

答えは、人を出す。

アクシスコンサルティング株式会社

2026年6月期 通期決算 決算説明資料

2026/8/14

©2026 Axis Consulting Corporation

証券コード：9344

決算発表後のご説明機会について

投資家の理解促進を図るべく、機関投資家や個人投資家との直接対話の機会を積極的に設けている。
また、透明性確保のため、決算説明会当日の質疑応答は後日開示する方針である。

機関投資家・アナリスト向け 決算説明会

日時
2026年8月18日(火) 10:00~11:00

登壇者
代表取締役社長COO 伊藤文隆

執行役員
コーポレート本部長 **笹井亮兵**

お申し込み方法
機関投資家・アナリストの方の
お申し込みはこちらへ「ir@axc-g.com」

IRTV Live (オンラインセミナー)

日時
2026年8月20日(木) 18:30~19:30

登壇者
代表取締役社長COO 伊藤文隆

(進行) **1UP投資部屋 KEN 氏**

お申し込み方法
リンクまたはQRコード
からお申し込み



<https://go.ir-robotics.co.jp/l/942323/2026-06-30/3gvpsk>

投資家向けIRセミナー Bridge Salon (対面セミナー)

日時
2026年9月9日(水) 13:55~14:40

登壇者
代表取締役社長COO 伊藤文隆

(進行) **インベストメントブリッジ
代表取締役会長 保阪 薫氏**

お申し込み方法
リンクまたはQRコード
からお申し込み



https://www.bridge-salon.jp/salon_guide_rf/detail_170.html

目次

01 エグゼクティブサマリー P04

02 26/6期 通期実績 P09

03 27/6期 通期計画 P27

04 中期経営計画の進捗状況 P33

05 Appendix P38

AGENDA

エグゼクティブサマリー

26/6期通期 決算ハイライト (1/2)

26/6期実績 (連結)

期初計画および第3四半期決算発表時に公表した修正計画を上回って着地

- AI社会の到来でハイエンド人材需要が拡大する中、戦略投資の効果が発現し、業績の拡大に繋がった

売上高	8,289 百万円 (YoY -%) *1	営業利益	492 百万円 (YoY -%) *1
(参考) 前期実績	5,271 百万円	(参考) 前期実績	210 百万円

人材紹介

- 経営アジェンダが高度化・複雑化する中、AI対応が喫緊のテーマとして重要性を増し、ハイエンド人材の需要が一段と拡大
- 即戦力のフロント部門人材の積極採用と、DX投資によるフロント部門人員の生産性向上が奏功し、入社決定人数が増加
- 広告宣伝投資による認知度向上が集客力を押し上げ、拡大するハイエンド人材需要の取り込みが進展

スキルシェア

- AI活用を含むDX需要の高まりを背景にコンサルファーム向け・事業会社向けともに稼働人数が増加
- フロント部門人員の増員により提案力・カバレッジが強化され、新規取引先の開拓が着実に進展

27/6期計画

事業成長の確度向上を踏まえ、中期経営計画の目標値を上回る売上高・営業利益を設定

- 戦略投資効果が順調に発現していることに加え、AI時代を背景としたハイエンド人材需要の増加が業績拡大を牽引する見通し

人材紹介

継続的な人的資本投資により、拡大するハイエンド人材市場での競争力を強化し、入社決定人数を着実に積み上げ

スキルシェア

フロント部門の体制強化を通して、事業会社・コンサルファーム双方で案件獲得力を高め、稼働人数の増加を図る

その他トピックス

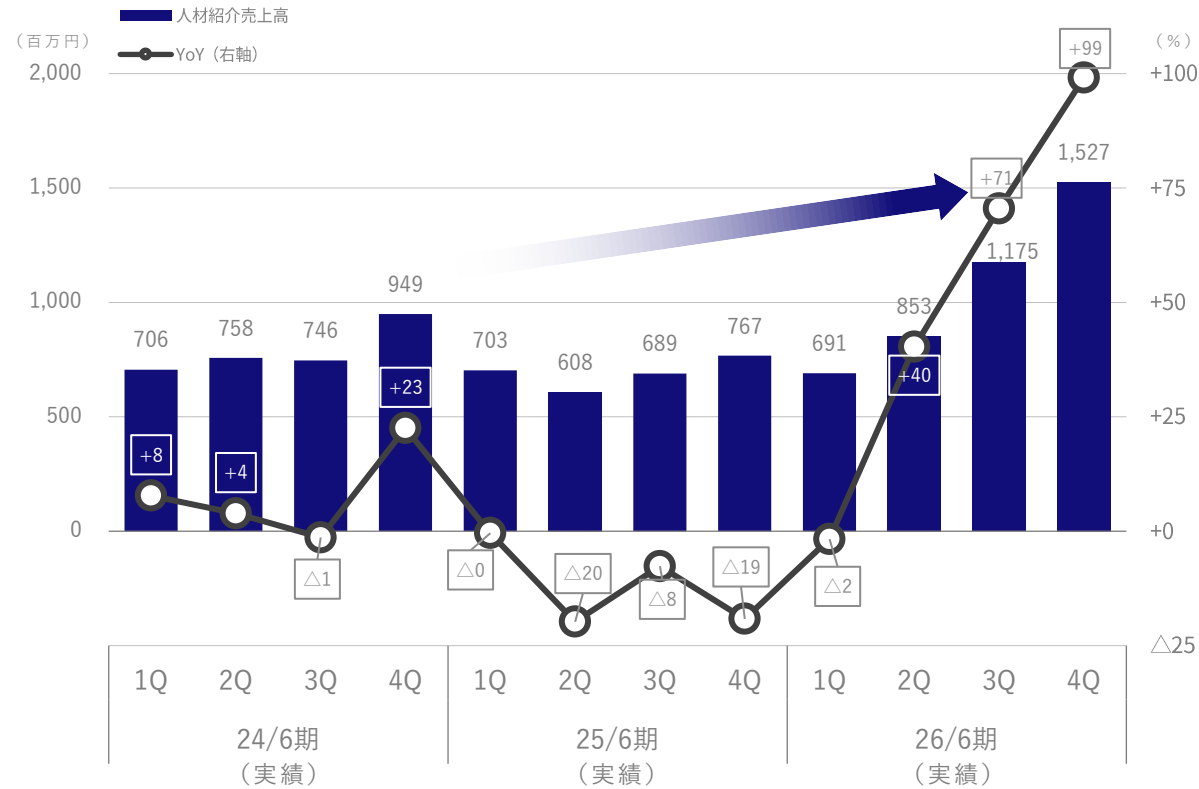
当社上場後初のロールアップ型M&AとしてSSP社を取得し、当期より連結決算へ移行

*1 | 26/6期より連結会計へ移行したため、25/6期の単体実績と比較したYoYについては記載していない。

26/6期通期 決算ハイライト (2/2)

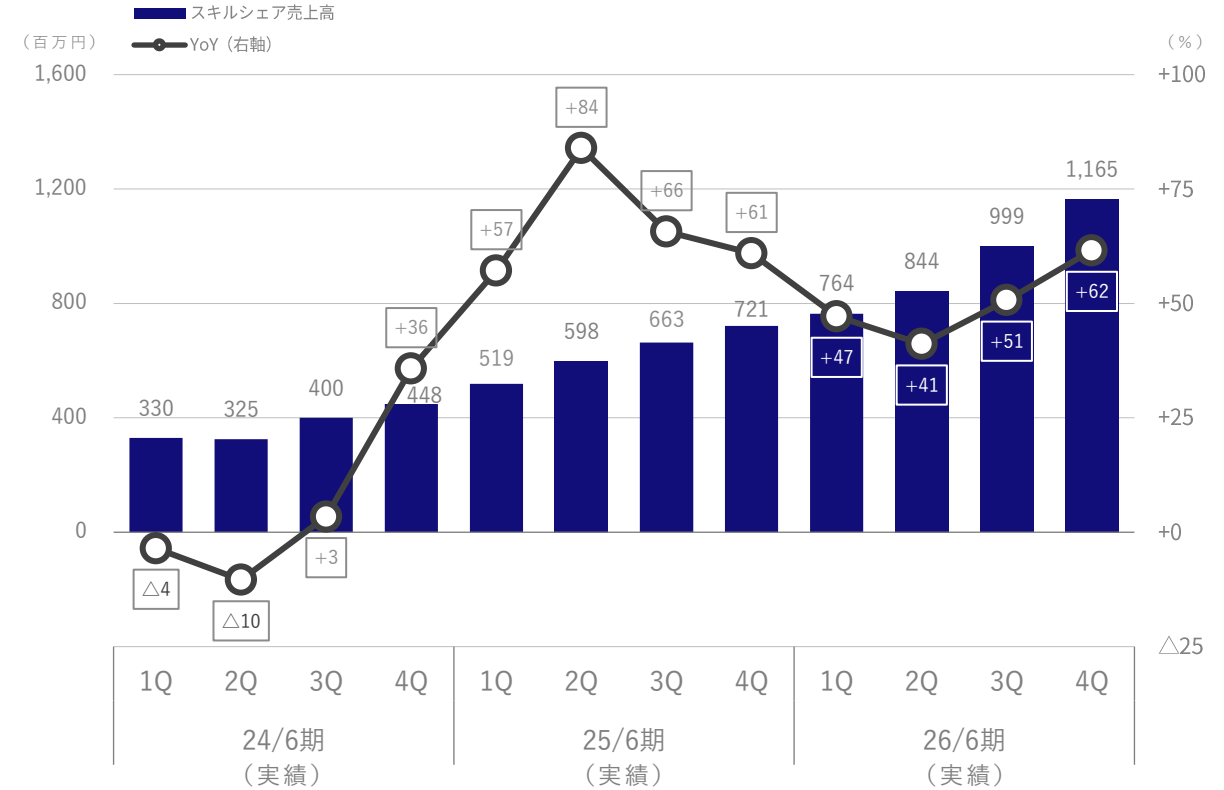
● 人材紹介売上高推移

AI社会到来によるハイエンド人材の需要増加という構造的な追い風のなか、マネージャークラス以上の高単価案件が集中し、4Qは四半期ベースで過去最高の売上高を記録した。



● スキルシェア売上高推移

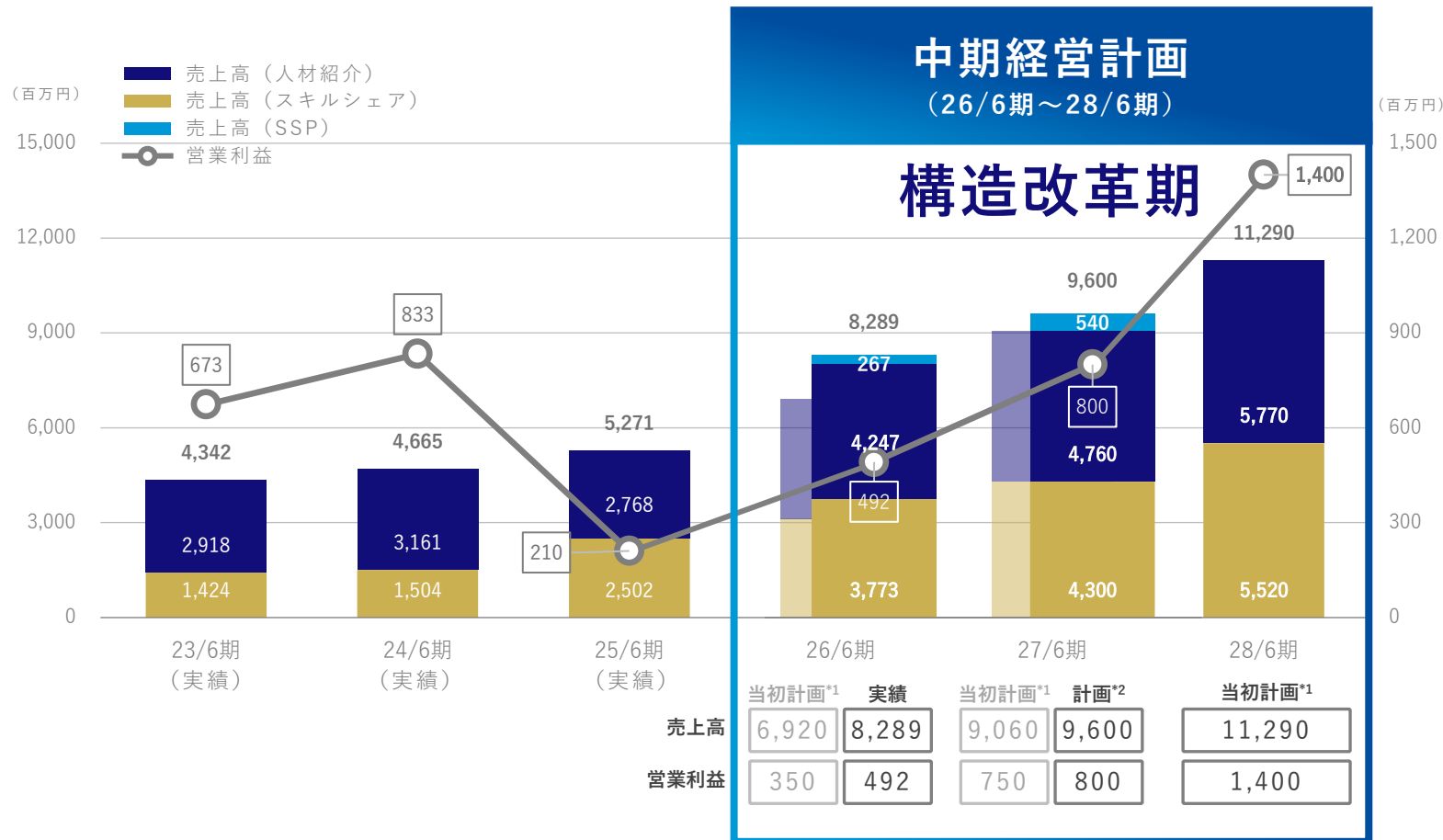
10四半期連続で売上高が過去最高を更新。AI活用をはじめとするDX需要の増加を、フロント部門の体制強化によって着実に取り込むことで、稼働人数の増加基調を維持している。



中期経営計画の進捗 | 26/6期は構造改革と戦略投資により、期初計画を大きく上回った

中期経営計画初年度となった26/6期は、成長ドライバーであるスキルシェアと人材紹介の成長に向けた戦略投資を計画通りに推し進め、短期的な利益への下押しを伴いながらも期初計画を上回る業績拡大を実現した。

● 売上高と営業利益の推移



● 中期経営計画期間の累計投資額

26/6期～28/6期
累計投資額 **約30億円**

投資の内訳

- 広告宣伝費 約15億円
- DX・IT投資 約5億円
- 人的資本投資 (自社採用) 約10億円

● 26/6期末での進捗状況 (内訳は次ページ)

即戦力人材の採用環境が良好であるため、人的資本投資へアロケーションを実施

27/6期も人的資本投資への配分を増やす方針

*1 | 2025/5/14「2025年6月期 第3四半期 決算説明資料」にて公表した目標数値。 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9344/tdnet/2615414/00.pdf>

*2 | 本日2026/8/14公表の27/6期計画値。

戦略投資実績 | 戦略投資を人的資本へ再配分し、フロント部門の採用を推進

良好な採用環境に加え、広告宣伝投資において認知度・集客力の双方で着実な効果が得られたことから、予算を人的資本投資へと再配分し、フロント部門の採用を強化した。27/6期においても堅調な事業環境を踏まえ、人的資本投資を継続する。

	26/6期		27/6期
	期初計画	実績	計画
3年間投資額 (26/6期～28/6期) 約 30億円 ^{*1}	10億円	11億円 - 広告宣伝への配分を抑え、人的資本へアロケーションをシフト - 期初計画比+1億円の11億円を投資	10億円 人的資本投資の水準を維持しつつDX投資を効率化
広告宣伝投資 約 15億円 ^{*1}	5億円	4億円 - 認知獲得施策とデジタル集客施策を並行して実施 - 事業会社向けの認知向上と求職者流入の両面で成果を確認	4億円 - 認知施策への投資は抑制 - 求職者との面談機会創出に向けたデジタルマーケティングを強化
DX・IT投資 約 5億円 ^{*1}	2億円	2億円 - 会員ポータル機能の拡充とAI活用を推進 - フロント部門人員の生産性向上と人材データベースの基盤整備につながった	1億円 - 会員ポータル機能の拡充とAI活用への投資を継続 - 面談対応力の強化と生産性向上を図る
人的資本投資 (自社採用) 約 10億円 ^{*1}	3億円	5億円 フロント部門の即戦力人員を中心とした58名の採用費とその人件費	5億円 - フロント部門人員の増強 - マネジメント体制強化に向けた責任者採用

^{*1} | 2025/5/14「2025年6月期 第3四半期 決算説明資料」にて公表した数値。<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9344/tdnet/2615414/00.pdf>

26/6期 通期実績

全体 | 通期業績サマリー

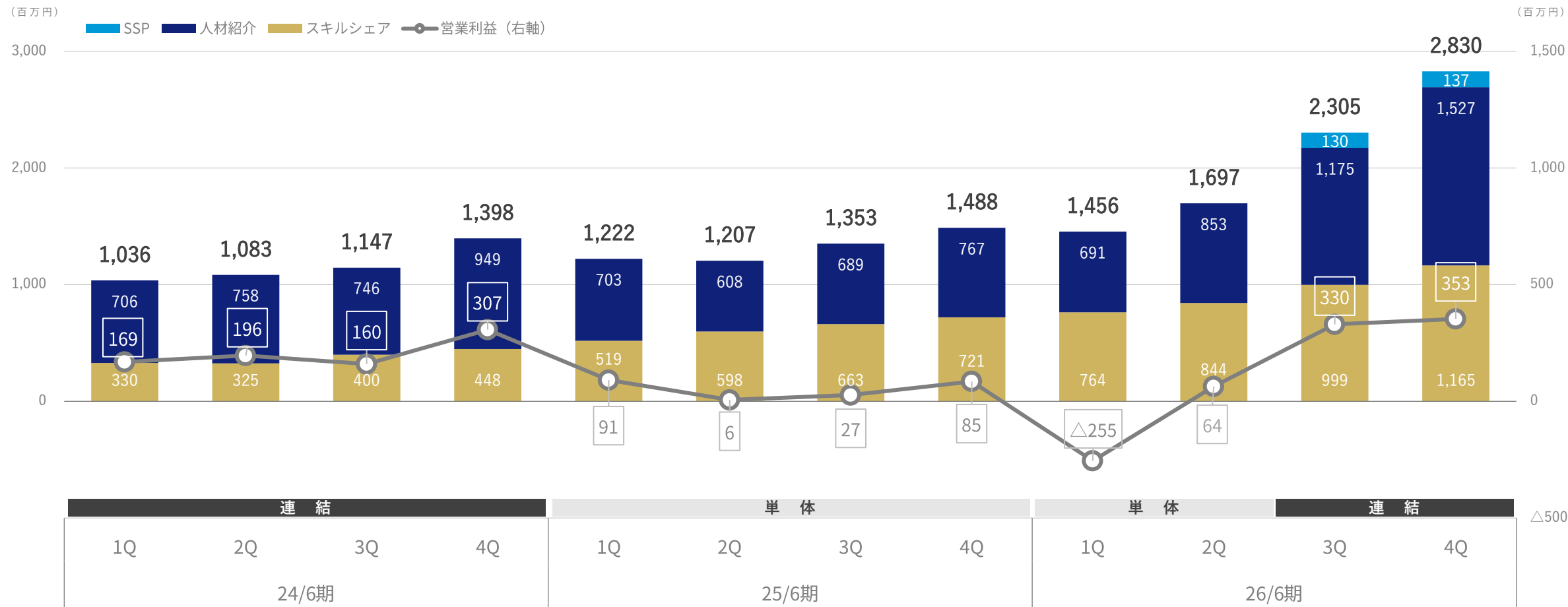
社会全体でAI活用が進展するなか、ハイエンド人材の需要が拡大し、人材紹介とスキルシェアの売上高が大きく伸長した。
なお、26/6期からの連結決算へ移行に伴い、販管費に子会社取得費用を計上している。

	25/6期(単体)	26/6期 (単体)				26/6期 (連結)		
	実績	実績	YoY	(参考) 会社計画*1	(参考) 会社計画 達成率*1	実績	会社計画*1	対会社計画 達成率*1
(百万円)								
売上高	5,271	8,021	+52.2%	6,920	115.9%	8,289	8,000	103.6%
└ 人材紹介	2,768	4,247	+53.4%	3,790	112.1%	4,247	-	-
└ スキルシェア	2,502	3,774	+50.8%	3,130	120.6%	3,774	-	-
└ SSP (子会社)	-	-	-	-	-	267	-	-
売上総利益	2,857	4,467	+56.4%	-	-	4,534	-	-
売上総利益率	54.2%	55.7%	+1.5pt	-	-	54.7%	-	-
営業利益	210	521	+147.5%	350	148.9%	492	460	107.1%
営業利益率	4.0%	6.5%	+2.5pt	5.1%	+1.4pt	5.9%	5.8%	-
経常利益	219	526	+140.3%	340	154.7%	497	460	108.2%
当期純利益	321	325	+1.2%	220	147.7%	288	240	120.2%
EPS (円)	64.12	65.28	-	44.18	-	57.92	48.19	-

*1 | 2026/5/14「連結決算への移行に伴う通期連結業績予想のお知らせ」にて公表された連結業績予想を参照。
なお、単体業績の実績値は、連結決算への移行に伴い取り下げた2025/8/13開示の単体業績計画を比較基準としています。

全体 | 売上高・営業利益の四半期推移

4Qは、人材紹介とスキルシェアの両事業がともにトップラインを大きく伸ばし、その結果、四半期営業利益は2四半期連続で過去最高を更新した。なお、3Qより連結決算へ移行している。

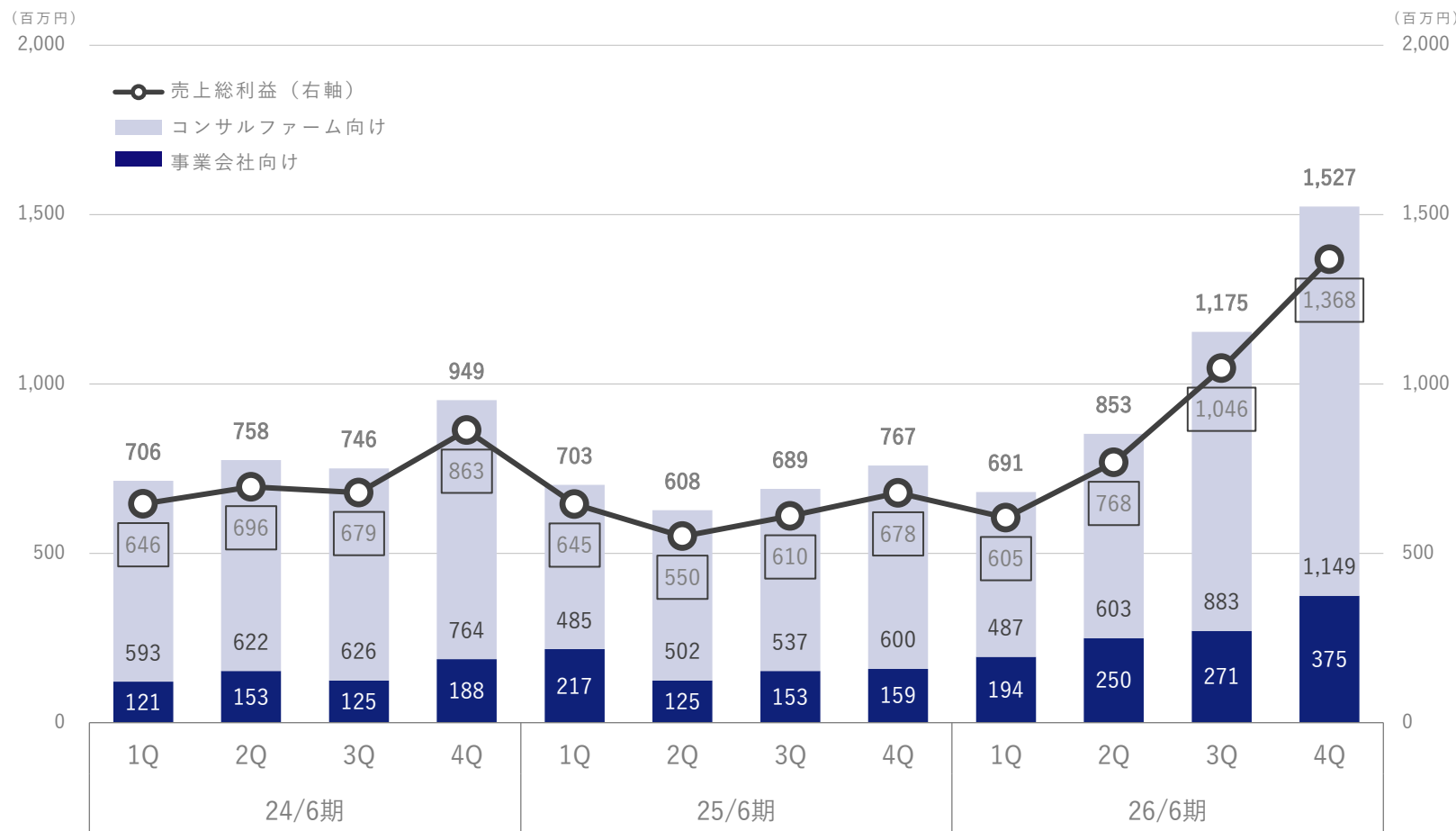


全体 | 主要KPIの整理



① 人材紹介 | 売上高・売上総利益の四半期推移

AI社会到来によるハイエンド人材需要の拡大に加え、営業体制の強化が奏功し、コンサルファーム・事業会社ともに入社決定人数が大きく増加。4Qはマネージャークラス以上の高単価案件が集中したことも相俟って、売上高は大きく伸長した。



● 主要KPI (4Q実績)

	平均単価	決定人数
コンサルファーム向け	7.0百万円 QoQ + 11.6%	162人 QoQ + 16.5%
事業会社向け	5.4百万円 QoQ + 0.1%	69人 QoQ + 38.0%

● POINT

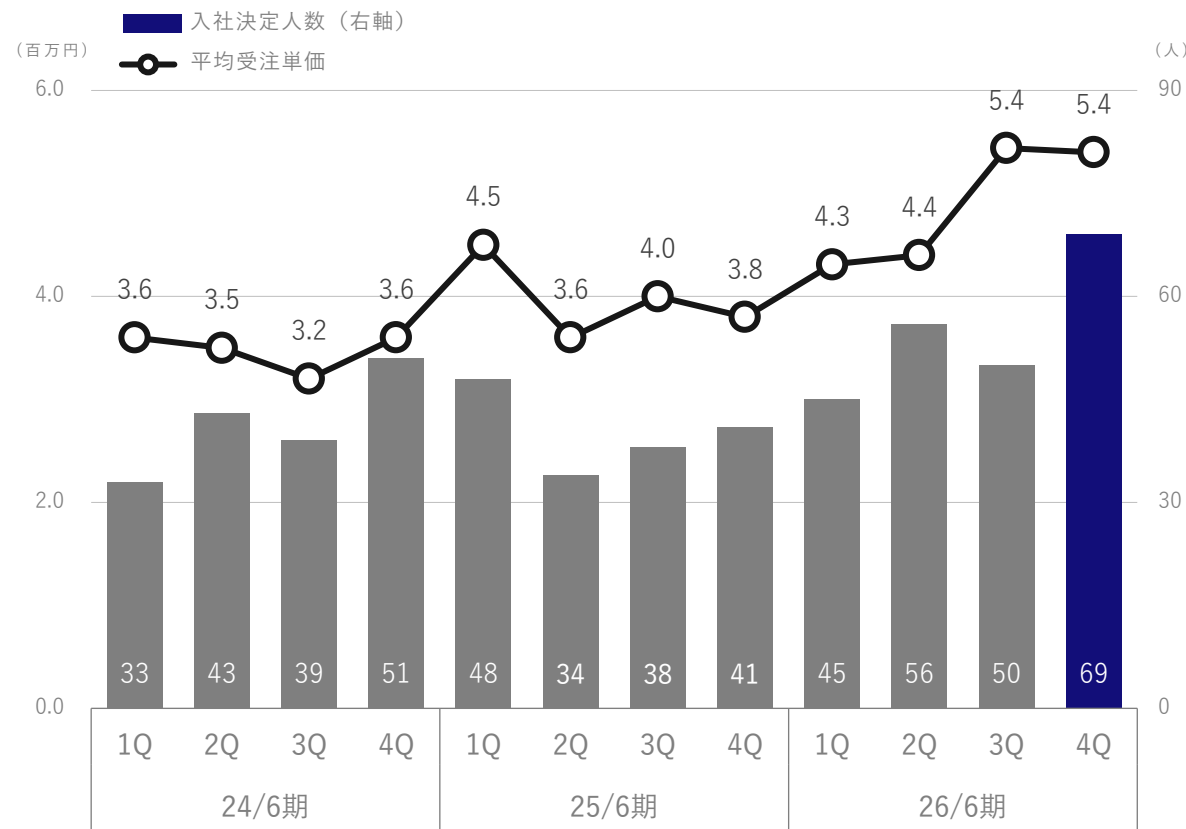
- コンサルファーム向けは、2022-2023年の若手コンサルタント大量採用に伴う反動減の一巡と、AI社会の到来を背景としたハイエンド人材の需要拡大により、大手ファーム向けを中心に好調に推移しました。4Qは、マネージャークラス以上の高単価案件が集中したことも重なり、売上高は大きく伸長した。
- 事業会社向けは、継続的に増加しているハイエンド人材需要を営業体制強化によって着実に取り込んだ結果、売上高は過去最高を大幅に更新した。

*1 | 求職者が求人企業に入社後一定期間内に自己都合により退職した場合、紹介手数料の一部を返金する契約を締結しております。各サービス別の数値については、当該返金対象となった場合は各サービス別売上高から控除していません。
また、人材紹介の一部取引について外部提携する場合がありますが、当該提携先で決定した場合は、各サービス別売上高に含めておりません。そのため、各サービス別の数値が会計上の売上高と一致しない場合があります。

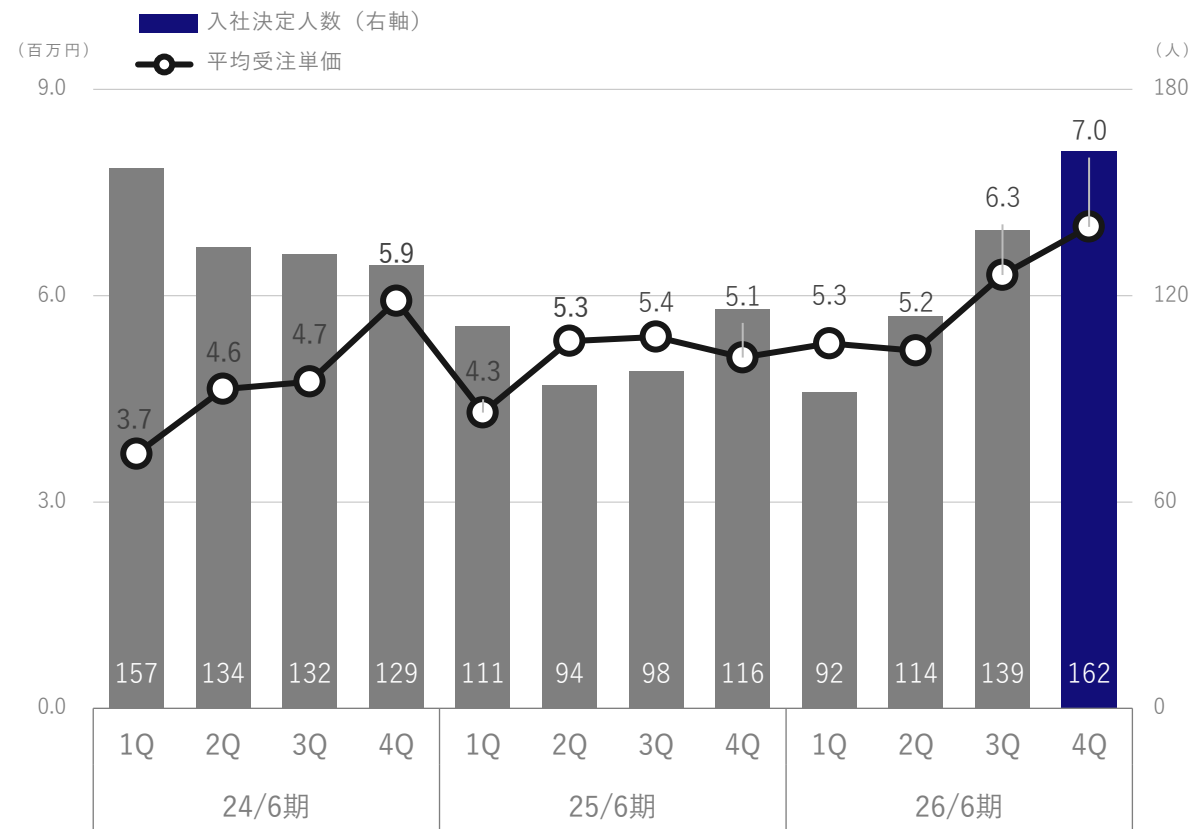
① 人材紹介 | 主要KPIの四半期推移（顧客属性別）

良好な需要環境とマネージャークラス以上の高単価案件の寄与により、平均売上単価は高水準で推移。
コンサルファーム向けの入社決定人数は、旺盛なハイエンド人材需要を背景に3四半期連続で高い伸びを示している。

● 入社決定人数、平均売上単価の推移（事業会社向け）



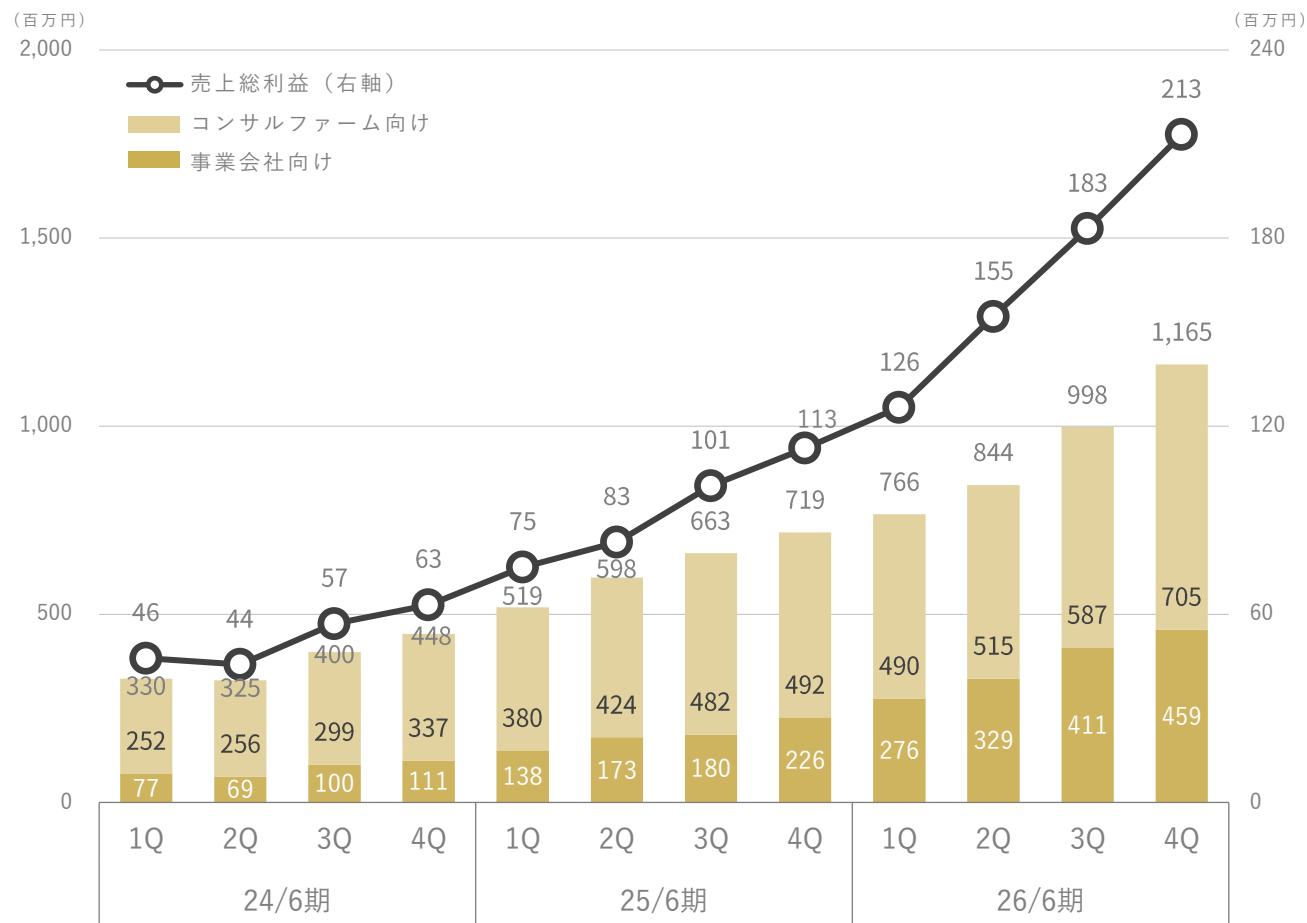
● 入社決定人数、平均売上単価の推移（コンサルファーム向け）



*1 | 求職者が求人企業に入社後一定期間内に自己都合により退職した場合、紹介手数料の一部を返金する契約を締結しております。上記算出過程において、当該返金対象となった場合は売上高から控除せず、入社決定人数からも控除していません。また、人材紹介の一部取引について外部提携する場合がありますが、当該提携先で決定した場合は、入社決定人数に含めておりません。そのため、入社決定人数に平均売上単価を乗じた数値が会計上の売上高と一致しない場合があります。

2 スキルシェア | 売上高・売上総利益の四半期推移

スキルシェアは、増加するハイエンド人材需要を背景に、営業体制の強化が進んだことで、事業会社向け・コンサルファーム向けともに稼働人数が拡大し、高成長を継続した。



● 主要KPI (4Q実績)

主要KPI (4Q実績)					
受注単価					
コンサルファーム 向け	100%稼働単価*1	稼働率	稼働人数		
	2.0百万円	×	84%	×	440人
	平均受注単価（実績） 1.72百万円				
	QoQ +1.8%				
	QoQ +22.5%				
事業会社向け	2.1百万円	×	76%	×	337人
	平均受注単価（実績） 1.62百万円				
	QoQ +3.2%				
	QoQ +4.6%				

● POINT

- AI活用を含むDXの旺盛な需要が続く中、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により売上高、売上総利益ともに過去最高を大きく更新。
- 事業会社の外部人材活用の潮流や、AI人材の需要拡大を受けて、全社の成長を牽引するドライバーとして引き続き高成長が見込まれる。

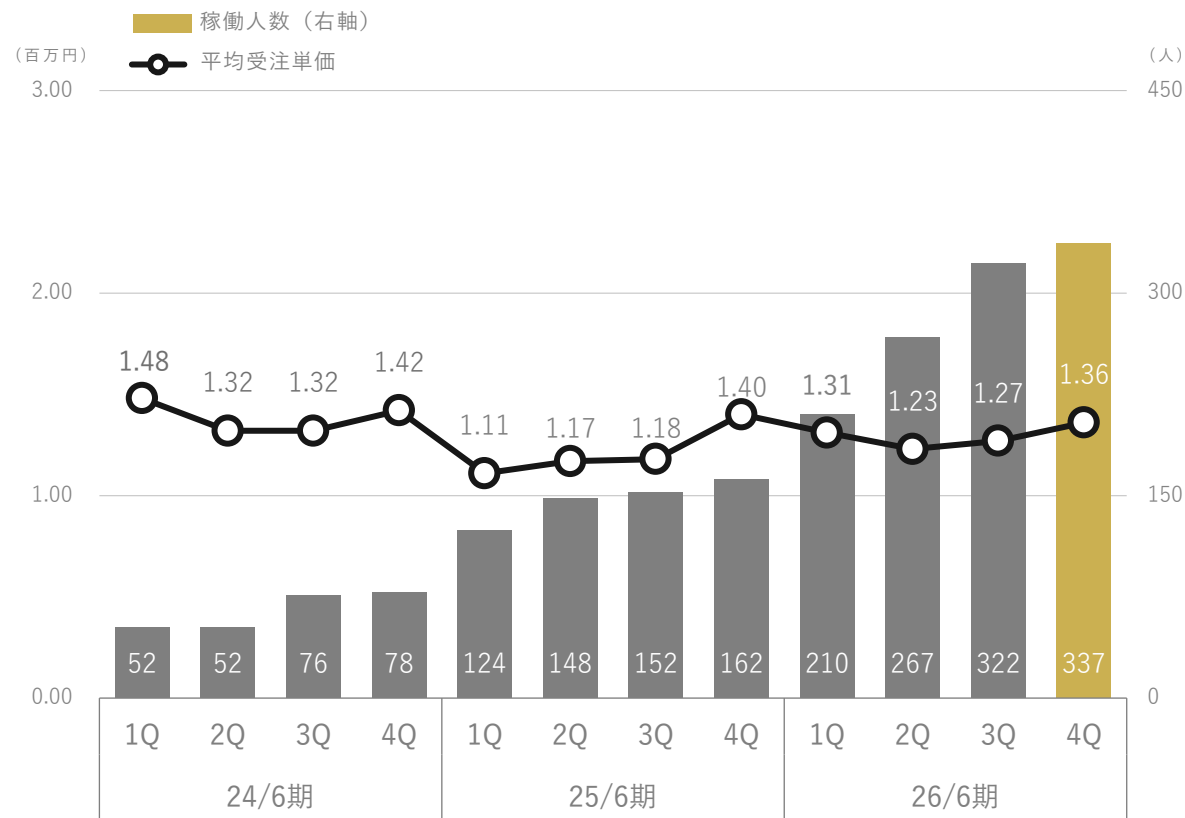
*1 | 100%稼働単価は、稼働率100% (1日8時間×週5日×4週=160時間) に換算して当社算出

*2 | 取引先の区分変更により一部実績修正しています

2 スキルシェア | 主要KPIの四半期推移（顧客属性別）

稼働人数は、フロント部門の体制強化により新規顧客の開拓が進んだ事業会社向けが堅調に推移したことに加え、AI活用を含むDX需要拡大の追い風を受けたコンサルファーム向けの好調により、大きく増加した。

● 稼働人数、平均受注単価の推移（事業会社向け）



● 稼働人数、平均受注単価の推移（コンサルファーム向け）



2 スキルシェア | (参考) 平均受注単価に関する補足説明

事業会社向けとコンサルファーム向けの単価構造に大きな差はなく、より大きな市場規模を持つ事業会社領域に営業リソースを重点配分することは、成長戦略として合理的である。

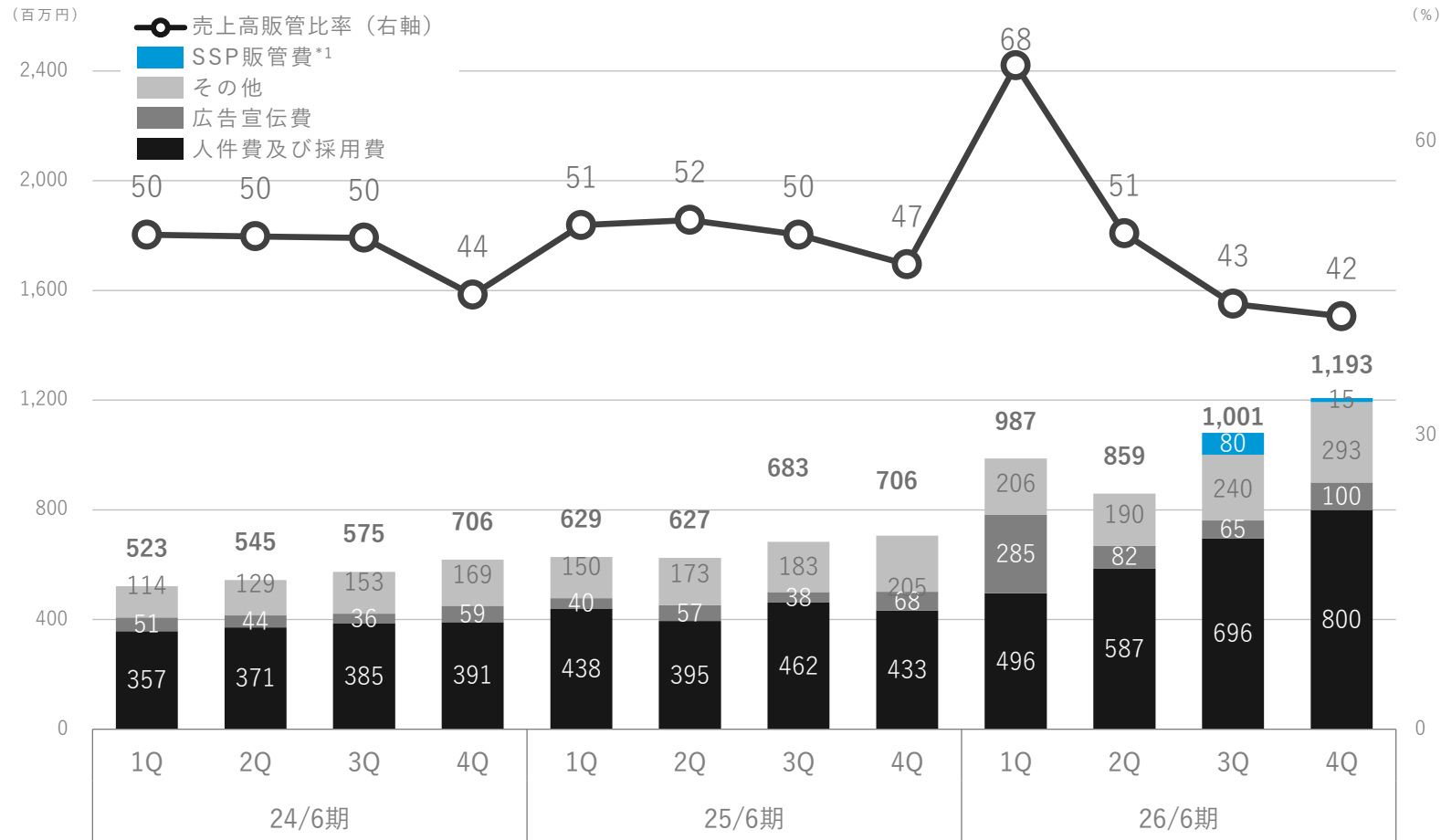
● 稼働率を背景にしたコンサルファーム・事業会社間の平均受注単価の違い



*1 | 稼働率100%の定義は1日8時間×週5日×4週=160時間。

全体 | 販売費及び一般管理費四半期推移

第4四半期の販管費は人件費及び採用費の増加により前四半期比で増加しているが、戦略投資効果の顕在化により売上高が大きく伸長したため、販管費率は低下。



従業員数 | 単体

(人)	25/6期末	26/6期末	YoY
フロント部門	97	129	+32
その他	55	68	+13
合計	152	197	+45

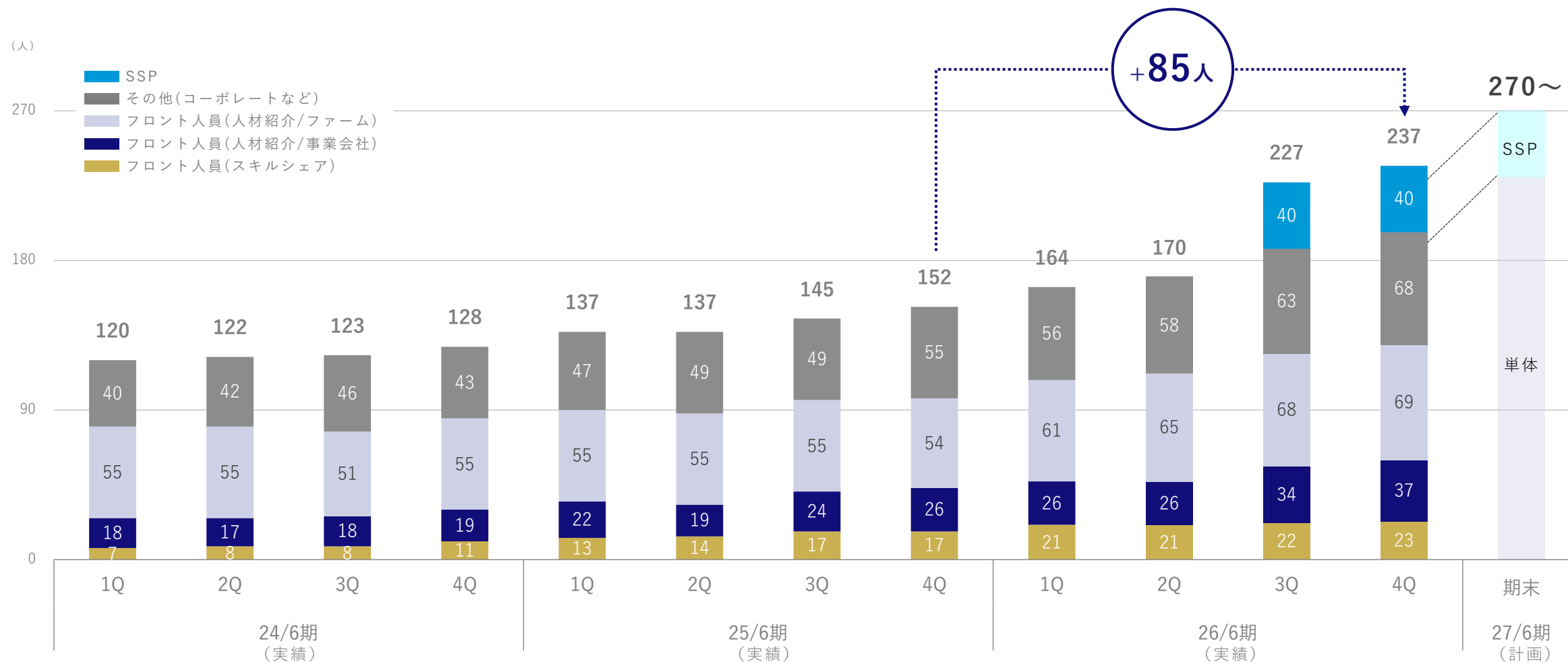
POINT

- 26/6期4Qは、フロント部門の中途採用や賞与引当金の積み上がりなどで人件費および採用費が増加したが、戦略投資効果の顕在化で売上高が大きく伸長したことにより、販管費率は42.1%まで低下。
- 当期の戦略投資予算を一部、広告宣伝投資から人的資本投資へアロケーションした結果、増加する面談数の取り込みが進み、売上を大きく伸ばすことができた。

*1 | 連結販管費から当社単体の販管費を引いた計算値であり、連結作業前のSSPの販管費とは異なる

全体 | 従業員数四半期推移

第4四半期は需要が大きく回復したファーム向け人材紹介に加えて、成長著しい事業会社向け人材紹介のフロント部門の採用に注力。引き続き即戦力級の人材を確保できており、早期の戦力化を見込む。



戦略投資 | 26/6期実績

広告宣伝投資効果で求職者との面談数が順調に拡大するなか、成長機会を着実に取り込むべく、戦略投資のアロケーションを人的資本投資へシフト。戦略投資効果による業績拡大が、更なる再投資を生む**成長の好循環**が構築されつつある。

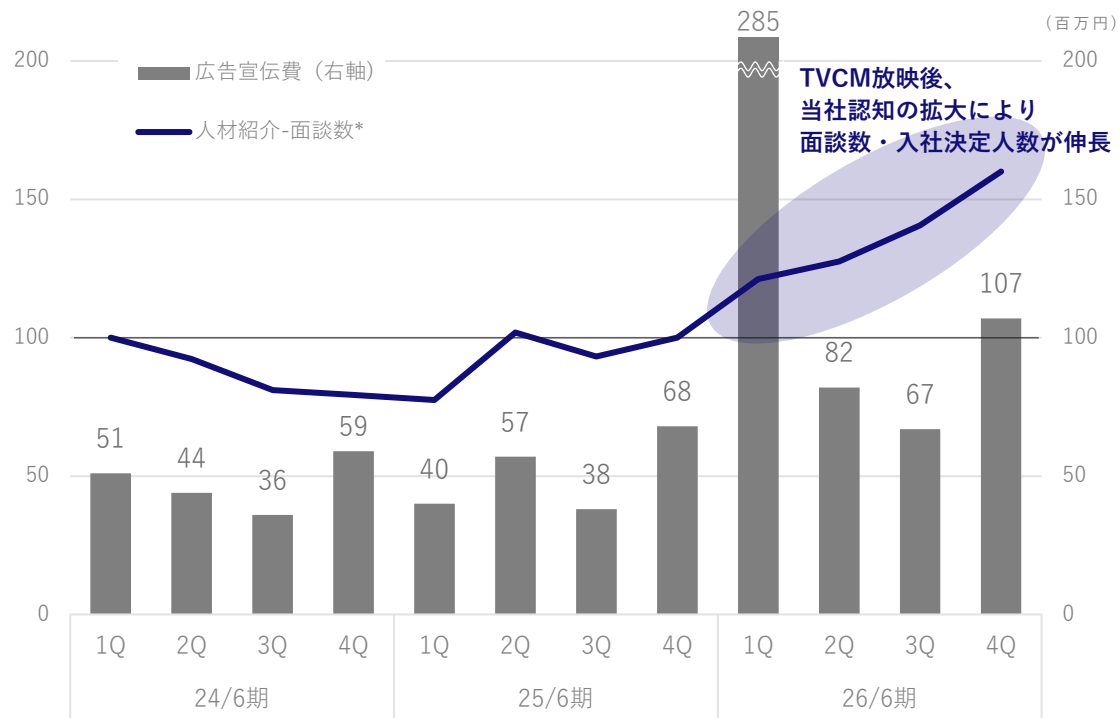


戦略投資 | 各KPI指標の関連性と実績

広告宣伝投資効果として、将来の入社決定人数の先行指標となる面談数が順調に増加。拡大する需要を着実に取り込むための人的資本投資も計画に沿って進捗しており、持続的な業績拡大を支える再現性が高い事業モデルが構築されつつある。

● 広告宣伝投資推移

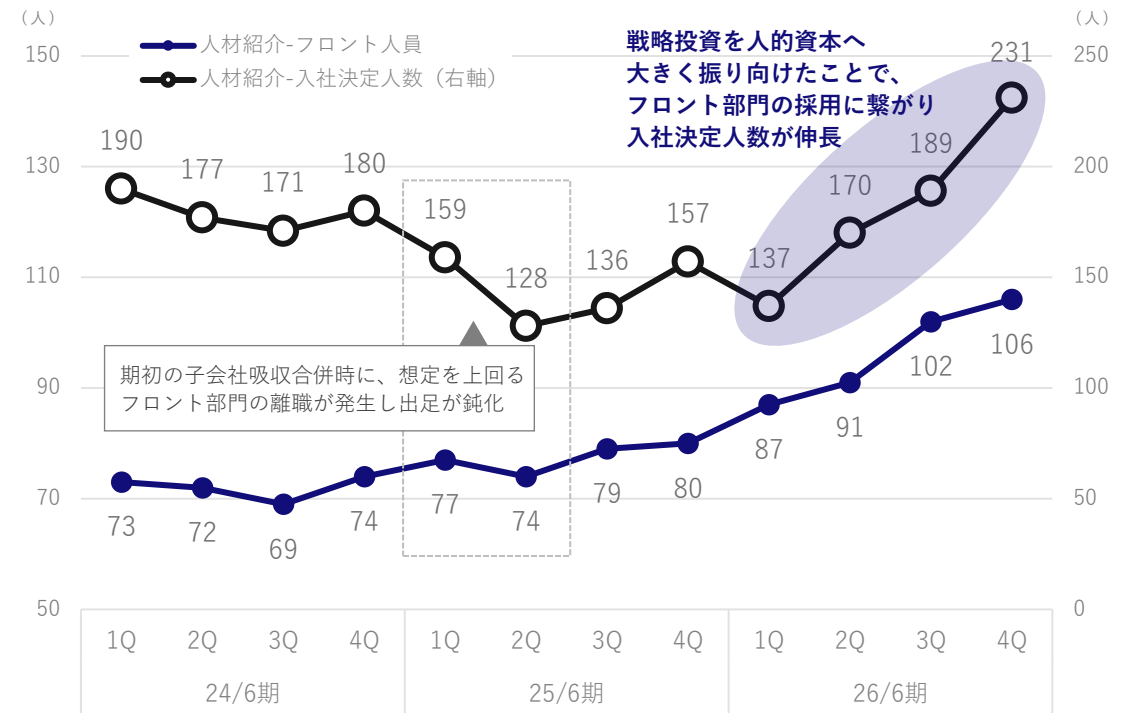
26/6期は1QのTVCM放映で認知度を高めた上で、2Q以降はデジタルマーケティングを中心とした面談機会の創出へ投資を集中。認知向上から集客への連動がスムーズに機能した結果、面談数・入社決定人数ともに力強い上昇基調を描いている。



*面談数は24/6期1Qを100として指数化

● 人的資本投資推移

26/6期においては戦略投資のアロケーションを見直し、即戦力人材を中心としたフロント部門の強化に注力。その結果、入社決定人数のV字回復の実現につながった。



全体 | 貸借対照表・キャッシュフロー計算書

強固な財務基盤を活かし、株主還元と積極的な成長投資を両立させる。

● 貸借対照表

(百万円)	25/6期末	26/6期末
流動資産	3,982	4,592
現預金	2,999	3,387
売掛金	733	1,103
固定資産	532	1,071
資産合計	4,515	5,664
流動負債	878	1,772
買掛金	253	430
短期有利子負債	133	217
固定負債	311	517
長期有利子負債	233	100
負債合計	1,189	2,290
純資産合計	3,325	3,374
負債純資産合計	4,515	5,664

自己資本比率
59.5%

● キャッシュフロー計算書

(百万円)	25/6期	26/6期
営業活動によるCF	△183	1,049
投資活動によるCF	△139	△312
FCF	△322	736
財務活動によるCF	298	△416
現金及び現金同等物に係る増減額	△24	320
現金及び現金同等物の期末残高	2,999	3,319

トピックス | 人材エージェン트としての実績が評価され、大手ファームから受賞

● 2026年6月30日 リリース

- 合同会社デロイト トーマツより入社実績を評価され、「Top Partner DIAMOND」「Top Recruiter DIAMOND」など企業・個人双方で合計4部門受賞

概要

合同会社デロイト トーマツのコンサルティング領域のキャリア採用において、高い成果を残した企業および個人を表彰するアワード(※)において、ハイエンド人材領域における採用支援についての実績が評価され、下記合計4部門にて受賞。

※アワードの対象は2025年6月～2026年5月の期間で、旧デロイト トーマツ コンサルティング合同会社（2025年12月以降は合同会社デロイト トーマツにおけるコンサルティング領域）のキャリア採用。



最も多くの入社実績（企業）

Top Partner DIAMOND

最も多くの入社実績（個人）

Top Recruiter DIAMOND

多くの女性入社実績

**Women's Empowerment
Partner GOLD**

戦略的に重要な領域で
最も多くの入社実績

**Strategic Partner
DIAMOND**

トピックス | 副業CxOマッチングサービス「CxO-Pass」登録者2,000名を突破

● 2026年6月24日 リリース

- 当社の出資先である(株)StartPassと共同で提供している、コンサルタント特化型マッチングサービス「CxO-Pass」は、2026年6月時点で登録者2,000名を突破

CxO-Pass
 登録者数 **2,000**名突破

特徴

- コンサルタントに新しいキャリアパスを提案
- スタートアップに即戦力の“右腕”を提供

経営目標管理機能により経営におけるさまざまな障壁を可視化し、課題解決へと導く

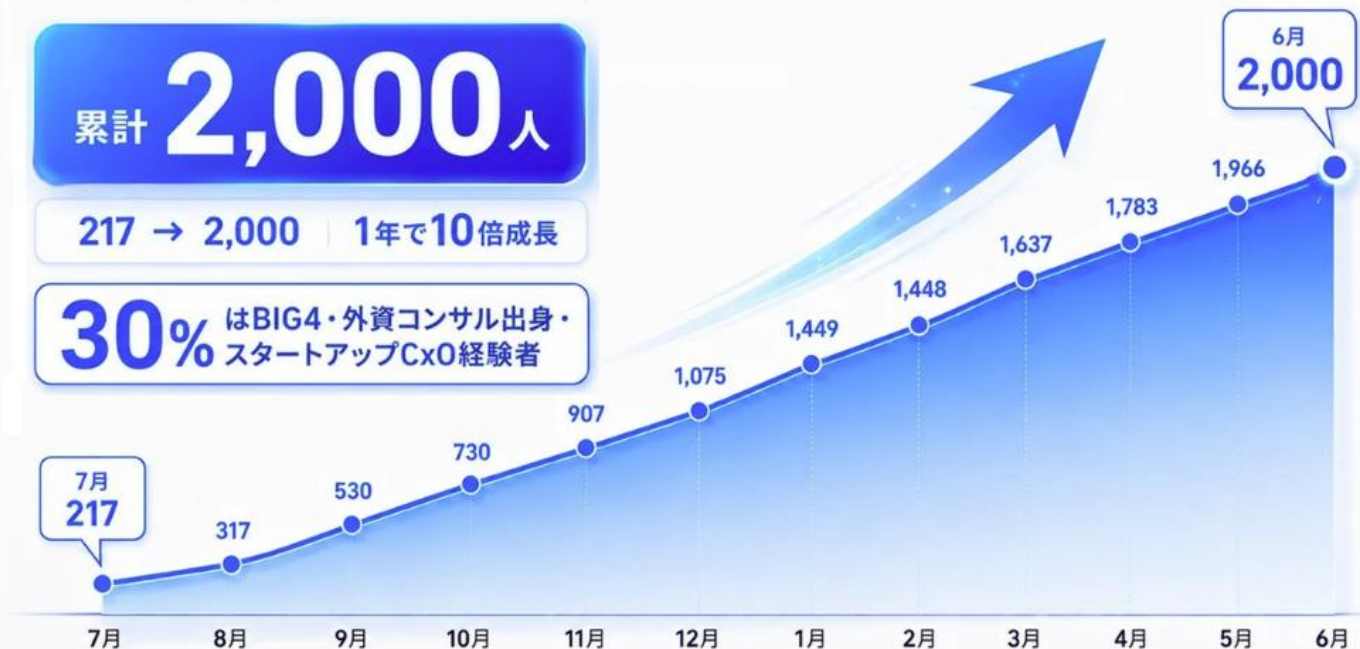
資金調達を有効に活用

最適なVCやサービスの紹介

ナレッジの共有



CxO候補者 エントリー実績 (累計)



IR活動への取組み（1/2）

投資家との対話の更なる充実を図るべく、量と質の両面から開示を強化。特に、当社ビジネスの理解促進及び財務モデル構築に資する情報として主要KPIの開示を拡充した。直接対話の機会を増やすために個人投資家向けセミナーへ積極参加。

開示のロジックの整備

開示データ増加、それに伴い構造化・体系化も合わせて実施で理解促進



ファクトシートの開示

中長期的にウォッチする投資家向けに
モデル作成容易化のために開示

個人投資家向けセミナーの開催

双方向コミュニケーションにより
個人投資家の理解促進

登壇予定

決算説明会

2026年6月期 通期

伊藤 文隆 代表取締役社長COO

MC KEN氏

AXIS 東証クロス【9344】

アクシスコンサルティング

2026.8/20(木) 18:30

機関投資家向けコミュニケーション

COO伊藤が、投資家との対話を通じて
経営方針を丁寧に説明

IR専任者の設置

IRに高い知見を有する人員を採用し
IR専任者として配置

直近の参加履歴

～株式投資をもっと身近に～

個人投資家サミット

2026.5.30(土)

第78回南海投資勉強会

決算直後IRライブ

2/15(金) 11:40 - 18:50

【会場】東京都内（お茶の水）
会場/オンライン同時開催

参加費無料

ファーストアクトコンサルティング株式会社
ZET株式会社
株式会社in8
株式会社シンカ
株式会社アイキューブシステムズ
特別講師(御座います)：
アクシスコンサルティング株式会社
フォルシア株式会社

IR活動への取組み（2/2）

様々なチャネルを活用し、開示の量を増やすことで、企業認知や戦略の理解促進を推進。
同時に、メディアから自社IRサイトへ流入した投資家の欲しい情報を取得しやすいようサイトUIも改修済み。

直近のIR活動

	日付	内容
1.	26/1/7	対談動画公開 インフルエンサーちよる子氏
2.	26/2/13	決算開示 26/6期 第2四半期決算発表 + ファクトシート
3.	26/2/15	勉強会登壇 湘南投資勉強会
4.	26/2/16	決算説明会 2026年6月期第2四半期 機関投資家様向け説明会
5.	26/2/19	Q&A公開 機関投資家・アナリスト向け2Q決算説明会の書き起こし・QA公開
6.	26/2/27	Q&A公開 湘南投資勉強会 書き起こし記事公開のお知らせ
7.	26/3/12	株主通信 「AXIS通信」2026年6月期 中間期
8.	26/5/14	決算開示 26/6期 第3四半期決算発表 + ファクトシート
9.	26/5/15	決算説明会 2026年6月期第3四半期 機関投資家様向け説明会
10.	26/5/22	Q&A公開 機関投資家・アナリスト向け3Q決算説明会の書き起こし・QA公開
11.	26/5/30	セミナー登壇 IR Robotics「個人投資家サミット」
12.	26/8/14	決算開示 26/6期 通期決算発表 + ファクトシート
13.	26/8/18	決算説明会 2026年6月期通期 機関投資家様向け説明会
14.	26/8/20	セミナー登壇 IRTV Live 個人投資家向け「2026年6月期通期決算説明会」

IRサイト UI改修実施

投資家の情報取得を容易にするために改修



※記載事項は、本資料公表時点の予定に基づいております。

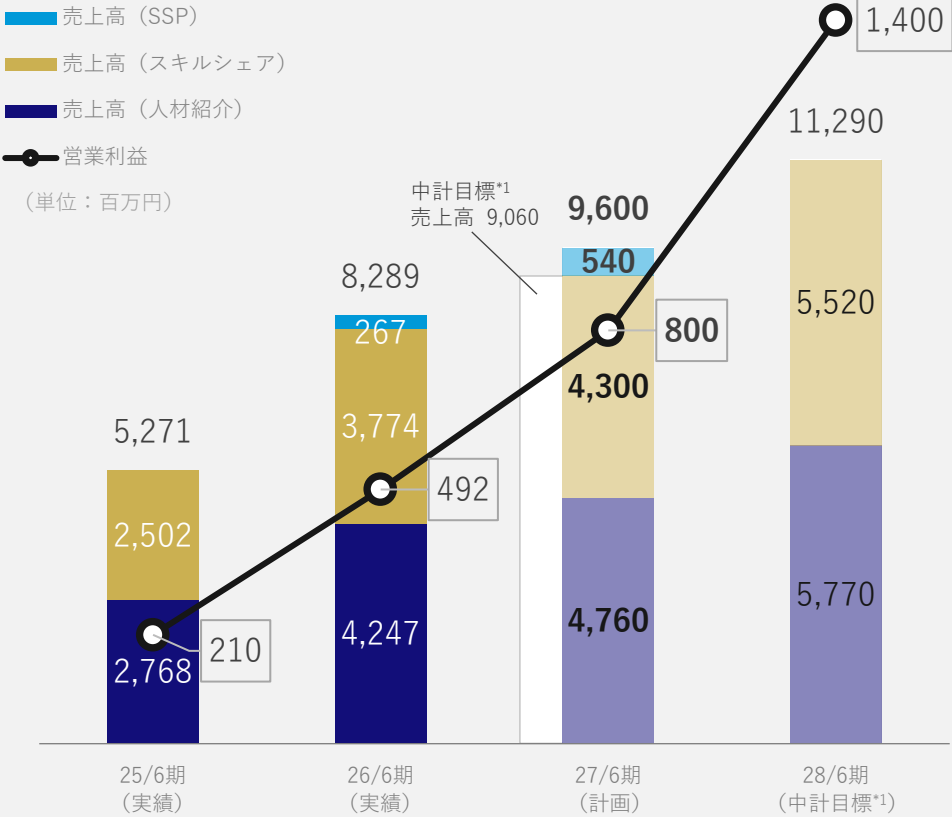
27/6期 通期計画

27/6期 通期計画

27/6期計画は、戦略投資の効果が早期に顕在化したことに加えて、市場環境の追い風が当初想定を上回ったことを主因とし、新規連結子会社SSP社の影響も織り込んだうえで、中期経営計画の数値から上方修正した。

(単位：百万円)	26/6期 通期実績	27/6期		
		通期計画	YoY	(参考) 中計目標*1
売上高	8,289	9,600	+16%	9,060
└ 人材紹介	4,247	4,760	+12%	4,760
└ スキルシェア	3,774	4,300	+14%	4,300
└ SSP (子会社)	267	540	+102%	-
営業利益	492	800	+62%	750
営業利益率	5.9%	8.3%	-	-
経常利益	497	780	+57%	-
当期純利益	288	500	+73%	-
EPS (円)	57.92	100.51	+74%	-
DPS (円)	35.00	41.00	+17%	-

● 売上高および営業利益推移

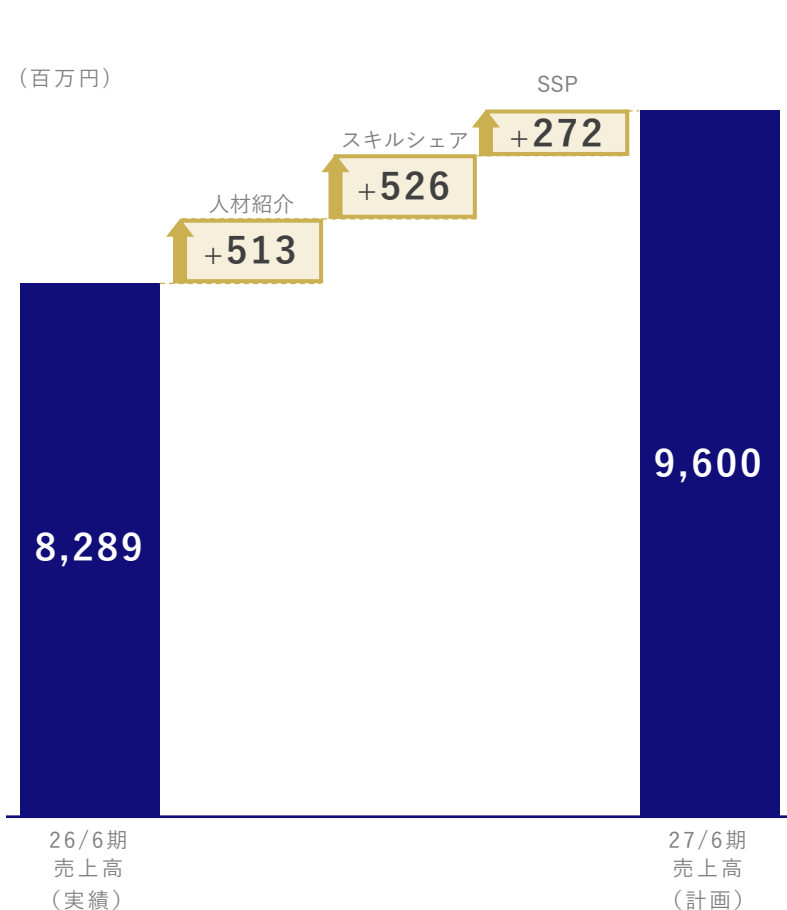


*1 | 2025/5/14 「2025年6月期 第3四半期 決算説明資料」にて公表した2028年6月期までの中期経営計画における目標数値

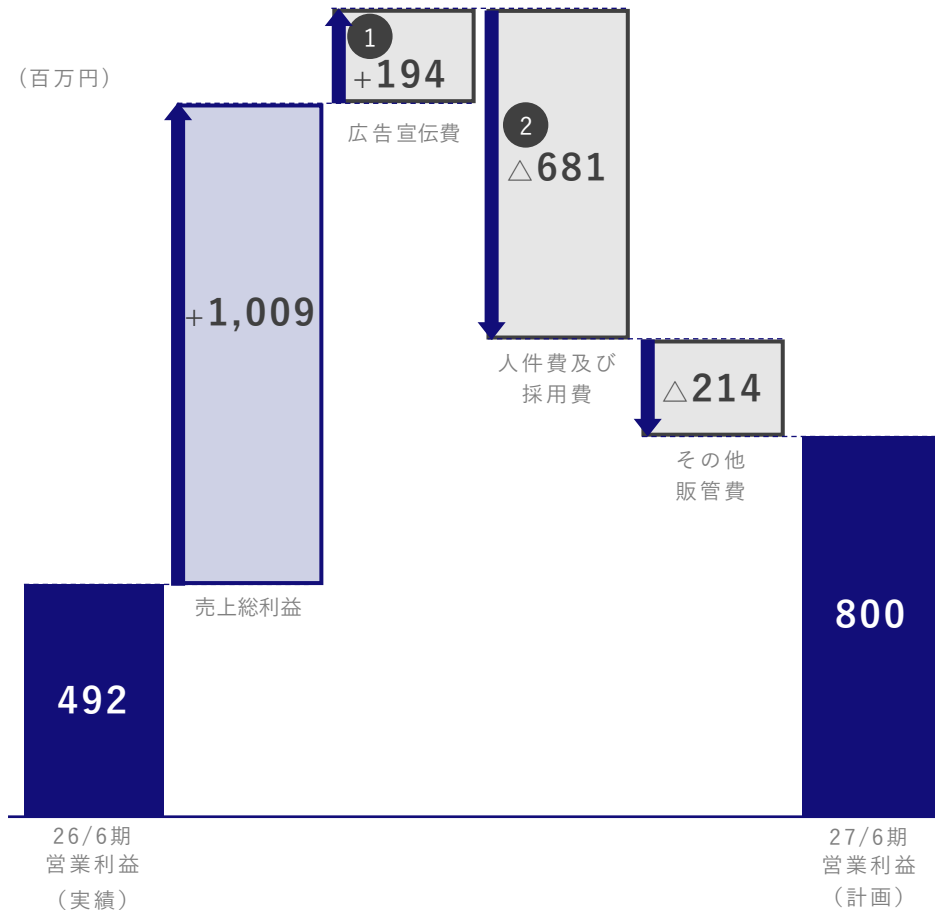
売上高及び営業利益の前年比変動要因

売上高は、主力事業の成長で伸長する見込み。営業利益は、人件費および採用費が大きく増加するものの、増収に伴う売上総利益の増加で吸収し、大幅増益を達成する計画となっている。

● 売上高前年比変動要因



● 営業利益前年比変動要因



1 広告宣伝費

事業会社に対する当社の認知度上昇を目的として、デジタルマーケティングを推進するが、TVCM費用の反動減で前年比では減少する見通し。

2 人件費および採用費

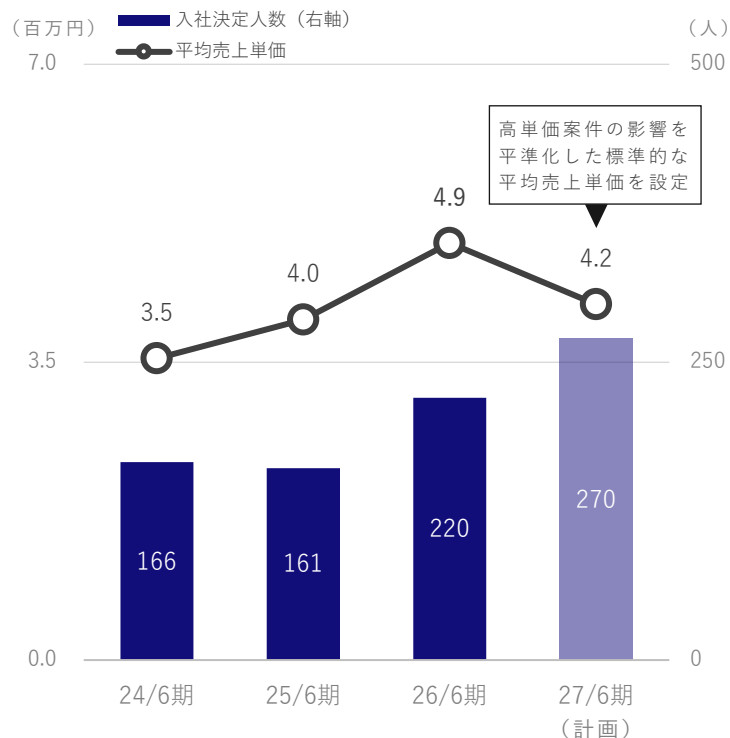
引き続きフロント部門の体制強化に加え、従業員のエンゲージメント向上にも注力。

サービス別KPI | 27/6期は、入社決定人数・稼働人数を牽引役とした成長を見込む

拡大するハイエンド人材需要を確実に取り込むための人的資本投資を継続することで、入社決定人数と稼働人数は堅調に増加する見通し。平均売上単価は、26/6期の大型案件の反動を踏まえ、巡航速度への回帰を前提としている。

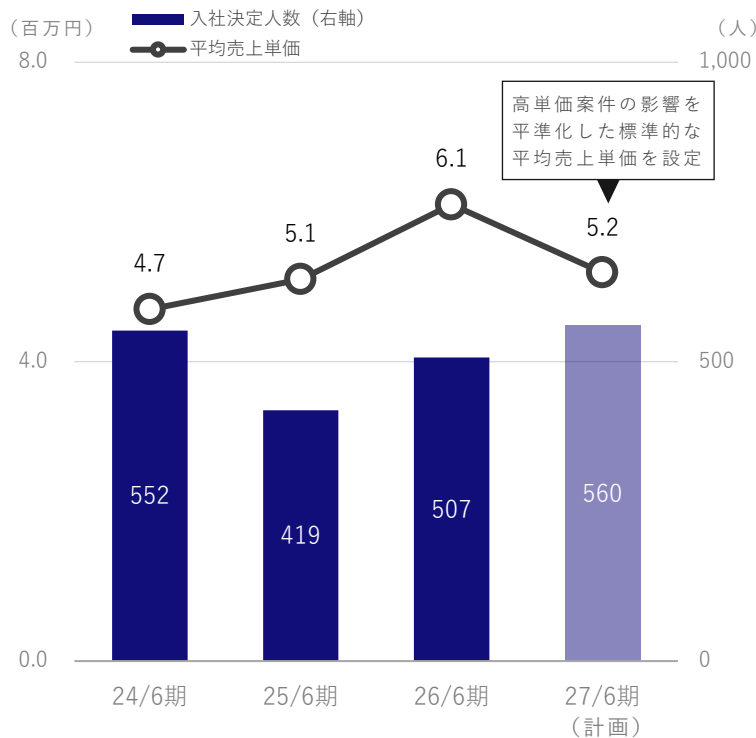
● 人材紹介（事業会社向け）

広告宣伝投資と営業体制強化を新規顧客開拓に繋げ、入社決定人数を大きく伸ばす計画。



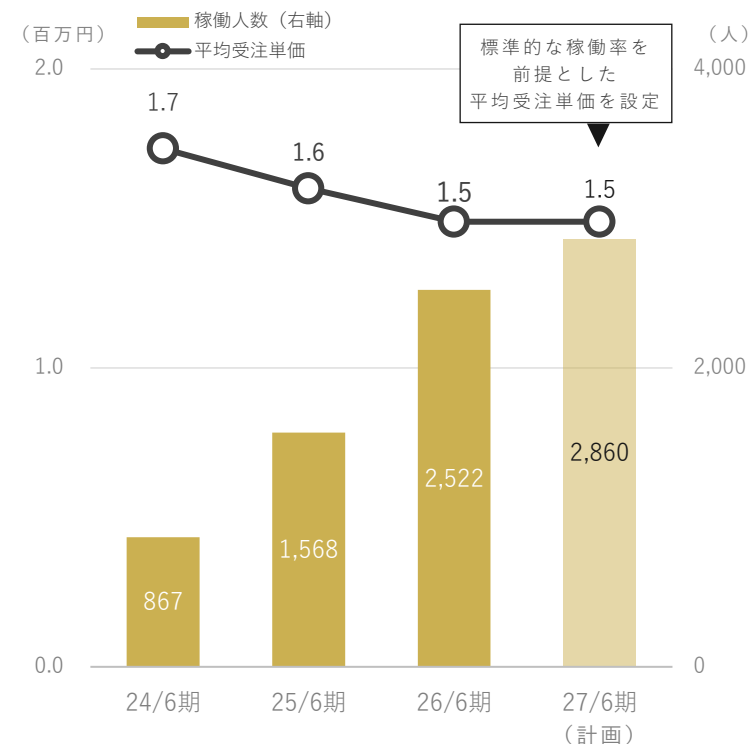
● 人材紹介（コンサルファーム向け）

コンサルティング業界の良好な事業環境を受け、入社決定人数は成長路線への回帰を見込む。



● スキルシェア

26/6期に積極採用したフロント部門人員の通期寄与で、稼働人数は大幅に拡大する見通し。



戦略投資計画

27/6期は、拡大する需要を着実に取り込むため、人的資本への重点投資を継続しつつ、広告宣伝はデジタルマーケティングによる集客施策、DX・IT投資は生産性向上に向けたAI活用を強化する計画である。

	26/6期	27/6期
	実績	計画
3年間投資額 (26/6期～28/6期) 約 30億円 ^{*1}	11億円	10億円 ・ 人的資本投資の水準を維持しつつ、26/6期に基盤構築が進んだDX投資は効率化を図る ・ 広告宣伝、DX・IT、人的資本で総額10億円を投じる計画
広告宣伝投資 約 15億円 ^{*1}	4億円	4億円 ・ 認知施策への投資は抑制し、求職者との面談機会の創出に向けたデジタルマーケティングを強化 ・ 26/6期に構築したデジタルマーケティング運用基盤を活かし、効率的な集客を推進
DX・IT投資 約 5億円 ^{*1}	2億円	1億円 ・ 26/6期に構築した会員ポータル機能拡充と、AI活用への投資を継続 ・ 面談対応力の拡大と生産性向上に注力する計画
人的資本投資 (自社採用) 約 10億円 ^{*1}	5億円	5億円 ・ フロント部門人員の増強（人材紹介・スキルシェアともに採用を継続） ・ マネジメント体制強化に向けた責任者採用を進め、組織基盤を強化

*1 | 2025/5/14「2025年6月期 第3四半期 決算説明資料」にて公表した数値。<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9344/tdnet/2615414/00.pdf>

株主還元 | 配当性向の導入でEPS成長を配当へ反映できるよう配当政策を強化

利益成長の成果を株主還元へより適切に反映させるため、27/6期より配当方針を変更し、配当性向を新たな指標として追加。今後は、純資産配当率5%または配当性向40%のいずれか高い方の水準を目安とし、安定的かつ継続的な配当の実施を目指す。

● 配当政策

当社は、株主各位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。

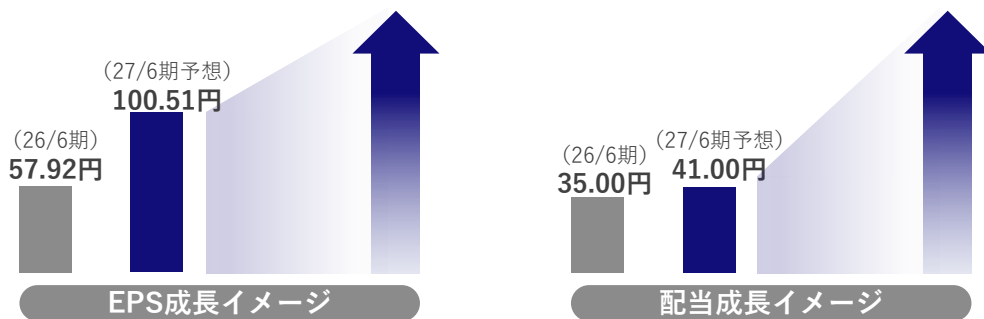
27/6期より、従前の純資産配当率（DOE）5%の基準に加え、配当性向40%を新たに導入し、いずれか高い方の水準を目安に安定的かつ継続的な配当を実施していく。

● 配当性向導入

～26/6期 「純資産配当率（DOE）5%

27/6期～ 「純資産配当率（DOE）5%・配当性向40%」のうち、高い方を採用

● EPS/DPS成長（イメージ）



● 株主優待施策

株主の皆様の日ごろのご支援に感謝するとともに、当社株式の認知度及び投資魅力を高め、より多くの方々に当社株式を保有していただくことを目的として、2025年11月に株主優待制度を新設。

本優待制度の導入により、株主の皆様との一層の良好な関係構築を図るとともに、当社株式の投資魅力向上及び市場での流動性向上に繋がることを期待している。

基準日	優待施策概要	
	優待内容	対象株主様
12月 (中間期末)	デジタルギフト 1,000円分	・ 12月末日基準 - かつ ・ 100株以上保有

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の進捗 | サマリー

26/6期は中計初年度として構造改革投資を進めながら成長基盤を拡大。27/6期では中計数値*1を上回る計画へ上方修正し、28/6期目標に向けて戦略投資を営業利益成長へ転換する見通し。

● 売上高と営業利益の推移

(百万円)

- 売上高 (SSP)
- 売上高 (スキルシェア)
- 売上高 (人材紹介)
- 営業利益

社会的要請・潮流に適合することで
事業の内容(売上構成比)が変わってきた

中計目標*1
売上高 6,920

中期経営計画
(26/6期～28/6期)

28/6期目標
時価総額
100億円

構造改革期

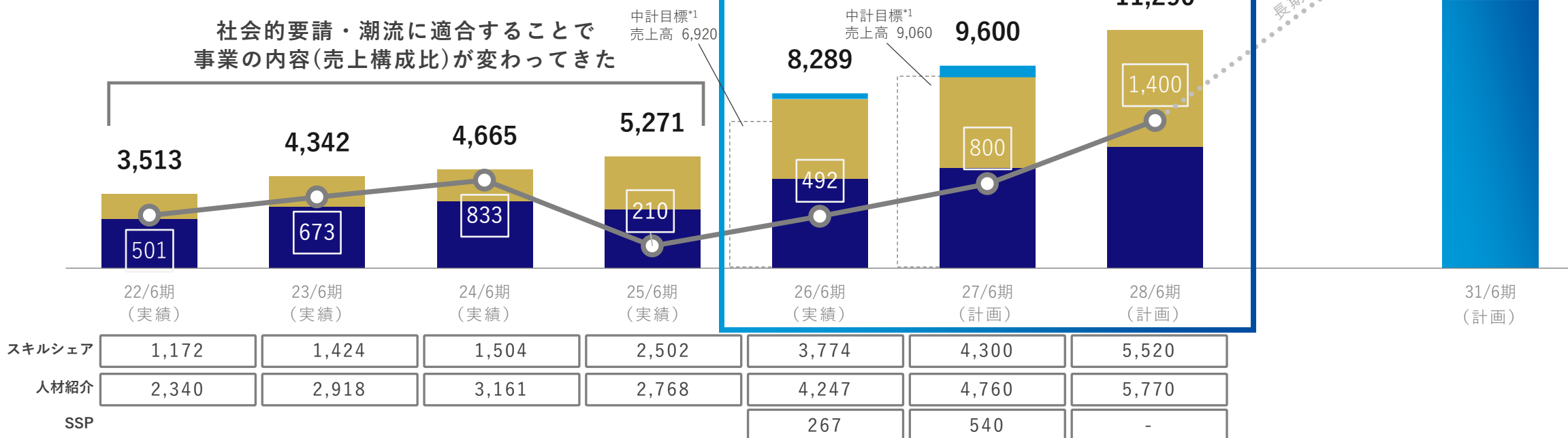
11,290

中計目標*1
売上高 9,060

長期的な成長イメージ

売上高
20,000
百万円

営業利益
3,700
百万円



*1 | 2025/5/14 「2025年6月期 第3四半期 決算説明資料」にて公表した2028年6月期までの中期経営計画における目標数値

中期経営計画の進捗 | 主要KPIと28/6期に向けた課題

成長性・収益性は26/6期の期初計画を上回って着地した。
人材紹介・スキルシェア・戦略投資の各領域で、28/6期中期経営計画達成に向けて、引き続き課題に取り組んでいく。

● KPI振り返り

区分	項目	中計目標（期初計画）	26/6期実績	評価
成長性	売上高 YoY成長率	69.2億円 YoY+31.3%	82.8億円 YoY+57.3% ^{*1}	◎
収益性	営業利益 営業利益率	3.5億円 5.1%	4.9億円 5.9%	○
投資	戦略投資額（単年）	10億円	11億円	○
株主還元	配当性向 DOE	40%と5%のいずれか高い方	— ^{*2} 5.2%	○

● 進捗状況と27/6期以降の課題

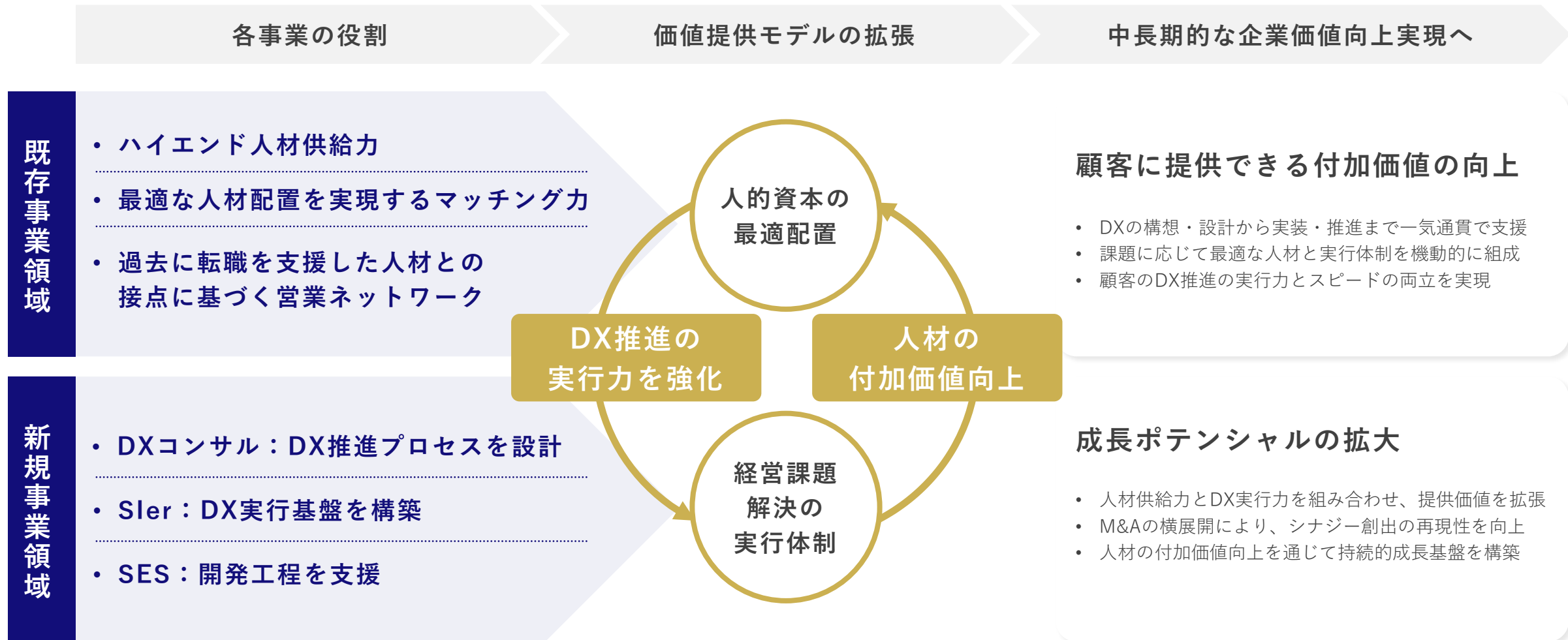
区分	26/6期のポイント	27/6期以降の課題・方向性
中計初年度の進捗 （成長基盤の拡大）	- 人材紹介は需要回復と大型案件の取り込みにより決定人数が伸長 - スキルシェアはDX/AI需要を背景に稼働人数が増加 - SSP子会社化により開発・実装領域の対応機能を補完	決定人数・稼働人数の積み上げを継続し、SSPを起点とした今後のM&Aによる連携拡大も検討
構造改革投資の位置づけ （戦略投資先行の初年度）	広告宣伝・DXへの配分を抑え、人的資本へ重点シフト	人的資本投資は最優先で継続、広告宣伝はデジタルマーケティング中心の集客施策へ、DXは26/6期に整えた基盤の活用フェーズへ
28/6期に向けた収益化論点 （営業利益成長への転換）	戦略投資先行により営業利益率は未だ改善途上	売上総利益の拡大、生産性の向上、業務基盤の効率化を通じて投資効果を営業利益成長へつなげる

^{*1} | 当社は26/6期中に連結会計へ移行したため、連結業績82.8億円と単体の期初計画である69.2億円を単純計算した数値になります。

^{*2} | 26/6期は配当性向を基準にしていなかったため非表示としています。

M&A戦略 | 成長に向けたM&Aの目的

既存事業の強みである人材供給力と需要創出力を起点に、M&A活用でDX推進プロセスの上流から下流まで担う体制を強化。これにより人材の最適配置に留まらず、顧客のDX課題解決を実行する支援領域へと事業拡張し、企業価値向上の実現を図る。

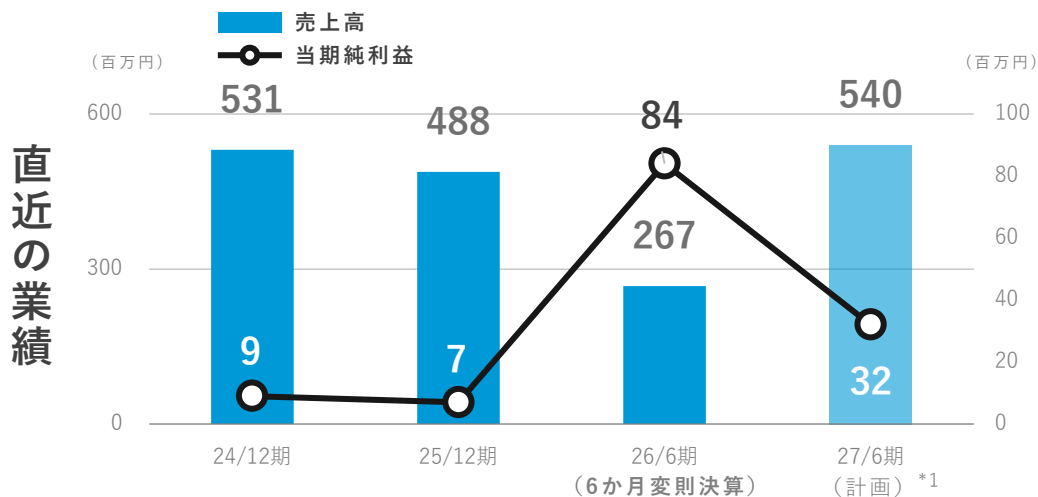


M&A戦略 | 上場後第1号案件としてサン・システムプランニング社のM&Aを実施

当社の人材供給力および営業力がサン・システムプランニング社の主要KPIに直結し、バリューアップに向けた打ち手が明確で型化しやすいことから、ロールアップ型M&Aの第1号案件として位置付け、今後のM&Aのモデルケースとしていく。

● 基本情報

会社名	株式会社サン・システムプランニング	
事業内容	システムの設計・開発/システムの試験/システムの運用・保守/インフラ構築	
所在地	東京都中央区日本橋室町4丁目1番16号室町フェニックスビル5階	
従業員数	40名（26年6月末時点）	



*1 | 決算期変更に伴う変則決算（6か月）。

*2 | 24時間365日の連続稼働を提供するというコンセプトのもとで設計されているフォールトトレラント（耐障害性）サーバで、無停止型サーバとも呼ばれる。

● サン・システムプランニング社（SSP社）の特長



コア技術を持つ
人材を多く抱える
SES企業



希少性の高い
NonStopServer*2
領域に強み



ストック型
売上が中心で
安定性が高い

● 具体的なシナジー創出方針

主要KPI

シナジー効果

単価

上流工程への関与拡大による単価上昇

稼働率

当社顧客基盤を活用した案件供給による稼働率向上

採用

当社の人材DBを活用した採用力強化

クロスセル

人材紹介・スキルシェアへの送客

コスト

間接部門合理化などによるコスト構造改善

SSP社を起点に、今後のM&Aでグループに加わる企業との連携を積み重ねることで、シナジーを段階的に拡大していく方針

Appendix

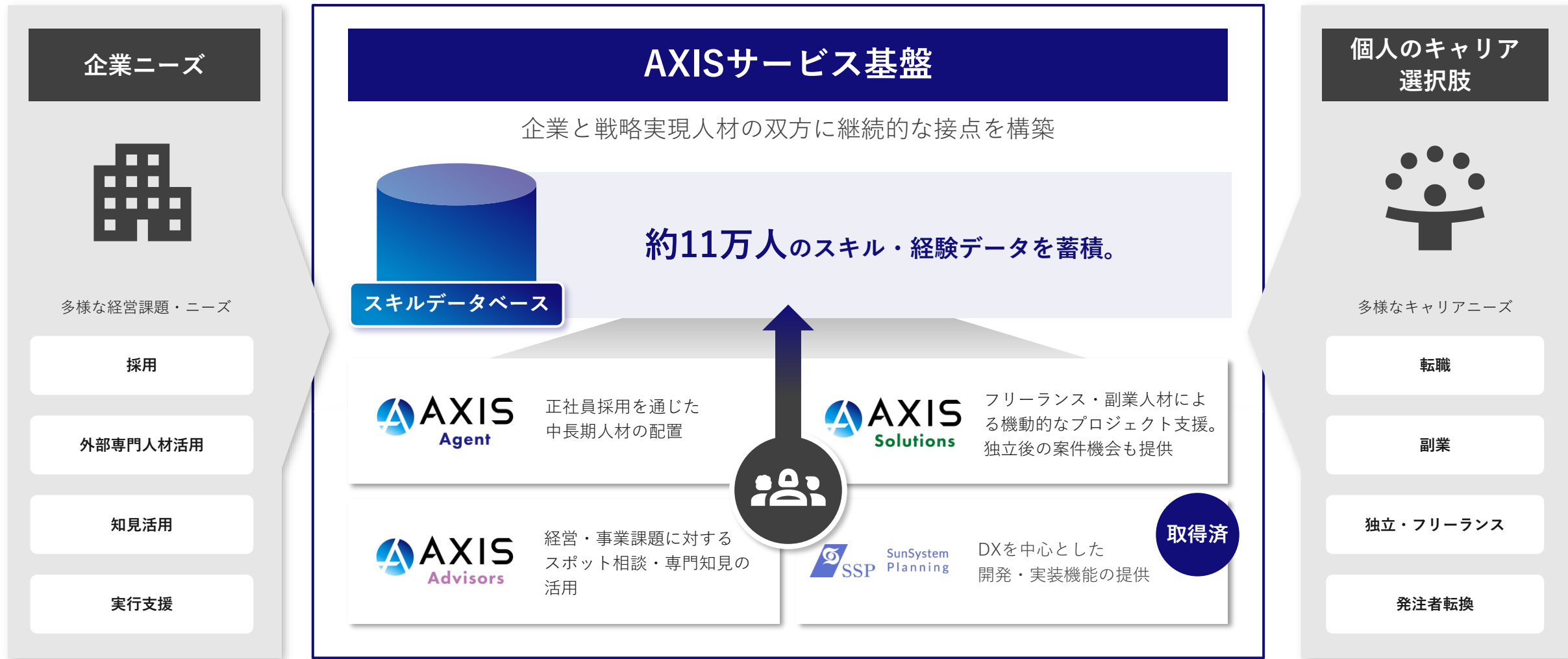
● 基本情報

会社名	アクシスコンサルティング株式会社
設立	2002年4月
上場	東京証券取引所 グロース市場 [証券コード：9344] (上場日：2023年3月28日)
事業内容	ハイエンド人材領域における人材紹介及びスキルシェアの 複合サービスを提供するヒューマンキャピタル事業
本社所在地	東京都千代田区麹町4-8 麹町クリスタルシティ6F
代表者	代表取締役会長 CEO 山尾幸弘 代表取締役社長 COO 伊藤文隆
資本金	765百万円（2026年6月末現在）
単体従業員	197名（2026年6月末現在） ※正社員及び契約社員の在籍者数
厚生労働大臣 許可番号	有料職業紹介事業：13-ユ-010759 労働者派遣事業：派13-300539

● 沿革

2002年4月	当社設立 人材紹介事業開始
2009年9月	アクモス株式会社よりMBO方式により独立
2016年6月	フリーコンサルBiz（現AXIS Solutions）提供開始
7月	(株)ケンブリッジ・リサーチ研究所を100%子会社化
2022年7月	スポットコンサルサービス（コンパスシェア）提供開始
2023年3月	東証グロース市場に上場
2024年7月	(株)ケンブリッジ・リサーチ研究所を吸収合併
2026年2月	(株)サン・システムプランニングを連結子会社化

サービス全体像 | 提供価値拡張に向けた対応機能の補完



各サービスの収益構造と特徴

人材紹介



収益構造

売上総利益率：約9割

- 紹介手数料収入で、外部求人サイト利用料のみが原価計上

特徴

- 特に事業会社では、経営アジェンダの高度化・複雑化によりハイエンド人材の需要が上昇
- ハイエンド人材も事業会社で経験を活かしたい意向が強い
- 今後さらに案件を増やすためには、事業会社向けの当社認知度向上が成長に直結

スキルシェア



収益構造

売上総利益率：約1割～3割

- 当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、フリーランス人材への業務委託料を原価計上

特徴

- 経営アジェンダに応じて、多様な戦略実現人材をアサイン
- 一部プロジェクトでは、コンサル経験のある当社社員がプロジェクト・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連携をすることで、柔軟なプロジェクトチームの運用をし、大規模かつ複雑な案件を受注可能

No.	用語	説明
1	戦略実現人材	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プロフェッショナル人材。 AXISに情報登録されているハイエンド人材について、コンサルファームや事業会社に紹介・情報提供する際、経営課題解決のための「戦略実現人材」と定義している。
2	ハイエンド人材	同上。一方で、巷のプロフェッショナル人材のことを指し、当社に情報登録されている段階では「ハイエンド人材」と位置づけ。戦略実現人材より広い用語として使用。
3	経営アジェンダ	「経営課題」の総体を示す上位概念としての用語。 現代では課題が高度で複雑に絡み合っており、経営アジェンダの解決は戦略実現人材のようなプロフェッショナル人材の活用が必要。
4	経営課題	企業が直面する個別具体的問題や障壁。AI活用やDX、M&Aや新規事業による非連続な成長など。
5	人的資本	人材を企業に将来的な収益を生み出す資本と捉え、その価値を最大限引き出すべき、という考え方。当社を含めた企業にとって、人材を最適配置し、活用すること（＝人的資本経営）がこれからは求められる。
6	入社決定人数	人材紹介におけるKPIのひとつ。量と質でいう量の指標。入社が確定した人数のことを指し、これにより売上が立つ。
7	稼働人数	スキルシェアにおけるKPIのひとつ。こちらも量の指標。当社が受託している案件すべてに対して、何人がアサインしているか示した指標。
8	フロント部門	営業部門のこと。当社では事業別にハイエンド人材向けの営業担当と、コンサルファーム・事業会社向けの営業担当がそれぞれ居り、積極的なコミュニケーションにより実績に繋げる。

本資料は、業界動向及び当社の事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。

既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。従って、当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。