

|| 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・名証プレミアム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月20日(月)

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. 2022年12月期の業績概要	01
2. 2023年12月期通期の業績予想	01
3. LegalOn Technologies と代理店契約締結	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. 2022年12月期の業績概要	09
2. セグメント別業績	10
■ 今後の見通し	14
1. 2023年12月期の業績予想	14
2. セグメント別業績予想	14
■ トピックス	16
1. AI 契約審査プラットフォーム「LegalForce」の販売を開始	16
2. ゴーガ、「Google Maps Platform モビリティサービス」の導入支援提供を開始	16
■ 成長戦略	17
1. 長期計画「Challenge1000」	17
2. 3ヶ年計画	18
■ SDGs の取り組み	19
■ 株主還元策	21
1. 配当政策	21
2. 株主優待	21

■ 要約

2022年12月期は利益率改善により増収増益での着地。 2023年12月期は2ケタ増収増益を見込む

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。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つの分野で事業を展開している。そして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。独立系企業であるため、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。2021年7月1日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実施し同社を設立したことで、迅速かつ効率的なグループ運営のほか、成長戦略の1つであるM&Aや業務提携などを今まで以上に積極的に推進する体制を整えた。

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期業績は、売上高53,479百万円（前期比6.2%増）、営業利益3,414百万円（同8.9%増）、経常利益3,587百万円（同11.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,348百万円（同18.7%増）となった。「収益認識に関する会計基準」等の適用によりグループ会社で大きく影響を受け、売上高は期首計画に届かなかったものの、増収で着地した。また、2022年10月の円相場が1ドル=150円台となるなど急激な円安進行も重荷となった。ただし、第4四半期で収納代行サービスが受注単価の上昇などによって利益率が改善したことから、各利益においては期首計画を超過した。

2. 2023年12月期通期の業績予想

2023年12月期業績は、売上高62,500百万円（前期比16.9%増）、営業利益3,900百万円（同14.2%増）、経常利益3,912百万円（同9.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,643百万円（同12.5%増）を計画している。同社は経済活動の正常化が進むことから、2022年12月期までの新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）による影響が和らぐと見ている。また、「収益認識に関する会計基準」等の適用の影響による子会社の混乱はあったが、基準がまとまったようである。子会社では高水準の受注残が積み上がっており、黒字化が見込まれると弊社では考えている。営業利益率は6.2%と前期比0.2ポイント低下する計画である。これは人材不足が深刻で、処遇面の見直しなども含めた人材投資を積極化するためである。

要約

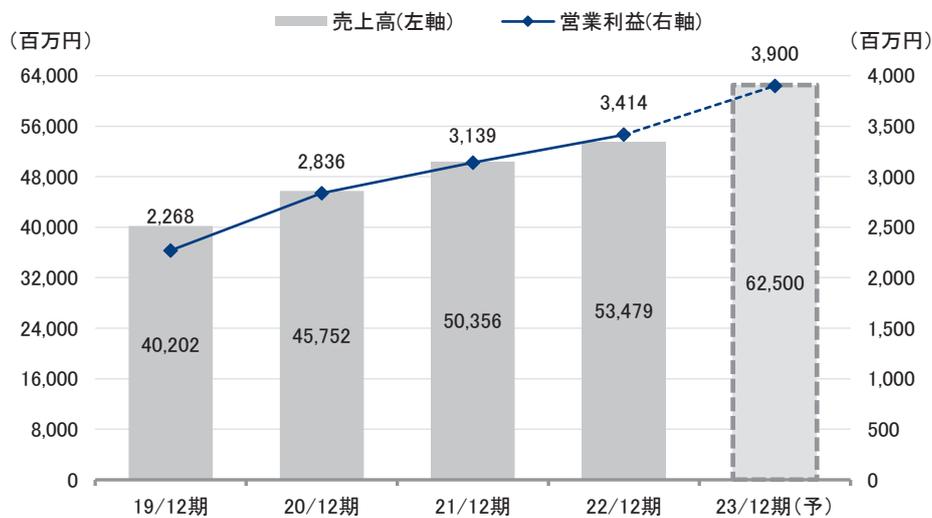
3. LegalOn Technologies と代理店契約締結

グループ会社である(株)電算システムは、(株)LegalOn Technologies (リーガルオンテクノロジーズ) と国内初となる代理店契約によるパートナーシップを締結した。これにより、LegalOn Technologies が提供する AI 契約審査プラットフォーム「LegalForce」、AI 契約管理システム「LegalForce キャビネ」の販売を 2023 年 3 月 1 日より開始した。同社は Google Drive と連携した電子帳簿保存法対応のツール提供や、インボイス制度に対応した「DSK マルチインボイスサービス」など、バックオフィス向けサービスを拡充し、AI によるリーガルテックの分野において顧客業務のデジタル化を支援するとしている。

Key Points

- ・ 2022 年 12 月期は利益率改善により増収増益
- ・ 「Google Workspace」は順調
- ・ 請求書作成代行サービスが好調、処理件数は順調に拡大
- ・ 2023 年 12 月期は 2 ケタ増収増益を見込む
- ・ 年間配当は 37 円を計画、前期比 2 円増配計画

業績推移



注：20/12 期以前は電算システムの連結業績。21/12 期は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。 持株会社の設立により迅速かつ効率的なグループ運営を推進

同社は、2021年7月に単独株式移転の方法により独立系総合情報処理サービス企業である電算システムの完全親会社として設立し、東証プライム市場及び名証プレミアム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)DSテクノロジーズ、ガーデンネットワーク(株)、(株)ゴーガ、(株)ピーエスアイ、(株)システムエンジニアリング、(株)マイクロリサーチ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ている。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ほか、システム開発の(株)CMCを2022年3月に完全子会社化した。さらに、同年3月より、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した。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た。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。これは後に「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を堅牢に守る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月には、十六FGとのJDDSを設立し、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について「AWS Solution Provider」認定を取得した。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 | 2023年3月20日(月)
 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

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(現 DS テクノロジーズ)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 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 株式会社 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
2022年 9月	JTB と業務提携、BtoB 請求業務代行業「DSK バーチャルカード決済」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

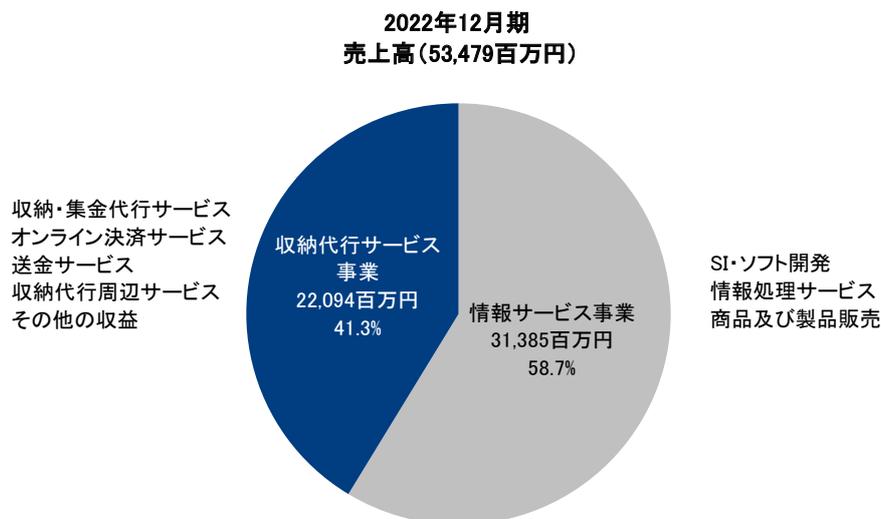
出所: ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

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。売上高の事業構成比は、情報サービス事業が売上の約6割、収納代行サービス事業が約4割となっている。



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 (業務処理アウトソーシング))」「商品及び製品販売」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業務であり、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する。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。また、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。

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。そして GIGA スクール構想を支援し、教室での学びを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ている。足元では GIGA スクール構想に一巡した感が見られるものの、「Google Workspace (旧「G Suite」)」は引き続き好調である。

会社概要

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 9,400 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。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・入金管理業務などの業務を一括受注する。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、人手不足の悩みに貢献している。また、請求書作成代行サービスが好調であり、さらに請求書電子化、インボイス制度要件にも対応した「DSK マルチインボイスサービス」を提供している。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 E-mail 送信、FAX 送信等、単純に電子化を行うだけでなく、請求先個々の要望に沿って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できる強みがある。

b) 収納代行サービス事業

収納代行サービス事業については再定義している。従来の「払込票決済サービス、口座振替サービス」「ペーパーレス決済サービス」「送金サービス」「収納代行窓口サービス」「払込票決済サービス」から、「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」とした。

「収納・集金代行サービス」は、メインの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る。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。

「オンライン決済サービス」は、クレジット決済サービスとペーパーレス決済サービスがある。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支払うことが可能で、同社の顧客企業は支払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る形となる。

「送金サービス」は、国内送金・国際送金がある。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あり、イベントなどの中止に伴う返金作業でも利用されている。国際送金については、(株)ファミリーマートと WILL CALL（収納窓口サービス、店頭対面型送金サービス）店舗でウエスタンユニオン国際送金サービスを展開している。割安な手数料で小口現金を海外に送金するサービスであり、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なっている。

「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できるサービスである。「Biz@gent(ビズエージェント)」名で展開している。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ることができる。

会社概要

新旧サブセグメント

新サブセグメント	旧サブセグメント	詳細
収納・集金代行サービス	払込票決済サービス 口座振替サービス	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
オンライン決済サービス	ペーパーレス決済サービス	クレジット決済サービス ペーパーレス決済サービス
送金サービス	送金サービス	国内送金（第2種資金移動業） 国際送金
収納代行周辺サービス	収納代行窓口サービス	
その他の収益	払込票決済サービス	DSK 後払いサービス

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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）業務中心に事業を展開している。「DENTALQueen（歯科医院総合システム）」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ソリューションである。このほか、保育システム「園楽」の開発・販売・サポートも提供している。「園楽」は園の業務を「楽しく」「楽（らく）」にすることをコンセプトに開発された ICT 商品であり、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、園児情報 & 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 & 歯科検診）、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) DS テクノロジーズ

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。システム開発では、プロジェクトの規模に応じてオフショア開発やビジネスパートナーと連携し、品質管理・役割分担・進捗管理等を推進することで高いクオリティでシステムを提供している。人手不足・経費削減に最適化されたセルフオーダー決済ソリューション「SELPo」が主力となっており、これは自立型セルフオーダー KIOSK 端末と様々な決済手段を持った決済端末を組み合わせ提供する無人決済ソリューションである。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。

(4) ガーデンネットワーク

ガソリンスタンドほか石油関連事業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 データをもと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ものである。また、LP ガス業向け販売・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）方式であり、インターネットを通じて各種機能を提供する仕組みとなっている。

会社概要

(5) ゴーガ

「Google Maps Platform」を活用した地図ソリューションに特化したシステム開発・サービス運営をしている。ゴーガは「Google Maps API」日本初の開発パートナーである。「Google Maps API」を活用したシステムを開発しており、「Google Maps」の開発を得意とする。地図、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が利用可能となっている。なお、ECサイトやフードデリバリーの利用拡大によって、企業は同業他社との競争激化、ドライバーの過剰労働や人員不足の課題に直面している。そのため各企業は、地図及び位置情報を活用したカスタマーエクスペリエンス（「顧客経験価値」「顧客体験価値」）の向上、ルート最適化、オペレーションの改善に取り組む必要性が高まっている。

(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対策製品を中核とした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えいなどの脅威対策として、最先端の人工知能（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・販売を行っている。前身となるマイクロ総合研究所設立（1987年）以来、時代を見据えた様々な通信・ネットワーク製品を提供している。コアコンピタンスとして「Universal Gateway」を掲げており、世の中に存在するアナログ・デジタルインターフェイスを制御し、通信機器の基盤開発を行っている。

(8) 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に、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ソフト「TaskCal」の販売など多くの実績を有している。2022年3月に電算システムホールディングスの100%子会社となった。

(9) システムエンジニアリング

地元根ざした都市型の本格開発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、主に飛騨地区の情報化促進に貢献している。

会社概要

(10) 十六電算デジタルサービス

十六FGの子会社である十六コンピュータサービス(株)を2022年3月に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、地域企業や行政のデジタル化及びDX推進、十六FGのDXの高度化に貢献していく。加えて、集金代行のJCSネットを提供しており、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」を提供している。

業績動向

2022年12月期業績は新収益基準の影響を受けるも、 利益率改善により増収増益での着地

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期業績は、売上高53,479百万円(前期比6.2%増)、営業利益3,414百万円(同8.9%増)、経常利益3,587百万円(同11.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,348百万円(同18.7%増)となった。「収益認識に関する会計基準」等の適用によりグループ会社で大きく影響を受けたこともあり、売上高は期首計画に届かなかったものの、増収で着地した。また、2022年10月に円相場が1ドル=150円台となるなど急激な円安進行も重荷となった。ただし、第4四半期で収納代行サービスが受注単価の上昇などによって利益率が改善したことから、各利益においては期首計画を超過した。

2022年12月期においては、2022年9月1日より収納代行手数料の値上げを行った。(一社)日本フランチャイズチェーン協会に加盟するコンビニエンスストア各社からの要請を受けたことによるものである。同社は、払込票サービスの手数料値上げを実施すべく加盟店と交渉を重ねてきたが、コンビニエンスストア各社の人手不足や人件費の高騰、現金及び個人情報の管理負担といった理由から、最終的に加盟店に価格転嫁することとした。その部分が下期偏重の要因の1つになったと弊社では考えている。

業績動向

2022年12月期の連結業績

(単位：百万円)

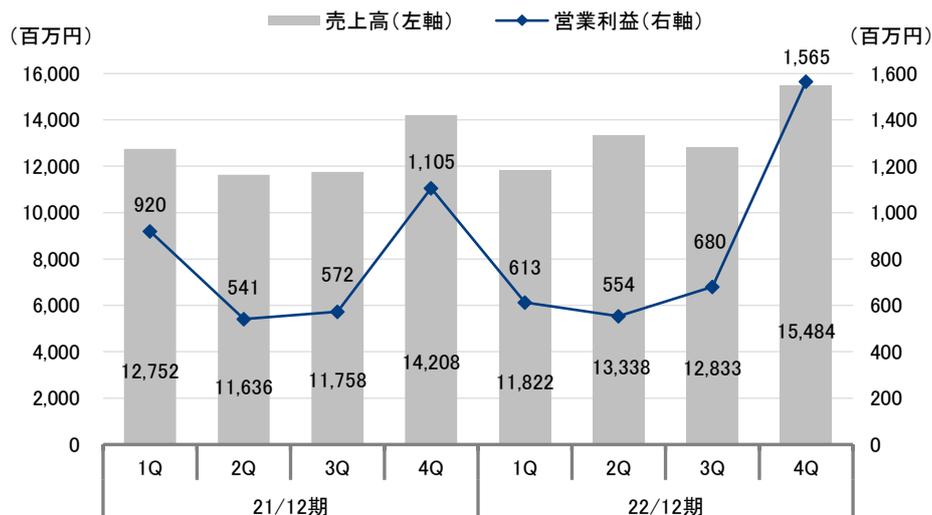
	21/12期		22/12期		
	実績	実績	前期比	計画	達成率
売上高	50,356	53,479	6.2%	55,500	96.4%
営業利益	3,134	3,414	8.9%	3,270	104.4%
利益率	6.2%	6.4%	-	5.9%	
経常利益	3,210	3,587	11.7%	3,290	109.0%
利益率	6.4%	6.7%	-	5.9%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,978	2,348	18.7%	2,349	100.0%

注1：21/12期は電算システムの上期連結業績を含む

注2：親会社株主に帰属する当期純利益及び前期比は決算説明資料より記載

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

四半期別売上高及び営業利益の推移



注：21/12期は電算システムの上期連結業績を含む

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31,385百万円(前年同期は30,685百万円)、営業利益は1,585百万円(前年同期は2,302百万円)となった。

情報処理サービスにおいては、請求書作成代行サービスなどが引き続き堅調に推移した。SI・ソフト開発においては、クラウドサービス分野が好調に推移した。各種基幹系システムの更新も進んだものの、世界的な半導体不足による機器の納期遅延や急激な円安等により海外から調達する商材の価格上昇、「収益認識に関する会計基準」等の適用に伴い一部取引について売上高及び利益が減少した。商品及び製品販売においては、2021年12月期第3四半期よりマイクロリサーチを新たに連結の範囲に含めたことにより、売上高が伸長した。

業績動向

SI・ソフト開発は前年同期比 1.5% 減収となった。Google 事業については、「Google Workspace」導入企業数が 2,125 社（2021 年 12 月期は 2,019 社）に拡大した一方で、クラウド関連サービスの売上高は前年同期比 4.7% 減となった。デジタルサイネージ事業は、東京オリンピック・パラリンピックの特需が終了した。企業・学校向けに EC サイトで販売した「Chromebook」は、文部科学省が主導する「GIGA スクール構想」における端末の配備が 2021 年 3 月で終了した影響により、売上高が半減した。同社は「GIGA スクール構想」に伴い高校や大学へもある程度広がることを想定していたようだが、これは想定以上に苦戦したものと弊社では考えている。一方で法人向けの需要は高く、政府による DX 構想の加速も追い風に、引き続き高い需要の伸びが期待される。

情報処理サービスにおける BPO 事業については、売上高及び処理件数ともに前期を上回った。請求書代行サービスが引き続き好調であった。価格改定に伴う単価引き上げを背景とした押し上げがあったと弊社では考えている。

商品及び製品販売においては、2021 年 12 月期第 3 四半期よりネットワーク技術会社であるマイクロリサーチを新たに連結の範囲に含めたことが大きく寄与し、前期比 31.3% 増収となった。

情報サービス事業の 2022 年 12 月期業績

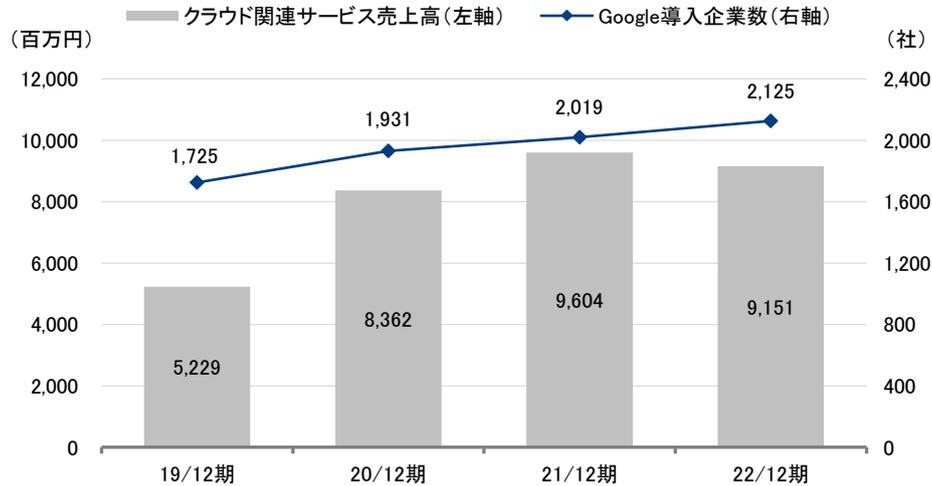
(単位：百万円)

	21/12 期 実績	22/12 期 実績	前期比		計画比	
			増減額	増減率	計画	達成率
売上高	30,685	31,385	700	2.3%	34,110	92.0%
SI・ソフト開発	22,401	22,066	-334	-1.5%	25,470	86.6%
情報処理	6,043	6,326	282	4.7%	6,072	104.2%
商品及び製品販売	2,240	2,942	702	31.3%	2,568	114.6%
その他の収益	0	49	49		0	
営業利益	2,302	1,585	-717	-31.2%	2,312	68.6%
利益率	7.5%	5.1%	-2.5pt		6.8%	

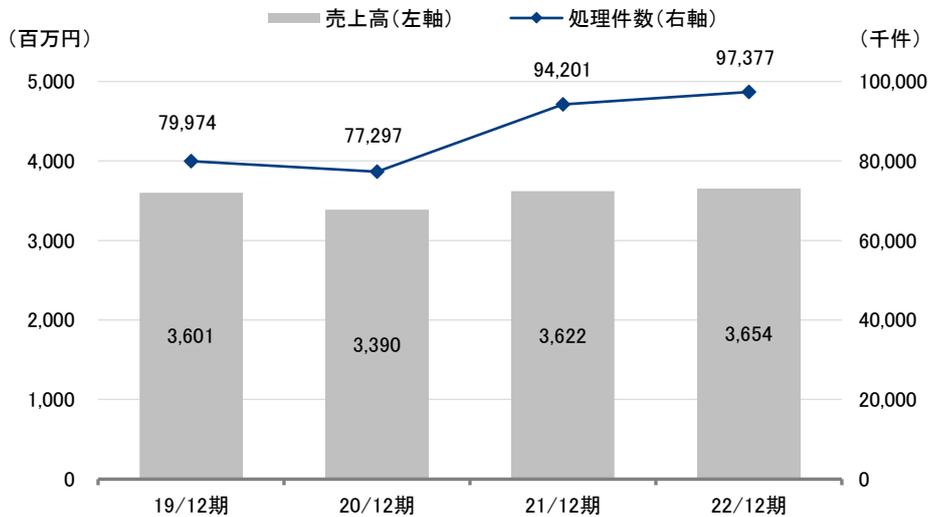
注：21/12 期は電算システムの上期連結業績を含む

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

Google (「Google Workspace」) 導入企業数及びクラウド関連サービスの売上高の推移


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

(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 22,094 百万円（前期比 12.3% 増）、営業利益 1,832 百万円（同 103.7% 増）となった。大型案件を含む新規獲得先が計画どおり下期に多く稼働したことから、取扱件数についても順調に推移した。全体として、2022年9月からの未稼働案件が稼働し利益増加に結び付いたことで営業利益率は8.3%に上昇し、当初事業を開始した1997年の水準に近づいた。

業績動向

主力の収納・集金代行サービスは、一般企業・自治体ともに新規獲得が好調で、今後逐次稼働することから、その伸び率は順調に推移すると同社は見込んでいる。国際送金サービスについては、コロナ禍や円安の影響により個人送金市場は厳しい環境が続いているものの、おおむね計画どおりに推移した。なお、送金サービスはコロナ禍の影響が和らいできたことに伴いこれから件数増加に向かうものと予想されるが、ネックとなるのは為替（円安）である。円安を嫌った外国人労働者の日本離れが加速しているという報道もあり、回復は緩やかなペースになると弊社は考えている。収納代行周辺サービスは前期比で減収となった。ドラッグストアの離脱が主な要因となった。その他の収益において注目される「DSK 後払いサービス」は、黒字転換とはならなかったものの、2023年12月期は利益に転じるとしている。

収納代行サービス事業の2022年12月期業績

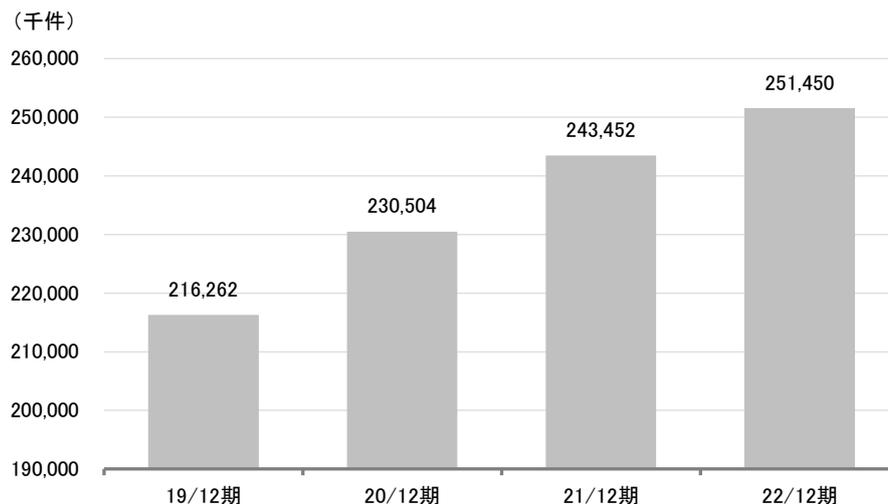
(単位：百万円)

	21/12期	22/12期	前期比		計画比	
			増減額	増減率	計画	達成率
売上高	19,670	22,094	2,423	12.3%	21,390	103.3%
収納・集金代行サービス	17,844	20,151	2,306	12.9%	19,068	105.7%
オンライン決済サービス	963	1,031	68	7.1%	964	107.1%
送金サービス	424	401	-23	-5.6%	522	76.9%
収納代行周辺サービス	356	350	-6	-1.8%	387	90.5%
その他の収益	80	159	78	98.2%	450	35.4%
営業利益	899	1,832	933	103.7%	958	191.3%
利益率	4.6%	8.3%	3.72pt		4.5%	-

注：21/12期は電算システムの上期連結業績を含む

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

決済サービス事業の処理件数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年12月期は大幅増収を計画、 人材投資を積極化させるため利益率は低下

1. 2023年12月期の業績予想

2023年12月期業績は、売上高 62,500 百万円（前期比 16.9% 増）、営業利益 3,900 百万円（同 14.2% 増）、経常利益 3,912 百万円（同 9.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,643 百万円（同 12.5% 増）を計画している。同社は経済活動の正常化が進むことから 2022 年 12 月期までのコロナ禍による影響が和らぐと見ている。また、「収益認識に関する会計基準」等の適用の影響による子会社の混乱はあったようだが、基準がまとまったようである。子会社では高水準の受注残が積み上がっており、黒字化が見込まれると弊社では考えている。一方で、営業利益率は 6.2% と前期比 0.2 ポイント低下する計画である。これは人材不足が深刻で、処遇面の見直しなども含めた人材投資を積極化するためである。

2023年12月期通期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/12 期 実績	23/12 期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	53,479	62,500	9,021	16.9%
営業利益	3,414	3,900	486	14.2%
経常利益	3,587	3,912	325	9.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,345	2,643	298	12.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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 35,159 百万円（前期比 12.0% 増）、営業利益は 1,655 百万円（同 4.4% 増）と見込んでいる。内訳は、SI・ソフト開発の売上高 24,966 百万円（同 13.1% 増）、情報処理サービス 7,445 百万円（同 17.7% 増）、商品及び製品販売 2,654 百万円（同 9.8% 減）、その他の収益 64 百万円（同 29.3% 増）となっている。

BPO（情報処理アウトソーシング）事業では、東濃 BPO センターの稼働は順調で、引き続き事業の量的拡大を支える。デジタル化、DX への取り組みに対して、システム提供を含めたサービスのワンストップ化、並びに領域拡大による質的充実により既存顧客の深耕に加えて新規顧客の獲得を進め、さらなる事業規模拡大に取り組む予定である。

今後の見通し

SI・ソフト開発では、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計画だ。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を、東濃インターネットデータセンター（IDC）では新型モジュール棟の増築を契機とし、さらなる事業拡大に注力する。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いる。東京オリンピック・パラリンピックの特需を終え、需要が落ちついた後の回復が見られるかが注目される。

商品及び製品販売は、2020年7月にピーエスアイをグループ会社化したことにより、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た。さらに2021年12月期第3四半期よりグループ会社化したマイクロリサーチとともに情報セキュリティ分野における事業拡大に取り組む計画である。十六FGと進めている事業については、グループ全事業分野での協業を推進する予定としている。

(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27,341百万円（前期比23.7%増）、営業利益は2,245百万円（同22.5%増）を見込む。内訳は、収納・集金代行サービス25,123百万円（同24.7%増）、オンライン決済サービス1,061百万円（同2.8%増）、送金サービス507百万円（同26.4%増）、収納代行周辺サービス350百万円（同0.1%減）、その他の収益300百万円（同88.1%増）を計画している。

収納代行サービス事業では、コロナ禍による新たな生活様式の定着や政府の普及促進の後押しもあって、キャッシュレス化及びDXへの対応が急務となる。他社との競合が一層激しさを増すなかで、同社は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、提携先の拡大や最新の技術基盤を利用したオンライン決済を中心とした新総合決済サービスの構築を進める計画である。

2020年に開始した「DSK後払い」を推進するとともに、成長が見込まれる分野に経営資源を集中し、決済サービスの拡大を推進する。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、消費者の利便性を追求する新たなサービスの創出として取扱い窓口を増やす予定である。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.と技術業務提携を締結、2017年には資本提携を締結しており、現地での新たなサービス提供に向けた提案や協議等の深度を深める計画である。

■ トピックス

LegalOn Technologies と代理店契約締結。 リーガルテックの分野において、AIによる顧客業務のデジタル化を支援

1. AI 契約審査プラットフォーム「LegalForce」の販売を開始

グループ会社である電算システムは、LegalOn Technologies（リーガルオンテクノロジーズ）と国内初となる代理店契約によるパートナーシップを締結した。これにより、LegalOn Technologies が提供する AI 契約審査プラットフォーム「LegalForce」、AI 契約管理システム「LegalForce キャビネ」の販売を 2023 年 3 月 1 日より開始した。同社は Google Drive と連携した電子帳簿保存法対応のツール提供や、インボイス制度に対応した「DSK マルチインボイスサービス」など、バックオフィス向けサービスを拡充し、AI によるリーガルテックの分野において顧客業務のデジタル化を支援するとしている。

(1) AI 契約審査プラットフォーム「LegalForce」

「LegalForce」は契約類型別のチェックリストと契約書の照合を自然言語処理等の技術により自動的に行い、条文の抜け漏れや条項内の過不足を瞬時に提示し、抜け漏れや見落としを予防する機能をコアとして、リサーチ機能、構成機能、ナレッジ共有機能、案件管理機能、新旧対照表作成機能、契約書対応件数集計機能等、契約業務の品質向上と効率化を同時に実現する機能を搭載している。

(2) AI 契約管理システム「LegalForce キャビネ」

「LegalForce キャビネ」は、AI 契約審査プラットフォーム「LegalForce」で培った自然言語処理技術と機械学習技術を活用することで、自動で契約データベースを作成し、締結済みの契約書の管理を自動化するシステムである。契約書をアップロードするだけで、自動で文字起こしや契約情報（「タイトル」「契約締結日」「契約当事者名」「契約開始日」「終了日」等）の抽出を行い、検索可能なデータベースに組み上げ、契約書の一元管理を実現する。同時に契約リスクの制御も可能にする。

Google Maps Platform モビリティサービスの導入支援を開始。

2024 年物流問題を DX で支援

2. ゴーガ、「Google Maps Platform モビリティサービス」の導入支援提供を開始

グループ会社であるゴーガは、「Google Maps Platform モビリティサービス」の導入支援を開始した。「Google Maps Platform モビリティサービス」では、配達用途に特化した、アプリを開発する際に有効な API や SDK を提供している。企業は EC サイトやフードデリバリーの利用拡大によって、同業他社との競争激化、ドライバーの過剰労働や人員不足の課題に直面しており、地図及び位置情報を活用したカスタマーエクスペリエンスの向上、ルート最適化、オペレーションの改善に取り組む必要性が高まっている。こうした状況を受け、ゴーガは「Google Maps Platform」の活用経験を生かし、同サービスの導入・活用を支援していく。

トピックス

「Google Maps Platform モビリティサービス」は、フードデリバリー、クイックコマース、ライドシェア、宅配業者などのオンデマンドサービスやラストワンマイル配達などを対象としている。運送業は2024年4月より時間外労働に対して年間960時間の罰則付き上限規制が適用されることになる。長時間労働の傾向がある物流業界でも労働時間削減を目指した働き方改革関連法の施行時期が迫っている。

同サービスの導入により、企業は1)住所入力の簡素化や補正、不正確な住所入力の防止、2)最適な人員や車両の割り当て、より精度の高い最適ルートの提供、3)ナビゲーション機能によるスムーズな配送、4)リアルタイム位置情報の可視化、5)配送プロセスデータ分析による計画の改善が可能となる。物流DXとして、今後需要が高まるものと、弊社では考えている。

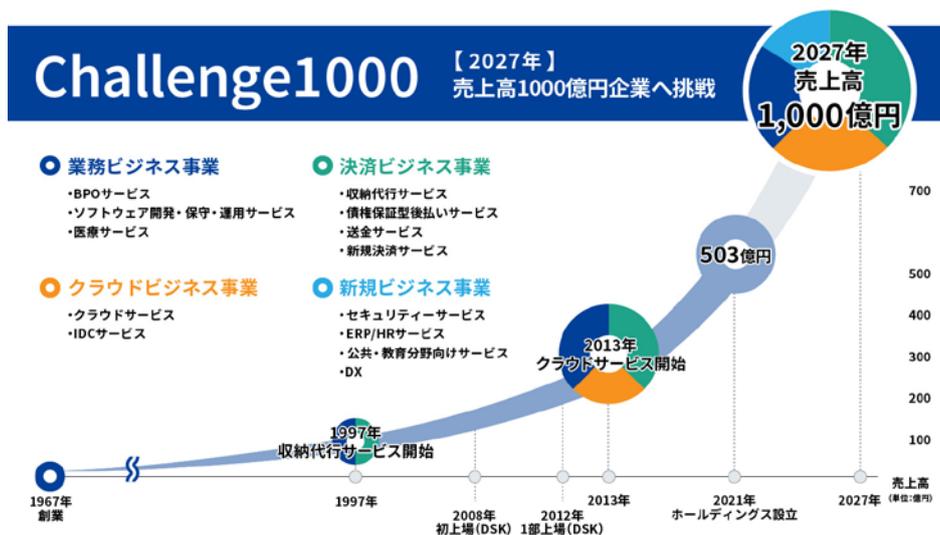
成長戦略

2025年12月期を最終年度とする3ヶ年計画と、2027年12月期までの長期的な経営方針を定める

1. 長期計画「Challenge1000」

同社は「Challenge1000」を掲げ、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」「収納代行サービス事業」「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。

長期的な経営方針



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.

2.3 3ヶ年計画

同社は中期目標として3ヶ年計画（2023年12月期～2025年12月期）を設定し、2025年12月期に売上高820億円とする業績目標を定めた。これは、2027年12月期に売上高1,000億円を達成するためのステップである。目標達成のため、これまでの事業の柱である「情報サービス事業」「収納代行サービス事業」に「クラウドサービス事業」「新規事業」を加えて構造改革を行った。新規事業ではDX事業、セキュリティ事業、十六FGと合併事業を立ち上げた。DX事業においては顧客のDX推進をトータルサポートし、行政DX向けソリューションを提供する。セキュリティ事業ではグループ3社による協業拡大による事業成長を目指す。加えて、クラウドサービス事業で東濃IDCにおけるパブリッククラウドを軸としたハイブリッドクラウド構築サービスの開始とGoogle関連ソリューションの拡販、文教マーケットへの進出に取り組んでいる。

十六FGとの合併事業については、2022年に合併事業会社JDDSを設立し、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することで、地域企業や行政のデジタル化及びDXを推進している。さらに十六FGのDX力高度化を目的に、商品・サービス開発に向けた取り組みのほか、AI/RPAの持続的開発と実装、十六FG全体のITスキル（要員/組織）の向上に注力していく。なお、JDDSの5～10年先の売上高は30億円規模を目指すとしている。足元では売上規模こそ大きくはないものの、現在は地元企業のDX推進に向けた需要を取り込んでいるところであり、中長期的に事業拡大が期待される分野であると弊社では考えている。

3ヶ年計画

(単位：百万円)

	22/12期 実績	23/12期 計画	24/12期 計画	25/12期 計画	前年伸び率 平均
売上高	53,479	62,500	71,200	82,000	15.3%
情報サービス	31,385	35,159	40,524	48,248	
収納代行サービス	22,094	27,341	30,476	33,752	
営業利益	3,414	3,900	4,500	5,300	15.8%
利益率	6.4%	6.2%	6.3%	6.5%	
情報サービス	1,585	1,655	2,237	2,854	
利益率	5.1%	4.7%	5.5%	5.9%	
収納代行サービス	1,832	2,245	2,263	2,446	
利益率	8.3%	8.2%	7.4%	7.2%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ SDGs の取り組み

同社グループの事業を通じて SDGs のゴールに向けた取り組みを推進

同社では、事業を通じて SDGs のゴールに向けた取り組みを推進している。

(1) 収納代行サービス

社会のニーズに応える幅広い収納代行・決済サービスを提供することで、どこにいても支払いが可能となり、信頼できる決済インフラを提供する（ターゲット 9：産業と技術革新の基盤をつくろう）。電子地域通貨などほかのサービス等との連携により、利便性の向上及び地域の活性化が期待される（ターゲット 8：働きがいも経済成長も）。紙の払込票を使用しない「電子バーコード決済」「SMS を利用した決済」では、紙を使用しないため、森林減少の阻止にも貢献できるとしている。

(2) BPO 事業

企業の業務プロセスの一部を専門的な技術、ノウハウにより安全・確実に処理する。特に事務処理部門においてはセキュリティを確保しながら、膨大な情報を扱う際の業務改善や情報を適切に取り扱うことで企業の生産性に貢献する（ターゲット 8：働きがいも経済成長も）。請求書作成代行サービス（「DSK マルチインボイスサービス」）では、ペーパーレス請求書への対応を推進することで廃棄物の発生防止、気候変動の緩和・影響軽減に貢献できるとしている（ターゲット 12：つくる責任 つかう責任／ターゲット 13：気候変動に具体的な対策を）。

(3) 東濃 IDC の取り組み

顧客の情報資産を預かるため、東濃 IDC では高度な災害対策・情報セキュリティ等に対応したビジネスインフラを構築している。多様なクラウドサービスにも適応しており、生産性に貢献し企業を支援している（ターゲット 8：働きがいも経済成長も / ターゲット 13：気候変動に具体的な対策を）。また同センターは、環境に配慮した設備となっている。外気を取り入れた高い冷却効率を実現し、資源利用効率の向上とクリーン技術及び環境に配慮した技術を導入した「グリーンデータセンター」である。同センターを通じて持続可能な環境の提供に努める（ターゲット 7：エネルギーをみんなに そしてクリーンに / ターゲット 9：産業と技術革新の基盤をつくろう）。

SDGs の取り組み

(4) スマートグラスによる DX 推進支援

スマートグラスとは、カメラやマイク、通信、GPS など様々な機能が搭載され、メガネのように装着して使用するウェアラブルデバイスの1つである。電算システムが販売している。実際に見ている光景に文字や資料などの情報を重ねて表示でき、視野を確保しながら両手が自由に使える利点から製造業を中心に実用化が進んでいる。こうしたデジタル化を推進することにより紙の使用を削減し、森林減少の阻止に貢献ができるうえ、スマートグラスに同社の技術・インフラを組み合わせたフィールド業務の DX 推進を支援し、産業と技術革新の基盤となる業務インフラを提供することができる（ターゲット 9：産業と技術革新の基盤をつくろう）。遠隔地への作業支援の実現は、都市部と地方との格差の解消、地域の企業の活性化につながる。都市部、都市周辺部及び地方との良好なつながりを支援し、住み続けられるまちづくりの実現に貢献することも可能となる（ターゲット 11：住み続けられるまちづくりを）。さらに遠隔作業支援アプリなどの活用で作業初心者のサポートを実現することで人手不足の解消や、言葉では伝えることが難しいノウハウをスマートグラスで指導することができる。これにより技術継承に貢献し、機器の点検・修理や物流現場など、様々な業務への適用により業務の効率化を実現することも可能となる。

(5) 新しい時代の教育を創造する

「Google for Education」を通じて「個別最適な学び」や「協働的な学び」の実現を支援する（ターゲット 4：質の高い教育をみんなに）。そして効果的な ICT の活用を提案し、持続可能な社会の創り手の育成に貢献する。また、音声情報を文字情報に変換する機能などを付与するなど同社のソリューションと組み合わせ、聴覚障がい者の快適かつ円滑なコミュニケーションを支援し、多様性を受け入れ尊重し合うことのできる社会実現も支援していく。

株主還元策

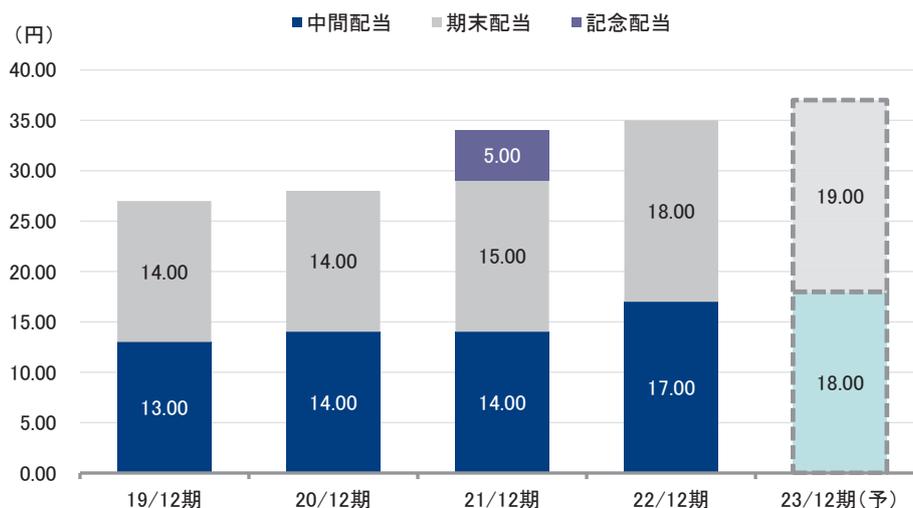
2023年12月期の年間配当は37円を計画

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

2022年12月期の1株当たり配当金は、前期比1円増配の35円（中間配当17円、期末配当18円）となった。2023年12月期については、前期比2円増配の37円（中間配当18円、期末配当19円）の配当を計画している。同社は、年間配当を每期増額しており、“安定増配”を志向していることが窺える。

1株当たり配当金の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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、愛知県及び三重県の特産品を贈呈している。優待品としてこれまで、明方ハムセット、伊勢志摩塩さぶれ、はちみつ3本セット、西尾市 尊皇・活鱗（お酒）、きしめん・うどんセット、飛騨コシヒカリ（5kg）など、6種類の特産品から選択が可能となっている。岐阜県・愛知県・三重県の特産品を提供するものになっており、地方創生にもつながる企業姿勢は評価される。

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