



2026年2月24日

各位

会社名 株式会社アクシス  
代表者名 代表取締役 会長執行役員 CEO 小倉 博文  
(コード番号：4012 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役 常務執行役員 CFO 小菅 直哉  
(TEL. 03-5501-1277)

## 新中期経営計画「Go Beyond」策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、新たな中期経営計画「Go Beyond」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 新中期経営計画策定の背景 - 変化する事業環境への適応と更なる成長に向けて -

中期経営計画 Vision2027 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の急速な普及により、顧客業務におけるデジタル化が進展すると共にお客様のニーズは拡大し、技術的にも高度化が進んでまいりました。当社は創業以来、お客様のニーズを的確にとらえサービスを提供してまいりましたが、この変化に対応すべく、Vision2027 を超える新たな中期経営計画「Go Beyond」を策定する事と致しました。

#### 2. 新中期経営計画の骨子 - Go Beyond ～SI の先へ、価値共創パートナーへの進化～ -

「デジタルで社会に貢献する」のスローガンのもと、中期経営計画「Go Beyond」では、顧客価値向上と企業価値向上、そして社会的価値の向上を中期経営方針として、お客様ならびに社会が必要とする「価値共創パートナー」となる事を目指してまいります。

#### 3. 数値目標 - 最終年度の売上高 140 億円以上、営業利益率 12%以上へ -

	2025年12月期 実績	2026年12月期 業績予想	2029年12月期 中期経営計画
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	1,680 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

#### 4. 成長を実現する施策 - 収益性を向上させる戦略と投資 -

具体的な施策は以下のとおりとなります。

##### ① 事業戦略

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の拡大、AI 活用による事業の高度化を通じ、収益性を向上

##### ② 経営基盤強化

人材基盤の強化、事業基盤の強化、働き方改革を通じ、経営基盤を強化

##### ③ 投資戦略

M&A、人材投資、サービス開発・設備投資に総額 80 億円超を投資

#### 5. 株主還元・配当政策 - 配当性向 40%以上 -

長期安定配当を基本としつつ、毎期の利益成長に応じた増配を実行していく方針であり、配当性向 40%以上を目標としております。また、累進配当を導入しており、公表した配当予想額から減配しない方針でございます。

なお、詳細については以下の別紙資料をご覧ください。

以 上

デジタルで社会に貢献する



# 中期経営計画

2026年12月期～2029年12月期

## Go Beyond

～ SIの先へ、価値共創パートナーへの進化～

# “ デジタルで社会に貢献する。 ”

全社員の物心両面の幸せを  
実現する

公明正大に判断し、  
素直な心で全力で取り組む

全社員が同じベクトルを  
持つことに努める

事業を通して社会・人類に  
貢献をする



## 企業と社会が必要とする「価値共創パートナー」へ

中期経営計画Vision2027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の急速な普及により、顧客業務におけるデジタル化が進展すると共にお客様のニーズは拡大し、技術的にも高度化が進んでまいりました。当社は創業以来、お客様のニーズを的確にとらえサービスを提供してまいりましたが、この変化に対応すべく、Vision2027を超える新たな中期経営計画「Go Beyond」を策定する事と致しました。また、これを確実に実行するため、執行体制も一部変更する事としています。

新たな中期経営計画「Go Beyond」では、顧客価値向上と企業価値向上、そして社会的価値の向上を中期経営方針として、お客様ならびに社会が必要とする「価値共創パートナー」となる事を目指してまいります。

システムサービス事業においては、金融、公共・社会インフラ、情報通信を中心に事業拡大を進めてまいりましたが、これをさらに深耕するとともに、新たな産業分野に進出し、当社マーケットの拡大を図ってまいります。さらに、AIやSaaS製品等の成長性の高い技術領域に注力するとともに、顧客単価の高い、SI上流工程、デジタル基盤やネットワーク構築等にビジネスのウェイトをシフトしてまいります。

ITサービス事業はモビリティを中心としたクラウドサービスや、IT部門のBPOをはじめとする、あったら便利・助かる、仕事が楽になる、安心して利用できる、そんなニーズに応えるサービスを提供してまいります。そして生成AIをベースとした当社のAIプラットフォーム（コミュニケーションインサイト）のサービスも拡大して行きたいと考えています。

さらに中期経営戦略である「経営基盤強化」、「投資戦略」により、継続的に高成長を続け、高収益を上げることが可能な企業に進化してまいります。

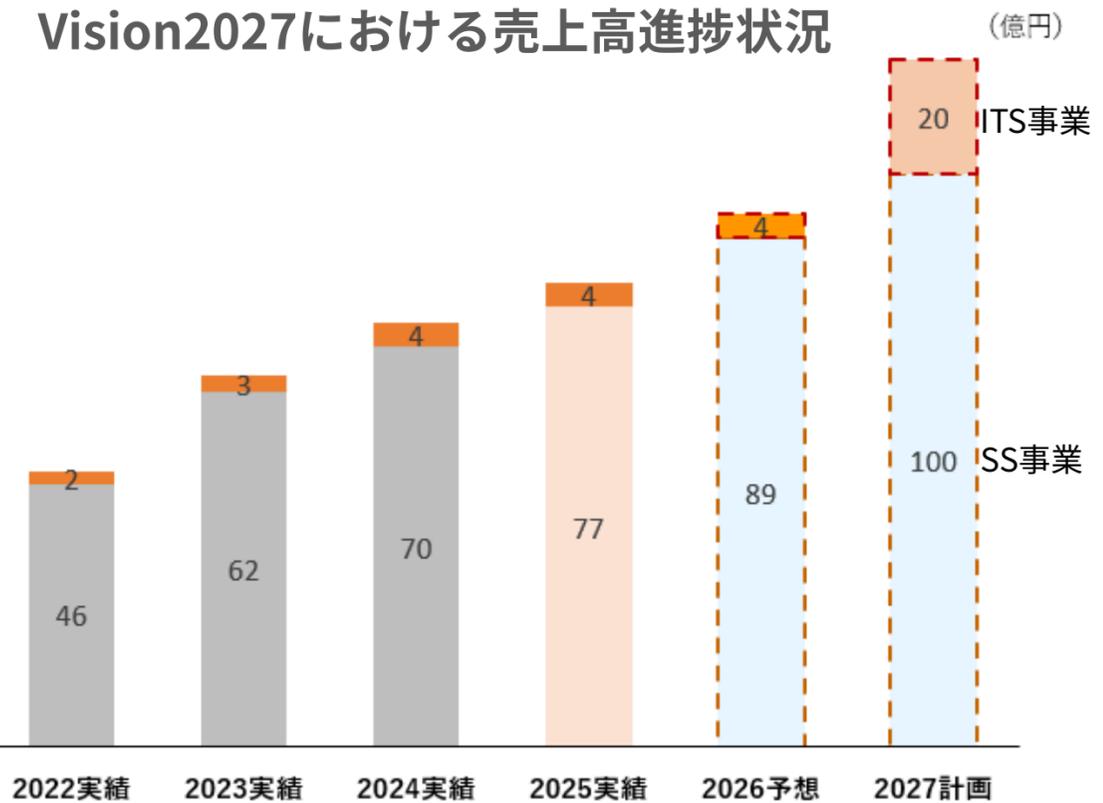
代表取締役 会長執行役員CEO 小倉 博文  
代表取締役 社長執行役員COO 横田 佳和

# 前中期経営計画 Vision2027

# 前中期経営計画 Vision2027

システムサービス事業の売上高は計画の100億円に向けて順調に増加。ITコンサル・成長性の高い技術領域を担う人材育成は計画通り進捗  
 ITサービス事業のサービス売上高は順調に増加したが、技術支援売上高の鈍化や売上貢献するクラウドサービスの育成が遅延  
 今後の成長の基盤となる経営基盤強化、成長投資を着実に実行。M&Aは成約には至っていないが、継続して取組みを実施  
 人材投資は概ね計画通り実施し、従業員数は2022年末430人から2025年末545人と順調に増加

	2022実績	2025実績	2026予想	Vision2027
売上高	58.5億円	81.3億円	94.4億円	120億円以上
営業利益	5.7億円	8.8億円	10億円	15億円以上
営業利益率	9.8%	10.9%	10.6%	12.5%以上
R O E	15.3%	16.8%	16.1%	15%以上
配当性向	10.3%	30.5%	35.1%	35%以上



	PM・ベンダー系 コンサル資格	業務系 コンサル資格	インフラ系 コンサル資格	AI系	業務系	インフラ系
2025実績	11名	18名	20名	15名	44名	128名
Vision2027	30名以上	30名以上	30名以上	50名以上	100名以上	120名以上

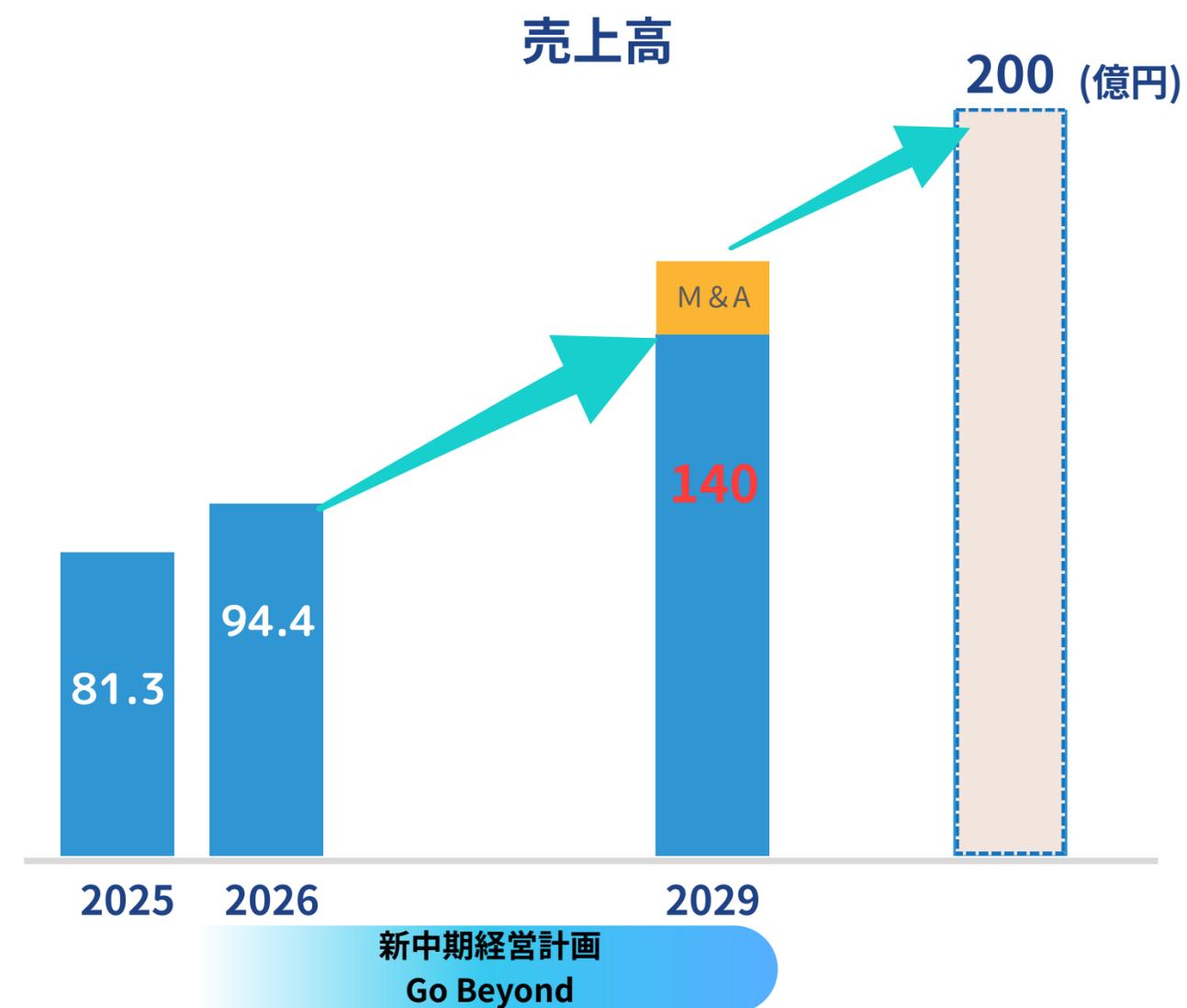
# 中期経営計画

# Go Beyond

～ SIの先へ、価値共創パートナーへの進化～

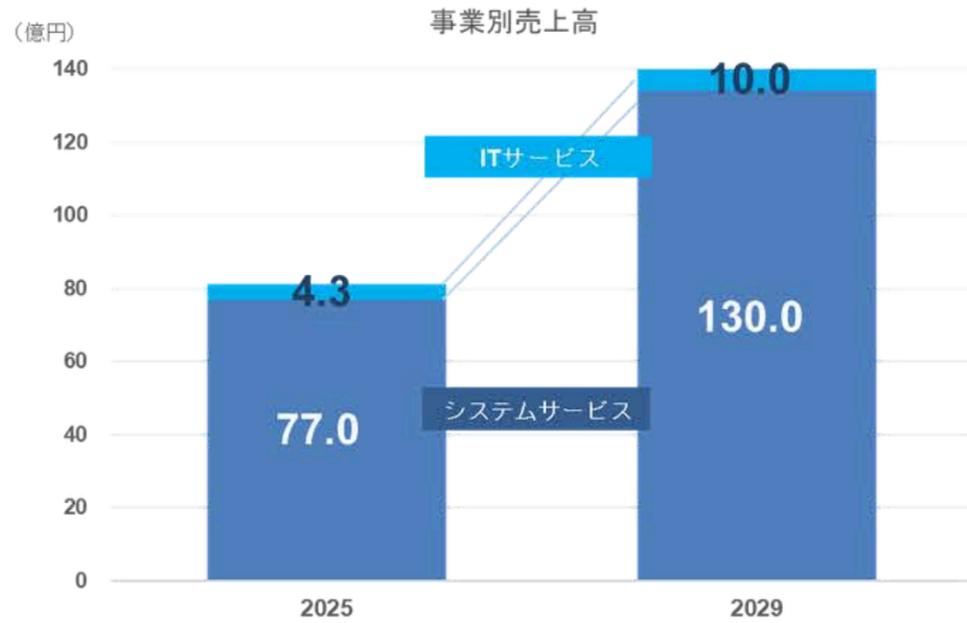
売上高 **200億円** 企業に向け、プライム市場を意識した成長を継続

	2025年12月期	2026年12月期	2029年12月期
売上高	81.3億円	94.4億円	<b>140億円以上</b>
営業利益	8.8億円	10億円	<b>16億円以上</b>
営業利益率	10.9%	10.6%	<b>12%以上</b>
ROE	16.8%	16.1%	<b>18%以上</b>
配当性向 (累進配当導入)	30.5%	35.1%	<b>40%以上</b>

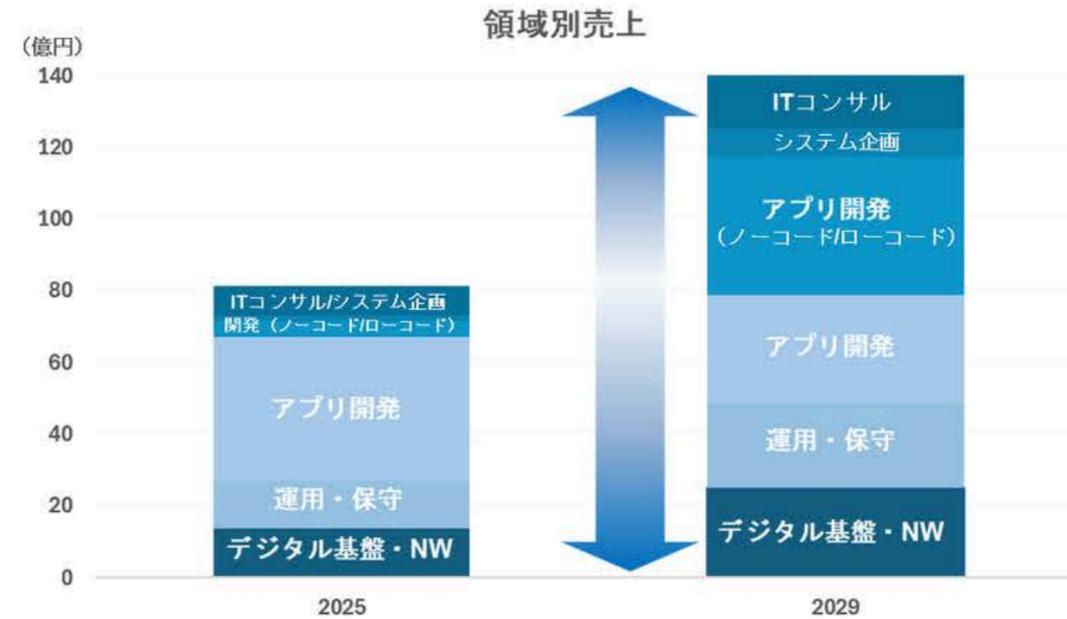


# Go Beyond (経営指標2)

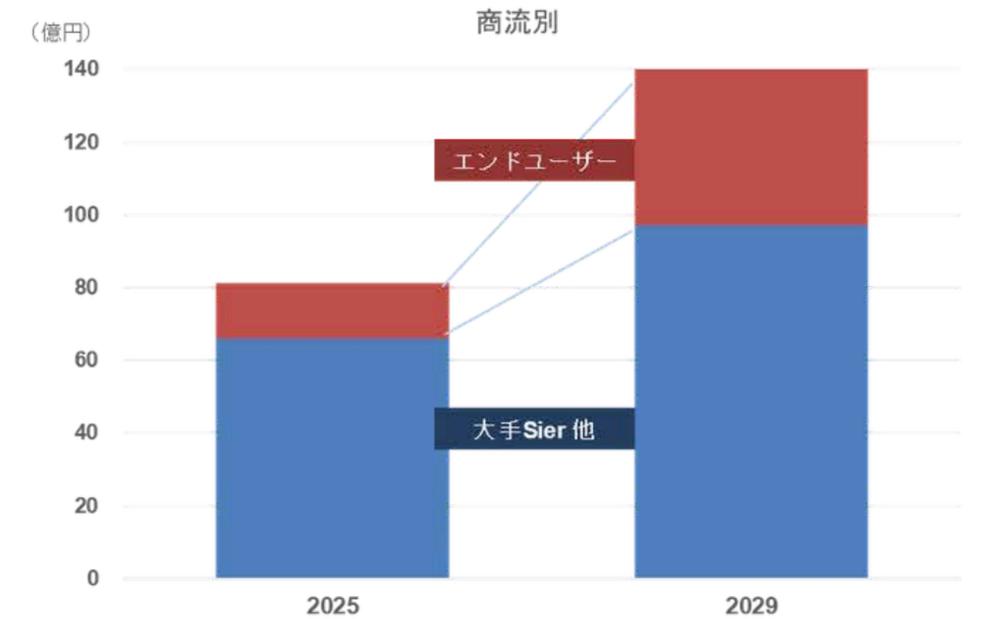
## CAGR14.5%と高い成長を維持



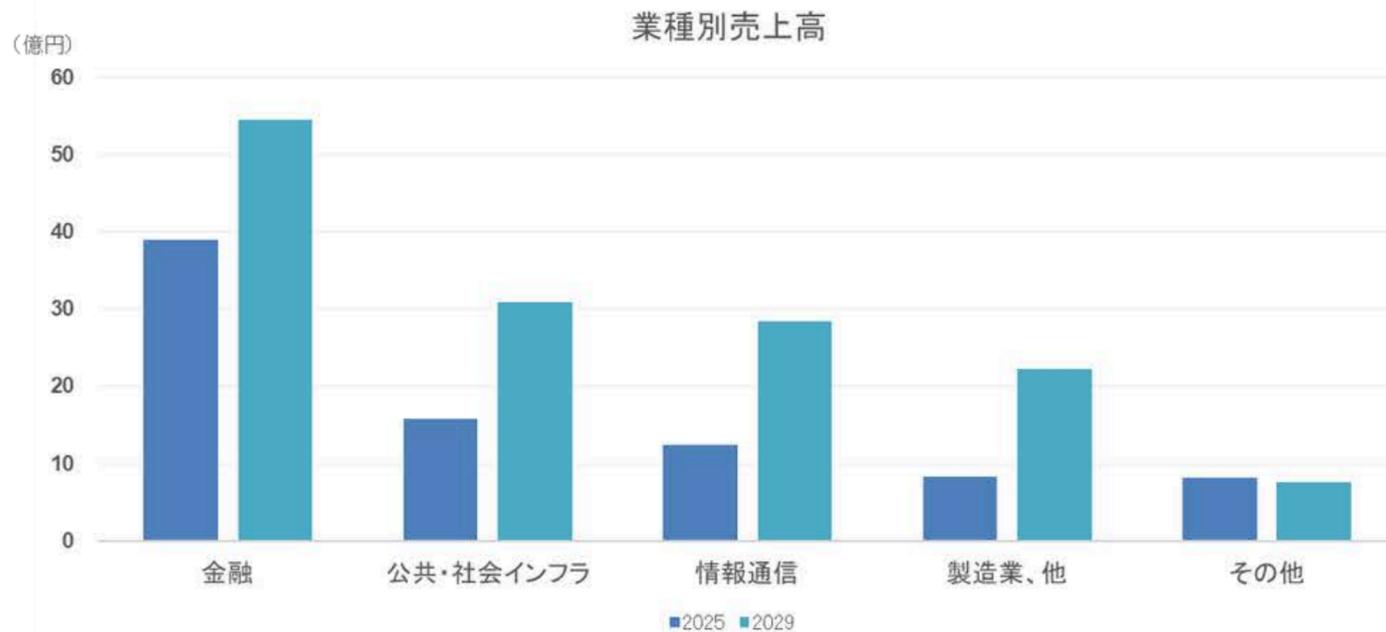
## 高付加価値領域を50%超に拡大



## 高収益が見込めるエンドユーザー取引の割合を30%超に拡大、Sier取引も着実に増加



## SI主力産業（金融、公共・社会インフラ、情報通信）を中心に拡大するとともに、製造業など他の産業へも注力

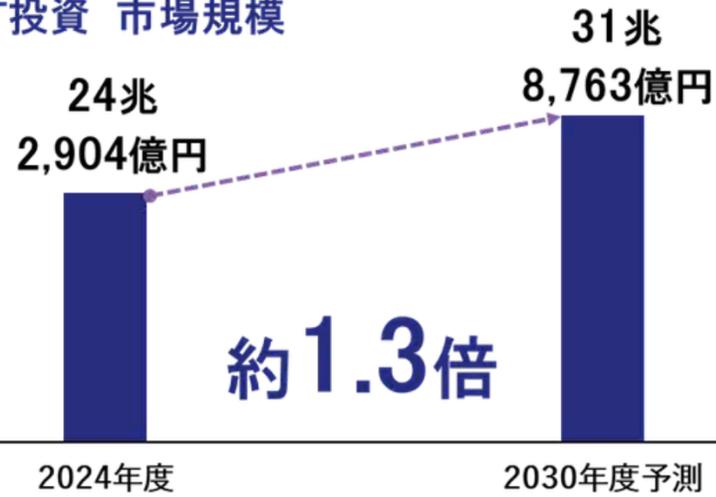


## 人材強化

取得資格	目標人数
PM・コンサル系コンサル資格 業務系コンサル資格 インフラ系コンサル資格	120名以上
成長性の高い技術領域の資格 業務系資格 インフラ系資格	350名以上
AI系資格	100名以上

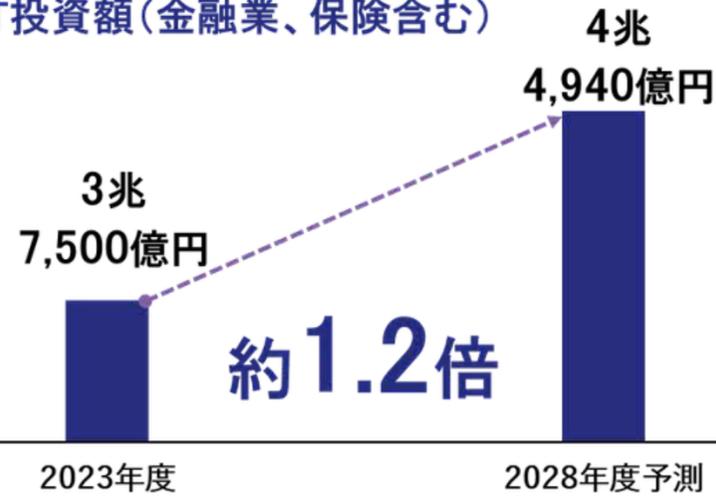
# 当社を取り巻く市場環境

## 国内IT投資 市場規模



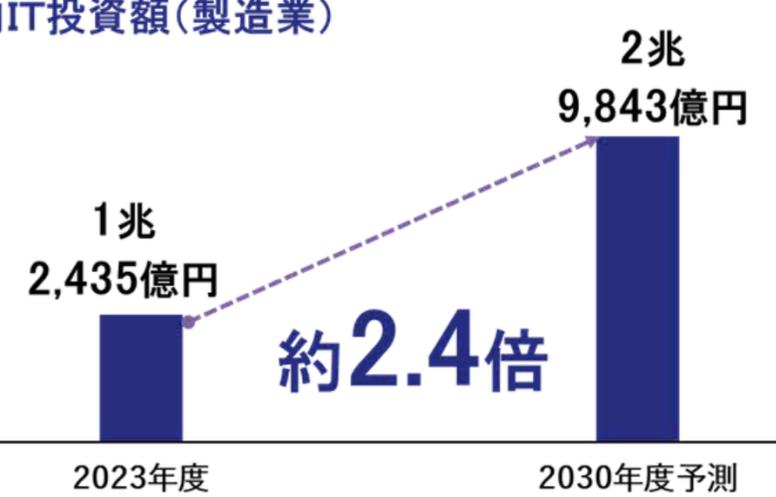
出典: 富士キメラ総研「業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版」

## 国内IT投資額(金融業、保険含む)



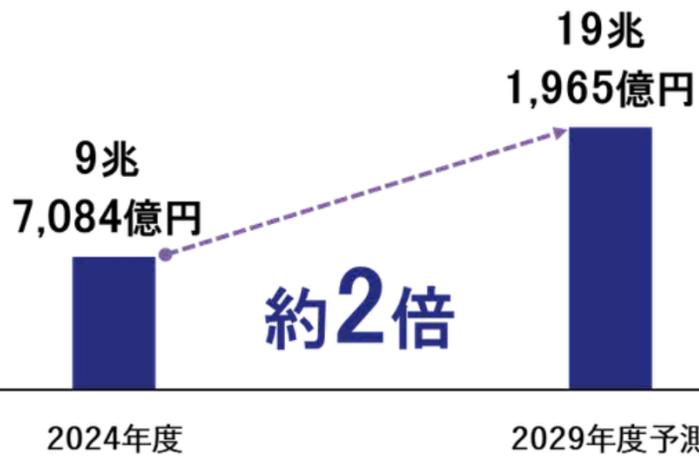
出典: 富士キメラ総研「業種別IT投資／デジタルソリューション市場 2024年版」

## 国内IT投資額(製造業)



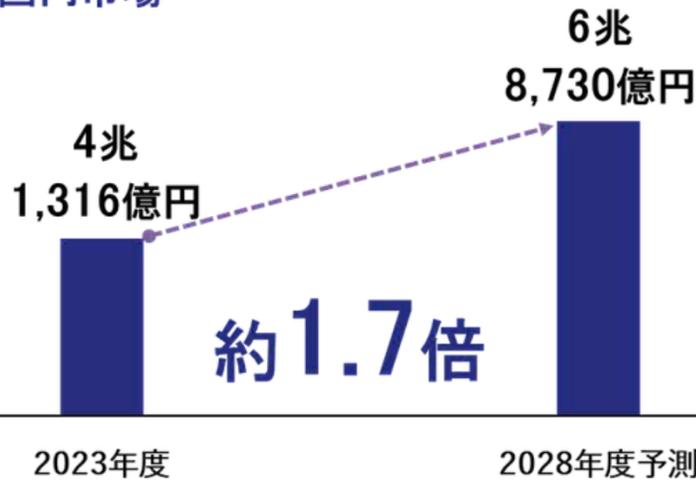
出典: 富士キメラ総研「『2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編』  
まとまる(2025/4/24発表 第25043号)」

## 国内クラウド市場



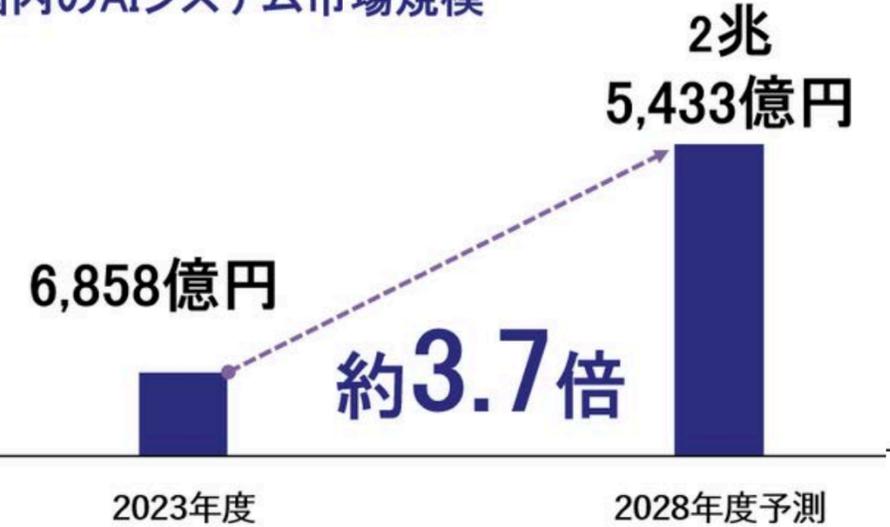
出典: IDC Japan  
「国内クラウド市場、2024年9兆7084億円。2029年19兆1965億円に達する」

## DXの国内市場



出典: 富士キメラ総研「業種別IT投資／デジタルソリューション市場 2024年版」

## 国内のAIシステム市場規模



出典: IDC: 2024年 国内AIシステム市場予想を発表(2024年4月25日)

## 中期経営方針

### 顧客価値向上



求められるニーズを満たす確かな技術でサービスを提供する

### 企業価値向上



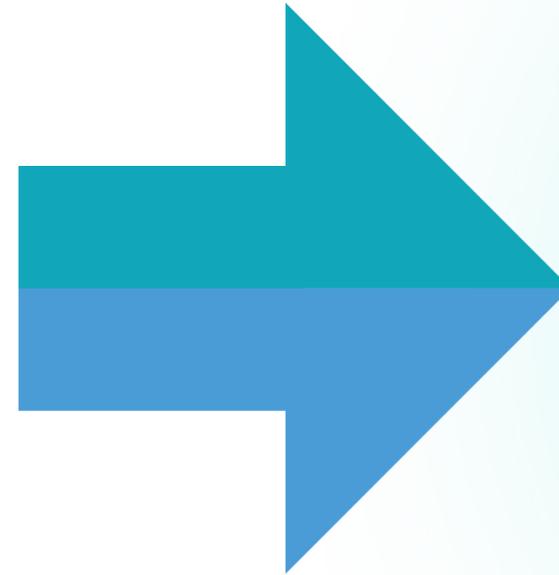
収益性の高い高付加価値サービスを増やし、企業価値向上を目指す

### 社会的価値向上



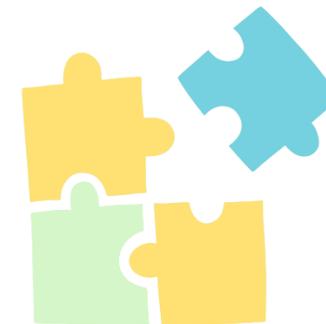
社会課題の解決と社会への還元を通じて、存在価値の高い企業となる

# Go Beyond



1

- 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



2

- 人材基盤の強化
- 事業基盤の強化
- 働き方改革



経営基盤強化

事業戦略

投資戦略

3

- M & A
- 人材投資
- サービス開発・設備投資



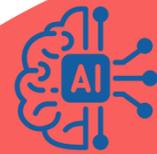
「顧客領域の拡大」、「技術領域の拡大」、「AI戦略」が相互に連携・補完することで、売上拡大と利益率向上を実現し、持続的な成長と企業価値向上を目指す



## 1. SI主力産業の深耕と未開拓産業への展開

主力産業（金融/公共/通信）で得たノウハウを活かし、未開拓産業へ高付加価値サービスを提供

- 業務特化SIを深化
- 上流～保守、基盤、ネットワークを統合したトータルSI
- 営業強化



## AI戦略

### 3. AI活用による事業の高度化

AIを“横串”の共通基盤と位置づけ、サービスの付加価値を高める

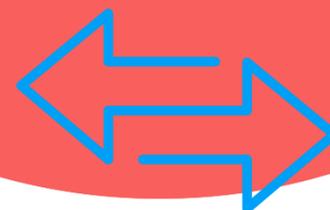
- 顧客価値の向上
- サービスの高度化(AI組み込み)  
(コミュニケーションインサイトの活用(※))
- 生産性、品質の向上



## 2. 成長性の高い技術領域やサービスの拡大

顧客ニーズに成長性の高い技術で対応し、ストック型・高付加価値なサービスを提供

- 成長性の高い技術習得
- 技術を複合的に活用
- サービスの拡充



(※) コミュニケーションインサイト・・・当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

# 事業戦略 1.SI主力産業の深耕と未開拓産業への展開

## 業務特化SIを深化

金融／公共・社会インフラ／情報通信における業務知見と現場対応力をベースに更なる深耕と他の産業への展開を図る

### 市場×拡大方針



金融

#### 得意領域

- ・市場系
- ・決済系
- ・情報系

#### 拡大領域

- ・銀行（基幹系）
- ・銀行以外（証券、保険、クレジット）

#### 商流

直取引の拡大



公共社会  
インフラ

#### 得意領域

- ・官公庁
- ・自治体
- ・公営

#### 拡大領域

- ・官公庁／自治体の横展開
- ・独立行政法人・外郭団体へ拡大

#### 商流

大規模(二次受け)  
小規模(直取引)



情報通信

#### 得意領域

- ・ICT／通信インフラ
- ・ネットワーク
- ・運用監視

#### 拡大領域

- ・ネットワーク／運用監視
- ・マネージドサービス
- ・24/365サービス

#### 商流

大手通信キャリア  
経由での拡大



製造業・  
その他

高信頼・高可用性  
大量トランザクション処理  
規制・監査対応

業務知識の吸収力  
現場理解力  
要件化能力

ミッションクリティカルな  
インフラ運用・構築  
運用監視

未開拓産業への展開

## トータルSIを実現

売上単価の高い、ITコンサル等の上流、基盤・ネットワーク構築などのインフラ分野にシフト

ITコンサル／伴走支援

システム企画・設計

アプリケーション開発  
運用・保守



ノーコード  
ローコード

デジタル基盤

マルチクラウド／プライベートクラウド

ネットワーク

構築／セキュリティ（ゼロトラスト）

事業成長・収益拡大

営業強化

- SI主力産業における深耕営業
- 未開拓産業における顧客獲得
- 社内連携強化
- 提案力強化（顧客ニーズの把握）

強固な組織基盤と2つの推進力で、  
確実な事業成長を実現

アライアンス強化

- 戦略的パートナーシップの構築（専門性特化）
- アライアンス戦略の共有
- 新規アライアンス先の開拓
- パートナー比率の向上 50%以上

採用・育成

新卒採用

- 毎期50人以上

キャリア採用

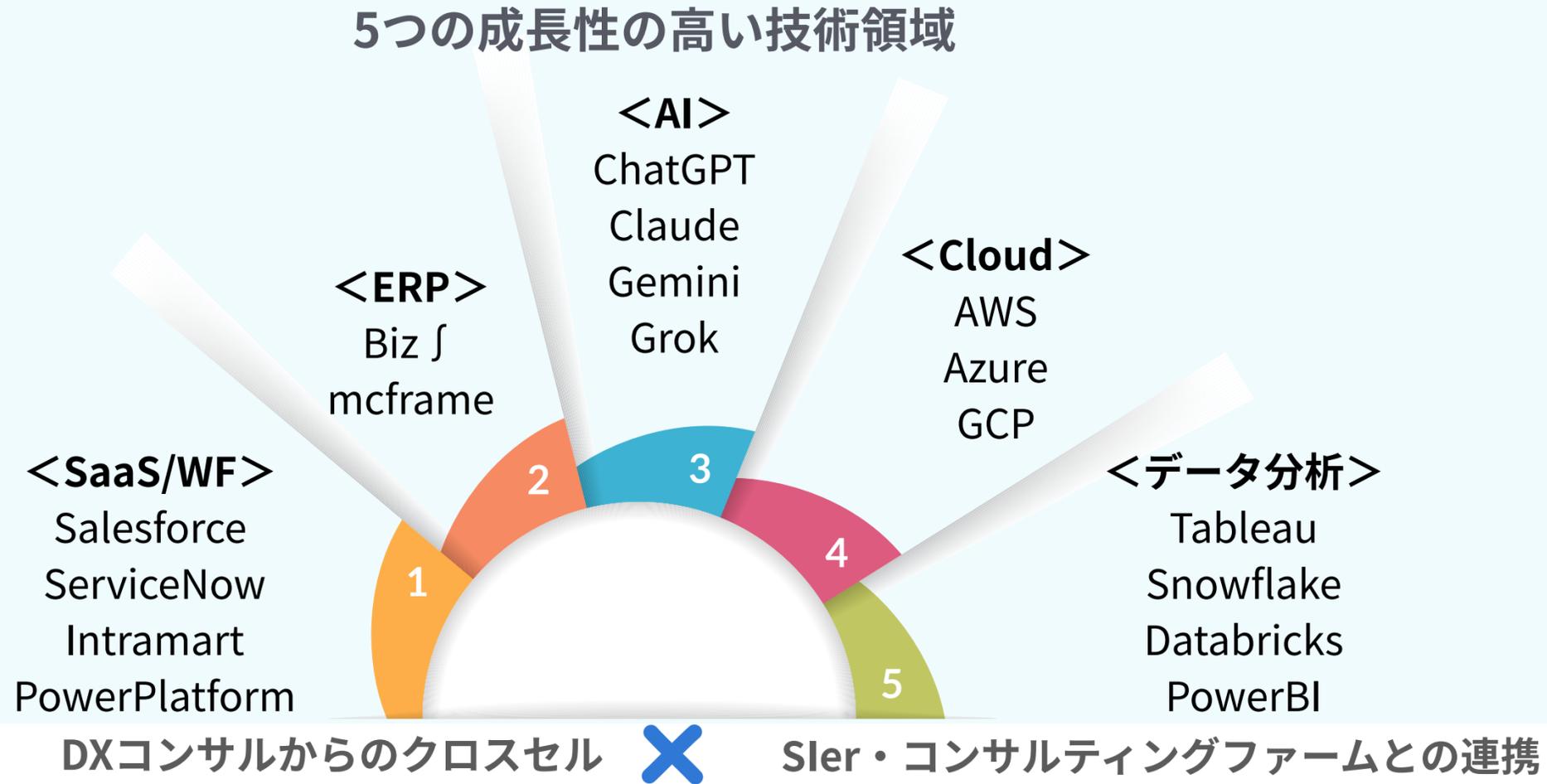
- 即戦力人材の獲得  
（上流人材、成長性の高い技術領域を持つ人材）

育成

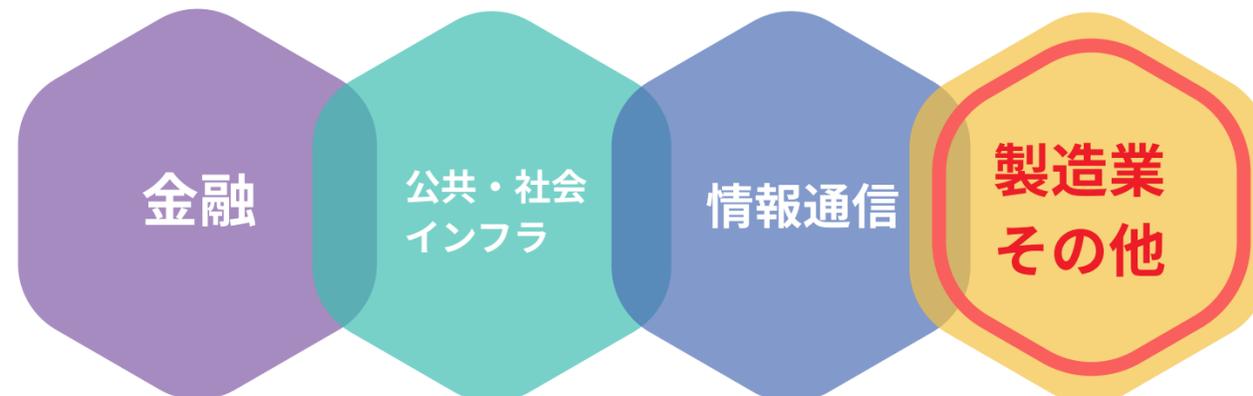
- キャリア別研修
- 資格取得補助

## 事業戦略 2.成長性の高い技術領域やサービスの拡大

成長性の高い技術を習得することで組織のケイパビリティを高め、顧客ニーズへの対応力を高める



金融、公共・社会インフラ、情報通信、製造業など他の産業へ展開する



リスキリングによる上流・コンサル人材の強化、IT技術者のスキルセットの底上げを図る

求める人材	取得資格	KPI 2025年 → 2029年
ITコンサル・PM	PM・ベンダー系コンサル資格 業務系コンサル資格 インフラ系コンサル資格	49名 → 120名以上
フルスタックエンジニア※	業務系資格 インフラ系資格	172名 → 350名以上
AI活用（AIスペシャリスト） AI活用（全社員AIリテラシー向上）	AI系資格 AI関連研修受講	15名 → 100名以上

※フルスタックエンジニアとは、Webアプリケーションやシステム開発において、フロントエンド（ユーザーの画面側）からバックエンド（サーバーやデータベース側）、インフラ構築まで、開発の全工程を一人で担当できるエンジニア

### クラウドサービスの拡充

「モビリティ×データ活用×AI」の業務プラットフォームへ

#### モビリティサービス

- お客様のニーズに応える機能拡張（安全運転管理、環境配慮、法令遵守機能）
- 業種特化型サービス（運転代行・陸送業界等）の開発推進
- 自動車以外の移動体サービス開発（船、自転車など）および関連技術の研究開発
- データ活用、データ可視化機能の強化およびサービス化

#### その他

- 社会課題解決型サービスの企画検討・リリース
- 個人向け位置情報サービスほか各種サービスの機能拡張

### DXコンサルティングの強化

現場を知るDXコンサルとして、ボトムアップ型（実態把握→運用課題の理解→伴走支援）のサービスを提供

#### DX支援（業務支援サービス）

- IT部門のBPO（まるっとアクシス、ITサポート）の契約拡大

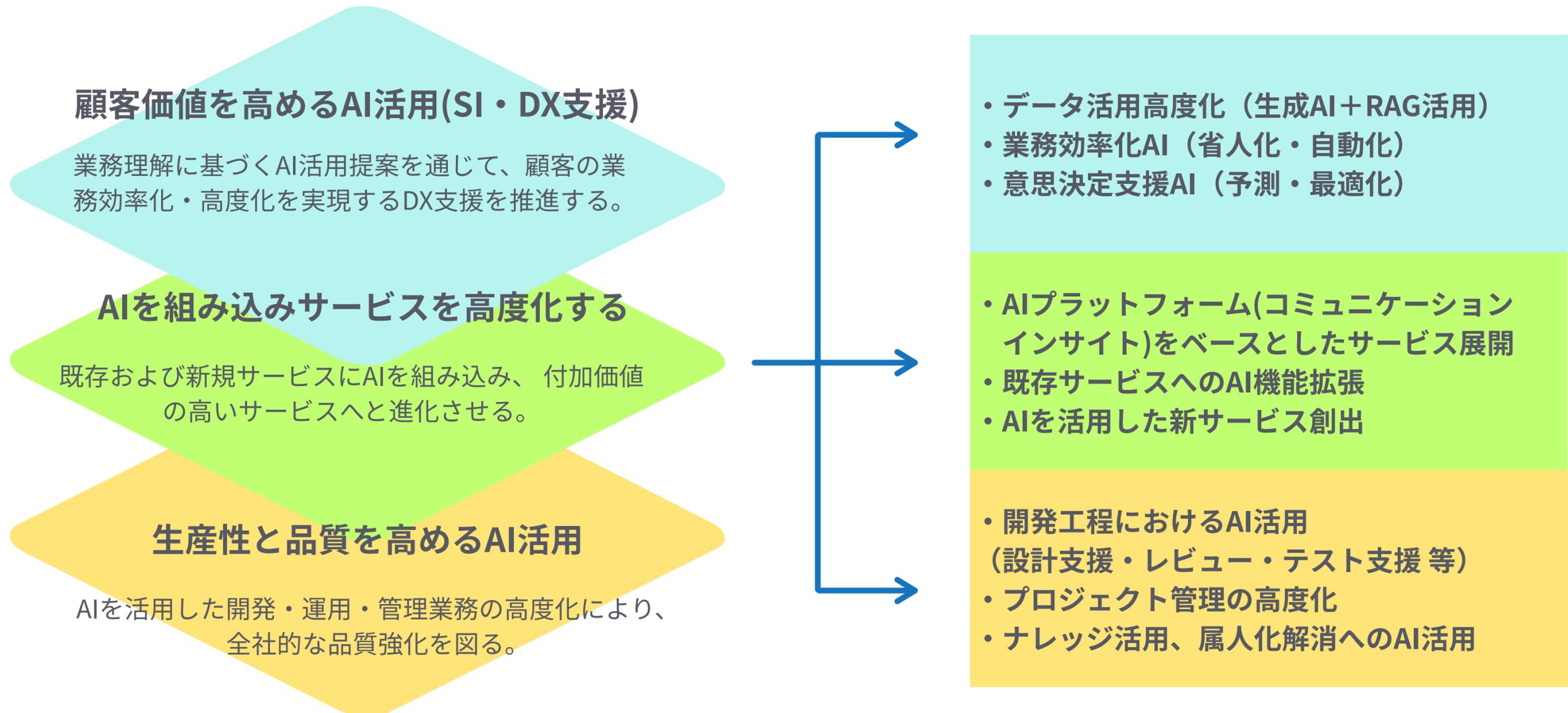
#### DXコンサル

- システムサービス事業とのクロスセルの強化
- 質の高いコンサル人材の育成

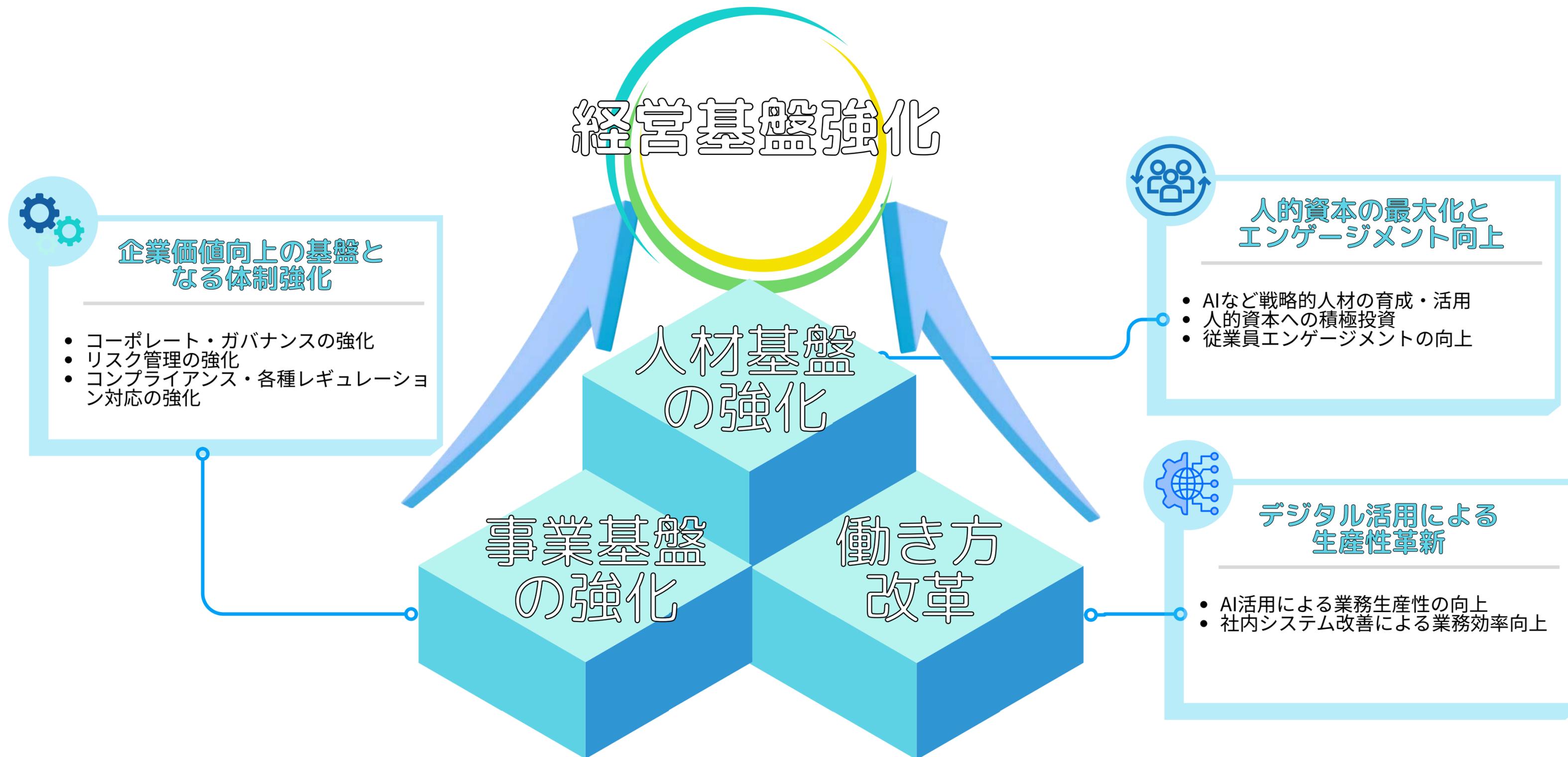
AIプラットフォーム（コミュニケーションインサイト）を利用したサービスの提供

# 事業戦略 3. AI活用による事業の高度化

AIを“横串”の共通基盤として、①顧客価値の向上（SI・DX支援）、②AI組み込みによるサービス高度化、③開発・運用の生産性／品質向上の3領域で事業を高度化します。新サービス創出、社内の標準化まで一体で進め、付加価値と収益性の向上につなげます。



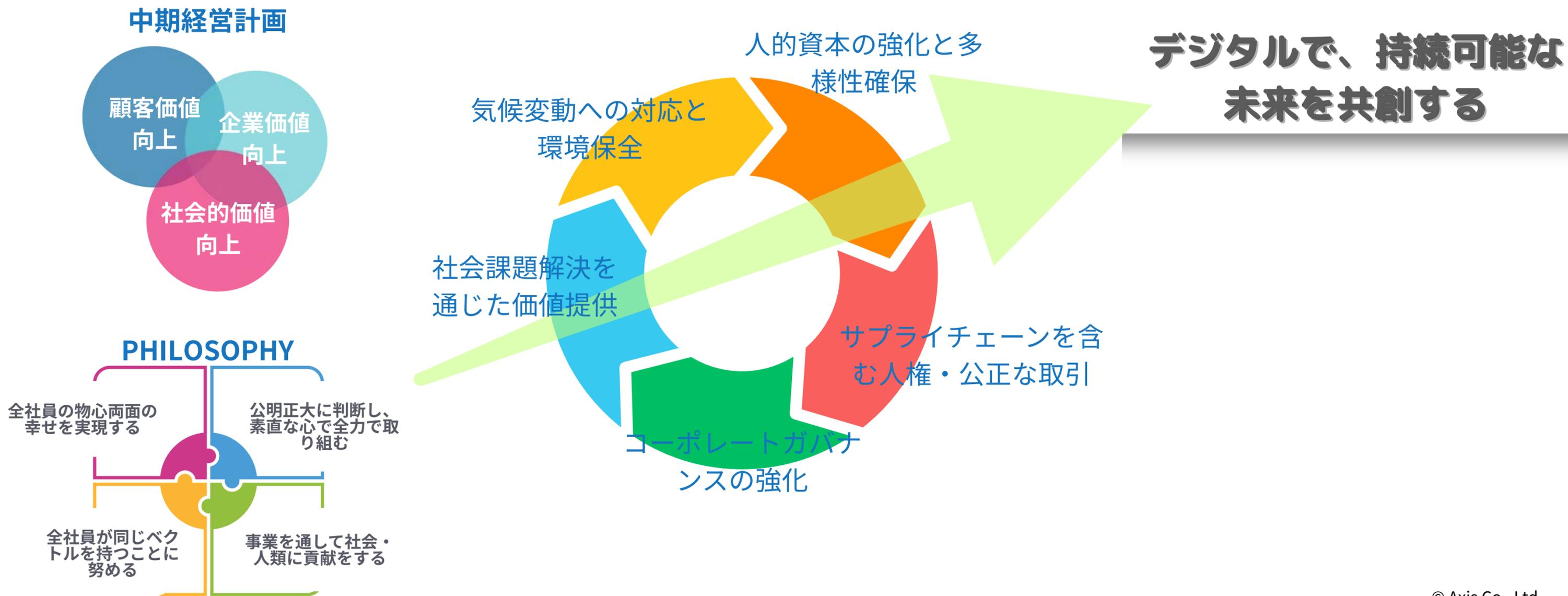
## 「人材」「事業」「働き方」の3軸を強化し、強固な経営基盤を構築



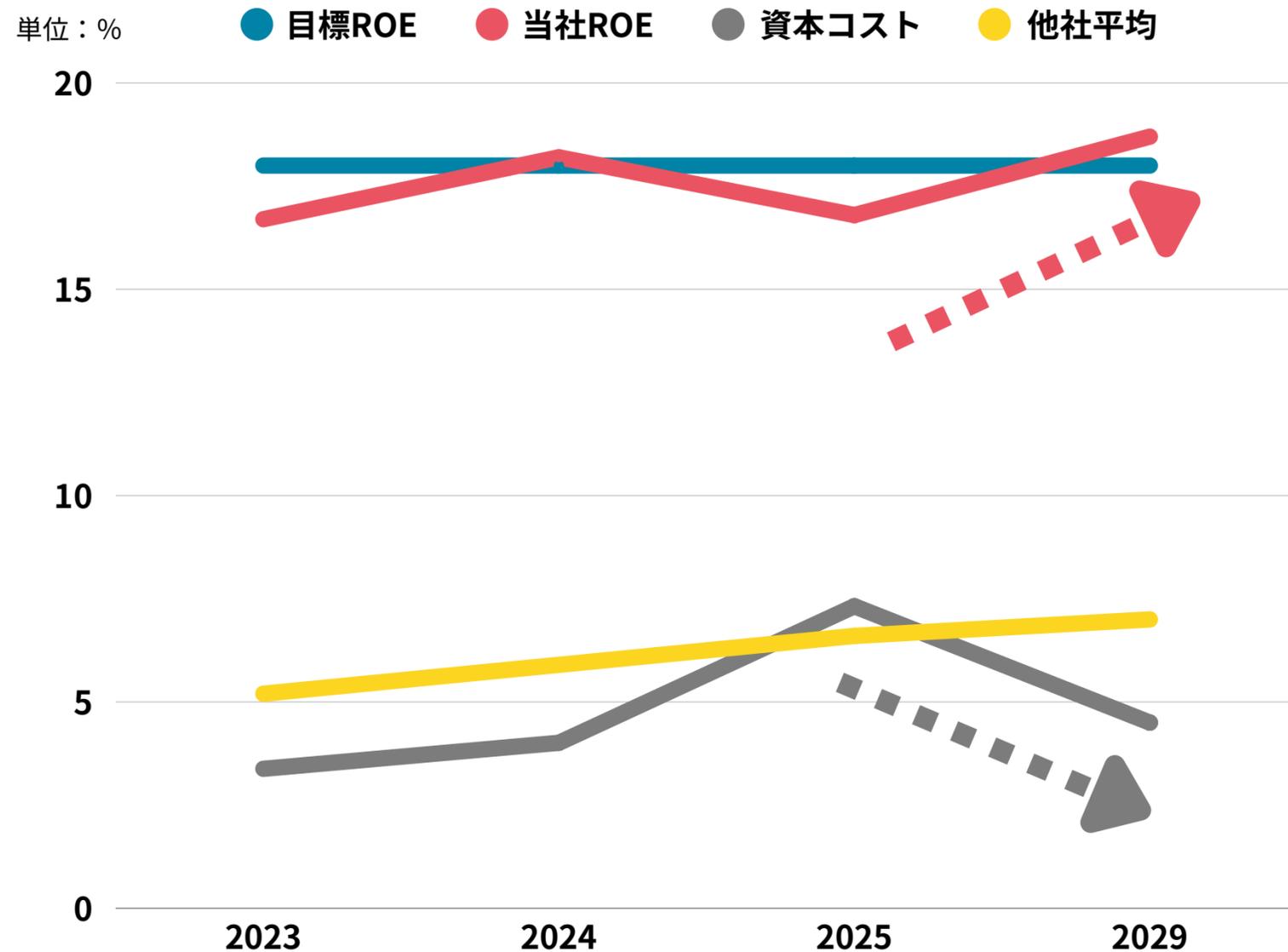
## 持続可能な社会の実現に向けた取り組み

### 【基本方針】

当社グループは4つのPHILOSOPHYを軸に、中期経営計画に掲げた3つの方針にそった企業活動を継続することで、企業価値を高めるとともに持続可能な社会の実現に貢献いたします。



## 中期経営計画を通じた財務目標 ROE18.0%以上



## 投資方針

### ROE向上

#### 💡 当期純利益の向上

- ✓ 付加価値の高いビジネス
- ✓ 収益性の高い事業参入 (M & A)

#### 💡 財務レバレッジの向上

- ✓ 株主還元
- ✓ 有利子負債の活用 (M & A)

### 資本コスト低減

#### 💡 事業リスクの軽減

- ✓ ビジネスリスク・災害リスク・法務リスクなど  
リスクアセスメントによるリスク管理・対策

#### 💡 IR強化

- ✓ 適切な情報開示を行い、当社独自のリスク（アン  
システムティックリスク）の判断材料を提供

#### 💡 ガバナンス強化

- ✓ 経営の透明性向上

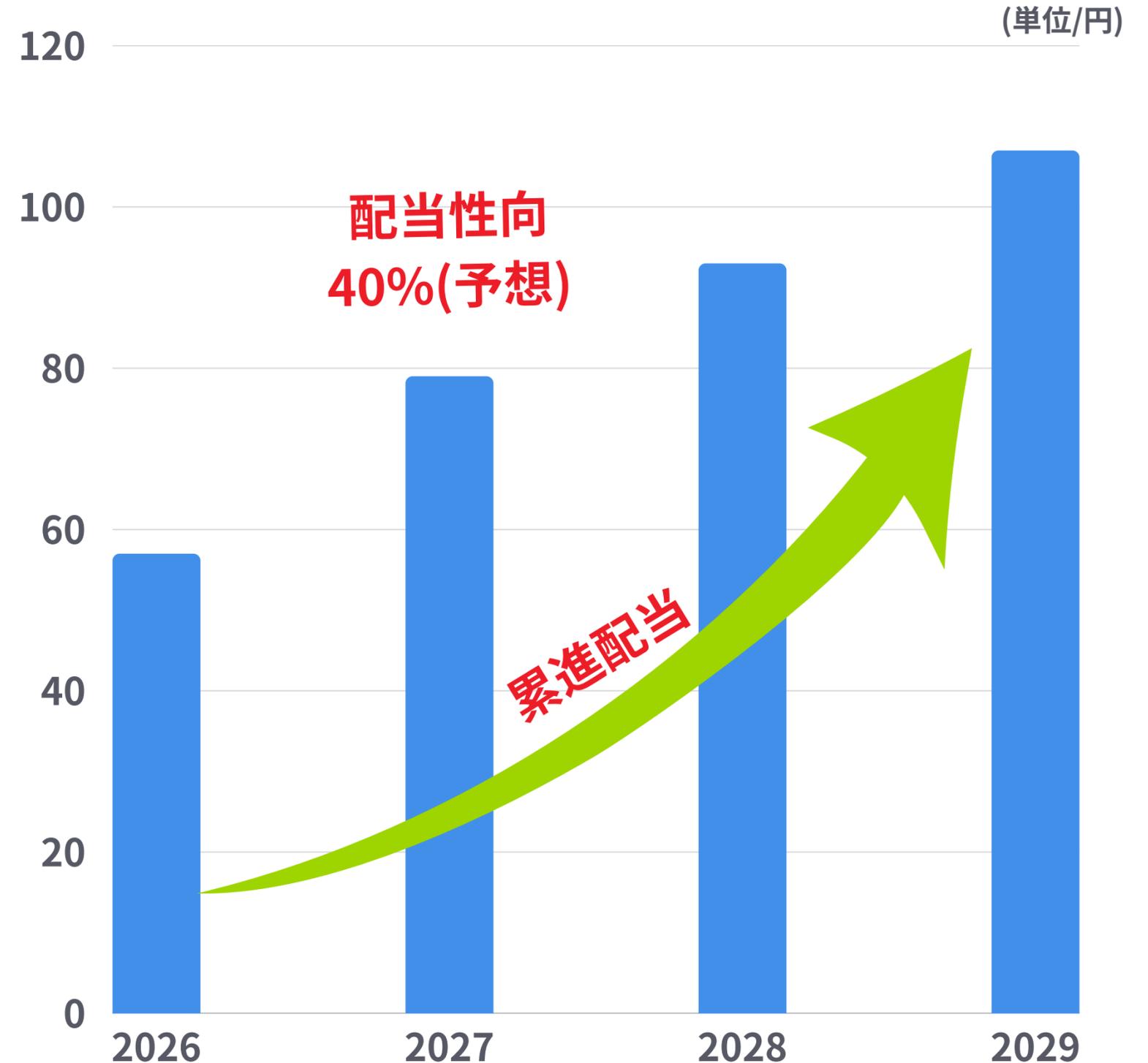
## 事業成長を加速することで中長期的な株価 上昇と利益成長による増配を図って行く

長期安定配当を基本とし、株主の皆様へ還元をしていきたいと考えております。

過去の実績においても、継続して増配してきており、今後も安定配当の維持と利益成長による増配、成長投資をバランスさせていきます。

- ☑ 配当性向40%以上
- ☑ 累進配当（每期配当予想額から減配しない方針）
- ☑ 毎期の利益成長に応じて増配

## 一株当たり配当金予想イメージ



# キャッシュアロケーション

2029年12月期までの累計投資金額

## 財務方針

持続的な企業価値向上を実現する資金管理を行う

### 成長投資

- M & A
- 人材投資
- サービス開発投資
- 経営基盤強化

### 株主還元

- 配当性向を40%以上
- 累進配当
- 成長に伴う増配を実行

M & Aの実行状況、財務健全性を勘案して借入を活用

借入

### 営業CF

2026年から2029年  
まで累計70億円超  
(※)

手元資金34億円  
(2025年12月末時点)

成長投資  
80億円超

株主還元（配当）  
15億円超

運転資金

M & A  
40億円超

- 高付加価値ビジネス
- 先端技術
- 新サービス

人材投資  
30億円超

- 待遇の向上
- 福利厚生の充実
- 教育/研修
- 新卒/キャリア採用

サービス開発・  
設備投資  
10億円超

- 調査・研究の強化
- 新規事業開発投資
- 社内経営基盤DXの推進
- 働きやすい環境の整備

(※)成長投資控除前の営業キャッシュ・イン・フロー

## 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、本資料作成時点において当社が入手可能な情報をもとに、当社が合理的と判断した前提・見通し情報が含まれております。実際の業績等は今後の様々な社会情勢の変化等により本資料の計画と異なる結果が生じる場合があります。本資料は将来の計画数値や施策の実現を確約・保証するものではありません。

本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いません。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](mailto:ir@axis-net.co.jp)