

|| 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10月12日(木)

執筆：客員アナリスト

清野克純

FISCO Ltd. Analyst **Katsuzumi Kiyono**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|---------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 2023年6月期連結業績の概要 | 01 |
| 2. 2024年6月期連結業績の見通し | 01 |
| ■ 会社概要 | 02 |
| 1. 会社概要 | 02 |
| 2. 沿革 | 03 |
| ■ 事業概要 | 04 |
| 1. 事業内容 | 04 |
| 2. 同社の強み | 06 |
| ■ 業績動向 | 08 |
| 1. 2023年6月期連結業績 | 08 |
| 2. 財務状況 | 09 |
| 3. KPI 指標 | 11 |
| ■ 今後の見通し | 12 |
| ■ 中長期の成長戦略 | 14 |
| 1. 成長戦略 | 14 |
| 2. SDGs への取り組み | 16 |
| ■ 株主還元策 | 16 |

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ト企業である。20 年以上のキャリアを持ち、2023 年 3 月に東京証券取引所（以下、東証）グロース市場へ新規上場した。創業以来、「人的資本の最大化・最適化・再配置」を標榜し、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。企業側は正社員採用サービスだけでなく、経営・事業課題に応じて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る。人材側から見れば、転職・独立・副業という点から同社のサービスを利用することができる。

1. 2023 年 6 月期連結業績の概要

2023 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 23.6% 増の 4,342 百万円、営業利益で同 34.5% 増の 673 百万円、経常利益で同 30.6% 増の 644 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 28.9% 増の 418 百万円と増収増益となった。同社事業の柱である人材紹介において、顧客のコンサルティングファームからの採用需要が引き続き好調であったことや、高年収である上位レイヤー※の需要が高かったことなどが増収増益の要因として挙げられる。

※会社などの組織はトップを頂点に社員を底辺とするピラミッド構造になっており、トップから末端まで階層を作っている。その階層をレイヤーと捉え、階層の上位の層、たとえば部長クラスが上位レイヤーである。

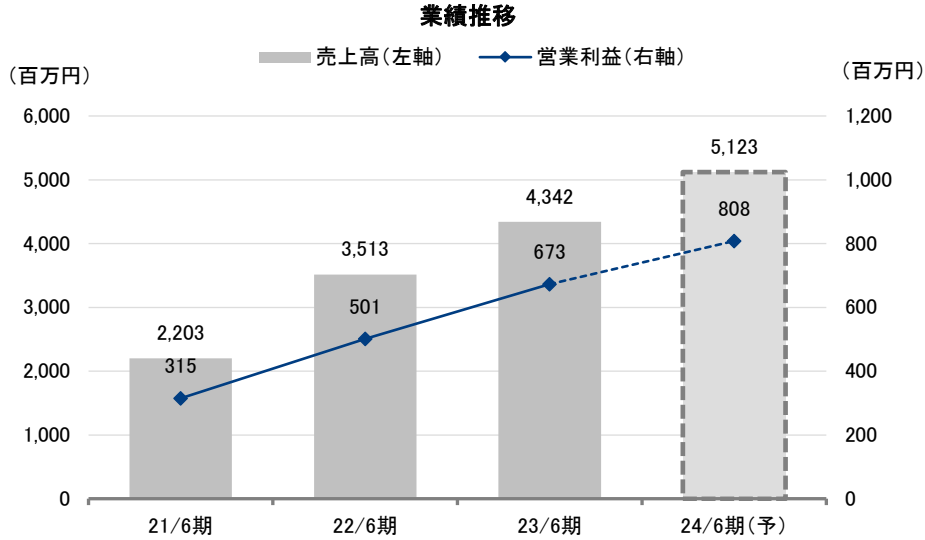
2. 2024 年 6 月期連結業績の見通し

2024 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 18.0% 増の 5,123 百万円、営業利益で同 20.0% 増の 808 百万円、経常利益で同 25.2% 増の 806 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 16.5% 増の 487 百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。コンサルティングファーム全体の需要としては、一部採用抑制の動きが見られるものの、ハイエンド人材の需要は手堅く、堅調である。一部採用抑制に関しては、上期は他企業のリカバリーで補うとし、下期は上位レイヤーの需要を広く取り込むことで、業績拡大を図る方針である。

Key Points

- ・ 2023 年 6 月期連結業績の売上高は前期比 23.6% 増の大幅な増収
- ・ 2024 年 6 月期連結業績は売上高で前期比 18.0% 増の 5,123 百万円を見込む
- ・ 上位レイヤーのハイエンド人材で、顧客ニーズに対応

要約



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

コンサルティングファームでの ハイエンド人材採用支援に20年以上の実績

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。

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中心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。

会社概要

2. 沿革

同社は、2002年4月に東京都千代田区神田神保町にてアクモス（株）のグループ企業として設立され、ハイエンド人材の正社員採用サービスを開始した。2009年9月にアクモスからMBO方式で独立し、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サービス「フリーコンサル Biz」を開始し、同年7月にケンブリッジ・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月より新たなスキルシェアサービス「コンパスシェア」を開始した。2023年3月には東証グロース市場への新規上場を果たした。

沿革

| 年 | 項目 |
|-------|--|
| 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（株）のグループ会社として同社を設立（東京都千代田区神田神保町）。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 | （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 | 東証グロース市場に新規上場 |

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業概要

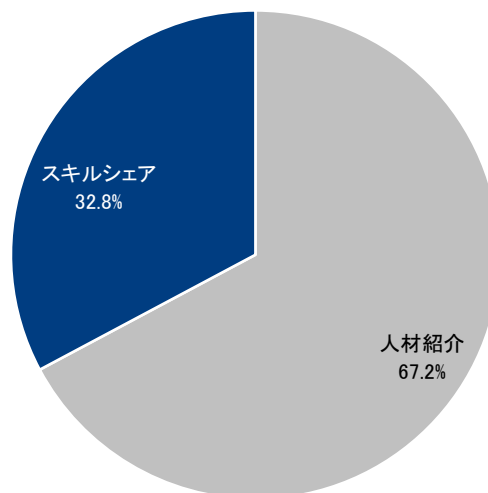
コンサルタントに特化したハイエンドの人材紹介サービスを展開

1. 事業内容

同社グループは、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」と「スキルシェア」の各サービスを展開している。人材紹介では、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している。スキルシェアでは、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」、経営・事業課題等を1回30分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「コンパスシェア」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月期における売上高構成比は人材紹介が67.2%、スキルシェアが32.8%であり、人材紹介が同社の主力サービスと言える。

2023年6月期の売上高構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 人材紹介

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。

アクシスコンサルティング | 2023年10月12日(木)

9344 東証グロース市場

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

事業概要

取引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。

同社グループのキャリアアドバイザーは、これまで積み重ねてきた実績に基づくナレッジやノウハウ研修により、転職希望者に最適な会社・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

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。スキルシェアでは、「フリーコンサル Biz」「コンパスシェア」の2つのサービスを展開している。「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30分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領域で実績があるフリーコンサルタントを企業の経営・事業課題のプロジェクトに紹介するサービスである。同社は、依頼があった企業（事業会社またはコンサルティングファーム）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。

企業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、事業創出など専門分野に特化しているため、企業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。また同社と企業（発注者）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り引きができるうえ、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がある。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、高単価案件を受注しやすくなる点にある。また、新規事業立ち上げ・システム導入・DXなど独自性や自由度の高い案件に携われる可能性も高まる。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。

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）※案件を獲得しやすくなる。

※ エンドクライアントとして役務提供を受ける企業と当社が直接契約を締結し、当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。

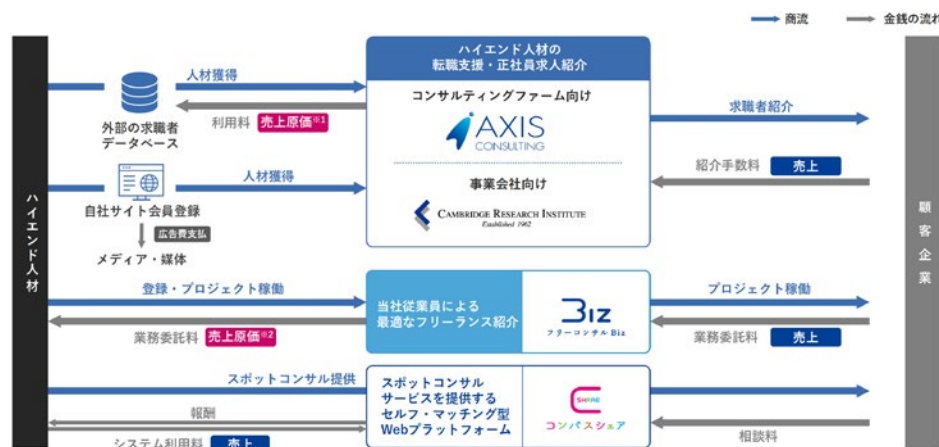
事業概要

(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・事業の問題解決につながる外部コンサルティングなど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、空き時間に利用したり、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、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て、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



出所：決算説明資料より掲載

2. 同社の強み

同社グループは、「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が主な強みである。

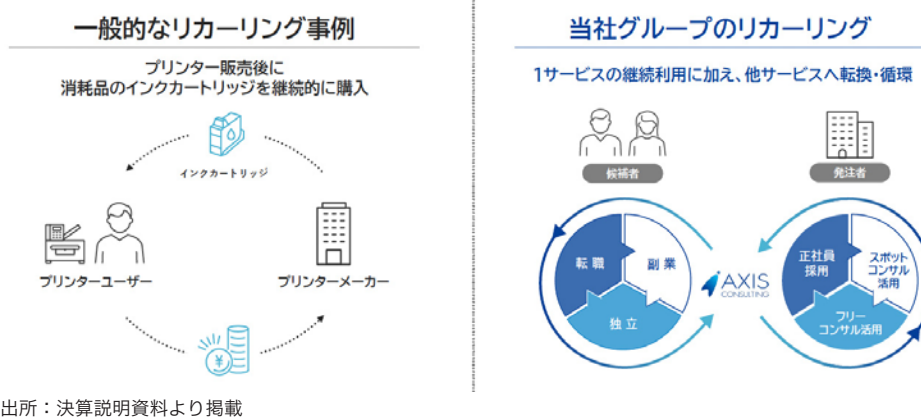
事業概要

(1) 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あたる。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。

同社はこのモデルの人材バージョンを展開している。1つのサービスの継続利用に加えて、ほかのサービスへの転換・循環をすることが特長である。たとえば、人材紹介した企業にコンサルタントとして入社したA氏が、数年後にさらに別の事業会社に経営陣の1人として転職したとする。するとA氏が、同社に正社員採用やフリーコンサルタントの利用など、企業側として発注をしてくれるようになる。つまり同社のリクルーティングのパートナーは数年後、ビジネスパートナーに転換し得るのである。これは、流動性が高く、ニーズの高い領域を対象としたハイエンド人材だからこそ成立したビジネスモデルである。同社は、利用者に継続的に価値を提供し、長期的な収益の獲得につなげている。ハイエンド人材を中心とした人材データベースを豊富に所有していること、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といった特長により実現しており、同社特有の強みと言える。

リカーリングサービス



(2) ハイエンド人材を中心とした人材データベースの保有

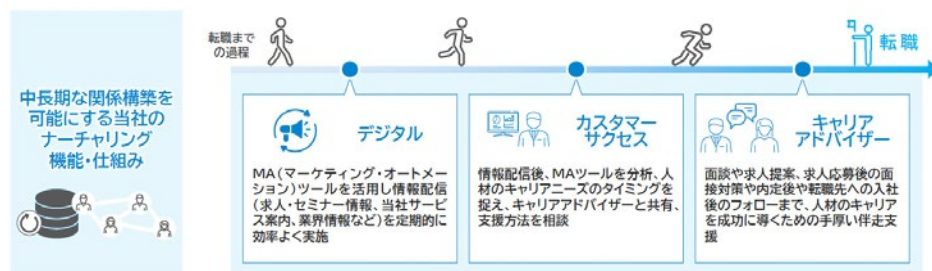
同社は創業以来、約20年にわたりコンサルティング業界を中心にハイエンド人材の最適化と再配置に携わり、ケンブリッジ・リサーチ研究所においては、約60年にわたって事業会社を中心にエグゼクティブ層の採用支援に携わってきた。その経験と実績により蓄積されてきた同社の人材データベースは、大手コンサルティングファームからの現役コンサルタントの登録も含め、約8万5,000人（2023年6月末時点）の登録者数となっている。

事業概要

(3) 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 46% を中長期のフォロー※により転職支援しており、そのうち 30% 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（2021 年 6 月期～2023 年 6 月期実績）。

ハイエンド人材との中長期的な関係構築


出所：決算説明資料より掲載

(4) 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顧客企業の発注者となり、同社がプライム案件・高単価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。なお、同社の「フリーコンサル Biz」における受注単価は平均 1,724 千円である（2023 年 6 月期実績）。

業績動向

ハイエンド人材の上位レイヤーの需要拡大により、増収増益

1. 2023 年 6 月期連結業績

2023 年 6 月期の業績は、売上高で前期比 23.6% 増の 4,342 百万円、営業利益で同 34.5% 増の 673 百万円、経常利益で同 30.6% 増の 644 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 28.9% 増の 418 百万円と増収増益となった。企業における DX を軸としたビジネス変革と創造に係るコンサルティング需要が高まったこと、産業や社会課題の解決に向けた取り組みに活発化の動きが見られたことなどから、ハイエンド人材に対する需要が堅調に推移した。これにより同社グループの主要事業である人材紹介及びスキルシェアともに、増収増益となった。

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

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

アクシスコンサルティング | 2023年10月12日(木)
 9344 東証グロース市場 | <https://axc-g.co.jp/ir/>

業績動向

コンサルティングファームによる採用需要が引き続き好調であったことに加え、高年収である上位レイヤーの需要が高かったことなどがその要因である。売上総利益は前期比 28.4% 増となり、過去最高となった。利益率の高い人材紹介のけん引に加え、スキルシェアの「フリーコンサル Biz」も貢献した。期末の従業員数^{※1}は前期末比 22 名増の 116 名となった。そのうち、フロント部門^{※2}は同 8 名増で 79 名となった。

※1 従業員数は、正社員及び契約社員の合計。

※2 フロント部門は、人材紹介及びスキルシェアの営業活動に直接従事する部署で構成される。

2023年6月期の連結業績概要

(単位：百万円)

| | 22/6期 | 23/6期 | 前期比 | |
|---------------------|-------|-------|-----|-------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 3,513 | 4,342 | 829 | 23.6% |
| 売上総利益 | 2,241 | 2,877 | 636 | 28.4% |
| 販管費 | 1,740 | 2,204 | 464 | 26.7% |
| 営業利益 | 501 | 673 | 172 | 34.5% |
| 経常利益 | 493 | 644 | 151 | 30.6% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 324 | 418 | 93 | 28.9% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 人材紹介

売上高は前期比 24.7% 増の 2,918 百万円となった。コンサルティングファームは引き続き高い需要があり、戦略的なアカウントマネジメントを通じて意欲的なクライアントに注力した。この結果、入社決定人数を増やすとともに、採用難易度が高く高年収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た。

(2) スキルシェア

売上高は前期比 21.4% 増の 1,424 百万円となった。「フリーコンサル Biz」が需要の高いコンサルティングファーム向けの案件を中心に稼働人数を伸ばした。利益構造の改善を図ると同時に、比較的稼働率の高い案件への移行を進めた。なお、2022年7月にサービスを開始した「コンパスシェア」は業績貢献には至らなかったが、サービスメニュー等の充実に努めたことで、予想を上回る企業及びコンサルタントの登録が得られた。

2. 財務状況

2023年6月期末の財務状況は、資産合計は前期末比 1,393 百万円増加の 3,497 百万円となった。流動資産は 3,349 百万円となり、同 1,423 百万円の増加となった。これは、新規上場に伴う公募増資及び第三者割当増資等により現金及び預金が 1,413 百万円増加したことによる。固定資産は 148 百万円となり、同 29 百万円減少した。減価償却の進行等により有形固定資産が 4 百万円、無形固定資産が 3 百万円減少し、繰延税金資産が 22 百万円減少したことによる。

アクシスコンサルティング | 2023年10月12日(木)
 9344 東証グロース市場 | <https://axc-g.co.jp/ir/>

業績動向

流動負債は768百万円となり、前期末比307百万円減少した。これは1年内返済予定の長期借入金が76百万円減少したのに加え未払金が159百万円、未払法人税等が40百万円それぞれ減少したことによる。固定負債は74百万円となり、同91百万円の減少となった。これは、長期借入金が87百万円減少したことによる。この結果、負債合計は843百万円となり、同398百万円減少した。

純資産合計は2,654百万円となり、前期末比1,791百万円増加した。これは、公募増資及び第三者割当増資により資本金及び資本準備金がそれぞれ679百万円、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が418百万円それぞれ増加したことによる。

貸借対照表

(単位：百万円)

| | 22/6 期末 | 23/6 期末 | 増減額 |
|--------|---------|---------|-------|
| 流動資産 | 1,926 | 3,349 | 1,423 |
| 現金及び預金 | 1,485 | 2,898 | 1,413 |
| 固定資産 | 178 | 148 | -29 |
| 資産合計 | 2,104 | 3,497 | 1,393 |
| 流動負債 | 1,075 | 768 | -307 |
| 固定負債 | 166 | 74 | -91 |
| 負債合計 | 1,242 | 843 | -398 |
| 純資産合計 | 862 | 2,654 | 1,791 |
| 資本金 | 68 | 754 | 686 |
| 利益剰余金 | 730 | 1,149 | 418 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023年6月期末における現金及び現金同等物の期末残高は前期末比1,413百万円増の2,898百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローで増加した資金は221百万円で（前期末は657百万円の収入）となった。これは税金等調整前当期純利益644百万円を計上した一方で、法人税等の支払額296百万円に加え、未払金の減少によるその他の負債の減少額が131百万円生じたことによるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは、減少した資金が11百万円（同33百万円の支出）となった。これは、情報管理システムの改修等に伴う無形固定資産の取得による支出2百万円、従業員向けPCの購入に伴う有形固定資産の取得による支出8百万円によるものである。財務活動によるキャッシュ・フローについては、増加した資金は1,203百万円（同166百万円の支出）となった。これは株式の発行による収入1,358百万円と新株予約権の行使による株式の発行による収入14百万円及び長期借入金の返済による支出163百万円による。

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

| | 22/6 期 | 23/6 期 |
|------------------|--------|--------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 657 | 221 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -33 | -11 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -166 | 1,203 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,485 | 2,898 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

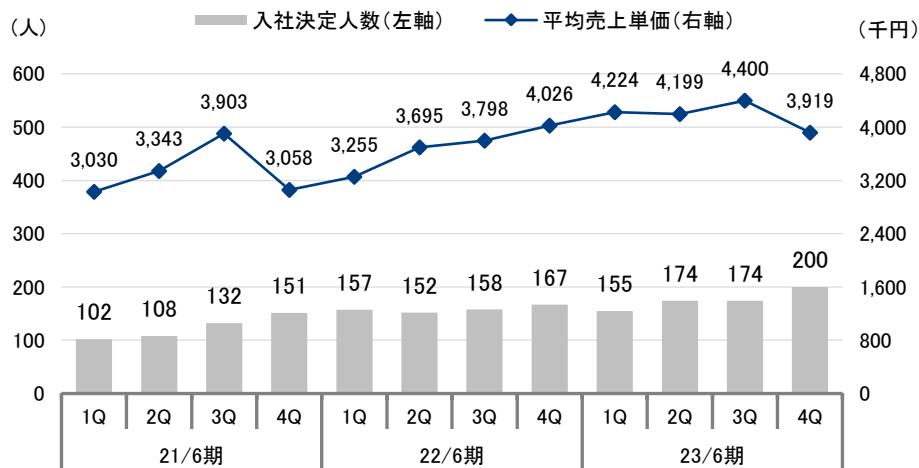
3. KPI 指標

同社は KPI 指標として、人材紹介における「入社決定人数」とスキルシェアにおける「稼働人数」を重視している。それに加え、人材紹介においては「平均売上単価」、スキルシェアにおいては「平均受注単価」が指標となる。

(1) 「人材紹介」における入社決定人数の推移

2023年6月期の入社決定人数は前期比10.9%増の703人と伸長した。四半期ごとの推移は、第4四半期の入社決定人数が前年同四半期比19.8%増の200人、平均売上単価は同2.7%減の3,919千円となった。平均年収が比較的低い若手層の割合が増加したことで平均売上単価が低下した。

人材紹介の入社決定人数と平均売上単価



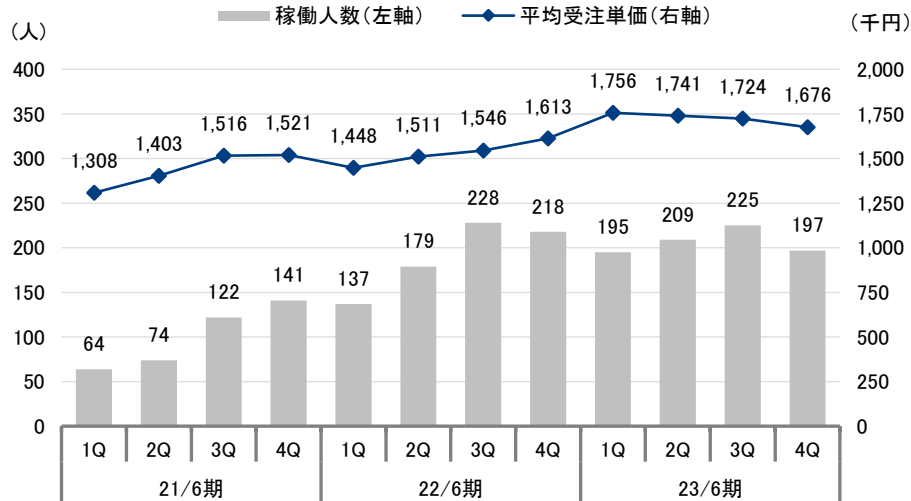
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 「スキルシェア」における稼働人数の推移

2023年6月期の稼働人数は、前期比8.4%増の826人となった。四半期ごとの推移は、第4四半期の稼働人数が前年同四半期比9.6%減の197人、平均受注単価は同3.9%増の1,676千円となった。コンサルティングファーム向けの展開を進めるも、条件が合わずに稼働人数が伸び悩んだ事に加え、第4四半期は3月決算企業のプロジェクトが期末で一区切りとなり、案件が減少する傾向にあった。さらにプロジェクト終了による空白を新規案件でリカバーしきれなかったことで、第4四半期は稼働人数が減少した。

業績動向

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

2024年6月期業績は ハイエンド人材の需要は衰えず堅調推移する見込み

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比18.0%増の5,123百万円、営業利益で同20.0%増の808百万円、経常利益で同25.2%増の806百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同16.5%増の487百万円と引き続き増収増益の見通しだ。コンサルティングファーム全体の需要は堅調であるが、一部コンサルティングファームでは採用抑制の動きが見られる。この動きに対し、上期においては他企業の求人でもリカバーする方針であるが、平均売上単価の低下などにより進捗が遅れる見込みである。下期は、組織改編による営業機能、マネージャー以上の上位レイヤー求人の対応を強化し、ハイエンド人材の需要を広く取り込んでキャッチアップを図る。コスト面では人員増強やオフィス増床を見込むものの、営業利益は増益、従業員数は前期比27名増の143名を予定している。そのうち、フロント部門は同18名増で97名を見込む。

今後の見通し

2024年6月期連結業績予想

(単位：百万円)

| | 23/6期 実績 | 24/6期 予想 | 前期比 | |
|---------------------|-------------|-------------|-----|-------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 4,342 | 5,123 | 781 | 18.0% |
| 営業利益 | 673 | 808 | 134 | 20.0% |
| 経常利益 | 644 | 806 | 162 | 25.2% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 418 | 487 | 69 | 16.5% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 人材紹介

売上高は前期比 16.7% 増の 3,406 百万円を見込んでいる。人材紹介において、売上高は「平均年収×平均手数料率×入社決定人数」で構成される。平均年収は前期とほぼ同水準を予想しているが、平均手数料率は採用需要の過熱感が一段落することを視野に入れ、前期をやや下回ると予想される。入社決定人数は、フロント部門の人員増強とコンサルティングファームを中心とした注力顧客の採用見込等を勘案し、前期比 21.5% 増の 854 人を予想している。

(2) スキルシェア

売上高は前期比 20.6% 増の 1,717 百万円を予想している。「フリーコンサル Biz」において、売上高は「1人当たり平均受注単価（月額）×稼働人数（フリーコンサルタントの月次の稼働人数の合計）」で構成される。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まれる。また、稼働人数も引き続き堅調なフリーコンサルタントへの需要を背景に、前期比 21.9% 増の 1,007 人を予想している。販売費及び一般管理費については、人員増強に伴う人件費及び採用費の増加のほか、オフィス増床に伴うコスト等を見込んでいる。

同社グループの主要顧客である国内コンサルティング業界は、企業の DX 等に関わる活発な需要を背景に今後も成長を維持し、企業側も優秀な外部人材の活用を模索する動きが進んでいる。従業員の副業・兼業を容認する企業も増加傾向にあって、ハイエンド人材領域の人材紹介及びスキルシェアの需要は、拡大すると予想され、2024年6月期は計画達成に向けて順調に進むものと弊社は考える。

■ 中長期の成長戦略

2025 年 6 月期に売上高 6,150 百万円を目指す。新領域も視野へ

1. 成長戦略

同社は成長戦略として、「リカーリングビジネス推進によるスキルシェア及び事業会社向けサービスの拡大」を掲げている。主力のコンサルティングファーム向けの人材紹介を継続しながら、市場成長率の高いスキルシェアと成長余地の大きい事業会社向けサービスを拡大させる考えだ。さらに同社グループが蓄積してきたデータベースを一層充実・拡大し利用率を高めて、人材紹介とスキルシェアの複合サービスを効果的・効率的に提供していく。重点施策としては、「副業サービス強化」「アップセル・クロスセル強化」「マーケティング強化」「システム投資」の4項目を設定した。また中期業績目標として、2025年6月期には売上高6,150百万円、営業利益1,010百万円を目指している。

さらに同社は成長を図る指標として、大手コンサルティングファームに在籍する現役コンサルタントの登録シェアを現在の約「4人にひとり」から2026年6月期末までに「3人にひとり」に、長期的には「2人にひとり」に拡大することを総量目標としている。将来的にはデータベースを活用した新規領域の展開も視野に入れている。

(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と異なる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。また、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、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う循環が生まれる。さらに、「コンパスシェア」のサービス価値の向上だけでなく、「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。

2023年6月期においては相談メニューを多様化するなど、サービスメニューを充実することでユーザーの利便性を高め、現役コンサルタント及びコンサルファーム経験者の登録者数が増加した。

(2) アップセル・クロスセル強化

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、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フリーコンサルタントの利用提案を推進するほか、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。

さらに複合的なソリューションを提案・提供することでサービス間の循環を加速し、顧客当たりの取引拡大を目指すための体制を構築する。企業向け営業の専門部隊を組織化することで、グループ横断的に営業機能の強化を進めている。

中長期の成長戦略

(3) マーケティング強化

これまでの広告宣伝のメインは人材の獲得であったが、今後は企業獲得、全社的なブランディング強化にも積極的に資金を投下する。

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。最近では、ビジネス誌への掲載や、タクシー広告・エレベーター広告により、認知度向上を図っている。

(4) システム投資

同社グループは、ハイエンド人材・顧客企業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と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。

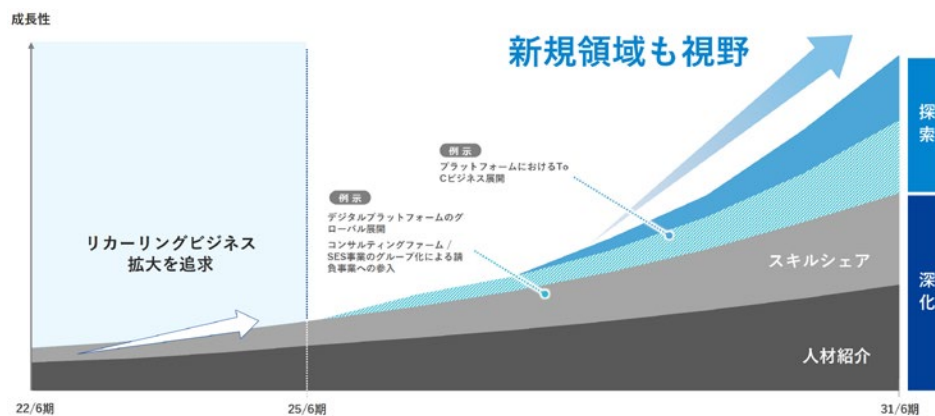
※「UI」とはユーザーインターフェイスの略で Web やアプリで目にするものすべてを指し、「UX」とはユーザーエクスペリエンスのことで商品やサービスを通じて得る経験・体験を指す。

具体的には、ハイエンド人材や事業会社等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たキャリアパス支援を行う。バックエンドではリカーリング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。すでにリカーリングビジネス推進の基盤となる、統合データベース構想に着手しているところである。

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。

中長期の事業展開イメージ



出所：決算説明資料より掲載

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.

2. SDGs への取り組み

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（一社）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、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現場の第一線で活躍する人材へ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證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。資金の用途は、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