

|| 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 >>>](#)

2023年6月27日(火)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年6月期第3四半期の連結業績	01
2. 2023年6月期連結業績の見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業内容	04
1. 事業内容	04
2. 同社の強み	07
■ 業績動向	09
1. 2023年6月期第3四半期の連結業績	09
2. 財務状況	12
3. KPI 指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2023年6月期連結業績の見通し	14
2. 成長戦略	15
■ SDGs への取り組み	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

2023年3月に新規上場した「課題解決と価値創造のパートナー」

アクシスコンサルティング<9344>は、ハイエンド人材（企業や社会の課題解決・価値創造を推進する高レベルな専門性と能力を持つ人材）の正社員採用サービスを軸としたエージェンツ企業である。20年以上のキャリアを持ち、2023年3月に新規上場した。創業以来、人材を資本として捉えたヒューマンキャピタル事業を展開している。あらゆる企業や組織の「課題解決と価値創造のパートナー」として寄り添い、一人ひとりに柔軟な働き方や自律的なキャリア形成、活躍の場の広がりを提供している。同社の特長は、企業は経営・事業課題に応じてコンサルタントの採用・フリーコンサルタントの活用・スポットコンサルを利用することができ、コンサルタントは転職・独立・副業という点から同社の人材紹介及びスキルシェアサービスを利用することができる点である。これが、同社が言う「人的資本の最大化・最適化・再配置」である。

1. 2023年6月期第3四半期の連結業績

2023年6月期第3四半期の連結業績は、売上高は前年同期比30.0%増の3,236百万円、営業利益は同7.4%減の539百万円、経常利益は同11.4%減の511百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同12.8%減の342百万円となった。国内のDXの動きや事業会社における課題解決に向けた活発な動きに伴いハイエンド人材に対する需要が増加し、人材紹介事業、スキルシェア事業ともに業績を伸ばした。

2. 2023年6月期連結業績の見通し

2023年6月期連結業績は、売上高は4,313百万円（前期比22.8%増）、営業利益は651百万円（同29.9%増）、経常利益は619百万円（同25.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は406百万円（同25.1%増）と、2023年5月に業績予想の上方修正を行った。人材紹介事業においては、事業会社向けの案件が想定より下回るものの、コンサルティングファームのマネージャー以上の高収入案件が好調に推移する見込みである。スキルシェア事業においては、プロジェクトを一部見直ししたため稼働人数は減少するも、稼働率の高いコンサルティングファーム向けの案件が増加し、期初予想とほぼ同水準の売上高となる見込みである。

3. 成長戦略

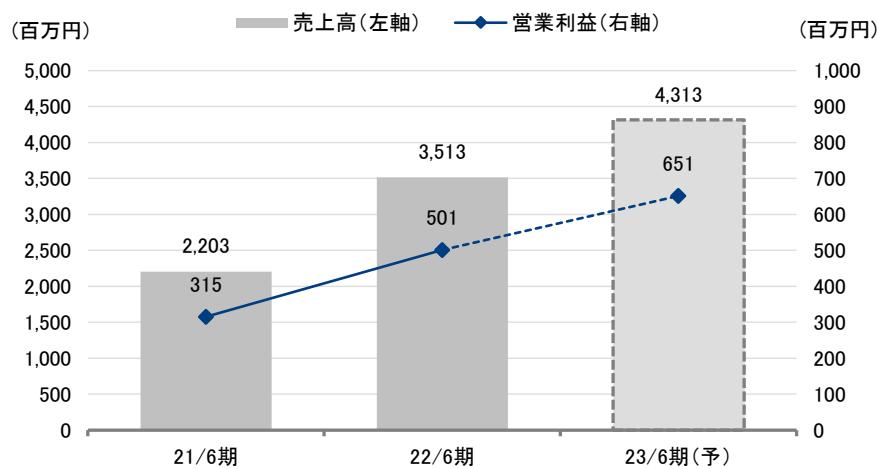
同社は、主力であるコンサルティングファーム向けの正社員採用サービスへ継続して注力しつつ、事業会社向け正社員採用サービス、「フリーコンサル Biz」「コンパスシェア」を含めた複合サービスによるリカーリングビジネスを推進することで業績拡大をねらう。その戦略のカギを握るのが自社データベースの活用総数の向上であり、2025年6月期までに次の4つの重点施策に取り組む。1) スポットコンサルサービス「コンパスシェア」によるデータベースの自律的拡大を目指す「副業サービス強化」、2) クロスセルチーム立ち上げによるソリューション提案力の強化を目指す「アップセル・クロスセル強化」、3) 人材獲得・企業獲得のための広告宣伝・プロモーションを戦略的に図る「マーケティング強化」、4) リカーリングビジネス活性化のためのデータベース整備やサービス拡充のための「システム投資」、である。これらの施策によりデータベースの総量拡大及び活用率の向上を図っている。

要約

Key Points

- ・2023年3月に新規上場したハイエンド人材に特化したエージェント企業
- ・2023年6月期第3四半期の売上高は前年同期比30.0%増の大幅な増収
- ・2023年6月期は売上高・利益ともに上方修正し2ケタ成長の見込み
- ・ハイエンド人材の需要拡大を捉え、引き続き堅調に推移する見通し

業績推移



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」、決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

2つの事業、4つのサービス領域で複合ソリューションを提供するハイエンド人材に特化したエージェント企業

1. 会社概要

同社は、経営課題を解決できるコンサルタント等のハイエンド人材に特化したエージェント企業である。同社はコンサルティングファームにおけるマネージャー以上の採用支援に20年以上の実績があり、連結子会社の(株)ケンブリッジ・リサーチ研究所は事業会社のエグゼクティブ層の採用支援に60年余りの経験がある。このほか、独立してフリーランスになったコンサルタント(以下、フリーコンサルタント)による企業の経営・事業課題に合わせたプロジェクトを立て解決支援する「フリーコンサル Biz」、コンサルタントの副業ニーズと企業の経営・事業課題をスポットで相談したいというニーズを掛け合わせたデジタルプラットフォーム「コンパスシェア」がある。

アクシスコンサルティング | 2023年6月27日(火)

9344 東証グロース市場 | <https://axc-g.co.jp/ir/>

会社概要

高度な専門的知識・スキル・経験を持つハイエンド人材に特化した同社は、一般的な資格やスキルを持つ人材支援を主体とする総合的な大手人材紹介会社とは一線を画している。ハイエンド人材分野に強みを持つ人材紹介会社としては、JAC リクルートメント<2124>、MS-JAPAN<6539>がある。「フリーコンサル Biz」を含むフリーコンサルタントサービスでは、みらいワークス<6563>、サーキュレーション<7379>、INTLOOP<9556>がある。「コンパスシェア」を含むスポットコンサルティングサービスでは、ビザスク<4490>がある。それぞれのサービスに特化した企業はあるが、同社のようにハイエンド人材向けに複合したサービスを提供している企業は少ない。

2. 沿革

同社は、2002年4月に東京都千代田区神保町にてアクモス(株)のグループ企業として設立し、ハイエンド人材の正社員採用サービスを提供する人材紹介事業を開始した。2009年9月にアクモスからMBO方式で独立し、その後、2010年3月には同区猿楽町に、2013年6月には同区麹町に本社を移転した。2016年6月にはスキルシェア事業の1つである「フリーコンサル Biz」のサービスを開始し、同年7月には現在の子会社であるケンブリッジ・リサーチ研究所を子会社化した。2020年9月には大阪オフィスを開設し、2022年7月よりもう1つのスキルシェア事業である「コンパスシェア」のサービスを開始した。2023年3月には東京証券取引所(以下、東証)グロース市場への新規上場を果たした。

主な沿革

年	沿革
2002年	ハイエンド人材領域における人材紹介の展開を目的に、アクモスのグループ会社として同社を設立(東京都千代田区神保町)。ハイエンド人材の正社員採用サービスを開始
2009年	アクモスよりMBO方式により独立
2010年	東京都千代田区猿楽町に本社を移転
2010年	中国向けのシニア人材派遣事業の運営を目的として100%子会社の日中管理学院(株)を設立
2013年	東京都千代田区麹町に本社を移転
2015年	日中管理学院がJCMS(株)に商号変更
2016年	スキルシェアを推進する「フリーコンサル Biz」の提供開始
2016年	ケンブリッジ・リサーチ研究所(東京都港区)を100%子会社化し、事業会社向け正社員採用サービスを開始
2019年	中国及び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)(東京都千代田区麹町)を設立
2020年	アクシス・グローバルパートナーズがJCMSを吸収合併
2020年	アクシス・グローバルパートナーズを吸収合併
2020年	大阪オフィス(大阪府大阪市中央区本町)を開設
2022年	スキルシェアを推進する「コンパスシェア」の提供開始
2023年	東証グロース市場 新規上場

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業内容

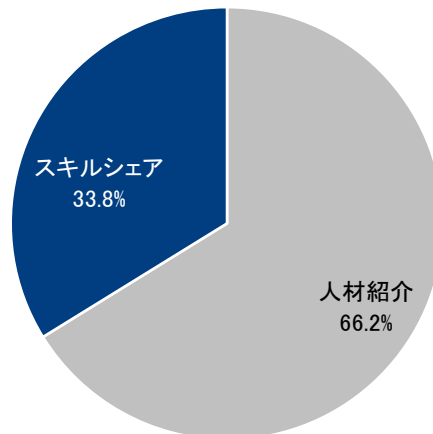
ハイエンド人材領域に強みを持つ 人材紹介事業とスキルシェア事業を展開

1. 事業内容

同社は、ハイエンド人材領域において、正社員採用サービスをコンサルティングファームと事業会社向けに提供する「人材紹介事業」と、独立しフリーランスとなったコンサルタントによる企業の経営・事業課題の解決支援サービス「フリーコンサル Biz」及び1回1時間からコンサルタントに相談できるサービスを提供するデジタルプラットフォーム「コンパスシェア」からなる「スキルシェア事業」を提供している。顧客である事業会社やコンサルティングファームには、経営課題を解決するハイエンド人材を紹介し、キャリア転換を考えるハイエンド人材には転職・独立・副業への支援を通じて柔軟な働き方や自律的なキャリア形成などの価値を提供している。

2023年6月期第3四半期における売上構成比は人材紹介事業が66.2%、スキルシェア事業が33.8%となった。同社グループのセグメントはヒューマンキャピタル事業の単一セグメントで、人材紹介事業が同社の主力事業と言える。

2023年3月期第3四半期の売上高構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

アクシスコンサルティング | 2023年6月27日(火)
9344 東証グロース市場 | <https://axc-g.co.jp/ir/>

事業内容

(1) 人材紹介事業

同社は、コンサルティングファーム向けの正社員採用サービスを提供し、採用難易度が高く高単価なマネージャー以上の採用支援に強みを持つ。連結子会社であるケンブリッジ・リサーチ研究所は、事業会社向けの正社員採用サービスを提供している。経営層・デジタル・DX 領域等のハイエンド人材に加え、同社との連携によってコンサルタント経験者の採用支援も行う。

取引候補先であるコンサルティングファームや事業会社の経営者とは、定期的に情報交換会を開催している。これまで蓄積してきたノウハウやケーススタディにより、即戦力のコンサルタント経験者の起用法や課題解決のための個別相談に対応することで、ネットワークの強化と拡大につなげている。

転職希望者には、これまで蓄積された実績に基づくノウハウやナレッジにより、最適な会社・キャリアを提案している。「生涯のキャリアパートナー」としてコンサルタントへの就業のための方法や将来に向けたキャリアプランを提供する。

(2) スキルシェア事業

スキルシェアとは、個人のスキルを提供（シェア）することにより対価を得ることを指す。同社においては、企業の課題解決において外部人材リソースを提供するサービスをスキルシェアと定義している。「スキルシェア事業」では、「フリーコンサル Biz」「コンパスシェア」の2つを展開している。「フリーコンサル Biz」は、フリーコンサルタントによる企業の経営・事業課題の解決支援を提供するサービスである。「コンパスシェア」は、経営・事業課題を1回1時間から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ある。

(a) 「フリーコンサル Biz」

「フリーコンサル Biz」は、同社グループが保有する人材のデータベースから、戦略策定や DX 経験のあるフリーコンサルタントへ企業の経営・事業課題のプロジェクトを紹介するサービスである。同社は、依頼される事業会社と業務委託に関する包括的な基本契約を締結した後、案件ごとに個別契約を締結する。同時に、フリーコンサルタントと案件に関わる業務委託契約を締結し、フリーコンサルタントが事業会社やコンサルティングファームのプロジェクトに参画する流れとなる。

事業会社側のメリットとして、同社に登録したフリーコンサルタントは、経営戦略、事業創出、専門分野に特化しているため、事業会社が求める課題解決にマッチングしたコンサルティングを活用できることにある。また同社と事業会社との契約になるため、個人との直接契約に比べ安定した取引ができるうえ、フリーランスを活用することにより機動的にプロジェクトを行える利点もある。利用方法として、プロジェクトの初期段階はフリーコンサルタントを利用し、中長期的には正社員としての雇用へ切り替えるといったような、状況に応じた起用により人件費リスクを下げた柔軟な人材配置も可能だ。

フリーコンサルタント側のメリットとしては、高収入などの金銭的メリットを得やすくなる点にある。フリーコンサルタントにとっては新規事業立ち上げ・システム導入・DX 案件などの独自性や自由度の高い案件に携われる可能性も高い。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として就職できるケースもある。

アクシスコンサルティング | 2023年6月27日(火)
9344 東証グロース市場 | https://axc-g.co.jp/ir/

事業内容

同社にとっては、過去に同社の正社員採用サービスを利用して転職した人材が、採用された事業会社の経営陣になり、同社へ案件を発注するケースも多く、継続的なプライム（直請け）※案件が請けやすくなる。

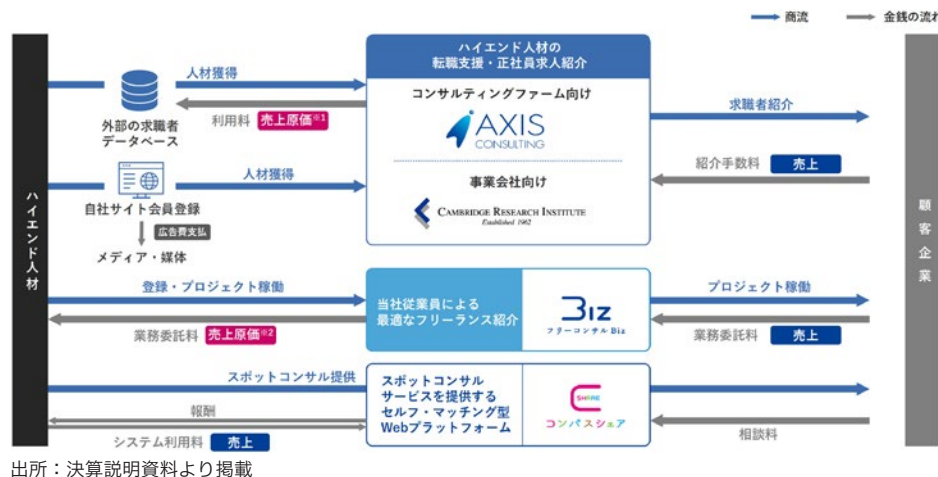
※ エンドクライアントとして役務提供を受ける企業と同社が直接契約を締結し、同社がエンドクライアントである企業に直接サービスを提供すること。

(b) 「コンパスシェア」

2022年7月よりスタートした「コンパスシェア」は、様々な経営・事業課題を抱える企業の経営層や担当者に対し、現役コンサルタントやフリーコンサルタントによるコンサルティングサービスを短時間・短期間で提供するサービスである。事業会社側は市場調査等のスポット案件、経営・事業に関する問題解決につながる外部コンサルティングなどの小規模な案件に活用できる。現役コンサルタントやフリーコンサルタント側は、隙間時間に利用したり、自身の能力や知識を副業に活用したりすることができる。サービスを依頼したい事業会社は、同社の運営するプラットフォームに相談内容を登録した後、プラットフォーム上でコンサルタントを募集または指名し、事前にミーティングを行ったうえで、スポットコンサルティングを発注することができる。一方、コンサルタント側がサービスを利用する場合は、同社のプラットフォームに登録し依頼者からの相談内容を確認のうえエントリーした後、依頼者からのオファーを受諾する流れになる。

「スキルシェア」に類似したサービスとして「クラウドソーシング」がある。一般的には「スキルシェア」はスキルを買って欲しい者が提示して売る仕組みであるのに対して、「クラウドソーシング」はスキルが欲しい者が募集して買う仕組みである。同社のサービスにおいて、「フリーコンサル Biz」はスキルシェア的要素が強く、「コンパスシェア」はクラウドソーシング的要素が強いため、互いのサービスを補い相乗効果を生む仕組みとなっている。

ビジネスモデル



事業内容

2. 同社の強み

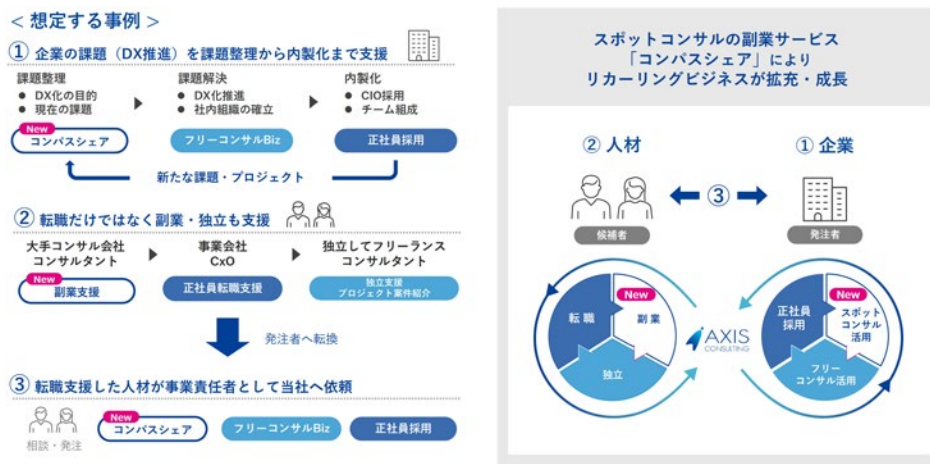
同社グループは、1つのサービスの継続的利用をきっかけにほかのサービスへと利用者を転換・循環する「リカーリングサービス」を提供していること、ハイエンド人材を中心とした人材データベースを保有していること、ハイエンド人材との中長期的関係を構築していること、高単価なフリーランス案件を受注できることなどを強みとしている。

(a) リカーリングサービス

「リカーリングサービス」とは一般的に、継続的にサービスを提供し続け、定期的に報酬を受け取るビジネスモデルを指す。たとえばプリンターの購買者に対するインクカートリッジの交換や補充、プリンターのメンテナンスなどがそれに当たる。一方、同社のリカーリングサービスは、このような単一的なサービスを提供し続けるものではない。

たとえば企業が課題整理のために「コンパスシェア」を活用し方針を決定し、課題解決に取り組む場合は「フリーコンサル Biz」を活用しコンサルタントとともに推進する。課題解決にあたってチームを内製化したい場合は正社員採用サービスを活用できる。転職希望者は、正社員採用サービスや「コンパスシェア」「フリーコンサル Biz」を活用して正社員・フリーコンサルタントとして支援を受けることができる。さらに、その転職希望者が正社員となり事業責任者として発注者の立場になれば、同社に対して正社員採用サービスや「コンパスシェア」「フリーコンサル Biz」サービスを依頼するといった循環や複合利用が生まれる。こうした人材紹介及びスキルシェアの両軸を循環する複合したサービスにより、同社が言う「人的資本の最大化・最適化・再配置」を提供する特長を持つ。

リカーリングサービス



アクシスコンサルティング | 2023年6月27日(火)
 9344 東証グロース市場 | <https://axc-g.co.jp/ir/>

事業内容

(b) ハイエンド人材を中心とした人材データベースの保有

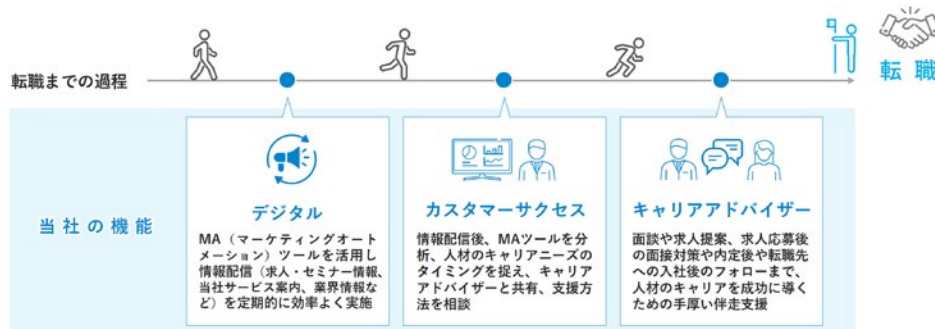
同社は創業以来、約20年のコンサルティング業界を中心にハイエンド人材の最適化・リカーリングサービスによる再配置に携わり、ケンブリッジ・リサーチ研究所においては、約60年にわたって事業会社を中心にエグゼクティブ層の採用に携わってきた。その経験と実績により蓄積されてきた同社の人材データベースは、大手コンサルティングファームからの現役コンサルタントの登録もあり、約8万人（2022年12月末時点）の豊富な人材登録者数となっている。

(c) ハイエンド人材との中長期的関係の構築と多様なキャリアサポート

同社は、ハイエンド人材が自身の成長に伴い年収の上昇・高単価受注を実現するための中長期的な関係の構築に取り組んでいる。まずMA（マーケティングオートメーション）ツールの活用により、定期的にハイエンド人材とのコミュニケーションをとりながらキャリアニーズを分析する。次にハイエンド人材に対し、効率的なキャリアプランを提供（カスタマーサクセス）し、最終的にキャリアアドバイザーが、面談や求人提案、求人応募後の面談対策や入社後のフォローまでの支援を行う。ハイエンド人材には、転職支援における正社員採用だけでなく、「フリーコンサル Biz」における案件紹介や「コンパスシェア」における副業紹介なども含めて、多様なキャリアパスを提案する。その結果、ハイエンド人材の44%を中長期の人材フォロー※により転職支援しており、そのうち29%は複数回転職に成功している。

※ 同社グループにおいて、コンサルティング業界にマネージャー以上の役職で転職した人材を母集団としたときの、同社データベースに登録してから転職先入社までの期間が1年以上経過していた人材の割合。

ハイエンド人材の転職までの過程



出所：決算説明資料より掲載

(d) 高単価のフリーランス案件

同社サービスの特性から、過去に正社員採用サービスで転職した人材が事業会社の発注者となり、同社がプライム案件・高単価での案件を受注するケースが多く収益向上につながっている。同社の「フリーコンサル Biz」における受注単価は平均1,539千円であり（2022年6月期実績）、プライム（直請け）案件が受注案件の98%を占めた。

業績動向

ハイエンド人材の需要拡大により、 売上高は前年同期比 30.0% の大幅な増収

1. 2023年6月期第3四半期の連結業績

2023年6月期第3四半期の連結業績を見ると、売上高は前年同期比 30.0% 増の 3,236 百万円、営業利益は同 7.4% 減の 539 百万円、経常利益は同 11.4% 減の 511 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 12.8% 減の 342 百万円となった。国内の DX を中心としたコンサルティング人材の需要の高まり、企業における課題解決に向けた活発な動きなどによりハイエンド人材に対する需要が増加し、人材紹介事業、スキルシェア事業がともに業績を伸ばした。売上総利益については、前年同期比 32.8% 増の 2,118 百万円と大幅に増益となったものの、販管費については、上場記念の従業員賞与 66 百万円、上場時の広告宣伝費等 37 百万円などの一時的な支出により、前年同期比 55.9% 増の 1,579 百万円と大幅に増加した。

業績が好調となった主な要因は、人材紹介事業で、コンサルティングファームを中心とした採用需要が高い顧客に注力し入社決定人数を伸ばしたことに加えて、コンサルティングファームのマネージャー以上の高収入の案件が増加したことである。スキルシェア事業では、「フリーコンサル Biz」の既存案件の継続及び新規案件の獲得に注力したことによる。

2023年6月期第3四半期の連結業績概要

(単位：百万円)

	22/6期3Q	23/6期3Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,490	3,236	746	30.0%
売上総利益	1,595	2,118	523	32.8%
販管費	1,012	1,579	566	55.9%
営業利益	583	539	-43	-7.4%
経常利益	577	511	-65	-11.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	392	342	-50	-12.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) サービス別の売上高及び売上総利益

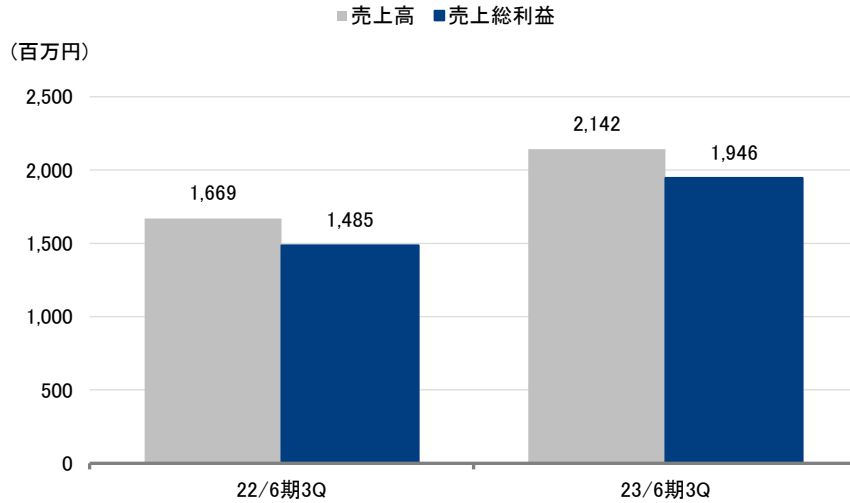
2023年6月期第3四半期の売上高及び売上総利益は、人材紹介事業とスキルシェア事業の両事業ともに前年同期比で増収増益であった。

(a) 人材紹介事業

人材紹介事業の2023年6月期第3四半期の売上高は前年同期比 28.4% 増の 2,142 百万円、売上総利益は同 31.0% 増の 1,946 百万円となった。主にコンサルティングファームの旺盛な採用需要を背景に売上高は増収傾向にある。また、売上総利益率は 90% 前後で推移している。

業績動向

人材紹介事業の売上高と売上総利益

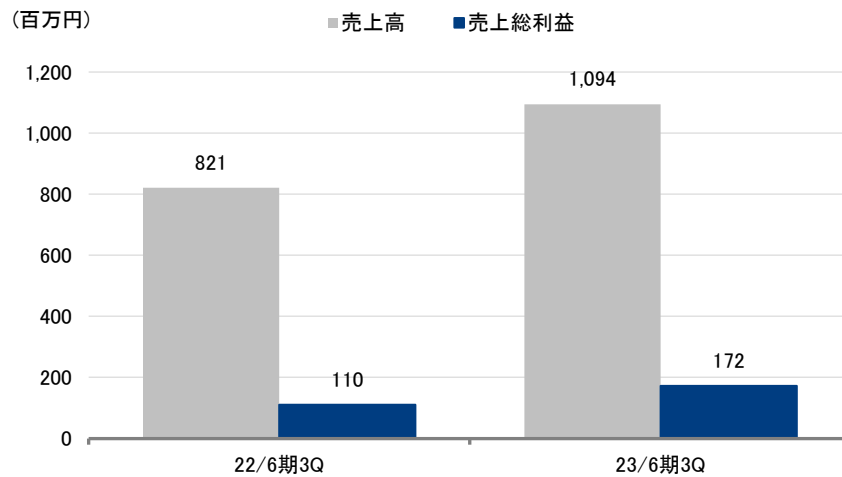


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(b) スキルシェア事業

スキルシェア事業の2023年6月期第3四半期の売上高は前年同期比33.2%増の1,094百万円、売上総利益は同56.4%増の172百万円となった。前期に拡大したコンサルティングファーム向けの取り組みを踏まえて横展開を推進し、売上高・売上総利益ともに2ケタ成長となった。

スキルシェア事業の売上高と売上総利益

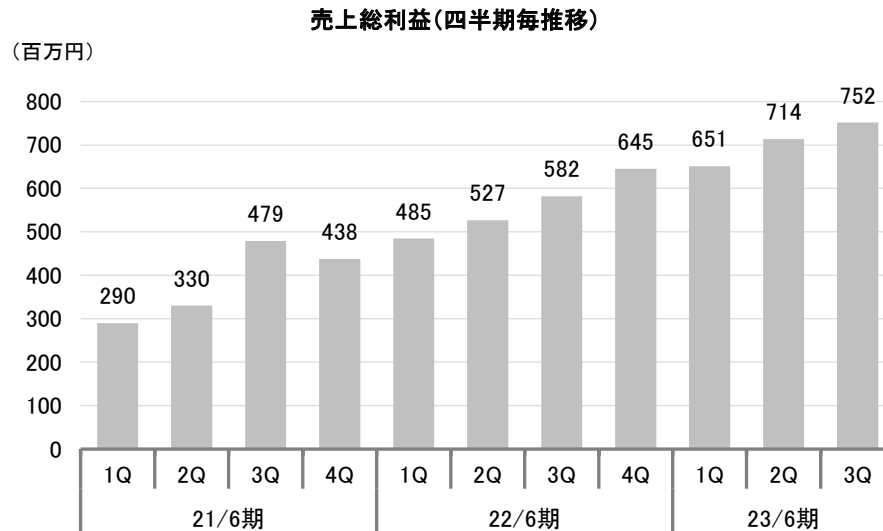


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 売上総利益の四半期毎推移

売上総利益の四半期毎の推移を見ると、2021年6月期第1四半期より順調に推移しており、2023年6月期第3四半期の売上総利益は、前年同期比29.2%増の752百万円と大幅な増益となった。主に人材紹介事業の伸長が、売上総利益の増益につながったと見ている。



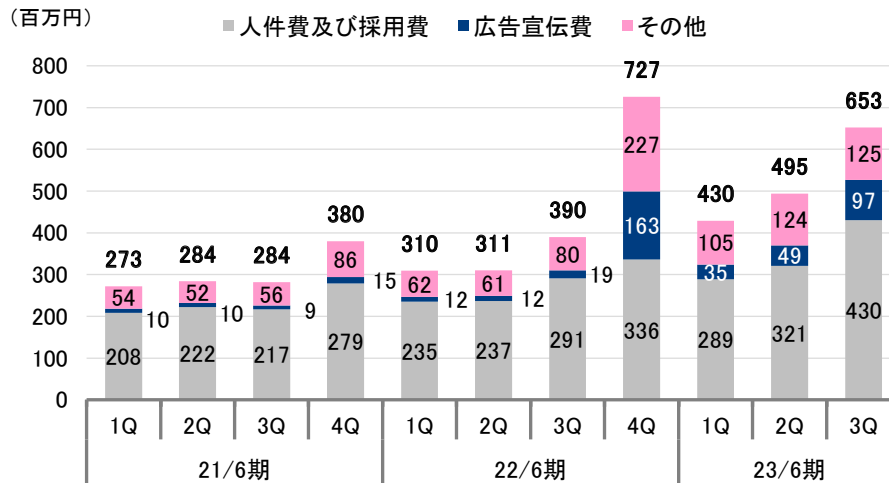
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 販売費及び一般管理費の四半期毎推移

販売費及び一般管理費の四半期毎の推移を見ると、2022年6月期第4四半期と2023年6月期第3四半期が一時的に大幅に増加した。これは2022年6月期第4四半期が同社の20周年記念にあたり、従業員への特別賞与が70百万円、上場に向けたコーポレートブランディングの費用が103百万円、そのほか業務委託費、教育訓練費などに75百万円という費用がかかったためである。2023年6月期第3四半期には、上場記念の従業員賞与が66百万円、上場時のコーポレートブランディング費用37百万円などの一時費用があった。

業績動向

販売費及び一般管理費(四半期毎推移)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 財務状況

2023年6月期第3四半期末の貸借対照表を見ると、流動資産は、新規上場による公募増資等により現金及び預金が949百万円増加したことにより前期末比1,003百万円増加の2,930百万円となった。固定資産は同5百万円減少の172百万円となった。これにより資産合計は同998百万円増加の3,102百万円となった。

流動負債は前期末比352百万円減少の722百万円、固定負債は同68百万円減少の97百万円となった。これにより負債合計は同421百万円減の820百万円となった。純資産は、公募増資による資本金及び資本準備金がそれぞれ538百万円増加し、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により利益剰余金が342百万円増加したことによって前期末比1,419百万円増加の2,282百万円となった。これにより負債純資産合計は、同998百万円増加の3,102百万円となった。

新規上場による公募増資等により、資本金は前期末比538百万円増加し606百万円となった。その結果、自己資本比率は前期末の41.0%から73.5%に大幅に上昇し財務基盤が充実した。2023年4月には野村證券(株)を割当先とするオーバーアロットメント※による第三者割当増資を行い、資本金は141百万円増加の748百万円となった。これにより財務基盤が一段と盤石となった。

※一定の数量以上に予備的に追加の株式を割り当てる方法で、需要の予測が難しい場合あるいは人気のあるIPOで使用される場合が多い。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	22/6 期末	23/6 期 3Q 末	増減額
流動資産	1,926	2,930	1,003
現金及び預金	1,485	2,434	949
固定資産	178	172	-5
資産合計	2,104	3,102	998
流動負債	1,075	722	-352
固定負債	166	97	-68
負債合計	1,242	820	-421
純資産	862	2,282	1,419
資本金	68	606	538
利益剰余金	730	1,072	342
負債純資産合計	2,104	3,102	998

出所：決算短信よりフィスコ作成

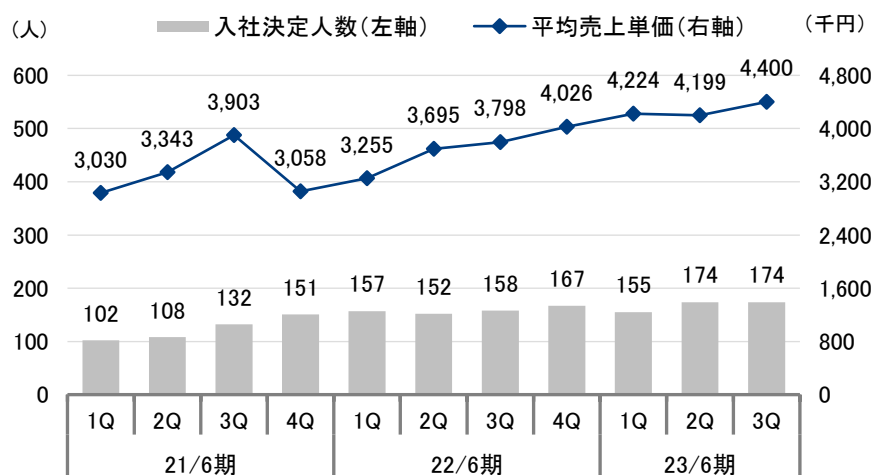
3. KPI 指標

同社は KPI 指標として、人材紹介事業における「入社決定人数」とスキルシェア事業における「稼働人数」を重視している。に加え、人材紹介事業においては「平均売上単価」、スキルシェア事業においては「平均受注単価」が売上高に比例する。

(a) 「人材紹介事業」における入社決定人数の推移

2023年6月期第3四半期の入社決定人数は前年同期比 10.1% 増の 174 人、平均売上単価は同 15.8% 増の 4,400 千円となった。ハイエンド人材採用の需要増加を背景に、比較的年収が高く手数料率の高いコンサルティングファームのマネージャー以上の採用支援の割合増加により、平均売上単価は右肩上がりで見られた。

人材紹介の入社決定人数と平均売上単価



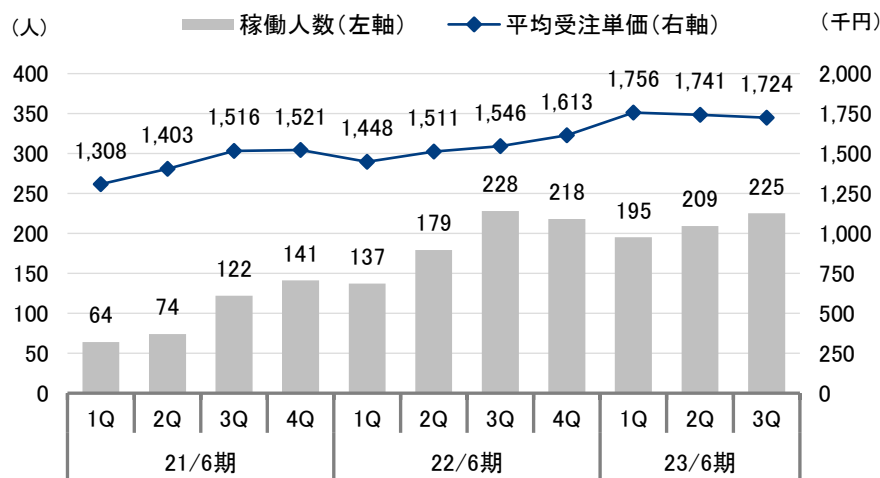
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(b) 「スキルシェア事業」における稼働人数の推移

2023年6月期第3四半期の稼働人数は、前年同期比1.3%減の225人、平均受注単価は同11.5%増の1,724千円となった。スキルシェア事業では、前期に拡大したコンサルティングファーム向けの取り組みに加え、事業会社向けの展開も進めている。前期に戦略的に獲得した低粗利案件からの切り替えを進めたため、稼働人数は横ばいとなった。一方、コンサルティングファームを中心に稼働率の高い高単価な案件割合の増加により、平均受注単価は高水準を維持した。

スキルシェアの稼働人数と平均受注単価



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年6月期は売上高・利益面ともに2ケタ成長、人材紹介事業が好調に推移する見込み

1. 2023年6月期連結業績の見通し

2023年6月期連結業績は、売上高は前期比799百万円増加の4,313百万円(同22.8%増)、営業利益は同149百万円増加の651百万円(同29.9%増)、経常利益は同125百万円増加の619百万円(同25.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は同81百万円増加の406百万円(同25.1%増)を見込む。2023年5月に業績予想の上方修正を行った。

アクシスコンサルティング | 2023年6月27日(火)
 9344 東証グロース市場 | <https://axc-g.co.jp/ir/>

今後の見通し

人材紹介事業においては事業会社向けの案件が想定より下回るものの、コンサルティングファーム向けの案件に注力することで、高収入のコンサルティングファームのマネージャー以上の案件が好調に推移しており、期初予想を上回る見込みである。スキルシェア事業においては、「フリーコンサル Biz」の利益構造を改善し、プロジェクトを選別したため稼働人数は減少するものの、稼働率の高いコンサルティングファーム向けの案件が増加し、期初予想とほぼ同水準の売上高となる見込みである。

2024年6月期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/6期	23/6期		前期比	
	実績	期初予想	修正予想	増減額	増減率
売上高	3,513	4,062	4,313	799	22.8%
営業利益	501	609	651	149	29.9%
経常利益	493	576	619	125	25.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	324	391	406	81	25.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 成長戦略

社会課題が高度化するなか同社は、ハイエンド人材の最適かつ再配置を進めることで、企業の課題解決及び価値創造を支援する。その実現に向けて、人、PR・マーケティング、システムに投資をする計画である。同社は成長戦略として、コンサルティングファーム向けの正社員採用サービスに継続して注力しつつ自社サービスをより効果的かつ効率的に展開するため、リカーリングビジネスを推進し、事業会社向け正社員採用サービス・「フリーコンサル Biz」・「コンパスシェア」の拡大をねらう。そのカギを握るのが自社データベースの活用総数の向上である。2025年6月期までの重点施策として、1)「コンパスシェア」によるデータベースの自律的拡大を目指す「副業サービス強化」、2) クロスセルチーム立ち上げによるソリューション提案力の強化を目指す「アップセル・クロスセル強化」、3) 人材獲得・企業獲得のための広告宣伝・プロモーションを戦略的に図る「マーケティング強化」、4) リカーリングビジネス活性化のためのデータベース整備やサービス拡充のための「システム投資」、の4つに取り組み、データベースの総量拡大及び活用率の向上を図る。

(1) 副業サービス強化

副業という新たな登録動機を興すことで、従来の正社員転職者やフリーランスよりも広い人材との接点を確保し、「コンパスシェア」への登録・更新を促す。転職希望者やフリーランスが案件獲得のため自身の情報を積極的に登録・更新することを促すほか、転職希望者やフリーランスからの応募の増加を図る。これにより企業にとっては利便性が高まり企業の相談件数の増加が見込まれる。これを受け、ハイエンド人材のさらなる集客にもつながるといふ循環が生まれる。「コンパスシェア」のサービス価値が向上するだけでなく、「コンパスシェア」を通じて同社データベースの総量拡大を目指す。

アクシスコンサルティング | 2023年6月27日(火)
 9344 東証グロース市場 | <https://axc-g.co.jp/ir/>

今後の見通し

(2) アップセル・クロスセル強化

同社は、事業会社向けの正社員採用サービス、「フリーコンサル Biz」「コンパスシェア」を総合的に提案する「クロスセルチーム」を立ち上げ、事業会社向けのソリューション提案力を強化する。従来は事業ごとに個別の担当者が提案していたが、これをチームで総合的な提案を行い、さらなる活用率の向上につなげる。これにより、正社員求人を行う事業会社に対しよりフリーコンサルタントの利用提案を成功させるほか、フリーコンサルタントが課題解決後、内製化のニーズに応え正社員採用となることも促進する。

(3) マーケティング強化

同社グループは、サービス認知及び人材・企業獲得への広告投下、コーポレートブランディングへの広告投下を積極的に行う。

人材獲得の広告は、転職・フリーランス・副業に興味を持つ幅広いハイエンド人材向けに、Web 広告やメディア媒体等のチャンネルを組み合わせてながら戦略的な広告投下を行う方針だ。企業獲得においては、従来、問い合わせや登録人材からの紹介が主な顧客開拓手段であったが、今後は事業会社の新規獲得を目的に Web 広告メインのプロモーション活動へ積極的に投資する。加えて、コーポレートブランディングの一環として、広告投下も重視する。様々な媒体や企画を通じて、企業理念・ビジョンを各ステークホルダーに正しく伝え、ブランディングの向上へとつなげていく。

(4) システム投資

同社グループは、ハイエンド人材と事業会社とのさらなる接点の機会を増やすため、UI/UX※の向上を目的としたサービスの拡充を目指す。同時にデータベースの整備により経営管理の高度化も目指す。ハイエンド人材や事業会社と直接つながるフロントエンドでは、プラットフォームを拡張し、蓄積されたハイエンド人材のデータベースを生かしてキャリアパス支援を行う。同社サービスのバックエンドにあるシステムにおいては、リカールサービスサービスの推進のため、KPI の可視化や機械学習による予測モデルの導入を行う。

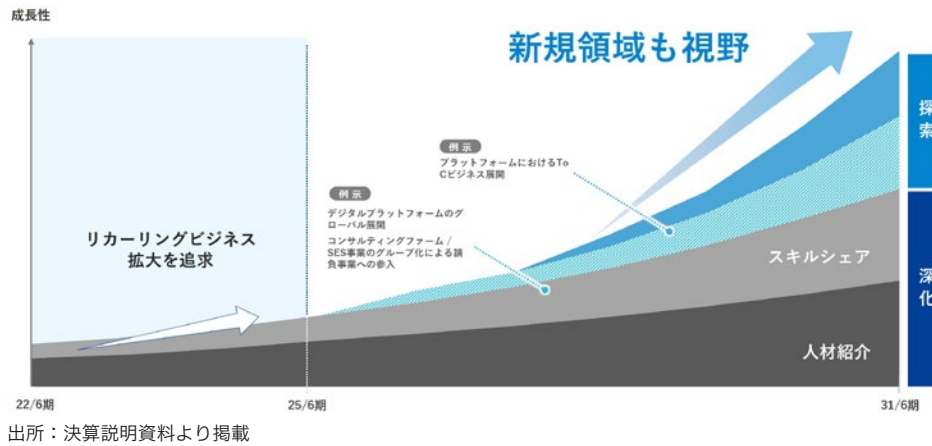
※「UI」とはユーザーインターフェイスの略で Web やアプリで目にするものすべてを指し、「UX」とはユーザーエクスペリエンスのことで商品やサービスを通じて得る経験・体験を指す。

長期的には、デジタルプラットフォームのグローバル展開、コンサルティングファーム / SES※事業のグループ化による請負事業への参入を目指す。その後は蓄積したデータベースを基に新規領域への展開を視野に入れている。

※システムエンジニアリングサービスの略で、ソフトウェアやシステムの開発等における特定の業務に技術者の労働を提供する契約のこと。

今後の見通し

中長期の事業展開イメージ



SDGs への取り組み

創業時より従業員を「人的資本」として捉えた経営を推進

同社グループは、「課題解決と価値創造のパートナー」としてハイエンド人材と企業・団体・地域をつなげ、人材の持つ才能（チカラ）を社会に届ける活動を行っている。創業時より従業員を「人的資本」として捉えた経営を推進してきた同社は、フルフレックス・リモートワークの導入、社員イベントとして毎月のランチ会による親睦などを行っている。また、同社が提供する「フリーコンサル Biz」を通して、企業・産業の技術革新をサポートしている。

さらに同社は、社会課題の解決に寄与するアイデアを表彰する一般社団渋谷未来デザイン主催アワード『NOVUS FUTURE DESIGN AWARD 2022』に、メインパートナーとして協賛した。同イベントの受賞チームに副賞として「コンパスシェア」を提供し、この受賞アイデアの実装化をサポートしている。

2023年4月には、コンサルティングをより身近に感じてもらうことを目的として、NTTコミュニケーションズ(株)が提供する「ビジネスdアカウント」と連携した。これにより500万人を超えるユーザーを擁する「ビジネスdアカウント」で「コンパスシェア」にログインできる機能拡充を行い、新規事業の検討や事業課題の整理などについて気軽にアドバイスを依頼できるようになった。

■ 株主還元策

財務基盤・事業基盤の拡充を優先、 現時点で配当の実施時期は未定

同社は、2023年3月に東証グロース市場に株式を上場し、さらに2023年2月及び3月開催の取締役会にて野村証券を割当先とする第三者割当による新株式発行を決議し、2023年4月に払い込みが完了した。その結果、公募増資分538百万円と第三者割当増資分141百万円の増加により、資本金は748百万円となり安定した財務基盤を築いている。資金の使途は、運転資金として採用費、人件費、広告宣伝費、システム費に充当する予定である。配当政策は重要であると認識しているが、当面は財務基盤及び事業基盤の拡充を優先し、その後、継続して配当できる体制を構築していく。配当時期に関しては今のところ未定である。

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