

「寄り添うチカラ」で人々の感動と笑顔を生み出す

# 2025年3月期 決算説明会

---

2025年 5月13日（火）  
株式会社アイティフォー〔証券コード：4743〕  
代表取締役社長 佐藤 恒徳

# 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
- ・ 米国の財政・通商政策を巡る不透明感が拡大
- ・ 地方銀行のビジネス領域拡大と収益モデルの変革が進む

## 業績

- ・ 減収増益（営業利益と経常利益は減益）
- ・ 金融機関向け・公共向け（BPO）は増収も、通信、決済、CTIが低迷
- ・ FY2025業績予想は売上高23,400百万円、営業利益4,100百万円

## 受注

- ・ 受注高業績目標に対し、達成率88.7%（2,573百万円の未達）
- ・ 流通・通信・決済の受注がFY2025にずれ込み（1,400百万円）
- ・ FY2025の受注高目標は25,100百万円

## 資本配分

- ・ 931百万円の自己株買い、1,000百万円の自己株消却を実施
- ・ FY2025は60円（53.8%）に増配を想定（3年連続）
- ・ CVC投資2件実施（株式会社バカン、株式会社Payke）

# AGENDA

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





# AGENDA

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





|                          | FY2023 | FY2024 | 前期比     | 業績<br>予想比 |
|--------------------------|--------|--------|---------|-----------|
| 売上高（百万円）                 | 20,652 | 20,552 | 99.5%   | 93.4%     |
| 売上総利益（百万円）               | 7,753  | 7,870  | 101.5%  | -         |
| 売上総利益率（%）                | 37.5   | 38.3   | +0.8pt  | -         |
| 販管費（百万円）                 | 4,015  | 4,337  | 108.0%  | -         |
| 販管費率（%）                  | 19.4   | 21.1   | +1.7pt  | -         |
| 営業利益（百万円）                | 3,737  | 3,532  | 94.5%   | 93.0%     |
| 営業利益率（%）                 | 18.1   | 17.2   | (0.9pt) | (0.1pt)   |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益（百万円） | 2,770  | 2,914  | 105.2%  | 106.0%    |

売上高

業績予想 未達

前期比 減収

- ・システム開発販売において、主要な事業領域である金融機関向け、公共（BPO）向けは増収も通信、決済、CTIで減収となった

営業利益

業績予想 未達

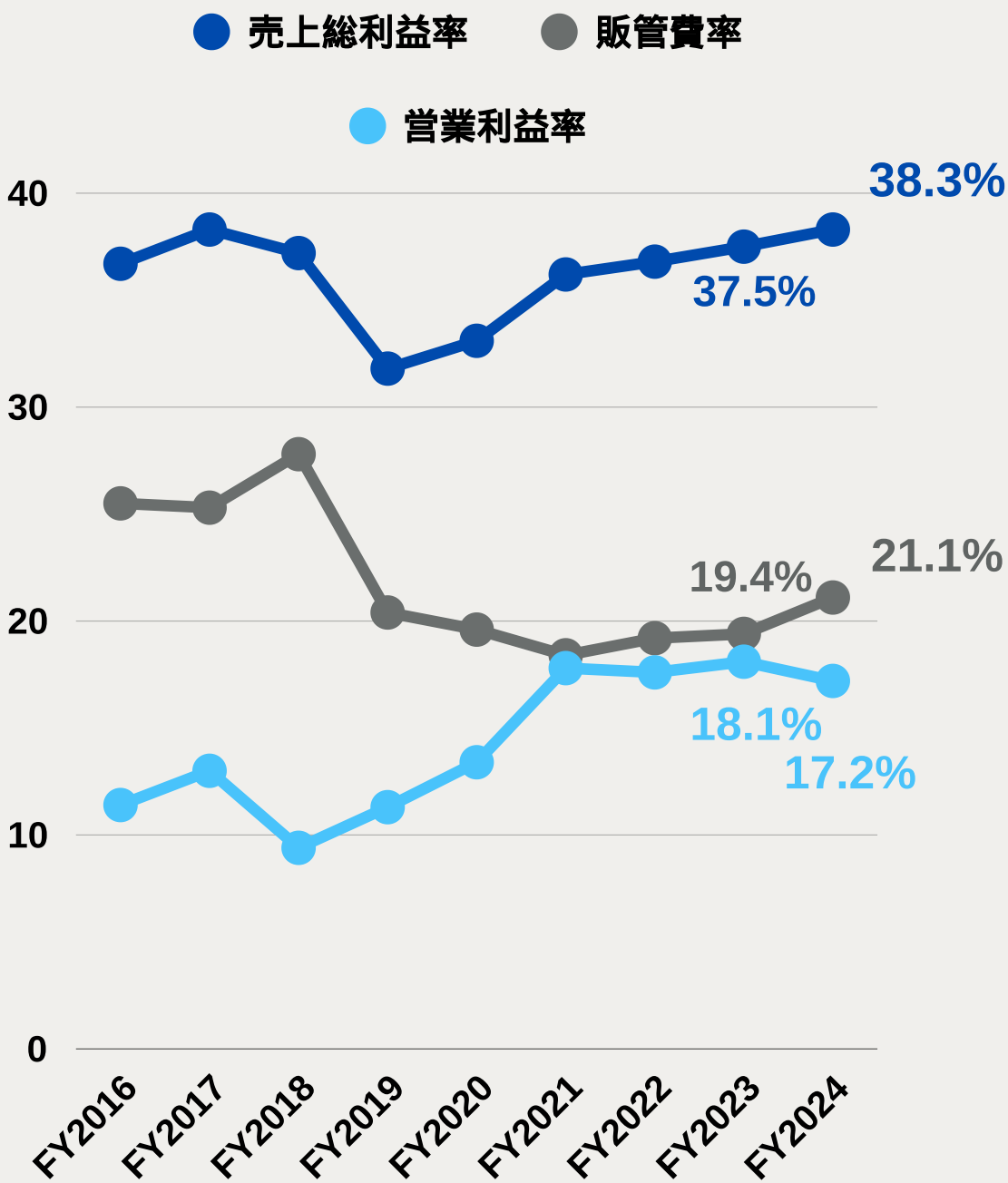
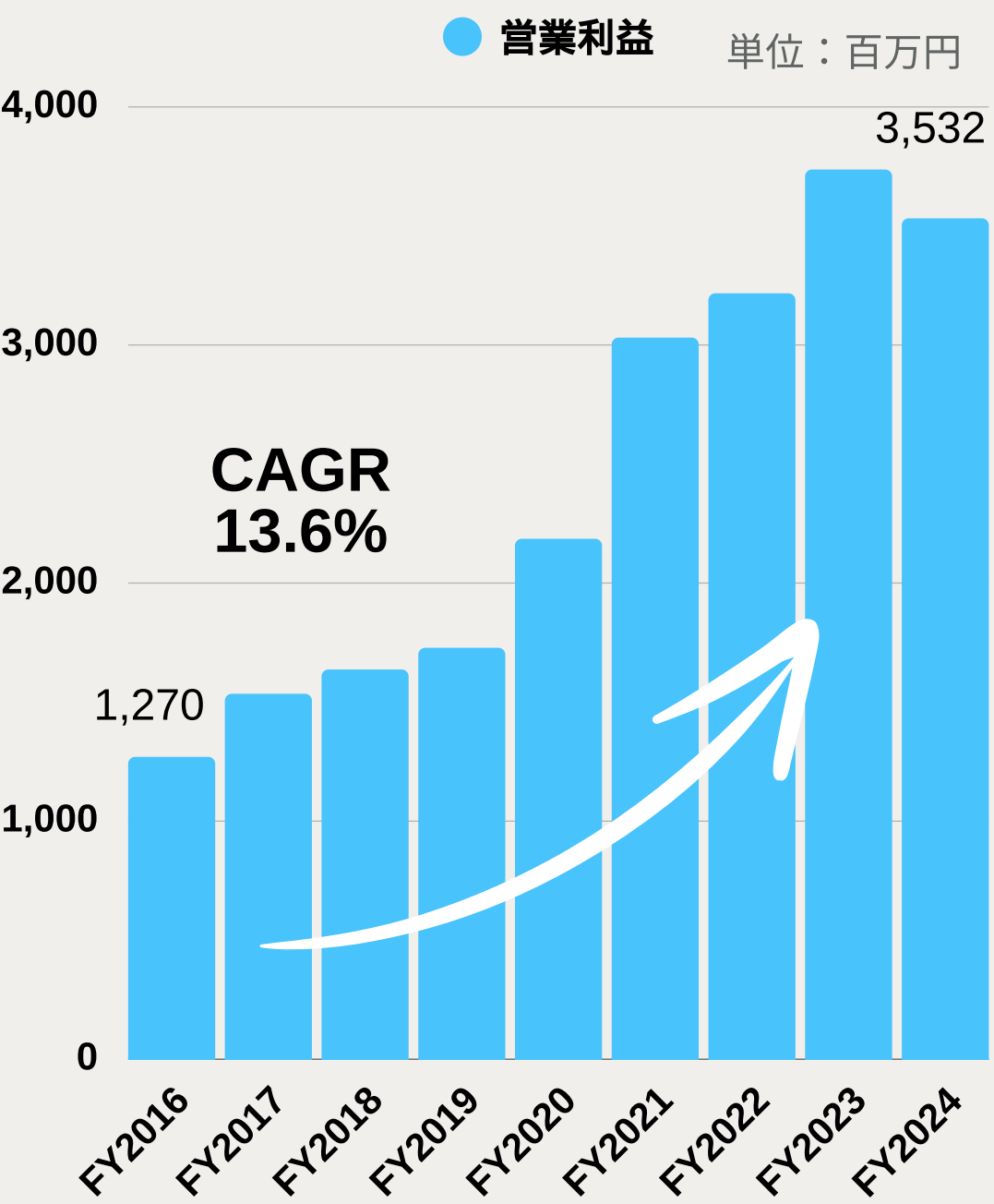
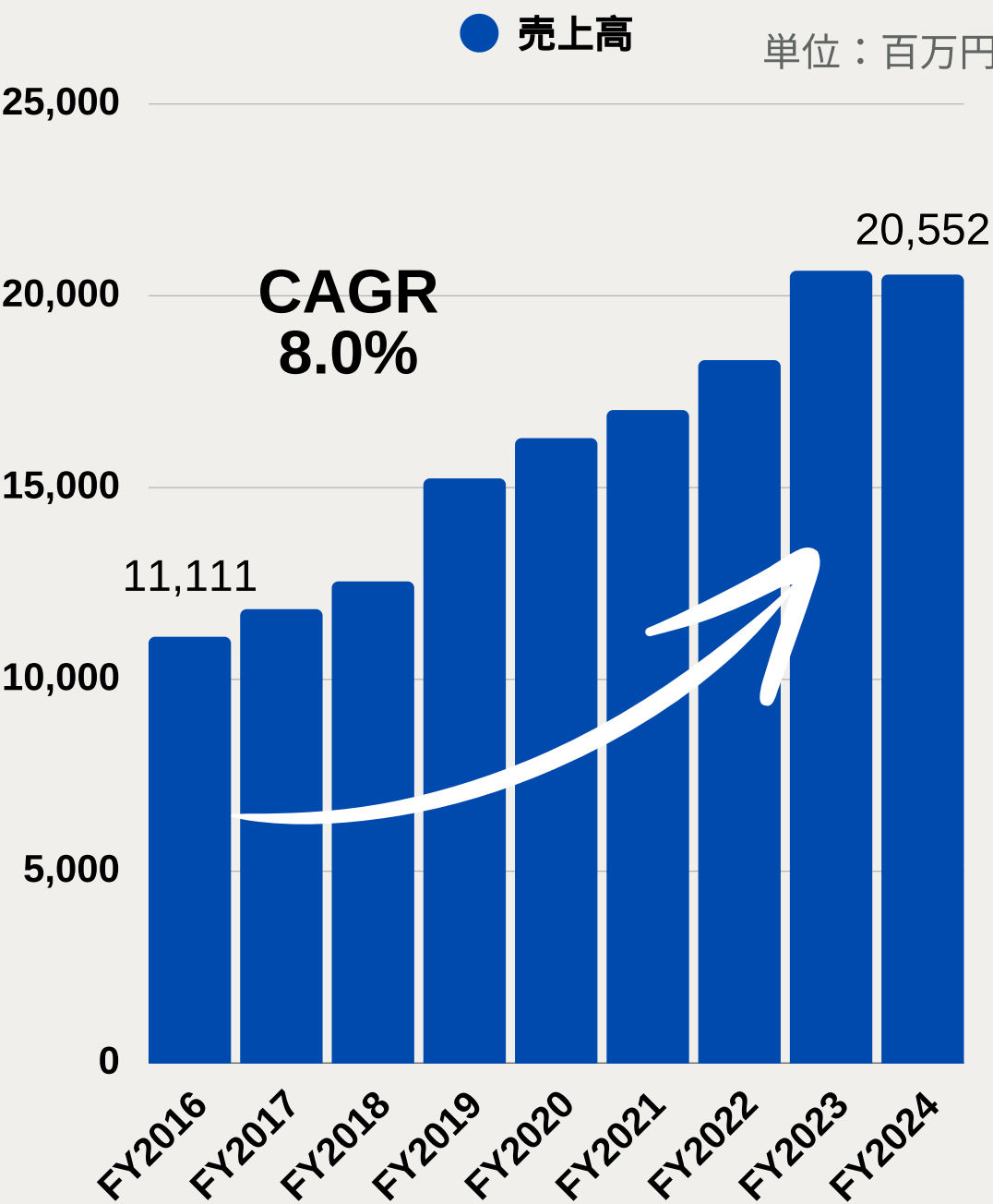
前期比 減益

- ・売上総利益率は向上するも、減収と人財投資を積極的に実施した影響を受け減益

# 業績推移

## 01 FY2024 業績

- 7期連続の増収増益後、足踏み
- 売上総利益率は上昇。売上高増加のための施策を順次実行中



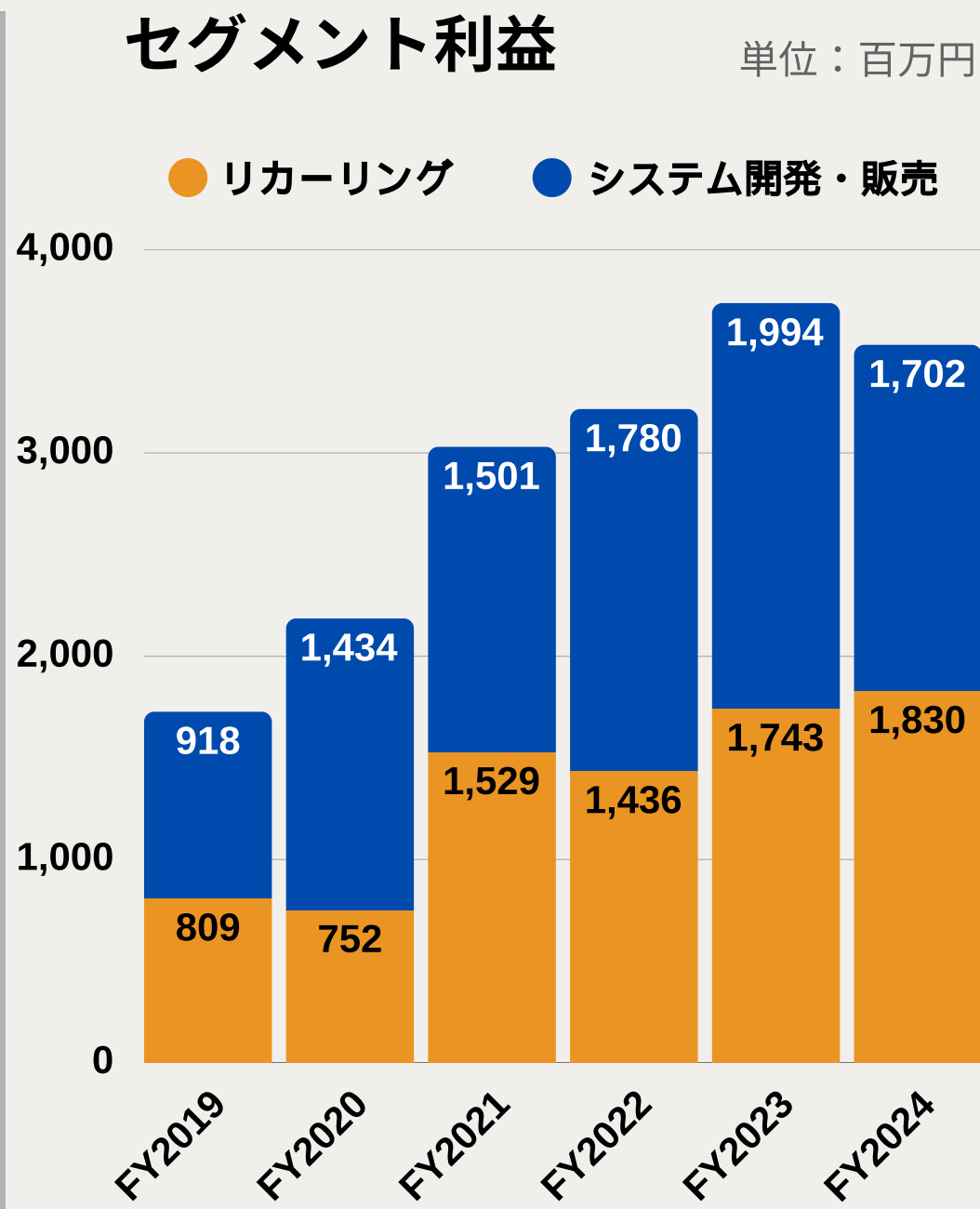
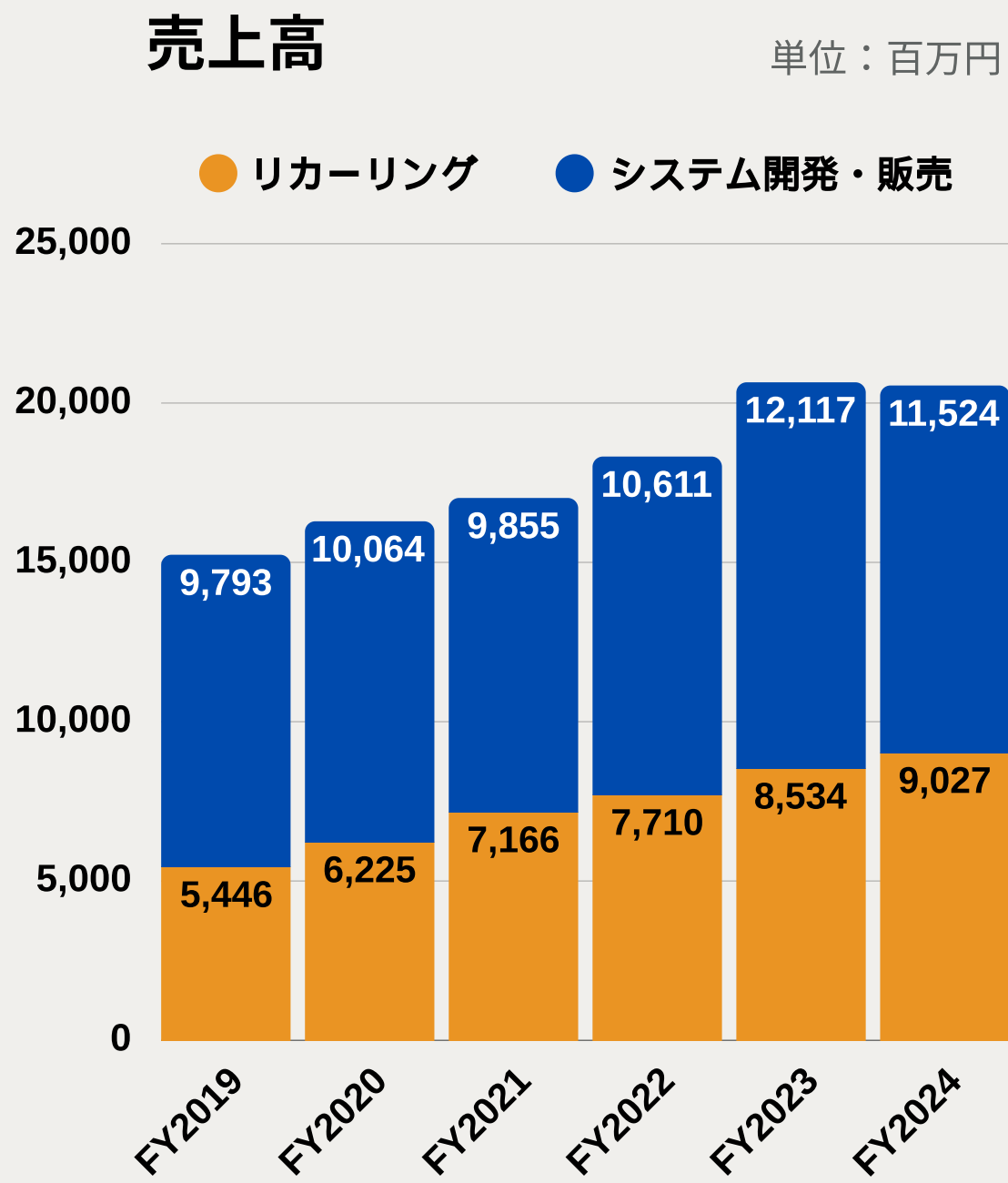
# セグメント実績

## 01 FY2024 業績

- システム開発・販売

主要な事業領域である金融機関向けは増収もCTI、決済、通信で減収
- リカーリング

保守サービスの安定に加え、BPOの受注残が順調に売上計上

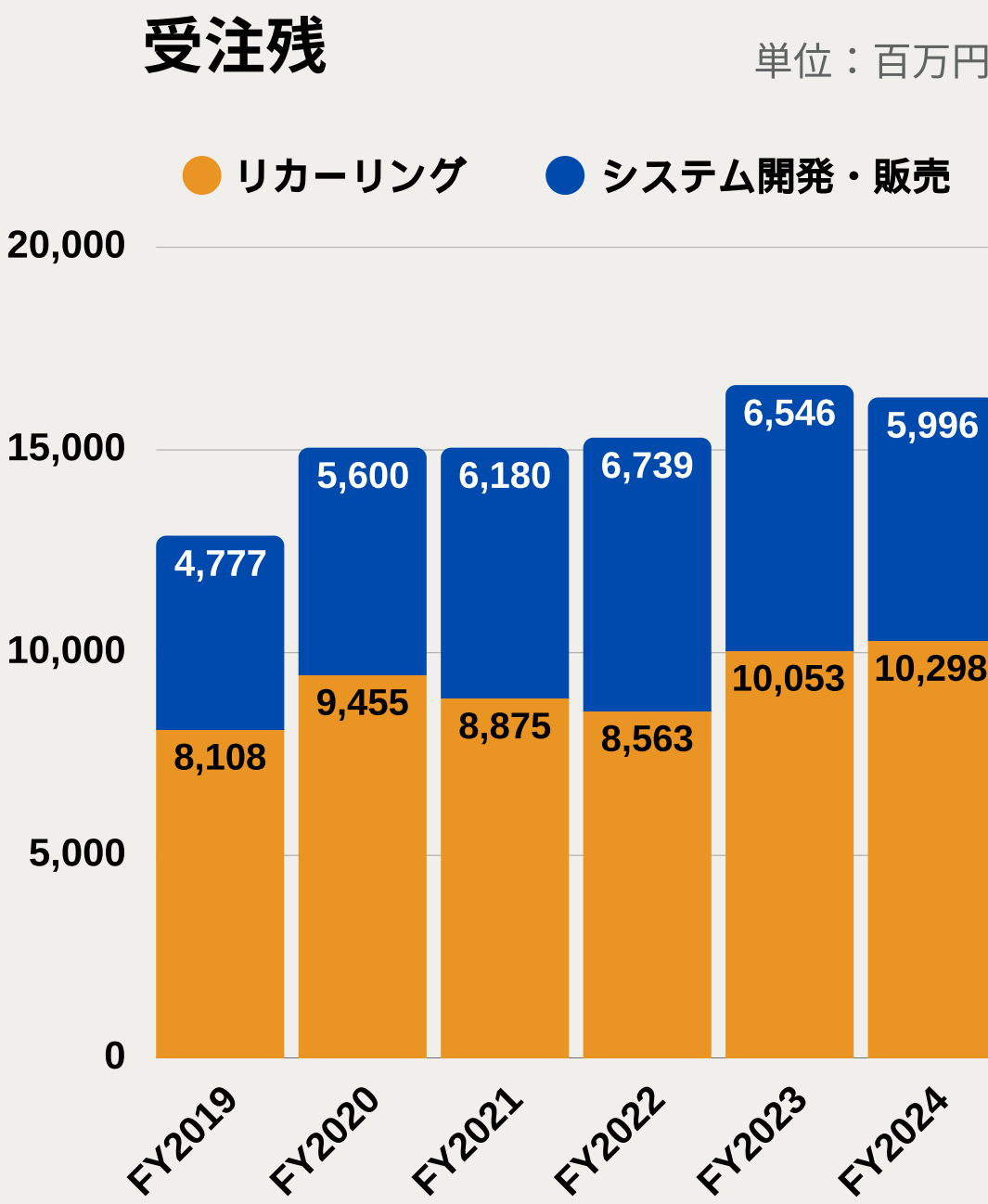
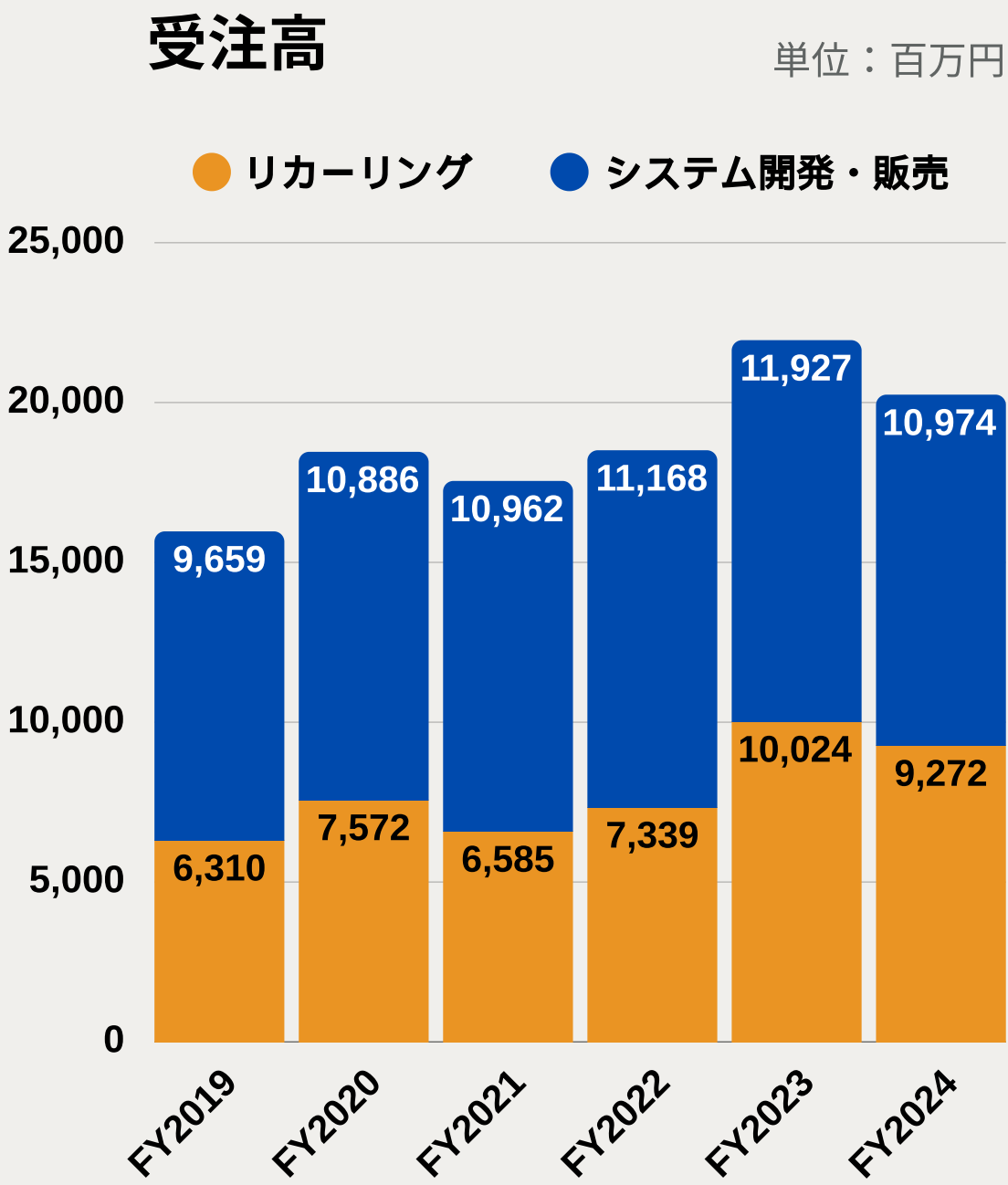


|           | FY2024<br>実績<br>(百万円) | 前期比<br>(%) | 業績<br>予想比<br>(%) |
|-----------|-----------------------|------------|------------------|
| システム開発・販売 |                       |            |                  |
| 売上高       | 11,524                | 95.1       | 87.3             |
| セグメント利益   | 1,700                 | 85.3       | 79.1             |
| リカーリング    |                       |            |                  |
| 売上高       | 9,027                 | 105.8      | 102.6            |
| セグメント利益   | 1,832                 | 105.1      | 111.1            |



# 受注高・受注残推移

- システム開発・販売
- リカーリング
- 流通、通信、決済の受注がFY2025にずれ込み（1,400百万円）
  - 複数年BPO契約の案件の2年目にあたり前期比では減少
  - 一部大型案件を失注



|           | FY2024<br>実績<br>(百万円) | 前期比<br>(%) | 業績<br>予想比<br>(%) |
|-----------|-----------------------|------------|------------------|
| システム開発・販売 |                       |            |                  |
| 受注高       | 10,974                | 92.0       | 84.4             |
| 受注残       | 5,996                 | 91.6       | —                |
| リカーリング    |                       |            |                  |
| 受注高       | 9,272                 | 92.5       | 94.4             |
| 受注残       | 10,298                | 102.4      | —                |

# 分野別売上高実績

01 FY2024 業績

| システム開発・販売<br>リカーリング | 単位：百万円      | FY2023 | FY2024 | 前期比    |
|---------------------|-------------|--------|--------|--------|
|                     | フィナンシャルシステム | 5,197  | 5,247  | 101.0% |
|                     | 公共システム      | 489    | 698    | 142.6% |
|                     | 流通ECシステム    | 1,006  | 995    | 98.9%  |
|                     | CTIシステム     | 1,317  | 1,041  | 79.0%  |
|                     | 通信システム      | 1,300  | 1,218  | 93.7%  |
|                     | 決済システム      | 1,945  | 1,782  | 91.6%  |
|                     | その他         | 859    | 540    | 62.9%  |
|                     | BPO         | 3,869  | 4,043  | 104.5% |
|                     | 保守・利用料      | 4,665  | 4,983  | 106.8% |

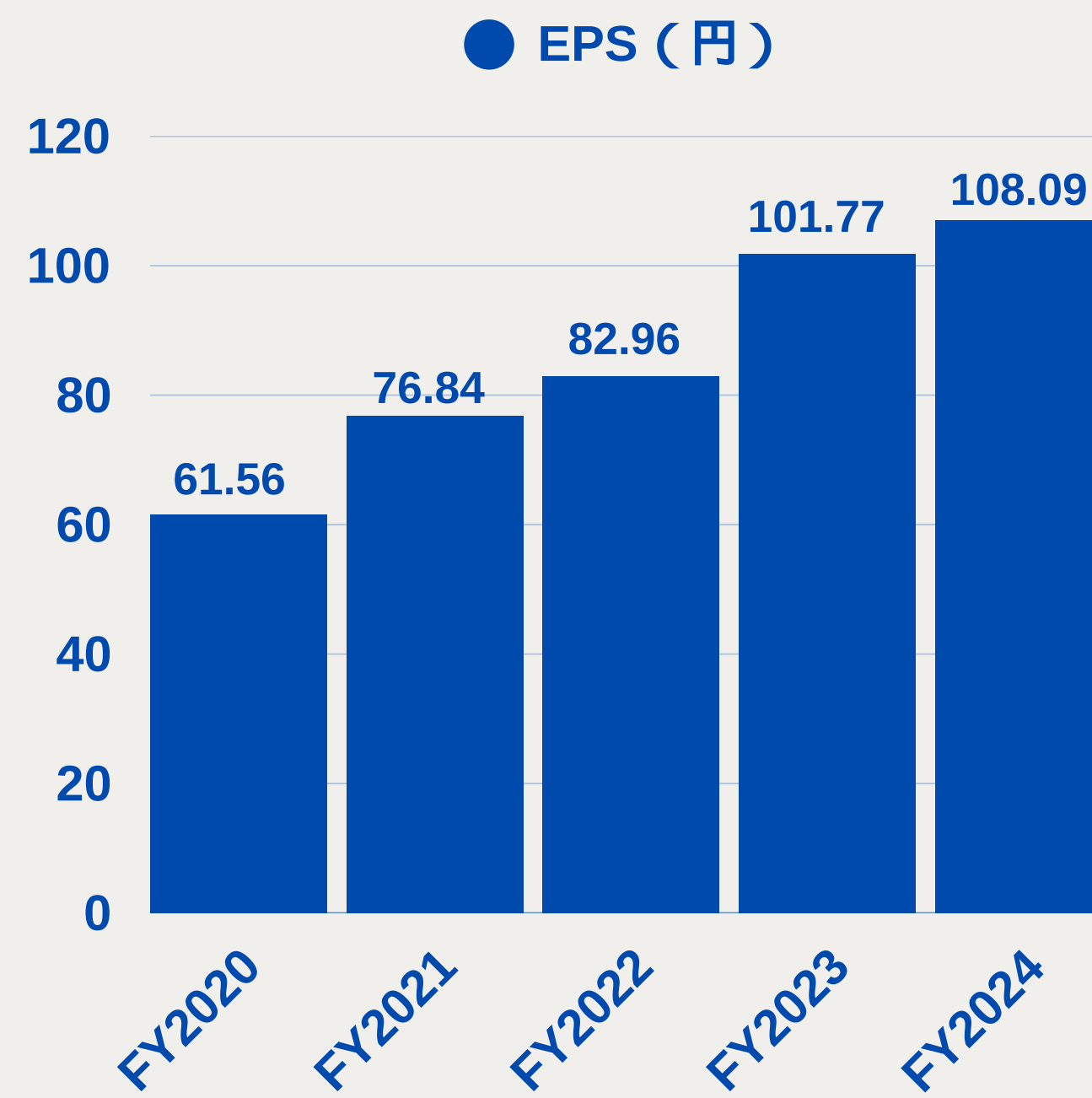
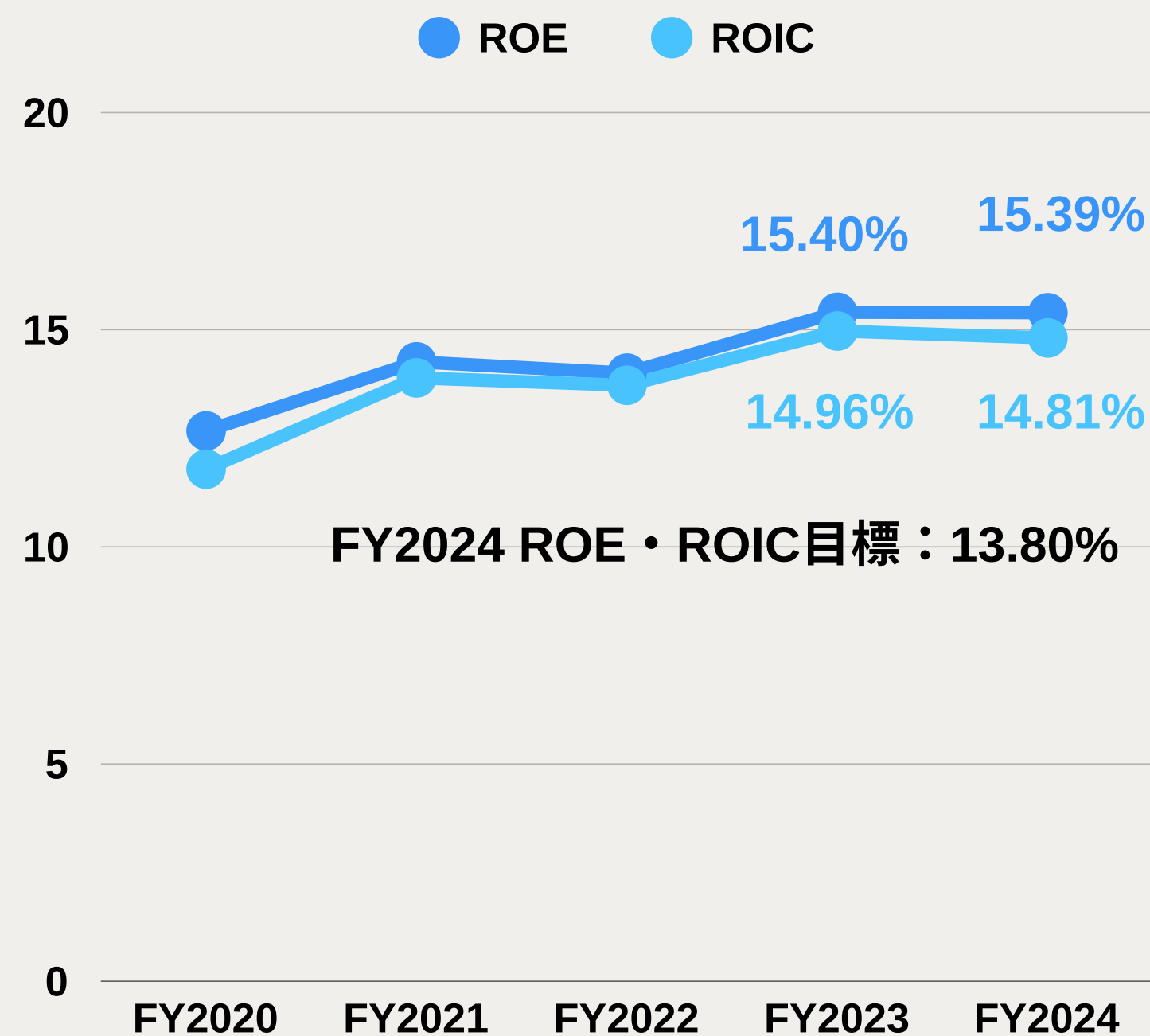
- フィナンシャルシステムは、統合により地銀数が減るも導入数は増加  
地銀以外の信用金庫やノンバンクなどのマーケットも拡大し増収
- 公共システムは、地方自治体システム標準化に関する予算が確定し受注できたことで増収
- 流通ECシステムは、百貨店向け基幹システムの導入が2025年4月売上計上になったことで減収
- CTIシステムは、顧客事情によりオンプレミスが採用される傾向が現状は強く、クラウド型のプロダクト(CXone)は小口の案件にとどまったことで減収
- 通信システムは、電力会社向けMegaplexやセキュリティ関係の受注がFY2025にずれた影響を受け減収
- 決済システムは、マルチ決済端末「iRITSpay決済ターミナル」がAndroid版の端末に移行する時期であることによる影響を受け減収
- BPO案件の受注残が順調に売上計上

# ROE・ROIC・EPS

01 FY2024 業績

## ■ ROE、ROIC目標達成

## ■ 自己株買い931百万円と自己株消却1,000百万円の影響もありEPSが増加





### 地域の時間価値を高める投資——ITFOR×バカンで広がる優しい世界

バカン社が掲げる「いま空いているか1秒でわかる、優しい世界」という理念に深く共感し、株式会社バカンへ出資いたしました。この取り組みは、当社の10年後のビジョンである「人々の豊かな時間の創出」と高い親和性を持つものです。バカン社の混雑可視化プラットフォーム「VACAN」は、行列や待ち時間といった社会課題の解消に資する先進的なソリューションです。当社の顧客基盤である地方自治体などへの展開を通じて、公共施設や観光地、商業施設における利用体験の向上と地域活性化を同時に実現できると確信しております。今後も、社会課題の解決と事業成長を両立するパートナーとの連携を強化し、誰もがストレスなく移動・滞在できるインフラづくりを支援してまいります。

詳細はこちら：<https://pdf.irpocket.com/C4743/CRpO/Z8GE/QOju.pdf>



### 株式会社Paykeに出資——インバウンド消費を地域経済の成長エンジンに

訪日外国人向けに多言語の商品情報を提供するアプリ「Payke」や、店頭が多言語接客を支援する「Paykeタブレット」、さらに物販・商品開発のコンサルティングを手掛ける株式会社Paykeへ出資いたしました。株式会社Paykeの持つインバウンド対応力は、地域金融機関、地方自治体、地方百貨店など、当社が強みとする顧客基盤において極めて高いシナジーを発揮すると考えております。訪日観光客の消費を地域内に呼び込み、持続的な経済循環を生む“地域還流型ビジネス”の実現に向けた重要な一歩です。本出資は、当社パーパスである「地方創生による社会貢献」に直結するものであり、今後も地域課題の解決と企業成長を両立する投資を積極的に展開してまいります。

詳細はこちら：<https://pdf.irpocket.com/C4743/Z6af/TEX0/K024.pdf>



### サイバージムジャパン社と業務提携——サイバーセキュリティ人材育成事業に参入へ

当社は2025年4月より、サイバーセキュリティ人材育成を手がけるサイバージムジャパン社との業務提携を通じ、新たに「サイバーセキュリティアカデミー」事業に参入いたしました。  
本提携は、金融機関や自治体をはじめとする当社主要顧客におけるセキュリティ課題の高まりに応えるとともに、当社がこれまで展開してきたEDR等のソリューションに“人的サービス”という新たな価値を加えるもので、2025年度中に20社、2027年度には50社への導入を目指します。

詳細はこちら：<https://pdf.irpocket.com/C4743/Z6af/ZMqK/C7Ql.pdf>

### 「Saturn1000F2」が決済機能と POS レジ機能を一体化——マルチサービス端末へ進化する次世代店舗ソリューション

当社は2025年2月末に、Android OS搭載の決済端末「SATURN1000F2」に、ポスタス社のクラウド型POSアプリ「Pos+」を標準搭載し、決済とレジ機能を一体化したソリューションをリリースいたしました。  
これにより、店舗運営の効率化、コスト削減、省スペース化を同時に実現し、飲食・小売・サービス業界における人手不足対策や業務簡素化ニーズに応えます。  
将来的にはポイント管理・免税・セルフオーダー等、多様なアプリとの連携により“マルチサービス端末”としての進化を見込んでいます。

詳細はこちら：<https://pdf.irpocket.com/C4743/CRpO/Vf5z/U9N8.pdf>

### 日経ヴェリタス「配当総合ランキング」1位に——還元力で市場最高評価

日経ヴェリタスが日経NEEDSのデータを用いて作成した「真の配当貴族」ランキング（2025年3月23日付）において、株主還元力の総合評価で第1位を獲得しました。

本ランキングは、「予想配当利回り」「還元性向（配当＋自社株買い）」「累進配当年数（減配の有無）」「財務健全性（純有利子負債／純資産）」「純利益成長率」の5つの観点から、真に持続的な還元力を持つ企業を定義し評価したものです。

当社は「積極還元」「安定財務」「業績成長」の三位一体を実現しており、まさに“実質と継続性”の両立した還元姿勢が高く評価された結果です。

詳細はこちら：<https://ir.itfor.co.jp/news/document.html?relyear=2025&id=20250324-2a5d7161>

### 「阿蘇水掛の棚田」を借用し稲作体験を——環境・地方創生と人財を意識したサステナブルな取り組みを強化

2025年4月より、熊本県阿蘇市の「阿蘇水掛の棚田」において、地下水涵養と社員のウェルビーイング向上を目的としたサステナビリティ活動を開始いたしました。公益財団法人「肥後の水とみどりの愛護基金」への寄付を通じ、310㎡の棚田区画を借用した取り組みで、当社の重要課題である「環境」「地方創生」「人財」への取り組みの一つです。

さらに今後は、農業分野へのソリューション展開やIoT活用による効率化など、IT企業ならではのアプローチで地域とともに持続可能な社会の実現を目指してまいります。

詳細はこちら：<https://pdf.irpocket.com/C4743/dRUj/jne5/Kski.pdf>

# 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

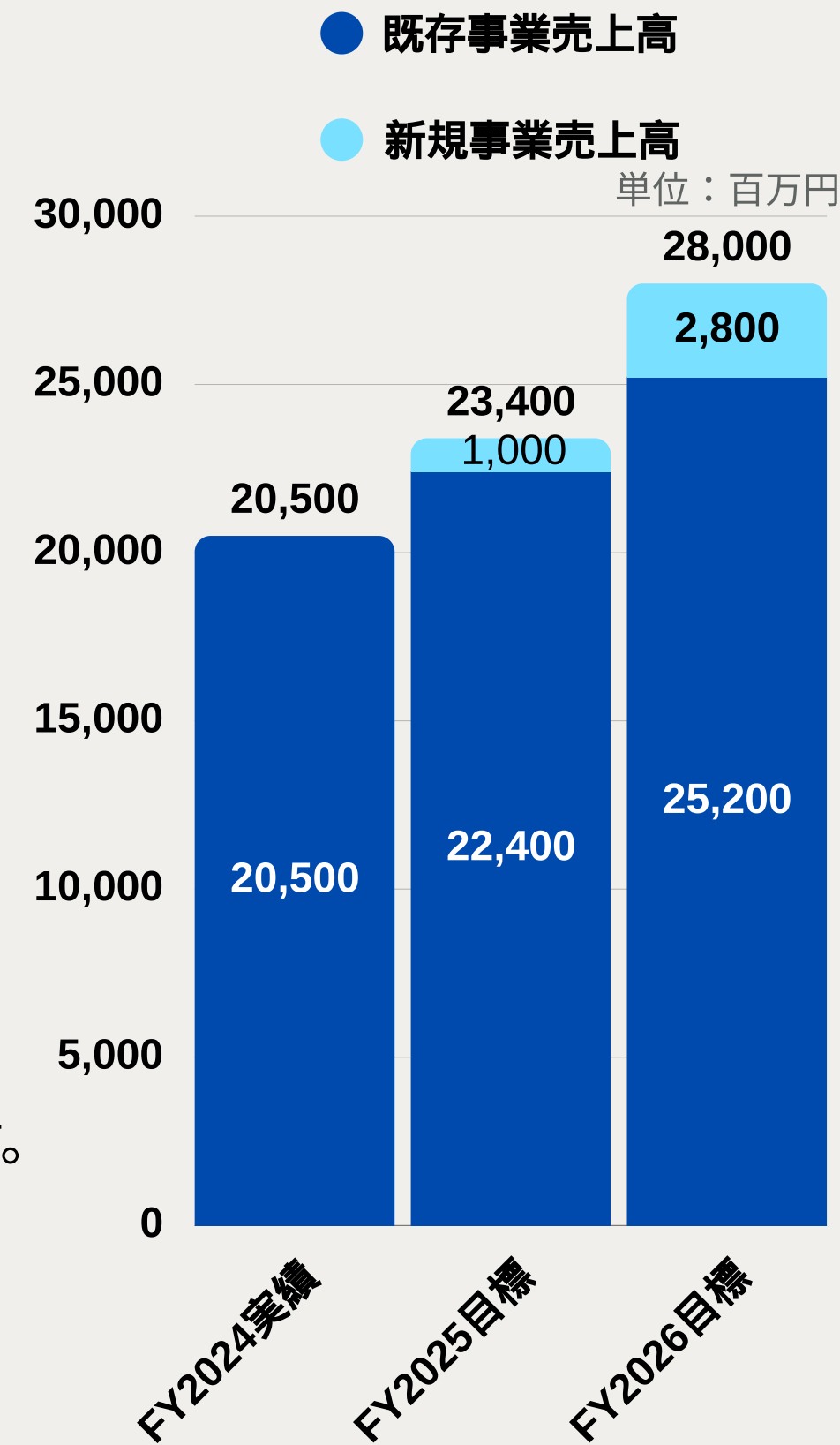
2024年度は売上205億円を計上し、既存顧客との関係がより深化、新規事業の芽出しなど、成長に向けたスタートラインに立てる状態となりました。これにより、持続的成長に向けた戦略的ポジショニングが整いました。

### ■ 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。





顧客深耕

顧客基盤の拡大

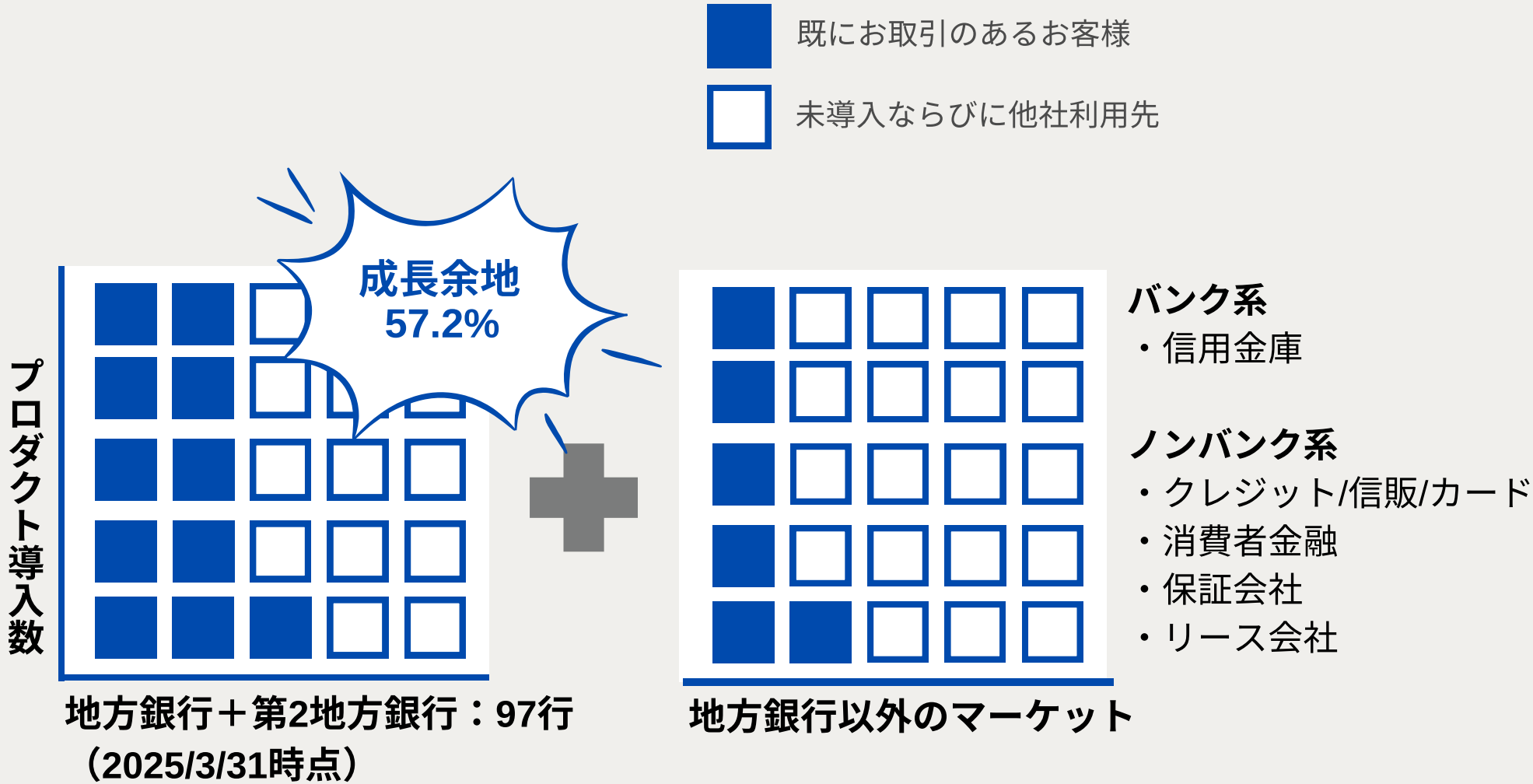
- 債権管理システムで盤石な顧客基盤（73%以上のシェア）＋幅広い商材で大幅な成長余地
- WEB受付システムと個人ローン業務支援システムの組み合わせで販売できる唯一のパッケージベンダーとして高い競争力があり、成長が期待（銀行合併後も継続利用いただく事例多数）
- 地方銀行以外でも、信用金庫・ノンバンク系での需要も拡大中

◆金融機関向け取り扱いシステム

(システムカテゴリー例)

- ・WEB受付システム
- ・債権管理システム
- ・個人ローン業務支援システム（審査）
- ・個人信用情報照会システム

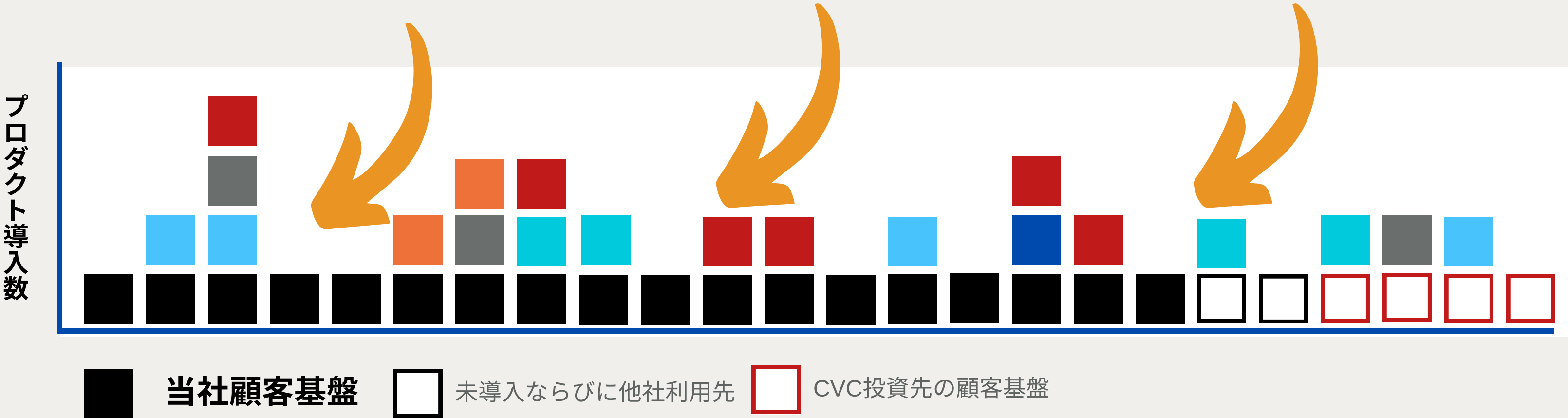
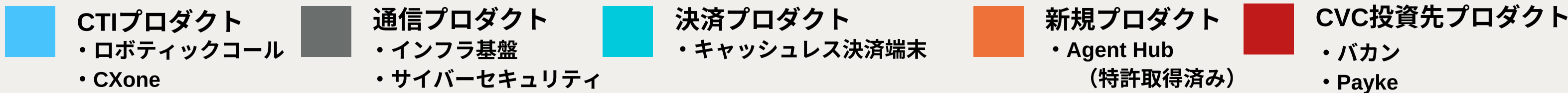
|           | 地銀数 | 最大導入可能数 | 導入数 | 導入率   |
|-----------|-----|---------|-----|-------|
| FY2024 Q2 | 99  | 396     | 163 | 41.2% |
| FY2024 Q4 | 97  | 388     | 166 | 42.8% |



顧客深耕

製品の横展開

- 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



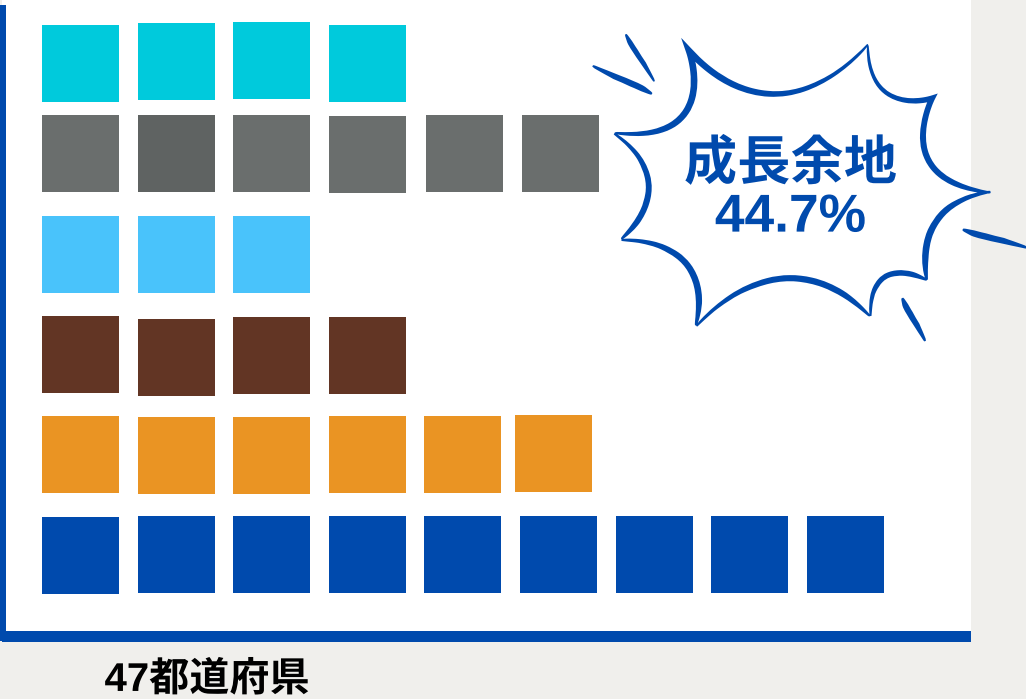
営業体制強化

- 地域内クロスセルも成長余地
- FY2026目標達成に向け、引き続きアカウントセールス体制を強化

| 地域内<br>事業部数 | FY2023<br>Q4 | FY2024<br>Q2 | FY2024<br>Q4 | FY2026<br>Q4（目標） |
|-------------|--------------|--------------|--------------|------------------|
| 2<br>※1     | 85.1%        | 87.2%        | 91.5%        | 95.0%            |
| 3<br>※2     | 56.9%        | 66.0%        | 68.1%        | 75.0%            |

※1 都道府県内に2事業部のプロダクトを導入  
※2 都道府県内に3事業部のプロダクトを導入

- 決済システム
- 通信システム
- CTIシステム
- 流通ECシステム
- 公共システム
- フィナンシャルシステム

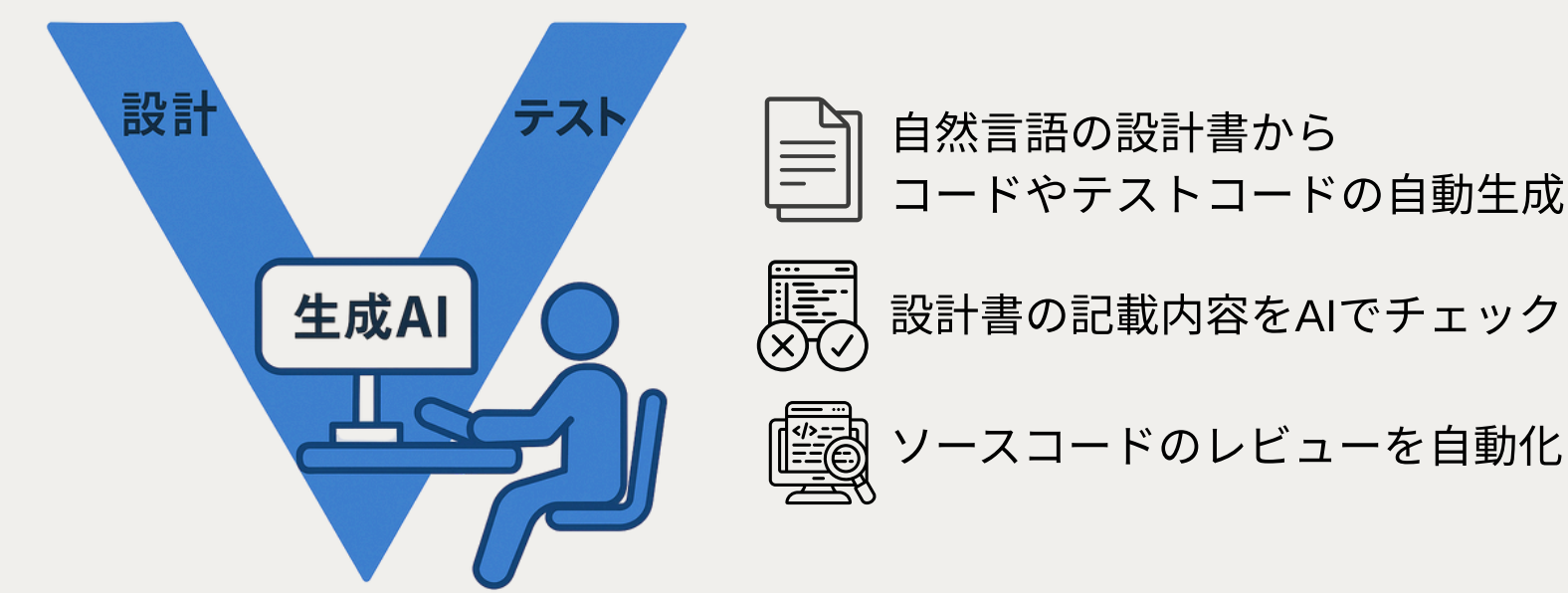


開発要員強化・手法改編

AI駆動型開発プロセス構築プロジェクト

V字モデルの開発プロセスにおける生成AIの活用に向けたPoC（概念実証）に着手いたしました。  
本取り組みは、当社主力のパッケージソフトウェア開発において、  
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であり、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プロジェクトを構築するものです。

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。



| 時期       | マイルストーン                |
|----------|------------------------|
| FY2025下期 | PoC完了 → 実業務案件での適用開始    |
| FY2026   | 開発プロセス全体に展開し共通開発基盤導入   |
| FY2027   | パッケージ開発全体のAIネイティブ化完了予定 |

PoC段階における想定に基づいており、  
今後の技術検証や運用実績によって内容が変更となる可能性があります。



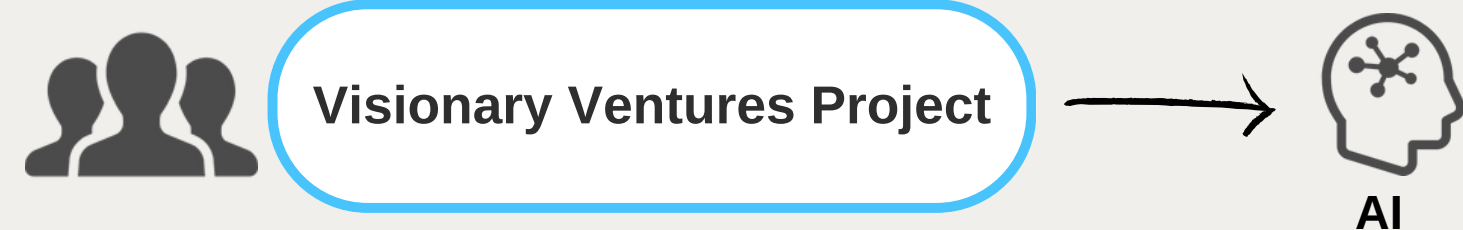
### 新プロダクト開発



ブロックチェーン技術を活用したデジタル金庫  
「貸金庫」と「終活ノート」を組み合わせた  
電子終活ノートアプリ

金融機関でPoC進行中

FY2025下期ローンチ予定



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

金融機関でPoC進行中

FY2025下期ローンチ予定

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

必要人財の確保

|        | 単体売上目標<br>※連結×90% | 開発関与<br>36.3% | 売上高<br>/エンジニア | エンジニア<br>人数 |
|--------|-------------------|---------------|---------------|-------------|
| FY2024 | 19,800<br>百万円     | 7,187<br>百万円  | 30.7<br>百万円   | 234<br>人    |
| FY2026 | 25,200<br>百万円     | 9,148<br>百万円  | 30.7<br>百万円   | 298<br>人    |

FY2026必要開発人財298名 → 64名不足

- (新卒採用) ※研修1年を経て戦力化
- ・2025年4月入社：33名
  - ・2026年4月入社：60名 (計画)
- (プロ人財採用)
- ・FY2024~2026に35~45名 (計画)
  - FY2024：13名入社

マネジメント教育

PMP資格取得者の割合を技術開発本部人財の20%以上とする。※現在70/305名 23.0%  
→ 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

### 人的資本施策

#### 奨学金返済サポート制度の導入

- ・貸付金利は0%
  - ・対象者は奨学金返済のある全正社員
  - ・返済期間は自由設定
  - ・返済方法は自由設定
- ※経済的利益に対しては給与課税で対応

#### 従業員に対する株式報酬制度導入と持株会の拡充

- ・RS信託方式のスキーム
- ・制度対象者は当社の正社員
- ・株式交付タイミングは毎年
- ・持株会の奨励金を増加（10→30%）

#### 教育・ES向上

- ・社内研修の充実
- ・リスクリングの奨励
- ・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  
（九州事業所移転、西日本事業所移転準備中）



### 将来の人財育成ための活動のご紹介

#### 「全国選抜小学生プログラミング大会」に3年連続協賛



すべての地域に住む小学生の才能を発掘し、大都市圏に集中しがちなプログラミング力を全国に広めるために行われる本大会。当社では大会の支援を通じて、未来の優秀なIT人財の育成、および当社のサステナビリティ方針でもある「地方創生による社会貢献」を通じた持続可能な社会づくりに取り組みます。

#### 当社内定式を職場体験の中学生がサポート



2024年10月1日、東京本社にて内定式を開催しました。職場体験に訪れた千代田区の中学生にとっては、3日間にわたる職場体験の初日。内定者を温かく迎え入れるため、机・椅子のセッティング、名札の準備、内定証書の準備などをお手伝いしていただきました。内定式イベントの準備をお願いしたのは当社初の試みでしたが、中学生の皆さんの取り組みのおかげで、内定式はつつがなく進行しました。

#### 「アプリ甲子園2024」に協賛



アプリ甲子園は、2011年より開催されている中高生のためのアプリ・Webサービス開発コンテストです。次世代を担う若手クリエイターの発掘と健全な育成支援を目的として、デジタル分野に秀でた中学生・高校生の活動をサポートすることで、未来のIT人財育成支援に貢献します。

#### 地方大学にて学食割引券をアプリで配布



地方大学の生協様と連携し、アプリを通じた学食の割引券の配布をスタートしました。使用時には当社の名前が表示されるシステムに。忙しい大学生活を少しでもサポートさせていただきながら、1人でも多くの学生の皆さんに当社を知っていただくための取り組みです。



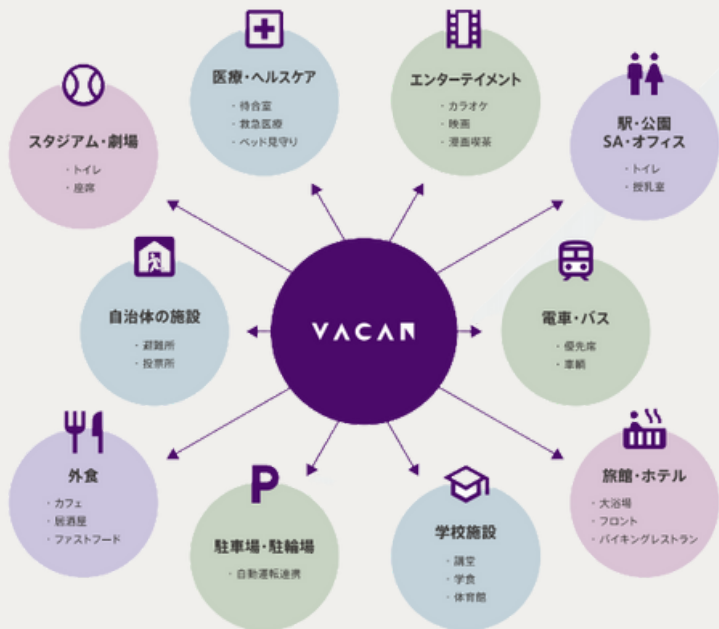
### 事業投資

- FY2024はM&A検討を19社、スタートアップ検討を58社実施  
→ その結果、スタートアップ企業の株式会社バカンと株式会社PaykeにCVC出資

FY2025事業投資は、M&A2件、CVC3件をKPIとします



IoTを活用した混雑抑制プラットフォームを展開。  
混雑状況の可視化・管理・配信と  
いったさまざまな機能を提供する  
混雑抑制プラットフォーム「VACAN（バカン）」の提供

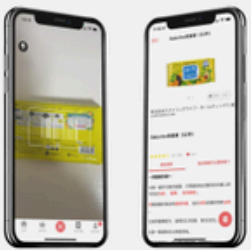


訪日外国人向けショッピングサポートアプリ  
「Payke（ペイク）」の開発・運営。  
インバウンド関連データの提供・コンサルティング

「バーコード」を読み取るだけで  
商品情報を多言語で伝達できるアプリ

- パッケージには取まらない訴求情報や  
コンテンツを多言語でアピール
- 繁体字・簡体字・韓国語・タイ語・ベトナム語・英語・日本語の  
7ヶ国語に対応

累計 **500万** ダウンロード突破！



- ✓ 訪日外国人の**20人に1人**が利用
- ✓ **消費意欲の高い旅マエユーズ**に効率的  
にアプローチ
- ✓ 訪日外国人の**消費行動を可視化**でき  
るデータ

| 順位 | 国別      | 国名     | 訪日外国人数<br>10月 | Paykeユーザ<br>数 |
|----|---------|--------|---------------|---------------|
| 1  | 韓国      | 韓国     | 246,500       | 9.7%          |
| 2  | 中国      | 中国     | 546,300       | 0.7%          |
| 3  | 台湾      | 台湾     | 486,400       | 8.1%          |
| 4  | 米国      | 米国     | 247,500       | 3.1%          |
| 5  | 香港      | 香港     | 227,100       | 7.9%          |
| 6  | タイ      | タイ     | 118,000       | 4.8%          |
| 7  | シンガポール  | シンガポール | 95,800        | 3.8%          |
| 8  | フィリピン   | フィリピン  | 87,100        | 6.6%          |
| 9  | 東南      | 東南     | 95,300        | 2.5%          |
| 10 | ロシア     | ロシア    | 62,000        | 3.5%          |
| 11 | ベトナム    | ベトナム   | 50,200        | 1.1%          |
| 12 | インドネシア  | インドネシア | 48,800        | 4.5%          |
| 13 | タイ      | タイ     | 47,300        | 1.9%          |
| 14 | 米国      | 米国     |               |               |
| 15 | フランス    | フランス   |               |               |
| 16 | ドイツ     | ドイツ    |               |               |
| 17 | インド     | インド    | 23,500        | 2.4%          |
| 18 | イタリア    | イタリア   |               |               |
| 19 | スペイン    | スペイン   |               |               |
| 20 | ロシア     | ロシア    | 13,900        | 1.8%          |
| 21 | タイ      | タイ     | 13,500        | 1.9%          |
|    | 訪日外国人全体 |        | 3,187,000     | 5.4%          |

### 事業シナジー



#### 公共機関向け

- ・ オーバーツーリズムの可視化
- ・ 防災システムの提供
- ・ 公共施設の予約システムの提供

#### 小売業／EC事業者向け

- ・ 店舗や駐車場など混雑状況の可視化

#### 金融機関向け

- ・ 窓口やATMの混雑緩和



#### 小売業／EC事業者向け

- ・ インバウンド向け接客支援ツール
- ・ 越境EC支援

#### 金融機関向け

- ・ インバウンド情報の提供
- ・ インバウンド対応のコンサルティング

#### キャッシュレス決済

- ・ キャッシュレス決済の提供

# 企業価値向上戦略

## 02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

### 事業シナジー

#### ■ 空間、情報、時間をつなぐ3社の共創



“空いている”



Payke

“知っている”



ITFOR

“買える”

混雑のない空間、ストレスのない行動動線、心地よい訪日体験

人生は一度きり、時間は巻き戻せない。だからこそ、その時間に価値を与える



#### 〈共創イメージ〉

訪日前：事前準備でPaykeアプリをダウンロード

訪日中：Paykeアプリで商品情報を入手しつつ、バカンで観光地の混雑状況を確認

帰国後：Paykeアプリで気になった商品を当社の越境ECシステムで購入



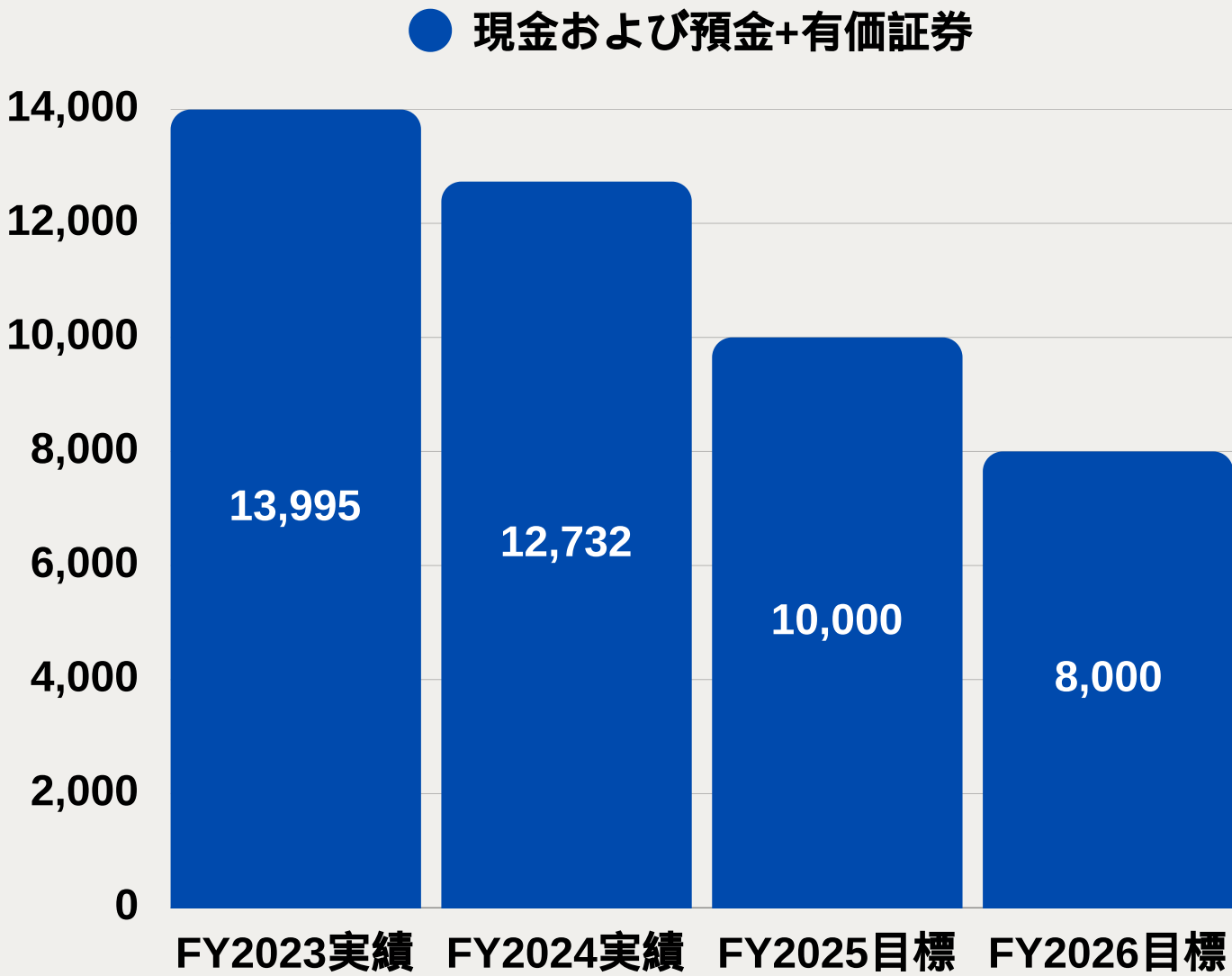
左からPaykeの古田社長、ITFORの佐藤、バカンの河野社長

資本配分

- 931百万円の自己株買い、1,000百万円の自己株消却を実施
- FY2025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

| 単位：百万円        | 中計目標<br>(3カ年合計) | FY2024<br>実績 | 進捗    |
|---------------|-----------------|--------------|-------|
| 株主還元          | 6,160           | 2,747        | 44.6% |
| 社内投資          | 1,200           | 440          | 36.7% |
| 人財投資          | 1,000           | 414          | 41.4% |
| 既存事業投資        | 1,500           | 426          | 28.4% |
| 新規事業投資(CVC含む) | 2,000           | 748          | 37.4% |
| 合計            | 11,860          | 4,775        | 40.3% |



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



### IR活動

#### 成長ストーリーの継続発信

- ・決算説明会 年2回
- ・ITFOR通信（株主様向け情報発信） 年2回
- ・個人投資家説明会 FY2024実績5回

#### 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**  
→ **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



|                        | FY2024<br>実績 | FY2025<br>中間予想 | FY2025<br>業績予想 |
|------------------------|--------------|----------------|----------------|
| 売上高（百万円）               | 20,552       | 9,700          | 23,400         |
| 営業利益（百万円）              | 3,532        | 1,550          | 4,100          |
| 経常利益（百万円）              | 3,668        | 1,600          | 4,200          |
| 親会社株主に帰属する<br>純利益（百万円） | 2,914        | 1,070          | 3,000          |
| 受注高（百万円）               | 20,247       | -              | 25,100         |
| 受注残（百万円）               | 16,295       | -              | 18,000         |
| ROE（%）                 | 15.39        | -              | 15.34          |
| ROIC（%）                | 14.81        | -              | 15.09          |

- 既存事業は約10%成長（22,400百万円）  
新規ビジネスで1,000百万円の達成を目指す
- 受注高に関しては、  
金融機関向け事業とBPO事業がけん引
- FY2025も下期偏重傾向が継続と予想

システム開発・販売

- 流通EC、通信、決済のFY2025にずれた案件の受注に加え、  
フィナンシャルシステムでの新パッケージ導入見込む

リカーリング

- BPO事業をグループ統合し、運営体制を強化。受注増と増収を見込む

| 単位：百万円    |         | FY2024<br>実績 | FY2025<br>業績予想 |
|-----------|---------|--------------|----------------|
| システム開発・販売 | 受注高     | 10,974       | 13,600         |
|           | 売上高     | 11,524       | 13,100         |
|           | セグメント利益 | 1,700        | 2,100          |
| リカーリング    | 受注高     | 9,272        | 11,500         |
|           | 売上高     | 9,027        | 10,300         |
|           | セグメント利益 | 1,832        | 2,000          |

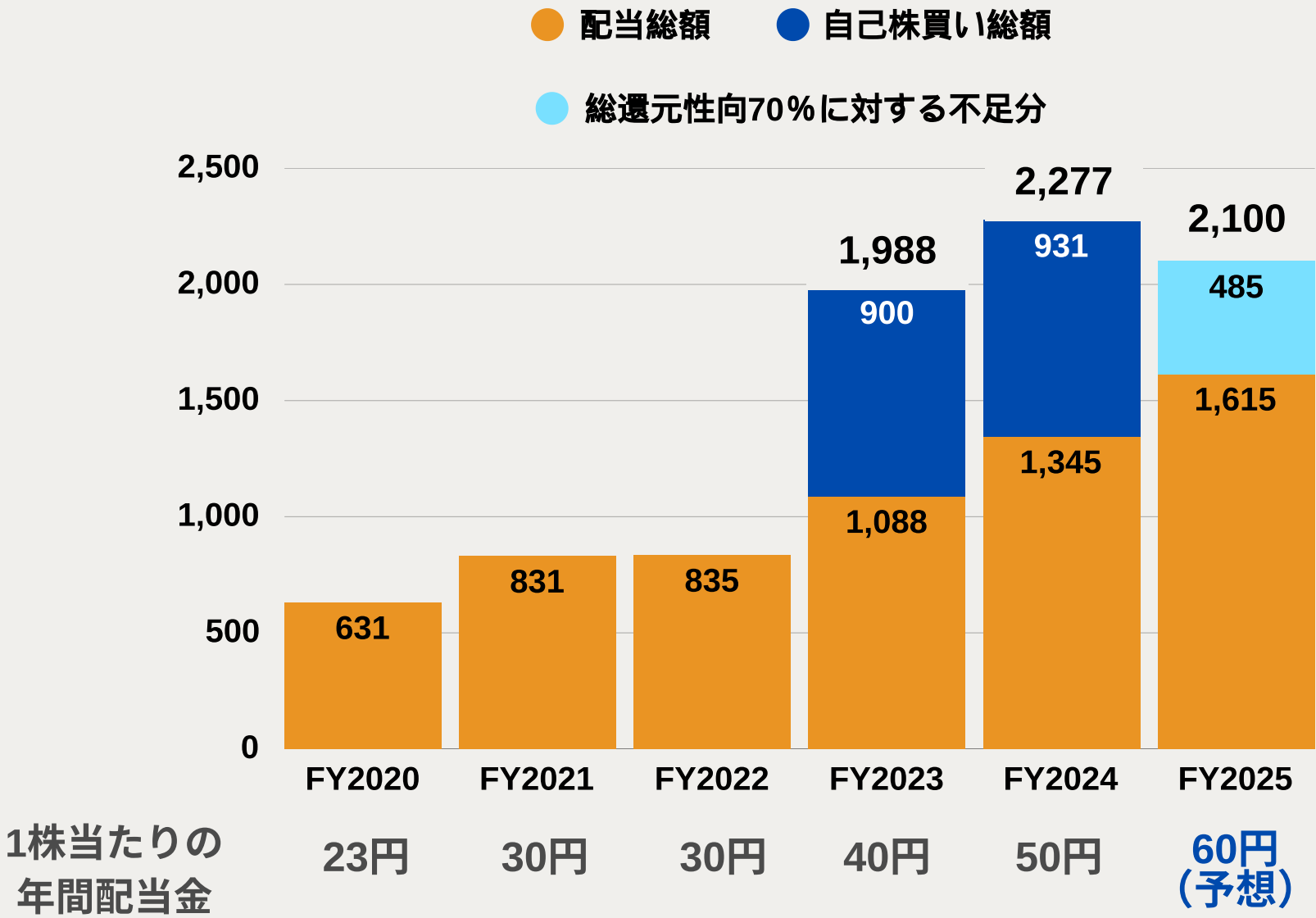
# 株主還元方針

## 株主還元

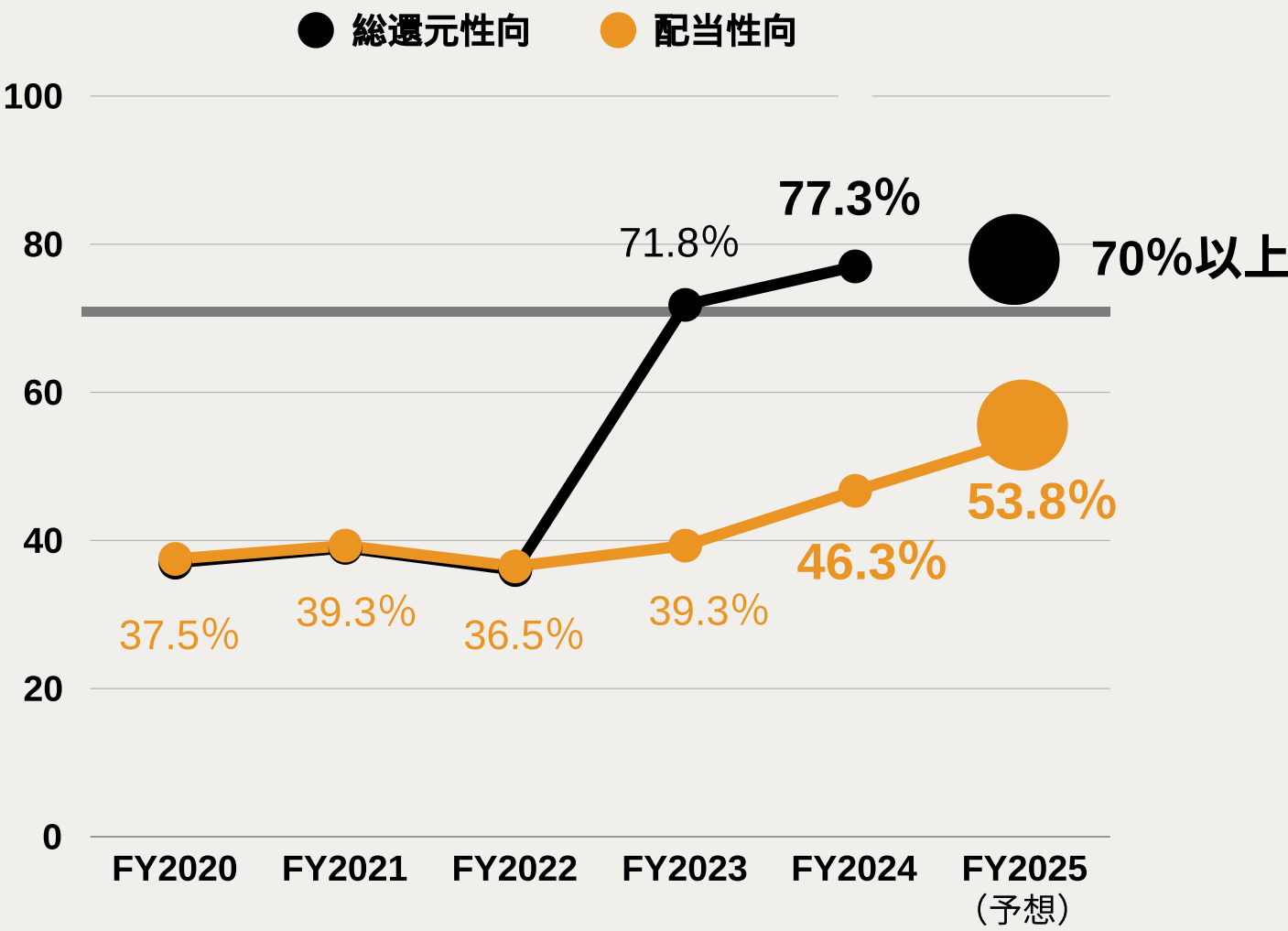
- FY2025の業績予想から試算する配当性向は53.8%
- 総還元性向は70%以上を今期も継続

還元総額

単位：百万円



総還元性向と配当性向



FY2033構想「HIGH FIVE2033」の実現に向け、  
持続的な成長と中長期的な企業価値向上への取り組みを強化し、  
経営体制の一層の充実を図るためFY2025より新体制で経営してまいります

代表取締役の異動

| 氏名    | 新役職     | 現役職         |
|-------|---------|-------------|
| 佐藤 恒徳 | 代表取締役会長 | 代表取締役社長     |
| 坂田 幸司 | 代表取締役社長 | 代表取締役専務執行役員 |

取締役の異動

- 新任取締役候補
- ・ 社外取締役（監査等委員） 福田 伊津子
  - ・ 社外取締役（監査等委員） 金澤 浩志

- 退任取締役
- ・ 社外取締役（監査等委員） 佐藤 誠
  - ・ 社外取締役（監査等委員） 小泉 大輔





# 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

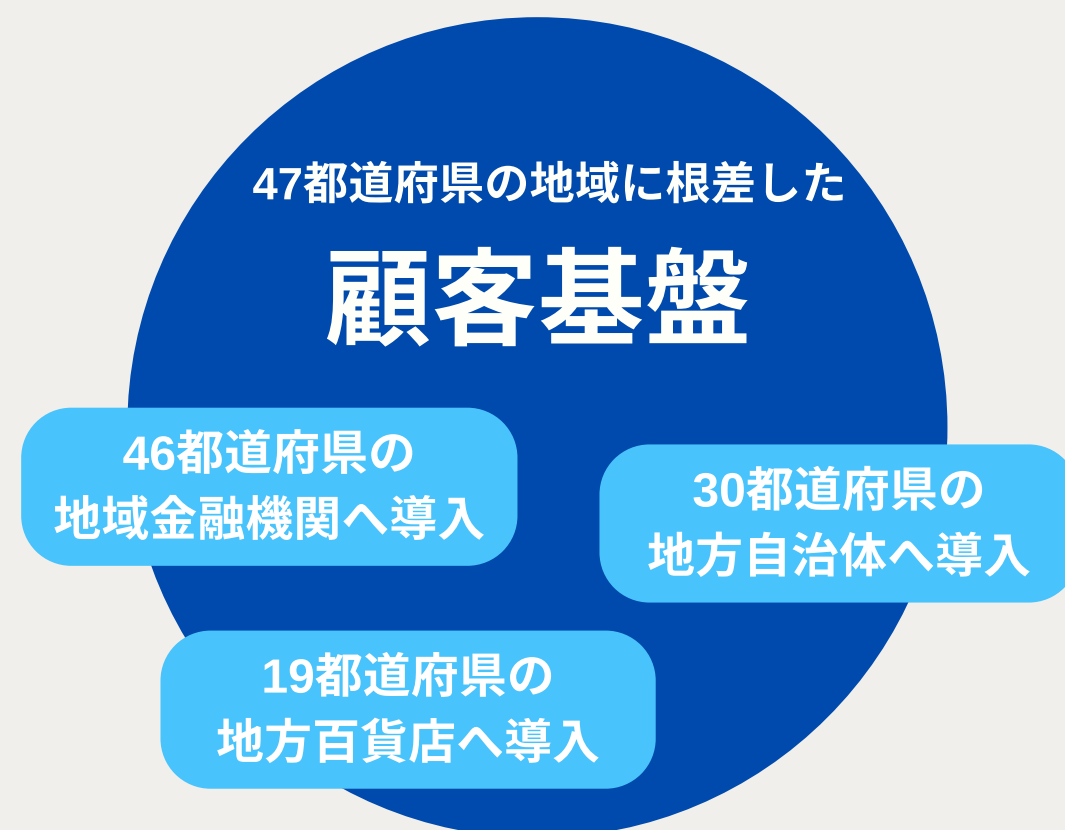
クラウド基盤、携帯ネットワーク構築、社会インフラ更新  
ネットワークセキュリティシステム

### 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

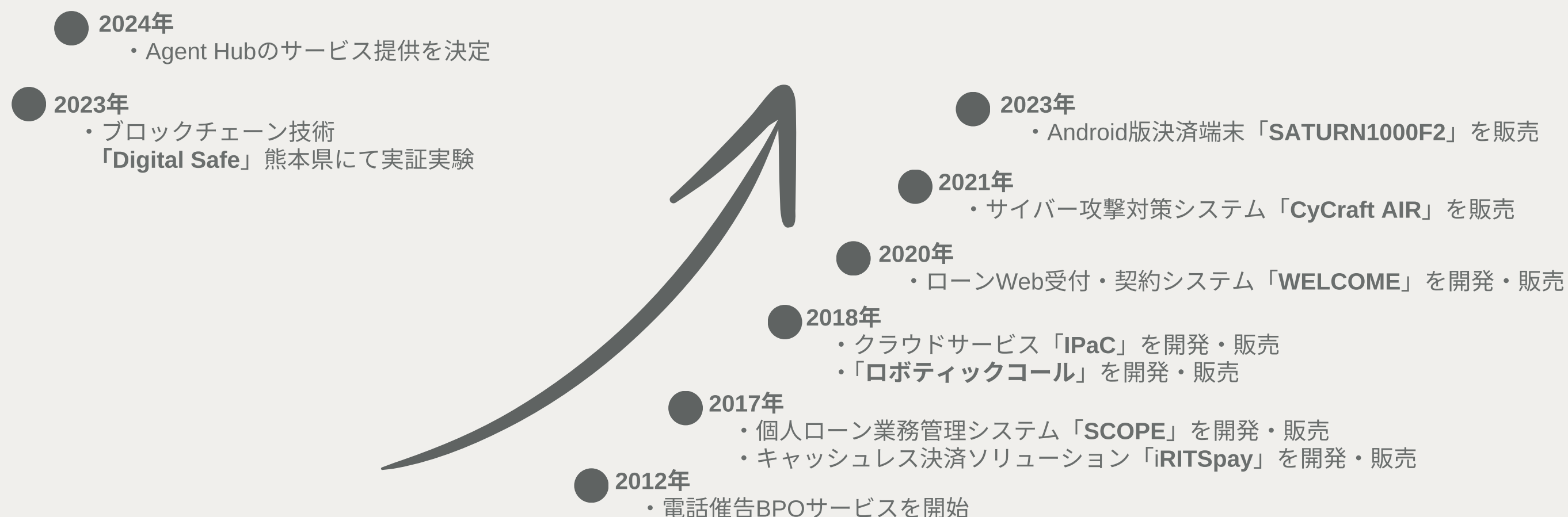


BPOや保守、クラウドサービスなどSaaS型ビジネス増加による安定性



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<br>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<br>株式会社アイティフォー・ベックス<br>株式会社イーブ<br>株式会社シー・ヴィ・シー<br>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



- 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。