

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月期第3四半期

決算補足説明資料

2025年 11月 6日

デジタルで社会に貢献する



目次

1. 2025年12月期第3四半期 決算実績
2. トピックス
3. 2025年12月期 通期業績見通し



1

2025年12月期第3四半期 決算実績

決算サマリー

売上高

5,944百万円 →

(前年同期比 +8.0%)

営業利益

612百万円 →

(前年同期比 +3.3%)

営業利益率

10.3% →

(前年同期比-0.5p)

ポイント

- 売上高は前年同期比+8.0%、営業利益も同+3.3%と堅調、第3四半期累計では上場来6期連続の増収増益を達成
- 当期第3四半期までの累計期間では上期に発生した公共社会インフラ案件の失注が影響しているものの、第3四半期単独の業績は堅調に推移し、売上高は初の20億円を突破
- 通期業績予想に対する進捗率はやや遅延しているが、受注残は前年同期比+17.4%と第3四半期過去最高を記録しており、業績予想達成へ向け鋭意追い込みを図る

通期業績予想に対する進捗率



損益計算書サマリー

(百万円)

ポイント1

- 売上高は、前年同期比は+8.0%と堅調に推移

ポイント2

- 四半期純利益については-0.5%の減少、1株当たり純利益については-1.5%の減少*

*前年同期の四半期純利益には、非連結子会社アクシスアイティソリューションシンガポールからの一過性配当(約22百万円)が含まれており、この影響を除いた実質ベースでは、前年同期比で約20百万円の増益

ポイント3

- 売上総利益率、営業利益率については、前年同期が好調であった反動でやや減少

	2024/12期 3Q	2025/12期 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	5,506	5,944	+437	ポイント1 8.0%	69.2%
売上総利益	1,391	1,477	+86	6.2%	62.8%
営業利益	593	612	+19	3.3%	66.7%
経常利益	627	631	+3	0.5%	67.5%
四半期純利益	409	407	▲2	ポイント2 -0.5%	64.1%
1株当たり純利益 (円)	97.34	95.86	▲1.48	-1.5%	
売上総利益率	25.3%	24.9%		ポイント3 -0.4p	
営業利益率	10.8%	10.3%		-0.5p	
経常利益率	11.4%	10.6%		-0.8p	

営業利益 増減益要因分析

ポイント1

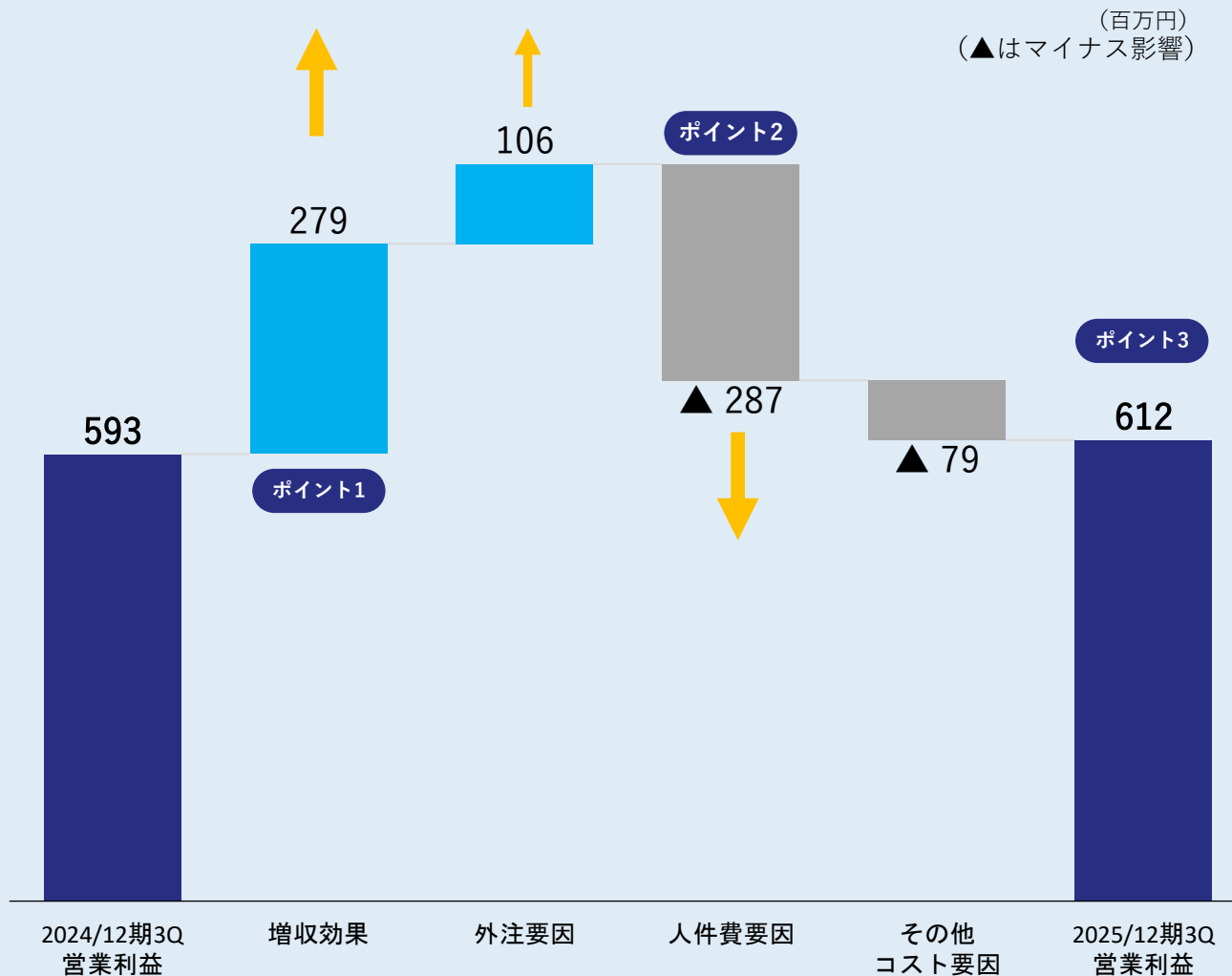
- 売上高の増加により、前年同期比+279百万円の増収効果

ポイント2

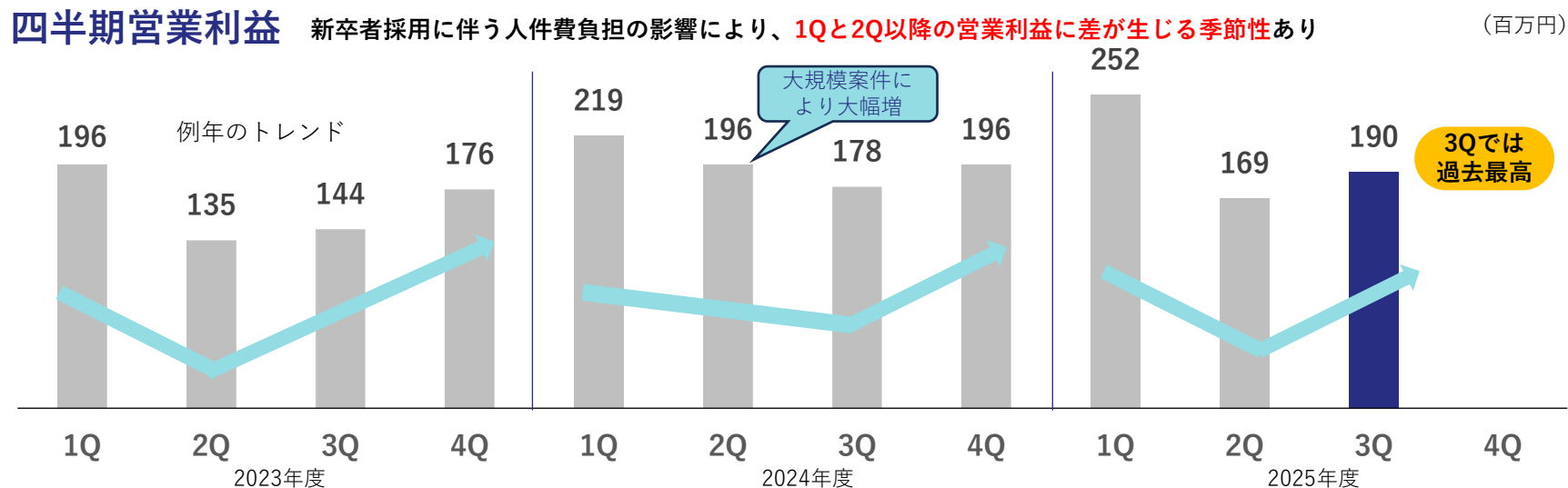
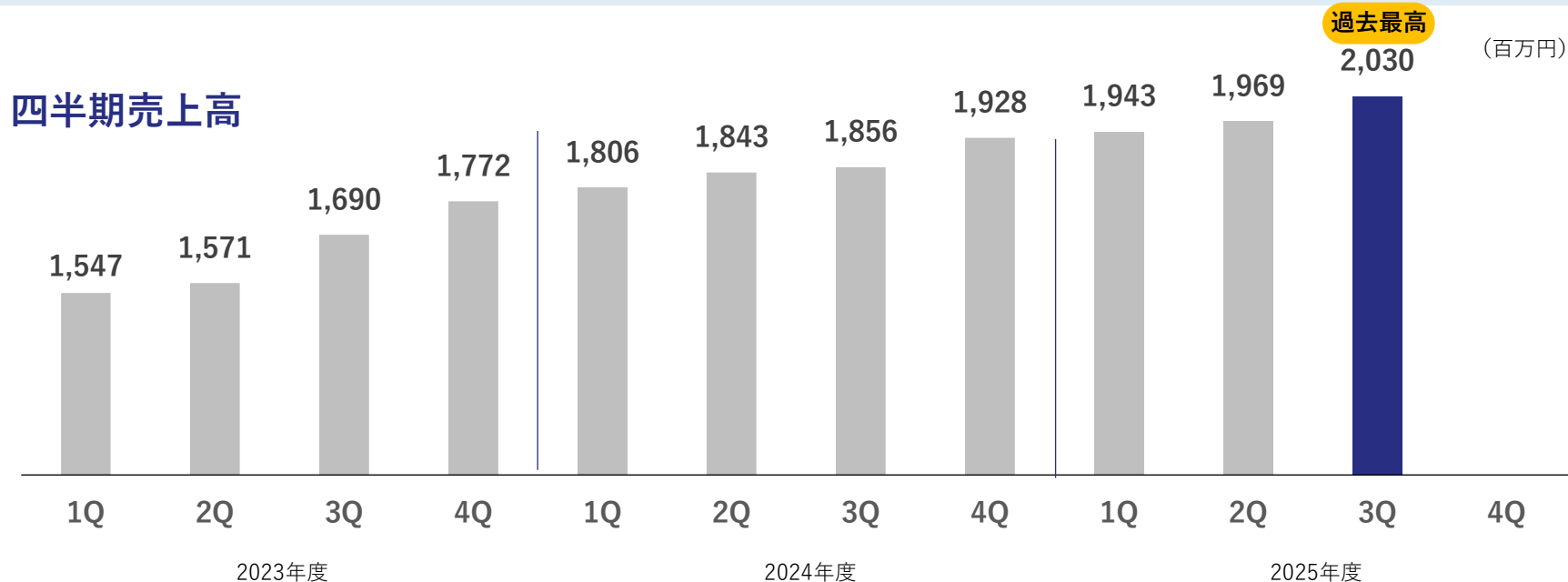
- エンジニア採用、今後の案件獲得に向けたハイクラス人材の採用、営業体制の強化などを実施し、人件費要因は▲287百万円

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、前年同期比では約20百万の増益



四半期業績推移



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は堅調に推移。ITサービス事業については前年同期から微増

ポイント2

- 受注残高は前年同期比+17.4%の大幅増となり、第3四半期単独において過去最高
- 「KITARO」の契約台数は前年同期より約400台の増加と堅調に推移

	2024/12期 3Q	2025/12期 3Q	前年同期比	
			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)	5,201	5,629	+427	8.2%
ITサービス事業(IT)	304	314	+10	3.4%
合計(売上高)	5,506	5,944	+437	8.0%

主要KPI

ポイント2

SS 受注残高(百万円)	1,622	1,904	+281	17.4%
SS 社員一人当たり売上高(千円)	11,507	11,168	▲338	-2.9%
IT 「KITARO」契約台数(台)	8,964	9,377	+413	4.6%

事業別業績

システムサービス事業

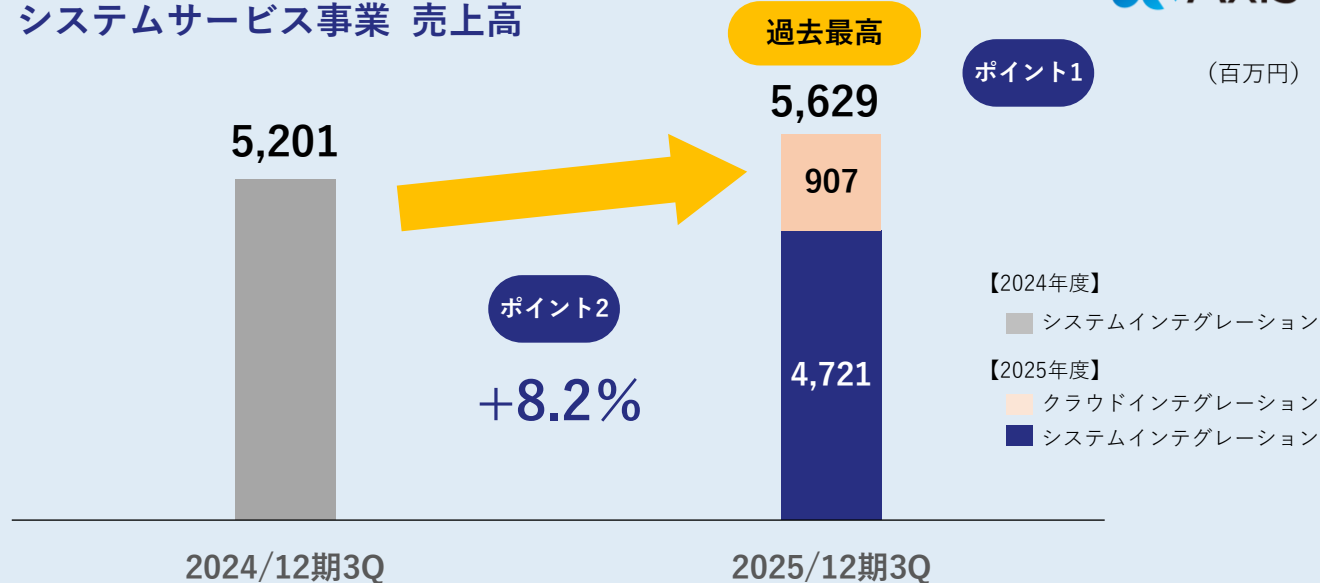
ポイント1

- 前年同期の大規模な案件の受注好調の反動があるも、クラウドインテグレーション関連などの、新たな案件受注の積み重ねにより売上高拡大

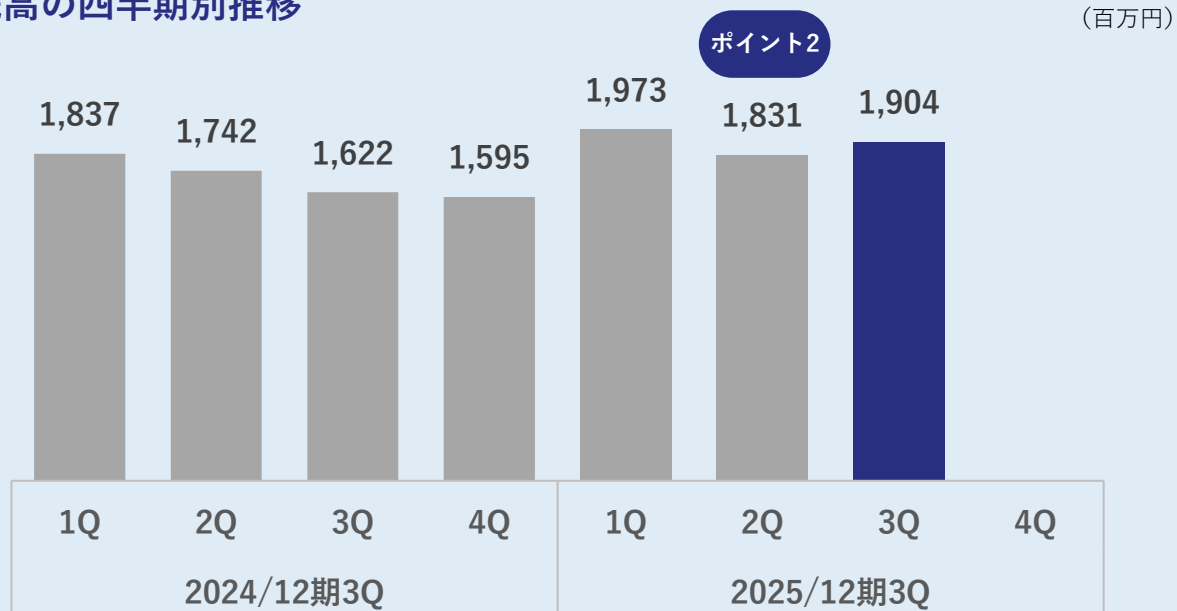
ポイント2

- 新規契約・契約更新により受注残高は第2四半期を底にプラスに反転し、好調に推移

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

- 社員一人あたり売上高は、期初の部門編成により社内向け開発を担当するエンジニアを組み入れた影響で若干の減少

ポイント2

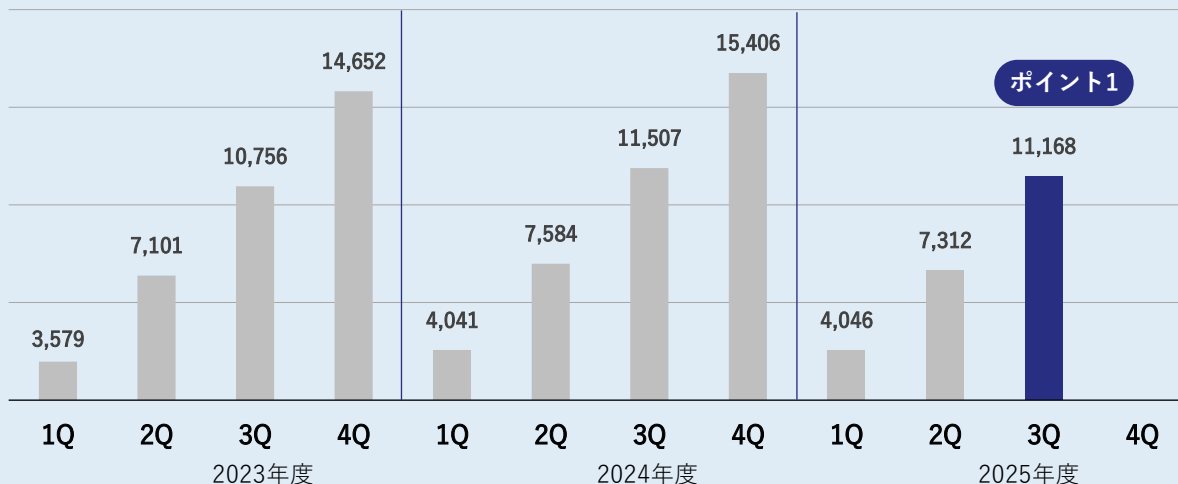
- 業種別売上高では、前期に引き続き、銀行領域で前年同期比+3.2%と堅調に増加

ポイント3

- 公共社会インフラでは、前期に引き続き航空関連案件の縮小などの影響により前年同期比+1.1%に留まるが、情報通信分野の受注が前年同期比+15.3%と好調

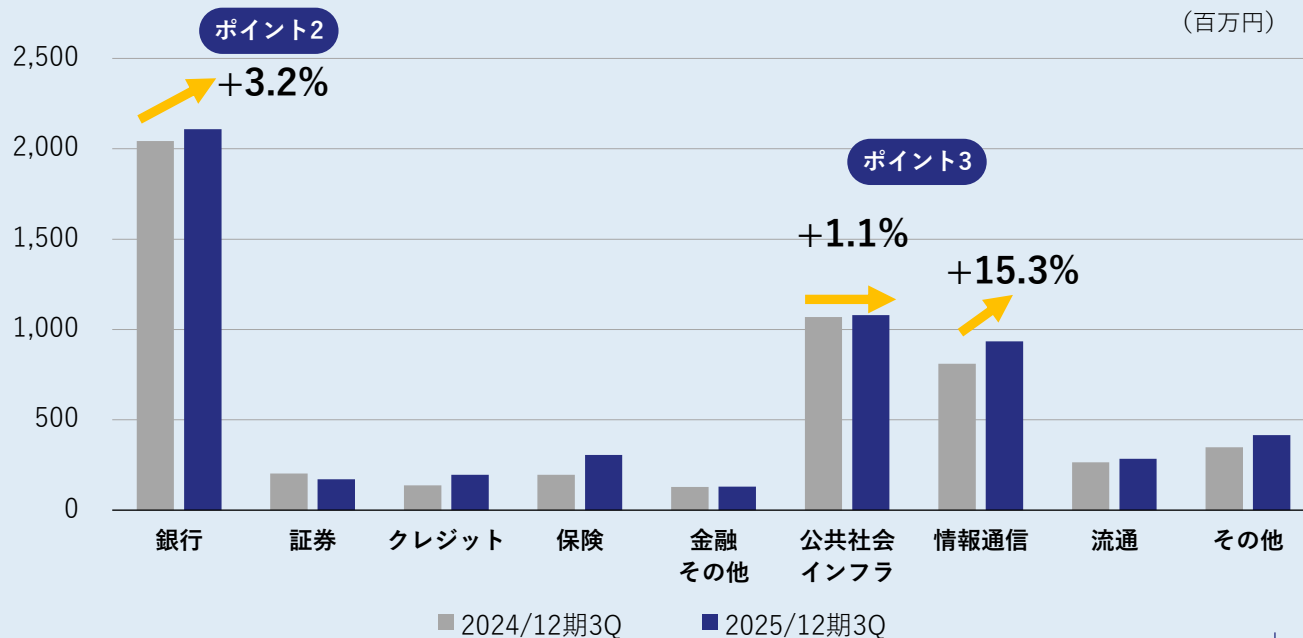
社員一人あたり売上高

(千円)



業種別売上高

(百万円)



事業別業績

ITサービス事業

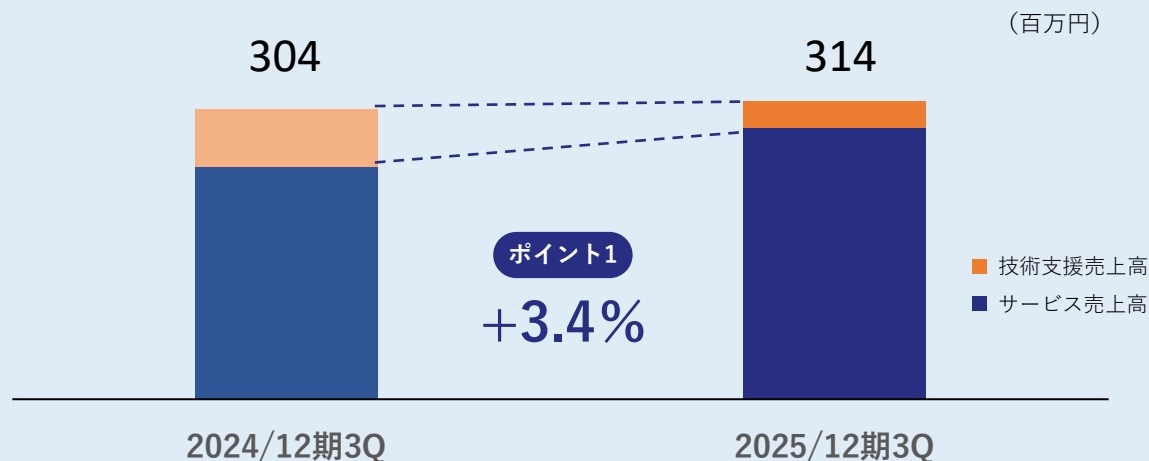
ポイント1

- クラウドサービス「KITARO」の契約台数が順調に増加したものの、他社サービスへの技術支援が今期計画に対し大幅に未達となり、ITサービス全体の売上高は前年同期比で微増

ポイント2

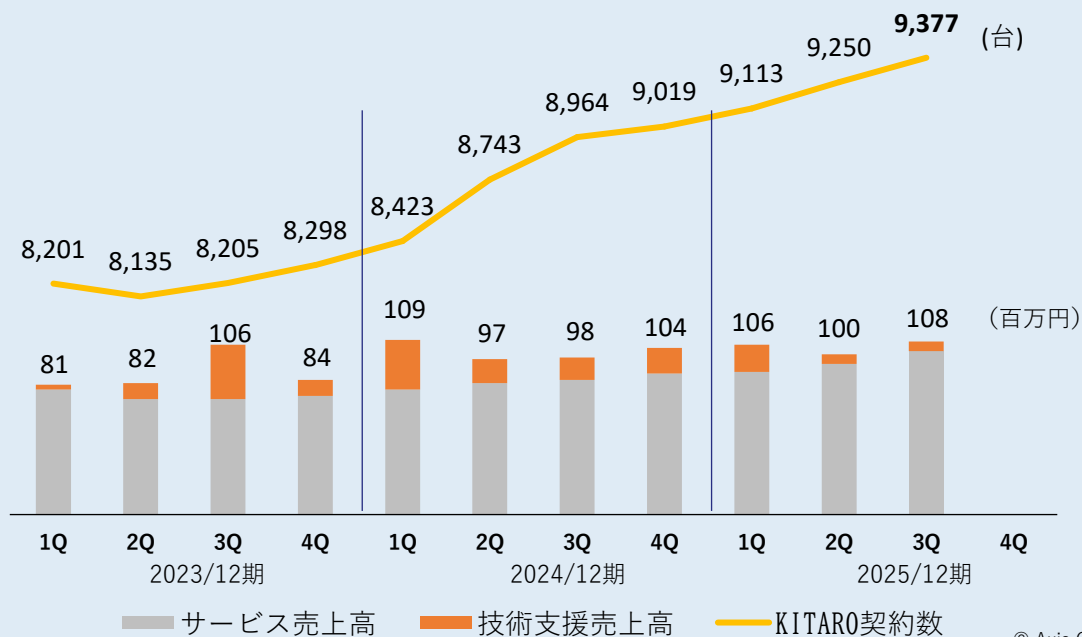
- クラウドサービス「KITARO」は、2025年3Q末の契約台数は9,377台と堅調に増加
- 大口案件の商談は複数進行しているが、契約獲得は当初想定より遅延

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

ポイント2



ITサービス事業

位置情報を活用した新サービスを年内提供予定

○自分の移動記録を記録・保存・共有し、移動をより便利に、豊かにするためのアプリ

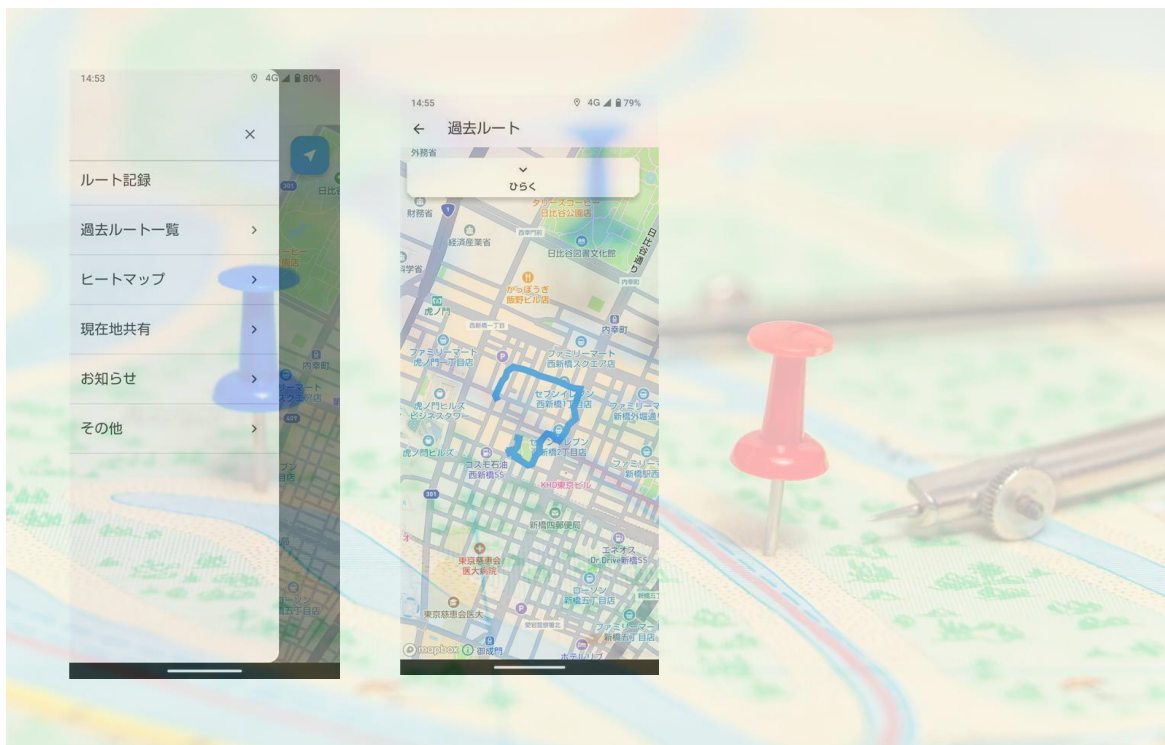
- ・AWSやIoT(KITAROサービス)のノウハウを活用したサービス
- ・スマートフォンを使った個人向けアプリ







サービス概要

移動ルートを記録



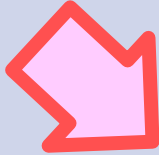

- 記録開始ボタンを押して移動することで、ルートが記録され、アプリの画面に現在のルートが表示される。
- 記録停止ボタンを押すことで、記録が終了・保存される



FY2025計画達成に向けた進捗状況： システムサービス事業

	重点施策		3Q時点の進捗状況
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継続している。</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ている。</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。3QよりはSalesforceに加えPowerPlatform、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ている。</p> <p>ジェットラン・テクノロジーズ社が開発したAI技術を活用したソフトウェアによる、既存事業とのシナジー創出、新サービスへの活用などを進めている。</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向け案件の受注が徐々に拡大している。</p> <p>今後も同分野の案件獲得を推進するほか、受注案件の大型化ならびに収益率の向上に向けた施策を計画的に進める。</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、大手SIerとの協業などの営業活動を継続している。</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ており、今後の受注拡大に向けた体制整備を進めている。</p>

FY2025計画達成に向けた進捗状況： ITサービス事業

重点施策		3Q時点の進捗状況	
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の推進により新規契約の獲得が計画通り進捗し、3Q時点で約9,400台の契約数を達成した。</p> <p>市場での競争激化などもあり、大口顧客へのセールスが難航しており、また解約件数も上昇傾向であるが、引き続き新規契約獲得に向けた施策を積極推進する。</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、新規案件の獲得が不調。</p> <p>引き続き新規案件の発掘に向けた営業活動に注力し、事業の拡大を目指す。</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>3Qに予定していた新サービスのリリースは、技術的課題の解決に時間を要したことにより4Qに延期。</p> <p>並行して新たなサービスの企画開発を継続する。</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など積極的な営業活動を継続推進。</p> <p>また、「まるっとアクシス」の案件獲得とともに「ITサポート」サービスの提供を本格的に開始。</p> <p>引き続き中小企業向けに社内IT部門のBPO案件の影響を推進する。</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

- 潤沢な現預金は、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
- 特にM&Aに注力しており、既存事業とのシナジー効果が期待される案件を中心に検討を進めている
- 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

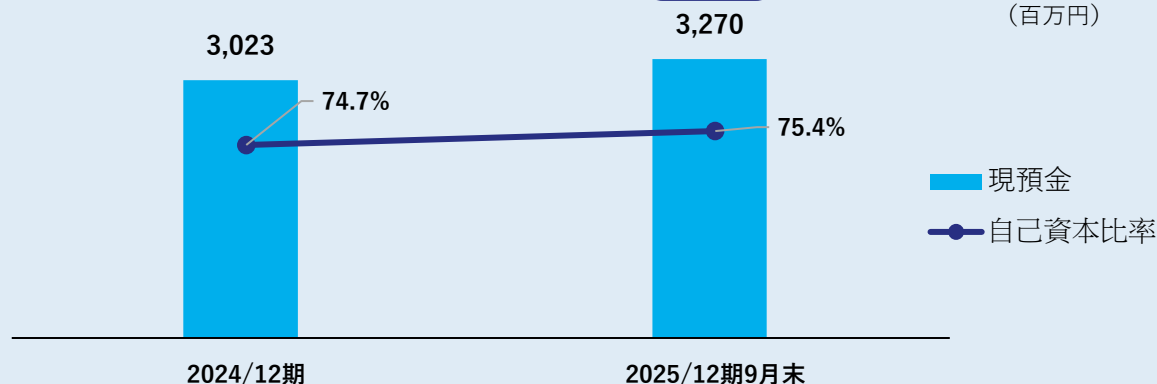
(百万円)

	2024/12期	2025/12期 9月末	前期比増減
流動資産	4,225	4,487	+261
現預金	3,023	3,270	+247
売掛金及び契約資産	1,069	1,058	▲10
棚卸資産	58	47	▲10
固定資産	546	597	+50
のれん	185	163	▲22
総資産	4,772	5,085	+312
負債	1,208	1,251	+42
買掛金	294	270	▲24
有利子負債	—	—	—
退職給付引当金	296	331	+35
純資産	3,563	3,834	+270
負債純資産合計	4,772	5,085	+312
自己資本比率	74.7%	75.4%	+0.7p

現預金残高と自己資本比率

ポイント

(百万円)



2

トピックス

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7～9月は、3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。



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。

健康優良企業「銀の認定」に4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このたび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、2025年9月1日付で健康優良企業「銀の認定」に4年連続で認定されました。



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。

株式会社フィスコによる企業調査レポート公開

株式会社フィスコによる当社の企業調査レポートが発行されました。

本レポートは、決算内容や取材を通じて第三者の視点から当社を調査・分析したもので、投資家・株主の皆さまに当社の成長性や企業価値向上の取り組みに対する理解を深めていただくことを目的としております。



レポートは以下のURLからご覧いただけます。

<https://www.fisco.co.jp/wordpress/wp-content/uploads/FISCO/axis20250930.pdf>

当社は、今後も企業価値の向上を目指し、より一層のIR情報発信に努めてまいります。

日本証券新聞社主催の会社説明会に登壇

9月30日、東京・茅場町の東京証券会館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登壇いたしました。

当日は160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／東京証券会館)

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。

3

2025年12月期 通期業績見通し

(期初予想より変更なし)

2025年12月期

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	8,593	+1159	15.6%
システムサービス事業(SS)*1	7,025	7,980	+955	13.6%
システムインテグレーション(SI)	-	6,662	-	-
クラウドインテグレーション(CI)	-	1,317	-	-
ITサービス事業(IT)	409	612	+203	49.6%
売上総利益	1,848	2,352	+504	27.3%
営業利益	790	919	+129	16.3%
経常利益	848	935	+87	10.3%
当期純利益	597	636	+39	6.5%
1株当たり当期純利益 (円)	141.84	148.99	+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%	27.1%	+2.2p
営業利益率	10.6%	10.7%	+0.1p
経常利益率	11.4%	10.9%	▲0.5p

業績見通し前提

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

2025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】

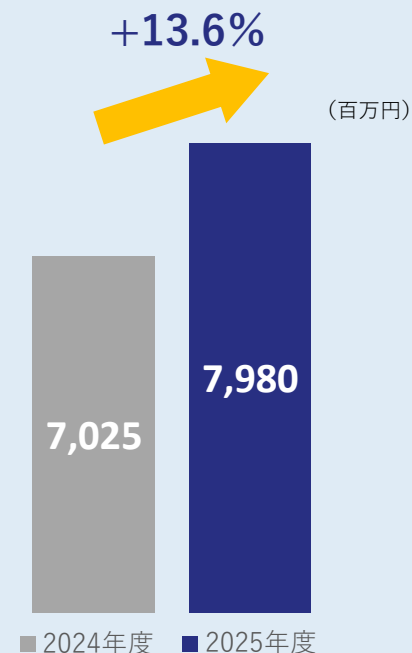
- ✓ エンドユーザー直接受注案件の拡大や高収益顧客へのシフトにより、利益率向上を図る。
- ✓ マネジメント力の強化、要員体制の拡大により、受注案件の大型化を図る。
- ✓ 目標数値：
PJT平均売上高 24百万円
パートナー比率 50%超 (2025年度末)

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



2025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。
- ✓ 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。

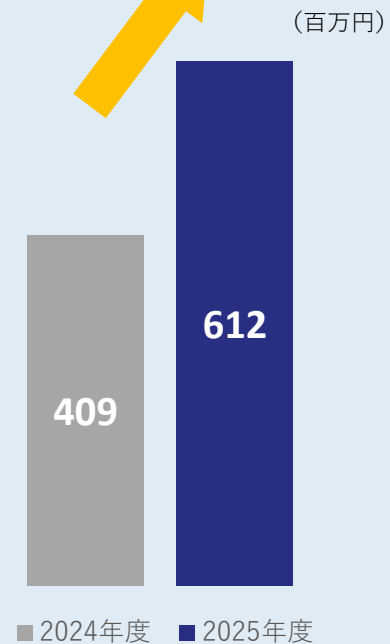
【DXコンサルティング】

- ✓ 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

+49.6%



株主還元

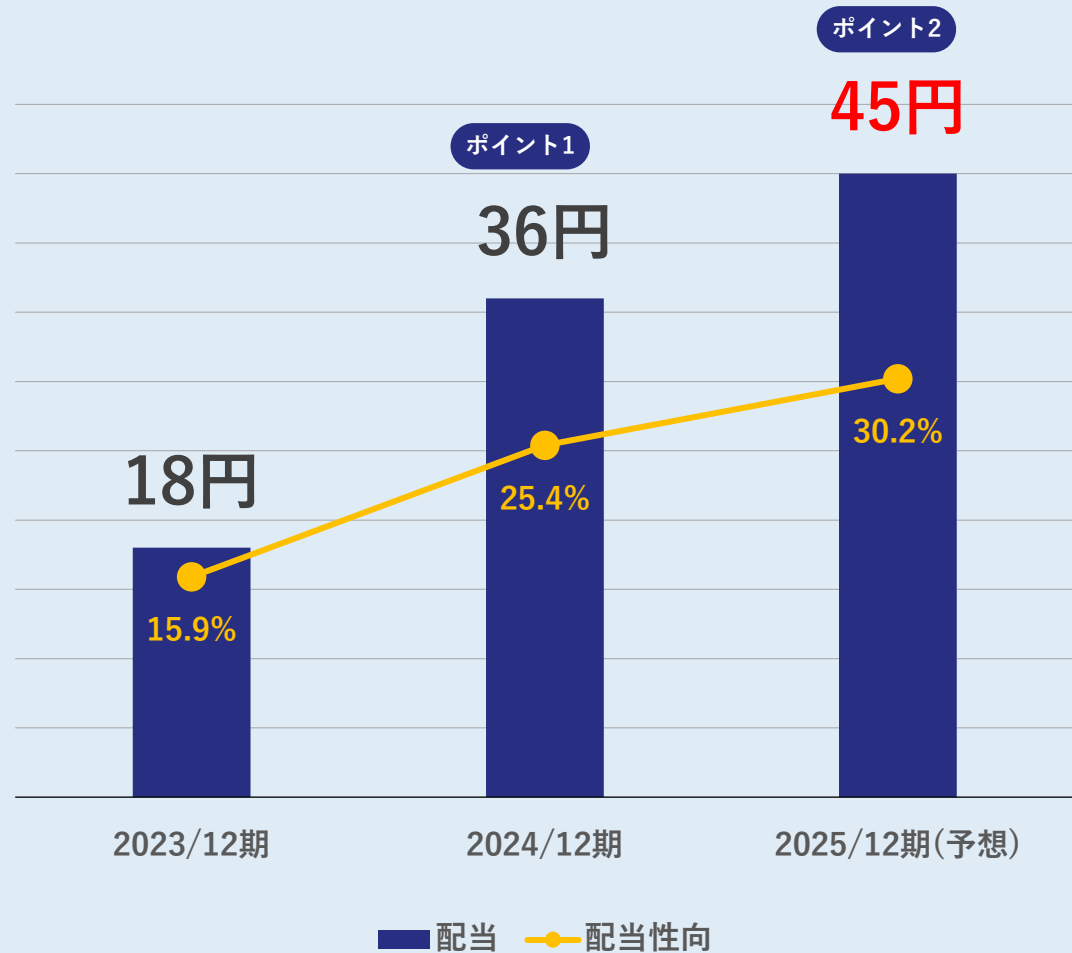
ポイント1

- 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。
- 配当方針を変更し、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

1株当たり年間9円増配し45円に



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