



株式会社アイティフォー

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 11 月 13 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 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期		
[日程]	2025 年 11 月 13 日		
[時間]	16:00 – 16:48 (合計：48 分、登壇：37 分、質疑応答：11 分) 質疑応答については「2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会 質疑応答」をご確認ください。		
[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		
[出席人数]			
[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月期第2四半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：営業を担当しております、大枝でございます。よろしくお願いいたします。

多田：取締役執行役員、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：決済を担当しています、河野です。よろしくお願いします。

それでは代表取締役社長の坂田より、2026年3月期第2四半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：本日はご参加賜り誠にありがとうございます。改めまして、アイティフォーの代表取締役社長の坂田でございます。まずは、決算および事業概況の説明の前に2分間程度の動画をご覧ください。

動画：（※書き起こし省略）

坂田：ありがとうございます。それでは決算および事業概況の説明に入ります。

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）

エグゼクティブサマリーということで、まず環境、業績、受注、資本配分、この四つのカテゴリーの説明をさせていただきたいと思います。

まず環境面、「人手不足による業務効率化のニーズは旺盛」ということで、私もお客様先に訪問させていただくと、やはりこの悩みは共通の課題でございます。そして「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」こちらは当社も AI を積極活用しておりますが、まだまだ活動が足りないなということを考えておりますので、積極的な AI 活用を考えていきたいと思っております。

次に業績、こちらは残念ながら前年同期比で減収減益でございました。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については、計画は元々低く見ておりましたのでおおむね計画通りです。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となりましたが、受注高および受注残に関しては前年同期を上回る結果まで持ってこられております。この一つの要因としては、国の施策であるシステムの標準化です。こちらがやっと定まってきており、各地方自治体の予算が確定し当社に注文をいただいていることが大きな要因と考えております。

資本配分に関して、年間配当予想を元々60円と公表しておりましたが、今回80円に修正することを取締役会で決議しましたので、本日発表させていただきました。通期業績予想に対する配当性向は70.6%となります。

先ほど連結子会社化とご説明させていただきましたが、株式会社アイセルの株式を追加取得し、連結子会社化を実施しました。第2四半期までの報告ではありますが、10月1日付けで連結子会社化いたしましたのでご報告させていただきます。

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%	-
販管费率（%）	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

次に業績について、25年度第2四半期までの業績、26年度の第4次中期計画の進捗、25年度通期の見通しについてご説明していきたいと思います。

先ほど減収ということでご説明しましたが、売上高が92億2,200万円にとどまってしまいました。前年が96億円、計画は97億円でしたので、各々95.9%、95.1%という形にとどまってしまいました。

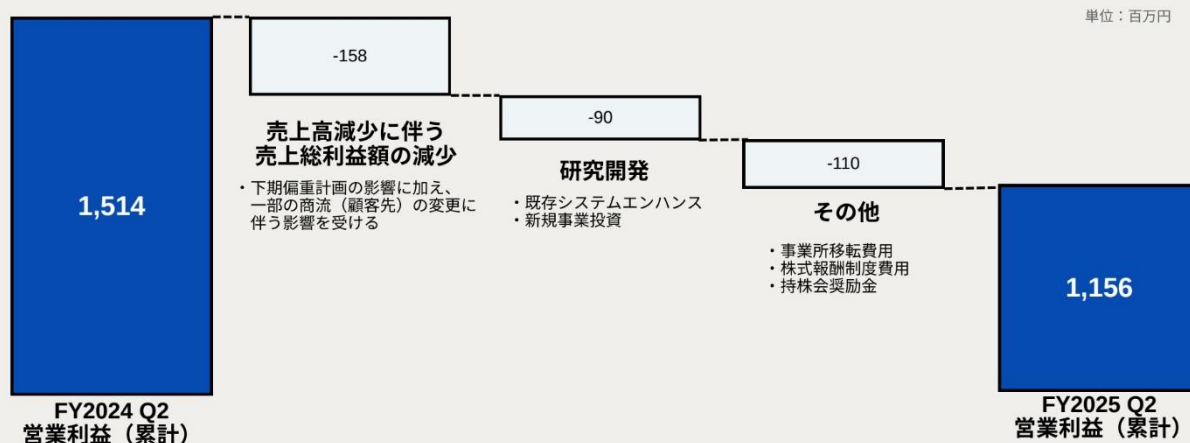
これは既存の事業はほぼ計画通りでしたが、先ほどご説明しました連結子会社の会計について、元々6月に子会社化という形で考えておりましたが、アイセル社との交渉過程で時間を要し、10月1日に延びたため、その分4億5,000万円がそのまま減収という形になりました。

営業利益も、売上が落ちた分減益になっております。こちらについて、当社は元々研究開発投資の規模がそこまで大きくないところがありましたが、24年度、25年度に積極的に投資していこう、AIも含めて投資していこうということで、約1億円弱の研究開発を実施し、営業利益率が少し落ちているとご理解いただければと思います。

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



営業利益の分析です。昨年の上期が終わった段階と今年度の上期が終わった段階で比較すると 15 億 1,400 万円から 11 億 5,600 万円に数字が減少しております。

その内訳を見ると、1 億 5,800 万円に関しては売上減少に伴う売上総利益の減少、これが一番大きな要因です。あとは積極的な研究開発の投資ということで 9,000 万円。あと、西日本事業所が先月移転しました。働く環境を良くしようということで、福岡に続いて大阪にある西日本事業所の移転をさせていただきました。あとは人財を大切にということで、社員に対しての株式報酬制度を導入した点と、持株会奨励金を 10%から 30%に引き上げました。人財を生かす、大切にしようという人財投資の一環でこういった施策を打ってまいりました。

セグメント実績（累計）

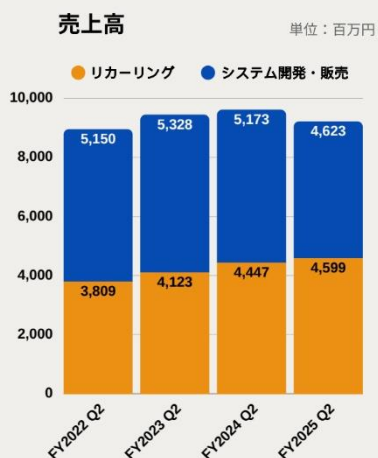
01 FY2025 Q2 業績

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）

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

次に、セグメント実績です。売上高、セグメント利益それぞれをお示ししています。売上高は、リカーリングは順調に伸びておりますが、システム開発・販売が若干落ちております。セグメント利益も売上が落ちた分落ちておりますが、これは下期に十分挽回できる数字だと考えております。

受注高・受注残推移（累計）

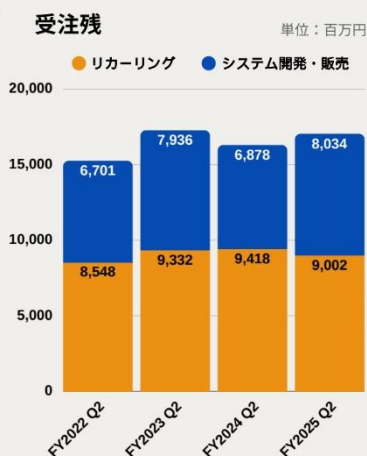
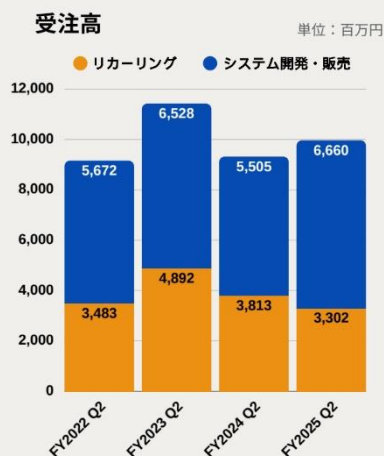
01 FY2025 Q2 業績

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



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

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

続いて、受注高・受注残です。冒頭でもご説明させていただきましたが、受注高・受注残は昨年比で順調に伸ばしていくことができしております。この受注残は下期にもっと積み上げができるということで、26年度につなげられる状況が確立できていると考えております。

分野別売上高実績（累計）

01 FY2025 Q2 業績

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

9

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

続いて9ページ、「分野別売上高実績」です。当社はフィナンシャル、公共、流通、CTI、通信、決済と六つの事業がありますが、フィナンシャル、公共についてはシステム開発・販売が128%、183%ということで順調に推移いたしました。

流通ECについては36.7%という数字でかなり落ち込んでいるように見えますが、これは昨年、新紙幣の特需があったことと、お客様側でプロジェクト組成できない事情があり、いったん大きなプロジェクトを中断せざるを得なかったという二つの要因があり、このような数字になっております。そのお客様もプロジェクトを再開いただいて順調にテストも進んでおります。第4四半期で売上が確定しておりますので、こちらも年間でリカバリーできると考えております。

その他、通信、決済とあります。少し数字が落ち込んでいるように見えますが、これも下期で十分挽回できますので、お客様からの受注につなげられている状況だにご理解いただけたらと思います。

リカーリングについて、BPOが99.2%で若干ながら数字は減少しています。保守・利用料に関しては順調に推移しておりますが、BPOが減少しています。これは、案件の利益率が低いところは撤退させていただき、利益率がきちんと見込めるところに人財を集中させようということで、上期に戦略的な対応を以て利益の向上につなげていこうという施策をとった上での数値でございます。

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。



10

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

TOPICS です。地方創生についてです。当社は、地方創生というキーワードをもとに 47 の地域にさまざまなサービスやシステムを提供しようとしている企業でございます。

その中での地方創生につながる幾つかの投資として、マイナビツール・ド・九州に 3 年連続でシルバーパートナーとして協賛させていただいております。こちらセキュリティや基盤の事業に対して電力会社をはじめ、さまざまな社会インフラ企業のトップの方々とお会いできるきっかけになれば、という考えで協賛しておりますが、実際に次のステップにつながる動きもできていると思います。

その中で、新プロダクト「ココボイス」のブースも作らせていただきました。多くの方にご利用いただき、さまざまなご意見をいただいた中でシステム改修を進めた結果、第 4 四半期で複数のお客様との契約につながりました。こういった活動の中で新しい事業が成長、育成できていると考えております。

同様に、キャッシュレス端末についても、大会のさまざまな場面で活躍・貢献させていただいています。

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

**「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名の社員とそこそご家族が活動に参加しました。



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。

続いて 11 ページ。地方創生の二つ目として、阿蘇の休耕地であった場所の棚田を当社が 2 反借りまして、田植えや稲刈りを行っております。

元々アスファルトなどで地下に水分がなかなか浸透しないという問題がありました。半導体で活況な熊本県にとって地下水が非常に重要になってくるということで、当社としてもその取組みの一環に協賛できればと、こういった活動もしております。

これも銀行系の基金団体ですので、そういった形でいろんなコミュニケーションが取れるようになっているという点と、福利厚生の一環でもあるという点をご理解いただければと思います。

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。



地方創生の三つ目です。この12階のベランダに菜園を作ってさまざまな野菜を育てております。その中で、CVCを前提とした企業と一緒に、センサーを使って人手をかけずに水分が必要かどうかとか、今どんな状況なのかといったことを可視化できるような試みを進めています。

今、家庭菜園が流行っているようですが、始めた方の8割程度が1年か2年でやめてしまうらしいんですね。人気はあるけれど続けられないということで、そうした“続けたいけどなかなか続かない”ことを、ITの力で継続できるようお手伝いできないかなという試みの一つです。当社はBtoBではありますが、BtoBtoCでそういった事業にも展開できるのではないかとということで、こういった試みもさせていただいております。

ページ右側の「高知県より感謝状を拝受」ですが、高知県に法人版ふるさと納税をさせていただきました。実は当社は地方創生と言いながら、高知県ではお取引がない状況でして、今回をきっかけに金融機関や地方自治体の皆様とつながりをつくっていったらという思いで、こういった活動も行っております。

もちろんカーボンニュートラルの実現を目指すという高知県の指針に対して共感したことが大前提ですが、そのうえで、こうした形での地域貢献もさせていただいております。

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

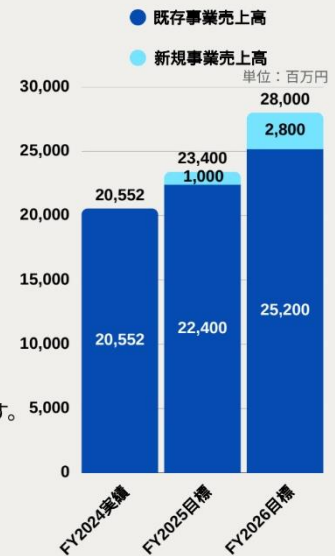
2024年度は売上205億円を計上し、既存顧客との関係がより深化し、新規事業の芽出しも進むなど、次の成長に向けた新たなスタートラインに立つことができました。

■ 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。



14

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

続いて、26年第4次中期計画の進捗ということで説明に入らせていただきたいと思います。

第4次中計の中で昨年度は売上が205億円でした。既存顧客との関係がより深化した上で新規事業の種まきをして芽を出していこうという形で取り組んでおりましたが、一定の成果が出たと考えております。

今年度は、成長加速に向けた助走段階ということで、売上高は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て、戦略投資による展開も開始し、成長ドライバーが複線化してきておりますので、必ずこの数字は達成できると現時点で見込んでおります。

右にグラフがありますが、234億円の内訳です。濃い青い箇所が224億円、これは既存事業で、10億円の箇所は新規事業と、このような内訳で考えております。

先ほどアイセル社の子会社化についてご説明しましたが、こちらで10億円に近い数字を見込んでいるため、既存の部分で計画通りいけば234億円という数字は達成できる見込みです。

26年度の280億円の内訳として252億円と28億円という数字を見込んでおります。こちらについても先ほどのアイセル社の3分の2ほどの数字を見込んでいます。プラスアルファで「ココボイス」や新しいM&Aなどを行い、十分補える数字に近づいてきていると考えております。

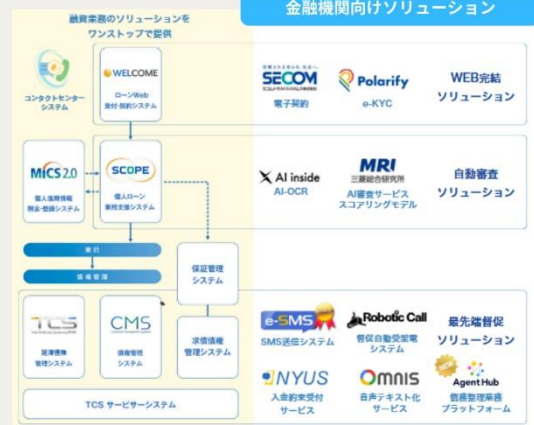
事業戦略

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



15

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

続いて15ページ、「顧客深耕」です。統合やグループ化により銀行の総数が減っているのはいかという点をご心配いただくケースがございます。

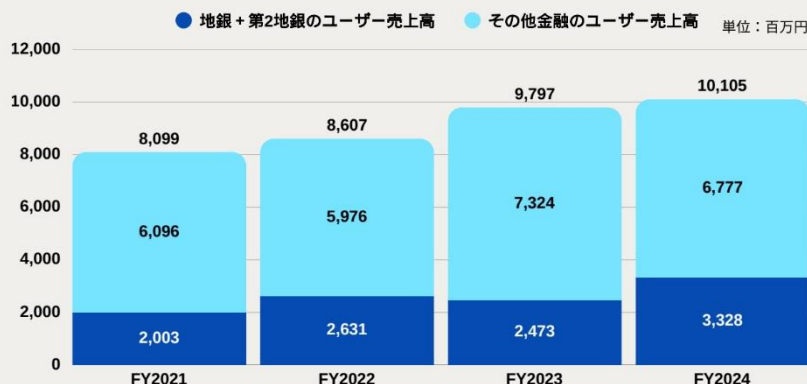
そこで、それらを数値化してみました。21年度から見ると、第二地銀も含めた銀行の総数が99、99、99から97に減っていますが、当社のお客様が減っていることはなく、顧客数・売上高共に逆に伸びているとご理解いただけるかと思います。

事業戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

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



地方銀行以外のマーケット

- バンク系
 - ・都市銀行
 - ・ネット銀行
 - ・信用金庫
- ノンバンク系（地銀系含む）
 - ・クレジット/信販/カード
 - ・消費者金融
 - ・保証会社
 - ・リース会社

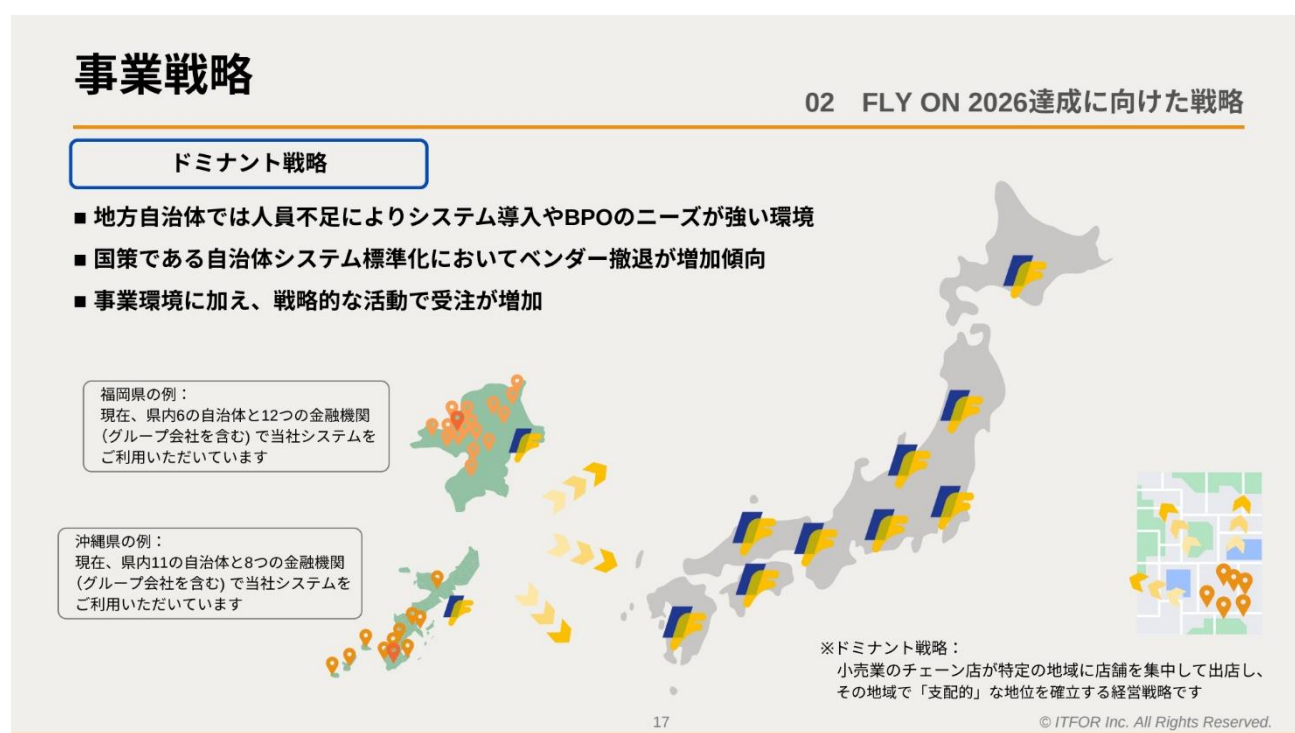
16

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

続いて 16 ページ、「顧客基盤の拡大」についてです。地方銀行一辺倒なのかという点ですが、グラフの下濃い青の部分が地銀と第二地銀になります。売上としては多少のデコボコはあるものの順調に伸びていますが、実態としては、それ以外のユーザー様の売上のほうが大きくなっておりま

す。
“それ以外”というのは、バンク系の都市銀行、ネット銀行などでして、また銀行と異なりますが、数字としては多少下位にはなるものの、信用金庫でもシステム投資が積極的に行われるようになってきています。

ノンバンク系という定義では信販系、クレジット系、いわゆる消費者金融系、保証会社、リース会社といった業態のほうがむしろ売上が多いというのが実態でございます。



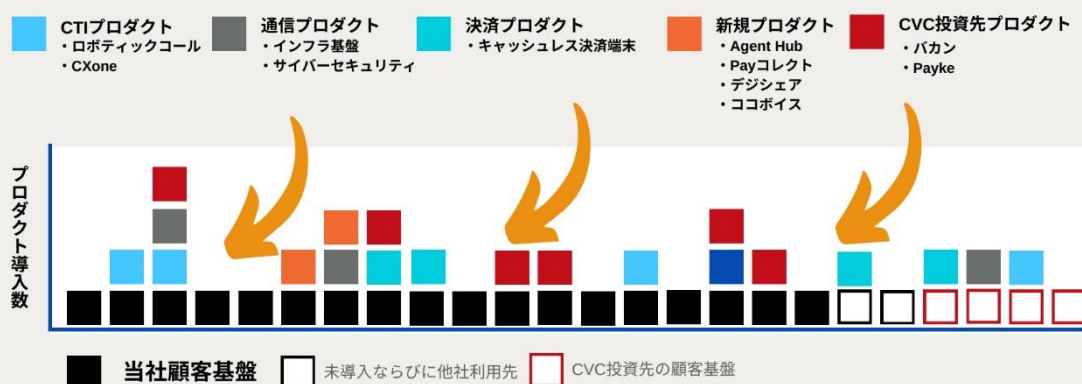
続いて 17 ページ、「ドミナント戦略」です。各地域で一つシステムが入ればお客様がお客様を呼んでくださるような事象になっております。

例えば左に吹き出しで書いてある沖縄県については、現在、県内で 11 の自治体と八つのノンバンクを含めた金融機関に当社のシステム、サービスをご利用いただいております。

福岡県でも、県内の六つの自治体と 12 の金融機関ということで、ここに一つ入ってくることによって、お客様がお客様を紹介してくださる。しっかりとしたサービスを提供すれば、そういった形での展開ができますので、ひとつの地域をどんどん深く、多くのお客様とのつながりを広げていけるよう、取り組んでいきたいと考えております。

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



続いて18ページ、「プロダクトの横展開」についてです。当社には、百貨店や金融機関などの顧客基盤がございます。当社は六つの事業の中で銀行系には通信のプロダクトや、決済のプロダクト、投資したCVC企業のサービスがまだまだ提供できてない部分があります。一つのお客様に対して複数のプロジェクトを提供することにより、まだまだ成長の余地があるご理解いただければと思います。

事業戦略

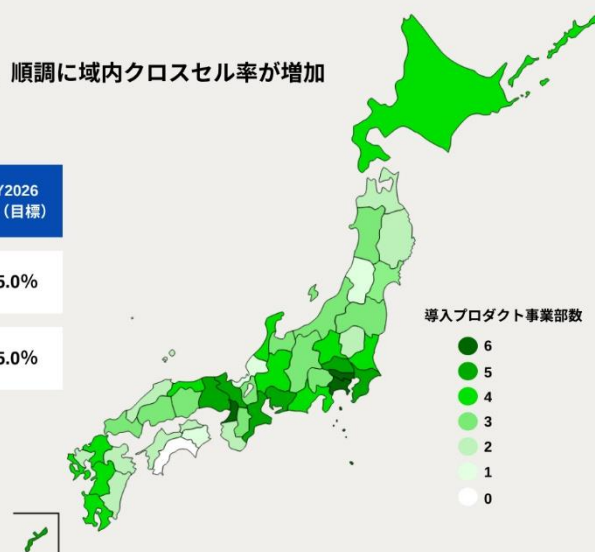
02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

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



4次中期計画の中で、26年度の第4四半期が終わった段階で一つの地域に二つの事業のサービスが入っている割合を95%、さらに三つ入っている割合を75%まで持っていきましょう、という目標を立てました。

ちょうど1.5年たった中間期ですが、25年の第2四半期に95%に対して91.5%、75%に対して72.3%ということで、一つの地域に複数のプロダクトを提供する動きは積極的に推進できていると考えております。

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客向けに、道路のリアルタイムな渋滞状況の配信システムをバカン社と当社で構築中
- 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

ここから新規ビジネスということで、CVC や M&A の戦略的な実績と今の状況をご説明させていただきたいと思います。

当社の CVC 戦略は、将来の IPO で利益を得ようという戦略ではなく、当社とシナジーを描ける企業に投資をさせていただき、当社も売上を上げ、CVC 先にも売上を上げていただく、そうした“お互いにシナジーを出していける企業”と手を結んで投資していこうという考えでございます。

その中にバカンという企業があります。沖縄県の北部に向かう旅行が、テーマパークなどの観光地の充実により、さらに渋滞がひどくなるのではないかと県民の皆さんも予測していました。もともと当社には、名護市役所という北部の自治体のお客様がいらっしゃいます。私も何度かお伺いしたのですが、あの地域は高速を降りると必ず渋滞するような場所で、今後はさらに渋滞するのかと県民の方も心配されていました。

そういった渋滞を可視化して、その可視化した状態を那覇空港や沖縄県観光案内所で事前に確認していただけるようにすることで、状況を把握できるようになります。沖縄県からは、そういった事業をご発注いただいています。また、北海道の自治体からも同様の引き合いがありまして、こうした一つの事例をもとに積極的に展開ができるようになってきた、というのがバカンとの事業でございます。

事業戦略（新規ビジネス）

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

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



終活 PW管理 災害

デジシェア

KUMAMOTO
DX
COSMOS RITUM

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



企業と人財
を繋ぐ

次の「デジシェア」は、ブロックチェーンの技術を利用した機能でございます。終活と書いてはありますが、決して年配の方だけが活用するわけではなくて、今は若い方もこうした終活のデジタル化を進めていてくれていて、いろいろ広がりが出てきているなと感じています。これも銀行様で、銀行のお客様に提供したいというニーズがかなり増えてきておりますので、大きな展開が期待できるのではないかと考えております。

右側は社内ベンチャーによる「ココボイス」です。先ほど一部説明させていただいたサービスです。これは企業と人財をつなぎ、社員の愚痴や意見を聞くという商品でございます。

当社もこの仕組みを活用しております。一般的には、入社3年目までに3割ほどの方が辞めてしまう企業が多いということが、新聞などでもよく取り沙汰されておりますが、当社はその3年目までの定着率が98%です。つまり2%しか退職してないということです。もちろん、これがすべてではありませんが、こういったシステムを活用することで、経営と社員とのコミュニケーションの一翼を担える商材になっているのではないかと考えております。

こちら第4四半期に複数のお客様から契約をいただける状況に持てくることができましたので、お客様は今後どんどん伸びていくと考えております。

事業戦略（新規ビジネス）

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

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



- 顧客へのお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



続いて 22 ページ、「新プロダクト」についてです。企業とお客様をつなぐツール「Pay コレクト」。お客様の先のコンシューマーに対してのシステム提供ということで、こういったサービスも提供させていただいております。

続いて「Agent Hub」。これは法律事務所や金融機関などとの、FAX や実際に捺印したものなど、あらゆる紙でのやり取りをデジタルで行うシステムです。

企業と弁護士、企業と司法書士などの事務所をつなぐものをシステム化しましょうということで、当社のお客様同士、もしくは新たなお客様とのハブになるような商品となっております。こちらさまざまなニーズが出てきましたので、事業化が進んでおり、26 年度にはしっかり形にしていけると考えております。

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

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

23

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

次に、人財戦略です。第4次中期経営計画の事業戦略達成に向けて最適な人財ポートフォリオを構築するということで、人財不足が叫ばれている中ではありますが、人財計画は予定通り進んでおります。来年26年4月入社としては新卒74名、そのうちエンジニアが64名の採用になります。すでに内定式も終わり採用できていますので、予定通りの人財が確保できています。

また、資格についても、今年の新人は全員、予定通りいくつかの資格を取得しております。マネージャー層についても、全体の20%以上がマネジメント系の資格を持つ人財を確保しようとしていて、現在23.6%ということで、こういった人財の確保や教育もしっかりできていると考えております。

営業力としては、受注力強化と書かせていただいています。自社プロダクトに加えて、協業先のCVC先やM&A先の販売にも対応できるよう、営業人財を継続的に拡充しています。これも、100人弱の体制から125人体制まで、1.2倍以上の増強に成功しているということで、ご理解いただければと思います。

また、コーポレート部門の改革についてです。これまでやや受身な組織だったのですが、さらに自発的に、積極的に自分たちから発信できる組織にしていこうということで、私も自らコーポレート部門の部門長の皆さんと協議しながら、今、積極的に変貌してきているとご理解いただければと思います。

人財戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

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



人財戦略の二つ目ですが、社員に対する貢献として、育児職場応援手当という制度を設けています。これは、産休・育休を取りやすくするために、同じ部署の方に手当を出すような仕組みで、子育てを周りからも手助けしようという制度です。

また、副業に関しても10月1日から解禁しておりまして、すでに何人かから応募が来ております。

リスキリング支援では、これまではエンジニア中心に資格取得やスキルアップの教育や援助を行っていましたが、とにかく営業もコーポレート部門も含めて、全員が“学ぶ力”を身につけて、お客様に寄り添える力をみんなで構築していこうと。そういった学びを通じてお客様に寄り添い、その上でお客様との関係をより良好にして、新しい事業や新しいプロジェクトの組成につなげていこうと考えております。

また、AI人財育成ということでZenTech社というところにも投資をさせていただきました。このZenTechという会社は、社長がなんと20代でとても若いんです。私も何回か彼と会話していますが、ものすごく刺激をもらいながら、当社のエンジニアもAIに対してはまだ知見を増やす必要があったところを、一緒に取り組むことでAIの活用が積極的にできるようになってまいりました。

AIの活用促進では、議事録作成も含めていろんなところでAIを活用して、AIに慣れて、AIを活かした形でまた新しいサービスを生み出していこうという、そういった動きが人財戦略の二つ目でございます。

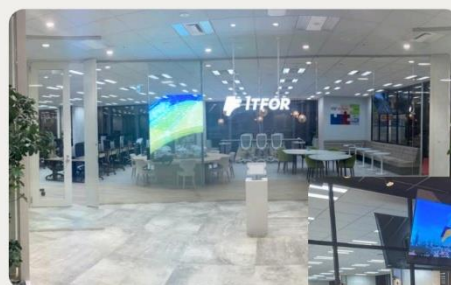
人財戦略

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、シュレッターの設置を不要に
 - 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



三つ目に ES 向上です。先ほど申し上げたとおり新人の定着率は 98%でして、色々な事情によりなかなか 100%には持っていけない部分もありますけども、高い定着率は今後もしっかり維持していきたいと考えております。また、多少物足りなさがあるかもしれませんが 23 年度・24 年度・25 年度でそれぞれ 9.46%、5.7%、5.35%と、賃上げを継続的に実施させていただいております。もちろん来年度も実施しなければいけないなと考えております。

さらに 25 年の 3 月、24 年度の最後の月に、アイティフォー・ベックスとシー・ヴィ・シーというグループ会社を全部 1 カ所に集める形で、九州事業所をグループシナジー向上のために移転いたしました。

次に西日本事業所の移転です。9 月下旬に、同じ梅田エリアではありますが、より駅に近い場所へと移転いたしました。私も先訪問してまいりましたが、手前みそではありますが、大変働きやすい環境に生まれ変わったと感じております。

その中で、ペーパーレス促進として、そもそも紙を出す必要はないのではないかという考えのもと、シュレッターを廃止したり、また水耕栽培の仕組みも導入し、社員が植物を育てながら働けるような、より快適な環境を整えております。そのような取り組みを通じて、働きやすい職場づくりを進めていると、ご理解いただければと思います。

企業価値向上戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

資本配分

■ 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

続いて「企業価値向上戦略」です。当社はネットキャッシュが多いのではないかと、時々ご指摘をいただくことがあります。それは私たちも理解しています。今回、中期経営計画を作るにあたり140億円あったキャッシュを、26年度の期末には約80億円程度という現預金水準の目標を設定し、有効にキャッシュを活用していく計画を立てました。

右側にあります株主還元ですが、先ほど冒頭でもお伝えしたとおり、年間配当予想を60円から80円に引き上げています。社内投資としては、福岡と大阪を進めてきましたので、次は本社の9階・10階フロアについても、26年度に整備を進めたいと考えています。

人財投資としては、5.35%の賃上げを実施し、また研究開発を含めた既存事業への投資も進めています。先ほど申し上げたCVCは、上期に1件実施しており、もうすぐ2件目の発表ができる見込みです。M&Aに関しても、第4四半期から来期の第1四半期にかけて、もう1件発表できればと考えております。こうした取り組みを通じて、有効なキャッシュの活用を想定しながら、積極的に進めていきたいと考えています。

企業価値向上戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

株主還元

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



27 ページ、「株主還元」です。先ほども申し上げた通り、年間配当を 60 円から 80 円に修正した結果、業績予測から試算すると、配当性向は 70%を超える水準まで持っていくことができます。

当社としては、配当金額を大きく上下させず、確実に引き上げていきたいという思いがあります。当社の株を持ち続けていただければ安定的な配当が入る、そんな企業でありたい。株主の皆様が継続的に保有して安心できる企業でありたいという考えから、上場以来、減配はしておらず、今後も安定的な株主還元を続けていきたいと考えています。

ちなみに、少し前ではありますが、25 年の 3 月に日経ヴェリタスという雑誌で安定財務・積極還元・業績成長という三つの観点から高い評価をいただきました。雑誌にも掲載されたこともあり、こうした期待に応えられるよう、引き続き株主の皆様へしっかり還元していきたい

と考えております。

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



続いて 28 ページ、「事業投資」です。アイセルの連結子会社化と書かせていただいておりますが、もともとは持分法適用会社でした。アイセルについては、これまでもエンジニアとして協力をいただいていたが、今後はアイセルが持っているもう一つの事業であるインフラセキュリティ事業をさらに伸ばせるのではないかと考えています。そこで、お互いに協力し合いながらシナジーを生み、売上の増強につなげていきたいと思っています。本日参加している取締役の河野が、アイセル社外取締役として参画しておりますので、その河野の知見や経験も生かし、インフラセキュリティ事業を大きく伸ばしていきたいと考えております。

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



続いて ZenTech 社は、先ほど申し上げた AI の会社で、今年度内に CVC 契約 3 件を目標としているうちの最初の 1 社になります。プログラム開発やテストを AI で効率化していくという取り組みです。

これは、人材不足を解消するという目的以上に、属人的なミスをなくしてお客様に迷惑をおかけしない、品質の高いシステムを構築していくことを大きな目的としています。来年の 1 月の正式リリースに向けてここまで準備が整ってきましたので、第 4 四半期から成果が出てくるのではないかと考えております。

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



続いて 30 ページ、「IR 活動」です。まず決算説明会については、今日含めて年 2 回実施しています。統合報告書の発行は今回が 3 回目の発行となりました。個人投資家説明会は、24 年度は東京 4 回、福岡 1 回の計 5 回。今年度は東京 2 回、福岡 1 回を実施しており、来月、大阪でも開催します。

地方の個人投資家の方にも当社に興味を持っていただき、応援していただけるよう、こういった取り組みを積極的に継続的に進めていきたいと考えています。

「機関投資家との対話、経営への適宜反映」ということでは、投資家面談も 23 年度は 38 件、24 年度は 52 件、25 年度は 55 件と着実に増えてきています。さまざまな形で当社の強みをご理解いただける環境を作り、26 年度は 60 件を見込んでおります。より多くの投資家の方々にアイティフォーを理解していただけるよう、引き続き取り組んでいきたいと考えています。

目標

02 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

32

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

続いて「業績見通し」です。冒頭でも申し上げたとおり、上期は 97 億円に対して 92 億円となりましたが、通期 234 億円という見通しは変更しておりません。下期偏重ではありますが、十分達成可能と考えています。

売上が落ちた分、営業利益も上期は計画を下回っていますが、グループ全体で 41 億円という通期目標についても変更せず、達成を目指していきます。

受注高・受注残については、それぞれ 251 億円、180 億円という目標を掲げていますが、この数値も十分に達成できると考えております。こうした状況から、通期の目標数値は変えずに進めていく方針です。

以上でございます。最後に、足早ではございましたが、アイティフォーのメール配信サービスについてご案内いたします。さまざまな情報をリアルタイムでお届けしておりますので、よろしければぜひご登録いただければと思います。ご清聴ありがとうございました。

多田：ありがとうございました。以上をもちまして説明を終了いたします。

【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 第 2 四半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。