



株式会社電算システムホールディングス

2025年12月期 第3四半期

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

● 2025年12月期 第3四半期	業績 ハイライト	・ ・ ・ 3
● 2025年12月期 第3四半期	業績 四半期別推移	・ ・ ・ 4
● 2025年12月期 第3四半期	業績 財務状況(B/S)	・ ・ ・ 5
● 2025年12月期 第3四半期	業績 情報サービスセグメント サマリー	・ ・ ・ 7
● 2025年12月期 第3四半期	業績 情報サービスセグメント 四半期別推移	・ ・ ・ 8
● 2025年12月期 第3四半期	業績 情報サービスセグメント 詳細 (Google事業)	・ ・ ・ 9
● 2025年12月期 第3四半期	業績 情報サービスセグメント 詳細 (BPO事業)	・ ・ ・ 10
● 2025年12月期 第3四半期	業績 収納代行サービスセグメント サマリー	・ ・ ・ 11
● 2025年12月期 第3四半期	業績 収納代行サービスセグメント 四半期別推移	・ ・ ・ 12
● 2025年12月期 第3四半期	業績 収納代行サービスセグメント 詳細 (収納・集金代行サービス/オンライン決済サービス)	・ ・ ・ 13
● 2025年12月期 期首計画		・ ・ ・ 14
● 2025年12月期 重点施策		・ ・ ・ 15
● 株主還元		・ ・ ・ 16
● サステナビリティ方針		・ ・ ・ 17
● 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		・ ・ ・ 27
● 経営理念		・ ・ ・ 28
● 主な連結経営指標の推移		・ ・ ・ 29
● セグメント説明 (情報サービスセグメント)		・ ・ ・ 30
● セグメント説明 (収納代行サービスセグメント)		・ ・ ・ 31

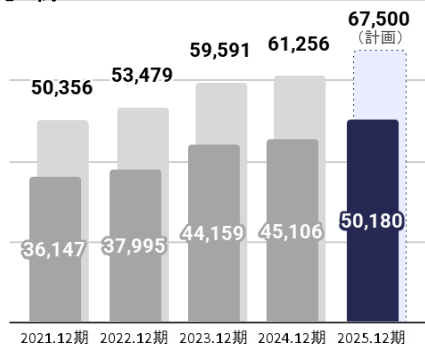
2025年12月期 第3四半期 業績 ハイライト

単位：百万円

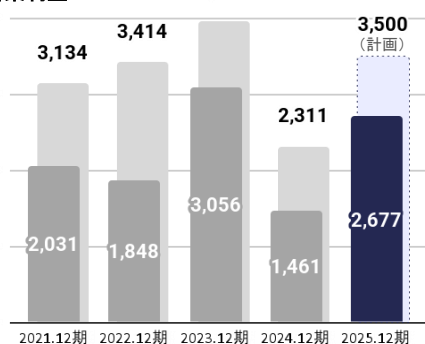
- 売上高は、Google事業の伸長により増加
- 各利益は、売上増加に伴い伸長。不採算案件の影響があった前年同期と比較して大きく増加した
- 売上高・各利益共にほぼ計画どおりの進捗であり、当期見通しは期首計画から変更なし

	2024.12期 3Q累計	2025.12期 3Q累計	前年同期比		通期計画	進捗率
			金額	率		
売上高	45,106	50,180	5,073	11.2%	67,500	74.3%
営業利益	1,461	2,677	1,215	83.2%	3,500	76.5%
利益率	3.2%	5.3%	2.1%pt Up		5.2%	
経常利益	1,622	2,830	1,207	74.5%	3,530	80.2%
利益率	3.6%	5.6%	2.0%pt Up		5.2%	
当期純利益	847	2,235	1,388	163.8%	2,530	88.4%

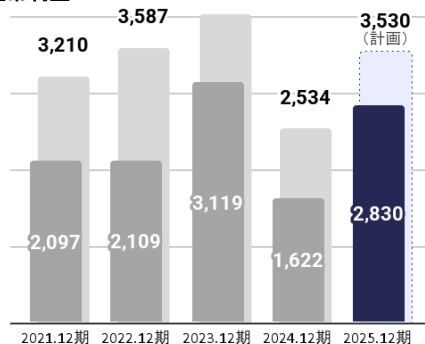
売上高



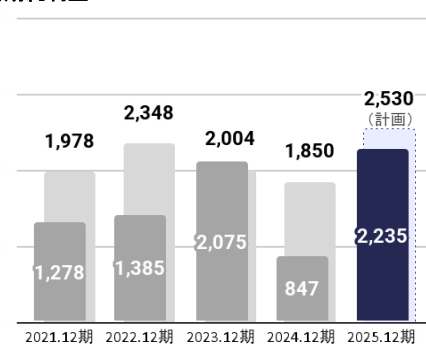
営業利益



経常利益

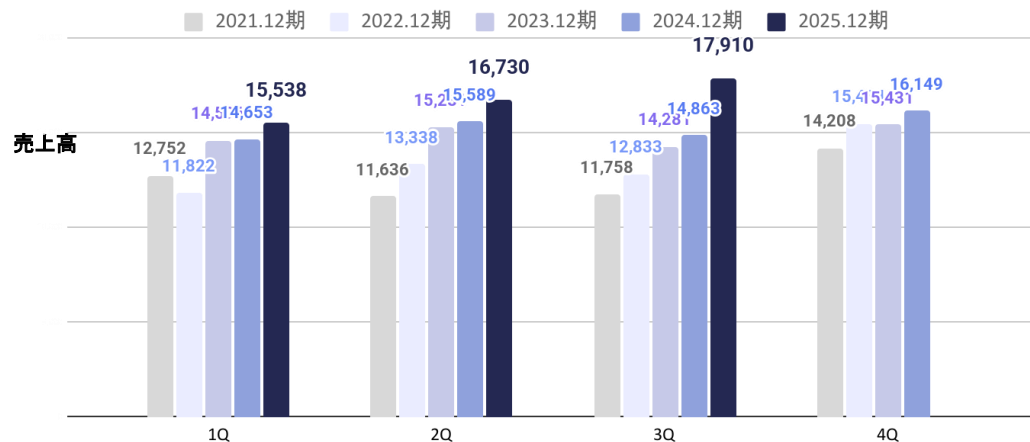


当期純利益



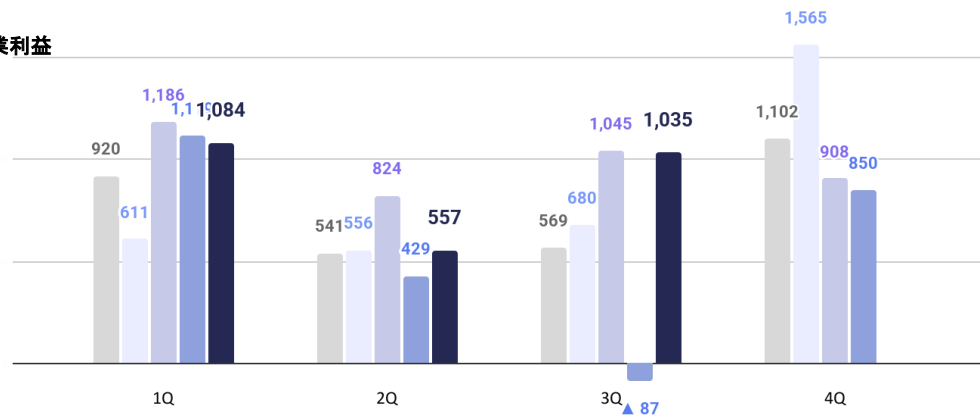
2025年12月期 第3四半期 業績 四半期別推移

単位：百万円



- 売上高は、每期順調に増加
- 当期3Qは、前期比30億47百万円、20.5%増加し、1Q、2Qに続き過去最高となった

営業利益



- 売上の増加に伴い、利益も順調に増加
- 不採算案件の影響があった前年同期と比較して大きく増加した
- 一方、人件費の増加や仕入れ価格の上昇により、2023年12月期には届かなかった

2025年12月期 第3四半期 業績 財務状況(B/S)

単位：百万円

- 3Q末の資産合計は、前期末比116億円増加。金銭信託、現預金および売掛金の増加が主たる原因
- 負債は前期末比100億円増加。収納代行預り金と短期借入金の増加が主たる原因
- 短期借入金は、収納代行サービスの立替払いにおいて一時的に発生した当座貸し越しによる

● 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が「負債（収納代行預り金）」と「資産（金銭の信託 等）」に、両建てで計上されています。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ネットキャッシュは以下の通りです。

	2024.12期	2025.12期 3Q	増減額
資産合計	61,747	73,351	11,604
流動資産	53,876	65,545	11,669
固定資産	7,870	7,805	▲ 65
負債合計	39,452	49,503	10,050
流動負債	37,804	48,194	10,389
固定負債	1,648	1,309	▲ 338
純資産合計	22,294	23,847	1,553
自己資本比率	35.8%	32.2%	3.5%pt Down
収納代行預り金	19,370	23,397	4,027
収納代行預り金を除いた 自己資本比率	52.1%	47.3%	4.8%pt Down

	2024.12期	2025.12期 3Q	増減額
A) 総キャッシュ	34,811	43,002	8,190
現金及び預金	19,279	21,680	2,400
金銭の信託	15,531	21,321	5,790
B) 収納代行預り金	19,370	23,397	4,027
C) 有利子負債	1,075	5,716	4,662
ネットキャッシュ（A-B-C）	14,365	13,888	▲ 499

※ 収納代行預り金とは、払込票等で一旦預かった資金であり、貸借対照表に反映されるため、会計上は、自己資本比率の計算に含まれます

キャッシュ・アロケーション戦略

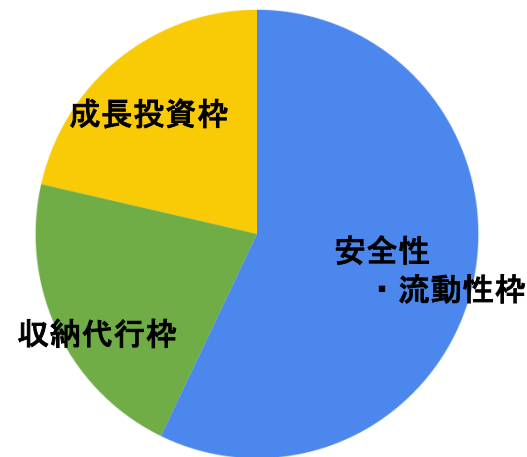
全ての資金は戦略的目的のために配分

フロー：フリー・キャッシュ・フロー

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。 (2025.12期配当金: 約8.6億円予想)
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3Q時点 138億)

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。

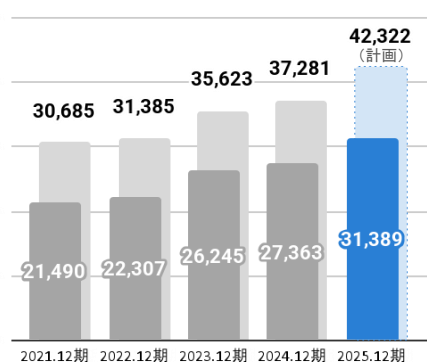
2025年12月期 第3四半期 業績 情報サービスセグメント サマリー

単位：百万円

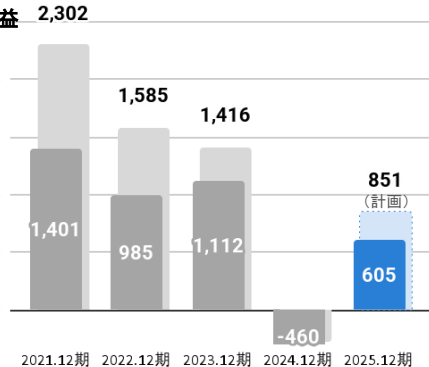
- 売上高は313億89百万円、前期比14.7%の増加
- SI・ソフト開発は、オートオークション業向けシステム案件やGoogle Workspace、GoogleMapsなどのクラウドサービス分野が好調
- 商品及び製品販売は、GIGAスクールの導入が進み、前年同期比を大きく伸ばした
- 営業利益は、不採算案件の影響があった前年同期と比較して大きく増加した

	2024.12期 3Q累計	2025.12期 3Q累計	前年同期比		通期計画	進捗率
			金額	率		
売上高	27,363	31,389	4,025	14.7%	42,322	74.2%
SI・ソフト開発	19,949	21,812	1,863	9.3%	29,475	74.0%
情報処理	4,065	4,368	303	7.5%	6,397	68.3%
商品及び製品販売	3,270	5,140	1,869	57.2%	6,366	80.8%
その他の収益	78	68	▲ 10	▲ 13.6%	83	81.6%
営業利益	▲ 460	605	1,065	-	851	71.2%
営業利益率	▲ 1.7%	1.9%	3.6pt Up		2.0%	

売上高



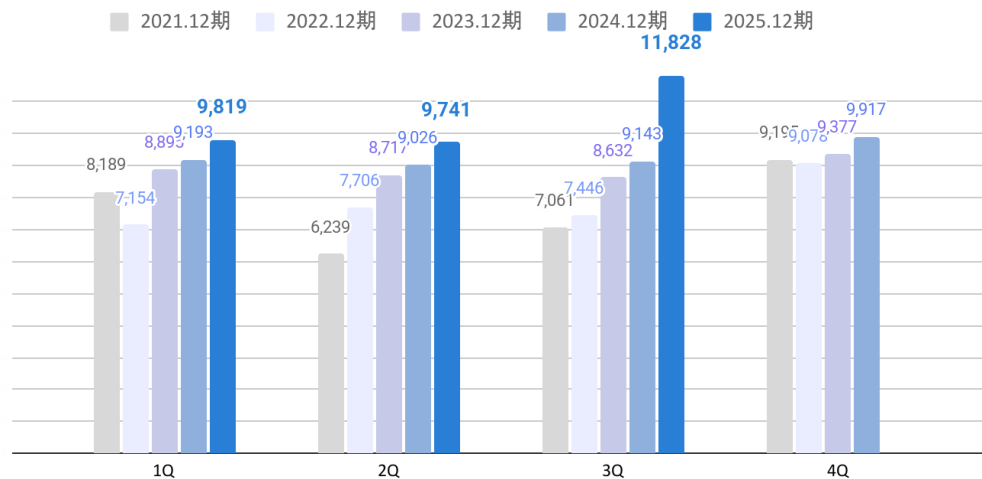
営業利益



2025年12月期 第3四半期 業績 情報サービスセグメント 四半期別推移

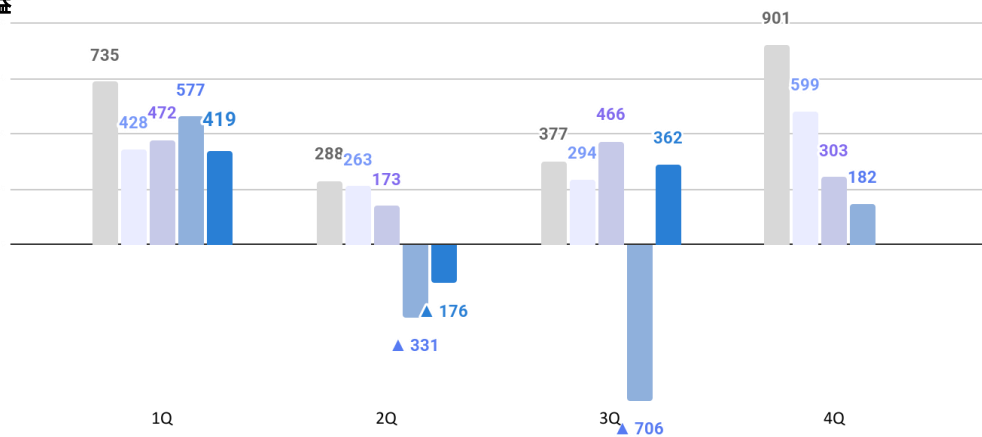
単位：百万円

売上高



- 3Qの売上は、GIGAスクールの導入が進み、大きく伸びた
- 2023年1Q以降、11四半期連続で前年同期比増収

営業利益



- 不採算案件の影響があった前年同期と比較して大きく増加した
- 仕入れ価格の上昇、人件費の増加および投資が拡大
- GIGAスクール案件は利益率が低く、コストの増加を補うことができず、2023年の営業利益には届かず

2025年12月期 第3四半期 業績 情報サービスセグメント 詳細 (Google事業)

単位：百万円

- Google Workspaceの取引先数は順調に増加
- GIGAスクール案件の導入が進んだことで、売上高は大きく増加

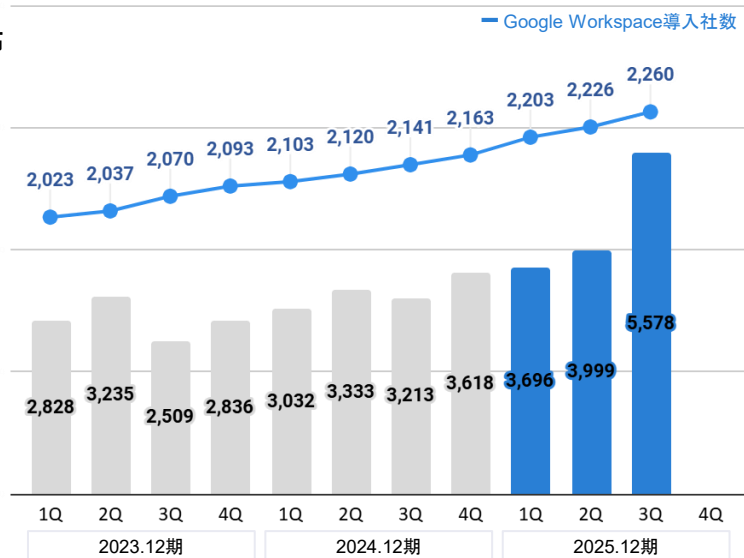
Google Workspace導入企業

2,260 社

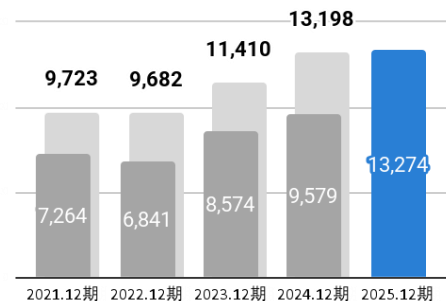
Google事業 年間売上 前期比

38.6 % Up

売上高



(累積)

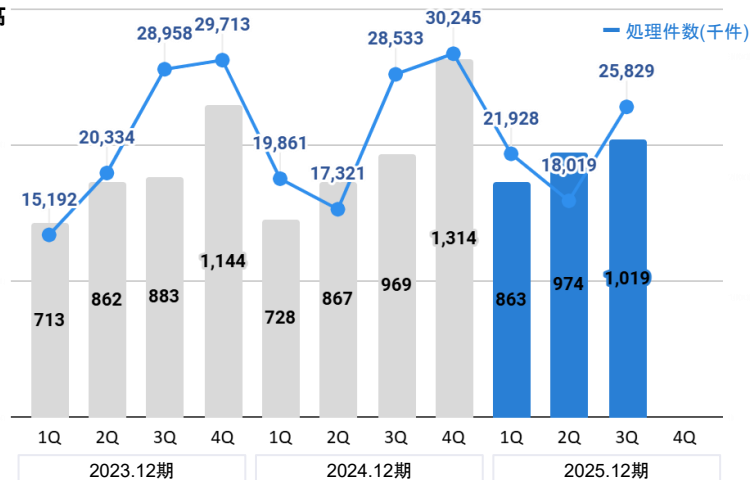


2025年12月期 第3四半期 業績 情報サービスセグメント 詳細 (BPO事業)

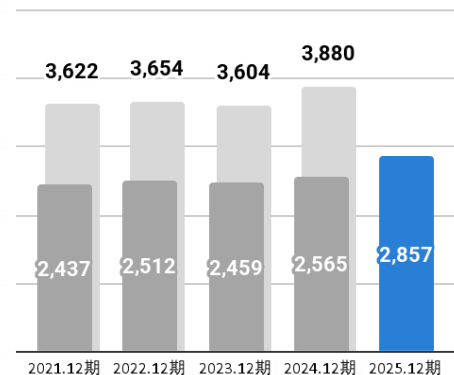
単位：百万円

- 3Q売上高は10億19百万円、前期比5.2%の増加。3Q累計では11.4%増
- 2Qに続き、請求書作成代行サービスがけん引役となり、コールセンターと印字代行は横ばいで、エントリ減少

売上高



(累積)



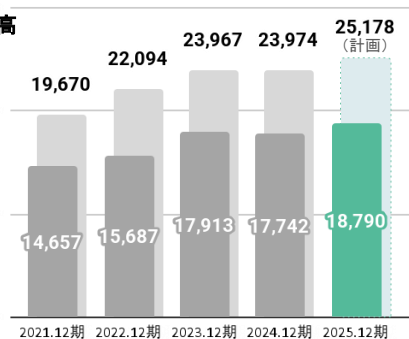
2025年12月期 第3四半期 業績 収納代行サービスセグメント サマリー

単位：百万円

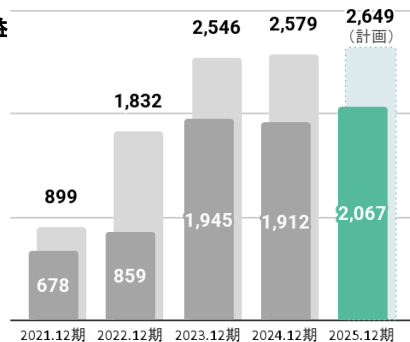
- 送金サービスを除き各サービス共に、前期後半以降稼働した取引先が順調に推移し増収
- 送金サービスは、国際送金を昨年終了したことにより減少
- 各サービスの売上増加に伴い営業利益も増加

	2024.12期 3Q累計	2025.12期 3Q累計	前年同期比		通期計画	進捗率
			金額	率		
売上高	17,742	18,790	1,048	5.9%	25,178	74.6%
収納・集金代行サービス	16,419	17,316	897	5.5%	23,187	74.7%
オンライン決済サービス	713	906	192	27.0%	1,067	85.0%
送金サービス	207	43	▲ 163	▲ 78.9%	49	89.7%
収納代行周辺サービス	236	237	1	0.7%	315	75.5%
その他の収益	166	286	120	72.2%	560	51.1%
営業利益	1,912	2,067	155	8.1%	2,649	78.1%
営業利益率	10.8%	11.0%	0.2%pt Up		10.5%	

売上高



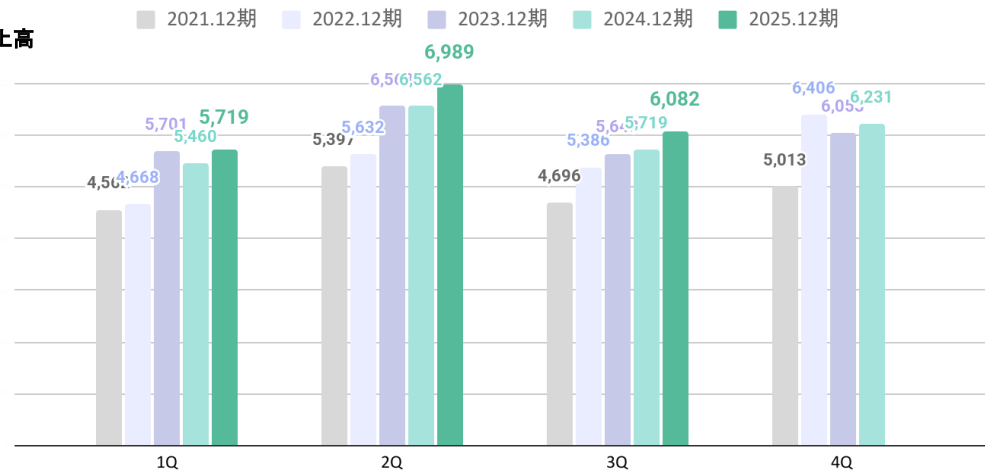
営業利益



2025年12月期 第3四半期 業績 収納代行サービスセグメント 四半期別推移

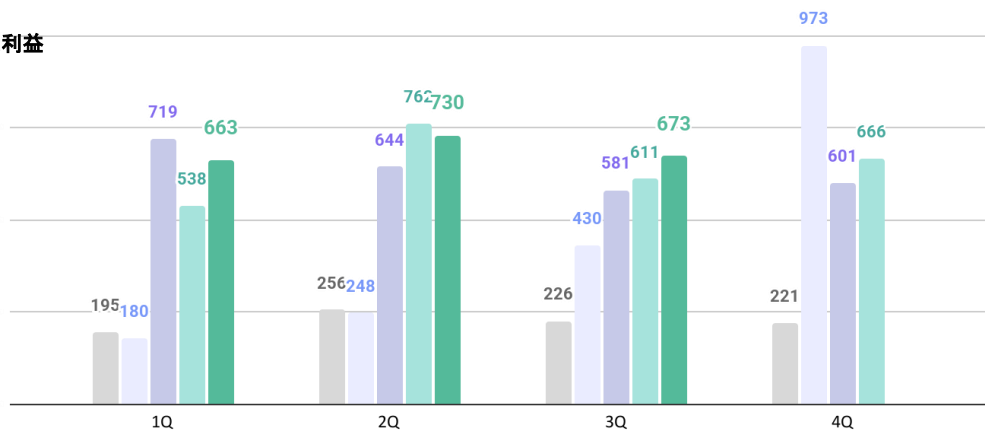
単位：百万円

売上高



- 売上高は、新規先稼働、販売単価の見直しなどにより前期比3億63百万円、6.3%増加し、過去最高となった

営業利益

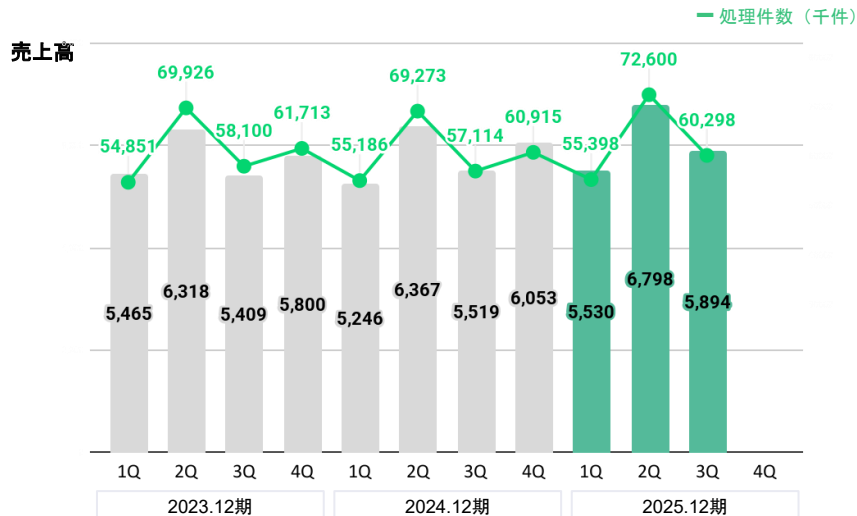


- 売上高の増加により、営業利益も順調に増加。

2025年12月期 第3四半期 業績 収納代行サービスセグメント 詳細 (収納・集金代行サービス/オンライン決済サービス)

単位：百万円

- 昨年稼働の大口先の件数が増加したことと、地方自治体を中心とした新規顧客の稼働が順調に推移し、当期は1Q以降の件数は順調に増加
- さらに仕入れ価格上昇に対する価格転嫁が進み、前年下期より増収が継続



2025年12月期 期首計画

単位：百万円

- 売上高は、情報サービスの成長により10%以上の伸びを計画
- 各利益は2024.12期のマイナス要素が改善し、大幅増加を計画
- 経常利益・純利益は、2024.12期計上した受取配当金や投資有価証券売却益等が減少し営業利益と比較して増加率は低い

- クラウド、AI、BPOなどに対する市場ニーズは高く堅調に推移する見込み
- NEXT GIGAによる、商品及び製品販売で大幅な増収を計画
- Web3、NFT、ブロックチェーンなどを活用した新たなサービスプラットフォームのための投資を拡大
- 新規の大口取引先が稼働、仕入単価の上昇に対する価格転嫁が進み、増収基調が継続
- 電子払込票「PAYSLE」、お客様の希望する支払い手段が選択できる「TREE PAYMENT」による差別化を推進
- 総合決済サービスプラットフォームの機能強化による市場開拓

	2024.12期	2025.12期 計画	増減額	前期比	情報サービスセグメント 売上	2024.12期	2025.12期 計画	増減額	前期比
売上高	61,256	67,500	6,244	10.2%	SI・ソフト開発	27,188	29,475	2,287	8.4%
情報サービスセグメント	37,281	42,322	5,040	13.5%	情報処理	5,850	6,397	547	9.4%
収納代行サービスセグメント	23,974	25,178	1,203	5.0%	商品及び製品販売	4,138	6,366	2,227	53.8%
営業利益	2,311	3,500	1,188	51.4%	その他の収益	104	83	▲ 21	▲20.3%
営業利益率	3.8%	5.2%	1.4%pt Up		収納代行サービスセグメント 売上	2024.12期	2025.12期 計画	増減額	前期比
情報サービスセグメント	▲ 278	851	1,129	-	収納・集金代行サービス	22,204	23,187	983	4.4%
営業利益率	▲0.7%	2.0%	2.8%pt Up		オンライン決済サービス	982	1,067	85	8.6%
収納代行セグメント	2,579	2,649	70	2.7%	送金サービス	226	49	▲ 178	▲78.5%
営業利益率	10.8%	10.5%	0.2%pt Down		収納代行周辺サービス	321	315	▲ 6	▲2.0%
経常利益	2,534	3,530	995	39.3%	その他の収益	853	560	320	133.5%
経常利益率	4.1%	5.2%	1.1%pt Up						
純利益	1,850	2,530	679	36.7%					
セグメント利益調整額	10	0							

2025年12月期 重点施策

価値創造企業への変革

- DSK Transformation

サービス型へ スtock比率を拡大

情報処理サービス事業の推進を担う本部「ビジネスデザイン企画推進本部」の新設
新しいビジネスへの取り組み、サービスを企画・推進

- グループ企業間の連携強化

グループ会社連携統括担当として取締役を配置

グループ全体の営業推進を担う組織「営業推進室」を、電算システム内に社長直轄で新設
組織にとらわれない営業活動を推進させる

- 隣地拡大

「ビジネスデザイン企画推進本部」に「共創エコシステム企画室」を新設
web3、ブロックチェーン技術を活用した決済サービスの企画推進

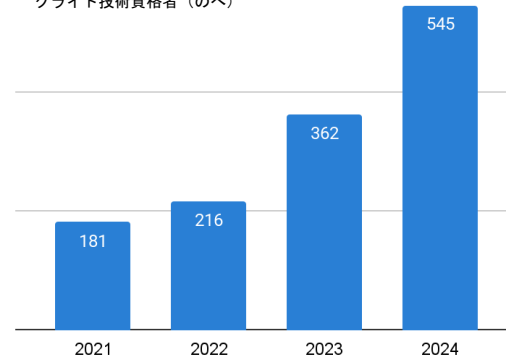
- 人材育成

2025年4月 新卒採用 36人（2024年 新卒採用 25人 / 中途採用 89人）

教育、奨励金等の変更 クラウド技術資格者 のべ 545人

クラウド系の資格は2023年から対象とし、会社として取得推奨、サポート
（2022年と比較すると、2023・2024年は数倍の奨励金を支給）

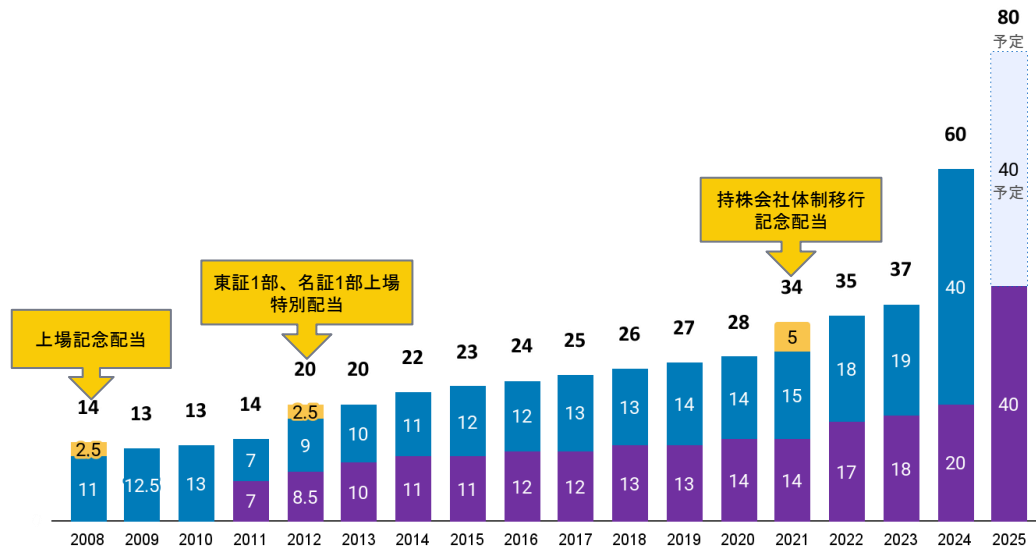
クラウド技術資格者（のべ）



株主還元

基本方針・・・内部留保を確保しつつ、財政状態や経営成績を総合的に判断し、安定的かつ継続的な利益配当を行う

- 2024年度 普通配当 年間60円（中間20円 期末40円） / 1 株
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）
- 2025年度予定 普通配当 年間80円（中間40円 期末40円） / 1 株



サステナビリティ方針

サステナビリティで新たなイノベーションを起こします

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

2024年の取り組み

- すべての従業員が個人の能力を十分に発揮し、長期的に安心して働くことのできる職場づくり
女性の活躍促進に取り組む企業として、えるぼし認定（２段階目）を取得
- 健康経営
所定労働時間の短縮（８時間から７時間半に）／フレックスタイム制の全社導入（超過勤務3.8時間短縮）／入社時点での有給休暇付与（10日）／福利厚生倶楽部の導入／社員への健康アプリ提供



健康経営優良法人2025（大規模法人部門）認定を取得

健康経営に取り組む企業として、「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」に認定されました

■「健康経営優良法人認定制度」とは

特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから社会的な評価を受けることができる環境を整備することを目的に、日本健康会議が認定する顕彰制度です

【健康経営の取り組み】 https://www.ds-hd.co.jp/sustainability/social/health_management/

今後も、持続可能な企業経営を実現する為に、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
また、健康経営優良法人としてふさわしい活動を行い、さらなる健康経営の促進に努めてまいります



サステナビリティ方針



女性が活躍できる企業を目指して

当社のグループ会社である株式会社電算システムは、女性の活躍推進に関する状況等が優良な企業に対して、厚生労働大臣が定める「えるぼし認定（2段階目）」2つ星を取得しています。女性をはじめ、多様な人財が活躍できる職場環境づくりにさらに取り組み、人的資本や健康経営を推進してまいります

「えるぼし認定（3段階目）」3つ星を目指して（主な指標）

- 女性の従業員比率 : 2024年度 28.7% ⇒ 2025年6月 30.8% (2.1pt Up)
- 女性の管理職比率 : 2024年度 7.1% ⇒ 2025年6月 9.1% (2.0pt Up) ※業界平均値：12.6%を目指す

女性の経営レベルへの登用により、女性社員の会社に対する信頼感やエンゲージメントを高めてまいります

また、子育て中の人や、将来的に子育てを考えている人にとって、働きやすくワークライフバランスが実現できる環境を整備していくことで、優秀な人財を確保し、従業員の仕事に対するモチベーションを向上させてまいります

「くるみん認定（新規）」を目指して（主な指標）

- 育児休業取得率（男性） : 目標 30%以上 / 2025年6月 66.7%
- 育児休業取得率（女性） : 目標 75%以上 / 2025年6月 100.0%
- 年次有給休暇取得率 : 目標 75%以上 / 2025年6月末 71.7%
- 月平均所定外労働時間 : 目標 30時間未満 / 2025年6月 8.3時間（正社員のみ）

長期連続休暇の取得の制度化等の検討により、年次有給休暇取得率を高め、従業員のウェルビーイング（心身の充実）を実現してまいります

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（2024年度）

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{企業価値} \\ \hline \begin{array}{|c|} \hline \text{エクイティ・スプレッド} \\ \hline 2.4 \% \end{array} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{ROE} \\ \hline 8.7 \% \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{株主資本コスト} \\ \hline 6.3 \% \end{array}$$

- 取組み方針 具体的な企業価値向上達成するために

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

トピックス

- 2025/1/6 DSK コンビニ収納代行業務を拡大！国税収納代行業務を受託
新たに国税収納代行業務を受託し、公共インフラとしての役割を拡大
社会全体の利便性向上に貢献するとともに、安定的な収益基盤を強化し、公共分野における信頼と実績を積み重ね、更なる事業拡大を目指します
- 2025/3/11 DSK 「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」に認定
従業員のwell-being向上は、生産性向上や企業価値向上に繋がる重要な取り組みであり、今後もより一層推進し、企業価値の向上に繋がります
- 2025/3/21 DSK 株式会社ぎょうせいのモバイルアプリ『My六法』のシステム開発を受託
－ 生成AIを活用した法令・条例閲覧アプリを開発 －
Amazon BedrockのRAG（Retrieval Augmented Generation）技術を活用した生成AIによる自然言語での検索が可能となる事例
- 2025/4/17 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
持続的な成長の源泉は「人」であるとの考えに基づき、従業員のエンゲージメント向上と優秀な人材の確保を目的に、給与体系の見直しを実施 ベースアップに加え、新卒初任給を引き上げることで、長期的な企業価値向上を目指します
- 2025/4/28 DSK 福岡県に「九州支店」開設 九州・沖縄DX市場に本格参入、自治体や地域企業のDXを推進
地域に根差したサービス提供体制を構築することで、お客様のDX推進をより一層加速させることを目指します
- 2025/4/28 DSK 収納代行デジタル地域通貨「さいコイン」の取扱い開始について
これにより、「さいたま市みんなのアプリ」を通じてバーコードを読み取ることで、市民税・県民税などを「さいコイン」で納付できるようになります

トピックス

- 2025/6/2 DSHD,DSK FAX受注業務をもっとスムーズに「EZASSIST FAX受注自動読取」を提供開始
FAXによる受注処理のアナログ業務にかかる時間と手間を大幅に削減し、業務のペーパーレス化およびデータ化により効率化
手入力の手間やミスを削減、これにより、製造業や卸売業のDX推進と業務効率化を支援します
- 2025/6/12 DSHD,DSK 岐阜市公立大学法人岐阜薬科大学とAI・クラウドサービスを活用したDX推進に向けた連携協定を締結
この協定は、Google WorkspaceやAI活用を通じて、大学の教育・研究・運営体制を高度化し、地域社会の発展と高度専門人材の育成に貢献することを目的としています
電算システムのノウハウと岐阜薬科大学の協力を合わせ、薬学分野における先進的なDX事例を創出していく予定です
- 2025/6/18 DSHD,DSK Google Cloud の新サービス Google Agentspace 2つの支援パッケージを提供開始
このパッケージは、「クイックスタート支援パッケージ」と「活用促進支援パッケージ」の2種類があり、企業のニーズと導入段階に応じた支援を提供し、AI導入における企業のDX推進を目的としています
電算システムは、AIエージェントの可能性を最大限に引き出し、企業の生産性向上と事業課題解決を強力に支援します
- 2025/6/30 DSHD,DSK 中堅企業向けクラウドERP促進「ERP Cloud 360 コンソーシアム」に参画
Salesforceを基盤としたクラウドERPソリューション「ERP Cloud 360」の販売からサポートまでを一貫して担い、中堅企業市場における存在感を強化することを目指します
- 2025/8/1 DSK Google Agentspace とクラウド型データ連携ツール Reckoner との連携サービス提供開始
これにより、国内SaaS（kintone や kaonavi など）やオンプレミス環境のデータもGoogle Agentspaceで容易に活用できるようになります

トピックス

- 2025/8/18 DSK 川崎市より一時保育システム構築・運用保守業務を受託
電算システムが開発・保守運用を行う『みんなのミチシルベ 特別保育予約システム』を川崎市に提供し、一時保育事業の業務
- 2025/8/22 DSHD,DSK ステーブルコインの新たな決済・運用サービス創出に向けた、三井住友銀行・電算システム・Ava Labs, Inc.による、共同検討に関する基本合意書締結について
三井住友銀行およびAva Labsと、ステーブルコインに関する基本合意書を締結しました。将来的なステーブルコインの決済・流通・運用に関する新サービスの創出を目指し、共同で検討を進めます。効率化を支援します
- 2025/8/22 DSHD 連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ
連結子会社である株式会社マイクロリサーチの全株式を譲渡（マイクロリサーチは連結子会社から除外）
- 2025/8/28 DSK Asana よりPartner of The Year 2025 Japan 受賞
Asanaビジネスにおいて、日本国内の新規および既存顧客へのライセンス拡大に最も大きく貢献4,000ライセンスを超える大型顧客への長期的な定着支援、活用促進による他部署へのライセンス拡大、AIスタジオの社内導入
- 2025/8/28 DSK 「AWS 200 APN Certification Distinction」に認定
AWS（アマゾンウェブサービス）の認定資格保有数が200に達し、「AWS 200 APN Certification Distinction」に認定された今後も、AWSに関するより専門的で幅広い知見を顧客に提供し、ビジネスの変革と企業価値の向上に一層貢献していく

トピックス

- 2025/9/10 DSHD,DSK 観光・地域創生共創プロジェクト「NIPPON WONDER FACTORY（ニッポン ワンダーファクトリー）」始動について
「魅力ある日本を創造するサポーティングチーム」をコンセプトに、地域に眠る“WONDER (驚き・感動・可能性)”を呼び起こし、地域創生活動の「ヒト・モノ・カネ」を支援することを使命とし、電算システム単独ではなく、幅広いサービス事業者と提携して進めるアライアンス型の取り組みです。
- 2025/9/17 DSHD,DSK JPYC株式会社と、日本円ステーブルコイン「JPYC」の社会実装に向けた 共同検討に関する基本合意書締結について
2024年5月7日に公表した資本業務提携をさらに深化
両社は、電算システムの持つ全国6万5千店超のコンビニ決済ネットワークと、JPYC社が発行する日本円ステーブルコイン「JPYC」を活用し、B2C/B2B決済や企業間精算などのユースケースを具体化し、社会実装を目指します。
- 2025/9/19 DSK AltX Research株式会社と、Japan Smart Chainビジョンパートナー契約を締結
これにより、ブロックチェーン技術を用いたB2C（消費者向け）の流通・決済ネットワークインフラ、および次世代決済サービスの社会実装に向けたユースケースの創出を共同で検討
ステーブルコイン、ポイント、クーポン、NFTなどのデジタル資産の決済インフラ や、次世代決済サービス、Web3ウォレットサービスの 実用化を目指し、ユースケースの検討とPoC（概念実証）を共同で行います
- 2025/9/30 DSHD,DSK 企業向け調達・請求DXプラットフォーム「Tradeshift」ソリューションの販売開始について
トレードシフトジャパン株式会社が提供する「Tradeshift」ソリューションの日本市場における販売代理店として、ライセンス販売、導入支援、運用サポート事業を開始
デジタルインボイスやコンプライアンス対応の要請が高まる中、電算システムは決済・収納代行分野で培った基盤を活かし、B2B取引のデジタル変革を推進

トピックス ステ이블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이블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プロ
ックチェーン技術の提供



国内の規制を重視したプロ
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

トピックス NIPPON WONDER FACTORY (ニッポン ワンダー ファクトリー)

2025/9



観光・地域創生共創プロジェクト「NIPPON WONDER FACTORY」始動
 ～ 全国の観光・地域創生事業者が抱える「ヒト・モノ・カネ」の課題を、
 デジタル技術を用いてワンストップで解決し、地域のマネタイズ（収益化）を支援～
<https://wonder-factory.jp/>

DSKの中核事業
 (既存の決済・BPO)



『観光・地域創生』
 新たな成長市場

DSKの既存の強み（決済プラットフォーム、BPOセンター）を効率的に活用し、既存事業の拡大を図るとともに、DSK単独ではなく、各分野の専門企業（クラウドファンディング、DAO構築、ブランディング・EC構築支援企業など）と連携する「共創プロジェクト」として、地域事業者のあらゆるニーズにワンストップ対応

kibidango

クラウドファンディング
 プロジェクト設計・ページ制作
 ・広報運用まで

Unyte

コミュニティ/DAO 運営支援
 貢献を可視化し、共同での資産管
 理や意思決定

HIKARINA

新商品開発、イベント等のブラン
 ディングからECの設計・構築

第一弾 『能登浄酎』クラウドファンディング

酒蔵の杜氏たちの手で醸され、選び抜かれた日本酒をさらに浄溜することによって
 2020年に誕生した、これまでにない全く新しいお酒





ありがとうございました

参考資料 会社概要

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 : 2024年12月実績 61,256百万円

(情報サービスセグメント 37,281百万円 / 収納代行サービスセグメント 23,974百万円)

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 : 1042人 (2025/06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テクノロジーに社名変更 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 (グーグル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)

株式会社マイクロリサーチ (東京都)

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

2008年設立 2021年 電算システムHDグループに加入 (セキュリティ事業のさらなる強化)

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

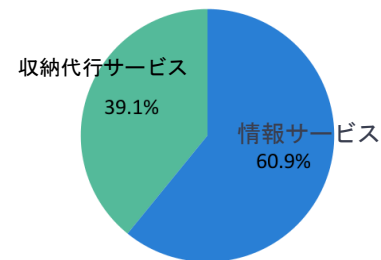
1990年岐阜県高山市に地元企業と共同出資により(株)電算システムの協力会社として、設立

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

2024.12期売上セグメント比



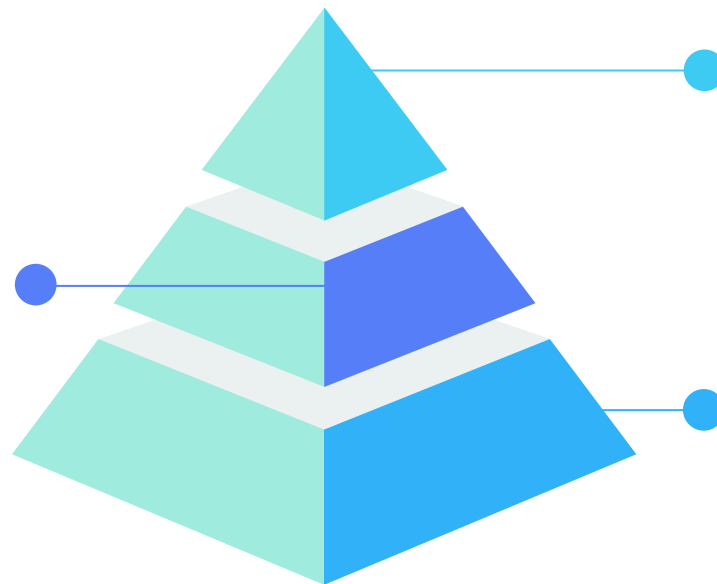
参考資料 経営理念

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）

参考資料 主な連結経営指標の推移

	2020.12期	2021.12期	2022.12期	2023.12期	2024.12期	2025.12期 計画
売上高	45,752	50,356	53,479	59,591	61,256	67,500
営業利益	2,836	3,134	3,414	3,964	2,311	3,500
経常利益	2,916	3,210	3,587	4,018	2,534	3,530
当期純利益	1,915	1,978	2,348	2,004	1,850	2,530
総資産	51,389	72,170	57,051	57,051	61,747	
純資産	17,605	19,665	20,774	20,774	22,294	23,856
営業利益率	6.2%	6.2%	6.4%	6.7%	3.8%	5.2%
ROE	14.5%	12.0%	12.7%	10.0%	8.7%	11.0%

2020.12期以前の業績は、株式会社電算システムの情報です

2021.12期の業績は、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

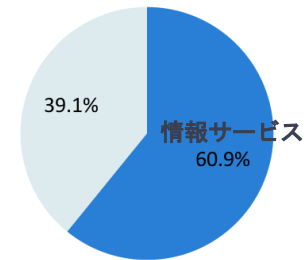
参考資料 セグメント説明（情報サービスセグメント）

2024.12期売上セグメント比



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、情報処理・BPO（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



サブセグメント	内容
SI・ソフト開発	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（Google関連、セールスフォース）、オートオークション業向けシステム開発、アプリ開発 IDCの提供（東濃IDC）
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等に対応した専用のサービス）
商品及び製品販売	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調達販売 各種ネットワーク・IoT機器の提供
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）

2024.12期売上セグメント比



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

収納代行サービス

39.1%

60.9%

サブセグメント	内容
収納・集金代行サービス	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（TREE PAYMENTを含む）
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」、 お客様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-」
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 ※ 2024/07/01 ウェスタン・ユニオン国際送金サービス事業の譲渡
収納代行周辺サービス	「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	DSK後払いサービス、TREE PAYMENT 口振 -100%入金保証型-