

|| 企業調査レポート ||

## 電算システム

3630 東証 1 部・名証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 3 月 25 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

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 2020年12月期業績	01
2. 2021年12月期通期業績予想	01
3. 電算システムホールディングスを設立	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 沿革	03
2. 事業概要	04
<b>■ トピックス</b>	<b>06</b>
1. 「DSK 後払い」サービス	06
2. セキュリティ事業への本格参入	07
3. 第2回新株予約権の行使完了	07
4. 「教材スマートオーダーシステム」の「LINE Pay」「PayPay」導入	08
5. 堺市上下水道局による「PAYSLE」「PayPay (オンライン)」の導入	08
6. 高齢者住宅の入居者・家族専用ポータルサイト開設	09
<b>■ 業績動向</b>	<b>10</b>
1. 2020年12月期業績	10
2. セグメント別業績	11
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>14</b>
1. 2021年12月期通期業績予想	14
2. 情報処理サービス事業の見通し	15
3. 収納代行サービス事業の見通し	16
<b>■ 成長戦略</b>	<b>17</b>
1. 電算システムホールディングスを設立	17
2. 中期経営計画 (3ヶ年計画: 2021年12月期～2023年12月期)	18
3. 長期計画「Challenge1000」	19
<b>■ コンプライアンス (ガバナンス)</b>	<b>19</b>
<b>■ 株主還元策</b>	<b>20</b>
1. 配当政策	20
2. 株主優待	21

## ■ 要約

### 2020 年 12 月期の各利益は上方修正値を超過達成。 2021 年 7 月に電算システムホールディングスを設立

電算システム<3630>は独立系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 つの分野において事業を展開している。また、データセンターを中心にしたクラウドサービス事業を 3 つ目の主要事業にすべく、積極的に取り組んでいる。独立系であることから、情報サービス、BPO サービス、収納代行サービスをワンストップで行えることが強みとなっている。

#### 1. 2020 年 12 月期業績

同社の 2020 年 12 月期業績は、売上高 45,752 百万円(前期比 13.8% 増)、営業利益 2,836 百万円(同 25.0% 増)、経常利益 2,916 百万円(同 24.7% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,915 百万円(同 22.9% 増)と増収増益で着地した。なお、通期予想については 2020 年 12 月期第 2 四半期時点で修正している。その理由として、2020 年 7 月に(株)ピーエスアイの持株会社である ACAS2(株)を子会社化したことに伴う 2020 年 7 月 1 日から 2020 年 12 月 31 日までの業績の連結決算への算入がある。また、第 2 四半期時点における案件の受注状況を勘案したことによる。この予想に対して売上高は若干下回ったが、営業利益など各利益においては修正計画を超過しての着地となった。営業利益が 28 億円台に乗るなど、利益を生む体質に変わりつつあることがうかがえる。

#### 2. 2021 年 12 月期通期業績予想

2021 年 12 月期通期業績予想は、売上高 52,000 百万円(前期比 13.7% 増)、営業利益 2,850 百万円(同 0.5% 増)、経常利益 2,920 百万円(同 0.1% 増)、親会社株主による当期純利益 1,945 百万円(同 1.5% 増)を見込んでいる。売上面では、2020 年 12 月期第 3 四半期より連結したピーエスアイの業績がフルで寄与するため半期分が加わる。利益面では、コロナ禍の影響が続くこと、ソフトウェアの投資を実施する見込みとして微増とした。なお、2021 年 7 月に電算システムホールディングスとして新たなスタートを切る。業績予想については、現在の会社組織を前提に算定しており、持株会社の業績予想は改めて発表する予定としている。

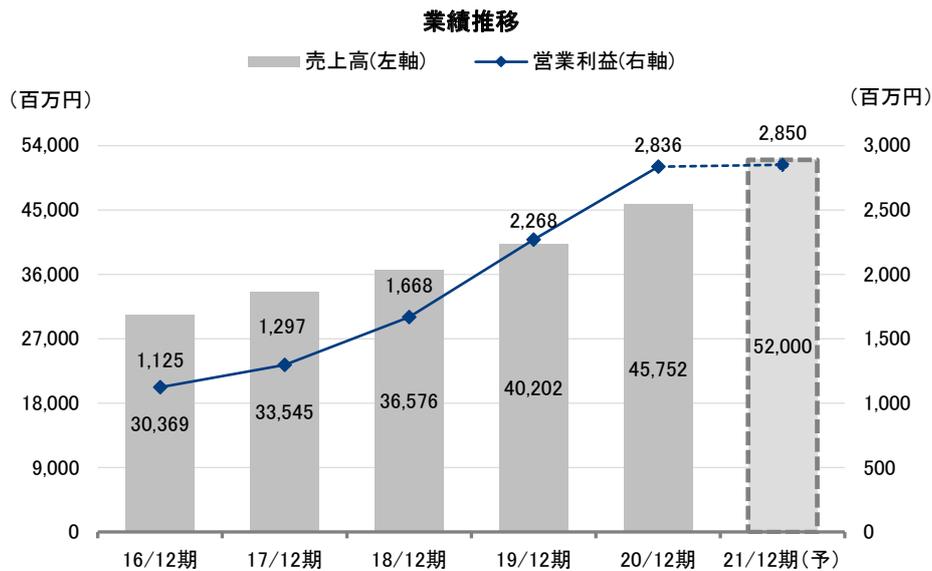
要約

### 3. 電算システムホールディングスを設立

同社は2021年7月1日を期日として、単独株式移転により持株会社である電算システムホールディングスを設立すると発表した。併せて完全子会社であるシステムアイシーを吸収合併する予定である。新たに設立される持株会社が、グループ全体の成長戦略の立案、経営資源の最適配分によるグループシナジーといったグループ全体の経営機能に特化することで、迅速かつ効率的なグループ運営を行うことが可能になるとしている。また、グループの成長戦略の1つであるM&Aや業務提携等を今まで以上に積極的に推進できる体制が構築できると同社は考えている。

#### Key Points

- ・世界最高水準のセキュリティ製品と技術サポートの提供開始
- ・2021年7月に持株会社へ移行。M&Aや業務提携等を今まで以上に推進
- ・長期計画「Challenge1000」では2027年12月期の売上高1,000億円企業への挑戦を掲げる



注：21/12期予想は現在組織を前提に算定  
 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

同社は独立系総合情報処理サービス企業。システム構築のSI・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つの分野において事業を展開している。また、データセンターを中心にしたクラウドサービス事業を3つ目の主要事業にすべく、積極的に取り組んでいる。独立系であることから、情報サービス・BPOサービス・収納代行サービスをワンストップで行えることが強みである。さら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発表し、2021年7月に電算システムホールディングスを設立する。

#### 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式会社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とがあいまって、1973年4月には民間企業初の「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現社名の株式会社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ている。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「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た。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であるピーエスアイを完全孫会社化した。

## 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(現・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 7月	(株)ピーエスアイをグループ会社化

出所：ホームページ、決算短信よりフィスコ作成

## 2. 事業概要

## (1) 情報サービスセグメント

情報サービスセグメントは、「SI・ソフト開発 (Google 事業)」「情報処理サービス (BPO (業務処理アウトソーシング) 事業)」及び「商品販売」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な業務となるが、同社が近年力を入れているクラウド関連サービスもSI・ソフト開発の中に含まれている。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、その売上高は商品販売として計上される。基本的にSI・ソフト開発の事業はフロー型ビジネスに分類されるが、そのなかでクラウド関連サービスについてはストック型ビジネスの性格を有している。

#### 会社概要

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 関連サービス売上高が多くを占めている。Google は「Google Workspace (旧 G Suite)」等様々な法人向けサービスをクラウドで提供しているが、同社はその有力販売代理店としての地位を築き上げている。

情報処理サービスは、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 8,000 万件を処理するなど、各企業の業務に応じて様々な BPO サービスを提供している。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、「ロボット」と呼ばれるソフトウェアにより業務を自動化し、人手不足の悩みを解決している。

#### (2) 収納代行サービスセグメント

収納代行サービス事業は「決済サービス」と「決済イノベーション」の 2 つのサブセグメントに分けられる。決済サービス (払込票決済サービス・ペーパーレス決済サービス・口座振替サービス) の中核は払込票決済サービスである。これは、コンビニエンスストアにおいて払込票を用いて通信販売の代金や公金 (ガス・水道料金や税金等の公共料金のこと) を支払うサービスで「コンビニ決済サービス」と呼ばれることもある。口座振替サービスを発展させ、1997 年に業界に先駆けて事業を開始した分野である。コンビニエンスストアをネットワークする事業基盤は、競合企業に対する高い参入障壁となっている。EC (e コマース) 市場の拡大やスマートフォンの普及と利用拡大といった環境変化のなかで、紙の払込票を用いた決済が減少することを懸念する向きもあるが、処理件数は順調に伸びており依然として成長は続いている。

また同社では、スマートフォンを活用して払込票決済の利便性を向上させる取り組みを積極的に進めている。具体的には、電子バーコードの採用によって決済スピードがアップするほか、各種キャッシュレス決済サービスとの連携でコンビニエンスストアまで出向く必要がなくなってきた。こうしたペーパーレス化・キャッシュレス化を通じた利便性向上により、クレジットカード決済との利便性の差は着実に埋まりつつある状況だ。

決済イノベーションは、国内・国際送金を扱う「送金サービス」と、「収納代行窓口サービス」の 2 つからなる。国際送金サービスはコンビニエンスストアを通じて割安な手数料で小口現金を海外に送金するサービスで、送金件数や登録顧客数が順調に伸びている。外国人に対する日本の労働市場の開放は、この事業にとっては追い風と言える。収納代行窓口サービスはコンビニ決済サービスと同様のものをスーパーマーケットやドラッグストアに導入するもので、「Biz @ gent (ビズエージェント)」のサービスブランドで展開している。これは、同社が契約店舗を開拓することで、通販業者など同社の顧客企業とその利用者である一般消費者双方の利便性を高め、同社が提供するサービスの魅力度を高めようというものだ。また「Biz @ gent」は、フィリピンのコンビニエンスストア等の小売店チェーン向けに、海外展開の第 1 弾として導入した。

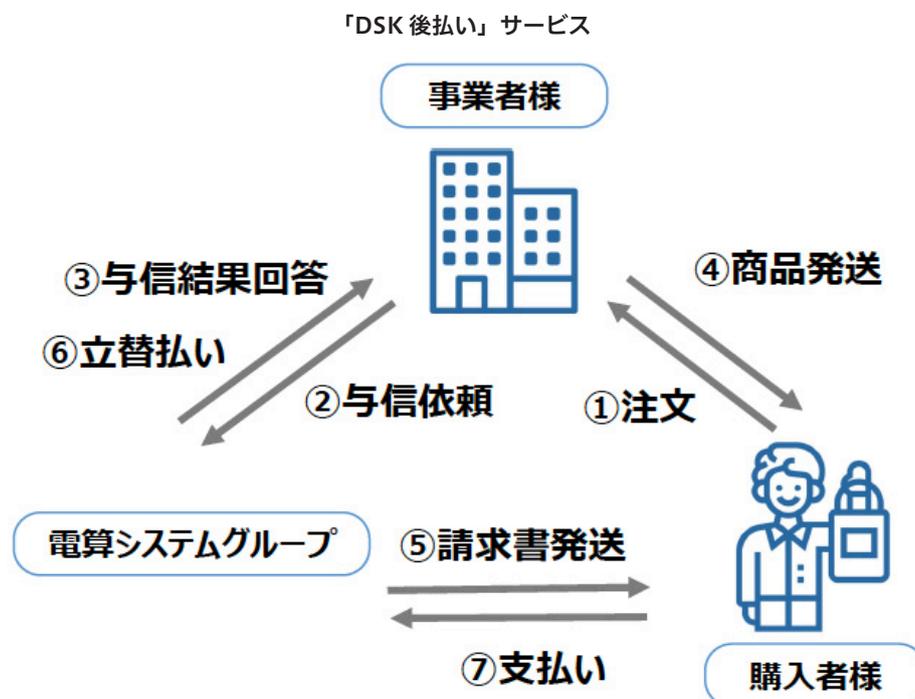
## トピックス

### 「DSK 後払い」サービスの提供を開始。 請求事業者の未回収リスク削減、業務コスト削減に貢献

#### 1. 「DSK 後払い」サービス

同社は子会社の(株)DSテクノロジーズと債権保証型の後払い決済サービス「DSK 後払い」を、2020年7月より開始した。利点として、請求事業者の債権の未回収リスクをなくし、請求書発行などの業務コスト削減が可能である。そのほか、クレジットカード決済に抵抗があるユーザーなどにも適している。支払者にとっては、商品内容を確認した後に支払いができる仕組みによる先払いへの不安や抵抗を解消し、自分のタイミングで支払いができるうえ、クレジットカード以外での支払いができるといった双方のメリットがある。また、損害保険ジャパン(株)の「クレーム対応費用保険」制度が付帯サービスとなっている。

同社の「DSK 後払い」は、代金回収業務だけにとどまらず、顧客からのサービス全般にわたる様々なクレーム対応について請求事業者をサポートしている。同サービスの流れとしては、1) 購入者が「DSK 後払い」を選択、2) 同社グループに与信審査を依頼、3) 同社グループから与信結果を回答、4) 事業者が商品を送送(送付伝票番号を登録)、5) 同社グループから購入者へ請求書を送送、6) 同社グループから立替払い→7) 購入者がコンビニエンスストアで支払いとなる。



出所：決算説明資料より掲載

## 情報セキュリティ事業会社ピーエスアイを完全孫会社化

### 2. セキュリティ事業への本格参入

2020 年 7 月に ACA シナジー 3 号投資事業有限責任組合から、ピーエスアイの株式を 100% 保有する持株会社である ACAS2 の発行済株式の全てを取得したことにより、ピーエスアイを完全孫会社化した。ピーエスアイは、近年急増する悪質なウイルスやハッカーによるシステムへの侵害を防ぐために、最先端の次世代ファイアウォールや UTM (統合脅威管理) 製品や AI を駆使したサイバーセキュリティシステム等を日本の顧客に販売している。

同社は情報サービス事業と収納代行サービス事業に加え、データセンターを中心にしたクラウドサービス事業を積極的に取り組んでいる。これら 3 事業すべてにおいて、顧客の情報セキュリティを堅牢に守るニーズがあり、同社はこれまでセキュリティに関するソリューションを提供してきた。しかし、インターネット・モバイル・IoT の普及に伴い顧客システムへの侵害や脅威が深刻化し急増しており、情報セキュリティ事業を強化する方針としている。その第一歩として、ピーエスアイを完全孫会社化した。同社の経営資源とピーエスアイを融合してシナジーを発現することにより、「情報セキュリティ分野」の技術力をより一層強化した取扱製品の高性能化を図る。

## M&A やクラウドビジネス分野強化など、 中長期的な視野に立った新たな事業投資が可能に

### 3. 第 2 回新株予約権の行使完了

同社は、第三者割当による第 2 回新株予約権の行使が完了した。今回のエクイティ・ファイナンスは、中長期的な視野に立ち、M&A に関連する資金と東濃インターネットデータセンター増築費用及び新規事業「DSK 後払い」に関わる資金の獲得を行うためのものである。これにより中長期的な視野に立った成長投資に向け、保有する自己株式の一部活用も可能となった。

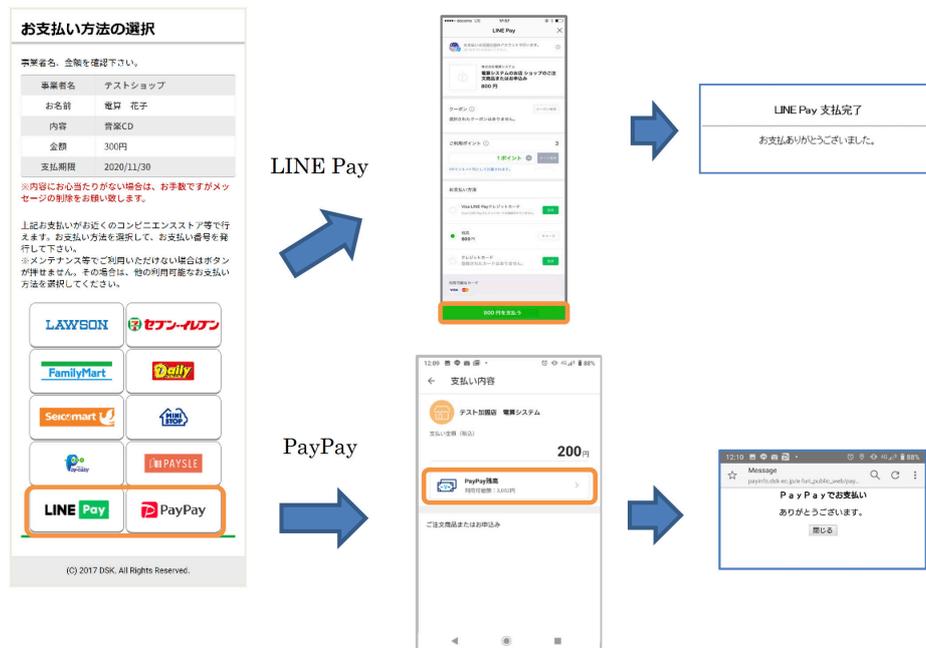
資金使途については、ピーエスアイ買収に関わるブリッジローンの返済、債権保証型後払いサービス事業の立ち上げに伴う同社資金及び子会社への投融資資金、東濃インターネットデータセンター増築に係る投資資金となる。今後、最も成長が見込まれる分野の 1 つであるクラウドビジネス分野で、その中心となる東濃インターネットデータセンター増築は、新規案件の獲得を通じたクラウドサービス事業におけるもう一段の成長を目的としたものとなる。

トピックス

#### 4. 「教材スマートオーダーシステム」の「LINE Pay」「PayPay」導入

自社サービスとして展開中の「教材スマートオーダーシステム」の決済方法にスマートフォンで決済できる「LINE Pay」「PayPay」を追加した。これにより、今までのペーパーレス決済によるコンビニエンスストアでの支払いに加え、自宅で決済ができるようになった。「教材スマートオーダーシステム」は2019年10月からサービス提供を開始した全国の小中学校向け教材販売のプラットフォームで、学校教材製造・販売大手の青葉出版(株)、(株)日本標準、(株)文溪堂をはじめとした6メーカーの参画、また50を超える販売会社において利用されている。今回のキャッシュレス決済サービスの追加提供にとどまらず、今後もサービスの拡充による利便性向上に取り組む計画である。

##### 「LINE Pay」「PayPay」で決済する際の画面変遷(イメージ)



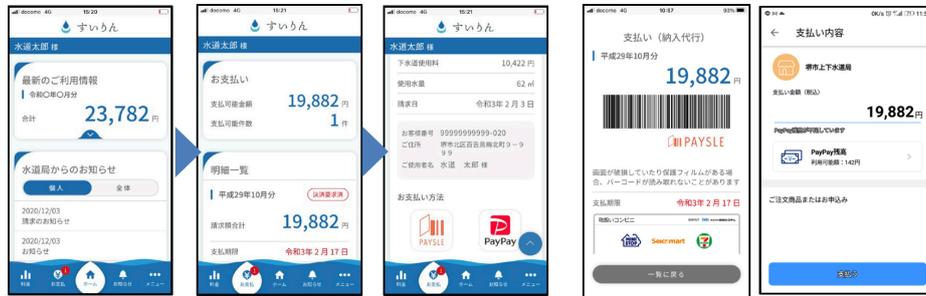
出所：ニュースリリースより掲載

#### 5. 堺市上下水道局による「PAYSLE」「PayPay(オンライン)」の導入

堺市上下水道局に、全国の自治体では初となる電子バーコード決済サービス「PAYSLE」、キャッシュレス決済サービス「PayPay」を利用したオンライン決済サービスの提供をそれぞれ開始した。これにより利用者は上下水道料金の支払いを、スマートフォンでコンビニエンスストアでの支払いが可能となった(同局のスマートフォンアプリ「すいりん」を経由し「PAYSLE」を起動)。同時に、「PayPay」に事前にチャージされた残高からオンラインでの支払いも可能となった。同社の収納代行サービスと NEC<6701> が提供する「水道窓口クラウドサービス」が連携することにより、上下水道料金請求業務及び上下水道料金支払いのデジタル化が実現した格好だ。これにより堺市上下水道局の納付書発行・郵送コストを削減し、コンビニエンスストア側の収納事務・管理などが効率化した。また利用者の利便性向上に加えて、新型コロナウイルス感染防止策としての非接触での支払い可能な仕組みを実現した。今後、「PAYSLE」「PayPay」を積極的に推進していくことにより、ほかの自治体や事業者への導入拡大が見込まれるだろう。

トピックス

「すいりん」を利用した決済イメージ



ホーム画面

決済画面

支払方法選択

PAYSLEで  
コンビニ支払い

PayPayで  
お支払い

出所：ニュースリリースより掲載

6. 高齢者住宅の入居者・家族専用ポータルサイト開設

グッドタイムリビング（株）が運営する高齢者住宅（有料老人ホーム及びシニア向けマンション）の入居者と家族向け専用ポータルサイトを、2021年5月までに全32拠点での運用開始を予定している。高齢者住宅では、介護サービス以外の業務が多岐にわたり人手不足となっておりその効率化が課題となっている。なかでも手作業や架電による個別連絡業務は煩雑で、コロナ禍での情報提供の迅速化のためにも改善が求められていた。そうしたなかで、従来は個別配布または郵送や館内掲示・ホームページ掲載としていた「請求情報・領収情報」「危機管理情報」「各種お知らせ」を、専用ポータルサイトで情報提供ができるようになる。これにより、1拠点月当たり平均400時間（80室規模の場合）の事務作業の削減が見込まれ、質の高い介護サービスの維持・向上が可能となる。さらに年間約20万枚を超える紙文書の削減にもつながり、グッドタイムリビングの持続可能な開発目標（SDGs）の目標達成にも寄与することになる。

## 業績動向

### 2020年12月期の各利益は上方修正値を超過達成、 営業利益 25.0% 増と利益を生む体質に変わりつつある

#### 1. 2020年12月期業績

同社の2020年12月期業績は、売上高45,752百万円(前期比13.8%増)、営業利益2,836百万円(同25.0%増)、経常利益2,916百万円(同24.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,915百万円(同22.9%増)と増収増益で着地した。なお、通期予想については2020年12月期第2四半期時点で修正している。その理由として、2020年7月にピーエスアイの持株会社であるACAS2を子会社化したことに伴う2020年7月1日から2020年12月31日までの業績の連結決算への算入がある。また、第2四半期時点における案件の受注状況を勘案したことによる。この予想に対して売上高は若干下回ったが、営業利益など各利益においては修正計画を超過しての着地となった。営業利益が28億円台に乗るなど、利益を生む体質に変わりつつあることがうかがえる。

#### 2020年12月期の連結業績

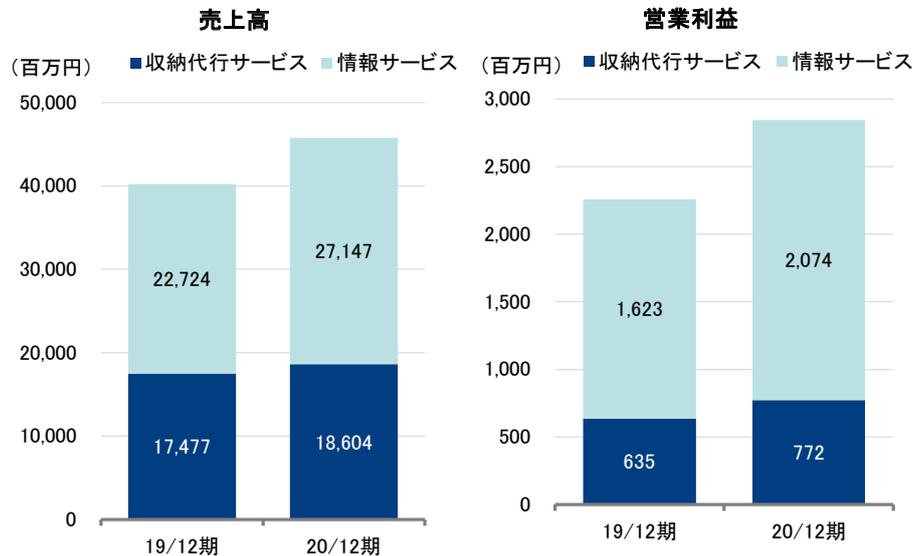
(単位：百万円)

	19/12期		20/12期		
	実績	実績	前期比	修正計画	達成率
売上高	40,202	45,752	13.8%	46,200	99.0%
営業利益	2,268	2,836	25.0%	2,500	113.5%
営業利益率	5.6%	6.2%	0.6pt	5.4%	
経常利益	2,338	2,916	24.7%	2,590	112.6%
経常利益率	5.8%	6.4%	0.6pt	5.6%	
親会社に帰属する 当期純利益	1,559	1,915	22.9%	1,604	119.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

情報サービス事業において、コロナ禍の影響により各種ギフト処理サービスなどの処理件数は減少を余儀なくされたが、SI・ソフト開発及び商品販売においては、GIGAスクール関連やリモートワーク需要が伸びた。収納代行サービス事業においては、国際送金部門がサービス開始以来初めて通期で黒字となった。

## 業績動向



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27,147百万円(前期比19.5%増)、営業利益は2,074百万円(同27.8%増)となった。コロナ禍の影響によりイベント中止や延期が相次いだことから各種ギフト処理サービスなどの処理件数は減少した。

## 情報サービス事業の売上高と営業利益

(単位：百万円)

	19/12期		増減額	20/12期		
	実績	実績		前期比	修正計画	達成率
売上高	22,724	27,147	4,423	19.5%	27,248	99.6%
SI・ソフト開発	14,398	19,372	4,973	34.5%	19,172	101.0%
情報処理サービス	6,274	5,719	-555	-8.8%	6,242	91.6%
商品販売	2,051	2,055	4	0.2%	1,834	112.1%
営業利益	1,623	2,074	451	27.8%	1,906	108.9%
営業利益率	7.1%	7.6%	0.5pt		7.0%	

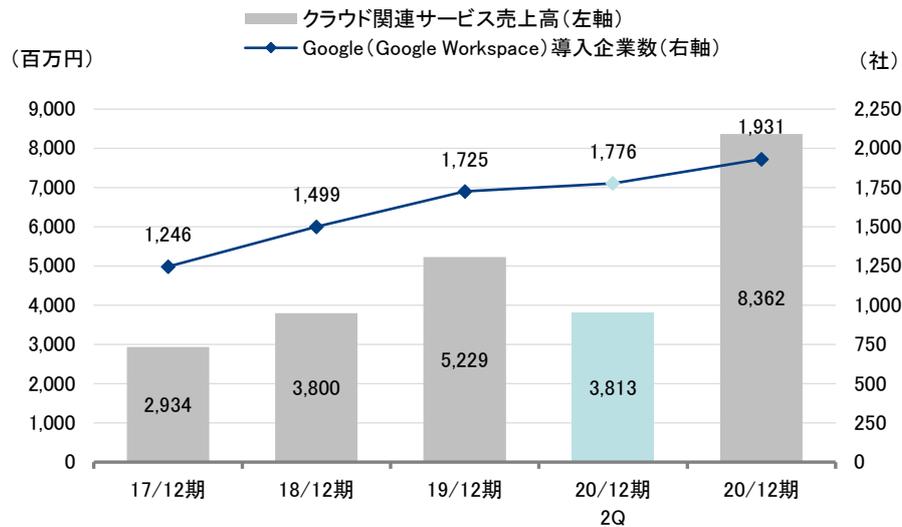
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

情報処理の売上高は5,719百万円(前期比8.8%減)だった。緊急事態宣言などによる外出自粛の影響によりガソリンの情報処理の件数減少し苦戦した。

業績動向

SI・ソフト開発の売上高は4,973百万円(同34.5%増)、商品販売の売上高は2,055百万円(同0.2%)だった。SI・ソフト開発及び商品販売においては、GIGAスクール関連や高まるリモートワーク需要などにより「Chromebook」や「Google Workspace」などが大きく伸びた。また、オートオークション業務システム・教育関連システム・デジタルサイネージなどの売上も伸長した。なお、2020年12月期第3四半期より情報セキュリティ事業会社であるピーエスアイを新たに連結の範囲に含めている。

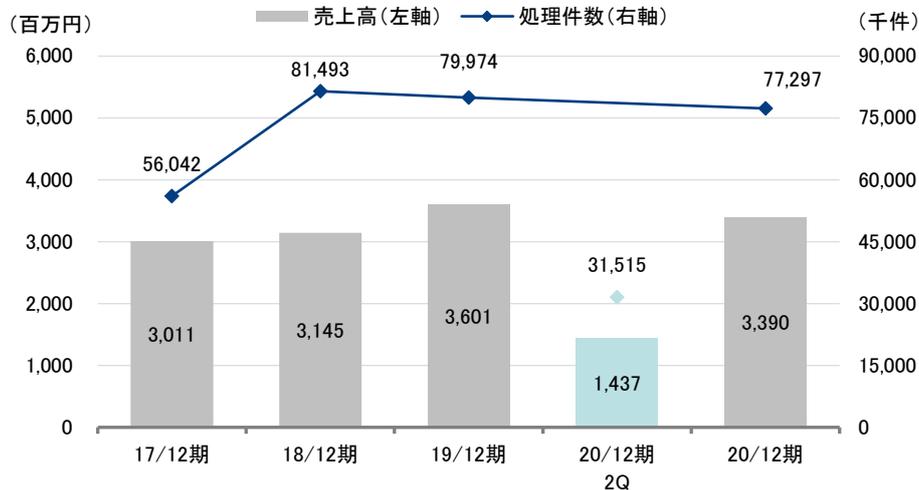
**SI・ソフト開発(Google事業)の売上高と導入企業数の推移**



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

情報処理サービスにおけるBPO事業については、処理件数が77,297千件となり、2019年12月期(79,974千件)から減少している。これについては、コロナ禍によりお中元などのギフト処理件数が減った影響のほか、県をまたぐ移動の自粛などの影響がある。また、病院・診療所・介護施設・歯科医院に対しては「業務効率の改善」「徹底的な無駄なコストの削減」などの経営課題に対し、最適なICTの活用による改善策を総合的にサポートしているが、この分野においてはコロナ禍の影響で現状動きが取れないと考えられる。一方で、全国の小中学校の教材販売に向けた「教材スマートオーダーシステム」については、2019年10月よりサービスを提供しており売上に占める割合はまだ少ないものの、教材案件・利用学校数の増加は堅調である。感染経路の1つではないかと考えられている金銭からの新型コロナウイルス感染を防止することにもつながることから、ニューノーマル(新しい生活様式)の浸透によって成長が見込まれる事業サービスとして注目したいと弊社では考えている。

## 業績動向

**情報処理サービス(BPO事業)の売上高と処理件数の推移**


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18,604百万円(前期比6.4%増)、営業利益は772百万円(同21.6%増)となった。コロナ禍の影響により提供サービスごとに明暗が分かれる傾向となった。主力の払込票決済は新規獲得先の稼働が予定より少し遅れているものの徐々に稼働開始となっており、件数の伸び率は回復してきた。同社ではこの傾向はしばらく続くものと想定しており、売上の伸び率はさらに回復してくると見込んでいる。なお、処理件数は堅調で、年間の決済件数は230,504千件(前期は216,262千件)となっている。決済サービスによる払込票決済サービスの売上高は16,090百万円(同8.1%増)、ペーパーレス決済サービスは1,076百万円(同17.5%減)、口座振替サービスは637百万円(同2.6%減)となった。

**収納代行サービス事業の売上高と営業利益**

(単位：百万円)

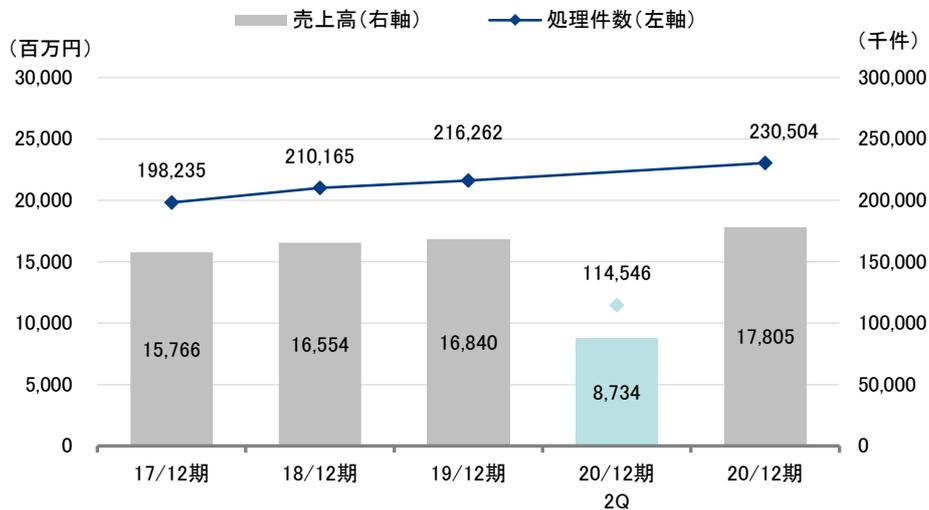
	19/12期		20/12期			
	実績	実績	増減額	前期比	修正計画	達成率
<b>売上高</b>	17,477	18,604	1,126	6.4%	18,951	98.2%
<b>決済サービス</b>	16,840	17,805	964	5.7%	18,174	98.0%
払込票決済サービス	14,880	16,090	1,210	8.1%	16,389	98.2%
ペーパーレス決済サービス	1,305	1,076	-228	-17.5%	1,134	95.0%
口座振替サービス	655	637	-17	-2.6%	650	98.0%
<b>決済イノベーション</b>	637	799	162	25.5%	776	103.0%
送金サービス	298	462	163	54.7%	-	-
収納代行窓口サービス	338	337	0	-0.2%	-	-
<b>営業利益</b>	635	772	137	21.6%	670	115.2%
<b>営業利益率</b>	3.6%	4.2%	0.5pt		3.5%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

決済イノベーションの状況については、送金サービスの売上高は462百万円（前期比54.7%増）、収納代行窓口サービスは337百万円（同0.2%減）だった。収納窓口サービスの導入店舗が3,776店舗となり、店頭対面型送金サービス「WILL CALL」の導入店舗数（119店舗）が増加している。コロナ禍の影響によって顧客が利用していた店舗が閉店となったことなどから、顧客による「WILL CALL」への切り替えもあった。これにより国際送金部門がサービス開始以来初めて通期黒字に転換した。2020年7月より本格稼働を開始した債権保証型後払いサービス「DSK 後払い」は、契約先数を伸ばしてきたものの稼働までの時間が払込票よりかかることから、取扱件数は当初計画より若干遅れている。また、収納代行サービス事業の堅調な売上高を支える地方公共団体を含む新規先の獲得状況は、計画通りに進展した。

**決済サービスにおける売上高と処理件数**



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

**2021年12月期の業績は増収増益。  
 利益面はソフトウェア投資の実施により微増見込む**

### 1. 2021年12月期通期業績予想

2021年12月期通期業績予想は、売上高52,000百万円（前期比13.7%増）、営業利益2,850百万円（同0.5%増）、経常利益2,920百万円（同0.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,945百万円（同1.5%増）を見込んでいる。売上面では、2020年12月期第3四半期より連結したピーエスアイの業績がフルで寄与するため半期分が加わる。利益面では、コロナ禍の影響が続くこと、ソフトウェアの投資を実施する見込みとして微増とした。

今後の見通し

そのほか同社の業績予想について、弊社は次のとおりに考えている。コロナ禍により各企業で急遽取り入れられたリモートワークや Web 会議は、移動や外出の多い営業職やバックオフィスの業務、ICT の活用で業務が可能なシステムエンジニアや、集中が必要なデザイナーなどにも適しており、通勤時間の削減や業務効率の面からも多くの企業で継続・常態化していくものと考えられる。一方でセキュリティ対策やネットワーク環境の構築、労務管理の面で課題を感じたという声も挙がっている。そのため同社が展開する事業環境には追い風になり得るだろう。そうしたなかで同社は 2020 年 3 月より、顧客向けのオンラインセミナーで『リモートワーク相談会』『Google Cloud で実現するニューノーマル時代の働き方とは』を開催し、世の中の変化への対応や顧客の課題解決のためにタイムリーで柔軟な提案を続けており、受注機会を設けている。また、Google 導入企業数を順調に伸ばしていることから、2020 年 12 月期業績をけん引したクラウド関連サービスは引き続き 2 ケタ増益が見込めると弊社は見ている。さらに、コロナ禍において非接触となるキャッシュレス対応の決済サービス導入の動きも加わる点も注目したい。

なお、2021 年 7 月に電算システムホールディングスとして新たなスタートを切る。業績予想については、現在の同社組織を前提に算定しており、持株会社の業績予想は改めて発表する予定としている。

**2021 年 12 月期の通期業績予想**

(単位：百万円)

	20/12 期 実績	21/12 期		
		予想	増減額	前期比
売上高	45,752	52,000	6,248	13.7%
営業利益	2,836	2,850	13	0.5%
営業利益率	6.2%	5.5%	-0.7pt	
経常利益	2,916	2,920	4	0.1%
経常利益率	6.4%	5.6%	-0.8pt	
親会社に帰属する当期純利益	1,915	1,945	29	1.5%

注：21/12 期予想は現在組織を前提に算定  
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## BPO 事業の量的拡大とサービスのワンストップ化。 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

### 2. 情報処理サービス事業の見通し

情報処理サービスでは、売上高 31,313 百万円（前期比 15.3% 増）、営業利益 2,119 百万円（同 2.1% 増）を見込んでいる。内訳としては、SI・ソフト開発の売上高が 23,501 百万円（21.3% 増）、情報処理は 6,149 百万円（同 7.5% 増）、商品販売は 1,663 百万円（同 19.1% 減）を予想している。

今後の見通し

BPO 事業の量的拡大とサービスのワンストップ化による質的充実により、更なる顧客サービスの向上及び既存顧客の深耕と新規顧客の獲得を進めていく。システムソリューションでは、基幹系システム（ERP・HR）分野における開発、導入案件及び保守・運用サービスの受託に注力していく。各種業務及び情報系システム分野においては、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る受注拡大に取り組むとしている。

また、実績のある公共・金融・医療分野では更なる取引規模の拡大を目指す。クラウドサービス分野では、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に取り組んでいく。東濃インターネットデータセンターの新型モジュール棟の増築が完了したことから、ウィズコロナ時代のニーズに応えた事業拡大が可能となる。公共交通分野で導入を進めた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い需要が拡大しており、引き続き東京を中心に事業拡大に取り組む。また、「Google マップ」によるソリューション提供を展開してきた同社グループの（株）ゴーガとの協業によるデータ分析、AI 活用による解析等のサービス提供にも引き続き注力するとしている。そのほか、ピーエスアイによる世界最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、情報セキュリティ分野における事業の拡大に取り組む計画である。

**情報処理サービス事業の 2021 年 12 月期の業績予想**

（単位：百万円）

	20/12 期 実績	21/12 期		
		予想	増減額	前期比
売上高	27,147	31,313	4,165	15.3%
SI・ソフト開発	19,372	23,501	4,129	21.3%
情報処理サービス	5,719	6,149	429	7.5%
商品販売	2,055	1,663	-393	-19.1%
営業利益	2,074	2,119	44	2.1%
営業利益率	7.6%	6.8%	-0.8pt	

注：21/12 期予想は現在組織を前提に算定

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 大きな成長が期待できる分野を見極め、決済サービスの拡大推進。 スマートフォンでオンライン決済が可能となる技術の開発に強み

### 3. 収納代行サービス事業の見通し

収納代行サービス事業では、売上高 20,688 百万円（前期比 11.2% 増）、営業利益 774 百万円（同 0.2% 増）を見込んでいる。決済サービスの売上高は 19,877 百万円（同 11.6% 増）を見込んでおり、内訳としては払込票決済サービス 17,992 百万円（同 11.8% 増）、ペーパーレス決済サービス 1,191 百万円（同 10.6% 増）、口座振替サービス 694 百万円（同 8.8% 増）を予想している。決済イノベーションの売上高は 774 百万円（同 0.2% 増）を予想している。

今後の見通し

決済サービスについては、政府の普及促進の推奨やコロナ禍の影響もあり DX（デジタルトランスフォーメーション）・キャッシュレス化の流れへの対応が必要となってきた。同社は 2017 年よりスマートフォンを活用した支払い方法を引き続き取引先に広めていくとともに、提携先を拡大していく方針である。また、従来あるサービスにスマートフォン決済を可能にする技術を開発したことに強みを持ち、同業他社との差別化を図っていく。

さらに、今後も大きな成長が期待できる分野を見極めながら決済サービスの拡大を推進していく。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、国際送金サービス事業においてコンビニエンスストア以外にも取り扱い窓口を増やすなど、消費者の利便性を追求する新たなサービスを創出する計画である。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. との技術業務提携を締結し、2017 年には資本提携締結に進めている。2021 年は現地での新たなサービス提供に向け、提案及び協議等その深度を深めていくとしている。

**収納代行サービス事業の 2021 年 12 月期の業績予想**

(単位：百万円)

	20/12 期	21/12 期		
	実績	予想	増減額	前期比
売上高	18,604	20,688	2,083	11.2%
決済サービス	17,805	19,877	2,072	11.6%
払込票決済サービス	16,090	17,992	1,901	11.8%
ペーパーレス決済サービス	1,076	1,191	114	10.6%
口座振替サービス	637	694	56	8.8%
決済イノベーション	799	810	11	1.3%
営業利益	772	774	1	0.2%
営業利益率	4.2%	3.7%	-0.5pt	

注：21/12 期予想は現在組織を前提に算定

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 成長戦略

### 2021 年 7 月に電算システムホールディングスを設立。 成長戦略の 1 つである M&A や業務提携等を今まで以上に積極的に推進

#### 1. 電算システムホールディングスを設立

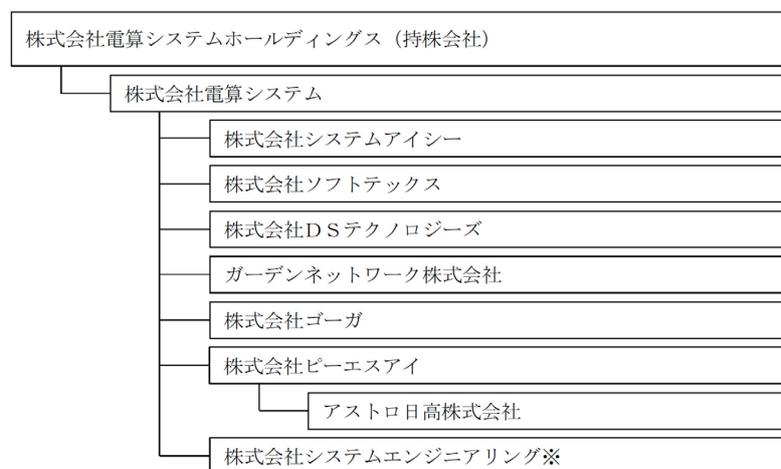
同社は 2021 年 7 月 1 日を期日として、単独株式移転により持株会社である電算システムホールディングスを設立すると発表した。併せて完全子会社であるシステムアイシーを吸収合併する予定である。近時、あらゆるものがインターネットで繋がる IoT と AI の活用と次世代通信（5G）の本格化に向け、業種を問わず様々な企業で DX が進みデジタルビジネス時代が加速している。このような事業環境の変化のなか、同社では「従来の延長線上で、競争に勝ち抜くことはできない」と考えており、同社グループが持続的成長のためにグループ一丸となって迅速かつ効率的に事業運営を行っていくことが重要であると認識している。

成長戦略

持株会社体制へ移行することにより、グループ全体の成長戦略の立案、経営資源の最適配分によるグループシナジーといったグループ全体の経営機能に特化することで、迅速かつ効率的なグループ運営を行うことが可能になるとしている。また、グループの成長戦略の1つであるM&Aや業務提携等を今まで以上に積極的に推進できる体制が構築できると社は考えている。

持株会社設立後は、同社保有の子会社及び関連会社の全株式を持株会社に現物配当することにより、同社の子会社及び関連会社を持株会社の子会社及び関連会社として再編する予定である。

**持株会社設立後の体制**



出所：ニュースリリースより掲載

**2. 中期経営計画 (3ヶ年計画：2021年12月期～2023年12月期)**

同社は2023年12月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画において、2023年12月期の売上高65,000百万円(前年伸び率平均12.4%)、営業利益3,900百万円(同11.5%増)を計画している。なお、同計画については現在の同社組織を前提に算定しており、持株会社の業績予想は、改めて発表する予定である。

**中期経営計画**

(単位：百万円)

	20/12期 実績	21/12期 予想	22/12期 計画	23/12期 計画	前年伸び率 (平均)
売上高	45,752	52,000	58,000	65,000	12.4%
情報サービス	27,147	31,313	35,212	39,194	
収納代行サービス	18,604	20,688	22,788	25,806	
営業利益	2,836	2,850	3,300	3,900	11.5%
情報サービス	2,074	2,119	2,346	2,635	
収納代行サービス	772	774	984	1,295	
営業利益率	6.2%	5.5%	5.7%	6.0%	
情報サービス	7.6%	6.8%	6.7%	6.7%	
収納代行サービス	4.2%	3.7%	4.3%	5.0%	

注：21/12期予想は現在組織を前提に算定

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

### 3. 長期計画「Challenge1000」

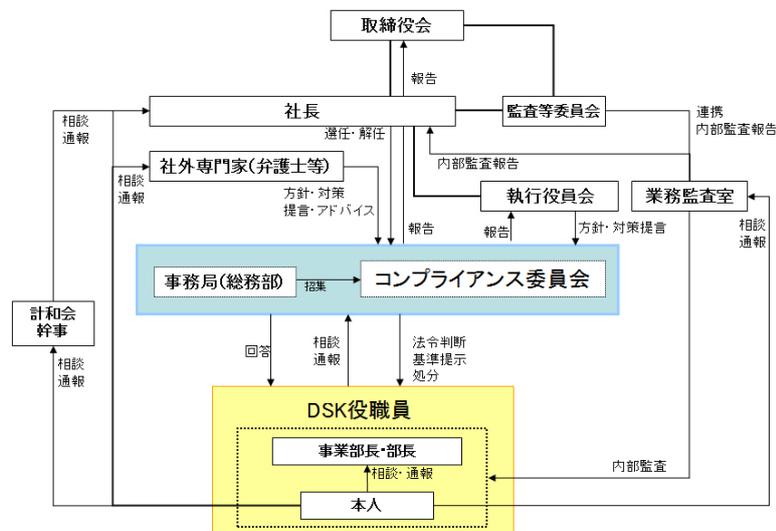
長期計画については「Challenge1000」として、2027年12月期の売上高1,000億円企業への挑戦を掲げている。ビジネスを激変させる大変革時代の到来により、業務ビジネス事業・決済ビジネス事業・クラウドビジネス事業の成長のほか、新規ビジネス事業となるセキュリティーサービス・ERP/HRサービス・公共・教育分野向けサービス等の事業成長を見込んでいる。

## ■ コンプライアンス（ガバナンス）

### コンプライアンスは同社における経営の最重要課題の1つ

同社は、コンプライアンスを経営の最重要課題の1つとして位置付けており、「役職員行動規範」及び「法令遵守(コンプライアンス)規程」を制定している。グループ全体の法令遵守の姿勢を明確に打ち出して事前相談制度、社内相談・通報制度の構築、コンプライアンス委員会の設置などを通じてコンプライアンスの徹底に取り組んでいる。1) 事前相談制度では、従業員は業務遂行に当たり法令抵触のおそれを見つけたときは、上司及び総務部長に相談することが義務付けられている。2) コンプライアンス委員会の設置では、コンプライアンス委員会は取締役及び社長が指名する委員から構成され、コンプライアンス委員長には社長または社長が指名するものが任務の遂行に当たっている。3) 社内相談・通報制度においては、コンプライアンス上の問題点の早期発見・対処・発生防止を目的として、従業員は行動規範の違反に関して、業務監査室に相談・通報することができるほか、社長、監査等委員に対しても直接行うことができる。また、匿名での報告・相談窓口も設置している。このように、コンプライアンス体制を充実させることが、企業風土の醸成と全役職員共通の企業倫理の確立にも役立っている。

コンプライアンス体制図



出所：ホームページより掲載

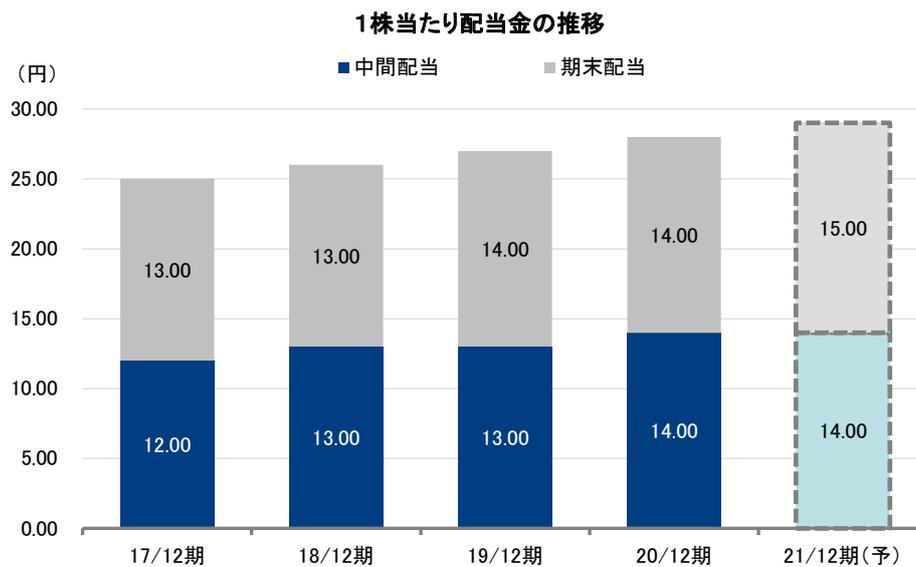
## 株主還元策

### 2021年12月期の年間配当は前期比1円増配の29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判断するとしている。

#### 1. 配当政策

2021年12月期については、前期比1円増配の29円（中間配当14円、期末配当15円）の配当を計画している。なお同社は、中間配当と期末配当を合わせた年間配当について每期増額しており、同社は毎年の“安定増配”を強く志向していることがうかがえる。



注：21/12期予想は現在組織を前提に算定

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 株主優待

同社は、株主優待制度を設定している。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円相当の岐阜県及び愛知県の特産品を贈呈するというものだ。2020年12月期
 末における優待品として「明方ハムセット」「鴻巣果樹園 りんごジュース(1ケース10本入)」「国産と世界のは
 ちみつ3本セット」「各務原市 零戦のつばさ & 蔵音(お酒)」「名古屋味あわせ(きしめん & 味噌煮込みセット)
 」「飛騨コシヒカリ(お米5Kg)」など、6種類の特産品から選択が可能となっている。個人投資家から好評を得て
 いるほか、岐阜県と愛知県の特産品の提供という形で、地方創生にもつながる企業姿勢は評価される。

### 優待品



出所：会社ホームページより掲載

#### 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