

株式会社アクシス 2021年12月期 決算補足説明資料

2022年2月10日



証券コード：4012 / 東証マザーズ

- I 2021年12月期 連結決算実績**
- II 新規事業の開始について**
- III 2022年12月期 通期業績見通し**
- IV 中期経営計画**

I

2021年12月期 連結決算実績



売上高

4,774百万円
(前年同期比+28.2%)

営業利益

505百万円
(前年同期比+43.9%)

営業利益率

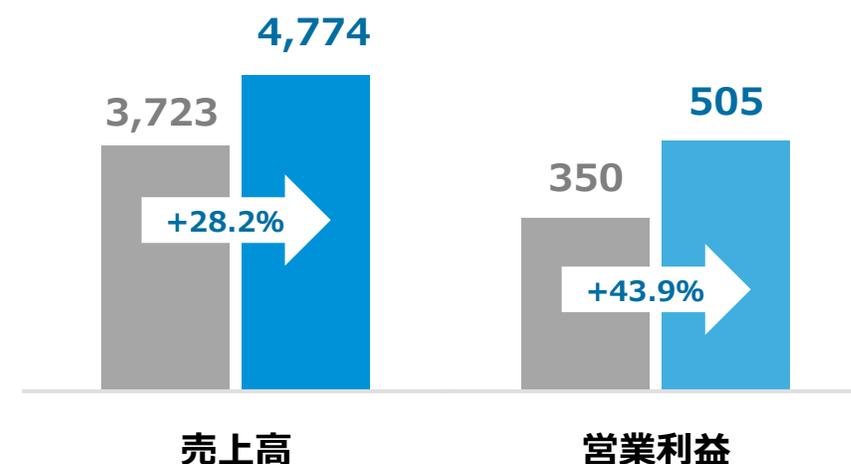
10.6%
(前年同期比+1.2p)

■ポイント

- ✓ 売上高では前期比+28.2%、営業利益も同+43.9%
- ✓ M&A関連費用を吸収し、大幅な増収増益を達成
- ✓ 企業のDXニーズは堅調、SI事業、CS事業ともに好調
- ✓ 高収益案件増加による粗利率上昇に伴い、営業利益は10.6%と、経営目標である10%を超過

主要業績の前期比較

(百万円)



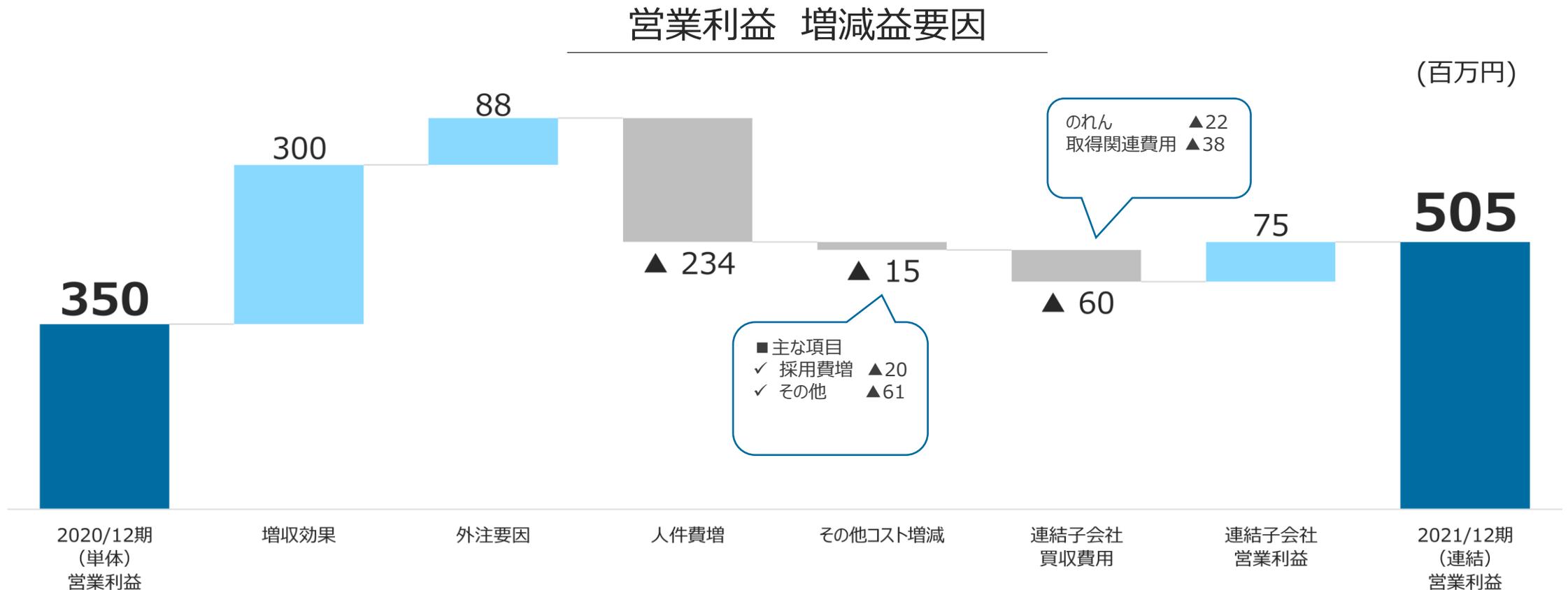
DXを含む企業のITシステム投資は堅調。子会社連結に加え、案件も想定以上に増加し、上方修正した数値をやや上回り着地、前年同期比でも増収増益を達成

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

(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	4,774	+1,051	<u>28.2%</u>
売上総利益	941	1,293	+352	<u>37.5%</u>
営業利益	350	505	+155	<u>43.9%</u>
経常利益	364	528	+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	349	+91	<u>35.0%</u>
売上総利益率	25.3%	<u>27.1%</u>		+1.8p
営業利益率	9.4%	<u>10.6%</u>		+1.2p
経常利益率	9.8%	<u>11.1%</u>		+1.3p

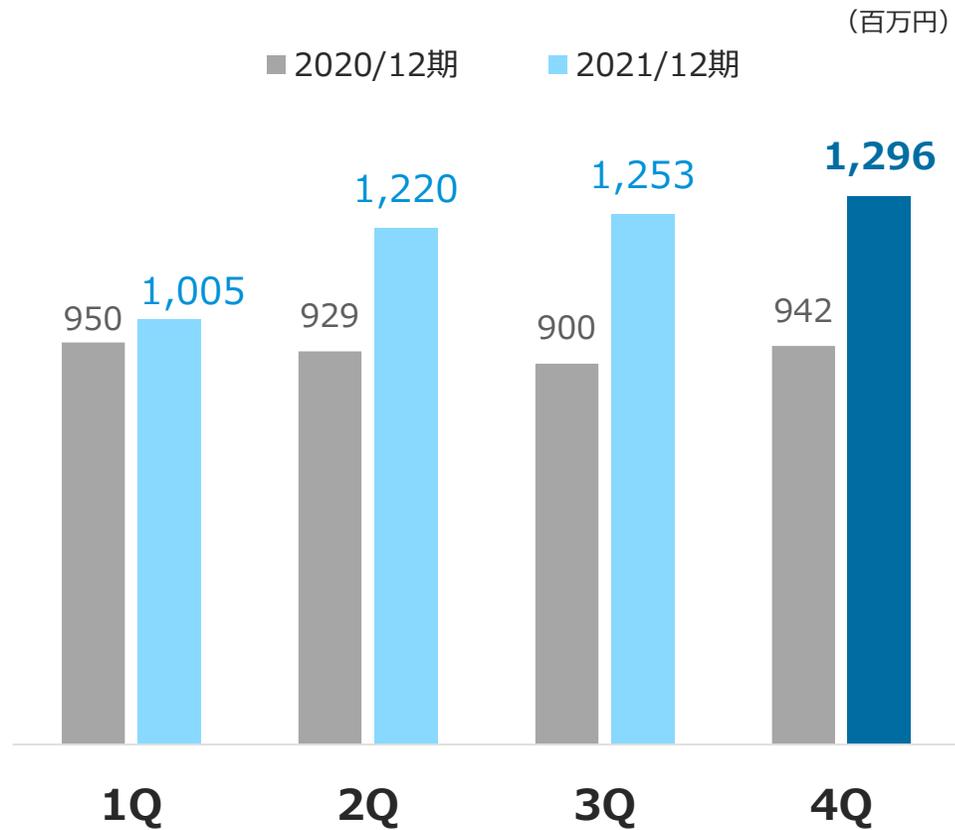
高収益案件の増加に加え、エンジニアの採用が計画以上となり外注比率が一時的に低下。

限界利益率の増加がエンジニア採用強化により増加した人件費や連結子会社買収費用等の減益要因を吸収し、増益を達成
 営業利益率も10.6%と、経営目標である10%を超過

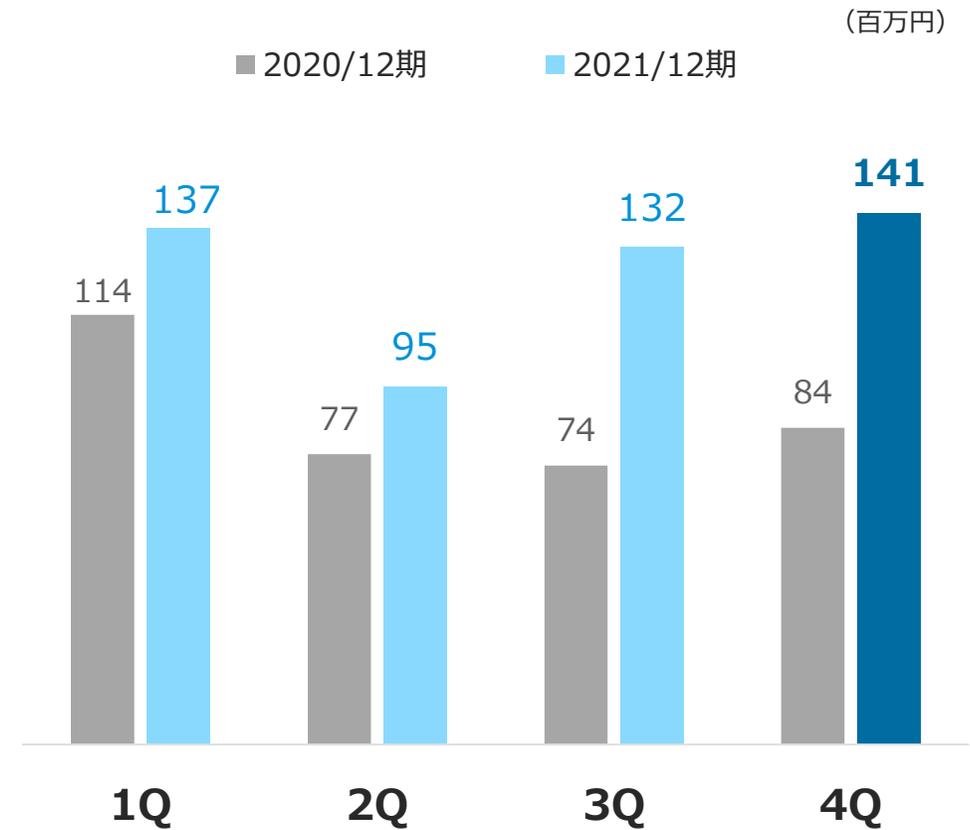


四半期別でも好調に推移し、第4四半期会計期間では過去最高の売上高・営業利益を達成

売上高



営業利益



DXを含む企業のIT投資は堅調に推移しており、SI事業、CS事業ともに好調に推移

SI事業については子会社となったヒューマンソフト、単体ともに好調

(百万円)		2020/12期 (単体)	2021/12期 (連結)	前期比	
				増減額	増減率
システムインテグレーション (SI)		3,482	4,513 (3,887)	+1,031 (+405)	<u>29.6%</u> (11.6%)
クラウドサービス (CS)		240	260	+20	8.3%
合計 (売上高)		3,723	4,774	+1,051	<u>28.2%</u>
主要KPI					
SI	受注残高 (百万円)	633	1,054 (848)	+421 (+215)	66.5% (33.9%)
CS	「KITARO」契約台数 (台)	7,694	7,985	+291	3.8%

* () 内は、アクシス単体

事業別売上高：SI事業は好調に推移

アクシス単体、ヒューマンソフトともに好調に推移

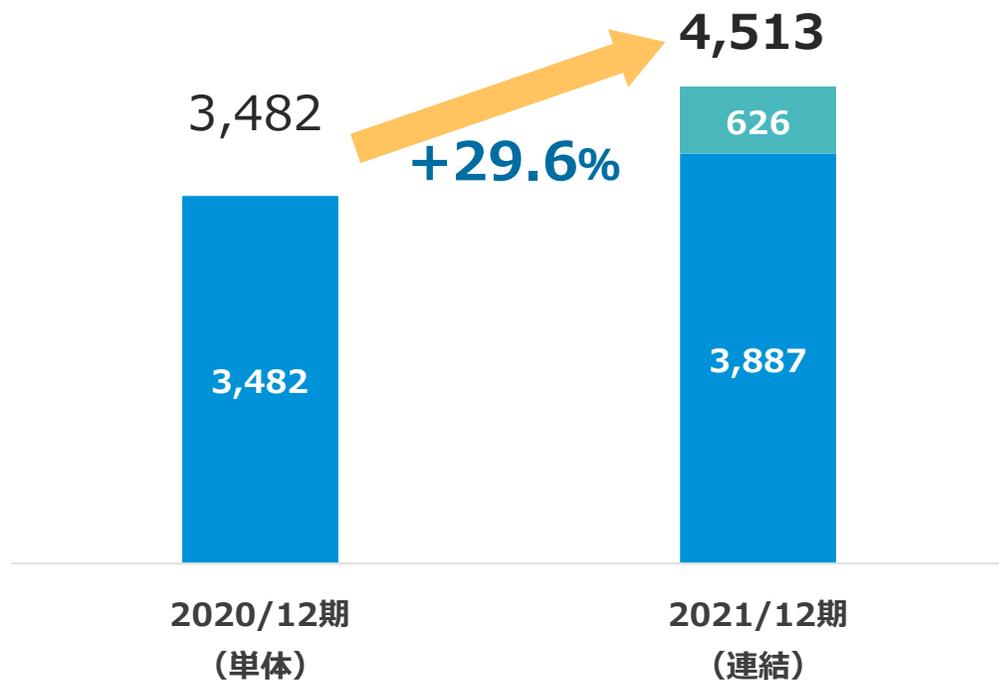
基幹システムのクラウド化導入支援などの成長領域の案件が順調に増加

受注残は単体では堅調に増加、子会社は案件の谷間にあたったこと等で一時的に減少

SI事業 売上高

(百万円)

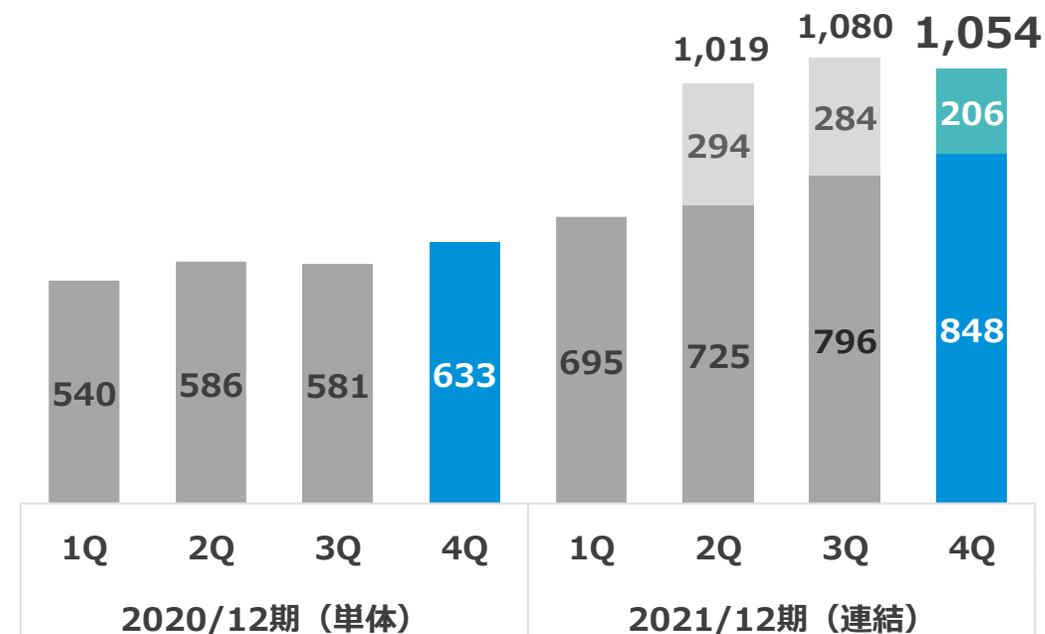
■ アクシス単体 ■ ヒューマンソフト (子会社)



受注残高の四半期別推移

(百万円)

■ アクシス単体 ■ ヒューマンソフト (子会社)



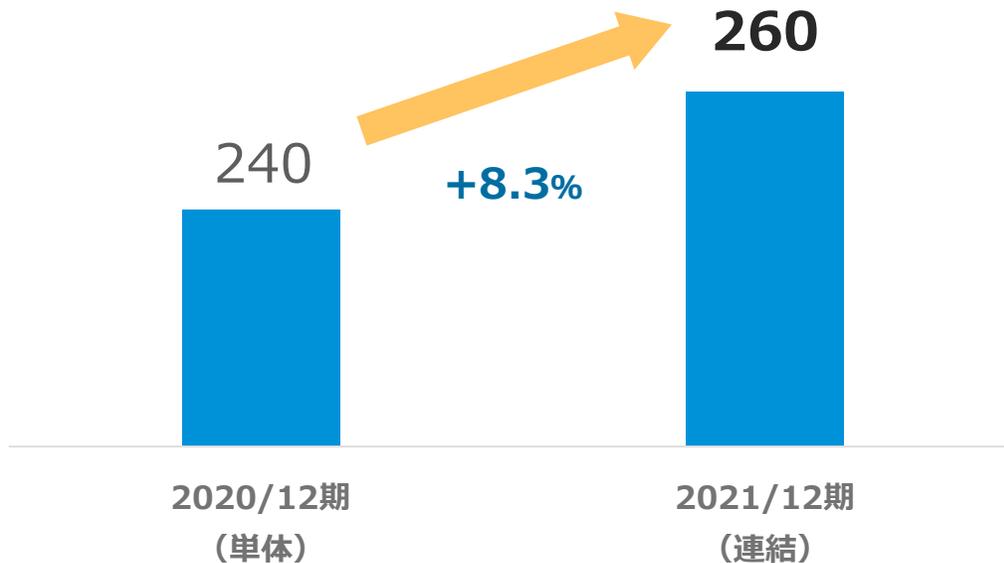
CS事業は主要サービスであるリアルタイム運行管理システム「KITARO」の契約台数増加に伴い堅調に推移

「KITARO×ドラレコ」、「KITARO×デジタコ」の販売増によりIoT機器の売上も増加

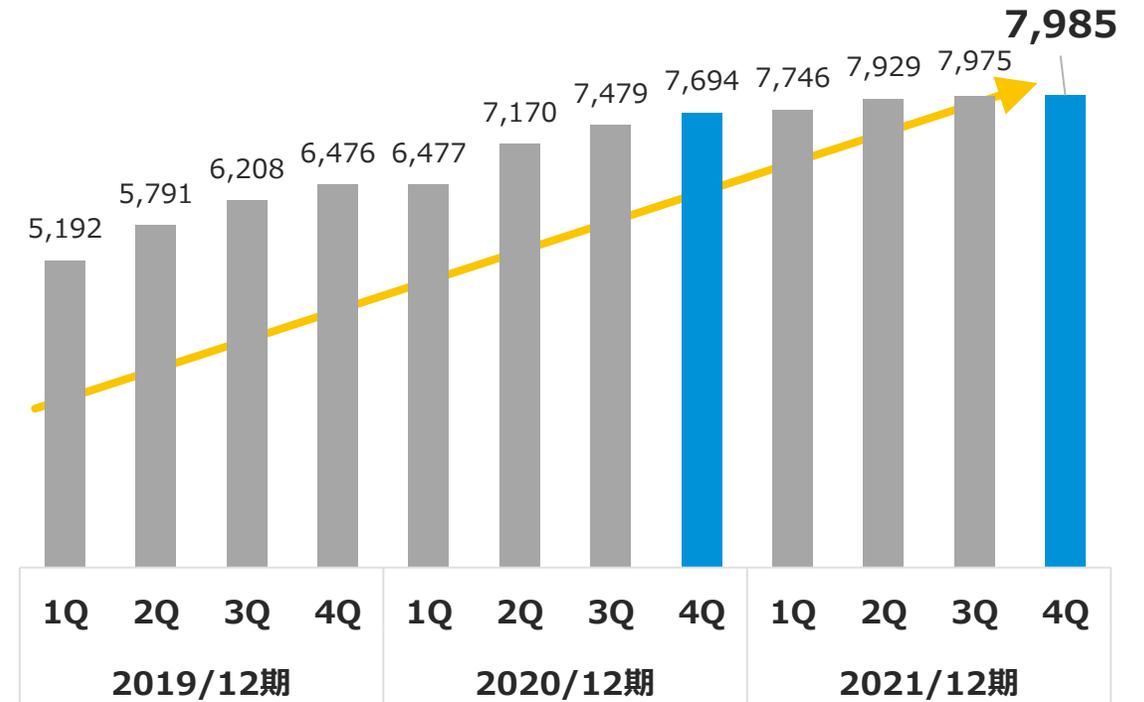
新型コロナウイルスのデルタ株による感染拡大に伴い、中小企業の契約が一時的に減少

CS事業 売上高

(百万円)



「KITARO」契約台数の推移



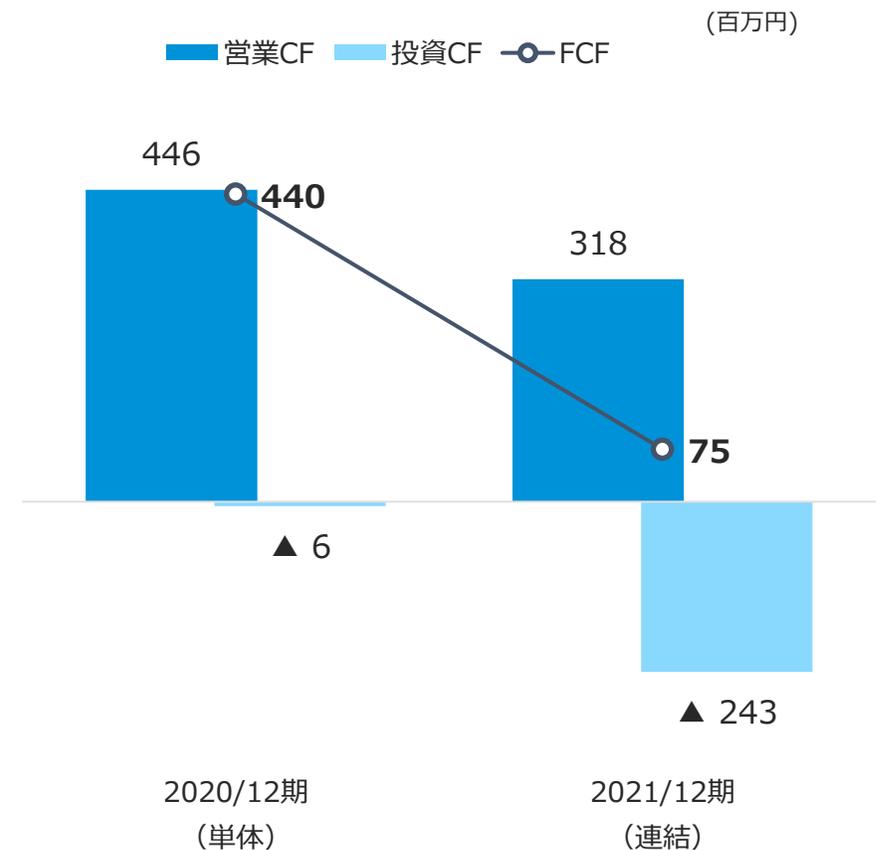
利益増に伴い純資産は堅調に増加

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

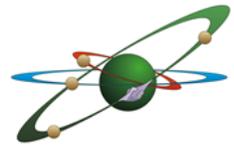
(百万円)	2020/12期 (単体)	2021/12期 (連結)	前期比増減
流動資産	2,246	2,567	+321
現預金	1,707	1,768	+61
売掛金	475	707	+232
棚卸資産	29	35	+6
固定資産	241	529	+288
のれん		276	+276
総資産	2,487	3,097	+610
負債	681	939	+258
買掛金	109	151	+42
有利子負債	0	50	+50
退職給付引当金	183	0	-183
退職給付に係る負債	0	214	+214
純資産	1,806	2,158	+352
負債純資産合計	2,487	3,097	+610
自己資本比率	72.6%	69.7%	-2.9

主なCF数値の状況



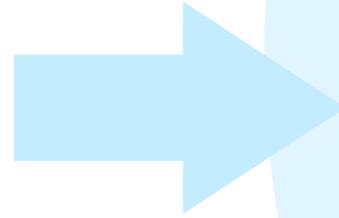
トピックス：(株)ヒューマンソフトの連結子会社化

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(株)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かった領域への多角化やグループ全体の人員体制強化を図る
連結子会社化に伴い、2021年12月期より連結決算に移行



株式会社ヒューマンソフト

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



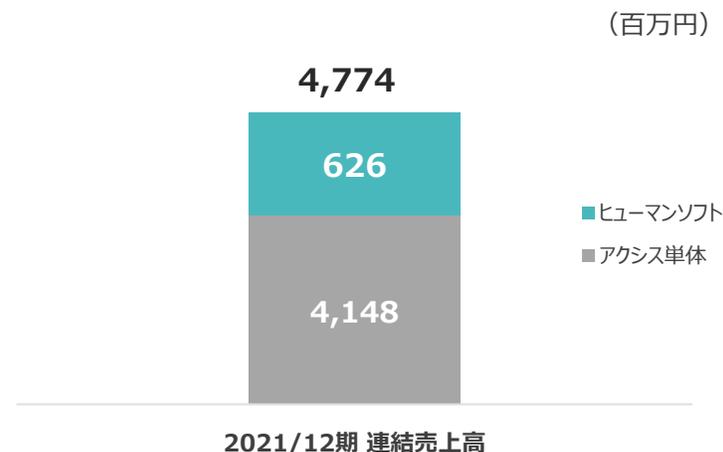
連結子会社化によりグループ体制を強化し、事業領域を拡大

通信事業者や官公庁向けを中心に、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。特に保守・運用で豊富な経験を有す

会社概要

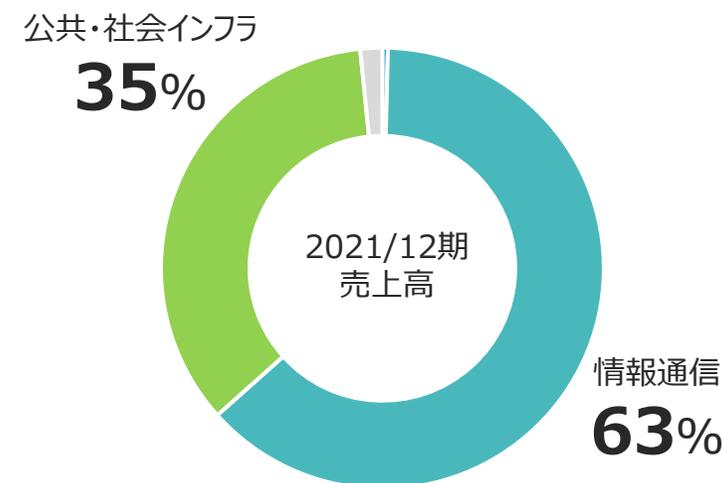
社名	株式会社ヒューマンソフト
設立	1994年10月
代表者	代表取締役社長 松丸 淳悦
資本金	4,300万円 (2021年12月末)
従業員数	56名 (2021年12月末)

事業規模 (業績)



売上高： 626百万円
営業利益： 75百万円
(2021/12期は9か月間の計上)

顧客業種別の売上高構成



- ・約63%が情報通信
- ・約35%が公共・社会インフラ

Ⅱ

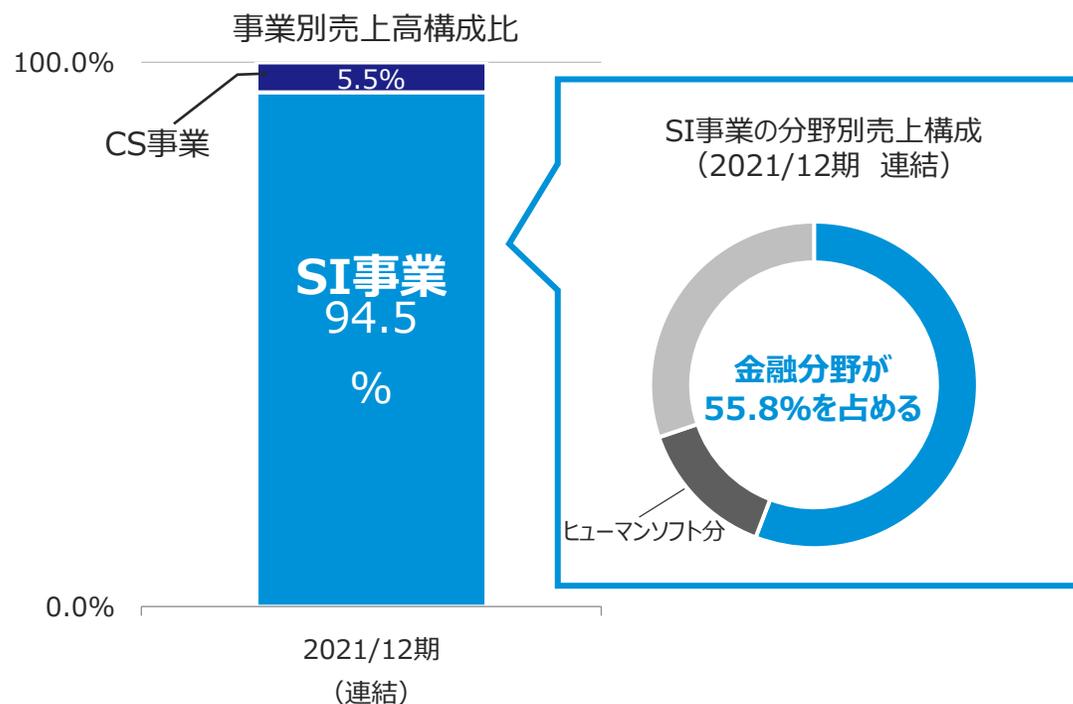
新規事業の開始について



SI事業が売上の約95%を占めており、IT事業領域においてSI事業への集中が事業拡大の課題

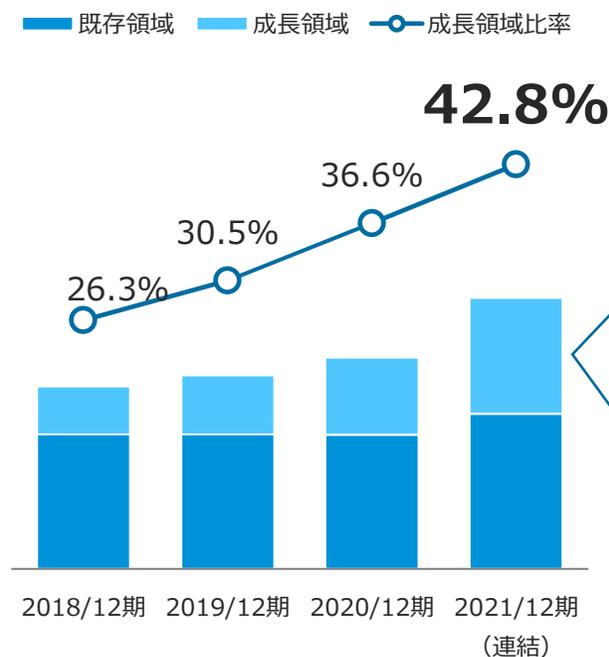
当社はIT成長領域に関して多くの実績を有し豊富なノウハウを保持。これらを活用した事業の拡大を図る事が重要

課題：売上の約95%がSI事業へ集中



保有資産：成長領域の案件増によるDXノウハウ蓄積

成長領域の案件が每期増加しており、DXに関するノウハウを蓄積



Fintech関連

- 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
- アンチマネーロンダリング

次世代SI関連

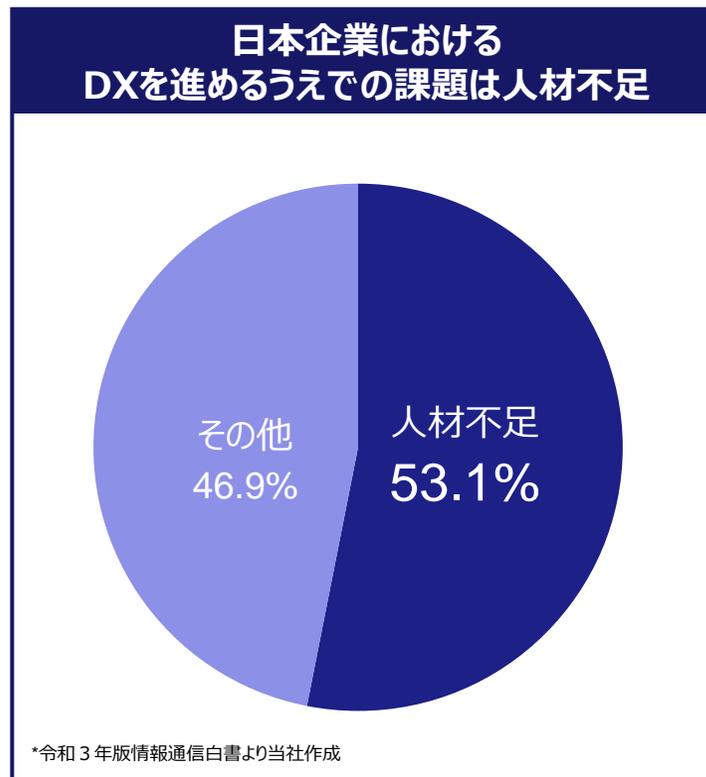
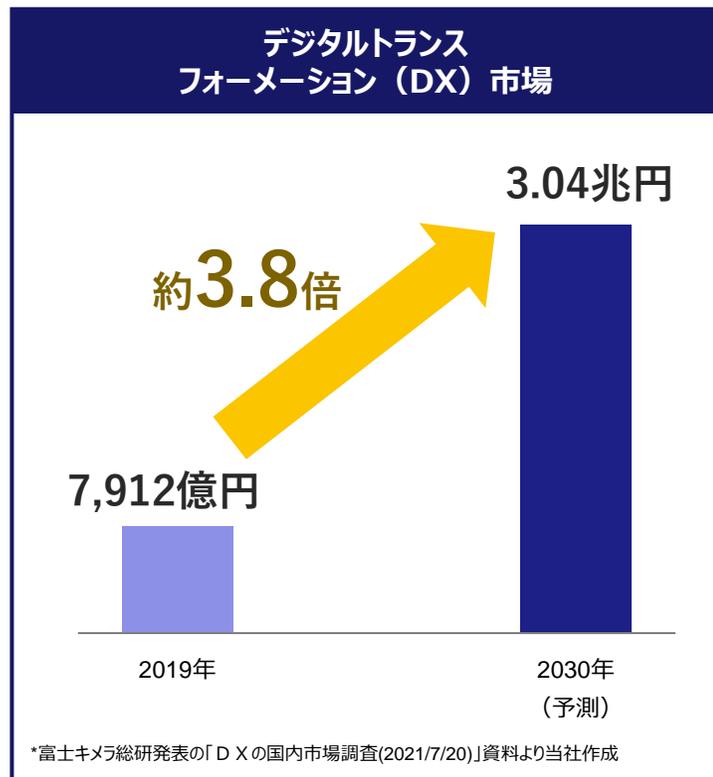
- 業務システムクラウド化(AWS)
- Salesforce導入
- RPA活用支援
- DevSecOpsによる運用

IoT関連

- テレマティクス

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

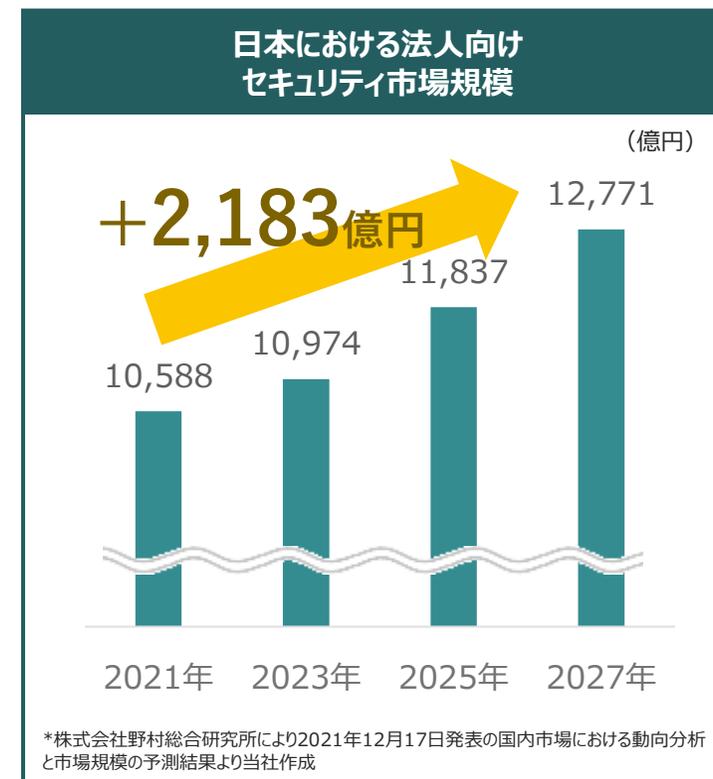
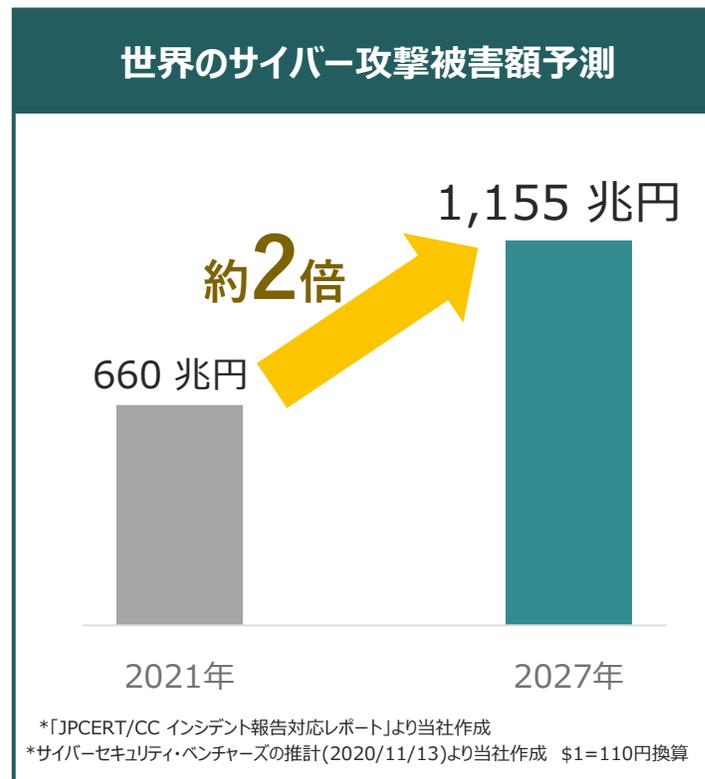
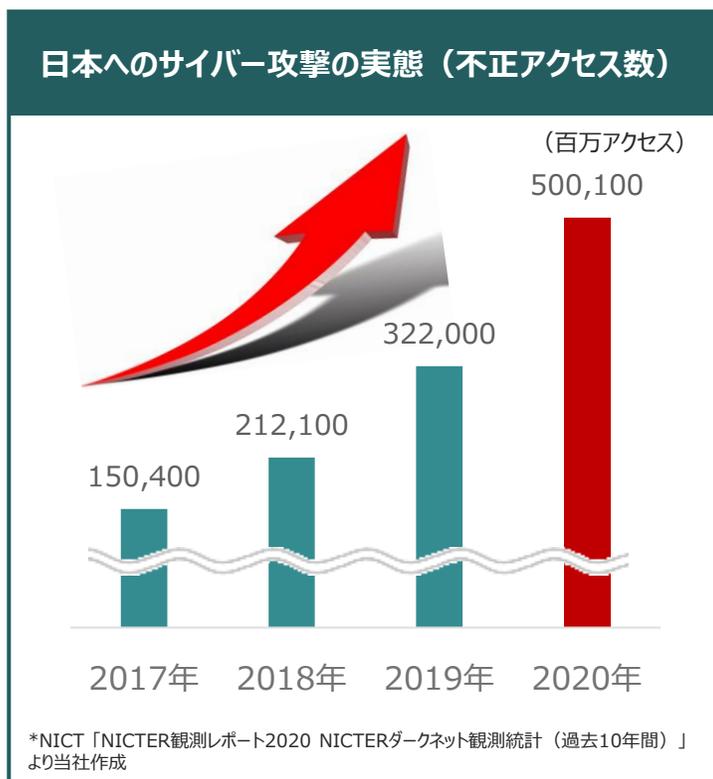
一方、国内企業においてはDXを進めるための自社人材が不足している。特に、中堅・中規模企業においてはDX推進が大きな課題となっており、DX/ITの見識に長けた専門企業が必要とされる状況にある



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。

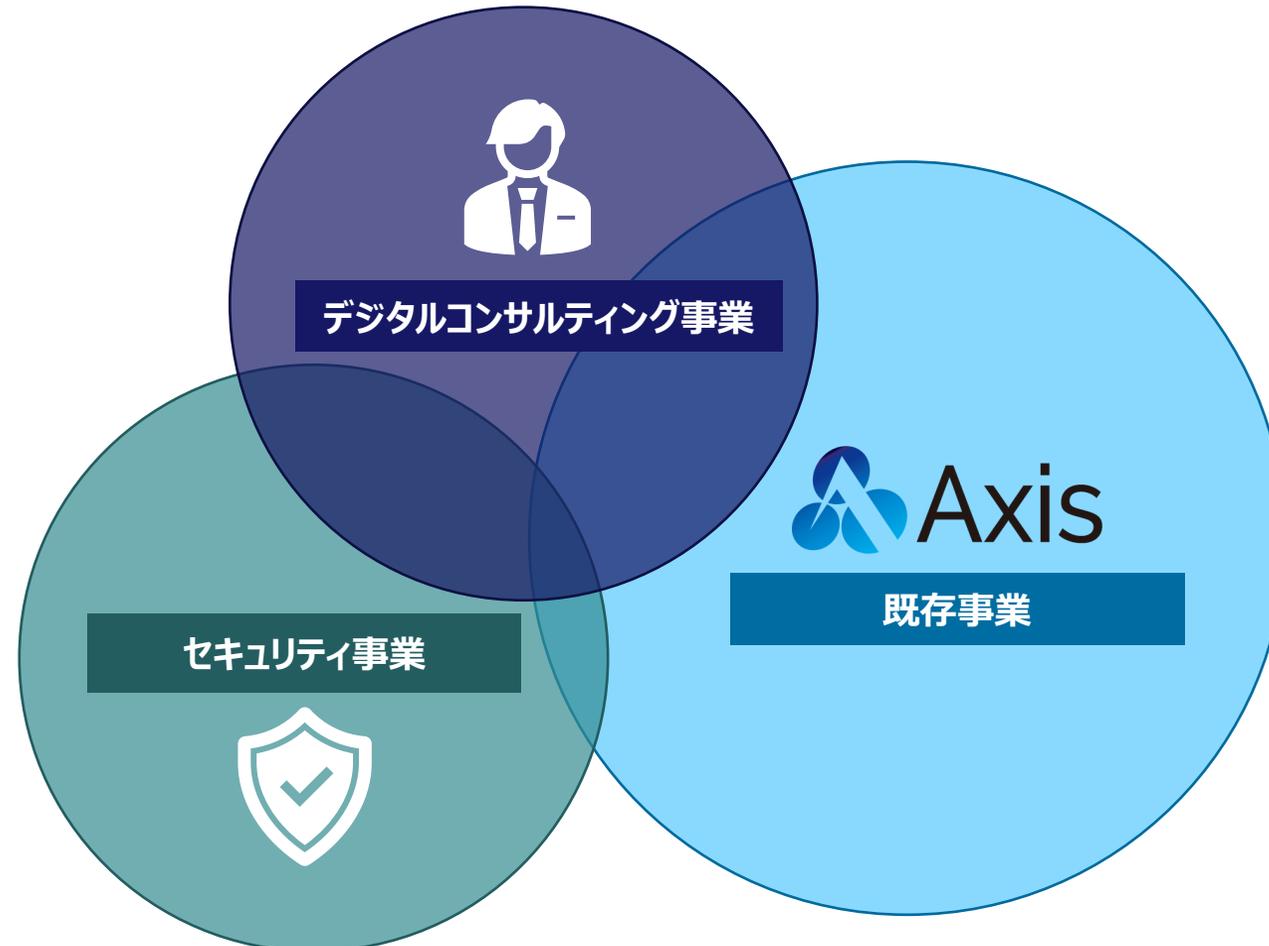
全世界のサイバー攻撃による被害額は、2027年には2021年の約2倍の1,155兆円と予測。

DXへの取り組みに加え、新型コロナウイルス感染拡大に伴うテレワークやWeb会議、クラウドサービスの利用増がセキュリティ対策強化を後押し、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



2022年12月期より2つの新規事業を開始

これまで培ってきた課題分析力、クラウド導入実績などを活用しデジタルコンサルティング事業を、
セキュリティに関する経験・知見を活用しセキュリティ事業を開始
各事業領域を広げると共に、中長期的に各事業間のシナジーにより企業全体の成長を加速



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

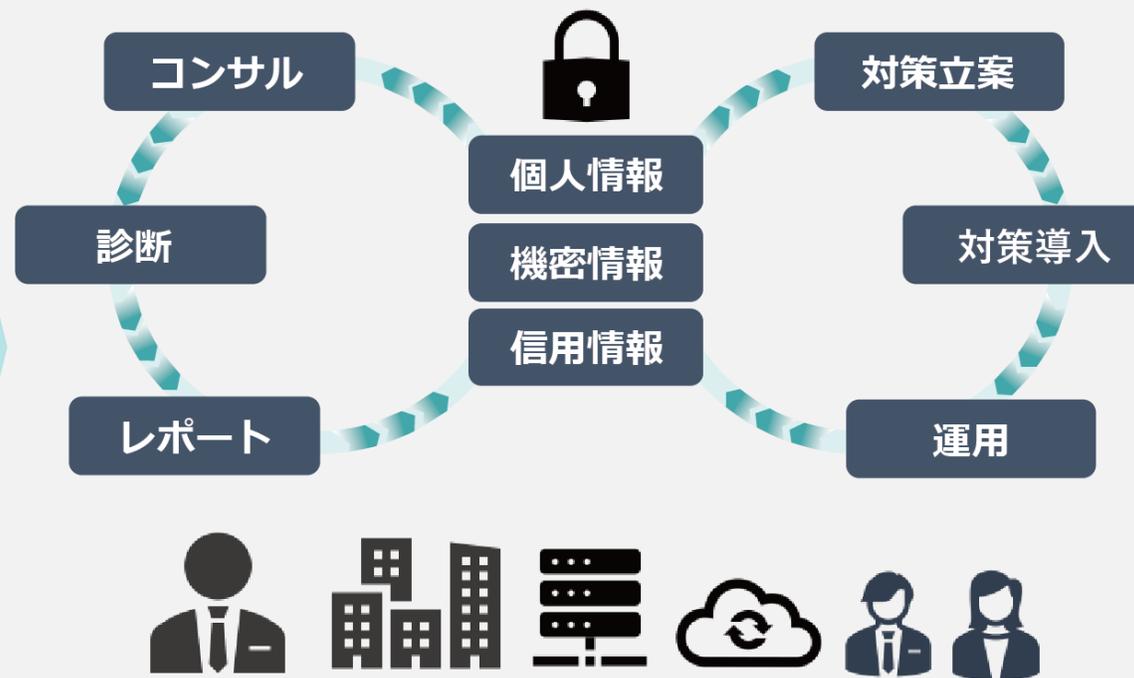
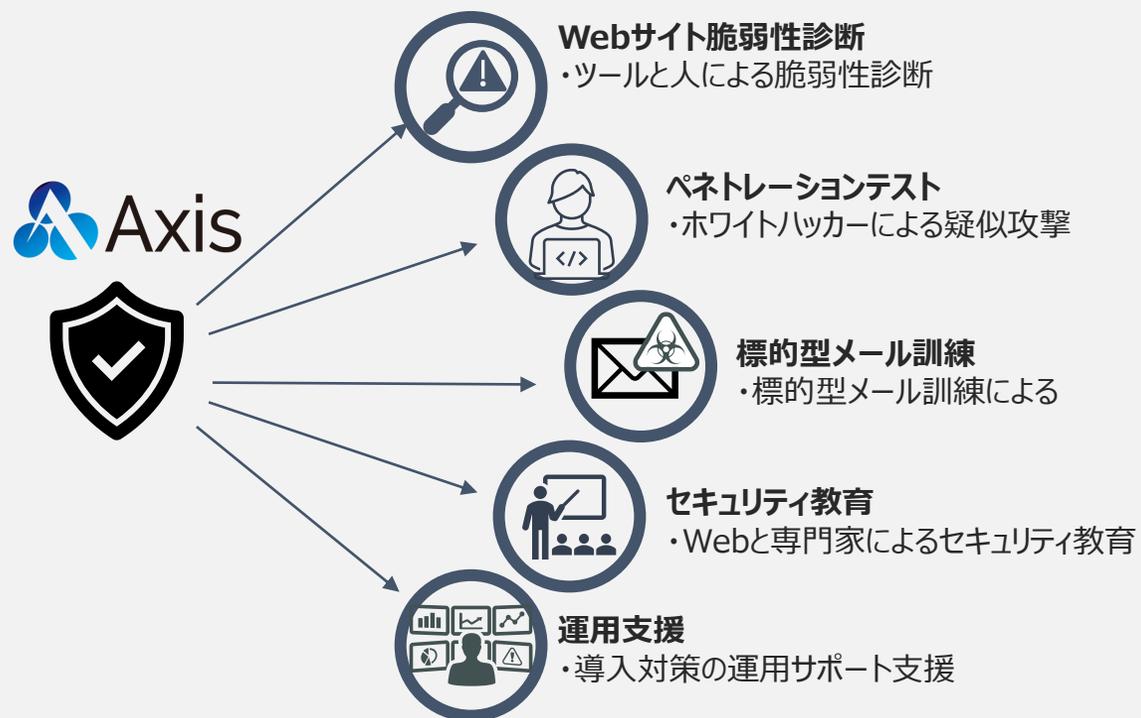


コンサルタント



- 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

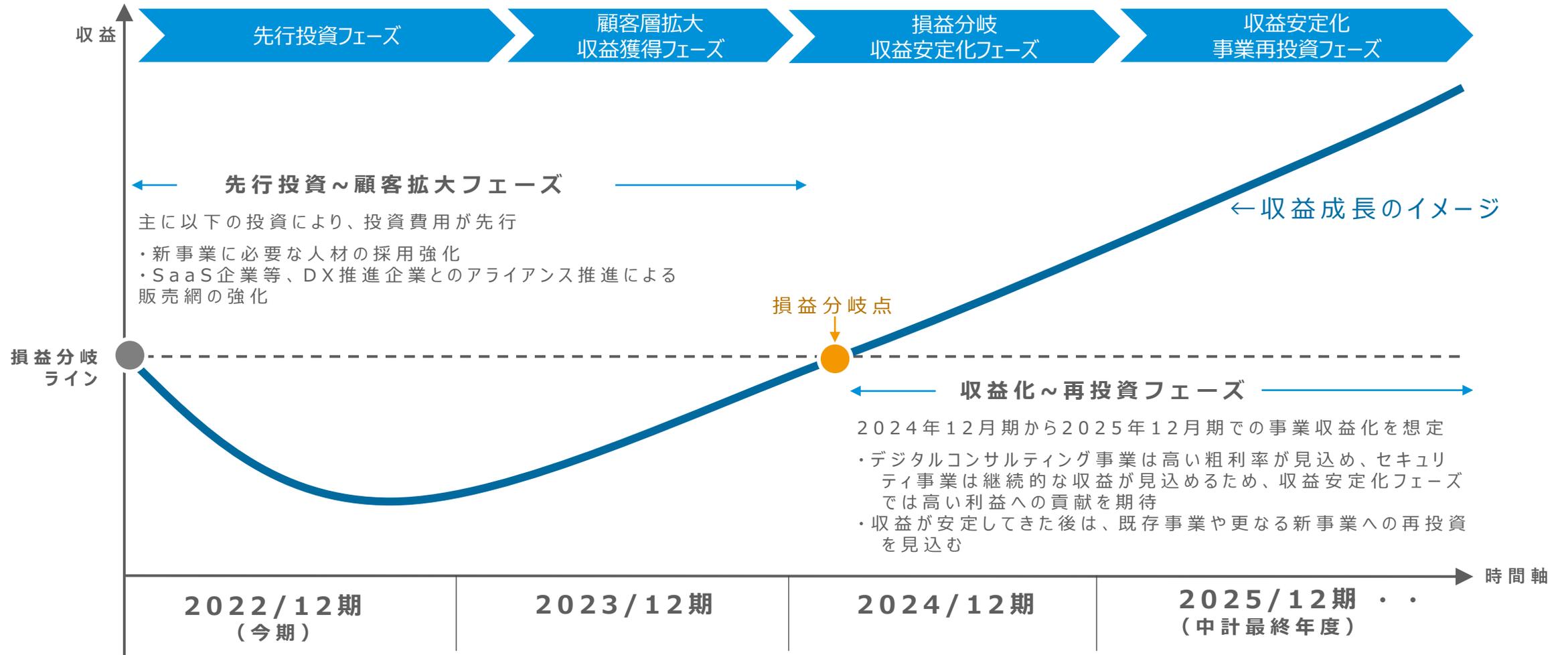
セキュリティに関するコンサルティング、セキュリティ製品の導入、運用支援、脆弱性診断など、セキュリティに関するサービス全般を提供
大企業から高い中堅・中規模企業にわたり、システムと人の脆弱性への対策サービスを提供
セキュリティ対策案を専門的見地から立案し、導入から運用までを一括支援
脆弱性診断を定期的に提供することによる継続的な関係構築と周辺サービス利用による売上増を見込む



先行投資の後に中期経営計画内で収益化を想定

新規事業は開始当初は事業拡大のための投資先行、中期経営計画内での収益化を想定

2事業ともに高い粗利率を見込んでおり、セキュリティ事業は継続的収益を見込む。中長期では当社の収益率、収益安定化にも寄与



Ⅲ 2022年12月期 通期業績見通し



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%

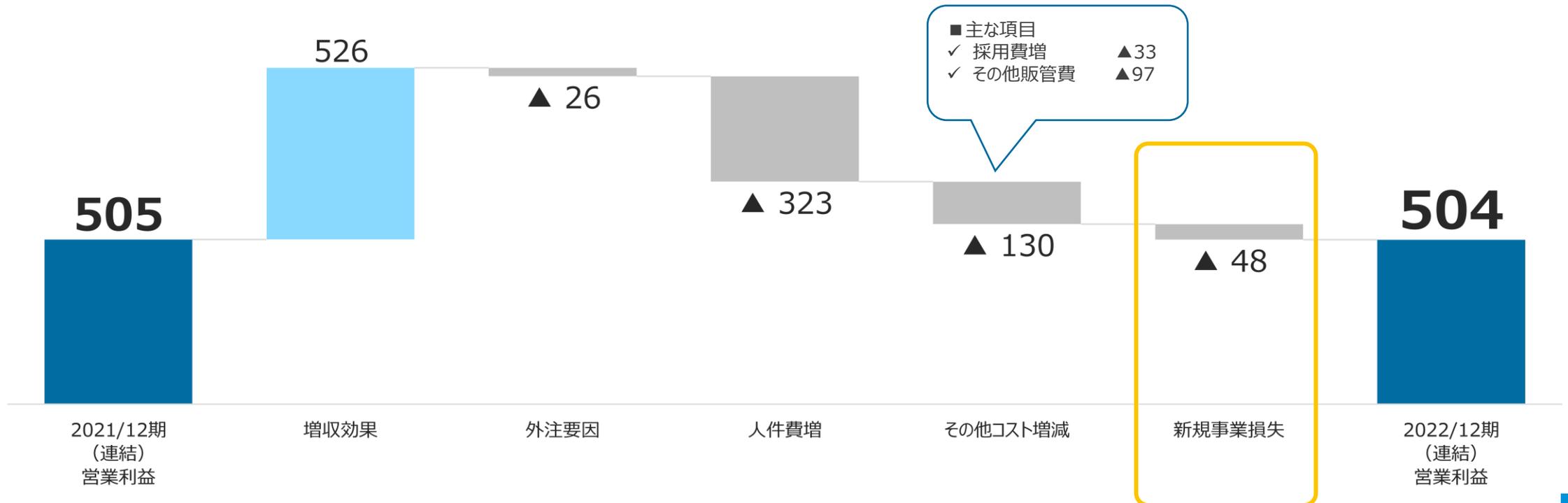
堅調な増収効果により、粗利では大幅な増加を見込む

新規事業への投資（DX・セキュリティ人材採用強化、広告宣伝等）により、営業利益は僅かに減益

ヒューマンソフト社については今期より12ヶ月間のフル寄与となり、グループの収益に寄与

営業利益 増減益要因分析

(百万円)

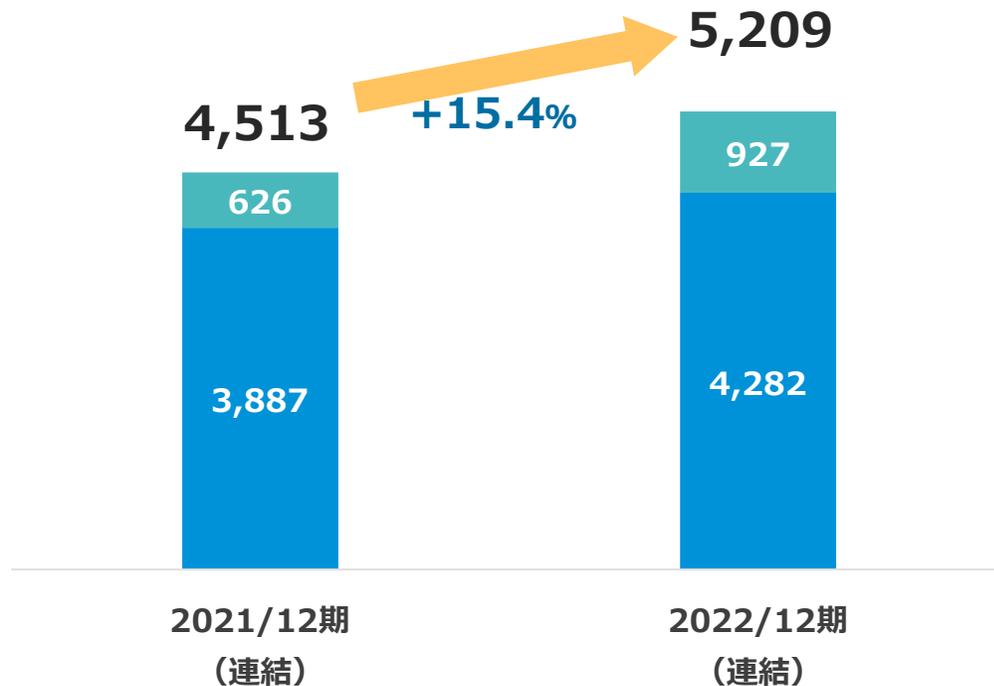


企業のIT投資は総じて好調を維持、アクシス単体、ヒューマンソフトともに好調な推移を見込む
クラウド化導入支援などの成長領域の案件や金融分野の案件など、高収益案件の増加を見込む

SI事業 売上高

(百万円)

■ アクシス単体 ■ ヒューマンソフト（子会社）



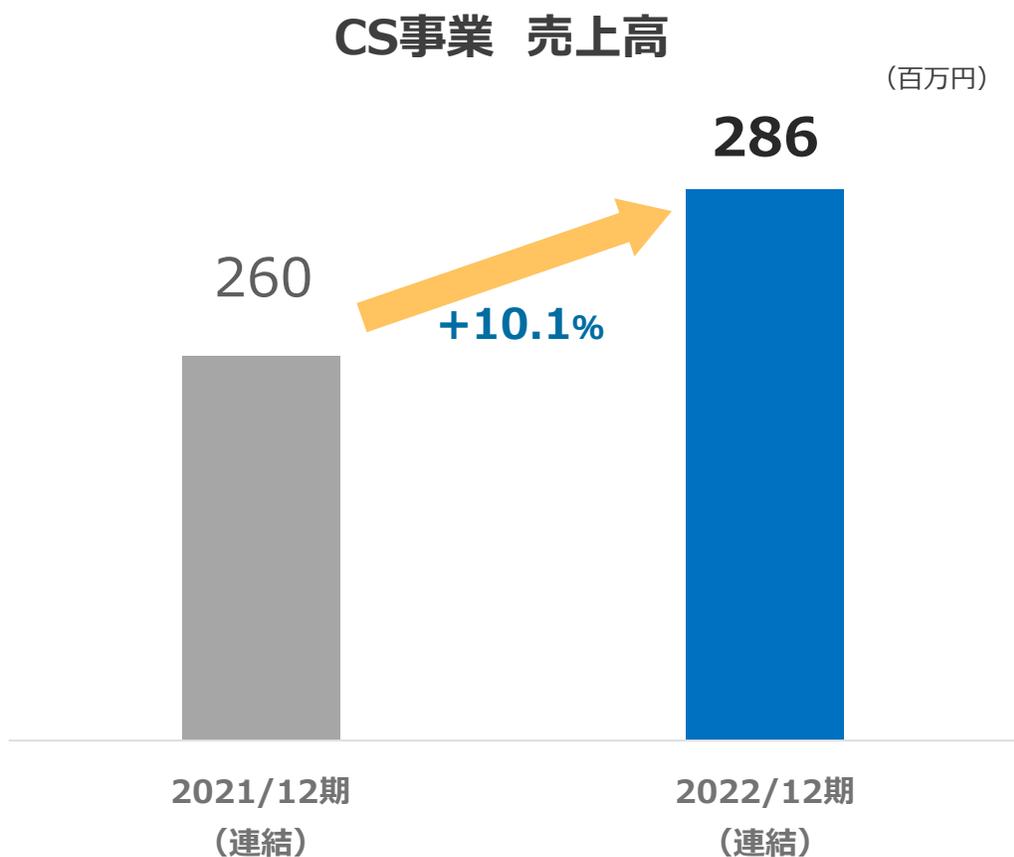
売上高：5,209百万円

前期比：+15.4%

■ セグメント概況

- クラウド開発案件など、DX/ITニーズは堅調
- アクシス単体では+10.2%の増収、ヒューマンソフトは今期より12か月間の計上となるため+48.1%の増収と、グループを総じて好調の見通し
- AWSを活用したクラウド化案件等、成長領域の専門知識を強化し、高収益案件へのシフトを図る
- 社員の育成・採用も強化し、早期戦力化（稼働率向上）へ

CS事業はコロナにより手控えられていた需要の寄り戻しがあるとの前提から、「KITARO」は堅調な推移を想定
広告チャネルの拡大など積極的な広告宣伝を展開する他、機能追加による付加価値向上により契約単価向上を見込む



売上高：286百万円

前期比：+10.1%

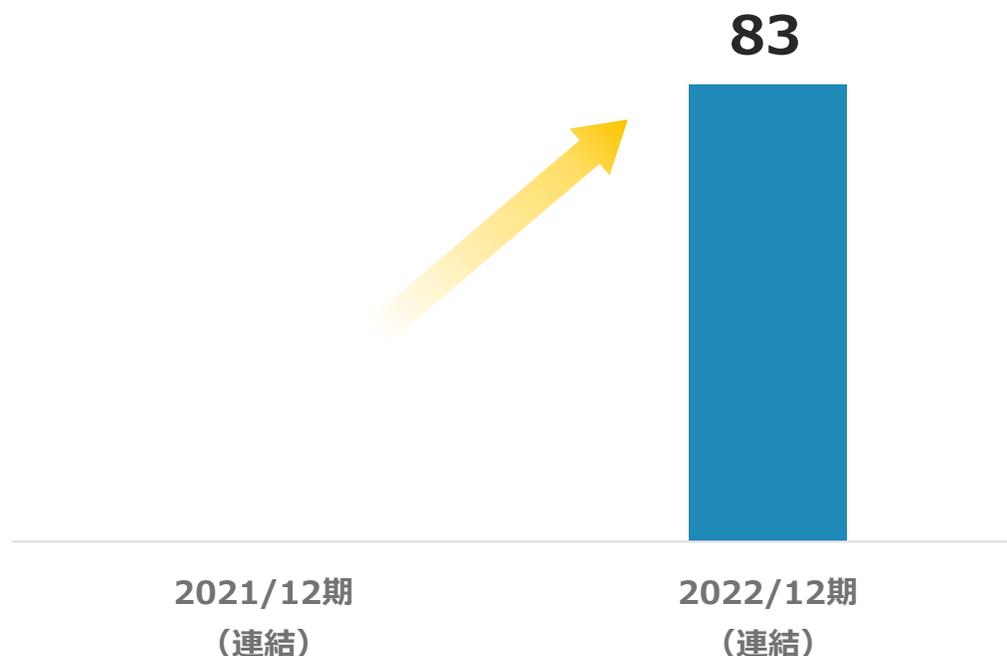
■セグメント概況

- 新型コロナウイルスによる影響は軽微の前提とし、需要は回復基調へ転ずると想定
- 広告宣伝を積極的に展開、新規契約台数は+1,245台、期末契約台数は9,230台を見込む
- 契約内容の見直しや、アルコールチェック機能の提供などの付加価値の向上などにより、2ケタ台の売上高増加率を見込む

デジタルコンサルティングサービス、セキュリティサービスを当期より提供
サービス提供体制の整備、広告宣伝等が先行。2024年12月期単年黒字予定

その他（新規事業） 売上高

(百万円)



売上高：83百万円

前期比：-%

■セグメント概況

- 2022年12月期よりサービス開始
- サービス提供に向けた環境整備は順調に進行。デジタルコンサル・セキュリティに特化した人材獲得を進める

株主還元：前期の記念配当を普通配として継続

前期の創立30周年記念配当額を普通配として継続し、今期は年間1株当たり配当額5.0円を予定
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

年度	年間1株当たり配当金		
	中間	期末	合計
2021年12月期	0.00円	5.00円 (記念配)	5.00円 (記念配)
2022年12月期 (予)	0.00円	5.00円 (普通配)	5.00円 (普通配)

IV

中期経営計画





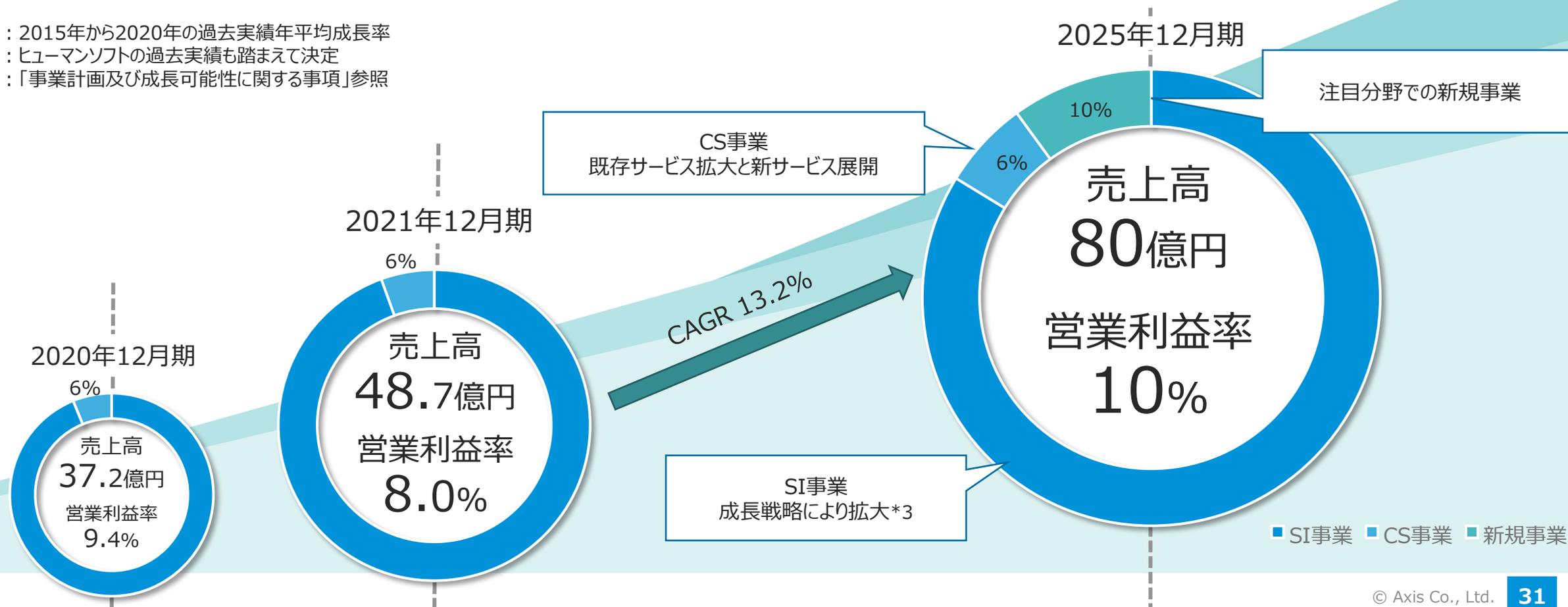
デジタルで社会に貢献する



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：「事業計画及び成長可能性に関する事項」参照



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

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

< 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。

<問い合わせ先>

経営企画室 IR担当

03-6205-8540

ir@axis-net.co.jp