

証券コード：4012
東証スタンダード



株式会社アクシス

2024年12月期

決算説明会資料

2025年 2月 20日

目次

1. 2024年12月期 決算実績
2. トピックス
3. 2025年12月期 通期業績見通し
4. 中期経営計画 Vision2027 進捗状況

Appendix

- ・【ご参考】当社株式の出来高・株価推移



1

2024年12月期 決算実績

売上高

7,434百万円

(前年同期比 +13.0%)

営業利益

790百万円

(前年同期比 +21.1%)

営業利益率

10.6%

(前年同期比 +0.7p)

配当(増配予想)

一株当たり36円

(配当性向 25.4%)

期初予想に対し11円の増配

ポイント

- 売上高は前年同期比+13.0%、営業利益も同+21.1%と好調。上場来連続の増収増益を継続
- 営業利益率は10.6%と高水準を維持。前年同期比で+0.7p上昇
- 配当性向は、中期経営計画の予定を1年前倒し、前期実績から10%程度引き上げ25%程度へ増配

売上高・経常利益推移



損益計算書サマリー

ポイント1

- DX関連を含む旺盛なIT需要を着実に取込み、前期比で大幅な増収増益を達成。売上高、各段階利益で過去最高を更新

ポイント2

- 高収益案件へのシフトを推進し、営業利益についても前期比+21.1%

ポイント3

- 子会社配当収入などの一時的要因により経常利益率は前期比+1.3p上昇

	2023/12期	2024/12期	前期比		2024/12期 通期予想	予想比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
ポイント1							
売上高	6,581	7,434	+853	13.0%	7,504	▲69	-0.9%
売上総利益	1,624	1,848	+223	13.7%	1,944	▲95	-4.9%
ポイント2							
営業利益	652	790	+137	21.1%	752	+38	5.1%
経常利益	666	848	+182	27.3%	765	+83	10.9%
当期純利益	462	597	+135	29.3%	526	+71	13.6%
1株当たり 当期純利益 (円)	113.13	141.84	+28.72	25.4%	125.11	+16.73	13.4%
売上総利益率	24.7%	24.9%		+0.2p	25.9%		-1.0p
営業利益率	9.9%	10.6%		+0.7p	10.0%		+0.6p
ポイント3							
経常利益率	10.1%	11.4%		+1.3p	10.2%		+1.2p
株主資本利益率 (ROE)	16.7%	18.2%		+1.5p	16.6%		+1.6p

営業利益 増減益要因分析

ポイント1

- 売上増加により、前年同期比で増収効果+552百万円

ポイント2

- パートナー比率の上昇により、外注要因は▲91百万円

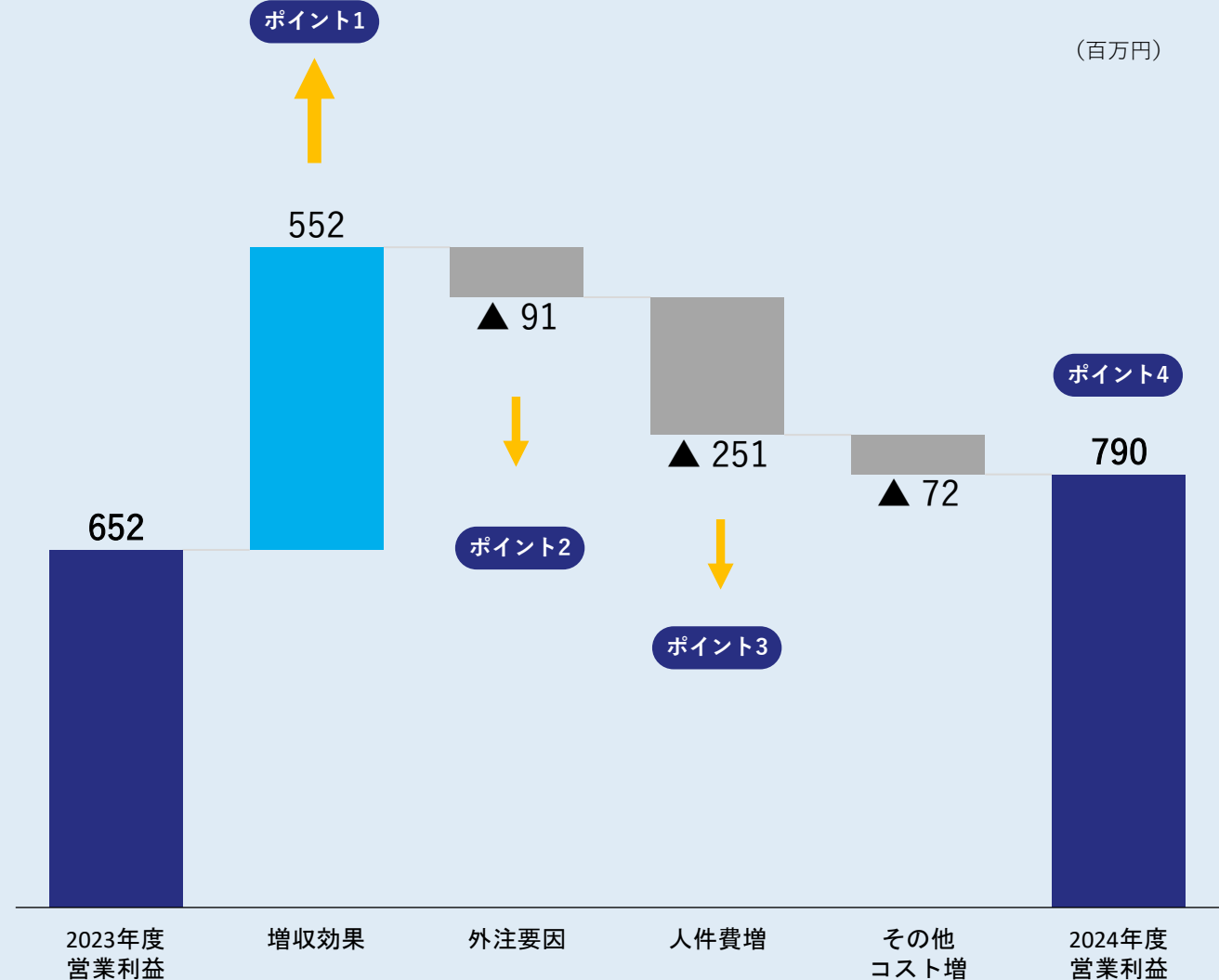
ポイント3

- 営業体制の増強やエンジニア増加により人件費は▲251百万円

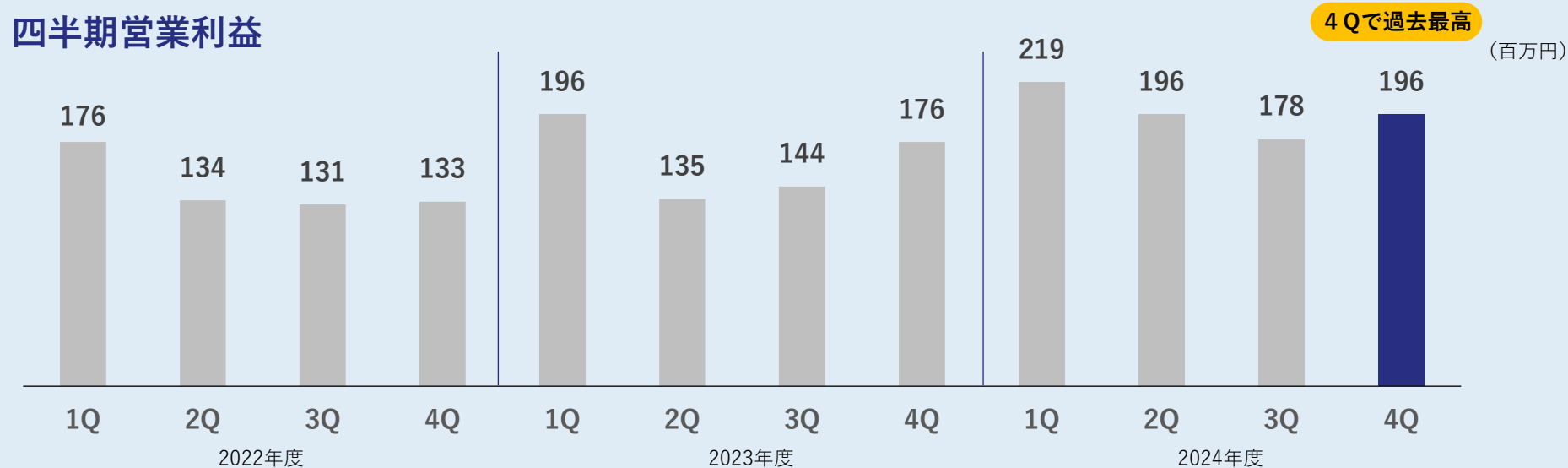
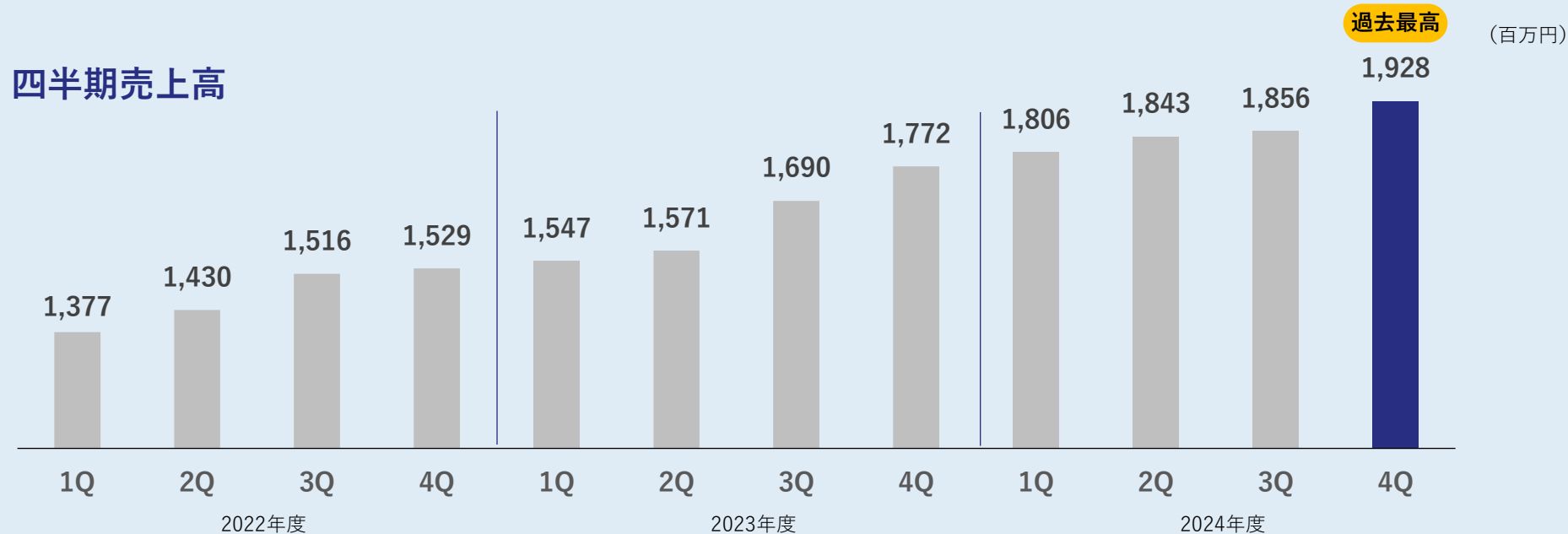
ポイント4

- 増収効果によりコスト増による減益要因を吸収し、2024年度営業利益は+138百万円の790百万円となった

営業利益 増減益要因 (▲はマイナス影響)



四半期業績推移



*新卒者採用に伴う人件費負担の影響により、1Qと2Q以降の営業利益に差が生じる季節性あり

システムインテグレーション事業

ポイント1

- 売上高は、銀行を中心としたシステム投資需要を着実に取り込み好調に推移
- 通期を通して大型案件の需要が継続したことも加わり前年同期比で、+12.8%の増収を実現

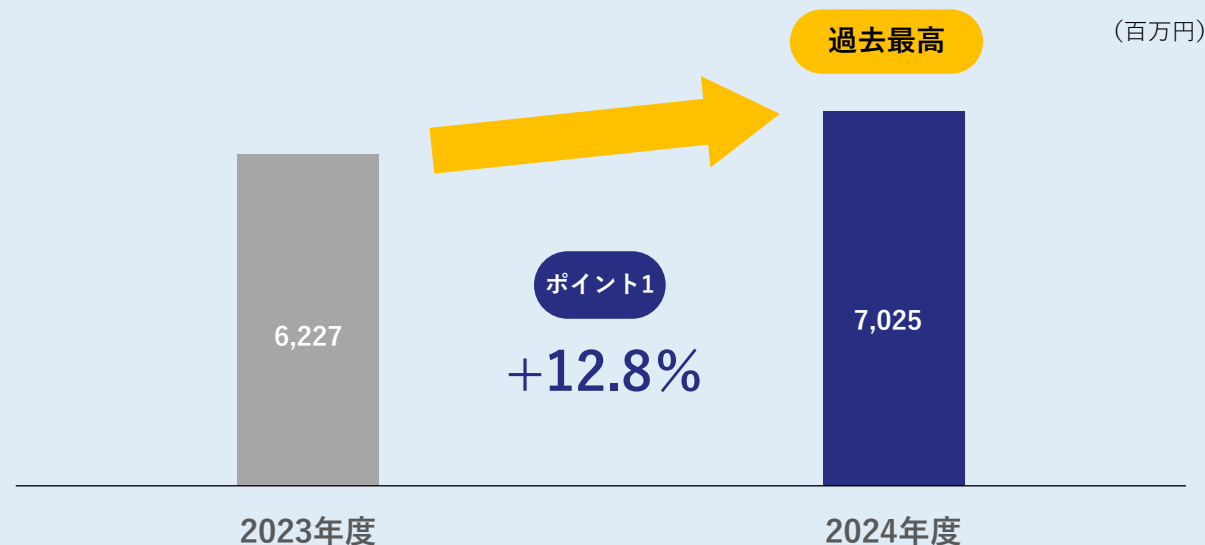
ポイント2

- 受注残高は、大型案件の獲得により好調だった上期の反動で下期はやや弱含むものの、新規契約の獲得、及び既往契約の拡充が堅調に推移し、良好な水準を維持

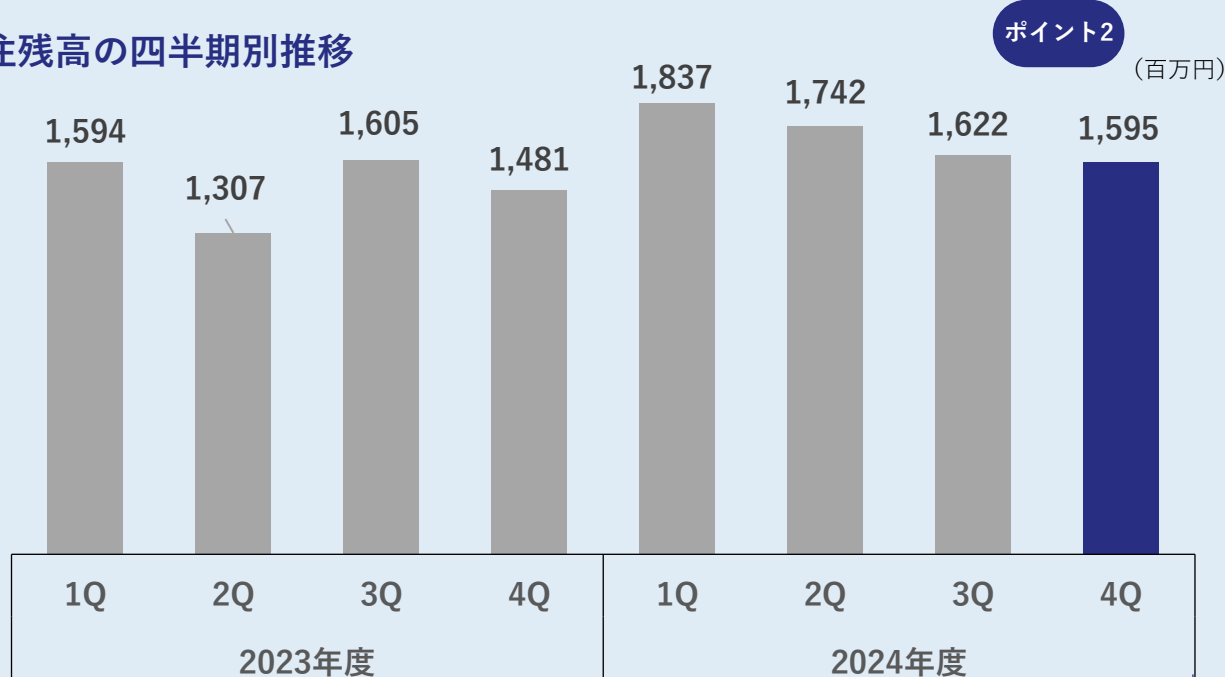
	2023	2024	増減額	増減率
プロジェクト 件数	311	303	▲8	-2.6%
プロジェクト 平均受注額	20,023	23,185	+3,161	15.8%

※案件の大型化が進みプロジェクト平均受注額が増加

システムインテグレーション事業 売上高



受注残高の四半期別推移



システムインテグレーション事業

ポイント1

- 社員一人当たり売上高は、増収に伴い堅調に推移し、前年同期比で+5.1%

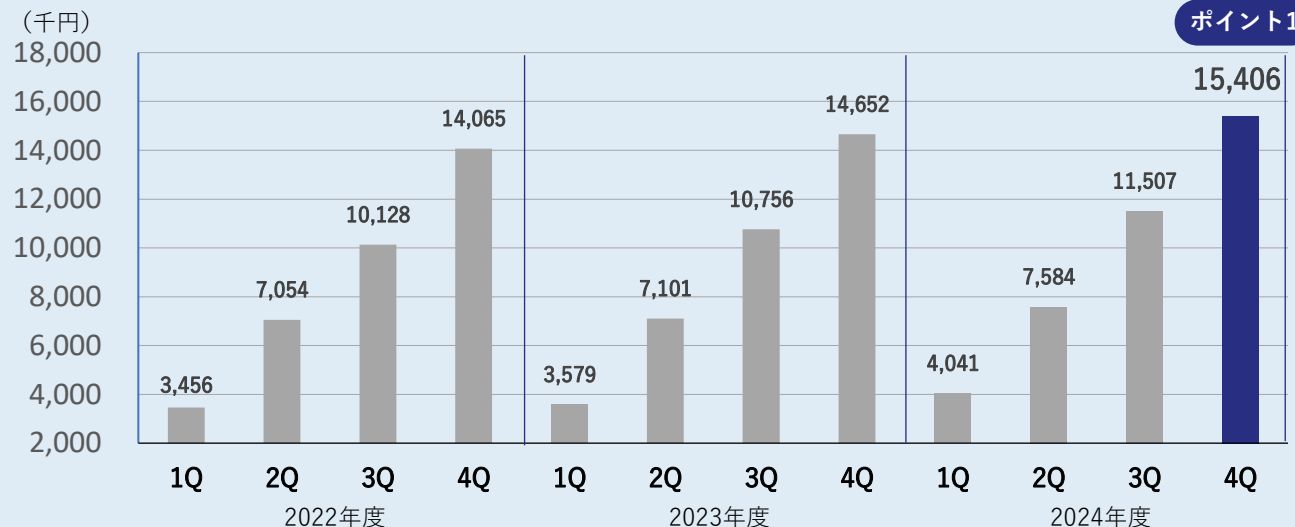
ポイント2

- 業種別売上高では、銀行領域で前年同期比+35.6%増加。上流のITコンサル系案件の獲得が進んだほか、大型の制度対応案件（SWIFT）、クラウドリフト、モダナイゼーション関連の案件が増加

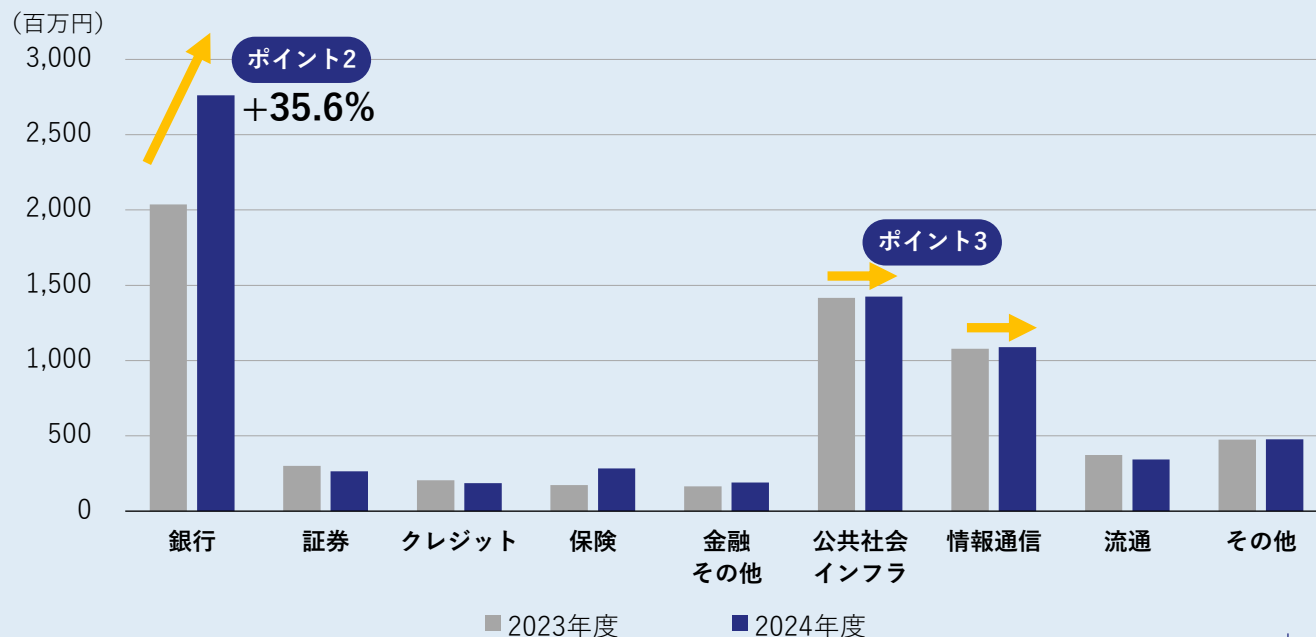
ポイント3

- 公共社会インフラについては、運輸関連が減少したものの官公庁案件が増加
- 情報通信については新たな案件獲得に注力

社員一人あたり売上高



業種別売上高



ITサービス事業

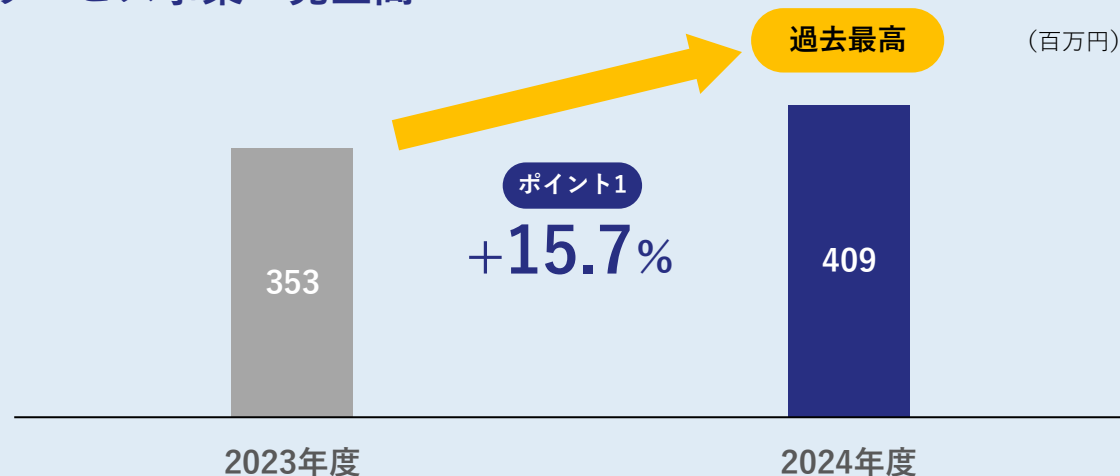
ポイント1

- 売上高は、クラウドサービス「KITARO」の新規契約獲得や他社サービスへの技術支援などが順調に推移し、前年同期比+15.7%

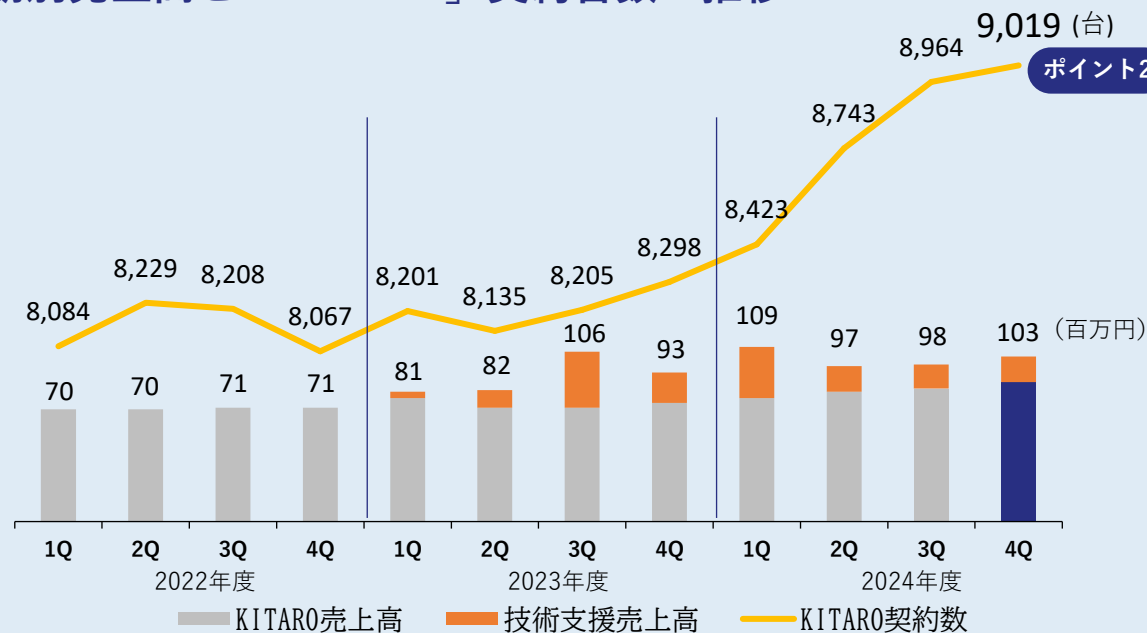
ポイント2

- クラウドサービス「KITARO」は堅調な新規契約の獲得と共に解約の防止策が順調に進捗、2024年12月期で契約台数は9000台を突破

ITサービス事業 売上高



四半期別売上高と「KITARO」契約台数の推移



2024年度事業計画における重点施策の総括： システムインテグレーション事業

重点施策		2024年12月期総括	
高収益案件へシフト	クラウド化導入支援などの成長領域や直ユーザー案件受注に注力		クラウド化支援やFinTech関連案件の受注、Slerを介さない直ユーザー案件の獲得などに注力し、年度計画通りの成果を上げた。
	強みである金融分野、公共・社会インフラ分野を更に増加		金融分野では、銀行領域で前年同期比+35.6%増、上流のITコンサル系案件の獲得が進んでいる。公共社会インフラについては、運輸関連が減少したものの官公庁案件が増加。情報通信については新たな案件獲得に注力。
受注体制の増大	パートナー比率45%以上を目指す		年度中に受注したプロジェクトについてパートナー活用を積極推進した結果、2024年度累計のパートナー比率は44.4%となった。
	パートナーとの共創意識を醸成し、強固な取引関係を構築		2024年度中に営業力強化を目的として営業担当を増員。新規顧客の獲得とともにパートナーとの取引関係強化を推進した。2025年度も営業部門のさらなる体制強化を予定している。
人材の増強とITコンサル営業の強化	コンサルファームとの営業連携		中期経営計画に定める目標である「ITコンサルへのシフト」を戦略的に推進するべく、コンサルティングファーム等との協業を試行的に開始。ノウハウの獲得のみならず営業連携を強化するための施策を継続検討している。
	既存人材のITコンサル職への転換		コンサル職に必要な各種の資格取得は、2024年度計画に対して順調に進捗した。これに応じてシステムコンサルティング、PM、PMOサービスなどの案件受注も増加している。

2024年度事業計画における重点施策の総括： I T サービス事業

重点施策		2024年12月期総括	
クラウドサービス	「KITARO」は、広告宣伝を積極的に展開し、期末契約台数8,615台(+317台)を計画		広告宣伝に加えて他社との事業提携、協業案件などを積極的に推進し、また、既往契約先へのフォローアップによる契約防止策も奏功したため、2024年12月末の契約台数は 9,019 台となり契約を大幅に超える実績を残すことができた。
	クラウドを活用した新たな社会課題解決型サービスの提供を開始予定		2024年度を通じて新サービス開発を継続したが、市場へのリリースには至らなかった。 2025年度以降も位置情報をはじめとする新技術を応用したサービスについて開発をすすめ早期のサービス提供を目指す。
デジタルコンサルティングサービス	中小企業のバックオフィス業務効率化に注力		自治体の中小企業DX化推進事業や地域金融機関との協業など、積極的な取り組みを継続してきた。 中小企業様のIT部門のアウトソーシングを受託するなど、今後の事業展開に向けた実績は積みあがってきている。
セキュリティサービス	多様なDXのニーズに応えるため、デジタル化を支援するサービスおよび製品の拡充と整備を進める。 エンドポイントなどのセキュリティ製品の販売		「まるっとアクシス」で紹介するソリューションのラインナップは順調に拡大しており、セキュリティについても販売拡大を進めている

B/Sの状況



ポイント1

- 純資産は利益増に伴い堅調に増加

ポイント2

- 自己資本比率は+0.8p 増の74.7%と財務安定性は高い水準を維持

ポイント3

- 増加した現預金は、採用を含めた人材投資など、企業価値向上のための成長投資に活用予定
- M&Aは積極的に検討を続けているが、2024年度は優良案件の獲得に至らず現預金は前期比+556百万円増加

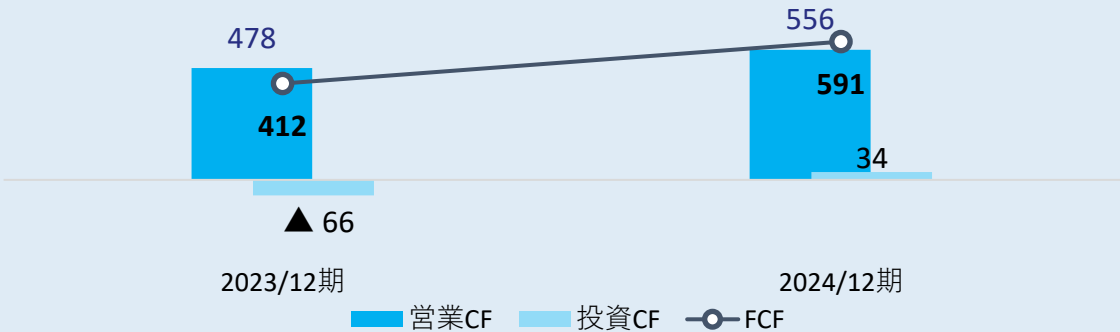
主なB/Sの状況

(百万円)

	2023/12期	2024/12期	前期比増減
流動資産	3,482	4,225	+743
現預金	2,466	3,023	+556
売掛金及び契約資産	941	1069	+127
棚卸資産	27	58	+30
固定資産	582	546	▲35
のれん	215	185	▲29
総資産	4,064	4,772	+708
負債	1061	1,208	+147
買掛金	269	294	+25
有利子負債	—	—	—
退職給付引当金	260	296	+36
純資産	3,003	3,563	+560
負債純資産合計	4,064	4,772	+708
自己資本比率	73.9%	74.7%	+0.8p

主なキャッシュフロー数値の状況

(百万円)



2

トピックス

「ACTION！健康経営」（日本経済新聞社主催）に
当社CFO小菅が登壇

当社CFOの小菅が、日本経済新聞「ACTION！健康経営」の
パネラーとして登壇した際の記事が掲載されました。



写真右から：アクシス 取締役 常務執行役員 管理本部長 小菅 直哉氏
社会福祉法人正仁会 事務長 矢矧 秀樹氏
大気社 管理本部人材開発部長 鎌田 哲夫氏
セイコーエプソン 人の資本・健康経営本部 健康経営推進部 課長 仁科 かおり氏
司会：キャスター 榎戸 教子氏

特別看護士、ホームヘルプ・サービス、社会福祉に展開している。社会の高齢に伴う介護ニーズの増加や業務の多岐化を背景に、人材確保が最優先課題となってきた。こうした中、ついに「健康経営」を打ち出した。これは、2012年に開始した経営者法人の取り組みで、認定を受けた模範法人が、認定を受けた職員との月の間隔で健康診断を実施し、人事課に反響を把握している。ワーク・エナジー・マネジメント調査や受給者の補助金など、様々な施策を実施している。

当社は、日々空席や新卒採用を中心に事業を展開している。建設業の労働力不足問題や労働者の高齢化など、21年からの2年連続健康経営認定法人（人口7000の）の認定を受けた。具体的な取り組みとして、健康診断の取組や、健康診断の結果を

「健康経営度調査」を活用

ている。

内科 2006年、労働衛生
全衛生基本方針の決定に伴
て中期の健康経営施策等策
定、15年まで健康経営意識
を定着させること、調査は
社の立寄る所を知り、今後
は発表検討に参考になる。現
在に基つて、従業員一八六
人との自発的健康づくりと
、チームでよいと動かし
ている。健康経営より健康
職場風土醸成を取り組んで
いる。このニメシクシが主
題で、これまでには従業
者の健康を思いを感じてい
た。

櫻井 健康経営は試行錯誤
の連続だ。壁にぶつかった
には先輩や先輩や後者を
頼ることも大切だを感じた。

■掲載メディア

日本経済新聞 (2025年1月31日付)

ケーススタディ

「健康」を始めてどのような形にあるか、どのようなことがあつて、どのように益が表れてきたか。」「小書」(当社はシステム開発やITマーケティング技術コンサルティングの社だ)。2011年に健康企業東京を創り、22年の健康産業東京を行ない、翌年の認定を受けた。それから健康経営優良優良企業認定活動が本格し、24年に認定を受けた。認定の取組は「ゴールで薬のよいひとになる。」

認める制度や、記名式調査へのメンタル不調者の早期受診支援などがある。会社の健康施策に共感する従業員が増え、健康習慣の定着やエンゲージメントの向上といった効果が期待できる。



「KITARO×ドラレコ」にDynabook製
ADAS、DMS機能ドライブレコーダーを新規採用

「KITARO×ドラレコ」は、運転中に発生したヒヤリハット情報（急発進、急ハンドル、急ブレーキ）検知前後合計15秒の動画を「KITARO」へ自動送信するほか、車両の走行位置や速度をリアルタイムに確認することができます。

今回新たに採用したDynabook製通信型ドライブレコーダーではサブカメラ・リアカメラも前方カメラと同様にクリアな動画を確認することが可能になりました。



従来の「KITARO×ドラレコ」では実現できなかった3カメラの
 装備により、危険運転時の詳細な映像を様々な角度から分析する
 ことができるよう進化しました。

当社は今後も車両運行管理にかかるサービス提供事業者として、安心かつ安全な自動車社会の実現のため様々なサービス拡充に努めてまいります。

スポーツひのまるキッズの活動に賛同し、 2014年から協賛

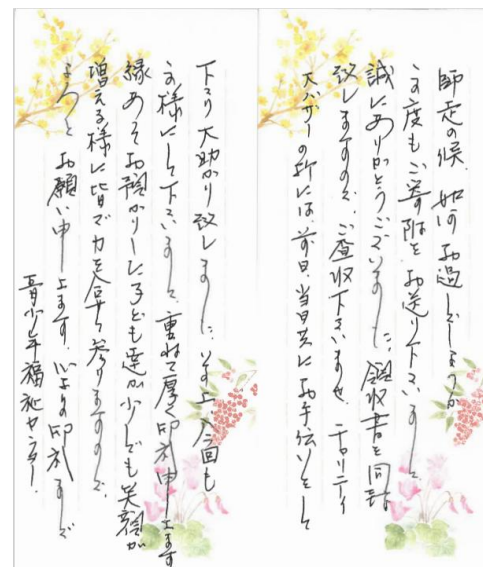
2024年は9つの大会とイベントに協賛いたしました。柔道大会ではアクシス賞として大会を支えるボランティアスタッフの皆様にスポーツタオルを贈呈しております。



当社は、親子の絆を深めるスポーツひのまるキッズの活動に賛同し、2014年から協賛しています。これからも当社は、子どもたちが明るく過ごせる社会のために活動をしていきます。

社会福祉法人 青少年福祉センターからお礼のお手紙

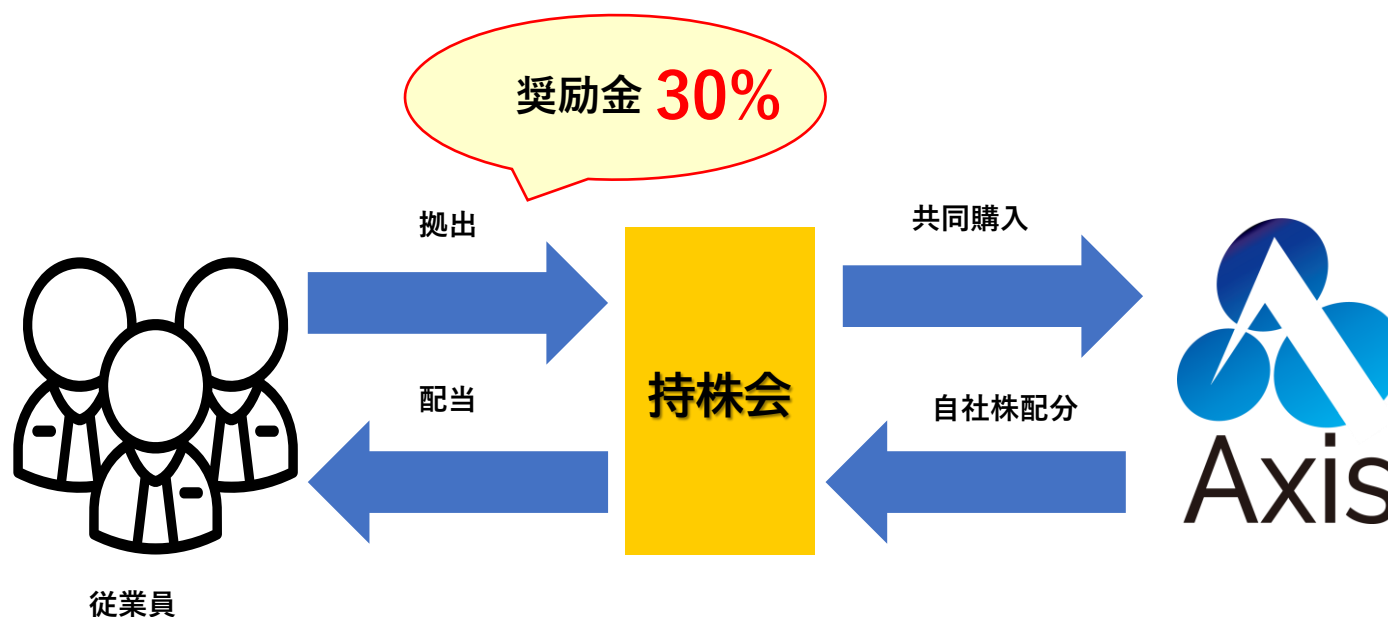
青少年福祉センターの児童養護施設は、日本で唯一、中学校や高等学校に通う子どものみの施設となっており、一人ひとりにあった自立支援を実施しています。また、行政からも認められている“自立援助ホーム”の運営も行い、15歳～20歳までの入居者が職員とともに生活しながら社会で生きていくための準備をしています。



当社はこのような活動に賛同し、チャリティーバザーへの参加や寄附による支援を続けています。頂いたお礼のお手紙を励みに、少しでも多く子どもたちの自立を手助けし、子どもたちを明るい未来に繋ぐために、当社はこれからも青少年福祉センターを応援いたします。

社員持株会の奨励

当社は安定株主の確保だけでなく、従業員のモチベーションアップ、資産形成の補助などを目的として、社員持株会への参加を奨励し、会社と従業員が共に成長する意識の醸成に努めています。



従来より社員持株会制度はありましたが、より積極的に参加頂けるよう、2024年11月から従業員持株会の奨励金が30%に大幅増額される施策を行っています。

eスポーツチーム 「VARREL」 スポンサー契約締結



The VARREL logo features a large, stylized black 'V' on the left, followed by the word 'VARREL' in a bold, black, sans-serif font.

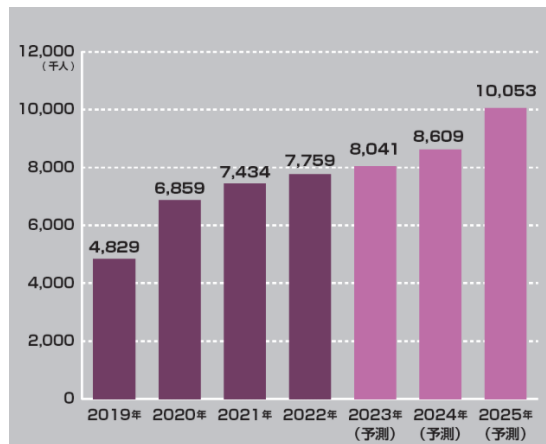


The Axis logo consists of a blue stylized 'A' icon made of three overlapping circles, followed by the word 'Axis' in a black, sans-serif font.

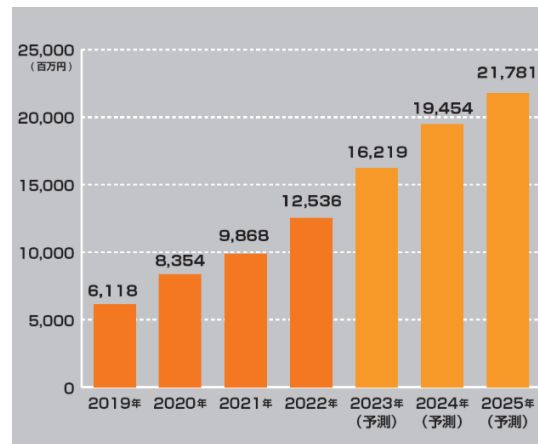
VARRELとのスポンサー契約締結

2025年にはeスポーツオリンピックが開催され、eスポーツ界全体の発展が見込まれている中で、成長産業としての位置付けが高まっています。

2019～2025年eスポーツファン数推移



2019～2025年eスポーツ市場規模推移



出典:一般社団法人日本eスポーツ連合「eスポーツ市場について」を元に
(https://jesu.or.jp/contents/about_esports/) 株式会社アクシス作成

eスポーツ人口は増加の一途を辿り、若者を中心に広がりを見せています。当社では、ITエンジニアとの親和性の高いeスポーツのスポンサードを通じて、採用活動に活用して参ります。また、同チームとのPRを積極的に行うことで企業認知度の向上にも資すると考えております。



チーム所属 マゴ選手よりコメント



●基本情報●

2011年よりプログラマーとして活躍。海外の格闘ゲームコミュニティでは、『Mago-san』、『2DGOD』として人気を確立している。世界トップクラスの実力と個性的なパフォーマンスに定評があり、ゲーム解説においては知識・経験に基づいた分かりやすい解説を行う。

この度、株式会社アクシス様とスポンサー契約を締結できたことを、大変嬉しく思います。

DONUTS VARRELが目指す世界の実現に向けて一緒に歩むパートナーとして、大きなご支援をいただけることになり、非常に心強く感じています。

eスポーツという分野は日々進化し続けていますが、アクシス様のサポートを得ることで、さらなる成長と成果を皆さまにお見せできるよう、選手一同これまで以上に励んでまいります。

今後の試合を楽しみにしていただきます！

今後の活動予定



■ 当社訪問の様子 2024/11/12
左が当社代表 小倉、右がVARREL マゴ選手

2025年にはeスポーツオリンピックが開催され、eスポーツ界全体の発展が見込まれている中で、プロのeスポーツチームである「VARREL」は有名選手を擁するトップチームとして挑戦を続けています。

チーム発足から7年を迎え、特に格闘系eスポーツに於いての知名度は高く、優秀な成績を収め続けています。

アクシスではこの取り組みに共感し、今回のオフィシャルスポンサー契約に至りました。このスポンサー契約を通じて、ITエンジニアとeスポーツとの親和性の高さを活かした採用力強化やPR活動を通じた会社認知度の向上や提供サービスのイメージの強化に繋げて行く考えです。



3

2025年12月期 通期業績見通し

2025年12月期

通期業績見通しサマリー

売上高

8,593百万円 

(前期比 +15.6%)

営業利益

919百万円 

(前期比 +16.3%)

営業利益率

10.7% 

(前期比 +0.1p)

配当 (予想)

1株当たり45円

(配当性向30.2%)

業績

- 15.6%増収、16.3%営業増益と6期連続の増収・増益、過去最高更新を見込む
- 人材への成長投資を行いながら、成長性の高い領域へシフトすることで収益性の強化を指向するが、同時に人材投資などの先行投資も計画することから、営業利益率は2024年度と同水準の10.7%を見込む

配当

- 配当性向は、中期経営計画で予定する35%以上の達成を1年前倒し、2025年度は30.2%とし1株当たり9円増配の45円を予想

通期業績見通し



(百万円)

ポイント1

- DXを含む企業のITシステム投資は引き続き好調と想定
- システムサービス事業は13.6%の増収、ITサービス事業では49.6%の増収を計画

ポイント2

- プロジェクト単価、高収益案件へのシフトにより、売上総利益率は上昇するものの人材投資などの先行投資により、営業利益率は微増を見込む

	2024/12期	2025/12期 通期業績見通し	前期比	
			増減額	増減率
売上高	7,434	8,593	+1159	15.6%
システムサービス事業(SS)*1	7,025	7,980	+955	13.6%
システムインテグレーション(SI)	-	6,662	-	-
クラウドインテグレーション(CI)	-	1,317	-	-
ITサービス事業(IT)	409	612	+203	49.6%
売上総利益	1,848	2,352	+504	27.3%
営業利益	790	919	+129	16.3%
経常利益	848	935	+87	10.3%
当期純利益	597	636	+39	6.5%
1株当たり当期純利益（円）	141.84	148.99	+7.15	5.0%

ポイント2

売上総利益率	24.9%	27.1%	+2.2p
営業利益率	10.6%	10.7%	+0.1p
経常利益率	11.4%	10.9%	▲0.2p

業績見通し前提

SI	プロジェクト件数（件）	303	330	+27	8.9%
SI	プロジェクト平均売上高（千円）	23,185	24,166	+981	4.2%
SI	社員一人当たり売上高（千円）	15,406	15,760	+354	2.3%
IT	「KITARO」契約台数（台）	9,019	10,000	+981	10.8%

*1) 2025年度より、サービス内容拡充に伴う組織体制の再構築を踏まえ、システムインテグレーション事業の名称をシステムサービス事業と変更しております。システムサービス事業は、ITコンサルティング、業務アプリケーション開発等のサービスを提供するシステムインテグレーション、クラウドビジネスやネットワーク関連サービスを提供するクラウドインテグレーションから構成されております。

重点施策

システムインテグレーション

【ITコンサルへのシフト】

- ✓ コンサルティングファーム等との協業により、コンサルティング業務のノウハウ習得を進める。
- ✓ コンサルをはじめSI上流工程の受注を拡大するため、既存要員のリスクリング及び、高スキル人材の獲得を推進する。

【成長性の高い領域の拡大】

- ✓ Salesforce等をプラットフォームとしたSIの拡大を進める。
- ✓ 生成AIに関する調査研究を積極的に進め、システムサービス事業におけるAIの活用を推進する。

【既存領域の成長】

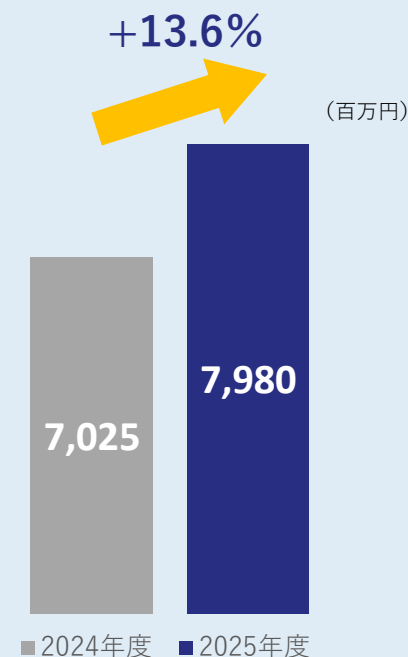
- ✓ エンドユーザー直接受注案件の拡大や高収益顧客へのシフトにより、利益率向上を図る。
- ✓ マネジメント力の強化、要員体制の拡大により、受注案件の大型化を図る。
- ✓ 目標数値：
PJT平均売上高 24百万円
パートナー比率 50%超 (2025年度末)

クラウドインテグレーション

【クラウドビジネス事業の拡大】

- ✓ クラウドネイティブ開発やクラウド基盤構築等のクラウドビジネス事業を推進。
- ✓ 顧客のクラウド環境における運用、保守の一括委託の獲得に力を入れる。
- ✓ ネットワーク構築など、これまで手掛けていなかった新たな領域へ進出。

システムサービス事業売上高



重点施策

【KITAROサービス】

- ✓ デジタルマーケティングを積極的に活用し、KITAROサービスの認知度向上を図る。
- ✓ 既存顧客のサービス利用を促進し、途中解約の抑止を行う。
- ✓ 大口顧客へのセールスを強化し、契約台数のさらなる増加を図る。
- ✓ 目標数値：2025年度末の契約台数10,000台

【サービス開発支援】

- ✓ KITAROサービスの技術を活用し、顧客サービスの開発支援業務を拡大する。

【新サービスの提供】

- ✓ 位置情報サービスに関するノウハウをベースに、新サービスの開発を積極的に推進する。

【DXコンサルティング】

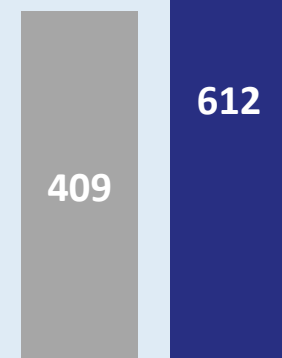
- ✓ 地域金融機関等と連携し、DXコンサルティング営業を積極的に推進する事により、中小企業の生産性・収益向上に必要なデジタル化支援の受注を行う。
- ✓ 「まるっとアクシス」※の提供とあわせ、企業内IT部門のBPOや小規模開発案件の受託を推進する。

※「まるっとアクシス」は、中小企業がもつ様々な問題を低コスト・毎月定額で解決するDX化支援サービスです。

ITサービス事業売上高

+49.6%

(百万円)



■ 2024年度 ■ 2025年度

株主還元

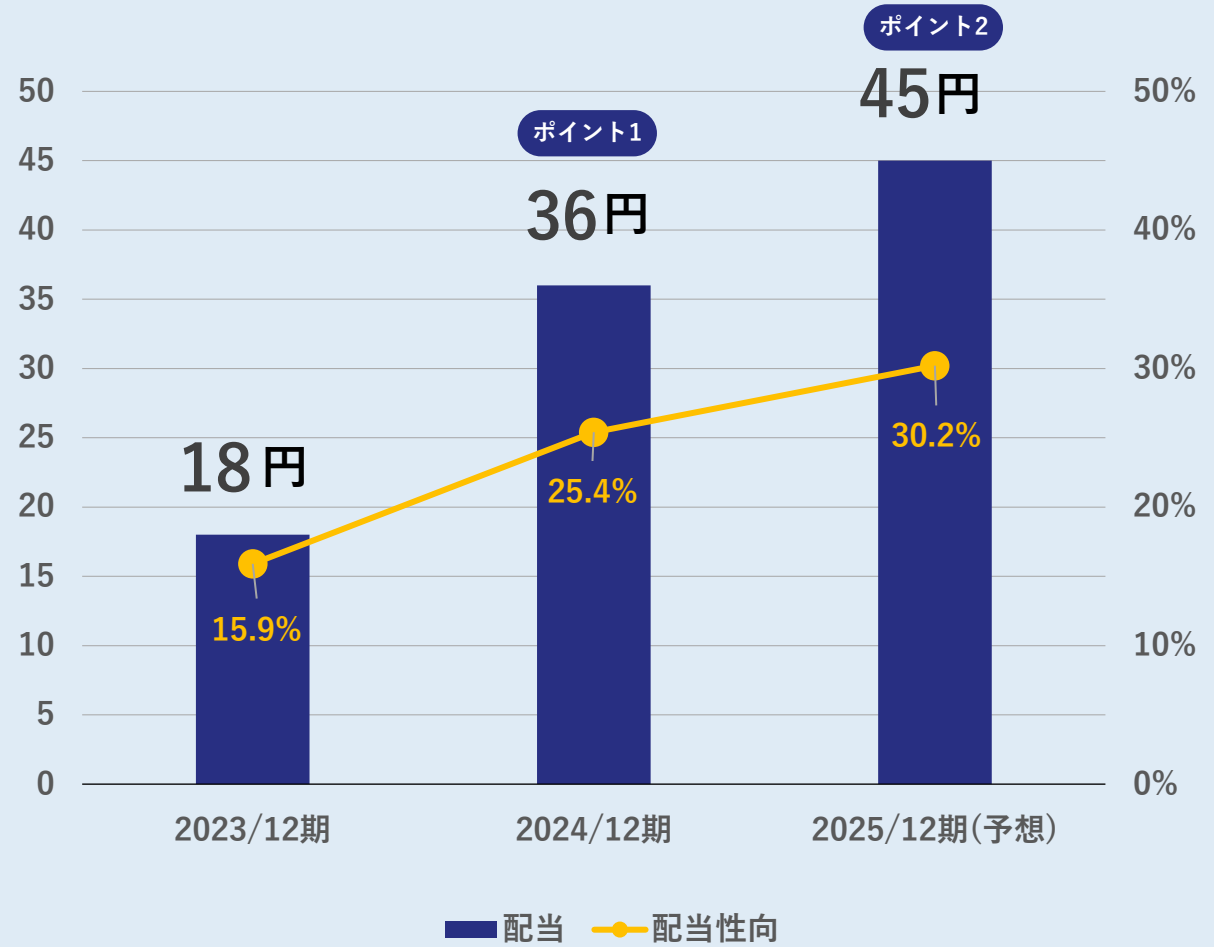
ポイント1

- 2024年12月期の配当性向は、中期経営計画で予定している35%以上の達成を1年前倒し、前期実績から**10%**程度の引き上げ

ポイント2

- 2025年12月期の配当性向は**30.2%**とし、1株当たり9円増配の45円を予想

1株当たり年間9円増配し45円に



4

中期経営計画 Vision2027 進捗状況

*中期経営計画の全編は以下よりご覧ください

<https://vspm.irstreet.com/browse/pdf.php?code=caHuKTJqbyLuQ&br=>

Vision 2027

2022年

システムインテグレーションを
中心としたIT企業

中期経営方針

- 進化するデジタル社会において、
成長性の高い技術とサービスを提供する
- 生産性の高い事業を構築し、
高収益企業となる事を目指す
- 社会への還元と課題解決に努め、
存在価値の高い企業となる

2027年

ITコンサルティング
企業へ

プライム市場への上場を目指し、
規模と収益性の両立を目指す

	2024年12月期 実績
売上高	74.3億円
営業利益	7.9億円
営業利益率	10.6%
R O E	18.2%
配当性向	25.4%



18期連続 増収	8期連続 増益	7期連続 増配
2025年12月期 計画	2027年12月期 計画	2027年12月期 計画
85.9億円	120億円以上	120億円以上
9.1億円	15億円以上	15億円以上
10.7%	12.5%以上	12.5%以上
16.7%	15%以上	15%以上
30.2%	35%以上	35%以上



Vision 2027

戦略1

事業戦略

戦略2

経営基盤強化

戦略3

投資戦略

ITコンサルティング
企業へ

2027年12月期
計画

120億円以上

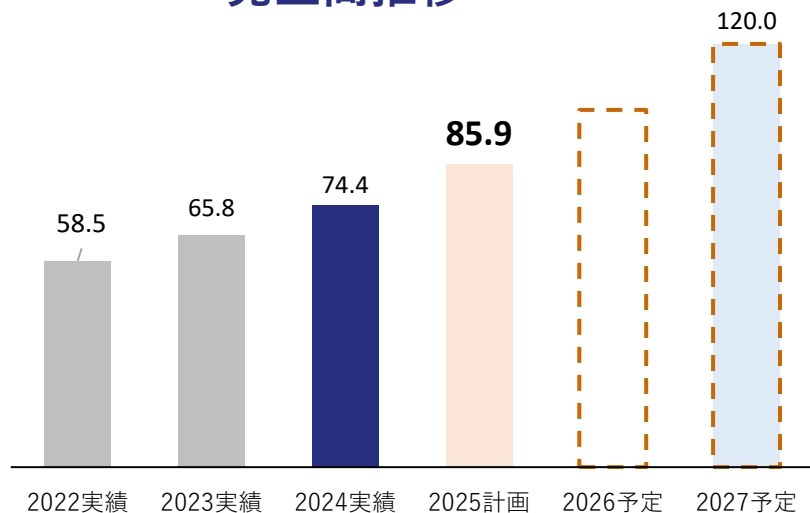
2020年12月期
37.2億円

成長領域

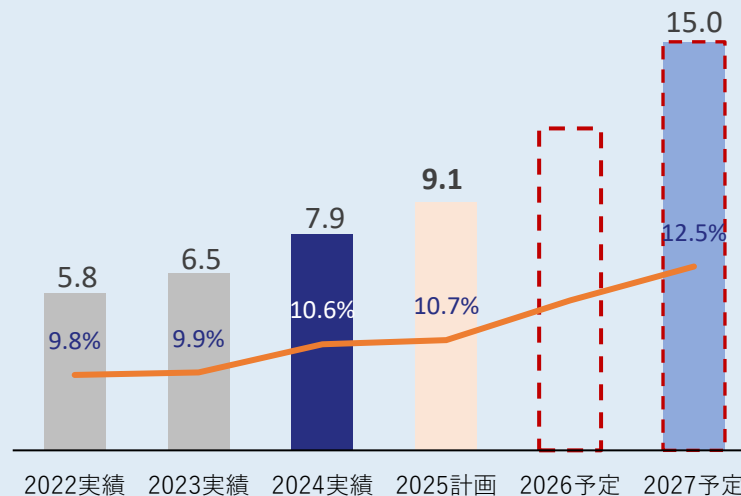
新シフト領域

既存領域

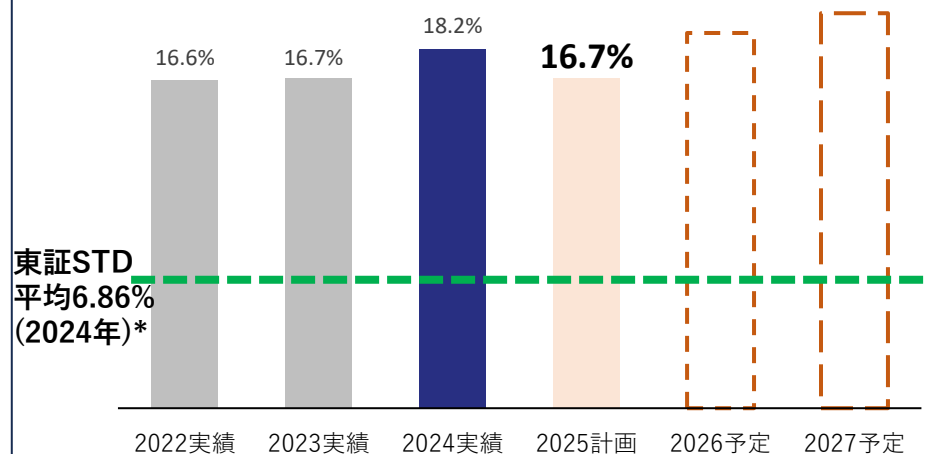
売上高推移



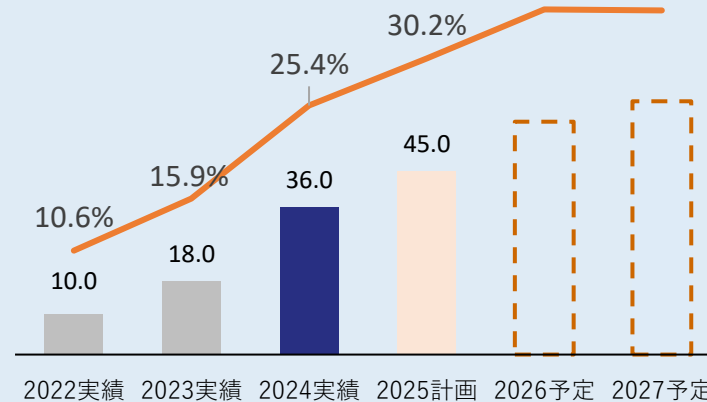
営業利益・営業利益率



ROE

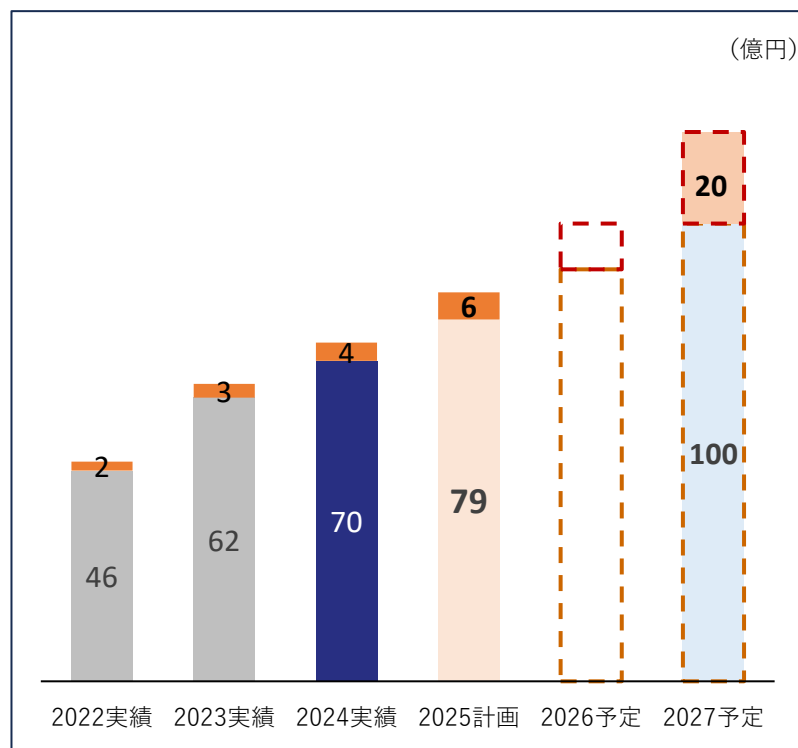


一株当たり配当金・配当性向



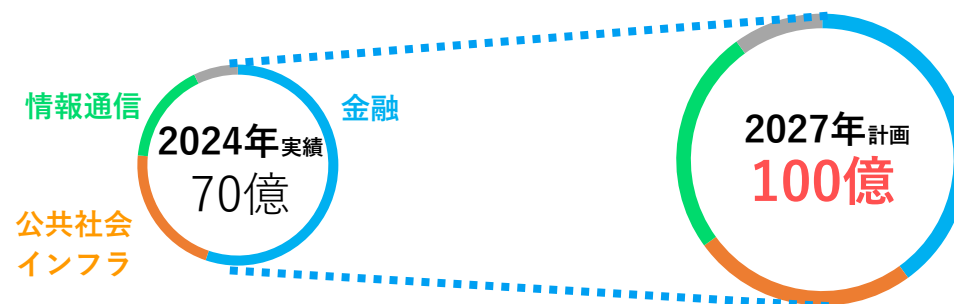
セグメント別売上高推移

2027年にSI事業を100億円、
ITサービス事業を20億円に拡大



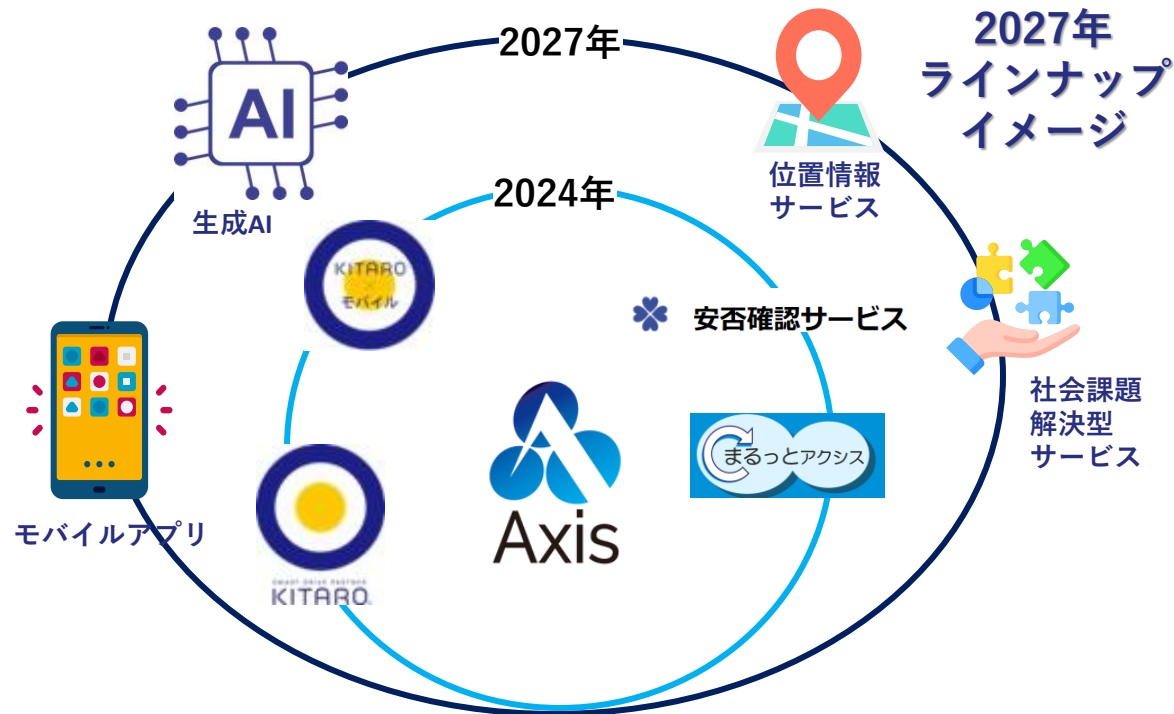
システムサービス事業：3つの産業分野に注力

金融、公共社会インフラ、情報通信を中心に拡大



- ・ 2024年度実績は、銀行を始めとする金融の引き合いが強く売上比率も増加している状況
- ・ 2027年12月期は、公共入札の推進やネットワーク関連案件の拡大を通し、公共社会インフラと情報通信についても売上比率を増加する

ITサービス事業：主力のKITAROサービスの拡大を続けると共に 新サービスの提供に注力



- ・ 2024年12月期はKITAROサービスの契約数は順調に増加したものの、新たなサービスの提供についてはやや低調
- ・ 2025年12月期は新サービスの提供を急務として捉え、新たなサービスの開発やM&Aも視野に入れた他社との協業も推進する

中期経営計画Vision2027の進捗状況： 経営戦略

重点施策		2024年12月期までの進捗	
事業戦略	ITコンサルヘシフト		2024年度はITコンサルティングファーム等との協業のための営業活動を推進。 2025年度はこれをさらに推し進め、プロジェクト管理支援などを含む上流工程案件の獲得とともに要員のスキルアップに努める方針。 ITコンサル関連資格 2024年新規取得者16名、合計39名
	成長性の高い領域の拡大		2024年度中はクラウド化支援やFintech関連案件の獲得、Slerを介さない直ユーザー案件の獲得などに注力して営業活動を継続してきた。 2025年度は受託案件の獲得比率を増加させるとともに、新たなソリューションを活用し事業領域の拡大を進める方針。
	クラウドサービスの拡充		主力サービスであるKITAROの契約台数は順調に増加している。 2024年度は「KITARO×モバイル」をラインナップに加え新たな領域の顧客獲得を開始した。2025年度以降も大規模顧客への販売を強化するなど事業拡大を指向する。
経営基盤強化	働き方改革		健康優良法人2024認定の他、健康優良企業「銀の認定」を3年連続で取得。また社員エンゲージメントの向上のため、プロeスポーツチームVARRELとのスポンサー契約を締結。
	人材成長支援		ITコンサル関連資格の取得費用補助への重点配分を実施。
	業務改革		営業本部の体制見直しや成長が続くシステムインテグレーション事業の受注体制を強化及び次世代SI技術の推進のため、新たな事業部を設立。
投資戦略	人材投資		ITコンサルへのシフトと並行して、既存要員の資格取得支援等、リスクリングを進めるほか、PMOをはじめとする上流工程スキルを有する要員の採用を継続している。
	サービス開発投資		2024年度中にはAI技術に関連するサービスを社内試験導入するほか、位置情報をはじめとする新技術を応用したサービスの提供を目指し、今後も積極的に開発投資を継続する予定。
	M&A		2024年度中は仲介事業者と継続的に接触し、複数の案件について具体的な交渉を行った。2025年以降も継続して積極推進の予定。

Appendix

【ご参考】 当社株式の出来高・株価推移

直近1年間(2024/2/17~2025/2/18) 株価・出来高推移



高値

安値

累積出来高 (株)

一日あたり
出来高平均 (株)

1,664

1,028

3,002,200

11,500

本資料は、当社の業績及び経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

本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。

本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製等を行わないようお願いいたします。

問い合わせ先

経営企画室 IR担当 03-6205-8540
ir@axis-net.co.jp