



アグレッシブな戦略で 事業拡大へ

第3次中期経営計画を売上高・営業利益とともに7期連続過去最高という成果で締めくくった昨年度からは第4次中期経営計画「FLY ON 2026」をスタート。これは10年後のありたい姿を描いた「HIGH FIVE 2033」からバックキャストされたもので、50年以上にわたり確立してきた盤石な顧客基盤をもとに飛躍的な成長を目指す。同中計の柱のひとつが「既存事業の発展」であり、フィナンシャルシステムプロダクトにおける信用金庫やノンバンク系の受注獲得はその最たる例だ。豊富な実績と将来的な拡張性が評価され、2024年8月からは岐阜信用金庫で個人ローン業務支援システムが、同年11月には京都中央信用金庫で住宅ローンのWeb申込受付・審査等業務支援システムの稼働が始まった。また、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販売を成せる唯一のパッケージベンダーとしての強みから、現時点で高いシェアを誇る地方銀行でも成長の余地は大きい。今後も顧客深耕と基盤拡大が見込まれる。



2024年10月開催「マイナビ ツール・ド・九州2024」での集合写真。各拠点から社員がボランティアとして参加

第4次中期経営計画でもうひとつの柱となるのが、同社の起源ともいえる「地域への想い」を宿した新規事業の創出だ。災害や農業、教育、インフラといった地域課題解決を軸としたプロダクトを新たに開発し、地域内クロスセクターを伸ばさせる。すでに2023年度には熊本県と協働で「ブロックチェーンを活用した電子決済ノート」のデジタル化の実証事業を遂行しており、現在は電子決済ノートアプリのリリースを目指し研究開発を行っているという(2025年2月時点)。拡大するデジタル決済需要に応える法人間決済サービス・デジタル代行サービスや地域経済活性化につながるRFIDタグを活用した地域周遊促進サービスの提供、キャッシュレス決済の推進や人手不足の解消、食品ロスゼロなどに資する自動／無人販売機「ショーケース」の展開など、新たなサービスを既存領域へ展開する準備も整えている。現在進行中の社内ベンチャー組織からの新領域発案にも期待大。全国47都道府県、各地域のハブとなる企業との関係を構築している優位性を活かし、2026年度には新規事業売上高28億円達成を目指す。

「地域の企業に育てていただいたからこそ、一丁の力で地方の活性化に貢献し続けたい。そんな言葉のとおり、「HIGH FIVE 2033」でも「地域環流型ビジネスを生み出す企業」というメッセージがある。この地域環流型ビジネスとは地域内での所得や消費、さらには生産や税収が地域内部で循環する仕組みを指すもので、特にナショナルブランドの普及が加速することによって地方のお金や資源が東京や大阪などの大都市圏に流出してしまう課題を解決に導く

投資家注目、総還元性向70%以上

2019年から5か年で売上高1.6倍という急成長を受け、株価の推移も好調。直近1年間で1.2倍という株価上昇率は同時期総額規模の企業を上回る傾向にあるが、佐藤氏は「まだまだ地域貢献性や安定性などが伝わりきっていない。今後は、IR活動に一層注力することで、企業の認知度向上や企業価値向上に努めたい」と意欲を見せる。

そんな中、企業価値向上戦略として重視しているのが株主還元施策だ。現中計から「配当性向50%目標」「総還元性向70%以上」という踏み込んだ方針を掲げ、2025年3月期には中間・期末それぞれ25円の配当を予定。事業特性を十分に考慮した上で、顧客との信頼関係とフラットな関係を築ける無借金経営を貫いているが、M&AやCVなどの事業投資には積極的に取り組んでいる。こうした意欲的な株主還元方針に対して、個人投資家の反応も非常に好意的であり、同社への期待の高まりを感じられる。

DATA 注: データは2025年2月14日時点

〈業績の推移〉 売上高 営業利益 経常利益

期	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)
2021/3月期	16,289	2,186	2,317
2022/3月期	17,021	3,031	3,106
2023/3月期	18,322	3,217	3,278
2024/3月期	20,652	3,937	3,846
2025/3月期予想	22,000	3,900	3,850

株価 **1,322円** 配当利回り **3.78%** (今期予想)

POINT

業務効率化、非対面の契約やキャッシュレス決済、レガシーインフラ代替案件などの好調を受け、2024年度には売上高・営業利益とともに7期連続で過去最高を記録。2025年第2四半期には業績予想の全項目をクリアしており、売上高220億円、営業利益38億円達成にまた一歩近づいた。地域イベントへの積極的な協賛や、株主投資家との対話機会拡充などにより認知も拡大し、株価も順調に推移している。

株主還元方針

株価1.2倍 上場以降、減配なし

上場から一度も減配はなく、今年度初めて中間期末の2回配当を実施し、年間配当は1株50円を予定している。7期連続過去最高益という成果を踏まえ、今後も安定配当が期待できるだろう。

一手となる。地域本位・地域起点での事業展開が生んだ強固な顧客基盤と圧倒的なシェア率、その可能性を一層広げる成長投資と株主還元施策。10年後に掲げた売上700億円、営業利益126億円の達成、そして47都道府県すべてが「HIGH FIVE」(ハイタッチ)できる未来を目指して、同社は力強く歩みを進めている。

企業ロゴ

ITFOR

DATA

株式会社アイティフォー
東京都千代田区一番町21
一番町東急ビル12F

詳しくはこちら



ユーザー会開催の様子

まだまだある！投資したくなる！

今、注目のお宝株！イチオシ企業ピックアップ特集！

株式会社アイティフォー 東ブ・4743

ITソリューションで 人を、地域を変えていく



同社のオフィス風景

加速度的にデジタル化が進む昨今。地域の金融機関や自治体、百貨店などのDXを支えているのが株式会社アイティフォーだ。1972年創業の独立系ITベンダーは半世紀にわたる、社会と人々に寄り添うシステム・サービス(BPO)を提供。7期連続の増収増益で安定成長を続ける。



代表取締役社長 佐藤 恒徳氏

6の領域、70超のソリューション

各領域に関する深い知識と高度な技術力を有する同社は、業務改革を実現するパッケージ型ソフトウェアの開発を軸に、多角的な事業を展開。現在は延滞債権や保証・求償債権の管理、個人ローン業務支援といった金融機関向けソリューションから自治体向けの滞納管理システムや教育委員会向けの学務支援システム、小売業向けの基幹システムやECサイトパッケージシステム、キャッシュレス決済やコンタクトセンター、セキュリティ、基盤ソリューション、さらにシステム導入後の保守・運用にかかるカスタマーサービスに至るまで、ビジネスを円滑にする70以上のソリューションやサービスを提供。全国の官公庁や銀行、百貨店、専門店を中心に導入実績があり、全国各地で利用されている。

都道府県の金融機関や自治体が採用

ターニングポイントとなったのは1983年。日本初の「オートコールシステム(延滞債権管理システム)」を開発したことである。それまで担当者任せに委ねられてきた作業を自動化することで業務負担やヒューマンエラーを解消し、人的コストの大幅削減や回収率向上に貢献した。ここ数年は信用金庫やノンバンク系での導入が拡大中だ。4都道府県の金融機関、29都道府県の自治体で採用。今日では70%以上の地方銀行で同社の債権管理システムが導入されており、この圧倒的なシェア

ニッチビジネス 戦略で受注を獲得

常に変化と進化を求められるIT業界で、同社は多くの領域の「要」となるシステムを次々に開発し、強固な顧客基盤を築き上げた。こうした着実な発展を支える基盤が、「ニッチビジネス戦略」と「特定業種における専門性」を掛け合わせた唯一無二のビジネスモデルである。特定の業界に経営資源を集中し高度な専門性を発揮し、高品質かつ競争力のあるソフトウェアを開発。さらに単業種ではなく地域の金融機関や流通、自治体など、異領域の意見を取り結ぶシステムを一つのベースパッケージとして開発することで品質を安定させ、保守・メンテナンスを容易にしている。結果的に同業種間での拡販が進むだけでなく、過去に決済システムが流通領域から金融領域へと転用されたように、業種を超えた横展開をし、収益性も高まる仕組みだ。もう一点、ヒットソリューションを生み出す鍵となっているのが「寄り添うチカラ」だ。単に依頼されたものを作るのではなく、顧客の深層に潜むニーズや問題を拾い上げることで、新規システム導入のハードルが高い

金融機関向けソリューション
公共機関向けソリューション
小売業/EC事業者向けソリューション
コンタクトセンター向けソリューション
基盤・セキュリティソリューション
キャッシュレス決済向けソリューション

地方銀行や自治体での信頼を獲得し続けてきた。1990年代から開催されている「ユーザー会」はまさにその象徴である。パッケージシステムの改修や新規ビジネスのヒントを得られるだけでなく、ユーザー同士が共通の業務課題について意見交換できる貴重な場にもなっているという。こうした体制整備への細やかな積み重ねこそが長期かつ継続的な受注につながっているのだ。

とはいえ、いくら専門性を高めても自社開発できる体制が整っていないければ、独立系企業としての特長性を活かさない。「高いビジョンを達成するうえで、「人」はなにより大切な存在。社員がみな生き生きと、やりがいをもって働ける職場環境を目指している」と代表取締役社長の佐藤氏は胸を張る。その言葉のとおり、2023年度の離職率は4.2%と非常に低く、インセンティブや福利厚生制度などは大手企業をも凌ぐほどだ。優れた人材の確保・育成や組織力強化への取り組みも、他社の追随を許さぬ専門性と技術力の源泉なのだろう。