

個人投資家向け会社説明資料



株式会社アクシス 2021年5月28日

証券コード:4012 / 東証マザーズ



- 1 会社概要
- Ⅲ 成長戦略
- 一子会社取得による連結決算への移行と 2021年12月期 連結決算見通し
- Ⅳ 2021年12月期 第1四半期業績

I 会社概要

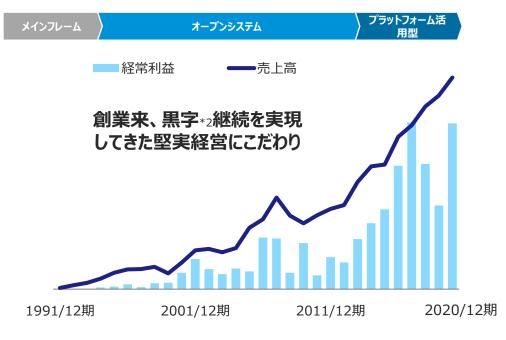


会社概要



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)			
事 業 内 容	 ◆ システムインテグレーション事業 ・ 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 ◆ クラウドサービス事業(「KITARO」) (下は、			
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)			
総資産	2,487,690千円(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



*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

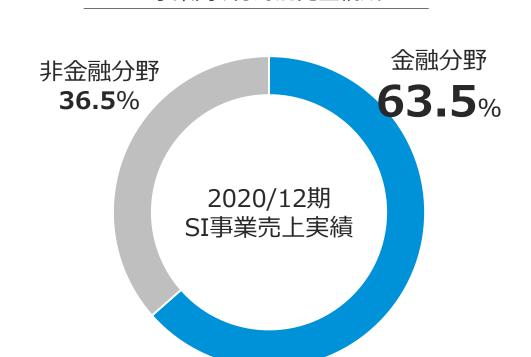
強み:専門性 金融分野のSIサービス

SI事業向け分野別売上構成

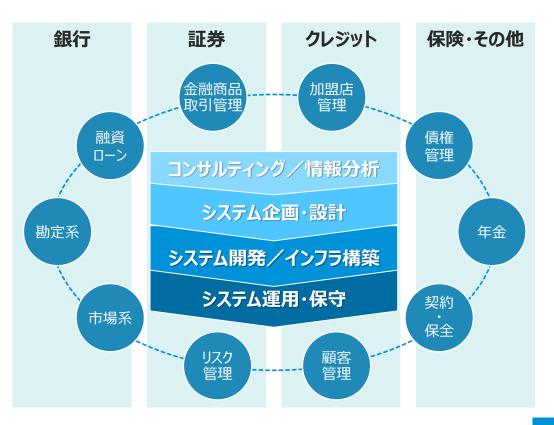


SI事業において、金融分野向けSIサービスは売上比率で6割を超える主力分野

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



金融業界のSIをトータルサポート



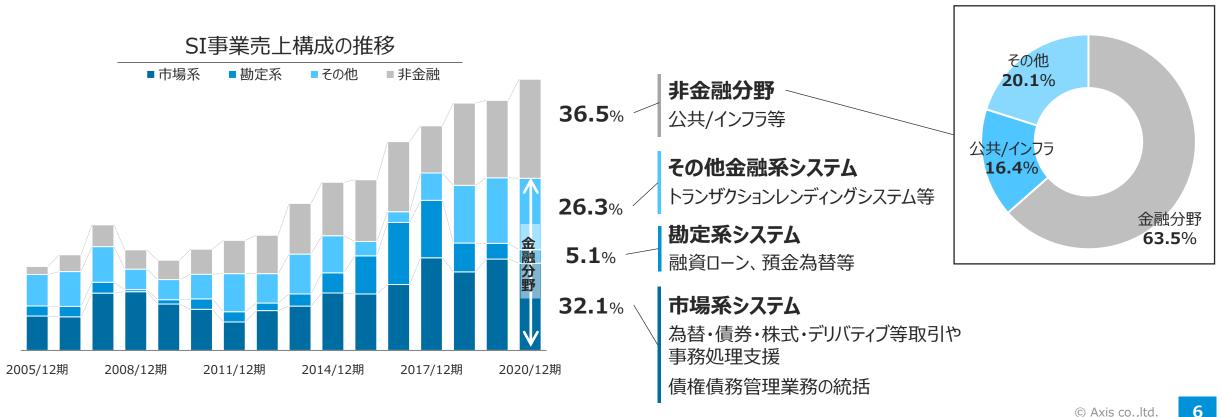
強み:柔軟性 事業領域のシフトと多様化



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・勘定系のカテゴリーに入らない領域も伸長。金融分野内での 多様化進める

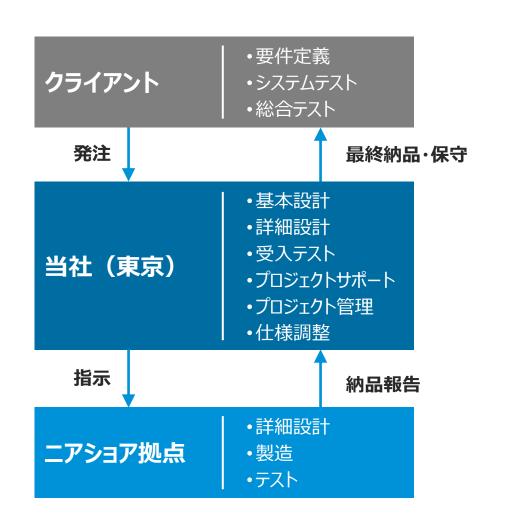
リーマンショック以降は非金融分野も成長。特に公共/インフラ関係に注力し、この分野は16%を超える第2の柱に成長



強み:コスト競争力 ニアショアの活用



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



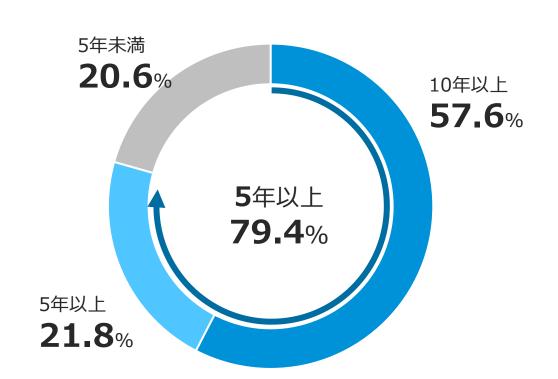


強み:安定性 複数大手クライアントとの長期継続的取引

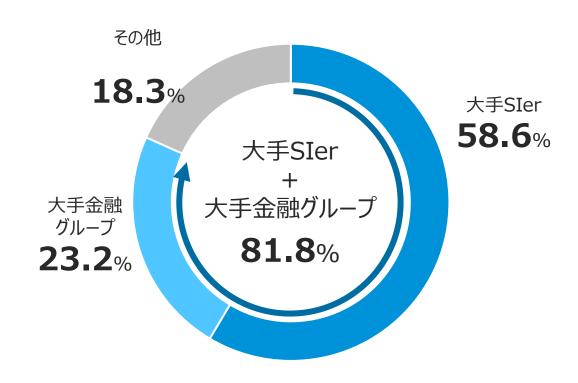


売上の約8割は5年以上の継続取引先。大手SIerや大手金融グループがその主力 大企業顧客の多さや長期取引の継続は、サービス精度の高さやプロジェクト完遂能力への信頼を示す証左 顧客の"現場がわかる"当社は大手SIerの不可欠のパートナー

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)



事業内容(SI事業:事例)



アプリケーション開発事例

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

の業務パッケージ



証券会社 / 銀行

専門的な知見を要求される証券・デリバティブ管理

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

キャッシュレス決済プラットフォーム

決済銀行

ペイメント事業者



ATM接続 残高管理 入出金管理



ネットワーク 口座銀行

ATM

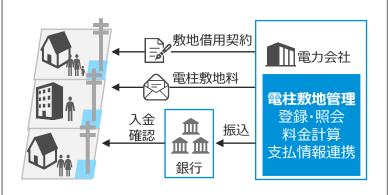
インターネット

既存ATMネットワークを活用し、銀行口座からペイ メント事業者に直接チャージを行うプラットフォーム 手数料をペイメント事業者から徴収し、口座保有 銀行とシェア

従来のアプリケーション開発

FinTech関連の開発に対応

電力関連システム



電力会社が民間から借用している敷地の電柱敷地 管理システムの運用保守を提供

公共/インフラ独自の業務と要件を熟知した要員の 確保や育成をしながらシステムの維持、運用に貢献

独自業務に精通した要員の確保と育成により、 継続してシステムの運用・保守が可能

事業内容(CS事業)



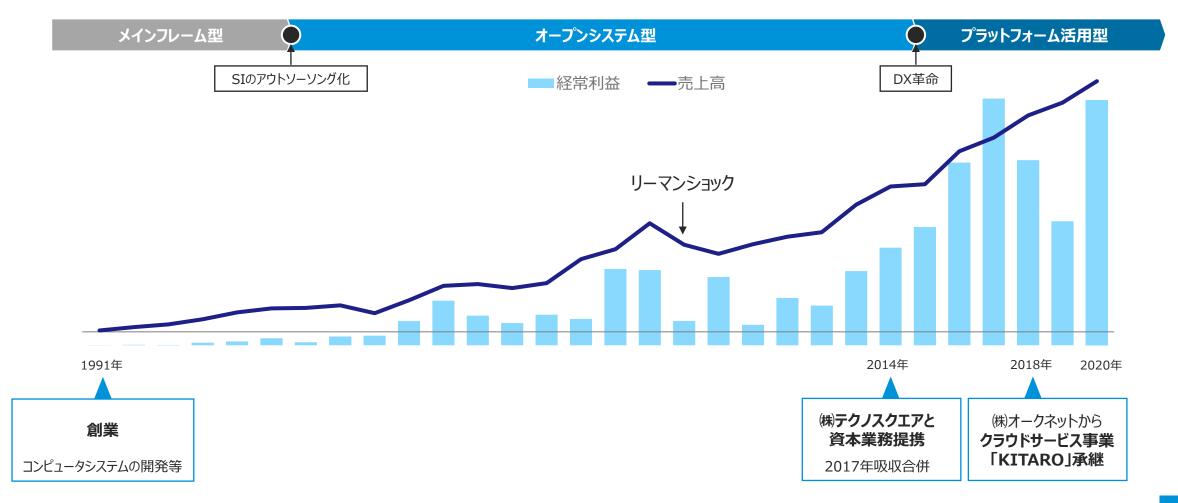
・「リアルタイム運行管理システム」(車両の位置情報や走行距離等を常時把握)で運用効率改善等を支援



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のアウトソース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



Ⅱ 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



I 成長領域の更なる拡充

Ⅲ 顧客直接取引の拡大

Ш

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



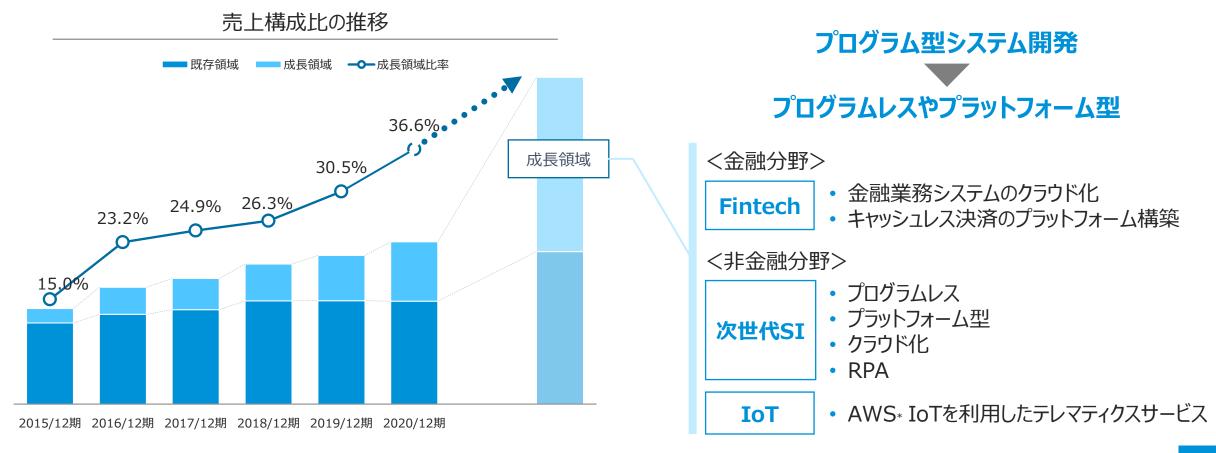
成長領域の更なる拡充



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



Ι :

-1 成長領域の更なる拡充 アクションプラン①Fintech、次世代SI



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

プラットフォーム

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

RPA

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

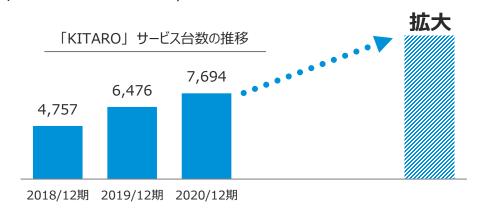


I -2 成長領域の更なる拡充 アクションプラン②IoT



「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」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

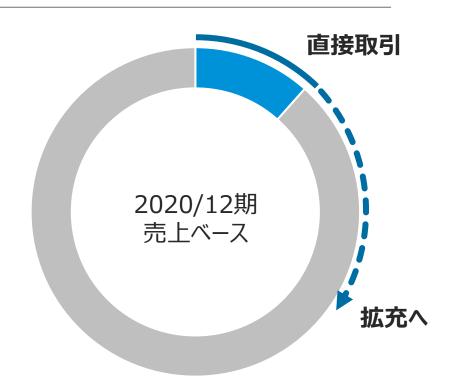


顧客直接取引の拡大



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



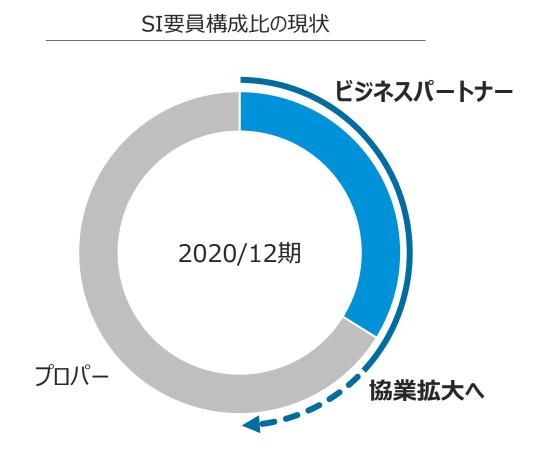




直接取引

拡大メリットへ

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



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



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

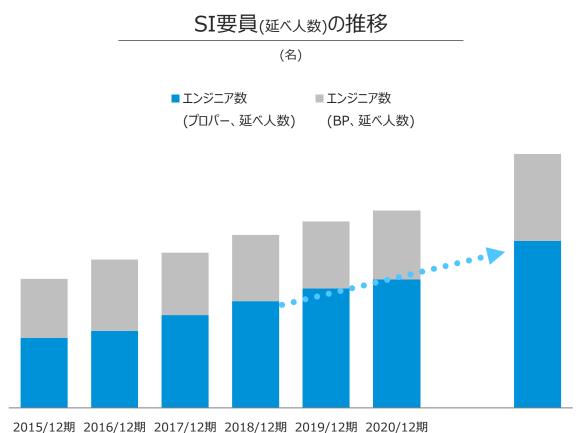
- 様々なCRMとの連携加速
- Fintech/プラットホーム分野のノウハウ蓄積
- 研究開発投資の拡大
- 優秀なビジネスパートナーとの連携強化

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%

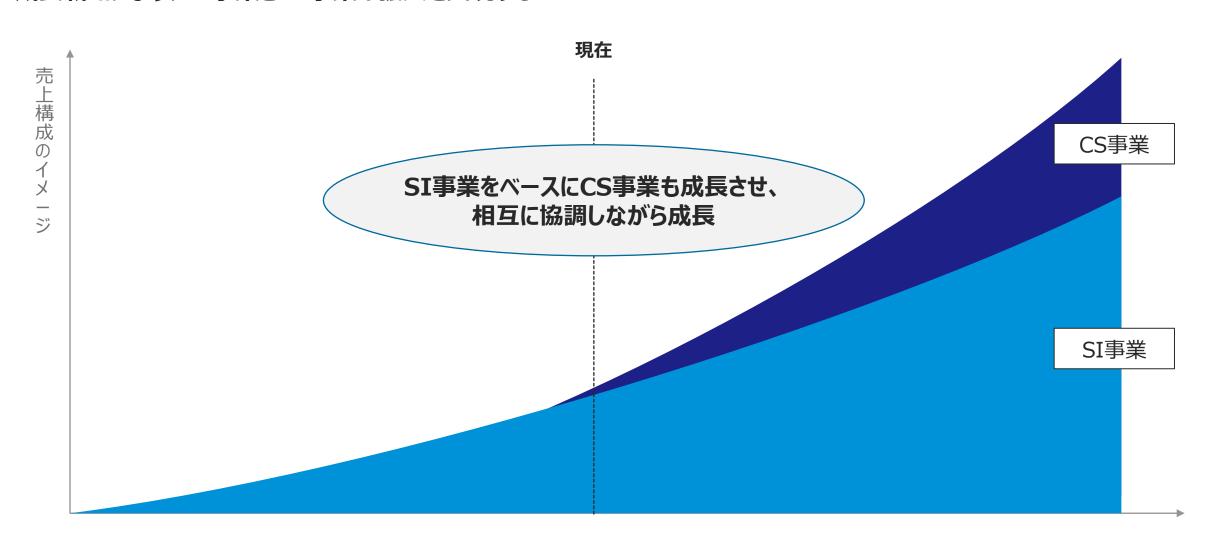
(注)新卒入社、5年経過時(2020年3月末時点)

- 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、マネージメントスキルの向上





成長戦略により、SI事業とCS事業の拡大を実現する



子会社取得による連結決算への移行と 2021年12月期 連結決算見通し



連結子会社の概要と事業状況



連結子会社の概要と子会社化の目的



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7 F
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

連結子会社の利益見通し

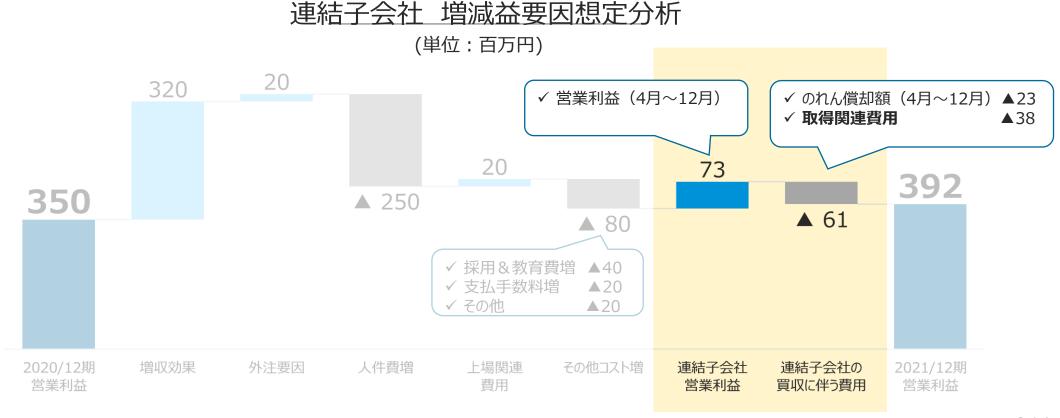


連結対象期間は第2四半期以降の9ヶ月間

連結対象子会社の営業利益率は10%超の予測

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



連結子会社の成長シナリオ



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



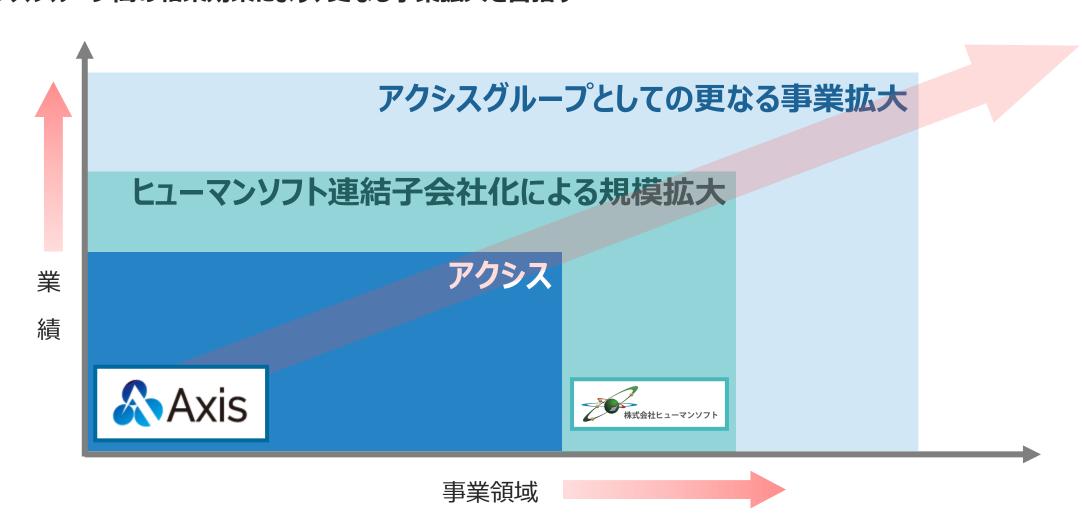
アクシスとのシナジーによる 新たな事業領域・顧客の開拓

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

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



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



2021年12月期 連結決算見通し



新型コロナの業績への影響について



◆ 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、新型コロナウィ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

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11.2億円増収へ 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 連結子会社の取得関連費用計上により、今期のみ営業利益率、経常利益率は一時的に減少

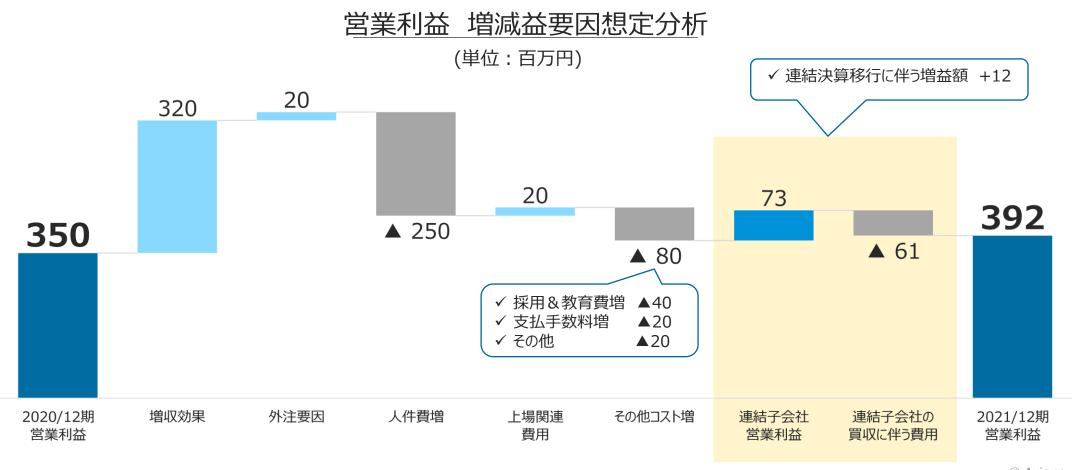
(百万円)	2020/12期	2021/12期	前期比	
עני וכלם)		連結決算見通し	増減額	増減率
売上高	3,723	4,874	+1,151	30.9%
システムインテグレーション(SI)	3,482	4,604	+1,122	32.2%
クラウドサービス(CS)	240	270	+30	12.5%
売上総利益	941	1,260	+319	33.9%
営業利益	350	392	+42	12.0%
経常利益	364	411	+47	12.9%
親会社株主に帰属する当期純利益*	258	255	▲3	▲ 1.2%
売上総利益率	25.3%	25.9%		+0.6p
営業利益率	9.4%	8.0%		+0.0p ▲1.4p
経常利益率	9.8%	8.4%		▲1.4p
小主 r5 个 J 血 一	9.0%	0.470		▲ 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

営業利益 増減益要因想定分析



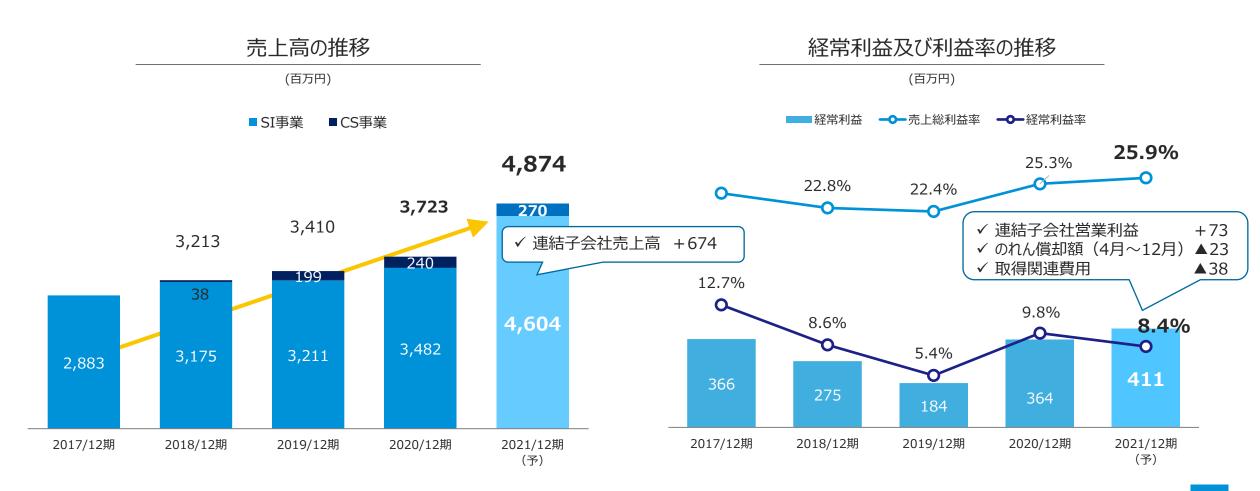
増益を牽引するのは引続き売上の拡大(前期比+30.9%)に伴う増収効果。ただし、コロナの影響により停滞していた エンジニア中途採用の積上げや本社スタッフ増強により、一時的に人件費負担が嵩み、増益幅は前期比+12.0%の見通し 連結決算への移行に伴う増益額は12百万円の見込み



中期業績推移



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 連結子会社の業績が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



2021年12月期 第1四半期業績



2021年12月期 第1四半期の決算概要



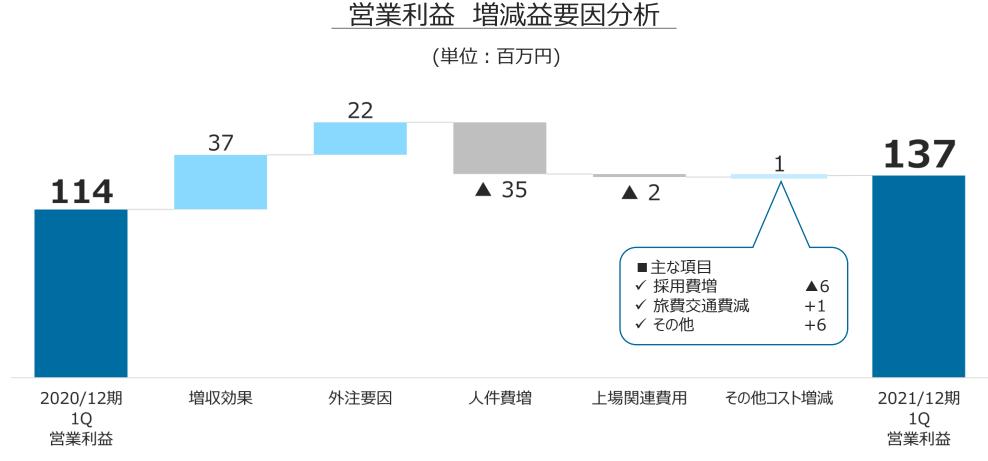
コロナ禍においてもDXを含むシステム投資は堅調、前年同期比で増収増益を達成 売上総利益率は前年同期比2.1ポイント上昇

(z.)	2020/12期	2021/12期	前期比	
(百万円)	1Q	1Q	増減額	増減率
売上高	950	1,005	+55	5.8%
売上総利益	249	284	+35	14.2%
営業利益	114	137	+22	19.5%
経常利益	125	150	+24	19.1%
四半期純利益	81	98	+17	21.5%
売上総利益率	26.2%	28.3%		+2.1p
営業利益率	12.1%	13.6%		+1.6p
経常利益率	13.3%	14.9%		+1.7p

営業利益 増減益要因分析



営業増益の主因は、受注増による売上の拡大 エンジニアの採用強化により増加した人件費増等の減益要因を吸収し、増益を達成 その結果、営業利益率は13.6%を達成



事業別四半期売上高·主要KPI



企業のIT投資は堅調に推移しており、SI、CS事業ともに好調 SI事業においては、受注残高は堅調に増加しており、更なる受注規模拡大に向け営業活動を強化

(百万円)		2020/12期 1Q	2021/12期	前期比	
			1Q	増減額	増減率
	システムインテグレーション(SI)	896	941	+45	5.1%
	クラウドサービス(CS)	54	63	+9	17.7%
	合計(売上高)	950	1,005	+55	5.8%
主要KPI					
SI	受注残高(百万円)	540	695	+154	28.5%
CS	「KITARO」契約台数(台)	6,477	7,746	+1,269	19.6%



<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