

|| 企業調査レポート ||

アクシスコンサルティング

9344 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年10月10日(木)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. ハイエンドの人材紹介サービスとスキルシェアサービスを提供	01
2. ビジネスモデルの特徴は「リカーリング」であり、強みは85,000人超の登録人材など	01
3. 中期経営計画の下、2027年6月期に営業利益12億円と2ケタ成長を目指す	01
4. 2025年6月期は一時的に営業減益予想も、先行投資により利益成長に弾みをつける	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 業界環境	04
■ 事業概要	05
1. 人材紹介	05
2. スキルシェア	06
3. ビジネスモデルと強み	08
■ 中期経営計画	09
1. 長期ビジョン	09
2. 中期経営計画	09
3. 重点施策	10
■ 業績動向	12
1. 2024年6月期業績動向	12
2. サービス別の動向	13
3. 2025年6月期の業績見通し	14
4. 中期成長イメージ	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

ハイエンド人材を強みに中期 2 ケタ成長を目指す

1. ハイエンドの人材紹介サービスとスキルシェアサービスを提供

アクシスコンサルティング <9344> は、ハイエンド人材領域の人材紹介サービスとスキルシェアサービスを行っている。人材紹介サービスでは、主としてコンサルティングファームのコンサルタント採用を支援する一方、事業会社向けに CxO（最高責任者）などのエグゼクティブ層やマネージャー以上の採用をサポートしている。スキルシェアサービスでは、「フリーコンサル Biz」と「コンパスシェア」を提供しており、フリーコンサル Biz ではフリーランスのコンサルタントによる課題解決プロジェクトを提供、コンパスシェアではスポットコンサルが利用できるデジタルプラットフォームを運営している。様々な環境変化に適応するため、企業には社会課題の解決や新しい価値の創出が求められているが、同社は専門性の高いハイエンド人材を最適配置することで顧客企業を支援している。

2. ビジネスモデルの特徴は「リカーリング」であり、強みは 85,000 人超の登録人材など

同社ビジネスモデルの特徴は、継続的に収益が期待できる「リカーリング」にある。マネージャー以上のハイエンド人材の転職を支援しているため、キャリアパートナーとして中長期に転職を支援するだけでなく、ビジネスパートナーとして人材発注者というポジションを得ることの多い転職後の支援も行うからである。また、企業との付き合いもリカーリングなものである。つまり、コンパスシェアを入口にフリーコンサル Biz から人材紹介へと同社サービスの利用を広げていくという仕組みになっているうえ、企業の成長プロセスのなかでこの仕組みが繰り返し利用されるからである。同社の強みは、このようなビジネスモデルを背景に 85,000 人を超えるハイエンド人材が登録していることに加え、アドバイザーの質やフォローの仕組み、複合したサービスなどにある。

3. 中期経営計画の下、2027 年 6 月期に営業利益 12 億円と 2 ケタ成長を目指す

同社はより多くの人材や企業が集まる好循環を構築することで、独自のプラットフォーム型エコシステムを拡大し、長期的な成長につなげていく方針である。その方針を実現すべく中期経営計画を策定し、2027 年 6 月期に売上高 75 億円、営業利益 12 億円と 2 ケタ成長を目指している。そのなかで、第 1 の柱である「コンサルファーム向け人材紹介」で業界トップクラスの維持、第 2 の柱として「事業会社向け人材紹介」の拡大、第 3 の柱として「スキルシェア」の成長という基本戦略に沿って、(1) 現役コンサルタントの登録シェア拡大、(2) 事業会社向けサービスの強化、(3) 自社社員とフリーランスによるハイブリッドなコンサルティング、(4) 会員向けサービスの強化とポータルの開発、(5) 積極採用と生産性の向上という 5 つの重点施策を推進していく。

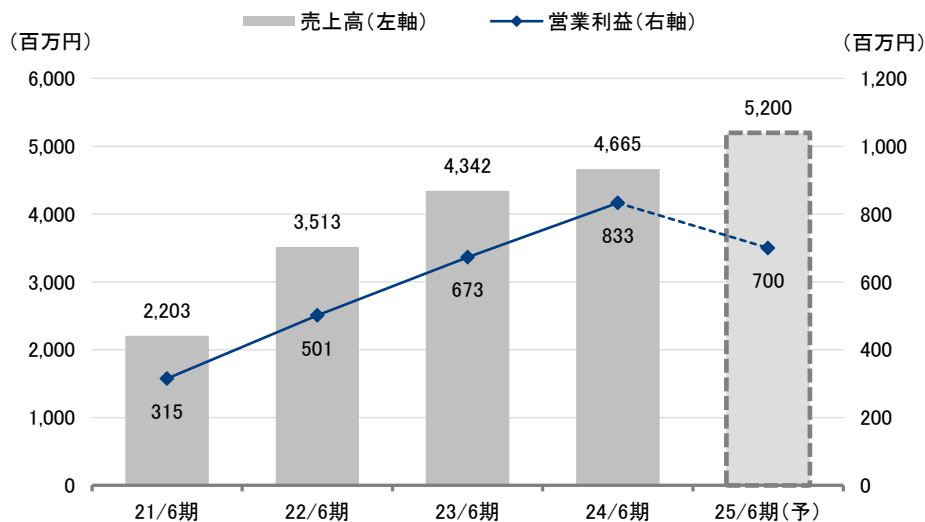
要約

4. 2025年6月期は一時的に営業減益予想も、先行投資により利益成長に弾みをつける

2024年6月期の業績は、売上高4,665百万円（前期比7.5%増）、営業利益833百万円（同23.7%増）と、増収増益となった。特に、営業利益は大手コンサルティングファームの採用傾向の変化に対応したことが奏功し、大幅増となった。2025年6月期の業績は、売上高5,200百万円（同11.4%増）、営業利益700百万円（同16.0%減）を見込んでいる。中期経営計画に沿った先行投資により一時的に営業減益となるが、その後の利益成長に弾みをつける計画だ。なお、2024年7月に子会社を吸収合併したため非連結決算となるが、便宜上増減率を表示した。また、将来の成長投資と安定した利益還元の両立が可能と判断されたことから、純資産当率(DOE)5%を下限に配当を実施していく方針で、2025年6月期は1株当たり35.0円の配当を予定している。

Key Points

- ・ハイエンドの人材紹介サービスとスキルシェアサービスを提供
- ・ビジネスモデルの特徴は「リカーリング」。強みは85,000人超の登録人材など
- ・2025年6月期は先行投資により一時的に営業減益予想も、中期成長に弾み
- ・2027年6月期営業利益12億円と中期2ケタ成長を目指す

業績推移


注：連結子会社である(株)ケンブリッジ・リサーチ研究所を2024年7月1日付で吸収合併したことにより25/6期から非連結決算に移行

出所：決算短信等よりフィスコ作成

会社概要

ハイエンドの人材紹介とスキルシェアを展開

1. 会社概要

同社の事業はヒューマンキャピタル事業の単一セグメントで、ハイエンド人材領域の人材紹介サービスとフリーコンサルタントによるスキルシェアサービスを提供している。人材紹介サービスでは、主としてコンサルティングファーム向けにコンサルタントの採用を支援する一方、2024年7月に吸収合併した(株)ケンブリッジ・リサーチ研究所では事業会社向けにCxOなどのエグゼクティブ層やDXマネージャーなどマネージャー以上の正社員採用をサポートしており、ともにハイエンド人材※という点が特徴である。スキルシェアサービスでは、「フリーコンサル Biz」と「コンパスシェア」を提供しており、フリーコンサル Bizでは、企業のニーズに合わせフリーランスのコンサルタントによる課題解決プロジェクトを提供し、コンパスシェアでは、経営課題や事業課題などに関するスポットコンサルを手軽に利用できるデジタルプラットフォームを運営している。

※ 同社では、コンサルティングファームや事業会社から求められるスキルのうち、「コンサルティング」「DX・IT」「CxO」に関して「豊富な経験」を有している高単価な人材と定義している。

ネットワークの深化・強化・拡大に努める

2. 沿革

同社は、創業以来約20年間、コンサルティングファーム向けにマネージャー以上の採用を支援、ケンブリッジ・リサーチ研究所は、60年にわたって事業会社向けにエグゼクティブ層の採用をサポートしてきたという実績があり、ともに強いブランド力を有している。同社は、2002年にITソリューション事業のアクモス<6888>のグループ会社として設立されたが、2009年にMBOにより独立した。コンサルティングファーム向けのシェアが拡大してきた2016年に業容を拡大させ、新規ビジネスとしてフリーコンサル Bizを開始するとともに、ケンブリッジ・リサーチ研究所を子会社化して事業会社向け人材紹介に進出した。さらに、2022年にコンパスシェアを開始し、2023年に東京証券取引所グロース市場に上場した。2024年には効率的運営を目指してケンブリッジ・リサーチ研究所を吸収合併するなど事業体制を強化している。また同社は、コンサルティングファームのパートナーや事業会社の経営者との定期的な情報交換会を通じて、ネットワークの深化・強化・拡大を図っている。

会社概要

沿革

年月	沿革
2002年 4月	ハイエンド人材領域における人材紹介の展開を目的に、アクモス<6888>のグループ会社としてアクシスコンサルティング株式会社(東京都千代田区神田神保町)を設立、ハイエンド人材領域の正社員採用サービスを開始
2009年 9月	親会社であるアクモスよりMBO(経営陣による買収)方式により独立
2010年 3月	東京都千代田区猿楽町に本社を移転
2010年11月	中国向けのシニア人材派遣事業の運営を目的に100%子会社の日中管理学院(株)(東京都千代田区平河町)を設立
2013年 6月	東京都千代田区麴町に本社を移転
2015年 9月	日中管理学院がJCMS(株)に商号変更
2016年 6月	スキルシェアを推進するフリーコンサルサービス「フリーコンサル Biz」の提供開始
2016年 7月	人材紹介会社の(株)ケンブリッジ・リサーチ研究所(東京都港区赤坂)を100%子会社化し、事業会社向け正社員採用サービスを強化
2019年 6月	中国・アジア地域を中心とした日本企業の海外進出支援サービスの提供を目的として100%子会社のアクシス・グローバルパートナーズ(株)(東京都千代田区麴町)を設立
2019年 8月	アクシス・グローバルパートナーズがJCMSを吸収合併
2020年 5月	アクシス・グローバルパートナーズを吸収合併
2020年 9月	大阪オフィス(大阪府大阪市中央区本町)を開業
2022年 7月	スキルシェアを推進するスポットコンサルサービス「コンパスシェア」の提供開始
2023年 3月	東京証券取引所グロース市場に上場
2024年 7月	ケンブリッジ・リサーチ研究所を吸収合併

出所:有価証券報告書等よりフィスコ作成

ハイエンド人材を最適配置する動きが強まる

3. 業界環境

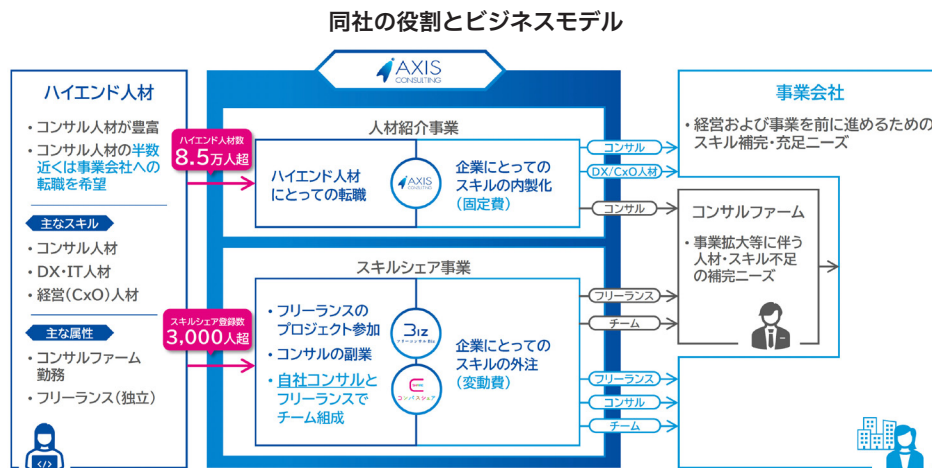
近年、グローバル競争の激化、テクノロジーの進展、人口減少といった環境変化のなかで、社会の課題解決と新しい価値やイノベーションの創出が求められている。そのため、人材を資源(Human Resources)より資本(Human Capital)と捉え、偏在し不足するコンサルタントやCxO、DX マネージャーなどの高い専門性と能力を持ったハイエンド人材を最適配置することで、企業課題や社会課題を解決して価値を持続的に創造していく必要がある。このようなことからハイエンド人材へのニーズは強く、コンサルティング市場は引き続き成長を継続しているといわれており、DX 関連を中心にマネージャー以上の人材の需要も堅調に推移している。また、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)直後に全面的に人手不足となった若年層のコンサルタントに対する採用意欲が高まったが、足元では充足してきたため若年層の採用についてはコロナ禍以前の状態に縮小する傾向にある。事業会社に関しては、DX 関連の人材の採用を強化したい企業は多いが、人手不足のため採用は非常に厳しい状況にあるようだ。同様に採用が厳しいなか、フリーコンサル Biz ではDX に関連する人材のニーズが強く、PE(Private Equity)ファンドでは投資先にCxOを紹介するバリューアップ人材の紹介件数が多くなっているもようだ。なお、同社に近い業態としては、人材紹介ではジェイエイシーリクルートメント<2124>、フリーランスの活用という点ではみらいワークス<6563>やINTLOOP<9556>があるが、人材紹介とスキルシェアの両サービスを相当の規模感で提供しているのは同社のみと言える。

■ 事業概要

大手コンサルティングファーム向け人材紹介が中心

1. 人材紹介

同社の人材紹介サービスの中心は、国内最大級の大手コンサルティングファーム向け正社員の採用・転職支援サービスで、コンサルタントの4人に1人が登録しているといわれている。このほか、ポストコンサル（事業会社などにおけるコンサルティングファームの出身者）の転職を希望する人には経営企画・社内コンサルやM&A・投資ポジションほか人気の求人先を多数用意、フリーのコンサルタントを目指す人には独立の方法を支援するとともに高単価の案件を中心に提供している。コンサルティング業界未経験者には同社ならではの「コンサルティング業界の歩き方」をレクチャーしている。



出所：決算説明資料より掲載

同社はコンサルティングファーム向けを中心に経営層やデジタル・DX領域の正社員コンサルタントの採用・転職支援サービスを提供しており、特にマネージャー以上のハイエンド人材の採用支援に強みを持っている。主力のコンサルティングファーム向けでは、創業から20年間で10,000人の現役コンサルタントの転職を支援してきており、大手外資系コンサルティングファームや国内系コンサルティングファームでは、シニアコンサルタント以上の入社実績数が全エージェントのなかで1位という実績を誇る。こうした実績を背景に、コンサルティングファームの同社に対する信頼は厚く常に緊密に情報交換を行うほどである。このため同社だけに依頼する独自求人者が多数あり、また、同社の求人も重要人材の採用を示唆する非公開のもので77%を占める。

事業概要

昨今、IT・DX化への対応力が問われる案件が急速に増大しているようだ。このため、従来の経営戦略の策定やプロジェクト・マネジメント力、論理的思考といったコンサルタントとしてのコアスキルや経験以外にも、データサイエンティストやエンジニアなどのテクノロジーバックグラウンドや、PMIコンサルティングなどハンズオン（ファンドやコンサルティングファームなどが投資先やクライアントの経営に深く関与すること）の経験を有する人材の採用ニーズが急増しているため、経験の少ない人材はコンサルタント経験者であっても転職は容易ではないようだ。したがって、経験を積むためコンサルティングファームのデジタル系チームに一旦転職し、DX案件の戦略から導入まで関わるなどIT・デジタル領域のスペシャリティを磨く必要が生じているが、同社ではこのような足元の状況変化にも対応できる。

2024年7月に吸収合併した連結子会社のケンブリッジ・リサーチ研究所では、事業会社向けの正社員採用サービスを提供しており、経営層やデジタル・DX領域のマネージャーなどハイエンド人材に加え、コンサルタント経験者の事業会社への転職支援も行っている。ケンブリッジ・リサーチ研究所は60年にわたって事業会社のエグゼクティブ層の採用を支援してきたノウハウやケーススタディを背景に、事業会社の経営者とのネットワークの強化と拡大を図ることで、ハイエンド人材の登録において圧倒的なシェアを誇る。そのため、企業が大きな課題を抱えたりキーマンに空席ができたりした場合、企業経営者の側から積極的に相談に訪れるようだ。なお、ケンブリッジ・リサーチ研究所は、従来のハイエンド人材紹介に多かった属人的な運営を行っていた面があるため、吸収合併によって今後は、より効率的かつ効果的な運営に切り替えていく方針だ。

同社は転職希望者を、自社の登録サイトや、転職サイト運営企業の求職者情報を利用したスカウト、また同社人材データベースへの登録人材とのコミュニケーションを通じて獲得している。そしてキャリアアドバイザーは、「生涯のキャリアパートナー」という同社の信念にあるように転職希望者へコンサルティングファームへの就職・転職からポストコンサルまで、コンサルタントのキャリアパスについて適切な提案を行っている。なお、特にコンサルタントという領域は、一般企業の職種と比べて、経験とノウハウが増えるほど人材としての価値が上がる。このため、一般企業では転職者と付き合いを続けていても人材価値の上昇が止まることが少なからずあり、ナーチャリング（顧客育成）のリスクが高いが、コンサルタントは40、50代になっても（場合によっては60代になっても）、ニーズがあるうえ、独立など出口戦略も多く持てるため、ナーチャリングのリスクが低くなる。このため、同社とコンサルタントのとの付き合いは総じて長いものになる。

外部人材を活用して企業の課題解決を図る

2. スキルシェア

スキルシェアは、独立してフリーランスとなったコンサルタント（フリーコンサルタント）など外部人材を活用して手軽に企業の課題解決を図るサービスで、プロジェクトなどにより経営課題や事業課題を解決する「フリーコンサル Biz」と、経営相談や資料作成など様々な面で経験や知見を生かせるスポットコンサルのデジタルプラットフォーム「コンパスシェア」がある。

事業概要

(1) フリーコンサル Biz

フリーコンサル Biz は、同社が人材データベースに登録した戦略や DX 領域で実績のあるコンサルティングファーム出身のフリーコンサルタントを、企業が構成するチームやプロジェクトに生かして経営課題を解決するサービスである。企業にとってのメリットは、機動的にプロジェクトを展開し、経営戦略や事業創出など専門分野に特化したフリーコンサルタントを課題に合わせて活用できる点にある。また、フリーコンサルタント個人と直接契約を行わないので手間やリスクが小さいこともメリットと言える。さらに、プロジェクトの初期段階はフリーコンサルタントを活用し、中長期的に正社員雇用に切り替えていくというような、状況に応じた柔軟な人材戦略も可能となる。

一方、フリーコンサルタントにとってのメリットは、同社のデータベースに登録されることで継続的に案件を受注できるうえ、自身の専門性にフィットした案件や同社の看板をバックに高単価の案件を受注しやすくなる点にある。また、同社のキャリアサポートによりフリーコンサルタントから正社員に登用されるケースも少なくないようだ。現状、DX 領域においてマネージャーの有効求人倍率が 8 ~ 10 倍と高いため採用が難しく、DX 関連のコンサルティングに強い同社のフリーコンサルタントは引く手あまたのようだ。

(2) コンパスシェア

コンパスシェアは、経営課題や事業課題などに関して短期間かつ手軽にコンサルタントに相談できるデジタルプラットフォームで、課題を抱える企業経営者や担当者など様々なクラスの相談者に対して、フリーコンサルタントやコンサルティングファームに在籍するコンサルタントとのマッチングを行う。通常のスポットコンサルのほか、外部コンサルティングを利用したことがない企業や試しに利用してみたいと考えている企業にとっても利用しやすいサービスである。また、コンサルタントにとっても、スキマ時間に自身の知見やスキルを副業として活用できるサービスだ。

ミーティング実施までの基本的な流れは、企業がコンパスシェアに相談内容を登録してコンサルタントをデジタルプラットフォーム上で募集または指名、コンサルタントはコンパスシェアに登録したうえで相談案件にエントリーして依頼者からのオファーを受諾し、企業とコンサルタントが事前にすり合わせたうえでミーティングに入る。ビジネス知見のあるアドバイザーと顧客をつなぐビザスク <4490> のスポットコンサルに似ているが、ビザスクにとってはスポットコンサルが主要事業であるのに対し、同社にとっては同社ビジネスの入口として、登録難易度の高いコンサルタントを低コストで集める機能を担っているため、そもそもの建付けが異なる。

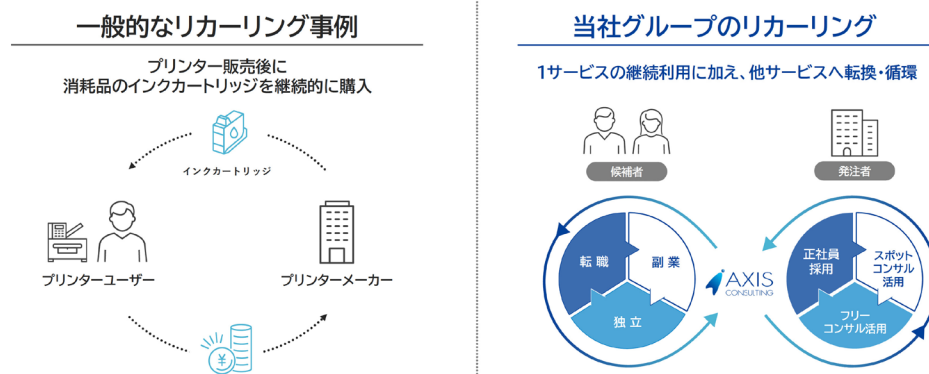
ハイエンド人材を強みにリカーリングビジネスを展開

3. ビジネスモデルと強み

同社ビジネスモデルの特徴は、継続的に収益が期待できる「リカーリング」にある。転職者はマネージャー以上のハイエンド人材であるため、決定までに3～4年の中長期フォローを必要とする。そして転職先でシニアマネージャーやプロダクトマネージャーに就任すると、こうしたポジションは人材の発注者でもあるため、人材が不足した場合には気心の知れた同社を使うことになり、キャリアパートナーからビジネスパートナーになる。しかもコンサルタントなので、既述のとおり年齢とともに価値が増し、次のビジネスチャンスに出会う確率も高まる。このように同社は転職者と長く継続的な付き合いを行うことで、その間に様々な収益チャンスを得られるのだ。

また、企業との付き合いもリカーリングなビジネスである。同社のビジネスは、ハイエンド人材を採用したことのない企業にとって、コンパスシェアを入口に、フリーコンサル Biz から人材紹介へと同社のサービスの利用を広げていくという仕組みだ。このようなコンパスシェア～フリーコンサル Biz～人材紹介という流れも、企業が成長するプロセスにおいて繰り返し利用されることになる。一方、リカーリングというビジネスモデルをより効果的なものにするため、営業が登録者や転職者に年1回リアルで会うほか、定期的にデジタル情報を発信している。特にデジタル情報は、マーケティングオートメーションツールを導入したことで次回の転職可能性をスコアとして知ることができ、スコアが一定の条件を満たすとカスタマサクセスチームが人材に連絡し、実際に次の転職へつなげていくのである。

同社のユニークなリカーリングビジネス



注：資料は2024年6月期第3四半期（2024年5月14日公表）のもの
出所：決算説明資料より掲載

同社の強みは、豊富な登録人材、アドバイザーの質、中長期フォローの仕組み、複合サービス、副業としての提案などにある。豊富な登録人材については、85,000人を超えるハイエンド人材がコンサルタントとして登録していることに加え、スキルシェアの登録数も3,000人を超えた。これは、業界内でもトップクラスの人材データベースと言える。アドバイザーは、厳しい研鑽を通じて同社が構築したナレッジを共有することでハイエンド人材を知り尽くせるため、中長期視点でのキャリアアドバイスが可能となる。また、ナレッジを共有しているため、担当者が変わっても継続性を維持できる。このほか、既述のとおり、中長期フォローの仕組みや人材紹介とスキルシェアの複合サービスの提案、副業の提案なども同社の強みである。

事業概要

ビジネスモデルを高度化し強みを引き出すため機動的にアライアンスを行っていることも強みであり、データベースの拡大や一般事業会社の開拓につなげている。例えば、経営層に特化したエグゼクティブ・コーチングを提供するシンクワイア（株）との業務提携では、CxO が転職先で十分な成果を出して定着することを目的に、採用後にオンボーディングでコーチングするほか、シンクワイアの顧客相談に同社のコンパスシェアを提供している。ダイレトリクルーティング代行の（株）VOLLECT との業務提携では、ハイエンドに強い同社とジュニアに強い VOLLECT が補完し合うだけでなく、両社の強みを組み合わせることで、DX に必要なチームを一気通貫で早期に組成するための DX 人材採用パッケージサービス「DX Talent Pool」を開発した。100 社以上のスタートアップが属するイノベーションセンターを運営する東京理科大学との連携では、コンパスシェアを提供しているが、スタートアップでの経験を積みたいコンサルタントを集めることも目的となっている。こうしたイノベーションセンターを運営する自治体や大学がほかにもあるため、同社はコンパスシェアによる輪を広げていく方針だ。

■ 中期経営計画

スキルの再配置とシェアを通じて日本の持続的成長に貢献

1. 長期ビジョン

同社は「人が活きる、人を活かす。～人的資本の最大化・最適化・再配置～」をミッションに、「事業を通じて、新しい価値を創造し、すべての人が生き活きと働く社会創りをめざします。」を長期ビジョンとして掲げている。長期ビジョンを実現するため、ハイエンド人材と企業の橋渡しすることでスキルの再配置とシェアを行い、ハイエンド人材を広く活用できる社会を構築し、日本経済の持続的な成長に貢献することを目指している。具体的には、人材と企業・ビジネスパートナーを集めることで「量の拡大」と「人材と案件の質の向上」を進め、人材と企業・ビジネスパートナーに対する魅力を一層向上させる。加えて、より多くの人材や企業が集まるという好循環を構築することで、独自のプラットフォーム型エコシステムを拡大し、長期的な成長につなげていく。

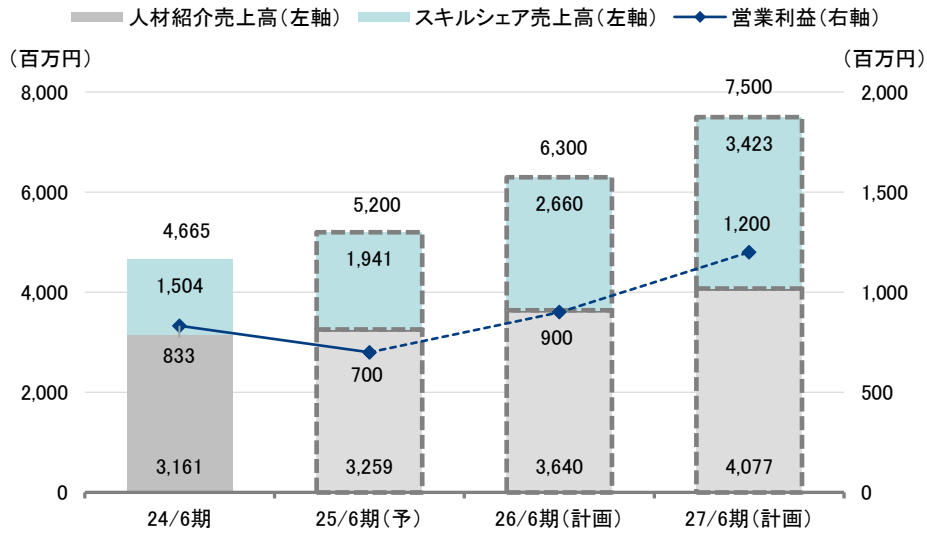
2027 年 6 月期に営業利益 12 億円を目指す

2. 中期経営計画

同社はプラットフォーム型エコシステムを拡大していくことで、中長期的に業界になくはならない人材基盤となることを目指している。そのため中期経営計画を策定し、第 1 の柱である「コンサルファーム向け人材紹介」で業界トップクラス維持、第 2 の柱として「事業会社向け人材紹介」の拡大、第 3 の柱として「スキルシェア」の成長を基本戦略に、人材紹介とスキルシェアの相互作用によって複利的成長を見込む。これにより、2027 年 6 月期に売上高で 75 億円（人材紹介 40.77 億円、スキルシェア 34.23 億円）、営業利益で 12 億円、ROE で 17% を達成する計画だ。なお、詳しくは後述するが、中期成長へ向けて人材投資を先行するため、2025 年 6 月期は一旦営業減益になる見込みである。

中期経営計画

中期経営計画目標数値



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中期経営計画の達成に向け、5つの重点施策を展開

3. 重点施策

同社は中期経営計画の目標値達成に向け、基本戦略に沿って、(1) 現役コンサルタントの登録シェア拡大、(2) 事業会社向けサービスの強化、(3) 自社社員とフリーランスによるハイブリッドなコンサルティング、(4) 会員向けサービスの強化及びポータルの開発、(5) 積極採用と生産性の向上という5つの重点施策を展開していく。

(1) 現役コンサルタントの登録シェア拡大

同社は、ニーズに対応できる属性・成長性・質の高さを誇る業界トップクラスの人材データベースを保有しているが、引き続きクライアントのニーズに応えるべく、時宜に適したコンサルタントを増強する計画だ。具体的には、10%程度といわれるビジネスコンサルティング業界の成長率を上回る20%強のペースで主要23社のコンサルタント登録者数を増やし、2031年6月期には2024年6月期の1万人から4万人へと4倍に拡大する方針である。このうち、BIG4※のバックオフィスを含む登録者数シェアを約25%から約50%へと上昇させ、登録者数を3,900人から14,000人へと拡大する計画だ。

※ デロイトトーマツコンサルティング(同)、EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)、KPMGコンサルティング(株)、PwCコンサルティング(同)の4社の総称。

(2) 事業会社向けサービスの強化

スキルシェアを通じた顧客企業との出会いを起点に、人材紹介を含む幅広いサービスによってカスタマーサクセスを実現し、企業にとって必要不可欠な長期的パートナーとなり、継続的な収益獲得につなげていく方針だ。特に、ブランド力はあるが属人的だったため成長性に乏しかったケンブリッジ・リサーチ研究所が、同社が吸収合併したことで効率的かつ効果的な運営を行い、事業会社向けサービスの拡大を加速する考えだ。特にDXへのニーズが強く、相談件数は順調に増加しているようだ。また、サービス提供の例としてスタートアップやIPO準備企業へのアプローチが挙げられる。手軽に利用できるコンパスシェアで将来有望な企業と早期に出会い、IPOの準備開始時には内部統制を専門とする実務経験のあるコンサルタントファーム出身者を採用、IPO準備期には同社が送った人材の要請によりフリーコンサル Biz などを利用して統合基幹システム導入や上場承認作業といったプロジェクトを推進し、IPO後にはさらなる成長を目指して事業戦略の策定や執行のためのCxOの採用につなげていく。

(3) 自社員とフリーランスによるハイブリッドなコンサルティング

従来プロジェクトごとに個々のフリーコンサルタントに依頼し、同社は品質管理のみを行っていたが、プロジェクト・マネジメントに強みを持つコンサルタントを同社が社員として採用することで、フリーコンサル Biz で提供しているコンサルティング機能と組み合わせたサービスを提供する計画である。品質管理のさらなる向上だけでなく、プロジェクトの大規模化や、大規模化に伴って増加する傾向のある他社連携への積極的な対応も狙った打ち手と言える。

(4) 会員向けサービスの強化及びポータルの開発

レジュメ管理や求人応募状況管理、副業・フリーコンサル受発注・請求などの機能の開発を2024年7月に開始し、2025年夏から順次リリースする計画だ。さらに、データベースを統合して情報を一元化することで求職者情報を可視化し、求職者のカスタマーサクセスの促進につなげる。また、副業としてコンパスシェアを活用したスポットコンサルなども提案する。このように求職者に対するサポートを一層充実することでナーチャリングの体制をより強固にし、さらなるデータベースの蓄積につなげていく考えである。

(5) 積極採用と生産性の向上

人員強化と従業員満足度向上を図る。企業も求職者も人材紹介や外部人材の活用のニーズが強まっていることから、先行して営業人員を積極的に採用していく。2024年6月期に128人だった営業人員を、2027年6月期には185人に増やす計画だが、2025年6月期には31人の増員を考えている。ほかに大規模プロジェクトニーズに対応して自社でコンサルタントを採用するなど、自社内で人的資本の最適化・再配置を実施する。さらに、キャリアオーナーシップ制度やフルフレックス制度などの定着策、教育研修制度充実や学習コミュニティなどの育成策によって働きがいと働きやすさの両立を進める。

業績動向

下期に向けて業績が上向き 2 ケタ増益を達成

1. 2024 年 6 月期業績動向

2024 年 6 月期の業績は、売上高 4,665 百万円（前期比 7.5% 増）、営業利益 833 百万円（同 23.7% 増）、経常利益 831 百万円（同 29.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 502 百万円（同 20.0% 増）となった。大手コンサルティングファームの採用傾向の変化に適応できたことで、例年収益が鈍化する第 4 四半期を抱えながらも下期を中心に大きく業績を向上することができた。期初予想に対しては、売上高で 457 百万円未達となったものの、営業利益で 25 百万円、経常利益で 25 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 15 百万円の過達となった。

2024 年 6 月期業績

(単位：百万円)

	23/6 期		24/6 期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	4,342	100.0%	4,665	100.0%	7.5%
売上総利益	2,877	66.3%	3,098	66.4%	7.7%
販管費	2,204	50.8%	2,265	48.5%	2.8%
営業利益	673	15.5%	833	17.9%	23.7%
経常利益	644	14.8%	831	17.8%	29.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	418	9.6%	502	10.8%	20.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、企業収益や雇用情勢に改善の動きがみられ、緩やかな回復基調で推移した。一方、不安定な国際情勢や資源価格の高騰、世界的な金融引締めに伴う影響などにより、先行きは依然として不透明な状況が続いている。同社の主要顧客が属するコンサルティング業界では、DX が企業の全社的な変革や中長期の戦略に組み込まれるようになったことを反映し、DX コンсалティングの需要が引き続き堅調で、ハイエンド人材に対する需要も底堅く推移した。一方、コロナ禍直後の人材不足を背景に積極採用してきた若手層が充足してきたため、大手コンサルティングファームを中心に、採用ニーズが若手層から不足感のあるプロジェクト管理などを担えるマネージャー以上の人材へとシフトした。同社はこうした採用傾向の変化に対応し営業機能の強化を進め、ハイエンド人材の需要を広く取り込んだことが奏功した。

業績動向

2024 年 6 月期上期は顧客の採用傾向の変化への対応とスキルシェアの体制強化のため厳しい業績だったが、下期には早速成果となって表れ、通期の売上高は人材紹介とスキルシェアがともに前期を上回った。これに伴い売上総利益が拡大した。販管費は効率化が進み、営業利益は大幅な増加となった。人件費は人員増強で増加したが、顧客需要の変化により期中に自社の採用ターゲットを変更したことで結果として期初の採用計画には届かず、予算に対しては抑制された。加えて上場のタイミングで投下したブランディング広告や上場関連費用もなくなったことから、販管費は売上高の伸びを下回り、販管費率が 2.3 ポイントの良化となった。期初計画との比較では、顧客需要の変化で上期に苦戦したことで売上高は未達となったが、販管費の抑制や若手層からマネージャー以上の層が増えたことによる単価の上昇により採算が改善し、営業利益は過達となった。

環境変化に対して社内体制を強化

2. サービス別の動向

人材紹介については、コンサルティングファームの若手層に対するニーズが減少した影響により、入社決定人数は前期比微増に留まった。特に 2024 年 6 月期第 1 四半期は厳しい状況だったが、こうした環境変化に適応してマネージャー以上の人材に対するマーケティングを強化したことにより、第 2 四半期以降はマネージャー以上の決定割合が増加傾向で推移、加えてチーム制を構築できたため事業会社向けも順調に拡大した。平均売上単価は手数料率の高いマネージャー以上の決定割合が高まったことで前期を上回り、売上高は 3,161 百万円（前期比 8.3% 増）と増収となった。なお、第 4 四半期はマーケティング強化施策の効果が強く現れたため、四半期売上高としては過去最高となった。

スキルシェアについては、主要顧客であるコンサルティングファームのニーズが変化するなか、フリーコンサル Biz の上期はマッチング率が低下して稼働が減少したが、顧客に対するヒアリングの強化やフォロー体制の整備が奏功して第 3 四半期以降は復調し、売上高は 1,504 百万円（前期比 5.6% 増）と通期で増収となった。特に例年伸び悩む傾向にある第 4 四半期に稼働人数を伸ばすことができたため、第 4 四半期の売上高は四半期売上高として過去最高を更新した。このように季節変動をクリアできたのはチーム制など組織力が向上したことが要因と考えられるため、今後は成長軌道への回帰が期待される。なお、コンパスシェアについては着実に前進させるため、サービスプランの充実や協賛活動・業務提携による利用機会の創出など、現役コンサルタントの登録シェア拡大に向けた施策を講じた。

アクシスコンサルティング | 2024年10月10日(木)
 9344 東証グロース市場 | <https://axc-g.co.jp/ir/>

業績動向

サービス別業績と指標

(単位：百万円)

売上高	23/6期		24/6期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
人材紹介	2,918	67.2%	3,161	67.8%	8.3%
スキルシェア	1,424	32.8%	1,504	32.2%	5.6%

売上総利益	23/6期		24/6期		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
人材紹介	2,654	91.0%	2,886	91.3%	8.7%
スキルシェア	223	15.7%	212	14.1%	-4.7%

サービス指標	23/6期		24/6期		増減率
	実績		実績		
人材紹介入社決定人数(人)	703	-	718	-	2.1%
コンサルファーム	574	-	552	-	-3.8%
事業会社	129	-	166	-	28.7%
フリーコンサル Biz 稼働人数(人)	826	-	867	-	5.0%

注1：求職者が求人企業に入社後一定期間内に自己都合で退職した場合、紹介手数料の一部を返金する契約を締結しているが、当該返金対象となった場合も入社決定人数に含めている。なお、人材紹介（正社員採用サービス）の一部取引について外部提携する場合があるが、当該提携先で決定した場合は、入社決定人数に含めていない

注2：フリーコンサル Biz 稼働人数は月次の合計

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

人員増など先行投資で一時的に減益へ

3. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の業績は、売上高5,200百万円（前期比11.4%増）、営業利益700百万円（同16.0%減）、経常利益700百万円（同15.8%減）、当期純利益636百万円（同26.5%増）と見込んでいる。なお、2024年7月1日にケンブリッジ・リサーチ研究所を吸収合併したことに伴い、2025年6月期は非連結決算となることから決算短信では業績見通しを開示していないが、便宜上、決算説明資料で開示された数値を使用して連結決算の2024年6月期と比較した増減率を表示した。また、吸収合併に伴って抱合せ株式消滅差益172百万円が特別利益に発生することが予想されるため、当期純利益のみ人員増など先行投資を吸収して2ケタ増益となる見込みである。

アクシスコンサルティング | 2024年10月10日(木)
 9344 東証グロース市場 | <https://axc-g.co.jp/ir/>

業績動向

2025年6月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	4,665	100.0%	5,200	100.0%	11.4%
売上総利益	3,098	66.4%	-	-	-
販管費	2,265	48.5%	-	-	-
営業利益	833	17.9%	700	13.5%	-16.0%
経常利益	831	17.8%	700	13.5%	-15.8%
当期純利益	502	10.8%	636	12.2%	26.5%

出所：決算説明資料等よりフィスコ作成

同社は、引き続きコンサルティングファームを中心としたハイエンド人材の需要を確実に捉えるとともに、事業会社向け人材紹介を大きく伸ばす方針だ。また、体制強化などにより2024年6月期下期から成長軌道に戻ってきたスキルシェアをさらに拡大することで、人材紹介とスキルシェア全体で売上を増加させる計画である。利益面では、中期成長へ向けて事業会社向け人材紹介とスキルシェアを大きく育てるため、中期経営計画の期間、特に初年度の2025年6月期には先行的に人員を増加する計画だ。このため、2025年6月期の営業利益及び経常利益は、持続的な成長に向けて一時的に踊り場となる見込みである。

サービス別業績と指標（予想）

(単位：百万円)

売上高	24/6期		25/6期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
人材紹介	3,161	67.8%	3,259	62.7%	3.1%
スキルシェア	1,504	32.2%	1,941	37.3%	29.1%

サービス指標	24/6期		25/6期		
	実績		予想		増減率
人材紹介入社決定人数(人)	718	-	816	-	13.6%
コンサルファーム	552	-	586	-	6.2%
事業会社	166	-	230	-	38.6%
フリーコンサル Biz 稼働人数(人)	867	-	1,142	-	31.7%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

サービス別では、人材紹介の売上高（＝平均年収×平均手数料率×入社決定人数）について、大手コンサルティングファームの採用需要の過熱感が一段落することを視野に、平均年収は前期とほぼ同水準を見込み、平均手数料率はコンサルティングファームの前期実績を下回って推移すると予想する。一方、事業会社向けサービスを強化していることから、入社決定人数を前期比13.6%増と想定し、人材紹介の売上高は3,259百万円（前期比3.1%増）を見込む。フリーコンサル Biz の売上高（1人当たり月額平均受注単価×フリーコンサルタンの月次稼働人数合計）について、1人当たり平均受注単価は前期とほぼ同水準を維持すると見込む一方、稼働人数は体制を整えた前期下期からの成長軌道を維持することを前提に前期比31.7%増を予想している。これにより、スキルシェア全体で売上高1,941百万円（前期比29.1%増）を見込んでいる。

額を重視した成長の一方、率の改善も進める

4. 中期成長イメージ

同社の強みと中期経営計画を考慮すると、コンサルティングファーム向け人材紹介は、10% + α といわれる市場成長率を上回って推移することが予想される。事業会社向け人材紹介は、ケンブリッジ・リサーチ研究所を統合した効果に加え、コンサルティングファーム向け人材の活用やスキルシェアとのクロスセルにより大幅な成長が見込まれる。スキルシェアについては、同社が自社採用したコンサルタントとフリーランスによる大規模案件への対応強化に加え、事業会社へ展開も進めることで高成長が期待できる。このため、中期的に同社が想定する売上成長は達成が可能と弊社では考える。また、案件次第だが、これに M&A やアライアンスを加えることで、売上成長を加速することも考えられる。

利益面では、大きな伸びを見込む事業会社向け人材紹介とスキルシェアは好採算とはいえ、コンサルティングファーム向け人材紹介ほど採算は高くないので、売上総利益率は低下傾向が続くと思われる。加えて中期経営計画初年度に人員など先行投資をするため、今回の中期経営計画では、2024年6月期起点の営業利益成長率は12.9%（3年加重平均）と、売上高成長率17.1%（3年加重平均）を下回る予想であり、妥当な計画と言える。ただし2025年6月期を起点にすると、売上総利益率の低下が鈍化するとともに先行投資が一巡するため、営業利益成長率が30.9%（2年加重平均）と、売上高成長率20.1%（2年加重平均）を上回る見込みである。このため、結果的に額を重視した成長を指向しているように見えるが、一方で率の改善も視野に入れた数値目標になっていることがわかる。

中長期成長イメージ



■ 株主還元策

2025年6月期に初配当。 DOE5%を下限に安定的かつ継続的な配当を目指す

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の1つとして認識している。しかしながら、同社は成長過程であり、財務基盤の安定化のための内部留保の充実を勘案しつつ、事業の拡充や組織体制の整備への投資に充当していくことが株主への利益還元につながると考え、これまで配当を実施してこなかった。今般、同社の収益基盤の着実な成長や財政状態などを鑑み、将来の成長投資と安定した利益還元の両立が可能と判断したことから、2025年6月期に初配当として期末配当予想を1株当たり35.0円とすることとした。加えて、各期の業績、企業体質の強化、将来の事業展開に備えるための内部留保の充実などを総合的に勘案して、今後、純資産配当率(DOE)5.0%を下限に安定的かつ継続的な配当を行うことを基本方針とした。なお、剰余金の配当は、期末配当の年1回を基本的な方針としている。

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て作成されていますが、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