HIGH FIVE 2033

人々の豊かな時間の創出に貢献することを目指す

地域格差のない社会基盤を構築することで、
人々の豊かな時間を創出したい――

地域で活躍するお客様のサポートを続ければ続けるほど、
私たちの思いは強くなりました。
自前主義のシステムベンダーという殻を破り、さまざまなパートナーと手を組むことを含め、アイティフォーでは現在、地域還流型ビジネスの実現に向けた、さまざまな動きが始まっています。

非連続な成長を牽引する

3つの成長ドライバー



導入プロダクト増加と近接市場への拡大

外国人（旅行者、就労者等）に対するプラットフォームを構築

対象マーケットを拡大すべく、攻めるCVC投資やM&Aを実現できる体制を構築

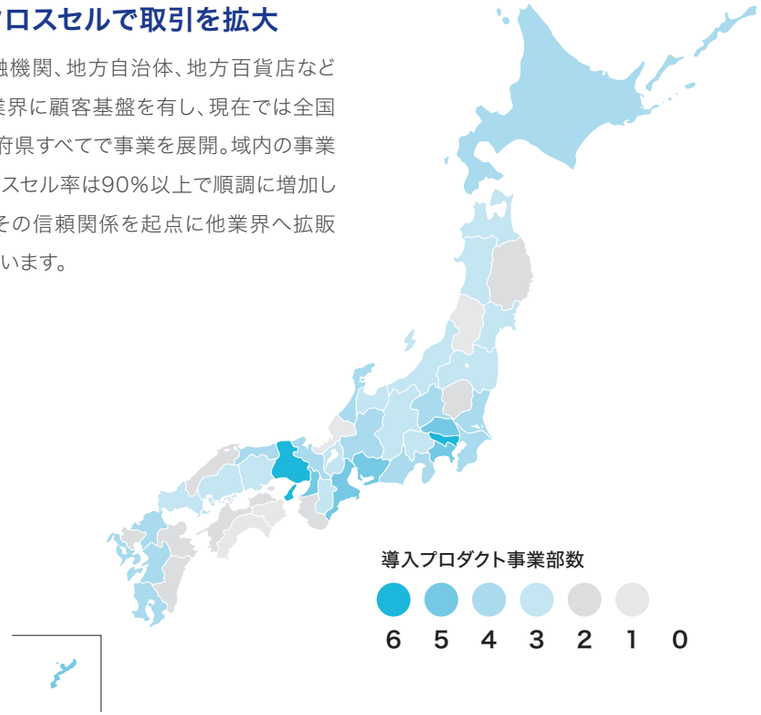
HIGH FIVE 2033の実現に向けて3つの成長ドライバーを複線化。
既存事業で築いた顧客基盤をさらに拡大するとともに、新たなビジネスモデルを創出し、非連続な成長の実現を目指します。

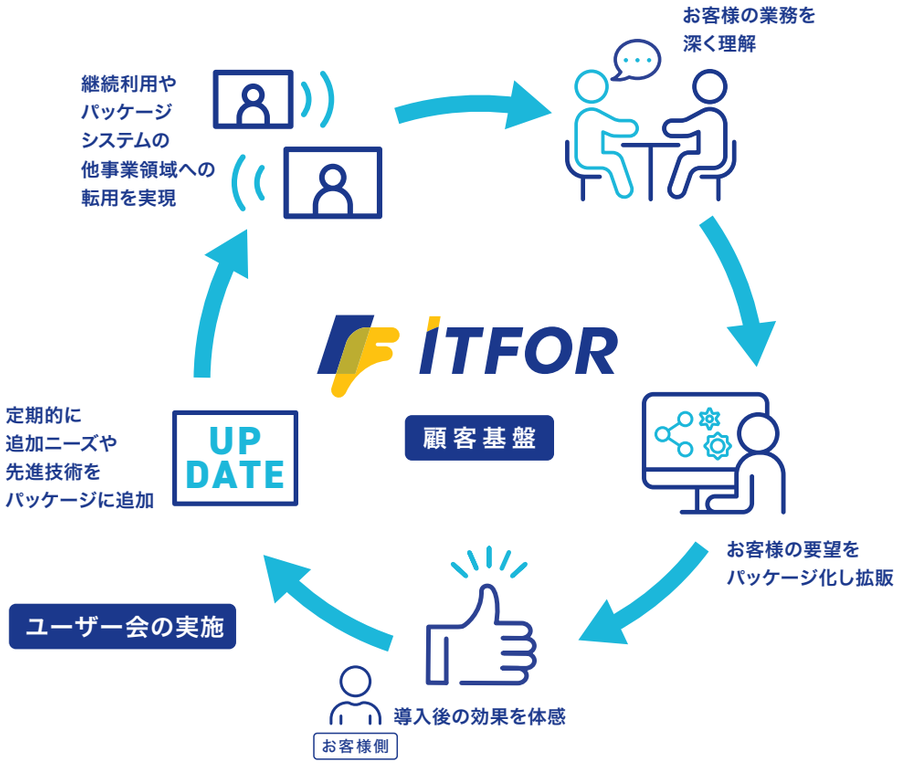
既存事業の深耕と拡大

顧客基盤の深化と導入プロダクトの拡大

すべての都道府県にお客様が存在
域内クロスセルで取引を拡大

地域金融機関、地方自治体、地方百貨店など幅広い業界に顧客基盤を有し、現在では全国47都道府県すべてで事業を展開。域内の事業部のクロスセル率は90%以上で順調に増加しており、その信頼関係を起点に他業界へ拡販を進めています。





顧客ニーズに寄り添って
プロダクトを常に改善（ユーザー会の活用）

お客様同士の情報交換や課題共有の場として定期的にユーザー会を開催。そこで得られた要望や新たなニーズをパッケージへ反映することで、製品価値の向上と継続利用の促進を実現しています。

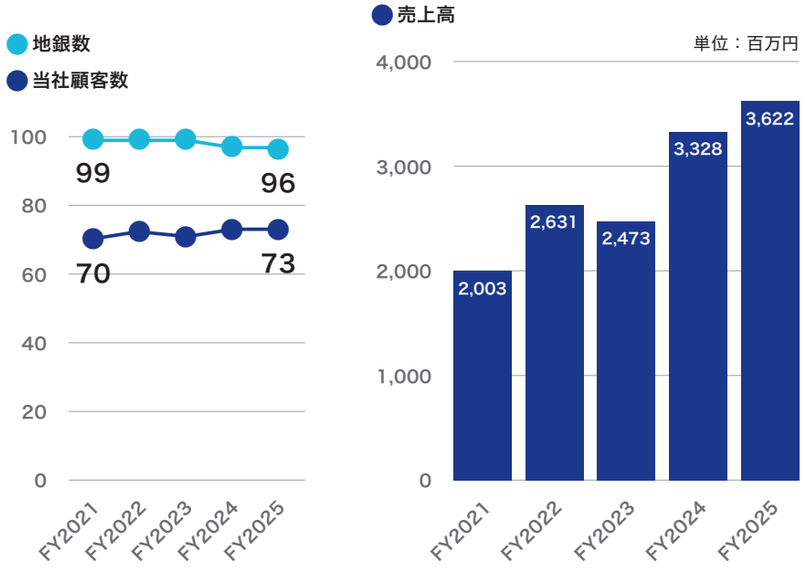
顧客ニーズを起点としたビジネスサイクル

強固な顧客基盤に支えられている当社の強みは、お客様の業務を深く理解することから始まります。そこからお客様のニーズを掘り起こし、その要望をパッケージに取り入れ展開。導入後は、効果を共有しユーザー会でも情報交換することで、お客様の業務も成長するようなスパイラルを構築していきます。

イントロダクション
トップメッセージ
アイティフォーの価値創造ストーリー
アイティフォーのビジネスと強み
事業の強化とさらなるスケールアップ
HIGH FIVE 2033／3つの成長ドライバー
▶既存事業の深耕と拡大
パフォーマンスの最大化に向けて
[Topics]デジタルプラットフォームの新機軸
各事業の戦略と活動
外国人プラットフォームの構築
Growth Capital構想
[特別企画]社員座談会
持続可能な経営基盤
経営・財務情報

金融領域での提供価値向上

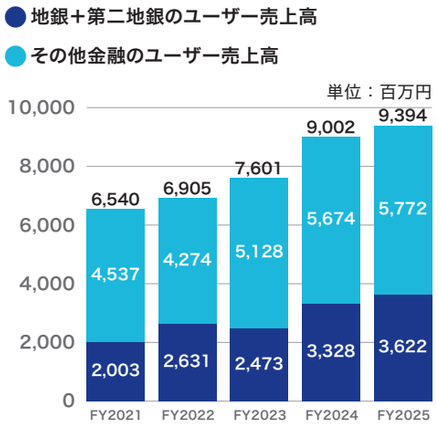
地銀・第二地銀と取引強化



経営統合など、業界再編が進む中でも確実に成長を実現

地方銀行が減少する市場環境においても、長年にわたり構築してきた信頼関係と専門性を強みに、システム導入数と顧客基盤を着実に拡大。継続的にシステム更改需要の獲得や新たなソリューションの提案を進めています。複数の融資業務システムをワンストップで提供できることも安定した売上成長につながっています。

ノンバンクへの展開





地銀本体での実績を活かして、ノンバンクへと事業を拡大

地方銀行との取引実績を基盤に、系列のコンシューマーファイナンスや保証会社、クレジットカード会社、リース会社などノンバンク領域への展開も加速。地方銀行系とノンバンク系の事業がともに成長し、金融業界全体への事業領域拡大を実現しています。

経営計画

金融業界において、新たなシステム導入を通じた顧客基盤の拡大を図り、2025年度の270ユーザーから2026年度には276ユーザーへ、2030年度には650システム・290ユーザーへの成長を目指します。

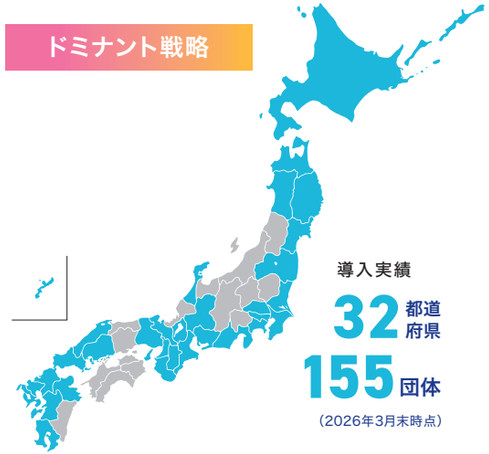
FY2025実績　560システム／270ユーザー

FY2026計画　577システム／276ユーザー

FY2030　650システム／290ユーザー

公共事業における支援領域の発展

ドミナント戦略



導入実績
32 都道府県
155 団体
（2026年3月末時点）

自治体での導入実績を起点に地域展開を推進

公共事業では、一つの自治体で実績を構築し、その成功事例を他の自治体へ展開するドミナント戦略※を推進しています。大阪府では、導入から数年で複数自治体へと拡大するなど、着実に成果を上げています。

※小売業のチェーン店が特定の地域に店舗を集中して出店し、その地域で「支配的」な地位を確立する経営戦略のこと

深掘り戦略

高齢者支援やインバウンド需要にも対応

納税・国保分野を中心に展開してきた公共事業を、後期高齢者医療や介護分野へ拡大していきます。また、出資先のバカンやPayke、WAmazing、GIGABANKと連携し、インバウンド需要の取り込みや外国人就労者支援など、地域課題の解決に向けた新たな事業展開を推進します。

納税課業務
国保課業務
＋
後期高齢課業務
介護課業務
ITFOR

観光・防災業務
VACAN
Payke
WAmazing

外国人e-KYC
GIGA



決済領域

次世代の決済端末





ポケット型

テーブルのオーダー端末





店員のハンディ端末

従来の決済端末販売に加え、端末レスビジネスへの展開を進めています。ソフト型決済端末の開発を完了し、テーブルオーダー端末や店員用ハンディ端末など、アプリ決済の普及を通じてキャッシュレス化のさらなる加速を目指します。

流通EC領域

流通EC領域では、売場や催事場、外商顧客先でも利用可能な移動型POSを開発し、店舗運営の効率化を支援します。また、世界標準のSaaS型ECプラットフォームShopifyを活用し、ECショッピングだけでなく店頭ギフト申込にも対応したサービス展開を進めています。

従来のPOSイメージ



移動型新POSイメージ



通信・電力領域

電力会社向けIP対応（Megaplex）の導入実績を基盤に、電力・鉄道・ガス業界への横展開を目指しています。さらに、次世代ネットワークを見据えたPON（パッシブ光ネットワーク）事業にも先行して取り組み、中長期的な需要拡大に備えます。

これまで培った
金融関連サービスの強みを活かす

債権の初期督促で発生する企業側の業務を自動化・効率化

延滞発生時の入金案内から支払いまでをスマートフォン上で完結できるSaaS型サービスです。個別システムの導入を不要とし、顧客利便性の向上と入金案内業務の効率化を支援します。

Payコレクト

金融機関と法律事務所をつなぐ債務整理業務の最適解

金融機関と弁護士・司法書士事務所をつなぐ債務整理業務プラットフォームです。受任通知や債権届のデジタル化、ワークフロー管理の最適化、ペーパーレス化を実現します。

Agent Hub

[Topics] デジタルプラットフォームの新機軸

金融分野で培った顧客基盤と業務ノウハウを活かし、企業・顧客・専門家をつなぐデジタルプラットフォーム事業を展開。
アプリやSaaSを活用した新たなサービスを通じ、既存事業の枠を超えた価値提供を進めています。

アプリを駆使した
BtoBtoC型のビジネスを広げる

超高齢社会を背景とした個人の「終活」ニーズに応える

「伝えたいこと」「遺したいこと」を記録する電子終活ノートアプリ。ブロックチェーン技術を活用し、重要な情報を暗号化して保管。有事の際のデータ保護にも有効です。

デジシェア

従業員との対話を促進するアプリで企業の人的資本経営をサポート

社員の「本音」を集めるモバイルアプリです。AIによるデータ解析技術を活用し、会社や業務に対する従業員の声を可視化することで、人財戦略上の課題把握と施策実行を後押しします。

COCO VOICE

外国人プラットフォームの構築

外国人（旅行者、就労者等）に対するプラットフォームを構築

インバウンド旅行者

2024年　3,687万人（実績）

2030年　6,000万人（目標値）

インバウンド買い物消費　予想4.4兆円

インバウンド買い物消費のオンライン化率を30%へ引き上げることで、1.3兆円規模の巨大なEC市場が誕生します。

※出典：
2024年実績　日本政府観光局（JNTO）「訪日外客数（2024年12月推計値）」および観光庁「訪日外国人消費動向調査」
2030年目標　観光庁「観光立国推進基本計画」（令和5年3月閣議決定）

地域の課題

インバウンド旅行者が増加する一方で、「地域経済への波及効果が限定的である（地域内で消費が循環しにくい）」

次世代免税ECプラットフォームの構築で、地域への外貨流入を拡大。待ち時間の低減や業務効率化により豊かな時間の創出を可能に。

訪日旅行者向けの予約・決済プラットフォームを手掛けるWAmazingと連携。当社の強みである地域金融機関のネットワークや免税システムを融合させることで、次世代免税ECプラットフォームを構築し、地方へ外貨を直接呼び込む社会インフラの確立が可能になります。

■訪日旅行者の利便性を高めるプラットフォーム

地域特産品の販売（免税EC）	観光・体験アクティビティ	宿泊・交通の予約・決済
		
地域の逸品をオンラインで購入、空港等で受け取り	地域の魅力ある体験を予約・決済	宿泊・交通をまとめて予約・決済

地方への外貨流入・地域消費の拡大
訪日外国人の消費を地域に直接循環
外貨を地域経済の成長エンジンへ

制度対応・業務効率化
免税制度改正への対応を支援し、事務負担の軽減と適正運用を実現

外国人就労者

2024年　230万人（実績）

2030年　356万人（見込）

※出典：
2024年実績　厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況まとめ（令和7年10月末現在）
2030年見込　JICA（国際協力機構）緒方貞子平和開発研究所 報告書「2040年の外国人材受け入れの試算」

増え続ける外国人就労者が、地方銀行に新たな取引基盤をもたらします。

地域の課題

**増加する外国人就労者に対し、
日本各地の地方銀行では多言語対応や
事務負荷が増大**

外国人就労者と金融機関をつなぐプラットフォームを構築。国境を越えて再利用可能な金融IDと信用基盤を提供。

GIGABANKとの協業を通じて、外国人就労者向けプラットフォームの構築を進めています。多言語対応や本人確認（e-KYC）、口座開設・審査の効率化を支援し、地方銀行の事務負担軽減と外国人向け金融サービスの利便性向上を目指します。

■完全デジタルで効率化するトラストプラットフォーム

本人確認（e-KYC）



オンライン本人確認の自動化

信用確認・審査支援



信用情報の収集・評価をデジタル化

口座開設・審査の効率化
本人確認・信用確認をデジタル化し、迅速でスムーズな手続きを実現

制度対応・業務効率化
e-KYCや期日管理の自動化により事務負担を軽減し、業務効率を向上

外国人プラットフォームのAI統合

日本の外国人市場に不足しているのは、旅行者・就労者の行動や信用を一貫して捉える「線」のデータです。当社は、Paykeの購買動機、バカン・MetComの動線・位置情報、WAmazingの免税EC、GIGABANKのe-KYCをAIで統合。アイティフォーの地銀・自治体ネットワークを通じて社会実装し、動機・動線・決済・信用を可視化する外国人プラットフォームの構築を目指します。



Growth Capital構想

構想の実行基盤として、株式会社アイティフォー・グロースキャピタルを設立

2033年の売上高700億円、新規事業売上高240億円達成に向け、「Growth Capital構想」を立ち上げ、2026年7月に新会社として、ジョイントベンチャー株式会社アイティフォー・グロースキャピタルを設立しました。

うち新規事業 240億円 達成に向けて設立

HIGH FIVE 2033 売上高 700億円

構想を動かす実行基盤
2026年7月、新会社を設立

ITFOR ＋ SOURCING BROTHERS ▶ ITFOR Growth Capital

株式会社アイティフォー・グロースキャピタル

- 外部の事業・技術・人材を取り込み、事業として育てる。
- 投資後の事業成長と売上創出までを一貫して担う。

新会社が担う3つの実行機能

1 M&Aユニット
黒字事業会社の連結化
地方企業への投資・事業承継

2 CVCユニット
新規事業シーズの獲得
先端技術の確保

成長機会を取り込む

3 事業開発ユニット
PMI・事業連携
事業開発・事業運営

事業として育てる

GROWTH & REVENUE
投資後の事業成長
新たな売上の創出

成果につなげる

新会社が注力する3つの成長領域

01 地方創生
地方企業への投資・事業承継

02 既存事業
既存事業の隣接領域で新たな事業機会を探索

03 外国人プラットフォーム
外国人（旅行者、就労者等）に関わる地域課題の解決を目指す