

AXIS co.,Ltd.

Information technology

成長可能性に関する説明資料



株式会社アクシス

- 本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2020年9月30日現在において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

- I** 会社概要
- II** 事業環境
- III** 当社の特徴・強み
- IV** 中期展望と成長戦略

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	5,000万円 (2019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	常勤監査役(社外)	竹内 正
	取締役 横田 佳和	監査役(社外)	畑中 達之助
	取締役 日向 宏	監査役(社外)	井手 興一
	取締役 石川 浩一		
事業内容	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」)		
従業員数	281名 (2019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

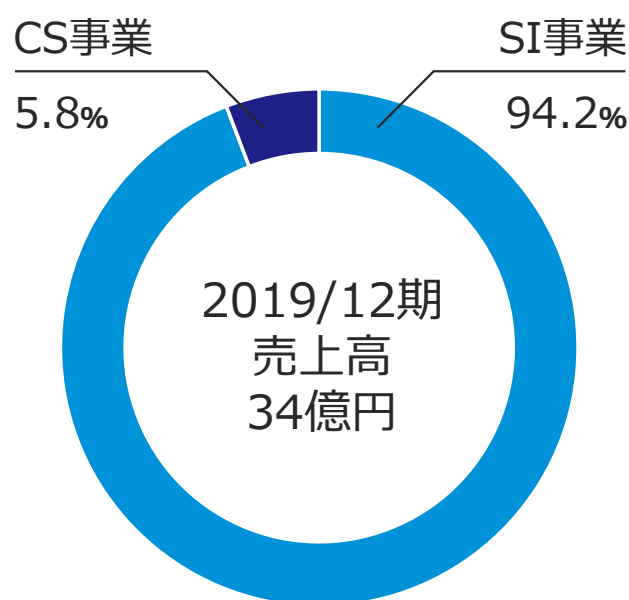
*1 : DX(デジタルトランスフォーメーション) : デジタル技術を活用して製品やサービス、ビジネスモデル等を変革すること

*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

売上の9割以上を占めるSI事業は金融業向けサービスに強み。M&Aにより戦略的に獲得したCS事業ではサブスクリプションモデルを展開

売上高構成比



SI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

CS事業

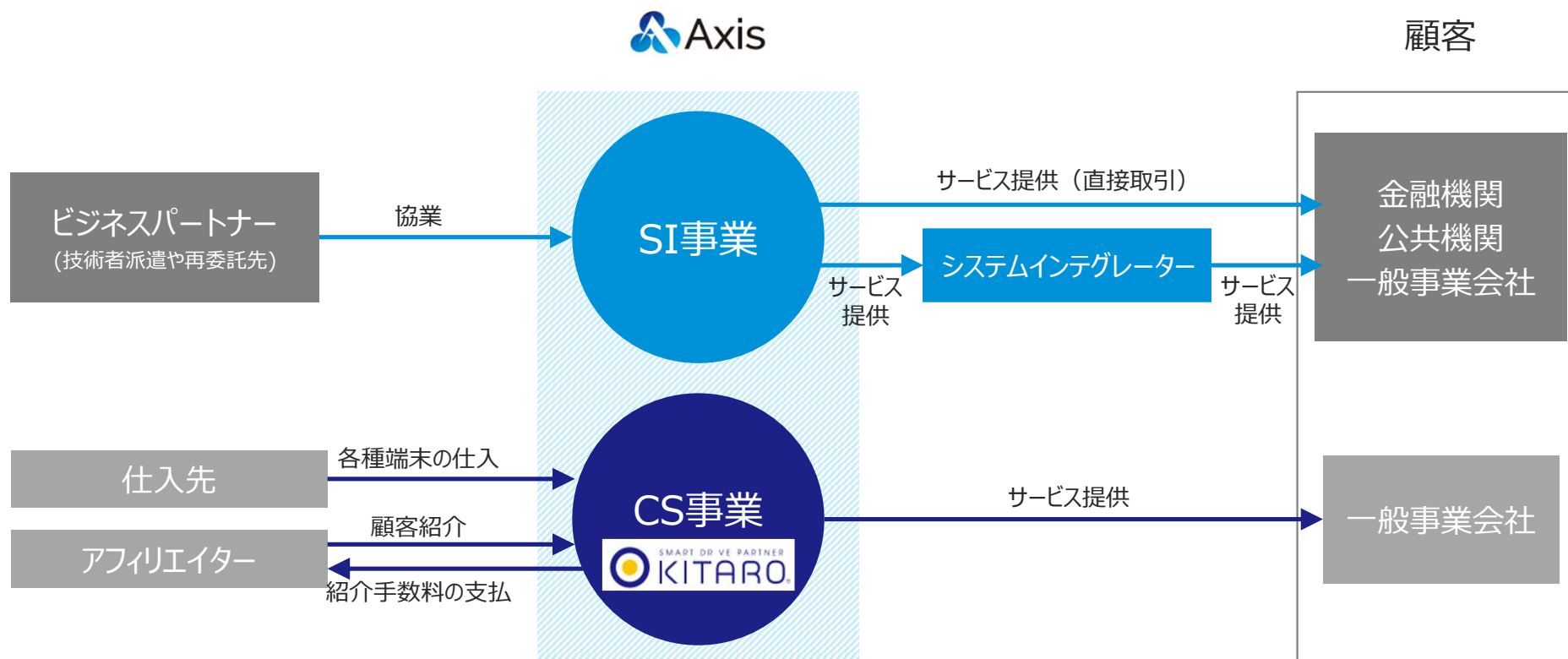
- 「リアルタイム運行管理システム」（車両の位置情報や走行距離等を常時把握）で運用効率改善等を支援
- 車両毎に月々の利用料を徴収するサブスクリプションモデル
- 2018年10月、事業承継し、KITAROブランドで展開



ビジネススキーム

SI事業では金融機関、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。主な費用の内容は当社技術者の人件費及び外部リソースであるビジネスパートナーに対する外注費

CS事業ではKITAROブランドでIoTサービスを提供。一般事業会社における自動車利用の効率化に貢献

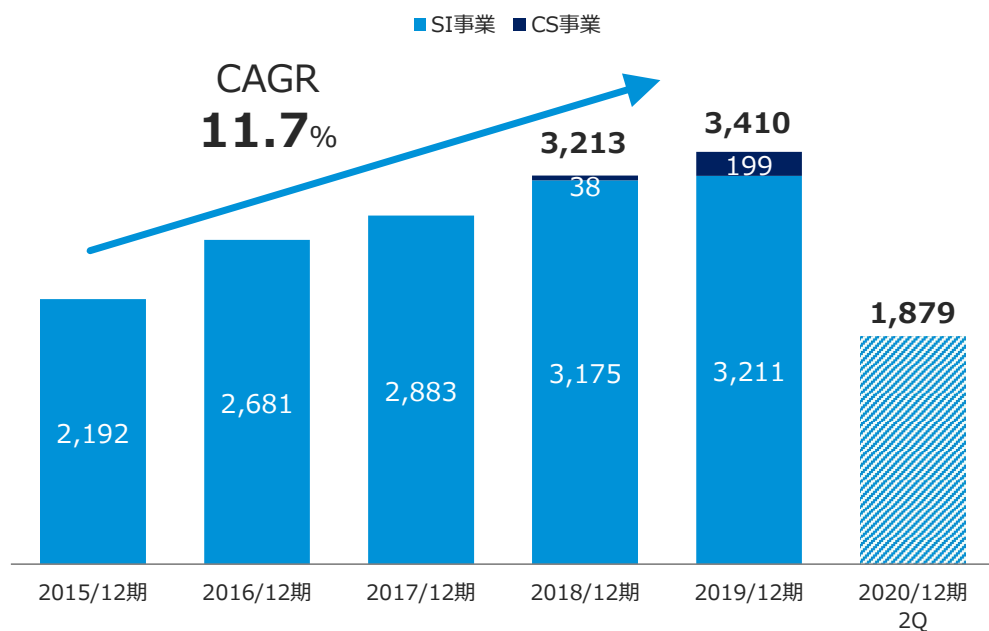


2015/12期以降の売上高CAGRは12%と着実な成長を実現

経常利益は、管理・営業部門を含めた人材拡充の先行投資負担増の影響等から、2018/12期・2019/12期低下したものの、2020/12期1Qは経常利益率も改善し、年率換算で増収増益のペース

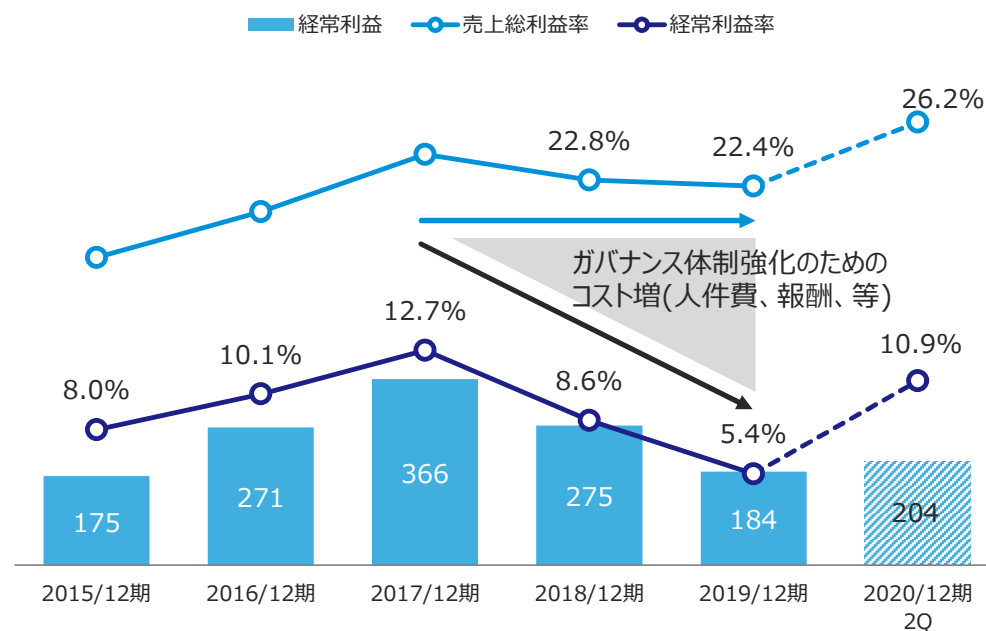
売上高の推移

(百万円)



経常利益及び利益率の推移

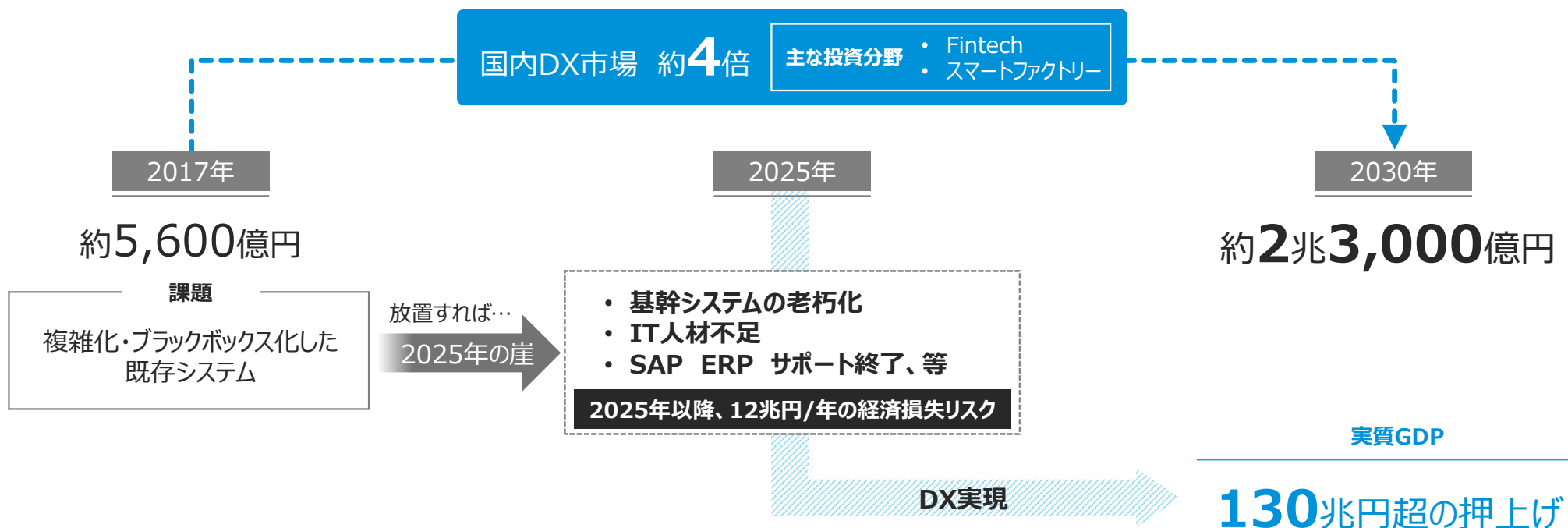
(百万円)



事業環境



国内DX市場規模は、2017年の約5,600億円に対し、2030年には2兆3,000億円に拡大との観測も
成長の牽引役は、Fintechや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



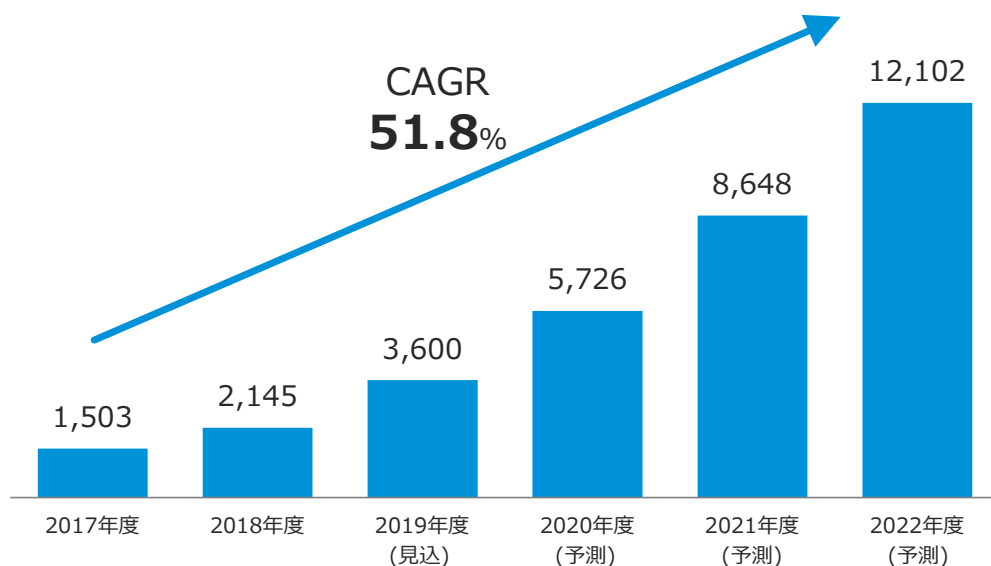
(出所) 富士キメラ総研HP
経済産業省「DXレポート ～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～」

Fintech、クラウドサービス国内市場予測

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

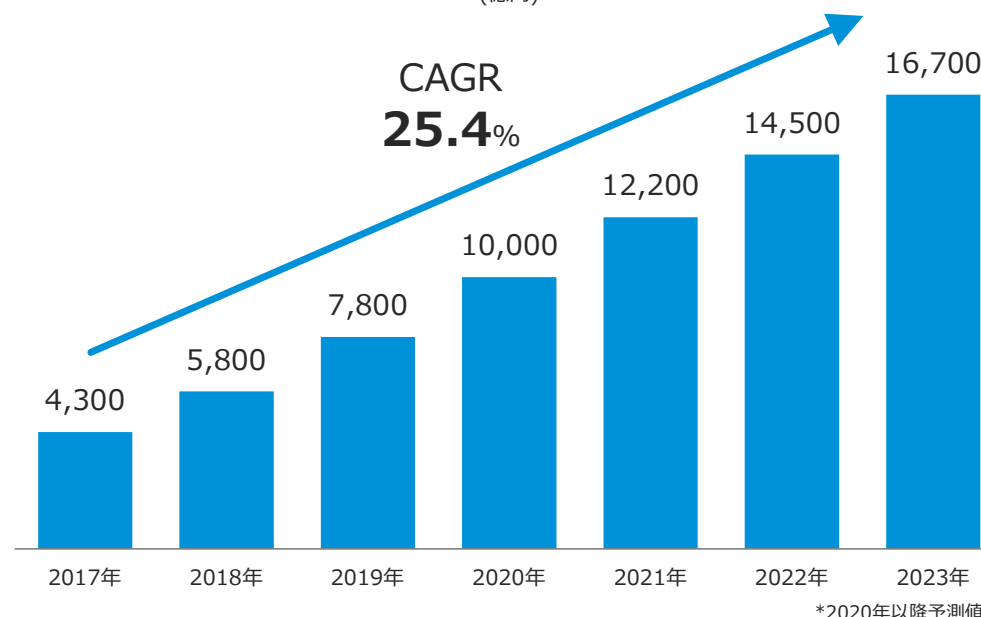
(億円)



(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)

*IaaS(Infrastructure as a Service)、PaaS(Platform as a Service) : パブリッククラウドを利用し、インターネット経由で提供される仮想化技術、自動化技術等を施したクラウドコンピューティング環境

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）

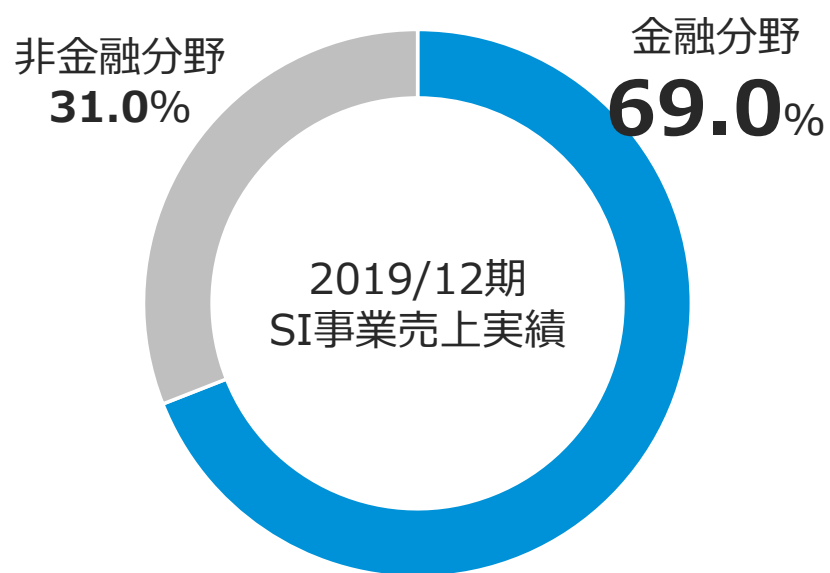
*2：経常利益ベース

専門性：金融分野のSIサービスに強み①

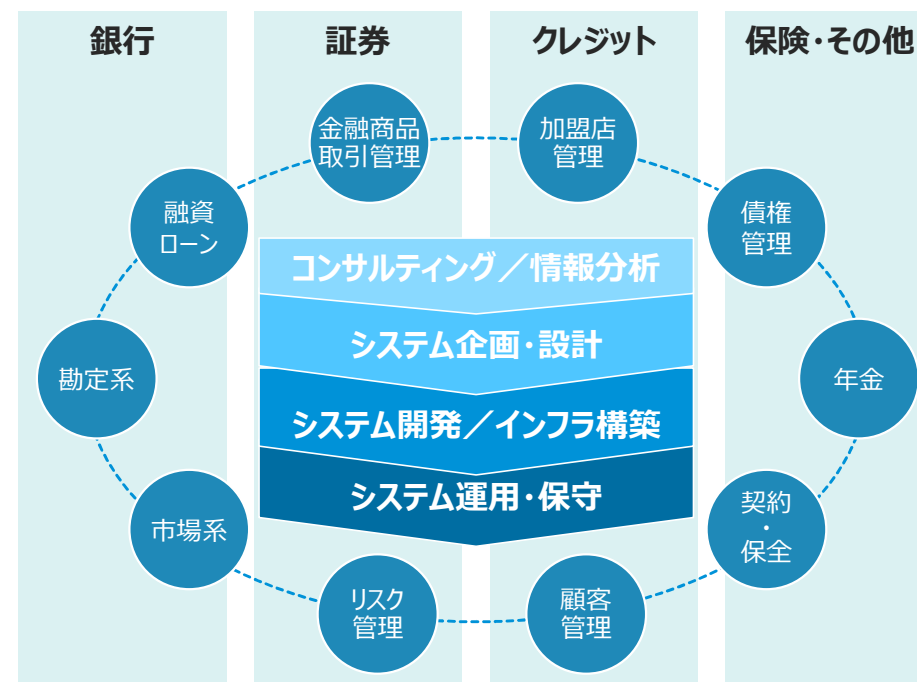
SI事業において、金融分野向けSIサービスは売上比率で7割程度を占める主力分野

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



専門性：金融分野のSIサービスに強み②

ソフト、ハード両面の設計・開発・テストから維持管理に至るまで一貫してサポートが可能

一方、コンサルティング会社や同業他社では、各プロセス別の分業で対応するケースが多く、当社はこれらとは一線を画す戦略を推進



コンサルティング会社	○	—	—	—
同業他社の例	—	○	○	—
	—	—	○	—
	—	—	○	○

アプリケーション開発事例（金融）

1

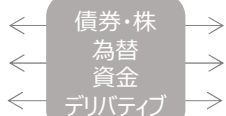
市場系システム導入・開発・保守

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



証券会社 / 銀行



債券・株
為替
資金
デリバティブ

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

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



決済プラットフォーム

API接続
ATM接続
残高管理
入出金管理

ATM
ネットワーク

口座銀行



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

3

融資管理システム（シンジケートローン）

幹事銀行



企業



貸付
利息・返済

シンジケートローンシステム

契約管理
CF計算
手数料計算

元本



参加銀行



分配

シ・ローン幹事行が貸出先、参加行を管理するためのシステム構築、運用・保守

約20年前からオーダーメイドでシステム提供

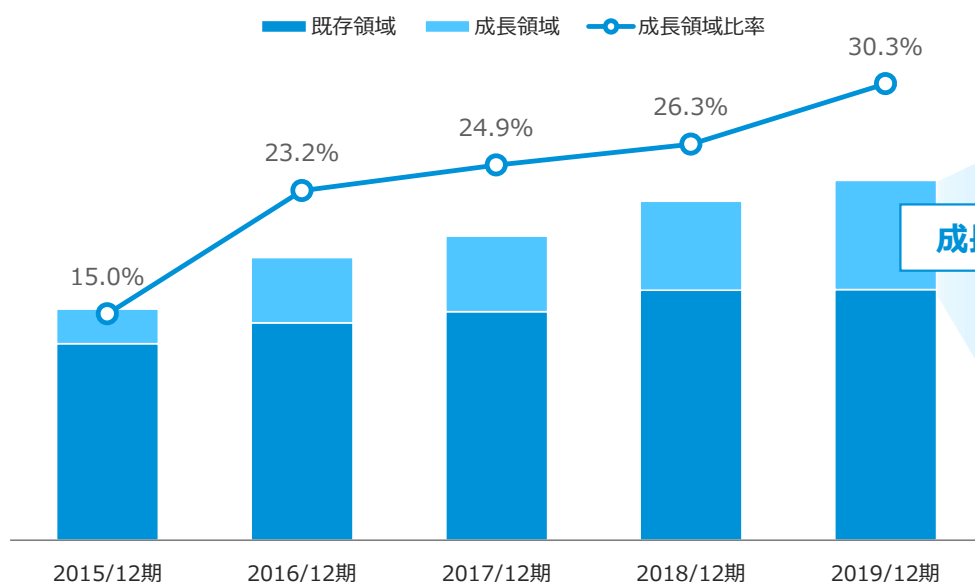
業務能力
+
人的リソース提供

柔軟性：成長領域の拡充

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

全社売上構成比の推移



*AWS (Amazon Web Services) : 米アマゾンドットコム(Amazon.com)社が事業者向けに提供しているクラウドサービス

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

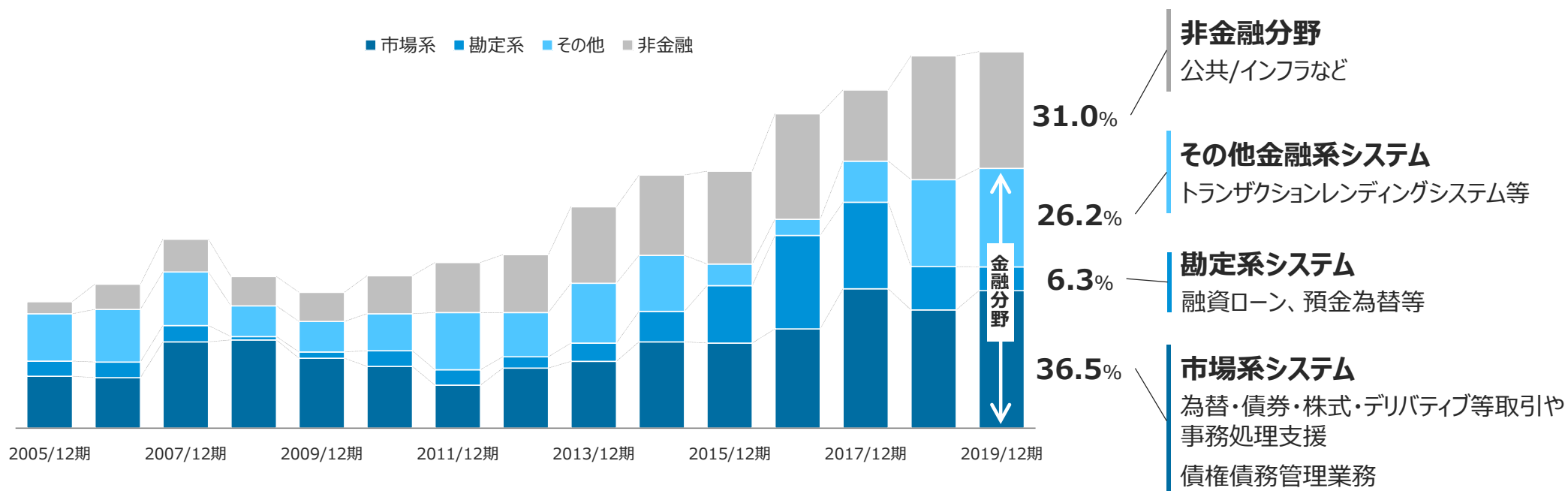
- AWS* IoTを利用したテレマティクスサービス

柔軟性：事業領域のシフトと多様化① ～金融分野

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。金融分野内の多様化を進める

SI事業売上構成の推移

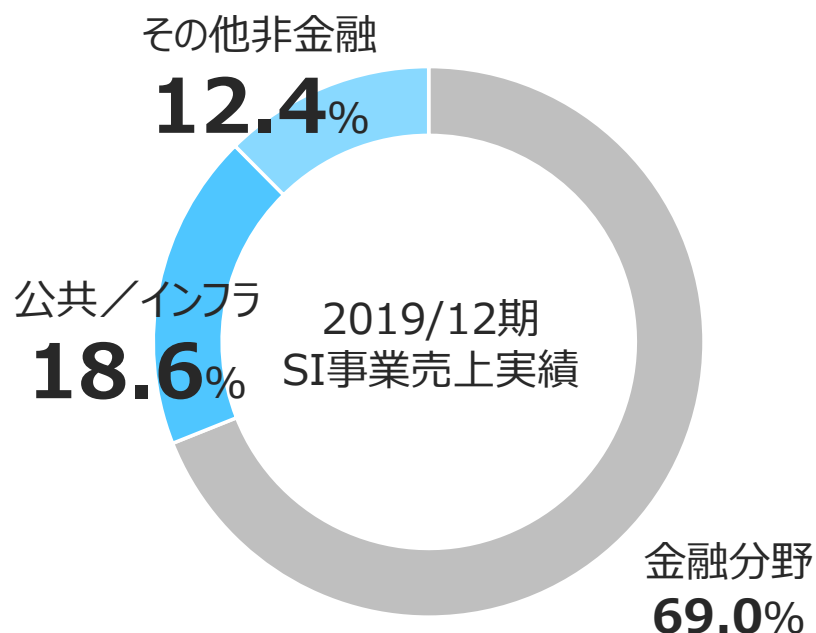


柔軟性：事業領域のシフトと多様化② ～非金融分野

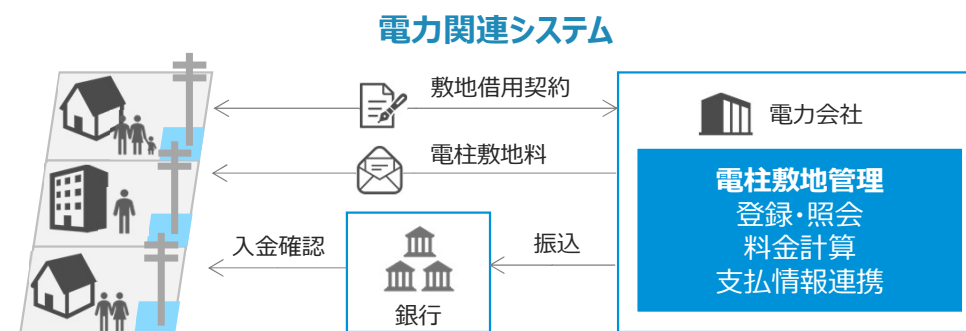
リーマンショック以降は非金融分野も成長。特に公共／インフラ関係に注力し、この分野は非金融分野の5割超を占める第2の柱に成長

電力関連システムや交通系予約システム・物流・郵便関連の販売・追跡管理システムなどに多くの実績

SI事業向け先別売上構成



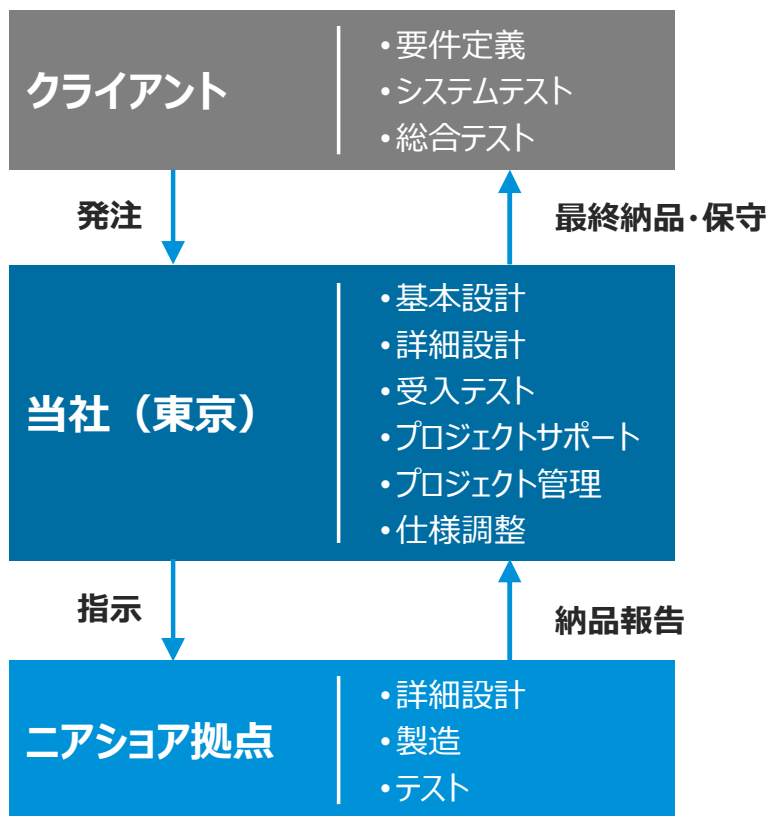
公共／インフラ関係アプリケーション開発事例



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

柔軟性：ニアショアの活用

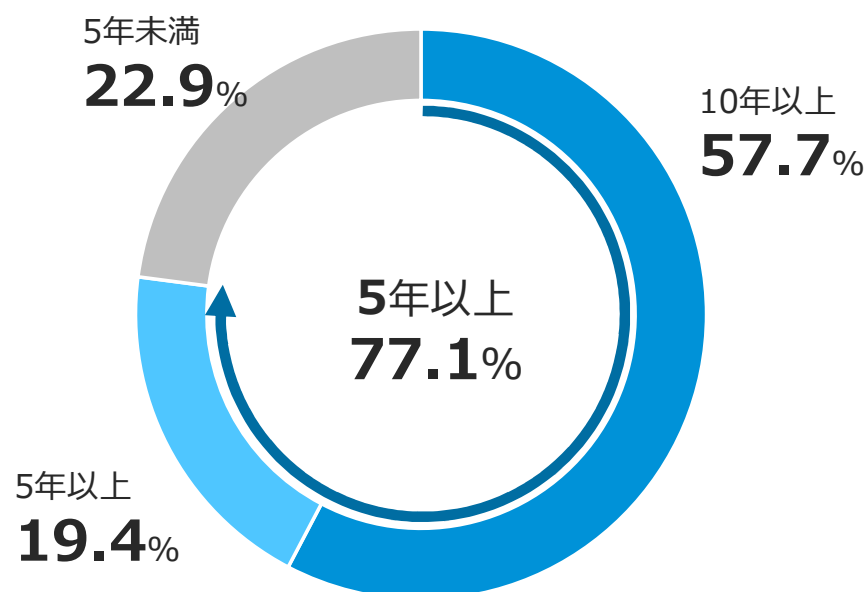
沖縄・福岡・仙台に開発拠点を設置。地方人材を活用し、かつ、顧客のITコスト削減にも貢献
海外活用のオフショアと比較して、顧客対応の機動性、柔軟性のメリット大



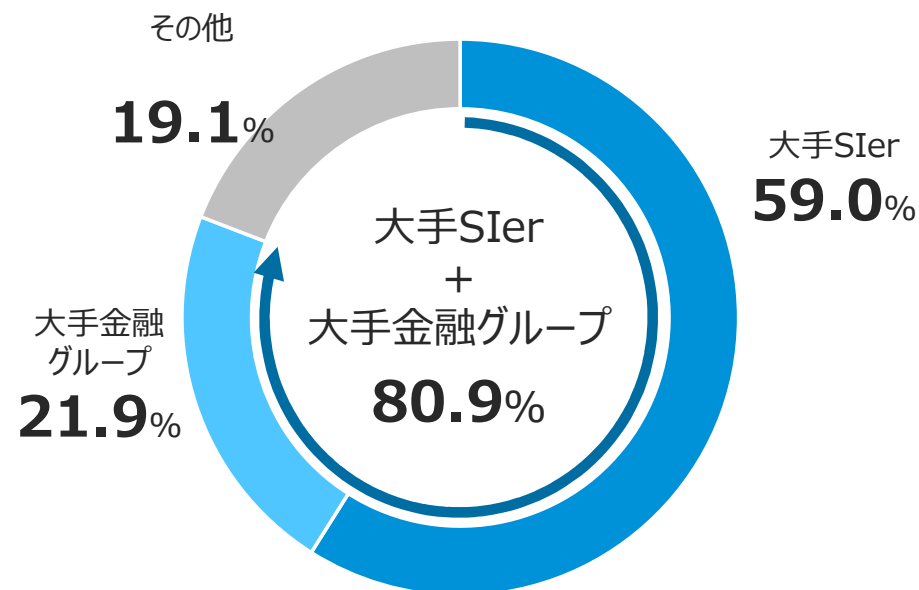
安定性：複数大手クライアントとの長期継続的取引①

2019/12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、SIにおける不可欠なパートナー

取引年数別構成比（2019/12期取引者数ベース）



クライアント業界別構成比（2019/12期売上ベース）



安定性：複数大手クライアントとの長期継続的取引②

主要取引先一覧

*順不同

NTT data


FUJITSU

UNISYS

 日本総研
The Japan Research Institute, Limited

 SMBC 信託銀行

JSOL

 あおぞらサービサー
AOZORA

 あおぞら銀行
AOZORA

 MIZUHO みずほトラストシステムズ

NTT data
株式会社NTTデータ・フィナンシャル・ソリューションズ

 ローソン銀行
LAWSON BANK

 AUCNET

NTT data
株式会社NTTデータアイ

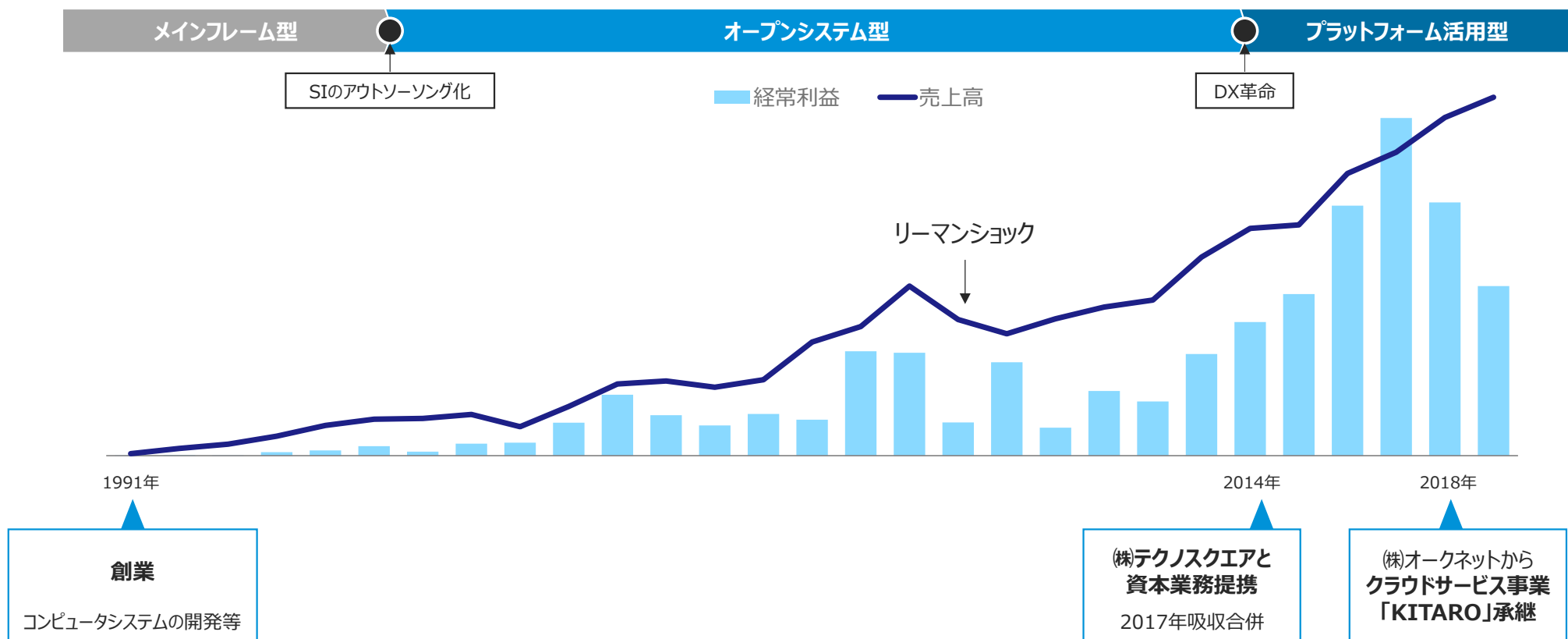
FUJITSU
株式会社富士通九州システムズ

SCSK
SCSKニアショアシステムズ株式会社

株式会社 日立ソリューションズ東日本

結果として、創業来29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



中期展望と成長戦略



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

II

顧客直接取引の拡大

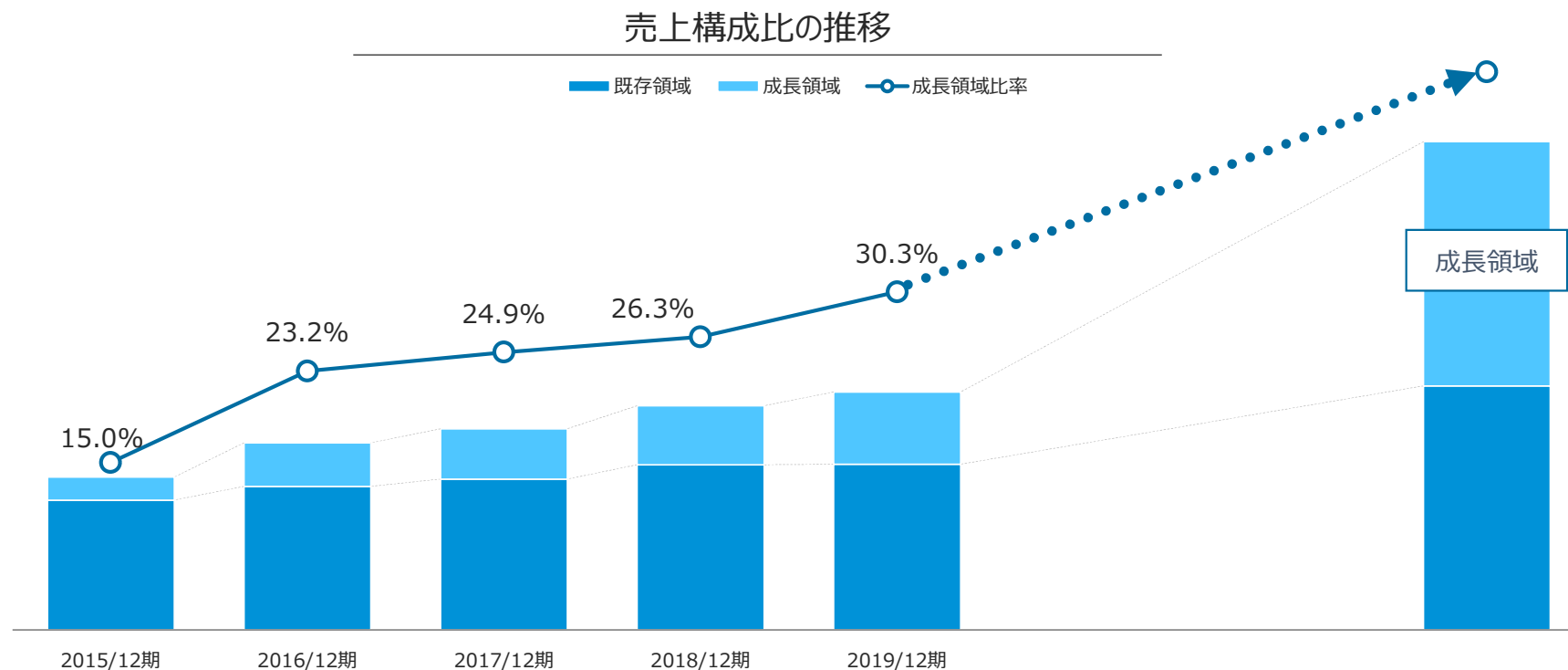
III

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

成長領域の更なる拡充

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



成長領域の更なる拡充 アクションプラン①Fintech



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

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

(ご参考) Fintech動向一覧

	現在の活用事例	今後の活用の可能性
AI	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 与信判断 ✓ 不正取引検知、業務効率化 ✓ 投資判断 (ロボアド) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 左記の精度向上、高度化 ✓ 検証可能AI(ホワイトボックスAI)の活用
ビッグデータ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ マーケティング ✓ 与信判断、不正取引検知 ✓ 投資(ニュース解析・株価予測) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 左記の精度向上、高度化 ✓ データ利活用の拡大
ブロックチェーン	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 決済・送金(含む仮想通貨) ✓ 契約管理(スマートコントラクト) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ デジタル通貨 ✓ 証券決済への応用(JPX等) ✓ 不動産管理(担保・登記での活用) ✓ 契約管理高度化
API	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 主に参照系での活用(家計簿アプリ等) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 更新系での活用(決済高度化) ✓ データの利活用の拡大
その他技術等	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ATM、スマホでの指紋認証 ✓ コールセンターでの声紋認証 ✓ クラウド会計 ✓ ウェアラブルデバイス活用(決済) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顔認証等の更なる拡大(眼球の動きなど身体運動認証等) ✓ ライフログ管理と保険商品開発(リスク細分型の進化)

(出所) 金融庁「FinTech Innovation Hub活動報告(100社ヒアリング)」(2019年9月)

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

IoT領域では、「KITARO」事業のサービス強化により、需要が拡大するMaaSを推進

次世代SI領域アクションプラン

IoT領域アクションプラン

プラットフォーム

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

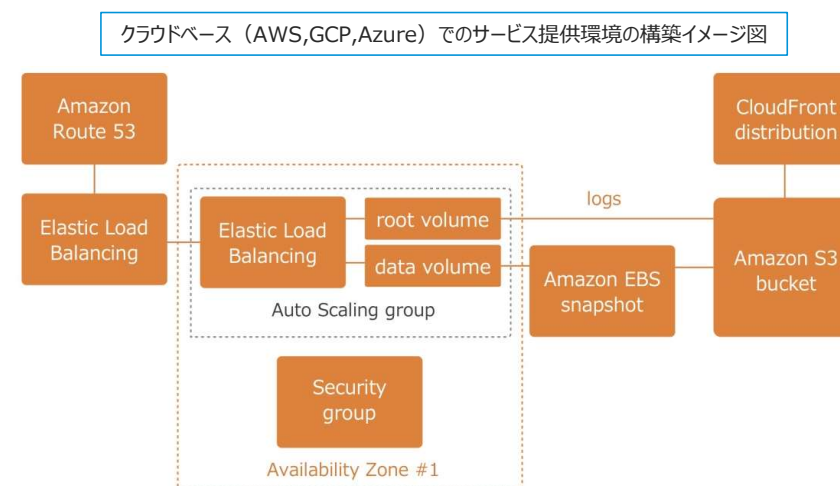
OCR、AIとの連携による拡張

SME(中小企業)向け導入支援

RPA

MaaS時代に向けた拡張

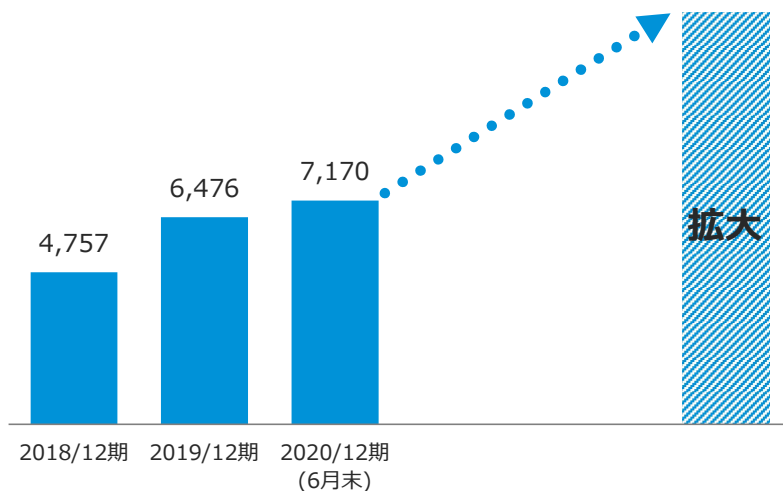
- テレマティクスサービスの「KITARO」をさらに強化
IoTを活用した、MaaS時代の新たなサービスを提供



KITAROサービス

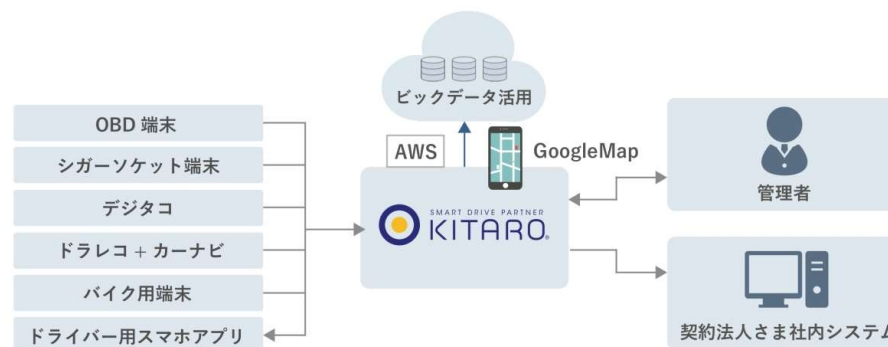
- 2020/12期2Qにおいて、導入台数約7,000台を超えており、引き続き導入拡大に注力

「KITARO」サービス台数の推移



「KITARO」サービスのイメージ図

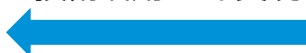
車両の位置情報・走行距離などをクラウド管理するサブスクリプションサービス



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

技術活用により実現

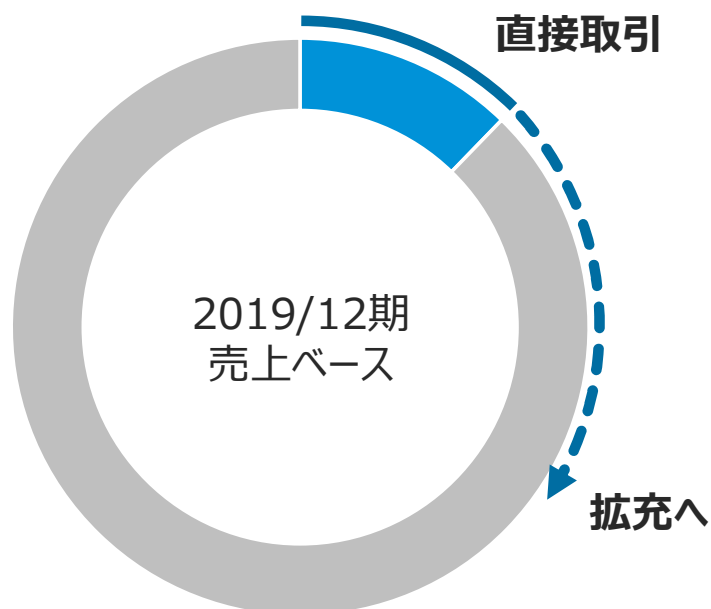


「KITARO」のCS構築技術
プログラムレス、短期開発、ローコスト、高機能、高スケーラビリティ

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

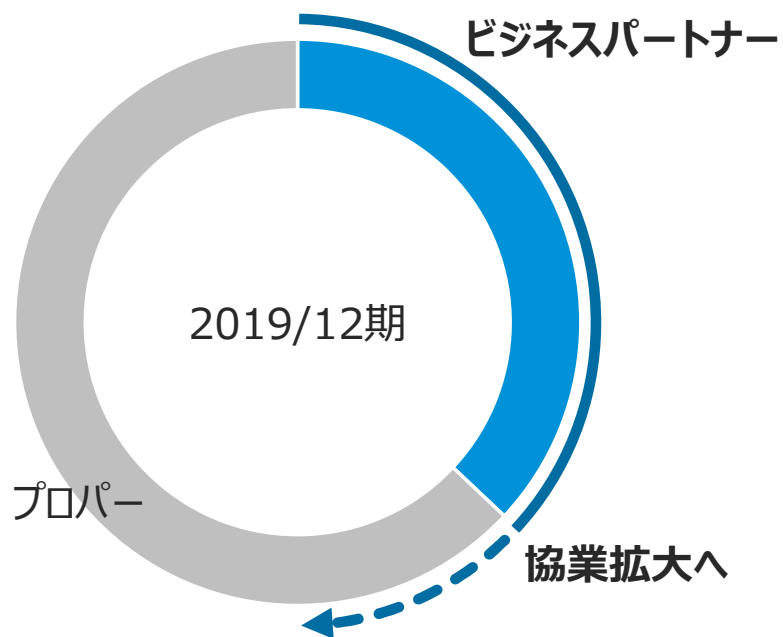
- 上場などによる知名度引上げ
- 企画営業の強化
- 専門性を軸にした横展開
- ビジネスパートナーとの協業拡大によるコスト最適化

協業拡大メリットへ

成長に向けた業務対応力（キャパシティ）の拡大①

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

成長に向けた業務対応力（キャパシティ）の拡大②

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%**

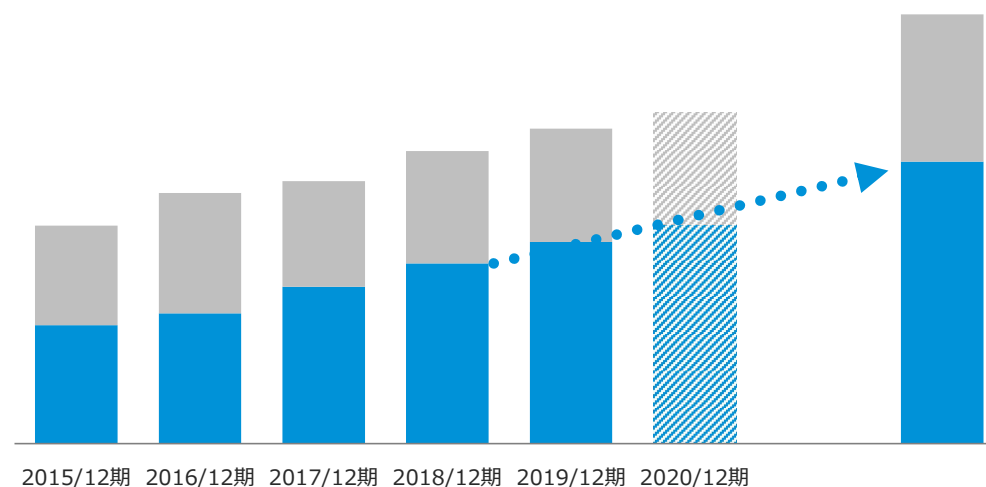
(注) 新卒入社、5年経過時（2020年3月末時点）

- 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)



成長戦略により、SI事業とCS事業の拡大を実現する

