

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

# 決算補足説明資料

---

2026年 2月 5日

デジタルで社会に貢献する

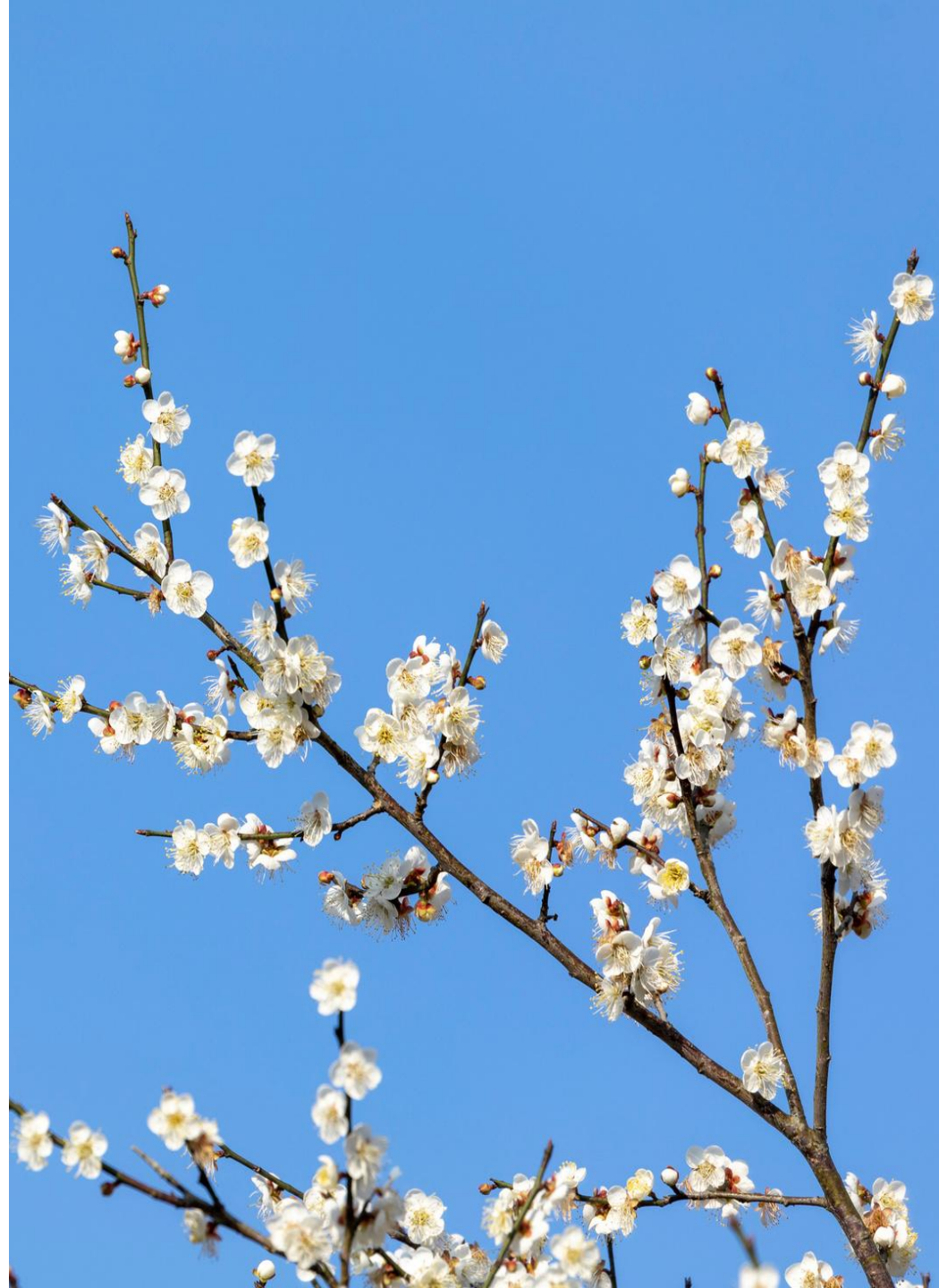


# 目次

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

## Appendix

- ・ 中期経営計画
- ・ 財務ハイライト



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	7,434	8,134	+699	9.4%
売上総利益	1,848	2,037	+189	10.2%
営業利益	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	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

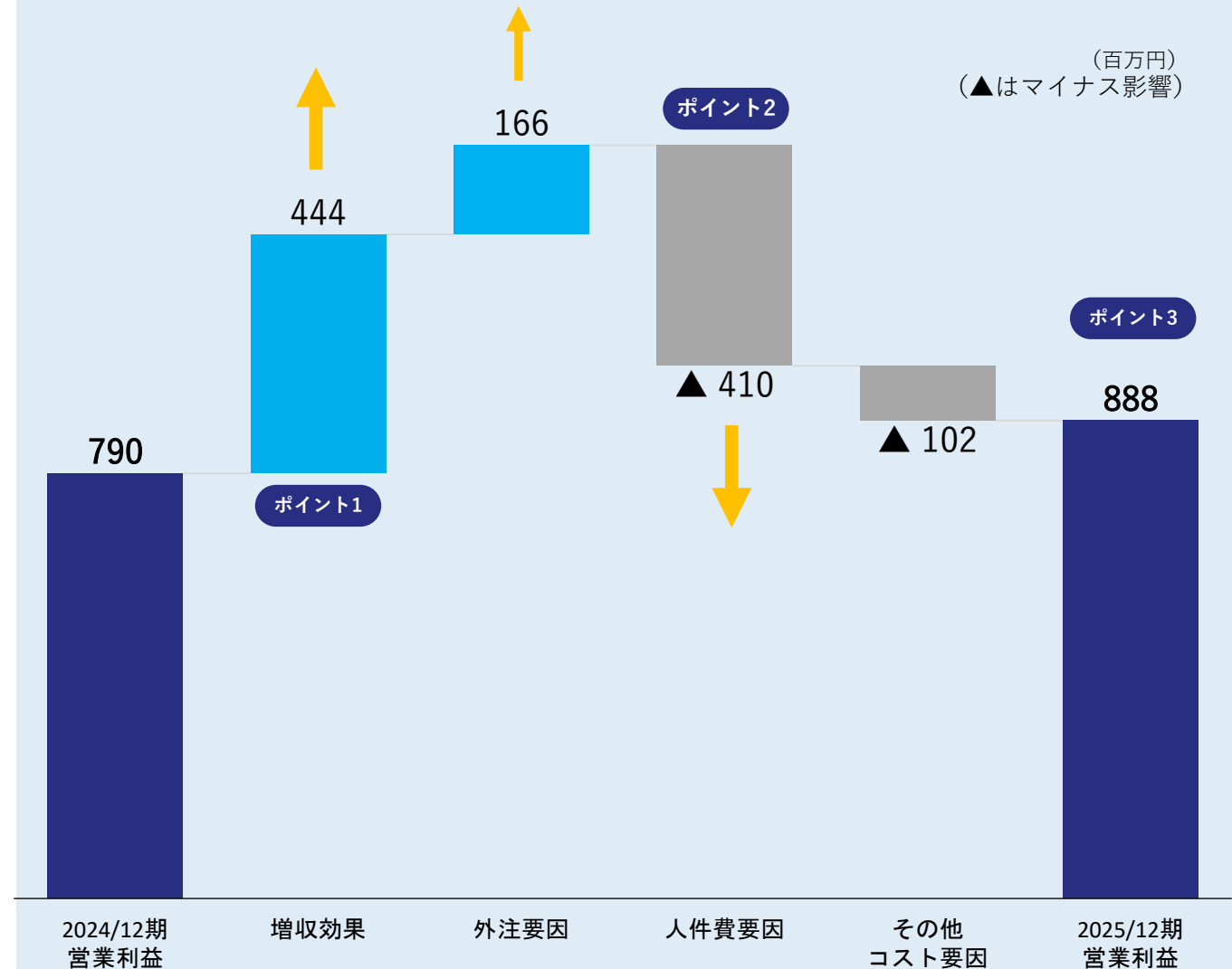
- 売上高の増加により、前期比  
+444百万円の増収効果

## 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

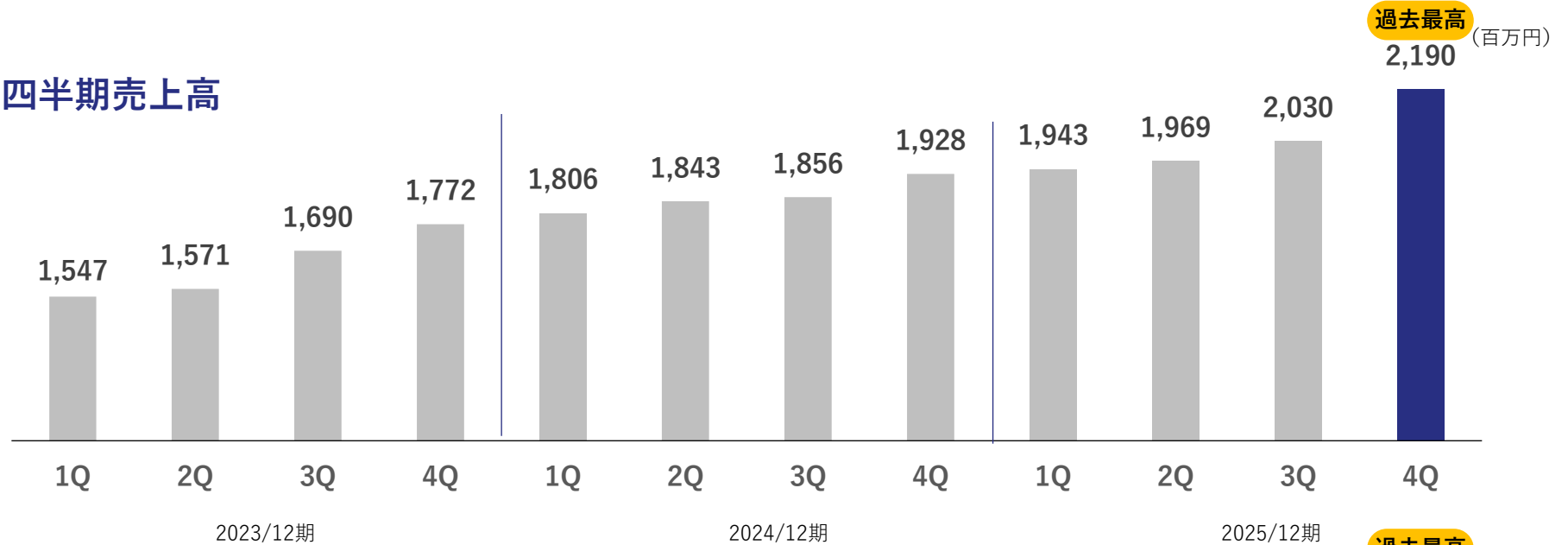
## ポイント3

- 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



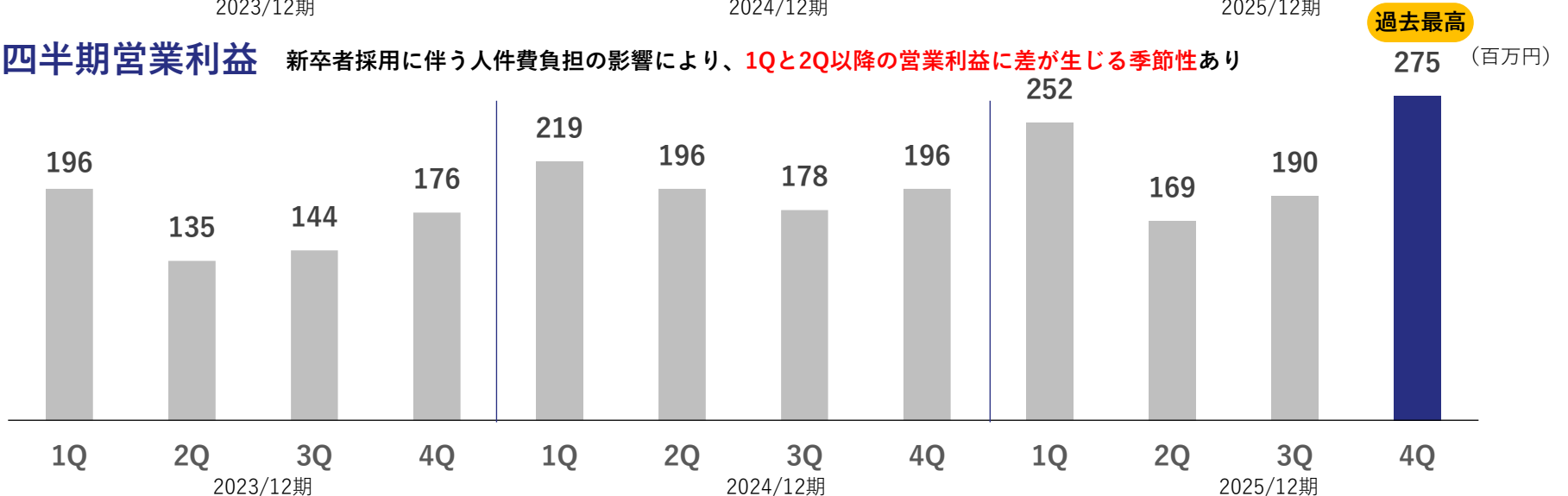
## 四半期業績推移

### 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)

	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%

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



## 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

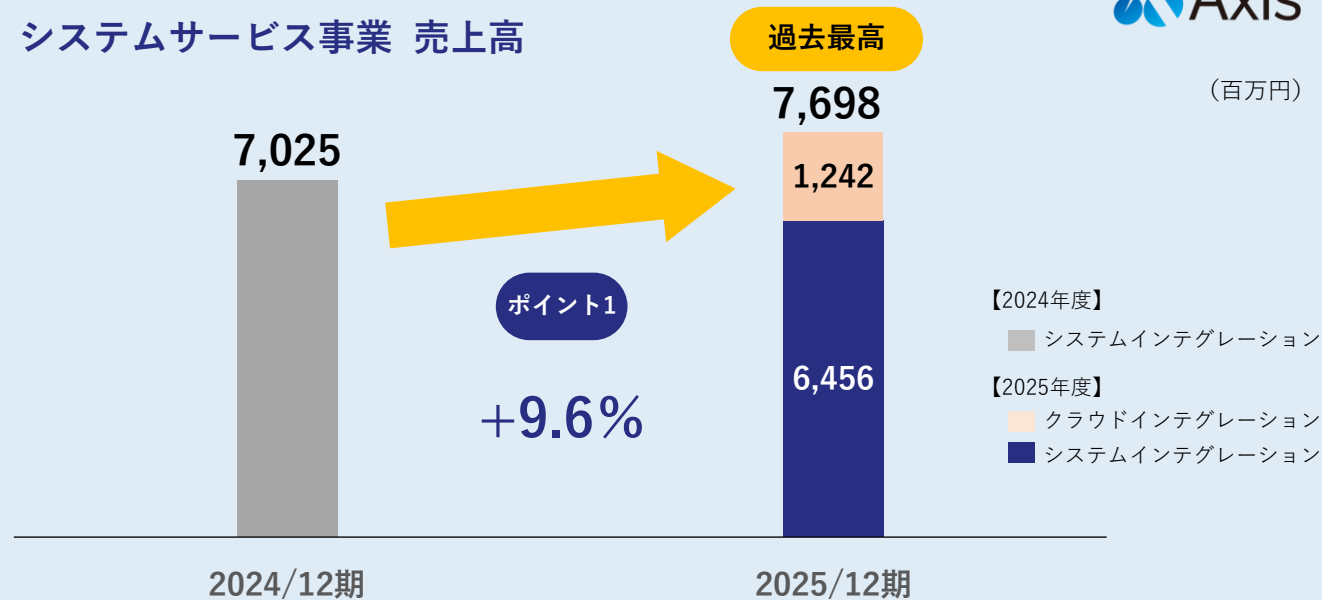
- 新規契約・契約更新により受注残高は第2四半期を底に増加傾向

	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%

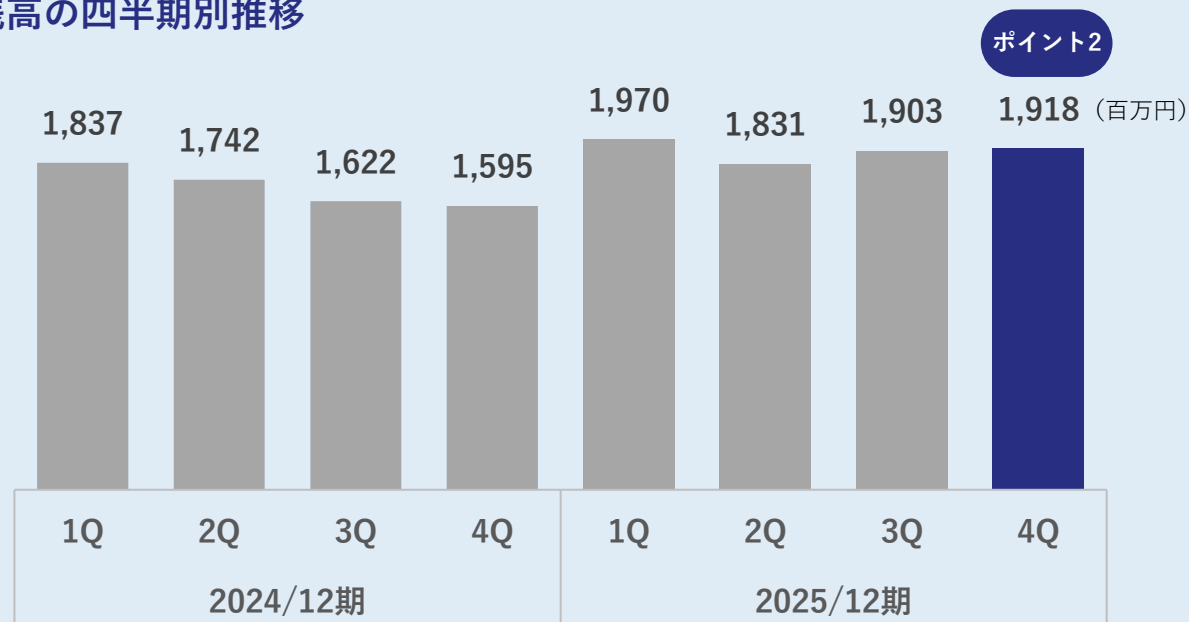
※案件数が順調に増加

(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



## 事業別業績

## システムサービス事業

## 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

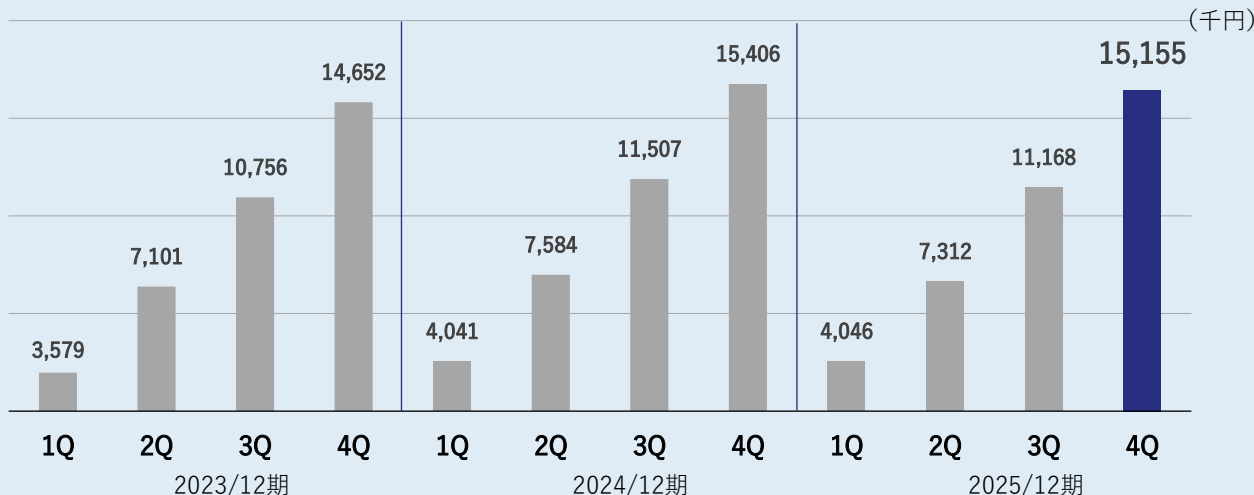
- 業種別売上高では、前期に引き続き、銀行領域で前期比+2.0%と堅調に増加

## ポイント3

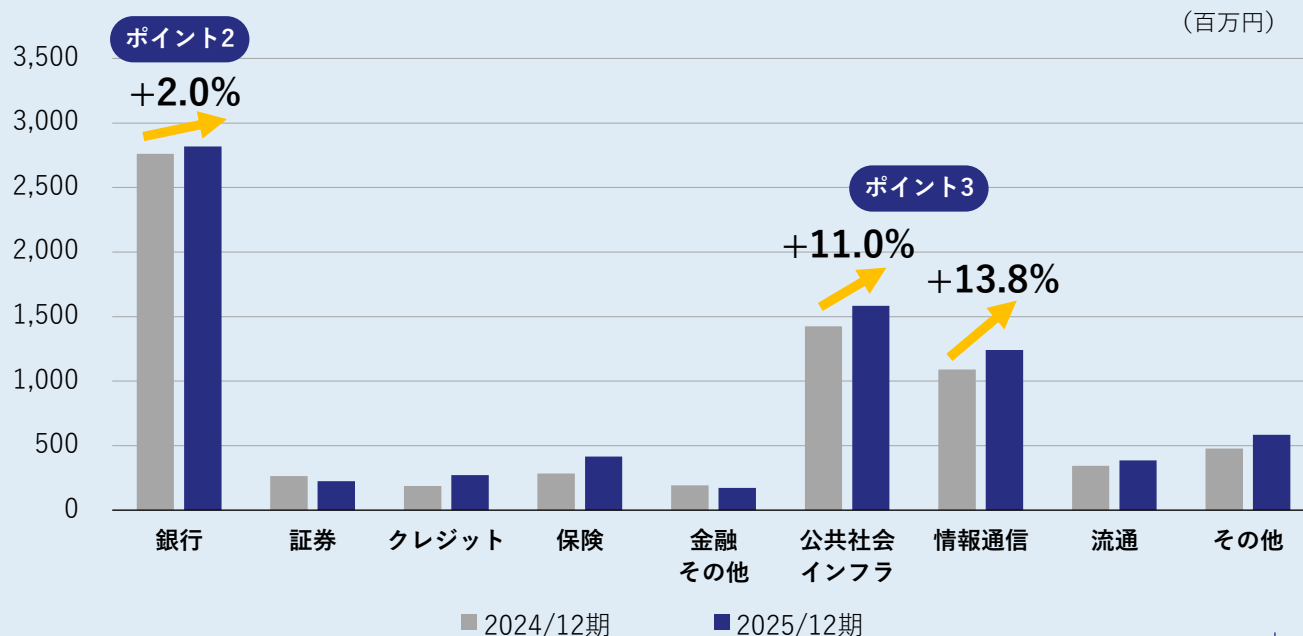
- 注力分野の公共社会インフラは下期から大きく増加し、前期比+11.0%と好調。情報通信についても受注の増加傾向が続いており、前期比+13.8%と好調

## ポイント1

## 従業員一人あたり売上高（システムサービス事業）



## 業種別売上高



## 事業別業績

## I Tサービス事業

## ポイント1

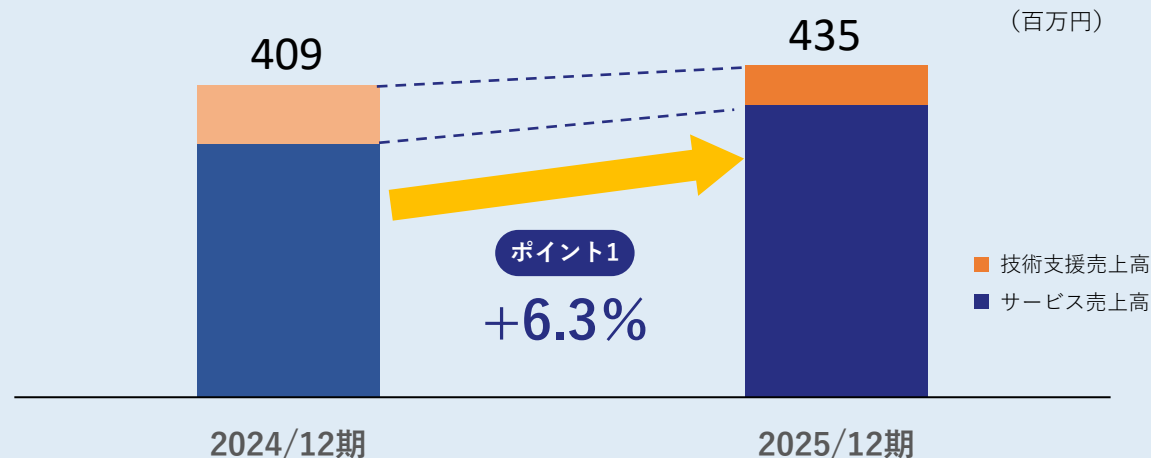
- 他社サービスへの技術支援において、開発完了案件の反動減があったものの、契約台数の増加により、サービス売上高が好調に推移し、前期比+6.3%の増収

## ポイント2

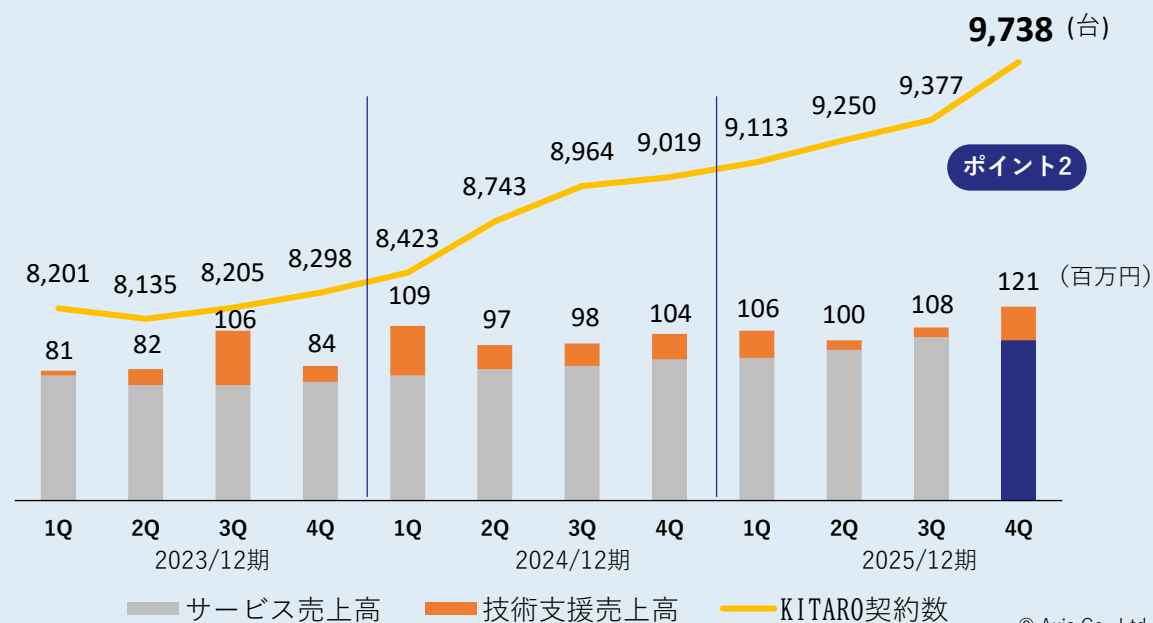
- クラウドサービス「KITARO」は、2025年末の契約台数は9,738台と堅調に増加
- 大口案件の商談は複数進行しているが、契約獲得は当初想定より遅延

## I Tサービス事業 売上高





過去最高







## 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
<p><b>ITコンサルへのシフト</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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。</li> <li>✓ 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。</li> </ul>	 <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。 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>
<p><b>成長性の高い領域の拡大</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Salesforce等をプラットフォームとしたSIの拡大を進める。</li> <li>✓ 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。</li> </ul>	 <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。 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>
<p><b>既存領域の成長</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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。</li> <li>✓ 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。</li> </ul>	 <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。 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>
<p><b>クラウドビジネス事業の拡大</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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。</li> <li>✓ 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。</li> <li>✓ 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。</li> </ul>	 <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。 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： I Tサービス事業

重点施策		FY2025実績	
KITAROサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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。</li> <li>✓ 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。</li> <li>✓ 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。</li> <li>✓ 目標数値：2025年度末の契約台数10,000台</li> </ul>		<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"> <li>✓ 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。</li> </ul>		<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"> <li>✓ 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。</li> </ul>		<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"> <li>✓ 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。</li> <li>✓ 「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。</li> </ul>		<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



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

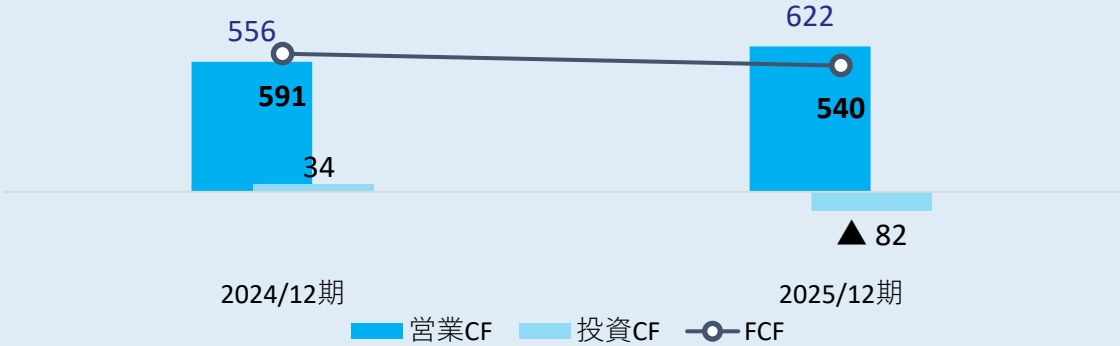
主なB/Sの状況

(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

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

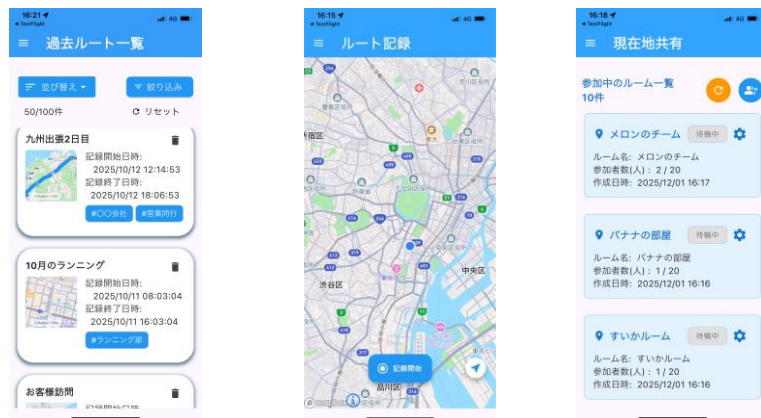
## 位置情報アプリ「ルートラベル」リリース

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。



## トピックス-2

## 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は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のみ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=6HB2OCKoxpc&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

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



(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%

ポイント2

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。



## 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)

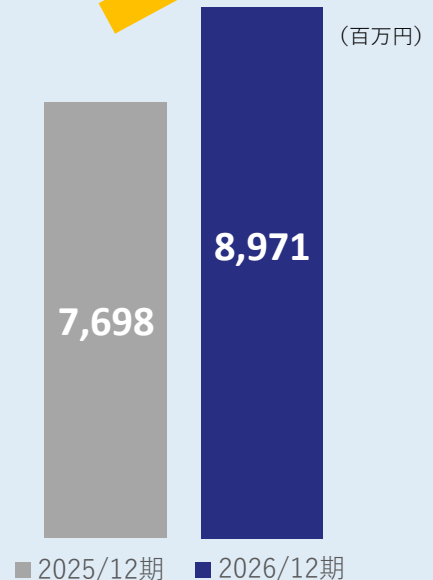
##### クラウドインテグレーション

###### 【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】

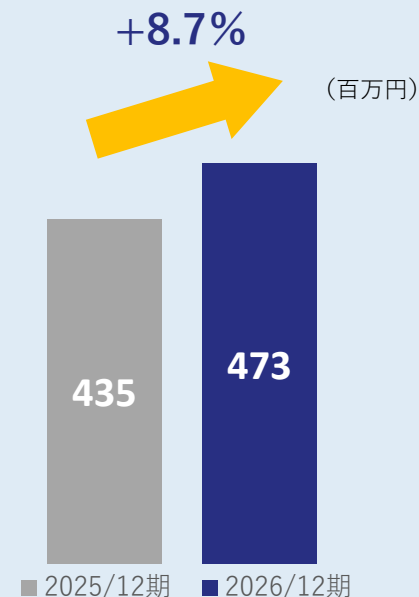
- ✓ AWS上での開発ノウハウをベースに、新サービスの開発を積極的に推進する。

##### 【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

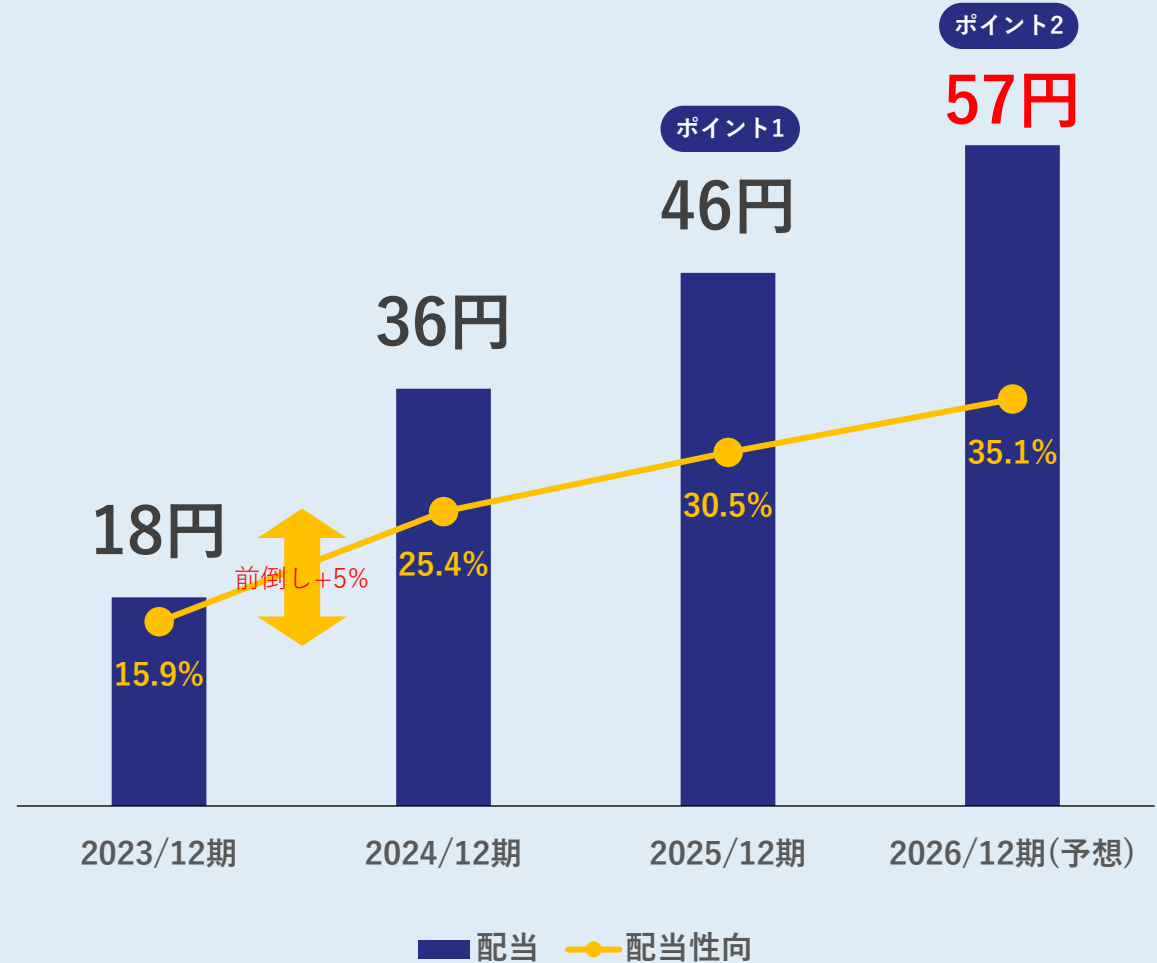
### ポイント1

- 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

## 1株当たり年間11円増配し57円に





# Appendix

新中期経営計画を2026年2月中に公表の予定です。

9期連続  
増収

9期連続  
増益

8期連続  
増配

	2025年12月期 実績
売上高	81.3億円
営業利益	8.8億円
営業利益率	10.9%
ROE	16.8%
配当性向	30.5%



2026年12月期 計画
94.4億円
10.0億円
10.6%
16.1%
35.1%



2027年12月期 計画
120億円以上
15億円以上
12.5%以上
15%以上
35%以上

決算年月	単位	2021/12期	2022/12期	2023/12期	2024/12期	2025/12期
売上高	(百万円)	4,774	5,854	6,581	7,434	8,134
経常利益	(百万円)	528	586	666	848	917
当期純利益 *1	(百万円)	349	390	462	597	642
資本金	(百万円)	77	86	45	64	74
純資産額	(百万円)	2,158	2,543	3,003	3,563	4,076
総資産額	(百万円)	3,097	3,487	4,064	4,772	5,404
1株当たり純資産 *2	(円)	537.32	626.36	725.76	842.21	951.50
1株当たり当期純利益 *2	(円)	87.30	97.05	113.13	141.84	151.03
自己資本比率	(%)	69.7	72.9	73.9	74.7	75.4
自己資本利益率	(%)	16.2	15.3	16.7	18.2	16.8
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	318	473	478	556	622
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	▲ 243	▲ 61	▲ 66	34	▲ 82
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	▲ 15	▲ 119	▲ 9	▲ 37	▲ 131
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	1,768	2,063	2,466	3,023	3,430
従業員数	(人)	399	430	455	496	545

\*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 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。2021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)