

プレミアムブリッジサロン

投資家様向け 会社説明資料

2023年4月1日（土）

証券コード4743 株式会社アイティフォー
代表取締役社長 佐藤 恒徳

Agenda

本日は、ご参加賜りまして誠にありがとうございます。
以下のポイントで当社についてご説明申し上げます。



パート1

- 会社の沿革
- 進化の軌跡
- 現在の姿

パート2

- 経営方針
- 事業領域
- 強み

パート3

- 業績ハイライト
- 中期経営計画
- 今後の成長戦略

パート4

- 株主還元方針
- トピックス
- サステナビリティ

1-1. 会社の沿革

1972年

1972年12月2日、千代田情報機器株式会社として千代田区麴町に創業。当時の略称は「CJK」

1988年

通商産業大臣より、第一回のSI（システム・インテグレータ）企業として、登録および認定

2000年

2000年2月15日JASDAQ市場へ上場し、8月1日現在の社名である株式会社アイティフォーに商号を変更

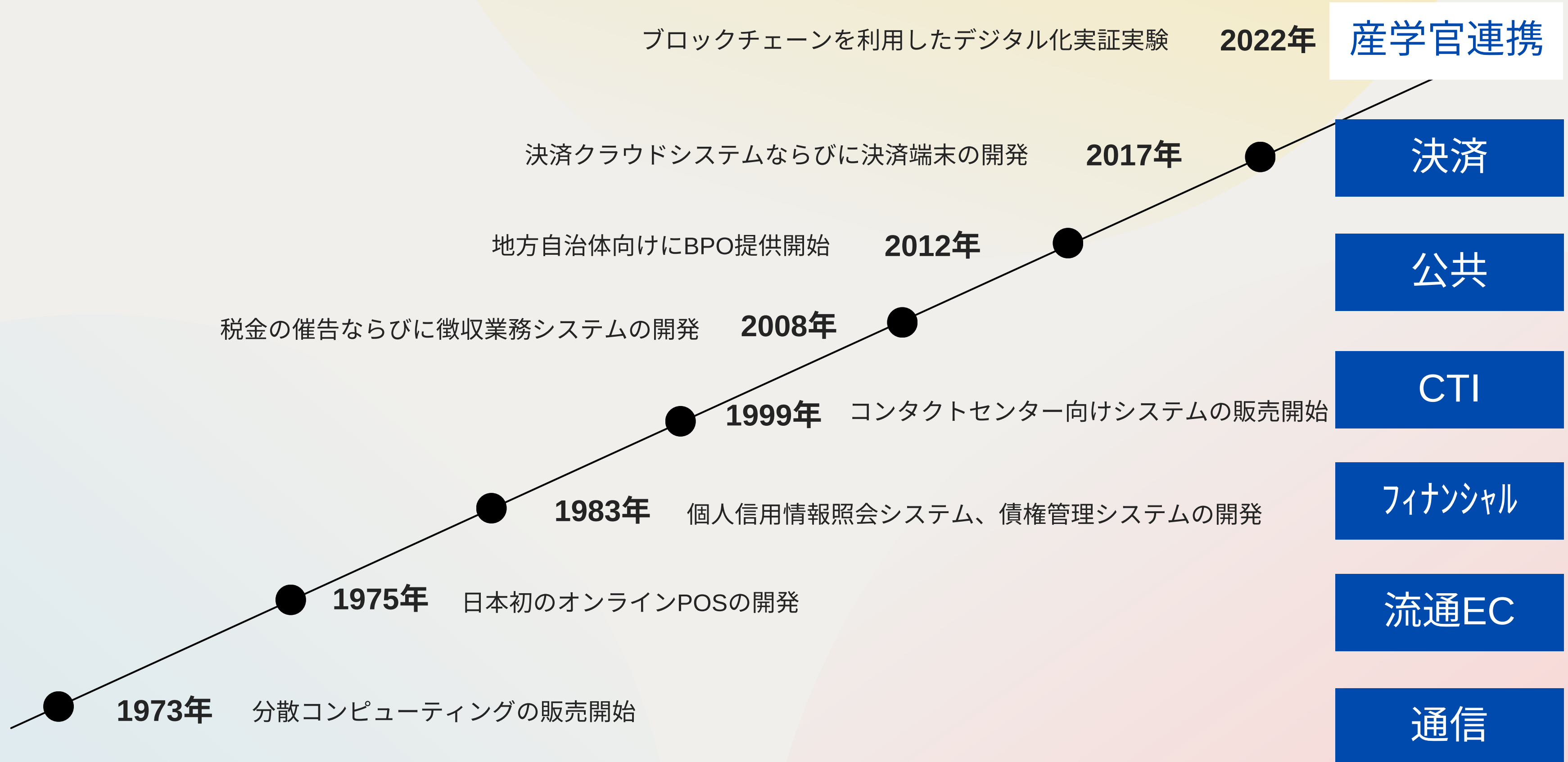
2006年

前年の東京証券取引所市場第二部へ上場から、3月1日同取引所市場第一部へ指定替え

2022年

2022年4月4日新市場区分「プライム市場」へ移行

1-2. 進化の軌跡



1-3. 現在の姿

01	02	03	04	05
会社名	主要事業	グループ会社	連結売上高	従業員数
その由来	6つの事業	5つの企業	170億21百万円	603名
ITを利用・提供 して、お客様の ため（for～）に 役立つ	フィナンシャル 公共 決済 流通EC CTI （コンタクトセンター） 通信	⇔ シー・ヴィ・シー ⇔ アイ・シー・アール ⇔ シディ ＜システム開発＞ アイセル イーブ	（2021年度、 決算期末：3月）	（連結従業員 数：2022年3月 31日現在、役 員・パートは除 く）

2-1. 経営方針

「寄り添うチカラ」 で人々の感動と笑顔を生み出す

社会環境の変化に伴い社会やお客様のニーズも多様化するなか、アイティフォーはシステム（IT）と業務（BPO）を通じて、企業の皆様だけでなく、その先にいる人々の様々なライフステージをサポートすることで、人々の感動と笑顔を生み出す社会づくりに貢献します。



2-2. 事業領域

当社のシステムや
サービスは、
様々な場面で活躍

Keyword 01

地域活性化と
経済の潤滑油



Keyword 02

ビジネスの
非対面化



Keyword 03

少子高齢化と
消費サービス



Keyword 04

サービスの
ロボット化



Keyword 05

サイバー
セキュリティ



例えば、こんな場面で！

「一人ひとりのかけがえない笑顔のために」
優れたサービス・システムの提供に努めます。

審査ソリューション

マンションを購入するために、
住宅ローンを申し込もう。

申し込みから、審査完了まで時間がかかる住宅ローン審査。当社システムの活用により、審査の自動化と標準化を実現し、今まで数日かかっていた審査が即日、もしくは翌日に完了します。待たずにすぐ結果が分かります。

公共機関向けソリューション

市から入学通知はがきが届いた。
うちの子もついに小学生か。

越境入学や特別支援校への入学など、学齢児童の管理は煩雑です。当社では学齢簿管理システムにより、地方自治体業務の効率化をお手伝いしています。また、税・国保の徴収システムと人材を併せて提供するサービスも行っています。

基盤ソリューション

今回の地震では、
津波の心配はないようだ。

災害から身を守るためには正確な情報が必要です。ケーブル敷設が難しい沿岸部のカメラ映像を伝送するために当社の無線アクセスシステムが活躍しています。業界トップクラスの伝送量、到達距離が最大 60km などの特長を生かし、街の防災を支えています。

サイバー攻撃対策ソリューション

PCがマルウェアに感染。
情報漏洩していないか心配だ。

インターネットが普及した半面、サイバー攻撃の被害は深刻なものとなっています。当社のサイバー攻撃対策ソリューションは感染や侵入“後”を想定しており、万が一の場合でも攻撃をすばやく検知して、情報漏洩などの被害を最小限に防ぐ仕組みを実現しています。

決済ソリューション

スーパーでの買い物。
色々なキャッシュレスの
手段が選べて便利だな。

キャッシュレス普及にあたり、クレジット、電子マネー、QRコードなどの様々な決済手段が生まれました。当社が提供するマルチ決済型端末は、各種決済が1台の決済端末で対応可能ですので、複数の決済端末を設置していた店舗様のレジ周りの省スペース化・省力化にも貢献でき、顧客の販売機会の拡大を支援します。

コンタクトセンターソリューション

大変だ、家電が故障。
メーカーに問い合わせよう。

製品の問い合わせなどで身近な存在のコンタクトセンター。当社では通話録音システムに加え、オペレーター業務の効率化を図るさまざまなシステムを提供しています。お客様をお待たせしない、スムーズな問い合わせ対応を支えています。

小売業向けソリューション

お中元シーズン到来。
今日は百貨店でお買い物。

当社の小売業向けソリューションは、会計時にPOSレジで入力された売り上げ情報をリアルタイムで分析できます。いま売れている商品の陳列をすぐに拡大できるなど、お客様のニーズにあった店舗づくりをお手伝いしています。

eコマースシステム

ネットで注文した商品を
店舗で受け取り。

ECサイトとリアル店舗を融合させて売上増を図るオムニチャネル。それを実現するためにはECサイトシステムと小売業向け基幹システムの確実な連携が不可欠です。両システムを1社で保有する当社なら連携もスムーズ。あなたの快適な買い物をサポートします。



例えば、こんな場面で！

「一人ひとりのかけがえのない笑顔のために」
優れたサービス・システムの提供に努めます。



出生

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。

当社のBPOです。

入園・入学

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。

当社の学務支援（公共）ソリューションです。

初めての携帯電話

初めて持つスマートフォン。電波が繋がり色々な人とのコミュニケーションが楽しくできました。

当社の通信システム
基盤（携帯基地局）です。

例えば、こんな場面で！

「一人ひとりのかけがえのない笑顔のために」
優れたサービス・システムの提供に努めます。



在学中

携帯端末の購入やECサイトでの使い方が難しく、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。

当社のコンタクトセンター
(CTI) ソリューションです。



卒業

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込みもタブレット・スマホから簡単にできました。

当社の金融機関向け
ソリューションです。



社会人生活 1

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。

当社の流通EC
決済システムです。

例えば、こんな場面で！

「一人ひとりのかけがえのない笑顔のために」
優れたサービス・システムの提供に努めます。



社会人生活 2

仕事で忙しい毎日。会食のお店の予約、日々の様々な手続き、うっかり忘れへの対応などスマホが大活躍しました。

当社のSMS送信システムやEC・公共・金融アプリです。

結婚・ファミリー

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

当社の金融機関向けソリューションです。

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もしっかりとサポートしてもらっています。

当社の通信システムや公共システムです。

2-2. 事業領域

事業を通じて実現する将来のサステナブル社会。
そのために当社は、特定の業種のニッチな領域に特化して高品質なシステムやサービスを提供します。

Keyword／当社事業	フィナンシャル	公共	流通EC	CTI	通信	決済
01 地域活性化と 経済の潤滑油	✓	✓	✓	✓	✓	✓
02 ビジネスの 非対面化	✓	✓	✓	✓	✓	✓
03 少子高齢化と 消費サービス	✓	✓	✓	✓	✓	✓
04 サービスの ロボット化	✓	✓	✓	✓	✓	✓
05 サイバー セキュリティ	✓	✓	✓	✓	✓	✓

2-3. 強み

課題への解決力が 安定的成長と 高収益体質を確立



● 盤石な顧客基盤

地域金融機関・地方自治体・
地方百貨店を中心に展開。
地域金融機関は46、地方自治
体は28の都道府県で採用。

● ユーザー会組織

事業ごとのユーザー会を定
期的に開催し、システム・
サービスの進化に寄与。
異業種交流も実施。

● 実は「BtoBtoC」

日常生活に欠かせないシステ
ム・サービスを提供し、
なくてはならない存在。
当社の開発思想は「CtoBtoB」。

2-3. 強み

盤石な顧客基盤



システム・サービスの採用地域・・・47都道府県

地域金融機関での採用数・・・79行
(第一地方銀行62行／第二地方銀行37行=99行)

地方自治体での採用数・・・28都道府県101団体

2-3. 強み

ユーザー会組織

金融機関におけるユーザー会を中心に各事業において情報交換会を実施しております。

そのユーザー会開催により、高度なシステム・サービスの提供に努めております。



バンクユーザー会

総会を中心に各テーマに合わせた個別ユーザー会を多数開催。

エグゼクティブセミナー

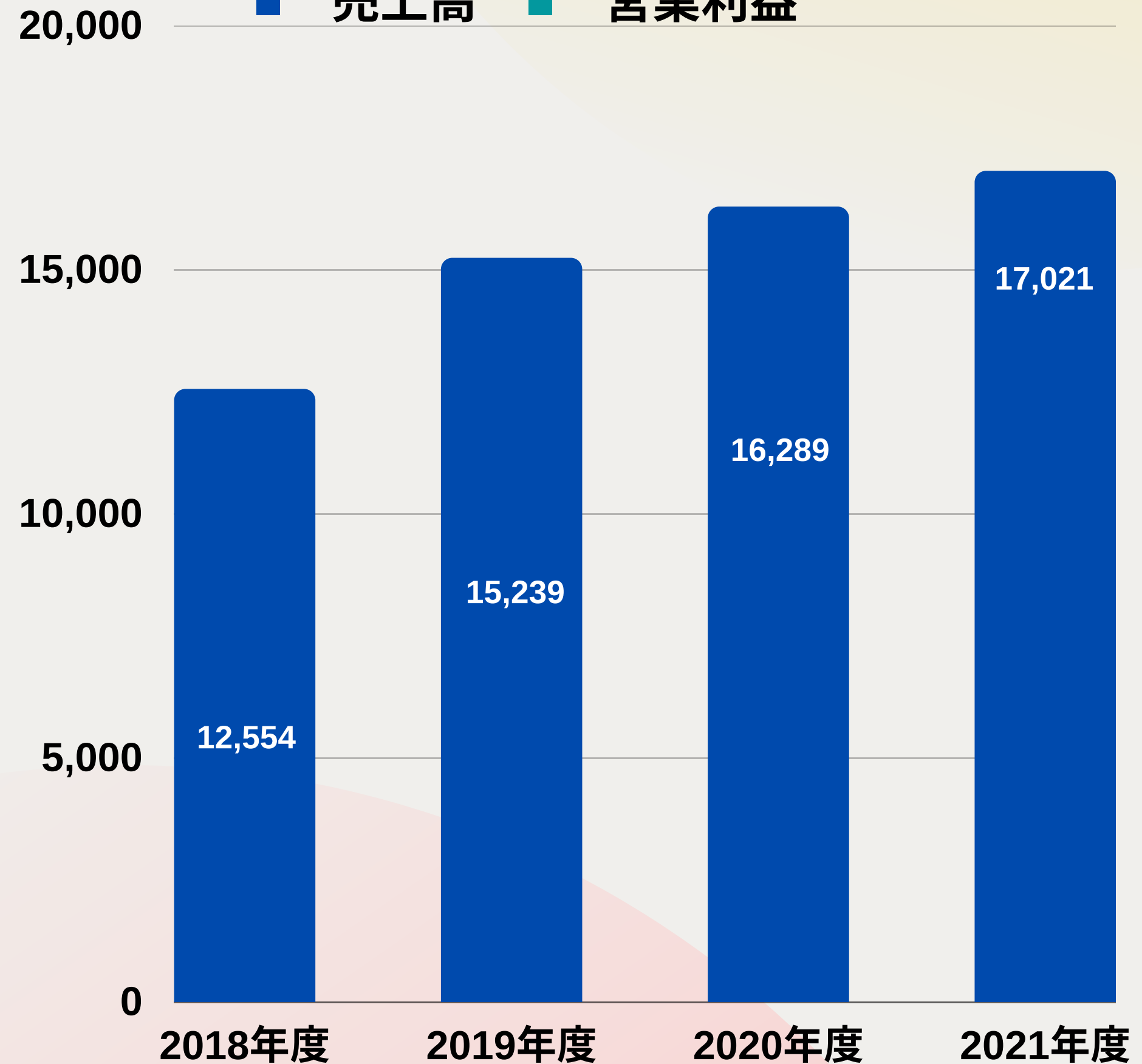
業種を問わず各ユーザー混合のセミナーを年一回開催。

3-1. 業績ハイライト

2016年度以降
毎年
増収増益を達成

直近4期の業績 (単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



3-1. 業績ハイライト

2021年度 セグメント別

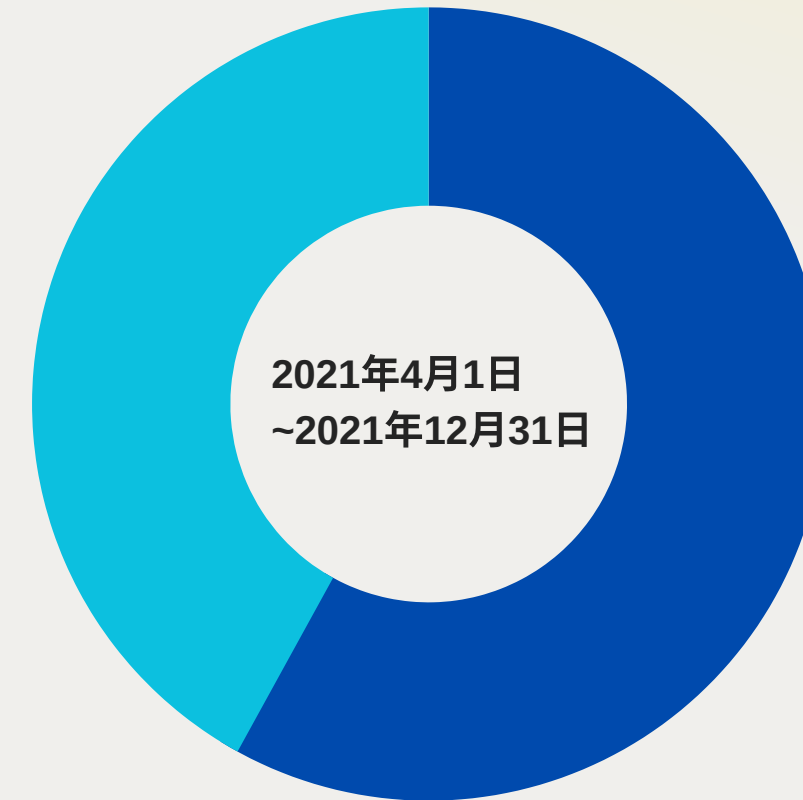
報告セグメント

- ・システム開発・販売
- ・リカーリング

従来の機器販売から、システム（特にアプリケーション）やサービスの提供により着実に成長しています。更には、ストックビジネスの拡大により、より安定的な経営基盤を目指します。

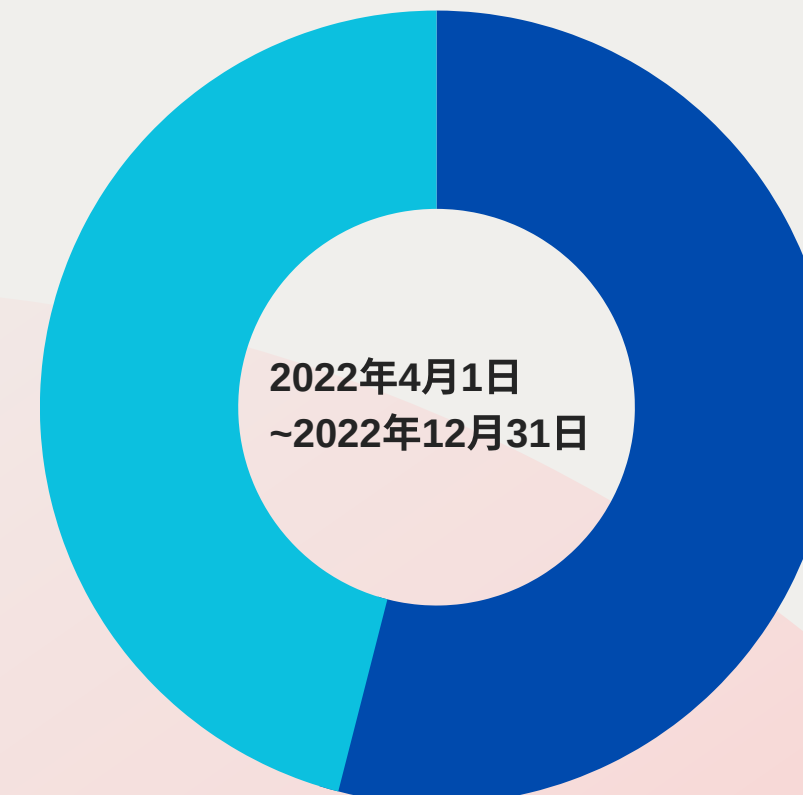
- ※ スtockビジネスとは、
新セグメントにおけるリカーリング
- ※ セグメント変更により、通年対比が出来
ないため、第三四半期連結累計での参考
資料となります。

リカーリング
42%



システム開発・販売
58%

リカーリング
46%



システム開発・販売
54%

3-1. 業績ハイライト

2021年度 主要指数



ROE 14.3%

2019 / 9.9% 2020 / 12.7%

営業利益率 17.8%

2019 / 11.3% 2020 / 13.4%

ROIC 13.9%

2019 / 8.7% 2020 / 11.1%

経常利益率 18.3%

2019 / 12.1% 2020 / 14.2%

3-2. 中期経営計画

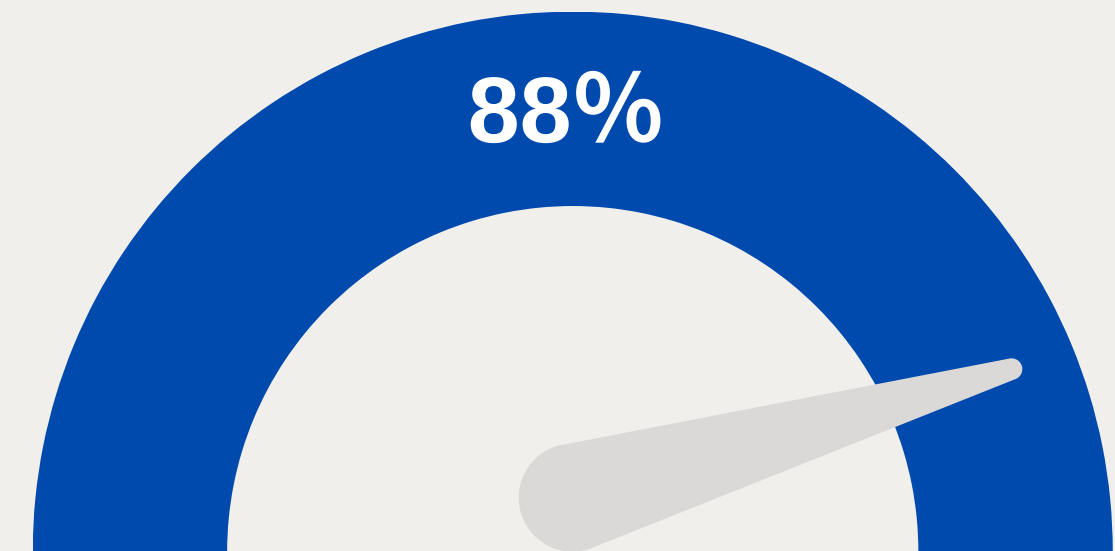
中期経営計画 NEXT STAGE 2023 (2021~23年度) 2023年度 財務目標

売上高 21,000百万円

営業利益 3,200百万円

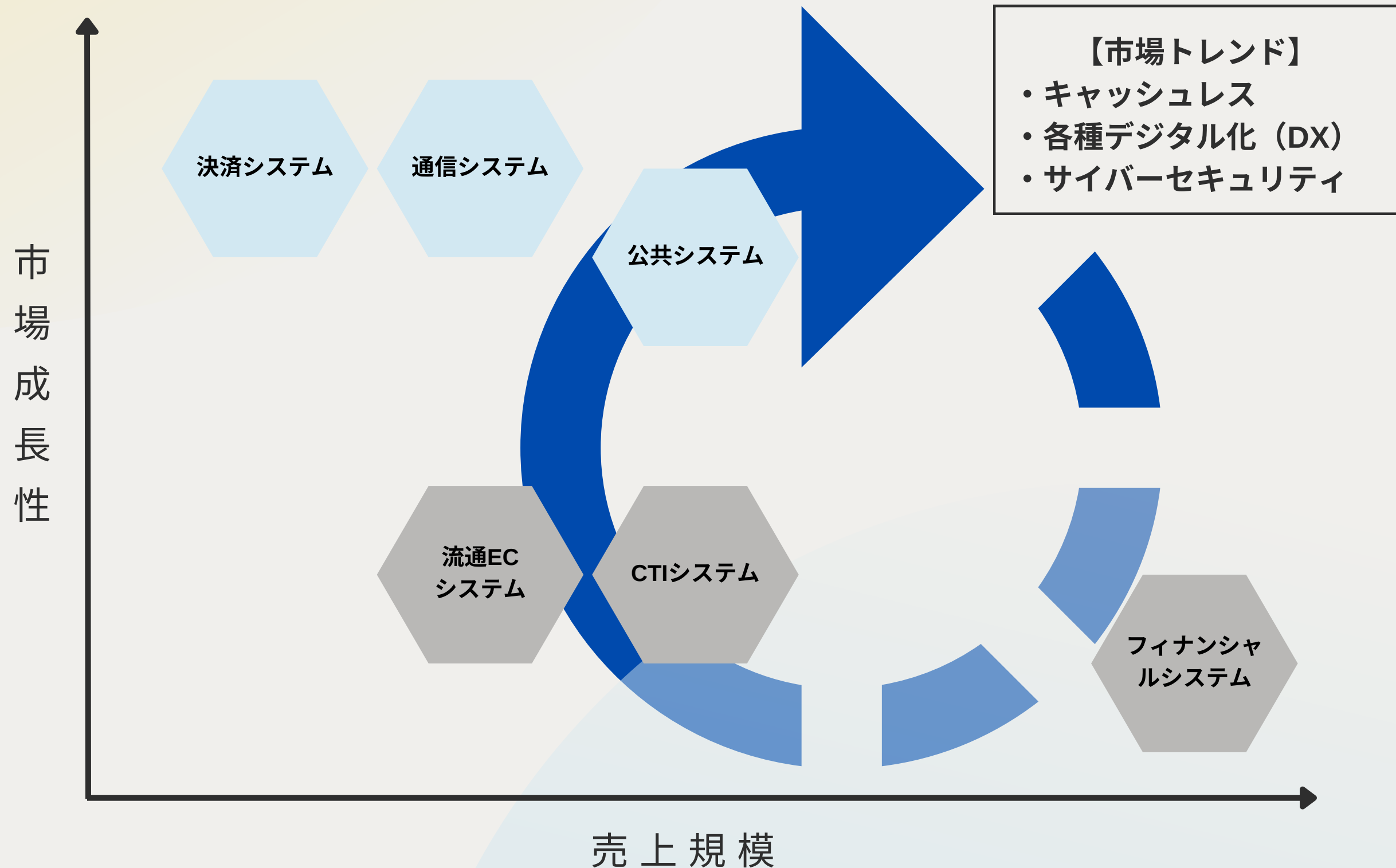
ROIC 13%以上

ROE 13%以上



2023年度目標売上高に対する2022年度計画値

3-3. 今後の成長戦略



バリューチェーン分析 に基づく事業活動

- クロスセルの強化（一例）
 - ・ 市場成長性の高い分野（事業）を当社中核事業へ展開。
⇒決済システム／通信システムをフィナンシャル、公共へ展開。
 - ・ 市場のトレンドを市場成長性がやや低い分野へ展開。
⇒DX／サイバーセキュリティを流通EC、CTI、公共へ展開。

各種組み合わせにより、さらに高い価値創造を目指します。

3-3. 今後の成長戦略

人財投資

- ・ 平均10%の月例賃金引き上げ
- ・ 扶養子供手当の3倍引き上げ
- ・ 評価／資格等級制度の改定

開発強化

- ・ クラウドサービス部の立ち上げ
- ・ クラウドエンジニアの育成
- ・ アジャイル開発

経営基盤（収益性）

- ・ ROIC経営
- ・ 経営ダッシュボードの活用
- ・ 投融資委員会の運用開始

ESG経営

- ・ 気候イニシアティブへの参加
- ・ 日経ESGフォーラムへの入会
- ・ 統合報告書の発行

新製品の市場投入

- ・ Android版マルチ決済端末
「SATURN1000F2」



- ・ 設定も移設も容易な暗号化装置
「CypherPlug」



4-1. 株主還元方針

中計3年間（2021～23年度）の総営業CF

65億円

中計3年間の資金使途

株主還元

配当性向
30%以上

M&A

機動的に実施

社内投資

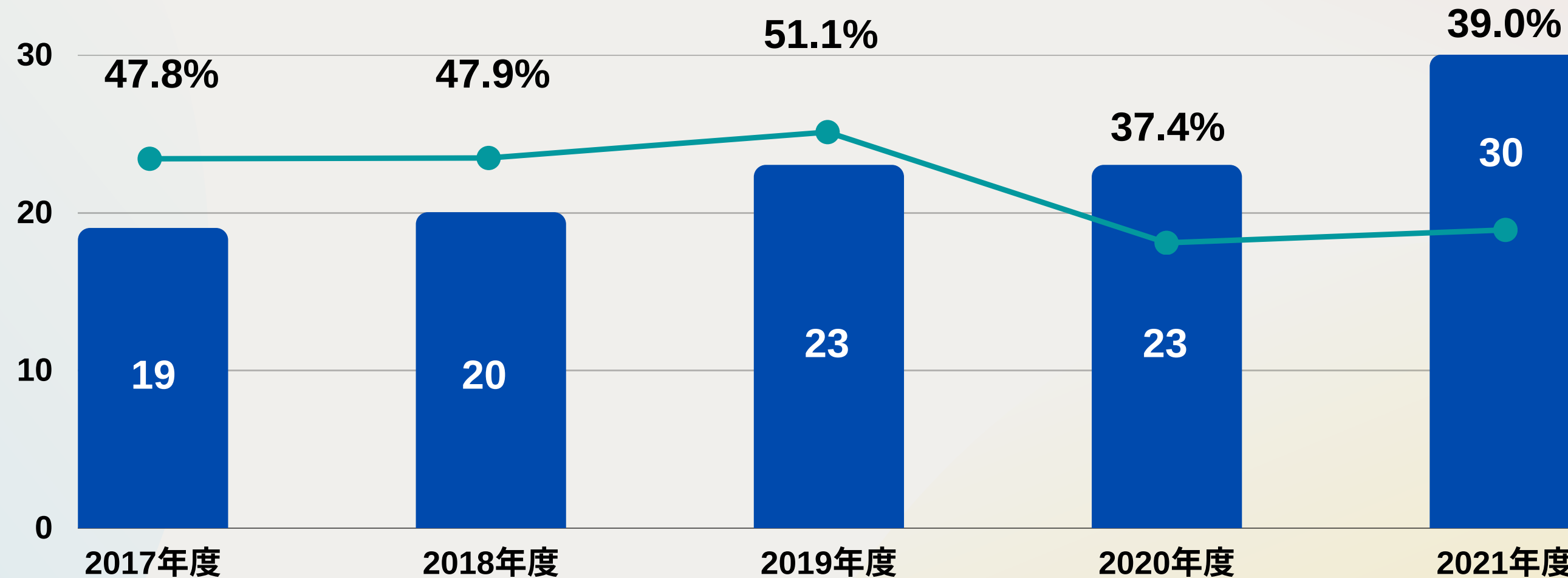
30%弱

2021年度（2022年3月期）配当金 30円00銭
2022年度（2023年3月期）配当金予想 30円00銭

4-1. 株主還元方針

配当金（円） 配当性向の推移

株主還元の基本方針として、現在の1株当たり配当額を維持しつつ、業績や財務状況を勘案しながら、中期的には連結配当性向30%程度を目指し年1回の配当を実施しております。



4-2. トピックス

九州地域の SDGsの達成に 向けて



「ツール・ド・九州2023」への協賛

- ・ 近年九州を襲った自然災害からの復興を象徴するイベント。
- ・ カーボンニュートラルを意識した環境負荷が少ない運営。
- ・ 自然環境への配慮。
- ・ 地域貢献・復興、環境、健康、先端技術の実証。

4-2. トピックス

企業版 ふるさと納税を 活用

「企業版ふるさと納税」による寄付

- ・「熊本県まち・ひと・しごと創生総合戦略」。
- ・2020年7月豪雨からの復旧・復興。
- ・半導体関連の工場建設などが活性化。
- ・地方の活性化を支援。



4-2. トピックス

外部の評価

「Gomez IRサイトランキング2022」で銅賞

- ・株式会社ブロードバンドセキュリティ ゴメス・コンサルティング本部の発表にて、初めて銅賞を受賞。

「全上場企業ホームページ充実度ランキング」

- ・日興アイ・アール株式会社が選定する総合ランキングにおいて、初めて優良サイトに選出。

「日経マーケティングポータル」で事例掲載

- ・日経マーケティングポータルに、当社の50周年の一面広告に関するインタビューが事例として掲載。



4-3. サステナビリティ

取り組み01

環境に優しいオフィス作り①

リサイクル原料使用量
約2,623kg



取り組み02

環境に優しいオフィス作り②

温室効果ガス排出削減
約1,877kg

取り組み03

有限資源の削減：紙の使用量

ペーパー使用枚数
前年比 23.4% ▼

取り組み04

災害時における地域サポートステーション



ご清聴ありがとうございました。

決算発表は、2023年5月11日（木）を予定。

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。