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１四半期

決算補足説明資料

2025年 5月 8日

デジタルで社会に貢献する

Axis

目次

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

Appendix

・DXコンサルティング
　　ITサポート導入事例

1

2025年12月期第１四半期 決算実績

© Axis Co., Ltd.

決算サマリー

売上高

1,943百万円

（前年同期比 ＋7.6%）

営業利益

252百万円

（前年同期比 ＋15.4%）

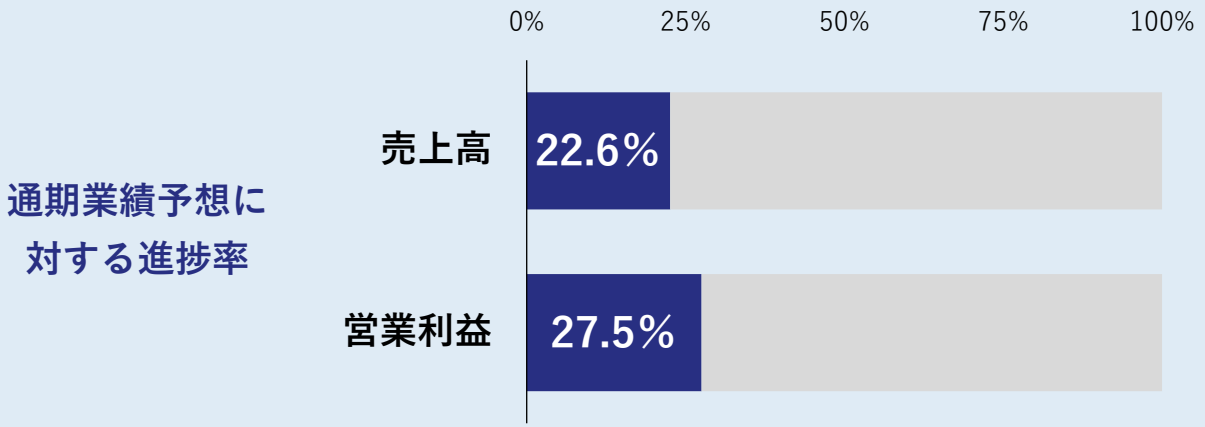
営業利益率

13.0%

（前年同期比＋0.9p）

ポイント

- 売上高は前年同期比+7.6%、営業利益も同+15.4%と好調、上場来全四半期で連続増収を達成
- 営業利益率は13.0%と前年同期比+0.9p、事業規模の拡大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計画通りに推移



© Axis Co., Ltd.

損益計算書サマリー

ポイント1

- 売上高は年度計画通り堅調に推移
- 前年同期が銀行案件の大規模受注により売上高が大幅増となった反動で、前年同期比は＋7.6%に留まる

ポイント2

- システムサービス事業において高収益案件へのシフトなどが順調に進捗し、売上総利益率、営業利益率共に向上

（百万円）	2024/12期 1Q	2025/12期 1Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	通期業績予想に対する進捗率
売上高 ポイント1	1,806	**1,943**	+137	**7.6%**	22.6%
売上総利益	462	**509**	+46	**10.1%**	21.6%
営業利益	219	**252**	+33	**15.4%**	27.5%
経常利益	226	**265**	+39	**17.3%**	28.4%
四半期純利益	145	**171**	+25	**17.6%**	27.0%
1株当たり純利益（円）	34.95	**40.50**	+5.56	**15.9%**	
売上総利益率	25.6%	**26.2%**		**+0.6p**	
営業利益率 ポイント2	12.1%	**13.0%**		**+0.9p**	
経常利益率	12.5%	**13.7%**		**+1.2p**	

© Axis Co., Ltd.

営業利益　増減益要因分析

ポイント1

- 受注の増加と高収益案件へのシフトによる顧客単価の向上により、前年同期比+86百万円の増収効果

ポイント2

- パートナーの効率的な活用により外注要因は+22百万円

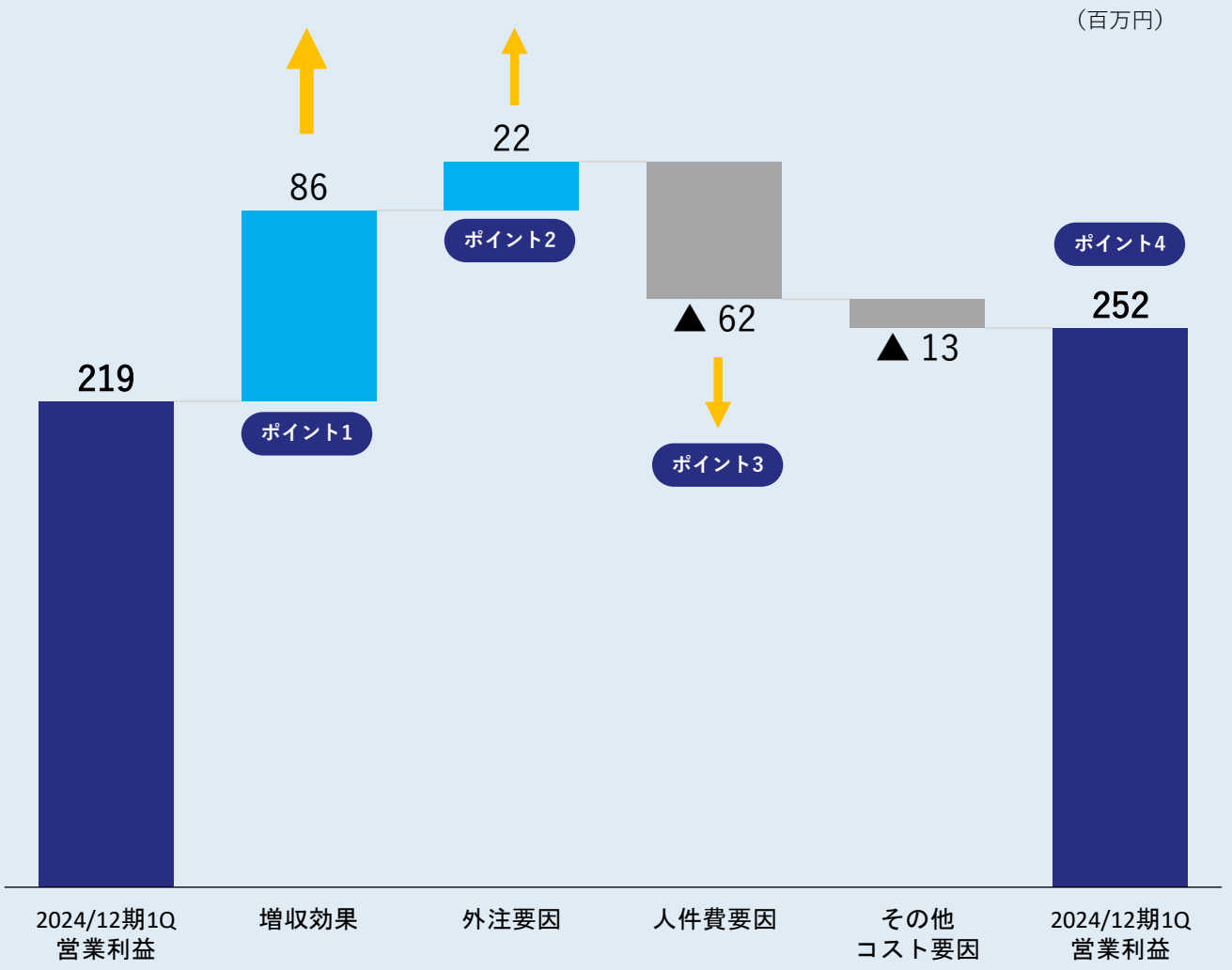
ポイント3

- 管理部門の増強やエンジニア増加により人件費要因は▲62百万円

ポイント4

- 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

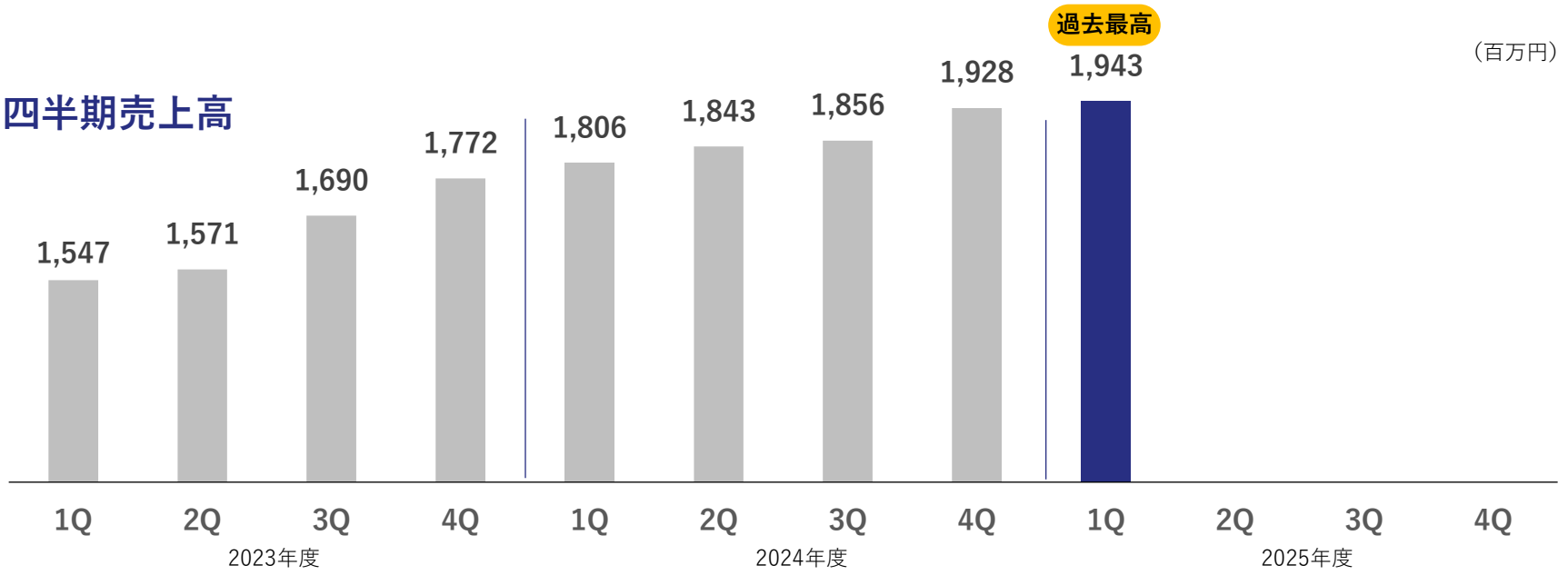
営業利益　増減益要因（▲はマイナス影響）



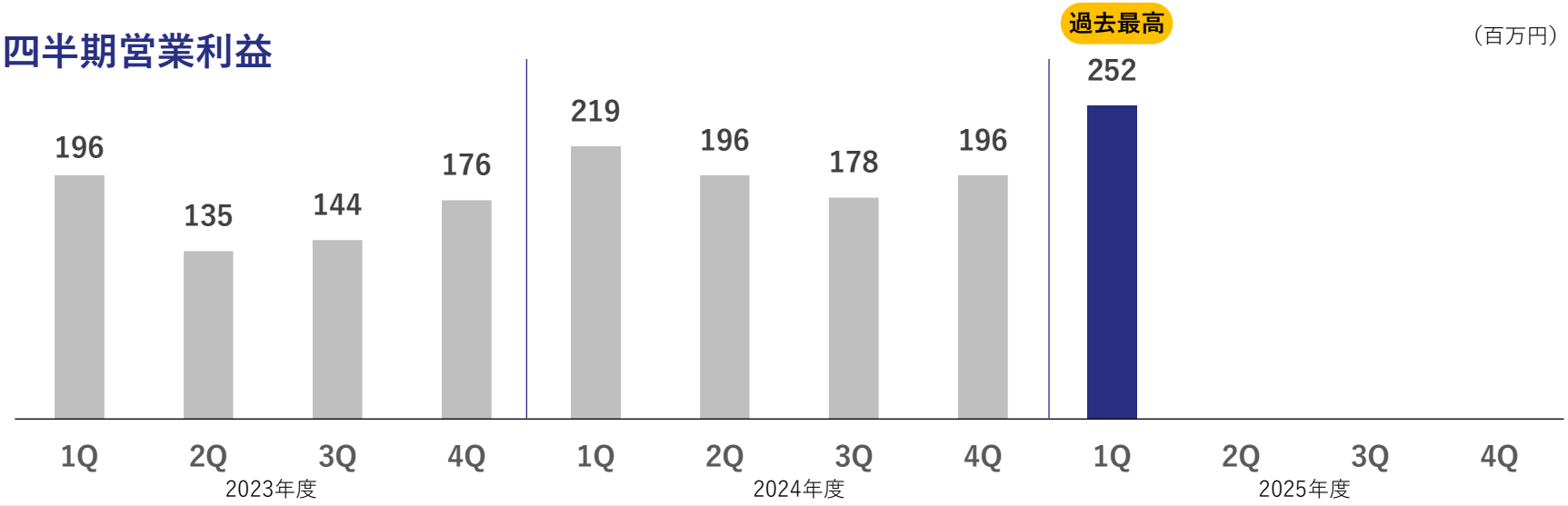
© Axis Co., Ltd.

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.

事業別業績

システムサービス事業

ポイント1

- AWSなどクラウド領域およびネットワーク領域の更なる高度化を目的としてクラウドインテグレーション*を担う部門を新設

ポイント2

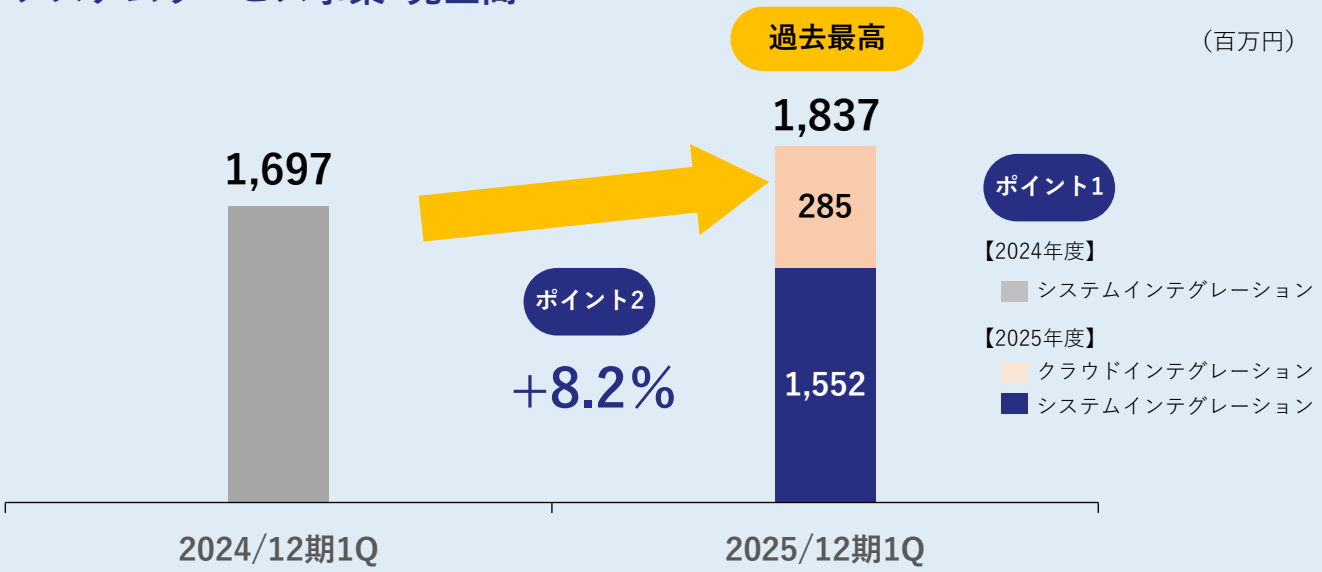
- 売上高は、前年度に引き続き銀行を中心としたシステム投資需要を着実に取り込み前年同期比で+8.2%と堅調に推移

ポイント3

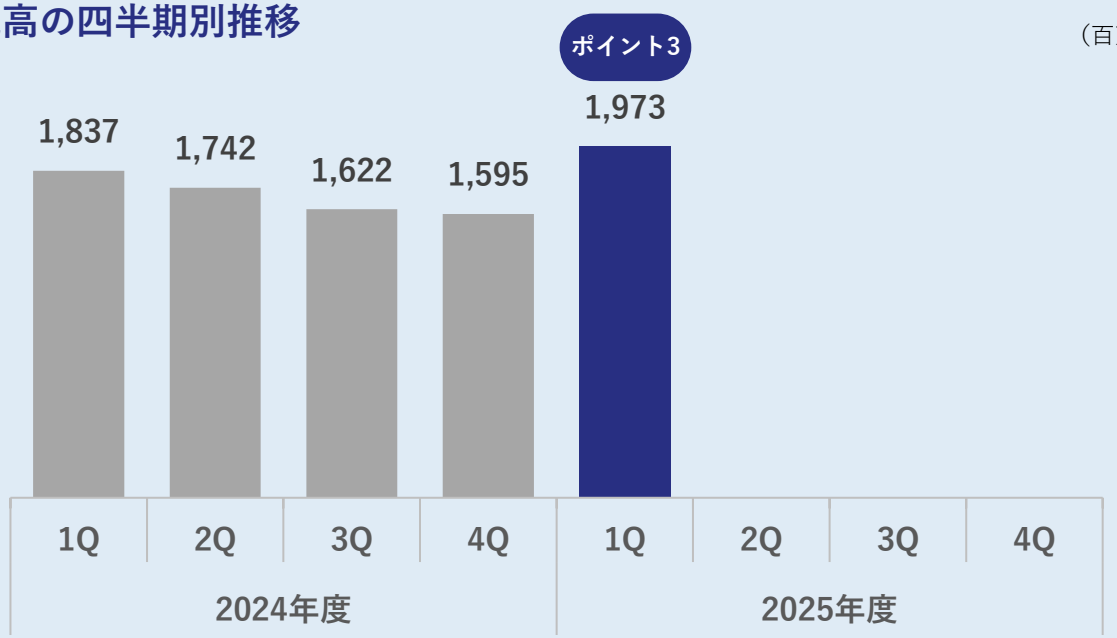
- 新規契約及び既往契約を順調に獲得し、受注残高は過去最高を更新

*当期よりシステムインテグレーション事業からシステムサービス事業へ名称変更。

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、増収に伴い堅調に増加

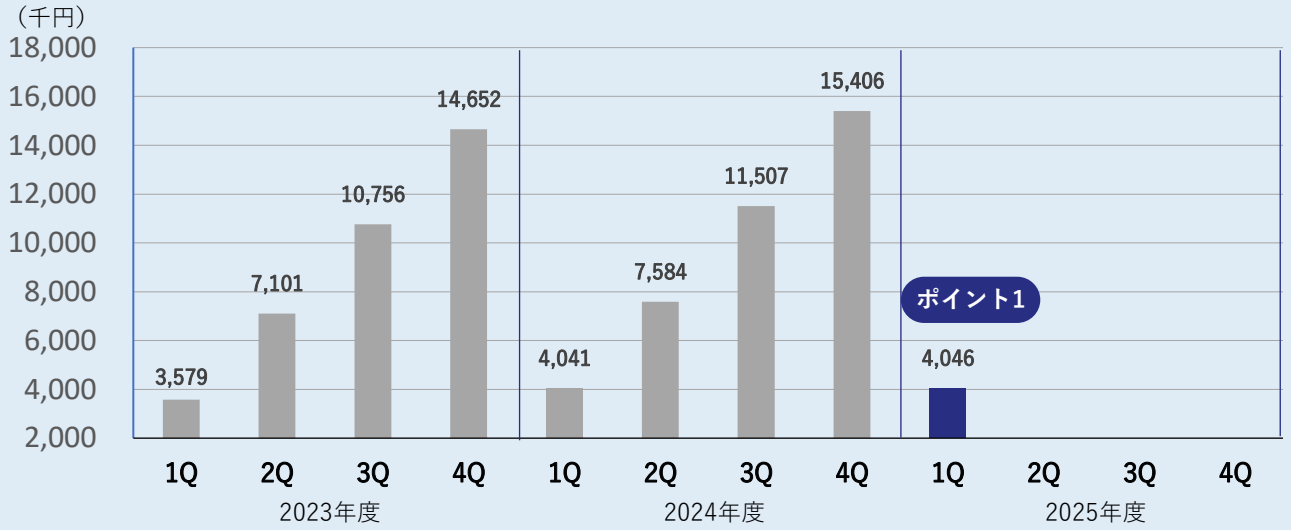
ポイント2

- 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+7.4%の増加と好調

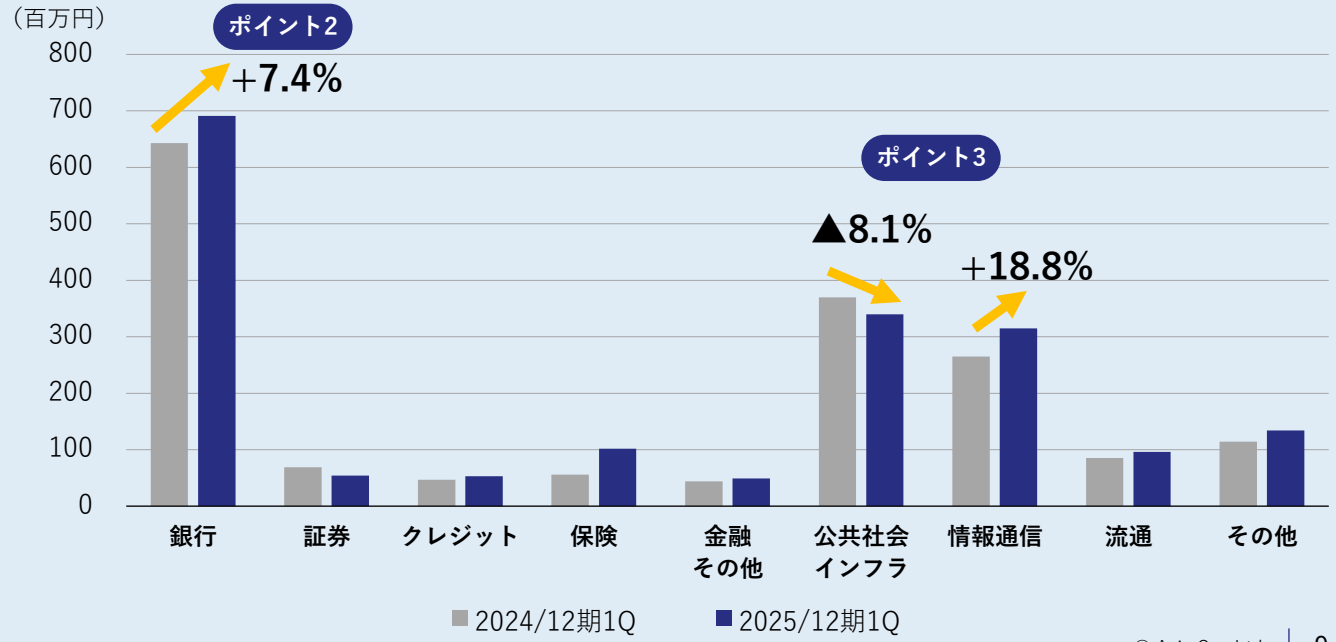
ポイント3

- 公共社会インフラでは、航空関連案件の縮小などの影響により前年同期比▲8.1%となるが、情報通信分野の受注が好調、前年同期比+18.8%

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

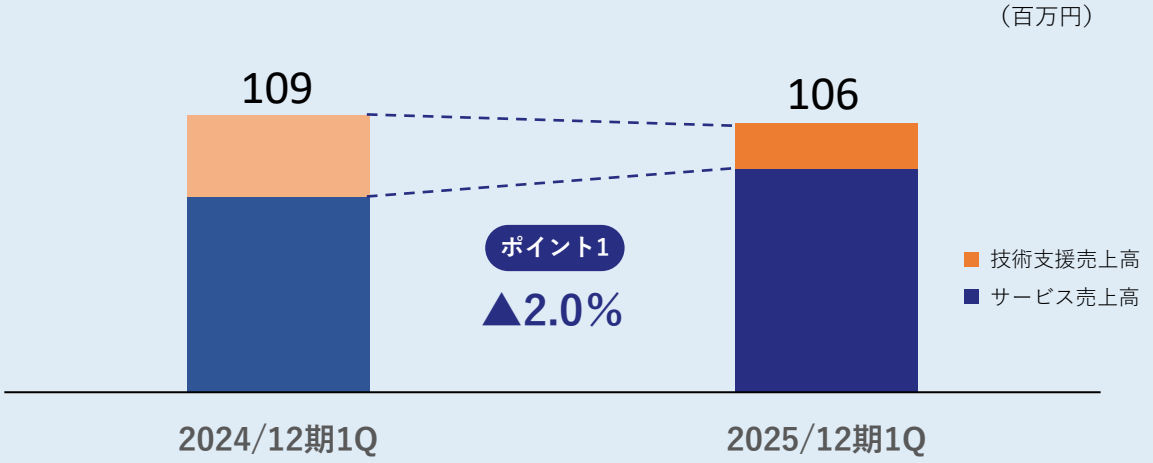
ポイント1

- 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ものの、他社サービスへの技術支援が前年同期比で減少し、ITサービス事業全体では▲2.0%の着地

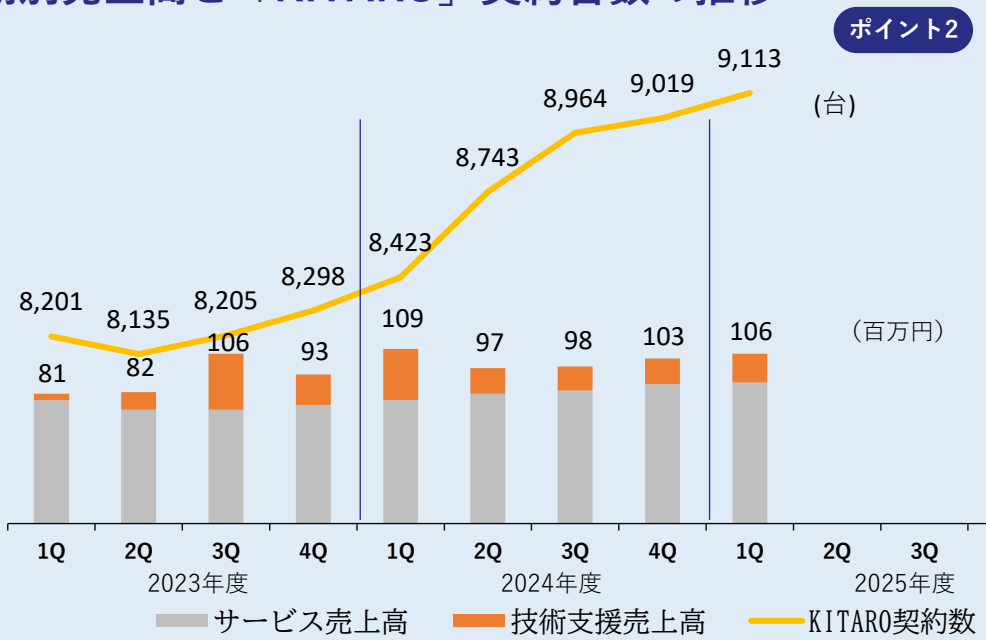
ポイント2

- クラウドサービス「KITARO」は、2025年１Q末の契約台数は約9,100台を達成

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		1Q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。	⇒	コンサルティングファームとの協業案件の発掘を推進。2Qには具体的案件の受注を予定するほか、並行して協業可能なサービスの発掘を継続している。 2024年度に引き続き、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等のプラットフォームを活用した案件開拓を継続しており、2Qには具体的案件の受注を予定している。 生成AIに関して技術研究、市場調査等を継続し事業化を検討している。
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。	⇒	高収益案件へのシフトを目的として非金融分野を中心としたエンドユーザ向け営業活動を強化している。 また、各種の要員単価向上を目的とした施策を計画的に進めている。
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。	⇒	クラウド事業者とのリレーション構築、大手SIerとの協業などにより、クラウドネイティブ開発案件やクラウド環境における運用・保守案件の開拓を推進している。 ネットワーク分野では、案件開拓に向けた営業活動を強化しており、2Q以降の受注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		1Q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	→	KITARO事業は、認知度向上策の実施による新契約獲得、途中解約の抑止策に注力し、2025年１Q末時点で約9,100台を達成。 大口顧客へのセールスもあわせて推進し、年度末に10,000台の達成を目指す。
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。	↘	2025年度1Qでは新規案件獲得の不調、見込み案件の縮小などが重なり、前年同期を大幅に下回る実績となった。 2Q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。	→	2024年度に引き続き、新サービスの企画、リリースに向けての開発をスケジュール通りに進めている。
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。	→	2024年度に引き続き、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案件の獲得などを展開している。

※「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

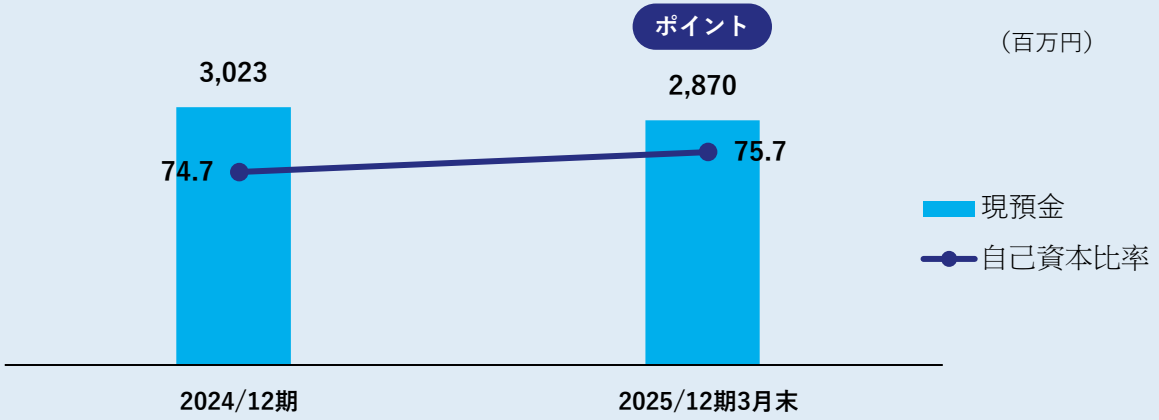
- 好調な業績を反映して、引き続き良好な自己資本比率を維持
- 潤沢な現預金は、中期経営計画で重点施策としている人材投資、サービス開発、M&Aなど、企業価値向上のための成長投資に活用予定

主なB/Sの状況

（百万円）

	2024/12期	2025/12期 3月末	前期比増減
流動資産	4,225	**4,160**	▲64
現預金	3,023	**2,870**	▲152
売掛金及び契約資産	1069	**1136**	+67
棚卸資産	58	**46**	▲12
固定資産	546	**576**	+29
のれん	185	**178**	▲7
総資産	4,772	**4,737**	▲35
負債	1208	**1,152**	▲56
買掛金	294	**273**	▲21
有利子負債	－	**－**	－
退職給付引当金	296	**309**	+12
純資産	3,563	**3,584**	+20
負債純資産合計	4,772	**4,737**	▲35
自己資本比率	74.7%	**75.7%**	+1.0p

主な財務数値の状況



2

トピックス

© Axis Co., Ltd.

トピックス-1

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1～3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。

「健康経営優良法人 2025（大規模法人部門）」に2年連続認定

当社は経済産業省と日本健康会議の推進する健康経営優良法人認定制度に認定されました。

健康経営優良法人認定制度は地域の健康課題に即した取り組みや日本本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度です。

2025 健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

■健康経営優良法人認定制度(経産省)
https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/kenkoukeiei_yuryouhouzin.html

■ポータルサイト（健康経営優良法人認定制度）
https://kenko-keiei.jp/houjin_list/

当社はこれからも、女性の活躍推進、育児・介護サポート、生活習慣病予防やメンタルヘルス対策、有給休暇取得率の向上や平均残業時間の削減などによるワーク・ライフ・バランスの向上などに取り組み、社員全員がいきいきと働くことができる会社づくりに取り組んでまいります。

© Axis Co., Ltd.

トピックス-2

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.

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%**		▲0.2p

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】

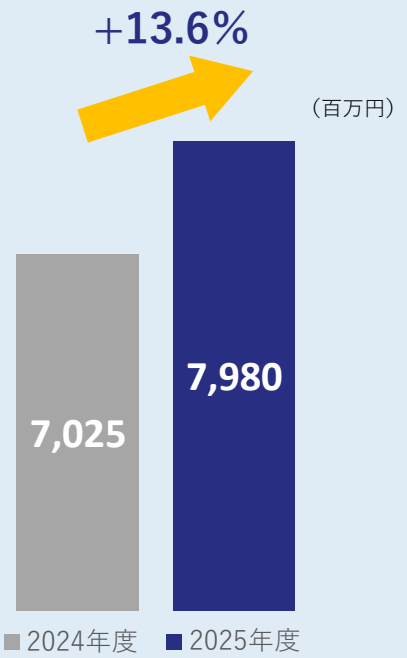
- ✓ エンドユーザー直接受注案件の拡大や高収益顧客へのシフトにより、利益率向上を図る。
- ✓ マネジメント力の強化、要員体制の拡大により、受注案件の大型化を図る。
- ✓ 目標数値：　PJT平均売上高　２４百万円
  パートナー比率　５０％超　（2025年度末）

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】

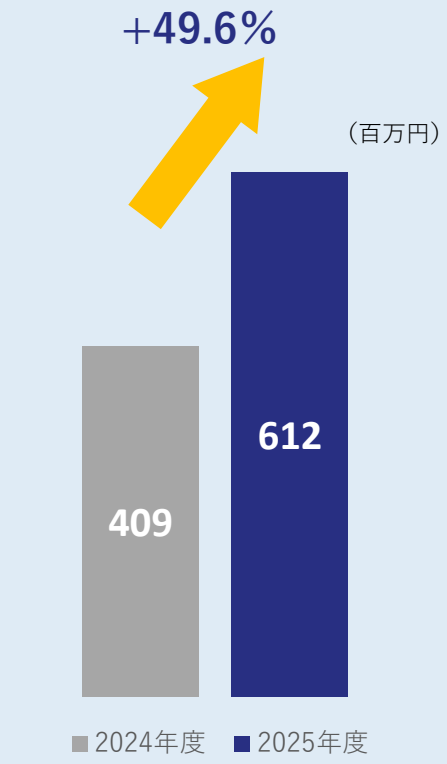
- ✓ 位置情報サービスに関するノウハウをベースに、新サービスの開発を積極的に推進する。

【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

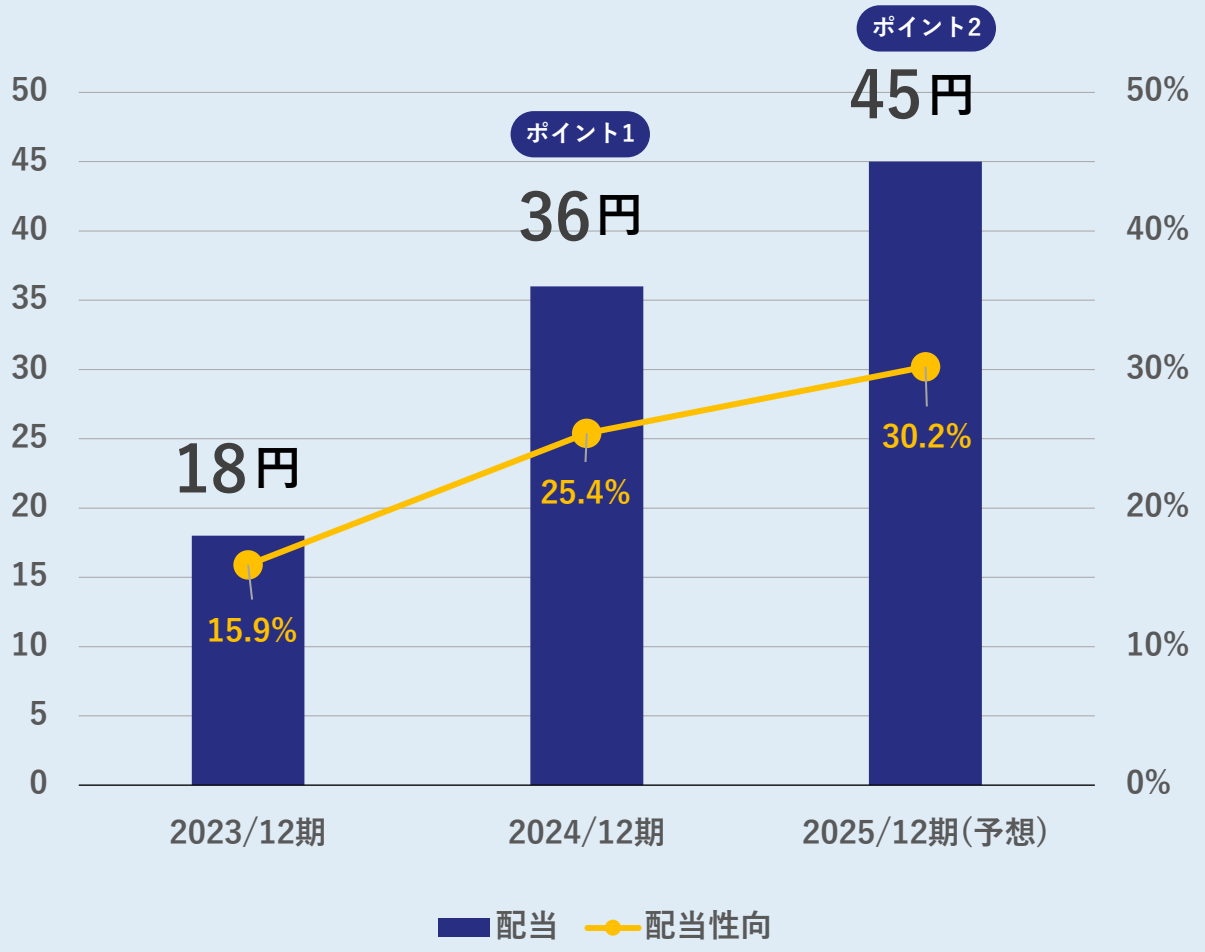
ポイント1

- 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

1株当たり年間9円増配し45円に



© Axis Co., Ltd.

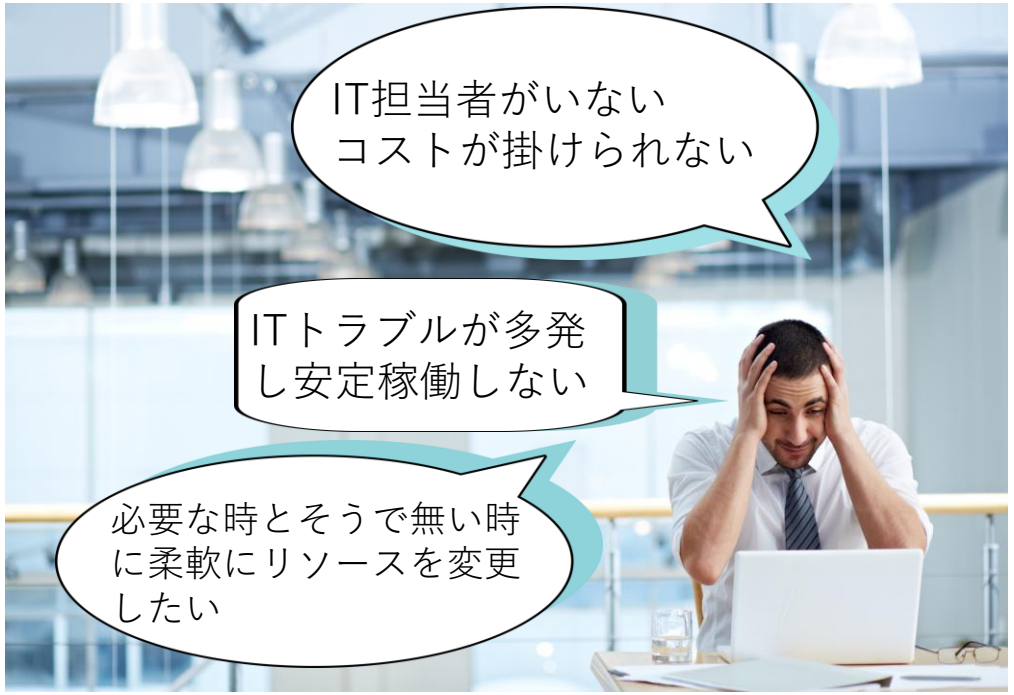
Appendix

DXコンサルティング
ITサポート導入事例

ITサポートサービスのご紹介

IT業務の「維持・運用」の代行サービス

中小企業のIT担当者の悩み



中小企業のIT業務は多岐に渡り専門性が求められているが、現実には対応するのが難しい状況

「ITサポート」による課題解決

中小企業のデジタル運用を支援する アクシス「ITサポート」

作業時間に応じた定額料金で中小企業の課題を解決

ITサポート Provided by Axis

導入企業のメリット

業務範囲の増減に応じて契約時間を柔軟に調整

柔軟な拡大縮小

業務改善提案

日常的なサポートにとどまらない改善やDXアイデアを提案

© Axis Co., Ltd.

収益モデルと成長性

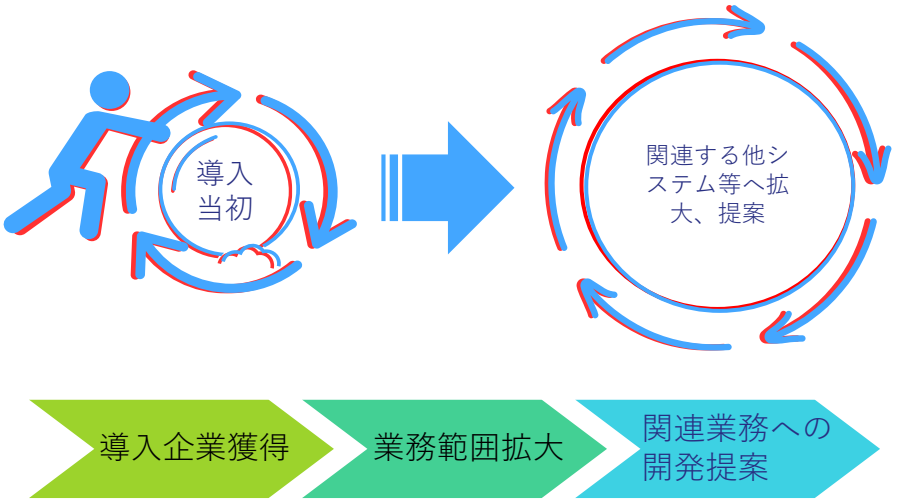
- 月々の定額料金で導入するサブスクリプションビジネスのため、安定した収益が見込める
- 導入企業数の拡大と共にストックビジネスとして積み上がって行く

成長戦略

- 当初はミニマムな形でサービス提供し、導入先企業の業務範囲の拡大と共に、契約時間を増やすなどフレキシブルに対応
- 作業規模の拡大と共に、基幹業務や関連する他システムの運用・維持・開発に拡大
- 関連する業務へのコンサルティングや開発提案も行う

事業拡大イメージ

成長モデル



© Axis Co., Ltd.

ITサポート導入事例：株式会社福島食品 様

～IT部門を包括的にサポートし、安定稼働と業務効率化を実現～

株式会社福島食品 様では、IT部門の専任担当者がおらず、総務部門が兼任でIT管理に取り組んでいた。今回、当社のアウトソーシングサービス「ITサポート」を導入することで、日々のIT管理や運用業務を当社へ任せることで本来業務に集中することが可能となった

福島食品様の課題

- ITの専門知識を持った担当が不在
- 業務効率化を図りたいがどこから手を付けるか分からない
- トラブル発生時に多大なコストを要する

当社「ITサポート」の導入効果

IT担当業務のアウトソーシングを実現

- 総務の兼務負担が解消され、本来業務に集中が可能に
- ITトラブルが即時解決されることで安定稼働を実現
- 当社専門家によるセキュリティ対応で、経営陣も安心
- IT管理業務の効率化を通じて、生産性向上とコスト削減を実現

お客様の声

以前は、総務が兼任でIT対応をしておりましたが、専門外のため、トラブル対応にも支障がでておりました。ITサポート導入後は、迅速に対応してくれるので、本業に集中することが出来るようになりました。

株式会社福島食品
福島社長

担当者の声

パソコンが起動しない。Wi-Fiに繋がらないと言った小さなトラブルでもすぐ対応し、お客様の業務が滞らないよう心掛けています。デジタルの力で少しでも業務の発展に貢献できれば嬉しいです。

当社デジタルサービス
事業部　斎藤

© 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.