

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3四半期

決算補足説明資料

2024年 11月 7日

目次

1. 2024年12月期第3四半期 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：
クラウドサービス「KITARO × モバイル」
- ・ 人材定着に向けた取り組み



1

2024年12月期第3四半期 決算実績

売上高

5,506百万円 

(前年同期比 +14.5%)

営業利益

593百万円 

(前年同期比 +24.6%)

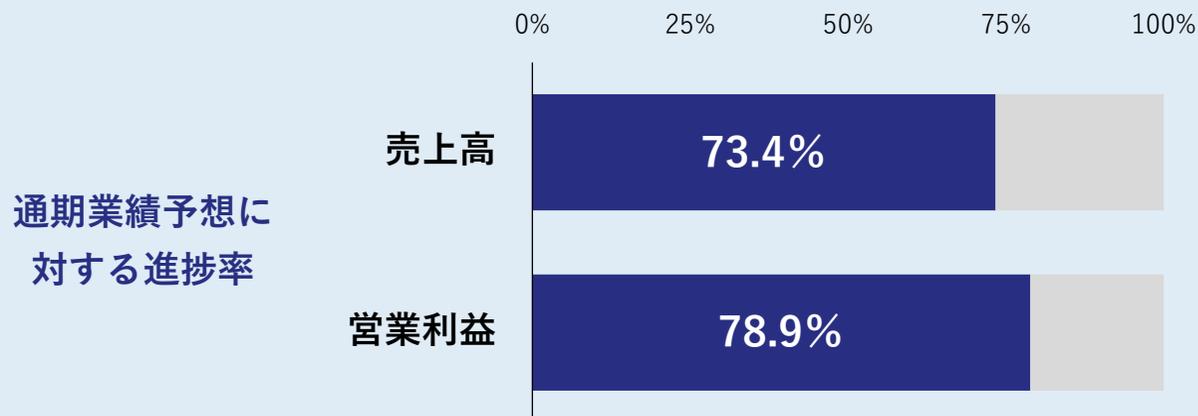
営業利益率

10.8% 

(前年同期比 +0.9p)

ポイント

- 売上高は前年同期比+14.5%、営業利益も同+24.6%と**過去最高**。上場来連続の増益を継続
- 営業利益率は10.8%と高水準を維持。前年同期比で+0.9p上昇
- 通期予想に対する進捗も順調に推移



損益計算書サマリー

ポイント1

- 売上高は、企業や自治体などのデジタル投資への旺盛な意欲を背景に、モダナイゼーション*やクラウドインテグレーションの需要を着実に取り込み、前年同期比で+14.5%の増収を達成

ポイント2

- 営業利益は、顧客単価の伸びにより人件費ならびに外注費の上昇を吸収し、前年同期比で+24.6%の増益を達成

ポイント3

- 四半期純利益は、これら好調な業績を反映し前年同期比で+29.3%を記録

(百万円)	2023年度 3Q	2024年度 3Q	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	ポイント1 4,809	5,506	+697	14.5%	73.4%
売上総利益	1,191	1,391	+199	16.7%	71.6%
営業利益	ポイント2 476	593	+117	24.6%	78.9%
経常利益	488	627	+139	28.5%	82.1%
四半期純利益	ポイント3 316	409	+92	29.3%	77.9%
1株当たり四半期 純利益 (円)	77.64	97.34	+19.70	25.4%	
売上総利益率	24.8%	25.3%		+0.5p	
営業利益率	9.9%	10.8%		+0.9p	
経常利益率	10.2%	11.4%		+1.2p	

営業利益 増減益要因分析

ポイント1

- 売上増加により、前年同期比で+455百万円の増収効果

ポイント2

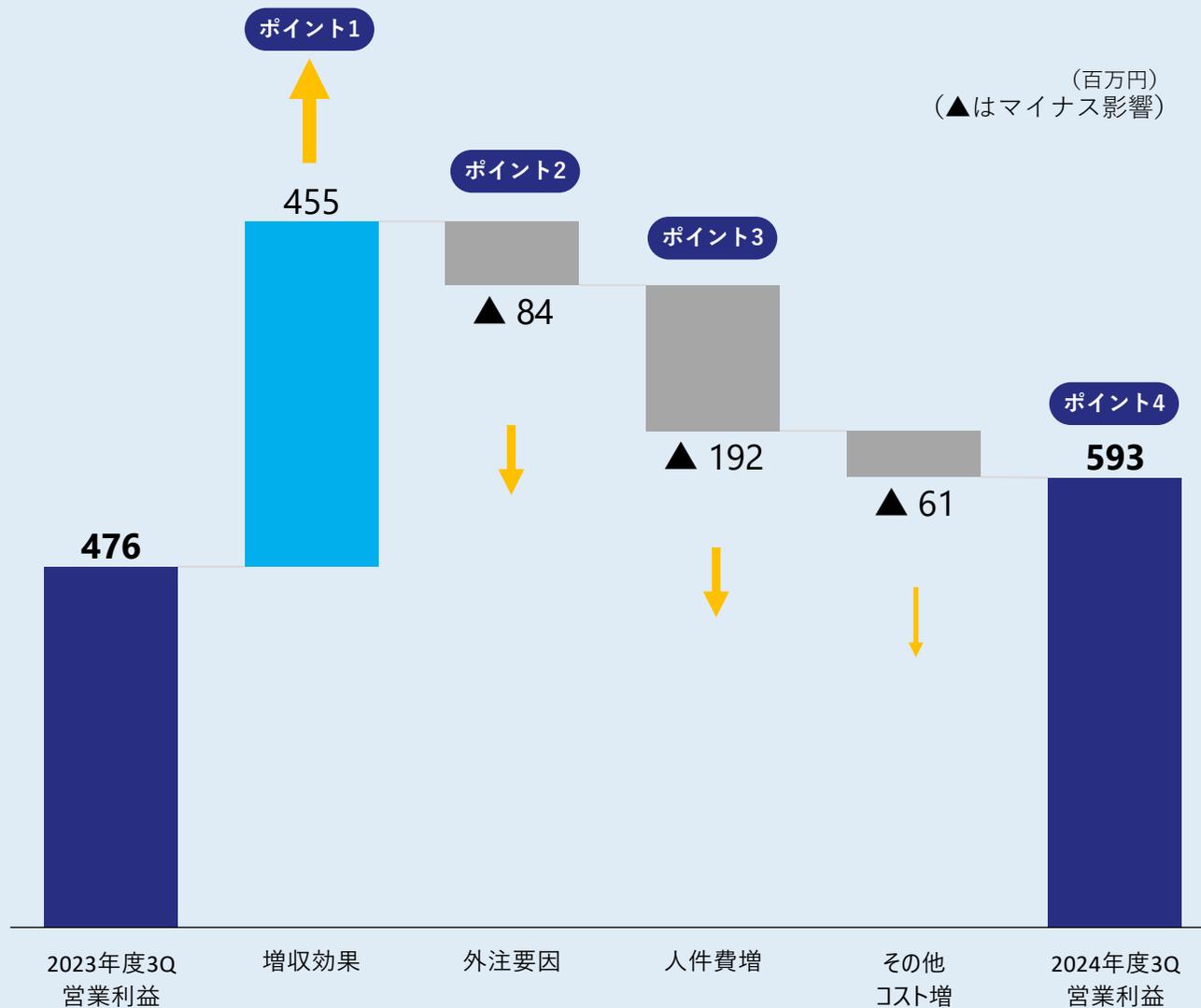
- 外注要因は外注費比率の高まりにより、-84百万円

ポイント3

- 人件費増は営業人員の増強やエンジニアの増加に伴い-192百万円

ポイント4

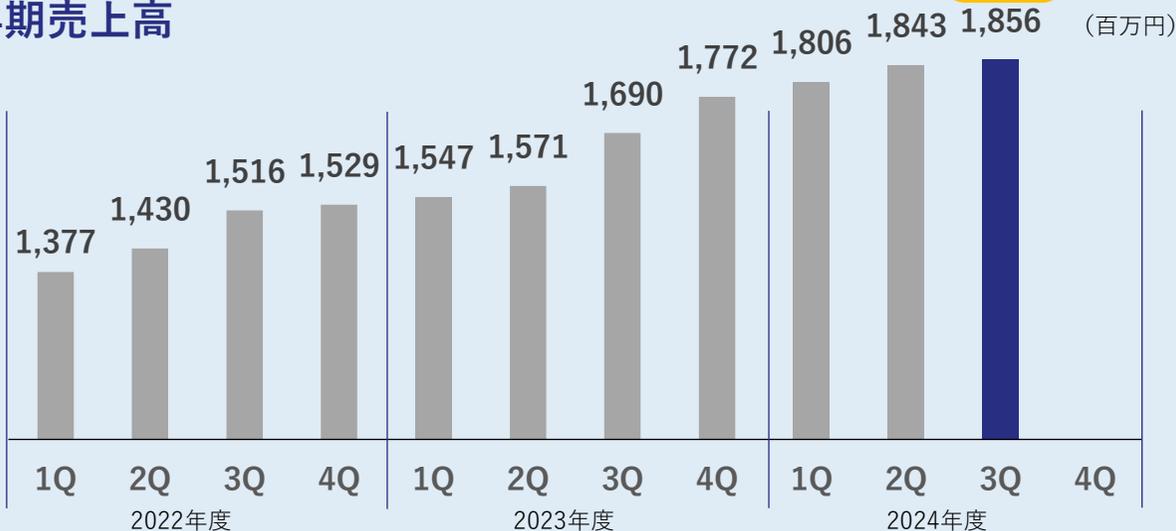
- 増収効果がコスト増による減益要因を上回り、前年同期比で+117百万となった



四半期業績推移

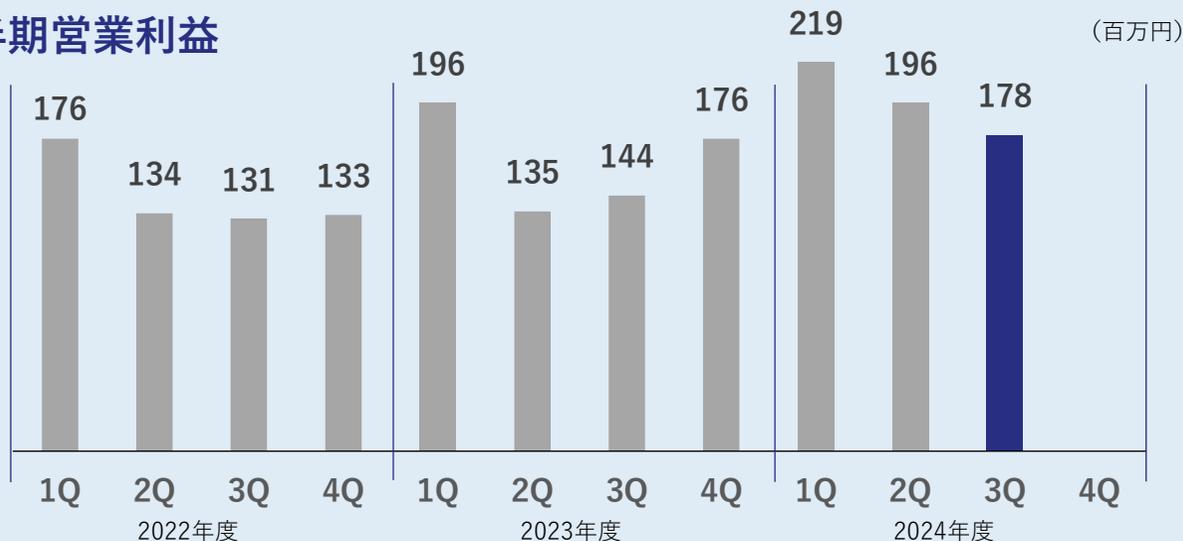
過去最高

四半期売上高



- 四半期売上高は過去最高を達成

四半期営業利益



- 四半期営業利益は前年同期比+34百万円。営業人員の体制強化や社員教育の先行投資を実施

*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

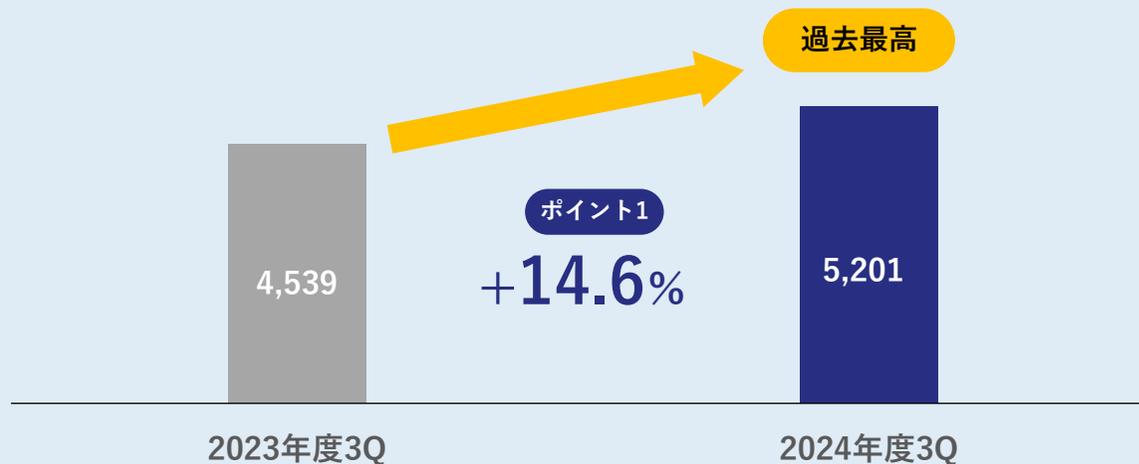
事業別売上高

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

- 売上高は、銀行を中心としたシステム投資需要を着実に取り込み好調に推移。また、第2四半期に続き大型案件の需要が継続したことも加わり前年同期比で14.6%の増収を実現

システムインテグレーション事業 売上高

(百万円)



- 受注残高は、大型案件の獲得が続いた上期の反動で若干弱含むものの、新規契約の獲得、及び既往契約の拡充は堅調に推移し、良好な水準を維持

受注残高の四半期別推移

(百万円)



事業別売上高

システムインテグレーション事業
社員一人あたり売上高・業種別売上高

ポイント1

- 社員一人あたり売上高は、増収に伴い堅調に推移。前年同期比で+6.98%

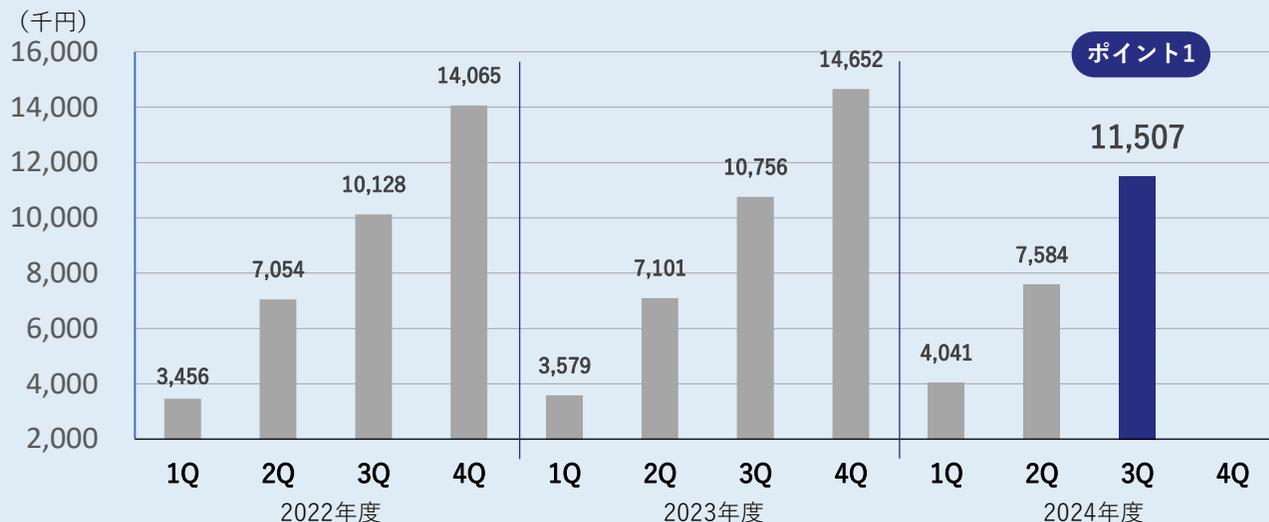
ポイント2

- 業種別売上高では、銀行領域で前年同期比+43.8%増、上流のITコンサルティング案件の獲得が進んだほか、大型の制度対応案件(SWIFT)、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3

- 公共社会インフラは、官公庁案件の受注獲得が進み、堅調に推移

社員一人あたり売上高



業種別売上高



ITサービス事業

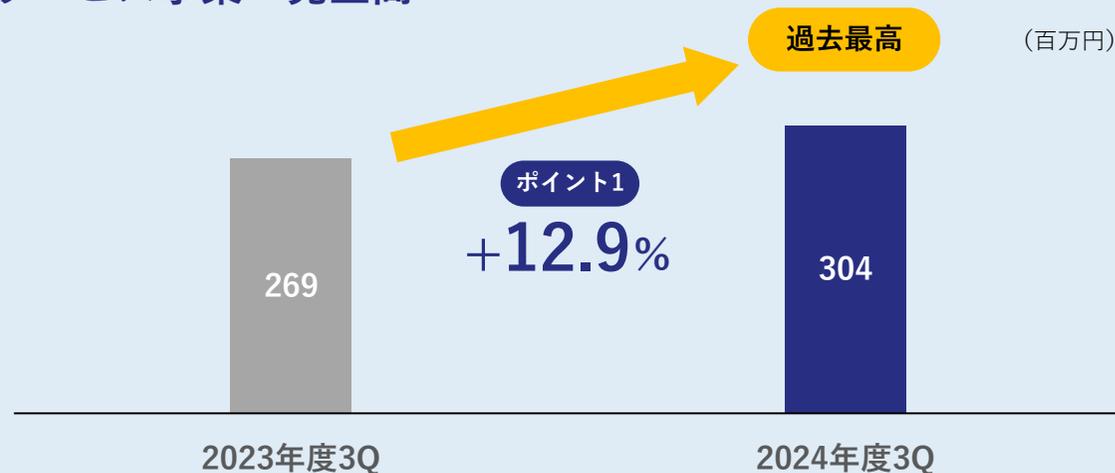
ポイント1

- 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前年同期比+12.9%

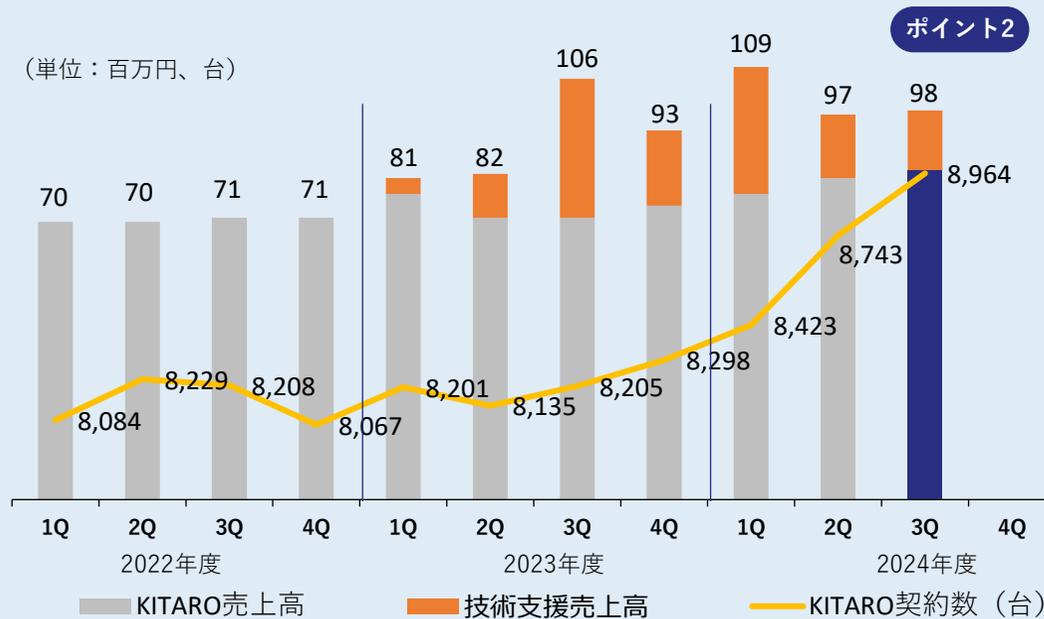
ポイント2

- クラウドサービス「KITARO」は堅調な新規契約の獲得と共に解約の防止策が順調に進み、契約台数増加が更に加速
- 契約台数は、四半期末時点で9,000台弱まで増加し本年度通期計画を達成

ITサービス事業 売上高



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+0.8p 増の74.7%と財務安定性は高い水準を維持

ポイント3

- 潤沢な現預金は、中期経営計画で重点施策としている人材投資、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

ポイント3

ポイント1

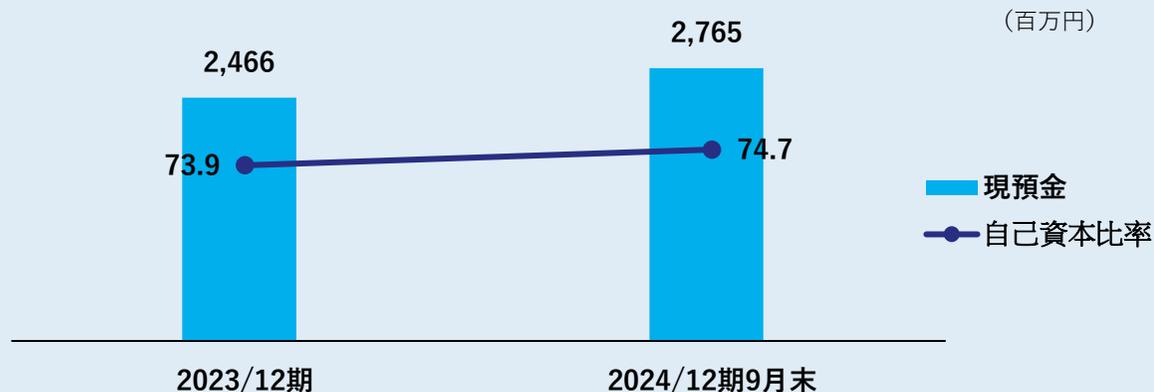
ポイント2

主なB/Sの状況

(百万円)

	2023/12期 12月末	2024/12期 9月末	前期比増減
流動資産	3,482	3,908	+425
現預金	2,466	2,765	+298
売掛金及び契約資産	941	1,042	+101
棚卸資産	27	26	▲1
固定資産	582	612	+30
のれん	215	193	▲22
総資産	4,064	4,520	+456
負債	1,061	1,145	+83
買掛金	269	261	▲8
有利子負債	—	—	—
退職給付引当金	260	284	+24
純資産	3,003	3,375	+372
負債純資産合計	4,064	4,520	+456
自己資本比率	73.9%	74.7%	+0.8p

主な財務数値の状況

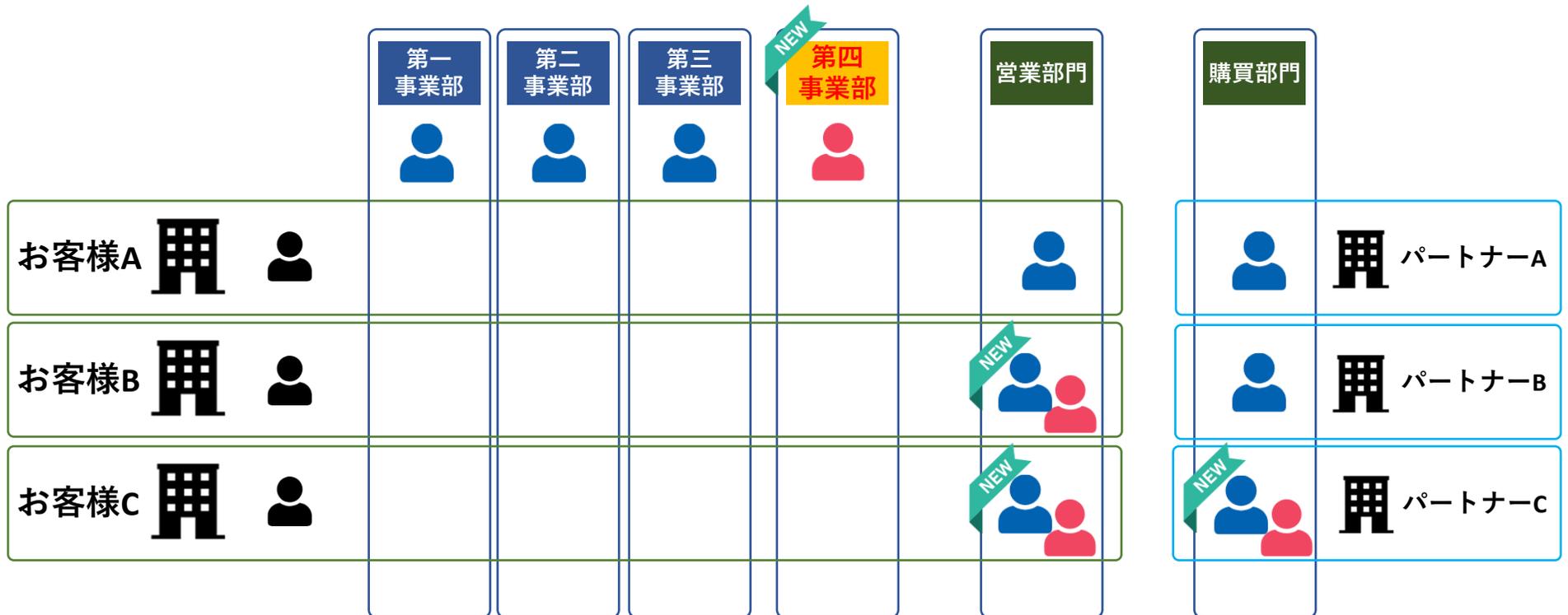


2

トピックス

開発事業部の新設と営業・購買体制の強化

企業や自治体などの旺盛なデジタル変革(DX)への投資意欲や、モダナイゼーションへの需要の高まりを背景に、技術力の向上と新規開発案件の獲得を目的として、開発事業部の新設と営業・購買体制の強化を実施しました。



開発事業部の新設

システムサービス事業本部に第四事業部を新設。次世代SIや成長領域分野に特化した部門として独立

営業・購買体制の強化

お客様毎、パートナー毎の受注体制や購買体制強化に向けて営業人員を増強

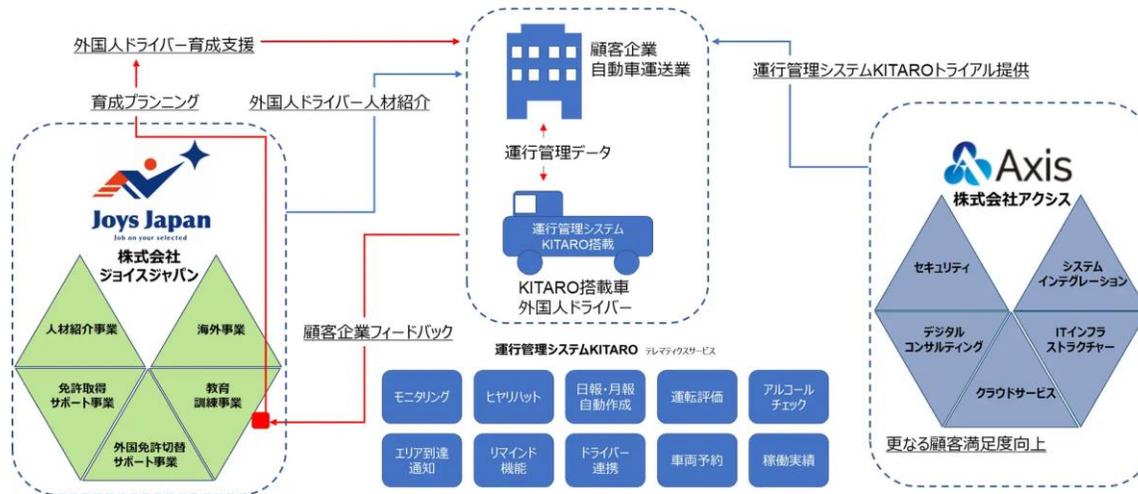
増加する外国人ドライバーの育成で協業開始

当社と、人材紹介とドライバー育成で高度なノウハウを持つ株式会社ジョイスジャパン（本社：東京都渋谷区 代表取締役社長：堤敦、以下「ジョイスジャパン」）は、外国人ドライバーの育成分野で協業を開始しました。

【協業の背景と目的】

いわゆる「2024年問題」を背景とした中小規模の自動車運送業などで深刻化する人手不足を解消するため、ジョイスジャパンは自動車運送業者が外国人ドライバーを募集・採用するための各種サポートを提供しています。あわせて、アクシスはKITARO（リアルタイム車両運行管理システム）を自動車運送事業者にご利用していただくことで、外国人ドライバーの安全運転技術の向上に役立てていただくことを目的として協業を開始しました。

スキーム図式



国土交通省が「特定技能」に 外国人ドライバーを追加

2024年3月19日にトラック、バス、タクシーなどの自動車運送業を特定技能制度に含むことが閣議で決定。同年4月19日には具体的な制度の方針と運用要領が公式に公表されました。報道などによれば、令和6年内には制度運用が開始される予定です。

自動車運送業分野における特定技能外国人の受入れについて

出典：国土交通省ウェブサイト

https://www.mlit.go.jp/jidosha/jidosha_tk1_000038.html

■ 詳細URL

[アクシスとジョイスジャパンが外国人ドライバーの育成で協業開始](#)

健康優良企業「銀の認定」に3年連続で認定

2021年12月に健康保険組合連合会東京連合会へ「健康企業宣言」を行い、健康経営に取り組んでまいりましたが、社員の健康づくりへの取り組みを継続していることが認められ、2024年9月1日付で健康優良企業「銀の認定」に3年連続で認定されました。



健

健康優良企業

(認定 健銀第2116号 (2))

「銀の認定」とは、企業全体で健康づくりに取り組むことを宣言し、定期健康診断受診率100%、健診結果活用、健康づくり環境の整備、食、運動、禁煙、心の健康の項目について、職場の健康づくりと環境整備に取り組み、一定の成果を上げた企業を健康優良企業として認定する制度

当社は今後も健康優良企業として、社員全員が心身ともに健康で生き生きと働くことができる環境づくりに取り組み、健康経営を推進してまいります。

詳細URL：[健康優良企業「銀の認定」に3年連続で認定](#)

「青少年福祉センター第17回チャリティ大バザー」開催

9月21日（土）に「第17回チャリティ大バザー」（主催：青少年福祉センター後援会）が開催されました。隔年で開催されるバザーにおいて、未使用商品の提供や、バザー前日と当日のボランティアスタッフとして参加をしました。バザーの売上は100万円程であり、売上金は児童養護施設、自立援助ホームの運営資金になります。



当社は、一人でも多くの子どもたちの自立への手助けをし、子どもたちの希望を繋ぎ、明るい未来をつくるために、今後も社会福祉法人 青少年福祉センターを支援いたします。

詳細URL：[「青少年福祉センター第17回チャリティ大バザー」開催](#)

「第15回スポーツひのまるキッズ 東海小学生柔道大会」開催

9月8日（日）に「第15回スポーツひのまるキッズ東海小学生柔道大会」（主催：一般社団法人愛知県柔道連盟、一般社団法人スポーツひのまるキッズ協会）が開催されました。

当社から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います。



（写真提供：一般社団法人スポーツひのまるキッズ協会）

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、これからもスポーツを通じて、子どもたちが「勝っても負けても相手を敬う心」や「思いやりの気持ちを持つことの大切さ」を学ぶことができるよう支援します。

詳細URL: [「第15回スポーツひのまるキッズ東海小学生柔道大会」開催](#)

「ひのまるキッズYUME School名古屋中央校」 への支援

「ひのまるキッズYUME School名古屋中央校」は、子どもたちの個の可能性を最大限に引き出すための教育機会の確保、社会的自立の支援を目的に開設され、個々のペースに合わせながら『自分のやりたいことを見つけ、夢へとつなげる』手助けをしています。

当社は、地域の企業や大人も巻き込んで、子どもと一緒に育てていく環境を構築するという理念に賛同し、子どもたちの“居場所”をつくるための支援をすることにいたしました。



（写真提供：一般社団法人スポーツひのまるキッズ協会）



今後の日本を支える子どもたちの明るい未来を守れるように、これからも社会に貢献する活動を続けていきます。

詳細URL: [「ひのまるキッズYUME School名古屋中央校」への支援について](#)

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
- 第3四半期時点での進捗も順調に推移

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）

	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%
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

- 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

営業利益 増減益要因分析

ポイント1

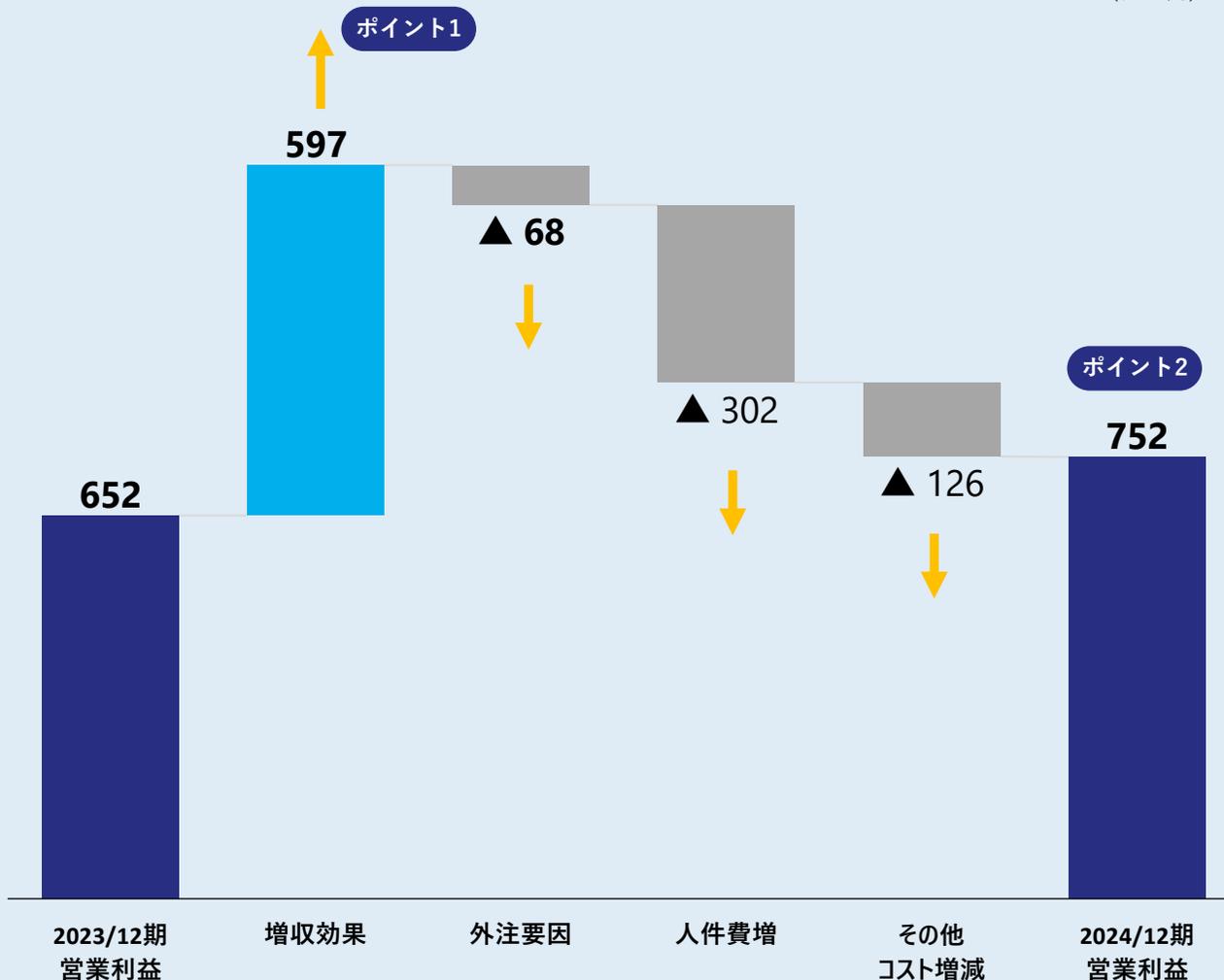
- 堅調な企業のIT投資により継続して売上の拡大を見込む

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

FY2024計画達成に向けた進捗状況： システムインテグレーション事業

I 重点施策		3Q時点の進捗状況	
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		クラウド化支援やFintech関連案件の受注、Slerを介さない直ユーザー案件の獲得などに注力した営業活動を継続している
	強みである金融分野、公共・社会インフラ分野を更に増加		金融分野は新規案件獲得の強化、及び既存顧客案件の拡充を推進しており、また公共分野では公官庁からの直接受注案件の獲得などに注力することで、両分野の売上構成比は順調に増加している
受注体制の増大	パートナー比率45%以上を目指す		プロジェクト数の増加に伴いパートナーの活用を積極推進した結果、パートナー比率はFY2024/3Q現在で44.5%まで増加している
	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		新規顧客の獲得と並行して、パートナー調達部門の強化を目的として、営業部門の体制強化を行い、取引関係強化を推進している
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		中期経営計画に定める目標である「ITコンサルへのシフト」を戦略的に推進するべく、コンサルティングファームとの協業を試行的に開始。ノウハウの獲得のみならず営業連携を強化するための施策を継続検討している
	既存人材のITコンサル職への転換		コンサル職に必要な各種の資格取得は年度ごとに策定する教育計画に基づき順調に進捗していることに加え、システムコンサルティング、PM、PMOサービスに関連する案件の受注も増加してきている

FY2024計画達成に向けた進捗状況： I Tサービス事業

重点施策			
クラウドサービス	<p>「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</p>		<p>広告宣伝に加え、他社との事業提携、協業案件などを積極的に推進する一方、既往契約先へのフォローアップによる解約防止も奏功し、FY2024の年度目標としていた契約台数を3Q末時点ですでに達成した</p>
	<p>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</p>		<p>FY2023に「安否確認サービス」をリリースしているが、これに続くサービス開発に取り組んでいる。今後AI技術を応用したサービスなどについて研究開発をすすめ早期のサービス提供を目指す</p>
デジタルコンサルティング・セキュリティサービス	<p>中小企業のバックオフィス業務効率化に注力</p>		<p>自治体の中小企業DX化推進事業や地域金融機関との協業などにつき積極的な取り組みを継続している</p>
	<p>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。エンドポイントなどのセキュリティ製品の販売</p>		<p>まるっとアクセスで紹介するソリューションの拡大は順調に進捗しており、セキュリティについては販売拡大を進めている</p>

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

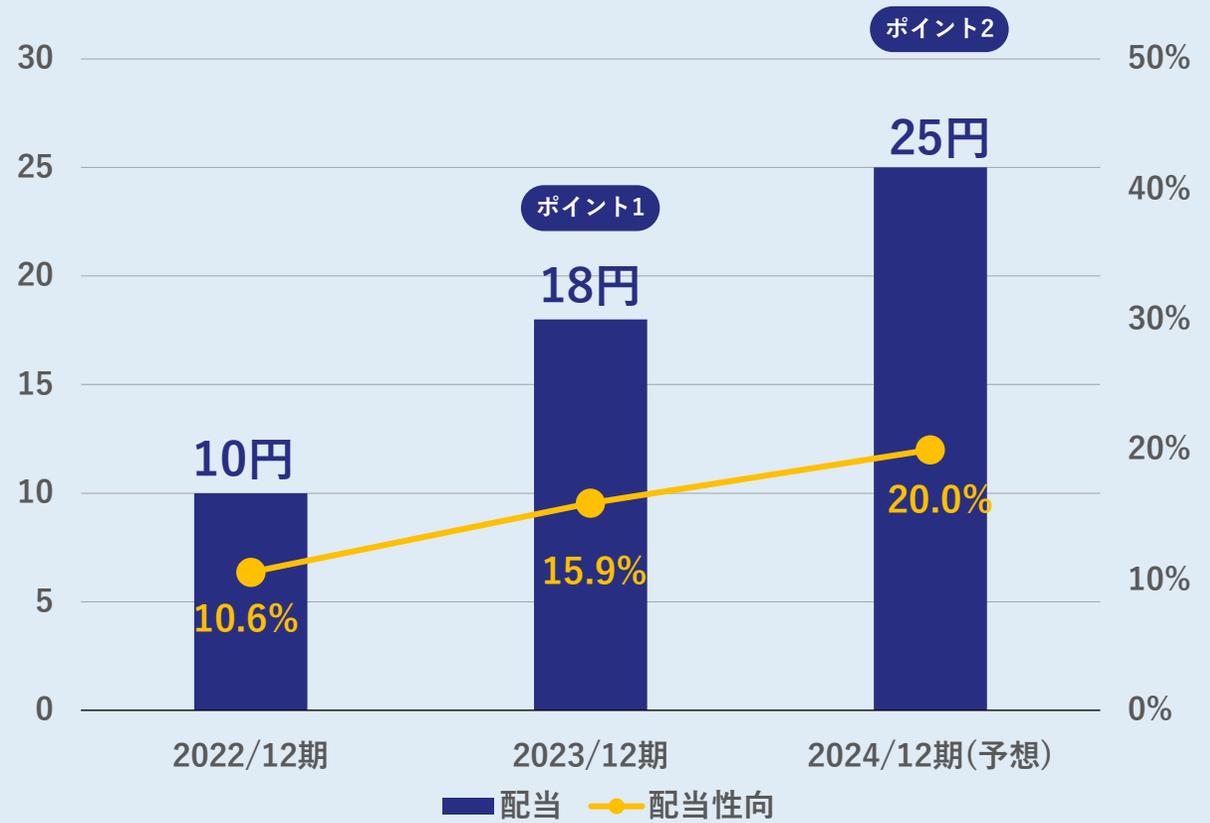
ポイント2

- 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

- 安定した配当による株式還元を重視すると共に成長投資についてもバランス良く配分する方針

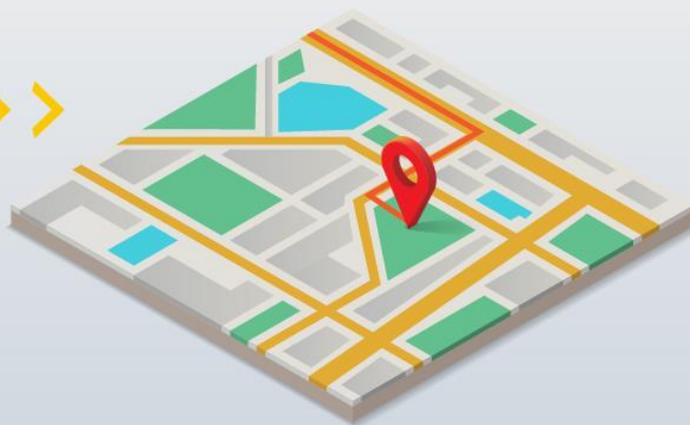
1株当たり年間7円増配し25円に



Appendix

クラウドサービス 「KITARO × モバイル」

スマホでかんたん運行管理



SMART DRIVE PARTNER
KITARO®

モバイル端末で運行管理

モバイルで簡単解決

ご利用企業様から頂いた、取付作業の簡素化、大規模導入に際してのコスト削減の要請、ドライバー単位での導入の要望、一時利用の希望などの、多様なニーズへの対応を実現。



利用料金の低額化と利便性の向上を実現

ご利用企業様から頂戴したニーズに応えるため、KITAROサービスのモバイルアプリ化を実施。ドライバーのスマートフォンをご利用いただくことで、サービス利用料の削減と導入のハードルの低減を実現。



SMART DRIVE PARTNER
KITARO × モバイル



*iOS、android両対応

主要機能は端末型と同等

モバイルアプリとしたものの、2022年4月から義務化されたアルコールチェック機能を含めて**主要な機能は端末型とほぼ同等**。他社競合製品との差別化を図る。



想定する業種や形態

レンタカー、カーシェアなどの車両を利用する事業者様
 デリバリーサービスなどでバイクや自転車を利用する事業者様



トライアル期間の拡大による顧客獲得

端末型よりも**トライアル期間**
を長く設定し、初期導入の
 ハードルを低く設定

▶ 端末型

▶ モバイル

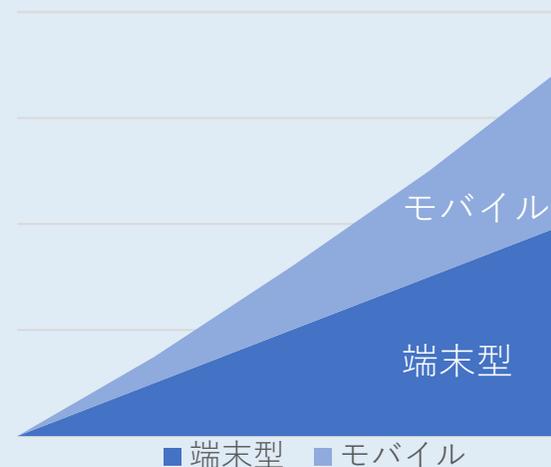
FREE TRIAL

2週間

1か月

契約獲得イメージ

従来の端末型サービス提供はそのままに、モバイル型サービスの展開により更なる契約台数の増加を目指す。



Appendix

人材定着に向けた取り組み

採用力強化と社員定着に向けた施策

エンジニアの人材不足と急激な流動化の進展に対応し、採用力強化、社員定着に向けた施策を展開

採用力強化に向けた取り組み

従業員数の推移

(単位：名)

● 従業員定着率は **86%**

新卒入社、5年経過まで (2024年2月末時点)



従業員数は、就業人員数であり、臨時従業員数はその総数が従業員の100分の10未満であるため記載を省略しております。



定着に向けた取り組み



教育体制の整備

さまざまな活動を通して社員同士のエンゲージメントを高める



社内研修



永年勤続表彰



フォトコンテスト



入社式



優秀社員表彰



忘年会



社員旅行



スポーツ活動

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