

|| 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 >>>

2024年3月25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. 2023年12月期の業績概要	01
2. 2024年12月期の業績予想	01
3. 商社向け購買ソリューション「PB Pass™」の提供を開始	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. 2023年12月期の業績概要	09
2. セグメント別業績	10
3. 財務状況と経営指標	14
4. キャッシュ・フローの状況	15
■ 今後の見通し	15
1. 2024年12月期の業績予想	15
2. セグメント別業績予想	16
■ トピック	18
● 商社向け購買ソリューション「PB Pass™」の提供を開始	18
■ 成長戦略	19
1. 長期計画「Challenge1000」	19
2. 3ヶ年計画	20
■ サステナビリティの取り組み	21
■ 株主還元策	23
1. 配当政策	23
2. 株主優待	23

■ 要約

2023年12月期は売上高、営業利益、経常利益が10%以上増加

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、3つ目の主要事業にすべく、データセンターを中心にしたクラウドサービス事業と、業務の一部またはすべてを代行するBPO（業務処理アウトソーシング）事業にも積極的に取り組んでいる。2021年7月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. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期業績は、売上高59,591百万円（前期比11.4%増）、営業利益3,964百万円（同16.1%増）、経常利益4,018百万円（同12.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,004百万円（同14.7%減）となった。情報サービス事業及び収納代行サービス事業いずれも新規取引先などの稼働増加により売上を伸ばしたが、収納代行サービス事業の売上が想定を下回り、期初計画売上高62,500百万円には未達となった。情報サービス事業は各業務システム等の開発案件や、Googleなどのクラウドサービス分野、情報セキュリティ商材が引き続き好調で、増収に貢献している。利益面では営業利益、経常利益は増益、計画値も達成した。しかしながら、親会社株主に帰属する当期純利益は、（株）マイクロリサーチを連結子会社化した際に生じたのれんが計画を下回って推移していることに伴うのれんの減損損失、及びグループで保有する投資有価証券に係る評価損の特別損失計上により減益となった。情報サービス事業は、増収といった増益要素はあったものの、ソフトウェア開発において一部案件が不採算化したこともあって減益となった。収納代行サービス事業については、前期に稼働した大口先やスマホ決済の増加、システム運用の効率化が奏功し、利益率が改善して増益を達成した。

2. 2024年12月期の業績予想

2024年12月期業績は、売上高65,700百万円（前期比10.3%増）、営業利益4,100百万円（同3.4%増）、経常利益4,120百万円（同2.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,790百万円（同39.2%増）を見込んでいる。情報サービス事業においては、SI・ソフト開発で、クラウド、AI、IoTといった技術の活用を要望する企業は引き続き多く、同社は順調に受注を獲得できると考えている。その他Google Workspace等で引き続き伸びが見込まれるほか、情報処理サービスでも、請求書作成代行サービスが順調に拡大すると見込まれる。収納代行サービス事業においては同社で取り扱いを始めた多様な決済サービスを提案するほか、自治体向けの営業も強化する考えで、これらが業績をけん引することになりそうだ。一方で、コンビニ国際送金サービスを終了することに伴い、送金サービスは売上減を見込んでいる。

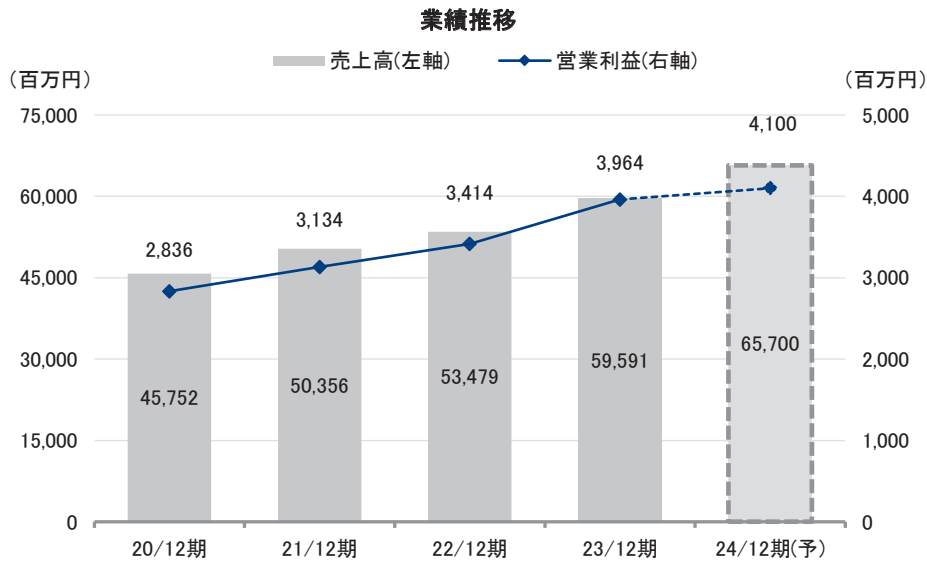
要約

3. 商社向け購買ソリューション「PB Pass™」の提供を開始

グループ会社である(株)電算システムは2024年2月、物品や役務の仕入・販売をメインに行う商社を対象とした購買ソリューション「PB Pass™」の提供を開始した。従来商社が抱えていた、取引先からの引き合いがあった場合に複数の仕入先に見積依頼を行う煩雑さを効率化できるほか、取引先への見積回答やその後の販売、支払等の手続管理を一気通貫で対応できる機能を提供する。同社は、ある程度の取引規模のある企業であれば商社に限らず導入メリットがあると考えており、新たな顧客開拓ツールとして有効に活用できると考えている。

Key Points

- ・2023年12月期は情報サービス事業が増収をけん引し、収納代行サービス事業も大きく伸長
- ・情報サービス事業ではGoogle事業の売上が拡大。収納代行サービス事業においては新規顧客の取り扱いが増加
- ・2024年12月期は増収増益を見込む。提携先との共創ビジネスも推進



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

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され、東京証券取引所（以下、東証）プライム市場及び名古屋証券取引所（以下、名証）プレミア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、マイクロリサーチ、（株）システムエンジニアリング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、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。2022年3月には、システム開発の（株）CMCを完全子会社化したことに加え、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が相まって1973年4月には民間企業で全国初の「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に変更した。

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、データ処理だけに留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ている。

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ている。2022年3月に十六FGと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（AWS）について「AWS Solution Provider」認定を取得し、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 | 2024年3月25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(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(株)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)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	(株)JT B と業務提携、BtoB 請求業務代行事業「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
2022年11月	デジタルサイネージ事業において(株)ニューロープと戦略的パートナーシップを締結
2023年 3月	小林領司氏が社長に就任 日本国内初(株)LegalOn Technologies と代理店契約締結 全世界で決済システムを提供する Newnet Secure Transactions, Inc. と日本初の業務提携
2024年 1月	「PayLabo」のサービス開始

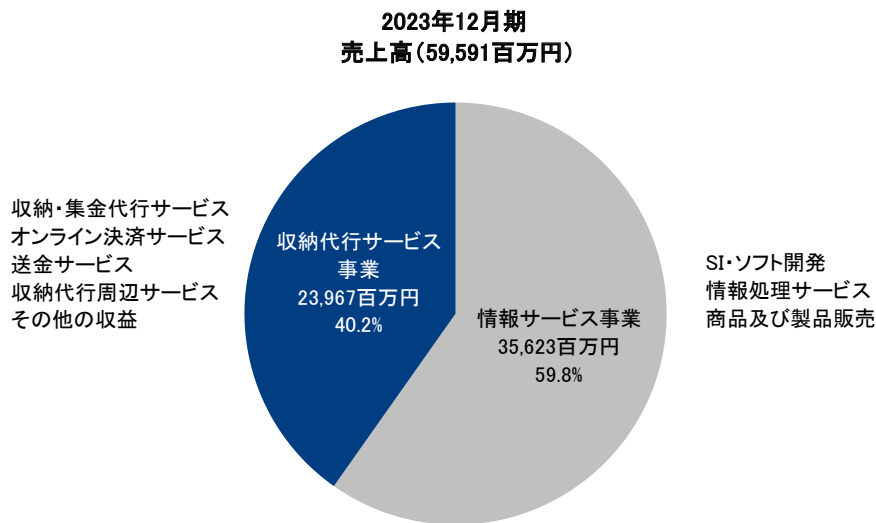
出所: ホームページ、有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

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。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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)」「商品及び製品販売」の3つのサブセグメントに分かれている。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、フロー型ビジネスに分類されるが、SI・ソフト開発に含まれ同社が近年力を入れているクラウド関連サービスは、ストック型ビジネスの性格を有している。また、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、その売上高は商品及び製品販売として計上される。さらに、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」は引き続き好調である。

会社概要

情報処理サービスでは、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 9,419 万件（2023 年 12 月期実績）を処理するなど、各企業の業務に応じて様々な BPO サービスを展開している。さらに、単体業務に留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している。なお、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。RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）においては、「BizRobo!」をはじめとするツールの提供により業務を自動化し、人手不足の課題解決に貢献している。また、請求書作成代行サービスが好調ななか、インボイス制度要件にも対応した請求書電子化を実現する「DSK マルチインボイスサービス」を提供している。単純に電子化を行うだけではなく、従来の紙媒体での郵送はもちろんのこと、PDF データの配信やメール送信、FAX 送信等、請求先個々の要望に沿った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する強みがある。

b) 収納代行サービス事業

2022 年 12 月期に、収納代行サービス事業について再定義した。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、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り、同事業の中核である。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」には、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の支払いが可能で、同社の顧客企業は支払い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付する。

「送金サービス」には、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、ウエスタンユニオンジャパン（株）と代理店契約を締結して、ウエスタンユニオン国際送金サービス「WILL CALL」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ができるサービスであり、「Biz@gent（ビズエージェント）」の名称で展開している。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ている。

会社概要

(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）業務を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 商品として、保育システム「園楽」を開発・販売し、サポートも行っている。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、園児及び世帯情報管理、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・進捗管理等を推進することで、高いクオリティのシステムを提供している。人手不足解消・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

ガソリンスタンドのほか石油関連事業者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 データを基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。また、LP ガス事業者向け販売・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）方式を採用しており、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。

(5) ゴーガ

「Google Maps Platform」を活用し、地図ソリューションに特化したシステム開発・サービス運営を行っている。「Google Maps API」日本初の開発パートナーであるゴーガは、「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 が利用できる。なお、EC サイトやフードデリバリーの利用拡大によって、関連市場では、企業間の競争激化、ドライバーの過剰労働や人員不足といった課題に直面している。そのため各企業では、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・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。このような環境の下、ゴーガでは 2023 年 8 月より、位置情報ビッグデータ活用プラットフォーム「GOGA GIS」の提供を開始した。最新の位置情報ビッグデータを搭載したマップ上で、自店データをはじめ、様々なデータを閲覧・管理できるサービスであり、今後需要の高まりが期待される。

会社概要

(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対策製品を中核に、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（株）マイクロ総合研究所設立（1987年）以来、新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) システムエンジニアリング

地元・高山市に根ざした都市型の本格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。

(9) 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の、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、多くの実績を積み上げている。2022年3月に同社の100%子会社となった。

(10) 十六電算デジタルサービス (JDOS)

2022年3月、十六FGの子会社である十六コンピュータサービス（株）を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、DXの高度化に貢献している。加えて、集金代行のJCSネットを運営しており、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

情報サービス事業、収納代行サービス事業ともに好調で増収を達成

1. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期業績は、売上高59,591百万円（前期比11.4%増）、営業利益3,964百万円（同16.1%増）、経常利益4,018百万円（同12.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,004百万円（同14.7%減）となった。情報サービス事業及び収納代行サービス事業いずれも新規取引先などの稼働増加により売上を伸ばしたが、収納代行サービス事業の売上が想定を下回り、期初計画売上高62,500百万円には未達となった。収納代行サービス事業については、地方自治体をはじめとした新規顧客の稼働による増収を見込んでいたが、自治体の公金収納件数が予想を下回ったこと等により計画未達となった。情報サービス事業は各業務システム等の開発案件や、Googleなどのクラウドサービス分野、情報セキュリティ商材が引き続き好調で、増収に貢献した。

利益面では営業利益、経常利益は増益、計画値も達成した。親会社株主に帰属する当期純利益は、マイクロリサーチを連結子会社化した際に生じたのれんが計画を下回って推移していることに伴うのれんの減損損失、及びグループで保有する投資有価証券に係る評価損の特別損失計上を受けて減益となった。情報サービス事業は、増収といった増益要素はあったものの、ソフトウェア開発において一部案件が不採算化したこともあって減益となった。収納代行サービス事業については、前期に稼働した大口先やスマホ決済の増加、システム運用の効率化が奏功し、利益率が改善して増益を達成した。

2023年12月期の連結業績

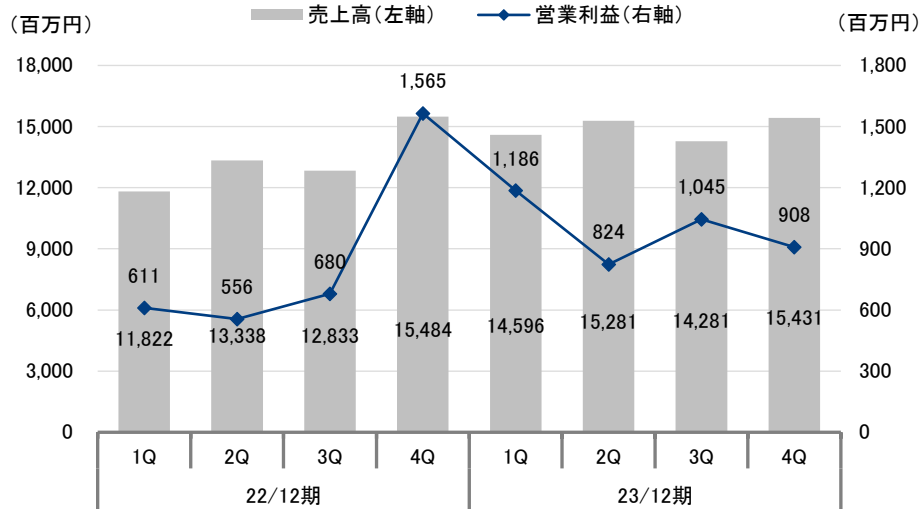
（単位：百万円）

	22/12期		23/12期		
	実績	実績	前期比	計画	進捗率
売上高	53,479	59,591	11.4%	62,500	95.3%
営業利益	3,414	3,964	16.1%	3,900	101.6%
（利益率）	6.4%	6.7%	-	6.2%	-
経常利益	3,587	4,018	12.0%	3,912	102.7%
（利益率）	6.7%	6.7%	-	6.3%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,348	2,004	-14.7%	2,643	75.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

四半期別売上高及び営業利益の推移



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 35,623 百万円(前期比 13.5% 増)、営業利益は 1,416 百万円(同 10.7% 減)となった。

SI・ソフト開発においては、ゼネコン向けシステム、オートオークション向けシステムなどの案件や、Google Workspace、Google Maps などのクラウドサービス分野、情報セキュリティ商材の販売が好調だったことにより、売上高は 25,158 百万円(前期比 14.0% 増)となり、通期計画(24,966 百万円)も達成した。一方、情報処理サービスにおいては、請求書作成代行サービスが引き続き堅調に推移したが、その他サービスの処理件数が減少したことにより、売上高は同 4.7% 減の 6,031 百万円、計画(7,445 百万円)も未達となった。商品及び製品販売においては、入札による自治体向けの機器販売案件や医科・歯科向けオンライン資格確認端末導入案件等が貢献し、売上高は 4,341 百万円(同 47.5% 増)となり、計画(2,654 百万円)を大きく上回った。

電算システムホールディングス | 2024年3月25日(月)
 4072 東証プライム市場・名証プレミア市場 | <https://www.ds-hd.co.jp/ir/>

業績動向

情報サービス事業の2023年12月期業績

(単位：百万円)

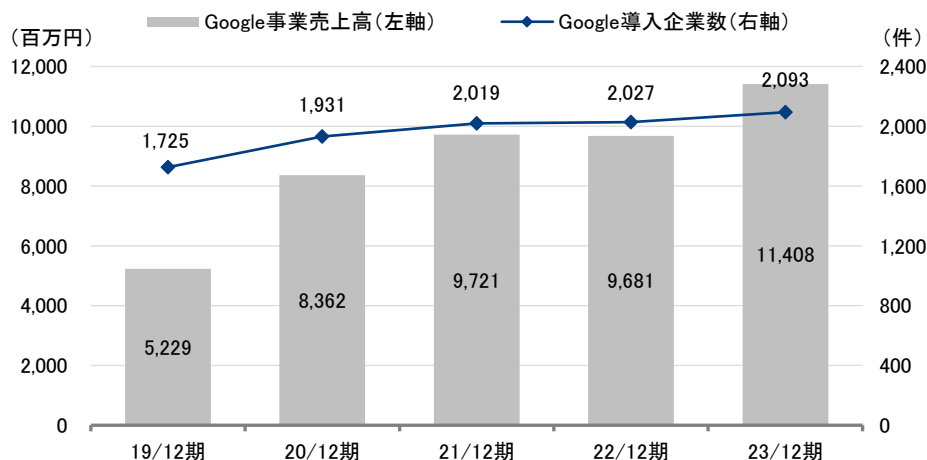
	22/12期 実績	23/12期 実績	前期比		計画比	
			増減額	増減率	計画	達成率
売上高	31,385	35,623	4,237	13.5%	35,159	101.3%
SI・ソフト開発	22,066	25,158	3,091	14.0%	24,966	100.8%
情報処理	6,326	6,031	-295	-4.7%	7,445	81.0%
商品及び製品販売	2,942	4,341	1,399	47.5%	2,654	163.6%
その他の収益	49	92	42	86.0%	64	143.9%
営業利益	1,585	1,416	-168	-10.7%	1,655	85.6%
(利益率)	5.1%	4.0%	-1.1pt	-	4.7%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

Google Workspace は、大型案件の継続とともに、取引社数が増加し売上高は拡大している。ChromeBook 販売は、第1四半期は学校向けが新年度に向けて伸び、第2四半期においては民間、自治体向け等がけん引し、2021年12月期第1四半期以来の水準に伸びたほか、Google Workspace 周辺ソリューションの提供により事業が拡大した。第3四半期はやや落ち込みがあったものの、第4四半期には復調を見せ、通期で増収となった。同社は新規取引先の開拓を積極的に進めているが、Google 関連のサービスについては既存・新規の区別なく、ソリューションの一環として関連するサービスとともに導入を推進しており、その成果が現れたと言える。なお、Google Workspace の2023年12月期における導入企業は2,093件（前期比17.8%増）と順調に増加している。今後も学校向けや自治体向けの ChromeBook の更新需要や新規追加の需要を確実に押さえつつ、積極的な新規顧客の開拓により取引規模の拡大を目指す。

BPO 事業については、請求書作成代行サービスの処理件数が BPO 事業全体の 60% を超え、堅調な推移を見せた。一方で、データエントリや印字業務等の処理件数は減少傾向だったほか、2022年のスポット案件の反動によって、売上は減少した。

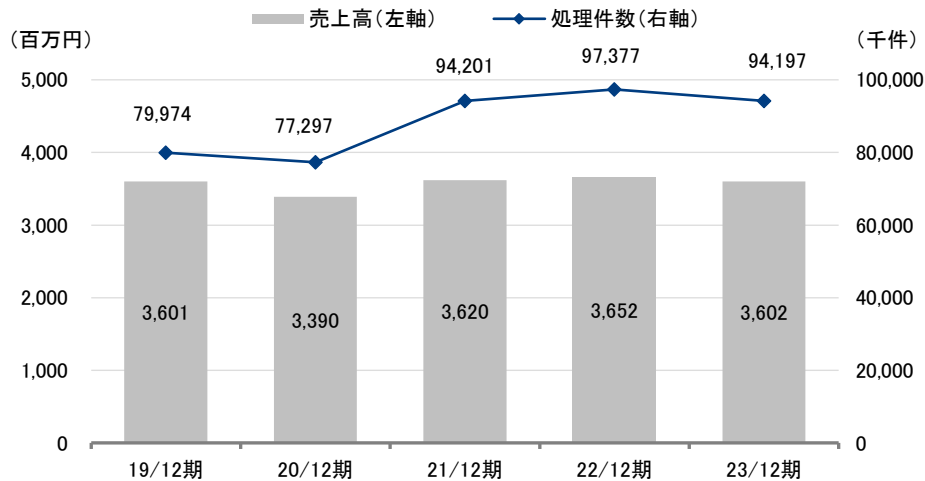
Google (「Google Workspace」) 導入企業数及び Google 事業売上高の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

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 23,967 百万円（前期比 8.5% 増）、営業利益は 2,546 百万円（同 39.0% 増）となった。2022 年に稼働した大型案件を含む新規獲得先の取り扱いが引き続き順調に推移したことで、売上高・利益とも拡大した。新規顧客開拓先として地方自治体に注力した結果、公金収納代行件数が増加し売上増に寄与した反面、計画件数を上回れず計画未達となった。また後払い決済サービスは順調に拡大し増収に貢献した。

主力の収納・集金代行サービスの売上高は 22,000 百万円（同 9.2% 増）だった。売上高が伸長するとともに利益率が高いスマートフォン決済利用が広がりを見せるなか、システム運用の効率化等も相まって、利益が大きく伸びた。新規獲得は一般企業、自治体とも好調であり、今後逐次稼働することから、引き続き順調に推移すると見込んでいる。

オンライン決済サービスの売上高は 993 百万円（同 3.7% 減）と前期比で若干下回った。送金サービスの売上高は 366 百万円（同 8.6% 減）と、円安等の影響を受けた国際送金サービスに足を引っ張られた。国内送金はイベント型案件に加えて従来から取引のある大口先の需要により前期比増収となったが、国際送金サービスの落ち込みをカバーし切れなかった。

収納代行周辺サービスについては、一部導入店のサービス終了による影響があり、売上高は 317 百万円（同 9.5% 減）だった。また、運用経費削減により、事業全体の営業利益は計画を上回った。

業績動向

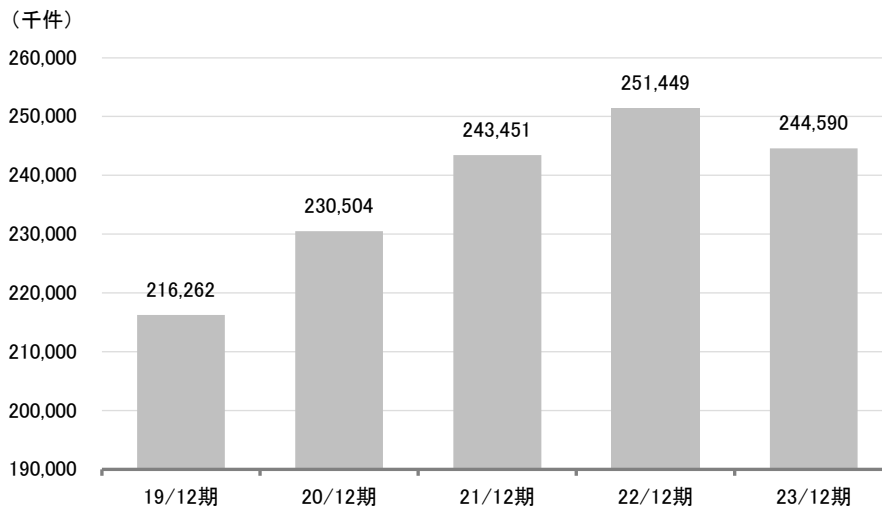
収納代行サービス事業の2023年12月期業績

(単位：百万円)

	22/12期 実績	23/12期 実績	前期比		計画比	
			増減額	増減率	計画	達成率
売上高	22,094	23,967	1,873	8.5%	27,341	87.7%
収納・集金代行サービス	20,151	22,000	1,848	9.2%	25,123	87.6%
オンライン決済サービス	1,031	993	-38	-3.7%	1,061	93.7%
送金サービス	401	366	-34	-8.6%	507	72.3%
収納代行周辺サービス	350	317	-33	-9.5%	350	90.6%
その他の収益	159	290	130	81.9%	300	96.7%
営業利益	1,832	2,546	714	39.0%	2,245	113.4%
(利益率)	8.3%	10.6%	2.3pt	-	8.2%	-

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

なお、収納・集金代行サービスやオンライン決済サービスにおいて、払込票をペーパーレス化し、代わりに電子バーコードを顧客に届けるコンビニ収納代行サービス「PAYSLE」は順調に増加した。一方で、一部大口先の契約終了に対し、公金取り扱いの増加を期待したが、同社取り扱い外である地方税統一QRコード（以下、eL-QR）の利用が拡大し、処理件数は前期比減少となった。

eL-QRを使った納税は、2023年4月1日から開始された。固定資産税や自動車税種別割など納税者に馴染みの深い地方税について、今後、地方団体から送付される納付書に付されたeL-QRを読み取ることで、地方税共同機構が管理・運営するeLTAX（エルタックス）内の特設サイトである「地方税お支払サイト」や、スマートフォン決済アプリを通じたキャッシュレス納付が可能となるほか、eL-QR対応金融機関であれば全国どの金融機関窓口でも地方税の納付が可能となる。なお、eL-QRの導入により金融機関における地方税の収納事務も大きく効率化されるため、eL-QRへの移行が進むことで、同社においては今後の需要減少につながる可能性がある。

業績動向

3. 財務状況と経営指標

2023年12月期末の資産合計は、前期末比15,119百万円減少し、57,051百万円となった。これは、現金及び預金が3,382百万円、前払費用が1,220百万円増加した一方で、金銭の信託が18,166百万円、のれんが595百万円、契約資産が511百万円減少したことによる。負債合計は、同16,227百万円減少し、36,277百万円となった。これは主に契約負債が1,980百万円増加したものの、収納代行預り金が18,495百万円減少したことによる。純資産合計は、同1,108百万円増加し、20,774百万円となった。これは主に「信託型従業員持株インセンティブ・プラン (E-ship)」導入に伴う自己株式の増加による540百万円の減少、及び親会社株主に帰属する当期純利益計上による利益剰余金1,616百万円の増加による。この結果、自己資本比率は同9.1ポイント上昇の36.1%となり、財務の安定度が増している。また流動比率は同17.4ポイント上昇の142.0%と資金繰り面も安定しており、総じて良好な財務状況である。

簡易貸借対照表 (連結)

(単位：百万円)

	22/12期	23/12期	増減額
流動資産	62,740	48,228	-14,512
現金及び預金	12,530	15,912	3,382
金銭の信託	33,417	15,250	-18,167
売掛金・契約資産	10,339	10,109	-230
固定資産	9,430	8,822	-608
有形固定資産	2,890	2,843	-47
無形固定資産	2,741	2,378	-363
投資その他の資産	3,798	3,600	-198
資産合計	72,170	57,051	-15,119
流動負債	50,339	33,953	-16,386
買掛金	4,538	4,464	-74
契約負債	5,604	7,585	1,981
収納代行預り金	36,727	18,231	-18,496
固定負債	2,165	2,323	158
負債合計	52,505	36,277	-16,228
純資産合計	19,665	20,774	1,109
負債純資産合計	72,170	57,051	-15,119

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

4. キャッシュ・フローの状況

2023年12月期における現金及び現金同等物（以下「資金」という）の状況は、前期末と比較して3711百万円増加し12,816百万円（前期末比40.8%増）となった。このうち営業活動によるキャッシュ・フローとして増加した資金は5,506百万円（前期は1,907百万円増加）となった。主な要因は前払費用の増加1,220百万円、法人税等の支払による1,169百万円の減少、税金等調整前当期純利益の増加3,167百万円、契約負債の増加1,980百万円である。営業活動によるキャッシュ・フローは増加したが、新規顧客の開拓をはじめとする取引規模の拡大が奏功したと考えられる。投資活動によるキャッシュ・フローは852百万円の減少（前期は866百万円減少）となった。主な要因は無形固定資産の取得による支出466百万円、有形固定資産の取得による支出357百万円である。財務活動によるキャッシュ・フローは941百万円の減少（前期は5百万円減少）となった。主に「信託型従業員持株インセンティブ・プラン」導入に伴う自己株式の取得599百万円、配当金の支払い388百万円による。

簡易キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/12期	23/12期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	1,907	5,506	3,599
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-1,718	-852	866
財務活動によるキャッシュ・フロー	-5	-941	-936
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	189	4,654	4,465
現金及び現金同等物の期末残高	9,104	12,816	3,712

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年12月期は情報サービス、収納代行サービス事業とも好調

1. 2024年12月期の業績予想

2024年12月期業績は、売上高65,700百万円（前期比10.3%増）、営業利益4,100百万円（同3.4%増）、経常利益4,120百万円（同2.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,790百万円（同39.2%増）を計画している。情報サービス事業においては、SI・ソフト開発で、クラウド、AI、IoTといった技術の活用を要望する企業は引き続き多く、同社は順調に受注を獲得できると考えている。その他 Google Workspace 等で引き続き伸びが見込まれるほか、情報処理サービスでも、請求書作成代行サービスが順調に拡大すると見込まれる。収納代行サービス事業においては同社で取り扱いを始めた多様な決済サービスを提案するほか、自治体向けの営業も強化する考えで、これらが業績をけん引することになりそうだ。一方で、コンビニ国際送金サービスを終了することに伴い、送金サービスは売上減を見込んでいる。

電算システムホールディングス | 2024年3月25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/>

今後の見通し

利益面においては、情報サービス事業では、2023年12月期に発生した不採算案件の影響がなくなることが、営業利益の増加要因となる一方で、新サービスに関する体制整備等の投資や人件費関連の増加が見込まれるため、これらが利益の圧迫要因となる可能性がある。また収納代行サービス事業については、新サービス開始に伴う体制整備費用の増加と仕入先の値上げにより営業利益は減少の見込みである。いずれの事業においても利益の圧迫要因を抱えるが、費用の増加を営業活動の強化による増収によってどこまでカバーできるかがポイントになるだろう。

2024年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

	23/12期 実績	24/12期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	59,591	65,700	6,109	10.3%
営業利益	3,964	4,100	136	3.4%
(利益率)	6.7%	6.2%	-	-
経常利益	4,018	4,120	101	2.5%
(利益率)	6.7%	6.3%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,004	2,790	786	39.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別業績予想

(1) 情報サービス事業

情報サービス事業の売上高は39,444百万円(前期比10.7%増)、営業利益は1,844百万円(同30.2%増)を見込んでいる。内訳は、SI・ソフト開発の売上高30,054百万円(同19.5%増)、情報処理サービス6,221百万円(同3.1%増)、商品及び製品販売3,085百万円(同29.0%減)、その他の収益85百万円(同8.1%減)である。

2024年12月期 情報サービス事業 業績予想

(単位：百万円)

	23/12期 実績	24/12期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	35,623	39,444	3,820	10.7%
SI・ソフト開発	25,158	30,054	4,896	19.5%
情報処理	6,031	6,221	189	3.1%
商品及び製品販売	4,341	3,085	-1,257	-29.0%
その他の収益	92	85	-7	-8.1%
営業利益	1,416	1,844	428	30.2%
(利益率)	4.0%	4.7%	0.7pt	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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り受注拡大に取り組む計画だ。クラウドサービス分野においては、地方自治体や学校関連の案件が増加しつつある。特に地方自治体関連については、いわゆる「自治体 DX」の一環として、システム化のニーズは今後とも期待できるため、同社が従来から推進している「みんなのミチシルベ」シリーズをツールとして決済サービス関連のニーズを取り込んで受注増加につなげる考えだ。また情報セキュリティや商品・製品販売では、ピーエスアイやマイクロリサーチとともに顧客のニーズに合致する製品を取り扱うことで取引深耕を図る。

BPO 事業については、主力拠点である東濃 BPO センターでの運用業務を基軸として堅調に推移しており、システム提供及び同社の周辺サービスのワンストップ化と対応領域の拡大による質的充実によって、提供サービスの利便性を高め、さらなる事業の拡大を目指す。

(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 26,256 百万円（前期比 9.5% 増）、営業利益は 2,256 百万円（同 11.4% 減）を見込む。内訳は、収納・集金代行サービス 23,821 百万円（同 8.3% 増）、オンライン決済サービス 1,257 百万円（同 26.5% 増）、送金サービス 302 百万円（同 17.6% 減）、収納代行周辺サービス 315 百万円（同 0.7% 減）、その他の収益 561 百万円（同 93.5% 増）を計画している。

2024 年 12 月期 収納代行サービス事業 業績予想

（単位：百万円）

	23/12 期 実績	24/12 期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	23,967	26,256	2,288	9.5%
収納・集金代行サービス	22,000	23,821	1,821	8.3%
オンライン決済サービス	993	1,257	263	26.5%
送金サービス	366	302	-64	-17.6%
収納代行周辺サービス	317	315	-2	-0.7%
その他の収益	290	561	271	93.5%
営業利益	2,546	2,256	-291	-11.4%
（利益率）	10.6%	8.6%	-2.0pt	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

収納代行サービス事業は、新型コロナウイルス感染症拡大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なか、一方で他社との競争が一層激化している。同社は、コンビニ収納代行等の決済サービスを長年展開してきた業界 No.1 企業として、これまで培ってきたノウハウと決済システムに関する開発力を生かして他社との差別化を図り、優位性を高める考えである。

差別化のための具体策として、新たなサービスプラットフォームが挙げられる。この 1 つである「TREE PAYMENT」は、エンドユーザーである顧客が希望するタイミング・手段で決済できるプラットフォームだ。導入企業等の未収金回収をサポートする機能や、顧客自身でインターネットでの口座振替受付を行える機能を提供し、さらには債権保証型口座振替機能（エンドユーザーの口座からの資金引き落とし不能場合に同社が資金を肩代わりする機能）を付加して、利便性の充実を図っている。

今後の見通し

今後キャッシュレス決済が浸透していくなかで、同社は顧客企業の決済機能に関するDXのニーズに的確に応えるサービス提供に注力し、売上高全体に占めるストック型サービスの割合を高めていく考えである。また新たな収納代行サービスとして、様々な決済メニューをシンプルかつ安価な手数料でワンストップで提供する決済プラットフォーム「PayLabo」のサービス提供を2024年1月に開始した。このサービスは、エンドユーザーの購買やサービス利用に伴う多様な代金決済手段や、多種多様な決済事業者に対応でき、かつ高度なセキュリティ機能が付加されていることから、「TREE PAYMENT」とともに、他社との差別化ツールとして活用していく。

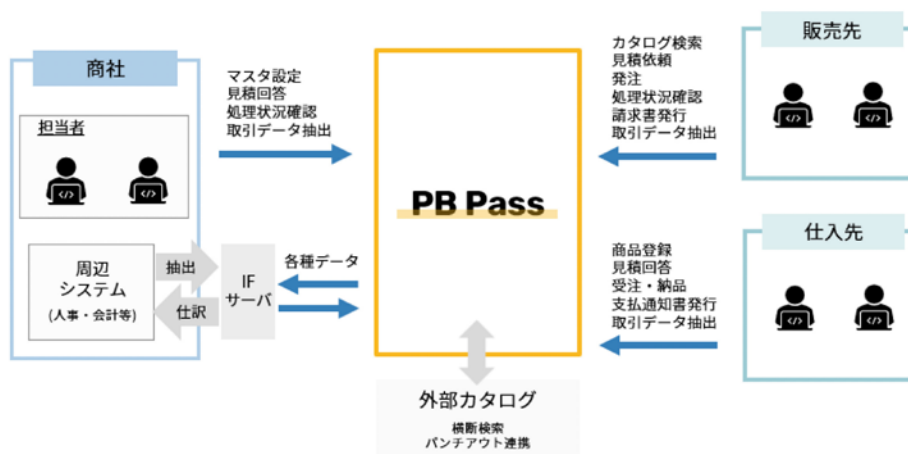
トピック

● 商社向け購買ソリューション「PB Pass™」の提供を開始

グループ会社である電算システムは2024年2月、物品や役務の仕入・販売をメインに行う商社を対象とした購買ソリューション「PB Pass™」の提供を開始した。従来商社が抱えていた、取引先からの引き合いがあった場合に複数の仕入先に見積依頼を行う煩雑さを効率化できるほか、取引先への見積回答やその後の販売、支払等の手続管理を一気通貫で対応できる機能を提供する。同社は、ある程度の取引規模のある企業であれば商社に限らず導入メリットがあると考えており、弊社でも、新たな顧客開拓のツールとして有効活用できると考えている。

「PB Pass」サービス概要図

「PB Pass」サービス概要図



出所：会社リリースより掲載

成長戦略

2.3 3ヶ年計画

同社は、2024年12月期から2026年12月期までの3期にわたる3ヶ年計画を策定し、2026年12月期に売上高800億円（情報サービス事業：472億円、収納代行サービス事業：327億円）の目標を設定した。この期間を「新たな価値を創造し、計画以上の成長を目指す」期間と位置付け、売上高については每期10%以上の増加を目指すとともに、利益率を每期改善することによって目標達成を図る考えである。この3ヶ年計画は前述の長期計画（6ヶ年）の中では3年目から5年目の期間にあたり、長期計画においても重要な時期となる。従来の情報サービス事業や決済サービス事業の拡大に注力するとともに、新規事業としてDX事業、セキュリティサービス事業、十六FGとの合併事業を掲げている。

DX事業推進の中心となるのはやはり自治体関連のDX案件の取り込みである。案件取り込みの有効なツールとなるのは「みんなのミチシルベ」シリーズであるが、同社は単に受託開発や製品導入を受注してもそれだけでは「真のDX」にはならないと考えている。自治体が抱えるニーズをキャッチすることをきっかけとして、自治体の業務の進め方における課題をコンサルティングによって明らかにする。その後、同社として対策をトータルに提案、受注につなげてはじめて「真のDX」になると考えており、今後こうしたアプローチを進める。このアプローチは自治体に限ったものではなく、一般企業に対しても同様に進める考えだ。

十六FGとの合併事業については、十六FGから顧客の紹介を受け、その企業が抱えるDXに関する課題をヒアリングしながら案件の具体化を進めており、新規事業の業績拡大に今後どの程度寄与するか弊社としても注目している。

3ヶ年計画

(単位：百万円)

	23/12期 実績	24/12期 計画	25/12期 計画	26/12期 計画	前年伸び率 平均
売上高	59,591	65,700	72,300	80,000	10.3%
情報サービス	35,623	39,444	43,215	47,243	-
収納代行サービス	23,967	26,256	29,085	32,757	-
営業利益	3,964	4,100	4,700	5,600	12.4%
(利益率)	6.7%	6.2%	6.5%	7.0%	-
情報サービス	1,416	1,844	2,358	2,687	-
(利益率)	4.0%	4.7%	5.5%	5.7%	-
収納代行サービス	2,546	2,256	2,342	2,913	-
(利益率)	10.6%	8.6%	8.1%	8.9%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ サステナビリティの取り組み

ESG の領域ごとの取り組みを今後さらに充実させる方針

同社は、「サステナビリティで新たなイノベーションを起こします」という方針を大テーマとして掲げるとともに、「社会の課題から新しい価値を創造します（ワクワクする未来）」「多くの絆を大切にし、オープンイノベーションを促進します」という2つの副題を設定している。「Environment（環境）」「Social（社会）」「Governance（ガバナンス）」の3領域に分かれている取り組みの詳細を見ていく。

(1) Environment（環境）の領域

地球温暖化対策と環境保全対策として、以下を実施している。

・CO₂ 排出量の削減

社内でのエネルギー消費量削減など、日頃より環境を意識した取り組みを行っている。同社のデータセンターにおいては、使用電力100%をCO₂フリー電力（再生可能エネルギー由来の電力）に切り替え、これに伴うCO₂排出量削減効果は年間約387トンに相当する。今後も持続可能な社会実現に向けて、省エネルギーなど環境負荷を低減する取り組みを継続する方針である。

・働き方改革

残業時間の削減、効率的な業務の推進など、働き方の見直しによって環境負荷の削減を進めている。毎月開催するコンプライアンス委員会において労働時間の状況について社内幹部間で共有のうえ、各事業部で時間外労働削減に向けた課題や対策を検討し、具体的な取り組みを実施している。また、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）を積極的に導入したことで業務が効率化され、作業時間が従来から大幅に縮減している。

・ペーパーレスの取り組み

オフィスの紙使用量削減に積極的に取り組んでいる。例えば、役員会では議題資料を印刷せずにデータで配布し、タブレットやノートパソコンで確認するようにしている。日常の社内会議においてもなるべく紙を使用しない取り組みを進めている。

サステナビリティの取り組み

(2) Social (社会) の領域
・人的資本

同社グループは、「ワクワクしながら行動や挑戦をする姿勢が、未来をともに創る」という考えのもと、人材育成方針及び社内環境整備を定めている。特に人材については、顧客に対して価値を提供し、信頼を直に得られるような人材の育成を追求している。従来の集合研修をはじめ、オンライン研修やeラーニング研修などの導入に留まらず、昨今のビジネスの潮流に則り、リスキリング、DX人材の育成にまで視野を広げている。また、部門や組織を横断したワーキンググループが積極的に開催されていることも特徴の1つで、2023年度には110回以上、1,320名以上が参加した。

・ダイバーシティ推進

有給休暇の取得促進はもちろんのこと、女性のみならず男性の育児休業の取得も促進している。多様な人材が力を発揮できるよう、働き方についても多様性を持たせている(時短勤務、フレックスタイム制、テレワーク勤務等)。採用段階では「新卒及び中途採用者の女性比率を45%以上」、管理職についても「課長代理級の女性比率について2割以上を目指す」という目標を掲げ、多様性の確保した強靱な組織づくりに努めている。また、障がい者雇用促進という点では、障がいのある方が同社グループの福利厚生専門スタッフとして農園で野菜などを育てている。収穫された野菜は社内で配布され、従業員の健康づくりにも役立っており、グループ全体の活力につながっている。

・社会(地域)貢献

岐阜市を代表する祭りの1つである岐阜祭りへの参加のほか、株主優待として岐阜県内の特産品を選定している。地元企業を含めた地域を盛り上げるとともに、魅力を全国の人々に知ってもらう一助となっている。それ以外にも、自然災害による被災者と被災地への支援や寄付を行ったり、全国選抜小学生プログラミング大会岐阜県大会への協賛や、日本プロサッカーリーグ所属のFC岐阜のオフィシャルスポンサーを務めるなどしている。

(3) Governance (ガバナンス) の領域

企業価値の継続的な増大・最大化を目指して、経営執行の透明性の確保と経営の健全性を担保できるよう、経営体制及び内部統制システムを整備し、必要な施策を実施していくことが、同社のコーポレート・ガバナンスに関する取り組みの基本的な考えである。近年重要度が増している「コンプライアンス」面についても、「役員員行動規範」及び「法令遵守(コンプライアンス)規程」を制定し、法令遵守の姿勢を明確にしている。そのほか、情報セキュリティ、個人情報保護についても各種法令等を遵守している。

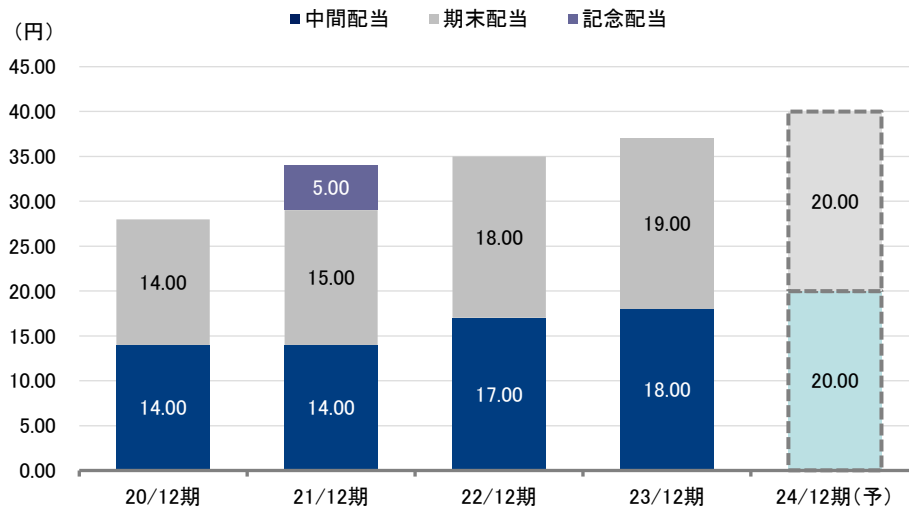
株主還元策

2024年12月期の年間配当は40円を計画

1. 配当政策

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勘案して判断している。2023年12月期の1株当たり配当金は、前期比2円増配の37円（中間配当18円、期末配当19円）となった。2024年12月期については、前期比3円増配の40円（中間配当20円、期末配当20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導入している。同社の1単位（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円相当の岐阜県の特産品を贈呈している。具体的には明方ハムセット、豆板ギフト、はちみつ3本セット、クラフトビールセット、貝印包丁、飛騨コシヒカリなど、6種類の特産品から選択できる。地方創生にも寄与する企業姿勢を弊社では評価している。

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