

# 株式会社アクシス 会社説明資料

2022年3月12日



証券コード：4012 / 東証マザーズ

- I 会社概要/当社の強み**
- II 成長戦略**
- III 2021年12月期 連結決算実績**
- IV 中期経営計画**
- V 新規事業の開始について**
- VI 2022年12月期 通期業績見通し**

I

# 会社概要/当社の強み



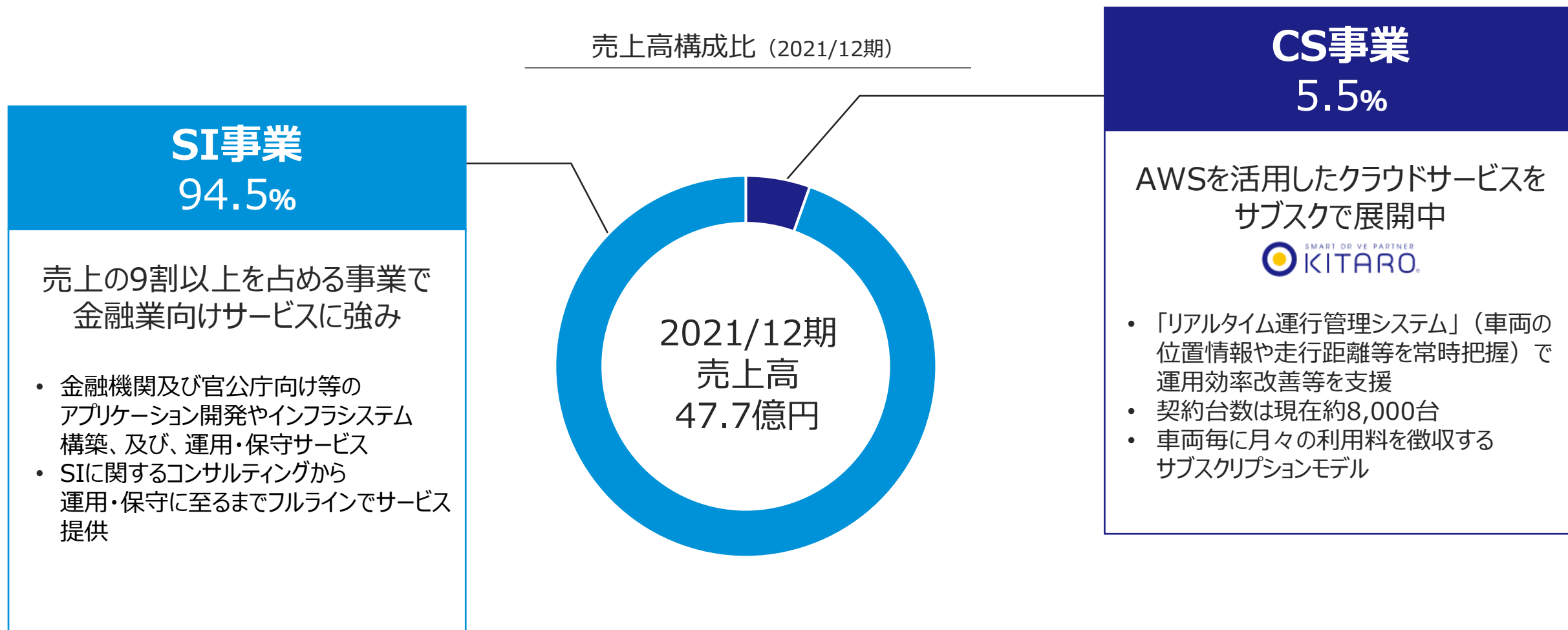
社名	株式会社アクシス (Axis co.,ltd.)
代表者	代表取締役 小倉 博文 (おぐら ひろふみ)
設立年月	1991年6月
本社所在地	東京都港区西新橋2-3-1 マークライト虎ノ門 8F
資本金	7,788万円 (2021年12月末)
事業内容	◆ システムインテグレーション事業 ◆ クラウドサービス事業
売上規模	4,774,221千円 (2021年12月期)
従業員数	390名 (2021年12月末)
総資産	3,097,288千円 (2021年12月末)

## 経営理念

1. 全社員の物心両面の幸せを実現する
2. 公明正大に判断し、素直な心で全力で取り組む
3. 全社員が同じベクトルを持つことに努める
4. 事業を通して社会・人類に貢献をする

\*2021年12月期より連結決算に移行

## 「システムインテグレーション(SI)事業」と「クラウドサービス(CS)事業」の2事業で構成



## アプリケーション開発事例

1

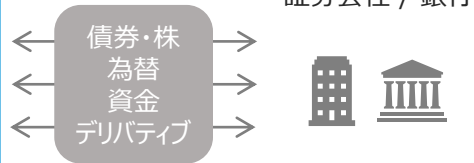
### 市場系システム導入・開発・保守

証券会社 / 銀行



市場系システム

取引管理  
残高管理  
リスク管理  
担保管理



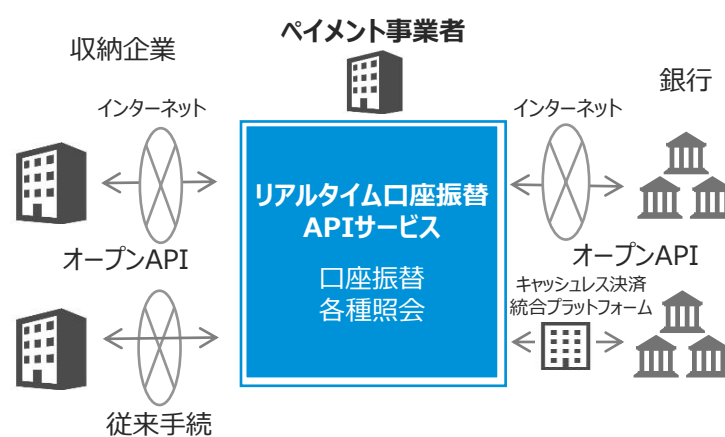
専門的な知見を要求される証券・デリバティブ管理の業務パッケージ

コンサルティング～維持管理まで一貫したサービスを提供し、ユーザとの継続的協力関係を構築

金融に精通したソフトウェア開発  
+  
一貫したサービス提供

2

### リアルタイム口座振替APIサービス



銀行が提供するオープンAPIを活用し、銀行口座からリアルタイムに口座振替により資金決済を実現する収納企業様向けサービス。

マイクロサービスアーキテクチャを採用

キャッシュレス決済のノウハウ  
+  
FinTech関連の開発に対応

3

### SFA導入支援 (Salesforce)



銀行

Salesforce

顧客管理  
営業管理  
案件管理  
各種ダッシュボード

複数のツール利用による非効率な案件管理を、Salesforceを導入し、一元的な案件管理業務が実施できる環境へ改善し、効率化・簡素化を実現。

業務分析能力  
+  
豊富な製品知識(Salesforce)

- ・「リアルタイム運行管理システム(KITARO)」(車両の位置情報や走行距離等を常時把握)で運用効率改善等を支援
- ・車両毎に月々の利用料を徴収するサブスクリプションモデル
- ・対応デバイスの増強により契約台数の増加を見込む



サービス提供

一般事業会社

顧客

リアルタイムで  
車両位置情報の把握

リアルタイムに  
危険運転を  
検知・お知らせ

運行情報から  
問題点を  
すぐに発見

急加速	急ブレーキ	急ハンドル
2	1	1

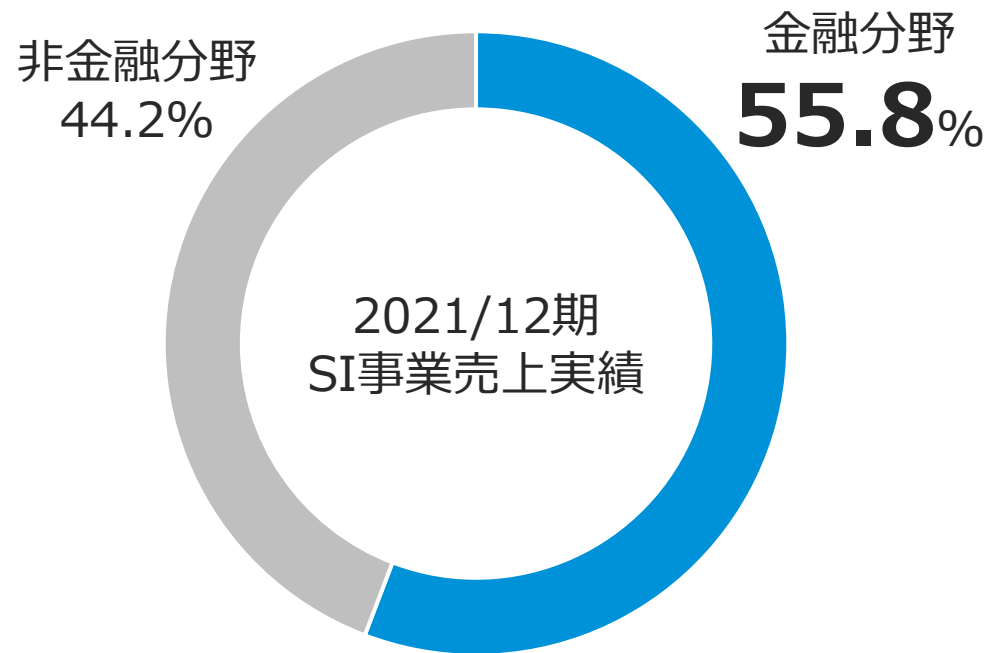
1	12:00-12:16	アイドリング	17分
2	12:16-13:10	走行	54分
3	13:10-1:22	12時間12分	
4	1:22- 2:01	アイドリング	40分
5	2:01- 2:32	走行	32分
6	2:32- 3:03	アイドリング	31分
7	3:03- 3:15	走行	13分
8	3:15- 3:31	アイドリング	17分

※「導入しやすい運行管理システムNo.1」は、日本マーケティング調査機構による2021年1月期 ブランドイメージ調査にて獲得

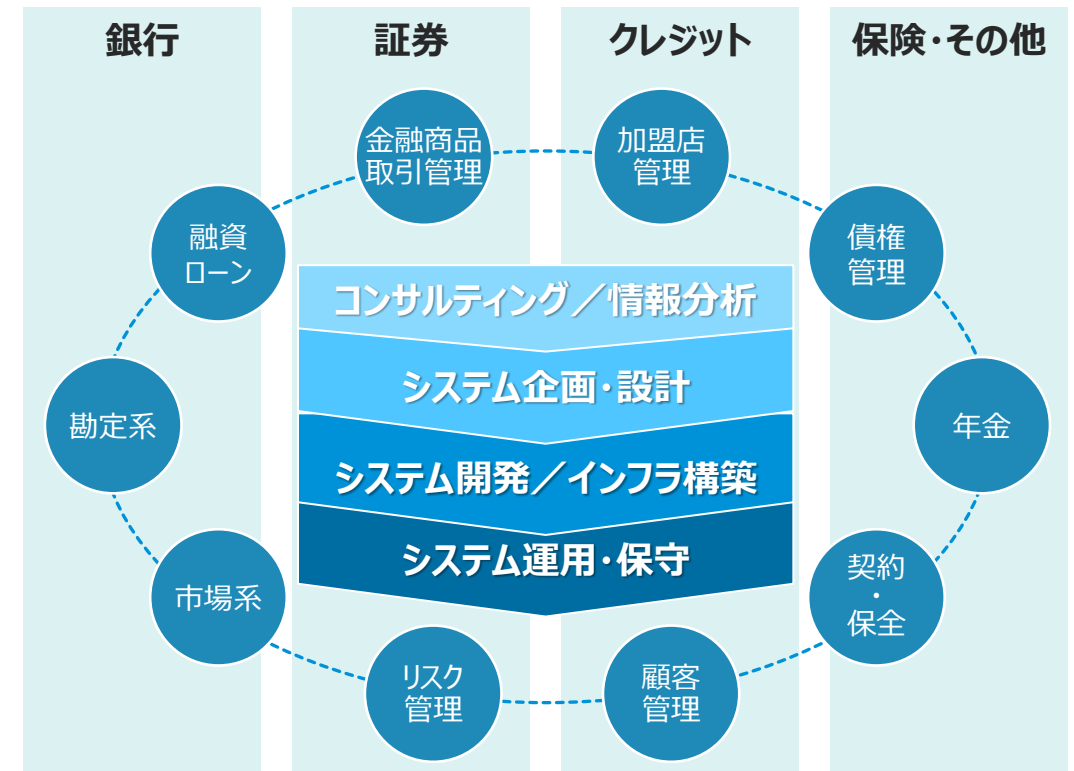
SI事業において、金融分野向けSIサービスは売上比率で5割を超える主力分野

ソフト、ハード両面における設計・開発・テストから運用・保守に至るまで、金融各業態の顧客ニーズに合わせて様々なサービスをトータルに提供・サポート

SI事業分野別売上構成



金融業界のSIをトータルサポート



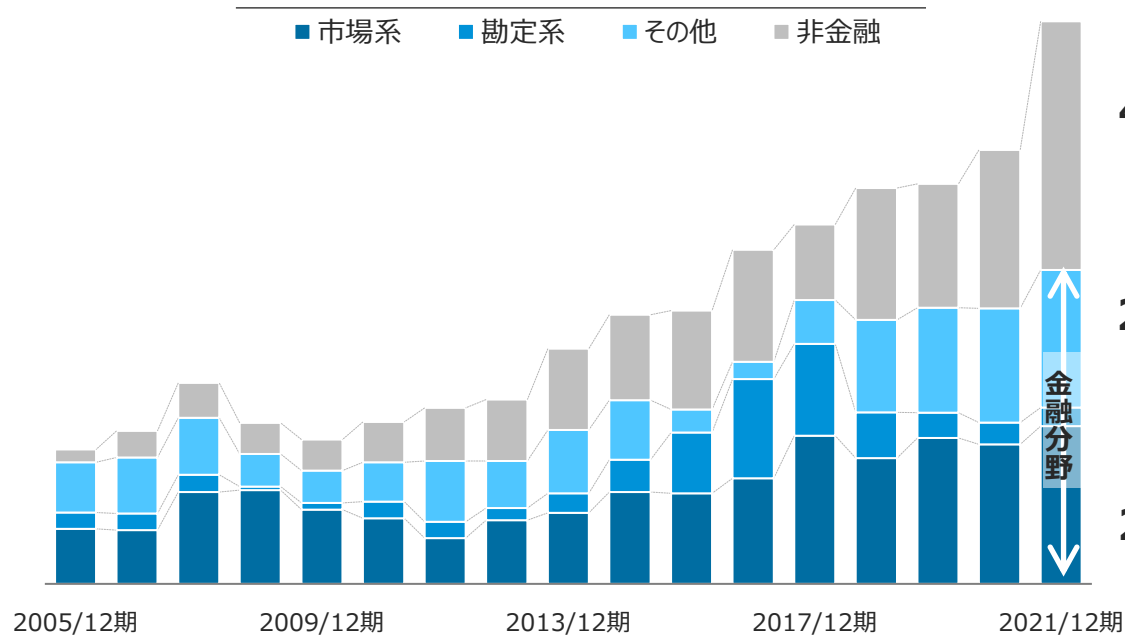
金融機関向けの市場系システムを主力とし、付加価値の高い業務系システム分野が特色

近年はトランザクションレンディング、決済プラットフォーム開発など新たな領域も伸長

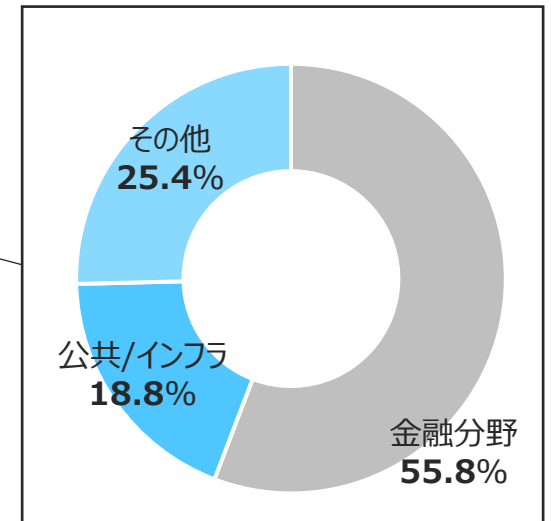
公共／インフラ関係等の非金融分野が20%近くを占め第2の柱に

省庁デジタル化需要の増大に備える

SI事業売上構成の推移

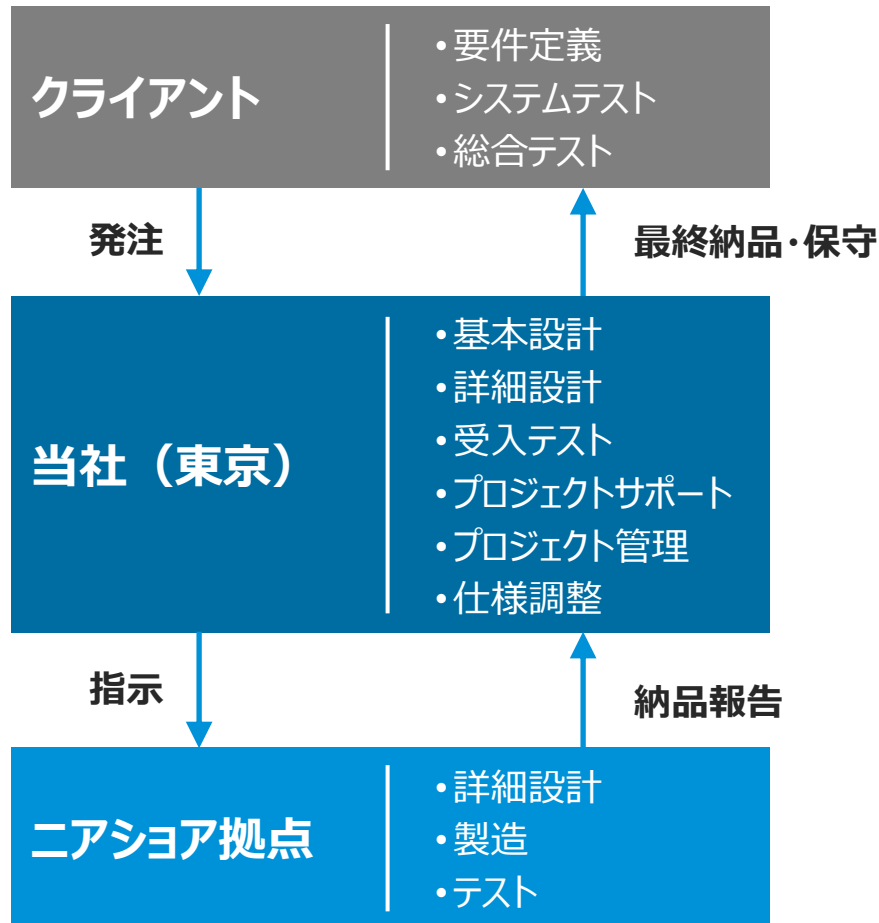


- 44.2% **非金融分野**  
公共/インフラ等
- 24.4% **その他金融系システム**  
トランザクションレンディングシステム等
- 3.3% **勘定系システム**  
融資ローン、預金為替等
- 28.0% **市場系システム**  
為替・債券・株式・デリバティブ等取引や  
事務処理支援  
債権債務管理業務の統括



# 強み ③コスト競争力 ニアショアの活用

沖縄、福岡、仙台に支店を設置。地方人材を活用し、かつ、顧客のITコスト削減にも貢献  
海外活用のオフショアと比較して、顧客対応の機動性、柔軟性のメリット大

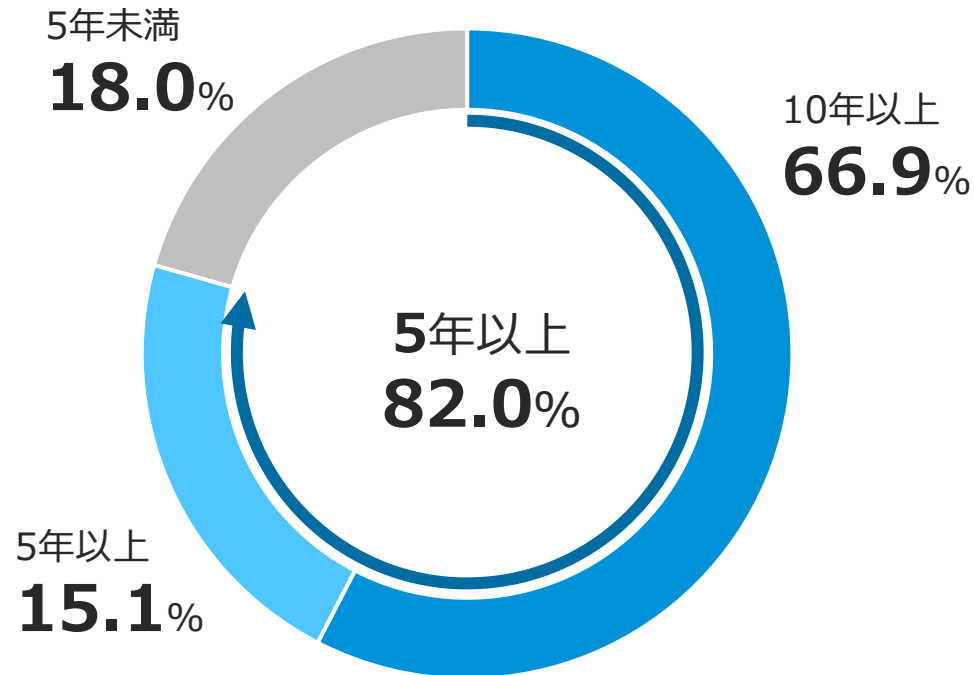


売上の約8割は5年以上の継続取引先。大手SIerや大手金融グループがその主力

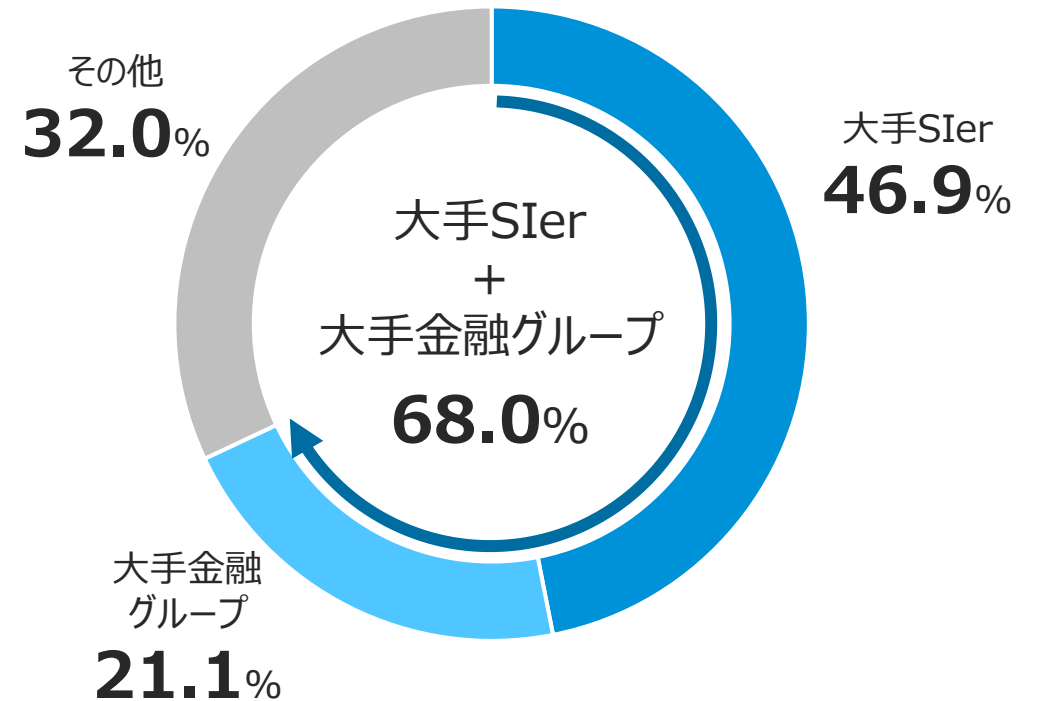
大企業顧客の多さや長期取引の継続は、サービス精度の高さやプロジェクト完遂能力への信頼を示す証左

顧客の“現場がわかる”当社は大手SIerの不可欠のパートナー

取引年数別構成比 (2021/12期売上ベース)



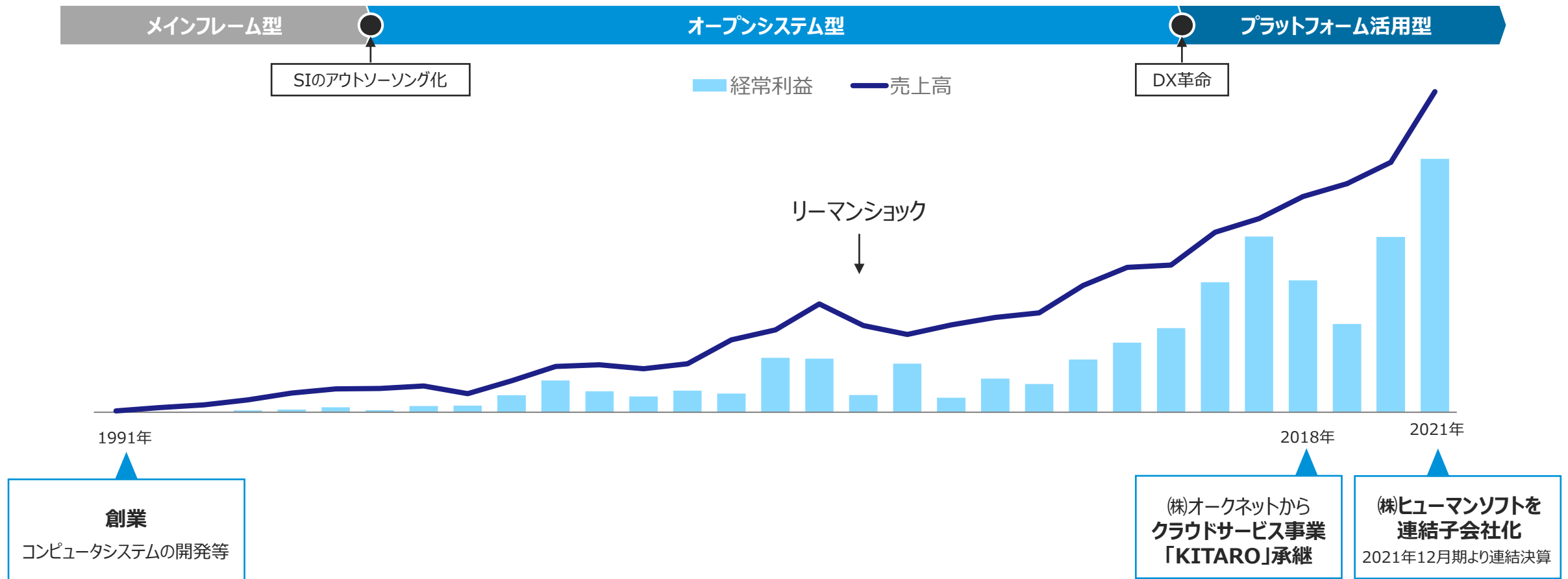
クライアント業界別構成比 (2021/12期売上ベース)



# 創業来30期連続黒字継続、過去赤字プロジェクト発生はゼロ

創業はバブル崩壊直後。「失敗しないプロジェクトマネジメント」と「徹底した収支管理」により、創業来赤字なしの30期連続黒字を続け、過去赤字プロジェクトの発生は無し

デジタル需要の増大を捉え、DX革命で成長を加速中



Ⅱ

# 成長戦略



1

**成長領域の更なる拡充**

2

**顧客直接取引の拡大**

3

**業務対応力（キャパシティ）の拡大**

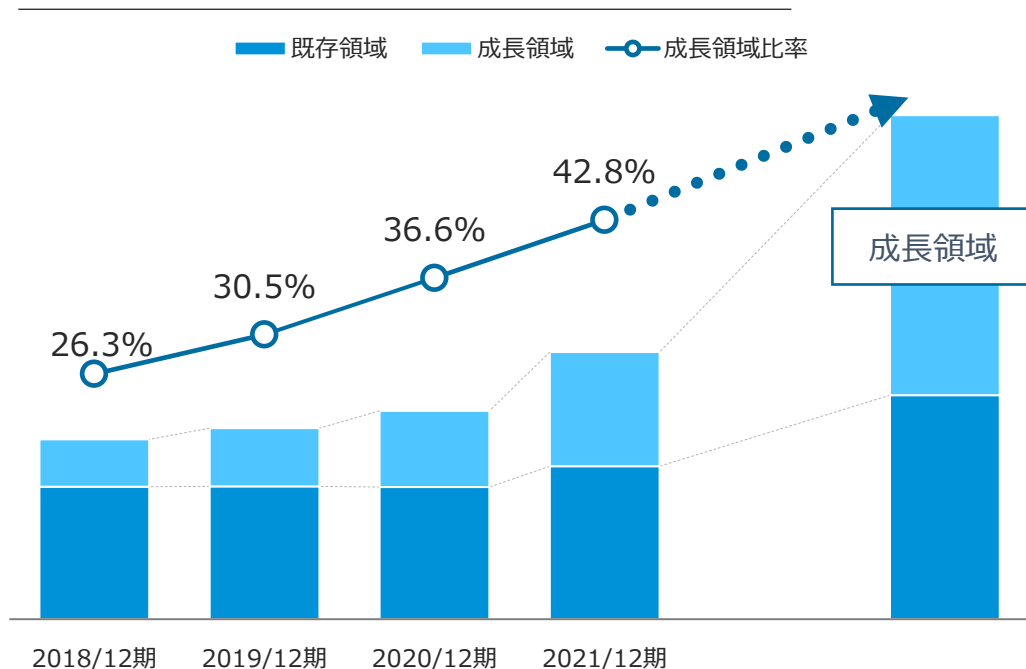
- ビジネスパートナーとの協業拡大
- エンジニアの育成強化等

SI事業ではプログラミングによるシステム開発からプログラムレスやプラットフォーム型（クラウドサービス）へのシフトに対応  
金融分野ではFintech、非金融分野では次世代SI等の成長領域を拡大

CS事業の成長領域(IoT)は、AWS IoTを利用したテレマティクスサービスの展開

高機能、高スケーラビリティなサービスを、プログラムレスにより短期、ローコストで構築可能な「KITARO」のCS構築技術を活用し、新たなサービスを提供

売上構成比の推移



### Fintech関連

- 金融業務システムのクラウド化
- キャッシュレス決済のプラットフォーム構築
- アンチマネーロンダリング

### 次世代SI関連

- 業務システムクラウド化(AWS)
- Salesforce導入
- RPA活用支援
- DevSecOpsによる運用

### IoT関連

- テレマティクス

### CS構築技術の活用

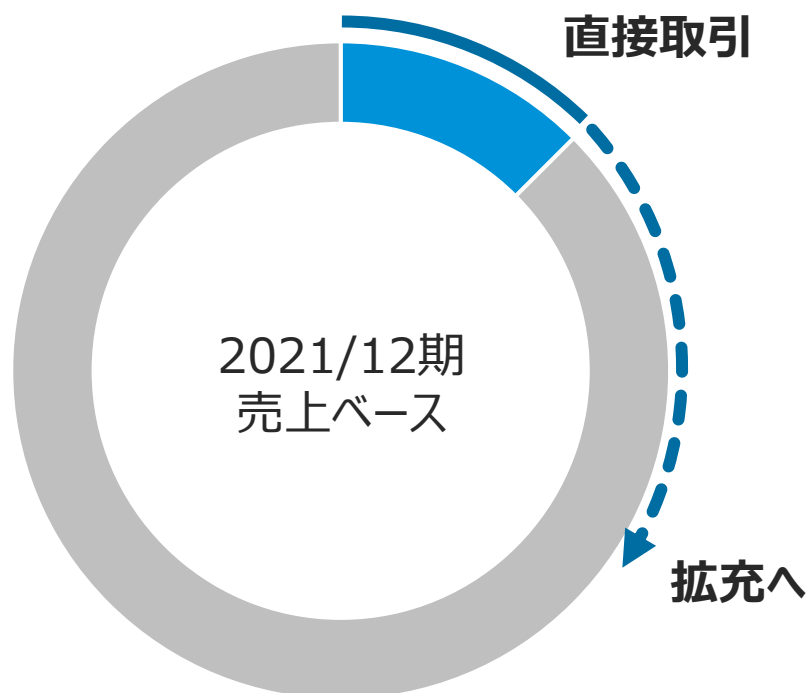
#### ▶ 新たなサービスの提供

- 既存パッケージや業務ノウハウをCS化
- 5G時代の新たなサービスを開発
- IoTを活用した、MaaS時代の新たなサービスを提供

コスト圧縮と信頼強化の実現により、顧客との直接取引を拡充

直接取引拡充により、取引単価上昇などを狙う

SI事業における直接取引の現状



### 当社の狙い

- 取引単価上昇
- 顧客との関係強化
- 業務ノウハウ獲得

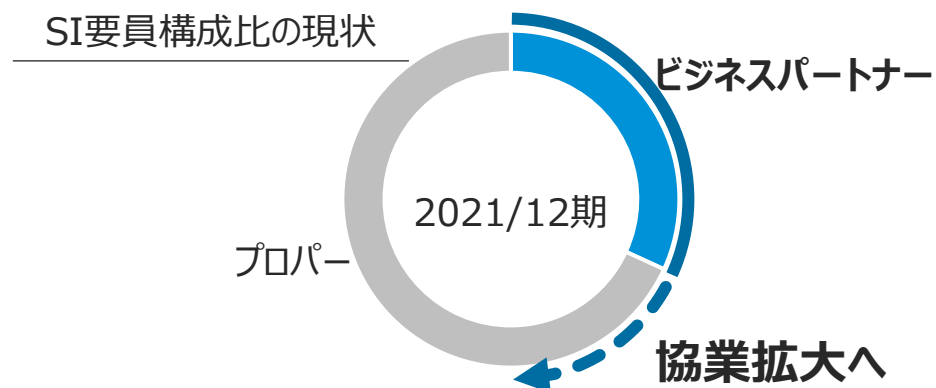
### 直接取引拡充へのアクションプラン

- 企画営業の強化により提案力を向上
- 金融分野・DXに関する専門性を軸にした顧客の横展開
- ビジネスパートナーの活用によるコストの最適化

協業拡大へのアクションプラン

業務対応力（キャパシティ）の引上げに向けて、ビジネスパートナーとの協業拡大を推進  
エンジニアの能力引上げと継続的確保（採用・育成強化）に注力し、成長領域に適した人材を拡充

### ビジネスパートナーとの協業拡大



#### 当社の狙い

- 人件費コストの圧縮
- スムーズな人材供給体制構築
- 最新技術の獲得

#### 協業拡大へのアクションプラン

- ・ 既存ビジネスパートナーの組織化と囲い込み
- ・ 成長領域に強い新規パートナーの開拓
- ・ 顧客との直接取引拡充による発注条件の向上

直接取引拡充への  
アクションプラン

### エンジニアの育成強化

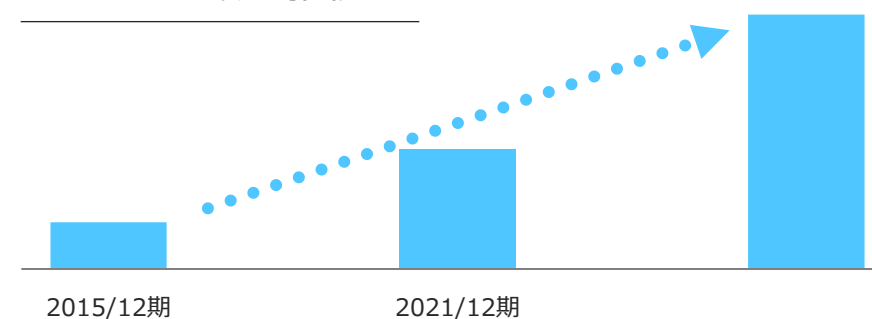
- ・ 新入社員の研修内容の拡大、先端技術教育の実施

社員定着率：86%

(注) 新卒入社、5年経過まで（2021年3月末時点）

- ・ ビジネススキルと技術教育の拡充
- ・ マネージメントスキルの向上

#### エンジニア数の推移



# Ⅲ 2021年12月期 連結決算実績



## 売上高

**4,774**百万円  
(前年同期比+28.2%)

## 営業利益

**505**百万円  
(前年同期比+43.9%)

## 営業利益率

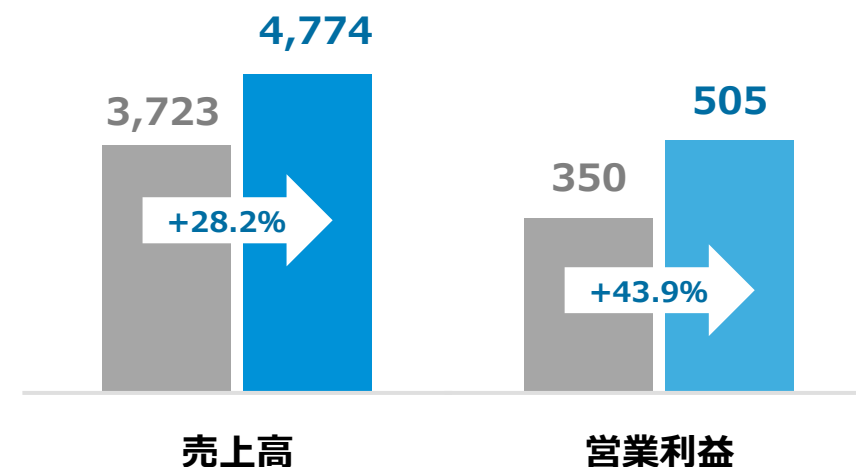
**10.6%**  
(前年同期比+1.2p)

## ■ポイント

- ✓ 売上高では前期比+28.2%、営業利益も同+43.9%
- ✓ M&A関連費用を吸収し、大幅な増収増益を達成
- ✓ 企業のDXニーズは堅調、SI事業、CS事業ともに好調
- ✓ 高収益案件増加による粗利率上昇に伴い、営業利益は10.6%と、経営目標である10%を超過

### 主要業績の前期比較

(百万円)



DXを含む企業のITシステム投資は堅調。子会社連結に加え、案件も想定以上に増加し、上方修正した数値をやや上回り着地、前年同期比でも増収増益を達成

高収益案件の増加や費用抑制などにより、利益面は額・率ともに向上

(百万円)

	2020/12期 (単体)	2021/12期 (連結)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,723	<b>4,774</b>	+1,051	<u>28.2%</u>
売上総利益	941	<b>1,293</b>	+352	<u>37.5%</u>
営業利益	350	<b>505</b>	+155	<u>43.9%</u>
経常利益	364	<b>528</b>	+163	<u>44.9%</u>
親会社に帰属する当期純利益 (20/12期は当期純利益)	258	<b>349</b>	+91	<u>35.0%</u>
売上総利益率	25.3%	<b><u>27.1%</u></b>		+1.8p
営業利益率	9.4%	<b><u>10.6%</u></b>		+1.2p
経常利益率	9.8%	<b><u>11.1%</u></b>		+1.3p

DXを含む企業のIT投資は堅調に推移しており、SI事業、CS事業ともに好調に推移

SI事業については子会社となったヒューマンソフト、単体ともに好調

(百万円)

	2020/12期 (単体)	2021/12期 (連結)	前期比	
			増減額	増減率
システムインテグレーション (SI)	3,482	<b>4,513</b> (3,887)	+1,031 (+405)	<u>29.6%</u> (11.6%)
クラウドサービス (CS)	240	260	+20	8.3%
合計 (売上高)	3,723	<b>4,774</b>	+1,051	<u>28.2%</u>
<b>主要KPI</b>				
SI	受注残高 (百万円)	633	<b>1,054</b> (848)	+421 (+215) 66.5% (33.9%)
CS	「KITARO」契約台数 (台)	7,694	<b>7,985</b>	+291 3.8%

\* ( ) 内は、アクシス単体

## IV

# 中期経営計画

本パートは2021年11月11日に開示した「中期経営計画2025」の一部抜粋による再掲となります





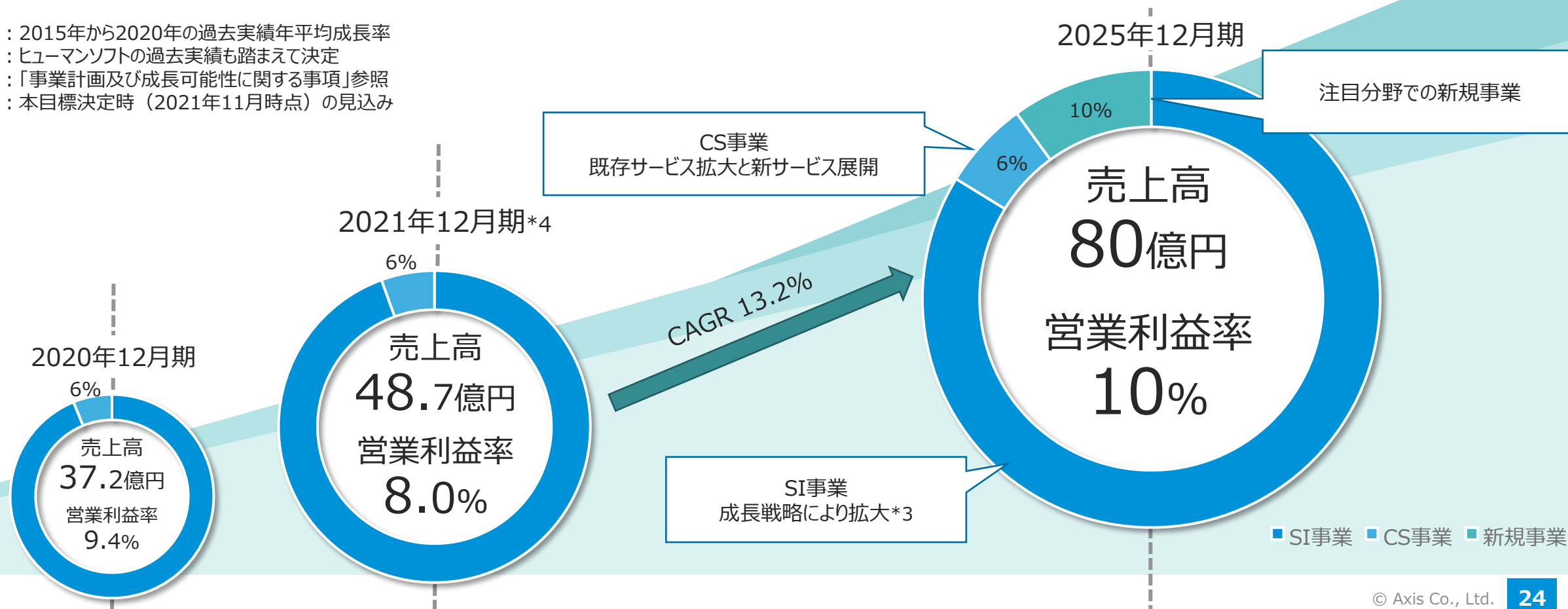
# デジタルで社会に貢献する



過去実績年平均成長率\*1（11.2%）を踏まえ、既存事業の平均成長率10%\*2に新規事業の売上げを加算し年平均成長率を13.2%と見込む

現在のシステムインテグレーション(SI)事業、クラウドサービス(CS)事業を拡大させると共に、顧客のデジタル経営を支える新たな事業を開始し、更なる成長ステージに向けてステップアップ

- \*1：2015年から2020年の過去実績年平均成長率
- \*2：ヒューマンソフトの過去実績も踏まえて決定
- \*3：「事業計画及び成長可能性に関する事項」参照
- \*4：本目標決定時（2021年11月時点）の見込み



## フィンテック

- ・ 決済の多様化、電子通貨の導入、新たなフィンテックサービス

## IoT

- ・ 高速ネットワークの普及、MaaSサービスの活用、スマートファクトリー

## デジタルガバメント

- ・ 行政の申請オンライン化、政府・自治体が持つオープンデータの活用

## セキュリティ

- ・ 安心・安全がより重要に、ITリテラシーの向上、高度なセキュリティ環境

## デジタルコンサル

- ・ デジタル化による業務効率化、生産性の向上、企業文化の改革、新規ビジネス創出支援

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



進化するデジタル社会において、  
成長性の高い技術・サービスを提供する



より良い製品サービスを提供し、  
社会の中で存在価値の高い企業となる



環境、社会、ガバナンス（ESG）を重視し、  
持続的成長を目指す



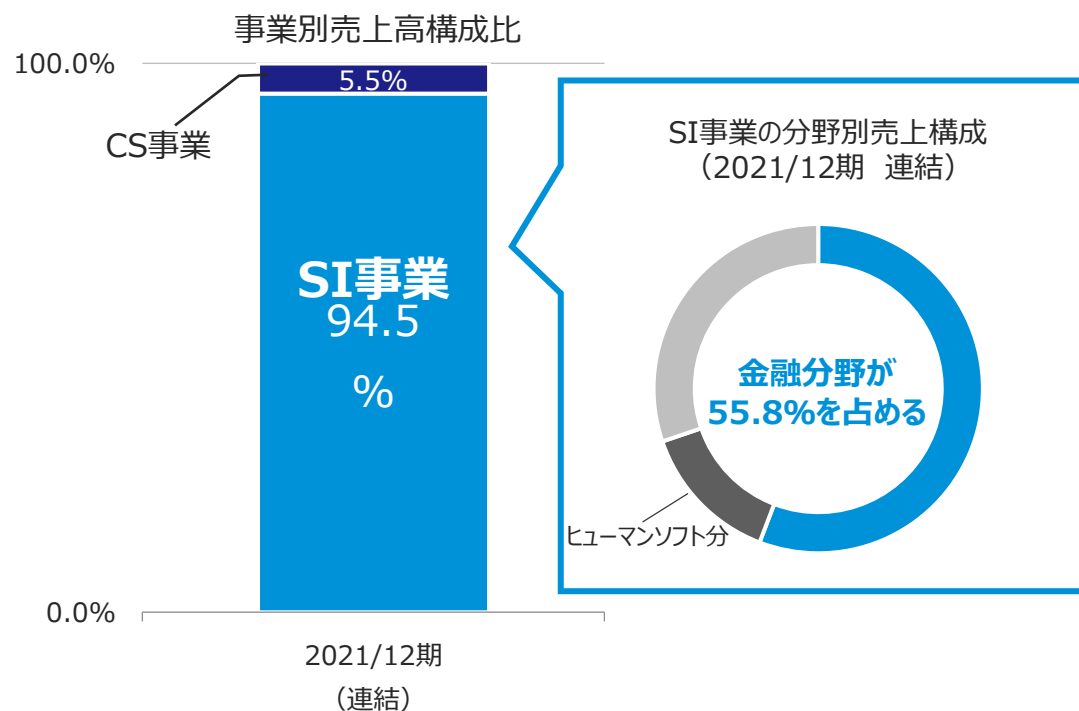
# 新規事業の開始について



SI事業が売上の約95%を占めており、IT事業領域においてSI事業への集中が事業拡大の課題

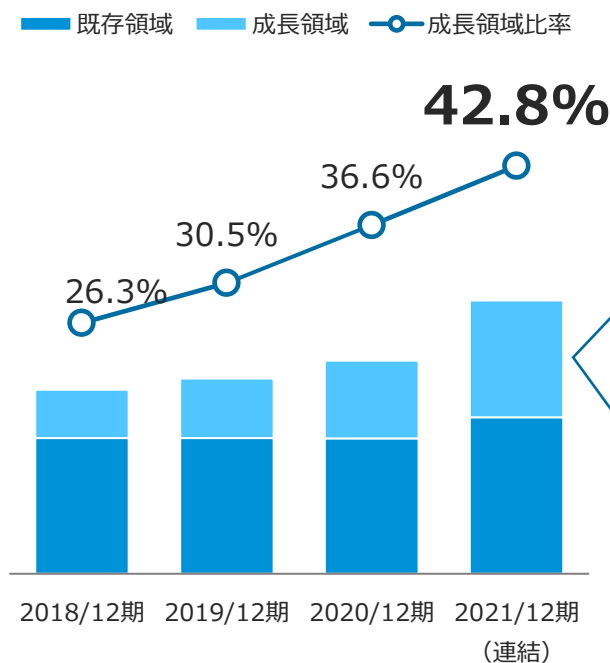
当社はIT成長領域に関して多くの実績を有し豊富なノウハウを保持。これらを活用した事業の拡大を図る事が重要

## 課題：売上の約95%がSI事業へ集中



## 保有資産：成長領域の案件増によるDXノウハウ蓄積

成長領域の案件が每期増加しており、DXに関するノウハウを蓄積



### Fintech関連

- 金融業務システムのクラウド化
- キャッシュレス決済のプラットフォーム構築
- アンチマネーロンダリング

### 次世代SI関連

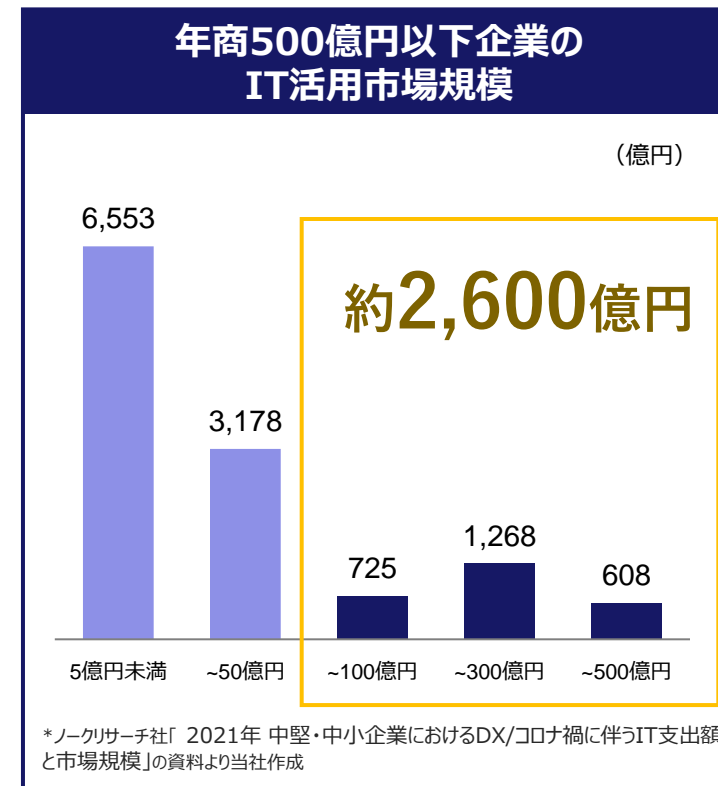
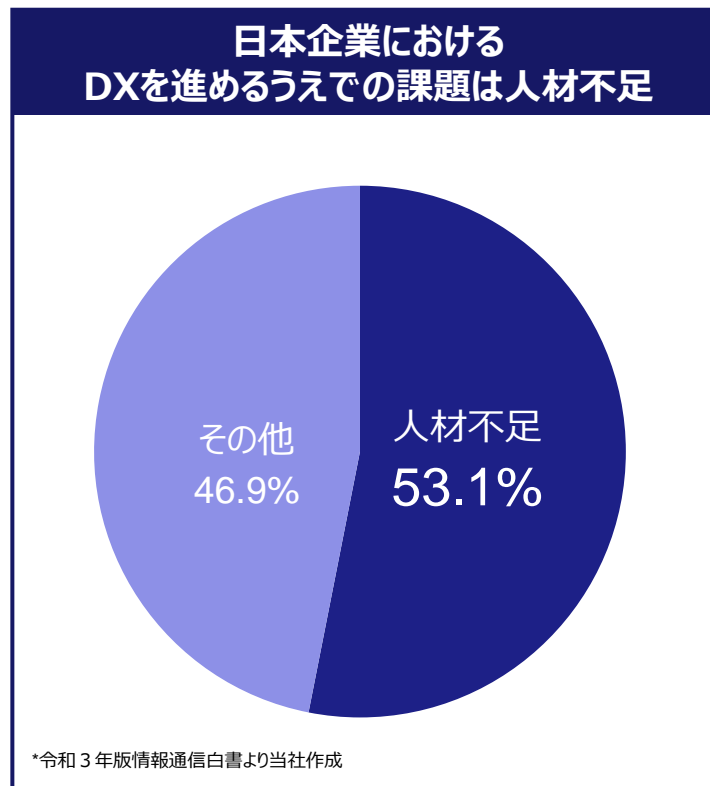
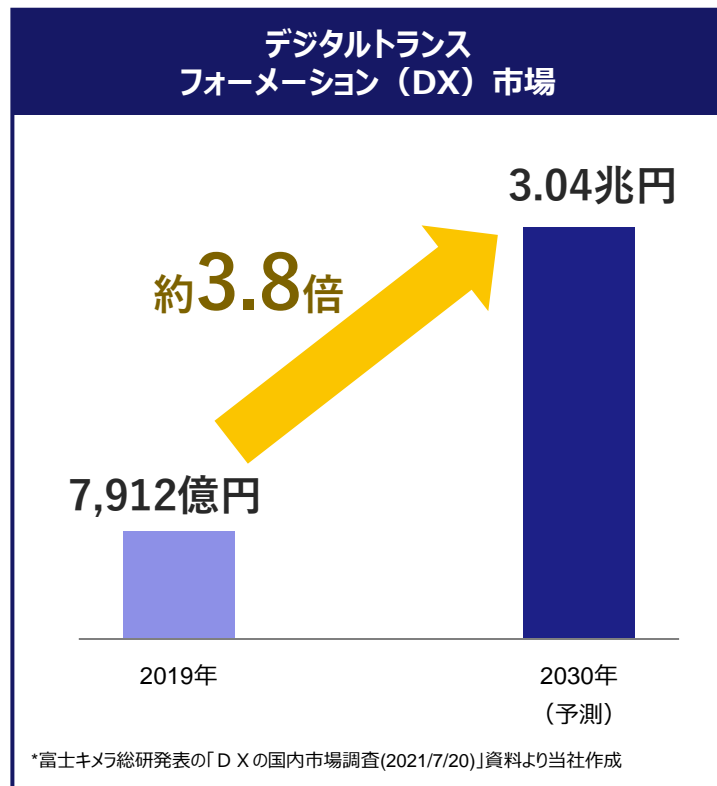
- 業務システムクラウド化(AWS)
- Salesforce導入
- RPA活用支援
- DevSecOpsによる運用

### IoT関連

- テレマティクス

国内DX市場規模は2030年に3兆円を突破するとの観測があり、国内のデジタル化市場は拡大の一途

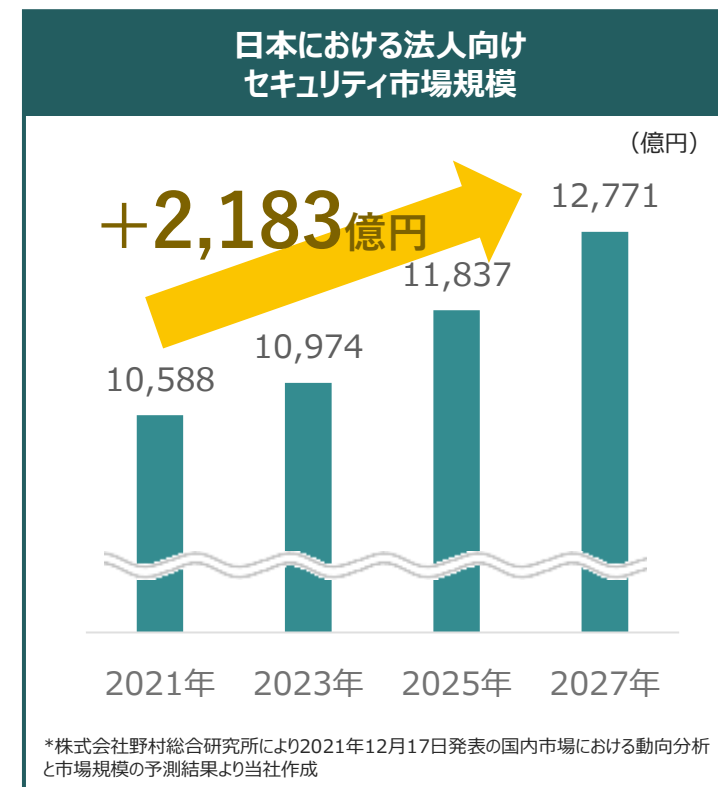
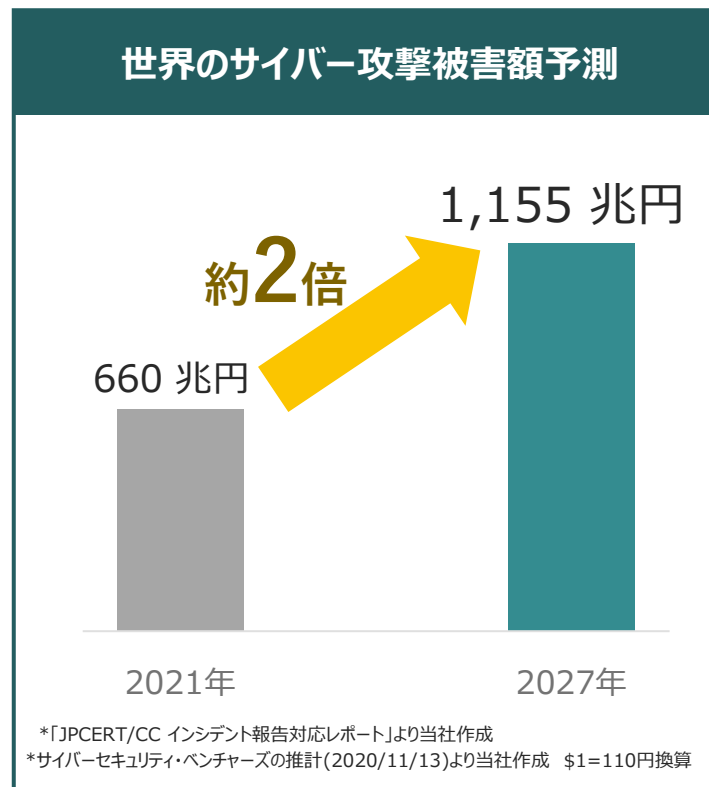
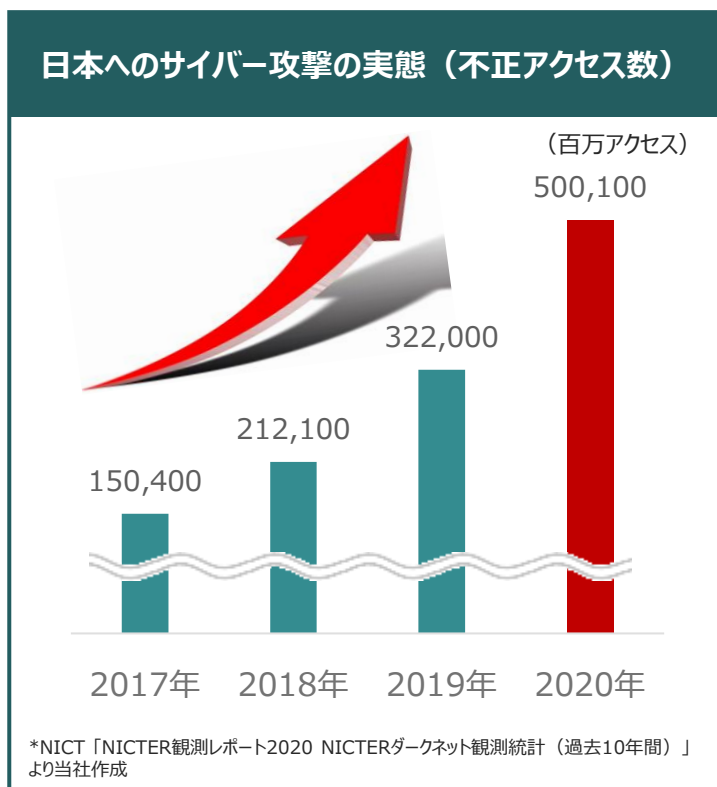
一方、国内企業においてはDXを進めるための自社人材が不足している。特に、中堅・中規模企業においてはDX推進が大きな課題となっており、DX/ITの見識に長けた専門企業が必要とされる状況にある



日本国内への不正アクセス数は急激に増加しており、2020年に5,001億件を観測。

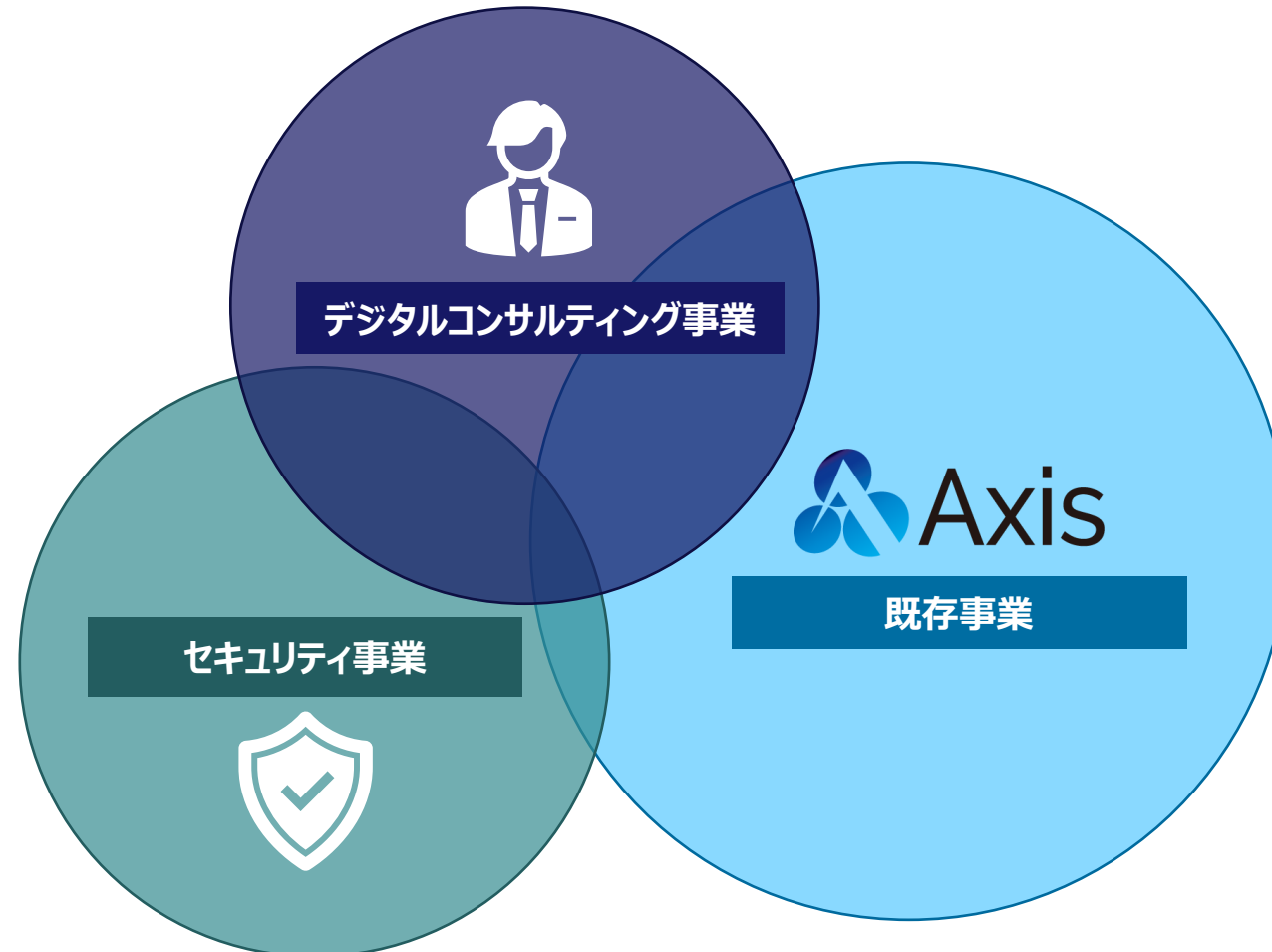
全世界のサイバー攻撃による被害額は、2027年には2021年の約2倍の1,155兆円と予測。

DXへの取り組みに加え、新型コロナウイルス感染拡大に伴うテレワークやWeb会議、クラウドサービスの利用増がセキュリティ対策強化を後押し、国内法人セキュリティ市場は2027年に約1兆2,771億円に成長するとの予測



# 2022年12月期より2つの新規事業を開始

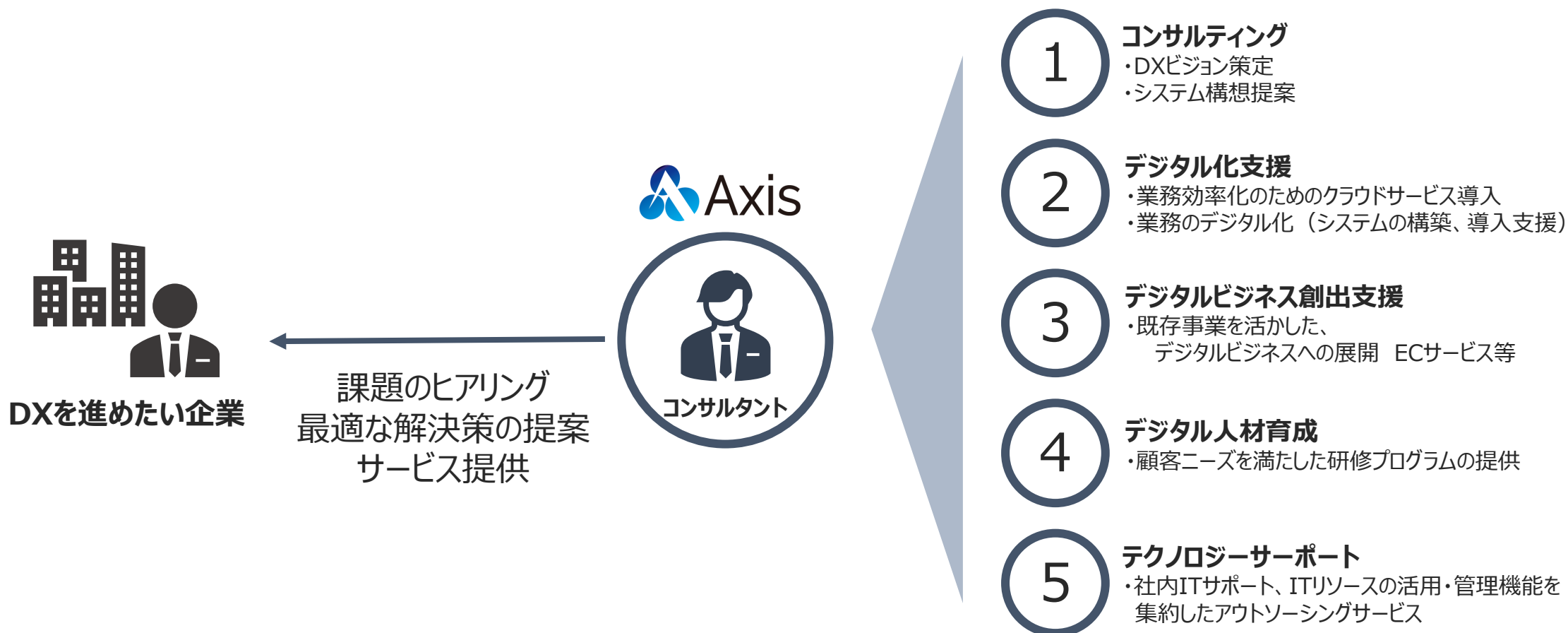
これまで培ってきた課題分析力、クラウド導入実績などを活用しデジタルコンサルティング事業を、  
セキュリティに関する経験・知見を活用しセキュリティ事業を開始  
各事業領域を広げると共に、中長期的に各事業間のシナジーにより企業全体の成長を加速



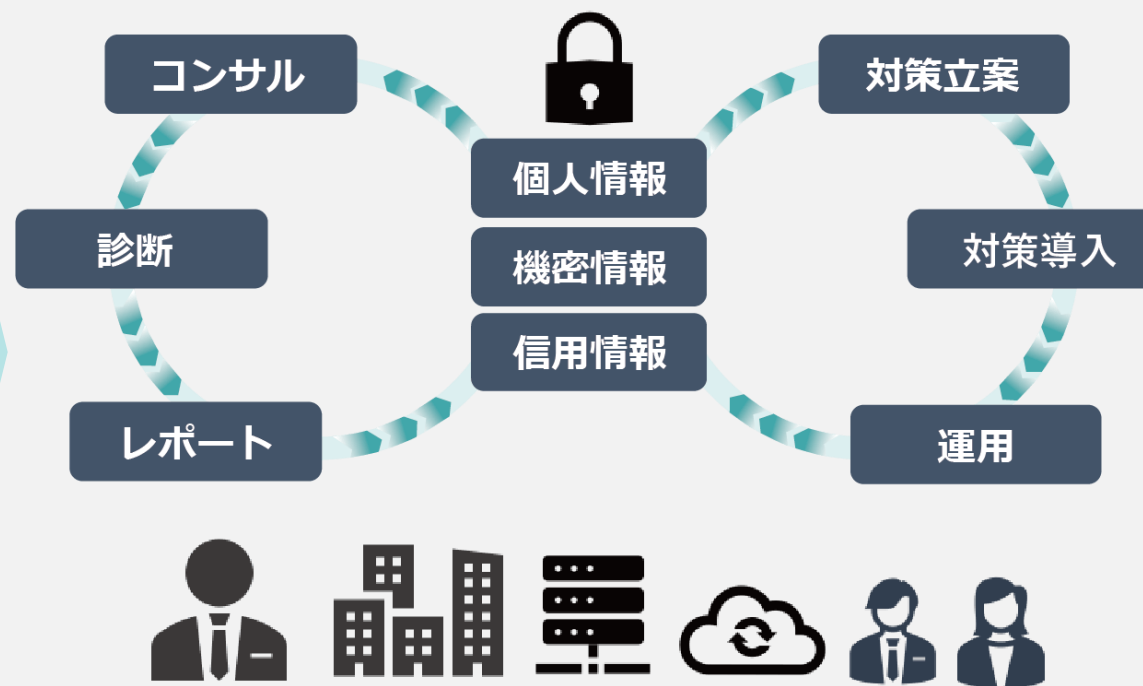
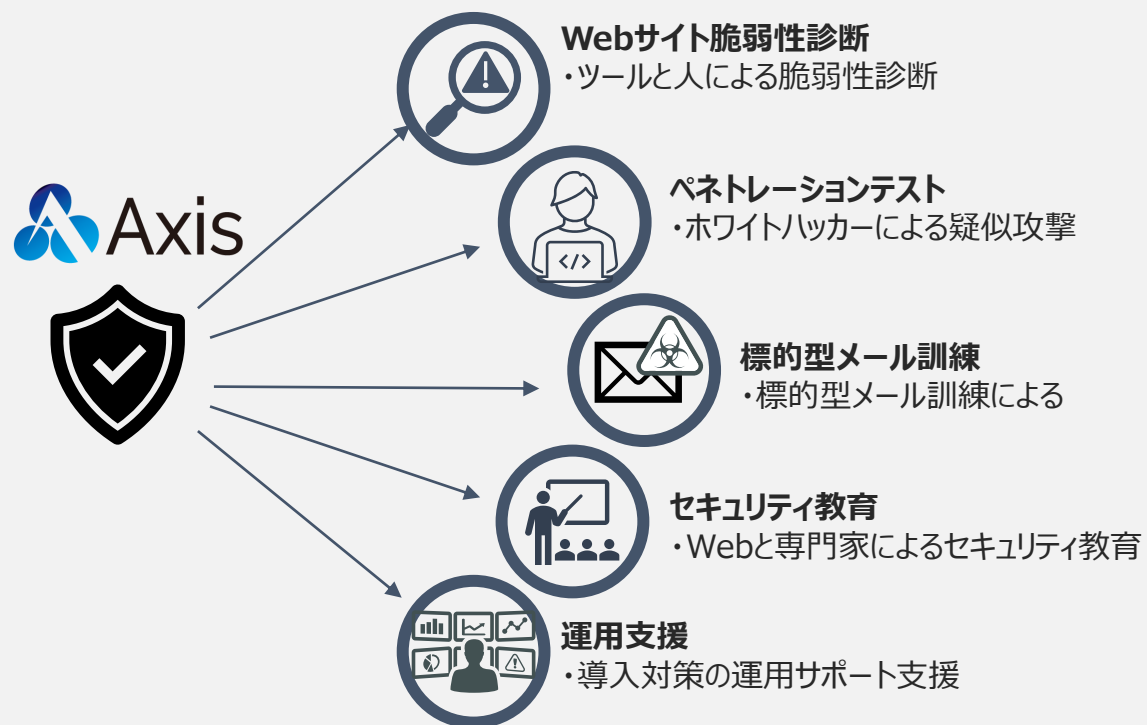
コンサルティングサービスの他、教育・アウトソーシングなどのサービスを提供

デジタル化支援に留まらず、デジタルビジネス創出など、顧客に合わせた最適な解決策を提案

コンサルティング領域への参入により単価の向上を図ると共に、関連するSI業務を一括で獲得することで、SI事業の受注増も見込む



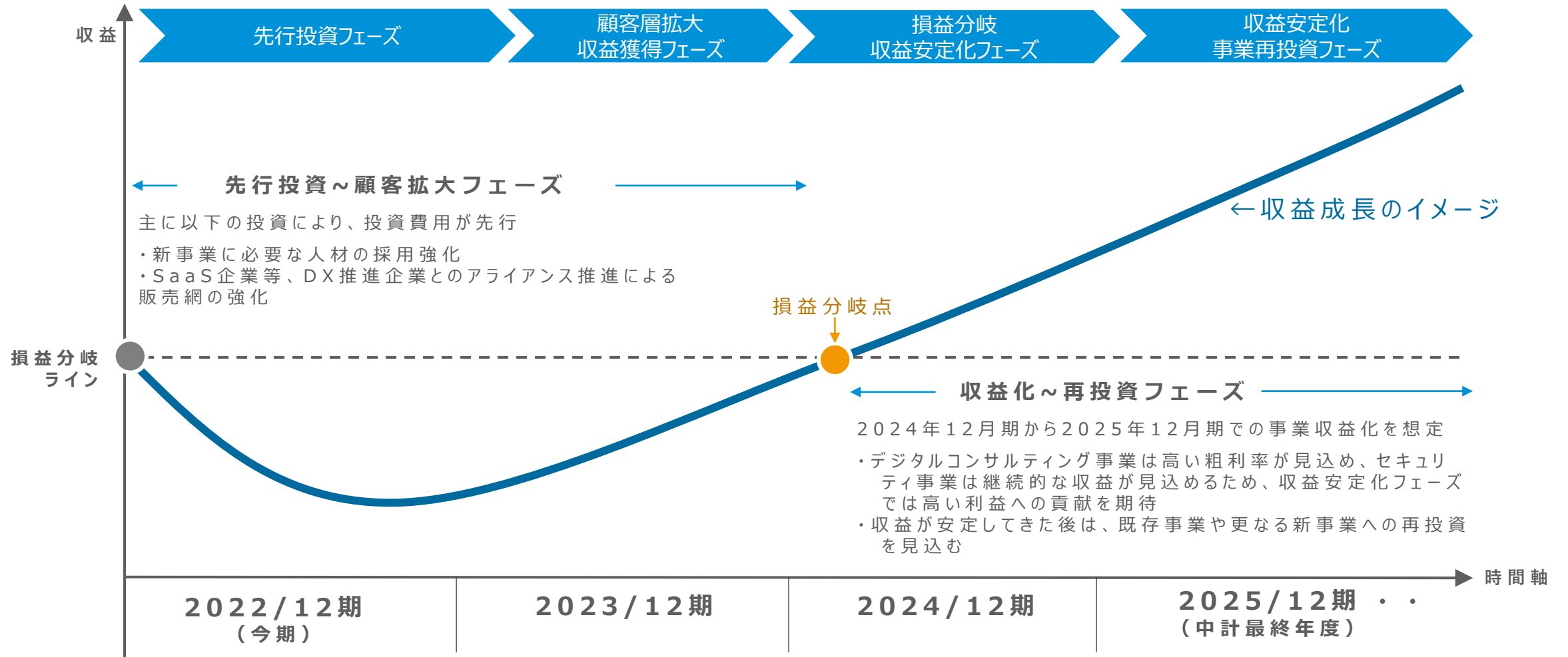
セキュリティに関するコンサルティング、セキュリティ製品の導入、運用支援、脆弱性診断など、セキュリティに関するサービス全般を提供  
大企業から高い中堅・中規模企業にわたり、システムと人の脆弱性への対策サービスを提供  
セキュリティ対策案を専門的見地から立案し、導入から運用までを一括支援  
脆弱性診断を定期的に提供することによる継続的な関係構築と周辺サービス利用による売上増を見込む



# 先行投資の後に中期経営計画内で収益化を想定

新規事業は開始当初は事業拡大のための投資先行、中期経営計画内での収益化を想定

2事業ともに高い粗利率を見込んでおり、セキュリティ事業は継続的収益を見込む。中長期では当社の収益率、収益安定化にも寄与



# Ⅵ 2022年12月期 通期業績見通し



## 売上高

**5,580**百万円  
(前年同期比+16.9%)

## 営業利益

**504**百万円  
(前年同期比-0.1%)

## 営業利益率

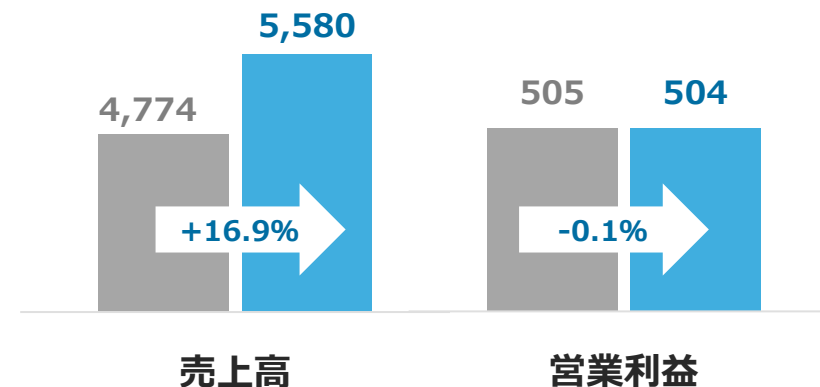
**9.0%**  
(前年同期比-1.6p)

## ■ポイント

- ✓ 売上高は前期に続き大幅な増収
- ✓ 粗利は前期と同じ水準を維持
- ✓ 新事業開始に伴う先行投資のため、営業利益以下の利益は前期より微減

## 主要業績の前期比較

(百万円)



# 2022年12月期の通期業績見通し

旺盛な需要に伴い、売上高は前期に続き大幅な増収を見込む

高収益案件への集中により、粗利についても額・率ともに前期を上回り、過去最高水準を維持する見込み

新事業開始に伴う先行投資のため、営業利益以下の利益は前期より微減

(百万円)

	2021/12期 (連結)	2022/12期 (連結) 通期業績見通し	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,774	5,580	+806	16.9%
システムインテグレーション (SI)	4,513	5,209	+696	15.4%
クラウドサービス (CS)	260	286	+26	10.1%
その他 (新規事業)	—	83	83	—
売上総利益	1,293	1,519	+226	17.5%
営業利益	505	504	-1	-0.1%
経常利益	528	515	-13	-2.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	349	348	-1	-0.3%
売上総利益率	27.1%	27.2%		+0.1p
営業利益率	10.6%	9.0%		-1.6p
経常利益率	11.1%	9.2%		-1.9p
<b>&lt;業績見通し前提&gt;</b>				
SI:プロジェクト件数 (件)	252	249	-3	-1.2%
SI:プロジェクト平均単価 (千円)	17,911	20,922	+3,011	16.8%
CS:「KITARO」契約台数 (台)	7,985	9,230	+1,245	15.6%

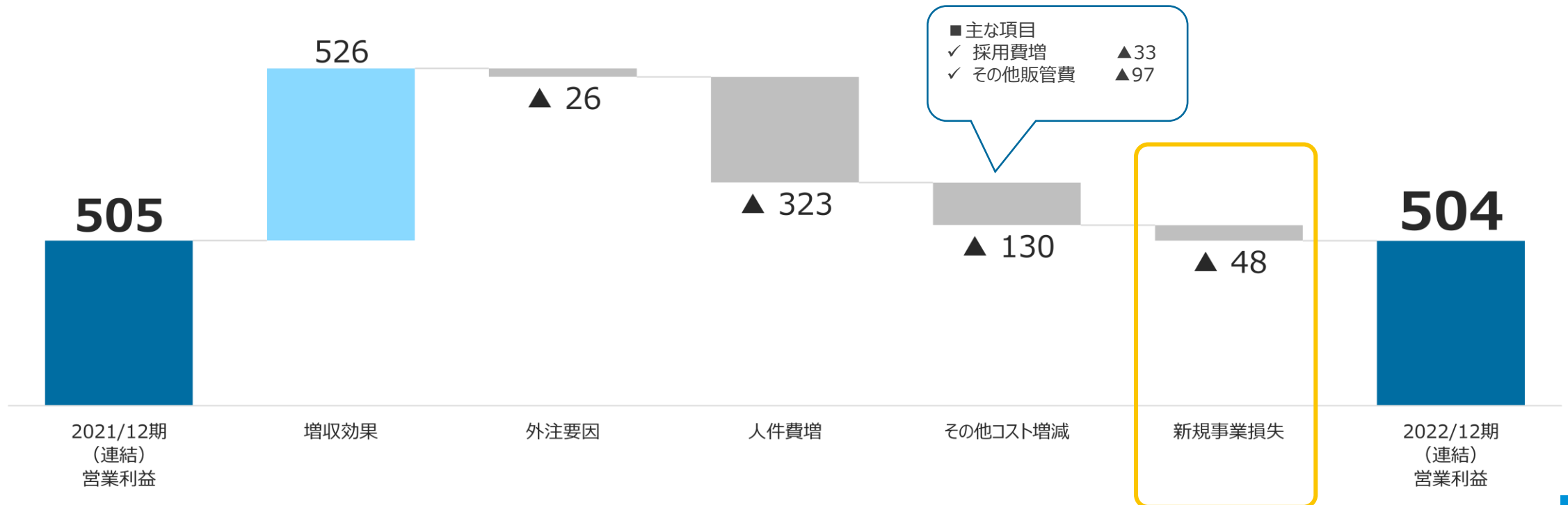
堅調な増収効果により、粗利では大幅な増加を見込む

新規事業への投資（DX・セキュリティ人材採用強化、広告宣伝等）により、営業利益は僅かに減益

ヒューマンソフト社については今期より12ヶ月間のフル寄与となり、グループの収益に寄与

## 営業利益 増減益要因分析

(百万円)



# 株主還元：前期の記念配当を普通配として継続

前期の創立30周年記念配当額を普通配として継続し、今期は年間1株当たり配当額5.0円を予定  
成長への投資が必要となるものの、今後も株主還元は重視し、安定した配当を実施する方針

年度	年間1株当たり配当金		
	中間	期末	合計
2021年12月期	0.00円	5.00円 (記念配)	5.00円 (記念配)
<b>2022年12月期 (予)</b>	<b>0.00円</b>	<b>5.00円</b> (普通配)	<b>5.00円</b> (普通配)

## < 見通しに関する注意事項 >

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

当資料に記載されている数値については、端数の切り捨て処理を行っており、合算値が一致しない箇所がございます。

<問い合わせ先>

経営企画室 IR担当

03-6205-8540

[ir@axis-net.co.jp](mailto:ir@axis-net.co.jp)

ご視聴ありがとうございました

2022年3月12日



証券コード：4012 / 東証マザーズ