

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年9月15日(火)

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. 2026年12月期中間期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. AI技術をカギに収益拡大を目指す	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. 2026年12月期中間期の業績概要	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
1. 最新AI技術の活用最適化に向けた取り組み	15
2. 直近の新サービス	16
■ 成長戦略	16
1. 長期計画「Challenge1000」	16
2. 3ヶ年計画	17
■ 株主還元策	20
1. 配当政策	20
2. 株主優待	20

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

2026年9月15日 (火)
<https://www.ds-hd.co.jp/ir/>

要約

2026年12月期中間期は上期ベースで19期連続増収。 好調なGoogle関連をアクセルに通期目標達成に邁進

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. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の業績は、売上高34,879百万円(前期比8.1%増)、営業利益2,007百万円(同22.3%増)、経常利益2,194百万円(同19.0%増)、親会社株主に帰属する中間純利益1,501百万円(同19.9%増)と、売上高は中間期ベースで19期連続の増収、単体で第1、第2四半期とも過去最高を記録した。計画進捗率は、売上高が49.8%、営業利益は55.0%、経常利益は57.0%、親会社株主に帰属する当期純利益は57.3%と好調に推移している。売上面では、情報サービス事業においてGoogle関連の導入が進んだほか、SI・ソフト開発ではオートオークション大型案件等が貢献した。収納代行サービス事業は、主力のコンビニ収納オフライン決済の件数について、一般企業向けで減少したものの、地方自治体向けで増加した。利益面では、情報サービス事業でエンジニア稼働率が上昇し間接コストが低減され、利益率が向上した。収納代行サービス事業に関しては、人員の適正配置等により、堅実にコスト削減に取り組んだが、運用コストの上昇や、次世代決済インフラ構築に向けた成長投資等により、利益率は低下、営業利益は前年同期比減少した。

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)と期初予想を据え置いた。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と投資事業組合からの分配金の剥落が生じる。情報サービス事業では、好調なGoogle事業で契約社数を伸ばしストック収益を拡大する。SI、ソフト開発では、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はPAYSLE等で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。

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

2026年9月15日 (火)
<https://www.ds-hd.co.jp/ir/>

要約

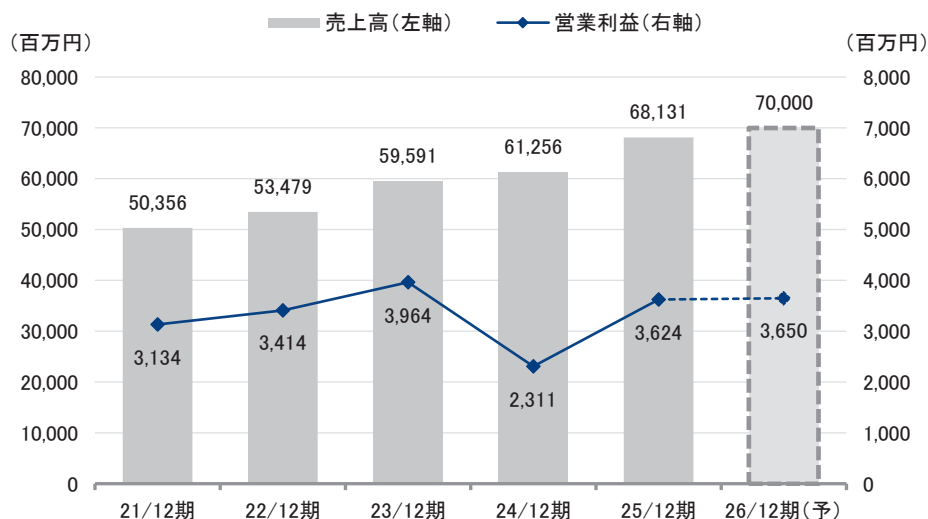
3. AI技術をカギに収益拡大を目指す

Google AIソリューションの需要が成長を後押ししているクラウド・ライセンスの好調の背景もあり、指数関数的な速度で進化するAI技術にキャッチアップし、サポートやコンサルティングを充実させてアップセル等を展開し、LTVを上げて収益を拡大する方向性を持つ。生成AI専門組織「Project Gen」を中心とし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を創り上げている。顧客でのAI活用を最適化するため、日々AI関連情報を更新し、最新のAI技術を活用したPoC案件(技術や概念、アイデアの検証)を実施、ケーススタディを積み上げている。新規提案の案件化においては、顧客へのクロスセルに有効な、営業本部直轄の横断的なアカウント営業が有効に機能するだろう。これにより、顧客に深く入り込み、システムのサポートからコンサルティング、グレードアップの需要、クロスセルという流れで、新規提案の展開に期待したい。Google関連では、2026年4月に、日本市場でのGoogle WorkspaceとGemini等の一気通貫支援、生成AI変革の成功が評価され、「Artificial Intelligence: Workplace AI Transformation - Japan」を受賞した。同年6月には顧客がAI動作を体感できる「Gemini Enterprise」の特設サイトを公開した。また、新規顧客獲得の視点では、グループの(株)電算システムが定期的を開催するオンラインセミナーで、最近ではAI技術に関連したテーマが多く、同セミナーを通して同社に関心を持った顧客からのコンタクトもあるようで、顧客層拡大への期待も高まる。

Key Points

- ・ 2026年12月期中間期はGoogle関連とオートオークション大型案件が貢献、中間期ベースで19期連続増収
- ・ 2026年12月期は期初予想を据え置き。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
- ・ AI技術サポート体制の強化で顧客基盤の安定化と拡大を推進

業績推移



注：21/12期は電算システムの上期連結業績を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

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

2026年9月15日 (火)
<https://www.ds-hd.co.jp/ir/>

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)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した。2025年11月には、2024年10月に電算システムと業務提携した(株)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。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(株)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

債権保証型後払い決済事業を展開している。2024年5月に「(株) DSテクノロジー」から「(株) 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月に開始した「PayPay請求書払い」への対応に加え、2026年6月には拡大するEC市場に向け、(株) コマースロボティクスが提供する物流倉庫向けクラウドWMS(倉庫管理システム)「Air Logi」とAPI連携し後払い決済プロセスを自動化した。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年の「校納金の集金代行サービス」や、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」との連携に加え、2026年にはアイティフォー<4743>の入金案内自動化サービス「Payコレクト」と標準連携した。ほかにも、(株) コアモバイルの地域通貨プラットフォーム「エコブラ」やプレミアム付き商品券抽選決済システム「FormLottoPay」、(株) BANKEYの銀行口座間決済サービス「Pay By Bank」と連携を開始し、取引先の裾野を順調に広げている。

(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、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 Cloud プレミア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。「GOGA Store Locator」は、多店舗展開企業の店舗検索やメーカーなどの商品販売店検索として多くの企業に導入されており、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。さらに、2025年にGoogle Maps Platformに加わった「Places Insights」を活用した出店計画や広告エリアのターゲティングなど、マーケティング領域での支援にも注力している。

(6) ピーエスアイ

1994年の設立以来、海外の最先端コンピュータやネットワーク、情報セキュリティ関連製品の輸入販売及び技術サポートを展開している。FortiGate、CheckPoint、パイオリンク、Darktraceなどの幅広い製品を取り扱い、高度な統合セキュリティソリューションの提供を軸に、AIを駆使した脅威の予兆検知や情報漏洩防御などインシデントを未然に防ぐ対策を強化している。同社は設立当初から大手企業をはじめ、中堅・中小企業に至るまで、規模を問わず幅広い企業のセキュリティ課題解決を支援し、確固たる顧客基盤を築いている。

会社概要

(7) 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全てを提案・提供し、主に飛騨地域の情報化促進に貢献している。

(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。

(9) 十六電算デジタルサービス

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(株)」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、2026年3月には「学校部活動の地域移行」に対応し応援プランを提供するなど、「デジタル×金融」で地域課題の解決にも取り組んでいる。ほかにも、2025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。

(10) 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。

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

2026年9月15日 (火)
<https://www.ds-hd.co.jp/ir/>

業績動向

2026年12月期中間期は増収、2ケタ増益。 Google関連事業が好調、エンジニア稼働率向上で利益にも貢献

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の業績は、売上高34,879百万円（前期比8.1%増）、営業利益2,007百万円（同22.3%増）、経常利益2,194百万円（同19.0%増）、親会社株主に帰属する中間純利益1,501百万円（同19.9%増）と、売上高は中間期ベースで19期連続の増収、単体で第1、第2四半期とも過去最高を記録した。利益については、仕入単価の上昇や成長投資等により費用は増加したものの、増収や業務効率化により、営業利益は前期に発生した不採算案件の影響のなかった2023年12月期の水準に戻した。ただ、同社の推進する高収益体質への転換に関し、利益率は同水準に届かず、課題を残した。計画進捗率は、売上高が49.8%、営業利益は55.0%、経常利益は57.0%、親会社株主に帰属する当期純利益は57.3%と好調に推移している。

売上面では、情報サービス事業において、期初計画通り、Google関連でGoogle Workspace等の導入が進んだほか、SI・ソフト開発では自治体案件やオートオークション大型案件が貢献した。収納代行サービス事業は、主力のコンビニ収納オフライン決済について、一般企業向けで取扱件数が減少したものの、地方自治体向けで新規案件獲得と利用が継続した。利益面では、情報サービス事業で、クラウドのみならずSI・ソフト開発でエンジニア稼働率が上昇し、間接コストが低減され、利益率が向上した。収納代行サービス事業に関しては、人員の適正配置や業務フローの見直し、AIやDXによる事務プロセスの改善、広告の内製化等により、堅実にコスト削減に取り組んだが、各種アプリの手数料単価改定等の運用コストの上昇や、次世代決済インフラ構築に向けた成長投資等により、利益率は低下、営業利益は前年同期比減少した。なお、2026年12月期中間期に、主にステーブルコイン関連投資として研究開発費57百万円を計上した。

2026年12月期中間期の連結業績

（単位：百万円）

	25/12月中間期	26/12月中間期		26/12期	
	実績	実績	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	32,269	34,879	8.1%	70,000	49.8%
営業利益	1,641	2,007	22.3%	3,650	55.0%
（利益率）	5.1%	5.8%	0.7pp	5.2%	-
経常利益	1,844	2,194	19.0%	3,850	57.0%
（利益率）	5.7%	6.3%	0.6pp	5.5%	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,252	1,501	19.9%	2,620	57.3%

出所：決算短信、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

売上高は22,160百万円（前期比13.3%増）、営業利益は834百万円（同243.3%増）、計画進捗率は、売上高は50.6%、営業利益は54.1%となった。売上高に関しては、SI・ソフト開発と、Googleを中心としたクラウド・ライセンスが好調で、第2四半期単体で過去最高を達成した。アウトソーシング（BPO）は、第1四半期に大口顧客が内製に切り替えたため処理件数が前年同期比5.0%減少したものの、売上高はサービス構成の変更や価格改定により前年同期比微増と持ちこたえた。同様にデータエントリ業務や送り状印字サービスも市場は縮小傾向にあるものの、前年同期比横ばいで着地した。

情報サービス事業の2026年12月期中間期業績

（単位：百万円）

	25/12月中間期 実績	26/12月中間期 実績	前年同期比		26/12期	
			増減額	増減率	通期計画	進捗率
売上高	19,560	22,160	2,599	13.3%	43,790	50.6%
SI・ソフト開発・商品販売	10,328	11,313	984	9.5%	20,071	56.4%
クラウド・ライセンス	6,480	8,071	1,590	24.5%	17,898	45.1%
BPO（アウトソーシング）	2,705	2,729	23	0.9%	5,723	47.7%
その他の収益（賃貸借）	45	45	0	0.9%	99	46.2%
営業利益	243	834	591	243.3%	1,544	54.1%
（利益率）	1.2%	3.8%	-	2.5pp	3.5%	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

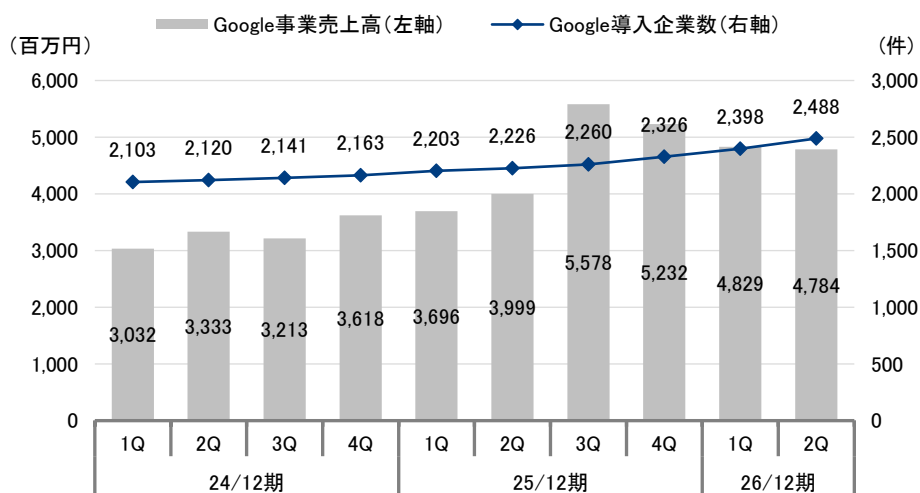
SI・ソフト開発においては、自治体案件やオートオークション大型案件が業績に貢献した。自治体案件について、Google製品を起点に校務DXや自治体DXで多数採用されている。利ざやが薄くなりがちな自治体向け公共事業案件にも、徹底したヒアリングで顧客の投資計画を把握し、トータルで利益管理するなど、利益率に留意しつつ入札に参加し、実績を上げている。また、オートオークション案件については、オークションを運営する企業は少ないものの、保守契約も締結したことから、的確なリプレース提案と同市場での高い実績により、継続的な取引につながることに期待したい。商品販売では続くNEXT GIGA案件に対応し、別契約となる保守サービス契約獲得に注力している。契約につながれば、ストック収益の増加と、リレーション確保から自治体の顧客基盤の拡大が予想される。クラウド・ライセンスについては、Google Workspaceの導入企業数が前年同期比11.8%増の2,488社と、前四半期の同8.9%増、前々四半期の同7.5%増と比較し、導入が加速した。Google事業の売上高は前年同期比24.9%増の9,614百万円と、こちらも2025年12月期中間期の同20.9%増、2024年12月期中間期の同5.0%増と比較し、増加率が上昇した。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、単体導入よりもコストが抑えられる。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。利益については、SI・ソフト開発、クラウドではエンジニア人材の高稼働を実現し、利益に大きく貢献した。特に大型のオートオークション案件で、適切な人材配置等に成功し、当初見積もりより大きくコスト削減したことが、利益向上に大きく関与した。また、前期にあった不採算案件の影響の剥落も、大幅な利益増の一因となる。

電算システムホールディングス | 2026年9月15日 (火)
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/>

業績動向

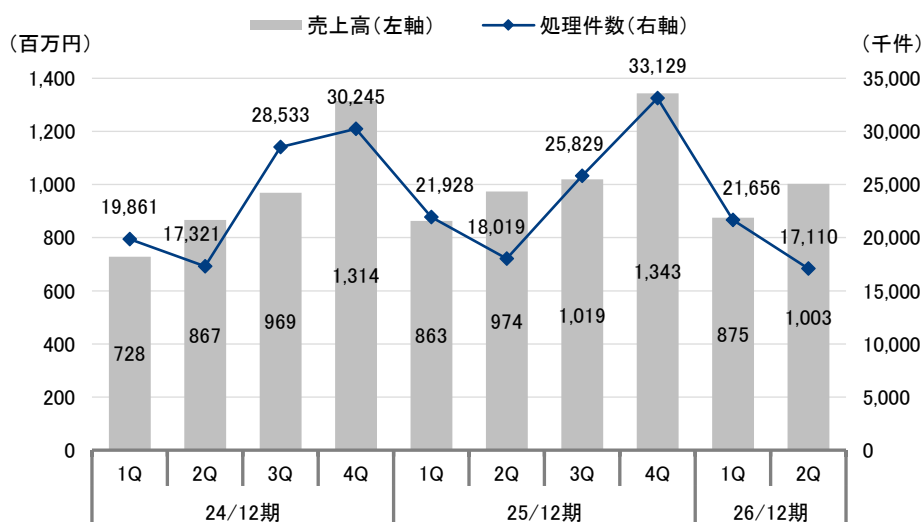
BPO (アウトソーシング) 事業は、売上高が前年同期比0.9%増の2,729百万円となった。DXによるペーパーレス化やEC拡大の影響を受けたが、帳票作成代行で新規開拓や既存顧客の深耕により、前年同期比微増に踏みとどまった。カタログ販売向けデータエントリ業務や、通販向け送り状印字サービスの処理件数も、時代の潮流から減少傾向にある。利益については、運用効率化や人材配置の最適化等により費用削減を推進することで、市場縮小に伴う売上伸び悩みをカバーした。

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

BPO (アウトソーシング) 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

業績動向

(2) 収納代行サービス事業

売上高は12,719百万円（前期比0.1%増）、営業利益は1,170百万円（同16.0%減）と増収減益となった。売上高について、主力のコンビニ収納オフライン決済は、民間企業の件数減少を地方自治体の新規稼働が補い、さらに仕入単価の上昇に合わせて販売単価を改定したことで、前年同期比微増で着地した。オンライン決済は、前期の万博需要が剥落したものの、新規顧客の稼働や取扱商材の価格上昇により同増収となった。口座振替でも新規顧客の稼働が開始し、同増収で着地した。なお、口座振替は授業料等の年会費の扱いが多いことから取扱件数に季節性はほとんどない。収納代行周辺は同マイナスだが、要因は、国際送金サービスの取り扱い中止や、スーパーやドラッグストア等において払込票で支払えるBiz@gentの解約である。後払いサービス（その他の収益）は、前期に大きな成長を見せたものの、同社は市場においては後発組であることもあり、厳しい状況が続いている。そのため、市場競争環境や運用コストを考慮し、過度に注力せず、たとえば、他の決済手段で同社と契約する顧客において、債権回収のもう1つの手段としてニーズがあれば、後払いにより債権保証を提供する方針である。

収納代行サービス事業の2026年12月期中間期業績

（単位：百万円）

	25/12期中間期 実績	26/12期中間期 実績	前年同期比		26/12期	
			増減額	増減率	通期計画	進捗率
売上高	12,708	12,719	10	0.1%	26,210	48.5%
コンビニ収納オフライン決済	11,379	11,444	65	0.6%	23,603	48.5%
口座振替	339	348	8	2.5%	704	49.5%
オンライン決済	609	632	22	3.6%	1,287	49.1%
収納代行周辺	190	135	-55	-29.0%	232	58.3%
その他の収益（後払いサービス）	189	159	-30	-15.9%	384	41.4%
営業利益	1,393	1,170	-223	-16.0%	2,106	55.6%
（利益率）	11.0%	9.2%	-	-1.8pp	8.0%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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

2026年9月15日 (火)
<https://www.ds-hd.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

好調なクラウド・ライセンスをドライバーに計画達成を目指す

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）と期初予想を据え置いた。第2四半期時点の進捗率は、売上高が50%水準、各段階利益は55%以上と堅調に推移した。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法人税減少と、営業外収益の投資事業組合からの分配金計上が剥落し、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ハード案件の収束を念頭に、需要の旺盛なクラウド、AI、アウトソーシング(BPO)を中心に、新たな収益源を開拓する。クラウド・ライセンスでは、好調なGoogle事業でGoogle Workspaceを中心に契約者数を伸ばしストック収益を拡大する。SI・ソフト開発では、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。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、上期に大口取引先の解約があったため減収予想となる。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、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により、営業利益向上を最重要視する。これまでの不採算案件の反省から、見積もり時点で利益率を意識した厳格な精査を実践している。特に規模の大きな案件では、プロジェクト進行中に段階を踏んで、不採算を早期発見できる体制を構築した。これにより利益のマイナス要因を最小化する。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	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：決算短信、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
4072 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2026年9月15日 (火)
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・システム機器やサブライ用品の販売、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 (ディスクレマー) をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

電算システムホールディングス | 2026年9月15日 (火)
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

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。SI案件については、下期にいくつかの稼働開始を計画するが、上期に大きく貢献したオートオークション大型案件は第1四半期にピークを迎えたこともあり、下期は来期以降の新規案件カットオーバーに向けた開発等の準備期間と位置付けていだろう。一方、クラウド・ライセンスについては、期初計画通り下期も好調は続く予想する。AI需要を背景に、コストパフォーマンスの高いGoogle WorkspaceをはじめとしたGoogle関連が伸長する見通しである。さらに、同領域の収益構造はストック収益となるため、契約期間が経過するにつれ売上、利益ともに拡大する仕組みである。

ストック収益となるBPO（アウトソーシング）は、DXやAXによるペーパーレスの流れを受け市場は変革期にあることから、同事業で多くを占める印刷や封入業務等を中心に影響を受け、減収を予想する。しかし、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、BPO（アウトソーシング）事業の在り方を抜本的に変える必要性を捉え、BPOによるサポートの範囲、業務の内容を精査し、BPOに多様な業務を取り入れて業務体制を再構築する方針である。たとえば、印字業務に加えコールセンター業務を一括して請け負うなど、顧客のニーズを捉えて他の定型業務をプラスした提案を進める。

(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

収納代行サービス事業は、売上高について、Biz@gentの解約や国際送金サービスを中止した収納代行周辺以外、全てのサブセグメントで、新規稼働により増収を計画する。主力のコンビニ収納オフライン決済については、足元で入札を積極化しており、取引が拡大傾向にある。確実に入札案件を勝ち取るため、特に開発が長期にわたる大型案件では、情報収集を徹底し、案件発掘から公告、入札、開発、引き渡しまでパイプラインを管理し、収益の計上時期や額など、収益の全体観を意識しながら取り組んでいるもよう。なお、同セグメントでは、取扱件数が若干減少傾向を見せるため、民間企業への提案を強化する方向性もあるようだ。また、市場が拡大するオンライン決済については、払込票をスマートフォンのアプリで提示するなどの電子決済関連に関し、自治体に関心を寄せ始めていることから、提案を強化する計画を進めている。利益に関しては、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。

■ トピックス

指数関数的な成長を見せるAI技術にキャッチアップ、収益化へ

1. 最新AI技術の活用最適化に向けた取り組み

足元で好調なクラウド・ライセンスについては、GeminiをはじめとしたGoogle AIソリューションに対する需要からの後押しが大きい。そのため、指数関数的な速度で進化するAI技術にキャッチアップし、サポートやコンサルティングを充実させてアップセル等を展開し、LTVを上げて収益を拡大する方向性を持つ。そこでカギを握るのが、生成AI専門組織「Project Gen」である。同組織を中心とし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を創り上げている。

多くの企業がAI活用の意向を示すなか、日進月歩のAI技術に関し、最適な活用が進む企業はそれほど多くない。そのため、サポートに対する需要は顕在化している。同社のAI関連サポートは、現時点では顧客ニーズに応えるサービスの一環として取り組んでいることから、直接的な業績貢献はない。しかし、AI関連サポートをトリガーとしたSI・ソフト開発とクラウドの事業拡大を構想している。その意味では、「Project Gen」のAIサポート体制は、将来的な収益の源泉とも言えるだろう。顧客のインサイトや需要に沿う形でAI活用を最適化するため、日々AI関連情報を更新し、最新のAI技術を活用したPoC案件（技術や概念、アイデアの検証）を実施することでケーススタディを積み上げている。サポートから新規提案につながれば、案件化においては、顧客へのクロスセルに効果を発揮する、営業本部直轄の横断的なアカウント営業が有効に機能するだろう。なお、ケーススタディを積み上げるとともに、人材開発の観点でAI技術のエキスパート育成にも注力している。

トピックス

Google関連で、同社は、2026年4月に、日本市場でのGoogle Workspaceと生成AI (Gemini、 Gemini Enterprise) の導入・定着を一気通貫して支援、生成AI変革を成功させた実績が評価され、Google Cloud Partner of the Year「Artificial Intelligence: Workplace AI Transformation-Japan」を受賞した。加えて同年6月には「Gemini Enterprise」の特設サイトの公開を開始し、顧客が動画を通じて実業務でのAI動作を体感できる場を提供している。また、新規顧客獲得の視点では、グループの電算システムがオンラインを中心に定期的にセミナーを開催しており、最近はAI技術に関連したテーマも多く、同セミナーを通して同社に関心を持った顧客からのコンタクトもあるようで、顧客層拡大への期待も高まる。

2. 直近の新サービス

全国でクマ被害が増加するなか、ゴーガは日本国内における熊の目撃・出没情報を地図上に可視化し、地域住民や自治体の安全対策・被害防止を支援するWebサイト「熊.jp」を公開した。同社が長年培ってきた位置情報システム (GIS) の開発ノウハウ及びGoogle Maps Platformに関する高度な技術を活用し、自治体が公開するオープンデータ (東京都・秋田県) を基に危険度を可視化する情報サイトである。

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 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。

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、所属部署の枠を超えてアカウント営業となる体制を構築した。これにより、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するという意識が定着したようだ。具体的には、ミーティングを密に行い、アカウントプランを作成して実行に移す流れで、早期に顧客利益の最大化を実現する。実際、事業部間での顧客情報交換から生まれた案件の数は、前期と比較し増加した。加えて、同体制により営業活動における情報収集の効率化が進み、営業コスト削減から利益への寄与も期待できるだろう。ストック型事業については、2026年12月期中間期時点のストック収益比率は前期と同水準で推移している。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等を付加するなど、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。なお、2026年12月期上期は、自治体クラウドサービスを中心に大小様々なクラウド案件に積極的に挑戦するなか、それらに資金を投下した。BPO事業では、多様な業務を取り入れ、BPOによるサポートの範囲を拡大する方針である。ストック収益源となる収納代行サービス事業では、「TREE PAYMENT」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。

成長戦略

次期決済インフラ構築のための準備について、同社は、決済技術を基軸に、有益な情報を生み出すデータシステムとして、現在3メガバンクが進める信託型ステーブルコインとは異なる顧客利益を創出するインフラの構築を目指し、議論を重ね検討を進めている。併せてユースケースの積み上げにも注力しており、2025年9月から、JPYC(株)と、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ている。同時期に、日本発ブロックチェーン「Japan Smart Chain (JSC)」を開発するAltX Research(株)のJSCプロジェクトメンバーと、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を発表した。ほかにも、次期決済インフラ構築への布石として、「NIPPON WONDER FACTORY」の「DAOコミュニティ」構築において、グループ会社のUnyteが取り組む「貢献証明」を推進している。「貢献証明」では、LLMで貢献を評価してブロックチェーンで記録し、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。現在「貢献証明」では多方面に提案を進めており、新規案件がいくつか発生している状況である。

「AI・DXの深化と拡張」では、同社のこれまでの自治体DX関連システムの導入実績から得た経験値が強みとなり、行政DX大型案件を獲得した。ほかにも、Google関連では、エンドポイントセキュリティを強化する高度なセキュリティ機能と企業向けブラウザを統合したChrome Enterprise Premiumや、仮想化ソリューションのCameyo by Google、デバイスをリモートで一元管理できるChrome Enterprise Upgradeなど、ソリューションを多様に揃えることによって、顧客の要望に合った環境を構築できることが優位性として機能している。加えて、ゼロトラストに基づいたシステム構築を徹底してセキュリティを担保すること、さらに独立系SIerとしてMicrosoft等の他システムからの移行にも対応可能なことは、競合に際し強く作用しているようだ。なお、教育関連DXに関しては、GIGA案件を通じてリレーションを確保した顧客を含め、自治体や教育機関に対して営業活動を進めており、足元では、東京都の八丈町の「校務ゼロトラスト構築に向けてGoogle Workspace for EducationとMacBookを基盤としたネットワーク環境再構築」に関し、支援した。

「決済事業の進化と拡張」では、機能拡充や適用領域拡大に向け、常に様々な企業との相互利益の享受を模索して連携を検討し、アプローチしている。2026年1月に業務提携した(株)EasyTechnologyとは、AI督促×決済×運用代行(BPO)により債権管理・回収業務を高度化、効率化を進める。ねらう業界は、債権管理で自動化が進まない金融、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。また、時期を同じくして、自治体の収納業務を効率化する「DSK口座振替データ伝送サービス」を開始した。同サービスでは、口座振替と同時に振替データの送信を代行(BPO)する。これらの仕組みは、顧客での業務効率化ニーズの充足と同時に、同社収益基盤の安定化に寄与する。なお、「DSK口座振替データ伝送サービス」は3自治体への導入が完了しており、今後の提供拡大にも期待は大きい。

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

2026年9月15日 (火)
<https://www.ds-hd.co.jp/ir/>

成長戦略

「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695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。処遇見直しに関しては、2026年12月期も前期同様にベースアップを含む給与改定を行っており、社員エンゲージメント向上からのリテンションで業績貢献に期待したい。なお、2026年12月期から導入した「タレントコラボレーションツール」は、直接的な社内人材交流環境となり、業務上のQ&Aを中心に利用され、組織の一体感醸成に寄与している。「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た成長投資枠について、2026年12月期中間期の好調な決算を受け、期初計画60億円から中間期には65億円と拡大した。これにより、新事業の創出やM&Aをさらに強く推進する。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、組織の階層をフラット化し、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。

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

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

2026年9月15日 (火)
<https://www.ds-hd.co.jp/ir/>

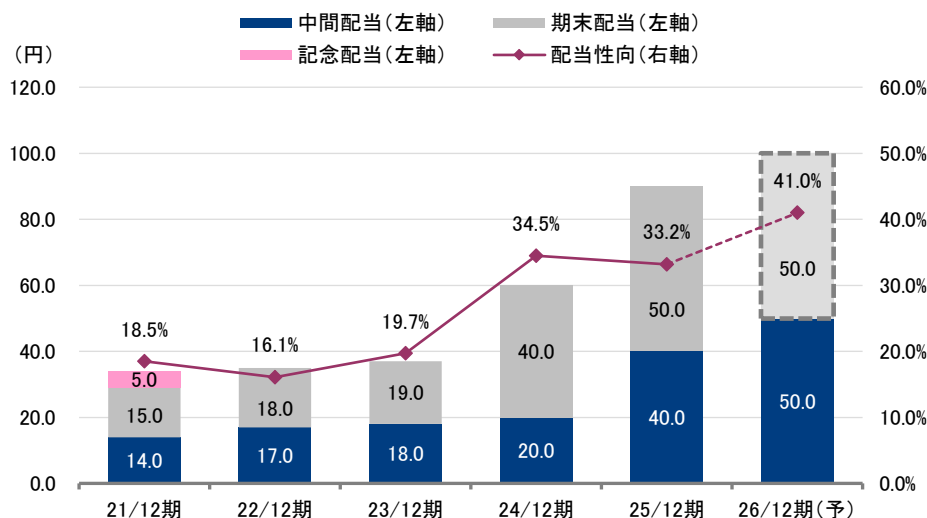
株主還元策

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10.0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。

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：決算短信よりフィスコ作成

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なかから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、豆板ギフト、はちみつ3本セット、天真麦米セット（お酒）、高山ラーメン、こだわり飛騨井詰合せの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 (ディスクレーマー)

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、理由のいかんを問わず、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