

# 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9月28日 (月)

執筆：客員アナリスト

森本展正

FISCO Ltd. Analyst **Morimoto Nobumasa**



FISCO Ltd.

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

## 目次

|                         |           |
|-------------------------|-----------|
| <b>■ 要約</b>             | <b>01</b> |
| 1. 2026年12月期中間期の業績概要    | 01        |
| 2. 2026年12月期の業績見通し      | 01        |
| 3. 中期経営計画「Go Beyond」    | 02        |
| 4. 株主還元策                | 02        |
| <b>■ 会社概要</b>           | <b>03</b> |
| 1. 会社概要と経営体制            | 03        |
| 2. 沿革                   | 04        |
| <b>■ 事業内容</b>           | <b>05</b> |
| 1. 事業概要                 | 05        |
| 2. システムサービス事業           | 06        |
| 3. ITサービス事業             | 07        |
| 4. 強み・特徴                | 08        |
| <b>■ 業績動向</b>           | <b>09</b> |
| 1. 2026年12月期中間期の業績概要    | 09        |
| 2. 財務状況と経営指標            | 12        |
| 3. 2026年12月期中間期の進捗状況    | 13        |
| 4. 2026年12月期の業績見通し      | 14        |
| 5. 2026年12月期の重点施策       | 15        |
| <b>■ 中期経営計画</b>         | <b>16</b> |
| 1. 中期経営計画「Go Beyond」の概要 | 16        |
| 2. 事業戦略                 | 17        |
| 3. 中期経営計画達成に向けたリスク要因    | 18        |
| 4. 中期経営計画達成に向けた進捗状況     | 18        |
| <b>■ 株主還元策</b>          | <b>20</b> |

## 要約

### 2026年12月期は過去最高業績を見込む。 高付加価値化とAI活用で次の成長ステージへ

アクシス<4012>は、金融・公共社会インフラ・情報通信分野を主要顧客とする独立系SIerであり、金融システム開発で培った高い専門性と安定した顧客基盤を強みとしている。創業以来35期連続黒字、無借金経営を継続しており、堅固な財務基盤を有する。近年はAI、クラウド、ServiceNowなどの高付加価値領域へのシフトを進めるとともに、自社サービスである「KITARO」などストック型ビジネスの育成にも注力している。新中期経営計画「Go Beyond」では、受託開発中心の企業から顧客の経営課題解決を支援する価値共創パートナーへの進化を掲げた。2026年12月期は過去最高業績の更新を見込んでおり、中間期時点でも高付加価値領域の拡大や受注残高の積み上がりを背景に順調な進捗を示している。また、累進配当を継続しながら株主還元強化にも取り組んでいる。

#### 1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期(1～6月)の業績は、売上高4,505百万円(前年同期比15.1%増)、営業利益575百万円(同36.4%増)と2ケタ増収、大幅な営業増益となった。上場以来、全四半期での連続増収を達成した。金融、公共社会インフラ、情報通信の主力3分野が揃って伸長したことに加え、高付加価値案件の拡大や収益性改善が利益成長に寄与した。システムサービス事業では官公庁関連案件や自動車関連案件が拡大し、受注残高は過去最高となる2,166百万円まで積み上がった。ITサービス事業もKITAROやデジタルコンサルティングサービスが堅調に推移し、前年同期を上回る成長を実現した。営業利益の進捗率は57.6%に達しており、現時点で通期予想達成の可能性は高いと考えられる。さらに、新中期経営計画の重点テーマである高付加価値領域の売上構成比率と資格取得者数も順調な進捗となっている。

#### 2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の業績は、売上高9,444百万円(前期比16.1%増)、営業利益1,000百万円(同12.6%増)を予想し、7期連続の増収増益と過去最高業績の更新を見込んでいる。DX需要やクラウド投資の拡大を背景に、主力のシステムサービス事業では、金融・公共社会インフラ・情報通信分野における既存顧客の深耕に加え、高付加価値領域や上流工程案件の拡大を推進する。一方、ITサービス事業ではKITAROの機能拡充や業種特化型サービスの展開を進めながら、生成AIを活用した新サービスの開発にも取り組む。人材採用・育成を中心とした先行投資を継続するため利益率は一時的に低下する見通しだが、中長期的な成長を優先する方針だ。

# 要約

## 3. 中期経営計画「Go Beyond」

同社は2026年2月、新中期経営計画「Go Beyond ～SIの先へ、価値共創パートナーへの進化～」を公表した。従来の受託開発中心の事業モデルから、顧客とともに価値を創出するパートナー企業への転換を目指す。成長戦略として、主力産業の深耕と未開拓産業への展開、AI・クラウド・SaaSなど成長分野への対応強化、AIを活用した事業高度化を推進する。また、人材投資やM&Aを積極的に進めることで高付加価値領域の拡大を図る。最終年度の2029年12月期には売上高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%以上を目標に掲げており、中長期的には売上高200億円規模への成長と企業価値向上を目指している。

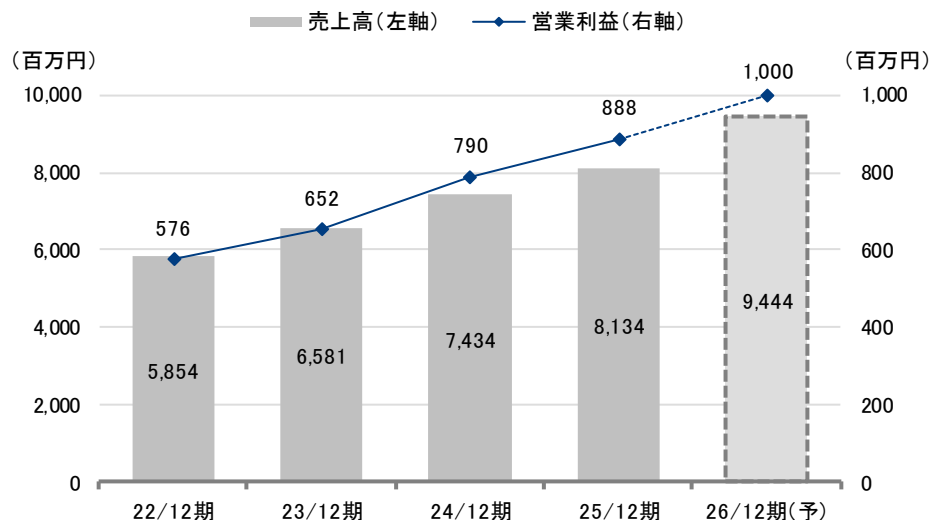
## 4. 株主還元策

同社は長期安定配当を基本方針とし、利益成長に応じた増配と累進配当を柱とする株主還元を進めている。前中期経営計画では2026年12月期までに配当性向35%以上を目指し、段階的な還元強化を実施してきた。その結果、2025年12月期の年間配当金は1株当たり46.0円、配当性向は30.5%となった。新中期経営計画「Go Beyond」でも累進配当方針を維持しながら、2029年12月期に配当性向40%以上を目標としている。2026年12月期は年間57.0円配当（配当性向35.1%）を予定しており、前期比11.0円の増配となる見込みである。

### Key Points

- ・金融SIの強みを軸に高付加価値領域拡大で収益性向上を推進
- ・2026年12月期中間期は前年同期比で2ケタ増収、大幅な営業増益。中間期末のシステムサービス事業の受注残高は過去最高
- ・2026年12月期は7期連続の増収増益と過去最高業績を見込む
- ・新中期経営計画「Go Beyond」で価値共創パートナーへの進化を目指す
- ・累進配当継続と中期経営計画最終年度の配当性向40%以上が目標

### 業績推移



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SIの強みを生かし高付加価値領域へ事業拡大する独立系SIer

#### 1. 会社概要と経営体制

同社は、金融、公共社会インフラ、情報通信を主要顧客とする独立系SIerである。金融分野で培った深い業務知識と豊富な開発実績を強みとしており、銀行や自治体向けシステム開発で高い評価を獲得してきた。顧客には大手銀行グループを含む金融機関、自治体、通信事業者などがあり、長期的な取引関係を築いている。同社の競争力の源泉は、「失敗しないプロジェクトマネジメント」と「徹底した収支管理」にある。不採算案件の発生を抑制しながら安定収益を確保し、創業以来35期連続で黒字経営を継続している。加えて、無借金経営を維持しており、強固な財務基盤を有する。近年は、AI、ServiceNow、クラウド移行支援などの高付加価値領域への展開を進めるとともに、リアルタイム運行管理システム「KITARO」をはじめとする自社サービスの拡大にも注力している。

「デジタルで社会に貢献する」をビジョンに掲げ、4つの経営理念の下で事業を展開している。

- 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

社名「アクシス」は英語のaxis(軸)に由来する。IT業界において中心的な役割を担う「軸となる企業」を目指すという創業時の思いが込められている。

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事業を展開している。システムサービス事業は、金融・公共・通信向け基幹系システムの開発を中心に、要件定義から設計、開発、保守・運用までを一貫して提供する。一方、ITサービス事業では、クラウドサービス、デジタルコンサルティングサービスを提供しており、リアルタイム運行管理システム「KITARO」や中小企業向けDX支援サービス「まるっとアクシス」など、自社サービスも提供する。

経営体制は、創業者で代表取締役会長執行役員CSOの小倉博文氏と、代表取締役社長執行役員CEOの横田佳和氏を中心に構成される。取締役7名(うち社外取締役3名)、監査役4名(全員が社外監査役)による体制を敷き、監査役会設置会社として強固なガバナンス体制を構築している。2025年12月末時点の従業員数は545名で、内訳はシステムサービス事業508名、ITサービス事業13名、全社24名となっており、システムエンジニアを中心とした組織構成となっている。

## 会社概要

## 2. 沿革

同社は1991年6月、コンピュータシステムの開発、販売、調査、研究、コンサルティング、運営管理などを目的として東京都品川区に設立された。創業以来、金融向けシステム開発を主力事業として成長するとともに、M&Aや事業承継を活用しながら事業領域を拡大してきた。創業以来の強みである「失敗しないプロジェクトマネジメント」と「徹底した収支管理」を武器に、金融機関向けシステム開発を中心に事業基盤を確立した。その後は顧客基盤の拡大とサービス領域の多様化を進め、着実な成長を遂げている。2010年代に入ると、事業拡大を本格化させた。2012年6月にはシンガポールに子会社を設立し、海外展開に向けた足掛かりを築いた。国内では2014年11月に(株)テクノスクエアとの資本業務提携を実施し、2017年4月には同社を吸収合併した。これにより、技術力の強化と顧客基盤の拡大を実現した。

2018年10月には、オークネット<3964>からの吸収分割によりクラウドサービス事業を承継した。これを契機として、現在のITサービス事業の主力サービスであるリアルタイム運行管理システム「KITARO」の提供を開始し、ストック型ビジネスの基盤を構築した。さらに、2021年4月には(株)ヒューマンソフトの全株式を取得し、2023年1月に吸収合併を実施した。事業拡大と並行して、品質管理体制や情報セキュリティ体制の強化にも取り組んでいる。2010年3月には、情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格である「ISO/IEC 27001」の認証を取得した。さらに、2024年8月には品質マネジメントシステムの国際規格「ISO 9001:2015」の認証を取得しており、サービス品質の向上と顧客からの信頼獲得を推進している。

開発体制の強化では、開発リソースの安定的な確保とコスト競争力の向上を目的に、全国でニアショア開発拠点の整備を進めてきた。2006年1月に沖縄支店、2015年6月に仙台支店、2017年3月に福岡支店を開設したほか、2017年12月には大阪事業所(現、大阪支店)を開設した。これにより、全国の顧客に対応可能な開発体制を構築している。

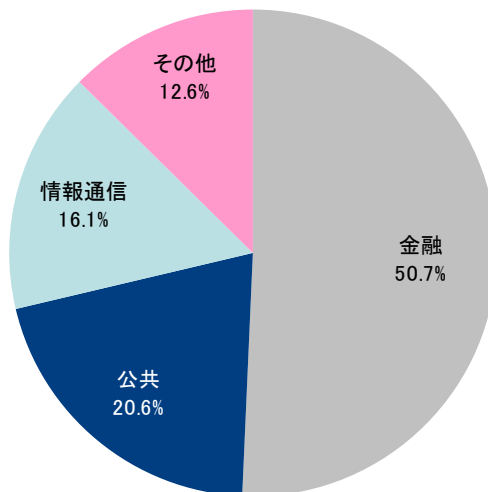
2020年9月には、社会的信用力や認知度の向上に加え、資金調達力の強化や優秀な人材の確保を目的として東京証券取引所(以下、東証)マザーズ市場に上場した。2022年4月の市場区分見直しに伴い東証グロース市場へ移行した後、安定した収益基盤や継続的な利益創出力を背景として、同年9月に東証スタンダード市場へ市場変更した。





## 事業内容

顧客業種別売上高構成比 (2025年12月期)



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

取引形態は、金融機関や官公庁などのエンドユーザーとの直接取引と、大手システムインテグレーター経由の取引に大別される。主な取引先は、(株)NTTデータグループ、富士通<6702>グループ、BIPROGY<8056>グループであり、この大手51er上位3社グループで全社売上高の38.7% (2025年12月期) となっている。

売上原価は、主に人件費(労務費)と外注費で構成され、2025年12月期の売上原価に占める構成比は、人件費49.3%、外注費46.0%であった。

### 3. ITサービス事業

ITサービス事業は、自社開発プロダクトを月額課金型で提供する「クラウドサービス」と、企業のDX推進を上流工程から支援する「デジタルコンサルティングサービス」の2つで構成される。システムサービス事業で培った技術力や顧客基盤を活用しながら、ストック型収益の拡大と高付加価値サービスの提供を進めている。

#### (1) クラウドサービス

クラウドサービスでは、自社開発プロダクトをSaaS形式で提供し、月額課金によるストック収益を確保している。主力サービスである「KITARO」は、車両に設置した通信機能付きドライブレコーダーやGPS端末から取得した情報をクラウド上でリアルタイムに可視化する運行管理システムである。運送業や建設業、小売業などを中心に導入が進んでおり、業務効率化や労働時間管理、安全運転の推進などに活用されている。車両単位の月額課金モデルを採用しているため導入しやすく、契約台数の拡大につながっている。2026年7月には、車両陸送事業者向けの「KITARO×ドラレコ」の販売を開始した効果もあり、同年8月にはKITAROの契約台数が1万台を突破した。

#### 事業内容

主な顧客は、運送業、建設業、卸売業、小売業など多数の車両を保有する企業である。物流業界では、「2024年問題」と呼ばれる時間外労働規制への対応や慢性的なドライバー不足が深刻な課題となっている。このため、運行ルートの最適化による業務効率化や労働時間管理の高度化、安全運転の推進を目的とした運行管理システムへの需要が高まっている。KITAROは、リアルタイム運行管理、安全運転支援、多様なデバイス連携、業種特化機能を強みとする。競合サービスのSmartDrive Fleet (スマートドライブ<5137>)、Cariot ((株) キャリオット)、docoですcar (NTTドコモビジネス (株))、MobilityOne (パイオニア (株)) などと比較して、現場運用への適応力や価格競争力に優れている。

#### (2) デジタルコンサルティングサービス

デジタルコンサルティングサービスでは、中堅・中小企業のIT人材不足やデジタル化の遅れといった課題解決を支援する。システム導入の提案にとどまらず、運用支援や人材育成、業務アウトソーシングまで幅広く対応している点が特徴である。主力サービスの「まるっとアクシス」は、IT・デジタル化に関する総合相談サービスであり、業務分析から課題整理、解決策の提案まで伴走型で支援する。クラウドサービスの導入支援に加え、情報システム部門のアウトソーシングなども提供しており、顧客企業の生産性向上に貢献している。

#### 4. 強み・特徴

同社の強み・特徴は、(1) 金融分野のSIサービスに強い専門性、(2) 環境変化に適応する柔軟性、(3) 複数大手顧客との継続取引による安定性、(4) 高い財務健全性と継続的な利益創出力、の4点に整理できる。

##### (1) 金融分野のSIサービスに強い専門性

最大の強みは、金融分野に特化して蓄積してきた業務知識とシステム開発ノウハウである。創業以来、金融機関向け市場系システムや決済関連システムをはじめ、高い信頼性と品質が求められるミッションクリティカルなシステム開発に携わってきた。金融システムの開発には、高度な技術力だけでなく、金融商品の仕組みやリスク管理、法規制などに関する専門知識も不可欠である。そのため参入障壁は高く、長年にわたり蓄積してきた知見そのものが競争優位性となっている。また、要件定義などの上流工程から開発、運用・保守まで対応できる体制を構築している。顧客業務への深い理解に基づく提案が可能であり、大手金融機関との長期的な取引関係の構築につながっている。

##### (2) 環境変化に適応する柔軟性

同社は金融分野を中心とするシステム開発を基盤としながら、市場環境や顧客ニーズの変化に合わせて事業領域を拡大してきた。近年はクラウドインテグレーションやデジタルコンサルティング、自社サービス「KITARO」など成長分野への展開を進めている。AIやクラウド、IoTなどの新技術分野への投資も継続しており、市場環境の変化を成長機会として取り込む体制を整えている。こうした柔軟な事業展開が、持続的な成長を支える原動力となっている。

## 事業内容

### (3) 複数大手顧客との継続取引による安定性

同社は、金融機関や官公庁、大手システムインテグレーターを中心に長期的な顧客基盤を構築している。2025年12月期のシステムサービス事業では、5年以上継続して取引している顧客が77.5%を占める。大手システムインテグレーター上位3グループ(NTTデータグループ、富士通グループ、BIPROGYグループ)の売上構成比は40.9%、主要銀行グループ上位3グループ(三井住友フィナンシャルグループ、あおぞら銀行グループ、三菱UFJフィナンシャル・グループ)は22.7%を占める。これらの大手顧客との継続取引は、同社の高いサービス品質とプロジェクト遂行能力に対する信頼を示している。金融機関や官公庁を中心とした安定需要に加え、既存顧客からの継続受注も期待できることから、収益基盤は安定している。長期的な顧客基盤は、同社の持続的成長を支える競争優位性となっている。

### (4) 高い財務健全性と継続的な利益創出力

同社は創業以来35期連続で黒字経営を継続しており、独立系SIerとして安定した利益創出力を有している。こうした安定成長を支えているのは、「失敗しないプロジェクトマネジメント」と「徹底した収支管理」である。不採算案件の発生を抑制しながら着実に利益を積み上げてきた実績は、競争優位性の源泉となっている。財務面では無借金経営を維持しており、2026年12月期中間期末の自己資本比率は75.9%と高水準にある。潤沢な手元資金を確保しており、人材採用・育成や新サービス開発、M&Aといった成長投資を機動的に実行できる財務余力を有している。

独立系SIer業界では、人材確保のための採用コスト上昇や案件採算の悪化などにより収益が変動する企業も少なくない。そのなかで同社は、長期顧客との強固な取引基盤と安定した収益力を背景に、成長投資と株主還元を両立できる経営基盤を構築している。近年はAI、クラウド、ITコンサルティングなど高付加価値領域への展開も進めており、安定性と成長性を兼ね備えた企業として評価できよう。

## 業績動向

### 2026年12月期は過去最高業績の更新に向け順調に進捗

#### 1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期(1~6月)の業績は、売上高4,505百万円(前年同期比15.1%増)、営業利益575百万円(同36.4%増)と、2ケタ増収増益となった。売上高は2020年9月の上場以来、全四半期で連続増収を継続している。

増収の主因は、金融、公共社会インフラ、情報通信の主力3業種が好調に推移したことである。売上増加に加えて、高付加価値領域への拡大やパートナーの効率的な活用が進んだことにより、売上総利益は1,226百万円(前年同期比21.9%増)となった。売上総利益率は27.2%と前年同期比1.5ポイント上昇した。販管費は人員採用の拡大に伴う採用費の増加などにより650百万円(同11.5%増)となったものの、その伸び率は売上高の伸び率を下回った。この結果、営業利益率は12.8%となり、前年同期比で2.0ポイント上昇した。

## 業績動向

## 2026年12月期中間期業績

(単位：百万円)

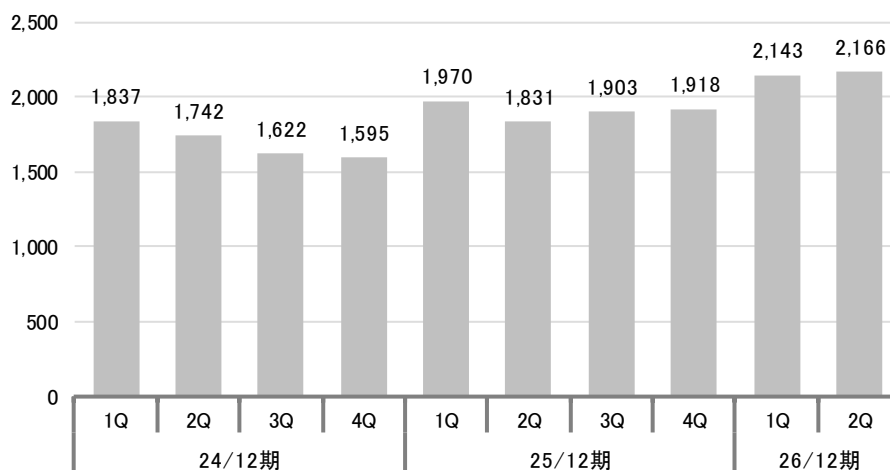
|               | 25/12期中間期 |         | 26/12期中間期 |         | 前年同期比 |       |
|---------------|-----------|---------|-----------|---------|-------|-------|
|               | 実績        | 構成比・売上比 | 実績        | 構成比・売上比 | 増減額   | 増減率   |
| 売上高           | 3,913     | -       | 4,505     | -       | 591   | 15.1% |
| システムサービス事業    | 3,707     | 94.7%   | 4,255     | 94.5%   | 548   | 14.8% |
| システムインテグレーション | 3,127     | 79.9%   | 3,478     | 77.2%   | 351   | 11.2% |
| クラウドインテグレーション | 580       | 14.8%   | 777       | 17.2%   | 197   | 34.0% |
| ITサービス事業      | 206       | 5.3%    | 249       | 5.5%    | 42    | 20.7% |
| 売上総利益         | 1,005     | 25.7%   | 1,226     | 27.2%   | 220   | 21.9% |
| 販管費           | 583       | 14.9%   | 650       | 14.4%   | 66    | 11.5% |
| 営業利益          | 422       | 10.8%   | 575       | 12.8%   | 153   | 36.4% |
| 経常利益          | 436       | 11.1%   | 582       | 12.9%   | 146   | 33.6% |
| 中間純利益         | 282       | 7.2%    | 376       | 8.3%    | 93    | 32.9% |

出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

システムサービス事業の売上高は4,255百万円(前年同期比14.8%増)となった。金融に加え、公共社会インフラ、情報通信向け案件が拡大したことが寄与した。主力3業種の売上高は、銀行向けが前年同期比12.7%増、公共社会インフラ向けが同28.3%増、情報通信向けが同12.6%増となった。特に、公共社会インフラ及び情報通信分野では、自動車関連や官公庁関連案件の拡大が成長をけん引した。新規案件及び既存案件の受注が順調に進んだことで、受注残高は2,166百万円となり過去最高を更新した。従業員1人当たり売上高も3,668千円となり、中間期として過去最高となった。

## システムサービス事業の受注残高

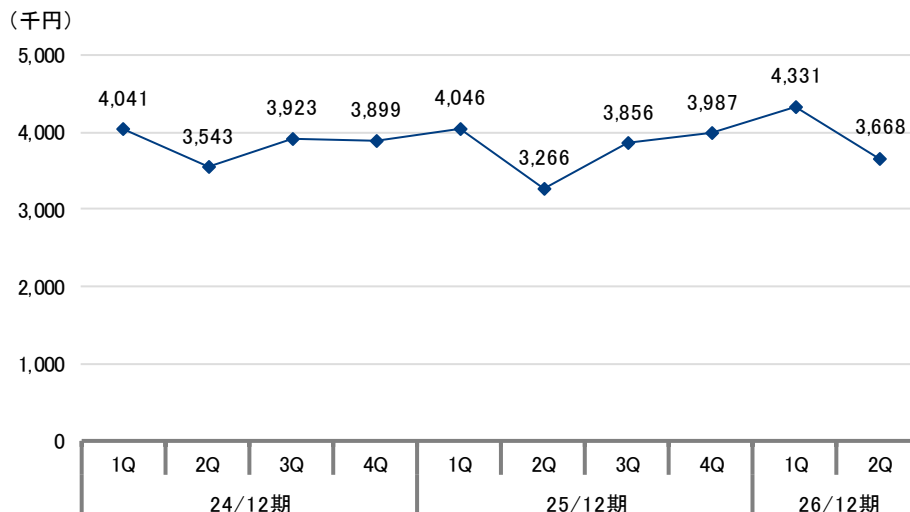
(百万円)



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

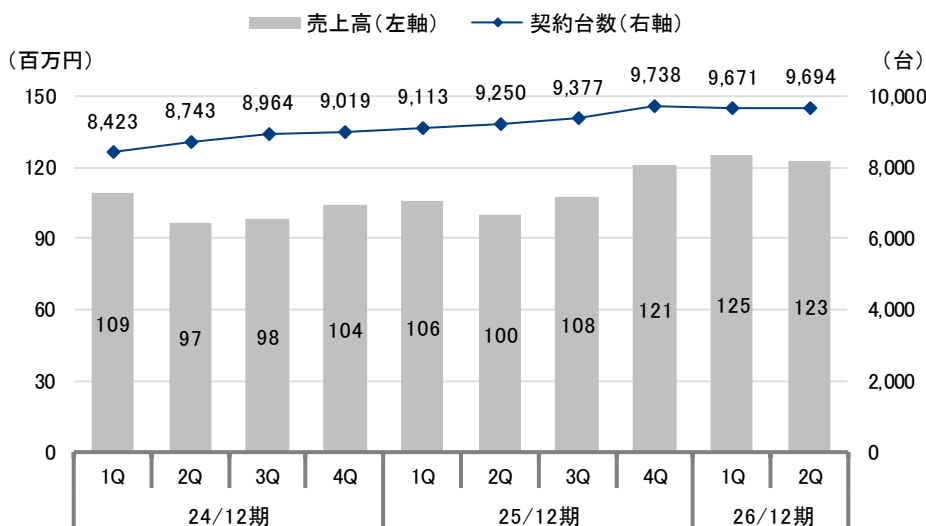
## 従業員1人当たり売上高



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

一方、ITサービス事業の売上高は249百万円(前年同期比20.7%増)となった。主力サービスである「KITARO」は、3G回線終了の影響を受けながらも機能拡充によって契約台数と売上高を伸ばした。加えて、デジタルコンサルティングサービスの新規顧客開拓が進展したことや、他社向けサービス構築案件が増加したことも増収に寄与した。2026年6月末のKITAROの契約台数は9,694台となり、前年同月末の9,250台を上回った。

## ITサービス事業の売上高、「KITARO」契約台数



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成







## 5. 2026年12月期の重点施策

### (1) システムサービス事業

システムサービス事業の売上高は8,971百万円（前期比16.5%増）を予想している。KPIとして、プロジェクト平均売上高23,607千円（同6.4%増）、パートナー比率50%超を掲げている。重点施策として、「主力産業の深耕と未開拓産業への展開」「高付加価値領域の拡大」「成長性の高い技術領域の拡大」「AI活用による事業高度化」の4点を推進する。

具体的には、金融・公共・通信を中心とした既存顧客の深耕を進めるとともに、大型案件や上流工程の受注拡大を図る。また、開発工程では上流工程比率を高めながら、ノーコード/ローコード開発を活用した生産性向上を推進する。加えて、クラウドを中心とするデジタル基盤領域の拡大や、ネットワーク・セキュリティ領域を強化することで、高単価案件の拡大と収益性向上を目指す。技術領域では、SaaS、クラウド、データ分析、ERP、AIなどの成長分野への対応力を強化する。さらに、AI駆動開発やAI組み込み開発の活用により、開発効率と品質の向上を進める方針だ。

### (2) ITサービス事業

ITサービス事業の売上高は473百万円（前期比8.6%増）を予想している。KPIとして、「KITARO」の契約台数10,800台を目標に掲げる。重点施策は、「モビリティサービスの機能拡張」「業種特化型サービスの拡充」「DX支援・DXコンサルの拡大」の3点である。

モビリティサービスでは、「KITARO」のアルコールチェック機能の拡充や運行管理機能の高度化を進める。また、陸送業界向けサービスを拡充するとともに、船舶や自転車など自動車以外の領域へサービス展開を拡大する。加えて、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、生成AIやRAGを用いた新サービスの展開を進める。さらに、「まるっとアクシス」「ITサポート」などのIT部門BPOサービスを通じて、顧客企業の業務改革を支援する。システム導入前の業務分析から導入後の運用改善まで一貫して支援できる体制を構築し、DX支援サービスの拡大につなげる考えである。

※ 同社が独占的利用許諾を有するAI技術を活用したソフトウェア。

## ■ 中期経営計画

### 前中期経営計画「Vision 2027」を刷新し、 価値共創パートナーとして次なる成長へ

#### 1. 中期経営計画「Go Beyond」の概要

同社は2026年2月、「Go Beyond ～SIの先へ、価値共創パートナーへの進化～」をテーマとする新たな中期経営計画を公表した。これは、前中期経営計画「Vision 2027」において成長戦略の進展と財務目標の達成に一定の成果が見られたことに加え、生成AIやSaaS型プラットフォームの急速な普及による高度化する顧客ニーズや事業環境の変化に対応するため、前中期経営計画を刷新したものである。

新中期経営計画では、「顧客価値向上」「企業価値向上」「社会的価値向上」の3つを中期方針として掲げている。従来のシステム開発受託企業から、顧客の経営課題解決に伴走する「価値共創パートナー」への転換を目指す。成長戦略は、「事業戦略」「経営基盤強化」「投資戦略」の3本柱で構成される。最終年度となる2029年12月期の目標として、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。さらに、2029年12月期の目標達成後は、中長期的に売上高200億円規模への成長を目指す。M&Aの活用も視野に入れながら、東証プライム市場を意識した企業価値向上を推進する。

中期経営計画期間（2026年12月期～2029年12月期）の投資戦略については、2025年末時点の手元資金34億円に加え、期間中に見込む累計営業キャッシュ・フロー70億円超を活用する。また、M&Aの実行に伴い、財務健全性を維持できる範囲での借入も活用しながら成長投資を進める。資金配分としては、成長投資に80億円超、株主還元（配当）に15億円超を充当し、残額を運転資金に充てる計画だ。なお、成長投資の内訳は、高付加価値ビジネスや先端技術、新サービスに関連するM&Aに40億円超、人材採用・育成や待遇向上などの人材投資に30億円超、サービス開発・設備投資に10億円超を見込んでいる。

中期経営計画「Go Beyond」の数値目標

|       | 25/12期<br>実績 | 26/12期<br>予想 | 29/12期<br>目標 |
|-------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高   | 8,134百万円     | 9,444百万円     | 14,000百万円以上  |
| 営業利益  | 888百万円       | 1,000百万円     | 1,600百万円以上   |
| 営業利益率 | 10.9%        | 10.6%        | 12.0%以上      |
| ROE   | 16.8%        | 16.1%        | 18.0%以上      |
| 配当性向  | 30.5%        | 35.1%        | 40.0%以上      |

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

## 2. 事業戦略

同社は、新中期経営計画の成長ドライバーとして、(1) SI主力産業の深耕と未開拓産業への展開、(2) 成長性の高い技術領域やサービスの拡大、(3) AI活用による事業の高度化、の3つを掲げている。これらの施策を相互に連携させることで、高付加価値化による収益性向上と持続的な成長の実現を目指す。

### (1) SI主力産業の深耕と未開拓産業への展開

同社は、強みである業務知見と現場対応力を生かしながら営業体制を強化し、既存顧客との取引拡大と新規市場の開拓を進める方針だ。SIの主力顧客分野である金融、公共社会インフラ、情報通信分野では、既存顧客への提案領域を拡大するとともに、大型案件や上流工程案件の受注拡大を図る。一方で、製造業をはじめとする未開拓産業への進出も進め、顧客基盤のさらなる多様化を目指す。

また、売上単価の高いITコンサルティングやシステム企画などの上流工程に加え、デジタル基盤やネットワーク構築といったインフラ領域への展開を強化することで、トータルSIサービスの体制を構築する考えである。これにより、高付加価値領域の売上構成比を引き上げる。商流面では、戦略的パートナーシップの構築や新規アライアンス先の開拓を進める。協業体制の強化を通じて案件獲得機会の拡大を図り、ビジネスパートナー経由の取引比率(エンジニアの稼働実績の割合)を50%以上へ引き上げることを目標としている。

### (2) 成長性の高い技術領域やサービスの拡大

成長性の高い技術であるAI、Cloud、SaaS/ワークフロー(Salesforce、ServiceNow等)、ERP(Biz f、mcframe)、データ分析(Tableau、Snowflake等)の5領域を重点技術と位置付け、これらの技術習得を通じて組織全体のケイパビリティを高め、顧客ニーズへの対応力強化を図る。その実現に向けて、リスクリングによる上流・コンサルティング人材の育成や、IT技術者のスキル高度化を推進する。具体的なKPIとして、フルスタックエンジニアを2025年末時点の172名から350名以上へ、ITコンサルティング・PM人材を49名から120名以上へ、AI系資格保有者・AI関連研修受講者を15名から100名以上へ拡大する計画だ。また、ITサービス事業では、モビリティ分野を中心としたクラウドサービスの機能拡充を進めるとともに、同社が独占的利用許諾を有するAIプラットフォーム「コミュニケーションインサイト」を活用した新サービスの開発にも取り組む。既存サービスの強化と新サービス創出の両輪で成長を加速する方針だ。

### (3) AI活用による事業の高度化

同社は、AIを全社横断の共通基盤として位置付け、既存事業の品質向上と生産性向上を図る。システムサービス事業では、要件定義や設計工程にAIを組み込むことで、業務分析の精度向上やドキュメント作成の効率化を進める。これにより、上流工程における付加価値のさらなる向上を目指す。ITサービス事業では、自社AIプラットフォームを活用し、顧客業務の可視化や運用効率化を支援する新サービスを創出する。AIを全事業の共通基盤として活用し、提案力強化や生産性向上を通じて、収益性改善と事業進化の両立を図る。

### 3. 中期経営計画達成に向けたリスク要因

新中期経営計画「Go Beyond」の達成に向けては、AI技術の進化による市場環境の変化、人材の確保・育成、M&A及びPMIの3点が主要なリスク要因として挙げられる。

まず、AI技術の進化に伴い、システム開発工程の自動化や効率化が進む可能性がある。一方で、金融・公共社会インフラ分野では高度な業務知識や顧客との合意形成が依然として重要であることから、AIによる業績への影響は当面限定的とみられる。むしろ、生産性向上や提案力強化を通じて競争優位性を高める機会となる可能性がある。加えて、新中期経営計画の成長戦略を支える最大の経営資源はエンジニア人材である。特に、ITコンサルティング・PM人材やフルスタックエンジニアの大幅な増員を計画しており、人材採用や育成が想定どおりに進まない場合には、案件獲得機会の逸失や事業拡大の遅れにつながる可能性がある。IT人材市場における獲得競争は依然として激しい状況が続いており、人材戦略の成否が中期経営計画達成を左右する重要な要素になると考えられる。

また、成長投資80億円超のうち、高付加価値ビジネスや先端技術、新サービスに関連するM&Aの投資額は40億円超を計画している。このため、案件ソーシングが計画どおり進まない場合や、買収後のPMIが想定どおり機能しない場合には、投資効果が当初計画を下回る可能性がある。加えて、収益貢献までに想定以上の時間を要するケースも考えられることから、M&A実行力とPMI推進力が中長期的な成長のカギとなろう。

同社は創業以来35期連続黒字を継続しており、2026年12月期中間期末時点の自己資本比率は75.9%と高水準にある。さらに、無借金経営を維持しながら潤沢な手元資金を確保していることから、人材投資やM&Aを推進するための財務基盤は十分に備わっていると考えられる。新中期経営計画では高付加価値領域の拡大を通じた収益性向上を目指しており、今後は高付加価値領域の売上構成比の上昇、人材育成の進捗状況、M&Aの実行状況が中期経営計画達成を占う重要な指標になると考えられる。

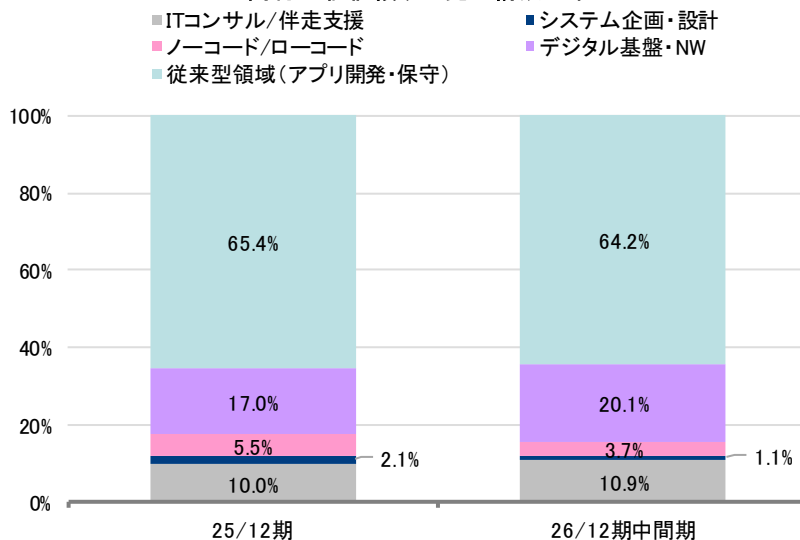
### 4. 中期経営計画達成に向けた進捗状況

新中期経営計画「Go Beyond」では、「高付加価値領域の拡大」を重点テーマとして掲げている。2026年12月期中間期において、高付加価値領域の売上構成比と資格取得者数が着実に増加しており、計画達成に向けた順調な進捗が確認できる。

高付加価値領域の売上構成比は、2025年12月期の34.56%から2026年12月期中間期には35.85%へ上昇した。上流工程、ITコンサルティング、システム企画・設計、クラウド・デジタル基盤、セキュリティといった領域の売上拡大が進み、収益性向上に資する事業構造への転換が進展している。また、ノーコード/ローコード開発やデータ利活用基盤導入支援の需要拡大も、高付加価値領域の構成比上昇を後押しした。

中期経営計画

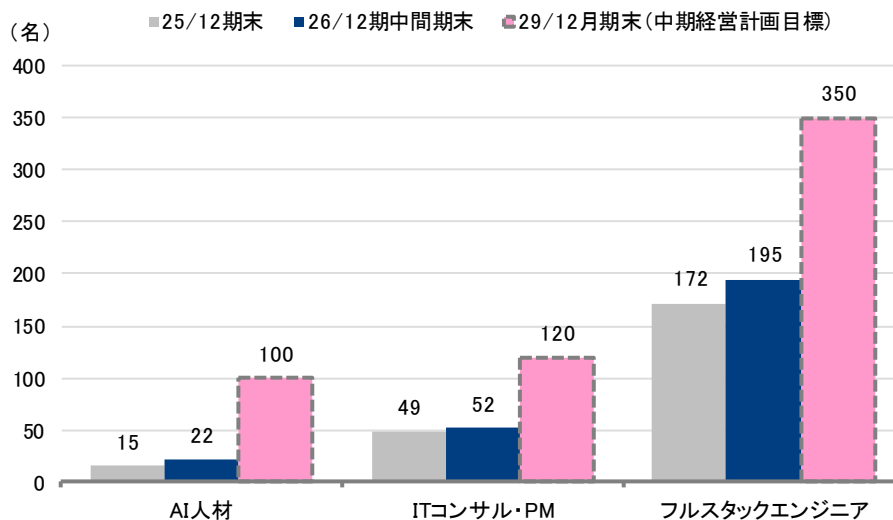
高付加価値領域の売上構成比率



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

さらに、高付加価値領域の拡大を支える基盤となっている人材面でも着実な成果が現れている。同社ではフルスタックエンジニア、ITコンサル・PM、AI人材の育成を重点施策として進めている。2026年12月期中間期末時点で全資格保持者数は269名となっており、前期末比で33名増加した。内訳は、フルスタックエンジニア数が195名（前期末比23名増）、ITコンサル・PMが52名（同3名増）、AI人材が22名（同7名増）である。中期経営計画の実現可能性を高める要因として注目される。

資格取得者数



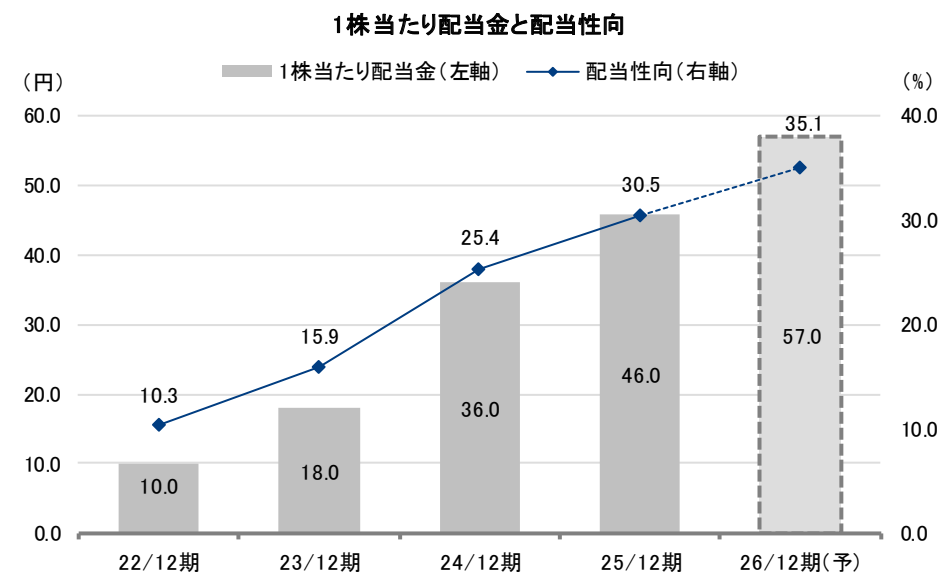
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

### 累進配当継続と配当性向40%以上を目標とする株主還元を実施

同社は、株主への継続的かつ安定的な利益還元を重要な経営課題の1つと位置付けている。安定した財務基盤と継続的な利益成長を背景に、配当水準の引き上げと累進配当の継続を通じて株主還元の充実を図る方針である。前中期経営計画「Vision 2027」では、2026年12月期までに配当性向35%以上を目指す方針を掲げていた。配当性向を毎期おおむね5ポイントずつ段階的に引き上げるとともに、一時的な業績変動に左右されない安定的な利益還元を実現するため、累進配当を導入した。この方針のもと、2025年12月期の年間配当金は前期比で10.0円の増配を実施し、1株当たり46.0円、配当性向は30.5%となった。

新中期経営計画「Go Beyond」においても、長期安定配当を基本方針とし、利益成長に応じた増配を継続する方針で、配当性向40%以上を目標としている。こうした方針を踏まえ、2026年12月期の年間配当金は1株当たり57.0円を予定している。前期比11.0円の増配となり、配当性向は35.1%へ上昇する見込みである。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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。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