

平成21年12月期
中間決算説明会資料

株式会社 電算システム

【証券コード：3630】東証二部 名証二部



目 次

．平成21年12月期中間決算概要

| | |
|------------------|----|
| 平成21年12月期中間決算の総括 | 3 |
| セグメント別売上高・営業利益 | 5 |
| 情報サービス事業の概況 | 6 |
| 収納代行サービス事業の概況 | 7 |
| 財務情報（1） 貸借対照表 | 9 |
| 財務情報（2） キャッシュフロー | 10 |
| 平成21年12月期見通し | 11 |

．中期計画に向けた成長戦略

| | |
|---|----|
| 平成21年～平成23年中期計画概要 | 13 |
| 5つの成長戦略 | 14 |
| 成長戦略1 総合決済サービスの強化 | 15 |
| 成長戦略2 高度なセキュリティ完備の I D C 開設と運用サービス開始 | 16 |
| 成長戦略3 中堅・中小企業向けE R Pの開発・提供 | 17 |
| 成長戦略4 名古屋地区ビジネスの拡大 | 18 |
| 成長戦略5 M & Aの推進 | 19 |

．参考資料

| | |
|------------|----|
| D S K 株価推移 | 21 |
| トピックス | 22 |

平成21年12月期中間決算概要

| | |
|-------------------|----|
| 平成21年12月期中間決算の総括 | 3 |
| （参考）前期及び計画との比較 | 4 |
| セグメント別売上高・営業利益 | 5 |
| 情報サービス事業の概況 | 6 |
| 収納代行サービス事業の概況 | 7 |
| （参考）収納代行サービス事業の状況 | 8 |
| 財務情報（1） 貸借対照表 | 9 |
| 財務情報（2） キャッシュフロー | 10 |
| 通期見通し | 11 |



平成21年12月期中間決算の総括

単位：百万円

| 全社（連結） | H20年12月期中間 | H21年12月期中間 | | 前期比 | 対計画比 |
|-----------|------------|------------|-------|-------|------|
| | 実績 | 計画 | 実績 | | |
| 売上高 | 7,888 | 7,997 | 7,922 | 0.4% | 0.9% |
| 営業利益 | 457 | 205 | 212 | 53.6% | 3.4% |
| 経常利益 | 452 | 209 | 218 | 51.8% | 4.3% |
| 中間（当期）純利益 | 261 | 122 | 115 | 55.9% | 5.7% |

対前年同期比 増収（微増）、減益（半減）

売上で 34百万円増（0.4%プラス）

経常利益で 234百万円減（51.8%マイナス）

前回発表中間予想をほぼ達成した中間決算

売上で 75百万円減（0.9%マイナス）

経常利益で 9百万円増（4.3%プラス）

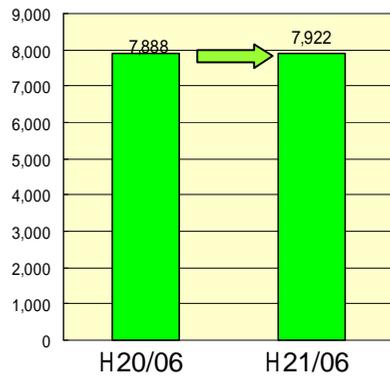
中期計画初年度（新規事業を含む）の進捗は予定通り推移

(参考) 前期及び計画との比較

前期比較

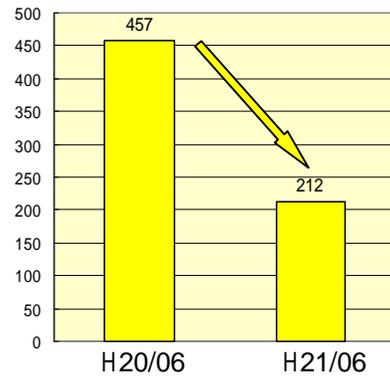
売上高

単位：百万円

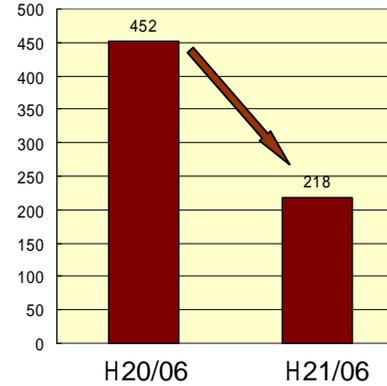


営業利益

単位：
百万円

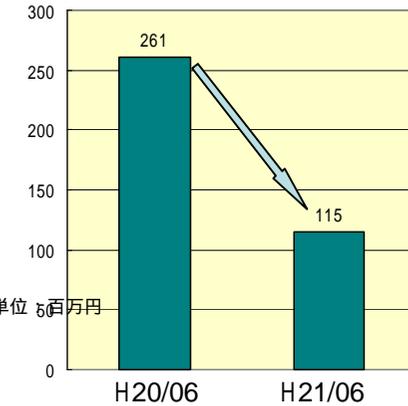


経常利益



当期純利益

単位：百万円



計画比較

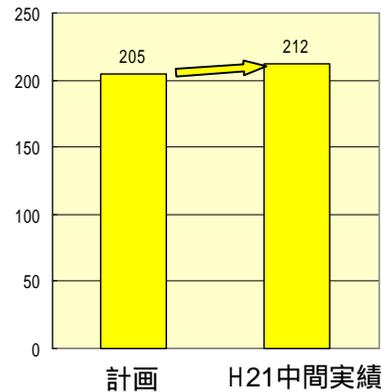
売上高

単位：百万円

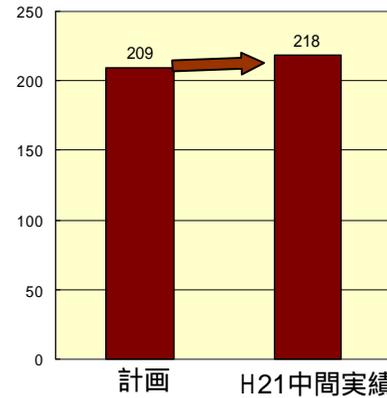


営業利益

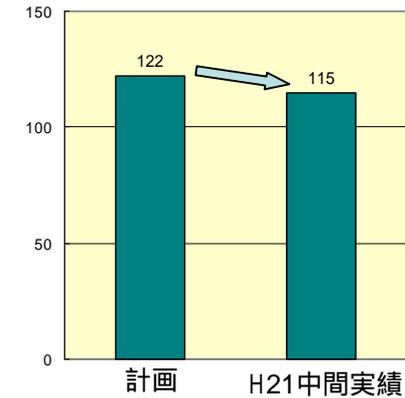
単位：
百万円



経常利益



当期純利益



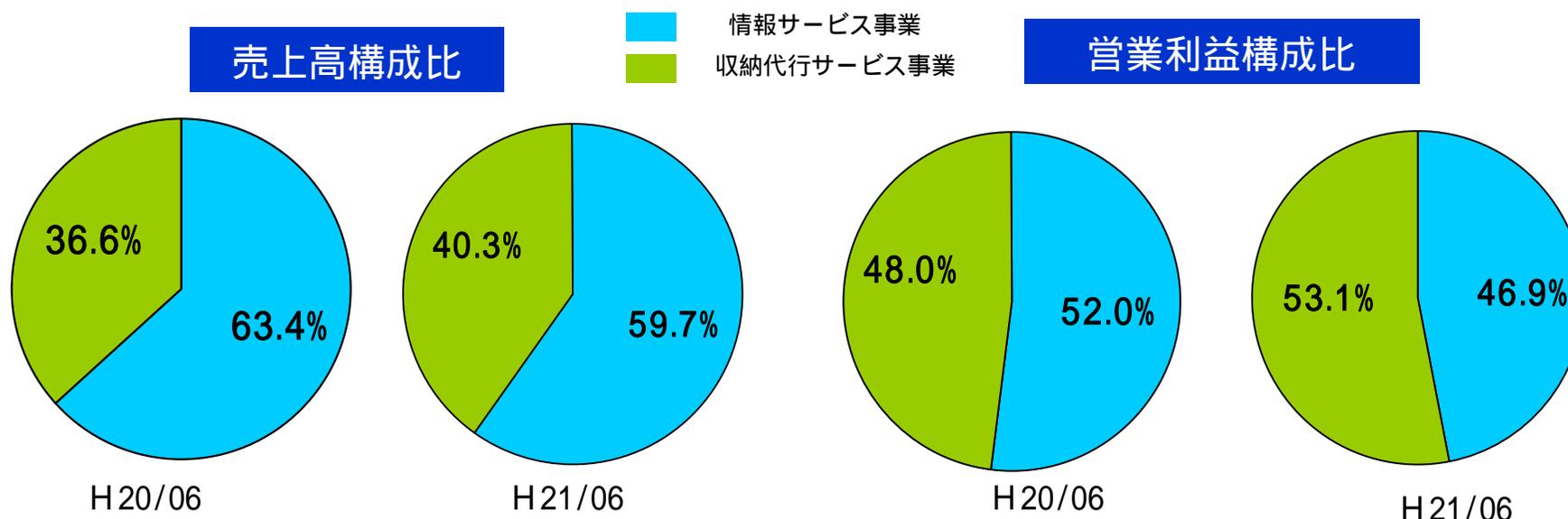
セグメント別 売上高・営業利益

連結

単位：百万円

| セグメント別 | H20年12月期中間 実績 | H21年12月期 中間 | | 前期比 | 計画比 |
|-------------------|------------------|-------------|------------------|-------|------|
| | | 上期計画 | 上期実績 | | |
| 情報サービス事業 | | | | | |
| 売上 | 5,001 | 4,802 | 4,726 | 5.5% | 1.6% |
| 営業利益 | 393 | 273 | 262 | 33.3% | 4.0% |
| 収納代行サービス事業 | | | | | |
| 売上 | 2,887 | 3,195 | 3,195 | 10.7% | 0.0% |
| 営業利益 | 363 | 311 | 297 | 18.2% | 4.5% |
| 本部費用 | | | | | |
| | H20年12月期中間 実績 | 上期計画 | H20年12月期 上期実績 | 前期比 | 計画比 |
| 本部費用 | 298 | 379 | 346 | 16.1% | 8.7% |

上記は控除項目です。



情報サービス事業の概要

単位：百万円

| 情報サービス事業 | H20年12月期中間 実績 | H21年12月期 中間 | | 前期比 | 計画比 |
|---------------|------------------|-------------|-------|-------|-------|
| | | 計画 | 実績 | | |
| 売上高 | 5,001 | 4,802 | 4,726 | 5.5% | 1.6% |
| 情報処理サービス | 1,137 | 1,674 | 1,226 | 7.8% | 26.8% |
| システムソリューション | 2,173 | 1,992 | 2,244 | 3.3% | 12.7% |
| システムインテグレーション | 1,367 | 762 | 903 | 33.9% | 18.5% |
| 商品販売 | 323 | 373 | 352 | 9.0% | 5.6% |
| 営業利益 | 393 | 273 | 262 | 33.3% | 4.0% |
| 受注残 | 899 | - | 1,102 | 22.6% | - |

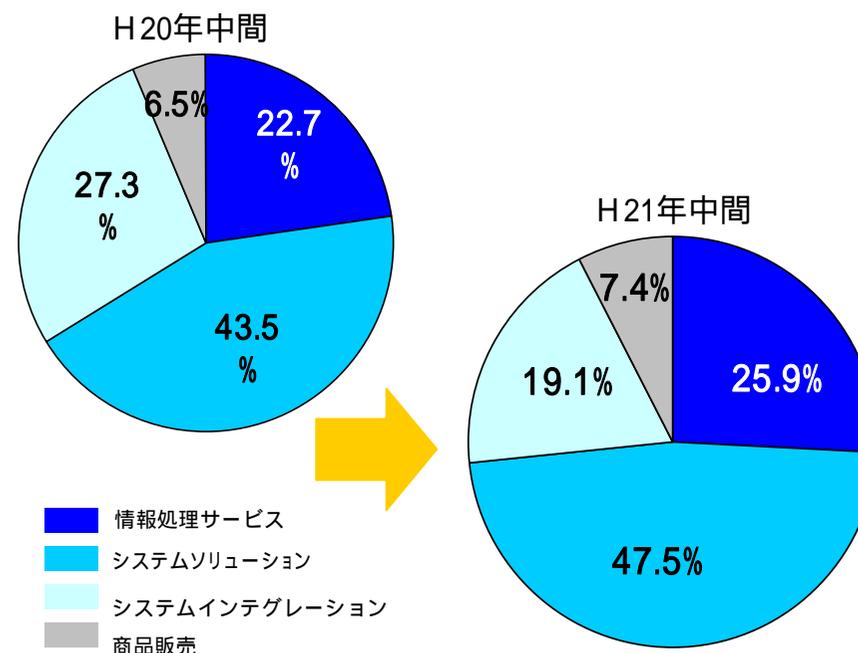
【サービス区分別売上構成比の推移】

【対前年同期比】

売上高で275百万円減少（ 5.5% ）
 営業利益で131百万円減少（ 33.3% ）

【営業利益悪化理由】

売上高の減少
 単価値引き
 先行費用の発生
 （IDCセンター、SAP要員の教育）



収納代行サービス事業の概要

単位：百万円

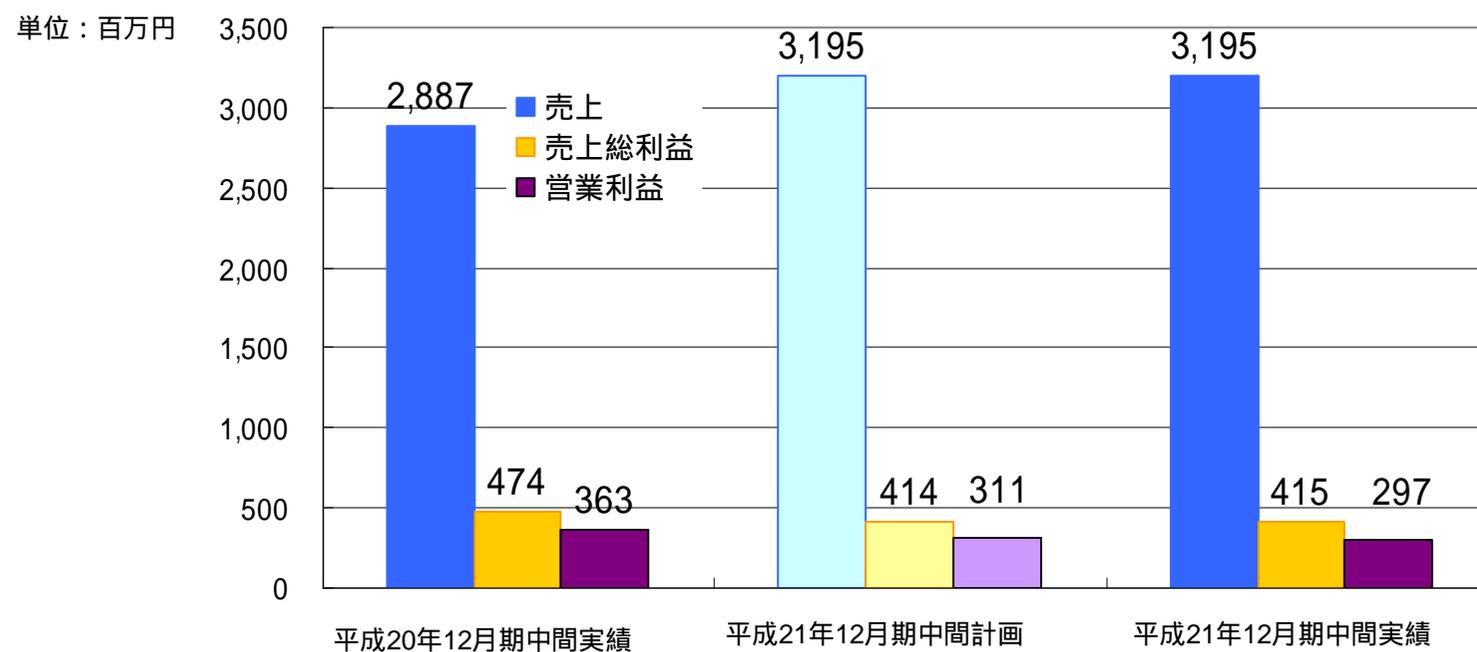
| 収納代行サービス事業 | H20年12月期中間 | H21年12月期中間 | | 前年比 | 計画比 |
|------------|------------|------------|-------|-------|------|
| | 実績 | 計画 | 実績 | | |
| 売上 | 2,887 | 3,195 | 3,195 | 10.7% | 0.0% |
| 売上総利益 | 474 | 414 | 415 | 12.4% | 0.2% |
| 営業利益 | 363 | 311 | 297 | 18.2% | 4.5% |

【対前年同期比】

売上高で308百万円増加 (+10.7%)
 営業利益で66百万円減少 (18.2%)

【営業利益悪化理由】

競争激化による単価の低下
 システム費用の増大



(参考) 収納代行サービス事業の状況

【サービス種別売上構成】

単位：百万円

| サービス別売上高 | H20年12月期中間 | H21年12月期中間 (計画) | H21年12月期中間 | 前年比 | 計画比 |
|--------------|------------|--------------------|------------|-------|-------|
| 払込票決済サービス | 2,235 | 2,691 | 2,596 | 16.2% | 3.5% |
| ペーパーレス決済サービス | 429 | 270 | 359 | 16.3% | 33.0% |
| 口座振替サービス | 220 | 220 | 222 | 0.9% | 0.9% |
| コンビニ用品他 | 14 | 14 | 18 | 28.6% | 28.6% |

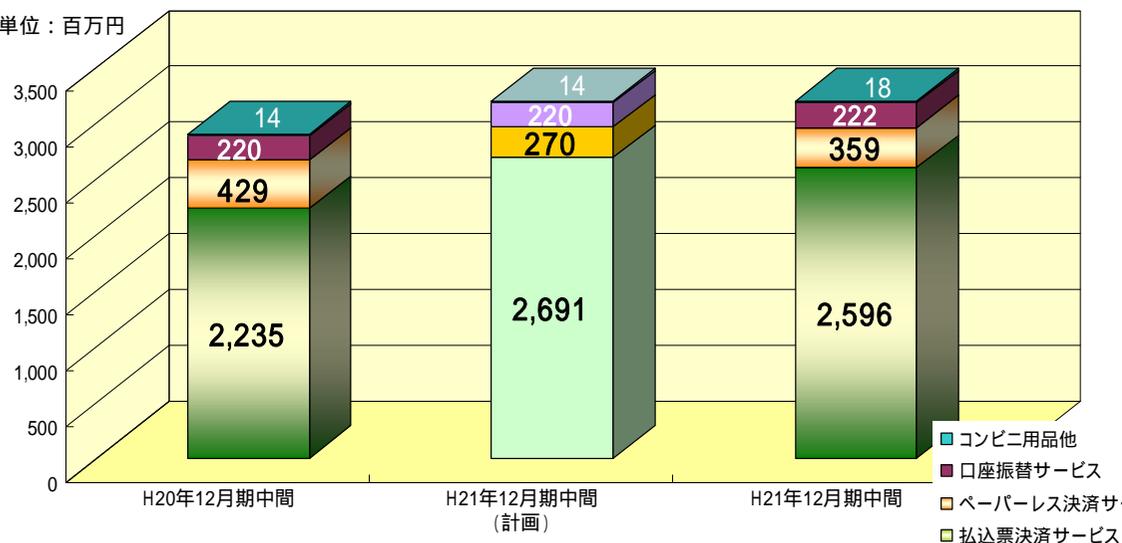
【取引事業者数】

前期比(中間時) 223事業者増
(11.1%増加)

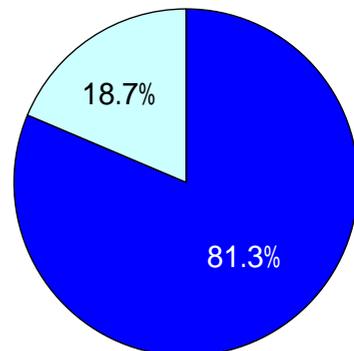
平成21年12月年目標

取引事業者数 2,376社

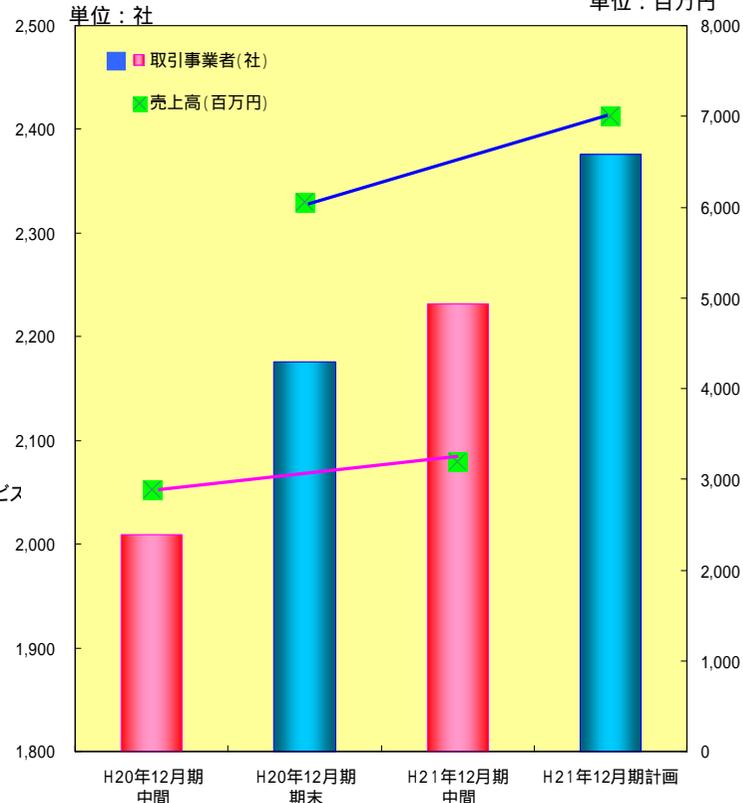
単位：百万円



■ 払込票決済サービス
■ ペーパーレス、口座振替、コンビニ用品他サービス



単位：社 (左軸) / 単位：百万円 (右軸)



| | H20年12月期中間実績 | H20年12月期末実績 | H21年12月期中間実績 | H21年12月期末計画 |
|----------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| 取引事業者(社) | 2,009 | 2,176 | 2,232 | 2,376 |
| 売上高(百万円) | 2,887 | 6,062 | 3,195 | 7,000 |

8

財務情報 (1) 貸借対照表

単位：百万円

| 連結貸借対照表 | H20年12月期末 | H21年12月期中間 | 増減額 | 主な増減理由 |
|----------|-----------|------------|-----|---|
| | 金額 | 金額 | | |
| 流動資産 | 15,460 | 14,554 | 906 | 【減少理由】 ・現金及び預金の減少 5億55百万円 ・受取手形及び売掛金の減少 5億60百万円 |
| 固定資産 | 1,817 | 2,098 | 281 | 【増加理由】 ・投資有価証券の増加 2億30百万円 ・ソフトウェア仮勘定の増加 55百万円 |
| 資産合計 | 17,277 | 16,652 | 625 | |
| 流動負債 | 12,013 | 11,434 | 579 | ・買掛金の減少2億6百万円、収納代行預り金の減少5億35百万円が主な要因 |
| 固定負債 | 236 | 228 | 8 | ・長期借入金の返済3百万円が主な要因 |
| 負債合計 | 12,250 | 11,662 | 587 | |
| 純資産合計 | 5,027 | 4,989 | 37 | ・自己株式の取得28百万円が主な要因 |
| 負債・純資産合計 | 17,277 | 16,652 | 625 | |

財務情報（２） キャッシュフロー

単位：百万円

| | H21/12期中間 資金増減 | 主な増減理由 |
|----------------------|-------------------|---|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 450 | 【増加理由】 ・税金等調整前当期純利益 2億2百万円 ・減価償却費 1億1百万円 ・売上債権の減少 5億60百万円 【減少理由】 ・たな卸資産の増加 1億18百万円 ・仕入債務の減少 2億6百万円 ・法人税等の支払額 2億36百万円 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | 376 | 【減少理由】 ・有形固定資産の取得 63百万円 ・ソフトウェア等の無形固定資産の取得 83百万円 ・投資有価証券の取得 3億30百万円 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | 186 | 【減少理由】 ・配当金の支払 1億24百万円 ・自己株式の取得 28百万円 |
| 現金及び現金同等物の減少額 | 113 | ・投資活動によるキャッシュ・フローで、資金運用として投資有価証券を3億30百万円取得したことが主な要因 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 2,130 | |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 2,016 | |

平成21年12月期業績の見通し

単位：百万円

| 全社（連結） | H20年12月期 実績 | H21年12月期 | | 前期比 |
|------------|----------------|----------|--------|-------|
| | | 上期実績 | 通期計画 | |
| 売上 | 16,872 | 7,922 | 17,897 | 6.1% |
| 売上総利益 | 3,185 | 1,422 | 3,138 | 1.5% |
| 販売費及び一般管理費 | 2,168 | 1,209 | 2,270 | 4.7% |
| 営業利益 | 1,017 | 212 | 868 | 14.7% |
| 経常利益 | 1,013 | 218 | 883 | 12.8% |
| 当期純利益 | 563 | 115 | 492 | 12.6% |

【参考】

| H21年12月期 新規費用及び投資について | 単位：百万円 |
|-------------------------------------|--------|
| S A P 事業拡大のためのH21年12月期費用予算 | 59 |
| I D C センターの増設などに関する H21年12月期費用予算 | 60 |
| H21年12月期費用 小計 | 119 |
| S A P 事業拡大他のH21年12月期投資予算 | 280 |

< 2009年業績見通しのポイント >

増収減益

平成21年は最悪の経済情勢且つ、景況不透明であることから、次の成長への仕込みと準備の期間

・ 中期計画に向けた成長戦略

| | |
|--------------------------------------|----|
| 平成21年～平成23年中期計画概要・・・・・・・・・・ | 13 |
| 5つの成長戦略・・・・・・・・・・ | 14 |
| 成長戦略1 総合決済サービスの強化・・・・・・・・ | 15 |
| 成長戦略2 高度なセキュリティ完備の IDC開設と運用サービス開始 | 16 |
| 成長戦略3 中堅・中小企業向けERPの開発・提供 | 17 |
| 成長戦略4 名古屋地区ビジネスの拡大・・・・・・・・ | 18 |
| 成長戦略5 M&Aの推進・・・・・・・・・・ | 19 |

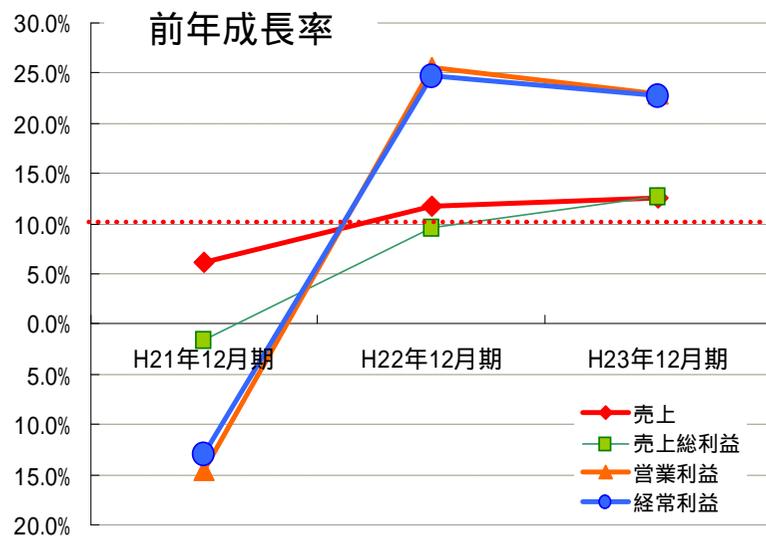


1 . 中期計画概要

中期計画において、平均成長率で売上・経常利益ともに約10.0%UP
平成23年12月期には経常利益率約6.0%を目指します。

単位：百万円

| 全社 | H20年12月期 | 中期計画（H21年12月期～H23年12月期） | |
|-------|----------|-------------------------|---------------|
| | | H21年12月期 | H23年12月期 |
| | 実績 | 計画 | 計画 |
| 売上 | 16,872 | 17,900 | 22,500～23,000 |
| 売上総利益 | 3,185 | 3,130 | 3,800～3,900 |
| 営業利益 | 1,017 | 870 | 1,300～1,400 |
| 経常利益 | 1,013 | 880 | 1,300～1,350 |
| 当期純利益 | 563 | 490 | 700～800 |



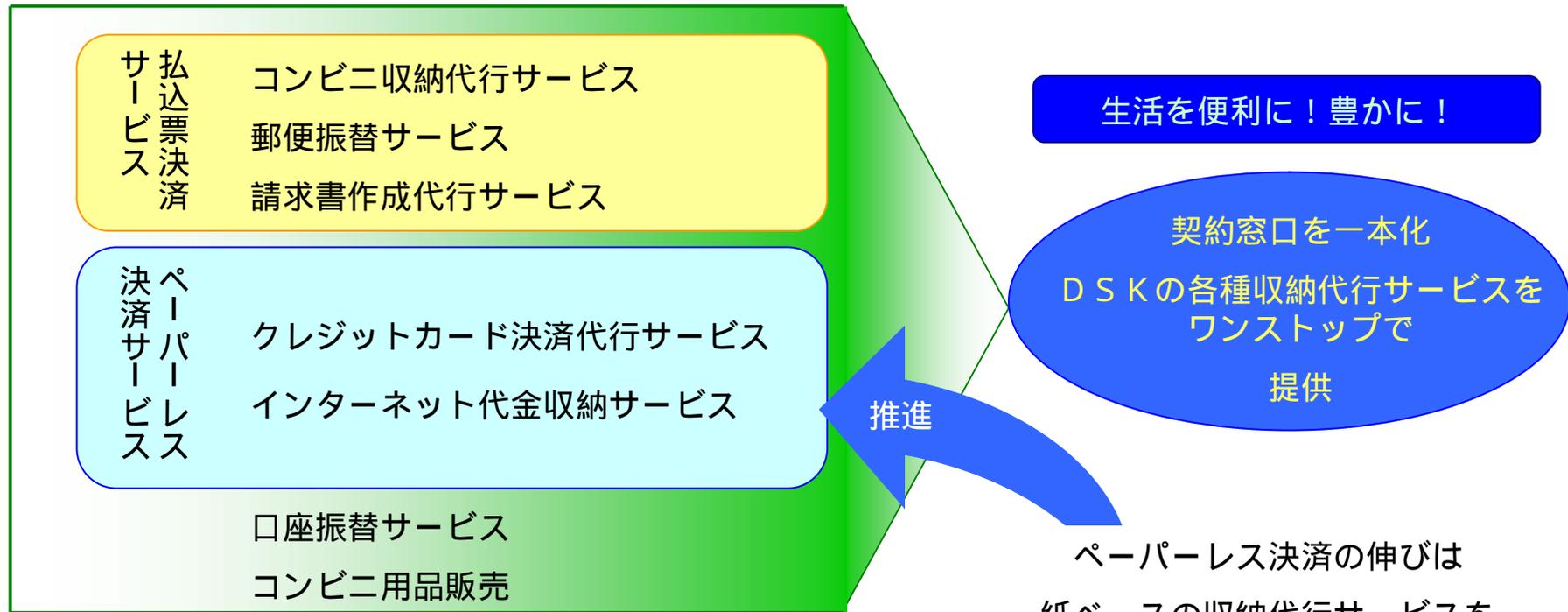
単位：百万円

| 全社 | 利益率推移 | | |
|-------|----------|----------|-----------|
| | H20年12月期 | H21年12月期 | H23年12月期 |
| | 実績 | 計画 | 計画 |
| 売上総利益 | 18.9% | 17.5% | 17.2% |
| 営業利益 | 6.0% | 4.8% | 5.5%～6.0% |
| 経常利益 | 6.0% | 4.9% | 5.5%～6.0% |
| 当期純利益 | 3.3% | 2.7% | 3.1%～3.3% |

2 . 5 つの成長戦略 (I T の新たな潮流に向けて)

- 成長戦略 1 総合決済サービスの強化
(ペーパーレス決済サービスの推進)
- 成長戦略 2 高度なセキュリティ完備の I D C 開設と運用
サービス開始
(クラウドコンピューティングへの対応)
- 成長戦略 3 中堅・中小企業向け E R P の開発・提供
(E R P : 統合基幹業務システム)
- 成長戦略 4 名古屋地区ビジネスの拡大
- 成長戦略 5 M & A の推進

成長戦略 1 総合決済サービスの強化 (ペーパーレス決済サービス推進)



ペーパーレス決済の伸びは
紙ベースの収納代行サービスを
上っている



ペーパーレス決済サービスの推進を
強化！

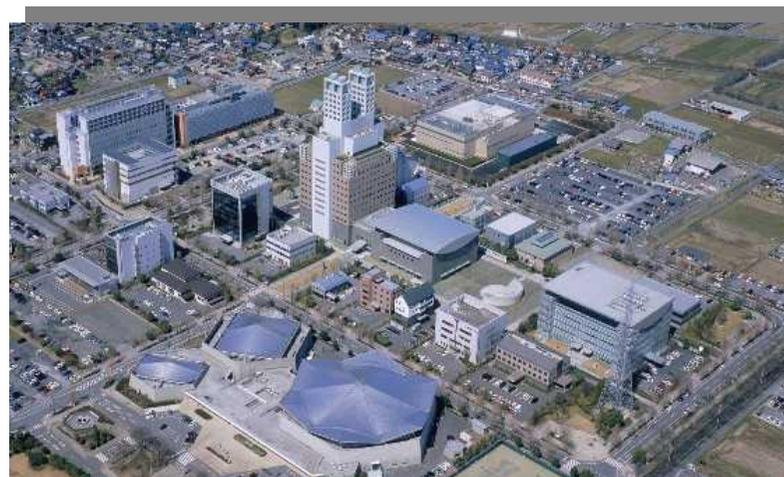
- ・インフラの整備
- ・業務提携
- ・柔軟なサービスメニュー体系の構築

出典) 金融庁「決済に関するWG」第5回配布資料

成長戦略 2 高度なセキュリティ完備のIDC開設と運用サービス開始

平成21年7月2日に防災対策を備えた、データセンターを新たに大垣に開設いたしました。

今回新たに80ラックを追加し、岐阜県情報スーパーハイウェイやNTT回線インフラを活かした高付加価値サービスの提案によりサーバ600台の導入と運用を目指します。



DSKが提供する高付加価値サービスとは

お客様の事業継続性の強化

▶ 高度なセキュリティとあらゆる災害を想定した強固な設備により、災害発生時も事業継続できるインフラを提供

お客様の業務プロセス変革

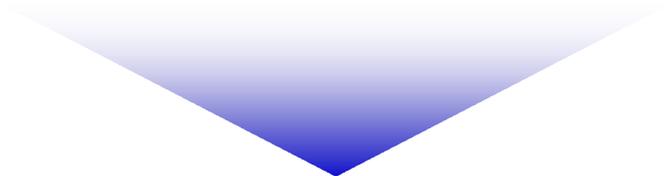
▶ 「IT処理に特化した運用から業務プロセス運用へ」サービス形態の変革を進め、環境変化やお客様の内部統制強化に対応できるデータセンター事業を提供

ワンストップサービスの提供

▶ 365日24時間1箇所の窓口によるサーバの預かり管理に加え、お客様の大事な情報資産にかかるソフト開発から保守までを提供するワンストップサービス体制を構築

大企業には一巡した感のあるERP開発

中小企業にターゲットを絞りDSKの独自性を目指します



ERP取扱い品ぞろいの強化

A - 1 (SAP社製) / Ross ERP (旧名i-ルネッサンス) / New RRR

各業種向けテンプレート開発と自社ブランド化

製造業(化学)、卸業(商社)
DSK独自のERPの開発

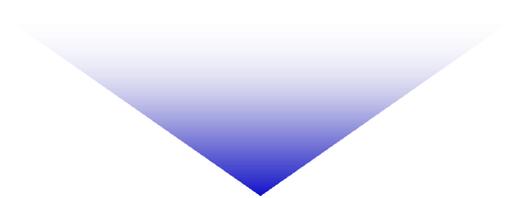
開発体制の強化・人材育成(化学/商社/金融系の業務精通者の育成)

即戦力強化の中途採用
新卒者を中長期的にリーダーとして育成

安定顧客戦略

大手商社へECC導入及び保守運用に注力

近隣では最大の商圈となる名古屋地区
地元を含め足元の再強化をめざします



大手 S A P 導入企業の保守を獲得

「 G o o g l e A p p s 」を名古屋・東海地区の企業へ導入推進

大垣 I D C へのサーバー導入推進

製造業の企業に対し、ソフト開発・アプリケーション開発の営業

どこに経営資源を投入すべきかテーマを明確化し、
シナジー効果の高いパートナーを模索し推進中

テーマ：

収納代行サービス事業の総合力化・多様化につながるパートナー
(強みの拡大)

首都圏チャネルを拡大できるパートナー
(機会の拡大)

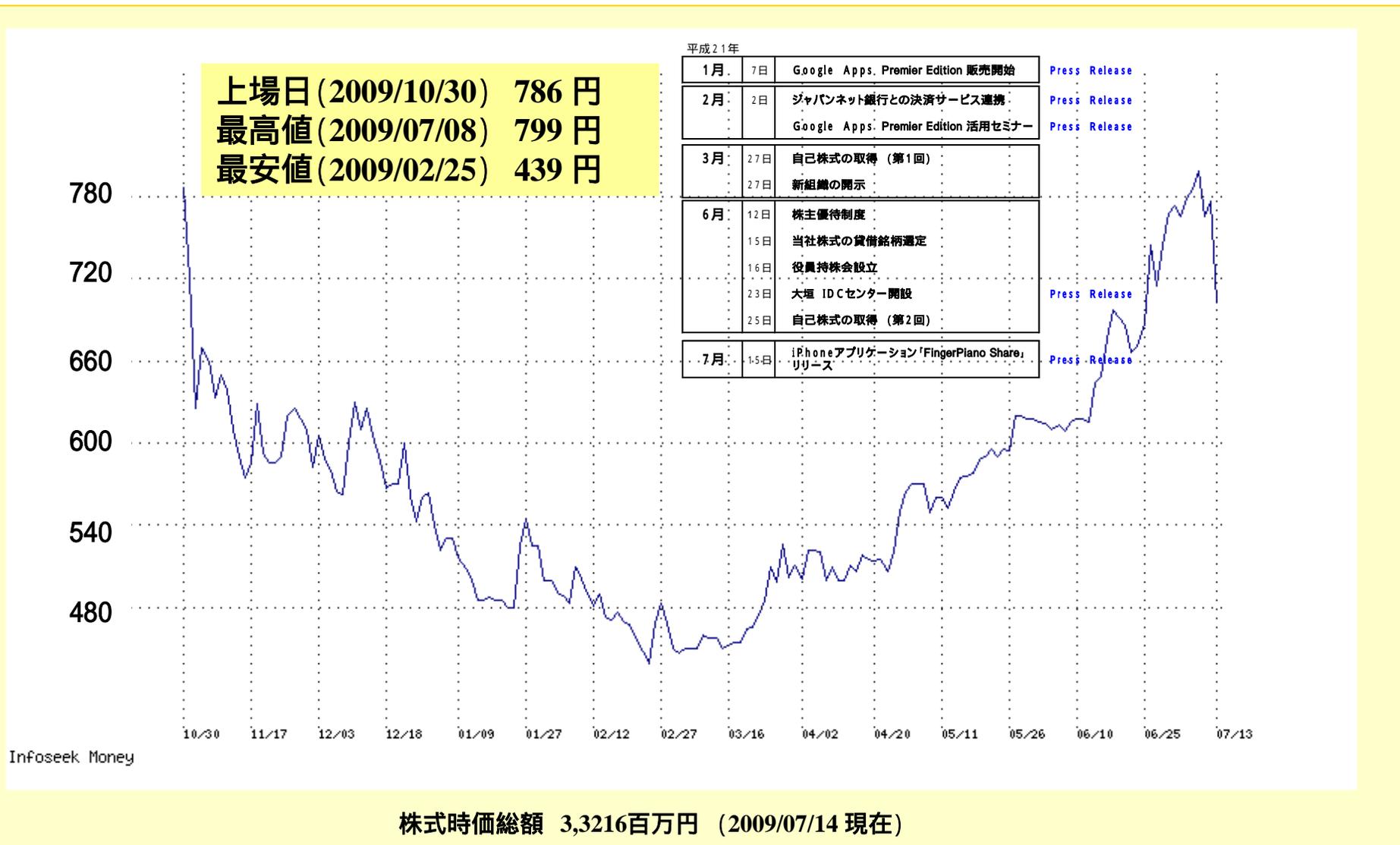
ソフトパッケージ開発・販売の強化につながるパートナー
(機能の拡充)

・参考資料

| | |
|-------------------|----|
| DSK株価推移・・・・・・・・・・ | 21 |
| トピックス・・・・・・・・・・ | 22 |



D S K 株価推移



| | | | | |
|--------|------|--------|------------|--------|
| 【株主構成】 | 個人 | 2,415名 | 2,272,817株 | 49.20% |
| | 法人 | 67名 | 2,297,903株 | 49.74% |
| | 自己名義 | 1名 | 49,280株 | 1.06% |

トピックス

平成21年7月17日よりiPhone向けアプリケーション「FingerPiano Share」を「iTunes AppStore」より350円にて配信開始。

【FingerPiano Shareの主な特徴】

「FingerPiano Share」は、iPhoneでピアノの練習をすることができるアプリケーションで、譜面から次にどの鍵盤を弾けばよいのかを画面上に表示し、簡単にピアノの演奏ができるアプリケーション。

iPhoneユーザーはFingerPiano ShareのWebサイト上から譜面を投稿することができます。

この投稿された譜面は他のiPhoneユーザーが演奏することも、iPhoneでの自動演奏も出来ます。

このようにWeb対応機能を装備したことで、WebインターフェイスからMIDIファイル（1）をアップロードして、他のFingerPiano Shareユーザーと共有することができます。

WebインターフェイスからFingerPiano Composerを使用して曲を作成することもできます。FingerPiano Composerでは、マウスで鍵盤を順番に押すだけで、FingerPiano用の譜面を簡単に作ることができます。



FingerPiano Shareはすでに、世界で19万本ダウンロード販売された「FingerPiano」（弊社社員 和田純平 製作）の新バージョンです。無償版「MiniPiano」は、380万本ダウンロードされています。