

|| 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・名証プレミア市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月16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. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. ブロックチェーン戦略の強化	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業概要(グループ会社)	03
■ 業績動向	07
1. 2025年12月期の業績概要	07
2. セグメント別業績	08
■ 今後の見通し	11
1. 2026年12月期の業績見通し	11
2. セグメント別業績見通し	12
■ トピックス	15
■ 成長戦略	16
1. 長期計画「Challenge1000」	16
2. 3ヶ年計画	16
■ 株主還元策	18
1. 配当政策	18
2. 株主優待	19

## ■ 要約

### 2025年12月期は16期連続増収と大幅増益で着地。 2026年12月期も増収も、成長投資で利益は前期と同水準

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。展開している主な事業は、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クレジット決済サービスなどを手掛ける「収納代行サービス事業」の2つである。加えて、今後の主要事業にすべく、Web3、ブロックチェーン技術を活用した次世代サービスの開発、提供を重点戦略に掲げ、業務提携を進め、新サービスの創出に取り組んでいる。

#### 1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高68,131百万円(前期比11.2%増)、営業利益3,624百万円(同56.8%増)、経常利益3,843百万円(同51.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,896百万円(同56.5%増)と、16期連続の増収、単体でも各四半期で過去最高を記録した。利益については、前期の不採算案件の影響が剥落し大幅な増益となったが、不採算案件の影響のない2023年12月期の水準には届かなかった。なお、売上高、各利益ともに期初予想を達成した。売上面は、情報サービス事業で、上期に伸び悩んだGIGAスクール構想第2期(以下、NEXT GIGA)でのChromebook(ハードウェア)導入が下期に進み、大きく貢献した。収納代行サービス事業については、自治体案件を中心に稼働が進み収益を押し上げた。利益面は、売上貢献したNEXT GIGAのChromebook案件で価格競争に陥った結果、利益への貢献は限定的となった。一方、コンビニ収納代行サービスでは、価格改定を着実に進め、売上とともに利益を支えた。

#### 2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の業績は、売上高70,000百万円(前期比2.7%増)、営業利益3,650百万円(同0.7%増)、経常利益3,850百万円(同0.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,620百万円(同9.6%減)を見込んでいる。最終利益は、2025年12月期に発生した子会社売却に伴う法人税減少効果の剥落が生じる。情報サービス事業では、クラウドサービス分野で、自治体領域を中心に積極的な入札参加等で顧客基盤を広げる。収納代行サービス事業は、新規取引先の稼働により増収を計画する。収納代行周辺は大口取引先の解約に伴い減収予想も、市場拡大見通しのオンライン決済でPAYSLE等による他社との差別化を進め、口座振替に関してはTREE PAYMENTを中心に優位な新機能を追加し、顧客層を広げる。利益に関しては、SI・ソフト開発で品質改善による高付加価値で利益率向上を目指す。一方、コスト面では、収納代行サービス事業では現在進行中のブロックチェーン決済基盤への投資を積極化するほか、原価上昇もあり、同事業は減益を見込む。

要約

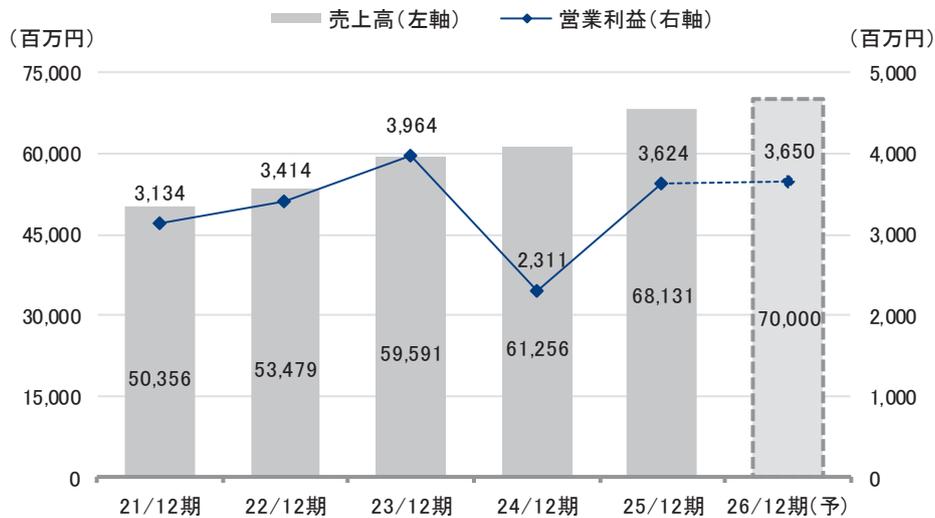
3. ブロックチェーン戦略の強化

重点戦略のブロックチェーンを基盤とした次世代サービスのユースケース創出に向け、2025年11月にブロックチェーン技術とDAO構築、LLM (Large Language Models : 大規模言語モデル) に強みを持つ(株) Unyteを子会社化した。これにより、LLMで貢献を評価してブロックチェーンで記録、証明する「貢献証明」事業を開始する。最終的には、同社の進めるステーブルコイン決済基盤と連携して貢献に応じた報酬をステーブルコインで自動分配する、「貢献」と「価値移転」のWeb3経済圏の確立を目指す。「NIPPON WONDER FACTORY」では「DAOコミュニティ」構想において、地域貢献の可視化と管理を行う仕組みの構築を進めている。ほかにも、自治体のスーパーシティ型国家戦略特区の取り組みに参画し、地域学習体制の強化としてWeb3を活用した指導情報共有等の仕組みづくりを進める。

Key Points

- ・ 2025年12月期はNEXT GIGAのChromebook案件が大きく貢献し、16期連続増収と大幅増益
- ・ 2026年12月期は注力領域に戦略的投資で増収も、成長投資で利益は前期と同水準
- ・ 次世代サービスのユースケース創出で、ブロックチェーン戦略を前進

業績推移



注：21/12期は(株)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

#### 1. 沿革

同社は、2021年7月に単独株式移転により、独立系総合情報処理サービス企業である(株)電算システムの完全親会社として設立され、東京証券取引所プライム市場及び名古屋証券取引所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)DSKペイメント(2024年5月に(株)DSテクノロジーズから商号変更)、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。また、2021年7月に(株)マイクロリサーチを子会社化した。2022年3月には、システム開発の(株)CMCを完全子会社化し、十六フィナンシャルグループ<7380>(以下、十六FG)との合併事業会社である十六電算デジタルサービス(株)(以下、JDDS)を設立した。2025年5月には電算システムが九州支店を開設し、同年8月には100%子会社のマイクロリサーチを同社が全株式譲渡によりグループから切り離れた。2025年11月には、2024年10月に電算システムと業務提携したUnyteの全株式を同社が取得し完全子会社化(2025年12月からは子会社化)した。

#### 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。

##### a) 情報サービス事業

情報サービス事業は、2025年12月期まで「SI・ソフト開発(Google事業含む)」「情報処理」「商品及び製品販売」「その他の収益(賃貸等)」の4つのサブセグメントで運営されていたが、2026年12月期よりストック型ビジネスへの注力姿勢から「クラウド・ライセンス」を独立させ、「情報処理」で市場シェア拡大の余地が大きいBPO事業推進の意志を込め名称を「BPO」に変更し、「SI・ソフト開発・商品販売」「クラウド・ライセンス」「BPO」「その他の収益(賃貸借)」に改編した。

同社のクラウド関連サービスは、Google関連サービスの売上高が多くを占めており、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関連ソリューションを提供している。GIGAスクール構想を支援し、教室での学びも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た。足元ではNEXT GIGAについてNEC<6701>と連携し協業している。また、2022年9月にはアマゾン ウェブ サービス「AWS Solution Provider」認定の取得によりAWS関連ソリューションを、2025年4月にはSalesforceプラットフォームを共通基盤とした(一社)ERP Cloud 360 コンソーシアム参画によりセールスフォース・ジャパン販売パートナーとしての地位をそれぞれ強化し、独立系SIerとして、顧客要望に応じた柔軟な対応を実現する。

## 会社概要

BPOでは、同社の情報処理システムや情報処理技術を活用し、主力の請求書作成代行のほか、郵便物関連作業や百貨店のギフト通販のデータ処理・発注作業などに対応する。さらに、単体業務にとどまらずバックオフィス業務、コールセンター等の業務代行、請求・入金管理業務なども受注しているほか、RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)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、請求書作成代行ではインボイス制度要件にも対応した請求書の電子化を実現する「DSKマルチインボイスサービス」を提供している。単に電子化するだけでなく、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なほか、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

収納代行サービス事業は、2025年12月期までの「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」の5つのサブセグメントを、2026年12月期には推進方針を背景に「口座振替」を独立させ、「コンビニ収納オフライン決済」「口座振替」「オンライン決済」「収納代行周辺」「その他の収益(後払いサービス)」に改編した。なお、国際送金の取りやめに伴い、送金サービスは「収納代行周辺」に統合した。

コンビニ収納オフライン決済は同事業の中核で、コンビニ等で支払える払込票サービス、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au Pay、銀行Payなど)、モバイル決済サービス「モバライ☆DSK」が含まれる。2025年1月にはコンビニ収納代行業務を拡大し、国税収納代行業務を受託、取り扱いを開始した。口座振替は銀行の口座振替サービスと「TREE PAYMENT」を主軸に、同事業のアクセルを握っている。オンライン決済には、クレジット決済サービスとコンビニペーパーレス決済サービスがある。コンビニペーパーレス決済は「PAYSLE」を中心に構成され、消費者がメールを介して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、ほかにも、顧客の希望するタイミング・手段で決済できる「TREE PAYMENT-つど払い-」を展開する。

収納代行周辺では、スーパーやドラッグストア等で払込票で支払える「Biz@gent(ビズエージェント)」を展開している。送金サービスは、2024年6月に「ウエスタンユニオン国際送金サービス」を終了し、国内送金(第二種資金移動業)で、日本国内の顧客への返金や送金業務を代行しており、イベント等の中止に伴う返金作業等で利用されている。その他の収益に分類される後払いサービスでは、拡大を続ける後払い決済サービス市場で「DSK後払いサービス」を展開する。また、口座振替不能時に資金を立替える「TREE PAYMENT口座振-100%入金保証型-」を提供している。

## (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(歯科電子カルテシステム)」は、患者登録、カルテ入力等の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。このほか、保育システム「園楽」を開発・販売し、サポートも行っている。ICタグ等での登降園受付、園児在園状況管理、園児及び世帯情報管理、日誌や検温記録等の日々の記録管理、身体測定や内科・歯科検診等の成長経過管理、個別指導計画管理(年案、月案)、保育要録管理、園内掲示板など、様々な機能を持つ。

## 会社概要

### (3) DSKペイメント

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。2024年5月にDSテクノロジーからDSKペイメントへ商号変更した。それに合わせてシステム開発・保守運用・技術支援等は、電算システムに移管した。債権保証型後払い決済事業を中心に新領域（マーケット、サービス、パートナーシップ等）におけるデジタル決済の強力な拡大を図る。債権保証型後払いサービス「DSK後払い」は、電算システムの収納代行サービスと連携しており、2025年9月には、QRコード決済サービス「PayPay請求書払い」への対応を開始するなど、ユーザー需要を取り込んでいる。2017年に開始したコンビニ電子バーコード決済ソリューション「PAYSLE」では、2025年に「校納金の集金代行サービス」に加え、ネットスターズ<5590>のマルチキャッシュレス決済ソリューション「StarPay」に連携したほか、2026年4月リリース予定のアイティフォー<4743>が提供する入金案内自動化サービス「Payコレクト」では標準連携される計画で、取引先の裾野は順調に広がっている。

### (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。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、インターネットを通じて各種機能を提供するASP（アプリケーションサービスプロバイダ）方式を採用している。

### (5) ゴーガ

「Google Maps API」日本初の開発パートナーであるゴーガは、「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。位置情報データ活用プラットフォーム「GOGA GIS」では、最新の位置情報ビッグデータを搭載したマップ上で、自社データをはじめ、様々なデータを閲覧・管理できる。2024年7月に提供開始した、配達員の現在地をGoogleマップ上に表示してリアルタイムで配達予定時刻等を確認できる「GOGA Tracker for Delivery」のほか、2025年2月にはソフトバンク<9434>等と協業し、出店戦略ソリューションに向け、売上予測や立地評価のための道路通行量等データを可視化するダッシュボードを構築した。

### (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展開している。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の防御策として、AI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ソリューションを提供している。2025年8月から、攻撃者の視点で潜在する脆弱性を発見し、確率の高いリスクから対応するAIソリューション「Darktrace ASM (Attack Surface Management™)」を、同年8月には、セキュリティ対策の薄い中小企業に向けて、ファイアウォール、VPN等の機能を統合したセキュリティアプライアンス「FortiGate 50G」を提供開始した。

## 会社概要

**(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・販売のほか、「Universal Gateway」を強みに通信機器の基盤を開発している。同社は2021年7月にアライアンス強化のため100%子会社化したが、2025年8月に経営戦略の見直しに伴い全株式を譲渡し、同社グループから切り離れた。

**(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、Sier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、主に飛騨地域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35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システム「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 (JDDS)**

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DXの推進と高度化に貢献している。運営する集金代行のJCSネットでは、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」を提供しており、2025年4月には導入費用や月額手数料が無料の「WEB口座振替受付ライトサービス」をリリースし、顧客の心理的ハードルを下げた。また、同年6月にはリニア中央新幹線開通を見据えたまちづくり等の支援のため、岐阜県恵那市等と連携協定を締結し、スタートアップも含めDX分野で連携強化を図り、地域産業の活性化に貢献する。

**(11) Unyte**

2022年設立のAI/Web3領域のスタートアップ企業で、「いい人」が「いい思い」をできる、信用のインフラを作るをテーマに、DAO領域の開発、構築、運用支援とAIを活用した企業のDX支援を中心に、新規事業の企画、開発を手掛ける。同社とは、2024年10月、同社が取り組む観光・地域創生プラットフォーム事業へのDAO導入等、社会実装の推進を目的に協業を開始し、2025年11月にUnyteのDAO事業と同社のブロックチェーン戦略の親和性の高さ等を背景に完全子会社化(同年12月からは子会社化)した。現在、LLMにより「貢献」を評価しブロックチェーン上で記録・証明する「貢献証明」事業の展開に向け準備を進めている。

## 業績動向

### 2025年12月期は増収・大幅増益。 NEXT GIGAのChromebook案件が増収をけん引

#### 1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高68,131百万円(前期比11.2%増)、営業利益3,624百万円(同56.8%増)、経常利益3,843百万円(同51.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,896百万円(同56.5%増)と16期連続の増収、単体で各四半期とも過去最高を記録した。利益については、前期の不採算案件の影響が剥落し大幅な増益となったが、人件費や価格高騰を要因に、営業利益、営業利益率ともに、不採算案件の影響のなかった2023年12月期の水準には届かなかった。計画達成率は、売上高が100.9%、営業利益は103.6%、経常利益は108.9%、親会社株主に帰属する当期純利益は114.5%となった。

売上面では、情報サービス事業において、上期に伸び悩んだNEXT GIGAでのChromebook導入が下期に進み、大きく貢献した。収納代行サービス事業については、前期下期に営業力と適切な技術提案により入札で勝ち取った自治体案件を中心に稼働が進むとともに処理件数が増え収益を押し上げた。利益面では、売上面で貢献したNEXT GIGAのChromebook案件については、他社との差別化の難しいハードウェアのみという入札条件から、利益への貢献は限定的となった。一方、コンビニ側の仕入れ価格(コンビニに支払う手数料)が上昇したコンビニ収納代行サービスでは、価格改定を着実に進め、売上とともに利益を支えた。なお、コスト削減に向けた業務効率化策として、管理部門では全社を挙げてのAI活用へ舵を切っている。例えば営業活動の提案書作成などで効率化を図るほか、多様なアウトソーシングを請け負うBPOでは、コールセンターでの顧客対応等で適切にAI活用を推進し、価格改定と生産性向上の両側面から今後も業績を押し上げる方針だ。

#### 2025年12月期の連結業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		
	実績	実績	前期比	計画	達成率
売上高	61,256	68,131	11.2%	67,500	100.9%
営業利益	2,311	3,624	56.8%	3,500	103.6%
(利益率)	3.8%	5.3%	1.5pp	5.2%	-
経常利益	2,534	3,843	51.6%	3,530	108.9%
(利益率)	4.1%	5.6%	1.5pp	5.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,850	2,896	56.5%	2,530	114.5%

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

売上高は43,061百万円(前期比15.5%増)、営業利益は942百万円(前期は278百万円の損失)となった。計画達成率は、売上高は101.7%と計画どおり、営業利益は前期の不採算案件の剥落もあって大きく黒字転換した。双方に、商品及び製品販売でのNEXT GIGAハード案件がインパクトを与えており、売上高に関しては、都道府県単位での入札から市町村のタイミングに合わせた導入という公共団体特有の手順に配慮した営業活動により、ほぼ想定どおりに導入が進み、業績に寄与した。営業利益に関しては、NEXT GIGAハード案件は価格以外の差別化が難しいため、同事業の営業利益率は不採算案件のなかった2023年12月期との比較で1.8ポイント低下の2.2%と完全回復には至らなかった。ただし、今後の利益率確保に向けた施策として、入札に優位な地元企業と協業し随意契約に持ち込む等、他の契約手段も検討する。

#### 情報サービス事業の2025年12月期業績

(単位：百万円)

	24/12期 実績	25/12期 実績	前期比		計画比	
			増減額	増減率	計画	達成率
売上高	37,281	43,061	5,779	15.5%	42,322	101.7%
SI・ソフト開発	27,188	29,483	2,294	8.4%	29,475	100.0%
情報処理	5,850	6,199	349	6.0%	6,397	96.9%
商品及び製品販売	4,138	7,287	3,148	76.1%	6,366	114.5%
その他の収益	104	91	-13	-12.7%	83	109.5%
営業利益	-278	942	1,220	-	851	110.8%
(利益率)	-0.7%	2.2%	2.9pp		2.0%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

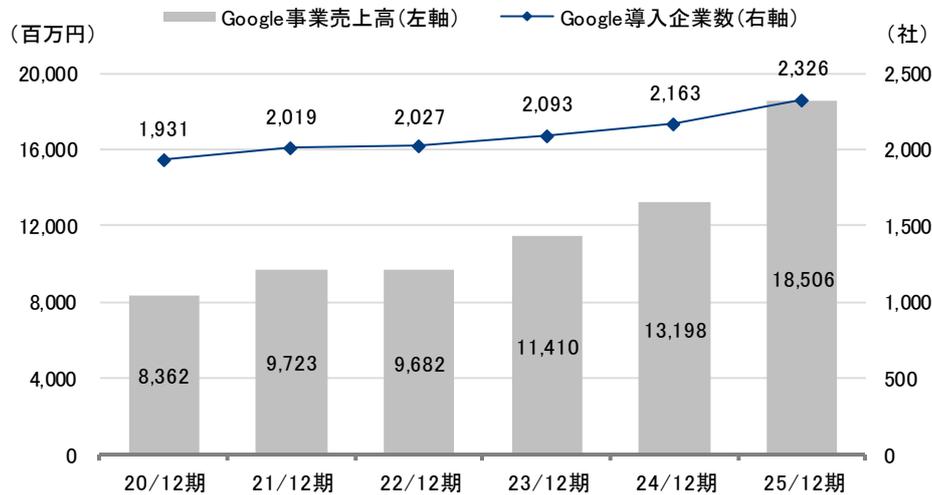
SI・ソフト開発部門においては、Googleクラウドサービスを中心に伸長した。Google Workspaceは導入企業数が前期比7.5%増の2,326社と、2023年12月期の同3.3%増と比較し、導入が加速した。Google事業の売上高は前期比40.2%増の18,506百万円と、こちらも2023年12月期の同17.8%増から22.4ポイント増と大幅に上昇した。背景にはGeminiをはじめとしたGoogle AIソリューションの人気の高さがある。同社が提供するGoogle WorkspaceにはGeminiが標準搭載されており、さらに顧客要望に沿って周辺ソフトウェア等を付加するなど、カスタマイズ体制を万全に敷くことで、機を捉えたサービス提供から収益につなげた。GeminiがバンドルされないGoogle Cloud Platformでは、同プラットフォームに後付けできるGoogle AI「Gemini Enterprise」やAIリサーチツール「Notebook LM Enterprise」等、付随するAIサービスの需要もあり、収益を押し上げた。開発を支える生成AI専門組織「Project Gen」が、組織全体の技術向上と顧客サポートを充実させていることも売上高増加の一因となろう。しかし、利益に関し、SIで2024年12月期に発生した不採算案件を要因にマイナスに落ち込んだ営業利益については、まだ回復途上にあるようで、これを重要な課題と捉え、上記施策以外にも高利益体質形成に向けた案件組成や開発体制の再構築を進める考えである。その一環として、顧客要望に沿ったカスタマイズはもちろん、今後はコンサルティングの提供も手掛ける方針だ。

業績動向

クラウド関連では、Google事業で培ったクラウドインフラの構築・運用ノウハウを生かし、2025年10月に、クラウドサーバーのネットワークセキュリティから運用までトータルサポートする「BizCloudCare+ (ビズクラウドケア プラス)」の提供を開始した。パッケージ化されており、レンタルのようにサーバーを手軽に利用できるほか、サーバーの監視やバックアップ、専門エンジニアによるサポートも提供していることから、企業のクラウド環境導入を後押ししそうだ。サブスクリプション型(従量課金制)となるため、ストック収益源の一角となろう。

BPO事業は、売上が前期比8.3%増の4,201百万円となった。請求書作成代行サービスは堅調に推移したものの、時代の潮流からカタログ販売向けデータエントリ業務や、通販向け送り状印字サービスの処理件数が減少し、売上高は縮小した。ペーパーレスの流れで縮小するこれら業務に対し、解決策として「システム提供とオペレーションを融合した高付加価値BPO」を検討している。BPOに強みの収納代行サービスを付加しトータル提供する構想で、提供サービス事例としては、例えば2019年にリリースした「教材スマートオーダーシステム」が挙げられる。具体的には、学校で使用する絵の具など学校で売買手続きがなされる教材を、保護者が資料をもとにネット注文し、支払いはその収納代行サービスで完結する流れとなる。決済とBPOとシステムを連携しており、同社はシステム開発、決済基盤、BPOを一括して請け負っている。「教材スマートオーダーシステム」には収益の伸びしろが十分であると見込んでおり、同様なサービスの展開を検討している。後述の「営業本部」が統括する顧客ごとのアカウント営業が、顧客のインサイトから事業横断型の最適なソリューションにつなげ、顧客ロイヤリティ向上によるLTV (Life Time Value : 顧客生涯価値) の拡大、売上高と利益の増加を狙う。

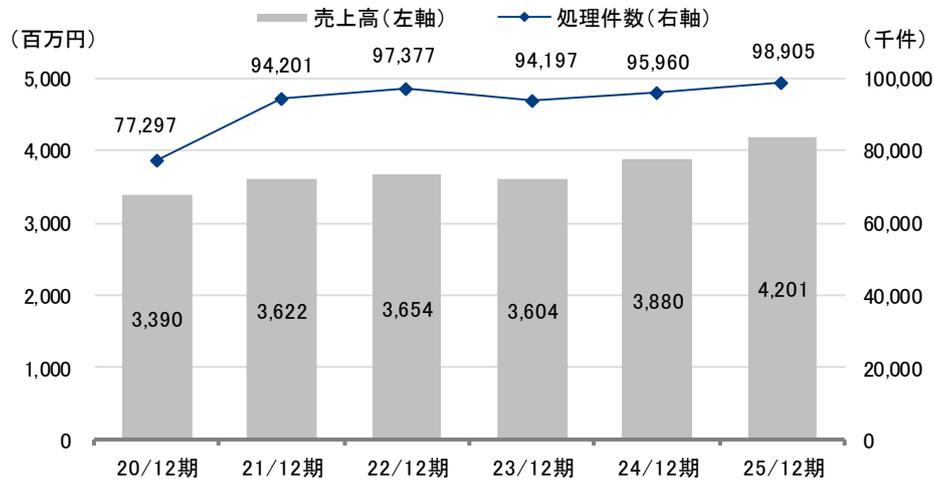
Google Workspace導入企業数及び  
Google事業売上高の推移



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

売上高は25,069百万円(前期比4.6%増)、営業利益は2,676百万円(同3.8%増)と増収増益となった。主力の収納・集金代行サービスとオンライン決済サービスは前期下期に稼働した取引先で、処理件数が順調に推移した。特に自治体入札案件では、提示された仕様の遵守はもちろん、顧客利益に合う技術を織り込むことで差別化を図り、順調に契約を獲得した結果、売上が大きく伸びた。一方、カタログギフト向け払込票は伸び悩んだ。コストに関しては、コンビニ決済では市場環境を反映した価格許容もあり価格改定に成功したが、仕入れ単価の上昇には常に警戒し、利益率低下を回避するため効果的な付加価値提供を随時検討している。口座振替では、2025年11月、DSK口座振替サービスに「ネット口座登録機能」を追加した。これにより、顧客では早期に集金開始が可能となるためキャッシュフローが改善し、業務効率化とペーパーレスによるコスト削減を同時実現する。顧客利便性の追求は、安定した顧客基盤の維持に寄与するだろう。まだ売上比率は小さいが、オンライン決済サービスは前期比21.0%増、その他の収益(後払いサービス)は55.2%増と大きな成長を見せた。それぞれ市場拡大局面にあることから、成長速度を維持し早期のプレゼンス確立を図る。

## 収納代行サービス事業の2025年12月期業績

(単位：百万円)

	24/12期 実績	25/12期 実績	前期比		計画比	
			増減額	増減率	計画	達成率
売上高	23,974	25,069	1,095	4.6%	25,178	99.6%
収納・集金代行サービス	22,204	23,139	935	4.2%	23,187	99.8%
オンライン決済サービス	982	1,188	206	21.0%	1,067	111.4%
送金サービス	226	53	-173	-76.4%	49	109.8%
収納代行周辺サービス	321	316	-5	-1.6%	315	100.4%
その他の収益	239	372	132	55.2%	560	66.4%
営業利益	2,579	2,676	97	3.8%	2,649	101.0%
(利益率)	10.8%	10.7%	-0.1pp		10.5%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026年12月期は新たな収益源で増収を目指す。 成長投資の実施で営業利益は微増

#### 1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の業績は、売上高70,000百万円(前期比2.7%増)、営業利益3,650百万円(同0.7%増)、経常利益3,850百万円(同0.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,620百万円(同9.6%減)を見込んでいる。最終利益が減少する理由は、2025年12月期に発生した子会社マイクロリサーチ売却に伴う影響で法人税が減少していたが、これが通常状態に復帰するためである。サブセグメントの再編成により全社に変化を促し、各部門で一層の団結と部門間の連携強化を通じて、全社一丸となって目標達成を目指す。情報サービス事業では2025年12月期のNEXT GIGAハード案件が収束することから、需要の旺盛なクラウド、AI、アウトソーシングを中心に、新たな収益源を開拓する。クラウドサービス分野では、自治体、特に教育領域で積み上げた高い実績を礎に、顧客インサイトに沿った付加価値創出による積極的な入札参加等、新規開拓で顧客基盤を広げる。また、業界慣習や市場動向に左右されない収益源を確保すべく、民間企業への提案にも注力する。収納代行サービス事業は、新規取引先の稼働により増収を計画するが、スーパーやドラッグストアで支払い可能な払込票サービス「Biz@gent」等を扱う収納代行周辺では、大口取引先の解約に伴い減収を予想している。また、2025年12月期に好調を見せたオンライン決済は、市場拡大の波に乗り、電子払込票の「PAYSLE」や、オンライン決済となる顧客の希望に沿う支払い手段を選択できる「TREE PAYMENT-つど払い-」等で他社との差別化を進め、特に自治体等の新規顧客の獲得を目指す。口座振替に関して同社は後発となることから、「TREE PAYMENT」を中心に、顧客ニーズを探ることで優位な新機能を追加してサービスレベルを上げ、顧客層を広げる。

利益に関しては、SI・ソフト開発で品質改善からの高付加価値を実現し、利益率向上を目指す。一方、コストの観点では、収納代行サービス事業では現在進行中のブロックチェーン決済基盤プロジェクトへの投資を積極化するほか、原価上昇もあり、同事業は減益を見込む。なお、大きな成長を見通すステーブルコイン関連事業は、技術進歩や市場の動きが早いため、同社は次世代決済基盤のパイオニアとなるべく積極的に投資する姿勢を貫くようだ。他社との協業を含めたユースケースの積み上げとその予実管理により、早期に収益確保に方向性を見出し、機を逃さず収益化に進むことに期待したい。なお、新規事業の期待値を厳密に測るとともに、既存事業の収益性と比較し、全社業績でバランスを取りながら、持続的な企業価値の向上に重きを置いた計画を策定している。

今後の見通し

### 2026年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期 実績	26/12期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	68,131	70,000	1,869	2.7%
営業利益	3,624	3,650	25	0.7%
(利益率)	5.3%	5.2%	-0.1pp	
経常利益	3,843	3,850	6	0.2%
(利益率)	5.6%	5.5%	-0.1pp	
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,896	2,620	-277	-9.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. セグメント別業績見通し

2026年12月期より、情報サービスについては、旧「SI・ソフト開発」と旧「商品及び製品販売」の分類を見直し、「SI・ソフト開発・商品販売」と「クラウド・ライセンス」に新たに分離した。収納代行サービスについては、旧「収納代行・集金代行サービス」を「コンビニ収納オフライン決済」と「口座振替」に新たに分離したほか、旧「送金サービス」は、「収納代行周辺サービス」に統合している。なお、2025年12月期実績を新サブセグメントに分類し、2026年12月期予想と比較している（変更はサブセグメントのみ）。

電算システムホールディングス | 2026年3月16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

サブセグメントの見直し (2026年12月期～)

セグメント	旧サブセグメント	新サブセグメント	内容	売上構成比	
				25/12 期実績	26/12 期計画
情報サービス	SI・ソフト開発のクラウド・ライセンス部分を除いた部分、商品及び製品販売	SI・ソフト開発・商品販売	ソフトウェアプロダクトを組み込んだシステム機器の提供 クラウド (Google関連、AWS、セールスフォース) での開発、導入・設定、保守等のサポート パッケージソフトのカスタマイズを中心とした導入・販売、要求仕様に基づく受託開発 請負や技術者派遣による運用サポート、セキュリティ製品の技術サポート オートオークション業向けシステム開発、アプリ開発 ネットワーク・ソフトウェアプロダクト・システム機器やサプライ用品の販売、各種ネットワーク	55.3%	45.8%
	SI・ソフト開発のクラウド・ライセンス部分	クラウド・ライセンス	ライセンス (Google関連、AWS、セールスフォース、セキュリティサービス) のみの販売 IDCの提供 (東濃 IDC)	30.9%	40.9%
	情報処理	BPO	アウトソーシング (請求書作成代行、DSKマルチインボイスサービス、コールセンター、データエントリ等) 郵便局や百貨店のギフト通販のデータ処理や発注作業 エネルギー向け情報処理 (ガソリンスタンドやガス販売店等)	13.7%	13.1%
	その他の収益	その他の収益	端末、サーバー等の賃貸借	0.2%	0.2%
収納代行サービス	収納・集金代行サービスの収納サービス部分	コンビニ収納オフライン決済	コンビニ等で支払う払込票サービス コンビニと同じ払込票でゆうちょ銀行や郵便局で支払い可能なゆうちょ振替MT代行サービス キャッシュレス決済サービス (PayPay、au Pay、銀行Pay等)、モバイル決済サービス「モバライ☆DSK」	89.6%	90.1%
	収納・集金代行サービスの集金サービス部分	口座振替	口座振替サービス (TREE PAYMENTを含む)	2.7%	2.7%
	オンライン決済サービス	オンライン決済	クレジット決済サービス、コンビニペーパーレス決済サービス (PAYSLE等) 総合決済サービスをワンストップで提供する決済プラットフォーム「PayLabo」 顧客の希望するタイミング・手段で決済するプラットフォーム「TREE PAYMENT-つど払い-」	4.7%	4.9%
	送金サービス 収納代行周辺サービス	収納代行周辺	国内送金 (第二種資金移動業) コンビニ以外での支払いを可能にするサービス「Biz@gent」	1.5%	0.9%
	その他の収益	その他の収益	DSK後払いサービス 口座振替不能時の支払保証を付加したサービス「TREE PAYMENT口座振-100%入金保証型-」	1.5%	1.5%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 情報サービス事業

売上高は43,790百万円 (前期比1.7%増)、営業利益は1,544百万円 (同63.8%増) を見込む。売上高の内訳は、SI・ソフト開発・商品販売20,071百万円 (同15.6%減)、クラウド・ライセンス17,898百万円 (同34.7%増)、BPO5,723百万円 (同2.8%減)、その他の収益 (賃貸借) 99百万円 (同8.1%増) である。

情報サービス事業の2026年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期 実績	26/12期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	43,061	43,790	728	1.7%
SI・ソフト開発・商品販売	23,793	20,071	-3,722	-15.6%
クラウド・ライセンス	13,288	17,898	4,609	34.7%
BPO	5,888	5,723	-166	-2.8%
その他の収益 (賃貸借)	91	99	7	8.1%
営業利益	942	1,544	601	63.8%
(利益率)	2.2%	3.5%	1.3pp	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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.

## 今後の見通し

SI・ソフト開発・商品販売では、2025年12月期のNEXT GIGA Chromebook案件の反動で大きく減少する。ただ、対処施策として「まなみえ(学びの様子見える化サービス)」等のソフトウェア提案を構想している。Chromebook案件で落札できなかった学校も対象に含めることから市場規模は大きく、提案活動を推進して受注に結びつける考えである。ほかにもNEXT GIGA案件でリレーションを構築した教育委員会や自治体を中心に、導入実績のあるChromebookを提案したり、自治体公務DX・行政DX需要に対し、評価の高いGeminiや同社強みのGoogle Workspaceでの入札参加を積極化し、経験値を積み上げている。その一環として、同社のNEXT GIGA案件での実績と、同社の推進する「Chrome Enterprise Premium」でのゼロトラストに基づくエンドポイントセキュリティ強化ソリューションが評価され、2026年2月に「文部科学省 次世代校務DX環境の整備」の長野県木曾町での取り組みに採用された。「次世代校務DX環境の整備」では、クラウド上でデータを連携することで、場所に限定されない校務取り組みを実現し、「働き方改革」や「教育の高度化」を進める。これら施策により、売上高と利益率の向上の同時実現を目指し、特にSIの高利益体質への転換を進める。

ペーパーレスの流れを受けBPOは変革期にあることから減収を予想するものの、アウトソーシング業務は多岐にわたるため対応領域は広く、新たな価値を創造しやすいというポジティブな側面もあり、ビジネスチャンスは多い。さらに、コールセンター業務など、AIとの親和性は高く、効率化による高利益も期待できる。同社は新規事業創出に向け、2026年1月に(株)EasyTechnologyと業務提携を締結した。BPOと決済インフラ、AIを掛け合わせ、債権回収や督促業務の高度化と効率化を実現する。これにより、督促、決済案内、入金、消込、レポートまですべてを自動化し、回収率向上や業務負荷を低減する。狙う業界は、債権管理で自動化の進まない金融、不動産、自治体のほか、市場が拡大するサブスク、ECで、業界別ソリューションの開発も想定している。

**(2) 収納代行サービス事業**

売上高は26,210百万円(前期比4.5%増)、営業利益は2,106百万円(同21.3%減)を見込む。内訳は、コンビニ収納オフライン決済23,603百万円(同5.1%増)、口座振替704百万円(同2.2%増)、オンライン決済1,287百万円(同8.3%増)、収納代行周辺232百万円(同37.1%減)、その他の収益(後払いサービス)384百万円(同3.3%増)を見込んでいる。

**収納代行サービス事業の2026年12月期業績見通し**

(単位：百万円)

	25/12期 実績	26/12期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	25,069	26,210	1,140	4.5%
コンビニ収納オフライン決済	22,450	23,603	1,152	5.1%
口座振替	688	704	15	2.2%
オンライン決済	1,188	1,287	98	8.3%
収納代行周辺	368	232	-137	-37.1%
その他の収益(後払いサービス)	372	384	12	3.3%
営業利益	2,676	2,106	-570	-21.3%
(利益率)	10.7%	8.0%	-2.6pp	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 今後の見通し

収納代行サービス事業では、ブロックチェーン決済インフラ構築に向けた投資のため、大幅な減益を見通す。現段階では開発コストに見合う収益化につながるカギとして、同インフラを利用するユーザーの利点を探索中のため、スモールステップでまずはユースケースを積み上げる方針で、2026年12月期には実証実験等を具体化させる段階に持ち込み、2027年12月期に収益化、以降の業績貢献という流れを想定しているようだ。この構想に向け、2025年9月にJPYC(株)と基本合意書を締結し、同社の決済ネットワークとステーブルコイン「JPYC」を活用したB2C/B2B決済や精算のユースケースの具体化を進める。さらに、時期を同じくして、日本発ブロックチェーン「Japan Smart Chain(JSC)」を開発するAltX Research(株)とビジョンパートナー契約を締結した。JSCプロジェクトのビジョンメンバーとともに、ブロックチェーンを活用したB2C向け流通・決済ネットワークインフラと次世代決済サービスの実用化に向けたユースケースの検討とPoC(概念実証)に協働して取り組む計画である。

## トピックス

### Unyteをグループ化、未来を目指して前進

同社はステーブルコイン決済インフラを含む、ブロックチェーンを基盤とした次世代サービスの開発・提供を重点戦略に掲げており、2025年11月にブロックチェーン技術とDAO構築、LLMに強みを持つUnyteを子会社化した。これにより、LLMで貢献を評価してブロックチェーンで記録・証明する「貢献証明」事業を開始する。具体的には、組織内に散在するチャット等の非構造データをLLMで補完し、属人性を排除した公平な貢献データを作成する。さらに、そのデータをブロックチェーンに蓄積して出力可能な基盤を構築し、デジタル証明として発行する。最終的には、同社の進めるステーブルコイン決済基盤と連携して貢献に応じた報酬をステーブルコインで自動分配し、「貢献」と「価値移転」のWeb3経済圏の確立を目指す。

「貢献証明」では、個人の活動データの客観的な可視化が重要なファクターとなるが、その際に活用されるRAG(Retrieval-Augmented Generation)構築プロセスを、2026年1月に「vjra(ヴィジュラ)」としてBaaS(Backend as a Service)で提供開始した。「vjra」は「貢献証明」開発過程で明確化した課題のソリューションとして派生したことから、実需に合うサービスと言える。特徴は、独自技術を用いて扱うデータ量を最大化し、メッセージ本文だけでなく添付資料やスレッド構造等の全解析で解析精度を高めるほか、自社クラウドやオンプレミス対応でセキュリティリスクを低減したことである。想定する需要領域は、ヘルプデスクの回答や社内業務の効率化、AIサービスやDXソリューションの開発基盤となり、情報漏洩リスクや導入コストの観点から自社に特化したAI構築、活用に二の足を踏む企業での導入を後押ししそうだ。

## トピックス

進行中の「貢献証明」プロジェクトとして、2025年9月に始動した「NIPPON WONDER FACTORY」での「DAOコミュニティ」構築が挙げられる。Unyteとは2024年10月の業務提携からDAOコミュニティ構築の構想を進めており、地域の人口増加や住民の定着を図る目的で、地域を超えた人同士のコラボレーションを実現する仕組みを設計する方針である。また、2026年2月、(特非)IKUNO・多文化ふらっとと関西電力送配電(株)と取り組む「特別の教育課程による日本語指導の地域教育体制強化に向けた調査」が、内閣府地方創生推進事務局主催の「令和7年度 先端的サービスの開発・構築及び規制・制度改革に関する調査事業」に採択され、大阪府と大阪市のスーパーシティ型国家戦略特区の取り組みに参画した。同調査では、安全かつ迅速な学習や指導の情報共有に向けた要件整理、現場負担の少ない運用設計、本人意思に基づくプライバシー管理、Web3を用いた指導者間での情報共有の仕組みについて情報を整理し、地域学習体制の強化につなげる。この取り組みは、Web3を活用した子どもたちの持てる力の記録や、子どもたちの主体的な共有行動の促進等、人間の将来性に関与することから社会的意義は大きそうだ。

## ■ 成長戦略

### 3ヶ年計画をリバイス、長期計画達成にM&Aも視野

#### 1. 長期計画「Challenge1000」

同社は長期計画として「Challenge1000」を掲げ、ESG、SDGsの要素を加味しながら、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」「決済サービス事業」「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。

#### 2. 3ヶ年計画

同社は現在、新事業創出に注力する段階にあることから、前中期計画(2025年12月期-2027年12月期)をリバイスする形で、2026年12月期-2028年12月期の3ヶ年中期計画を策定した。数値目標として、2028年12月期に売上高820億円(情報サービス事業：520億円、収納代行サービス事業：300億円)、営業利益46億円(情報サービス事業：25億円、収納代行サービス事業21億円)を目指す。長期計画「Challenge1000」の最終目標では2027年12月期に1,000億円の達成を目指しており、本中期計画の売上高目標である、2027年12月期の750億円、最終年度2028年12月期の820億円では未達となる。しかし、同社では長期計画の目標は変更せず、組織改編を跳躍台に計画達成に挑む。情報サービス事業では、高利益率を目指すクラウド関連事業や豊富な経験を有するBPO事業、需要の旺盛なAI・DX関連に集中し、収納代行サービスでは「TREE PAYMENT」を含む口座振替を強化するとともに「PAYSLE」を中心としたオンライン決済サービスを推進する。ブロックチェーン決済インフラ構築の2027年12月期以降の収益貢献を注視したい。

## 成長戦略

中期計画の達成に向け2026年12月期重点施策として、「DSK Transformation」「AI・DXの深化と拡張」「決済事業の進化と拡張」「人的資本経営」「その他の施策」を掲げた。「DSK Transformation」では、ストック型事業拡大に向けサービス型ビジネスの創出を目的に、「営業本部」を新設し、所属部署の枠を越えてアカウント営業となる体制を構築する。これにより、単一の案件にとどまらず、グループが持つ多様なリソースを顧客ニーズに合わせて最適に統合し、付加価値の高いソリューションをワンストップで提案できる体制をグループ全体に定着させる。ストック型事業については、2025年12月期にストック収益比率は前期比8ポイント増加した。主力のGoogle Workspaceに密接に連携し、社内ニュース、情報ナレッジ、ツールへのアクセスを1つの画面に集約するクラウド型社内ポータル(従業員エンゲージメントプラットフォーム) LumApps等を付加する等、パッケージソフトやツールの拡充を推進しており、2025年12月期以降、協業も含め6つのサービス(Google関連3、AI関連2、DX関連1)をリリースした。これにより、ストック収益を下支えする。ストック収益源となる収納代行サービス事業では、コンビニ収納代行サービスで価格転嫁が進み営業利益率は10%水準を維持しているものの、「TREEP AYMENT」等の口座振替や「PAYSLE」等により、オンライン決済の潮流に乗ることも重要と捉え、推進する。

「AI・DXの深化と拡張」では、技術力を生かした導入支援等の付加による課題解決型サービスの提供を強化する。AIは指数関数的な速度で進化するため、随時アップセルで提案するほか、顧客導入時にサポート体制やコンサルティングを提供することでLTVを上げる方針である。生成AI専門組織「Project Gen」を中心に据えた知識の共有による技術向上やサポート体制が、顧客との強いリレーションと利益率向上のカギになるだろう。加えて、業界特化型DXの提供を推進する。現時点では教育領域を中心に進めるが、民間企業に対しても大手を中心に顧客基盤を広げる方向性を持つ。「決済事業の進化と拡張」では引き続き収益力の強化に挑む。市場環境から値上げは回避不可のため、価格容認獲得の施策としてサポート体制の拡充や、効率化によるコスト削減策として払込票を紙からスマートフォン表示に変える計画を進めている。

「人的資本経営」に関しては、クラウド技術人材の育成を強化している。2025年12月期末時点のクラウド技術資格者はのべ545人(前期末比150人増)と大幅に増加した。Google関連はもちろん、AWSでも2025年8月に認定資格数が200に到達するなど、クラウドソリューション全体を網羅し、幅広い顧客ニーズに対応する体制を整えている。「その他施策」では、長期計画での2027年12月期売上高目標1,000億円の達成に向け、60億円の成長投資枠を設け、新事業の創出やM&Aを推進する。新事業については、既存事業の成長につながる方向性で、情報サービス事業ではWeb3関連やAI、クラウドを、収納代行サービス事業では付加価値となる新機能等の開発を想定している。また、組織の階層フラット化し、これにより活発なコミュニケーションと迅速な意思決定を同時実現する。ほかにも、プロジェクトガバナンスを徹底し、各プロジェクトに対する審査やモニタリングで、提供品質向上から収益性強化を図る。

## 成長戦略

## 3ヶ年計画

(単位：百万円)

	25/12期 実績	26/12期 予想	27/12期 計画	28/12期 計画	前年伸び率 平均
売上高	68,131	70,000	75,000	82,000	6.4%
情報サービス	43,061	43,790	47,290	52,064	-
収納代行サービス	25,069	26,210	27,710	29,936	-
営業利益	3,624	3,650	4,150	4,650	8.8%
(利益率)	5.3%	5.2%	5.5%	5.7%	-
情報サービス	942	1,544	2,092	2,504	-
(利益率)	2.2%	3.5%	4.4%	4.8%	-
収納代行サービス	2,676	2,106	2,058	2,146	-
(利益率)	10.7%	8.0%	7.4%	7.2%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

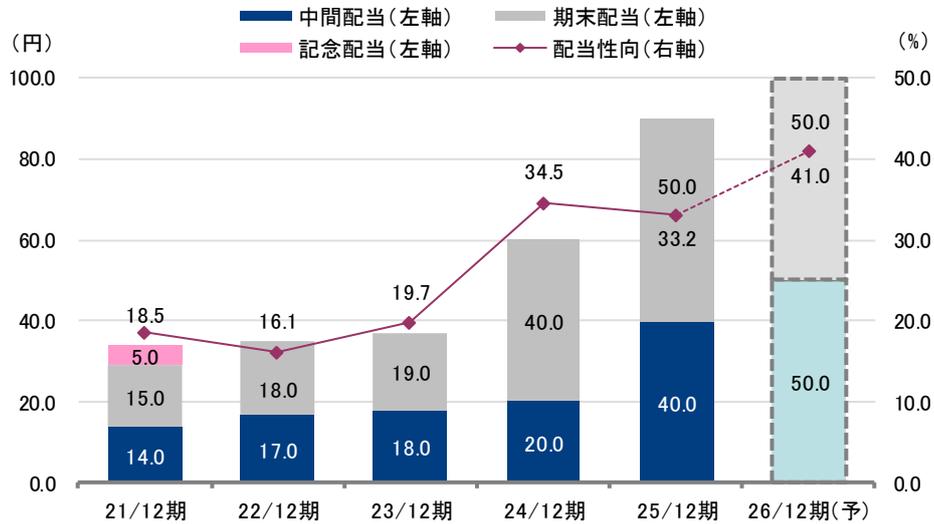
### 14期連続増配で2026年12月期は100.0円を予定

#### 1. 配当政策

同社は株主還元を経営の最優先課題として掲げ、財務健全性を大前提に内部留保を確保し、財政状態や経営成績、投資計画を総合的に勘案したうえで、増配を基本に安定的かつ継続的な利益配分を基本方針とする。株式分割後の2013年12月期以降、毎期増配を続けており、2024年12月期は年間配当60.0円(中間配当20.0円、期末配当40.0円)を実施し、配当性向は前期の19.7%から34.5%に上昇した。2025年12月期は、中期計画で掲げる高い営業利益率の実現により、前期比20.0円増の80.0円(中間配当40.0円、期末配当40.0円)を期初に計画し、さらに2026年2月に期末配当を10円増配と上方修正したことで、年間90.0円の配当を実施し、配当性向は33.2%となった。2026年12月期は、前期比10.0円増の100.0円(中間配当50.0円、期末配当50.0円)と引き続き増配を計画し、配当性向は41.0%を予定する。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



注：21/12期は電算システムの期末配当を含む  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 株主優待

1単元株(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または寄付の中から1品を選ぶ内容となっている。具体的には明方ハムセット、薬用入浴剤10袋セット、はちみつ3本セット、百春純米上撰&百春美濃之地酒(お酒)、ラーメン(麺屋しらかわ)、ビーフカレー・ビーフシチューセットなど6種類の特産品、または「岐阜県によるSDGsの推進」あるいは「日本赤十字社」への3,000円の寄付から1品選択できる。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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