

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

2021年11月11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	74,610千円 (2020年12月末)			
役員構成	代表取締役	小倉 博文	取締役(社外)	栗屋野 盛一郎
	取締役	小泉 彰宏	取締役(社外)	辺見 香織
	取締役	横田 佳和	常勤監査役(社外)	竹内 正
	取締役	日向 宏	監査役(社外)	畑中 達之助
	取締役	石川 浩一	監査役(社外)	井手 興一
	取締役	小菅 直哉		
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・システムインテグレーション事業 (アプリケーション開発、インフラシステム構築) ・クラウドサービス事業 (「KITARO」サービス運営) 			
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)			

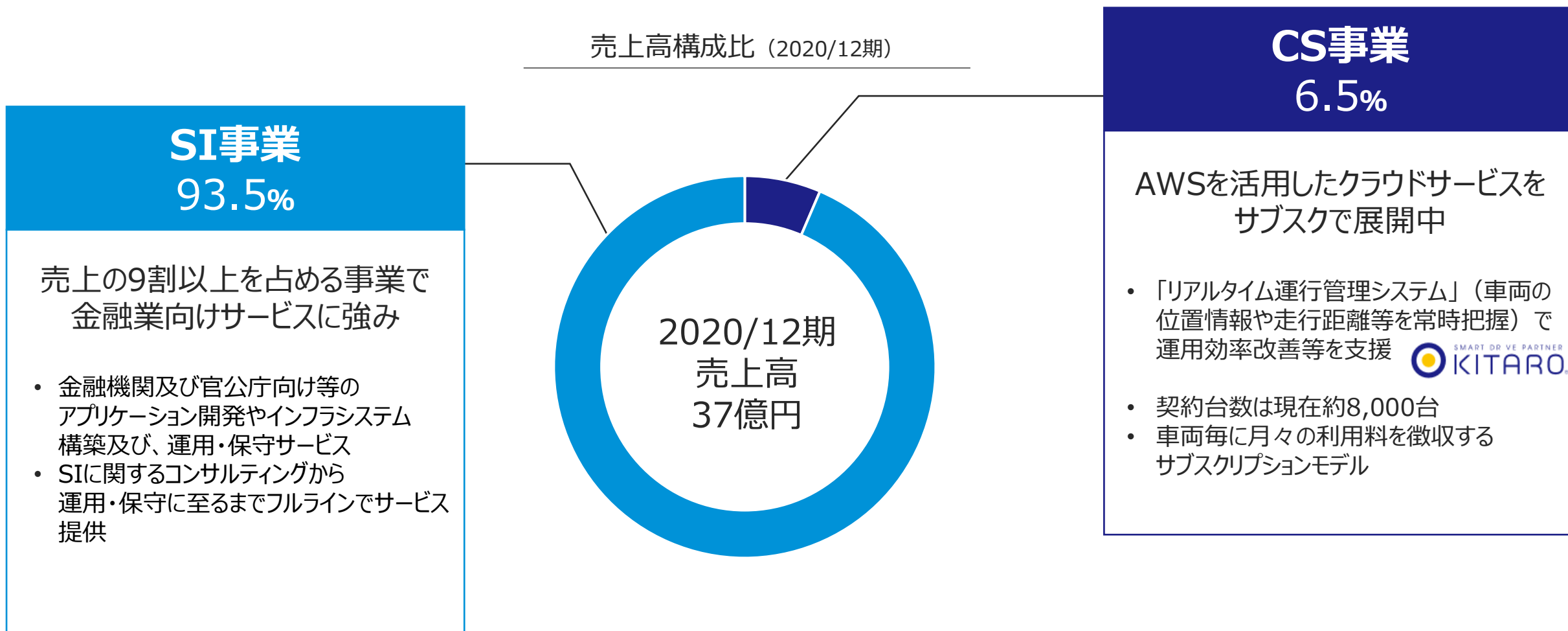
**金融分野を中核に、
DX^{*1}で顧客のさらなる成長をサポートする
SIer**

創業来、黒字^{*2}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

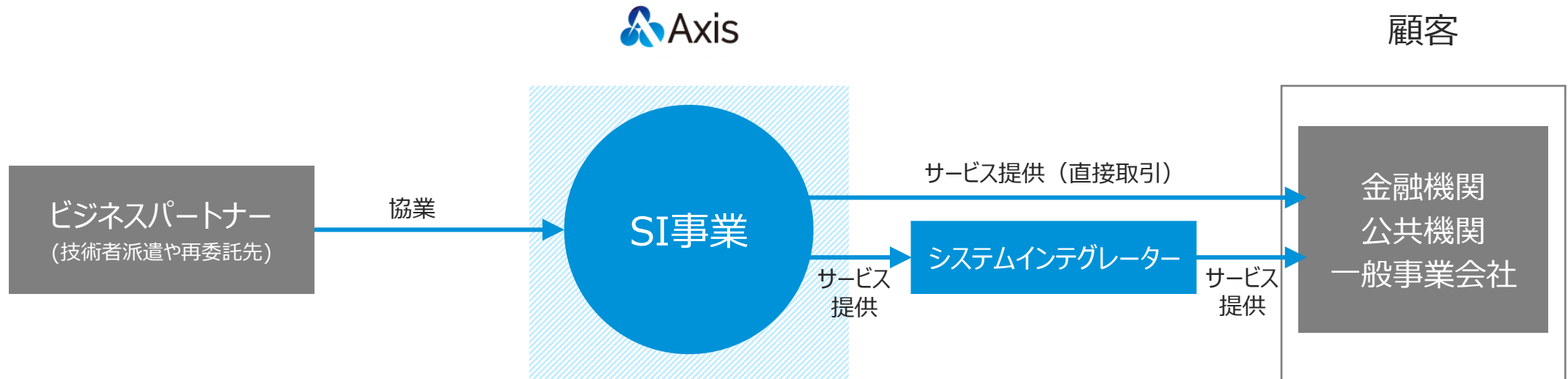
*2 : 経常利益ベース

「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



- ・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

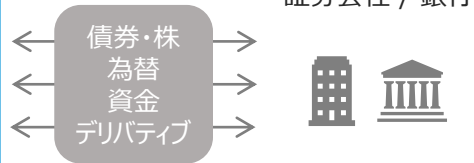
市場系システム導入・開発・保守

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



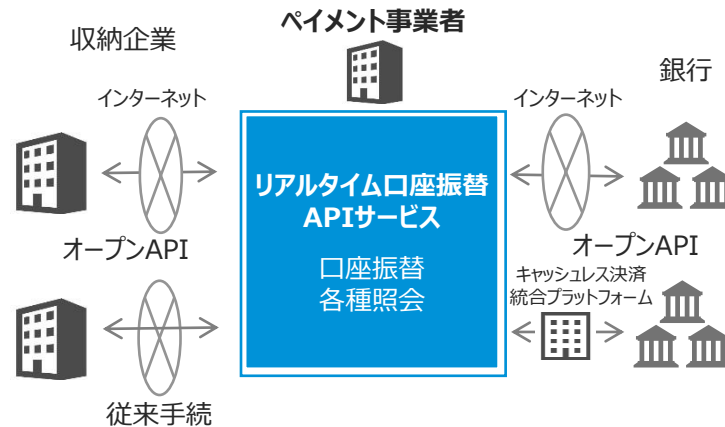
専門的な知見を要求される証券・デリバティブ管理の業務パッケージ

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



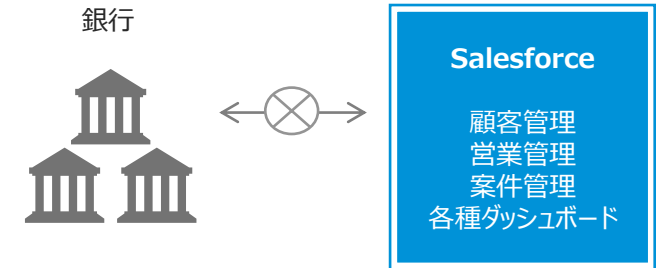
銀行が提供するオープンAPIを活用し、銀行口座からリアルタイムに口座振替により資金決済を実現する収納企業様向けサービス。

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）



※「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

事業の収益構造

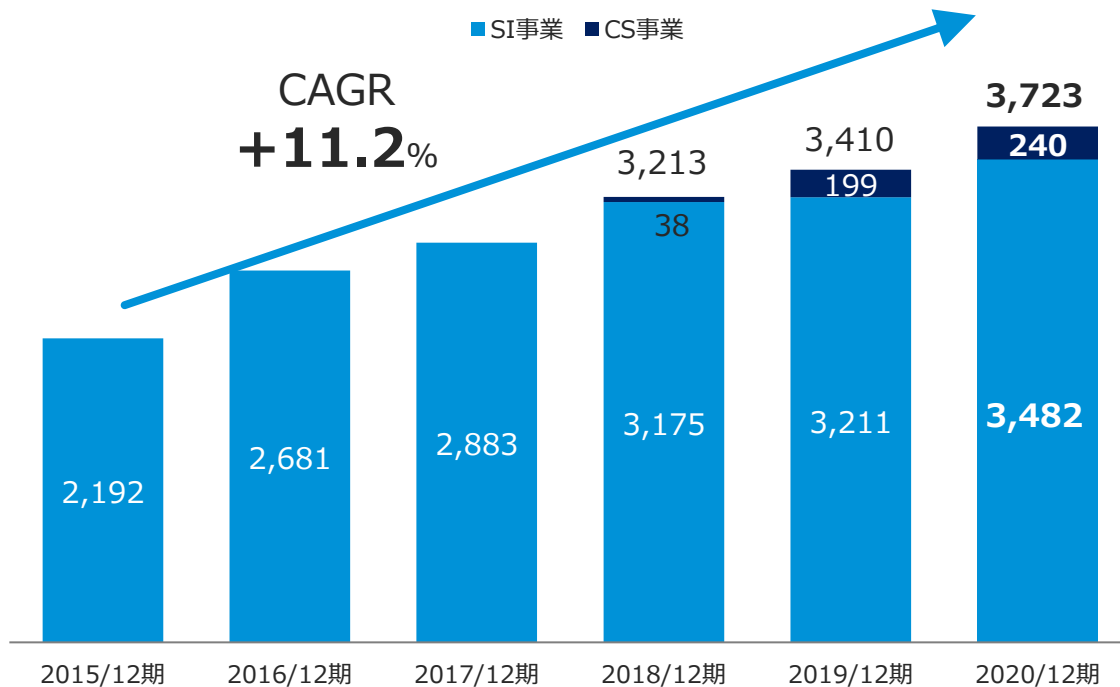


2015/12期以降の売上高CAGRは11%と着実な成長を実現

経常利益率はこれまで管理・営業部門を含めた人材拡充など先行投資負担増等の影響から低下基調にあったものの、2020/12期は大幅改善。固定費の上昇を業容拡大によって吸収

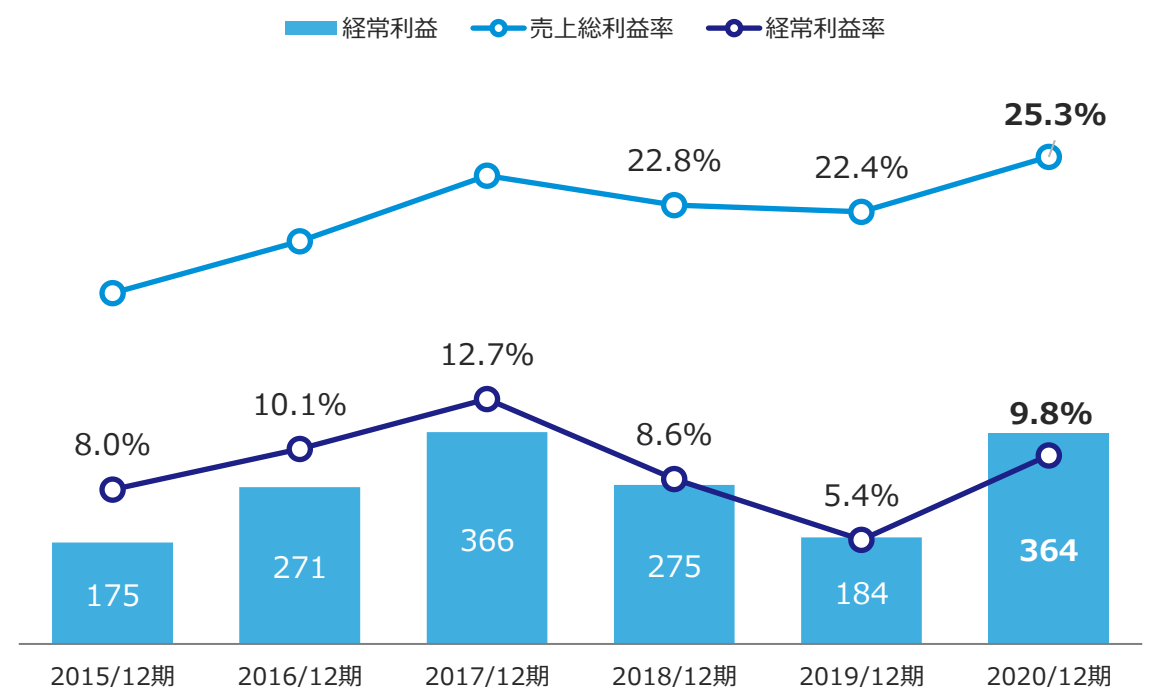
売上高の推移

(百万円)



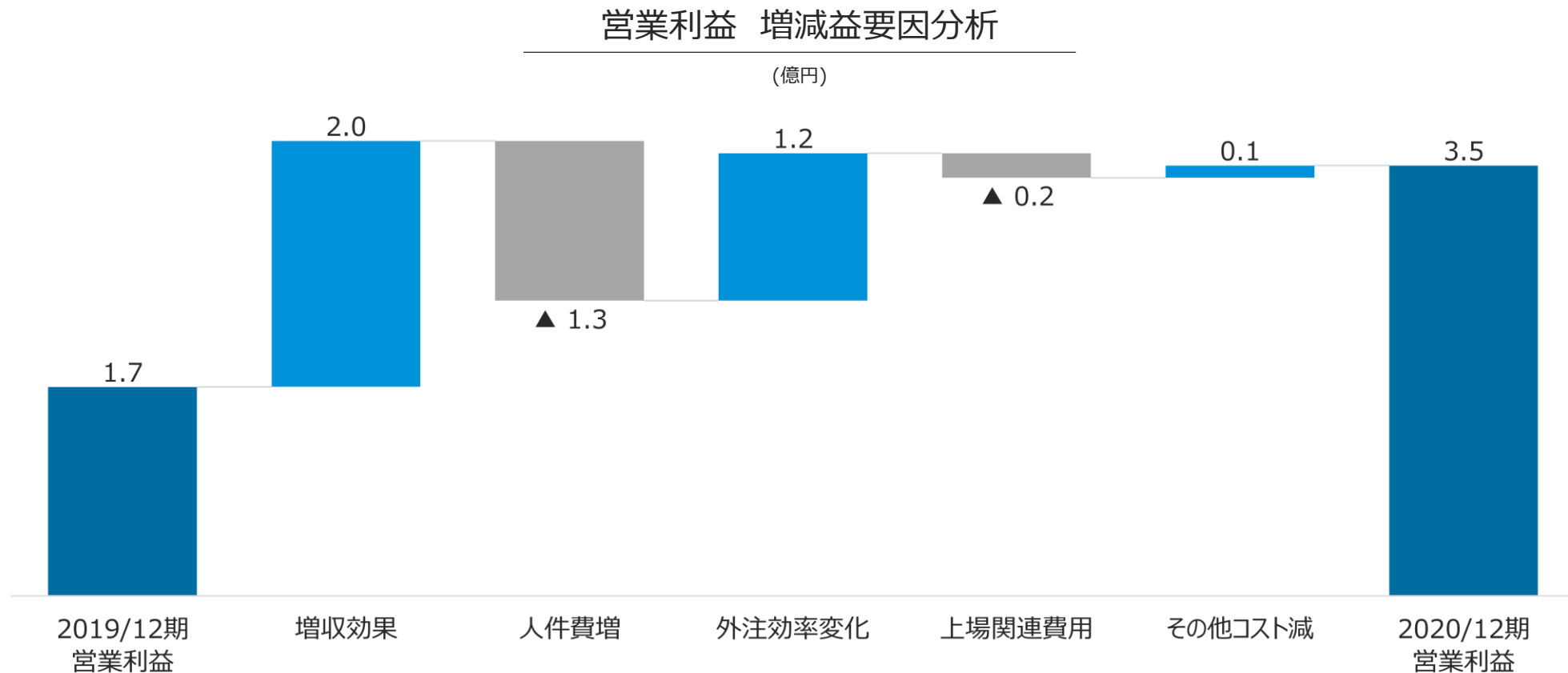
経常利益及び利益率の推移

(百万円)



営業増益の主因は、プロジェクト件数増による売上拡大。コロナ禍を受け、柔軟なエンジニア・コントロールの機動的実施が（外注への発注の一時的抑制）奏功し、採算改善に寄与。人件費増など減益要因を吸収し、大幅増益を達成

その結果、営業利益率は9.4%まで上昇



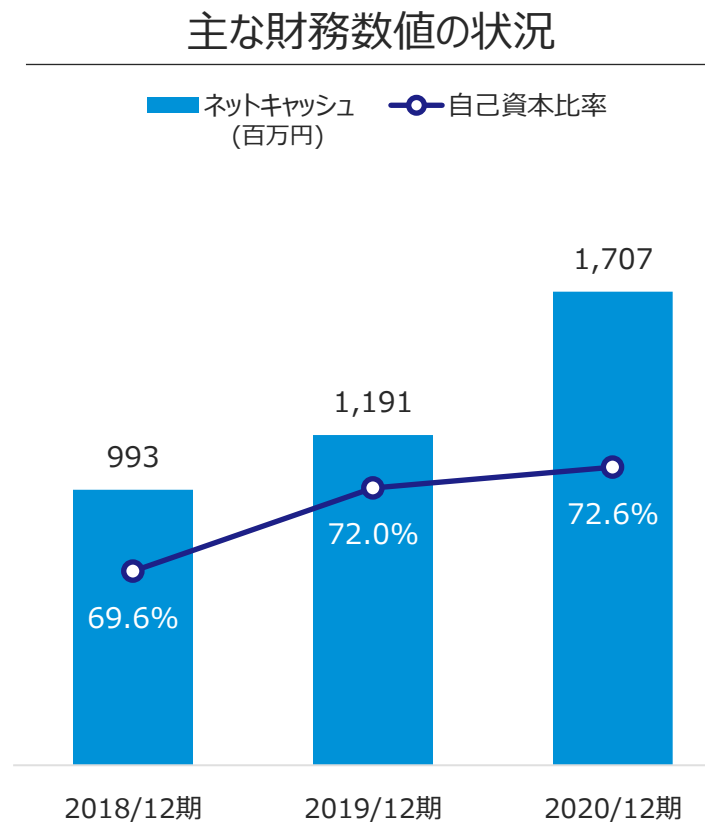
2020/12期業績は増収増益。売上は前期比3.1億円、9%増、営業利益は前期比1.8億円、2.1倍の大幅増益
プロジェクト件数の増加と人員増による柔軟なコストコントロールが増益の牽引役。コロナ禍によるIT化ニーズも追い風に

(百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期	前期比	
				増減額	増減率
売上高	3,213	3,410	3,723	+312	+9.2%
システムインテグレーション (SI)	3,176	3,211	3,482	+271	+8.5%
クラウドサービス (CS)	38	199	240	+40	+20.5%
売上原価	2,481	2,645	2,782	+136	+5.2%
内、労務費	1,230	1,406	1,534	+128	+9.1%
外注費	1,168	1,106	1,091	-15	-1.4%
売上総利益	732	764	941	+176	+23.1%
営業利益	268	167	350	+183	+110.0%
経常利益	275	184	364	+180	+98.0%
当期純利益	192	131	258	+127	+97.2%
売上総利益率	22.8%	22.4%	25.3%		+2.9p
営業利益率	8.4%	4.9%	9.4%		+4.5p
経常利益率	8.6%	5.4%	9.8%		+4.4p

主として当期純利益により、純資産が増加。自己資本比率は72.6%に上昇し、財務安定性は高い水準を確保

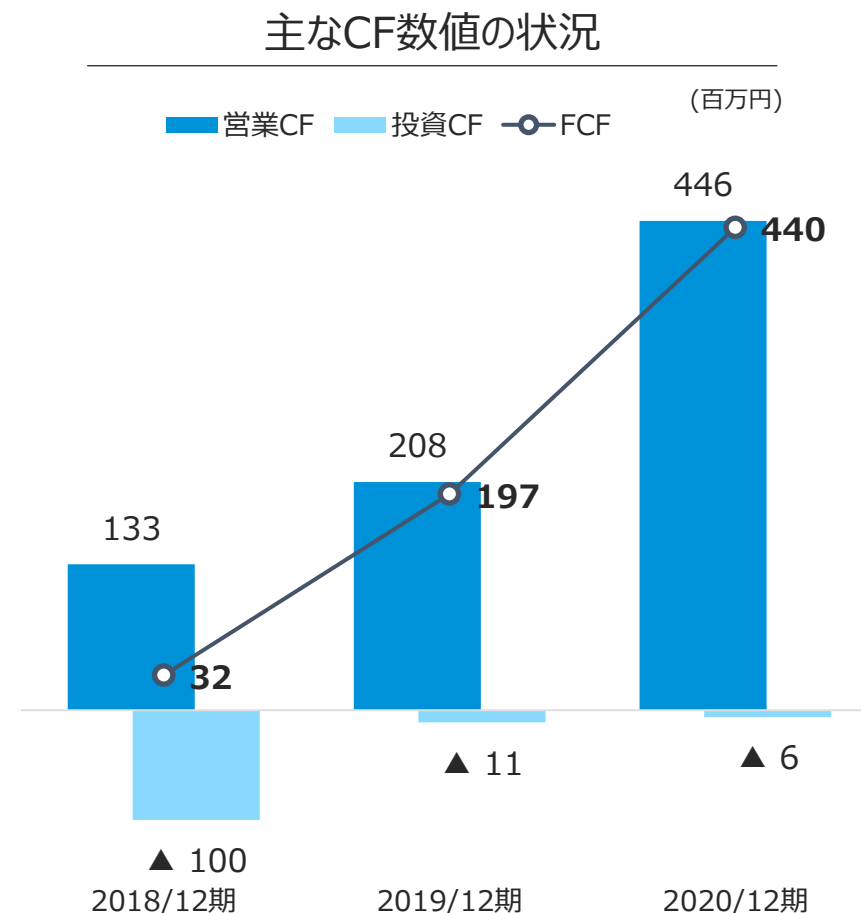
それに伴い、現預金が増加（+5億円）。有利子負債もゼロとなり、無借金経営に移行。現預金は今後、採用を含めた人材投資など、企業価値向上のための成長投資に振り向ける計画

(百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期	前期比増減
流動資産	1,676	1,796	2,246	+450
現預金	1,073	1,211	1,707	+496
売掛債権	541	512	475	▲37
棚卸資産	43	39	29	▲10
固定資産	247	246	241	▲5
総資産	1,924	2,042	2,487	+445
負債	584	571	681	+110
買入債務	143	122	109	▲13
有利子負債	80	20	-	▲20
退職給付引当金	148	167	183	+16
純資産	1,339	1,470	1,806	+336
負債純資産合計	1,924	2,042	2,487	+445



当期純利益の拡大により営業CFは拡大が継続。一方、大きな設備投資はなく、FCFは前期比2.4億円の大幅増加
 ただし、半期ベースではコロナ禍の影響及び季節要因の人件費増に伴う業績スローダウンの影響を受け、FCFも下期は対上期で縮小

(百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期	前期比 増減	(ご参考) 2020/12期	
					上期	下期
営業CF	133	208	446	+238	314	131
税前当期純利益	275	173	364	+191	204	160
減価償却費	14	26	23	▲3	12	11
投資CF	▲100	▲11	▲6	+5	▲3	▲2
事業譲受支出	▲100	—	—	—	—	—
FCF	32	197	440	+243	311	128
財務CF	▲73	▲59	56	+115	▲20	76
借入金の返済等	▲73	▲59	▲20	+39	▲20	0
株式発行収入	—	—	49	+49	—	49



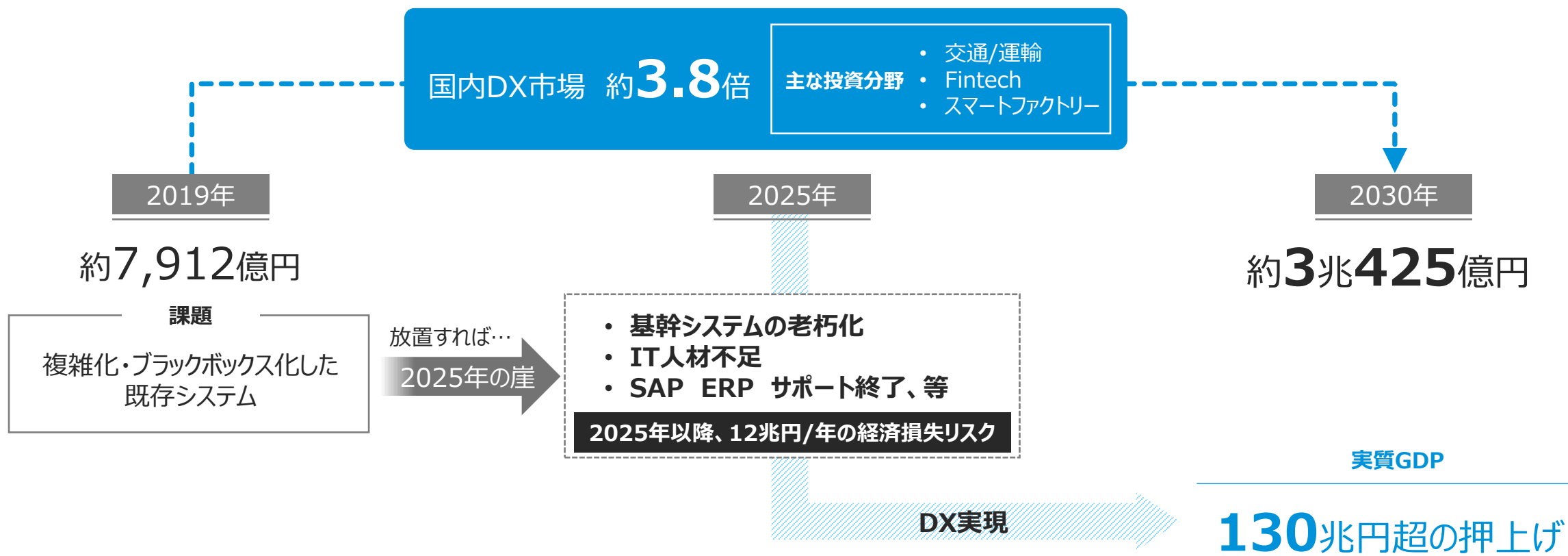
* FCF=営業CF+投資CF で算出

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

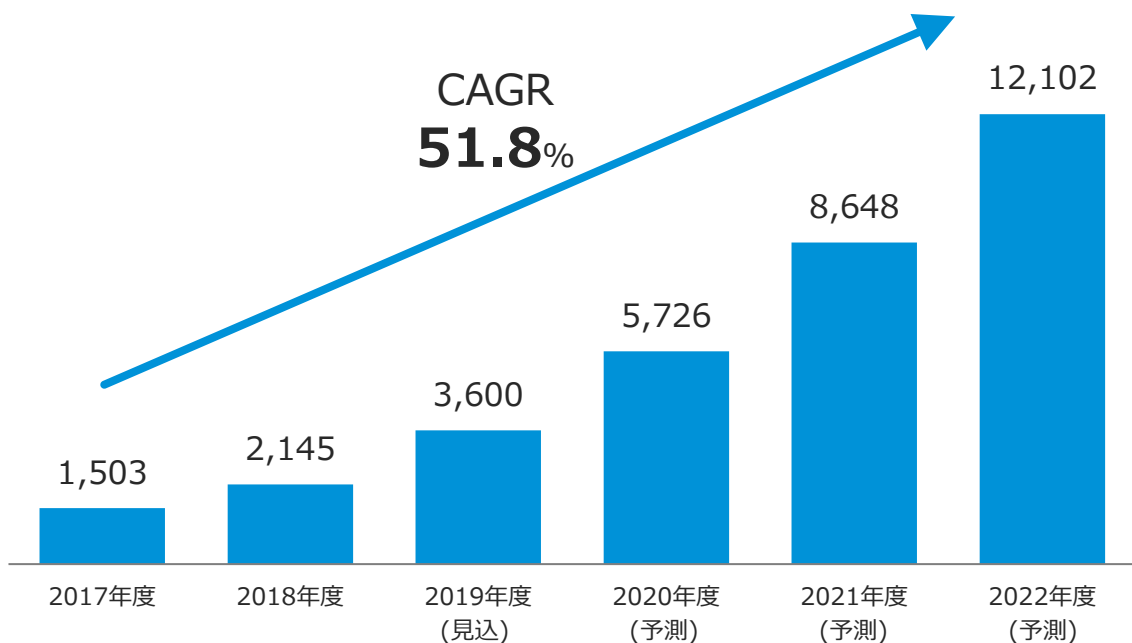


(出所) 富士キメラ総研HP
経済産業省「DXレポート～ITシステム『2025年の崖』克服とDXの本格的な展開～」

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

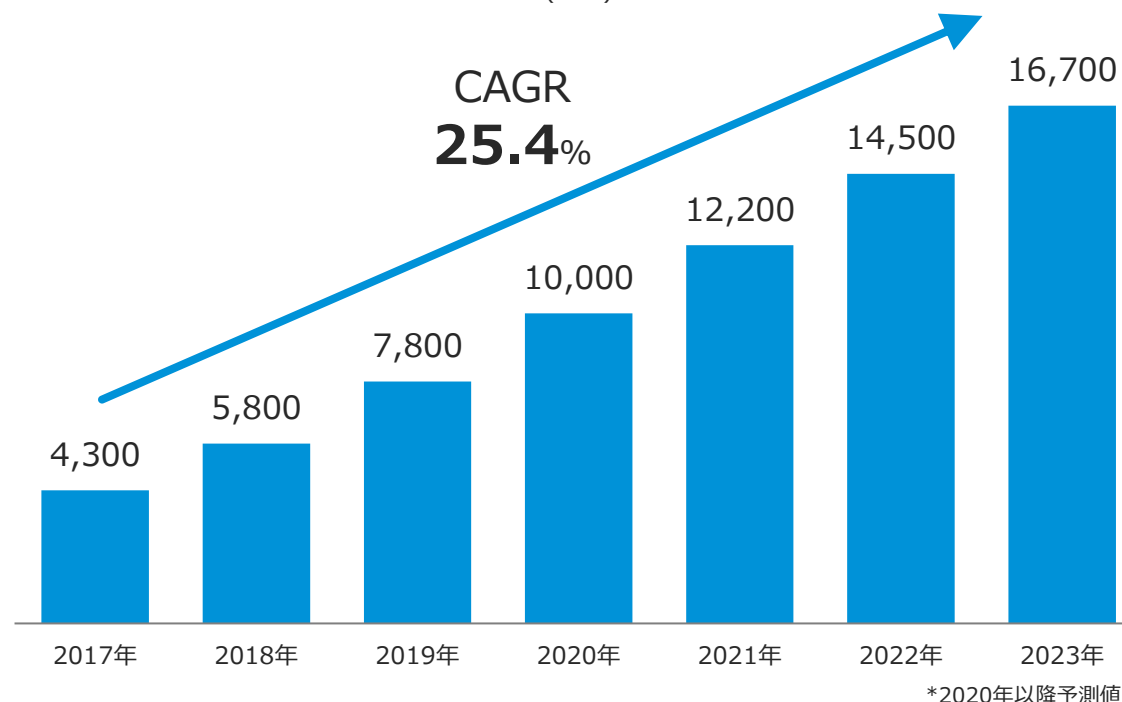
(億円)



(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)

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／インフラやその他の分野にも幅広く対応
クラウドサービス単体での提供に留まらず、SI事業での実績をベースにDX推進まで含めたトータルサービスを提供可能

	SI			クラウドサービス
	金融	公共/インフラ	その他	
DX推進				車両運行管理 サービス提供会社
従来型				

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

- 成長領域^{*1} 拡充
- 事業領域のシフトと多様化
- ニアショアの活用

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^{*2} 継続を実現

*1：「成長領域」の定義

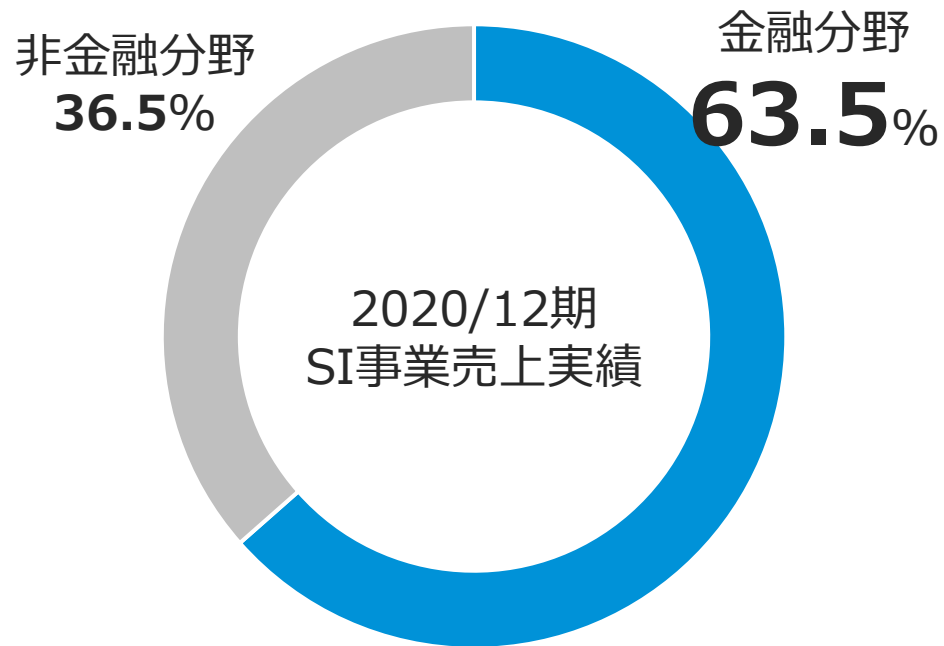
- 金融業務システムのクラウド化、キャッシュレス決済のプラットフォーム開発等の新しいテクノロジーに対応した金融分野の開発（Fintech）
- プログラムレスでのシステム導入、intra-martやSalesforceのようなプラットフォームを活用したシステム導入、RPAを活用した業務効率化、様々な業務システムのクラウド化のような新しい業務システムの導入や支援（次世代システムインテグレーション）
- AWS IoTを活用したテレマティクスサービス等のIoT技術を活用したサービス提供（IoT）

*2：経常利益ベース

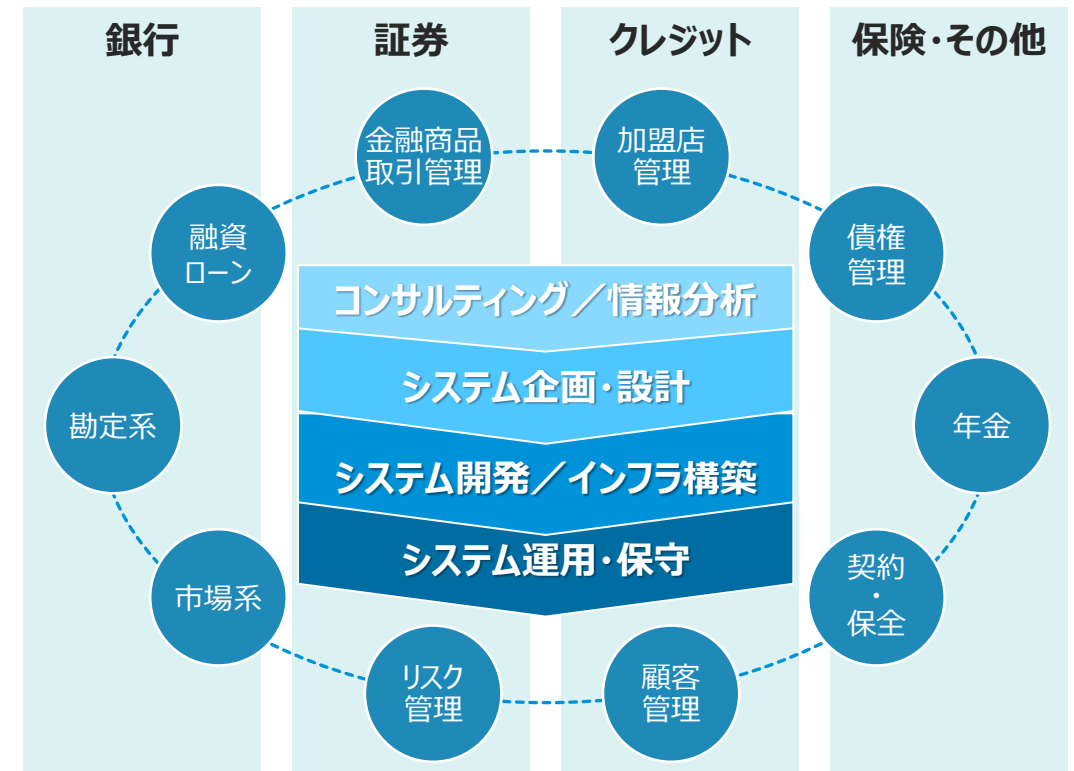
SI事業において、金融分野向けSIサービスは売上比率で6割を超える主力分野

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事業向け先別売上構成



金融業界のSIをトータルサポート

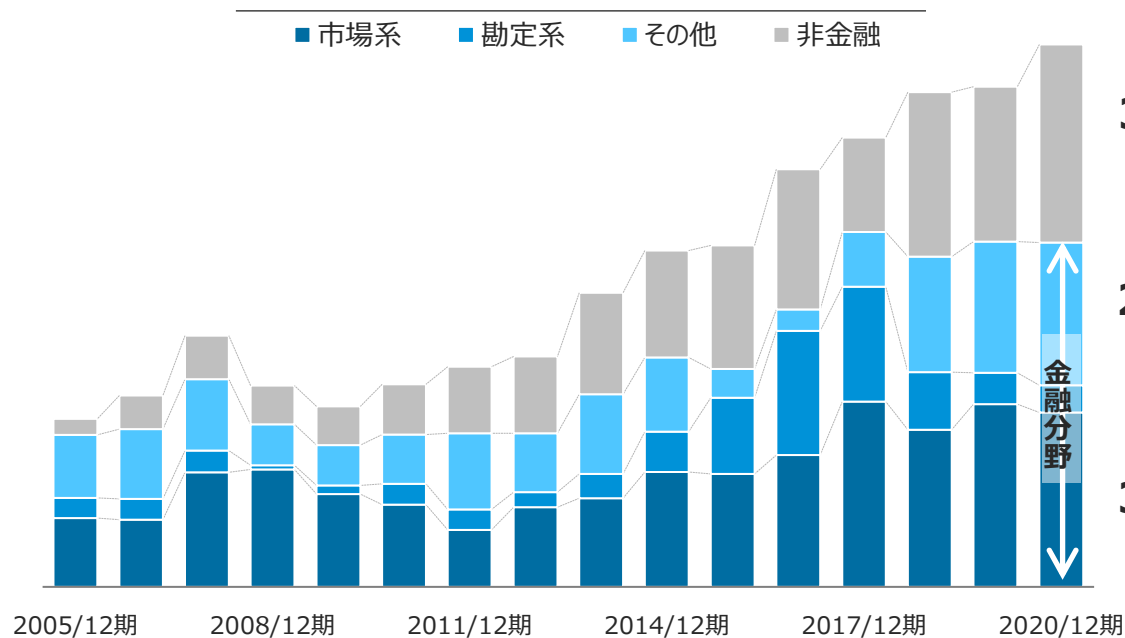


創業当初より、金融機関向け市場系システムが主力。当該システムの中でも、デリバティブ等システム、債権管理など顧客ニーズに応じたサービスを機動的かつ柔軟に展開

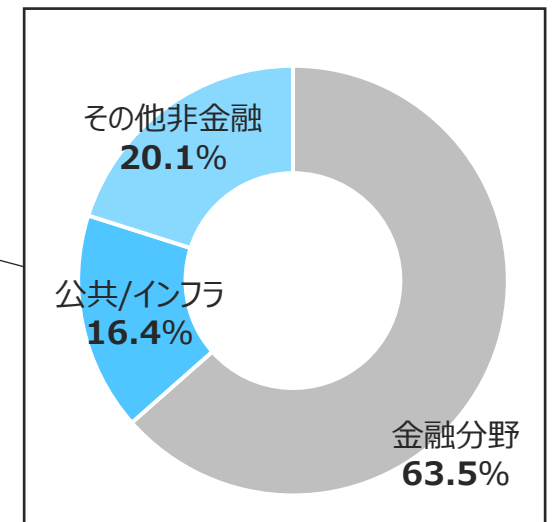
近年はトランザクションレンディングシステムなど、市場系・勘定系のカテゴリに入らない領域も伸長。金融分野内での多様化進める

リーマンショック以降は非金融分野も成長。特に公共／インフラ関係に注力し、この分野は16%を超える第2の柱に成長

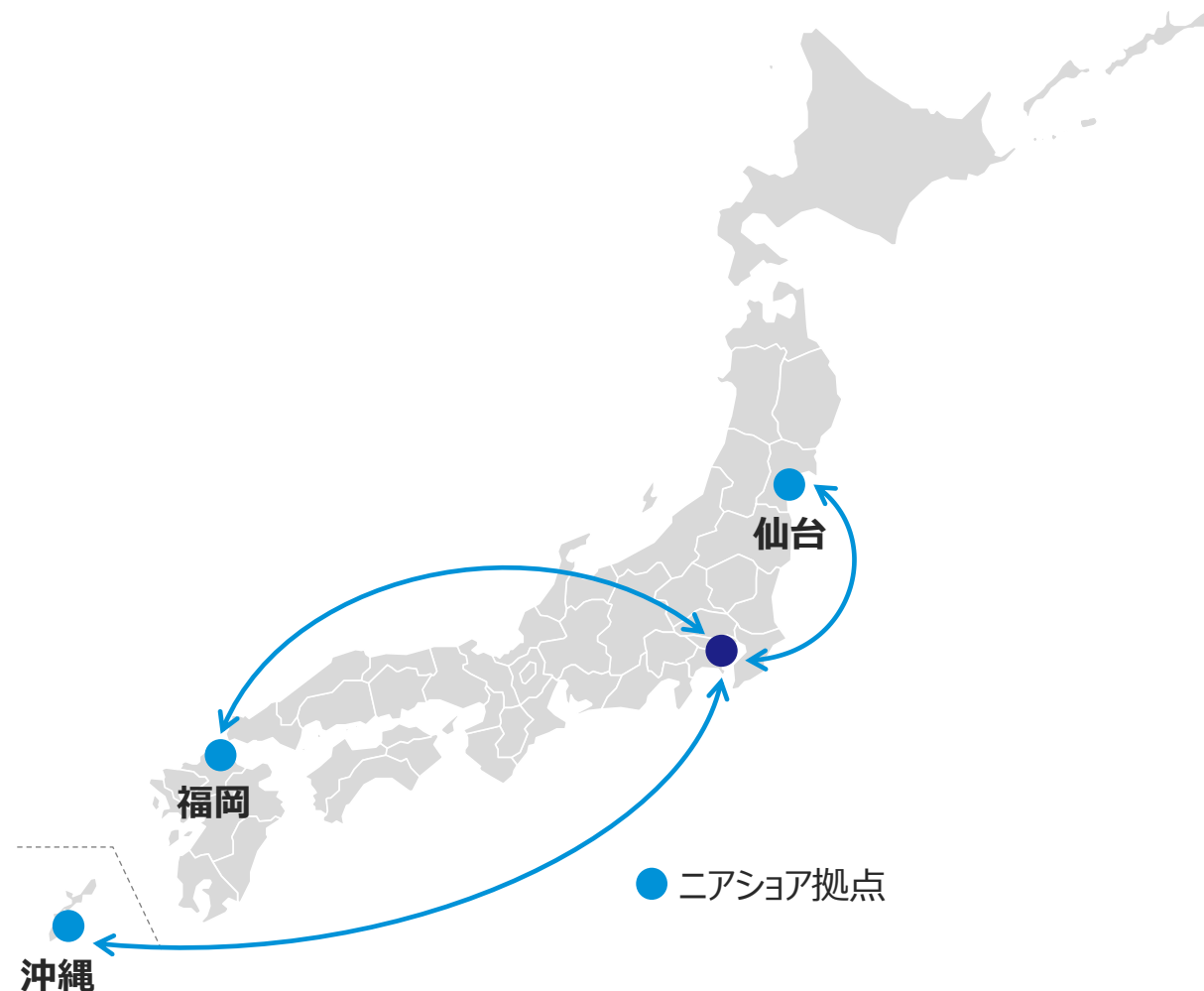
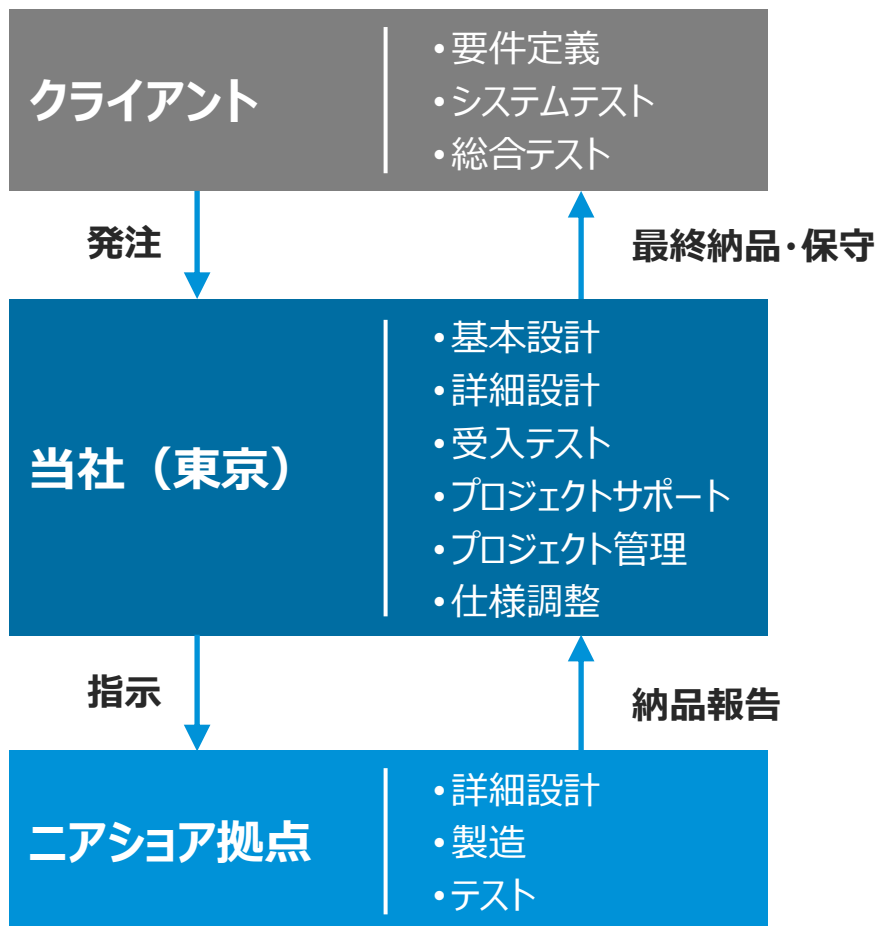
SI事業売上構成の推移



- 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

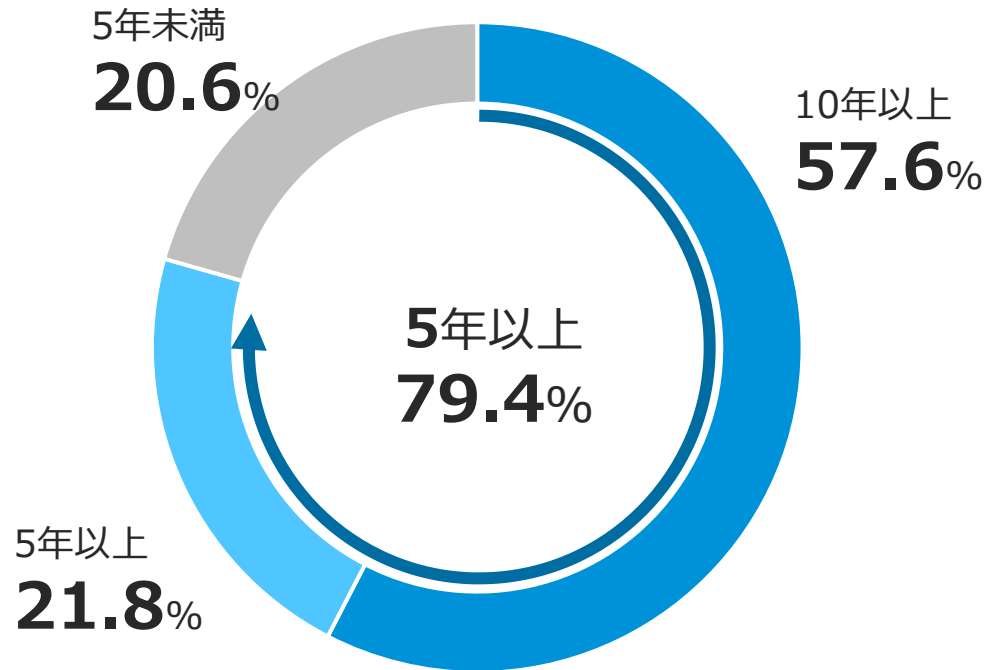


沖縄、福岡、仙台に支店を設置。地方人材を活用し、かつ、顧客のITコスト削減にも貢献
海外活用のオフショアと比較して、顧客対応の機動性、柔軟性のメリット大

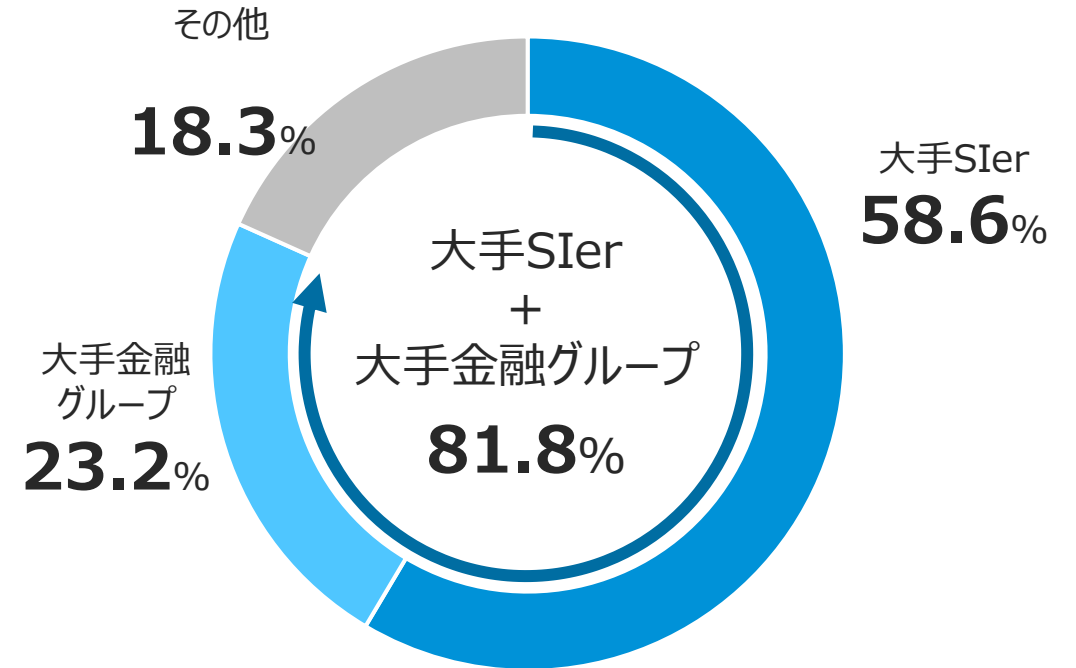


2020/12期で売上の約8割は5年以上の継続取引先。大手SIerや大手金融グループがその主力
大企業顧客の多さや長期取引の継続は、サービス精度の高さやプロジェクト完遂能力への信頼を示す証左
顧客の“現場がわかる”当社は大手SIerの不可欠のパートナー

取引年数別構成比（2020/12期取引社数ベース）

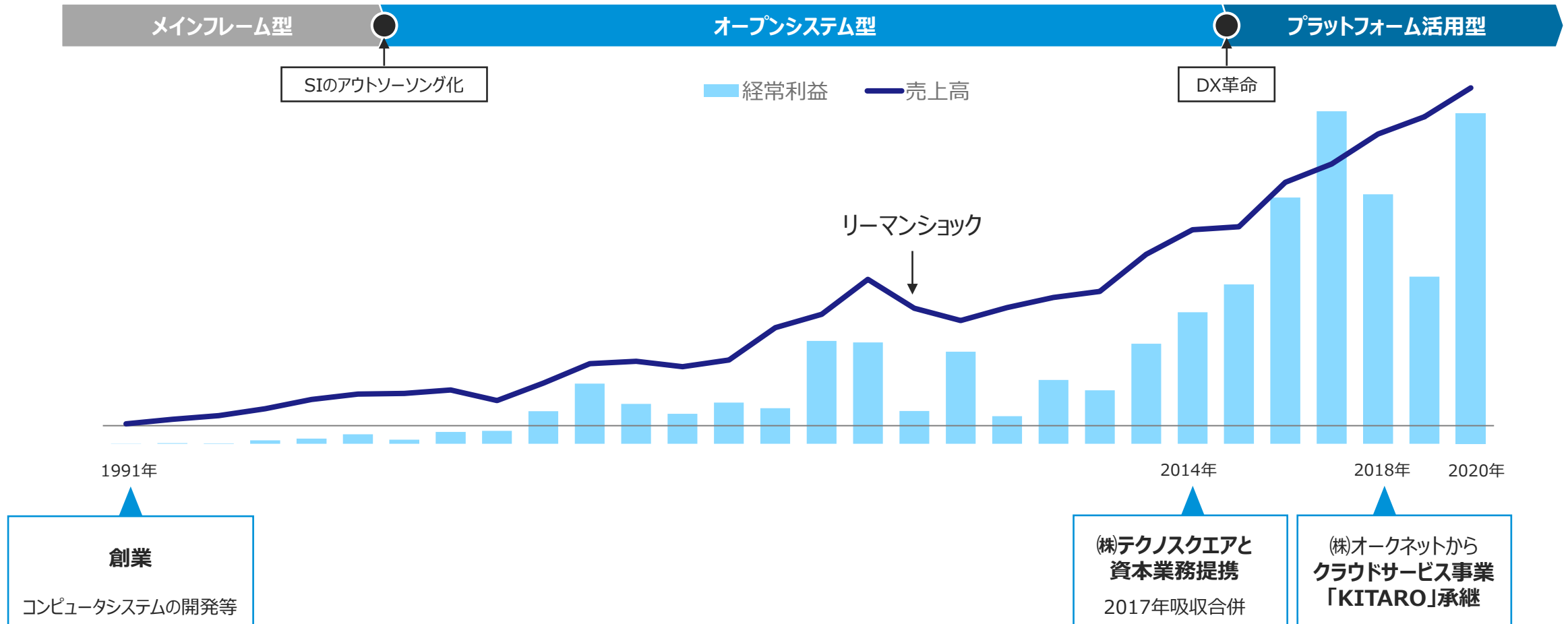


クライアント業界別構成比（2020/12期売上ベース）



結果として、創業来30期連続黒字継続

創業はバブル崩壊直後。コンピュータシステム開発事業からスタート。SIのアウトソーシング化を契機に業容拡大
その後のDX革命にも臨機応変に対応。身の丈に合った手堅い経営により、創業来、経常赤字の計上は一度もなし



事業計画（中期展望と成長戦略）





デジタルで社会に貢献する

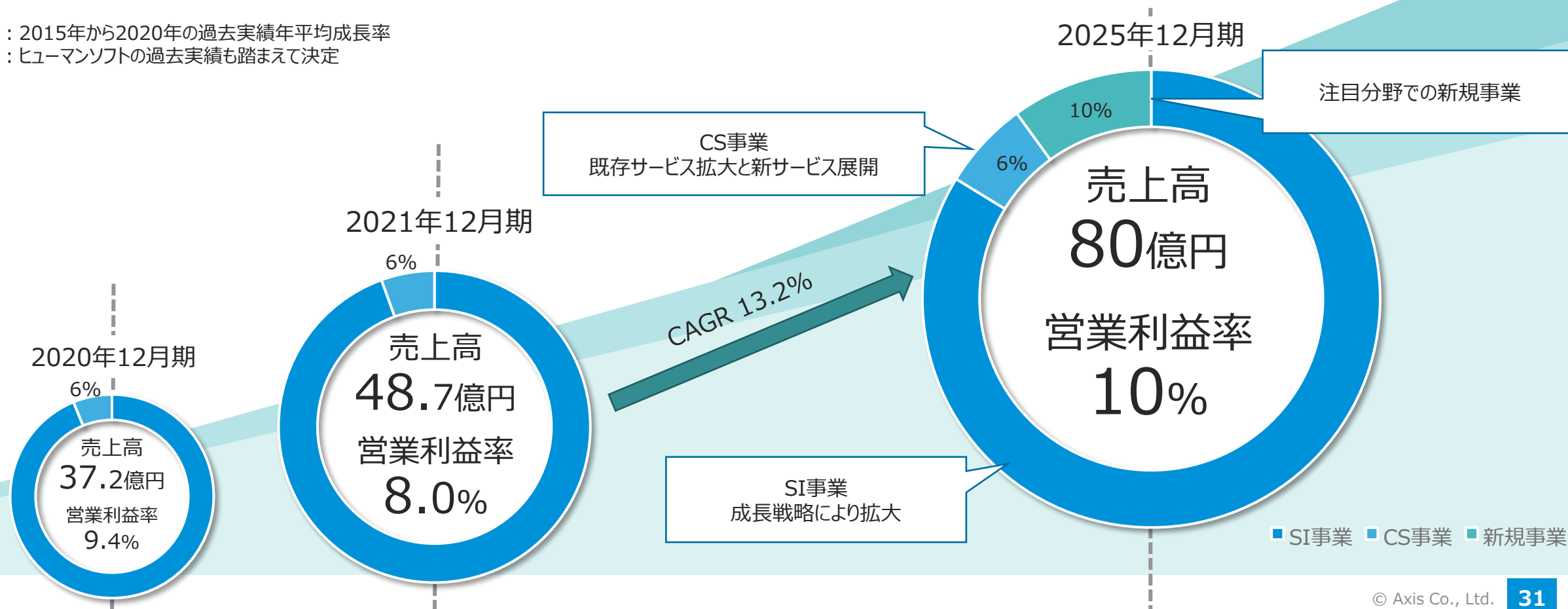


過去実績年平均成長率*1（11.2%）を踏まえ、既存事業の平均成長率10%*2に新規事業の売上げを加算し年平均成長率を13.2%と見込む

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





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

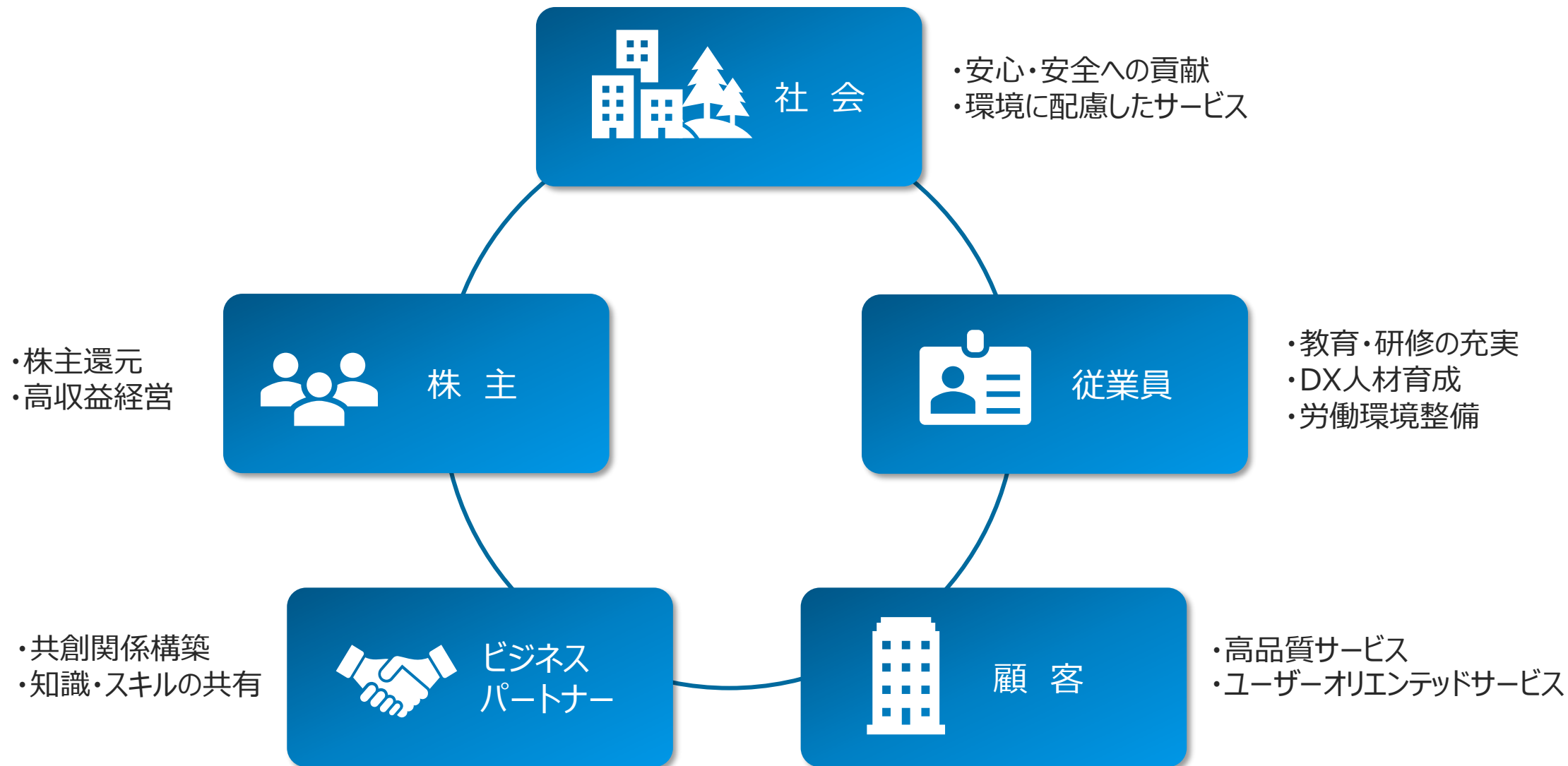
- ・ 行政の申請オンライン化、政府・自治体が持つオープンデータの活用

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



I

成長領域の更なる拡充

II

顧客直接取引の拡大

III

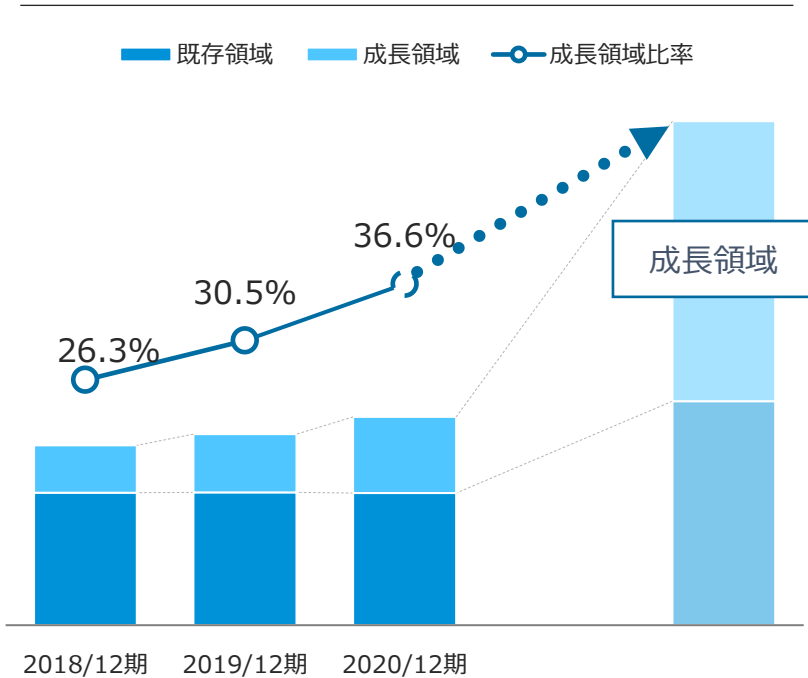
業務対応力（キャパシティ）の拡大

- 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、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

売上構成比の推移



<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



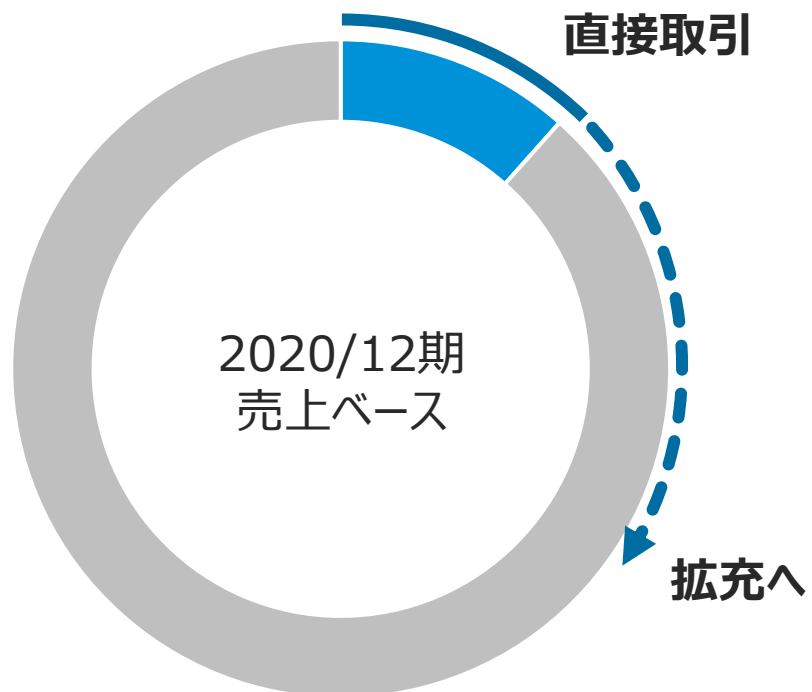
CS構築技術の活用
 ▶ 新たなサービスの提供

- 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

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

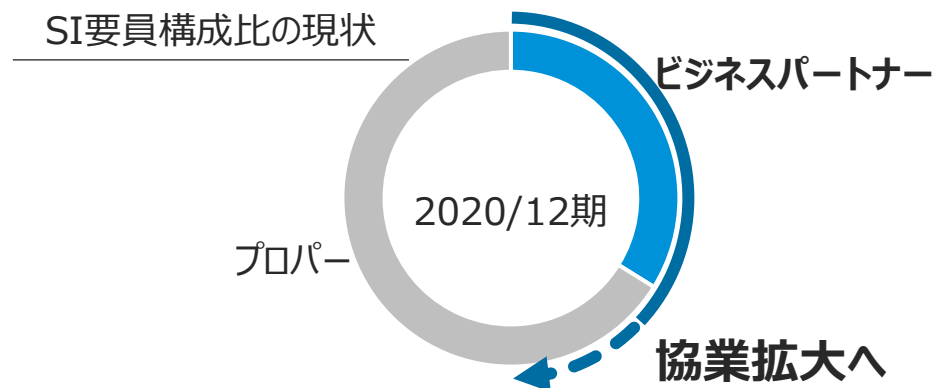
直接取引拡充へのアクションプラン

- 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

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

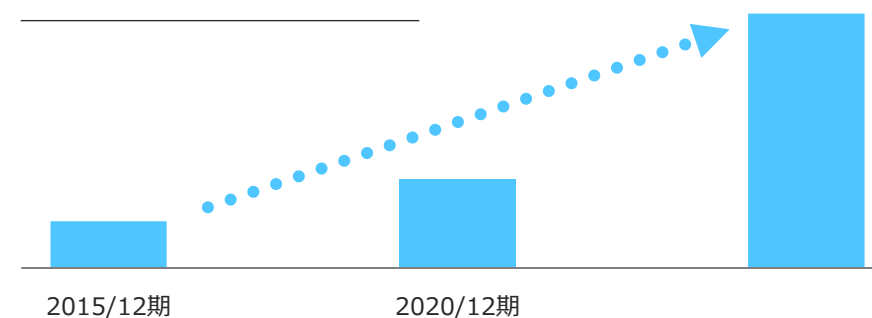
- ・ 新入社員の研修内容の拡大、先端技術教育の実施

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



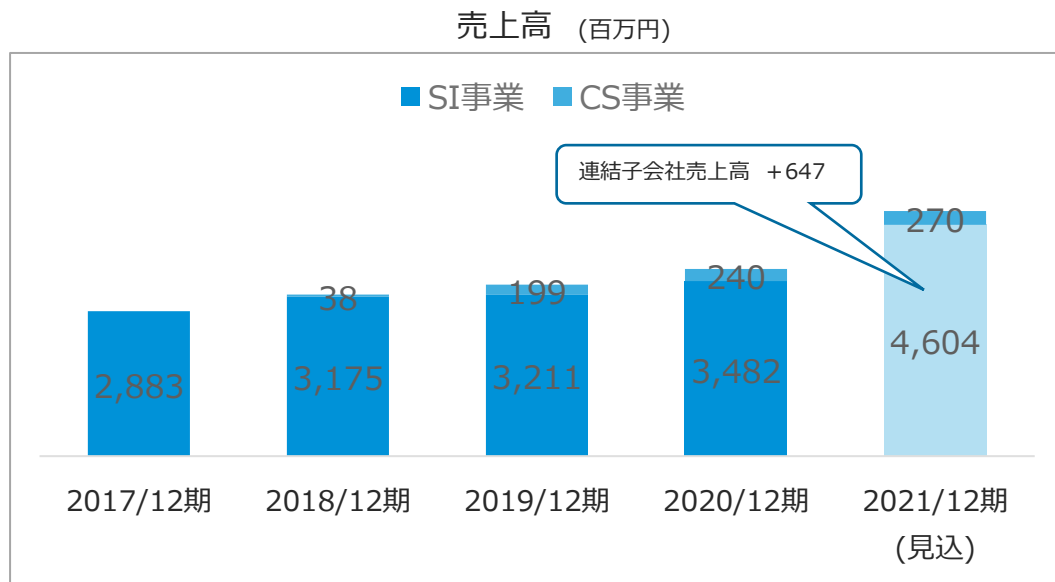
事業計画（経営指標）



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

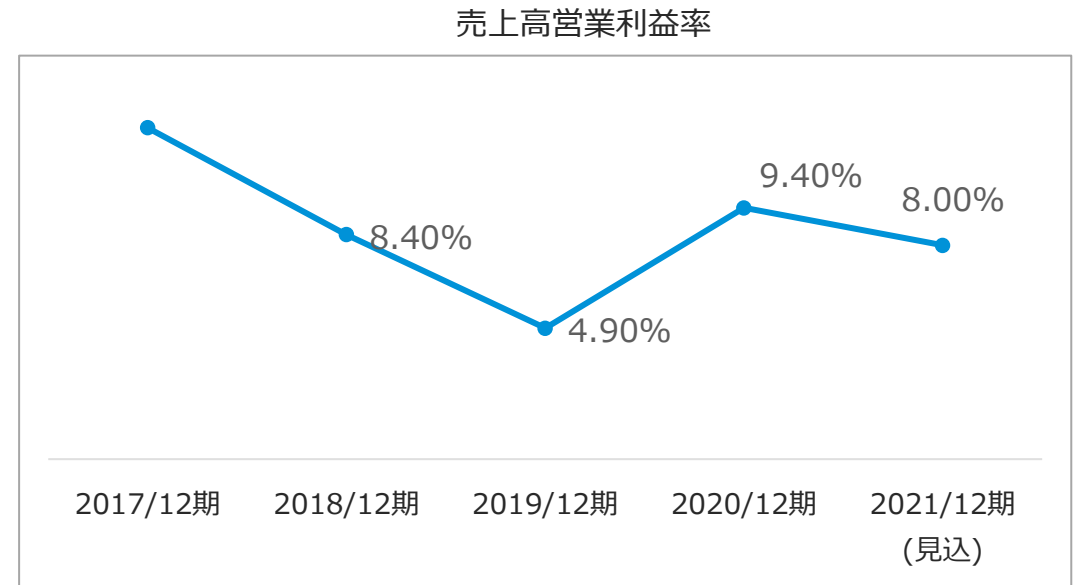
売上高 年成長10%以上

2020/12期は前期比9.2%増。2021年2Qより連結決算に移行し、DXニーズの拡大を追い風に、30%増収を想定。2022/12期以降も年成長10%以上を実現することを目標とする。



売上高営業利益率 10%以上

プロジェクト件数の増加と人員増による柔軟なコストコントロールにより、2020/12期は9.4%を達成。コロナ禍によるIT化ニーズも追い風に。2021/12期は、M&Aに関するのれん償却費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。

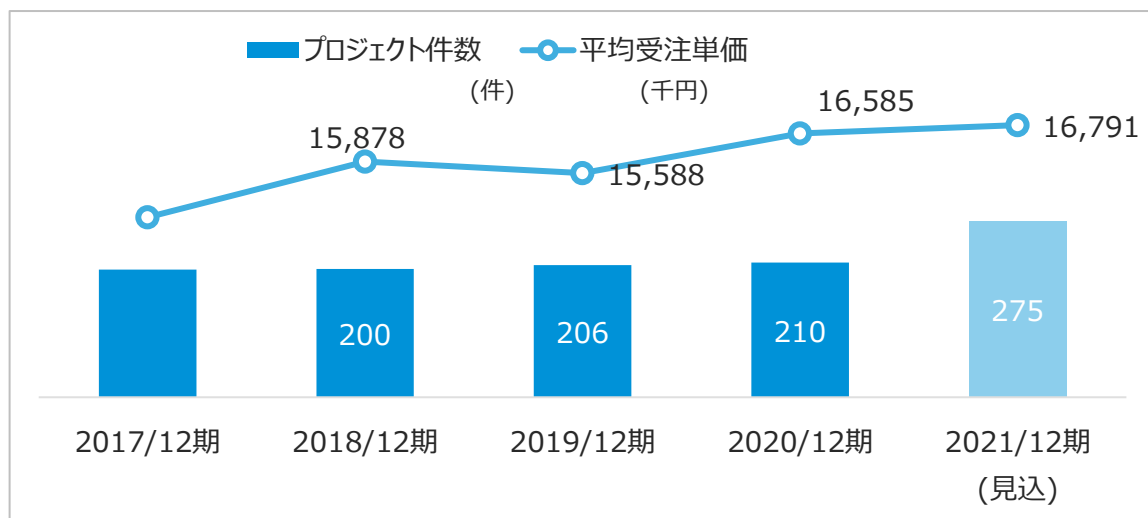


SI事業については、プロジェクト件数×受注単価がSI事業の売上高に連動すること、CS事業については、主な売上高であるサービス売上が契約台数に連動することから、重要な指標と位置付け

SI事業 プロジェクト件数、受注単価

2020/12期は、SI事業のプロジェクト件数は、コロナ禍による経済活動の停滞はあったものの、前期比増となる210件に。着実にプロジェクト件数は拡大基調で推移。プロジェクト平均受注単価も前年比6%上昇。M&Aにより2021/12期以降、プロジェクト件数が増加。

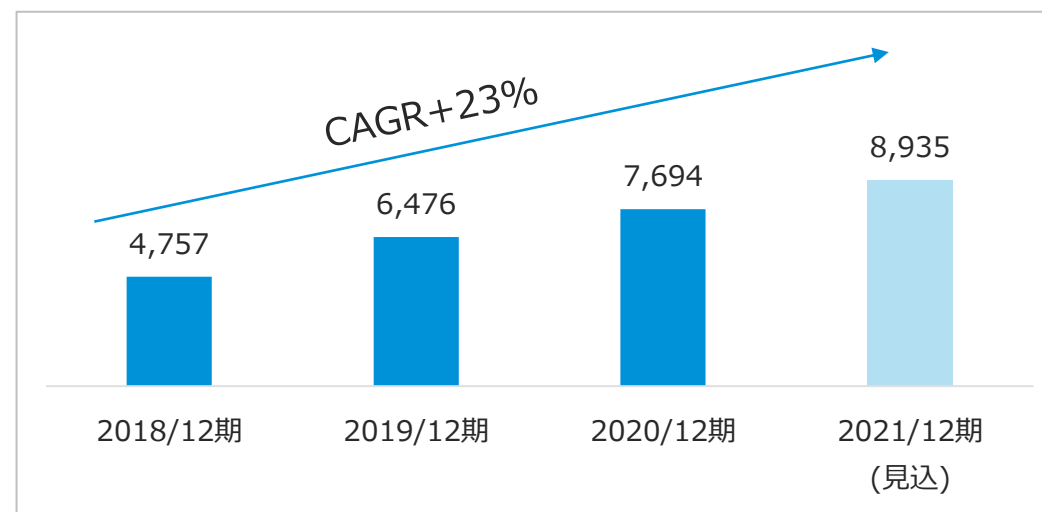
SI事業プロジェクト件数&平均受注単価の推移



CS事業 「KITARO」契約台数

「KITARO」契約台数は、2020/12期までは年平均成長率27%で成長も、2020/12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、伸び率はやや鈍化。2018/12期から2021/12期の年平均成長率23%を計画。

「KITARO」契約台数の推移 (台)



2021年12月期の通期業績見通し

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
 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 通期業績予想	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

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>・特定の事業分野への依存について 当社は、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>・特定顧客への依存について 当社は、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>・プロジェクトの採算管理に関するリスクについて 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、当社の社会的信用が低下し、当社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。

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>・ビジネスパートナーとの協力体制について 当社は、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をしておりますが、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。
<p>・労務管理に関するリスクについて 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>・新型コロナウイルス感染症について 当社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。

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	東証マザーズ上場
2021年	4月	株式会社ヒューマンソフトを子会社化

決算年月	単位	2016/12期	2017/12期	2018/12期	2019/12期	2020/12期
売上高	(千円)	2,681,347	2,883,865	3,213,726	3,410,572	3,723,231
経常利益	(千円)	271,443	366,659	275,019	184,161	364,567
当期純利益	(千円)	193,767	225,092	192,695	131,204	258,697
資本金	(千円)	50,000	50,000	50,000	50,000	74,610
発行済株式総数	(株)	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,050,000
純資産額	(千円)	902,732	1,146,992	1,339,688	1,470,893	1,806,373
総資産額	(千円)	1,329,528	1,779,258	1,924,286	2,042,166	2,487,690
1株当たり純資産*	(円)	475.12	596.77	697.03	765.29	903.19
1株当たり当期純利益*	(円)	101.98	117.45	100.26	68.26	133.22
自己資本比率	(%)	67.9	64.5	69.6	72.0	72.6
自己資本利益率	(%)	24.0	22.0	15.5	9.3	15.8
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	–	133,383	208,864	446,520
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	–	▲100,988	▲11,014	▲6,105
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	–	▲73,308	▲59,451	56,187
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
従業員数	(人)	175	232	254	281	298

*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。2016/12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。

本資料の更新は、2022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