

## 電算システム

3630 東証 1 部

2015 年 9 月 2 日 (水)

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

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
浅川 裕之

## ■ ストック型ビジネスの拡大で連続最高益更新の公算大

電算システム<3630>は独立系総合情報処理サービス企業。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つの事業部門を展開している。

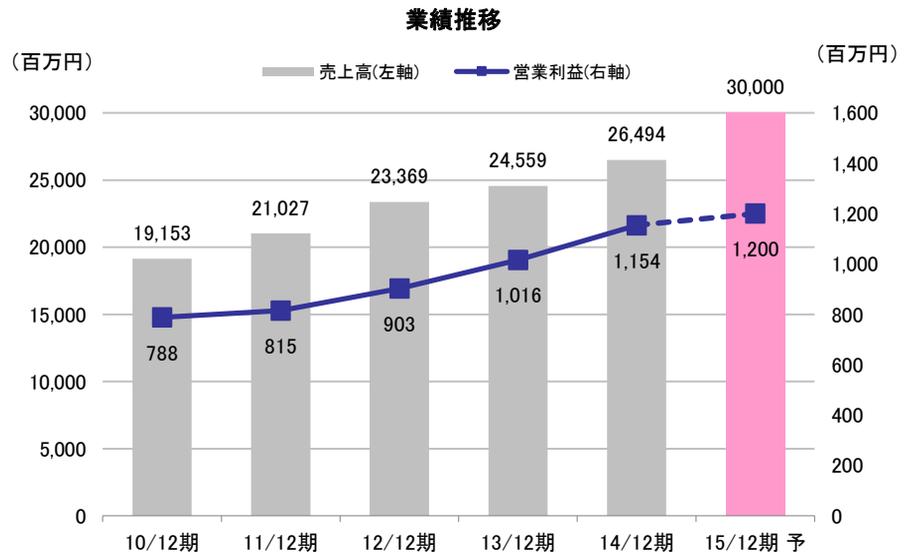
2015年12月期中間期は、前期比増収減益決算となったが、計画対比では売上高、利益ともに計画を上回り、順調な進捗をみせた。中身においては、ソフト開発での不採算案件発生や国際送金サービス事業での新規プロジェクトの遅れなどのマイナス面もあったが、BPO事業やGoogle関連事業、クラウドサービス、払込票決済サービスなどは順調に進捗した。

2015年12月期通期の業績予想及び配当予想については、期初予想から変更はない。業績予想は下期偏重になってはいるが、BPO事業で大口顧客が今秋からスタートすることや、季節要因による国際送金サービスの加速、子会社ガーデンネットワーク(株)とのシナジー具体化、ストック型収入の積み上がりなどによって、今通期の業績予想は無理なく達成できるものと弊社ではみている。

3ヶ年ローリング中期経営計画については、期初に業績予想を見直(ローリング)したところから変更はない。また、2020年度を最終目標とする長期経営計画「PLAN2020」についても、ストック型収入の割合を80%以上に高めて収益安定性を確保し売上高500億円を目指す、という方針にブレはない。ストック型収入の比率は、クラウドサービス、BPO事業、Google関連事業などの拡大で順調に高まりつつある。送金サービス事業において新規プロジェクトが進行している状況などが象徴的だが、長期的視点に立って既存のストック型事業の上に新たな事業開発の努力が一定のペースで継続されていることは同社の強みの源泉と言える。

## ■ Check Point

- ・売上高、利益ともに計画を上回る順調な決算
- ・収納代行サービス事業の中間決算は、計画どおりの増収増益
- ・今期の増収増益予想に変更なし



## ■ 2015 年 12 月期中間決算の詳細分析と事業別動向

### 売上高、利益ともに計画を上回る順調な決算

#### (1) 中間決算の全体像

電算システムは、岐阜県発祥の独立系総合情報処理サービス企業で、「情報サービス」と「収納代行サービス」の 2 つの事業を展開している。全社の 2015 年 12 月期中間決算は、売上高 14,148 百万円（前年同期比 7.6% 増）、営業利益 465 百万円（同 27.0% 減）、経常利益 482 百万円（同 25.9% 減）、当期利益 285 百万円（同 23.4% 減）となった。前年同期比較では増収減益決算となったが、計画対比では売上高、利益ともに計画を上回り、順調な決算となった。

#### 2015 年 12 月期中間決算の概況

(単位：百万円)

	14/12 期		15/12 期				
	上期実績	上期計画	上期実績	前年同期比較		計画対比	
				金額	伸び率	金額	伸び率
売上高	13,152	14,005	14,148	996	7.6%	143	1.0%
営業利益	637	421	465	-171	-27.0%	44	10.7%
経常利益	650	430	482	-168	-25.9%	52	12.2%
当期利益	373	265	285	-87	-23.4%	20	7.9%

詳細は後述するが、今中間決算では、情報サービス事業において利益が計画を下回ったものの、収納代行サービスが計画どおりでの着地となり全社費用が計画を下回ったことが奏功して、全社営業利益は計画対比で 44 百万円 (10.7%) 上回って着地した。情報サービス事業が計画を下回った要因は、構造的なものではなく、その対応は今上期中に完了しており、今下期以降の決算には影響しないと弊社では考えている。

## 2015年12月期中間決算の事業セグメント別内訳

(単位：百万円)

セグメント		14/12期		15/12期					
		上期実績	上期計画	上期実績	前年同期比較		計画対比		
					金額	伸び率	金額	伸び率	
情報サービス	売上高	6,961	7,204	7,382	420	6.0%	178	2.5%	
	営業利益	421	217	159	-262	-62.2%	-57	-26.5%	
	営業利益率	6.1%	3.0%	2.2%	-	-	-	-	
収納代行サービス	売上高	6,191	6,800	6,766	575	9.3%	-33	-0.5%	
	営業利益	239	254	256	17	7.3%	2	1.1%	
	営業利益率	3.9%	3.7%	3.8%	-	-	-	-	

## 電算システム

3630 東証1部

2015年9月2日(水)

## 情報処理サービス事業の中間決算は増収減益

## (2) 情報サービス事業の動向

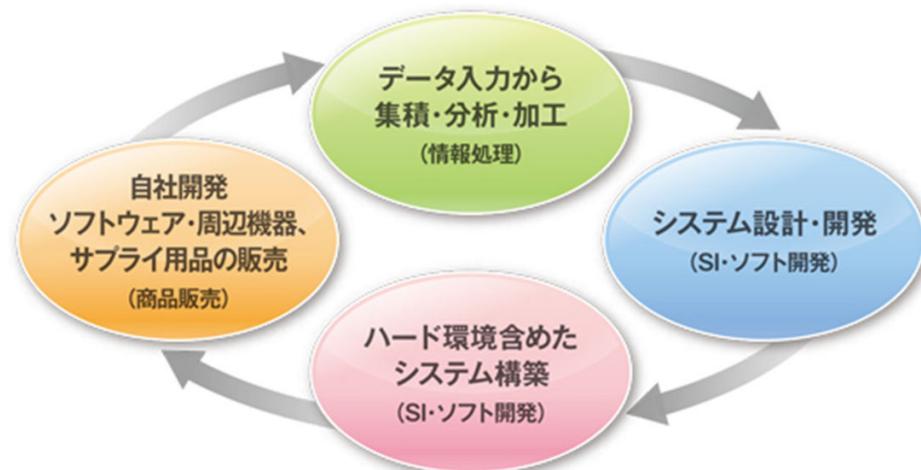
## a) 事業の概況

同社の情報サービス事業は、大きく3つの分野に分けられる。すなわち、「SI・ソフト開発」「情報処理サービス」及び「商品販売」の3つだ。このうちSI・ソフト開発は、顧客に注文に応じて業務システムやネットワーク構築などのソフトウェア開発を行ったり、開発の際にコンピュータ端末やネットワーク機器などハードの取り扱いなども含めたSI（システムインテグレーション）がある。一方これらが単独で売られるとその売上高は商品販売として計上される。このように、SI・ソフト開発と商品販売は互いに密接な関係にあり、また、収入のタイプとしてはどちらもフロー型収入の色彩が強いものとなっている。

情報サービスは、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ものだ。具体的には、顧客データの管理や顧客データに基づいて商品の発送業務などを行うBPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）業務や、クラウドサービスの提供などがある。情報処理サービスは収入のタイプとしてはいわゆるストック型収入の事業となっている。

サブセグメントは上述のように分類されるが、同社は総合型情報処理サービス企業として、システムの営業提案から設計・開発、最適なハード調達、システムの運用・保守まで、ワンストップで提供している。

## 情報サービス事業のイメージ図



出所：会社HP



電算システム

3630 東証1部

2015年9月2日(水)

b) 情報サービス事業の決算詳細

情報処理サービス事業の2015年12月期中間決算は売上高7,382百万円(前年同期比6.0%増)、営業利益159百万円(同62.2%減)となった。計画対比では、売上高は178百万円(2.5%)上回ったが、営業利益は57百万円(26.5%)のショートとなった。

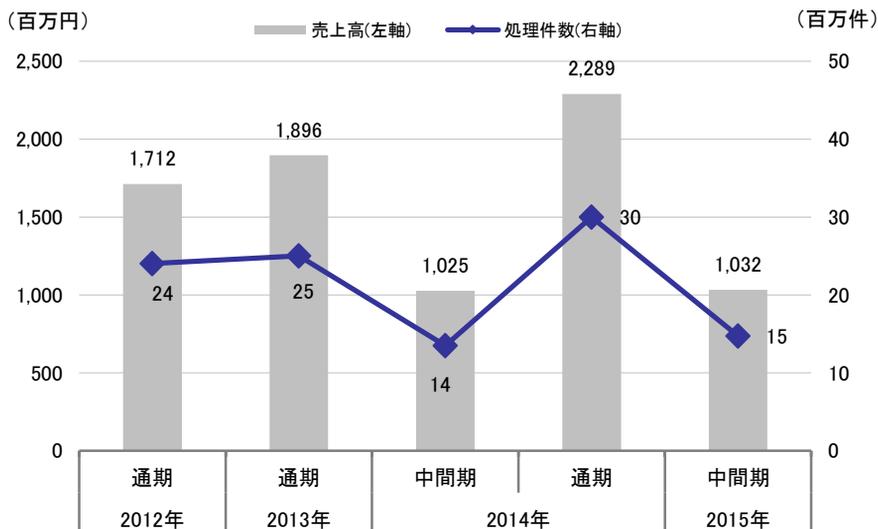
情報サービス事業の決算概況

(単位:百万円)

	14/12期		15/12期				
	上期実績	上期計画	上期実績	前年同期比較		計画対比	
				金額	伸び率	金額	伸び率
売上高	6,961	7,204	7,382	420	6.0%	178	2.5%
SI・ソフト開発	4,333	4,542	4,437	104	2.4%	-105	-2.3%
情報処理	1,750	2,189	2,147	397	22.7%	-41	-1.9%
商品販売	877	472	796	-80	-9.2%	324	68.6%
営業利益	421	217	159	-262	-62.2%	-57	-26.5%

売上高のサブセグメント別内訳では、情報処理サービスが前期比397百万円(22.7%)増収となったことが目を引く。これは、ギフト処理や請求書作成代行などのBPO業務が順調だったほか、グループ会社のガーデンネットワークが新規連結されたことが貢献した。一方、計画対比では、主力のSI・ソフト開発が105百万円(2.3%)の未達となり、情報処理サービスも41百万円(1.9%)の未達となった。商品販売は計画を324百万円(68.6%)上回ったが、商品販売の利益貢献度はSI・ソフト開発と情報処理サービスの2つのサブセグメントに比べて小さく、セグメントの営業利益を押し上げるには至らなかった。

BPO事業の売上高・処理件数の推移



営業利益が未達となった理由は、SI・ソフト開発において複数の不採算案件が発生したことだ。不採算に至った直接的な理由は、当初見積りの過誤や、ソフトウェアの機能が不足で修正を迫られたことなどだった。同社はこれら不採算化が確定した案件については将来損失見積り分も引当金を計上し、今下期以降の決算には影響が出ないように会計処理を行った。この結果、不採算案件の今中間期決算への影響は約100百万円に及んだもようだ。



電算システム

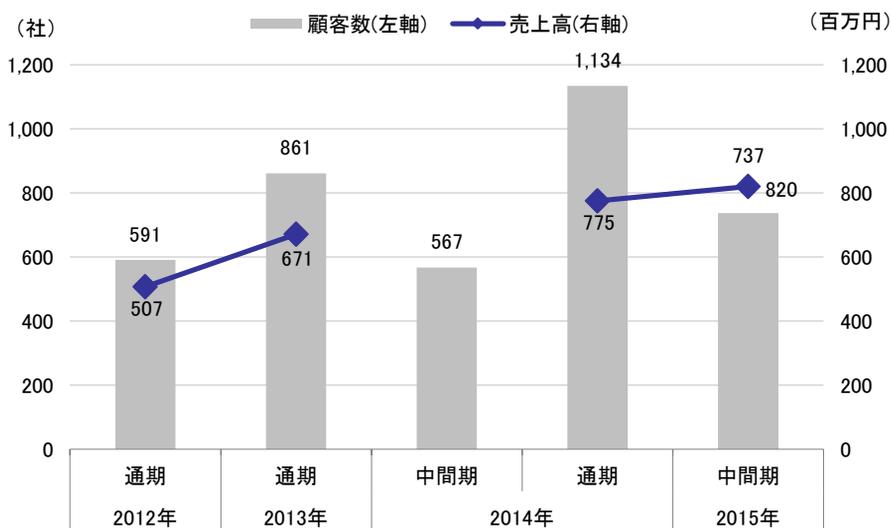
3630 東証1部

2015年9月2日(水)

c) 情報サービス事業のトピックス

前述のようにソフト開発において不採算案件の発生はあったものの、Google 事業やクラウドサービスは順調に進捗している。同社の Google 事業は、同社が 2006 年に Google 社と締結した「Google 検索アプライアンス (GSA)」リセラー契約に基づき、Google の提供する各種サービスを国内企業に販売するという事業だ。今中間期の Google 関連売上高は 737 百万円で前年同期比 30.0% 増となった。顧客企業数もこの 6ヶ月間で 45 社純増し、中間期末時点で 820 社に達した。

Google関連ビジネス: 導入企業数と事業売上高の推移



同社は Google 関連事業に関して NTTドコモ (以下、ドコモ) <9437> と業務提携をしている。ドコモ自体も Google 社との間でリセラー契約を締結しており、この点では同社とドコモはライバル関係にあるとも言えるが、同社が高い技術力を生かしてドコモに対して、営業担当者向けの研修・教育を行うことや、ドコモの Google Apps 顧客に対して電算システムが導入や運用のサポートを提供する、ということが業務提携の主たる内容だ。2013年11月に業務提携が発表されて以来、今中間期にドコモの顧客に対するサポートが本格的に売上として計上された。研修・教育の役務提供が今期の始めで一段落し、同社の売り上げにつながるドコモの顧客へのサポート提供は言わば大企業へのドアノックと言える。ステップはドコモの顧客に対して、同社の主力サービス・商品をクロスセルしていくことで、同社の真の狙いはこのステップにある。クロスセルの事例はまだ出ていないが、ドコモ提携による新規顧客の開拓を着実に増やしていくことで、近い将来には同社の他の情報サービスの横展開が実現していくものと弊社ではみている。

2015年9月2日(水)

## 収納代行サービス事業の中間決算は、計画どおりの増収増益

### (3) 収納代行サービス事業の動向

#### a) 事業の概況

収納代行サービス事業は決済サービス売上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等を支払うサービスだ。この払込票決済サービスは、収納代行サービス事業の売上高の約85%を占めている。この分野における同社のシェアは、銀行系決済サービス会社に次いで第2位のポジションにあるとみられる。

決済イノベーションは、国際送金サービスとコンビニエンス・ストア以外（例えばドラッグストアやスーパーなど）における払込票決済サービスの展開がその中身だ。このサービスは収納窓口サービスと言うが、これによりマーケットの拡大につながることを狙いの一つにしている。決済イノベーションの売上規模はまだ小さく、利益貢献度もマイナスの事業だが、高い成長性が期待されることから、同社は事業拡大に注力している。弊社も特に国際送金サービスには次代の成長エンジンとしてのポテンシャルがあるとみて注意深く見守っている。

#### 収納代行サービスのイメージ図



出所：会社HP

#### b) 収納代行サービス事業の決算詳細

収納代行サービス事業の2015年12月期中間決算は、売上高が6,766百万円（前年同期比9.3%増）、営業利益が256百万円（同7.3%増）となった。計画対比では、売上高は33百万円（0.5%）のショート、営業利益は2百万円（1.1%）の上振れとなり、ほぼ計画どおりに推移した。

#### 収納代行サービス事業の決算概況

（単位：百万円）

	14/12期		15/12期					
	上期実績	上期計画	上期実績	前年同期比較		計画対比		
				金額	伸び率	金額	伸び率	
売上高	6,191	6,800	6,766	575	9.3%	-33	-0.5%	
決済サービス	6,076	6,568	6,590	513	8.5%	22	0.3%	
払込票決済サービス	5,412	5,847	5,803	391	7.2%	-44	-0.8%	
ペーパーレス決済サービス	407	447	522	115	28.2%	75	16.8%	
口座振替サービス	256	273	263	7	2.8%	-9	-3.4%	
決済イノベーション	114	231	176	62	54.6%	-55	-23.8%	
営業利益	239	254	256	17	7.3%	2	1.1%	



電算システム

3630 東証1部

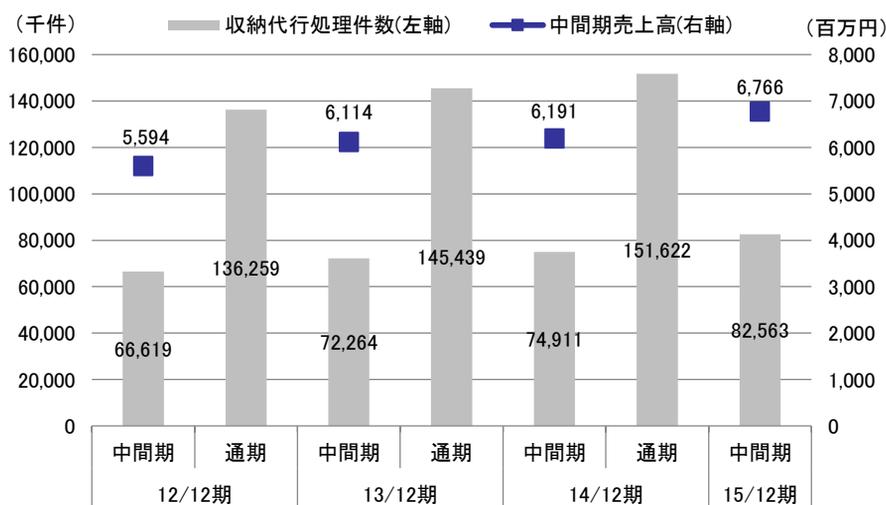
2015年9月2日(水)

サブセグメントを詳しく見ると、決済サービス売上高は22百万円の超過達成だったのに対して、決済イノベーション売上高が55百万円の未達だった。決済イノベーション売上高の未達の原因は主として国際送金サービスにあるようだ。同社の国際送金サービスは、現状、ファミリーマート<8028>の端末を使って10万円未満の小口現金を送金するサービス「コンビニ・ウエスタンユニオン国際送金サービス」と、100万円までの金額を送金できる店頭対面型登録サービス「Will Call」の2種類がある。このうちWill Callは、送金可能額が大きいためコンプライアンス上の対応を厳しくする必要があり、そのため取扱店舗の拡大が計画よりも遅れ、売上高未達につながった。また、円安進展で、小口送金においても送金頻度や送金額が低下し、同社の手数料収入減少につながっている事象も出ているようだ。

利益面では、収益源の払込票サービスが堅調に推移していることが大きい。2015年12月期は、主要顧客である通信販売事業者の一部による合理化策の影響や、消費増税前の駆け込み需要などの影響で計画を大きく下回った。今中間期はそうした影響が一巡した一方、地方公共団体による公共料金の払込票支払サービス利用が拡大し、収益底上げに貢献した。

払込票決済サービスについては、2014年12月期において一部の通販事業者の合理化策を受けて同社の収益が伸び悩んだことで、払込票市場の飽和や、カタログ通販からeコマースへの切り替わりに伴う決済手段としての地位低下が、潜在的な事業リスクとして意識される局面があった。しかし今中間決算での実績は、そうした事業リスクについての懸念は杞憂であったことを証明したと弊社では考えている。

決済サービスの処理件数及び売上高の推移



c) 納付代行サービス事業のトピックス

納付代行サービス事業の評価軸として、弊社では、(1)主力の払込票決済サービスの成長性と、(2)国際送金サービスの成長性の2点に主として注目している。払込票決済サービスについての考え方は前述したので、以下では国際送金サービスについて述べる。

前述のように、同社の国際送金サービスは現状、「コンビニ・ウエスタンユニオン国際送金サービス」と「Will Call」の2本立てとなっている。取扱件数、金額とも現在のところはコンビニ送金サービスが圧倒的で、Will Callについては、収益貢献度は僅少とみられる。コンビニ送金サービスについては、銀行や同業他社による類似サービスとの競合はあるものの、手軽さと送金手数料の割安さから順調な伸びが続いている。1つ注意を要するのは、1日当たり平均送金件数の推移を見ると、2015年に入ってから前年同月比での伸び率が鈍化していることだ。2015年1月～6月までは、それでも30%～60%の伸び率となっているが、下期もこうした高い成長率を維持できるかは注意深く見守る必要はあるだろう。

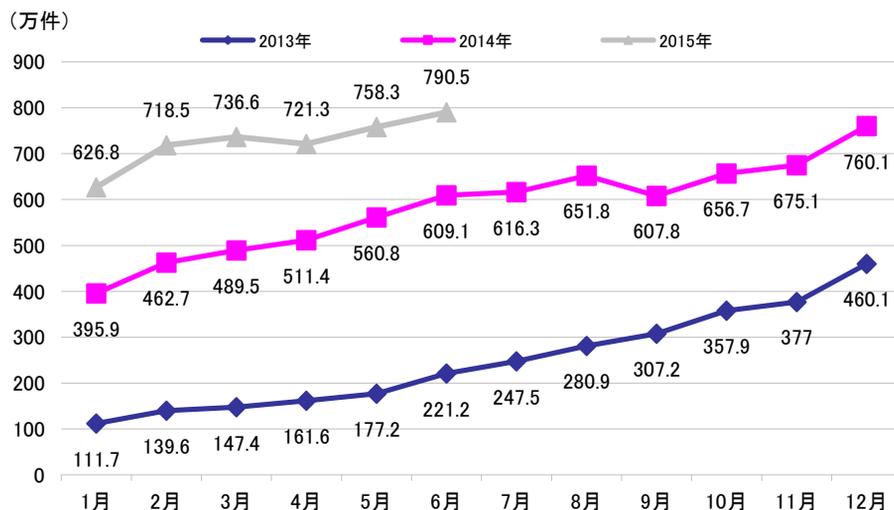


電算システム

3630 東証1部

2015年9月2日(水)

国際送金サービス:1日当たり平均送金件数の推移



ポジティブな点としては、同社は、国際送金サービスについてこの2つのサービスにとどまらず、更なる事業発展を計画しているもようであるということだ。詳細が未公表であるため、漠然としたイメージを伝えることしかできないが、コンビニ送金サービスについては、必ずしもファミリーマートに制限されるという性質のものではないようだ。また、国際送金サービス自体も、日本から海外への送金だけに限定されるものではなく、逆の流れ（海外から日本への送金）や外-外での送金も同社の市場として取りこむことが可能であるようだ。これらの事業展開においては、国内外で新たな事業パートナーを見つける必要があるため、決して簡単な話ではないが、国際送金のニーズが年々高まっていることや、同社のシステム・ソフト開発技術とこれまでの実績を考え合わせれば、早期に新たなプロジェクトが進展する可能性は十分に高いと弊社では期待している。

国際送金サービスの比較表

サービス名	コンビニ・ウエスタンユニオン 国際送金サービス	セブン銀行 国際送金サービス	SBILレミット・コンビニ 送金サービス	GCASH REMIT	
事業主体	ウエスタンユニオン/ 電算システム	セブン銀行	SBILレミット	ソフトバンク・ペイメント・ サービス/G-Xchange Inc. (Globe Telecomの子会社)	
システムサポート	電算システム	-	-	ソフトバンク・ペイメント・ サービス	
海外送金事務 サポート	ウエスタンユニオン	ウエスタンユニオン	マネーグラム社	ソフトバンク・ペイメント・ サービス	
送金窓口	ファミリーマート(Famiポ ート設置の10,000店舗以 上)、インターネット	インターネット/モバイルも しくはセブン銀行ATM(セ ブンイレブン店舗内に多 数設置済み)	インターネット操作の上、 ファミリーマート(Famiポ ート設置の10,000店舗以上)	インターネット(入金)は現金 をファミリーマート(Fami ポート設置の10,000店舗 以上)において可能)	
受取窓口	ウエスタンユニオン拠点 (約200の国・地域、50万 か所以上の窓口)	ウエスタンユニオン拠点 (約200の国・地域、50万 か所以上の窓口)	マネーグラム拠点(世界 198か国、32万拠点)	フィリピン国内18,000か 所、提携銀行口座	
送金者銀行 口座開設	不要	要(セブン銀行)	「備考」参照	不要	
受取者銀行 口座開設	不要	不要	不要	不要	
1回あたり 送金可能金額	10万円未満	100万円(年間300万円)	100万円(月間150万円)	銀行振込による受取の場合 10万ペソ、それ以外は4 万ペソ	
手数料 (注)	1万円	990円	990円	480円	440円
	5万円	1,500円	1,500円	970円	1,350円
	9万7千円	2,000円	2,000円	1,400円	1,350円
	100万円	取扱なし	6,500円	取扱なし	取扱なし
備考	個人間のみ。事前登録 必要。本人確認は郵送に よる	個人間のみ。セブン銀行 普通預金口座からの振替 による送金のみ。現金に よる送金は不可。本人確 認、サービス申し込みは 郵送による。	オンライン会員登録要。 本人確認は佐川急便の サービスを利用。送金方 法として「コンビニ送金」 以外に3つのメニューを用 意。コンビニ送金で10万 円以下の場合は電算シス テムのサービスとほぼ同 じ内容。コンビニ送金以 外の3種のサービス利用 の場合は、口座開設必要。	対象国はフィリピンのみ。 オンライン会員登録要。 本人確認は佐川急便の サービスを利用。銀行口 座を利用した送金も可能	

注:手数料はフィリピンに日本円で送金額を決定して送金する場合での試算

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。

## ■ 2015 年 12 月期下期業績見通し

### 今期の増収増益予想に変更なし

2015 年 12 月期通期の業績見通しは、売上高 30,000 百万円（前期比 13.2% 増）、営業利益 1,200 百万円（同 4.0% 増）、経常利益 1,210 百万円（同 4.0% 増）、当期利益 745 百万円（同 8.7% 増）となっており、期初予想から変更はない。

中間決算においては、前述のように SI・ソフト開発において不採算案件が発生したため、決算の中身は想定と異なっていた。しかし、需要動向や競争環境、同社の製品・サービスの競争力といったファンダメンタルズにおいては想定と大きく異なる事態は起きていない。また、中間期の不採算案件は下期業績には影響を及ぼさないような会計処理が完了している。したがって、下期において想定どおりに事業が進展すれば、現在の会社予想の達成は十分に可能であると弊社では考えている。

#### 通期予想セグメント別詳細内訳

(単位：百万円)

		14/12 期	15/12 期					通期予想の前期比較	
		実績	通期予想	上期実績	進捗率	下期予想	金額	伸び率	
情報サービス	売上高	13,929	16,000	7,382	46.1%	8,617	2,070	14.9%	
	SI・ソフト開発	8,447	10,048	4,437	44.2%	5,610	1,600	18.9%	
	情報処理サービス	3,979	4,713	2,147	45.6%	2,565	733	18.4%	
	商品販売	1,502	1,239	796	64.2%	442	-263	-17.5%	
	営業利益	696	705	159	22.6%	545	8	1.2%	
	営業利益率	5.0%	4.4%	2.2%	-	6.3%	-	-	
収納代行サービス	売上高	12,564	14,000	6,766	48.3%	7,233	1,435	11.4%	
	決済サービス	12,280	13,539	6,590	48.7%	6,949	1,258	10.2%	
	払込票決済サービス	10,892	11,899	5,803	48.8%	6,096	1,007	9.2%	
	ペーパーレス決済サービス	869	1,084	522	48.2%	562	214	24.7%	
	口座振替サービス	518	554	263	47.5%	290	36	7.1%	
	決済イノベーション	283	460	176	38.3%	283	176	62.3%	
	営業利益	509	545	256	47.0%	289	36	7.1%	
	営業利益率	4.1%	3.9%	3.8%	-	4.0%	-	-	
全社	売上高	26,494	30,000	14,148	47.2%	15,851	3,505	13.2%	
	営業利益	1,154	1,200	465	38.8%	734	45	4.0%	
	経常利益	1,163	1,210	482	39.8%	727	46	4.0%	
	当期利益	685	745	285	38.3%	459	59	8.7%	

情報サービス事業では、下期も上期に引き続いて SI 案件の需要が高水準で続く見通しだ。子会社のガーデンネットワークとのシナジー効果も、下期により顕著になると期待される。さらに、Google 関連事業において円安対策効果の発現、BPO の大口顧客案件の稼働、という収益上乘せ要因も加わってくる予定だ。また、マイナンバー関連需要の存在も追い風となろう。マイナンバーに関しては、マイナンバー導入をきっかけとして、人事・給与関連についてアウトソーシング需要が出てくと期待されており、同社も BPO ビジネスの一環としてそうした新たなアウトソーシング需要の取込み期待している。今期の業績計画には多くを織り込んでいないと推察されるため、仮にマイナンバー関連需要が予想以上の盛り上がりを見せた場合には、同社にとって業績上ブレ要因となることも十分考えられる。



## 電算システム

3630 東証1部

2015年9月2日(水)

収納代行サービスでは、主力の払込票決済サービスや成長著しい国際送金サービスが下期も堅調に推移すると期待される。上期予定だった新規案件が下期にずれ込んだことや、海外展開の遅れは業績に対してマイナスだが、それらを補って計画どおりの業績を達成するだけの力強さが、現在の払込票決済サービスや国際送金サービスには存在しているということのようだ。導入が遅れている Will Call については、同社はコンプライアンス・リスクを回避するために、日系企業主体の取扱店舗開拓へと方針を転換したことの影響がどこまで続くのかがポイントである。また、前述の払込票決済サービスのマーケットを広げる収納窓口サービスにおいて大口見込み客と交渉中で、これが今下期に順調にいけば Will Call の不安要素もカバーできる可能性もある（ただしこれは、同社は業績予想には織り込んでおらず、弊社も過度な期待は避けるべきと考えている）。

## 簡略化損益計算書

(単位：百万円)

	11/12期	12/12期	13/12期	14/12期		15/12期	
	通期	通期	通期	中間期	通期	中間期	通期(予)
売上高	21,027	23,369	24,559	13,152	26,494	14,148	30,000
前期比・前年同期比	9.8%	11.1%	5.1%	8.4%	7.9%	7.6%	13.2%
売上総利益	3,726	3,919	4,218	2,272	4,575	2,263	-
売上高粗利益率	17.7%	16.8%	17.2%	17.3%	17.3%	16.0%	-
販売費・一般管理費	2,910	3,016	3,201	1,634	3,421	1,797	-
売上高販管費率	13.8%	12.9%	13.0%	12.4%	12.9%	12.7%	-
営業利益	815	903	1,016	637	1,154	465	1,200
前期比・前年同期比	3.4%	10.8%	12.5%	20.8%	13.6%	-27.0%	4.0%
売上高営業利益率	3.9%	3.9%	4.1%	4.9%	4.4%	3.3%	4.0%
経常利益	829	928	1,021	650	1,163	482	1,210
前期比・前年同期比	3.4%	11.9%	10.1%	25.0%	13.8%	-25.9%	4.0%
当期純利益	450	516	593	373	685	285	745
前期比・前年同期比	6.8%	14.7%	14.8%	26.1%	15.4%	-23.4%	8.7%

分割調整後							
1株当たり利益(円)	49.80	57.54	63.70	38.49	70.43	29.26	76.33
1株当たり配当金(円)	14.00	20.00	20.00	11.00	22.00	11.00	23.00

減価償却費	295	343	370	200	422	245	-
設備投資額	493	456	1,254	202	349	294	-

2015 年 9 月 2 日 (水)

## 長期経営計画「PLAN2020」を踏み込んだ形で公表

同社は向こう 3 年間の中期経営計画を毎年ローリング（見直し）して発表している。今期の期初に発表された 2015 年～2017 年の 3 ヶ年中期経営計画の業績予想は、今中間期時点では特に変化はない。

### 中期経営計画における業績計画

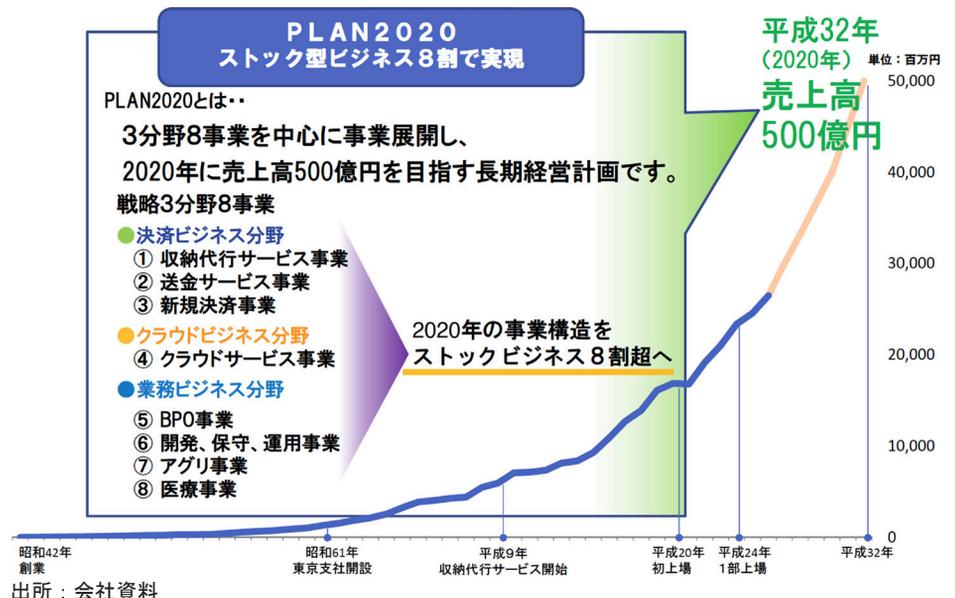
(単位：百万円)

		14/12 期			15/12 期			16/12 期			17/12 期
		当初計画	前回修正	実績	当初計画	前回修正	今回修正	当初計画	前回修正	今回修正	新予想
情報サービス	売上高	13,550	13,950	13,929	15,550	16,200	16,000	18,120	19,400	17,900	20,000
	修正率	-	3.0%	-0.2%	-	4.2%	-1.2%	-	7.1%	-7.7%	-
	営業利益	564	649	696	779	839	705	874	989	885	1,115
	修正率	-	15.1%	7.2%	-	7.7%	-16.0%	-	13.2%	-10.5%	-
収納代行サービス	売上高	13,450	13,050	12,564	14,950	14,300	14,000	16,880	15,600	15,300	16,600
	修正率	-	-3.0%	-3.7%	-	-4.3%	-2.1%	-	-7.6%	-1.9%	-
	営業利益	576	491	509	780	720	545	985	870	645	815
	修正率	-	-14.8%	3.7%	-	-7.7%	-24.3%	-	-11.7%	-25.9%	-
全社	売上高	27,000		26,494	30,500		30,000	35,000		33,200	36,600
	営業利益	1,120		1,154	1,520		1,200	1,820		1,500	1,900
	経常利益	1,120		1,163	1,520		1,210	1,820		1,510	1,910
	当期利益	667		685	921		745	1,162		929	1,175

また同社は、2020 年までの長期経営計画「PLAN2020」を策定している。今期初に、PLAN2020 の具体的なイメージとその内容についてより踏み込んだ形で公表した。業績数値としては 2020 年度に売上高 500 億円を目指すとしているが、その骨格は、ストック型ビジネスを 80% 超の水準に引き上げることで 500 億円を達成することにある。同社の事業は、収納代行サービス、国際送金サービス、クラウドビジネス BPO ビジネスなど、ストック型収入の事業が多く、その割合は現在、全社売上高の約 3 分の 2 となっている。これを 80% 以上に高めることで、業績の成長と業績安定性の増大をともに達成しようというものだ。

今中間期までの進捗としては、大口 BPO 顧客獲得（稼働は今下期から）、収納代行サービス及び国際送金サービスの順調な拡大、フロー型事業モデルである SI・ソフト開発部門におけるクラウドサービス売上高の急成長（前年同期比 31% 増）、などを挙げることができる。同社が今後の成長エンジンと位置付ける事業の多くはストック型収入モデルの事業であり、ストック収入比率 80% という目標は、その実現可能性が十分高いと弊社では考えている。

### 長期経営計画「PLAN2020」のイメージ図



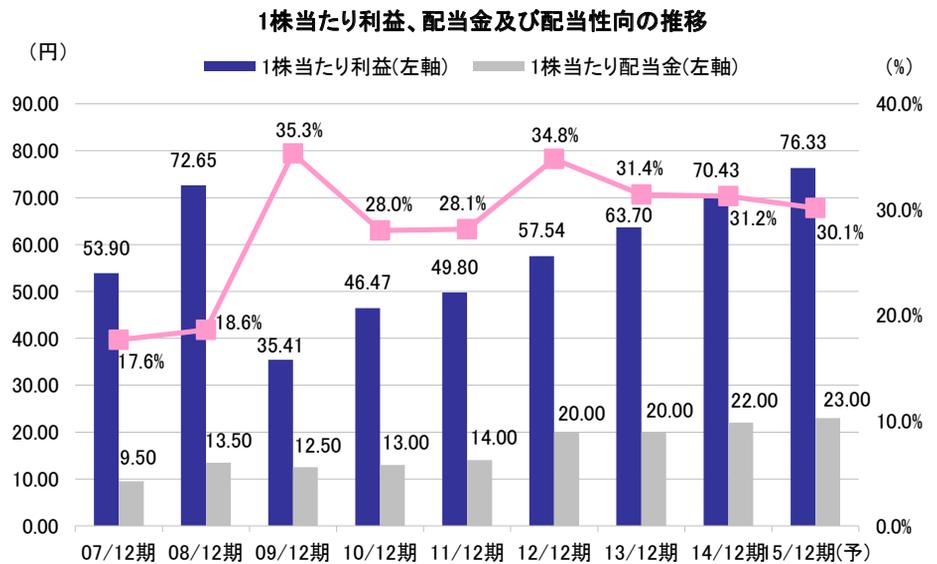
2015 年 9 月 2 日 (水)

## ■ 株主還元

### 株主還元を経営の最重要課題に掲げ安定的かつ着実に配当を増加

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。過去の推移からは、おおむね 30% 超の配当性向が目安となっていると読み取ることが可能だ。

2015 年 12 月期については、期初の段階で前期比 1 円増配し年間 23 円配とすることを発表済みである。今中間決算は会社計画を若干上回っての着地となったが、現時点では期初予想の 23 円配が維持されたままとされている。現時点での会社予想の 1 株当たり利益と予想配当に基づく配当性向は 30.1% となっている。今後同社の収益が予想以上に拡大すれば更なる増配に踏み切る可能性もゼロではないと考えられるが、一方で同社は安定的かつ着実な配当の増加を強く志向していることも読み取れるため、増配への過度な期待は避けるべきと弊社では考えている。



同社はまた、株主優待制度を設定している。7 月 30 日に公表された 2015 年 12 月期の内容は、期末 (12 月 31 日現在) 時点で 1 単元 (100 株) 以上の株式を保有する株主に対して、3,000 円相当の東濃地方特産品を贈呈するというものとなっている。米や地酒、加工食品など 6 種類からの選択が可能だ。

#### ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ