

証券コード：4012
東証スタンダード

株式会社アクシス

2025年12月期

決算説明会資料

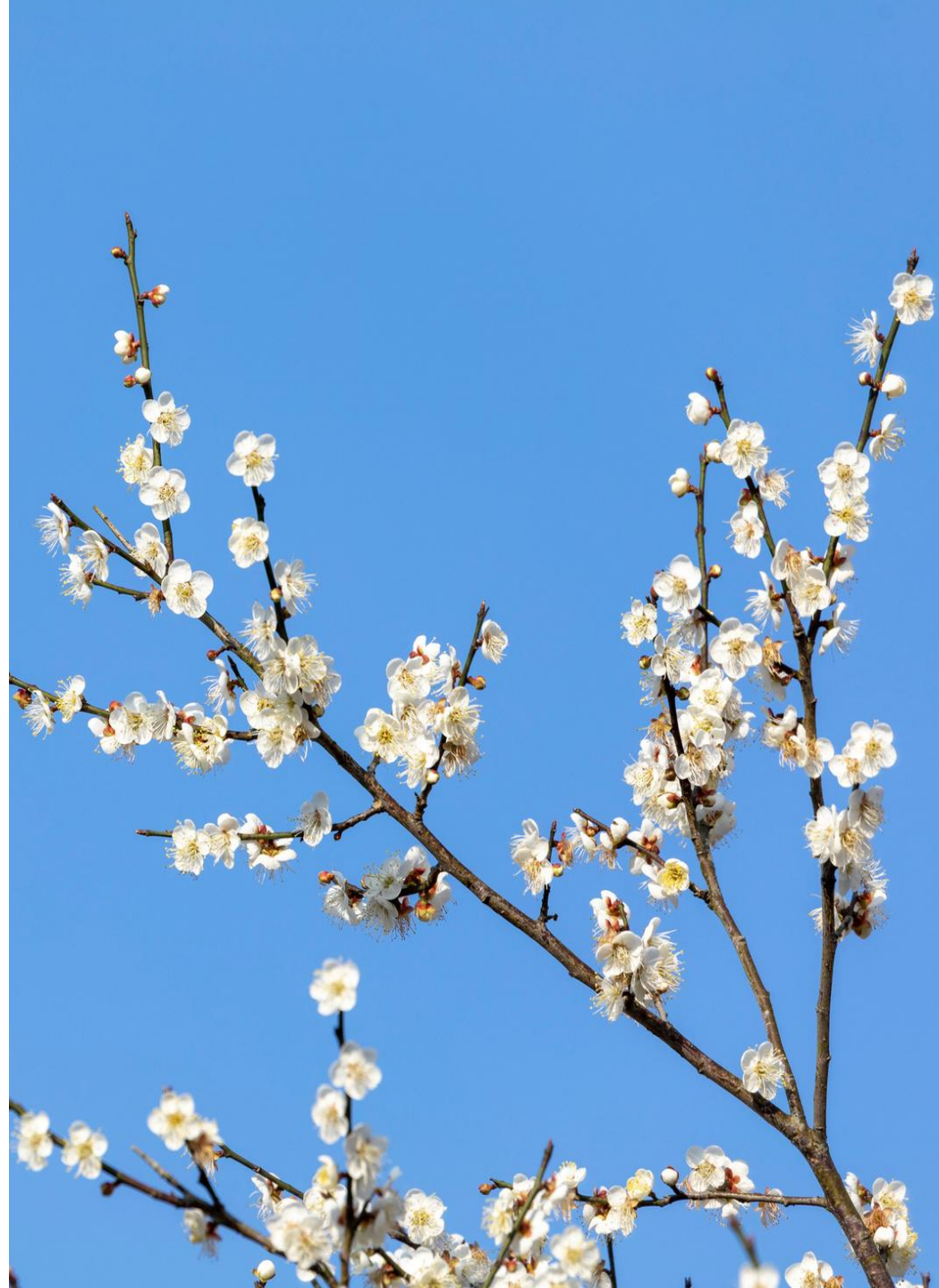
2026年 2月 26日

デジタルで社会に貢献する



目次

1. 2025年12月期 決算実績
2. トピックス
3. 2026年12月期 通期業績見通し
4. 中期経営計画



1

2025年12月期 決算実績

決算サマリー

売上高

8,134百万円
(前期比 +9.4%)

営業利益

888百万円
(前期比 +12.4%)

営業利益率

10.9%
(前期比+0.3p)

配当(増配予想)

一株当たり**46**円
(配当性向 **30.5%**)
期初予想に対し1円の増配

ポイント

- 売上高は前期比+9.4%、営業利益も同+12.4%と好調。上場来6期連続の増収増益を継続、過去最高業績を達成
- 営業利益率は10.9%と高水準を維持。前期比で+0.3p上昇
- 配当性向は、前期実績から5%超引き上げ30.5%に増配(当初予想から1円増配し46円)

売上高・経常利益推移



損益計算書サマリー

ポイント1

- 体制強化の実施が、公共社会インフラの大型案件を下期に受注する等、堅調なIT投資需要の取り込みに寄与し、前期比で増収増益を達成。売上高・営業利益ともに過去最高を更新

ポイント2

- 営業利益率は高収益案件へのシフトが進み、前期比+0.3ptの10.9%と改善

	2024/12期	2025/12期	前期比	
			増減額	増減率
売上高 ポイント1	7,434	8,134	+699	9.4%
売上総利益	1,848	2,037	+189	10.2%
営業利益 ポイント1	790	888	+98	12.4%
経常利益	848	917	+69	8.2%
当期純利益	597	642	+45	7.5%
1株当たり 当期純利益 (円)	141.84	151.03	+9.19	6.5%
売上総利益率	24.9%	25.1%		+0.2p
営業利益率 ポイント2	10.6%	10.9%		+0.3p
経常利益率	11.4%	11.3%		-0.1p
ROE	18.2%	16.8%		-1.4p

営業利益 増減益要因分析

ポイント1

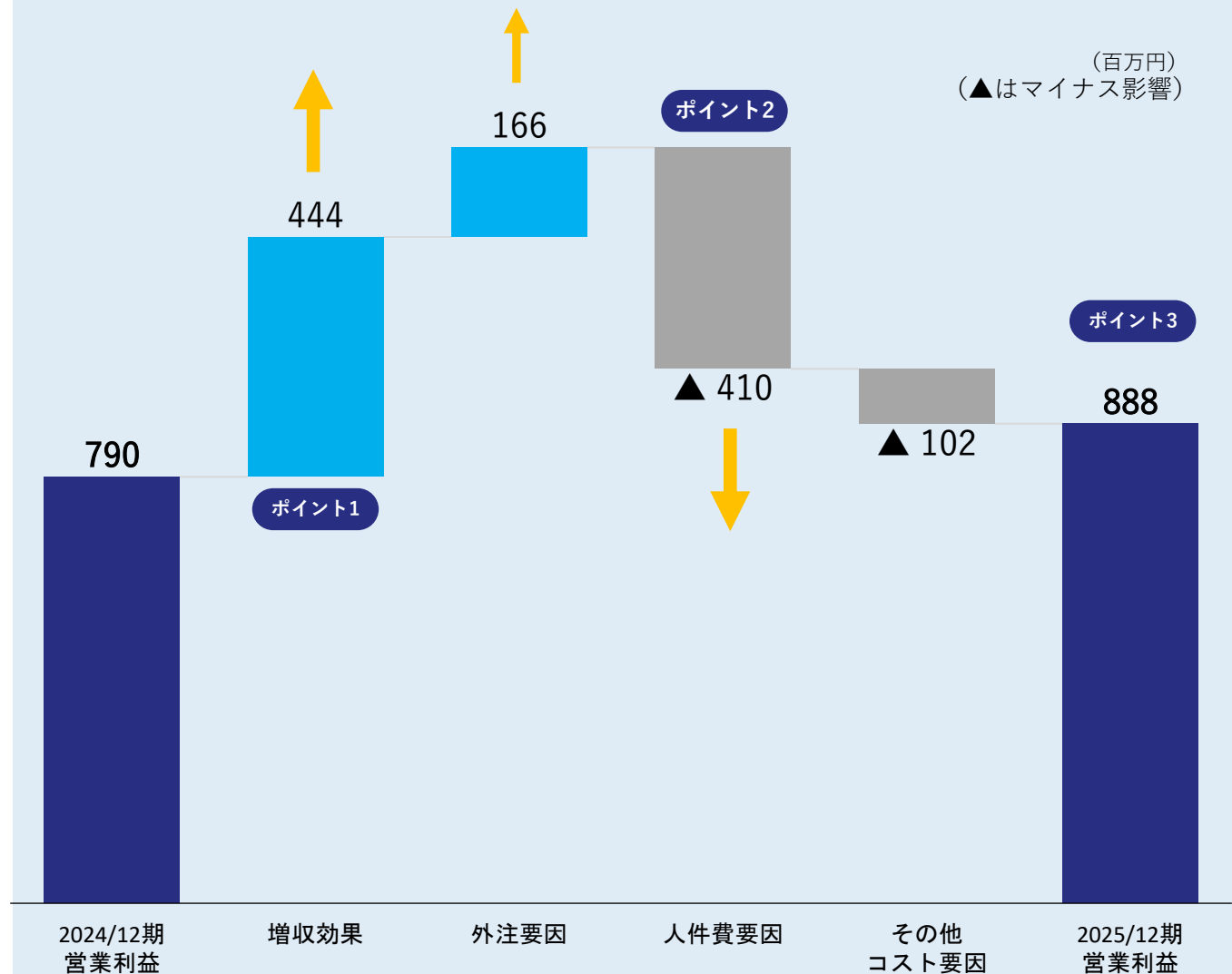
- 売上高の増加により、前期比 +444百万円の増収効果

ポイント2

- エンジニア採用、今後の案件獲得に向けた高スキル人材の採用、営業体制の強化などを実施し、人件費要因は▲410百万円

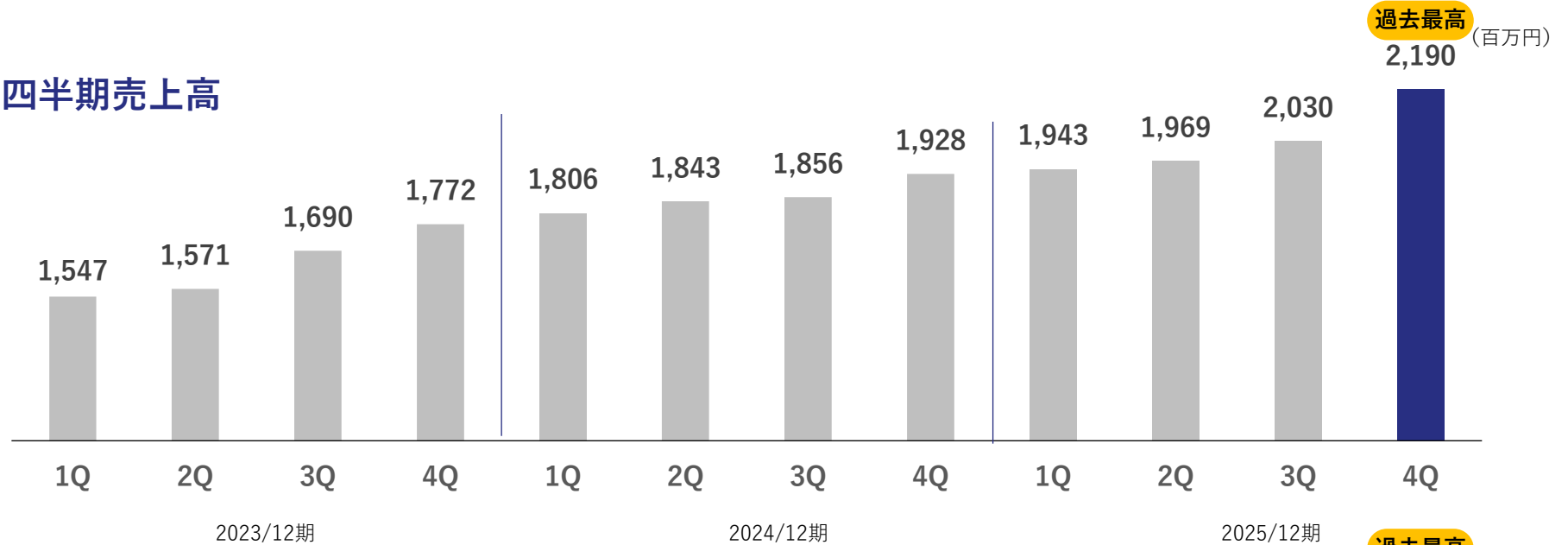
ポイント3

- 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し、前期比では98百万円の増益



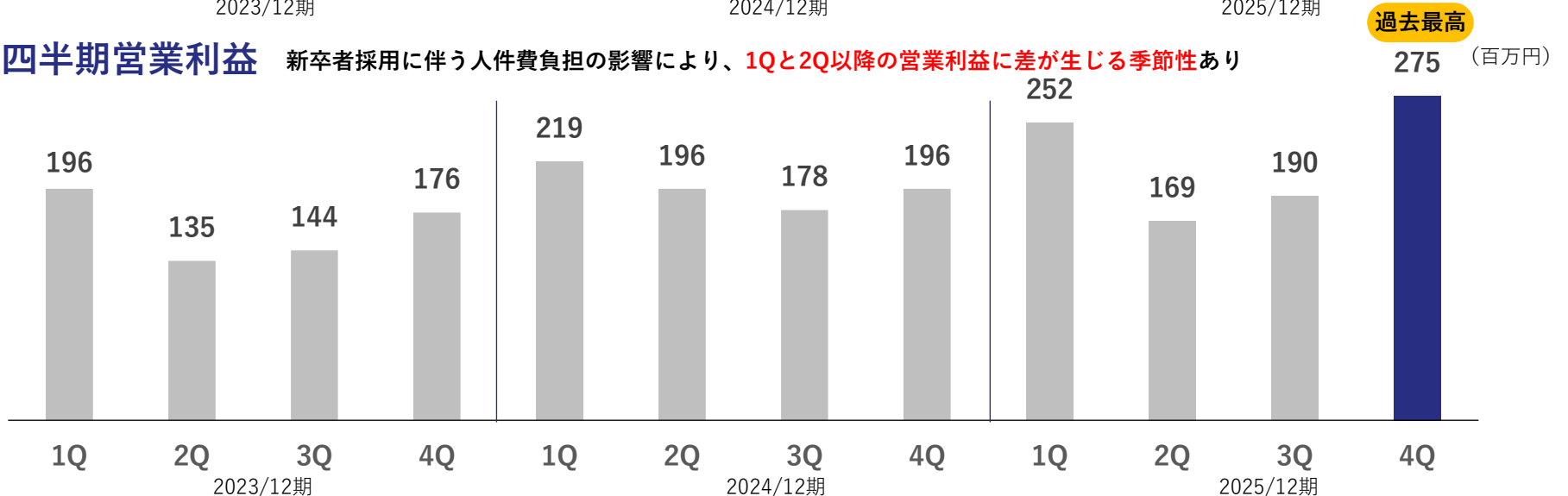
四半期業績推移

四半期売上高



四半期営業利益

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



事業別売上高・主要KPI

(百万円)

ポイント1

- システムサービス事業、ITサービス事業共に堅調に推移

ポイント2

- 受注残高は前期比+20.3%と大幅に積み増し
- 「KITARO」の契約台数は前期比で719台増加と堅調に推移

	2024/12期	2025/12期	前期比	
			増減額	増減率

事業別売上高 ポイント1

システムサービス事業(SS)	7,025	7,698	+673	9.6%
ITサービス事業(IT)	409	435	+25	6.3%
合計(売上高)	7,434	8,134	+699	9.4%

主要KPI ポイント2

SS 受注残高(百万円)	1,595	1,918	+323	20.3%
SS 社員一人当たり売上高(千円)	15,406	15,155	▲251	-1.6%
IT 「KITARO」契約台数(台)	9,019	9,738	+719	8.0%

事業別業績

システムサービス事業

ポイント1

- 体制強化の実施が、公共社会インフラの大型案件を下期に受注する等、堅調なIT投資需要の取り込みに寄与し、売上高は過去最高を更新

ポイント2

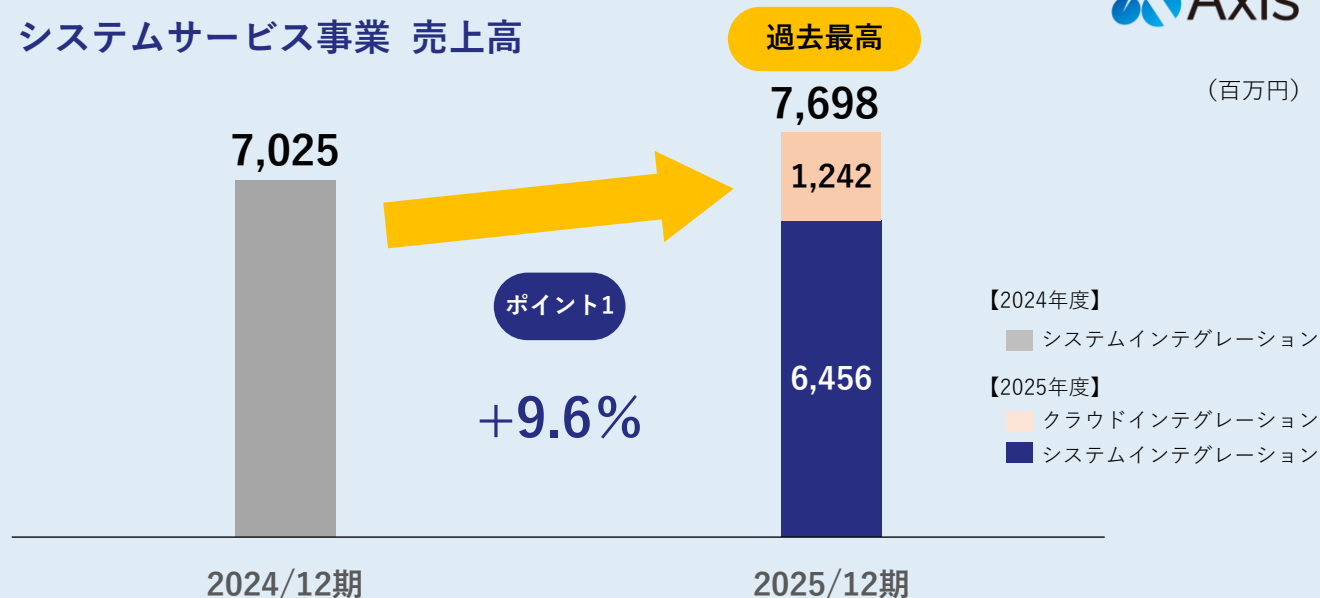
- 新規契約・契約更新により受注残高は第2四半期を底に増加傾向

	2024	2025	増減額	増減率
プロジェクト件数	303	347	+44	14.5%
プロジェクト平均売上高	23,185	22,186	▲999	▲4.3%

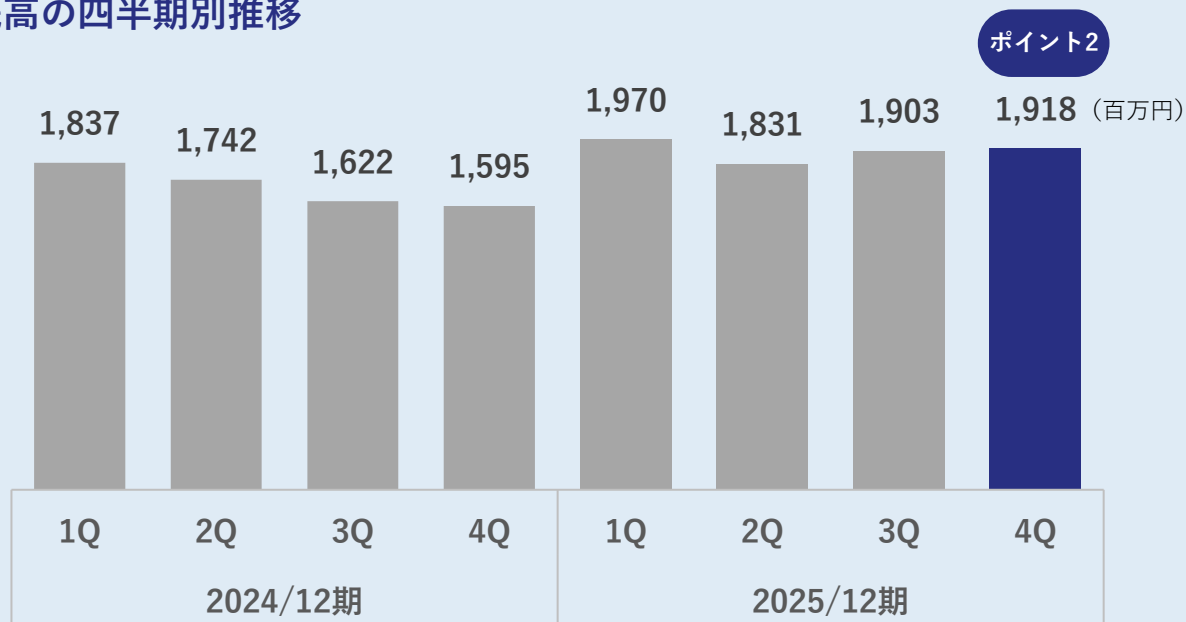
※案件数が順調に増加

(百万円)

システムサービス事業 売上高



受注残高の四半期別推移



ポイント1

- 組織変更に伴い、他事業からシステムサービス事業へ人員が異動したことによる人員増の影響

ポイント2

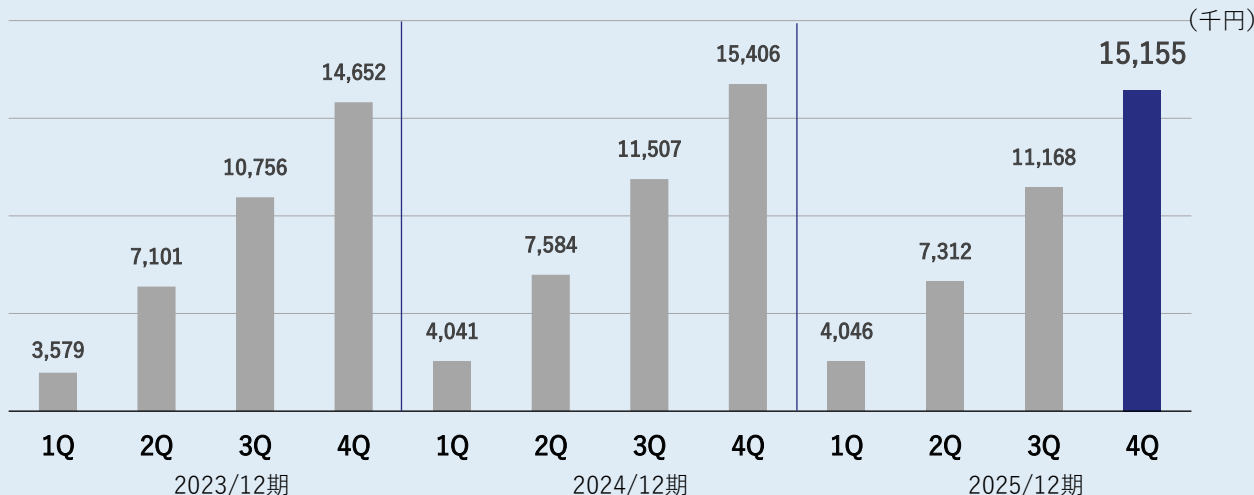
- 業種別売上高では、前期に引き続き、銀行領域で前期比+2.0%と堅調に増加

ポイント3

- 注力分野の公共社会インフラは下期から大きく増加し、前期比+11.0%と好調。情報通信についても受注の増加傾向が続いており、前期比+13.8%と好調

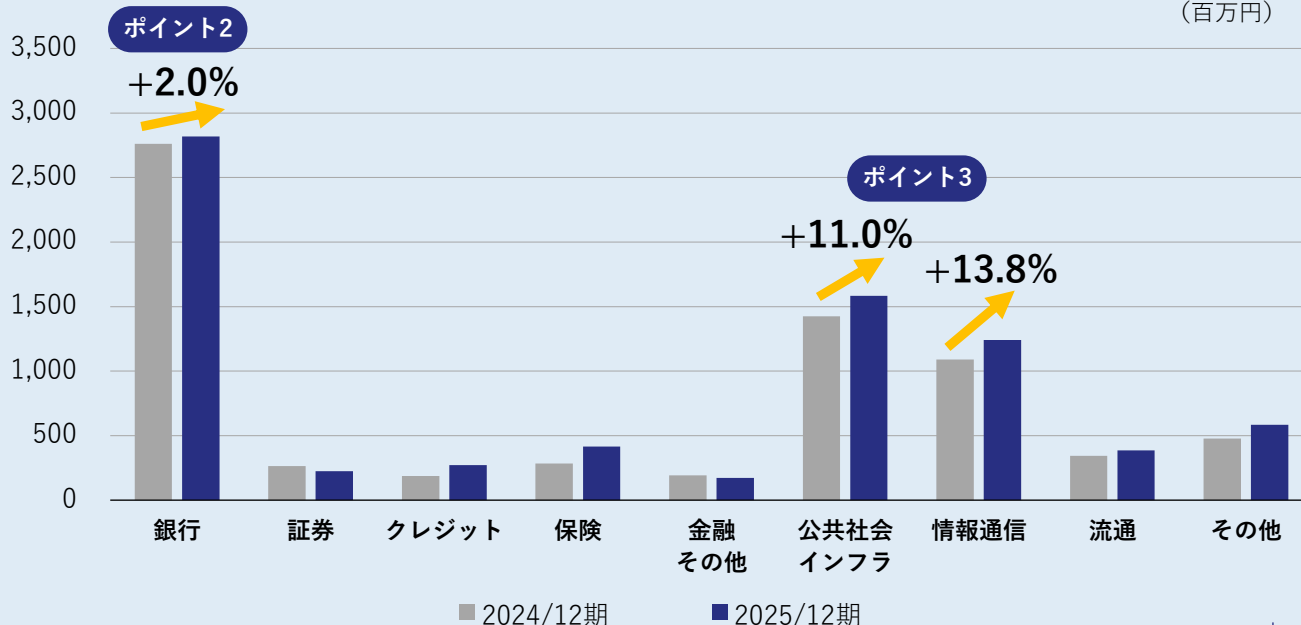
従業員一人あたり売上高（システムサービス事業）

ポイント1



業種別売上高

(百万円)



ITサービス事業

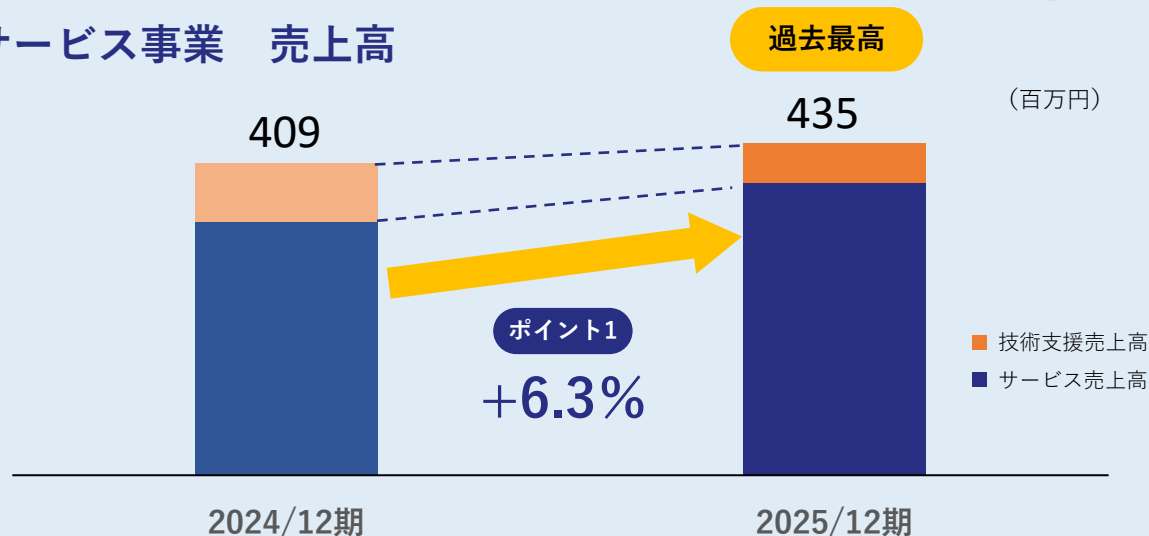
ポイント1

- 他社サービスへの技術支援において、開発完了案件の反動減があったものの、契約台数の増加により、サービス売上高が好調に推移し、前期比+6.3%の増収

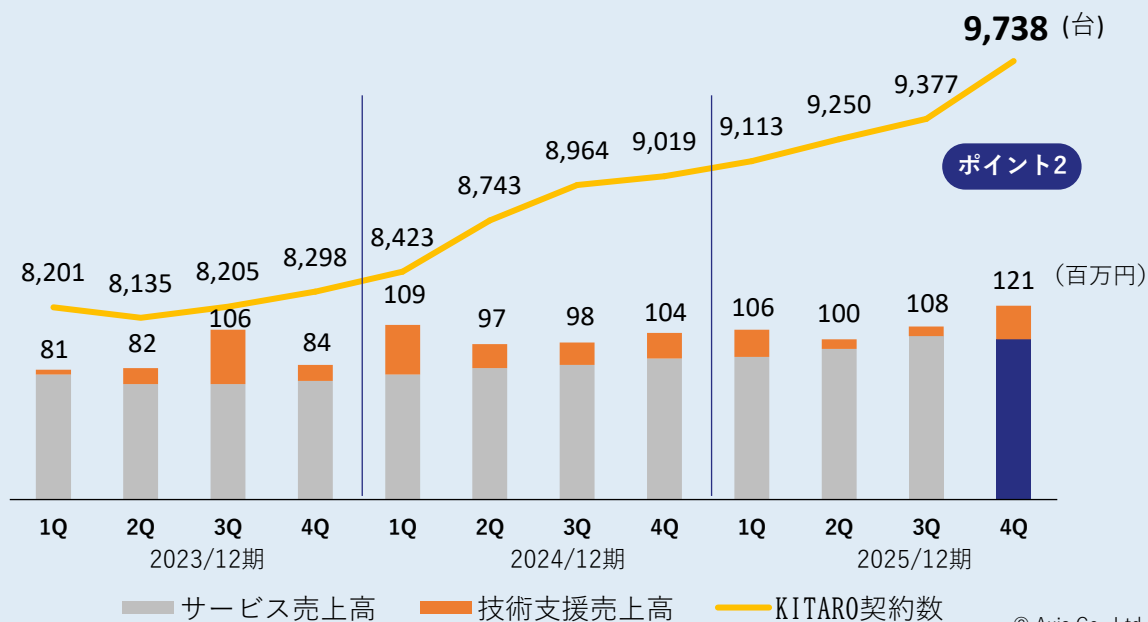
ポイント2

- クラウドサービス「KITARO」は、2025年末の契約台数は9,738台と堅調に増加
- 大口案件の商談は複数進行しているが、契約獲得は当初想定より遅延





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



FY2025重要施策振り返り： システムサービス事業

	重点施策		FY2025実績
ITコンサルへのシフト	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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。 		<p>コンサルティングファームとの協業案件の拡大を推進。案件受注を積み上げるとともに、協業可能なサービスの拡大を図った。</p> <p>また、年度計画にもとづき、コンサルティング関連資格の取得を計画的に進めた。</p>
成長性の高い領域の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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。 		<p>Salesforce等プラットフォームを活用した案件を推進。下期からはSalesforceに加え、PowerPlatformやSAPなどサービス提供の幅を広げるための施策により、有識者の育成を進めた。</p> <p>また、ジェットラン・テクノロジーズ社のAI技術を活用したソフトウェアの独占契約を締結し、新サービスへの活用などを進めた。</p>
既存領域の成長	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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。 		<p>非金融分野を中心としたエンドユーザー向け案件の受注が徐々に拡大した。</p> <p>同分野の案件獲得を推進するとともに、受注案件の大型化および収益率の向上に向けた施策を計画的に進めた。</p>
クラウドビジネス事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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。 		<p>クラウドネイティブ開発等の案件受注を念頭に、クラウド事業者とのリレーション構築や大手SIerとの協業などの営業活動を継続した。</p> <p>ネットワーク分野では、案件開拓に向けた営業活動を強化し、案件受注は順次拡大した。</p>

FY2025重要施策振り返り： ITサービス事業

重点施策		FY2025実績	
KITAROサービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 		<p>認知度向上策や顧客紹介キャンペーンなどを推進した結果、新規契約の獲得は計画どおりに進捗し、契約数9,738台を達成した。</p> <p>一方で、市場での競争激化等の影響もあり、大口顧客向けのセールスについては引き合いが増加したものの、目標数値の達成には至らなかった。今後も新規契約獲得に向けた施策を継続して推進する。</p>
サービス開発支援	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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。 		<p>他社に対するサービス開発支援については、新規案件の獲得が不調に終わった。今後も新規案件の発掘に向けた営業活動に注力する。</p>
新サービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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。 		<p>新サービス「ルートラベル」をリリースし、ユーザー数は継続的に増加した。あわせて、新たなサービスの企画・開発も並行して継続した。</p>
DX コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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。 		<p>自治体のDX化推進事業や地域金融機関との協業等に向け、積極的な営業活動を継続して推進した。</p> <p>また、「まるっとアクシス」の案件獲得を進めるとともに、「ITサポート」サービスの提供を本格的に開始した。今後も、中小企業向けに社内IT部門のBPO案件の獲得を推進する。</p>

※「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。

B/Sの状況

主なB/Sの状況

(百万円)

	2024/12期	2025/12期	前期比増減
流動資産	4,225	4,804	+578
現預金	3,023	3,430	+407
売掛金及び契約資産	1,069	1,258	+189
棚卸資産	58	32	▲26
固定資産	546	599	+52
のれん	185	155	▲29
総資産	4,772	5,404	+631
負債	1,208	1,327	+118
買掛金	294	296	+2
有利子負債	—	—	—
退職給付引当金	296	342	+45
純資産	3,563	4,076	+512
負債純資産合計	4,772	5,404	+631
自己資本比率	74.7%	75.4%	+0.7p

ポイント1

- 増加した現預金は、M&Aの実行、AI関連を含む新規サービス開発、および事業拡大を支える優秀な人材の獲得・育成といった、持続的な企業価値向上に資する成長投資へ戦略的に活用していく方針

ポイント2

- 純資産は利益増に伴い堅調に増加

ポイント3

- 自己資本比率は+0.7p 増の75.4%と財務安定性は高い水準を維持

主なキャッシュフロー数値の状況

(百万円)



2

トピックス

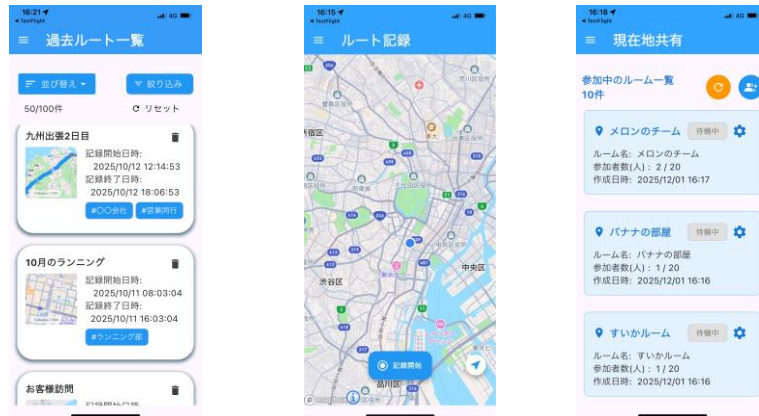
トピックス-1

位置情報アプリ「ルートラベル」リリース

日々の移動ルートを記録し、友人や家族と現在地をリアルタイムで共有できる新たな位置情報アプリ「ルートラベル」を、2025年12月から提供開始しました。

■ ルートラベルの特徴

日常や趣味の移動を記録したいユーザーのためのアプリ。「ルートの記録・閲覧」と「現在地の共有」という2つの主要機能により、日常の移動や趣味の行動記録、家族や友人との旅行・待ち合わせをサポートします。



アクシスは、今後もユーザーの皆様からのご意見をもとに、便利な機能を随時追加し「ルートラベル」のさらなる利便性向上に努めてまいります。

アクシスとdo.Sukasu、KITAROを活用した業務提携を開始

【協業の背景と目的】

近年、高齢化社会における運転リスクの増加や、AIをはじめとした最新技術を活用した安全運転支援のニーズの高まりが社会的な課題となっています。

こうした課題に対応するため、独自の特許技術による高度な空間認知能力の評価及びトレーニング技術を保有するdo.Sukasuと、リアルタイム車両運行管理システム「KITARO」を通じて運転データの収集・分析およびシステム開発に強みを持つアクシスが協業いたします。



両社の知見を融合し、走行データと空間認知能力評価結果を組み合わせた分析データを企業やドライバーへ提供することで、交通事故リスクの低減、安全に運転を続けられる「安全運転寿命」の延伸を両立するモビリティ社会の実現を目指してまいります。

スポーツひのまるキッズの活動に賛同し、 2014年から協賛

2025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。



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。

トピックス-3

湘南投資勉強会主催のIR会社説明会に登壇

2025年11月30日、東京・銀座にて開催された第75回湘南投資勉強会主催の個人投資家向け会社説明会に登壇いたしました。

当日は120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。



<https://www.youtube.com/watch?v=6HB20CKoxpc&t=3894s>

質疑応答では当社の事業方針や投資計画など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。

彩の国ビジネスアリーナに出展

当社デジタルコンサルティング部門は、2025年11月18日から2日間にわたり、埼玉県産業振興公社が主催する「彩の国ビジネスアリーナ」へ自社サービス「ITサポート」を出展しました。

出展社は480社、来場者数は二日間合計で15,000人で、当社ブースにも74名が来訪され、うち24件が商談化しております。



<https://saitama-bizmatch.jp/>

* 「ITサポート」…情報システム部門を持たない、或いはIT専任者がいない中小企業向けのIT関連のアウトソーシング（システム運用、IT機器導入、PC設定等々）サービス

3

2026年12月期 通期業績見通し

2026年12月期

通期業績見通しサマリー

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)

1株当たり**57円**
(配当性向**35.1%**)

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
- 高収益領域へのシフトにより収益性の強化を図る一方、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

- 配当性向は、中期経営計画通り2026年度に35%以上とするため1株当たり**11円**増配し**57円**(配当性向**35.1%**)を予想

通期業績見通し

(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)*1	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%

	2025/12期	2026/12期 通期業績見通し	増減率
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	社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%

*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16.5%の増収、ITサービス事業では8.6%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、営業利益率は微減を見込む

2026年度事業計画における重点施策

システムサービス事業

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、ServiceNow、mcframe等のプラットフォームを活用したサービス拡大を進める。
- ✓ AIコミュニケーションインサイトをベースにAI関連サービスを開始する。

【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。
- ✓ 営業体制の拡大、購買機能の強化により、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 (2026年度末)

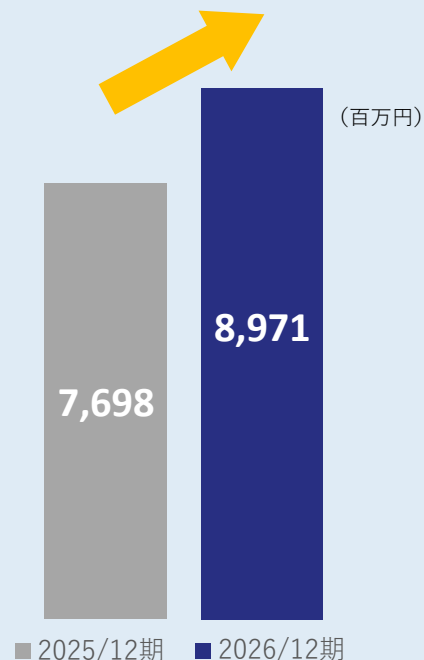
クラウドインテグレーション

【クラウドビジネス事業の拡大】

- ✓ 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。
- ✓ ネットワーク設計・構築を基盤としつつ、セキュリティ対応を行う付加価値型のネットワークビジネスへと進化させる。

システムサービス事業売上高

+16.5%



2026年度事業計画における重点施策

ITサービス事業

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。
- ✓ 業種に特化した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：2026年度末の契約台数10,800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】

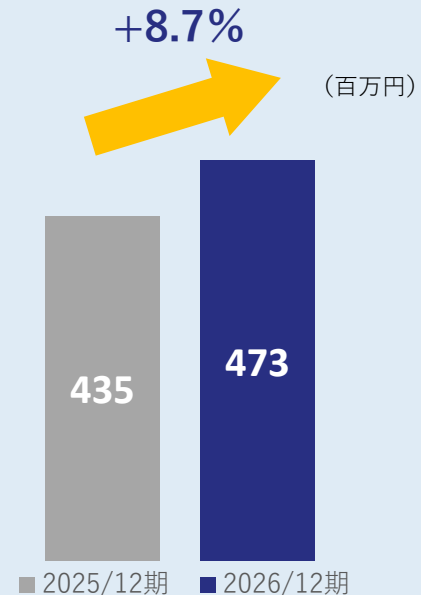
- ✓ AWS上での開発ノウハウをベースに、新サービスの開発を積極的に推進する。

【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

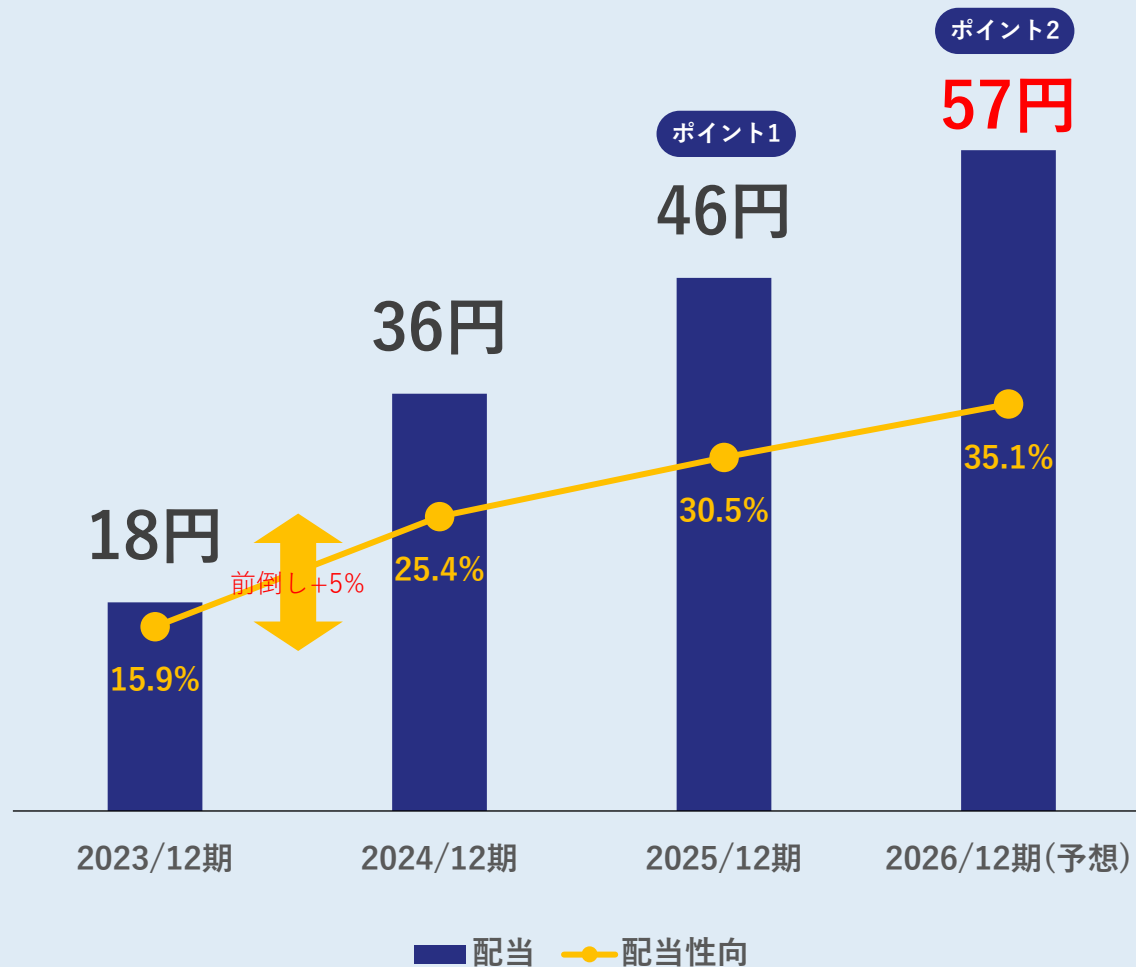
1株当たり年間11円増配し57円に

ポイント1

- 2025年12月期の配当性向は、前期実績から**5%**程度の引き上げ

ポイント2

- 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
- 配当方針に基づき、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



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

デジタルで社会に貢献する



中期経営計画

2026年12月期～2029年12月期

Go Beyond

～ SIの先へ、価値共創パートナーへの進化～



“ デジタルで社会に貢献する。 ”

全社員の物心両面の幸せを
実現する

公明正大に判断し、
素直な心で全力で取り組む

全社員が同じベクトルを
持つことに努める

事業を通して社会・人類に
貢献をする



企業と社会が必要とする「価値共創パートナー」へ

中期経営計画Vision2027策定以降、生成AIをはじめとするAI技術やローコード開発が可能なSaaS型業務プラットフォームの急速な普及により、顧客業務におけるデジタル化が進展すると共にお客様のニーズは拡大し、技術的にも高度化が進んでまいりました。当社は創業以来、お客様のニーズを的確にとらえサービスを提供してまいりましたが、この変化に対応すべく、Vision2027を超える新たな中期経営計画「Go Beyond」を策定する事と致しました。また、これを確実に実行するため、執行体制も一部変更する事としています。

新たな中期経営計画「Go Beyond」では、顧客価値向上と企業価値向上、そして社会的価値の向上を中期経営方針として、お客様ならびに社会が必要とする「価値共創パートナー」となる事を目指してまいります。

システムサービス事業においては、金融、公共・社会インフラ、情報通信を中心に事業拡大を進めてまいりましたが、これをさらに深耕するとともに、新たな産業分野に進出し、当社マーケットの拡大を図ってまいります。さらに、AIやSaaS製品等の成長性の高い技術領域に注力するとともに、顧客単価の高い、SI上流工程、デジタル基盤やネットワーク構築等にビジネスのウェイトをシフトしてまいります。

ITサービス事業はモビリティを中心としたクラウドサービスや、IT部門のBPOをはじめとする、あったら便利・助かる、仕事が楽になる、安心して利用できる、そんなニーズに応えるサービスを提供してまいります。そして生成AIをベースとした当社のAIプラットフォーム（コミュニケーションインサイト）のサービスも拡大して行きたいと考えています。

さらに中期経営戦略である「経営基盤強化」、「投資戦略」により、継続的に高成長を続け、高収益を上げることが可能な企業に進化してまいります。

代表取締役 会長執行役員CEO 小倉 博文
代表取締役 社長執行役員COO 横田 佳和

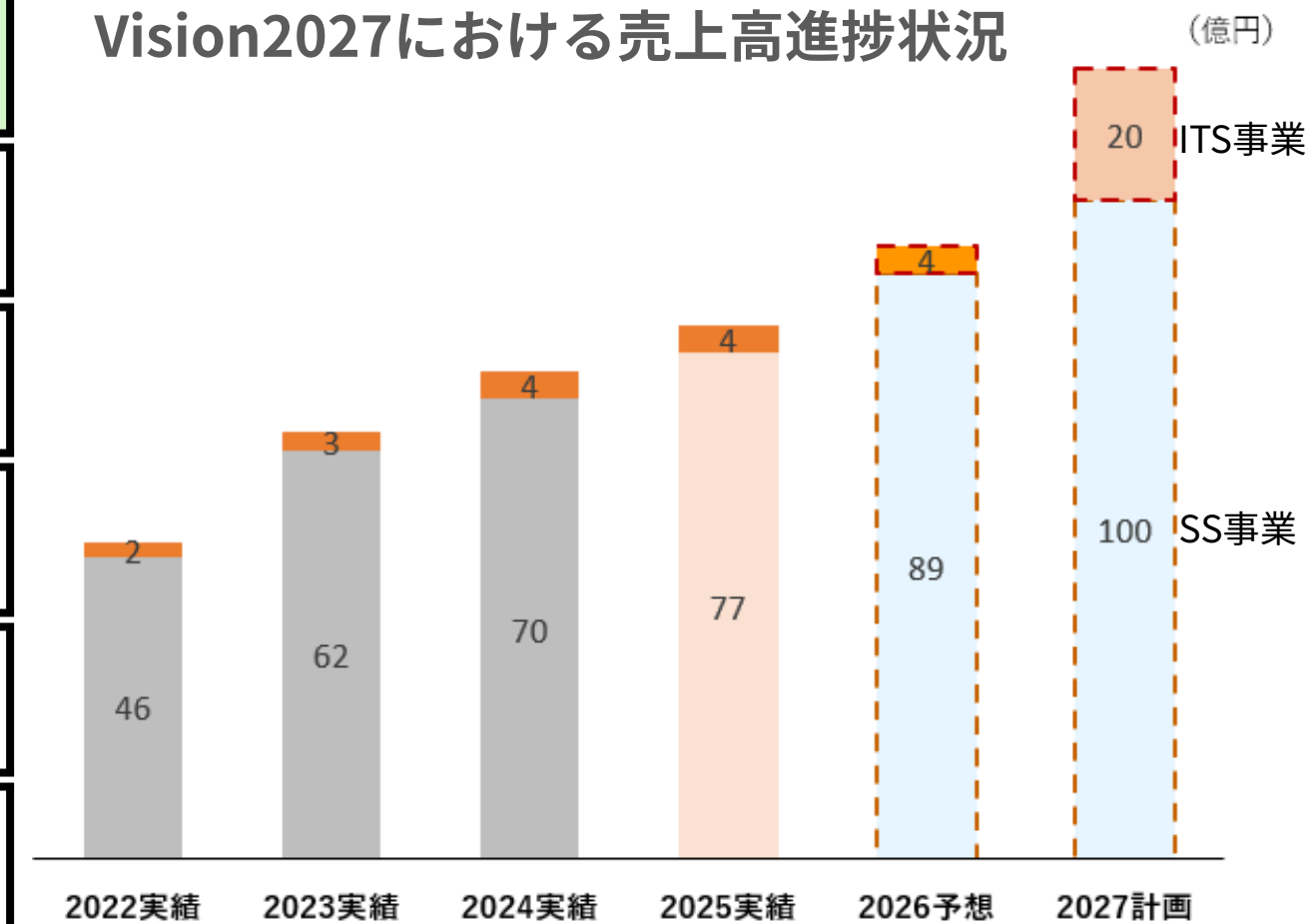
前中期経営計画 Vision2027

前中期経営計画 Vision2027

システムサービス事業の売上高は計画の100億円に向けて順調に増加。ITコンサル・成長性の高い技術領域を担う人材育成は計画通り進捗
 ITサービス事業のサービス売上高は順調に増加したが、技術支援売上高の鈍化や売上貢献するクラウドサービスの育成が遅延
 今後の成長の基盤となる経営基盤強化、成長投資を着実に実行。M&Aは成約には至っていないが、継続して取組みを実施
 人材投資は概ね計画通り実施し、従業員数は2022年末430人から2025年末545人と順調に増加

	2022実績	2025実績	2026予想	Vision2027
売上高	58.5億円	81.3億円	94.4億円	120億円以上
営業利益	5.7億円	8.8億円	10億円	15億円以上
営業利益率	9.8%	10.9%	10.6%	12.5%以上
R O E	15.3%	16.8%	16.1%	15%以上
配当性向	10.3%	30.5%	35.1%	35%以上

Vision2027における売上高進捗状況 (億円)



	PM・ベンダー系 コンサル資格	業務系 コンサル資格	インフラ系 コンサル資格	AI系	業務系	インフラ系
2025実績	11名	18名	20名	15名	44名	128名
Vision2027	30名以上	30名以上	30名以上	50名以上	100名以上	120名以上

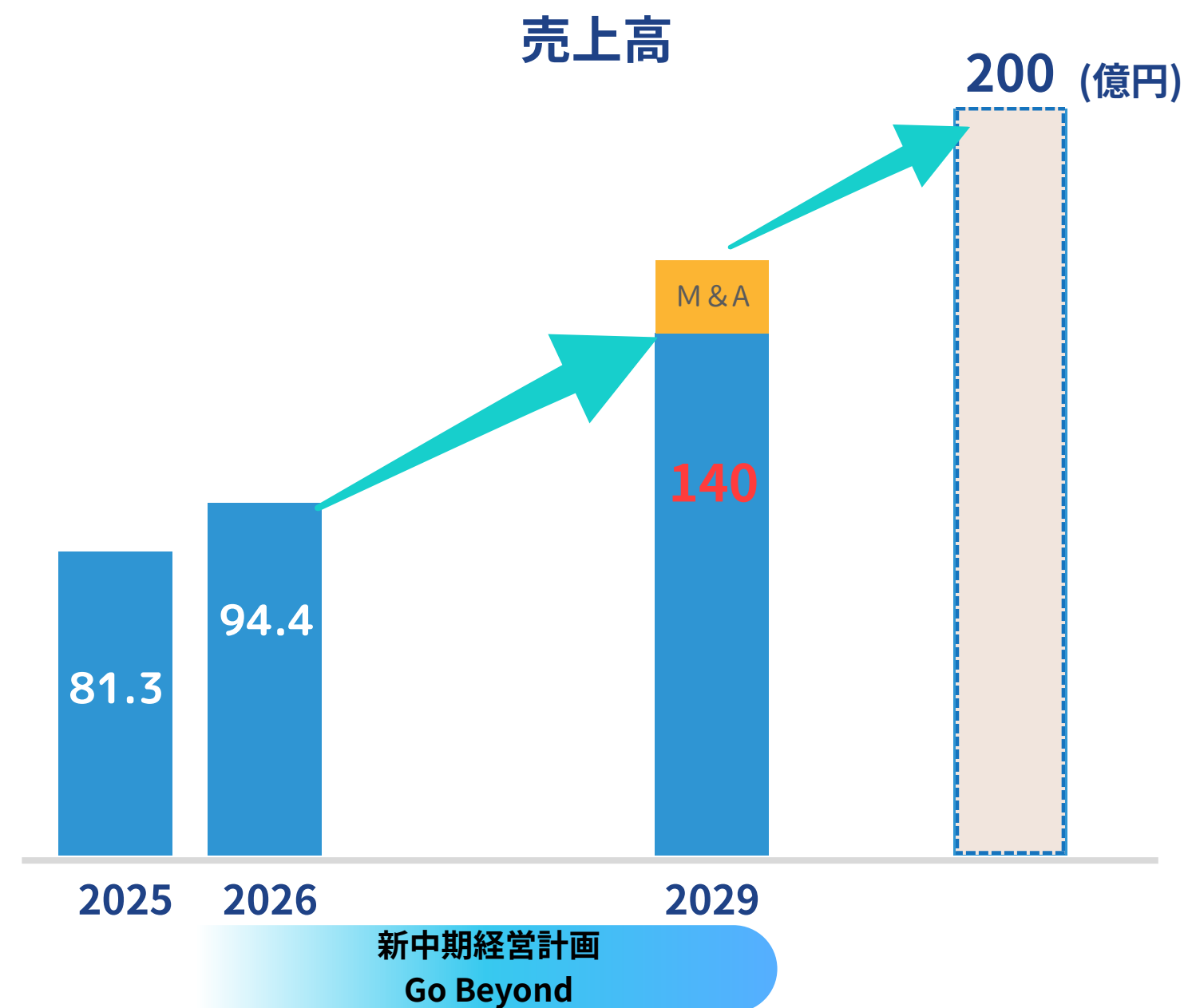
中期経営計画

Go Beyond

～ SIの先へ、価値共創パートナーへの進化～

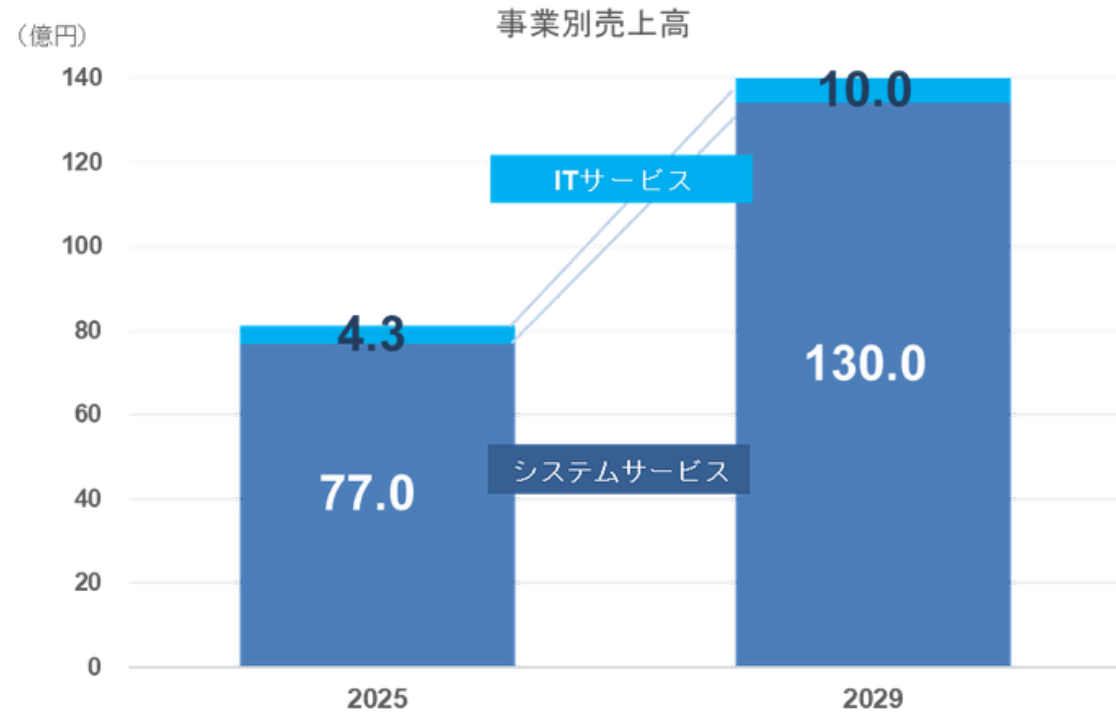
売上高 **200億円** 企業に向け、プライム市場を意識した成長を継続

	2025年12月期	2026年12月期	2029年12月期
売上高	81.3億円	94.4億円	140億円以上
営業利益	8.8億円	10億円	16億円以上
営業利益率	10.9%	10.6%	12%以上
ROE	16.8%	16.1%	18%以上
配当性向 (累進配当導入)	30.5%	35.1%	40%以上

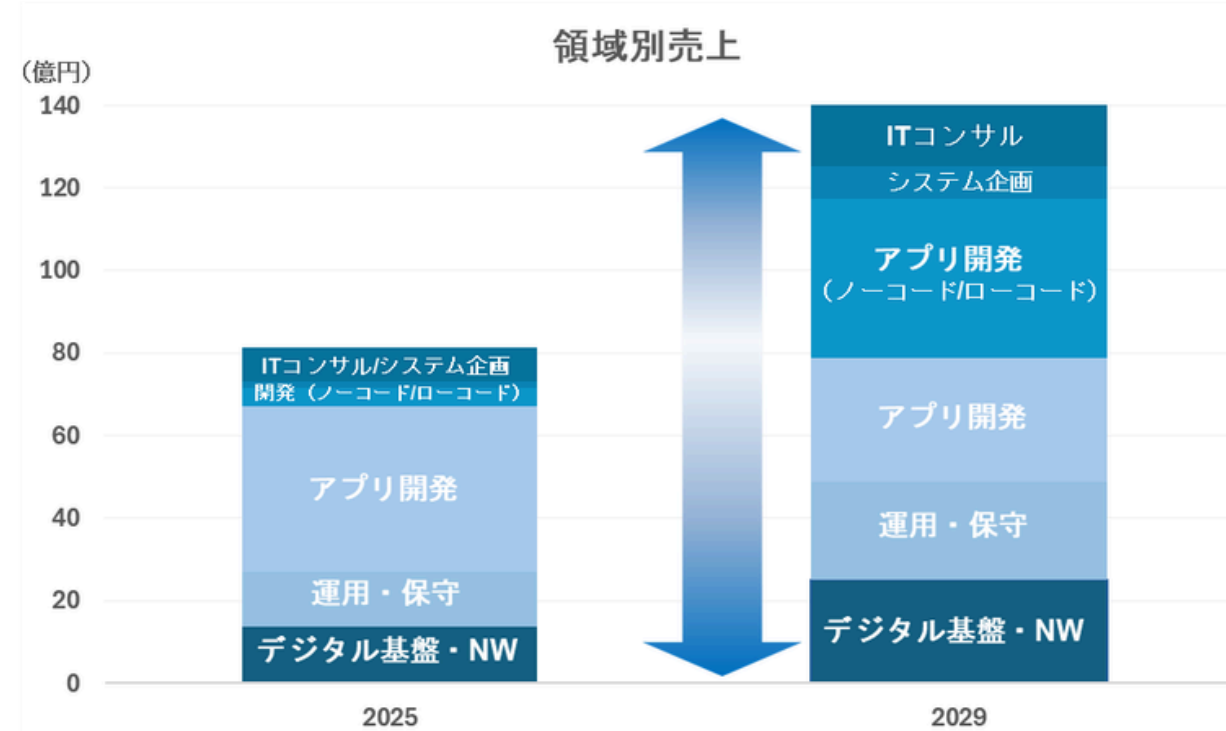


Go Beyond (経営指標2)

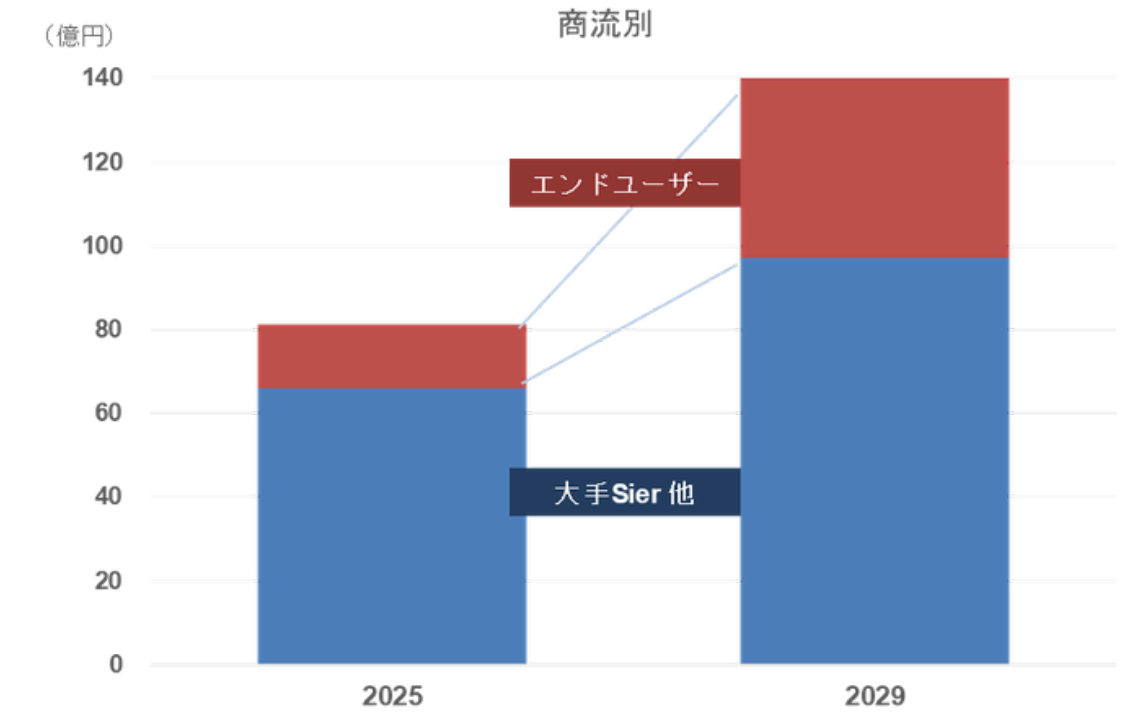
CAGR14.5%と高い成長を維持



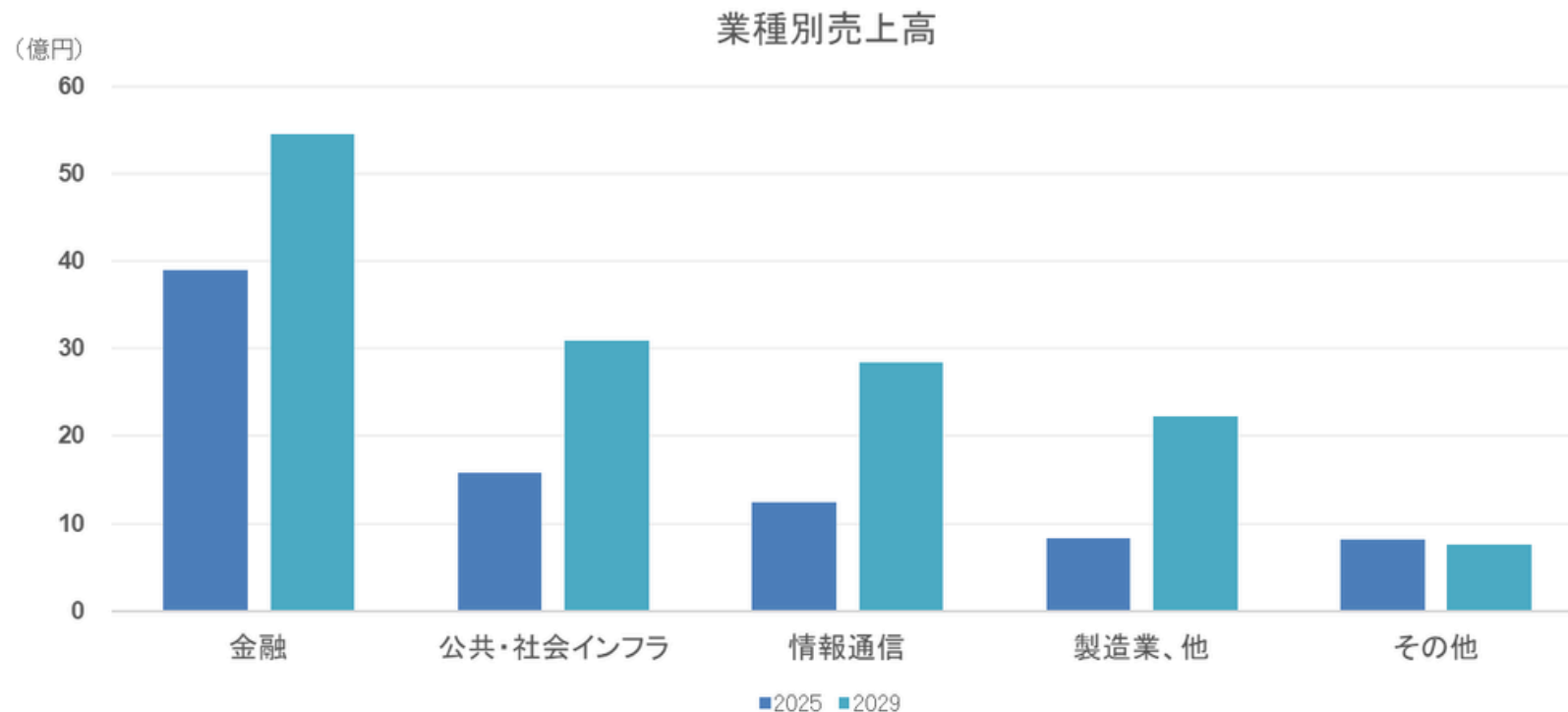
高付加価値領域を50%超に拡大



高収益が見込めるエンドユーザー取引の割合を30%超に拡大、Sier取引も着実に増加



SI主力産業（金融、公共・社会インフラ、情報通信）を中心に拡大するとともに、製造業など他の産業へも注力

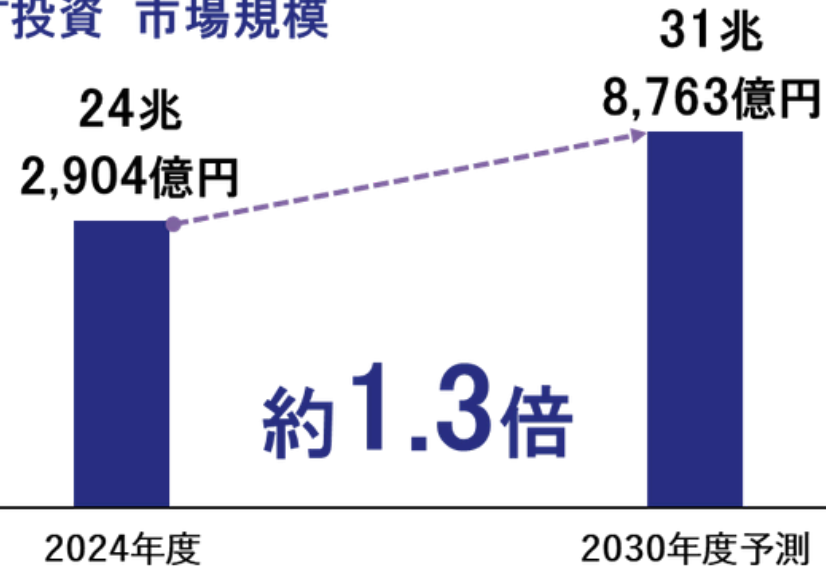


人材強化

取得資格	目標人数
PM・コンサル系コンサル資格 業務系コンサル資格 インフラ系コンサル資格	120名以上
成長性の高い技術領域の資格 業務系資格 インフラ系資格	350名以上
AI系資格	100名以上

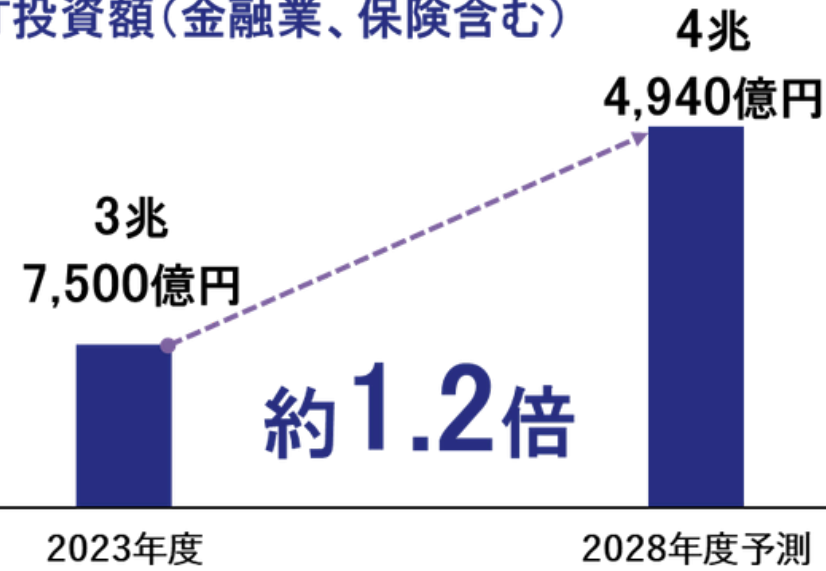
当社を取り巻く市場環境

国内IT投資 市場規模



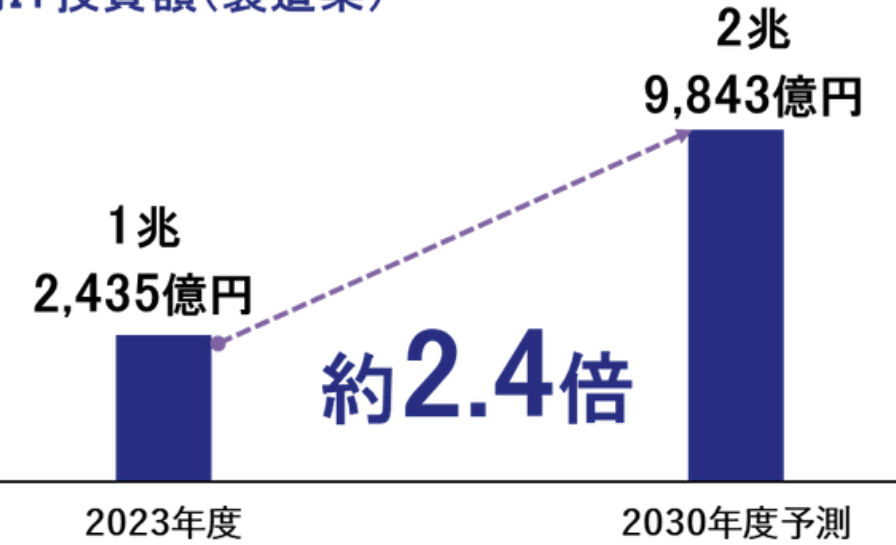
出典: 富士キメラ総研「業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版」

国内IT投資額(金融業、保険含む)



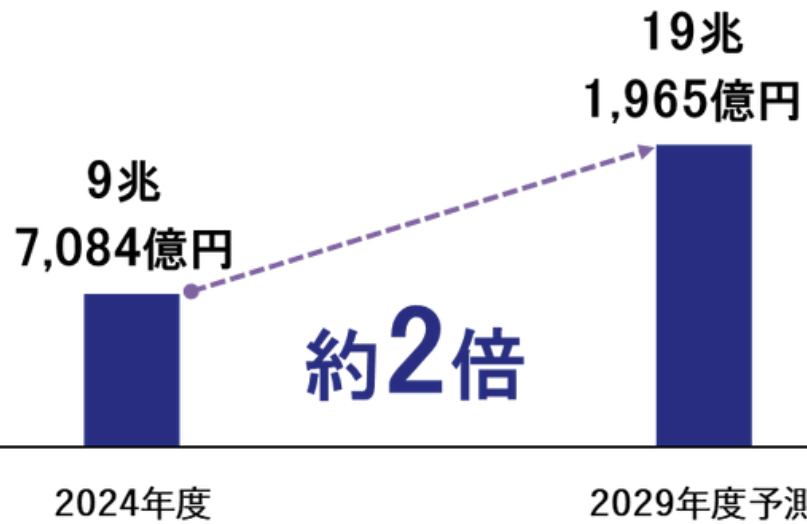
出典: 富士キメラ総研「業種別IT投資／デジタルソリューション市場 2024年版」

国内IT投資額(製造業)



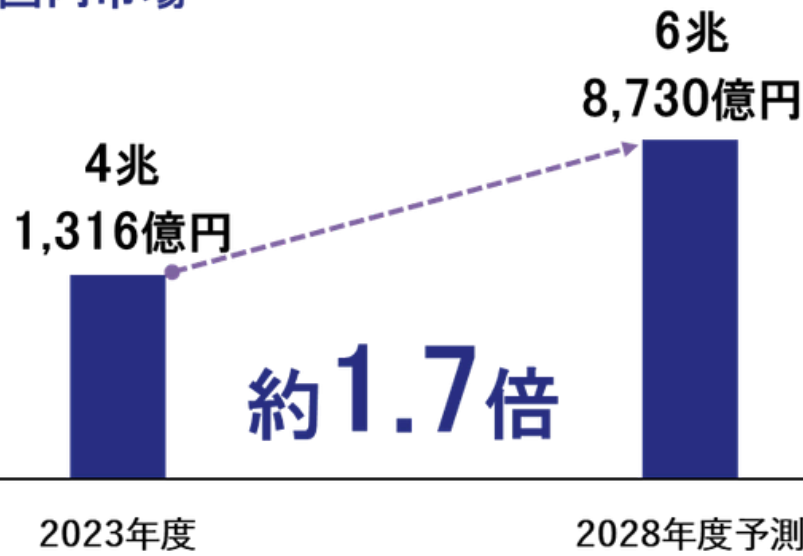
出典: 富士キメラ総研「『2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編』
まとまる(2025/4/24発表 第25043号)」

国内クラウド市場



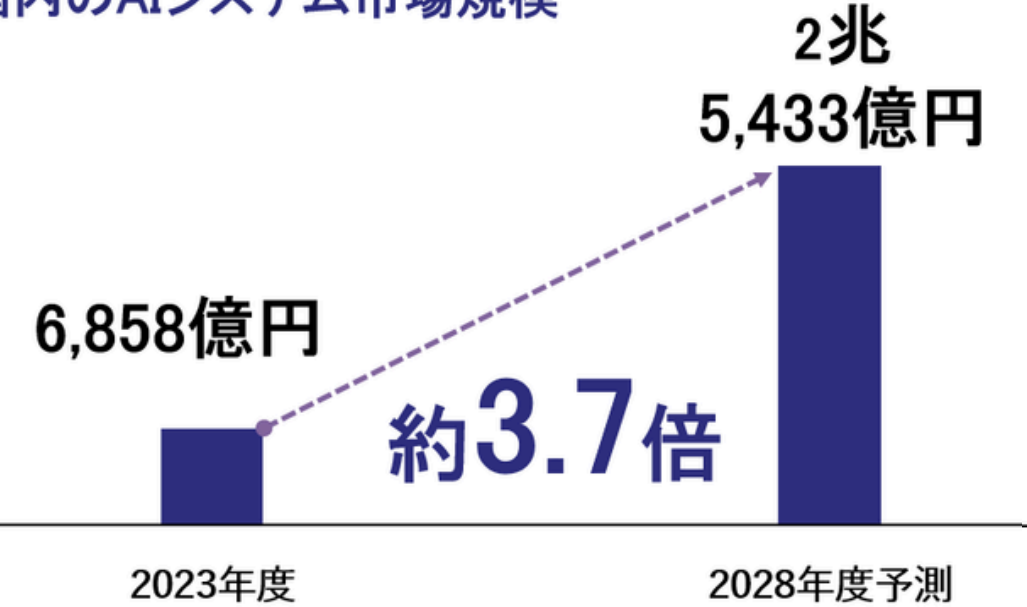
出典: IDC Japan
「国内クラウド市場、2024年9兆7084億円。2029年19兆1965億円に達する」

DXの国内市場



出典: 富士キメラ総研「業種別IT投資／デジタルソリューション市場 2024年版」

国内のAIシステム市場規模



出典: IDC: 2024年 国内AIシステム市場予想を発表(2024年4月25日)

中期経営方針

顧客価値向上



求められるニーズを満たす確かな技術でサービスを提供する

企業価値向上



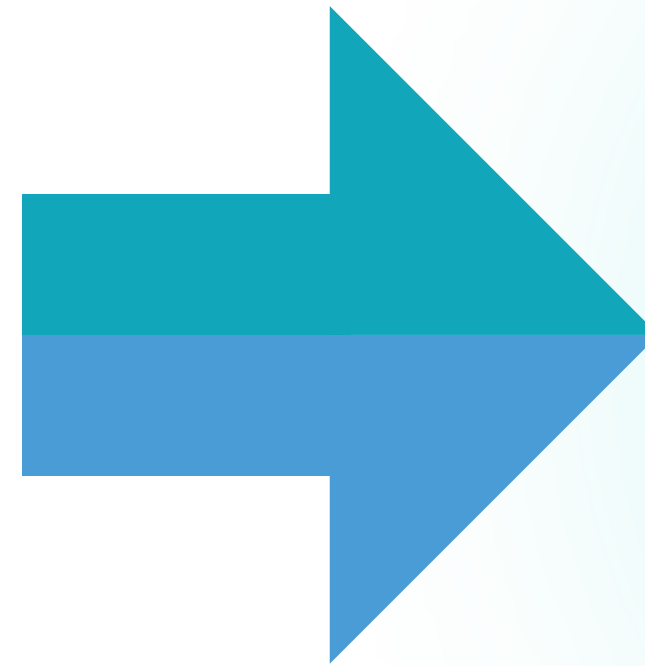
収益性の高い高付加価値サービスを増やし、企業価値向上を目指す

社会的価値向上

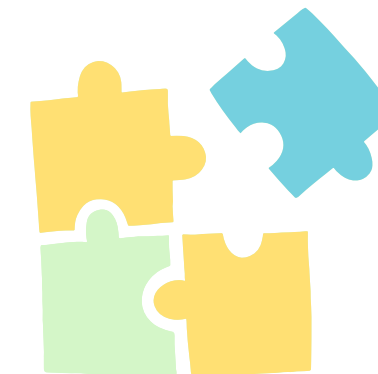


社会課題の解決と社会への還元を通じて、存在価値の高い企業となる

Go Beyond



- 1
- SI主力産業の深耕と未開拓産業への展開
 - 成長性の高い技術領域やサービスの拡大
 - AI活用による事業の高度化



- 2
- 人材基盤の強化
 - 事業基盤の強化
 - 働き方改革



- 3
- M & A
 - 人材投資
 - サービス開発・設備投資



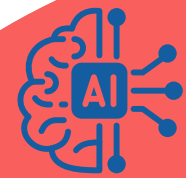
「顧客領域の拡大」、「技術領域の拡大」、「AI戦略」が相互に連携・補完することで、売上拡大と利益率向上を実現し、持続的な成長と企業価値向上を目指す



1. SI主力産業の深耕と未開拓産業への展開

主力産業（金融/公共/通信）で得たノウハウを活かし、未開拓産業へ高付加価値サービスを提供

- 業務特化SIを深化
- 上流～保守、基盤、ネットワークを統合したトータルSI
- 営業強化



AI戦略

3. AI活用による事業の高度化

AIを“横串”の共通基盤と位置づけ、サービスの付加価値を高める

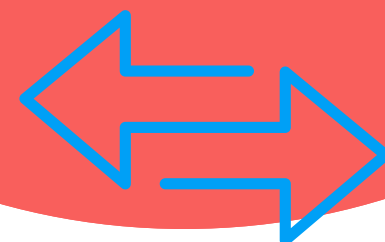
- 顧客価値の向上
- サービスの高度化(AI組み込み)
(コミュニケーションインサイトの活用(※))
- 生産性、品質の向上



2. 成長性の高い技術領域やサービスの拡大

顧客ニーズに成長性の高い技術で対応し、ストック型・高付加価値なサービスを提供

- 成長性の高い技術習得
- 技術を複合的に活用
- サービスの拡充



(※) 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

事業戦略 1.SI主力産業の深耕と未開拓産業への展開

業務特化SIを深化

金融／公共・社会インフラ／情報通信における業務知見と現場対応力をベースに更なる深耕と他の産業への展開を図る

市場×拡大方針



金融

得意領域

- ・市場系
- ・決済系
- ・情報系

拡大領域

- ・銀行（基幹系）
- ・銀行以外（証券、保険、クレジット）

商流

直取引の拡大



公共社会
インフラ

得意領域

- ・官公庁
- ・自治体
- ・公営

拡大領域

- ・官公庁／自治体の横展開
- ・独立行政法人・外郭団体へ拡大

商流

大規模(二次受け)
小規模(直取引)



情報通信

得意領域

- ・ICT／通信インフラ
- ・ネットワーク
- ・運用監視

拡大領域

- ・ネットワーク／運用監視
- ・マネージドサービス
- ・24/365サービス

商流

大手通信キャリア
経由での拡大



製造業・
その他

高信頼・高可用性
大量トランザクション処理
規制・監査対応

業務知識の吸収力
現場理解力
要件化能力

ミッションクリティカルな
インフラ運用・構築
運用監視

未開拓産業への展開

トータルSIを実現

売上単価の高い、ITコンサル等の上流、基盤・ネットワーク構築などのインフラ分野にシフト

ITコンサル／伴走支援

システム企画・設計

アプリケーション開発
運用・保守



ノーコード
ローコード

デジタル基盤

マルチクラウド／プライベートクラウド

ネットワーク

構築／セキュリティ（ゼロトラスト）

事業成長・収益拡大

営業強化

- SI主力産業における深耕営業
- 未開拓産業における顧客獲得
- 社内連携強化
- 提案力強化（顧客ニーズの把握）

強固な組織基盤と2つの推進力で、
確実な事業成長を実現

アライアンス強化

- 戦略的パートナーシップの構築（専門性特化）
- アライアンス戦略の共有
- 新規アライアンス先の開拓
- パートナー比率の向上 50%以上

採用・育成

新卒採用

- 毎期50人以上

キャリア採用

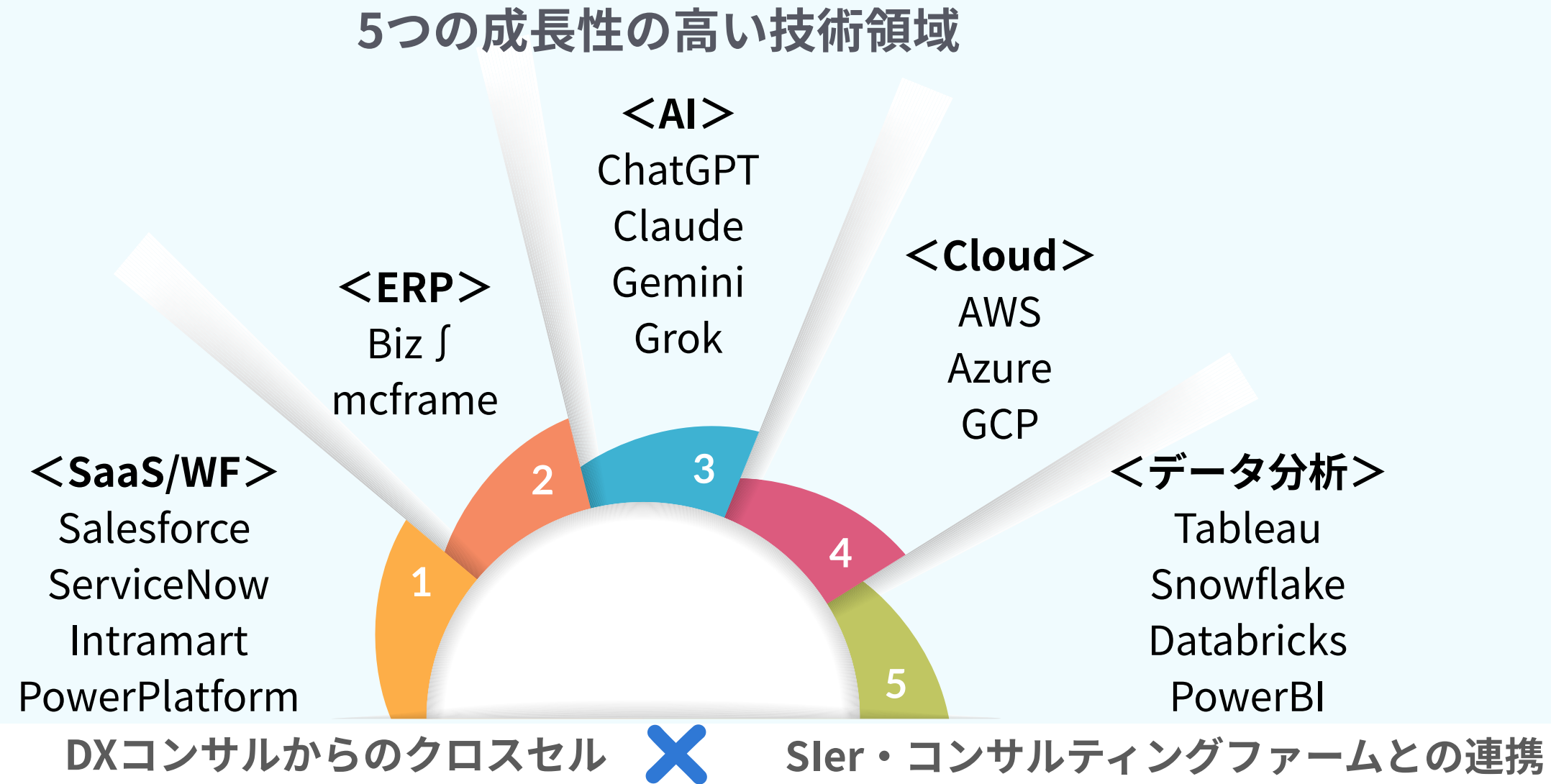
- 即戦力人材の獲得
（上流人材、成長性の高い技術領域を持つ人材）

育成

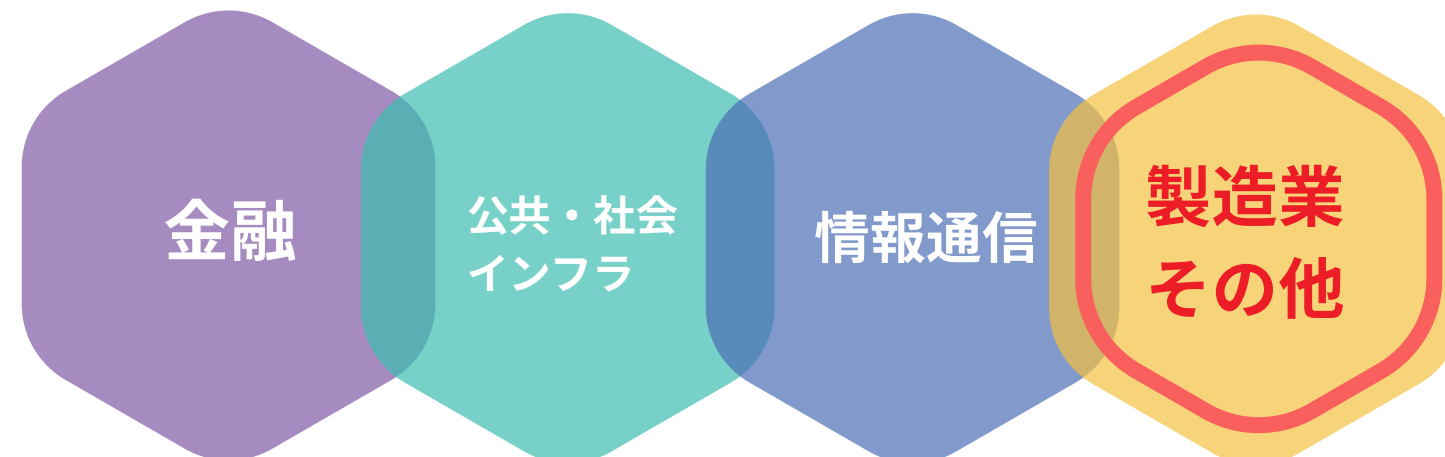
- キャリア別研修
- 資格取得補助

事業戦略 2.成長性の高い技術領域やサービスの拡大

成長性の高い技術を習得することで組織のケイパビリティを高め、顧客ニーズへの対応力を高める



金融、公共・社会インフラ、情報通信、製造業など他の産業へ展開する



リスクリングによる上流・コンサル人材の強化、IT技術者のスキルセットの底上げを図る

求める人材	取得資格	KPI 2025年 → 2029年
ITコンサル・PM	PM・ベンダー系コンサル資格 業務系コンサル資格 インフラ系コンサル資格	49名 → 120名以上
フルスタックエンジニア※	業務系資格 インフラ系資格	172名 → 350名以上
AI活用（AIスペシャリスト） AI活用（全社員AIリテラシー向上）	AI系資格 AI関連研修受講	15名 → 100名以上

※フルスタックエンジニアとは、Webアプリケーションやシステム開発において、フロントエンド（ユーザーの画面側）からバックエンド（サーバーやデータベース側）、インフラ構築まで、開発の全工程を一人で担当できるエンジニア

クラウドサービスの拡充

「モビリティ×データ活用×AI」の業務プラットフォームへ

モビリティサービス

- お客様のニーズに応える機能拡張（安全運転管理、環境配慮、法令遵守機能）
- 業種特化型サービス（運転代行・陸送業界等）の開発推進
- 自動車以外の移動体サービス開発（船、自転車など）および関連技術の研究開発
- データ活用、データ可視化機能の強化およびサービス化

その他

- 社会課題解決型サービスの企画検討・リリース
- 個人向け位置情報サービスほか各種サービスの機能拡張

DXコンサルティングの強化

現場を知るDXコンサルとして、ボトムアップ型（実態把握→運用課題の理解→伴走支援）のサービスを提供

DX支援（業務支援サービス）

- IT部門のBPO（まるっとアクシス、ITサポート）の契約拡大

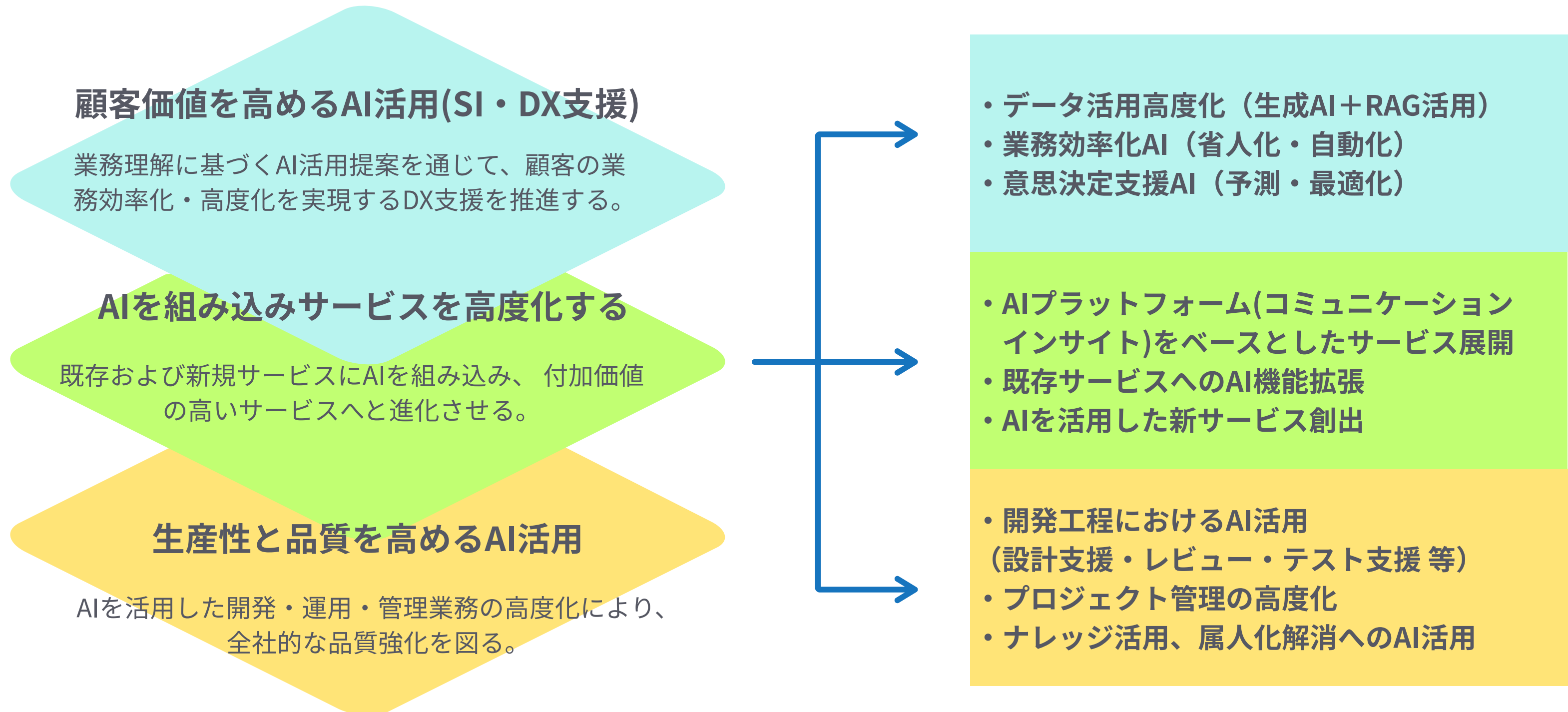
DXコンサル

- システムサービス事業とのクロスセルの強化
- 質の高いコンサル人材の育成

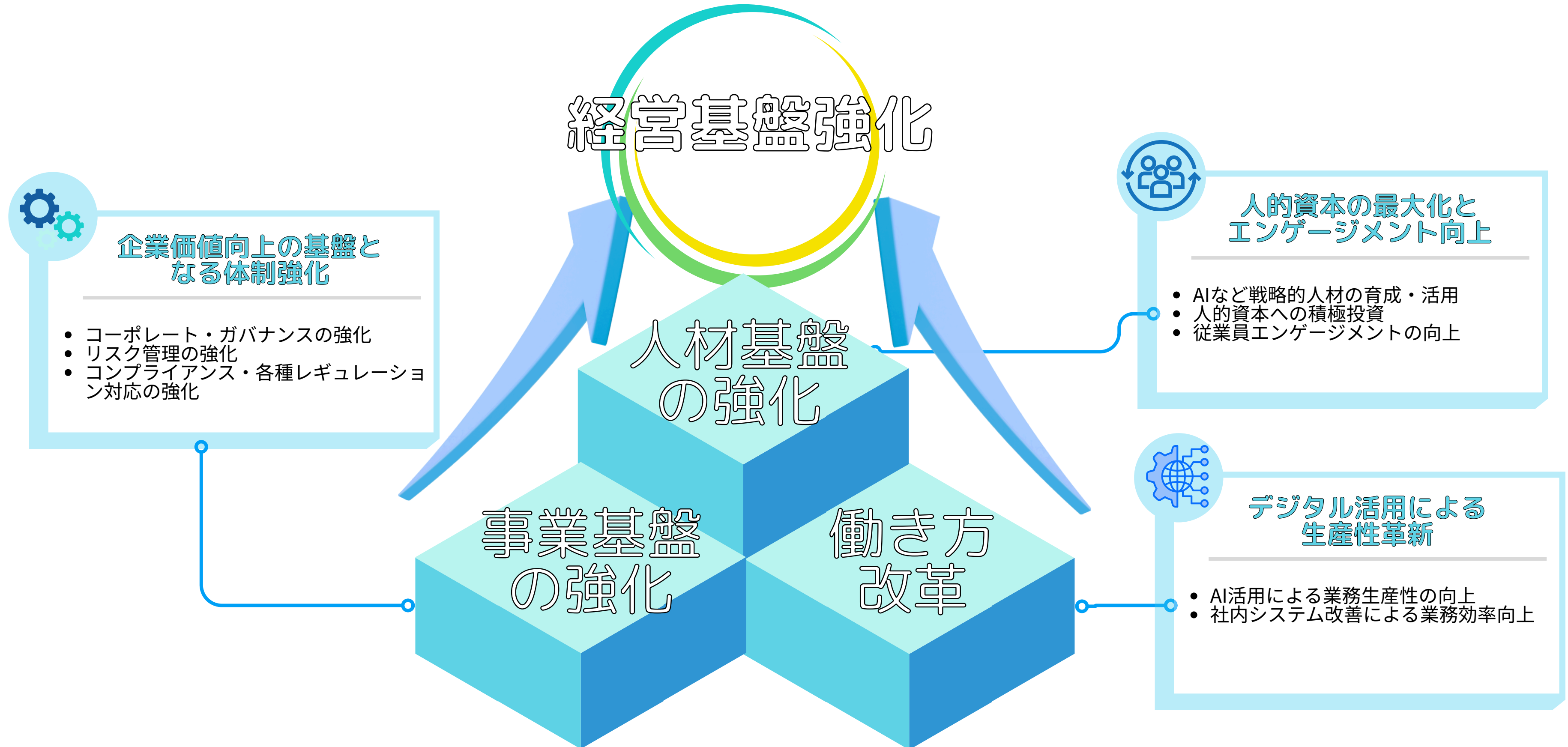
AIプラットフォーム（コミュニケーションインサイト）を利用したサービスの提供

事業戦略 3. AI活用による事業の高度化

AIを“横串”の共通基盤として、①顧客価値の向上（SI・DX支援）、②AI組み込みによるサービス高度化、③開発・運用の生産性／品質向上の3領域で事業を高度化します。新サービス創出、社内の標準化まで一体で進め、付加価値と収益性の向上につなげます。



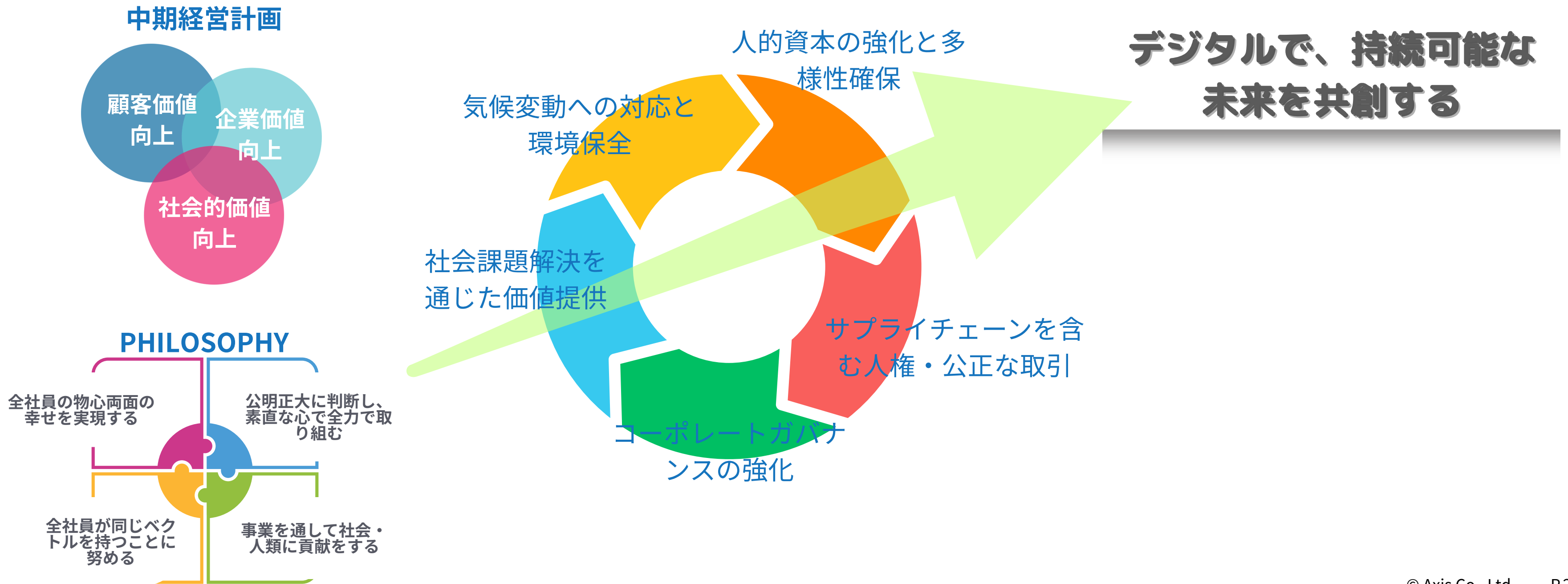
「人材」「事業」「働き方」の3軸を強化し、強固な経営基盤を構築



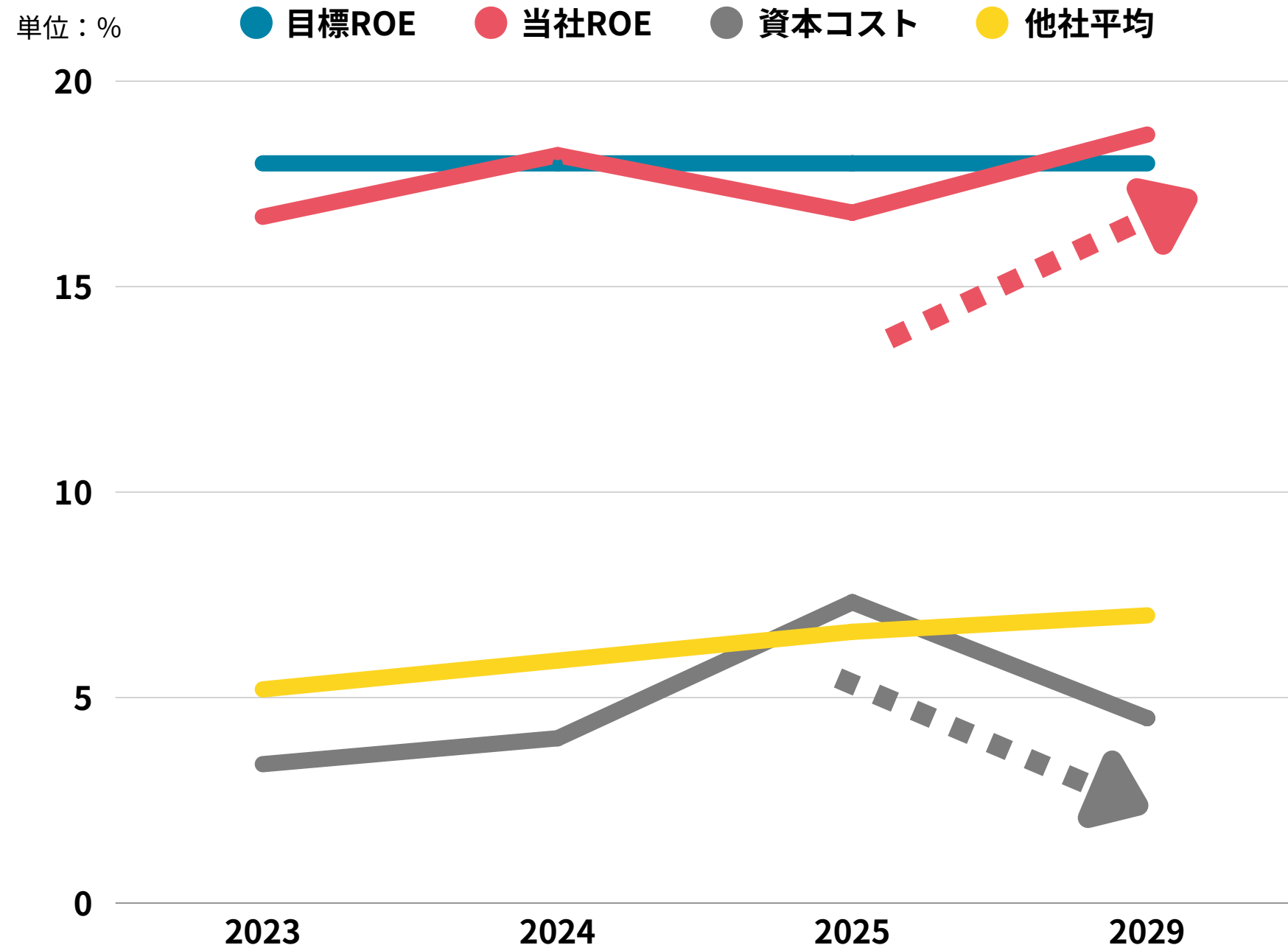
持続可能な社会の実現に向けた取り組み

【基本方針】

当社グループは4つのPHILOSOPHYを軸に、中期経営計画に掲げた3つの方針にそった企業活動を継続することで、企業価値を高めるとともに持続可能な社会の実現に貢献いたします。



中期経営計画を通じた財務目標 ROE18.0%以上



投資方針

ROE向上

💡 当期純利益の向上

- ✓ 付加価値の高いビジネス
- ✓ 収益性の高い事業参入 (M & A)

💡 財務レバレッジの向上

- ✓ 株主還元
- ✓ 有利子負債の活用 (M & A)

資本コスト低減

💡 事業リスクの軽減

- ✓ ビジネスリスク・災害リスク・法務リスクなど
リスクアセスメントによるリスク管理・対策

💡 IR強化

- ✓ 適切な情報開示を行い、当社独自のリスク（アン
システムティックリスク）の判断材料を提供

💡 ガバナンス強化

- ✓ 経営の透明性向上

事業成長を加速することで中長期的な株価 上昇と利益成長による増配を図って行く

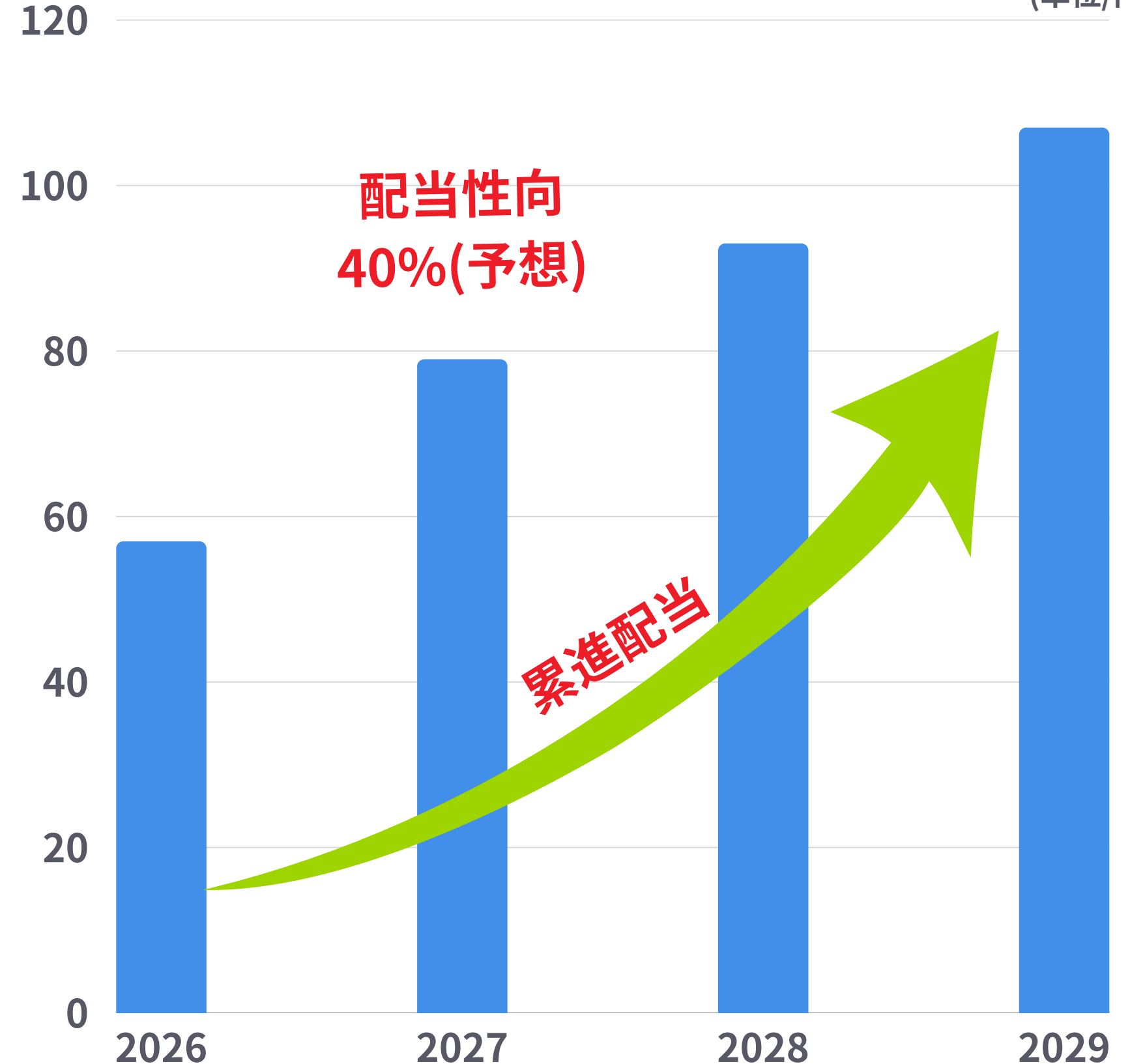
長期安定配当を基本とし、株主の皆様へ還元をしていきたいと考えております。

過去の実績においても、継続して増配してきており、今後も安定配当の維持と利益成長による増配、成長投資をバランスさせていきます。

- ☑ 配当性向40%以上
- ☑ 累進配当（每期配当予想額から減配しない方針）
- ☑ 毎期の利益成長に応じて増配

一株当たり配当金予想イメージ

(単位/円)



キャッシュアロケーション

2029年12月期までの累計投資金額

財務方針

持続的な企業価値向上を実現する資金管理を行う

成長投資

- M & A
- 人材投資
- サービス開発投資
- 経営基盤強化

株主還元

- 配当性向を40%以上
- 累進配当
- 成長に伴う増配を実行

M & Aの実行状況、財務健全性を勘案して借入を活用

借入

営業CF

2026年から2029年
まで累計70億円超
(※)

手元資金34億円
(2025年12月末時点)

成長投資
80億円超

株主還元（配当）
15億円超

運転資金

M & A
40億円超

- 高付加価値ビジネス
- 先端技術
- 新サービス

人材投資
30億円超

- 待遇の向上
- 福利厚生の充実
- 教育/研修
- 新卒/キャリア採用

サービス開発・
設備投資
10億円超

- 調査・研究の強化
- 新規事業開発投資
- 社内経営基盤DXの推進
- 働きやすい環境の整備

(※)成長投資控除前の営業キャッシュ・イン・フロー

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ます。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