

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 >>>](#)

2026年3月23日(月)

執筆：客員アナリスト

三浦健太郎

FISCO Ltd. Analyst **Kentaro Miura**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業ポートフォリオ概況	05
2. システムサービス事業	05
3. ITサービス事業	08
■ 業績動向	11
1. 2025年12月期の業績概要	11
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
● 2026年12月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
● 中期経営計画の概要	14
■ 株主還元策等	17
1. 株主還元策	17
2. サステナビリティ活動 (eスポーツ)	17

■ 要約

DX需要を追い風に着実な成長が続く。 株主還元やM&Aなどの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上場の独立系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を通じて事業基盤を構築してきた。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。創業以来蓄積してきた金融機関向けシステム構築のノウハウと、創業以来35期連続の黒字経営を維持してきたプロジェクト管理能力が強みだ。「デジタルで社会に貢献する」とのビジョンの下、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月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高が前期比9.4%増の8,134百万円、営業利益が同12.4%増の888百万円、経常利益が同8.2%増の917百万円、当期純利益が同7.5%増の642百万円と過去最高の業績を達成した。上場以来6期連続の増収増益となる。上期の公共社会インフラ案件の失注により、計画よりやや遅れが出たが、全社一丸での体制強化により下期に同分野の大型案件を受注した。主力のシステムサービス事業では、売上高が同9.6%増の7,698百万円と上場以来全四半期で連続増収を継続した。ITサービス事業では、売上高が同6.3%増の435百万円となった。「KITARO」の契約台数が前期比719台増の9,738台と順調に拡大した。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期通期の業績は、売上高が前期比16.1%増の9,444百万円、営業利益が同12.6%増の1,000百万円、経常利益が同9.5%増の1,005百万円、当期純利益が同8.9%増の700百万円と、いずれも過去最高を更新する計画だ。高収益領域へのシフトにより収益力強化を図る一方、将来の成長に向けた人材投資等の先行投資も継続することから、営業利益率は前期と同水準の10.6%を見込む。2025年12月期末の受注残高が前期末比20.3%増の1,918百万円と大幅に積み上がっていることや、各セクターのDX需要が旺盛であることを鑑みると、十分に達成可能な水準と考えられる。

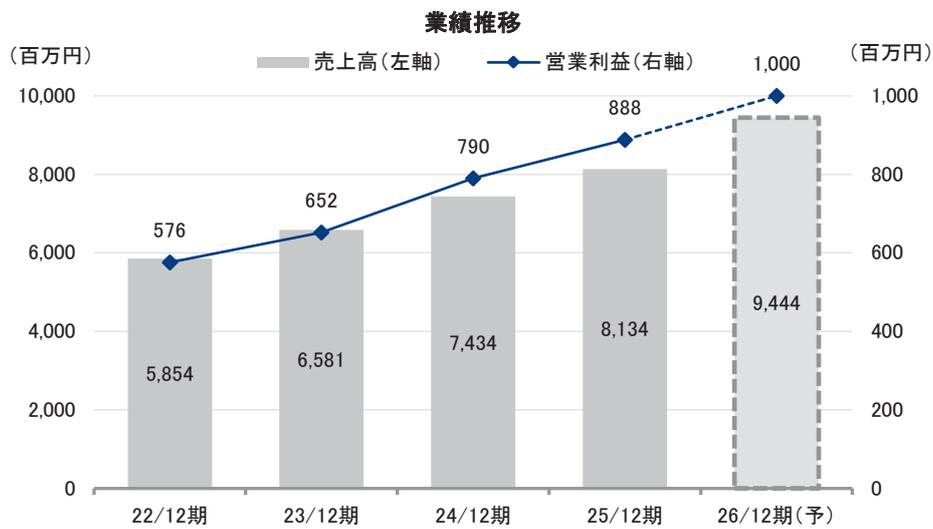
3. 中期経営計画

新中期経営計画「Go Beyond」では、従来のシステムインテグレーション (SI) 事業の枠を超え、顧客の経営課題に伴走する「価値共創パートナー」への進化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2029年12月期に売上高14,000百万円以上、営業利益1,600百万円以上、営業利益率12.0%以上、ROE18.0%以上、配当性向40.0%以上を掲げている。同社はM&Aに40億円超、人材投資に30億円超、サービス開発・設備投資に10億円超を想定するなど、総額80億円超にのぼる成長投資を計画している。加えて、配当性向40.0%以上への引き上げなど、株主還元を一層強化する方針である。次の成長ステージでは、M&A実行力、上流・AI人材の確保と育成、そして新経営体制の下での計画遂行力が焦点となるであろう。

要約

Key Points

- ・金融機関向けのシステム構築に強み
- ・創業以来35期連続の黒字経営、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40.0%以上へ段階的に引き上げ
- ・累進配当を導入、原則減配なし



注：22/12期は連結、23/12期以降は非連結
 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（以下、東証）スタンダード市場に上場する独立系のSIerである。1991年の設立以来、主に金融機関向けのシステム開発を事業基盤としてきたが、現在では「システムサービス事業」と「ITサービス事業」の2つの事業が柱となっている。このうち主力の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する。

「デジタルで社会に貢献する」をビジョンに掲げ、以下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、社員からの共感を多く集め、組織文化の礎となっている。

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

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SIer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(株)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(株)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。ストック型ビジネスモデルを確立し、新たな収益の柱を構築した。

会社概要

2020年9月には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(株)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、事業規模拡大とサービス領域拡充を加速させた。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移行した。

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、SIサービスを中心とした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。同社は2026年2月24日、新たな中期経営計画「Go Beyond」(2026年12月期～2029年12月期)を発表しており、こちらについては本レポートの「中長期の成長戦略」にて記載する。

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

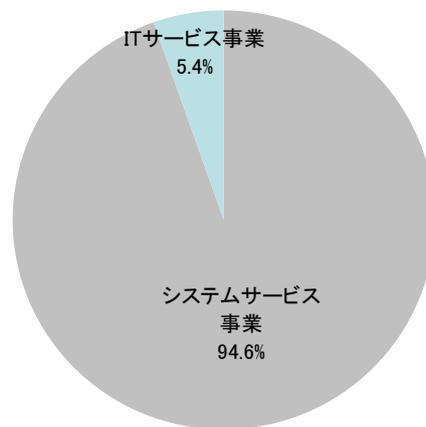
金融機関向けを主軸とする システムサービス事業が売上の9割超を占める

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月期の売上高構成比は、システムサービス事業が94.6%、ITサービス事業が5.4%であり、売上高の大半をシステムサービス事業が占めている。

安定した収益基盤であるシステムサービス事業で得た資金を、将来の成長ドライバーと位置付けるITサービス事業に投資することで、持続的な企業価値の向上を目指すビジネスモデルである。

事業セグメント別売上高構成比
(25/12期)



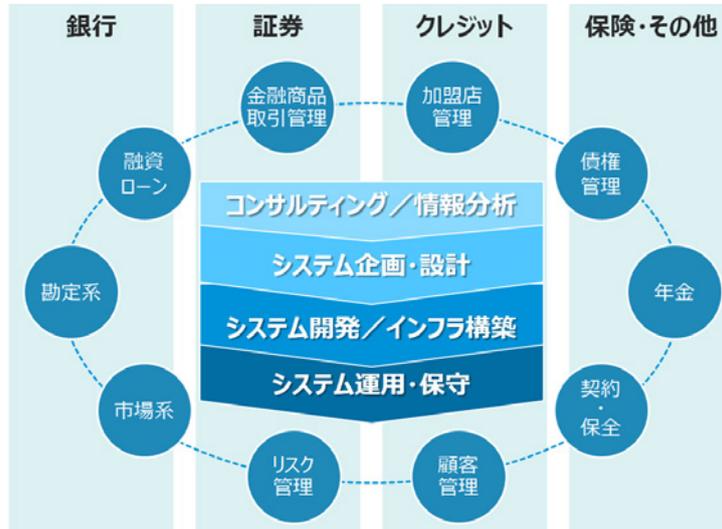
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. システムサービス事業

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SIサービスを提供してきた。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」に変更し、サービス内容の拡充と組織体制の再構築を図っている。

事業概要

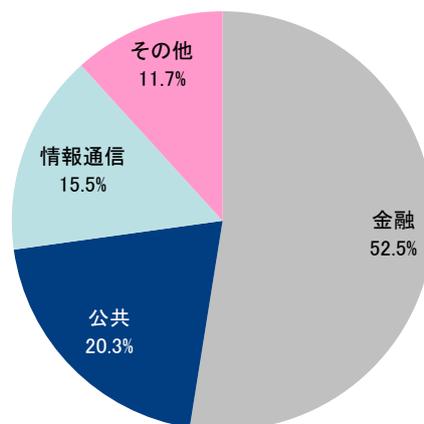
システムサービス事業概要



出所：同社ホームページより掲載

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月期の有価証券報告書によると、当事業における業種別売上高構成比は、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の構築につながっており、2024年12月期は、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、高い顧客維持率の基盤となっている。

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

事業概要

事業モデルは、顧客との直接取引のほか、富士通<6702>や(株)NTTデータといった大手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、営業活動から要件定義・コンサルティング、設計・開発、テスト、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。

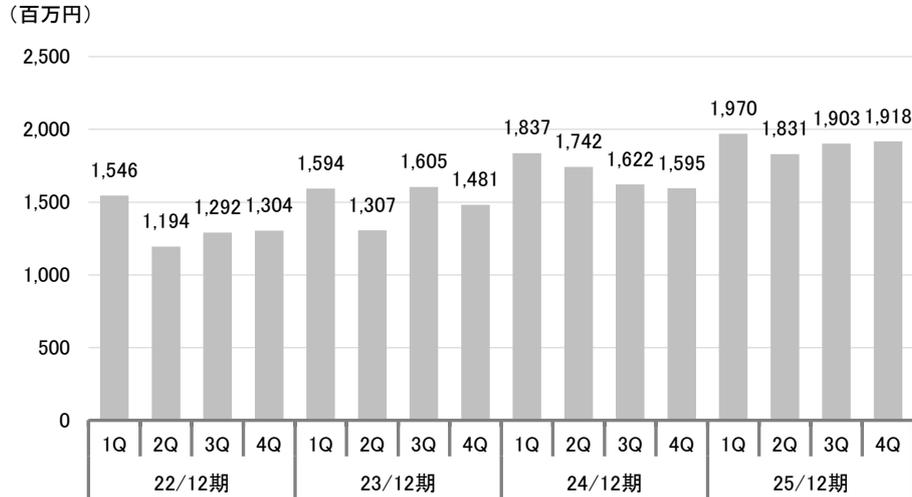
同事業の強みは、徹底した収支管理による安定した経営にある。同社はバブル崩壊直後の1991年の創業を背景としたプロジェクトの採算性に対する意識が極めて高い。個々のプロジェクトにおいて、稼働人員単位での緻密な採算性管理を徹底する「失敗しないプロジェクトマネジメント」によるリスク管理を確立しており、その結果、過去に赤字プロジェクトを発生させることなく、創業以来35期連続の黒字経営を維持している。この卓越したプロジェクト管理能力は、顧客からの信頼獲得はもとより、安定した収益基盤の構築に大きく貢献している。

次に挙げられる強みとして「金融分野の高い専門性と強固な顧客基盤」がある。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。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、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。その結果、顧客の視点に立った最適なシステム提案が可能な、市場でも貴重な人材の育成に成功している。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点も強みとなっている。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。

システムサービス事業におけるKPIの一つは受注残高である。受注時期による増減はあるものの、右肩上がりに推移している。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。

事業概要

受注残高



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、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、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月期における売上高は435百万円(全社売上高の5.4%)と売上規模は限定的だ。新中期経営計画「Go Beyond」においては、クラウドサービスの拡充、DXコンサルティングの強化、AIプラットフォームによるサービス提供といったストック型・高付加価値なビジネス展開を目指す。

(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。

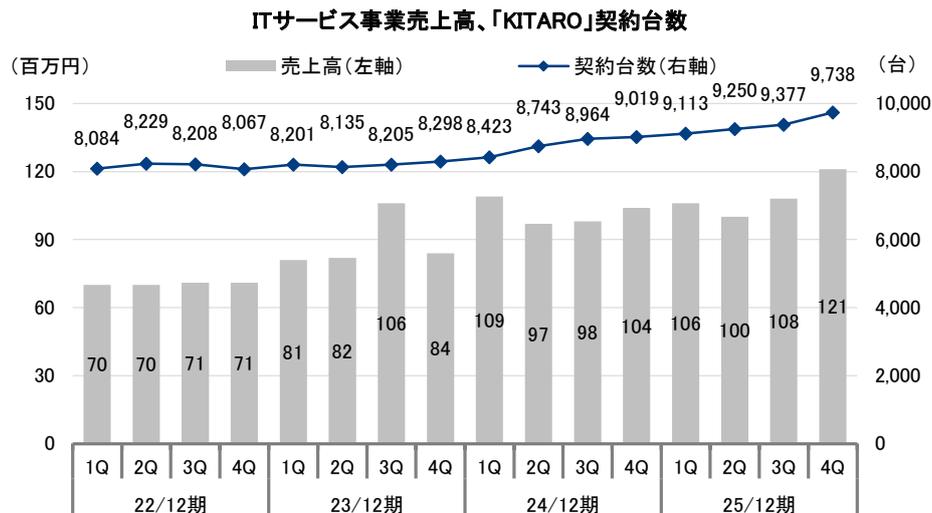
事業概要

「KITARO」



ターゲットとなる顧客は、運送業、建設業、卸売・小売業などの営業や配送で多くの車両を保有する事業者である。システム導入により、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。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月期時点での契約台数は9,738台に達しているが、2026年12月期末の目標台数10,800台に向け、契約積み上げを推進する。今後は、デジタルマーケティングを活用した認知度向上、さらなる契約台数の増加を企図した大口顧客への販売強化を進める方針だ。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

事業概要

(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や「KITARO」で培ったクラウドサービスのノウハウを活かし、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解決に寄与する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：決算補足説明資料より掲載

また、「ITサポート」サービスでは、企業の要望に応じてサポート内容をカスタマイズできるサービスである。企業のIT担当者に代わりITサポートを提供するケースや、企業のIT担当者と連携して最適なIT環境の維持・運用を検討する“アドバイザー”的な役割を担うケースなど、柔軟なサービスを提供する。直近では、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月期は過去最高業績を達成、 上場以来6期連続の増収増益

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高が前期比9.4%増の8,134百万円、営業利益が同12.4%増の888百万円、経常利益が同8.2%増の917百万円、当期純利益が同7.5%増の642百万円となった。体制強化により、下期に公共社会インフラの大型案件を受注するなど堅調なIT投資需要を取り込むことができ、前期比増収増益に寄与した。販管費は同8.6%増の1,149百万円と増加したものの、高収益案件へのシフトが進み、営業利益率は10.9%と前期の10.6%から0.3ポイント改善した。

2025年12月期業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	7,434	-	8,134	-	699	9.4%
システムサービス事業	7,025	94.5%	7,698	94.6%	673	9.6%
ITサービス事業	409	5.5%	435	5.4%	25	6.3%
販管費	1,058	14.2%	1,149	14.1%	91	8.6%
営業利益	790	10.6%	888	10.9%	98	12.4%
経常利益	848	11.4%	917	11.3%	69	8.2%
当期純利益	597	8.0%	642	7.9%	45	7.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

システムサービス事業では機動的な体制強化で上期の遅れを挽回

2. 事業セグメント別動向

(1) システムサービス事業

2025年12月期のシステムサービス事業の売上高は前期比9.6%増の7,698百万円となり、上場以来全四半期で連続増収となった。特筆すべき点は、上期に計画比で下振れとなった公共社会インフラ領域において、営業、提案、受注などで全社一丸となって体制の強化を行ったことだ。この結果、下期に公共社会インフラ大型案件を受注し、売上高は堅調な実績となった。経営課題の早期把握によりPDCAを柔軟に実行し、迅速に下振れを解消した点は評価できる。また、情報通信業向けや銀行向けにおいても、新規開拓や既存案件の拡大により、増収傾向が継続している。

業績動向

ITコンサルティングや成長領域へのシフトを図った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、一層の高収益案件の受注を強化している。また、ネットワーク関連技術の高度化やクラウド環境下でのサービス提供・インフラ構築が拡大するなかで、ネットワーク部門及びクラウドビジネス部門を新設し、さらなる受注増に結び付けることで収益拡大を推進している。

KPIとしては、受注残高が前期末比20.3%増の1,918百万円と堅調に増加した。また、社員1人当たり売上高は前期比1.6%減の15,155千円と小幅に減少している。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ため、一時的に同指標が減少したが、足元では復調している。

受注残高は右肩上がりの成長を見せていることから、主要顧客の各セクターのDX需要は旺盛であることが確認できる。

(2) ITサービス事業

ITサービス事業の売上高は前期比6.3%増の435百万円となった。主力サービス「KITARO」の契約台数が前期比719台増の9,738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より減少したため、事業全体の売上高に対する下押し圧力となった。

直近では、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における新規顧客開拓を進めている。「KITARO」については、大口案件の商談が複数進行している模様だ。

3. 財務状況と経営指標

2025年12月期の財務状況を見ると、資産合計は前期末比631百万円増の5,404百万円となった。主な増減要因として、流動資産は現金及び預金が407百万円増加し、売掛金及び契約資産が189百万円増加した。固定資産は、有形固定資産、無形固定資産、投資その他の資産ともに大きな変化はない。

負債合計は前期末比118百万円増の1,327百万円となった。流動負債は72百万円増加した。固定負債は45百万円増加したが、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合計は前期末比512百万円増の4,076百万円となった。現金及び預金は3,430百万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0.7ポイント上昇の75.4%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するうえで手元資金を活用した成長投資を方針としていることから、成長投資のための潤沢な手元資金が大幅な業績向上の要因となる。

業績動向

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期末	前期末比
流動資産	2,649	3,482	4,225	4,804	578
現金及び預金	1,935	2,466	3,023	3,430	407
売掛金及び契約資産	653	941	1,069	1,258	189
固定資産	725	582	546	599	52
有形固定資産	37	77	64	52	-12
無形固定資産	4	216	196	191	-5
投資その他の資産	683	287	286	356	70
資産合計	3,375	4,064	4,772	5,404	631
流動負債	587	800	912	985	72
買掛金	165	269	294	296	2
固定負債	236	260	296	342	45
長期借入金・社債	-	-	-	-	-
負債合計	824	1,061	1,208	1,327	118
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	2,550	3,003	3,563	4,076	512
経営指標					
<安全性>					
自己資本比率	75.6%	73.9%	74.7%	75.4%	0.7pp
有利子負債比率	-	-	-	-	-
ネットキャッシュ	1,935	2,466	3,023	3,430	407

注：22/12期は連結、23/12期以降は非連結
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期は7期連続の増収増益、過去最高を更新する見通し

● 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期通期の業績は、売上高が前期比16.1%増の9,444百万円、営業利益が同12.6%増の1,000百万円、経常利益が同9.5%増の1,005百万円、当期純利益が同8.9%増の700百万円と、いずれも過去最高を更新する見通しである。

今後の見通し

2026年12月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	8,134	-	9,444	-	16.1%
営業利益	888	10.9%	1,000	10.6%	12.6%
経常利益	917	11.3%	1,005	10.6%	9.5%
当期純利益	642	7.9%	700	7.4%	8.9%
1株当たり当期純利益 (円)	151.03		162.61		

出所：決算短信よりフィスコ作成

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いることから、営業利益率は前期と同水準の10.6%を見込む。

2026年12月期の売上高は前期比16.1%増を予想し、前期実績の9.4%増から加速する見通しだ。一方、同社の2025年12月期末の受注残高は前期末比20.3%増の1,918百万円と大きく増加した。2025年度下期に体制見直しを実施し受注獲得に至った経営陣の修正力や旺盛な各セクターのDX需要を鑑みると、十分に達成可能な計画であると考えられる。

■ 中長期の成長戦略

新中期経営計画「Go Beyond」を発表、価値共創パートナーへの進化を掲げる

● 中期経営計画の概要

(1) 新中期経営計画の背景と骨子

同社は2026年2月24日、新たな中期経営計画「Go Beyond」(2026年12月期～2029年12月期)を発表した。前中期経営計画「Vision 2027」策定以降、生成AIをはじめとするAI技術やローコード開発が可能なSaaS型業務プラットフォームが急速に普及し、顧客のデジタル化ニーズが質・量ともに拡大している。こうした事業環境の変化を踏まえ、同社は「Vision 2027」を前倒しで刷新し、新たな成長戦略を打ち出した。

新計画では、「SIの先へ、価値共創パートナーへの進化」を謳っており、従来のSI事業の枠を超え、顧客価値向上・企業価値向上・社会的価値向上の3つを中期経営方針に据えている。システム開発の受託者という枠を超えて、顧客の経営課題に伴走し、ともに価値を創出するパートナーへの進化を目指す方向性は、前計画で掲げたITコンサルティングへのシフトの延長線上にあり、一段と踏み込んだ内容と言える。

中長期の成長戦略

なお、本計画の確実な遂行に向け、執行体制の変更も同日発表された。現CEOの小倉博文氏がCSO(最高戦略責任者)として戦略立案に専任し、現COOの横田佳和氏が新CEOとして経営全般を統括する体制へ移行する。2026年1月に配置したCTOを含む社内取締役4名・社外取締役3名の体制でガバナンスと執行力の両面を強化しており、中計達成に向けた経営の布陣と位置付けられる。

(2) 財務目標と投資計画

本計画の最終年度である2029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：14,000百万円以上
- 2) 営業利益：1,600百万円以上
- 3) 営業利益率：12.0%以上
- 4) ROE：18.0%以上
- 5) 配当性向：40.0%以上

2025年12月期末実績(売上高8,134百万円、営業利益888百万円)を起点とすると、4年間で売上高は約1.7倍、営業利益は約1.9倍への成長を目指す計画であり、CAGR(年平均成長率)は売上高で約14.5%となる。前計画期間における実績成長率とおおむね整合する水準であり、意欲的ではあるものの非現実的な数字ではない。中長期的にはM&Aなどによるトップライン成長なども検討しており、売上高200億円規模への拡大や東証プライム市場への移行を意識した成長戦略である。

投資計画については、総額80億円超の成長投資を予定しており、内訳はM&Aに40億円超、人材投資に30億円超、サービス開発・設備投資に10億円超となっている。前計画の総額55億円から大幅に増額しており、特にM&A枠の割合が目される。資金源としては、2026年～2029年の営業キャッシュ・フロー累計70億円超(成長投資控除前)と手元資金34億円(2025年12月末時点)に加え、必要に応じた借入れも視野に入る。

株主還元面では、配当性向40.0%以上への引き上げに加え、累進配当制度を導入し、公表配当予想額から減配しない方針としている。株主還元総額は4年間で15億円超を見込んでおり、成長投資と株主還元の両立を図る姿勢が一段と鮮明になっている点は株価の下支え要因になるだろう。

中長期の成長戦略

(3) 事業戦略

成長戦略としては、SI主力産業の深耕と未開拓産業への展開、成長性の高い技術領域やサービスの拡大、AI活用による事業の高度化の3つが相互に連携・補完する構造となっている。

まず、SI主力産業の深耕と未開拓産業への展開については、金融・公共社会インフラ・情報通信といった同社が強みを持つ既存3領域をさらに深耕しつつ、製造業をはじめとする新たな産業分野への進出を図るべく営業体制を構築する。商流面では、パートナーとの取引比率を50%以上に引き上げるなどアライアンスを強化する。また、ITコンサルティング等の上流工程やデジタル基盤・ネットワーク構築といった高単価領域へのシフトを進め、高付加価値領域の売上構成比を拡大する計画である。

成長性の高い技術領域やサービスの拡大については、AI、Cloud、SaaS/ワークフロー (Salesforce、ServiceNow等)、ERP (Biz J、mcframe)、データ分析 (Tableau、Snowflake等) の5領域を重点技術と位置付け、人材育成を強化する。具体的なKPIとして、ITコンサルティング・PM人材を49名から120名以上へ、フルスタックエンジニアを172名から350名以上へ、AI系資格保有者・関連研修受講者を15名から100名以上へ拡充する。ITサービス事業においては、モビリティを中心としたクラウドサービスの拡充と、自社AIプラットフォーム「コミュニケーションインサイト」を活用したサービス展開にも注力する方針である。

AI活用による事業の高度化については、AIを全事業に共通する「横串」の基盤と位置付け、顧客向けDX支援におけるAI活用提案、既存・新規サービスへのAI機能の組み込み、開発・運用工程における生産性・品質向上の3領域で事業を高度化する。生成AI+RAGによるデータ活用の高度化や、業務効率化AI、意思決定支援AIなどは具体的なAI戦略として評価できる。

(4) 今後の注目点

新中期経営計画は、前計画のITコンサルティングへの方向性を継承しつつ、AI戦略を中心に据えた事業の高度化とM&Aなどの成長投資により、一段上のステージを目指す内容となっている。

今後の注目点としては、まず、M&A戦略の具体化がある。M&Aの実施は前計画期間中も検討はされており、40億円超の投資枠を設けていたものの実施には至っておらず、今後は対象企業の発掘と実行力がカギとなる。高付加価値ビジネスや先端技術を持つ企業の獲得が実現すれば、オーガニック成長に加えた大きなアップサイド要因となるであろう。2つ目の注目点は、人材戦略の進捗である。コンサル・PM人材やAIスペシャリストの確保・育成は計画の根幹であり、採用市場がひっ迫するなかでの実行状況を注視したい。最後に、新経営体制の下での計画遂行力がある。創業者である小倉氏が戦略立案に専念し、横田新CEOが経営を統括する体制は、事業規模拡大に対応した合理的な役割分担と捉えられ、事業推進の加速が期待される。

同社が掲げる価値共創パートナーへの進化が着実に進展し、各財務目標を達成できるか、今後の進捗に注目したい。

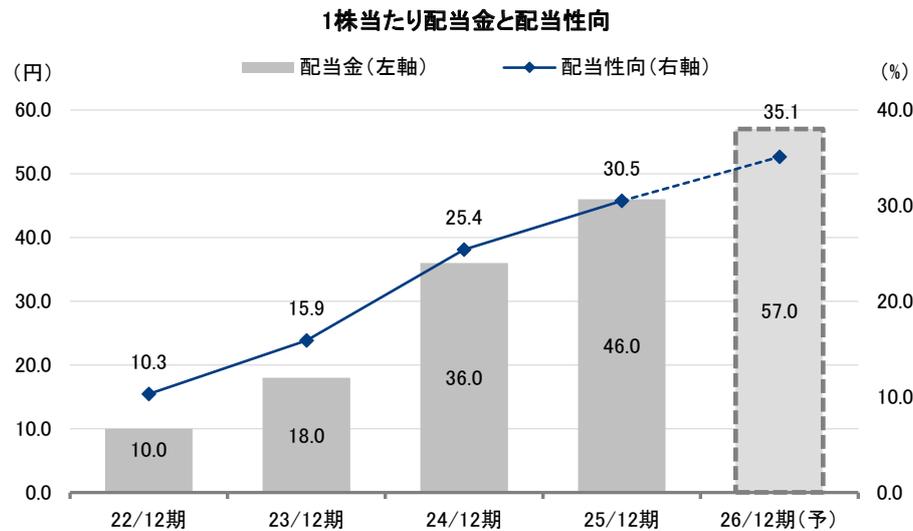
■ 株主還元策等

2026年12月期は11円増配、配当性向35.1%を予定。 新中計期間では配当性向40.0%以上を目指す

1. 株主還元策

2026年12月期は前期より11.0円増額の57.0円となる見込みである。成長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だ。配当性向については、業績の推移を見据えながら段階的に引き上げ、今期は35.1%を予想する。新中計最終年度に向けては、配当性向40.0%以上を目標に掲げている。

同社は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い、一時的な業績変動に左右されることなく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している。配当政策に対するコミットメントを強めたものであるが、同時に株価の下支え材料になるものと考えられる。



出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

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「DONUTS 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。

重要事項 (ディスクレマー)

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。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、理由のいかなを問わず、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、配布等することは強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