

|| 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 9 月 10 日 (木)

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. 2020年12月期第2四半期売上高は計画通り、クラウド伸長で利益は高い達成率 | 01 |
| 2. 2020年12月期業績予想 | 01 |
| 3. 世界最先端セキュリティ技術に強い信頼の同社グループへ | 01 |
| ■ 会社概要 | 02 |
| 1. 沿革 | 03 |
| 2. 事業概要 | 03 |
| ■ 業績動向 | 04 |
| 1. 2020年12月期第2四半期業績 | 04 |
| 2. セグメント別業績 | 06 |
| ■ 今後の見通し | 10 |
| 1. 2020年12月期通期業績予想 | 10 |
| 2. セキュリティ事業への本格参入 | 11 |
| ■ 成長戦略 | 12 |
| 1. 第三者割当による新株予約権発行 | 12 |
| 2. 国や自治体向けサービス強化 | 12 |
| 3. 人事システム分野におけるパートナー契約 | 13 |
| 4. 「遠隔学習支援プログラムに参画」GIGAスクール構想にも対応 | 13 |
| 5. フロービジネスからストックビジネスへ | 14 |
| 6. 「3密」を軽減するデジタルサイネージ | 14 |
| ■ 経営計画 | 15 |
| 1. 2020年12月期をゴールとする長期経営計画『PLAN 2020』 | 15 |
| 2. 2020年-2022年3ヶ年計画 | 15 |
| ■ コンプライアンス（ガバナンス） | 16 |
| ■ 株主還元策 | 17 |
| 1. 配当政策 | 17 |
| 2. 株主優待 | 18 |

■ 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。 クラウド関連サービスが大きく利益に貢献

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である。

1. 2020年12月期第2四半期売上高は計画通り、クラウド伸長で利益は高い達成率

同社の2020年12月期第2四半期（1月-6月）業績は、売上高21,871百万円（前年同期比10.0%増）、営業利益1,683百万円（同36.7%増）、経常利益1,765百万円（同38.2%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,064百万円（同24.4%増）と増収増益で着地した。情報サービス事業において、新型コロナウイルス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影響があったが、期初計画に対する売上高の達成率は102.8%となり、親会社株主に帰属する四半期純利益は10億円に乗せてくるなど利益面においては高い達成率である。

2. 2020年12月期業績予想

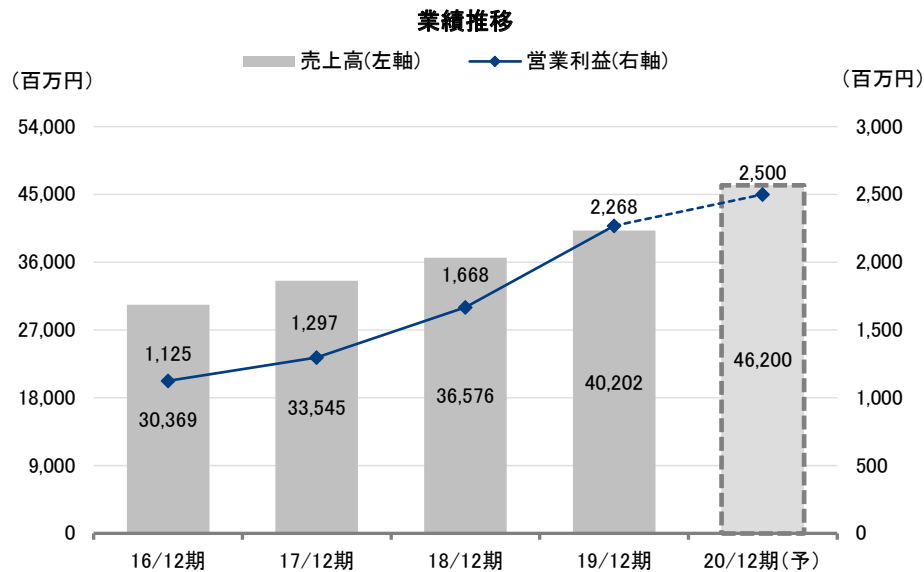
2020年12月期通期連結業績予想は、第2四半期決算において差異が生じたことにより修正している。売上高46,200百万円（前期比14.9%増：従来計画は44,000百万円）、営業利益2,500百万円（同10.2%増：同2,385百万円）、経常利益2,590百万円（同10.8%増：同2,430百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益1,604百万円（同2.9%増、同1,622百万円）にそれぞれ修正している。親会社株主に帰属する当期純利益については期首計画から1.1%の減益を見込むが、売上高5.0%、営業利益4.8%、経常利益6.6%といずれも上方修正している。

3. 世界最先端セキュリティ技術に強い信頼の同社グループへ

同社は情報サービス事業と収納代行サービス事業、さらに現在は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、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、急増していることに伴い、情報セキュリティ事業を強化することとしている。その第一歩として、米国等世界最先端の情報セキュリティ関連製品の輸入販売と技術サポートに実績のある（株）ピーエスアイを完全孫会社化した。

Key Points

- ・ 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成長投資を実施
- ・ デジタルガバメント市場の広がり機会を捉える
- ・ 「GIGA スクール構想」など教育関連ビジネスによる成長余地は相当大きい



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。

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

第2四半期売上高は計画通り、クラウド伸長で利益は高い達成率

1. 2020年12月期第2四半期業績

同社の2020年12月期第2四半期（1月-6月）業績は、売上高21,871百万円（前年同期比10.0%増）、営業利益1,683百万円（同36.7%増）、経常利益1,765百万円（同38.2%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,064百万円（同24.4%増）と増収増益で着地した。

業績動向

情報サービス事業において、新型コロナウイルス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影響があったが、期初計画に対する売上高の達成率は102.8%となり、販売費の低減、またソフト開発部門における生産性アップにより営業利益（達成率149.7%）、経常利益（同153.0%）、親会社株主に帰属する四半期純利益（同142.5%）となり、親会社株主に帰属する四半期純利益は10億円に乘せてくるなど利益面においては高い達成率である。

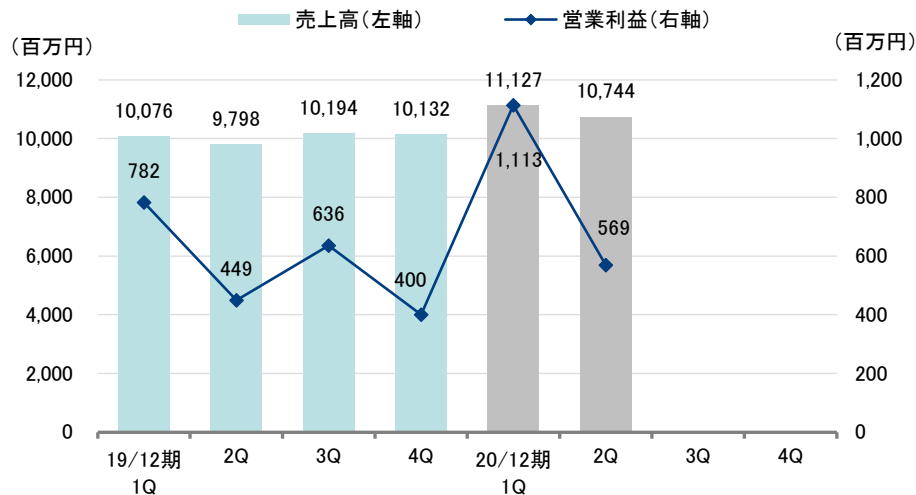
2020年12月期第2四半期の連結業績

(単位：百万円)

| | 19/12期 2Q | 20/12期 2Q | 前年 同期比 | 2Q計画 | 達成率 | 20/12通期 計画 | 進捗率 |
|----------------------|--------------|--------------|-----------|--------|--------|---------------|-------|
| 売上高 | 19,874 | 21,871 | 10.0% | 21,273 | 102.8% | 46,200 | 47.3% |
| 営業利益 | 1,231 | 1,683 | 36.7% | 1,124 | 149.7% | 2,500 | 67.3% |
| 営業利益率 | 6.2% | 7.7% | 1.5pt | 5.3% | - | 5.4% | - |
| 経常利益 | 1,277 | 1,765 | 38.2% | 1,153 | 153.0% | 2,590 | 68.2% |
| 経常利益率 | 6.4% | 8.1% | 1.6pt | 5.4% | - | 5.6% | - |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 856 | 1,064 | 24.4% | 748 | 142.5% | 1,604 | 66.4% |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

四半期ごとの業績推移



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12,764百万円(前年同期比15.0%増)、営業利益は1,321百万円(同48.0%増)となった。新型コロナウイルスの影響で買い控えや販売促進イベントが減少した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ており、情報処理は前年同期比11.2%の減収。一方で、SI・ソフト開発及び商品販売においては、オートオークション業システム、教育関連システム、デジタルサイネージ、また、外出自粛、在宅勤務などによって高まるリモートワーク需要などを背景にChromebook(クロムブック: GoogleのChrome OSを搭載したコンピュータ)やG Suite(ジー・スイート: Googleクラウド、インテリジェンス、セキュリティなどを集約したビジネスツール)などの案件が大きく伸長。これにより、SI・ソフト開発は同25.7%の増収、商品販売は同16.0%の増収だった。なお、各種業務の効率化を進めた結果、利益面でも大きく伸びている。

情報サービス事業の売上高と営業利益

(単位: 百万円)

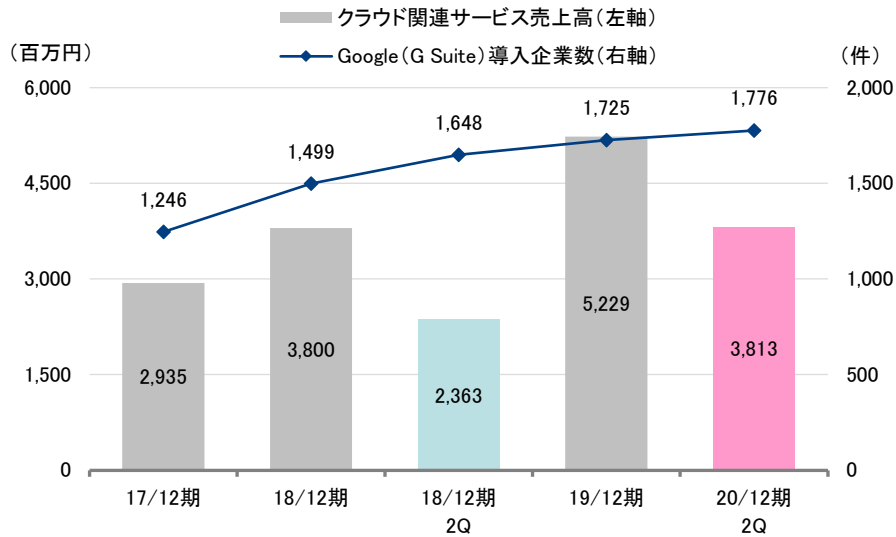
| | 19/12期 2Q | 20/12期 2Q | 前年同期比 | | 2Q計画 | 達成率 | 通期計画 | 進捗率 |
|----------|--------------|--------------|-------|--------|--------|--------|--------|-------|
| | | | 金額 | 率 | | | | |
| 売上高 | 11,100 | 12,764 | 1,664 | 15.0% | 11,921 | 107.1% | 27,248 | 46.8% |
| SI・ソフト開発 | 7,194 | 9,041 | 1,846 | 25.7% | 8,372 | 108.0% | 19,172 | 47.2% |
| 情報処理 | 2,966 | 2,634 | -332 | -11.2% | 2,797 | 94.2% | 6,242 | 42.2% |
| 商品販売 | 938 | 1,088 | 150 | 16.0% | 752 | 144.7% | 1,834 | 59.4% |
| 営業利益 | 893 | 1,321 | 428 | 48.0% | 822 | 160.7% | 1,906 | 69.4% |
| 営業利益率 | 8.0% | 10.4% | - | 2.3pt | 6.9% | - | 7.0% | - |

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

SI・ソフト開発におけるGoogle事業については、Google(G Suite)導入企業数が順調に増えている状況であり、同累計期間において1,770件を突破している。テレワークの影響でクロムブックが売上に大きく貢献しているほか、デジタルサイネージが利益に貢献した。これによりクラウド関連サービスの売上高は3,813百万円となり、前年同期比61.4%増と伸長している。

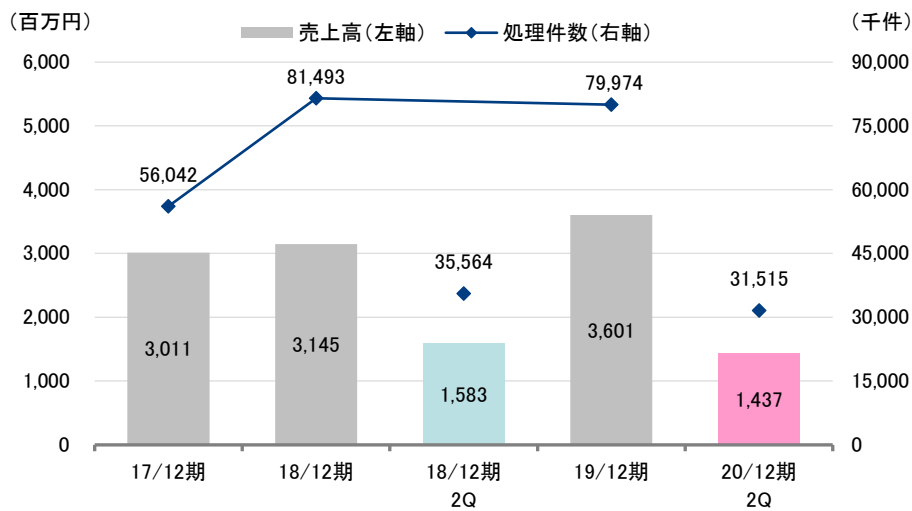
業績動向

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(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

業績動向

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 31,515 千件となり、前年同期 (35,564 千件) から減少している。これについては、外出自粛による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による営業自粛の影響がある。弊社の見解としては、Web 会議などを活用するも、やはり大口商談については直接会う必要が少なからずあると考えている。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 の利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現状動きが取れないと考えられるため、今後の新型コロナウイルスの動向によっては下期においても懸念要因としてくすぶることになる。一方で、教材案件、利用学校数は順調であり、新型コロナウイルスの影響による新たな生活スタイル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視しておく必要があると弊社では考えている。

(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 9,106 百万円 (前年同期比 3.8% 増)、営業利益は 363 百万円 (同 13.7% 増) となった。新型コロナウイルスの影響により提供サービスごとにその明暗が分かれている。チケット系の前売り決済に使われるペーパーレス、スポーツクラブ等の会員制事業の代金回収に使われる口座振替は休止等の影響を受け苦戦を余儀なくされている。一方で、主力の払込票決済においては昨年来の新規獲得先の大口案件の稼働が逐次始まってきており件数の伸び率は順調に回復。この傾向はいましばらく続くものと想定され、売上伸び率は次第に回復してくると見込んでいる。また、新型コロナウイルス下におけるキャッシュレス化により、自動車税納付に伴う需要などが伸びており、同分野は 2020 年 1 月末から同年 6 月末の間で、4.8 倍に膨らんでいる。

収納代行サービス事業の売上高と営業利益

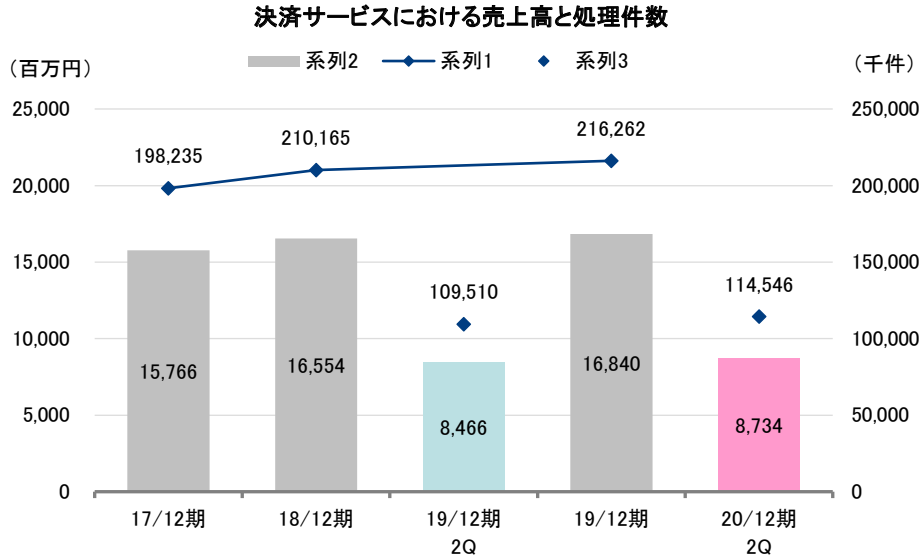
(単位：百万円)

| | 19/12 期 2Q | 20/12 期 2Q | 前年同期比 | | 2Q 計画 | 達成率 | 通期計画 | 進捗率 |
|--------------|---------------|---------------|-------|--------|-------|--------|--------|-------|
| | | | 金額 | 率 | | | | |
| 売上高 | 8,774 | 9,106 | 331 | 3.8% | 9,351 | 97.4% | 18,951 | 48.1% |
| 決済サービス | 8,466 | 8,734 | 267 | 3.2% | 9,026 | 96.8% | 18,174 | 48.1% |
| 払込票決済サービス | 7,468 | 7,834 | 365 | 4.9% | 8,037 | 97.5% | 16,389 | 47.8% |
| ペーパーレス決済サービス | 673 | 583 | -89 | -13.3% | 659 | 88.5% | 1,134 | 51.5% |
| 口座振替サービス | 324 | 315 | -8 | -2.7% | 329 | 96.0% | 650 | 48.5% |
| 決済イノベーション | 308 | 372 | 64 | 20.8% | 325 | 114.5% | 776 | 48.0% |
| 送金サービス | 140 | 207 | 66 | 47.3% | - | - | - | - |
| 収納代行窓口サービス | 167 | 165 | -2 | -1.4% | - | - | - | - |
| 営業利益 | 319 | 363 | 43 | 13.7% | 319 | 113.8% | 670 | 54.2% |
| 営業利益率 | 3.6% | 4.0% | - | 0.4pt | 3.4% | - | 3.5% | - |

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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 3,728 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している。新型コロナウイルスの影響によって他の店舗の閉店から顧客の WILL CALL への切り替えもみられている。そのため、2021 年辺りに単月黒字を見込んでいた国際送金部門であるが、新型コロナウイルス下において上期を通して黒字に転化している。その他、送金サービスでは、イベント中止に伴う返金処理が増加したことも大きい。なお、全体としては売上の伸び支えとなる地方公共団体を含む新規取引先の獲得状況は計画どおり進展している。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

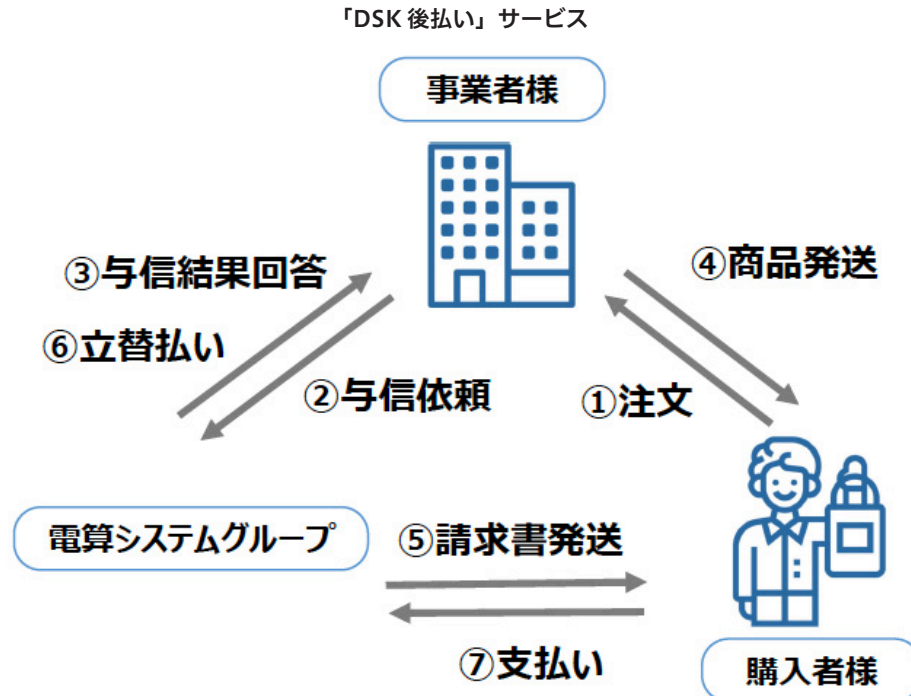
(3) 「DSK 後払い」サービスの提供を開始

同社は子会社の(株)DSテクノロジー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1日より開始した。請求事業者の債権の未回収リスクがない、請求書発行などの事務コスト削減という利点があるほか、クレジットカード決済に抵抗があるユーザーなどに向けたサービスである。支払者にとっては、商品内容を確認後に支払いができることによる先払いすることへの不安や抵抗を解消、自分のタイミングで支払いができる上、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を追求した、安心感と利便性を備えた「クレーム対応費用保険」制度※を利用できる債権保証型後払い決済サービスとなる。

※ 制度導入時期は2020年秋ごろを予定。

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、請求事業者の不安や煩わしさもサポートしており、これまでの債権保証型後払い決済サービスにはない特徴を備えている。同サービスの流れとしては、1) 購入者が同社後払いを選択→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) 事業者が商品を発送(発送伝票番号を登録)→5) 同社グループから購入者へ請求書を発送→6) 同社グループから立替払い→7) 購入者がコンビニで支払いとなる。

業績動向



出所：決算説明資料より掲載

■ 今後の見通し

世界最先端セキュリティ技術に強い信頼の同社グループへ

1. 2020年12月期通期業績予想

2020年12月期通期業績予想は、第2四半期決算において差異が生じたことにより修正している。売上高46,200百万円（前期比14.9%増：従来計画は44,000百万円）、営業利益2,500百万円（同10.2%増：同2,385百万円）、経常利益2,590百万円（同10.8%増：同2,430百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益1,604百万円（同2.9%増、同1,622百万円）にそれぞれ修正している。親会社株主に帰属する当期純利益については期首計画から1.1%の減益を見込むが、売上高5.0%、営業利益4.8%、経常利益6.6%といずれも上方修正している。第2四半期時点における案件の受注状況などを鑑みたほか、2020年7月31日付でピーエスアイの持株会社であるACAS2(株)を完全子会社化したことに伴い、ACAS2の2020年7月1日から2020年12月31日までの業績を連結決算に算入している。なお、ACAS2を完全子会社化することにより、ピーエスアイは同社の孫会社となる。

今後の見通し

2020年12月期通期連結業績予想

(単位：百万円)

| | 2020年12月期 | | | | 2019年12月期 実績 |
|-----------------|-----------|--------|-------|-------|-----------------|
| | 期初予想 | 修正予想 | 増減額 | 増減率 | |
| 売上高 | 44,000 | 46,200 | 2,200 | 5.0% | 40,202 |
| 営業利益 | 2,385 | 2,500 | 115 | 4.8% | 2,268 |
| 経常利益 | 2,430 | 2,590 | 160 | 6.6% | 2,338 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,622 | 1,604 | -18 | -1.1% | 1,559 |
| 1株当たり当期純利益(円) | 165.76 | 163.92 | - | - | 159.35 |

出所：会社リリースよりフィスコ作成

2. セキュリティ事業への本格参入

ピーエスアイは、1994年創業以来、米国等世界の最先端の情報セキュリティ関連製品の輸入販売と技術サポートを提供する。特に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、さらには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最適な形で販売している。

次世代ファイアウォールUTM(統合脅威管理)の世界有数の米国のベンダーである「FORTINET(フォーティネット)」、イスラエル本社のファイアウォールとして世界有数のベンダーである「Check Point(チェックポイント)」、AIセキュリティ分野で世界的に著名な英国ベンダーである「DARKTRACE(ダークトレース)」、韓国で生まれたセキュリティスイッチ大手の「PIOLINK(パイオリンク)」の1次代理店の販売権を有している。特にAIセキュリティ分野で著名な「DARKTRACE」は、今後有望とされている。なお、これらセキュリティベンダーによるピーエスアイの2019年売上実績は、「FORTINET」約7.1億円、「Check Point」約2.3億円、「DARKTRACE」約2.7億円、「PIOLINK」約2.2億円となっている。

同社は情報サービス事業と収納代行サービス事業、さらに現在はデータセンターを中心と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、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、急増していることに伴い、情報セキュリティ事業を強化することとしている。その第一歩として、米国等世界最先端の情報セキュリティ関連製品の輸入販売と技術サポートに実績のある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効果を発現することで、「情報セキュリティ分野」の技術力をより一層強化し、取扱製品の高性能化を図る方針である。

■ 成長戦略

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成長投資を実施

1. 第三者割当による新株予約権発行

2020 年 8 月 11 日開催の取締役会において、第三者割当による第 2 回新株予約権（以下「本新株予約権」という。）の発行を決議した。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、東濃データセンター増築費用及び新規事業「DSK 後払い」に係る資金の獲得を行い、一層の成長を目指すためのものである。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の活用も可能であり、財務基盤の向上を図り、かつ希薄化に配慮しながら企業価値の向上に資するエクイティ性資金調達の実施が適切であると判断した。

M&A に関しては、長期的な視点に立ち、投資採算を厳密に吟味しながらも的確に買収や資本参加の機会を捉えることは不可欠であると考えている。また、新規決済事業立ち上げの柱とすべく、債権保証型の後払い決済サービス事業「DSK 後払い」を、2020 年 7 月より連結子会社を通じて開始しており、サービスの立ち上げ段階においては、一定のリスク性資金の投入が必要となる。その他、最も成長が見込まれる分野の 1 つがクラウドビジネス分野と捉え、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のもう一段の成長を目的としたものとなる。

資金用途については、ピーエスアイ買収に係るブリッジローンの返済（17 億円：支払予定時期 2020 年 8 月 - 2021 年 1 月）、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（9 億 2,500 万円：同 2020 年 8 月 - 2023 年 8 月）、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（3 億 5,000 万円：同 2020 年 8 月 - 2021 年 4 月）、将来の買収及び戦略的投資のための資金（10 億円：同 2020 年 8 月 - 2023 年 8 月）と明確に打ち出している。

デジタルガバメント市場の広がりを機会と捉える

2. 国や自治体向けサービス強化

ユニバーサルメニューによる行政サービス情報提供事業等を手掛ける（株）アスコエパートナーズの第三者割当増資を引き受け、資本業務提携契約書を 2020 年 7 月 22 日付で締結している。我が国行政の電子化の推進を求める声はますます高まっており、国や地方自治体でも IT 関連への対応は喫緊の課題となっている。このようなデジタルガバメント市場の広がりを機会と捉え、行政サービスコンテンツ DB（データベース）の構築に独自のノウハウと実績を持つアスコエパートナーズとパートナーシップを組み、「ユニバーサルメニュー」の導入及び運用において、国や自治体が提供する行政サービスに誰もが簡単に検索・活用できるという付加価値を協力して提供していく。

成長戦略

同社はこれまでも決済代行サービスの税金・公共料金収納、BPOサービスの提供、システム開発など、個々の事業において各自治体へサービスの提供を行ってきており、アスコエパートナーズが提供する国や自治体向けのサービスとの親和性が非常に高い。業務提携の内容としては、1) 自治体向け Web サイト、アプリ提供事業（新型コロナウイルス感染症 支援情報ナビ等）、2) 国向け Web サイト構築、DB 開発事業、3) 企業向け行政サービスコンテンツ提供事業、4) 自治体向け決済関連、BPO 関連事業、5) 自治体向けスマートシティ関連事業、6) 行政サービス情報の流通にかかるビジネスの共同推進等となる。

3. 人事システム分野におけるパートナー契約

(株)Works Human Intelligence と人事システム関連の各種事業領域における業務提携を目的にパートナー契約を締結している。Works Human Intelligence は 1996 年に設立した(株)ワークスアプリケーションズを前身とし、人事業務全般を統合管理するパッケージソフトウェア「COMPANY®」の開発・販売・サポートを行っている。パートナー契約締結を契機として、Works Human Intelligence が展開する自治体・公共機関向けソリューションの提供や同社が中堅企業向けに提供する「COMPANY®」を利用した人事・給与計算アウトソーシングサービス(BPO)事業の展開で協業を推進する。この「COMPANY®」は大企業向けとなるほか、収益に与える影響が大きい。それゆえに商談成立に向けては Web のみの対応では困難であり、やはり顧客策への営業がカギを握ると弊社では考えている。そのため、新型コロナウイルスの影響による移動制限が長期化するようだと、会社側計画ほど伸びない可能性はありそうだ。

「GIGA スクール構想」など 教育関連ビジネスによる成長余地は相当大きい

4. 「遠隔学習支援プログラムに参画」GIGA スクール構想にも対応

経済産業省による、新型コロナウイルス感染症による学校休業対策「# 学びを止めない未来の教室」に賛同し、この活動を支援するため、Google が主催する「Google for Education 遠隔学習支援プログラム」に参画している。「# 学びを止めない未来の教室」とは新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のための小中高等学校への休校要請により、子どもたちの「学び」を止めないために、経済産業省の「未来の教室」実証実験プロジェクトへの参画企業での取り組みを紹介し、1 人でも多くの生徒たちに学びの機会を届けるために始動した経済産業省主導のプロジェクトである。全国の学校で義務教育を受ける児童生徒に、1 人 1 台の学習者用 PC やクラウド活用を前提とした高速ネットワーク環境などを整備する 5 年間の計画をまとめた文部科学省が進める「GIGA スクール構想」にも対応する。

Google for Education の問い合わせは増加しており、麻布大学では全学的なコミュニケーションの活性化とオンライン授業の更なる円滑化を実現するために、2020年7月31日より Google の「G Suite Enterprise for Education」を導入し、麻布大学内の全学生・教職員約3,000人規模でのICT活用を開始している。また、Google は「G Suite for Education」を利用する教育機関を対象に、最大250名の参加可能なオンライン授業ができ、授業は録画することができる「Google Meet」の高度なビデオ通話機能を9月末まで無料で提供している。しかし、9月末に「Google Meet」の無償提供は終了する予定であるため、同社には「Google Meet」の録画機能を使って継続的に学びを提供できる環境にしたいという学校からの多数の問い合わせを受けており、同社においてライセンスの委託販売、導入を提案していく。なお、「GIGA スクール構想」については今般の新型コロナウイルスの影響によって教育ICT環境を実現させるための動きは加速していると考えられるが、依然として各都道府県での対応等には開きがあるため、教育関連ビジネスによる成長余地は相当大きいと弊社では考えている。

東濃 IDC の完成早まり 「クラウドサービス事業」の成長ピッチも早まる

5. 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)の増築を計画している。2021年春に完成する予定であったが、東京五輪・パラリンピックの延期等もあって年内にも完成するようである。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。東濃IDCが半年早く稼働することにより、同社の3つ目の柱となる「クラウドサービス事業」の成長ピッチも早まると弊社では考えている。

6. 「3密」を軽減するデジタルサイネージ

(株)セキュアが提供するAI・画像解析ソリューション「comieru(コミエル)」に加えて、客数情報解析ソリューション「Vemcount」と連携が可能なデジタルサイネージソリューションの提供を開始している。特徴としては1)AIセンシングのステレオカメラによる高精度測定を可能にするほか、2)店舗の混雑状況が見える化し、入店者数を平準化することで3密を軽減、3)混雑状況の他に「プロモーション動画」を放映することが可能、4)顧客の属性(男女・年齢グループ)ごとに適切な広告を表示できる。店舗側は測定結果や分析結果をリアルタイムに把握できるほか、入場制限時にはアラートメールを通知できる。また、クラウド上に蓄積されたデータで販売促進の効果測定に活用できるといったメリットがある。一方で、顧客のメリットとしては店内の人数や混雑状況を店舗前のディスプレイで確認できるほか、来店前に自宅のPCやスマートフォンでリアルタイムな混雑状況を確認することができる。新型コロナウイルスの感染拡大で、「3密」を防ぐ対策が求められているが、感染防止対策と社会経済活動を両立させるなかで外出自粛やイベント開催の制限が少しずつ緩和されてきており、「3密」対応のためのソリューションへの需要ニーズも高まると弊社では考えている。

■ 経営計画

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、 新規決済事業の立ち上げや M&A に取り組む

1. 2020 年 12 月期をゴールとする長期経営計画『PLAN 2020』

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、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。

戦略 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。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。

この『PLAN 2020』について変更等は行っておらず、『PLAN 2020』に掲げる売上高 500 億円に一步でも近づく戦略として、債権保証型の後払い決済サービス事業「DSK 後払い」等の新規決済事業の立ち上げのほか、ACAS2 を完全子会社化し、ピーエスアイを孫会社化してセキュリティ事業への本格参入といった積極的な M&A 等により、『PLAN 2020』を目指した取り組みに邁進する。

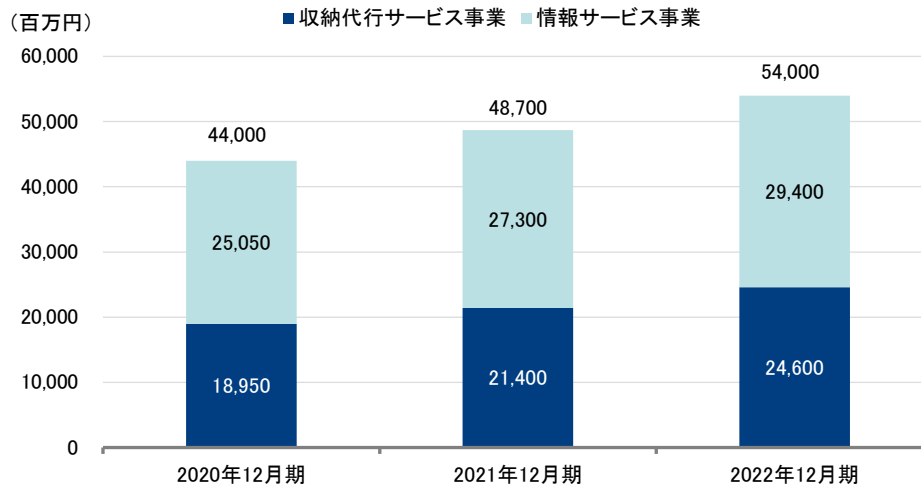
2. 2020 年 - 2022 年 3 ヶ年計画

2020 年 12 月期を含む 2022 年 12 月期までの 3 ヶ年計画と、長期的な経営方針について目標を定めている。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 月期に売上高 54,000 百万円の目標を掲げており、その実現のために引き続き、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」に加えて、新たな 3 つ目の柱となる「クラウドサービス事業」を加え、3 分野 7 事業体制への発展させていく。セグメント別の売上高計画については、情報サービス事業の 2022 年 3 月期計画は 29,400 百万円となり、2019 年 12 月期実績比 (22,724 百万円) で 29.4% 成長、収納代行サービス事業については 24,600 百万円を計画しており、2019 年 12 月期実績比 (17,477 百万円) で 40.8% 成長の目標を掲げている。

経営計画

『PLAN 2020』売上高計画



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 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いる。「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、グループ全体の法令遵守の姿勢を明確に打ち出し、事前相談制度、社内相談・通報制度の構築と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、従業者は業務遂行に当たり、法令抵触のおそれを発見したときは、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、従業者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なうことができる。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で、同社は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としている。

■ 株主還元策

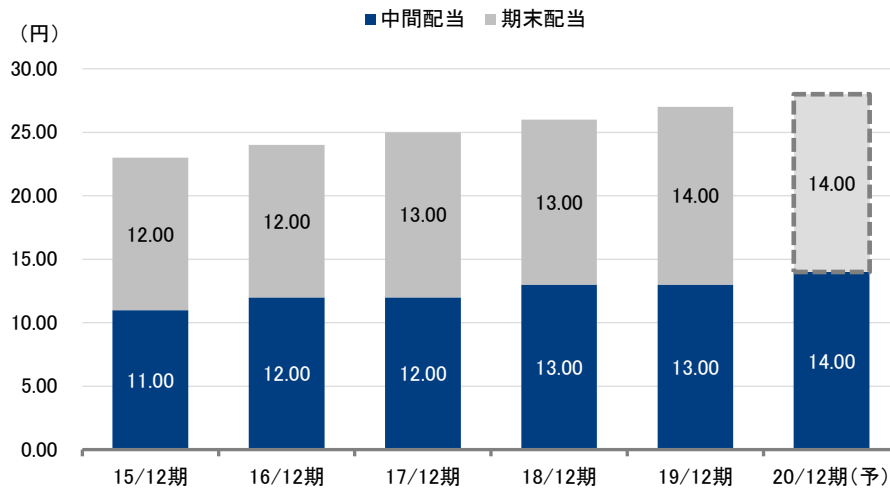
2020年12月期の年間配当は前期比1円増配の28円を計画

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

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。

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。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