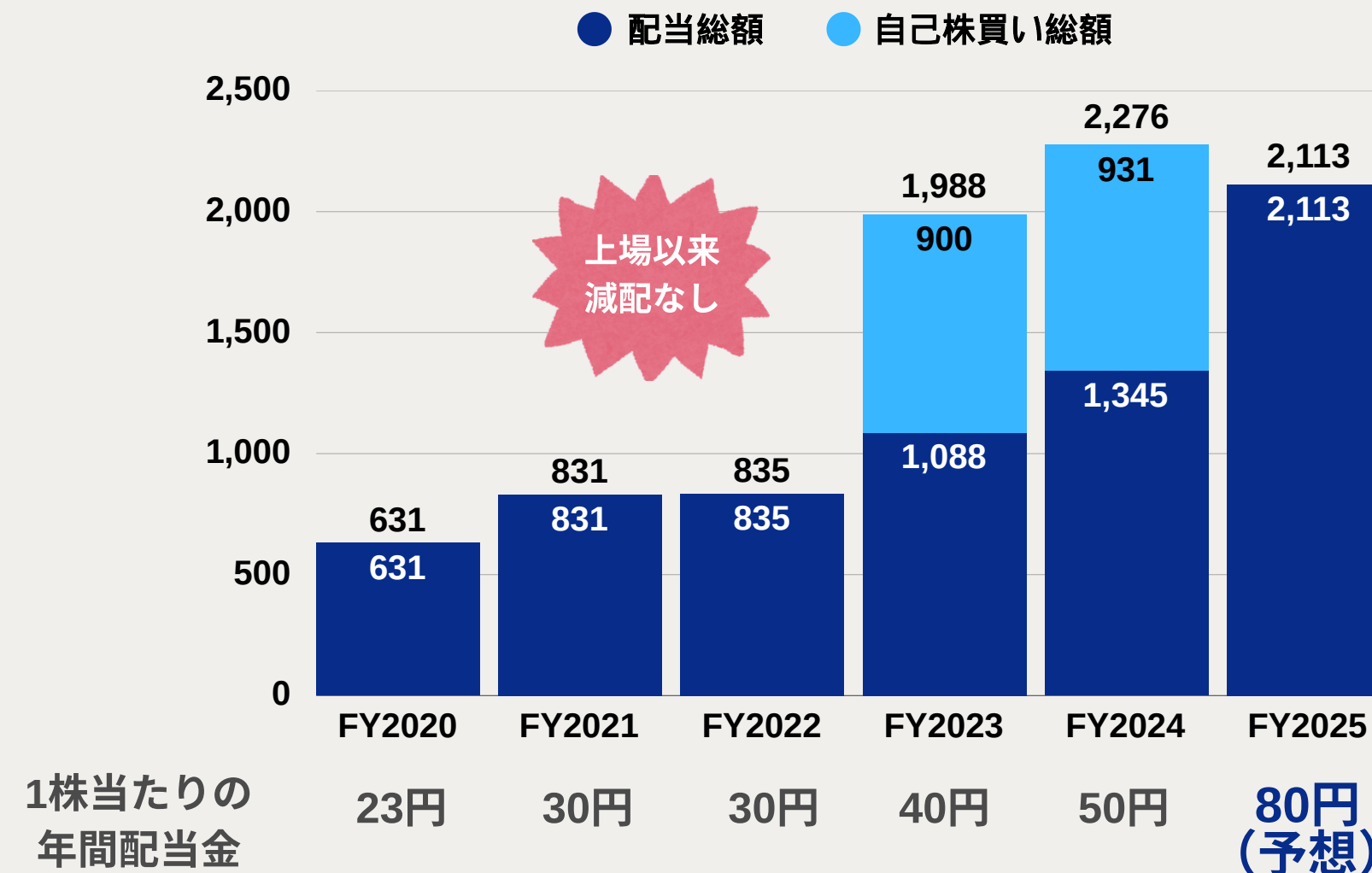
## 02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

### 株主還元

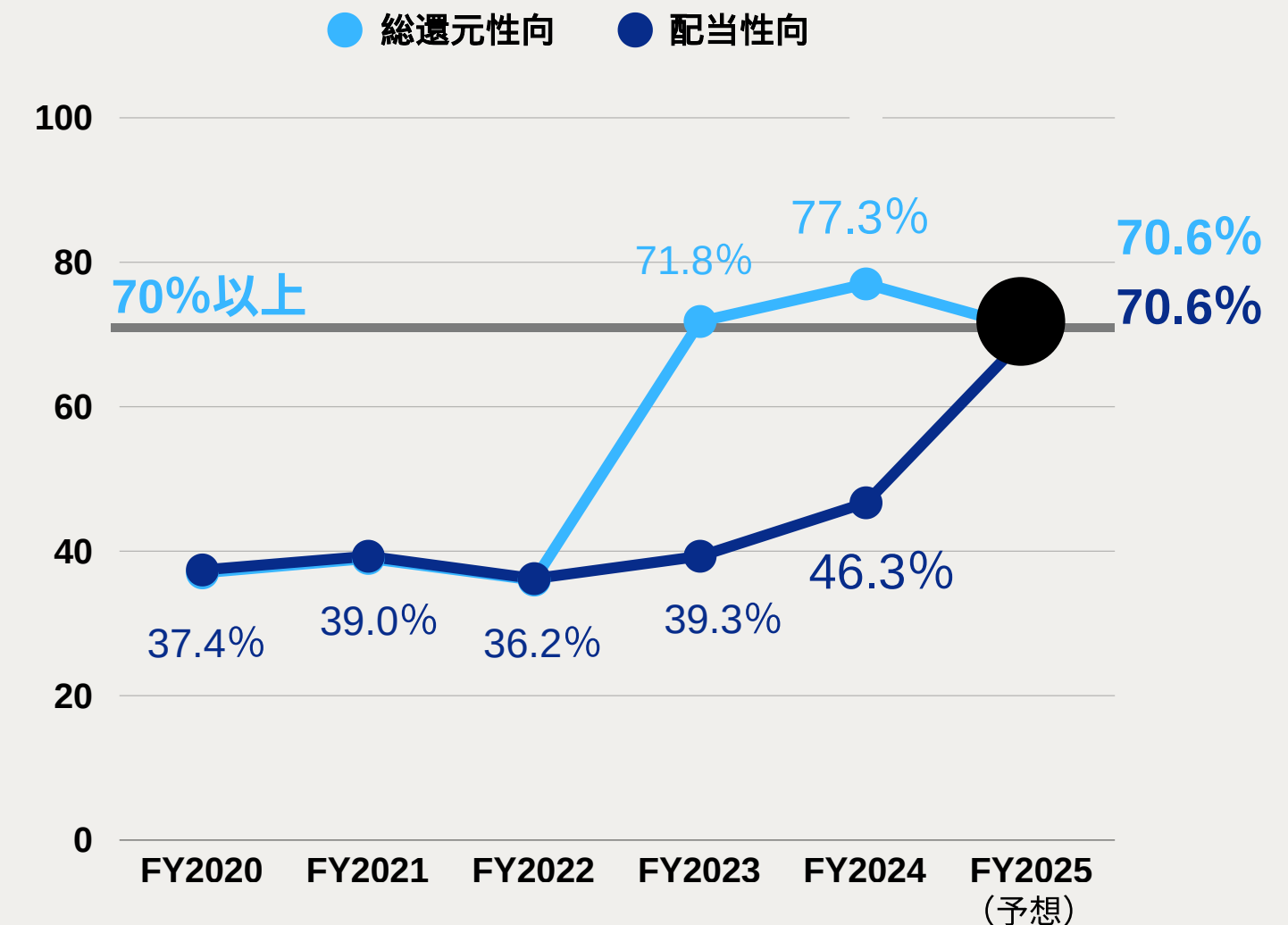
年間配当予想を60円→80円へ修正  
(業績予想から試算する配当性向は70.6%)

#### 還元総額

単位：百万円



#### 総還元性向と配当性向



事業投資



株式会社アイセルの株式を追加取得し、連結子会社化が完了

名 称	株式会社アイセル
所在地	東京都台東区上野三丁目24番6号
代表者	代表取締役社長 草川 麗子
主な事業内容	ソフトウェア開発／DX 支援／セキュリティソリューション
設立年月	1989年1月
アイセルグループ 売上高	約20億円

- ソフトウェア開発事業の強化
- 開発人財リソースの拡大
- インフラ・セキュリティソリューションのクロスセル





### 事業投資



CVC目標3件  
1件達成

スタートアップ企業の株式会社ZenTechに出資  
人材不足への対応と品質向上の両立を図りつつ、継続的にプロジェクト期間の短縮化を目指します

- 当社主力のパッケージソフトウェア開発でのAI活用プロジェクト
- 設計・コーディング・テスト工程の生産性向上と品質強化を目的とした戦略的施策
- 生成AIを開発支援ツールとして戦略的に取り入れることで、人間の判断力・技術力を最大限に活かす



自然言語の設計書からコードやテストコードの自動生成



設計書の記載内容をAIでチェック



ソースコードのレビューを自動化



### IR活動

#### 成長ストーリーの継続発信

- 決算説明会 年2回
- 統合報告書発行
- 個人投資家説明会 FY2024実績5回（東京4回、福岡）  
→ FY2025は5回（東京2回、福岡、大阪、熊本を予定）  
今後も継続的に地方開催を予定

#### 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  
FY2023 38件 → FY2024 52件  
→ FY2025目標：55件  
上期実績29件。うち新規投資家9件（海外は6件）  
→ FY2026目標：60件
- 投資面談情報の経営陣との共有、議論



# AGENDA

- 
- 01 FY2024 業績
  - 02 FLY ON 2026達成に向けた戦略
  - 03 **FY2025 業績見通し**





	FY2025 Q2(累積) 業績予想	FY2025 Q2(累積) 実績	FY2025 Q2(累積) 業績予想比	FY2025 通期 業績予想
売上高（百万円）	9,700	9,222	95.1%	23,400
営業利益（百万円）	1,550	1,156	74.6%	4,100
経常利益（百万円）	1,600	1,254	78.4%	4,200
親会社株主に帰属する 純利益（百万円）	1,070	988	92.3%	3,000
受注高（百万円）	-	9,963	-	25,100
受注残（百万円）	-	17,036	-	18,000
ROE（%）	-	-	-	15.34
ROIC（%）	-	-	-	15.09

- 通期業績予想の変更はなし
- 計画通りFY2025下期偏重傾向

# 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

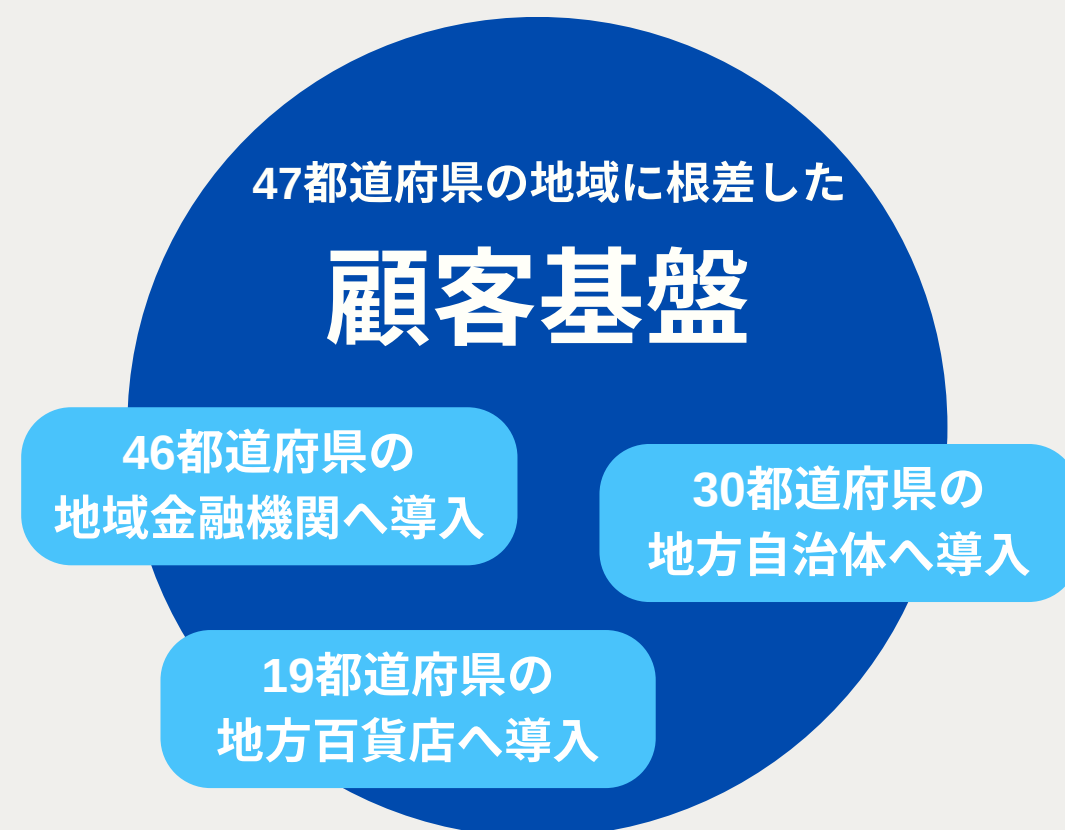
クラウド基盤、携帯ネットワーク構築、社会インフラ更新  
ネットワークセキュリティシステム

### 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



## 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%**

- ✓ 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

**73%**

- ✓ 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%**

- ✓ 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

※2025年3月末時点





蓄積した業務理解をパッケージ化し、同業への拡販を実現



定期的に追加ニーズや先進技術（AI等）をパッケージに追加し、継続利用促進

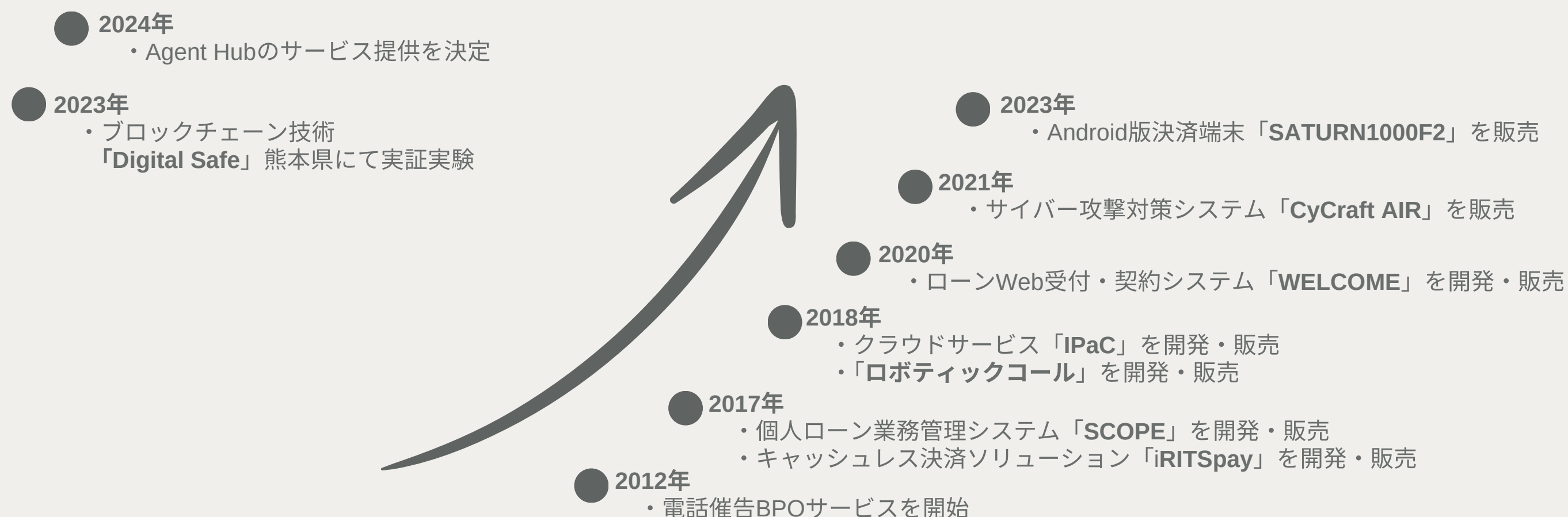


BPOや保守、クラウドサービスなどSaaS型ビジネス増加による安定性



パッケージシステムの他事業領域への転用

例）決済システム：流通領域→金融領域へ転用



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：625名（2025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。

- 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。