連結業績予想 補足説明資料

2026年12月期　WPC社の子会社化に伴う連結決算への移行　2026年11月13日

デジタルで社会に貢献する

（連結）通期業績見通しサマリー

売上高	営業利益	営業利益率	配当（予想）
9,550 百万円	1,040 百万円	10.9 %	60 円
前期比※	前期比※	前期比※	配当性向35.2%
+17.4%	+17.1%	±0.0p	+14円増配

業績

- 17.4%増収、17.1%営業増益と7期連続の増収・増益、過去最高更新を見込む

- WPC社の子会社化に伴い、通期見通しを単体から連結ベースへ変更。
  第4四半期にWPC社を取り込み、のれん償却等を計上し営業利益率は10.9%を見込む

配当

- 前回予想から3円増額し60円（前期比14円増配、配当性向35.2%）を予想

※ 前期比は、前期（2025/12期）の単体実績との対比です。通期業績見通しは連結ベースです（WPC社の2026年10～12月分を含みます）。連結財務諸表は当期第4四半期から作成するため、適時開示では対前期増減率を記載しません（本資料の前期比は参考値）。

© Axis Co., Ltd.

（連結）業績予想の変更ポイント　単体予想から連結予想へ

2026年2月5日公表の単体予想から、WPC社の子会社化を織り込んだ連結ベースの予想へ変更。
第４四半期（3か月分）のWPC社業績、のれん償却額、取得関連費用を反映した連結予想

前回予想（単体）と今回予想（連結）の比較

	前回予想（単体）		今回予想（連結）	
売上高	9,444 百万円	→	9,550 百万円	+106 (+1.1%)
営業利益	1,000 百万円	→	1,040 百万円	+40 (+4.0%)
営業利益率	10.6 %	→	10.9 %	+0.3p
当期純利益	700 百万円	→	730 百万円	+30 (+4.3%)

経常利益 1,005 → 1,060百万円（+55）、1株当たり当期純利益 162.61 → 170.60円（期中平均株式数は2026年9月30日現在）

今回予想（連結）の内訳

	アクシス単体		WPC社（10～12月）		のれん償却額・取得関連費用
売上高	9,450 百万円 前回予想比 +6	+	100 百万円 3か月分を連結		–
営業利益	1,046 百万円 前回予想比 +46	+	23 百万円 3か月分を連結	+	▲29 百万円 販売費及び一般管理費

- ✓ アクシス単体は、売上高9,450百万円・営業利益1,046百万円を見込み、2月5日公表の単体予想（9,444百万円・1,000百万円）を上回る見通し
- ✓ WPC社は、第4四半期（2026年10～12月）の3か月分を連結。売上高100百万円・営業利益23百万円を見込む
- ✓ のれん償却額・取得関連費用は29百万円（販売費及び一般管理費に計上）。のれんの金額は、取得原価の配分（PPA）完了後に確定

アクシス単体の見通しは期初予想を上回り、WPC社の第４四半期分が加わる。取得関連費用の影響は、当期のみ。

※ 前回予想は2026年2月5日公表の通期業績予想（単体）。連結財務諸表は当期から作成するため、適時開示では対前期増減率を記載していません。

© Axis Co., Ltd.

（連結） 通期業績見通し

連結決算の開始に伴い、通期業績見通しを連結ベースに変更

M&Aの影響

のれん

取得原価の配分（PPA）が完了していないため、金額はPPA完了後に確定

のれん償却額・取得関連費用

29百万円（第４四半期）
（販売費及び一般管理費に計上）

取得関連費用

アドバイザリー費用等の一過性の費用。取得関連費用の影響は、当期のみ

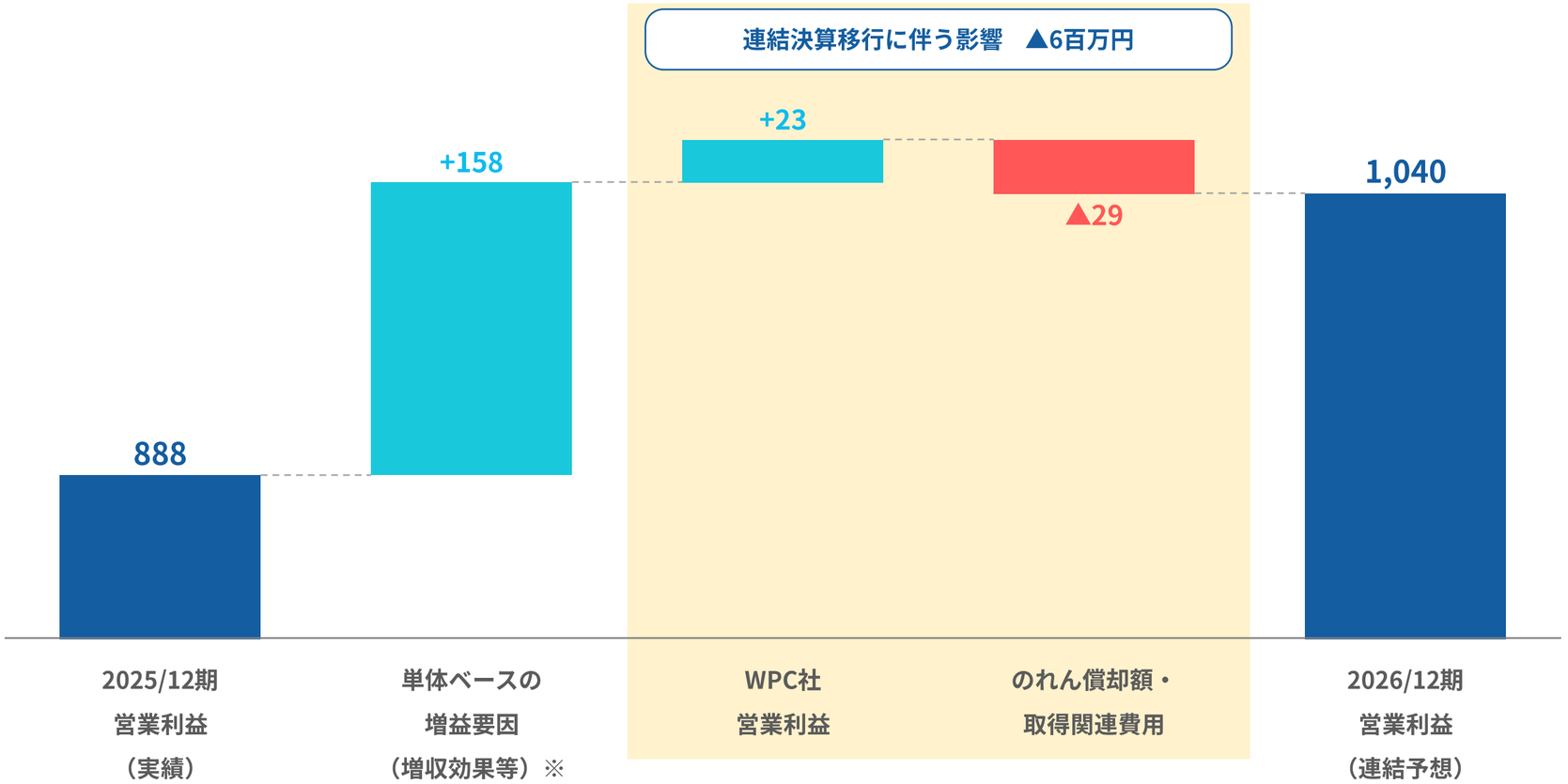
（百万円）	2025/12期 実績（単体）	2026/12期　通期業績見通し				前期比 ※1	
		アクシス単体	WPC社 ※3	連結費用 ※4	連結	増減額	増減率
売上高	8,134	9,450	100	–	**9,550**	+1,415	17.4%
売上総利益	2,037	–	–	–	**2,400**	+362	17.8%
営業利益	888	1,046	23	▲29	**1,040**	+151	17.1%
経常利益	917	1,066	23	▲29	**1,060**	+142	15.5%
当期純利益 ※2	642	744	15	▲29	**730**	+87	13.6%
1株当たり当期純利益（円）	151.03	–	–	–	**170.60**	+19.57	13.0%
売上総利益率	25.1%	–	–	–	**25.1%**		±0.0p
営業利益率	10.9%	11.1%	–	–	**10.9%**		±0.0p
経常利益率	11.3%	11.3%	–	–	**11.1%**		▲0.2p

※1 前期比は、前期（2025/12期）の単体実績との比較（参考値）です。連結財務諸表は当期から作成するため、適時開示では対前期増減率を記載していません。
※2 親会社株主に帰属する当期純利益。2025/12期は単体の当期純利益です。1株当たり当期純利益は2026年9月30日現在の期中平均株式数（四半期累計）で算定しています。
※3 WPC社は2026年10月1日～12月31日の3か月分を連結しています。売上総利益、1株当たり当期純利益および利益率の一部は、連結のみ記載しています。
※4 連結費用は、WPC社の連結子会社化に伴うのれん償却額および取得関連費用（販売費及び一般管理費に計上）です。のれんの金額は、取得原価の配分（PPA）完了後に確定します。

© Axis Co., Ltd.

営業利益 増減益要因想定分析　2026年12月期（連結予想）

増益を牽引するのは売上拡大（前期比+17.4%）に伴う増収効果。連結営業利益は1,040百万円（前期比+17.1%）を見込む
連結決算への移行に伴う影響は▲6百万円（WPC社営業利益+23、のれん償却額・取得関連費用▲29）



連結調整の内訳（第4四半期）

WPC社の営業利益（10～12月） **+23**百万円

売上高100百万円（10～12月の3か月分）

のれん償却額・取得関連費用 **▲29**百万円

取得関連費用（アドバイザリー費用等・一過性）を含む

取得関連費用の影響は、当期のみ。

※ 単体ベースの増益要因（+158百万円）は、アクシス単体の通期見通し（1,046百万円）と2025/12期実績（888百万円）との差額です（2026年2月5日公表の単体予想1,000百万円に対する見直し+46百万円を含む）。
※ 前期比は、2025/12期の単体実績との比較（参考値）です。

© Axis Co., Ltd.

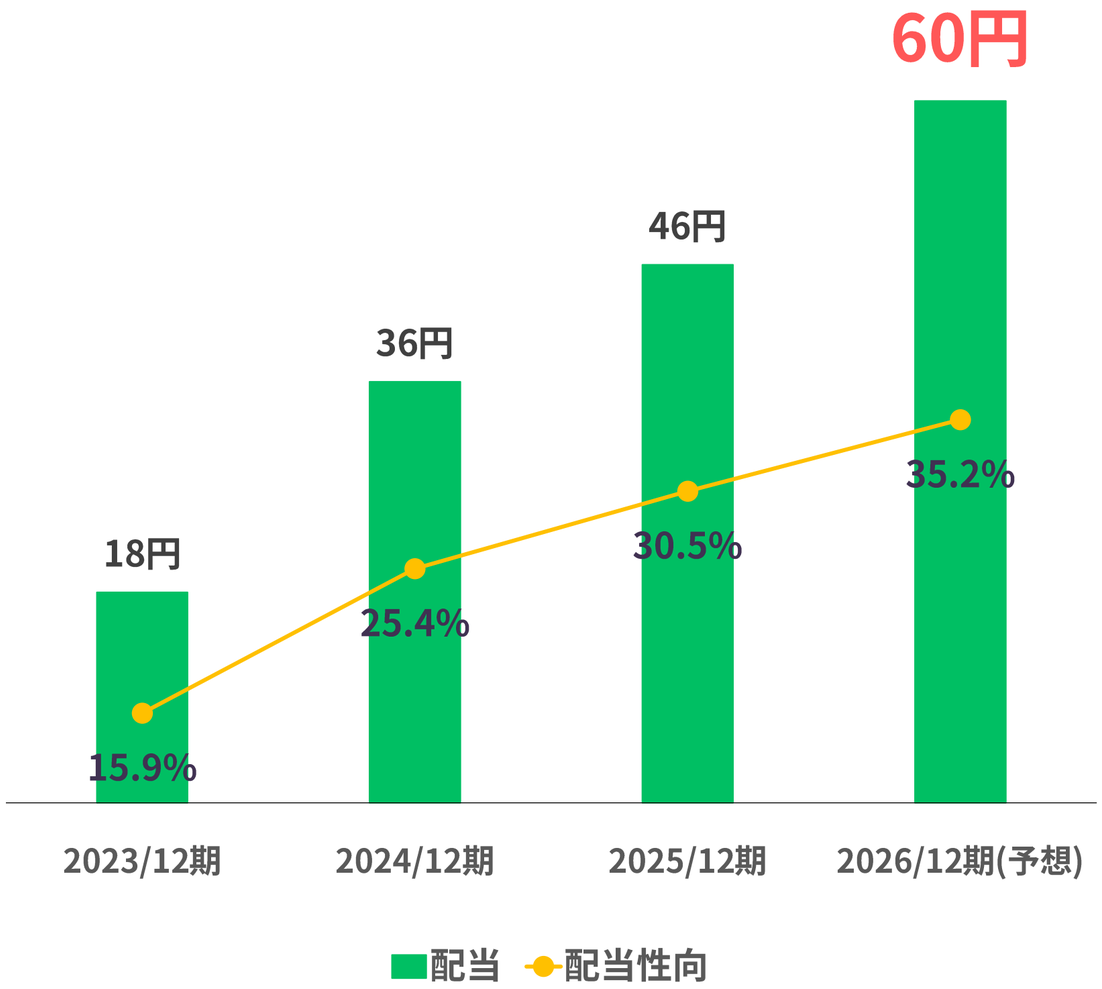
株主還元

1株当たり年間14円増配し60円に

配当方針

長期安定配当を基本とし、一時的な業績の変動に左右されることなく、継続して利益還元を行うために**累進配当**を導入

継続して増配してきており、中期経営計画に基づき配当性向の段階的な引き上げ（**2029年12月期目標40%以上**）と利益成長に応じた増配を実行し、安定配当の維持と成長投資とのバランスを図る方針



2026年12月期の予想

中期経営計画における当期の配当性向は**35%超**を基準として、1株当たり年間配当金は、前期より**14円増配の60円**を予想

配当予想の修正（前回予想57円 → 60円）の背景

- アクシス単体の業績見通しを見直し：当期純利益 700 → **744百万円** と変更になったことに伴い配当性向35%超をベースとして**60円と増配を予想**

© Axis Co., Ltd.

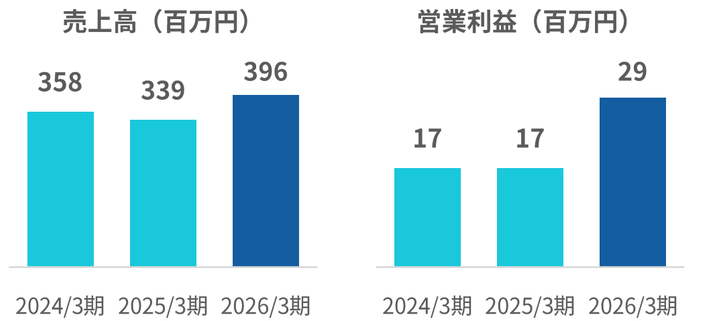
連結子会社化の概要　株式会社Work Prime Contract（WPC社）

2026年10月1日付で、株式会社Work Prime Contract（以下、WPC社）を子会社化いたしました

Work Prime Contract社の概要

所在地	東京都港区三田
設立	2006年5月
代表者	代表取締役社長　吉成 亜矢子 代表取締役　　小倉 博文
事業内容	ITインフラ機器導入・設定・保守・修理 （キッティング、在庫管理・配送、現地での設置・結線、修理）
資本金	15百万円

業績推移 ※



WPC社の強み

- 倉庫でのキッティングから現地での設置・保守まで、ワンストップで対応
- 一度に数千〜1万台を超える規模の大量案件にも対応

子会社化の概要

取得株式数	300株（議決権所有割合 100.0%）
取得価額	300百万円 （アドバイザリー費用等を含む概算総額 321百万円）
日程	2026年9月24日　取締役会決議・株式譲渡契約締結 2026年10月1日　株式譲渡実行（子会社化）
連結	2026年12月期より、単体決算から連結決算へ移行

取得の目的

ネットワーク関連サービスは、当社の事業戦略上、高付加価値領域として重要な事業領域です。

ITインフラ領域の構築に強みを持つ当社と、ITインフラの機器導入に強みを持つWPC社が一体となり、**ネットワーク関連の顧客基盤の拡大、業務領域の拡充、エンジニアの増強**を図ります。

※ WPC社の業績は同社の決算期（3月期）の数値です。出典：2026年9月24日付「株式会社Work Prime Contractの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ」

© Axis Co., Ltd.

連結子会社化の狙い　「設計から保守まで」一気通貫のサービス提供体制

当社の上流設計力にWPC社の強みであるITインフラ機器の導入・保守支援が加わることで、
DX対応の一環として需要が急増するITネットワーク領域の案件を「設計から保守まで」一貫して受託する体制の構築が可能となります

一気通貫のサービス提供体制

① 企画・設計	② 調達・キッティング	③ 導入・構築	④ 運用・保守
要件定義・ネットワーク全体設計 プロジェクト管理	機器の調達・設定・検品 在庫管理・配送手配	現地での設置・結線 データ移行・動作確認	定常保守・修理 トラブル対応
アクシス	WPC	アクシス × WPC	WPC

グループでワンストップ受託　▶　ネットワーク関連案件の一括請負・案件の大型化へ向け体制構築

本件により期待する効果

01　ネットワーク関連の顧客基盤の拡大
設計から保守までを一括で提案し、
両社の顧客との取引を拡大

02　業務領域の拡充
調達・キッティングから現地導入・保守までを
グループ内で担い、一括請負での受注を拡大

03　エンジニアの増強
ネットワーク・ITソリューション人材を増強し、
大型案件への対応力を強化

中期経営計画「Go Beyond」の重点施策「高付加価値領域の拡大」を、M&Aにより加速

※ 本ページに記載の効果は現時点で想定しているものであり、実現の時期や効果を約束するものではありません。

© Axis Co., Ltd.

市場・お客様・当社：3つの視点で見るWPC社子会社化の意味

需要は伸びているが現場に対するボトルネックがある。お客様も複数ベンダーの調整に悩み、機器更改で当社が担えたのは設計までだった

① 市場：需要と現場の制約

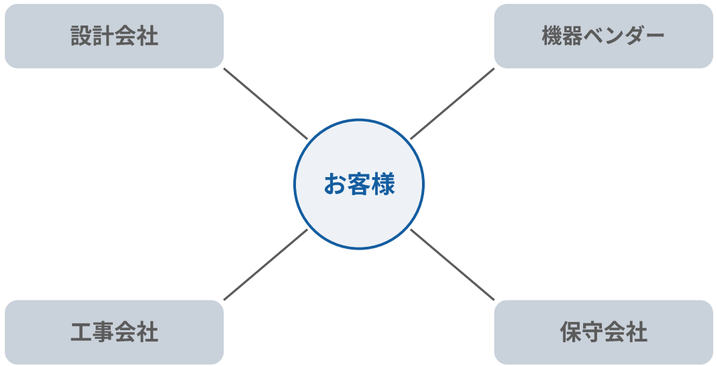
- クラウド移行・モダナイゼーション
- ゼロトラスト等セキュリティ更新
- 拠点ネットワークの更改
- 端末・機器の大量更新

ボトルネック：キッティング・設置・保守の人手不足

↓

WPC社が現場を自前化（数千〜1万台超の大量案件）

② お客様：窓口の一本化



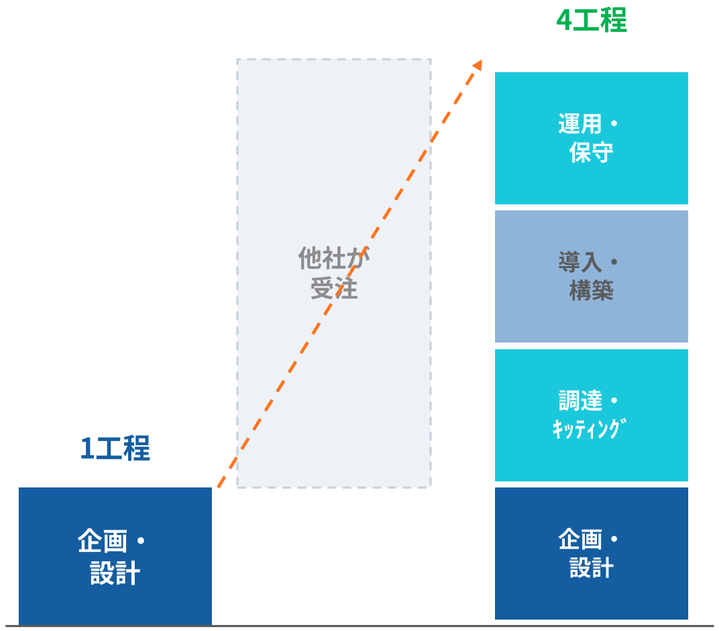
4社調整の負担・責任分界・納期ずれ

↓

アクシスグループが窓口

- 設計（アクシス）
- 調達・設置・保守（WPC）

③ 当社：受注範囲の拡大



1案件の受注範囲が「設計から保守まで」に拡大

市場の需要、お客様の負担、当社の受注範囲。3つの視点すべてで「現場の自前化」が可能となる

※ 需要要因は当社が想定する主な例示であり、市場規模等を示すものではありません。図は典型的なネットワーク機器更改案件を単純化したイメージです。

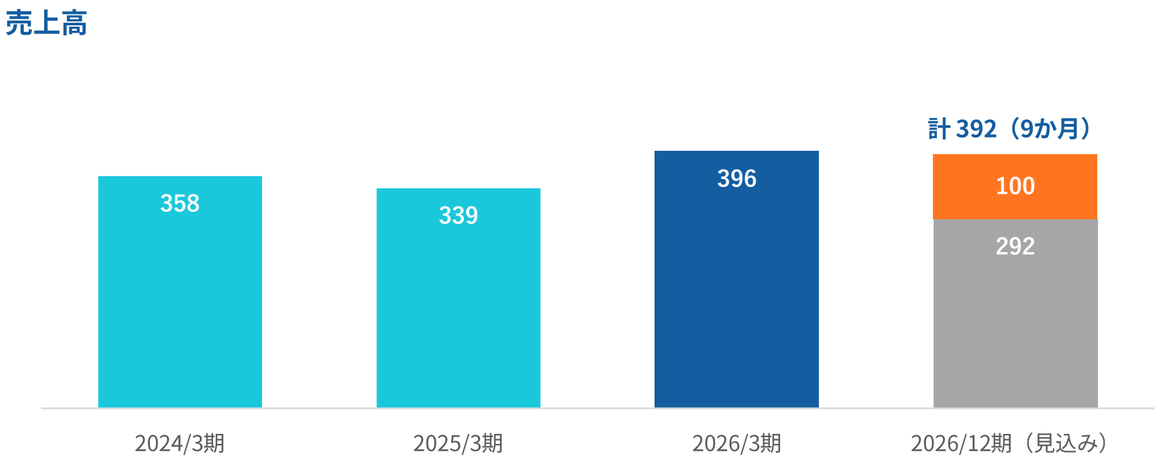
© Axis Co., Ltd.

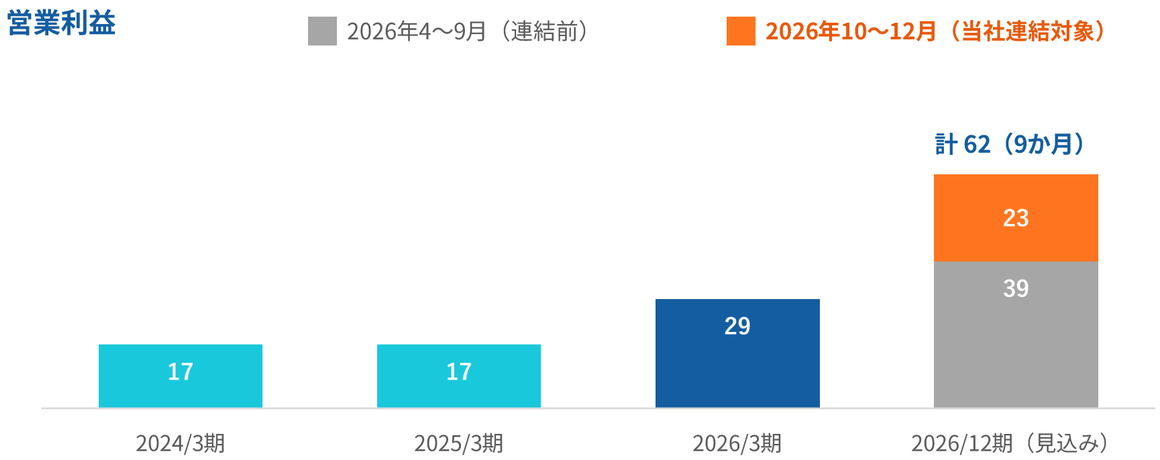
WPC社の成長を数字で見る

直近期（2026年3月期）は増収増益。決算期変更後の2026年12月期は、9か月で前期並みの売上高、前期を上回る営業利益を見込む

売上高（2026/3期）	営業利益	営業利益率	売上高（2026/12期・9か月見込み）
396百万円	**29百万円**	**7.3%**	**392百万円**
前期比 +16.8%	前期比 +70.6%	前期比 +2.3pt	うち当社連結 100百万円

業績の推移（百万円）





成長を続けるWPC社。2026年10〜12月の3か月分から、当社の連結業績に寄与

※ 2024/3期〜2026/3期はWPC社の決算期（3月期）の数値。出典：2026年9月24日付「株式会社Work Prime Contractの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ」。WPC社は決算期を3月から12月に変更しており、2026/12期は2026年4月〜12月の9か月決算です。2026/12期は現時点の見込み値で、当社の連結対象は10〜12月の3か月分です。

© Axis Co., Ltd.

中計戦略への寄与

既存顧客への機器導入提案から着手。中計4戦略のうち「高付加価値領域の拡大」に最も効果的

狙う案件タイプ：顧客 × サービス

	上流設計・PM（アクシス）	機器導入・保守（WPC）
既存顧客	**深耕（現状の主戦場）** 金融・公共・情報通信の設計・開発案件	**① 最優先：既存顧客 × 機器導入** 拠点網更改・端末更新を設計から保守まで一括提案
新規顧客	**③ WPC社顧客へ上流設計を提案** 機器導入の顧客に設計・PMを逆提案	**② 未開拓産業（製造業等）** 大量導入ニーズのある業種へ一括請負で参入

中計4つの事業戦略への寄与度

主力産業の深耕と未開拓産業への展開 WPC社顧客への相互提案、製造業等へ	○
高付加価値領域の拡大（ネットワーク・セキュリティ） 設計から保守までの一括請負が可能に	◎
成長性の高い技術領域の拡大 クラウド・ゼロトラスト等の機器導入を内製	○
AI活用による事業の高度化 保守・設置業務の効率化に将来適用	△

まずは既存顧客 × 機器導入から着手。高付加価値領域の拡大に最も効果を発揮

※ 案件例・寄与度は現時点の想定であり、個別の受注や効果を約束するものではありません。

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、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