

「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



本日付の日本証券新聞1面に
新代表取締役社長 坂田 の
インタビューが掲載されました！

2025年9月30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 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？
- 06 アイティフォーの新体制 ✨



01

アイティフォーってどんな会社？



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
私たちは持続可能な社会づくりに積極的に貢献します

01 アイティフォーってどんな会社？

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



**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(キャルス)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。

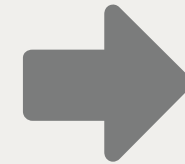
キャリア向けソリューション

- 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。

01 アイティフォーってどんな会社？

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、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

■ クラウド型コンタクトセンター
プラットフォーム「CXone」

を提供しています。

金融機関向けソリューション

■ ローンWeb受付・契約システム
「WELCOME」

を提供しています。

小売業向けソリューション

■ 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。

01 アイティフォーってどんな会社？

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。

金融機関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。

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。

01 アイティフォーってどんな会社？

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

■ Digital Safe



例えばこんな場面で



わたしたちは、
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

「阿蘇水掛の棚田」にて保全活動を実施

2025年5月18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田植えを実施しました。
当日は約50名の社員とそのご家族が活動に参加しました。
順調に育った稲は、来月いよいよ収穫を迎えます。

活動の背景

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、活動を支援しています。

IoT機器の活用

農業分野における新たな価値提供を視野に、地域社会へのさらなる貢献を目指します。



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



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開始

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

オフィス菜園では、将来的な地域の農業支援の実証実験を兼ねた栽培を実施しています。スタートアップ企業とも連携し、IoTセンサーやAIを活用した栽培の効率化を図ります。

ウェルビーイングの推進

2025年4月30日に、社員8名により夏野菜やハーブの種まきおよび苗植えを行いました。夏には社員自らが収穫し、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。

(※) Happy Hour とは、社員同士の交流とリフレッシュを目的とした取り組みで、社内のペーパーレス化で削減したコストを活用し、月に数回、業務後に無料のアルコールを含む飲料を提供しています。



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%で奨学金返済のある全正社員が対象
- ・返済期間／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

- ・RS信託方式のスキーム
- ・制度対象者は当社の正社員で毎年株式交付

持株会の拡充

- ・持株会の奨励金を増加（10→30%）

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

教育・ES向上

- ・社内研修の充実
新卒入社3年目までの定着率 98%
※2025年3月末時点
- ・リスキリングの奨励
技能資格奨励金・対象資格を拡充
- ・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
25年9月 西日本事業所移転



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

昨年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」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ていきます。



地方大学にて学食割引券をアプリで配布

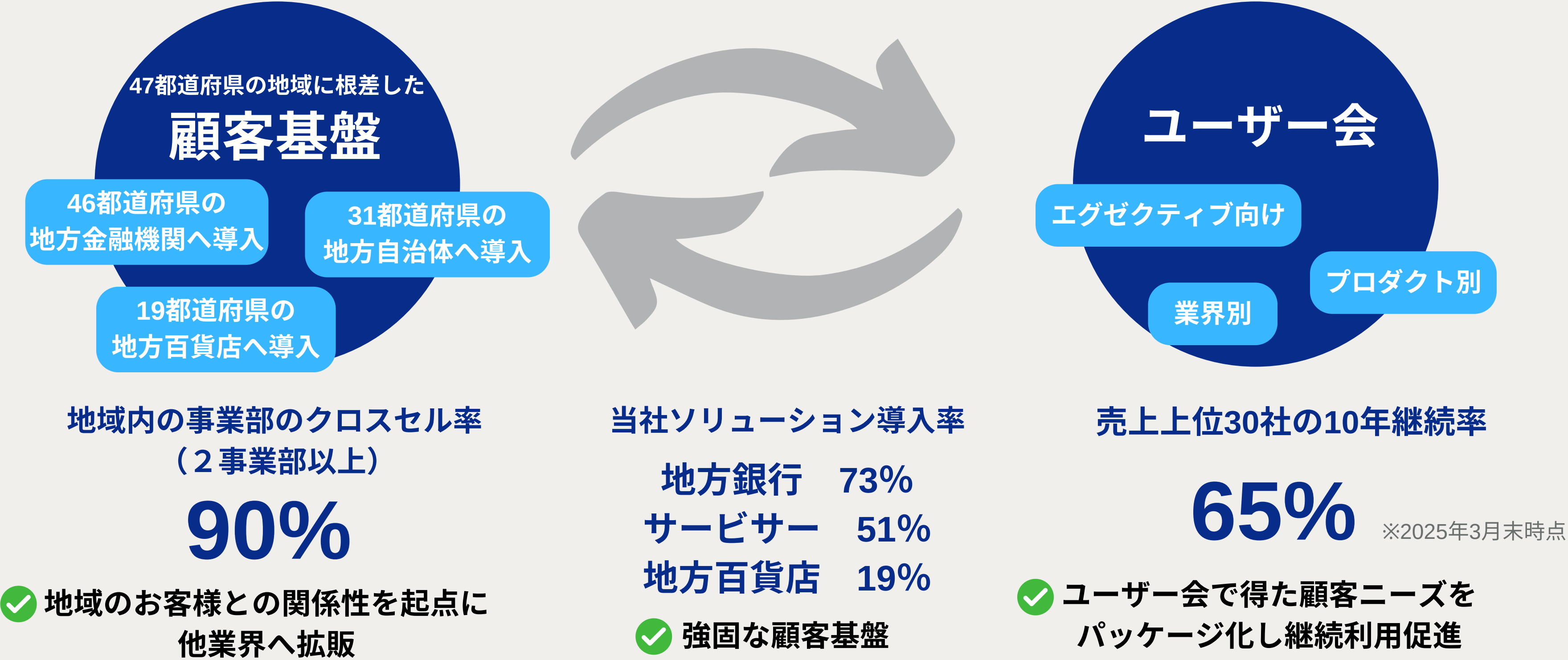
地方国立大学の生協様と連携し、アプリを通じた学食の割引券の配布をスタートしました。使用時には当社の名前が表示されるシステムに。忙しい大学生活を少しでもサポートさせていただきながら、1人でも多くの学生の皆さんに当社を知っていただきたいと考えています。

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



02 強みはどんなところ？

- ✂ 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
- ✂ 業務改善とシステムを組み合わせたITベンダーならではのBPO事業で強みを発揮
- 🛡 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



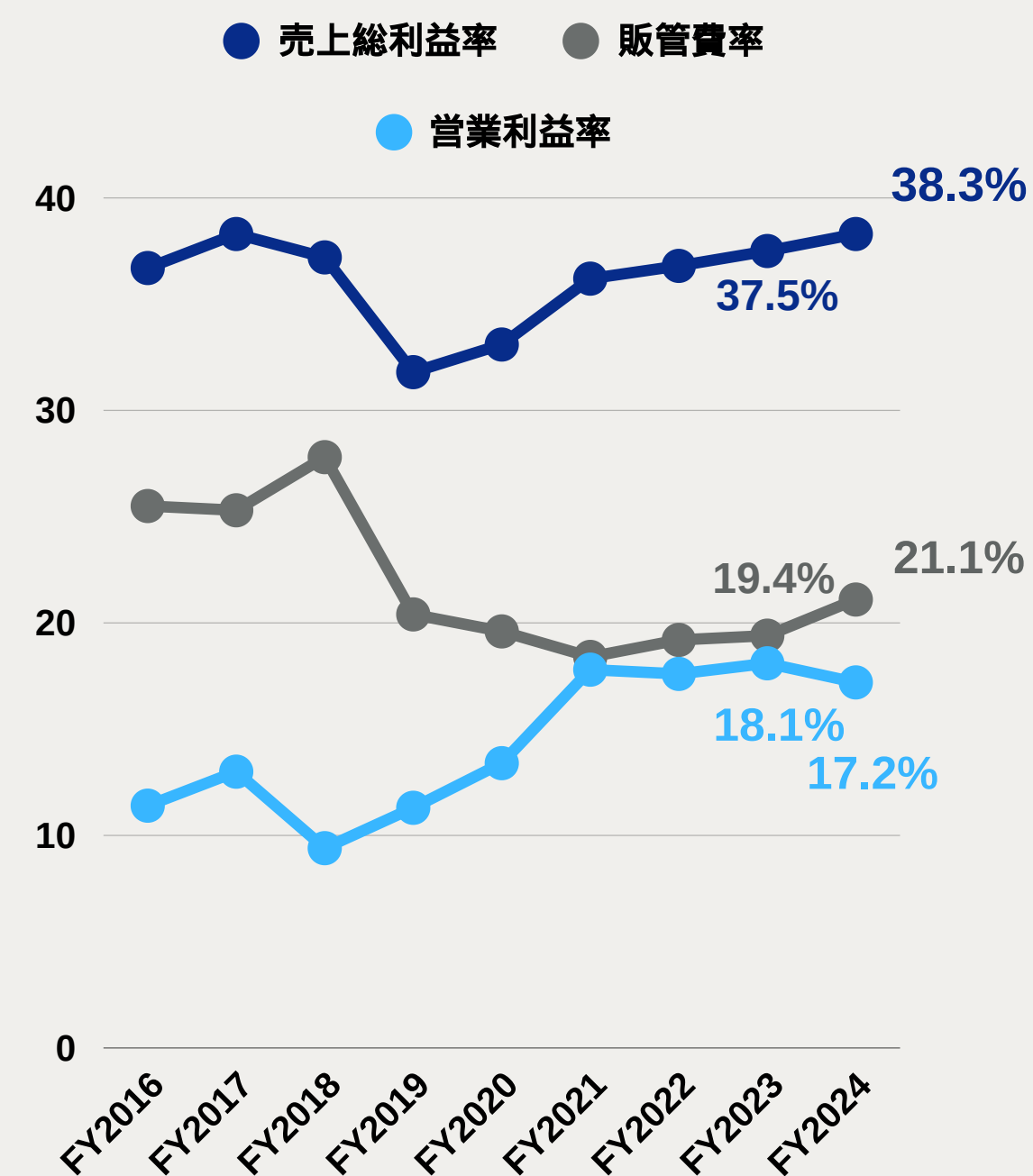
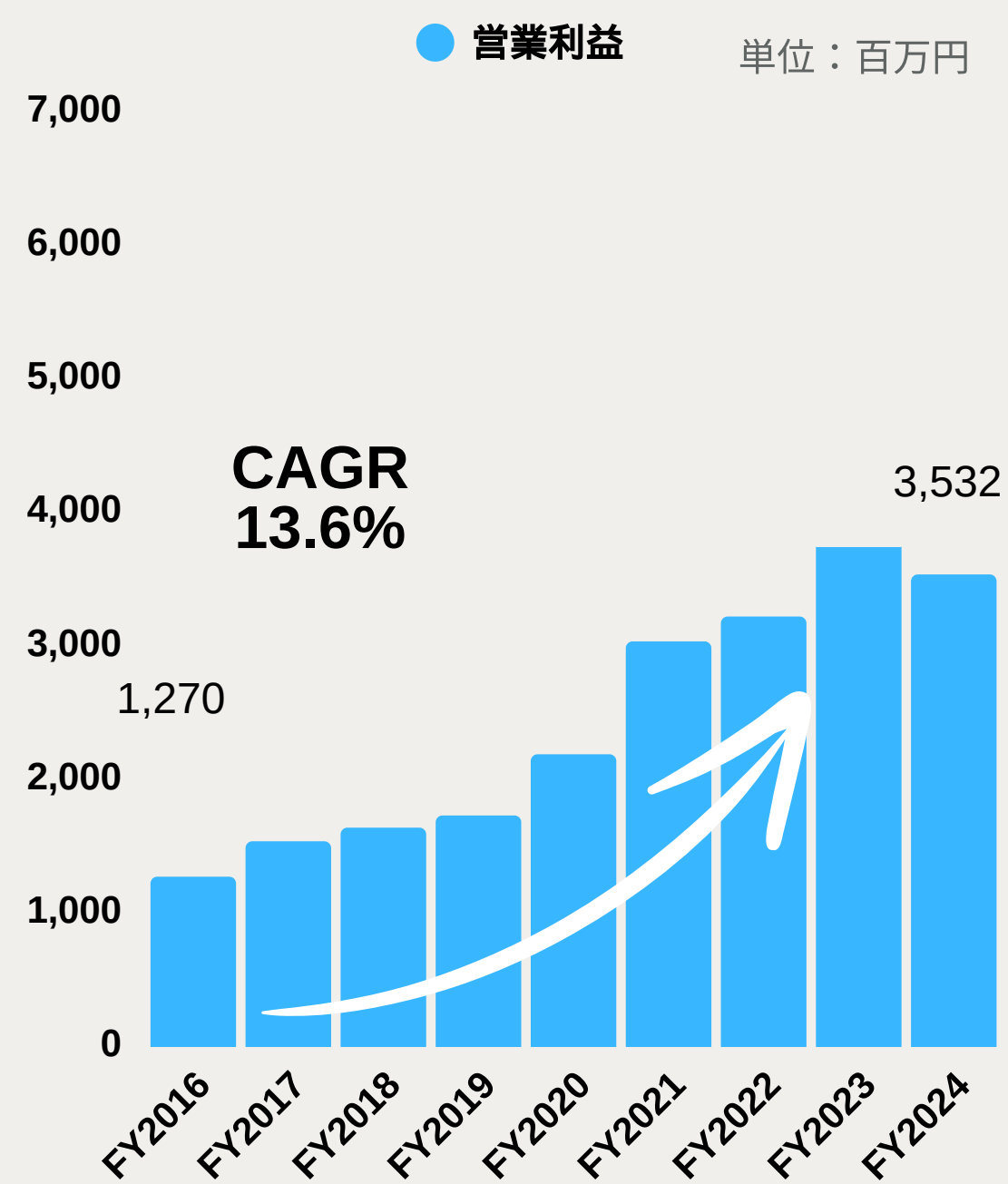
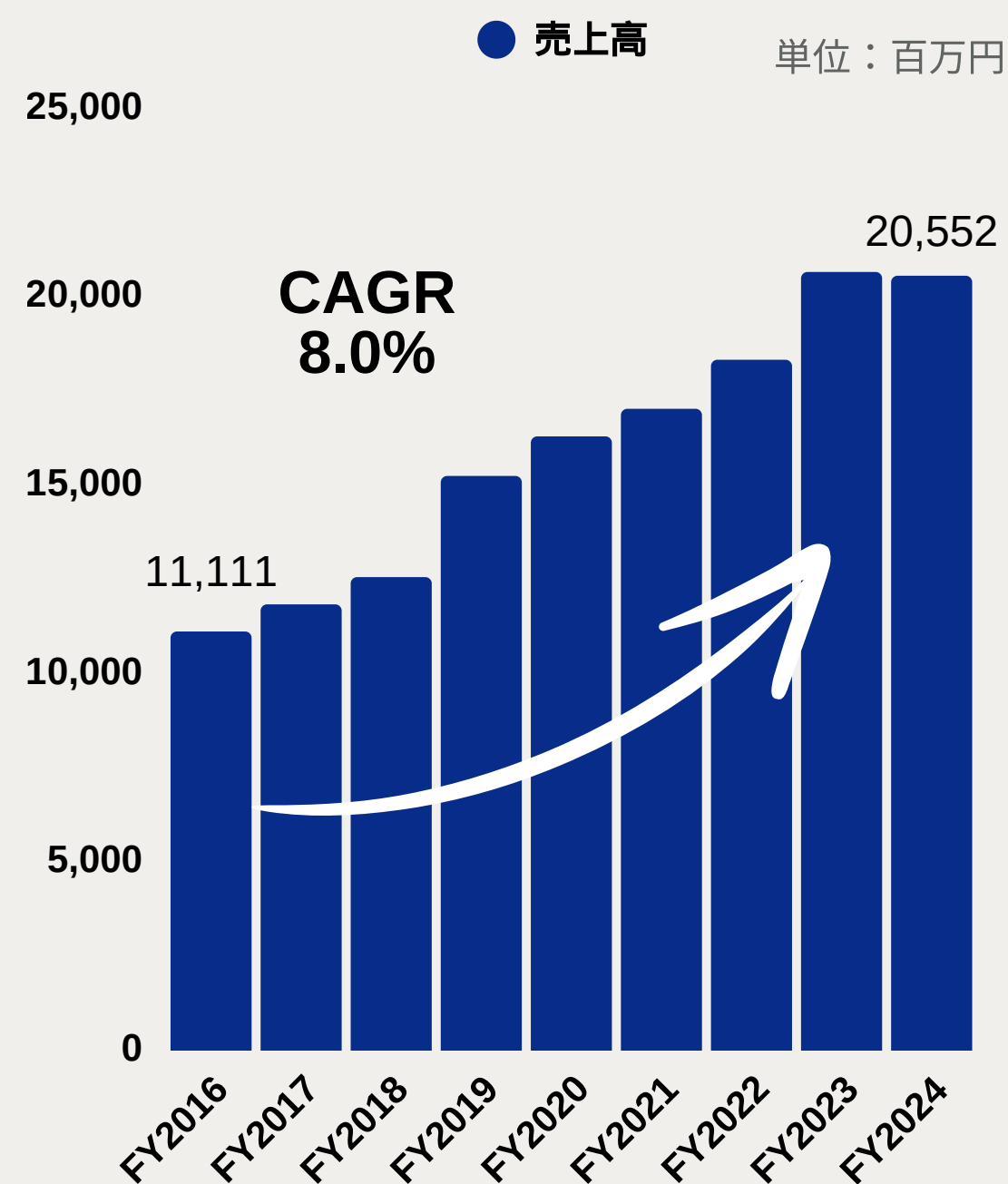
03

業績は怎うなの？



03 業績はどうか？

- 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



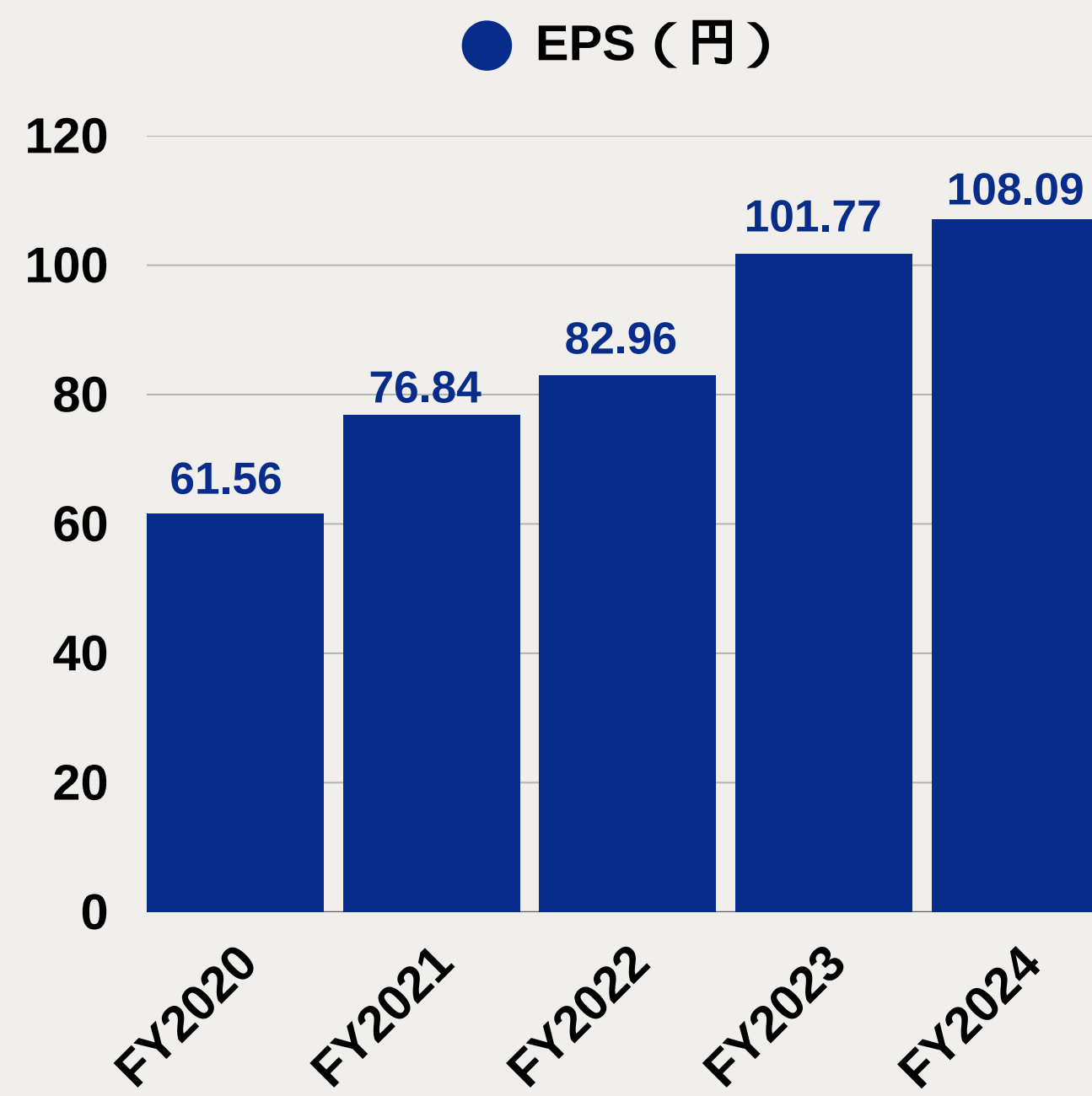
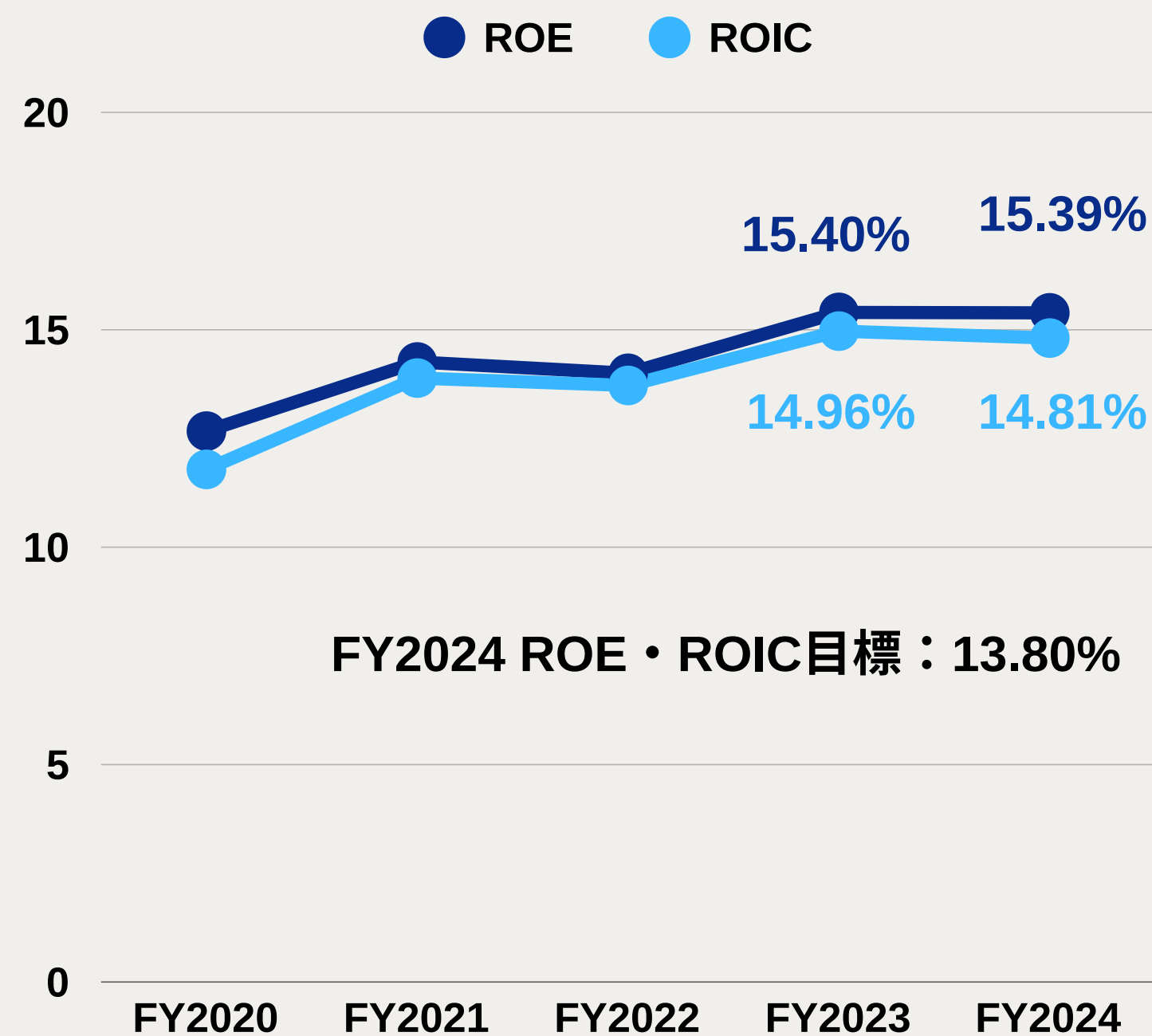
03 業績はどうか？

	FY2025 Q1実績	FY2025 中間予想	FY2025 中間進捗	FY2025 通期予想
売上高（百万円）	4,235	9,700	43.7%	23,400
営業利益（百万円）	431	1,550	27.9%	4,100
経常利益（百万円）	492	1,600	30.8%	4,200
親会社株主に帰属する 純利益（百万円）	354	1,070	33.2%	3,000
受注高（百万円）	4,427	-	-	25,100
受注残（百万円）	16,487	-	-	18,000
ROE（%）	-	-	-	15.34
ROIC（%）	-	-	-	15.09

- 中間および通期業績予想の変更はなし
- 計画通りFY2025下期偏重傾向
- 受注高に関しては、金融機関向けで第2四半期以降に大型案件を受注予定

■ 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



04

まだまだ伸びるの？



FY2033構想

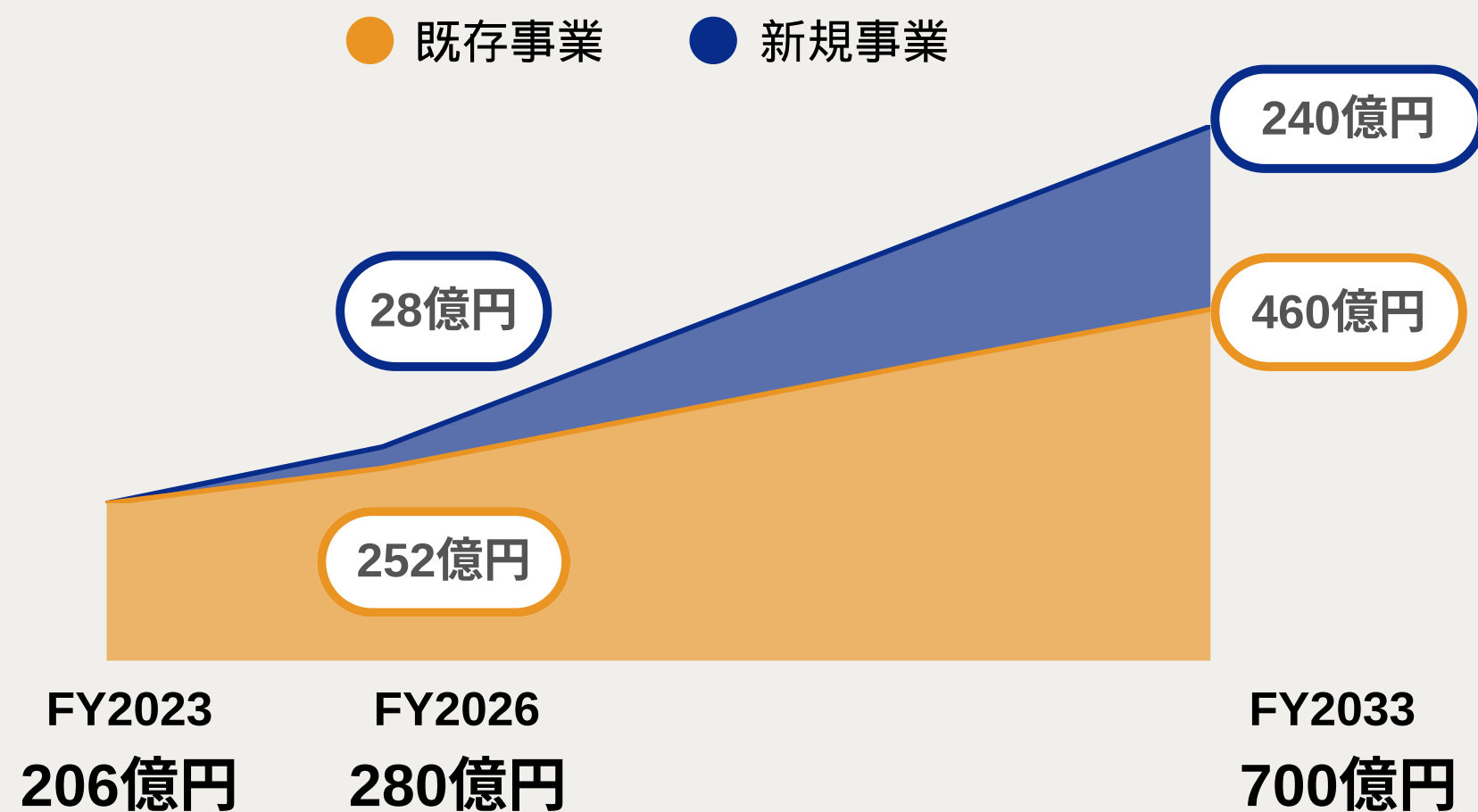


HIGH FIVE 2033

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



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 ※2025年3月末時点 ） + 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

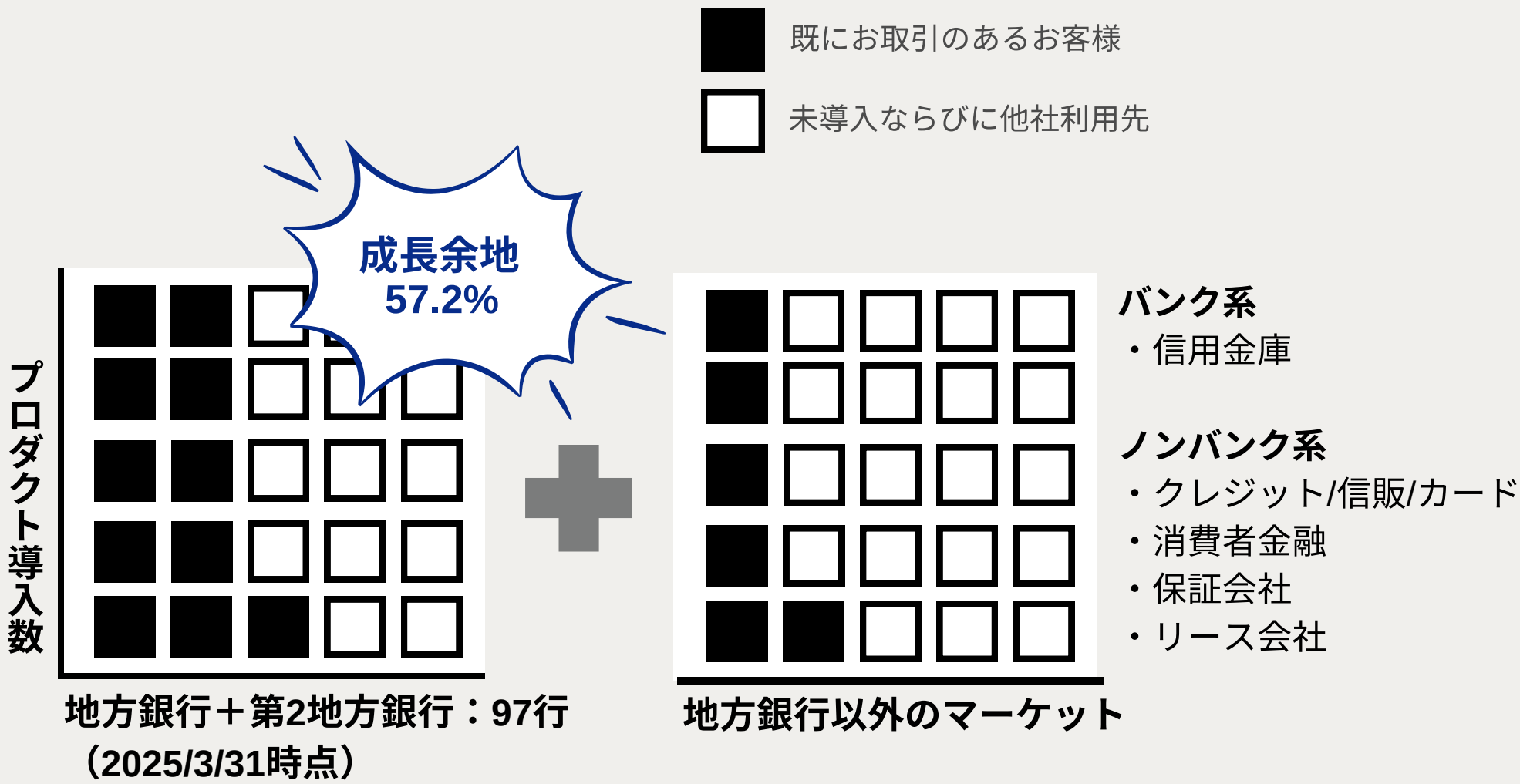
◆金融機関向け取り扱いシステム

(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%

※2025年3月末時点



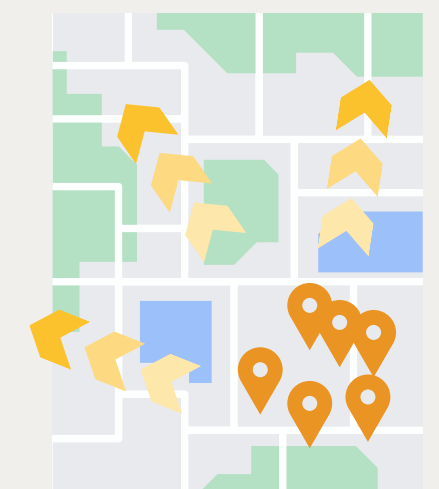
顧客基盤の拡大

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やBPOの民間委託ニーズが強い環境
- 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

当社は地方自治体に寄り添い、
システム標準化に対応することで人員不足課題の解決に貢献します。

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



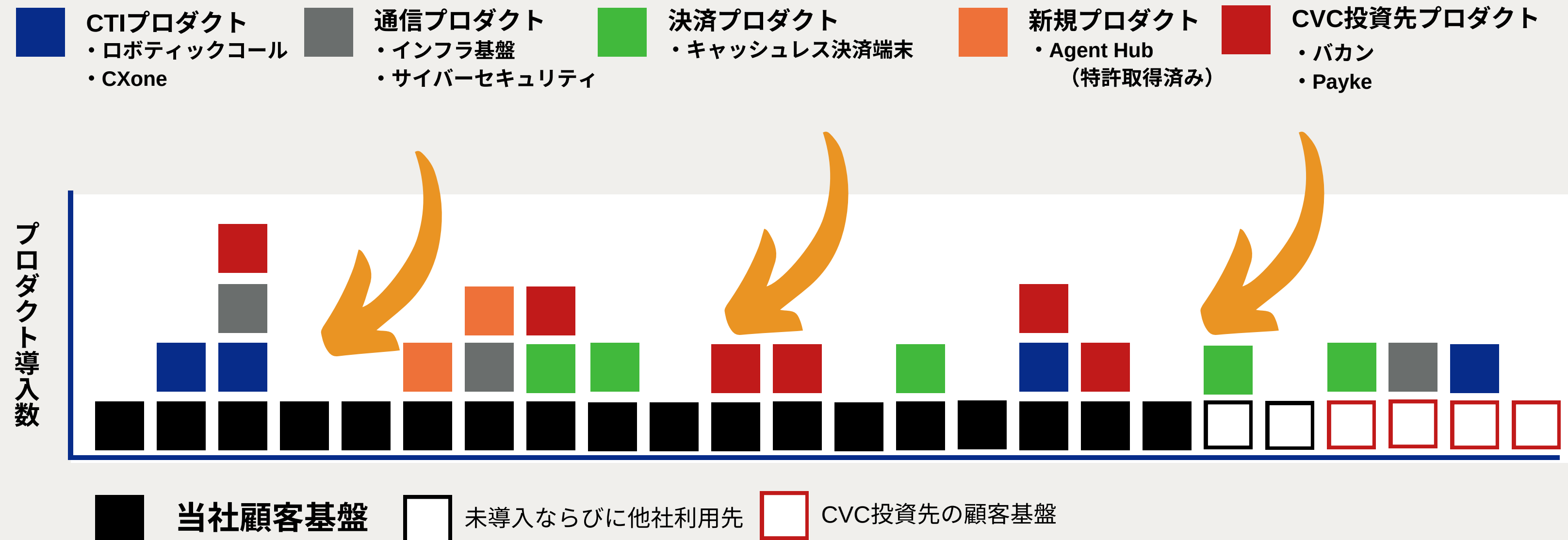
※ドミナント戦略：

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

顧客深耕

システムの横展開

- 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



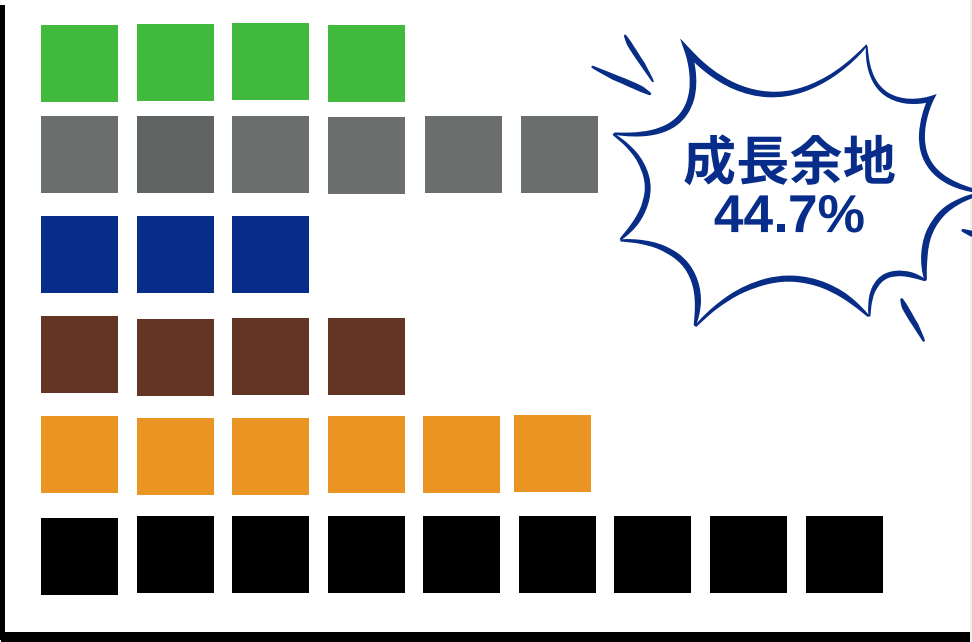
営業体制強化

- 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していく

※アカウントセールス：従来の事業部ごとの営業担当ではなく、
地域に根差した営業担当としてすべてのシステムの販促活動を実施

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

- 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



47都道府県

※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

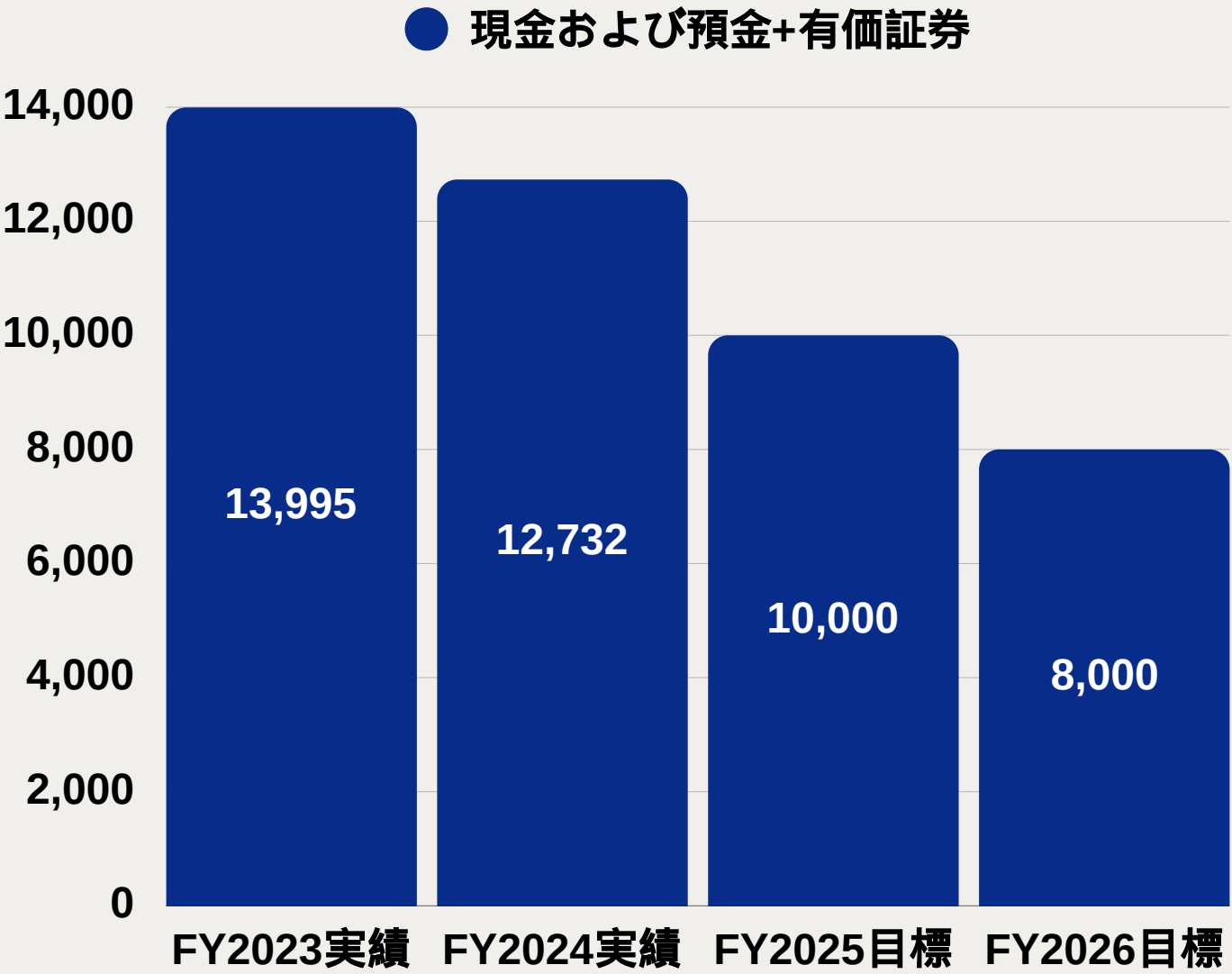
※2025年3月末時点

資本配分

- 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
→ 積極的に事業投資を進める計画

単位：百万円

単位：百万円	中計目標 (3カ年合計)	FY2024 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

新プロダクト開発

Digital Safe

「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



例えばこのような状況でお使いいただけます



終活



PW管理

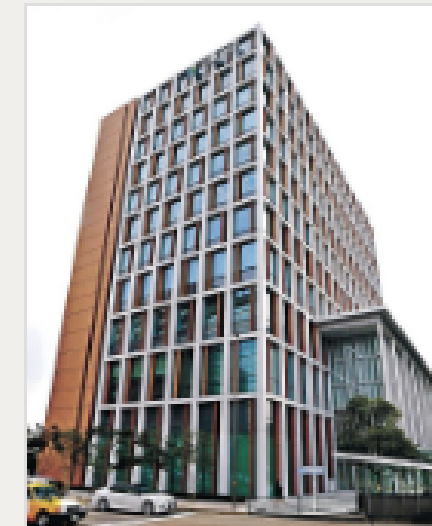


災害

20代で「終活」増加中 4人に1人、遺言書や遺影を準備 葬儀社調査

葬祭事業を手がけるティアが20～70代の男女1500人を対象に実施した調査によると、約6割が「自身の葬儀をしてほしくない」と考えていることがわかった。4人に1人が人生の最期を迎える準備「終活」に取り組んでいると回答したが、意外なことに終活を...

 毎日新聞 / May 22



北國銀が貸金庫を廃止、28年3月末 44店舗 6000箱、全面的に | 経済 | 石川のニュース...

●管理厳格化でコスト増 新規受け付け停止、解約手続き順次案内...

 北國新聞 / Apr 15

現在は、スマートフォンアプリの機能拡張とUI/UX設計を順調に進行中。
運用事業者向けWebアプリ設計も開始し、年度内サービスローンチを目指しています。
すでに金融機関から多くのお問い合わせをいただき、好評を得ております。

新プロダクト開発

Visionary Ventures Project

AI対話アプリ「ココボイス」(特許出願中)

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

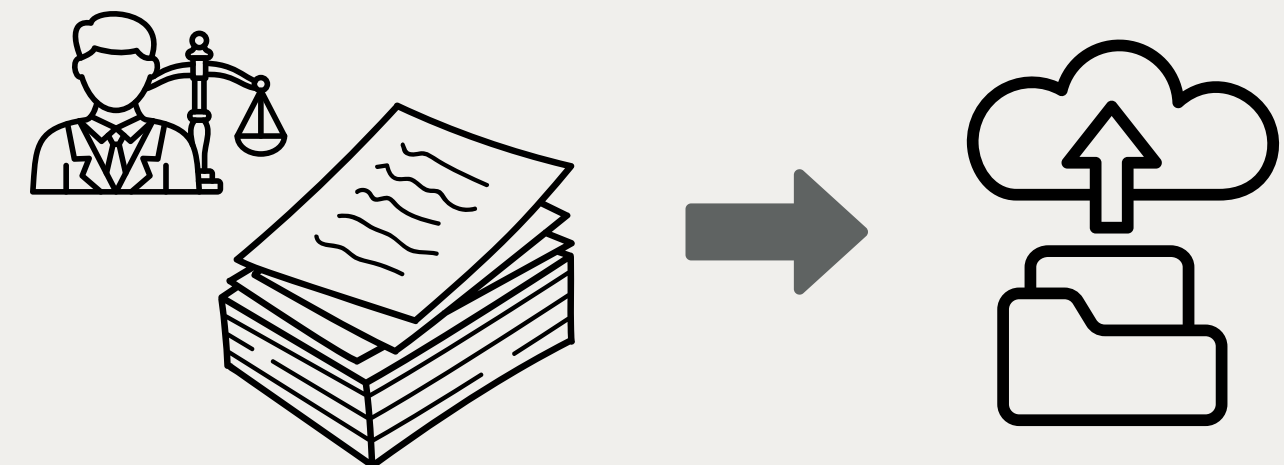


株式会社大垣共立銀行様のグループ会社である
共立コンピューターサービス株式会社様の
ご協力のもと、概念実証(PoC)を実施中

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



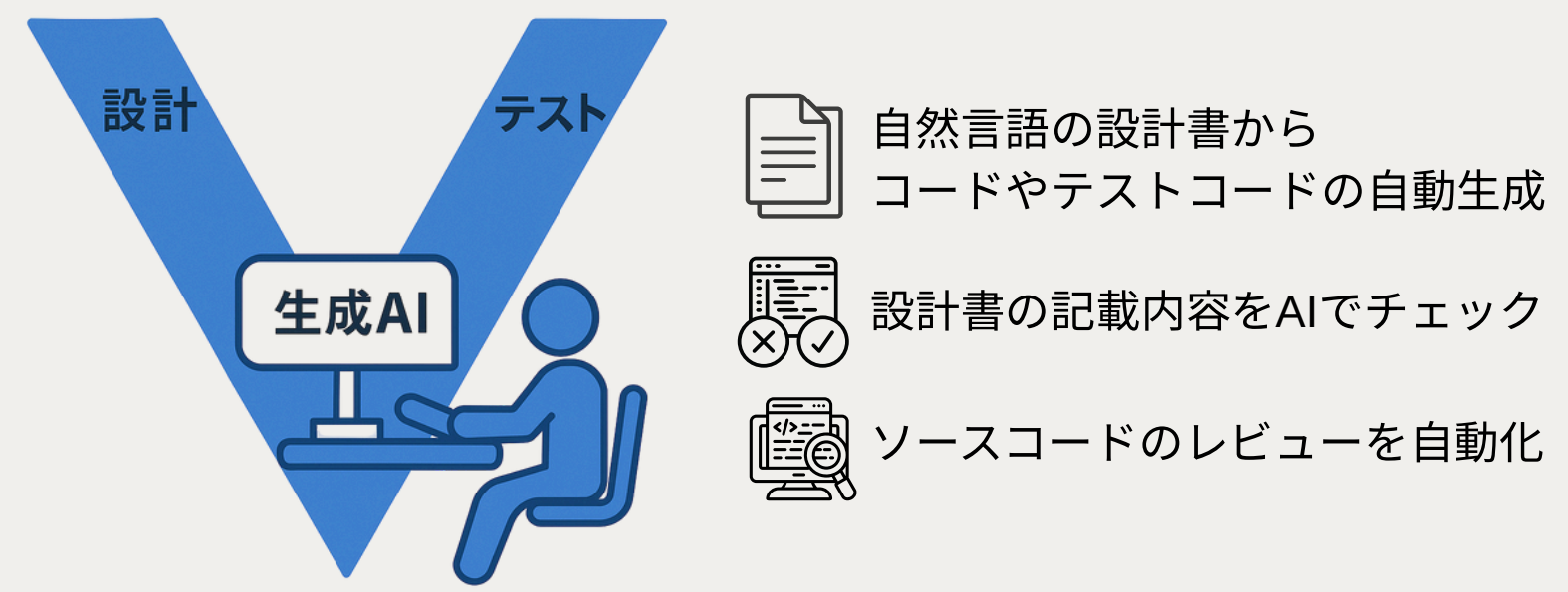
開発要員強化・手法改編



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）に前期より着手いたしました。
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。

2025年7月30日にプロジェクトを共同で進めている株式会社ZenTechへの出資を実施いたしました。
この出資を通じて、株式会社ZenTechと共同で進めているプロジェクトのスピードをさらに加速させ、
マイルストーンの早期到着を目指します。



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。

CVC・M&A投資先とのシナジー



金融機関、地方自治体、小売業のお客様からの引き合いが好調

金融機関向け

自治体向け

小売業向け

提案内容

- ・ロビーやATMの混雑緩和可視化
 - ・デジタル整理券
 - ・店舗への顧客誘導
 - ・顧客動向データの分析
- ・交通混雑状況の可視化
 - ・防災Map活用
- ・地域特産品のインバウンド向け販促施策
 - ・インバウンド向け地域回遊施策の展開
 - ・インバウンド実態の把握
 - ・プッシュ通知による集客の検討

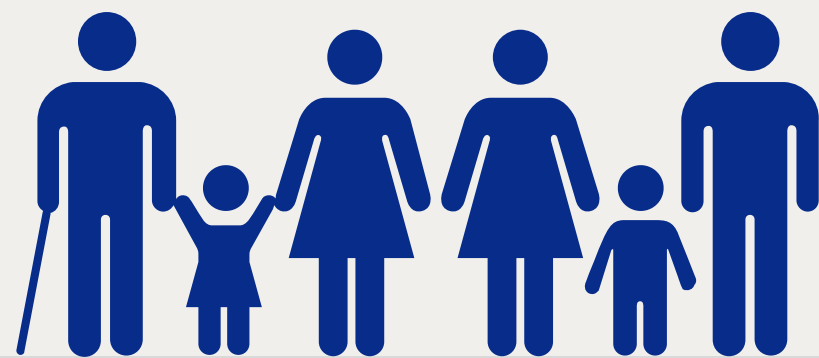


株式会社アイセルと
株式追加取得（連結子会社化）について基本合意いたしました

名 称	株式会社アイセル
所在地	東京都台東区上野三丁目2 4 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

05

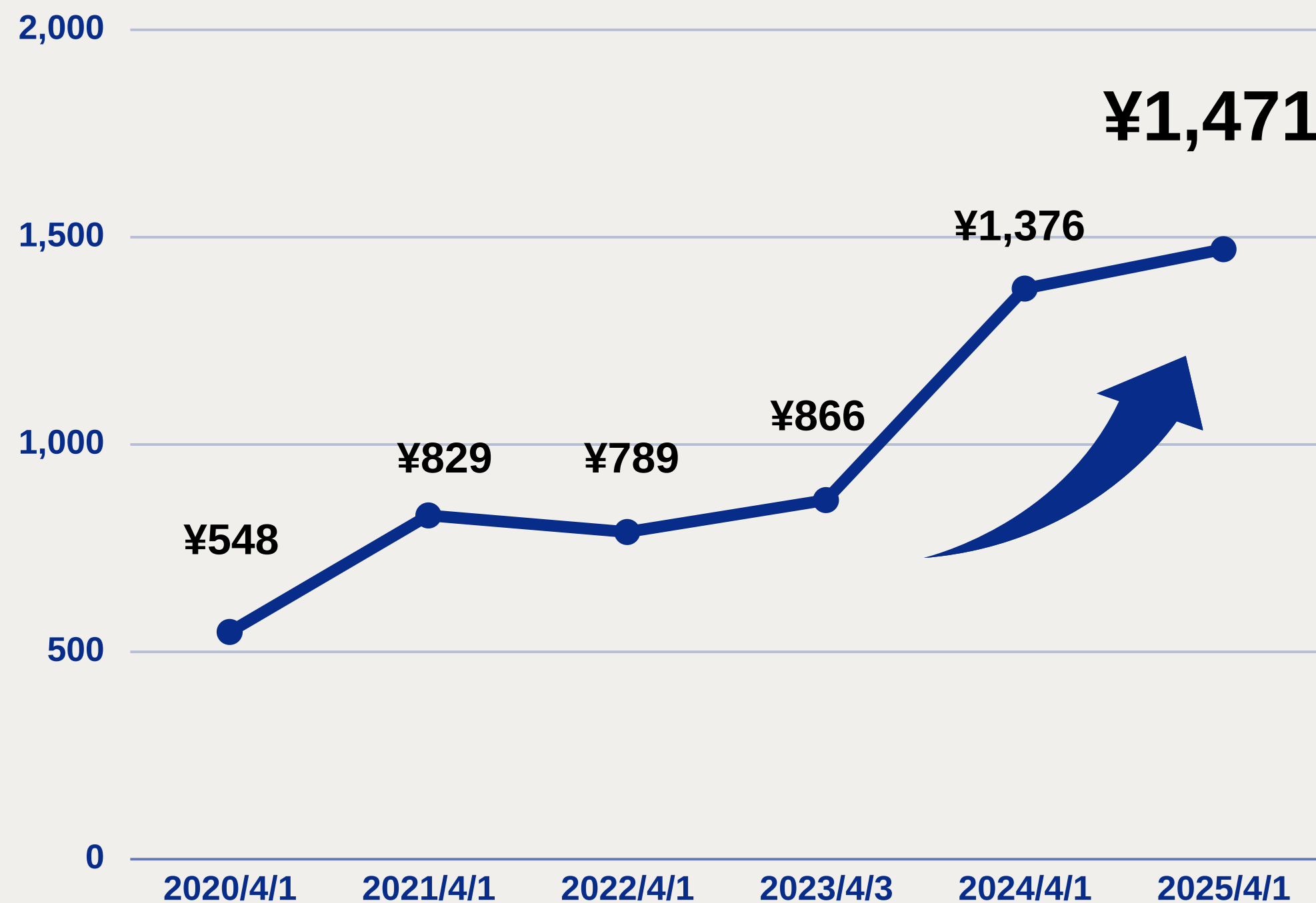
株主還元は？



05 株主還元は？

株価

■ 期初当日の終値 単位：円



昨日の終値は...

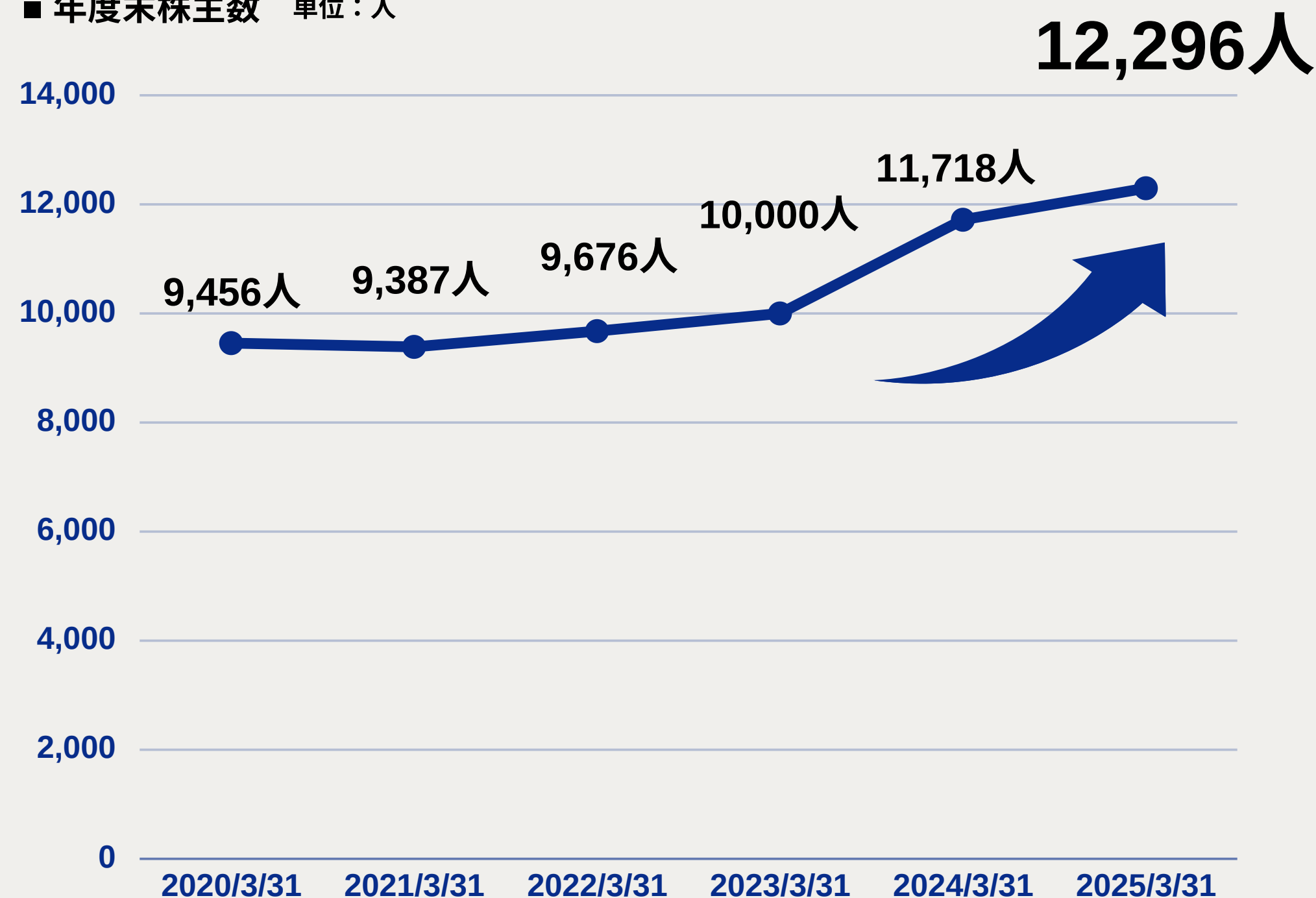
¥ _____

【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

株主数

■ 年度末株主数 単位：人



【ご参考：株主構成】

株主総数	12,269名（前年比＋551名）
外国人持株比率	12.46%
個人持株比率（国内） （従業員・役員・その他を含めず）	28.91%
金融機関持株比率	35.64%

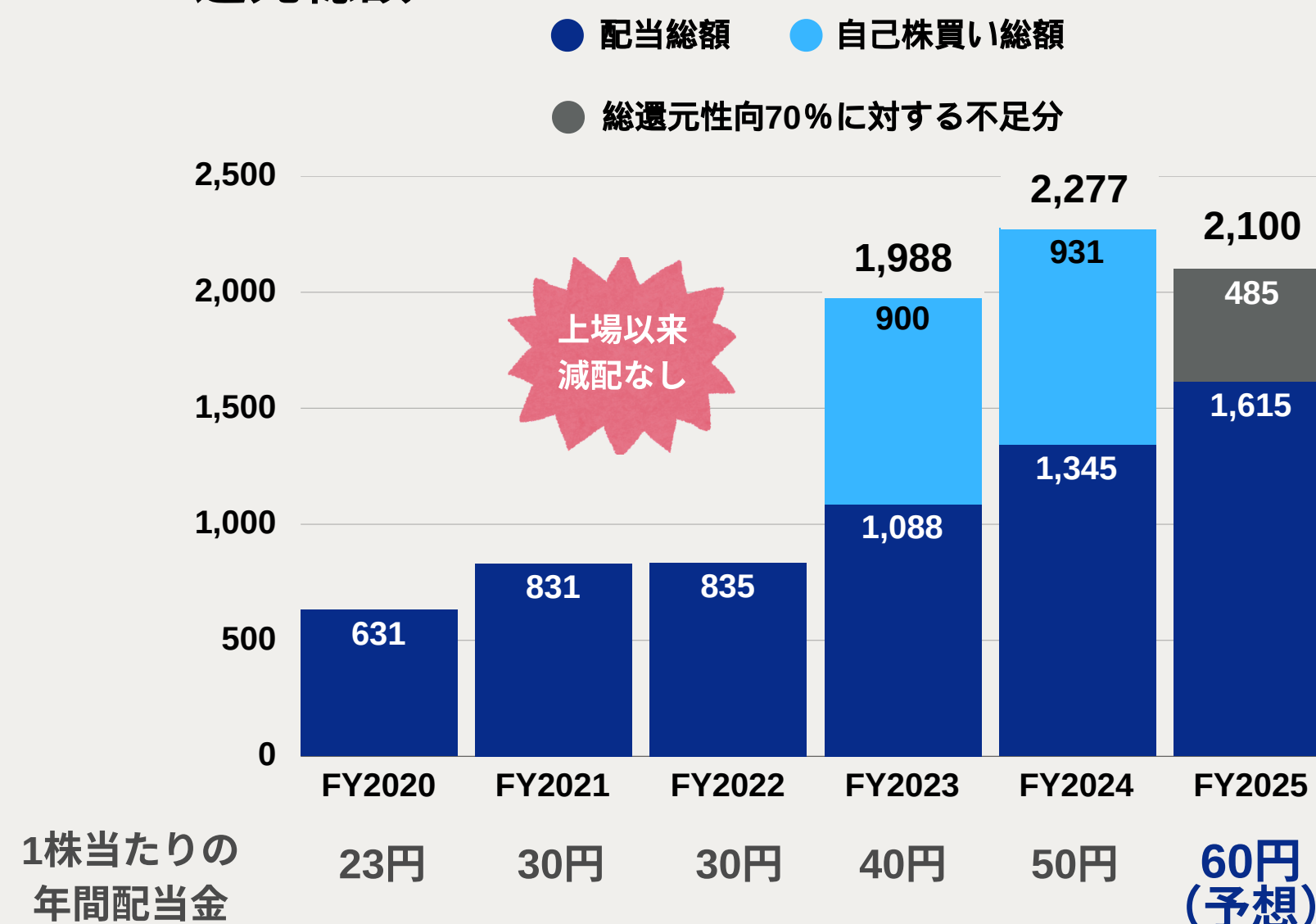
※2025年3月末時点

株主還元

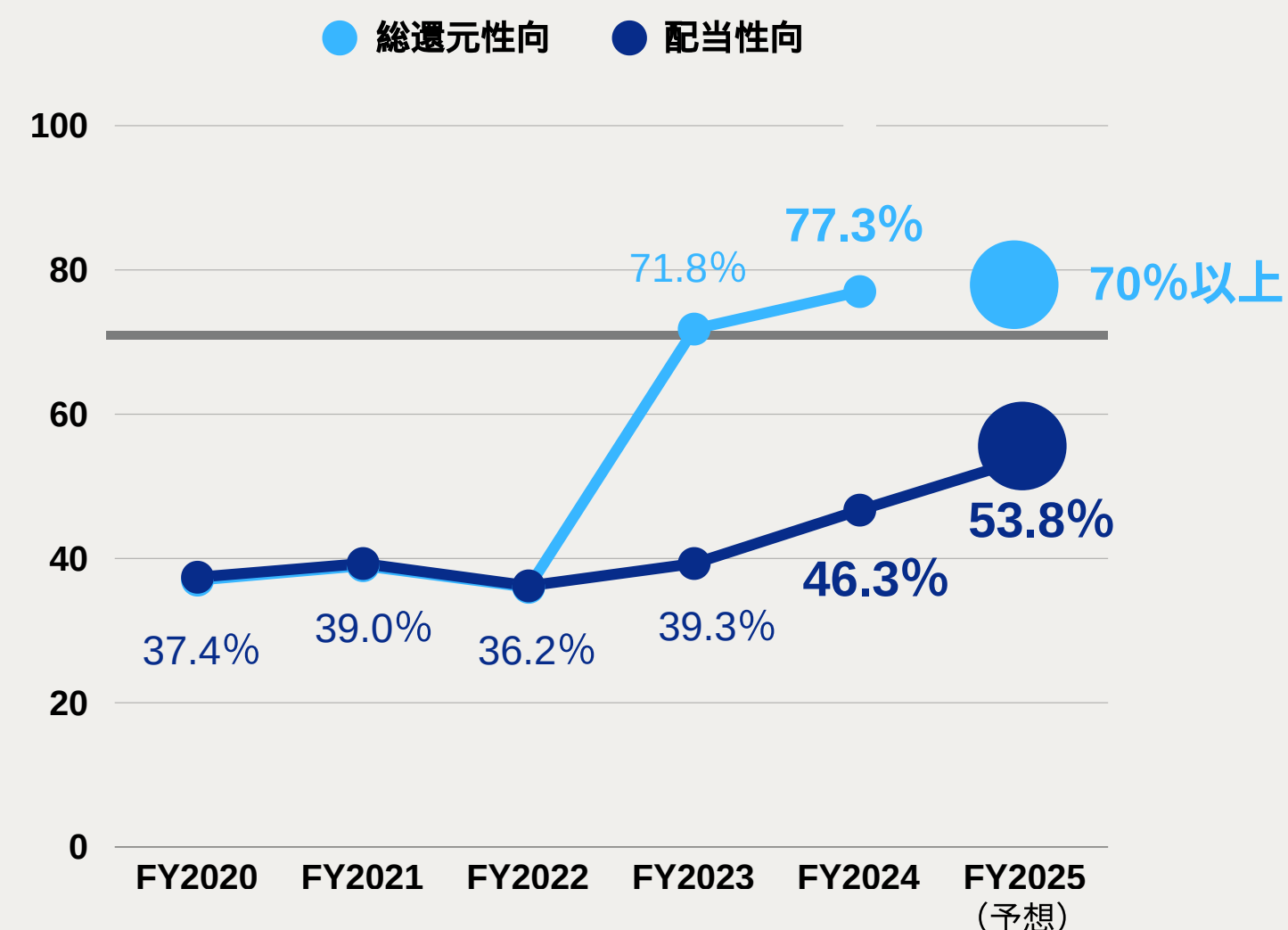
- 配当性向50%目標、総還元性向70%以上の基本方針を継続
- 3年連続増配を発表。FY2025は年間60円を予定（業績予想から試算する配当性向は53.8%）

還元総額

単位：百万円



総還元性向と配当性向



06

アイティフォーの新体制



FY2033構想「HIGH FIVE 2033」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	旧役職
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
- ・ 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

代表取締役社長 坂田 幸司 (2025年6月20日就任)

プロフィール

生年月日 1966年1月26日

出身地 三重県四日市市出身

1987年に当時の千代田情報機器に入社後、当社の中核を担う技術開発部門に長く従事し、継続的にその強化・発展を主導してまいりました。2018年から2020年にかけては営業部門である公共システム事業部長も務め、技術と営業の両面に通じた視野を持ちながら、特に技術分野に深い知見と実績を有しています。

経歴

1987年4月	入社
2008年10月	執行役員ソフトウェア開発本部長
2013年6月	取締役執行役員テクニカルサポート事業部長
2014年6月	取締役常務執行役員技術開発本部長兼テクニカルサポート事業部長
2018年8月	取締役常務執行役員公共システム事業部長兼技術開発本部管掌
2020年4月	取締役専務執行役員技術開発本部長兼ソフトウェア第二事業部長
2020年10月	代表取締役専務執行役員技術開発本部長兼ソフトウェア第二事業部長
2025年6月	代表取締役社長（現任）





代表取締役社長 坂田 幸司

主な役割

- ・ 社内統制とリーダーシップ
- ・ 業務遂行と意思決定のスピードアップ
- ・ 成長のための基盤再構築

代表取締役会長 佐藤 恒徳

主な役割

- ・ 経営の方向性とビジョンの策定
- ・ 社外的な信頼の確保
- ・ 経営監督と支援



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

このたび、アイティフォー統合レポート2025を
発行いた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。



ご清聴ありがとうございました。

ウェブサイト <https://ir.itfor.co.jp/contact/>

メールアドレス ir@itfor.co.jp

電話番号 03-5275-7847

- 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：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、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。