



株式会社アイティフォー

2025 年 3 月期 決算説明会

2025 年 5 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] 2025 年 3 月期 決算説明会

[決算期] 2025 年度 通期

[日程] 2025 年 5 月 13 日

[時間] 16:00 – 17:03

(合計：63 分、登壇：47 分、質疑応答：16 分)

質疑応答については「2025 年 3 月期決算説明会 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] 6 名

| | |
|--------------------|---------------|
| 代表取締役社長 | 佐藤 恒徳（以下、佐藤） |
| 代表取締役専務執行役員 | 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2025年3月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、佐藤恒徳でございます。

佐藤：よろしくお願いします。

多田：代表取締役専務執行役員、坂田幸司でございます。

坂田：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：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：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：よろしくお願いします。

多田：それでは、代表取締役社長の佐藤より、2025年3月期の決算および事業概況についてご説明させていただきます。佐藤社長、よろしくお願いいたします。

佐藤：改めまして佐藤でございます。本日はお忙しい中、決算説明会にご参加並びにご視聴いただきまして誠にありがとうございます。時間も限られておりますので、早速ご説明に入りたいと思います。

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
- ・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）

2

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

まず、細かいところは後ほど各フェーズでお話し申し上げますが、全体のエグゼクティブサマリーということで少しお話をします。

まずわれわれ情報通信業を取り巻く環境ですが、やはり相変わらず人手不足に対応するためのDXのニーズです。ニーズは本当に追い風の状況になっています。また、地方銀行様においても、合併・統合等で数が減ってきている中、ビジネスの領域拡大や収益モデルを変えてきていますので、さらにここにもわれわれには追い風の状況となっております。ただ1点、米国の大統領が替わってからいろいろな動きがありますので、この辺りの不透明感も否定できない環境の中で事業をさせていただいています。

そのような中での業績を今日3時半に発表させていただきました。減収・増益ということですが増益と言っても実際には営業利益と経常利益が減益となりました。主力である金融機関並びに公共、公共はBPOサービスも含まれますが、こちらについては十分対応できてきていますが、決済・通信・CTIが低迷しました。後ほどそれぞれの事業についての中身をご説明させていただきます。

今期2025年度は、売上高234億円、営業利益41億円を目指して走ります。問題は先ほどの通信・決済・CTIの話もしましたが、受注です。これが達成率88.7%ということで大幅な未達に終わっております。ただ、これには明確な理由がありますので、それについても後ほどご説明を申し上げます。ほとんどが実は期ずれを起こしてしまっている内容ですが、その中でも改めて回復ということで、受注高の目標は251億円に設定をしております。

資本配分は今回の新中計では資本配分、株主還元等を強く打ち出してきている中で、前年 24 年度は 9 億 3,100 万円の自己株買い、さらには約 10 億円の消却を実施しております。配当性向と総還元性向を打ち出しておりますが今回配当については 60 円を予定しております。今日発表もしておりますが、前年 50 円（年間 50 円）を年 2 回に分けましたので、それに対して 10 円アップの 60 円で予定をしております。

また、従来なかなかできていなかった CVC 投資についても計画を打ち出していましたが実際には投資先 2 件、バカン社と Payke 社の 2 社に投資を実行いたしました。

業績

01 FY2024 業績

| | FY2023 | FY2024 | 前期比 | 業績 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 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

5

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

2024 年の業績をもう少し細かくお話しさせていただきます。

全体が売上高 205 億 5,200 万円、前期比 99.5%という結果に終わってしまいました。営業利益 35 億 3,200 万円、当期純利益が 29 億 1,400 万円ということで、売上につきましては業績予想未達、前期比減収となっております。

営業利益につきましても予想に対して未達、前期比減益になっておりますが、当然ながら減収による影響で利益が落ち込んだところもありますが、実は人財投資にかなり力を入れて動いておりその結果で減益になっております。

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



ここ数年の業績推移もここで少しおさらいさせていただきます。

ここ直近、7期連続増収増益してきましたが一旦足踏みをしてしまった状況になっております。売上高が前年から1億円少し足りない状況ですが、結果としてはしっかり受け止めて動かなければならないと思っております。

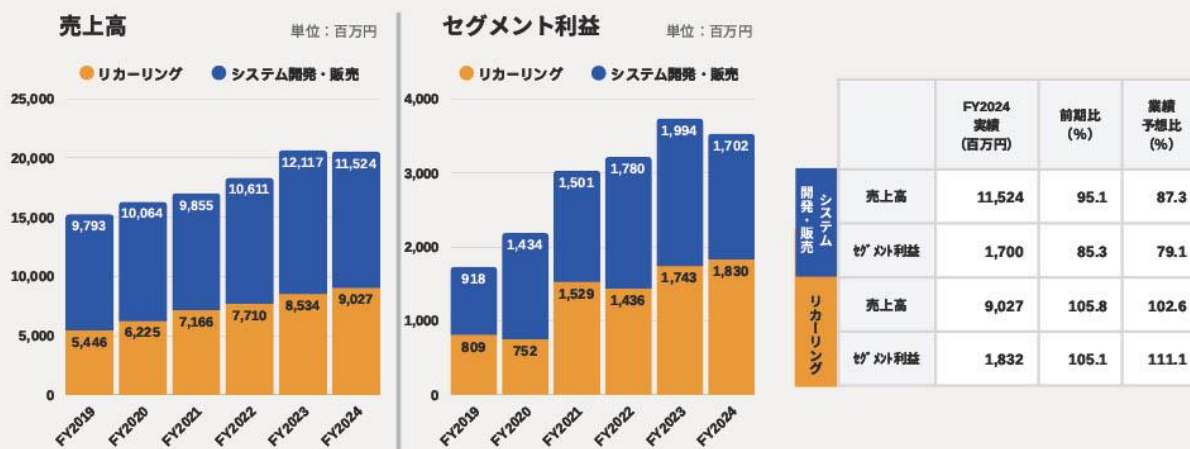
売上総利益率が、前年37.5%に対して38.3%ということでアップはしておりますが、先ほどの繰り返しになりますが、販管費が19.4%から21.1%と割と大きく上げております。その結果、営業利益が17.2%に下がった状況になってしまっております。

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



© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

当社セグメントはシステム開発・販売とリカーリングの二つでやっておりますが、売上高は、左のグラフで見ていただいた通り、リカーリングは保守サービスやBPOなどサブスク的なものですが、この19年以降、順調に売上が伸びてきております。

売上は、冒頭にもお話ししましたシステム開発・販売で、CTI・決済等、一部期ずれを起こした影響で、若干の落ち込みとなっております。

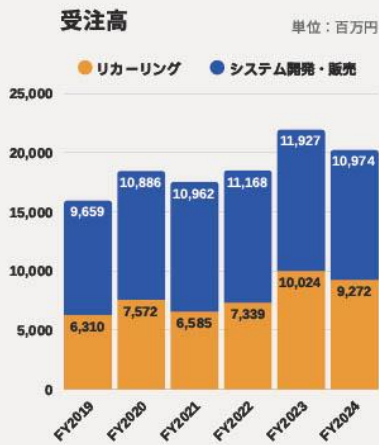
同様に、セグメント利益についても、リカーリングは順調に伸びて、前期比並びに業績予想比ともに100%を超える結果となっております。これは、特にBPOは業務がこなればこなれるほど原価率が下がりますので、そういったことの影響も受けて、しっかり順調に伸ばせている形になります。

受注高・受注残推移

01 FY2024 業績

システム開発・販売 ■ 流通、通信、決済の受注がFY2025にずれ込み（1,400百万円）

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

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

システム開発・販売が、どちらも業績予想比、前期比ともに落ち込みとなりました。

冒頭に、受注が課題だというお話をさせていただきましたが、主に流通・通信・決済の受注が、この25年度にずれ込んだ結果、前年119億円だったものが109億円と、この3部門で約14億円減になっております。

またリカーリングについても、昨年100億円だったものが92億円と落ち込んでいるように見えますが、いつもご説明させていただいている通り、最近特に3年契約が多く、初年度に3年分受注計上いたしますのでどうしても2年目3年目のタイミングで若干落ち込みがあります。それ以上に新しいBPOを取っていくことによって、何とかまだいけるような状況になっています。

その結果、受注残もリカーリングについては、19年に81億円だったものが、今はもう100億円を超える受注残で、2年、3年、4年先、ここまではしっかりとした売上計画が明確に立てられるという状況になってきております。

分野別売上高実績

01 FY2024 業績

| 単位：百万円 | | FY2023 | FY2024 | 前期比 | |
|-----------|-------------|--------|--------|--------|--|
| システム開発・販売 | フィナンシャルシステム | 5,197 | 5,247 | 101.0% | ■ 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 | 489 | 698 | 142.6% | ■ 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 | 1,006 | 995 | 98.9% | ■ 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 | 1,317 | 1,041 | 79.0% | ■ 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 | 1,300 | 1,218 | 93.7% | ■ 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にずれの影響を受け減収 |
| | 決済システム | 1,945 | 1,782 | 91.6% | ■ 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 |
| | その他 | 859 | 540 | 62.9% | |
| リカーリング | BPO | 3,869 | 4,043 | 104.5% | ■ BPO案件の受注残が順調に売上計上 |
| | 保守・利用料 | 4,665 | 4,983 | 106.8% | |

9

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

部門別のところでお話しさせていただきますが、フィナンシャル・公共・流通はほぼ予定通りないしは予定プラスに終わっておりますが、CTI システム事業部が前期比 79%と、売上を大幅に落としております。

実は、われわれ、「CXone」というフルクラウド型のコールセンターをとにかくやっていこうということで、実際販売しています。ただ、欧米諸国と比べて、日本ではフルクラウドに対する心配や、まだ乗り切れないというところがあります。部分的にやってみるなど、そういった意味で小口の案件は獲得できていますが、当初想定したよりは小口化しておりその影響を受けてこのような結果になっております。ただこれは、浸透していくことによってフルクラウド・完全フルクラウドにどんどん向かっていく、これも欧米ではその通りになっていますので、近い時間軸でここも大きく挽回できると考えております。

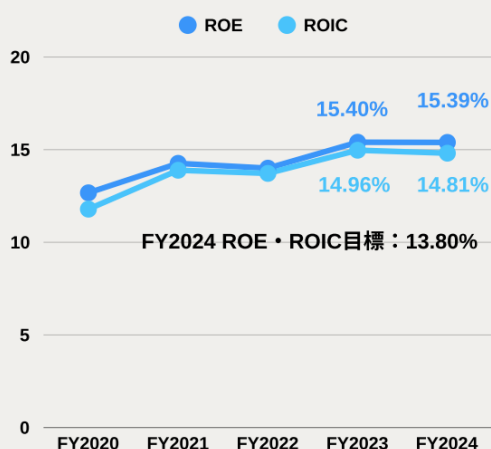
通信システム事業部です。特に「社会インフラ」とわれわれは呼んでいますが電力会社向けと、サイバーセキュリティを中心とするセキュリティの受注が期ずれを起こしました。決済システム事業部も受注が遅れてしまっております。決済システムは、Android 版への移行時期に入っておりますので、その影響も受けて数字的には落ち込んでおります。実はこの通信と決済は、比較的在庫があれば短納期で売上が立てられる商材です。さらには、フィナンシャル・公共・流通と違い、ほぼそのまま開発を伴わない形で販売売上が立ちますので、ある程度の利益確保、利益確定もしやすいところなのですが、特にこのハードに絡む2部門が期ずれを起こしたということで、冒頭にお話ししたような減収減益という形になっております。

リカーリングは BPO 案件の受注残が順調に売上計上できておりますので、前期比両方とも 104%、106%と伸びております。

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



10

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

ROE・ROIC・EPS につきましては、13.8%の目標でしたが、結果的には ROE が 15.39%、ROIC が 14.81%と結果達成をしております。

自己株買いと消却の影響もあり、EPS は何とか 2 年連続で 100 円台を確保することができております。

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

VACAN

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

Payke

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、店頭の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、当社バースである「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/Z6at/TEX0/K024.pdf>

数字以外のところではいくつか動きがございました。トピックスを少しお話しさせていただきます。

先ほど CVC 投資で 2 社に出資をしたというお話をしました、バカン社と Payke 社です。バカン社は、混んでいるか混んでいないか、これを可視化している商材です。

Payke 社は特にインバウンド向けのサービスを行っている会社です。完全に当社のマーケットと戦略が一致したということで、単なるリターンを求めた出資ではなく、相互に顧客を送客できるシナジーを強く求めてこの 2 社と今走り出しているところでございます。

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/C7QI.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/CBpQV/fSz/U9NB.pdf>

三つ目にサイバージムジャパン社です。サイバーセキュリティが非常に重要になってきていますが、ただ単に入ればいい、入れれば守れるということではなく、日々更新されていく中でやはりどの企業様もサイバーセキュリティを見られる方がいない、どうしても後回しになる傾向がございます。それであれば、人的サービス、いわゆるセキュリティのレベルの高い方を一緒になって育てようということで、人材育成事業にも入ってまいりました。

先ほどの Android 版の端末に移行しているということですが、単なる決済しかできないということではやはり今の時代通用しません。ポスタス社は、POS、いわゆる販売管理の POS と当社の決済システムを一つの端末の中に組み込んだマルチサービス端末というものを打ち出しております。以前は、いろいろな決済手段を選べるということで、マルチ決済端末で走ってきましたが、さらに一歩踏み込みました。Android の良いところで、アプリを載せられます。そこを生かしてマルチサービス端末へ進化をさせております。

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.irrocket.com/C4743/gRUj/ne5/Kski.pdf>

手前味噌になりますが、日経ヴェリタスさんで配当総合ランキング1位を獲得させていただきました。評価をいただけたと思っております。

阿蘇の棚田に稲作体験を、と書いていますが、環境・地方創生、人財を意識したサステナブルな取り組みということで、実は来週田植えをやります。大きな目的は、阿蘇市のある熊本県には皆様もよくご存じの通り、TSMC様がいらっしゃいましてきれいな水をたくさん使われています。ただそれでは駄目なのでわれわれが地下水を涵養しようと、ここに取り組んでいます。

今日は（決算説明会会場の）ブラインドが下がっていて見えませんが、実はこの横も、今、東急不動産様と共同で菜園を作って野菜を育てています。社員向けのウェルビーイングの話でもありますが、熊本にしてもここにしても、IoT機器を設置して実証実験を始めています。いろいろガザの問題もありますが、私も何度も行きましたがイスラエルは農作物の自給自足率が90%です。

それに比べて日本は25%と非常に低いレベルの中、担い手がないというところ、人材不足に対してはやはりIoTを使って最小限の人材でたくさんの作物を作るということを地方に持っていきたい。地方自治体様、地方銀行様、地方の百貨店様、そういった関連のところにも将来的に持っていきたいということで、PoCを兼ねたIT企業ならではの作物を作るといふことの取り組みも始めています。

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

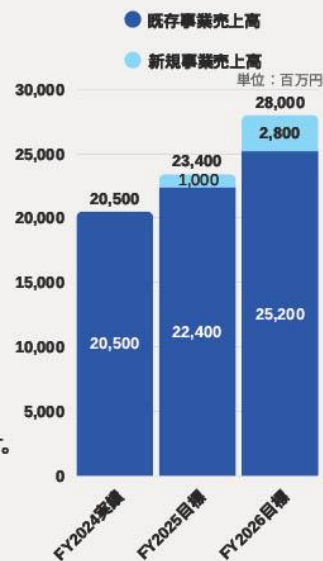
2024年度は売上205億円を計上し、既存顧客との関係がより深化、新規事業の芽出しなど、成長に向けたスタートラインに立てる状態となりました。これにより、持続的成長に向けた戦略的ポジショニングが整いました。

■ 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。



15

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

新中計に向けた戦略ですが、昨年 2024 年、成長に向けた基盤の整備ということで行ってまいりました。今年度 25 年度は、成長加速に向けた助走段階ということで、従来ビジネスのオーガニックな成長だけでは 10 年後 700 億円は当然ながら達成できません。そのため、CVC 投資等を含めた成長ドライバーを複線化して行きます。当然伸びは限界があります。これを複線化してやっていく取り組みを昨年スタートさせ、今年はさらにそれを加速させるという年で考えております。

最終年度では 280 億円の目標に対して、新規事業で 28 億円を獲得して行きます。これは単純に CVC 投資先 2 社だけでは当然できません。社内でもベンチャーグループを作り、フィールドに出せる状況、全く今までなかった新規ビジネスを出していく準備もできましたので、そういったところでこの 28 億円を作り上げようと動いております。

事業戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

顧客深耕

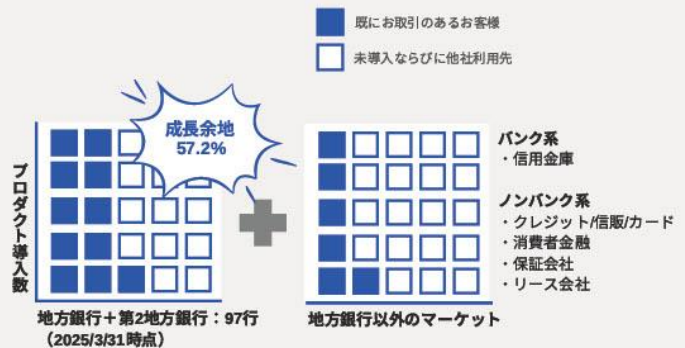
顧客基盤の拡大

- 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% |



16

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

事業戦略は従来もお話ししていますが、表の24年度の第2四半期と第4四半期で、この時点だけでも地方銀行様は第1地銀様、第2地銀様がありますが、実は2行減っています。マーケットは縮小していくという見方は当然されますが、一例として、上のWeb受付や個人照会などの大きな主力のパッケージが四つありますが、単純に銀行数掛けるこのパッケージ数が、われわれのマーケット導入の可能先になります。これを見ますと、地銀に強いとわれわれ自身も言っておりますが、まだまだ余地があります。実は50%も行っていないというところです。

さらには、新しいパッケージ開発も考えており、今は四つを出しておりますが、これが五つになれば、すぐまた97のポテンシャルが生まれます。ポテンシャルというかマーケットです。可能性が生まれてくるということで、数が減ればパッケージを増やすことによって成長を継続するというところで考えております。

一番右ですが、やはり銀行がどうしても主体になってしまっています。最近でも去年二つ発表していますが、信用金庫様です。ここも今必死になられています。地銀様だけではなくそういったマーケットにもかなり出ていっております。

さらにはノンバンクです。クレジットや信販、消費者金融、保証会社、リース会社があります。ここもおそらくいろいろな形で再編が行われていくと思いますが、われわれが今提供できているのはほとんどが債権管理システムだけです。それ以外のクレジットであれば当然カードの申し込みや、いろいろな業務がありますが、その領域にまだたどり着けていないところがございます。ちょうど今、カードの不正利用の問題など課題が山積みの状況でございますので、その辺りに従来銀行で

培ったパッケージ群を展開することで、かなり多くの成長余地があるとわれわれは捉えております。

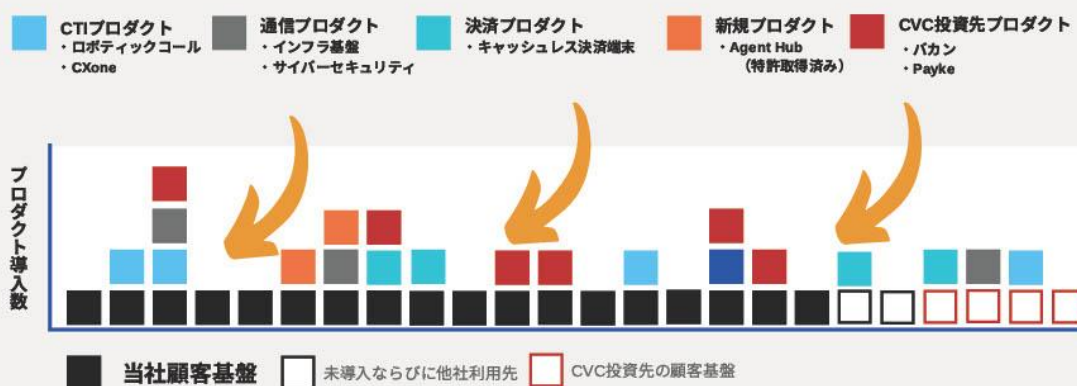
事業戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

顧客深耕

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



17

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

顧客深耕で、黒いところが当社の顧客基盤です。単純に1例になっておりますが、金融機関とってください。金融機関の債権管理や審査、従来はそれだけでしたが、そこに例えばCTIシステムのコールセンターの基盤や、通信、特にセキュリティ関係をさらに追加していきます。また、元々琉球銀行様と一緒に始めさせていただきました地方銀行様が運営するキャッシュレスビジネス、ここにもまだまだ参入の余地がございます。

新規プロダクトで、「Agent Hub」は昨年特許を取らせていただきましたが、これもプラットフォームを作って行う形です。新しいビジネスですが大きな引き合いをいただいている状況です。

先ほどのCVC投資先、バカン社とPayke社ですが、これらの商材をわれわれの既存顧客に展開すること、また逆に、彼らの顧客基盤にわれわれのコールセンターや決済など、相互送客をしっかりとやることでさらなる顧客深耕を深めていこうと考えています。

事業戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

営業体制強化

- 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 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% |

※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



18

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

体制です。クロスセル、アカウントセールスについては前々からお話ししていますが、例えば 47 都道府県の何々県は金融のお客様しかいない、金融のプロダクトしか入っていないということが今までにはありました。そこに自治体のプロダクトを入れる、決済システムを入れていく。六つの事業がありますのでそれらの比率を高めれば高めるほど、地域における信頼性も増して幅広いご提供ができるということで、当社の独自の調査ですが、成長余地としてまだ 44%以上のかかなり大きなものが残っ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

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。



- 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

| 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。

19

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

どうしてもリカーリング以外の部分は開発が伴います。開発要員の強化、手法の改変を、昨年度から、一部社内でテストをやっています。AI を使って、いかに生産性の向上と品質強化を高めるかということで、具体的に社内に取り入れてやっています。OpenAI を使うとか、重要情報を外に出してどうか、といろいろなことを考えなければいけませんが、今のところ PoC もほぼ完了して、これを今年から来年・再来年に向けて、提供しているパッケージ全体の AI ネイティブ化を完了していく予定であります。生産性がかなり高まりますので人員不足の部分も補うことができます。

ただ、AI は、かなりの部分で規制が今ほとんどない状況です。政府含めて規制が入ってくる可能性がありますので、今段階の想定に基づき、変化があったときには随時柔軟な対応をしていきたいと考えております。

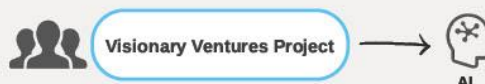
事業戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

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

新プロダクトはデジタル貸金庫というものです。一部の金融機関様で貸金庫問題が出ています。実際に、地方銀行様では、もう物理貸金庫をやめますという宣言をされた銀行様も既に出てまいりました。今実際に PoC をやっていますが下期にローンチを予定しています。イメージ的には、貸金庫なのでアプリの中に入れます。月額保管料は例えば 150 円、Amazon のストレージ 50 ギガを追加しても月額 150 円でサービスを受けられますが、特に若年層の方は 150 円や 200 円を意外と払います。

今、インターネットバンキング、いわゆるアプリでの銀行取引は世の中のほぼ 70%の方が使っています。地方銀行様を一例に出しますと 100 万口座ぐらいをお持ちです。その中でたった 2 割のお客様にこのサービスを使っていただければ、単純に 150 円掛ける 12 カ月掛ける 20 万人で、こ

れを数十行に売れば大体の数字感が見ていただけると思います。そういった本当のサブスクモデルを、下期にローンチできるように動いております。

社内ベンチャーでビジョナリーベンチャーズプロジェクトがあります。AI との対話と AI によるデータ解析技術、この二つを使ってやっています。従業員の可視化ということで、よくモチベーションサービスやいろいろな形で企業の中身を調べるサービスがあります。ただ、これは評点がほぼ付くだけで、当社がやっているのは完全匿名制で生の声を拾えるような仕組みを手がけております。実際、金融機関様のある 1 社で実証実験をまもなく開始しようとしております。おそらくこれも問題なくうまくいきますので、下期に実行フェーズに入っていければと思います。

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 ※連結×90% | 開発関与 36.3% | 売上高 エンジニア | エンジニア 人数 |
|--------|-------------------|---------------|--------------|-------------|
| FY2024 | 19,800 百万円 | 7,187 百万円 | 30.7 百万円 | 234 人 |
| 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 → 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

マネージメント教育

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

21

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

人財ポートフォリオです。こちら AI を駆使してなるべく生産性を上げるとはいえども、やはり 10 年後、700 億円に向かう上では当然人財は必要になります。今年の 4 月の入社が 33 名と書いてありますがこれは技術本部です。技術本部の開発系・技術系で 33 名、(その他部門を加えた) トータルでは 39 名が入社しております。26 年度は 298 人必要だという推計のもとで動いております。来年度は 60 名採用していこうとやっております。

PMP の取得者を増やすことによって、安定した供給と品質の高いものを遂行できるということで、今 305 名中 70 名取得できております。

余談になりますが、人財というところに非常に力を入れておりこの 3 年間、新入社員で入社した人財が約 100 人になりますが、実は誰 1 人辞めていません。離職率ゼロです。それだけ、冒頭でお

話した人財への投資で、営業利益率を多少落としてでもそちらの確保に動いているというところを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

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
- ・リスキリングの奨励
- ・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）



22

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

人的資本のところにもありますが、奨学金返済サポートや、従業員に対する株式報酬制度、持株会の奨励金も10%から30%に上げております。従業員一人一人が株主の気持ちになれる、そんな取り組みをしております。

教育・ES向上も、3年連続の賃上げです。やはり、今の若い人は、オフィス環境も就職活動の選択肢の一つにしております。3月には九州事業所を移転させました。言葉が不適切かも知れませんが、いわゆる今風の会社に、オフィス作りをしております。西日本事業所についても、何とか10月までに移転してより環境のいい会社を目指して取り組んでおります。

人財戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

将来の人財育成の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了しました。

「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。

23

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

将来の人財を早く獲得するということで、小学生プログラミング大会であったり、中学生の職場体験であったり、中学生・高校生にはアプリ甲子園というものがあり、こういったイベントに協賛をしております。さらには大学についてはわれわれの社名認知度アップのために、割引券をアプリで配布し、少しでも企業価値やブランド力の向上に繋がればということで、将来の優秀な人財確保にもかなり力を入れております。

企業価値向上戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

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
- 「Payke」には以下のような特徴があります
- 多言語・多通貨・多店舗・多言語・多通貨・多言語・多通貨



- ✓ 訪日外国人の20人に1人が利用
- ✓ 消費意欲の高い欧米系ユーザーに高率的にアプローチ
- ✓ 訪日外国人の消費行動を可視化できるデータ

| 国・地域 | 利用数 | 利用回数 | 利用金額 |
|----------|-------|-------|--------|
| アメリカ | 1,234 | 5,678 | 12,345 |
| ヨーロッパ | 987 | 4,567 | 9,876 |
| アジア | 765 | 3,456 | 7,654 |
| オセアニア | 543 | 2,345 | 5,432 |
| 中東・北アフリカ | 321 | 1,234 | 3,210 |
| 南米 | 109 | 456 | 1,098 |

24

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

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



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

25

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

企業価値向上ということでは、バカン社、Payke 社があります。

バカン社は、本当にどこが混んでいるとか、例えば 10 階にあるレストランで 1 階に行けばその混み具合がすぐ分かってしまうとか、とにかく時間を作るということを目指しています。われわれも元々はシステム・サービスで働いている人に時間を創出しようということをやっていますが、そういったところが一致しています。

Payke 社は、外国から来た方がアプリでバーコードをかざすだけで、例えば、この商品、日本語で書いてあるけれどこれって何だろうと、分からないときに商品に付いているバーコードを読ませると自国語で中身を見ることができます。さらにはそれを自分の最低限の登録、どこの国で何年代、20 歳代とか、性別、簡単に 3 項目だけ入れて利用しますが、これによってどこのお店でどの国のどんな客層が、日本に来てどの商品を手に取ったかということが全て分かる仕組みです。

私も海外に行って、特に英語もそうですが決済端末は実は当社は台湾から仕入れているのですが、台湾でお土産物屋に行っても正直分かりません。これは買っていいものなのか、何が入っているのかが分からない。そこで、バーコードをかざせば日本語で、これは台湾のこういうものを使った、こんなお土産です、のようなものが出れば、「これだったら買おう」と、そのときには買わなくても、何を自分が手に取ったかが全部履歴で残りますので、帰国した後に越境 EC で買うこともできるサービスになっています。

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



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



左からPaykeの古田社長、ITFORの佐藤、バカンの河野社長



〈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

26

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

この3社で、“空いている”、“知っている”、“買える”ということを繋げるにより、特にインバウンド、今は観光DX、オーバーツーリズムの問題は大きいのですが、それをいかに混雑なく売れているもの、人気のあるものを買う、そういった形で地方創生、特に地方への観光客が多くなっていますので、地元の企業様と提携し、新しい取り組みを目指して進めています。

企業価値向上戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

資本配分

- 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 | 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% |



27

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

企業価値向上も本中計で3年間の目標を出しています。

キャッシュイン予定 88 億円に対してどんなお金を使っているかというところで、118 億円をキャッシュアウトするという目標を立ててスタートして、1 年で約 47 億円の投資をしてまいりました。進捗としては 40%です。ネットキャッシュの水準も昨年決算発表のときに目標を出しました。今期終了時には約 100 億円、中計最終年度終了時にはネットキャッシュの水準目標 80 から 90 億円まで引き下げていこうということで、企業価値向上戦略を引いております。

企業価値向上戦略

02 FLY ON 2026達成に向けた戦略

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



そのためには IR 活動です。当然ながら決算説明を個人投資家様向けにやっておりますが、やはり機関投資家様との対話です。ここをさらに増やしてまいります。2023 年度は 38 件でしたが、昨年は 52 件ということで、これをもっともっと増やして皆様との対話の機会を多くして 1 人でも多くの方に当社のことを理解していただく、こういった IR 活動に引き続き力を入れてまいります。

目標

03 FY2025 業績見通し

| | FY2024 実績 | FY2025 中間予想 | FY2025 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 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

30

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

2025 年度の業績見通しです。

売上高 234 億円、営業利益 41 億円、受注は 251 億円を目指してまいります。既存事業は約 10%成長で見えております。新規ビジネスで、先ほど幾つかの新しい取り組みをご紹介させていただきましたが、そちらで 10 億円の売上目標にしております。

受注については、金融機関向けと BPO が当然ながら牽引していくことは間違いございませんが、前年の反省のところで三つの事業が落ち込んだとお話ししましたが、それが挽回できればこの数字は必ずや達成できるのではないかとということで、この目標値、業績予想を出しました。

目標

03 FY2025 業績見通し

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 実績 | FY2025 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 |

31

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

どうしてもシステム開発・販売系は、毎月の動きがリカーリングと違って当然ながらありませんのでどうしても下期偏重になります。新年度からは、この業務を新しいシステムでスタートさせたいという形になりますと、どうしても2月・3月、特に第4四半期に集中するケースがございます。これはやむを得ない状況ですので、今年度も下期偏重傾向が継続すると予想しています。

その中で、システム開発・販売は、受注136億円、売上131億円、セグメント利益21億円、リカーリングも、受注115億円、売上103億円、セグメント利益20億円ということで、それぞれしっかりとした計画を立てております。

さらに昨年11月に元々グループ会社でありましたICRという、いわゆる公共向け業務のBPOを専門に行う会社を100%子会社で持っておりましたが、当社の公共システム事業部の中にも業務部でBPOを担う部門がございました。ある意味二つで同じようなことをやっておりましたので、ここをグループ統合して一本化しております。これによって受注増と増収を見込む計画です。

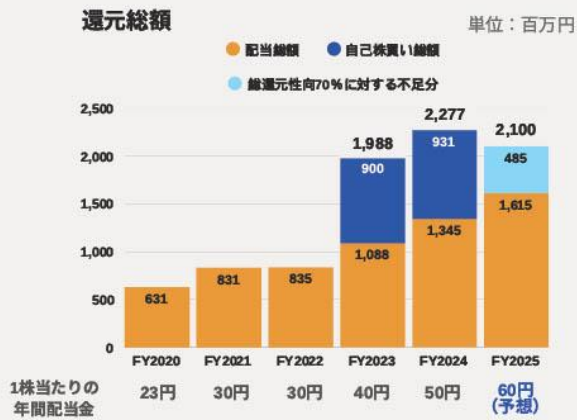
株主還元方針

03 FY2025 業績見通し

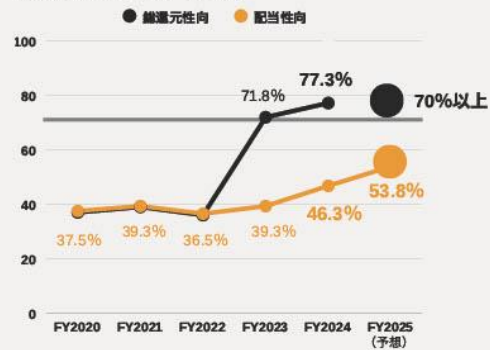
株主還元

■ 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



総還元性向と配当性向



32

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

株主還元です。総還元性向 70%以上、配当性向 50%以上を打ち出しておりますが、今期については、今出している業績見通しの水準で配当 60 円をやると、既に 53%を超える還元ということで発表をさせていただきました。ただ、それでもブルーの若干足りない部分があります。これについてはいろいろな施策をとって動いていきたいと考えております。

新体制について

03 FY2025 業績見通し

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

33

© ITFOR Inc. All Rights Reserved.

最後になります。これも3時半に発表させていただいておりますが、「HIGH FIVE 2033」について、10年後を見据えたバックキャストで計画を出しておりました。持続的な成長と中期的な企業価値向上のため、経営体制をさらに強化してまいります。私が会長、代表取締役専務の坂田が代表取締役社長に、総会をもって就任する予定です。

一つの大きな理由が、専務は元々技術畑で当社に入社し、一貫して技術をしてきております。ただここ数年は、公共を中心とした営業系も当然携わっているのですが、今の世の中の技術の進歩の速さ、スピード感、どの技術を選択するか、これが会社の将来を大きく左右する状況になっています。素晴らしい技術、社内だけでは作れないものは外部の技術も使いますが、そういった取捨選択の判断をしっかりと見極められる、その結果高品質で安定したシステム・サービスの提供を今まで以上にお客様にご提供できるという判断のもと、このような体制にしております。私は、どちらかというと株主様と同じ立場でどうやったら企業価値を上げられるかという、そちらのほうに軸足を置くということで、この体制にしました。

監査等委員である社外取締役につきましても、新たに福田様、金澤様という方に、6月の総会をもってではありますが、新体制でこの新中計2年目、ここから一気に加速させるためにこのような判断をしております。

私からの説明は以上とさせていただきます。

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させていただきます。

【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・ルール観点から、株式会社アイティフォー2025年3月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ではありません。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。