

証券コード：4012
東証スタンダード



株式会社アクシス 中期経営計画

(2023年12月期～2027年12月期)

2023年 8 月 17日

経営方針

デジタルで 社会に貢献する

全社員の
物心両面の
幸せを実現する

PHILOSOPHY

事業を通して
社会・人類に
貢献をする

公明正大に判断し、
素直な心で全力で
取り組む

全社員が同じ
ベクトルを持つ
ことに努める





取締役 副社長執行役員
横田 佳和

代表取締役 社長執行役員
小倉 博文

2022年9月2日付けで、当社株式の上場市場区分を東証グロース市場から東証スタンダード市場へ変更することができました。また、2022年12月期決算において、売上高は2期連続で20%を超える成長率を、営業利益は3期連続で10%を超える成長率を達成することができ、売上高、営業利益率共に過去最高を達成することができました。これもひとえに、ステークホルダーの皆様のご支援の賜物と感謝いたします。

当社は創業以来培ったICT技術を活用し、システムインテグレーション（S I）事業とITサービス事業を行っています。S I事業では、お客様の業務をよく理解し、何よりもお客様の求める効果の実現を目標としています。ITサービス事業では、クラウドサービス（C S）、デジタルコンサルティング（D C）及びセキュリティに関するサービス全般を提供しております。C Sにて提供しているクラウド型車両運行管理サービスは、高機能とともにお客様が使いやすい操作性を実現し、D Cでは、これまで培ってきた課題抽出力・要件定義力を活かし、課題解決に導くコンサルティングを行っています。

このように、常にお客様の要望を的確に把握したサービスを展開してまいりました。現在、ICTは進化を遂げ、デジタルトランスフォーメーション（D X）として人々の生活や社会をより良い方向へ発展させています。当社はICTによりD Xを推進し、自らの企業価値の向上に努めてまいりますので、引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

代表取締役 社長執行役員
小倉 博文

1

総括（現中計の振り返り）

2025年経営目標

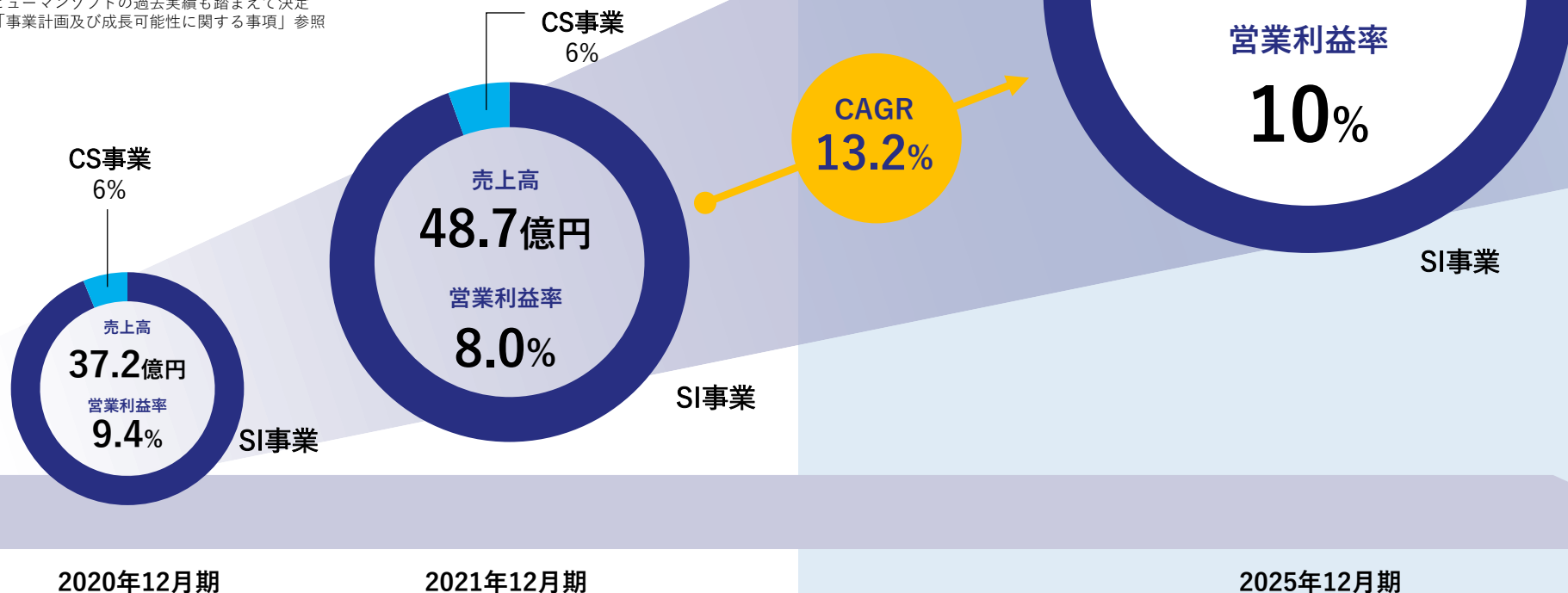
過去実績年平均成長率*1（11.2%）を踏まえ、
既存事業の平均成長率10%*2に新規事業の売上げを加算
し年平均成長率を13.2%と見込む

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

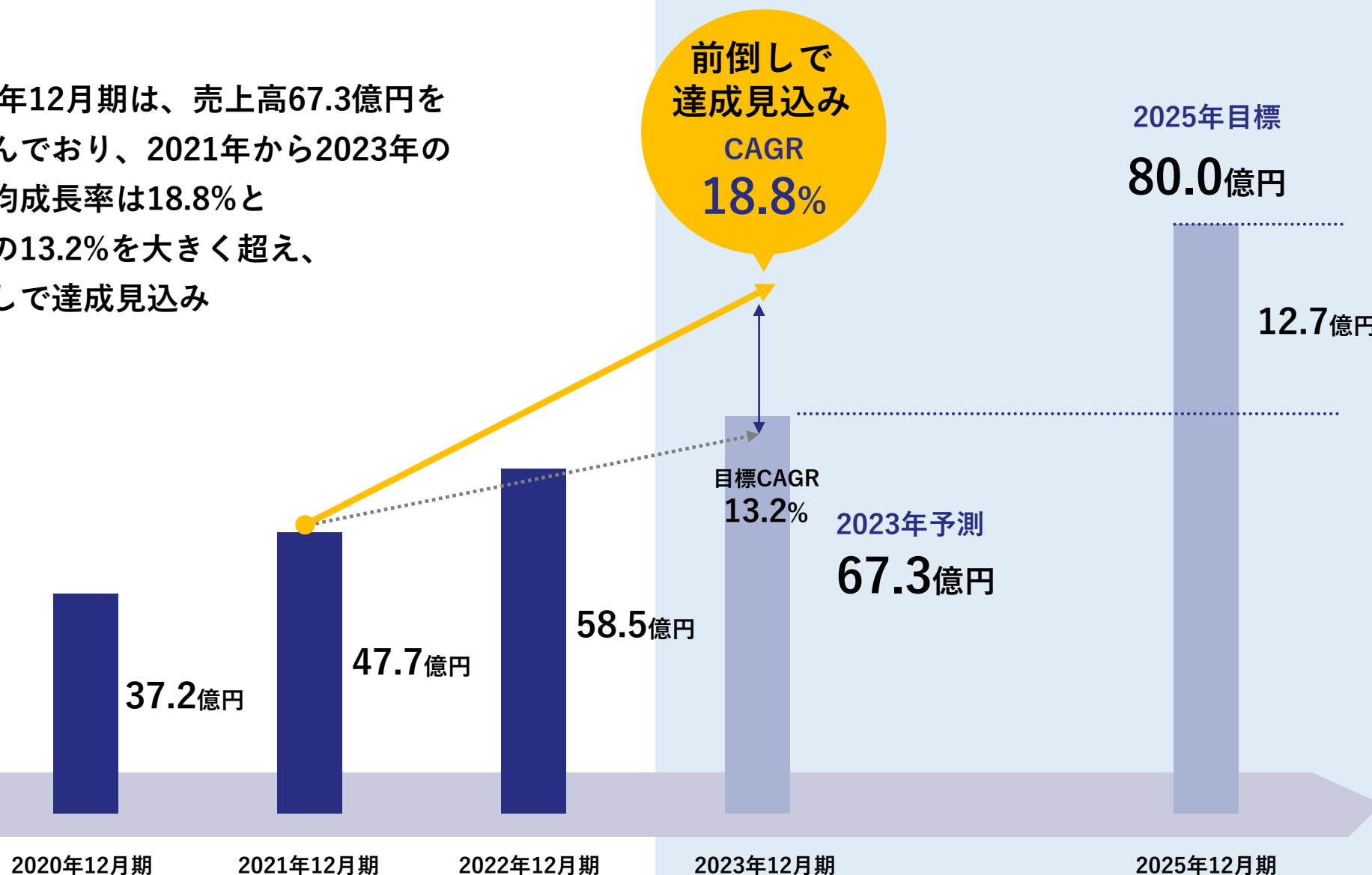
*2：ヒューマンソフトの過去実績も踏まえて決定

*3：「事業計画及び成長可能性に関する事項」参照



2025年経営目標 進捗状況

2023年12月期は、売上高67.3億円を見込んでおり、2021年から2023年の年平均成長率は18.8%と目標の13.2%を大きく超え、前倒しで達成見込み



2

新中期経営計画 Vision 2027

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

	2022年12月期 実績
売上高	58.5億円
営業利益	5.8億円
営業利益率	9.8%
R O E	16.6%
配当性向	10.3%



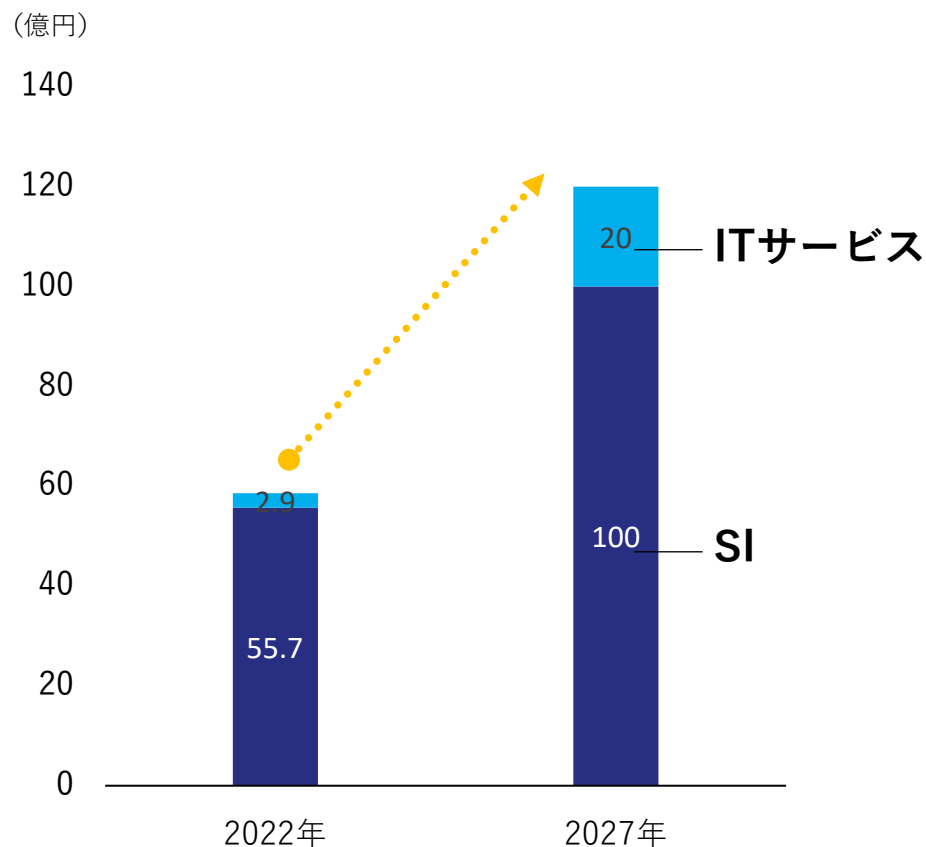
18期連続 増収	8期連続 増益	7期連続 増配
2023年12月期 計画	2027年12月期 計画	
67.3億円	120億円以上	
6.3億円	15億円以上	
9.4%	12.5%以上	
16.6%	15%以上	
13.5%	35%以上	



事業別の売上高構成比目標

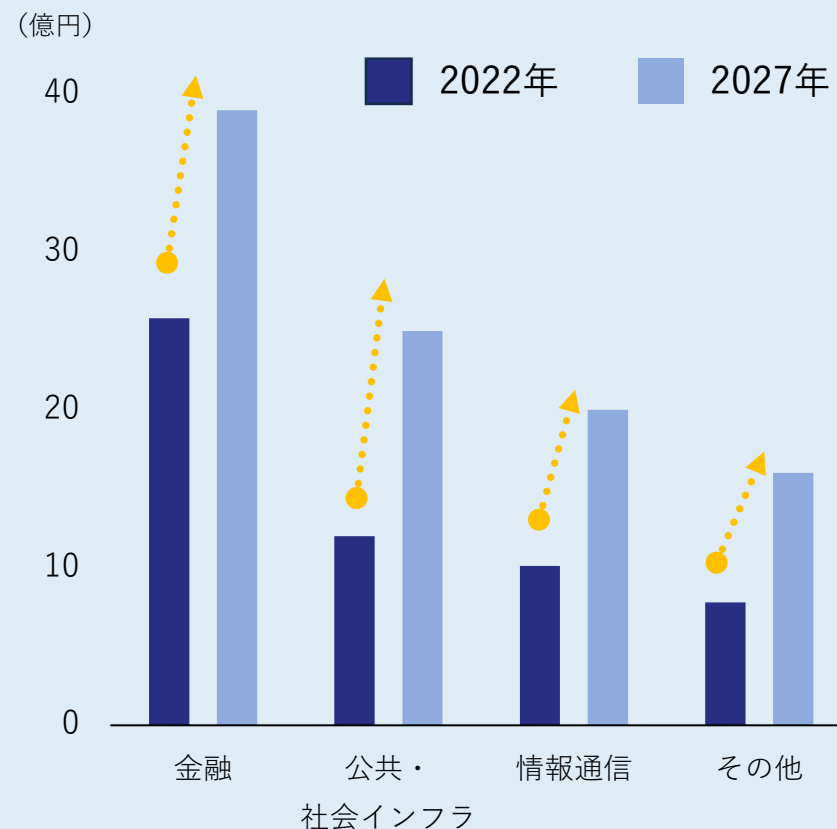
SI事業を100億円、
ITサービス事業を20億円に拡大

売上高計画

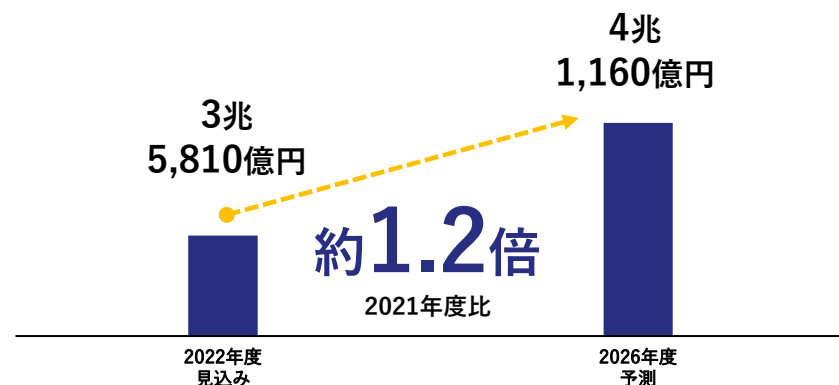


SI事業については、主力産業（金融、公共・社会インフラ、情報通信）を中心に拡大

SI業種別 売上高計画

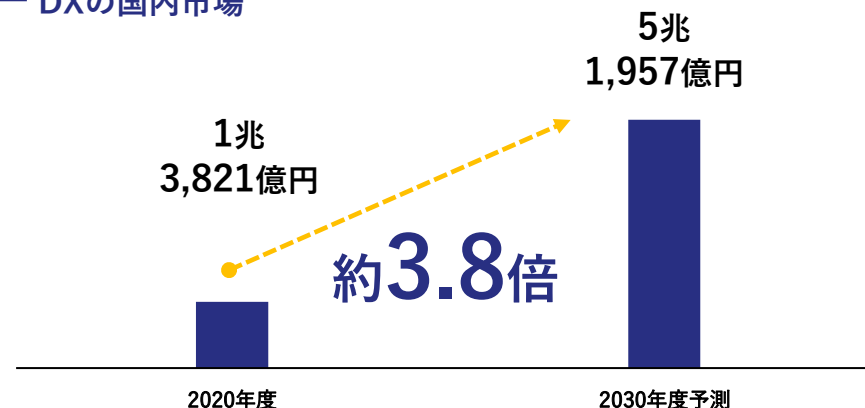


国内IT投資額（金融業）



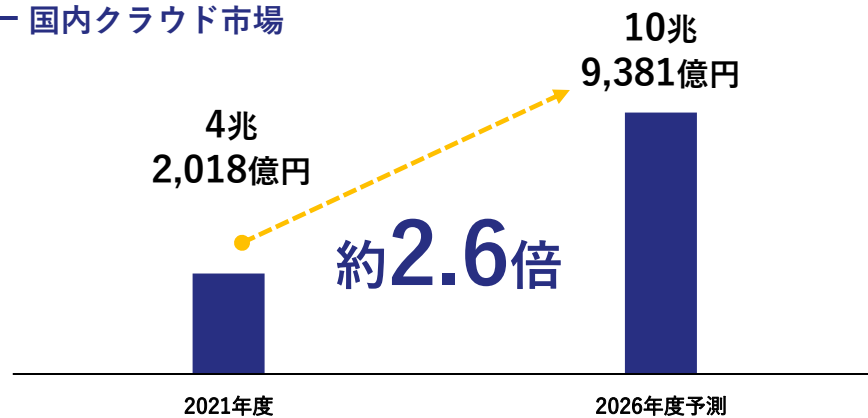
出典：富士キメラ総研「業種別IT投資／デジタルソリューション市場 2022年版」

DXの国内市場



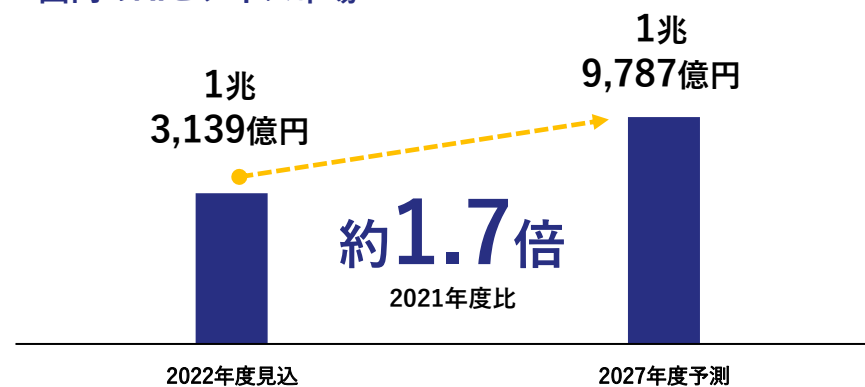
出典：日本経済新聞「富士キメラ総研、デジタルトランスフォーメーションの国内市場（投資金額）調査の結果を発表」

国内クラウド市場



出典：IT メディア「国内クラウド市場規模、2026年には11兆円へ 2021年の4兆2000億円から成長 IDC Japan」

国内のAIビジネス市場



出典：富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査」

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



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

事業戦略-1

ITコンサルヘシフト

事業戦略-2

成長性の高い領域の拡大

事業戦略-3

クラウドサービスの拡充

効果

利益率の向上

エンドユーザー取引の拡大

ITコンサル

顧客

運用・保守

ITコンサルから運用・保守まで全工程で支援

収益機会の拡大

ITコンサルヘシフト

人材の増強とITコンサル営業の強化により
ITコンサル企業ヘシフトする

人材の増強
リスキリング

ITコンサル企業

ITコンサル
営業の強化

- 既存のITコンサルタントの活用
- SE、PGなどのIT技術者をコンサル系資格の取得により、ITコンサルタントへ転換を図る

- エンドユーザー向けのITコンサル営業の体制強化
- 問題解決のための提案型営業拡大
- ITベンダーとの連携強化

ITコンサルヘシフト

リスキリングによりコンサル人材を強化する

リスキリング等の資格取得目標

【PMやベンダー系コンサル資格】

PMP、ITコーディネーター



30名以上

【業務系コンサルタント資格】

Salesforce認定 コンサルタント系資格

Intra-mart コンサルタント系資格



30名以上

【インフラ系コンサルタント資格】

AWS、Azure、GCP コンサルタント系資格



30名以上

成長性の高い領域の拡大

成長性の高い領域（成長領域）へシフトし、
継続的な受注の拡大を目指す



開発体制

- フルスクラッチ開発

ハードウェア

- メインフレーム
- クライアントサーバー

プラットフォーム

- オンプレミス
- ダウンサイジング

開発手法

- ウォーターフォール型開発

従来型通信

- ISDN
- ADSL
- 3G、4G回線

開発言語

- COBOL
- C
- BASIC



AI

- 生成AI（ChatGPT、Google Bard）
- AI Cloud（Salesforce）

デジタルガバメント

- 行政のデジタル化
- スマートシティ推進

クラウド
インテグレーション

- Cloud integration
AWS、Azure、GCP
- System integration
Salesforce、Intra-mart

次世代通信

- モビリティ & テレマティクスサービス
- AIやIoTを活用した社会課題解決型サービス

FinTech

- キャッシュレス決済
- 送金サービスのオンライン化
- 金融業務システムのクラウドインテグレーション

成長性の高い領域の拡大

既存のIT技術者のスキルセットの底上げを図る

成長性の高い領域の資格取得目標

【AI系】

- ・ G検定、E検定
- ・ AI実装検定
- ・ Python3エンジニア
- ・ Professional Data Engineer
- ・ AWS Certified Machine Learning

3名



50名

【業務系】

- ・ Salesforce関連
- ・ Intra-mart関連

30名



100名

【インフラ系】

- ・ AWS関連
- ・ Azure関連
- ・ GCP関連

45名



120名

クラウドサービスの拡充

AWSなどを活用した
クラウド型新サービス

安否確認サービス

クラウド型車両運行管理
サービス

ITサービス事業

通信の高速化、デジタル化の進展に伴い社会から求められる新たなニーズに応えられる新サービスを創出しシナジーを発揮する

社会課題解決型サービスのリリース

- ・ 労働力不足を解消するための省力化分野
- ・ 廃棄ロスを解決する資源の有効活用分野
- ・ 高齢化社会を踏まえた福祉分野

サービス
開発

顧客要望

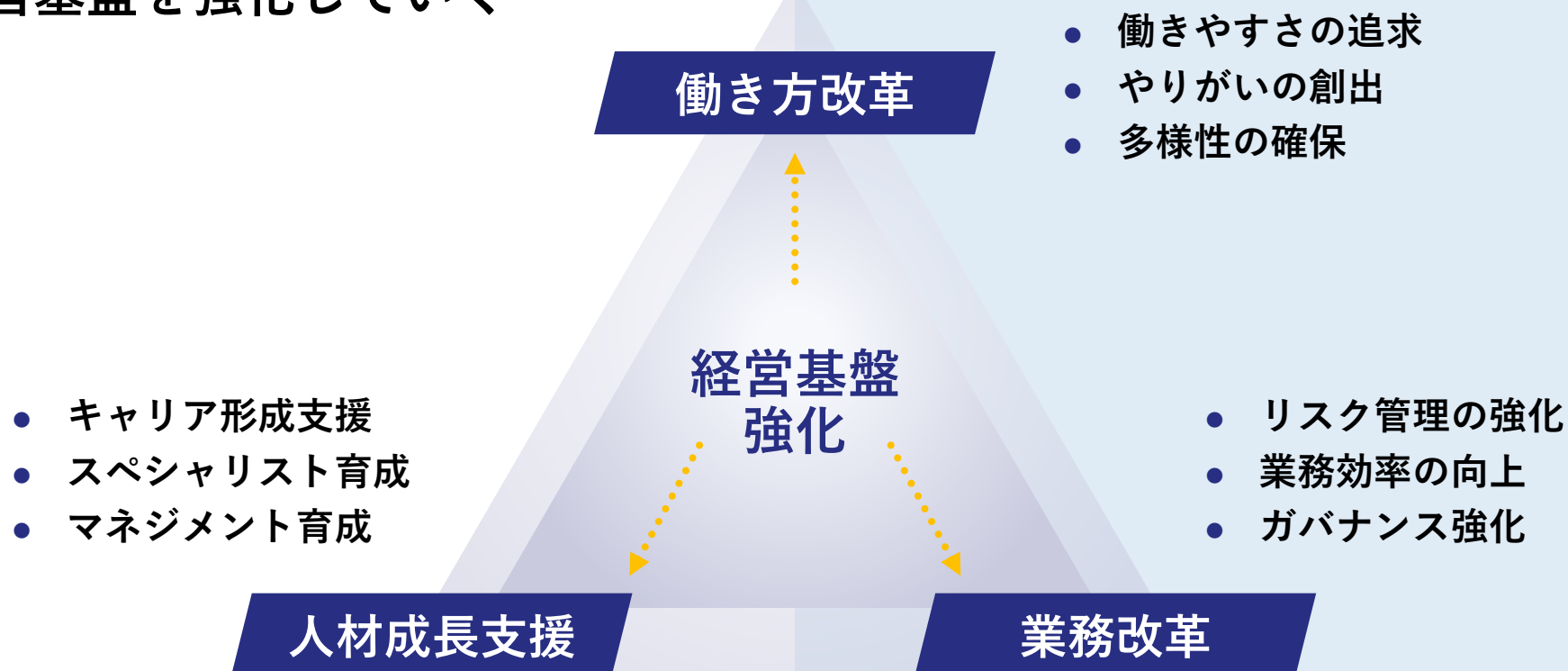
顧客からの要望を
研究開発にフィード
バックする

研究開発

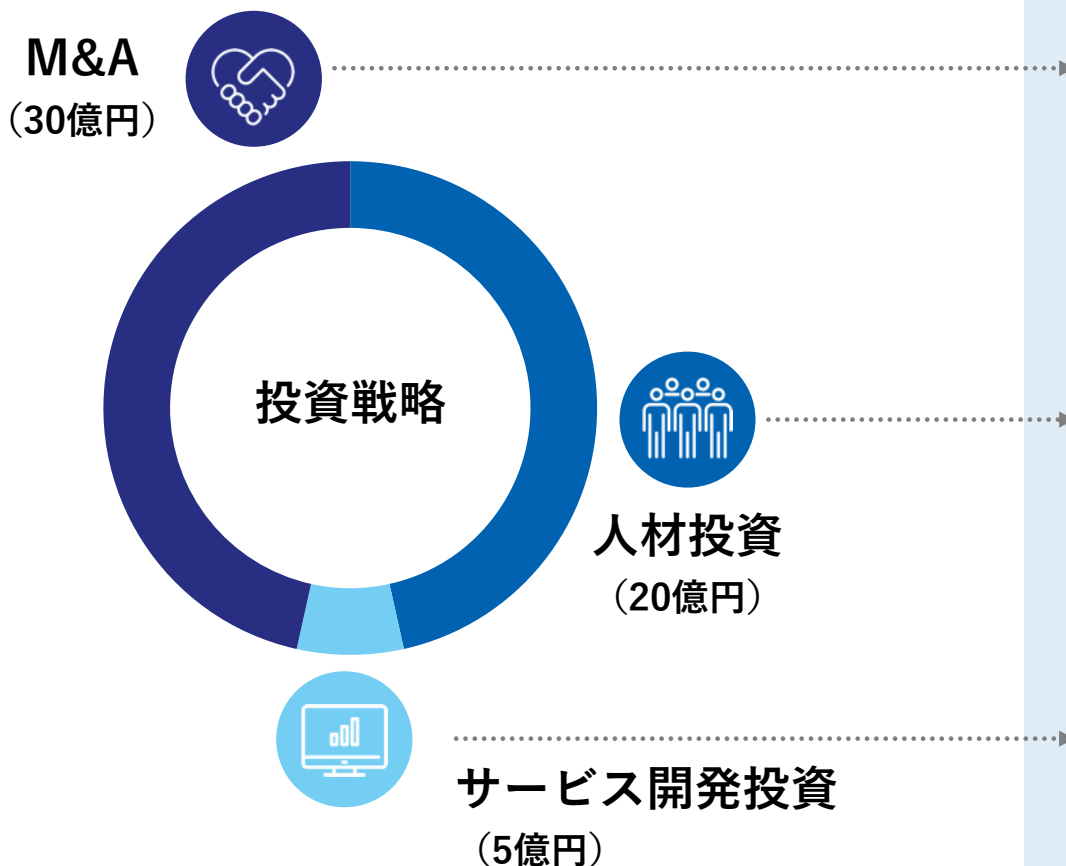


AIなどの先端技術を活用するための研究開発や
マーケット動向の調査・研究のための投資促進

働き方改革、人材成長支援、
業務改革を軸に
経営基盤を強化していく



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

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ことを目指して

当社グループは4つのPHILOSOPHYを軸に、
中期経営計画に掲げた3つの方針にそった
企業活動を継続することで、企業価値を
高めるとともに持続可能な社会の実現に
貢献いたします。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



サステナビリティ

現在の取り組みを更に拡大して 参ります

ITサービス事業を通じた社会貢献

当社が提供するクラウド型車両運行管理サービスは、車両の効率的な稼働をサポートすることにより、省エネ・CO2削減に貢献



車両管理により
省エネ・Co2削減

SI事業を通じた地域貢献

地域共通カード開発プロジェクトによる地域活性化への貢献



地域共通カード

地域ポイントカード

入館証

公共交通機関
運賃自動割引

アクシスは、サステナビリティ活動の一環として、CSR活動や事業を通じた地域・社会への貢献を続けています。

CSR活動



社会福祉法人 青少年福祉センターへの寄付・支援



スポーツ
ひのまるキッズ
ゼッケンスポンサー

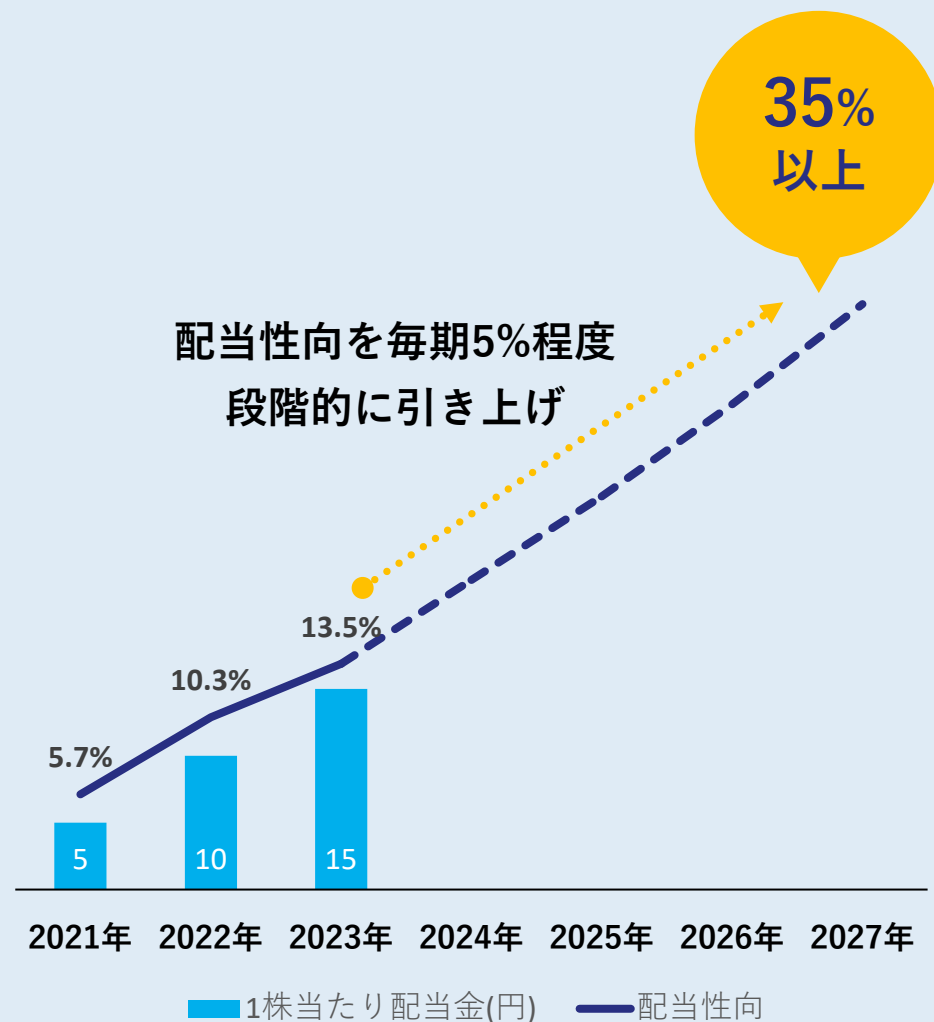
(写真提供：一般社団法人スポーツひのまるキッズ協会)

株主還元の強化

～配当性向35%へ向け、每期増配を目指す～

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、毎年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。

なお、2023年12月期は1株当たり年間5円を増配し、合計15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



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

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、本資料作成時点において当社が入手可能な情報をもとに、当社が合理的と判断した前提・見通し情報が含まれております。実際の業績等は今後の様々な社会情勢の変化等により本資料の計画と異なる結果が生じる場合があります、本資料は将来の計画数値や施策の実現を確約・保証するものではありません。

本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いません。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