

|| 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 >>>](#)

2020 年 3 月 31 日 (火)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 主力のSI・ソフト開発、情報処理サービスが利益をけん引	01
2. 2020年12月期業績予想	01
3. 中期3ヶ年計画策定（2020年12月期-2022年12月期）	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	03
2. 事業概要	03
■ 業績動向	04
1. 2019年12月期業績	04
2. セグメント別業績	05
■ 今後の見通し	09
1. 2020年12月期業績予想	09
2. セグメント別業績予想	10
■ 中期3ヶ年計画策定	11
1. 中期3ヶ年計画（2020年12月期-2022年12月期）	11
2. 重点施策	12
■ 株主還元策	14
1. 配当政策	14
2. 株主優待	15

## ■ 要約

### 主力のSI・ソフト開発、情報処理サービスが利益をけん引。 中期3ヶ年計画では決済ビジネス分野での新サービス立ち上げにより 利益成長

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、大垣及び東濃インターネットデータセンター(IDC)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るべく、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。

#### 1. 主力のSI・ソフト開発、情報処理サービスが利益をけん引

同社の2019年12月期決算は、売上高40,202百万円(前期比9.9%増)、営業利益2,268百万円(同36.0%増)、経常利益2,338百万円(同35.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,559百万円(同52.8%増)と4期連続での増収増益で着地し、売上高・各利益ともに過去最高を更新した。第3四半期決算発表と合わせて、情報サービスセグメントにおけるソフト開発部門の利益率改善や、情報処理サービス部門における業務効率化などを背景に上方修正していたが、売上高及び各利益いずれも上方修正値を上回る好調な着地となった。

#### 2. 2020年12月期業績予想

2020年12月期については、売上高44,000百万円(前期比9.4%増)、営業利益2,385百万円(同5.1%増)、経常利益2,430百万円(同3.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,622百万円(同4.0%増)と5期連続での増収増益及び、売上高・各利益ともに、過去最高更新を見込む。営業利益の伸びは5.1%増と、前期、前々期からの2ケタの伸びに対して鈍化しているように映るが、同社は保守的に計画を出す傾向にあるため、計画の上振れ余地はあると見ておきたい。

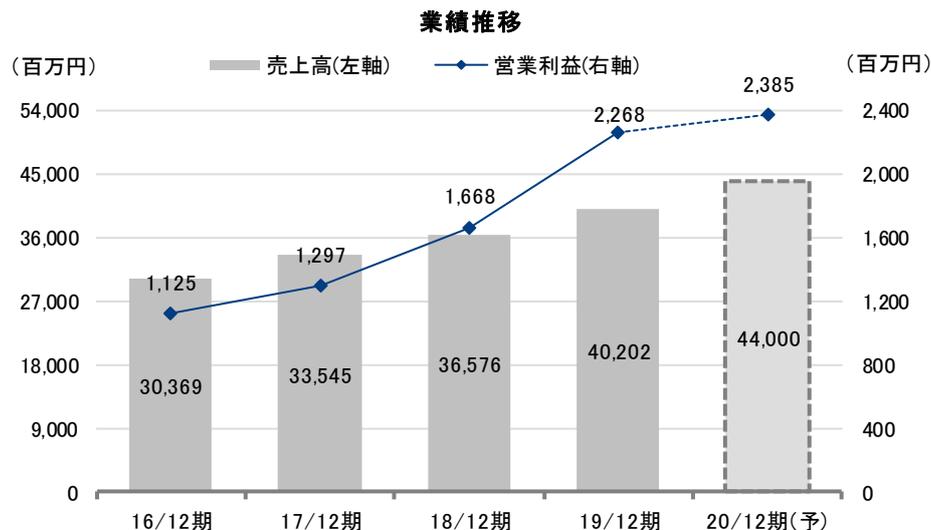
#### 3. 中期3ヶ年計画策定(2020年12月期 - 2022年12月期)

2022年12月期の売上高は54,000百万円(2019年12月期実績:40,202百万円)、営業利益2,900百万円(同:2,268百万円)を計画しており、売上高の前年伸び率平均は10.3%、営業利益は8.6%を見込んでいる。また、情報サービス及び収納代行サービスのセグメントにおいては、より収納代行サービスの成長加速を見込んでおり、これは新サービス立ち上げによる利益成長を見込んでいるためである。なお、重点施策としては、1)海外展開、2)フロービジネスからストックビジネスへ、3)積極的なM&Aを掲げている。

要約

### Key Points

- ・『PLAN 2020』計数目標である売上高 500 億円に向けた戦略として M&A 等も考慮
- ・東濃 IDC のサービスも組み込んだ形でのオールインワン提案にも注力
- ・決済ビジネス分野での新サービス立ち上げによる利益成長を見込む



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」の 2つの分野において事業を展開 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む

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（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である。

## 会社概要

## 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) 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。

## 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、その中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。

同社のクラウド関連サービスの中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 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。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。

会社概要

## (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、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化する事業基盤は、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、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スピードアップが図られているほか、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つから成る。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おり、外国人に対する労働市場の開放は、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。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。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弾として普及拡大に取り組んでいる事業でもある。

## 業績動向

### 主力のSI・ソフト開発、情報処理サービスが利益をけん引。 4期連続での増収増益で着地し、売上高・各利益ともに過去最高を更新

#### 1. 2019年12月期業績

同社の2019年12月期決算は、売上高40,202百万円（前期比9.9%増）、営業利益2,268百万円（同36.0%増）、経常利益2,338百万円（同35.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,559百万円（同52.8%増）と4期連続での増収増益で着地し、売上高・各利益ともに過去最高を更新した。

業績動向

2019年12月期の連結業績

(単位：百万円)

	18/12期	19/12期	前期比率	19/12期計画	達成率
売上高	36,576	40,202	9.9%	40,000	100.5%
営業利益	1,668	2,268	36.0%	2,100	108.0%
営業利益率	4.6%	5.6%	1.0pt	5.3%	-
経常利益	1,720	2,338	35.9%	2,170	107.8%
経常利益率	4.7%	5.8%	1.1pt	5.4%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,020	1,559	52.8%	1,440	108.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2019年12月期第3四半期決算発表と合わせて、情報サービスセグメントにおけるソフト開発部門の利益率改善や情報処理サービス部門における業務効率化などを背景に、通期の各利益計画を、営業利益(1,810百万円→2,100百万円)、経常利益(1,850百万円→2,170百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益(1,228百万円→1,440百万円)へそれぞれ上方修正していたが、売上高(40,000百万円据え置き)及び各利益いずれも上方修正値を上回る好調な着地となった。営業利益率は5.6%となり、前期の4.6%から1.0ポイント上昇している。

## 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22,724百万円(前期比17.0%増)、営業利益は1,623百万円(同57.3%増)となった。収納代行サービス部門との連携などにより、請求書作成代行サービス、各種ギフト処理サービスや、新たに大口のバックオフィスサービス獲得により売上げが好調に推移している。また、SI・ソフト開発及び商品販売において、オートオークション業向けシステム、地方公共団体向け業務システム、デジタルサイネージ(都営バス、東京メトロからの受注)及びG Suiteなどのクラウド関連サービスが好調に推移するなど、主力のSI・ソフト開発、情報処理サービスが利益をけん引する格好となる。営業利益率は7.1%となり、前期の5.3%から1.8ポイント上昇しており、期首計画値6.6%を上回っている。

### 情報サービス事業の売上高と営業利益

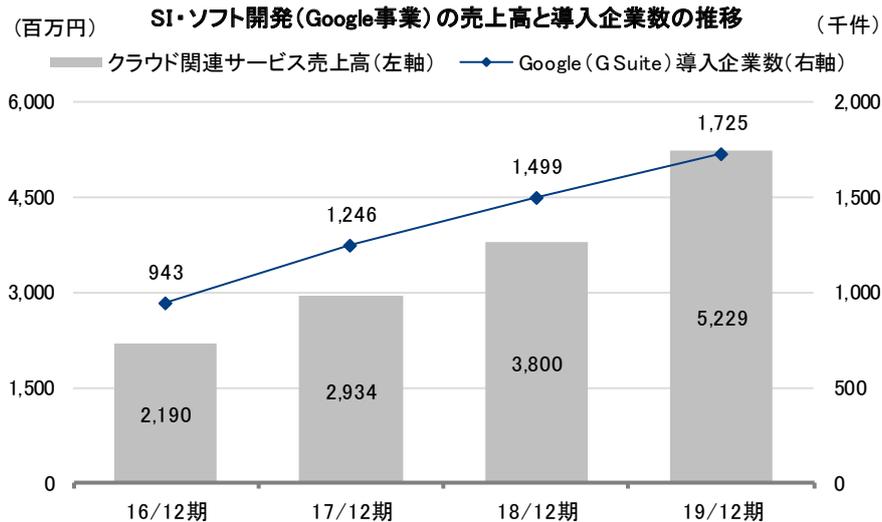
(単位：百万円)

	18/12期	19/12期	前期比	19/12期計画	達成率
売上高	19,415	22,724	17.0%	22,517	100.9%
SI・ソフト開発	11,548	14,398	24.7%	14,503	99.3%
情報処理サービス	5,705	6,274	10.0%	5,932	105.8%
商品販売	2,161	2,051	-5.1%	2,081	98.6%
営業利益	1,031	1,623	57.3%	1,495	108.5%
営業利益率	5.3%	7.1%	1.8pt	6.6%	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

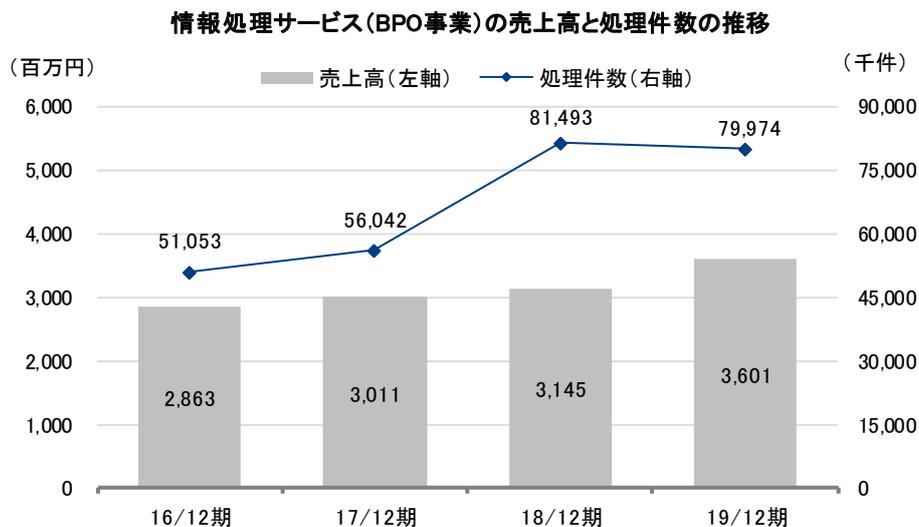
業績動向

SI・ソフト開発における Google 事業については、Google (G Suite) 導入企業数が前期比 15.1% 増の 1,725 社に拡大しており、順調に導入企業数が増えている状況。また、売上単価が上昇したことを背景にクラウド関連サービスの売上高は 5,229 百万円となり、同 37.6% 増と高い伸びを見せている。



出所：決算説明会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 79,974 千件となり、前期 (81,493 千件) から減少している。これについては、ギフト処理件数が減った影響のほか、収納代行と BPO とのセット (一式の場合は 1 カウント) による受注が増えるなど、売上構造変化による影響である。そのため、事業売上高については 3,601 百万円となり、前期比で 14.5% 増の成長となった。



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17,477百万円(前期比1.8%増)、営業利益は635百万円(同3.1%増)となった。主力のコンビニエンスストア収納件数は、大型連休によるイベント消費に備えた買い控えや、大型台風など相次ぐ自然災害の発生による購入中止の影響により、通販等事業者先の収納件数落ち込みが影響した。そのため増収での着地ではあったが、期首計画を若干下回る格好である。営業利益率は3.6%となり、前期の3.6%から0.04ポイントの上昇にとどまっている。

一方で、地方公共団体先収納件数は順調に推移したほか、スマートフォン決済アプリ充実に努めた結果、通販等事業者、地方公共団体を含む新規取引先の獲得状況は計画を上回って推移した。スーパーマーケット及びドラッグストアチェーン店舗向けの収納窓口サービスにおいても、順調に増加している。

### 収納代行サービス事業の売上高と営業利益

(単位：百万円)

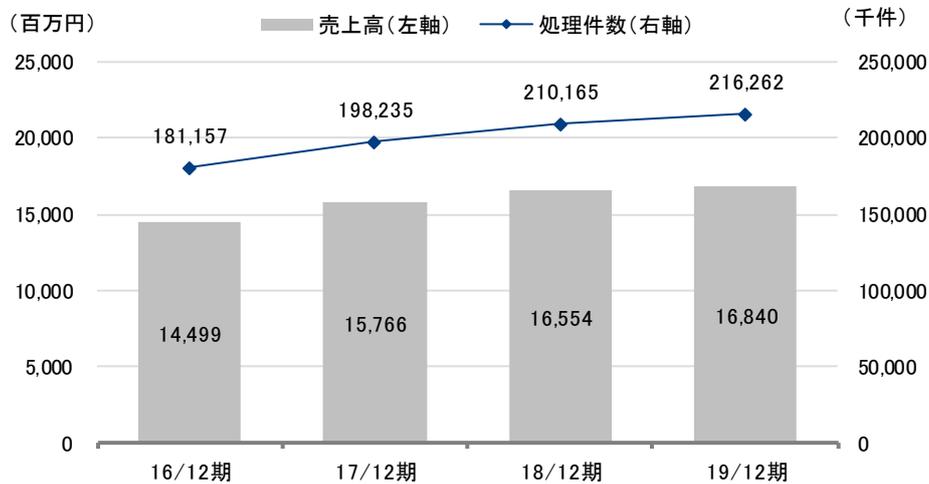
	18/12期	19/12期	前期比	19/12期計画	達成率
売上高	17,160	17,477	1.8%	17,482	100.0%
決済サービス	16,554	16,840	1.7%	16,854	99.9%
払込票決済サービス	14,577	14,880	2.1%	14,911	99.8%
ペーパーレス決済サービス	1,335	1,305	-2.2%	1,287	101.4%
口座振替サービス	641	655	2.0%	655	100.0%
決済イノベーション	606	637	5.0%	628	101.3%
送金サービス	289	298	3.2%	-	-
収納代行窓口サービス	317	338	6.7%	-	-
営業利益	616	635	3.1%	610	104.1%
営業利益率	3.6%	3.6%	0.0pt	3.5%	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

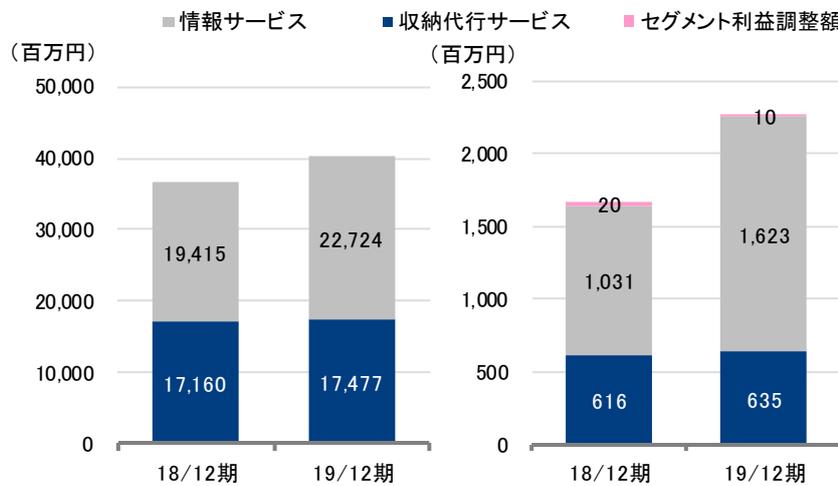
決済サービスにおける処理件数は前期比2.9%増の216,262千件だった。売上高は16,840百万円となり前期比1.7%増の伸びにとどまっている。キャッシュレス関連が当初想定よりも伸びておらず、新規契約先を増やすためにも、キャッシュレス対応を進める。また、受注は獲得できているが、大型案件のリードタイム(納品に至るまでの期間)が長期化している影響でもある。

決済イノベーションの状況については、収納窓口サービスの導入店舗が3,762店舗となり、「WILL CALL」という店頭対面型送金サービスの店舗が増加。なお、国際送金はまだ赤字が続いており、2021年あたりには単月黒字を見込んでいる。

## 業績動向

**決算サービスにおける売上高と処理件数**


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**事業別セグメント別売上高**
**事業セグメント別営業利益**


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 長期経営計画『PLAN 2020』の最終年度。 計数目標である売上高 500 億円に向けた戦略として M&A 等も考慮

#### 1. 2020年12月期業績予想

2020年12月期については、売上高 44,000 百万円（前期比 9.4% 増）、営業利益 2,385 百万円（同 5.1% 増）、経常利益 2,430 百万円（同 3.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,622 百万円（同 4.0% 増）と 5 期連続での増収増益及び、売上高・各利益ともに過去最高更新を見込む。営業利益の伸びは 5.1% 増と前期、前々期からの 2 ケタの伸びに対して伸びが鈍化しているように映るが、同社は保守的に計画を出す傾向にあるため、計画の上振れ余地はあると見ておきたい。

#### 2020年12月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	19/12 期実績			20/12 期予想			通期 前期比
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
売上高	19,874	20,327	40,202	21,273	22,727	44,000	9.4%
営業利益	1,231	1,037	2,268	1,124	1,261	2,385	5.1%
営業利益率	6.2%	5.1%	5.6%	5.3%	5.5%	5.4%	-
経常利益	1,277	1,061	2,338	1,153	1,277	2,430	3.9%
経常利益率	6.4%	5.2%	5.8%	5.4%	5.6%	5.5%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	856	703	1,559	748	874	1,622	4.0%
セグメント利益調整額	18	-7	10	-18	-80	-98	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

なお、企業が内部資源を活用して現状の製品やサービスの売上げを伸ばし成長するといったオーガニックグロースでは売上高 44,000 百万円を見込んでいるが、同社は 2020 年 12 月期をゴールとする長期経営計画『PLAN 2020』を策定しており、今期が最終年度となる。最終年度の 2020 年 12 月期において売上高 500 億円の達成を計数目標として掲げている。

その実現の成長戦略としては、戦略 3 分野 7 事業をピックアップしてその強化策・拡大に取り組むことが骨子となっている。3 分野というのは事業セグメントの情報サービス事業セグメントからクラウドサービス事業が大きく成長することで、クラウドビジネス分野と業務ビジネス分野の 2 つに分かれ、収納代行サービス事業セグメントと重なる決済ビジネス分野の 3 つで構成されるという将来像を意図している。また 7 事業は、BPO やクラウドサービス、収納代行サービスなど既存の業務に、送金サービス、医療・介護・ヘルスケア事業、開発・保守・運用事業、新規決済事業というこれからの業務を加えて構成されている。この 3 分野 7 事業を成長エンジンとし、企業が成長することを目指している。

今後の見通し

この『PLAN 2020』において掲げている売上高 500 億円に一步でも近づく戦略として、前期に立ち上がらなかった新規決済事業の立ち上げのほか、積極的な M&A 等も考えており、『PLAN 2020』を目指した取り組みに邁進する。

## 2. セグメント別業績予想

### (1) 情報サービス事業

情報サービス事業の売上高は 25,050 百万円（前期比 10.2% 増）、営業利益 1,858 百万円（同 14.5% 増）を見込んでいる。内訳は SI・ソフト開発の売上高 16,830 百万円（同 16.9% 増）、情報処理サービスが 6,669 百万円（同 6.3% 増）、商品販売が 1,550 百万円（同 24.4% 減）となる。SI・ソフト開発は引き続き市場が順調であり、受注拡大を見込んでいるほか、情報処理サービスは RPA 適用を高めて行き、利益で貢献する計画である。

#### 情報サービス事業の 2020 年 12 月期の連結業績予想

（単位：百万円）

	19/12 期実績			20/12 期予想			通期 前期比
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
売上高	11,100	11,624	22,724	11,922	13,128	25,050	10.2%
SI・ソフト開発	7,194	7,203	14,398	8,372	8,458	16,830	16.9%
情報処理サービス	2,966	3,308	6,274	2,797	3,872	6,669	6.3%
商品販売	938	1,112	2,051	752	798	1,550	-24.4%
営業利益	893	729	1,623	823	1,035	1,858	14.5%
営業利益率	8.0%	6.3%	7.1%	6.9%	7.9%	7.4%	-

出所：決算説明会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による質的充実により、既存顧客の深耕に加え新規顧客の獲得を進め、2018 年 10 月に開設した東濃 BPO センターの活用により、更なる規模の拡大に取り組む。システムソリューションでは、基幹系システム（ERP）分野における大手 ERP ベンダーとの提携と協業による大型案件の受注を目指す。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。

また、実績ある公共・金融・医療分野での確実な受注により、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 G Suite を中心としたサービスを拡大するとともに、東濃データセンターでの新たな増築計画により、事業拡大に努める。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う需要が大幅拡大しており、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注力する。さらに、新設した先端技術開発センターにおける次世代技術への対応も、同社が提供するシステム及びサービスの更なる進化に寄与するものと考えている。

今後の見通し

## (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18,950百万円(前期比8.4%増)、営業利益625百万円(同1.6%減)を見込んでいる。内訳は決済サービス分野において、払込票決済サービスの売上高16,323百万円(前期比9.7%増)、ペーパーレス決済サービスが1,210百万円(同7.3%減)、口座振替サービスが664百万円(同1.3%増)を見込む。決済イノベーション分野においては、売上高753百万円(同18.2%増)を見込んでいる。

### 収納代行サービス事業の2020年12月期の連結業績予想

(単位:百万円)

	19/12 期実績			20/12 期予想			通期 前期比
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
売上高	8,774	8,702	17,477	9,352	9,598	18,950	8.4%
<b>決済サービス</b>	8,466	8,374	16,840	9,026	9,171	18,197	8.1%
<b>払込票決済サービス</b>	7,468	7,412	14,880	8,037	8,286	16,323	9.7%
<b>ペーパーレス決済サービス</b>	673	631	1,305	660	550	1,210	-7.3%
<b>口座振替サービス</b>	324	330	655	329	335	664	1.3%
<b>決済イノベーション</b>	308	328	637	325	428	753	18.2%
営業利益	319	315	635	320	305	625	-1.6%
営業利益率	3.6%	3.6%	3.6%	3.4%	3.2%	3.3%	-

出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

大型案件の稼働が見込まれており、売上げの伸びを見込んでいるほか、新たなサービスを計画しているため、設備投資等の費用が増えることを考慮して、営業減益を見込んでいる。また、2017年より開始したスマートフォンを活用した新しい支払い方法を取引先に広めていくとともに、さらに提携先を拡大することで同業他社との更なる差別化を図る。国際送金サービスにおいては、コンビニエンスストア以外にも取扱窓口を増やすなど、消費者の利便性を追求する新たなサービスの創出に努める計画である。

## ■ 中期3ヶ年計画策定

### 決済ビジネス分野での新サービス立ち上げによる利益成長を見込む

#### 1. 中期3ヶ年計画(2020年12月-2022年12月)

同社は2019年12月期決算と合わせて、2022年12月期を最終年度とする中期3ヶ年計画を策定している。同社の中期経営計画はローリング中期経営計画であり、直近の決算や当面の事業環境などを考慮し、向こう3ヶ年の業績計画を毎年更新している。

2022年12月期の売上高は54,000百万円(2019年12月期実績40,202百万円)、営業利益2,900百万円(同2,268百万円)を計画しており、売上高の前期比伸び率平均は10.3%、営業利益は8.6%を見込んでいる。また、情報サービス及び収納代行サービスのセグメントにおいては、より収納代行サービスの成長加速を見込んでおり、これは新サービス立ち上げによる利益成長を見込んでいるためである。

### 2019年12月期実績と中期3ヶ年業績計画一覧

(単位:百万円)

	19/12 期実績	20/12 期計画	21/12 期計画	22/12 期計画	前年伸び率平均
売上高	40,202	44,000	48,700	54,000	10.3%
情報サービス	22,724	25,050	27,300	29,400	-
収納代行サービス	17,477	18,950	21,400	24,600	-
営業利益	2,268	2,385	2,570	2,900	8.6%
情報サービス	1,623	1,858	1,945	2,178	-
収納代行サービス	635	625	695	792	-
営業利益率	5.6%	5.4%	5.3%	5.4%	-
情報サービス	7.1%	7.4%	7.1%	7.4%	-
収納代行サービス	3.6%	3.3%	3.2%	3.2%	-

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

## 海外展開、フロービジネスからストックビジネスへ、積極的な M&A を重点施策に

### 2. 重点施策

#### (1) 海外展開

2016年にフィリピンの収納代行最大手である CIS Bayad Center (シーアイエスバヤドセンター) と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。フィリピン国内の収納窓口サービスの高度化の推進や更なる海外展開を目指す共同事業の推進、マルチペイメントプラットフォームの共同構築、BPO サービス、シーアイエスバヤドセンター基幹システムへのIT支援などを進めており、2018年2月より現地ミニストップにて、電気、水道、電話等の公共料金支払受付を開始している。2020年は現地での新たなサービス提供に向け、提案及び協議等の深化を図る。

#### (2) フロービジネスからストックビジネスへ

2019年10月に東濃IDCの増築計画を発表している。これまでのモジュール型データセンター3基(30ラック)に加え、新型モジュール型データセンター(28ラック)の増築を計画しており、2021年春に完成する予定である。モジュール型は、ビル型の「堅牢性」とコンテナ型の「省コスト・省エネルギー・省スペース」の2つのメリットを併せ持つ。今回はこれらのメリットに加え、「多様な顧客ニーズに応える柔軟性」を持たせた新型モジュール型となる。仮想サーバー提供の「仮想化ホスティング」サービス、仮想化ホスティングを利用しつつ顧客の機器も預かる「ハイブリッドクラウド」サービスを中心に、ユーザー特有のサーバーやネットワーク機器の設備スペースと電源を提供する「ハウジングサービス」や、24時間365日センターに常駐する専任スタッフによる「運用・監視サービス」事業を展開する計画である。

中期3ヶ年計画策定

調査会社の公表では、データセンターの国内市場規模が2021年には2016年比で28.5%拡大すると見込まれており、同社は最大の強みであるSIの中に東濃IDCのサービスも組み込んだ形でのオールインワン提案にも注力し、データセンター事業を拡大させる。

また、全国の小学校向け教材販売での「コンビニ決済サービス」の導入を開始する。同社が得意とするBPOとコンビニエンスストア決済を融合した技術となる。これにより学校側での代金回収業務が不要となるほか、学校においては文具などの消耗品は繰り返し発注されることから、ストックビジネスとして注目される分野である。取扱教材販売メーカーの拡大による需要取り込みが期待されるほか、2020年4月からの小学校英語必修化や、政府が進める情報通信技術を活用したITC教育など、教育ビジネスが拡大しているなか、成長期待が大きい分野である。

小学校向け教材販売での「コンビニ決済サービス」  
学校側での代金回収等の業務が不要に！



出所：決算説明会資料より掲載

『PLAN 2020』において、収益構造の転換という質的な側面としては、ストック型収益モデルのサービスの売上構成比を80%に高めることを目標に掲げている。決済ビジネス分野の各業務やクラウドサービス、BPO、保守・運用などは本質的にストック型収益モデルのサービスであり、3分野7事業の拡大とストック型サービスの売上構成比80%という目標は表裏一体の関係にあるとすることができるため、注目される事業分野となる。

『PLAN 2020』



出所：ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。  
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

### (3) 積極的な M&A

『PLAN 2020』において掲げている売上高 500 億円に一步でも近づく戦略として、M&A を考えており、M&A 費用を予算化している。

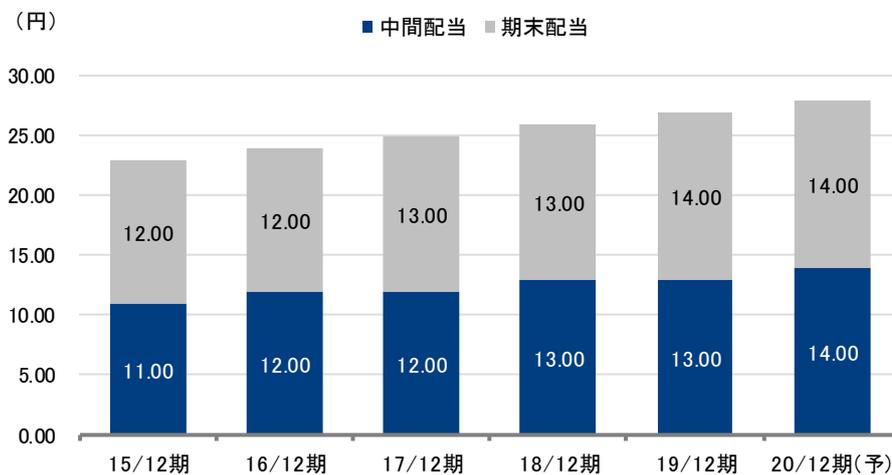
## ■ 株主還元策

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

2019年12月期については、前期比1円増配の27円（中間配13円、期末配14円）の配当を行った。2020年12月期については、前期比1円増配の28円（中間配14円、期末配14円）の配当を計画している。なお同社は、中間配と期末配を合わせた年間配当について毎期増額しており、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。

**1株当たり配当金の推移**



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 株主優待

同社はまた、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。「明方ハムセット」「飛騨山椒 山椒加工品詰合せ」「国産はちみつと人気はちみつ2本セット」「岐阜県岐阜市 金華山蒼穹 & 金華山(お酒)」「まるや八丁味噌詰合せ」「郡上コシヒカリ(お米5Kg)」「逃げない水素水36(350ml×12本)」など、7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。

#### 免責事項（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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp