

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 >>>

2025 年 9 月 9 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. 高度化・複雑化する経営アジェンダに対し、戦略実現人材の紹介やスキルシェアを提供…	01
2. スキルデータベース、柔軟な人材配置、中長期的な戦略実現人材との連携に強み……	01
3. 中長期的な企業価値の飛躍に向けた構造的転換を本格化させ、新中期経営計画を策定……	01
4. 2026 年 6 月期は人材紹介が回復し、広告投資一巡後は営業利益が大きく伸びる見込み……	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. 新中期経営計画……	08
3. 成長戦略……	09
■ 業績動向	10
1. 2025 年 6 月期の業績動向……	10
2. サービス別の業績動向……	12
3. 2026 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

アクシスコンサルティング

9344 東証グロース市場

2025 年 9 月 9 日 (火)

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

要約

中長期的な企業価値の飛躍に向け構造的転換

1. 高度化・複雑化する経営アジェンダに対し、戦略実現人材の紹介やスキルシェアを提供

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、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採用を支援、事業会社に対しても 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「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 分からコンサルを行う。

※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 2025 年 9 月以降にリリース予定 (旧名称: コンパスシェア)。

2. スキルデータベース、柔軟な人材配置、中長期的な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た、業界トップクラスの 10 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。経営アジェンダに応じた柔軟な人材配置は、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できる点が強みだ。戦略実現人材との中長期的な連携は、戦略実現人材と信頼関係を構築し長年にわたって支援している点が強みである。これらの強みを背景に、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. 中長期的な企業価値の飛躍に向けた構造的転換を本格化させ、新中期経営計画を策定

中長期成長に向け、主力のコンサルティングファーム向け人材紹介に加え、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育成するため、構造的転換を本格化させる方針となった。このため、新たに 2026 年 6 月期～2028 年 6 月期を構造改革期とする新中期経営計画を策定し、2028 年 6 月期に売上高 112.9 億円、営業利益 14 億円を目指す。3 年間で合計 30 億円の戦略投資を実施する計画で、マーケティング施策ではテレビ CM などによるメディアミックス戦略を開始した。同社人材の拡充・育成施策ではテクニカルコーチなどを導入したほか、登録者獲得に向けた施策ではオウンドメディアなどを使ったプロモーションを強化するなど、新中期経営計画に沿った施策により既に効果が出ている模様である。

アクシスコンサルティング

9344 東証グロース市場

2025 年 9 月 9 日 (火)

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

要約

4. 2026 年 6 月期は人材紹介が回復し、広告投資一巡後は営業利益が大きく伸びる見込み

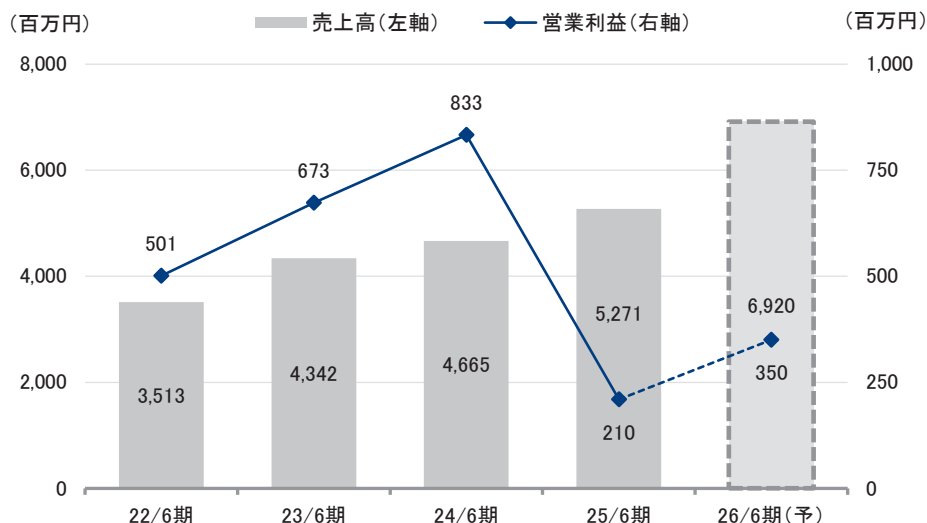
2025 年 6 月期の業績は、売上高が 5,271 百万円(前期比 13.0% 増)、営業利益が 210 百万円(同 74.7% 減)となった※。スキルシェアは好調だったが、コロナ禍後の大量中途採用の反動による一時的な人材紹介の減収により、営業利益は大幅減益となった。2026 年 6 月期の業績は、売上高 6,920 百万円(同 31.3% 増)、営業利益 350 百万円(同 66.1% 増)を見込んでいる。スキルシェアが引き続き伸び、戦略投資により人材紹介が大きく回復する前提だ。なお、広告投資が集中する第 1 四半期に収益水準はいったん切り下がるが、その後は戦略投資の効果で大きく伸びるシナリオである。このため、戦略投資が一巡する新中期経営計画の最終年度となる 2028 年 6 月期に、営業利益 14 億円を達成することは十分可能と、弊社では見ている。

※ 連結子会社であった(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非連結決算に移行したが、便宜上、連結決算の前期と比較した。

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、戦略実現人材との連携などに強みを有する
- ・2026 年 6 月期は前期減収要因となった人材紹介が回復し、営業利益は大幅増益へ
- ・構造的転換を本格化させ、新中期経営計画で 2028 年 6 月期に営業利益 14 億円を目指す

業績推移



注：連結子会社であるケンブリッジ・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 2025 年 6 月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

アクシスコンサルティング
9344 東証グロース市場

2025 年 9 月 9 日 (火)
<https://axc-g.co.jp/ir/>

会社概要

ハイエンド人材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する一方で、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を拡大している。スキルシェアサービスでは、フリーコンサル「AXIS Solutions (旧 フリーコンサル Biz)」とスポットコンサル「AXIS Advisors (旧 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や DX・M&A・新規事業に強みを持つ人材など、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、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。」のもと、時代に合わせて戦略実現人材を活かすことで、持続可能な未来に新しい企業価値を提供している。

創業以来 20 年間以上、ハイエンド人材の採用を支援

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拡大してきた 2016 年には業容を拡大させ、新規ビジネスとして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して事業会社向け人材紹介に進出した。さらに、2022 年にスポットコンサルを開始し、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。このように同社は、創業以来 20 年間以上、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してきた。現在では、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定期的に行う情報交換会を通じてネットワークの深化・強化・拡大を図るとともに、成長余地の大きい事業会社向けとスキルシェアの拡大に向けて成長戦略を展開している。

アクシスコンサルティング 9344 東証グロース市場 2025 年 9 月 9 日 (火) <https://axc-g.co.jp/ir/>

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	東京都千代田区麹町に本社を移転
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）（東京都千代田区麹町）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

高い専門性と能力を持ったハイエンド人材の最適配置が進む

3. 業界環境

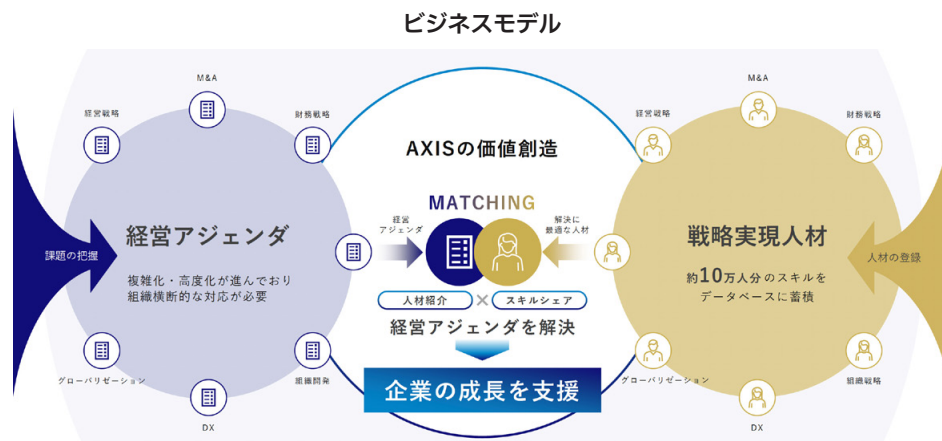
近年は、グローバル競争の激化、テクノロジーの進展、人口減少といった環境変化のなかで、企業や社会の課題解決と新しい価値やイノベーションの創出が同時に求められている。そのため、人材を資源（Human Resources）というより資本（Human Capital）と捉え、偏在し不足するコンサルタントや CxO、DX マネージャーなどの高い専門性と能力を持ったハイエンド人材を最適配置する必要が生じている。ハイエンド人材へのニーズは強く、コンサルティングファーム向けは引き続き成長を持続しており、なかでも DX 関連を中心としたマネージャー以上の人材の需要が堅調に推移している。一方、若年層のコンサルタントは、コロナ禍直後の全面的な人手不足のなかで急速に採用が伸びた反動で、しばらくコロナ禍以前の状態に縮小する傾向が続いていたが、足元でようやく回復の兆しが見えてきた。DX 関連の優秀な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が厳しい状況にあることから、フリーコンサルに対するニーズは強まっている。また、スタートアップなどに CxO を紹介するパリュアアップ人材の紹介件数も多くなっているようだ。なお、同社に近い業態としては、人材紹介では JAC Recruitment<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クライアントの要望に合わせて相当の規模感と質感で提供しているのは、同社のみと言える。

事業概要

経営アジェンダを解決する戦略実現人材を最適配置

1. ビジネスモデル

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、労働人口減少と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、難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、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配置するソリューションを提供している。



出所：決算説明資料より掲載

人材紹介とスキルシェアをサービス展開

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。

(1) 人材紹介「AXIS Agent」

人材紹介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顧客を中心に人材を紹介している。マネージャー以上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。事業会社向けでは経営人材などの紹介が中心となっている。コンサル人材の約半数が事業会社への転職を指向しているうえ、事業会社側のニーズも経営アジェンダの高度化・複雑化とともに強まっているため、事業会社に対する認知度の向上が同社の成長に直結すると考えられる。

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し、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・DX分野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。また、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を活用しているため、多数のコンサル人材が登録しており、同社の「AXIS Agent」や「AXIS Solutions」への入口にもなっている。

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あげる。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。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・マネジメントを行い、複数のフリーランス人材の活用や他社との連携を図ることで、柔軟なプロジェクトチームを運用できるため、大規模かつ複雑な案件の受注も可能となっている。

業界トップクラスの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、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。

同社のスキルデータベースは、ハイエンド人材に特化した 10 万人の登録者を擁し、10%+ α 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ある。さらに、登録者の内容（データ属性）にも強みがある。具体的には、DX・IT 人材（登録者構成比 31.0%）、戦略・CxO 人材（同 18.5%）、マーケティング・営業人材など（同 33.1%）、会計・SCM 人材など（同 17.4%）と、近年需要が高まっているニーズに対応できるスキル人材が多数登録している、BIG4（デロイトトーマツコンサルティング、EY ストラテジー・アンド・コンサルティング、KPMG コンサルティング及び PwC コンサルティング）の 4 人に 1 人が登録しており、登録者の質の高さがうかがえる。

経営アジェンダに応じた柔軟な人材配置については、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できる点に強みがある。クライアント企業の雇用形態にとらわれず、経営アジェンダに対し、最適な人的資本を柔軟に配置して一元的に対応できる。戦略実現人材との中長期的な連携に関しては、戦略実現人材のキャリアのあらゆる段階で同社が伴走しているため、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点も強みである。このため、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、発注者として人材に関連する課題解決を同社へ依頼するケースが増加しているようだ。

アクシスコンサルティング
9344 東証グロース市場

2025 年 9 月 9 日 (火)
<https://axc-g.co.jp/ir/>

■ 中期経営計画

中長期的な企業価値向上のため構造的転換を本格化

1. 長期ビジョン

同社の主要顧客が属する国内コンサルティング市場においては、DX の加速や AI 技術の進展、新規事業創出ニーズの高まりなど、急速かつ複雑な変化が続くことで、戦略を構想する力のみならず、それを着実に実現する「戦略実現」の実行力へのニーズは、今後ますます高まっていくと考えられる。このようなことから、同社は 2025 年 7 月 1 日付でコーポレートリブランディング及びサービスのリニューアルを実施した。新たなブランドスローガン「答えは、人が出す。」を掲げ、企業理念及び提供価値の再定義を行うとともに、ロゴデザインの刷新やサービス名称の統一を通じて、さらなる事業成長と市場への提供価値の強化を図る。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、人材と企業との橋渡しを役割として、人材紹介及びスキルシェアの複合サービスにより人的資本の最大化・最適化・再配置をワンストップで支援しながら、今後は「戦略実現」をコアコンセプトに据えたサービス提供体制を強化し、顧客企業の持続的成長に資する支援を拡充していく。具体的な道筋としては、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同社の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して、独自のプラットフォーム型エコシステムを確立する。中長期的な企業価値の飛躍に向け同社は、現在の主力領域であるコンサルティングファーム向け人材紹介だけでなく、成長ポテンシャルの高い事業会社向け人材紹介及びスキルシェアを新たな収益の柱として育成するため、構造的転換を本格化している。

中期経営計画をローリング、2028 年 6 月期営業利益 14 億円を目指す

2. 新中期経営計画

同社は構造的転換の本格化にあたり、2027 年 6 月期を目標とする中期経営計画をローリングし、新たに 2026 年 6 月期～2028 年 6 月期を構造改革期とする新中期経営計画を策定し、2028 年 6 月期に売上高 112.9 億円、営業利益 14 億円を目指す。また 3 年間で、合計 30 億円の追加投資・継続投資を戦略的に実施する計画だ。構造改革期は利益を積み上げづらい状況となるため、当初はトップラインを重視し成長を図る。

アクシスコンサルティング

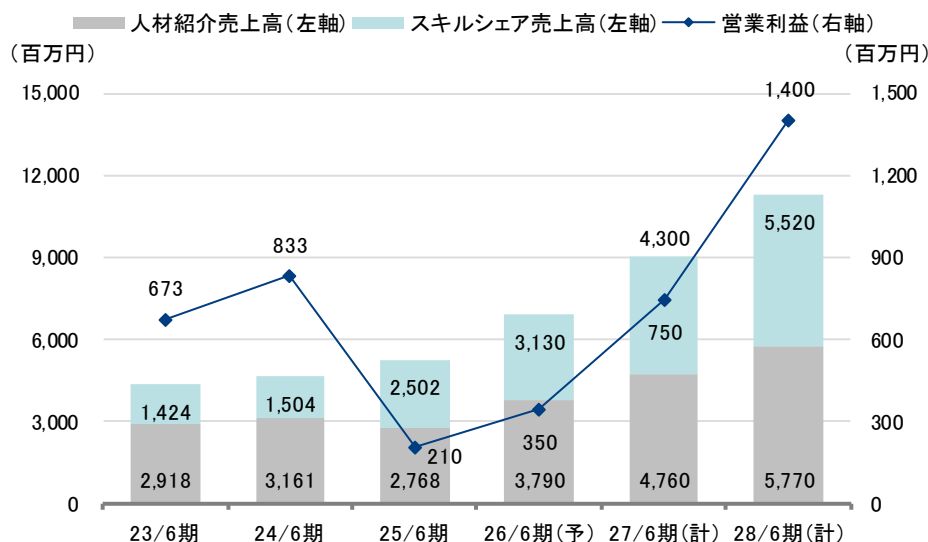
9344 東証グロス市場

2025 年 9 月 9 日 (火)

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

中期経営計画

新中期経営計画



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3 年間で約 30 億円の戦略投資で、さらなる成長を図る

3. 成長戦略

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、人材投資（自社採用）に約 10 億円をかける予定だ。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のため知名度が低い事業会社向けに、著名タレントを起用したマス広告など認知度向上施策を展開する。DX・IT 投資では、AI により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、事業会社向け及びスキルシェアでの旺盛な需要を取り込むため、引き続きフロント部門の人員採用を強化する。

これにより、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し、競争優位性を高める。特に事業会社向けは、現在の主要クライアントである国内主要コンサルティングファームの従業員が推定 4 万人のところ、年収 1,000 万円以上の給与所得者が推定 334 万人いると言われることから、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%）で、2028 年 6 月期に約 44%、2031 年 6 月期に約 63% を目指す。一方、コンサルティングファーム市場も、既にトップシェアとはいえ、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 2031 年 6 月期には 14,000 人へと 3.5 倍に拡大し、シェアアップを図る。

アクシスコンサルティング

9344 東証グロース市場

2025 年 9 月 9 日 (火)

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

中期経営計画

既に新中期経営計画に沿って施策の展開を開始しており、マーケティング施策では、2025 年 7 月より俳優の米倉涼子氏を起用したテレビ CM を事業会社向けに放映し、駅広告やデジタル広告などを含めたメディアミックス戦略の展開を開始した。同社人材の拡充・育成施策では、コンサルティングファーム向けを含めてテクニカルコーチの導入やリファラルの強化などを進めた。テクニカルコーチの導入では、育成対象者にテクニカルコーチが伴走する育成支援システムをトライアル導入し、キャリアアドバイザー組織の底上げと生産性の向上を目指す。登録者獲得に向けた施策では、コンサルティングファーム向けにオウンドメディアやウェビナー、YouTube などによるプロモーションの強化を開始した。オウンドメディアでは、ハイエンドを含む全層へ向けて日々の情報収集に役立つ最新ビジネストrendやキャリアノウハウなど厳選したコンテンツを発信している。ウェビナーでは、現役の若手～中堅のコンサルタントに向けスキル深化やキャリア構築のための秘訣を提供し、YouTube では、現役の若手～中堅のコンサルタントに向けて CxO・独立・副業・フリーランスといったキャリア体験談を中心に情報発信している。

なお、先行的な成功事例として（株）中国銀行があげられる。中国銀行の「東瀬戸内経済圏（岡山・広島・兵庫・香川・愛媛）の企業・自治体のほか、地域内外のスタートアップ企業とも連携し、地域の底上げを図りたい」という要望に対し、人材紹介とスキルシェアを組み合わせたクロスセル戦略を推進した。内容は、スキルシェアにより中国銀行の DX や BPR、業務改革、人材戦略をサポートするとともに、人材紹介を通じた責任者からメンバーレベルまでの正社員採用などにより中国銀行のコンサルティングファーム設立を継続的に支援、さらにスキルシェアによりコンサルティングファーム設立後のプロジェクト実行をサポートした。このため中国銀行は、コンサルティングファームを順調に立ち上げることができた。

業績動向

2025 年 6 月期はスキルシェアが大幅に伸長し 2 ケタ増収も、中途採用強化等の先行投資により大幅な減益

1. 2025 年 6 月期の業績動向

2025 年 6 月期の業績は、売上高が 5,271 百万円（前期比 13.0% 増）、営業利益が 210 百万円（同 74.7% 減）、経常利益が 219 百万円（同 73.6% 減）、当期純利益が 321 百万円（同 36.1% 減）となった。特別利益にケンブリッジ・リサーチ研究所を吸収合併した際の抱合せ株式消滅差益を計上したため、当期純利益の減益幅は小さくなった。なお、期初予想比では、売上高が 71 百万円過達、営業利益が 490 百万円、経常利益が 481 百万円、当期純利益が 315 百万円それぞれ未達となった。

アクシスコンサルティング | **2025 年 9 月 9 日 (火)**
 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

(単位：百万円)

	24/6 期		25/6 期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	4,665	100.0%	5,271	100.0%	13.0%
売上総利益	3,098	66.4%	2,857	54.2%	-7.8%
販管費	2,265	48.5%	2,646	50.2%	16.8%
営業利益	833	17.9%	210	4.0%	-74.7%
経常利益	831	17.8%	219	4.2%	-73.6%
当期純利益	502	10.8%	321	6.1%	-36.1%

注：連結子会社であったケンブリッジ・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

2025 年 6 月期から非連結決算に移行したが、便宜上、連結決算の前期と比較した

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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。一方で、世界的なインフレや金融引き締め、米国による輸入関税の影響に加え、地政学的リスクの拡大など、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においては、企業の全社的な変革や中長期の戦略に DX コンサルティングが組み込まれるなど引き続き堅調に推移しており、特にハイエンド人材に対する需要は中長期的に底堅く推移している。大手のコンサルティングファームにおいては、縮小を続けていた若手の中途採用が足元にかけて落ち着きを取り戻す状況となる中、依然厳しい採用基準を設ける傾向が継続したマネージャー以上の採用は堅調に推移した。

このような環境下、同社の売上高はスキルシェアが大幅に伸長したことにより、若手コンサルタントの人材紹介が一時的に減少したことをカバーして 2 ケタ増収となった。利益面では、高採算の人材紹介の構成比が下がったことで売上総利益率が低下したことに加え、事業会社向け人材紹介及びスキルシェアを中長期成長ドライバーと位置付けたことに沿ってフロント部門の中途採用を強化したことで先行的に人件費が増加し、販管費の伸びが売上高を上回ったため、営業利益は大幅減益となった。なお、期初予想比で売上高がやや過達になったのは、大手コンサルティングファームの人材需要が期初想定を下回ったほか、ケンブリッジ・リサーチ研究所の吸収合併に伴いフロント部門の人材が想定以上に離職したことにより入社決定人数が減少したものの、体制強化と顧客層の拡大によりスキルシェアが大きく伸びたことが要因である。一方、利益が未達になったのは、高採算の人材紹介の構成比が大きく下がったことが要因である。

人材紹介は成長の踊り場、スキルシェアは成長開始

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 2,768 百万円(前期比 12.4% 減)、スキルシェアが 2,502 百万円(同 66.3% 増)となった。サービス指標 (KPI) については、人材紹介の入社決定人数がコンサルティングファーム 419 人 (同 24.1% 減)、事業会社 161 人 (同 3.0% 減) に対して、フリーコンサル稼働人数が 1,568 人 (同 80.9% 増) と好調だった。

サービス別業績と指標

(単位：百万円)

売上高	24/6 期		25/6 期		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
人材紹介	3,161	67.8%	2,768	52.5%	-12.4%
スキルシェア	1,504	32.2%	2,502	47.5%	66.3%

サービス指標	24/6 期		25/6 期		
	実績		実績		増減率
人材紹介入社決定人数 (人)	718	-	580	-	-19.2%
コンサルティングファーム	552	-	419	-	-24.1%
事業会社	166	-	161	-	-3.0%
フリーコンサル稼働人数 (人)	867	-	1,568	-	80.8%

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

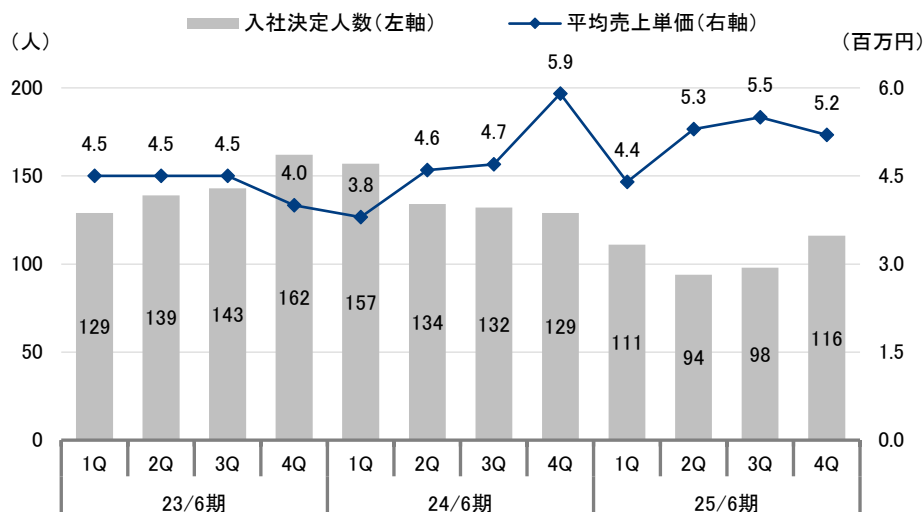
人材紹介については、主要顧客である大手コンサルティングファームにおいて、コロナ禍後の 2022 年～ 2023 年に若手コンサルタントを大量中途採用した反動による採用抑制が緩和傾向にあるとはいえ、2025 年 6 月期第 2 四半期まで継続した。一方、強みであるマネージャー以上の採用支援で引き続き案件を手堅く確保したため、市場シェアは相対的に高まり、コンサルティング業界におけるプレゼンスは一層向上した。成長の柱と位置付け積極的な投資を計画している事業会社向けは、期初の子会社吸収合併の際に、想定を上回るフロント部門の離職が発生したことで出足が鈍ったが、下期に営業体制の整備に向け中途採用を強化して巻き返しを図ったことで、足元では成長トレンドへの回帰が進んでいる。このため入社決定人数は、大手コンサルティングファームが若手中途採用を減少したことにより前期比大幅減少、事業会社がフロント部門の離職のため微減となった。しかし、平均売上単価は、コンサルティングファーム向けがマネージャー以上の案件を一定数確保したことで平均年収と平均手数料率が高水準を維持したため、事業会社向けも上昇した。なお、入社決定人数はいずれも第 2 四半期を底に回復傾向にある。

アクシスコンサルティング
9344 東証グロース市場

2025 年 9 月 9 日 (火)
<https://axc-g.co.jp/ir/>

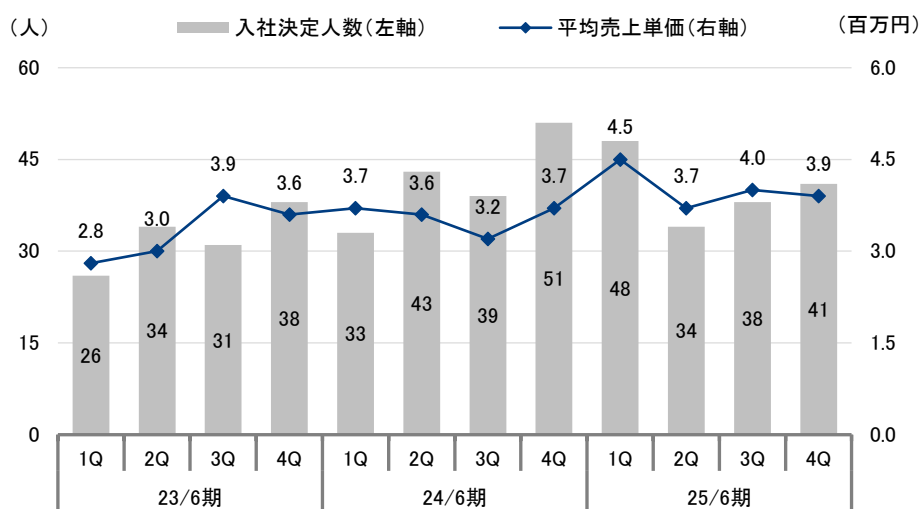
業績動向

サービス指標の推移(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

サービス指標の推移(事業会社向け)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

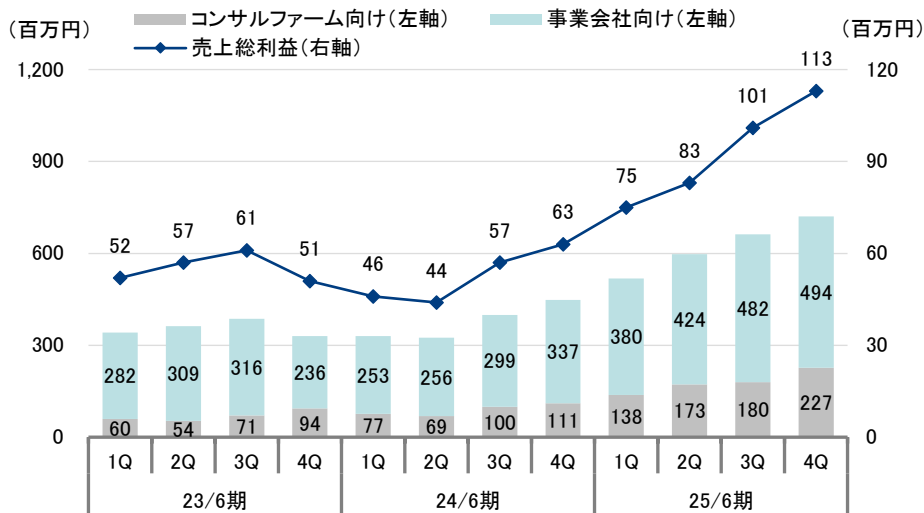
スキルシェアについては、事業会社において高額なハイエンド人材を変動費（外注費）として活用するニーズが強まっていること、コンサルティングファームにおいて中途採用を抑制した結果人手不足となったことで、いずれも活用を積極化しており、全社の成長をけん引した。「AXIS Solutions」では、広告宣伝・人材投資を実行したこと、営業を企業側・人材側に固定したまま人材紹介から異動するなど体制を強化したこと、期中でヒアリングをかけるなど顧客のフォロー体制を整備したことが奏功し、稼働人数を大きく伸ばした。「AXIS Advisors」では、現役コンサルタントの登録シェアを着実に拡大するため、サービスプランの充実に取り組むとともに、引き続き協賛活動や業務提携により利用機会を創出した。この結果、売上高は6四半期連続、売上総利益は5四半期連続で過去最高を更新した。

アクシスコンサルティング
9344 東証グロース市場

2025 年 9 月 9 日 (火)
<https://axc-g.co.jp/ir/>

業績動向

スキルシェアの売上高構成と売上総利益の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

戦略投資を背景に大幅増益をねらう

3. 2026 年 6 月期の業績見通し

2026 年 6 月期の業績は、売上高が 6,920 百万円（前期比 31.3% 増）、営業利益が 350 百万円（同 66.1% 増）、経常利益が 340 百万円（同 55.1% 増）、当期純利益が 220 百万円（同 31.5% 減）を見込んでいる。なお、前期に発生した特別利益がなくなるため当期純利益のみ減益見込みとなった。また、新中期経営計画に基づく戦略投資として、認知度向上のため著名タレントを起用したテレビ CM を 2025 年 7 月に放映したため、第 1 四半期の収益水準はいったん大きく切り下がるが、広告宣伝が一巡する第 2 四半期以降は通常の利益成長ペースへと回復する見込みだ。

2026 年 6 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/6 期		26/6 期		増減率
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	5,271	100.0%	6,920	100.0%	31.3%
営業利益	210	4.0%	350	5.1%	66.1%
経常利益	219	4.2%	340	4.9%	55.1%
当期純利益	321	6.1%	220	3.2%	-31.5%

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 9344 東証グロース市場 2025 年 9 月 9 日 (火) <https://axc-g.co.jp/ir/>

業績動向

同社は、戦略投資を実行しながら、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捉えるとともに、事業会社向け人材紹介とスキルシェアをさらに伸ばす方針だ。売上高は、平均売上単価・平均受注単価が前期は好調だったこともあり保守的な前提だが、積極的な広告投資により入社決定人数と稼働人数の成長を加速させ、大幅増収を見込む。利益面では、スキルシェアは伸び、人材紹介が大きく回復傾向となるため、売上総利益率は改善する見込みである。一方、第 1 四半期に積極投入した広告宣伝費（その後もメディアミックスを継続）に加えて、事業会社向けフロント部門の人員体制の強化と従業員エンゲージメントの向上に注力するため、通期では人件費と採用費などがかさむが、増収効果と売上総利益率の改善により営業利益は大幅に増加する見通しだ。

サービス別業績と指標（予想）

（単位：百万円）

売上高	25/6 期		26/6 期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
人材紹介	2,768	52.5%	3,790	54.8%	36.9%
スキルシェア	2,502	47.5%	3,130	45.2%	25.1%

サービス指標	25/6 期		26/6 期		
	実績		予想		増減率
人材紹介入社決定人数（人）	580	-	871	-	50.2%
コンサルティングファーム	419	-	618	-	47.5%
事業会社	161	-	253	-	57.1%
フリーコンサル稼働人数（人）	1,568	-	1,956	-	24.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別では、人材紹介で、平均年収は前期とほぼ同水準を見込むが、平均手数料率は、コンサルティングファーム市場の良好な事業環境により需要調整局面から反転し前期実績以上で推移すると予想している。入社決定人数についても、コンサルティングファームの採用需要が復調傾向にあるほか、事業会社向けが広告宣伝投資と営業体制強化により新規顧客の開拓が進むと考え、大幅な増加を見込んでいる。スキルシェアの指標については、「AXIS Solutions」において、1 人当たり平均受注単価が前期とほぼ同水準を維持する一方、前期に積極採用したフロント部門人員の通期寄与により稼働人数は増加を想定している。

なお、2025 年 7 月に、(株) StartPass へ出資することとなった。StartPass はスタートアップ企業へ投資家リレーションや厳選された情報などをワンストップで提供する事業を展開しており、同社と業務提携して共同で「CxO-Pass※」を推進してきた。出資の目的は、業務提携を一層強固にすることにあるが、さらに、スタートアップ企業の経営を支援することでスタートアップ特有の経営課題を把握するとともに、送り込んだ人材をナーチャリングして経営アジェンダを熟知した戦略実現人材へと育成することも目的である。これにより、CxO 人材のデータベースの充実を図る。

※ CxO-Pass：同社に登録するハイエンド人材と国内アーリー期スタートアップ企業をマッチングするサービス。

新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

市場環境や同社の強み、新中期経営計画を考慮すると、2025 年 6 月期に一時的に減収となったものの、コンサルティングファーム向け人材紹介は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、ハイエンド人材へのニーズが強まっていること、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を進めていることにより、大幅な成長が見込まれる。スキルシェアについては、事業会社の強いニーズや、同社が自社採用したコンサルタントをフリーランスとして大規模案件への対応に生かすことで高成長が期待できる。このため、内外環境的に同社に追い風が吹き始めたと考えることができ、新中期経営計画の売上高目標を達成する可能性は高いと、弊社では見ている。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予想する。

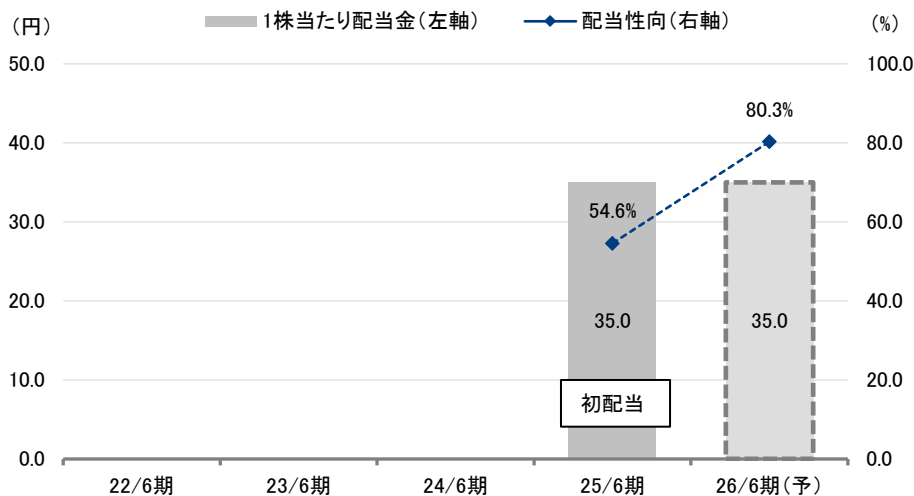
利益面では、成長を見込む事業会社向け人材紹介とスキルシェアは好採算とはいえ、コンサルティングファーム向け人材紹介ほど採算は高くないので、売上総利益率は中期的に低下傾向が続くと思われる。加えて、新中期経営計画の初年度は前期が減益になった反動もあり大幅増益の見通しだが、戦略投資が続くことから利益水準は低い状態が継続すると予想される。しかし、戦略投資の効果が足元で早くも顕在化していること、売上が上昇していることなどを考慮すると、新中期経営計画の営業利益目標も戦略投資が一巡する 2028 年 6 月期に達成することは十分可能と、弊社では見ている。

株主還元策

2025 年 6 月期に初配当。 今後は DOE5% を下限に安定・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、同社は成長過程にあり、財務基盤の安定化のための内部留保の充実を考慮しつつ、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。しかし、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（1 株当たり 35.0 円）を実施した。今後は、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考慮して、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。この方針により、2026 年 6 月期の 1 株当たり配当金は 35.0 円を予定している。

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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