

# 株式会社アクシス

## 事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年3月29日



証券コード：4012 / 東証マザーズ

- 1. 事業の内容**
  - 2. 事業の収益構造**
  - 3. 市場環境**
  - 4. 競争力の源泉（当社の特徴・強み）**
  - 5. 事業計画（中期展望と成長戦略）**
  - 6. 事業計画（経営指標）**
  - 7. リスク情報**
- Appendix**

# 事業の内容



- 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**

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)			
役員構成	代表取締役 取締役 取締役 取締役 取締役 取締役	小倉 博文 小泉 彰宏 横田 佳和 日向 宏 石川 浩一 小菅 直哉	取締役(社外) 取締役(社外) 常勤監査役(社外) 監査役(社外) 監査役(社外)	栗屋野 盛一郎 辺見 香織 竹内 正 畑中 達之助 井手 興一
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・システムインテグレーション事業</li> <li>・クラウドサービス事業</li> <li>・デジタルコンサルティング事業</li> <li>・セキュリティ事業</li> </ul>			
売上規模	4,774,221千円 (2021年12月期)			
従業員数	399名 (2021年12月末)			

\*2021年12月期より連結決算に移行

**金融分野を中核に、  
DX<sup>\*1</sup>で顧客のさらなる成長をサポートする  
SIer**

**創業来、黒字<sup>\*2</sup>継続を実現してきた堅実経営にこだわり**

\*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

\*2 : 経常利益ベース

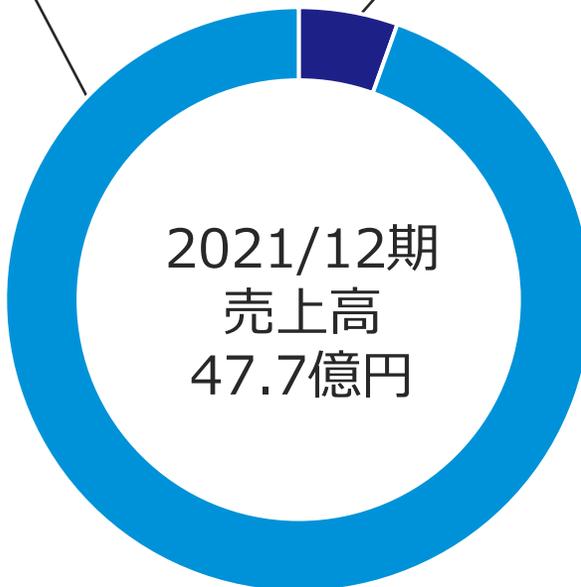
2021年12月期までは、「システムインテグレーション(SI)事業」と「クラウドサービス(CS)事業」の2事業で構成  
2022年12月期より「デジタルコンサルティング事業」と「セキュリティ事業」を開始

売上高構成比 (2021/12期)

**SI事業**  
94.5%

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



**CS事業**  
5.5%

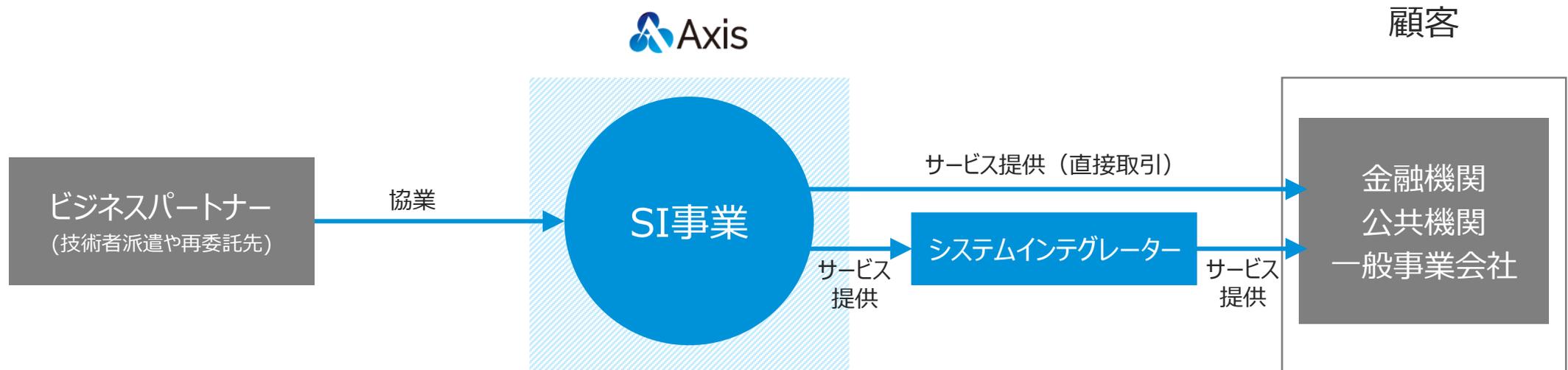
AWSを活用したクラウドサービスを  
サブスクで展開中



- 「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
- 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

- ・当社の基幹事業
- ・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

金融機関、官公庁等の公共機関等との直接取引、もしくは一次請けとなるシステムインテグレーターを顧客とした取引の2ルートでサービス提供。技術者の外部リソースとして、ビジネスパートナーを活用



## アプリケーション開発事例

1

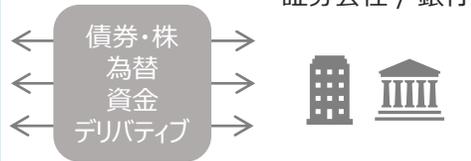
### 市場系システム導入・開発・保守

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



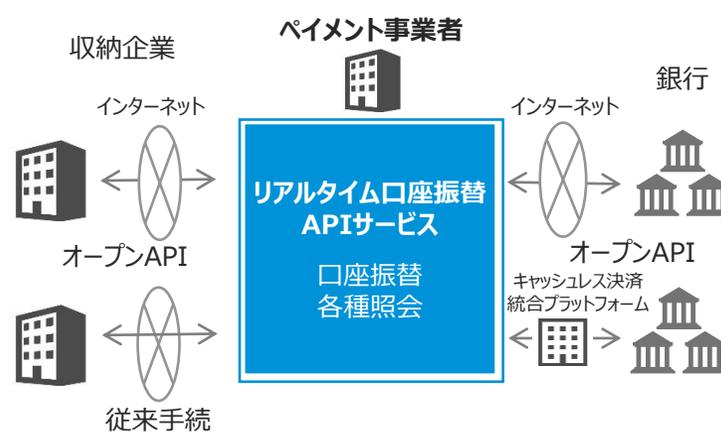
専門的な知見を要求される証券・デリバティブ管理の業務パッケージ

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



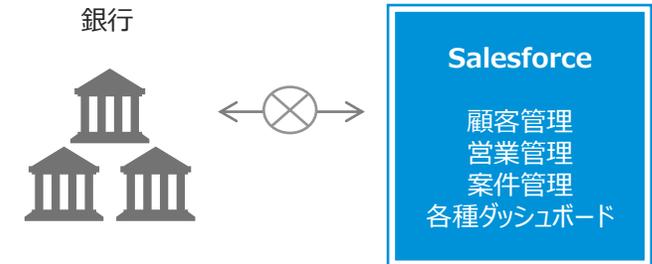
銀行が提供するオープンAPIを活用し、銀行口座からリアルタイムに口座振替により資金決済を実現する収納企業様向けサービス。

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)



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)

# 事業内容（CS事業：ビジネススキーム）

- ・「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
- ・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  
（「画像解析AI機能搭載ドライブレコーダー」を新規採用）



顧客



運行情報から  
問題点を  
すぐに発見

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

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



DXを進めたい企業



課題のヒアリング  
最適な解決策の提案  
サービス提供



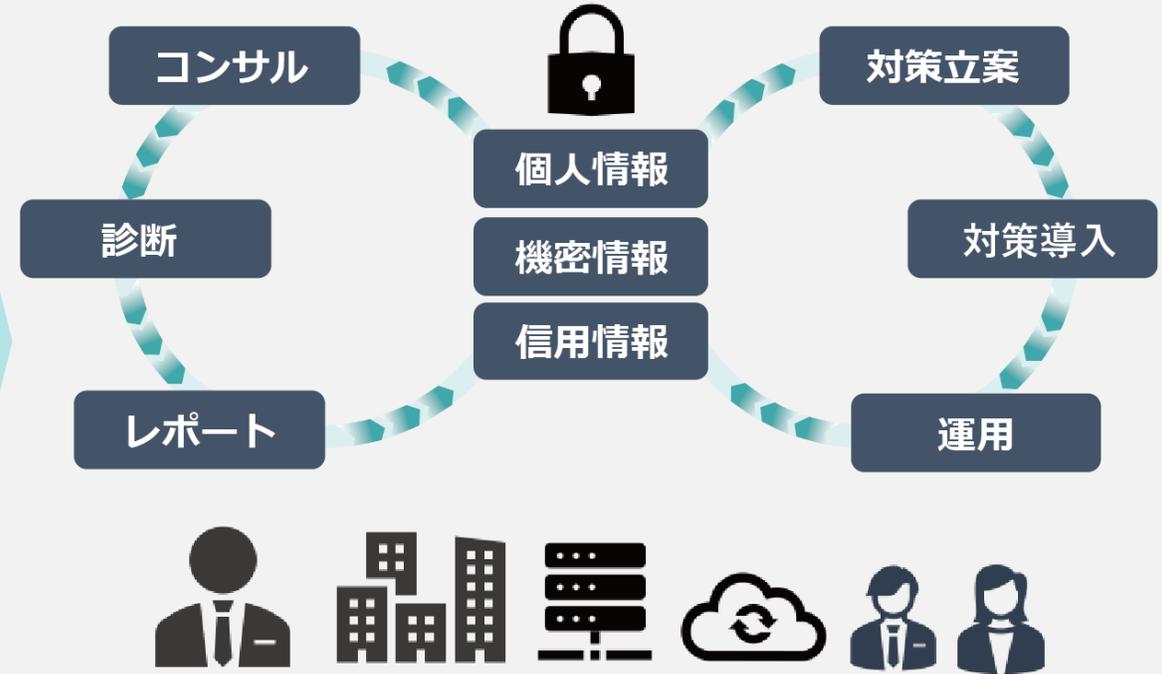
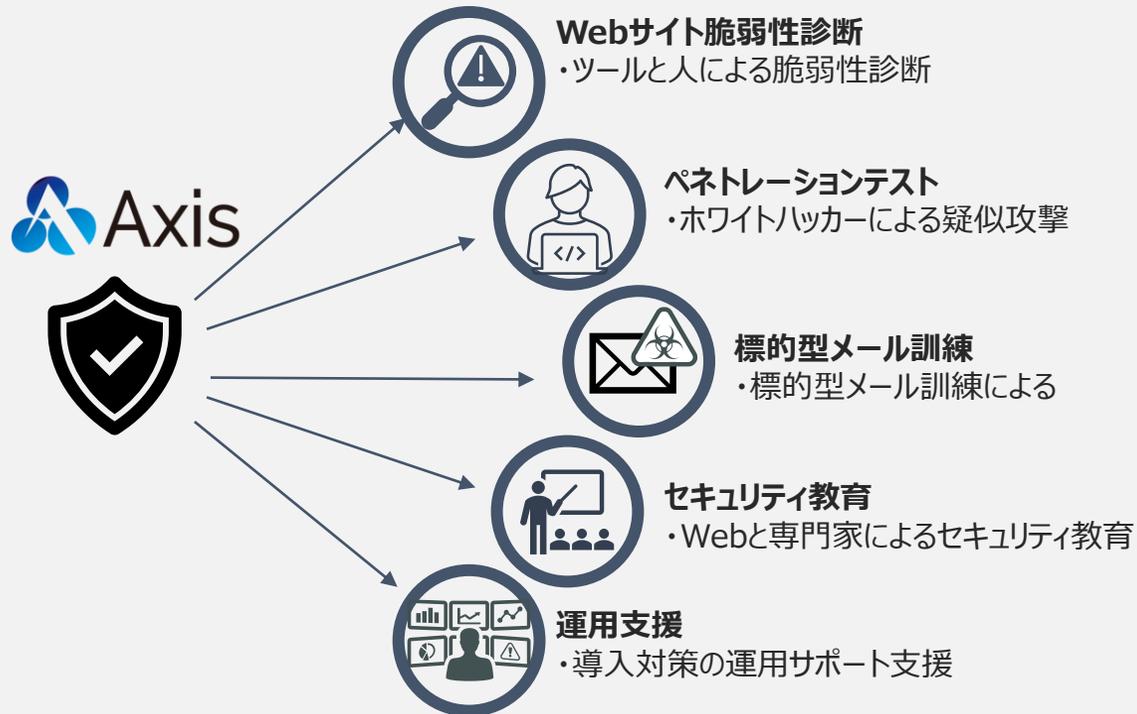
コンサルタント



- 1 コンサルティング**
  - ・DXビジョン策定
  - ・システム構想提案
- 2 デジタル化支援**
  - ・業務効率化のためのクラウドサービス導入
  - ・業務のデジタル化（システムの構築、導入支援）
- 3 デジタルビジネス創出支援**
  - ・既存事業を活かした、デジタルビジネスへの展開 ECサービス等
- 4 デジタル人材育成**
  - ・顧客ニーズを満たした研修プログラムの提供
- 5 テクノロジーサポート**
  - ・社内ITサポート、ITリソースの活用・管理機能を集約したアウトソーシングサービス

# 事業内容（セキュリティ事業）

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



# 事業の収益構造

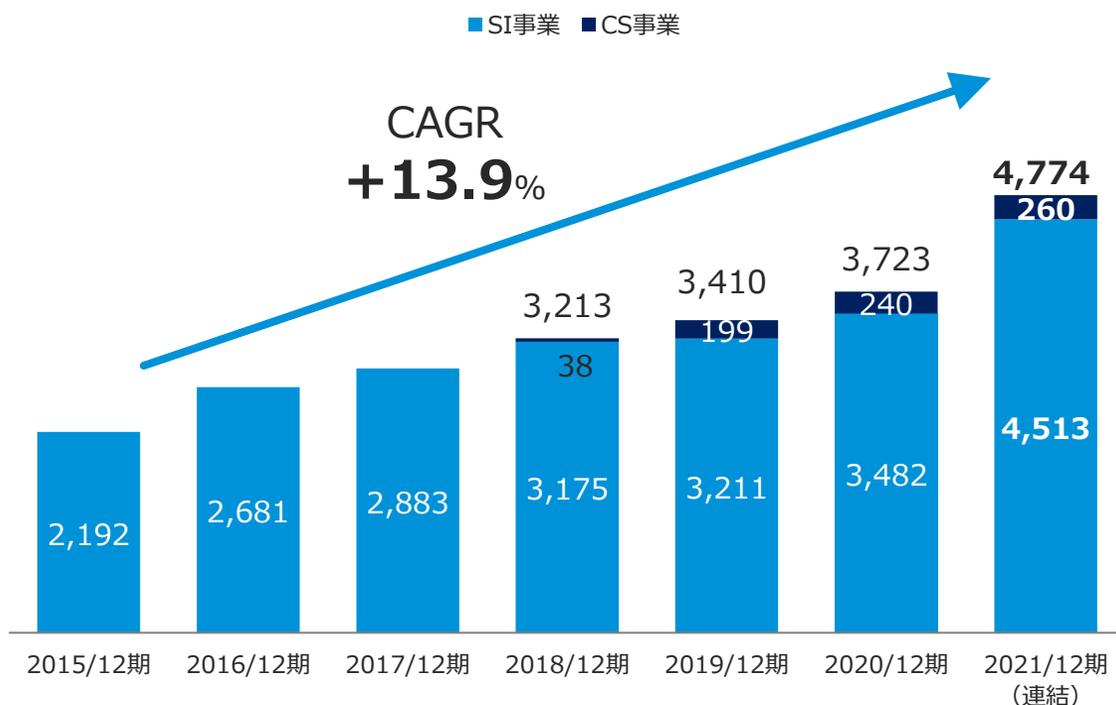


2015/12期以降の売上高CAGRは約14%の成長を実現

経常利益率は管理・営業部門を含めた人材拡充など先行投資負担増等により低下したものの、2020/12期以降は大幅改善。固定費の上昇を業容拡大によって吸収

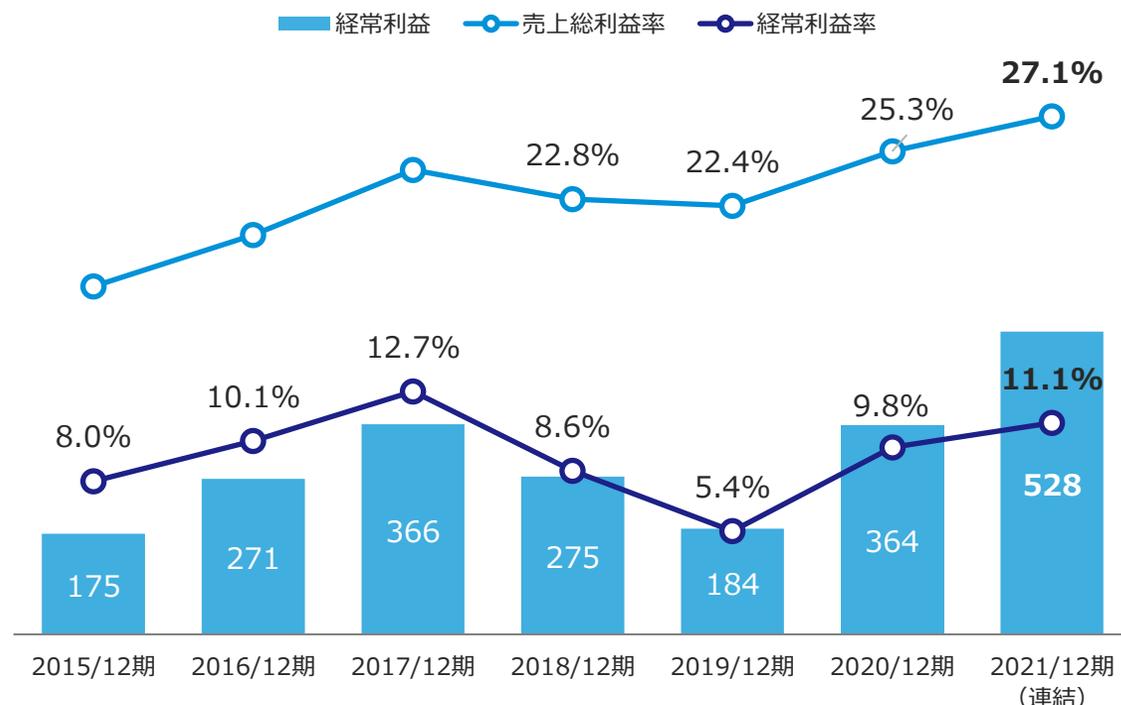
売上高の推移

(百万円)



経常利益及び利益率の推移

(百万円)



DXを含む企業のITシステム投資は堅調。前年同期比で増収増益を達成

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

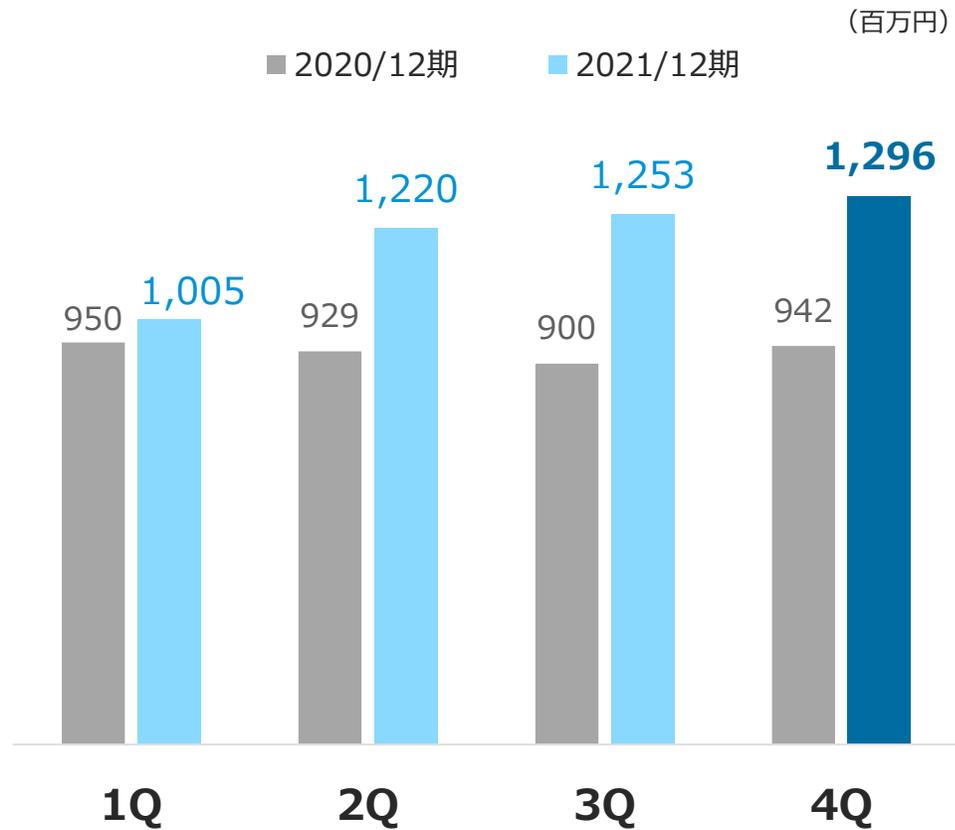
SI事業の受注残高も大幅増加

(百万円)

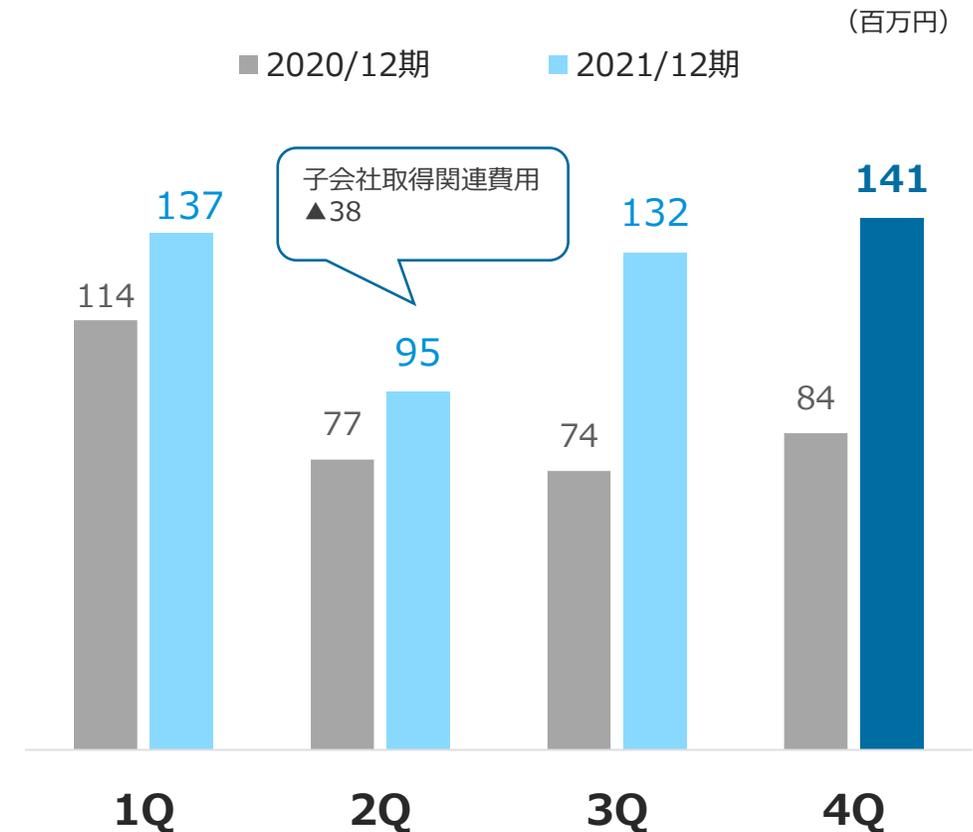
	2020/12期 (単体)	2021/12期 (連結)	前期比		
			増減額	増減率	
売上高	3,723	<b>4,774</b>	+1,051	<u>28.2%</u>	
売上総利益	941	<b>1,293</b>	+352	<u>37.5%</u>	
営業利益	350	<b>505</b>	+155	<u>43.9%</u>	
経常利益	364	<b>528</b>	+163	<u>44.9%</u>	
親会社に帰属する当期純利益 (20/12期は当期純利益)	258	<b>349</b>	+91	<u>35.0%</u>	
<b>主要KPI</b>					
売上総利益率	25.3%	<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	
SI	受注残高 (百万円)	633	<b>1,054</b>	+421	66.5%
CS	「KITARO」契約台数 (台)	7,694	<b>7,985</b>	+291	3.8%

四半期別でも好調に推移し、第4四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



## 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69.7%と健全な水準を維持

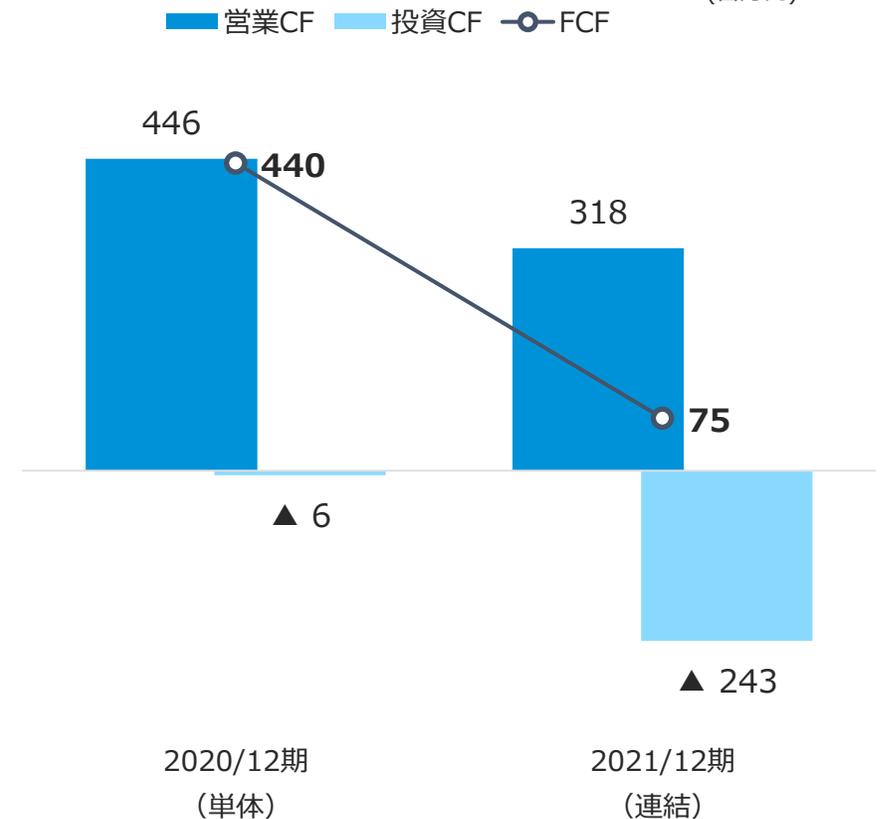
主なB/Sの状況

(百万円)

	2020/12期 (単体)	2021/12期 (連結)	前期比増減
流動資産	2,246	<b>2,567</b>	+321
現預金	1,707	<b>1,768</b>	+61
売掛金	475	<b>707</b>	+232
棚卸資産	29	<b>35</b>	+6
固定資産	241	<b>529</b>	+288
のれん	2	<b>276</b>	+274
総資産	2,487	<b>3,097</b>	+610
負債	681	<b>939</b>	+258
買掛金	109	<b>151</b>	+42
有利子負債	—	<b>116</b>	+116
退職給付引当金	183	—	-183
退職給付に係る負債	—	<b>214</b>	+214
純資産	1,806	<b>2,158</b>	+352
負債純資産合計	2,487	<b>3,097</b>	+610
自己資本比率	72.6%	<b>69.7%</b>	-2.9

主なCF数値の状況

(百万円)

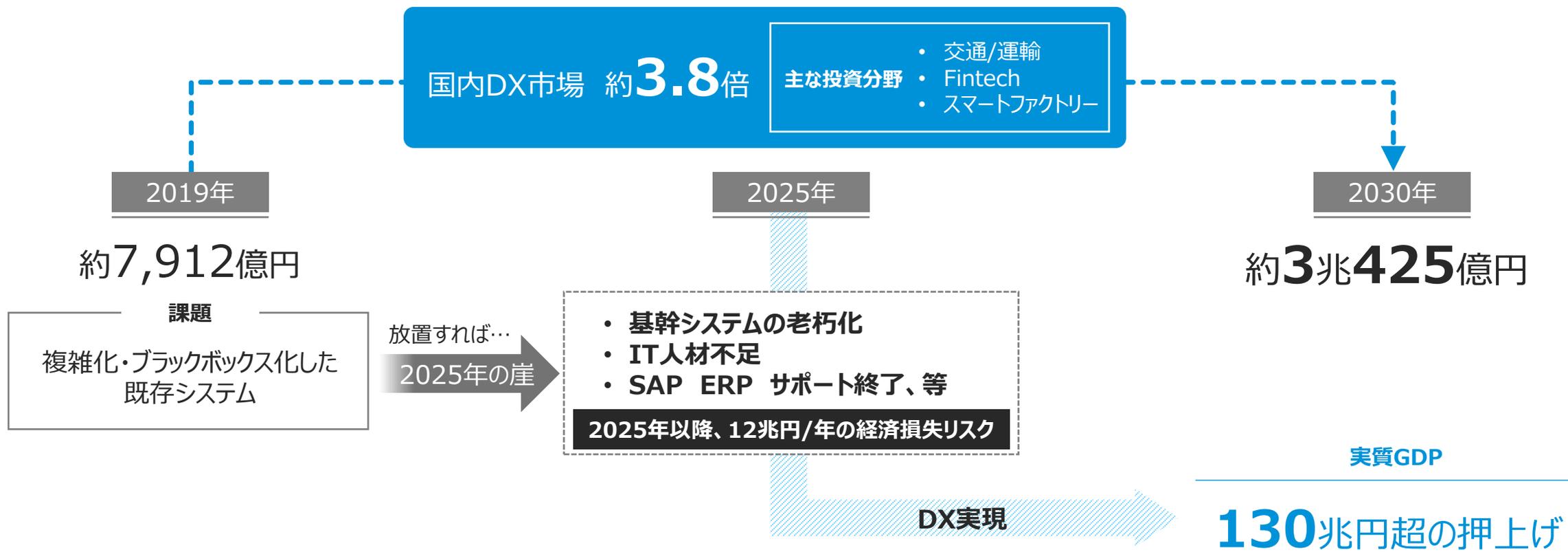


# 市場環境



国内DX市場規模は、2019年の約7,912億円に対し、2030年には3兆425億円に拡大との観測も

成長の牽引役は、交通・運輸、Fintech及び製造業向けのスマートファクトリー分野。 AI、IoT、クラウドコンピューティングといったICT技術が担う見通し

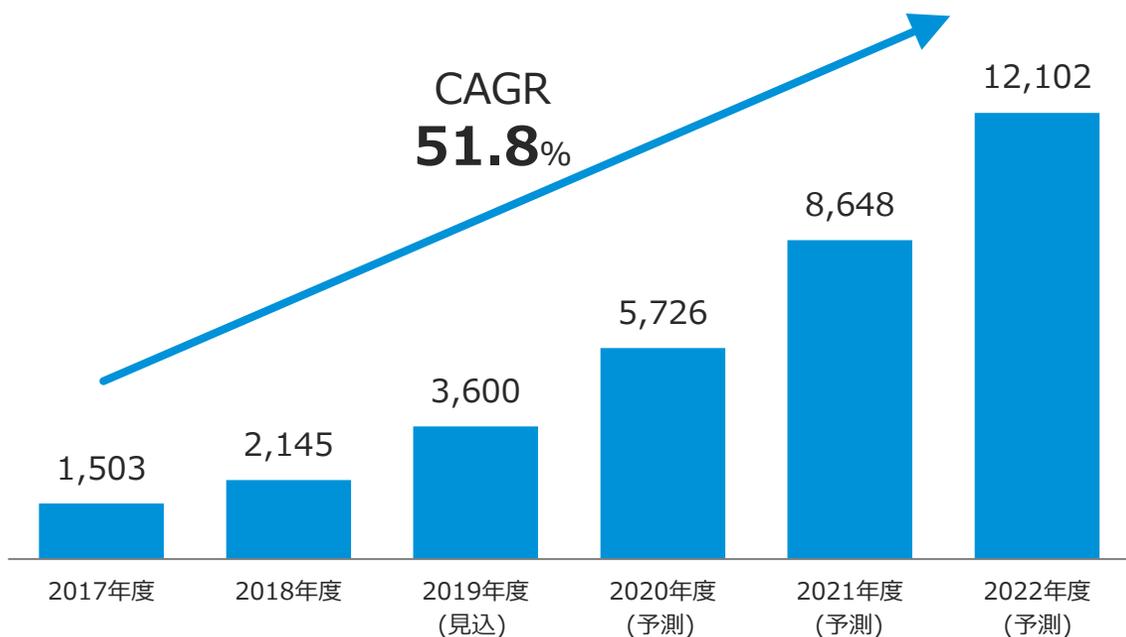


(出所) 富士キメラ総研HP  
経済産業省「DXレポート～ITシステム『2025年の崖』克服とDXの本格的な展開～」

Fintech市場は2022年度までに年率4割で成長し、1.2兆円の市場規模に到達との観測も  
 クラウドサービス市場も2023年には1.7兆円弱に拡大との見方が存在。これは年平均成長率は25%に相当

### Fintech市場予測

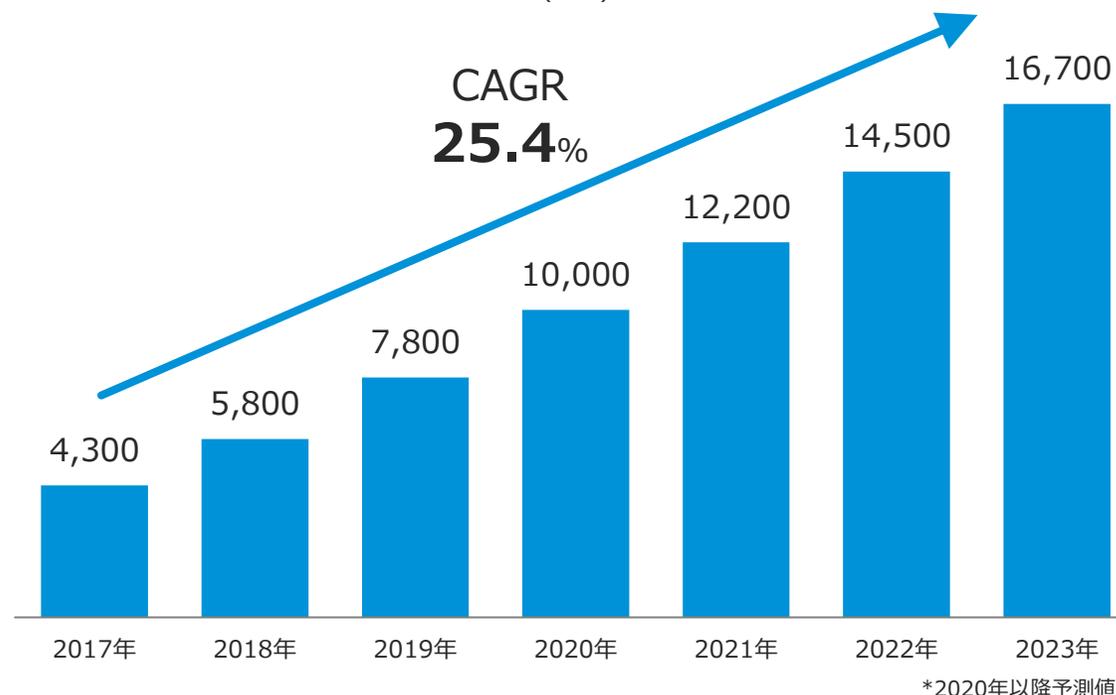
(億円)



(出所)矢野経済研究所「2019年Fintech市場の実態と展望」(2019年8月30日)

### クラウドサービス(IaaS/PaaS\*)市場予測

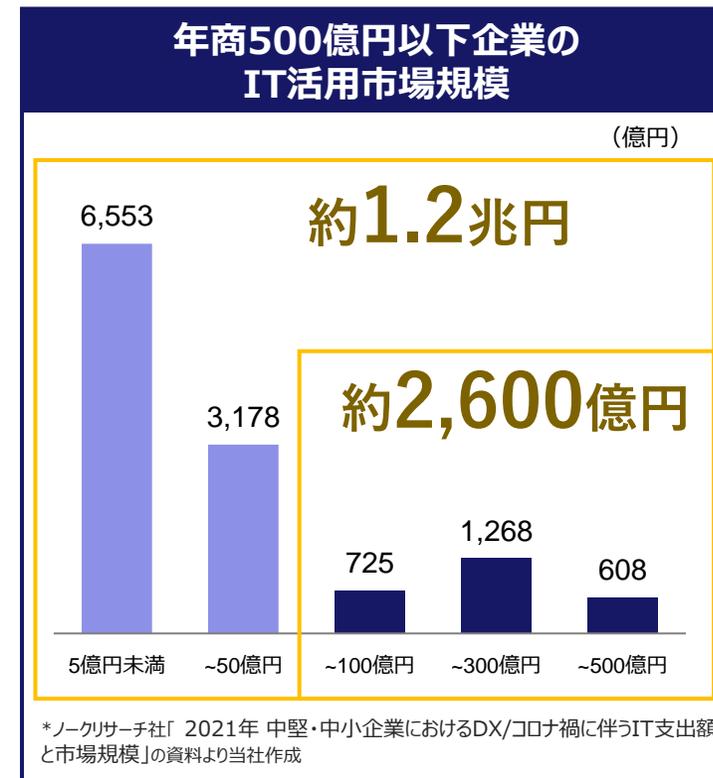
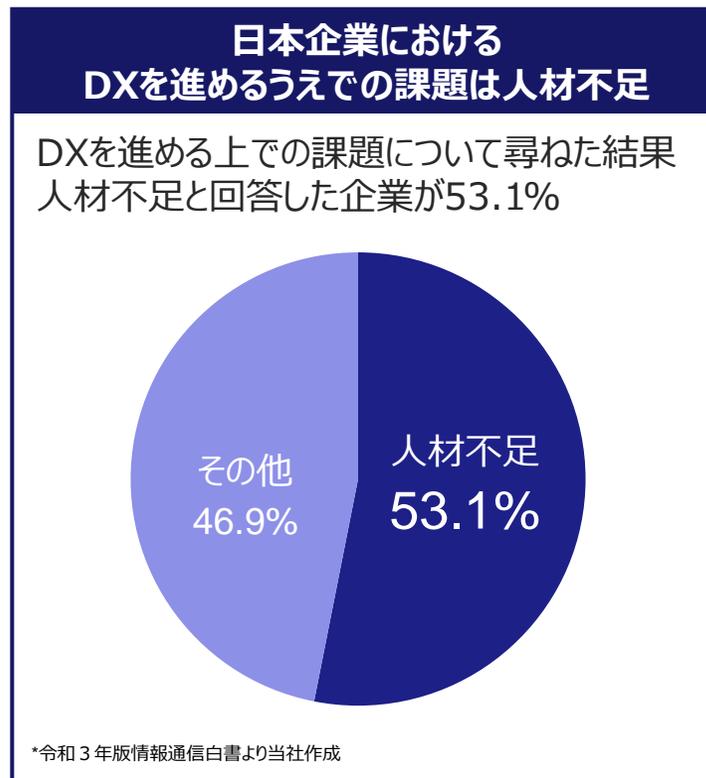
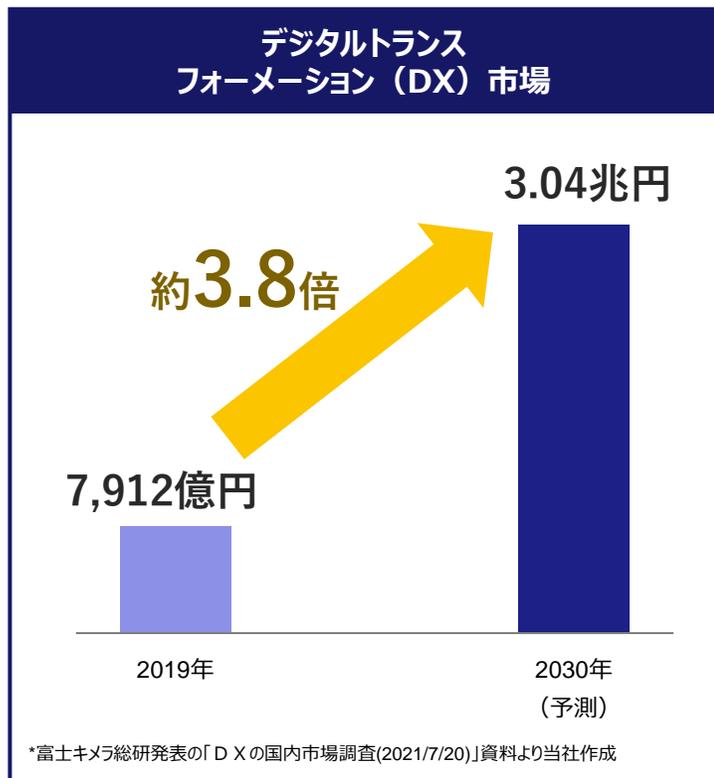
(億円)



(出所)矢野経済研究所「クラウドコンピューティング(IaaS/PaaS)市場の実態と展望」(2020年4月28日)

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

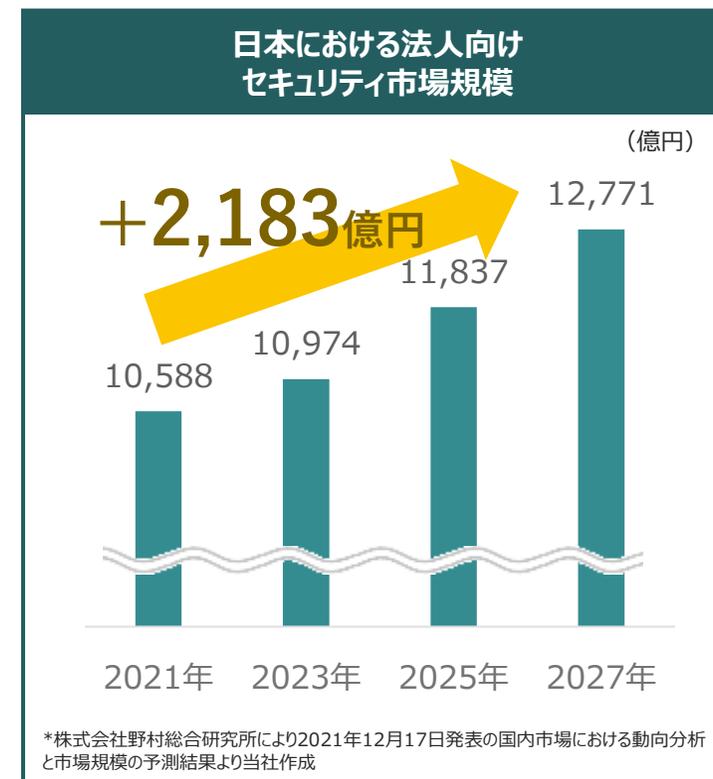
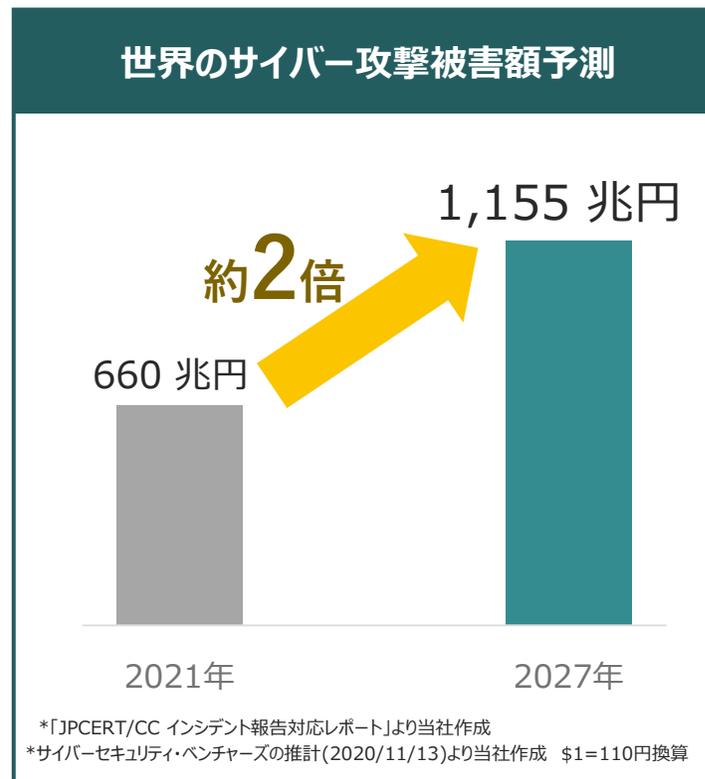
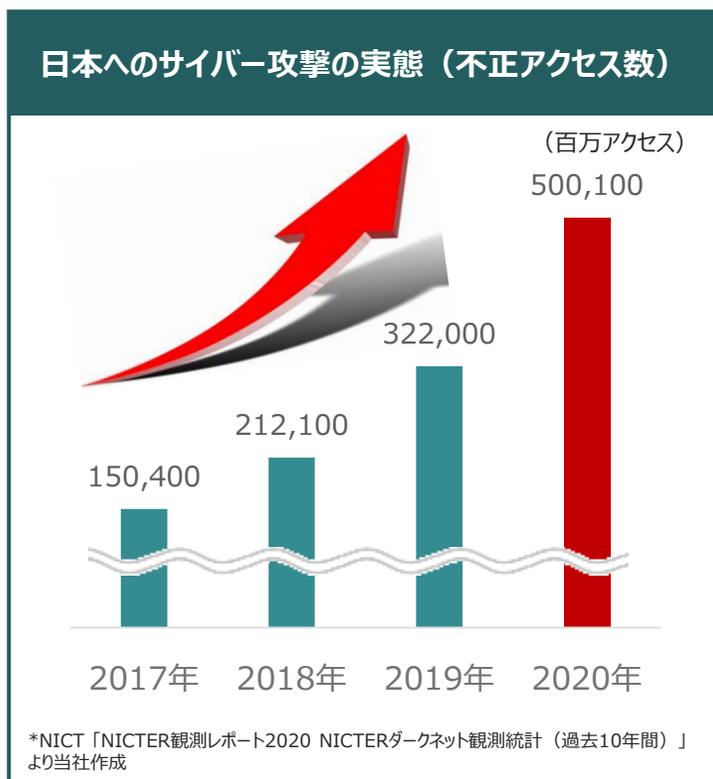
一方、国内企業においてはDXを進めるための自社人材が不足している。特に、中堅・中規模企業においてはDX推進が大きな課題となっており、DX/ITの見識に長けた専門企業が必要とされる状況にある



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、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の必要性を後押し、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



金融分野にて培った高品質なシステム開発のノウハウをベースに、公共／社会インフラやその他の分野にも幅広く対応  
SI事業のみならず、クラウドサービス、デジタルコンサルティング更にはセキュリティまで含めたトータルサービスを提供可能

	システムインテグレーション			クラウドサービス	デジタルコンサルティング	セキュリティ
	金融	公共/社会インフラ	その他			
成長領域	大手コンサル会社 XaaS型サービス提供会社 		RPAサービス提供会社	車両運行管理 サービス提供会社	DX推進支援企業	セキュリティ サービス会社
従来型	基幹システムパッケージベンダー					

SI事業においては、金融分野でのデリバティブ等システム、債権管理など顧客ニーズに応じたシステムの構築経験をベースに、金融分野以外においても業務フローが複雑で深い専門知識が必要な業務性が高い業務や大規模開発のSIに対応可能  
業務性が高く、大規模開発に対応可能なSI企業は少なく、大手SIerから選ばれる要因の一つ



# 競争力の源泉（当社の特徴・強み）



I

## 専門性

金融分野のSIサービスに強み

II

## 柔軟性

事業領域のシフトと多様化

III

## 安定性

複数大手クライアントとの  
長期継続的取引

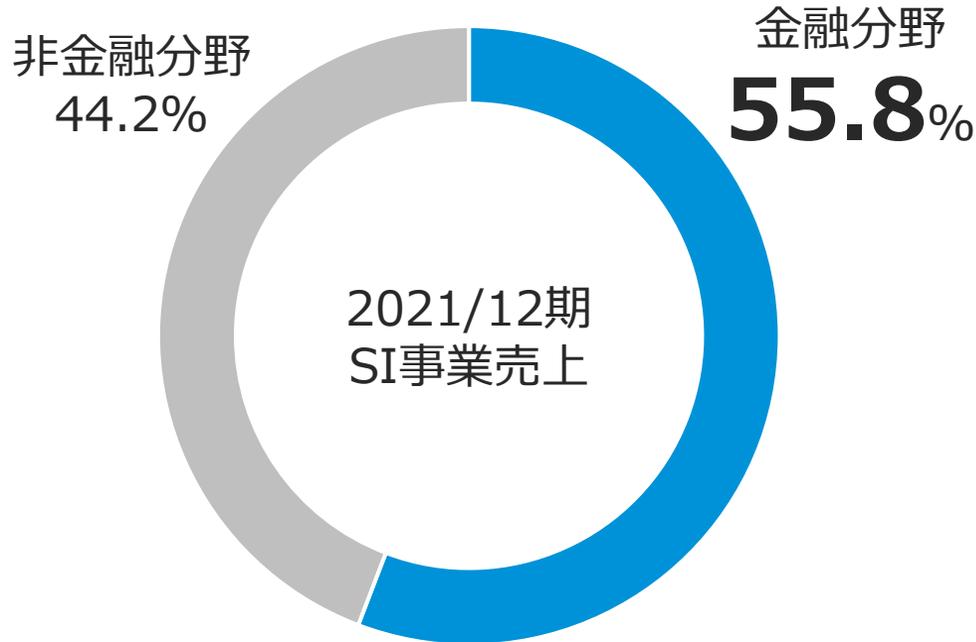
創業来、一貫して黒字継続を実現

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

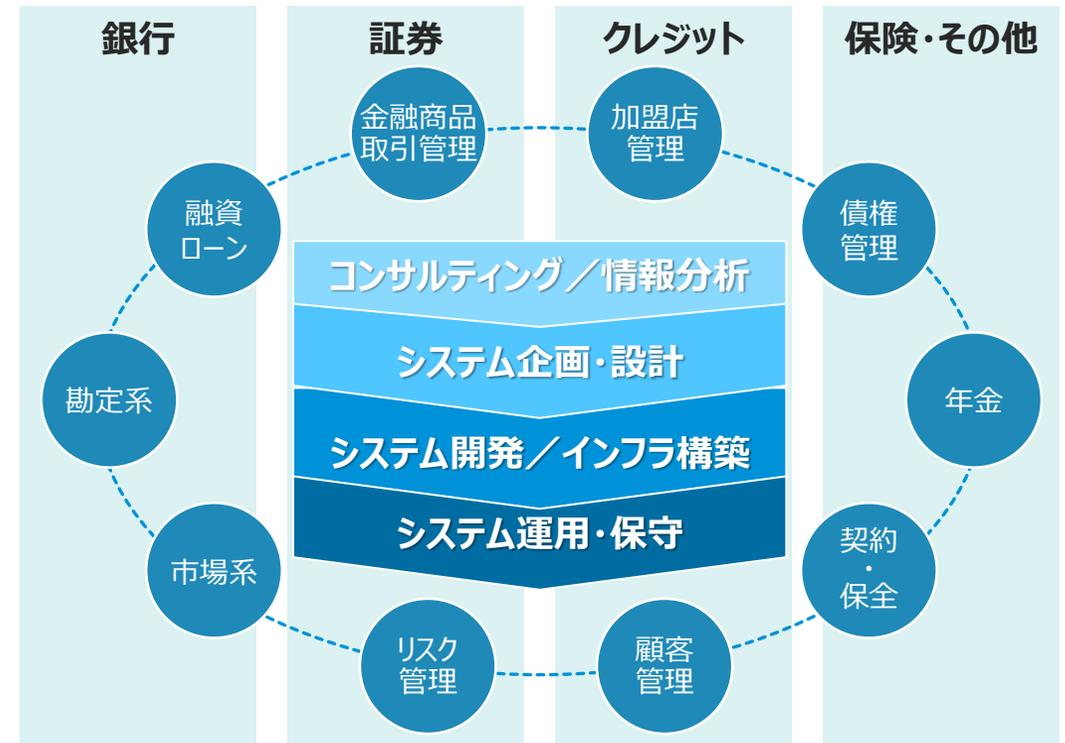
子会社の連結化の影響により、SI事業に占める金融分野向けの売上比率は下がったものの前期比13.9%増と伸びており、売上比率は5割を超える主力分野

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



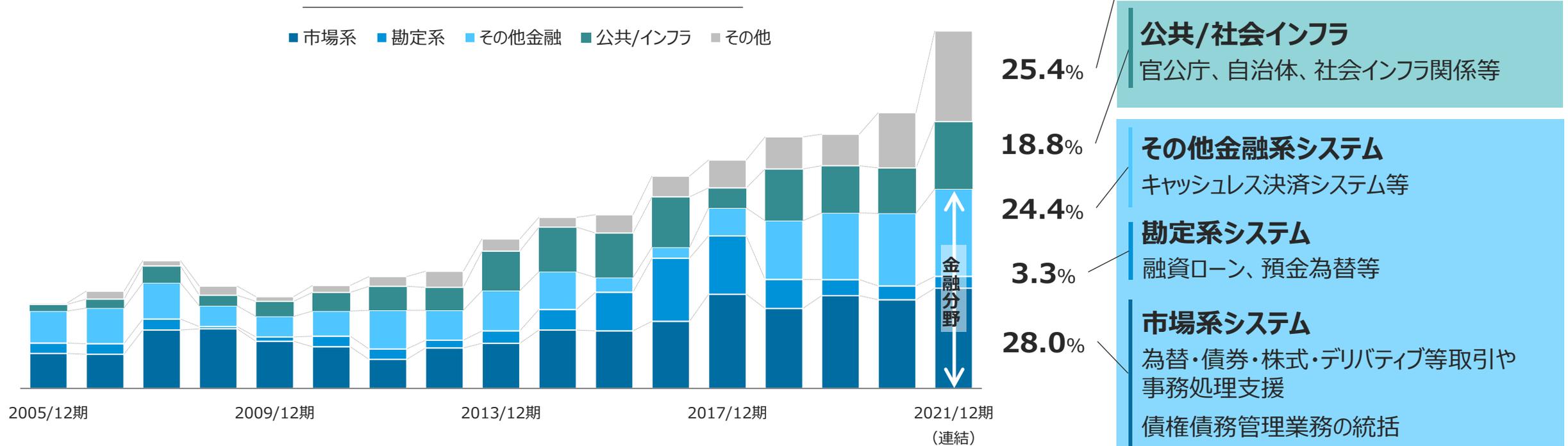
金融機関向けの市場系システムのみ依存せず、その時々を需要を踏まえて売上構成を変化

金融分野では、キャッシュレス決済システムなどの市場系、勘定系以外の需要が増加

公共／インフラ関係の拡大にも注力し、売上は前期比48.6%増、SI事業別売上高の20%近くを占め第2の柱に

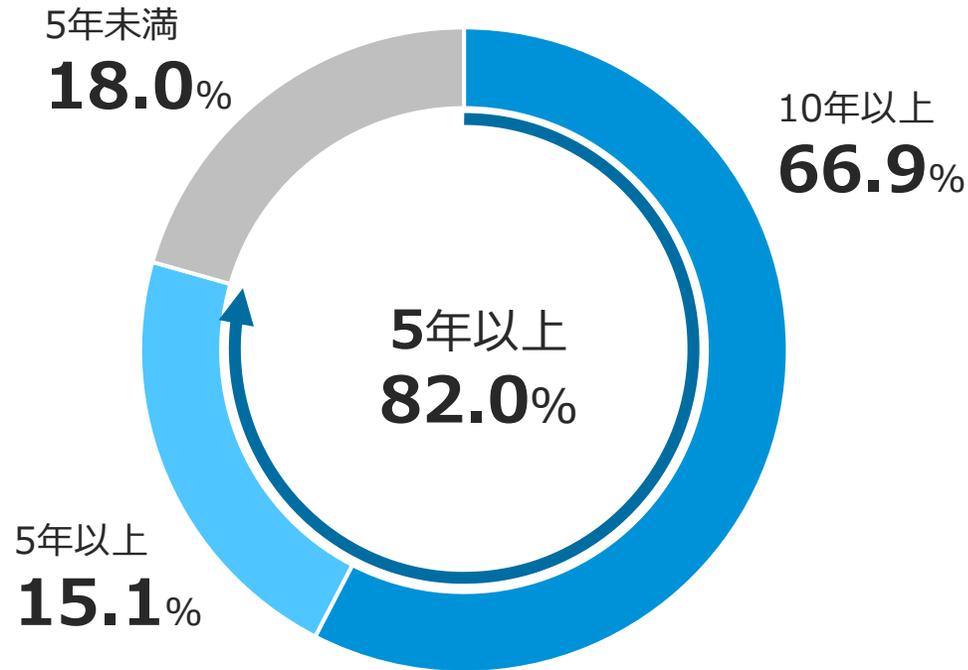
2021年12月期より、通信分野が増加

SI事業売上構成の推移

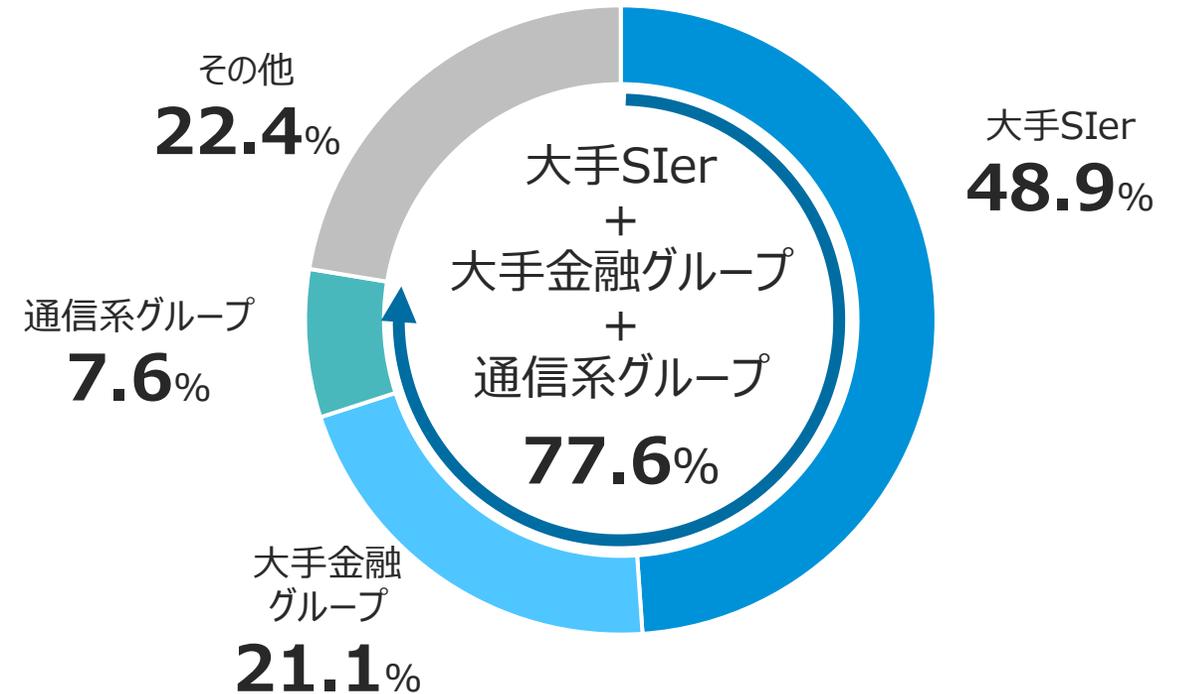


売上の約8割は5年以上の継続取引先。大手SIer、大手金融グループ及び通信系グループがその主力  
大企業顧客の多さや長期取引の継続は、サービス精度の高さやプロジェクト完遂能力への信頼を示す証左  
顧客の“現場がわかる”当社は不可欠のパートナー

取引年数別構成比 (2021/12期事業別SI事業売上ベース)



クライアント業界別構成比 (2021/12期SI事業売上ベース)

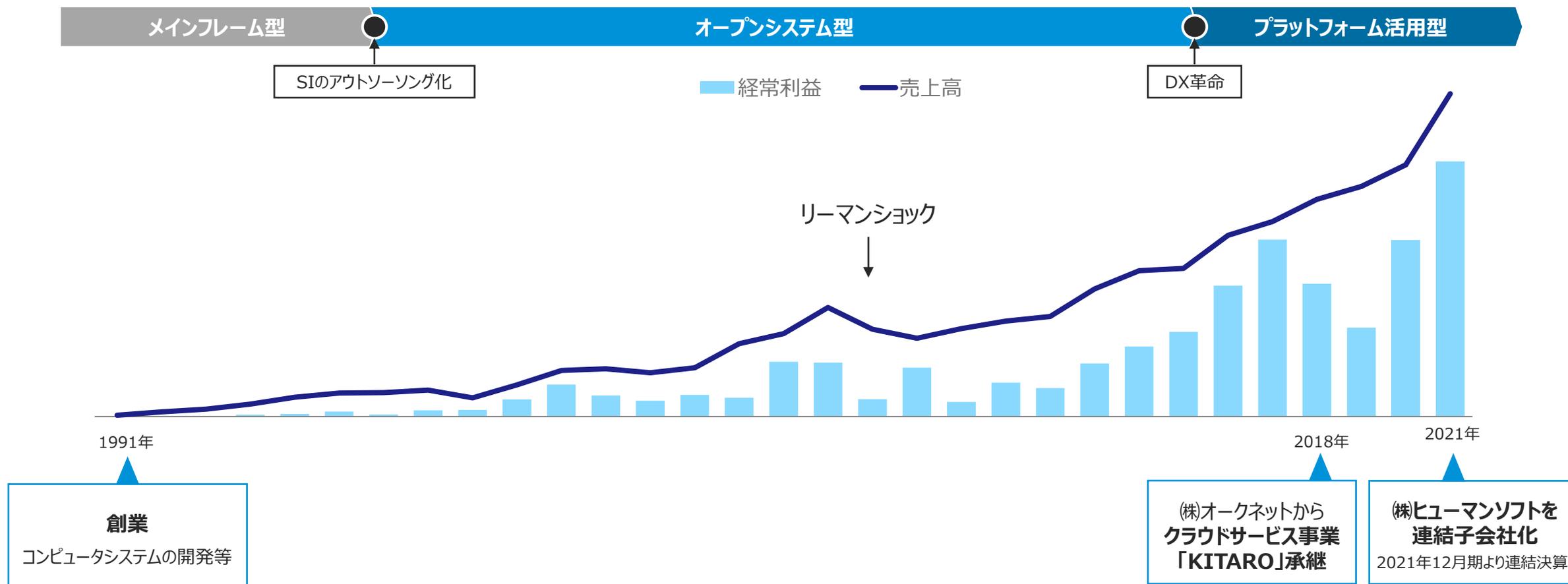


\*大手SIerの売上上位3社グループ (NTTデータグループ、富士通グループ、日本ユニシスグループ) の割合は44.1%

# 創業来31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31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



# 事業計画（中期展望と成長戦略）

P.28からP.33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





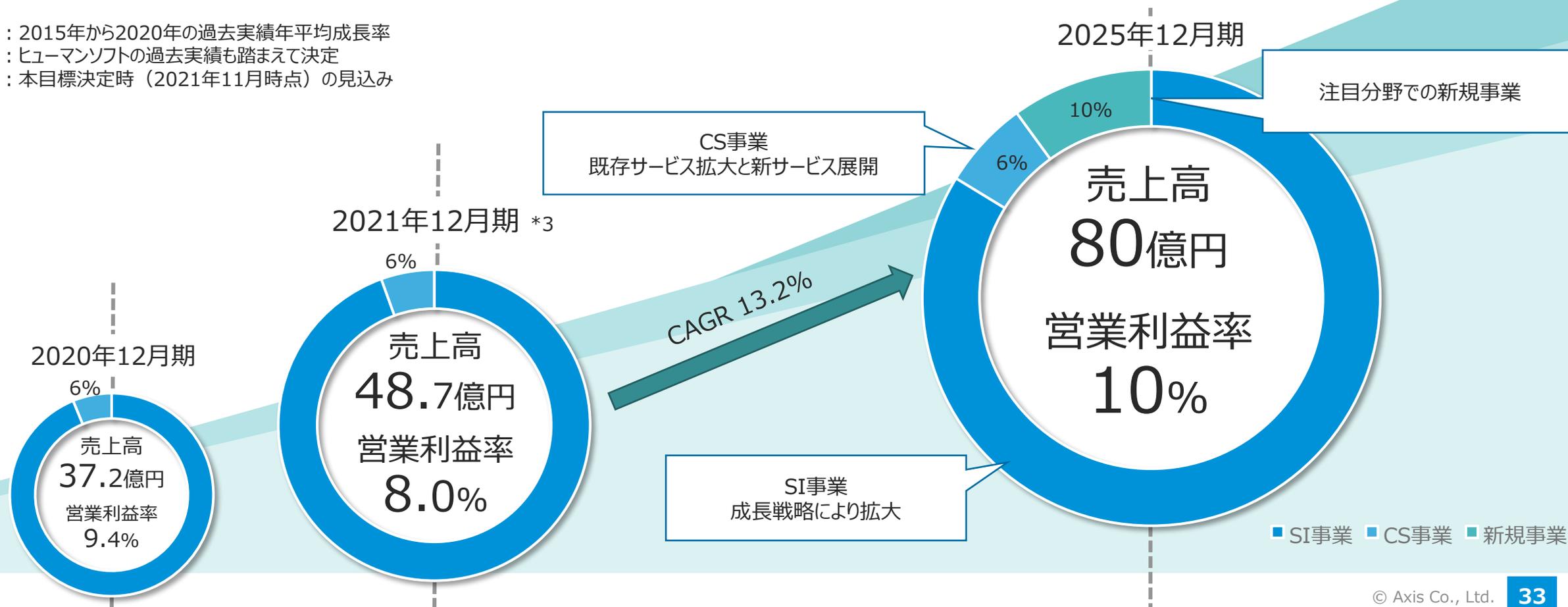
# デジタルで社会に貢献する



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：本目標決定時（2021年11月時点）の見込み





## 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

## 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

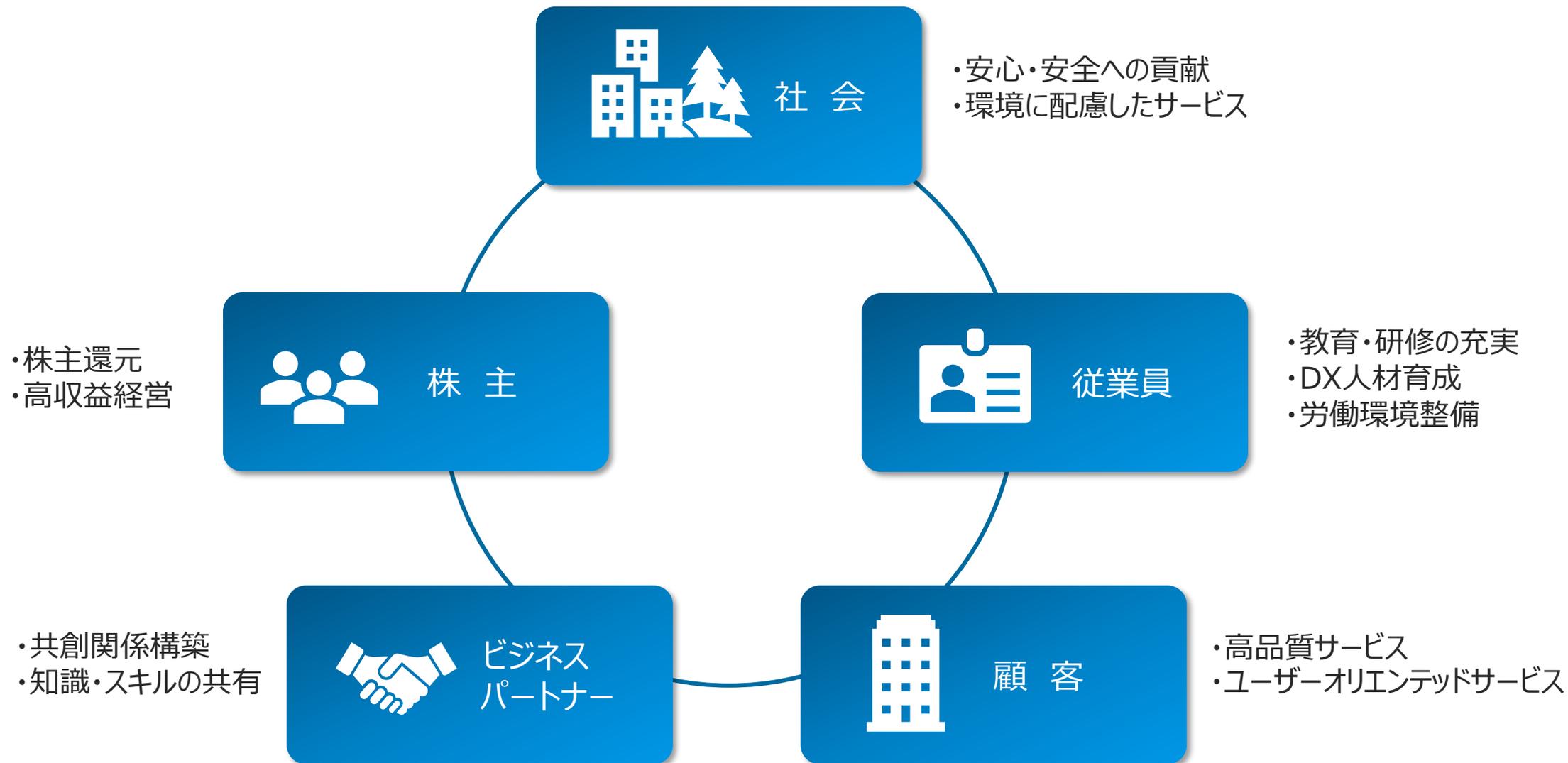
- ・ 行政の申請オンライン化、政府・自治体が持つオープンデータの活用

## 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



1

**SI事業**

2

**CS事業**

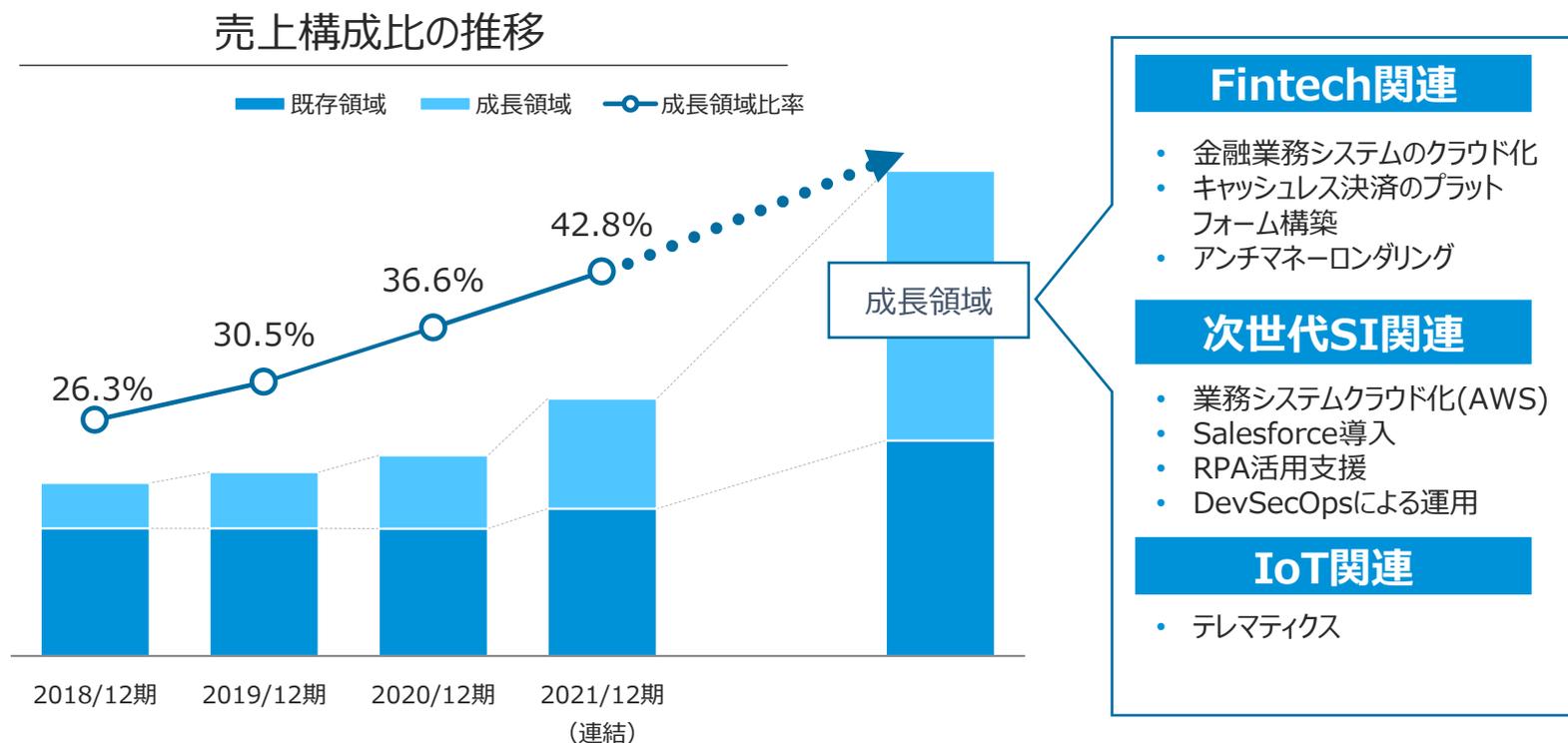
3

**新規事業**

## 成長領域の拡充

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

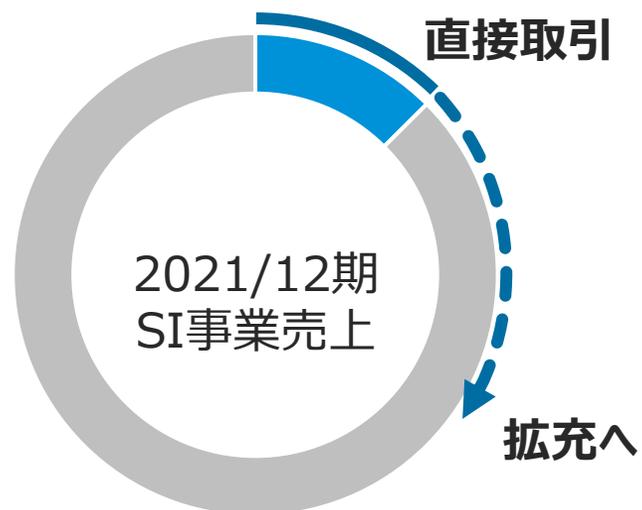
プログラミングによるシステム開発からプログラムレスやプラットフォーム型（クラウドサービス）へのシフトに対応



## 顧客直接取引の拡大

金融分野・DXに関する専門性を軸にした顧客の横展開、コスト圧縮と信頼関係強化の実現により、顧客との直接取引を拡充  
継続した受注と取引単価上昇を見込む

SI事業における直接取引の現状



## 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

SI要員構成比の現状



### 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

## 「KITARO」サービスの拡充

### ・付加機能の追加による収益の向上

2022年4月及び2022年10月の道路交通法の改正に合わせたアルコールチェック機能の提供など

### ・自転車や人に対象を広げる

サービス対象を、配達員が利用する自転車や警備員等の人にも拡大



## 新たなサービスの提供

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技術を保有

- ・ 既存パッケージや業務ノウハウをクラウドサービス化
- ・ 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

## コンサルティング人材の育成

- ・デジタルコンサルティング事業  
コンサルタントの採用を強化すると共に、既存人材の教育によりデジタル人材の育成を行う
- ・セキュリティ事業  
高度な専門知識を有する人材の採用・育成を行う

## 提供サービスの強化

顧客に合わせた最適なサービスを提供するため積極的に他社との提携を推進

- ・デジタルコンサルティング事業  
デジタル化をサポートするクラウドサービスのラインナップの充実
- ・セキュリティ事業  
セキュリティベンダー、セキュリティ運用会社とのアライアンスの構築

# 事業計画（経営指標）



# 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)

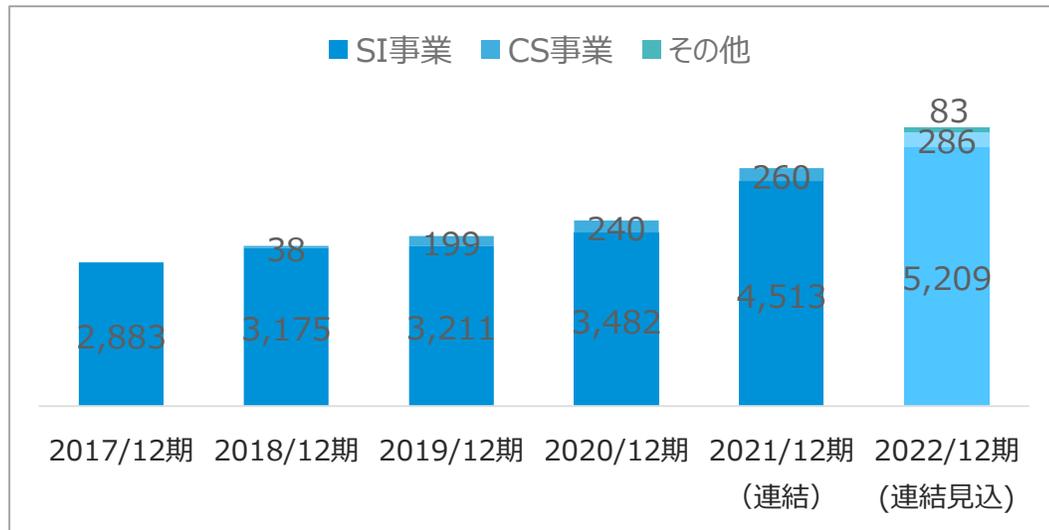
	2021/12期 (連結)	2022/12期 (連結) 通期業績見通し	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,774	5,580	+806	16.9%
システムインテグレーション (SI)	4,513	5,209	+696	15.4%
クラウドサービス (CS)	260	286	+26	10.1%
その他 (新規事業)	—	83	+83	—
売上総利益	1,293	1,519	+226	17.5%
営業利益	505	504	-1	-0.1%
経常利益	528	515	-13	-2.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	349	348	-1	-0.3%
売上総利益率	27.1%	27.2%		+0.1p
営業利益率	10.6%	9.0%		-1.6p
経常利益率	11.1%	9.2%		-1.9p
<業績見通し前提>				
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%

事業規模を拡大し収益性を向上させることが経営上重要であると認識し、売上高、売上高営業利益率を重視

## 売上高 年成長10%以上

2021年12月期は前期比28.2%増。2021年2Qより連結決算に移行。前回予想4,874百万円のところコロナウイルス感染症の影響などにより100百万円減の4,774百万円となった。2022年12月期よりDXニーズの拡大を追い風に、新規事業をスタートし年成長16.9%を見込む。2023/12期以降も年成長10%以上を実現することを目標とする。

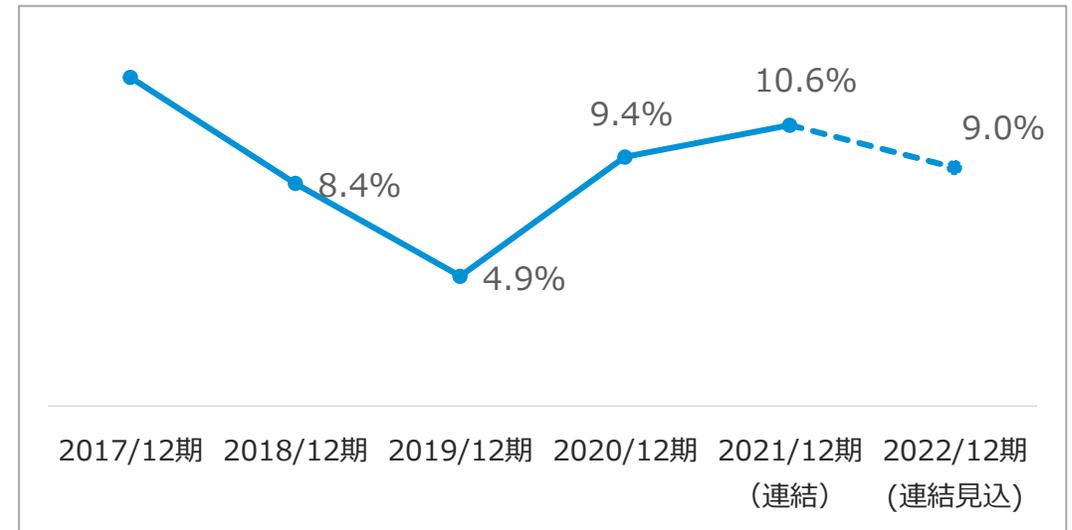
売上高 (百万円)



## 売上高営業利益率 10%以上

高収益案件の受注と柔軟なコストコントロールにより、2021年12月期は前回予想8.0%及び目標とする10%を超える10.6%を達成。2022年12月期は、新規事業開始に伴う先行投資の影響により売上高営業利益率は10%を下回る計画としているが、早期に10%以上を実現することを目標とする。

売上高営業利益率

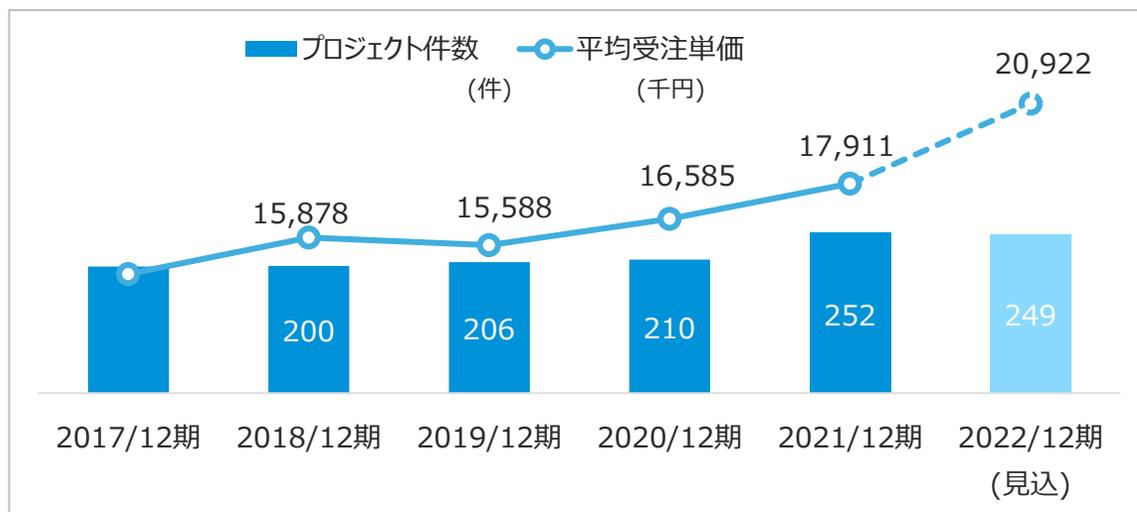


SI事業については、プロジェクト件数×受注単価がSI事業の売上高に連動すること、CS事業については、主な売上高であるサービス売上が契約台数に連動することから、重要な指標と位置付け

## SI事業 プロジェクト件数、受注単価

2021年12月期のSI事業は、想定より規模の大きなプロジェクトを受注したことにより、プロジェクト平均受注単価は前回予想(\*1)16,585千円のところ17,911千円と1,326千円増（前年比8%増）となった。一方、プロジェクト件数は規模の大きなプロジェクトに人員を集中したことにより前回予想275件のところ252件となった。2022年12月期は、コロナ禍によるIT投資停滞により積み上がった案件の開始を想定し、プロジェクト平均受注単価の増加を見込む。

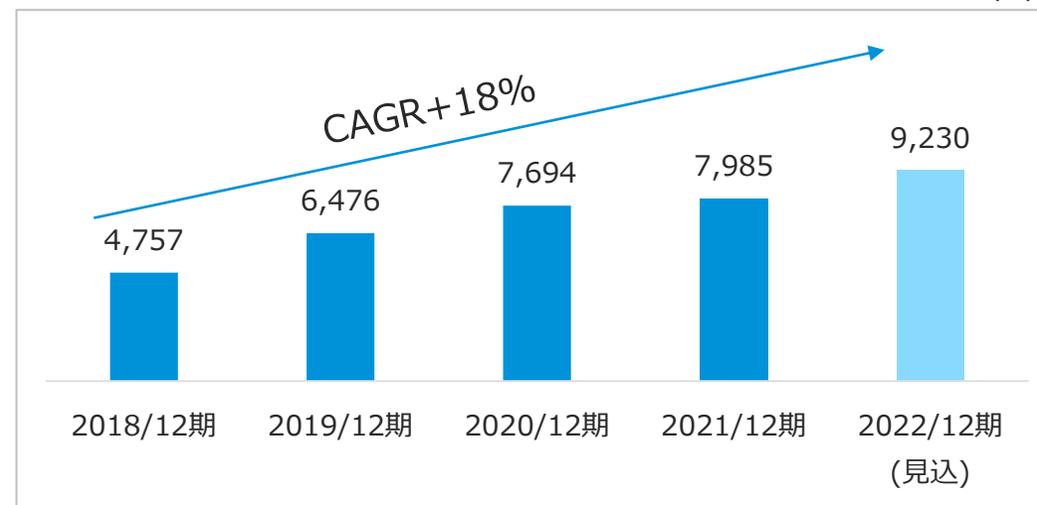
SI事業プロジェクト件数 & 平均受注単価の推移



## CS事業 「KITARO」契約台数

「KITARO」契約台数は、2020年12月期までは年平均成長率27%で成長。2021年12月期は、主体の一般事業法人向けが新型コロナの影響で低迷し、前回予想8,935台のところ7,985台と伸び率は鈍化したものの、2022年12月期は需要の揺り戻しを見込む。

「KITARO」契約台数の推移 (台)



\*1 : 2021年12月期連結決算業績予想の補足説明資料（2021年5月20日開示）の業績予想

# リスク情報



有価証券報告書の事業等のリスクに記載した内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクは以下の通りです。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	顕在化の可能性 時期	顕在化した 場合の影響度	対応策
<p><b>・特定の事業分野への依存について</b> 当社グループは、金融関連分野への依存割合が高く、金融業界の今後の動向によっては、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低 中長期	大	金融業界は今後もシステム投資を継続することが事業の成長につながることから、当該リスクが顕在化する可能性は低いと判断しておりますが、公共分野等の他の分野での取引額の拡大を図り、金融関連分野への依存割合を下げる施策を実施してまいります。
<p><b>・特定顧客への依存について</b> 当社グループは、大手システムインテグレーター（富士通株式会社、株式会社エヌ・ティ・ティ・データ、日本ユニシス株式会社及びそのグループ会社）への依存割合が高く、何らかの事情により事業方針の変更等がなされた場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低 中長期	大	長期にわたり取引を維持できていることから、当該リスクが顕在化する可能性は低いと考えておりますが、他の顧客との取引額の拡大を図り、依存割合を低減する施策を実施しております。
<p><b>・プロジェクトの採算管理に関するリスクについて</b> 当初想定できなかった事象等の発生による追加コストの発生、当社グループの過失による納期遅延又はシステムの不具合による損害賠償が発生した場合等には、当初見込みからプロジェクトの採算が悪化するほか、当社グループの社会的信用が低下し、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低 中長期	中	当社グループでは、作業工程等に基づき発生コストを予測し、適正な利益を加味した見積り金額を算出し、受注を行っております。プロジェクト実施時には、週次での状況報告、月次での採算報告など、採算管理を徹底することにより顕在化の兆候を早く把握し、対処を行う仕組みを構築しております。
<p><b>・ビジネスパートナーとの協力体制について</b> 当社グループは、システム設計・構築等において、必要に応じてビジネスパートナーに外注しておりますが、ビジネスパートナーから十分な開発人員を確保できない場合、外注コストに変化が生じた場合等には、適正価格でのサービスの提供が困難になる等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中 中長期	中	既存のビジネスパートナーとは良好な関係を築いておりますが、新規ビジネスパートナーの開拓を行うことにより安定的に人員確保してまいります。

主要なリスク	顕在化の可能性 時期	顕在化した 場合の影響度	対応策
<p><b>・労務管理に関するリスクについて</b> システム開発のプロジェクトにおいては、一時的に長時間労働が発生することがあるため、過重労働、それらを起因とした健康問題の発生及びそれに伴う訴訟、システム開発の生産性の低下、従業員の士気の低下等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中 随時	大	当社グループでは、日々の勤怠を確認することはもちろんのこと、月次での長時間労働の状況及び今後の残業発生見込みの確認を行う等、長時間労働の発生を未然に防ぐ労務管理体制を整備しており、今後も労働時間の管理を徹底してまいります。
その他のリスク	顕在化の可能性 時期	顕在化した 場合の影響度	対応策
<p><b>・新型コロナウイルス感染症について</b> 当社グループの顧客が新型コロナウイルス感染症により事業が停滞した場合には、当社グループへのシステム開発の発注が停滞又は中止となる可能性があります。また、当社グループの従業員が罹患あるいはビジネスパートナーに被害が発生した場合には、システム開発の遂行に支障が生じる可能性があります。当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中 短期	中	今後も感染拡大が起こることを想定し、既に構築しているリモートワークによる事業継続のための体制を継続し、感染防止に努めると共に、コロナ禍において実践したように柔軟性を活かして事業に影響を及ぼすリスクを最小化する施策を実施してまいります。
<p><b>・M &amp; Aにおけるのれん等の減損リスク</b> 当社グループは、事業規模の拡大と収益源の多様化を目的として、M &amp; Aを事業展開の選択肢の一つとして考えております。M &amp; Aによる事業展開においては、当社グループが当初想定したシナジーや事業拡大等の効果が得られない可能性があります。これらに加えて、子会社化後の業績悪化やのれんの償却又は減損等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中 中期	中	2021年4月に全株式取得により連結子会社化した株式会社ヒューマンソフトについては想定通りの事業拡大効果を得ております。当社グループの経営管理手法の適用により効果が出ているものと考えており、今後ものれん等の減損リスクを最小化する施策を実施してまいります。

# Appendix



1991年	6月	コンピュータシステムに関する開発・販売・調査・研究・コンサルテーション・運営管理を目的として株式会社アクシスを設立
1997年	10月	一般労働者派遣事業許可を取得
2006年	1月	沖縄県宜野湾市に沖縄支店を新設
2006年	1月	株式会社アイティーソリューションの株式を取得し子会社化
2007年	12月	プライバシーマークの認証を取得
2010年	3月	情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格「ISO/IEC27001」の認証を本社(営業本部、ビジネスサービス本部)で取得
2012年	7月	AXIS ITSolution Singapore PTE. LTD.(現非連結子会社)をシンガポールに設立
2014年	11月	株式会社テクノスクエアと資本業務提携
2015年	6月	宮城県仙台市青葉区に仙台支店を新設
2016年	6月	本社を東京都港区西新橋に移転
2016年	11月	情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格「ISO/IEC27001」の認証を株式会社テクノスクエア(現福岡支店)で取得
2017年	3月	福岡県福岡市博多区に福岡支店を新設
2017年	4月	株式会社テクノスクエアを吸収合併
2017年	7月	株式会社アイティーソリューションからシステムインテグレーション事業を譲受け、同社を解散
2017年	12月	大阪府大阪市西区に大阪事業所を新設(現大阪支店)
2018年	10月	株式会社オークネットから吸収分割により承継したクラウドサービス事業「KITARO」を開始
2020年	3月	沖縄県那覇市に那覇事務所を新設
2020年	9月	東京証券取引所マザーズ上場
2021年	4月	株式会社ヒューマンソフト(現連結子会社)の全株式を取得

決算年月	単位	2017/12期	2018/12期	2019/12期	2020/12期	2021/12期 (連結)
売上高	(千円)	2,883,865	3,213,726	3,410,572	3,723,231	<b>4,774,221</b>
経常利益	(千円)	366,659	275,019	184,161	364,567	<b>528,243</b>
当期純利益 *1	(千円)	225,092	192,695	131,204	258,697	<b>349,234</b>
資本金	(千円)	50,000	50,000	50,000	74,610	<b>77,881</b>
純資産額	(千円)	1,146,992	1,339,688	1,470,893	1,806,373	<b>2,158,111</b>
総資産額	(千円)	1,779,258	1,924,286	2,042,166	2,487,690	<b>3,097,288</b>
1株当たり純資産 *2	(円)	298.39	348.51	382.65	451.59	<b>537.32</b>
1株当たり当期純利益 *2	(円)	58.72	50.13	34.13	66.61	<b>87.30</b>
自己資本比率	(%)	64.5	69.6	72.0	72.6	<b>69.7</b>
自己資本利益率	(%)	22.0	15.5	9.3	15.8	<b>16.2</b>
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	133,383	208,864	446,520	<b>318,834</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	▲100,988	▲11,014	▲6,105	<b>▲243,798</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	▲73,308	▲59,451	56,187	<b>▲15,204</b>
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	1,073,443	1,211,684	1,707,609	<b>1,768,742</b>
従業員数	(人)	232	254	281	298	<b>399</b>

\*1 2021年12月期は、親会社株主に帰属する当期純利益

\*2 当社は、2017年1月31日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を実施。2020年6月26日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を実施。2021年7月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。2017年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産及び1株当たり当期純利益を算定

## < 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。

本資料の更新は、2023年3月を予定しております。

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)