COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

アクシス

4012 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 9 月 30 日（火）

執筆：客員アナリスト
三浦健太郎
FISCO Ltd. Analyst **Kentaro Miura**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要 01
2. 2025 年 12 月期の業績見通し 01
3. 中期経営計画 01
■会社概要 02
1. 会社概要 02
2. 沿革 03
■事業概要 04
1. 事業ポートフォリオ概況 04
2. システムサービス事業 05
3. IT サービス事業 07
■業績動向 10
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要 10
2. 事業セグメント別動向 11
3. 財務状況と経営指標 12
■今後の見通し 13
● 2025 年 12 月期の業績見通し 13
■中長期の成長戦略 14
● 中期経営計画と進捗状況 14
■株主還元策等 16
1. 株主還元策 16
2. サステナビリティ活動（e スポーツ） 17

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

DX 需要を追い風に着実な成長が続く、株主還元・M&A など成長投資を大幅強化

アクシス <4012> は、東証スタンダード市場に上場する独立系の IT 企業である。1991 年の設立以来、金融機関向けを主軸としたシステム開発で事業基盤を構築している。現在は、IT コンサルティングから開発、クラウド基盤構築までを一貫して担う「システムサービス事業」と、自社開発のクラウド型運行管理システム「KITARO」などを提供する「IT サービス事業」を展開している。創業以来培った金融機関向けシステム構築の知見と、創業以来 34 期連続の黒字経営を達成するプロジェクト管理能力が強みとなっている。「デジタルで社会に貢献する」というビジョンの下、IT コンサルティング企業への進化を推進している。

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の業績は、売上高で前年同期比 7.2% 増の 3,913 百万円、営業利益で同 1.7% 増の 422 百万円、経常利益で同 2.0% 増の 436 百万円、中間純利益で同 3.1% 増の 282 百万円となった。上場来、全四半期で連続増収を達成し、業績は堅調に推移している。ただし、公共社会インフラ案件の失注などが影響し、通期業績予想に対しては進捗がやや遅れる形となった。主力のシステムサービス事業は、銀行向けや情報通信業向けが好調に推移し、売上高が同 7.7% 増の 3,707 百万円と成長をけん引した。IT サービス事業は、「KITARO」の契約台数が順調に増加したものの、技術支援案件の減少が響き、売上高は同 0.1% 増の 206 百万円とほぼ横ばいであった。

2. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期通期の業績は、売上高で前期比 15.6% 増の 8,593 百万円、営業利益で同 16.3% 増の 919 百万円、経常利益で同 10.2% 増の 935 百万円、当期純利益で同 6.4% 増の 636 百万円と、いずれも過去最高を更新する計画である。中間期時点での通期計画に対する進捗率は、売上高が 45.5%、営業利益が 45.9% であった。公共社会インフラ案件の失注等により、やや計画を下回って推移しているが、受注残自体は堅調である。DX 需要が堅調であること、同社のプロジェクト管理や経営管理能力を鑑みると、計画達成の蓋然性は高いと考える。

3. 中期経営計画

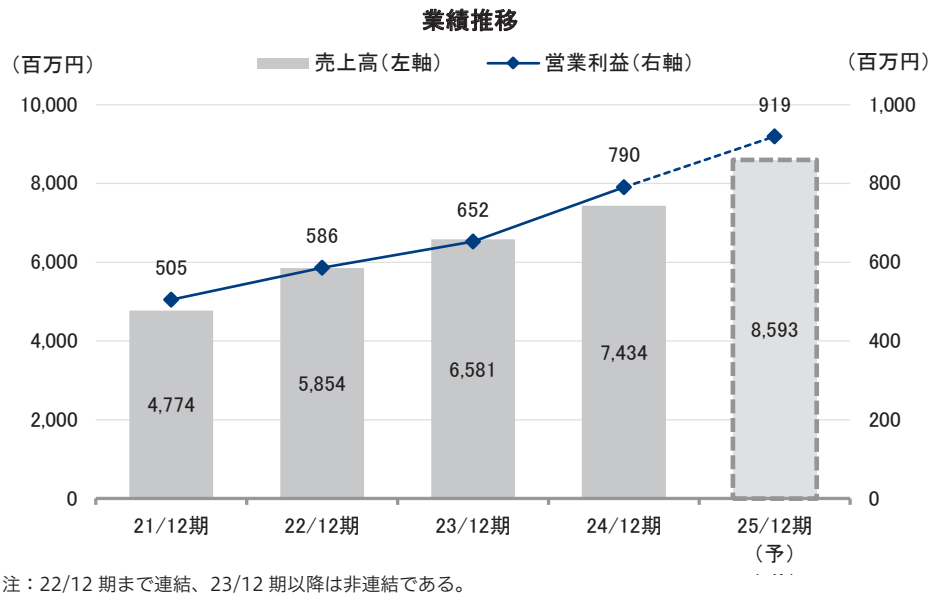
中期経営計画「Vision 2027」では、従来の SIer 事業を強固な基盤としつつ、顧客の経営課題に深く踏み込む高付加価値な IT コンサルティング企業への戦略的変革を基本方針としている。主な財務目標として、最終年度である 2027 年 12 月期に売上高 12,000 百万円、営業利益 1,500 百万円、ROE15% 以上、配当性向 35% 以上を掲げている。過去の右肩上がりの成長実績、国内で拡大が続く旺盛な DX・AI 関連の IT 投資市場を考慮すれば、目標達成は十分可能と弊社は評価している。同社は M&A に 30 億円、人材投資に 20 億円を充当するなど、総額 55 億円にのぼる大規模な戦略投資を計画している。次の成長ステージに向けては、人材育成や M&A など成長投資をいかに効果的に実行し、収益化していくが焦点となろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

Key Points

- 金融機関向けのシステム構築に強み
- 創業以来 34 期連続の黒字経営を継続、堅実な無借金経営
- 上場以来、全四半期で増収を達成
- 株主還元を強化し、配当性向 35% に段階的引き上げ
- 累進配当を導入、原則減配なし



注：22/12 期まで連結、23/12 期以降は非連結である。
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

金融系に強みを持つ独立系 SIer、自社 IoT サービスと DX 支援で成長を加速

1. 会社概要

同社は、東京証券取引所スタンダード市場に上場する独立系のシステムインテグレーター（SIer）である。1991 年の設立以来、金融機関向けを主軸としたシステム開発で事業基盤を確立し、現在は「システムサービス事業」と「IT サービス事業」の 2 つを事業を柱としている。主力であるシステムサービス事業では、金融機関や公共機関、情報通信事業者などを主要顧客とし、IT コンサルティングから業務アプリケーション開発、クラウド基盤構築までを一貫して提供している。IT サービス事業では、自社開発のクラウド型運行管理システム「KITARO」や、中小企業の DX（デジタルトランスフォーメーション）を支援する「まるっとアクシス」などのサービスを展開している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ビジョンとして「デジタルで社会に貢献する」を掲げ、以下の 4 つを経営理念としている。特に「全社員の物心両面の幸せを実現する」という理念は、社員からの共感が高く、組織文化の礎となっている。

1）事業を通して、社会・人類に貢献をする
2）全社員の物心両面の幸せを実現する
3）公明正大に判断し、素直な心で全力で取り組む
4）全社員が同じベクトルを持つことに努める

2. 沿革

同社は 1991 年 6 月に、コンピュータシステムの開発、販売、コンサルテーション等を目的として東京都品川区に設立された。創業以来、独立系システムインテグレーターとして、主に金融機関向けのシステム開発を手掛けながら事業基盤を構築してきた。

2010 年代に入ると、事業領域の拡大を本格化させる。2012 年にはシンガポールに子会社を設立し、海外への足掛かりを築いた。国内では、2014 年のテクノスクエアとの資本業務提携を皮切りに、2017 年には同社を吸収合併し、技術力と顧客基盤を強化した。また、同年に福岡支店、大阪事業所（現：大阪支店）を新設し、全国的なサービス提供体制を整備した。

2018 年にはオークネットからクラウドサービス事業を承継し、現在の IT サービス事業の基盤となるクラウド型運行管理システム「KITARO」の提供を開始。ストック型のビジネスモデルを確立し、新たな収益の柱を構築した。

2020 年 9 月には東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場へ上場を果たし、社会的信用度を高めるとともに、さらなる成長に向けた資金調達力と人材獲得力を強化した。その後も M&A を積極的に活用し、2021 年にヒューマンソフトの全株式を取得、2023 年には同社を吸収合併することで、事業規模の拡大とサービス領域の拡充を加速させている。市場区分については、2022 年 4 月に東証グロース市場へ移行後、同年 9 月にはスタンダード市場へ変更しており、事業規模の拡大に合わせ市場を変更している。

足元では、創業以来の強みである金融機関向けシステム開発を主軸としつつ、システムインテグレーションを中心とした IT 企業から、より付加価値の高い IT コンサルティング企業への飛躍をテーマに事業展開している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

沿革

年月	主な沿革
1991年 6月	東京都品川区大井にコンピュータシステムに関する開発・販売・調査・研究・コンサルテーション・運営管理を目的として（株）アクシスを設立
2006年 1月	沖縄県宜野湾市に沖縄支店を新設
2012年 6月	AXIS ITSolution Singapore PTE. LTD.（現 非連結子会社）をシンガポールに設立
2014年11月	（株）テクノスクエアと資本業務提携
2015年 6月	宮城県仙台市に仙台支店を新設
2016年 6月	本社を東京都港区西新橋に移転
2017年 3月	福岡県福岡市博多区に福岡支店を新設
2017年 4月	テクノスクエアを吸収合併
2017年12月	大阪府大阪市西区に大阪事業所（現 大阪支店）を新設
2018年10月	（株）オークネットから吸収分割により承継したクラウドサービス事業を開始
2020年 9月	東京証券取引所（以下、東証）マザーズに株式を上場
2021年 4月	（株）ヒューマンソフトの全株式を取得
2022年 4月	東証の市場区分の見直しにより、東証グロース市場に移行
2022年 9月	東証スタンダード市場に上場市場を変更
2023年 1月	ヒューマンソフトを吸収合併

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

金融機関向けを主軸とする
システムサービス事業が売上の 9 割超を占める

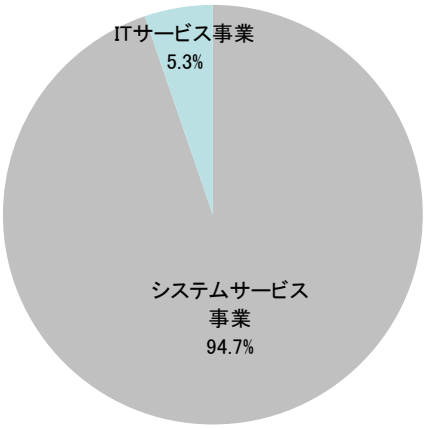
1. 事業ポートフォリオ概況

同社の事業は、「システムサービス事業」と「IT サービス事業」の 2 つのセグメントで構成される。2025 年 12 月期中間期の売上高構成比は、システムサービス事業が 94.7%、IT サービス事業が 5.3% であり、売上高のほとんどをシステムサービス事業が占めている。

安定的な収益基盤であるシステムサービス事業で得たキャッシュを、今後の成長ドライバーと位置付ける IT サービス事業へ投資することで、持続的な企業価値の向上を目指すビジネスモデルとなっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業セグメント別売上高構成比
（25/12期中間期）

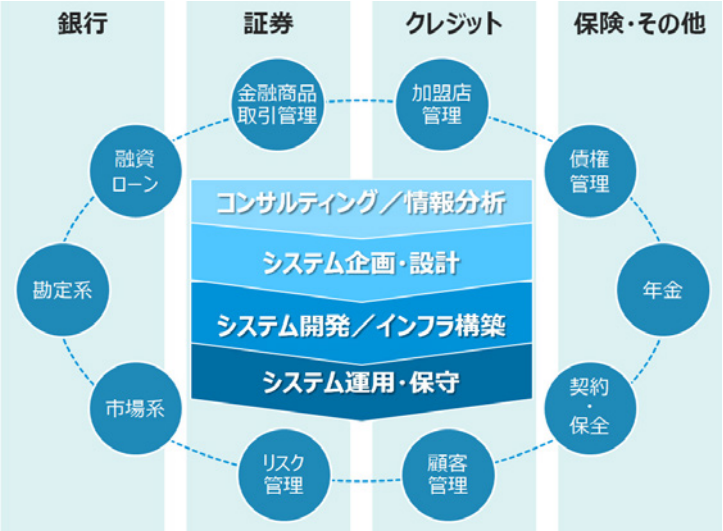


出所：決算短信よりフィスコ作成

2. システムサービス事業

システムサービス事業は、同社の中核事業である。創業以来、金融機関や公共機関、情報通信事業者などを主要顧客とし、IT コンサルティングから業務アプリケーションの開発、クラウド基盤構築、ネットワーク関連サービス、そして運用・保守に至るまで、顧客の IT システムに関するあらゆるニーズにワンストップで応えるシステムインテグレーションサービスを提供している。2025 年 12 月期からは、従来の「システムインテグレーション事業」という名称を「システムサービス事業」へ変更し、サービス内容の拡充と組織体制の再構築を図っている。

システムサービス事業概要

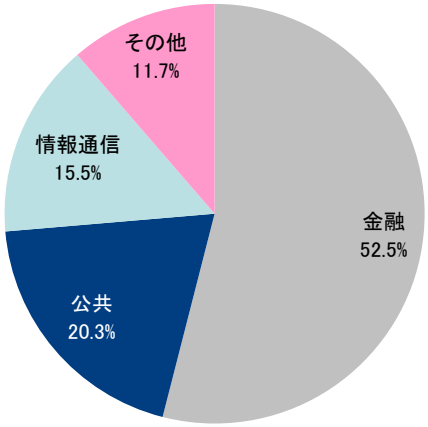


出所：同社ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同事業の最大の特徴は、金融分野における高い専門性と強固な顧客基盤にある。2024 年 12 月期の当事業における業種別売上構成比は、金融が 52.5% と過半を占め、これに公共（20.3%）、情報通信（15.5%）が続き、これら主力 3 業種で全体の約 9 割を構成している。金融分野への深い知見と実績が、大手金融グループや大手 SIer との長期的な信頼関係構築につながっており、2024 年 12 月期においては、当事業の売上高の 85.2% が 5 年以上の継続取引先によって占められている。顧客の業務特性を深く理解し、的確なシステム提案と安定した開発・運用を実現する対応力が、高い顧客維持率の源泉となっている。

顧客業種別売上高構成比（24/12期）



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業モデルは、顧客との直接取引に加え、富士通 <6702> や NTT データ（株）といった大手 SIer のプライムパートナーとして、大規模プロジェクトの中核を担う形態も多い。事業プロセスは、顧客への営業活動から始まり、要件定義・コンサルティング、設計・開発、テスト、そしてリリース後の運用・保守まで一貫した体制を構築している。近年は、より付加価値の高い上流工程へのシフトを戦略的に推進しており、システム開発にとどまらず、顧客の経営課題解決に貢献する IT コンサルティング領域の強化を図っている。

同事業の競争優位性は、徹底した収支管理による安定経営が挙げられる。同社はバブル崩壊直後の 1991 年に創業した経緯から、プロジェクトの採算性に対する意識が極めて高い。個々のプロジェクトにおいて、稼働人員単位での緻密な採算性管理を徹底する「失敗しないプロジェクトマネジメント」によるリスク管理を確立しており、その結果、過去に赤字プロジェクトを発生させることなく、創業以来 34 期連続での黒字経営を継続している。この卓越したプロジェクト管理能力は、顧客からの信頼獲得はもとより、安定した収益基盤の構築に大きく貢献している。

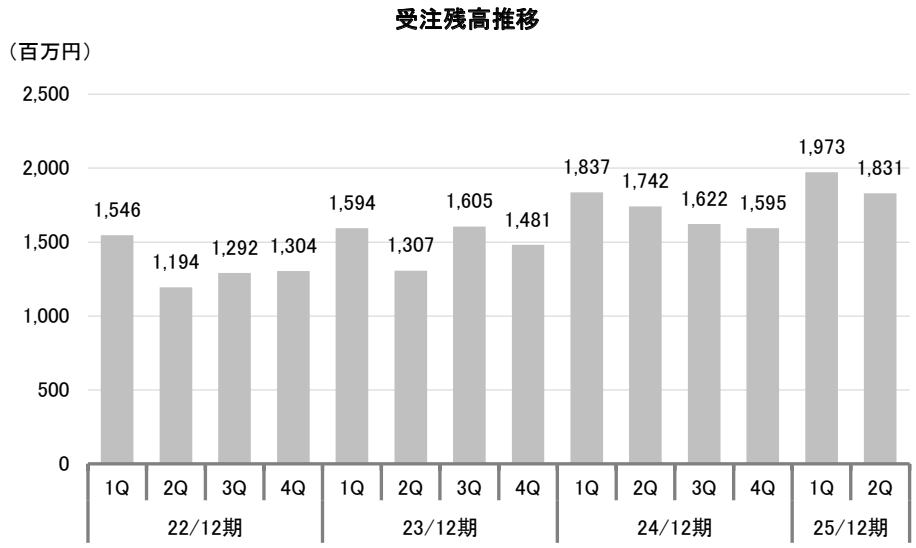
次に、「金融分野の高い専門性と強固な顧客基盤」である。特に銀行、証券、クレジットといった領域では、長年の経験で培った業務ノウハウが蓄積されており、これが競合他社に対する大きな差別化要因となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

具体的には、金融商品取引管理や外貨資金取引などの市場系システム、融資ローンや預金為替などの勘定系システム、債権管理、リスク管理といった幅広い分野の開発に対応している。特に市場系システムにおいては、数多くの案件を通じて顧客と長期的な協力関係を築いてきた。これにより、顧客目線で最適なシステムを提案できる、市場でも希少な人材を育成することに成功している。専門知識と人材力によって、市場系システムのコンサルティングや情報分析から、システム企画・設計、開発、運用・保守に至るまで、トータルサポートを提供できることが強みとなっている。

複雑でミッションクリティカルな要件が求められる金融システムにおいて、業務を深く理解したエンジニアが最適なソリューションを提供できる点は、大手金融機関や大手 SIer から高く評価されている。この強固な顧客基盤は、安定的な収益をもたらすだけでなく、FinTech などの新たな技術領域における協業機会の創出にもつながっている。

システムインテグレーション事業において重要な事業 KPI は受注残高である。案件の受注時期によって増減はあるものの右肩上がりのトレンドを続けており好調な成長を顕著な成長を示唆している。また、近年は案件の大型化が進みプロジェクト平均受注額が増加傾向にある。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

3. IT サービス事業

IT サービス事業は、将来の成長ドライバーとして注力するセグメントであり、クラウド型サービスの提供を主軸としている。具体的には、自社開発の運行管理システム「KITARO」の提供、及び中小企業の DX を支援するコンサルティングサービス「まるっとアクシス」、「IT サポート」などの事業を展開している。2025 年 12 月期中間期における売上高は 206 百万円（全社売上高の 5.3%）と、現時点での売上規模は大きくないものの、中期経営計画「Vision 2027」では 2027 年 12 月期に売上高 20 億円への拡大を目指すなど、戦略的に重要な位置付けとなっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（1）クラウド型運行管理システム「KITARO」

IT サービス事業の中核を成すのが、サブスクリプションモデルで提供する「KITARO」である。同サービスは、2018 年に（株）オークネットから事業承継したもので、車両に搭載した専用端末から得られる位置情報や走行データなどをリアルタイムで収集・分析し、運行状況の可視化、業務効率化、安全運転支援を実現する。主な機能として、リアルタイムでの車両位置確認、走行履歴や日報の自動作成、危険運転の検知・警告、2022 年 4 月から義務化されたアルコールチェックの記録・管理機能などがある。

「KITARO」

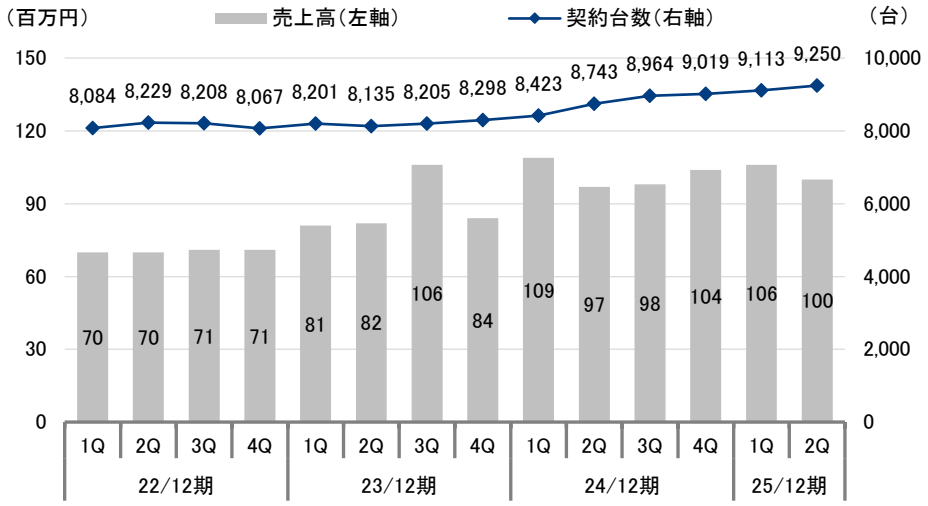
出所：同社商品説明資料より掲載

ターゲット顧客は、運送業、建設業、卸売・小売業など、営業や配送で多くの車両を保有する事業者である。導入により、動態管理による最適な配車、日報作成の自動化によるドライバーの負担軽減、危険運転の把握と指導による事故防止、燃費改善によるコスト削減といったメリットを享受できる。ビジネスモデルは、車両 1 台ごとに月額利用料が発生するストック型の収益モデルであり、安定的な収益基盤となっている。

近年の業況としては、物流業界における「2024 年問題」への対応や、アルコールチェック義務化などを背景に需要が拡大している。2025 年 12 月期中間期末時点での契約台数は 9,250 台に達しており、期末の目標 10,000 台に向けて着実に増加している。今後は、デジタルマーケティングを活用した認知度向上や、さらなる契約台数の増加を企図した大口顧客へのセールス強化を進める方針である。また、2025 年 8 月には、顧客からの要望が多かった任意のタイミングでの動画取得機能（ドライブレコーダー連携）をリリースするなど、継続的な機能拡充にも努めている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ITサービス事業売上高、KITARO契約台数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

（2）中小企業向け DX 支援サービス

同社は、システムサービス事業及び「KITARO」で培ったクラウドサービスのノウハウを生かし、中小企業が抱える IT 人材不足やデジタル化の遅れといった課題を解決するためのサービスも展開している。

主力の「まるっとアクシス」は、中小企業の様々な IT 関連業務を月額定額で代行するサービスである。IT 資産管理、ヘルプデスク、セキュリティ対策、データバックアップ、さらには Web サイト制作や勤怠管理システムの導入支援まで、企業の IT 部門が担う業務を幅広くカバーする。専門人材の採用が困難な中小企業にとって、低コストで IT 部門のアウトソーシングが可能な点が大きなメリットとなっている。

「まるっとアクシス」

出所：決算説明補足資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、「IT サポート」サービスでは、より具体的な DX コンサルティングを提供する。企業の IT 担当者に代わり情報システムの維持･運営を行う。システムサービス事業で培った高い技術力とコンサルティング能力が、本サービスの強みとなっている。

直近の業況としては、自治体の DX 推進事業への参画や、地域金融機関との協業案件が順調に進捗しているほか、企業内 IT 部門の BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）案件の獲得も進展している。

業績動向

2025 年 12 月期中間期も増収を達成し、上場以来の全四半期連続増収を継続

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の業績は、売上高で前年同期比 7.2% 増の 3,913 百万円、営業利益で同 1.7% 増の 422 百万円、経常利益で同 2.0% 増の 436 百万円、中間純利益で同 3.1% 増の 282 百万円となった。上場来全四半期で連続増収を達成しており業績は堅調に推移している。通期業績予想に対する進捗は、公共社会インフラ案件の失注などの影響があり、やや遅延している。また、営業利益率は 10.8% と前年同期から 0.6 ポイント低下したが、前年同期に大規模案件で利益率が大きく上振れした反動である。一方で、受注残は堅調に推移しており、下期でのさらなる案件拡大を目指す。

2025 年 12 月期中間期業績

（単位：百万円）

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	3,649	-	3,913	-	263	7.2%
システムサービス事業	3,443	94.4%	3,707	94.7%	263	7.7%
IT サービス事業	206	5.6%	206	5.3%	0	0.1%
販管費	541	14.8%	583	14.9%	42	7.9%
営業利益	415	11.4%	422	10.8%	7	1.7%
経常利益	427	11.7%	436	11.1%	8	2.0%
中間純利益	274	7.5%	282	7.2%	8	3.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

IT サービス事業が収益をけん引、DX 需要の追い風が続く

2. 事業セグメント別動向

（1）システムサービス事業

システムサービス事業は、売上高が前年同期比 7.7% 増の 3,707 百万円と、上場来全四半期で連続増収となっている。航空関連案件の開発完了などにより公共社会インフラ向けが減少したが、新規開拓と既存案件の拡大を主因とした銀行向けや情報通信業向けが引き続き堅調に推移した。

直近の取り組みとしては、IT コンサルや成長領域へのシフトのため積極的な人材投資やビジネスパートナーとの協業拡大などにより、高収益案件のさらなる受注強化に注力している。また、ネットワーク関連技術の高度化、クラウド環境下でのサービス提供やインフラ構築が拡大するなかで、ネットワーク部門、クラウドビジネス部門を新設し、さらなる受注拡大、サービス提供を行い、収益拡大を推進している。

主要 KPI としては、受注残高が前年同期比 5.1% 増の 1,831 百万円と堅調に増加した。また、社員一人当たり売上高が、同 3.6% 減の 7,312 千円と小幅に減少したが、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による。

主要顧客である金融セクターの DX 需要は旺盛であり、受注残高からも右肩上がりの成長トレンドが確認できる。

（2）IT サービス事業

IT サービス事業の売上高は前年同期比 0.1% 増の 206 百万円となった。主力サービス「KITARO」の契約台数が前年同期末比で 507 台増の 9,250 台と順調に拡大した。一方で、他社サービスへの技術支援案件が契約満了に伴い減少したため、事業全体の売上高はほぼ横ばいとなっている。

直近の取り組みでは、危険運転時の詳細な映像を任意のタイミングで取得できるドラレコ対応を行うなど、運行管理システム「KITARO」の機能拡充や、デジタルコンサルティングサービスの新規顧客開拓を進めている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 財務状況と経営指標

2025 年 12 月期中間期の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 116 百万円増加の 4,889 百万円となった。主な増減要因として、流動資産は現金及び預金が 175 百万円増加し、売掛金及び契約資産が 77 百万円減少した。固定資産については、有形固定資産、無形固定資産、投資その他資産ともに大きな変化はない。

負債合計は前期末比 28 百万円減少の 1,180 百万円となった。流動負債は買掛金が 16 百万円減少した。固定負債については 21 百万円増加したが、退職給付引当金の繰り入れによるものである。

利益の積み上げにより純資産は前期末比 145 百万円増加し、3,709 百万円となった。現金及び預金は 3,198 百万円と積み上がっており、今後の AI 関連の新規サービス開発、人材獲得、M&A といった成長投資の拡大が期待される。

自己資本比率においては、前期末比 1.2 ポイント上昇の 75.9% と、極めて高い水準を維持している。同社は無借金経営を継続しているものの、手元現金を活用した成長投資を方針として掲げており、成長に向けた財務上のバッファーは大きなアップサイド要因となる。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

（単位：百万円）

	22/12 期末	23/12 期末	24/12 期末	25/12 期 中間期末	増減
流動資産	2,649	3,482	4,225	4,357	131
現金及び預金	1,935	2,466	3,023	3,198	175
売掛金及び契約資産	653	941	1,069	991	-77
固定資産	725	582	546	531	-15
有形固定資産	37	77	64	58	-5
無形固定資産	4	216	196	180	-15
投資その他の資産	683	287	286	292	6
資産合計	3,375	4,064	4,772	4,889	116
流動負債	587	800	912	862	-50
買掛金	165	269	294	277	-16
固定負債	236	260	296	318	21
長期借入金・社債	-	-	-	-	-
負債合計	824	1,061	1,208	1,180	-28
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	2,550	3,003	3,563	3,709	145
経営指標					
＜安全性＞					
自己資本比率	75.6%	73.9%	74.7%	75.9%	1.2pp
有利子負債比率	0.00 倍	0.00 倍	0.00 倍	0.00 倍	0.00 倍
ネットキャッシュ	1,935	2,466	3,023	3,212	189

注：22/12 期まで連結、23/12 期以降は非連結である。
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2025 年 12 月期は期初計画を据え置き、過去最高益を更新する見通し

● 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期通期の業績は、売上高で前期比 15.6% 増の 8,593 百万円、営業利益で同 16.3% 増の 919 百万円、経常利益は同 10.2% 増の 935 百万円、当期純利益で同 6.4% 増の 636 百万円と、いずれも過去最高を更新する計画である。

2025 年 12 月期の業績予想

（単位：百万円）

	24/12 期		25/12 期			
	実績	売上比	予想	売上比	増減率	中間期進捗率
売上高	7,434	-	8,593	-	15.6%	45.5%
営業利益	790	10.6%	919	10.7%	16.3%	45.9%
経常利益	848	11.4%	935	10.9%	10.2%	46.7%
当期純利益	597	8.0%	636	7.4%	6.4%	44.5%
1 株当たり当期純利益（円）	141.84		148.99			

出所：決算短信よりフィスコ作成

中間期時点での通期計画に対する進捗率は、売上高 45.5%、営業利益 45.9%。公共社会インフラ案件の失注等により、やや計画を下回って推移しているが、受注残自体は堅調である。加えて、同社は、新卒者採用に伴う人件費負担の影響により、営業利益が下期に偏重する傾向がある。DX 需要が堅調であること、同社のプロジェクト管理や経営管理能力を鑑みると、計画達成の蓋然性は高いと考える。

また、同社が注力している IT コンサルへのシフト、成長性の高い領域への業域拡大についても注視したい。後者においては、Salesforce 等のプラットフォームを活用した案件の受注が計画どおり進んでいるようだ。また、ジェットラン・テクノロジーズ（株）の AI 関連ソフトウェアを活用しているが、既存事業とのシナジー創出、新サービスへの転用など成長ポテンシャルのある領域での収益化が期待される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中長期の成長戦略

IT コンサルへのシフトに向けて、人材育成や M&A など成長投資を積極化

● 中期経営計画と進捗状況

（1）中期経営計画「Vision 2027」

同社は中期経営計画「Vision 2027」において、事業構造の大きな変革を目指している。中核となる経営方針は、SI 事業で培った技術力と顧客基盤を生かしつつ、事業の軸足を付加価値の高い IT コンサルティングへとシフトすることである。

DX やクラウド、AI 関連の IT 投資が国内で拡大を続けるなか、同社は単なるシステム開発にとどまらず、顧客の経営課題解決に直接貢献する提案型のビジネスモデルへの転換を図る。具体的には、事業戦略として「IT コンサルへのシフト」「成長性の高い領域（AI、FinTech、クラウド等）の拡大」「クラウドサービスの拡充」の 3 本柱を掲げている。これらにより、顧客との関係性を強化し、プロジェクトの全工程（コンサルティングから開発、運用・保守まで）を一気通貫で支援することで、収益機会の拡大と利益率の向上をねらう。

（2）財務目標と投資計画

本計画の最終年度である 2027 年 12 月期において、同社は以下の財務目標を設定している。

1）売上高：12,000 百万円以上
2）営業利益：1,500 百万円以上
3）営業利益率：12.5% 以上
4）ROE：15% 以上
5）配当性向：35% 以上

2025 年 12 月期の業績予想の売上高 8,593 百万円、営業利益 919 百万円をベースにすると、売上高、営業利益ともに相応の距離感はある。一方で、直近 3 年間（2021 年 12 月期～ 2024 年 12 月期）の売上高成長率 16.0%、営業利益成長率 16.1% を踏まえると、挑戦的であるが十分に達成可能な水準であろう。

加えて、同社は目標達成に向け、戦略的な投資を計画している。総額 55 億円の投資枠を設け、内訳としては、M&A30 億円、人材投資 20 億円、サービス開発投資 5 億円としている。今後、IT コンサルティングへのシフトと成長領域の拡大を加速させるため、高度スキル人材の採用・育成、業域の拡大や技術・人材獲得を目的とした M&A が成長のカギを握ると考える。

また、株主還元についても、安定配当を継続しつつ、2027 年に配当性向 35% 以上を目指す方針を明確にしており、成長と還元の両立を目指す姿勢を示している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中期経営計画の進捗（財務目標）

（単位：百万円）

	24/12 期 実績	25/12 期 予想	27/12 期 計画
売上高	7,434	8,593	12,000 以上
営業利益	790	919	1,500 以上
営業利益率	10.6%	10.7%	12.5% 以上
ROE	18.2%	16.7%	15% 以上
配当性向	25.4%	30.2%	35% 以上

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

同社は、中期経営計画の目標達成に向け、「IT コンサルティングへのシフト」を重要課題として認識している。顧客が抱えるビジネス課題に本質的に向き合うためには従来の SI 事業から、IT コンサルティングへのシフトが必要であり、結果として高単価・高付加価値な案件獲得につながると考えている。

具体的な施策として、コンサルティングファームとの協業推進と、PM（プロジェクトマネージャー）や PMO（プロジェクト・マネジメント・オフィス）といった上流工程を担える高度スキル人材の採用・育成強化を進めている。協業によってコンサルティングのノウハウを吸収し、自社の人材をリスキリングすることで、提案力の強化を企図している。

今後の展望として、人材戦略が計画どおりに進み、上流案件を継続的に獲得できる体制を構築できるかが焦点となる。また、SI 事業と IT コンサルティング業務に明確な境目はないため、高度人材の育成が、既存の SI 事業においても成長性・収益性が高い案件獲得につながっていくことが期待される。

また、M&A についても、IT コンサルティング能力や成長領域の技術・人材を持つ企業はシナジー効果が見込めるため、成長を加速させるアップサイド要因になろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

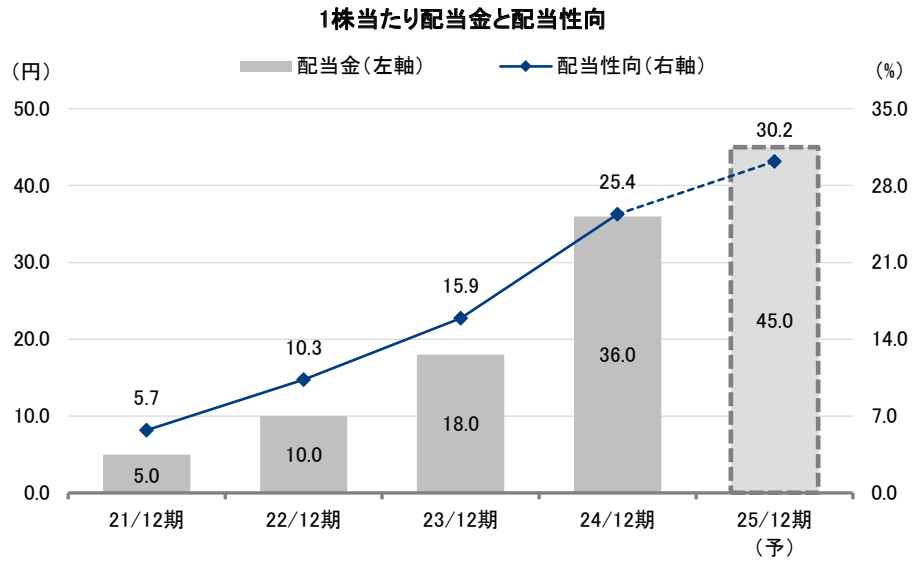
株主還元策等

今期は 9 円増配予定、配当性向目標 35% に対しては 1 年前倒しで還元実施

1. 株主還元策

2025 年 12 月期は前期より 9.0 円増額の 45.0 円（配当性向 30.2%）となる見込み。同社は、成長への投資を行いつつ、株主還元も重視し、安定した配当を実施する方針である。配当性向については、業績の推移を見据えつつ、毎期 5% 程度ずつ段階的に引き上げ、2027 年に 35% 以上を目指す計画であったが、業績が好調であったことから 1 年前倒しペースで配当性向を引き上げている。

同社は 2025 年 8 月 7 日に累進配当の導入を発表している。累進配当においては、原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行うこととなる。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への積極的な利益還元を行うことを明確にするために導入した。配当政策に対するコミットメントを強めたものになるが、株価のダウンサイドに対するサポート材料になるものと考える。



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. サステナビリティ活動（e スポーツ）

同社は、サステナビリティ活動の一環として、e スポーツの発展に寄与する目的からプロ e スポーツチーム「VARREL」とスポンサー契約を結んでいる。同社の主力となる IT エンジニアと e スポーツとの親和性から、会社の認知度向上が期待されている。

また、若年層、特にデジタルネイティブ世代への企業認知度を向上させ、IT 業界で激化する人材獲得競争において採用力を強化する狙いもある。足元では潜在層からの反響も徐々に増えてきているようで、今後も e スポーツの発展を通じ、同社のブランド力向上や採用強化につながっていくことが期待される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp