

# AXIS co.,ltd.

## Information technology

### 2021年12月期連結決算 業績予想の補足説明資料



株式会社アクシス

2021年5月20日

証券コード：4012 / 東証マザーズ

- I** 2021年12月期 連結決算  
業績予想サマリー
- II** 連結子会社化について
- III** 2021年12月期 連結決算見通し
- IV** 当社の成長戦略

I

# 2021年12月期 連結決算 業績予想サマリー



## 売上高

4,874百万円

(前回予想比+16.0%)

## 営業利益

392百万円

(前回予想比+3.2%)

## 営業利益率

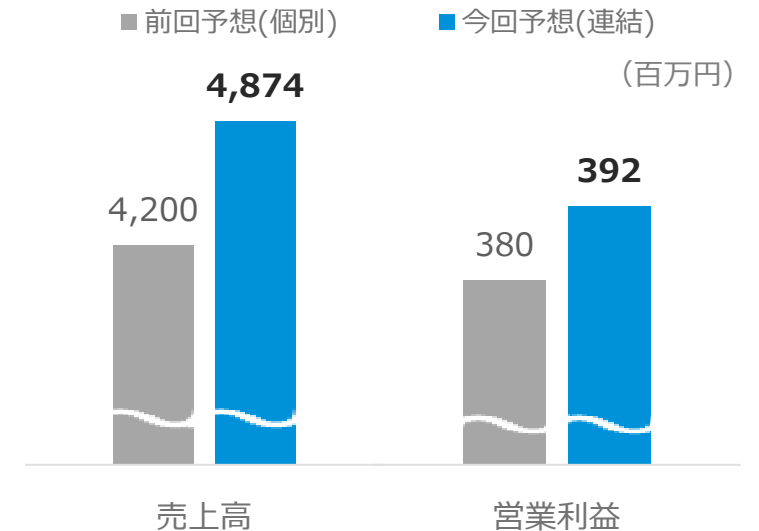
8.0%

(前回予想比▲1.0p)

### サマリー

- ✓ 第2四半期より連結決算へ移行
- ✓ 連結対象は9ヶ月間 売上高・営業利益ともに増加
- ✓ 連結子会社の営業利益率は10%超
- ✓ 当連結会計年度は取得関連費用発生により営業利益率が一時的に減少

### 前回予想との比較



## Ⅱ 連結子会社化について



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ヒューマンソフトを連結子会社化

当社がカバーしていない領域への多角化やグループ全体の人員体制強化を図る



通信事業者や企業・官公庁向けのシステム構築で培った知識と経験をベースに、ネットワークインフラや情報システムの企画・設計・開発・構築・運用・維持管理までワンストップでサポートします

会社概要	
社名	株式会社ヒューマンソフト
代表者	代表取締役社長 松丸 淳悦
設立年月	1994年10月
本社所在地	東京都中央区八丁堀2-21-11 八丁堀鈴らん通りビル7F
資本金	4,300万円（2021年3月末）
事業内容	◆ ソフトウェア開発事業 ◆ コンサルティング事業 ◆ ネットワーク関連事業 ◆ システム関連運営事業 ◆ システムエンジニアリングサービス（SES）事業
売上規模	売上高：916百万円 営業利益：10百万円（20/6月期）
資産	純資産：96百万円 総資産：413百万円（20/6月期）
従業員数	68名（2021年4月1日）

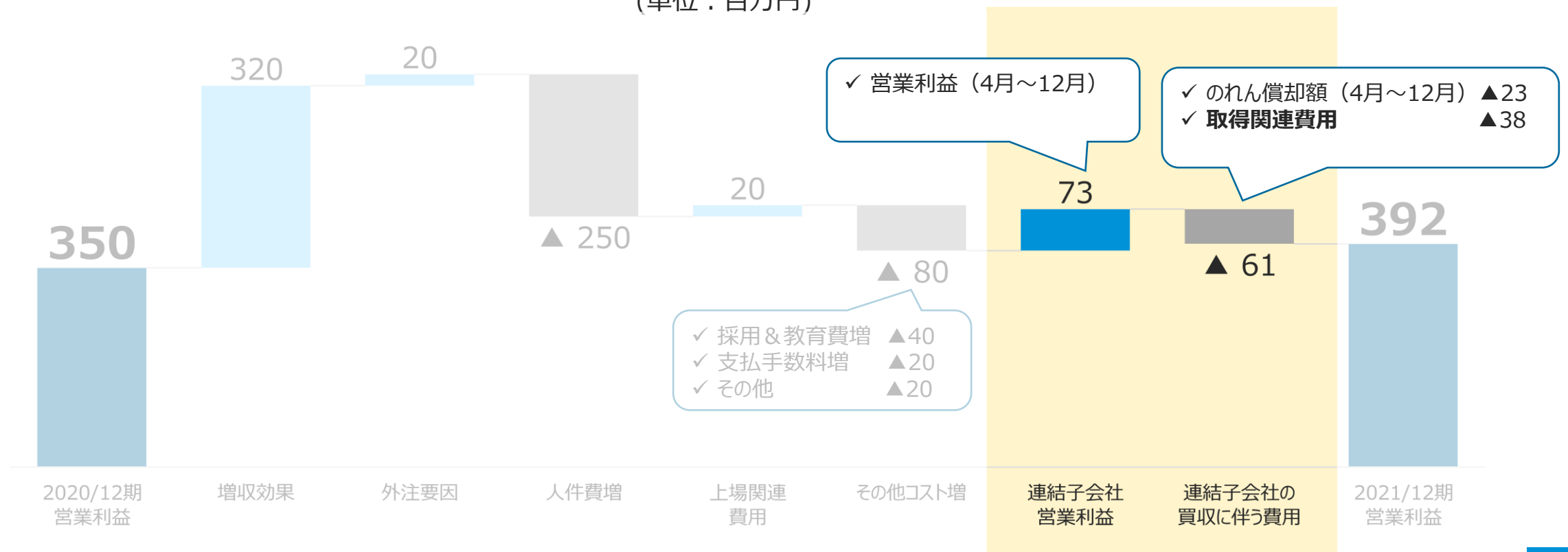
**経営基盤の強化と合理化により利益率の改善を行うことで、  
当社グループのさらなる成長へ寄与することを見込み連結子会社化**

連結決算への移行に伴う今期の増益額は12百万円の見込み

取得関連費用は今期のみ計上の為、来期以降は連結子会社の利益貢献は増加する見込み

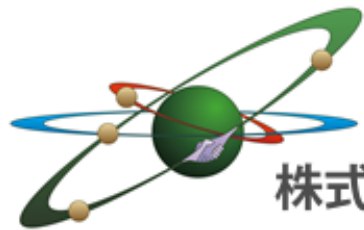
## 連結子会社 増減益要因分析

(単位：百万円)



当社の経営管理手法を取り入れ、さらに合理化により利益率を改善

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、経営基盤を強化し事業の成長を加速



株式会社ヒューマンソフト

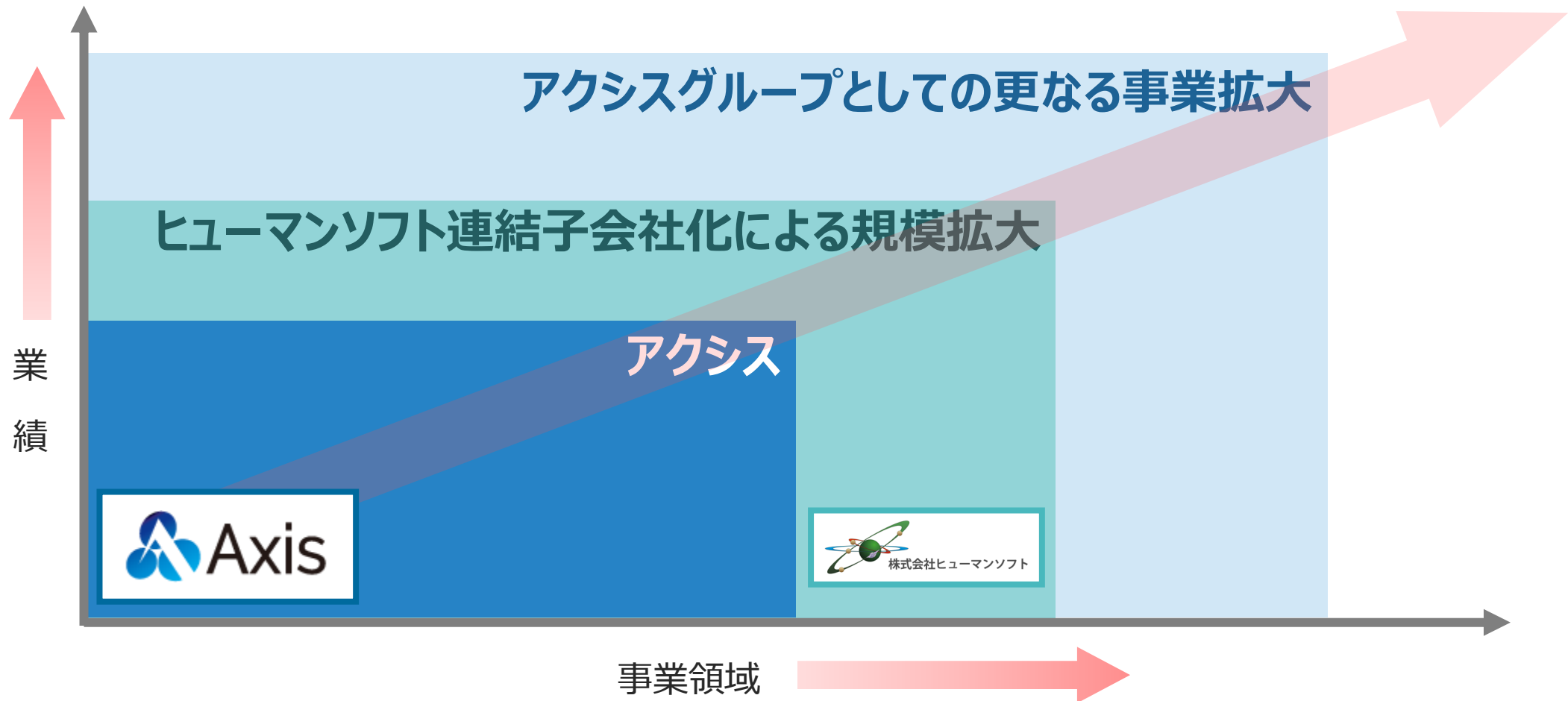
当社の経営管理手法を取り入れ、  
さらに経営の合理化により収益力が向上

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た  
人員・営業体制の拡大

アクシスとのシナジーによる  
新たな事業領域・顧客の開拓



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  
アクシスグループ間の相乗効果により、更なる事業拡大を目指す



# Ⅲ 2021年12月期 連結決算見通し



# 2021年12月期の決算見通し

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  
事業別には、SI事業では連結子会社化によるプロジェクト件数増を前提に6.7億円増収へ

CS事業では「KITARO」契約台数1,241台増を前提に 0.3億円増収見込み

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

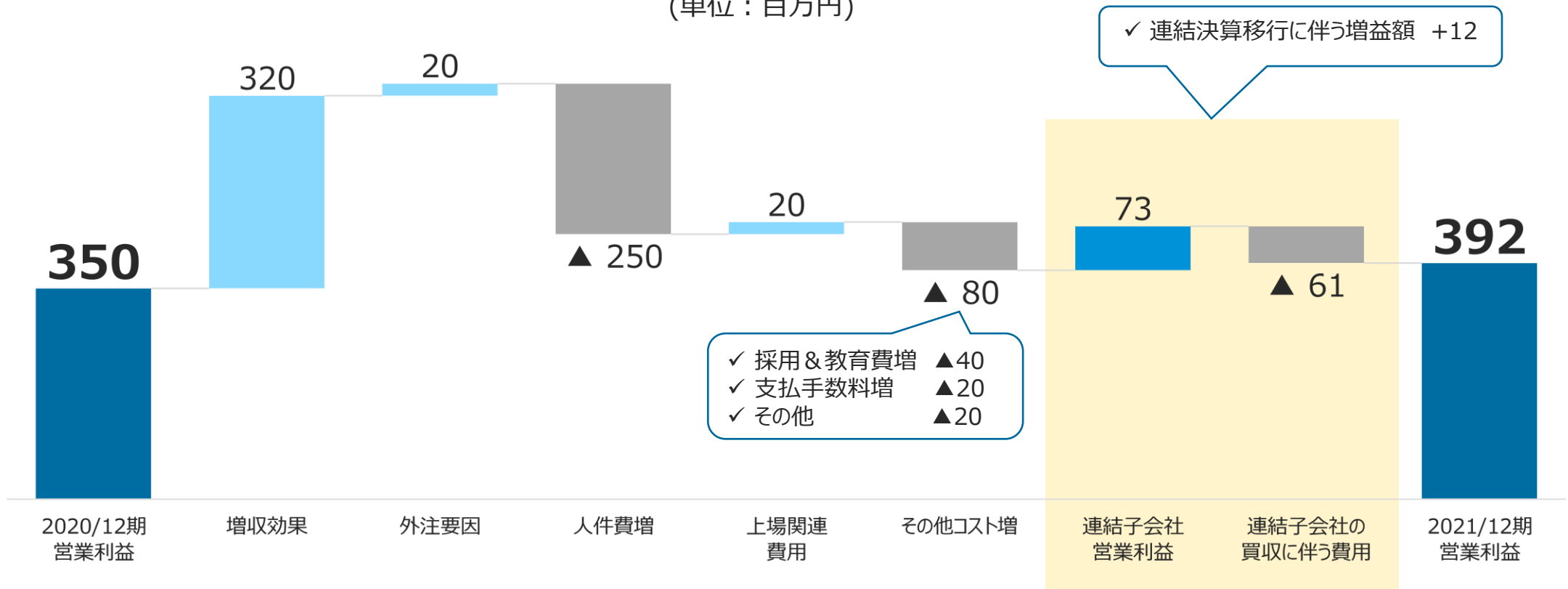
(百万円)	2020/12期	2021/12期 連結決算見通し	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,723	<b>4,874</b>	+1,151	30.9%
システムインテグレーション (SI)	3,482	<b>4,604</b>	+1,122	32.2%
クラウドサービス (CS)	240	<b>270</b>	+30	12.5%
売上総利益	941	<b>1,260</b>	+319	33.9%
営業利益	350	<b>392</b>	+42	12.0%
経常利益	364	<b>411</b>	+47	12.9%
親会社株主に帰属する当期純利益*	258	<b>255</b>	▲3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

\*2020/12期は当期純利益

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、一時的に人件費負担が嵩み、増益幅は前期比+12.0%の見通し  
 連結決算への移行に伴う増益額は12百万円の見込み

## 営業利益 増減益要因分析

(単位：百万円)



## ◆ 2021年12月期 通期連結業績見通しへの新型コロナウイルスの影響

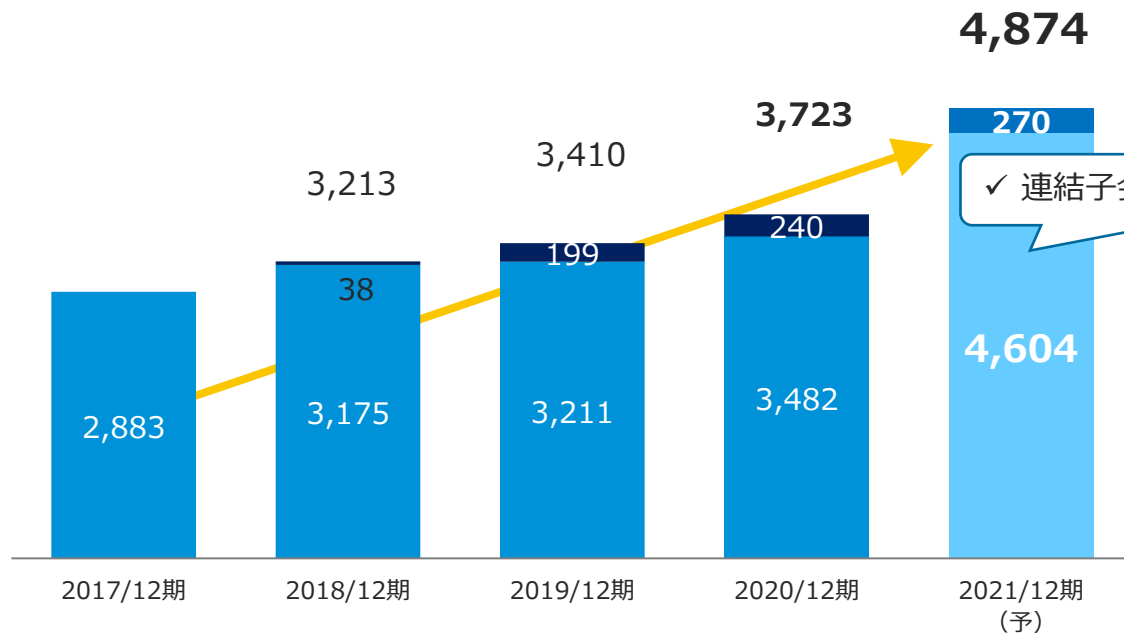
- ✓ 1Q（2021年1月～3月）では緊急事態宣言発令があったものの、業績に大きなマイナス影響は無し
- ✓ 2Q（2021年4月～6月）については首都圏での再度の緊急事態宣言発令により、昨年同様に新規開発の開始の遅れや停滞が発生する可能性あり
- ✓ 3Q（2021年7月～9月）以降については、新型コロナウイルスの感染状況により事業見通しは流動的状況だが、4Q（2021年10月～12月）にはアフターコロナが開始と想定
- ✓ SI及びDXへの需要は積みあがっている状況であり、アフターコロナでは収益拡大を予測

売上高は堅調な推移を見込む。引き続き人材への投資を積極的に行うことにより上昇する固定費を業容拡大によって吸収  
 連結子会社の業績は来期以降は通年で寄与し、買収に伴う一時費用がなくなるため経常利益率が向上

### 売上高の推移

(百万円)

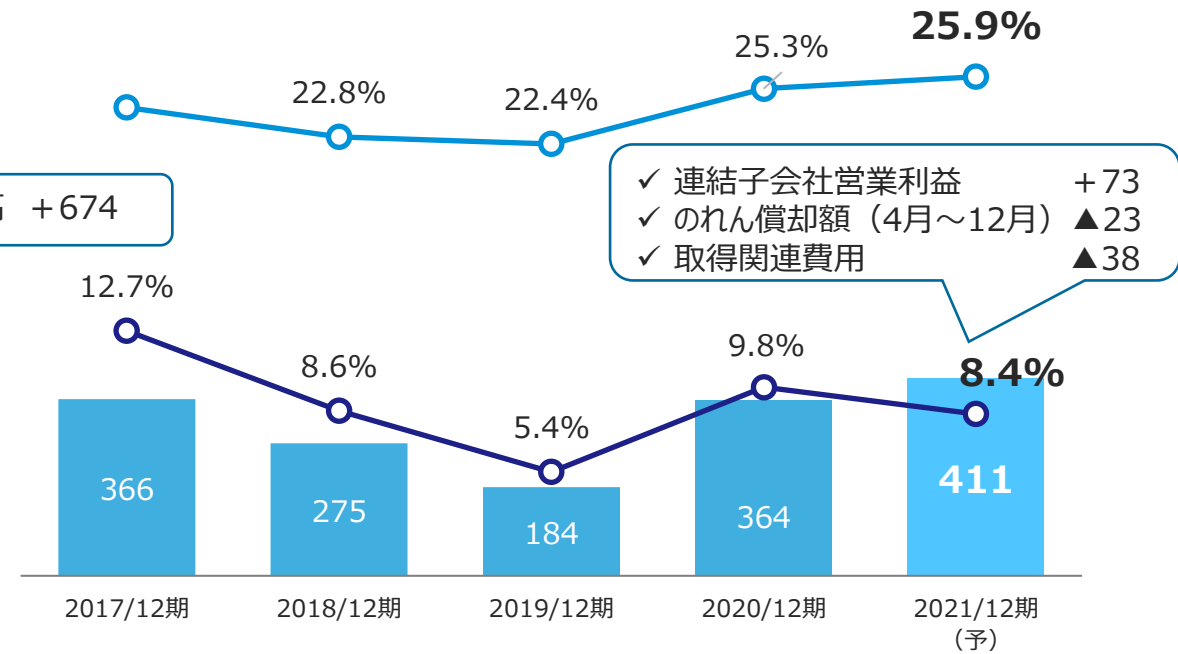
■ SI事業 ■ CS事業



### 経常利益及び利益率の推移

(百万円)

■ 経常利益 ● 売上総利益率 ● 経常利益率



IV

## 当社の成長戦略



## 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**

\*DX=デジタルトランスフォーメーションの略称



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**

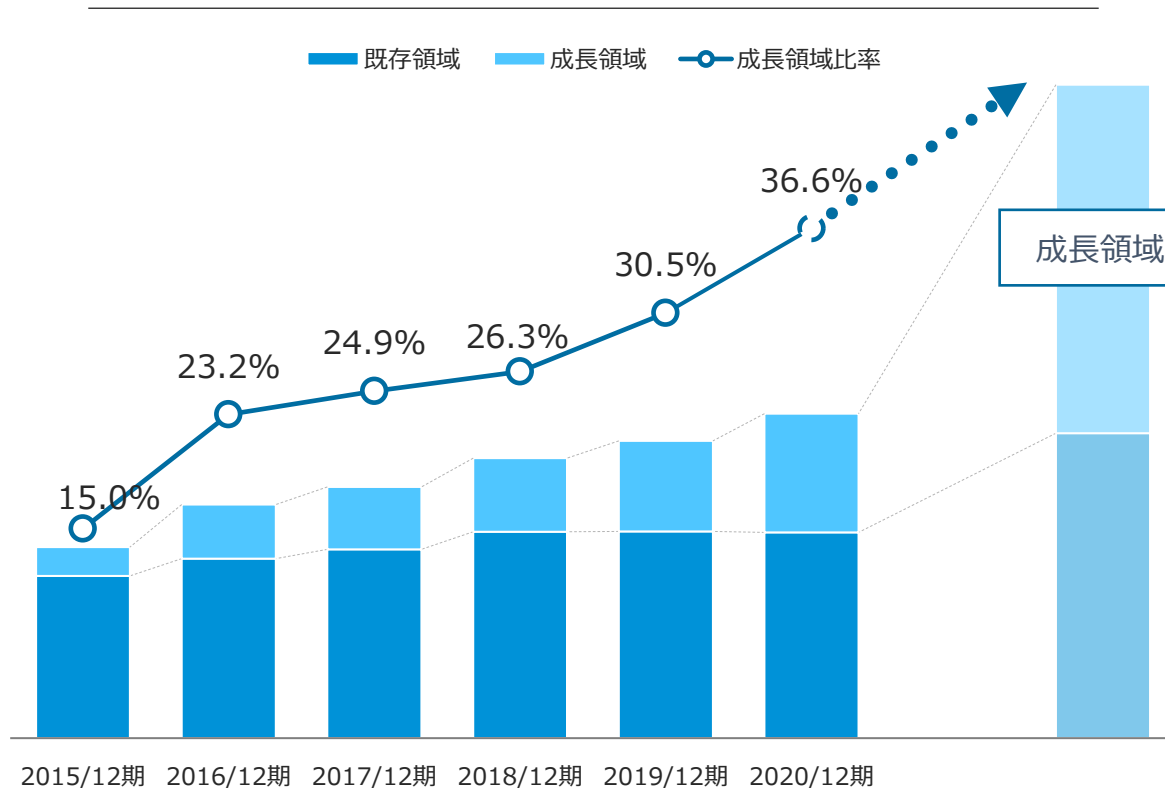
- ビジネスパートナーとの協業拡大
- システム開発人材の育成強化等

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M&Aにより2018年に事業承継した「KITARO」を展開

Fintech、次世代SI、IoTの各領域において、具体的アクションプランに基づき、更なる事業拡充を目指す

売上構成比の推移



## プログラム型システム開発

## プログラムレスやプラットフォーム型

### <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

### <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

Fintech領域では、基幹系・市場系システムのクラウド化、キャッシュレス決済プラットフォーム構築など金融のテクノロジー利用を促進

次世代SI領域では、AWSやGCP、Salesforceなどのプラットフォームを活用したサービス、RPAの提供に注力

## Fintech領域アクションプラン

### 基幹システムや市場系システムのクラウド化推進

- 顧客の投資負担やランニングコストの削減実現

### AIシステムの活用

- FAQシステム・照会応答支援システムへの導入
- チャットボットの導入・保守

### トランザクションレンディング等の新しい金融への対応

- 取引情報分析から低リスク融資の実現

### キャッシュレス決済プラットフォーム構築

- マルチプラットフォーム決済の実現

## 次世代SI領域アクションプラン

### intra-martの活用

- システム共通基盤として、既存システムと連携させながら、短期間かつ高品質にシステム構築

### AWS、Google Cloud Platform(GCP)の活用

- プログラムレスでスケーラビリティの高い、クラウドシステムの構築

### Salesforceの活用

- CRM関連システムを効率よく構築

### ERPの活用

- DXにより需要が増加するエンタープライズ領域に対応

### 定型業務の自動化

### OCR、AIとの連携による拡張

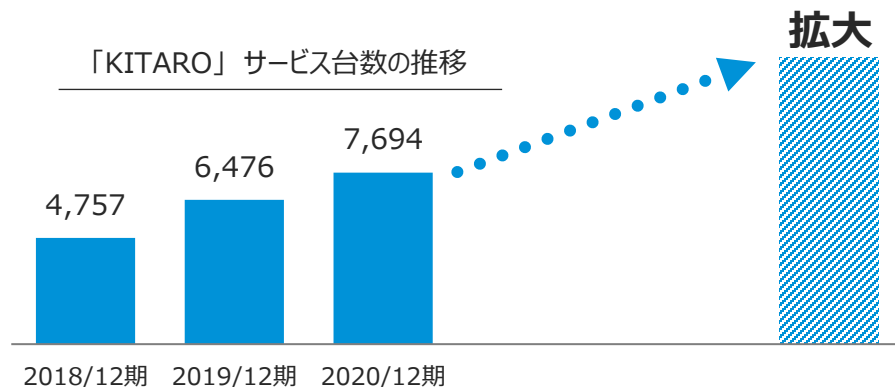
### SME(中小企業)向け導入支援

プラットフォーム

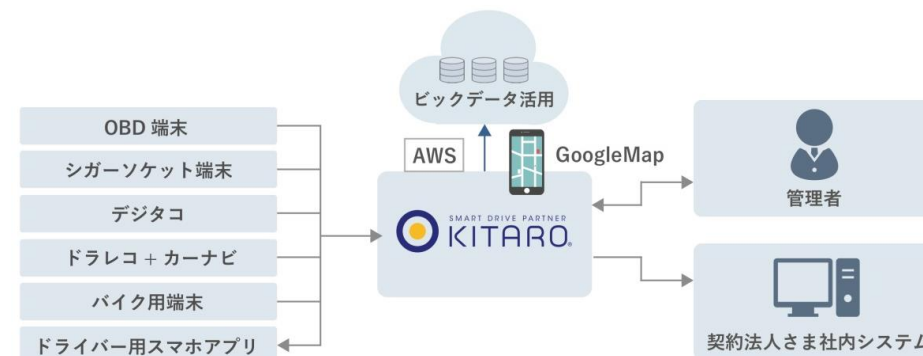
RPA

## 「KITARO」サービスのさらなる拡大を行うと共に、CS構築技術を活かして、MaaSや5G時代の新たなサービスを提供

2020/12期末、導入台数7,694台となり、引き続き導入拡大に注力



「KITARO」サービスのイメージ図



「KITARO」のCS構築技術  
**プログラムレス、短期開発、ローコスト、高機能、高スケーラビリティ**

### CS事業を拡大

#### 既存資産のCS化と新たなサービスの提供

- 既存の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多数開発

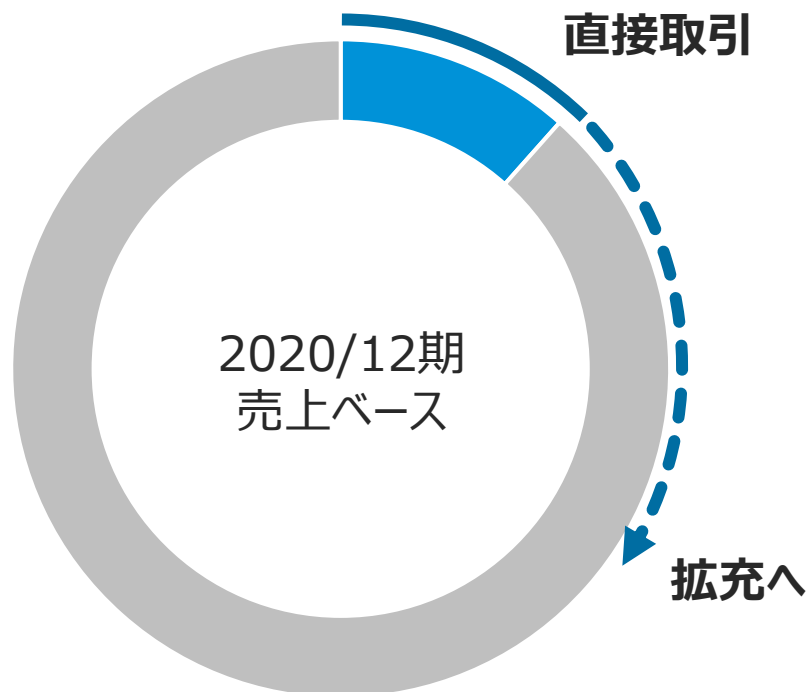
#### MaaS時代に向けた拡張

- テレマティクスサービスの「KITARO」をさらに強化
- IoTを活用した、MaaS時代の新たなサービスを提供

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

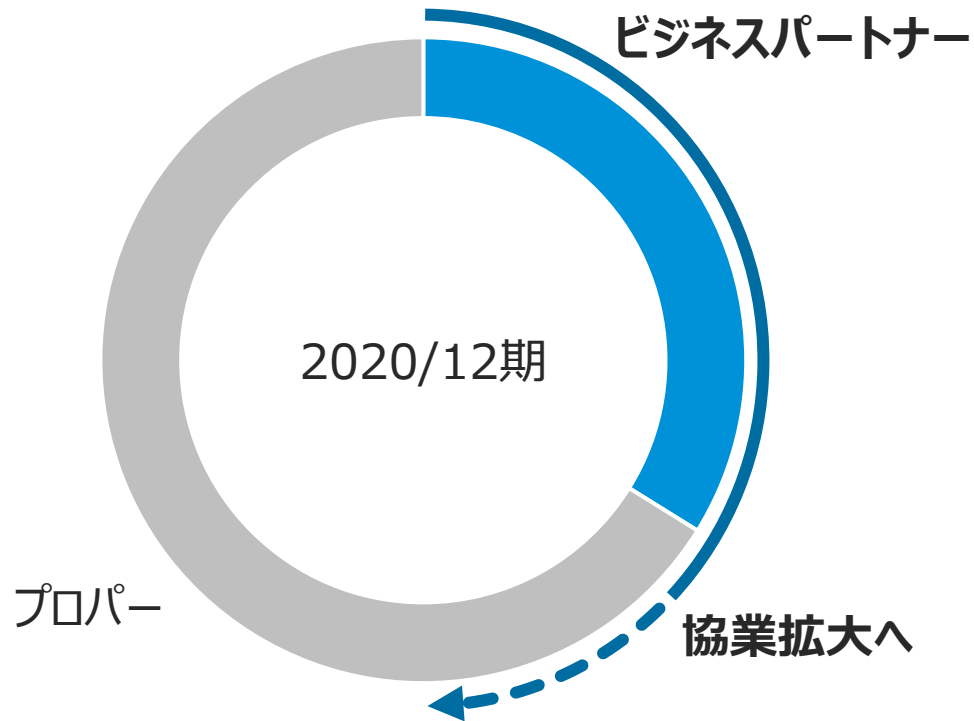
## 直接取引拡充へのアクションプラン

- 上場などによる知名度引上げ
- 企画営業の強化
- 専門性を軸にした横展開
- ビジネスパートナーとの協業拡大によるコスト最適化

協業拡大メリットへ

業務対応力（キャパシティ） 対応力の引上げに向けて、ビジネスパートナーとの協業拡大を推進

SI要員構成比の現状



## 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

- 上場などによる知名度引上げ
- 顧客との直接取引拡充
- 既存ビジネスパートナーの囲い込み
- 先端分野に強い新規パートナーの開拓

直接取引  
拡大メリットへ

## システム開発人材の能力引上げと継続的確保（採用・育成強化）に注力

先端分野への人材投入や育成強化により、ビジネスパートナーとの協業拡大と併せ、成長領域に適した人材を拡充

### 先端分野への人材投入

- 様々なCRMとの連携加速
- Fintech/プラットフォーム分野のノウハウ蓄積
- 研究開発投資の拡大
- 優秀なビジネスパートナーとの連携強化

### 人材の育成強化

- 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%

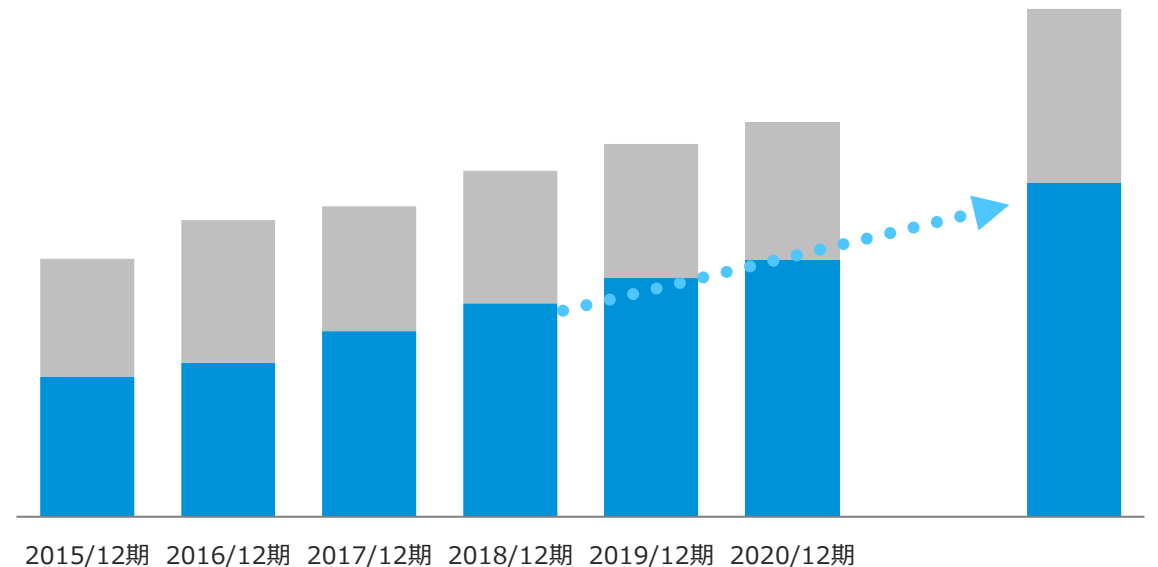
(注) 新卒入社、5年経過時（2020年3月末時点）

- 既存社員の外部研修強化による、ビジネススキルと技術教育の拡充
- プロジェクト管理の強化による、マネジメントスキルの向上

### SI要員(延べ人数)の推移

(名)

■ エンジニア数 (プロパー、延べ人数)    ■ エンジニア数 (BP、延べ人数)



## < 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](mailto:ir@axis-net.co.jp)