

平成21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



目次



・平成21年12月期決算概要

平成21年12月期の総括

平成21年12月期決算の概要

セグメント別売上高・売上総利益・営業利益

平成21年12月期 情報サービス事業の概要

平成21年12月期 収納代行サービス事業の概要

【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

・平成22年12月期の業績予想

平成22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

平成22年12月期 情報サービス事業のポイント

平成22年12月期 収納代行サービス事業のポイント

平成22年12月期 経営課題

・平成22年～平成24年中期計画概要

中期計画概要（平成22年～平成24年）

セグメント別

利益率の推移

中期計画（5つの成長戦略）

・新規事業への取組と展望

中期計画（5つの成長戦略）の進捗状況

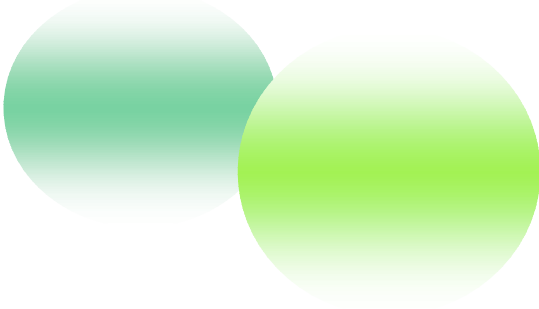
【事業説明】

総合決済サービスプロバイダとしての取組み

ギフトカード流通決済事業 / 資金決済法対応

サービスの強化

医療分野パッケージソフト事業の強化



平成21年12月期決算概要

平成21年12月期の総括

平成21年12月期決算の概要

セグメント別売上高・売上総利益・営業利益

平成21年12月期 情報サービス事業の概要

平成21年12月期 収納代行サービス事業の概要

【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

平成21年12月期の総括



前期との比較では減収減益

売上（16,785百万円 0.5%減）

経常利益（603百万円 40.5%減）

開示予想との比較では

売上で 96百万円減（0.6%減）

経常利益で 50百万円増（9.0%増）

収納代行サービス事業は増収減益

（売上：15.3%増 営業利益 10.3%減）

情報サービス事業は前期からの金融不況の影響を受け、案件の先送り、価格の引き下げ要求などから大幅に減収減益

（売上：9.4%減 営業利益：36.5%減）

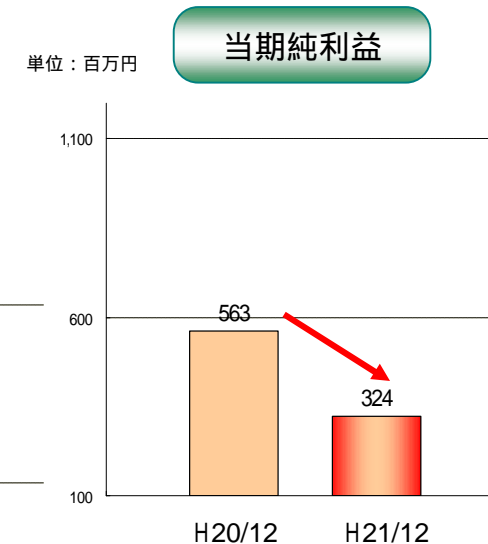
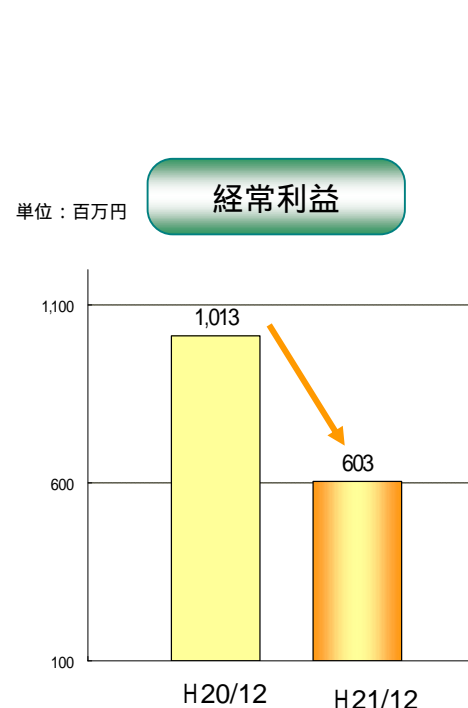
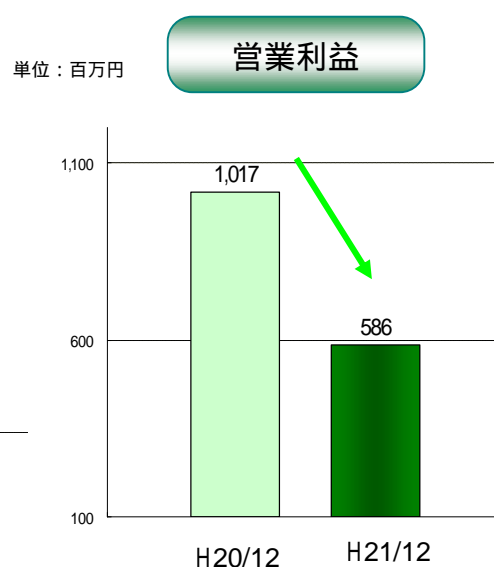
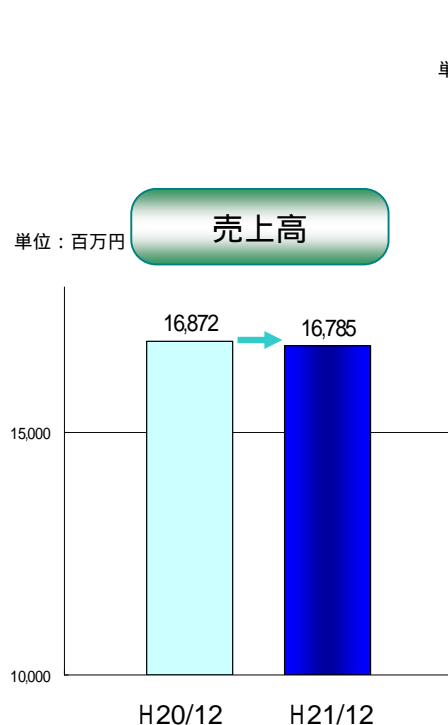
連結	H20年12月期	H21年12月期		前年伸び率	対計画比
	実績	実績	計画		
売上高	16,872	16,785	16,881	0.5%	0.6%
営業利益	1,017	586	541	42.4%	8.3%
経常利益	1,013	603	553	40.5%	9.0%
当期純利益	563	324	295	42.5%	9.8%

平成21年12月期決算の概要



単位：百万円

連結	H20年12月期			H21年12月期				前期対比							
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期実績	通期実績	通期計画	上期		下期		通期			
売上	7,888	8,984	16,872	7,922	8,863	16,785	16,881	34	0.4%	-121	1.3%	-87	0.5%	-96	0.6%
売上総利益	1,537	1,648	3,185	1,422	1,525	2,947	2,893	-115	7.5%	-123	7.5%	-238	7.5%	54	1.9%
営業利益	458	559	1,017	212	374	586	541	-246	53.7%	-185	33.1%	-431	42.4%	45	8.3%
経常利益	453	560	1,013	218	385	603	553	-235	51.9%	-175	31.3%	-410	40.5%	50	9.0%
当期純利益	262	301	563	115	209	324	295	-147	56.1%	-92	30.6%	-239	42.5%	29	9.8%



セグメント別売上高・売上総利益・営業利益



連結

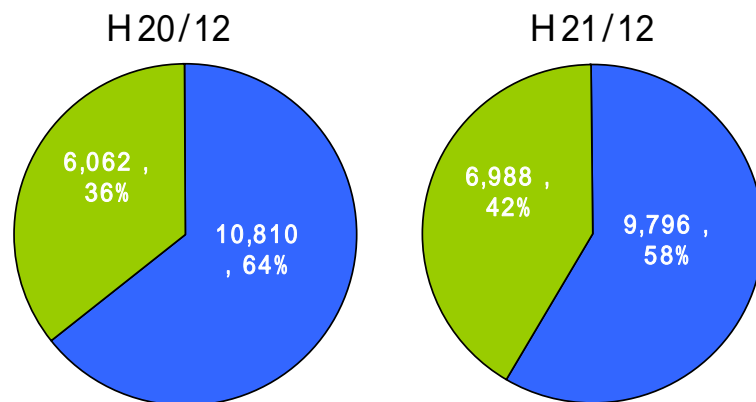
単位：百万円

セグメント別	H20年12月期			H21年12月期				前期対比			計画比				
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期実績	通期実績	通期計画	上期	下期	通期					
情報サービス事業															
売上	5,001	5,809	10,810	4,726	5,070	9,796	9,936	-275	5.5%	-739	12.7%	-1,014	9.4%	-140	1.4%
売上総利益	1,063	1,216	2,279	1,009	1,087	2,096	2,063	-54	5.1%	-129	10.6%	-183	8.0%	33	1.6%
営業利益	394	548	941	262	336	598	599	-132	33.5%	-212	38.7%	-343	36.5%	-1	0.2%
収納代行サービス事業															
売上	2,887	3,175	6,062	3,195	3,793	6,988	6,945	308	10.7%	618	19.5%	926	15.3%	43	0.6%
売上総利益	474	433	907	413	437	850	844	-61	12.9%	4	0.9%	-57	6.3%	6	0.7%
営業利益	363	318	681	297	314	611	602	-66	18.2%	-4	1.3%	-70	10.3%	9	1.5%
本部費用	平成20年12月期			平成21年12月期				前期比			計画比				
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期実績	通期実績	通期計画	上期	下期	通期					
	299	306	605	346	277	623	660	47	15.7%	-29	9.5%	18	3.0%	-37	5.6%

上記は控除項目です。

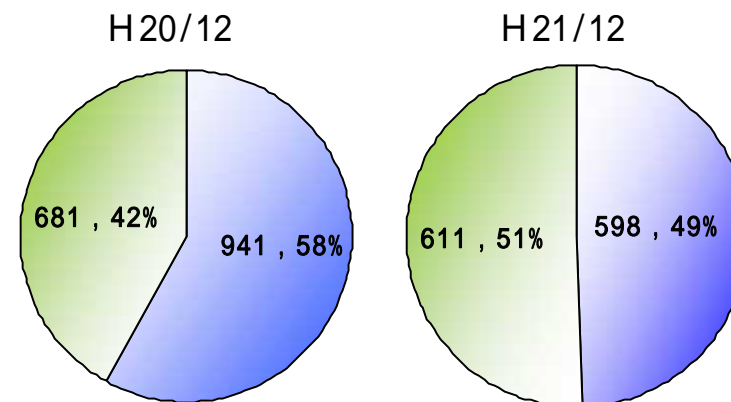
■ 情報サービス事業 ■ 収納代行サービス事業

売上構成比



単位：百万円

営業利益構成比



単位：百万円

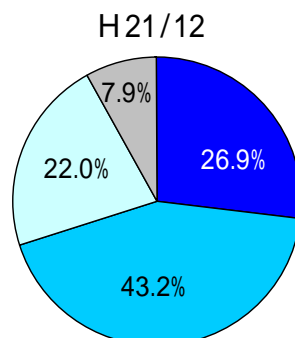
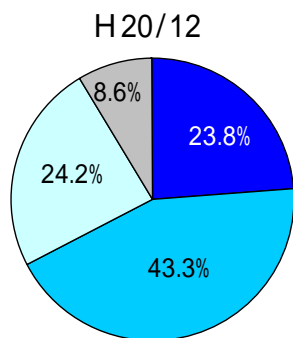
平成21年12月期 情報サービス事業の概要



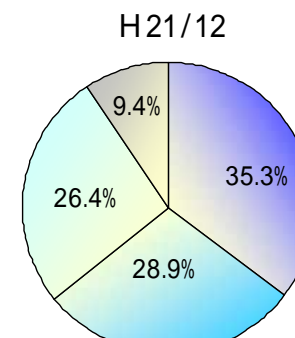
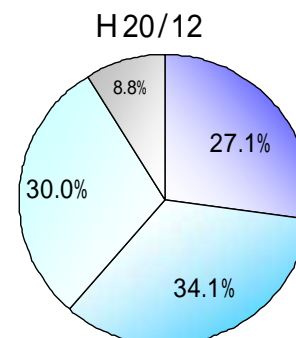
		H20年12月期 実績	H21年12月期			
			通期実績	差額	前期比	
情報処理サービス	売上高	2,572	2,638	66	2.6%	
	売上総利益	618	740	122	19.7%	
システムソリューション	売上高	4,684	4,228	-456	9.7%	
	売上総利益	778	605	-173	22.2%	
システムインテグレーション	売上高	2,618	2,153	-465	17.8%	
	売上総利益	683	553	-130	19.0%	
商品販売	売上高	934	777	-157	16.8%	
	売上総利益	200	198	-2	1.0%	
情報サービス事業 合計		売上高	10,810	9,796	-1,014	9.4%
		売上総利益	2,279	2,096	-183	8.0%

単位：百万円

売上構成比



売上総利益構成比



- 情報処理サービス
- システムソリューション
- システムインテグレーション
- 商品販売

前期比較 売上高で1,014百万円減少（9.4%減）
売上総利益で183百万円減少（8.0%減）



< 減少理由 >

単価の引き下げ
実稼働の低下
案件の先送り など

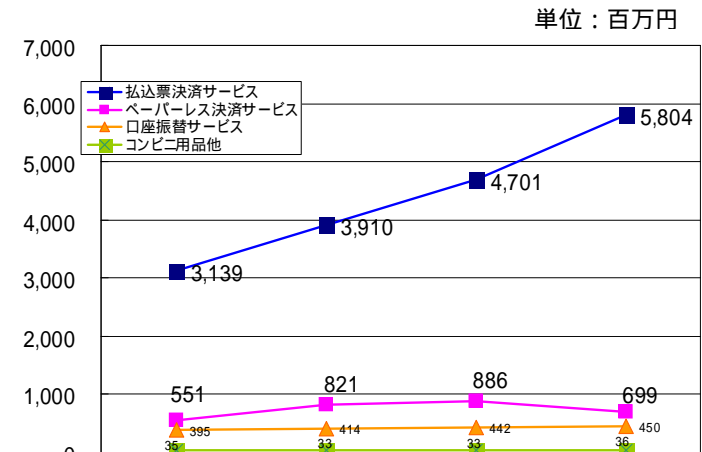
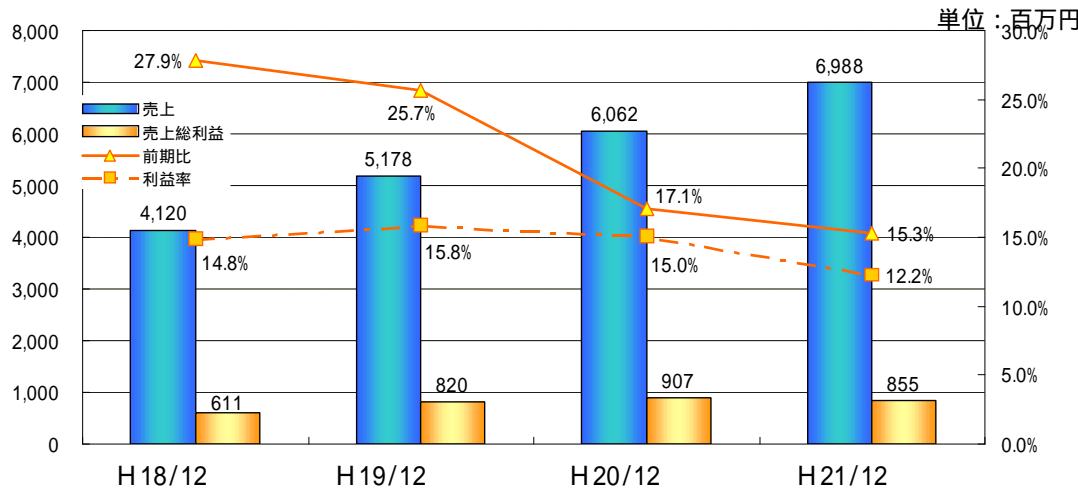
平成21年12月期 収納代行サービス事業の概要



単位：百万円

収納代行サービス	H 18年12月期		H 19年12月期		H 20年12月期		H 21年12月期	
	金額	前期比(上段) (下段) 利益率	金額	前期比(上段) (下段) 利益率	金額	前期比(上段) (下段) 利益率	金額	前期比(上段) (下段) 利益率
売上	4,120	27.9%	5,178	25.7%	6,062	17.1%	6,988	15.3%
売上総利益	611	14.8%	820	15.8%	907	15.0%	855	12.2%

サービス別売上高	H 18年12月期		H 19年12月期		H 20年12月期		H 21年12月期	
	金額	構成比率	金額	構成比率	金額	構成比率	金額	構成比率
払込票決済サービス	3,139	76.2%	3,910	75.5%	4,701	77.5%	5,804	83.1%
ペーパーレス決済サービス	551	13.4%	821	15.9%	886	14.6%	699	10.0%
口座振替サービス	395	9.6%	414	8.0%	442	7.3%	450	6.4%
コンビニ用品他	35	0.8%	33	0.6%	33	0.5%	36	0.5%



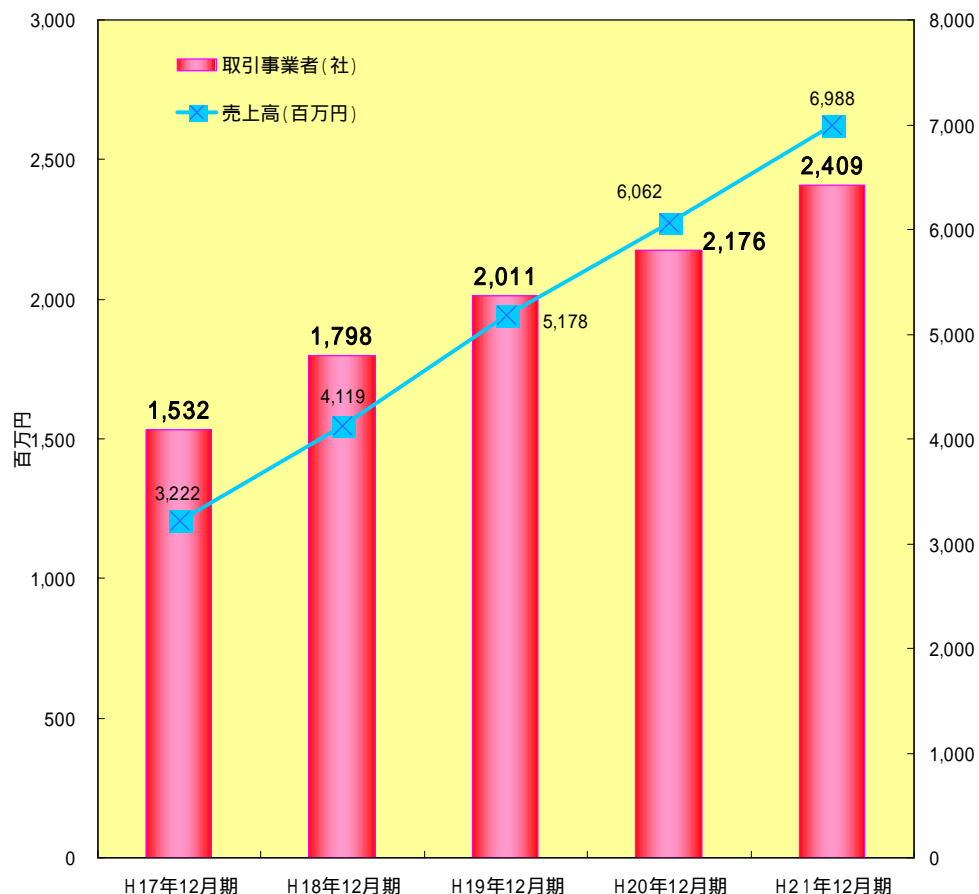
主力のコンビニ収納代行サービスを中心とした払込票決済サービスが順調に推移
(前期比23.4%増、売上構成比83.0%)

ペーパーレスは主要顧客がコンビニ本部と直接契約へ移行が影響し減収

(参考) 収納代行サービス事業の取引事業者数の拡大



	H17年12月期	H18年12月期	H19年12月期	H20年12月期	H21年12月期
取引事業者(社)	1,532	1,798	2,011	2,176	2,409
売上高(百万円)	3,222	4,119	5,178	6,062	6,988



売上高 69億88百万円

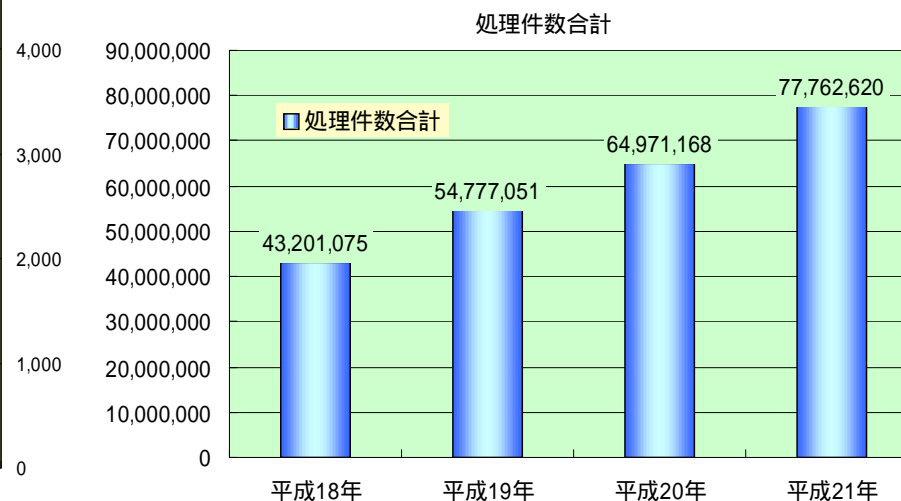
前期比 15.3% U P

取引業者数 2,409社

前期比 233社増 (10.7%増加)

処理件数 約7千8百万件

前期比 約12,790千件増 (19.6%増加)



【参考資料】財務情報（1） 貸借対照表



連結貸借対照表		H20年12月期	H21年12月期	増減額	主な増減理由
		金額	金額		
流動資産	15,460	16,977	1,517	【増加理由】 ・金銭の信託の増加 19億75百万円 ・有価証券 2億円 【減少理由】 ・受取手形及び売掛金の減少 5億95百万円	
固定資産	1,817	2,244	427	・ソフトウェア仮勘定の増加 3億円 ・投資有価証券の増加 1億円が主な要因	
資産合計	17,277	19,221	1,944		
流動負債	12,013	13,815	1,802	【増加理由】 ・収納代行預り金の増加 19億96百万円 【減少理由】 ・未払法人税等の減少 2億2百万円	
固定負債	236	233	3	【増加理由】 ・役員退職慰労引当金の増加 4百万円 【減少理由】 ・長期借入金の減少 3百万円 ・負ののれんの減少 3百万円	
負債合計	12,250	14,049	1,799		
純資産合計	5,027	5,172	145	【増加理由】 ・利益剰余金の増加 1億99百万円 【減少理由】 ・自己株式の増加 49百万円	
負債・純資産合計	17,277	19,221	1,944		

【参考資料】財務情報（2） キャッシュフロー



	H21/12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	447	【増加理由】 ・税金等調整前当期純利益 5億63百万円 ・減価償却費 2億11百万円 ・未払金の増加 39百万円 ・仕入債務の増加 37百万円 【減少理由】 ・法人税等の支払額 4億41百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	853	・投資有価証券の取得 4億9百万円 ・ソフトウェア等の無形固定資産の取得 3億34百万円 ・サーバ設備等の有形固定資産の取得 1億20百万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	210	・配当金の支払い 1億24百万円 ・自己株式の取得 49百万円 ・短期借入金の返済 30百万円による減少が主な要因
現金及び現金同等物の増加額	616	・上記理由の通り
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	1,513	

2009年12月配当予定



平成20年12月期



平成21年12月期



平成22年12月期



資金流動性を考慮しながら、株主還元を重視

(配当性向 18.6% → 35.3%)

株主優待制度について

平成21年12月期中間期導入、引き続き実施予定



・平成22年12月期の業績予想

平成22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

平成22年12月期 情報サービス事業のポイント

平成22年12月期 収納代行サービス事業のポイント

平成22年12月期 経営課題



平成22年12月期業績の見通し



単位：百万円

連結	H21年12月期 実績			H22年12月期 計画			前期比		
	上期	下期	通期実績	上期	下期	通期計画	上期	下期	通期
売上	7,922	8,863	16,785	8,720	9,780	18,500	10.1%	10.3%	10.2%
営業利益	212	374	586	230	480	710	8.5%	28.3%	21.2%
経常利益	218	385	603	240	480	720	10.1%	24.7%	19.4%
当期利益	115	209	324	140	270	410	21.7%	29.2%	26.5%

< 2010年業績見通しのポイント >

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るが、新規事業の仕込みと事業の変革に取組み、次の成長への橋渡しの期間と位置づける。

セグメント別売上高・営業利益の見通し



単位：百万円

情報サービス事業	H21年12月期 実績			H22年12月期 計画			前期比		
	上期	下期	通期実績	上期	下期	通期計画	上期	下期	通期
売上	4,726	5,070	9,796	4,928	5,572	10,500	4.3%	9.9%	7.2%
営業利益	262	336	598	292	466	758	11.5%	38.7%	26.8%

収納代行サービス事業	H21年12月期 実績			H22年12月期 実績			前期比		
	上期	下期	通期実績	上期	下期	通期計画	上期	下期	通期
売上	3,195	3,793	6,988	3,792	4,208	8,000	18.7%	10.9%	14.5%
営業利益	297	314	611	286	356	642	3.7%	13.4%	5.1%

本部費用	H21年12月期 実績			H22年12月期 実績			前期比		
	上期	下期	通期実績	上期	下期	通期計画	上期	下期	通期
	346	277	623	348	342	690	0.6%	23.5%	10.8%

上記は控除項目です。

情報サービス事業は単体は横ばいだが、連結グループの拡大が功を奏して増収増益の見込み。

収納代行サービス事業は過去3期実現した年10億円の売上増を、継続できる見込み。



情報サービス事業のポイント

- (1) 本部制 (9 つの事業部を 4 本部制に集約) の本格的な始動の年と位置づけ
効率的な事業運営と組織力強化を目指す。
- (2) リーダーは、理屈をこねる前に挑戦をし、社員一人一人が高い目標を掲げ、
その達成に邁進する。
- (3) 一人当たりの生産性 (売上高) 向上に注力
- (4) 開発は自社の要員利用を優先 (岐阜要員 東京へ)
- (5) 「 S I 集中 」ではなく、市場をきめ細かくつかみ、分散戦略を指向し需要
を呼び起こす仕掛けをつくる。
- (6) 東京本社の成長力アップに注力
- (7) 「お客さま第一」の徹底 (成長の秘訣) と営業強化
- (8) 人材の集積に注力



収納代行サービス事業のポイント

【継続】

- (1) ペーパーレス決済の営業強化
- (2) プロモーション活動の利用(紹介キャンペーン、インターネット広告など)
- (3) 通販事業を支援する業界(コンサル、物流、印刷、公告、マーケティング等)との提携を促進・強化
- (4) システム更新、帳票の電子化などによるサービス強化
- (5) サービス契約新規数獲得目標 1,200社 昨年獲得実績 約1,060社
取引先複数サービス契約の獲得

【新規】

- (1) ギフトカード流通決済事業
- (2) 資金決済法施行に伴う新サービスの創出



執行役員制度の拡充による意思決定の迅速化と経営効率の向上

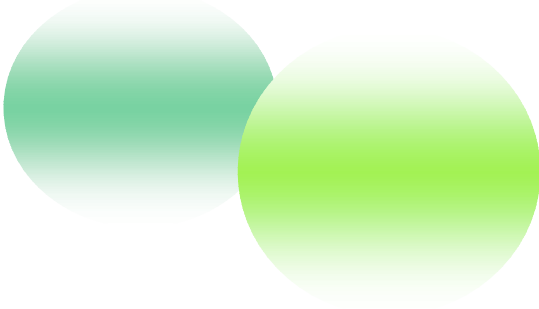
コーポレートガバナンス体制の充実

新規事業の創出

営業活動の強化

プロジェクトマネジメントやリスクマネジメントの高度化と深耕

セキュリティ管理の強化とコンプライアンス



・平成22年～平成24年中期計画概要

中期計画概要（平成22年～平成24年）

セグメント別

利益率の推移

中期計画（5つの成長戦略）

中期計画概要（平成22年～平成24年）

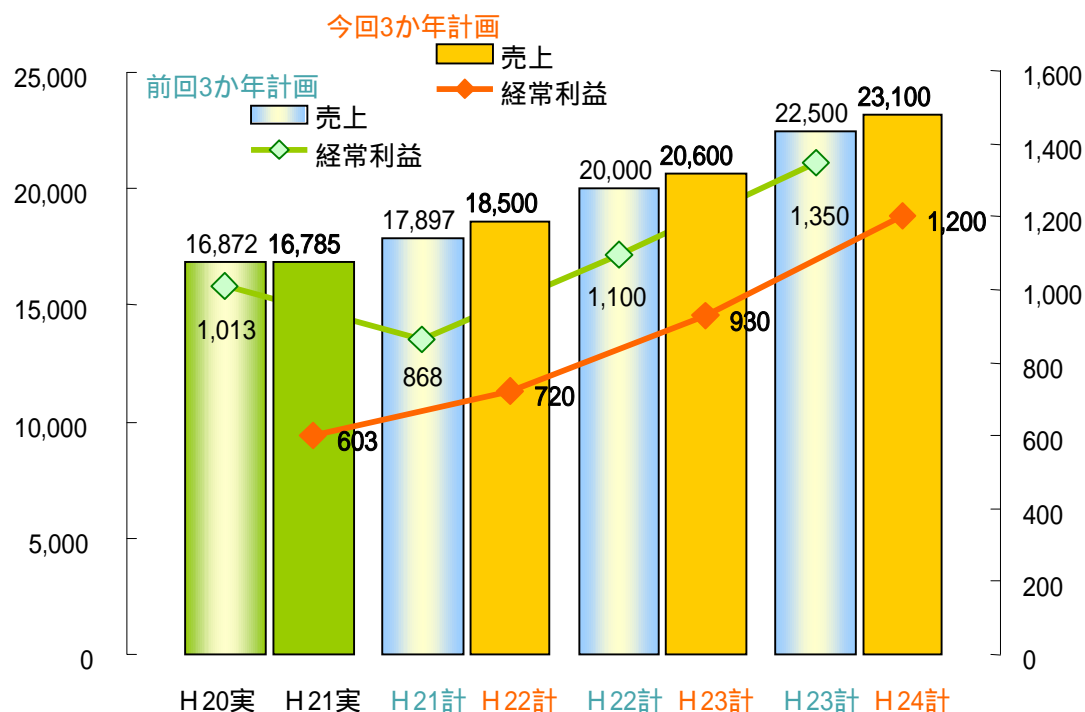


（1）新たな成長を期し、さらに「チャレンジ・イノベーション・スピード」（経営姿勢＝社是）の実行に努めます。

単位：百万円

全社	中期計画（H22年12月期～H24年12月期）			
	H21年12月期	H22年12月期	H23年12月期	H24年12月期
	実績	計画	計画	計画
売上	16,785	18,500	20,600	23,100
営業利益	586	710	920	1,190
経常利益	603	720	930	1,200
当期純利益	324	410	530	680

前年伸び率			
H22年12月期	H23年12月期	H24年12月期	平均伸び率
計画	計画	計画	
10.2%	11.4%	12.1%	11.2%
21.2%	29.6%	29.3%	26.7%
19.4%	29.2%	29.0%	25.9%
26.5%	29.3%	28.3%	28.0%



（2）平成23年12月期には売上200億円を突破、平成24年には230億円を目指します。

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21年～平成23年）と比較すると、売上で約1年、利益で約1.5年の遅れとなる計画となっております。

セグメント別 平成22年～平成24年中期計画概要（1）



（1）情報サービス事業は今期100億円突破を目指し、平成24年には130億円を目指します。
このために平均10%以上の成長率を確保します。

単位：百万円

情報サービス事業	H21年12月期	中期計画（H22年12月期～H24年12月期）		
	実績	H22年12月期 計画	H23年12月期 計画	H24年12月期 計画
売上	9,796	10,500	11,600	13,100
営業利益	598	760	960	1,200

前年伸び率			
H22年12月期 計画	H23年12月期 計画	H24年12月期 計画	平均伸び率
7.2%	10.5%	12.9%	10.2%
27.1%	26.3%	25.0%	26.1%

（2）収納代行サービス事業は毎年10億円の売上を積上げ、3年後の平成24年には100億の達成を目指します。

収納代行サービス事業	H21年12月期	中期計画（H22年12月期～H24年12月期）		
	実績	H22年12月期 計画	H23年12月期 計画	H24年12月期 計画
売上	6,988	8,000	9,000	10,000
営業利益	611	640	700	750

前年伸び率			
H22年12月期 計画	H23年12月期 計画	H24年12月期 計画	平均伸び率
14.5%	12.5%	11.1%	12.7%
4.7%	9.4%	7.1%	7.1%

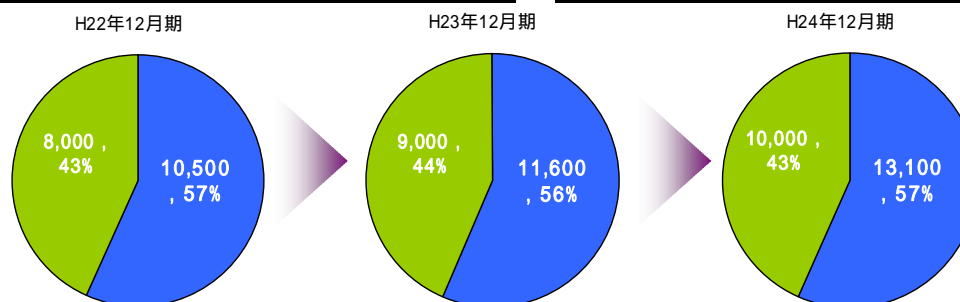
（3）本部費用（下記は控除項目です。）

本部費用	H21年12月期	中期計画（H22年12月期～H24年12月期）		
	実績	H22年12月期 計画	H23年12月期 計画	H24年12月期 計画
	623	690	740	760

前年伸び率			
H22年12月期 計画	H23年12月期 計画	H24年12月期 計画	平均伸び率
10.8%	7.2%	2.7%	6.9%

< 売上構成比の推移 >

- 情報サービス事業
- 収納代行サービス事業



利益率の推移 平成22年～平成24年中期計画概要（2）



全社	利益率推移			
	H21年12月期	H22年12月期	H23年12月期	H24年12月期
	実績	計画	計画	計画
営業利益率	3.5%	3.8%	4.5%	5.2%
経常利益率	3.6%	3.9%	4.5%	5.2%
当期純利益率	1.9%	2.2%	2.6%	2.9%

(1) 全体の利益率は決して高くはなく、今後はいかにコストの削減の努力が出来るかが課題であり、そのため1人当たりの生産性の向上に注力して参ります。

情報サービス事業	利益率推移			
	H21年12月期	H22年12月期	H23年12月期	H24年12月期
	実績	計画	計画	計画
営業利益率	6.1%	7.2%	8.3%	9.2%

(2) 情報サービス事業は営業利益率で毎年前期比約1%アップを目指し、利益率の向上を図ります。

収納代行サービス事業	利益率推移			
	H21年12月期	H22年12月期	H23年12月期	H24年12月期
	実績	計画	計画	計画
営業利益率	8.7%	8.0%	7.8%	7.5%

(3) 収納代行サービス事業は単価の低下傾向がみられ、営業利益率の緩やかな低下を見込んでおります。

中期計画（5つの成長戦略）



情報サービス事業

創業来、培ってきた情報処理サービスをベースに、BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）業務を拡大し、東海地方有数の規模を目指します。

成長戦略2 クラウド・コンピューティングへの対応

IDC（データセンター）事業の拡大。IT投資の復調の兆しやクラウドコンピューティングの進展を見据えながら、中長期的な視点での事業拡大に注力

成長戦略3 ERP（総合基幹業務システムの特化提供）

ERP（統合基幹業務システム）の技術導入、開発要員育成などに投資。それをコアにして、東京及び名古屋地区での新たな中堅顧客の開拓

成長戦略4 パッケージビジネス 名古屋地区のビジネス拡大

子会社化した株式会社ソフトテックスとの協業によるデンタルクィーン（歯科業務ソフト）のバージョンアップと同ソフトの販売を強化し、IT事業者として、この分野でのオンリーワンを目指します。

成長戦略5 M&Aの推進

他社の得意分野、ノウハウを自社ビジネスと結合し新たな事業の創出と既存ビジネスの拡大・強化を図ります。

収納代行サービス事業

本事業がDSKの牽引役であり、本事業が当社の独創、得意分野

成長戦略1 決済総合サービスの強化・拡大

電子決済や携帯電話を活用した新たなサービスの展開

クレジット決済サービスの強化

コンビニエンスストアなどでのギフトカード流通事業の開始

資金決済法改正に対応した送金ビジネスの検討と実現



・新規事業への取組と展望

中期計画（5つの成長戦略）の進捗状況

【事業説明】

総合決済サービスプロバイダとしての取組み

ギフトカード流通決済事業 / 資金決済法対応サービスの強化

医療分野パッケージソフト事業の強化



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

平成21年の成果と今後の目標

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）



種蒔きの時期として、送金決済サービスやギフトカード流通決済サービスのスタディを開始

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
（クラウドコンピューティングへの対応）



平成21年7月、岐阜県大垣市に「DSK-IDC」を開設。平成21/12実績は54%稼働
平成22年には75%稼働を目指します。

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）を自社導入し、会計システムの再構築を通じて、要員教育を実施中

成長戦略4

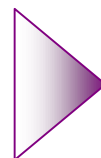
パッケージビジネスと名古屋地区ビジネスの拡大



歯科レセプト業務ソフトの本格的拡大と名古屋地区で統合基幹業務システム「RRR（トリプル）」を中心としたビジネス拡大を目指します。

成長戦略5

M & Aの推進

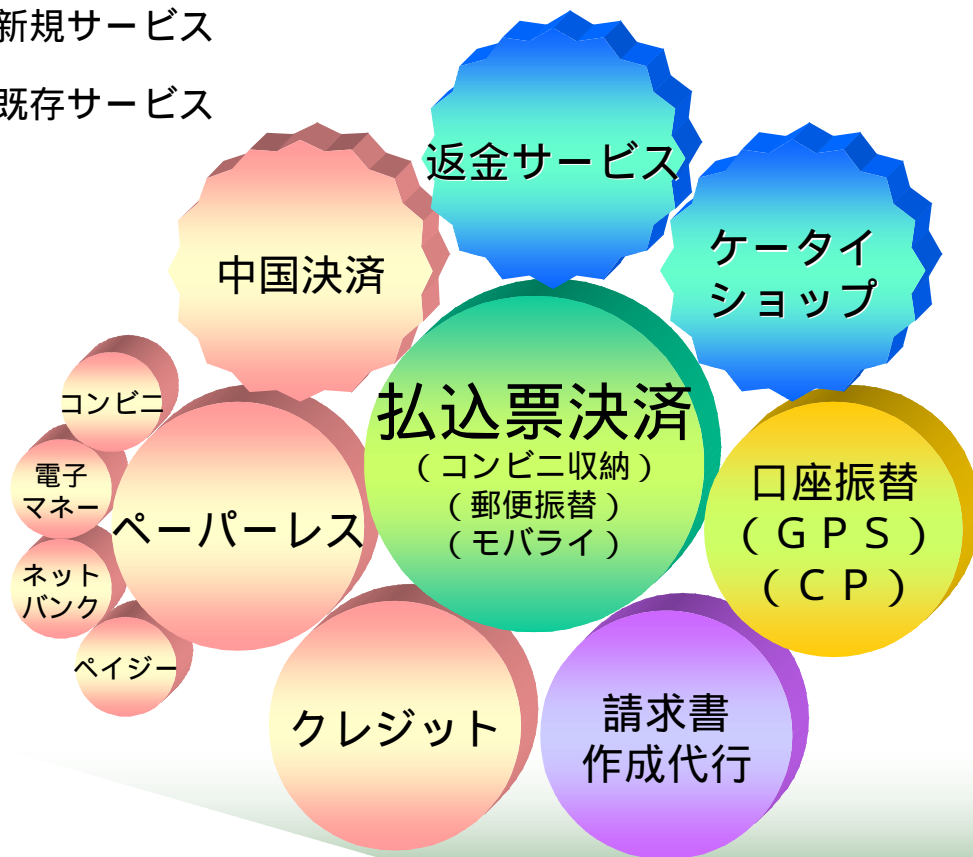


平成22年1月から(株)ソフトテックスを子会社化し、医療パッケージソフト事業の強化体制を構築。また、収納代行サービス事業におけるM & Aも引き続き検討中

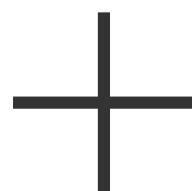


収納代行サービス

- 新規サービス
- 既存サービス



新サービス



総合決済サービスプロバイダー



ギフトカード流通決済事業

海外で普及するギフトカードモール



日本へ導入に向けて準備中
コンビニエンスストアでのギフトカード販売の
仕組みを構築

資金決済法対応サービスの強化

「資金決済に関する法律（資金決済法）」
が成立（平成21年6月17日）

海外では銀行以外の事業者による個人向け
送金サービスが、既に存在している。

今回の改正により、電子マネーを扱う事業者
などが、送金サービスへ参入してくると
考えられ、また、海外からも送金ビジネス
業者が日本に進出する予定である。

これらの状況の中、送金サービスの競争が
活発となりことを予想し、今まで以上に安
価で利便性の高いサービス提供の要求に迅
速に応える。

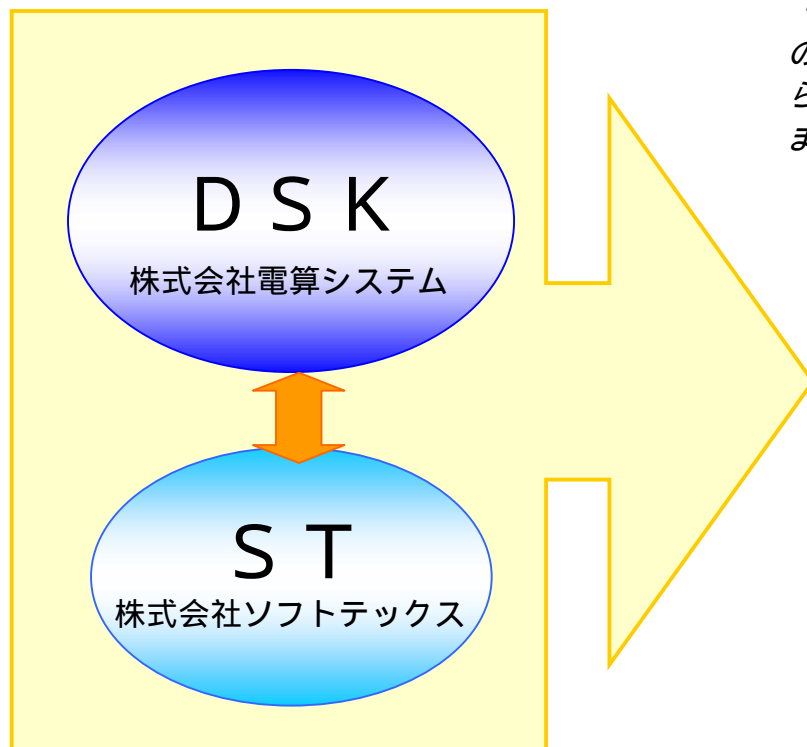
送金サービスの実施に向けて
準備中

(事業説明 2) 医療分野パッケージソフト事業の強化



平成22年1月より、株式会社ソフトテックスが
連結子会社としてDSKグループの一員に

今回の子会社化は、当社の中期成長戦略のひとつ、M&Aの実現にあたり、「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づくり」の一環であります。また、歯科医院に対する電子レセプトが平成23年から原則義務化されるため、追い風のある環境にあるビジネスであると捉えています。



子会社化によって生まれる主なシナジー

「デンタルクィーン」のユーザーは、同社ユーザーを合わせると2,000件以上となり、今後のリプレイス需要が期待できる。また、規模的にもパッケージソフトウェア事業として確立できる。

「デンタルクィーン」の開発は今後、当社自体が中心に進めることができ、主導的な役割を果たすことで、バージョンアップやそれに伴う新規顧客の開拓が活性化できる。

保守料を確保できるストックビジネスは、収益が安定している。

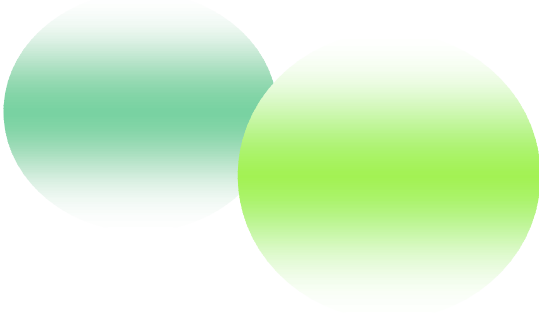
パンチ業務についても、当社は新たな投資をすることなく、ソフトテックス社の設備、パワーを活用することができる。

シナジー効果の高いM&Aにより、多くのメリットが
享受でき、医療分野パッケージソフト事業の強化を狙う。

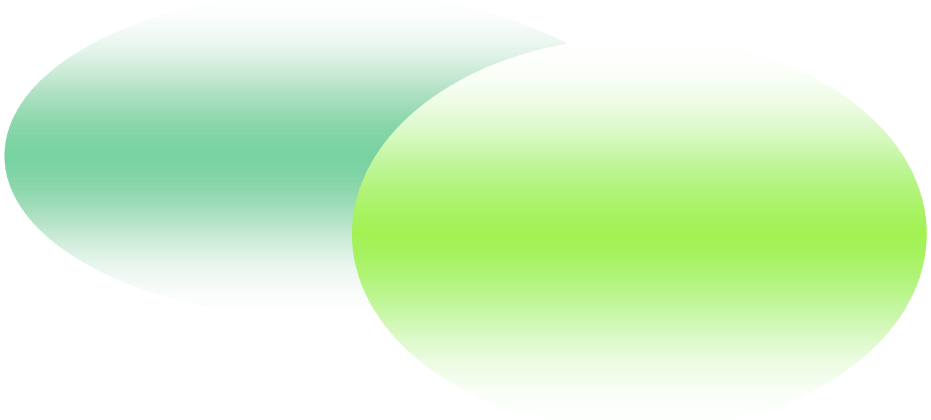
(事業説明2 - 参考資料) 株式会社ソフトテックスの概要



ソフトテックス株式会社 概要			
名称	株式会社ソフトテックス		
所在地	宮崎県宮崎市新栄町3番地		
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 森 剛		
事業内容	ソフトウェア開発、販売及びメンテナンス、データ入力業務等		
資本金	20百万円		
設立年月日	平成5年9月7日		
大株主及び持株比率	株式会社電算システム 55.0% 森 剛 34.5% 檜村 博史 10.0%		
最近3事業年度における業績の動向 単位：百万円			
	平成19年3月期	平成20年3月期	平成21年3月期
売上高	643	613	633
営業利益	34	50	37
経常利益	33	51	38
当期純利益	17	26	24
総資産	242	278	260
純資産	74	99	121
資本金の額	20	20	20
1株当たり配当金	5,000円	5,000円	5,000円



. 資料





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 77,080 株

株主数

2,318名（平成21年12月現在）

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 （％）
ヒロタ(株)	534,650	11.6
電算システム従業員持株会	486,785	9.5
宮地 正直	199,835	4.3
(株)十六銀行	185,950	4.0
三井情報(株)	185,000	4.0
岐阜信用金庫	179,950	3.9
(株)大垣共立銀行	179,950	3.9
内木 一博	106,335	2.3
T I S(株)	100,000	2.2
三井化学(株)	90,000	1.9



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り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。



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。

DSK 収納代行サービス体系

