

|| 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 >>>](#)

2025年3月24日(月)

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月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 観光・地域創生プラットフォーム事業を軸に次世代型の統合プラットフォームを構築	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. 2024年12月期の業績概要	09
2. セグメント別業績	10
■ 今後の見通し	13
1. 2025年12月期の業績見通し	13
2. セグメント別業績見通し	14
■ トピックス	16
1. NEXT GIGA に向けて体制強化	16
2. 最先端のデジタル技術への取り組み	17
■ 成長戦略	19
1. 長期計画「Challenge1000」	19
2. 3ヶ年計画	20
■ 株主還元策	21
1. 配当政策	21
2. 株主優待	22

## 要約

### 2024年12月期は不採算案件の影響により減益。 2025年12月期は2ケタ増収で利益回復を見込む

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クレジット決済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、Web3、ブロックチェーン技術を活用した事業領域の取り組みとなるステーブルコイン発行事業者等との業務提携を進め、新たなサービスの創出にも取り組んでいる。

#### 1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の業績は、売上高61,256百万円（前期比2.8%増）、営業利益2,311百万円（同41.7%減）、経常利益2,534百万円（同36.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,850百万円（同7.7%減）となった。2024年11月の修正後の業績予想に対する達成率は、売上高で100.1%、営業利益で100.5%、経常利益で102.6%、親会社株主に帰属する当期純利益で131.2%の着地であった。売上面では、収納代行サービス事業が前期並みに留まったものの、情報サービス事業ではSI・ソフト開発やGoogle等のクラウド案件が伸び同4.7%増と堅調であった。利益面ではソフト開発プロジェクトでの不採算案件の悪化により第3四半期において受注損失引当金を積み増したことが響き、情報サービス事業で営業損失（278百万円）を計上、前期比減益の大きな要因となった。また、減損損失等の計上の一方で、投資有価証券売却益641百万円を計上した。このため親会社株主に帰属する当期純利益の減少幅は他の利益と比べて小さくなった。

#### 2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の業績は、売上高67,500百万円（前期比10.2%増）、営業利益3,500百万円（同51.4%増）、経常利益3,530百万円（同39.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,530百万円（同36.7%増）を見込む。売上面で10%以上の高い成長を目指すとともに、利益面の業績回復を図る。情報サービス事業では前期の不採算案件の影響が軽減する見込みに加えて、SI・ソフト開発部門ではクラウドや生成AI関連、及びBPO等の高い市場ニーズを背景に、トータルな提案により受注拡大を図る。また教育分野ではNEXT GIGAの本格化を踏まえ、各自治体等への提案に注力する。収納代行サービス事業では価格転嫁の進捗により収益面の改善を見込むが、一方で取扱件数の伸び悩みが懸念される。この点については、電子払込票サービスである「PAYSLE」や顧客の希望する支払手段が選択できる「TREE PAYMENT」といった新サービスの提案により他社との差別化を図り受注拡大につなげる方針だ。利益面では、営業利益率が前期の3.8%から5.2%に上昇する見込みだ。なお、この予想は新たなサービスプラットフォーム構築のための投資や新サービス開発や既存サービスの強化のための投資を織り込んだものである。

要約

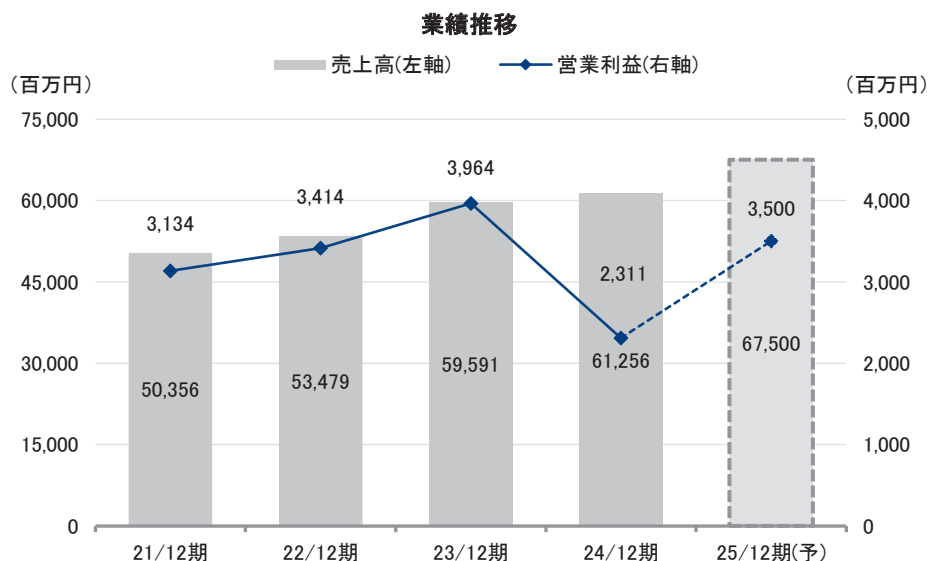
### 3. 観光・地域創生プラットフォーム事業を軸に次世代型の統合プラットフォームを構築

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NFTを活用して、様々な地方創生プロジェクトの支援金を募る試みや、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進めている。同年10月にはDAOの実装に向けて(株)Unyteとの業務提携を発表した。これらの次世代型運営管理機能や決済機能をベースとする統合プラットフォームの構築を進め、地域創生を支援するとともに、次世代型機能の実用化を図る考えだ。

※ 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基盤とした新しい形態の組織で、スマートコントラクトと呼ばれる自己実行型の契約によって運営され、参加者が協力しながら管理・運営が行われるため、透明性の高い運営と効率的な意思決定が可能となる点を特徴とする。

#### Key Points

- ・ 2024年12月期は売上が前期比微増ながら、各段階利益は不採算案件の影響を受け減益
- ・ クラウド案件等が順調に推移、Google 事業では生成 AI ツールの販売を強化
- ・ 2025年12月期は売上が2ケタ成長、各段階利益は前期からの回復を見込む
- ・ 次世代技術を活用して地域創生に向けた統合プラットフォームを構築中



注：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。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。

Googleは、2006年日本でGoogleエンタープライズ部門が本格始動した時に「Google検索アプライアンス」の2次販売を開始したことが始まりとなり、2008年Google Apps(現Google Workspace)の販売開始に合わせて一次代理店となりOneGoogleとしてGoogle全般、さらに、Google連携サービスも含め、Google関連事業として拡大を続けている。

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。

**電算システムホールディングス** | 2025年3月24日(月)  
 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

2024年10月には、DAOの構築及び高度な管理を支援する統合プラットフォームの提供を行うUnyteとの間でDAOの社会実装に向けた共同取り組みで業務提携を行い、2024年11月にはクラウド認証の(株)インターナショナルシステムリサーチと資本業務提携を行った。

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)システムアイシーを設立(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
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ム市場に移行
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)ニューロッ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

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.

**電算システムホールディングス** | 2025年3月24日(月)  
 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

年月	事項
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
2024年10月	DAO の構築及び高度な管理を支援する統合プラットフォームの提供を行う(株)Unyte との間で DAO の社会実装に向けた共同取り組みで業務提携
2024年11月	クラウド認証の(株)インターナショナルシステムリサーチと資本業務提携

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。

#### 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。2025年1月にはコンビニ収納代行業務を拡大し、国税収納代行業務を受託、取り扱いを開始した。

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月から開始した最新のデジタル決済インフラを利用した総合決済サービスでは、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月に国際送金事業者 The Western Union Company との代理店契約の終了に伴い、2024年6月に「ウエスタンユニオン国際送金サービス」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。それに合わせてシステム開発・保守運用・技術支援等は、電算システムに移管した。債権保証型後払い決済事業を中心として、新しい領域（マーケット、サービス、パートナーシップ等）におけるデジタル決済の強力な拡大を図る。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 API」日本初の開発パートナーであるゴーガは、「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 Platform は、地図表示、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月期は不採算案件の影響で減益、 情報サービス事業は Google 事業が引き続き好調

#### 1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の業績は、売上高 61,256 百万円（前期比 2.8% 増）、営業利益 2,311 百万円（同 41.7% 減）、経常利益 2,534 百万円（同 36.9% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,850 百万円（同 7.7% 減）と増収ながら各段階利益は減益となった。業績予想に対する達成率は、売上高で 100.1%、営業利益で 100.5%、経常利益で 102.6%、親会社株主に帰属する当期純利益で 131.2% の着地であった。2024年11月に第3四半期までの状況を踏まえて期初予想を売上、利益とも下方修正したが、通期ではそれを達成した形だ。売上面では、収納代行サービス事業が前期並みに留まったものの、情報サービス事業は SI・ソフト開発や Google 等のクラウド案件が伸び、同 4.7% 増と堅調であった。利益面ではソフト開発プロジェクトでの不採算案件の悪化により第3四半期において受注損失引当金を積み増したことが響き、情報サービス事業で営業損失（278 百万円）を計上、前期比減益の大きな要因となった。なお収納代行サービス事業においては前期並みを確保した。また、一部連結子会社の業績が予想を下回ったことに伴い、のれん等の減損損失として 456 百万円を計上したほか、投資有価証券の実質価額下落に伴う投資有価証券評価損 92 百万円を計上、合わせて投資有価証券売却益 641 百万円を計上した。このため親会社株主に帰属する当期純利益の減少幅は他の利益より小さくなった。

#### 2024年12月期の連結業績

（単位：百万円）

	23/12 期		24/12 期		
	実績	実績	前期比	計画	達成率
売上高	59,591	61,256	2.8%	61,200	100.1%
営業利益	3,964	2,311	-41.7%	2,300	100.5%
（利益率）	6.7%	3.8%	-	3.8%	-
経常利益	4,018	2,534	-36.9%	2,470	102.6%
（利益率）	6.7%	4.1%	-	4.0%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	2,004	1,850	-7.7%	1,410	131.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

## 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 37,281 百万円（前期比 4.7% 増）、営業損失は 278 百万円（前期は 1,416 百万円の利益）となった。計画比では、売上高は達成率 99.3%、営業損失は 165 百万円の計画に対して 278 百万円と拡大した。SI・ソフト開発部門の売上高は 27,188 百万円（同 8.1% 増）と増収となったが、利益面では 2023 年 12 月期に発生した不採算案件のコスト増大が大きく響き、セグメント全体で営業損失計上となった。コスト増大の要因はシステム品質が顧客の求める水準に達していなかったことによる。同案件は大型かつ 2025 年春稼働が必達というスケジュールであったため、同社では早期の收拾を図るべく、プロジェクトに多数の追加要員を投入することで対応した。しかし、追加要員を高単価の外部委託に依存せざるを得なかったことなどにより、大きなコスト増となった。同案件については 2025 年春の一括稼働のスケジュールを春・秋の段階稼働に見直すことや、今後は開発作業のピークを終えて保守作業中心の段階に入ることから、2025 年 12 月期におけるさらなるコスト増のリスクは軽減されたと考えられるが、引き続き動向を注視したい。

### 情報サービス事業の 2024 年 12 月期業績

（単位：百万円）

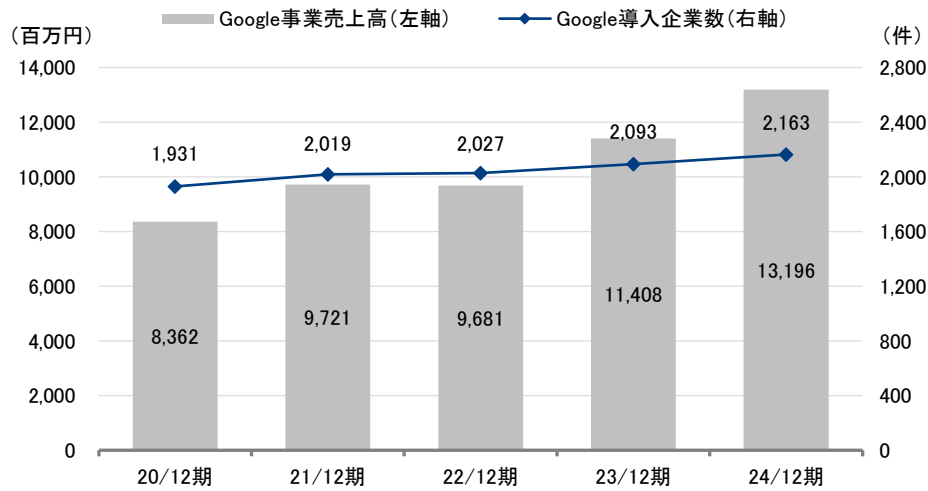
	23/12 期 実績	24/12 期 実績	前期比		計画比	
			増減	増減率	計画	達成率
売上高	35,623	37,281	1,658	4.7%	37,527	99.3%
SI・ソフト開発	25,158	27,188	2,030	8.1%	27,695	98.2%
情報処理	6,031	5,850	-181	-3.0%	5,802	100.8%
商品及び製品販売	4,341	4,138	-203	-4.7%	3,925	105.4%
その他の収益	92	104	12	13.7%	105	99.7%
営業利益	1,416	-278	-1,694	-119.6%	-165	-
（利益率）	4.0%	-0.7%	-4.7pp	-	-0.4%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

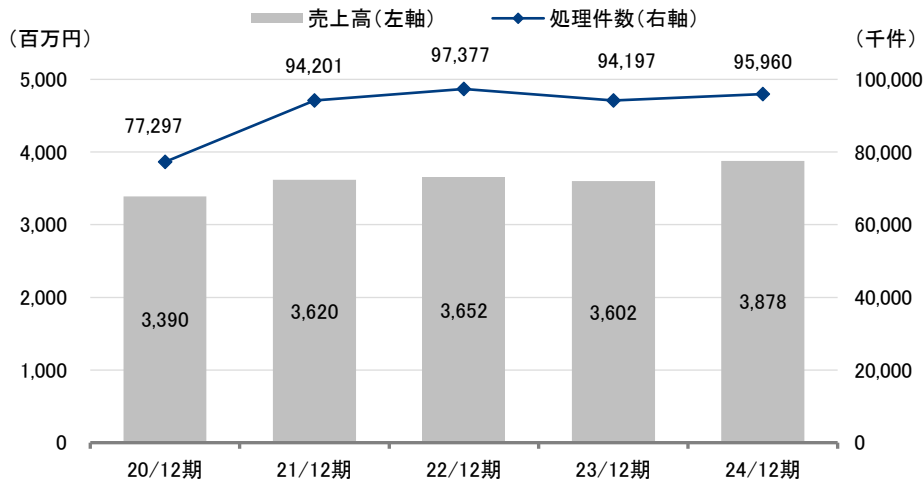
一方で SI・ソフト開発部門においては、Google Workspace や Google Maps、Google Cloud Platform 等の Google 関連のクラウドサービスの伸長が目立った。Google Workspace は取引社数・ライセンス共順調に増加し、Google 事業の売上高としては前期比 15.7% 増の 13,196 百万円となり、導入企業数は同 3.3% 増の 2,163 社となっている。また同事業においては生成 AI ツールである Gemini for Google Workspace の導入支援を積極的に進めた。電算システムの社内では 2024 年から「Project Gen（びーじえん）」という専門チームを立ち上げ、Gemini for Google Workspace の導入や利活用の支援を行っている。同チームには Google の認定資格を有し、ツールに対する高い知見を有するメンバーが集まっており、顧客別のワークショップやハンズオン形式のセミナーを開催し各ツールへの理解促進を図っている。このような活動などの成果により Gemini for Google Workspace の利用顧客の裾野は広がり、2024 年の国内導入実績は全国首位となった。さらに 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）」のほか、生徒の端末の活用状況や利用履歴を可視化することで生徒個人に合った学習指導や、教師自身の授業改善に役立てることが可能となるアプリケーション「まなみえ」シリーズをリリースした。

## 業績動向

BPO 事業は、請求書作成代行サービスが堅調で前期比 7.7% 増の売上高 3,878 百万円となった。ギフト関連やデータエントリ、送り状印字代行関連が減少傾向となる一方で、請求書作成代行サービスの処理件数が同 10.6% 増加と堅調に推移した。

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


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**BPO 事業の売上高及び処理件数の推移**


出所：決算説明会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 23,974 百万円（前期比ほぼ横ばい 6 百万円の増収）、営業利益は 2,579 百万円（同 1.3% 増）と微増収増益となった。主力のコンビニ収納代行サービスは、2023 年 12 月期の大口契約の終了や仕入単価上昇の影響から減収基調であったものの、新たな大口契約の稼働や仕入単価上昇分の価格転嫁が進んだことで増収に転じ、売上面で前期並み、利益面では微増となった。なお計画比の達成率は売上高で 101.3%、営業利益で 104.6% といずれも達成した。主力の収納・集金代行サービスの売上高は 22,204 百万円（同 0.9% 増）となった。コンビニ収納代行の取扱件数は、上期は計画比未達の状況であったが、第 2 四半期以降は新規取引先の取扱件数増加等があったことで盛り返し、結果としてほぼ前期並みの水準となった。

オンライン決済サービスの売上高は 982 百万円（前期比 1.2% 減）と前期を若干下回った。主因は既存取引先の取り扱い件数減少による。この分野では 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の顧客への浸透による取扱件数の増加に期待がかかる。

送金サービスの売上高は 226 百万円（前期比 38.0% 減）となった。国際送金サービスの終了に伴う減収で、今後は、国内送金サービスに特化して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 321 百万円（同 1.3% 増）と微増となった。

**収納代行サービス事業の 2024 年 12 月期業績**

(単位：百万円)

	23/12 期 実績	24/12 期 実績	前期比		計画比	
			増減	増減率	計画	達成率
売上高	23,967	23,974	6	0.0%	23,673	101.3%
収納・集金代行サービス	22,000	22,204	204	0.9%	21,886	101.5%
オンライン決済サービス	993	982	-11	-1.2%	976	100.6%
送金サービス	366	226	-139	-38.0%	233	97.4%
収納代行周辺サービス	317	321	4	1.3%	315	102.0%
その他の収益	290	239	-50	-17.3%	263	91.2%
営業利益	2,546	2,579	32	1.3%	2,465	104.6%
(利益率)	10.6%	10.8%	0.1pp	-	10.4%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年12月期は増収増益計画、次世代型統合PFの構築を推進

#### 1. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の業績は、売上高67,500百万円（前期比10.2%増）、営業利益3,500百万円（同51.4%増）、経常利益3,530百万円（同39.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,530百万円（同36.7%増）を見込んでいる。情報サービス事業では前期の減益の主因となった不採算案件の影響の軽減が見込まれる一方で、SI・ソフト開発部門ではクラウドや生成AI関連やBPO等の高い市場ニーズを背景に、これまでに培った各業種に関するノウハウやGoogle関連技術、及び新たに開発したサービスを武器にトータルな提案を行い、受注拡大を図る。また教育分野ではNEXT GIGAが本格化することが見込まれるため、各自治体等への提案に注力する。収納代行サービス事業では前期から取り組んだ、仕入価格上昇に対する価格移転が進み、収益面では改善が期待できるが、一方で取扱件数の伸び悩みが懸念される。この点については、電子払込票サービスである「PAYSLE」や顧客の希望する支払手段が選択できる「TREE PAYMENT」といった新サービスを提案し他社との差別化を図ることで受注拡大につなげる方針だ。このように売上面では情報サービス業で前期比13.5%増の42,322百万円と高い伸びを見込み、収納代行サービス業では同5.0%増の25,178百万円を見込む。

利益面では前期の不採算案件の影響の収束や、収納代行サービス事業における価格転嫁の進捗により営業利益の改善が見込まれ、営業利益率は前期の3.8%から5.2%に上昇する見込みだ。なおこの数字は後述する新たなサービスプラットフォーム構築のための投資拡大を織り込んだものである。同社ではWeb3、NFT、ブロックチェーンといった最先端のデジタル技術への取り組みを強化しており、それらの機能を活用した統合プラットフォーム(PF)の構築を進めるほか、新サービス開発や既存サービスの強化のための投資を継続する考えで、先行投資を積極的に進めていくとしている。また、経常利益や親会社株主に帰属する当期純利益は、前期の投資有価証券売却等により前期比の伸び率は営業利益を下回る見通しである。

#### 2025年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/12期 実績	25/12期 予想	前期比	
			増減	増減率
売上高	61,256	67,500	6,244	10.2%
営業利益	2,311	3,500	1,188	51.4%
(利益率)	3.8%	5.2%	1.4pp	-
経常利益	2,534	3,530	995	39.3%
(利益率)	4.1%	5.2%	1.1pp	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,850	2,530	679	36.7%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

## 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 42,322 百万円（前期比 13.5% 増）、営業利益は 851 百万円（前期は 278 百万円の損失）を見込んでいる。売上高の内訳は、SI・ソフト開発 29,475 百万円（同 8.4% 増）、情報処理サービス 6,397 百万円（同 9.4% 増）、商品及び製品販売 6,366 百万円（同 53.8% 増）、その他の収益 83 百万円（同 20.3% 減）である。

#### 情報サービス事業の 2025 年 12 月期業績見通し

（単位：百万円）

	24/12 期 実績	25/12 期 予想	前期比	
			増減	増減率
売上高	37,281	42,322	5,040	13.5%
SI・ソフト開発	27,188	29,475	2,287	8.4%
情報処理	5,850	6,397	547	9.4%
商品及び製品販売	4,138	6,366	2,227	53.8%
その他の収益	104	83	-21	-20.3%
営業利益	-278	851	1,129	-
（利益率）	-0.7%	2.0%	2.8pp	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

SI・ソフト開発では、引き続き旺盛な顧客企業や自治体の DX ニーズ等に応えるべく、同社が培った顧客業務への理解やクラウド、Google 等の技術面のスキル、サービス提供力など生かしたソリューション型の営業活動により受注拡大を図る。合わせて従来の受注開発中心の受託方式からパッケージサービスを提供する方式への転換により収益力を強化する。顧客とともに課題解決の手段を考え、サービス提供型ビジネスに転換することで収益力を高めるという Win-Win の関係を築く。

Google 事業では Gemini for Google Workspace の利用拡大に向けた活動を進める。自治体向けソリューションにおける Gemini for Google Workspace 活用の提案について、同社はかなりの勝算を感じているようだ。Gemini for Google Workspace のような生成 AI モデルは、機械学習機能により、業務に合わせた使い方を進めることで当該業務に関する学習機能が働き、業務の効率化や自動化にフィットした機能を発揮する。導入時に電算システムの特命チームがサポートすることで職場内の利用者が拡大すれば、業務の効率化や自動化の効果が高く発揮されることが期待できる。同社では過去の実績やサポート内容を訴求することで自治体での導入件数を増加させる考えだ。また生成 AI 関連では、2024 年 8 月に発表した WorQu for GAI に期待がかかる。これは AI エンジンとして ChatGPT を搭載したソリューションで、AI 機能を企業のセキュアな管理に役立てることを狙うものだ。企業向けのセキュリティ管理用ソリューションとして販売を強化していく考えで、現在各種セミナーやイベント等の場でその利便性を訴求している。



今後の見通し

また、2025年12月期は学校への新端末機器の導入が進むと見ていることから、NEXT GIGAに関する商品・製品販売の売上高の大幅増を見込んでいる。2026年12月期以降にソフトウェアの展開及び利用に入るという見込みだ。現状は入札から導入にかけてのスケジュールや入札条件を逐次確認中で、まとめ次第計画を策定し、公表する考えだ。またBPO事業についても請求書作成代行をはじめとして市場ニーズは高く、堅調な売上を見込む。同社のサービスラインナップにより、顧客に対するサービスのワンストップ化や対応領域拡大によるサービスの質的充実により事業規模の拡大を図る。

**(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25,178百万円(前期比5.0%増)、営業利益は2,649百万円(同2.7%増)を見込む。内訳は、収納・集金代行サービス23,187百万円(同4.4%増)、オンライン決済サービス1,067百万円(同8.6%増)、送金サービス49百万円(同78.5%減)、収納代行周辺サービス315百万円(同2.0%減)、その他の収益560百万円(同133.5%増)を見込んでいる。

**収納代行サービス事業の2025年12月期業績見通し**

(単位：百万円)

	24/12期 実績	25/12期 予想	前期比	
			増減	増減率
売上高	23,974	25,178	1,203	5.0%
収納・集金代行サービス	22,204	23,187	983	4.4%
オンライン決済サービス	982	1,067	85	8.6%
送金サービス	226	49	-178	-78.5%
収納代行周辺サービス	321	315	-6	-2.0%
その他の収益	239	560	320	133.5%
営業利益	2,579	2,649	70	2.7%
(利益率)	10.8%	10.5%	-0.2pp	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

収納代行サービス事業は、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の流れが強まり、他社との競合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トップクラスの企業として、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時流に対応したサービスを充実させ、総合決済サービスプラットフォームとして競争優位性を高める考えだ。2025年1月にはコンビニ収納代行業務として新たに国税収納代行業務を受託しており、このような点も同社の収納代行サービスの利便性を高める要素になるものと考えられる。

#### 今後の見通し

また、他社との差別化を強化するために、「TREE PAYMENT」や「PAYSLE」の販売を推進する。「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・手段で決済できる機能を有するほか、導入企業等の未収金回収のサポート機能や、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）を付加し利便性の充実を図っている。「TREE PAYMENT」推進の一例として、「イマチャレ」※において学校の給食費や PTA 会費、教材費などの決済手段として提供している。「PAYSLE」は、払込票に印刷された支払用バーコードによる決済に代えて、スマートフォンに表示された支払用バーコードによる決済を可能とするサービスである。ペーパーレス化や DX の提案において、トータルな決済ソリューションの1つの有力ツールとして推進していく。このほか、オンライン決済サービスの拡大に向けて最新のデジタル決済インフラを利用した総合決済サービスを推進する。今後キャッシュレス決済がさらに浸透していくなかで、顧客の決済機能に関する DX 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の割合を高めていく考えだ。

※ 学校の部活動改革の課題解決と実践を進めるための情報プラットフォームで、全国で3,000以上の団体とのネットワークを有し、部活動改革を進めている。

## トピックス

### 最先端のデジタル技術による統合 PF を構築、 地方創生支援とともに技術の実用化を推進

#### 1. NEXT GIGA に向けて体制強化

同社は2024年4月、NECとの間で教育DX分野並びにNEXT GIGAについて連携を強化し協業することを発表した。NECはGIGAスクール構想第1期において、Chromebook 端末の小・中学校への導入実績がトップであることから、同社ではNECとの連携強化によりNEXT GIGAにおいてさらなる受注拡大を図る。また同社はNEXT GIGAにおいて、NECが開発を進めてきた学校向けデータ活用サービスである「学びの様子見える化サービス」の事業を継承し、同社が開発したオリジナル Web アプリ「Ra:Class」との統合によるサービスを提供する。これにより教育現場におけるDXを支援し、生徒の学習状況の振り返りの可視化や、校務効率化のためのツール提供による校務フローの改善や各種情報の共有化を実現させる。さらに2024年9月に発表した「まなみえ」の導入をNEXT GIGAにおいても推進する。同サービスは2025年1月より「まなみえ データ分析伴走サービスパック」の提供を開始しているが、これは「まなみえ Advanced」※を使用する教師のデータ活用を、同社のデータアナリストが支援するサービスである。現在のGIGAスクール構想ではICTの活用における自治体間の格差が問題となっており、NEXT GIGAではこの格差の解消が求められる。同社ではこのような協業を進めることで、自治体に対して効果的な提案活動を行いNEXT GIGA事業の推進に寄与する考えだ。

※「まなみえ」の1エディションで、生徒の端末利用状況の集計データを確認できる機能を有する。

## トピックス

NEXT GIGA の入札スケジュールや入札条件等については現在同社で確認中であるが、現在の見通しとしては、2025年12月期に受注が可能となっても、あくまで2025年12月期は端末機器の導入がメインになる見込みで、「まなみえ」等のソフトウェア導入や端末の利用のフェーズは2026年12月期以降になると見ている。

### 2. 最先端のデジタル技術への取り組み

2024年10月、同社は企業や団体におけるDAOの構築及び高度な管理を支援する統合プラットフォームの提供を行うUnyteとの間で、DAOの社会実装に向けて業務提携を行い、共同取り組みを行うと発表した。ブロックチェーンのような分散型技術を使用して仮想通貨を発行する場合、すべての記録や決定を組織内で行うことが必要となるが、このような場合の組織管理のために利用されるのがDAOである。同社はこのDAOの仕組みを、「DSK観光・地域創生プラットフォーム」構想に導入する考えだ。この構想は数多くの協業ネットワークを構築して、日本の観光とインバウンド、地方創生活動を推進するものだが、今後全国展開するうえでDAOを活用した運営方式を採用し、地域の持続可能な発展に貢献することを目指す。

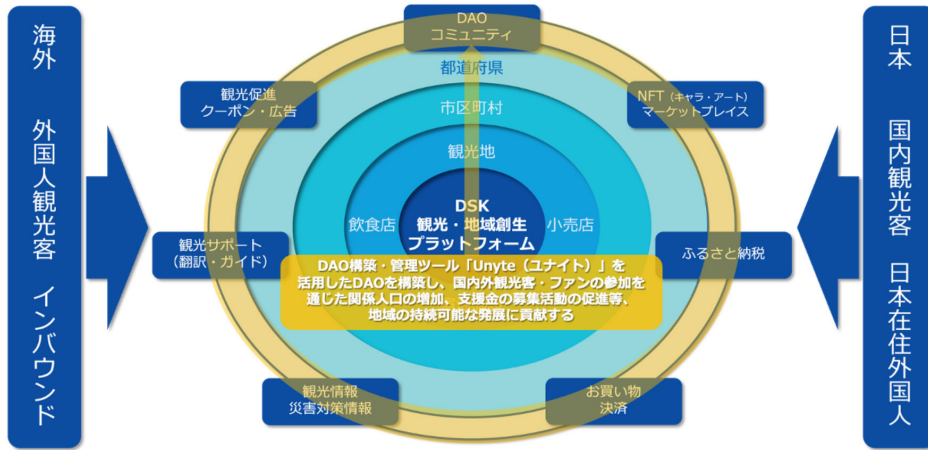
2024年5月に日本円ステーブルコインであるJPYCを取り扱うJPYC(株)との資本業務提携を発表した。同社では電子決済手段としてのステーブルコインの特性を生かし、銀行口座やクレジットカードを必要としない、簡単かつ安価に決済や送金が可能な点をメリットとした新たな決済送金基盤の実装を検討・展開する考えだ。具体的にはコンビニ収納代行サービスにおけるJPYC払いや、コンビニやドラッグストア等との連携によるJPYC払いの決済・送金サービス、「DSK観光・地域創生プラットフォーム」構想におけるJPYCの利用といった点を検討している。そのほかにも、クラウドファンディング型ECサービス「kibidango」を運営するきびだんごと業務提携し、「kibidango」上でNFTを活用して、様々な地方創生プロジェクトの支援金を募る試みや、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。これらの次世代型運営管理機能や決済機能をベースとする統合プラットフォームの構築を進め、地域創生を支援するとともに、次世代型機能の実用化を図る。

また、法令集『現行日本法規』等の書籍を手掛ける(株)ぎょうせい が2025年3月21日に提供を開始したモバイルアプリ『My六法』のシステム開発を同社が担当している。このアプリは、ぎょうせいが法務省から委託を受けて整備を行うデータを活用したものであり、生成AIによる検索機能を搭載した法令・条例閲覧できる設計を手掛けた。

2025年3月4日～7日に、国内外の専門家、スタートアップや大企業のリーダー、政策当局者らが多数集まり、「“真のマネタイズ”に挑む、次世代フィンテック」をコンセプトとした「FIN/SUM 2025 (FINTECH SUMMIT)」が開催され、同社は「業歴60年の伝統システム事業会社の挑戦：ステーブルコイン決済インフラ開発への道 powered by JPYC」と題してJPYC(株)とともにセッションに登壇した。こうした機会を得られる人的ネットワークや新たな知見等も活用し、引き続き研究開発を進める。

トピックス

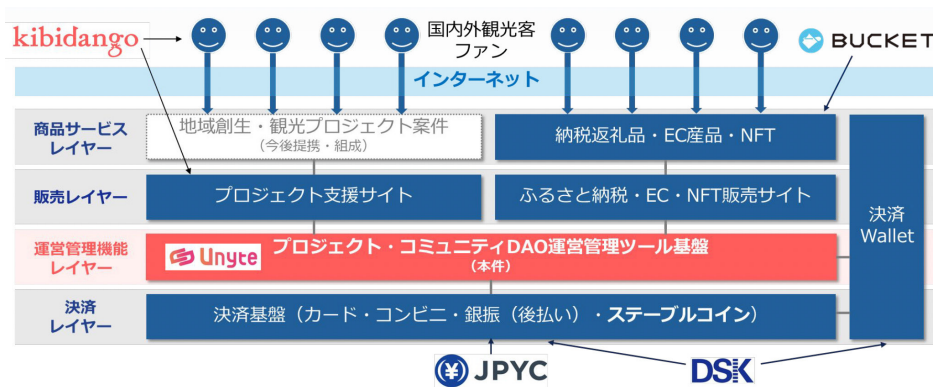
DSK 観光・地域創生プラットフォーム構想



日本の観光と地域の課題を解決するプラットフォームを目指す

出所：同社ニュースリリースより掲載

最先端のデジタル技術への取り組み（統合プラットフォームのイメージ）



出所：決算説明資料より掲載

## 成長戦略

### 長期計画のゴールに向けた最終の3ヶ年計画を策定

#### 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（DSK観光・地域創生プラットフォーム構想）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 3ヶ年計画

同社は、中期計画として3ヶ年計画（2025年12月期～2027年12月期）を策定し、2027年12月期に売上高815億円（情報サービス事業：530億円、収納代行サービス事業：284億円）の目標を設定した。本中期計画は長期計画「Challenge1000」に向けた最終の3ヶ年に当たるが、本中期計画の2027年12月期の目標を達成したとしても長期計画で掲げた売上高1,000億円には未達となる。しかし、同社では長期計画の目標は変更せず、引き続きチャレンジする方針だ。

同社は、この3ヶ年を「新規事業の創出、他社との連携、M&Aなどにより計画以上の成長を目指す」期間と位置付け、売上高は每期10%以上の増加、営業利益は毎期の伸び率の平均を34.9%とする高い水準を掲げている。同社が現在手掛ける、最先端のデジタル技術を活用した統合プラットフォームの構築を急ぎ、2026年12月期以降にその成果を出す計画だ。利益面で特に高い目標を掲げる理由として、「資本コストや株価を意識した経営の実現」に向けた対応を図ることが挙げられる。従来からの東証の要請もあり、上場企業各社にとってこの点は早期対応が必要な課題だ。同社の2024年12月期の実績として、ROE（自己資本利益率）は8.7%、株主資本コスト（株主が企業に要求する最低限の収益率）は6.3%で、前者から後者を差し引いたエクイティ・スプレッド（株主価値を創造しているかの判断基準）は2.4%とプラスとなっている。ただし直近5ヶ年のROEの平均値は11.58%となることから、継続的に企業価値を高めるべく、目標数値としてROE12%をKPIとした。収益力のさらなる強化を図るほか、財務・資本政策を含む資本コストの改善を行うことにより、ROEを早期に12%の水準に引き上げることを目指す。

中期計画の達成に向けて、以下の4点を施策として掲げている。1つ目は「DSK Transformation」である。SI・ソフト開発分野において、従来の受託開発中心の案件受託方式からパッケージサービス型への脱皮を目指す。本項目は2024年12月期までの中期計画でも掲げられており、引き続き継続する施策である。2024年だけ見ても、教育分野での「まなみえ」や、配達員の現在地が見えるマップシステム「GOGA Tracker for Delivery」、生成AI活用ソリューションである「WorQu for GAI」等、顧客のニーズを先取りする形で様々なサービスをリリースしているが、販売実績としては今後に期待するところが大きい。顧客に対してDXに向けたトータルソリューションを提案するなかで、これらのサービスを加えることで課題解決と自社の収益力向上を図る考えだ。2つ目は「グループ企業間の連携強化」である。組織や人事の統合により、さらなる協業関係の構築を行うほか、事業連携によるシナジー効果の創出を図る。現時点で具体的な公表はないが、検討中の統合プラットフォームの進捗や、関連会社をはじめ、業務提携先や出資先との協業による新たなビジネスの推進といった点が今後注目される。3つ目は「隣地拡大」である。Google事業の周辺サービス拡大や、DX事業の拡大、収納代行サービスメニューの拡張といった点が具体策となる。Google事業の周辺サービスとしてはクラウド関連事業が注目される。クラウド案件推進のためにはGoogle関連サービスのほか、AWSやMicrosoft Azureといったクラウド基盤を使用した案件にも柔軟に対応できる体制整備を進めている。DX事業の拡大については、2025年12月期はNEXT GIGAへの進捗状況に注目したい。収納代行サービスメニューの拡大については、「TREE PAYMENT」や「PAYSLE」、「PayLabo」の販売強化のほか、新サービスの登場が期待される。4つ目は「人材育成」である。Googleの有資格者の増加や従業員のプロジェクトマネジメント能力の育成・強化、あるいは従業員の処遇面の見直し等により、従業員のモチベーションと技術力を高める施策を展開することが見込まれる。

## 成長戦略

## 3ヶ年計画

(単位：百万円)

	24/12期 実績	25/12期 予想	26/12期 計画	27/12期 計画	前年伸び率 平均
売上高	61,256	67,500	73,500	81,500	10.0%
情報サービス	37,281	42,322	46,758	53,016	-
収納代行サービス	23,974	25,178	26,742	28,484	-
営業利益	2,311	3,500	4,600	5,600	34.9%
(利益率)	3.8%	5.2%	6.3%	6.9%	-
情報サービス	-278	851	1,706	2,490	-
(利益率)	-0.7%	2.0%	3.6%	4.7%	-
収納代行サービス	2,579	2,649	2,894	3,110	-
(利益率)	10.8%	10.5%	10.8%	10.9%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

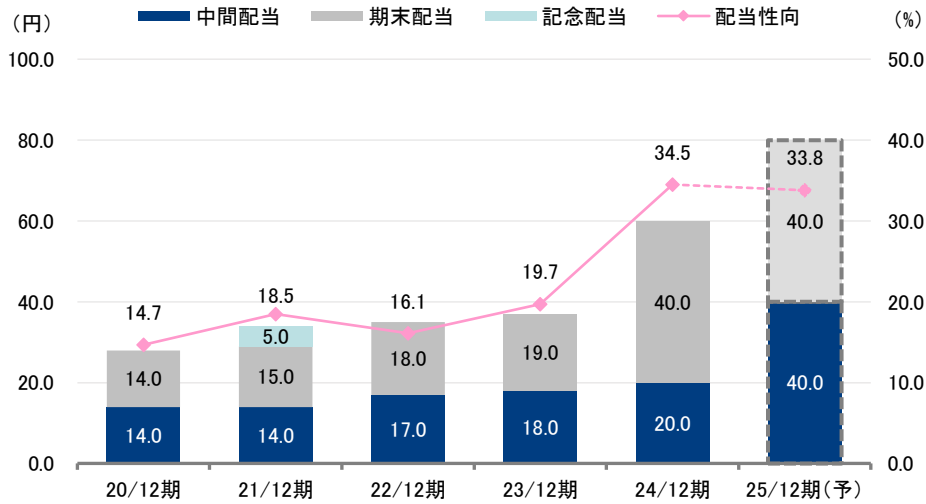
### 2025年12月期の期末配当は20.0円増配の80.0円を予定

#### 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、毎年増配を続けており、2024年12月期は年間配当60.0円（中間配当20.0円、期末配当40.0円）を実施し、配当性向は前期の19.7%から34.5%に上昇した。2025年12月期についてはさらに増額し、前期比20.0円増配の80.0円（中間配当40.0円、期末配当40.0円）とする予定で、配当性向は33.8%となる見込みだ。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正化を図る方針である。

## 株主還元策

## 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または寄付の中から1品を選ぶ内容となっている。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、または「岐阜県によるSDGsの推進」あるいは「日本赤十字社」への3,000円の寄付から選択できる。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。



#### 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