

2023

アイティフォー 統合レポート




ITFOR
株式会社アイティフォー



**FOR A BETTER LIFE
AND SUSTAINABLE FUTURE**

企業ミッション

「IT」を 人や社会のために

ITは人や社会を豊かにしてきました。

ITはますます進展を加速し、価値を高めています。

ITで人が笑顔になれる社会のために。

社名「ITFOR」には、私たちの果たすべき使命が込められています。

アイティフォーが海外の情報機器やシステムを輸入・販売する千代田情報機器株式会社として創業したのは1972年。日本初のオンラインPOSシステムや延滞債権の督促を行うオートコールシステムを開発・販売するなど、特定業界における高度なシステム構築力を磨いてきました。その後、システムそのものの提供にとどまらず、付加価値をつけたサービスを提供することで、お客様の多様化するニーズに応え、成長してきました。そして現在、私たちアイティフォーは、磨き上げた技術と積み重ねた経験を活かし、お客様だけでなくその先にいる社会の人々の存在を常に意識した“総合サービス”を提供しています。

アイティフォーの経営理念である「『寄り添うチカラ』で人々の感動と笑顔を生み出す」。それは、システム(IT)と業務(BPO)を通じて、企業の皆様をはじめ地域社会の人々の暮らしを喜びにあふれたものにする。これこそがアイティフォーの使命です。

例えば、こんな場面でアイティフォーが活躍しています。

金融機関向けソリューション

● 住宅ローン手続きが簡単に
申し込みから審査完了まで時間がかかる住宅ローン審査。アイティフォーのシステムの活用により、審査の自動化と標準化を実現し、今まで数日かかっていた審査が即日、もしくは翌日に完了します。お客様は待たずすぐ結果を知ることができます。

公共機関向けソリューション

● お子様の入学通知書が届く
越境入学や特別支援校への入学など、学齢児童の管理は煩雑です。アイティフォーでは学齢簿管理システムや給食費管理システムにより、教育委員会や教職員の皆様の業務の効率化をお手伝いしています。

小売業/EC事業者向けソリューション

● 店舗でもネットでも購入可能に
ECサイトとリアル店舗を融合させて売上増を図るオムニチャネルには、ECサイトシステムと小売業向け基幹システムの確実な連携が不可欠です。両システムを1社で展開するアイティフォーなら連携もスムーズ。快適な買い物をサポートします。



コンタクトセンター向けソリューション

● お問い合わせがスムーズに
製品の問い合わせなどで身近な存在のコンタクトセンター。アイティフォーでは通話録音システムに加え、オペレーター業務の効率化を図るさまざまなシステムを提供しています。お客様をお待たせしない、スムーズな問い合わせ対応を支えています。

基盤・セキュリティソリューション

● サイバー攻撃にも安心
インターネットが普及した反面、サイバー攻撃の被害は深刻化しています。アイティフォーのサイバーセキュリティソリューションは感染や侵入「後」を想定。万が一の攻撃を素早く検知して、情報漏洩などの被害を最小限に防ぐ仕組みを実現しています。

キャッシュレス決済向けソリューション

● どんな決済手段も使える
アイティフォーが提供するマルチ決済型端末は、クレジット、電子マネー、コード決済など各種決済が1台の決済端末で対応可能です。複数の決済端末を設置していた店舗のレジ周りの省スペース化・省力化にも貢献でき、販売機会の拡大を支援します。

事業内容と社会貢献

地域の人々の暮らしや社会の
サステナブルな発展を

地域経済や社会のネットワークを支えるお客様に、
さまざまな場面でお使いいただくサービスを通じて、
人々の暮らしをより良いものにしていく。
それが私たちアイティフォーの「BtoBtoC」モデルです。

地域金融機関、地方自治体、地方百貨店といった、創業以来の主たるお客様にシステムやサービスを提供するに当たって、私たちアイティフォーが大切にしてきたのが、常にお客様の向こうにいる社会の人々の存在を考えることです。地域経済や社会のネットワークの中核を成しているお客様にサービスをご利用いただくことで、人々の生活に影響を与え、より良いものにする。これがアイティフォーが取り組む最大の社会貢献であるからです。

現在、アイティフォーがお客様に主にお届けしているソリューションは、ビジネスの自動化やサービスの非対面化、セキュリティの向上に資するものなど多岐にわたっています。これらはサービスを利用する地域の人々に「時間」と「安心」をもたらすものであり、人間のみが持つ、明るく豊かな未来へ向かう力の源泉に他なりません。

アイティフォーは、企業などのお客様はもちろん、その先にいる地域に住まう人々の暮らしと社会をサステナブルに発展させていく「BtoBtoC」企業であると考えています。

事業内容のビジュアル分解

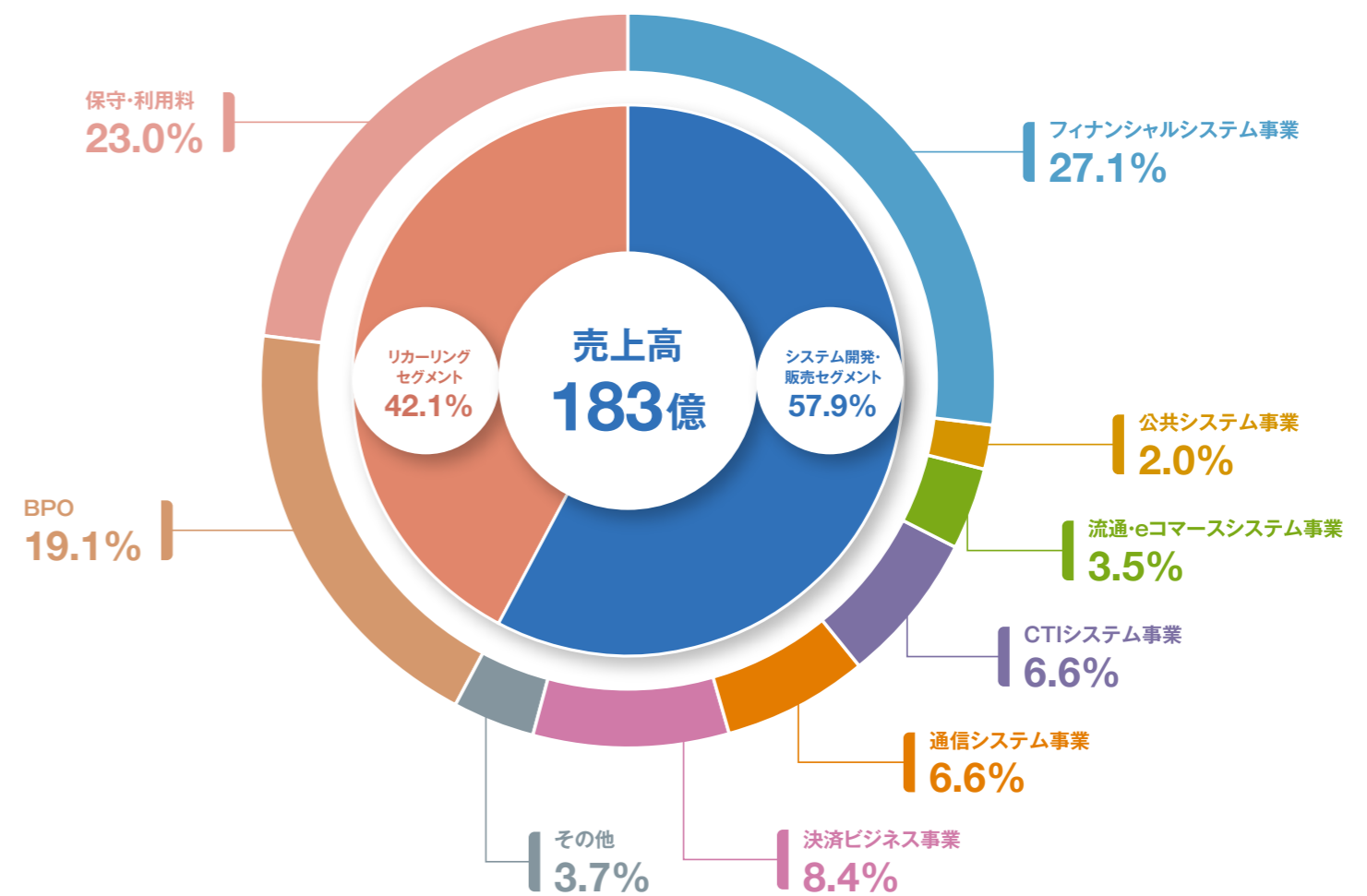
顧客と社会に寄り添う 2つのセグメントで安定成長

徹底してお客様のニーズに向き合い続けることが、アイティフォーの基本姿勢。そうした姿勢が評価され、次々と新たなソリューションを提供しているのが「システム開発・販売」セグメントであり、成長の原動力です。また、提供するソリューションを安心してご利用いただくための「リカーリング」セグメントがあります。お客様に継続的にご利用いただくことで、アイティフォーの安定した経営基盤を支えています。

ソリューションをお届けする6つの事業部

- **フィナンシャルシステム事業部**
銀行、カード会社、信販会社などにおいて、主に個人向け商品の販売促進、融資審査、債権管理業務などのシステムを提供しています。
- **公共システム事業部**
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ほか、BPOサービスを提供しています。
- **流通・eコマースシステム事業部**
商品管理・販売管理・顧客管理など必要な機能を網羅した基幹システムで、小売業務をきめ細かくサポートしています。
- **CTIシステム事業部**
コンタクトセンター業務を統合的に支援し、AIやロボティクス技術による自動化や顧客の声の収集、対応品質の向上を実現します。
- **通信システム事業部**
サーバー基盤、クラウドサービス、セキュリティ対策を中心に、企業のITインフラ構築を支援しています。
- **決済ビジネス事業部**
業界最多水準の決済手段に対応するマルチ決済端末を金融機関や小売業向けに提供し、社会のキャッシュレス化に貢献しています。

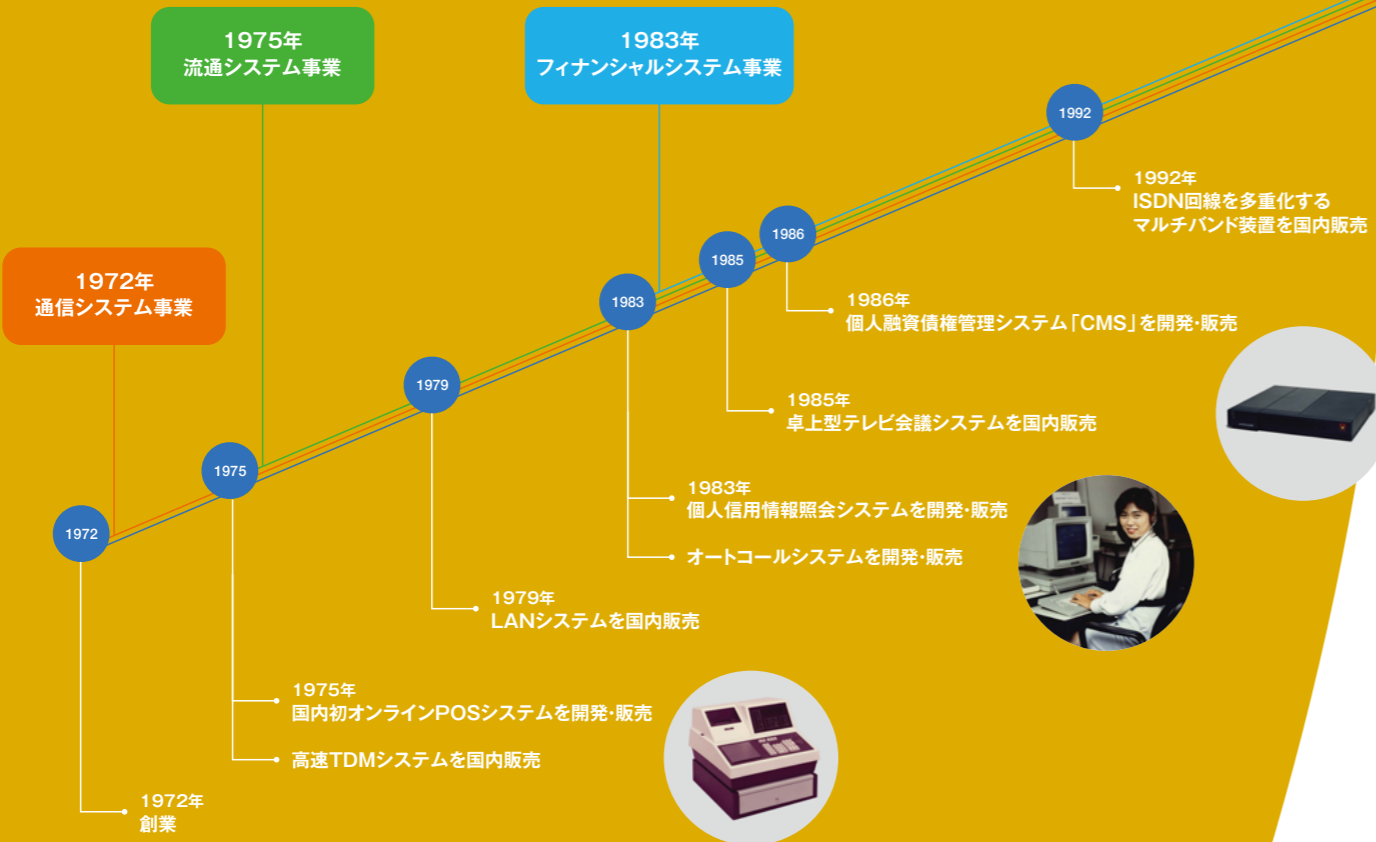
アイティフォーの売上構成



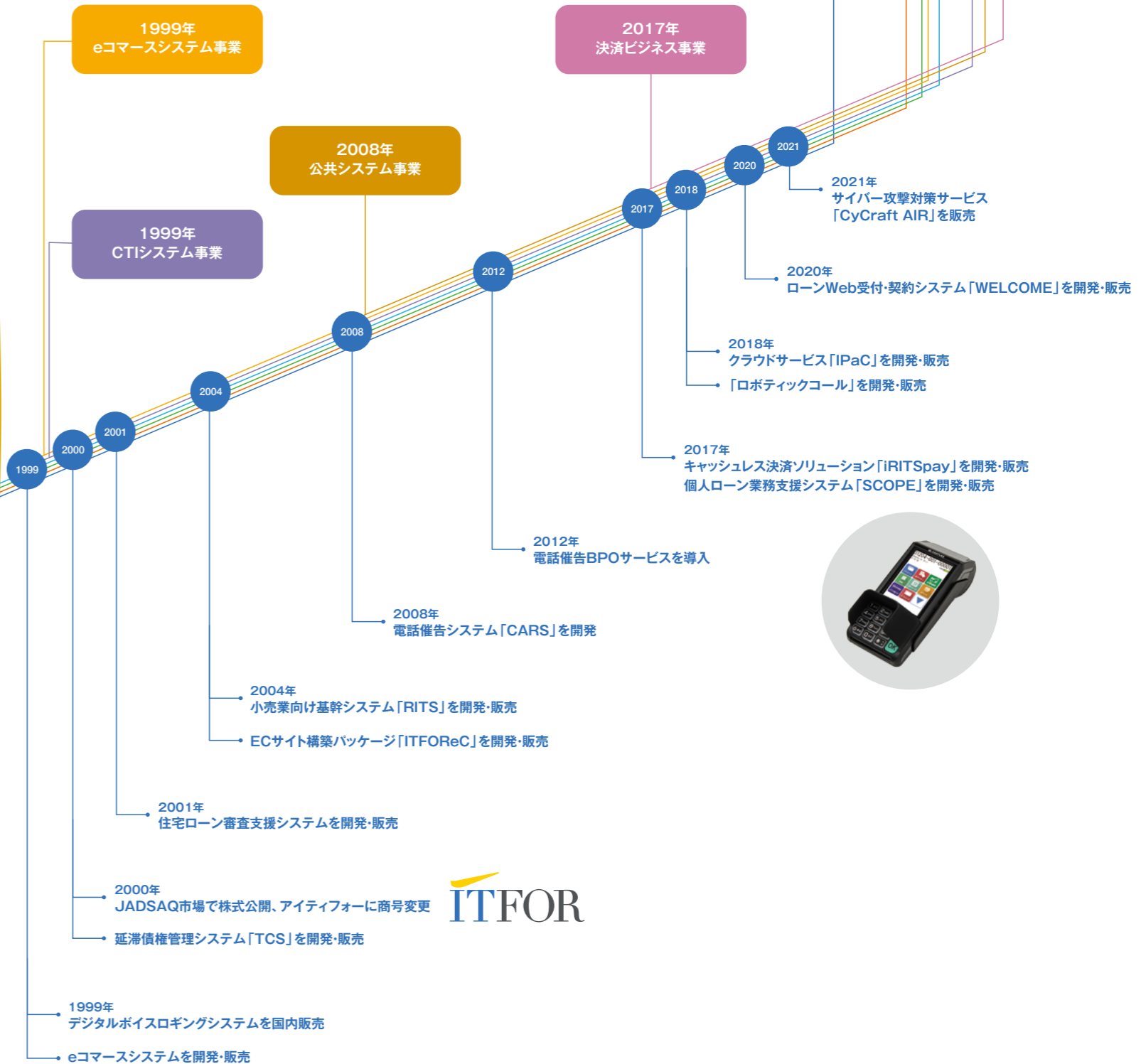
企業ミッションと歴史的背景

地域と共に歩んできた アイティフォーの歴史

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（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年に決済クラウドとマルチ決済端末を開発し、新たな事業領域の拡大を果たしています。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。

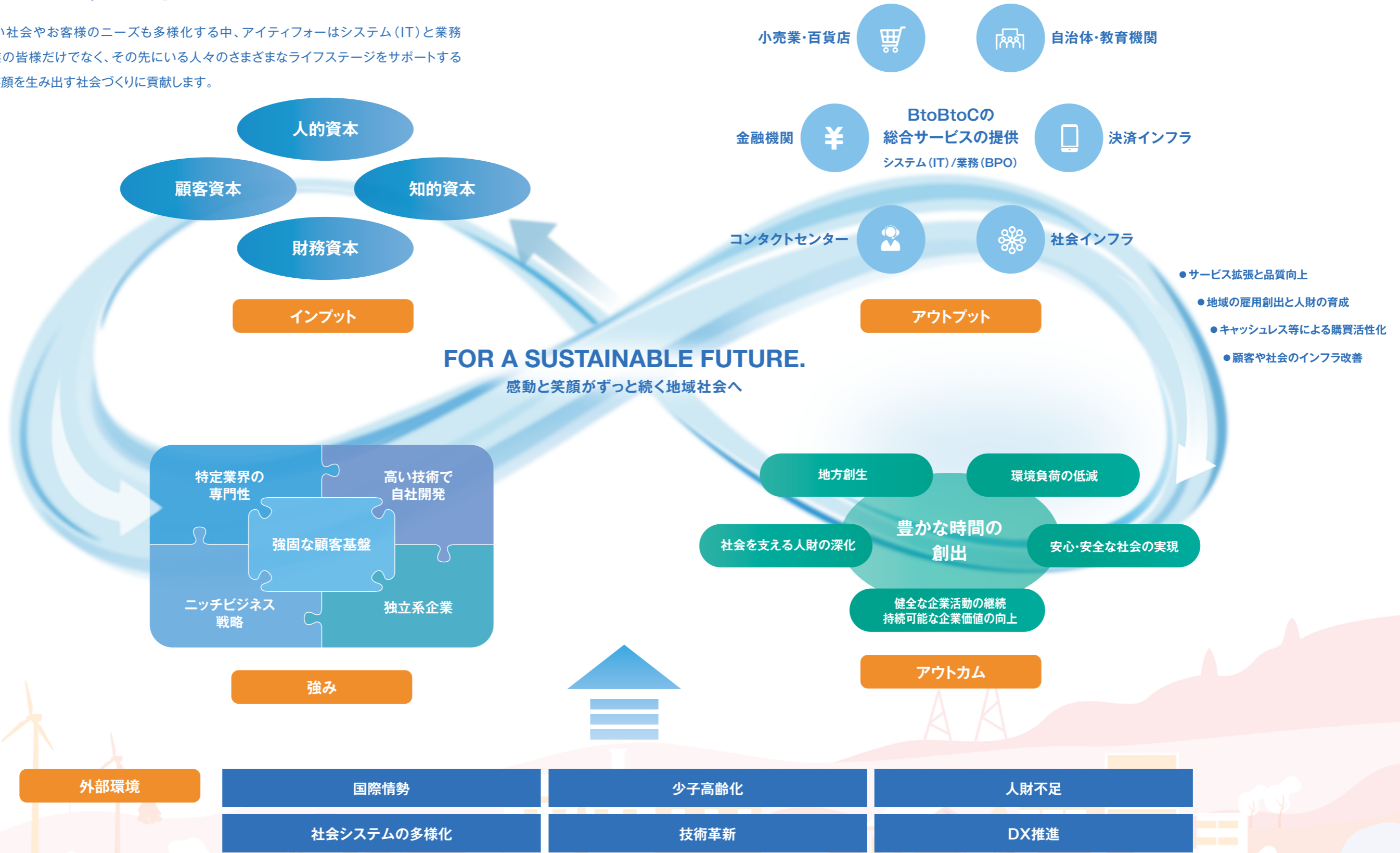


FOR SMILES AND SOLUTIONS! OUR STORY



「寄り添うチカラ」で人々の感動と笑顔を生み出す企業を目指して

社会環境の変化に伴い社会やお客様のニーズも多様化する中、アイティフォーはシステム(IT)と業務(BPO)を通じて、企業の皆様だけでなく、その先にいる人々のさまざまなライフステージをサポートすることで、人々の感動と笑顔を生み出す社会づくりに貢献します。



ビジネスモデルの詳細

5つの強みが生み出す アイティフォーのビジネスモデル

ITという変化が激しく、予測が難しい世界にあって、アイティフォーの50年以上にわたる着実な発展を支えているのが5つの強みを活かしたビジネスモデルです。お客様との関係を強固にし、さらに新たなお客様、そして新たな事業分野の開拓につなげることのできるこのビジネスモデルによって、アイティフォーは成長を続けています。

特定業界の専門性とニッチビジネス戦略

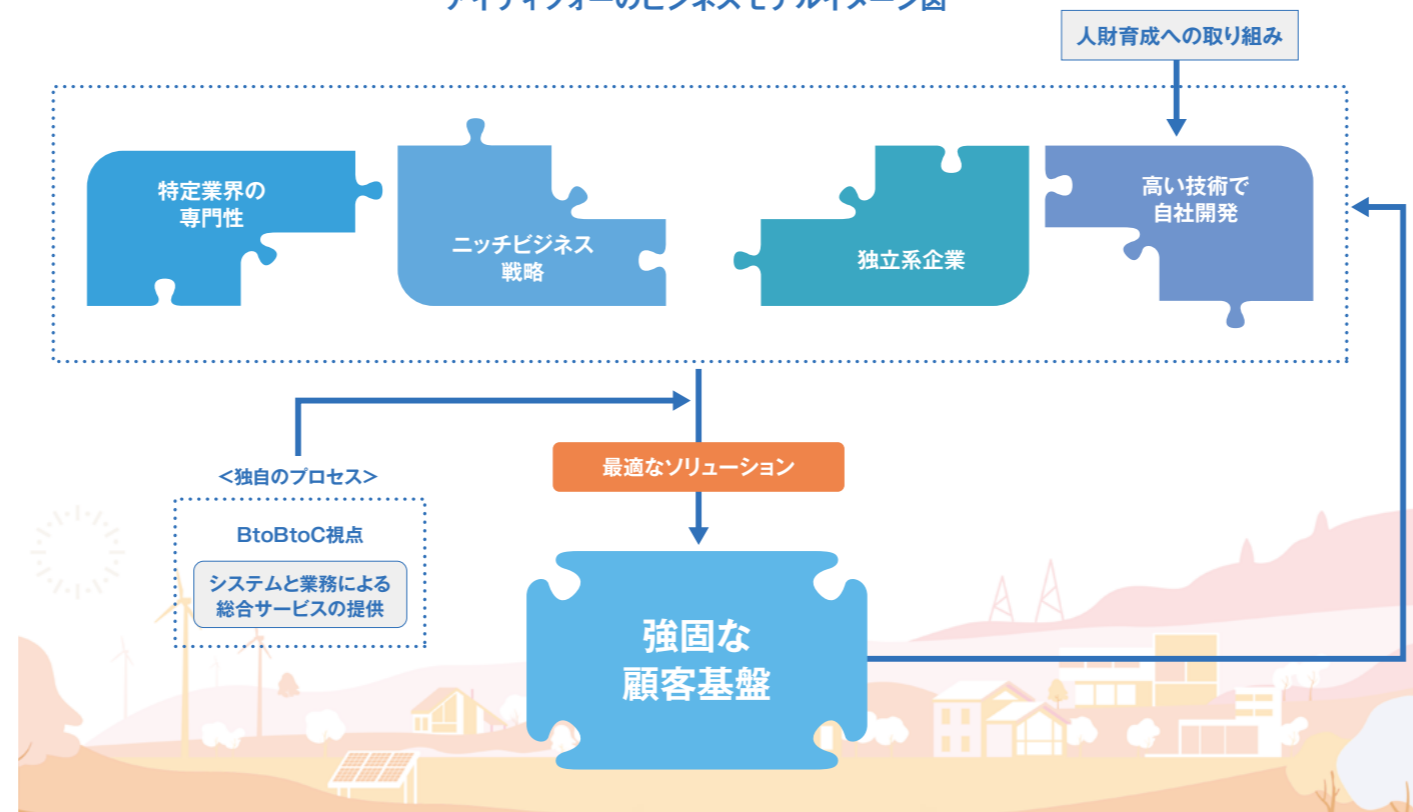
特定業界に集中し専門性を高めることが、アイティフォーのビジネスモデルの起点です。地域金融機関や地方自治体、地方百貨店といった特定業界に特化し、経営資源を集中しています。お客様を知り尽くし、磨き上げた高度な専門性を活かして、その業界において不可欠であり、かつ自らの強みを発揮できるニッチな領域に向けた最適なソリューションを提供することで、アイティフォーは他にはない存在価値を生み出しています。

人財力で実現する自社開発

お客様に対して最適なソリューションを提供していく上で鍵となっているのが、システムを自社開発できる体制であり、独立系企業の特徴です。そしてそれを支える「人」を、アイティフォーは最も大切にしています。

アイティフォーは、一人ひとりに寄り添うことで、誰もが生き生きと働き、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となっています。

アイティフォーのビジネスモデルイメージ図



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。こうしたアイティフォーのビジネスに対する姿勢を可能にしているのが、独立系企業という立場です。特定の系列に属していないので、技術的制約やしがらみに左右されることがありません。そのため、アイティフォー本来の「寄り添うチカラ」を発揮して、最適なソリューションを提供することができます。

BtoBtoC視点

直接のお客様に満足をもたらす製品やサービスを創出するには、それらを実際に利用する社会の人々について考えることが不可欠であるというのが、私たちアイティフォーのビジネスの原点です。システム開発に当たっては、お客様の向こうにいる人々の生活や習慣、サービスの利用シーン、その際に生じる感情など詳細に知ることで深い洞察を得ることを重視しています。社会の人々にも「寄り添うチカラ」を発揮する。これこそがアイティフォーが自らを「BtoBtoC」企業と呼ぶゆえんであり、お客様に提供するソリューションの価値をより高めています。

ITと業務による総合サービスの提供

アイティフォーのソリューションは、サービス利用者にとって視野を広げて開発したシステムにとどまりません。そのシステムを業務で活用していただくために必要な保守サービスに加え、運用体制も併せてBPOサービスとして提供しています。安心してトータルで任せられる「総合サービス」が、アイティフォーが継続して選ばれ続ける大きな理由となっています。

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は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で開催している『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をご提供しています。業務改善への気付きにつなげていただくとともに、ご利用中のシステムへの要望を提言いただけます。このユーザー会を通してアイティフォーは、お客様とのお互いへの理解を深め、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ご利用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ています。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「この会社なら」とつないでいただく機会が多いのがアイティフォーの特徴です。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牽引するものとなっています。

琉球銀行が草分けとなった、地域のキャッシュレス化

株式会社琉球銀行
ペイメント事業部
田子 雅信 副部長



株式会社アイティフォー
執行役員 決済ビジネス事業部
河野 一典 事業部長



右: 株式会社琉球銀行 田子 雅信 副部長 左: 株式会社アイティフォー 河野 一典 事業部長

“アイティフォーの事業上の強みは『寄り添うチカラ』です。顧客のニーズに寄り添い、高い満足を実現させるために互いに議論を重ねていく中で、当初の想定以上に大きな事業に発展するものがあります。最近では琉球銀行との協業によってイノベーションが生まれたと聞いていますが”

田子副部長:

それは、琉球銀行が2015年以降に進めた『キャッシュレスアイランド構想』ですね。当行は沖縄県を事業エリアとしていますが、沖縄の風土、自然環境が生み出す観光資源とし

てのバリューには計り知れないものがあります。そうした観光地としての魅力に引かれて多くの国内外からの観光客が、沖縄本島はもとより小さな離島を訪れています。

しかしながら、県内のキャッシュレス決済の導入率は非常に低く、特に離島ほどその傾向が強いという状況でした。インバウンド観光客のキャッシュレス決済に対するニーズは非常に高いことから、利用機会が制限されていることは、地域経済発展に向けての機会損失につながりかねません。沖縄という地域が持つ膨大なバリューを活かしきれていないわけです。

こうした地域で生み出されたバリューを最大限に活用することを目的に、当行は地域通貨の展開も含め多くの試行錯誤を繰り返してきました。その中から大きく動き出したのが、クレジットカードのアクワイアラ事業*でした。一般的に

は、銀行と観光産業との間には収益に関する関わりは多くはありません。しかしながらアクワイアラ事業に参入することで、観光客が利用したいときにいつでもカードが利用できる環境を整備し、消費機会を増やすことで、観光産業の活性化に直接貢献できるようになるのです。ただ当時は、これまで現金しか扱ったことのない小規模の小売事業の皆さんや観光事業者はたくさんいらっしゃいましたので、それらの皆さんに対してどのように導入を呼びかけるかが課題でした。そこで取り組んだのが、毎日払システムの構築でした。通常の月2回の締め日を毎日にするすることで、キャッシュフローを確保するのです。カード利用が可能な加盟店にカードの売上を毎日入金することで加盟店のキャッシュフロー改善に寄与することから、非常に高いニーズがありました。我々銀行が提供するサービスとして、これは大きな強みであり、ポテンシャルでもありました。また、使用する決済端末も特別なトレーニングをすることなく誰でも使えるものでなければ、本格的な普及は難しくなります。これらの課題に対し、当行は初期段階からアイティフォーを事業パートナーとして密接な協業を重ね、求めるスキームに従って事業の細部まで徹底的に磨き上げた結果、キャッシュレス事業の本格展開を迎えることができました。

実は琉球銀行がアクワイアラ事業に参入した当時、日本では銀行が加盟店管理をする事例は少なく、大手カード会社がこれを担っていました。新規でアクワイアリングビジネスに参入しようとしたが、既存の汎用システムはなく、大手のように自社システムをゼロから構築するとなると高いコストがかかります。複数のITベンダーと協議した結果、センター側のシステムは準備できるので、決済端末だけ他社で準備すればアクワイアラ事業がスタートできるということが分かりました。たまたまアイティフォーに決済端末についての相談をする機会があったのですが、アイティフォーもPOSの決済機能を独立させて決済端末を拡販する計画があり、これがうまく合致したわけです。

アイティフォーの決済端末は、1台の決済端末にクレジットカード、電子マネー、コード決済すべてがオールインワンで対応しているマルチ決済端末でした。当時は業界でも唯一で、非常に画期的なものでした。現在では、オールインワンの端末が業界でのスタンダードになっていますね。

クレジットカードを取り巻く環境では、先ほどお話しした、大手カード会社が多くのシェアを占めるほか、銀行の子会社がクレジットカードの業務を行うということも多かったのですが、銀行自身が、自分たちでライセンスを取得してアクワイアラ事業を行うことで、手数料収入をはじめとした収益を県外に分散させず、域内にとどまることが実現できていると考えます。

当初は他の大手システム開発業者などに協業の打診を行っていたのですが、私たちのスキームを理解しようとするよりも、既存商品をただ当てはめようとする企業が多かったのが事実です。それに対し、アイティフォーはまず私たちのスキームを理解し、その求めるスペックを最大限に実現させることを目指してくれました。だからこそキャッシュレス構想を、理想的な形で実現させることができたのです。

もちろん、当行がこのような新規事業を開拓しようとしたのは、長期間にわたるゼロ金利政策の影響で融資による金利収入や国債などの運用益の減少傾向が根強く、手数料収入といった役務収入の増大を図らなければならないという背景もありました。しかし、状況に迫られた側面があったとはいえ、キャッシュレスアイランド構想を具体的な行動に結びつけられたことで、沖縄の「消費DX(デジタルトランスフォーメーション)」推進に大きく寄与できたのではないかと考えています。

*アクワイアラ事業: 国際ブランドであるVisaやMasterCardなどからライセンスを取得し、加盟店の開拓や審査、管理をする機関になること。ここで言う加盟店は、クレジットカードやデビットカードなどを利用するための決済端末を導入した店舗のこと。



4. 特集: お客様対談

河野:

琉球銀行とアイティフォーは、以前から各種システムの導入を通じて密接な関係を築いてきました。キャッシュレスアイランド構想への参加は、アイティフォーにとって新たな事業への気付きを得る機会となり、大きな変革のきっかけとなりました。そのきっかけとは、琉球銀行から、キャッシュレス決済端末(写真参照)と端末センターの導入提案依頼があったことです。

アイティフォーでは以前から百貨店向けにCastles Technology社(台湾)の決済端末と、小売業向け基幹システム『RITS(リッツ)』の端末センター機能を提供していました。琉球銀行からのご依頼を受け、これまでの技術と経験を活かして実現したのが、多様な決済手段の一つの端末で処理できる「マルチペイメント」端末です。電子マネー、中国の観光客が多く利用している銀聯QR、Alipay、WeChatPayなど、合計31の決済手段に対応させました。これは業界最多水準です。

また当時、沖縄の一部地域ではブロードバンド回線の普及が進んでおらず、アナログ通信が必要でした。通常であれば困難なアナログ通信への対応も、アイティフォーの通信技術のノウハウを活かすことで実現させることができました。他の端末メーカーではなかなかここまでできない、ニッチなニーズに対応できたことも、ご評価いただいた点の一つであると考えています。そして2017年、琉球銀行のアクワイアラ事業を開始した際に、アイティフォーも決済端末サービスとして『iRITSpay(アイ・リッツペイ)』を正式にリリースしました。

“キャッシュレスアイランド構想で協業が始まって時間が経ちましたが、ここまでの経緯を振り返ってどのような印象を持っていますか”

田子副部長:

既にiRITSpayを市場に投入して6年、シェアも順調に拡大しています。キャッシュレス決済がなかった離島でも、商工会議所や観光協会を通じて広がっています。取り扱いが簡

単なので、初めての利用者もすぐ使いこなせ、家族経営の店でも普及しています。例えば与那国島では、キャッシュレス店舗が以前はありませんでしたが、今は40ヶ所以上です。宮古島のタクシーもクレジット決済が可能になり、売上も増えました。キャッシュレスが離島の活性化に寄与しており、ESGの観点からも価値ある取り組みであると言えます。今後はエコシステムも組み合わせて、地域に貢献していきます。

琉球銀行はグループ企業である「りゅうぎんディーシー」、「OCS(オクス)」を通じてカード事業を行っていましたが、Visaデビットカード発行とともに加盟店開拓を強化しました。6年で加盟店は約10,000店となりました。この成長はアイティフォーとの協業とキャッシュレス端末普及が関係しています。沖縄県のキャッシュレス化は今後も開拓の余地はまだ大きいです。沖縄は2019年暦年で年間1,000万人を超えた観光客を迎え、キャッシュレスは消費増加の重要な要素です。台湾の「悠遊カード」取り扱いも始まり、沖縄全体のキャッシュレス普及で地域経済が活性化するでしょう。地方銀行がクレジット事業を始めるには多くのノウハウが要り、多くの銀行はそれを持っていません。しかし、既に事業を始めた琉球銀行はそのノウハウを提供しており、地方銀行が事業に参入することで地域経済活性化に寄与し、銀行全体が社会に貢献できると考えています。



“キャッシュレスアイランド構想から始まったアイティフォーと琉球銀行の協業ですが、これまでのパートナーシップの歩みと、今後の展望について教えてくださいませんか”

河野:

iRITSpayの展開は、琉球銀行と共に切り開いた道の歴史です。琉球銀行からの「マルチペイメント」の要望に、アイティフォーは真摯に答えてきました。クレジットや電子マネー、コード決済はもちろんのこと、琉球銀行のご要望により、沖縄の地域電子マネー「OKICA」や、台湾の「悠遊カード」に対応し、現在、キャッシュカードを活用したJデビットの対応を進めています。こういった決済手段の多様化や、決済センター運営のノウハウも含め、我々独自の判断というよりは、琉球銀行のニーズをきっかけに実装したことで、結果として市場におけるニーズに沿った製品を開発することができたという点では、琉球銀行に育てていただいたといっても過言ではありません。

また、iRITSpayは琉球銀行との協業で進化したことにより、他の地域金融機関への展開も着実に進んでいます。琉球銀行主導の下で、飛騨信用組合への導入も実現しました。また千葉銀行や静岡銀行などの地方銀行のアクワイアラ事業参入プロジェクトでiRITSpayが採用されたのも、琉球銀行での実績が大きく影響しています。現在も他の銀行へのマーケット拡大に向けて提案を継続しています。

さらに今後は、「マルチペイメント」だけでなく「マルチサービス」の提案も積極的に行っていく予定です。決済端末は、小売店における中心的な役割を果たします。最近、Android決済端末をリリースしたことで、決済以外にもさまざまなアプリが使えるようになりました。POSアプリやポイントシステム、勤怠アプリを端末に搭載し、小売店の運営効率をサポートします。

キャッシュレスが地域で普及することによって、経済活動が活発になり、消費も増加することでしょう。新しい地域経済の形が生まれ、「マルチサービス」を通じて、地域のお店が活気づくことをサポートできればと考えています。マルチ



ペイメントの決済端末が、琉球銀行のニーズにより、市場価値の高い端末へと成長したように、マルチサービスについても、ぜひ琉球銀行からいろいろなご要望やご意見を頂き、それらを反映して大きく育てていきたいと考えています。このように琉球銀行との強固なパートナーシップをベースに、アイティフォーは今後も革新的なサービスを展開し、地域の経済活動をさらに活性化させていく所存です。

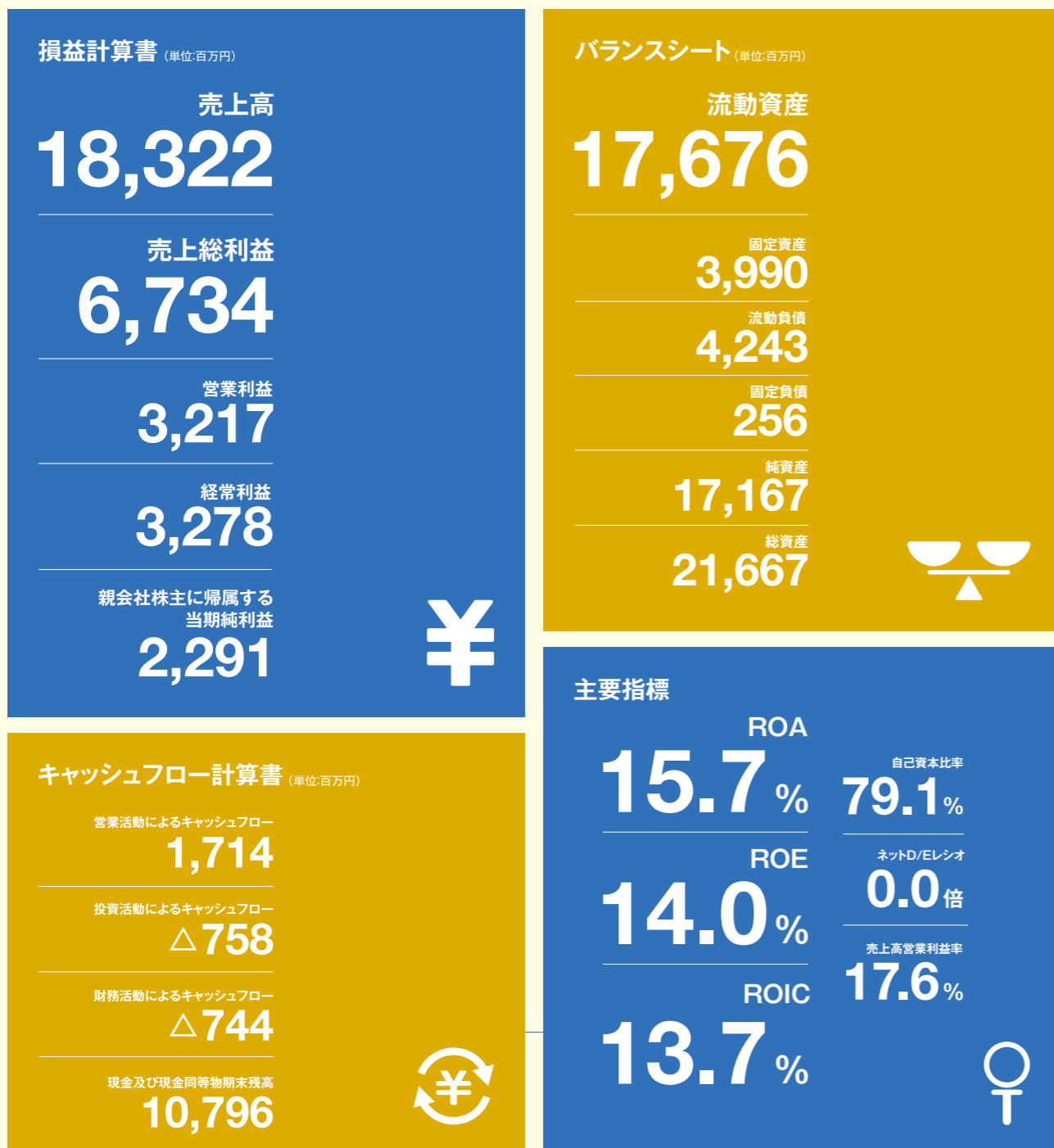
田子副部長:

琉球銀行は、以前よりアイティフォーから、債権管理システムやコールセンターシステムなどを納入してもらっており、その品質と実績を評価していました。キャッシュレスアイランド構想における協業でも、アイティフォーならではの強みを発揮してプロジェクトをリードしてもらいました。今後についても、例えば銀行アプリとマルチサービスの融合等、サービスとアプリケーションとを連携して何か新たな価値をつくるといったことは、そう難しくなく実現できると考えますし、加盟店に向けた付加価値のあるサービス、銀行業務のアプリ化など、利用者、店舗、銀行をシームレスにつなぐDXについて考えています。それらは、地域のために役立つことと、さらに銀行による社会貢献につなげていくことが重要です。既に私たちが沖縄で実感しているように、キャッシュレスは利便性の向上だけでなく、環境に優しいサステナブルな社会の実現にも大きく寄与します。これからも、ぜひアイティフォーには全国的なキャッシュレス決済の推進に力を注いでほしいと考えています。

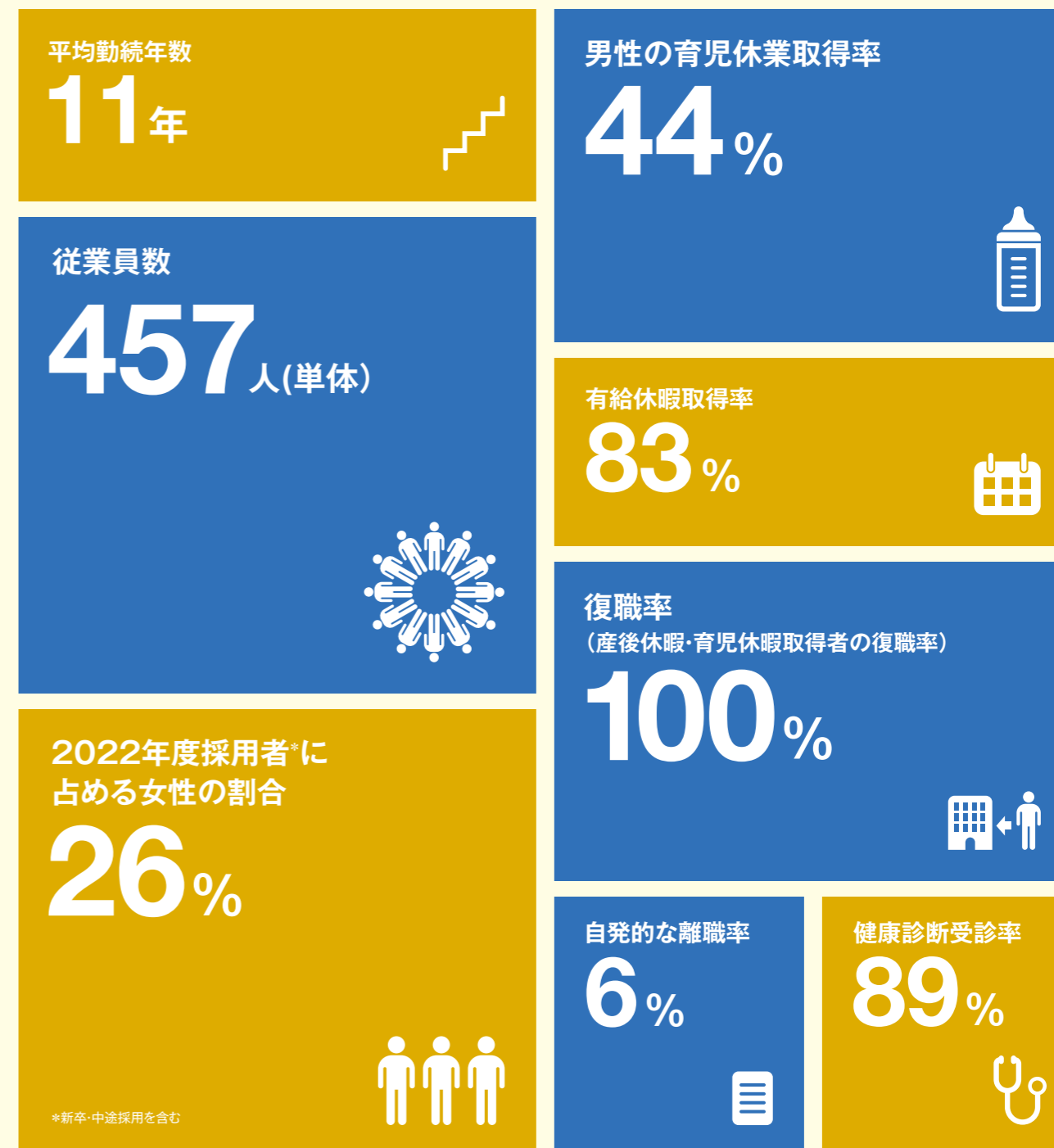
財務情報

非財務情報

2023/3期



2023/3期





代表取締役社長
佐藤 恒徳

「寄り添うチカラ」で実現、 一人ひとりが豊かで安心できる 社会づくりへ

「モノを売る会社」から 「サービスを提供する会社」への転換

2019年に私がアイティフォーの代表取締役社長に就任してから4年半が経ちました。この間にアイティフォーに起こった最大の変革は、「システムやモノを売る会社」からお客様の利便性の最大化を目指した「サービスを提供する会社」への転換だと言えます。

アイティフォーは1972年に千代田情報機器株式会社として創業し、高速プリンターやオフィス向け分散コンピューティングシステムなどの情報通信機器を海外から調達して日本国内で販売してきました。その後、1975年には日本初のオンラインPOSシステムを開発・販売するなど、独自のシステム構築力を磨いてきました。また、地方銀行やノンバンクに向けた債権管理システムなどパッケージシステムの開発・販売にも取り組みシェアを拡大してきました。そうした数十年にわたるお客様へのさまざまなご支援を通して、アイティフォーは地方を中心に顧客基盤と、お客様の課題解決力を蓄積してきました。さらに、地域に根付いた事業を展開されている地方銀行のネットワーク力をお借りして、これまでに培ってきた業務知識やシステム開発力を応用して、未開拓分野の地方公共団体にもマーケットを拡大してきました。

アイティフォーは、企業や公共団体を対象に製品をご提供することを最終目的としたBtoBの企業として成長してきました。しかし、直接的に製品やサービスをご提供するのが企業や公共団体であっても、その先の社会の人々の存在を忘れてはいけません。アイティフォーのサービスを使うことによって、社会や人々の生活がどのように変わるかが大切だと考えるようになりました。そして今ではBtoBtoCの企業として、お客様（toB）のサービスを活用する人々（toC）が、利便性が高く、安全で快適に暮らせるような社会づくりに貢献するために「総合サービス」を提供する企業でありたい、と考えています。

「寄り添うチカラ」と「つなぐチカラ」

アイティフォーは、経営理念に「『寄り添うチカラ』で人々の感動と笑顔を生み出す」と掲げています。2000年にJASDAQに上場した当時は、大手IT企業と比較するとまだまだ無名企業でした。大手と同じ戦い方をしても勝てません。そのような状況で発揮したのが、アイティフォーの強みである「お客様に寄り添うチカラ」でした。地域金融機関を中心に、お客様の小さな要求一つひとつに丁寧に寄り添って会話を重ねていくことで、「アイティフォーは面白い会社だね」と思っていたことができました。「お客様に寄り添う」と聞くと、非効率のように聞こえるかもしれませんが、しかし、数十年お客様に寄り添い培ってきたシステム開発のノウハウと業務知識を組み合わせることで、お客様の真の悩み・真の課題に対して最適なソリューションを提供することができるようになりました。これこそが、アイティフォーの強みであり成長の柱となっています。

そしてもう一つの強みは、従来からのお客様との深い結びつきです。アイティフォーは製品やサービスを納入して終わりではなく、アイティフォーが組織する「ユーザー会」を通してお客様と長くお付き合いをさせていただいています。ユーザー会という形態は他社にもありますが、アイティフォーのユーザー会はまさに業務研究会とすることができます。お客様が抱えるリアルな業務上の悩みをテーマにすることで、参加者の皆様に熱い議論を交わしていただくことができるのです。このような場での情報交換や課題認識の共有によって、アイティフォーは多くのお客様同士をつなぐハブとなり、顧客基盤をより強固なものにしています。同時に、お客様の生の声を耳にすることでさらなる先進的な提案を可能にし、アイティフォー自身の成長にもつながっています。

ESG経営で、社会一人ひとりの生活を豊かに

近年のアイティフォーの経営に大きな影響を与えた一つの要素は、「ESGを意識した経営」です。この背景には多くの要因が絡んでいますが、とりわけ事業を推進する中で大きな気付きとなったのが、2015年に株式会社琉球銀行様がキャッシュレスビジネスを始められたことでした。（詳細はP.16～19参照）

世界と比べ日本国内のキャッシュレス化が遅れをとっていた中、琉球銀行様は地方銀行でいち早くキャッシュレスビジネスを開始されました。これは、現金管理コストや現金輸送コストの削減などの課題解決を図るほか、輸送時に発生するCO₂排出量削減といった環境問題から、地元で

キャッシュを回すことで地域経済の活性化を図るということまでをも考慮された、まったく新しい発想の事業展開でした。システムを活用することによる行内の効率化・省力化だけでなく、その先にあるESGの視点をもビジネスに組み込まれていたのです。この一歩も二歩も進んだ発想は私に強い影響を与え、私自身がESG経営を強く意識するきっかけとなったことを今でも鮮明に覚えています。もちろんアイティフォーがキャッシュレス決済ビジネスに新たにチャレンジするきっかけにもなったことは、言うまでもありません。

ESG経営に関わる取り組みとしては、2021年に福岡県飯塚市、国立大学法人九州工業大学とともに、産学官連携によるブロックチェーン技術を活用した「九州工業大学の履修証明書電子発行に関する共同実証実験」を実施しました。この実証実験は、ペーパーレス化を含めたSDGsに配慮したもので、自治体での運用を想定したデジタルto

デジタルの社会実験としては日本初の取り組みでした。またアイティフォーは、ESG経営を強化するため、2021年12月にサステナビリティ基本方針を制定し、私自身が委員長となるサステナビリティ委員会を設置。さらに翌2022年12月には取り組みを加速するための新体制を発足させました。今後、アイティフォーはさらにESG経営という考え方を経営の柱として強く意識し、歩んでいく必要があると考えています。そのためにも、自分たちの日々の生活の中でこれまで気付かなかった些細なこともビジネスチャンスと捉えて取り組んでいくことで、一人ひとりの生活を豊かにするお手伝いができ、アイティフォーの企業価値を高めることにもつなげられると考えています。



市場成長性を考慮した事業展開へ

もともとアイティフォーは金融機関向け事業が基盤となっており、売上規模も他に比べて非常に大きな割合を占めています(左図)。一方で、地域金融機関は今後、統合への動きが加速すると考えられ、誤解を恐れずに申し上げますと市場成長性はこれまでのようには大きくないという見方もできます。しかし、それはリスクではなくチャンスであると私たちは捉えています。アイティフォーは審査業務において圧倒的なシェアを誇っています。金融機関が統合することで、銀行、サービサー、保証会社など事業をまたいだシステム統合・システム連携が行われます。そこには必ずアイティフォーのユーザーが存在しますので、統合によりシステムが連携することでより付加価値を生み出すシステムづくりが実現し、ますますシェア拡大を図ることができるのです。

市場成長性の高い分野であるサイバーセキュリティなどの通信システム事業や決済ビジネス事業、DX事業は、安定的な金融機関向け事業や自治体向け事業などに積極的に展開していくことでアイティフォーの中核事業へと成長させていく必要があると考えており、現在クロスセルを強化しています。

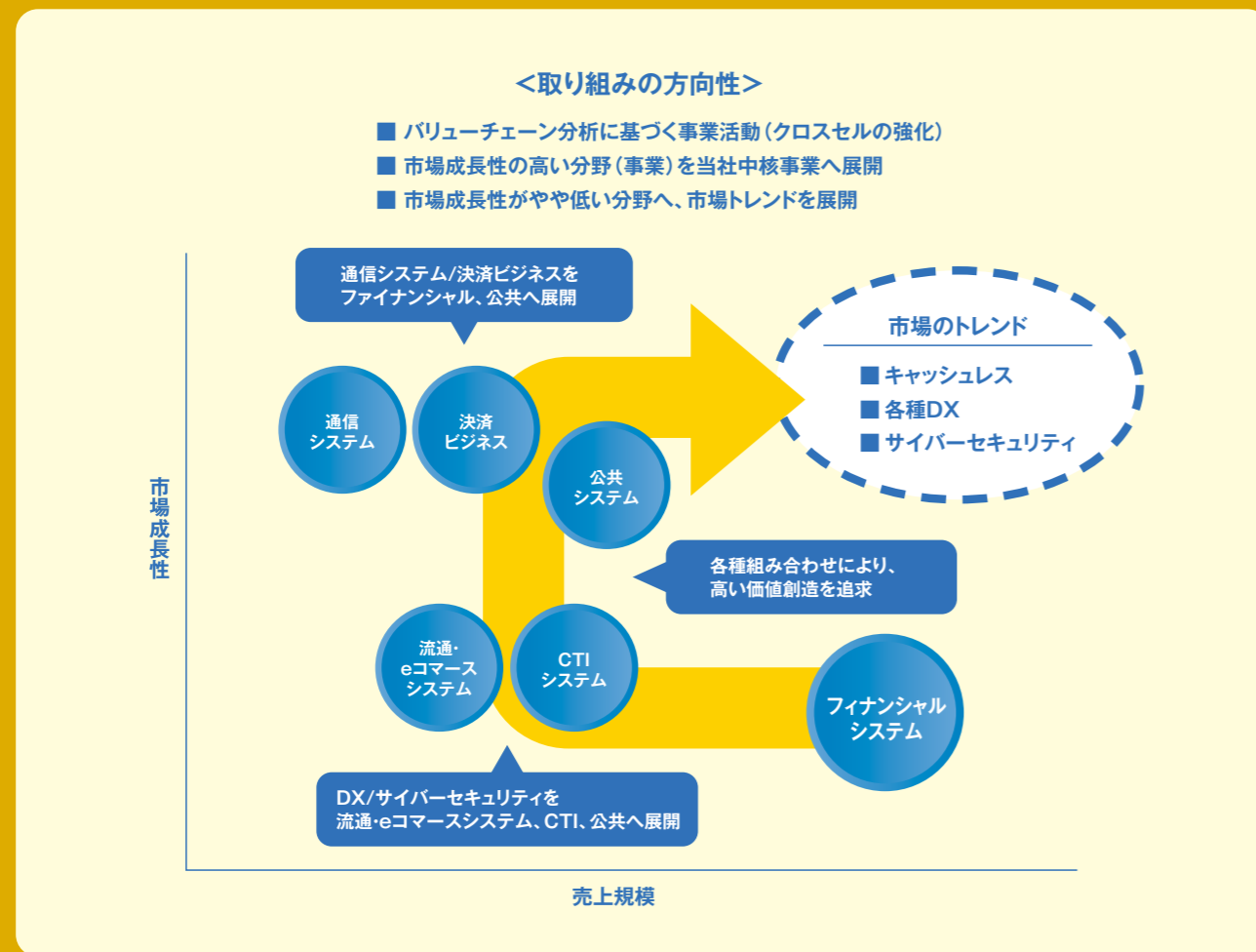
流通eコマースシステム事業やコンタクトセンターシステム事業は、今後も継続的に社会において必要不可欠な重要

分野です。これらのお客様が安定的に事業を継続できるように、さらなるデジタル化推進を支援していくことで、アイティフォー自身もお客様とともに持続的な成長が可能になると考えています。

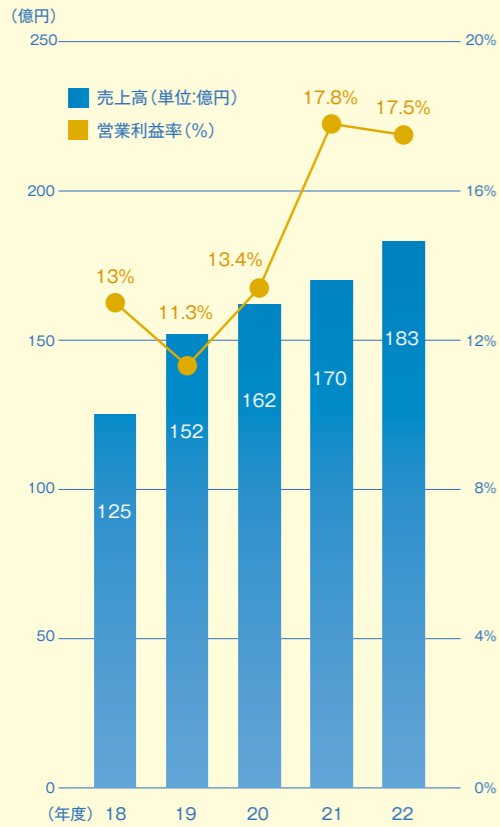
社員を守ることを最優先に
コロナ禍を乗り越える

2023年3月期の連結業績は売上高が前期比7.6%増の183億2,238万円、営業利益が同6.1%増の32億1,756万円、経常利益が同5.5%増の32億7,822万円、そして親会社株主に帰属する当期純利益は同8.5%増の22億9,147万円と増収増益を達成しました。

この決算の背景となるのは、「システム開発・販売」セグメント、および「リカーリング」セグメントの双方が順調な増収トレンドとなった一方で、開発の内製化強化とコストダウンにより安定収益を確保したことが挙げられます。ただし、クラウド型コンタクトセンターの立ち上げと販売の遅れが生じたこと、公共システム事業で政府の標準化対応の方向性への動きに合わせて一部待ち状態になっていることにより、計画通りの案件獲得が実現できなかったという課題も残りました。



<売上高と営業利益率>



振り返りますと、私が社長に就任した2019年の翌年から始まった新型コロナウイルス感染症の影響を受け、社会全体で今後の事業の見通しに暗雲が立ち込めました。先行き不透明な中で経営者として最優先で考えたことは、「社員を守る」ということでした。社員を守ることは、最終的には社会を守ることに繋がると私は信じていたからです。

そこでまず「システムやモノを売る」のではなく「お客様の利便性の最大化を目指したサービスを提供する」ことを重視し、「リカーリング」セグメントにより注力することで安定した収入を上げられるよう会社全体で努力してきました。その成果が、2023年3月期の決算につながったと感じています。2023年に入り業績の安定的な成長への期待が戻ってきたこともあり、今後はさらに成長路線に回帰するための施策を打ち出していきたいと考えています。

第3次中期経営計画 『NEXT STAGE 2023』はおおむね達成へ

アイティフォーは中期経営計画『NEXT STAGE 2023』を、2021～2023年度の3カ年を対象期間として発表しました。2024年3月期はその最終年度に当たります。進捗についての詳細はP.28に記載していますのでぜひご覧ください。

第3次中期経営計画 『NEXT STAGE 2023』 <基本方針>

- 経営基盤の強化
- 収益性の向上
- ESG経営の進化

数値目標としては、2024年3月期に「売上高210億円」、「営業利益32億円」、「ROE、ROIC 13%以上」の3つを挙げています。このうち「営業利益32億円」、「ROE13%」は前2023年3月期で既に前倒して達成。最終的には、これも含めて2024年3月期にはすべての数値目標が達成できるものと見込んでいます。また新型コロナウイルス感染症の流行下でも会社の財務的成長を実現できたことにより、2023年5月には今後の総株主還元を70%以上とする株主還元強化の方針を打ち出しました。

定性目標についても「ESG経営の進化」をはじめ、おおむね達成の方向で進捗しています。とはいえ、社内DXや人材の確保・強化の面でやや目標を積み残しているほか、ROIC経営の導入や投融資・撤退ルールなどその管理手法の面が社内に浸透しきれていません。すなわち現在の6つの事業で継続していくのか、どの商品・サービスを継続して

いくのかという“選択と集中”が必要です。

また安定的な収益であるリカーリングは当然重要視しなければなりません。リカーリングにフォーカスしすぎると、今度は新しいビジネスモデルを生み出すチャンスを逃してしまいますのでそこはバランスが大切です。日々安心して暮らせる社会にするために、既存事業の延長線上においても簡単に実現できることはたくさんあります。ただし、新しい取り組みに本腰を入れて取り組もうとする「覚悟」があるかどうか。それが現在のアイティフォーの大きな課題だと感じています。

なお、前期までに一部積み残した課題に対しては既に社内体制の変革など手を打っており、今期中に目標を100%達成して次期中期経営計画につなげたいと考えています。新しい取り組みについては、既述のブロックチェーンを活用した実証実験の延長となる取り組みとして、熊本県主催の公募型企画コンペでアイティフォーが提案した「Digital Safe (デジタル金庫)」が採択され、熊本県との実証業務が開始されるなど、少しずつ新しい芽が始まっています。事業の派生的なテクノロジーを活用し、新しい技術と組み合わせた取り組みの研究開発を、地域金融機関や地方自治体、地方百貨店などアイティフォーのネットワークをフルに活かして推し進めていきたいと考えています。

次期中期経営計画についてはまだ詳しいことはお話しできませんが、先に開示した株主還元の大規模強化策を現実のものとする具体的な実行手段や体制などについて固め、さらにアイティフォー自身が総合サービス企業としての新しいステージを歩めるよう、社会課題にフォーカスした計画を策定していく方針です。

ステークホルダーの方々への メッセージ

社会のすべての人々にお伝えしたいことは、「皆様の目には見えていないかもしれませんが、実は知らない間に私たちアイティフォーのサービスと触れ合っています」ということです。

アイティフォーはBtoBの企業です。社会の人々と直接的に関係している部分は決して多くはありません。それでも人々の“縁の下の力持ち”としてサステナブルな社会を実現するため、日々成長し続けています。いつの間にかアイティフォーの製品やサービスに触れている社会、すなわち「寄り添う」から「触れ合う」へ。そんな社会を5年後には実現していきたい。そのためにはBtoBtoCの思考を常に忘れることなく、社会の皆様笑顔をご提供できるよう尽力してまいります。

ユーザーの皆様に対しては、これからも一つでも多くの“ありがとう”という言葉をいただけるよう、事業を進めてまいります。アイティフォーの従業員はどのような仕事でもお客様と真摯に向き合い、真のニーズを把握し最適なソリューションを提供しようと考えています。こうした業務の結果として、一つでも多くの“ありがとう”を頂戴できればうれしく思います。

投資家の方々へは、これからさらに充実させる株主還元注目いただきながら、アイティフォーの企業としての面白さと、そこから派生する成長力を感じ取っていただき、ぜひともアイティフォーのファンになっていただきたいと考えています。

最後に社員の皆さんへのメッセージです。お客様や取引先など、いろいろなところに自ら積極的に足を運び、見聞きすることで、多くのことを学び、感じ、吸収していただく。そして仕事だけでなく自分の生活を大切に、日々実りある時間をつくってください。仕事の上でも、時には遊び心は大切です。もちろん、結果として業績はしっかり残してほしいのですが、共に協力し合い、また刺激し合うことで会社全体として成長し、「強い企業」づくりを目指していきましょう。

アイティフォーは今後、一層サステナブルな社会に貢献するために、ESG経営を進化させていきます。時代に対応する臨機応変な事業戦略により財務的成長を継続する一方で、サステナブルに進化する社会の中で企業として果たせる役割を常に意識し、経営判断を下していくことで、皆様のご期待に応えてまいります。引き続き何卒よろしくご期待申し上げます。

第3次中期経営計画

NEXT STAGE 2023 - HENCA SINCA SOZO -

課題を解消し、持続的成長を実現するための 取り組みを加速させる新たなステージ



対象期間:2022年3月期~2024年3月期(今期が最終年度)

HENCA SINCA SOZO に込めた想い

HENCA	変化 返歌	過去の慣習にとらわれず 「お客様に寄り添うチカラ」を大切に
SINCA	深化 進化	すべてのステークホルダーとの関係を深め より良いものを
SOZO	想像 創造	柔軟な発想で 社会に新たな価値提供できる企業に

アイティフォーが新たなステージへと進むために、社員が共有する想いを表現しています。過去の慣習にとらわれず変化していく一方で、アイティフォーが大切にしてきた「寄り添うチカラ」で期待に応え、ステークホルダーとの関係を深化させていく。それはより良いサービスやシステムに進化させる力となり、柔軟な発想で社会に新たな価値を創造したいという想いを込めています。

持続的成長を実現する3つの基本方針

■ 成長を盤石なものにする「経営基盤の強化」

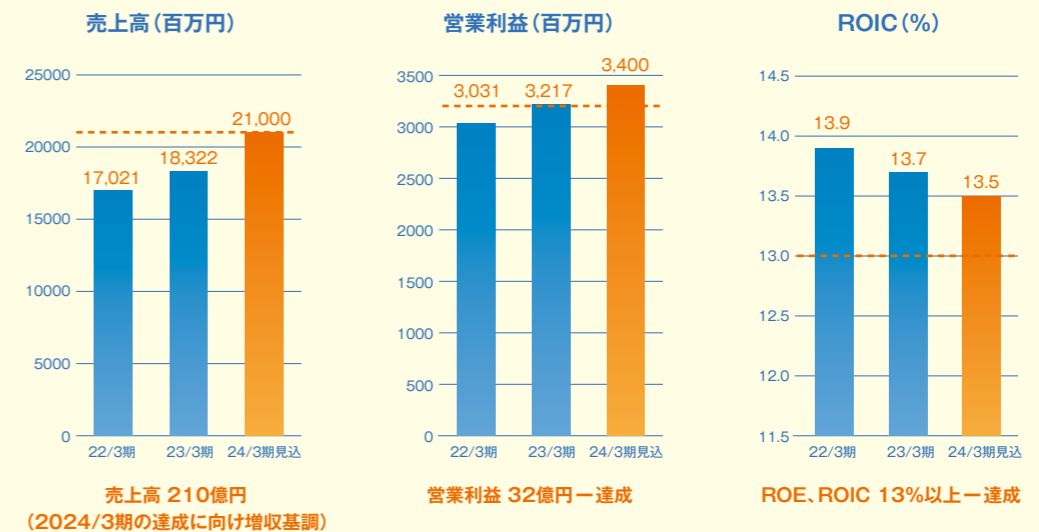
監督機能の強化、部門の再編、社内横断型プロジェクトの立ち上げによる社内連携の強化と投融資ルールの強化により最適なガバナンス体制を追求します。また社内システムへの集中投資と人財への投資により社内DXを強力に進めるとともに、人員増、新技術獲得、プロジェクト管理手法の刷新などにより事業規模の拡大に不可欠な要素である開発体制と品質を強化します。

■ ROIC経営の浸透による「収益性の向上」

ROICでの収益管理を事業部レベルで適用し、全社的にコスト意識を向上させていきます。長期的には事業部別ROICの設定やROICツリーへの分解を行う計画です。また

中期経営計画数値目標

営業利益とROE・ROICは 前倒し達成



- 売上高は増収基調で最終年度に達成見込み
- 営業利益は2年目に前倒し達成。最終年度目標を34億円に上方修正
- ROE、ROICは初年度に目標達成し、安定的に推移

事業部門を跨ぐ潜在的なビジネス機会を顕在化させることにより収益の拡大を目指します。

■ 社会への貢献を意識した「ESG経営の進化」

代表取締役社長自身がサステナビリティ委員長となり、アイティフォーが提供するシステムやBPOサービスにより社会課題を解決し、企業価値の持続的な向上を図ります。

NEXT STAGE 2023の進捗

アイティフォーの第3次中期経営計画『NEXT STAGE 2023』は、2022年3月期~2024年3月期の3カ年にわたる計画で、前2023年3月期はその2年目に当たります。ここまでの進捗を見ると、財務的な数値目標であった「営業利益」「ROE」「ROIC」については、すでに前倒しで達成し、

「売上高」については2023年度第1四半期時点で受注・受注残は過去最高水準であり、最終年度の今期は売上目標を十分達成できる水準にあります。また、2021年12月に改定された経営理念とこれに合わせて策定されたパーパスの浸透が進み、全社一丸となって取り組む体制が醸成されています。このことは経営基盤の強化、シナジー効果による収益性の向上、ESG経営の進化につながっています。

アイティフォーはこれまでの50年に及ぶ歴史の中で培ってきた技術とノウハウを、より社会全体に提供していくための歴史的な転換点にあると言えます。現中計の目標は今年度中に達成し、新しいステージへ進むための盤石な基盤をつくります。

フィナンシャルシステム事業部

業務効率を狙いとした
パッケージシステムの提供を続ける

フィナンシャルシステム事業部
執行役員 フィナンシャルシステム事業部長
吉村 剛



個人のお客様に向けた
クレジット販売拡大と共に歩む

フィナンシャルシステム事業部は、全国の銀行、信用金庫、ノンバンク、保証会社、サービサーなどに『延滞債権管理システム』をはじめとする金融ソリューションのパッケージシステムを提供しています。

フィナンシャルシステム事業部は、1973年米国データポイント社の日本での総代理店として活動し、1983年に開発した日本初のオートコールシステム(TCS/CMSの前身)がソリューションビジネスへの展開の岐路となっています。当時、アイティフォーのPOSシステムを導入していた自社クレジットを持つ百貨店より、クレジットの延滞債権の回収管理に困っている、というご相談を受けたことがきっかけでした。その頃は、クレジットの広がりにより、督促業務の重要性が高まっている時期でもありました。

アイティフォー独自で開発したオートコールシステムは、データポイント社のオフィスコンピュータと電話機であるオートコール・ユニットを組み合わせたもので、担当者はヘッドセットを装着し電話対応するという画期的なシステムでした。このシステムの導入により、担当者に委ねられていた督促業務がシステムによりサポートされ、督促漏れを解消。回収率が大きくアップしました。

ファーストユーザーから他業界へ拡大

1982年の銀行法の改正に伴い、銀行が付随業務としてクレジットカードの取り扱いができるようになると、次々とカード会社が設立されるようになりました。実績のあるオートコールシステムは各社で採用され、単なる初期段階での

電話督促業務だけでなく、書類作成をもこなせる優れた業務支援型パッケージシステムへと進化していきました。また、地域金融機関における個人融資の広がりにより、個人ローンの特性に合わせた機能を追加した『個人融資債権管理システム(CMS)』が開発されました。こうしてオートコールシステムは次第に認知度を高めていき、信販会社やリース会社、信用金庫、ネット銀行など幅広く導入されるに至っています。

また、1999年に議員立法で制定された債権管理回収業に関する特別措置法(サービサー法)へいち早く対応できたことは、ユーザーを広げる新たな機会となりました。手探りの状態からサービサー特有の業務について一つひとつ理解を深め、ユーザーと共にシステムを完成。その後もユーザー会で多くの知見を得ることで改善を繰り返し、サービサーシステムを確立していきました。全国サービサー協会の法定帳簿サンプル集にもアイティフォーのシステムの法定帳簿が採用され、現在は、サービサー企業の過半数にシステムを導入いただいています。

個人ローンの競争力に直結する
与信関連システムへの展開

フィナンシャルシステム事業部のもう一つの柱となるのが個人ローン業務支援システム『SCOPE(スコープ)』です。アイティフォーの審査業務への関わりは、『MICS(ミックス)』の前身となる『個人信用情報照会システム』の開発が始まりです。債権管理システムの開発で得た業務知識を活かし、ノンバンクの個品割賦の審査システム開発などを経て、現在の高い競争力を持つSCOPEへつながっています。また、ローンWeb受付・契約システム『WELCOME(ウェルカム)』の開発により、Web受付・審査・信用情報照会といった、個人

ローンのコアとなる業務をアイティフォーのシステムで担うことができるようになり、競争力は増していると考えています。

付加価値の高さが競争力の源泉

要件を定義する段階、システムを開発する段階、システム稼働後、それぞれの段階によって営業やエンジニアが積み重ねた業務知識と専門性を発揮していることが、アイティフォーの大きな強みです。単なるシステム化だけではなく、それぞれのお客様の業務の再設計を提案できること、すなわち問題解決にとどまらない付加価値の高さが、競争力の源泉となっています。

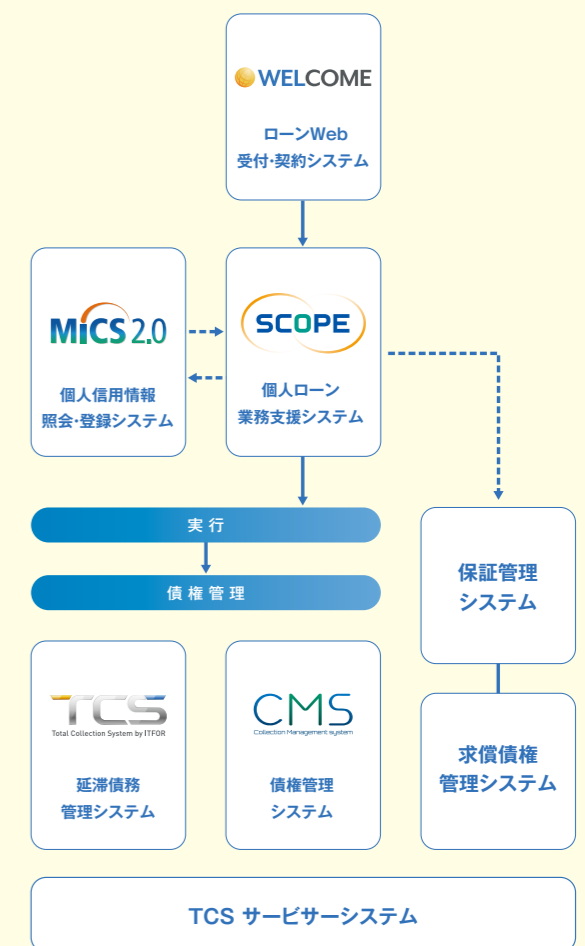
ユーザー会が情報のハブとなり
新しいビジネスを創出

アイティフォーのシステムは、現在46都道府県の金融機関に納入され、特に地域金融機関においては圧倒的なシェアを有しています。こうした全国各地に広がるお客様を対象として『ユーザー会』を定期的に開催しています。各種パッケージシステムをテーマとしたユーザー会では、実際にシステムを使って業務を担当されている現場の方々も数多く参加し、活発な意見交換が繰り広げられます。お客様同士の交流を支援する場になると同時に、現場が抱える課題を把握できる場にもなっています。

アイティフォーは数十年にわたり多くの金融機関と共に歩んできました。これにより、社内の各事業とのクロスセルや、さらには他業種から参入した新たな銀行にもシステム提供を行う機会を創出しています。

お客様対談(詳細はP.16~19参照)でも見られるように、地域金融機関が地域経済の活性化の推進を検討する際、アイティフォーにはどこよりも早くソリューションを提供できるチャンスが備わっています。地域金融機関を通して事業を各地域で発展させたケースは非常に多く、アイティフォーが掲げる「地方創生」というテーマは、その規模と厚みを増していきます。フィナンシャルシステム事業部は会社全体の「成長の核」としても機能しています。

融資業務のソリューションをワンストップで提供



フィナンシャルシステム事業部
2022 売上高

■ フィナンシャルシステム事業部 売上高
■ システム開発・販売セグメント 売上高(10,611.0百万)

Strength

- ・地域金融機関のローン業務向けシステムにおける高いシェア
- ・ローン業務を一気通貫で提案できる豊富なパッケージシステム

Opportunity

- ・メガバンク、ノンバンク、法曹関係事務所等に開拓余地
- ・Salesforce Platformを活用した既存パッケージシステム以外の業務領域におけるシステムソリューション展開

Weakness

- ・独自システム志向の強い大手金融機関で高い障壁

Threat

- ・金融機関における社内SE拡充・内製化の傾向

戦略 I

顧客業務知識を持つ優秀な人財の育成と活用による、新たなサービスの投入

戦略 II

金融機関におけるソリューション領域の拡張、その他業界の顧客開拓

決済ビジネス事業部

独自の機器とシステムで、
社会のキャッシュレス化に貢献

決済ビジネス事業部
執行役員 決済ビジネス事業部長
河野 一典



あらゆる支払いに対し、
一つの端末で対応が可能に

決済ビジネス事業部では、あらゆる決済手段をワンストップで処理できる端末と決済センターから成るキャッシュレスプラットフォーム「iRITSpay(アイ・リッツペイ)」を提供しています。

店舗等では多くの場合、クレジットカードやコード決済といったさまざまな決済手段に対し、それぞれ異なる端末を使っています。しかし、アイティフォーが提供するiRITSpay端末は、クレジットカードや海外発行も含めたデビットカード、コード決済、電子マネー決済など、対応する多様な決済手段を一つの端末で処理することが可能です。これにより、消費者の利便性が向上するとともに、店舗側にとってはレジ回りの省スペース化や従業員の教育時間の短縮、売上集計作業の負荷軽減など、事務効率の向上にもつながります。

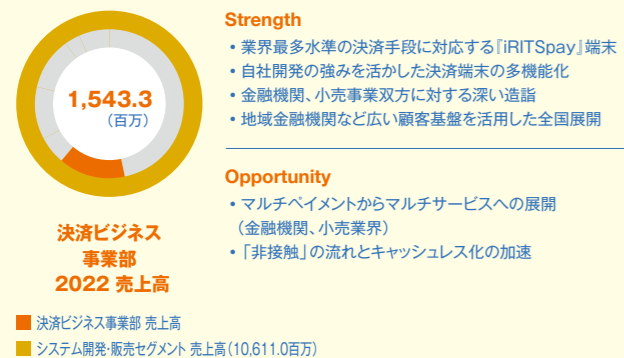
アイティフォーでは決済端末の提供に加え、導入から運用・保守、加盟店向けコールセンターに至るまでをトータルでサポートしています。さらに、決済端末アプリや決済センターを自社開発しており、新規の決済手段に柔軟に対応することも大きな強みです。アイティフォーは創業以来、小売業者に基幹システムを提供してきた実績があります。そこから得た決済サービスに関する知見と新しいテクノロジーを活用し、急速に進む社会の「キャッシュレス化」に向けて、さらなる貢献を果たしたいと考えています。

小売事業者や金融機関、
その先の消費者までを意識

アイティフォーのキャッシュレス決済ソリューションを導入されるお客様は、大きく二つに分類されます。

一つは小売業、サービス業、運輸業、自治体などキャッシュレスの取り扱いをする加盟店、もう一つは金融機関を中心としたキャッシュレス決済事業者です。こうした中、アイティフォーはBtoBtoCに向けたサービスを強く意識しています。この場合の「C」は「コンシューマー」、すなわちサービスの先にいる消費者を意味します。iRITSpayのプラットフォームをご利用いただいているお客様のニーズに合わせたベストなサービスを実現する一方、消費行動の主体である消費者の利便性を最大化することも重要と捉えています。

世界のトレンドに歩調を合わせて日本国内でもキャッシュレス化が急速に進んでいます。その背景には新型コロナウイルス感染症の流行によって、「非対面・非接触」が求められることもありますが、キャッシュレス化により現金を管理するための業務負荷とリスクを軽減できるというメリットが広く認知されたことも大きいと考えます。ますます加速する消費のキャッシュレス化を追い風に、アイティフォーは「金融業界と小売・流通業界の双方に精通した唯一無二のキャッシュレスプラットフォーム提供事業者」として、自社の強みを活かした貢献を目指していきます。



戦略 I
「マルチサービス」機能に
進化した決済アプリの
開発の深化

戦略 II
地域金融機関など独自の
マーケティングルートで
深掘り開拓

流通・eコマースシステム事業部

流通業界のニーズに即応し、
システムやサービスを次々と進化

流通・eコマースシステム事業部
取締役執行役員 事業本部長兼流通・eコマースシステム事業部長
大枝 博隆



基幹パッケージシステムで
百貨店DXを推進

アイティフォーは1975年に日本で初めて大手百貨店チェーンのPOSシステムを開発して以来、百貨店業界、小売業界と良好な関係を築いてきました。現在、流通・eコマースシステム事業部は、地方百貨店、小売量販店などを対象にトータルパッケージシステム「RITS(リッツ)」を提供しています。

RITSは2004年にリリースしてから20年以上にわたる歴史を持ち、「商品管理から販売管理、顧客管理、自社クレジットまで」をトータルで行うことができるパッケージシステムです。外商や友の会の機能まで備えており、大手メガ百貨店並みのシステムをパッケージで安価に提供することが可能です。一方で必要な機能だけをモジュール提供できることが、同業他社に対する優位性になっています。決済ビジネス事業部が提供する「iRITSpay(アイ・リッツペイ)決済ターミナル」との標準連携も可能でインバウンド対応も容易です。

また、「ITFOReC(アイティフォレック)」は小売業で展開してきたRITSによって蓄積されたナレッジを応用して開発・展開している、eコマース事業向けのECシステムです。運用設計までお客様と一緒にオムニチャネルを自社開発のソリューションで構築できることが強みです。

税務や会計制度の変更が発生すると、企業は対応を求め

られます。こうした変化に対して迅速に対処できる、戦略的・効率的にも優れた基幹システムの構築は、経営に不可欠であると言えます。アイティフォーは、さまざまなニーズに即応すべく自ら研鑽し続けるとともに、激化する環境の変化をビジネスの好機と捉え、小売業界のDXを推進しています。

お客様共通の課題を把握し、
解決をサポート

流通・eコマースシステム事業部のお客様である、地方都市を中心とした百貨店グループや専門小売店は、地域金融機関と財務的・人材的に密接な関係性を構築しています。地方銀行はアイティフォーの基盤とも言えるお客様であるため、マーケティング領域において強みとなっています。

アイティフォーでは全国各地に広がったお客様を対象として「ユーザー会」を定期的に開催しています。ユーザー会はお客様同士の交流の場であり、お客様が抱える共通の課題を把握できる場でもあります。例えば2023年10月1日から始まったインボイス制度への対応が話題になったことで、すぐにシステム対応が行われました。アイティフォーではこうしたタイムリーなニーズに即応し、サービスのアップデートを進めています。このような形で今後も、小売業の課題解決を支援していきます。



戦略 I
市場ニーズと合致する
パッケージシステムを開発

戦略 II
顧客基盤を活用した
独自の情報ネットワーク

CTIシステム事業部

先進コンタクトセンターソリューションで社会にイノベーションを

CTIシステム事業部
執行役員 CTIシステム事業部長
小川 天平



先進技術と業務ノウハウの融合でイノベーションを加速

CTIシステム事業部は、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、日々の業務を効率よく、正確に遂行することを支援しています。金融機関、地方自治体、小売事業者などのコンタクトセンターでは、顧客との電話対応は必須です。また、メールやチャット、SNSなどのコミュニケーションツールの活用とAIの導入により、顧客の利便性は高まり、効率的な顧客対応が進み、イノベーションを加速させることができます。アイティフォーは1999年に外国製通話録音システムの販売代理店業務を始めて以降、20年以上にわたって先進のコンタクトセンターソリューションを提供し、お客様の事業発展を支援しています。

他社にはない業務経験が競争力の源泉に

顧客との関係構築に欠かせないコンタクトセンターは、多くの企業で「経営戦略上のコア拠点」にも位置づけられ、CX(カスタマーエクスペリエンス)の向上を図る場、貴重な顧客の声を収集する場として重視されています。金融機関のコンタクトセンターでは、顧客への延滞債権の督促は欠かせない業務です。各省庁の督促に関するガイドラインは複雑で、対応に課題を抱える金融機関は少なくありません。アイティフォーは数十

年にわたって金融機関の課題を解決してきた実績があり、強みが十分に活かせる領域だと言えます。督促に関わるさまざまな業務と組み合わせたパッケージの提案では、他社を大きく凌駕できる経験やノウハウを備えています。例えば自動受架電システム『ロボティックコール』は、架電履歴からつながりやすい時間帯を分析してコールリストに反映したり、折り返し電話に自動対応するなど、回収効率を高めるために必要な機能を備えた督促ソリューションです。

技術革新と環境変化に伴う新たな成長性

従来、「ロボット音声による電話対応は失礼なもの」と捉えられていました。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響を受け非対面が拡大したことや、ロボット音声が性別・年齢・声質までアレンジでき、極めて自然音声に近づいたことから抵抗感が弱まっています。さらに労働人口減少と慢性的な人手不足の中、コンタクトセンターではロボットの需要がますます高まっており、AI搭載の高度な判断力を備えたロボットの活用シーンが増えてくると考えられます。他方、働き方改革の浸透に伴い、生活スタイルが多様化し、電話・音声以外のメールやチャット、SNSなどのオムニチャネルの対応が求められています。CTIシステム事業部では、AIやロボットなどの革新的な技術の活用と生活スタイルの変化に即応したオムニチャネル戦略により、コンタクトセンター業界の発展に貢献します。



通信システム事業部

社会を“支え”、業務を“支え”るインフラを提供

通信システム事業部
執行役員 通信システム事業部長
湯本 哲



創業直後からの基盤事業が、今や他事業を支える

通信システム事業部は、1972年の創業時から存在する基盤事業です。アイティフォーはアメリカやイスラエルから数々の先進的な通信機器を輸入し、エンジニアリング技術を付加して国内で販売することからスタートしました。まだインターネットの概念もなかった1970年代初頭に分散コンピューティングを手掛け、約50年をかけて技術力を培い、それらを活用してアプリケーションパッケージを開発してきました。現在では、当社の各事業のインフラを支える事業部に発展しています。

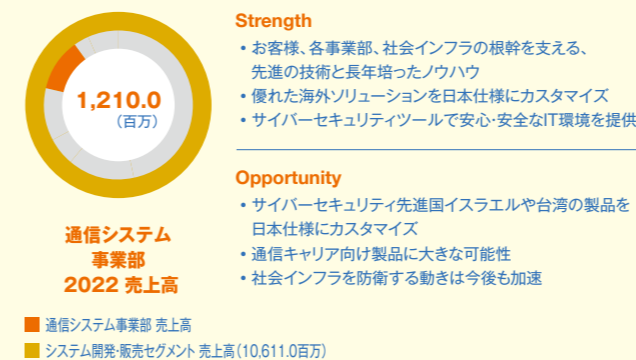
蓄積した技術でセキュリティとコストパフォーマンスを両立

これまで培ってきた技術やノウハウを活かし、アイティフォーのパッケージの導入からネットワーク構築、運用までをワンストップでご利用いただけるクラウドサービス『IPaC(アイバック)』を提供しています。お客様のご要望に応じて、金融機関やEC・流通業者にさまざまなソリューションを、リーズナブルな価格で提供しています。また、FISC安全対策基準をはじめ各種安全基準に準拠しセキュリティ面も強化しているため、安心してご利用いただいています。



独自にカスタマイズしたツールで社会インフラを守る

今後、大きな成長が見込まれるサイバーセキュリティ市場ですが、通信システム事業部では、中小企業に台湾製のサイバーセキュリティツールとインシデント対応、サイバー保険を組み合わせた『ランサムガード』を提供しています。IPA(独立行政法人情報処理推進機構)が進める「サイバーセキュリティお助け隊サービス」に登録されており、安心してご利用いただけます。また1988年以来、先進的な技術を持つイスラエル製の通信機器を中心に取り扱い、通信キャリア、社会インフラ企業といった多くのお客様に、独自のソリューションと技術を組み合わせ、通信機器を導入・展開しています。現代のネット通信社会の中で、皆様が安心・安全に暮らしていけるよう、さまざまなソリューションをご提供することで社会インフラを支えていきます。



公共システム事業部

自治体の課題をシステムとBPOで解決

公共システム事業部
執行役員 公共システム事業部長
小林 研司



開発力と「寄り添うチカラ」で、自治体DXを後押し

公共システム事業部は、地方自治体、教育委員会などを対象に自社開発システム『CARS※(キャルス)シリーズ』を活用し、債権管理ソリューション、学務支援ソリューションを提供しています。

もともとフィナンシャルシステム事業部の一部として始まり、延滞債権管理システムを地方自治体の税、国保、他債権の滞納・催告業務に応用していくために事業部化されました。現在では28都道府県、110団体に採用いただき、教育委員会向けの学務支援ソリューションにもその領域を広げています。

多くの地方自治体では、税、国保、他債権の滞納整理問題に職員の時間が奪われています。業務プロセスをデジタル化することで業務の効率化および収納率の大幅な向上が可能となり、職員が本来業務に専念することで住民に寄り添うことができます。

また、多くの地域の教育委員会に学齢簿管理、就学援助、給食費管理などのシステムを開発・納入しています。学齢簿管理、就学援助システムは政府が2025年度までに対応することを要請している「標準化対象17業務」の一部であり、従来の煩雑な業務を可視化、効率化することによって「スマート自治体」の実現に貢献するものです。



公共システム事業部
2022 売上高

■ 公共システム事業部 売上高
■ システム開発・販売セグメント 売上高(10,611.0百万)

Strength

- 地方自治体や教育委員会等の運営管理システムで業務プロセスのデジタル化に貢献
- コールセンターなどのBPOを主導、デジタルBPOによる差別化

Opportunity

- 地域企業からの案件発掘
- 自治体、教育委員会の担当者勉強会で将来案件を開拓

Weakness

- コールセンター人財への教育強化で、受注初年度の利益圧縮

Threat

- 催告センター、窓口・事務補助業務などで競争激化
- 自治体システムの標準化後に、より一層の差別化が図れるか

戦略Ⅰ

「BPO人財への教育」のさらなる強化

戦略Ⅱ

民間企業のノウハウの活用

独自のデジタルBPO運営の中で、人財への投資に注力

地方自治体や教育委員会のお客様との業務は、一部を除いて催告センターをはじめとするBPOサービスが必須となります。アイティフォーでは自社開発システムとBPOサービスを併せて提供しています。システムとBPOサービスを一体化した、オールインワンで完結させるデジタルBPOにより、業務の円滑化、地域の雇用促進などを実現しています。

アイティフォーがBPOサービスにおいて力を入れているのが「人財の育成」です。BPOの人財育成は同業他社があまり関心を向けられない領域であるため、アイティフォーにとって優位性となっています。スタッフへの手厚い教育や訓練はもちろん、電話対応コンテストなども定期的実施し業務に精通した人財を育成しています。その分、BPOサービスは初年度に大きなコストがかかると懸念されることがあります。しかし、高度な研修を受け、業務に習熟したスタッフが従事することで、質の高いサービスを提供することができ、結果的に、BPOサービスの契約が長期にわたる傾向があります。

※CARSはCivic Administration Relationship Serviceの略で、「住民と行政のためのサービス」です。

技術開発本部

開発力と人財力の向上でお客様のDX推進を支援

代表取締役専務執行役員
技術開発本部長
坂田 幸司



お客様のDX推進をトータルに支援

技術開発本部は、お客様のニーズに即した提案およびシステム開発を行う「ソフトウェア事業部」と、ネットワークやセキュリティを担う「インフラシステム事業部」で構成されています。また、3つの部署が、本部直属組織として事業部を支えています。「技術推進部」は教育および新技術取得を推進し、「品質管理部」は製品を納品するまでの開発プロセスを客観的・組織的に管理し品質を確保します。「カスタマーサポート部」はお客様からの問い合わせに迅速かつ的確に回答することで、システムの安定稼働に貢献します。このように、技術開発本部は、お客様のDX推進をトータルで強力にご支援する体制を整えています。

自社開発力を伸ばすために内製外注比率を高める

アイティフォーは独立系で一次請け企業であり、お客様が一番近い場所で、お客様に寄り添いながらシステム開発を行うことで、高度な技術力と豊富な経験・ノウハウを蓄積している点が強みです。システム開発の多くは、パートナー企業と共に進められています。しかし、パートナーに依存し過ぎると、十分なノウハウ蓄積や現場のスキルアップにつながりません。そこで、2025年までに内製外注比率を1:1とすることを目標に掲げています。これにより納期遅延や仕様齟齬の削減を可能にし、自社の開発力を強化することで、高品質かつ競争力のある製品を提供できると考えています。

経営を担えるエンジニアを育成する

アイティフォーは技術開発を行う技術者が資産であると考

えており、技術者の継続的成長が欠かせません。この技術開発方針は創業以来、不変です。そのため技術開発本部では、さまざまな取り組みを実施しています。

例えば、安定したプロジェクト推進のために国際資格PMP®(プロジェクトマネジメント・プロフェッショナル)取得者の確保に注力し、取得に必要な予算確保と体制を整えています。2023年3月期末でPMP取得者は18.4%ですが、2024年3月期末には20%以上を目指します。

また、十分な教育期間が必要と考え、新入社員には約7.5ヵ月(1,000時間以上)の教育期間を提供しています。2年目以降の技術者には3%の教育時間を確保しており、2023年度には5%の確保(月あたり1日)を目標としています。

これにより、技術力の向上はもちろん、お客様の要望に応えられる対応力を磨き、スピード感を持って正確で的確な対応をすることで、お客様との長期的信頼関係が築ける人財育成に取り組んでいます。

人と技術の変化にいかに対応していくか

近年は、ローコードやノーコードといったツールが登場し、開発スキルが乏しくてもシステム構築ができる時代になっています。このような時代において、アイティフォーはどのようにイニシアティブをとっていくのか、人と時間をどのように割いていかなければならないのか、という点が課題です。また、ITの世界では次々と新しい技術が生まれています。最新技術を採用したはずなのにすぐに追い越される、ということも起こり得ます。アイティフォーにとって必要かどうか、トレンドや将来性はどうかを判断しながらも、より積極的な採用が求められます。結果として不必要となったとしても、常に新しい技術にチャレンジしなければイノベーションは創出できませんので、新技術の習得にも積極的に投資を行っていく予定です。

人財への投資と活用を進め、 企業価値を高める

取締役執行役員 管理本部長
中山 かつお



無借金経営が可能にした フリーハンドのシステム開発

アイティフォーの最も大きな財務的特徴は、「無借金経営」だと捉えています。アイティフォーは2000年2月に株式を公開しましたが、それから間もなく2004年3月期に借入のない無借金経営になりました。会社の歴史の中でも大きな変化で、アイティフォーはこの時以来、他人資本を入れない無借金経営を継続しています。この財務戦略の背景には、1980年代以降の金融環境の変化の中で、メインバンクによる支援の在り方に変化が出てきた結果、安定した資本政策を志向した歴史があります。さらに、あらゆるお客様に対してニーズを満たしソリューションを提供することのみを目標

とし、事業を推進する体制を強固に維持していることも背景の一つです。伝統的にアイティフォーのお客様には金融機関が多く、一部のお客様との間で融資などの関係が生じれば、どのお客様に対しても同じようにニーズに寄り添うという事業の前提が崩れてしまうことにもなりかねません。すべてのお客様に対して、しがらみのない“フリーハンド”でシステム開発に取り組む上で、無借金経営という財務基盤は大きな後ろ盾となっています。アイティフォーが無借金経営を実現してから20年近くが経ちます。この間にはリーマンショックなどの経済危機もあり、景気の波が激しく上下したこともありましたが、アイティフォーはハイリスクな投資をすることなく、盤石な財務基盤の下でリスクの少ない安定した成長路線を歩み、上場以来赤字決算に陥ったことは一度もありません。

ROIC経営の徹底により 人財への投資を強化

アイティフォーは現中期経営計画『NEXT STAGE2023』（2022年3月期～2024年3月期）において、「ROIC^{*}経営」を打ち出しました。それまでは主に予定賃率の下での粗利率を基準にプロジェクト損益の評価を行っていましたが、このやり方には原価差異や本社費負担の概念が含まれておらず、事業部長は「思わぬコスト増が部門の低粗利の原因」との結論に向かいがちで、ともすれば部門利益の管理が粗くなる傾向がありました。ROIC経営で営業利益段階まで計画することによって、利益管理は精緻になりました。また、担当スタッフの勤務状況を精査し、プロジェクトの品質に加えて有給休暇、出産・育児休暇などの取得の可能性も考慮することで、人財のワークライフバランスやパフォーマンス向上に配慮が及ぶようになりました。このことがROIC経営の方針がもたらした大きな変化かもしれません。

アイティフォーという会社の存続に関わる最大の課題は「優秀な人財の確保」です。これまでときとして軽く扱われることもあった人財教育、そして会社の重要な資産としての人財、スタッフとの再認識が、ROIC経営の徹底によって会社の細部にまで浸透しつつあります。ESGの重要な要素であり、成長の種ともなる人財への手厚い投資は会社の未来を決定付ける最重要事項です。他の福利厚生策の充実とも併せて、人財への投資は今後も変わらず続けていきます。

*ROIC＝投下資本利益率＝税引後営業利益÷投下資本（株主資本＋有利子負債）を％で表示

時代の変化に対応しながら ベストな選択を

これまで多くのメリットを生み出してきたアイティフォーの無借金経営をはじめとする財務体質ですが、もちろん未来永劫同じというわけではなく、常に時代に対応していく必要があります。2022年5月には、株主・投資家の皆様のご意見や市場の評価等も考慮して議論を重ね、2006年に導入して以来継続してきた買収防衛策を廃止する決議を行い、

以後は中長期的な経営目的の達成に向けた戦略・施策を着実に実行することで健全で持続的な成長を確保し、企業価値の向上を図ることとしました。その1年後、2023年5月に発表した株主還元方針として、今後は総還元性向で70%以上を目指すこととしました。これは、市場全体での株主還元強化という流れとともに、進捗中の中期経営計画の2期目において既に営業利益目標が達成できたこと、また新型コロナウイルス感染症の影響を受けて流動性の備えを重視し、株主還元を控えめに実施してきたことへの是正でもあります。

「無借金」という特性については、目先のタイミングで手放すことは考えておりませんが、経営として、どの選択がベストなのかについては常に考え続けています。特に外国人・機関投資家に評価してもらうには、他人資本を入れてでも事業成長のための投資を行うという選択肢が存在し、業容が拡大する中、事業パートナーとの関係で財務体質の変更が迫られる可能性もあります。IR活動においては、多くの投資家や株主の皆様と対話をさせていただいており、対話の中で頂いたフィードバックは経営陣で議論して、改善につなげていますが、まだまだ活動量自体が足りないと感じています。機関投資家を含む株主の皆様をはじめ、より多くのステークホルダーの皆様とのエンゲージメントの機会を増やし、ご意見を経営に反映させながら、さらなる企業価値向上を図ってまいります。今後も会社の成長とすべてのステークホルダーの満足のためにベストな選択を追求し続けたいと考えています。

ただ、どんなに市場や経済環境が変わっても、変えることのないものがあります。50年の歴史の中で、アイティフォーは先達から常に「品格を保った仕事と経営」を守るよう伝えられてきました。アイティフォーのお客様は、地域金融機関や地方自治体など決して間違いが許されないセクターです。こうしたお客様を相手に何十年の間、目先の利益だけでなく品格を保った業務を貫いてきた歴史は、今では“信用”というかけがえのない「企業価値」に結実しています。近年になって業務はますます多方面に拡大しています。これまで受け継いできた「品格を保った仕事と経営」という信念は変わることなく、これからもアイティフォーの企業価値を支えていくものと信じています。

アイティフォーのサステナビリティ

サステナビリティ基本方針

地域社会と人々のライフステージすべてをイノベーションでサポートし、サプライズを提供することで、サステナブルな未来を実現します

アイティフォーのサービスは、社会や人々のライフステージにおいて活用されています。例えば出生、入園、入学から卒業、就職、結婚、出産、そしてセカンドライフなどさまざまです。アイティフォーは、これらのサービスが事業活動を通じて優れた価値を提供し続けることで、社会の皆様へ驚きや感動、笑顔を生み出し、さらには地球環境や経済システム、地域社会の発展に貢献し、持続可能な未来を実現することを目指しています。

- 人々のライフステージすべてのサポーターとして、皆様へ常に「寄り添うチカラ」で事業活動を実施し、感動と笑顔を生み出す社会づくりに貢献します。
- コミュニティとのエンゲージメントを通じて社会課題を共有し、地方創生による社会貢献を目指します。
- DX推進により、社会インフラを構築し、持続可能な街づくりに貢献します。
- 地球環境に最大限配慮した経営を実践します。またシステムやサービスを通じて、気候変動をはじめとするお客様のさまざまな環境課題の解決に貢献します。
- 多様な人材が個性を活かし、働きがいのある、平等・公平で多彩な環境を提供します。
- 社会の大きな変化やニーズの変化に対応した迅速かつ柔軟な事業展開を可能とする強固なガバナンス体制を構築し、すべてのステークホルダーの皆様へ貢献できる経営を実践します。

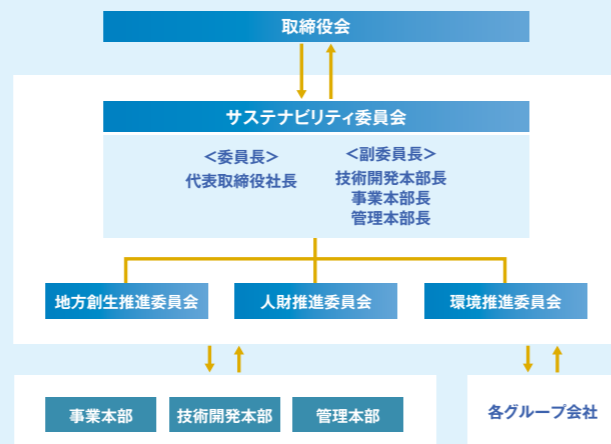
推進体制

アイティフォーでは、サステナビリティ経営を推進するために、代表取締役社長自らが委員長を、そして3名の取締役が副委員長を務める「サステナビリティ委員会」を設置しています。重要課題の取り組みに対しては、「地方創生推進委員会」「人財推進委員会」「環境推進委員会」の3つの推進委員会を設置し、3名の取締役を各推進委員長としました。これにより、アイティフォーは重要課題に対し迅速に対応することが可能となり、サステナビリティの取り組みを拡大・進化させます。

ガバナンスを考慮した運営として、サステナビリティ委員会の活動を半期に1度取締役会に報告。取締役会で受けた指示内容

は、サステナビリティ委員会を通して円滑に各本部およびグループ会社に展開し、シームレスに取り組める体制を実現しています。

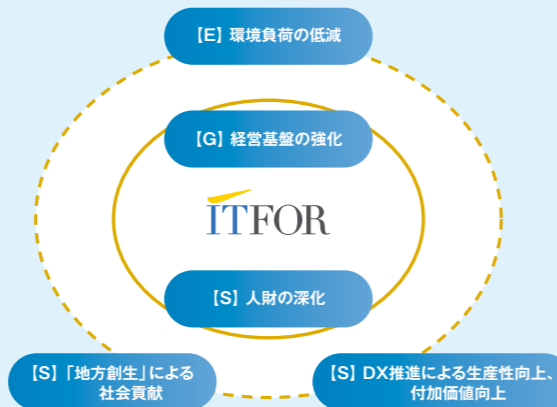
なお、サステナビリティ委員会メンバーは、各事業部からさまざまな等級の社員が参画しているだけでなく、女性比率は約3割を占め、ダイバーシティにも配慮しています。



マテリアリティ(重要課題)

アイティフォーは、自社が目指すべき姿として「地方創生による社会貢献を通してすべての人や企業にサプライズを提供し、持続可能な未来の発展に貢献」とパーパス(存在意義)を掲げています。このパーパスから策定した「サステナビリティ基本方針」に基づき、環境[E]・社会[S]・ガバナンス[G]の視点から、5つのサステナビリティ上のマテリアリティ(重要課題)を特定しました。

アイティフォーのサステナビリティ活動は、これらのマテリアリティに対し、事業活動を通じて具体的な取り組みを進めます。またこの活動は、国連で2015年に採択、2030年を期限とする「持続可能な開発目標(SDGs)」の達成にも寄与しています。

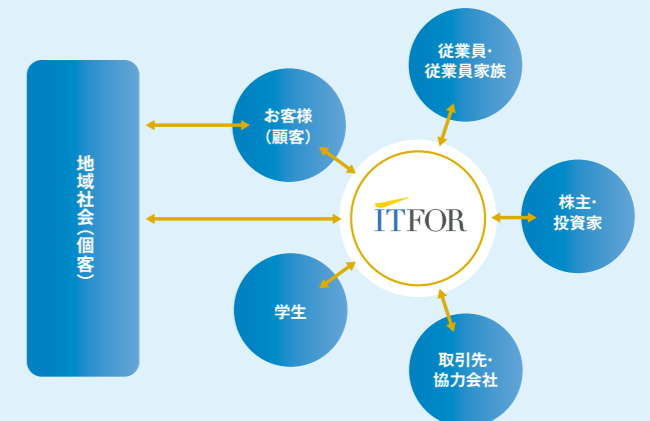


[E] 環境負荷の低減	環境負荷の低減が、すべての企業における共通の経営課題であると認識し、特に重要な気候変動リスク低減のための施策を実施します。また、環境問題等に起因する、事業継続性リスクの観点からBCP対策のソリューションを提供します。	2, 7, 11, 12, 13
[S] 「地方創生」による社会貢献	地方創生の活性化が全体社会の発展に不可欠な中、地方に強い事業基盤を有するアイティフォーが果たす役割は大きいと考え、オープンイノベーションを活用した事業活動による地方格差の緩和、地方雇用促進など最適なソリューションの提供を通じて、地域経済の活性化を目指します。	3, 4, 8, 9, 10, 11
[S] DX推進による生産性向上、付加価値向上	デジタル化社会への急速な移行に対する確かな対応は、社会をより良い未来に導くための重要課題であると認識し、常に進化するITを活用して、団体・企業の生産性向上を支援するとともに、一人ひとりの有意義な時間を創出し、心豊かに、生きがいを感じられる社会環境の構築を支援します。	5, 8, 9
[S] 人財の深化	「一人ひとりが社会や企業の財産である」との考え方のもと、アイティフォーは、一人ひとりが能力を最大限発揮できるよう、人権を尊重し、多様な価値観・バックグラウンドの人たちが人財として活躍できる、健康で安全な職場環境を創造します。また、知識や技能の教育を推進し、企業活動のみならず社会の一員として期待される人財の育成・確保に努めます。	3, 4, 5, 8, 10
[G] 経営基盤の強化	コーポレートガバナンスの強化は、すべてのステークホルダーの利益向上に必要な経営施策であるとの認識のもと、アイティフォーは、コーポレートガバナンス体制、コンプライアンス経営やリスクマネジメント体制の強化などの「経営基盤の強化」と、ガバナンスに欠かせないセキュリティ対策などを含む「社内インフラの強化」を推進します。	1, 2, 8, 10

ステークホルダーエンゲージメント

アイティフォーは、サステナブルな未来を実現する活動を推進する上で、ステークホルダーエンゲージメントを重視しています。さまざまなステークホルダーとのコミュニケーションで得られた意見を企業活動に活かすためにも、積極的かつ適切な情報開示を行うことで皆様と信頼関係を築き、共に歩み、発展していきたいと考えています。

※ステークホルダーエンゲージメントの詳細
<https://www.itfor.co.jp/sustainability/policy>

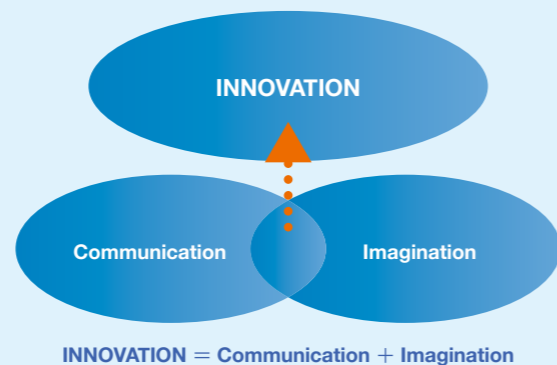


ESGスコアに基づく取り組み

アイティフォーは、「日経ESG経営フォーラム」に一般会員として参画しています。同フォーラムから出されるESGスコアの評価情報を参考として、自らの取り組みを見直し推進するだけでなく、自社の製品やサービスを通じて、お客様のESGスコア向上のための取り組みを提案、支援します。

ESG推進の取り組み

アイティフォーは、第3次中期経営計画の基本方針の一つとして「ESG経営の進化」を掲げているように、お客様へサービスを提供することによってその会社のESG経営を支援するだけでなく、自らも積極的に取り組みを進めています。2022年12月にリニューアルオープンした本社12Fのオフィスは、アイティフォーのサステナビリティに対する考え方や取り組みを、社内外の方々により身近に感じていただける空間となっています。お客様へご紹介のほか、地元の小・中学生などの職業体験の場としても開放していきます。



① 環境に配慮したオフィス [E]

環境配慮材を使用した床塩ビフローリング材やタイルカーペットのほか、廃棄衣類をリサイクルした再生材を利用したグリーンオブジェクト、ファニチャーリノリウムを使用したボックステーブルやミーティングテーブルなど、リサイクル原料を積極的に採用。リサイクル原料使用量は2,623kg、温室効果ガス排出量削減量は1,877kg※です。
※40年生の杉の木が1年間に吸収するCO₂量換算で約213本分と算定

② 完全ペーパーレスを実現 [E]

コピー機・プリンターを設置しないことによるペーパーレス化と、それによるゴミ排出ゼロを目指し、ゴミ箱を排除しました。

③ SDGsカラー名を採用した会議室 [E][S][G]

新オフィスには9つの会議室がありますが、すべての会議室名にはSDGsのテーマカラーを採用しました。アイティフォーの取り組みの中で、より強い関連のあるテーマカラーを選出しています。



環境に配慮したオフィス



バッテリーステーション



SDGsカラー名を採用した会議室

④ 働きやすさを追求 [S]

フリーアドレスの導入や、フリースペースに移動可能な机を配置することで、どこでも自由なスタイルで働ける環境を整え、社員一人ひとりが最大限に力を発揮できる環境を提供しています。

⑤ 創造力を生み出すコミュニケーションの追求 [S]

カフェエリアではフリードリンクを提供したり、月に数回ハッピーアワーと称してアルコール等を提供したりすることで、社員同士のコミュニケーションの活性化を図っています。これらのドリンク費用は、ペーパーレス化により削減された費用から捻出しています。

⑥ バッテリーステーションの設置 [S][G]

必要などきに必要だけ電源供給ができるようバッテリーステーションを設置しています。これらは社内利用だけでなく、災害などの際に地域の皆様にご利用いただくことを想定しており、地域社会への貢献を念頭に、つくられています。



働きやすさを追求したフリーアドレス、フリースペース



カフェエリアは社員同士のコミュニケーションの場

環境負荷の低減

基本的な考え方

世界的な気候変動による気温上昇、豪雨や洪水といった甚大な自然災害など、私たちは環境負荷の増大に起因する大きなリスクを抱えています。

アイティフォーは、自らが積極的に環境負荷低減に取り組むと同時に、提供するサービスを通じてお客様の取り組み推進に貢献します。温暖化対策では、国際的枠組みに基づいた温室効果ガス排出量規制の強化に向けた取り組みを進めます。気候変動リスクとして災害対策も必須と考えており、業務継続性の観点でBCP対策のソリューションも提供します。

なお、環境推進委員会は、気候変動に関するリスクと機会の分析を行い、その影響の調査に取り組んでいます。2050年までを考慮したシナリオ分析では、移行リスクのうち政策・法規制リスク、市場リスク、および物理的リスクのうち急性リスクは、重大な影響はないと予測しています。

参考: SCOPE1およびSCOPE2排出量は、2021年度 454t-CO₂。削減目標については、排出量の把握を優先しており、2024年度以降の公表を予定しています。

主な取り組み施策

① 自社内の取り組み

ー環境負荷低減を実現するワークスペースの構築

アイティフォーは自らのESGへの取り組みの一環として、東京本社ビルに環境に配慮したワークスペースを増床しました。新スペースは「完全ペーパーレス化」を達成するために、コピー機やシュレッダーは設置せず、紙の使用量削減とゴミ排出量削減に取り組めます。

また、このワークスペースでは、さまざまな環境配慮型商品を採用しています(詳細はP.42参照)。

② お客様の取り組みへの貢献

ーブロックチェーン技術による証明書電子化の実証実験

アイティフォーは、2022年5月より、国立大学法人九州工業大学と株式会社chaintopeの3者で、ブロックチェーン技術を活用した大学の履修証明書電子発行に関する共同実証実験を実施しました。大学窓口に行かずに証明書を取得できるようになることで車などの移動を削減し、間接的にCO₂排出量削減につなげます。

ーキャッシュレス決済による環境負荷低減への貢献

キャッシュレス化は、現金の「発行」「輸送」「管理」におけるCO₂排出量削減が見込めます。アイティフォーは、地域金融機関などに

キャッシュレス決済プラットフォームを提供することで、地域のキャッシュレス決済の推進と地域経済活性化を支援しています。

ークラウドによる環境負荷低減への取り組み

AWS(Amazon Web Services)を基盤とした次世代型クラウドサービス「IPaC(アイバック)」は、より環境への影響が少ない強靱なシステム基盤を提供しています。グローバルレベルでのエネルギー効率化と再生エネルギー活用により、これまで以上に電力消費量、炭素排出量削減に貢献し、脱炭素社会の実現を目指します。

外部イニシアティブ

① 気候変動イニシアティブへの参加

2018年7月、宣言「脱炭素化をめざす世界の最前線に日本から参加する」に賛同する企業や自治体、NGOなどを対象に設立されたもので、気候変動対策に積極的に取り組むための情報発信や意見交換を強化するためのネットワークです。アイティフォーは2021年11月から参加し、得られた情報を内外の活動に役立てています。

※気候変動イニシアティブのホームページ
<https://japanclimate.org>

② CDP への回答

CDPIは、英国の慈善団体が管理する非政府組織(NGO)であり、投資家、企業、国家、地域、都市が自らの環境影響を管理するためのグローバルな情報開示システムを運営しています。アイティフォーは、2022年よりCDPの質問書に回答し、気候変動関連の情報開示を行っています。

※CDPジャパンのホームページ
<https://japan.cdp.net/disclosure>

③ ツール・ド・九州2023 に協賛

2023年10月6日から10月9日に開催のサイクルロードレース「ツール・ド・九州2023」にシルバーパートナーとして協賛しています。このイベントは、カーボンニュートラルを意識した環境負荷が少ない運営や自然環境への配慮など、地域貢献・復興、環境、健康、先端技術の実証の視点から九州の持続可能な未来のためにさまざまなSDGs達成に向けた活動を実現させることを目標としており、サイクルレースの域を超えた未来志向のイベントを目指していることに賛同したものです。

※ツール・ド・九州2023のホームページ
<https://www.tourdekyushu.asia>

「地方創生」による社会貢献

基本的な考え方

日本は、総人口の減少に加え、少子化・高齢化による生産年齢人口の減少が進む傾向にあります。これは国際競争力の低下や社会保障制度の破綻にもつながる大きな社会問題と認識されています。原因の一つが地方での人口の伸び悩みであり、転出超過、超高齢化は多くの地域に拡大しています。また、大都市への人口集中は、経済活動の効率が大きく高まる一方で、災害発生時の大きなリスクを抱えています。地方と都市部がバランスよく発展することが、国力を増大させ、人々が安心して暮らせる社会の実現につながると考えています。アイティフォーは、グループ各社のソリューションを含むオープンイノベーションを活用することで、都市部と地方の格差を緩和し、地方での雇用創出などによる地方経済の活性化に取り組めます。

主な取り組み施策

① オープンイノベーションによる地方活性化

自社製品だけでなく、グループ内や他社の新しい技術を積極的に組み込んだパッケージ製品を地方のお客様に提供することで企業の業務改革を支援し、地方活性化につなげています。

—金融機関向け

アイティフォーの強みである地域金融機関へのサービス提供によりこれまで蓄積してきたノウハウを、お客様の課題解決に活かします。金融機関向けソリューションである個人ローン業務支援システム「SCOPE(スコープ)」やローンWeb受付・契約システム「WELCOME(ウェルカム)」を提供し、地方の金融活性化を推進します。

—小売業向け

「RITS(リッツ)」は、百貨店、ホームセンター、専門店、GMS(総合スーパー)、スーパーマーケット、ドラッグストアなど、幅広い業態に対応した小売業向け基幹システムです。「商品管理」「販売管理」「顧客管理」「クレジットシステム」など小売業に必要なすべての機能を網羅し、業務効率の向上、売上の拡大に貢献します。

—公共事業向け

アイティフォーが提供する教育委員会向けソリューション「CARS学務支援シリーズ」は、従来教育の現場で行っていた業務をシステム化、効率化できるため、教職員が教育そのものに専念できるよう支援します。また、このシステムはパッケージ化されていることから共通した学務支援が可能となり、地域や学校に依存することのない公平な教育機会を地方に提供します。

② キャッシュレス化支援による地域経済の活性化

地方銀行などをはじめとする、地域のキャッシュレス化ニーズに対して、アイティフォーはキャッシュレス決済プラットフォーム「iRITSpay(アイ・リッツペイ)」を提供し、キャッシュレス化を促進しています。(詳細はP.16~19参照)

③ BPOサービスによる地方雇用の活性化

アイティフォーは、地方自治体向けサービスとしてBPOサービスを展開しています。自治体における税や国民健康保険料などの徴収業務をアイティフォーやグループ会社が業務を受託することで、職員の方々には本来の業務に専念していただき、住民サービスの向上を図ります。この受託業務を行うスタッフには、地元住民を雇用しています。充実した教育体制により、初めての方でも安心して働けるような環境を提供しています。高齢化が進み人口オーナスに直面する地方において、地元住民の雇用機会を増やすことで雇用活性化を図り、地域経済活性化にもつなげます。

④ サイバーセキュリティサービスによる地方企業のセキュリティ対策強化

アイティフォーは、地方企業のサイバーセキュリティ対策のニーズに対し、地域のシステムエンジニアリング企業と協業を行っています。ランサムウェア対策として中小企業向けのサイバーセキュリティサービス「ランサムガード」を提供し、専門知識を持たない企業のサイバーセキュリティ対策を支援しています。2022年度からは、東京都の「中小企業サイバーセキュリティ対策強化緊急サポート事業」を受託し、AI型EDRサービス「CyCraft AIR(サイクラフト・エア)」(詳細は P.45参照)で都内の中小企業を支援しています。

外部イニシアティブ

① 地方創生SDGs官民連携プラットフォーム

地方創生SDGs官民連携プラットフォームは、SDGsの国内実施を促進して、より一層の地方創生推進につなげることを目的に、官民連携の場として内閣府が設置したものです。当社は、2023年よりこのプラットフォームに参加して、地域金融機関や地方自治体をはじめ、各種民間企業、大学などと連携しながら地方創生を支援しています。

※地方創生SDGs官民連携プラットフォームのホームページ
<https://future-city.go.jp/platform>

② 地方創生テレワーク推進運動への参加

「地方創生」に資する取り組みの一環として、内閣府・内閣官房が推進する「地方創生テレワーク推進運動」の趣旨に賛同し、当運動への参加表明として2023年に「Action宣言」を実施しました。

※地方創生テレワーク推進運動のホームページ
<https://www.chisou.go.jp/chitele>

DX推進による生産性向上、付加価値向上

基本的な考え方

日本政府は、2020年に「デジタル社会の実現に向けた改革の基本方針」を決定し、今後目指すべきデジタル社会のビジョンを公表しました。翌年には「デジタル社会形成基本法」が施行され、閣議決定された「デジタル社会の実現に向けた重点計画」では、このビジョン実現のためには自治体の役割が極めて重要であるとの認識が示されています。

※総務省のホームページ
https://www.soumu.go.jp/denshijiti/index_00001.html

アイティフォーは、ますます発展していく新しい技術を活用して団体・企業のDX推進を支援し、共に生産性向上に取り組むことで、一人ひとりが自分に適した仕事に就き、やりがいを持って働ける環境の構築を支援します。現在提供している技術に限らず、進化する他社の新しい技術も取り入れて自社サービスと組み合わせることで、地域の企業のみならず社会インフラを構築、提供していきます。

DXによるディーセント・ワーク推進

ディーセント・ワーク(Decent Work)は「働きがいのある人間らしい仕事」と訳され、1999年に、国際労働機関(ILO)のファン・ソマピア元事務局長が提唱した考え方です。アイティフォーは、ディーセント・ワークの考え方を尊重し、デジタル技術を活用し社会や企業の在り方を変革していくことで、そこで働く人々を豊かにし、働きがいのある人間らしい仕事ができるよう支援していきます。

※日本労働組合総連合会のホームページ
<https://www.jtuc-rengo.or.jp>

主な取り組み施策

① 「大学の履修証明書電子発行」実証業務の取り組み

アイティフォーは、国立大学法人九州工業大学と株式会社 chaintopeの3者で、ブロックチェーン技術を活用した大学の履修証明書電子発行に関する共同実証実験を実施しています。この結果をもとに、国内の地方大学へトラストサービスの横展開と、電子発行された各種証明書活用のための民間企業との連携を推進していく予定です。

また、構築したトラストサービスを活用し、地方自治体の住民サービス向上を図るため、住民票など証明書の電子交付サービスの展開・拡大を支援します。こうした中で、地方DX推進に向けたデジタルプラットフォームを提供していきます。

② 終活サービス実証業務の取り組み

熊本県の「令和5年度Web3等先端技術を活用したDX実証事業委託業務」に係る公募型企画コンペで、ブロックチェーンを活用した終活サービス「Digital Safe(デジタル金庫)」が採択されました。当実証業務は、2023年7月から2024年3月まで実施されます。なお、今回の業務は、熊本県が全国に先駆けて終活におけるIT活用のノウハウを獲得することにつながり、県民サービスの品質向上と熊本県のDX推進に寄与します。



③ AIを活用したサイバーセキュリティ対策を自動化

アイティフォーでは、近年増加するサイバー攻撃対策として、AI(人工知能)を活用したサイバー攻撃対策サービス「CyCraft AIR(サイクラフト・エア)」を提供しています。これにより、従来実施していた端末ログなどの膨大な量の調査・分析に費やしていた時間と労力を大幅に削減することが可能となりました。3時間以内に分析結果がレポートされることで復旧作業にかかる時間が短縮されるほか、対応方法がレポートとして提供されるため、自社での対応が実現できます。地域金融機関や地方自治体、ECサイト運営会社などを中心に提供し、セキュリティ強化を支援していきます。

④ コールセンター業務の自動化

金融機関における延滞債権の督促業務において、アイティフォーの自動受架電システム「ロボティックコール」と入金約束受付サービス「NYUS(ニュース)」を活用いただいています。ロボティックコールは自動音声(IVR)でお客様に電話をかけ、督促および入金約束を取得する自動通話システムであり、NYUSはSMSの技術を活用したシステムです。これによりお客様はコールセンター業務の自動化を実現できます。有人対応の負荷を減らし、コールセンター業務改善に寄与するとともに、顧客サービス向上に向けたより高度な業務に専念することが可能になります。

人財の深化

基本的な考え方

アイティフォーは、「『寄り添うチカラ』で人々の感動と笑顔を生み出す」という経営理念を実現するために、その原動力となる従業員一人ひとりに寄り添うことで、みんなが生き生きと働き、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。

アイティフォーが目指す人的資本経営は、人財の確保や育成に関連する取り組みの一つひとつがROIC向上につながると考えています。各施策に係る全員が最終ゴールを意識した活動を行うことで、施策の実施効果を最大限上げていきます。各施策は、KPI(重要業績評価指標)の設定とモニタリングによる定点観測を行います。

主な取り組み施策

① 人権の尊重

すべての人が自由を確保し幸福を追求する権利を尊重することを企業の責任と考え、社内の取り組みにとどまらず、お客様はもとより社会一人ひとりの人権を尊重し事業を継続していきます。

② 多様な人財の活躍推進と育成

アイティフォーは、2021年9月より新人事制度のプロジェクトチームを設置し、人事制度の課題や今後の取り組むべき方向性など継続的な協議を進めてきました。その結果、「資格等級制度」や「評価制度」などさまざまな人事制度改革を実現しています。また、組織診断サーベイを実施し、従業員視点での会社や組織に対する期待度・満足度をスコアで可視化しています。これにより、最適な職場環境、人事制度の構築に活用するとともに、その効果を定期的に測定してPDCAサイクルを回しながら従業員のエンゲージメントを高めています。

一 社内人財の教育・育成

従業員一人ひとりの成長が企業の成長にもつながるという人財育成方針に基づき、教育や育成に努めています。アイティフォーは、教育や育成を通して「自ら学び続ける文化をつくる」ことを目指しており、それが最終的に高い仕事の遂行能力を有する人財の育成につながると考えています。

主なKPI
PMP取得者数: 2022年度 17.3% (目標 2023年度 20.0%)
情報処理技術者国家試験合格率: 2022年度 75.3% (目標 2023年度 80.0%)

一 経験者採用の積極化

新卒者の採用や育成に力を入れる一方で、ビジネス環境の変化にも迅速に対応するべく、経験豊かな即戦力となる人財の採用を積極的に行い、社内のダイバーシティを推し進めています。例えば、中途退職した元従業員の再雇用制度である「カムバック・アルムナイ制度」を2023年4月から導入して、人財の確保に努めています。

※カムバック・アルムナイ制度: 出産・介護や配偶者の転勤、自身のキャリアアップなどの理由によりアイティフォーを中途退職した元従業員(アルムナイ)の再雇用制度。退職前の勤続期間や離職期間は不問。

一 女性活躍推進

アイティフォーは女性の積極採用を進めているほか、結婚や出産などを契機に、ライフステージに合わせて活躍できるよう職場環境の整備に取り組んでいます。今後は社内のロールモデルとなる女性従業員の割合をさらに増やし、将来の女性管理職候補のすそ野拡大に努めます。

主なKPI
女性従業員割合: 2022年度 18.0% (目標 2025年度 25.0%)
女性管理職比率: 2022年度 4.3% (目標 2025年度 9.0%)

一 シニア人材の活躍

2024年4月における「定年延長制度」の導入を進め、シニア人材活躍に向けた取り組みを推進しています。

一 ダイバーシティ/インクルージョンの強化

ITによる新たなイノベーションを起こすためには、多様な人財が多様な働き方をするにより、従業員同士で刺激を与え合う環境が不可欠だと考えています。そのため、お客様企業のIT人財育成を目的とした長期出向受け入れなどの人財交流を積極的に行っています。

一 離職率改善

IT業界における人財の流動性の高まりに対し、当ページに記載の「人財の深化」に対する一つひとつの取り組みを大切にすることで、従業員の定着率向上を目指します。

③ 働きがいのある職場環境の提供

多様な働き方へのニーズに応え新たなスタイルへと柔軟に対応することで働きがいのある職場環境を整備し、従業員エンゲージメント向上を図りながら、自らが成長できるようカルチャーを変革しています。

一 働きやすさを追求した新オフィス

従業員が毎日働く職場を快適な場とすることで、皆が生き生きと働くことができ、それが最終的にイノベーションの創出につながると考えています。2022年度に完成した本社12Fのオフィスは、社員がくつろぎ、社員間のコミュニケーションが促進されるよう工夫されています。(詳細はP.42参照)

一 労働環境の改善

従業員のモチベーションやエンゲージメントの向上に積極的に取り組み、より働きがいのある職場環境の実現を目指します。また、メリハリのあるワークライフバランス実現のために、有給休暇取得を促進します。「アニバーサリー休暇制度」、「+1(プラスワン)休暇制度」の取り組み等により2022年度の有給休暇取得率は80%を超え、今後もこの水準を引き続き全社で維持していくことを目標とします。

また、男性の育児休業取得率については、政府目標である2025年に50%を達成するべく、2022年10月より育児休業開始から最大2週間は給与を100%支給する育児支援金の取り組みを開始。その他、子育て世代の働き方の多様性を推進するための取り組みとしてテレワークの活用や時短勤務可能期間の延長など、男女ともに子育てと仕事の両立をサポートできるよう環境整備を行っています。

主なKPI
有給休暇取得率: 2022年度 83.0% (目標 2023年度 85.0%)
男性の育児休業取得率: 2022年度 44.4% (目標 2023年度 50.0%)

※アニバーサリー休暇制度: 自分の誕生日や記念日(My 誕生日・My 記念日)の属する月に有給休暇を取得した従業員に報奨金を支給します。
※+1(プラスワン)休暇制度: 連続休暇を取りやすくするよう、飛び石連休の谷間の日や土日祝日を含んだ3連休の前後に合わせて+1(プラスワン)休暇を取得した従業員に報奨金を支給します。

④ 労働安全衛生の推進

就業形態の多様化が進む環境下において、従業員の安全を確保し、労働安全衛生を推進。全員が安心して働ける環境づくりに努めています。

一 定期的な従業員の健康診断

従業員の心身における変化を見逃さないために、定期的な健康診断を全員に実施し、受診状況をモニタリング。未受診者への受診促進強化を実施しています。

主なKPI
健康診断受診率: 2022年度 89.0% (目標 2023年度 100.0%)

一 従業員のメンタルケア強化

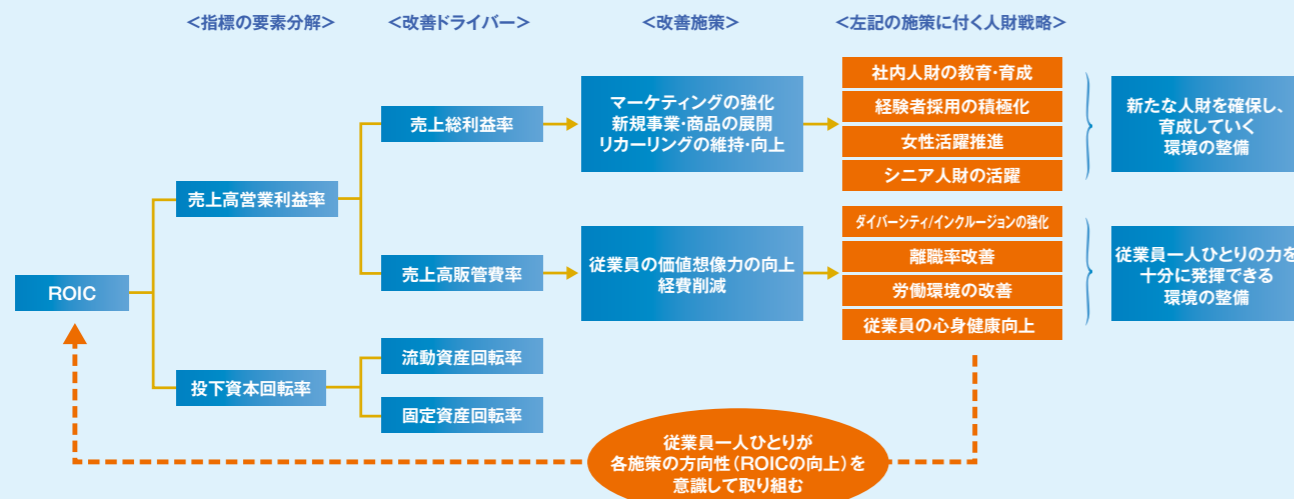
年1回のストレスチェックを実施し、従業員自身のストレスへの気付きとその対処の支援および職場環境の改善により、メンタルヘルス不調を未然に防止する取り組みを行っています。また、必要に応じて産業医との面談実施や、パワハラ・セクハラ・コンプライアンスなど、職場で不安を感じたら気軽に相談できる窓口「ITFORホットライン」を内部・外部ともに設置しています。

主なKPI
ストレスチェック受検率: 2022年度 84.0% (目標 2023年度 100.0%)

一 「健康経営®アライアンス」への参画

「健康経営®アライアンス」は、「社員の健康をつづじた日本企業の活性化と健保の持続可能性の実現」というビジョンに共感する148の企業・団体(2023年6月30日時点)が活動する組織です。アイティフォーは、本アライアンスに参加して、企業と健保が連携したコラボヘルスの推進、健康経営の実現を図ります。

※「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。健康経営アライアンスのホームページ <https://kenkokeiei-alliance.com>



経営基盤の強化(コーポレートガバナンス)

基本的な考え方

アイティフォーは、「『寄り添うチカラ』で人々の感動と笑顔を生み出す」という経営理念のもと、透明・公正な経営体制を構築し、迅速・果敢な意思決定に基づく効率的な業務執行を推進していくこと、また適時適切な情報開示を実施することが、コーポレート・ガバナンスの基本であると認識しています。

コーポレート・ガバナンスの実効性を確保し継続的な充実を図ることを通じて、アイティフォーグループの継続的な企業価値の向上を目指します。

コーポレート・ガバナンス体制

アイティフォーは、取締役会の監督機能を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的として、監査等委員会設置会社の体制を採用しています。詳細は、次ページの「コーポレート・ガバナンス体制図」をご参照ください。

① 取締役会

取締役会は、代表取締役2名、監査等委員である者を除く取締役3名および監査等委員である取締役3名の計8名で構成されています。取締役会の監督機能の強化を図るため、3分の1以上を独立社外取締役とする方針を定め、現状では取締役8名のうち3名の独立社外取締役を選任しています。月1回の開催を原則としていますが、必要に応じて臨時取締役会も開催しています。事業に精通した取締役と、社外の豊富な知見を有する社外取締役による活発な議論を通じて、迅速・機動的な経営意思決定と取締役の監督機能強化を図っています。

なお、社外取締役を含む全取締役に対し十分な情報提供がなされるよう、すべての取締役が業務執行委員会(後述④参照)に出席しています。

また、取締役会の機能向上を図るため、全取締役に対し定期的にアンケートを実施し、取締役会の実効性に関する分析・評価を行っています。

[2022年3月期実績]
開催回数: 25回

② 監査等委員会

監査等委員会は、アイティフォーグループの内部統制、業務の適法、妥当かつ効率的な運営に資することを目的として監査・監督活動を行っています。監査等委員である取締役(常勤1名、社外取締

役2名)の3名で構成されており、原則として月1回以上開催し、取締役の職務執行状況の監査のほか、計算書類等の監査、監査報告作成等の職務を担っています。また、監査等委員会で決定した監査方針および監査計画に従い、会計監査人や内部監査部門等と連携して監査を行っています。

[2022年3月期実績]
開催回数: 19回

③ 指名・報酬委員会

取締役の指名・報酬等に関する手続きの透明性と客観性を高めコーポレート・ガバナンスの一層の充実を図るために、取締役会の任意の諮問機関として設置しています。取締役会の決議によって選任された3名以上の取締役で構成し、過半数を独立社外取締役、委員長を独立社外取締役とする方針を定めています。取締役会の諮問に応じた審議を実施し、取締役会に対して答申を行っています。

[2022年3月期実績]
開催回数: 2回

④ 業務執行委員会

経営の意思決定・監督機能と業務執行機能を分離し、経営環境の変化に迅速に対応するため、執行役員制度を導入しています。執行役員は、業務の執行方針を審議するため業務執行委員会を原則月2回開催し、機動的な業務執行を確保しています。

[2022年3月期実績]
開催回数: 22回

⑤ サステナビリティ委員会

アイティフォーは、第3次中期経営計画の基本方針の一つ「ESG経営の進化」を達成するため、サステナビリティ委員会を設置しています。

当委員会では、代表取締役社長自らが委員長を、取締役3名が副委員長を務め、ESG経営を促進します。委員会には、重要課題(マテリアリティ)に特化した「地方創生推進委員会」「人財推進委員会」「環境推進委員会」の3つの下部組織を設置。取締役3名が推進委員長を担っており、アイティフォーの重要課題に対し迅速に対応することが可能です。委員会は、半期に1度取締役会に進捗状況を報告し、必要に応じて指示を受けることで、継続的、有効か

つ円滑な取り組みを実現しています。

なお、委員会は月1回開催し、下部組織の推進委員会は月1~2回開催しています。

⑥ コンプライアンス・リスク管理委員会

アイティフォーグループのコンプライアンスやリスク管理全体を統括するため、取締役会の直属機関として設置しています。代表取締役社長を委員長、他の取締役3名を構成員とし、原則として四半期ごとに開催するほか、コンプライアンスに関わる重大な事案が発生した時など必要に応じて随時開催します。(詳細はP.50参照)

※コーポレート・ガバナンス基本方針(2022年6月28日改定)
https://ir.itfor.co.jp/management/pdf/governance-01.pdf

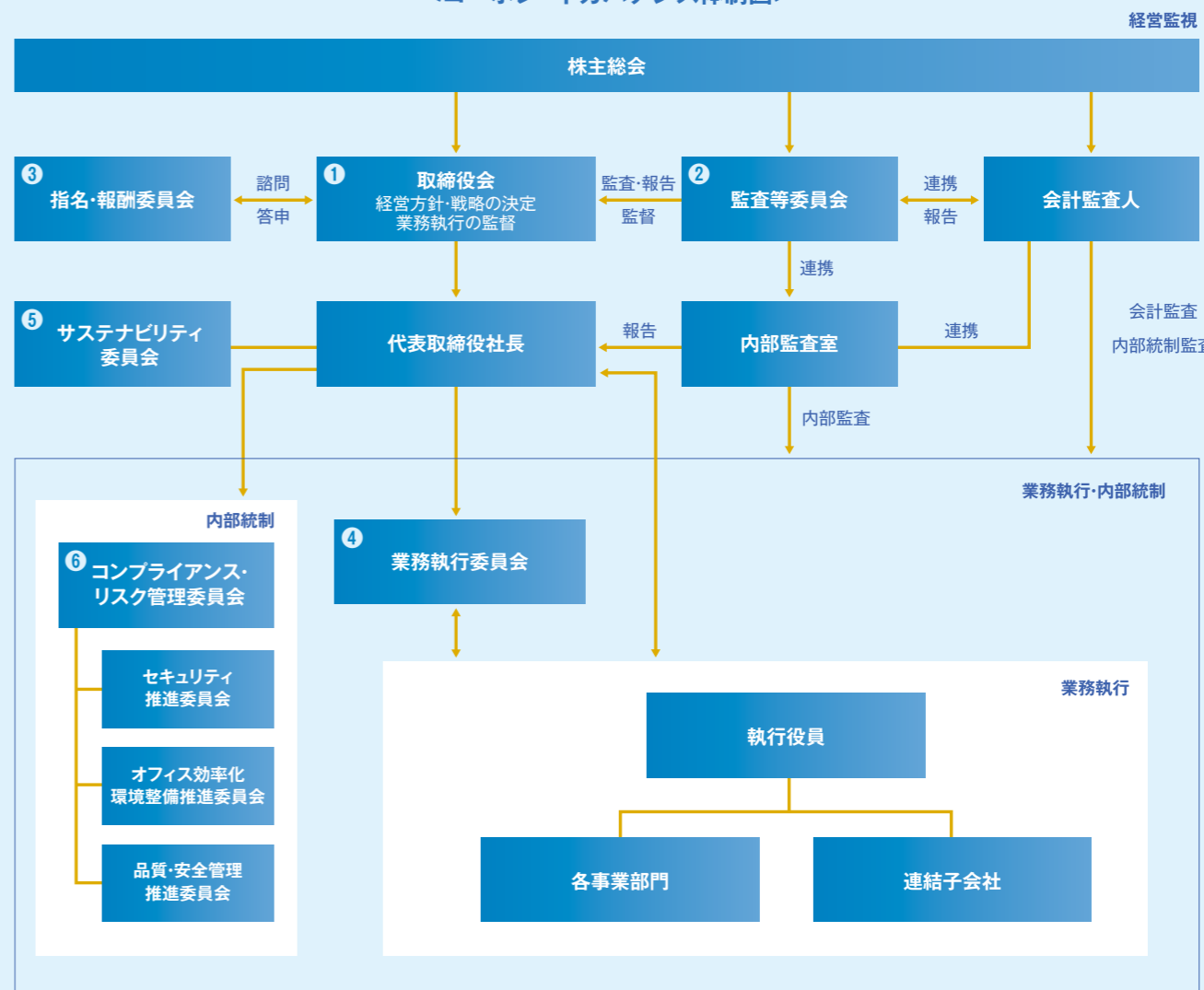
※内部統制システム構築に関する基本方針(2015年6月19日更新)
https://ir.itfor.co.jp/management/governance.html

コーポレートガバナンス・コードへの対応

アイティフォーは、コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しています。コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示については、「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」に記載しています。

※コーポレート・ガバナンスに関する報告書(2023年6月27日更新)
https://ir.itfor.co.jp/management/pdf/governance-02.pdf

<コーポレートガバナンス体制図>



経営基盤の強化(コンプライアンス・リスクマネジメント)

基本的な考え方

アイティフォーグループは、社会から信頼される企業となるため、法令や内部規程を順守し、良識をもって行動します。

推進する体制

コンプライアンスやリスク管理全体を統括する組織として、「コンプライアンス・リスク管理委員会」を設置しています。平時においては、コンプライアンス違反や、その他経営リスクの発生原因を追及し、予防または再発防止に向け規程や社内ルールの見直し等の対策を検討・実施します。

また、災害等が発生した場合には、迅速かつ適切に対応するために、代表取締役社長を本部長とする「緊急対策本部」が統括して危機管理に当たります。

さらに、下部組織として「セキュリティ推進委員会」、「オフィス効率化・環境整備推進委員会」、「品質・安全管理推進委員会」を設置しており、各委員会が、専門的な立場から業務運営上のリスクを分析し、「コンプライアンス・リスク管理委員会」に報告します。

主な取り組み施策

① コンプライアンスの推進およびリスク管理の浸透

コンプライアンスおよびリスク管理に関する規程に基づき、アイティフォーおよび各子会社の取締役・役員・従業員が、それぞれの立場でコンプライアンスを自らの問題として捉えリスク管理を意識した業務運営に当たるよう、下部組織である既述の3つの委員会が随時研修等を通じて指導しています。また、企業活動を行っていく上で、全役員・全従業員が順守し、実践すべき普遍的な規範として「企業行動規範」を定めています。

② 相談・通報窓口の設置

コンプライアンス徹底のため、社内「コンプライアンス相談・通報窓口」、「ハラスメント相談窓口」、「メンタルヘルス相談窓口」の3つの窓口を設置しているほか、社内の人に相談したくないという場合も想定し、社外サービスを活用した窓口も設置しています。利用者のプライバシーは、最大限配慮されます。相談をしたこと、事実関係の確認に協力したことを理由に不利益な取り扱いを受けることはありません。必要に応じて利用者の同意を得た上で会社へも報告し、問題の解決を図ります。

<想定される主なリスクとその対応>

リスク項目	リスクの概要	主な対応
自然災害等	大地震等や災害による停電・通信回線の障害等による業務停止	データセンターを東京と大阪に設置しており、大規模地震等を想定した事業継続計画(BCP)の整備、安否確認システムの導入、耐震対策、防災訓練等を実施する。
システム(商品)開発、品質管理	品質上のトラブルによる追加コストや損害賠償の発生	「ISO9001(2015年版)」の認証を取得し、品質マニュアルおよび品質目標を設定することにより、品質管理の徹底を図る。また「ISO27001(2013年版)」の認証を取得し品質保証を行うとともにサービスを向上に努め、顧客の満足度を高める。
情報セキュリティ	重要情報の流出	事業部長が情報管理責任者となり、担当部門内のセキュリティ管理を徹底する。また、プライバシーマークの認証取得に加え、入退室管理システムやPCの操作ログを見える化する「CATサポーター」を導入するなど、情報管理を徹底する。
競合	競合激化による価格下落の発生	事業戦略分野を、長年の事業経験で大きな強みを有する、地域金融機関向けシステムや流通・小売業向けシステムなどに設定。それらに集中することで、他社に比して優位なシステムノウハウを蓄積しつつ、独自のソリューションとネットワークインフラを含む、ハード・ソフトのトータルサービスを提供して、差別化を図る。
為替相場の変動	為替相場変動によるコストアップ	先物為替予約取引を、外貨建買掛金等および発注高の範囲で行う。先物為替予約取引の契約先は、いずれも信用度の高い国内の銀行を選定し、信用リスクの軽減を図る。
新型コロナウイルス感染症拡大	感染の再拡大や長期化による受注活動への制約、ソフトウェア開発の遅延、サプライチェーンの混乱による遅延の発生	テレワークなどの勤務態勢の変更等働き方改革を推進。また、サプライチェーン管理の一貫としてお客様の要請に合わせ必要最小限の調達を実施することで、無駄な輸送、在庫、廃棄の発生を防ぎ、業績への影響も最小限とする。

アイティフォーの強みを活かしてさらなる持続的成長を

社外取締役
株式会社エスケーエレクトロニクス
取締役事業開発室担当

阿部 和香



独自のグローバル化の推進を

アイティフォーの課題の一つは「グローバル化」だと考えています。通信機器やコンタクトセンター向けシステムなどいくつかの製品は、もともとアメリカやイスラエル、台湾の会社から輸入していますので、製品面でのグローバル展開は非常に進んでいます。今後は、国内で蓄積した経験と技術を逆に海外に展開していくことで、独自のグローバル化を進めても良いのではないのでしょうか。私は取締役を務めるエスケーエレクトロニクス社で新規事業を担当していますが、そこで得たさまざまなコネクションを活用して、アイティフォーに対してもシナジーを生むような外国企業をご紹介しますことで、グローバル化に貢献していきたいと考えています。

多様性を持った「人財」の育成と活用を

アイティフォーでは新入社員の女性割合が30.3%と、多くの有能な女性社員が活躍していますが、まだまだ伸びしろはあります。今後はこうした女性社員のモチベーション向上やキャリアモデルの提供など活躍の場を広げるためにさまざまな施策が必要です。また、女性に限らず多様性を持った「人財」の育成も重要です。ESG経営という点では、環境面では生産設備を持たず直接的な負荷が少ないこともあり、全方位的に取り組むのではなく企業にとって一番大切なテーマに特化して取り組むべきだと考えます。それは「人財」です。在籍している人財の育成にとどまらず、将来の人財に対しても集中的に資本投下し、優秀な頭脳とスキルを持った人財を雇用し生産性を上げることがESG経営の強化に大きく貢献するのではないのでしょうか。海外企業から技術者を招聘する、大学に講座を持つ、あるいは奨学金制度を設けるのもアイデアです。豊かな人財を擁するために会社が成すべきことは数多くあります。アイティフォーは非常にオープンで変化を強く求めている会社ですので、その強みを活かした人財の深化によるさらなる発展を今後も期待しています。

社会への貢献度に応じた知名度向上を

私がアイティフォーの社外取締役に就いたのは2021年のことです。当初は、ITやシステム開発に関して素人同然の自分には荷が重すぎると思いました。しかし、「現在の経営陣はITのプロなので、むしろ専門知識外の立場から客観的な見解が欲しい」と言っていただき社外取締役をお引き受けしました。

最初に感じたのは、アイティフォーは企業価値が非常に高いということです。事業の多くの分野でサステナブル社会の実現に貢献し、財務的にも十分な成長力があります。一方で知名度がまだまだ低く、資本市場においても評価が高いとは言えません。私は社外取締役として、今後も自分の強みを活かせる分野でアイティフォーの社会における存在意義や強みを発信していきたいと考えています。ただやはり何よりもアイティフォー自身が、PR活動にもっと力を入れていただきたいと感じています。

直近10年間の業績推移

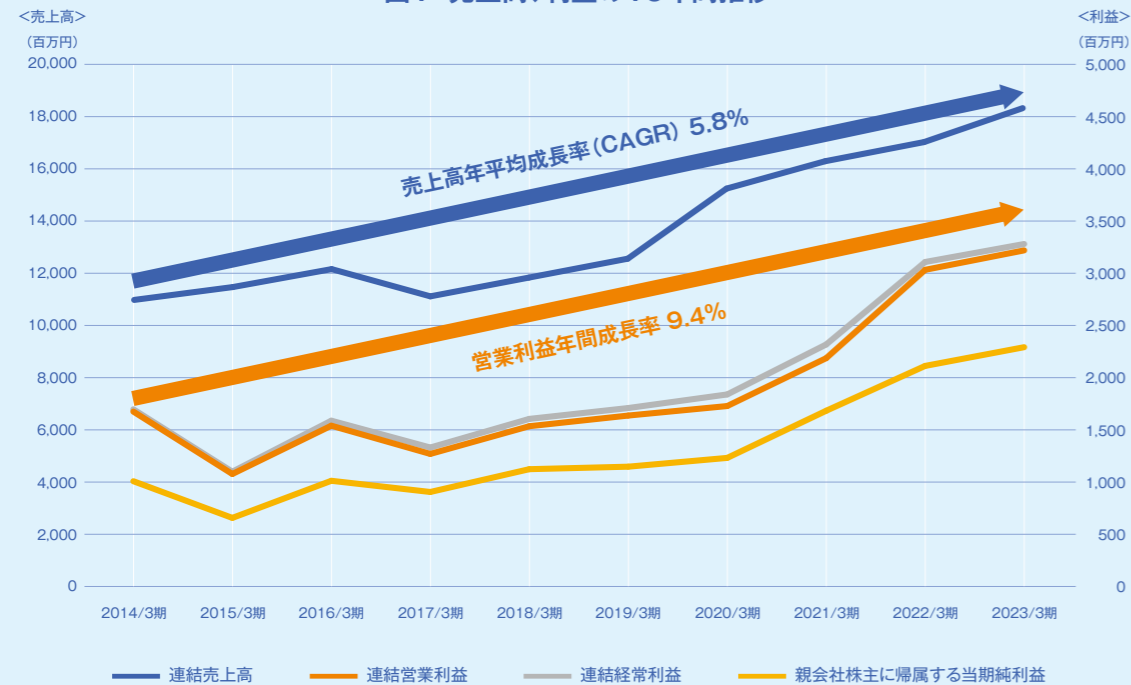
直近10年間(2014/3期-2023/3期)の我が国の投資環境はおおむね以下のような推移をたどりました。2011年の東日本大震災からのサプライチェーン混乱の影響も残る中、有効な施策を打ち出しきれなかった民主党政権に代わり、自民党の安倍政権が2012年末に発足しました。同政権はデフレ経済からの脱却を目指し、金融緩和と財政政策、民間投資を喚起する成長戦略の「三本の矢」を組み合わせた「アベノミクス」を打ち出し、円安や原油価格下落の効果もあって企業収益は回復基調をたどりました。その一方で蓄積された内部留保はなかなか将来の成長のための投資に結び付かず、さらに2度にわたる消費税引上げもあり、日本の経済成長率は2度のマイナス成長をはさんで低迷状態から本格的に脱出することはありませんでした。2020年代に入ると、新型コロナウイルス感染症のパンデミック、ロシアのウクライナ侵攻と原材料価格高騰に伴うインフレ、世界的な金利上昇などグローバル経済は混迷を究めました。[「経済のニューノーマル」]に適應できた会社にとつ

てはビジネスチャンスともなりました。

アイティフォーを取り巻く国内ITサービス業界では、金融や流通分野での制度対応のためのシステム更新や、「働き方改革」に寄与する業務効率化、またAIを活用したフィンテックによる新たなサービスへのニーズの高まりが見られ始めたのがこの頃です。一方で、新型コロナウイルス感染症の流行による社会のさまざまなスタイルの変貌により、「非接触・非対面」を実現するデジタル化のニーズが急速に拡大。さらには、企業だけでなく社会全体で積極的なDXへの取り組みが進んでいます。

このような状況の中、当期間におけるアイティフォーの業績は、売上高が10,429百万円から18,322百万円となり、75.7%増加しました。これは年率5.8%の成長率に相当します。また営業利益は、1,315百万円から3,217百万円で、同期間に144.7%の増益(年率9.4%増)となりました(図1)。

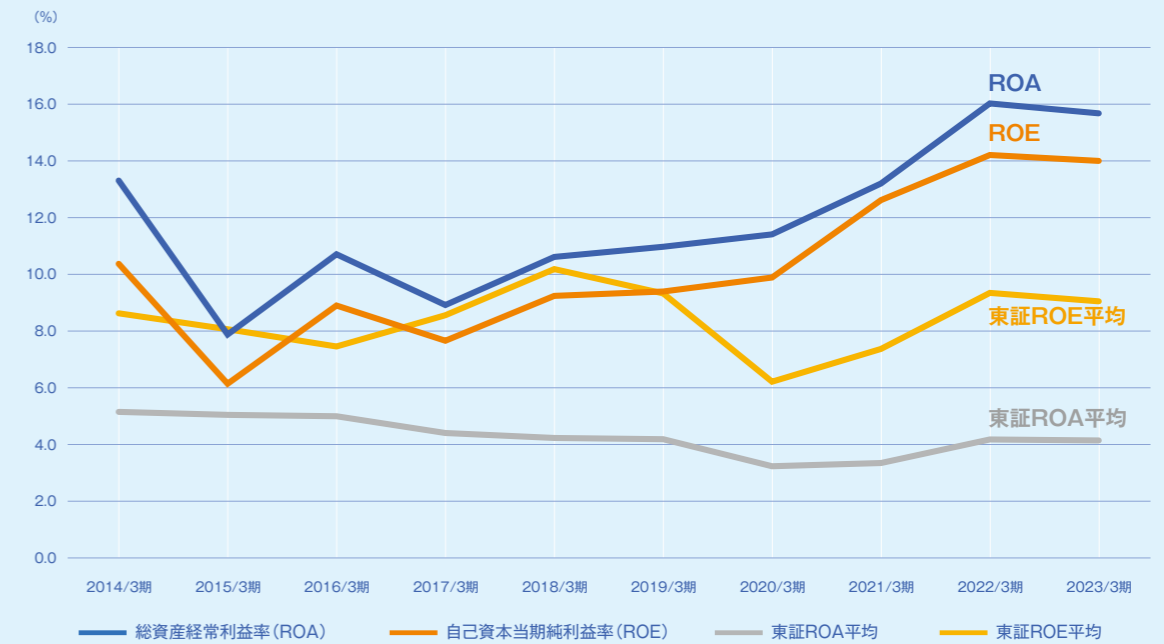
図1: 売上高、利益の10年間推移



また資本収益性の推移を見ると、図2のようにアイティフォーのROA(総資産経常利益率)、ROE(自己資本当期純利益率)は、それぞれ東証平均よりもほぼ恒常的に高い水準にあることがわかります。例えば2023年3月期のROAを見ると、アイティフォーの数値は

15.7%、これに対して東証平均は4.2%であり市場平均と比較して大きな優位性を示しています。また同期のROE(当期利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を適用)はアイティフォーが14.0%で、同様に東証平均が9.1%と、こちらも優位性を示しています。

図2: 資本収益性推移と東証平均との比較



*「東証平均」は東証月報を出所とする東証上場の3月期企業の平均値

表1は直近期におけるアイティフォーのROEをデュボン分析*によって3つの要素に分解したものです。これを見ると、アイティフォーは他人資本がなく自己資本比率が高いことがROEのハードルになっていますが、それ以上に高水準の収益性(売上高当期純

利益率)と効率性(総資産回転率)の優位性が高く、これらが高水準の資本収益性の源泉となっています。

*デュボン分析:公式を使って企業の財務状況を複数の要素に分解する手法。企業のROEに影響する主要要素を詳しく分析することが可能。

表1: ROEのデュボン分析

ROE = 当期純利益/自己資本 = 売上高純利益率(純利益/売上高) × 総資産回転率(売上高/総資産) × 自己資本比率逆数(総資産/自己資本)

	収益性	効率性	財務レバレッジ
	ROE	売上高当期純利益率	総資産回転率
アイティフォー	14.0%	12.5	0.9
東証平均	9.1%	5.0	3.0

このように効率的に売上が増加し、利益率が上昇したのは、近年になって、これまで数十年にわたって経験を積んできた金融機関向けのパッケージシステムの完成度が上がり、同時にカスタマイズ能力も向上し、会社の顧客層が大きな広がりを見せたためです。例えば事業部のページ(P.30~36)で紹介しているように、金融機関向けに開発してきたパッケージシステムのノウハウを自治体向けに応用して新たなプロダクトやサービスを生み出したり、小売業向けソリューションのノウハウを活用して金融機関向けに決済ビジネスソリューションとして提供したりするなど、今後も会社の資源を

最大限に活かして新しい顧客、製品の開拓を進めていきたいと考えています。

これまでのアイティフォーは、既存のシステム製品や顧客を資源とし、それらを横展開していく経営努力を続けてきたことによって、無借金経営を維持し、順調な業績成長を実現してきました。しかしながら、社会が目まぐるしく変革する中、今後の成長のためには既存のやり方を守るだけでなく革新的な成長戦略を考えて積極的な先行投資がなければ、企業価値を高めていくことはできません。これは、経営に残された課題であると考えています。

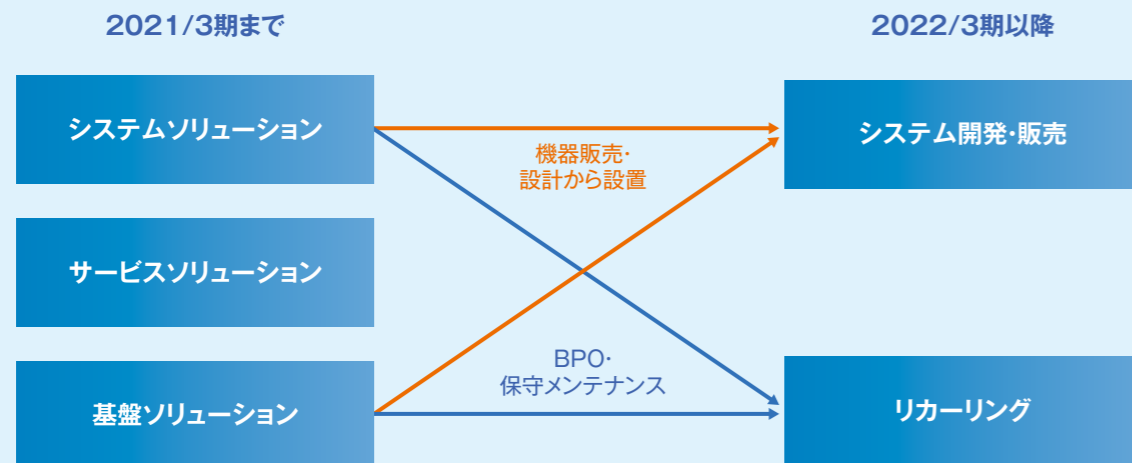
セグメント分類の変更の背景

アイティフォーでは有価証券報告書に記載するセグメント分類を近年になって変更しています。2021年3月期までのセグメントは、システムソリューション、サービスソリューション、基盤ソリューションと、提供するソリューションの形態別に分類していましたが、翌2022年3月期からはシステム開発・販売、リカーリングの2事業に分類して経営数字の開示を始めました。新しい分類は、前者が「受注したプロジェクトのサービスインまでの機器販売・設計から設置」サービスを表し、後者は「BPO、および保守メンテナンス」サービスすなわち今後も安定的に収入が期待できる事業を表します。

このセグメント分類変更の背景は、前述したように顧客層が広がりを見せ始め、ソリューションによる分類よりも、むしろ営業活動に伴って獲得される開発・販売事業と、安定的に売上が望めるストック型事業に分類した方が業績の説明力が増すと考えたためです。

これ以外にも投資家への説明力の補完として、顧客の業態別の6つの事業部（フィナンシャルシステム事業部、公共システム事業部、流通・eコマースシステム事業部、CTIシステム事業部、通信システム事業部、決済ビジネス事業部）の売上高を開示しています。

セグメント分類の変更



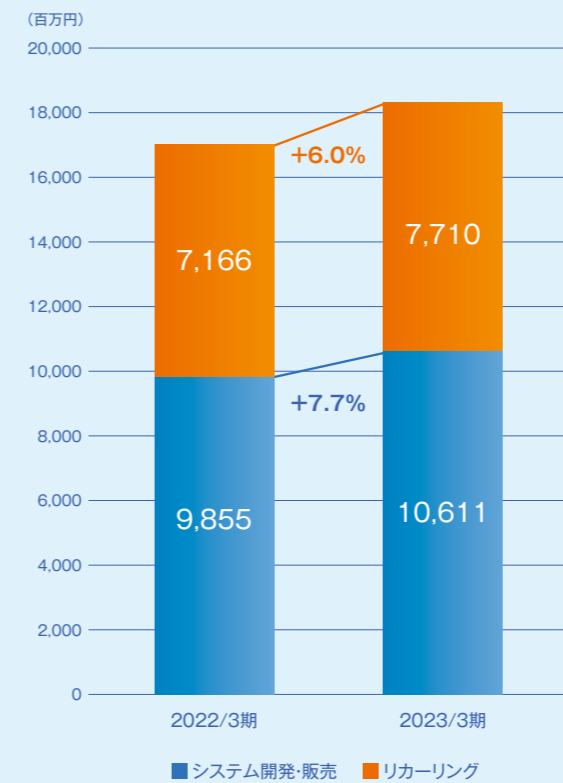
2023年3月期の業績分析

2023年3月期における我が国経済は、新型コロナウイルス感染症に伴う行動制限が徐々に緩和されて経済環境の正常化に近づきながらも、世界的な資源価格高騰、インフレ、米金利の上昇など先行きは依然として不透明な状況にありました。アイティフォーを取り巻く国内ITサービス業界では、非接触・非対面やAI、ブロックチェーンなどをテーマとしたデジタル技術に注目が集まりましたが、企業間でIT投資抑制・先送りの動きもあり、力強い景気回復には至りませんでした。

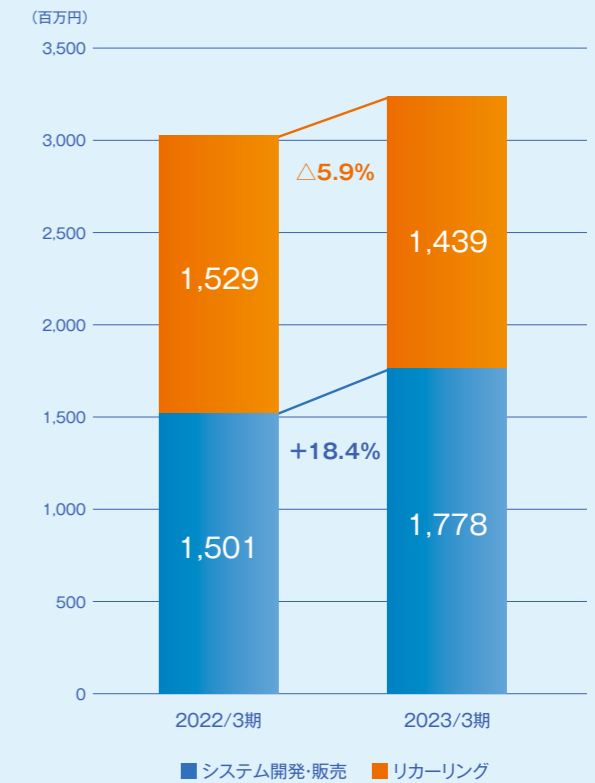
こうした中でアイティフォーは、金融機関を中心に主力の延滞債権管理システムの継続的な更改に加え、個人ローン業務支援シ

ステム「SCOPE(スコープ)」と、非対面化を支援するローンWeb受付・契約システム「WELCOME(ウェルカム)」を組み合わせたソリューションの新規販売、および機能追加が引き続き安定的に推移し、また労働力不足が懸念される中でコールセンターの機能を効率的にサポートする「ロボティックコール」が大手金融機関にも導入されるなど好調だったほか、レガシーなネットワーク機器の更改需要にも積極的に対応した結果、受注高は18,567百万円(前期比105.8%)、受注残は15,300百万円(同101.6%)といずれも過去最高水準となりました。この結果として、2023年3月期の売上高は18,322百万円(同107.6%)、営業利益は3,217百万円

セグメント売上高



セグメント利益



(同106.1%)、経常利益は3,278百万円(同105.5%)、親会社株主に帰属する当期純利益は2,291百万円(同108.5%)と売上、利益共に過去最高を更新。営業利益は中期経営計画の目標を1年前倒して達成しました。営業利益率の改善には、開発の内製化強化によりコストダウンとシステムの安定性を確保したことも利益向上に貢献しました。またパッケージ中心のシステム販売によって、安定的な高収益基盤を堅持しています。

セグメント別で見ると、システム開発・販売事業が前期比7.7%増収、18.4%増益となり、リカーリング事業は同7.6%増収、5.9%減益となりました。システム開発・販売事業が力強い増収増益トレンドとなった一方で、リカーリング事業が減益となりましたが、これは同セグメントの中のBPOサービスの新規受注の割合が増加したためです。アイティフォーのBPOサービスでは、人材教育・研修に力を入れることを他社との差別化としているため、受注初年度はコストが増加する傾向にあります。ただこうした受注案件が長期にわたって継続していく場合には、次年度以降のコストは低下していく傾向にあります。

2023年3月期末の総資産は前期末比1,656百万円増の

21,667百万円となりました。これは主に、受取手形、売掛金および契約資産、有価証券が合計で1,470百万円増加となったことが要因となっています。負債合計は、前期末比で96百万円増加して4,499百万円となりました。純資産は、配当支払いにより剰余金が831百万円減少した一方で、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により2,291百万円増加し、前期末比1,560百万円増の17,167百万円になりました。この結果として、自己資本比率は前期末の77.9%から79.1%に上昇しました。

2023年3月期末の現金および現金同等物は前期末比211百万円増加して10,796百万円となりました。これは、営業活動から得られた資金が税金等調整前当期純利益の増加などにより1,714百万円だったのに対して、投資活動の結果使用した資金が有形固定資産取得の増加などで758百万円となり、さらに財務活動の結果使用した資金が配当支払いなどにより744百万円となったためです。

11年間のサマリー

(単位: 百万円)

バランスシート											
	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
流動資産	8,692	10,225	9,886	10,796	10,507	11,322	12,299	12,849	14,694	16,264	17,676
固定資産	3,384	3,213	4,770	4,166	4,411	4,095	3,578	3,445	3,996	3,746	3,990
流動負債	2,362	2,830	2,986	2,954	2,445	2,777	3,244	3,459	4,341	4,174	4,243
固定負債	258	246	351	257	386	427	266	271	248	229	256
純資産	9,456	10,361	11,318	11,750	12,088	12,213	12,367	12,564	14,101	15,606	17,167
総資産	12,076	13,438	14,656	14,962	14,919	15,259	15,878	16,294	18,690	20,010	21,667

損益計算書											
売上高	10,429	10,974	11,467	12,154	11,111	11,831	12,554	15,239	16,289	17,021	18,322
売上総利益	3,931	4,248	3,989	4,410	4,079	4,528	4,652	4,840	5,386	6,156	6,734
営業利益	1,315	1,675	1,078	1,540	1,270	1,535	1,637	1,728	2,186	3,031	3,217
経常利益	1,344	1,697	1,100	1,588	1,331	1,605	1,709	1,839	2,317	3,106	3,278
親会社株主に帰属する当期純利益	823	1,009	658	1,013	906	1,124	1,148	1,232	1,683	2,112	2,291

キャッシュフロー計算書											
営業活動によるキャッシュフロー	2,396	1,118	1,215	1,464	1,531	1,830	899	1,879	2,728	2,811	1,714
投資活動によるキャッシュフロー	△223	△1,534	△1,239	△186	△155	△203	△306	△714	△429	△353	△758
財務活動によるキャッシュフロー	△360	△225	△562	△255	△825	△1,129	△693	△694	△526	△544	△744
現金及び現金同等物期末残高	5,687	5,045	4,458	5,480	6,031	6,528	6,428	6,899	8,672	10,585	10,796

主要指標											
ROA (%)	11.4	13.3	7.8	10.7	8.9	10.6	11.0	11.4	13.2	16.1	15.7
ROE (%)	9.1	10.3	6.2	8.9	7.7	9.3	9.4	9.9	12.7	14.3	14.0
ROIC (%)	8.8	10.1	5.8	8.6	7.3	8.4	9.0	9.3	11.8	13.9	13.7
自己資本比率 (%)	77.1	76.0	75.9	77.5	80.9	79.9	77.7	76.8	75.2	77.9	79.1
ネットD/Eレシオ (倍)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
売上高営業利益率 (%)	12.6	15.3	9.4	12.7	11.4	13.0	13.0	11.3	13.4	17.8	17.6

ROA (総資産経常利益率) = (当期経常利益 / 前期と当期の平均総資産) × 100

ROE (自己資本利益率) = (当期の親会社株主に帰属する当期純利益 / 前期と当期の平均自己資本) × 100

ROIC (投下資本利益率) = (当期の親会社株主に帰属する当期純利益 / 前期と当期の(純資産 - 新株予約券)の平均) × 100

役員紹介



前列左から 阿部 和香 / 佐藤 恒徳 / 坂田 幸司 後列左から 佐藤 誠 / 中山 かつお / 大枝 博隆 / 本山 昌人 / 小泉 大輔

取締役・監査役

(2023年3月31日現在)

代表取締役社長

佐藤 恒徳

1998年 3月 入社
 2009年10月 執行役員ソリューションシステム事業部長
 2011年 6月 取締役執行役員ソリューションシステム事業部長
 2017年 6月 代表取締役常務執行役員
 フィナンシャルシステム事業部長
 2018年 6月 代表取締役専務執行役員事業本部長
 兼フィナンシャルシステム事業部長
 2019年 4月 代表取締役社長執行役員事業本部長
 2021年 4月 代表取締役社長 (現任)

代表取締役専務執行役員

坂田 幸司

1987年 4月 入社
 2008年10月 執行役員ソフトウェア開発本部長
 2013年 6月 取締役執行役員テクニカルサポート事業部長
 2014年 6月 取締役常務執行役員技術開発本部長
 2019年 6月 取締役専務執行役員公共システム事業部長
 2020年10月 代表取締役専務執行役員技術開発本部長 (現任)

取締役執行役員

大枝 博隆

1981年 4月 入社
 2004年 6月 執行役員西日本事業所長
 2006年 6月 取締役執行役員
 ソリューションシステム事業部長
 2009年10月 取締役常務執行役員事業本部長
 2018年12月 取締役執行役員
 CTI通信システム事業部長
 2021年 4月 取締役執行役員事業本部長
 兼流通・eコマースシステム事業部長 (現任)

取締役執行役員

中山 かつお

1991年10月 太田昭と監査法人
 (現 EY新日本有限責任監査法人) 入社
 2003年 6月 当社非常勤監査役
 2010年 6月 取締役執行役員管理本部長 (現任)

社外取締役

阿部 和香

2004年 3月 株式会社エスケーエレクトロニクス入社
 2014年 4月 株式会社写真化学入社
 2019年12月 株式会社エスケーエレクトロニクス 取締役
 新領域創造室兼ソリューション事業部担当 (現任)
 2021年 6月 社外取締役 (現任)

取締役 (監査等委員)

本山 昌人

1981年 4月 入社
 2008年 6月 執行役員事業本部副本部長
 2011年 6月 取締役執行役員事業本部副本部長
 2021年 6月 取締役監査等委員 (現任)

取締役 (監査等委員)

佐藤 誠

2005年 4月 公認会計士登録、
 佐藤誠公認会計士事務所開設 (現任)
 2006年 2月 税理士登録、佐藤誠税理士事務所開設 (現任)
 2007年 8月 あすなる監査法人代表社員 (現任)
 2015年 6月 当社社外取締役監査等委員 (現任)

取締役 (監査等委員)

小泉 大輔

1999年 4月 公認会計士登録
 2003年 7月 株式会社KIAプロフェッショナル
 (現 株式会社オーナーズブレイン)
 代表取締役 (現任)
 2004年 9月 税理士登録
 2015年 6月 当社社外取締役監査等委員 (現任)

会社概要

(2023年3月31日現在)

■ 会社概要

会社名
 英文社名
 本社所在地
 創業
 資本金
 従業員数

株式会社アイティフォー
 ITFOR Inc.
 〒102-0082
 東京都千代田区一番町21 一番町東急ビル 12階
 1972年12月2日
 11億24百万円
 457名

■ 拠点

本社
 西日本事業所
 中部事業所
 福岡営業所 (現、九州事業所)
 沖縄営業所
 所沢ビル

東京都千代田区一番町21 一番町東急ビル 12階
 大阪府大阪市北区梅田3-4-5 毎日インテシオ 14階
 愛知県名古屋市千種区名駅4-10-25 名駅IMAIビル 6階
 福岡県福岡市博多区博多駅前3-26-29 九勤博多ビル 6階
 沖縄県那覇市おもろまち4-19-30 新都心DLビル 4階
 埼玉県所沢市東所沢和田2-5-7 ITFOR所沢ビル

■ グループ会社一覧

株式会社アイ・シー・アール
 株式会社アイセル
 株式会社イーブ
 株式会社シー・ヴィ・シー
 株式会社シディ

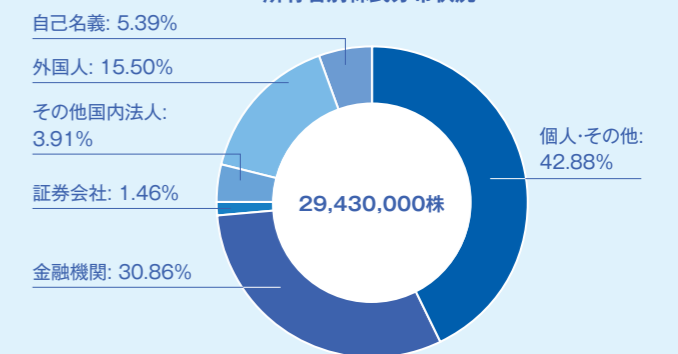
愛知県名古屋市東区東桜2-10-1 ヤハギ東桜 2階
 [国民健康保険料収納業務受託事業など]
 東京都台東区上野3-24-6 上野フロンティアタワー 12階
 [コンピュータソフトウェアの開発]
 石川県能美市旭台2丁目5番1 いしかわフロンティアラボ内
 [コンピュータソフトウェアの開発]
 福岡県福岡市博多区博多駅前1丁目9-3 博多駅前シティビル 2階
 [企業調査、債権管理に関する調査業務]
 東京都千代田区一番町21 一番町東急ビル 12階
 [デジタルサービス事業、決済代行事業]

■ 株式情報

上場証券取引所
 発行可能株式総数
 発行済株式総数
 単元株式数
 株主数

東京証券取引所プライム市場
 証券コード: 4743
 110,000,000株
 29,430,000株
 自己株式1,586,213株を含む
 100株
 10,000名

所有者別株式分布状況



www.itfor.co.jp