

|| 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 >>>](#)

2024年9月13日(金)

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. 2024年12月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024年12月期の業績見通し	02
3. 観光・地域創生プラットフォーム事業を軸に次世代技術領域へ進出	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	10
1. 2024年12月期第2四半期の業績概要	10
2. セグメント別業績	10
3. 財務状況	13
4. キャッシュ・フローの状況	14
■ 今後の見通し	15
1. 2024年12月期の業績見通し	15
2. セグメント別業績見通し	16
■ トピックス	19
1. 次世代技術を活用し地域創生領域で事業を展開	19
2. AIエンジンを活用した高度クラウドシステム用ネットワーク機器を提供開始	20
3. 生成AI活用ソリューションの提供を開始	20
■ 成長戦略	21
1. 長期計画「Challenge1000」	21
2. 3ヶ年計画	21
■ サステナビリティの取り組み	23
■ 株主還元策	25
1. 配当政策	25
2. 株主優待	25

要約

2024年12月期第2四半期売上高は第2四半期として過去最高を更新。 2024年12月期は期初計画を据え置き、増収増益を見込む

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。展開している主な事業は、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つである。加えて、今後の主要事業にすべく、データセンターを中心と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（業務処理アウトソーシング）事業にも積極的に取り組んでいる。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。2024年12月期には地域創生に向けて、次世代技術のブロックチェーン※1を基盤としたWeb3※2で、NFT※3やステーブルコイン（暗号資産）※4などに、同社の主力であるDX業務代行（BPO）サービスを絡めた新しいソリューションを開発するため、業務提携などにより新領域に進出している。

- ※1 データを取引履歴として連続的に記録する技術を表す。データが分散型で管理されることで、1ヶ所での改ざんが非常に困難であるため、セキュリティが高いとされている。
- ※2 分散型テクノロジーであるブロックチェーンを基盤としたインターネットの次世代形態。従来の中央集権的な管理ではなく、個人がデータやデジタル資産を直接管理できる。
- ※3 Non-Fungible Token（ノンファンジブル・トークン / 非代替性トークン）の略で、ブロックチェーン技術に基づくデジタル資産の所有証明を表す。
- ※4 価格が法定通貨などに連動するデジタル通貨を表す。日本円連動ステーブルコインは日本円（JPYC）に1対1で価格が連動する。

1. 2024年12月期第2四半期の業績概要

2024年12月期第2四半期の業績は、売上高30,243百万円（前年同期比1.2%増）、営業利益1,548百万円（同23.0%減）、経常利益1,600百万円（同22.8%減）、親会社株主に帰属する中間純利益1,086百万円（同22.1%減）となった。売上高については第2四半期として過去最高となった。情報サービス事業では引き続きBPO事業の請求書作成代行サービスなどが堅調に推移したほか、Google関連を中心にクラウドサービスが伸長した。一方、収納代行サービス事業では、主力顧客の自治体での定額減税など、一時的な顧客の事業環境の変化により取引数が減少し、前年同期比で減収となった。前期に発生した不採算のソフト開発プロジェクトで費用が加算されたほか、コンビニ収納代行サービスにおける大口取引先との契約終了や仕入単価上昇の影響を受け、各段階利益は減益となった。

要約

2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の業績は、売上高65,700百万円(前期比10.3%増)、営業利益4,100百万円(同3.4%増)、経常利益4,120百万円(同2.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,790百万円(同39.2%増)とする期初計画を据え置いた。情報サービス事業においては、SI・ソフト開発でクラウド技術等の需要は多く、Google関連は好調が続くと見込んでいる。情報処理サービスでは請求書作成代行サービスが順調に拡大するが、BPOサービスは伸び悩むと想定している。収納代行サービス事業においては大型案件契約が完了しており、2024年12月期第3四半期以降の稼働予定だ。利益面においては、不採算案件の第3四半期以降の影響についても第2四半期に損失計上したことから、営業利益の増加が期待される。コンビニ収納代行サービスにおいては、2024年12月期第3四半期以降に稼働予定の大型案件のほか、仕入単価高止まりの影響が一巡したこともあり、増益を見込む。

3. 観光・地域創生プラットフォーム事業を軸に次世代技術領域へ進出

2024年3月に(株)バケットと協業に関する基本合意書を締結し、「DSK観光・地域創生プラットフォーム」の第1弾として地域観光産業においてNFTを活用したファンコミュニティの組成を通じた持続的な観光推進を目指す。2024年5月には、日本円ステーブルコインを運用するJPYC(株)と資本業務提携し、新たな決済手段を活用した取り組みに着手した。「DSK観光・地域創生プラットフォーム」の第2弾として、DAO※コミュニティの運営、NFTやふるさと納税の決済などに「JPYC」を活用する考えだ。2024年6月に、「DSK観光・地域創生プラットフォーム」の第3弾に向けて、クラウドファンディング型ECサービス「kibidango」を運営するきびだんご(株)と業務提携した。「kibidango」上で様々な地方創生プロジェクトの支援金をNFTを活用して募る試みや、各地で新たに開発する各種商品やふるさと納税などの販売促進活動に取り組む。ここでもJPYCと連携し、ステーブルコインを介したEC決済の促進に向け、その決済システム基盤の企画開発の検討をはじめ。「DSK観光・地域創生プラットフォーム」をJPYC決済の社会実装の1つのアプローチとして取り組む考えだ。

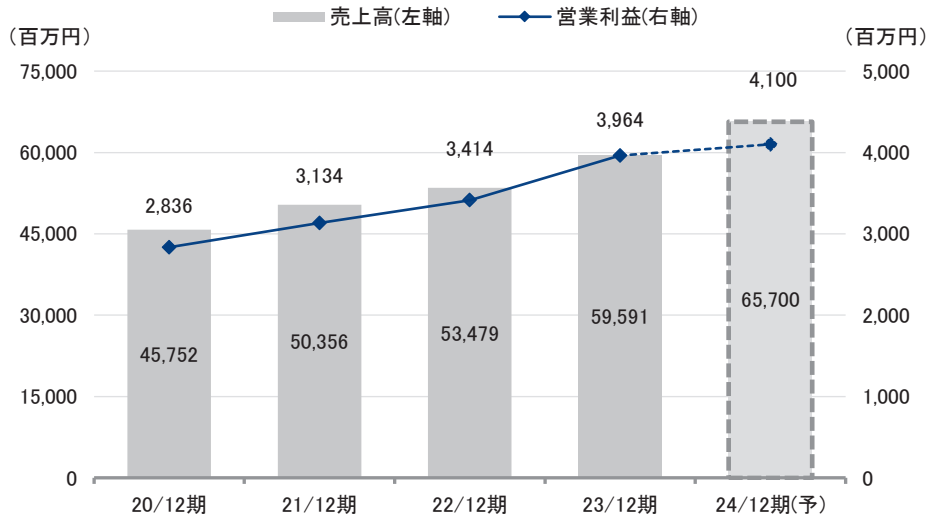
※ Decentralized Autonomous Organisation (ディセントラライズド・オートノマス・オーガナイゼーション/分散型自律組織)の略。ブロックチェーン技術を用いて運営され、中央集権的な管理者や組織構造を持たない組織を表す。

Key Points

- ・2024年12月期第2四半期の売上高が第2四半期として過去最高を更新。営業利益は不採算案件の影響を受け減益
- ・情報サービス事業はクラウド需要がけん引しGoogle事業が順調に拡大
- ・2024年12月期は期初計画を据え置き、増収増益を見込む
- ・SIと決済システムをリンクするなど、グループシナジーを発揮して画期的な新サービス開発に挑む
- ・次世代技術を活用してDSK観光・地域創生プラットフォームを構築

要約

業績推移



注：20/12期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、東京証券取引所(以下、東証)プライム市場及び名古屋証券取引所(以下、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、(株)DSKペイメント(2024年5月に(株)DSテクノロジーから商号変更)、ガーデンネットワーク(株)、(株)ゴーガ、(株)ピーエスアイ、(株)マイクロリサーチ、(株)システムエンジニアリング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)との合併事業会社である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、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に変更した。

電算システムホールディングス | 2024年9月13日(金)
 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

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、データ処理だけに留まることなく事業領域と顧客層の拡大に取り組んだ。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、収納代行サービス事業の中核事業へと成長を遂げた。

2020年8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堅牢化の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た。2022年3月に十六FGとの合併事業会社であるJDDSにおける事業をスタートし、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) において「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。

沿革

年月	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」を稼働
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)DSKペイメント)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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

年月	事項
2020年 7月	「DSK 後払い」サービス開始
2020年 8月	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市場に移行
2022年 9月	(株)JTB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
2024年 1月	「PayLabo」のサービス開始
2024年 2月	商社向け購買ソリューション「PB Pass™」の提供を開始
2024年 3月	Web3及びNFTを活用した観光・地域創生プラットフォーム事業の展開を目的に、(株)バケットと協業に関する基本合意書を締結
2024年 4月	日本電気<6701>と教育DX・GIGAスクール構想第2期(通称NEXT GIGA)で協業開始
2024年 5月	日本円ステーブルコインJPYCを取り扱うJPYC(株)と資本業務提携
2024年 6月	グループ会社のマイクロリサーチがEnGenius Technologies, Inc.と日本国内初の販売代理店契約を締結 AIエンジンを活用した高度クラウドシステム完全連動のネットワーク機器の提供を開始 クラウドファンディング型ECサービス「Kibidango」を運営するきびだんご(株)と観光・地域創生プラットフォーム事業で業務提携
2024年 9月	生成AI活用ソリューション「WorQu for GAI」の提供を開始

出所: 同社ホームページ、有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

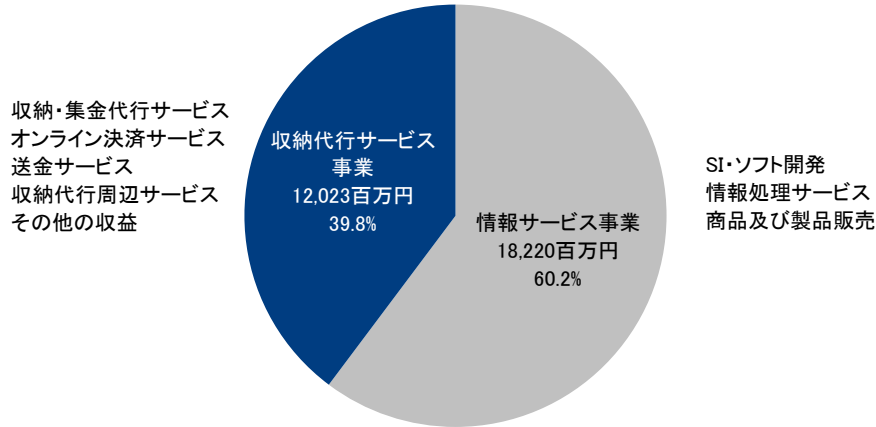
2. 事業概要 (グループ会社)

(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。

会社概要

2024年12月期2Q
 売上高 (30,243百万円)



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かれている。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・ソフト開発のうち同社が近年注力し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、システム構築において、コンピュータ端末やネットワーク機器の販売なども行うが、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。GIGA スクール構想を支援し、教室での学びも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た。足元では GIGA スクール構想第 2 期について日本電気 <6701> (以下、NEC) と連携し協業を開始した。また、2022 年 9 月にはアマゾン ウェブ サービス「AWS Solution Provider」認定を取得したことで、独立系 Sier として、顧客要望に応じて AWS 関連ソリューションも展開する。

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き商品の受注・発送業務などを行う BPO 業務においては、郵便物関連作業や百貨店のギフト通販のデータ処理・発注作業など、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、単体業務に留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である。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、人手不足の課題解決に貢献している。また、請求書作成代行サービスが好調ななか、インボイス制度要件にも対応した請求書の電子化を実現する「DSK マルチインボイスサービス」を提供している。単純に電子化を行うだけでなく、従来の紙媒体での郵送はもちろんのこと、PDF データの配信やメール送信、FAX 送信等、請求先個々の要望に沿った請求書の発行が可能のほか、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する強みがある。

b) 収納代行サービス事業

収納代行サービス事業には、「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」の5つのサブセグメントがある。

「収納・集金代行サービス」は、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、同事業の中核である。具体的には、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コンビニペーパーレス決済サービスがある。コンビニ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。2024年1月に開始した「PayLabo（ペイラボ）」では、多様な決済メニューをワンストップで提供する。

「送金サービス」では、国内送金・国際送金を展開していたが、2024年6月に「店頭対面型ウエスタンユニオン国際送金サービス WILL CALL」を終了した。企業文化の相違などにより事務手続きのコストがかさみ、協創メリットもなかったためである。国内送金（第2種資金移動業）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。

「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）」の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ている。

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（歯科電子カルテシステム）」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、サポートも行っている。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、園児及び世帯情報管理、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・歯科健診）、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) DSK ペイメント

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。2024年5月に DS テクノロジーズから DSK ペイメントへ商号変更した。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連携し、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。人手不足解消・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。決済サービスプラットフォーム「TREE PAYMENT」では、100% 入金保証型口座振替サービスをはじめ、2024年3月からは住友生命保険相互会社でのキャッシュレスの保険料払い込みに対応している。

(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者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 データを基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。また、LP ガス事業者向け販売・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である。

(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 が利用できる。なお、位置情報ビッグデータ活用プラットフォーム「GOGA GIS」では、最新の位置情報ビッグデータを搭載したマップ上で、自社データをはじめ、様々なデータを閲覧・管理できる。2024年7月には、配達員の現在地が見えるマップシステム「GOGA Tracker for Delivery」の提供を開始した。配達員の現在地を Google マップ上に表示することで、リアルタイムの配達状況や配達ルートを確認でき、配達予定時間を確認できる。飲食デリバリーなど配達需要増に伴い業務の効率化を図り、人手不足問題の解決にも貢献する。

会社概要

(6) पी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洩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、新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。2024年6月には、エンタープライズ向けビジネス拡大のため、日本で初めて米国EnGenius Technologies, Inc.（以下、EnGenius社）と販売代理店契約を交わし、最先端の高機能・高品質ネットワーク機器の提供を開始した。将来的にはAIエンジンを活用したマイクロリサーチ製品の拡充に向けた共同開発も視野に入れている。

(8) システムエンジニアリング

地元・高山市に根ざした都市型の本格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、主に飛騨地域の情報化促進に貢献している。

(9) 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の、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システム「TaskCal」の販売など、多くの実績を積み上げている。2022年3月に同社の100%子会社となった。

(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、DXの高度化に貢献している。加えて、集金代行のJCSネットを運営しており、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

2024年12月期第2四半期は不採算案件の影響で営業減益も、売上高は第2四半期として過去最高を更新

1. 2024年12月期第2四半期の業績概要

2024年12月期第2四半期の業績は、売上高 30,243 百万円（前年同期比 1.2% 増）、営業利益 1,548 百万円（同 23.0% 減）、経常利益 1,600 百万円（同 22.8% 減）、親会社株主に帰属する中間純利益 1,086 百万円（同 22.1% 減）となった。通期計画の進捗率は、売上高で 46.0%、営業利益で 37.8%、経常利益で 38.8%、親会社株主に帰属する当期純利益で 38.9% であった。売上高については第2四半期として過去最高を記録した。情報サービス事業は引き続き BPO 事業の請求書作成代行サービスなどが堅調に推移したほか、Google 関連を中心にクラウドサービスが伸長した。一方、収納代行サービス事業では、主力顧客の自治体での定額減税など、一時的な顧客の事業環境の変化から影響を受け取引数が減少し、前年同期比で減収となった。

各段階利益はそれぞれ 4 割弱の進捗だが、その主因は、情報サービス事業において前期に発生した不採算のソフト開発プロジェクトの工数見直しなどにより、費用が加算されたことによる。第3四半期以降の超過コストについても第2四半期に一括で計上したことから、大幅な減益となった。収納代行サービス事業についても、コンビニ収納代行サービスにおいて大口取引先との契約終了や仕入単価上昇の影響を受け、減益となった。第3四半期以降、情報サービス事業の不採算プロジェクトの追加コストは見込まれておらず、また収納代行サービス事業ではこれまでの減益を補完する新規案件の稼働が予定されていることから、利益率の向上が期待される。

2024年12月期第2四半期の連結業績

（単位：百万円）

	23/12 期 2Q 累計	24/12 期 2Q 累計		24/12 期	
	実績	実績	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	29,878	30,243	1.2%	65,700	46.0%
営業利益	2,010	1,548	-23.0%	4,100	37.8%
（利益率）	6.7%	5.1%	-	6.2%	
経常利益	2,073	1,600	-22.8%	4,120	38.8%
（利益率）	6.9%	5.3%	-	6.3%	
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,395	1,086	-22.1%	2,790	38.9%

出所：決算短信、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 18,220 百万円（前年同期比 3.4% 増）、営業利益は 246 百万円（同 61.9% 減）となった。通期計画の進捗率は、売上高 46.2%、営業利益 13.3% であった。

電算システムホールディングス | 2024年9月13日(金)
 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/>

業績動向

SI・ソフト開発において、クラウドサービスが好調に推移した。特に、Google Workspace と Google Maps による貢献が大きく、AWS (Amazon Web Services) を指定する顧客も見られるなか、GCP (Google Cloud Platform) へも注力し、売上高は前年同期比 6.9% 増の 13,168 百万円となった。同事業全体売上の 72.3% (同 2.3 ポイント増) を占める。情報処理では、BPO 事業において請求書作成代行サービスが同 10% 以上伸長したが、その他 BPO サービスの処理件数減少が足かせとなり、同 1.1% 増の 2,644 百万円と伸び悩んだ。商品及び製品販売については、前期第 1 四半期に計上した大口取引の反動影響を受け、同 10.8% 減と大きなビハインドとなったが、第 2 四半期単体では前期並みを確保しており、第 3 四半期以降のキャッチアップが期待できる。通期計画の進捗率は、SI・ソフト開発が 43.8%、情報処理が 42.5%、商品及び製品販売が 76.3% であった。営業利益については、前期の不採算プロジェクトで費用が加算された影響を受け、大幅な減益となった。この主因は、第 3 四半期以降の予定作業を精査して超過コストを見積もり、そのすべてを第 2 四半期に受注損失引当金として計上したことによる。

情報サービス事業の 2024 年 12 月期第 2 四半期業績

(単位：百万円)

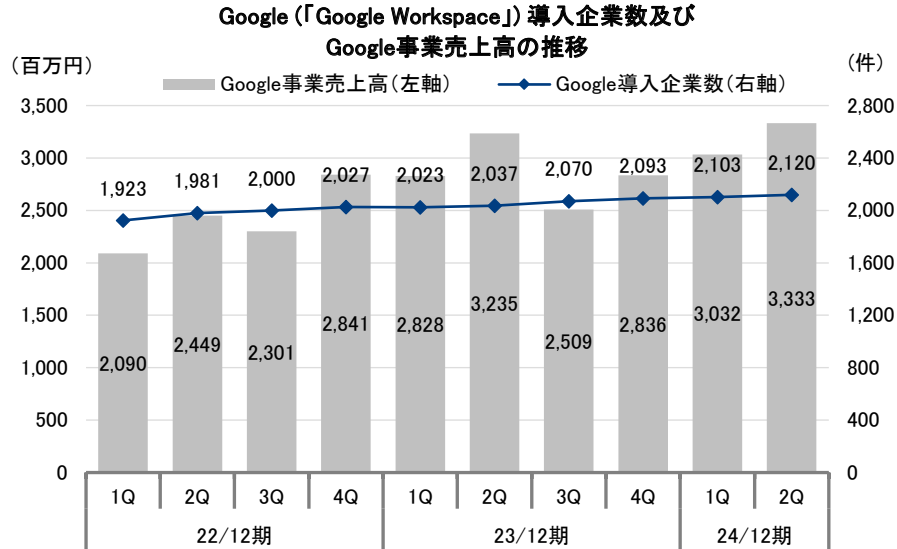
	23/12 期 2Q 累計 実績	24/12 期 2Q 累計 実績	前年同期比		24/12 期	
			増減額	増減率	通期計画	進捗率
売上高	17,613	18,220	606	3.4%	39,444	46.2%
SI・ソフト開発	12,321	13,168	847	6.9%	30,054	43.8%
情報処理	2,615	2,644	28	1.1%	6,221	42.5%
商品及び製品販売	2,639	2,354	-284	-10.8%	3,085	76.3%
その他の収益	37	52	14	39.9%	85	61.9%
営業利益	645	246	-399	-61.9%	1,844	13.3%
(利益率)	3.7%	1.4%	-2.3pt		4.7%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

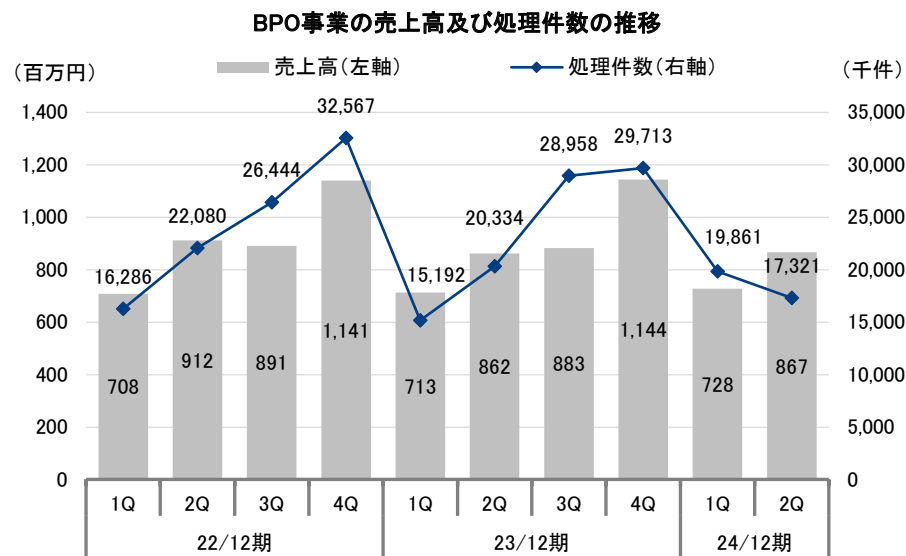
Google 事業では、主力の Google Workspace の導入企業数は前年同期比 4.1% 増と、同事業全体売上 6,365 百万円 (同 5.0% 増) に大きく貢献した。Google アプリケーション関連では、2024 年 4 月に NEC と協業を開始した教育 DX・GIGA スクール構想第 2 期 (以下、通称 NEXT GIGA) において、電算システムが開発した Google Classroom 用 Web アプリケーション「Ra: Class (ラクラス)」と、NEC の学校向けデータ活用サービス「学びの様子見える化サービス」を統合し、教育 DX サービスのラインナップに加える。生徒の多様性を背景に個性の尊重を重視し、これまでの一方向性な単線型システムではなく、複線型でダイレクトなインタラクションが可能となるクラウド型システムを提供し、学びの場の改革を推進する。今後は、可視化により得られた教育データの分析及び活用に向け、NEC の DX 基盤「NEC Digital Platform」との連携も視野に入れている。

BPO 事業は、請求書作成代行サービスが好調で前年同期比 10% 以上の増加となった。データエントリーやラベル印字業務など、その他の BPO サービスについては、ペーパーレス推進の影響から処理件数が減少し、BPO 事業全体としての売上高は同 1.3% 増とほぼ横ばいであった。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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 12,023 百万円（前年同期比 2.0% 減）、営業利益は 1,300 百万円（同 4.6% 減）と減収減益となった。主力のコンビニ収納代行サービスで、前期第 1 四半期に終了した大口取引の影響が続いたうえ、仕入単価上昇も相まったことが大きな要因である。通期計画の進捗率は、売上高 45.8%、営業利益 57.7% であった。

業績動向

主力の収納・集金代行サービスの売上高は11,121百万円（前年同期比1.2%減）だった。2024年3月に発生した国内メーカーによる機能性表示食品の健康被害事案の影響を受け、2024年4月から5月にかけて取り扱い件数が減少した（6月には以前の水準に戻っている）。自治体関係においても、新規取引先の獲得と稼働は堅調に拡大しているものの、定額減税に伴い納税者が減少したことで、収納件数が計画を下回った。

オンライン決済サービスの売上高は492百万円（前年同期比7.4%減）と若干下回った。既存取引先の取り扱い件数減少が要因だ。2024年1月に提供を開始した、多様な決済メニューを一元化する総合決済サービス「PayLabo（ペイラボ）」に注力している。

送金サービスの売上高は154百万円（前年同期比13.3%減）となった。要因は、ウエスタンユニオン国際送金サービスの事前登録型サービスを、協創メリットがなかったため、2024年3月末に終了し、取り扱い数が大幅に減少したことによる。対面型サービスも6月に終了した。今後は、成長領域にリソースを集中し、安定的な収益確保を目指す。収納代行周辺サービスの売上高は157百万円（同0.7%減）とほぼ横ばいだった。

収納代行サービス事業の2024年12月期第2四半期業績

（単位：百万円）

	23/12期2Q累計		前年同期比		24/12期	
	実績	実績	増減額	増減率	通期計画	進捗率
売上高	12,264	12,023	-241	-2.0%	26,256	45.8%
収納・集金代行サービス	11,252	11,121	-130	-1.2%	23,821	46.7%
オンライン決済サービス	531	492	-39	-7.4%	1,257	39.1%
送金サービス	178	154	-23	-13.3%	302	51.2%
収納代行周辺サービス	159	157	-1	-0.7%	315	50.1%
その他の収益	144	96	-47	-32.8%	561	17.3%
営業利益	1,363	1,300	-63	-4.6%	2,256	57.7%
（利益率）	11.1%	10.8%	-0.3pt		8.6%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財務状況

2024年12月期第2四半期末の資産合計は、前期末比3,264百万円増の60,315百万円となった。これは、受取手形、売掛金及び契約資産が338百万円、前払費用が435百万円減少した一方で、金銭の信託が3,030百万円、現金及び預金が1,083百万円増加したことによる。負債合計は、同2,191百万円増の38,469百万円となった。これは主に契約負債が388百万円、買掛金が232百万円減少したものの、収納代行預り金が3,087百万円増加したことによる。純資産合計は、同1,072百万円増の21,846百万円となった。これは主に親会社株主に帰属する中間純利益計上による利益剰余金881百万円の増加による。この結果、自己資本比率は同0.2ポイント減の35.9%となった。これは、収納代行預り金が前期末比で約3,100百万円増加したことが原因（収納代行預り金は決算末日の曜日等により、収益とは連動せずにポジションが変わるため）であり、収納代行預り金を除いた自己資本比率は、2024年12月期第2四半期末55.5%（前期末比2.5ポイント増）となり、財務の安定性は確保されている。流動比率についても141.0%と同1.0ポイント減であるものの、安全水準を維持しており、資金繰り面も安定している。総じて良好な財務状況と言える。

業績動向

簡易貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

	23/12期	24/12期2Q	増減額
流動資産	48,228	51,507	3,278
現金及び預金	15,912	16,996	1,083
金銭の信託	15,250	18,281	3,030
受取手形、売掛金及び契約資産	10,235	9,896	-338
固定資産	8,822	8,808	-13
有形固定資産	2,843	2,814	-29
無形固定資産	2,378	2,288	-90
投資その他の資産	3,600	3,706	106
資産合計	57,051	60,315	3,264
流動負債	33,953	36,539	2,585
買掛金	4,464	4,232	-232
契約負債	7,585	7,196	-388
収納代行預り金	18,231	21,319	3,087
固定負債	2,323	1,929	-393
負債合計	36,277	38,469	2,191
純資産合計	20,774	21,846	1,072
負債純資産合計	57,051	60,315	3,264

出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

同社では、収益基盤の安定化に向けて、大型ソフトウェア開発案件などフロー型ビジネスに注力するとともに、クラウドや情報処理サービスのほか、同社の強みが発揮できる決済サービスやBPO事業などストック型ビジネスの拡大を推進している。両輪経営により収益拡大と収益基盤の安定化を図る。

4. キャッシュ・フローの状況

2024年12月期第2四半期末における現金及び現金同等物(以下「資金」という)の状況は、前年同期末比2,862百万円増加し13,842百万円(前年同期末比26.1%増)となった。このうち営業活動によるキャッシュ・フローとして増加した資金は1,671百万円(前年同期は2,829百万円増加)となった。主な要因は法人税等の支払額による729百万円の減少、契約負債の減少388百万円、仕入債務の減少232百万円、税金等調整前中間純利益の増加1,600百万円、前払費用の減少435百万円による。営業活動によるキャッシュ・フローは前年同期比で減少したが、前期の情報サービス事業における不採算案件や、収納代行サービス事業における一部仕入単価の上昇等が税金等調整前中間純利益に大きく響いたことが主な要因と考えられる。投資活動によるキャッシュ・フローは356百万円の減少(同547百万円減少)となった。主な要因は有形固定資産の取得による支出214百万円、無形固定資産の取得による支出176百万円である。財務活動によるキャッシュ・フローは294百万円の減少(同405百万円減少)となった。主な要因は短期借入金による増加100百万円、長期借入金の返済による支出239百万円である。

業績動向

簡易キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/12 期 2Q	24/12 期 2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	2,829	1,671	-1,158
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-547	-356	191
財務活動によるキャッシュ・フロー	-405	-294	111
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	2,282	1,315	-967
現金及び現金同等物の中間期末残高	10,980	13,842	2,862

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2024年12月期の業績は増収増益を見込み、期初計画は据え置く

1. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の業績は、売上高 65,700 百万円（前期比 10.3% 増）、営業利益 4,100 百万円（同 3.4% 増）、経常利益 4,120 百万円（同 2.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,790 百万円（同 39.2% 増）を見込んでいる。情報サービス事業は 2024 年 12 月期第 2 四半期に、前期の不採算案件の影響で大幅な減益となったが、通期計画の修正はしていない。SI・ソフト開発で、クラウド、AI、IoT といった技術を活用する企業は引き続き多く、市場は活況で、同社は順調に受注を獲得すると見込んでいる。Google Workspace 等の Google 関連は好調で伸長が続く。情報処理サービスでは、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ものの、BPO サービスが伸び悩むと想定している。このため、業務効率化などの課題を解決する BPO サービス、SI 技術や決済システムなどと組み合わせたトータルソリューションサービスを積極展開する。収納代行サービス事業においては多様な決済サービスを提案するほか、大型案件契約が完了しており、2024 年 12 月期第 3 四半期以降の稼働予定だ。自治体向けも引き続き強化する。ウエスタンユニオン国際送金サービスを 2024 年 6 月に終了したことから、送金サービスは売上減を見込む。

利益面は、情報サービス事業では、前期に発生した不採算案件の第 3 四半期以降の影響を試算し、第 2 四半期にすべて損失計上したことから、営業利益の増加が期待される。一方で、次世代技術に関する体制整備等の投資や人件費関連の増加が見込まれるため、これらが利益の圧迫要因となる可能性がある。収納代行サービス事業では、コンビニ収納代行サービスにおいて、第 3 四半期以降に稼働予定の大型案件があるほか、仕入単価高止まりの影響が一巡したこともあり回復が見込まれると弊社では考えている。

今後の見通し

2024年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/12期 実績	24/12期 予想	前期比		24/12期2Q	
			増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	59,591	65,700	6,109	10.3%	30,243	46.0%
営業利益 (利益率)	3,964 6.7%	4,100 6.2%	136	3.4%	1,548 5.1%	37.8%
経常利益 (利益率)	4,018 6.7%	4,120 6.3%	101	2.5%	1,600 5.3%	38.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,004	2,790	786	39.2%	1,086	38.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別業績見通し

(1) 情報サービス事業

情報サービス事業の売上高は 39,444 百万円（前期比 10.7% 増）、営業利益は 1,844 百万円（同 30.2% 増）を見込んでいる。内訳は、SI・ソフト開発 30,054 百万円（同 19.5% 増）、情報処理サービス 6,221 百万円（同 3.1% 増）、商品及び製品販売 3,085 百万円（同 29.0% 減）、その他の収益 85 百万円（同 8.1% 減）である。

情報サービス事業の 2024 年 12 月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/12期 実績	24/12期 予想	前期比		24/12期2Q	
			増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	35,623	39,444	3,820	10.7%	18,220	46.2%
SI・ソフト開発	25,158	30,054	4,896	19.5%	13,168	43.8%
情報処理	6,031	6,221	189	3.1%	2,644	42.5%
商品及び製品販売	4,341	3,085	-1,257	-29.0%	2,354	76.3%
その他の収益	92	85	-7	-8.1%	52	61.9%
営業利益 (利益率)	1,416 4.0%	1,844 4.7%	428	30.2%	246 1.4%	13.3%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

SI・ソフト開発では、市場が活況なことから同社への引き合いも活発で、クラウドサービスなど数件の案件が進行中である。従来 SI ビジネスでは顧客オーダーによるシステム受託開発が主流だったが、現在の DX 推進の流れでは顧客との協働によるカスタマイズされたソリューションの提供が潮流だ。同社ではこれまでの実績に裏付けられた技術とノウハウを駆使し、顧客ニーズに応える方針だ。高成長の DX 市場においては、顧客ニーズに応える技術、サービスの提供に向けて総力で取り組む。また、IT 決済や BPO 等における強みを組み合わせることでシナジーを発揮し、最適なソリューションを開発する。加えて、引き続き利幅の大きい大型案件の獲得に注力する。なお、大型案件においては、プロジェクト見積もり精度の向上や適切な人材の確保、効率的なプロジェクトチーム構築など、技術以外のソフト面も重視して一段と案件マネジメント力を強化する方針だ。また、技術の共有のみならずアイデア創出などにより、想定外の場面でもプロジェクトを計画どおりに進めることで、適正水準での利益確保を目指す。Google 事業では、2024 年 4 月に NEC と協業を開始した NEXT GIGA の売上高は、2020 年に GIGA スクール構想の「未来の教室」を支援するために参画した「Google for Education」で達成した約 1,000 百万円の倍の 2,000 百万円程度を見込んでいる。2025 年 12 月期第 1 四半期にそのピークを迎えることを予想している。

BPO 事業については、主力拠点である東濃 BPO センターでの運用業務を基軸として、伸び悩む状況を打開する。業務効率化などの課題を抱える企業が多いため、同社はこれまでの実績から得た知見を生かし、その課題を解決する画期的な BPO サービスを開発し需要を掘り起こす考えだ。ほかにも、グループシナジーを生かし、SI 技術や決済システムなどほかのソリューションとの組み合わせにより、トータルソリューションとして独自性の高い BPO サービスを展開する。BPO 請求書作成代行サービスに関しては、参入障壁が低く競合が激しいため、これまでに獲得した顧客基盤を維持するのみならず、新規顧客獲得も図り業績拡大を狙う。

(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 26,256 百万円（前期比 9.5% 増）、営業利益は 2,256 百万円（同 11.4% 減）を見込む。内訳は、収納・集金代行サービス 23,821 百万円（同 8.3% 増）、オンライン決済サービス 1,257 百万円（同 26.5% 増）、送金サービス 302 百万円（同 17.6% 減）、収納代行周辺サービス 315 百万円（同 0.7% 減）、その他の収益 561 百万円（同 93.5% 増）を計画している。

収納代行サービス事業の 2024 年 12 月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/12 期 実績	24/12 期 予想	前期比		24/12 期 2Q	
			増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	23,967	26,256	2,288	9.5%	12,023	45.8%
収納・集金代行サービス	22,000	23,821	1,821	8.3%	11,121	46.7%
オンライン決済サービス	993	1,257	263	26.5%	492	39.1%
送金サービス	366	302	-64	-17.6%	154	51.2%
収納代行周辺サービス	317	315	-2	-0.7%	157	50.1%
その他の収益	290	561	271	93.5%	96	17.3%
営業利益	2,546	2,256	-291	-11.4%	1,300	57.7%
(利益率)	10.6%	8.6%	-2.0pt	-	10.8%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

収納代行サービス事業は、新型コロナウイルス感染症拡大により新たな生活様式が定着したほか、政府の普及促進の後押しもあり、キャッシュレス化及びDXへの対応が急務となるなか、他社との競争は一層激化している。同社は、コンビニ収納代行等の決済サービスを長年展開してきた業界No.1企業として、これまで培ってきたノウハウと決済システムに関する開発力を生かして他社との差別化を図り、優位性を高める考えだ。

差別化のための具体策として、新たなサービスプラットフォームが挙げられる。この1つである「TREE PAYMENT」は、エンドユーザーである顧客が希望するタイミング・手段で決済できるプラットフォームだ。導入企業等の未収金回収をサポートする機能や、顧客自身でインターネットでの口座振替の受付を行える機能を提供し、さらには債権保証型口座振替機能（エンドユーザーの口座からの資金引き落とし不可能な場合に同社が資金を肩代わりする機能）を付加して、利便性の充実を図っている。2024年3月には、住友生命保険で扱う全商品にこの「TREE PAYMENT」での保険料払い込みについてキャッシュレス対応を開始した。

今後キャッシュレス決済がさらに浸透していくなかで、同社は顧客企業の決済機能に関するDXのニーズに応えるサービスを提供し、売上高全体に占めるストック型サービスの割合を高めていく考えだ。また新たな収納代行サービスとして、様々な決済メニューをシンプルかつ安価な手数料でワンストップで提供する新決済プラットフォーム「PayLabo」のサービス提供を2024年1月に開始した。このサービスは、エンドユーザーの購買やサービス利用に伴う多様な代金決済手段や、多種多様な決済事業者に対応でき、かつ高度なセキュリティ機能が付加されていることから、「TREE PAYMENT」とともに、他社との差別化ツールとして活用していく。なお、前期第1四半期には、コンビニ収納代行サービスにおいて、顧客都合により大型取引が終了したが、それを補完するに値する規模の契約締結が完了しており、2024年12月期第3四半期以降に稼働する予定だ。現時点で計画どおりに進捗していることから、通期計画達成の確度は高いと弊社では見ている。

収納代行サービスの事業領域は比較的参入が容易なため、価格（手数料）競争が激化しやすい。同社は、顧客視点で利便性の高いサービスを提供すべく、今後は単独のソリューションではなく、スマホ決済やコンビニ収納代行サービス、その他クレジットなども包括した決済手段を開発し、トータル決済サービスとして提供して他社との差別化を図る。また、収益基盤拡大のため、新領域での需要創出にも乗り出す。ターゲット候補は、例えば施設利用料や保育料、公的教育機関での支払いなど、現金決済がメインのサービス系事業領域である。これらに対し、新しい収納代行ソリューションを開発し提供する計画だ。

トピックス

生成 AI 市場など高成長が見込まれる領域で、強みを生かし様々な新しいサービスを提供

1. 次世代技術を活用し地域創生領域で事業を展開

岐阜県で1967年に創業し本拠地とする同社は、地場との関係は深く、地域創生への思いも強い。地域創生については、人口減を背景に社会課題として位置付けられており、2014年12月には「まち・ひと・しごと創生法」が施行されるなど、政府は課題解決に向けた取り組みを推進している。これら地方自治体が抱える課題を解決するべく、地域の個性を生かした自立的かつ持続可能な社会の実現に向けたソリューションを展開する。将来の業績寄与を実現するため、次世代技術に関しては、専門体制を構築し、有力なターゲット領域を詳細に絞り込むなど、足場固めの段階にある。早い段階から次世代技術分野を開拓することで、競合他社の追従を退け、大きなリターンを獲得する考えだ。

(1) NFT を活用した観光・地域創生プラットフォーム事業の展開

地方自治体の課題解決に向け、ブロックチェーンを基盤とした Web3 上で安心して取引交換できる NFT を活用して、地域内のみならず各地域が Web 上でリンクできる協業ネットワークを構築し、地域経済の活性化を実現する。2024年3月にはパケットと協業に関する基本合意書を締結し、第1弾として地域観光産業において持続的な観光推進を目指す。各地域の観光資源を Web3 上で連携することにより、リアルでの催事事業の活性化も図る。同社の強みである、地方自治体業務代行や消費者向け催事事業のデジタル化など BPO サービスのノウハウを、次世代技術に融合させることで、「DSK 観光・地域創生プラットフォーム」の構築を目指す。

(2) 新しい決済サービス開発に向け、日本円ステーブルコインを活用

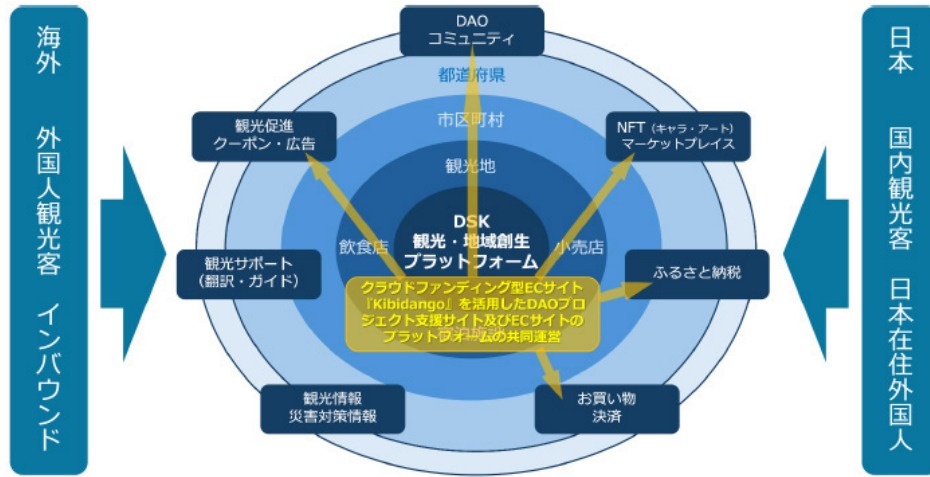
同社の強みである決済サービス構築技術を生かし、新たな決済手段を活用した取り組みに着手するべく、2024年5月に、日本円連動ステーブルコイン「JPYC」を取り扱う JPYC と資本業務提携した。2022年6月に改正資金決済法が成立し、2023年6月の改正ではステーブルコインを電子決済手段等と定義している。同社は協業により「DSK 観光・地域創生プラットフォーム」推進の第2弾として、DAO コミュニティの運営、NFT やふるさと納税の決済のほか、観光促進クーポン発行などあらゆるシーンで利用できる決済手段として「JPYC」を活用する。他領域に向けては、コンビニ収納代行サービスにおいて「JPYC」を活用するほか、小売店や飲食店、観光施設、E コマースも加盟店として簡単に導入できる決済送金サービスの開発を目指す。同様に、BtoB 決済送金でも活用を進める考えだ。

(3) クラウドファンディング型 EC サービスと観光・地域創生プラットフォーム事業の連携

2024年6月、クラウドファンディング型 EC サービス「kibidango」を運営するきびだんごと業務提携し、「DSK 観光・地域創生プラットフォーム」の第3弾として協業を開始した。クラウドファンディングの種類は5つあり、「kibidango」は主に「購入型（寄付型含む）」分野に取り組んでいる。同社は「kibidango」で観光商材や地域産品のほか、NFT やふるさと納税などの販売促進活動を行う計画だ。JPYC とも連携し、利用者にステーブルコインを介したプロジェクト支援や EC 代金の決済を促進し、その送金システム基盤の企画開発と実装において、同社の強みである送金システム構築力を発揮する考えだ。

トピックス

DSK 観光・地域創生プラットフォーム構想



日本の観光産業の課題を解決するプラットフォームを目指す
①地方への観光客の分散 ②デジタル化 ③持続的な観光推進 ④地域間連携 ⑤観光人材不足 など
出所：会社リリースより掲載

2. AI エンジンを活用した高度クラウドシステム用ネットワーク機器を提供開始

2024年6月、マイクロリサーチがEnGenius社の提供する高度なAIクラウドシステム「EnGenius Cloud」と同システムに完全対応する最先端のエンタープライズ向け高機能かつ高品質なネットワーク機器の販売を開始した。学校向けを中心に中小企業やSOHOから中堅企業までをターゲットとし、クラウドとネットワーク機器をワンストップで管理できるパッケージング製品として企画する。自治体向けには、標準対応するOpenRoaming（オープンローミング）※のアクセスポイントとしての起用等を推進する計画だ。代理店制度の構築やグループ内での説明会を実施するなど販売体制を整えており、下期以降の収益貢献に期待が持てる。マイクロリサーチは日本国内初の販売代理店となり、将来的には、EnGenius社との共同開発を見据え、マイクロリサーチ製品の拡張・拡充を目指す。

※ 公衆Wi-Fiサービス関連事業者の業界団体Wireless Broadband Alliance（WBA）による国際的なWi-Fi相互接続基盤を指す。OpenRoamingに対応したWi-Fiは、無線通信区間を暗号化するとともに対応アクセスポイントに自動接続する仕組みで、盗聴される危険などを防止できる。

3. 生成AI活用ソリューションの提供を開始

生成AIをセキュアに管理しながら活用できるサービスを開発し、2024年9月より「WorQu for GAI（ワークフォー ジーイーアイ）」として提供を開始した。企業での生成AI導入はセキュリティ面などの懸念が大きく、組織的な管理機能も乏しいため、導入はまだ広がっていない。同社は、生成AI市場は今後大きな成長が期待できると判断しており、セキュリティや管理機能を補完したサービスを提供することで、企業の不安を払拭し、生成AI領域で需要を開拓する考えだ。サービス提供にあたっては、価格面で競争力を持たせる計画である。登録者数による課金ではなく、同時接続ライセンス方式によるライセンス契約を採用することで、明確なアドバンテージを築く。短期的には「WorQu for GAI」の顧客層を拡大して収益を上げることが目標だが、同サービスを開始することにより、同社の技術的なアピールとして「AIを活用した開発ができるSIer企業」という訴求効果を狙う。この効果を活用し、主要ビジネスである「個別のSI開発」の受注に結びつける考えだ。

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」

同社は長期計画として「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」「決済サービス事業」「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、紙を使用する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、「DSKマルチインボイスサービス（請求書作成代行サービス）」による請求書の電子化も環境保全に貢献している。顧客のクラウド利用拡大を目指すデータセンターでは、社会全体のエネルギー利用の効率化を実現し、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み、脱炭素に寄与する。2024年12月期には、先端技術を活用したソリューション展開を発表した。地方創生領域で活用することで、地域経済の活性化を促し、暮らしやすいまちづくりへの貢献により、ESG、SDGsへの関与がさらに高まった。

長期的な経営方針



2. 3ヶ年計画

同社は、3ヶ年計画(2024年12月期～2026年12月期)を策定し、2026年12月期に売上高800億円(情報サービス事業:472億円、収納代行サービス事業:327億円)の目標を設定した。この3ヶ年を「新たな価値を創造し、計画以上の成長を目指す」期間と位置付け、売上高は毎期10%以上の増加、利益率は毎期改善を図る。従来の情報サービス事業や決済サービス事業の拡大に注力するとともに、新規事業としてDX事業、セキュリティサービス事業、公共・教育分野向けサービス事業を強力に推進していく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略

DX 事業推進の中心となるのは自治体関連の DX 案件の取り込みである。「みんなのミチシルベ®」シリーズを案件取り込みの有効なツールとするが、単に受託開発や製品導入を受注するだけではなく、自治体のニーズや業務上の課題を明確にし、課題解決のためにトータル提案を行い、受注につなげていく。このようなアプローチこそが「真の DX」になると考えており、今後は自治体に限らず、一般企業に対しても推進していく。

公共・教育分野向けサービス事業では、NEXT GIGA で、電算システムの Web アプリケーション「Ra:Class」と NEC の「学びの様子見える化サービス」を統合し、教育 DX サービスを提供する。収集した教育データの分析についても NEC が提供する DX 基盤「NEC Digital Platform」との連携が視野に入っており、さらなる先進的ソリューションを展開する。

価値創造企業への変革として、グループ企業間の連携強化と人材育成にも注力する。グループ企業間の連携強化については、同社グループは 2 つの事業所と 10 のグループ会社で構成されており、様々な領域で Sler として事業展開している。グループ間での異動により人材交流を活性化させているほか、グループ内での情報交換の場を設けて社員間のつながりを強化し、案件ごとでの連携も図っているようだ。このような取り組みにより、業務の効率化、新規アイデアの創出によるクロスセルやアップセルなど、グループシナジーが期待できると弊社では考えている。

人材育成に関しては、クラウドサービス事業では現在 Google を中心に対応しているが、顧客によっては AWS 指定もあることから、今後は独立 Sler という強みを生かし、また、クラウドインフラ市場シェアについても AWS が大きいことから、AWS や Microsoft Azure を指定する顧客への対応も受け入れ、収益基盤を拡大する方針だ。2024 年 6 月には社員が AWS の若手エンジニア表彰プログラム「2024 Japan AWS Jr. Champions」に認定されるなどの対応を進めている。特定の技術に専門化して育成するのではなく、異業務間での交流や配置転換などにより多種多様な経験を積ませてスキルアップを図る。加えて、適材適所を見極めて人材配置を行い、生産性を向上させる。次世代技術ブロックチェーン関連の人材育成については、他社との業務連携や業務委託など実践の場を通じて、技術進化へのキャッチアップを図る。なお、同社は次世代技術にまで対応できる人材を育成するために、Web ツールを活用した学びの機会を社員に提供している。

3ヶ年計画

(単位：百万円)

	23/12 期 実績	24/12 期 計画	25/12 期 計画	26/12 期 計画	前年伸び率 平均
売上高	59,591	65,700	72,300	80,000	10.3%
情報サービス	35,623	39,444	43,215	47,243	-
収納代行サービス	23,967	26,256	29,085	32,757	-
営業利益	3,964	4,100	4,700	5,600	12.4%
(利益率)	6.7%	6.2%	6.5%	7.0%	-
情報サービス	1,416	1,844	2,358	2,687	-
(利益率)	4.0%	4.7%	5.5%	5.7%	-
収納代行サービス	2,546	2,256	2,342	2,913	-
(利益率)	10.6%	8.6%	8.1%	8.9%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ サステナビリティの取り組み

ESG の領域ごとの取り組みを今後さらに充実させる方針

同社は、「サステナビリティで新たなイノベーションを起こします」という方針を大テーマとして掲げるとともに、「社会の課題から新しい価値を創造します。(ワクワクする未来)」「多くの絆を大切に、オープンイノベーションを促進します。」という2つの副題を設定している。「Environment (環境)」「Social (社会)」「Governance (ガバナンス)」の3領域における取り組みは以下のとおり。

(1) Environment (環境) の領域

地球温暖化対策と環境保全対策として以下を実施している。

・CO₂ 排出量の削減

社内でのエネルギー消費量削減など、日頃より環境を意識した取り組みを行っている。同社のデータセンターにおいては、使用電力100%をCO₂フリー電力(再生可能エネルギー由来の電力)に切り替え、これに伴うCO₂排出量削減効果は年間約387トンに相当する。今後も持続可能な社会実現に向けて、省エネルギーなど環境負荷を低減する取り組みを継続する方針である。

・働き方改革

残業時間の削減、効率的な業務の推進など、働き方の見直しによって環境負荷の削減を進めている。毎月開催するコンプライアンス委員会において労働時間の状況について社内幹部間で共有のうえ、各事業部で時間外労働削減に向けた課題や対策を検討し、具体的な取り組みを実施している。また、RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)導入により業務が効率化され、作業時間が従来から大幅に縮減した。

・ペーパーレスの取り組み

オフィスの紙使用量削減に積極的に取り組んでいる。例えば、役員会では議題資料はペーパー資料ではなく、タブレットやノートパソコンでの確認としている。日常の社内会議においてもなるべく紙を使用しない取り組みを進めている。

(2) Social (社会) の領域

・人的資本

同社グループは、「ワクワクしながら行動や挑戦をする姿勢が、未来を共に創る」という考えのもと、人材育成方針及び社内環境整備を定めている。特に人材については、顧客に対して価値を提供し、信頼を直に得られるような人材の育成を追求している。具体的には、従来の集合研修をはじめ、オンライン研修やeラーニング研修などの導入に留まらず、リスキリング、DX人材の育成など幅広く行っている。また、部門や組織を横断したワーキンググループが開催されていることも特徴の1つで、2024年3月期には110回以上、1,320名以上が参加した。

サステナビリティの取り組み

・ダイバーシティ推進

有給休暇の取得促進はもちろんのこと、女性のみならず男性の育児休業の取得も促進している。多様な人材が力を発揮できるよう、働き方についても多様性を持たせている（時短勤務、フレックスタイム制、テレワーク勤務等）。採用段階では「新卒及び中途採用者の女性比率を45%以上」、管理職については「課長代理級の女性比率を2割以上」という目標を掲げ、多様性を確保した組織づくりに努めている。また、障がい者雇用促進という点では、障がい者が同社グループの福利厚生専門スタッフとして農園で野菜などを栽培している。収穫された野菜は社内で配布され、社員の健康づくりに役立っており、グループ全体の活力にもつながっている。

・社会（地域）貢献

岐阜市を代表する祭りの1つである岐阜まつり協賛 道三まつりへの参加のほか、株主優待として岐阜県内の特産品を贈呈している。地元企業を含めた地域を盛り上げるとともに、岐阜の魅力を全国の人々に知ってもらう一助となっている。そのほか、自然災害による被災者と被災地への支援や寄付、全国選抜小学生プログラミング大会岐阜県大会への協賛や、日本プロサッカーリーグ所属のFC岐阜のオフィシャルスポンサーを務めるなどの社会貢献も行っている。

(3) Governance（ガバナンス）の領域

同社のコーポレート・ガバナンスに関する取り組みの基本的な考えは、企業価値の継続的な増大・最大化を目指して、経営執行の透明性の確保と経営の健全性を担保できるよう、経営体制及び内部統制システムを整備し、必要な施策を実施していくことである。近年重要度が増しているコンプライアンスの面については、「役職員行動規範」及び「法令遵守（コンプライアンス）規程」を制定し、法令遵守の姿勢を明確にしている。そのほか、情報セキュリティ、個人情報保護についても各種法令等遵守に努めている。

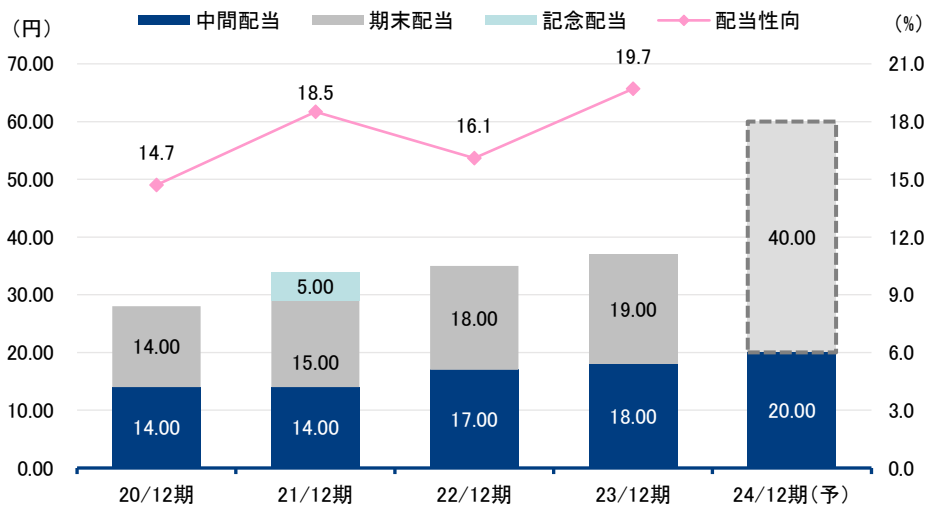
株主還元策

2024年12月期の期末配当は20.0円増配の40.0円に引き上げ

1. 配当政策

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。配当政策については収益動向や投資計画、財務状況などを総合的に勘案したうえで、増配を基本とする。株式分割後の2013年12月期以降、毎期増配を続けており、今後も続ける方針だ。2024年8月には、2024年12月期配当予想を年間配当40.0円から60.0円に増額した。配当性向については具体的な指標を定めていないが、2013年12月期の31.4%から、前期には19.7%と落ち込んだことから、増配と純利益増加ペースのバランスを勘案し、大幅増配を決定した。これにより2024年12月期の1株当たり配当金は、前期比23.0円増配の60.0円（中間配当20.0円、期末配当40.0円）となる。同社は、今後も収益状況等のバランスを考慮したうえで株主還元に注力し、安定増配と配当水準の適切化を実現する方針だ。

1株当たり配当金と配当性向の推移



注：20/12期は電算システムの連結業績。21/12期は電算システムの期末配当を含む
 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単元株（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。具体的には明方ハムセット、あゆ甘露煮、はちみつ3本セット、淡墨桜・達磨正宗熟成三年（お酒）、高山ラーメン、飛騨コシヒカリなど、6種類の特産品から選択できる。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。加えて、2024年12月期は「岐阜県によるSDGsの推進」と「日本赤十字社」への寄付（いずれも3,000円）という社会貢献の選択肢を追加した。

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