

平成22年12月期 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

I. 平成22年12月期決算概要

平成22年12月期の総括

平成22年12月期セグメント別売上高・営業利益

平成22年12月期 情報サービス事業の概要

平成22年12月期 収納代行サービス事業の概要

(参考) 収納代行サービス事業の取引事業者数の拡大

【参考資料】

財務情報(1) 貸借対照表

財務情報(2) キャッシュフロー

II. 平成23年12月期の業績予想

平成23年12月期業績の見通し

セグメント別売上高・営業利益の見通し

配当予定

III. 平成23年～平成25年中期計画概要

中期計画概要(平成23年12月期～平成25年12月期)

中期計画概要(セグメント別 平成23年12月期～平成25年12月期)

中期計画(5つの成長戦略)の進捗状況

今後の取り組みと課題

IV. 資料

2010年のトピック

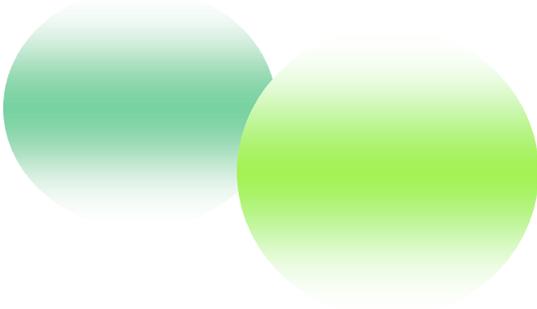
【参考資料】

株式情報①

株式情報②

事業の特徴① 情報サービス事業

事業の特徴② 収納代行サービス事業



I. 平成22年12月期決算概要



平成22年12月期の総括



連結	H21年12月期	H22年12月期 計画	H22年12月期 実績	H22年12月期		H22年12月期(計画比)	
				差額	伸び率	差額	伸び率
売上	16,785	18,500	19,153	2,368	14.1%	653	3.5%
営業利益	586	710	788	202	34.5%	78	11.0%
経常利益	603	720	802	199	33.0%	82	11.4%
当期純利益	324	410	422	98	30.2%	12	2.9%

●平成22年12月期の実績

売上 19,153百万円 14.1%増

営業利益 788百万円 34.5%増

●計画値との比較

売上 653百万円増 (3.5%増)

営業利益 78百万円増 (11.0%増)

利益面で大きく
伸張いたしました

営業利益率

3.4% → 4.1%

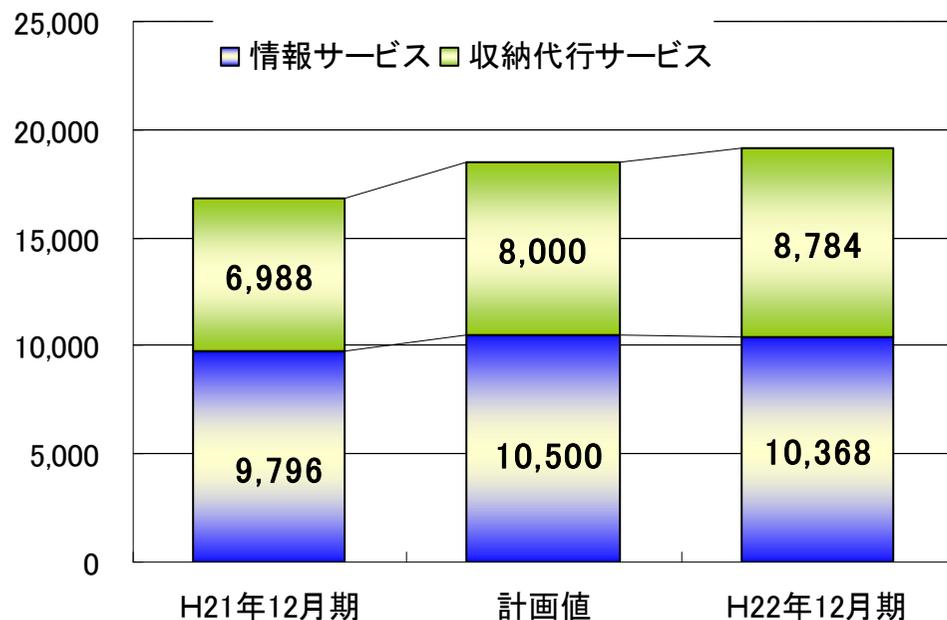
平成22年12月期 セグメント別売上高・営業利益



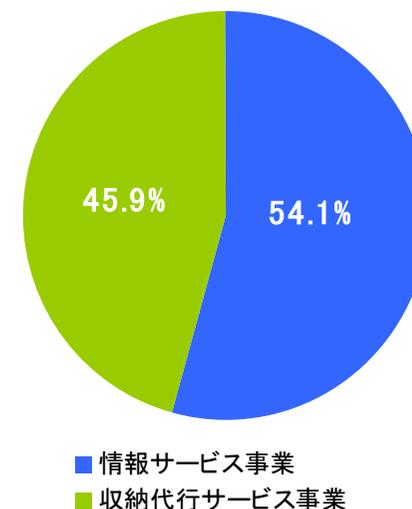
連結

売上

単位：百万円



H22年12月期 売上構成比率



単位：百万円

情報サービス事業	H21年12月期	H22年12月期		前期比		計画比
	通期実績	計画値	通期実績	差額	伸び率	
売上	9,796	10,500	10,368	572	5.8%	△1.3%
営業利益	598	760	824	226	37.8%	8.4%

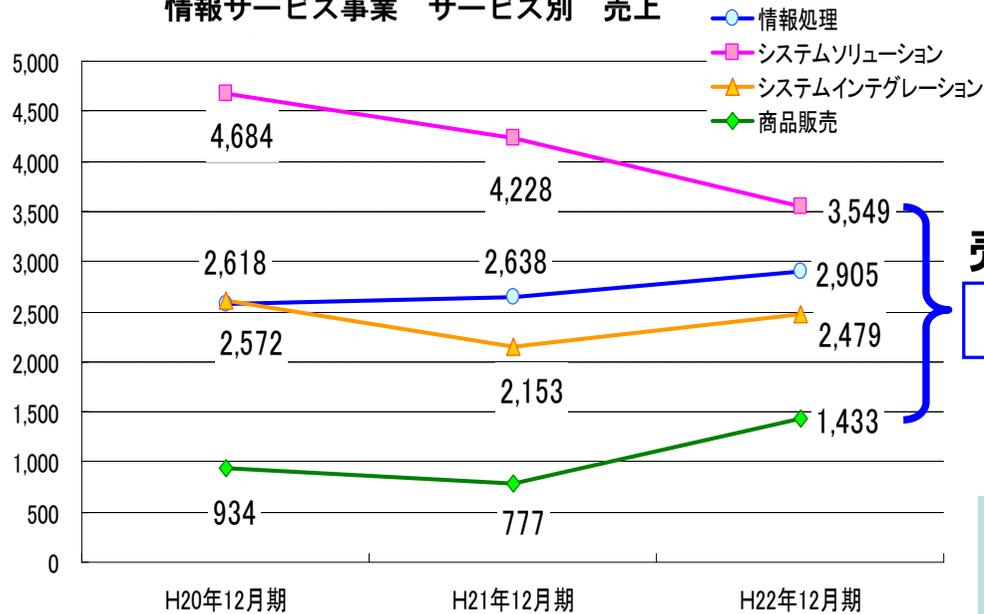
収納代行サービス事業	H21年12月期	H22年12月期 実績		前期比		計画比
	通期実績	計画値	通期実績	差額	伸び率	
売上	6,988	8,000	8,784	1,796	25.7%	9.8%
営業利益	611	640	624	13	2.1%	△2.5%

本部費用	H21年12月期	H22年12月期 実績		前期比		計画比
	通期実績	計画値	通期実績	差額	伸び率	
	△ 623	△ 690	△ 660	△ 37	5.9%	△4.3%

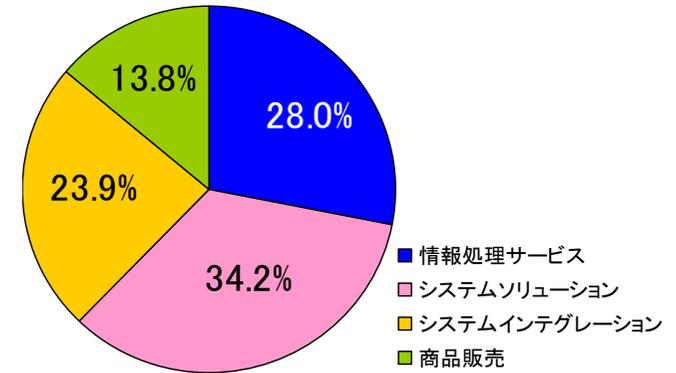
平成22年12月期 情報サービス事業の概要



情報サービス事業 サービス別 売上

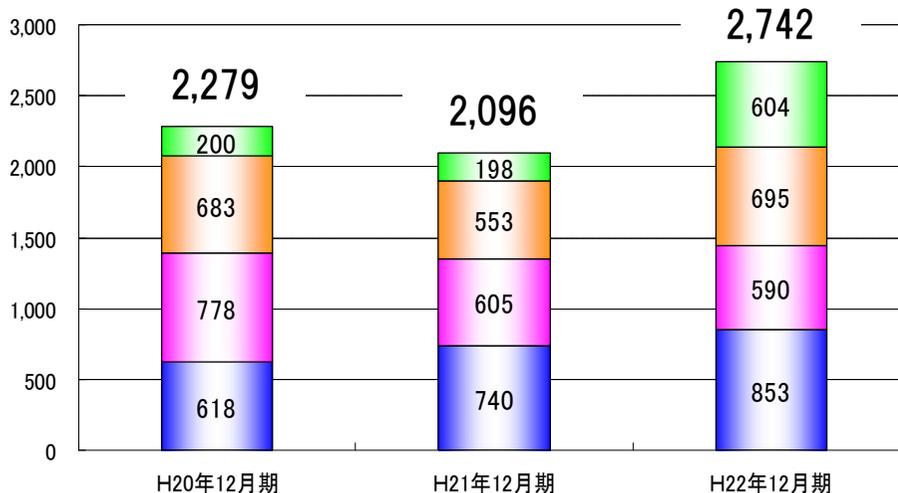


サービス別売上高比率



単位：百万円

情報サービス事業 サービス別 売上総利益



●情報処理サービス

郵便局関連のアウトソーシング業務が堅調に推移しました。また、DSK-IDC（大垣市）におけるデータセンター事業が伸張しました。

●システムソリューションサービス

大口取引先の開発体制の縮小や受注延期、他社との価格競争の激化により非常に厳しい状況で推移しました。

●システムインテグレーションサービス

ERP（統合基幹業務システム）や販売管理システムの売上が伸張しました。

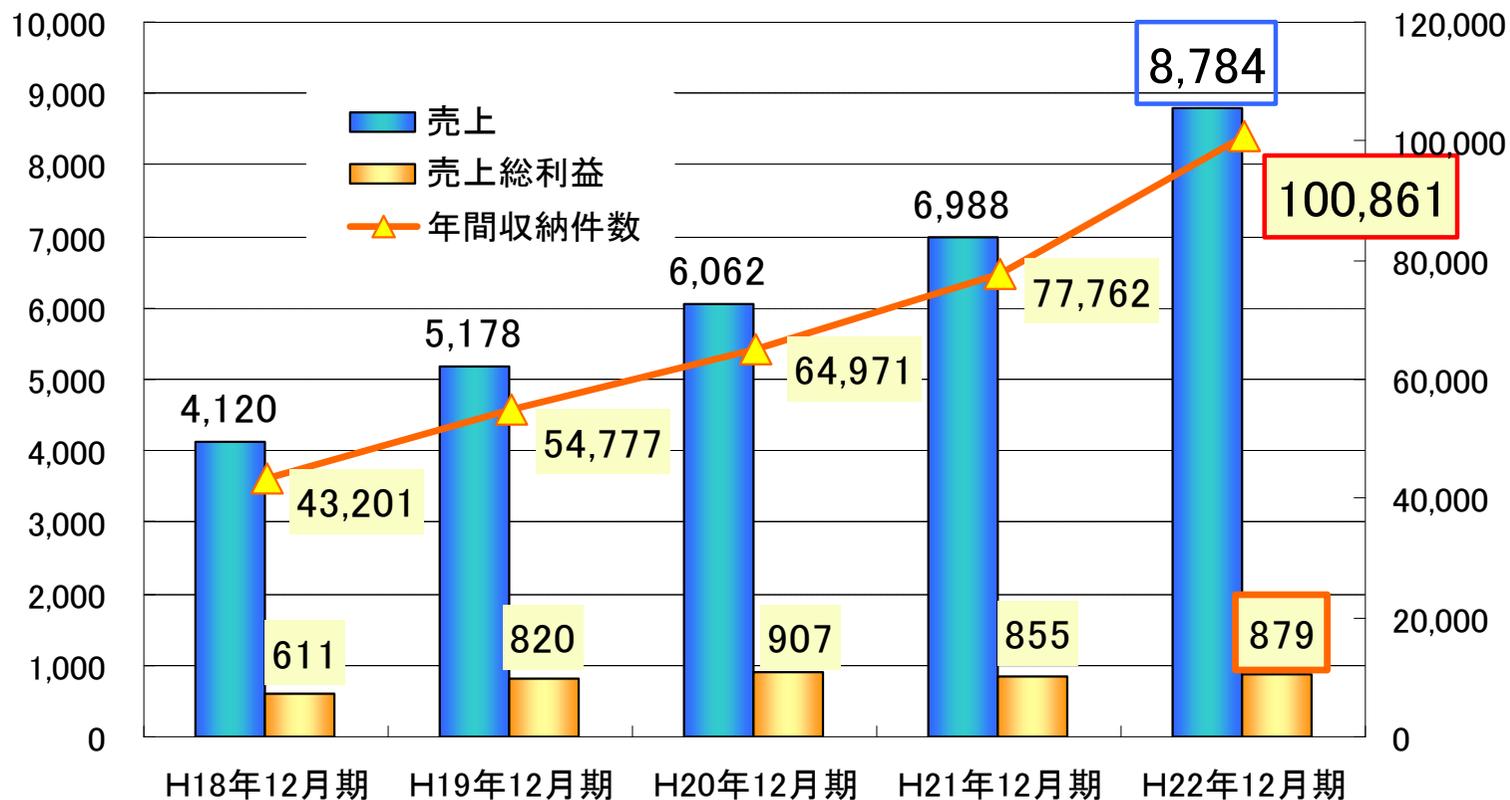
●商品販売

医療システム導入に関する政府補助金が追い風となり、歯科医院向けソフトウェア（デンタルクィーン）及びGoogle Apps関連の販売が拡大しました。

平成22年12月期 収納代行サービス事業の概要

単位：百万円

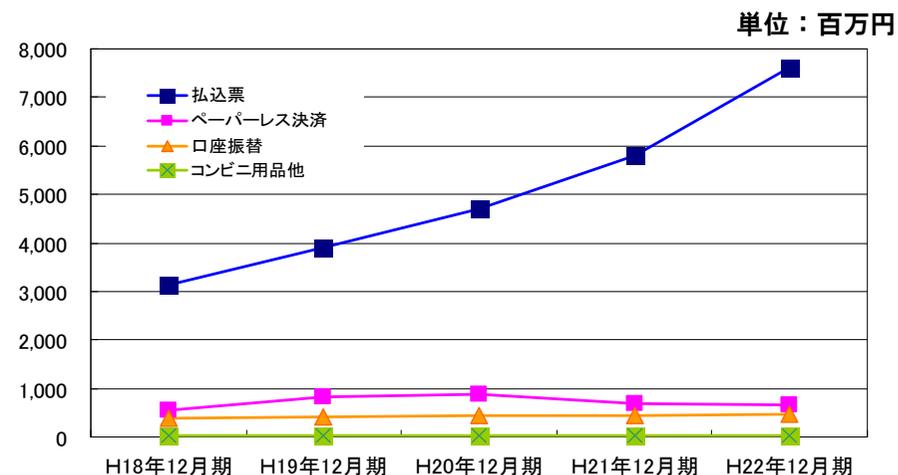
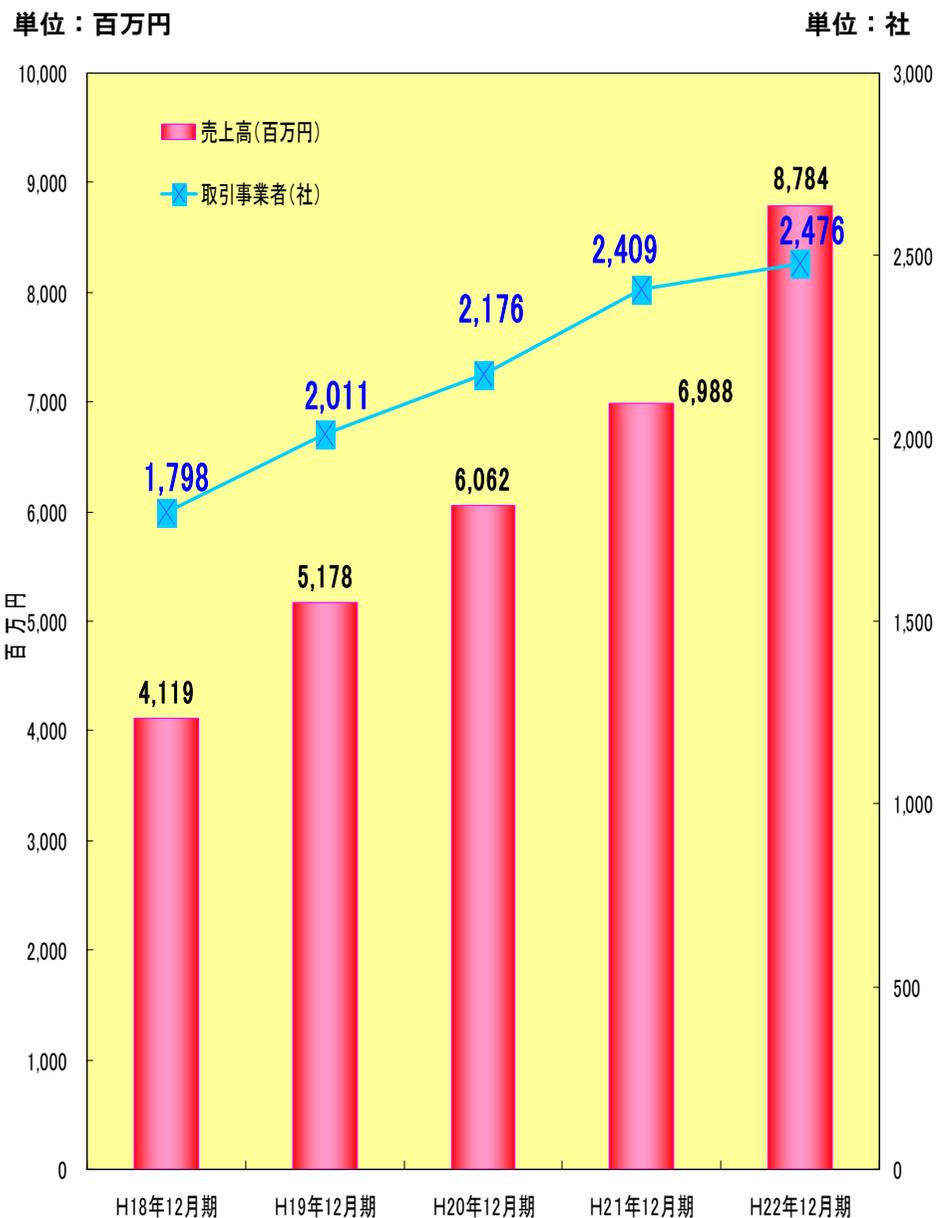
単位：千件



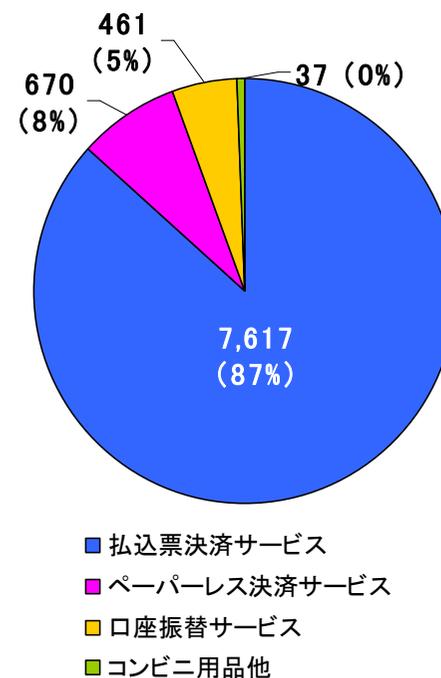
●既存大口取引先の取扱件数が大きく伸張し、それと併せてコンビニ収納代行とペーパーレス決済の合計取引社数が前年より増加いたしました。

●他社との競争が激化し、手数料単価は低減の傾向にあります。また、営業要員の増員や新サービスへの1億円強のシステム投資の発生などにより、固定費が増大しました。

(参考) 収納代行サービス事業の取引事業者数の拡大



H22年12月期 サービス別売上高と比率



【参考資料】財務情報（1） 貸借対照表



単位：百万円

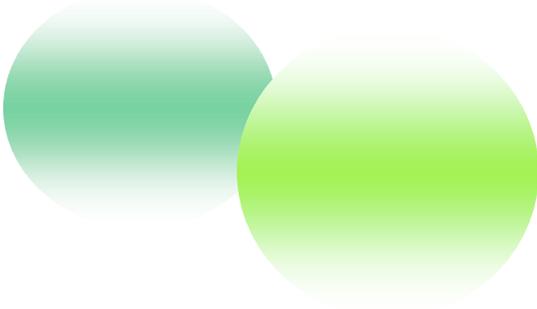
連結貸借対照表		H21年12月期 金額	H22年12月期 金額	増減額	主な増減理由
流動資産		16,977	16,408	△ 569	【増加理由】 ・受取手形及び売掛金の増加 3億93百万円 【減少理由】 ・現金及び預金の減少 7億3百万円 ・有価証券 2億99百万円
	固定資産	2,244	2,617	373	・ソフトウェアの増加 1億37百万円 ・投資有価証券の増加 1億26百万円
	資産合計	19,221	19,026	△ 195	
流動負債		13,815	13,158	△ 657	【増加理由】 ・未払法人税等の増加 1億37百万円 【減少理由】 ・収納代行預り金の減少 10億9百万円
	固定負債	233	317	84	【増加理由】 ・退職給付引当金の増加 20百万円 ・役員退職慰労引当金の増加 62百万円 【減少理由】 ・負ののれんの減少 1百万円
	負債合計	14,049	13,476	△ 573	
純資産合計	5,172	5,549	377	【増加理由】 ・利益剰余金の増加 3億8百万円 ・少数株主持分の増加 65百万円	
負債・純資産合計	19,221	19,026	△ 195		

【参考資料】財務情報（2） キャッシュフロー

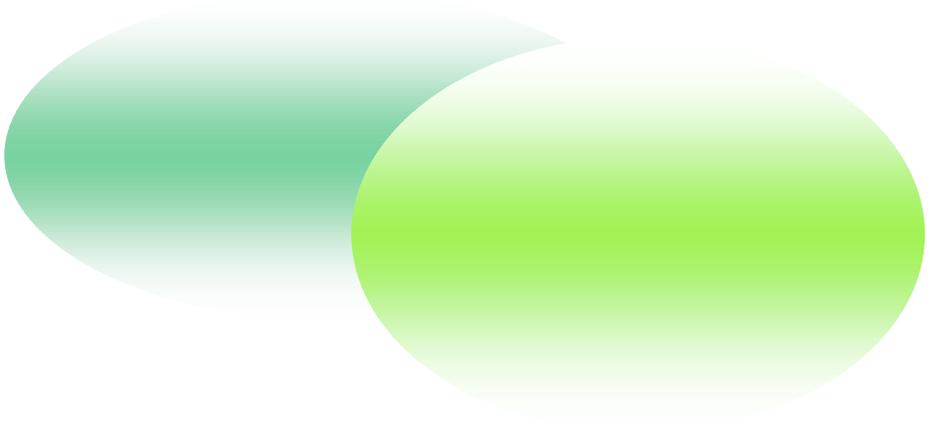


単位：百万円

	H22/12期 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	664	【増加理由】 ・税金等調整前当期純利益 7億84百万円 ・減価償却費 2億50百万円 【減少理由】 ・売上債権の増加 3億19百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 194	・有価証券の償還による収入 3億円 ・無形固定資産の取得による支出 3億11百万円 ・有形固定資産の取得による支出 1億85百万円 による減少が主な要因
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 129	・配当金の支払い 1億12百万円 ・長期借入金の返済 21百万円 による減少が主な要因
現金及び現金同等物の増減額	335	・上記理由の通り ※為替損△5百万円を含む
現金及び現金同等物の期首残高	1,513	
現金及び現金同等物の期末残高	1,849	



Ⅱ. 平成23年12月期の業績予想

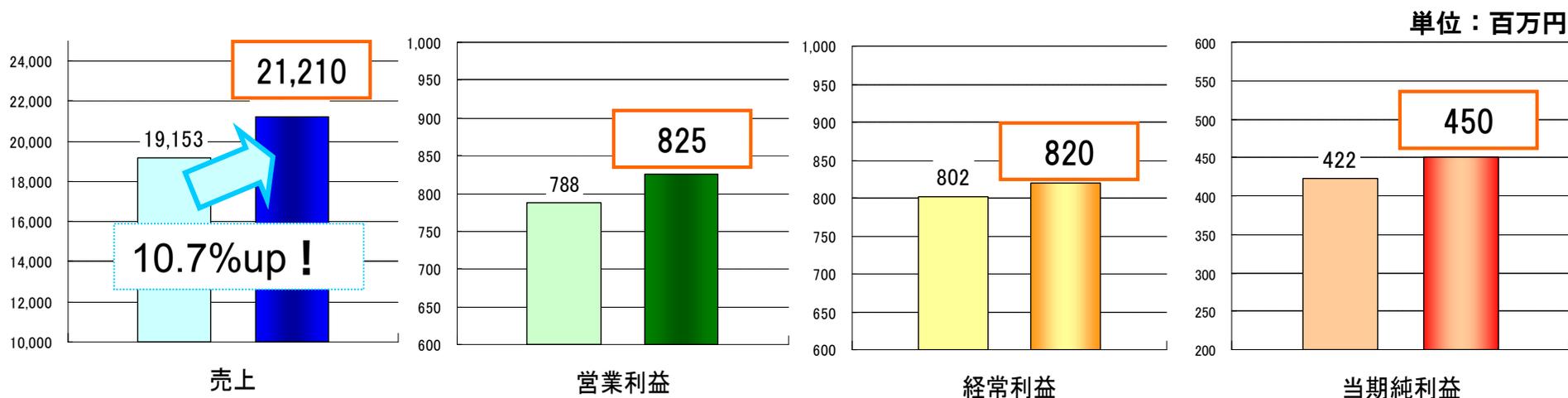


平成23年12月期業績の見通し



<平成23年12月期業績見通しのポイント>

- 前期に引き続き増収増益を目指します。
経済情勢は引き続き厳しく不透明ではありますが、売上については10%強の増収を目指します。
- 増益であるものの、利益の伸び率が低くなっております。これは子会社からの利益貢献が前年の半分となることを想定しております。



連結	H22年12月期			H23年12月期			前期対比					
	上期実績	下期実績	通期実績	上期計画	下期計画	通期計画	上期		下期		通期	
売上	9,089	10,064	19,153	9,820	11,390	21,210	731	8.0%	1,326	13.2%	2,057	10.7%
営業利益	332	456	788	280	545	825	△ 52	△15.7%	89	19.5%	37	4.7%
経常利益	337	465	802	280	540	820	△ 57	△16.9%	75	16.1%	18	2.2%
当期純利益	162	260	422	150	300	450	△ 12	△7.4%	40	15.4%	28	6.6%

セグメント別売上高・営業利益の見通し



単位：百万円

情報	H22年12月期			H23年12月期			前期対比					
	上期実績	下期実績	通期実績	上期計画	下期計画	通期計画	上期		下期		通期	
売上	4,985	5,383	10,368	5,040	6,500	11,540	55	1.1%	1,117	20.8%	1,172	11.3%
営業利益	370	454	824	289	569	858	△ 81	△21.9%	115	25.3%	34	4.1%

収納代行	H22年12月期			H23年12月期			前期対比					
	上期実績	下期実績	通期実績	上期計画	下期計画	通期計画	上期		下期		通期	
売上	4,104	4,680	8,784	4,780	4,890	9,670	676	16.5%	210	4.5%	886	10.1%
営業利益	308	316	624	336	316	652	28	9.1%	0	0.0%	28	4.5%

本部	H22年12月期			H23年12月期			前期対比					
	上期実績	下期実績	通期実績	上期計画	下期計画	通期計画	上期		下期		通期	
控除項目	△ 346	△ 314	△ 660	△ 345	△ 340	△ 685	1	△0.3%	△ 26	8.3%	△ 25	3.8%

- 情報サービス事業は、売上については11%の伸びを目指します。
営業利益については4%の伸びを目指します。

※前期においては子会社（株）ソフトテックス）の医療ソフト販売における政府補助金特需（営業利益で約1億円）が有りましたが、その分今期上期で減少しております。

- 収納代行サービス事業は、売上について8.8億円の堅実な増加を計画しております。

配当予定



平成21年12月期



平成22年12月期



平成23年12月期



★ 2円増配し28円。資金流動性を考慮しながら、株主還元を重視

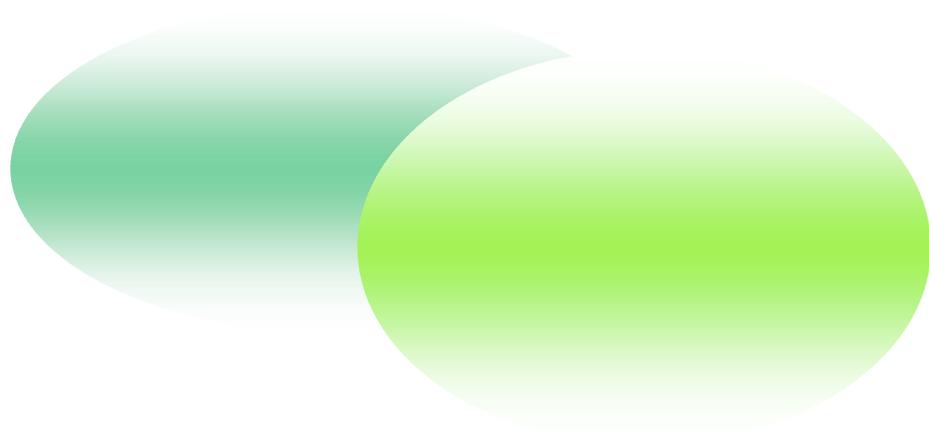
(配当性向 28.0% → 28.3%)

★ 平成23年12月期中間配当（14円）を実施

※株主優待制度は廃止いたします。



Ⅲ. 平成23年～平成25年中期計画概要



中期計画概要（平成23年12月期～平成25年12月期）

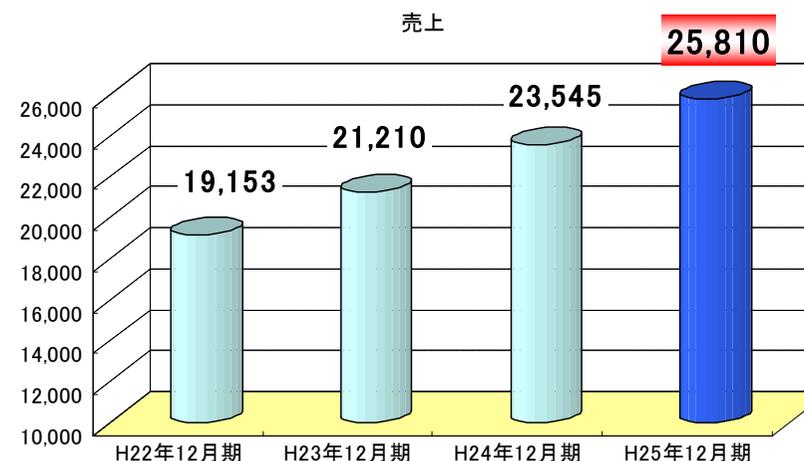


単位：百万円

全社	H22年12月期	中期計画（H23年12月期～H25年12月期）			前年伸び率			
		H23年12月期	H24年12月期	H25年12月期	H23年12月期	H24年12月期	H25年12月期	平均伸び率
	実績	計画	計画	計画	計画	計画	計画	
売上	19,153	21,210	23,545	25,810	10.7%	11.0%	9.6%	10.5%
営業利益	788	825	930	1,050	4.7%	12.7%	12.9%	10.1%
経常利益	802	820	920	1,040	2.2%	12.2%	13.0%	9.2%
当期純利益	421	450	505	570	6.9%	12.2%	12.9%	10.7%

※ご参考

連結	中期計画（H22年12月期～H24年12月期）		
	H22年12月期	H23年12月期	H24年12月期
	計画	計画	計画
売上	18,500	20,600	23,100
営業利益	710	920	1,190
経常利益	720	930	1,200
当期純利益	410	530	680



- (1) 新たな成長を期し、さらに「チャレンジ・イノベーション・スピード」（経営姿勢＝社是）の実行に努めます。
- (2) 平成24年12月期には売上230億円を突破、平成25年には250億円突破を目指します。
前年伸び率で見ると平均10%以上のUPを目指します。
- (3) 前回中期3か年計画（平成22年～平成24年）と比較すると、利益のみが約1年の遅れとなる計画となっております。

中期計画概要（セグメント別 平成23年12月期～平成25年12月期）



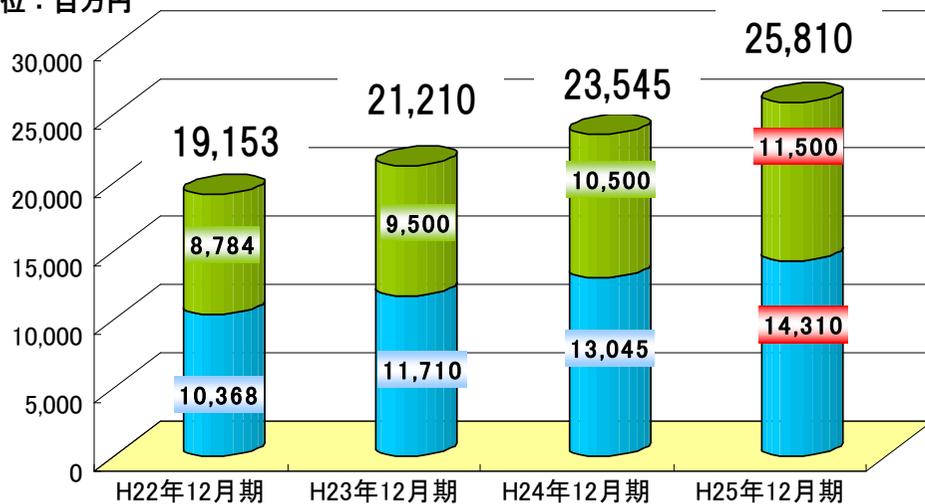
単位：百万円

セグメント別

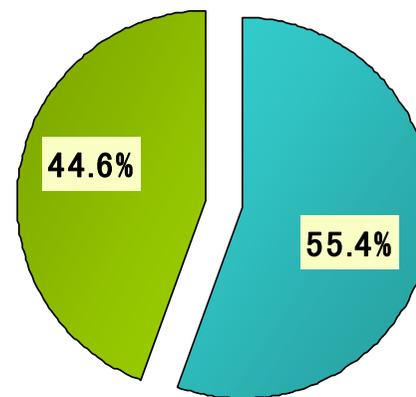
セグメント別	中期計画（H23年12月期～H25年12月期）				前年伸び率			
	H22年12月期	H23年12月期	H24年12月期	H25年12月期	H23年12月期	H24年12月期	H25年12月期	平均伸び率
	実績	計画	計画	計画	計画	計画	計画	
情報サービス事業	10,368	11,540	13,045	14,310	11.3%	13.0%	9.7%	11.3%
	824	858	904	934	4.1%	5.4%	3.3%	4.3%
収納代行サービス事業	8,784	9,670	10,500	11,500	10.1%	8.6%	9.5%	9.4%
	624	652	736	856	4.5%	12.9%	16.3%	11.2%
本部費用(控除費目)	△ 660	△ 685	△ 710	△ 740	3.8%	3.6%	4.2%	3.9%

- (1) 情報サービス事業は今期110億円突破を目指し、平成25年には140億円突破を目指します。このために平均11%以上の成長率を確保します。
- (2) 収納代行サービス事業は毎年約9億～10億の売上を積上げ、平成25年には110億突破を目指します。

単位：百万円



H25年12月期



■ 情報サービス事業
■ 収納代行サービス事業

中期計画（5つの成長戦略）の進捗状況



D S Kが掲げた5つの成長戦略

●成長戦略1

総合決済サービスの強化・拡大
（ペーパーレス決済サービスの推進）

平成22年の成果と今後の目標

ペーパーレス決済の取引業者数は12月末現在で3.7%増（645社⇒667社）とやや苦戦。引き続き強化を図る。返金サービスは資金移動事業者登録が完了（平成23年2月1日）、海外送金サービスは海外の事業者との協業が進捗。

●成長戦略2

高度なセキュリティ完備のD S K-IDC
開設と運用サービス開始
（クラウドコンピューティングの推進）

D S K-IDC（大垣市）は82.5%稼働。90%で満床とする予定。クラウドサービスにおいて三井情報様と協業を開始しました。データセンターの相互利用や共通の仮想化技術を導入。

●成長戦略3

中堅・中小企業向けERPの開発・提供
（ERP：統合基幹業務システム）

SAP TANK A1（財務）を自社導入が完了し、平成23年より稼働します。当該導入作業を通じた経験をもとに、営業展開を本格的に実施する予定。

●成長戦略4

パッケージビジネスと名古屋地区ビジネスの拡大

Google Apps関連の売上が好調に推移（前期比256%）。名古屋地区にて、クラウドサービスセミナーや企業向けiPadアプリケーションセミナーを開催。

●成長戦略5

M&Aの推進や外部とのコラボレーションを推進

(株)ソフトテックスと(株)ニーズエージェンシーを子会社化。引き続き収納代行サービス事業におけるM&Aを検討中。

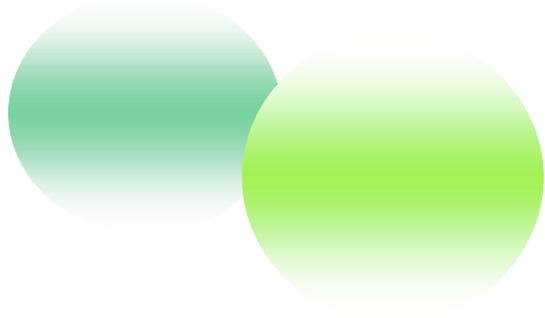


● 経営基盤の強化と拡大

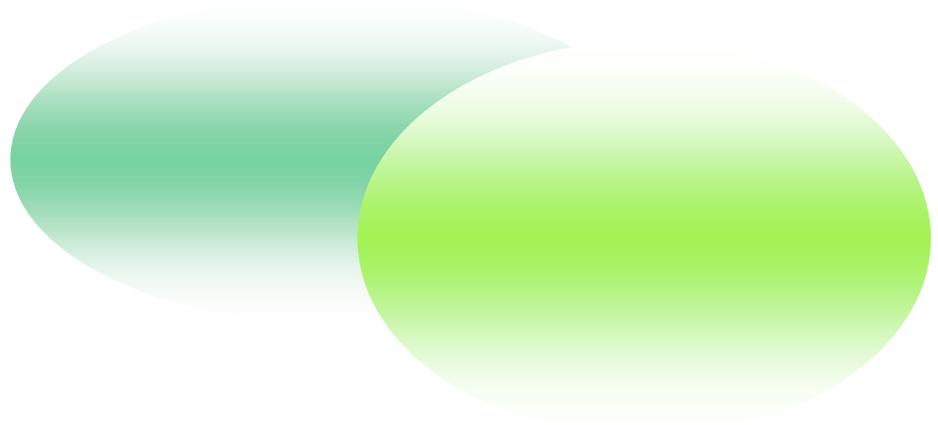
- ① 7年後360億円の売上を目指します。
- ② 営業利益率6%の達成を目指します。
- ③ 1人当たり生産性を向上を図ります。
- ④ 営業強化を推進します。（市場の創出／顧客の創出）
- ⑤ 女性社員の戦力化を図ります。

● 事業第三の柱の創造（Newビジネスの創出）

● 海外展開計画の推進（グローバル時代に備える）



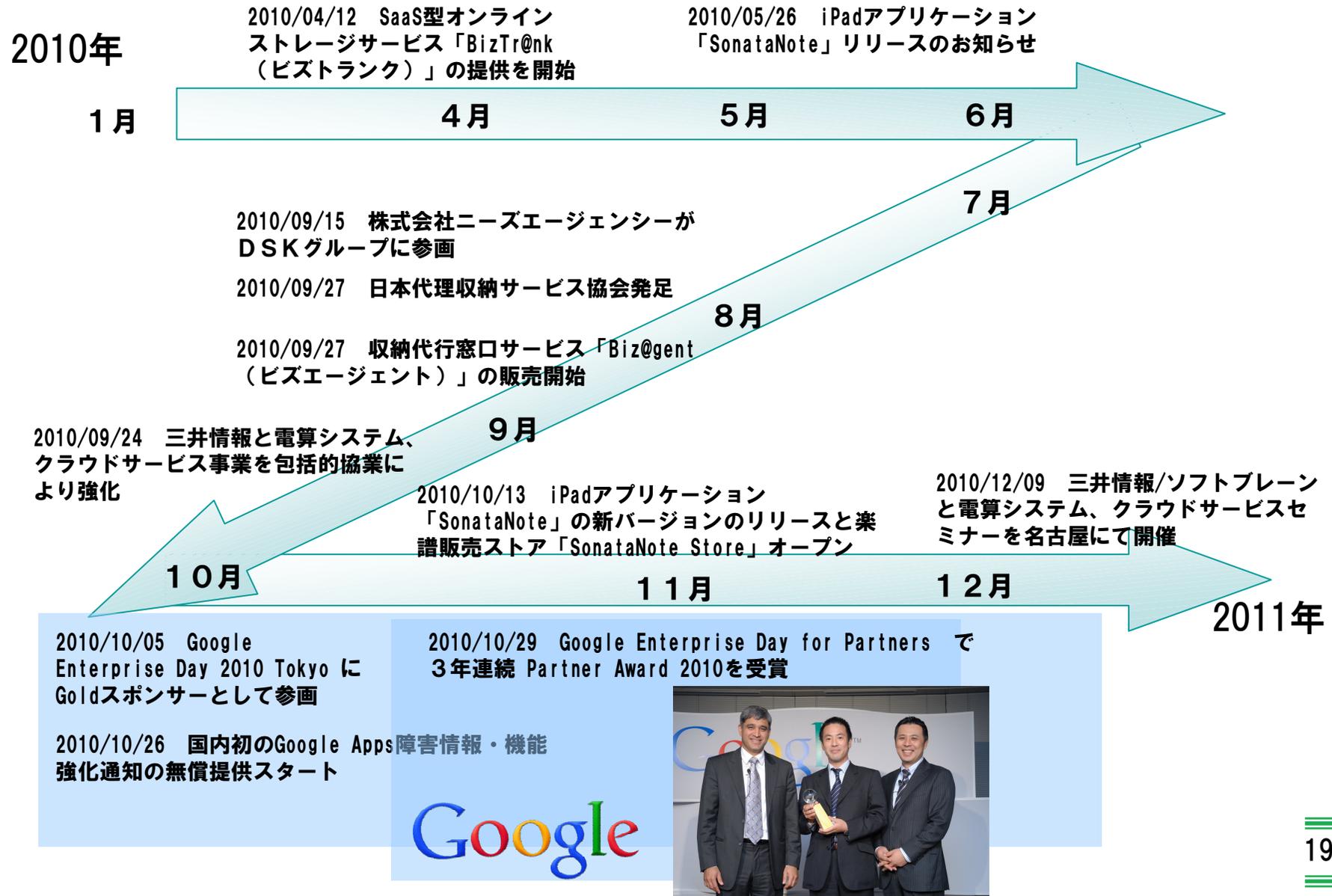
IV. 資料



2010年のトピック



2010年





株式情報

■会社が発行する株式の総数

普通株式 14,880,000 株

■発行済株式総数

普通株式 4,620,000 株

内自己株式数 77,204 株
(株式比率1.67%)

■株主数

2,540名（平成22年12月末現在）

<<所有者別>>

	平成22年6月末現在			平成22年12月末現在		
	人数(名)	株数(株)	比率(%)	人数(名)	株数(株)	比率(%)
個人	3,387	2,294,858	49.67	2,462	2,240,374	48.49
法人	55	1,655,810	35.84	50	1,605,710	34.75
金融機関・証券会社	15	586,628	12.69	21	652,012	14.11
外国人	6	5,500	0.11	6	44,700	0.96

■大株主（上位10名）

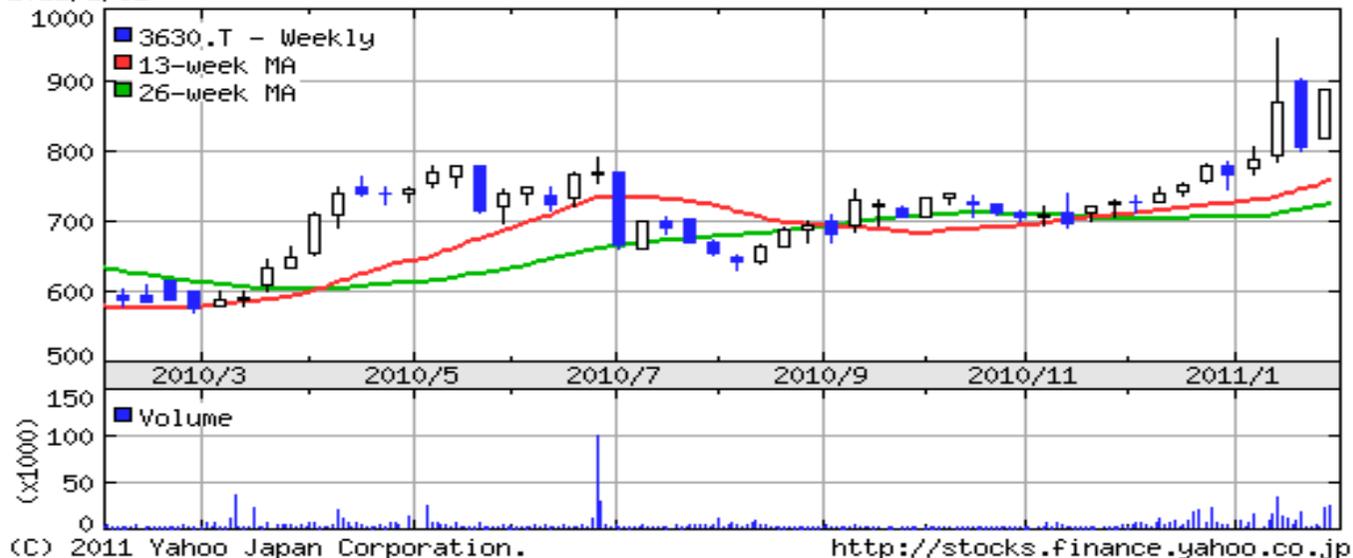
株主名	当社への出資状況	
	株式数(株)	出資比率(%)
(株)電算システム従業員持株会	458,885	9.93
ヒロタ(株)	445,050	9.63
宮地 正直	200,035	4.32
(株)十六銀行	185,950	4.02
三井情報(株)	185,000	4.00
岐阜信用金庫	179,950	3.89
(株)大垣共立銀行	179,950	3.89
内木 一博	106,335	2.30
(株)トーカイ	103,590	2.24
T I S(株)	100,000	2.16

株式情報 ② (東証2部、名証2部 コード: 3630)



発行済株式数 (平成20年10月上場)	4,620,000
株価 (平成23年1月31日現在)	840円
時価総額 (平成23年1月31日現在)	3,880百万円
1株利益 (平成22年12月期 実績)	92.94
1株利益 (平成23年12月期 予想)	99.06
PER (実績)	9.03
PER (予想)	8.47
配当金/利回り (平成22年12月期 実績)	26円/3.09%
配当金/利回り (平成23年12月期 予想)	28円/3.33%

Densan System Co.Ltd.
2011/1/31



事業の特徴 ①情報サービス事業



情報サービス事業はシステム開発や販売など4つのサービスで構成することで、環境変化に対応したリスク分散を行うとともに、その中からお客様に最適なサービスを提供しております。

情報処理サービス

販売管理・財務会計システムの保守、運用や、ビジネスプロセスアウトソーシング、データセンターサービスも提供。メインフレームからクライアントサーバ、ウェブ技術に至るまでの各種プラットフォームをカバーするノウハウが武器です。

システムソリューション

主に名古屋・岐阜地区の地元企業や首都圏の大手元請顧客およびエンドユーザーを対象にシステム開発・保守の受託や技術者派遣を展開。カスタマイズの開発を行ないつつ、システムアウトソーシングとして保守運用の引受も対応しております。

システムインテグレーション

ソフトウェアプロダクト製品、もしくはユーザーの固有ニーズに合わせて開発したアプリケーションシステム（業務ソフトウェア）を、ユーザーに最適なシステム機器・OA機器環境を設計し組み込む形で提供。

商品販売

お客様が必要とするIT化をトータルかつワンストップで実現するために、ニーズに応じたシステム機器・OA機器やサプライ品の調達・販売を行なっています。

事業の特徴 ②収納代行サービス事業



当社は、多彩な決済関連サービスを取り揃えており、大手コンビニ各社、通信販売事業者をはじめとした多くの企業と収納代行契約を締結しております。そのサービス体系は以下の通りです。

