



2019年12月期 決算説明会資料

株式会社 電算システム

東証 1 部・名証 1 部 3630

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。

売上高

402.02億円
(9.9%UP)

営業利益

22.68億円
(36.0%UP)

親会社株式に帰属する純利益

15.59億円
(52.8%UP)

業績について

- ✓ 計画を達成し順調な決算
- ✓ 売上高400億円超、営業利益20億円超に
- ✓ 純利益が大幅にアップ

✓ 利益は、期首計画値・上方修正値を上回り、利益率が上昇した

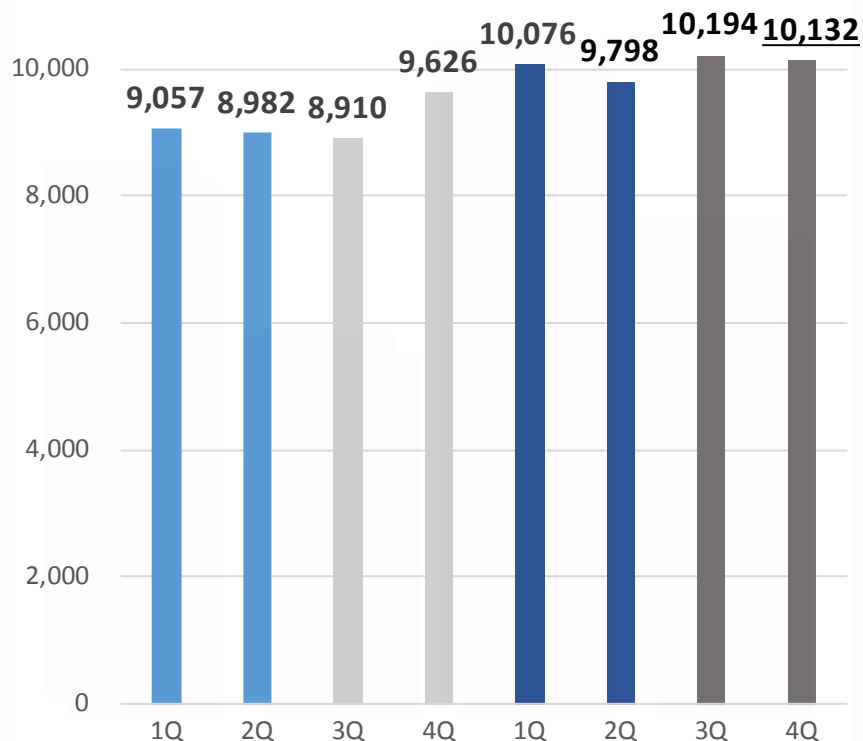
	2018.12期	2019.12期	前期比率	計画	達成率
売上高	36,576	40,202	9.9%	40,000	100.5%
営業利益	1,668	2,268	36.0%	2,100	108.0%
利益率	4.6%	5.6%	1.1%pt Up	5.3%	
経常利益	1,720	2,338	35.9%	2,170	107.8%
利益率	4.7%	5.8%	1.1%pt Up	5.4%	
当期純利益	1,020	1,559	52.8%	1,440	108.3%

〔単位：百万円〕

- ✓ 四半期ごとの利益が上下するのはストックとフローの売上構成の差
- ✓ 第4Qは、株主優待等が利益を圧縮

売上高

2019.12 40,202
計画 40,000
計画比(額) 202

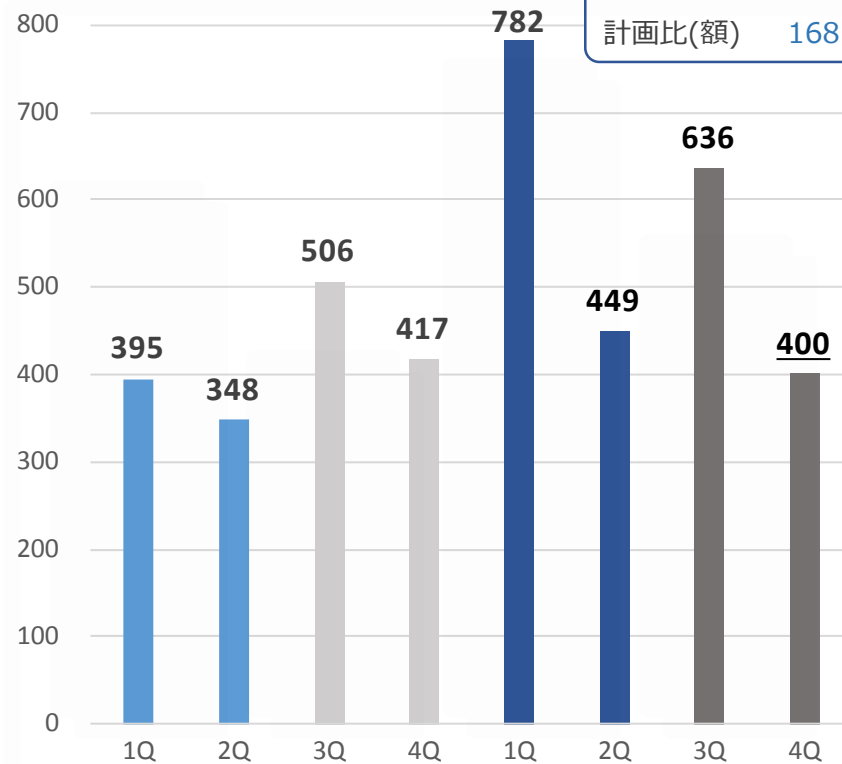


2018.12期

2019.12期

営業利益

2019.12 2,268
計画(期首) 1,810
計画(修正) 2,100
計画比(額) 168

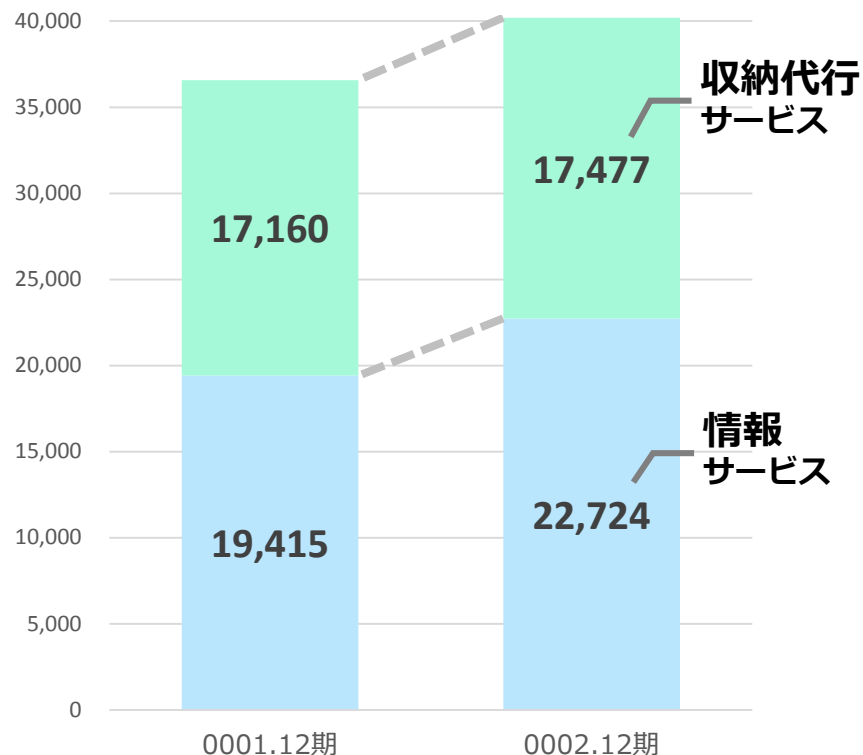


2018.12期

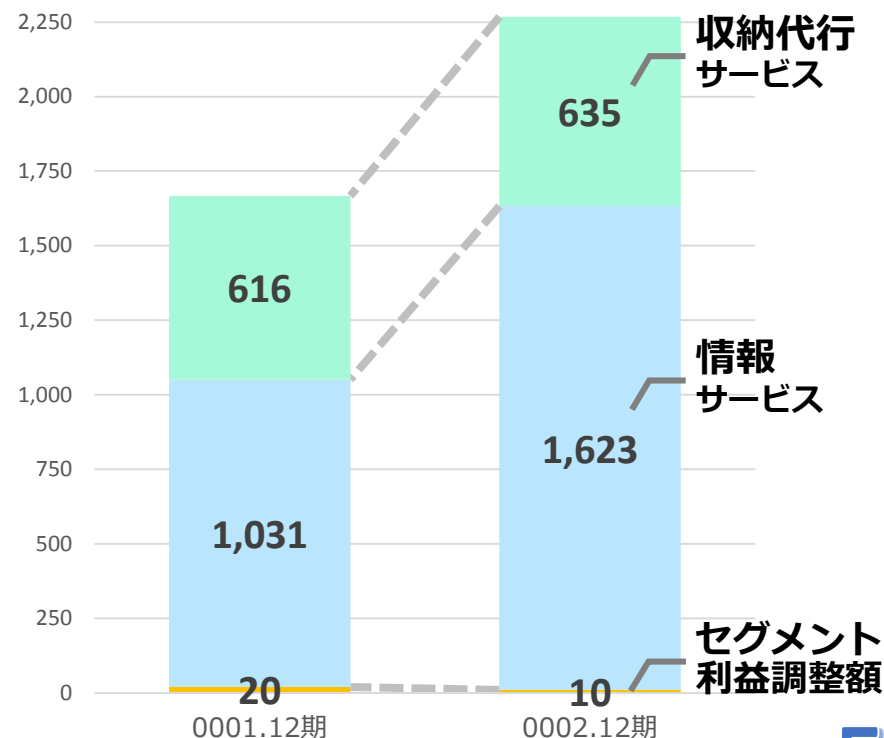
2019.12期

- ✓ 情報サービス事業が牽引した
- ✓ 収納サービス事業は、修正計画値はほぼ達成したが、期首計画値は達成できなかった

売上高



営業利益



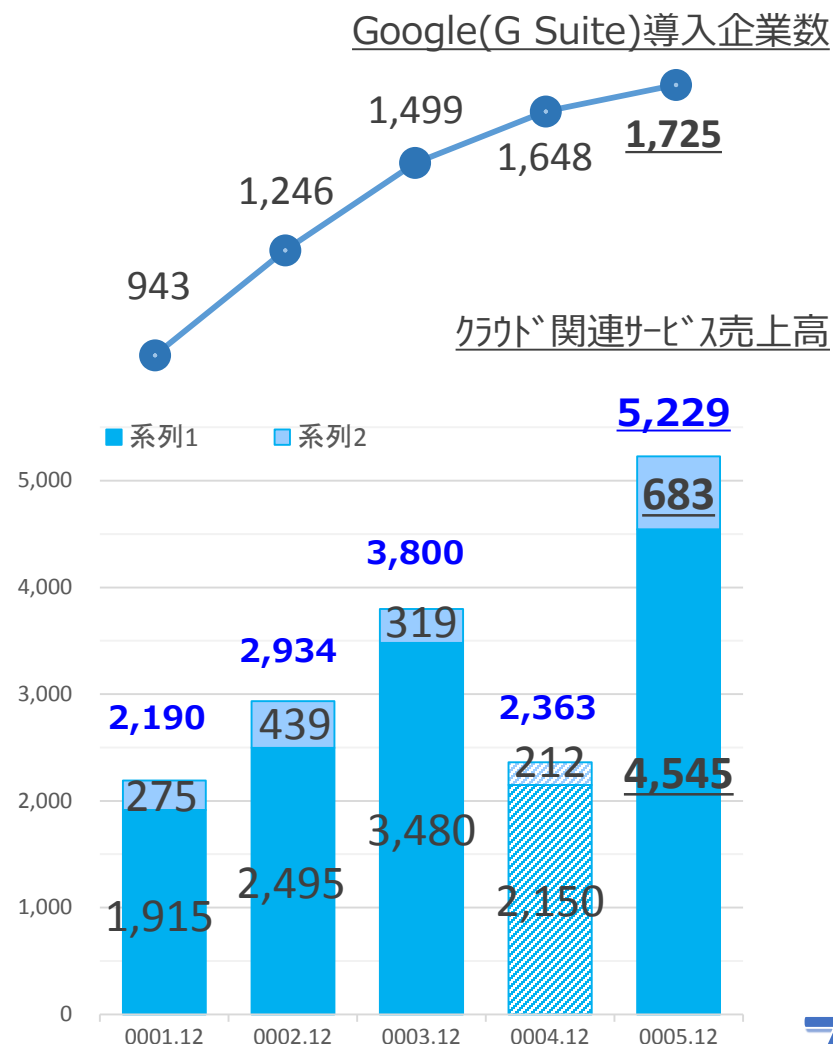
✓ 主力となるSI・ソフト開発、情報処理が好調
特に利益率が向上し、昨年より1.8ポイント上昇

	2018.12期	2019.12期	前期比		計画	達成率
			金額	率		
売上高	19,415	22,724	3,308	17.0%	22,517	100.9%
SI・ソフト開発	11,548	14,398	2,849	24.7%	14,503	99.3%
情報処理	5,705	6,274	569	10.0%	5,932	105.8%
商品販売	2,161	2,051	▲ 110	▲ 5.1%	2,081	98.6%
営業利益	1,031	1,623	591	57.3%	1,495	108.5%
営業利益率	5.3%	7.1%	1.8%pt Up		6.6%	

Google事業（SI・ソフト開発）

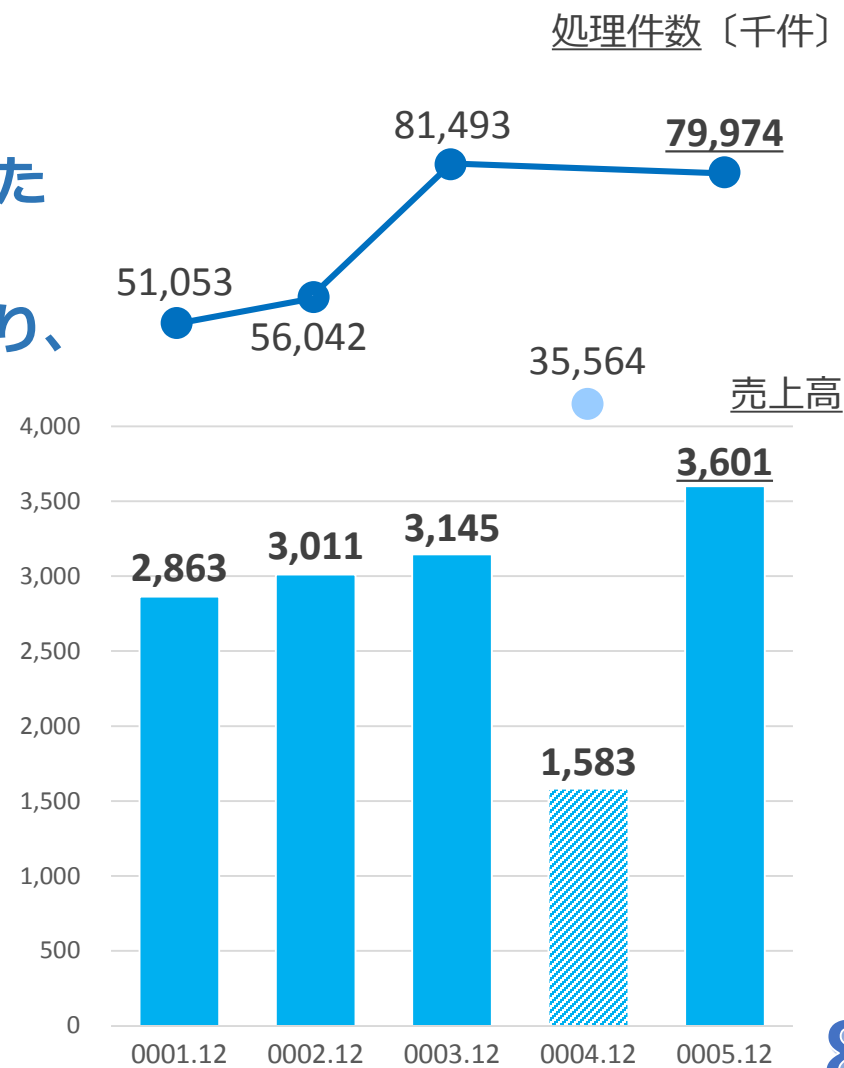
✓ Google(G Suite)導入企業数
: 1700社超

✓ クラウド関連サービス売上
: 37.6%増



BPO事業（情報処理）

- ✓ 売上構造変化が売上、件数に表れた
- ✓ 収納代行とのセットセールスもあり、
売上高成長率が14.5%増



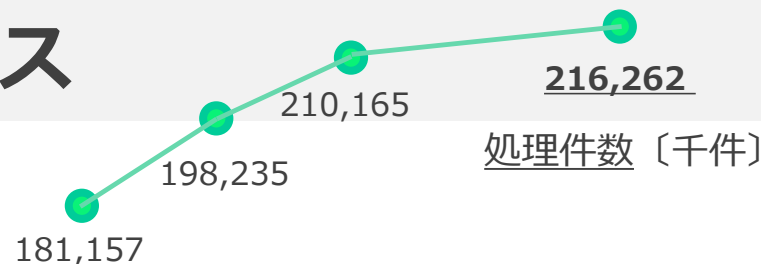
〔単位：百万円〕

- ✓ 自然災害も、売上の伸び悩みに影響した
- ✓ キャッシュレスの利用者が少なく、利益率が上がっていない

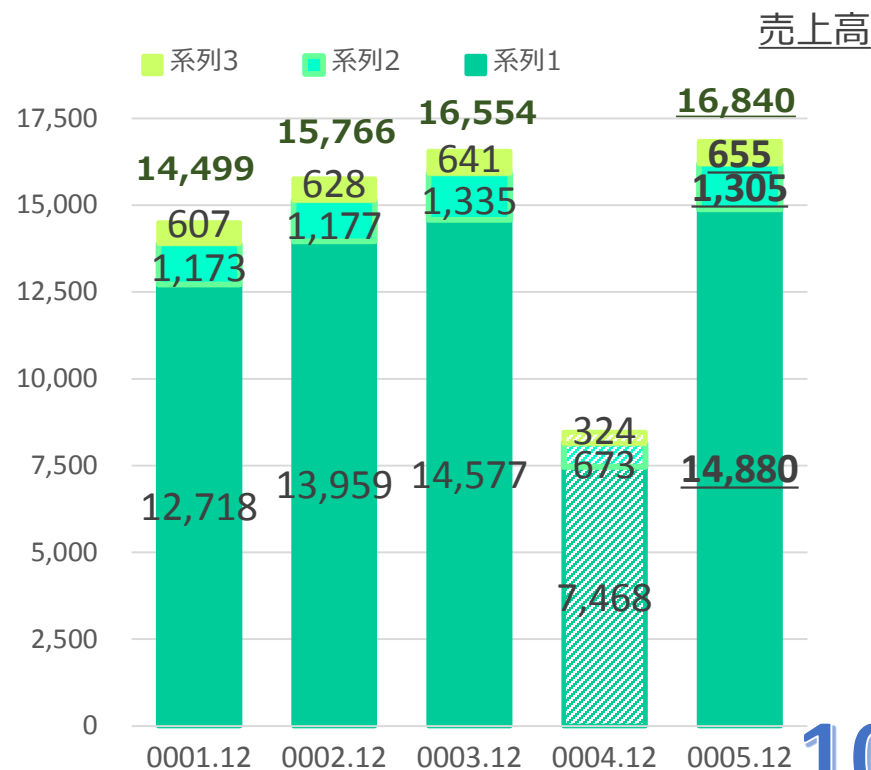
	2018.12期	2019.12期	前期比		計画	達成率
			金額	率		
売上高	17,160	17,477	316	1.8%	17,482	100.0%
決済サービス	16,554	16,840	286	1.7%	16,854	99.9%
払込票決済サービス	14,577	14,880	303	2.1%	14,911	99.8%
ペーパーレス決済サービス	1,335	1,305	▲ 29	▲2.2%	1,287	101.4%
口座振替サービス	641	655	13	2.0%	655	100.0%
決済イノベーション	606	637	30	5.0%	628	101.3%
送金サービス	289	298	9	3.2%	—	—
収納代行窓口サービス	317	338	21	6.7%	—	—
営業利益	616	635	19	3.1%	610	104.1%
営業利益率	3.6%	3.6%	0.04%pt Up		3.5%	—

〔単位：百万円〕

決済サービス



- ✓ 大型案件リードタイム長期化で
わずかな伸びにとどまった
- ✓ 新規契約先を増やすためにも、
キャッシュレス対応を進める

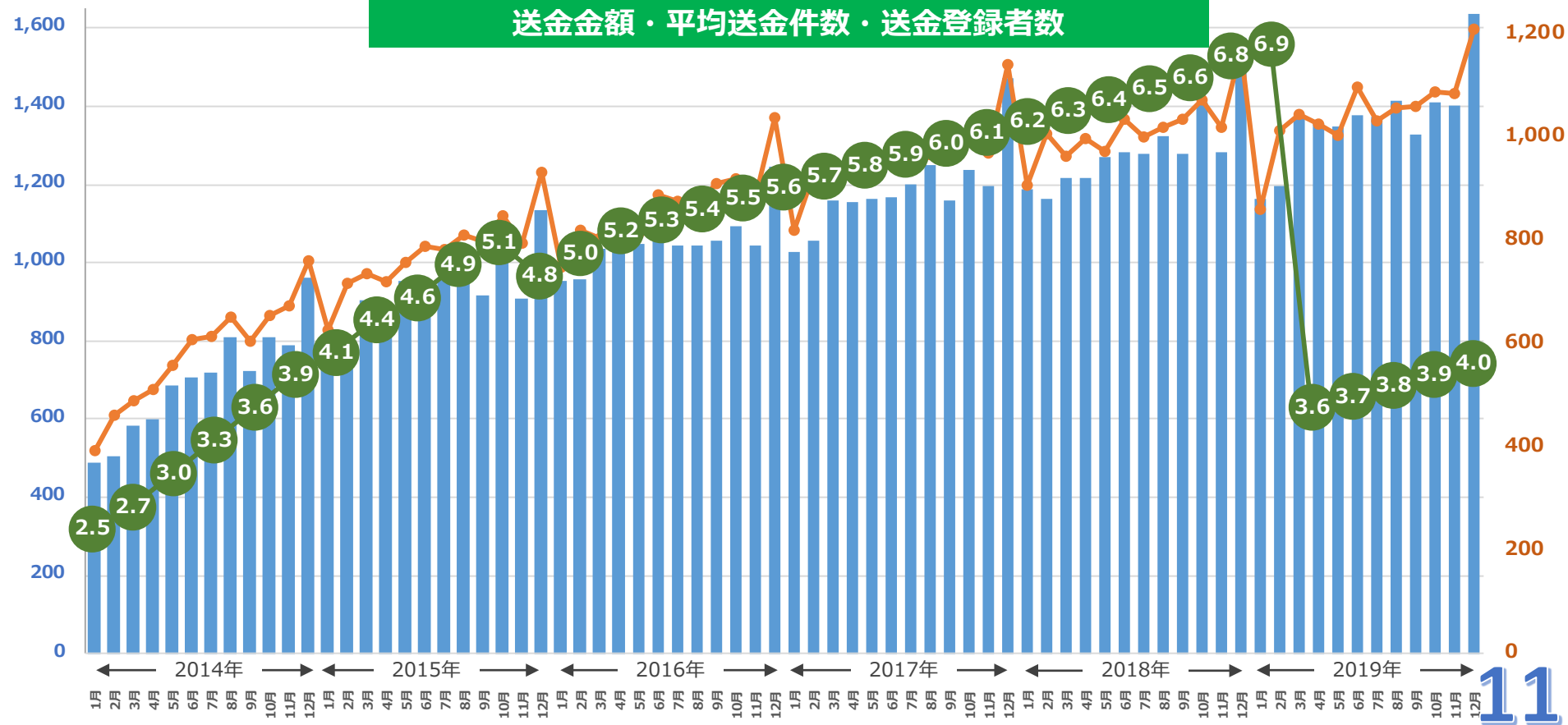


決済イノベーションの状況

- ✓ 収納窓口サービス 導入店舗 3,762店舗
- ✓ 国際送金 ウィルコールの店舗増加

〔送金金額：百万円〕

〔平均送金件数（日）：件〕
〔登録者数：万人〕



✓ オーガニック・グロースでは売上440億円だがPLAN2020を目指す

	2019.12期			2020.12期予想			通期	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	増減額	前期比
売上高	19,874	20,327	40,202	21,273	22,727	44,000	3,798	9.4%
営業利益	1,231	1,037	2,268	1,124	1,261	2,385	116	5.1%
利益率	6.2%	5.1%	5.6%	5.3%	5.5%	5.4%		
経常利益	1,277	1,061	2,338	1,153	1,277	2,430	91	3.9%
利益率	6.4%	5.2%	5.8%	5.4%	5.6%	5.5%		
純利益	856	703	1,559	748	874	1,622	63	4.0%
セグメント 利益調整額	18	▲ 7	10	▲ 18	▲ 80	▲ 98		

- ✓ SI・ソフト開発は、引き続き市場が順調であり、高成長を目指す
- ✓ 情報処理は、RPA適用を高め、利益で貢献

	2019.12期			2020.12期予想			通期	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	増減額	前期比
売上高	11,100	11,624	22,724	11,922	13,128	25,050	2,325	10.2%
SI・ソフト開発	7,194	7,203	14,398	8,372	8,458	16,830	2,432	16.9%
情報処理	2,966	3,308	6,274	2,797	3,872	6,669	394	6.3%
商品販売	938	1,112	2,051	752	798	1,550	▲ 501	▲24.4%
営業利益	893	729	1,623	823	1,035	1,858	235	14.5%
利益率	8.0%	6.3%	7.1%	6.9%	7.9%	7.4%		

✓ 大型案件の稼働を見込み、売上は伸長

✓ 新たなサービスを計画しており、利益率の低下はその費用を見込む

	2019.12期			2020.12期予想			通期	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	増減額	前期比
売上高	8,774	8,702	17,477	9,352	9,598	18,950	1,472	8.4%
決済サービス	8,466	8,374	16,840	9,026	9,171	18,197	1,356	8.1%
払込票決済サービス	7,468	7,412	14,880	8,037	8,286	16,323	1,442	9.7%
ペーパーレス決済サービス	673	631	1,305	660	550	1,210	▲ 94	▲7.3%
口座振替サービス	324	330	655	329	335	664	9	1.3%
決済イノベーション	308	328	637	325	428	753	116	18.2%
営業利益	319	315	635	320	305	625	▲ 10	▲1.6%
利益率	3.6%	3.6%	3.6%	3.4%	3.2%	3.3%		

重点施策

- ① 海外展開
- ② フロービジネスからストックビジネスへ
- ③ 積極的なM & A

〔単位：百万円〕

	2019.12期 実績	2020.12期 計画	2021.12期 計画	2022.12期 計画	前年伸び率 平均
売上高	40,202	44,000	48,700	54,000	10.3%
情報サービス	22,724	25,050	27,300	29,400	
収納代行サービス	17,477	18,950	21,400	24,600	
営業利益	2,268	2,385	2,570	2,900	8.6%
情報サービス	1,623	1,858	1,945	2,178	
収納代行サービス	635	625	695	792	
利益率	5.6%	5.4%	5.3%	5.4%	
情報サービス	7.1%	7.4%	7.1%	7.4%	
収納代行サービス	3.6%	3.3%	3.2%	3.2%	

フロービジネスからストックビジネスへ

東濃IDC 増築計画 2021年春

DSK東濃ITビジネスパーク



✓ 全国の小学校向け教材販売での「コンビニ決済サービス」の導入開始

学校側での代金回収等の業務が不要に！

申込チラシに印字されたQRコードを読み取り
注文ページにアクセス

商品の選択
お子様の情報入力

電算システム
決済サービスページ

申込チラシに印字されたQRコードを読み取り、注文ページにアクセスします。

ご利用の流れ

- 1 お客情報を入力
- 2 商品の選択
- 3 注文確定
- 4 コンビニ支払
- 5 商品のお届け

申込チラシとシステムの連携

さいほうセット申し込みフォーム

ご注文内容の確認

一 お客情報

学校名
お子様のお名前
学年
性別
出席番号
電話番号
メールアドレス

一 商品選択

厳選6点セット

スーパーマリオ・ゴールド X1 3,680円

6点セットの単品購入

ソーイングマシン X1 780円

さいほう専用ものさし 透特ブラ 幅：20cm しもしつづけ X1 140円

価格 3
小計 4,600円
合計金額 (税込) 4,600円

注文変更 注文確定

ご利用ガイド お問い合わせ
特定商取引法に基づく表記 個人情報保護方針
(C) BUNKEIDO CO.,LTD.

さいほうセット申し込みフォーム

ご注文完了

ご注文ありがとうございました。

注文番号
12345678

ご登録のメールアドレスに注文詳細を送信しました。
また後ほど、携帯電話にSMS送信でコンビニ決済のご案内の案内を送信します。
10日以内にご入金が無ければキャンセル扱いになりますのでよろしくお願いいたします。

SMS

ご利用ガイド お問い合わせ
特定商取引法に基づく表記 個人情報保護方針
(C) BUNKEIDO CO.,LTD.

決済サービスとの連携

お支払い方法の選択

事業者名、金額を確認下さい。

事業者名	テストショップ
お名前	電算 太郎
内容	テスト商品
金額	300円
支払期限	2018/12/06

※内容にお心当たりがない場合は、お手数ですがメッセージの削除をお願い致します。

上記お支払いがお近くのコンビニエンスストア等で出来ます。お支払い方法を選択して、お支払い番号を発行して下さい。
※メンテナンス等でご利用いただけない場合はボタンが押えません。その場合は、他の利用可能なお支払い方法を選択してください。

LAWSON セブン-イレブン
FamilyMart Daily
Seicomart Mini Stop
Pay Day niPAYSLIE
Biz@Sent

(C) 2017 DSK. All Rights Reserved.

3分野7事業 スtock型ビジネス 8割超で実現

● 決済ビジネス分野

- ① 収納代行サービス事業
- ② 送金サービス事業
- ③ 新規決済事業

● 業務ビジネス分野

- ⑤ BPO事業
- ⑥ 開発、保守、運用事業
- ⑦ 医療事業

● クラウドビジネス分野

- ④ クラウドサービス事業

2020年
売上高
500億円

350

300

250

200

150

100

50

売上高
(単位: 億円)

これまでの事業構造

3極事業構造の形成

情報通信技術

情報
サービス事業

クラウド
サービス
事業

収納代行
サービス事業

情報インフラ
(事業基盤)

送金インフラ

2018年
BPOセンター稼働

1967年創業
創業の精神
「独立・独歩・独創」

1986年
東京支社開設

1997年
収納代行サービス開始

2008年
初上場

2012年 1部上場
2013年 クラウドサービス開始

2020年

P L A N 2020 最終年

✓ P L A N 2020の達成度(2019年末)

2020年 7本の柱(事業)で売上500億円に

→内1本「新規決済事業」立ち上がりず

売上440億円→60億円未達

✓ 今期の施策

7本目の柱「新規決済事業」の立ち上げ

BPOセンターへの移転、新規案件獲得

M&Aの費用予算化

✓ 普通配当 年間 28円（中間14円 期末14円）／1株

