

証券コード：4012
東証スタンダード



株式会社アクシス

2024年12月期第2四半期

決算補足説明資料

2024年 8月 8日

目次

1. 2024年12月期第2四半期 決算実績
2. トピックス
3. 2024年12月期 通期業績見通し

Appendix


- ・ サービス紹介：
デジタルコンサルティングサービス
「まるっとアクシス」



1

2024年12月期第2四半期 決算実績

売上高

3,649百万円 


(前年同期比 +17.0%)

営業利益

415百万円 

(前年同期比 +25.2%)

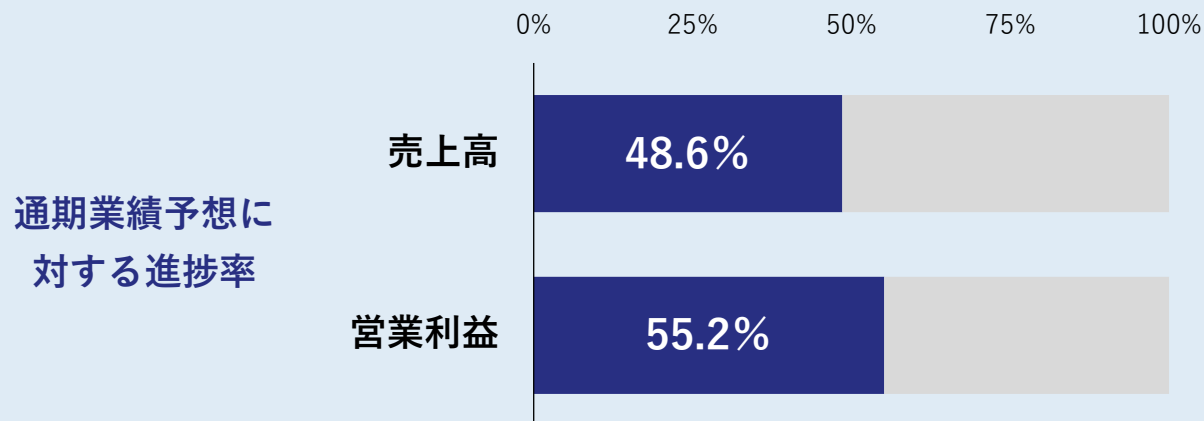
営業利益率

11.4% 

(前年同期比 +0.8p)

ポイント

- 売上高は前年同期比+17.0%と**過去最高**。上場来連続の増収を継続
- 営業利益も同+25.2%と好調。中間会計期間では**過去最高**を記録
- 営業利益率は11.4%と高水準を維持。前年同期比で+0.8p上昇
- 通期予想に対する進捗も順調に推移
- デジタル変革（DX）の機運に伴う自治体・官公庁や企業のIT投資意欲は引続き堅調。前年同期比で受注残高も増加
- 為替変動による事業への影響はなし



損益計算書サマリー

ポイント1

- DXやモダナイゼーション*1に関する強い需要が続いており前年同期比で増収増益を達成

ポイント2

- 売上総利益は、人件費や外注費などの製造原価が上昇した一方、顧客単価の伸びにより上昇分を吸収

ポイント3

- 中間純利益については23.0%増加、1株当たり純利益についても19.2%の増加

(百万円)	2023年度 2Q	2024年度 2Q	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	3,118	3,649	+531	17.0%	48.6%
売上総利益	813	956	+142	17.5%	49.2%
営業利益	331	415	+83	25.2%	55.2%
経常利益	343	427	+84	24.7%	55.9%
中間純利益	223	274	+51	23.0%	52.2%
1株当たり中間純利益 (円)	54.83	65.38	+10.55	19.2%	
売上総利益率	26.1%	26.2%		+0.1p	
営業利益率	10.6%	11.4%		+0.8p	
経常利益率	11.0%	11.7%		+0.7p	

*1)レガシーシステムを現代的なシステムへと刷新すること

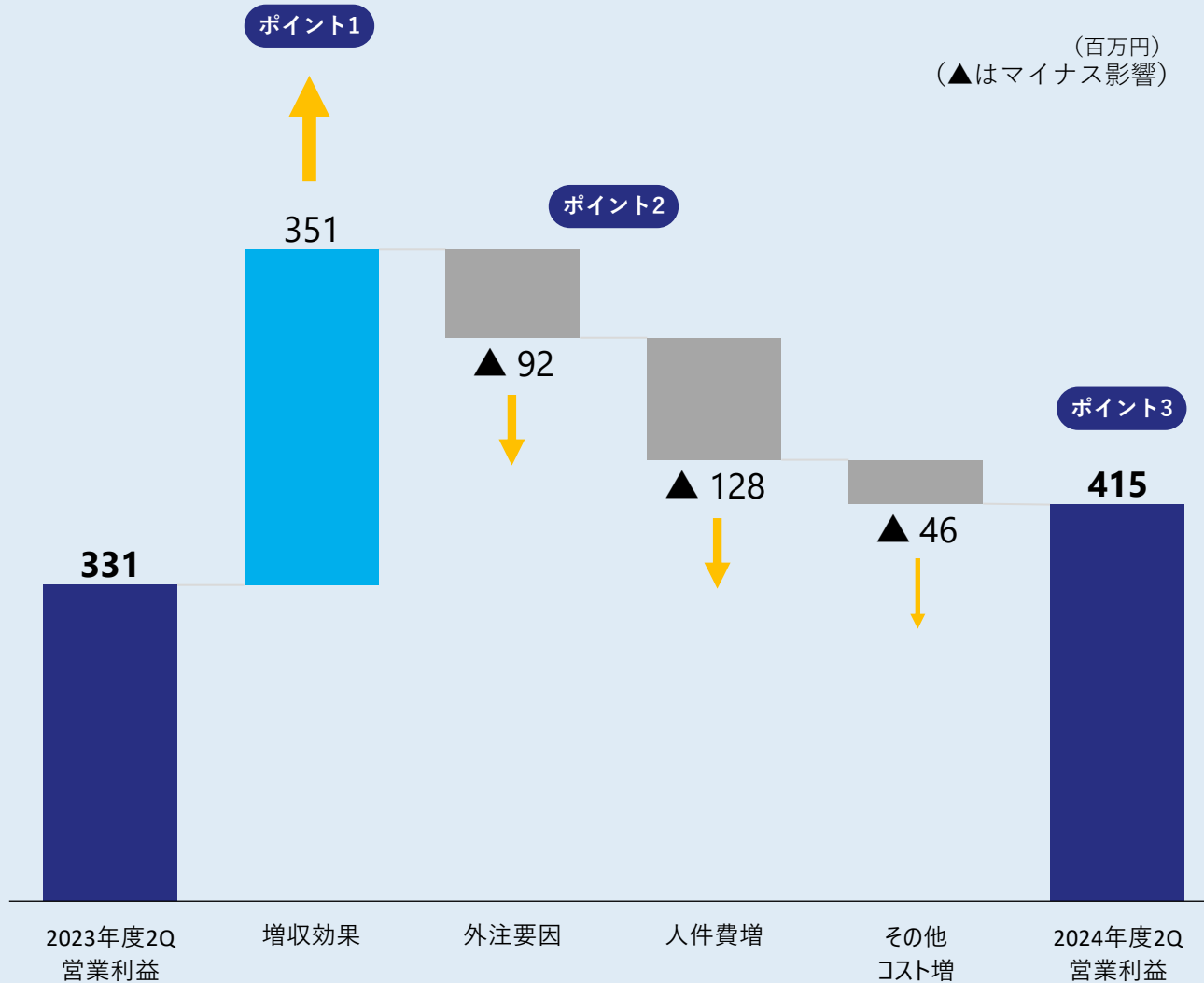
ポイント1

- 大幅な売上増加により+351百万円の増収効果

ポイント2

- エンジニア数増加に伴う人件費や外注要因などの減益要因を吸収

- 前年同期比で+83百万円 (+25.2%)の増益



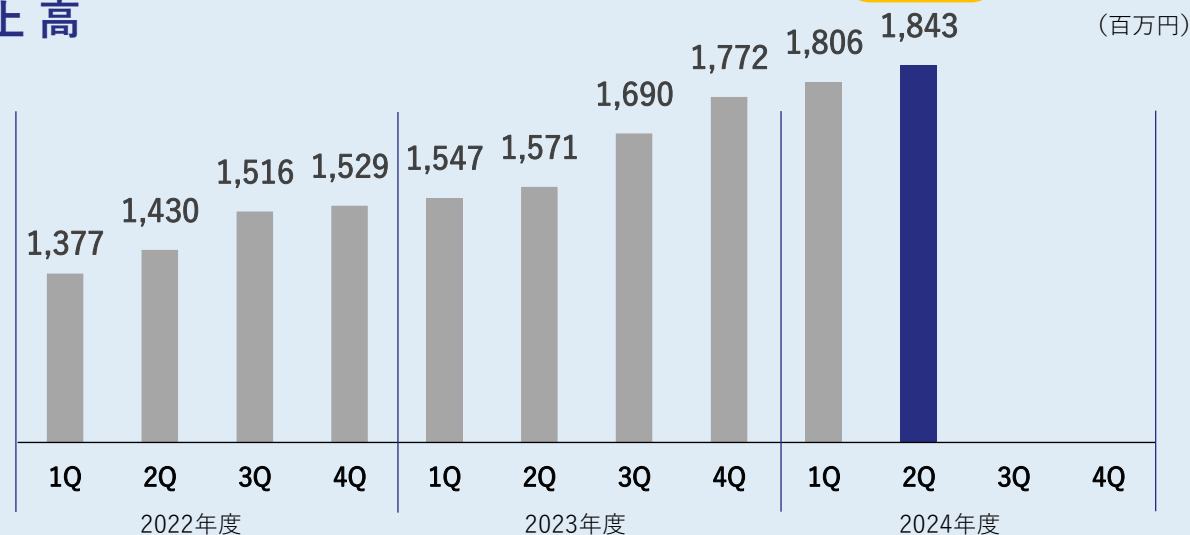
ポイント1

- 売上高は好調に推移し、**過去最高**を達成

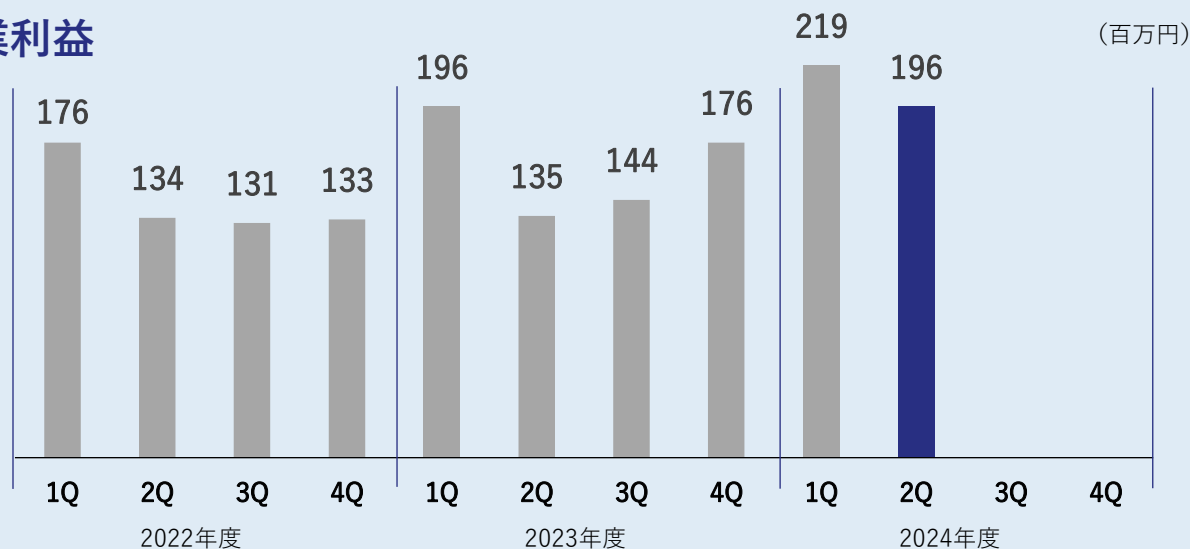
ポイント2

- 営業利益は前年同期比+61百万円増

売上高



営業利益



*新卒者採用に伴う人件費負担の影響により、1Qと2Q以降の営業利益に差が生じる季節性あり

(百万円)

ポイント1

- システムインテグレーション事業、ITサービス事業共に大きく伸張

ポイント2

- 受注残高は前年同期に比べて大幅に増加
- 社員一人あたり売上高は生産性の向上やITコンサルなどの上流工程へのシフトにより増加
- 「KITARO」の契約台数は前年同期より+600台超と伸びが加速し、当四半期末時点で通期計画を達成

	2023年度 2Q	2024年度 2Q	前年同期比	
			増減額	増減率

事業別売上高 ポイント1

システムインテグレーション事業(SI)	2,954	3,443	+489	16.6%
ITサービス事業(IT)	163	206	+42	25.8%
合計(売上高)	3,118	3,649	+531	17.0%

主要KPI ポイント2

SI 受注残高(百万円)	1,307	1,742	+434	33.2%
SI 社員一人あたり売上高(千円)	7,101	7,584	+482	6.8%
IT 「KITARO」契約台数(台)	8,135	8,743	+608	7.5%

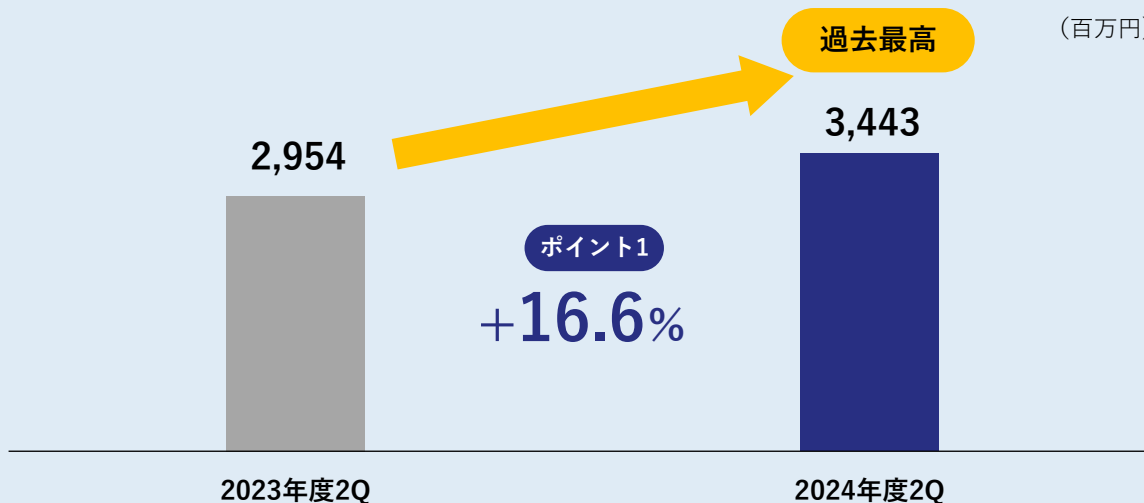
ポイント1

- 企業のITシステム投資意欲が旺盛な中、銀行を中心に着実に需要を取り込み。社員一人当たりの売上高の上昇も加わり大幅な増収を実現

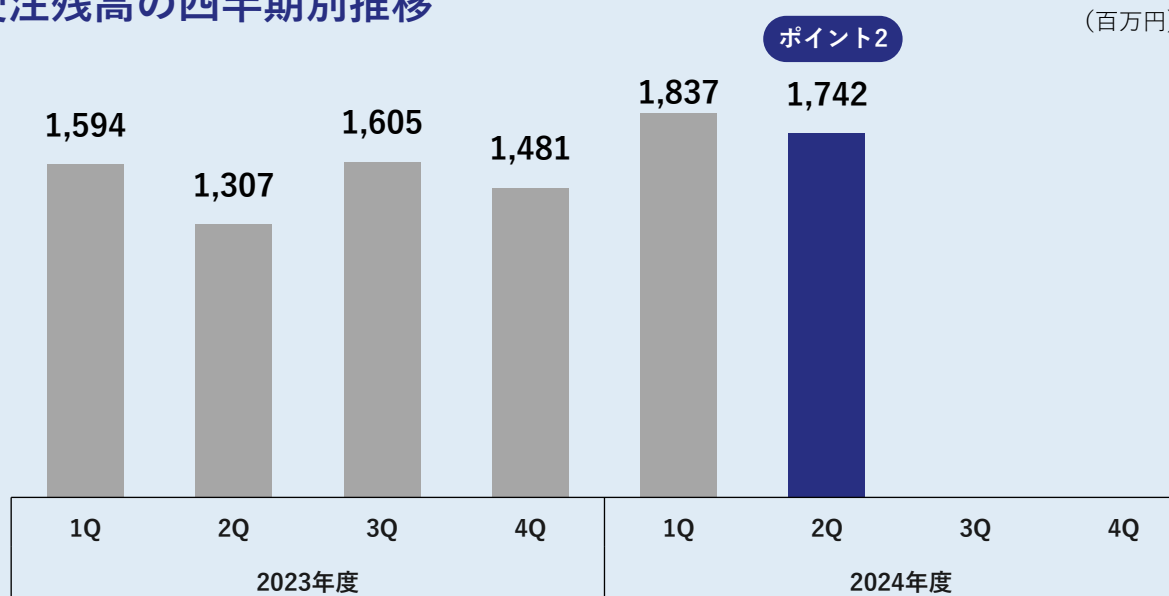
ポイント2

- 受注残高は、新規契約及び既往契約の拡充が進み順調に推移

システムインテグレーション事業 売上高



受注残高の四半期別推移



事業別売上高

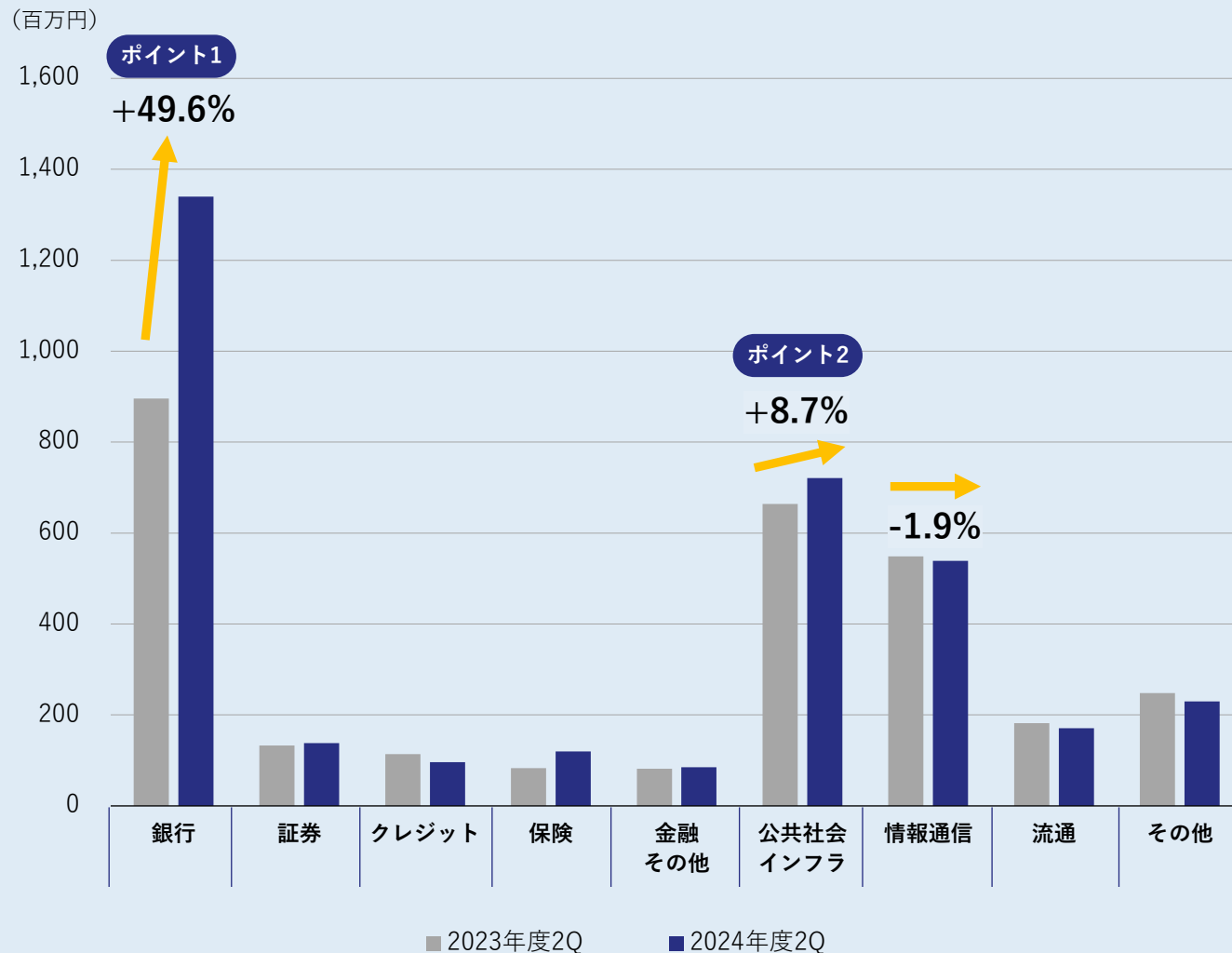
システムインテグレーション事業
業種別売上高

ポイント1

- 銀行についてはプロジェクト上流のITコンサル案件や大型の制度対応案件(SWIFT)のほか、クラウドリフト、モダナイゼーション関連の案件が増加

ポイント2

- 公共社会インフラについては、直接受注や官公庁案件が増加し好調



ITサービス事業

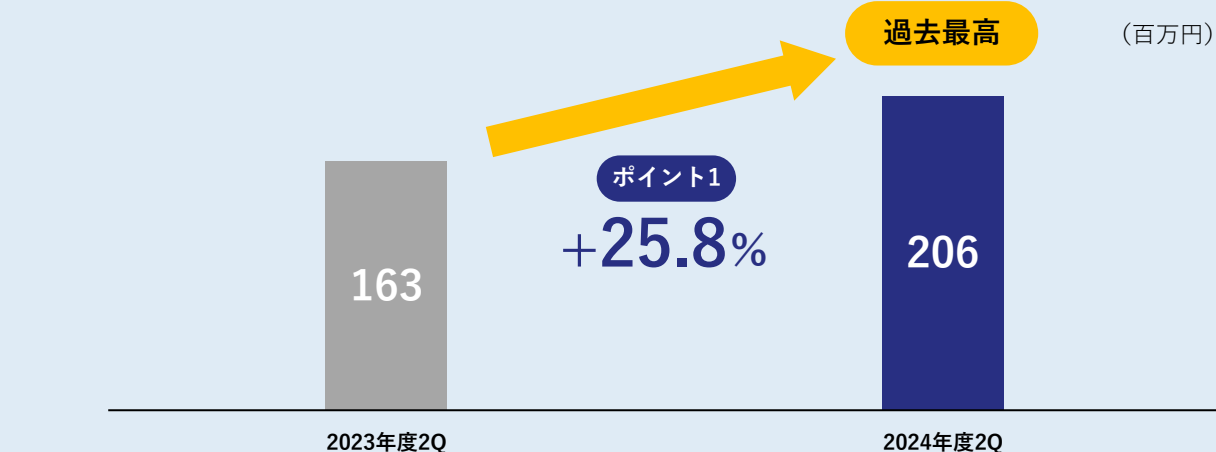
ITサービス事業 売上高

ポイント1

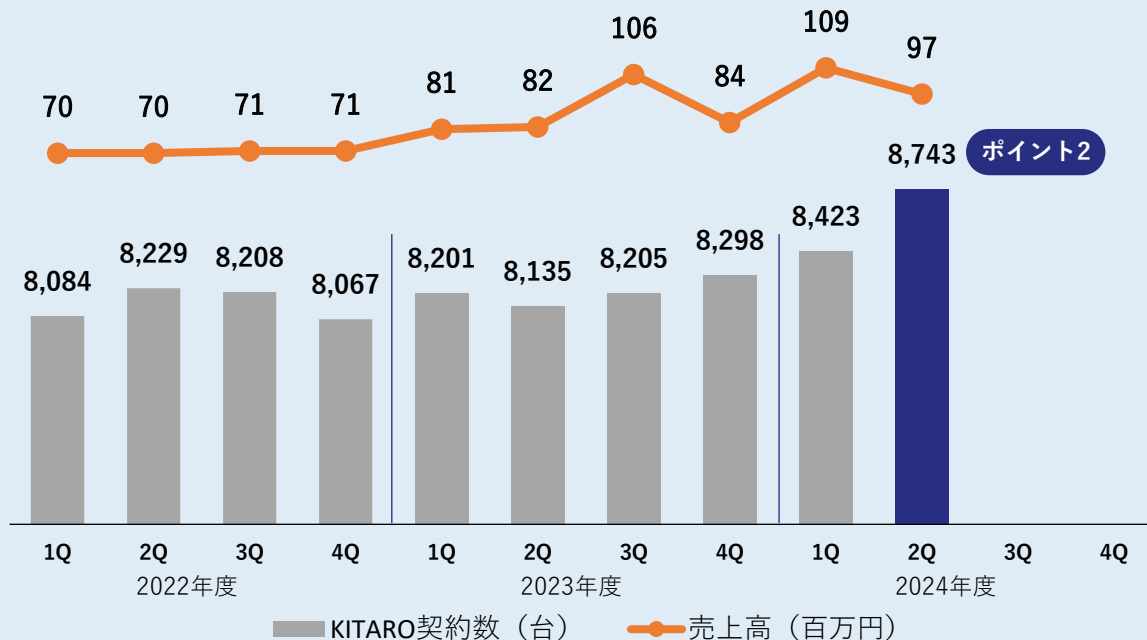
- 売上高はクラウドサービス「KITARO」の契約台数増加や他社サービスへの技術支援契約などが順調に推移し大幅な増収

ポイント2

- クラウドサービス「KITARO」は堅調な新規契約の増加と共に解約の減少もあり、契約台数の増加が加速し、当四半期末時点で通期計画を達成



四半期別売上高と「KITARO」契約台数の推移



B/Sの状況

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

- 自己資本比率は+0.3p 増の74.2%と財務安定性は高い水準を維持

ポイント3

- 増加した現預金は、人材投資（人材育成や採用などの人材拡充など）、サービス開発など、企業価値向上のための成長投資に活用予定

主なB/Sの状況

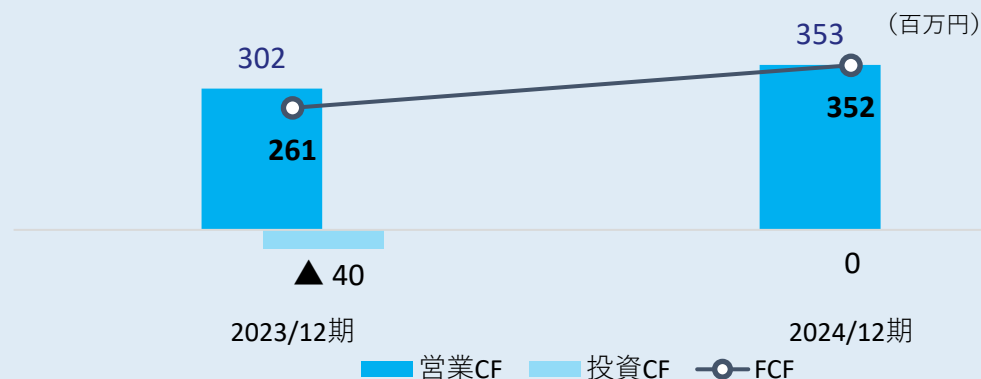
	2023/12期 12月末	2024/12期 6月末	前期比増減
流動資産	3,482	3,794	+312
現預金	2,466	2,782	+316
売掛金及び契約資産	941	930	▲11
棚卸資産	27	6	▲20
固定資産	582	572	▲9
のれん	215	200	▲14
総資産	4,064	4,367	+302
負債	1061	1,127	+66
買掛金	269	252	▲16
有利子負債	—	—	—
退職給付引当金	260	277	+16
純資産	3,003	3,239	+236
負債純資産合計	4,064	4,367	+302
自己資本比率	73.9%	74.2%	+0.3p

ポイント3

ポイント1

ポイント2

主なキャッシュフロー数値の状況



2

トピックス

当社代表 小倉が日経CNBC 「攻めの IR Market Breakthrough」にゲスト出演

当社代表の小倉が、日経CNBC「攻めの IR Market Breakthrough」にゲスト出演しました。当社の事業内容を最近のトピックスと共に、ご説明しております。



Market 攻めのIR
Breakthrough



■紹介URL

https://www.nikkei-cnbc.co.jp/program/2001_semenoir

当社代表 小倉がラジオNIKKEI 「この企業に注目！相場の福の神」にゲスト出演

当社代表の小倉が、ラジオNIKKEI「この企業に注目！相場の福の神」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/fukunokami/20240702.html>

スポーツひのまるキッズから表彰

2024年4～8月は、3つの大会とイベントに協賛いたしました。

各大会ではアクシス賞として大会を支えるボランティアスタッフの皆様にスポーツタオルを贈呈しております。

また、第14回近畿小学生柔道大会において、一般社団法人 スポーツひのまるキッズ協会から多年に渡る当社の支援に対し表彰を受けております。



当社は、親子の絆を深めるスポーツひのまるキッズの活動に賛同し、2014年から協賛しています。これからも当社は、子どもたちが明るく過ごせる社会のために活動をしていきます。

令和6年能登半島地震の被害に対する支援のお礼

2024年1月1日に発生した能登半島地震の支援として提供していた、リアルタイム運行管理システム「KITARO」サービスによる被災地支援が2月17日に終了しました。がれきごみの撤去を行う全国清掃事業連合会 会員企業様にご利用頂いておりましたが、お礼のメールを頂いております。（一部抜粋）



被災地での作業の様子

この度は災害支援用端末 & 環境をご提供くださりありがとうございました。

1/21からの支援活動も2/17を持ちまして一旦終了となりました。

ありがとうございました。

KITAROのおかげで細やかな走行データを抽出でき、石川県や環境省とも情報を共有することができました。

シガーソケットに取り付けるだけ、いつでもどこでも誰でもログインして確認できるといった手軽さから、組合員企業も大変興味を持たれていました。



株式会社太陽都市クリーナー代表取締役 森山直洋 様より

3

2024年12月期 通期業績見通し

(期初予想より変更なし)

通期業績見通しサマリー


売上高

7,504百万円 
 (前期比 +14.0%)

営業利益

752百万円 
 (前期比 +15.2%)

営業利益率

10.0% 
 (前期比 +0.1p)

業績

- 14.0%増収、15.2%営業増益と5期連続の増収・増益、過去最高更新を見込む
- 人材への成長投資を行いながら、成長性の高い領域へシフトすることで利益率の拡大を図り、営業利益率は経営目標である10.0%を見込む
- 上期時点の通期予想に対する進捗も順調に推移

配当

- 配当は、1株当たり7円増配し25円(配当性向20.0%)を予想

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増を見込む）

2024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システム投資は引き続き好調を想定

ポイント2

ポイント2

- システムインテグレーション事業は14.5%の増収、ITサービス事業では5.7%の増収を見込む

ポイント3

ポイント3

- プロジェクト単価、高収益案件へのシフトにより売上総利益率が上昇するものの人材投資などの先行投資により営業利益率は前期同様を見込む

	2023/12期	2024/12期 通期業績見通し	前期比	
			増減額	増減率
売上高	6,581	7,504	+922	14.0%
システムインテグレーション事業(SI)	6,227	7,130	+902	14.5%
ITサービス事業(IT)	353	374	+20	5.7%
売上総利益	1,624	1,944	+319	19.6%
営業利益	652	752	+99	15.2%
経常利益	666	765	+98	14.8%
当期純利益	462	526	+63	13.7%
1株当たり当期純利益 (円)	113.13	125.11	+11.98	10.6%
売上総利益率	24.7%	25.9%		+1.2p
営業利益率	9.9%	10.0%		+0.1p
経常利益率	10.1%	10.2%		+0.1p

業績見通し前提

SI	プロジェクト件数 (件)	311	330	+19	6.1%
SI	プロジェクト平均売上高 (千円)	20,023	21,606	+1,582	7.9%
SI	社員一人当たり売上高 (千円)	14,652	14,731	+78	0.5%
IT	「KITARO」契約台数 (台)	8,298	8,615	+317	3.8%

ポイント1

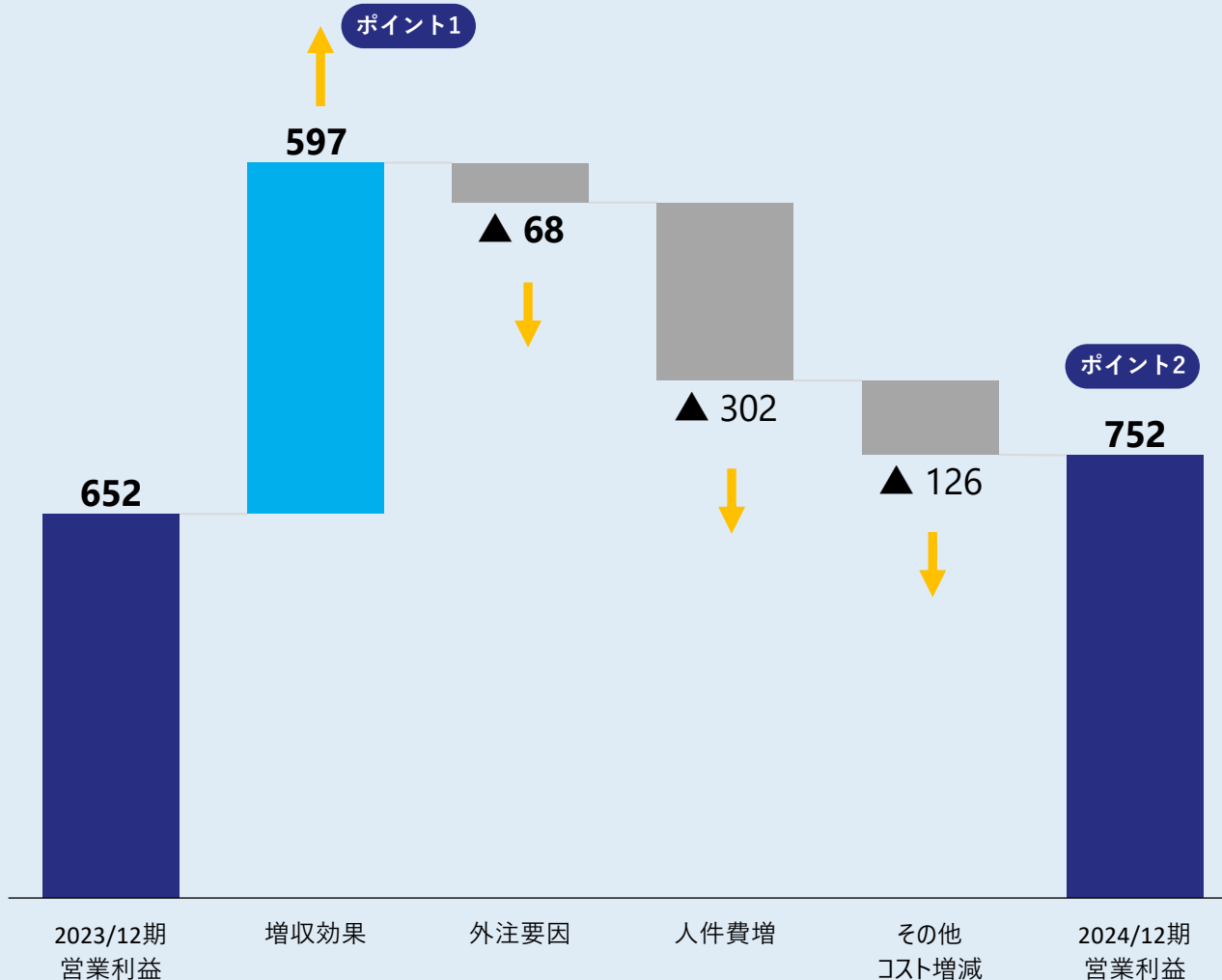
- 堅調な企業のIT投資により継続して売上の拡大を見込む

ポイント2

- ITコンサルの中途採用や営業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

- 官公庁関連及び金融大型案件受注を想定

ポイント3

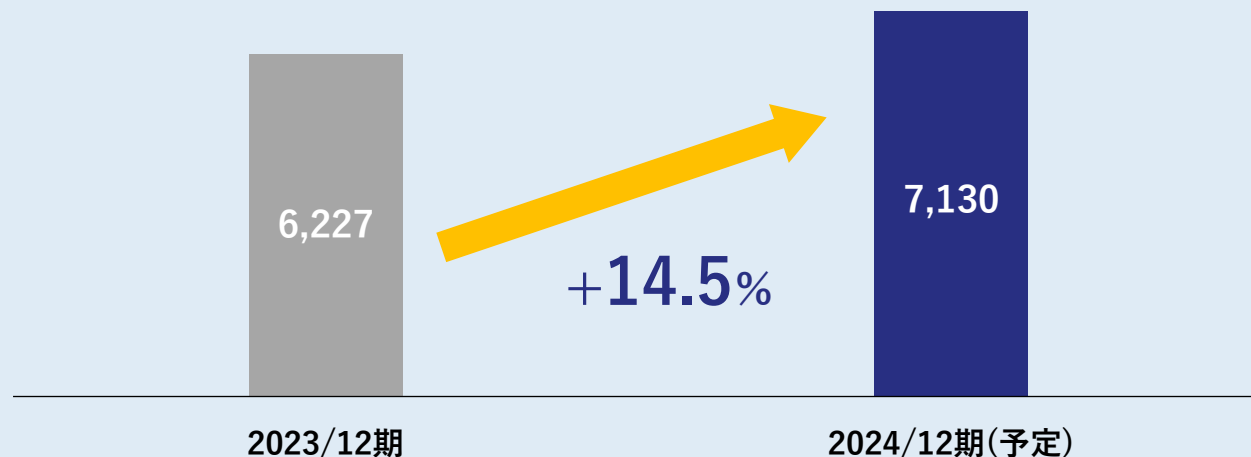
- ITコンサルへのシフトと、成長性の高い領域の拡大を進める

売上高

7,130

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45%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

人材の増強とITコンサル営業の強化

- コンサルファームとの営業連携
- 既存人材のITコンサル職への転換

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」の契約台数が2023年12月期第3四半期以降、増加傾向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

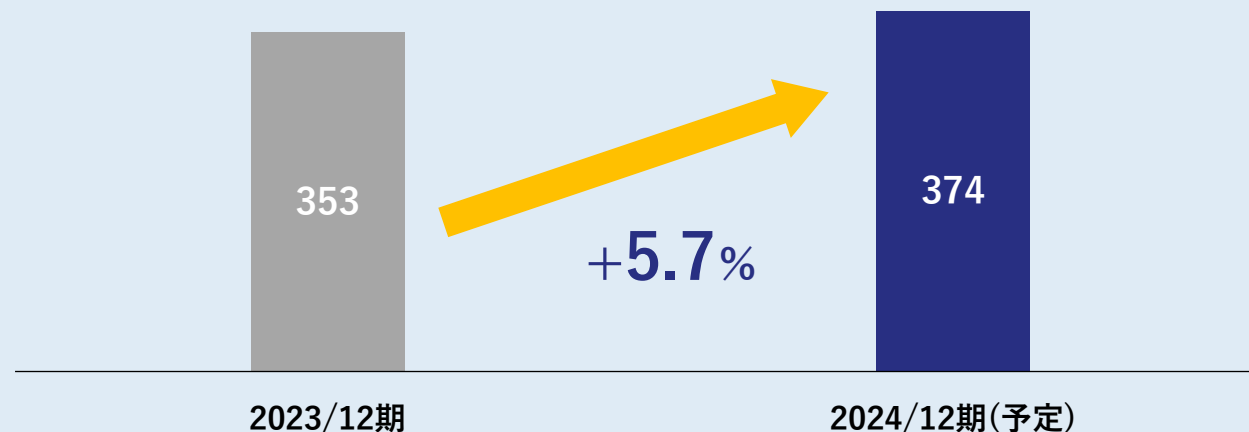
ポイント2

- 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継続

売上高

374百万円

(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8,615台（+317台）を計画
- クラウドを活用した新たな社会課題解決型サービスの提供を開始予定

デジタルコンサルティング・セキュリティサービス

- 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及び製品の拡充と整備を進める
- エンドポイントなどのセキュリティ製品の販売

株主還元

ポイント1

- 2023年12期の配当については増益に伴い、当初予想の15円から18円へと増額

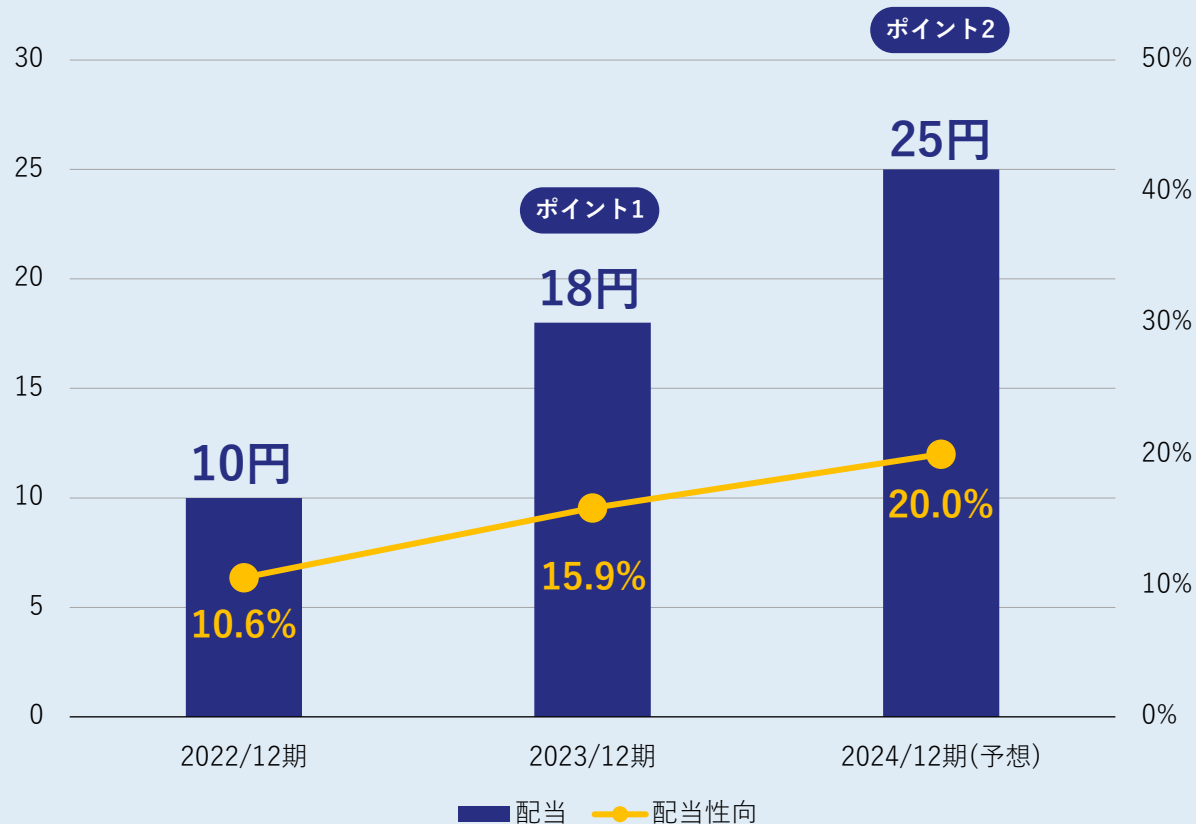
ポイント2

- 2024年12月期は、中期経営計画の毎期5%増配目標のとおり、1株当たり25円の予想

ポイント3

- 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7円増配し25円に



Appendix

デジタルコンサルティングサービス 「まるっとアクシス」

中小企業が自社でデジタル化を進める際の問題

リソース（人材）が足りない

本業で精一杯でITやデジタル専任の社員を置くことができない。



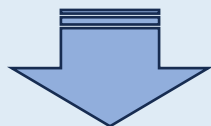
採用・人件費のコストが高い

専任の人材採用も難しく、採用後の人件費も数百万かかるのでコストが高い。



相談先が無い わからない

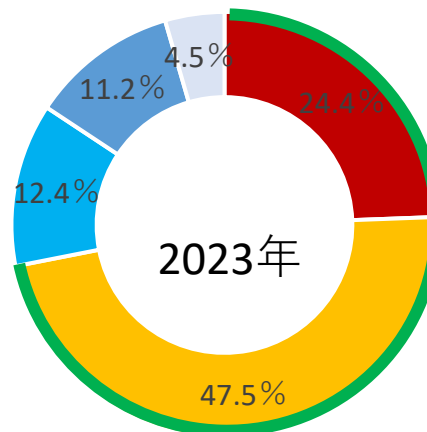
やりたいことがあっても何から始めればいいのか、相談先もわからない。



中小企業のDXに対するニーズは高いが
様々な理由から取り組みは進んでいない

中小企業のDX推進に関する調査

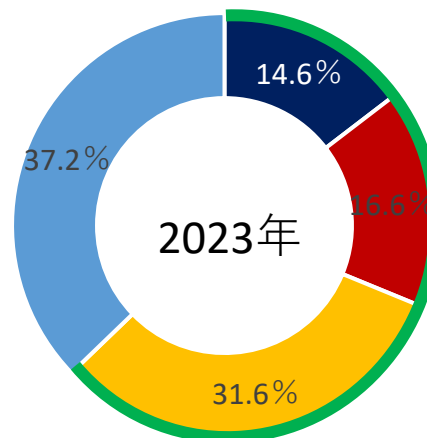
DXの必要性



71.9%が必要性を認識

- 必要だと思う
- ある程度必要だと思う
- わからない
- あまり必要だと思わない
- 必要だと思わない

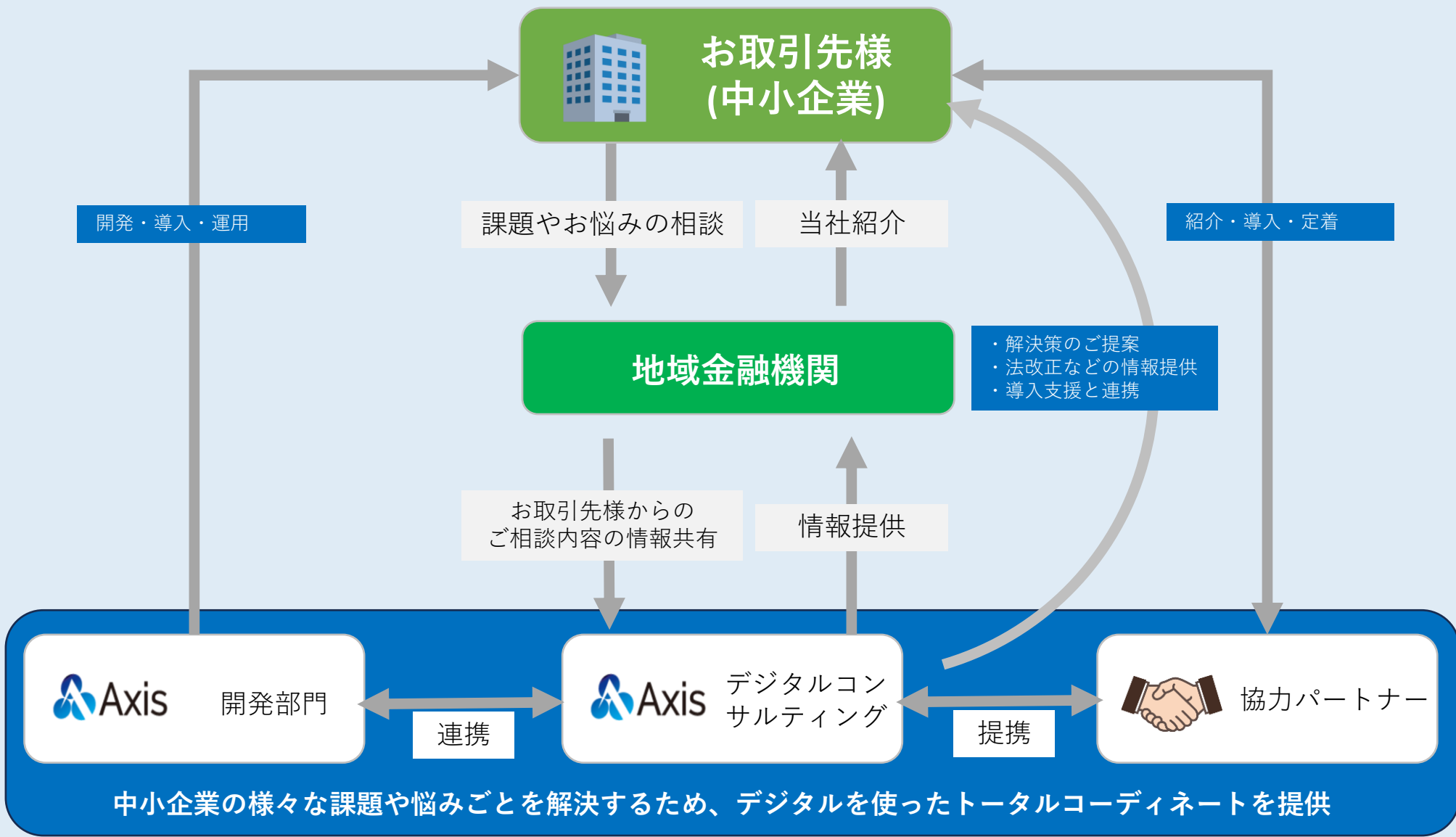
DXの取り組み状況



48.2%が今後取り組む意向

- 既に取り組んでいる
- 取り組みを検討している
- 必要だと思うが取り組めていない
- 取り組む予定はない

地域金融機関を通じて、お取引先様の様々な課題や悩みごとに解決策を提案



中小企業のDX化支援サービス「まるっとアクシス」

様々な問題を低コスト・毎月定額で解決

デジタルの110番



- 01 DXに関する「お困りごと」に寄り添い
伴走型で各種IT業務を支援
- 02 DX推進のためのITツール選定
／導入／運用支援
- 03 ネットワーク構築など基盤系の
整備支援や保守
- 04 パソコンなどIT機器の設定相談など



デジタルツール協力パートナー（一部抜粋）

まるっとアクシス成長イメージ

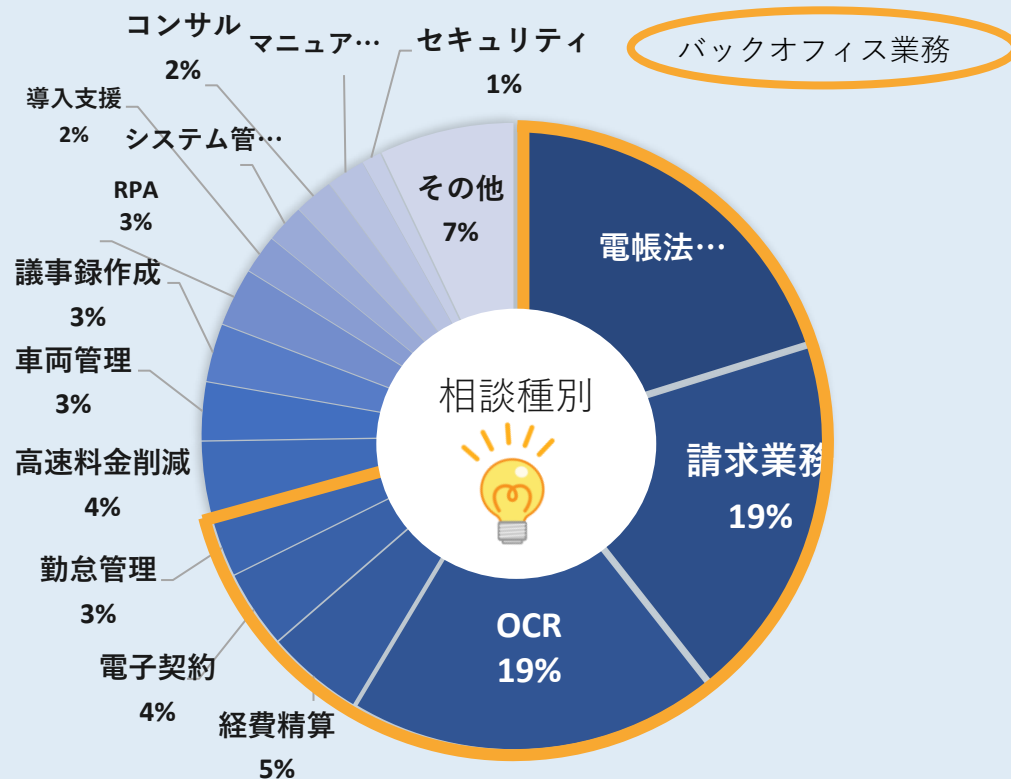
- サブスクリプション形態のストックビジネスであり、安定的な収益獲得
- デジタルコンサルティングサービスの成長ドライバ

デジタルコンサルティング
(まるっとアクシス)

クラウド型車両運行管理
サービス「KITARO」

ITサービス事業

ご相談実績



- 相談実績としてはバックオフィス業務の改善が多数

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。

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。

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