

価値創造ストーリー ①

アイティフォーは 何ができるのか？ 何を目指すのか？

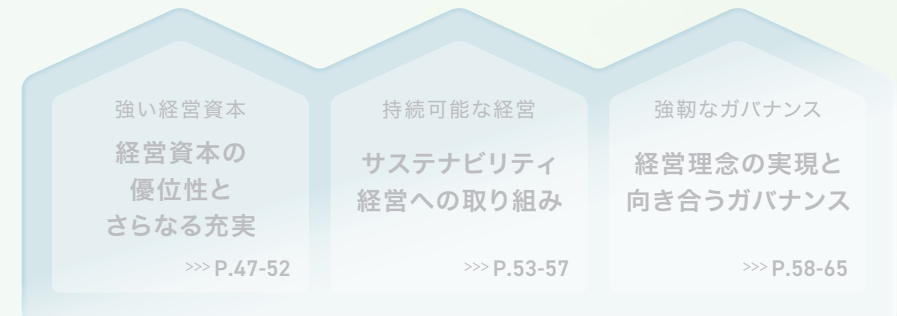
① アイティフォーは何ができるのか？ 何を目指すのか？



② 「ありたい姿」に向けて、どう進むのか？



③ アイティフォーはなぜ経営を持続できるのか？



アイティフォーのあゆみ

アイティフォーの創業は1972年。

千代田情報機器株式会社の社名で、海外の情報機器やパッケージシステムの販売からスタートしました。

1975年には国内初のオンラインPOS、

1983年には個人信用情報照会およびオートコール(延滞債権管理)システムを開発。

以降、地域金融機関、地方自治体、地方百貨店といった地域経済の中核を担うお客様を中心に最適なシステムやサービスを提供し、事業を拡大してきました。

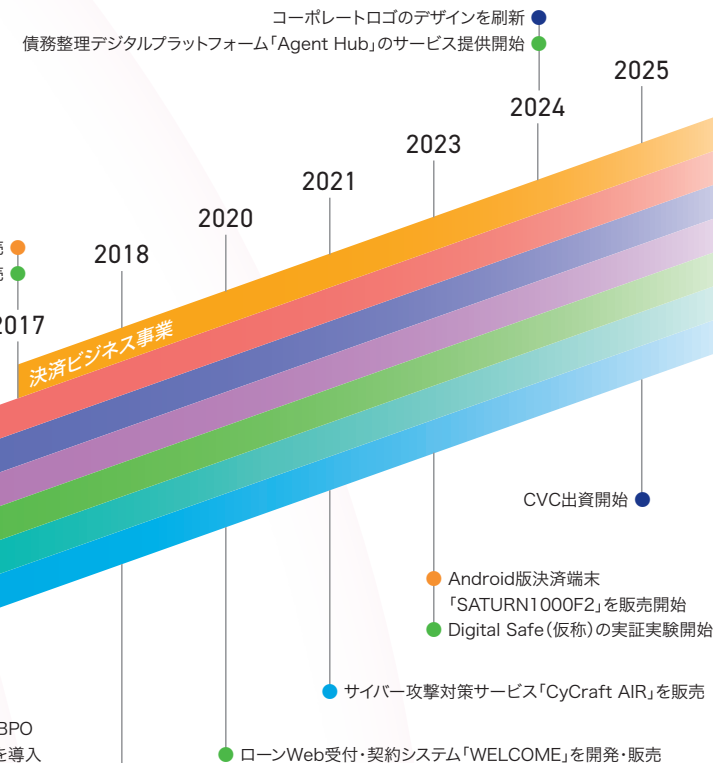
さらに、2017年にはキャッシュレス決済に対応した決済ビジネス事業を立ち上げ、

近年ではDigital Safe(仮称)などの新たな分野にも挑戦を続けています。

このようにして、地域と共に歩んできたのが私たちアイティフォーの歴史です。

お客様やその先の人々に感動とサプライズを提供し、笑顔あふれる社会へ。

これからもアイティフォーの挑戦は続きます。



オンラインPOSシステム



オートコールシステム



ISDN回線を多重化するマルチバンド装置



キャッシュレス決済ソリューション「iRITSpay」

事業概要



フィナンシャルシステム事業

銀行、信用金庫、保証会社向けに、個人ローンの受付から審査、債権管理、償却までをサポートするパッケージシステムを提供。
ノンバンクやサービサー向けには、債権管理システムに加え、効率的な督促・回収ソリューションを展開。



公共システム事業

滞納管理システムや催告業務システムなど自治体向け債権管理ソリューション、教育機関向けの学務支援ソリューションの他、システムやICTを活用したBPOサービス(催告・業務補助など)を提供。



流通・eコマースシステム事業

1975年に日本で初めて大手百貨店チェーンのPOSシステムを開発。
現在は、地方百貨店や専門店を中心に基幹システム「RITS」とECサイト構築システム「ITFOReC」を提供。



CTIシステム事業

金融機関、公共団体、テレマーケティングなどのお客様に向け、コンタクトセンターの仕組みと業務システムを連動させた先進ソリューションを提供。
この分野の草分けとして20年以上にわたり、お客様の事業発展を支援。



通信システム事業

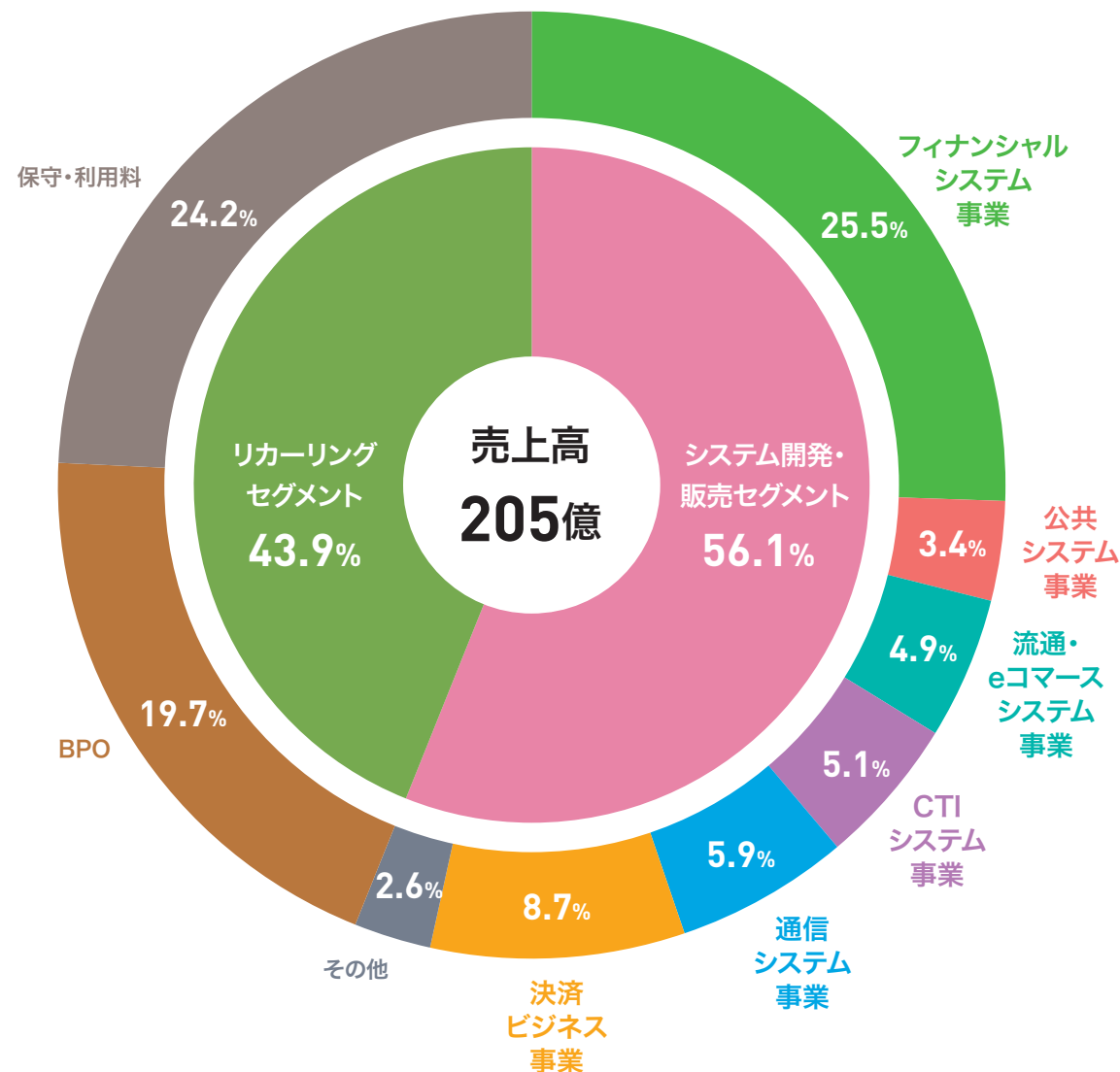
1972年の創業から続く基盤事業。
お客様の業務やシステムを効率的かつ安全に動かすためのITインフラをネットワーク機器からサーバー構築、クラウドサービス、セキュリティまでワンストップで提供。



決済ビジネス事業

地域金融機関を通じて、小売店、飲食店、自治体などの加盟店に対し、マルチペイメントサービスに対応した独自のキャッシュレス決済プラットフォームを提供。

アイティフォーの売上構成



数字で見るアイティフォー

2025年3月期

〈財務ハイライト〉

損益計算書 (単位:百万円)



売上高	20,552	営業利益	3,532
		経常利益	3,668
売上総利益	7,870	親会社株主に帰属する 当期純利益	2,914

キャッシュフロー計算書 (単位:百万円)



営業活動による キャッシュフロー	2,609	財務活動による キャッシュフロー	△2,672
投資活動による キャッシュフロー	△2,508	現金および 現金同等物期末残高	8,934

バランスシート (単位:百万円)



流動資産	18,460	固定負債	395
固定資産	5,492	純資産	19,044
流動負債	4,512	総資産	23,952

主要指標



ROA	15.3%	自己資本比率	79.5%
ROE	15.4%	ネットD/Eレシオ	0.0倍
ROIC	14.8%	売上高営業利益率	17.2%
		総還元性向	77.3%

数字で見るアイティフォー

2025/3月期

〈非財務ハイライト〉

平均勤続年数

11年10カ月
2023年度 12年1カ月



従業員数(単体)

495人
2023年度 494人



2024年度採用者に占める女性の割合

28.1%
2023年度 29.8%



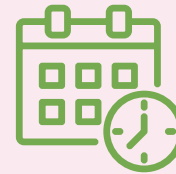
男性の育児休業取得率

100%
2023年度 57.1%



有給休暇取得率

82.4%
2023年度 81%



復職率(産後休業・育児休業取得者の復職率)

100%
2023年度 100%



自発的な離職率

3.4%
2023年度 4.2%



健康診断受診率

100%
2023年度 92%



5つの強み

特定業界の専門性

特定業界に集中し専門性を高めることが、アイティフォーのビジネスモデルの起点です。地域金融機関や地方自治体、地方百貨店といった特定業界に特化し、経営資源を集中しています。

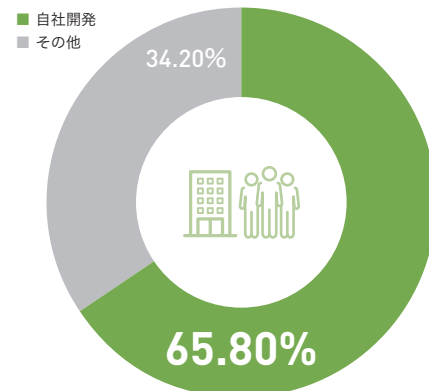
ニッチビジネス戦略

アイティフォーは、お客様を知り尽くし、磨き上げた高度な専門性を生かして、その業界において不可欠であり、かつ自らの強みを発揮できるニッチな領域に向けた最適なソリューションを提供しています。特定業界の専門性を生かした戦略を進めることで、他にはない存在価値を生み出しています。

独立系企業

高い技術力をベースにして、地域に根差したお客様の課題に徹底的に向き合うという、アイティフォーのビジネス姿勢を可能にしているのが、独立系企業という立場です。特定の系列に属さず、技術的制約やしがらみに左右されことなく、当社独自の最適なソリューションを提供することができます。

● 自社開発の比率(2024年度)

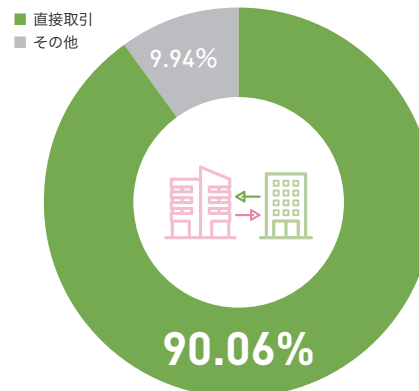


人財力で実現する 高い技術による自社開発

最適なソリューションを提供していくために重要な要素が、システムを自社開発できる体制と独立系企業の特性、そしてそれを支える人財力です。アイティフォーは、社員一人一人が生き生きと働き、持てる能力を最大限発揮できる環境づくりを目指しています。また、人財の確保や育成に関連するあらゆる取り組みが企業の成長につながると考え、多様な人財の活躍推進と育成、働きがいのある職場環境づくり、労働安全衛生の推進に力を注いでいます。

高いスキルを備えた豊富な人財を背景に、アイティフォーには質的にも量的にも他社には

● 直接取引の比率(2024年度)



追従できないレベルでシステム開発のノウハウと業務知識が蓄積されており、高度な専門性を有した技術力向上の源泉になっています。

強固な顧客基盤

お客様の真の課題解決を支援するアイティフォーのソリューションは、導入後、お客様にとってなくてはならないものとなり、多くが改善を重ねながら長期にわたって利用されています。

アイティフォーが定期的に開催している「ユーザー会」は、講演会形式にとどまらず、毎回お客様同士が共通の業務課題に対して熱い意見を交わす場となり、私たちにとてもさらなる要望を頂く貴重な機会です。お客様との相

互理解を深め、お客様からの厚い信頼を生み出し、そして次のビジネス獲得へとつなげていきます。この厚い信頼が、アイティフォーのトータルソリューションを継続して利用していただくことにつながり、リカーリングが付随することで安定的な収益をもたらしています。

さらに、こうした強固な顧客基盤は、アイティフォーに新たなビジネスチャンスをもたらします。既存のお客様から、ITに関する課題を抱えた新たなお客様につないでいただく機会が多いのが、私たちの特徴です。こうした信頼にしっかりと応えし、期待を超えていくためにサービスや体制を整備することで、次々と新たな事業領域が生まれてきました。それらはアイティフォーの持続的成長をけん引するものとなっています。

日本全国、地域に根差した 顧客基盤

46都道府県の
地域金融機関へ導入

31都道府県の
地方自治体へ導入

19都道府県の
地方百貨店へ導入

HIGH FIVE 2033(FY2033構想)

■ 持続可能な成長に向けて

当社グループは10年後の目指す姿として「HIGH FIVE 2033」という長期ビジョンを掲げ、持続可能な成長のための取り組みを推進してまいります。第3次中期経営計画で確立した「経営基盤の強化」「収益性の向上」「ESG経営の進化」をベースに、地域還流型ビジネスを生み出す企業として、今の事業基盤を活用し新しい領域へ展開、そして地域内で経済が回る事業を実現し、その結果として、当社グループは人々の豊かな時間の創出に貢献することを目指します。



2033年のアイティフォーが「ありたい姿」

私たちのお客様は、地域社会を支える担い手です。私たちがより良いソリューションをご提供することで、地域経済が活性化し、そこに暮らす皆様が豊かな時間を送れるようにしたい。良い流れを循環させたい。そんな願いから、2033年のありたい姿を「HIGH FIVE 2033」として描きました。地域金融機関、地方自治体、地方百貨店のお客様だけでなく、地域のさまざまな企業とつながって、豊かさのサークルをどんどん大きくしていく。ITで豊かな時間を創出するアイティフォーに、ぜひご期待ください。

HIGH FIVE 2033

地域還流型ビジネスを生み出す企業として、
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

**人々の豊かな時間の創出に
貢献することを目指す**

地域還流型ビジネス：アイティフォーが主体的に地域内での経済循環を可能とするプラットフォームを構築し、循環の輪を広げることで経済の活性化につなげるビジネス

地域の社会を支えるお客様との深いつながりを日本全国で広げていきます。



地域金融機関



地方自治体



地方百貨店



さまざまな企業

何を目指すのか？

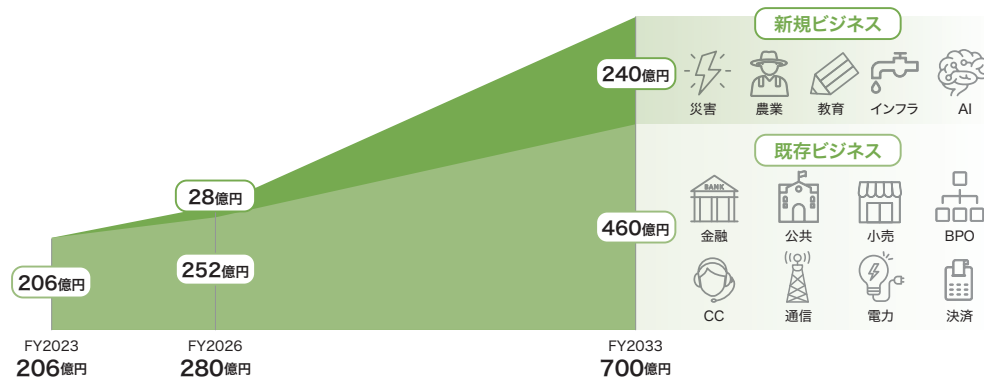
[イントロダクション](#)[会長メッセージ](#)[社長メッセージ](#)[お客様×会長対談](#)[価値創造ストーリー](#)[1](#) [2](#) [3](#)[経営・財務情報](#)[アイティフォーは何ができるのか？ 何を目指すのか？ →](#) | [アイティフォーのあゆみ](#) | [事業概要](#) | [数字で見るアイティフォー](#) | [5つの強み](#) | [HIGH FIVE 2033](#) |

HIGH FIVE 2033(FY2033構想)

■ 事業戦略

事業の飛躍的向上

「既存ビジネスの深耕・新領域への展開」と「新規ビジネスの伸長」の両輪による戦略で事業の飛躍的向上を実現します。



人財へのエンパワメント

価値創造の源泉でもある人財は最重要経営資源です。人財・組織力を最大化し、事業の飛躍的向上の実現を支えます。

カルチャーの醸成

DE&Iの推進

ワーク・ライフ・バランス向上

効果的な採用戦略

退職希望者のリテンション施策

教育・研修の充実

キャリア開発支援

評価マネジメントの改善

リーダーシップ育成

生産性向上による余暇の拡充

- 正社員1,500人体制
- 社員紹介制度の拡大
- 離職率の低減
- 就業時間の5%を自己研さん
- 資格取得の推進

社会への影響力の拡大

地域に寄り添い、お客様とそこに暮らす方々の声に耳を傾けることで、社会課題の解決、リスク軽減に向けた新たな事業を創出します。

