

|| 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 1 部・名証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2022 年 3 月 22 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. 2021年12月期業績	01
2. 2022年12月期業績予想	01
3. 成長戦略	01
4. 十六銀行との合併「十六電算デジタルサービス(株)」にて事業を開始	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業概要(グループ会社)	04
■ 業績動向	08
1. 2021年12月期業績	08
2. セグメント別業績	09
■ 今後の見通し	13
1. 2022年12月期業績予想	13
2. セグメント別業績予想	13
■ 成長戦略	15
1. 3ヶ年計画	16
2. 長期的な経営方針	17
■ トピックス	17
1. 地域企業のDX推進支援強化に向けて(株)CMCを完全子会社へ	17
2. 企業向けChromeブラウザクラウド管理の導入支援・サポート開始	18
■ SDGs	18
■ 株主還元策	19
1. 配当政策	19
2. 株主優待	20

■ 要約

2021 年 7 月に電算システムの完全親会社として設立。 M&A を積極推進し事業領域を拡大

電算システムホールディングス<4072>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(株)電算システムの完全親会社として設立。東京証券取引所(以下、東証)市場第 1 部及び名古屋証券取引所(以下、名証)市場第 1 部に上場しており、東証については、2022 年 4 月にプライム市場へ移行する。

1. 2021 年 12 月期業績

2021 年 12 月期業績は、売上高 50,356 百万円(前期比 10.1% 増)、営業利益 3,139 百万円(同 10.7% 増)、経常利益 3,215 百万円(同 10.3% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,978 百万円(同 3.3% 増)となった。なお、2021 年 7 月 1 日に同社は単独株式移転により設立したため、前期実績との比較は参考値となっている。情報処理サービスにおいては、請求書作成代行サービスの好調により売上高が増加した。一方、SI・ソフト開発や商品及び製品販売においては、オートオークション業務システム案件が前期の大口案件の反動から減少したものの、GIGA スクール関連や「Chromebook」「Google Workspace」、セキュリティ製品販売及びサービスが大きく伸長した。収納代行サービス事業におけるコンビニ収納の件数は前期比で増加傾向が継続し、処理件数は 2 億 4 千万件に到達した。

2. 2022 年 12 月期業績予想

2022 年 12 月期業績については、売上高 55,500 百万円(前期比 10.2% 増)、営業利益 3,270 百万円(同 4.2% 増)、経常利益 3,290 百万円(同 2.3% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 2,247 百万円(同 13.6% 増)を計画している。営業利益の成長率は 4.2% と売上高の成長率に比べて低いが、これは収納代行サービスなど中長期的な事業成長に向けた積極投資を 2 年連続で計画しているためであり、2027 年 12 月期に売上高 1,000 億円企業に成長することを目指す取り組みとなる。なお、2021 年 7 月に子会社化した(株)マイクロリサーチが通年で寄与するほか、DSK 後払いは計画どおり利益転換を予定している。

3. 成長戦略

3 ヶ年計画については、2024 年 12 月期に売上高 712 億円とする目標を掲げており、2027 年 12 月期に 1,000 億円を目指すための途中経過となる。その実現のため、これまでの事業の柱である「情報サービス事業」と「収納代行サービス事業」に「クラウドサービス事業」のほか、「新規事業」を加えた。新規事業では DX 事業、セキュリティ事業、十六フィナンシャルグループ<7380>との合併事業を挙げている。DX 事業においては、顧客の DX 推進をトータルサポートするほか、行政 DX 向けソリューションの提供を行う。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している。

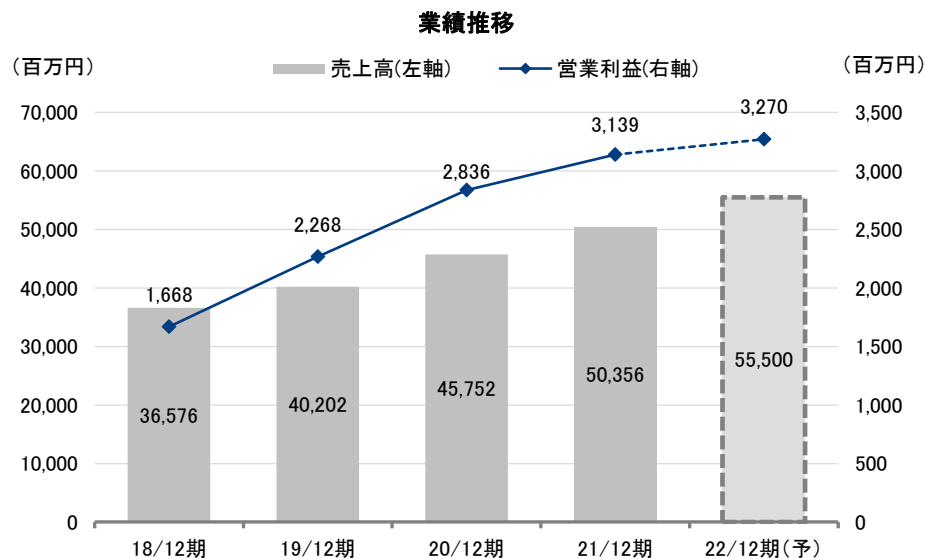
要約

4. 十六銀行との合併「十六電算デジタルサービス(株)」にて事業を開始

十六フィナンシャルグループとの合併事業に関しては、2022 年 2 月に合併事業開始及び十六コンピュータサービス(株)の株式一部取得について合意し、同年 3 月 1 日に商号を「十六電算デジタルサービス」へ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フィナンシャルグループ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 を推進していく。

Key Points

- ・「Chromebook」や「Google Workspace」が大きく伸長
- ・請求書作成代行サービスが増加
- ・2027 年 12 月期に売上高 1,000 億円を目指す
- ・2021 年 11 月より請求書のワンストップ配信「DSK マルチインボイスサービス」の提供開始、SDGs にも対応
- ・地域企業や行政のデジタル化や DX 推進への貢献を目指す



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

独立系 IT ベンダーとして成長した電算システムの親会社として設立。 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

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、東証市場第 1 部及び名証市場第 1 部に上場している。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、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。

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とが相まって 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「（株）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「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が、これら事業全てにおいて顧客の情報セキュリティを堅牢に守るニーズ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。

電算システムホールディングス | 2022年3月22日(火)
 4072 東証1部・名証1部 | <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

出所:ホームページ、決算短信よりフィスコ作成

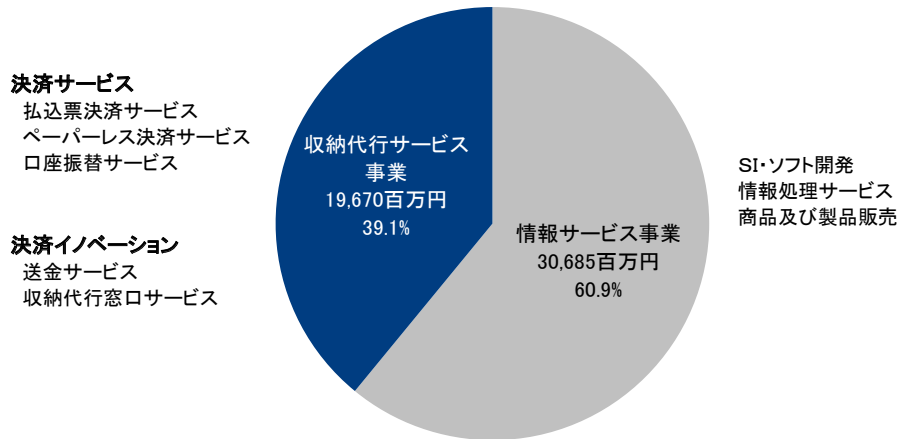
2. 事業概要(グループ会社)

(1) 電算システム

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。

会社概要

2021年12月期 売上高(50,356百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

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)」「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な業務となるが、同社が近年力を入れているクラウド関連サービスもSI・ソフト開発の中に含まれている。システム構築に際しては、コンピュータ端末やネットワーク機器の販売なども取り扱うことがあり、その売上高は商品販売として計上される。基本的にSI・ソフト開発の事業はフロー型ビジネスに分類されるが、その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など、様々な Google ソリューションを提供しているが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おり、GIGA スクール構想を支援している。

情報処理サービスは、同社の情報処理システムや情報処理技術を活用して役務・サービスを提供する。顧客データの管理や顧客データに基づいて商品の受注・発送業務などを行う BPO 業務においては、郵便局関連や百貨店のギフト通販のデータ処理や発注作業で年間約 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、業務を一括受注する。情報処理サービスは収入のタイプとして、いわゆるストック型収入の事業となっている。また、RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)においては、「ロボット」と呼ばれるソフトウェアにより業務を自動化し、人手不足の悩みを解決している。

会社概要

b) 収納代行サービス事業

収納代行サービス事業は「決済サービス」と「決済イノベーション」の2つのサブセグメントに分けられる。決済サービス（払込票決済サービス・ペーパーレス決済サービス、口座振替サービス）の中核は払込票決済サービスである。これは、全国約65,000店のコンビニエンスストア、約24,000局のゆうちょ銀行・郵便局の支払窓口において払込票を用いて通信販売の代金や公金（ガス・水道料金、税金等の公共料金のこと）を支払うサービスで「コンビニ決済サービス」と呼ばれることもある。口座振替サービスを発展させ、1997年に業界に先駆けて事業を開始した分野である。コンビニエンスストアをネットワークする事業基盤は、競合企業に対する高い参入障壁となっている。EC（eコマース）市場の拡大やスマートフォンの普及と利用拡大といった環境変化のなかで、紙の払込票を用いた決済が減少することを懸念する向きもあるが、依然として成長は続いている。

また同社では、スマートフォンを活用して払込票決済の利便性を向上させる取り組みを積極的に進めている。具体的には、電子バーコードの採用によってスピードアップが可能となったほか、各種キャッシュレス決済サービスとの連携でコンビニエンスストアまで出向く必要がなくなってきた。こうしたペーパーレス化・キャッシュレス化を通じた利便性向上により、クレジットカード決済との利便性の差は着実に埋まりつつある状況だ。

決済イノベーションは、国内・国際送金を扱う「送金サービス」と、「収納代行窓口サービス」の2つからなる。国際送金サービスは全国の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）店舗でも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、送金件数や登録顧客数が順調に伸びており、外国人に対する労働市場の開放は、この事業にとっては追い風と言える。収納代行窓口サービスはコンビニ決済サービスと同様のものをスーパーマーケットやドラッグストアに導入するもので、「Biz@gent（ビズエージェント）」のサービスブランドで展開している。同社が契約店舗を開拓することで、通販業者など同社の顧客企業とその利用者である一般消費者双方の利便性を高め、同社が提供するサービスの魅力度を高めようというものである。また「Biz@gent」は、フィリピンのコンビニエンスストア等の小売店チェーン向けに、海外展開の第1弾として普及拡大に取り組んでいる事業でもある。

(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となっている。そのほか、歯周検査管理システム、予約システム、訪問診療システム、CTIシステム、病院向け歯科システム、歯周検査入力システム、保険証自動読み取りシステム、他社システムリンクなどを提供している。

会社概要

(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する。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、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て提供する、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

ガソリンスタンド他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となっている。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である。

(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、サービスを運営している。ゴーガは、アジア No.1 パートナーを受賞した「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。

(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から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、通信させる機器の基盤開発を行っている。ネットワーク・セキュリティに対する深い知識と技術、実績に基づく確かな設計品質に支えられた同社の製品は、企業及び個人の多くの顧客から高い評価を受けていると言う。

会社概要

(8) 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。

業績動向

請求書作成代行サービスが好調。 พีเอสアイ、マイクロリサーチの連結寄与で セキュリティ分野の売上伸長

1. 2021年12月期業績

2021年12月期業績は、売上高50,356百万円（前期比10.1%増）、営業利益3,139百万円（同10.7%増）、経常利益3,215百万円（同10.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,978百万円（同3.3%増）となった。同社は2021年7月1日に設立されたため、前期比についての比較元は、2020年12月期は電算システムの業績、2021年12月期決算については、株式移転完全子会社となった電算システムの間中期（2021年1月1日～2021年6月30日）の連結業績を含む、2021年1月1日から2021年12月31日までの12ヶ月となる。

2021年12月期業績

(単位：百万円)

	20/12期	21/12期			
	実績	実績	前期比	計画	進捗率
売上高	45,752	50,356	10.1%	52,000	96.8%
営業利益	2,836	3,139	10.7%	2,850	110.2%
営業利益率	6.2%	6.2%	-	5.5%	
経常利益	2,916	3,215	10.3%	2,920	110.1%
経常利益率	6.4%	6.4%	-	5.6%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,915	1,978	3.3%	1,945	101.7%

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30,685百万円(前期比13.0%増)、営業利益は2,307百万円(同11.2%増)となった。営業利益は第3四半期までは前期を下回っていたが、第4四半期になると大幅に利益を伸ばした。情報処理サービスでは、請求書作成代行サービスの好調により売上高が増加した。一方、SI・ソフト開発や商品及び製品販売においては、オートオークション業務システム案件が前期の大口案件の反動から減少したものの、GIGAスクール関連や「Chromebook」「Google Workspace」、セキュリティ製品販売及びサービスが大きく伸長した。また、2020年12月期第3四半期よりピーエスアイ、2021年12月期第3四半期よりマイクロリサーチが連結範囲に含まれたことが、セキュリティ分野の売上伸長に寄与した。

2021年12月期 情報サービス事業の業績

(単位：百万円)

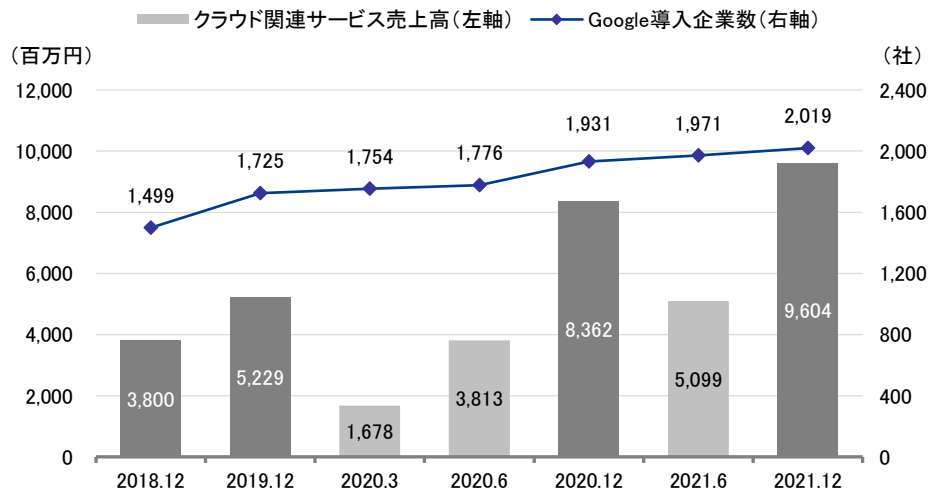
	20/12 期		21/12 期			
	実績	実績	増減	前期比	計画	進捗率
売上高	27,147	30,685	3,537	13.0%	31,313	98.0%
SI・ソフト開発	19,372	22,401	3,028	15.6%	23,501	95.3%
情報処理サービス	5,719	6,043	324	5.7%	6,149	98.3%
商品及び製品販売	2,055	2,240	184	9.0%	1,663	134.7%
営業利益	2,074	2,307	232	11.2%	2,119	108.9%
営業利益率	7.6%	7.5%	-0.1pt		6.8%	

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：決算説明資料よりフィスコ作成

SI・ソフト開発における Google 事業については、Google (「Google Workspace (旧「G Suite」)」) 導入企業数が2,019社に拡大したほか、クラウド関連サービスの売上高は前期比14.8%増となった。デジタルサイネージについては東京オリンピック・パラリンピックまでは特需があったものの、その後は需要が落ち着いた形となっている。また、「Chromebook」はGIGAスクール構想が2021年3月で終了したものの、4月以降売れ筋は企業向けとなっており、確実に増加している。学校向けについてはピークが一巡したとはいえ、新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)における支援や今後の関係構築も期待され、長期的には安定的な需要が見込まれる。また、企業向けは学校向けと比べて高価格であるほか、他のサービスなど付加価値が加わることによって利益率が相対的に高いと弊社では考えており、利益成長の一因となりうると見ている。

業績動向

Google (Google Workspace) 導入数 クラウド関連売上高

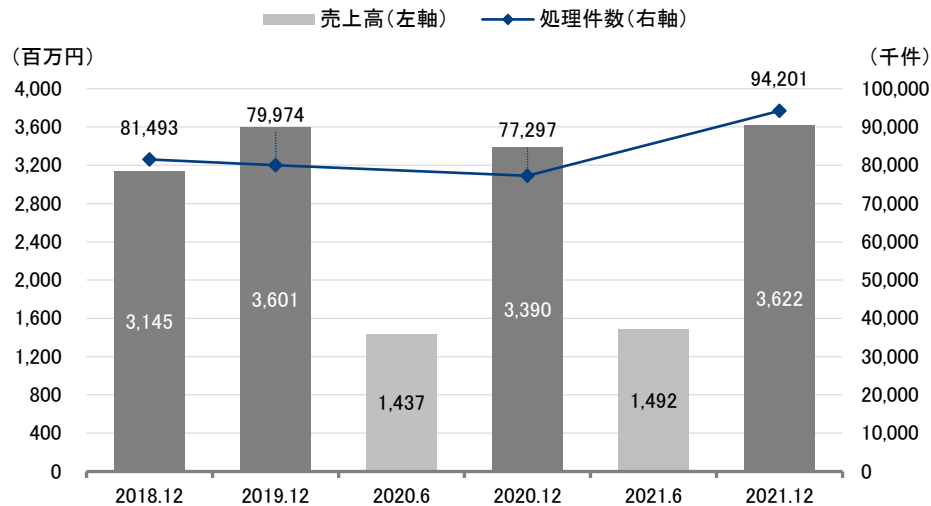


注：ゴーガのパッケージや MAP 関連は数値に含まない
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

情報処理サービスにおける BPO 事業については、処理件数が 94,201 千件となり、前期の 77,297 千件から増加している。請求書作成代行処理が好調となり、処理件数の約 4 割を占めた。売上高については 3,622 百万円となり、前期の 3,390 百万円から増加した。コロナ禍の影響は長引いたが、2019 年 12 月期 (3,601 百万円) 水準まで回復した。なお、2021 年 11 月より請求書のワンストップ配信「DSK マルチインボイスサービス」の提供を開始した。請求書の受け取り方法を PDF ダウンロード・メール添付・郵送・FAX・クラウドサービスから選択できる、受取側の希望に沿った請求書をワンストップで配信できるサービスであり、2023 年 10 月から導入される適格請求書等保存方式 (インボイス制度) にも対応している。ペーパーレス化、輸送量削減等を推進することによって SDGs にも対応できる。また先進 ICT を活用した高度な製品やサービスの提供により、企業の DX 推進と顧客へのサービス向上に貢献できるとしている。請求書作成代行が処理件数を伸ばしているなか、同サービスとの相乗効果によって事業成長が見込まれるだろう。

業績動向

BPO 売上高及び処理件数



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19,670百万円(前期比5.7%増)、営業利益は899百万円(同16.4%増)となった。主力のコンビニ収納の件数は前期に続き増加した。処理件数も着実に増加しており、2億4千万件に到達した。また、2020年12月期より取り扱いを開始した「DSK後払い」では、取引先ごとの本格稼働まで時間を要しているものの、契約先件数は増加傾向にあり、収納代行窓口サービスの設置店舗数及び売上への伸びの下支えとなっている。そのほか、地方自治体を含む新規取引先の獲得は、コロナ禍の影響により対面活動の制限があったが、順調に推移した。

決済イノベーションの状況については、WILL CALLの導入店舗数は前期に比べ増加したが、コロナの影響で事業撤退した取引先等、解約先が増加し伸びは鈍化した。収納代行窓口の導入店舗数は4,050店舗(前期3,776店舗)と4,000店舗を超えており、収納可能な窓口が増加し、消費者にとって利便性が向上した。国際送金サービスは、活動に制限があるなか送金件数の伸びは苦戦を強いられたものの、通期において利益を確保した。

電算システムホールディングス | 2022年3月22日(火)
 4072 東証1部・名証1部 | <https://www.ds-hd.co.jp/ir/>

業績動向

2021年12月期 収納代行サービス事業の業績

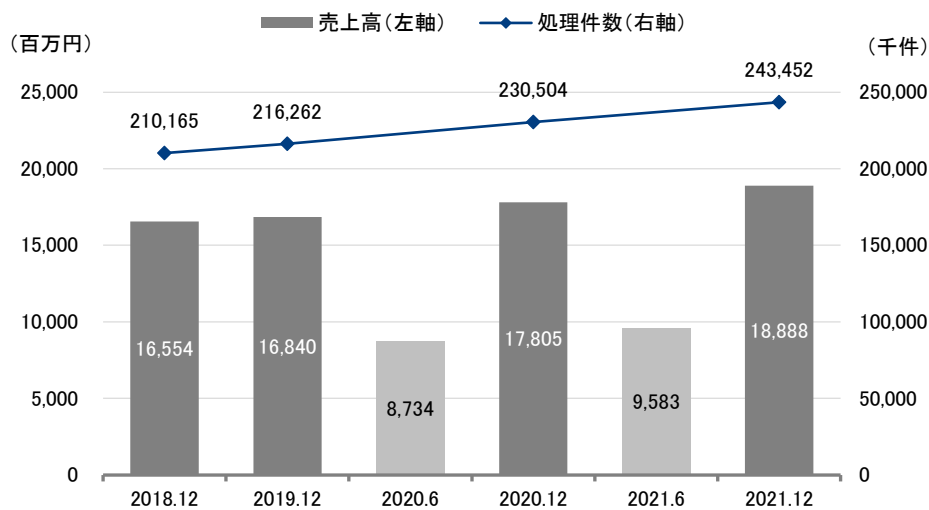
(単位：百万円)

	20/12期		21/12期			
	実績	実績	増減	前期比	計画	進捗率
売上高	18,604	19,670	1,066	5.7%	20,687	95.1%
決済サービス	17,805	18,888	1,083	6.1%	19,877	95.0%
払込票決済サービス	16,090	17,277	1,186	7.4%	17,992	96.0%
ペーパーレス決済サービス	1,076	963	-113	-10.5%	1,191	80.9%
口座振替サービス	637	647	9	1.5%	694	93.3%
決済イノベーション	799	781	-17	-2.2%	810	96.5%
送金サービス	462	424	-37	-8.1%	-	-
収納代行窓口サービス	337	356	19	5.7%	-	-
営業利益	772	899	126	16.4%	774	116.2%
営業利益率	4.2%	4.6%	0.42pt		3.7%	-

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：決算説明資料よりフィスコ作成

決済サービス 売上高及び処理件数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 12 月期は中長期的な事業成長に向けた積極投資を推進。 マイクロリサーチが通年で寄与するほか、DSK 後払いは計画通り黒転へ

1. 2022 年 12 月期業績予想

2022 年 12 月期業績については、売上高 55,500 百万円（前期比 10.2% 増）、営業利益 3,270 百万円（同 4.2% 増）、経常利益 3,290 百万円（同 2.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,247 百万円（同 13.6% 増）を計画している。営業利益の成長率は 4.2% と売上高の成長率に比べて低いが、これは収納代行サービスなど中長期的な事業成長に向けた積極投資を 2 期連続で計画しているためであり、2027 年 12 月期に売上高 1,000 億円企業に成長することを目指す取り組みとなる。また、2021 年 7 月に子会社化したマイクロリサーチが通年で寄与するほか、DSK 後払いは計画どおり利益転換を予定している。

2022 年 12 月期業績予想

(単位：百万円)

	21/12 期	22/12 期	増減	前期比
売上高	50,356	55,500	5,144	10.2%
営業利益	3,139	3,270	131	4.2%
営業利益率	6.2%	5.9%	-0.3pt	
経常利益	3,215	3,290	75	2.3%
経常利益率	6.4%	5.9%	-0.5pt	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,978	2,247	269	13.6%
セグメント利益調整額	-67	0	67	

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. セグメント別業績予想

(1) 情報サービス事業

情報サービス事業の売上高は 34,110 百万円（前期比 11.2% 増）、営業利益 2,312 百万円（同 0.2% 増）を見込んでいる。内訳は SI・ソフト開発の売上高 25,470 百万円（同 13.7% 増）、情報処理サービスが 6,072 百万円（同 0.5% 増）、商品及び製品販売が 2,568 百万円（同 14.6% 増）となる。BPO 事業において、2018 年 10 月に開設した東濃 BPO センターは順調に稼働しており、事業の量的拡大を支えている。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、顧客対応力の向上を図り、既存顧客の深耕に加え、新規顧客の獲得を進めることで、さらなる事業規模の拡大に取り組んでいく。システムソリューションでは、各種業務及び情報系システム分野における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のほか、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である。

今後の見通し

2022年12月期 情報サービス事業の業績予想

(単位：百万円)

	21/12期	22/12期	増減	前期比
売上高	30,685	34,110	3,425	11.2%
SI・ソフト開発	22,401	25,470	3,069	13.7%
情報処理サービス	6,043	6,072	28	0.5%
商品及び製品販売	2,240	2,568	327	14.6%
営業利益	2,307	2,312	4	0.2%
営業利益率	7.5%	6.8%	-0.7pt	

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

また、多くの実績を持つ公共・金融・医療分野においては確実な受注によって、さらなる取引規模の拡大を目指す。クラウド関連サービスでは、働き方改革や社員とのエンゲージメント対応に「GoogleWorkspace」を中心としたサービスを、東濃IDCにおける新型モジュール棟の増築を契機として、さらなる事業拡大に注力していく。そのほか、公共交通分野で導入を進めたデジタルサイネージでは、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おり、今後も東京を中心に事業拡大に取り組む計画となっている。また、Googleマップによるソリューション提供を展開してきた同社グループのゴーガとの協業によるデータ分析、AI活用による解析等のサービス提供にも注力していく。

サイバー攻撃の深刻化・高度化を背景に、新規事業として本格的に立ち上げたセキュリティ事業については、ピーエスアイによる、世界最高水準のセキュリティ製品と技術サポートの提供とマイクロリサーチのネットワークセキュリティ及びIoT技術と共に情報セキュリティ分野における事業の拡大に取り組むとしている。DX事業では電算システムにDX事業本部を設置し、電算システムDX推進オンラインセミナー開催（顧客のDX推進をトータルサポート）する。新規開発SaaSシステムを新たに地方公共団体へ一時預かりWeb予約システム（2022年4月リリースを予定）として提供するほか、(株)Works Human Intelligenceを中心とした人事給与システムの提案、従来から進めていたDS-mart ERPに加え、mcframeに関するパートナーリングを展開するなど事業拡大を進展させる計画となっている。

(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21,390百万円（前期比8.7%増）、営業利益958百万円（同6.5%増）を見込んでいる。内訳は決済サービス分野において、払込票決済サービスの売上高18,809百万円（同8.9%増）、ペーパーレス決済サービスが963百万円（同0.0%）、口座振替サービスが708百万円（同9.4%増）を見込む。政府の普及促進の推奨やコロナ禍の影響もあってキャッシュレス化、加速していくDXの流れに対応していく方針である。

今後の見通し

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、提携先を拡大することや直接オンライン決済ができる方法の開発により、同業他社との差別化を図っていく。2020年に開始したDSK後払いの取り扱いを拡大させるほか、新たに成長が見込まれる分野に経営資源を集中することで、決済サービスの拡大に注力するとしている。そのほか、国内送金サービスの拡大、また、世界最大級の国際送金事業者The WesternUnion Companyとの提携により国際送金サービスにおいては、コンビニエンスストア以外にも取り扱い窓口を増やし、消費者の利便性を追求するサービスの創出に努めていく。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.との技術業務提携を締結しており、2017年には資本提携を締結した。2022年12月期は現地での新たなサービス提供に向け、提案及び協議等を深化させる計画となっている。

また、キャッシュレス化が進むことで競争激化するとともに払込票決済サービスの収益性が落ち込むのではないかといった見方があるが、自動車税などは依然として払込票が用いられているほか、企業側が対応できていない現状である。同社は多くの企業の決済を請け負っているが、まだ多くの中小企業などは対応できない状況となっており、顧客においても全ての人がキャッシュレスに移行するとは考えにくいと弊社は考えている。

2022年12月期 収納代行サービス事業の業績予想

(単位：百万円)

	21/12期	22/12期	増減	前期比
売上高	19,670	21,390	1,719	8.7%
決済サービス	18,888	20,481	1,592	8.4%
払込票決済サービス	17,277	18,809	1,532	8.9%
ペーパーレス決済サービス	963	963	0	0.0%
口座振替サービス	647	708	61	9.4%
決済イノベーション	781	909	127	16.3%
営業利益	899	958	58	6.5%
営業利益率	4.6%	4.5%	-0.1pt	

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

成長戦略

十六電算デジタルサービスの開始で顧客のDX推進を トータルサポート、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

同社は、2024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について目標を定めている。

1.3 3ヶ年計画

3ヶ年計画については、2024年12月期に売上高712億円とする目標を掲げており、2027年12月期に1,000億円を目指すための途中経過となる。その実現のため、これまでの事業の柱である「情報サービス事業」と「収納代行サービス事業」に「クラウドサービス事業」のほか、「新規事業」を加えた。新規事業ではDX事業、セキュリティ事業、十六フィナンシャルグループとの合併事業を挙げている。DX事業においては、顧客のDX推進をトータルサポートするほか、行政DX向けソリューションの提供。セキュリティ事業でグループ3社による協業拡大による事業成長を目指している。そのほか、主なところでは、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を挙げている。

十六フィナンシャルグループとの合併事業においては、2022年2月に合併事業開始及び十六コンピュータサービスの株式一部取得について合意し、同年3月1日に商号を「十六電算デジタルサービス」へ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フィナンシャルグループ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を推進していく。具体的な取り組み事例としては、取引先企業のDX推進に向けたITコンサルティングでの本業支援とフィンテック需要の取り込みを進める、多様で快適な決済サービスの提供と地域DX推進に向けた地元IT企業とのアライアンスを行っていく「取引先の課題解決に向けたDX推進」。加えて「DXによる地域創生」として、行政デジタル改革と連動した地方公共団体のDX推進、税・公金収納業務における高度化と医療・教育機関向けDXを推進する。さらに「十六FGグループのDX力高度化」として、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、十六フィナンシャルグループ全体のITスキル(要員/組織)の向上を図っていく。なお、5～10年先の売上高は30億円規模を目指しているとしている。

中期経営計画(3ヶ年計画)

(単位:百万円)

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	前年伸び率 平均
売上高	50,356	55,500	62,500	71,200	12.2%
情報サービス	30,685	34,110	39,050	45,420	
収納代行サービス	19,670	21,390	23,450	25,780	
営業利益	3,139	3,270	3,900	4,500	12.9%
情報サービス	2,307	2,312	2,755	3,250	
収納代行サービス	899	958	1,145	1,250	
営業利益率	6.2%	5.9%	6.2%	6.3%	
情報サービス	7.5%	6.8%	7.1%	7.2%	
収納代行サービス	4.6%	4.5%	4.9%	4.8%	

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

2. 長期的な経営方針

同社は「Challenge1000」を掲げ、2027年12月期に売上高1,000億円を目指すとしている。これまで培った情報処理に関するノウハウとIT技術をさらに深化させ、そこに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、先に挙げた「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としている。

長期的な経営方針



トピックス

システム開発のCMCを完全子会社へ。 地域企業のデジタル化やDX推進に貢献

1. 地域企業のDX推進支援強化に向けて(株)CMCを完全子会社へ

同社は2021年12月にシステム開発のCMCの発行済株式の全てを取得し、完全子会社化することを決議し、2022年春に株式取得を予定している。CMCは地域の主要企業をはじめとする企業を対象に、様々な課題を解決するためのシステム開発から運用・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及び支援、ネットワーク構築支援などの実績を有している。また、勤怠管理をスムーズに行うため、外国語表記にも対応したオリジナルパッケージソフト「TaskCal 勤怠管理」を保有しており、多くの採用実績がある。CMCがこれまでに培ってきたシステム提案力やシステム開発力と、同社の営業力・システム開発力・技術力等の連携によるシナジーの発揮により、地域企業のデジタル化やDX推進に貢献することが期待される。

企業の Chrome ブラウザのクラウドによる運用管理を支援

2. 企業向け Chrome ブラウザ クラウド管理の導入支援・サポート開始

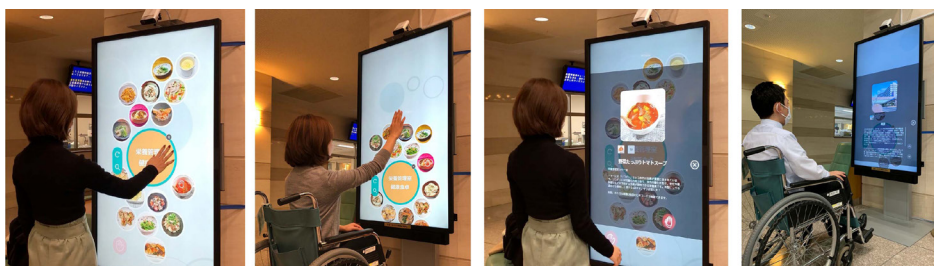
2022年2月より、Googleが提供するChromeブラウザクラウド管理及びChromeブラウザエンタープライズサポートの導入支援とサポート対応の提供を開始した。Internet Explorer 11が2022年6月15日にサポート終了となることから、乗り換え先のブラウザを検討する企業が多く出てくることが予想され、Google Cloud プレミアパートナーとして数々のGoogle製品を取り扱ってきた実績とノウハウを生かし、企業のChromeブラウザのクラウドによる運用管理を支援する。メーカーのサポートからさらに一步深く顧客の個別環境に対しても対応できるよう、体制を整えた上で万全のサポートを提供していく。

SDGs

非接触対応のインタラクティブサイネージ「Teburi Signage」を 岐阜大学医学部附属病院に寄贈

同社はサステナビリティ方針に基づき、新たな価値の創造をもたらすサステナビリティ活動を推進し、持続可能な社会の実現に貢献することを掲げている。新型コロナウイルス感染症の治療等の対応に追われる医療従事者・医療現場の支援を目的に、非接触操作が可能な自社開発のインタラクティブサイネージ「Teburi Signage」を2021年12月に岐阜大学医学部附属病院へ寄贈した。「Teburi Signage」は人の動きに連動して、静止画・動画・音声・PDF・テキストなどの情報を表示することができるタッチパネル式のインタラクティブサイネージとなっており、病院内のDXやSDGsの推進に貢献する。

インタラクティブサイネージ「Teburi Signage」



出所：決算説明資料より掲載

また、同社の取り組みとSDGsとの関連としては、「環境」において、Google Workspace、DSK マルチインボイス（請求書発行代行）、IDC インターネットデータセンターが挙げられ、「社会」では収納代行サービス、Teburi（非接触インターフェイス）、Chromebook（GIGA スクール）、働き方改革、地域コミュニティーなど。「ガバナンス」においては、公正な企業活動、適切で積極的な情報開示となる。

SDGs

同社事業とサステナビリティの取り組み状況

当社の取り組み		SDGsとの関連性									
		3	4	5	7	8	9	10	12	13	
E:環境	Google Workspace					●	●			●	
	マルチインボイス(請求書発行代行)					●			●	●	
	インターネットデータセンター				●	●	●			●	
S:社会	収納代行サービス					●	●				
	Teburi(非接触インターフェイス)	●									
	Chromebook(GIGAスクール)		●								
	働き方改革			●		●					
	地域コミュニティー					●					
G:ガバナンス	公正な企業活動 適切で積極的な情報開示							●			

出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

2022年12月期は年35円の配当を計画

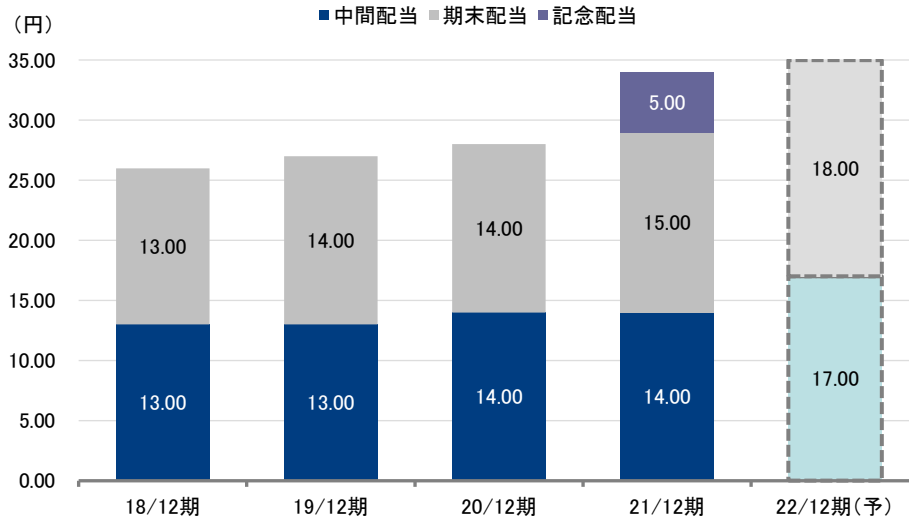
同社は株主還元を経営の最重要課題の1つとして掲げ、主として配当による株主還元を行っている。配当政策においては公約配当性向などの定めはなく、収益動向や投資計画、財務状況などを踏まえて総合的に判断している。

1. 配当政策

2021年12月期については、普通配当を年29円(中間配14円、期末配15円)に持株会社体制移行記念配当5円の配当を加え、年34円(前期は年28円)を行った。2022年12月期については、35円(中間配17円、期末配18円)を計画しており、前期の記念配当を除くと実質6円の増配となる。同社は毎年の“安定増配”を強く志向していることが窺える。

株主還元策

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するというものだ。個人投資家から好評を得ているほか、岐阜県と愛知県、三重県の特産品の提供という形で、地方創生にもつながる企業姿勢は評価される。なお、保有期間については、2021年7月の単独株式移転のため、電算システム株式の保有期間を通算することができる。主な優待品内容は、「明方ハムセット」「総本家貝新 志ぐれ煮詰合わせ」「国産と世界のはちみつ3本セット」「半田市 半田郷&彩華(お酒)」「海苔セット」「飛騨コシヒカリ(お米5Kg)」などがある。

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