

|| 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・名証プレミア市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年9月11日(木)

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. 2025年12月期中間期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. ステーブルコイン決済送金インフラの構築	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. 2025年12月期中間期の業績概要	09
2. セグメント別業績	10
■ 今後の見通し	14
1. 2025年12月期の業績見通し	14
2. セグメント別業績見通し	15
■ トピックス	17
■ 成長戦略	18
1. 長期計画「Challenge1000」	18
2. 3ヶ年計画	18
■ 株主還元策	20
1. 配当政策	20
2. 株主優待	20

## 要約

### 2025年12月期中間期の売上高は中間期単体で過去最高。 2025年12月期は2ケタ増収、大幅営業増益を見込む

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※1、ブロックチェーン※2技術を活用した決済送金インフラ構築に向けステーブルコイン発行事業者等との業務提携を進め、新サービスの創出にも取り組んでいる。

- ※1 ブロックチェーンという分散型テクノロジーを基盤としたインターネットの次世代形態で、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。
- ※2 データを取引履歴として連続的に記録する技術で、これらの記録は「ブロック」と呼ばれ、暗号化されたチェーンでつながれることで一箇所での改ざんが困難となり、セキュリティが高いとされる。

#### 1. 2025年12月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期の業績は、売上高32,269百万円（前年同期比6.7%増）、営業利益1,641百万円（同6.0%増）、経常利益1,844百万円（同15.2%増）、親会社株主に帰属する中間純利益1,252百万円（同15.3%増）と、売上高は中間期単体で過去最高となった。通期計画に対する進捗率は、売上高で47.8%、営業利益で46.9%、経常利益で52.2%、親会社株主に帰属する当期純利益で49.5%と順調な滑り出しだ。売上面は、情報サービス事業でのGoogle Workspaceの導入社数と、請求書作成サービスの処理件数の伸長を背景に増収となった。利益面では情報サービス事業で2025年5月に契約解除した不採算案件の影響を受けた一方、例年中間期に納税が集中する収納代行サービス事業は国税収納代行業務も追い風となり、売上とともに利益を押し上げた。また、為替差損計上的一方、フィンテックファンドからの分配金を営業外収益に計上したことで、親会社株主に帰属する中間純利益の増加幅は営業利益のそれを上回った。

#### 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）を見込んでいる。情報サービス事業では2025年5月に契約解除した不採算案件の影響が消え、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。2024年4月より注力する教育分野のNEXT GIGAは遅れが見られることから自治体との良好な関係構築で導入を促進する。収納代行サービス事業は処理件数の伸び悩みを、大口取引先や地方自治体を中心とした新規顧客の稼働により払拭したことに加え、仕入価格上昇に対する価格転嫁を順調に進めており、追い風に乗り目標達成に進んでいる。電子払込票サービス「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で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%に上昇する見込みである。

要約

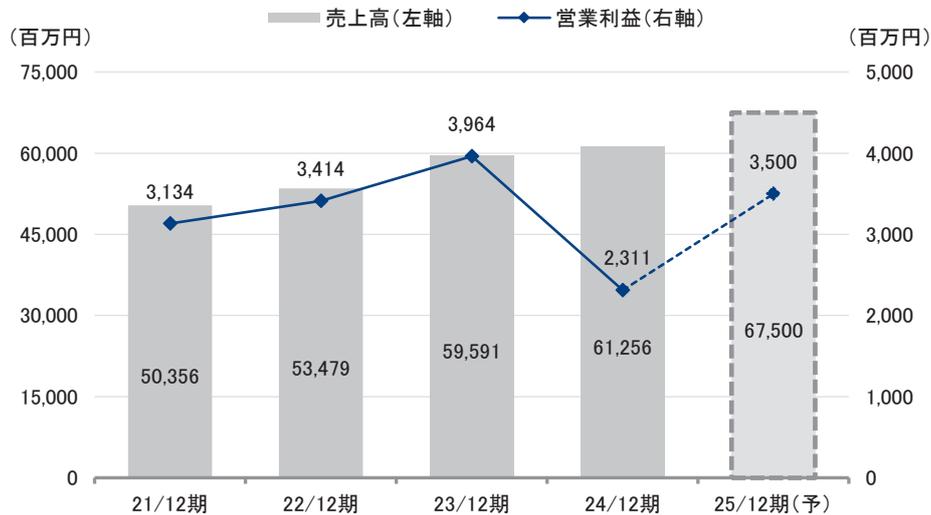
3. ステーブルコイン決済送金インフラの構築

2025年8月18日、JPYC(株)が資金移動業者の登録を受けたことを発表した。これによりJPYCは1JPYC = 1円に価値が保たれるステーブルコインの発行が可能となった。同社は、2024年5月に「銀行口座を介さない安価な資金移動」のプラットフォーム構築を目指し、JPYCと業務提携してステーブルコイン「JPYC」を活用した次世代決済送金サービスの社会実装を目指し協業を進めている。2025年8月には(株)デジタルアセットマーケットとブロックチェーン決済に係るコンサルティング業務委託契約を締結し、その後、(株)三井住友銀行、AvaLabs, Inc. とステーブルコインの新たな決済・運用サービス創出に向けた共同検討に関する基本合意書を締結した。前者では同社が計画するステーブルコイン決済送金基盤構築に係る支援を受け、後者ではブロックチェーンの特性を生かした既存金融機能の効率化や、新たな決済、流通、運用サービスの創出を目指し、発行から流通、決済、運用までの各ユースケースを探索し、継続的な業務活用や事業化を視野に具体化を検討する。トランザクションコストをほぼゼロにできるブロックチェーンでは収益化が最大の課題で、同社は、トランザクションデータ分析・活用による付加価値の創出等の「決済に紐づく副次的な付加価値」がカギを握ると見ている。

Key Points

- ・ 2025年12月期中間期は増収増益、売上高は中間期単体で過去最高を更新
- ・ クラウド案件が伸長、AI関連サポート充実でリピートと新規開拓を推進
- ・ 2025年12月期は売上高が2ケタ成長、各段階利益は前期からの回復を見込む
- ・ ステーブルコイン決済送金インフラの構築へ

業績推移



注：21/12期は(株)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、東京証券取引所プライム市場及び名古屋証券取引所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テクノロジーズから商号変更)、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、データ処理だけにとど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ときに「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9月11日(木)  
 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5月に、日本円ステーブルコインJPYCを取り扱うJPYCと資本業務提携を、同年10月(株)UnyteとDAO※の社会実装に向けた共同取り組みで業務提携し、次世代技術での送金・決済インフラ構築への足固めを始めた。2024年11月には、クラウドビジネスのセキュリティ・認証での新サービス開発に向け、(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した。戦略的な組織体制の見直しに伴い、2025年5月に電算システムが九州支店を開設し、同年8月には100%子会社のマイクロリサーチを全株式譲渡によりグループから切り離れた。

※ Decentralized Autonomous Organization (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)の略で、ブロックチェーン技術を用いて運営される、中央集権的な管理者や組織構造を持たない組織を指す。

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

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
2022年 9月	(株)JTBと業務提携、BtoB 請求業務代行事業「DSK パーシャルカード決済」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	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
2025年 4月	中堅企業向け Salesfoerce 基盤のクラウド ERP 促進「(一社)ERP Cloud 360 コンソーシアム」に参画
2025年 6月	Google Cloud サービス Google Agentspace 導入の「クイックスタート支援パッケージ」「活用促進支援パッケージ」を提供開始
2025年 8月	Google Agentspace とクラウド型データ連携ツール Reckoner との連携サービス提供開始 マイクロリサーチの全株式を譲渡

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。

### 会社概要

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 NEC<6701> 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」認定の取得により AWS 関連ソリューションを、2025 年 4 月には Salesforce プラットフォームを共通基盤とした(一社)ERP Cloud 360 コンソーシアム参画によりセールスフォース・ドットコム販売パートナーとしての地位をそれぞれ強化し、独立系 Sier として、顧客要望に応じた柔軟な対応を実現する。

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「PayLabo(ペイラボ)」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。

## 会社概要

送金サービスでは、国内送金・国際送金を展開していたが、事務手続きに係るコストや企業文化の相違を理由に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。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、イベント等の中止に伴う返金作業で利用されている。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。

### (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。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に新領域（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）でのキャッシュレスの保険料払い込みに対応したほか、2025年に発表した「TREE PAYMENT」の特許登録完了により、希望決済手段の選択や二重支払い防止機能等の優位性を確立した。2017年より開始したコンビニ電子バーコード決済ソリューション「PAYSLE」に関しても、2025年に入り「校納金の集金代行サービス」で採用されるなど取引先の裾野は広がっている。

### (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。

#### 会社概要

##### (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 月に提供開始した、配達員の現在地を Google マップ上に表示してリアルタイムで配達予定時刻等を確認できる「GOGA Tracker for Delivery」のほか、2025 年 2 月にはソフトバンク <9434> 等と協業し、出店戦略ソリューションに向け、売上予測や立地評価のための道路通行量等データを可視化するダッシュボードを構築した。

##### (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洩などの脅威対策として、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・販売と、「Universal Gateway」を強みに通信機器の基盤を開発している。同社は 2021 年 7 月にアライアンス強化のため 100% 子会社化したが、2025 年 8 月に経営戦略の見直しに伴い全株式を譲渡し、同社グループから切り離れた。

##### (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。

## 会社概要

**(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DXの推進と高度化に貢献している。運営する集金代行のJCSネットでは、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」を提供しており、2025年4月には導入費用や月額手数料が無料の「WEB口座振替受付ライトサービス」をリリースし、顧客の心理的ハードルを下げた。また、同年6月にはリニア中央新幹線開通を見据えたまちづくり等を支援するため、岐阜県恵那市等と連携協定を締結し、スタートアップも含めDX分野で連携強化を図り、地域産業の活性化に貢献する。

## 業績動向

### 2025年12月期中間期は増収増益、 情報サービス事業が増収を、収納代行サービスが増益をけん引

#### 1. 2025年12月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期の業績は、売上高32,269百万円(前年同期比6.7%増)、営業利益1,641百万円(同6.0%増)、経常利益1,844百万円(同15.2%増)、親会社株主に帰属する中間純利益1,252百万円(同15.3%増)の増収増益となり、売上高は中間期単体で過去最高を記録した。通期計画に対する進捗率は、売上高で47.8%、営業利益で46.9%、経常利益で52.2%、親会社株主に帰属する中間純利益で49.5%と順調な滑り出しとなった。売上面は、情報サービス事業でのGoogle Workspaceの導入社数と、請求書作成サービスの処理件数の伸長を背景に増収となった。利益面は、情報サービス事業では2年にわたり不採算を継続し2025年5月に契約解除した案件の影響が大きく、仕入れ価格や技術人材の人件費等増加のほか、強化するストック型のパッケージサービス及び次世代領域ブロックチェーン関連への先行投資の費用もかさみ、減益となった。一方、例年中間期に納税が集中する収納代行サービス事業では、2025年1月に開始した国税収納代行業務も追い風となり、売上とともに利益を押し上げたほか、顧客の契約単価への転嫁が進み、結果として情報サービス事業のマイナスを打ち消した。また、一部海外取引で発生した為替差損を計上したものの、決済関連の情報収集や業務提携等のため過去に投資したフィンテックファンドからの分配金を営業外収益として計上したことで、親会社株主に帰属する中間純利益の増加幅は営業利益のそれを上回った。

業績動向

**2025年12月期中間期の連結業績**

(単位：百万円)

	24/12 期中間期	25/12 期中間期		25/12 期	
	実績	実績	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	30,243	32,269	6.7%	67,500	47.8%
営業利益	1,548	1,641	6.0%	3,500	46.9%
(利益率)	5.1%	5.1%	0.0pp	5.2%	-
経常利益	1,600	1,844	15.2%	3,530	52.2%
(利益率)	5.3%	5.7%	0.4pp	5.2%	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,086	1,252	15.3%	2,530	49.5%

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

売上高は19,560百万円(前年同期比7.4%増)、営業利益は243百万円(同1.2%減)となった。計画進捗率は、売上高は46.2%と堅調なもの、営業利益は28.6%と遅れが生じた。売上については、受注したGIGAスクール案件でのハード導入が計画どおりに進まず商品及び製品販売の計画進捗は低いものの、Google関連を中心にクラウドサービスが堅調な推移を見せ、SI・ソフト開発部門の売上高は14,252百万円(同8.2%増)と増収となった。一方、利益面は2025年5月に契約解除した不採算案件で中間期に受注損失引当金の繰戻しと、工事進行基準で計上した売上のすべてを取り消した影響が大きい。なお、現時点で判明したすべてを中間期に会計処理済みである。長期化した要因は、初期見積もり段階で内容の精査が甘く、想定外のパッケージソフトの不適合が発生して作業量が増え、体制を再構築できなかった点にある。この事案を教訓とし、想定外を念頭に置いた緻密な精査を行うべく、開発当事者とは無関係の第三者が客観的に検証や評価を行う体制を強化する方針で、リスク分析を基に、問題の未然防止、早期対応に役立てる。不測事態の発生確率が高い長期大規模案件は収益寄与のみならず、SIerの技術やモチベーション向上につながり、組織力や提供品質が一段と向上することも事実で、同社は大型案件への対応は成長に不可欠と捉え、全社を挙げて早期・未然対応を徹底する方針だ。

### 情報サービス事業の2025年12月期中間期業績

(単位：百万円)

	24/12 期中間期	25/12 期中間期	前年同期比		25/12 期	
	実績	実績	増減額	増減率	通期計画	進捗率
売上高	18,220	19,560	1,340	7.4%	42,322	46.2%
SI・ソフト開発	13,168	14,252	1,083	8.2%	29,475	48.4%
情報処理	2,644	2,849	205	7.8%	6,397	44.5%
商品及び製品販売	2,354	2,413	59	2.5%	6,366	37.9%
その他の収益	52	45	-7	-13.6%	83	54.2%
営業利益	246	243	-2	-1.2%	851	28.6%
(利益率)	1.4%	1.2%	-	-0.1pp	2.0%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### 業績動向

SI・ソフト開発部門においては、Google 関連クラウドサービスを中心に伸長した。Google Workspace は取引社数が順調に増加し、導入企業数は前年同期比 5.0% 増の 2,226 社、Google 事業の売上高は中間期単体で前年同期比 20.0% 増の 3,999 百万円となった。「Project Gen」では生成 AI ツール「Gemini for Google Workspace」の導入支援を進めていたが、Gemini が 2025 年 3 月から Google Workspace に組み込まれ無償プランとなり、契約更新時に既存顧客向け Google Workspace の単価（ライセンス料）を値上げする形で改定する仕組みとなった。更新に伴う価格改定となるため、2025 年 12 月期業績への反映はそれほど大きくないものの、同事業を支える Google Workspace の顧客企業のすべてが Gemini ユーザーとなることから、「Project Gen」メンバーを中心に専門組織を編成してサポート体制を強化し、Gemini ハンズオンのオンラインセミナーを開催している。1 年間で 2,000 人以上に提供しており、ほかにも顧客要望に合わせたワークショップ形式での開催等により良好な顧客リレーションを確保している。顧客の利用拡大が予想され、業務効率化の効果が迅速かつ効果的に浸透することで顧客価値最大化を実現し、アップセル等の拡販につながる好循環に期待したい。また複雑化する AI 技術に関する顧客対応として、Google との強固な関係性から取得できる最新の AI Agent 情報を、サポートとともに顧客へ公開、提供しており、同社の優位性となっている。

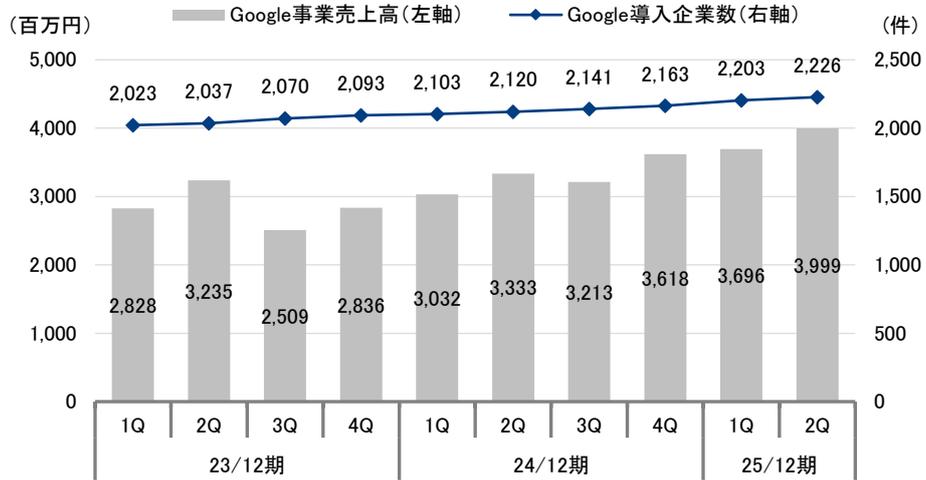
2025 年 6 月には、Google Cloud の AI エージェント実行環境「Google Agentspace」の導入から活用までを支援する 2 つのパッケージを提供開始した。「Google Agentspace」はデータ分析・予測を超え、情報に基づき自律して思考・実行する AI エージェントを構築・運用できるプラットフォームで、複数システムを横断するデータ入力や問い合わせ対応の自動化等業務へ対応する。検討するものの導入を躊躇する顧客企業に対し、導入から全社展開まで全面的に支援し、AI 機能を最大限に引き出して最適な利活用を促進する。スモールスタート向けに「クイックスタート支援パッケージ」を、自社システムに適合させた AI エージェント構築等本格導入向けに「活用促進支援パッケージ」を揃え、様々な顧客層のニーズに応える。さらに、「Google Agentspace」と Google Agentspace が未対応のクラウドシステムを連携して顧客の効率的な運用を実現するため、2025 年 8 月に「Google Agentspace」と（株）スリーシェイクが提供するクラウド型データ連携ツール「Reckoner」の連携サービスを提供開始した。これにより、顧客はそれぞれのクラウド環境で AI 活用が可能となり、AI 導入ハードルが低くなることで同社が提供する「Google Agentspace 支援パッケージ」の需要の高まりにも期待したい。

Google Maps 関連では、大手宅配業者との実証実験が進行中で手応えを感じているようだ。ほかにも 2025 年 2 月に子会社のゴーガが開始したソフトバンク等との協業では、ゴーガのダッシュボードを基盤に、人流データや売上予測モデルを利用可能にした「出店ポテンシャルマップ（仮称）」の提供を開始した。消費者購買行動や需要変化を捉えたデータの提供により戦略的な出店計画を支援する。受注、納品のほか、新規案件のオファーを受ける等順調な滑り出しのようで協業による新たな展開に注目したい。

BPO 事業は、売上高が前年同期比 15.2% 増の売上高 1,837 百万円となった。請求書作成代行サービスの新規顧客獲得が順調で処理件数が前年同期比 7.4% 増加した一方、データエントリと送り状印字代行関連が減少した。横ばい推移のコールセンターについては、2025 年 6 月に受注代行業務の新メニュー「EZASSIST FAX 受注自動読取」を提供開始し、収益底上げに向け既存顧客を中心に販促活動を進めるほか、新シリーズ展開に向けたサービス開発を始動したようだ。

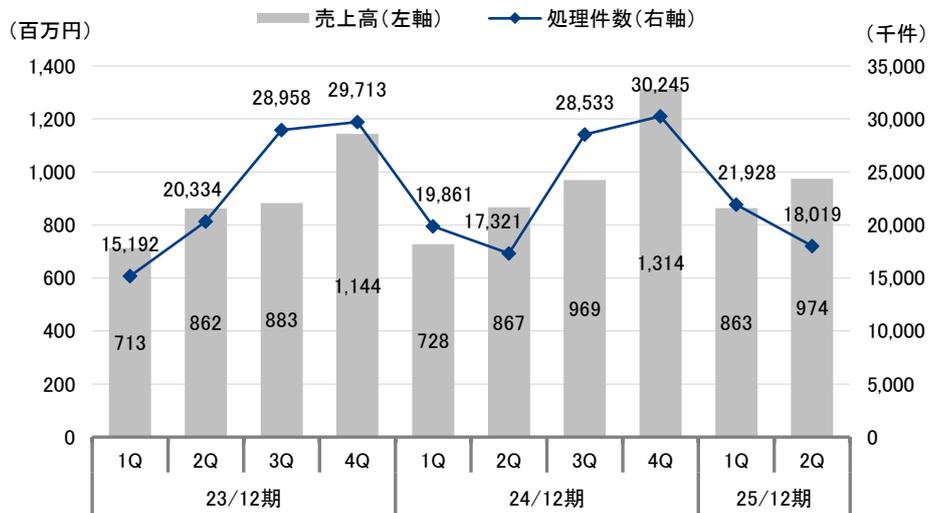
業績動向

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 12,708 百万円（前年同期比 5.7% 増）、営業利益は 1,393 百万円（同 7.2% 増）と増収増益となった。主力の収納・集金代行サービスで地方自治体を中心に新規顧客の受注や稼働が順調に進んだほか、コンビニ収納代行サービスでは、2024 年 12 月期第 4 四半期に稼働開始した案件での取り扱い件数が増加した。収益規模は小さいものの前年同期比 95.4% 増となったその他の収益には「DSK 後払い」が含まれており、通期計画値も前期比 2.3 倍と事業拡大からの業績寄与が期待される。BNPL（立て替え払い）市場は政府の規制検討等、見直しには留意が必要だが、市場が拡大傾向にあるほか、利益率も高いため動向を注視したい。利益面では、仕入単価が上昇を続けるなか地方自治体向けに順次価格改定を実施しており、契約単価向上を実現した。ほかにも、世界で金融サービスの通信トラフィックを高速処理する NewNet Secure Transactions, Inc. のサービスを利用した決済ゲートウェイ事業では、取引条件や運用体制の見直しによりコスト削減に成功して大幅な増益を見せ、利益を底上げした。なお計画比では売上高 50.5%、営業利益 52.6% とともに計画どおり進捗した。国際送金サービスの終了に伴う減収を見せた送金サービスは、国内送金サービスに特化した安定的な収益確保を目指している。

**収納代行サービス事業の 2024 年 12 月期中間業績**

（単位：百万円）

	24/12 期中間期		前年同期比		25/12 期	
	実績	実績	増減額	増減率	通期計画	進捗率
売上高	12,023	12,708	685	5.7%	25,178	50.5%
収納・集金代行サービス	11,121	11,718	597	5.4%	23,187	50.5%
オンライン決済サービス	492	609	117	24.0%	1,067	57.2%
送金サービス	154	31	-122	-79.5%	49	65.0%
収納代行周辺サービス	157	158	0	0.6%	315	50.4%
その他の収益	96	189	92	95.4%	560	33.8%
営業利益	1,300	1,393	93	7.2%	2,649	52.6%
(利益率)	10.8%	11.0%	-	0.1pp	10.5%	-

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月期は引き続き増収増益で、各利益は30%超の大幅増益を見込む

#### 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2025年5月に契約解除した不採算案件の影響が消え、SI・ソフト開発部門ではクラウドや生成AI関連、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関連技術、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。2024年4月より注力する教育分野のNEXT GIGAは遅れが見られることから自治体との良好な関係構築で導入を促進する。

収納代行サービス事業は、2024年12月期に懸念された処理件数の伸び悩みを、大口取引先や地方自治体を中心とした新規顧客の稼働により払拭したことに加え、仕入価格上昇に対する価格転嫁を順調に進めており、追い風に乗って目標達成を目指す。「PAYSLE」や「TREE PAYMENT」といった新サービス提案で他社との差別化を図り、受注拡大につなげる方針だ。売上面では情報サービス事業で前期比13.5%増の42,322百万円、収納代行サービス事業では同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。ステーブルコイン等最先端デジタル技術への取り組みを強化するほか、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し、先行投資を積極的に進めていく。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		25/12期中間期	
			増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	61,256	67,500	6,244	10.2%	32,269	47.8%
営業利益	2,311	3,500	1,188	51.4%	1,641	46.9%
(利益率)	3.8%	5.2%	-	1.4pp	5.1%	-
経常利益	2,534	3,530	995	39.3%	1,844	52.2%
(利益率)	4.1%	5.2%	-	1.1pp	5.7%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,850	2,530	679	36.7%	1,252	49.5%

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		25/12 期中間期	
			増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	37,281	42,322	5,040	13.5%	19,560	46.2%
SI・ソフト開発	27,188	29,475	2,287	8.4%	14,252	48.4%
情報処理	5,850	6,397	547	9.4%	2,849	44.5%
商品及び製品販売	4,138	6,366	2,227	53.8%	2,413	37.9%
その他の収益	104	83	-21	-20.3%	45	54.2%
営業利益	-278	851	1,129	-	243	28.6%
(利益率)	-0.7%	2.0%	-	2.7pp	1.2%	-

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。顧客に伴走して課題解決の糸口を探し、マーケットインとプロダクトアウトを繰り返して最適解を導出し収益力を高めるという Win-Win の関係を築く。併せてストック収益となるパッケージサービスの開発・提供の強化により収益の向上と安定化を目指す。

NEXT GIGA では、Chrome Book 販売からの収益貢献は始まったものの、通期計画の進捗率は 4 割弱と遅れている。要因は、NEXT GIGA では都道府県で入札を行い業者決定し、市町村単位で導入時期の調整を行うため、落札から導入までに時間がかかっているからである。ただ、直近で今秋の導入決定に加え、いくつか入札案件が控えており、スローペースながらも着実に進行している。需要規模に関しては、GIGA 第 1 期からすべての新品入れ替えが想定され、相当な規模と見込んでいる。2025 年のピークを予想し遅くとも 2026 年春までには導入を進めたい考えで、不確実な要素は残るが、引き続きチャレンジする。想定される 2025 年 12 月期下期の需要集中に向け、適切な供給体制での確実な導入に期待したい。なお、情報サービス事業の利益率向上に向けては NEXT GIGA での、ハードに付加するソフトウェア販売や移行・導入サポート等がカギを握っている。ソフトウェアでは、文部科学省が提唱する「教育の個別最適かつ競争的な学びの場の形成」に即した内容で、現場での教育活動支援により、教師のスキルアップや教育の質の向上に寄与する「まなみえ」を推進している。ただ、NEXT GIGA の入札では Chrome Book のみが対象となるため、付加価値部分の抱き合わせ提案は進んでいない。提案活動を進めるなか検証段階にある学校もいくつかあることから、上記の目的や効果、有用性を訴求することで受注につなげ、成果の積み上げによる教育業界へ普及・浸透に期待する。

今後の見通し

2025年5月、福岡県福岡市に九州支店を開設し、九州・沖縄エリアへの進出を果たした。これまでに培ったクラウドやデータ活用の技術を武器に、課題解決コンサルティングや導入支援、運用保守も含め、地域の自治体や企業のDXを支援する。九州では2025年に入り半導体産業の集積や産学連携施設の設立を推進する「新生申請シリコンアイランド九州推進部」が新設されたほか、2025年度設備投資計画が前年度比4.5%上回るなど経済活性化が進んでおり、絶好の顧客基盤拡大の機会となる。これまでに複数の自治体案件を落札したほか、他社との協働から提案活動を始めており、確実にビジネスチャンスは広がっている。

**(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		25/12期中間期	
			増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	23,974	25,178	1,203	5.0%	12,708	50.5%
収納・集金代行サービス	22,204	23,187	983	4.4%	11,718	50.5%
オンライン決済サービス	982	1,067	85	8.6%	609	57.2%
送金サービス	226	49	-178	-78.5%	31	65.0%
収納代行周辺サービス	321	315	-6	-2.0%	158	50.4%
その他の収益	853	560	320	133.5%	189	33.8%
営業利益	2,579	2,649	70	2.7%	1,393	52.6%
(利益率)	10.8%	10.5%	-	-0.2pp	11.0%	-

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、政府によるキャッシュレス化及びDXの普及促進の流れが強まり、他社との競争は一層激化している。同社は、コンビニ収納代行サービスで業界最多となる65,000店以上と提携するインフラ基盤を構築する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、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、さらなる知名度の向上から技術力の訴求が期待され、顧客基盤の拡大に期待したい。

2024年4月期第4四半期に稼働した大型案件の好業績は、決算上対前年同期比で2025年12月期第3四半期までの反映となり、第4四半期からは剥落する。継続的な業績の向上と安定化に向け、新規案件に取り組んでおり、受注から稼働まで顧客との良好な関係を維持しながら、技術とニーズのすり合わせにより高品質を担保してUX(利用者の体験価値)の向上を最優先に同社は開発を進めている。顧客要望でもあり、人件費削減と業績安定化に対する同社要望でもある早期稼働に計画的に対応する考えで、2025年12月期中の確実な稼働を目指す。

## ■ トピックス

### 送金・決済と次世代技術の融合へ第一歩。 教育機関、中堅企業向けタッチポイントの構築で領域拡大へ

2025年8月、金融庁が月内にJPYCを資金移動業に登録することを発表した。これによりJPYCは、国債や預貯金を裏付け資産に1JPYC = 1円に価値が保たれるステーブルコインの発行が可能となった。同社は、2024年5月に、ステーブルコインの特性である「透明性と高セキュリティ」を生かした「銀行口座を介さない安価な資金移動」のプラットフォーム構築を目指し、JPYCと業務提携しており、連携してコンビニ払込票を活用した「JPYC」払い等の技術の確立を目指し協業を進めている。2025年8月には「暗号資産交換業」と「電子決済手段等取引業」の取得支援サービスを提供するデジタルアセットマーケットとブロックチェーン決済に係るコンサルティング業務委託契約を締結し、その後、三井住友銀行、ブロックチェーン開発企業のAvalabs, Inc.とステーブルコインの新たな決済・運用サービス創出に向けた共同検討に関する基本合意書を締結した。前者では同社が計画するステーブルコイン決済送金基盤構築に係る支援を受け、後者ではブロックチェーンの特性を生かした既存金融機能の効率化や、新たな決済、流通、運用サービスの創出を目指し、金融機関、BtoC、BtoB領域での発行から流通、決済、運用までの各ユースケースを探索し、継続的な業務活用や事業化を視野に具体化を検討する。

2025年4月に開催されたFIN/SUM2025セッションレポートによれば、JPYCとの協業では、ブロックチェーン開発企業者の選定にあたり、手数料が比較的安くてファイナライズが速い、開発者向けサポートの充実したAvalabs, Inc.を選定し、後の2025年8月に基本合意書締結に至った。トランザクションコストをほぼゼロにできるブロックチェーンでは手数料無料決済も実現しつつあることから、収益化が最大の課題で、同社はたとえば、トランザクションデータ分析・活用による付加価値の創出等の「決済に紐づく副次的な付加価値」がカギを握ると見ている。独立系SIerの同社は、「どこでも簡単に使える」中立的な決済ハブとして機能することを目指している。ただ、可能性を見据えながらも、同社は顧客利益と同社業績貢献を第一義に、資金移動に係る金銭保証や移動量等のシステム設計に関して模索中で、現時点では計画を立てる段階で情報収集しながら最適解を見出す方針だ。一方、同社の払込票決済サービス事業が伸び悩むのも事実で、収益改善策としてJPYCステーブルコインを用いた決済や納税等の資金移動を実現できれば格好の収益改善策となるうえ、同社だけでなく顧客とエンドユーザーと相互利益を享受できるだろう。

## ■ 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。

#### 2. 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。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、株主価値を創造しているかの判断基準となるエクイティ・スプレッドのプラス維持への対応が挙げられる。同社の2024年12月期の実績として、ROE（自己資本比率）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%となるほか、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と、財務・資本政策を含む資本コストの改善により、エクイティ・スプレッドの継続的なプラス維持で株主の期待に応える。

中期計画の達成に向けて、「DSK Transformation」「グループ企業間の連携強化」「隣地拡大」「人財育成」を掲げている。「DSK Transformation」では、ストック比率について業績指標を「ストック収益の増加率」に変更した。理由は、適正な評価に向け製品売上拡大等による業績の一時的変動からの影響を回避するためである。売上のほとんどがストック収益となる収納代行サービス事業は、単価への価格転嫁が進み、営業利益率は足元で11%水準を継続することから、伸び悩む売上高が課題となる。改善策として推進する「PAYSLE」「TREE PAYMENT」のほか、増加する請求書のオンライン化需要がカギを握るだろう。情報サービス事業は、技術人材や外注コストのほか、大型案件の収益インパクトが大きく、業績変動を避けるためストック収益の増加は急務なことから、受託開発に加えパッケージ開発に注力しており、2025年12月期中間期は、AI関連で「Google Agentspace 支援パッケージ」を2種リリースし、その需要を押し上げる「Reckonerとの連携サービス」も開始した。顧客ニーズを機敏に捉えた伴走するサービス提供により、収益貢献に期待したい。

成長戦略

「グループ企業間の連携強化」では、グループ全体の営業推進を担う「営業推進室」を新設し組織にとらわれな  
い営業活動で同社の技術的優位性を顧客に訴求しシナジーを最大化する。営業力強化に向け、トップダウンでバ  
リュセリング研修\*の定着化を図っており、全社横断で技術的理解を深めマルチに提案活動可能な営業人材を  
育成する。

\* 単なる売り手と買い手という関係から脱却し、顧客企業にとっての新たなビジョン、戦略、構造、プロセス、バリュー  
(価値)を共有し長期にわたって継続する関係を構築すること。

「隣地拡大」については、「共創エコシステム企画室」を新設し、web3、ブロックチェーン技術を活用した決済サー  
ビスの企画を推進する。収納代行サービス事業と情報サービス事業の垣根を超えて知見を共有し、2025年8月  
に動き出したJPYC等との協業による「ステーブルコイン決済送金インフラの構築」を進める。ほかにも他社と  
の協業として、前述のERP Cloud 360 コンソーシアムでの各分野専門企業との協業に期待がかかる。「人材育成」  
に関しては、特に長期化の見込まれる大型案件では、コスト削減の観点から高品質かつ早期稼働は喫緊の課題で、  
その源泉となる人材のスキル向上は必須となり、技術人材の強化を図っている。Google はもちろん、AWS や  
Microsoft 等のクラウド系ベンダーが提供する資格の取得を推奨しており、取得時に授与する褒章を足元約2年  
で数倍規模に増額した。その効果もあり、Google に加え AWS 関連での有資格者が増加し、技術人材の充実が  
進んでいる。加えて、全社を挙げて講習会等スキルアップイベントを開催して切磋琢磨の機会をつくり、人材の  
モチベーション向上に尽力している。

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%	-

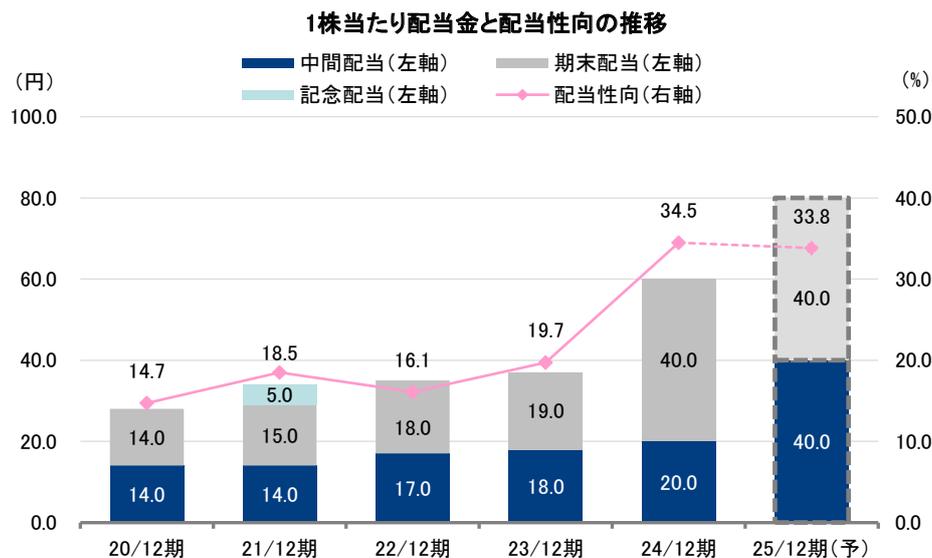
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

### 2025年12月期は前期比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、毎期増配を続けており、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、中期計画で掲げる高い営業利益率の実現によりさらに増額し、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、今後も収益向上と株主還元に注力し、安定増配と配当水準の適正化を図る方針である。



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

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、薬用入浴剤10袋セット、はちみつ3本セット、百春純米上撰 & 百春美濃之地酒（お酒）、ラーメン（麺屋しらかわ）、ビーフカレー・ビーフシチューセットなど、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1品選択できる。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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