

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

決算補足説明資料

2025年 2月 6日

# 目次

1. 2024年12月期 決算実績
2. トピックス
3. 2025年12月期 通期業績見通し
4. 中期経営計画 Vision2027 進捗状況

## Appendix

- ・財務ハイライト



1

# 2024年12月期 決算実績

# 決算サマリー

## 売上高

**7,434**百万円

(前年同期比 +**13.0%**)

## 営業利益

**790**百万円

(前年同期比 +**21.1%**)

## 営業利益率

**10.6%**

(前年同期比 +**0.7p**)

## 配当(増配予想)

一株当たり **36**円

(配当性向 **25.4%**)

期初予想に対し**11円の増配**

## ポイント

- 売上高は前年同期比+**13.0%**、営業利益も同+**21.1%**と好調。上場来連続の増収増益を継続
- 営業利益率は**10.6%**と高水準を維持。前年同期比で+**0.7p**上昇
- 配当性向は、中期経営計画の予定を1年前倒し、前期実績から**10%**程度引き上げ**25%**程度へ増配

## 売上高・経常利益推移



## 損益計算書サマリー

## ポイント1

- DX関連を含む旺盛なIT需要を着実に取込み、前期比で大幅な増収増益を達成。売上高、各段階利益で過去最高を更新

## ポイント2

- 高収益案件へのシフトを推進し、営業利益についても前期比+21.1%

## ポイント3

- 子会社配当収入などの一時的要因により経常利益率は前期比+1.3p上昇

	2023/12期	2024/12期	前期比		2024/12期 通期予想	予想比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
ポイント1							
売上高	6,581	7,434	+853	13.0%	7,504	▲69	-0.9%
売上総利益	1,624	1,848	+223	13.7%	1,944	▲95	-4.9%
ポイント2							
営業利益	652	790	+137	21.1%	752	+38	5.1%
経常利益	666	848	+182	27.3%	765	+83	10.9%
当期純利益	462	597	+135	29.3%	526	+71	13.6%
1株当たり 当期純利益 (円)	113.13	141.84	+28.72	25.4%	125.11	+16.73	13.4%
ポイント3							
売上総利益率	24.7%	24.9%		+0.2p	25.9%		-1.0p
営業利益率	9.9%	10.6%		+0.7p	10.0%		+0.6p
経常利益率	10.1%	11.4%		+1.3p	10.2%		+1.2p
株主資本利益率 (ROE)	16.7%	18.2%		+1.5p	16.6%		+1.6p

## 営業利益 増減益要因分析

## ポイント1

- 売上増加により、前年同期比で増収効果+552百万円

## ポイント2

- パートナー比率の上昇により、外注要因は▲91百万円

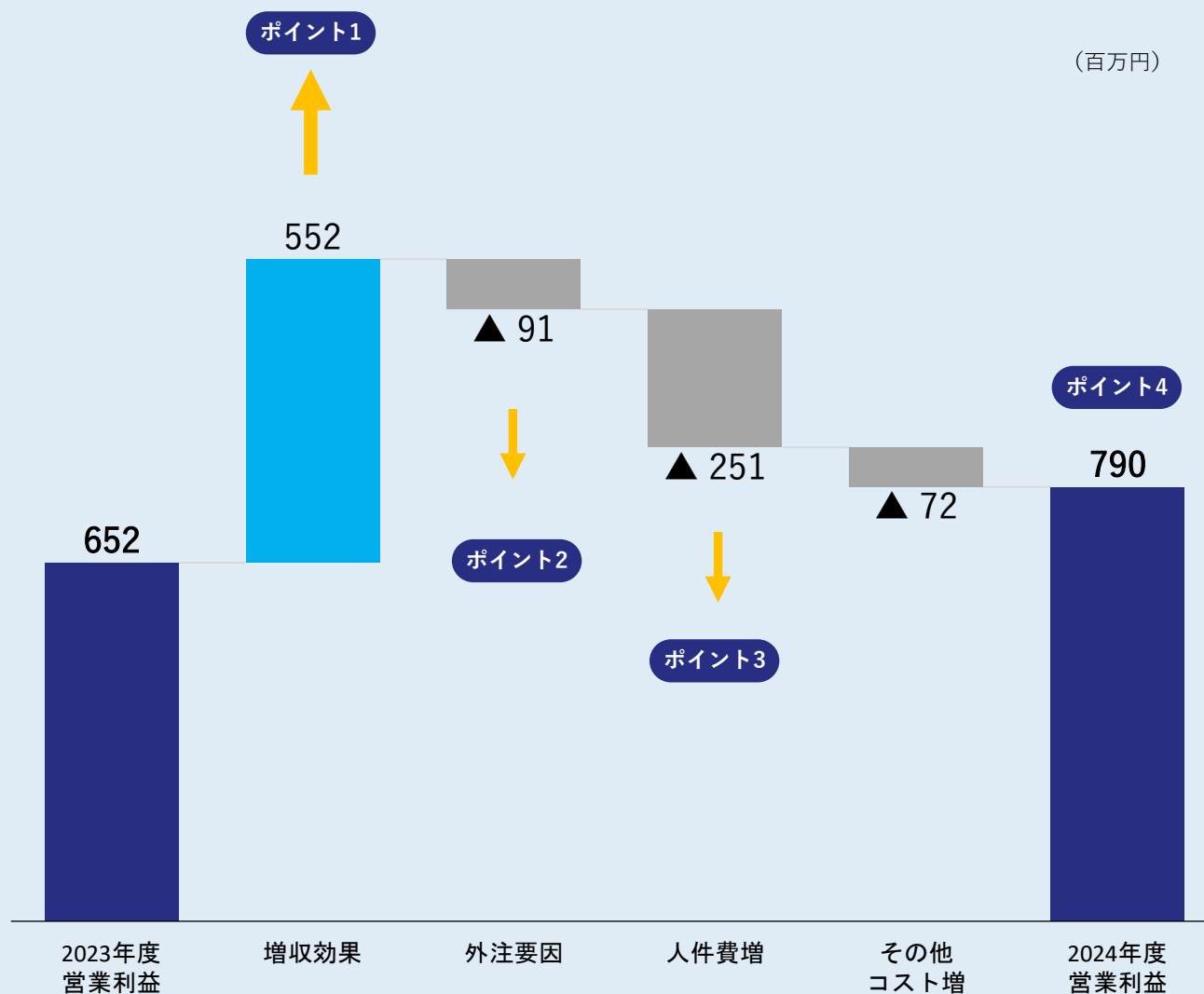
## ポイント3

- 営業体制の増強やエンジニア増加により人件費は▲251百万円

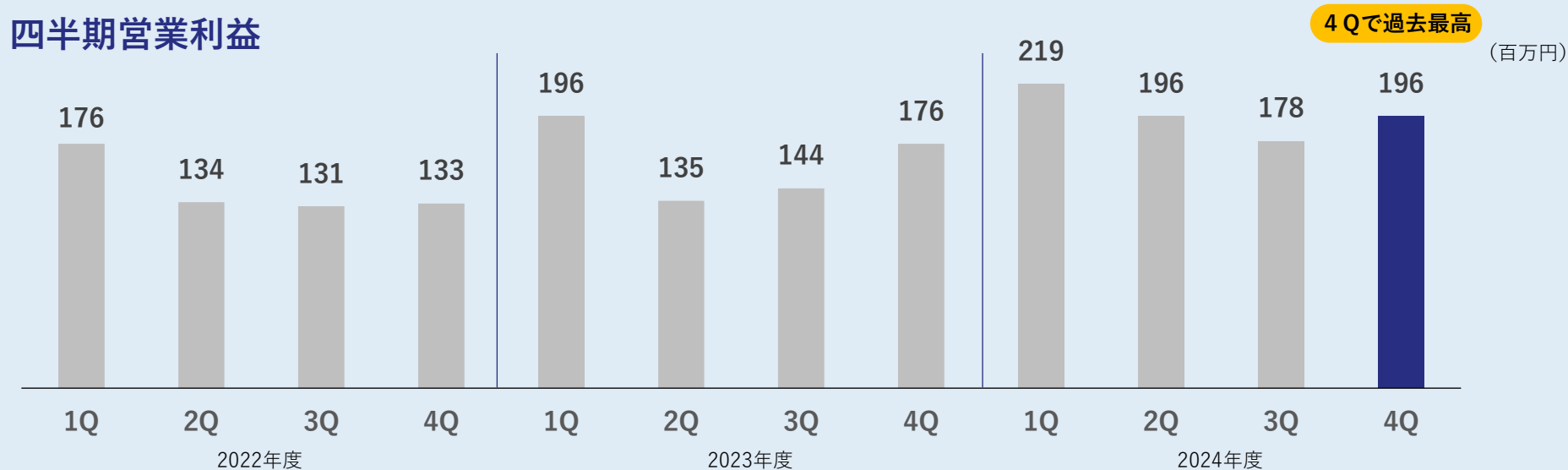
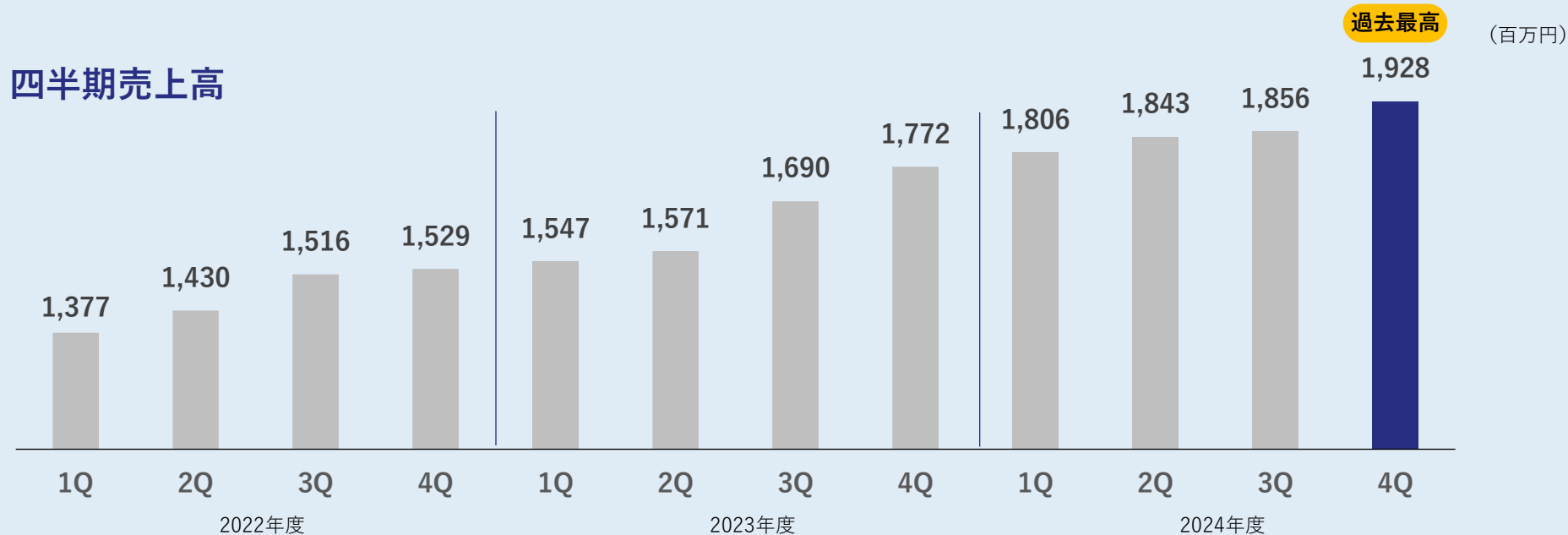
## ポイント4

- 増収効果によりコスト増による減益要因を吸収し、2024年度営業利益は+138百万円の790百万円となった

## 営業利益 増減益要因 (▲はマイナス影響)



# 四半期業績推移



\*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

システムインテグレーション事業

ポイント1

- 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
- 通期を通して大型案件の需要が継続したことも加わり前年同期比で、+12.8%の増収を実現

ポイント2

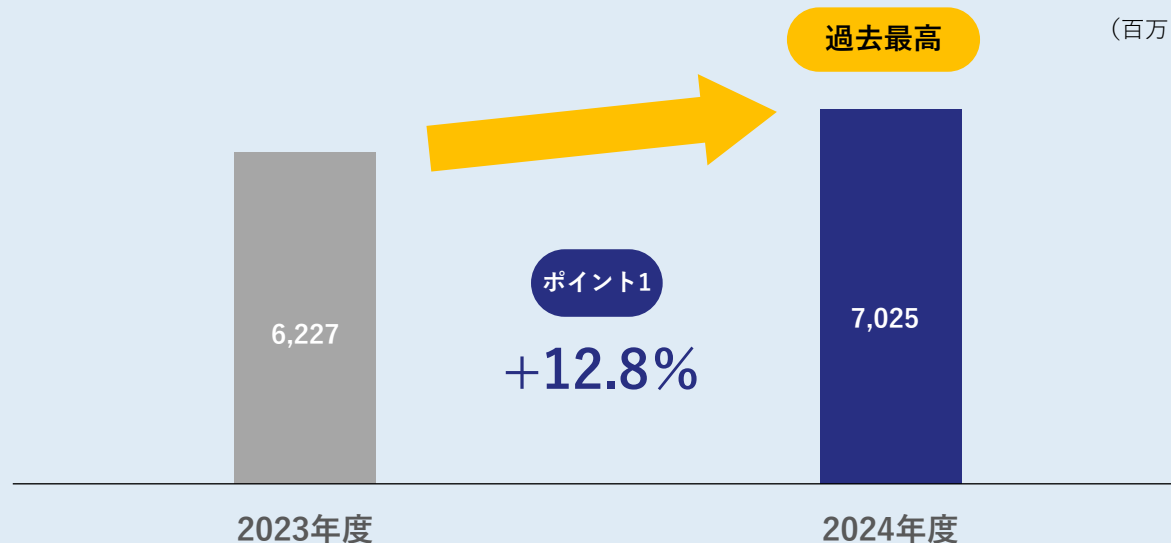
- 受注残高は、大型案件の獲得により好調だった上期の反動で下期はやや弱含むものの、新規契約の獲得、及び既往契約の拡充が堅調に推移し、良好な水準を維持

	2023	2024	増減額	増減率
プロジェクト件数	311	303	▲8	-2.6%
プロジェクト平均受注額	20,023	23,185	+3,161	15.8%

※案件の大型化が進みプロジェクト平均受注額が増加

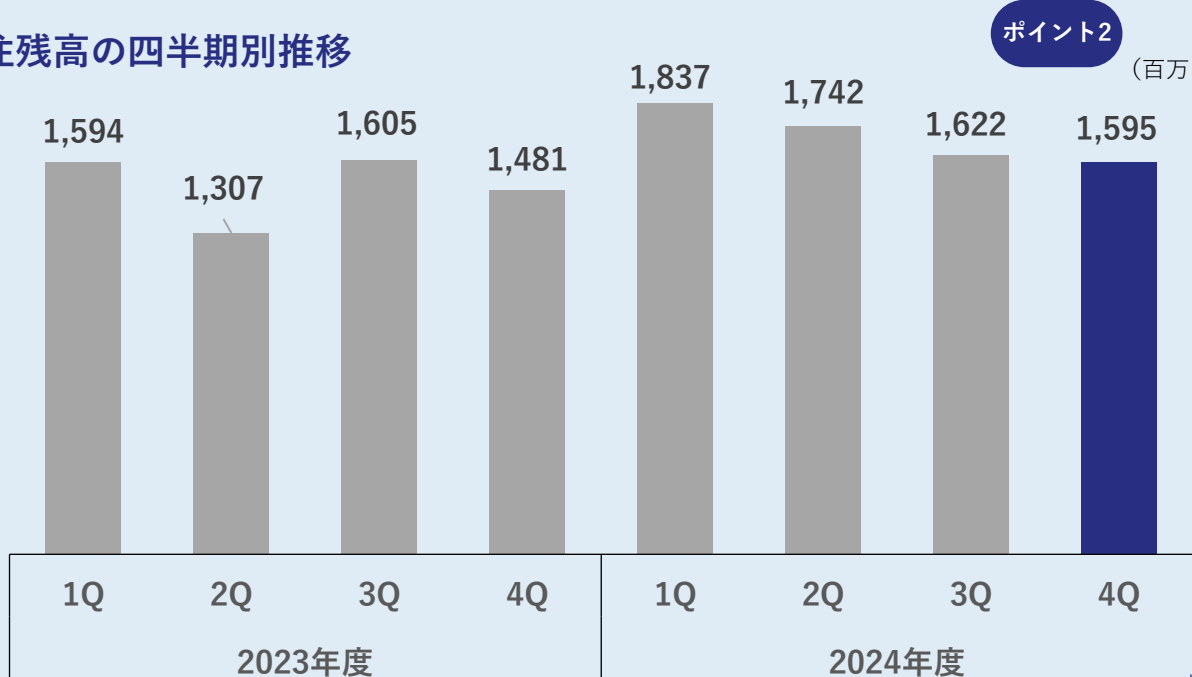
システムインテグレーション事業 売上高

(百万円)



受注残高の四半期別推移

(百万円)





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し、前年同期比で+5.1%

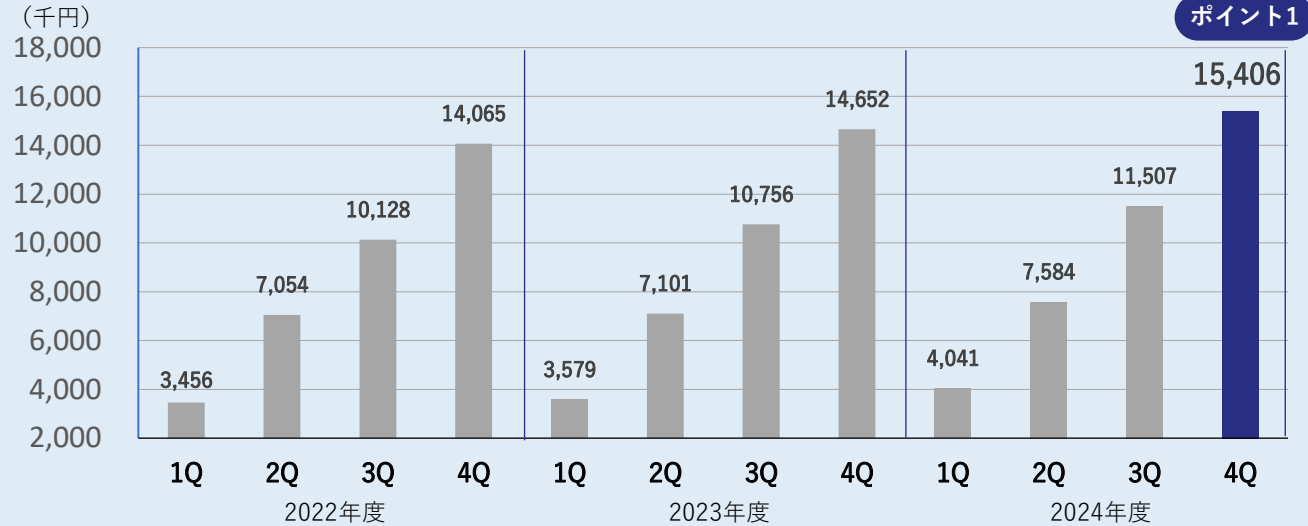
ポイント2

- 業種別売上高では、銀行領域で前年同期比+35.6%増加。上流のITコンサル系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

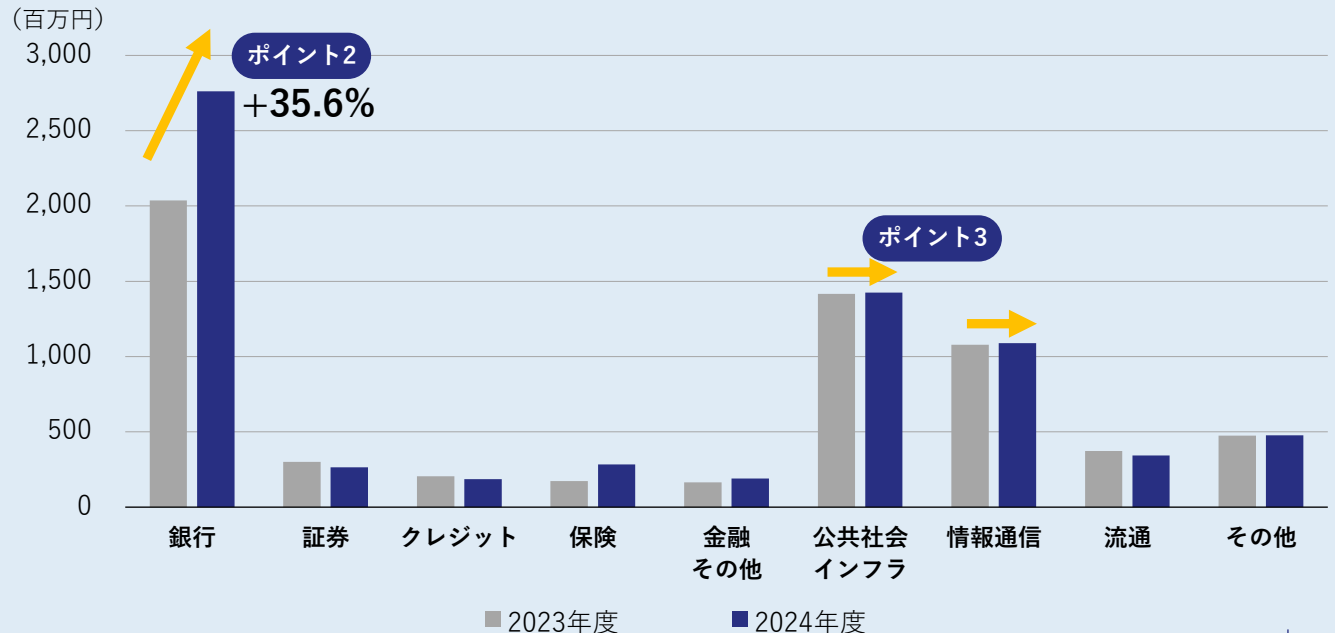
ポイント3

- 公共社会インフラについては、運輸関連が減少したものの官公庁案件が増加
- 情報通信については新たな案件獲得に注力

### 社員一人あたり売上高



### 業種別売上高



## ITサービス事業

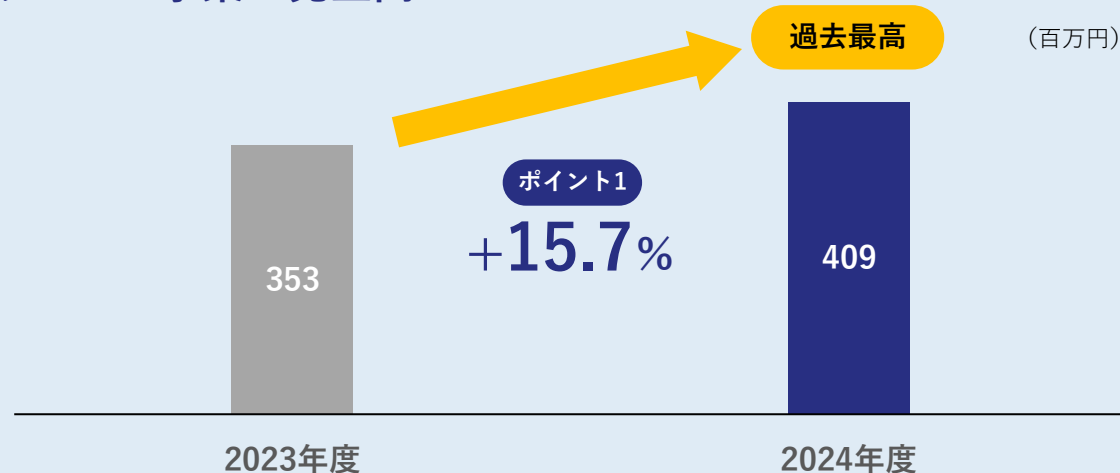
### ポイント1

- 売上高は、クラウドサービス「KITARO」の新規契約獲得や他社サービスへの技術支援などが順調に推移し、前年同期比+15.7%

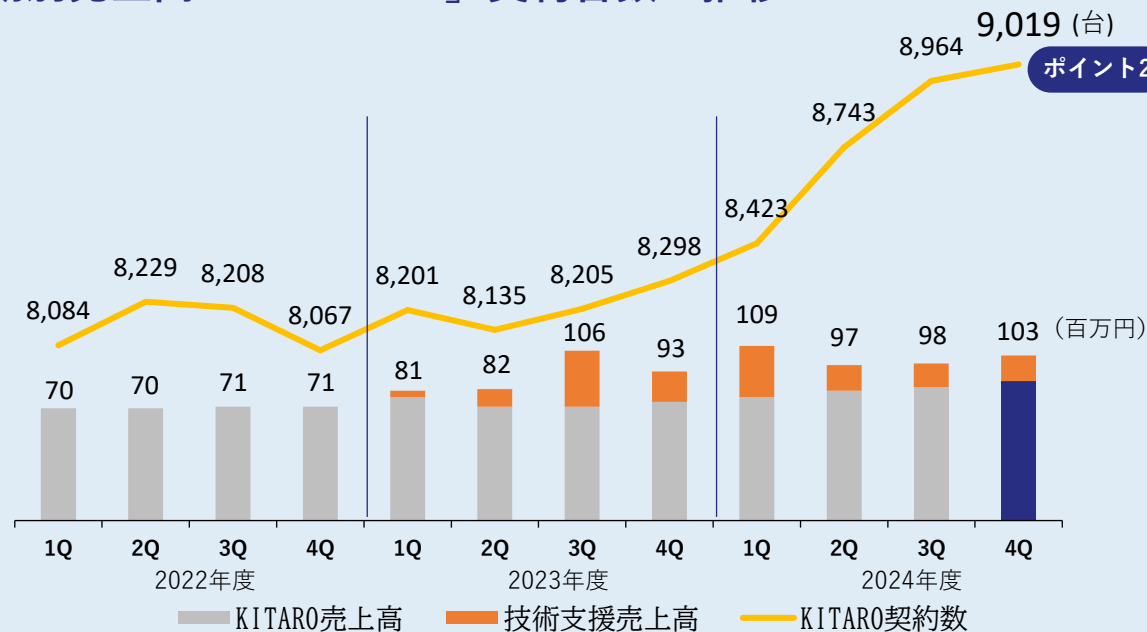
### ポイント2

- 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捗、2024年12月期で契約台数は9000台を突破

## 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



## 2024年度事業計画における重点施策の総括： システムインテグレーション事業

重点施策		2024年12月期総括	
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、年度計画通りの成果を上げた。
	強みである金融分野、公共・社会インフラ分野を更に増加		金融分野では、銀行領域で前年同期比+35.6%増、上流のITコンサル系案件の獲得が進んでいる。公共社会インフラについては、運輸関連が減少したものの官公庁案件が増加。情報通信については新たな案件獲得に注力。
受注体制の増大	パートナー比率45%以上を目指す		年度中に受注したプロジェクトについてパートナー活用を積極推進した結果、2024年度累計のパートナー比率は44.4%となった。
	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		2024年度中に営業力強化を目的として営業担当を増員。新規顧客の獲得とともにパートナーとの取引関係強化を推進した。2025年度も営業部門のさらなる体制強化を予定している。
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等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、2024年度計画に対して順調に進捗した。これに応じてシステムコンサルティング、PM、PMOサービスなどの案件受注も増加している。

## 2024年度事業計画における重点施策の総括： I Tサービス事業

重点施策		2024年12月期総括	
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		広告宣伝に加えて他社との事業提携、協業案件などを積極的に推進し、また、既往契約先へのフォローアップによる契約防止策も奏功したため、2024年12月末の契約台数は <b>9,019</b> 台となり契約を大幅に超える実績を残すことができた。
	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		2024年度を通じて新サービス開発を継続したが、市場へのリリースには至らなかった。 2025年度以降も位置情報をはじめとする新技術を応用したサービスについて開発をすすめ早期のサービス提供を目指す。
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		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、積極的な取り組みを継続してきた。 中小企業様のIT部門のアウトソーシングを受託するなど、今後の事業展開に向けた実績は積みあがってきている。
セキュリティサービス	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		「まるっとアクシス」で紹介するソリューションのラインナップは順調に拡大しており、セキュリティについても販売拡大を進めている

## B/Sの状況

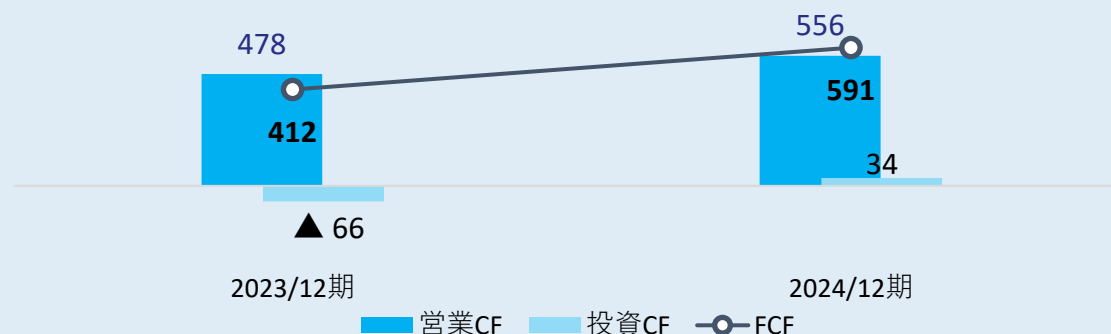
## 主なB/Sの状況

(百万円)

	2023/12期	2024/12期	前期比増減
<b>流動資産</b>	3,482	<b>4,225</b>	+743
現預金 <b>ポイント3</b>	2,466	<b>3,023</b>	+556
売掛金及び契約資産	941	<b>1069</b>	+127
棚卸資産	27	<b>58</b>	+30
<b>固定資産</b>	582	<b>546</b>	▲35
のれん	215	<b>185</b>	▲29
<b>総資産</b>	4,064	<b>4,772</b>	+708
<b>負債</b>	1061	<b>1,208</b>	+147
買掛金	269	<b>294</b>	+25
有利子負債	—	—	—
退職給付引当金	260	<b>296</b>	+36
<b>純資産</b> <b>ポイント1</b>	3,003	<b>3,563</b>	+560
<b>負債純資産合計</b>	4,064	<b>4,772</b>	+708
<b>自己資本比率</b> <b>ポイント2</b>	73.9%	<b>74.7%</b>	+0.8p

## 主なキャッシュフロー数値の状況

(百万円)



## ポイント1

- 純資産は利益増に伴い堅調に増加

## 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

- 増加した現預金は、採用を含めた人材投資など、企業価値向上のための成長投資に活用予定
- M&Aは積極的に検討を続けているが、2024年度は優良案件の獲得に至らず現預金は前期比+556百万円増加

2

# トピックス

## 「ACTION! 健康経営」 (日本経済新聞社主催) に 当社CFO小菅が登壇

当社CFOの小菅が、日本経済新聞「ACTION! 健康経営」の  
パネラーとして登壇した際の記事が掲載されました。



写真右から：アクシス 取締役 常務執行役員 管理本部長 小菅 直哉氏  
社会福祉法人正仁会 事務長 矢矧 秀樹氏  
大気社 管理本部人材開発部長 鎌田 哲夫氏  
セイコーエフソン 人的資本・健康経営本部 セイコーエフソン 人的資本・健康経営本部 健康経営推進部 課長 仁科 かおり氏  
司会：キャスター 榎戸 教子氏

健康経営を始めて22年にならぬ段階にあるか、どのような企業が変革してきたか、小菅 当社はシステム開発やIT情報技術コネクタリングの会社だ。2022年に健康経営認定を受けた。24年に認定を受けた。認定の取得はゴールではない。健康経営を始めてから健康診断の結果を認識し、行動変容を促す取り組みを展開している。経営業者が関わる健康経営調査は必要な施策のよいヒントになる。

特別養老介護入ホームやデイサービスなどを展開している。社会の高齢化に伴うマーケットの広がりや業務の多様化を音聲、人材確保が急務となっている。そうした中でひろしま企業健康宣言を行い、22年に健康経営優良法人(中小規模法人部門)、24年に大規模法人部門で認定を受けた。職員に毎月の面談で健康状態を把握し、人事課に反映している。ワーク・エンゲイジメント調査や受診の補助など、様々な施策を実施している。

榎戸 当社はビル空調や産業空調を中心事業を展開している。建設業特有の課長長時間労働がある環境下でも、21年から4年連続で健康経営優良法人(ホワイト500)の認定を受けた。具体的に取り組みとして、健康診断の7次検査(初診)を就業時間として

### 「健康経営度調査」を活用

認める程度や、計器式調査でのメタデータ不足の早期発見支援などがある。会社の健康施策に共感する従業員が増え、健康習慣の定着やエンゲージメントの向上といったポジティブな効果が見始めている。

仁科 2001年、労働安全衛生基本方針の制定に併せて中期の健康経営施策を策定。15年から健康経営調査への調査を始めた。調査は自社の立ち位置を知り、今後の施策検討の参考となる。現在は25年までの中期健康経営施策に挙げて、従業員一人ひとりの目標的な健康レベルとチームでいかに動くかを職場職員の醸成に取り組んでいる。健康経営より経営層とのコミュニケーションが増え、これまで以上に従業員の健康意識に関心をもち、その意識を感じていくようになった。

榎戸 健康経営は執行指針の連携。理に叶ったことは従業員や関係者を通じて

#### ■掲載メディア

日本経済新聞 (2025年1月31日付)

## 「KITARO×ドラレコ」にDynabook製 ADAS、DMS機能ドライブレコーダーを新規採用

「KITARO×ドラレコ」は、運転中に発生したヒヤリハット情報(急発進、急ハンドル、急ブレーキ)検知前後合計15秒の動画を「KITARO」へ自動送信するほか、車両の走行位置や速度をリアルタイムに確認することができます。

今回新たに採用したDynabook製通信型ドライブレコーダーではサブカメラ・リアカメラも前方カメラと同様にクリアな動画を確認することが可能になりました。



従来の「KITARO×ドラレコ」では実現できなかった3カメラの  
装備により、危険運転時の詳細な映像を様々な角度から分析することができるよう進化しました。

当社は今後も車両運行管理にかかるサービス提供事業者として、  
安心かつ安全な自動車社会の実現のため様々なサービス拡充に努めてまいります。

## スポーツひのまるキッズの活動に賛同し、 2014年から協賛

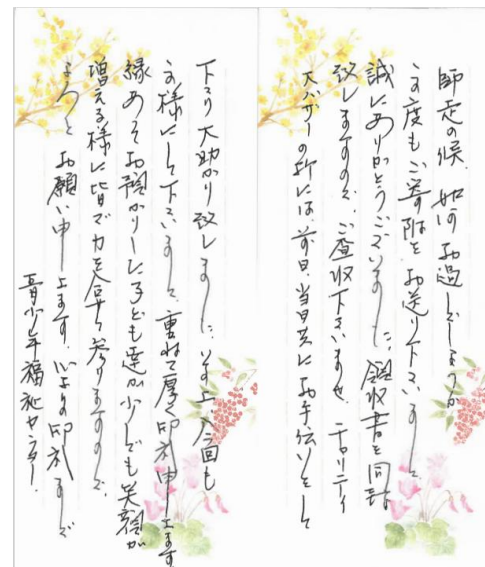
2024年は9つの大会とイベントに協賛いたしました。柔道大会ではアクセス賞として大会を支えるボランティアスタッフの皆様にスポーツタオルを贈呈しております。



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。

## 社会福祉法人 青少年福祉センターからお礼のお手紙

青少年福祉センターの児童養護施設は、日本で唯一、中学校や高等学校に通う子どもだけの施設となっており、一人ひとりにあった自立支援を実施しています。また、行政からも認められている“自立援助ホーム”の運営も行い、15歳～20歳までの入居者が職員とともに生活しながら社会で生きていくための準備をしています。

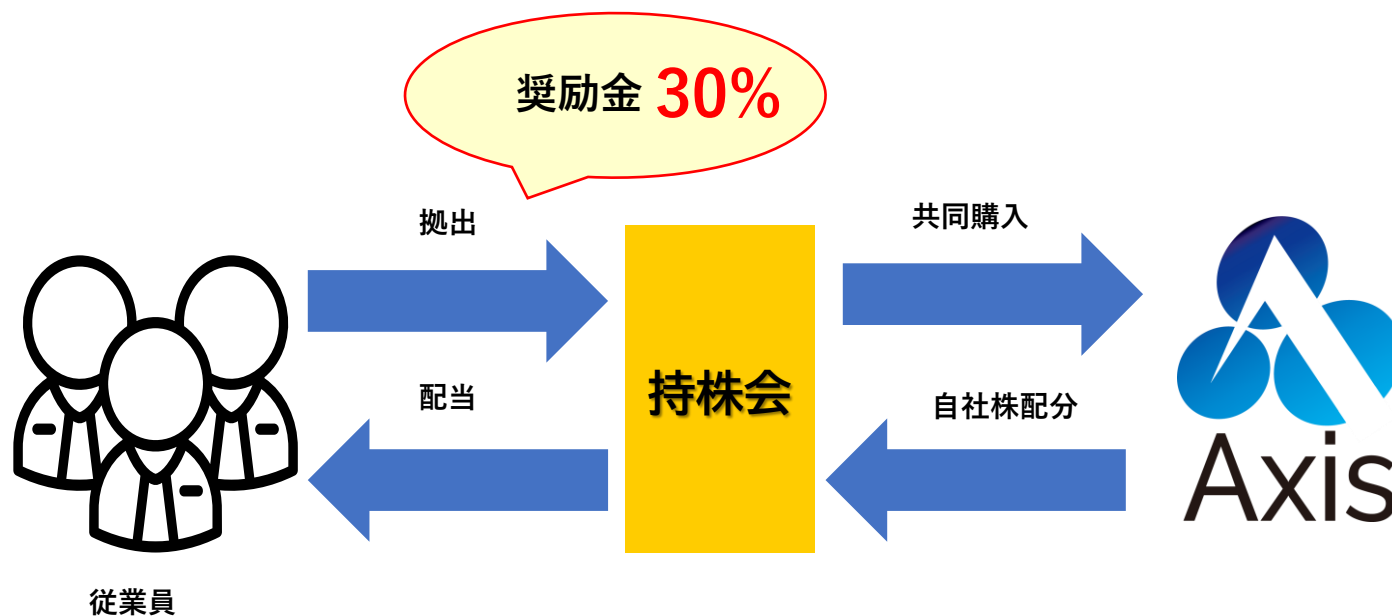


当社はこのような活動に賛同し、チャリティーバザーへの参加や寄附による支援を続けています。頂いたお礼のお手紙を励みに、少しでも多くの子どもたちの自立を手助けし、子どもたちを明るい未来に繋ぐために、当社はこれからも青少年福祉センターを応援いたします。



## 社員持株会の奨励

当社は安定株主の確保だけでなく、従業員のモチベーションアップ、資産形成の補助などを目的として、社員持株会への参加を奨励し、会社と従業員が共に成長する意識の醸成に努めています。



従来より社員持株会制度はありましたが、より積極的に参加頂けるよう、2024年11月から従業員持株会の奨励金が30%に大幅増額される施策を行っています。

# eスポーツチーム 「VARREL」 スポンサー契約締結



VARREL



Axis

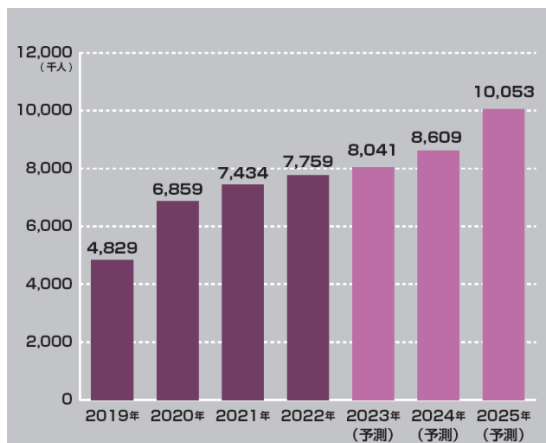
## VARRELとのスポンサー契約締結



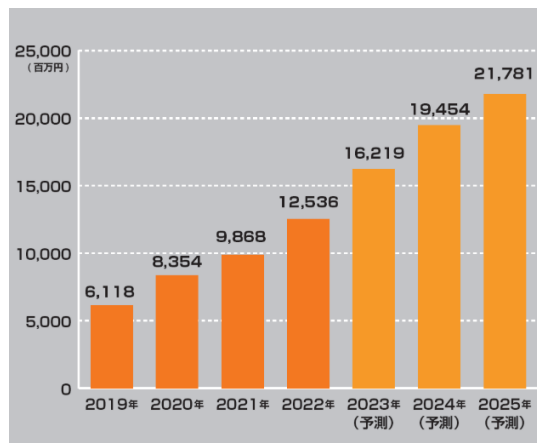
2025年にはeスポーツオリンピックが開催され、eスポーツ界全体の発展が見込まれている中で、成長産業としての位置付けが高まっています。

チーム所属 マゴ選手よりコメント

2019～2025年eスポーツファン数推移



2019～2025年eスポーツ市場規模推移



出典:一般社団法人日本eスポーツ連合「eスポーツ市場について」を元に  
([https://jesu.or.jp/contents/about\\_esports/](https://jesu.or.jp/contents/about_esports/)) 株式会社アクシス作成

eスポーツ人口は増加の一途を辿り、若者を中心に広がりを見せています。当社では、ITエンジニアとの親和性の高いeスポーツのスポンサードを通じて、採用活動に活用して参ります。また、同チームとのPRを積極的に行うことで企業認知度の向上にも資すると考えております。



## ●基本情報●

2011年よりプロゲーマーとして活躍。海外の格闘ゲームコミュニティーでは、『Mago-san』、『2DGOD』として人気を確立している。世界トップクラスの実力と個性的なパフォーマンスに定評があり、ゲーム解説においては知識・経験に基づいた分かりやすい解説を行う。

この度、株式会社アクシス様とスポンサー契約を締結できたことを、大変嬉しく思います。

DONUTS VARRELが目指す世界の実現に向けて一緒に歩むパートナーとして、大きなご支援をいただけることになり、非常に心強く感じています。

eスポーツという分野は日々進化し続けていますが、アクシス様のサポートを得ることで、さらなる成長と成果を皆さまにお見せできるよう、選手一同これまで以上に励んでまいります。

今後の試合を楽しみにしていただき！

## 今後の活動予定



■ 当社訪問の様子 2024/11/12  
左が当社代表 小倉、右がVARREL マゴ選手

2025年にはeスポーツオリンピックが開催され、eスポーツ界全体の発展が見込まれている中で、プロのeスポーツチームである「VARREL」は有名選手を擁するトップチームとして挑戦を続けています。

チーム発足から7年を迎え、特に格闘系eスポーツに於いての知名度は高く、優秀な成績を収め続けています。

アクシスではこの取り組みに共感し、今回のオフィシャルスポンサー契約に至りました。このスポンサー契約を通じて、ITエンジニアとeスポーツとの親和性の高さを活かした採用力強化やPR活動を通じた会社認知度の向上や提供サービスのイメージの強化に繋げて行く考えです。



■ Newユニフォーム  
(赤丸部に当社ロゴ)

3

2025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

8,593百万円 

(前期比 +15.6%)

営業利益

919百万円 

(前期比 +16.3%)

営業利益率

10.7% 

(前期比 +0.1p)

配当 (予想)

1株当たり45円

(配当性向30.2%)

業績

- **15.6%増収、16.3%営業増益**と6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収益性の強化を指向するが、同時に人材投資などの先行投資も計画することから、営業利益率は2024年度と同水準の**10.7%**を見込む

配当

- 配当性向は、中期経営計画で予定する35%以上の達成を1年前倒し、2025年度は**30.2%**とし1株当たり**9円増配の45円**を予想

## 通期業績見通し

(百万円)

	2024/12期	2025/12期 通期業績見通し	前期比	
			増減額	増減率
売上高	7,434	<b>8,593</b>	+1159	15.6%
システムサービス事業(SS)*1	7,025	<b>7,980</b>	+955	13.6%
システムインテグレーション(SI)	-	<b>6,662</b>	-	-
クラウドインテグレーション(CI)	-	<b>1,317</b>	-	-
ITサービス事業(IT)	409	<b>612</b>	+203	49.6%
売上総利益	1,848	<b>2,352</b>	+504	27.3%
営業利益	790	<b>919</b>	+129	16.3%
経常利益	848	<b>935</b>	+87	10.3%
当期純利益	597	<b>636</b>	+39	6.5%
1株当たり当期純利益 (円)	141.84	<b>148.99</b>	+7.15	5.0%

	2024/12期	2025/12期 通期業績見通し	増減率
売上総利益率	24.9%	<b>27.1%</b>	+2.2p
営業利益率	10.6%	<b>10.7%</b>	+0.1p
経常利益率	11.4%	<b>10.9%</b>	▲0.2p

## 業績見通し前提

SI	プロジェクト件数 (件)	303	<b>330</b>	+27	8.9%
SI	プロジェクト平均売上高 (千円)	23,185	<b>24,166</b>	+981	4.2%
SI	社員一人当たり売上高 (千円)	15,406	<b>15,760</b>	+354	2.3%
IT	「KITARO」契約台数 (台)	9,019	<b>10,000</b>	+981	10.8%

\*1) 2025年度より、サービス内容拡充に伴う組織体制の再構築を踏まえ、システムインテグレーション事業の名称をシステムサービス事業と変更しております。システムサービス事業は、ITコンサルティング、業務アプリケーション開発等のサービスを提供するシステムインテグレーション、クラウドビジネスやネットワーク関連サービスを提供するクラウドインテグレーションから構成されております。

## 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と想定

- システムサービス事業は13.6%の増収、ITサービス事業では49.6%の増収を計画

## ポイント2

- プロジェクト単価、高収益案件へのシフトにより、売上総利益率は上昇するものの人材投資などの先行投資により、営業利益率は微増を見込む

### 重点施策

#### システムインテグレーション

##### 【ITコンサルへのシフト】

- ✓ コンサルティングファーム等との協業により、コンサルティング業務のノウハウ習得を進める。
- ✓ コンサルをはじめSI上流工程の受注を拡大するため、既存要員のリスクリング及び、高スキル人材の獲得を推進する。

##### 【成長性の高い領域の拡大】

- ✓ Salesforce等をプラットフォームとしたSIの拡大を進める。
- ✓ 生成AIに関する調査研究を積極的に進め、システムサービス事業におけるAIの活用を推進する。

##### 【既存領域の成長】

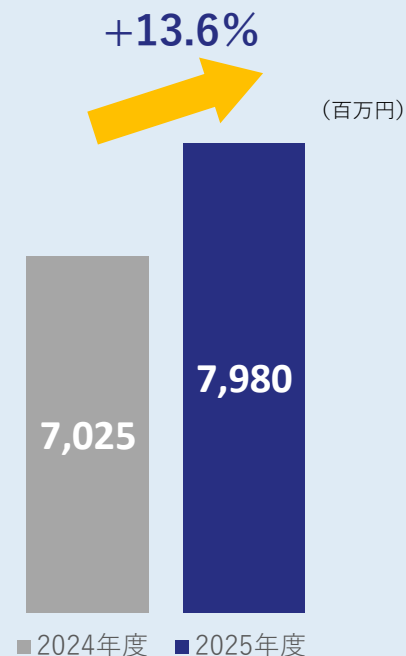
- ✓ エンドユーザー直接受注案件の拡大や高収益顧客へのシフトにより、利益率向上を図る。
- ✓ マネジメント力の強化、要員体制の拡大により、受注案件の大型化を図る。
- ✓ 目標数値：  
PJT平均売上高 24百万円  
パートナー比率 50%超 (2025年度末)

#### クラウドインテグレーション

##### 【クラウドビジネス事業の拡大】

- ✓ クラウドネイティブ開発やクラウド基盤構築等のクラウドビジネス事業を推進。
- ✓ 顧客のクラウド環境における運用、保守の一括委託の獲得に力を入れる。
- ✓ ネットワーク構築など、これまで手掛けていなかった新たな領域へ進出。

#### システムサービス事業売上高





### 重点施策

#### 【KITAROサービス】

- ✓ デジタルマーケティングを積極的に活用し、KITAROサービスの認知度向上を図る。
- ✓ 既存顧客のサービス利用を促進し、途中解約の抑止を行う。
- ✓ 大口顧客へのセールスを強化し、契約台数のさらなる増加を図る。
- ✓ 目標数値：2025年度末の契約台数10,000台

#### 【サービス開発支援】

- ✓ KITAROサービスの技術を活用し、顧客サービスの開発支援業務を拡大する。

#### 【新サービスの提供】

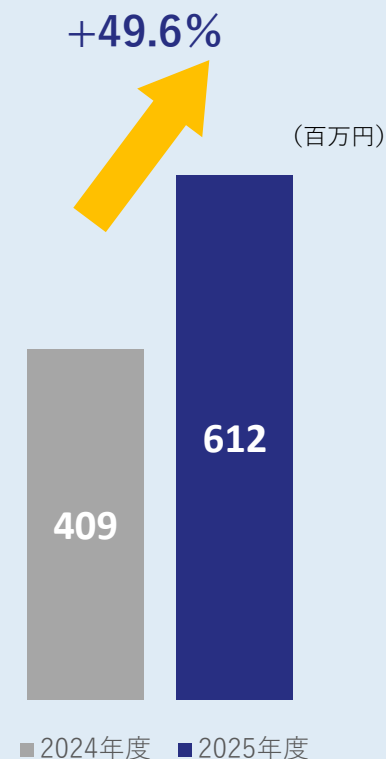
- ✓ 位置情報サービスに関するノウハウをベースに、新サービスの開発を積極的に推進する。

#### 【DXコンサルティング】

- ✓ 地域金融機関等と連携し、DXコンサルティング営業を積極的に推進する事により、中小企業の生産性・収益向上に必要なデジタル化支援の受注を行う。
- ✓ 「まるっとアクシス」※の提供とあわせ、企業内IT部門のBPOや小規模開発案件の受託を推進する。

※「まるっとアクシス」は、中小企業がもつ様々な問題を低コスト・毎月定額で解決するDX化支援サービスです。

#### ITサービス事業売上高



## 株主還元

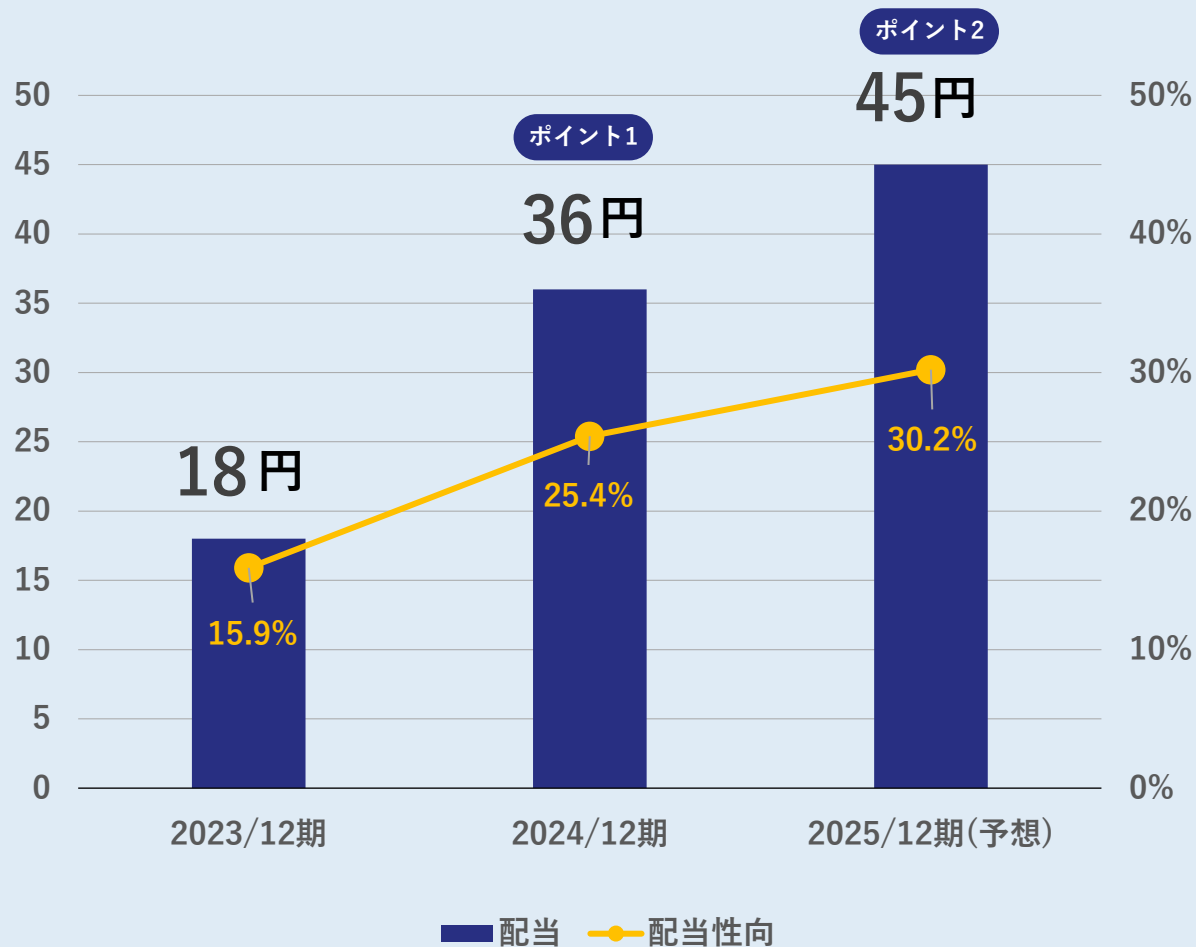
## ポイント1

- 2024年12月期の配当性向は、中期経営計画で予定している35%以上の達成を1年前倒し、前期実績から**10%**程度の引き上げ

## ポイント2

- 2025年12月期の配当性向は**30.2%**とし、1株当たり9円増配の45円を予想

## 1株当たり年間9円増配し45円に



# 4

## 中期経営計画 Vision2027 進捗状況

2023年8月28日開示の資料より一部抜粋

\*中期経営計画の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

	2024年12月期 実績
売上高	74.3億円
営業利益	7.9億円
営業利益率	10.6%
R O E	18.2%
配当性向	25.4%



18期連続 増収	8期連続 増益	7期連続 増配
2025年12月期 計画	2025年12月期 計画	2027年12月期 計画
85.9億円	9.1億円	120億円以上
10.7%	10.7%	15億円以上
16.7%	10.7%	12.5%以上
30.2%	16.7%	15%以上
	30.2%	35%以上



# Vision 2027



ITコンサルティング  
企業へ

戦略1 事業戦略  
戦略2 経営基盤強化  
戦略3 投資戦略

2027年12月期  
計画  
120億円以上

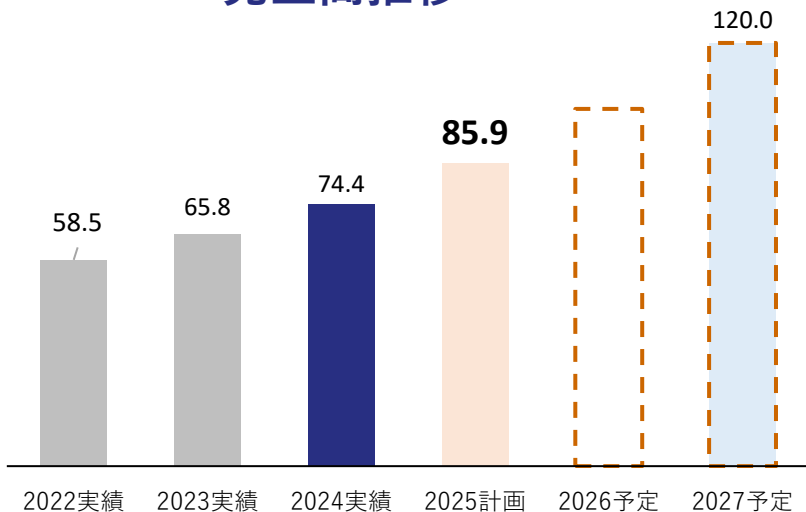
2020年12月期  
37.2億円

成長領域

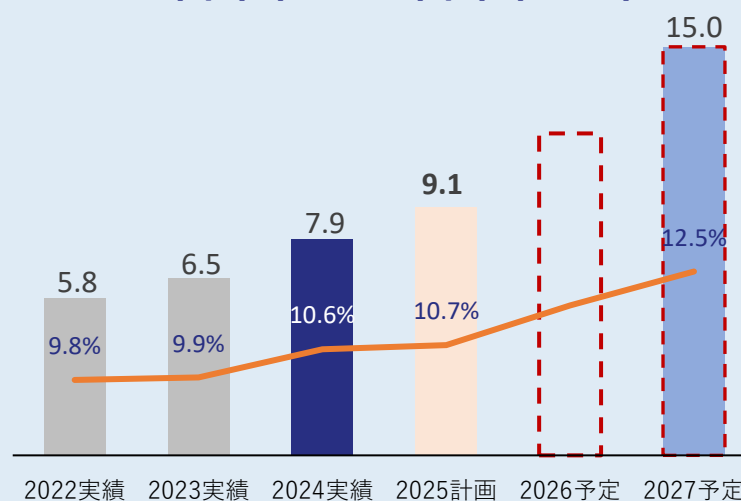
新シフト領域

既存領域

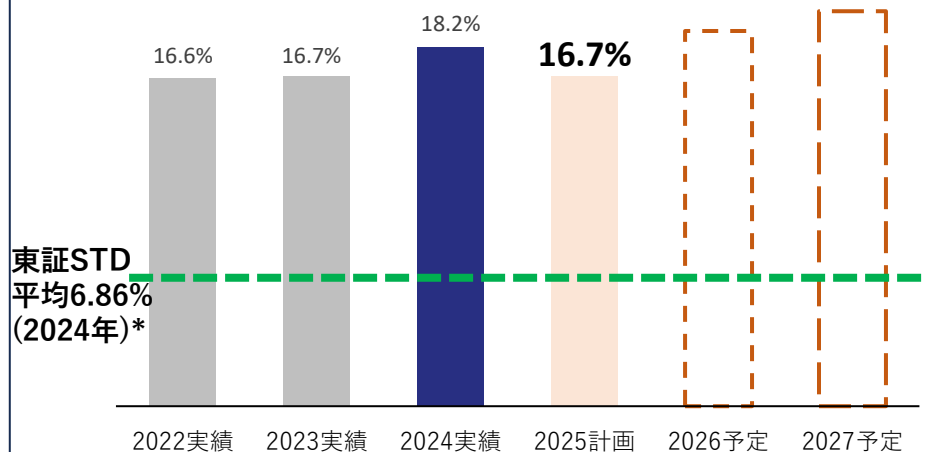
### 売上高推移



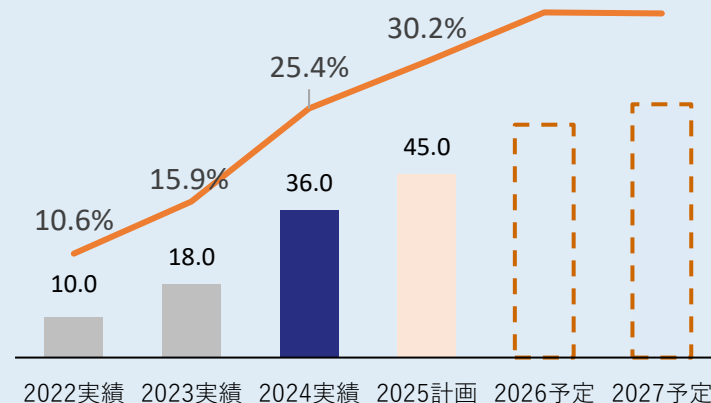
### 営業利益・営業利益率



### ROE

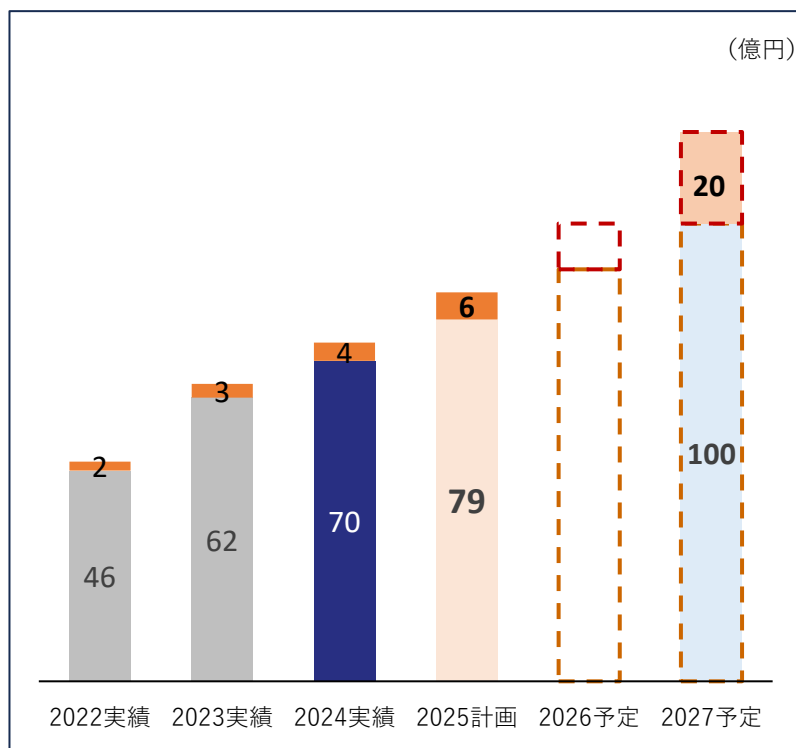


### 一株当たり配当金・配当性向



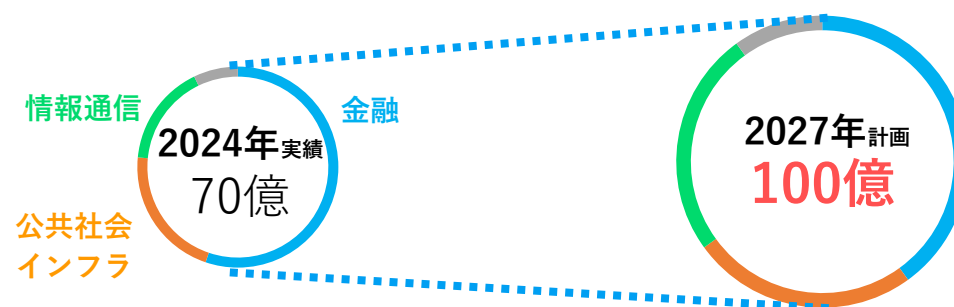
## セグメント別売上高推移

2027年にSI事業を100億円、  
ITサービス事業を20億円に拡大



## システムサービス事業：3つの産業分野に注力

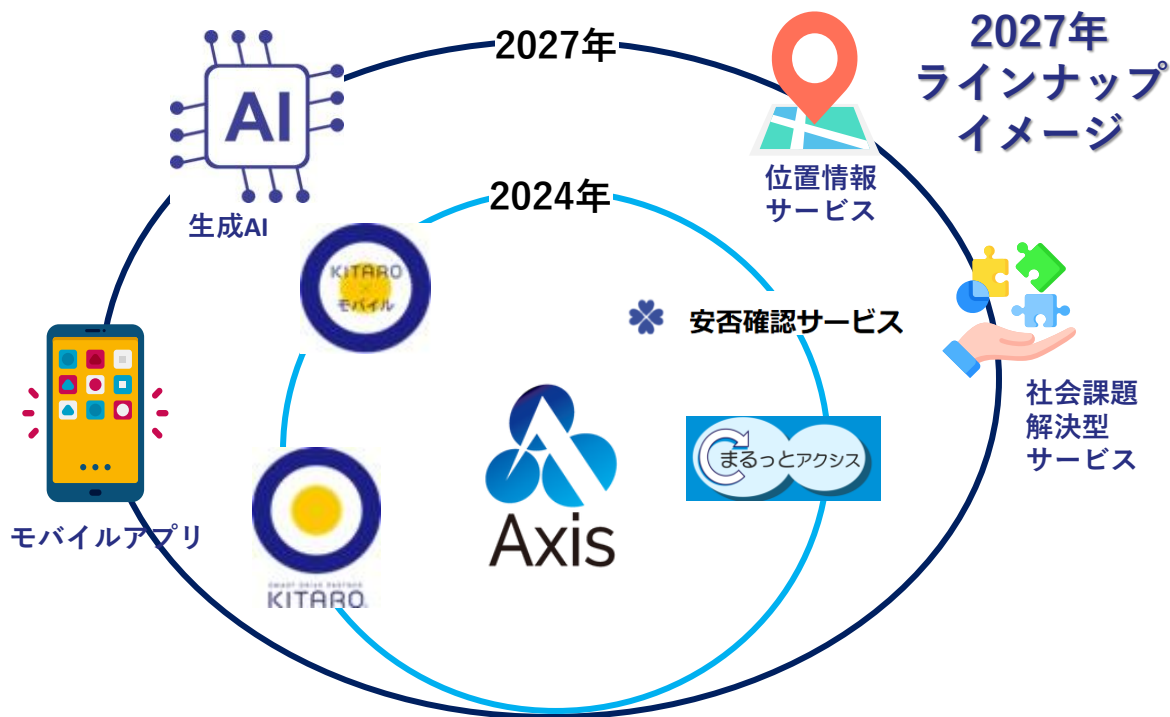
金融、公共社会インフラ、情報通信を中心に拡大



- ・ 2024年度実績は、銀行を始めとする金融の引き合いが強く売上比率も増加している状況
- ・ 2027年12月期は、公共入札の推進やネットワーク関連案件の拡大を通し、公共社会インフラと情報通信についても売上比率を増加する



## I Tサービス事業：主力のKITAROサービスの拡大を続けると共に 新サービスの提供に注力



- ・ 2024年12月期はKITAROサービスの契約数は順調に増加したものの、新たなサービスの提供についてはやや低調
- ・ 2025年12月期は新サービスの提供を急務として捉え、新たなサービスの開発やM&Aも視野に入れた他社との協業も推進する

# 中期経営計画Vision2027の進捗状況： 経営戦略

重点施策		2024年12月期までの進捗	
事業戦略	ITコンサルヘシフト		2024年度はITコンサルティングファーム等との協業のための営業活動を推進。2025年度はこれをさらに推し進め、プロジェクト管理支援などを含む上流工程案件の獲得とともに要員のスキルアップに努める方針。 <b>ITコンサル関連資格 2024年新規取得者16名、合計39名</b>
	成長性の高い領域の拡大		2024年度中はクラウド化支援やFintech関連案件の獲得、Slerを介さない直ユーザー案件の獲得などに注力して営業活動を続けてきた。2025年度は受託案件の獲得比率を増加させるとともに、新たなソリューションを活用し事業領域の拡大を進める方針。
	クラウドサービスの拡充		主力サービスであるKITAROの契約台数は順調に増加している。2024年度は「KITARO×モバイル」をラインナップに加え新たな領域の顧客獲得を開始した。2025年度以降も大規模顧客への販売を強化するなど事業拡大を指向する。
経営基盤強化	働き方改革		健康優良法人2024認定の他、健康優良企業「銀の認定」を3年連続で取得。また社員エンゲージメントの向上のため、プロスポーツチームVARRELとのスポンサー契約を締結。
	人材成長支援		ITコンサル関連資格の取得費用補助への重点配分を実施。
	業務改革		営業本部の体制見直しや成長が続くシステムインテグレーション事業の受注体制を強化及び次世代SI技術の推進のため、新たな事業部を設立。
投資戦略	人材投資		ITコンサルへのシフトと並行して、既存要員の資格取得支援等、リスクリングを進めるほか、PMOをはじめとする上流工程スキルを有する要員の採用を続けている。
	サービス開発投資		2024年度中にはAI技術に関連するサービスを社内試験導入するほか、位置情報をはじめとする新技術を応用したサービスの提供を目指し、今後も積極的に開発投資を継続する予定。
	M&A		2024年度中は仲介事業者と継続的に接触し、複数の案件について具体的な交渉を行った。2025年以降も継続して積極推進の予定。

# Appendix

## 財務ハイライト

## 財務ハイライト

決算年月	単位	2020/12期	2021/12期	2022/12期	2023/12期	2024/12期
売上高	(百万円)	3,723	4,774	5,854	6,581	7,434
経常利益	(百万円)	364	528	586	666	848
当期純利益 *1	(百万円)	258	349	390	462	597
資本金	(百万円)	74	77	86	45	64
純資産額	(百万円)	1,806	2,158	2,543	3,003	3,563
総資産額	(百万円)	2,487	3,097	3,487	4,064	4,772
1株当たり純資産 *2	(円)	451.60	537.32	626.36	725.76	842.21
1株当たり当期純利益 *2	(円)	66.61	87.30	97.05	113.13	141.84
自己資本比率	(%)	72.6	69.7	72.9	73.9	74.7
自己資本利益率	(%)	15.8	16.2	16.6	16.7	18.2
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	446	318	473	478	596
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	▲ 6	▲ 243	▲ 61	▲ 66	▲ 4
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	56	▲ 15	▲ 119	▲ 9	▲ 37
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	1,707	1,768	2,063	2,466	3,023
従業員数	(人)	298	399	430	455	496

\*1 2021年12月期、2022年12月期は、親会社株主に帰属する当期純利益

\*2 当社は、2020年6月26日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を実施。2021年7月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。2018年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産及び1株当たり当期純利益を算定

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](mailto:ir@axis-net.co.jp)