



株式会社 電算システム
ホールディングス

電算システムホールディングス 2022年12月期 決算説明資料

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。

目次

• 2022年12月期 業績ハイライト	P 3
• 2022年12月期 四半期ごとの業績推移	P 5
• 2022年12月期 セグメント別	P 6
• 2022年12月期 情報サービス サマリー	P 7
• 2022年12月期 情報サービス 詳細	P 8
• 2022年12月期 収納代行サービス サマリー	P10
• 2022年12月期 収納代行サービス 詳細	P11
• 2022年12月期 トピックス	P13
• 長期計画 Challenge1000	P17
• 中期経営計画（3ヵ年計画：2023.12～2024.12）	P19
• 2022年12月期 業績予想	P20
• サステナビリティ	P23
• 配当	P24
• 参考資料【収納代行サービスサブセグメント】	P25

()内:前期比

売上高

534.79億円
(6.2%Up)

営業利益

34.14億円
(8.9%Up)

親会社株式に帰属する純利益

23.48億円
(18.7%Up)

業績について

- ✓ 増収増益となった
- ✓ 売上は開示値に届かなかったが、利益は開示値を上回った
- ✓ 新収益基準の影響(期首はグループ会社が新収益基準で修正される売上も含んでいた)もあり、売上は開示値に到達できなかった
- ✓ 特に利益においては、急激な円安進行の影響で期中には、開示値達成が危ぶまれたが、最後の頑張りで開示値を達成することができた

〔単位：百万円〕

- ✓ 新収益基準の影響で赤字を計上したグループ会社も受注は好調で今後の期待大
- ✓ 営業利益率が6.4%、経常利益率に至っては6.7%となった
- ✓ 売上は計画値に届かなかったが、利益率は改善できた
- ✓ グループ会社の引き当て処理も利益に影響した
- ✓ 円安(Googleの仕入れ)に影響があったが、開示値を上回る利益達成となる

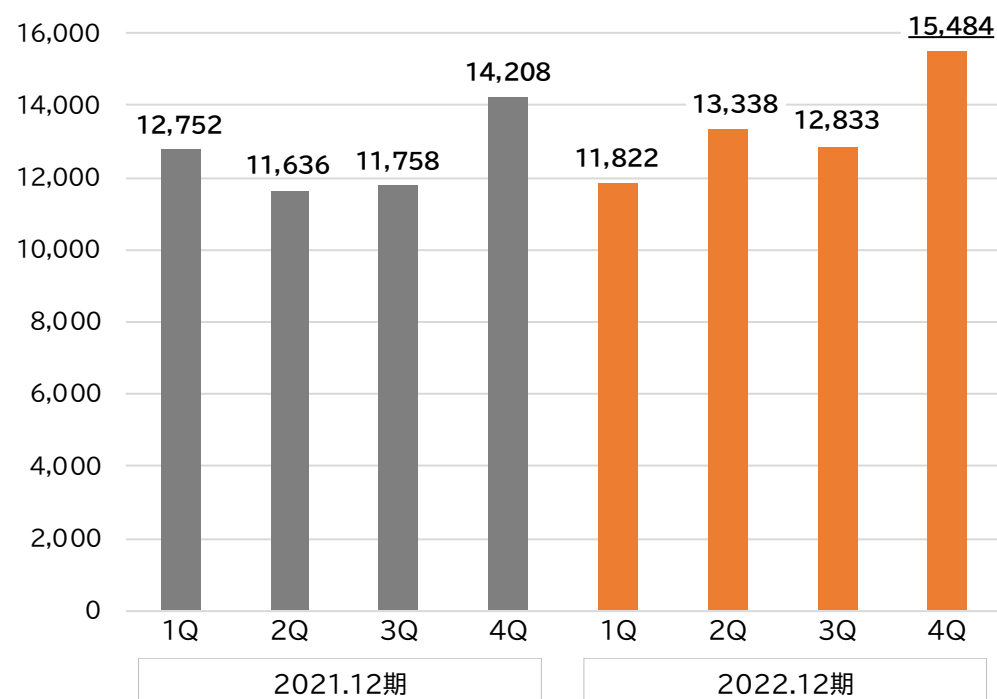
	2021.12期	2022.12期	前期比率	計画	達成率
売上高	50,356	53,479	6.2%	55,500	96.4%
営業利益	3,134	3,414	8.9%	3,270	104.4%
利益率	6.2%	6.4%	-	5.9%	
経常利益	3,210	3,587	11.7%	3,290	109.0%
利益率	6.4%	6.7%	-	5.9%	
当期純利益	1,978	2,348	18.7%	2,349	100.0%

2022年12月期 四半期ごとの業績推移

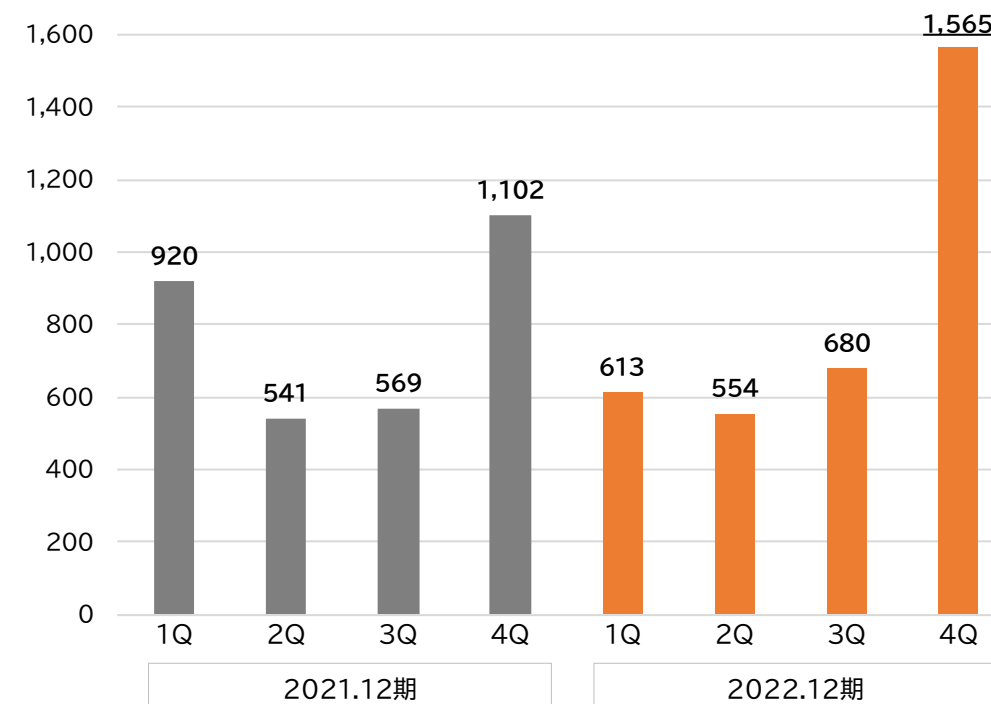
〔単位:百万円〕

- ✓ 第4Qの利益率が上がったのは、収納代行サービスの利益率が上がったから
- ✓ ソフト受託は相変わらず好調
- ✓ GIGAスクールの反動減で売上の伸びを欠いた

売上高



営業利益

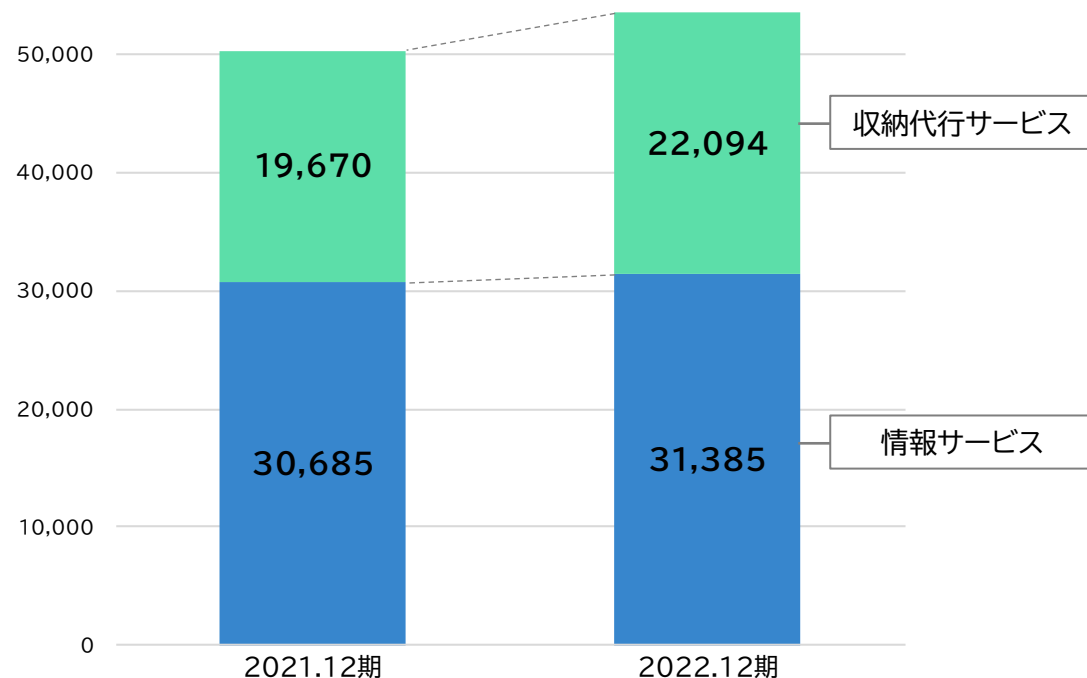


2022年12月期 セグメント別

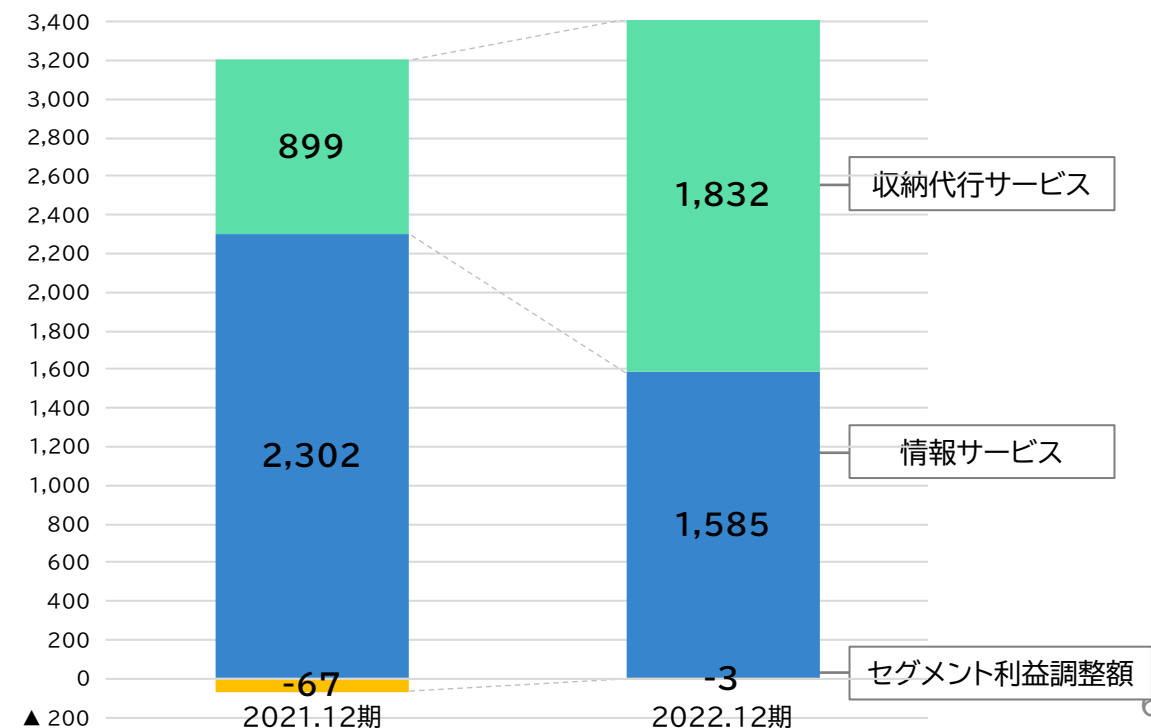
〔単位:百万円〕

- ✓売上は、前期より情報サービス、収納代行サービスともに上回った
- ✓情報サービスは、前期より営業利益が下がった
- ✓収納代行サービスは、前期より利益が上がった

売上高



営業利益



〔単位:百万円〕

- ✓ 売上の増加はあったが、新商品開発投資もあり、利益面でカバーできなかった
- ✓ SI・ソフト開発は、円安・GIGAスクール構想・新収益基準のトリプルパンチを受けて円安は利益に、GIGAスクール構想・新収益基準は売上と利益に影響があった
ソフト開発は好調が続く
- ✓ 情報処理は、請求書作成代行サービスが順調
- ✓ 商品及び製品販売は、マイクロリサーチ(前期比較では第3Q、第4Qから連結に加わる)の売上を含む

	2021.12期	2022.12期	前期比率		通期計画	達成率
			金額	率		
売上高	30,685	31,385	700	2.3%	34,110	92.0%
SI・ソフト開発	22,401	22,066	▲ 334	▲1.5%	25,470	86.6%
情報処理	6,043	6,326	282	4.7%	6,072	104.2%
商品及び製品販売	2,240	2,942	702	31.3%	2,568	114.6%
その他の収益	0	49	49		0	
営業利益	2,302	1,585	▲ 717	▲31.2%	2,312	68.6%
営業利益率	7.5%	5.1%	2.5%pt Down		6.8%	

〔単位:百万円〕

Google事業

- ✓ 円安の影響を受けて利益が落ち込んだ
- ✓ GIGAスクール構想が昨年の3月まででありその影響で売上が減った(Chromebookの売上が半減)
- ✓ GoogleWorkspaceの新規導入は、相変わらず好調
- ✓ デジタルサイネージは五輪前特需は終わる

Google(Google Workspace)導入企業数

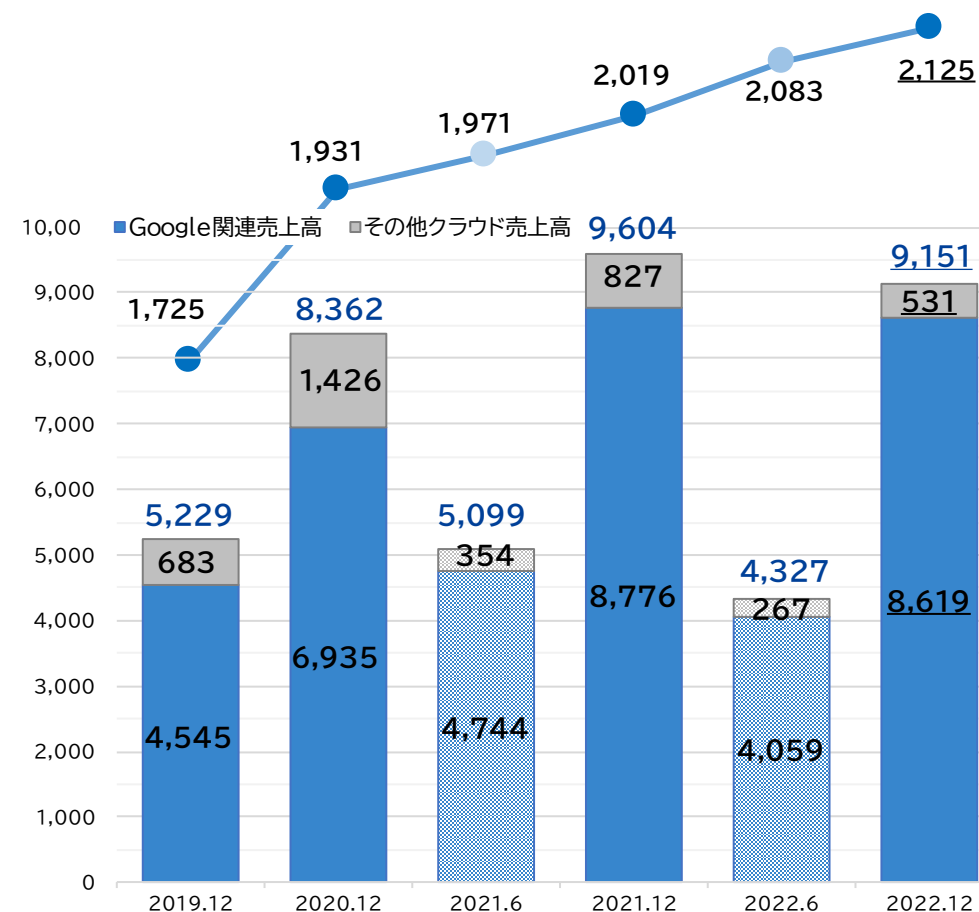
: 2,125 件

クラウド関連サービス売上

: ▲4.7%

※ ゴーガ社のパッケージやMAP関連含みません

Google(Google Workspace)導入数 クラウド関連売上高



〔単位:百万円〕

BPO事業

- ✓ 売上・利益・件数とも昨年を上回る
- ✓ 請求書作成代行サービスが相変わらず好調で主力商品になった
- ✓ DSKマルチインボイスに注力



〔単位:百万円〕

- ✓ 営業利益率が8.3%に上がり、当初始めた時に近づいた
- ✓ 原因は、9月からの未稼働案件が稼働し、利益増加に結び付いた
- ✓ 送金サービスはコロナの影響が和らぎこれから増加に向かう
- ✓ 収納代行周辺サービスのマイナスは大きなドラッグストアの離脱による
- ✓ その他の収益は、DSK後払いサービスであるが、黒転しなかったが、今期は黒転予定

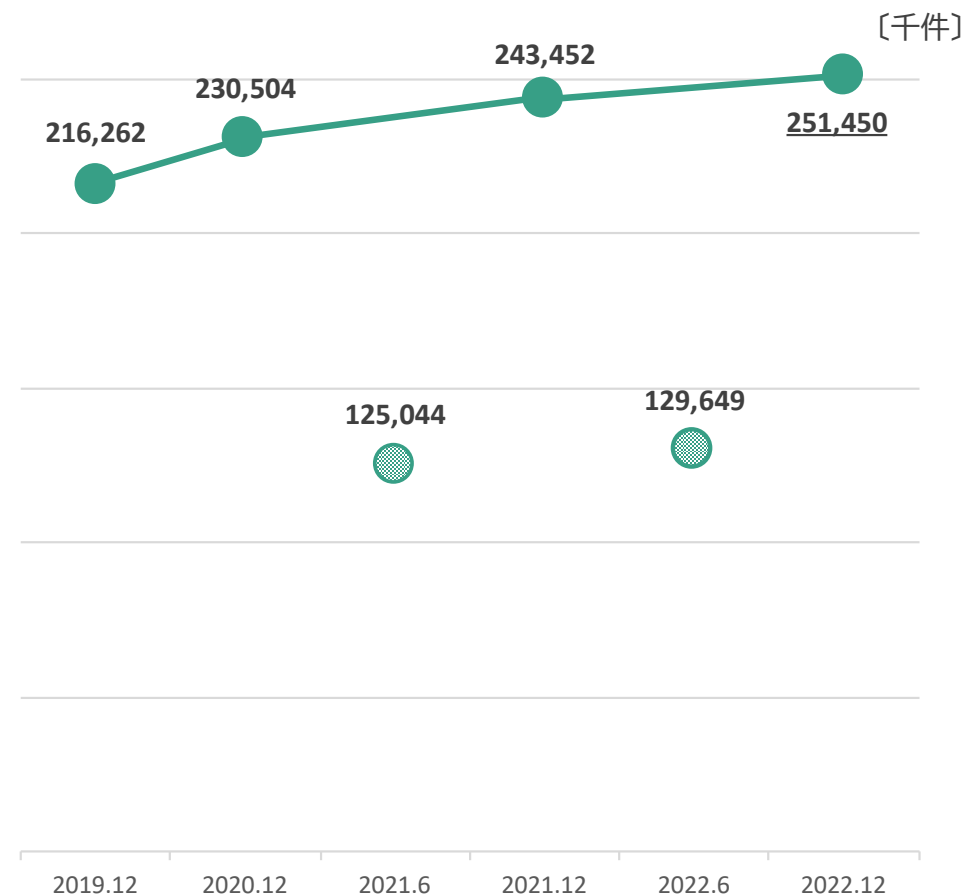
	2021.12期	2022.12期	前期比率		計画	達成率
			金額	率		
売上高	19,670	22,094	2,423	12.3%	21,390	103.3%
収納・集金代行サービス	17,844	20,151	2306	12.9%	19,068	105.7%
オンライン決済サービス	963	1,031	68	7.1%	964	107.1%
送金サービス	424	401	▲ 23	▲5.6%	522	76.9%
収納代行周辺サービス	356	350	▲ 6	▲1.8%	387	90.5%
その他の収益	80	159	78	98.2%	450	35.4%
営業利益	899	1,832	933	103.7%	958	191.3%
営業利益率	4.6%	8.3%	3.72%pt Up		4.5%	—

〔単位:百万円〕

収納・集金代行サービス/オンライン決済サービス

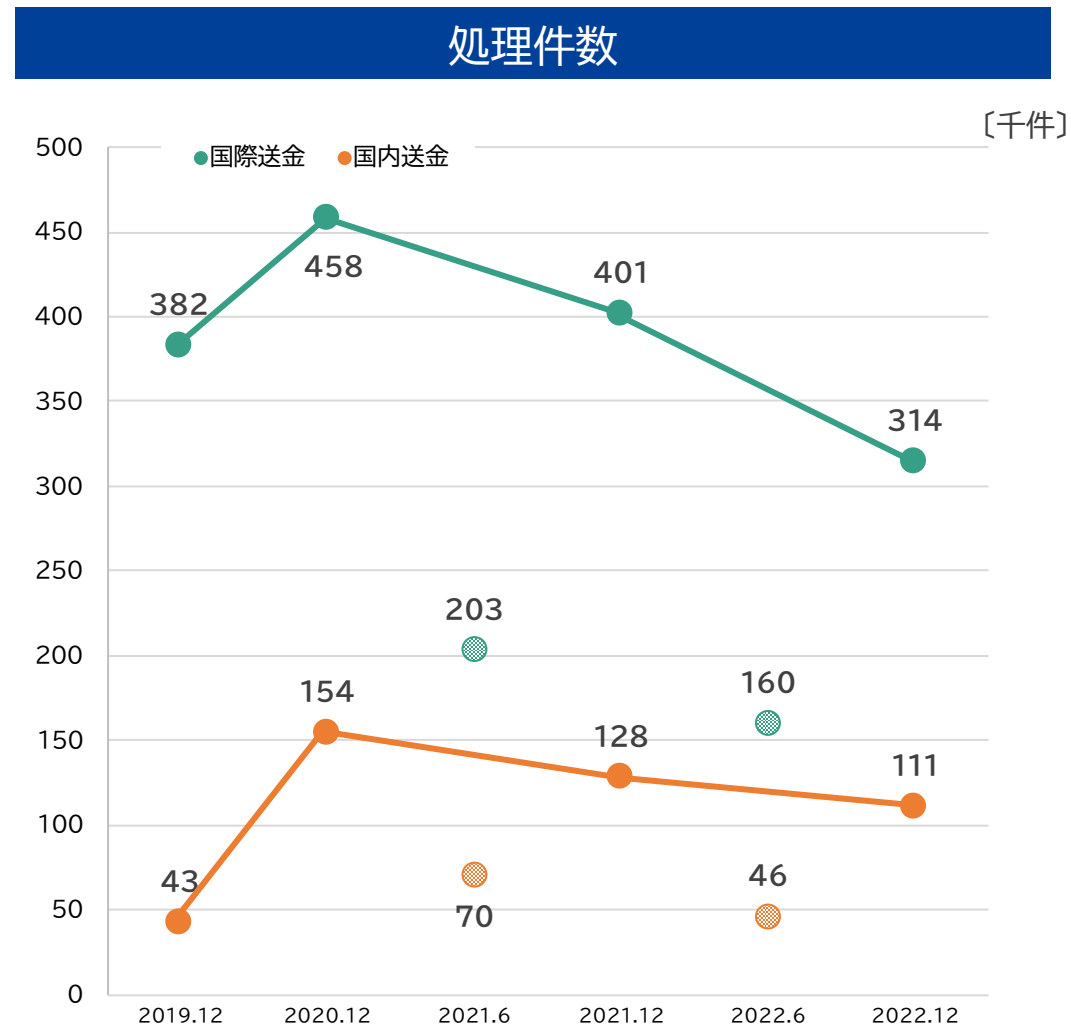
- ✓ キャッシュレスが増え、収益力が上がった
- ✓ 新基盤により、2億5千万件の処理が確実に、安心してできるようになった
- ✓ 取引業者も6,000を超え、信頼できる新基盤も整った

処理件数



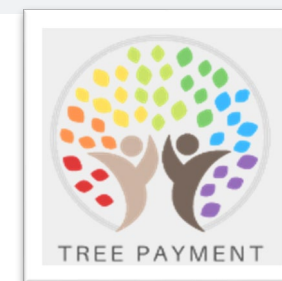
送金サービス/収納代行周辺サービス

- ✓ 送金事業は黒字基調となった
- ✓ 国際送金登録者数の減少に歯止めがかかりプラスに転じた
- ✓ 世界が通常に戻るまで辛抱を続ける



決済サービスで社会を便利に！
総合決済サービス事業者として、常に新サービスを！

- ✓ 2022/4/1 住友生命のお客さま向け保険料決済サービスプラットフォーム
「TREE PAYMENT」 PayPayマネー追加
(電算システム・住友生命・シーエスエスによる共同事業)
- ✓ 2022/9/1 B2B 請求業務代行事業「DSK バーチャルカード決済」
請求から回収までをすべてDSKにて代行
「請求書発行送付」「入金管理」「会計処理」「支払督促」業務が効率化
貸し倒れリスク 解消
(電算システム・DST・JTB・JBI による共同事業)



組織の改革を行い、営業力、提案力の強化
トータル的な営業ができるように

企業・自治体のDX推進

- ✓ 2022/2/28 「DX Assistance シリーズ」提供開始
ユーザー企業の DX を可視化し、課題解決を支援
- ✓ 2022/3 「みんなのミチシルベ」一時保育予約サービス 横浜市に導入
横浜市の一時保育対応施設(一時保育予約事業の認定を受けている民間事業者)に展開中
- ✓ 2022/7/25 JDDSオープニング記念セミナー開催 「DX推進-いつか夢見た未来の実現-」
持分法適用会社 十六電算デジタルサービス株式会社(JDDS)にて
- ✓ 2022/8/4 浜松市にて、スマートグラス実証実験
下水道事業におけるICT等先端技術の活用方法やDXの推進に係る検討をするため、下水処理場の維持管理でスマートグラスを利用した実証実験
- ✓ 2022/12/12 フジテック株式会社にてスマートグラスの導入・運用
スマートグラスを活用しての熟練技術者が保守現場の監査を行う「安全パトロール」の一部リモート化 熟練技術者は移動時間を削減し、安全パトロールの頻度増加を実現

さらなるDXの提案、推進、拡大へ

クラウド体制の拡大・強化

✓ 2022/6/3 BizCrossGate

お客様ネットワーク・東濃 IDC・ Google Cloud 等のパブリッククラウドまで、専用プライベートネットワークを介して接続するセキュアな閉域環境を提供

✓ 2022/9/28 「AWS Solution Provider」認定を取得

「お客志向のシステム開発能力」に、AWS の持つ「インフラ構築スピード」「多くの最新機能」を重ねる一体的なシステム提案により企業の DX 推進を支援

✓ 2022/11/30 「Ra:Class DX」(Google for Education™ 教育 DX パッケージ)

Google Cloudを利用して、学校内に蓄積された教育ビッグデータを分析・可視化するツールを提供 教師は容易に生徒の今の状況を分析できる

DSK 東農IDC、Google Cloud、AWS、Azure、OCI・・・

お客様に最適な環境をご提案

情報サービスセグメント

with コロナへ対応したリモート・対面を使い分け営業・開発には順応しているが、リモートワークができない部門の感染拡大による人員確保に対するリスクあり。

円安や物価高による利益への影響あり、契約の見直し等が必要なものもあり。

また、人材不足(とくにIT人材)、新卒採用、中途採用、教育に力を入れていく必要あり。

現状、DX推進、クラウド化、セキュリティ対策などマーケット需要は大きく、かつ電帳法、インボイス対応など控えており、このタイミングにあった新たなソリューションの開発を目指す。

収納代行サービスセグメント

行動制限の緩和に伴い、リバウンド消費への期待はあるものの、物価上昇による消費活動の抑制、中間コストの高騰による決済手段の多様化による売上増への懸念あり。

払込票サービスについては、現在大きな影響は受けていないが、来店や現金を伴うコンビニ等での収納は、今後長いスパンで見ればニーズの低下の可能性もあるため、オンライン決済、キャッシュレス決済に力を入れていく必要がある。

国際送金において、ウクライナ情勢は、ロシア向け送金の停止、ウクライナ向け口座あて送金手数料が無料となっているが、今期業績にはほとんど影響ないものの、新規入国者の回復は依然緩やかであり、円安(外国労働者の日本離れが加速する可能性もあり)も日本からの送金ビジネスにはネガティブな要因となっており、マイナス基調。

Challenge1000

2027年 売上高1000億円企業へ挑戦！



ビジネスを激変させる大変革時代の到来！ 大きな挑戦をしよう！

● 情報サービス

- ・ BPOサービス
- ・ ソフトウェア開発・保守・運用サービス
- ・ 医療サービス

● クラウドサービス

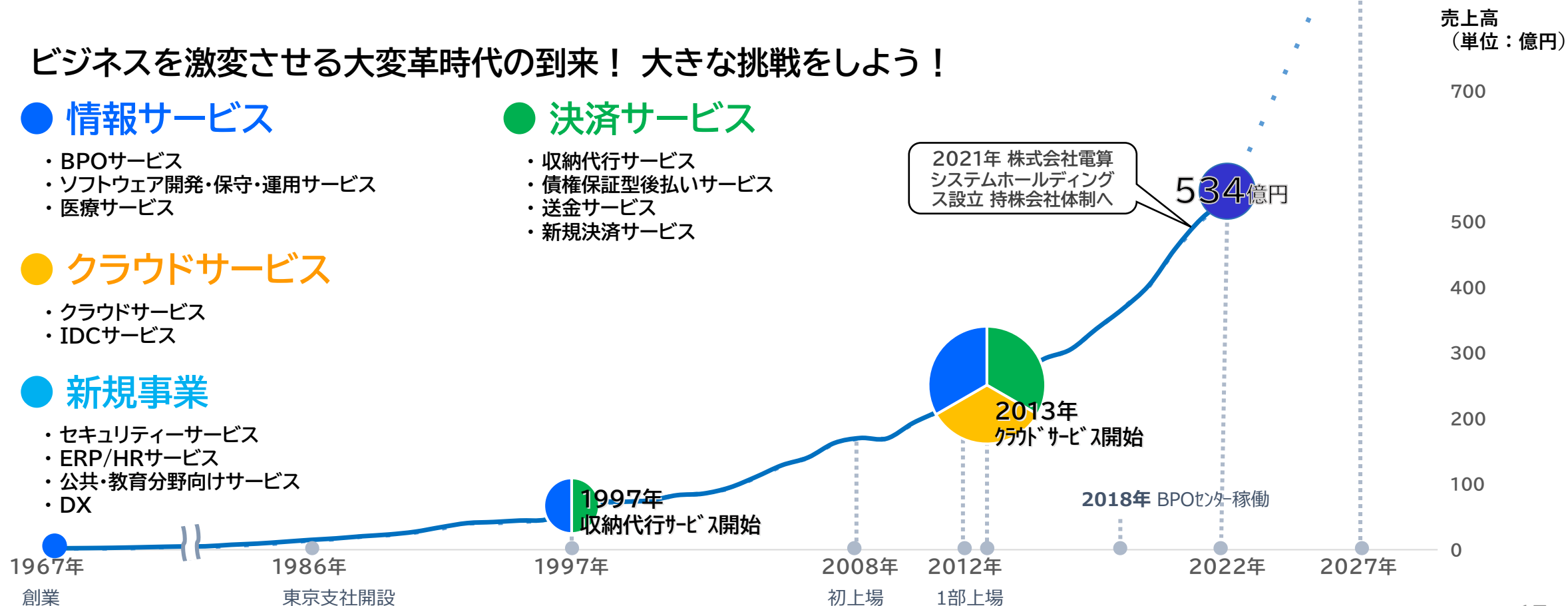
- ・ クラウドサービス
- ・ IDCサービス

● 新規事業

- ・ セキュリティーサービス
- ・ ERP/HRサービス
- ・ 公共・教育分野向けサービス
- ・ DX

● 決済サービス

- ・ 収納代行サービス
- ・ 債権保証型後払いサービス
- ・ 送金サービス
- ・ 新規決済サービス



Challenge1000(ESG,SDGsを加味)

2027年 売上高1000億円企業へ挑戦！

✓ ESG、SDGsの要素を加味しながら、2027年 売上高1000億円企業を目指す

具体的施策

1. DSKの主力商品である収納代行サービスの払込票は紙を使っているが、紙をなくすためそれに代わる形態(PAYSLE、SMS等)に注力する
2. DSKのデータセンターは、顧客のクラウド利用拡大を目指すものであり、社会全体にとってエネルギー利用の効率化に寄与している
データセンター自体も電力使用効率向上(省エネ)と将来は再生可能エネルギー利用率の向上に取り組む
3. DSKマルチインボイスサービス(請求書作成代行新サービス)
請求書の電子化につながる

[単位:百万円]

- ✓ 必ずやり遂げるという決意を持ち、Challenge1000の大切な3年間になる
- ✓ 3年間の利益率(全体)を徐々に上げていく
- ✓ 前年の伸び率を見ると売上で15.3%、営業利益で15.8%と意欲的な数字
- ✓ 円安は、円建て決済(Googleの仕入れ)を進め、為替の影響が減少する見込み

	2022.12期 実績	2023.12期 計画	2024.12期 計画	2025.12期 計画	前年伸び率 平均
売上高	53,479	62,500	71,000	82,000	15.3%
情報サービス	31,385	35,159	40,524	48,248	
収納代行サービス	22,094	27,341	30,476	33,752	
営業利益	3,414	3,900	4,500	5,300	15.8%
情報サービス	1,585	1,655	2,237	2,854	
収納代行サービス	1,832	2,245	2,263	2,446	
利益率	6.4%	6.2%	6.3%	6.5%	
情報サービス	5.1%	4.7%	5.5%	5.9%	
収納代行サービス	8.3%	8.2%	7.4%	7.2%	

〔単位:百万円〕

- ✓ 利益率は前期に比べて今期は若干下がる
- ✓ 今期の売上高の増減額が、90億円と大きくなっている
前期はコロナ、新収益基準の影響があったが、今期はそれらの影響がなくなるため、簡単ではないが、こなせる見込み
- ✓ 人材不足は深刻になっており、処遇面の見直しが必要

	2022.12期	2023.12期 予想	増減額	前期比
売上高	53,479	62,500	9,020	16.9%
営業利益	3,414	3,900	485	14.2%
利益率	6.4%	6.2%		
経常利益	3,587	3,912	325	9.1%
利益率	6.7%	6.3%		
純利益	2,345	2,643	298	12.7%
セグメント利益調整額	▲ 3	0		

〔単位:百万円〕

- ✓ 営業利益率が下がるのは、物価の上昇、処遇面の改善などによる
- ✓ SI・ソフト開発は、ソフト開発、オートオークション、Google Workspaceは順調
円安を受けて円建て決済の方向に向かいつつある
新収益基準も2年目、今期は安定する
- ✓ 情報処理は、請求書作成代行サービスが相変わらず順調

	2022.12期	2023.12期 予想	増減額	前期比
売上高	31,385	35,159	3,773	12.0%
SI・ソフト開発	22,066	24,966	2,899	13.1%
情報処理	6,326	7,445	1,118	17.7%
商品及び製品販売	2,942	2,654	▲ 288	▲9.8%
その他の収益	49	64	14	29.3%
営業利益	1,585	1,655	70	4.4%
利益率	5.1%	4.7%		

〔単位:百万円〕

- ✓ 多様な決済方法を提案、自治体向けの営業も強化
(お客様にもメリットがあるようなWin-Winの関係を目指す)
- ✓ キャッシュレスが進むようにキャンペーンなどを検討
- ✓ PAYSLEの増加を見込む

	2022.12期	2023.12期 予想	増減額	前期比
売上高	22,094	27,341	5,247	23.7%
収納・集金サービス	20,151	25,123	4,972	24.7%
オンライン決済サービス	1,031	1,061	29	2.8%
送金サービス	401	507	105	26.4%
収納代行周辺サービス	350	350	0	▲0.1%
その他の収益	159	300	141	88.1%
営業利益	1,832	2,245	412	22.5%
利益率	8.3%	8.2%		



気候変動への取り組み

気候変動問題を事業に影響をもたらす重要課題の1つととらえ、気候変動対策に積極的に取り組み、環境や社会に配慮した事業運営を通じて、持続可能な社会の実現に貢献すると同時に、持続的成長を目指します

✓ 東濃IDCのCO2排出量を実質ゼロへ

2023/1 東濃IDCの使用電力全てをCO2フリー電気へ

(年間のCO2排出量 約387 t → 実質ゼロ)

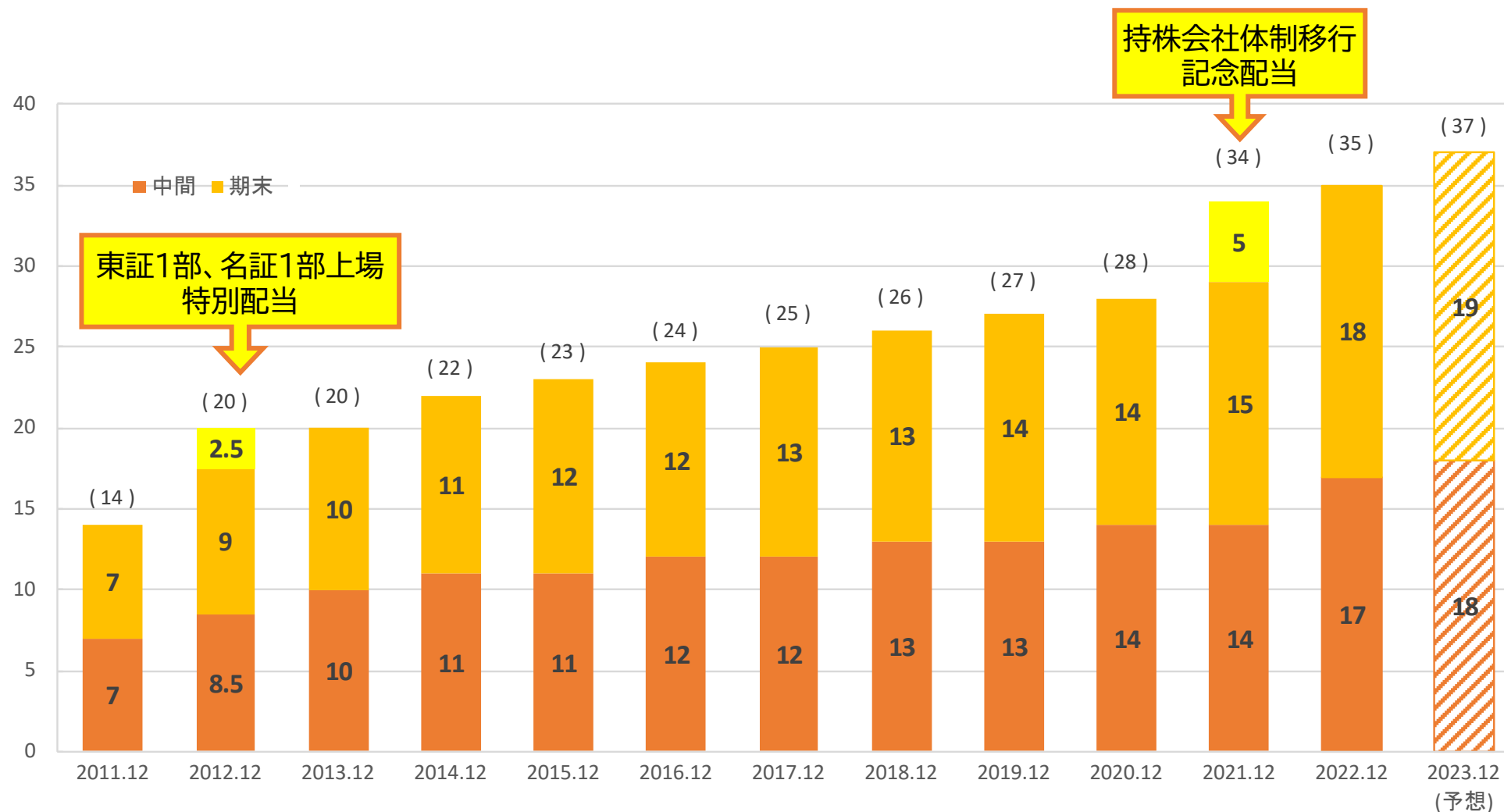
CO2フリー電気：発電時にCO2を排出しない再生可能エネルギー電源に由来するCO2フリー価値付きの電気のこと。

温室効果ガス削減に貢献できるよう、CO2フリー電気への転換を推進

✓ 気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)への対応

TCFDへの賛同すると共に、TCFDの提言に則って、気候変動問題が及ぼすリスクと機会を認識、評価し、「ガバナンス」、「戦略」、「リスク」、「指標と目標」の4つの項目に沿って情報の開示

- ✓ 2022年度 普通配当 年間35円(中間17円 期末18円) /1株
- ✓ 2023年度予想 普通配当 年間37円(中間18円 期末19円) /1株



✓ 決算短信に合わせて、サブセグメントを作成

新サブセグメント	旧決算説明資料用サブセグメント	詳細
収納・集金代行サービス	払込票決済サービス 口座振替サービス	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銀行の口座振替のサービス コンビニ収納代行サービス（DSK後払いサービスは含まない） ゆうちょ振替MT代行サービス キャッシュレス決済サービス（PayPayやLINEPay、銀行Pay…） モバイル決済サービス「モバライ☆DSK」 口座振替サービス
オンライン決済サービス	ペーパーレス決済サービス	クレジット決済サービス ペーパーレス決済サービス 払込票を使わずに様々な決済窓口で便利に支払い 郵送不要、事業者様からお支払い案内メールをお客様に送るだけ
送金サービス	送金サービス	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 国際送金 ウェスタンユニオン国際送金サービスと連携 世界200か国以上、50万か所に送金可能 ファミリーマートのファミポート（事前登録型） WillCall店舗（事前登録不要）
収納代行周辺サービス	収納代行窓口サービス	「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	払込票決済サービス	DSK後払いサービス