アイティフォーの価値創造ストーリー

～ 売上高700億円企業に向けたアイティフォーの挑戦 ～

アイティフォーは2024年5月、長期ビジョンとしての
HIGH FIVE 2033（FY2033構想）を打ち出しました。
2年の歳月を経て、2033年度に向けた飛躍的な事業規模の
拡大に向けた構想の解像度が、急速に高まりつつあります。



ITFOR's Value Creation Story

アイティフォーのビジネスと強み（ビジネスモデル）　P.20
事業の強化とさらなるスケールアップ　P.23
持続可能な経営基盤　P.44

事業概要と収益構造

価値創造の基盤となる6つのソリューション

金融機関向けソリューション

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。



コンタクトセンターソリューション

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。



公共機関向けソリューション

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。



セキュリティ・基盤ソリューション

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。



小売業／EC事業者向けソリューション

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「ITFOR × Shopify」を提供。

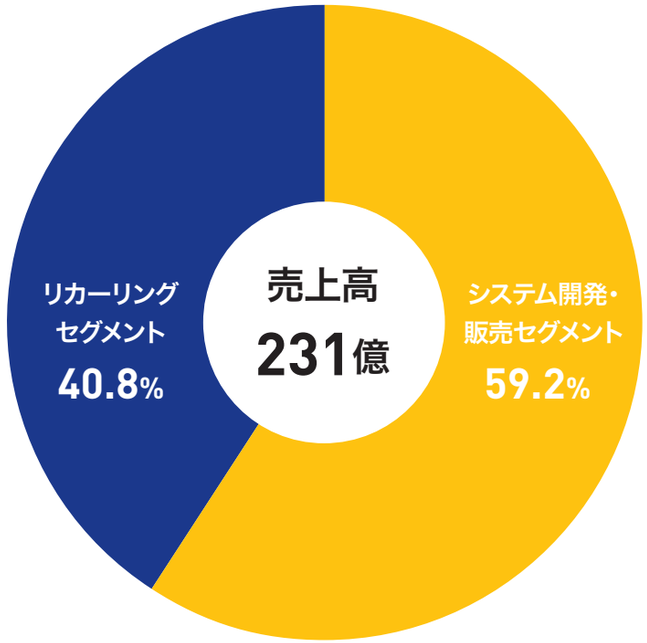


キャッシュレス決済ソリューション

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。



安定収入に支えられた収益構造



リカーリングセグメント

保守・運用サービスやクラウドサービスの利用料など、システム導入後も継続的に発生する売上です。お客様との長期的な取引を基盤として継続的に積み上がる収益であり、安定した収益基盤の形成につながっています。

システム開発・販売セグメント

お客様のニーズに応じたシステムの開発・構築や、ソフトウェア・ハードウェアなどの販売による売上です。主にシステムの導入・構築時に計上される収益で、新規案件の獲得や既存システムの更改などが売上につながります。

5つの強み
（現在のビジネスの強み）

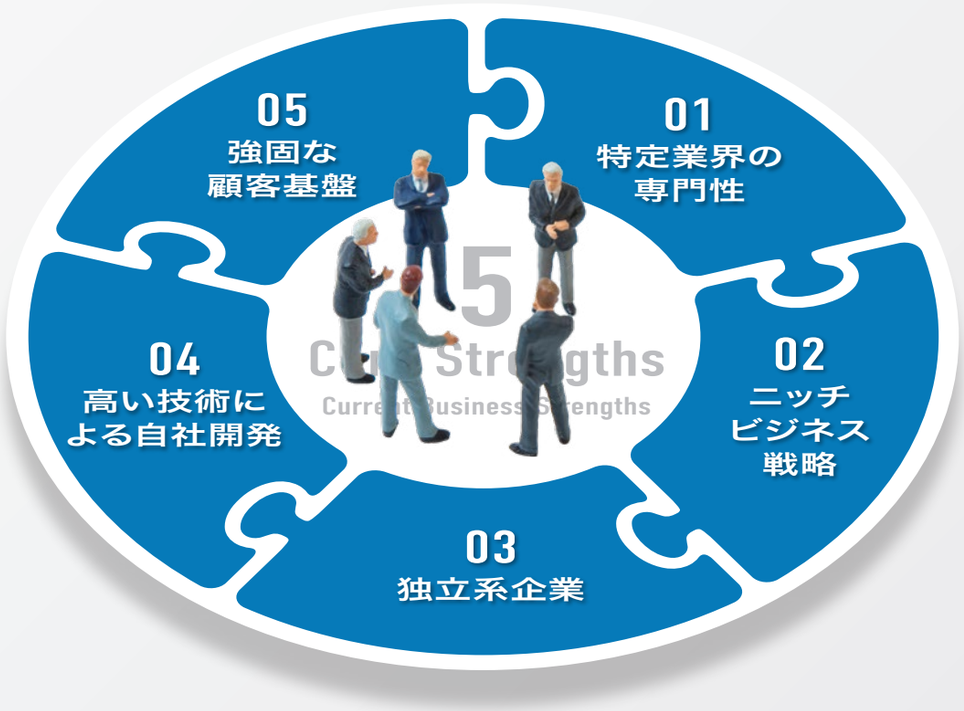
1.特定業界の専門性
特定業界に集中し専門性を高めることが、アイティフォーのビジネスモデルの起点です。地域金融機関や地方自治体、地方百貨店といった特定業界に特化し、経営資源を集中しています。

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。

経営資本の磨き上げ

（長期ビジョン実現のための経営資本の強化）

	現状の規模・優位性	あるべき姿	現状の課題	今後の充実戦略
財務資本	●安定したキャッシュ創出力 ●健全な財務基盤 ●潤沢な資金余力 ●強力な株主還元策の実行力	●事業成長への投資（M&A・CVC・R&D） ●十分な株主還元	●キャッシュの高止まりと割安なバリュエーション ●事業成長への投資計画のスピーディーな実行	●適正なキャッシュ水準の維持と最適化 ●将来成長に向けた積極的な事業投資 ●配当重視による強力な株主還元
知的資本	●30年以上にわたる業務ノウハウの蓄積 ●自社パッケージ製品と特許技術 ●顧客ニーズを反映した自社開発力	●自社プロダクトの進化 ●SaaS型・リカーリング商材の創出 ●CVC投資・M&Aによる外部の知の積極的な取り込み ●AI代替リスクを見据えた伴走型支援への進化	●主力パッケージの刷新と高度化 ●AI等最新ニーズへの早期対応 ●SaaS型・リカーリング商材のさらなる拡充	●積極的な研究開発への投資 ●AI活用による開発プロセスの進化と生産性の飛躍 ●SaaS型・リカーリング商材の先行開発 ●CVC投資・M&Aを活用した外部技術の取り込み
顧客資本	●地域金融機関における圧倒的シェア ●直接取引による解約率の極めて低いストック基盤 ●全国47都道府県に広がる強固な顧客基盤	●アカウント営業への転換によるクロスセルの極大化 ●ホワイトスペース（未導入領域）の徹底的な深耕 ●CVC投資を活用した新商材の提供とハブ機能強化	●新商材のクロスセルによる市場への浸透 ●新技術と顧客のオンプレ志向とのミスマッチ ●新規領域や商流変化への対応と収益化	●アカウント営業展開によるクロスセルの推進 ●CVC出資先とのシナジーによる新規事業の開拓 ●新商材投入によるホワイトスペースの深掘り ●銀行再編をチャンスに変える業界内の横展開
人的資本	●継続的な人財確保を支える採用力 ●若手社員の高い定着率 ●豊富な業務知識と専門性を有する人財 ●自社開発を支える高い設計力・開発力	●若手の早期戦力化 ●「人×AI」の融合による生産性の飛躍 ●プロフェッショナル人財とマネジメント層の強化 ●社員のポテンシャルを最大化する「生き生きと活躍できる土壌」の醸成	●人件費・採用費の増加による足元の利益圧迫 ●IT人材不足とBtoB企業としての知名度不足 ●事業拡大を牽引する中途採用の拡充 ●労働集約型モデルの限界	●採用強化による人財の着実な拡大 ●生成AIの本格活用による生産性向上と早期育成 ●利益率を高める最適な開発フォーメーションの確立 ●社員の定着率を高める強力なエンゲージメント向上策