



2026年12月期第2四半期

決算説明会資料

A decorative graphic consisting of two overlapping circles, one teal and one light orange, positioned in the lower right area of the slide.

デジタルで社会に貢献する

2026年8月26日

01 2026年12月期第2四半期 決算実績

02 トピックス

03 2026年12月期 通期業績見通し

APPENDIX : AI開発への取り組み



01

2026年12月期第 2 四半期

決算実績

売上高

4,505 百万円

前年同期比

+15.1%

営業利益

575 百万円

前年同期比

+36.4%

営業利益率

12.8 %

前年同期比

+2.0p

通期業績予想に対する進捗率

売上高

47.7%

営業利益

57.6%

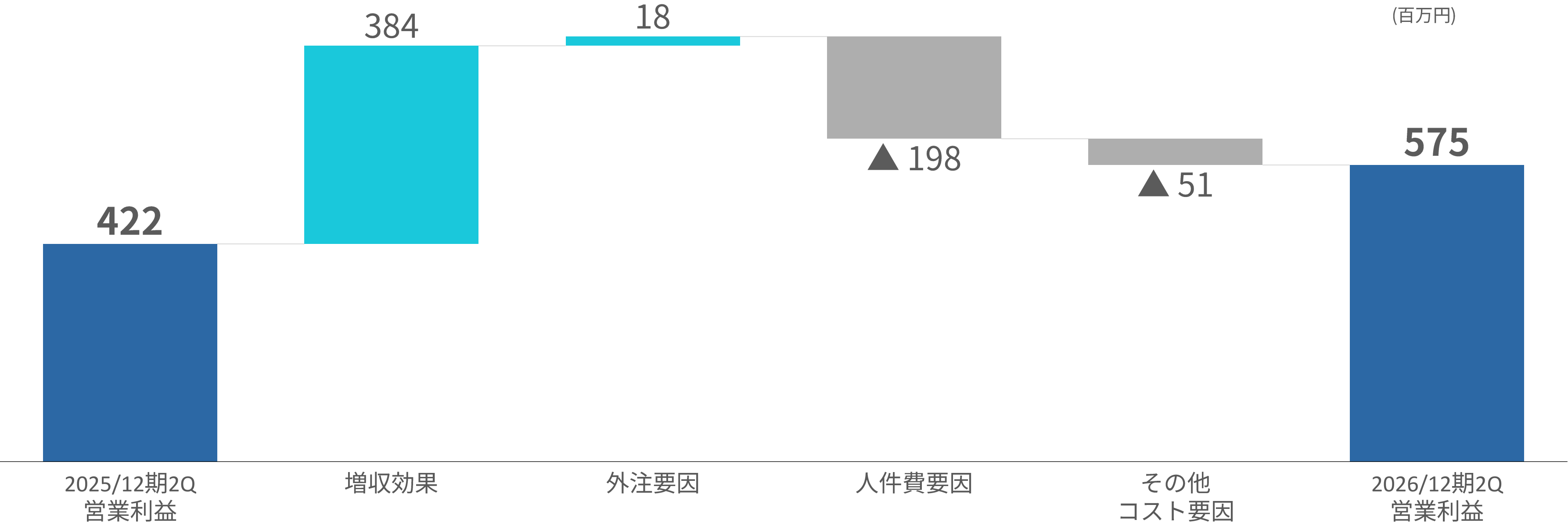
ポイント

- 注力中の公共社会インフラ案件を着実に積み上げ、売上高は前年同期比**+15.1%**、営業利益も同**+36.4%**と好調、上場以来、全四半期で連続増収を達成
- 営業利益率は**12.8%**と好調。大型案件の獲得と収益性向上の両立が進む
- 通期業績予想に対する進捗率は好調に推移

- 売上高は、システムサービス事業における主力3業種の案件が好調に積み上がり、前年同期比＋15.1%と大幅増
- 高付加価値領域への拡大を推し進め、売上総利益率、営業利益率共に向上
- 通期業績予想に対する進捗率は好調に推移

(百万円)	2025/12期 2Q	2026/12期 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	3,913	4,505	+591	15.1%	47.7%
売上総利益	1,005	1,226	+220	21.9%	51.5%
営業利益	422	575	+153	36.4%	57.6%
経常利益	436	582	+146	33.6%	58.0%
中間純利益	282	376	+93	32.9%	53.7%
1株当たり中間純 利益（円）	66.68	87.66	+20.97	31.5%	
売上総利益率	25.7%	27.2%		+1.5p	
営業利益率	10.8%	12.8%		+2.0p	
経常利益率	11.1%	12.9%		+1.8p	

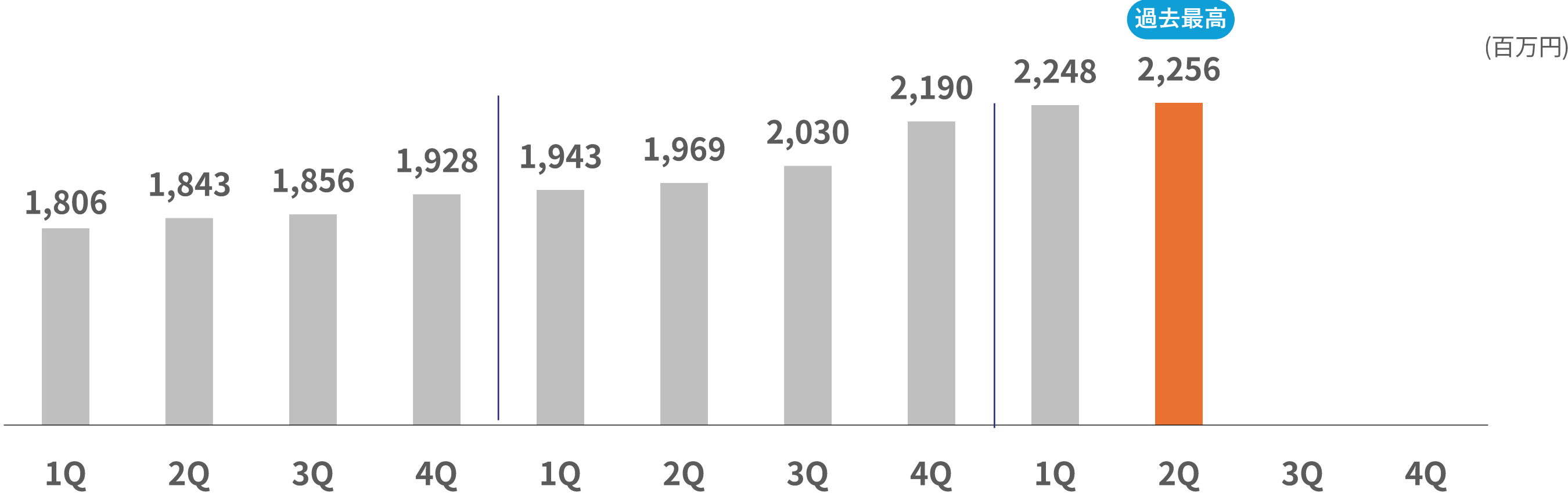
営業利益 増減益要因（▲はマイナス影響）



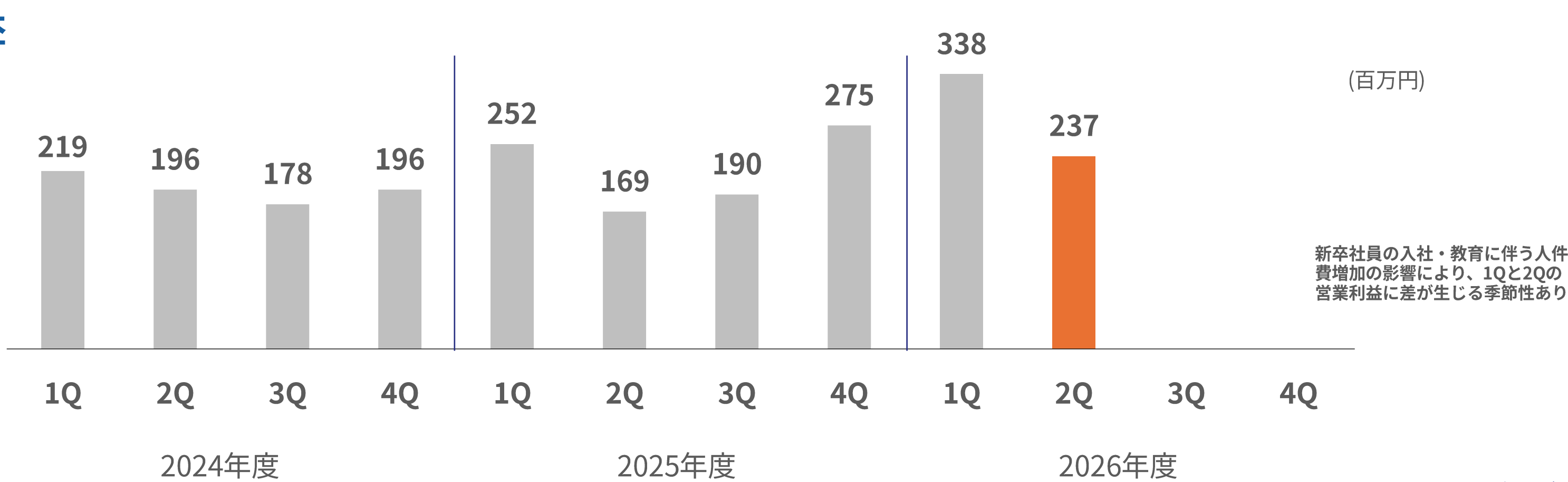
- 受注の増加と高付加価値領域の拡大により顧客単価が向上し、前年同期比+384百万円の増収効果
- パートナーの効率的な活用により外注要因は+18百万円
- エンジニアの増加により人件費要因は▲198百万円
- 増収効果および外注要因による増益が、人件費等のコスト増を吸収



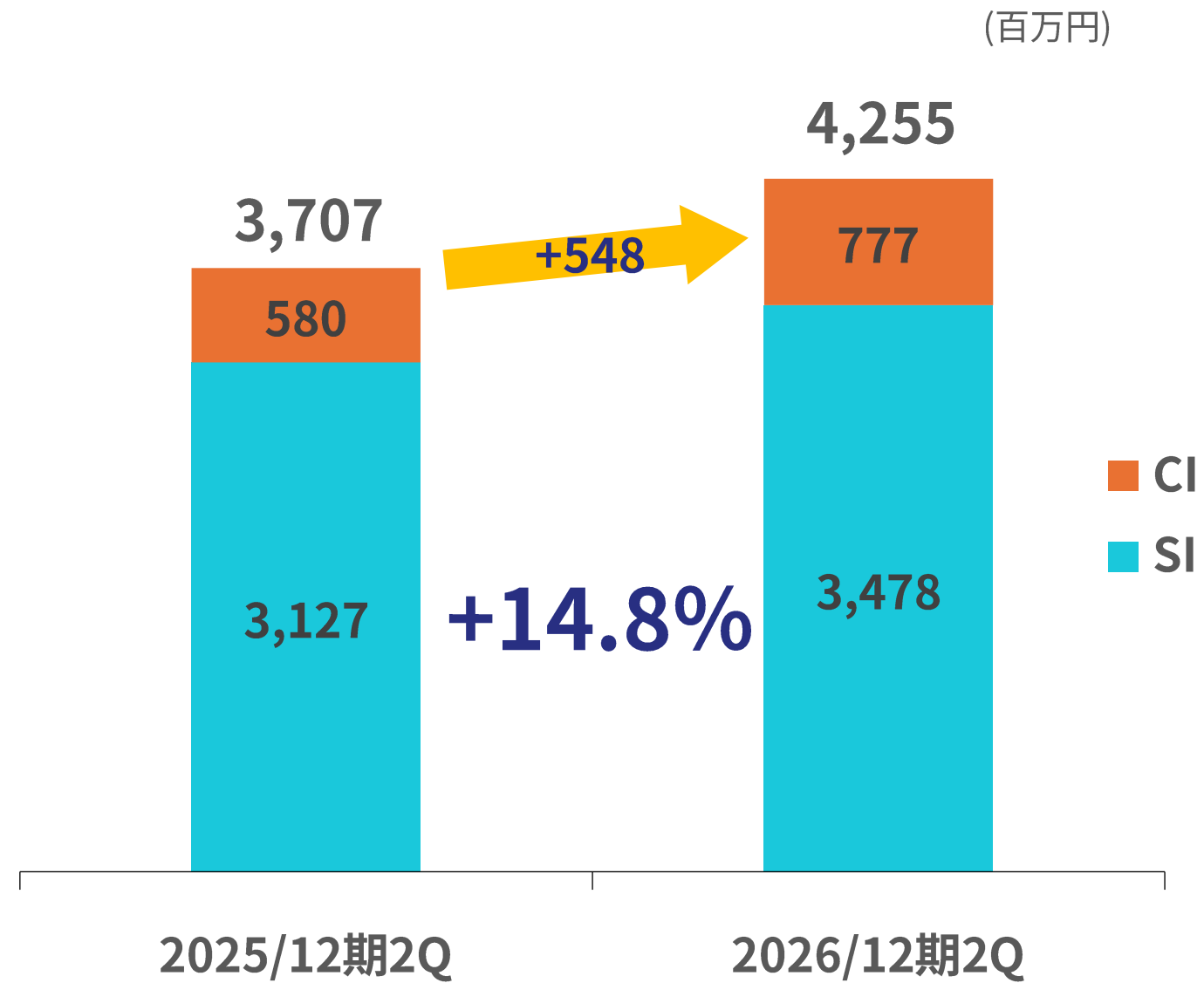
四半期売上高



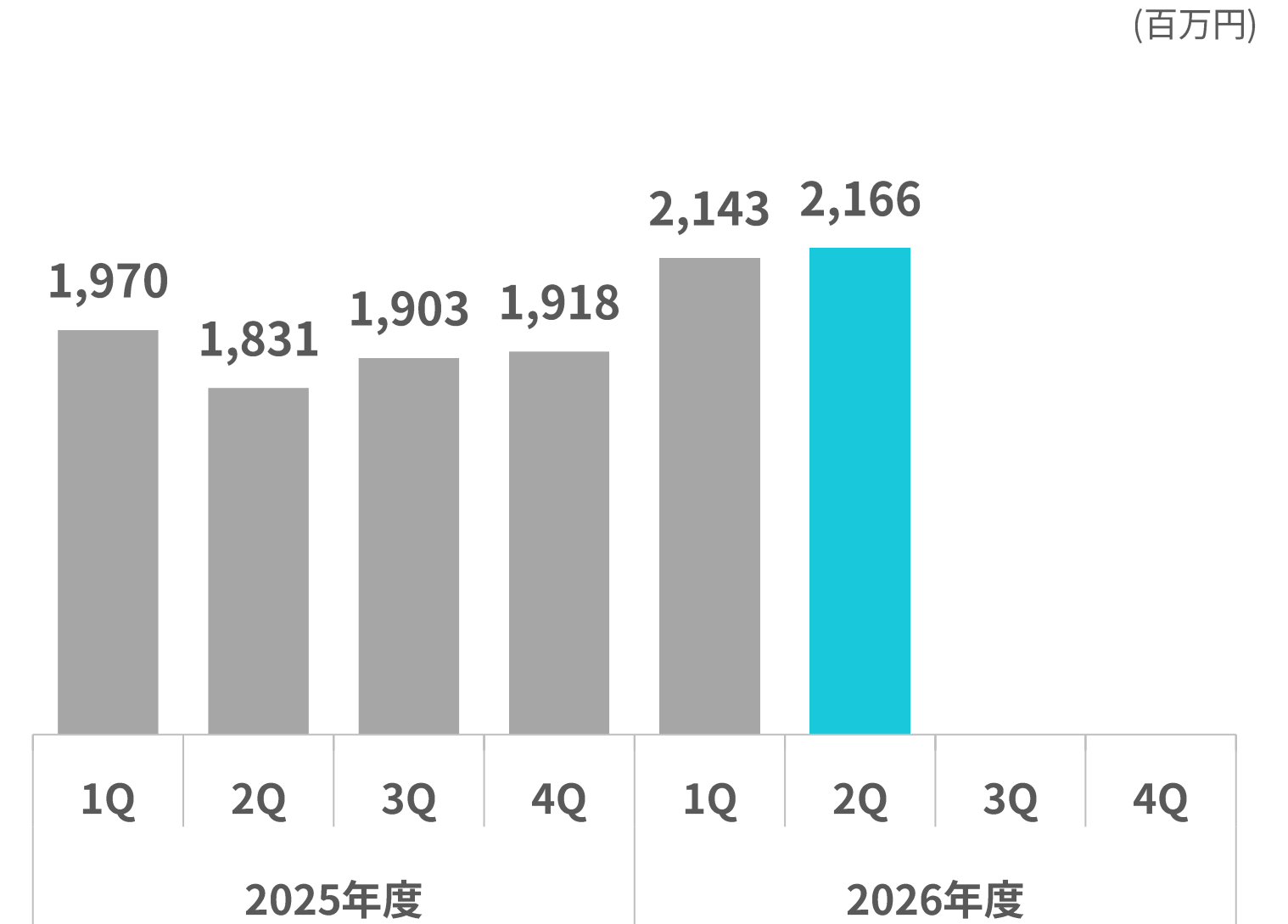
四半期営業利益



システムサービス事業 売上高

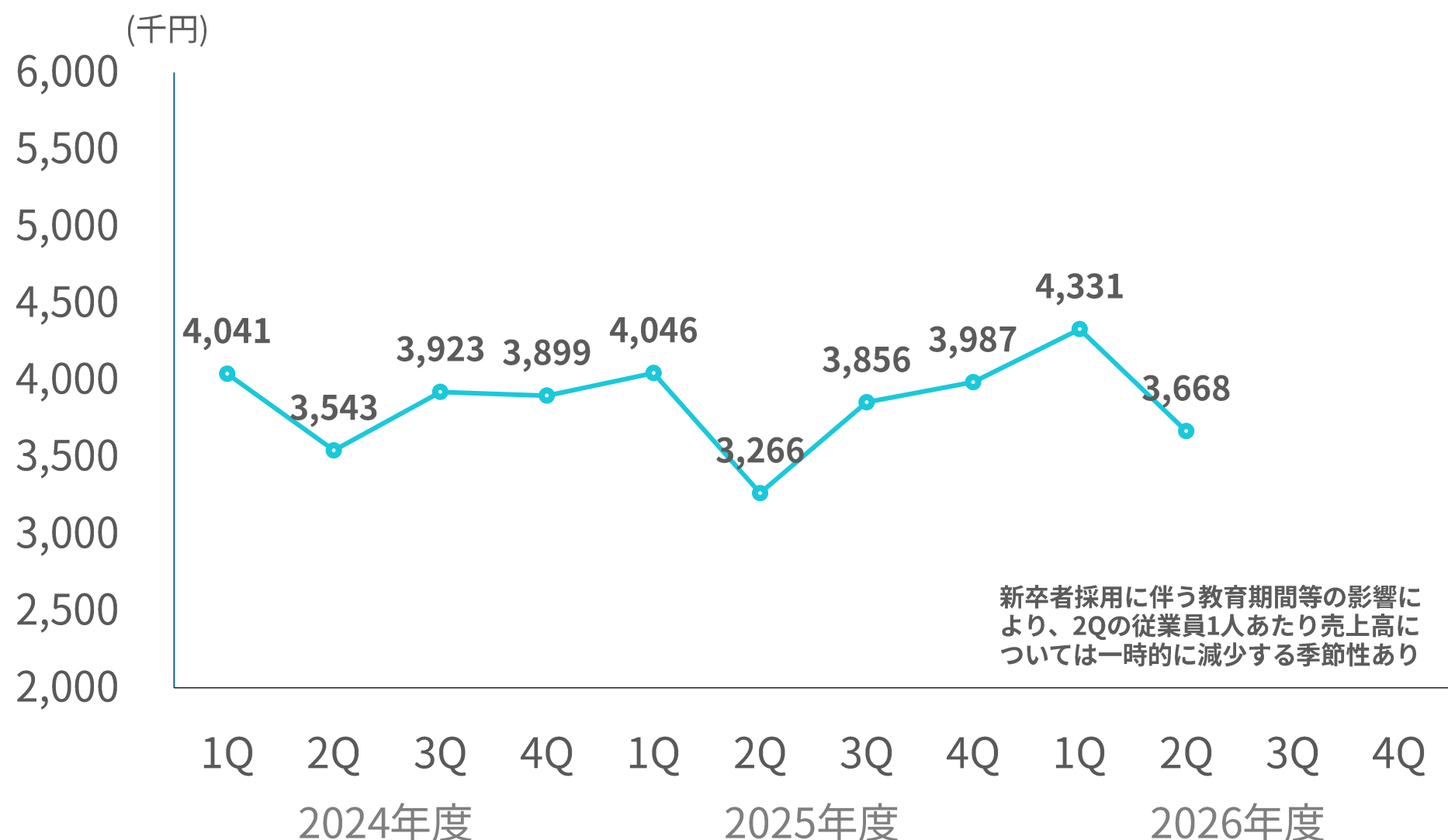


受注残高の四半期別推移

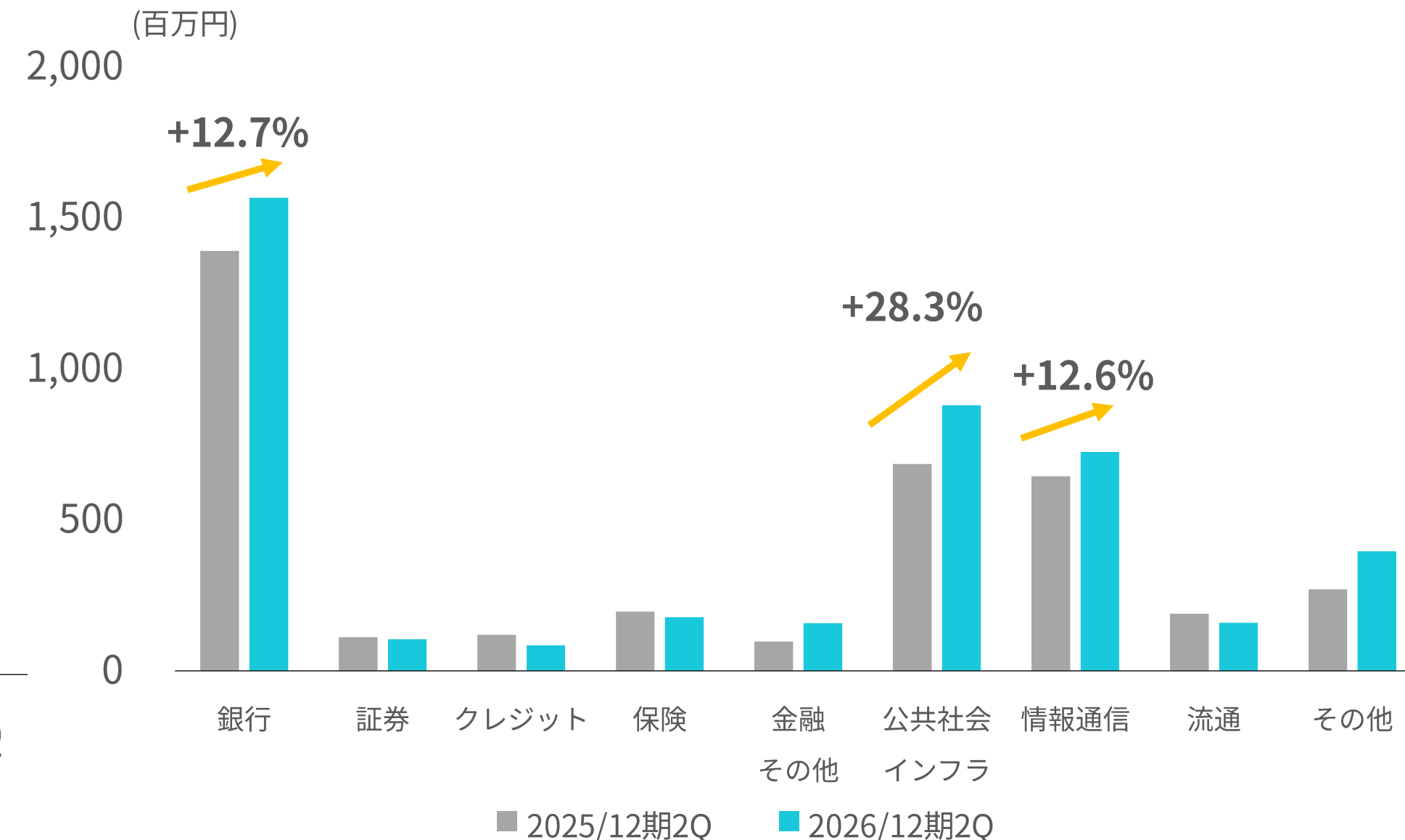


- 売上高は、銀行を中心とした金融に加え、公共社会インフラ、情報通信のシステム投資需要を着実に取り込み、前年同期比で+14.8%と順調に推移
- 新規契約及び既往契約を順調に獲得し、受注残高も前年同期比で+18.3%と過去最高を更新

従業員一人当たり売上高

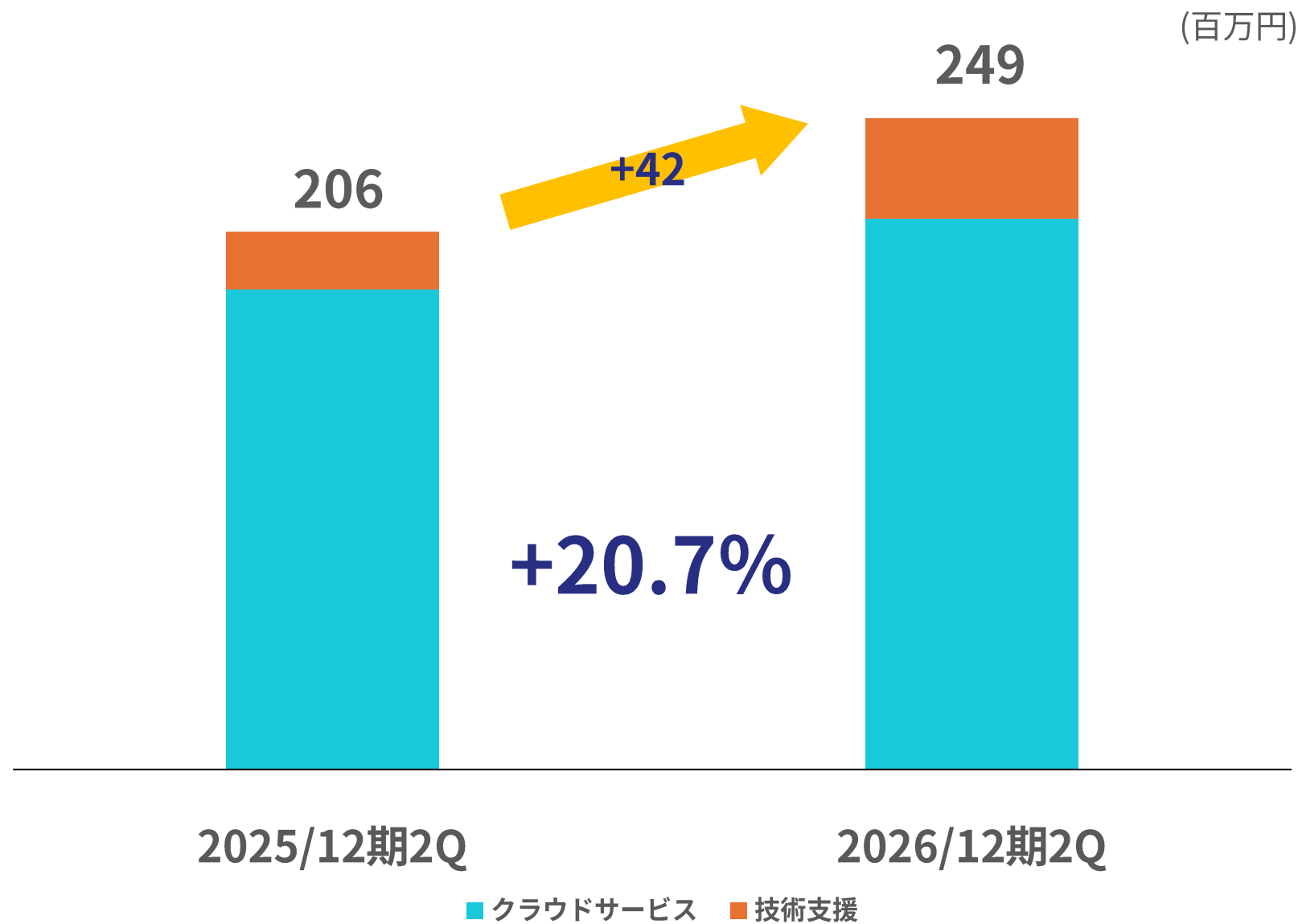


業種別売上高

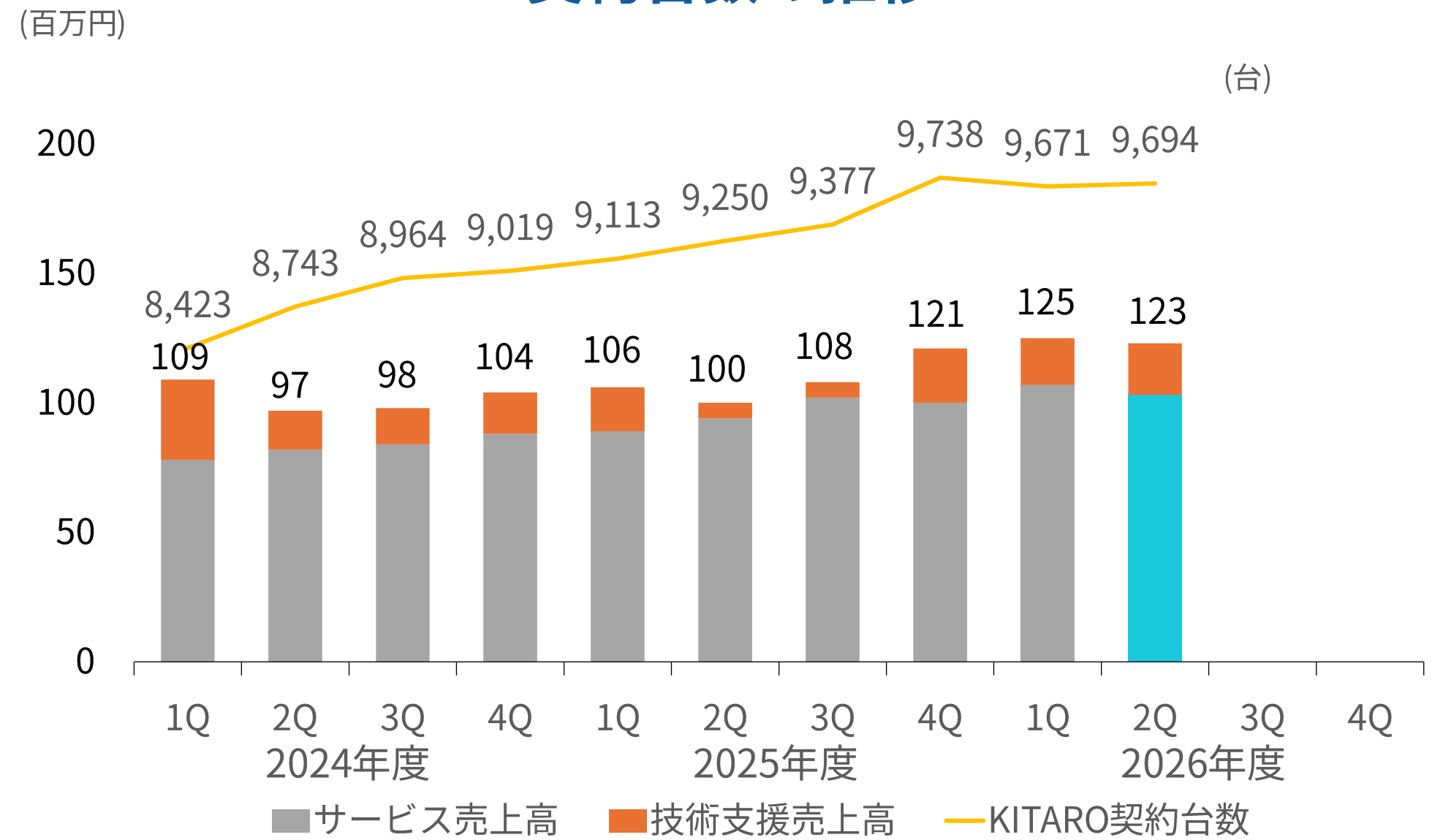


- ・ 従業員一人当たり売上高は増収に伴い第2四半期としては過去最高
- ・ 業種別売上高では、主力の銀行領域で前年同期比+12.7%と堅調に増加
- ・ 注力分野の公共社会インフラと情報通信では、自動車関連システム案件や官公庁に関わる案件の受注拡大により大幅に増加

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



- 売上高は、クラウドサービス「KITARO」（以下、KITARO）での3G回線サービスの終了の影響を吸収し、売上高・契約台数は堅調に増加
- 他社サービス向け構築案件の受注も増加し、前年同期比+20.7%と好調

システムサービス事業売上高

前年同期比

+14.8%

通期業績予想（8,971百万円）に対する進捗率



SI

システムインテグレーション

2Q時点の進捗状況

- 01

主力産業の深耕と未開拓産業への展開

概ね順調 →

- 営業体制の強化により既存顧客の深耕が進展
 - 製造業等の未開拓産業に展開するための、営業活動を開始
- 02

高付加価値領域の拡大

順調 ↗

- ITコンサル、システム企画領域の受注が拡大
 - 官公庁案件や、一括請負入札への提案、獲得を推進
- 03

成長性の高い技術領域の拡大

概ね順調 →

- ServiceNow等の新領域における案件獲得に向けた営業活動を開始
 - AI駆動開発案件を受注
- 04

AI活用による事業高度化

注力中 →

- 社内業務の効率化に向け、AIツールの活用を開始
 - AIプラットフォーム（コミュニケーションインサイト）を利用したサービスの提供準備

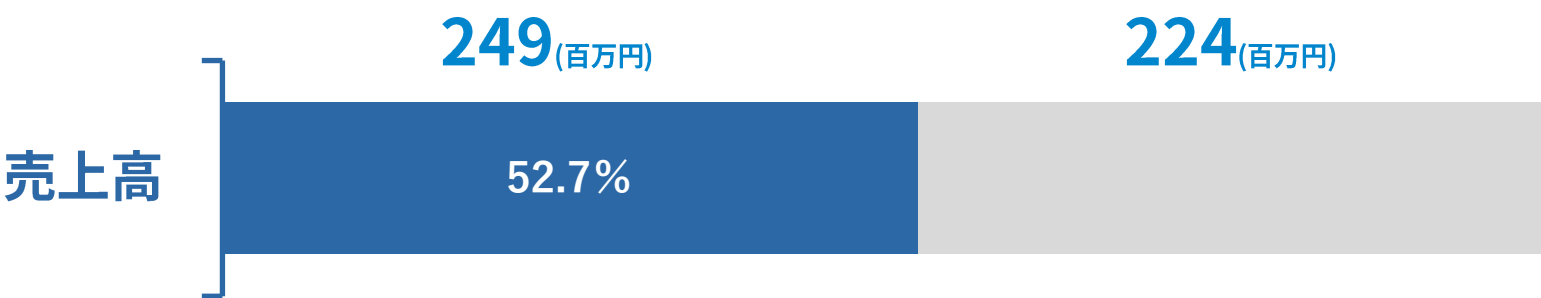
※ コミュニケーションインサイト・・・当社が独占的利用許諾を有するAI技術を活用したソフトウェア

ITサービス事業売上高

前年同期比

+20.7%

通期業績予想（473百万円）に対する進捗率



ITS ITサービス

2Q時点の進捗状況

01 | モビリティサービスの機能拡張 順調

- ・ アルコールチェック機能の強化を実施

02 | 業種特化型サービスの拡充 順調

- ・ 陸送業界向けドラレコをリリース
- ・ 船舶向けにKITAROサービスの提供を開始

03 | DX支援・DXコンサルの拡大 概ね順調

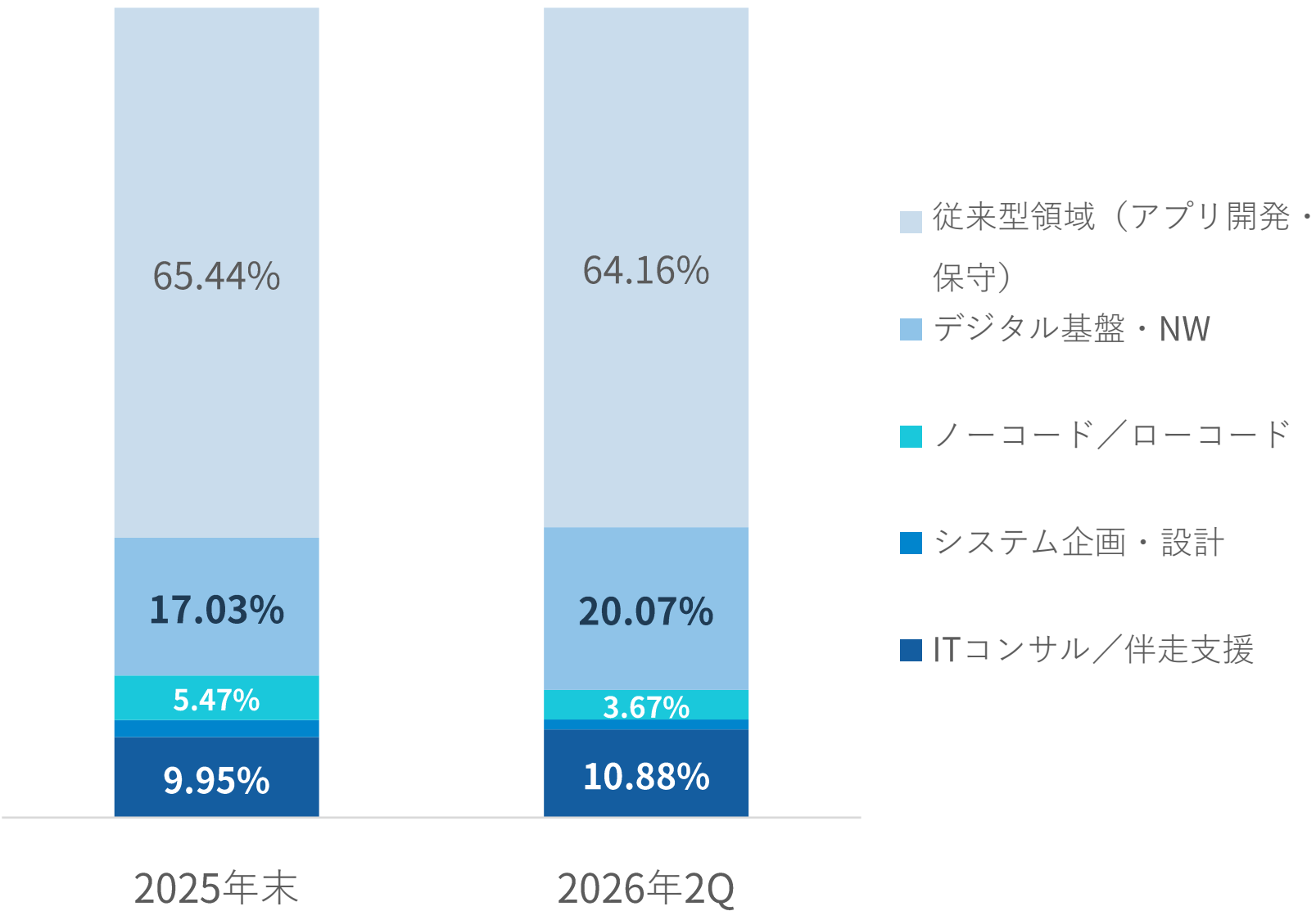
- ・ 自治体のDX化推進事業や地域金融機関との協業など積極的な営業活動を推進
- ・ 主力BPOサービスの「まるっとアクシス」、「ITサポート」案件についても堅調に積み増しを図る

※「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サポート」は、中小企業のIT部門の業務を代行するBPOサービスです

01 高付加価値領域の売上構成比率

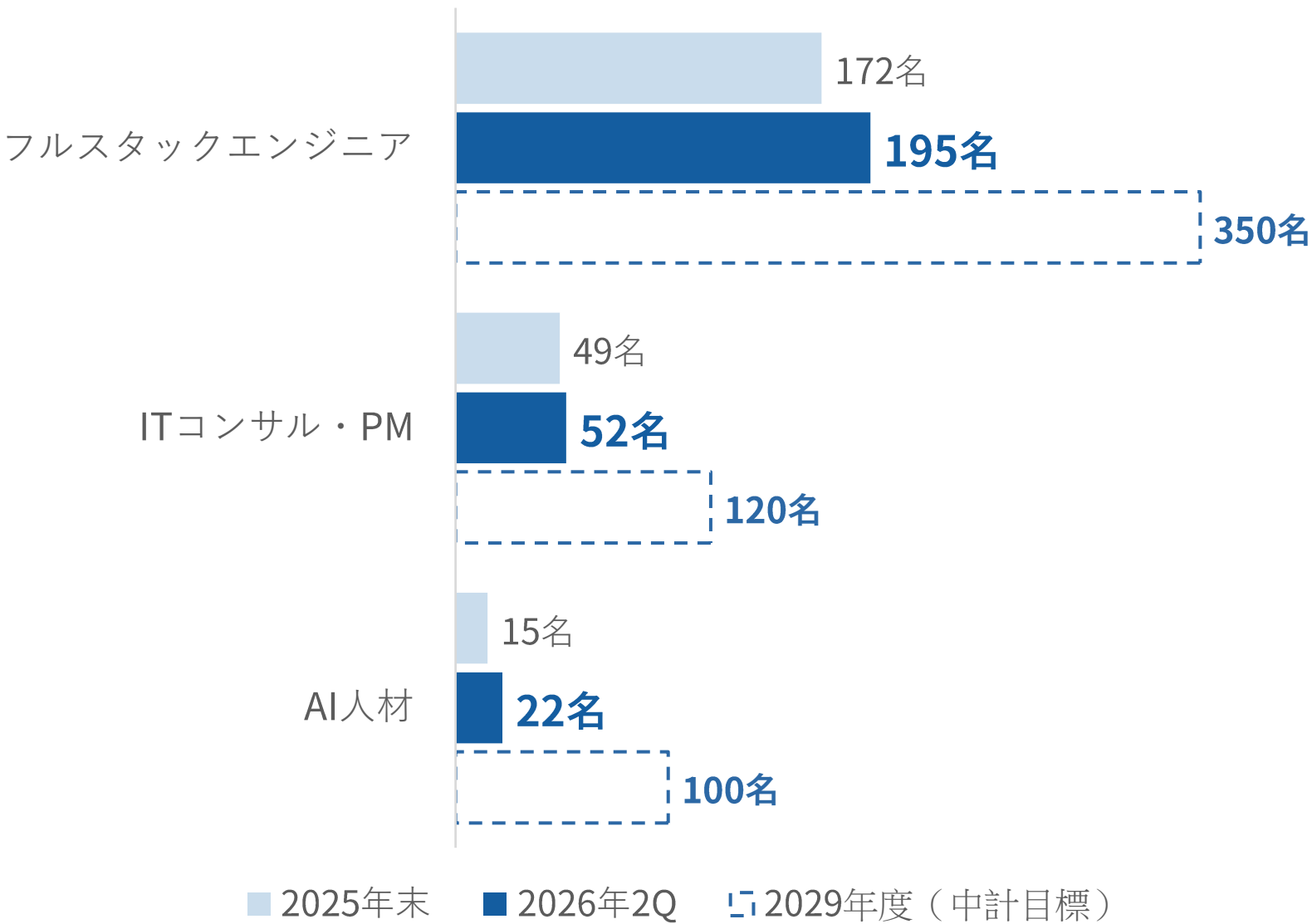
中期経営計画（2029年度） 高付加価値領域の構成比を拡大



高付加価値領域割合 34.56% → 35.85% (+1.29pt 向上)

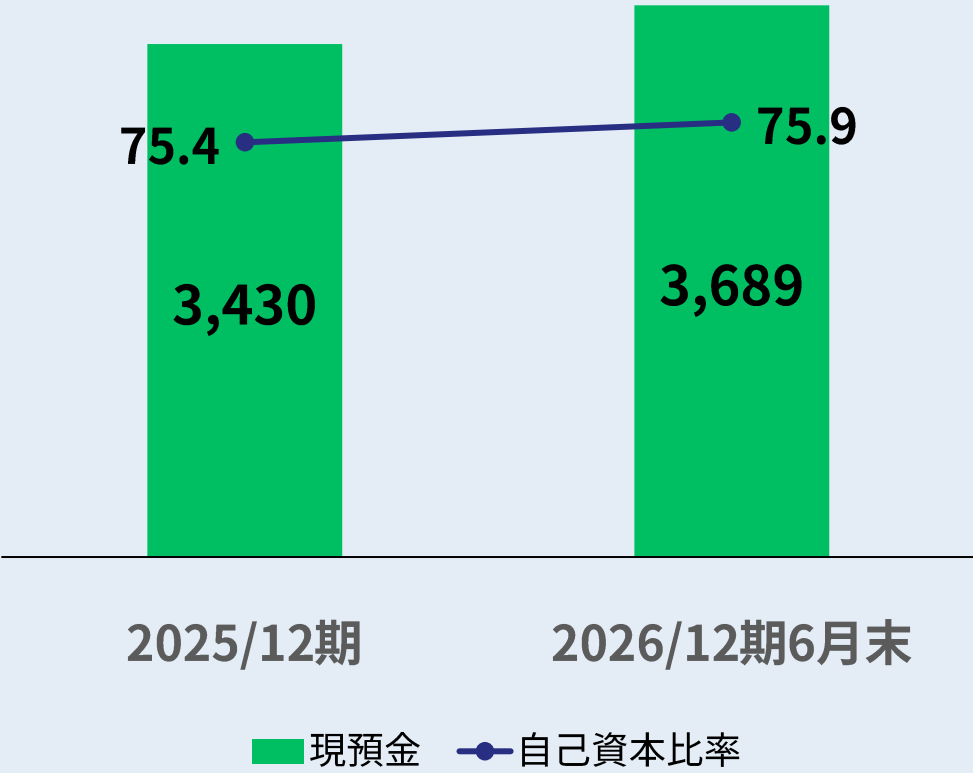
02 資格取得者数（上流コンサル・IT・AI人材）

中期経営計画（2029年度） 合計 570名以上



全資格保持者数 236名 → 269名 (+33名/+14.0% 増)
2025年末 236名 → 2026年2Q 269名 → 2029年度（中計目標）570名以上

主な財務数値の状況



- 好調な業績を反映して、引き続き良好な自己資本比率を維持
- 潤沢な現金は、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、M&Aなど、企業価値向上のための成長投資に活用予定

主なBSの状況

(百万円)	2025/12期	2026/12期 6月末	前期比増減
流動資産	4,804	5,031	+226
現金	3,430	3,689	+258
売掛金及び契約資産	1,258	1,097	▲160
棚卸資産	32	57	+25
固定資産	599	585	▲14
のれん	155	141	▲14
総資産	5,404	5,616	+212
負債	1,327	1,354	+26
買掛金	296	326	+30
有利子負債	—	—	—
退職給付引当金	342	356	+14
純資産	4,076	4,261	+185
負債純資産合計	5,404	5,616	+212
自己資本比率	75.4%	75.9%	+0.5p

02

トピックス

日本証券新聞社主催の会社説明会に 当社代表 横田が登壇

6月3日、愛知県・名古屋の今池ガスホールにて開催された日本証券新聞社主催の個人投資家向け会社説明会に当社代表 横田が登壇いたしました。

当日は200名を超える投資家の皆さまにご参加いただき、当社の事業概要、足元の業績動向および今後の取り組みについてご説明いたしました。



(写真：日本証券新聞社主催会社説明会での登壇の様子／今池ガスビルホール)

質疑応答では収益性の改善策や中期的な成長シナリオに関するご質問を多数頂戴し、対話を通じて当社への理解を一層深めていただく機会となりました。

当社は、引き続き分かりやすい情報開示と建設的な対話に努め、企業価値の向上ならびにIR活動の充実を図ってまいります。

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

当社代表の横田が、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/20260728.html>

スポーツを通じた社会貢献活動

2026年7月にスポーツひのまるキッズのイベントに協賛いたしました。柔道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はスポーツタオルを贈呈しております。



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、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。

子育てサポート企業「くるみん」認定取得

2026年6月17日付で厚生労働省東京労働局より子育てサポート企業として2回目の「くるみん」認定を取得



次世代育成支援対策推進法に基づき、従業員の仕事と子育ての両立のための行動計画を策定・実施するなど、一定の要件を満たした企業が子育てサポート企業として厚生労働大臣から認定を受けられる制度

今後も仕事と育児・介護の両立や、有給休暇取得率の向上などの「働き方改革」を進めていくことで、すべての従業員がいきいきと働くことができる環境づくりに取り組んでまいります。

車両陸送事業者様向け「KITARO×ドラレコ」の販売開始

当社は、多くの車両陸送事業者様から寄せられた、単純に事故の予防にとどまらない、より安全な車両輸送の実現を望む声に寄り添い、その実現に向けて、現場の皆様と共に機器の選定からサービス仕様の策定まで一から検討を重ねてまいりました。

そのご要望に応えるサービスとして、日本初の車両陸送事業者様向け「KITARO×ドラレコ」の販売を開始しております。



本サービスにつきましては、これまで多くの車両陸送事業者様より導入のご要望をいただいております。今後も車両陸送事業者様への提案を進め、販売拡大に取り組んでまいります。

アクシスは今後も自動車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。

KITAROサービスの契約台数が1万台を突破

近年、企業におけるDXの推進、安全運転意識の高まり、コンプライアンス遵守への要請などを背景に、車両運行管理のデジタル化ニーズが拡大しています。こうした環境のもと、「KITARO」は導入企業およびドライバーの皆様にご利用いただき、契約台数を伸ばしてまいりました。

契約台数の伸長にあたっては、2026年7月より販売を開始した日本初の「車両陸送事業者向けKITARO×ドラレコ」の導入が進んだことも寄与しており、このたび契約台数が1万台を突破いたしました。



アクシスは今後も自動車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。

03

2026年12月期

通期業績見通し

売上高

9,444 百万円

前期比

+16.1%

営業利益

1,000 百万円

前期比

+12.6%

営業利益率

10.6 %

前期比

▲0.3p

配当（予想）

57 円

配当性向**35.1%**

+11円増配

業績

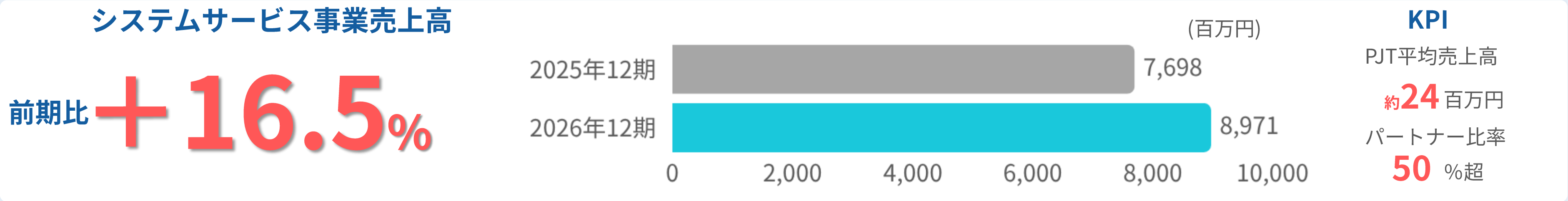
- **16.1%**増収、**12.6%**営業増益と7期連続の増収・増益、過去最高更新を見込む
- 高付加価値領域の拡大により収益性が高まる一方、将来の成長に向けた人材投資等の先行投資も継続して計画することから、営業利益率は2025年度と同水準の**10.6%**を見込む

配当

- 配当は、1株当たり**11円**増配し**57円(配当性向35.1%)**を予想

- 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16.5%の増収、ITサービス事業では8.6%の増収を計画
- 高付加価値領域の拡大により売上総利益率は上昇する一方、人材投資等の先行投資により営業利益率は微減を見込む

(百万円)	2025/12期	2026/12期 通期業績見通し	前期比	
			増減額	増減率
売上高	8,134	9,444	+1,309	16.1%
システムサービス事業(SS)	7,698	8,971	+1,272	16.5%
システムインテグレーション(SI)	6,456	7,394	+937	14.5%
クラウドインテグレーション(CI)	1,242	1,577	+334	26.9%
ITサービス事業(IT)	435	473	+37	8.6%
売上総利益	2,037	2,381	+343	16.8%
営業利益	888	1,000	+111	12.6%
経常利益	917	1,005	+87	9.5%
当期純利益	642	700	+57	8.9%
1株当たり当期純利益 (円)	151.03	162.61	+11.58	7.7%
売上総利益率	25.1%	25.2%		+0.1p
営業利益率	10.9%	10.6%		▲0.3p
経常利益率	11.3%	10.6%		▲0.7p
業績見通し前提				
SI プロジェクト件数 (件)	347	380	+33	9.5%
SI プロジェクト平均売上高 (千円)	22,186	23,607	+1,421	6.4%
SI 従業員一人当たり売上高 (千円)	15,155	16,048	+893	5.9%
IT 「KITARO」契約台数 (台)	9,738	10,800	+1,062	10.9%



SI

システムインテグレーション

- 01

主力産業の深耕と未開拓産業への展開

- 金融、公共社会インフラ、情報通信で培った業務知見を活かし、既存顧客の深耕と製造業等の未開拓産業への展開を推進する
- 02

高付加価値領域の拡大

- ITコンサル、システム企画・設計、ノーコード/ローコード、デジタル基盤、ネットワーク・セキュリティ領域を拡大し、収益性の向上を図る
- 03

成長性の高い技術領域の拡大

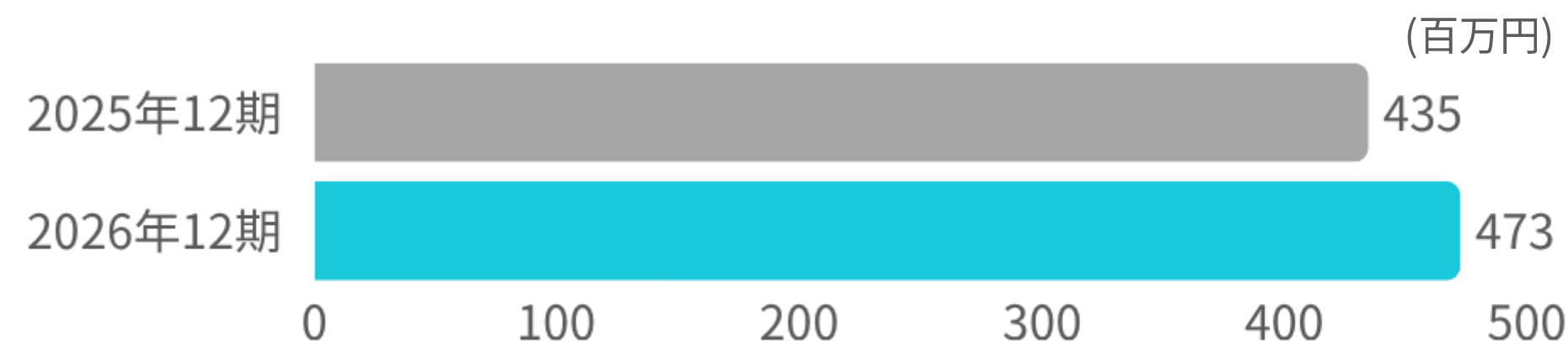
- SaaS、クラウド、データ分析、ERP、AI等の技術領域を拡大し、顧客ニーズへの対応力を高める
- 04

AI活用による事業高度化

- 顧客向けDX支援、既存・新規サービスの高度化、開発・運用の生産性・品質向上にAIを活用し、付加価値の向上を図る

ITサービス事業売上高

前期比 **+8.6%**



KPI

KITARO契約台数

10,800
台

ITS

ITサービス

01

モビリティサービスの機能拡張

- 安全運転管理、環境配慮、法令遵守機能などのモビリティサービスのベースとなる機能を拡張し、顧客ニーズに応える

02

業種特化型サービスの拡充

- 陸送業界等の業種特化型サービスを拡充し、契約台数の増加と顧客価値の向上を図る
- 自動車以外（船舶、自転車など）の移動体サービス開発

03

DX支援・DXコンサルの拡大

- AIプラットフォーム「コミュニケーションインサイト」を活用し、生成AI・RAG等を用いた新サービスの提供
- IT部門BPO（「まるっとアクシス」「ITサポート」）の契約拡大、小規模開発・業務改善支援の受託を推進する

※「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サポート」は、中小企業のIT部門の業務を代行するBPOサービスです

1株当たり年間11円増配し57円に

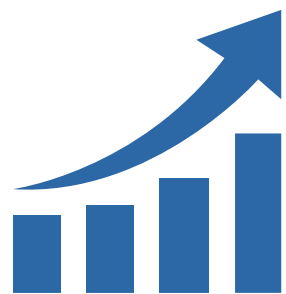
配当方針



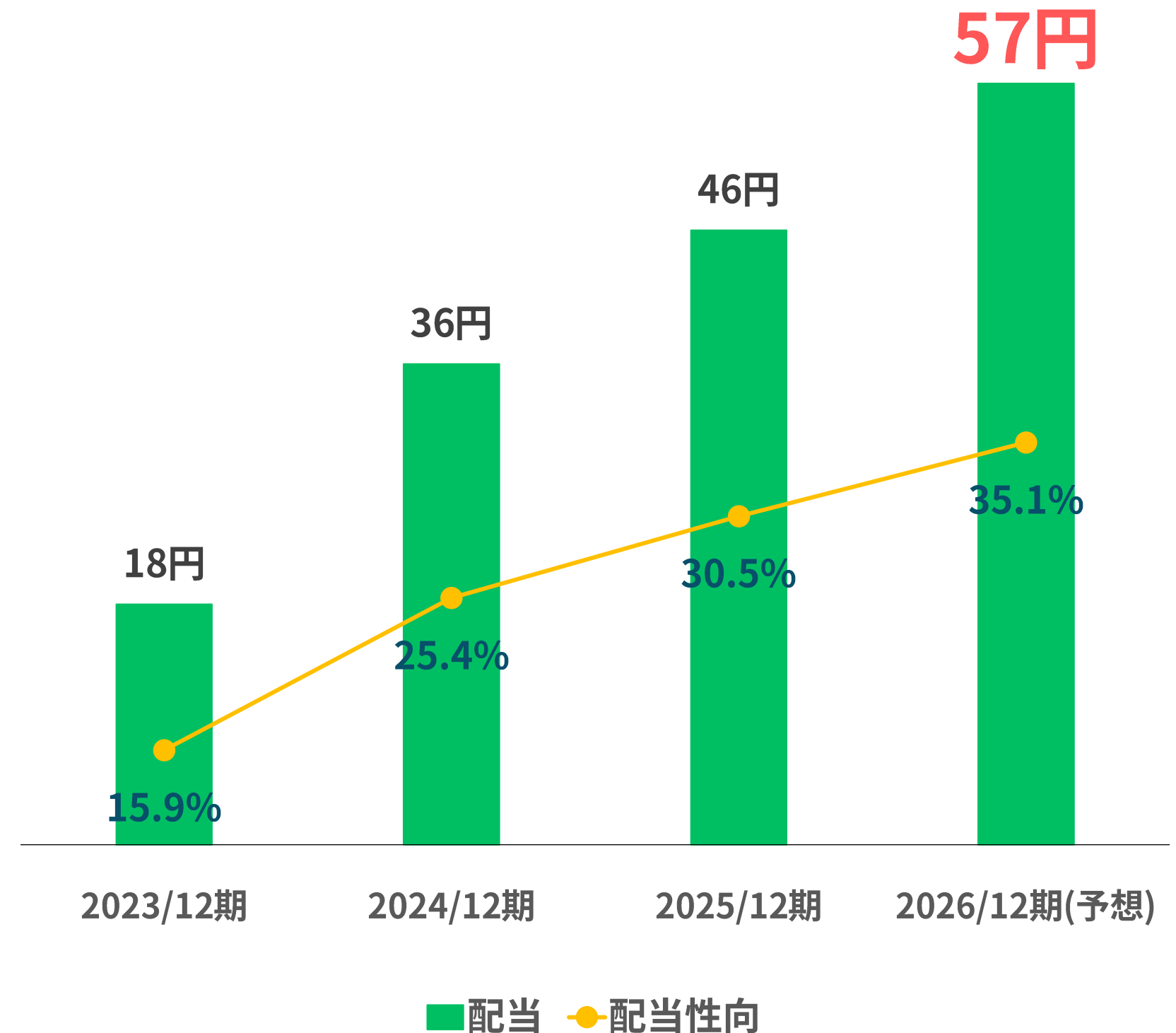
長期安定配当を基本とし、一時的な業績の変動に左右されることなく、継続して利益還元を行うために**累進配当**を導入

継続して増配してきており、引き続き、安定配当の維持、利益成長による増配、成長投資とのバランスを図る方針

2026年12月期の予想



2026年12月期の配当性向は**35.1%**とし、1株当たり11円増配の**57円**を予想



04

Appendix

AI開発事例

AI

AI駆動開発の実践から、全社への展開、そして今後の方向性までを3つの視点でご説明します

01

P.27

AI駆動開発による開発プロセスの 変革

「方針を決めるのは人、形にするのはAI」 役割分担により生産性と品質を両立

02

P.28

全社への展開と活用を支える基盤

主要業種の開発案件で活用が進行。ルール・ナレッジ・AIエンジニアの3基盤で組織的に展開

03

P.28

今後のAI開発の方向性

ローカルLLM × RAG とコンテキストキャッシュ活用によりコストとセキュリティを両立

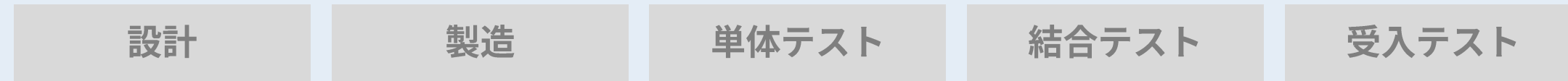
- AI活用は「試している」段階ではなく、実際の開発案件の工程に組み込まれた段階にあります
- 本Appendixでは、実践の中身 → 全社への広がり → 今後の方向性 の順にご説明します

AI開発への取り組み① ～ AI駆動開発による開発プロセスの变革～

「方針を決めるのは人、形にするのはAI」 役割分担により開発の生産性と品質を両立し、高付加価値領域への人材シフトを進めます

■ 開発プロセスの変化 — 工程は変えず、担い手を変える

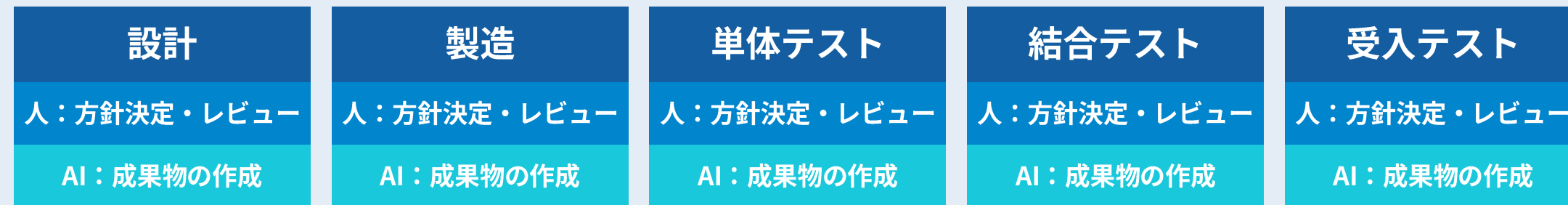
従来型の開発



各工程の成果物を人手で作成 — 品質・スピードが要員のスキルに依存



AI駆動開発（当社の取り組み）



「方針を決めるのは人、形にするのはAI」

■ 人とAIの反復サイクル



※ 生成物はエンジニアがレビューし、品質責任は当社が負う体制を維持

■ 実案件での取り組みとガバナンス

開発案件への適用（一例）

業務システムの新規構築案件において、設計～受入テストの全工程を対象に生成AIコーディング支援ツールを実運用

3ヶ月

開発期間

10画面

対応画面数

1式

インフラ構築

品質の担保

- ・プロジェクト規約・技術スタックを明文化しAIへの指示を標準化
- ・CI/CDによる自動テストで品質を継続的に検証
- ・要員のスキル差による品質のばらつきを抑制

情報セキュリティ

- ・入力データ・ソースコードを学習に使わせない設定を標準化
- ・位置情報等の付随データの提供も停止
- ・顧客の秘密保持要件に応じ、案件単位で適用範囲を判断

※1 記載の案件規模・適用範囲は社内プロジェクト資料に基づくものであり、顧客名・案件名は守秘義務により非開示としております。

※2 本ページの取り組みは業績への寄与を個別に定量化したものではありません。

※3 CI/CD（継続的インテグレーション/継続的デリバリー）は、アプリ開発におけるコードの統合とテスト、提供、デプロイのプロセス全体を継続的に自動化し、監視する手法。

主要業種の開発案件でAI活用が進行。ルール・ナレッジ・AIエンジニアの3つの基盤により、組織的なAI活用体制を構築しています

AI活用の広がり

金融・公共社会インフラ・情報通信など主要業種の開発案件で活用が進行

生成AIチャット コーディング支援 自社RAG基盤

案件特性に応じて複数の生成AIを使い分け、設計・製造・テストに適用

15件

顧客案件（大手SIer様向け）
金融（銀行・地銀・証券）／公共／情報通信 ほか

設計

製造

テスト

2件

当社元請案件
ECサイト構築（AI駆動開発）／運輸（自然言語処理・RAG）

設計

製造

テスト

3件

社内業務の効率化
FAQ対応／人事規程・手続き照会／案件と要員のマッチング

その他

全社展開を支える3つの基盤

01 | ルールの整備

- ・「生成AI利用の手引書」を策定し社内ポータルで全社展開
- ・全社員を対象に理解度テストを実施

02 | ナレッジの共有

- ・社内AIポータルに活用事例・技術動向・Q&Aを集約
- ・現場の使い方を全社の知見として蓄積・横展開

03 | 担い手の拡大

- ・AI活用案件 参画エンジニア数

168 名以上

今後のAI開発の方向性（当社が描くイメージ）

現在

クラウド型LLMの活用

- ・高性能な外部モデルを開発・社内業務に活用
- ・利用量に応じてトークンコストが通増

取り組み

ローカルLLM × RAG の併用

- ・社内データはローカルLLM＋RAGで処理し内製化
- ・高度な推論を要する領域のみ外部モデルを利用

目指す姿

トークン量削減とコスト最適化

- ・対話・知識をコンテキストキャッシュ化し入力量を削減
- ・コストを抑え、AI活用を一部案件から全社標準へ

※1 事例件数は社内集計値（2026年6月末時点）。顧客名・案件名は守秘義務により非開示。※2 「今後のAI開発の方向性」は現時点の構想であり、実施時期・効果を約束するものではありません。
※3 RAG…外部の知識ベースを検索し生成モデルに根拠情報を与える技術／ローカルLLM…自社の管理環境内で稼働させる大規模言語モデル／コンテキストキャッシュ…前提情報を保持し入力トークンを削減する仕組み

免責事項

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、本資料作成時点において当社が入手可能な情報をもとに、当社が合理的と判断した前提・見通し情報が含まれております。

実際の業績等は今後の様々な社会情勢の変化等により本資料の計画と異なる結果が生じる場合があり、本資料は将来の計画数値や施策の実現を確約・保証するものではありません。

本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、当社は一切の責任を負いません。また、本資料の無断での複製等を行わないようにお願いいたします

問い合わせ先

経営企画室 IR担当 03-6205-8540
ir@axis-net.co.jp