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２四半期

決算説明会資料

2025年 8月 28日

デジタルで社会に貢献する

Axis

目次

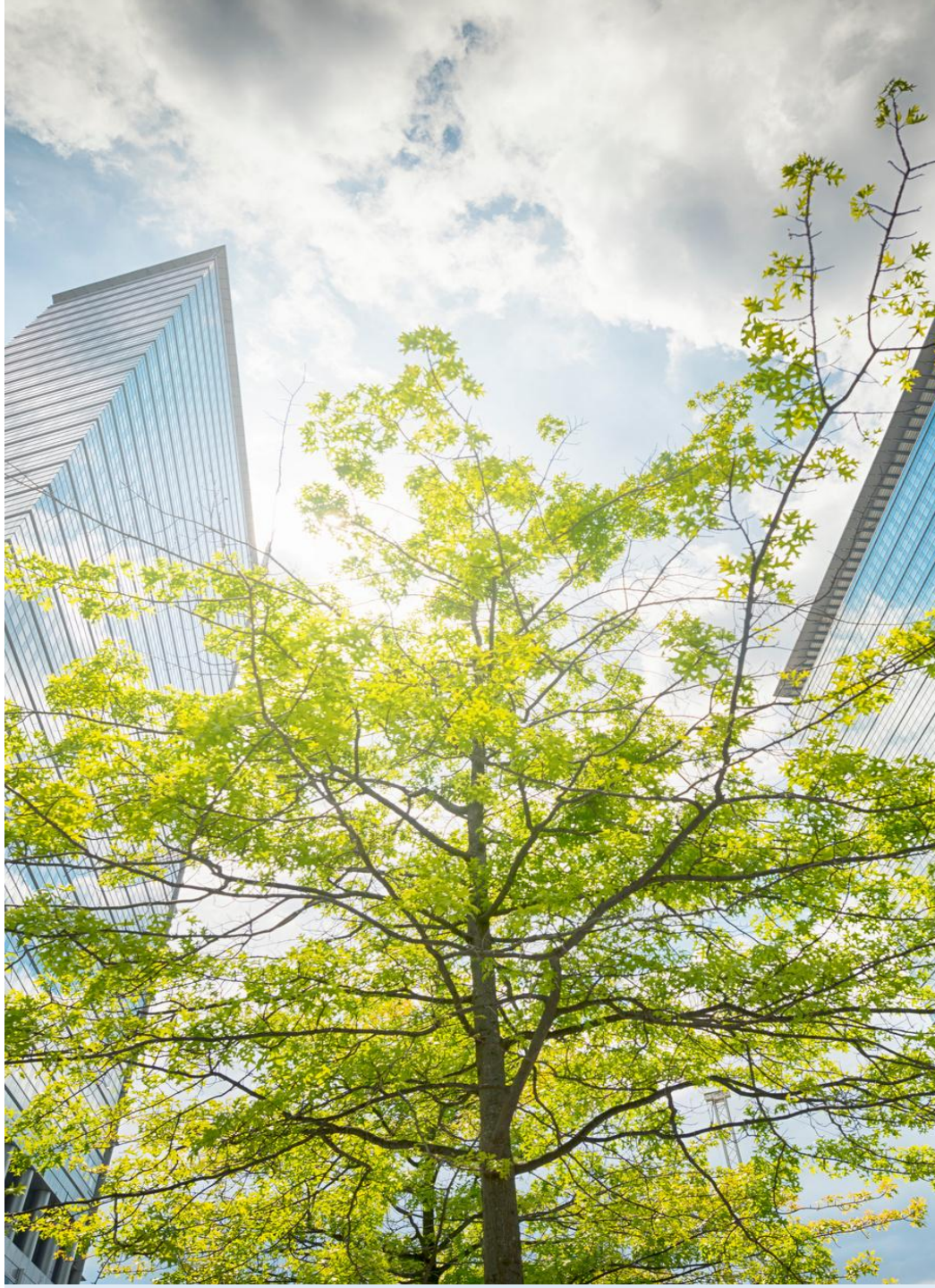
1. 2025年12月期第２四半期　決算実績

2. トピックス

3. 2025年12月期　通期業績見通し

Appendix

「AI コミュニケーション・インサイト」によるAIサービスの展開について



1

2025年12月期第２四半期 決算実績

© Axis Co., Ltd.

決算サマリー

売上高

3,913百万円

（前年同期比 ＋**7.2**%）

営業利益

422百万円

（前年同期比 ＋**1.7**%）

営業利益率

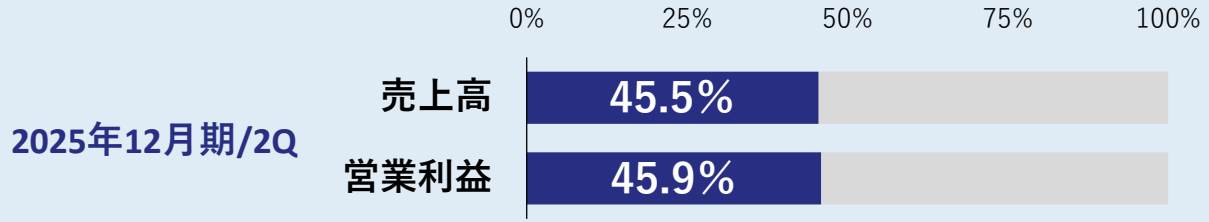
10.8%

（前年同期比-**0.6**p）

ポイント

- 売上高は前年同期比+7.2%、営業利益も同+1.7%と堅調、上場来全四半期で連続増収を達成
- 営業利益率は10.8%と前年同期比-0.6p
- 通期業績予想に対する進捗率は、公共社会インフラ案件の失注等により、やや遅延
- 受注残は堅調に推移しており、下期での更なる案件拡大を目指す

通期業績予想に対する進捗率



© Axis Co., Ltd.

損益計算書サマリー

前年同期において大幅な上振れ要因があった影響で、前年同期比において若干の反動が発生

ポイント1

- 売上高は、前年同期比は+7.2%と堅調に推移

ポイント2

- 中間純利益については3.1%増加、1株当たり純利益についても2.0%の増加

ポイント3

- 売上総利益率、営業利益率については、前年同期の反動で若干の減少

（百万円）	2024/12期 2Q	2025/12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	3,649	**3,913**	+263	ポイント1 **7.2%**	45.5%
売上総利益	956	**1,005**	+49	**5.2%**	42.8%
営業利益	415	**422**	+7	**1.7%**	45.9%
経常利益	427	**436**	+8	**2.0%**	46.7%
中間純利益	274	**282**	+8	ポイント2 **3.1%**	44.5%
1株当たり純利益（円）	65.38	**66.68**	+1.30	**2.0%**	
売上総利益率	26.2%	**25.7%**		ポイント3 **-0.5p**	
営業利益率	11.4%	**10.8%**		**-0.6p**	
経常利益率	11.7%	**11.1%**		**-0.6p**	

© Axis Co., Ltd.

営業利益　増減益要因分析

ポイント1

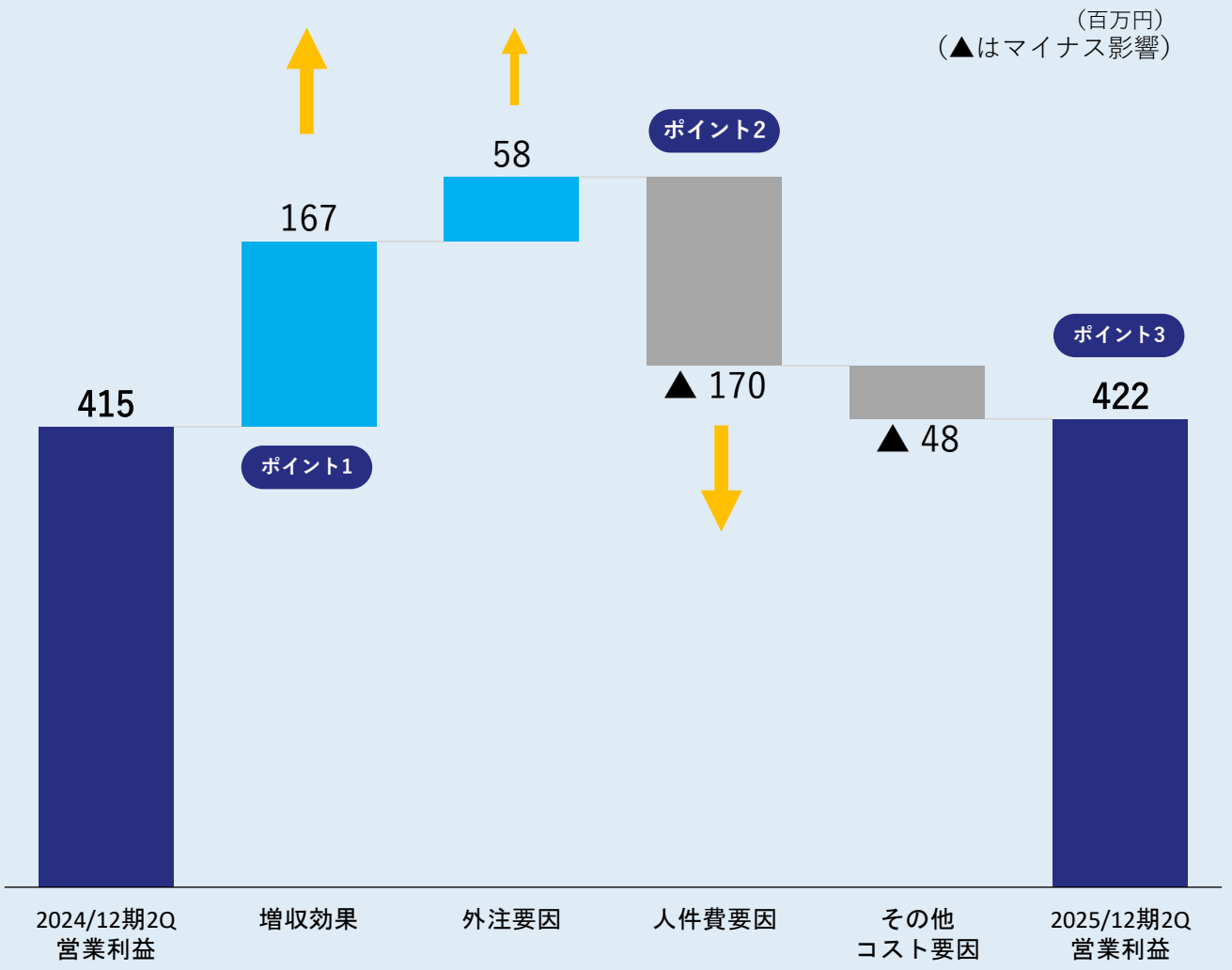
- 売上高の増加により、前年同期比+167百万円の増収効果

ポイント2

- エンジニア・ハイクラス人材採用により人件費要因は▲170百万円

ポイント3

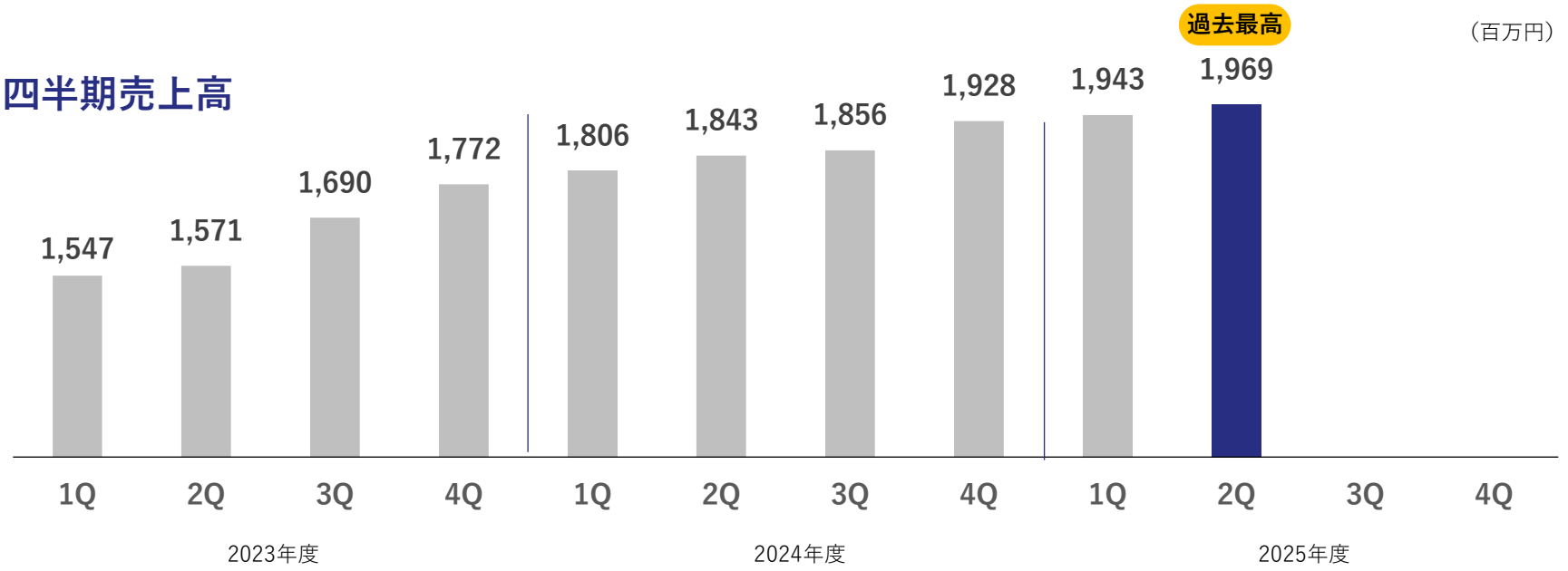
- 増収効果および外注要因による増益が、人件費等のコスト増を吸収



© Axis Co., Ltd.

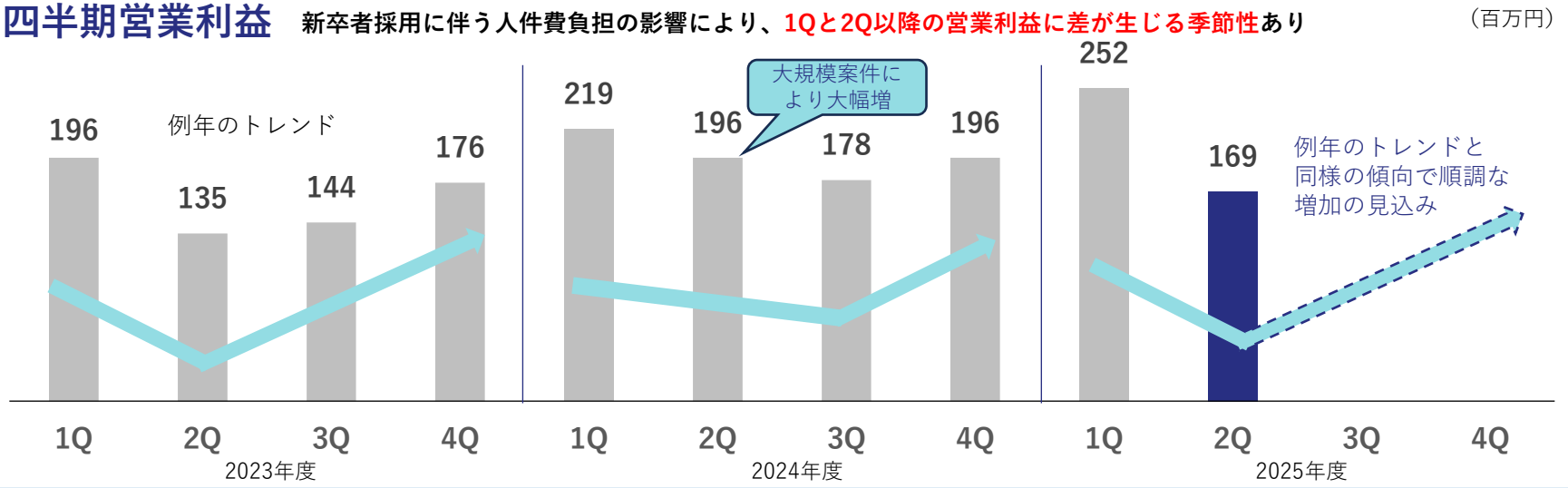
四半期業績推移

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



© Axis Co., Ltd.

事業別売上高・主要KPI

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と同水準に留まる

ポイント2

- 受注残高は前年同期に比べ堅調に増加
- 「KITARO」の契約台数は前年同期より+500台超と順調に増加

（百万円）

	2024/12期 2Q	2025/12期 2Q	前年同期比 増減額	前年同期比 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)	3,443	**3,707**	+263	7.7%
ITサービス事業(IT)	206	**206**	+0	0.1%
合計（売上高）	3,649	**3,913**	+263	7.2%
主要KPI ポイント2				
SS 受注残高（百万円）	1,742	**1,831**	+89	5.1%
SS 社員一人当たり売上高（千円）	7,584	**7,312**	▲272	-3.6%
IT 「KITARO」契約台数（台）	8,743	**9,250**	+507	5.8%

© Axis Co., Ltd.

事業別業績

システムサービス事業

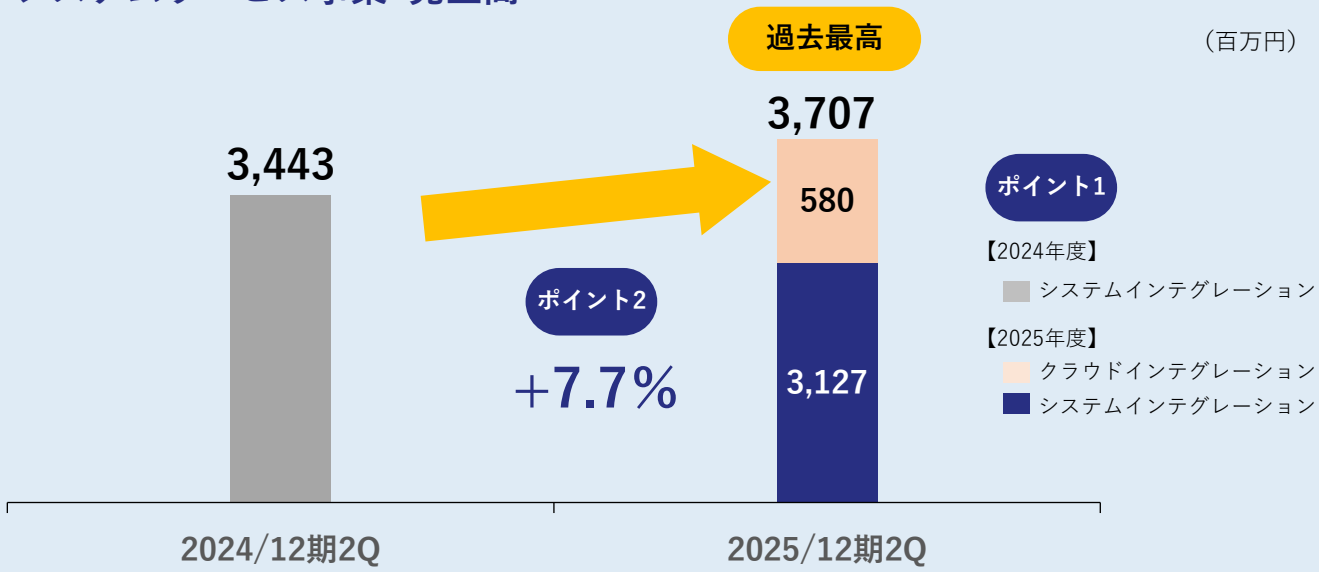
ポイント1

- 前年同期の大規模な案件の受注好調の反動があるも、新たな案件受注の積み重ねにより売上高拡大

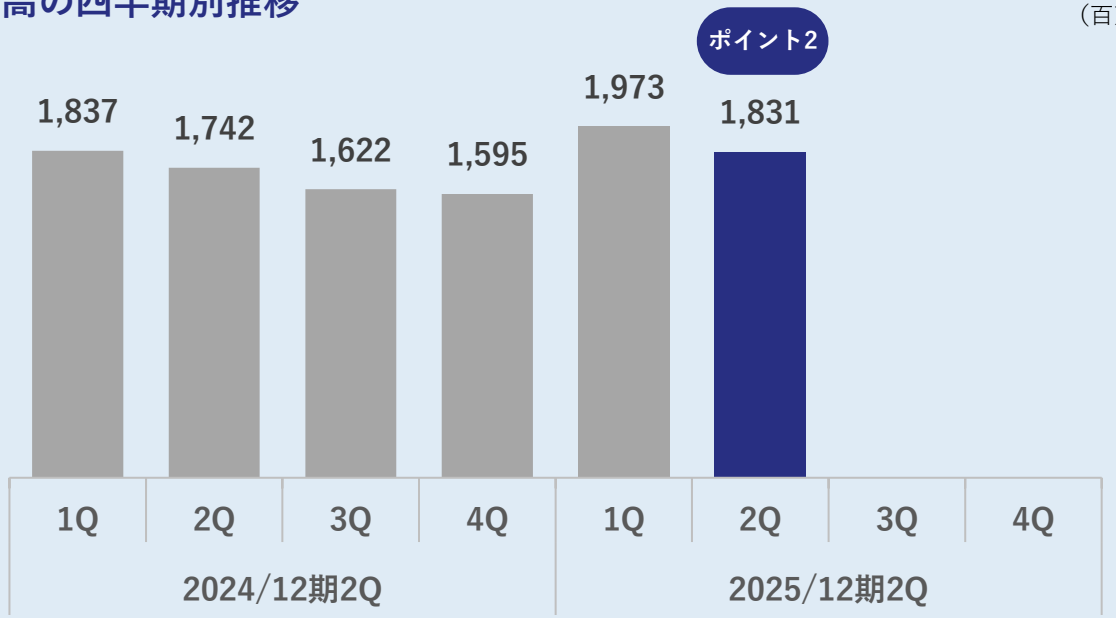
ポイント2

- 公共社会インフラ案件の失注の影響はあるも、新規契約・契約更新により受注残高は堅調に推移

システムサービス事業 売上高



受注残高の四半期別推移



© Axis Co., Ltd.

事業別業績

システムサービス事業

ポイント1

- 社員一人当たり売上高は、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が増加した影響で若干の減少

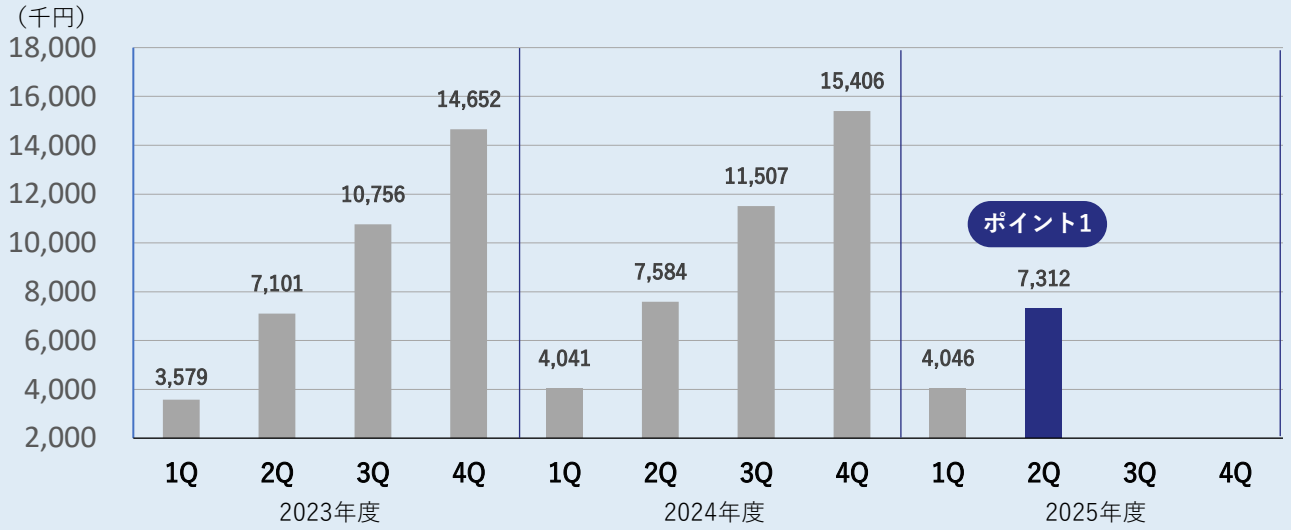
ポイント2

- 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+3.3%の増加と堅調

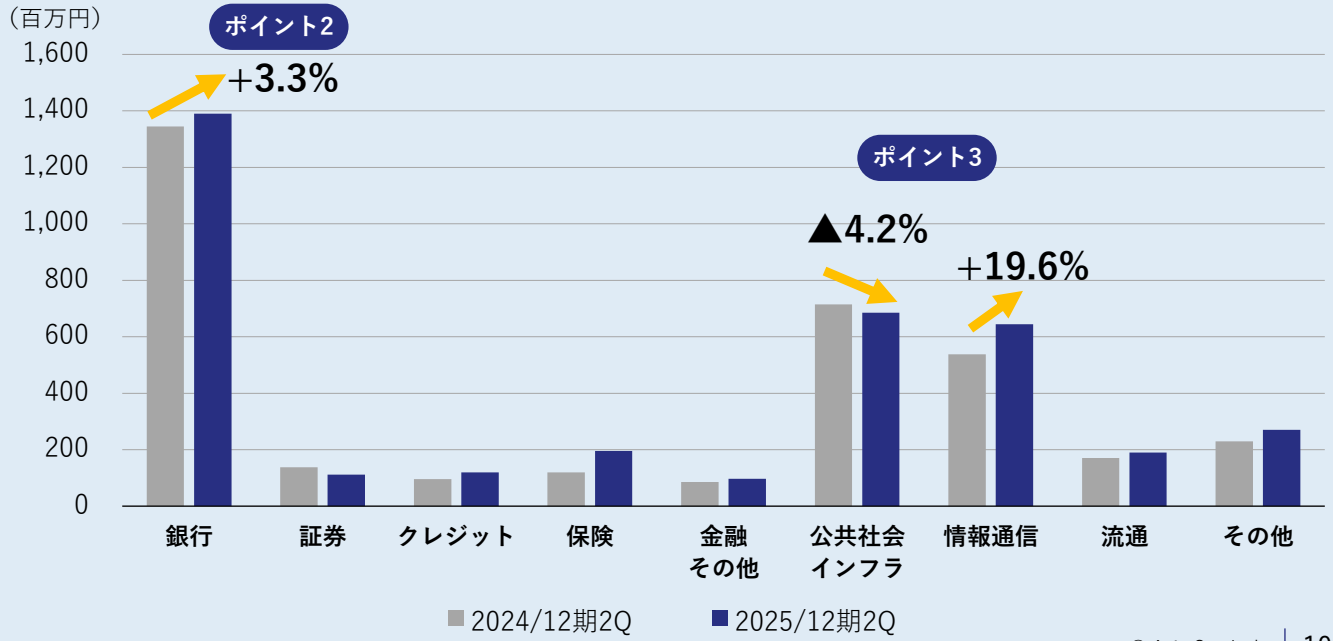
ポイント3

- 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▲4.2%となるが、情報通信分野の受注が前年同期比+19.6%と好調

社員一人あたり売上高



業種別売上高



© Axis Co., Ltd.

事業別業績

ＩＴサービス事業

ポイント1

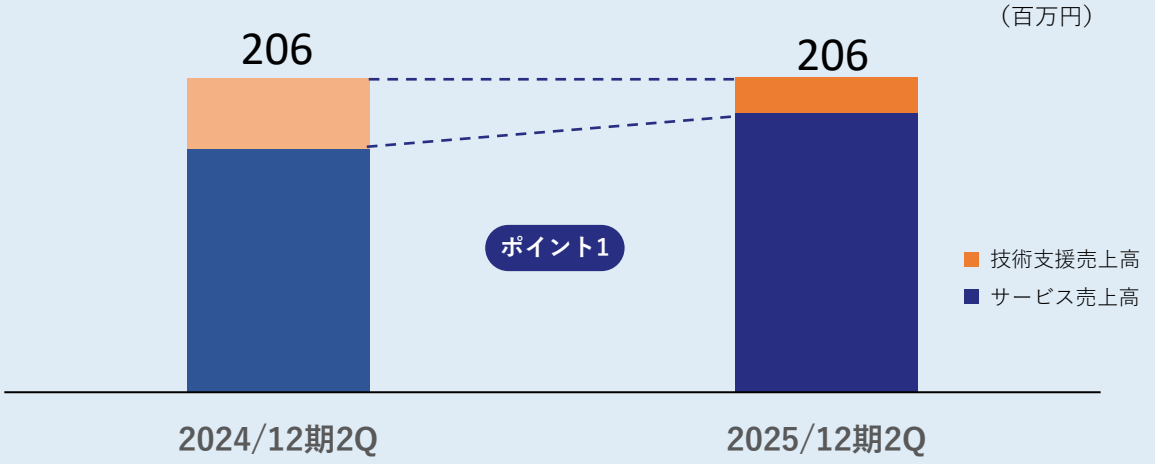
- 売上高は、クラウドサービス「KITARO」の契約台数が順調に増加した一方、他社サービスへの技術支援については、当初契約分の開発・納品が完了した影響で、前年同期比で減少。ITサービス事業全体では横這い

ポイント2

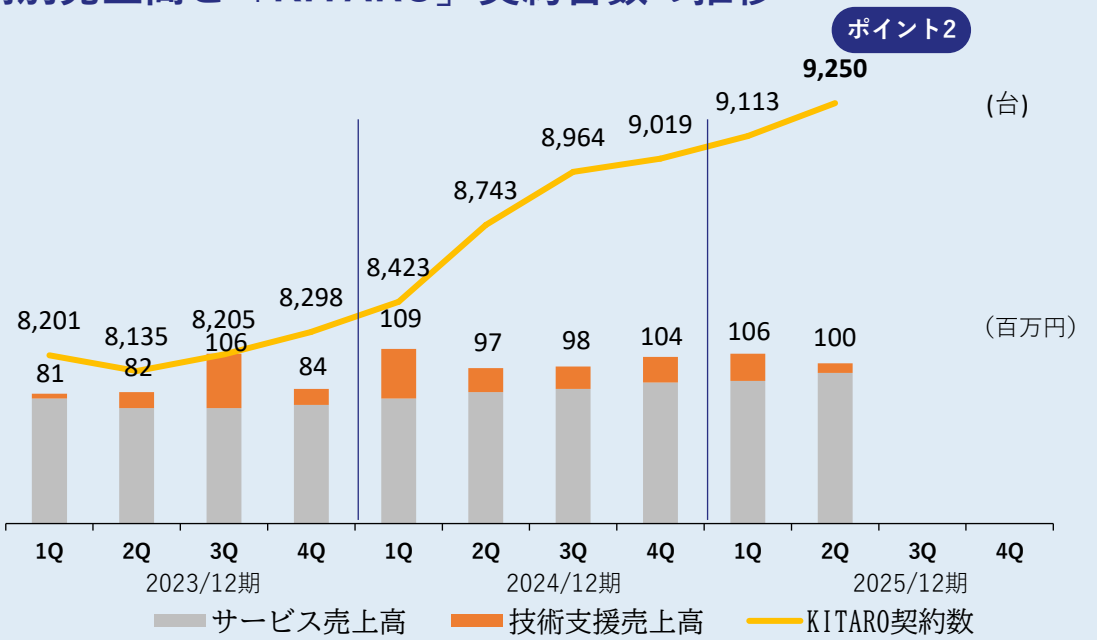
- クラウドサービス「KITARO」は、2025年2Q末の契約台数は9,250台と順調に増加

- 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



© Axis Co., Ltd.

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		2Q時点の進捗状況	
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、既存要員のリスキリング及び、高スキル人材の獲得を推進する。		1Qに引き続きコンサルティングファームとの協業案件の発掘を進めている。 2Qでは業務効率化に関する協業案件を受注するとともに、協業可能なサービスの拡大を継続している。 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。
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。		Salesforce等プラットフォームを活用した案件の受注が計画通り進捗しており、さらなる案件獲得に向けた営業活動、ならびに有識者の育成を進めている。 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すすめている。
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。		受注額は小規模ながら、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拡大している。 3Q以降に向けて営業活動を引き続き強化するほか、受注案件の大型化に向けた施策を計画的に進める。
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。		1Qに引き続き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推進している。 ネットワーク分野では、案件開拓に向けた営業活動を継続して強化しており、3Q以降の受注拡大に向けた体制整備を進めている。

© Axis Co., Ltd.

FY2025計画達成に向けた進捗状況：　ＩＴサービス事業

重点施策		2Q時点の進捗状況	
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	→	認知度向上策の実施による新規契約の獲得が計画通り進捗し2Q時点で約9,200台を達成した。 大口顧客へのセールスについては継続して推進中。
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。	↘	当初契約分の他社サービスへの技術支援が開発・納品が完了。追加の開発案件の受注を見込んでいたが、案件の縮小により前年同期比大幅に下回る実績。下期での案件獲得に向け組織変更。 3Q以降も新規案件の獲得に向けた営業活動に注力し、収益拡大を目指す。
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。	→	新サービスの企画、およびリリースに向けての開発はスケジュール通りに進捗している。 下期に新サービスをリリース予定。
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。	→	1Qに引き続き、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している。 また、「まるっとアクシス」の案件獲得とあわせて、企業内IT部門のBPO案件の獲得が進んでいる。

※「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。

© Axis Co., Ltd.

B/Sの状況

ポイント1

- 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

ポイント2

- 利益増に伴い純資産は堅調に増加

ポイント3

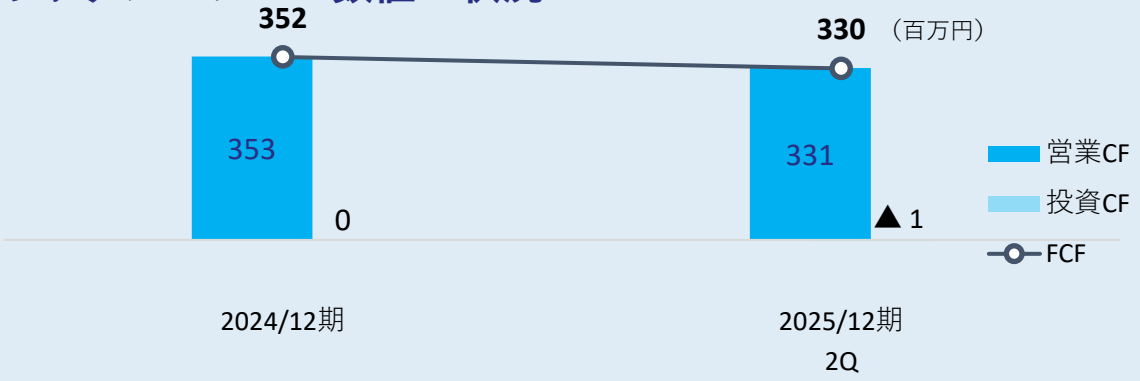
- 自己資本比率は+1.2p 増の75.9%と財務安定性は高い水準を維持

主なB/Sの状況

（百万円）

	2024/12期 12月末	2025/12期 6月末	前期比増減
流動資産	4,225	**4,357**	+131
ポイント1 現預金	3,023	**3,198**	+175
売掛金及び契約資産	1069	**991**	▲77
棚卸資産	58	**63**	+4
固定資産	546	**531**	▲15
のれん	185	**170**	▲14
総資産	4,772	**4,889**	+116
負債	1208	**1,180**	▲28
買掛金	294	**277**	▲16
有利子負債	–	**–**	–
退職給付引当金	296	**318**	+21
ポイント2 **純資産**	3,563	**3,709**	+145
負債純資産合計	4,772	**4,889**	+116
ポイント3 **自己資本比率**	74.7%	**75.9%**	+1.2p

主なキャッシュフロー数値の状況



2

トピックス

© Axis Co., Ltd.

トピックス-1

2025年度 45名の新入社員入社

2025年4月1日、本社33名、地方拠点12名の合計45名の新入社員が入社しました。

当社では、新卒者の採用を毎年継続しており、来年度も50名程度の採用を計画しています。

従業員給与ベースアップを実施

当社は毎年4月に実施している定期給与改定に加え、従業員の月額基本給を一律１万円引き上げるベースアップを実施しました。

従業員給与のベースアップの概要

実 施 内 容 ： 月額基本給を一律１万円増額
昇 給 率 ： ６％程度
（2025年定期給与改定分を含む当社総額）
実 施 時 期 ： 2025 年４月給与より

世界的な資源高や為替の影響による生活必需品の物価上昇は、当社従業員の生活に影響を与えております。当社では従業員の生活を守り、より安心して働ける雇用環境の整備を急ぐとともに、従業員のモチベーション向上を通じて企業の競争力向上を図って参ります。

なお、本件は年度計画に織り込んでおり、業績予想への影響はございません。

© Axis Co., Ltd.

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6月に、第14回ひのまるキッズ東北小学生柔道大会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。

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。

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

当社代表の小倉が、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/20250701.html

© Axis Co., Ltd.

トピックス-3

埼玉県DX推進支援ネットワーク「埼玉DXゴールドパートナー2025」に認定

埼玉県産業振興公社が埼玉県内企業のDXを推進する 埼玉県DX推進支援ネットワーク の「埼玉DXゴールドパートナー」に認定、登録されました。

当制度は提案件数・商談件数・契約件数を得点化して、総得点の高い企業を認定するもので、アクシスは約350のパートナーの中で最高点を挙げ、**年間8社認定の中で１位を獲得**することができました。

これからも埼玉県DX推進支援ネットワークとより一層の連携を深め、企業様のDX推進を支援してまいります。

■埼玉県DX推進支援ネットワーク
https://www.saitamadx.com/

「KITARO×ドラレコ」新機能リリース ～任意タイミングの動画取得機能を追加～

KITARO×ドラレコ（Dynabook製品）は、従来の危険運転時の自動録画に加え、お客様の声に応え、任意タイミングの映像を取得できる「任意動画取得機能」を追加しました。

当社は今後も、自動車運行管理に関するサービス提供企業として、より安心・安全なモビリティ社会の実現に貢献すべく、機能の拡充およびサービスの高度化に取り組んでまいります。

■「KITARO×ドラレコ」新機能リリースのお知らせ
https://www.axis-net.co.jp/ir-news

© Axis Co., Ltd.

トピックス-4

配当方針の変更（累進配当の導入）

当社は、増配を継続してまいりましたが、一時的な業績変動に左右されることなく、今後も継続して株主の皆様への積極的な利益還元を明確にするため、累進配当を導入することといたしました。(注)

配当方針

変更前：
配当性向が2026年12月期に35%以上となるよう、毎事業年度5%程度の段階的な引き上げを予定。

変更後：
配当性向が2026年12月期に35%以上となるよう、毎事業年度5%程度の段階的な引き上げ及び累進配当を継続することを基本方針とする。

当社は、今後も中長期的な視点に立ち、成長が見込まれる事業分野に経営資源を投入することにより、持続的な成長と企業価値の向上、株主価値増大に努めてまいります。

(注)原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策

© Axis Co., Ltd.

3

2025年12月期　通期業績見通し

（期初予想より変更なし）

© Axis Co., Ltd.

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

© Axis Co., Ltd.

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**

（百万円）

	2024/12期	2025/12期 通期業績見通し	前期比 増減額	前期比 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%
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。

© Axis Co., Ltd.

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、既存要員のリスキリング及び、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】

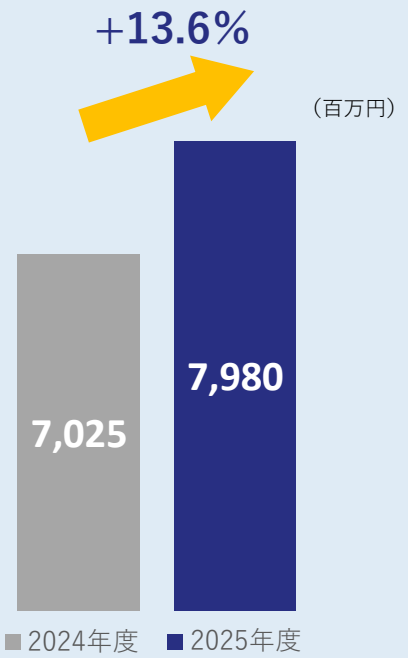
- ✓ エンドユーザー直接受注案件の拡大や高収益顧客へのシフトにより、利益率向上を図る。
- ✓ マネジメント力の強化、要員体制の拡大により、受注案件の大型化を図る。
- ✓ 目標数値：　PJT平均売上高　２４百万円
  パートナー比率　５０％超　（2025年度末）

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



© Axis Co., Ltd.

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】

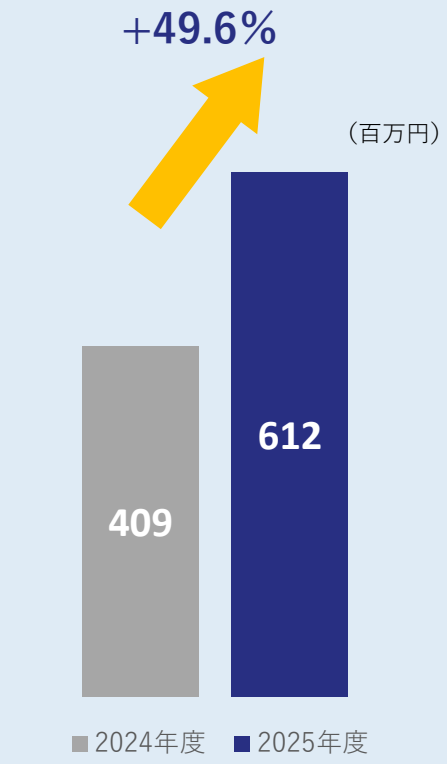
- ✓ 位置情報サービスに関するノウハウをベースに、新サービスの開発を積極的に推進する。

【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



© Axis Co., Ltd.

株主還元

ポイント1

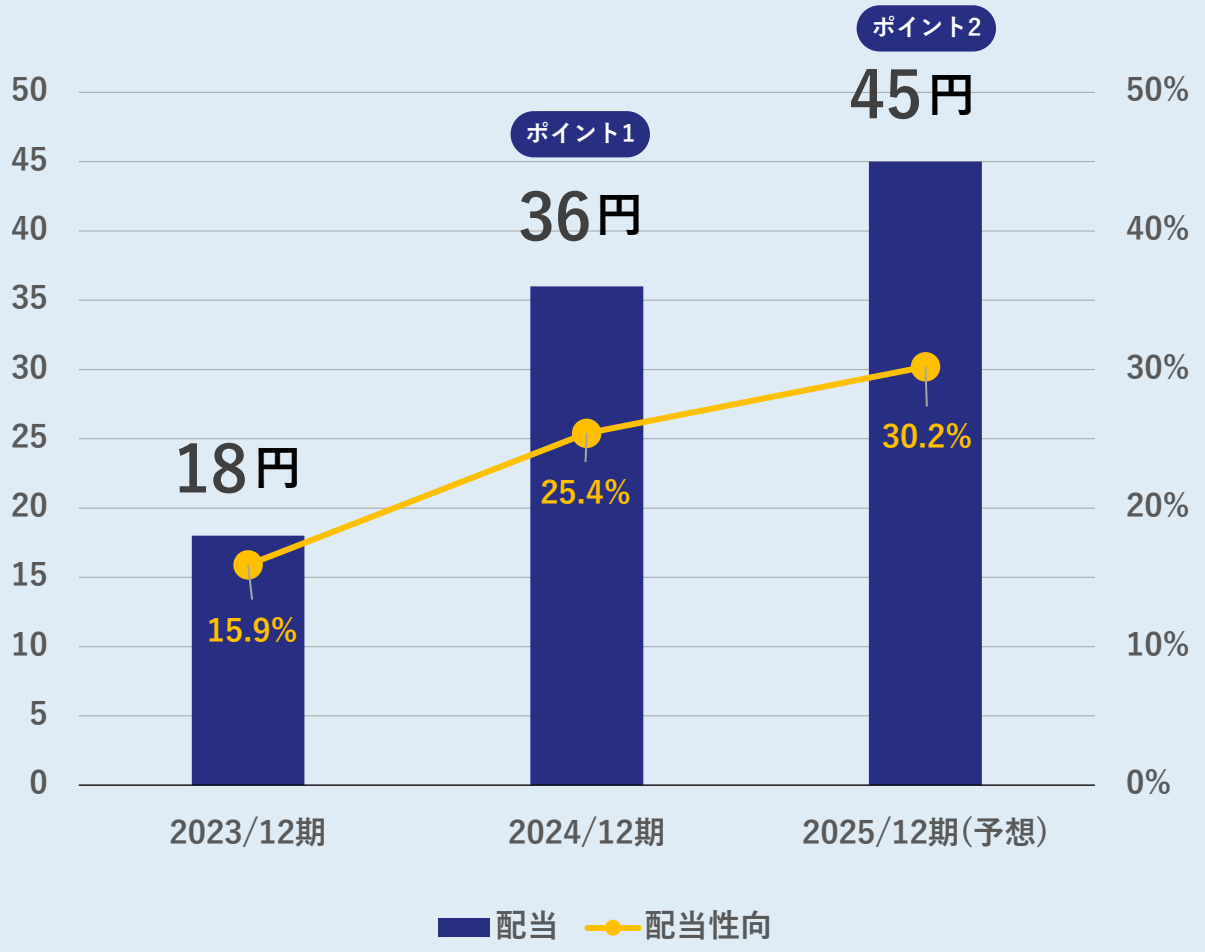
- 2024年12月期の配当性向は、中期経営計画で予定している35%以上の達成を1年前倒し、前期実績から10%程度の引き上げ

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。

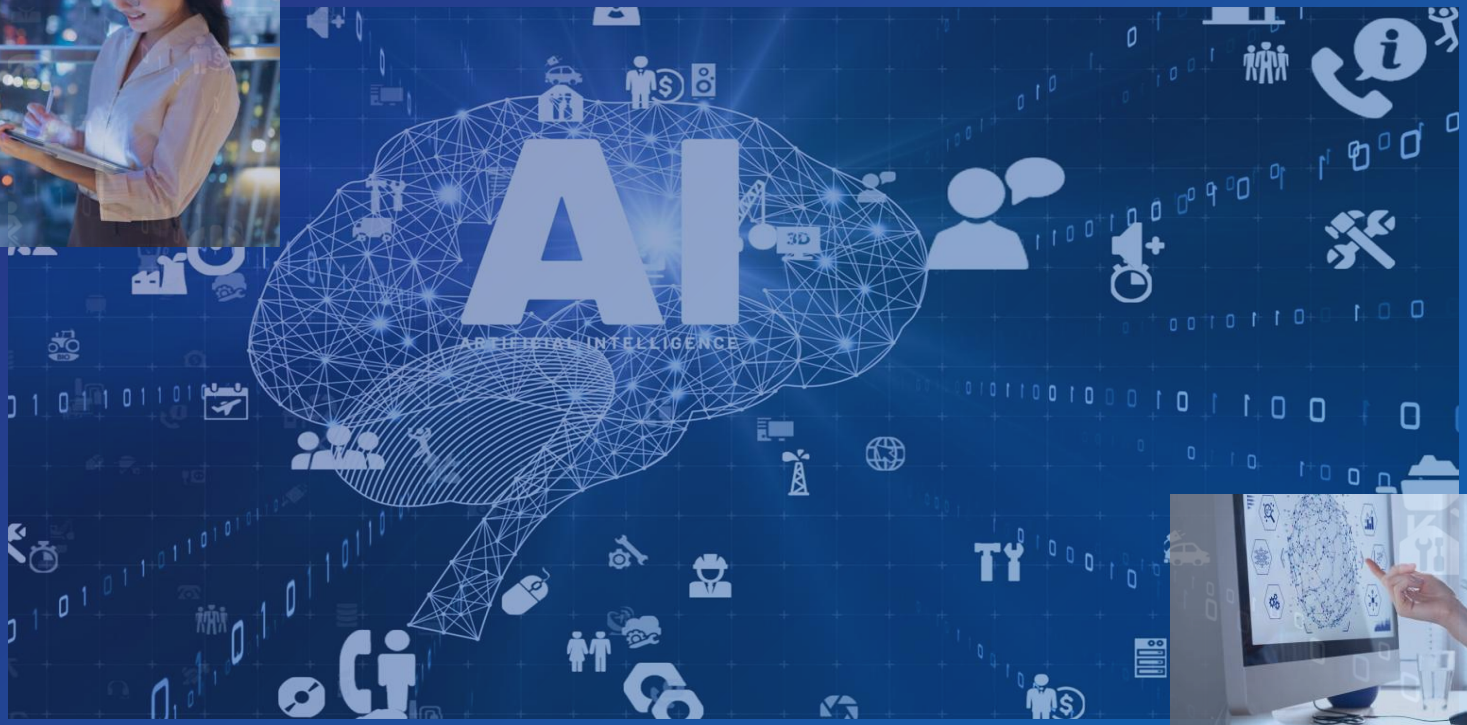
- 配当方針を変更し、一時的な業績の変動に左右されることなく、継続して利益還元を行うために累進配当を導入

1株当たり年間9円増配し45円に



© Axis Co., Ltd.

Appendix



「AI コミュニケーション・インサイト」による AIサービスの展開について

「AI コミュニケーション・インサイト」によるAIサービスの展開について

～ ソフトウェア「AI コミュニケーション・インサイト」独占的利用許諾契約の締結 ～

契約締結の背景

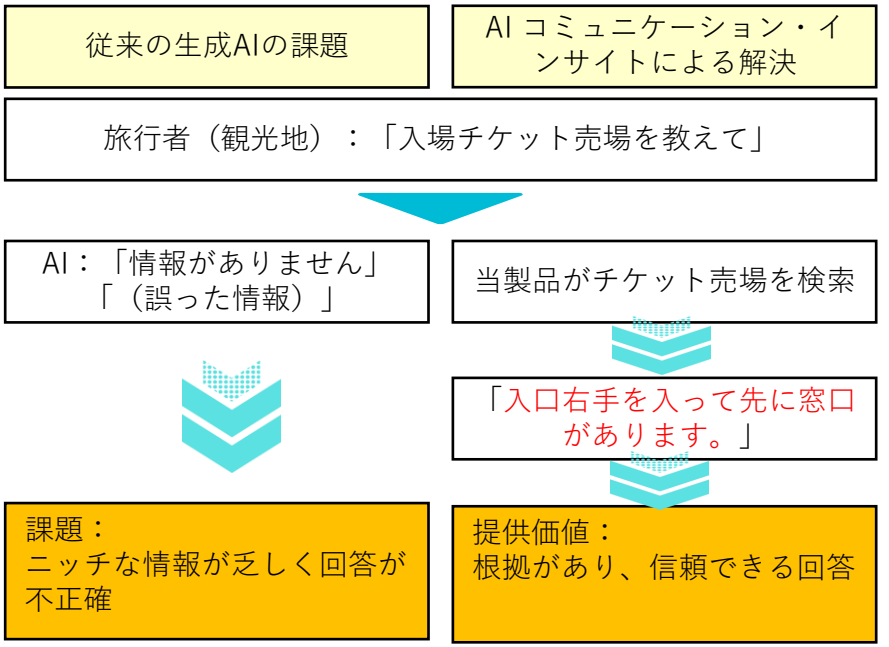
RAG*1を活用することで**LLM *2**による最新の情報と正確かつ信頼性の高い回答を提供する「**AIコミュニケーション・インサイト**」をプラットフォームとして、各種AIによるサービスを提供してまいります

ソフトウェア概要（特徴）

名称： AI コミュニケーション・インサイト

特徴：

- 独自の「**自然言語処理技術(TrueText)**」と最新AI技術「**RAG**」を組み合せることで精度と信頼性を向上
- 利用者の曖昧な質問意図を正確に理解し、企業内の情報から的確な回答を抽出
- API連携や多言語処理にも対応し、可用性の確保と外国語対応を実現



AI コミュニケーション・インサイトの活用シーン

- 駅、病院など施設内や観光地でのAI案内サービス(外国語へも対応)
- 企業内での社内規程や業務マニュアルに関する問い合わせ対応
- コールセンターでのオペレーター支援（FAQ検索の高度化）

*1 RAGは外部知識ベースを検索し、生成モデルに補強情報を与えて高精度回答を実現する技術
*2大規模言語モデル（Large Language Model）の略称です。AIが大量のテキストデータを学習し、人間の言葉を理解・生成できる能力を持つモデルを指す

© Axis Co., Ltd.

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、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

© Axis Co., Ltd.