

2026年6月13日開催（4743）アイティフォー

お時間の都合でご紹介できなかったご質問

2024年頃から株価が上昇してきましたが、株価がどこまで上昇すれば株式分割を検討されますか。

- 現時点の株価水準では、株式分割を実施するかどうか、またどの水準で行うかについての具体的な検討はしておりません。まずは、現在の意欲的な株主還元施策と、積極的なIR活動を通じた市場との対話を最優先として進めることで、ターゲット株価の引き上げと、中長期的な企業価値の向上を実現してまいります。

高配当銘柄で注目しています。TOPIX 残留のために、何か施策を検討していますか？

- TOPIX 残留に向けた流通時価総額の引き上げにおいては、「自社株買いは流通株式(浮動株)を減らしてしまうため有効な手段ではない」と判断しており、配当による還元を優先としています。
- 具体的には、配当性向50%目標、総還元性向70%以上という高い水準の基本方針を掲げ、年間配当予想を80円に大幅に引き上げました。さらに、株主の皆様様に長期的に安心して保有いただけるよう、新たに「累進配当方針」の導入を宣言いたしました。また、法人株主への政策保有株の解消の依頼を選択肢として検討しているほか、事業の持続的な成長ストーリーを市場に適切に評価していただくことが不可欠と考え、機関投資家との面談機会を継続的に増やすとともに、個人投資家向け説明会を全国各地で開催するなど、対話を通じたIR活動の強化に注力しております。

AIが加速度的に進化する中で、御社事業における、メリット、デメリットを教えてください。AIに関する社内教育制度などもあわせてお聞きします。

- メリットとして、開発の生産性向上と工期短縮による収益性の向上が挙げられます。
AI関連スタートアップへ出資し、共同でパッケージソフトウェア開発におけるAI活用プロジェクトを進めています。上流工程において約20%の工数削減効果が出始めており、将来的には開発プロセス全体への展開を目指しています。加えて、既存事業における付加価値向上、および新規ビジネスの創出機会であると考えております。金融や公共などの機密性の高いデータを扱う顧客向けに、セキュアな閉域網対応の最先端AIソリューションの開発・実装を進めています。また、コンタクトセンター向けシステムにおいては、AIを活用した通話の自動評価や要約、オペレーターの業務支援など、AIソリューションの提供機会が増加しています。
- デメリットとしては、メガバンクのように自社でシステムを構築(フルスクラッチ)している企業では内製化が進み、SIerとしての事業機会が縮小するリスクがあります。ただし、当社の主要顧客である地方銀行などの場合、セキュリティの観点から機密データをすぐにはAIに委ねない傾向があるため、向こう5年程度の短期的な代替リスクは低いと分析しています。
- 社内教育に関しましては、AI活用を推進する各プロジェクト(ZenTech社との協業など)を通じて、実際の開発現場にAI活用のノウハウを蓄積し、実践的なAI人材を育成しています。

配当利回りが高く、累進配当を導入していると思いますが、今後も安定して配当を続けられるのでしょうか。

- 当社は2000年の上場以来、一度も減配を行っていないという実績があります。足元の業績に多少のブレがあった際に、「業績が弱いと配当が下がるのでは」という株主の皆様の不安を払拭し、安心して長期保有していただくための強いメッセージとして、累進配当を宣言しました。また、これまでの着実な事業成長や強固な財務体質に加え、一度システムを導入した後に保守料や利用料を継続的に受け取る「リカーリング収益」が事業の柱の一つとなっており、景気変動に強く、極端な業績悪化が起こりにくいビジネスモデルを確立しています。

競合他社と比べたときに、アイティフォーが選ばれる理由は何でしょうか。

- 「債権管理」という特定の業務領域に特化したニッチトップ戦略と、「一気通貫のパッケージ提供」が当社が選ばれる理由であると考えております。メガバンクなどは大手SIerと組んでゼロから基幹システムを構築(フルスクラッチ)しますが、地方銀行の中にはそこまでの余力がない銀行も多くあります。そこで、大手ベンダーの基幹システムと接続して動く当社の「サブシステム」が選ばれます。当社は融資の「受付・審査」から「督促・回収」までをパッケージとして一気通貫でカバーしており、低コストでありながら痒い所に手が届くシステムを提供できる点が、他社にはない明確な競争優位性となっています。

日経ヴェリタスの「株主還元力の総合ランキング」で2位に選ばれたとのことですが、今後も高い株主還元を維持するために、利益成長をどのように実現していく方針ですか。

- 当社の強みである強固な顧客基盤を活かし、安定した収益基盤をさらに拡大させます。圧倒的なシェアを持つ地方銀行に対し、一つのシステムだけでなく、審査や受付などの別システムを複数導入してもらう「クロスセル」を強化します。また、銀行本体だけでなく、系列のカード会社やノンバンク、サービサー(債権回収会社)などへと顧客層を広げます。また、新規SaaS型プロダクトによる利益率の高いストック収益の積み上げを目指すほか、手元資金を活用して外部リソースを取り込むインオーガニック成長を推進し、非連続な成長を狙います。さらに、AI活用による開発の「生産性向上」と利益率の改善に取り組んでまいります。

キャッシュレス決済やEC関連の事業は、若い世代の消費行動の変化を取り込める領域だと思いますが、今後どのような成長戦略を考えていますか。

- 当社はマルチ決済プラットフォーム「iRITSpay」を展開しており、今後は専用ハードウェアの提供にとどまらず、新しい決済体験を提供するソフトウェア・サービス領域へ事業を拡大します。市販のスマートフォンやタブレットをそのまま決済端末として利用できる「SoftPOS(ソフトポス)」の開発を進めております。これにより、

飲食店のテーブル席でのスマートな会計や、イベント時の臨時決済窓口の増設など、若年層が好むスムーズな決済体験を低コストで提供可能になり、新たな加盟店層の開拓に繋がります。

- EC 事業につきましては、世界標準の EC プラットフォームである「Shopify」をベースに、EC と実店舗の店頭ギフトを一つのシステムで統合管理できる SaaS 型の新パッケージを 2026 年 4 月にリリースしました。これにより、店舗と EC をシームレスに行き来する若い世代の購買行動(OMO 施策)を強力に支援します。

アイティフォーの社名の由来は何ですか？

- お客様のために最適な IT を提供するサービス企業でありたいという思いが社名の由来になっています。例えば「IT for ○○銀行様」や「IT for 地方創生」というように、お客様に寄り添って、社会に新たな価値を提供したいという意味が込められています。

坂田社長は就任から約 1 年が経過したタイミングかと思います。この 1 年間で、アイティフォーの強みや課題についてどのように認識され、今後どの領域を重点的に伸ばしていきたいとお考えでしょうか。

- 多くのお客様に支えられ、深い関係を築いていることに加え、意欲を持った社員が多く在籍していることは当社の最大の強みであると認識しております。当社は代理店を挟まない直販体制や毎年の「ユーザー会」を通じて、長年お客様の現場に寄り添い、強力な顧客基盤を構築してきました。今後は「社員のポテンシャルを最大限に引き出す環境づくり」と「AI 等のテクノロジー活用による生産性の向上」を経営の軸に据え、長年築き上げたお客様との深い関係性を活かして新規事業にも挑戦し、企業価値のさらなる向上を実現していく所存です。

経営企画の方が参加されているようですが、社員からみて、アイティフォーの良いところはどこでしょうか？

- お客様に寄り添い、地方創生に直接貢献できる点は当社の魅力であると考えております。当社には 47 都道府県すべてに出身の社員がおりますが、当社のシステムやサービスもまた、47 都道府県の地域金融機関や地方自治体、地方百貨店に導入されています。私たちは単にシステムを作るだけでなく、事業そのものが地域の課題解決に直結しています。自分たちの仕事が地元や全国の「地方創生」に貢献していると肌で感じられることは、社員の高い意欲を支える最大の魅力だと感じています。

社員とのコミュニケーションは円滑にできていますか。

- はい。当社では社員との円滑なコミュニケーションを非常に重視しており、様々な角度から風通しの良い環境づくりを行っています。1on1 ミーティングを通じた対話の促進とフォロー体制、自社開発の AI アプリ「ココボイス」を活用した「本音」の収集などの施策に加えて、組織を横断した交流を意識した社内イベントも活発に開催されています。具体的には、本社のテラスで実施しているオフィス菜園で社員が自ら収穫した野菜を社

内の福利厚生イベント(Happy Hour)で試食する会や、会社の歴史を未来へつなぐ社内トークイベント「ミライ・カフェ」、直近ではワールドカップの観戦イベントなど、部門や役職の垣根を越えて社員同士が自然にコミュニケーションを取れるユニークな機会を多く設けています。

副業されている方はどのくらいいるのでしょうか。

- 現在は社員の 10 名程度からの申請があります。講師や執筆活動など、自身のスキルや資格を活かした副業をしているようです。

ROE や ROIC などの指標の説明がありましたが、御社が一番大事にしている指標とその理由を終えてください。

- 第 4 次中期経営計画におきましても「ROIC 15%以上」を目標として掲げており、最重要視しております。当社の最大の強みは、「自社開発のパッケージソフトウェア」を中心に展開している点にあり、開発効率良く高い利益率を誇るビジネスモデルを構築しています。また、保守や BPO といったリカーリング収益が積み上がる当社の収益性を投資家の皆様に評価していただく上で、ROIC は最適な指標だと考えています。

ここ数年セキュリティに関する IR をよく見ます。この分野では出遅れてると思いますが本気度をお聞かせください。

- これまで当社は、「CyCraft(サイクラフト)」などの輸入商材を中心に販売してまいりましたが、市場に競合製品が増え、システム単体での優位性を保つことが難しくなってきました。そこで、2025 年 4 月よりサイバージムジャパン社と提携し、新たに「サイバーセキュリティアカデミー」事業に参入いたしました。これにより、システムを提供するだけでなく、お客様のセキュリティ人材の育成やコンサルティングといった「人的サービス」をセットで提供し、トータルでお客様を守る体制へとビジネスモデルを進化させています。また、M&A でグループインしたアイセル社のグループ会社が持つセキュリティソリューションを取り込み、商材を拡充しました。これら拡充したソリューションを、当社が圧倒的なシェアを持つ「地方銀行」や「自治体」といった強固な顧客基盤に対し、クロスセル(横展開)していくことで確実な成長を狙います。

はじめて聞く投資家のために、御社の強みを教えてください。

- 現場を深く理解する業務ノウハウと、一気通貫のパッケージシステム提供、強固な顧客基盤が当社の強みです。融資業務の「受付・審査(川上)」から「債権管理・督促・回収(川下)」までのプロセス全体を一気通貫でカバーするパッケージ群を保有しており、地方銀行の債権管理システムにおいて 70%以上のトップシェアを獲得しています。さらに毎年「ユーザー会」を開催し、実際にシステムを利用している顧客同士の意見交換や要望をヒアリングしています。現場の細かなニーズ(法改正や新たな督促手法など)をシステムのバージョンアップに反映し続けることで、高い顧客満足度と継続率を維持しています。

おもしろい発想のシステムがありますが、これは社長の発想ですか。それとも社内でアイデアを出すと評価される仕組みがあるのですか。

- 当社では、社員の自由なアイデアを事業化する仕組みを構築しています。
例えば、現在事業化を進めている次世代型 HR アプリ「ココボイス」(AI を活用して社員の本音を引き出すアプリ)などは、まさに新規事業の社内公募から誕生した製品です。意欲あるメンバーが自ら手を挙げて社内ベンチャー組織を牽引しています。
- もう一つの重要な源泉は、現場の困りごとを拾い上げるお客様との深い信頼関係です。お客様のリアルな課題を直接ヒアリングし、お客様と一緒に新規開発を推進したプロダクトが数多くございます。

AI 対話アプリ「ココボイス」は、今後どのような顧客に広げていくのでしょうか。収益への貢献はいつ頃から期待できますか。

- メインターゲットは、「社員が定着しない」「離職率が高い」といった課題を抱えている事業会社です。人が辞めてしまう企業にこそ、AI との壁打ちを通じて「社員の本当の声(不満や悩み)」を引き出せるこのアプリの価値があると考えています。地方銀行のネットワークを通じて、地元の事業会社に販売していく戦略でさらなる展開を考えています。ビジネスモデルは月額の利用料やデータ保管料をいただく「サブスクリプション型(リカーリング収益)」となるため、業績に寄与してくるのは今期以降を見込んでおります。