

FLY ON 2026 概要と進捗 しんちよく

■ 事業戦略

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
- 信用金庫・ノンバンク系での需要も拡大中

成長余地
57.2%

銀行系
・信用金庫

ノンバンク系
・クレジット/
信販/カード
・消費者金融
・保証会社
・リース会社

地方銀行+第2地方銀行:97行 (2025/3/31時点) 地方銀行以外のマーケット

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

CTIプロダクト
・ロボティックコール
・CXone

通信プロダクト
・インフラ基盤・サイバーセキュリティ

新規プロダクト
・Agent Hub(特許取得済み)

決済プロダクト
・キャッシュレス決済端末

CVC投資先プロダクト
・バカン・Payke

■ 当社顧客基盤 □ 未導入ならびに他社利用先 □ CVC投資先の顧客基盤

既存のプロダクトはもちろん、新しい開発手法やブロックチェーンなど最先端技術を採用した新プロダクトを、一人の営業担当者がワンストップで提供するアカウントセールス体制で提供していきます。これにより、6つの事業部の総合力を結集して、全国47都道府県のそれぞれに複数のプロダクトを販売するクロスセルを拡大し、顧客を深耕していきます。

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

■ 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

成長余地
44.7%

47都道府県



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を始動
- パッケージソフトウェア開発において、生成AIを開発支援ツールとして戦略的に活用
- 人間の判断力・技術力を最大化

設計

生成AI

テスト

- ・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

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
- AIによるデータ解析技術で従業員の会社や業務に対する「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ソリューション

Digital Safe (仮称) → 金融

AI対話アプリ「ココボイス」 → HR

FLY ON 2026 概要と進捗

■ 人財戦略

「FLY ON 2026」の実現のためには、優れた人財が生き生きと能力を発揮できる環境が欠かせません。そのために、AIによる業務の効率化を図りながら十分な数の優れた人財を採用します。働きやすい職場環境を整備すると共に、会社と共に成長していけるようなモチベーションを育める環境づくりに努め、経済的な支援や継続的な賃上げも併せて行います。さらに、未来の人財確保に向けた、小学生や中学生を対象とした施策も引き続き行っていきます。

最適な人財ポートフォリオを構築

■ FY2026の目標実現に必要な開発人財の確保

FY2026必要開発人財 **298名** → **64名**不足

	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

■ マネジメント教育

PMP資格取得者の割合を技術本部人材の20%以上とする。



ES向上により定着率を向上

■ 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・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 FY2023:9.46%→FY2024:5.70%→
FY2025:5.35%(※当社実績)
- ・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)



将来の人財育成に資する活動を展開

- 「全国選抜小学生プログラミング大会」に3年連続協賛
- 当社内定式を職場体験の中学生がサポート
- 「アプリ甲子園2024」に協賛
- 地方大学にて学食割引券をアプリで配布



FLY ON 2026 概要と進捗

■ 企業価値向上戦略

2033年の売上700億円達成と企業価値向上は、社内の人財、技術、ノウハウだけでは達成が困難です。そのため、CVC投資、M&Aを含め成長ドライバーを複線化していきます。2024年度は、当社とのシナジーが期待できる株式会社バカンと株式会社Paykeに出資を行いました。それぞれの強みを合わせることで、インバウンド需要とそれに伴う課題の解決、さらには災害対策など新しい分野に向けたソリューションの開発が期待できます。

さらに、資本配分についても88億円のキャッシュイン、118億円のキャッシュアウトを行う目標を掲げてスタートし、初年度において約47億円の投資を実施しました。進捗率は約40%となっています。ネットキャッシュの水準についても、2025年度終了時には約100億円とする予定です。

このような企業価値戦略についてご理解を得るために、IR活動にも積極的に取り組んでいきます。個人投資家はもちろん、機関投資家との対話にも注力します。2023年度には38件の対話を行いましたが、2024年度は52件に増加しました。今後も対話の機会を増やし、より多くの投資家の皆様当社について理解していただけるよう、IR活動を展開します。

事業投資と事業シナジー

- FY2024はM&A検討を19社、スタートアップ検討を58社実施し、株式会社バカンと株式会社Paykeに出資
- ITFORとの2社間シナジーだけでなく、3社間のシナジーにも期待

- FY2025事業投資は、M&A2件、CVC3件をKPIに設定 



- オーバーツーリズムの可視化
- 防災システム・公共施設の予約システムの提供
- 店舗や駐車場、ATMなどの混雑状況可視化
- インバウンド向け接客支援ツール ● 越境EC支援
- インバウンド情報の提供・コンサルティング
- キャッシュレス決済の提供



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

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
- 2024年度は748百万円を新規事業に投資

単位:百万円	中計目標(3カ年合計)	FY2024実績	進捗
新規事業投資(CVC含む)	2,000	748	37.4%
合計	11,860	4,775	40.3%

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)
- ・投資面談情報の経営陣との共有、議論

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(配当性向53.8%)を予定