

「寄り添うチカラ」で人々の感動と笑顔を生み出す

個人投資家様向け 会社説明会

トピックス



日経ヴェリタス「株主還元力の総合ランキング」で
本年は2位に選ばれました！



ニッポン放送「オールナイトニッポン」
毎週土曜日にラジオCMを放送中！

2026年6月13日（土）

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

Agenda

- 01 アイティフォーってどんな会社？
- 02 強みはどんなところ？
- 03 業績はどうなの？
- 04 まだまだ伸びるの？
- 05 株主還元は？



01

アイティフォーってどんな会社？



経営理念



「寄り添うチカラ」で 人々の感動と笑顔を生み出す

地域社会の豊かな未来を、お客様と共に。

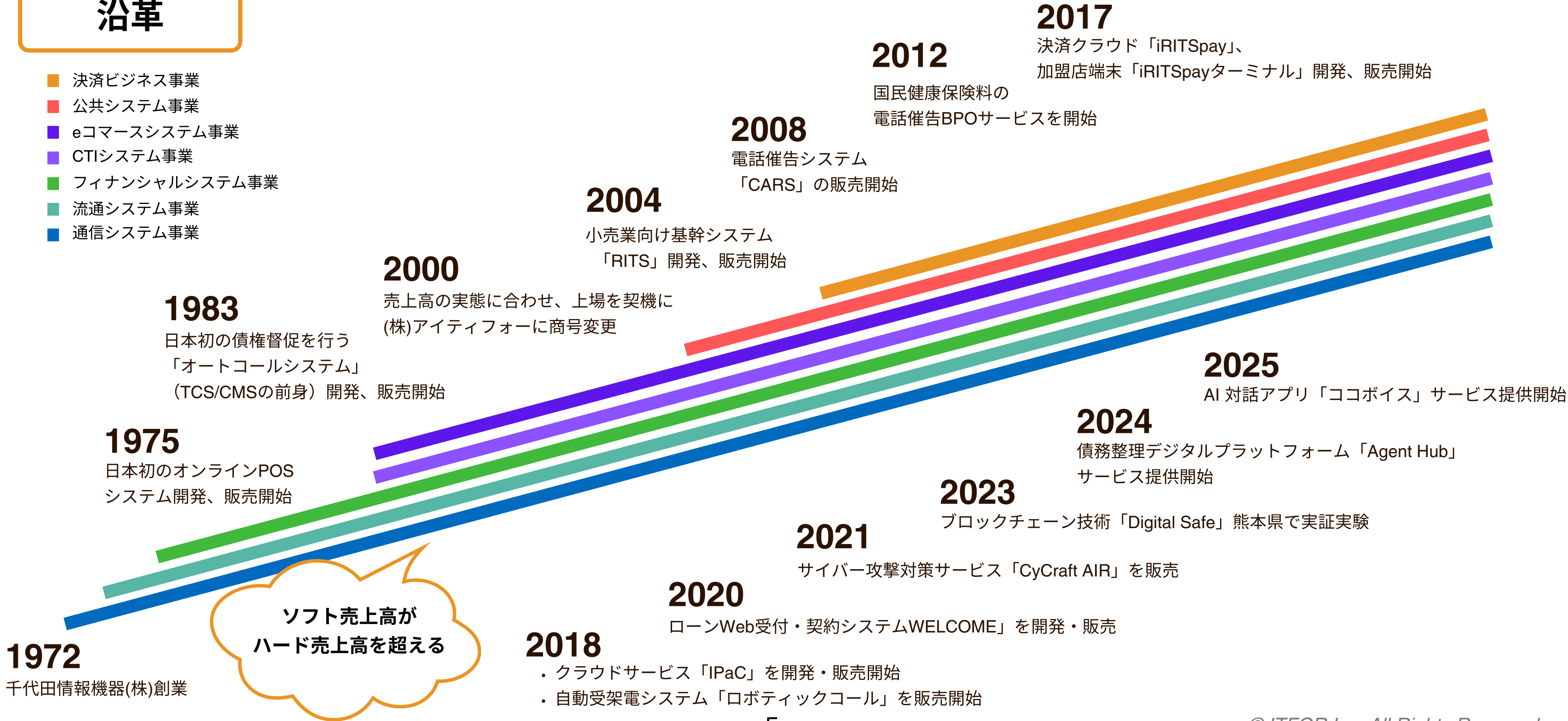
地域経済の活性化へ向け、お客様の想いや業務を深く理解し、取り組みを支えます。

私たちアイティフォーは、社員一人ひとりの「寄り添うチカラ」で
地方創生という社会貢献を実現してまいります

01 アイティフォーってどんな会社？

沿革

- 決済ビジネス事業
- 公共システム事業
- eコマースシステム事業
- CTIシステム事業
- フィナンシャルシステム事業
- 流通システム事業
- 通信システム事業



ソフト売上高がハード売上高を超える

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



トピックス

高知県より感謝状を頂きました

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、「『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。今後も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。



左から高知県知事 濱田様、当社代表取締役社長 坂田



**全国47都道府県のお客様と
お取引をさせていただいています**

**当社の事業内容を
皆様のライフステージに沿って
ご説明します**

例えばこんな場面で

出生



入園・入学



初めての
携帯電話



出生届を提出したら、
窓口の方から「おめでとうございます」と
笑顔で声を掛けられスムーズに手続きが
できました！

各種手続きが簡単にでき、
入学から卒業・進学の奨学金申請まで、
安心した学校生活が送れました！

電波がつながり、いろいろな人と
楽しくコミュニケーションが取れました！

「人材+システム」で
自治体様の行財政改革を支援する

- 自治体向けBPOサービス
を提供しています。

教育委員会向けソリューション
CARS(キヤルス)学務支援シリーズ

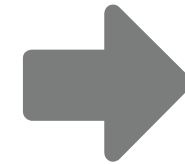
- 学齢簿管理システム
- 就学援助システム
を提供しています。

キャリア向けソリューション

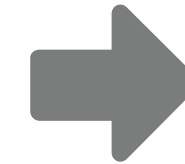
- セキュリティソリューション
- 基盤構築ソリューション
を提供しています。

例えばこんな場面で

在学中



卒業



社会人生活 1



携帯端末の購入やECサイトの使い方が難しく、コールセンターへ連絡。チャットや有人でスムーズに解決しました！

社会人への準備。銀行口座の開設やクレジットカードの申し込みもタブレット・スマホから簡単にできました！

初めての一人暮らし。お店での買い物、ネットでの買い物で簡単に決済できました。ポイントも付きました！

コンタクトセンターソリューション

金融機関向けソリューション

小売業向けソリューション

- クラウド型コンタクトセンタープラットフォーム「CXone」

- ローンWeb受付・契約システム「WELCOME」

- マルチ決済端末「iRITSpay決済ターミナル」
- 小売業向け基幹システム「RITS」

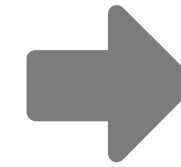
を提供しています。

を提供しています。

を提供しています。

例えばこんな場面で

社会人生活 2



結婚・ファミリー



仕事で忙しい毎日。
日々のさまざまな手続き、うっかり忘れへの
対応などスマホが大活躍しました。

家族も増え、住宅購入を計画。
自宅のPCからローン申し込みができ、
新生活のスタートが切れました！

金融機関・自治体向けソリューション

- SMS送信システム「e-SMS」
を提供しています。

金融機関向けソリューション

- 個人ローン業務支援システム「SCOPE」
- 債権管理システム「TCS」「CMS」
を提供しています。

例えばこんな場面で

セカンドライフ



遠くの孫とのコミュニケーションや、健康で暮らせるための介護の支援、いろいろな不安から皆様の生活を守るお手伝いをしています。

安心・安全な暮らしを支える

- 通信・セキュリティソリューション
 - 公共機関向けソリューション
- コンタクトセンターソリューション

を提供しています。

詐欺対策

AI技術で詐欺を撃退



遺言

相続

🔒 ブロックチェーンで大切な情報を管理

- 電子終活ノートアプリ「デジシェア」



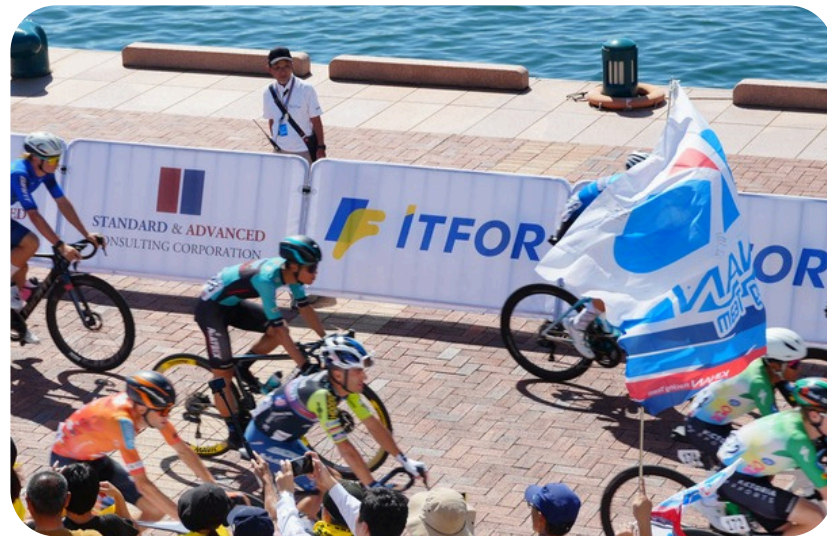
例えばこんな場面で



**私たちは、
地域金融機関・地方自治体・地方百貨店へ
システムやサービスを提供することで
地域社会の皆様のライフステージを支えています。**

街と、人と、つながる毎日。
アイティフォーは地域の企業と企業をおつなぎし、
地域社会を豊かにするパートナーと一緒に、人々の暮らしに寄り添います。

地方創生の取り組み



「マイナビ ツール・ド・九州」に 4年連続シルバーパートナーとして協賛します

2026年10月9日～12日に開催されるサイクルロードレースに協賛します。
九州地域の持続可能な未来の発展に貢献しようとする大会コンセプトに賛同し、
第1回目から継続的にご支援しています。



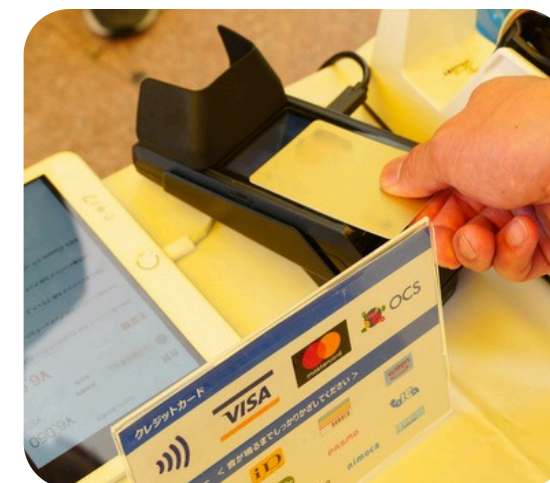
写真：昨年度の大会の様子

新プロダクト「ココボイス」ブース

ブースでの体験をもとに機能改善を実施。
複数企業での導入に繋がりました！

キャッシュレス決済端末の活用

決済端末「iRITSpay」を出展ブースでご活用いただき、
キャッシュレス決済を実現。



地方創生の取り組み



写真：社員による田植えの様子（2026年5月16日実施）

地下水保全に向け、「阿蘇水掛の棚田」で 2年連続の田植えを実施

2025年度から地下水涵養を目的とした稲作体験に取り組んでいます。



活動の背景

半導体製造に不可欠な水資源の保全に向け、耕作放棄地を水田に再生する「水田湛水事業」を支援しています。社員の稲作体験を通じて地域環境への理解を深めるとともに、昨年は3,646m³の地下水涵養に貢献（約43人が1年間に使用する水量を保全）しました。

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大会に協賛し、未来の社会づくりを担う子どもたちの育成を支援しています。

アイティフォー賞の授与

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」（石川県代表「Plantrix」）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

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。

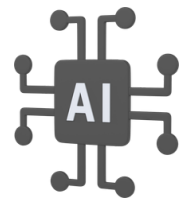


写真：一宮市様でのBPO業務の様子

各地域での人財採用

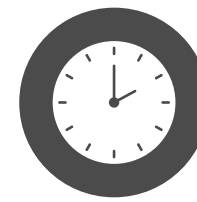
該当自治体の住民の方を採用して専門教育を実施し、地方の雇用創出を推進しています。

人的資本施策



AI人財育成

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

人的資本施策

ES向上

オフィス環境のリニューアル

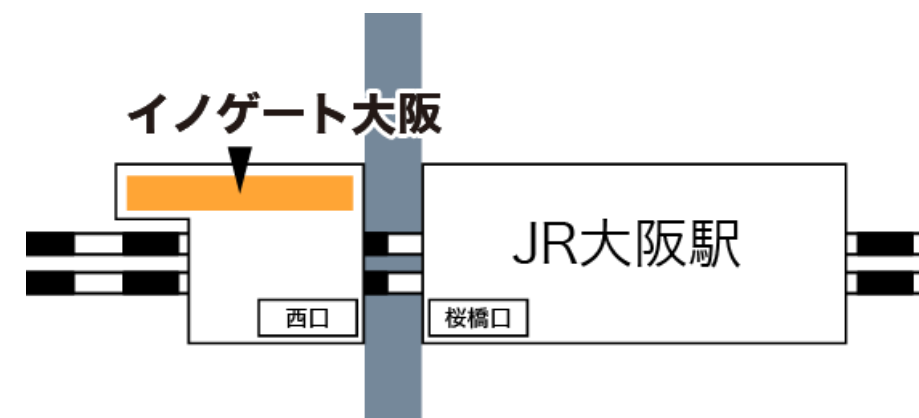
25年3月 九州事業所移転

→ 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



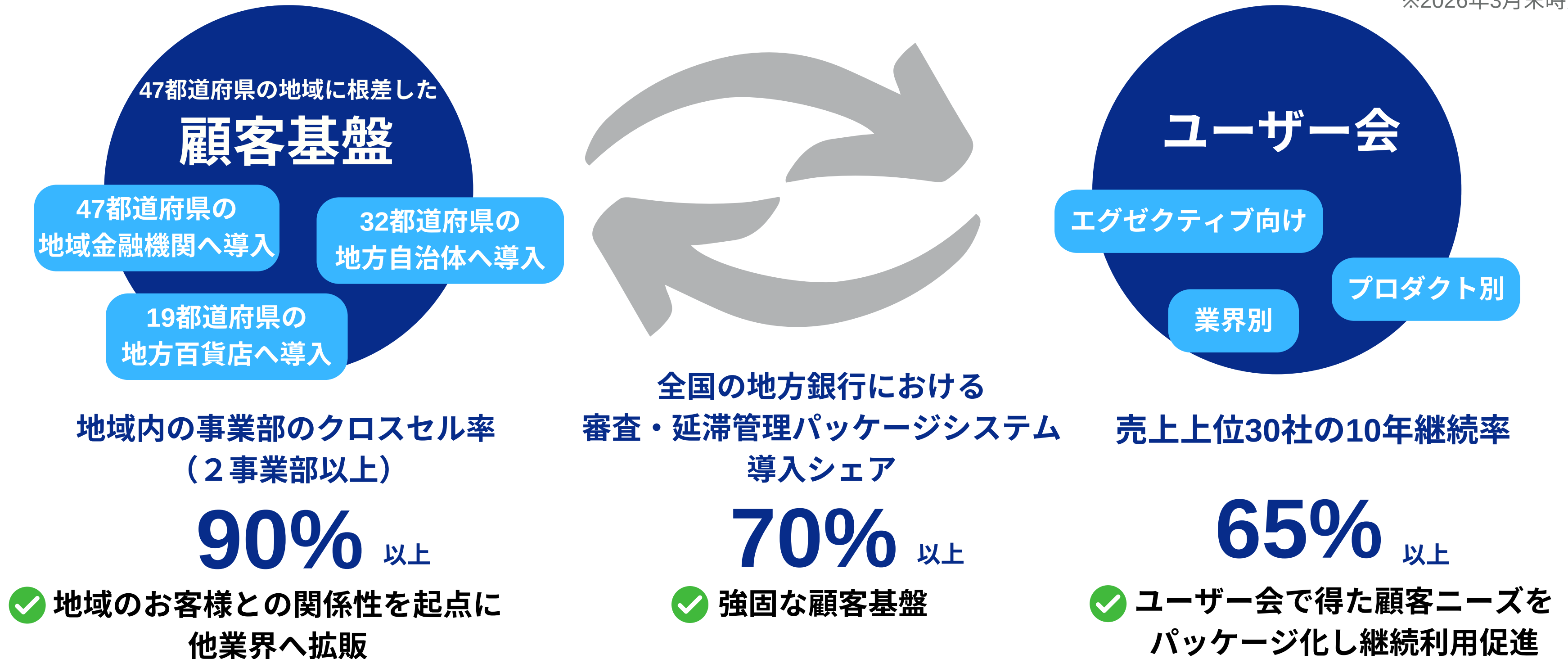
02

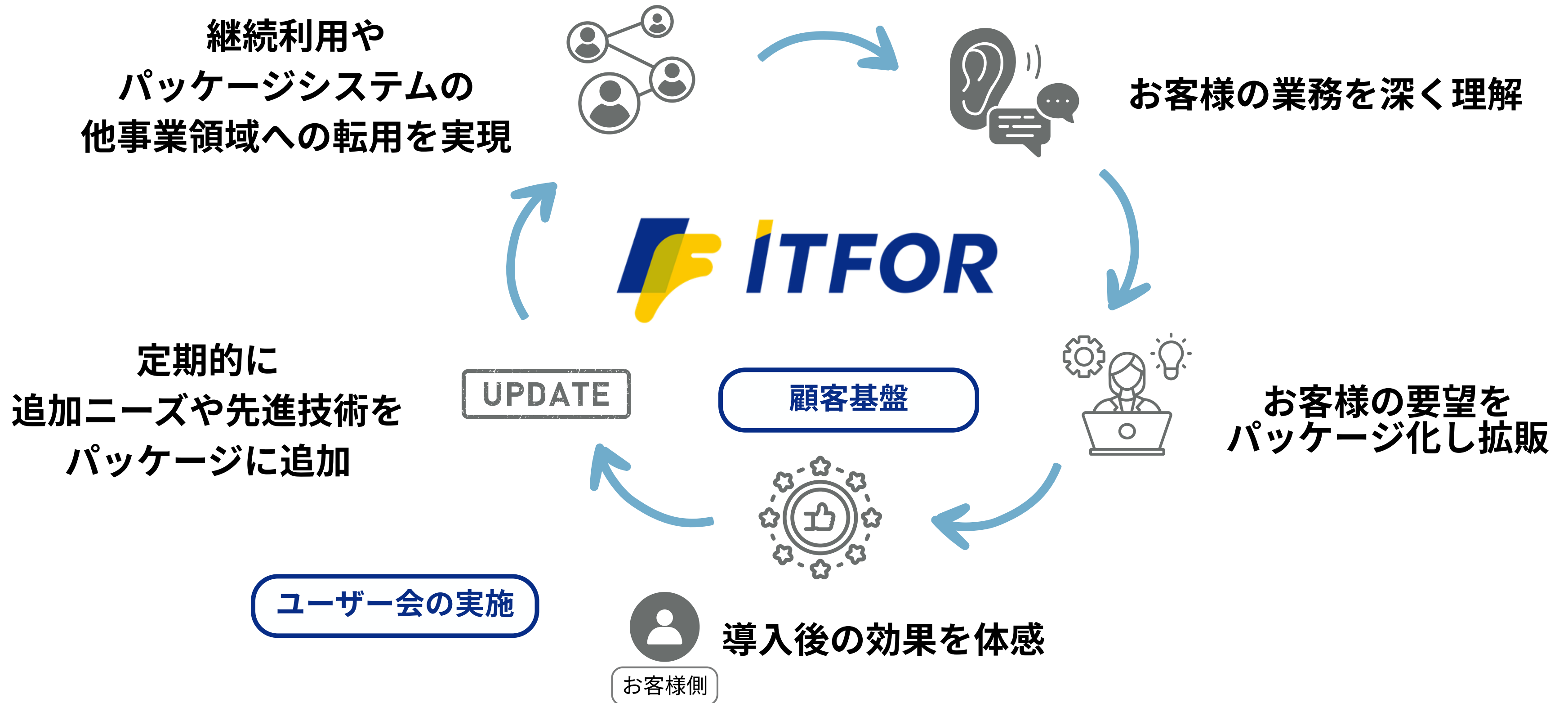
強みはどんなところ？



受注増と継続利用を可能にする顧客基盤とユーザー会

※2026年3月末時点





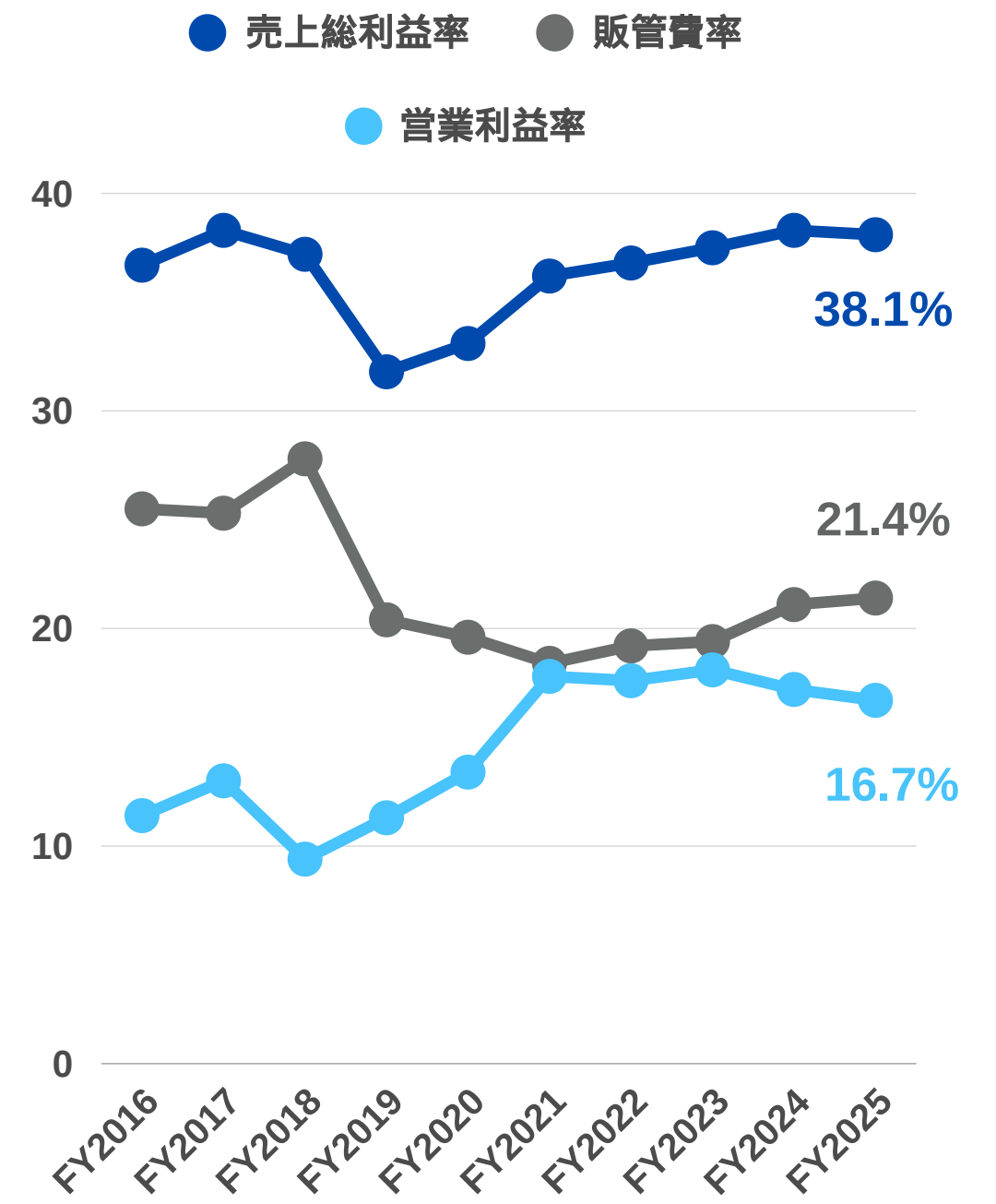
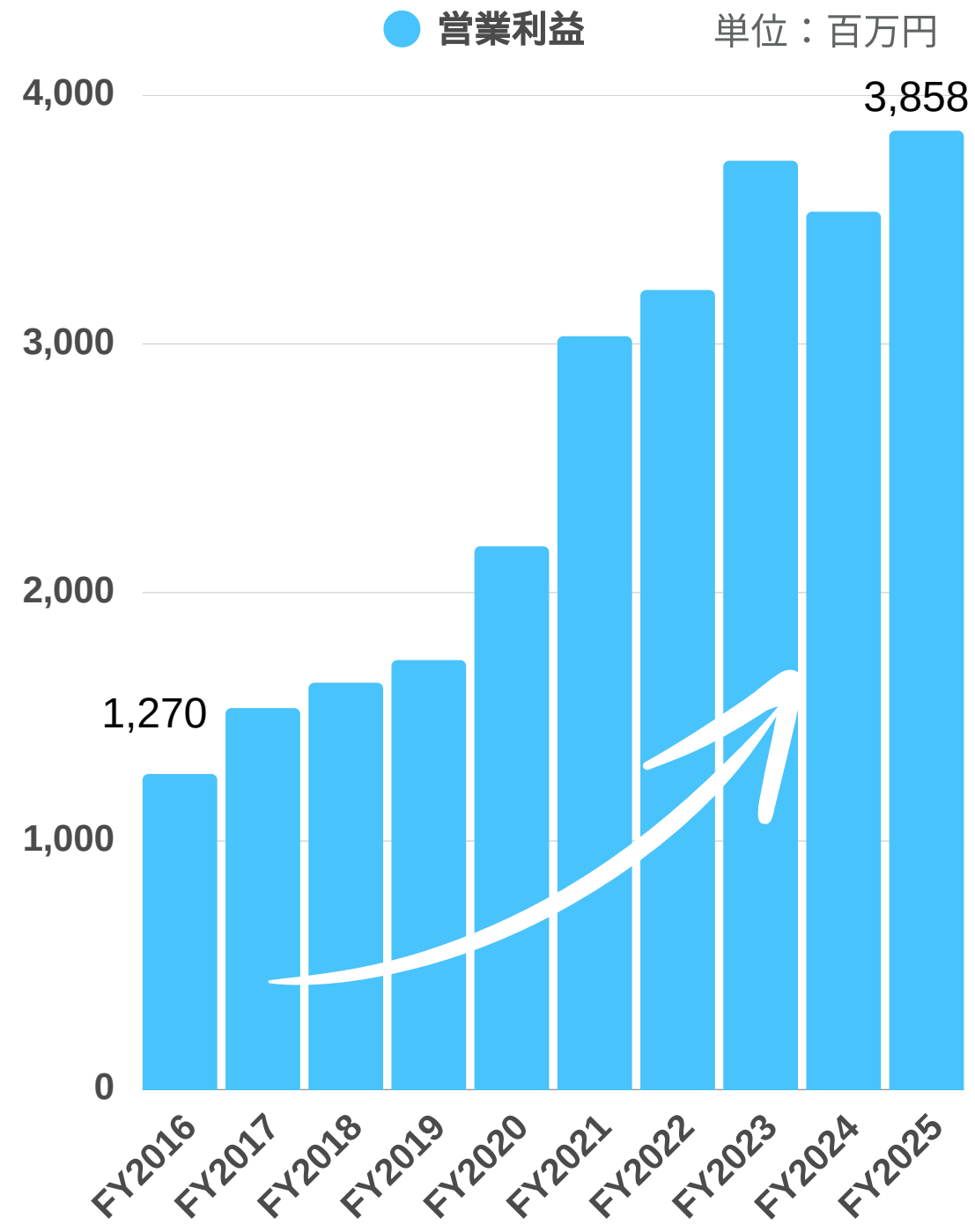
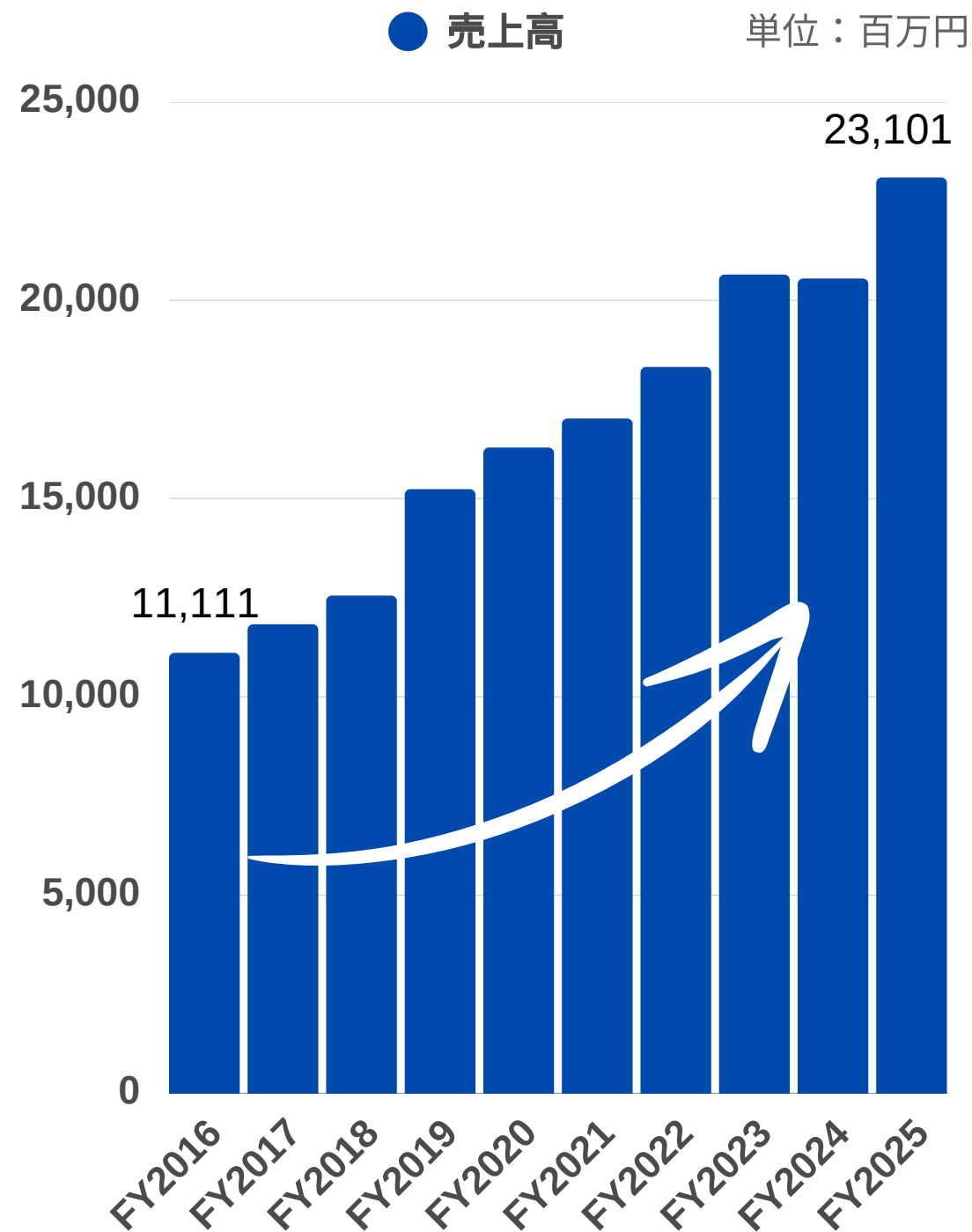
03

業績はどうなの？



03 業績はどうか？

■ 売上高、営業利益ともに過去最高を更新



03 業績はどうか？

	FY2024	FY2025	前期比	業績 予想比
受注 (百万円)	20,246	24,317	120.1%	96.9%
売上高 (百万円)	20,552	23,101	112.4%	98.7%
営業利益 (百万円)	3,532	3,858	109.2%	94.1%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益 (百万円)	2,914	2,757	94.6%	91.9%

売上高

前期比 増収

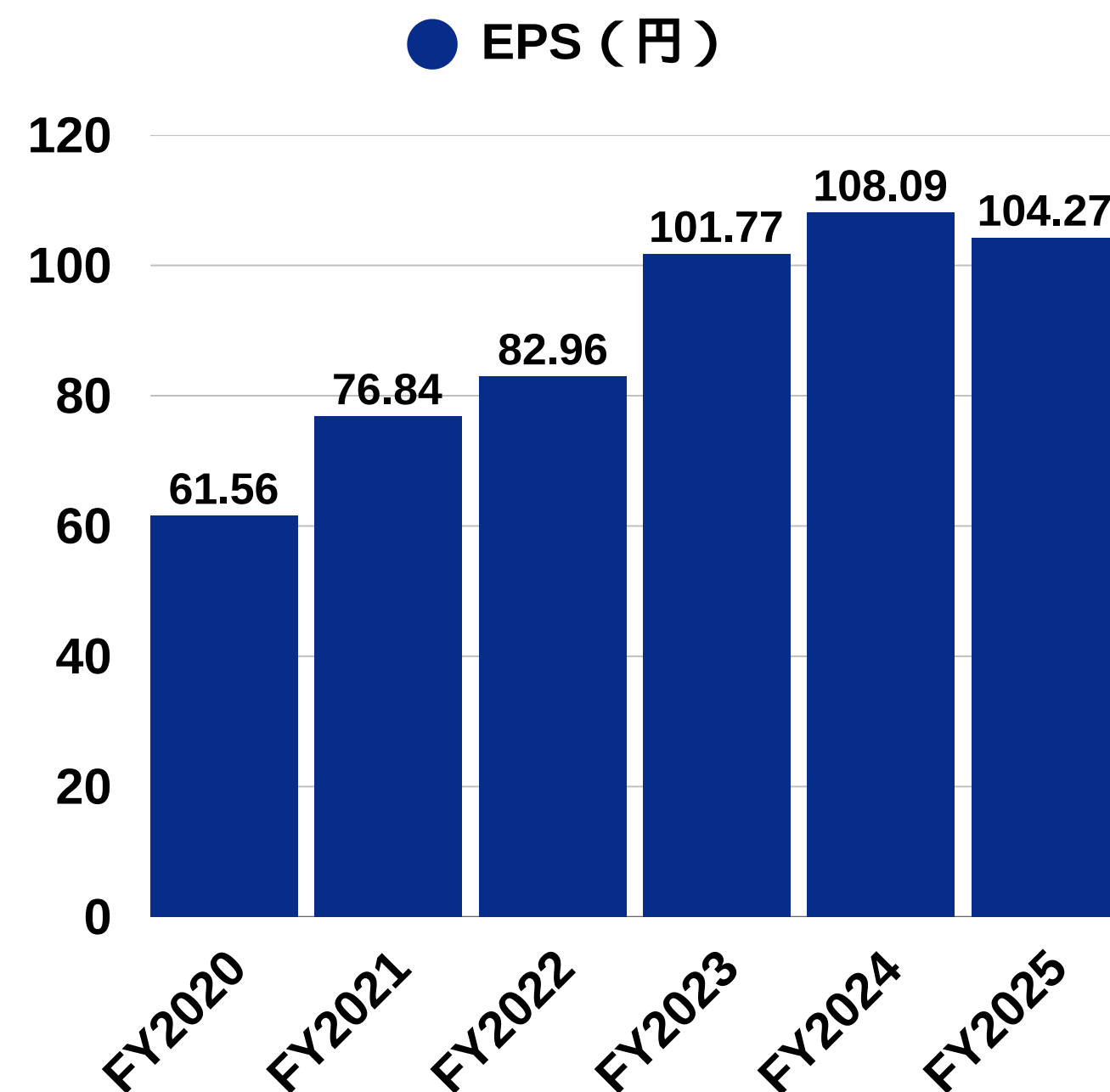
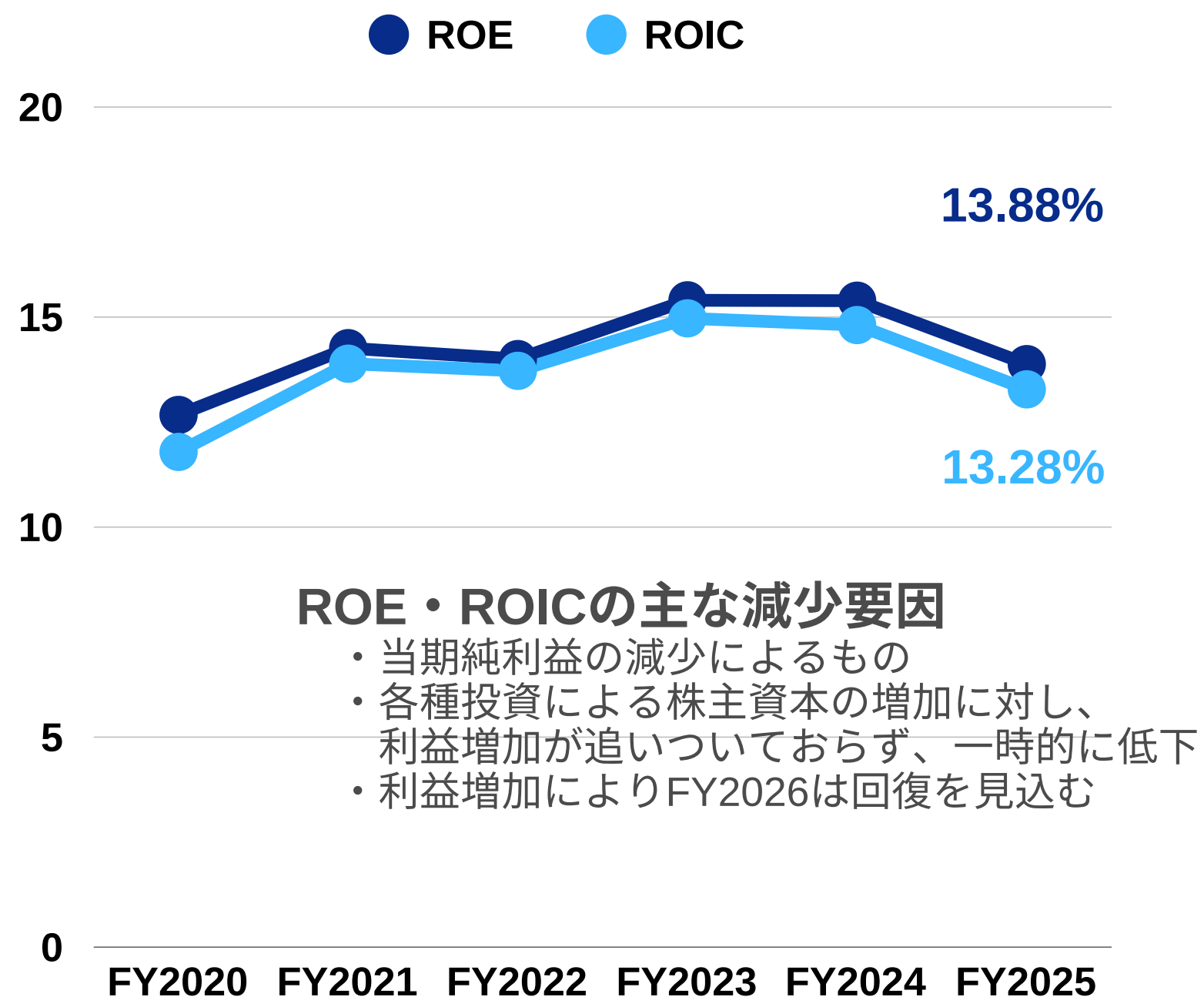
- ・ 公共分野自治体システム標準化案件が好調
- ・ アイセル連結子会社化分も寄与
- ・ 業績予想に対しては、流通EC・決済ビジネス事業部の目標未達分をカバーできず

営業利益

前期比 増益

- ・ 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ず

03 業績はどうか？



04

まだまだ伸びるの？



FY2033構想

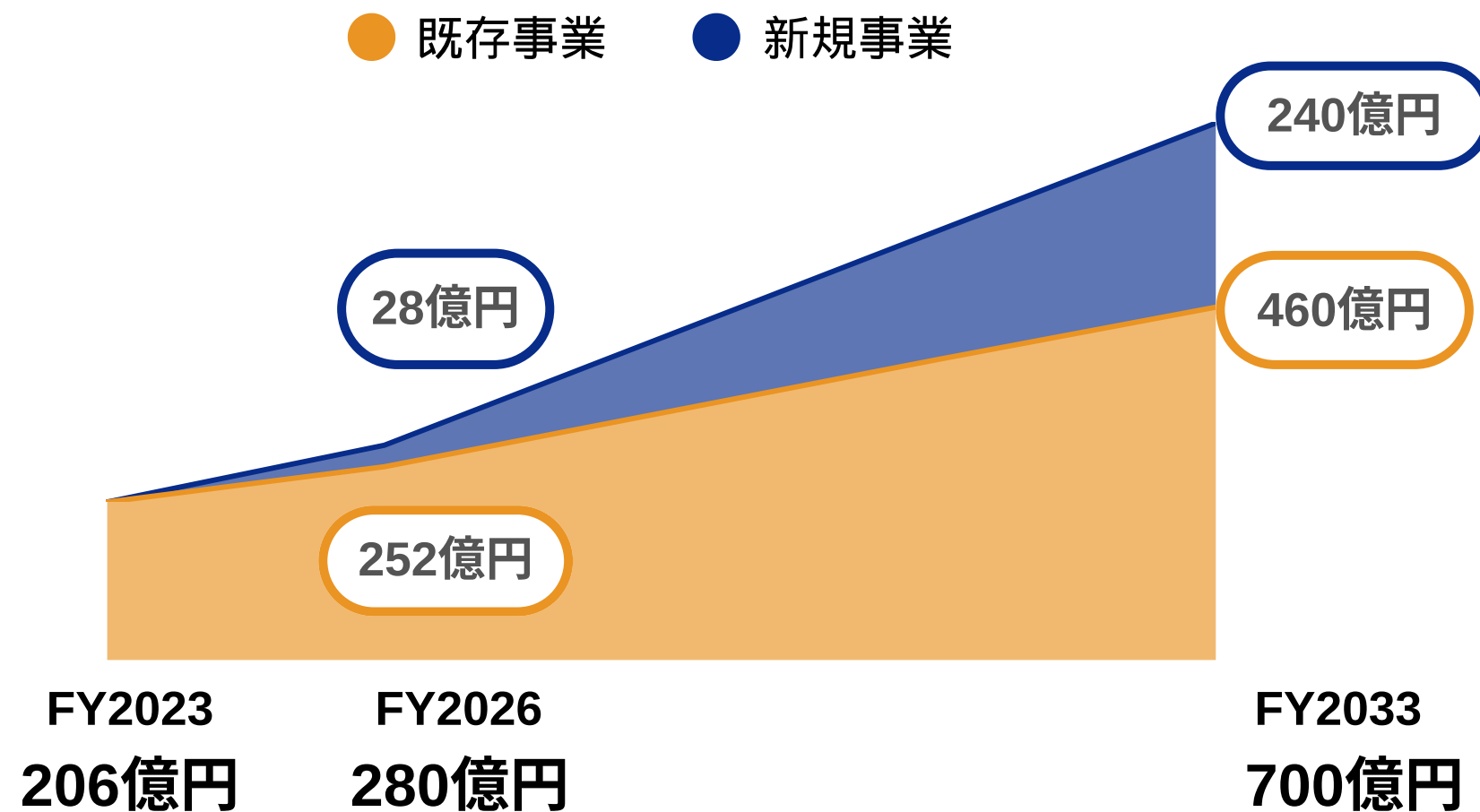


HIGH FIVE 2033

事業を通じて人々の豊かな時間を創出

地域還流型ビジネスを生み出す企業へ

今の事業基盤を活用し新しい領域へ展開、地域内で経済が回る事業を実現



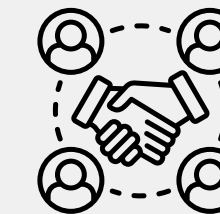
3つの成長ドライバー

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





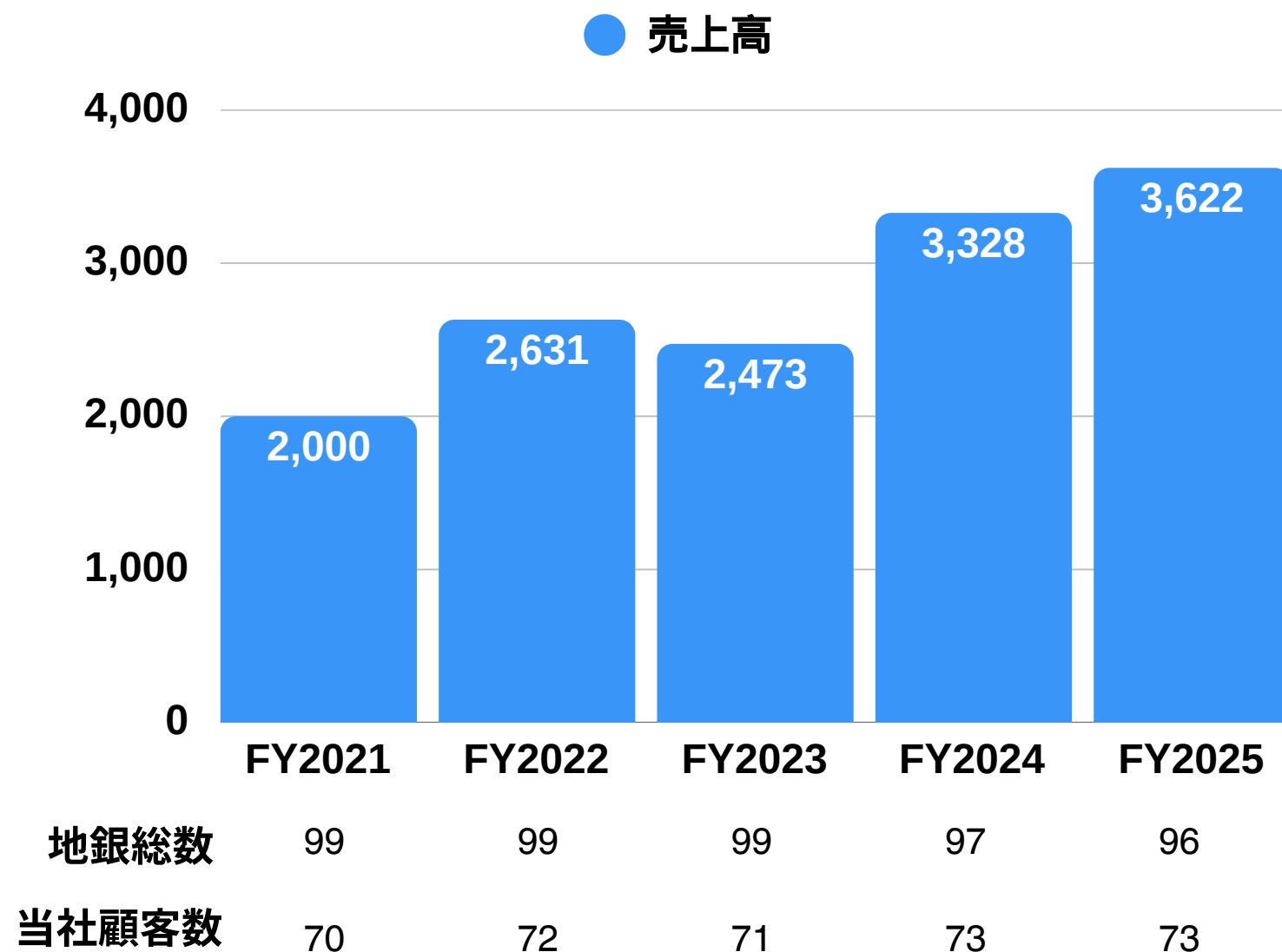
金融機関向け事業の今後の展開

顧客深耕

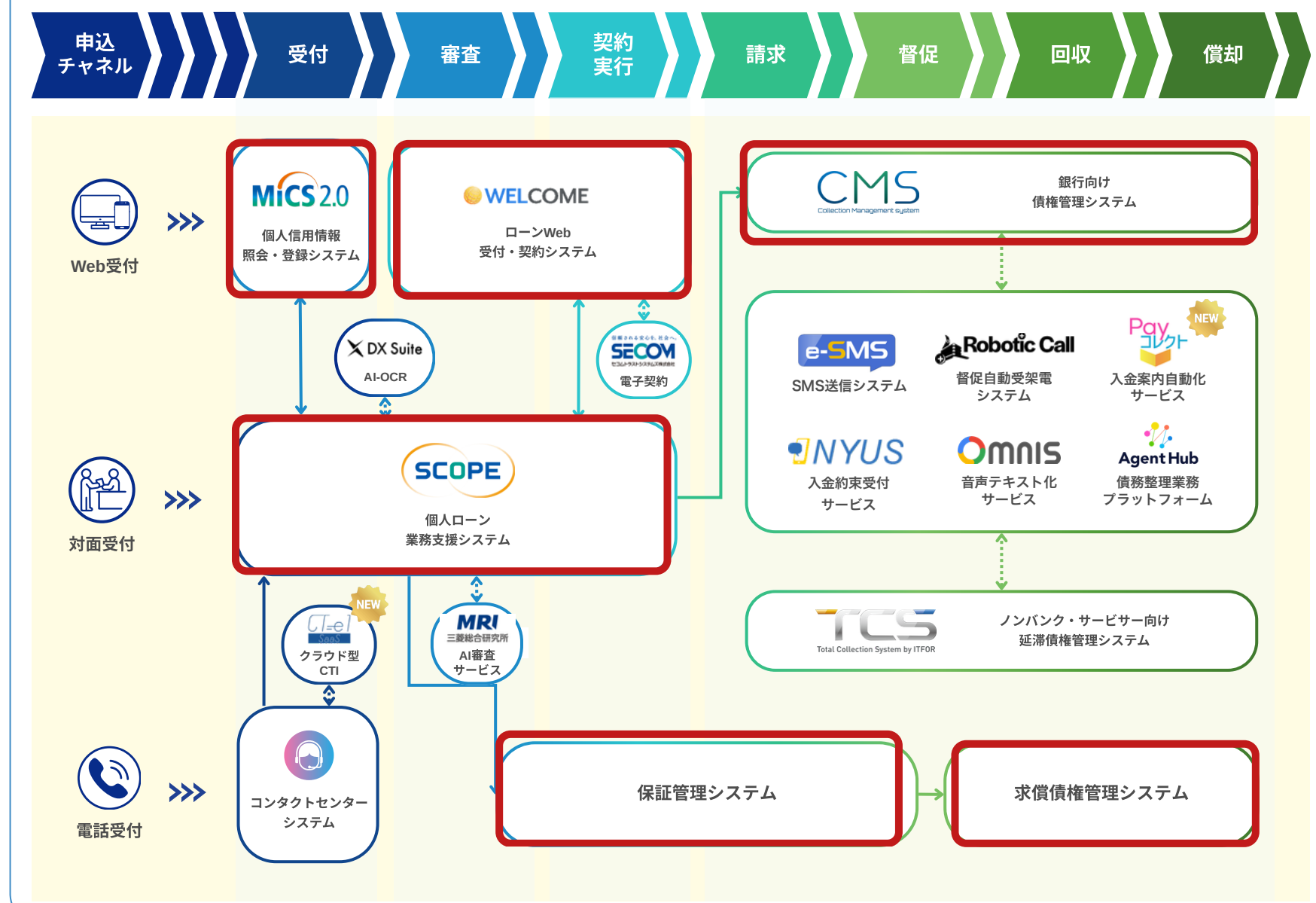
- 地方銀行の再編・減少が進む市場環境下においても、既存顧客のシステム更新需要を確実に受注
- 強固な信頼関係を背景に業務領域を広げるクロスセルで売上が拡大

地銀・第二地銀のユーザー売上高推移

単位：百万円



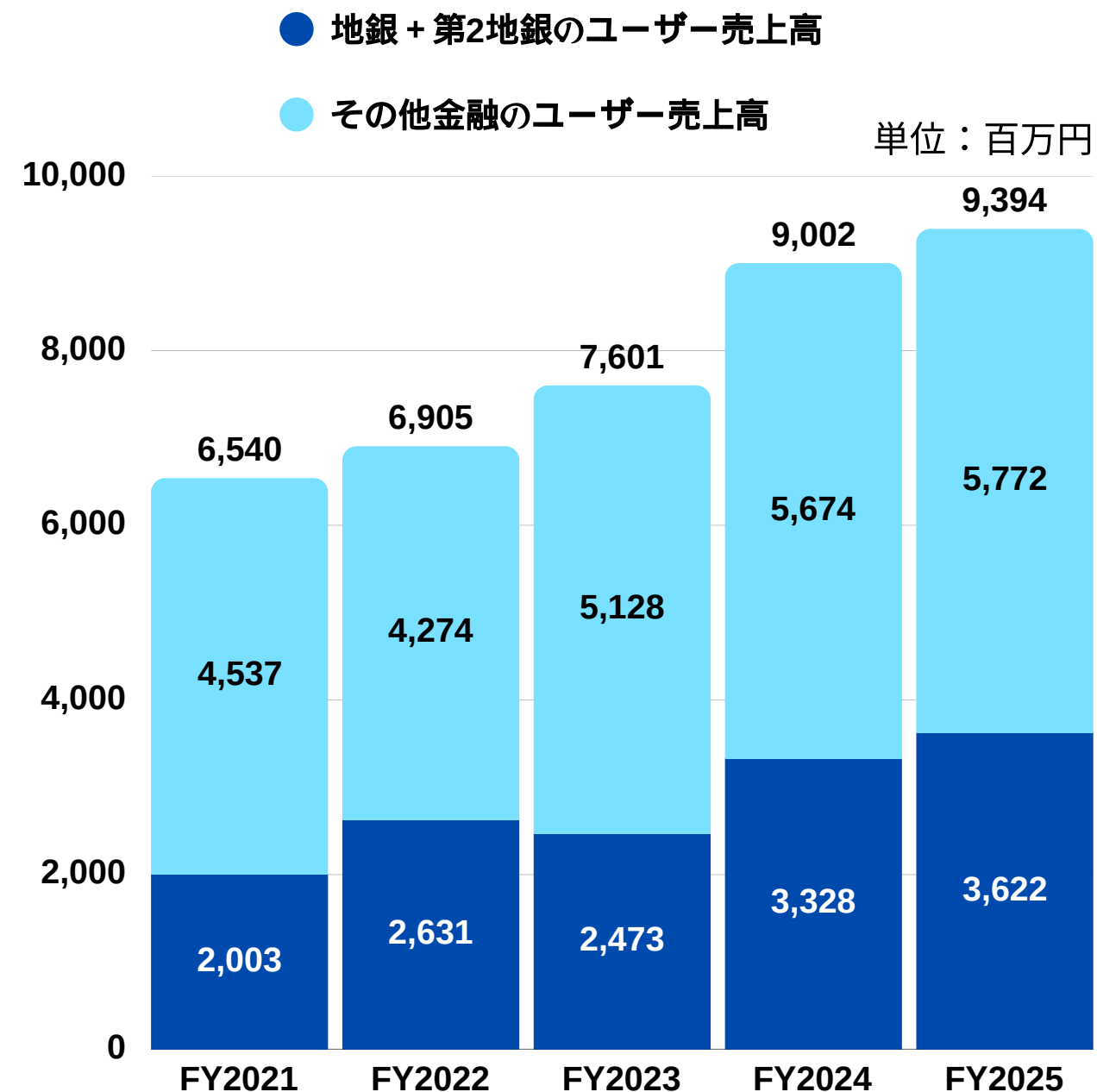
融資業務のソリューションをワンストップで提供





金融機関向け事業の今後の展開

顧客拡大



- 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

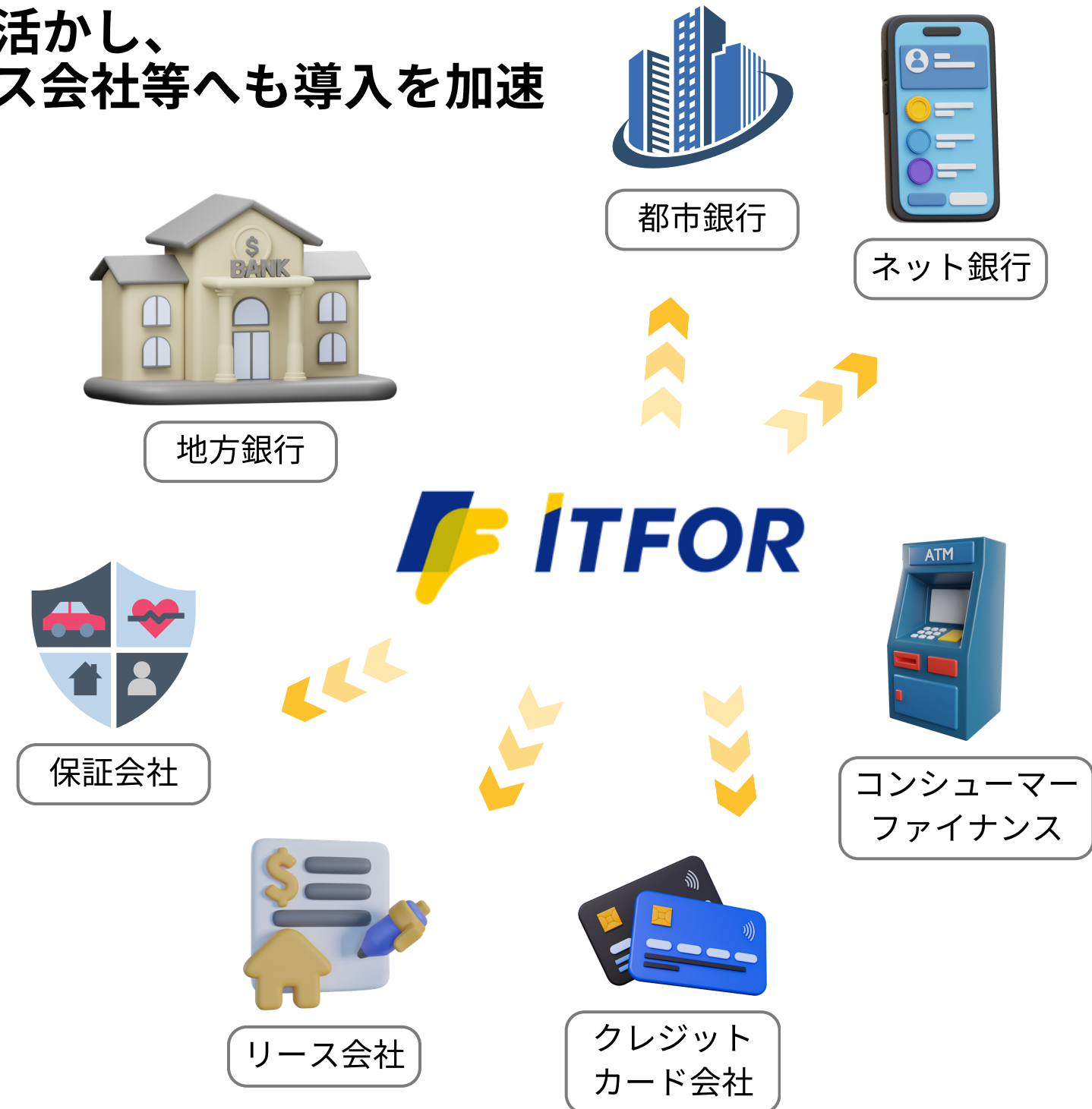
<地銀の系列への展開>

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





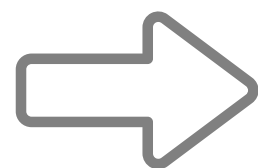
金融機関向け事業の今後の展開

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

04 まだまだ伸びるの？

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**

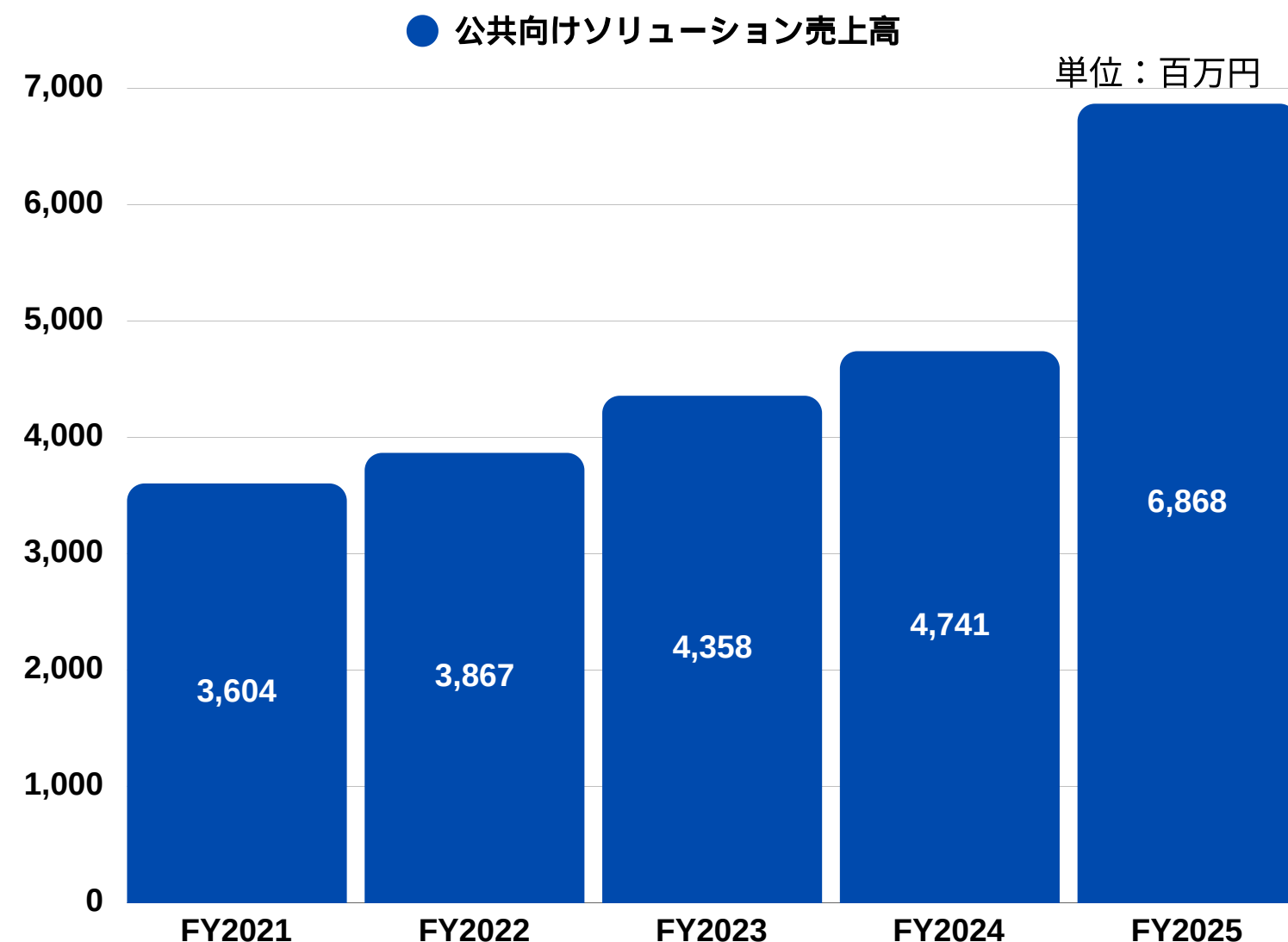
家賃保証 **+1**



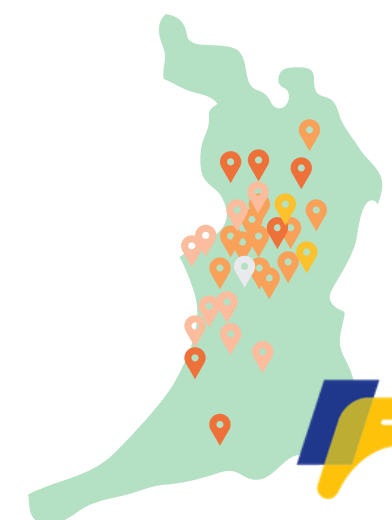
公共機関向け事業の今後の展開

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



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



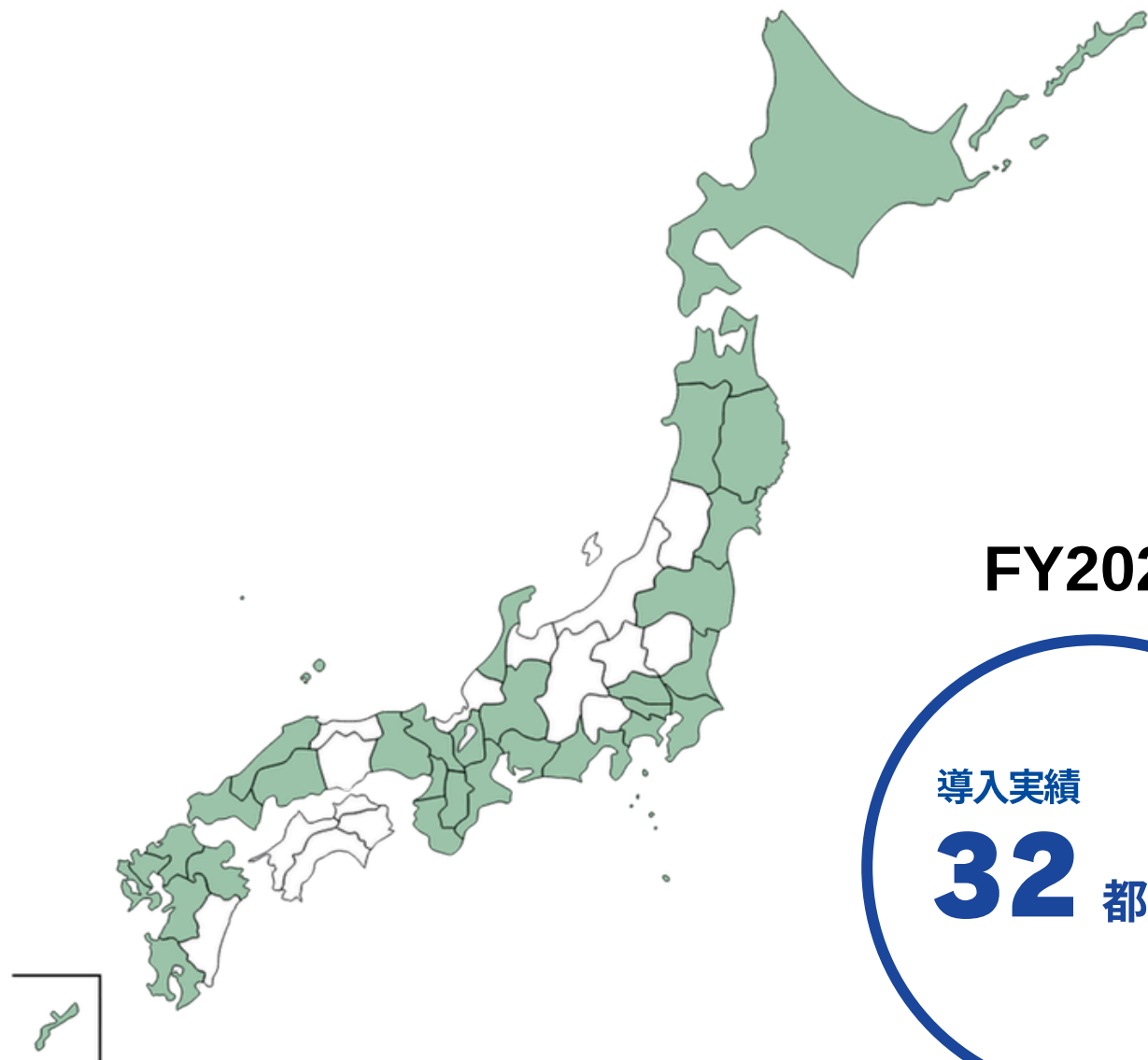
大阪府の例：
現在、府内6の自治体と12つの金融機関で
当社システムをご利用いただいています

※ 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



公共機関向け事業の今後の展開

ドミナント戦略



FY2025

導入実績
32 都道府県

FY2026

導入目標
34 都道府県

FY2030

導入目標
44 都道府県

FY2032

導入目標
47 都道府県



公共機関向け事業の今後の展開

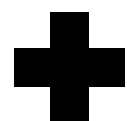
BPO拡大戦略

- 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





キャッシュレス決済事業の今後の展開

既存ビジネスのさらなる拡大

従来の決済端末

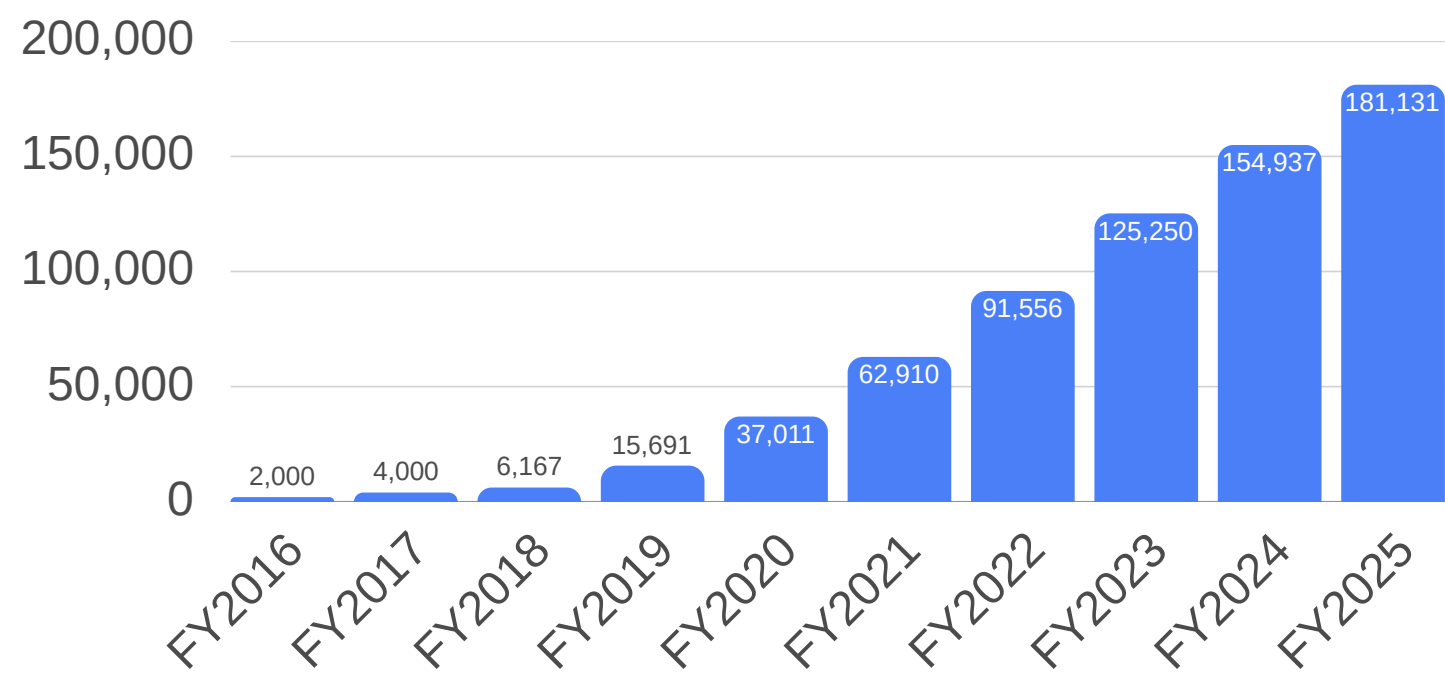


次世代の決済端末



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



百貨店向け事業の今後の展開

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



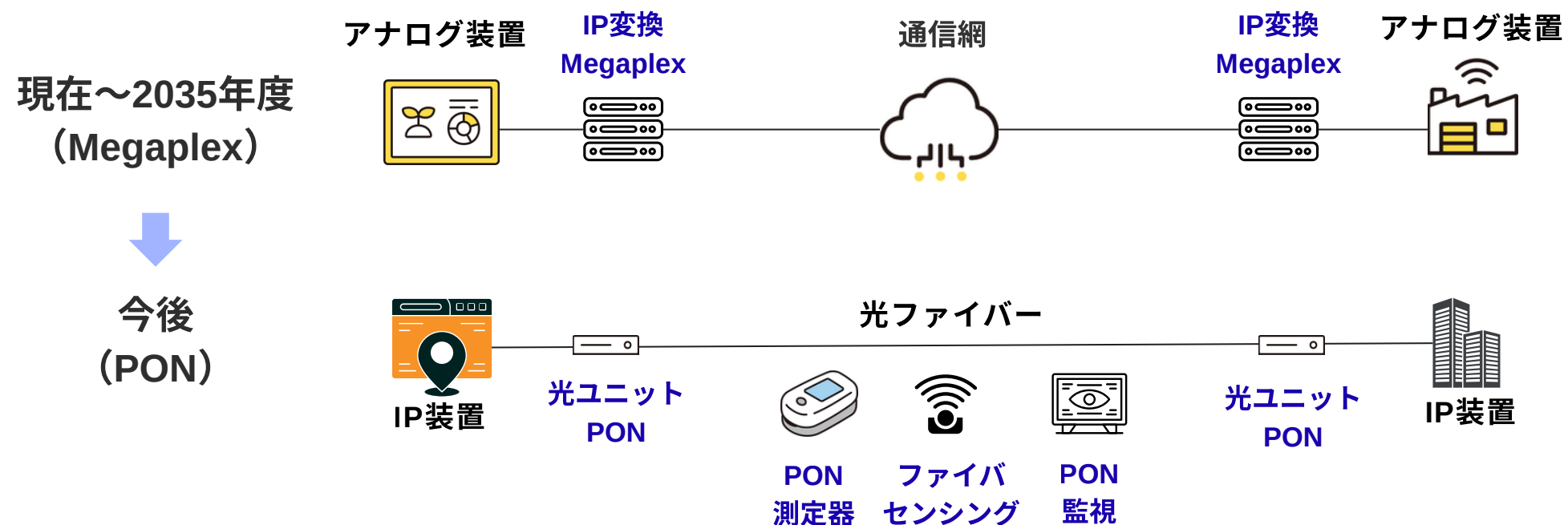
通信システム事業の今後の展開

電力会社向けIP対応 (Megaplex)

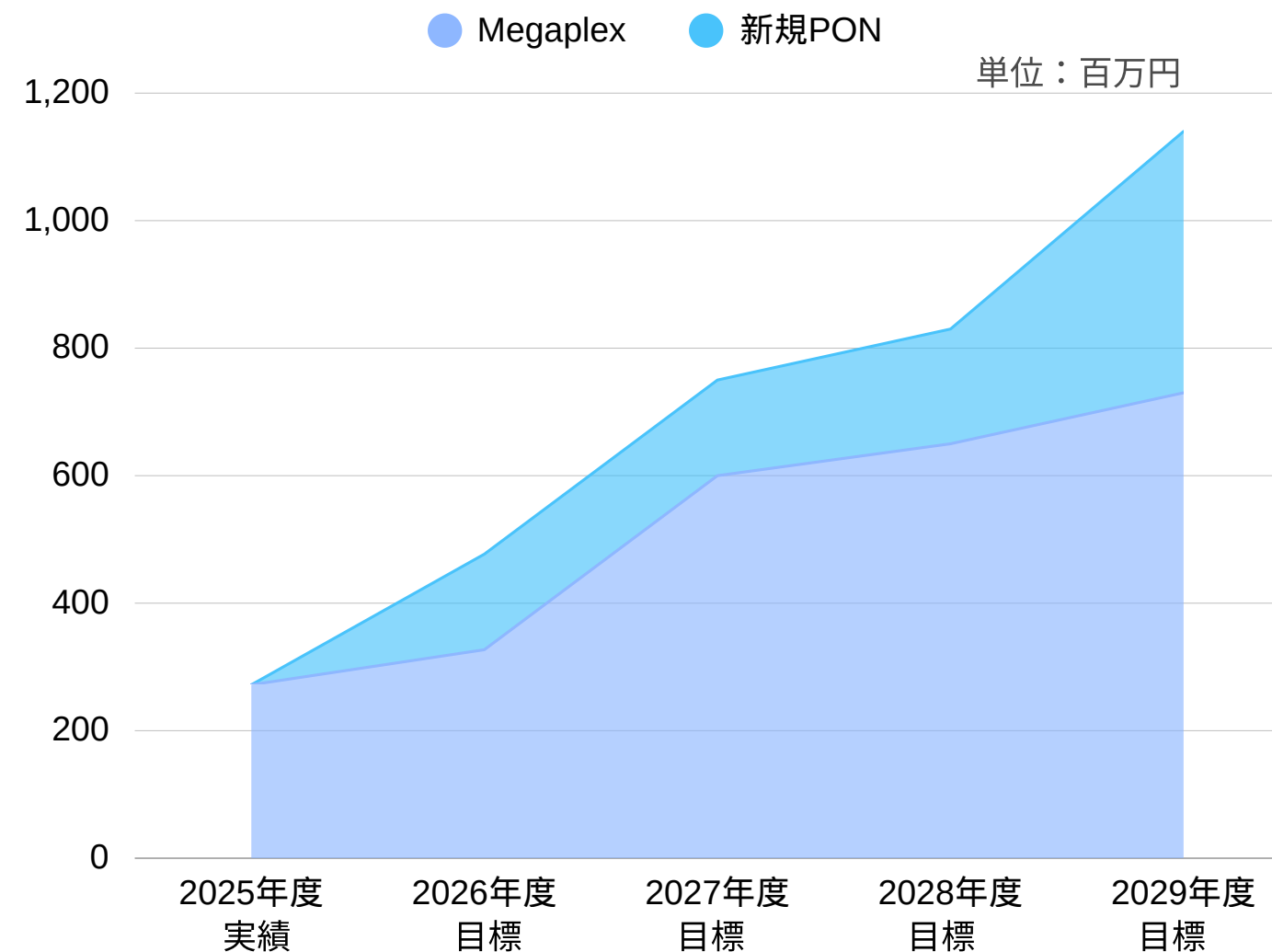
- 某電力会社で導入済
→ 他電力会社及び鉄道、ガスへの横展開

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



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

2026年度
受注目標：6件

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データ解析技術を活用し、従業員の「声」を可視化
- 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

導入実績：4社
POC：5社企業と人財
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



2社内定

企業とお客様

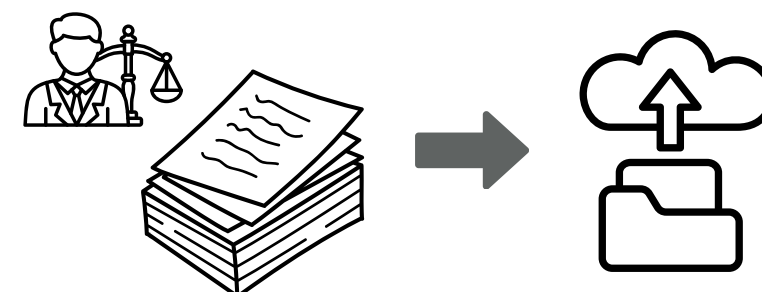
を繋ぐ



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
内定: 3社

企業と
弁護士・司法書士

を繋ぐ



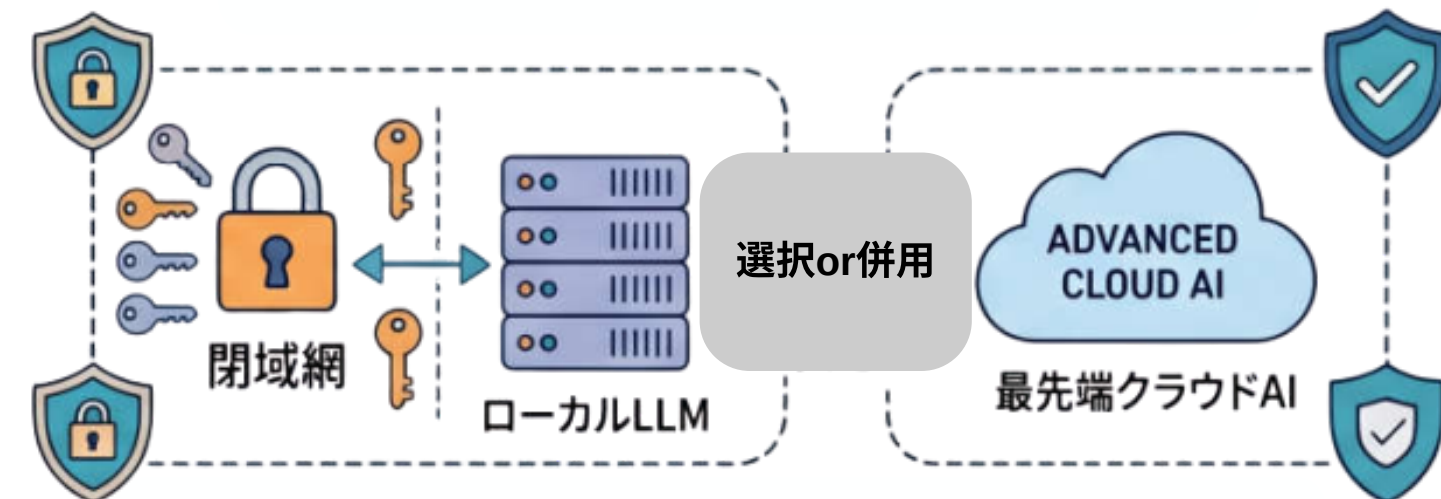


AI活用

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、実用的なAIソリューションを提供します。

専任チームを組織し、債権管理や審査業務などの領域で、金融・公共分野の厳格なセキュリティ要件に即した閉域網対応の実践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

「自前主義」から「共創」へ加速



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



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



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



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



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



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



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...?

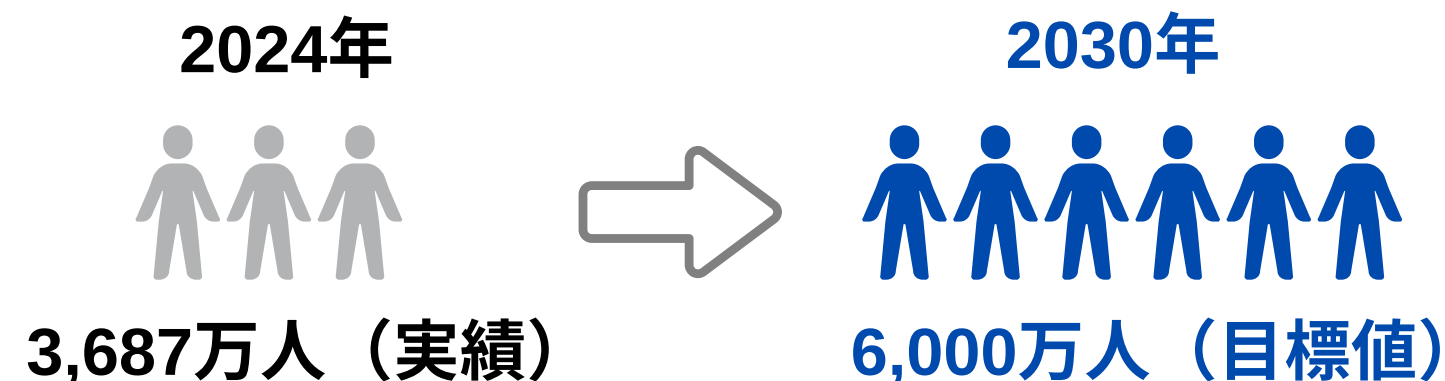
2026年度も
新たな事業連携を模索中

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

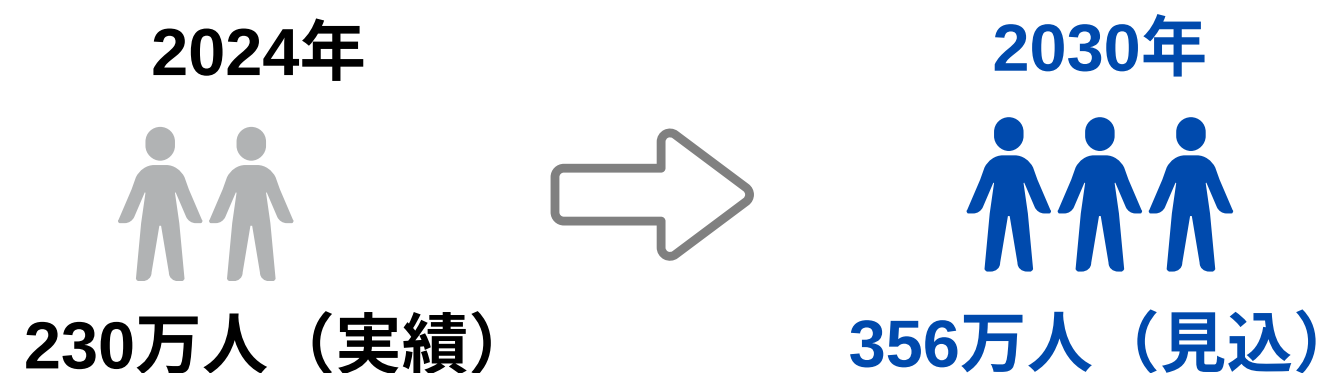


※出典：2024年実績 日本政府観光局（JNTO）「訪日外客数（2024年12月推計値）」
および観光庁「訪日外国人消費動向調査」
2030年目標 観光庁「観光立国推進基本計画」（令和5年3月閣議決定）

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



※出典：2024年実績 厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況まとめ（令和7年10月末現在）
2030年見込 JICA（国際協力機構）緒方貞子平和開発研究所 報告書
「2040年の外国人材受け入れの試算」

地域の課題

増加する外国人就労者に対し、
地方銀行では多言語対応や事務負荷が増大



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

次世代免税ECプラットフォーム

インバウンド買い物消費額予想
4.4兆円（2030年）



オンライン率30%への引き上げで
1.3兆円規模の巨大なEC市場が誕生

2026年11月の免税制度改正
(リファンド型への移行等)



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を提供



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

国境を越えた信用情報連携

金融サービスの多言語対応

煩雑な本人確認を自動化

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 多言語対応のデジタル化された本人確認・情報登録プラットフォーム
2. 銀行 GIGA管理ポータル 銀行側との連携をデジタル化し、本人確認・情報登録を自動化
3. 外国人労働者 GIGAアプリ 本人確認・情報登録をデジタル化し、本人確認・情報登録を自動化
4. 銀行 GIGA管理ポータル GIGA管理ポータルから銀行側へ本人確認・情報登録データを連携

システム連携不要・毎日利用可能なオンボーディングSaaSモデル



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

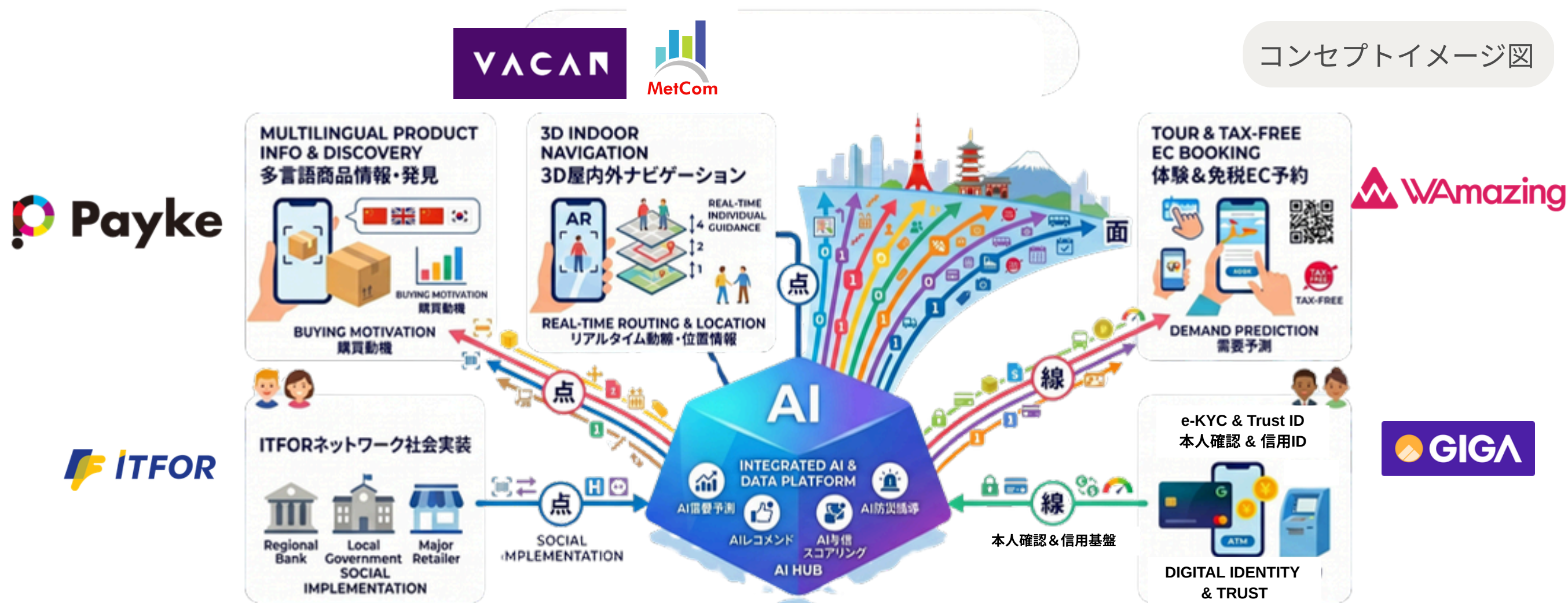




外国人プラットフォームのAI統合

日本の外国人市場における「点」のデータを、AIとネットワークで「面」の収益へと変える、日本唯一の「外国人プラットフォーム」を構築します。

- データの垂直統合：出資先5社のデータ（購買動機・動線・決済・信用）をAIでつなぎ、リアルなデータを可視化
- 強力な社会実装：当社の持つ地銀・自治体ネットワークを通じて、全国へ展開





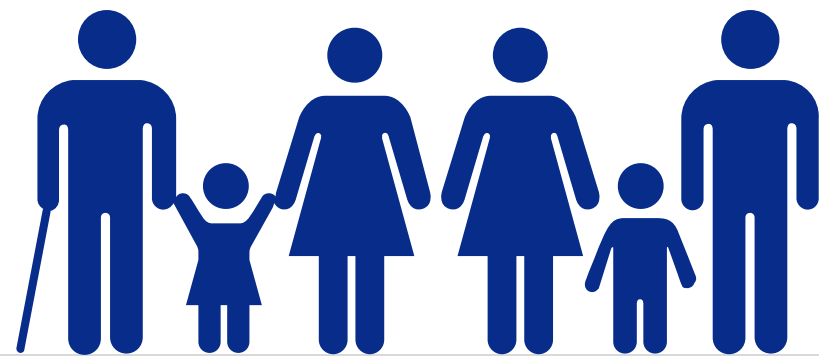
Growth Capital構想

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



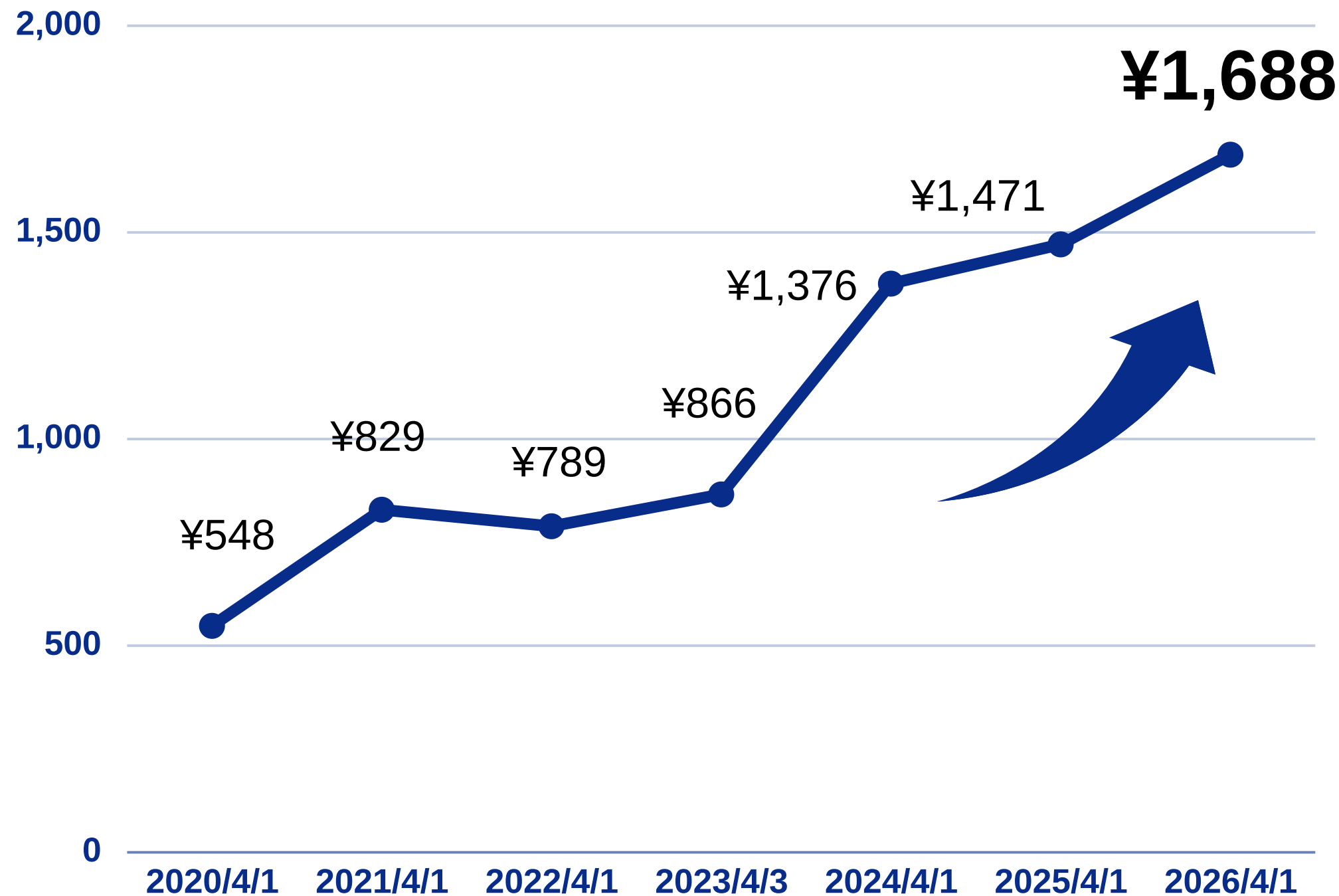
05

株主還元は？



株価

■ 期初当日の終値



2026/6/5時点の株価は...

¥1,631

【ご参考：出来高】

2020/4/1	169,900 株
2021/4/1	113,600 株
2022/4/1	64,100 株
2023/4/3	258,400 株
2024/4/1	75,200 株
2025/4/1	49,800 株
2026/4/1	76,200 株

株主数

■ 株主数

● 株主数 ● 株主数目標

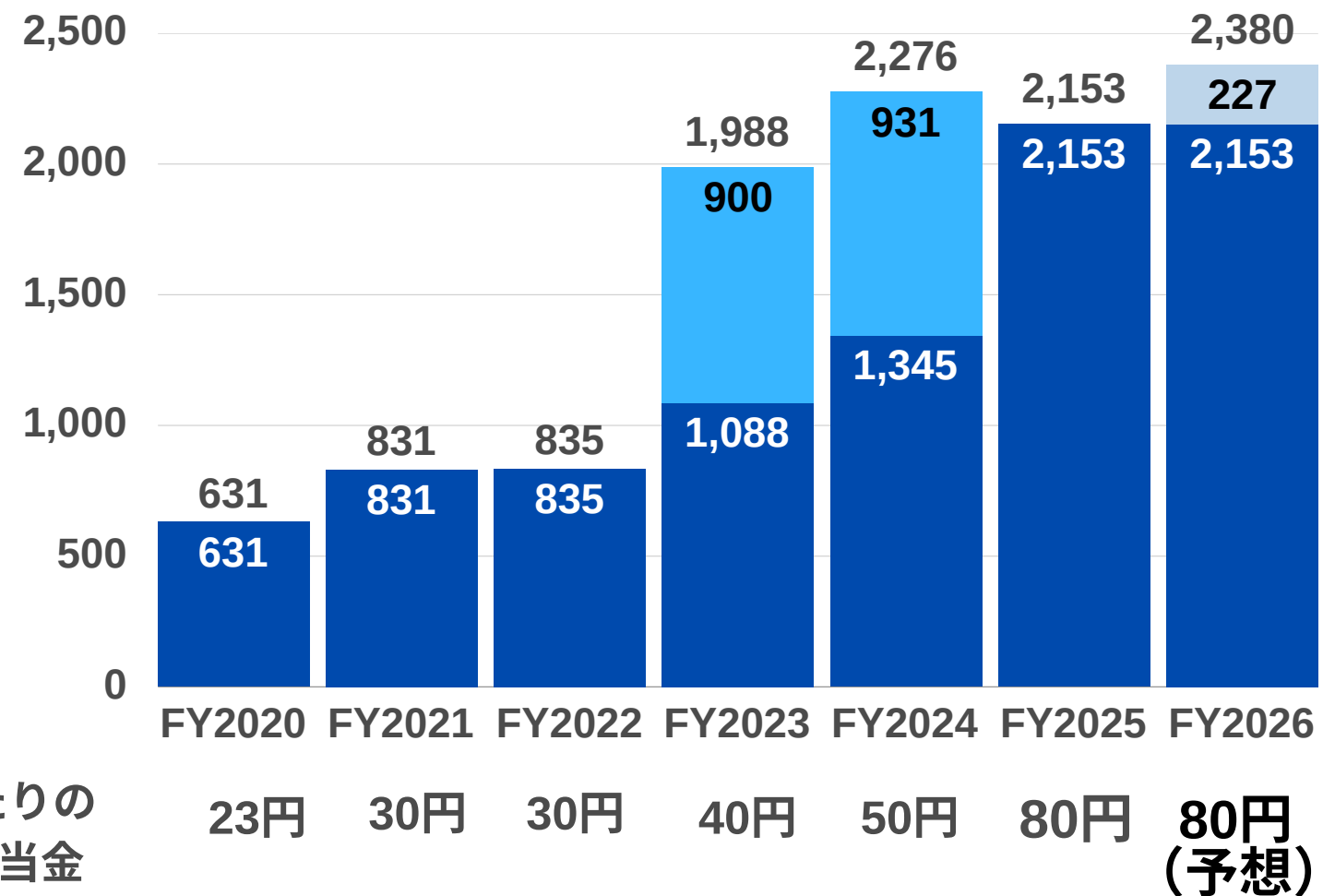


株主還元

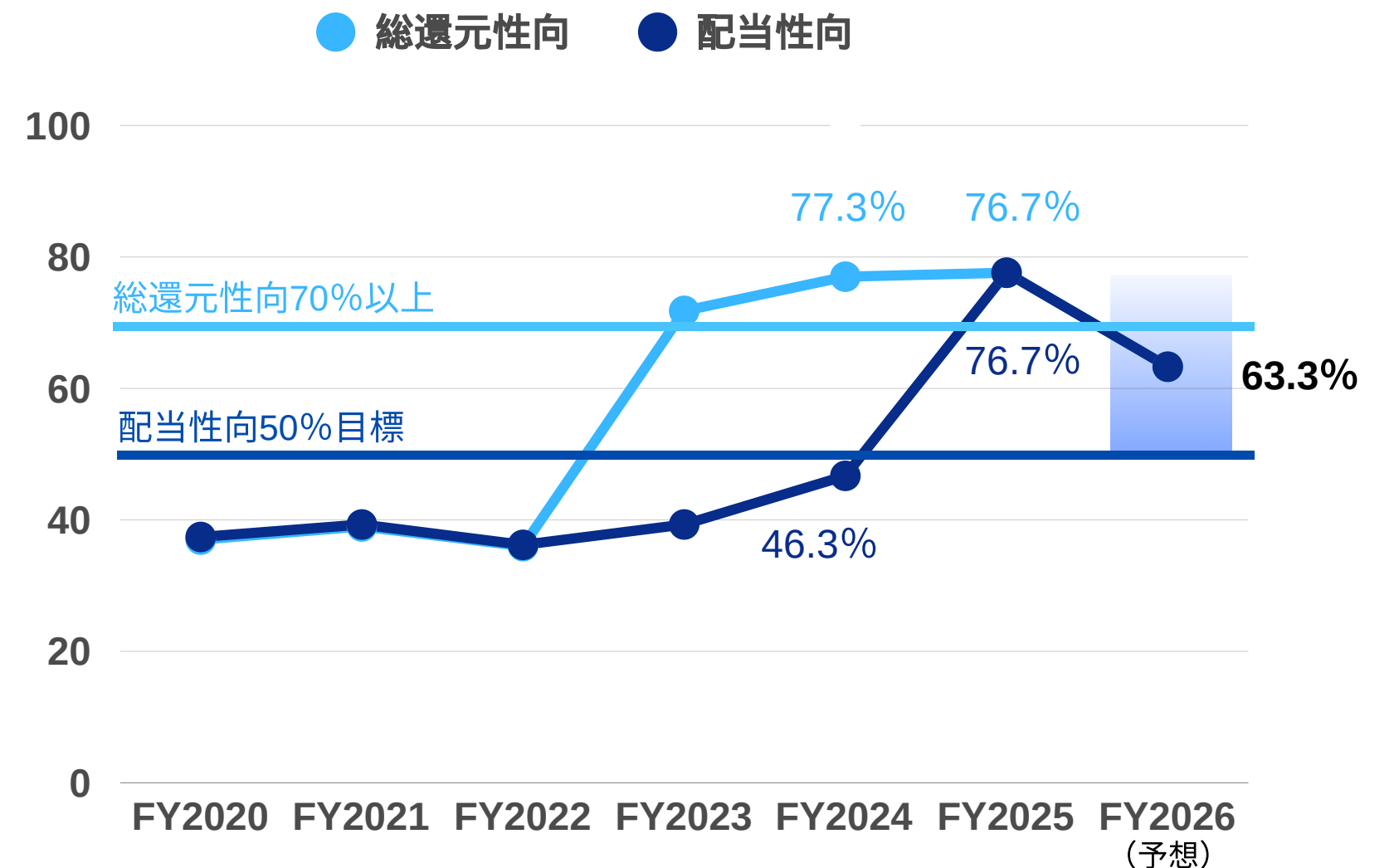
- FY2026の業績予想から試算する配当性向は63.3%
- 配当性向50%目標、総還元性向は70%以上、累進配当をFY2026も継続
- 総還元性向70%以上必達に向けて、不足分の還元方法を検討中



還元総額 ● 配当総額 ● 自己株買い総額
● 総還元性向70%に対する不足分 単位：百万円



総還元性向と配当性向



IRに関するご案内

ITFORニュースメール配信サービス

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。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/>



統合報告書2025発行のお知らせ

アイティフォー統合レポート2025を発行しましたのでお知らせいたします。以下のQRコードからご覧いただけます。



https://ir.itfor.co.jp/library/integrated_report/

ご清聴ありがとうございました。

お問い合わせ <https://ir.itfor.co.jp/contact/>

- 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、安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未来の予測等は、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も、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。



会社概要

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、安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未来の予測等は、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も、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。