

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年9月15日 (火)

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. ハイエンド人材の紹介とスキルシェアにより経営アジェンダの解決を支援	01
2. スキルデータベース、複合的なサービスの提供、戦略実現人材との連携に強み	01
3. 3年間合計30億円の戦略投資により、2028年6月期営業利益14億円を目指す	01
4. 戦略投資の早期顕在化や子会社連結などにより中期経営計画は順調に進捗	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. ビジネスモデル	05
2. サービス内容	06
3. 同社の強み	07
■ 中期経営計画	08
1. 長期ビジョン	08
2. 中期経営計画	09
3. 戦略投資	10
■ 業績動向	10
1. 2026年6月期の業績動向	10
2. サービス別の業績動向	12
3. 2027年6月期の業績予想	15
4. 中期成長イメージ	16
■ 株主還元策	17
1. 配当方針	17
2. 株主優待制度	18

アクシスコンサルティング

9344 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)

<https://axc-g.co.jp/ir/>

要約

中期経営計画は順調、戦略投資効果が顕在化

1. ハイエンド人材の紹介とスキルシェアにより経営アジェンダの解決を支援

アクシスコンサルティング<9344>は、ハイエンド人材^{※1}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。特に、激しく変化する時代のなかで高度化・複雑化する経営アジェンダ^{※2}の解決に立ち向かう戦略実現人材^{※3}に定評がある。人材紹介サービスでは、「AXIS Agent」というブランドで、コンサルティングファームのコンサルタント採用や、事業会社によるCxO（最高責任者）など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「AXIS Solutions」とスポットコンサル「AXIS Advisors^{※4}」を提供しており、フリーコンサル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、スポットコンサルでは1回30分からコンサルティングを行っている。

※1 ハイエンド人材：「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、一般に言われるプロフェッショナル人材。同社に情報登録された段階でハイエンド人材と位置付けられる。

※2 経営アジェンダ：課題が高度で複雑に絡み合う現代における経営課題の総体を示す上位概念。経営アジェンダの解決には、ハイエンド人材の活用が必要となる。

※3 戦略実現人材：ハイエンド人材の上位概念で、戦略の構想にとどまらず、現場を動かし成果に導く力を持つ、戦略的思考と実行力を兼ね備えた人材。同社に情報登録されているハイエンド人材のうち、経営アジェンダ解決を目的にコンサルティングファームや事業会社に紹介・情報提供された人材を戦略実現人材と定義している。

※4 コンパスシェアから名称を変更する予定。

2. スキルデータベース、複合的なサービスの提供、戦略実現人材との連携に強み

同社の強みは、業界トップクラスのスキルデータベース、経営アジェンダに応じた柔軟な人材配置、戦略実現人材との中長期的な連携にある。スキルデータベースは、ハイエンド人材に特化し、業界トップクラスの約11万人の登録者を擁するほか、データ属性や拡張性、質の高さも競争優位につながっている。また、人材紹介とスキルシェアを組み合わせた複合的なサービスを提供しているため、クライアントの雇用形態にかかわらず、経営アジェンダに応じた柔軟な人材配置ができる点が強みとなっている。同社は、あらゆるキャリアにおいて戦略実現人材と伴走しているため、中長期的な信頼関係を構築できている点も強みである。こうした強みを背景に、キャリアを重ね採用権限を持つに至った戦略実現人材が、発注者として課題解決を同社に依頼するケースが増加している。

3. 3年間合計30億円の戦略投資により、2028年6月期営業利益14億円を目指す

同社はコンサルティングファーム向け人材紹介が主力だが、中長期成長のため、成長ポテンシャルの高い事業会社向け人材紹介とスキルシェアを新たな収益の柱として構築する方針である。このため中期経営計画（2026年6月期～2028年6月期）を策定し、構造的転換を本格化するとともに、3年間で合計30億円の戦略投資を実施して成長に弾みをつけることになった。そのうえで、AI社会におけるハイエンド人材を軸にスキルデータベースを拡充し、M&A・業務提携を通じて提供可能な機能や領域を拡張、人材ビジネスの枠を超えて経営アジェンダ解決を総合支援するプラットフォームへと進化する考えである。これにより、2028年6月期に売上高112.9億円、営業利益14億円を目指す。

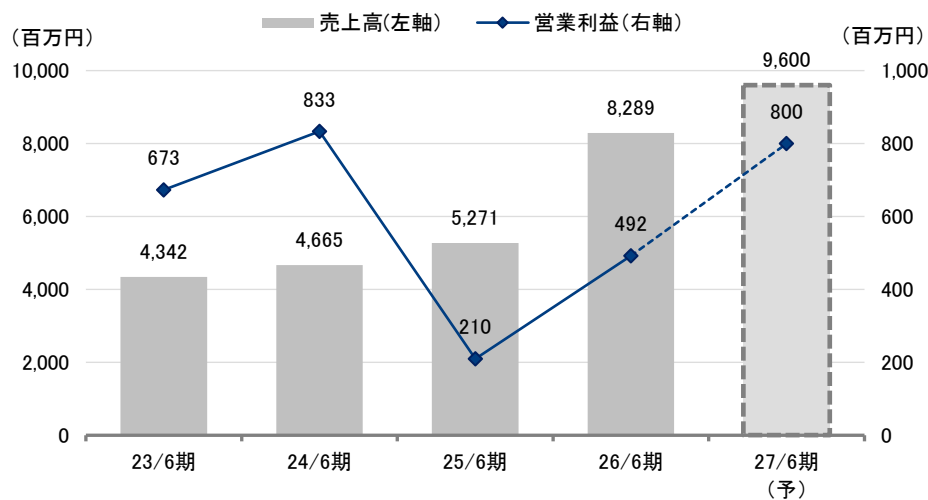
4. 戦略投資の早期顕在化や子会社連結などにより中期経営計画は順調に進捗

中期経営計画初年度の2026年6月期の業績は、売上高が8,289百万円（前期比57.3%増）、営業利益が492百万円（同134.3%増）と好調な着地だった。ハイエンド人材の需要拡大に加え、システム開発や運用支援に強みを持つ SSP（(株) サン・システムプランニング）を連結したことが要因である。2027年6月期の業績について同社は、売上高9,600百万円（前期比15.8%増）、営業利益800百万円（前期比62.4%増）を見込んでいる。初年度で戦略投資効果が早期に顕在化したこと、SSPを連結化したことなどにより、中期経営計画2年目の売上高目標を上方修正した。このように中期経営計画が順調に推移しているため、戦略投資が一巡する最終年度の2028年6月期には、高い目標とされている営業利益の達成も十分可能といえる。

Key Points

- ・ 高度化・複雑化する経営アジェンダに対して、戦略実現人材を紹介する事業を展開
- ・ スキルデータベースの量と質、複合的なサービス、戦略実現人材との連携に強み
- ・ 中期経営計画を策定して戦略投資を実施、2028年6月期に営業利益14億円を目指す
- ・ 戦略投資効果の顕在化や子会社連結などにより、2027年6月期も順調に業績拡大へ

業績推移



注：2025年6月期のみ非連結決算となるが、便宜上掲載した。

出所：決算短信等よりフィスコ作成

アクシスコンサルティング
9344 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
<https://axc-g.co.jp/ir/>

会社概要

ハイエンド人材の紹介とスキルシェア

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「AXIS Agent」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しているが、近年は、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のサポートも拡大している。スキルシェアサービスでは、フリーコンサル「AXIS Solutions」とスポットコンサル「AXIS Advisors (コンパスシェア)」を提供しており、フリーコンサルでは、ハイエンド人材のフリーランスがコンサルタントとして、企業のニーズに合わせて課題解決プロジェクトに参画し、スポットコンサルでは、経営課題や事業課題などに関するコンサルティングを1回30分から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。

激しく変化する現代において、社会や企業が直面する課題はますます高度化・複雑化しており、経営アジェンダの解決には、構想から実行に至るプロセスにおいて一層高度で多様な対応が求められるようになってきた。そこで、コンサルティングファーム経験者に加えて、DXやM&A、新規事業に強みを持つ人材など、戦略の構想だけでなく現場を動かし成果に導くことができる戦略的思考と実行力を兼ね備えた、ハイエンド人材を超えるプロフェッショナルな戦略実現人材が必要とされている。「人が活きる、人を活かす。～人的資本の最大化・最適化・再配置～」をミッションとし、「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。」をビジョンとして掲げる同社は、コーポレートステートメント「あらゆる課題は、人で解決する。」に従い、こうした戦略実現人材を時代に合わせて生かすことで、持続可能な未来に向けて新しい企業価値を提供している。

コンサルティングファーム向け人材紹介から領域を拡大

2. 沿革

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人材紹介のシェアが大きくなってきた2016年に業容を拡大し、フリーコンサルを開始するとともに、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ケンブリッジ・リサーチ研究所を子会社化(2024年に吸収)して事業会社向け人材紹介に進出、2022年にはスポットコンサルを開始した。このように同社は、創業以来20年間以上にわたってコンサルティングファーム向けを中心にマネージャー以上の採用を支援し、強いブランド力を形成、2023年には東京証券取引所グロース市場に上場した。現在では、中長期の成長を見据え、成長余地の大きい事業会社向けハイエンド人材の紹介とスキルシェアの拡大に向けて成長戦略を展開する一方、2026年にSSPを子会社化し、新たにシステム開発・運用など、より実行・実装に近い領域へ事業領域を拡大した。

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

アクシスコンサルティング

9344 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
<https://axc-g.co.jp/ir/>

会社概要

このような市場環境のもと、日本企業の経営や事業の変革を担うハイエンド人材にとって、転職に加えて独立・副業など働き方やキャリアの選択肢が多様化している。また企業でも、従業員の副業や兼業を容認する動きが広がるとともに、正社員採用だけでなくプロジェクト単位で外部の専門人材を活用するなど、人材活用の選択肢が拡大している。こうした人材と企業双方の変化を背景に、正社員採用と外部専門人材の活用を組み合わせ、経営課題や事業フェーズに応じて適切な人材を配置する柔軟な人材戦略は、今後一層必要性が強まると考えられている。さらに、企業の経営課題が複雑化・高度化するなか、戦略の構想にとどまらず、戦略の実行を着実に推進して具体的な成果へと結び付けるまでを一貫して支援するサービスへの期待も、より一層高まっていくと見られている。このため、同社がターゲットとする国内コンサルティング市場は、周辺市場を巻き込みながら、今後も成長が続くと考えられている。

同社はこうした環境の変化に対応しつつ、持続可能な未来に向けて新たな企業価値を創造することを目的に、ハイエンド人材の紹介とスキルシェアによる経営課題や事業課題の解決支援を強化するとともに、構想から実行、成果までを一貫して支援するサービスの開発も進めている。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擁し、ハイエンド人材をクライアントの要望に合わせて相当の規模感で提供できるのは、同社のみといえる。

事業概要

戦略実現人材をマッチング

1. ビジネスモデル

同社は、企業に対し「採用」という手段だけではなく「課題解決」という価値を、人材に対しては「転職」という選択肢だけではなく「最適なキャリア」という価値を提供している。近年の経営アジェンダは、従来のIT化やコスト削減といった業務効率中心の経営課題から、複数領域にまたがる高度で複雑なものへと変化している。一方、経営アジェンダを解決することができる戦略実現人材が、労働人口減少や産業構造の急激な変化を背景に質・量ともに不足している。企業には人材の価値を最大化するための仕組みが求められているが、こうした経営アジェンダに対峙できる優秀な人材を、組織を横断して最適配置・活用することは年々難易度が高くなっている。同社は、そうした企業の経営アジェンダを解決に導き成長を支援するため、約11万人の豊富なスキルデータベースから戦略実現人材を選定し、人材紹介とスキルシェアの両面から効果的に人材を配置するソリューションを提供している。一方、人材に対しては、人材一人ひとりの志向やライフステージに合わせた多様なキャリアの機会を提供している。

アクシスコンサルティング

9344 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)

<https://axc-g.co.jp/ir/>

事業概要

人材紹介とスキルシェアを展開

2. サービス内容

同社のサービスは、正社員の採用を支援する人材紹介「AXIS Agent」とスキルシェアに大別される。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「AXIS Solutions」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「AXIS Advisors」がある。いずれも求職者（人材側）と求人企業（企業側）をつなげるサービスである。なお、2026年2月にSSPを子会社化し、新たにシステム開発・運用など実行・実装領域までサービス提供範囲を拡大したが、現在はPMI（M&A後の統合効果を最大化するための統合プロセス）を進めているところである。

(1) 人材紹介

人材紹介「AXIS Agent」は転職を目的とするサービスで、コンサルティングファーム向けと事業会社向けに分かれる。サービスの内容は、ともにキャリアアドバイザーが橋渡しをし、祖業であるコンサルティングファーム向けでは、大手コンサルティングファームを中心に人材を紹介している。マネージャー以上のハイエンド人材の転職紹介に強みがあり、支援した転職者からフリーコンサルなどの発注を受けることが多いのも特徴である。事業会社向けは、経営人材などの紹介が中心となっている。現在、コンサルタントの約半数が事業会社への転職を指向しているうえ、経営アジェンダの高度化・複雑化とともに事業会社側もハイエンド人材へのニーズを強めているため、事業会社に対する同社の認知度向上が成長のカギになっていると考えられる。

収益構造は、求職するハイエンド人材が直接または外部求人サイトから「AXIS Agent」に登録し、同社が戦略実現人材としてコンサルティングファームや事業会社に紹介することで、転職先から紹介手数料（売上高）を受け取り、外部求人サイトに利用料（売上原価）を支払うという流れになっている。このため、売上総利益率は約9割と高率である。

(2) スキルシェア

フリーコンサル「AXIS Solutions」は、コンサルタントとして独立することを目的としたハイエンド人材に対するサービスである。同社アドバイザーが橋渡し役となって、コンサルティングファーム向けに戦略やDX分野での実績が豊富なフリーランスを紹介、事業会社向けには戦略展開やDX課題の解決に最適なハイエンドのフリーランスを紹介し、プロジェクトの遂行を支援している。スポットコンサル「AXIS Advisors」は、ハイエンド人材の副業紹介を目的とするサービスである。主に事業会社向けで、1回30分からコンサルの依頼が可能のため、スタートアップを含めて様々な企業が手軽に利用している。また、同社アドバイザーが関与しないWebによる自動マッチングの仕組みにより、多数のコンサル人材が登録しており、「AXIS Agent」や「AXIS Solutions」への入口にもなっている。

アクシスコンサルティング

9344 東証グロース市場

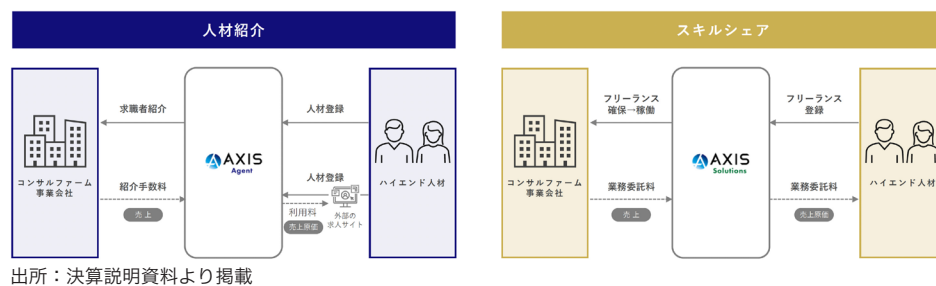
2026年9月15日 (火)

<https://axc-g.co.jp/ir/>

事業概要

収益構造は、同社が受注したプロジェクトに、フリーランス人材をアサインすることで売上を計上する。フリーランス人材への業務委託料を原価として計上するため、売上総利益率は1割～3割と相対的に低くなっている。しかし、経営アジェンダに応じて多彩な戦略実現人材をアサインできるため、需要が加速度的に拡大しているようだ。また、コンサルティング経験のある同社社員がコンサルタントとしてプロジェクト・マネジメントを行うことで、複数のフリーランス人材の活用や他社との連携を図るなど、プロジェクトチームを柔軟に運用することができる。このため、大規模かつ複雑な案件の受注も可能となっている。

サービスと収益構造



(3) SSP

同社が2026年2月に子会社化したSSP(みなし取得日2026年1月1日)は、サーバーインフラ領域を中心にシステム開発・運用支援事業を展開している。売上規模は5億円強、収益性は高い模様である。現在PMIを推進しているところだが、SSPが有するシステム開発・保守・運用に関する技術力と、同社のハイエンド人材サービスとの連携を進めることで、開発・実装領域まで含めて経営アジェンダの解決を支援するサービス体制を構築する計画である。スキルシェアサービスとの連携による上流領域への関与拡大による単価の向上に加え、同社顧客基盤を活用したSSPの稼働率向上、人材データベース活用による採用力強化、間接部門の合理化や業務プロセスの共通化などのシナジーを期待している。

ハイエンドスキルデータベースなどに強み

3. 同社の強み

同社の強みは、質・量ともに業界トップクラスのスキルデータベース、経営アジェンダに応じた柔軟な人材配置、戦略実現人材との中長期的な連携などにある。

アクシスコンサルティング

9344 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
<https://axc-g.co.jp/ir/>

事業概要

同社のスキルデータベースは、10%超と言われる業界成長率を上回る勢いで登録者数が増加している人材紹介プラットフォームで、ハイエンド人材に特化した11万人もの登録者を擁している点に強みがある。登録者の内容（データ属性）も強みで、DX・IT人材、戦略・CxO人材、マーケティング・営業人材、会計・SCM人材など、近年需要が高まっている経営アジェンダに対峙できる高度なスキルを有する人材が多数登録している。BIG4（（同）デロイト トーマツ、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）及びPwCコンサルティング（同））の3人に1人が登録していることから、登録者の質の高さもうかがえる。また、人材紹介とスキルシェアを組み合わせた複合的なサービスを提供しているため、人材を経営アジェンダに応じて柔軟に配置することができ、クライアント企業の雇用形態にとらわれず、一元的に最適配置ができる点も強みといえる。さらに、同社はあらゆるキャリアにおいて戦略実現人材と伴走しているため、一回限りの転職や案件紹介で終わらず、中長期的な信頼関係を構築できるという点も強みである。このような強みから、キャリアを重ね採用権限を持つに至った戦略実現人材との連携も維持しており、そうした戦略実現人材が人材紹介などを同社へ発注するケースが増えているようだ。

■ 中期経営計画

ハイエンド人材を活用できる社会を実現

1. 長期ビジョン

同社は長期ビジョン「ハイエンド人材をあまねく活用できる社会」実現のため、引き続き人材紹介とスキルシェアの複合サービスによりハイエンド人材と企業を橋渡しし、人的資本の最大化・最適化・再配置をワンストップで支援していく考えで、2031年6月期に売上高200億円、営業利益37億円の実現を目指している。しかし、社会環境の変化や技術進化などを背景に高度化・複雑化する経営アジェンダに対し、解決可能なハイエンド人材の不足が深刻化しており、外部人材の活用・検討を迫られる企業が増えている。そのため同社は、フェーズ1として2026年6月期～2028年6月期を構造的転換期とし、事業会社向け人材紹介とスキルシェアの成長によって戦略投資の効果を着実に収益に結びつけ、持続的な業績拡大を支える再現性が高い事業モデルを構築する方針である。2029年6月期以降のフェーズ2では、さらなる成長へ向けて事業領域を経営アジェンダの解決領域へ広げていく考えである。

アクシスコンサルティング
9344 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
https://axc-g.co.jp/ir/

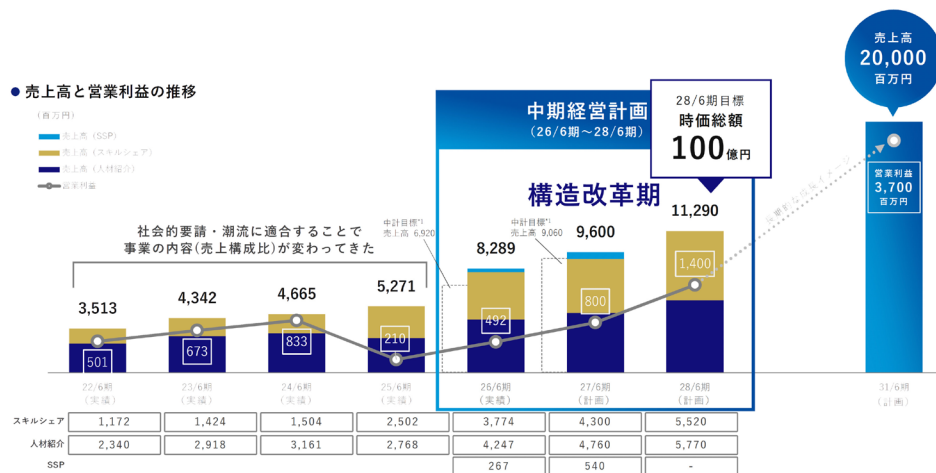
中期経営計画

2028年6月期営業利益14億円を目指す

2. 中期経営計画

フェーズ1の構造的転換を本格的に進めるため、同社は中期経営計画(2026年6月期～2028年6月期)を策定した。中期経営計画では、AI社会の進化を担うハイエンド人材を中心にスキルデータベースを拡充し、M&Aや業務提携を通じて提供機能を広げることで、人材ビジネスの枠を超えて経営アジェンダ解決を総合支援するプラットフォームへの進化を目指す。そのため、同社としては初となる、3年間で合計30億円の戦略投資を実施し、成長ドライバーとする考えである。構造改革期当初は先行投資で利益を積み上げづらい状況を想定するが、2028年6月期には売上高112.9億円、営業利益14億円、時価総額100億円を目指す。既に中期経営計画の初年度2026年6月期を終了、詳細は後述するが、良好な事業環境のなか、戦略投資とSSPの連結によって期初計画を大きく上回る業績を実現した。このように中期経営計画が順調に進捗しているため、2027年6月期の目標値も上方修正した。同社は引き続き戦略投資を着実に進め、さらにSSPの連結によって開発・運用領域まで事業領域を拡大することで、中期経営計画最終年度の営業利益目標の達成を目指す。

中期経営計画の進捗



3年間30億円の戦略投資が成長ドライバー

3. 戦略投資

3年間の戦略投資として、広告宣伝投資に約15億円、DX・IT投資に約5億円、人的資本投資に約10億円を投じる計画である。投資方針としては、広告宣伝投資では、祖業がコンサルティングファーム向け人材紹介であり、事業会社における同社の知名度が低いと、マス広告やデジタルマーケティングなどによる認知度向上施策を展開している。DX・IT投資では、AIを生かして初期面談を効率化することで採用決定までのリードタイムを短縮し、紹介件数の増加を図っている。また、登録人材向けポータルサイトで、人材紹介とスキルシェアのクロスセルも促進する。人材投資では、事業会社向けとスキルシェアの旺盛な需要を取り込むため、フロント部門の人員採用を強化している。さらに、M&Aやアライアンスを重要な成長戦略として位置付け、専門性の高い企業との連携やグループ化を通じて、提供できるソリューション領域を継続的に拡大していく考えである。

こうした戦略投資により競争優位性を高め、次の成長の柱として事業会社向け人材紹介とスキルシェアをスケールアップする方針である。特に事業会社のスケールアップについては、国内大手コンサルティングファームの従業員4万人に対し、事業会社で年収1,000万円以上の給与所得者が334万人いると言われていることから、より大きな市場への領域拡大ということになる。数値目標としては、事業会社向け人材紹介とスキルシェア合計の売上総利益構成比(2025年6月期33%)を、2028年6月期に約44%、2031年6月期には約63%とすることを目指す。一方、同社が既にトップシェアとはいえ、コンサルティングファーム市場も中長期的に10%超の成長が期待される魅力的な市場であるため、BIG4コンサルの登録者数を2024年6月期の3,900人から2030年に14,000人へと3.5倍に拡大し、シェアアップを図る。

業績動向

好環境に加え戦略投資の効果が顕在化

1. 2026年6月期の業績動向

中期経営計画初年度の2026年6月期の業績は、売上高が8,289百万円(前期比57.3%増)、営業利益が492百万円(同134.3%増)、経常利益が497百万円(同126.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が288百万円(同10.3%減)と好調な着地となった。期初予想(売上高6,920百万円、営業利益350百万円)との比較でも、売上高1,369百万円、営業利益142百万円の上振れとなった。これは、ハイエンド人材の需要拡大により単体業績が非常に好調だったこと、第3四半期からSSPを連結したことが要因である。親会社株主に帰属する当期純利益のみ減益になったのは、2025年6月期に特別利益で抱合せ株式消滅差益が発生した反動による。なお、2025年6月期が非連結決算、2026年6月期が連結決算のため同社は増減率を記載していないが、便宜上記載した。

アクシスコンサルティング

9344 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)

<https://axc-g.co.jp/ir/>

業績動向

2026年6月期業績

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	5,271	-	8,289	-	57.3%
売上総利益	2,857	54.2%	4,534	54.7%	58.7%
販管費	2,646	50.2%	4,041	48.8%	52.7%
営業利益	210	4.0%	492	5.9%	133.9%
経常利益	219	4.2%	497	6.0%	127.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	321	6.1%	288	3.5%	-10.2%

注：連結子会社だったケンブリッジ・リサーチ研究所を吸収合併したため2025年6月期は非連結決算となったが、便宜上、比較対象とした。

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、雇用・所得環境の改善や各種政策の効果により緩やかな景気回復基調となった一方、世界的なインフレや金融政策の動向、地政学的リスクの高まりなど依然として先行き不透明な状況が続いた。このため、DXやAIの進展及び企業を取り巻く経営アジェンダの高度化に伴い、企業には戦略を構想するだけでなく、それを着実に実行し成果へ結び付けるための高度専門人材がこれまで以上に求められるようになった。しかし、そのような専門人材の確保は年々難易度が高まっており、正社員のみ、外部専門人材のみから、両者を組み合わせた柔軟な人材戦略へとニーズが広がっている。このように良好な環境のなか、同社は企業の人的資本の最大化・最適化・再配置や経営アジェンダの解決を支援するため、国内最大級のハイエンド人材データベースとプラットフォームを背景に人材紹介とスキルシェアをワンストップで提供した。一方、中期経営計画に沿って戦略投資を積極的に実施するとともにSSPを子会社化し、グループとしての事業基盤の強化に努めた。

戦略投資効果に関しては、おおむね中期経営計画に沿った進捗となった。広告宣伝投資については、第1四半期のTVCM放映で問い合わせ数が1.5倍になるなど認知度を高めることができたため、第2四半期以降はデジタルマーケティングを中心に面談機会の創出のための投資に集中することになった。この結果、認知向上から集客への連動がスムーズに進み、入社決定人数の先行指標となる面談数、入社決定人数ともに顕著な増加基調となった。しかし、増加基調が想定以上となったことから、一部広告宣伝投資予算を人的資本投資に振り向け、即戦力人材を中心にフロント部門の強化に注力した。この結果、拡大するハイエンド人材需要を着実に取り込むことができ、入社決定人数のV字回復につながった。戦略投資の具体的な成果としては、広告宣伝投資により面談数が前期比42%増加、DX・IT投資によりフロント部門人員1人当たりの工数を3%~4%削減、人的資本投資ではフロント部門を中心に58名の人員を採用した。こうした成果によって、業務量の増加に耐えながら従業員の役割を細分化できるようになり、規模と効率を追求できる企業へと進化しはじめたところといえる。

このように計画通り投じた先行投資による効果が早くも顕在化したため、売上高は大幅な増加となり、営業利益は売上高を大きく上回る伸びとなった。加えて、戦略投資の効果が想定以上だったため、期初予想及び第3四半期時点の修正予想を上回る着地となった。戦略投資を実行していなければ、AI社会到来により急拡大しはじめたハイエンド人材の需要を取り切れなかった可能性があり、その点でタイミングの良い戦略だったといえる。なお、トピックスとして、人材エージェントとしての実績が評価され、大手ファームのデロイト トーマツから企業・個人の合計4部門で受賞した。また、同社に登録するハイエンド人材と国内スタートアップ企業をマッチングする、スタートアップ向け副業CxOマッチングサービス「CxO-Pass」の登録CxO候補者が2,000名を突破し、人材紹介の増加へつながる集客ツールとして機能し始めた。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

人材紹介は成長回帰、スキルシェアは成長持続

2. サービス別の業績動向

サービス別の売上高は、人材紹介が4,247百万円（前期比53.4%増）、スキルシェアが3,774百万円（同50.8%増）といずれも好調に推移、これに第3四半期から連結されたSSPの売上高267百万円が加わった。サービス指標としては、人材紹介の入社決定人数がコンサルティングファーム507人（同21.0%増）、事業会社220人（同36.6%増）、フリーコンサル稼働人数が2,522人（同60.8%増）だった。

サービス別売上高と指標

サービス別売上高 (百万円)	25/6期		26/6期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
人材紹介	2,768	52.5%	4,247	51.2%	53.4%
スキルシェア	2,502	47.5%	3,774	45.5%	50.8%
SSP			267	3.2%	-

サービス指標 (人)	25/6期		26/6期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
人材紹介入社決定人数	580	-	727	-	25.3%
コンサルティングファーム	419	-	507	-	21.0%
事業会社	161	-	220	-	36.6%
フリーコンサル稼働人数	1,568	-	2,522	-	60.8%

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：フリーコンサル稼働人数は月次の合計。

出所：決算短信よりフィスコ作成

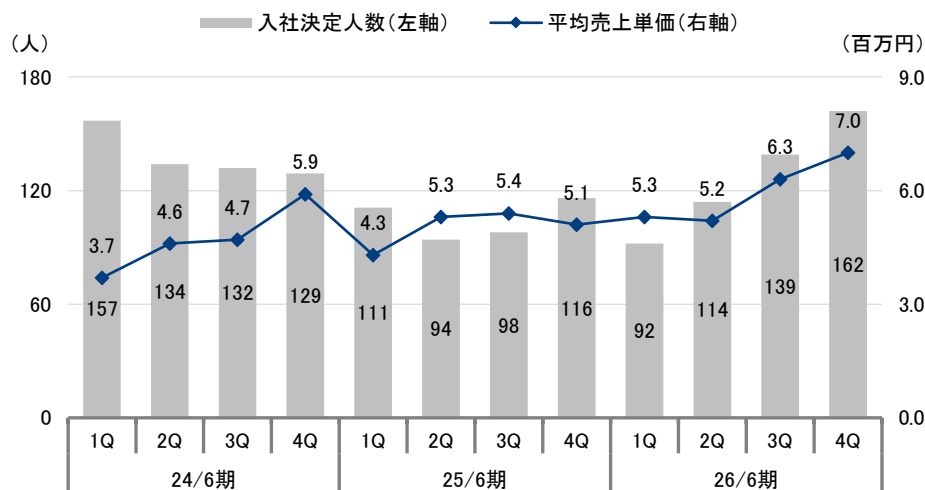
人材紹介については、戦略投資により営業体制の強化や顧客基盤の拡大が進むなか、AIの進展などにより高度化・複雑化する企業の経営アジェンダ解決を担うハイエンド人材への需要が構造的に拡大、特に主要顧客である大手コンサルティングファームの採用が、若手大量採用に伴う停滞から大きく回復した。このため、同社が強みとするマネージャー以上の案件を安定的に獲得することができたうえ、パートナークラスや大型案件の成約にも至った。事業会社向けサービスについても、入社決定人数が堅調に推移した。このように好環境だったこともあり、平均年収と平均手数料率は高水準を維持し、平均売上単価は過去最高水準となった。特に第4四半期は、高単価案件が集中したこともあり、四半期ベースで過去最高の売上高を記録した。

アクシスコンサルティング
9344 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
<https://axc-g.co.jp/ir/>

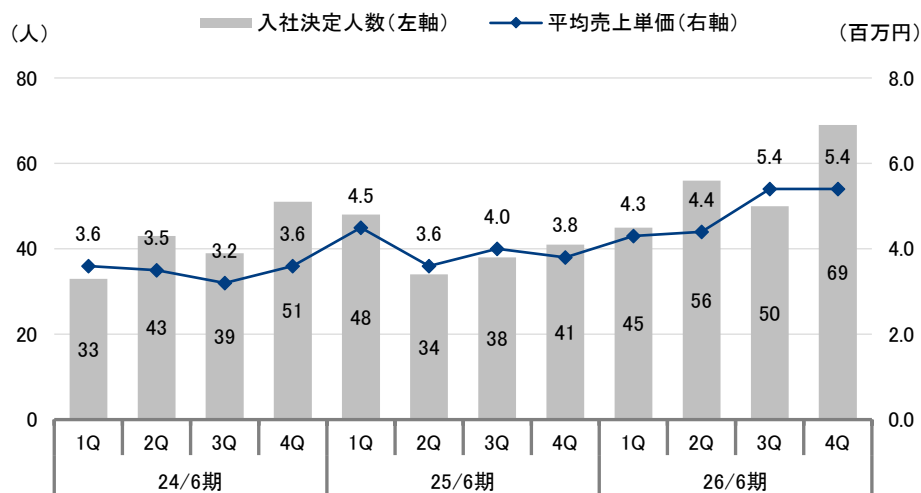
業績動向

人材紹介のサービス指標推移(コンサルティングファーム向け)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

人材紹介のサービス指標推移(事業会社向け)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

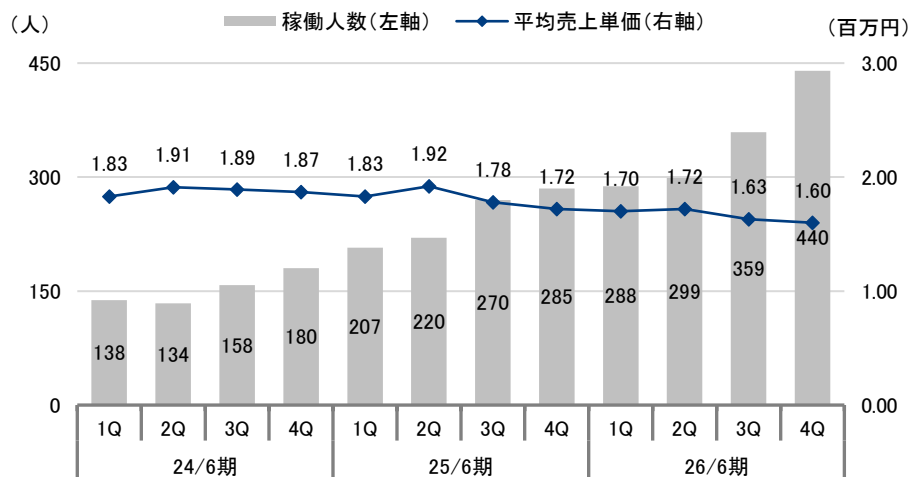
スキルシェアについては、AI活用に向けて企業のDX関連需要が高まるなか、フロント部門増員など戦略投資によって提案力やカバレッジを強化したため、稼働人数が継続的に増加した。特に新規取引先を着実に開拓したこと、高い受注単価を維持しながら既存顧客の取引拡大を進めたことにより、四半期売上高は10四半期連続で過去最高を記録した。また、コンサルティングファーム向けは、前期から採用を強化しているフロント部門人員の戦力化が奏功し、売上高、売上総利益ともに過去最高を大きく更新し、事業会社向けは、外部人材を活用する流れやAI人材の需要拡大を受け、同社全体の成長をけん引するドライバーとして高い成長を続けた。

アクシスコンサルティング
9344 東証グロース市場

2026年9月15日 (火)
<https://axc-g.co.jp/ir/>

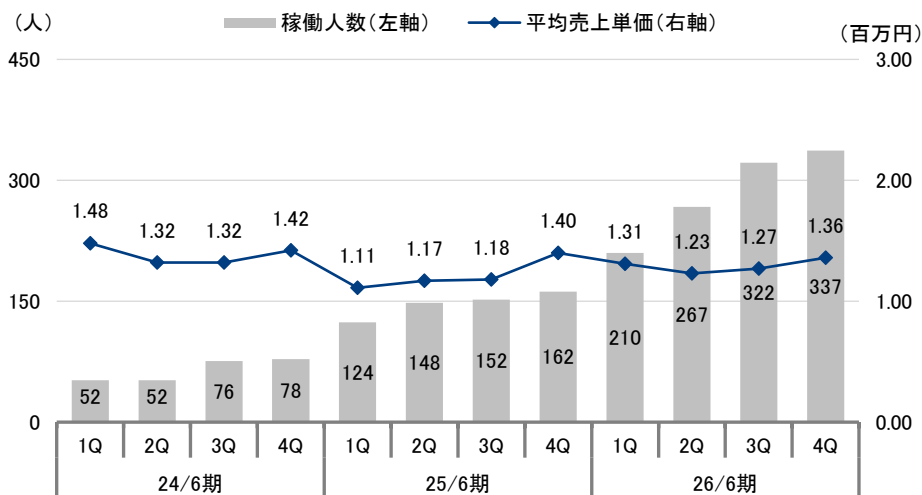
業績動向

スキルシェアのサービス指標推移(コンサルティングファーム向け)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

スキルシェアのサービス指標推移(事業会社向け)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

好環境と戦略投資で高成長持続へ

3. 2027年6月期の業績予想

2027年6月期の業績について同社は、売上高9,600百万円（前期比15.8%増）、営業利益800百万円（前期比62.4%増）、経常利益780百万円（前期比56.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益500百万円（前期比73.3%増）と引き続き高い伸びを見込んでいる。中期経営計画2年目の売上高目標を上方修正することになったが、初年度の戦略投資効果が早期に顕在化したこと、市場環境が想定以上に良好だったこと、SSPを連結したことが要因である。

2027年6月期業績見通し

（単位：百万円）

	26/6期		27/6期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	8,289	-	9,600	-	15.8%
売上総利益	4,534	54.7%	5,543	57.7%	22.3%
販管費	4,041	48.8%	4,742	49.4%	17.3%
営業利益	492	5.9%	800	8.3%	62.4%
経常利益	497	6.0%	780	8.1%	56.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	288	3.5%	500	5.2%	73.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は、引き続き企業の経営アジェンダ解決を支援するなかで、AI時代を背景に増加するハイエンド人材の需要を取り込み、売上高を拡大していく方針である。また、中期経営計画に基づく戦略投資を継続するとともに、その投資成果を着実に収益へ結び付けることで、持続的な利益成長と企業価値の向上を目指す。この結果、入社決定人数と稼働人数は堅調に増加する見通しである。平均売上単価については、前第4四半期の大型案件の反動を考慮し、保守的に巡航速度への回帰を想定したようだ。販管費は、事業拡大に伴う従業員のエンゲージメント向上のための人件費、フロント部門の継続的な体制強化に向けた採用費、認知度向上と面談数増加を目的とした広告宣伝費など戦略投資を中心に増加を見込んでいる。なお、戦略投資の効果として、人的資本投資ではフロント部門の人員中心に40名以上を採用、広告宣伝投資ではデジタルマーケティングによる効率的な集客、DX・IT投資では、フロント部門人員1人当たり工数について前期並みの水準を想定している。

アクシスコンサルティング 9344 東証グロース市場 2026年9月15日 (火) <https://axc-g.co.jp/ir/>

業績動向

サービス別売上高と指標の予想

サービス別売上高 (百万円)	26/6期		27/6期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
人材紹介	4,247	51.2%	4,760	49.6%	12.1%
スキルシェア	3,774	45.5%	4,300	44.8%	13.9%
SSP	267	3.2%	540	5.6%	102.2%

サービス指標 (人)	26/6期		27/6期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
人材紹介入社決定人数	727	-	830	-	14.2%
コンサルティングファーム	507	-	560	-	10.5%
事業会社	220	-	270	-	22.7%
フリーコンサル稼働人数	2,522	-	2,860	-	13.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

サービス別売上高について同社は、良好な環境と戦略投資の効果を背景に、人材紹介が4,760百万円（前期比12.1%増）、スキルシェアが4,300百万円（同13.9%増）、SSPが540百万円（同102.2%増）を見込んでいる。人材紹介では、平均年収と平均手数料率をハイエンド人材市場における適正な水準を維持しながら、コンサルティングファーム向け採用需要の回復と、より市場規模の大きい事業会社向けの需要拡大を想定、入社決定人数は着実な増加を見込んでいる。スキルシェアは、事業会社、コンサルティングファームともに、1人当たり平均受注単価を適正な水準で維持するとともに、DX関連需要の拡大を背景に稼働人数の着実な増加を見込んでいる。SSPは、通期フル寄与となるため前期比約2倍の売上高を見込み、連結に伴う費用がなくなることから、のれん償却後利益の黒字化を期待している。

中期経営計画の目標達成は十分可能

4. 中期成長イメージ

人材紹介は、一時的な鈍化から中期成長に回帰してきたといえる。特に事業会社向けは市場が大きいうえ、AIの普及を背景にDX化を迫られており、同社にとって環境は良好といえる。加えて、ケンブリッジ・リサーチ研究所を統合した効果や、ハイエンド人材へのニーズの強まり、コンサルティングファーム向け人材の活用、スキルシェアとのクロスセル強化が期待できることから、中長期的に大きな成長が見込まれる。スキルシェアについても、事業会社のニーズが強いことに加え、同社が自社採用したコンサルタントがプロジェクト・マネジメントを担い、複数のフリーランス人材を活用して大規模案件に対応できるため、中長期的に高成長が期待できる。さらに、SSPはロールアップM&Aなので案件次第となるが、インフラ領域のSSPに対してアプリケーション領域の新たなM&Aができれば一層シナジーが大きくなり、売上成長を加速することも可能と考えられる。こうして条件が揃ってきたことから、中期経営計画最終年度の売上高目標は視野に入ったといえよう。

業績動向

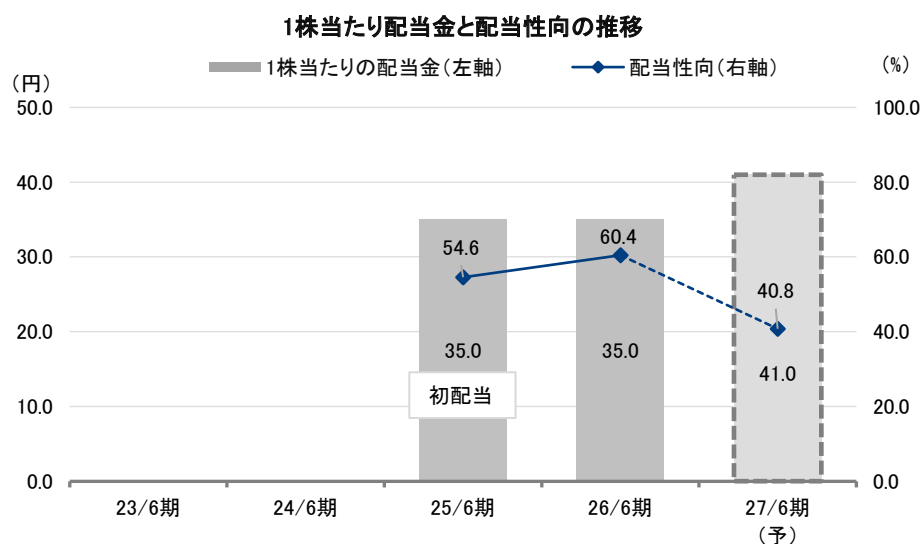
一方利益面では、成長を見込む事業会社向け人材紹介とスキルシェアは、コンサルティングファーム向け人材紹介ほど採算は高くないので、売上総利益率は中期的に低下傾向が続くと思われる。加えて、戦略投資が続くことから、当初の利益の伸びは抑えられる傾向にあると見込まれている。しかし、足もと早くも戦略投資の効果が顕在化していること、SSPの収益性が高いこと、各サービスで売上高がしっかり積み上げられていることなどを考慮すると、戦略投資が一巡する中期経営計画最終年度には利益率が上昇し、高いと言われる営業利益目標も達成することは十分可能と考えられる。

株主還元策

配当性向を基準に加え、配当方針を拡充

1. 配当方針

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の1つとして認識しており、各事業年度の業績とともに、企業体質の強化と将来の事業展開に備えるための内部留保の充実等を総合的に勘案しつつ、安定的な配当を行うことを基本方針としている。こうした基本方針を背景に、2027年6月期より株主還元強化策として配当方針を拡充、従前のDOE（純資産配当率）5%の基準に加えて配当性向40%を新たに基準として導入し、いずれか高い方の水準を目安に安定的かつ継続的な配当を実施していくこととなった。こうした配当方針に従い、2027年6月期の1株当たり配当金は41.0円を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

デジタルギフト1,000円分を贈呈

2. 株主優待制度

株主の日ごろの支援に感謝するとともに、同社株式の認知度及び投資魅力を高め、より多くの人に同社株式を保有してもらうことを目的として、2025年11月に株主優待制度を新設した。これも株主還元強化策の一環である。株主優待の内容は、12月中間期末を基準日に、100株以上保有の株主に対し、デジタルギフト1,000円分を贈呈する。株主優待制度の新設により同社は、株主との一層の良好な関係構築を図るとともに、同社株式の投資魅力向上及び市場での流動性向上につながることを期待している。

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