

証券コード：4012
東証スタンダード



株式会社アクシス

2023年12月期第3四半期

決算補足説明資料

2023年 11月 9日

目次

1. 2023年12月期第3四半期 決算実績
2. トピックス
3. 2023年12月期 通期業績見通し

Appendix 新中期経営計画 Vision2027



1

2023年12月期 第3四半期決算実績

売上高

4,809百万円 

(前年同期比 +11.2%)

営業利益

476百万円 

(前年同期比 +7.5%)

営業利益率

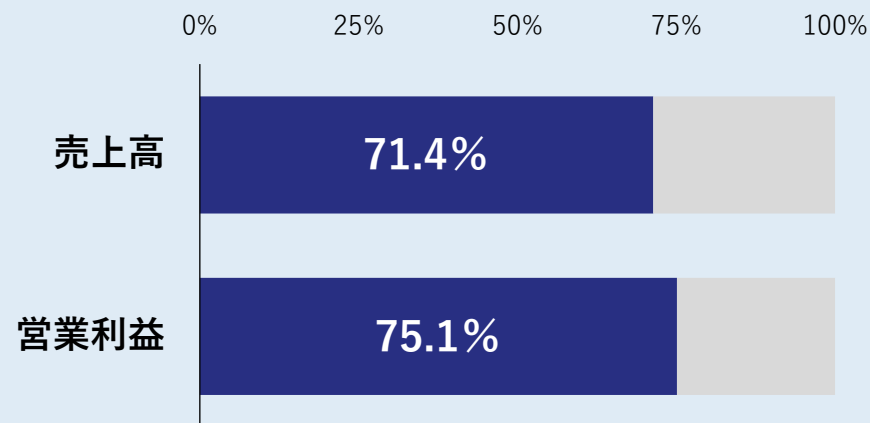
9.9% 

(前年同期比 -0.3p)

ポイント

- 売上高は前年同期比+11.2%、営業利益も同+7.5%と好調
- DXを含む企業のITシステム投資が好調、受注残高も過去最高
- 営業利益率は9.9%と高水準を維持
- 前中期経営計画を前倒し達成見込みのため、新たな中期経営計画を8月に発表

通期業績予想に
対する進捗率



ポイント1

- DXを含む企業のIT投資意欲は旺盛で、前年同期比で増収増益を達成

ポイント2

- 4月からの給与のベースアップ等により利益率は微減も大きな影響はなく、売上高、各段階利益とも第3四半期で**過去最高**を更新

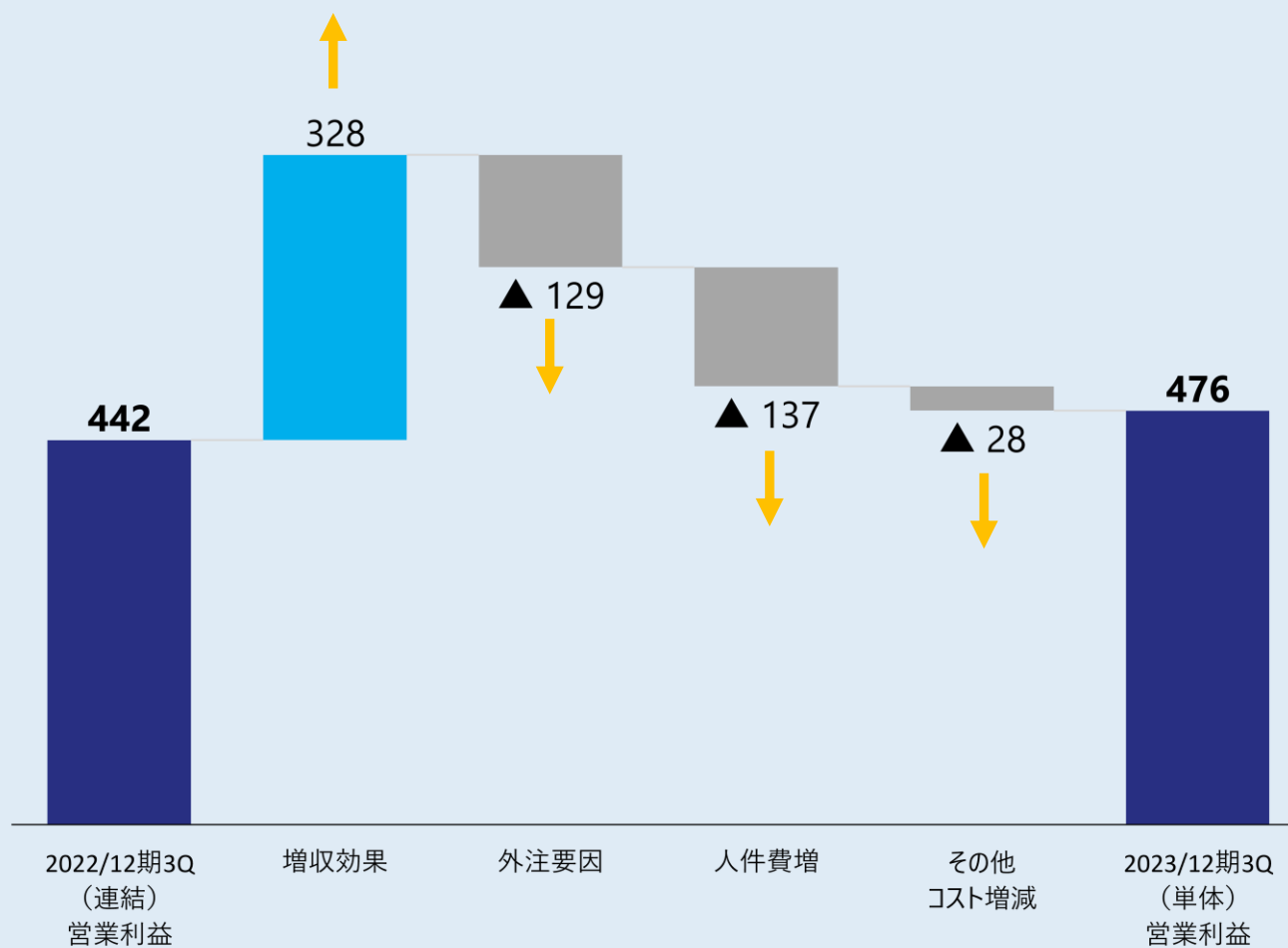
(百万円)	2022/12期 3Q (連結)	2023/12期 3Q (単体)	前年同期比		通期業績 予想 に対する 進捗率
			増減額	増減率	
売上高	4,325	4,809	+483	11.2%	71.4%
売上総利益	1,113	1,191	+78	7.0%	69.1%
営業利益	442	476	+33	7.5%	75.1%
経常利益	452	488	+36	8.0%	75.3%
四半期純利益	287	316	+28	10.0%	68.7%
1株当たり四半期純利益 (円)	71.66	77.64	+5.98	8.3%	
売上総利益率	25.7%	24.8%		-0.9p	
営業利益率	10.2%	9.9%		-0.3p	
経常利益率	10.5%	10.2%		-0.3p	

ポイント1

- 大幅な売上増加により、増強したエンジニアの人件費や外注要因などの減益要因を吸収し、増益を達成

営業利益 増減益要因 (▲はマイナス影響)

(百万円)

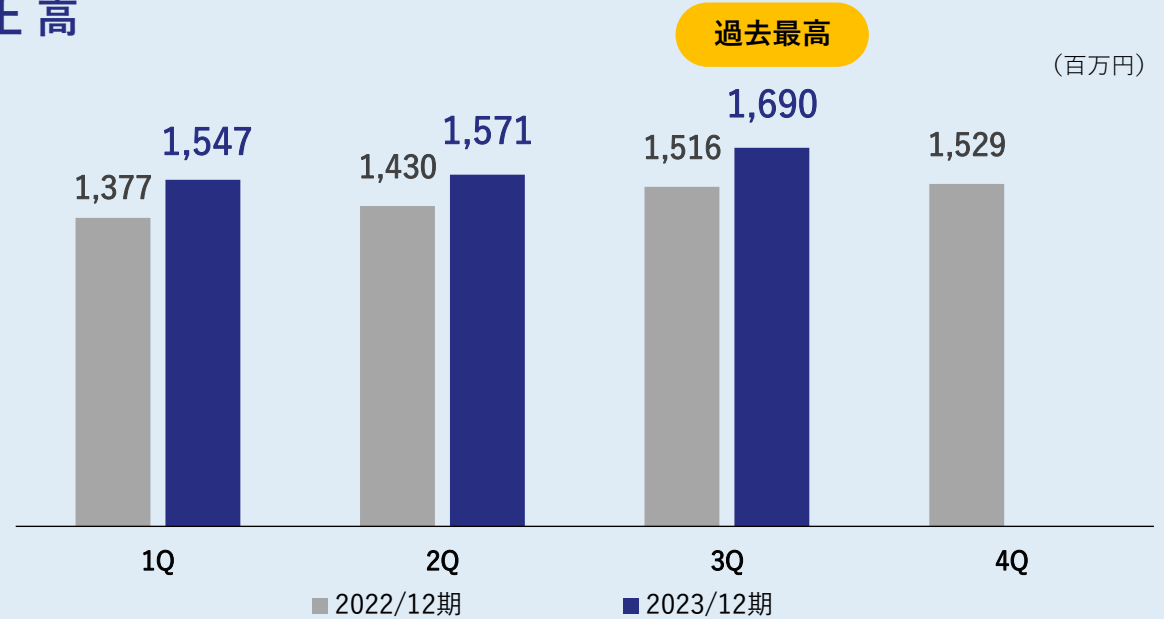


四半期別の業績推移

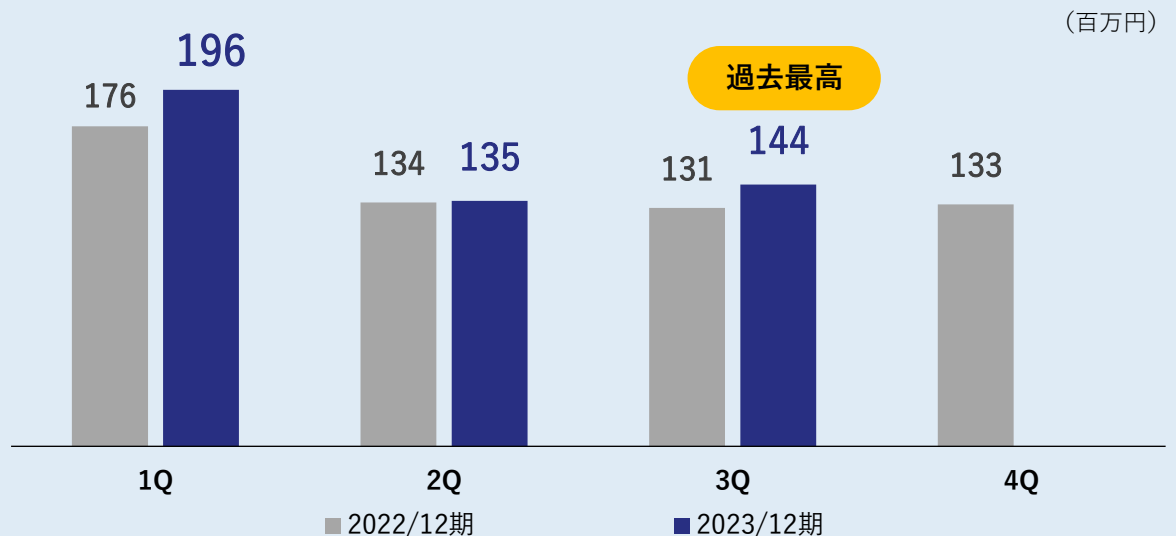
ポイント1

- 業績は好調に推移し、第3四半期会計期間で過去最高の売上高、営業利益を更新

売上高



営業利益



(百万円)

ポイント1

- DXを含む旺盛な企業のIT投資を背景にシステムインテグレーション事業は好調に推移、受注残も増加

ポイント2

- ITサービス事業については、クラウドサービス「KITARO」（リアルタイム運行管理サービス）が好調に推移

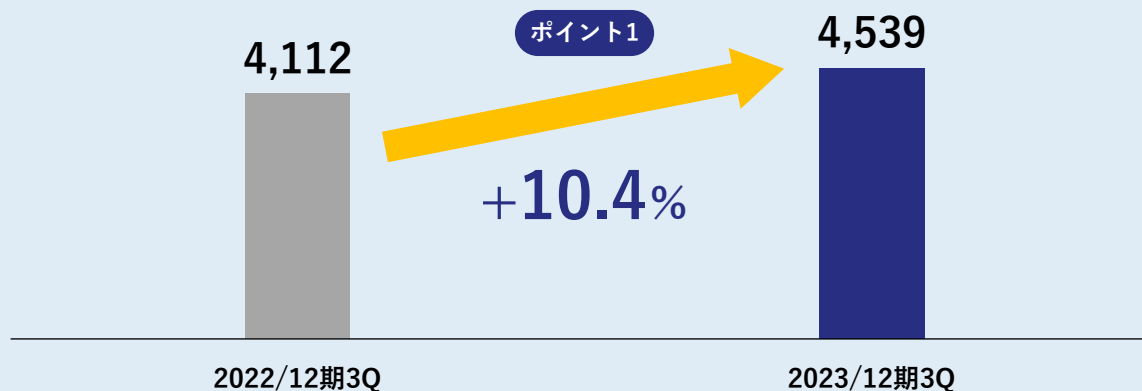
	2022/12期3Q (連結)	2023/12期3Q (単体)	前期比	
			増減額	増減率
ポイント1 システムインテグレーション事業(SI)	4,112	4,539	+427	10.4%
ポイント2 ITサービス事業(IT)	213	269	+56	26.5%
合計(売上高)	4,325	4,809	+483	11.2%

主要KPI

SI	受注残高 (百万円)	1,292	1,605	+313	24.2%
SI	社員一人当たり売上高 (千円)	10,128	10,756	+628	6.2%
IT	「KITARO」契約台数 (台)	8,208	8,205	▲3	0.0%

SI事業 売上高

(百万円)

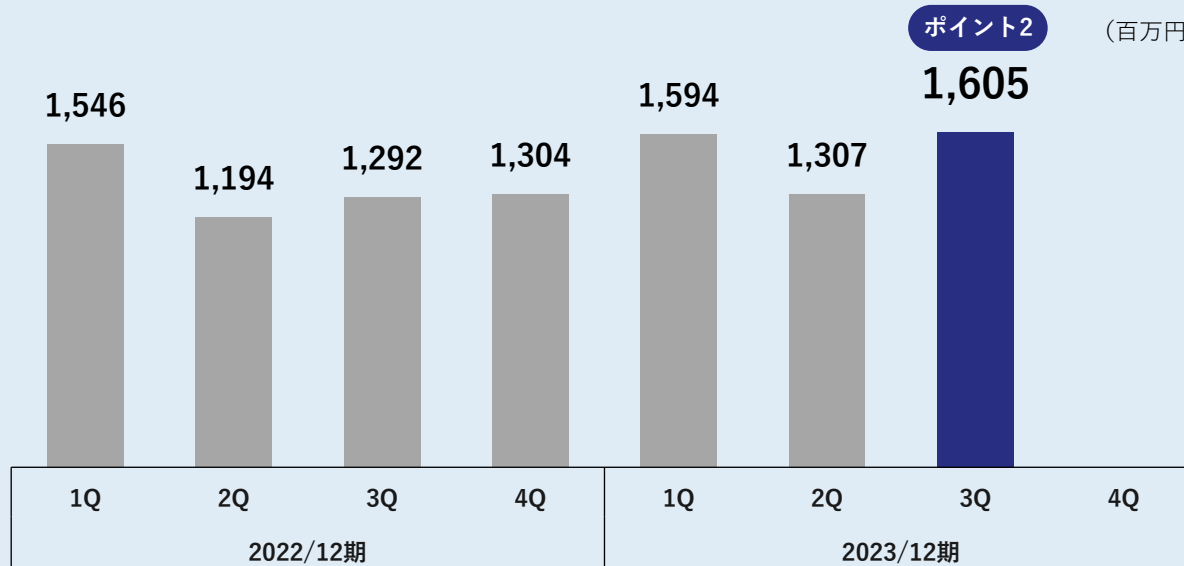


ポイント1

- システムインテグレーション事業は好調に推移、前年同期比で+10.4%の増収
公共・社会インフラ関連の案件受注が増加

受注残高の四半期別推移

(百万円)



ポイント2

- 受注残も前年同期より大幅に増加し、過去最高を更新

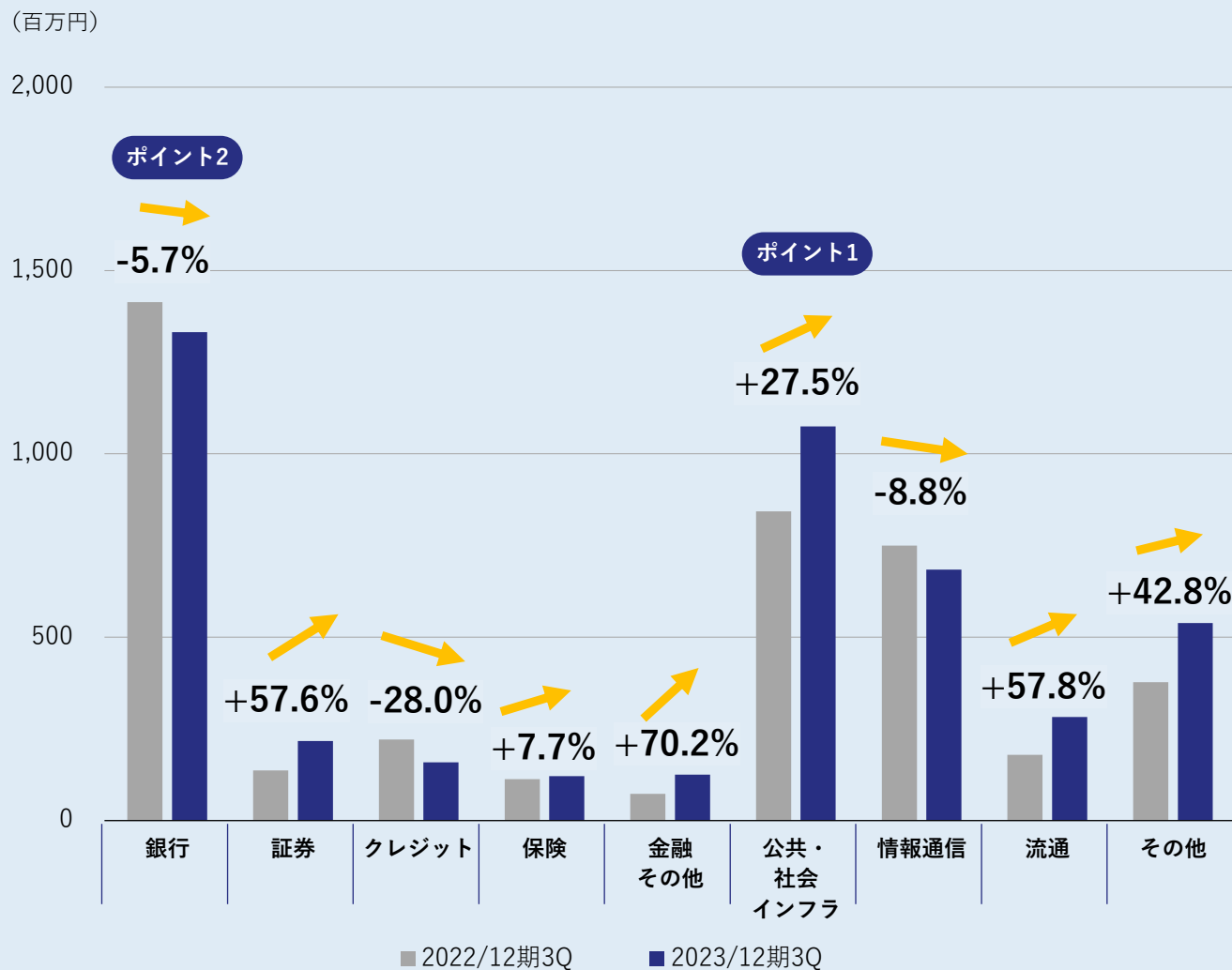
業種別売上高

ポイント1

- 官庁案件の直接受注、航空系案件の受注増など注力分野である公共・社会インフラが大幅に増加

ポイント2

- 銀行の減少は一部大型案件終了によるものだが、想定の内



ITサービス事業 売上高

(百万円)

ポイント1

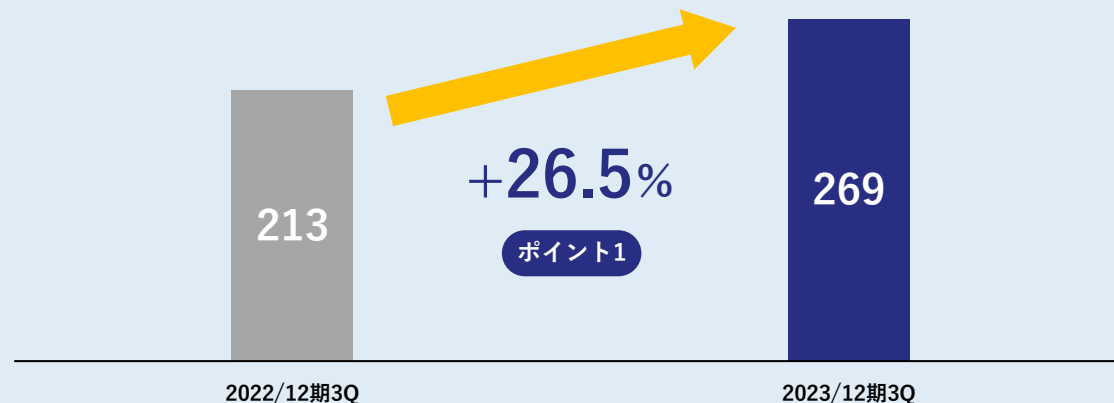
- ITサービス事業は、クラウドサービス「KITARO」の契約プランの多様化による機器販売増、価格改定などにより、売上高は好調に推移

ポイント2

- 当社のサービスノウハウを活用した他社サービスの構築案件受注により第3四半期会計期間の売上高が増加

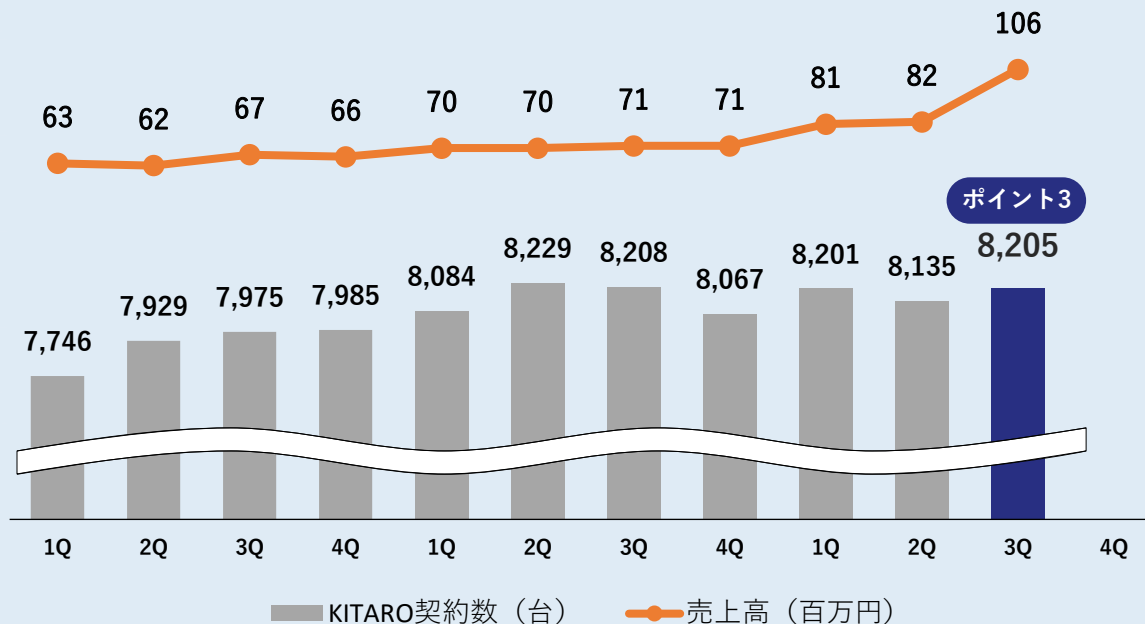
ポイント3

- 契約台数は増加。1社あたりの契約台数や、引き合いも増加していることから需要回復想定は変わらず



四半期別売上高と「KITARO」契約台数の推移

ポイント2



B/Sの状況

(百万円)

ポイント1

- 利益増に伴い純資産は堅調に増加

ポイント2

- 現預金が増加、自己資本比率は0.8p 減となったが引き続き、72.1%と財務安定性は高い水準を確保

主なB/Sの状況

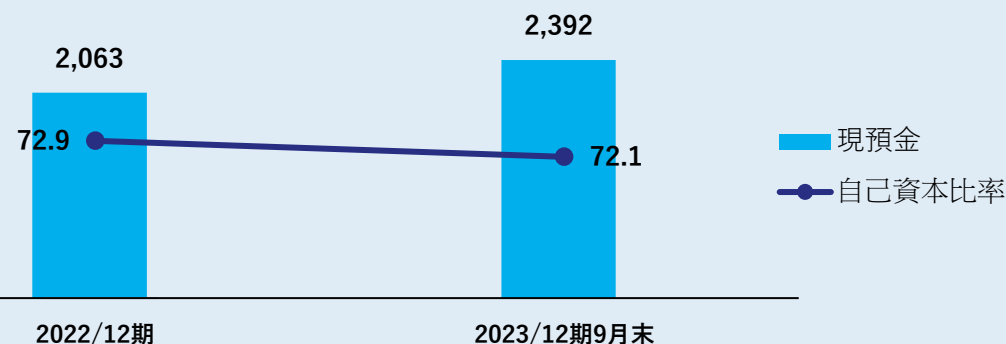
	2022/12期(連結)	2023/12期 9月末(単体)	前期比増減
流動資産	2,931	3,305	+373
現預金	2,063	2,392	+329
売掛金及び契約資産	804	846	+41
棚卸資産	13	16	+2
固定資産	555	637	+82
のれん	245	222	▲22
総資産	3,487	3,942	+455
負債	943	1,098	+154
買掛金	200	245	+44
有利子負債	—	—	—
退職給付引当金*	246	259	+12
純資産	2,543	2,844	+300
負債純資産合計	3,487	3,942	+455
自己資本比率	72.9%	72.1%	▲0.8p

ポイント1

*2022年12月期は「退職給付に係る負債」

主な財務数値の状況

(百万円)



2

トピックス

新中期経営計画「Vision 2027」発表

業績が好調に推移していることから新たな中期経営計画「Vision 2027」を策定いたしました。

2027年12月期において売上高 120 億円、営業利益率12.5%以上、配当性向35%以上を目指します。



株式会社アクシス 中期経営計画

(2023年12月期～2027年12月期)

新たに策定した中期経営計画と売上前年同期比11%増、営業利益同6.6%増で過去最高を更新した2Q決算についての説明会についての動画配信を実施しました。

▼説明会動画はこちら

<https://vspm.irstreet.com/browse/index.php?code=caHuKTJqbyLuQ&pr=youtube&fbclid=IwAR3d62HEIXqZMjmWbB4lLrk-uZwcHexA3QrLnnly4b8IA-E43formCr6z3Y>

ラジオNIKKEI「経営トップに聞く！強みと人材戦略」に ゲスト出演

当社代表の小倉が、ラジオNIKKEI「経営トップに聞く！強みと人材戦略」にゲスト出演し、「相場の福の神」ことアナリストの藤本誠之氏と対談しました。



■紹介URL

<https://www.radionikkei.jp/tsuyomi/20231011.html>

12月1日より改正道路交通法の「アルコール検知器使用の義務化」がスタート クラウドサービス「KITARO」は完全対応

当初、2022年10月から予定されていた「アルコール検知器使用義務化」は、検知機器類の供給が間に合わないことから当分の間延期されていましたが、令和5年の道路交通法施行規則の改正により、令和5年12月1日より施行されます。

▶ 道路交通法改正に伴うアルコールチェック義務化のポイント

2022年4月1日～

- ✓ 乗務前後の点呼と酒気帯び確認の実施（目視可）
- ✓ 確認結果の記録保存（1年間）

2023年12月1日～

- ✓ 酒気帯び確認でのアルコール検知器使用義務化
- ✓ 常時正常に機能するアルコール検知器の保有

クラウドサービス「KITARO」は、アルコールチェック義務化に完全対応しており、アルコール検知器とのデータ連携とビデオ通話により、効率的で確実な検査結果の記録が可能です。



3

2023年12月期 通期業績見通し

通期業績見通しサマリー

売上高

6,734百万円 
 (前期比 +15.0%)

営業利益

634百万円 
 (前期比 +9.9%)

営業利益率

9.4% 
 (前期比 -0.4p)

業績

- 業績は期初見込みの通り
- **15%増収、10%営業増益**と4期連続の増収・増益、過去最高更新を見込む
- 更なる成長のための積極的な人材投資により、営業利益率は前期比-0.4pの9.4%を見込む

配当

- 配当は、記念配を普通配として継続すると共に、
1株当たり5円増配し合計15円を予定

外部要因

- DXを含む企業のITシステム投資は引き続き好調想定（金融、成長領域、直ユーザー案件受注を見込む）
- 資源高及び物価高の業績への影響は軽微と想定

2023年12月期の通期業績見通し

ポイント1

- DXを含む企業のITシステム投資が引き続き好調を想定

ポイント2

- システムインテグレーション事業は8.2億円の増収、ITサービス事業では0.5億円増収を見込む

ポイント2

	2022/12期 (連結)	2023/12期 (単体) 通期業績見通し	前期比	
			増減額	増減率
売上高	5,854	6,734	+879	15.0%
システムインテグレーション事業(SI)	5,569	6,391	+821	14.7%
ITサービス事業(IT)	285	343	+57	20.3%
売上総利益	1,495	1,726	+230	15.4%
営業利益	576	634	+57	9.9%
経常利益	586	649	+62	10.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	390	461	+70	18.2%
1株当たり当期純利益(円)	97.05	111.27	+14.22	14.7%
売上総利益率	25.5%	25.6%		+0.1p
営業利益率	9.8%	9.4%		-0.4p
経常利益率	10.0%	9.6%		-0.4p

業績見通し前提

SI	プロジェクト件数(件)	302	305	+3	1.0%
SI	プロジェクト平均売上高(千円)	18,449	20,954	+2,510	13.6%
SI	社員一人当たり売上高(千円)	14,065	14,329	+264	1.9%
IT	「KITARO」契約台数(台)	8,067	9,027	+960	11.9%

※2023年12月期より非連結決算に移行。前期比は、2021年12月期の連結決算との比較
2022年12月期決算短信の「2023年12月期の個別業績予想」における前期比は単体業績との比較

ポイント1

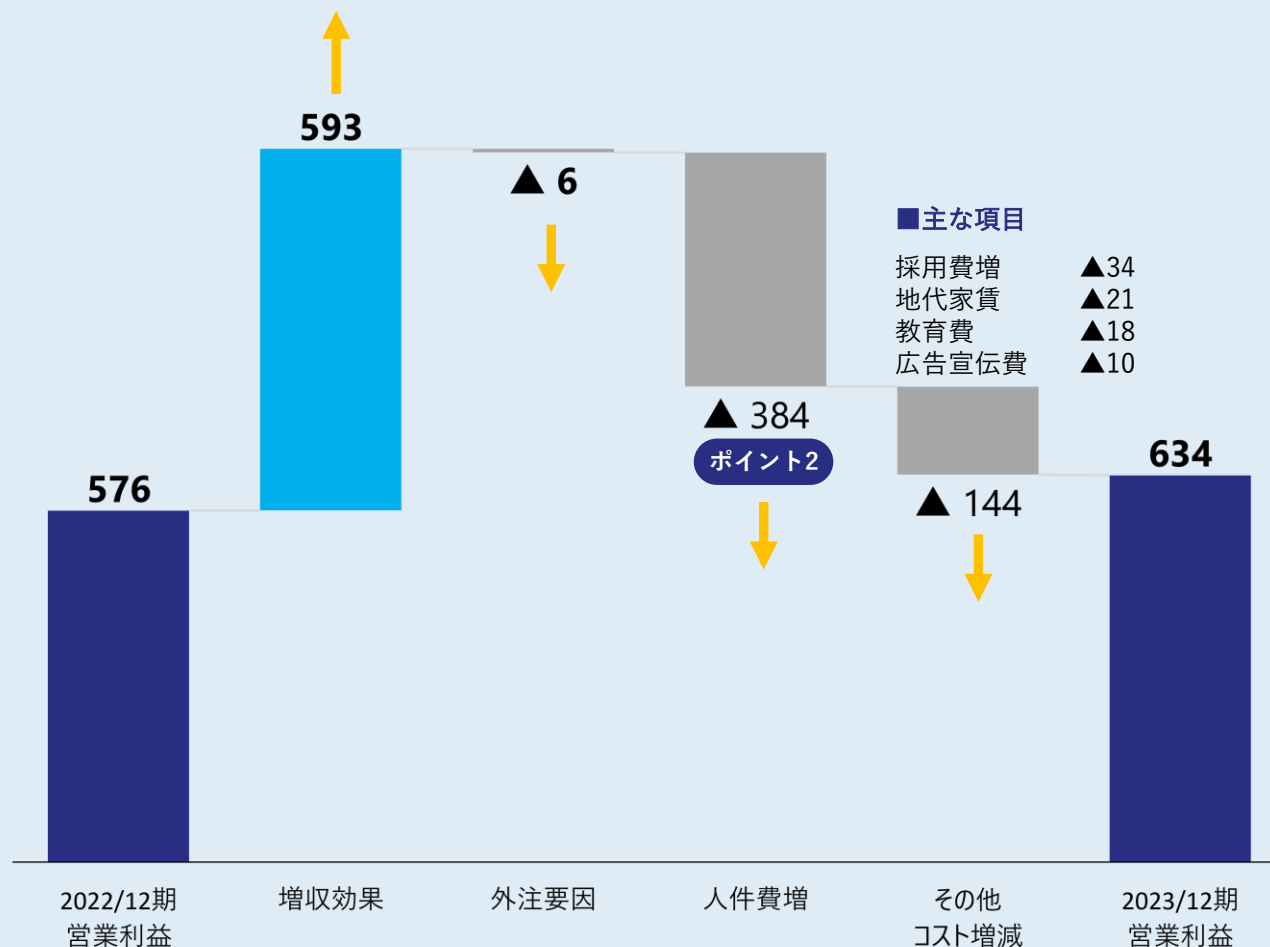
- 資源高及び物価高などの影響はない想定。堅調な企業のIT投資により継続して売上の拡大を見込む

ポイント2

- エンジニアの中途採用や本社スタッフ増強による人件費増を吸収し、営業利益は大幅増の見通し

営業利益 増減益要因 (▲はマイナス影響)

(百万円)



事業別売上高見込み

システムインテグレーション事業

ポイント1

- 引き続き、クラウド開発案件など、企業のDX/IT投資は好調に推移する見込み

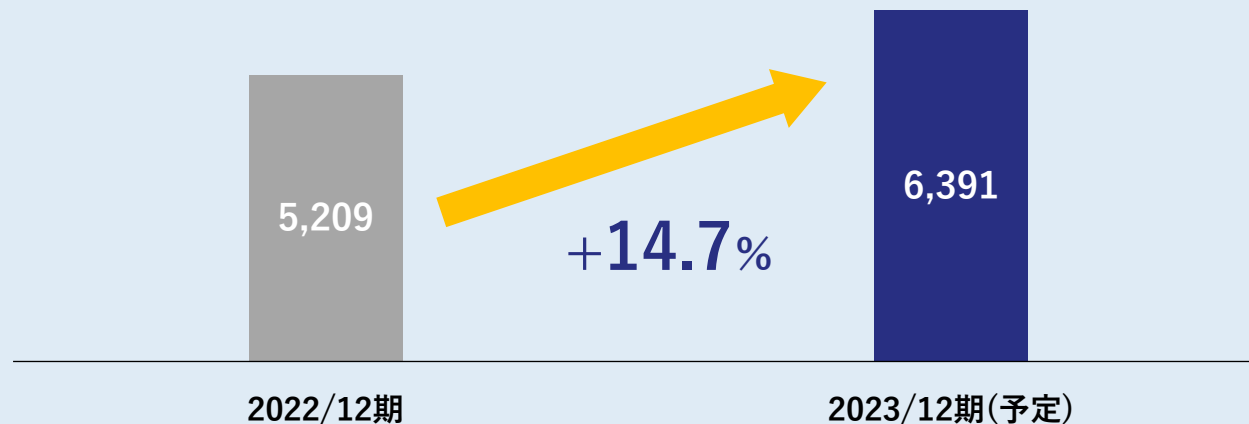
ポイント2

- 受注体制の増大と高収益案件へのシフトにより、規模の拡大と収益性向上の両立を目指す

売上高

6,391百万円

(百万円)



重点施策

高収益案件へシフト

- クラウド化導入支援などの成長領域や直ユーザー案件受注に注力
- 強みである金融分野、公共・社会インフラ分野を更に増加

受注体制の増大

- パートナー比率40%以上を目指す
- パートナーとの共創意識を醸成し、強固な取引関係を構築

積極的な人材投資を実施

- 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
- 新卒・中途社員の採用を継続して拡大
- 早期戦力化に向けた教育の更なる充実を図る

事業別売上高見込み

ITサービス事業

ポイント1

- クラウドサービスは、「KITARO」の解約台数が減少傾向（2021年12月期比）のため需要回復を想定。「KITARO」での機能アップや新たなサービスの提供により多様化を図る

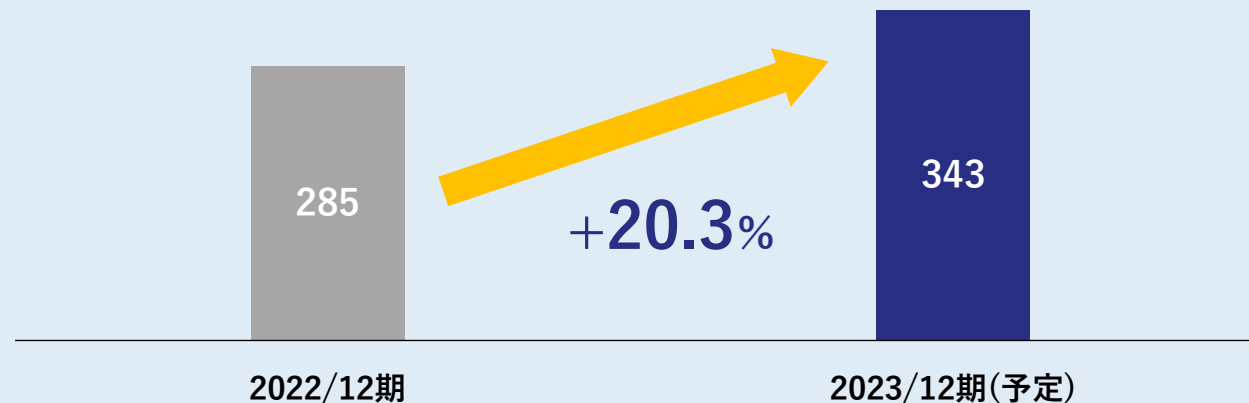
ポイント2

- セキュリティ及びデジタルコンサルティングサービスは、事業の安定化に向けた活動を実施

売上高

343百万円

(百万円)



重点施策

クラウドサービス

- 「KITARO」は、広告宣伝を積極的に展開し、期末契約台数9,027台(+960台)を計画
- 新たなサービスの提供を開始予定

セキュリティサービス

- セキュリティオペレーションセンターや脆弱性診断の人材サービスの提供
- エンドポイントなどのセキュリティ製品の販売

デジタルコンサルティングサービス

- 中小企業のバックオフィス業務効率化に注力
- 多様なDXのニーズに応えるため、デジタル化を支援するサービスおよび製品の拡充と整備を進める

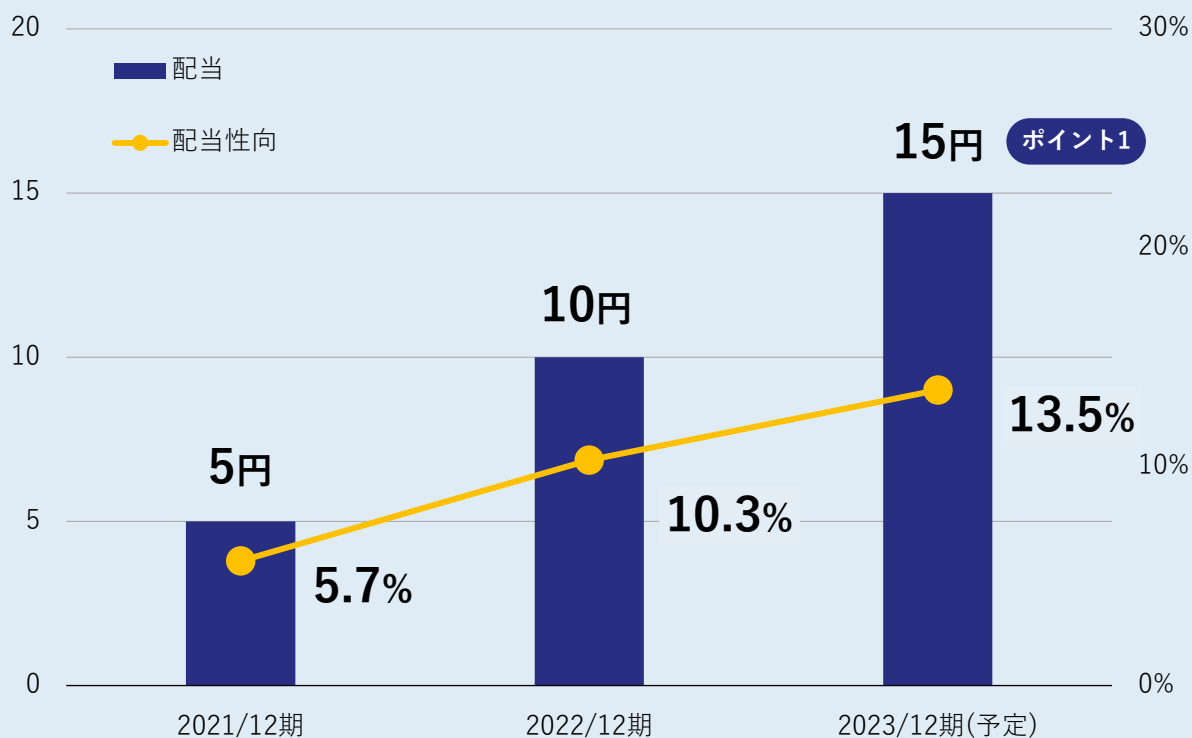
ポイント1

- 前期の東証スタンダード市場への市場区分変更の記念配当を普通配として継続すると共に、今期は1株当たり年間5円を増配し、合計15.0円を予定

ポイント2

- 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

1株当たり年間5円増配し合計15円に



Appendix

新中期経営計画 Vision 2027

2023年8月28日開示の資料より一部抜粋

*全編は以下よりご覧ください

<https://vspm.irstreet.com/browse/pdf.php?code=caHuKTJqbyLuQ&br=>

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

中期経営計画（経営指標）

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

18期連続
増収

8期連続
増益

7期連続
増配

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%
ROE	16.6%
配当性向	10.3%

2023年12月期
計画

67.3億円
6.3億円
9.4%
16.6%
13.5%

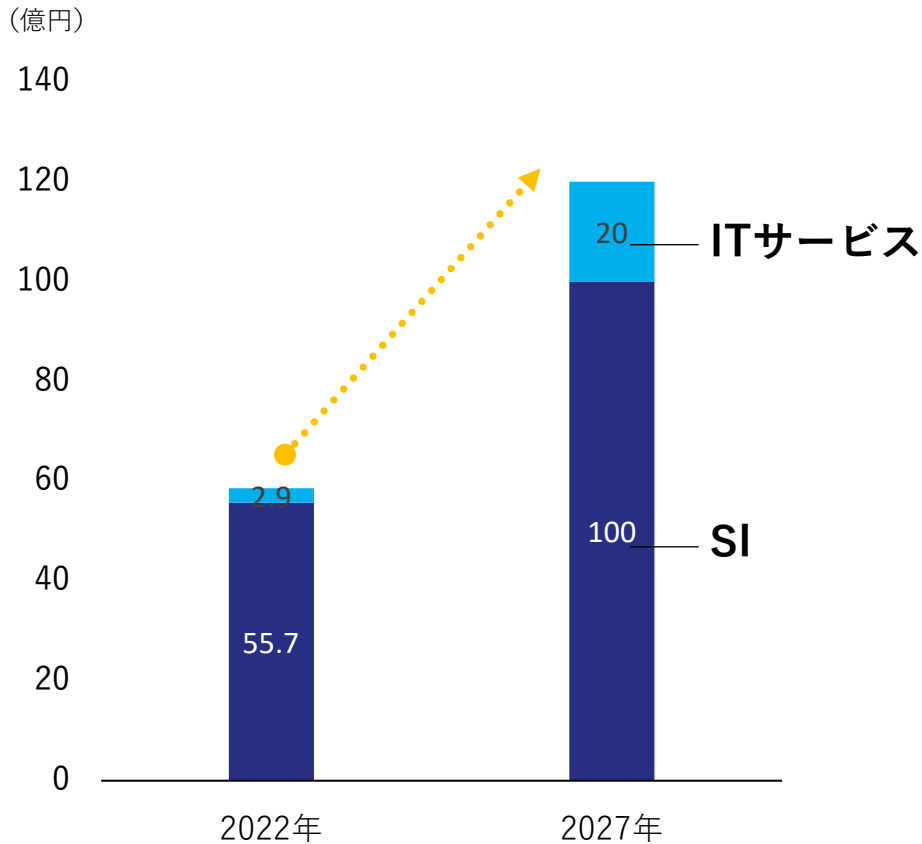
2027年12月期
計画

120億円以上
15億円以上
12.5%以上
15%以上
35%以上

事業別の売上高構成比目標

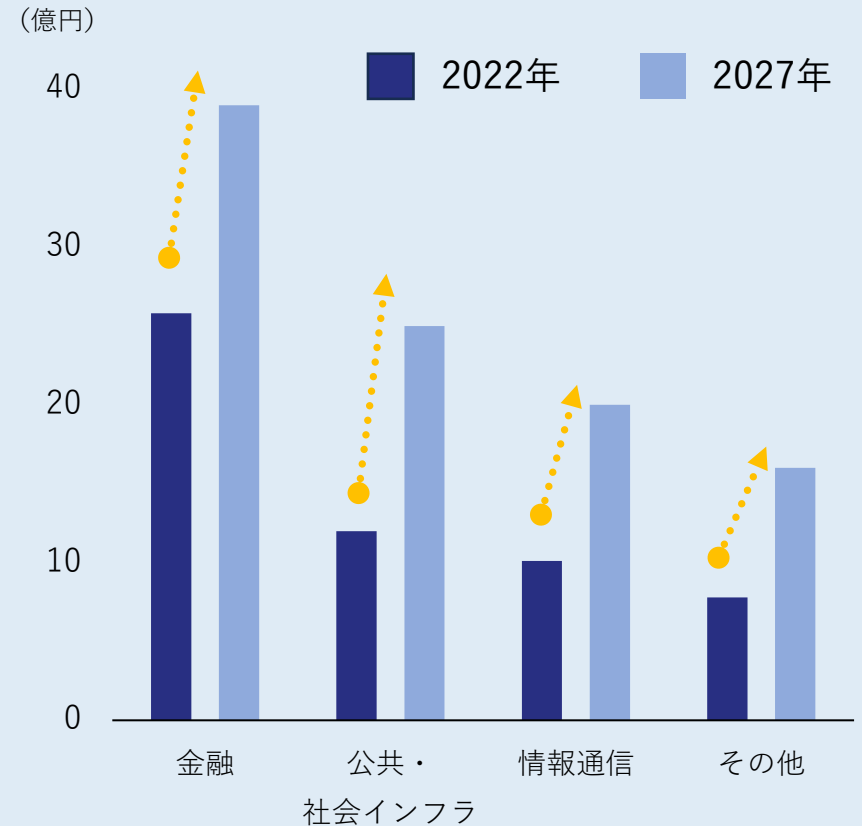
SI事業を100億円、
ITサービス事業を20億円に拡大

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





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

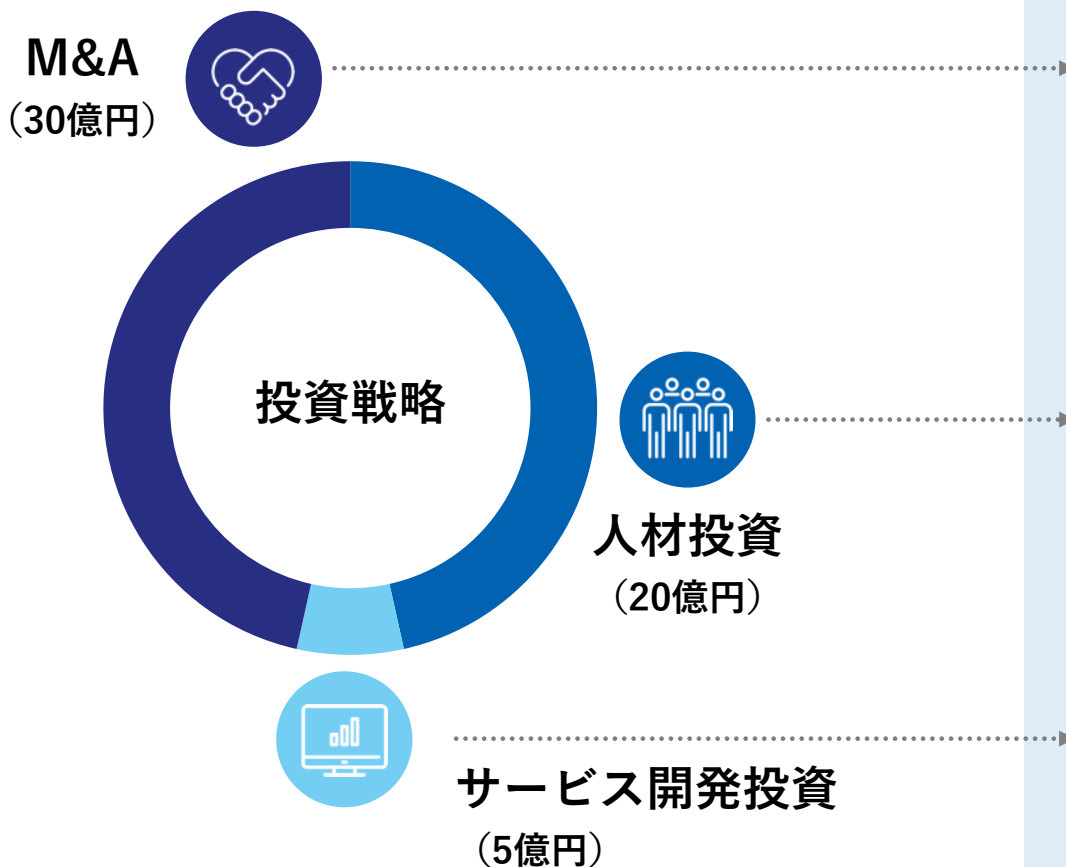


戦略3

投資戦略

1. 人材投資
2. サービス開発投資
3. M&A

継続的、積極的な投資戦略により、 確実な成長を目指す



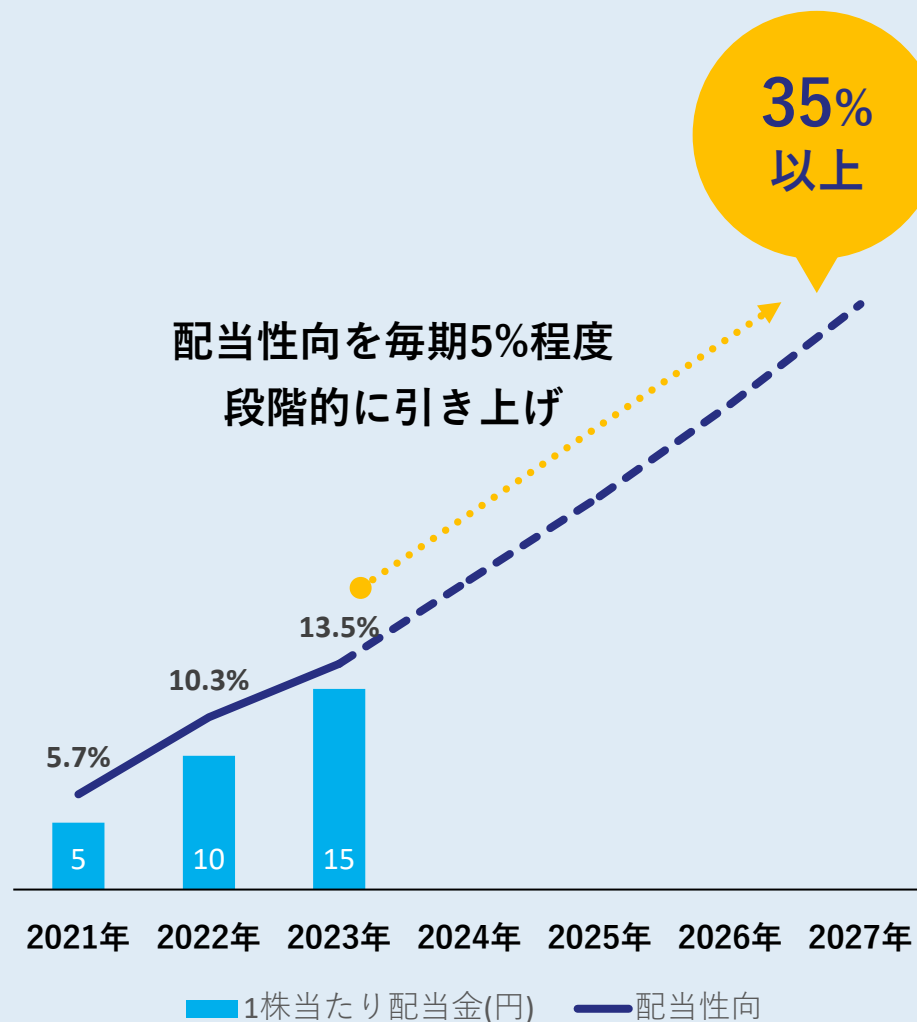
- 潤沢な資金を積極的に活用
- コンサル強化、クラウドサービス拡充
- 豊富なM&A実績を活用
 - 2014年(株)テクノスクエアと資本業務提携 (のち吸収合併)
 - 2018年(株)オークネットよりクラウドサービス事業を承継
 - 2021年(株)ヒューマンソフトを子会社化 (のち吸収合併)
- ITコンサル人材、成長領域エンジニアの採用
- 教育・研修
- 福利厚生及び待遇の向上
- 調査・研究の強化

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



ITコンサルティング
企業へ

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、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。

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