5つの強み
（現在のビジネスの強み）

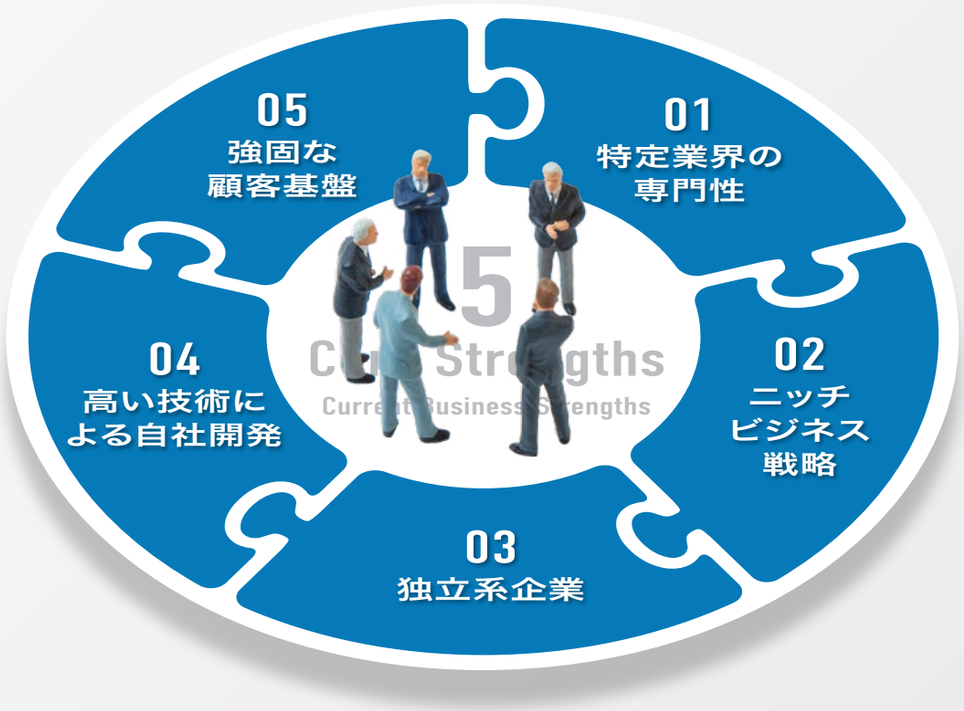
1.特定業界の専門性
特定業界に集中し専門性を高めることが、アイティフォーのビジネスモデルの起点です。地域金融機関や地方自治体、地方百貨店といった特定業界に特化し、経営資源を集中しています。

2.ニッチビジネス戦略
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。

3.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ることなく、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。

4.人財力で実現する高い技術による自社開発
多様な人財の確保と育成、働きがいのある職場環境づくりを通じて、一人ひとりの能力を最大限に引き出しています。高い専門性を持つ人財を基盤に、長年培ってきたシステム開発のノウハウと業務知識を蓄積。独立系企業ならではの柔軟性と高い技術力を生かした自社開発により、お客様に最適なソリューションを提供しています。

5.強固な顧客基盤
お客様の課題解決に寄り添い、導入後も改善を重ねながら長期にわたり利用いただくことで、強固な信頼関係を築いています。ユーザー会などを通じてニーズを捉え、サービスの向上や新たな提案につなげるとともに、継続利用による安定的な収益基盤を形成。さらに、既存のお客様から新たなお客様をご紹介いただくなど、厚い信頼が新たなビジネスの創出と持続的な成長につながっています。



現状への課題意識とこれから獲得すべき強み
特定領域における強固な地盤を持つ反面、自社完結での成長スピードには課題があります。今後は他社との共創やGrowth Capital構想により、外部の強みと連携した飛躍的な成長力を新たに獲得していく方針です。