

証券コード：4012
東証スタンダード



株式会社アクシス

2023年12月期

決算説明会資料

2024年 3月 13日

目次

1. 2023年12月期 決算実績
2. トピックス
3. 2024年12月期 通期業績見通し
4. 中期経営計画進捗状況



1

2023年12月期 決算実績

売上高

6,581

百万円 

(前期比 +12.4%)

営業利益

652

百万円 

(前期比 +13.2%)

営業利益率

9.9%



(前期比 +0.1p)

ポイント

- 売上高は前期比+12.4%、営業利益も同+13.2%と好調、4期連続増収増益。ともに過去最高を達成
- DXを含む企業のITシステム投資は好調
- 営業利益率は9.9%と高水準を維持
- 中期経営計画「Vision2027」に対して順調な進捗



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たものの、パートナー比率の上昇に伴い、売上総利益率は若干低下。一方、合併によるコスト及び前年度の上場関連費用の削減等により営業利益率は0.1p上昇

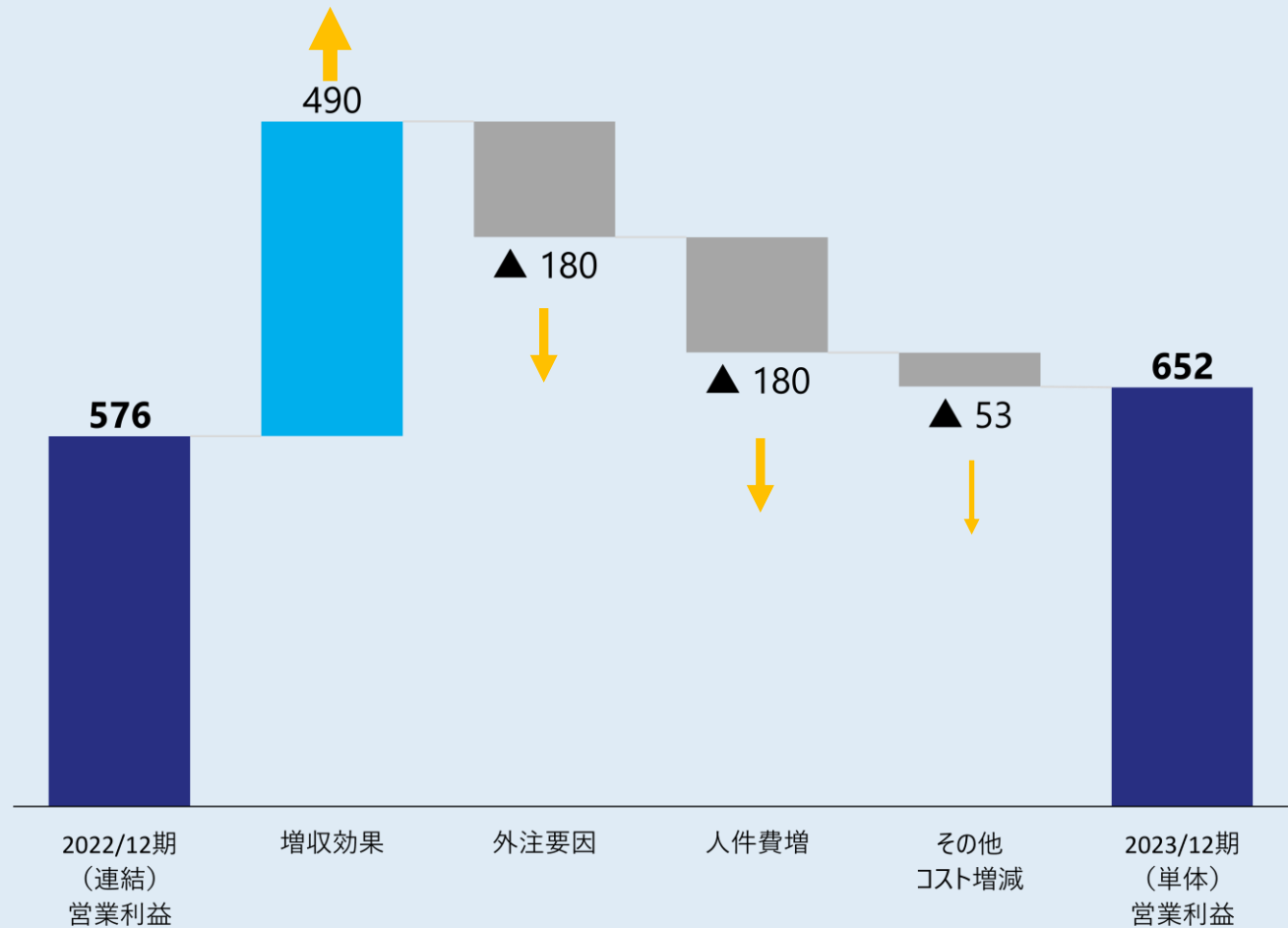
(百万円)	2022/12期 (連結)	2023/12期 (単体)	前期比		2023/12期 (単体) 通期予想	予想比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	5,854	6,581	+726	12.4%	6,734	▲152	-2.3%
売上総利益	1,495	1,624	+129	8.7%	1,726	▲101	-5.9%
営業利益	576	652	+75	13.2%	634	+18	2.9%
経常利益	586	666	+79	13.6%	649	+17	2.7%
当期純利益	390	462	+72	18.5%	461	+1	0.3%
1株当たり 当期純利益 (円)	97.05	113.13	+16.08	16.6%	111.27	+1.85	1.7%
売上総利益率	25.5%	24.7%		-0.8p	25.6%		-0.9p
営業利益率	9.8%	9.9%		+0.1p	9.4%		+0.5p
経常利益率	10.0%	10.1%		+0.1p	9.6%		+0.5p
株主資本利益率 (ROE)	16.6%	16.7%		+0.1p	16.6%		+0.1p

ポイント1

- 大幅な売上増加により、増強したエンジニアの人件費や外注要因などの減益要因を吸収し、増益を達成

営業利益 増減益要因 (▲はマイナス影響)

(百万円)

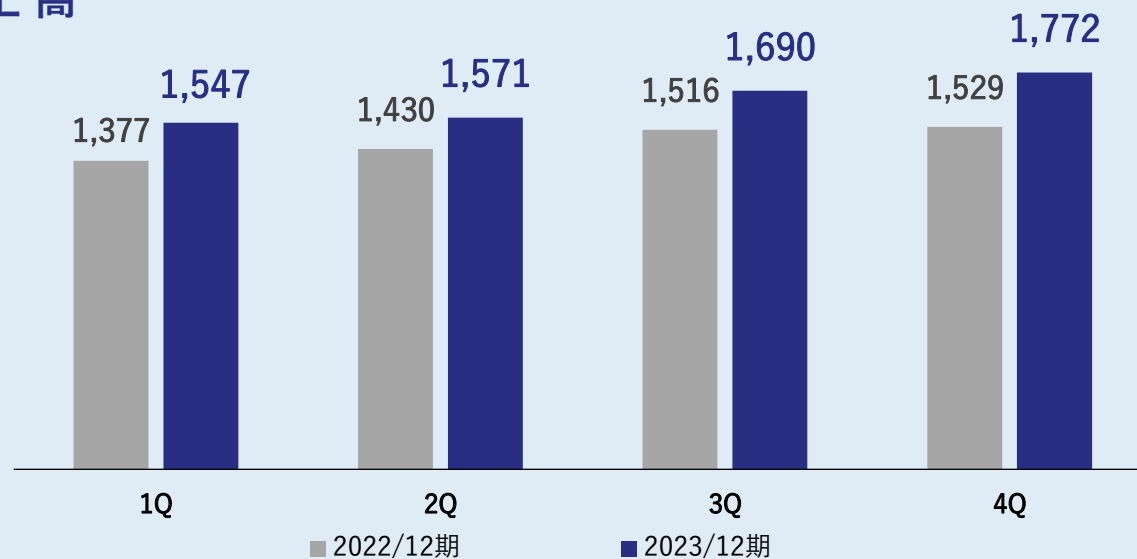


四半期別の業績推移

ポイント1

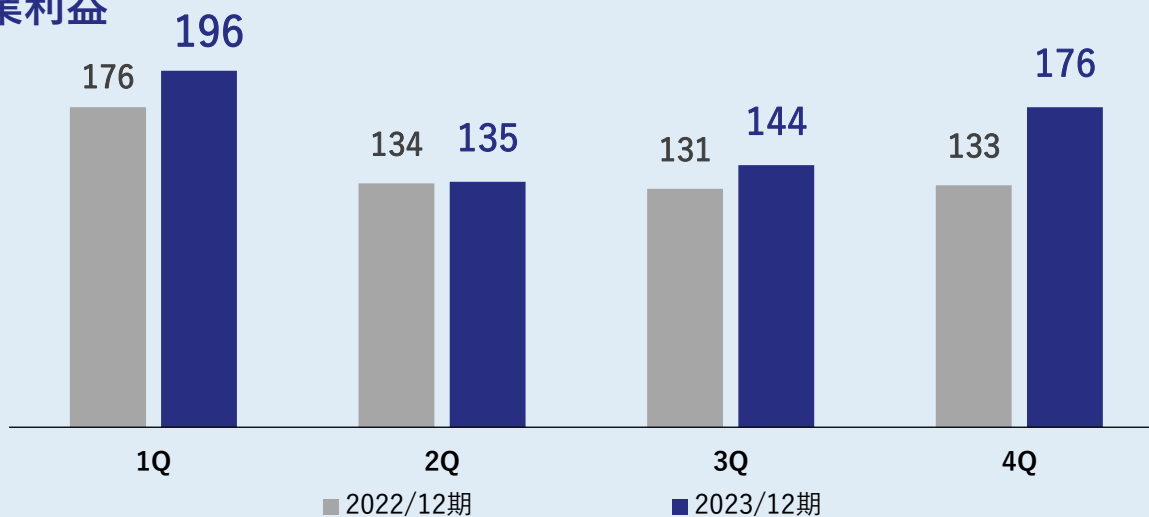
- 業績は好調に推移し、全ての四半期会計期間において前年同期比で過去最高の売上高、営業利益を更新

売上高



(百万円)

営業利益



事業別売上高・主要KPI

(百万円)

ポイント1

- DXを含む旺盛な企業のIT投資を背景にシステムインテグレーション事業は好調に推移、受注残も増加

ポイント2

- ITサービス事業については、クラウドサービスの他社サービス構築案件の獲得により好調に推移

ポイント3

- 各種KPIも堅調に推移し、案件規模、効率性ともに向上

ポイント1

	2022/12期 (連結)	2023/12期 (単体)	前期比	
			増減額	増減率
システムインテグレーション事業(SI)	5,569	6,227	+657	11.8%
ITサービス事業(IT)	285	353	+68	24.2%
合計(売上高)	5,854	6,581	+726	12.4%

ポイント3

主要KPI

SI	受注残高 (百万円)	1,304	1,481	+177	13.6%
SI	社員一人当たり売上高 (千円)	14,065	14,652	+587	4.2%
SI	プロジェクト件数	302	311	+9	3.0%
SI	プロジェクト平均受注額 (千円)	18,443	20,023	+1,580	8.6%
IT	「KITARO」契約台数 (台)	8,067	8,298	+231	2.9%

SI事業 売上高

ポイント1

- システムインテグレーション事業は好調に推移
公共・社会インフラ関連の案件受注が増加

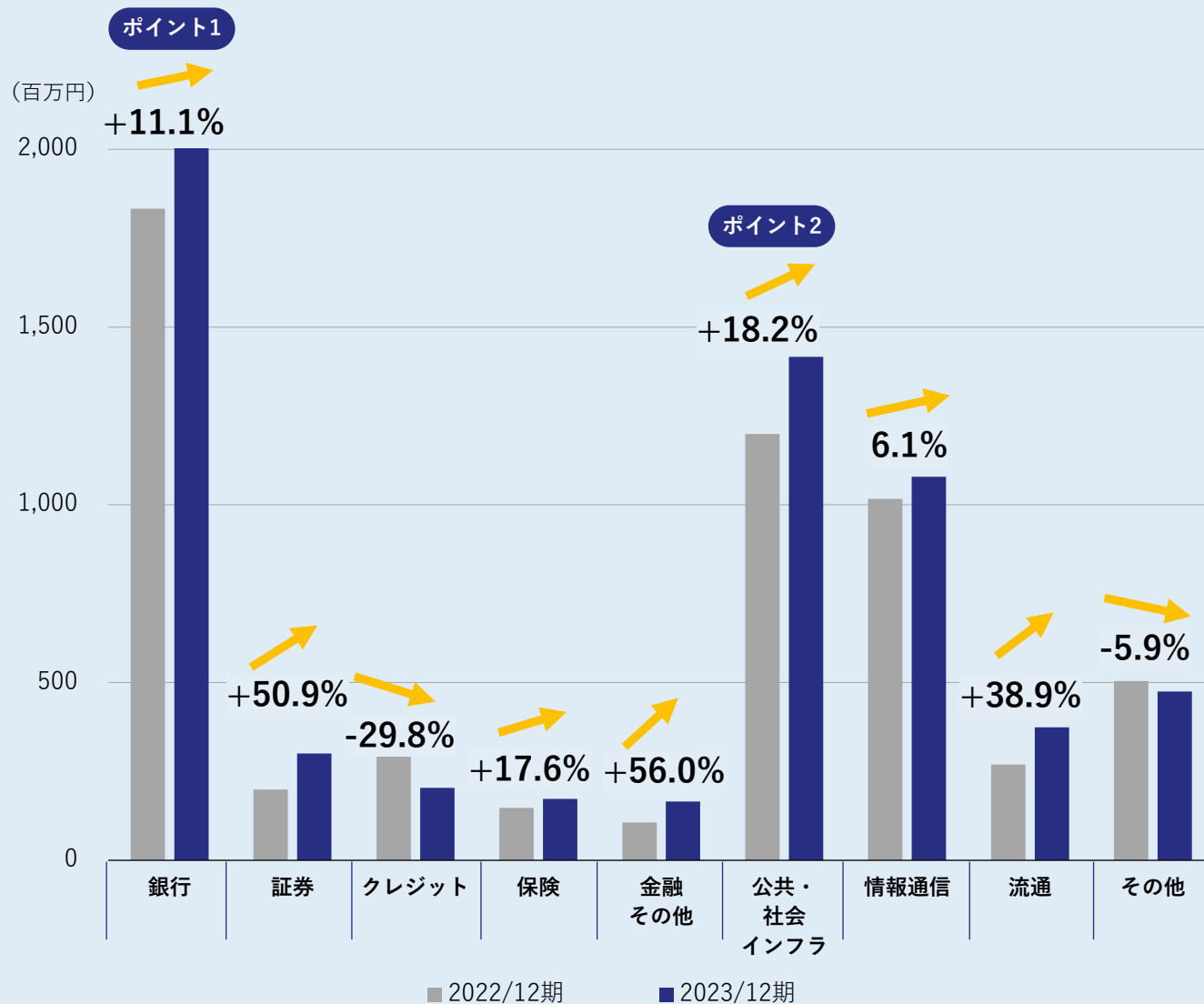


ポイント2

- 前四半期比は受注分の進捗により減少も、前年同期比では堅調に増加

受注残高の四半期別推移





ポイント1

- 銀行は、新規顧客の獲得や契約の拡充、プロジェクト平均受注額の増加などにより増加

ポイント2

- 官庁案件の直接受注、航空系案件の受注増など注力分野である公共・社会インフラが大幅に増加

ITサービス事業

ポイント1

- ITサービス事業は、クラウドサービス「KITARO」の契約プランの多様化による機器販売増、価格改定などにより、売上高は好調に推移

ポイント2

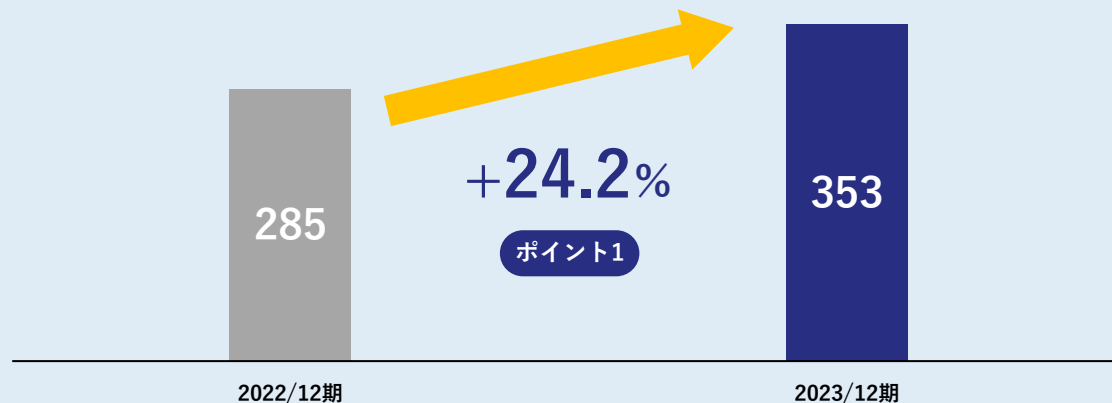
- 第3四半期会計期間の売上高の増加は、当社のサービスノウハウを活用した他社サービスの構築案件受注による

ポイント3

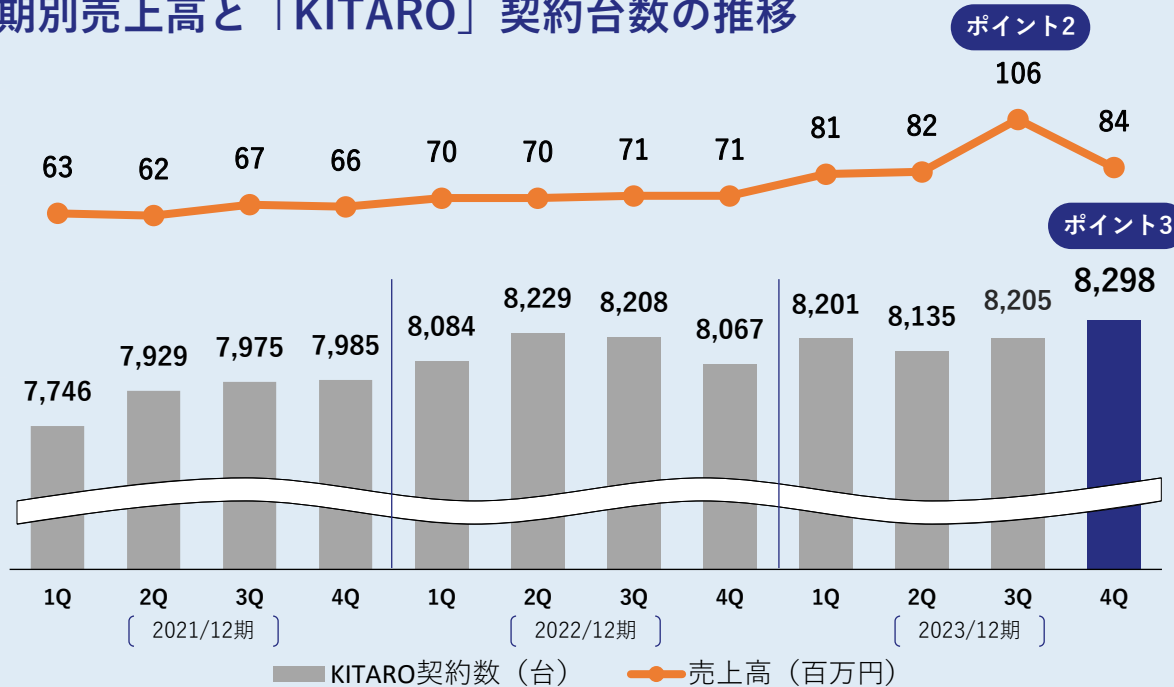
- 契約台数は第3四半期より増加基調。前期比でも増加

ITサービス事業 売上高

(百万円)



四半期別売上高と「KITARO」契約台数の推移



B/Sの状況

ポイント1

- 利益増に伴い純資産は堅調に増加

ポイント2

- 自己資本比率は1.0p 増の73.9%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

主なB/Sの状況

(百万円)

	2022/12期(連結)	2023/12期(単体)	前期比増減
流動資産	2,931	3,482	+550
現預金	2,063	2,466	+403
売掛金及び契約資産	804	941	+136
棚卸資産	13	27	+14
固定資産	555	582	+26
のれん	245	215	▲30
総資産	3,487	4,064	+577
負債	943	1,061	+117
買掛金	200	269	+69
有利子負債	—	—	—
退職給付引当金*	246	260	+13
純資産	2,543	3,003	+460
負債純資産合計	3,487	4,064	+577
自己資本比率	72.9%	73.9%	+1.0p

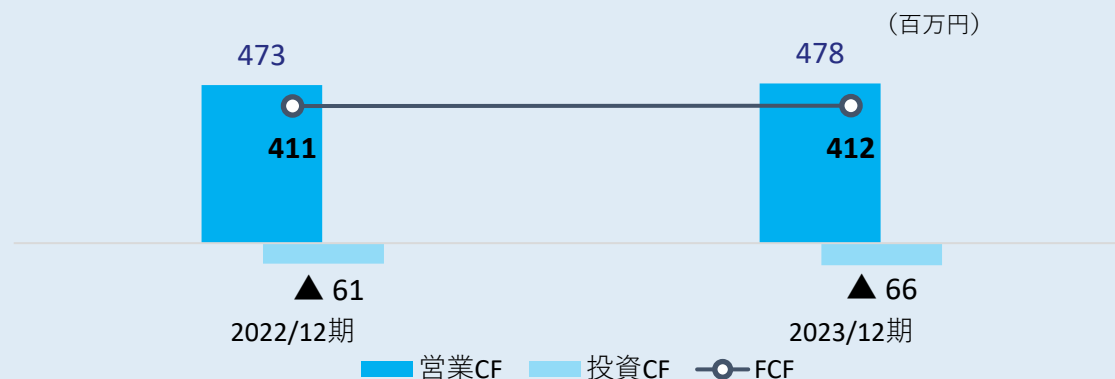
ポイント3

ポイント1

ポイント2

*2022年12月期は「退職給付に係る負債」

主なキャッシュフロー数値の状況



2

トピックス

スポーツひのまるキッズの活動に賛同し、2014年から協賛

2023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は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だけ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。

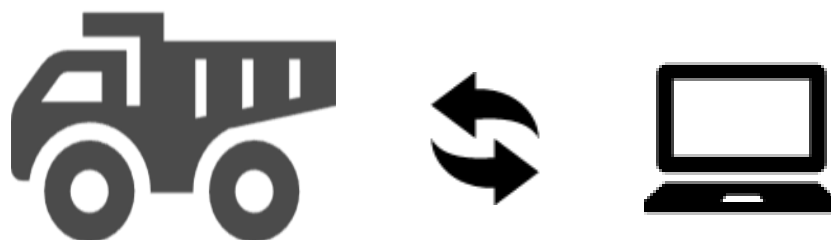


当社は、このような活動に賛同し、何か力になりたいと考え、チャリティーバザーへの参加や寄附による支援を続けています。頂いたお礼のお手紙を励みに、少しでも多くの子どもの自立を手助けし、子どもたちを明るい未来に繋ぐために、これからも青少年福祉センターを応援いたします。

令和6年能登半島地震の被害に対する支援について

令和6年能登半島地震により被災された方々に対し、心よりお見舞い申し上げます。

当社は被災された方々の救援および被災地の復興にお役立ていただけるよう、当社が提供するリアルタイム運行管理システム「KITARO」 (<https://kitaro-sdp.com/>) について、被災地で災害関連活動する車両への無償提供を開始致しました。現在、がれきごみの撤去を行う全国清掃事業連合会様にご利用いただいております。



KITAROは被災地に向かった車両の位置情報をリアルタイムで管理者が把握することができるため、物資や人員の配送ルート最適化が行えることを想定しております。

当社は、今後も被災の状況に応じて、さらなる支援を実施していく考えです。被災地の一日も早い復旧・復興を心よりお祈りしております。

3

2024年12月期 通期業績見通し

通期業績見通しサマリー


売上高

7,504百万円 
(前期比 +**14.0%**)

営業利益

752百万円 
(前期比 +**15.2%**)

営業利益率

10.0% 
(前期比 +**0.1p**)

業績

- **14%増収、15%営業増益**と5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利益率の拡大を図り、営業利益率は経営目標である**10%**を見込む

配当

- 配当は、1株当たり7円増配し**25円**(配当性向**20%**)を予想

外部要因

- DXを含む企業のITシステム投資は引き続き好調想定（金融、成長領域、直ユーザー案件受注増を見込む）

2024年12月期の通期業績見通し

	2023/12期	2024/12期 通期業績見通し	前期比	
			増減額	増減率
売上高	6,581	7,504	+922	14.0%
売上総利益	1,624	1,944	+319	19.6%
営業利益	652	752	+99	15.2%
経常利益	666	765	+98	14.8%
当期純利益	462	526	+63	13.7%
1株当たり当期純利益 (円)	113.13	125.11	+11.98	10.6%
売上総利益率	24.7%	25.9%		+1.2p
営業利益率	9.9%	10.0%		+0.1p
経常利益率	10.1%	10.2%		+0.1p

業績見通し前提

SI	プロジェクト件数 (件)	311	330	+19	6.1%
SI	プロジェクト平均売上高 (千円)	20,023	21,606	+1,582	7.9%
SI	社員一人当たり売上高 (千円)	14,652	14,731	+78	0.5%
IT	「KITARO」契約台数 (台)	8,298	8,615	+317	3.8%

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を想定

ポイント2

- システムインテグレーション事業は14.5%の増収、ITサービス事業では5.7%の増収を見込む

ポイント3

- プロジェクト単価、高収益案件へのシフトより売上総利益率が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前期同様を見込む

営業利益 増減益要因分析

ポイント1

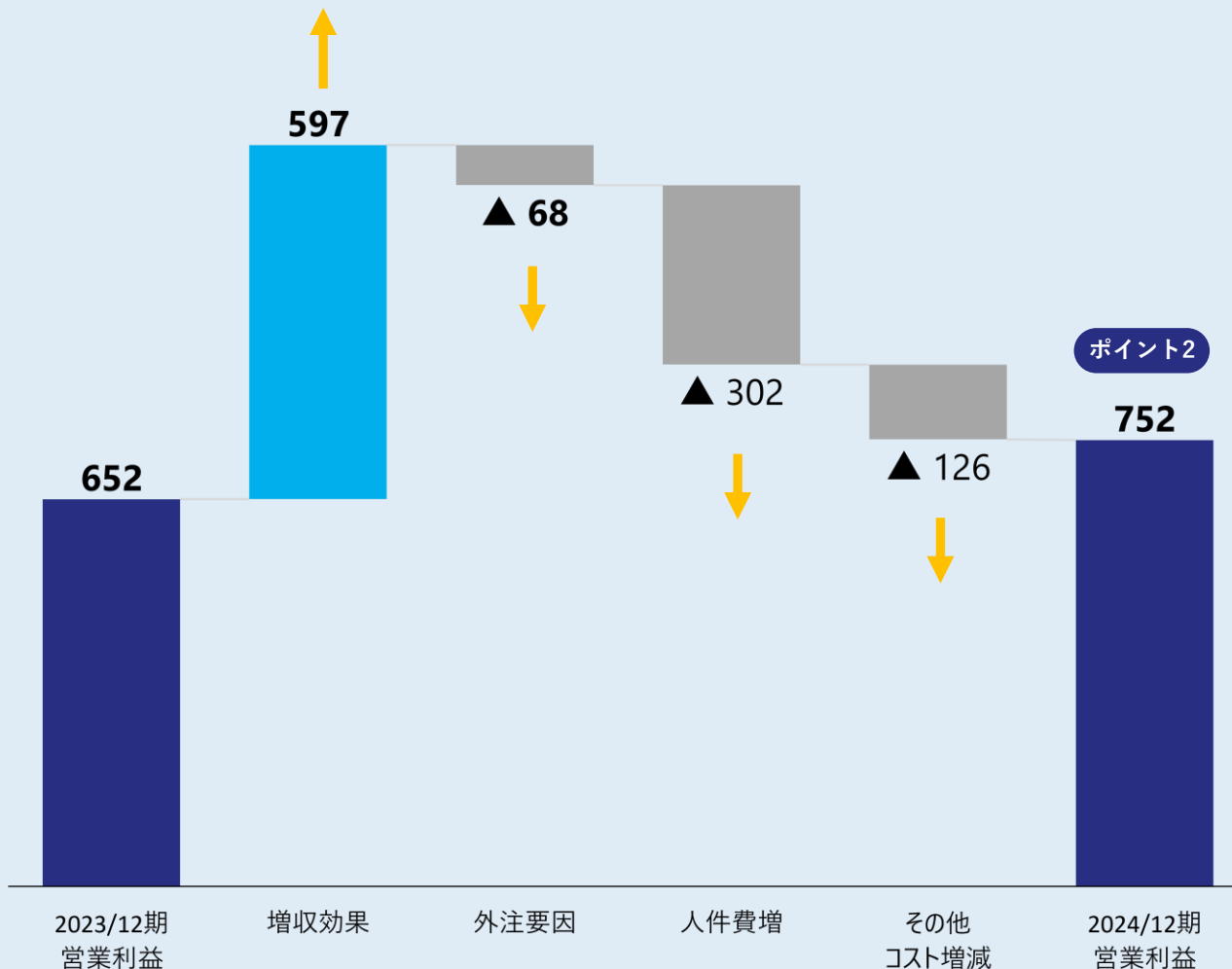
- 堅調な企業のIT投資により継続して売上の拡大を見込む

ポイント2

- ITコンサルの中途採用や営業スタッフ増強による人件費増を吸収し、営業利益は大幅増の見通し

営業利益 増減益要因 (▲はマイナス影響)

(百万円)



ポイント2

事業別売上高見込み

システムインテグレーション事業

ポイント1

- 引き続き、クラウド開発案件など、企業のDX/IT投資は好調に推移する見込み

ポイント2

- 官公庁関連及び金融大型案件受注を想定

ポイント3

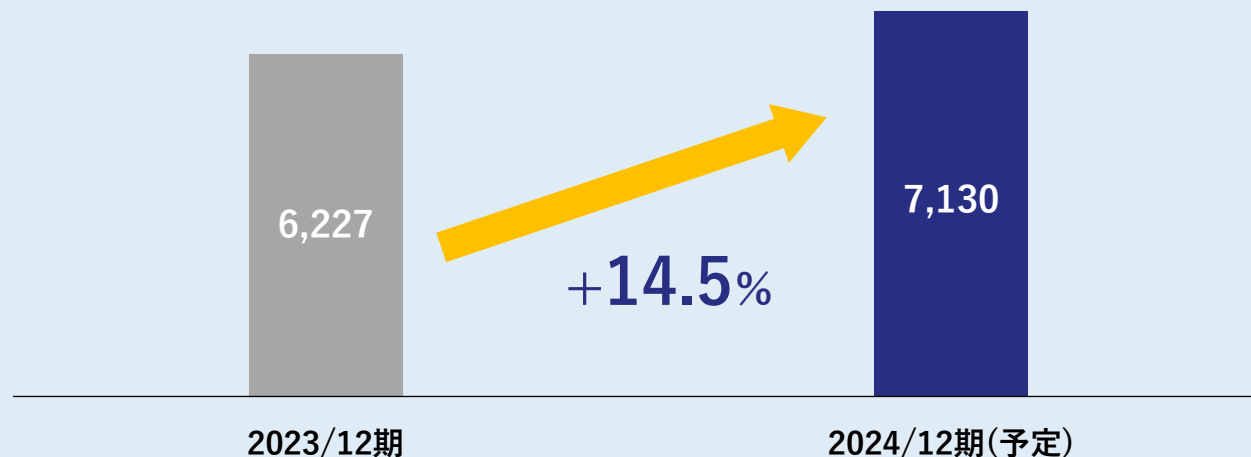
- ITコンサルへのシフトと、成長性の高い領域の拡大を進める

売上高

7,130

百万円

(百万円)



重点施策

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
- 強みである金融分野、公共・社会インフラ分野を更に増加

受注体制の増大

- パートナー比率45%以上を目指す
- 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

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
- 既存人材のITコンサル職への転換

事業別売上高見込み

ITサービス事業

ポイント1

- クラウドサービスは、「KITARO」の契約台数が2023年12月期第3四半期以降、増加傾向のため需要回復を想定。「KITARO」での機能アップや新たなサービスの提供により多様化を図る

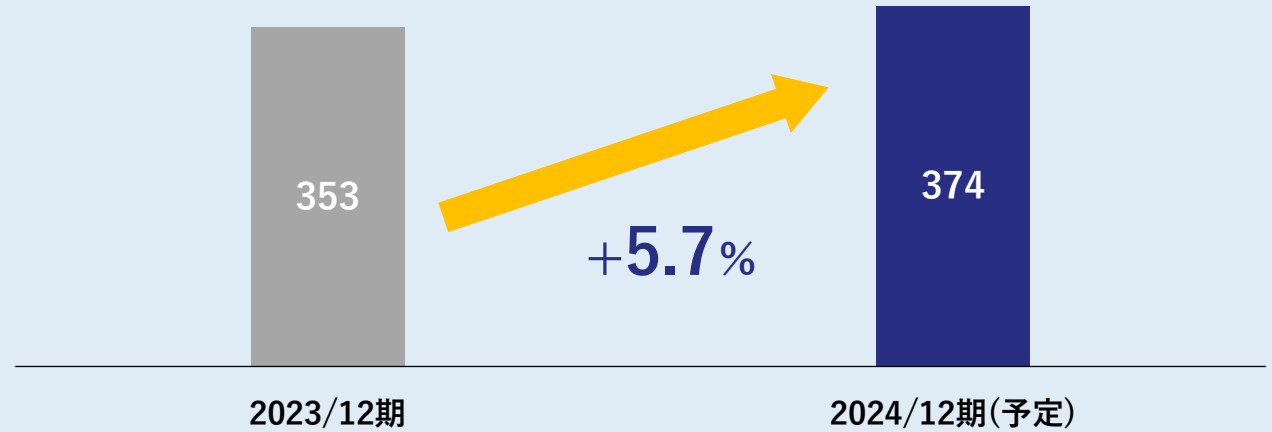
ポイント2

- セキュリティ及びデジタルコンサルティングサービスは、事業の安定化に向けた活動を継続

売上高

374百万円

(百万円)



重点施策

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
- 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

デジタルコンサルティング・セキュリティサービス

- 中小企業のバックオフィス業務効率化に注力
- 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

株主還元

ポイント1

- 2023年12期の配当については増益に伴い、当初予想の15円から18円へと増額

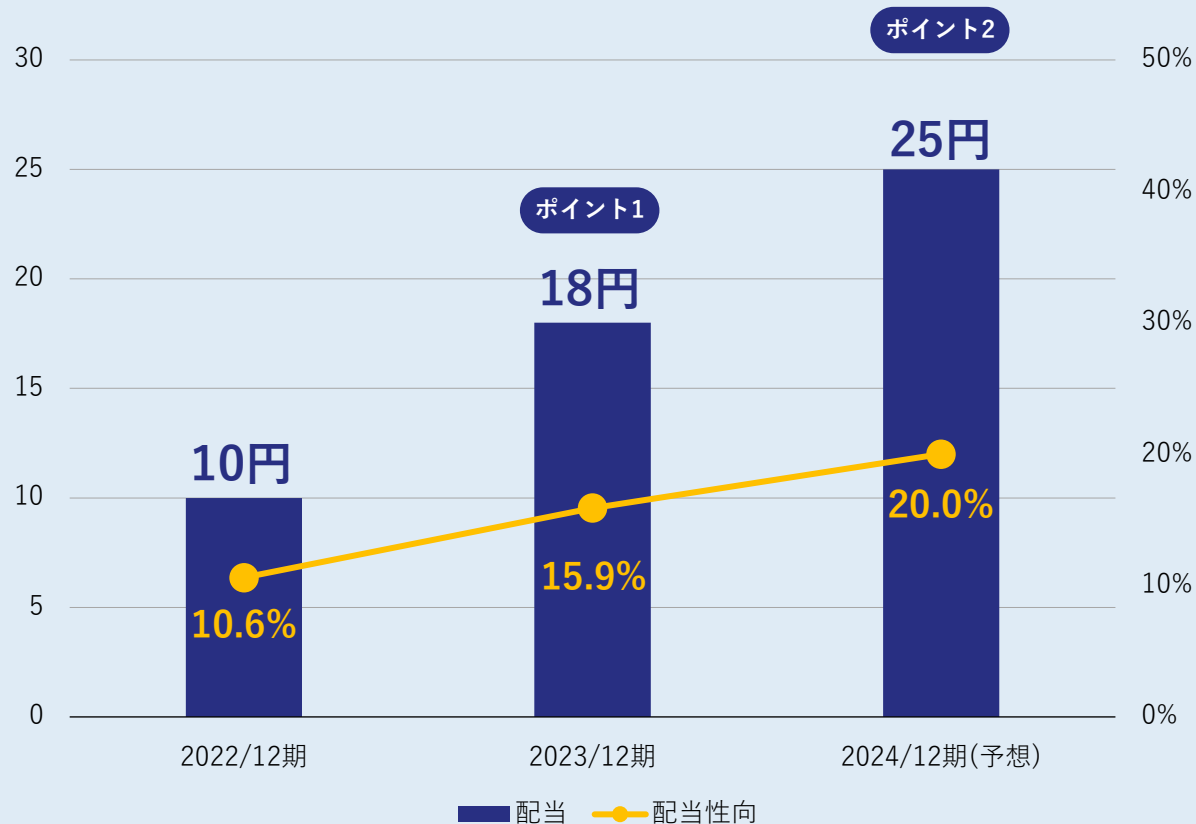
ポイント2

- 2024年12月期は、中期経営計画の毎期5%増配目標のとおり、1株当たり25円の予想

ポイント3

- 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

1株当たり年間7円増配し25円に



4

中期経営計画進捗状況

中期経営計画進捗

事業戦略1

- ITコンサル関連資格 8名取得 (合計22名)

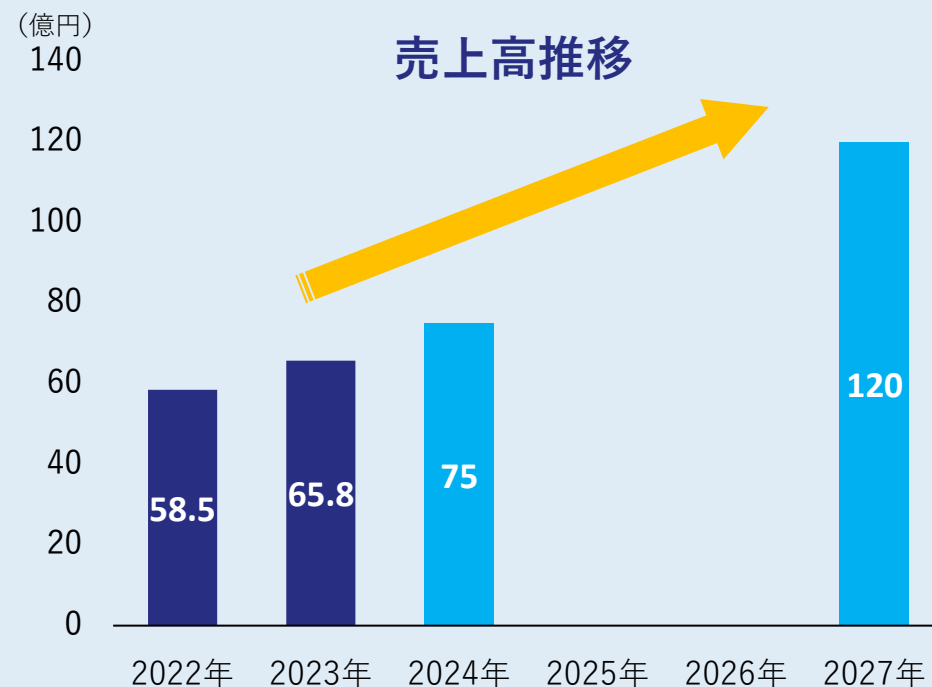
事業戦略2

- 成長領域の比率が44.9%(2022年12期)から49.9%(2023年12期)へ上昇

事業戦略3

- リアルタイム運行管理システム「KITARO」がAWS認定ソフトウェアに認定
- SMSを活用した「安否確認サービス」の提供を開始

	2023年12月期 実績	2027年12月期 計画
売上高	65.8億円	120億円以上
営業利益	6.5億円	15億円以上
営業利益率	9.9%	12.5%以上



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

中期経営計画（経営指標）

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

18期連続
増収

8期連続
増益

7期連続
増配

2023年12月期
実績

売上高	65.8億円
営業利益	6.5億円
営業利益率	9.9%
ROE	16.7%
配当性向	15.9%

2024年12月期
計画

売上高	75.0億円
営業利益	7.5億円
営業利益率	10.0%
ROE	-
配当性向	20.0%

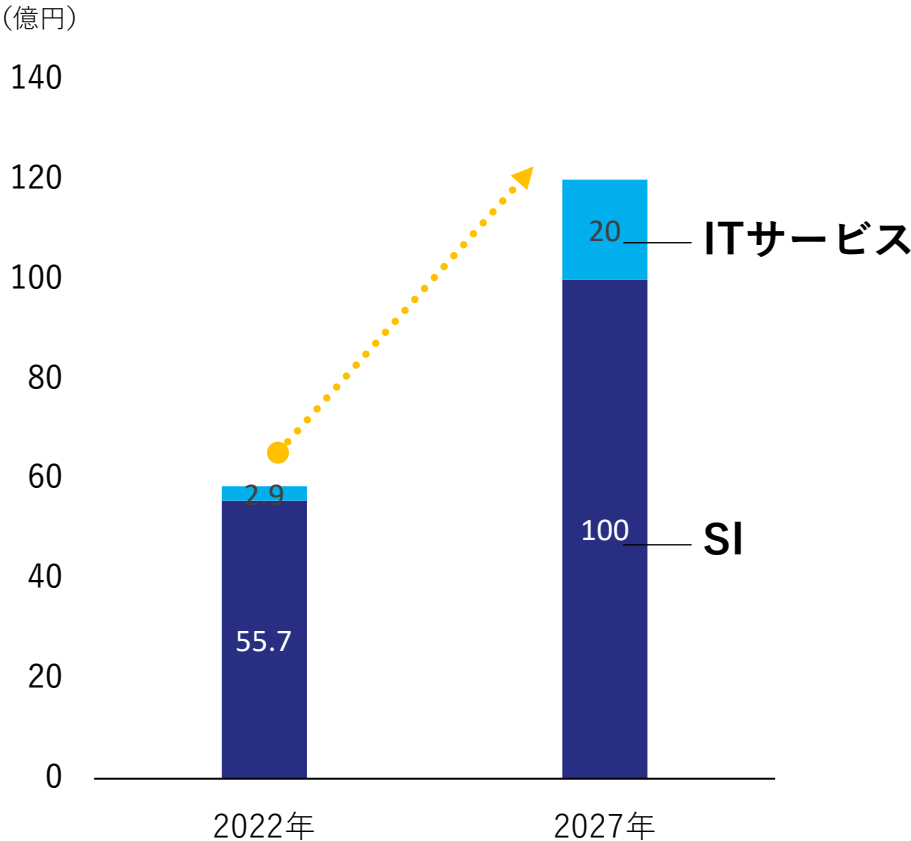
2027年12月期
計画

売上高	120億円以上
営業利益	15億円以上
営業利益率	12.5%以上
ROE	15%以上
配当性向	35%以上

事業別の売上高構成比目標

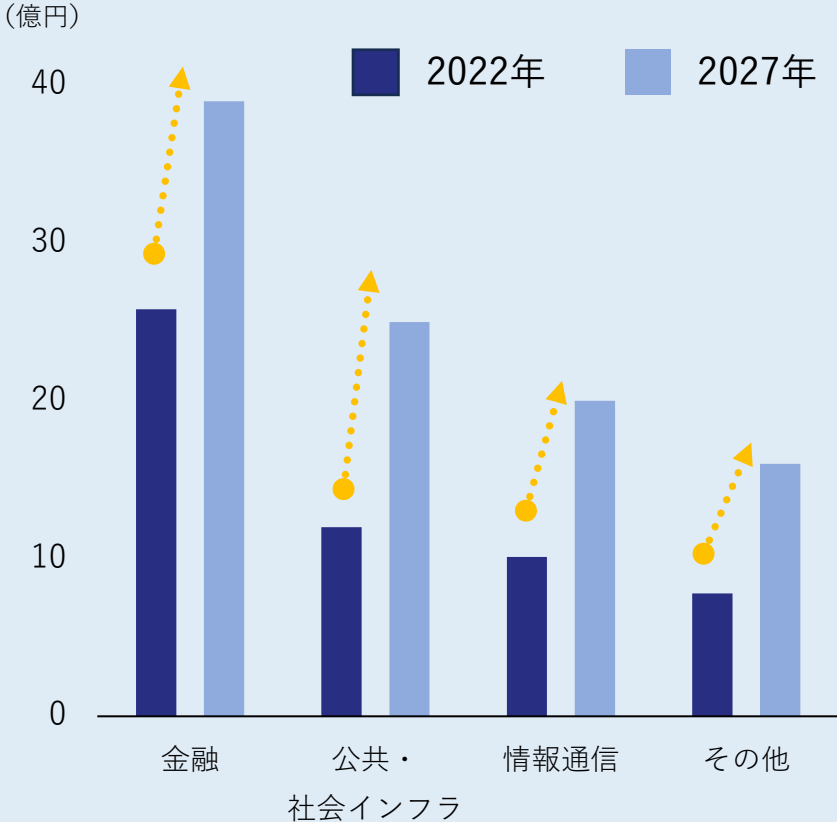
SI事業を100億円、
ITサービス事業を20億円で拡大

売上高計画



SI事業については、主力産業（金融、公共・社会インフラ、情報通信）を中心に拡大

SI業種別 売上高計画



戦略1



事業戦略

1. ITコンサルヘシフト
2. 成長性の高い領域の拡大
3. クラウドサービスの拡充

戦略2



経営基盤強化

1. 働き方改革
2. 人材成長支援
3. 業務改革

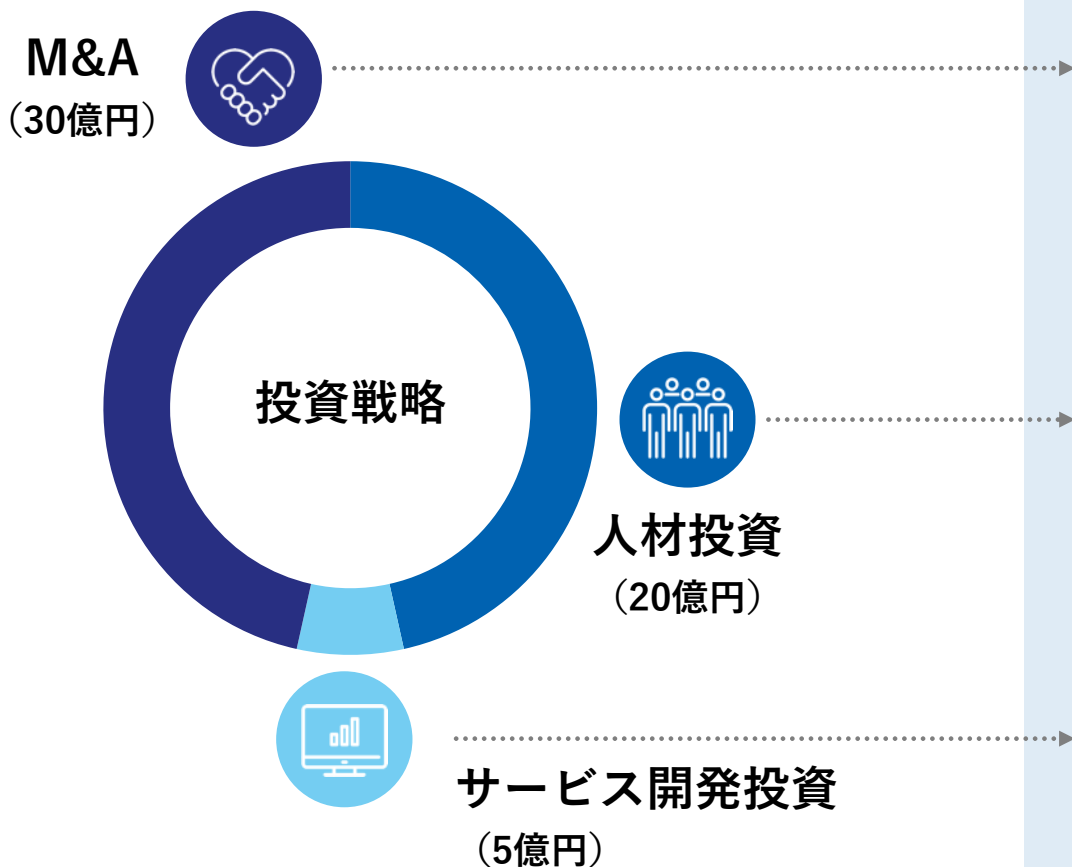
戦略3



投資戦略

1. 人材投資
2. サービス開発投資
3. M&A

継続的、積極的な投資戦略により、 確実な成長を目指す



- 潤沢な資金を積極的に活用
- コンサル強化、クラウドサービス拡充
- 豊富なM&A実績を活用
 - 2014年(株)テクノスクエアと資本業務提携 (のち吸収合併)
 - 2018年(株)オークネットよりクラウドサービス事業を承継
 - 2021年(株)ヒューマンソフトを子会社化 (のち吸収合併)
- ITコンサル人材、成長領域エンジニアの採用
- 教育・研修
- 福利厚生及び待遇の向上
- 調査・研究の強化

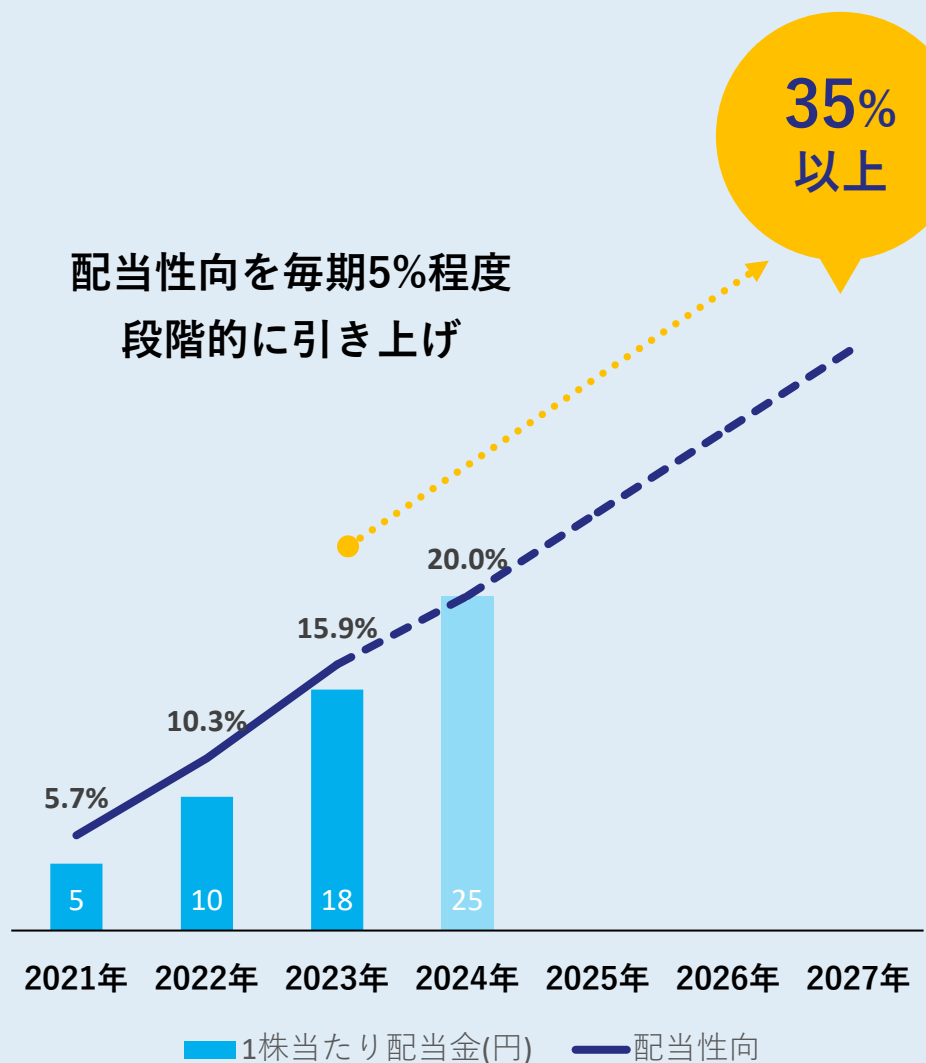
株主還元の強化

～配当性向35%へ向け、毎期増配を目指す～

成長への投資を行いつつ、株主還元も重視し、安定した配当を実施する方針です。

配当性向については、業績の推移を見据えつつ、毎期5%程度ずつ段階的に引き上げ、2027年に35%以上を目指します。

2023年12月期は1株当たり年間8円を増配し、合計18円を予定しています。



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

追加代表の選任（2024年3月26日就任予定）



（現）取締役 副社長執行役員

横田 佳和

当社は1991年6月に設立され、今年で第34期を迎えることとなりました。IT業界は常に変化の速い業界ですが、私たちは新しい動きに柔軟に対応し、上場企業としての透明性と責任ある経営を実践してまいります。

「デジタルで社会に貢献する」というスローガンのもと、私たちは「システムインテグレーション企業のアクシス」から「ITコンサルティング企業のアクシス」へと深化し、事業規模の拡大と収益性の向上を目指します。この度、当社は経営体制を刷新し、CEOとCOOに職務を分け、代表取締役を2名体制とすることで、より機動的な戦略実行を進めていく考えです。

今後も、ステークホルダーの皆様の変わらぬご支援を賜りながら、魅力ある会社づくりに邁進してまいります。

略歴

- 1986年4月 日本コンピュータ・サイエンス株式会社入社
- 1988年3月 三井銀ソフトウェアサービス株式会社（現さくら情報システム株式会社）入社
- 1993年10月 株式会社第一興商入社
- 1994年3月 当社入社
- 1995年6月 当社取締役
- 2007年4月 当社取締役 システム本部長（現ビジネスサービス本部長）
- 2012年7月 AXIS ITSolution Singapore PTE. LTD. Director（現任）
- 2022年10月 当社取締役常務執行役員 ビジネスサービス本部長
- 2023年3月 当社取締役副社長執行役員（現任）
- 2023年3月26日 当社代表取締役 社長執行役員 COO（就任予定）

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