

|| 企業調査レポート ||

電算システムホールディングス

4072 東証プライム市場・名証プレミアム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年10月3日(火)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年12月期第2四半期の業績概要	01
2. 2023年12月期の業績予想	01
3. 米 NewNet と日本初の業務提携	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業概要（グループ会社）	05
■ 業績動向	09
1. 2023年12月期第2四半期の業績概要	09
2. セグメント別業績	10
■ 今後の見通し	13
1. 2023年12月期の業績予想	13
2. セグメント別業績予想	13
■ トピックス	15
1. 提携先との共創ビジネスを推進	15
2. ゴーガが位置情報ビッグデータ活用プラットフォーム「GOGA GIS」を提供開始	15
3. 小林領司氏が社長に就任、新たな仕組みづくりをスタート	16
■ 成長戦略	16
1. 長期計画「Challenge1000」	16
2. 3ヶ年計画	17
■ SDGs の取り組み	18
■ 株主還元策	20
1. 配当政策	20
2. 株主優待	20

■ 要約

2023年12月期第2四半期は収納代行サービス事業が大きく伸長

電算システムホールディングス<4072>は総合情報処理サービス企業である。システム構築のSI（システムインテグレーション）・ソフト開発、情報処理サービスなどを手掛ける「情報サービス事業」と、コンビニエンスストアでの払込票決済サービスや国際送金サービスなどを手掛ける「収納代行サービス事業」の2つの分野で事業を展開している。そして、3つ目の主要事業にすべく、データセンターを中心にしたクラウドサービス事業と、業務の一部またはすべてを代行するBPO（業務プロセスアウトソーシング）事業にも積極的に取り組んでいる。独立系企業であるため、情報サービス、BPOサービス、収納代行サービスで取り組む各種サービスをワンストップで提供できることが強みである。2021年7月に単独株式移転による持株会社の設立及び連結子会社の吸収合併を実施し同社を設立したことで、迅速かつ効率的なグループ運営のほか、成長戦略の1つであるM&Aや業務提携などを今まで以上に積極的に推進する体制を整えた。

1. 2023年12月期第2四半期の業績概要

2023年12月期第2四半期（1～6月）業績は、売上高29,878百万円（前年同期比18.7%増）、営業利益2,010百万円（同72.1%増）、経常利益2,073百万円（同46.6%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,395百万円（同53.8%増）となった。情報サービス事業及び収納代行サービス事業いずれも新規取引先などの稼働増加により売上を伸ばしており、第2四半期としては過去最高の売上高、利益を計上した。情報サービス事業においては、請求書作成代行サービスが引き続き堅調に推移したほか、SI・ソフト開発、Google Workspace、Google Mapsなどのクラウドサービス分野が好調に推移した。さらに、情報セキュリティ商材も伸びた。また、収納代行サービス事業が大きく伸長し、業績全体をけん引する格好となっている。利益面については、情報サービス事業における不採算案件発生に伴う受注損失引当金を計上したことで利益率が低下した。ただし、この影響については見直しなどの精査を進め、基本設計は概ね完了していることから、下期業績への影響は限定的であると弊社では考えている。一方、収納代行サービス事業においては、2022年に稼働した大型案件や新規顧客案件の取り扱いが順調に推移し、営業利益率は11.1%と大きく伸長、全体の営業増益をけん引する格好となった。

2. 2023年12月期の業績予想

2023年12月期業績は、売上高62,500百万円（前期比16.9%増）、営業利益3,900百万円（同14.2%増）、経常利益3,912百万円（同9.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,643百万円（同12.5%増）とする期首計画を据え置いている。情報サービス事業において、SI・ソフト開発分野で、ソフト開発、オートオークション、Google Workspaceは引き続き順調な伸びが見込まれるほか、情報処理分野でも、請求書作成代行サービスが順調に拡大すると見込まれる。収納代行サービス事業においては、多様な決済方法を提案するほか、自治体向けの営業も強化することにより、業績をけん引することになりそうだ。なお、前期には「収益認識に関する会計基準」等の適用の影響による子会社の混乱はあったが、基準がまとまったことから、2023年12月期はそれらの影響がなくなっている。さらに、子会社では高水準の受注残が積み上がっているため、黒字化が見込まれることもあり、会社計画の達成確度は高いと弊社では考えている。

要約

3. 米 NewNet と日本初の業務提携

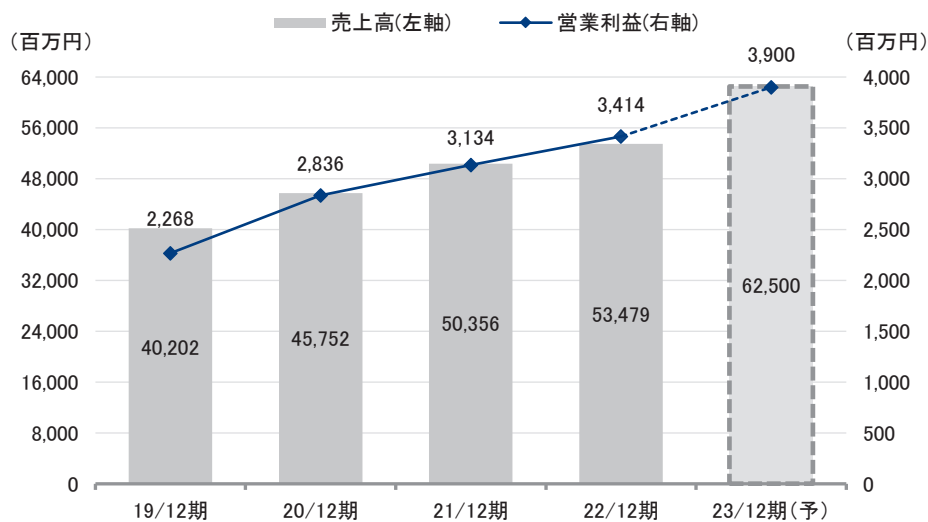
同社のグループ会社である(株)DSテクノロジーズは2023年3月に全世界で決済システムを提供する米 Newnet Secure Transactions, Inc. (以下 NewNet) と国内企業で初となる業務提携契約を締結した。この提携により、グループの決済システム開発を手掛ける DS テクノロジーズが NewNet の技術提供を受け、開発期間の短縮と最新鋭のセキュリティを両立しながら、グループのオンライン決済サービスを刷新する計画である。同社はオンラインマーケットにおける価値創造を事業成長における次代のテーマに掲げ、新たな決済ソリューションサービスの開発に着手しており、2023年秋のサービス開始を予定している。

コンビニ収納代行、クレジットカード決済、スマートフォン決済、後払い等を利用するそれぞれの顧客が、必要なメニューをその都度接続する「単一メニュー型サービス」から、これらの決済メニューを一括導入しながらもニーズに応じて簡単に取捨選択できる「総合決済ソリューションサービス」へと刷新する。これにより、最新の決済メニューをより早く、便利に、安全に利用できる価値の提供を目指す。

Key Points

- ・ 2023年12月期第2四半期は収納代行サービス事業が大きく伸長
- ・ 情報サービス事業では Google 事業の売上が拡大。収納代行サービス事業では新規獲得先の取り扱いが増加
- ・ 2023年12月期は2ケタ増収増益を見込む
- ・ 提携先との共創ビジネスを推進

業績推移



注：20/12期以前は電算システムの連結業績。21/12期は電算システムの上期連結業績を含む
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「情報サービス事業」と「収納代行サービス事業」を展開

同社は、2021年7月に単独株式移転の方法により、独立系総合情報処理サービス企業である(株)電算システムの完全親会社として設立され、東証プライム市場及び名証プレミア市場に上場している。電算システムが保有する(株)ソフトテックス、DSテクノロジーズ、ガーデンネットワーク(株)、(株)ゴータ、(株)ピーエスアイ、(株)システムエンジニアリング、(株)マイクロリサーチの全株式を同社へ現物配当することにより、同社の直接出資会社とし、併せて、完全子会社である(株)システムアイシーを電算システムに吸収合併した。2022年3月には、システム開発の(株)CMCを完全子会社化したことに加え、十六フィナンシャルグループ<7380>(以下、十六FG)との合併事業会社十六電算デジタルサービス(株)(以下、JDDS)における事業をスタートした。

1. 沿革

同社は1967年、岐阜県内の企業の情報処理業務を受託することを目的として、地元企業や地銀の共同出資により(株)岐阜電子計算センターとして設立された。地方企業ではあるものの、技術力と先進的なことに積極的にチャレンジする企業風土が相まって1973年4月には民間企業で全国初の「口座振替サービス」を開始するなど、着実に業容とプレゼンスを高めていった。1977年に、岐阜県外での事業拡大を企図して社名を電算システムへと変更した。

同社の創業事業は情報サービス事業であるが、この分野では1982年のPOSオンライン・サービスの開始や1986年の郵便局「ふるさと小包」事業のバックオフィス業務受託など、データ処理だけにとどまることなく事業領域と顧客層の拡大に取り組んできた。1997年には再び全国初のサービスとして、コンビニエンスストアでの代金決済代行サービスを開始した。これは後に「払込票決済サービス」として、収納代行サービスの中核事業へと成長を遂げている。

2020年7月にはインターネット、モバイル、IoTの普及に伴い、セキュリティ事業をより拡大・発展させるため、情報セキュリティ事業会社ピーエスアイをグループ会社化した。さらに、2021年7月に電算システムの単独株式移転により、電算システムホールディングスを設立した。なお同社は収納代行サービス事業、クラウドサービス事業等の拡大戦略を推進していることから、これら事業において顧客の情報セキュリティを堅牢に守るニーズとサイバー攻撃の深刻化・高度化を背景に、セキュリティ事業を本格的に立ち上げている。2022年3月に十六FGとJDDSを設立し、地域企業や行政のデジタル化及びDX推進に取り組んでいる。2022年9月には、アマゾンウェブサービス(AWS)について「AWS Solution Provider」認定を取得し、認定されたパートナーにて付加価値を加え、AWSを顧客に再販売するためのプログラムである「AWS Solution Provider Program」を締結した。

また、2023年3月24日付で小林領司(こばやし・りょうじ)氏が社長に就任し、新体制となっている。

電算システムホールディングス | 2023年10月3日(火)
 4072 東証プライム市場・名証プレミアム市場 | <https://www.ds-hd.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

月日	事項
1967年 3月	地元 4 銀行並びに主要企業の共同出資によって、(株)岐阜電子計算センターとして設立
1973年 4月	口座振替サービスを開始
1974年 8月	「オンライン・リアルタイム・サービス」を稼動
1977年 1月	社名を(株)電算システムへ変更
1982年 5月	「POS オンライン・サービス」を開始
1982年 7月	名古屋支社を開設
1986年 4月	東京事業部並びに大阪支社を開設
1990年 7月	岐阜県高山市に地元 15 社と共同出資により、(株)システムエンジニアリングを設立
1996年 9月	インターネット接続サービス「alato-Internet」をオープン
1997年 2月	全国初のコンビニエンスストアでの代金決済代行サービスを開始
1998年 5月	テクノセンター(岐阜県大垣市/ソフトピアジャパン)完成
1999年 6月	(株)システムアイシー設立(連結子会社)
2003年 1月	東京本社(前東京事業部)を設置 岐阜本社とともに二本社制とする
2008年10月	東京証券取引所市場第 2 部並びに名古屋証券取引所市場第 2 部に上場
2009年 7月	データセンター「DSK-IDC」(岐阜県大垣市)を開設
2010年 1月	東京本社を中央区八丁堀へ移転 (株)ソフトテックスを子会社化
2010年 8月	(株)ニーズエージェンシー(現(株)DSテクノロジーズ)を子会社化
2011年 7月	資金移動業者として国内送金サービス「DSK スマート送金」を開始
2012年 2月	ウェスタンユニオンと提携し、コンビニエンスストアを窓口とした国際送金サービスを開始
2012年 9月	東京証券取引所市場第 1 部並びに名古屋証券取引所市場第 1 部に指定替え
2013年11月	東濃データセンター「T-IDC」(岐阜県土岐市)を開設
2014年 9月	ガーデンネットワーク(株)を子会社化
2016年10月	(株)ゴーガを子会社化
2018年 2月	フィリピンのコンビニエンスストアでの収納窓口システムの開始
2018年10月	東濃 BPO センターを開設
2020年 7月	「DSK 後払い」サービス開始 インターネット、モバイル、IoT の普及に伴い、セキュリティ事業をより拡大、発展させるため、情報セキュリティ事業会社(株)ピーエスアイ(本社:東京都新宿区)をグループ会社化
2021年 7月	電算システムの単独株式移転により、(株)電算システムホールディングスを設立。電算システムホールディングスが東京証券取引所市場第 1 部並びに名古屋証券取引所市場第 1 部に株式を上場 (株)マイクロリサーチを子会社化
2022年 3月	システム開発会社(株)CMCの全株式取得
2022年 4月	東証プライム市場及び名証プレミアム市場に移行
2022年 9月	(株)JT&Bと業務提携、BtoB 請求業務代行事業「DSK バーチャルカード決済」を開始 アマゾン ウェブ サービスについて「AWS Solution Provider」認定を取得
2022年11月	デジタルサイネージ事業において(株)ニューロープと戦略的パートナーシップを締結
2023年 3月	小林領司氏が社長に就任 日本国内初(株)LegalOn Technologiesと代理店契約締結 全世界で決済システムを提供する Newnet Secure Transactions, Inc. と日本初の業務提携

出所: ホームページ、有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

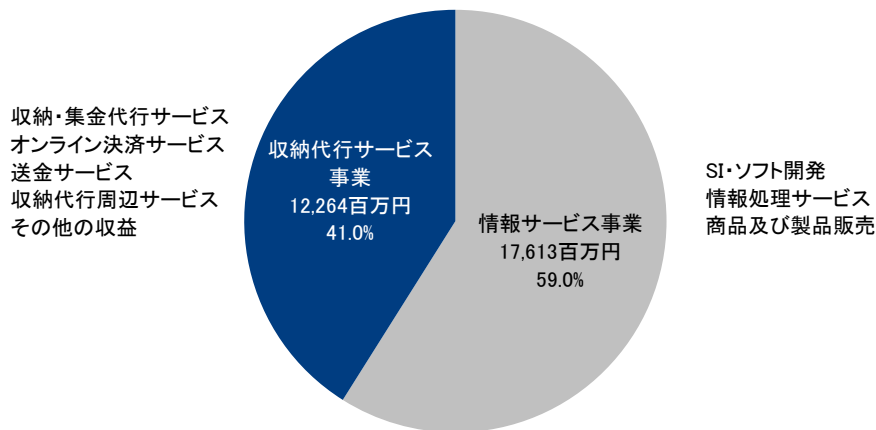
会社概要

2. 事業概要 (グループ会社)

(1) 電算システム

同社グループの中核事業会社であり、情報サービス事業と収納代行サービス事業の2つの事業を展開している。独立系企業であるため、メーカーに縛られることなく「ワンストップサービス」の提案を行っている。売上高の事業構成比は、情報サービス事業が売上の約6割、収納代行サービス事業が約4割となっている。

2023年12月期第2四半期
 売上高(29,878百万円)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

a) 情報サービス事業

情報サービス事業は、「SI・ソフト開発 (Google 事業含む)」「情報処理サービス (BPO)」「商品及び製品販売」の3つのサブセグメントに分けられる。このうち SI・ソフト開発は、顧客の注文に応じて業務システムやネットワークの構築、ソフトウェア開発等を行うのが主要業務であり、フロー型ビジネスに分類されるが、SI・ソフト開発の分野に含まれ同社が近年力を入れているクラウド関連サービスは、ストック型ビジネスの性格を有している。また、システム構築に際しては、コンピュータ端末やネットワーク機器の販売なども取り扱うことがあり、その売上高は商品及び製品販売として計上される。さらに、オートオークション (中古車販売オークション) 向けシステム開発なども手掛けている。

同社のクラウド関連サービスのなかにはデジタルサイネージなど様々なものが含まれるが、Google 関連サービスの売上高が多くを占めている。法人、教育機関向けのメールやカレンダーといったグループウェアをはじめ、データ分析や企業内ポータルサイトなど様々な Google ソリューションを提供している。そして GIGA スクール構想を支援し、教室での学びを支援する教育リソースである「Google for Education」を活用した遠隔学習支援プログラムに参加している。足元では GIGA スクール構想に一巡した感が見られるものの、「Google Workspace」は引き続き好調である。

会社概要

情報処理サービスでは、同社の情報処理システムや情報処理技術を活用して役務・サービスを提供する。顧客データの管理や顧客データに基づいて商品の受注・発送業務などを行う BPO 業務においては、郵便局関連や百貨店のギフト通販のデータ処理や発注作業で年間約 9,700 万件（2022 年 12 月期実績）を処理するなど、各企業の業務に応じて様々な BPO サービスを展開している。さらに、単体業務にとどまらずバックオフィス業務、コールセンター業務、請求・入金管理業務などの業務を一括受注している。なお、情報処理サービスはストック型収入の事業となっている。また、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）においては、「BizRobo!」をはじめとするツールの提供により業務を自動化し、人手不足の悩みに貢献している。また、請求書作成代行サービスが好調であるなか、さらにインボイス制度要件にも対応した請求書電子化を実現する「DSK マルチインボイスサービス」を提供している。単に電子化を行うだけではなく、従来の紙媒体での郵送はもちろんのこと、PDF データの配信や E-mail 送信、FAX 送信等、請求先個々の要望に沿って請求書の発行が可能なほか、請求書の作成から請求先への配信までをトータルでサポートできる強みがある。

b) 収納代行サービス事業

2022 年 12 月期に、収納代行サービス事業について再定義した。従来の「払込票決済サービス、口座振替サービス」「ペーパーレス決済サービス」「送金サービス」「収納代行窓口サービス」「払込票決済サービス」から、「収納・集金代行サービス」「オンライン決済サービス」「送金サービス」「収納代行周辺サービス」「その他の収益」とした。

「収納・集金代行サービス」は、メインのコンビニエンスストア等で支払いができる払込票サービスと銀行の口座振替のサービスであり、同事業の中核となる。コンビニ収納代行サービス（DSK 後払いサービスは含まない）、ゆうちょ振替 MT 代行サービス、キャッシュレス決済サービス（PayPay や LINE Pay、銀行 Pay など）、モバイル決済サービス「モバライ☆DSK」、口座振替サービスがある。

「オンライン決済サービス」には、クレジット決済サービスとペーパーレス決済サービスがある。ペーパーレス決済では、消費者は払込票を使わずにコンビニエンスストア等の様々な決済窓口での支払いが可能で、同社の顧客企業は支払い案内を郵送する代わりに利用者である一般消費者にメールで送付する形となる。

「送金サービス」では、国内送金・国際送金がある。国内送金（第 2 種資金移動業）とは、日本国内の顧客への返金や送金業務を代行するサービスであり、イベントなどの中止に伴う返金作業でも利用されている。国際送金については、(株)ファミリーマートと WILL CALL（収納窓口サービス、店頭対面型送金サービス）店舗でウエスタンユニオン国際送金サービスを展開している。割安な手数料で小口現金を海外に送金するサービスであり、外国人に対する労働市場の開放は、この事業にとっては追い風となっている。

「収納代行周辺サービス」は、「払込票」の支払い場所として、コンビニエンスストア・金融機関等だけでなく、スーパーやドラッグストア、各種売店などでも支払いができるサービスであり、「Biz@gent（ビズエージェント）」名称で展開している。同社が契約店舗を開拓することで、同社の顧客企業と一般消費者双方の利便性を高めることができる。

会社概要

(2) ソフトテックス

歯科医院向けパッケージソフトの開発・販売、医療向けシステムの販売、情報処理サービス（データ入力）業務を中心に事業を展開している。「DENTALQueen（歯科医院総合システム）」は、患者登録、カルテ入力、処方箋発行、薬剤情報発行といった日常業務やレセプトチェックリスト、診療月報などの月次処理のほか、患者口腔情報、問診表作成・管理などの患者管理や補綴物維持管理お知らせ表、クレジット支払明細票といった補助機能など、様々な機能を併せ持つソリューションである。このほか、保育園の業務を「楽しく」「楽（らく）」にすることをコンセプトに開発された ICT 商品として、保育システム「園楽」を開発・販売し、サポートも提供している。登降園受付（IC タグ、IC カード、画面タッチ）、園児在園状況管理、園児情報 & 世帯情報管理、日々の記録管理（日誌 & 児童表作成、週案、午睡記録、検温記録）、成長経過管理（発達の記録作成、身体測定、内科 & 歯科検診）、指導計画管理（年案、月案、個別計画）、保育要録管理、園内掲示板など、様々な機能を持つ。

(3) DS テクノロジーズ

システム開発・保守運用・技術支援、債権保証型後払い決済事業を展開している。システム開発では、プロジェクトの規模に応じてオフショア開発やビジネスパートナーとの連携により役割分担し、品質管理・進捗管理等を推進することで、高いクオリティのシステムを提供している。人手不足・経費削減に最適化されたセルフオーダー決済ソリューション「SELPo」が主力となっており、これは自立型セルフオーダー KIOSK 端末と様々な決済手段を持った決済端末を組み合わせ提供する無人決済ソリューションである。債権保証型後払いサービス「DSK 後払い」においては、電算システムの収納代行サービスと連携して、債権保証サービスを提供している。

(4) ガーデンネットワーク

ガソリンスタンドのほか石油関連事業向け情報処理サービス、システム開発・販売、クレジット処理サービスを提供している。ガソリンスタンド向け共同利用型業務サービス「Garden-SS」は、ガソリンスタンドの POS データをもとに請求書発行代行をはじめ、販売、在庫、債権、会計管理などバックオフィス業務をトータルでサポートするものである。また、LP ガス事業向け販売・業務管理システム「GAS-X」は、導入も手軽な ASP（アプリケーションサービスプロバイダ）方式を採用しており、インターネットを通じて各種機能を提供する仕組みとなっている。

(5) ゴーガ

「Google Maps Platform」を活用し、地図ソリューションに特化したシステム開発・サービス運営を行っている。「Google Maps API」日本初の開発パートナーであるゴーガは、「Google Maps API」を活用したシステムを開発しており、「Google Maps」の開発を得意とする。地図、ストリートビューの表示、最短ルートや移動距離、所要時間の検索、現在地や指定した場所の詳細情報の表示など、1 契約で複数の API が利用可能となっている。なお、EC サイトやフードデリバリーの利用拡大によって、関連市場では、企業は同業他社との競争激化、ドライバーの過剰労働や人員不足の課題に直面している。そのため各企業では、地図及び位置情報を活用したカスタマーエクスペリエンス（「顧客経験価値」「顧客体験価値」）の向上、ルート最適化、オペレーションの改善に取り組む必要性が高まっている。このような環境のもと、ゴーガでは 2023 年 8 月より、位置情報ビッグデータ活用プラットフォーム「GOGA GIS」の提供を開始した。最新の位置情報ビッグデータを搭載したマップ上で、自店データをはじめ、様々なデータを閲覧・管理できるサービスであり、今後需要が高まる可能性が期待される。

会社概要

(6) ピーエスアイ

最先端の情報セキュリティ製品の輸入販売と技術サポートを展開している。1994年にIT関連製品の輸入・販売及び技術サポートを兼ね備えた会社として設立され、主に米国の最先端のコンピュータ・ネットワーク関連製品や情報通信セキュリティ関連製品のディストリビューションと技術サポートを提供している。ネクスト・ジェネレーション・ファイアウォール（NGFW）製品、クラウド・サンドボックス、DDoS対策製品を中核に、外部からの悪質な攻撃の防御や情報漏洩を防御するソリューションを提供している。また、内部ネットワークに侵入するサイバー攻撃や内部不正からの情報漏えいなどの脅威対策として、最先端の人工知能（AI）による機械学習と数学理論を駆使し、脅威の予兆を検知してインシデントを未然に防ぐ新たなソリューションを提供している。

(7) マイクロリサーチ

自社ブランドのIoTゲートウェイ製品の設計開発・販売、カスタマイズ製品、OEM/ODM製品の開発・販売を行っている。前身となる（株）マイクロ総合研究所設立（1987年）以来、時代を見据えた様々な通信・ネットワーク製品を提供している。コアコンピタンスとして「Universal Gateway」を掲げており、世の中に存在するアナログ・デジタルインターフェイスを制御し、通信機器の基盤開発を行っている。

(8) CMC

コンサルティングをベースとした、SIソリューション、iSystemソリューション、ネットワーク設計・運用、Webソリューション等を手掛けている。創業以来約30年にわたり、岐阜県地域の主要企業をはじめとする企業に、課題を解決するためのシステム開発・運用保守、特に会計システムを中心とした業務システムの導入支援、レガシーシステムのメンテナンス対応及びオリジナル勤怠管理ソフト「TaskCal」の販売など多くの実績を有している。2022年3月に同社の100%子会社となった。

(9) システムエンジニアリング

地元根ざした都市型の本格開発ソフトウェア開発会社である。社内ネットワーク・企業間ネットワークの導入を支援するほか、システムインテグレーターとしてハードウェア・ソフトウェア・ネットワーク環境・顧客用に開発したアプリケーションのすべてを提案・提供し、主に飛騨地区の情報化促進に貢献している。

(10) 十六電算デジタルサービス (JDDS)

2022年3月、十六FGの子会社である十六コンピュータサービス（株）を同社との合併会社とし、商号を「十六電算デジタルサービス」に変更のうえ事業を開始した。同社のソリューション提案力と十六FGの営業地域における基盤・ネットワークを融合し、地域企業や行政のデジタル化及びDX推進、十六FGのDXの高度化に貢献している。加えて、集金代行のJCSネットを提供しており、パソコンから24時間利用できる「JCSネットWEBサービス」のほか、Webで操作するだけで即時に口座振替の手続きが完了する「WEB口座振替受付サービス」を提供している。

業績動向

情報サービス事業、収納代行サービス事業ともに好調で増収増益での進捗

1. 2023年12月期第2四半期の業績概要

2023年12月期第2四半期(1~6月)業績は、売上高29,878百万円(前年同期比18.7%増)、営業利益2,010百万円(同72.1%増)、経常利益2,073百万円(同46.6%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益1,395百万円(同53.8%増)となった。情報サービス事業及び収納代行サービス事業いずれも新規取引先などの稼働増加により売上を伸ばしており、第2四半期としては過去最高の売上高、利益を計上した。情報サービスにおいては、請求書作成代行サービスが引き続き堅調に推移したほか、SI・ソフト開発、Google Workspace、Google Mapsなどのクラウドサービス分野が好調に推移した。さらに、情報セキュリティ商材も伸びた。また、収納代行サービス事業が大きく伸長し、業績全体をけん引する格好となっている。

2023年12月期第2四半期の連結業績

(単位：百万円)

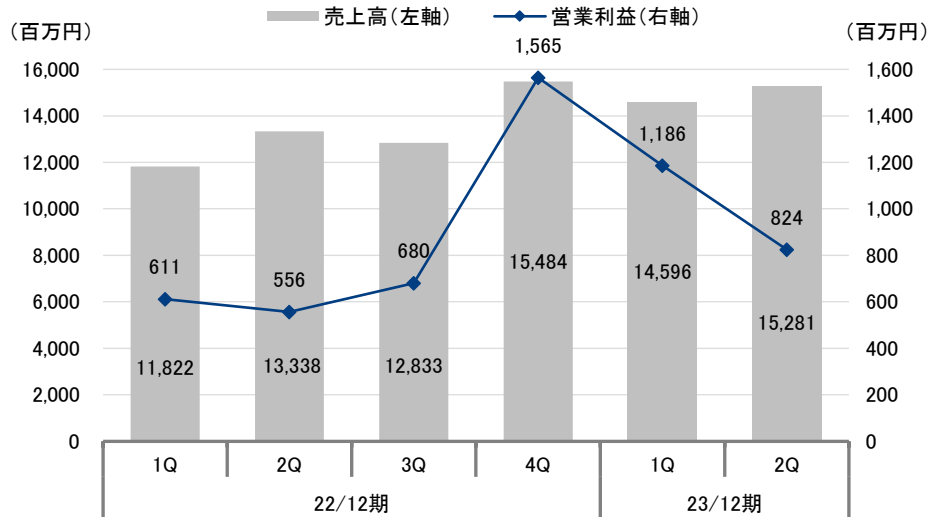
	22/12期2Q累計		23/12期2Q累計		23/12期	
	実績	実績	前年同期比	通期計画	進捗率	
売上高	25,161	29,878	18.7%	62,500	47.8%	
営業利益	1,168	2,010	72.1%	3,900	51.6%	
(利益率)	4.6%	6.7%	-	6.2%		
経常利益	1,414	2,073	46.6%	3,912	53.0%	
(利益率)	5.6%	6.9%	-	6.3%		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	907	1,395	53.8%	2,643	52.8%	

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

利益面については、情報サービス事業における不採算案件発生に伴う受注損失引当金を計上したことで利益率が低下した。ただし、この影響については見直しなどの精査を進め、基本設計は概ね完了していることから、下期業績への影響は限定的であると弊社では考えている。一方、収納代行サービス事業においては、2022年に稼働した大型案件や新規顧客案件の取り扱いが順調に推移し、営業利益率は11.1%と大きく伸長、全体の営業増益をけん引する格好となった。

業績動向

四半期別売上高及び営業利益の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別業績

(1) 情報サービス事業

情報サービス事業の売上高は 17,613 百万円（前年同期比 18.5% 増）、営業利益は 645 百万円（同 6.6% 減）となった。

SI・ソフト開発においては、ゼネコン向けシステム、オートオークション業務システムなどの案件や、Google Workspace、Google Maps などのクラウドサービス分野、セキュリティ関連の販売が好調だったことにより、売上高は 12,321 百万円（前年同期比 14.6% 増）となり、通期計画に対する進捗率は 49.4% だった。一方情報処理においては、請求書作成代行サービスが引き続き堅調に推移したが、他サービスの処理量が減少したことにより、売上高は同 6.6% 減の 2,615 百万円、進捗率は 35.1% となった。そのほか、商品及び製品販売においては、自治体向けの入札案件による機器販売が貢献し、売上高は 2,639 百万円（同 104.3% 増）となり、進捗率は 99.4% だった。

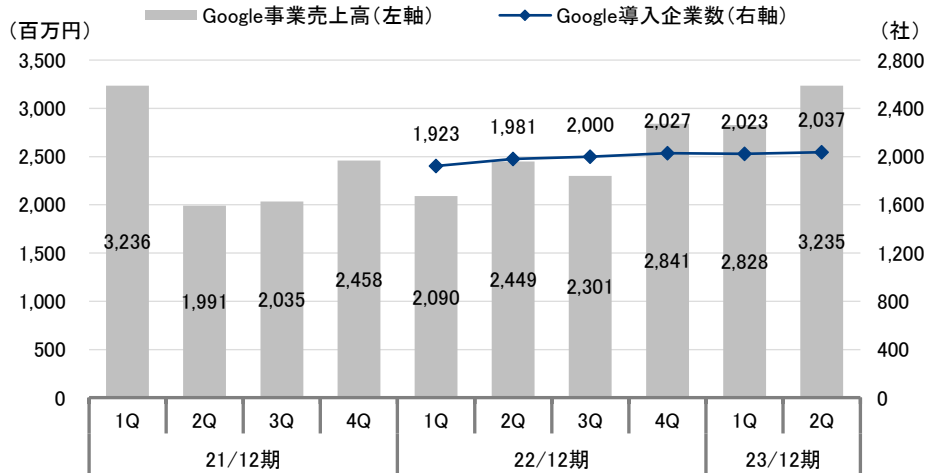
情報サービス事業の 2023 年 12 月期第 2 四半期業績

(単位：百万円)

	22/12 期 2Q 累計	23/12 期 2Q 累計	前年同期比		23/12 期	
	実績	実績	増減額	増減率	通期計画	進捗率
売上高	14,860	17,613	2,752	18.5%	35,159	50.1%
SI・ソフト開発	10,747	12,321	1,573	14.6%	24,966	49.4%
情報処理	2,800	2,615	-184	-6.6%	7,445	35.1%
商品及び製品販売	1,291	2,639	1,347	104.3%	2,654	99.4%
その他の収益	20	37	17	83.8%	64	58.4%
営業利益	691	645	-45	-6.6%	1,655	39.0%
(利益率)	4.7%	3.7%	-1.0pt		4.7%	

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

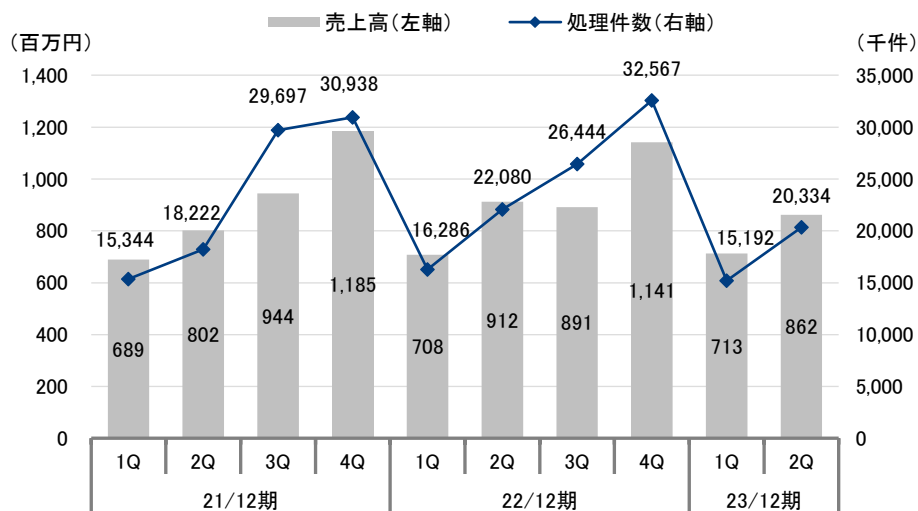
業績動向

**Google Workspace導入企業数及び
 Google事業売上高の推移**


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

Google Workspace は、大型案件の継続とともに、取引社数が増加し売上高は拡大している。ChromeBook 販売は、第 1 四半期は学校向けが新年度に向けて伸び、第 2 四半期においては民間、自治体向け等がけん引する格好から、2021 年 12 月期第 1 四半期以来の水準に伸び、Google Workspace 周辺ソリューションの提供により事業が拡大した。なお、Google Workspace の第 2 四半期における導入企業は 2,037 件と順調に増加している。

また、BPO 事業については、請求書作成代行サービスの処理件数が BPO 事業全体の 60% を超え、堅調な推移を見せた。一方で、データエントリ等の処理件数は減少傾向だったほか、2022 年のスポット案件の反動によって、売上は減少した。

BPO事業の売上高及び処理件数の推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 収納代行サービス事業

収納代行サービス事業の売上高は12,264百万円(前年同期比19.1%増)、営業利益1,363百万円(同218.1%増)となった。2022年に稼働した大型案件を含む新規獲得先の取り扱いが第1四半期に続いて順調に推移した結果、売上高・利益が大幅に拡大した。全体として、2022年9月からの未稼働案件が稼働し利益増加に結び付いたことで営業利益率は11.1%に上昇し、当初事業を開始した1997年の水準に近づいた。

主力の収納・集金代行サービスの売上高は11,252百万円(同20.5%増)だった。売上高が伸長するとともに利益率が高いスマートフォン決済利用が広がりを見せるなか、システム運用の効率化等も相まって、利益が大きく伸びた。新規獲得は一般企業、自治体とも好調であり、今後逐次稼働することから、引き続き順調に推移すると見込んでいる。

オンライン決済サービスの売上高は531百万円(同0.7%増)と前年同期並みで推移した。送金サービスの売上高は178百万円(同11.5%減)と、円安等の影響を受けた国際送金サービスに足を引っ張られる形となったが、計画どおりの進捗を見せた。収納代行周辺サービスについては、一部導入店のサービス終了による影響があり、売上高は159百万円(同11.8%減)だった。また、運用経費削減により、利益は計画どおりだった。

収納代行サービス事業の2023年12月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	22/12期2Q累計	23/12期2Q累計	前年同期比		23/12期	
	実績	実績	増減額	増減率	通期計画	進捗率
売上高	10,300	12,264	1,964	19.1%	27,341	44.9%
収納・集金代行サービス	9,335	11,252	1,917	20.5%	25,123	44.8%
オンライン決済サービス	527	531	3	0.7%	1,061	50.1%
送金サービス	201	178	-23	-11.5%	507	35.1%
収納代行周辺サービス	180	159	-21	-11.8%	350	45.5%
その他の収益	56	144	87	155.7%	300	48.0%
営業利益	428	1,363	935	218.1%	2,245	60.7%
(利益率)	4.2%	11.1%	7pt		8.2%	

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

なお、収納・集金代行サービス / オンライン決済サービスにおいて、払込票をペーパーレス化し、代わりに電子バーコードを顧客に届けるコンビニ収納代行サービスの「PAYSLE」は順調に増加した。一方で、一部大口先の契約終了に対し、公金取り扱いの増加を期待したが、同社取り扱い外である地方税統一QRコード(以下、eL-QR)の利用が拡大し、処理件数は前年同期比減少となった。

eL-QRを使った納税は、2023年4月1日から開始された。固定資産税や自動車税種別割など納税者に馴染みの深い地方税について、今後、地方団体から送付される納付書に付されたeL-QRを読み取ることで、地方税共同機構が管理・運営するeLTAX(エルタックス)内の特設サイトである「地方税お支払サイト」や、スマートフォン決済アプリを通じたキャッシュレス納付が可能となるほか、eL-QR対応金融機関であれば全国どの金融機関窓口でも地方税の納付が可能となる。なお、eL-QRの導入により金融機関における地方税の収納事務も大きく効率化され、eL-QRへの移行が進むことで、同社においては今後の需要減少につながる可能性がある。

■ 今後の見通し

2023年12月期は請求書作成代行サービスが順調に拡大

1. 2023年12月期の業績予想

2023年12月期業績は、売上高 62,500 百万円（前期比 16.9% 増）、営業利益 3,900 百万円（同 14.2% 増）、経常利益 3,912 百万円（同 9.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,643 百万円（同 12.5% 増）とする期首計画を据え置いている。情報サービス事業において、SI・ソフト開発分野で、ソフト開発、オートオークション、Google Workspace は引き続き順調な伸びが見込まれるほか、情報処理分野でも、請求書作成代行サービスが順調に拡大すると見込まれる。収納代行サービス事業においては多様な決済方法を提案するほか、自治体向けの営業も強化することにより、業績をけん引することになりそうだ。なお、前期は「収益認識に関する会計基準」等の適用の影響による子会社の混乱はあったが、基準がまとまったことから、今期はそれらの影響がなくなっている。さらに、子会社では高水準の受注残が積み上がっているため、黒字化が見込まれることもあり、会社計画の達成確度は高いと弊社では考えている。

2023年12月期連結業績予想

（単位：百万円）

	22/12 期 実績	23/12 期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	53,479	62,500	9,021	16.9%
営業利益	3,414	3,900	486	14.2%
経常利益	3,587	3,912	325	9.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,348	2,643	295	12.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別業績予想

(1) 情報サービス事業

情報サービス事業の売上高は 35,159 百万円（前期比 12.0% 増）、営業利益は 1,655 百万円（同 4.4% 増）と見込んでいる。内訳は、SI・ソフト開発の売上高 24,966 百万円（同 13.1% 増）、情報処理 7,445 百万円（同 17.7% 増）、商品及び製品販売 2,654 百万円（同 9.8% 減）、その他の収益 64 百万円（同 29.3% 増）となっている。

BPO（情報処理アウトソーシング）事業では、東濃 BPO センターの稼働は順調で、引き続き事業の量的拡大を支える。デジタル化、DX への取り組みに対して、システム提供を含めたサービスのワンストップ化、並びに領域拡大による質的充実により、既存顧客への深耕を図るとも新規顧客の獲得を進め、さらなる事業規模拡大に取り組む予定である。

今後の見通し

SI・ソフト開発では、クラウド技術の利用等による付加価値の高いシステム提案、大手システムインテグレーターとの協業により受注拡大に取り組む計画だ。クラウドサービス分野においては、働き方改革や社員とのエンゲージメント対応に「Google Workspace」を中心としたサービスを提供し、東濃インターネットデータセンター（IDC）では新型モジュール棟の増築を契機にさらなる事業拡大に注力する。デジタルサイネージ事業では、屋外大型看板広告のデジタル化に伴う需要が大幅に拡大しており、東京オリンピック・パラリンピックの特需を終え、需要が落ちついた後の回復が見られるかが注目される。

商品及び製品販売では、2020年7月にピーエスアイをグループ会社化し、高水準のセキュリティ製品と技術サポートの提供を開始した。さらに2021年12月期第3四半期よりグループ会社化したマイクロリサーチとともに情報セキュリティ分野における事業拡大に取り組む計画である。十六FGと進めている事業については、グループ全事業分野での協業を推進する予定としている。

(2) 収納代行サービス事業

収納代行サービス事業の売上高は27,341百万円（前期比23.7%増）、営業利益は2,245百万円（同22.5%増）を見込む。内訳は、収納・集金代行サービス25,123百万円（同24.7%増）、オンライン決済サービス1,061百万円（同2.8%増）、送金サービス507百万円（同26.4%増）、収納代行周辺サービス350百万円（同0.1%減）、その他の収益300百万円（同88.1%増）を計画している。

収納代行サービス事業では、新型コロナウイルス感染症拡大による新たな生活様式の定着や政府の普及促進の後押しもあって、キャッシュレス化及びDXへの対応が急務となるなか、他社との競合が一層激しさを増している。差別化を図るため、同社はスマートフォンを活用した新しい支払い方法を取引先に広めていくとともに、提携先の拡大や最新の技術基盤を利用したオンライン決済を中心に、新しい総合決済サービスの構築を進める計画である。

2020年に開始した「DSK後払い」を推進することで、成長が見込まれる分野に経営資源を集中し、決済サービスを拡大する。国内送金サービス事業の拡大や、世界最大級の国際送金事業者The Western Union Companyとの提携により、消費者の利便性を追求する新たなサービスの創出として取扱い窓口を増やす予定である。海外分野では、2016年にフィリピンの収納代行最大手であるCIS Bayad Center, Inc.と技術業務提携を締結、2017年には資本提携を締結しており、現地での新たなサービス提供に向けた提案や協議等、連携を強化する計画である。

■ トピックス

米 NewNet と業務提携契約を締結

1. 提携先との共創ビジネスを推進

同社では提携先との共創ビジネスを推進している。住友生命保険(相)の子会社である(株)シーエスエスと共同で、顧客の希望するタイミング・手段で決済できる新しいサービスプラットフォーム「TREE PAYMENT(ツリーペイメント)」を提供しているが、それに加えて2023年3月10日より、債権保証型の口座振替サービス「TREE PAYMENT 口振 -100%入金保証型-」のサービス提供を開始した。同社独自の新しいメニューというわけではないが、与信審査や保障をすることにより、通常の口座振替より料金は高くなるほか、利益率も高くなる。

さらに、2023年3月29日には電算システムがシーエスエス、TOPPAN エッジ(株)と協業を開始した。前述の決済サービス「TREE PAYMENT」とTOPPAN エッジが提供するメッセージ配信サービス「EngagePlus(エンゲージプラス)」を連携し、2023年中にサービス提供を開始する予定である。今後はマルチ決済だけでなく、給与のデジタル支払い(デジタルペイロール)解禁により、受取手段の多様化へも対応できるよう検討を進めていくことで、エンドユーザーや企業・団体の困り事を解決するソリューションを提供し続ける狙いである。

また、同社のグループ会社であるDSテクノロジーズは2023年3月20日、全世界で決済システムを提供するNewNetと国内企業で初となる業務提携契約を締結した。この提携により、グループの決済システム開発を手掛けるDSテクノロジーズがNewNetの技術提供を受け、開発期間の短縮と最新鋭のセキュリティを両立しながら、グループのオンライン決済サービスを刷新する計画である。同社はオンラインマーケットにおける価値創造を事業成長における次代のテーマに掲げ、新たな決済ソリューションサービスの開発に着手しており、2023年秋のサービス開始を予定している。

さらに、コンビニ収納代行、クレジットカード決済、スマートフォン決済、後払い等を利用するそれぞれの顧客が、必要なメニューを都度接続する「単一メニュー型サービス」から、これらの決済メニューを一括導入しながらもニーズに応じて簡単に取捨選択できる「総合決済ソリューションサービス」へと刷新する。これにより、最新の決済メニューをより早く、便利に、安全に利用できる価値の提供を目指す計画である。

2. ゴーガが位置情報ビッグデータ活用プラットフォーム「GOGA GIS」を提供開始

グループ会社であるゴーガは、位置情報ビッグデータ活用プラットフォーム「GOGA GIS」の提供を開始した。「GOGA GIS」は、最新の位置情報ビッグデータを搭載したマップ上で、自店データをはじめ、様々なデータを閲覧・管理できるサービスである。軽快な操作性とわかりやすいUI(ユーザーインターフェイス)で、位置情報ビッグデータと自社保有データを重ね合わせるにより、自社の戦略マップとして活用することが可能となる。

トピックス

また、携帯キャリアが保有する最新の位置情報ビッグデータを可視化・分析するにあたり、最適な UI を提供する。国勢調査では把握しきれない人流データの鮮度や、用途に合わせたデータ粒度をゴーガが提案する。なお、コンビニ大手ファミリーマートの社内で使用されている店舗開発用 GIS のフロントエンド側を、ゴーガが開発している。携帯電話の位置情報をもとにした人流ビッグデータ「KDDI Location Data」を全国規模でシステムに採り入れており、全国各地で店舗開発を行っている。

運送事業者は 2024 年 4 月より時間外労働に対して年間 960 時間の罰則付き上限規制が適用されることになる。長時間労働の傾向がある物流業界において、労働時間削減を目指した働き方改革関連法の施行時期が迫っているなか、物流 DX として、今後需要が高まるものと、弊社では考えている。

3. 小林領司氏が社長に就任、新たな仕組みづくりをスタート

2023 年 3 月 24 日付で小林領司氏が社長に就任し、新体制となった。同社の強みは、ビジネス領域の広さにあり、ホールディングスを構成する 10 社では、医療・歯科、石油販売、地図・位置情報、セキュリティをはじめ、それぞれが得意分野に特化する形で幅広い市場で多彩なビジネスを展開している。だからこそ国内経済や世界情勢の変化に強く、全国の拠点で顧客の事業を支援できるとの見解を示している。

しかし、現在はテクノロジーの進化によってあらゆるものが短期間で劇的に変化しており、そのなかで成長を続けていくためには、10 社のシナジーを高めることが不可欠であると言える。それぞれが最も得意とする市場にサービスを投入できる体制を維持しながら、横の連携を見直して新たなソリューションを創出することで、より強固な経営基盤を築くことが、増収増益を続けてきた先達からバトンを受け取った同氏の使命としている。その手始めとして、就任後は電算システムの各部門の連携を強化する仕組みづくりをスタートした。

■ 成長戦略

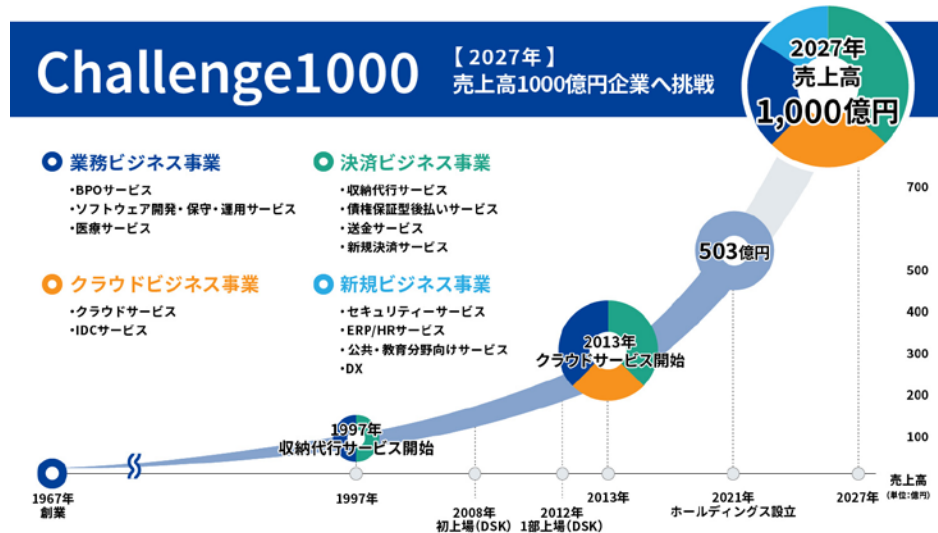
3 ヶ年計画と 2027 年 12 月期までの長期的な経営方針を定める

1. 長期計画「Challenge1000」

同社は「Challenge1000」を掲げ、ESG、SDGs の要素を加味しながら、2027 年 12 月期に売上高 1,000 億円を目指している。これまで培った情報処理に関するノウハウと IT 技術とサービスを組み合わせることで生まれる「新しい価値の創造」を、「情報サービス事業」「収納代行サービス事業」「クラウドサービス事業」「新規事業」の 4 つの事業を通じて実現していく。ESG、SDGs の具体的な施策としては、紙を使う同社の主力商品である収納代行サービスの払込票において、紙に代わる形態（PAYSLE、SMS 等）に注力するほか、顧客のクラウド利用拡大を目指すデータセンターでは、社会全体にとってエネルギー利用の効率化に寄与している。さらに、データセンター自体でも電力使用効率向上（省エネ）と、将来は再生可能エネルギー利用率の向上に取り組む。そのほか、DSK マルチインボイスサービス（請求書作成代行新サービス）による請求書の電子化も ESG、SDGs につながるとしている。

成長戦略

長期的な経営方針



出所：ホームページより掲載

2.3 3ヶ年計画

同社は中期目標として3ヶ年計画（2023年12月期～2025年12月期）を設定し、2025年12月期に売上高820億円とする業績目標を定めている。これは、2027年12月期の売上高1,000億円達成に向けたステップである。目標達成のため、これまでの事業の柱である「情報サービス事業」「収納代行サービス事業」に「クラウドサービス事業」「新規事業」を加えて構造改革を行った。新規事業ではDX事業、セキュリティ事業、十六FGと合併事業を立ち上げている。DX事業においては行政DX向けソリューションを提供し、顧客のDX推進をトータルサポートする。セキュリティ事業ではグループ3社の協業拡大により事業成長を目指す。また、クラウドサービス事業では、東濃IDCにおけるパブリッククラウドを軸としたハイブリッドクラウド構築サービスの開始と、Google関連ソリューションの拡販、文教マーケットへの進出に取り組んでいる。

十六FGとの合併事業については、2022年に合併事業会社JDDSを設立し、事業を開始した。同社のソリューション提案力と十六FGの営業地域における基盤・ネットワークを融合することで、地域企業や行政のデジタル化及びDXを推進している。さらに十六FGのDX力高度化を目的に、商品・サービス開発に向けた取り組みのほか、AI/RPAの持続的開発と実装、十六FG全体のITスキル（要員/組織）の向上に注力していく。なお、JDDSの5～10年先の売上高は30億円規模を目指すとしている。足元では売上規模こそ大きくはないものの、現在は地元企業のDX推進に向けた需要を取り込んでいるところであり、中長期的に事業拡大が期待される分野であると弊社では考えている。

成長戦略

3ヶ年計画

(単位：百万円)

	22/12期 実績	23/12期 計画	24/12期 計画	25/12期 計画	年平均 成長率
売上高	53,479	62,500	71,000	82,000	15.3%
情報サービス	31,385	35,159	40,524	48,248	
収納代行サービス	22,094	27,341	30,476	33,752	
営業利益	3,414	3,900	4,500	5,300	15.8%
利益率	6.4%	6.2%	6.3%	6.5%	
情報サービス	1,585	1,655	2,237	2,854	
利益率	5.1%	4.7%	5.5%	5.9%	
収納代行サービス	1,832	2,245	2,263	2,446	
利益率	8.3%	8.2%	7.4%	7.2%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

SDGsの取り組み

事業を通じてSDGsに向けた取り組みを推進

同社では、事業を通じてSDGsに向けた取り組みを推進している。

(1) 収納代行サービス

社会のニーズに応える幅広い収納代行・決済サービスを提供することで、どこにいても支払いが可能となり、信頼できる決済インフラを提供する（ターゲット9：産業と技術革新の基盤をつくろう）。電子地域通貨などほかのサービスとの連携により、利便性の向上及び地域の活性化が期待される（ターゲット8：働きがいも経済成長も）。「電子バーコード決済」「SMSを利用した決済」では、紙の払込票を使用しないため、森林減少の阻止にも貢献できるとしている（ターゲット15：陸の豊かさを守ろう）。

(2) BPO事業

企業の業務プロセスの一部またはすべてを、専門的な技術、ノウハウにより安全・確実に処理する。特に事務処理部門において膨大な情報を扱う際、セキュリティを確保しながら業務改善や情報を適切に取り扱うことで、企業の生産性向上に貢献する（ターゲット8：働きがいも経済成長も）。請求書作成代行サービス（「DSKマルチインボイスサービス」）では、ペーパーレス請求書への対応を推進することで廃棄物の発生防止、気候変動の緩和・影響軽減に貢献できるとしている（ターゲット12：つくる責任 つかう責任/ターゲット13：気候変動に具体的な対策を）。

SDGs の取り組み

(3) 東濃 IDC の取り組み

顧客の情報資産を預かる東濃 IDC では、高度な災害対策・情報セキュリティ等に対応したビジネスインフラを構築している。多様なクラウドサービスにも適応しており、企業を支援している（ターゲット 8：働きがいも経済成長も / ターゲット 13：気候変動に具体的な対策を）。また同センターは、クリーン技術及び環境に配慮した技術を導入した「グリーンデータセンター」として、外気を取り入れた高い冷却効率を実現することにより、資源利用効率の向上を推進している。同センターを通じて持続可能な環境の提供に努めている（ターゲット 7：エネルギーをみんなに そしてクリーンに / ターゲット 9：産業と技術革新の基盤をつくろう / ターゲット 13：気候変動に具体的な対策を）。

(4) スマートグラスによる DX 推進支援

スマートグラスとは、カメラやマイク、通信、GPS など様々な機能が搭載され、メガネのように装着して使用するウェアラブルデバイスの 1 つである。電算システムが販売している。実際に見ている光景に文字や資料などの情報を重ねて表示でき、視野を確保しながら両手が自由に使える利点から、製造業を中心に実用化が進んでいる。こうしたデジタル化を推進することにより紙の使用を削減し、森林減少の阻止に貢献ができる。スマートグラスに同社の技術・インフラを組み合わせることでフィールド業務の DX 推進を支援し、産業と技術革新の基盤となる業務インフラを提供できる（ターゲット 9：産業と技術革新の基盤をつくろう / ターゲット 15：陸の豊かさを守ろう）。また、同デバイスにより遠隔地への作業支援を実現できるため、都市部と地方との格差の解消、地域の企業の活性化につながる。結果として、都市部、都市周辺部及び地方との良好なつながりを支援し、住み続けられるまちづくりの実現に貢献している（ターゲット 11：住み続けられるまちづくりを）。さらに遠隔作業支援アプリなどを活用して作業初心者のサポートを実現することで、人手不足の解消や、言葉では伝えることが難しいノウハウをスマートグラスで指導することができる。これにより技術継承に貢献し、機器の点検・修理や物流現場など、様々な業務への適用により業務の効率化を実現できる（ターゲット 9：産業と技術革新の基盤をつくろう）。

(5) 新しい時代の教育を創造する

「Google for Education」を通じて「個別最適な学び」や「協働的な学び」の実現を支援する（ターゲット 4：質の高い教育をみんなに）。そして効果的な ICT の活用を提案し、持続可能な社会の創り手の育成に貢献する。また、音声情報を文字情報に変換する機能等を付与するなど、同社のソリューションと組み合わせることで、聴覚障がい者の快適かつ円滑なコミュニケーションを支援し、多様性を受け入れ尊重し合う社会の実現も支援していく（ターゲット 10：人や国の不平等をなくそう）。

株主還元策

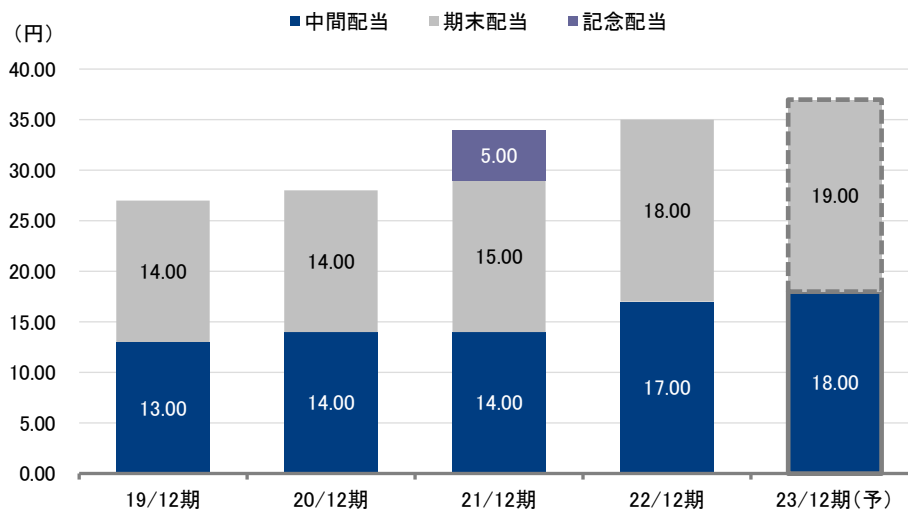
2023年12月期の年間配当は37円を計画

同社は株主還元を経営の最重要課題の1つとして掲げ、主として配当による株主還元を行っている。配当政策においては公約配当性向などの定めはなく、収益動向や投資計画、財務状況などを総合的に勘案して判断している。

1. 配当政策

2023年12月期については、前期比2円増配の37円（中間配当18円、期末配当19円）の配当を計画している。同社は、年間配当を每期増額しており、“安定増配”を志向していることが窺える。

1株当たり配当金の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 株主優待

同社は株主優待制度を導入している。同社の1単元（100株）以上の株式を1年以上継続保有している12月末時点の株主に対し、3,000円相当の岐阜県の特産品を贈呈している。優待品として明方ハムセット、豆板ギフト、はちみつ3本セット、クラフトビールセット、貝印 包丁、飛騨コシヒカリなど、6種類の特産品から選択できる。岐阜県の特産品を提供する内容になっており、地方創生にも寄与する企業姿勢を弊社では評価している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp