2021年8月25日

各　位

会 社 名　株 式 会 社 ア ク シ ス
代表者名　代 表 取 締 役　小 倉　博 文
（コード番号：4012 東証マザーズ）
問合せ先　経 営 企 画 室 長　石 川　浩 一
（TEL. 03-6205-8540）

**＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について**

下記の通り、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○　開催状況

開催日時　　2021年8月25日（水）　13:30より開始
実施方法　　インターネットによるオンライン開催
説明資料名　2021年12月期第2四半期　決算説明資料

【添付資料】

2021年12月期第2四半期　決算説明資料

AXIS co.,ltd.

Information technology

# 2021年12月期第2四半期
# 決算説明資料

株式会社アクシス

2021年8月25日

証券コード：4012　/　東証マザーズ

© Axis co.,ltd.

# 目次


Ⅰ 会社概要/当社の強み

Ⅱ 2021年12月期　第2四半期　連結決算実績

Ⅲ 2021年12月期　通期業績見通し

Ⅳ 成長戦略


© Axis co.,ltd.

Ⅰ

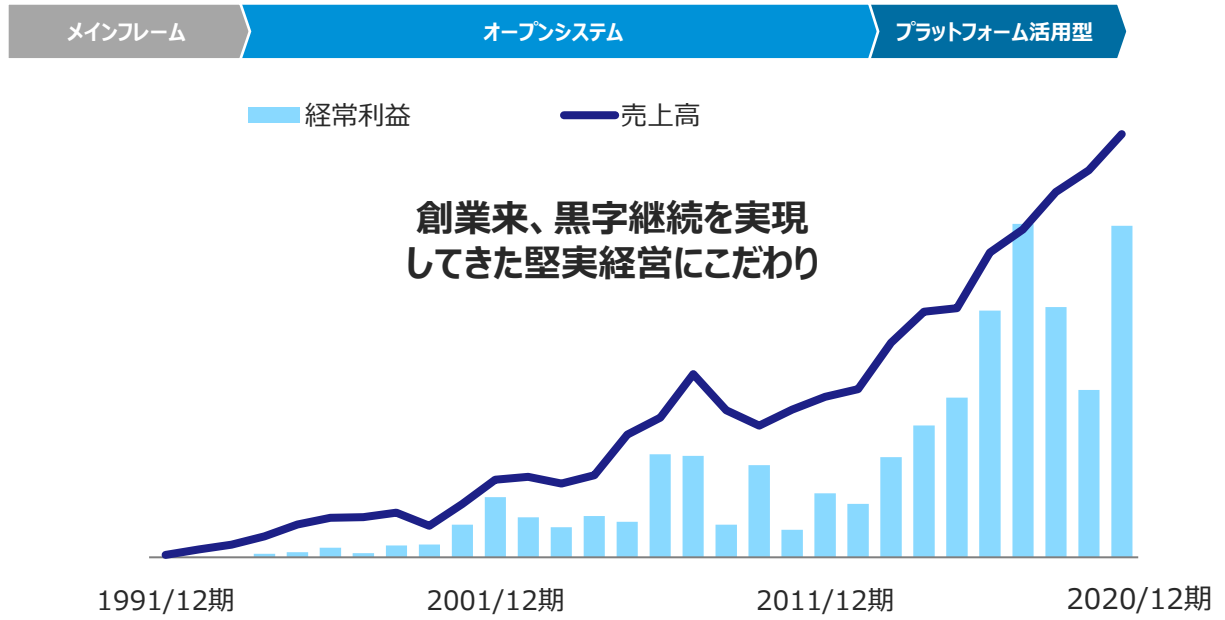
# 会社概要/当社の強み

© Axis co.,ltd.

# 会社概要

| | |
|---|---|
| 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 | 74,610千円　（2020年12月末） |
| 事業内容 | ◆ システムインテグレーション事業<br>◆ クラウドサービス事業 |
| 売上規模 | 3,723,231千円（2020年12月期） |
| 従業員数 | 298名（2020年12月末） |
| 総 資 産 | 2,487,690千円（2020年12月末） |

**金融分野を中核に、DX*1で**
**顧客のさらなる成長をサポートするSIer**




*1：DX(デジタルトランスフォーメーション)：デジタル技術を活用して製品やサービス、ビジネスモデル等を変革すること

© Axis co.,ltd.

# 事業内容

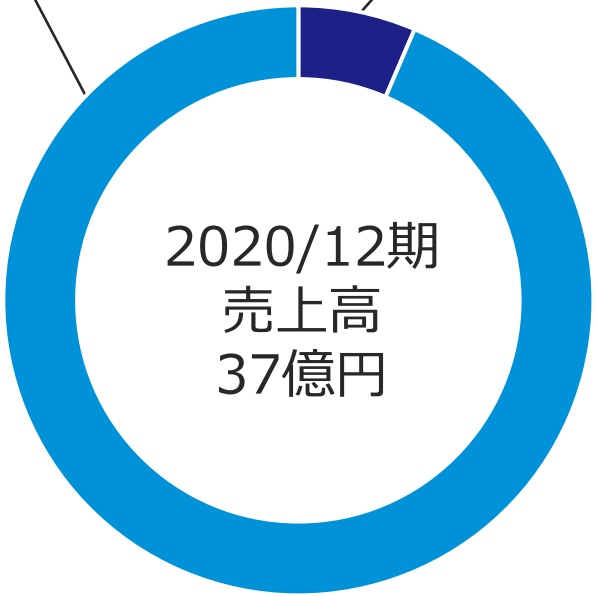
## 「システムインテグレーション(SI)事業」と「クラウドサービス(CS)事業」の2事業で構成

### SI事業
93.5%

売上の9割以上を占める事業で
金融業向けサービスに強み

- 金融機関及び官公庁向け等の
  アプリケーション開発やインフラシステム
  構築、及び、運用・保守サービス
- SIに関するコンサルティングから
  運用・保守に至るまでフルラインでサービス
  提供

売上高構成比（2020/12期）




### CS事業
6.5%

AWSを活用したクラウドサービスを
サブスクで展開中

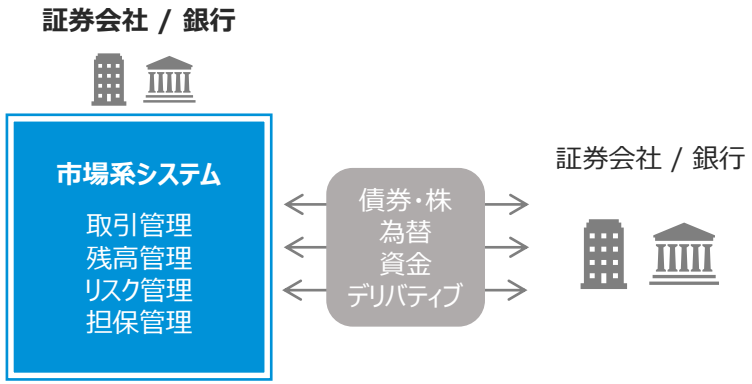
- 「リアルタイム運行管理システム」（車両の
  位置情報や走行距離等を常時把握）で
  運用効率改善等を支援 SMART DR VE PARTNER KITARO
- 契約台数は現在約8,000台
- 車両毎に月々の利用料を徴収する
  サブスクリプションモデル

© Axis co.,ltd.

# 事業内容事例（SI事業）

## 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

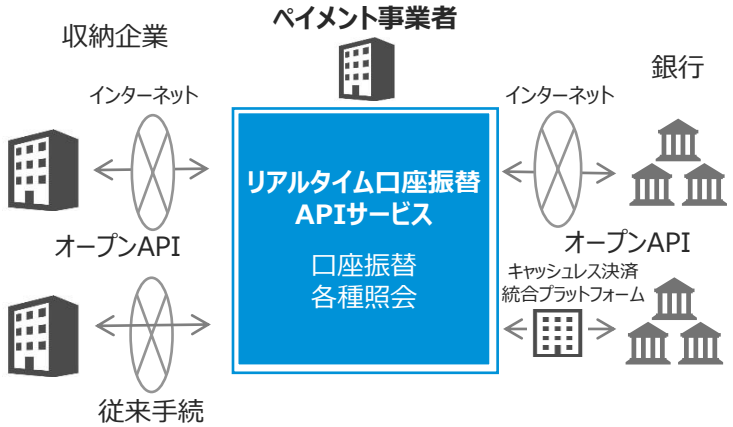



専門的な知見を要求される証券・デリバティブ管理の業務パッケージ

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）




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)**

© Axis co.,ltd.

# 事業内容（CS事業）

・「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




※「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

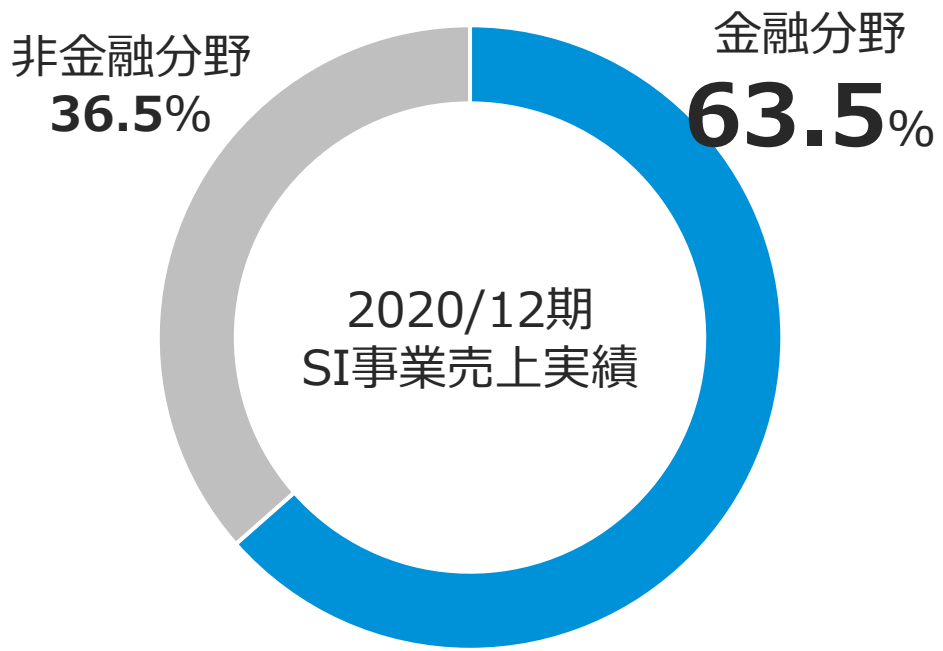
© Axis co.,ltd.

# 強み　①専門性　金融分野に強いSIサービス

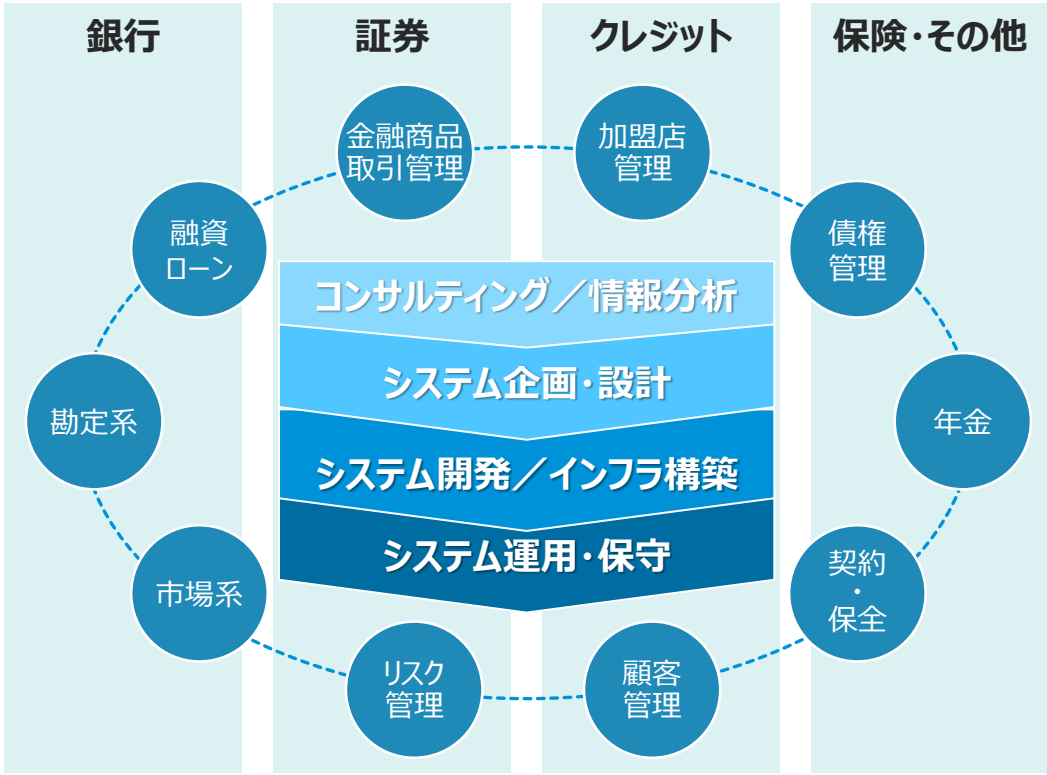
**SI事業において、金融分野向けSIサービスは売上比率で6割を超える主力分野**

**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




© Axis co.,ltd.

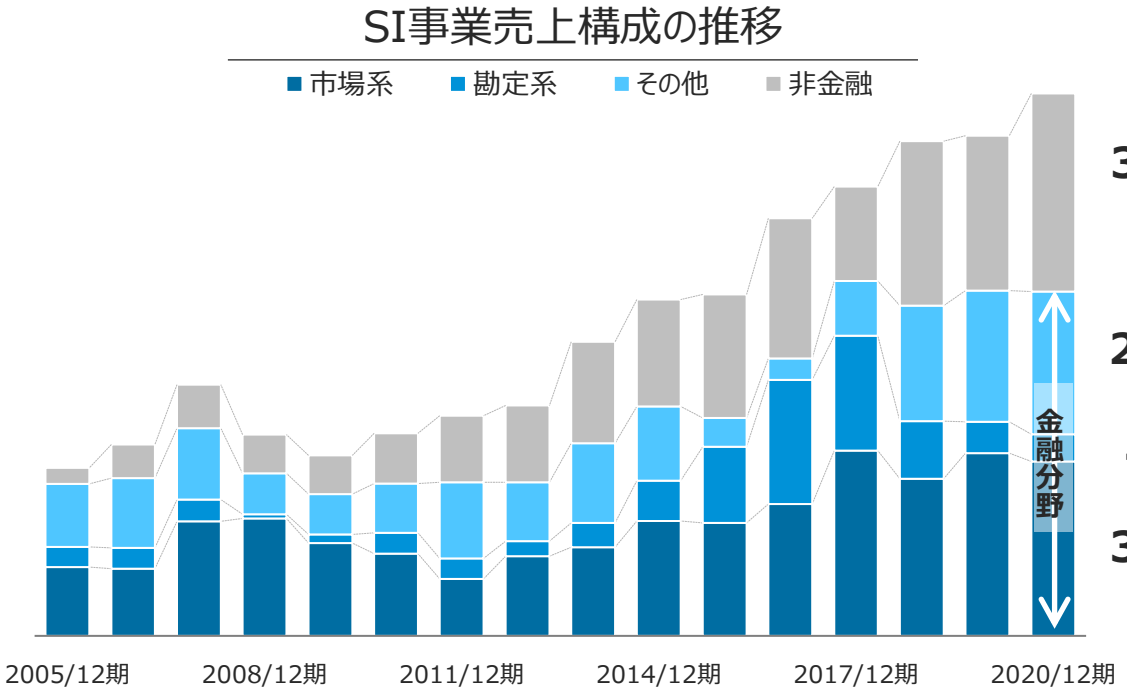
# 強み　②柔軟性　　事業領域のシフトと多様化

**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にも注力し、16%を超える第2の柱に成長**

**省庁デジタル化需要の増大に備える**

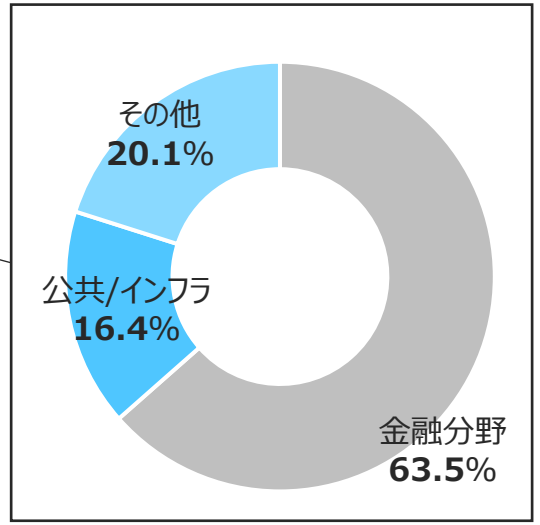



**36.5%**
**非金融分野**
公共/インフラ等

**26.3%**
**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

**5.1%**
**勘定系システム**
融資ローン、預金為替等

**32.1%**
**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

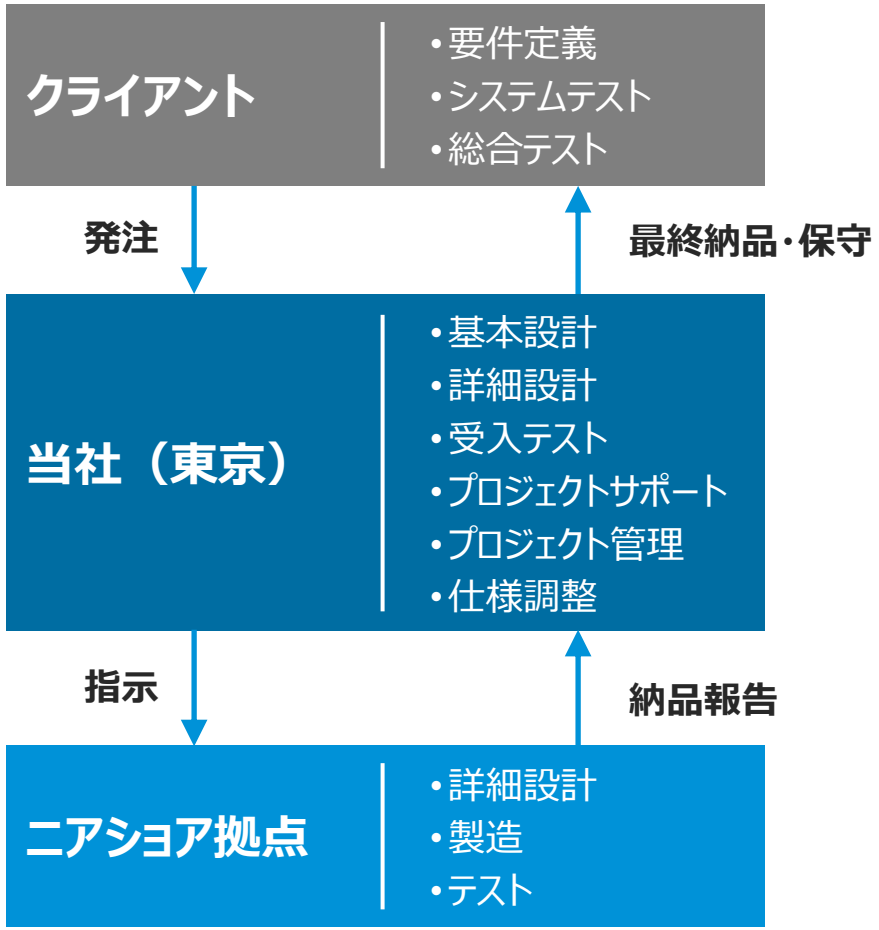



© Axis co.,ltd.

# 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**







© Axis co.,ltd.

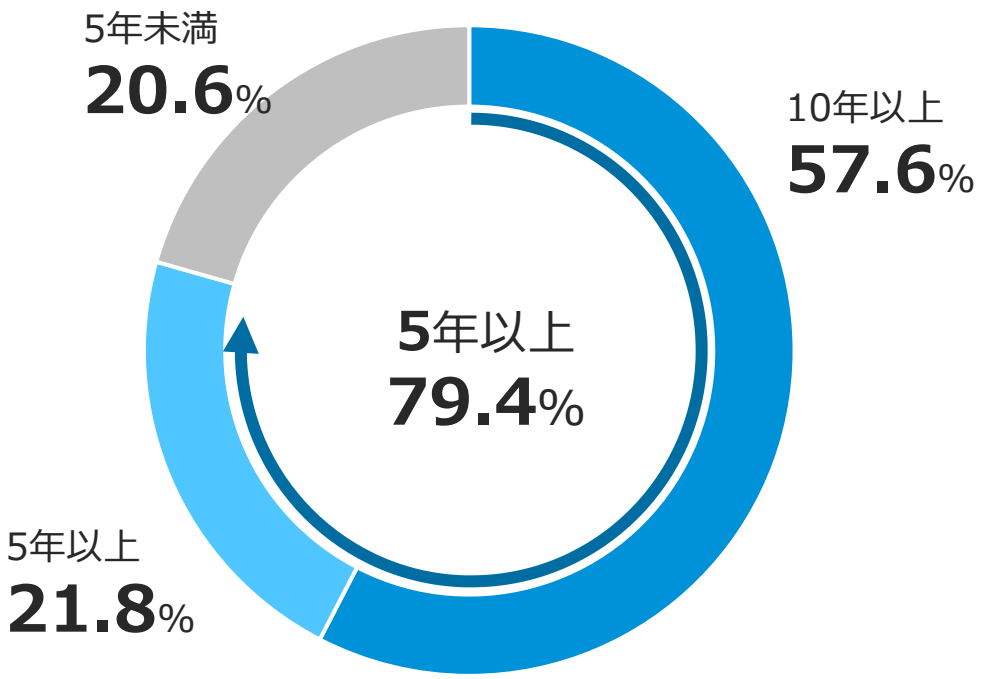
# 強み　④安定性　複数大手クライアントとの長期継続的取引

**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**

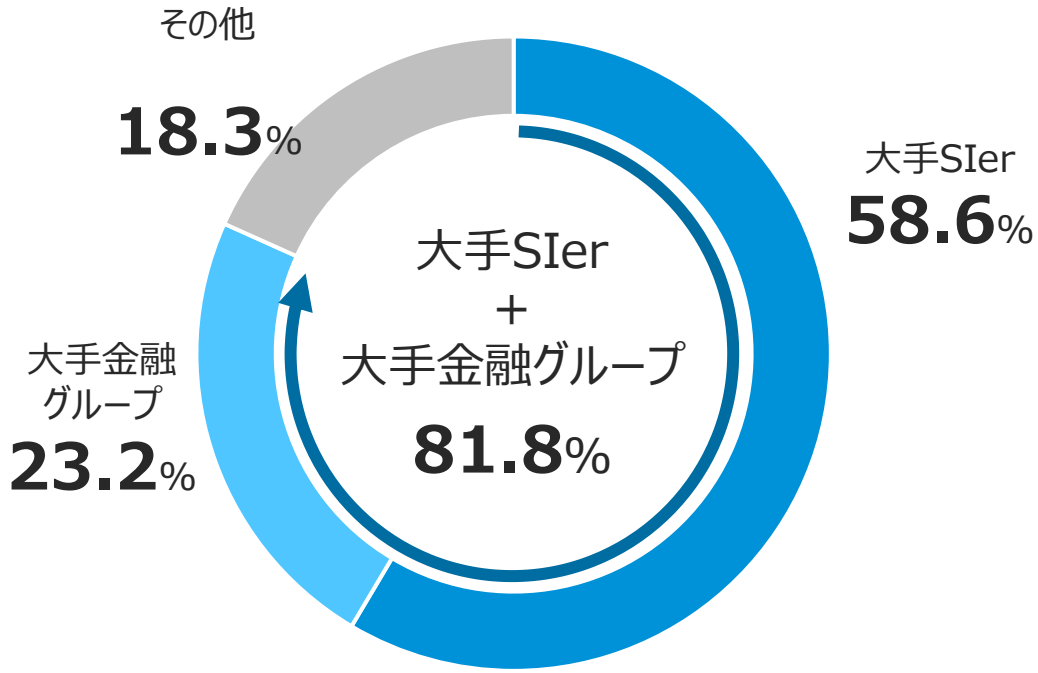
**大企業顧客の多さや長期取引の継続は、サービス精度の高さやプロジェクト完遂能力への信頼を示す証左**

**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（2020/12期取引社数ベース）




クライアント業界別構成比（2020/12期売上ベース）



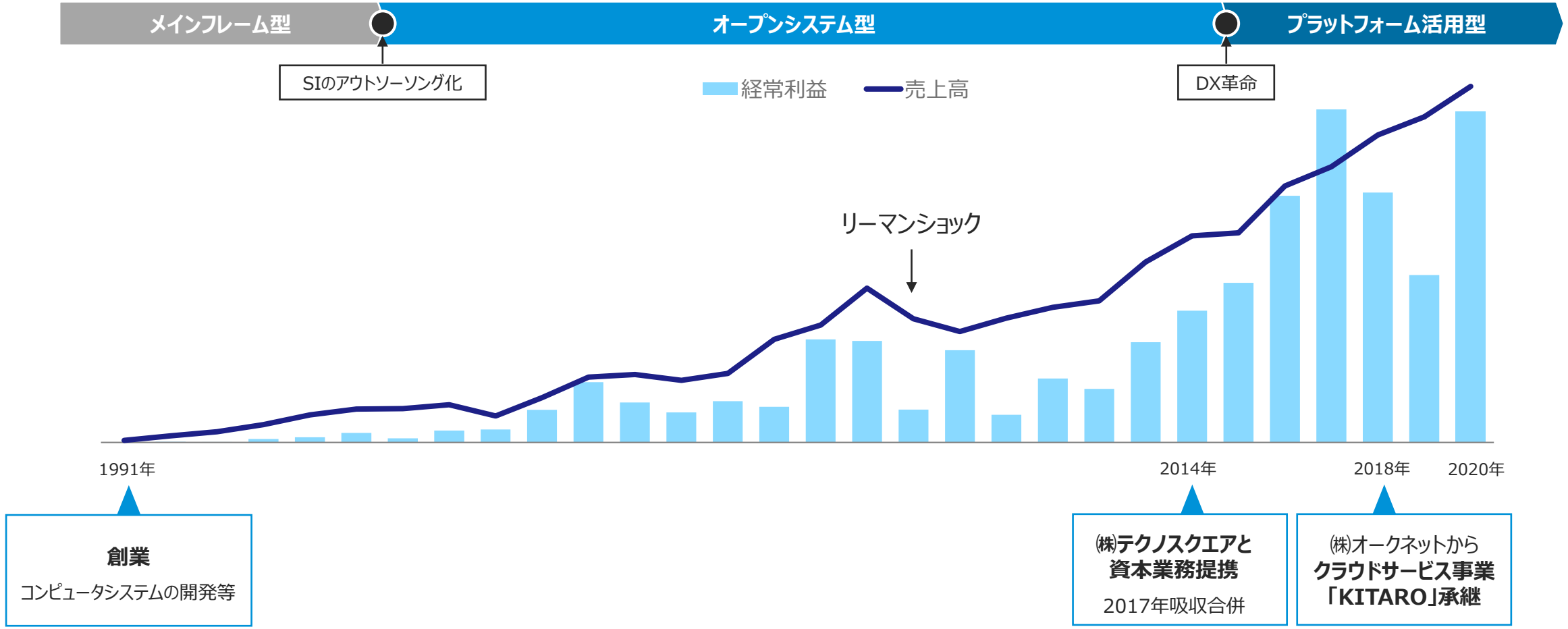

© Axis co.,ltd.

# 創業来30期連続黒字継続

**創業はバブル崩壊直後**

**「失敗しないプロジェクトマネージメント」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**

**デジタル需要の増大を捉え、DX革命で成長を加速中**




© Axis co.,ltd.

# Ⅱ 2021年12月期　第2四半期　連結決算実績

© Axis co.,ltd.

# 連結決算サマリー

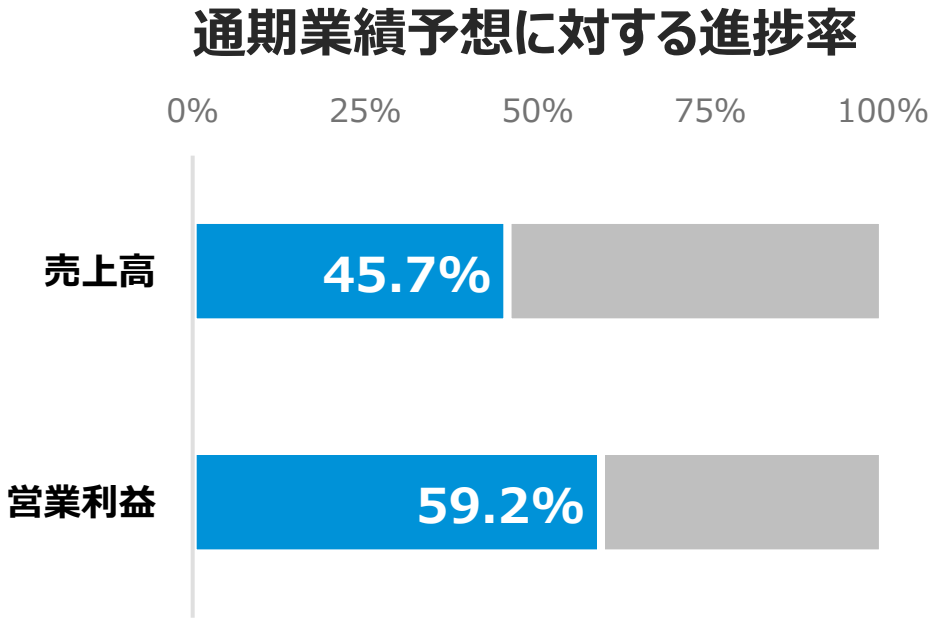
**売上高**
**2,225百万円**
（前年同期比+18.4%）

**営業利益**
**232百万円**
（前年同期比+20.8%）

**営業利益率**
**10.4%**
（前年同期比+0.2p）

## ■ポイント

- ✓ 前年同期から大幅な増収増益
- ✓ ２QからM&A子会社を連結、当社単体の業績も順調
- ✓ SI事業は好調、CS事業も堅調に推移
- ✓ 受注残高も前年同期比で74%の大幅増
- ✓ 通期業績予想に対する進捗率も良好に推移




© Axis co.,ltd.

# 損益計算書サマリー

**DXを含む企業のITシステム投資は堅調。人員増強により案件も増加し、前年同期比で増収増益を達成**

**単価の向上などにより、売上総利益率は前年同期比2.3ポイント上昇**

**人件費や採用費などの人材関連費用の増加や取得関連費用を吸収し営業利益率は前年同期比0.2ポイント上昇**

| （百万円） | 2020/12期 2Q（単体） | **2021/12期 2Q（連結）** | 前期比 | | 通期業績予想に対する進捗率 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | 増減額 | 増減率 | |
| 売上高 | 1,879 | **2,225** | +346 | 18.4% | 45.7% |
| 売上総利益 | 493 | **634** | +141 | 28.8% | 50.4% |
| 営業利益 | 192 | **232** | +40 | 20.8% | 59.2% |
| 経常利益 | 204 | **245** | +41 | 20.0% | 59.7% |
| 四半期純利益 | 131 | **144** | +13 | 10.2% | 56.7% |
| | | | | | |
| 売上総利益率 | 26.2% | **28.5%** | | +2.3p | - |
| 営業利益率 | 10.2% | **10.4%** | | +0.2p | - |
| 経常利益率 | 10.9% | **11.0%** | | +0.1p | - |

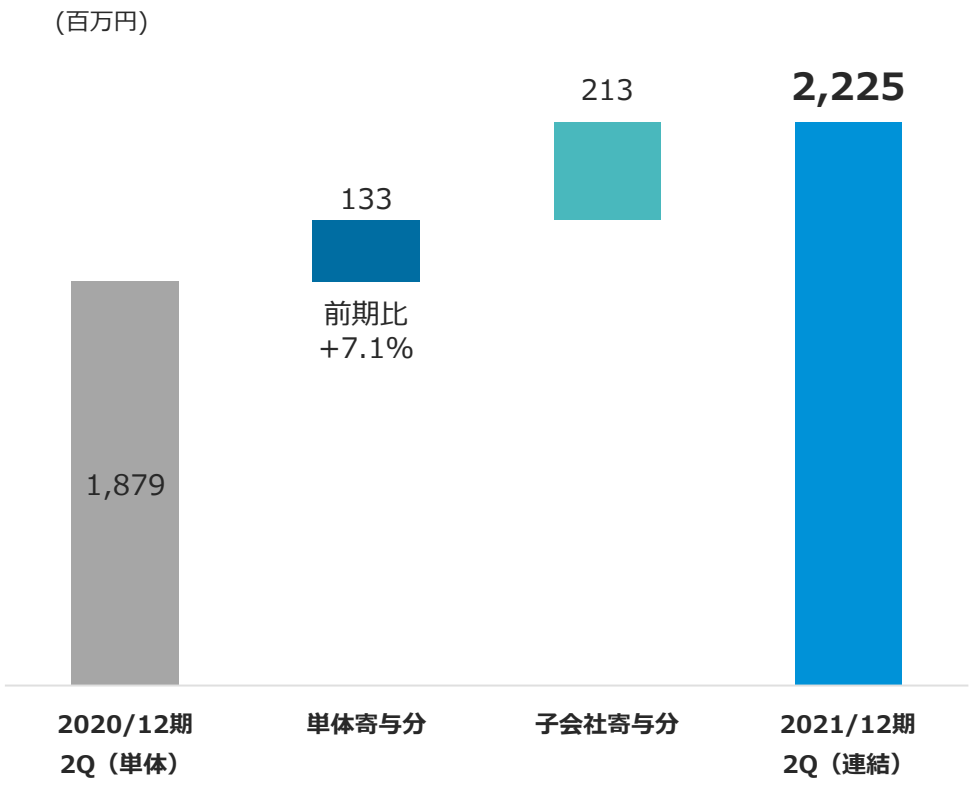
© Axis co.,ltd.

# 連結化の影響を除いた場合も増収増益

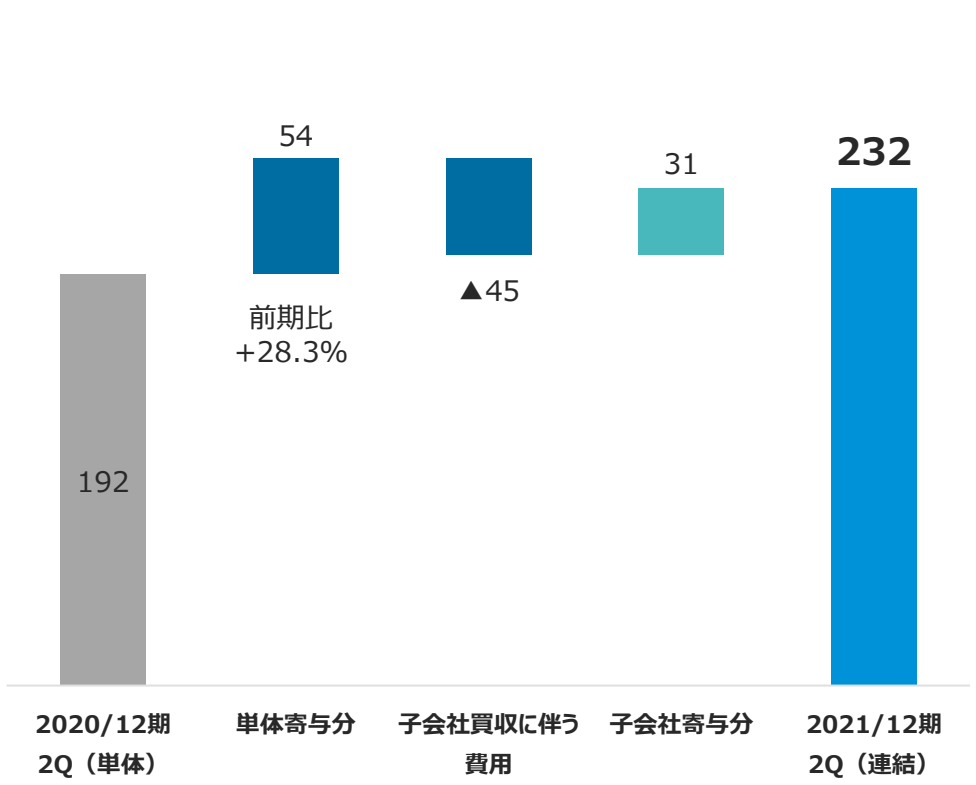
**売上高については子会社化したヒューマンソフトの寄与に加えて、当社単体でも着実に成長**

**営業利益についても当社単体が大きく伸びており、子会社買収に伴う費用を吸収し増益を達成**

## 売 上 高




## 営業利益



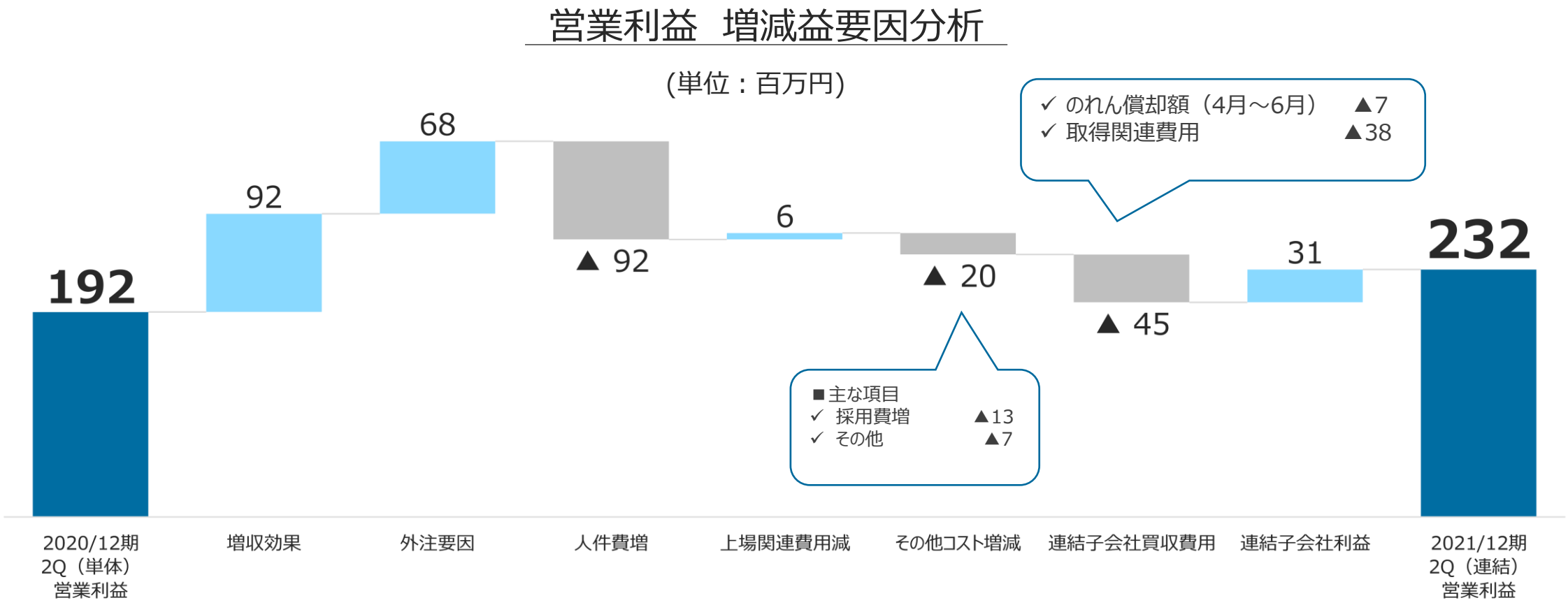

© Axis co.,ltd.

# 営業利益　増減益要因分析

**営業増益の主因は、受注増による売上の拡大**

**エンジニア採用強化により増加した人件費や連結子会社買収費用等の減益要因を吸収し、増益を達成**

**営業利益率も10.4%と、経営目標である10%を超過**

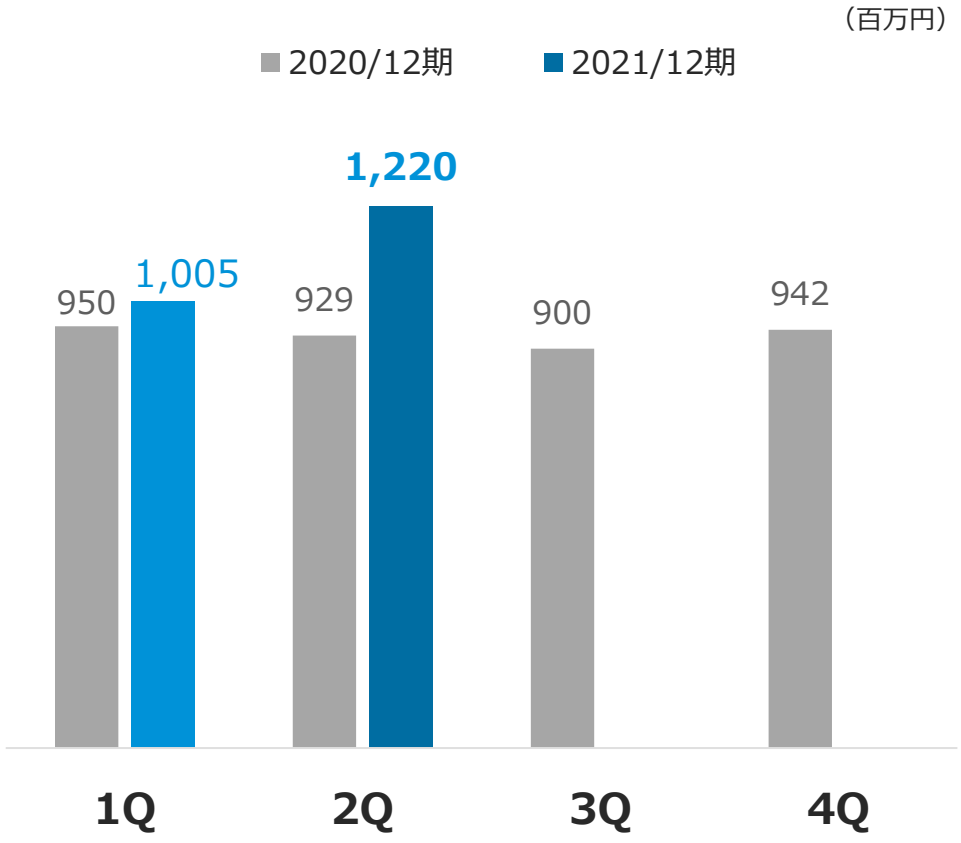



© Axis co.,ltd.

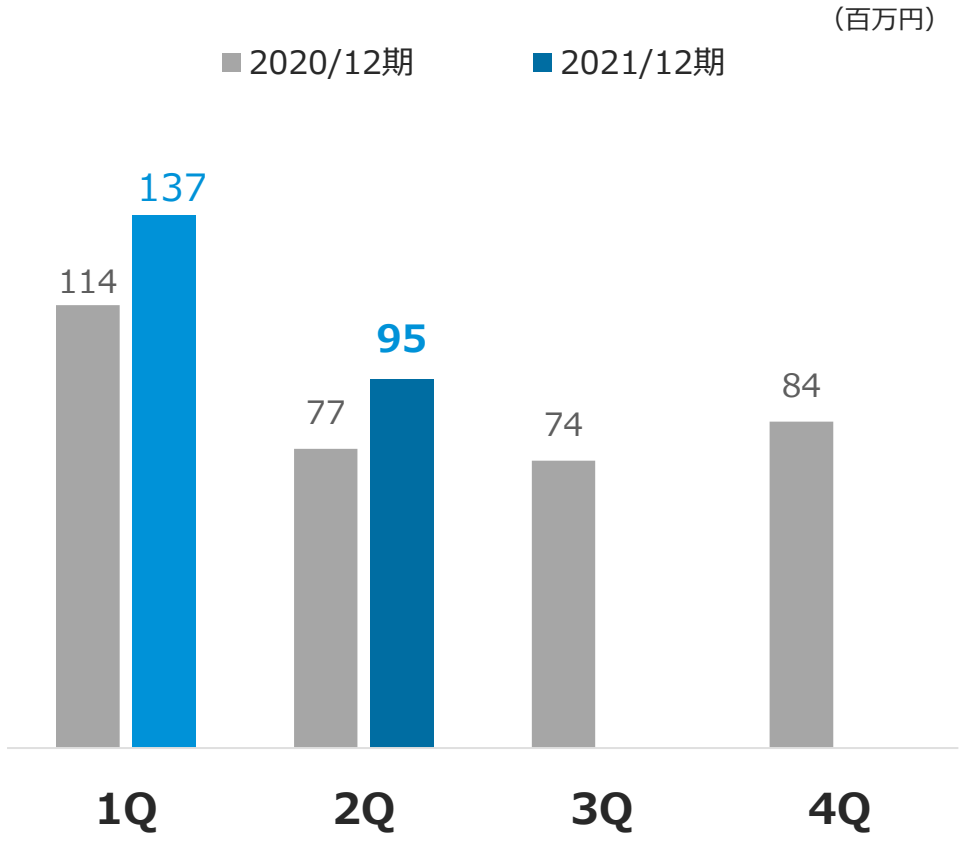
# 四半期の業績推移

**四半期別でも好調に推移し、第2四半期会計期間では過去最高の売上高・営業利益を達成**

## 売 上 高




## 営業利益




© Axis co.,ltd.

# 事業別売上高・主要KPI

**企業のIT投資は堅調に推移しており、SI事業は好調、CS事業も堅調に推移**

**2QよりSI事業に子会社分が含まれているものの、売上高・KPIともに当社単体のみでも順調に推移**

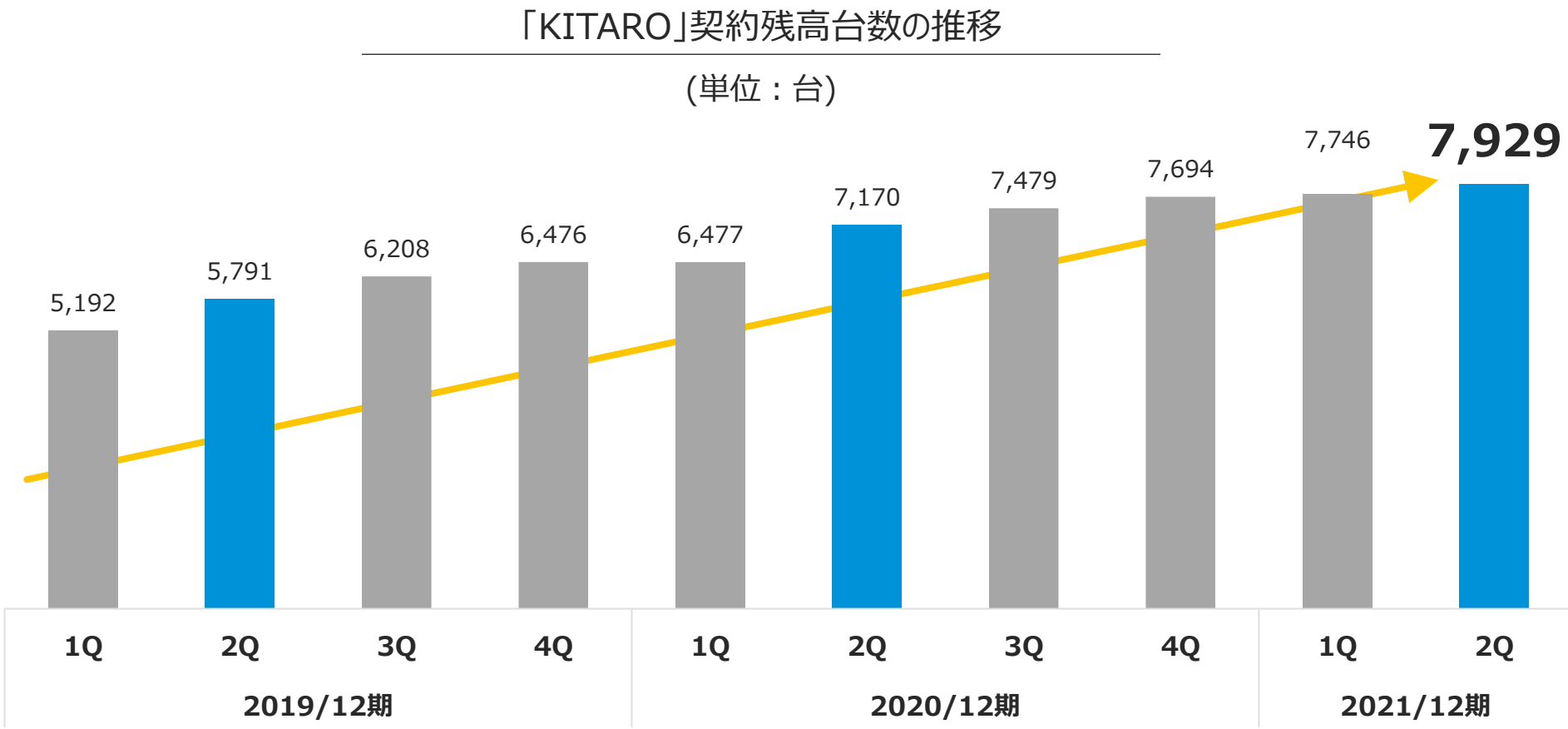
| （百万円） | | 2020/12期 2Q （単体） | **2021/12期 2Q （連結）** | 前期比 増減額 | 前期比 増減率 |
|---|---|---|---|---|---|
| システムインテグレーション（SI） | | 1,767 | **2,099 (1,886)** | +331 (+119) | 18.8% (6.8%) |
| クラウドサービス（CS） | | 112 | **126** | +14 | 12.5% |
| 合計（売上高） | | 1,879 | **2,225** | +346 | 18.4% |
| **主要KPI** | | | | | |
| SI | 受注残高（百万円） | 586 | **1,019 (725)** | +433 (+139) | 74.0% (23.8%) |
| CS | 「KITARO」契約台数（台） | 7,170 | **7,929** | +759 | 10.6% |

＊（）内は、当社単体

© Axis co.,ltd.

# 主要KPIの推移（CS事業）

**サブスクリプションモデルで展開するリアルタイム運行管理システム「KITARO」の契約残高台数は、**
**新型コロナウイルスの長期化により中小企業取引先に影響も出ているが、純増で推移**
**EC利用やMaaS市場の成長に伴い、今後も物流・配送業界での運行管理利用増を見込む**




© Axis co.,ltd.

# B/SおよびCFの状況

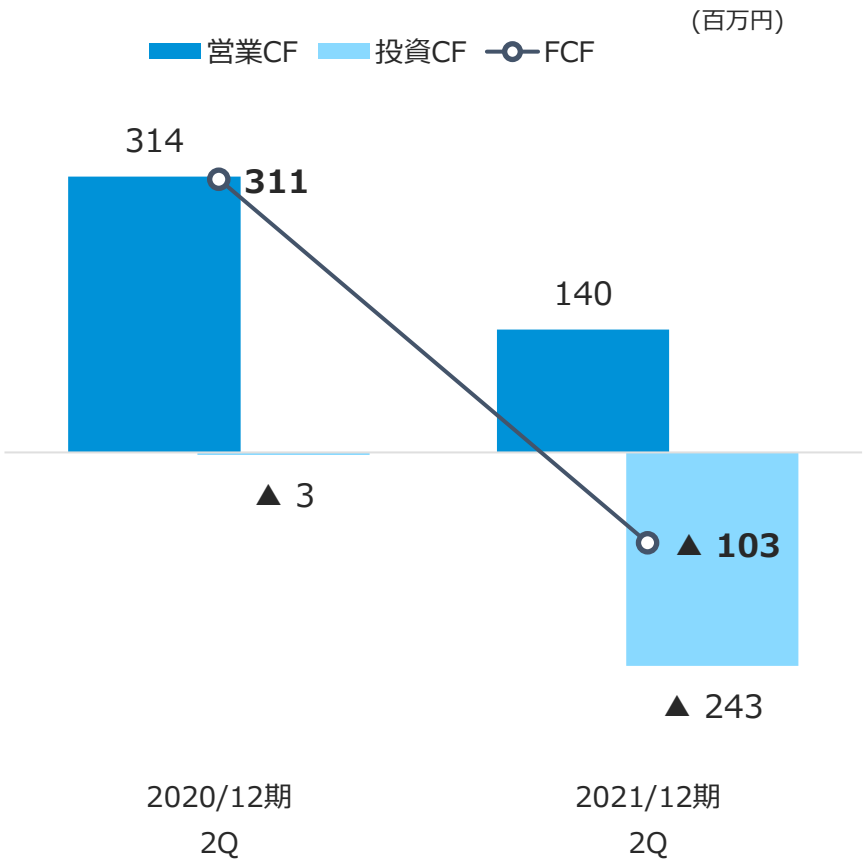
## 利益増に伴い純資産は堅調に増加

## ヒューマンソフトの子会社化により有利子負債の増加や投資CFの増加などが発生も、自己資本比率は65.5%で健全な水準を維持

主なB/Sの状況

| （百万円） | 2020/12期 | 2021/12期 6月末 | 前期比増減 |
|---|---|---|---|
| 流動資産 | 2,246 | **2,386** | +140 |
| 現預金 | 1,707 | **1,609** | -98 |
| 売掛金 | 475 | **704** | +229 |
| 棚卸資産 | 29 | **29** | +0 |
| 固定資産 | 241 | **589** | +348 |
| 総資産 | 2,487 | **2,975** | +488 |
| 負債 | 681 | **1,026** | +345 |
| 買掛金 | 109 | **145** | +36 |
| 有利子負債 | - | **141** | +141 |
| 退職給付引当金 | 183 | - | -183 |
| 退職給付に係る負債 | - | **200** | +200 |
| 純資産 | 1,806 | **1,949** | +143 |
| 負債純資産合計 | 2,487 | **2,975** | +488 |
| 自己資本比率 | 72.6% | **65.5%** | -7.1p |

主なCF数値の状況



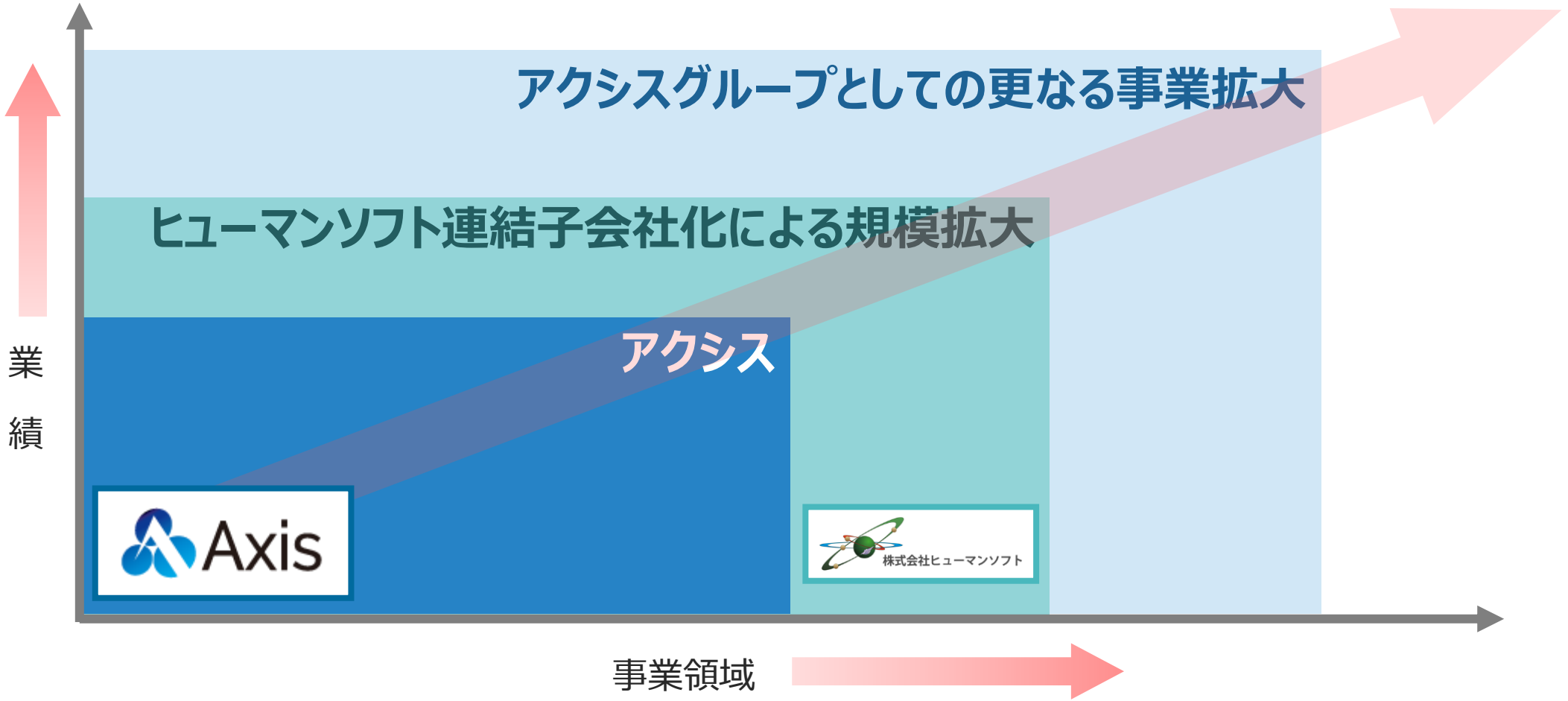

© Axis co.,ltd.

# トピックス：M&Aによる連結子会社取得

**4月1日よりシステムインテグレーションを主な事業とする(株)ヒューマンソフトを連結子会社化**

**連結子会社化に伴い、当第2四半期決算より連結決算に移行**

**事業領域が競合していないヒューマンソフトの連結子会社化により、対応可能な事業領域が拡大**

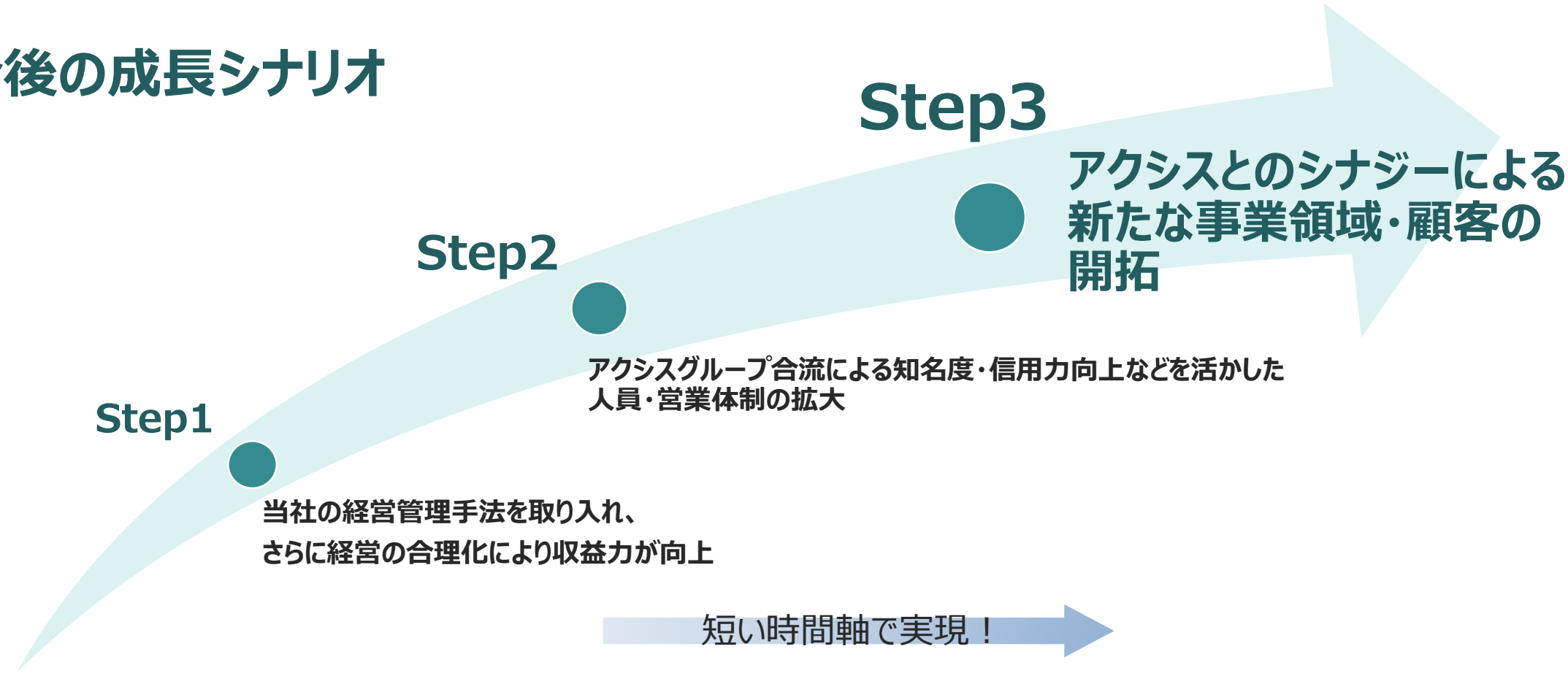



© Axis co.,ltd.

# M&A成長シナリオ

**強みである「失敗しないプロジェクトマネージメント」と「徹底した収支管理」により、子会社の経営改善を実施**

**アクシスグループ合流による知名度・信用力向上などを活かし、事業の成長を加速する**




© Axis co.,ltd.

# その他トピックス①

**国内トップシェアのアマゾンウェブサービス（AWS）との関係強化や**
**大手企業の提供するDX関連製品の展開により、当社が重視する成長領域の拡大を推進**

## 次世代SIの強化

aws partner network
Select
Technology
Partner

### AWSパートナーネットワークのテクノロジーパートナーに認定

- アマゾンウェブサービス（AWS）が提供するパートナー制度において認定
- 国内トップシェアのクラウドベンダーとの関係強化により、当社が重視する成長領域のさらなる強化を図る

## DX推進商品の強化

BizFront®/アノテーション
BizFront®/SmartUI

### BizFront®シリーズ販売開始

- BizFrontシリーズはNTTテクノクロス社が提供するUI改善ツール
- 取扱サイトを立ち上げ、更なる販売強化を推進中

© Axis co.,ltd.

# その他トピックス②

**オウンドメディア 「テレマティクスサービス研究所」 の展開により、「KITARO」サービスの活用をアピールし、潜在顧客とリードの獲得を強化**

**中長期的な成長に向けて、クラウドサービスやDX関連サービスなどの事業開発を促進**

## KITARO×デジタルマーケティング

SMART DRIVE PARTNER KITARO

### オウンドメディア 「テレマティクスサービス研究所」 を展開し、「KITARO」サービスも含めた有益な情報を発信

- ”テレマティクスサービス研究所”(https://blog.kitaro-sdp.com/)を運営
- 「KITARO」サービスが提供するテレマティクスの活用により、運行管理や車両管理などに有効なブログ記事を掲載
- 「KITARO」×「テレマティクスサービス研究所」による新規顧客の獲得期待増

## 成長領域の更なる拡大



### クラウドサービスやDX関連サービスなどの事業開発を促進

- 中長期的な成長に向けて、SI事業でのこれまでの資産、CS事業でのクラウドサービス運用の実績などを踏まえ、DXをキーワードとしてより一層のスピード感をもって取組中

# Ⅲ 2021年12月期　通期業績見通し

© Axis co.,ltd.

# 2021年12月期の通期業績見通し

**第2四半期での進捗率は良好だが、新型コロナウイルスの影響を慎重に見積もり、通期業績見通しは変更なし**
**DXニーズの拡大を追い風に、30%増収、12%営業増益を想定。増益は2期連続、過去最高経常利益更新を見込む**
**連結子会社化により、売上高、売上総利益、営業利益及び経常利益が増加（連結対象は9ヶ月間）**
**取得関連費用の計上により、営業利益率、経常利益率は一時的に減少**

| （百万円） | 2020/12期 | 2021/12期 通期業績見通し | 前期比 | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 3,723 | **4,874** | +1,151 | 30.9% |
| システムインテグレーション（SI） | 3,482 | **4,604** | +1,122 | 32.2% |
| クラウドサービス（CS） | 240 | **270** | +30 | 12.5% |
| 売上総利益 | 941 | **1,260** | +319 | 33.9% |
| 営業利益 | 350 | **392** | +42 | 12.0% |
| 経常利益 | 364 | **411** | +47 | 12.9% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益* | 258 | **255** | ▲3 | ▲1.2% |
| | | | | |
| 売上総利益率 | 25.3% | **25.9%** | | +0.6p |
| 営業利益率 | 9.4% | **8.0%** | | ▲1.4p |
| 経常利益率 | 9.8% | **8.4%** | | ▲1.4p |
| | | | | |
| ＜業績見通し前提＞ | | | | |
| SI:プロジェクト件数（件） | 210 | **275** | +65 | 31.0% |
| SI:プロジェクト平均単価（千円） | 16,584 | **16,741** | +157 | 0.9% |
| CS:「KITARO」契約台数（台） | 7,694 | **8,935** | 1,241 | 16.1% |

*2020/12期は当期純利益

© Axis co.,ltd.

# 連結子会社の収益性改善・利益貢献の見通し

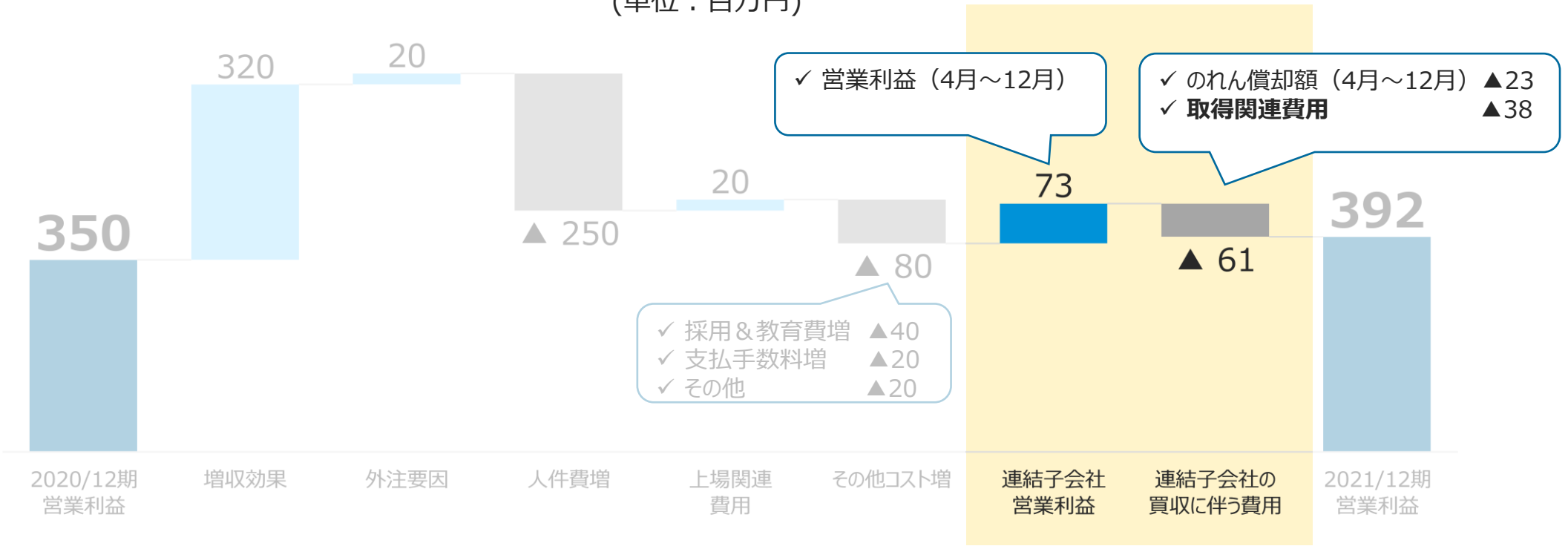
**今期の連結対象期間は**第２四半期以降の**９ヶ月間、連結子会社の増益寄与額は12百万円の見込み**

グループ化による適切な経営管理により、**営業利益率は10%超へ改善する**と予測

**取得関連費用は今期のみ計上**の為、**来期以降**は**利益貢献は増加**する見込み

## 連結子会社　増減益要因想定分析

(単位：百万円)

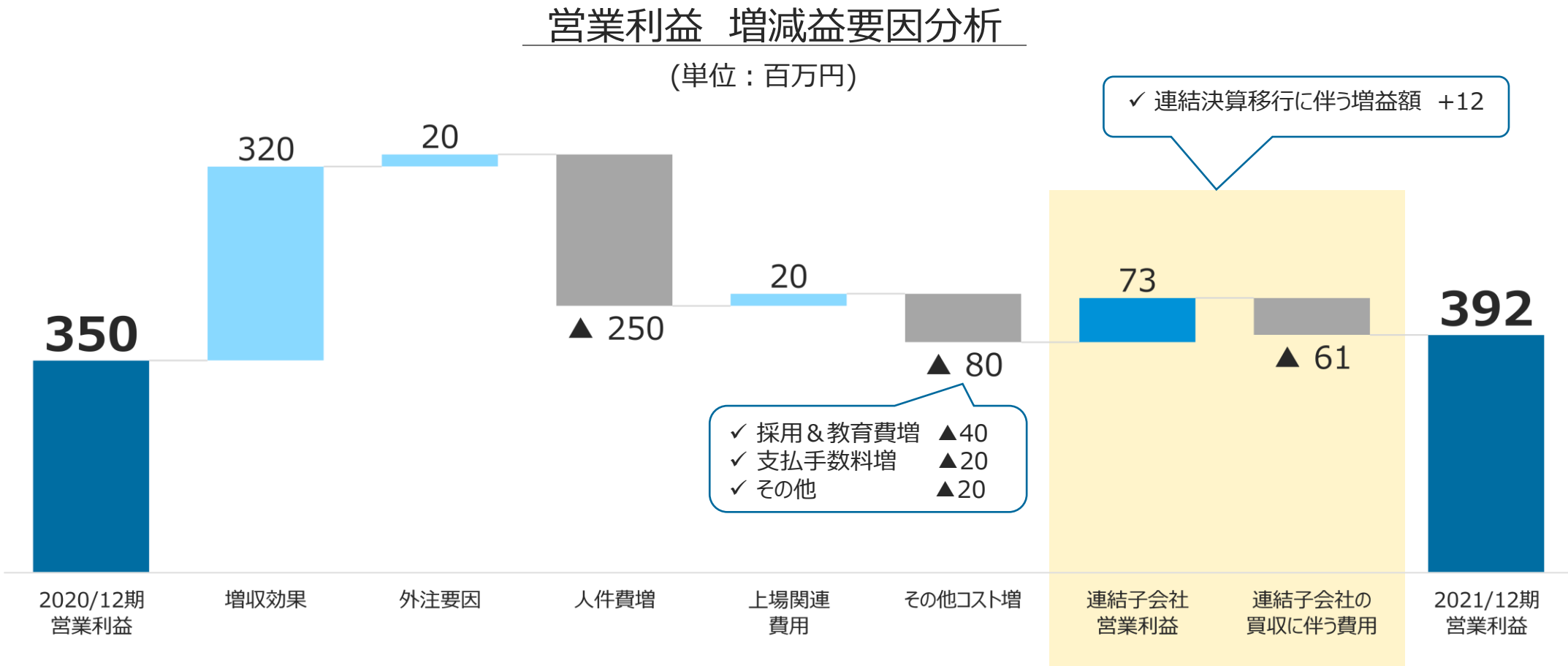



© Axis co.,ltd.

# 営業利益　増減益要因想定分析

**増益を牽引するのは引続き売上の拡大（前期比+30.9%）に伴う増収効果。ただし、コロナの影響により停滞していたエンジニア中途採用の積上げや本社スタッフ増強により人件費負担が嵩み、増益幅は前期比+12.0%の見通し**

**子会社取得に伴う増益額は12百万円の見込み**




© Axis co.,ltd.

# 新型コロナの業績への影響について

◆ 2021/12期　下期（3Qおよび4Q）における新型コロナウイルスの影響

**緊急事態宣言の継続的発出により現時点では不透明な要素もあるため、慎重に推移をウォッチする**

**現時点での下期の見通しは以下のとおり**

- ✓ SI及びDXへの需要は積みあがっている状況であり、アフターコロナでは収益拡大を予測
- ✓ 3Q（2021年7月～9月）以降については、緊急事態宣言の延長により事業見通しは流動的状況だが、4Q（2021年10月～12月）にはアフターコロナが開始し需要増と想定するが、慎重な対応を継続

© Axis co.,ltd.

# Ⅳ　成長戦略

© Axis co.,ltd.

# 中期展望

**今後予想される事業環境**

- ITは社会・経済全てのインフラに急速に進化
- DX革命により社会構造は大きく変化
- それに伴い、あらゆる物・サービスの価値も変動

**成長に向けての経営方針**

## DX革命で必要とされる先端技術の提供による持続的成長の実現

© Axis co.,ltd.

# 成長戦略

## Ⅰ 成長領域の更なる拡充

## Ⅱ 顧客直接取引の拡大

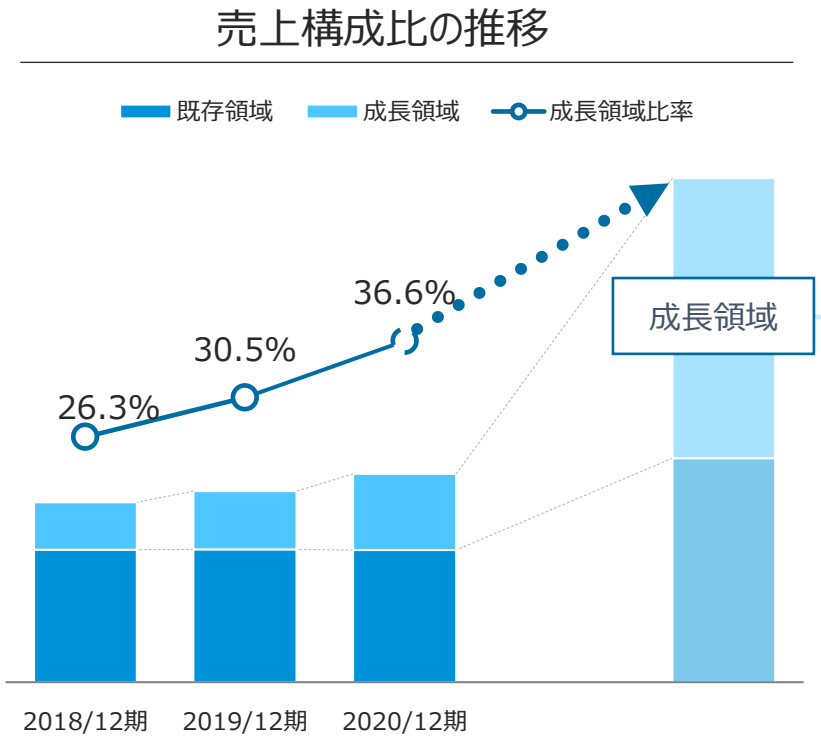
## Ⅲ 業務対応力（キャパシティ）の拡大

- 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

© Axis co.,ltd.

# Ⅰ 成長領域の更なる拡充

**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**




＜金融分野＞

**Fintech**
- 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
- AML(アンチマネーロンダリング)

＜非金融分野＞

**次世代SI**
- プログラムレス
- プラットフォーム型
- クラウド化
- RPA

**IoT**
- AWS IoTを利用したテレマティクスサービス

×

**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

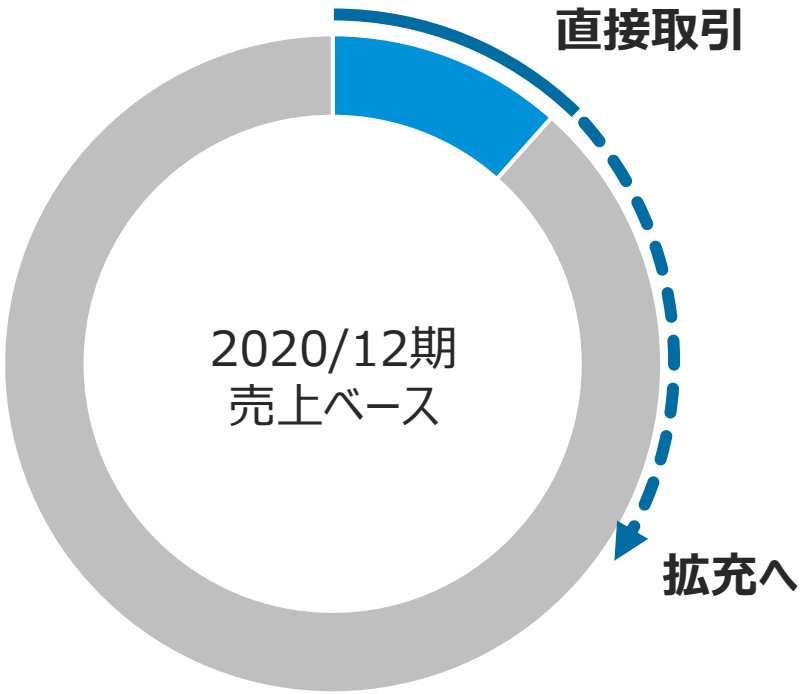
© Axis co.,ltd.

# Ⅱ 顧客直接取引の拡大

**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**

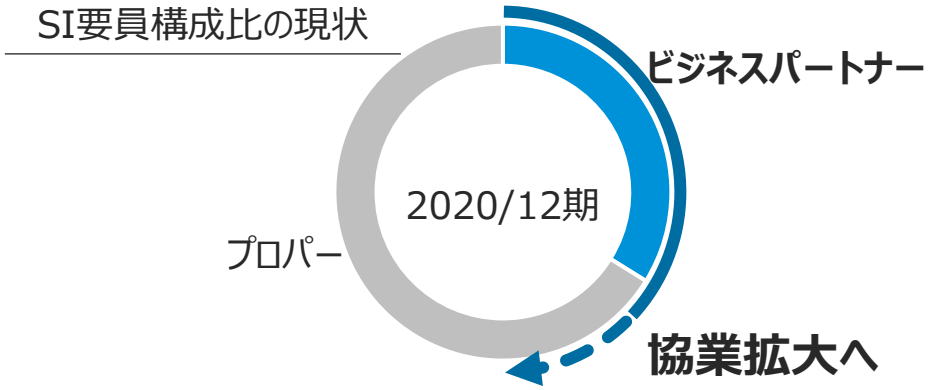
© Axis co.,ltd.

# Ⅲ 業務対応力（キャパシティ）の拡大

**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

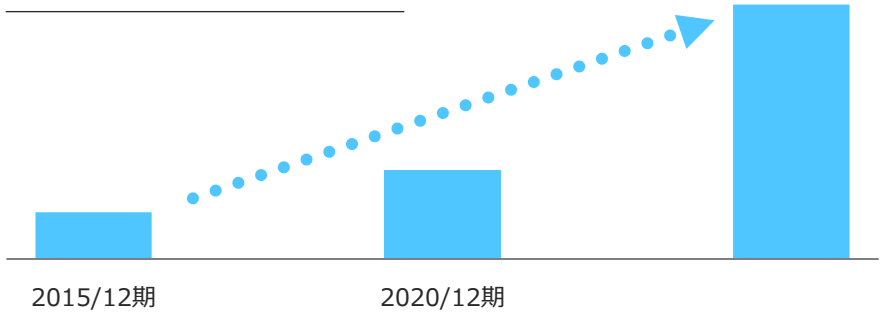
- 新入社員の研修内容の拡大、先端技術教育の実施

社員定着率：**90**%

（注）新卒入社、5年経過時（2020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

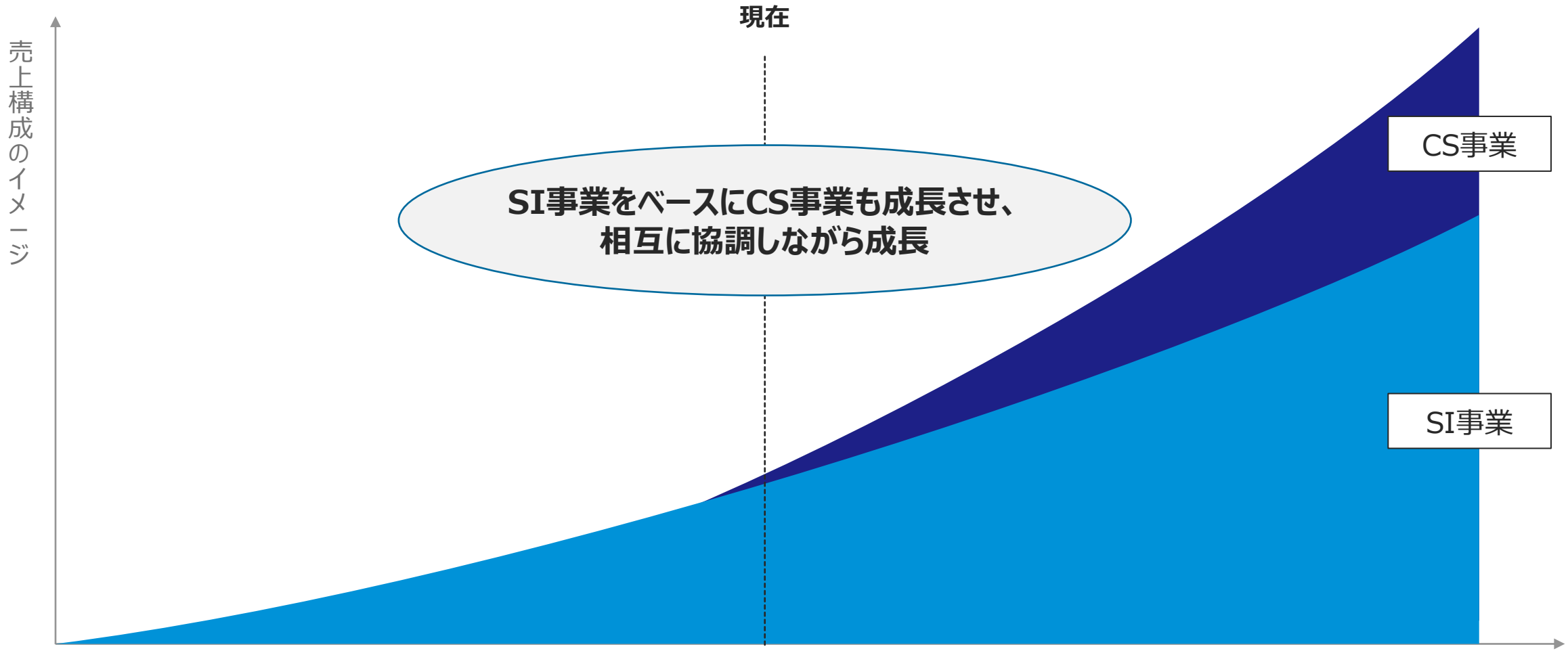
エンジニア数の推移




© Axis co.,ltd.

# 成長シナリオ

## 成長戦略により、SI事業とCS事業の拡大を実現する




© Axis co.,ltd.

## ＜ 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。

＜問い合わせ先＞
経営企画室　IR担当
03-6205-8540
ir@axis-net.co.jp

© Axis co.,ltd.