

株式会社電算システムホールディングス 決算説明資料

2026年12月期 第1四半期（東証プライム・名証プレミア 証券コード：4072）

本資料中の将来にわたる記述は、現時点での推測・予測に基づくものであり、潜在的リスクや不確実性が含まれております
このため、将来の業績について保証するものではなく、実際の業績が、経営環境の変化等により予測と異なる結果になることがありますことをご承知おきください
資料の数値に関しましては百万単位で切り捨てておりますので表中の合計値が一致しない場合があります %表記においては小数点第2位を四捨五入して記載しております

※2021年第2四半期以前の情報は株式会社電算システムの情報です

目次

2026年12月期 第1四半期

業績ハイライト	3
業績四半期別推移	4
業績財務状況(B/S)	5
キャッシュアロケーション戦略	6

情報サービスセグメント

業績サマリー	7
業績四半期別推移	8
業績詳細（Google事業）	9
業績詳細（アウトソーシング）	10

収納代行サービスセグメント

業績サマリー	11
業績四半期別推移	12
業績詳細	13
業績詳細（コンビニ収納オフライン決済）	14

今後の見通しおよび方針

2026年12月期 業績予想	15
2026年12月期 重点施策	16
株主還元	17
サステナビリティ方針	18
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について	19
トピックス	20

参考資料

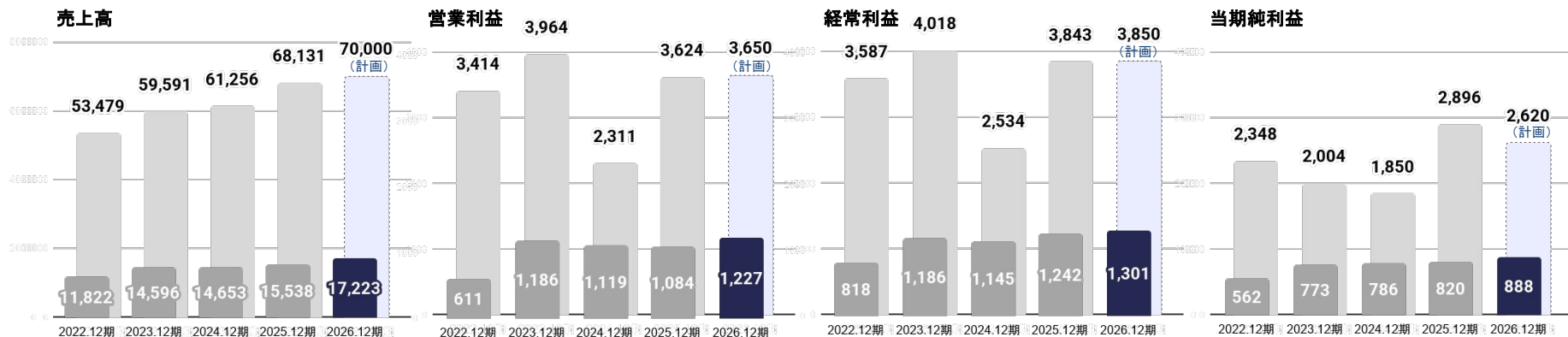
会社概要	24
経営理念	25
主な連結経営指標の推移	26
セグメント説明（情報サービスセグメント）	27
セグメント説明（収納代行サービスセグメント）	28

業績 ハイライト

単位:百万円

- ・売上高は、Google事業における導入先数増加により順調に増加
- ・労務費や仕入単価の上昇、新規投資などにより費用は増加したが、売上増加などにより営業増益
- ・売上・各利益ともに期首計画に対する進捗は順調であり、通期計画は変更なし

	2025.12期 1Q	2026.12期 1Q	前年同期比		通期計画	進捗率
			金額	率		
売上高	15,538	17,223	1,684	10.8%	70,000	24.6%
営業利益	1,084	1,227	143	13.2%	3,650	33.6%
利益率	7.0%	7.1%	0.1%pt Up		5.2%	
経常利益	1,242	1,301	58	4.7%	3,850	33.8%
利益率	8.0%	7.6%	0.4%pt Down		5.5%	
当期純利益	820	888	67	8.3%	2,620	33.9%

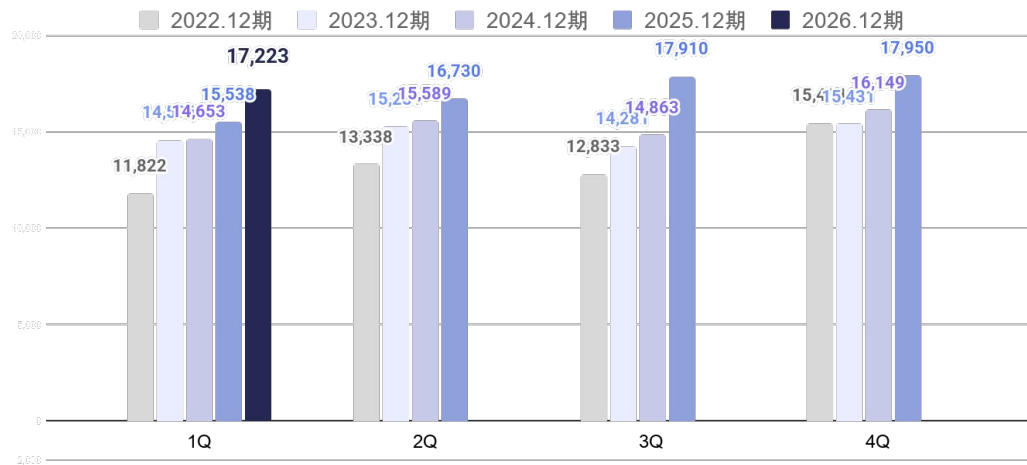


業績 四半期別推移

単位: 百万円

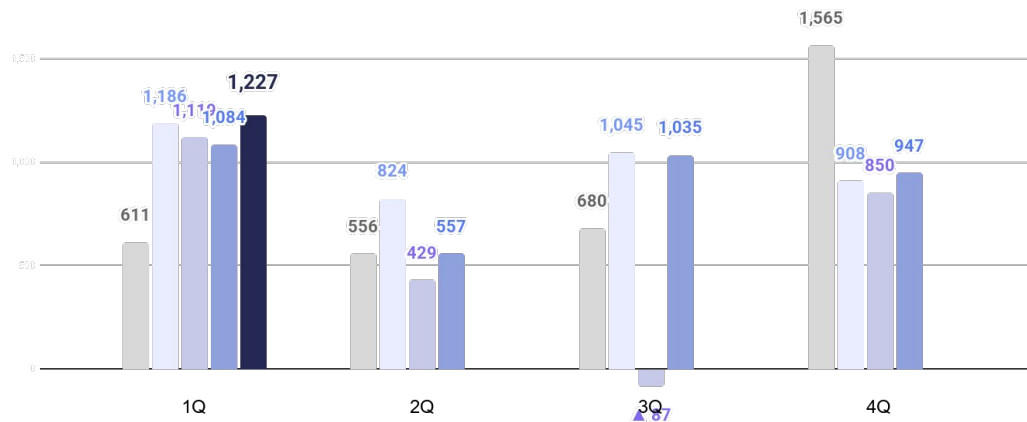
売上高

- 売上高は、每期順調に増加
- 当期1Qも、過去最高となった



営業利益

- 1Qは、例年同様にシステム開発の検収が多く、また導入システムも順調に稼働したことで利益は増加
- 2022年1Qの営業利益は、収益認識基準を変更したことにより、他年度より利益が少ない



業績 財務状況(B/S)

単位:百万円

財務状況

- 1Q末の資産合計は、前期末比51億3百万円増加。
金銭信託および現預金の増加が主たる原因
- 負債は前期末比47億84百万円増加。
収納代行預り金および短期借入金の増加が主たる原因
- 純資産は前期末比3億18百万円増加。
利益剰余金の増加が主たる理由。

	2025.12期	2026.12期 1Q	増減額
資産合計	69,112	74,215	5,103
流動資産	60,999	65,831	4,832
固定資産	8,113	8,384	270
負債合計	44,230	49,015	4,784
流動負債	43,008	47,850	4,841
固定負債	1,222	1,165	▲ 56
純資産合計	24,881	25,199	318
自己資本比率	35.6%	33.6%	2.0pt Down
収納代行預り金	22,288	25,556	3,268
収納代行預り金を除いた 自己資本比率	52.6%	51.3%	1.3pt Down

ネットキャッシュについて

- 収納代行サービス事業におけるお客様からの一時的な預り金を、「負債（収納代行預り金）」と「資産（金銭の信託等）」に両建てで計上
- これら事業特性を考慮した、経営・投資に配分可能な実質的な当期のネットキャッシュは、170億3千万円

	2025.12期	2026.12期 1Q	増減額
A) 総キャッシュ	39,985	46,283	6,297
現金及び預金	22,666	23,679	1,012
金銭の信託	17,319	22,603	5,284
B) 収納代行預り金	22,288	25,556	3,268
C) 有利子負債	629	3,696	3,067
ネットキャッシュ（A-B-C）	17,067	17,030	▲ 37

キャッシュ・アロケーション戦略

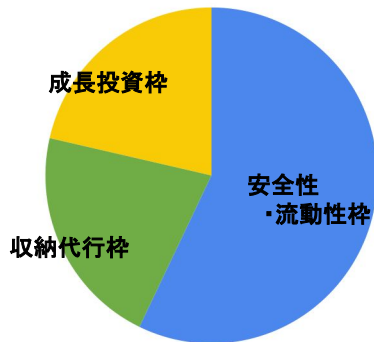
フロー：フリー・キャッシュ・フローの使途

全ての資金は戦略的目的のために配分

最優先	株主還元・財務健全性を前提とした安定的・継続的な配当 (2026.12期配当金: 約10.8億円予想)
第二優先	財務健全性・決済立替資金をカバーする流動性バッファの確保・維持
第三優先	成長投資・安全性と還元を両立した上での、競争優位性確保に向けた戦略投資

ストック：ネットキャッシュの戦略的配分（2025.12期 170億）

1. 安全性・流動性枠	運転資金 月次の資金需要に対応するためのリザーブ (月商の1.2倍程度の資金確保・・・80億)
2. 収納代行枠	収納代行資金 決済の前払いによる流動性リスクに対応するための資金確保(30億円) 2025.12期3Q一時的な資金需要に対応するため、別途50億円の短期借入金が発生している
3. 成長投資枠	成長戦略への投資、M&A待機資金 新しい事業領域の拡大や、技術獲得のための機動的なM&Aに備える戦略的リザーブ(30億)



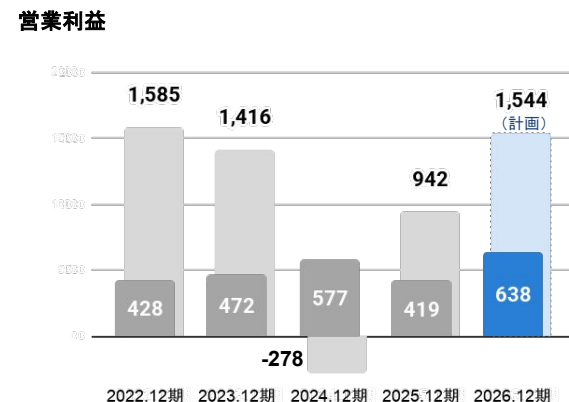
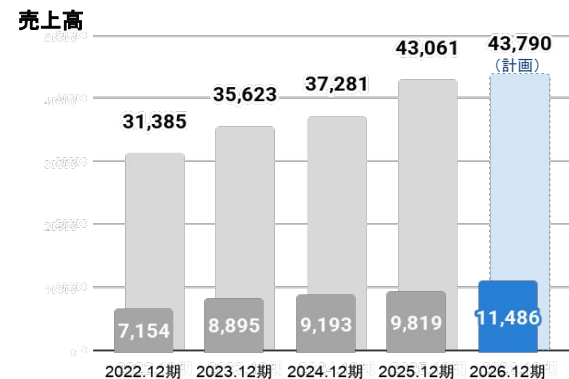
※ 安全性・効率性・成長性の観点からキャッシュは、フローで稼いだ資金を、ストック（残高）の戦略的な内訳を通じて適正にリバランスしております

業績 情報サービスセグメント サマリー

単位: 百万円

- ・ 新規Google契約数の増加に伴い、Google導入作業やライセンス販売が増加し、売上を押し上げ
- ・ オートオークション業向けシステム案件も好調であり、SI・ソフト開発の売上が拡大
- ・ BPOは、大口顧客で件数減少があったが、新規獲得や既存案件が拡大し、前期比横ばい
- ・ 営業利益は、労務費や仕入れ単価が上昇したが、運用業務効率化、増収や事業ポートフォリオの見直しにより前期比52.1%増加

	2025.12期 1Q	2026.12期 1Q	前年同期比		通期計画	進捗率
			金額	率		
売上高	9,819	11,486	1,667	17.0%	43,790	26.2%
SI・ソフト開発・商品販売	5,314	6,245	931	17.5%	20,071	31.1%
クラウド・ライセンス	3,172	3,911	738	23.3%	17,898	21.9%
BPO	1,310	1,307	▲ 2	▲ 0.2%	5,723	22.8%
その他の収益	22	22	0	1.1%	99	23.0%
営業利益	419	638	218	52.1%	1,544	41.4%
営業利益率	4.3%	5.6%	1.3%pt Up		3.5%	

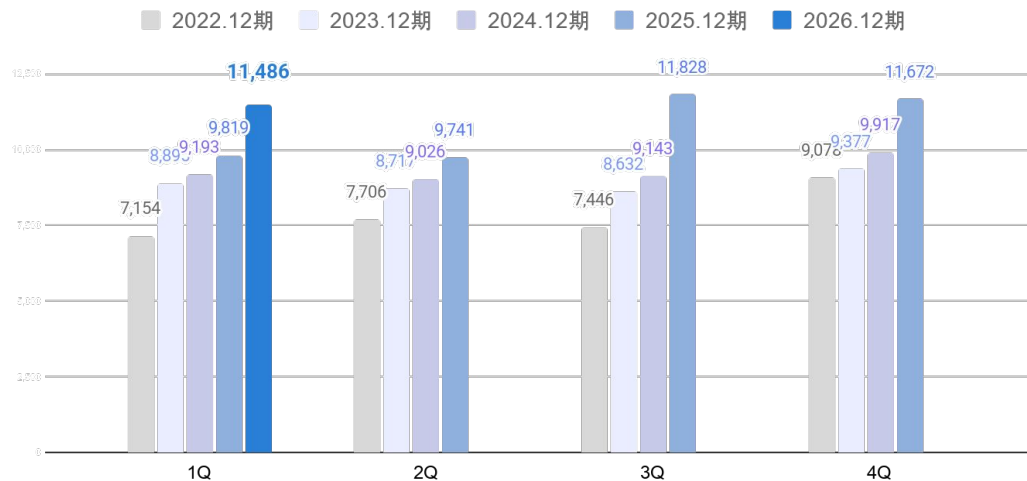


業績 情報サービスセグメント 四半期別推移

単位: 百万円

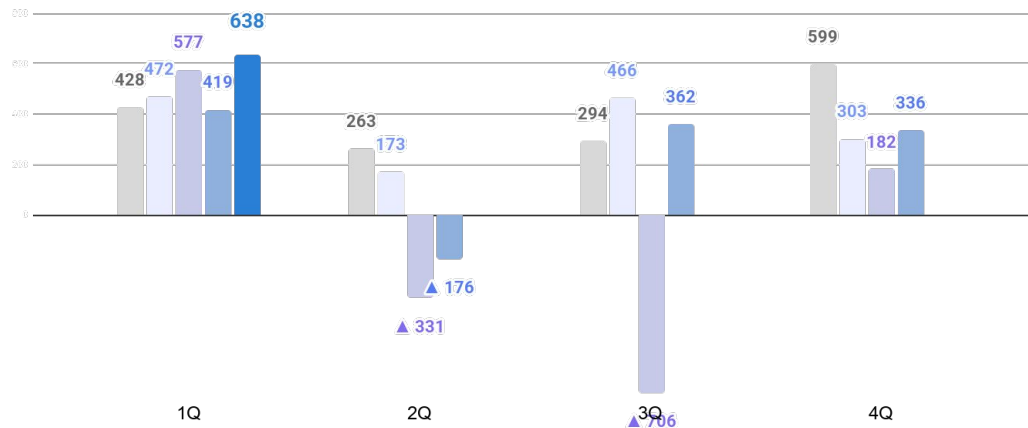
売上高

- 売上高は、毎四半期順調に増加
- 当期1Qは、Google関連、オートオークション案件、その他SI案件も好調で、過去最高となった



営業利益

- 売上の増加により営業利益も順調に増加
- 当期1Qは、各案件が好調であったことからエンジニアの稼働が高水準で推移し利益を底上げ
- 過去の四半期ごとの利益は、SI・ソフト開発における稼働時期の偏りや、不採算案件の発生などで増減は大きい
- 2022年1Qの営業利益は、収益認識基準を変更したことにより、他年度より利益が少ない



業績 情報サービスセグメント（Google事業）

単位：百万円

- Google Workspaceの取引先数は順調に増加。1Q増加数は72社
- 前年同期比、企業数195社、8.9%増。売上高11億33百万円、30.6%増
- 一方G I G Aスクール案件があった前期3Q及び4Qと比較し、1Qの売上高は減少

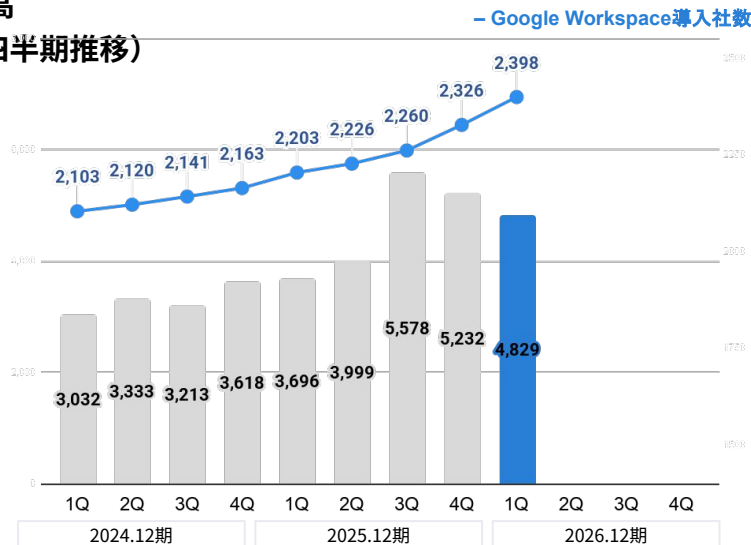
Google Workspace導入企業

2,398 社

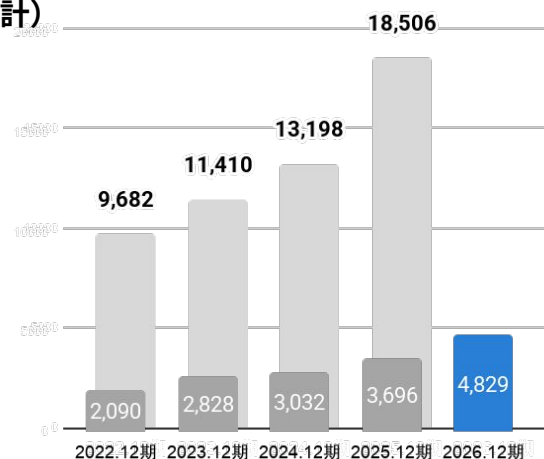
(Google事業 売上 前期比 30.6 % Up)

売上高

(四半期推移)



(累計)



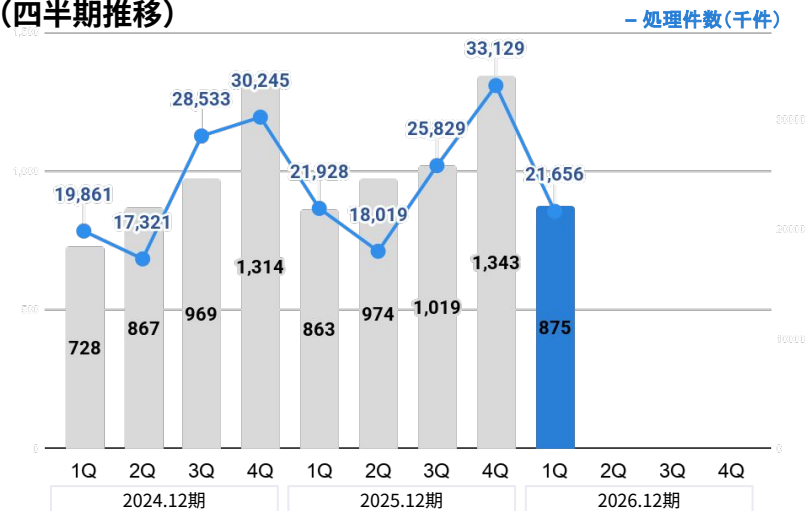
業績 情報サービスセグメント（アウトソーシング）

単位：百万円

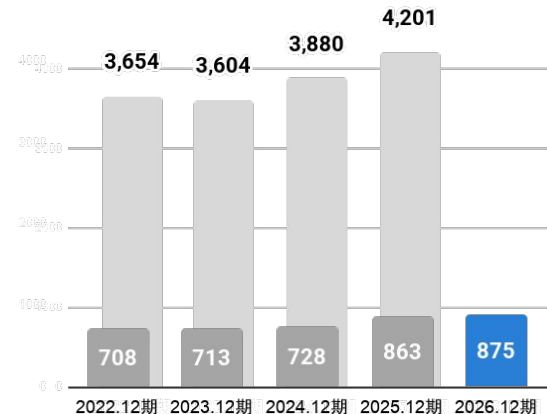
- ・ 情報サービスセグメントのアウトソーシングは前期のBPOから名称変更しており、集計対象は前期のBPOと同一
- ・ 売上高は、8億75百万円、件数は2,165万6千件、それぞれ前期比横ばい
- ・ 大口顧客の運用変更による件数減少はあったが、新規獲得や既存案件の件数増加がそれを補った
- ・ 従来のカタログ販売向けのデータエントリー業務や送り状印字サービスは、ネット通販の影響により売上が減少
今後もこの傾向は続く見込み

売上高

（四半期推移）



（累計）

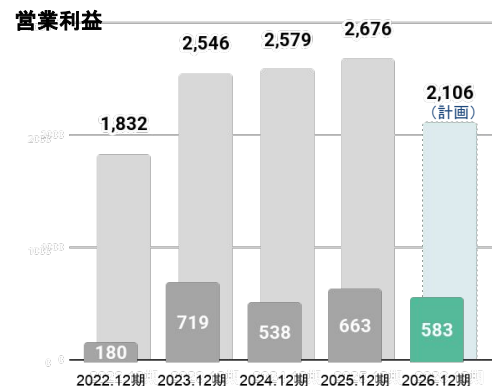
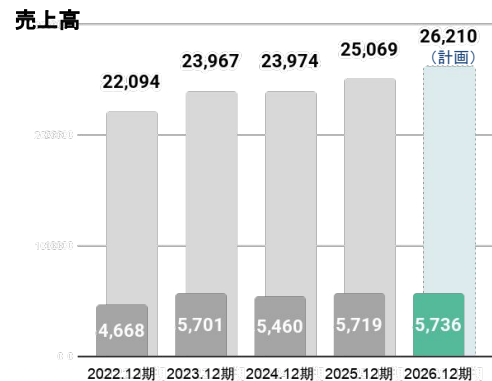


業績 収納代行サービスセグメント サマリー

単位: 百万円

- ・ コンビニ収納オフライン決済は、自治体を中心とした新規取引先が多く稼働し、一部の民間企業の件数減少を補った
- ・ 口座振替およびオンライン決済は、新規顧客の稼働により前期比それぞれ増加
- ・ 収納代行周辺は、収納代行窓口サービス導入店舗の解約により、売上高は減少
- ・ その他収益は、後払い決済の既存取引先の件数減少により、前期比14.4%減少
- ・ 営業利益は、前期比12.1%減の5億83百万円
原価上昇や新事業投資により当期は営業減益を計画しているが、生産性向上などにより営業利益の進捗率は売上に比較して高い

	2025.12期 1Q	2026.12期 1Q	前年同期比		通期計画	進捗率
			金額	率		
売上高	5,719	5,736	17	0.3%	26,210	21.9%
コンビニ収納オフライン決済	5,078	5,095	17	0.3%	23,603	21.6%
口座振替	170	176	6	3.6%	704	25.1%
オンライン決済	281	294	12	4.4%	1,287	22.8%
収納代行周辺	95	90	▲ 5	▲ 5.9%	232	38.9%
その他の収益	93	79	▲ 13	▲ 14.4%	384	20.7%
営業利益	663	583	▲ 80	▲ 12.1%	2,106	27.7%
営業利益率	11.6%	10.2%	1.4%pt Down		8.0%	

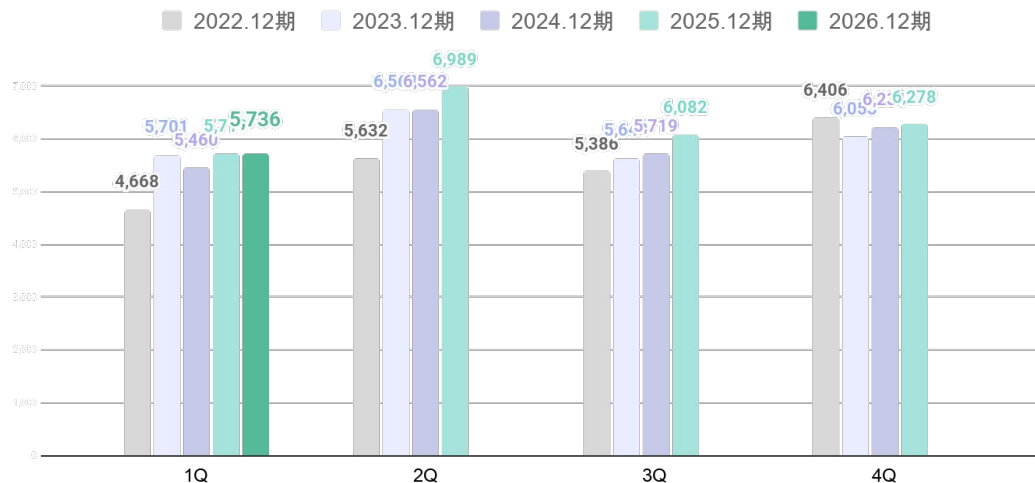


業績 収納代行サービスセグメント 四半期別推移

単位:百万円

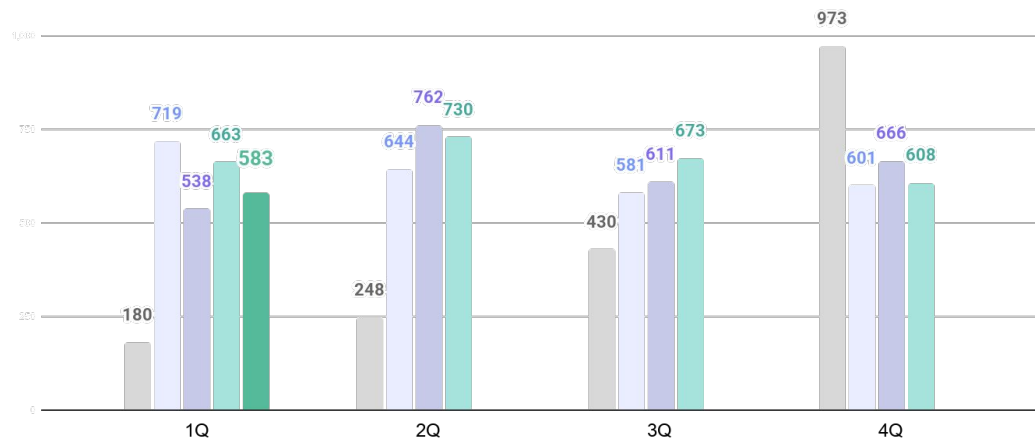
売上高

- 売上高は、大口先の稼働・解約、販売単価見直しなどにより前期比増減でバラツキがあるものの、概ね増加傾向



営業利益

- 営業利益は、売上高の変動に加え、仕入単価上昇の影響により四半期毎の変動が大きい
- 前期4Qで変更された一部サービスの仕入れ単価対する価格転嫁が遅れたことから、当期1Qの利益は前期比減少



単位: 百万円

業績 収納代行サービスセグメント 詳細

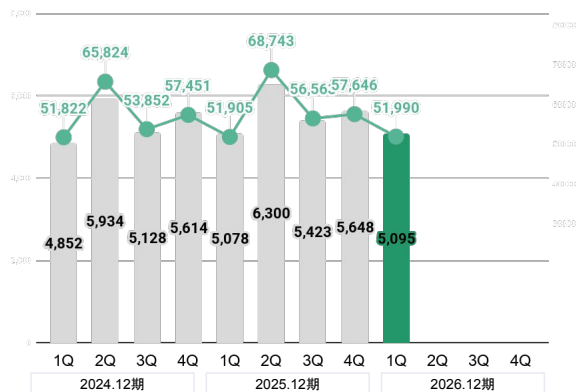
コンビニ収納オフライン決済

- ・ 毎期2Qは自治体の税収納により件数・売上高共に大きく増加
- ・ 4Qはギフト関連の件数増加
- ・ 民間の扱い件数逡減に対し、自治体関連の取引拡大により微増の状況

売上 前期比 +1.0 %

件数 前期比 +0.2 %

売上高 - 処理件数 (千件)



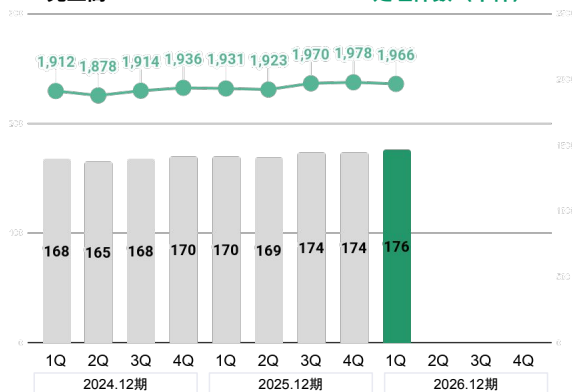
口座振替

- ・ 授業料などの扱いが多く、他サービスと比較し変動がない

売上 前期比 +3.6 %

件数 前期比 +1.8 %

売上高 - 処理件数 (千件)



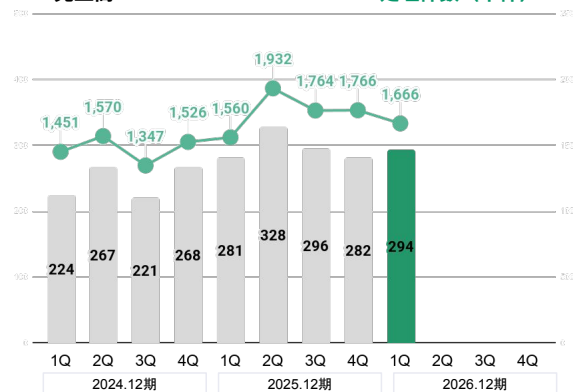
オンライン決済

- ・ コンビニペーパーレス決済とクレジット決済が対象サービス
- ・ 前期4Q比、件数減少したが決済対象品の単価上昇により売上増加

売上 前期比 +4.4 %

件数 前期比 +6.8 %

売上高 - 処理件数 (千件)



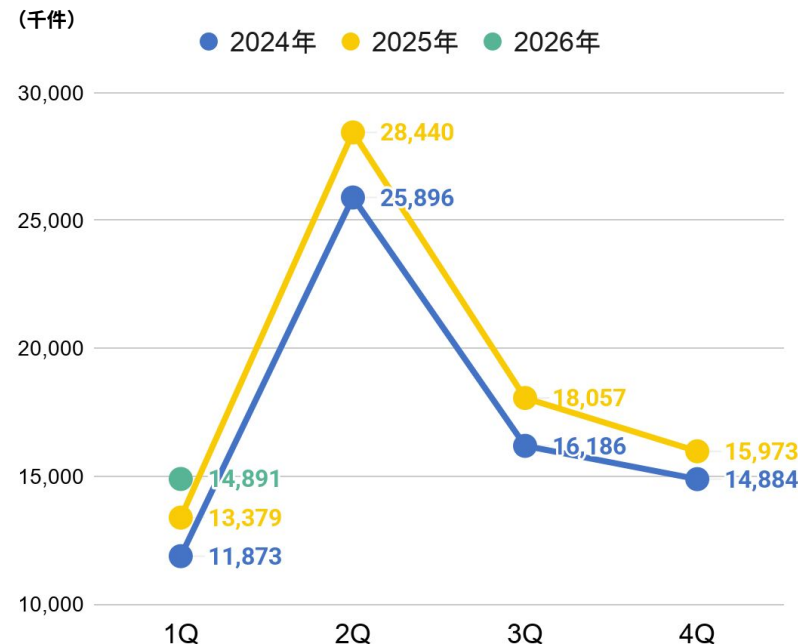
収納代行サービスセグメント 詳細（コンビニ収納オフライン決済）

コンビニ払込票サービスの自治体の件数推移

件数 前期比 +11.3%

(自治体比率 25.7% → 28.6%)

- ・ コンビニ収納オフライン決済は、前期のサブセグメント「収納・集金代行サービス」と同一であり、その内の自治体取引分を集計
- ・ 毎四半期順調に収納件数が増加し、当期1Qは前期比11.3%増加
- ・ 民間企業の取扱件数が逡減しており、コンビニ収納の自治体取扱件数は全体の28.6%まで増加。この傾向は続く見通し。



2026年12月期 期首計画（通期）

- 売上高は、2025年度に計上したGIGAスクール案件の反動減により成長率が低下
- 営業利益は、ブロックチェーン決済インフラ関連事業などの研究開発投資を拡大
- 2025年度は、子会社株式売却に伴い一時的に法人税が減少したが、2026年は通常の法人税を見込んでいるため、純利益は前期比減益の予定

情報サービス

- クラウド、AI、アウトソーシングなどに対する市場ニーズは高く、引き続き堅調に推移する見込み
- SI・ソフト開発・商品販売は、2025年がGIGAスクール構想に対応した案件のピークであったため、その反動減より売上高は減少
- クラウド・ライセンスは、Google Workspaceやその周辺サービスの販売が拡大
- BPOは、大口取引先の契約終了により売上高が若干減少見込み

	2025.12期	2026.12期 計画	増減額	前期比
売上高	68,131	70,000	1,869	2.7%
情報サービスセグメント	43,061	43,790	728	1.7%
収納代行サービスセグメント	25,069	26,210	1,140	4.5%
営業利益	3,624	3,650	25	0.7%
営業利益率	5.3%	5.2%	0.1%pt Down	
情報サービスセグメント	942	1,544	601	63.8%
営業利益率	2.2%	3.5%	1.3%pt Up	
収納代行セグメント	2,676	2,106	▲ 570	▲ 21.3%
営業利益率	10.7%	8.0%	2.6%pt Down	
経常利益	3,843	3,850	6	0.2%
経常利益率	5.6%	5.5%	0.1%pt Down	
純利益	2,896	2,620	▲ 277	▲ 9.6%
セグメント利益調整額	5	0		

単位:百万円

- 利益率が低い商品販売が減少し、SI・ソフト開発における品質改善を進め、利益率を向上する

収納代行サービス

- 各サブセグメント共に、新規取引先の稼働により、増収を計画
- 収納代行周辺は、大口取引先の解約により前期比減収
- 電子払込票「PAYSLE（ペイスル）」、お客さまが希望する支払い手段を選択できる「TREE PAYMENT」などを推進
- 人件費等の原価の上昇、新事業に向けた費用の増加により営業減益

情報サービスサブセグメント 売上	2025.12期	2026.12期 計画	増減額	前期比
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	91	99	7	8.1%
営業利益	942	1,544	601	63.8%

収納代行サービスサブセグメント 売上	2025.12期	2026.12期 計画	増減額	前期比
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	372	384	12	3.3%
営業利益	2,676	2,106	▲ 570	▲ 21.3%

2026年12月期 重点施策と第1四半期の進捗状況

重点テーマ	施策内容	第1四半期の主な取り組み・進捗（実績）
DSK Transformation	組織を横断した営業本部を設立。顧客の多様なニーズに対応できる共創パートナーとなり、顧客生涯価値（LTV）を最大化 受託開発からサービス型ビジネスへ（ストック型事業の拡大） ステーブルコインを活用した次世代決済インフラの構築	1月営業本部を設立 アカウント営業体制による顧客深耕を推進 - ストック型事業拡大のため、保守契約の獲得を推進 保守とBPOの連携事業を検討 - 次期決済インフラ構築のための準備
AI・DXの深化と拡張	単なるライセンス販売から、技術力を付加した導入支援・課題解決型ビジネスへ転換 グループ会社連携強化、業界特化型DXの取組み加速	- 行政DX大型案件の獲得 - AI活用したPoCの実施
決済事業の進化と拡張	既存決済サービスの機能拡充、アプリ決済の手数料適正化による収益力の強化 公共・未開拓分野など、市場を創造	- 販売単価の見直し交渉実施。4月より改訂 - 決済サービスの適用領域拡大検討
人的資本経営	処遇見直し、社員教育、社員エンゲージメント向上、社員能力活用向上による優秀な人材の確保・育成・定着	- 定年の延長、ベースアップの実施 - 社内協業の促進のためのタレントコラボレーションツール導入実施 - 健康優良法人（大規模法人部門）2年連続認定取得
その他施策張	組織の見直し（階層フラット化）による意思決定の迅速化、コミュニケーションの活発化 プロジェクトガバナンス体制強化（プロジェクト審査とモニタリング）による品質・利益率向上、不採算案件撲滅 M&Aなど将来への投資（新事業創出、技術の確保）	1月改組による組織フラット化の実施

株主還元

基本方針

将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、株主の皆様に対する安定的な利益還元を継続的に行うことを基本方針としております。

配当

2026年度 配当金予定

普通配当 年間 100 円 /1株

(中間50円、期末50円)

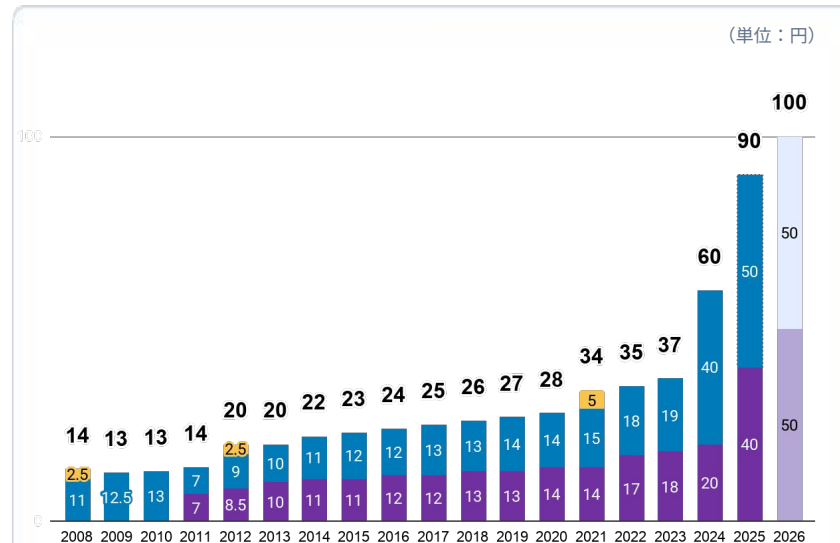
増配を予定

2025年度 配当

普通配当 年間 90円 /1株 (中間40円 期末50円)

株主優待 3,000円相当の岐阜県の特産品または寄付
(1単元(100株)以上を1年以上継続して保有いただいている株主)

配当金推移



2008年度 上場記念配当 (2.5円)

2012年度 東証1部、名証1部上場 特別配当 (2.5円)

2021年度 持株会社体制移行記念配当 (5円)

2020年度以前は、株式会社電算システムの情報です

2021年度は、単独株式移転により完全子会社となった株式会社電算システムの情報を引き継いでおります
過去の配当は株式分割を勘案した数値です

サステナビリティ方針・人的資本への取り組み

サステナビリティで新たなイノベーションを

電算システムグループは、サステナビリティ方針に基づき、社員一人ひとりの多様な個性や価値観を尊重し、互いの力を最大限に活かすことが、多様化するお客様ニーズに応える価値あるサービスを提供し続ける上で必要不可欠であることから、ダイバーシティを重要な経営戦略の一つと位置付けています

また、これまで進めてきた働き方改革などの取り組みを土台に、社員一人ひとりが働きがいを抱き、いきいきと活躍できる組織の実現を目指し、人的資本への取り組みや健康経営を推進してまいります

誰もが長期的に活躍でき、ワーク・ライフ・バランスを実現できる企業を目指して

2026年の取り組み（グループ会社である株式会社電算システムの取り組み）

- ・シニア世代の活躍を支援する制度改定（雇用上限を70歳へ）
- ・定期健康診断受診時のオプション検査費用の補助を実施

★「えるぼし認定」3つ星を目指して

現在「2段目（2つ星）」を取得。女性の経営レベルへの登用を進め、最高位である「3つ星」への昇格に向け指標が改善に取り組んでいます。

主な指標

新卒及び中途採用者の女性比率	24年度実績 44.4%	>	25年度実績 54.7%	目標 45%
女性管理職比率	24年度実績 7.1%	>	25年度実績 9.2%	目標（業界平均値） 12.6%
女性労働者比率	24年度実績 28.7%	>	25年度実績 31.3%	目標 30.0%
月平均所定外労働時間	24年度実績 8.88時間	>	25年度実績 7.58時間	目標 10時間未満

🌟「くるみん認定（新規）」を目指して

従業員のウェルビーイング向上を実現するため、連続休暇取得の促進など様々な環境整備を2025年より開始しました。

主な指標

育児休業取得率（男性）	24年度実績 71.4%	>	25年度実績 61.5%	目標 30%
育児休業取得率（女性）	24年度実績 100.0%	>	25年度実績 100.0%	目標 100%
年次有給休暇取得率	24年度実績 73.2%	>	25年度実績 72.7%	目標 70%
月平均所定外労働時間	24年度実績 8.88時間	>	25年度実績 7.58時間	目標 10時間未満



健康経営優良法人2026
(大規模法人部門)

認定を取得（2年連続）

一人ひとりが能力を十分に発揮し、安全で快適な環境づくりを目指します。

受診率 100% 目指したフォローの強化
一般定期健康診断 99.9%
ストレスチェック 96.0%

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

収益力の更なる強化を図るとともに、情報の適時・適切な開示や財務・資本政策を含む資本コストの改善策を着実に実施し、「ROE 12%を確保する」とともに、エクイティ・スプレッドを向上させてまいります。

・現状（2025年度）

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{企業価値} \\ \hline \begin{array}{|c|} \hline \text{エクイティ・スプレッド} \\ \hline 6.5 \% \end{array} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{ROE} \\ \hline 12.4 \% \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{株主資本コスト} \\ \hline 5.9 \% \end{array}$$

・取組み方針 具体的な企業価値向上を達成するために

利益創出能力の強化

- ・ 継続的な事業拡大に向けた新規事業の創出、育成
- ・ 高収益企業に向けた体質強化

財務・資本戦略の強化

- ・ 安定的な配当の継続を第一とした株主還元の遂行
- ・ 人的資本への投資の強化
- ・ 政策保有株の縮減

資本コストの低減

- ・ リスク情報の積極的な開示
- ・ ガバナンス強化
- ・ 事業ポートフォリオの安定化

トピックス 2026年 ニュースリリース

- 2026/01/09 DSHD、DSK [株式会社EasyTechnologyとの業務提携を開始](#)
決済・収納代行業の利便性向上と基盤拡大を目的とした提携。主力事業のシナジー創出と市場シェア拡大を図ります。
- 2026/01/21 DSHD、Unyte [企業のチャット履歴等をデータソースとした RAG（検索拡張生成）を手軽に構築できる Backend as a Service「vjra（ヴィジュラ）」提供開始のお知らせ](#)
企業の生成AI活用を支援する新サービス。企業のDX需要を取り込み、高付加価値なITソリューション領域の収益貢献を目指します。
- 2026/01/22 DSHD、DSK [愛知真和学園大成高等学校で特別授業を実施](#)
次世代IT人材育成を通じた地域貢献（CSR）。中長期的なブランド価値向上と、教育分野でのプレゼンス強化に繋がります。
- 2026/02/18 DSHD、Unyte [内閣府「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」への採択を通じ、スーパーシティ型国家戦略特区（大阪府・市）へ参画](#)
内閣府の調査事業に採択。自治体DXやスマートシティといった国策関連プロジェクトでの実績を積み、今後の横展開を狙います。
- 2026/02/27 DSHD、DSK [木曽町教育委員会、校務・学習系ネットワークを完全統合し「次世代型校務 DX」へ](#)
ゼロトラスト環境の構築支援。文教クラウド市場において、高度なセキュリティと効率化を両立するモデルケースを確立しました。
- 2026/03/12 DSK [愛知県内の自治体向けに「DSK口座振替データ伝送サービス」を提供開始](#)
愛知県内の自治体へ提供。ストック型の安定収益源である公金収納業務においてBPOサービスの導入を加速させています。
- 2026/03/12 DSHD、DSK [「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」2年連続認定取得のお知らせ](#)
2年連続の認定取得。ESG投資の観点から、従業員の健康を守り生産性を高めるサステナビリティ経営の実践をアピールします。

トピックス 2026年 ニュースリリース

2026/04/17 DSHD、DSK

[従業員給与のベースアップ及び新卒初任給の引き上げ実施に関するお知らせ](#)
[「継続雇用制度」の改定に関するお知らせ](#)

人的資本への積極投資。優秀な人材確保とシニア層の活躍推進により、中長期的な成長の源泉となる組織力を強化しています。

2026/04/21 DSK

[岐阜薬科大学のSPRINGスカラシップ「生成AIを研究に活かすワークショップ研究学生向け」を実施](#)

Google WorkspaceやAIを活用し、研究・教育・大学運営のDXを包括支援。文教・医療分野における高度なソリューション提供の実績となります。

2026/04/22 DSK

[Google Cloud Partner of the Year「Artificial Intelligence: Workplace AI Transformation -Japan」を受賞](#)
[生成AIによる業務変革の実績と、優れた支援体制が評価](#)

Google WorkspaceとGeminiを活用した大規模生成AI変革への包括的なサポートが評価されました。

トピックス ステーブルコインへの取り組み

2023/6 施行の改正資金決済法により、ステーブルコインが「電子決済手段」として法的に位置づけられ、国内での発行流通が可能に
2025/8 日本初の円建てステーブルコイン「JPYC」を発行体として認可 2025/10 ステーブルコイン「JPYC」発行開始

DSKの強み
(既存の決済網・顧客基盤)



ステーブルコインの優位性
(低コスト・高速)

ステーブルコインで「決済インフラ」のDX！
～ステーブルコインの特性を活かした次世代決済インフラ（決済ゲートウェイ）の構築を目指す～

金融・技術(グローバル国内)・Web3の各領域で最適なパートナーと連携し、スピーディーに事業を推進



日本初の円建てステーブル
コイン「JPYC」発行体



日本のメガバンク（金融）
ステーブルコイン事業を
推進



ステーブルコインに関わる
開発に必要な最先端のブ
ロックチェーン技術の提供



JAPAN
SMART
CHAIN

国内の規制を重視したブ
ロックチェーン基盤の提供



株式会社インタートレード
と連携しステーブルコイン
決済送金インフラ構築支援

様々なユースケースを検討中：店舗決済・EC決済、BtoB決済、金融商品決済、等様々なユースケースを協業先の模索を含め検討・協議中

決済/送金処理手数料が極めて低い

→ 銀行の振込手数料や、クレジットカード、QRコード決済等より手数料が安いのでコスト削減

「即日受け取る」ことができる決済・送金インフラ（現金（日本円）と同じ価値であり、現金へ換金可能）

→ 個人：新しい時代の働き方（副収入：クラウドワーカーなど）に即した、働いた分の対価を即日受け取ることができる決済手段になる

→ 店舗（事業者）：対価を現金と同様にリアルタイムで受け取ることができ、店舗（事業者）の資金繰りの改善に最適な決済手段になる

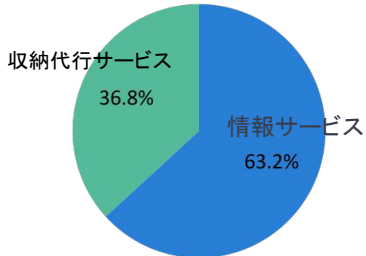
ありがとうございました

【IRに関するお問い合わせ】

株式会社電算システムホールディングス IR担当
(連絡先等はコーポレートサイトをご確認ください)

参考資料 会社概要

2025.12期売上セグメント比



設立：2021年7月1日（株式会社電算システム 単独株式移転による持株会社として新設）

代表者：代表取締役社長 小林 領司

資本金：24億9,660万円

売上高：2025年12月実績 68,131百万円

（情報サービスセグメント 43,061百万円 / 収納代行サービスセグメント 25,069百万円）

事業所：岐阜本社（岐阜県岐阜市）/ 東京本社（東京都中央区八丁堀）

社員数：連結1036人（2025/12現在）

沿革：1967年 岐阜県下の民間企業・諸団体を対象に情報処理受託業務を主たる目的として、株式会社岐阜電子計算センターとして設立

1973年 民間企業で全国初の口座振替サービスを開始

1977年 県域を超えて事業を図るため、社名を株式会社電算システムに変更 1997年 全国初のコンビニでの代金決済代行サービスを開始

2006年 Google事業開始（二次代理店）

2008年 Google Appsの販売開始に合わせ一次代理店へ

2008年 東京証券取引所市場第二部/名古屋証券取引所市場第二部に上場

2012年 第一部に指定替え

グループ会社（※ 持分法適用会社）

株式会社電算システム（岐阜市、東京都）

電算システムホールディングスグループの中核事業会社

1967年(株)岐阜電子計算センター設立 1977年「(株)電算システム」に社名変更

株式会社ソフトテックス（宮崎市）

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

1993年設立 2010年 電算システムグループに加入（デンタル事業及びデータ入力業務強化）

株式会社DSKペイメント（東京都）

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

1992年(株)ニースエージェンシー設立 2010年 電算システムグループに加入 2017年 (株)DSテック/ロジーズに社名変更 2024年5月 社名変更

ガーデンネットワーク株式会社（東京都）

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

2004年設立 2014年 電算システムグループに加入（エネルギー業界の多様化に対応、サービスの拡大と強化）

株式会社ゴーガ（東京都）

Google Maps Platformを活用した地図ソリューションに特化した開発、サービス運営

2006年設立 2016年 電算システムグループに加入（クラウドサービスのワンストップ化とシェア拡大）

株式会社ピーエスアイ（東京都）

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

1994年設立 2020年 電算システムグループに加入（セキュリティ事業の拡大、発展）

株式会社CMC（岐阜市）

会計システムを中心とした業務システム導入支援、レガシーシステム対応、勤怠管理オリジナルソフト販売

1991年設立 2022年 電算システムHDグループに加入（会計・勤怠管理システム導入支援等のさらなる強化）

株式会社Unyte（東京都）

web3領域の技術開発、DAOの構築および統合プラットフォームの開発・提供

2022年設立 2025年 電算システムHDグループに加入（ブロックチェーンを基盤とした次世代型技術の強化）

株式会社システムエンジニアリング（岐阜県高山市）※

地元根ざした都市型の本格開発ソフトウェア開発会社として 地域の情報化促進

1990年岐阜県高山市に地元企業と共同出資により(株)電算システムの協力会社として、設立

十六電算デジタルサービス株式会社（岐阜市）※

2022年 十六フィナンシャルグループとの合併事業会社としてスタート 電算システムグループ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基盤・ネットワークを融合し、地域企業や行政のDX推進に貢献

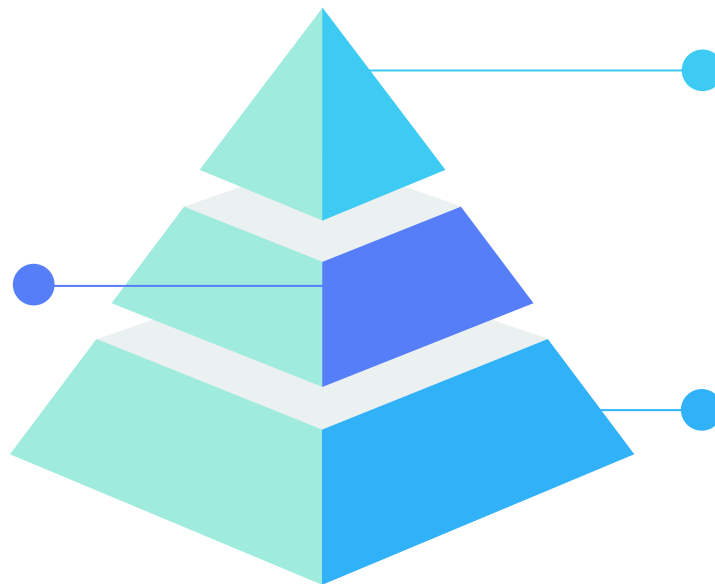
参考資料 経営理念

顧客の創造なくして、企業は存在しえない

経営理念

Vision (Purpose実現の先の目指す姿)

Challenge1000 (2027年度
売上高1000億円、営業利益
70億円)の達成
サステナブル社会の実現
に向けた価値創造企業への
変革
DSK Transformation (DX)



Purpose (存在意義)

情報技術と決済で豊かな社会を実現し、お客様の感動とその夢を叶えることで、社会に貢献する

Mission (Purpose実現のための行動)

- ・新しい価値の創造
- ・Challenge、Innovation、Speed
- ・共創

結果的に

株主の満足 (企業価値の向上)、**社員の幸福** (ウェルビーイングの向上)

単位:百万円

参考資料 主な連結経営指標の推移

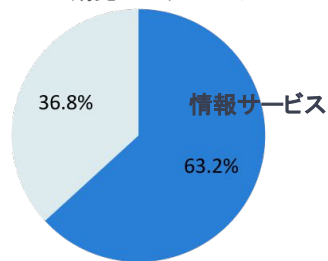
	2021.12期	2022.12期	2023.12期	2024.12期	2025.12期	2026.12期 計画
売上高	50,356	53,479	59,591	61,256	68,131	70,000
営業利益	3,134	3,414	3,964	2,311	3,624	3,650
経常利益	3,210	3,587	4,018	2,534	3,843	3,850
当期純利益	1,978	2,348	2,004	1,850	2,896	2,620
総資産	51,389	72,170	57,051	61,747	69,112	
純資産	17,605	19,665	20,774	22,294	24,881	
営業利益率	6.2%	6.4%	6.7%	3.8%	5.3%	5.2%
ROE	12.0%	12.7%	10.0%	8.70%	12.4%	10.3%

参考資料 セグメント説明（情報サービスセグメント）

お客様の業務内容や抱える課題を分析し、システム企画の立案、クラウドサービスの選定、構築、保守まで最適なITソリューションをワンストップで提供

また、BPO（情報処理と業務処理アウトソーシング）では幅広い業務代行と最新技術で企業の効率化とコスト削減を支援

2025.12期売上セグメント比



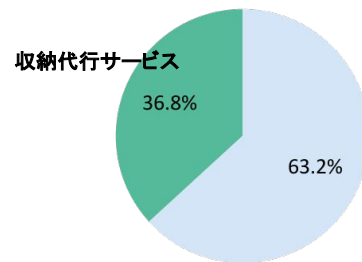
サブセグメント	旧サブセグメント	内容
SI・ソフト開発・商品販売	SI・ソフト開発のクラウド・ライセンス部分を除いた部分 商品及び製品販売	システム機器にソフトウェアプロダクトを組み込んで提供、また Google関連ソリューションをはじめとする各種クラウドサービスの提供、ソフトウェアプロダクトの販売等 お客様に最適なパッケージの導入・カスタマイズを中心とした事業とお客様の要求仕様に基づく設計・製造を行う受託開発、またその運用サポート、請負や技術者派遣で対応 セキュリティ製品の技術サポート クラウドサービス導入作業・サポート、オートオークション業向けシステム開発、アプリ開発 ソフトウェアプロダクト・システム機器やサブライ用品の調達販売 各種ネットワーク
クラウド・ライセンス	SI・ソフト開発のクラウド・ライセンス部分	ライセンス（GWS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）
BPO	情報処理	BPOの提供（請求書作成代行、DSKマルチインボイス、コールセンター、データエントリ・・・） 郵便局や百貨店のギフト通販のデータ処理や発注作業 エネルギー業向け情報処理（ガソリンスタンドやガス販売店）
その他の収益	その他の収益	サーバーの賃貸借

参考資料 セグメント説明（収納代行サービスセグメント）

民間企業で初めて口座振替サービス・コンビニ収納代行サービスをスタートして50年以上、決済・収納代行のパイオニア企業としてサービスを拡大

経験豊富なコンサルタントが「最適な決済」を提供

2025.12期売上セグメント比



サブセグメント	旧サブセグメント	内容
コンビニ収納オフライン決済	収納・集金代行サービスの収納サービス部分	メインのコンビニ等で支払いができる払込票サービスと 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LINEPay、銀行Pay...） モバイル決済サービス「モバライ☆ DSK」
口座振替	集金代行サービスの収納サービス部分	口座振替サービス（TREE PAYMENTを含む）
オンライン決済	オンライン決済サービス	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 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」、 お客さまの希望するタイミング・手段で決済できるサービスプラットフォーム「TREE PAYMENT-つど払い-」
収納代行周辺	送金サービス 収納代行周辺サービス	国内送金（第2種資金移動業） 日本国内のお客様への返金や送金など煩雑な業務を正確に代行、イベントなどの中止にともなう返金作業にも便利 Biz@gent「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、各種売店などコンビニ以外のお店でもお支払いする事ができるようになるサービスの導入等
その他の収益	その他の収益	DSK後払いサービス、TREE PAYMENT 口振 -100%入金保証型 -