答えは、人が出す。



アクシスコンサルティング株式会社

2027年6月期 第1四半期 決算説明資料

2026/11/13

©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、決算説明会の書き起こし及び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11月16日(月)
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」

決算説明会動画 公開

日時

2026年11月19日(木)
公開予定

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

公開方法

当社IRサイトにて公開

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

IRTV Live
（オンラインセミナー）

日時

2026年11月26日(木)
17:30～18:30

登壇者

代表取締役社長COO
伊藤文隆

お申し込み方法

リンクまたはQRコード
からお申し込み

アクシスコンサルティング株式会社 2027年6月期 第1四半期決算説明会 | IRTV | 上場企業の決算情報をショートムービーでわかりやすく

東京勉強会
（会場セミナー）

日時

2026年12月19日(土)
12:00～17:00
（当社登壇予定15:00～16:30）

登壇者

代表取締役社長COO
伊藤文隆

お申し込み方法

リンクまたはQRコード
からお申し込み

12月19日（土）東京勉強会　チエル　アクシスコンサルティング　（リアルのみ機関投資家の決算短信・資料読み解き講座）| Peatix

©2026 Axis Consulting Corporation

目次

01 エグゼクティブサマリー P04

02 27/6期1Q実績 P08

03 27/6期通期計画 P22

04 Appendix P27

AGENDA

©2026 Axis Consulting Corporation

エグゼクティブサマリー

27/6期1Q 決算ハイライト（1/2）

27/6期1Q実績（連結）

戦略投資の成果が着実に顕在化し、四半期営業利益は過去最高を更新

- 旺盛なハイエンド人材需要を背景に入社決定人数および稼働人数が増加したほか、一部高単価案件が平均売上単価を押し上げた

売上高	営業利益
2,649 百万円（YoY +82%）	**366** 百万円（黒字転換）
（参考）26/6期1Q **1,456** 百万円*	（参考）26/6期1Q **△255** 百万円*

※ 26/6期1Qは連結決算への移行前のため、単体の実績を記載。

人材紹介

- AI対応をはじめとする経営アジェンダの高度化を背景に、ハイエンド人材需要が拡大
- フロント部門の増強や生産性向上施策が奏功し、コンサルファーム向け・事業会社向けともに入社決定人数は堅調に推移
- 平均売上単価は、一部の高単価案件の寄与により高水準で推移

スキルシェア

- AI関連プロジェクト需要の高まりを着実に取り込み、稼働人数は拡大基調が継続
- 平均受注単価に大きな変動は見られず、安定的に推移

27/6期2Q見通し

AI関連需要を取り込むべく、成長に向けた戦略投資を継続

- 事業拡大を支える組織基盤の強化に向け、フロント部門の増員とマネジメント強化を推進

人材紹介	高単価案件の影響が平常化する一方、入社決定人数は引き続き堅調に推移する見通し
スキルシェア	顧客基盤の拡大を背景に、稼働人数は着実な増加を見込む

その他トピックス

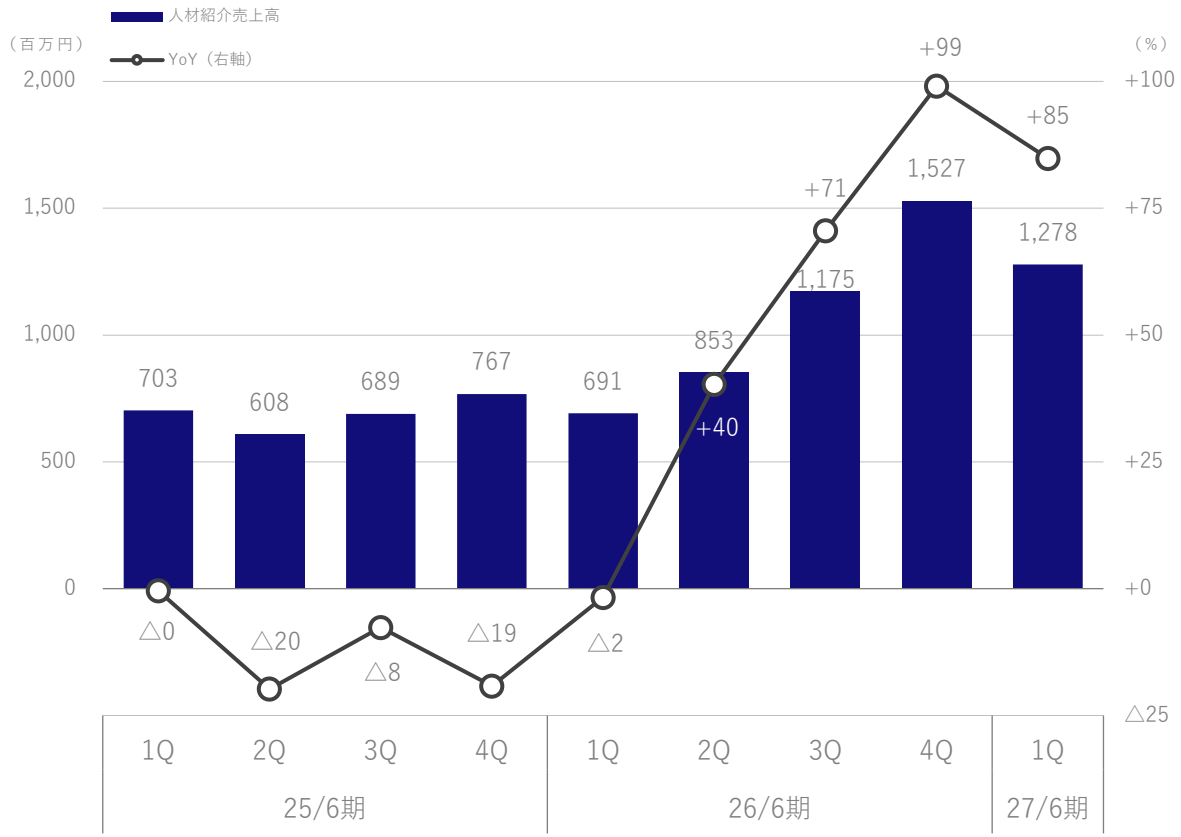
- **AI Librarium社と業務提携し、ハイエンド人材をFDEとして育成開始**

©2026 Axis Consulting Corporation

27/6期1Q 決算ハイライト（2/2）

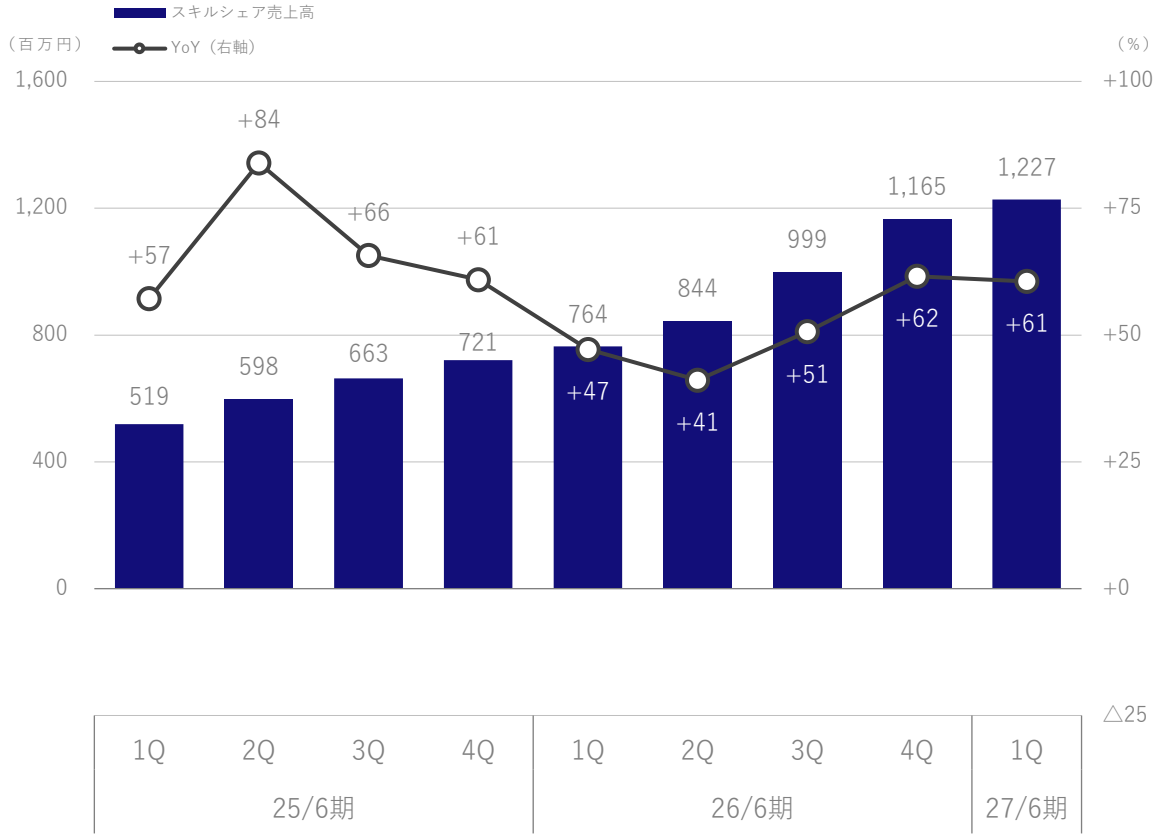
● 人材紹介売上高推移

ハイエンド人材の需要拡大を背景に、入社決定人数と平均売上単価がともに伸長し、人材紹介売上高はYoY+85%と大幅に増加した。



● スキルシェア売上高推移

稼働人数の増加を背景に、1Qのスキルシェア売上高は1,227百万円（YoY +61%）となり、四半期売上高として過去最高を更新した。



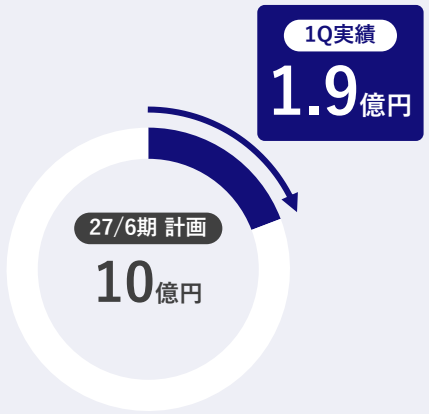
©2026 Axis Consulting Corporation

戦略投資の進捗｜人的資本への重点投資を継続し、フロント部門を増強

拡大するハイエンド人材需要への対応に向け、1Qは人的資本投資を中心に戦略投資を実行した。
なお、戦略投資は施策ごとに発生時期が異なるため、四半期ごとの費用計上額にはばらつきが生じる。

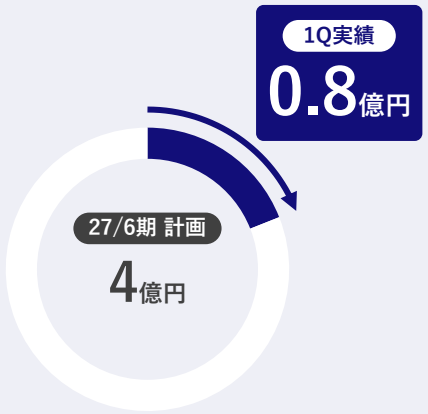
戦略投資 合計

3年間(26/6期～28/6期)投資額：約30億円*1



広告宣伝投資

3年間(26/6期～28/6期)投資額：10～15億円*1



● 27/6期の方針

認知施策への投資は抑制し、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

● 1Qの取組み

・集客チャネル別の面談獲得単価・転換率を分析して広告予算を再配分
・求職者属性に応じて配信・訴求内容を最適化

DX・IT投資

3年間(26/6期～28/6期)投資額：約5億円*1



● 27/6期の方針

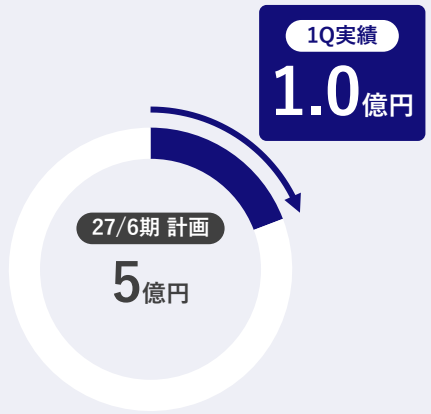
会員ポータルの機能拡充とAI活用への投資を継続し、面談対応力の強化と生産性向上を図る

● 1Qの取組み

・登録者の利便性・利用率向上に向けた、会員ポータル機能整備
・AIの活用で面談準備・候補者情報の整理等を効率化

人的資本投資（自社採用）

3年間(26/6期～28/6期)投資額：10～15億円*1



● 27/6期の方針

フロント部門人員の増強と、マネジメント体制強化に向けた責任者採用

● 1Qの取組み

・フロント部門18名を採用し、育成・オンボーディングで早期戦力化を推進
・人員拡大に合わせてマネジメント体制と営業管理プロセスを整備

● 27/6期の方針

人的資本投資の水準を維持しつつ、
DX投資を効率化

● 1Qの取組み

・人的資本投資を中心に投下。2Q以降は戦略投資計画に沿って投下が進む

*1｜2026/8/14「2026年6月期 通期決算説明資料」にて公表した数値。

©2026 Axis Consulting Corporation

27/6期 1Q実績

©2026 Axis Consulting Corporation

全体｜1Q業績サマリー

1Qはハイエンド人材に対する需要拡大を背景に、成長投資による供給力強化が奏功し、人材紹介・スキルシェアともに大幅な増収となった。加えて、広告宣伝費が前年同期を下回ったことも寄与し、営業利益は黒字転換した。

（百万円）	26/6期1Q（単体）*1	27/6期1Q（単体）		27/6期1Q（連結）		
	実績	実績	YoY	実績	通期計画	進捗率
売上高	1,456	2,507	+72.1%	2,649	9,600	27.6%
└人材紹介	691	1,278	+84.9%	1,278	4,760	26.9%
└スキルシェア	764	1,227	+60.6%	1,227	4,300	28.6%
└SSP（子会社）	-	-	-	142	540	26.3%
売上総利益	732	1,349	+84.3%	1,398	-	-
売上総利益率	50.3%	53.8%	+3.5pt	52.8%	-	-
営業利益	△255	357	-	366	800	45.8%
営業利益率	△17.5%	14.3%	-	13.8%	8.3%	-
経常利益	△257	357	-	370	780	47.5%
当期純利益	△179	237	-	242	500	48.5%
EPS（円）	△35.77	-	-	48.76	100.44*2	-

*1｜26/6期1Qは連結決算への移行前のため単体の実績を記載。
*2｜2026年10月28日付で実施した譲渡制限付株式報酬としての自己株式処分等の自己株式変動に伴い、期中平均株式数を見直し、2027年6月期における1株当たり当期純利益予想を変更した。

©2026 Axis Consulting Corporation

全体｜主要KPIの整理

単体売上高

	① 人材紹介	② スキルシェア
事業別売上高		
売上高構成比	27/6期1Q実績 51.0% （コンサルファーム向け36.3% ＋ 事業会社向け14.7%）	27/6期1Q実績 49.0% （コンサルファーム向け30.5% ＋ 事業会社向け18.5%）
主要KPI	平均売上単価 27/6期1Q実績 642万円 × 入社決定人数 27/6期1Q実績 199人	平均受注単価 27/6期1Q実績 148万円 × 稼働人数 27/6期1Q実績 832人
原価	他社転職サイト利用料等（27/6期1Q原価率11.6%）	コンサルタントへの業務委託料等（27/6期1Q原価率82.2%）

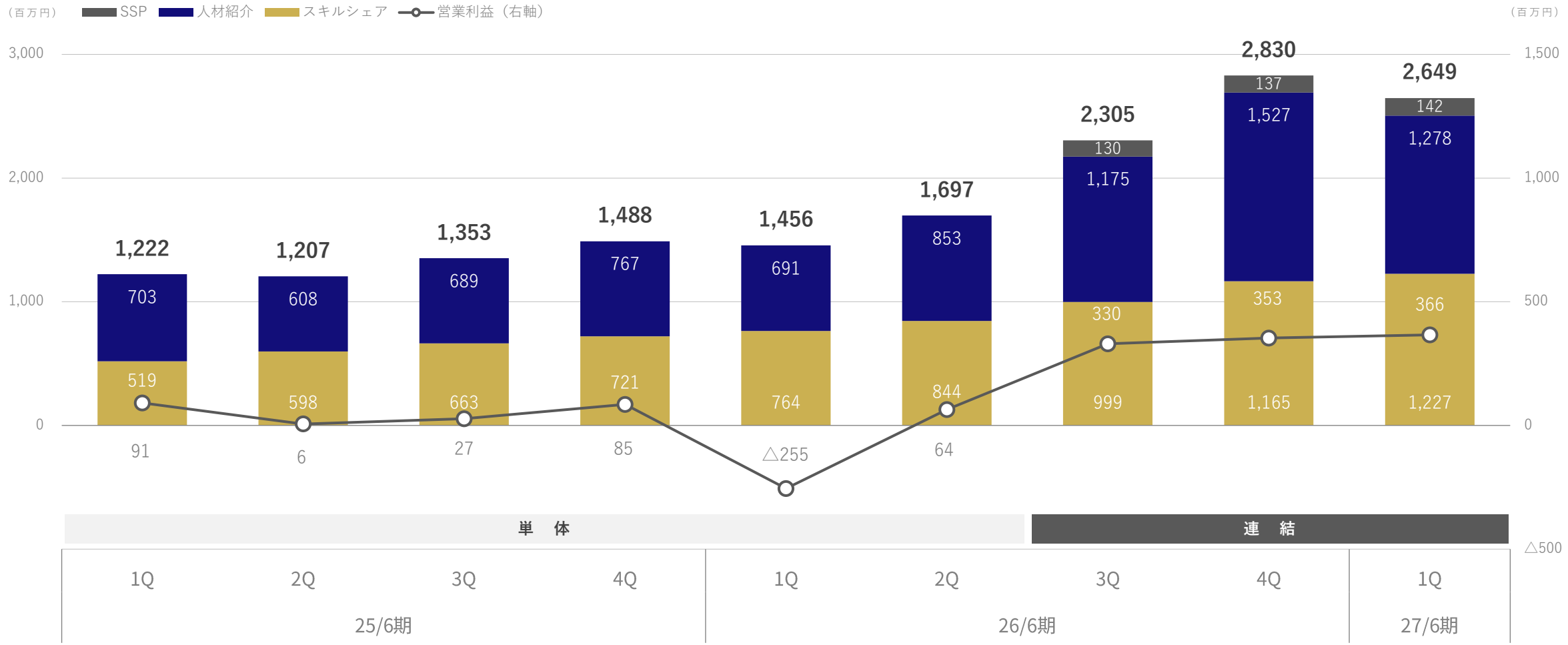
販管費

営業利益

©2026 Axis Consulting Corporation

全体｜売上高・営業利益の四半期推移

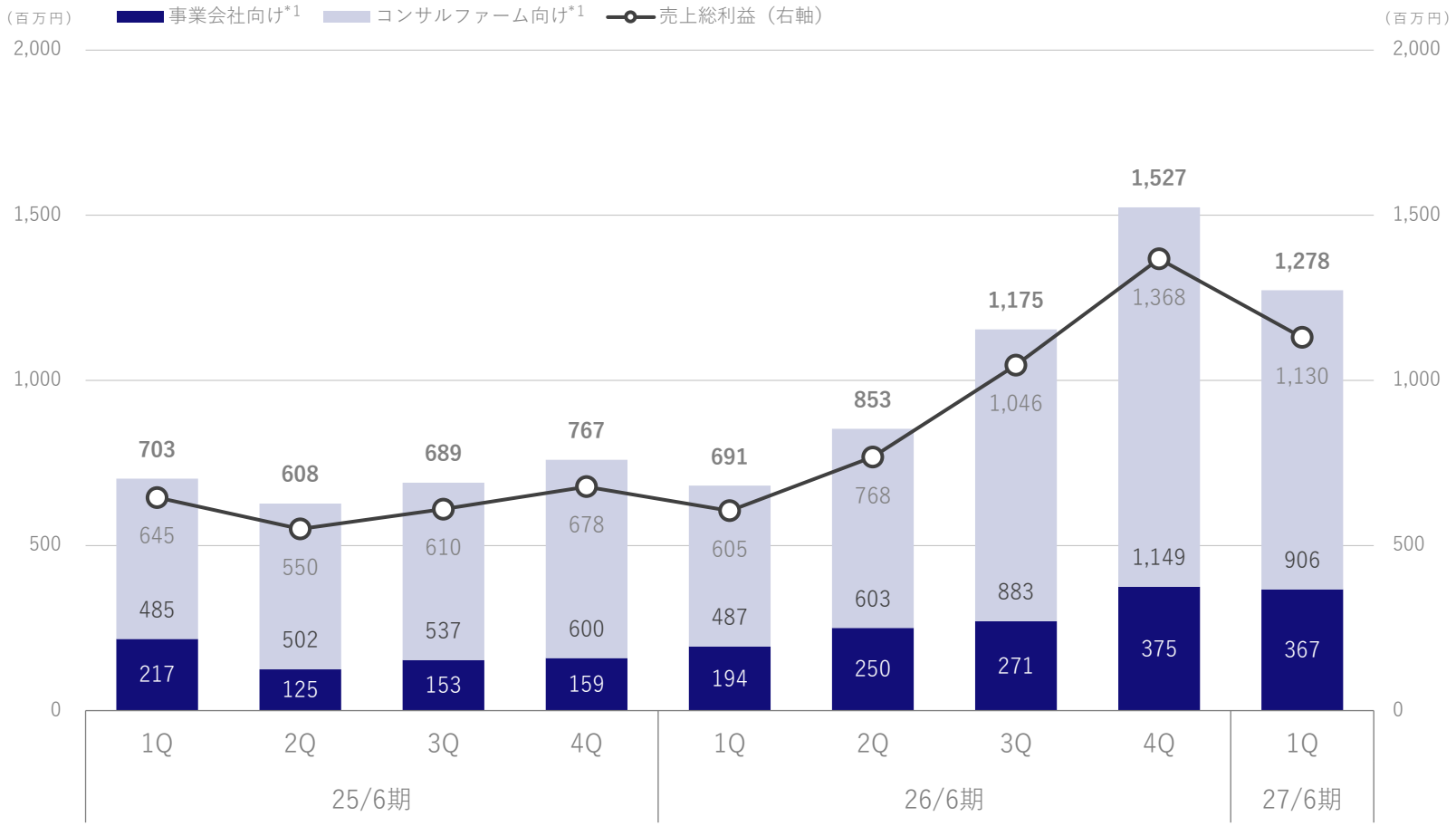
1Qは、人材紹介・スキルシェアともに高い成長を維持し、営業利益は3四半期連続で四半期ベースの過去最高を更新した。
なお、当社は26/6期3Qより連結決算へ移行している。



©2026 Axis Consulting Corporation

1 人材紹介｜売上高・売上総利益の四半期推移

1Qは、コンサルファーム向け・事業会社向けともに堅調に推移し、売上高は1,278百万円（YoY +85%）となった。
通期計画の達成に向けて順調に進捗している。



● 主要KPI（27/6期1Q実績）

	平均単価	決定人数
コンサルファーム向け	6.9百万円 QoQ△2.4%	131人 QoQ△19.1%
事業会社向け	5.4百万円 QoQ△0.7%	68人 QoQ△1.4%

● POINT

- コンサルファーム向けは、大手ファームを中心に旺盛な採用需要が継続。AI関連をはじめとするハイエンド人材への引き合いが強く、良好な事業環境が続いている。
- 人的資本投資による営業体制の強化が需要の取り込みに寄与。重点成長領域である事業会社向けの売上高も拡大しており、人材紹介事業の成長基盤が着実に強化されている。

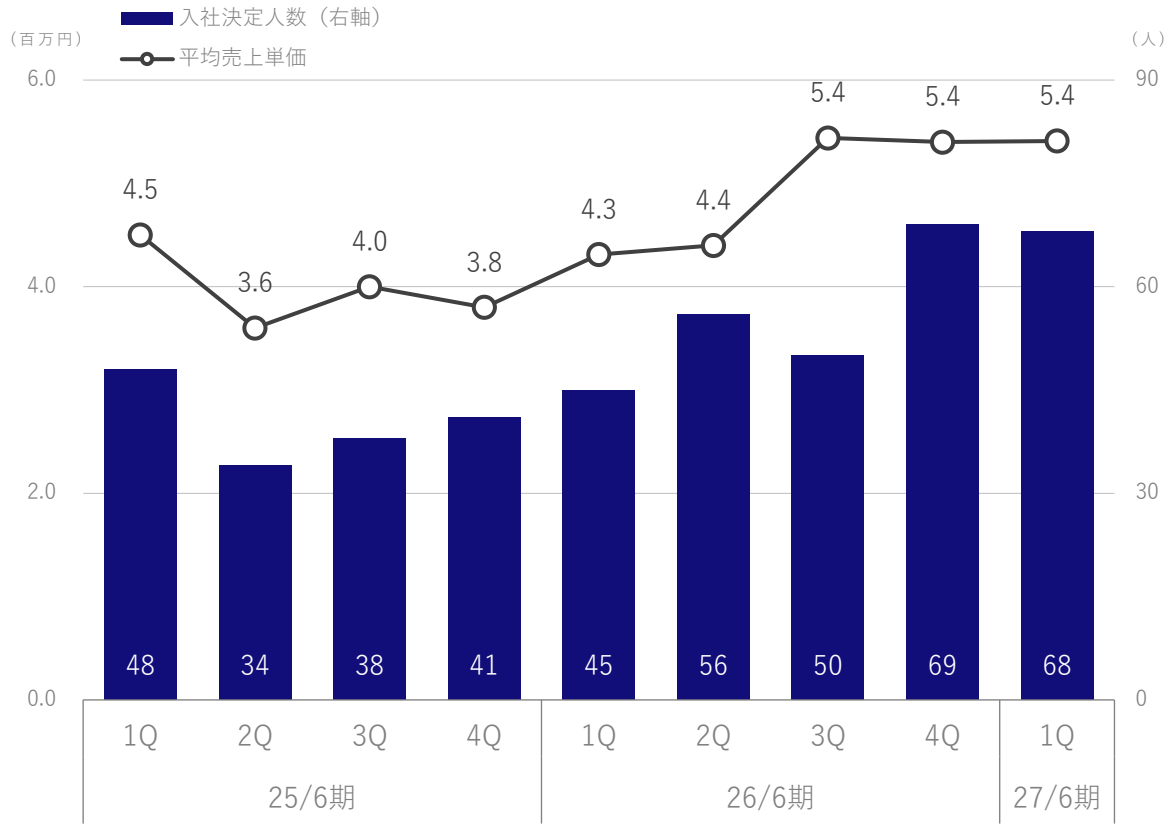
*1｜求職者が求人企業に入社後一定期間内に自己都合により退職した場合、紹介手数料の一部を返金する契約を締結している。各サービス別の数値については、当該返金対象となった場合は各サービス別売上高から控除していない。
また、人材紹介の一部取引について外部提携する場合があるが、当該提携先で決定した場合は、各サービス別売上高に含めていない。そのため、各サービス別の数値が会計上の売上高と一致しない場合がある。

©2026 Axis Consulting Corporation

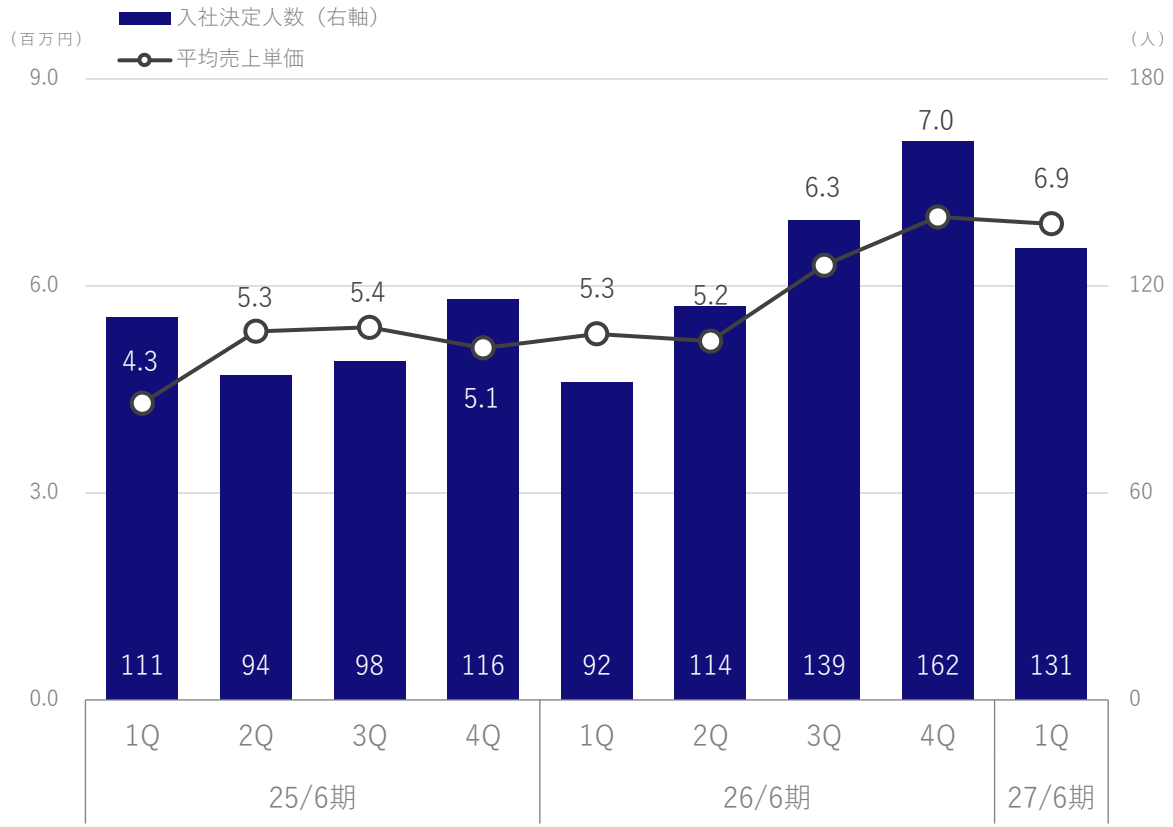
1 人材紹介｜主要KPIの四半期推移（顧客属性別）

ハイエンド人材に対する旺盛な需要を背景に、コンサルファーム向け・事業会社向けともに入社決定人数が着実に増加。
また、マネージャークラス以上の高単価案件が寄与し、平均売上単価も高水準で推移している。

● 入社決定人数、平均売上単価の推移*1（事業会社向け）



● 入社決定人数、平均売上単価の推移*1（コンサルファーム向け）

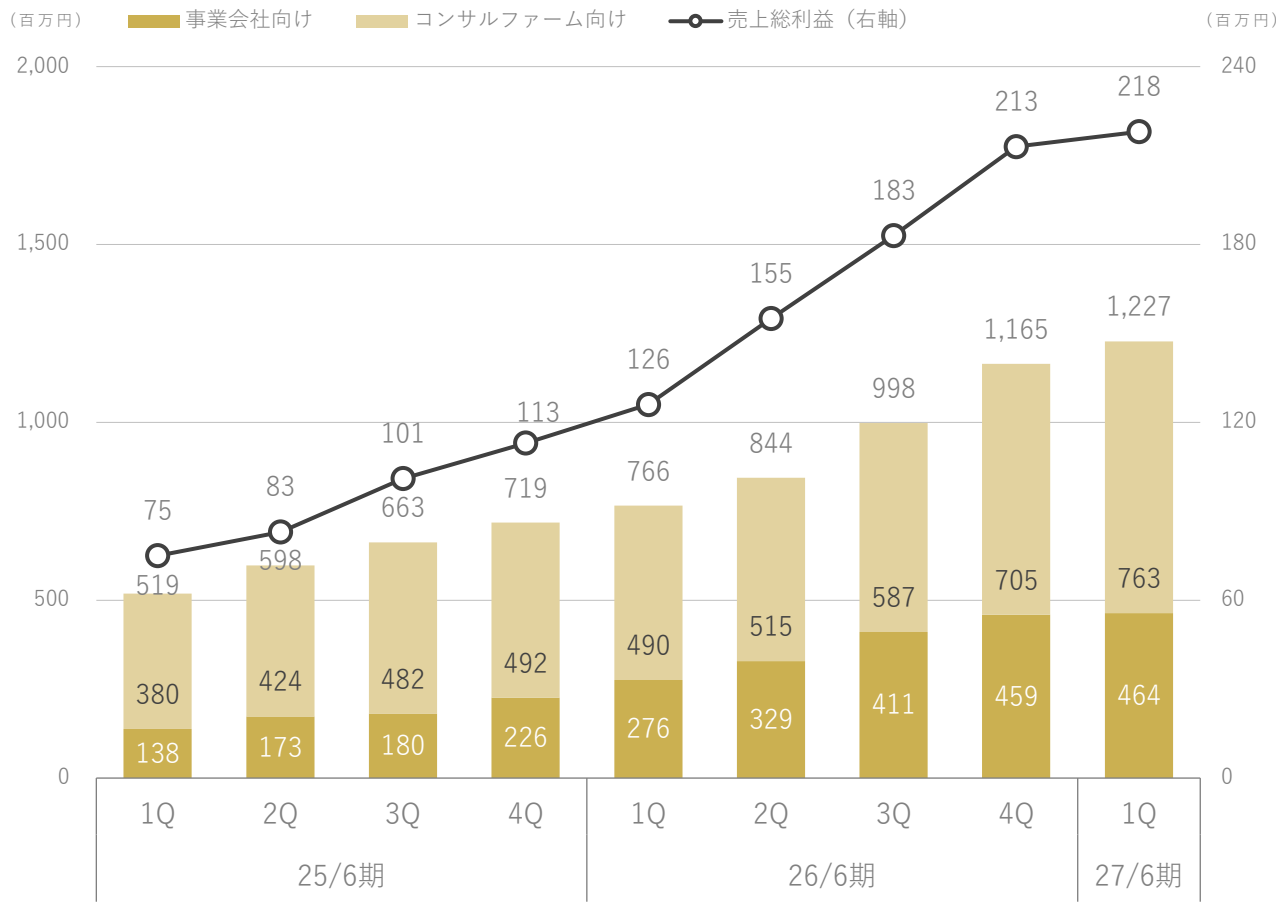


*1｜求職者が求人企業に入社後一定期間内に自己都合により退職した場合、紹介手数料の一部を返金する契約を締結している。上記算出過程において、当該返金対象となった場合は売上高から控除せず、入社決定人数からも控除していない。
また、人材紹介の一部取引について外部提携する場合があるが、当該提携先で決定した場合は、入社決定人数に含めていない。そのため、入社決定人数に平均売上単価を乗じた数値が会計上の売上高と一致しない場合がある。

©2026 Axis Consulting Corporation

2 スキルシェア｜売上高・売上総利益の四半期推移

1Qの売上高は1,227百万円（YoY +61%）、売上総利益は218百万円（YoY +72%）となり、売上高・売上総利益ともに四半期ベースの過去最高を更新した。



主要KPI（27/6期1Q実績）

	受注単価			
	100%稼働単価*1		稼働率	稼働人数
コンサルファーム向け	2.0百万円	×	80%	× 480人
	平均受注単価（実績） 1.59百万円			
	QoQ△0.8%			QoQ+9.1%
事業会社向け	2.1百万円	×	63%	× 352人
	平均受注単価（実績） 1.32百万円			
	QoQ△3.0%			QoQ+4.5%

POINT

- 企業のAI導入が進展するなか、コンサルファーム経由のプロジェクト需要と事業会社による外部人材の直接活用の双方で、事業機会が拡大している。
- 中期経営計画の戦略投資方針に沿って採用を強化しているフロント部門人員の戦力化が順調に進捗し、拡大する需要を着実に取り込んでいる。

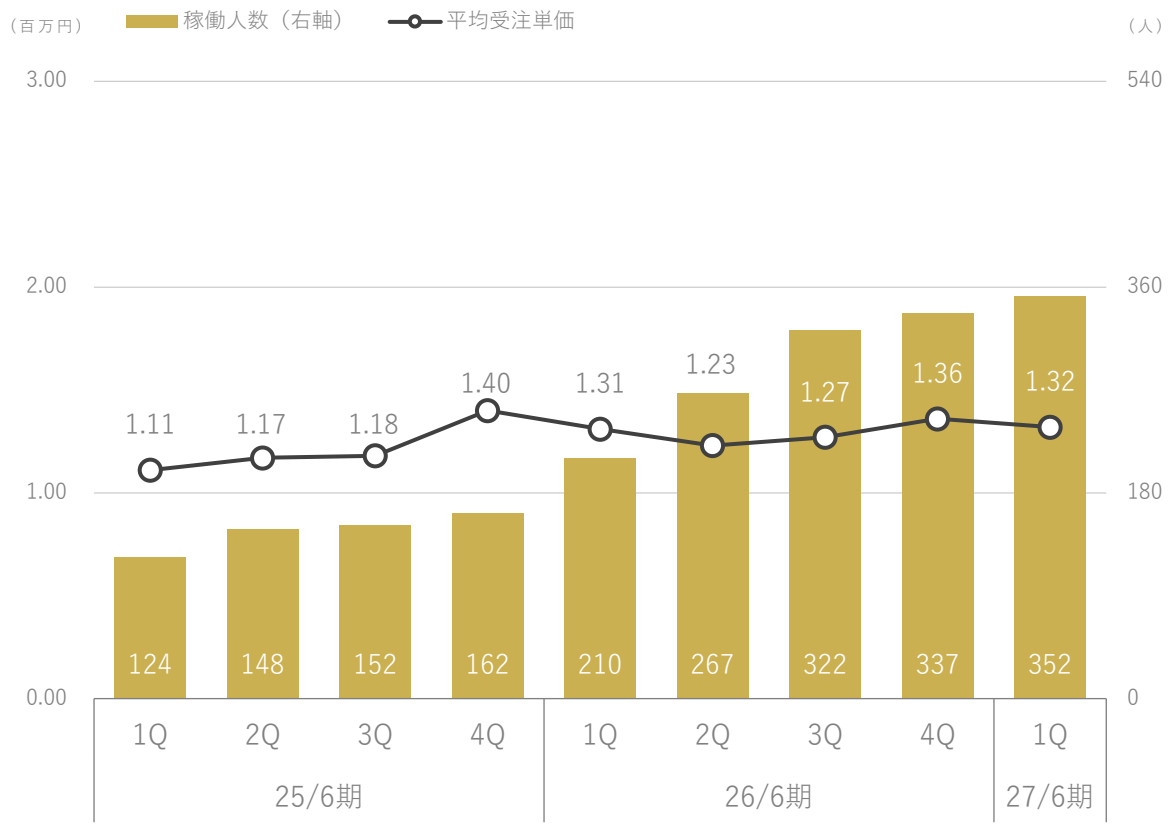
*1｜100%稼働単価は、平均受注単価（実績）を平均稼働率で割り戻して算出。稼働率100%は1日8時間×週5日×4週＝160時間。

©2026 Axis Consulting Corporation

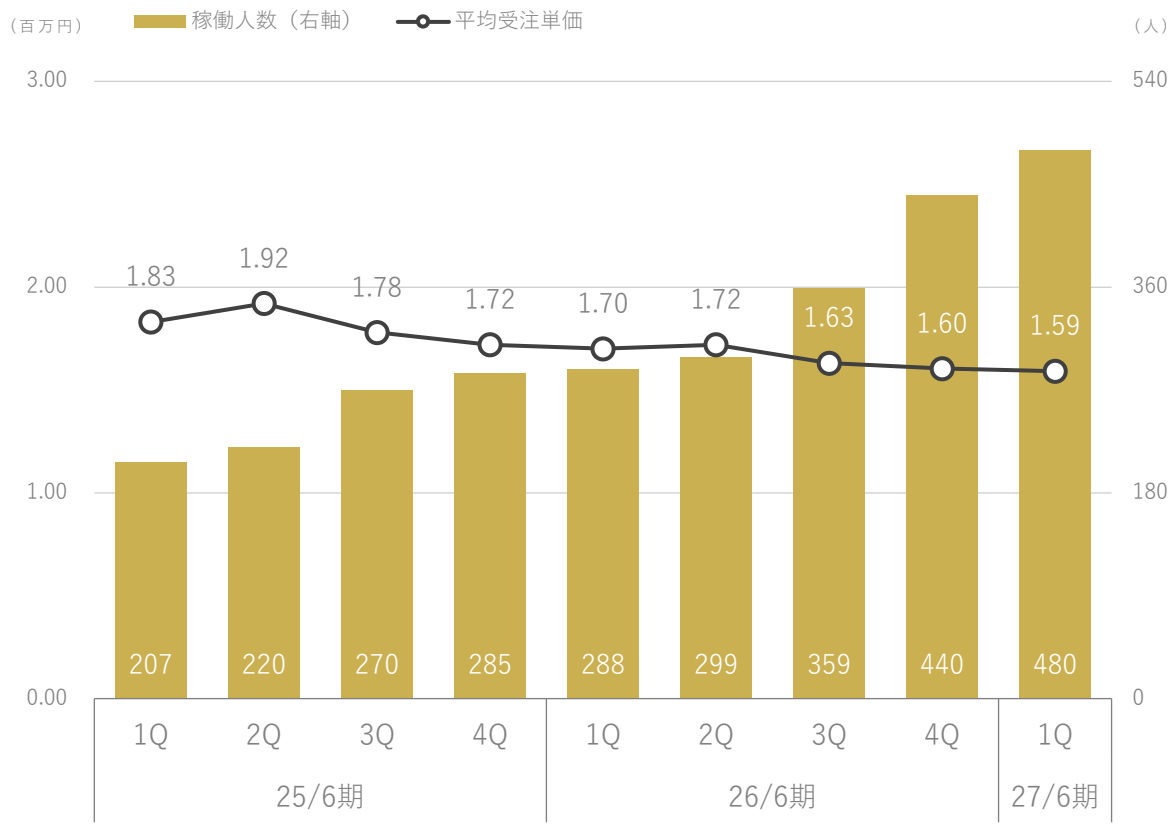
2 スキルシェア｜主要KPIの四半期推移（顧客属性別）

経営アジェンダの高度化・複雑化や、外部人材活用の浸透を背景に、事業会社向け・コンサルファーム向けともに稼働人数は高い伸びが続いている。

● 稼働人数、平均受注単価の推移*1（事業会社向け）



● 稼働人数、平均受注単価の推移*1（コンサルファーム向け）

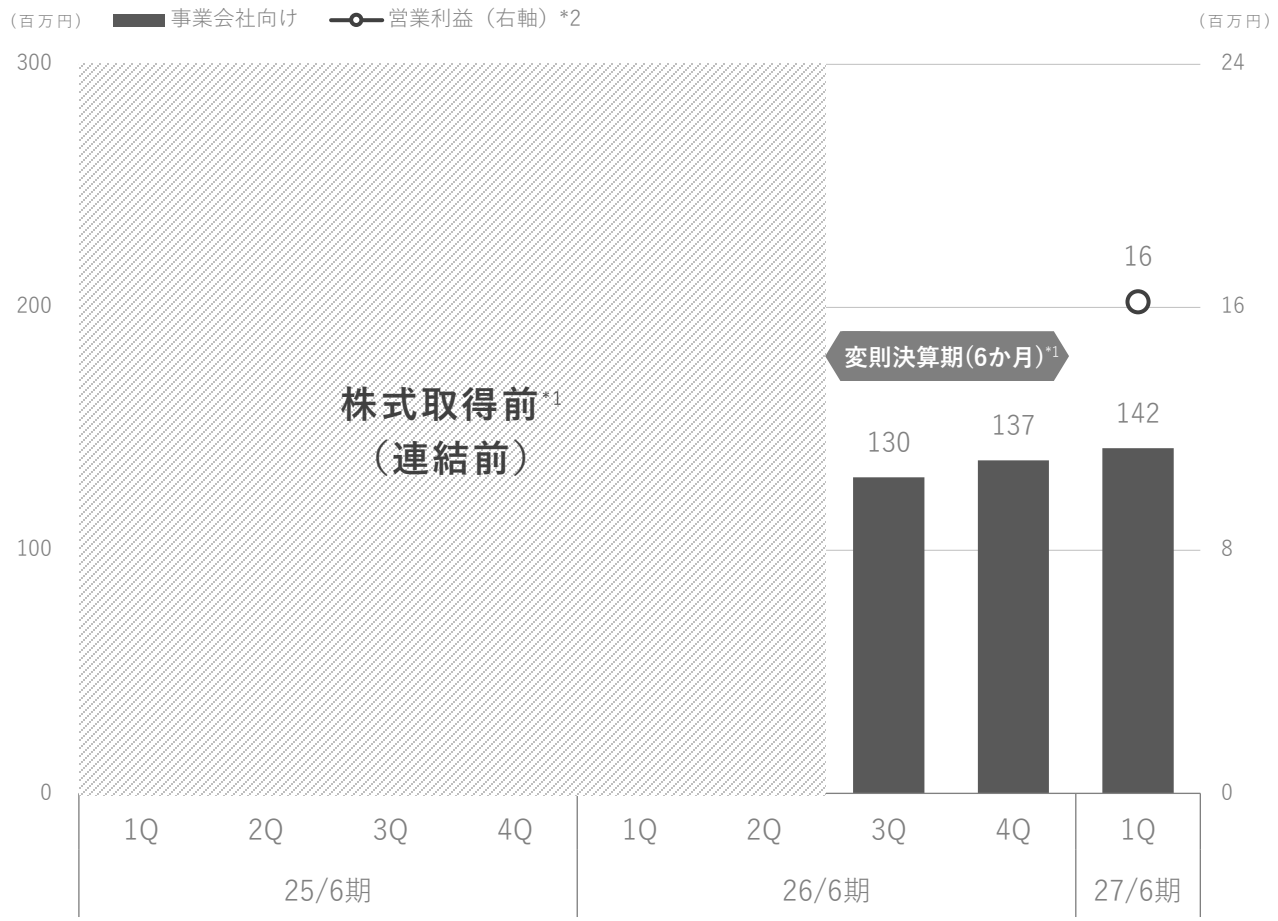


*1｜取引先の区分変更により一部実績を修正している。

©2026 Axis Consulting Corporation

3 SSP｜売上高・営業利益の四半期推移とPMIの進捗

SSP社の1Q売上高は142百万円と連結開始以降拡大が続き、営業利益は16百万円となった。当社の顧客基盤と人材データベースを活用し、売上拡大とコスト構造改善の両面からPMIを進めている。



● PMIの進捗

売上面

連結後の四半期売上高は、130百万円（26/6期3Q）→137百万円（4Q）→142百万円（27/6期1Q）と拡大が続いている。当社の顧客基盤を活用した案件供給と、上流工程への関与拡大により、稼働率と単価の向上を進めている。

コスト面

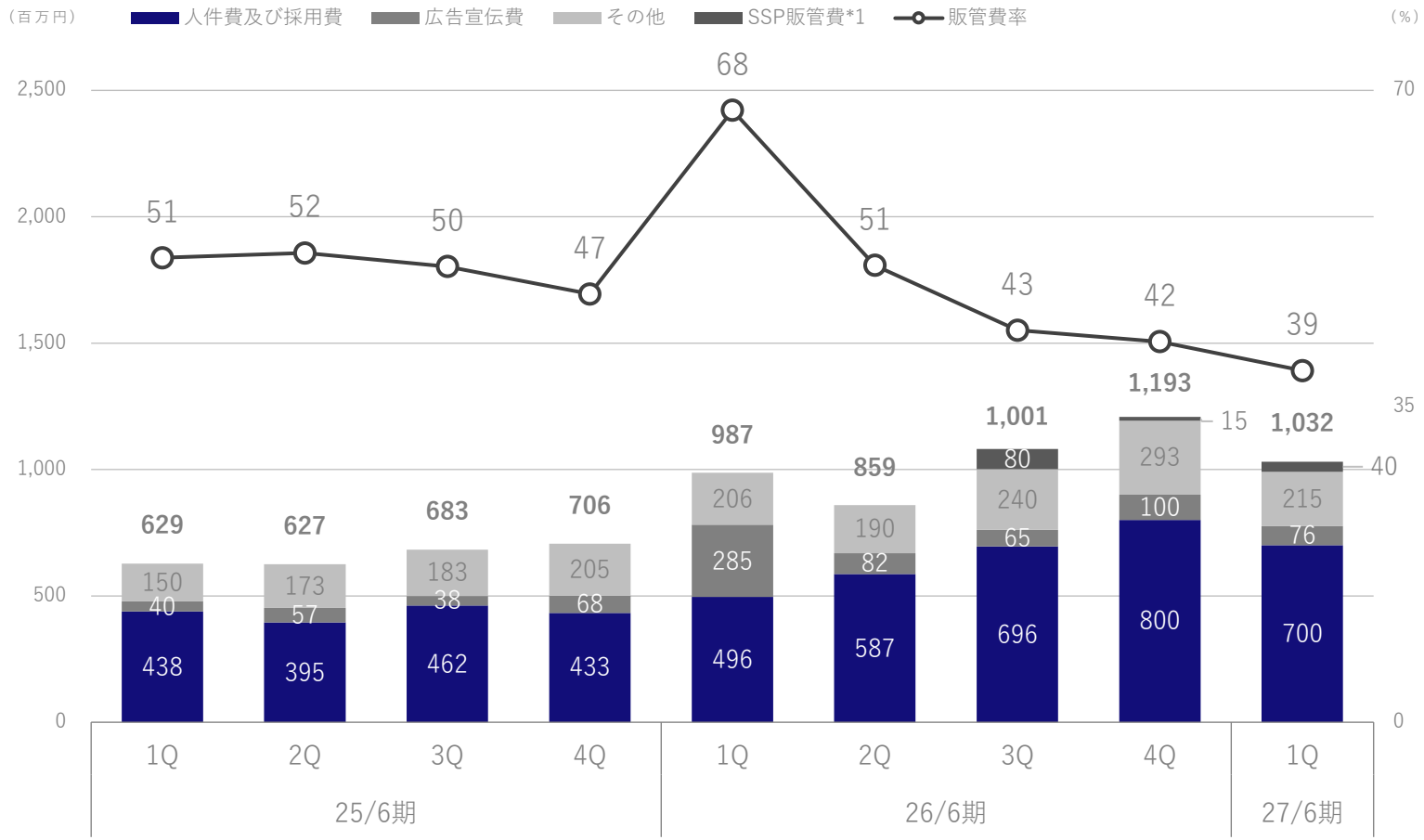
間接部門の合理化など、グループとしてのコスト構造の改善を進めている。採用でも当社の人材データベースを活用し、採用力の強化とコストの抑制を両立させる見込み。

*1｜SSP社は2026年2月に株式を取得し、26/6期3Qより連結。株式取得前の期間は連結の対象外。また、26/6期は6か月間の変則決算期のため、四半期ごとの営業利益は記載していない。
*2｜営業利益はSSP社単体の数値（のれん償却費控除前）。

©2026 Axis Consulting Corporation

全体｜販売費及び一般管理費四半期推移

フロント部門を中心とした採用を継続したことにより、人件費及び採用費はYoY +41%と増加した。一方、人材紹介・スキルシェアの大幅増収に加え、広告宣伝費が前年同期を下回ったことから、販管費率は39%と前年同期比で大きく改善した。



● 従業員数｜単体

（人）	26/6期1Q	27/6期1Q	YoY
フロント部門	**108**	**137**	**+29**
その他	56	72	+16
合計	164	209	+45

増加

● POINT

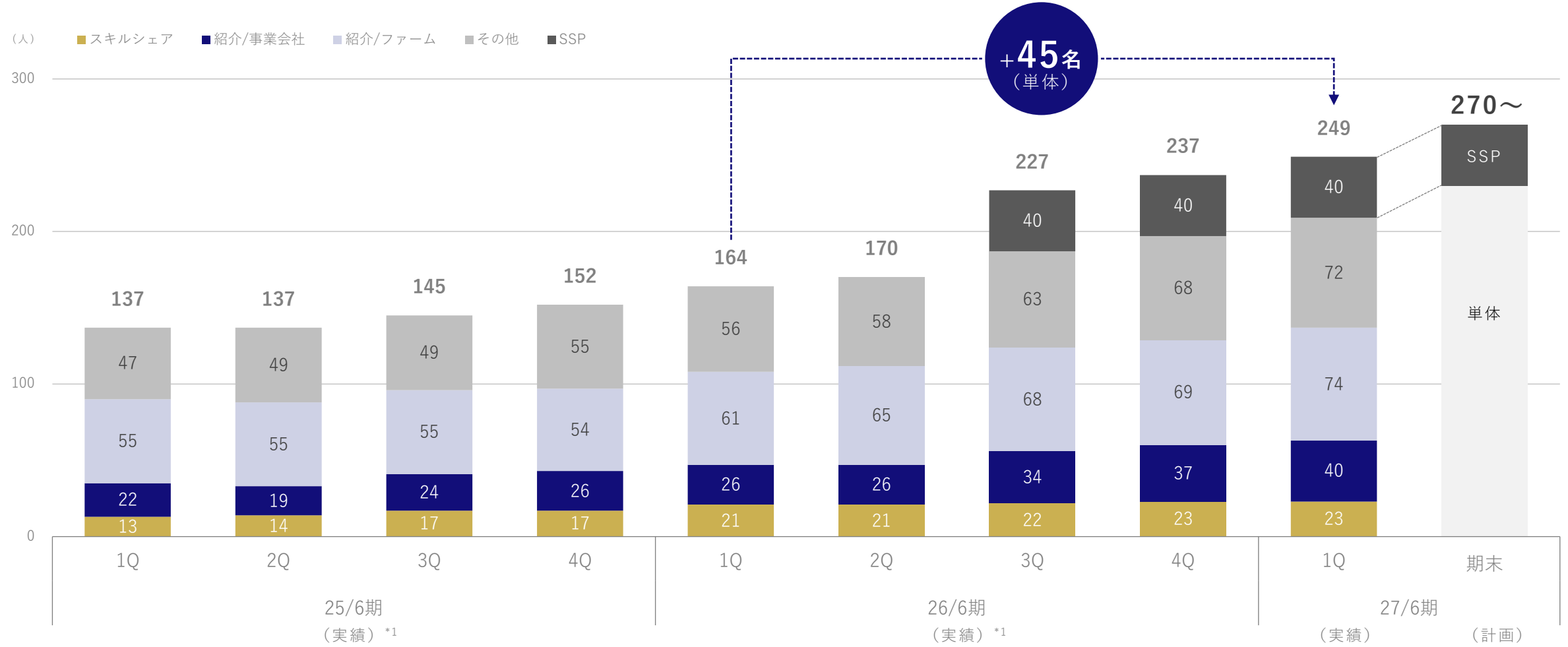
- 単体従業員数は209名（YoY +45名、QoQ +12名）となった。採用した人材の戦力化は順調に進んでおり、案件獲得力の強化に繋がっている。
- 広告宣伝費は、デジタルマーケティング中心で実施したことから、TVCMを放映した前年を大きく下回った。2Q以降も、求職者との面談機会拡大に向け、戦略投資計画に沿って広告宣伝投資を進める。

*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。

©2026 Axis Consulting Corporation

全体｜従業員数四半期推移

拡大する需要に応えるべく、1Qもフロント部門を中心に積極採用を継続し、単体従業員数は209名（YoY +45名、QoQ +12名）となった。27/6期末の連結270名以上の体制構築に向けて、採用活動は順調に進捗している。



*1｜組織変更に伴い一部遡及修正。

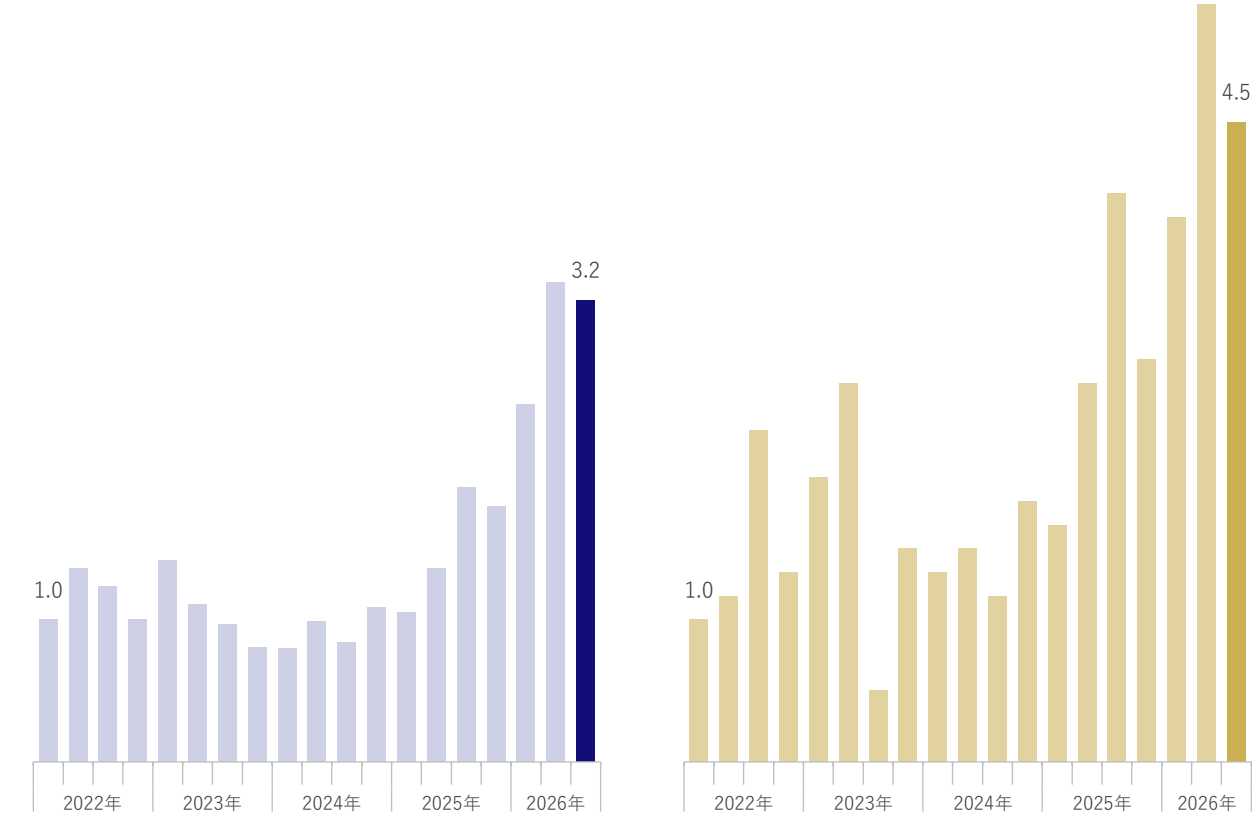
©2026 Axis Consulting Corporation

AI活用の広がりでハイエンド人材需要が高まり、当社が扱うAI関連案件・人材は着実に増えている

事業会社のAI活用の範囲は、業務効率化だけではなく、収益向上や組織変革などの経営課題の解決へと広がりを見せている。
当社はAI関連プロジェクトの増加を背景に、こうした需要の広がりに対応できるハイエンド人材の確保を進めている。

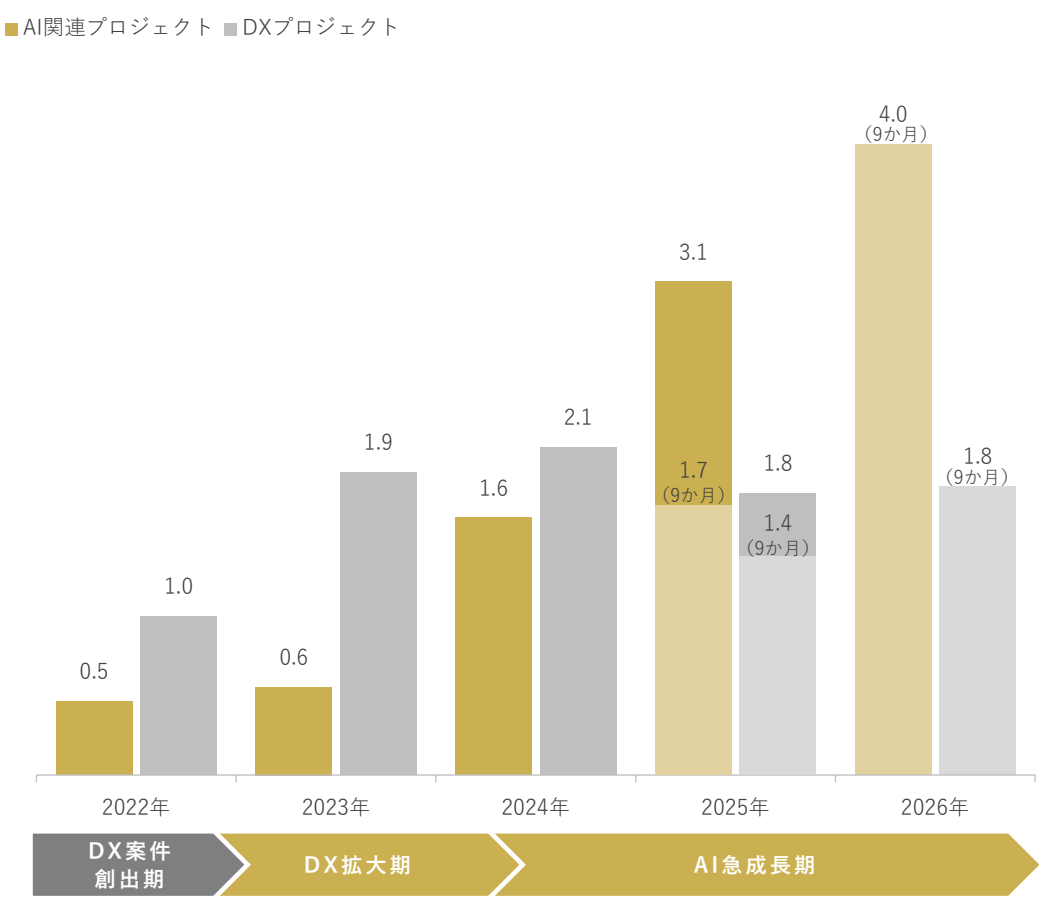
● 四半期ごとのAI関連人材の新規登録者推移*1

*1｜各事業の2022年1月～3月の新規登録者数を1とし、四半期ごとの新規登録者数を指数化。



● スキルシェア プロジェクト数推移*2

*2｜2022年のDXプロジェクト件数を1として指数化。2026年は1～9月の9か月間。



©2026 Axis Consulting Corporation

トピックス｜AI Librarium[*1]と業務提携し、ハイエンド人材をFDEとして育成

● 2026年9月1日 リリース

- AI Librarium株式会社と、AI Transformation（AX）を構想から実装まで推進する「FDE（Forward Deployed Engineer）人材」の育成に関する業務提携を開始

概要

FDEとは、顧客の現場に入り込み、課題の発見から構想、プロトタイプ開発、PoC、実装・改善までを一気通貫で推進する人材。

1. **FDE育成プログラムの提供**
   マネージャー〜シニアマネージャー層のコンサルタントが対象。AI案件の一連のプロセスを全6回で実践的に習得し、修了者を両社共同で「FDE College Certified」として認定
2. **AI・DX案件への参画機会の創出**
   両社のネットワークを活用し、研修修了者が実際のAI・DX案件で経験を積む機会をつくる
3. **育成ノウハウの継続的な高度化**
   AI Librariumの実践知とプログラムで得た知見を当社の人材基盤に還元する

目指す循環



AI人材をゼロから育成するのではなく、ハイエンド人材の専門性をAI領域へ拡張する

人材のキャリア支援にとどまらず、AI時代に求められる専門性の獲得から実案件での活躍まで、提供価値を拡張する

*1｜AI Librarium株式会社：2025年9月設立、代表取締役CEO 西川 智章。AIコンサルティング／AIエージェント開発／AI人材育成。　出所：2026/9/1「AI Librarium 株式会社とのFDE人材育成に関する業務提携のお知らせ」。

©2026 Axis Consulting Corporation

IR活動への取組み｜開示の量と質を高め、個人投資家との直接対話を継続

主要KPIの開示拡充やファクトシートの公開、IRサイトの改修を通じて、情報発信を強化した。
また、個人投資家向けセミナーへの継続的な登壇を通じて、投資家層の拡大に取り組んでいる。

直近のIR活動（2026年8月～）

日付	区分	内容
2026/8/14	決算開示	26/6期 通期決算発表 + ファクトシート
2026/8/18	決算説明会	2026年6月期 通期　機関投資家・アナリスト向け説明会
2026/8/20	**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」**
2026/8/21	Q&A公開	機関投資家・アナリスト向け決算説明会の書き起こし・Q&A公開
2026/9/9	**セミナー登壇**	**インベストメントブリッジ「ブリッジサロン」**
2026/9/18	レポート公開	フィスコ「企業調査レポート」を公開
2026/9/30	株主通信	「AXIS通信」2026年6月期版を公開
2026/11/13	決算開示	27/6期 1Q決算発表 + ファクトシート
2026/11/16	決算説明会	2027年6月期 第1四半期　機関投資家・アナリスト向け説明会
2026/11/19	決算動画	2027年6月期 第1四半期　決算説明会動画
2026/11/26	**セミナー登壇**	**IRTV Live 個人投資家向け「2027年6月期第1四半期決算説明会」**
2026/12/19	**セミナー登壇**	**リンクスリサーチ「東京勉強会」**

※ 記載事項は、本資料公表時点の予定に基づいている。

個人投資家向けセミナー 登壇予定

登壇予定



日時	2026年11月26日(木) 17:30～
媒体	**IRTV Live**
登壇	**代表取締役社長COO 伊藤文隆**

登壇予定



日時	2026年12月19日(土) 15:00～(見込み)
媒体	**東京勉強会**
登壇	**代表取締役社長COO 伊藤文隆**

その他の取組み

開示ロジックの整備	ファクトシートの開示	機関投資家との対話	IR専任者の設置	IRサイトのUI改修
主要KPIを構造化・体系化して開示	財務モデルを作りやすい形で開示	COO伊藤が経営方針を直接説明	IRに知見を持つ人員を採用	投資家が情報を取得しやすく改修

©2026 Axis Consulting Corporation

27/6期通期計画

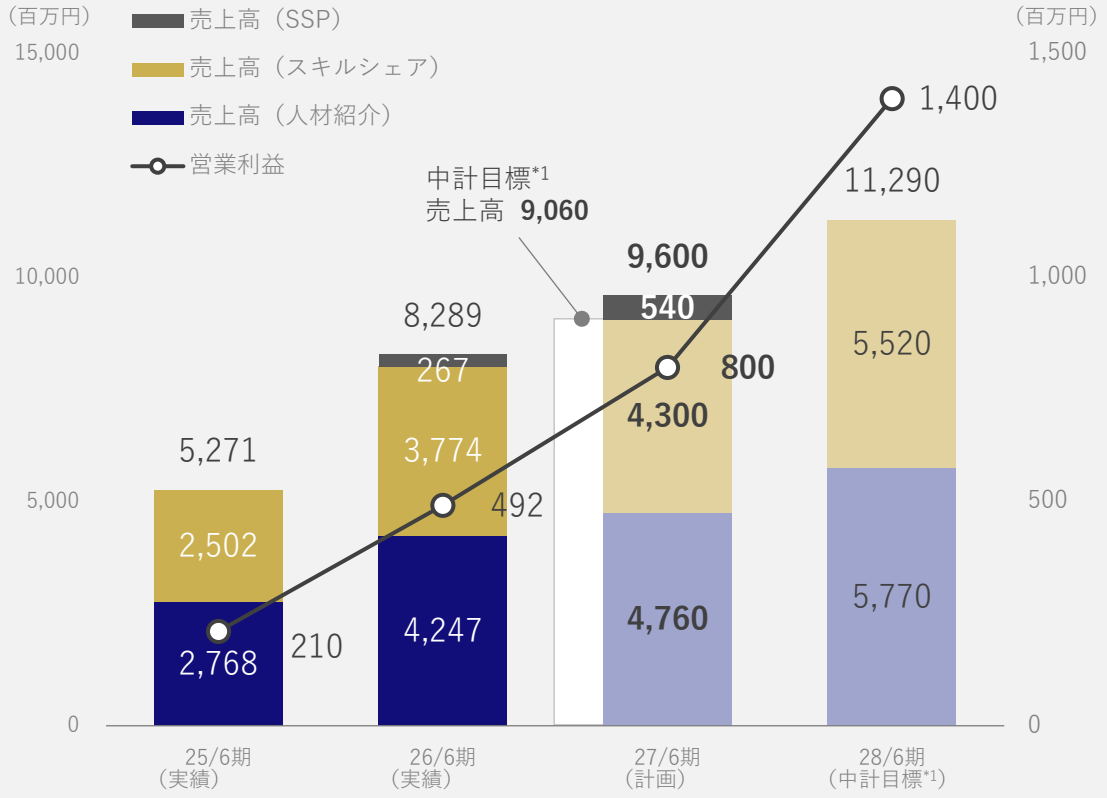
©2026 Axis Consulting Corporation

27/6期 通期計画｜通期計画は据え置き、戦略投資を継続

良好な事業環境が継続するなか、1Qは順調に進捗。2Q以降も戦略投資を継続し、通期計画の達成を目指す。

（単位：百万円）	26/6期 通期実績	27/6期 通期計画	27/6期 YoY	27/6期 （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	100.44*2	+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。
*2｜2026年10月28日付で実施した譲渡制限付株式報酬としての自己株式処分等の自己株式変動に伴い、期中平均株式数を見直し、2027年6月期における1株当たり当期純利益予想を変更した。

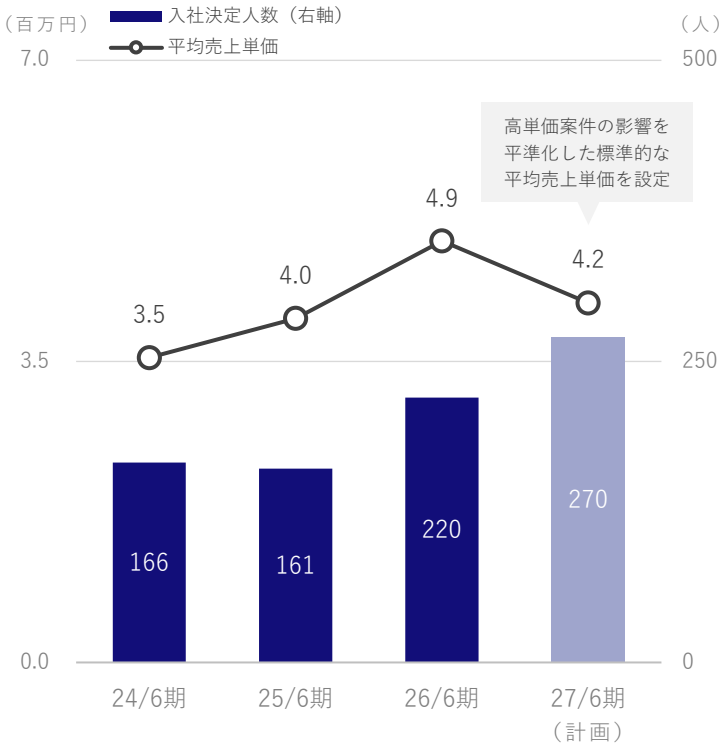
©2026 Axis Consulting Corporation

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、標準的な単価への回帰を前提としている。

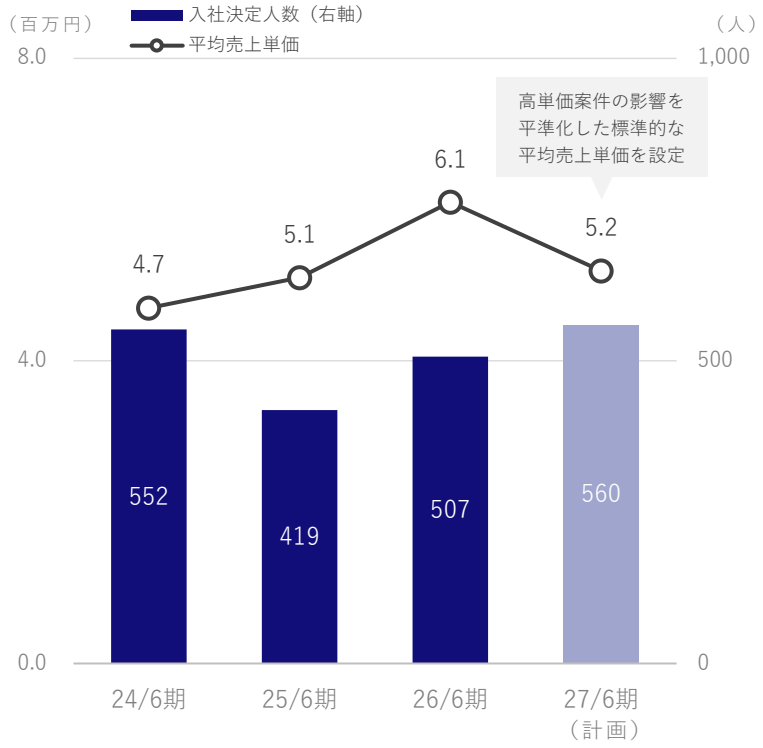
● 人材紹介（事業会社向け）

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。



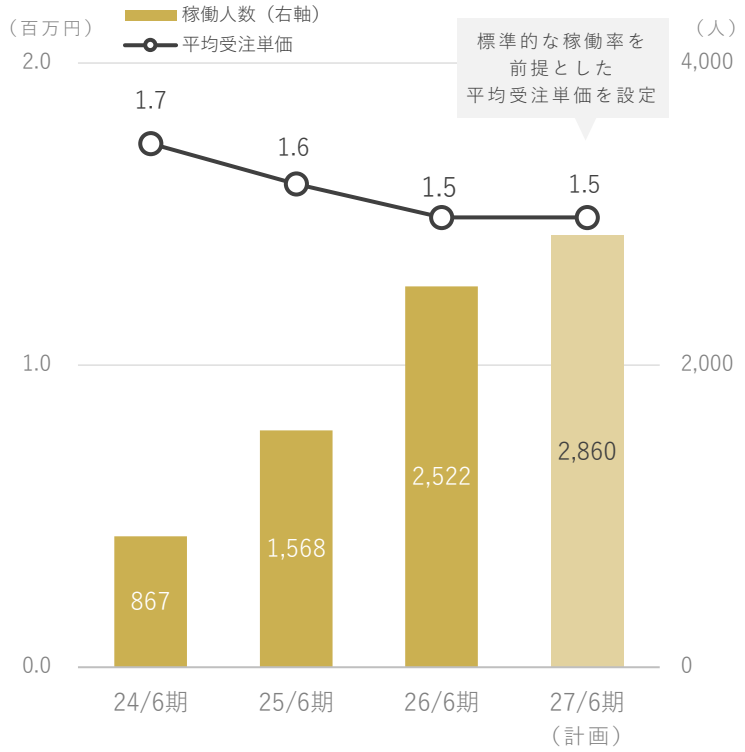
● 人材紹介（コンサルファーム向け）

コンサルティング業界の良好な事業環境を受け、入社決定人数は引き続き増加を見込む。



● 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。



©2026 Axis Consulting Corporation

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	10～15億円*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の機能拡充と、AI活用への投資を継続 • 面談対応力の強化と生産性向上に注力する計画
人的資本投資（自社採用）	10～15億円*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｜2026/8/14「2026年6月期 通期決算説明資料」にて公表した数値。

©2026 Axis Consulting Corporation

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するため、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に、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。

● 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。

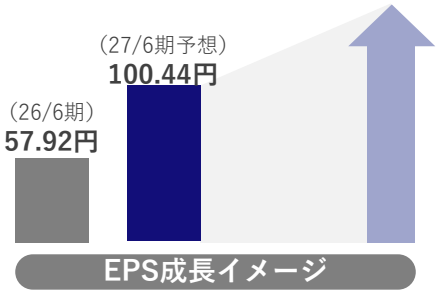
本優待制度の導入により、株主の皆様との一層の良好な関係構築を図るとともに、当社株式の投資魅力向上及び市場での流動性向上に繋がることを期待している。

● 配当性向導入

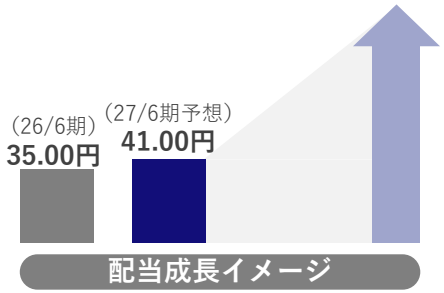
～26/6期 「純資産配当率（DOE）5%」

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）



EPS成長イメージ



配当成長イメージ

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**

©2026 Axis Consulting Corporation

Appendix

04

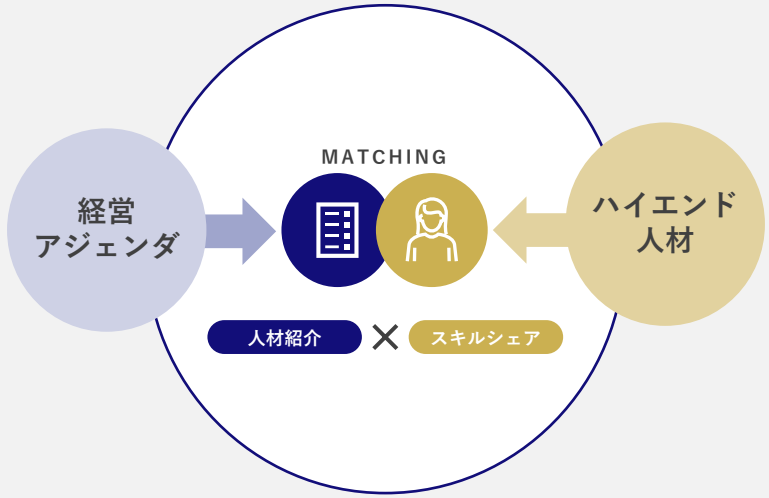
目指す姿｜人材ビジネスの枠を超えた経営アジェンダ解決プラットフォームへの進化

AI社会のハイエンド人材を軸にスキルデータベースを拡充しつつ、M&A・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進化する。

現在

ハイエンド人材の最適配置で経営アジェンダを解決

人材紹介・スキルシェアの2本柱により雇用形態に縛られず、ハイエンド人材を最適配置することで経営アジェンダを解決



目指す姿

人材ビジネスの枠を超えた経営アジェンダ解決プラットフォーム

人材紹介・スキルシェアにSES（SSP社）をはじめとする周辺領域の事業が加わることで、人材ビジネスの枠を超えて経営アジェンダの解決方法を提供できる企業グループへ進化



©2026 Axis Consulting Corporation

ロードマップ｜31/6期には、売上高200億円・営業利益37億円へ拡大

目指す姿に向け、28/6期までを既存事業の拡大と利益率改善を進める「構造改革期」、31/6期までを提供価値の拡張期と位置付け、売上高200億円・営業利益37億円を目指す。

Phase 1 ～28/6期（構造改革期）

既存事業の拡大・利益率改善

売上高	112.9億円
営業利益	14.0億円
累計投資額	総額約30億円

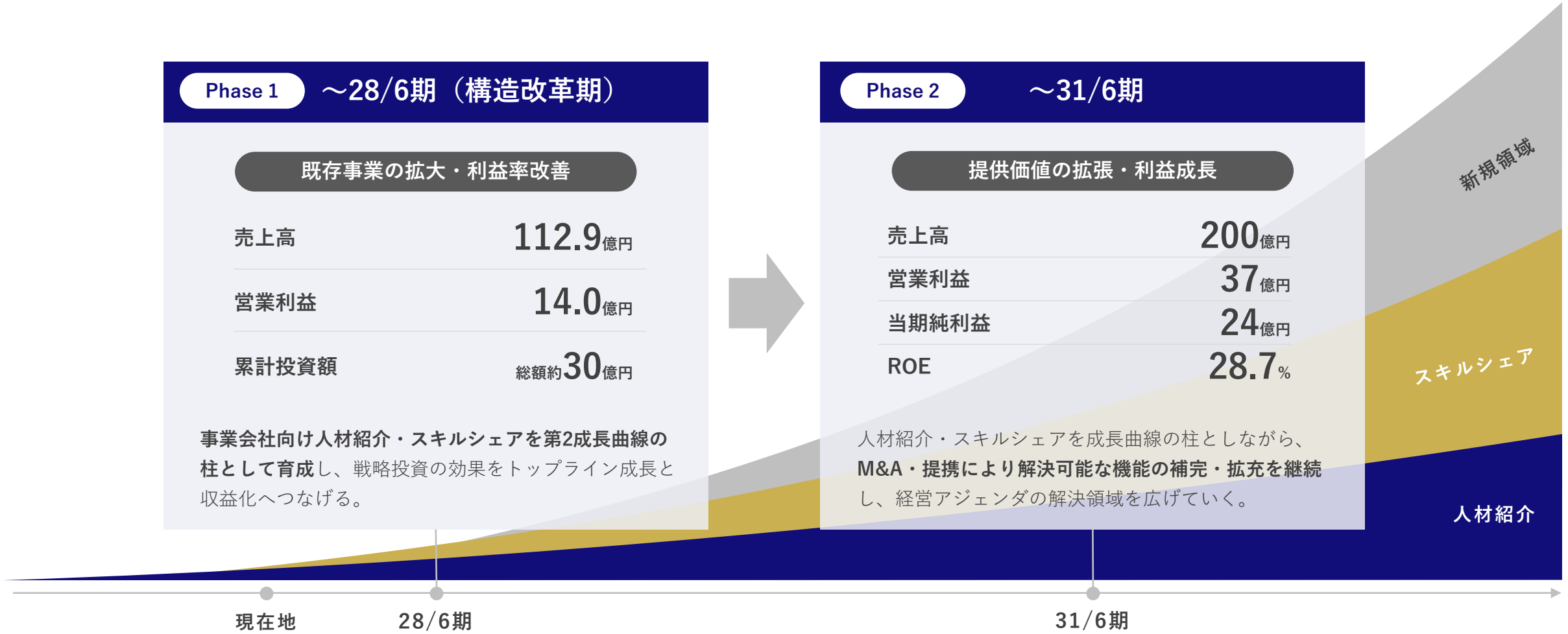
事業会社向け人材紹介・スキルシェアを第2成長曲線の柱として育成し、戦略投資の効果をトップライン成長と収益化へつなげる。

Phase 2 ～31/6期

提供価値の拡張・利益成長

売上高	200億円
営業利益	37億円
当期純利益	24億円
ROE	28.7%

人材紹介・スキルシェアを成長曲線の柱としながら、**M&A・提携により解決可能な機能の補完・拡充を継続**し、経営アジェンダの解決領域を広げていく。



©2026 Axis Consulting Corporation

事業機会｜AI社会の到来で、ハイエンド人材不足は今後も拡大

成長目標の前提には、AIなどの技術進展で経営アジェンダが高度化・複雑化する一方、それを解決できるハイエンド人材の不足が深刻化しているという構造変化がある。外部人材の活用・検討を迫られる企業が増えている。

社会的背景

AIなどの技術進展により更に複雑化する経営アジェンダを解決可能なハイエンド人材が不足



要因① 人材の数・質が低下

- **少子化と労働人口減少**
  従来型の採用手法だけでは人材の確保が困難になりつつある
- **産業の変化とスキルの不一致が拡大**
  産業構造の急激な変化に、専門性が高い人材の育成や採用が追いついていない

要因② 経営アジェンダの高度化・複雑化

- **経営アジェンダの高度化・複雑化**
  技術の進化やグローバル競争の激化等により、経営アジェンダが高度化・複雑化している

ハイエンド人材の不足が深刻化し、外部活用を検討する企業が増加

AIの浸透は当社にとって成長機会

AIを活用・推進できる専門人材が不足しており、ハイエンド人材を最適配置する当社にとって追い風

1. AIツールでデータ分析を行い、自社の事業に活かせる従業員が不足していると感じている企業の割合 — **66.5%** *1
2. 現場の知見と基礎的AI知識を持ち、自社へAI導入を推進できる従業員が不足していると感じている企業の割合 — **69.6%** *1
3. IT人材を業務委託で活用したことがあるまたは検討中の企業の割合 — **59.6%** *2

*1｜出所：IPA「DX動向2026 4.4.AI関連人材の充足状況」。
*2｜出所：パーソルホールディングス株式会社・パーソルイノベーション株式会社「Iotsful」共同調査「ITデジタル領域のフリーランスや副業人材の受け入れに関する実態調査」（2025/3/27発表）。

©2026 Axis Consulting Corporation

ビジネスモデル｜サービスラインナップ

● 当社（アクシスコンサルティング）

	人材紹介	スキルシェア*1		
	正社員採用	フリーコンサル		スポットコンサル*2
サービス名	AXIS Agent	AXIS Solutions		AXIS Advisors
人材視点のサービスの位置付け	転職	独立		副業
	コンサルファーム向け	事業会社向け	コンサルファーム向け	事業会社向け	事業会社向け
サービス概要	• 祖業であるコンサルファームへの人材紹介 • マネージャー以上の転職紹介に強み • 支援した転職者からフリーコンサルの発注も多数 • キャリアアドバイザーが橋渡し	• 事業会社に経営人材などを紹介 • コンサル人材の約半数は事業会社へ • キャリアアドバイザーが橋渡し	• コンサルファームの案件にフリーランス紹介 • 戦略・DX分野の案件実績が豊富 • 当社アドバイザーが橋渡し	• 事業会社の戦略・DX課題にフリーランス紹介 • 事業会社は最適なハイエンド人材を活用可能 • 当社アドバイザーが橋渡し	• 1回1時間からコンサルの依頼が可能 • スタートアップなどが手軽に利用可能 • 多数のコンサル人材が登録 • 当社アドバイザーは非関与（Webによる自動マッチング）

● グループ会社

SES
DX開発・実装
SSP

当社とのシナジー

案件供給 / 上流工程への関与拡大 / 採用強化

- システムの設計・開発、試験、運用・保守、インフラ構築
- 希少性の高いNonStopServer領域に強み
- ストック型の売上が中心で安定性が高い

*1｜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し、当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。
*2｜「AXIS Advisors」は、「コンパスシェア」からサービス名称を変更予定。

©2026 Axis Consulting Corporation

収益構造| 2事業を併せ持つことで、ハイエンド人材とキャリアを通じて関わり続けることができる

人材紹介は入社決定時に紹介手数料を、スキルシェアは稼働期間中に業務委託料を受け取る。2事業を併せ持つことで、転職・独立・副業とキャリアが変わってもハイエンド人材と関わり続け、その接点を両事業の成長につなげている。

人材紹介 成功報酬型



売上総利益率 89.2%（売上高に占める割合）

売上総利益 89.2%	原価 10.8%

・入社が決まった時点で、採用企業から紹介手数料を受け取る
・原価は外部求人サイトの利用料が中心で、売上の約9割が粗利として残る

スキルシェア 業務委託型



売上総利益率 18.0%（売上高に占める割合）

売上総利益 18.0%	原価（人材への業務委託料） 82.0%

・人材の稼働期間中、発注企業から毎月業務委託料を受け取る継続型の収益
・当社社員がPMとして複数の人材を束ね、大規模・複雑な案件も受注できる

成長の柱としているスキルシェアは売上高の半分を担うまで伸びている



2事業を併せ持ち、ハイエンド人材との中長期的な連携を実現

競争優位性③｜P35参照

*1｜各事業の売上高と原価率（人材紹介10.8%、スキルシェア82.0%）から算出。数値はいずれも26/6期単体実績で、SSP社（26/6期売上高2.7億円）は含まない。

©2026 Axis Consulting Corporation

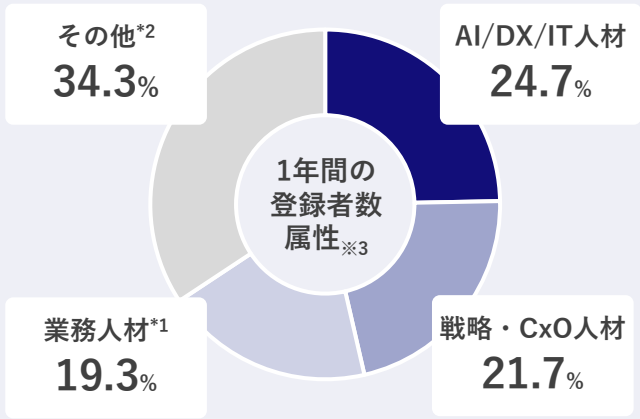
競争優位性①｜業界トップクラスの「スキルデータベース」

ハイエンド人材への需要を取り込む基盤が、約11万人分のスキル・経験データである。BIG4在籍コンサルタントの30%以上が登録し、主要コンサルファームの登録者数は業界の成長率を上回るペースで増えている。

ハイエンド人材約11万人分のスキルデータを蓄積した、業界トップクラスの「スキルデータベース」を保有

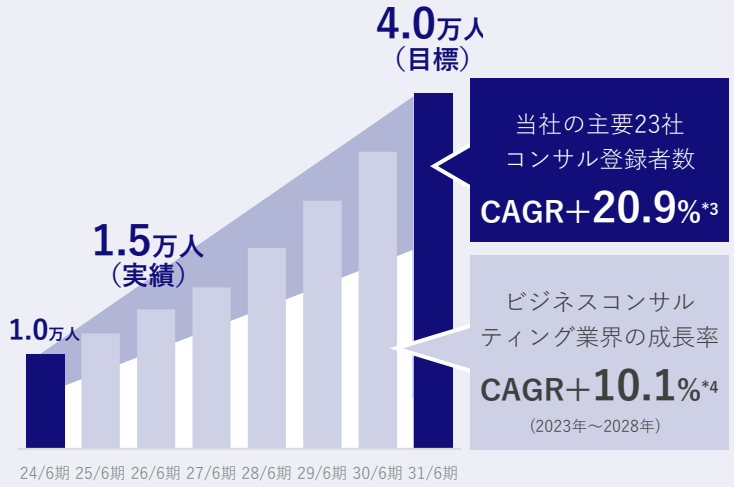
属性

旬なニーズに対応できる
スキル人材が多数登録



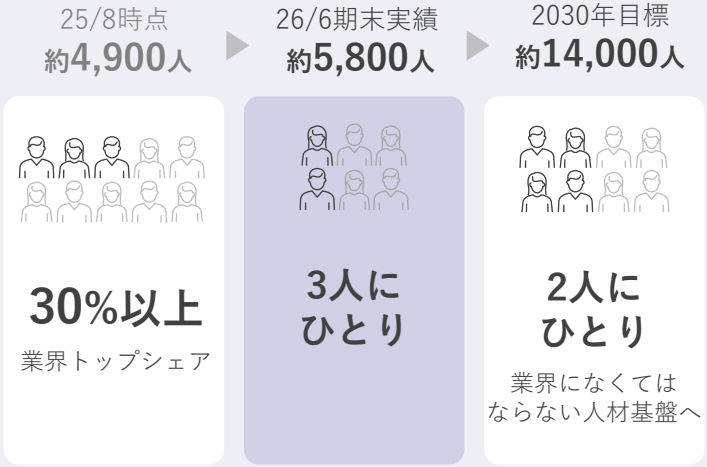
成長性

業界成長率を上回る勢いで
コンサルの登録者数が増加



質の高さ

BIG4在籍コンサルタント*5の
30%以上が登録**(業界トップシェア)**



*1｜業務人材：会計、SCMなどのスキルを有する人材。　*2｜その他人材：マーケティング、営業などのスキルを有する人材。　*3｜26/6期時点で集計。　*4｜出所：IDC's Worldwide Semiannual Services Tracker, April 2024。
*5｜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社の総称。なお、「〇人にひとり」の母数には、コンサルタント以外のバックオフィス系の人員数も含む。

©2026 Axis Consulting Corporation

競争優位性②｜経営アジェンダにワンストップで対応

課題の特定から解決、社内への定着まで、複数のサービスを組み合わせて一貫して支援できる。スポットの相談から常駐での実行まで体制を選べ、最終的には自社で回る状態に移行させる。

課題の抽出から解決、内製化まで、“ワンストップ”で“唯一無二”のサービス展開

（例）課題解決のプロセスと当社サービス

課題解決プロセス	課題の抽出	課題の解決	内製化・定着化
	何がボトルネックかを“特定して合意できる形”にする	解決策を“動く形”で設計し、現場に実装して成果まで持っていく	外部がいなくても“回り続ける状態”にする（属人化を残さない）
	ToDo • スポット壁打ち • 初期市場・競合リサーチ • As-Is可視化・論点化	ToDo • To-Be設計 • 施策具体化 • 実装推進（PMO） • 現場定着	ToDo • 仕組みの標準化 • 運用モニタリング • 人材採用・育成 • 役割移管 • 体制強化
サービス利用例	スポットコンサル AXIS Advisors	スキルシェア AXIS Solutions	DXコンサル SIer / SES AXIS Solutions AXIS Advisors
			正社員紹介 AXIS Agent
			リスキリング AXIS Solutions AXIS Advisors

課題解決プロセスを一貫して支援可能

©2026 Axis Consulting Corporation

競争優位性③｜戦略実現人材との中長期的な連携

人材紹介とスキルシェアの両方を持つため、転職・副業・独立のキャリアのどの段階でも支援を続けられ、一度の紹介で関係が終わらない。採用権限を持つ立場になった人材が、発注者として当社に依頼するケースも増えている。

人材紹介とスキルシェアの両輪で、戦略実現人材のキャリアに沿ったサービスを提供し、中長期的な信頼関係を構築



©2026 Axis Consulting Corporation

成長戦略の全体像｜事業会社向け人材紹介とスキルシェアの成長を加速

3つの競争優位性に3年間で総額約30億円の戦略投資を組み合わせ、事業会社向け人材紹介とスキルシェアを次の成長の柱に育てる。両事業の売上総利益構成比は31/6期に約63%へ高まる計画である。

● 成長戦略の全体像

競争優位性

1. 業界トップクラスの **スキルデータベース**
2. 経営アジェンダにワンストップで対応可能なサービス展開
3. 戦略実現人材との **中長期的な連携**

×

戦略的リソースの集中

3年間で総額約30億円の戦略投資

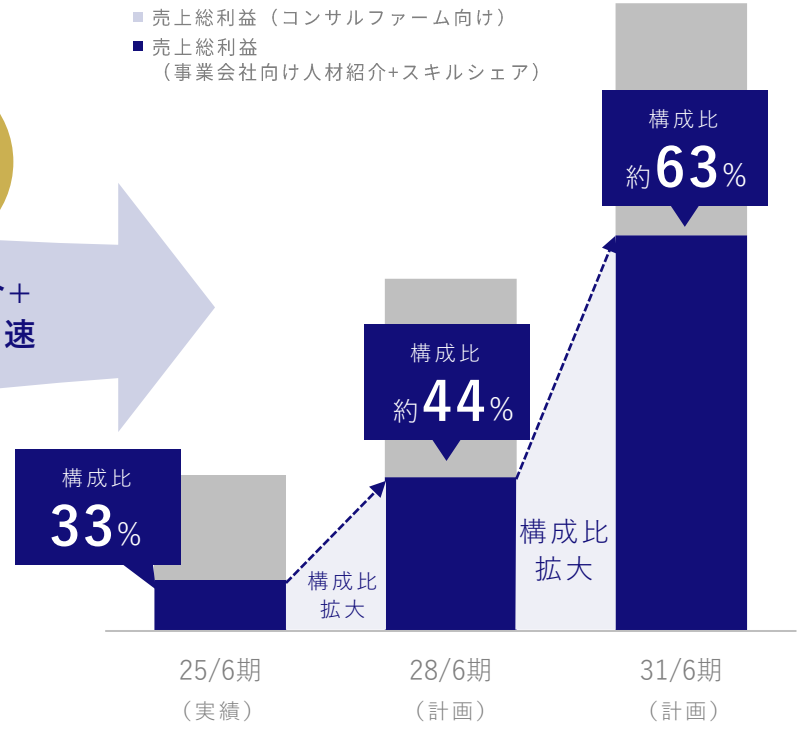
- ①広告宣伝投資 **10〜15億円**
- ②DX・IT投資 **約5億円**
- ③人的資本投資 **10〜15億円**

人材紹介 **スキルシェア**

事業会社向け人材紹介+スキルシェアの成長加速

● 全社売上総利益、売上総利益構成比推移

事業会社向け人材紹介+スキルシェアの売上総利益構成比が、31/6期までに50%を超過



©2026 Axis Consulting Corporation

戦略投資実績｜人的資本へ再配分し、フロント部門の採用を推進

26/6期は広告宣伝で認知・集客の効果を確認できたため、予算を人的資本へ再配分し、期初計画比+1億円の11億円を投資した。27/6期も人的資本を中心に10億円を投じる計画である。

		26/6期 実績		27/6期 計画	
3年間投資額（26/6期～28/6期）	約30億円*1	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	10～15億円*1	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	• 会員ポータルの機能拡充と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	• 会員ポータルの機能拡充と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）	10～15億円*1	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｜2026/8/14「2026年6月期 通期決算説明資料」にて公表した数値。

©2026 Axis Consulting Corporation

M&A戦略｜上場後第1号案件としてSSP社を子会社化

成長戦略のもう一つの柱がM&Aによる機能の拡充である。第1号のSSP社では、当社の人材データベースと顧客基盤が採用・稼働率・単価に直結するため、ロールアップ型M&Aのモデルケースと位置付ける。

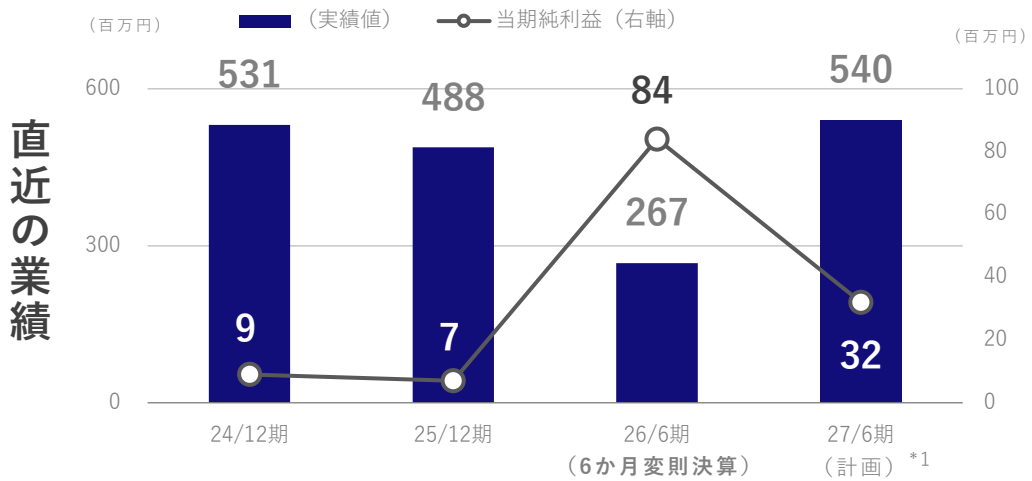
● 基本情報

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（2026年9月末現在）



● 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	当社の人材データベース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

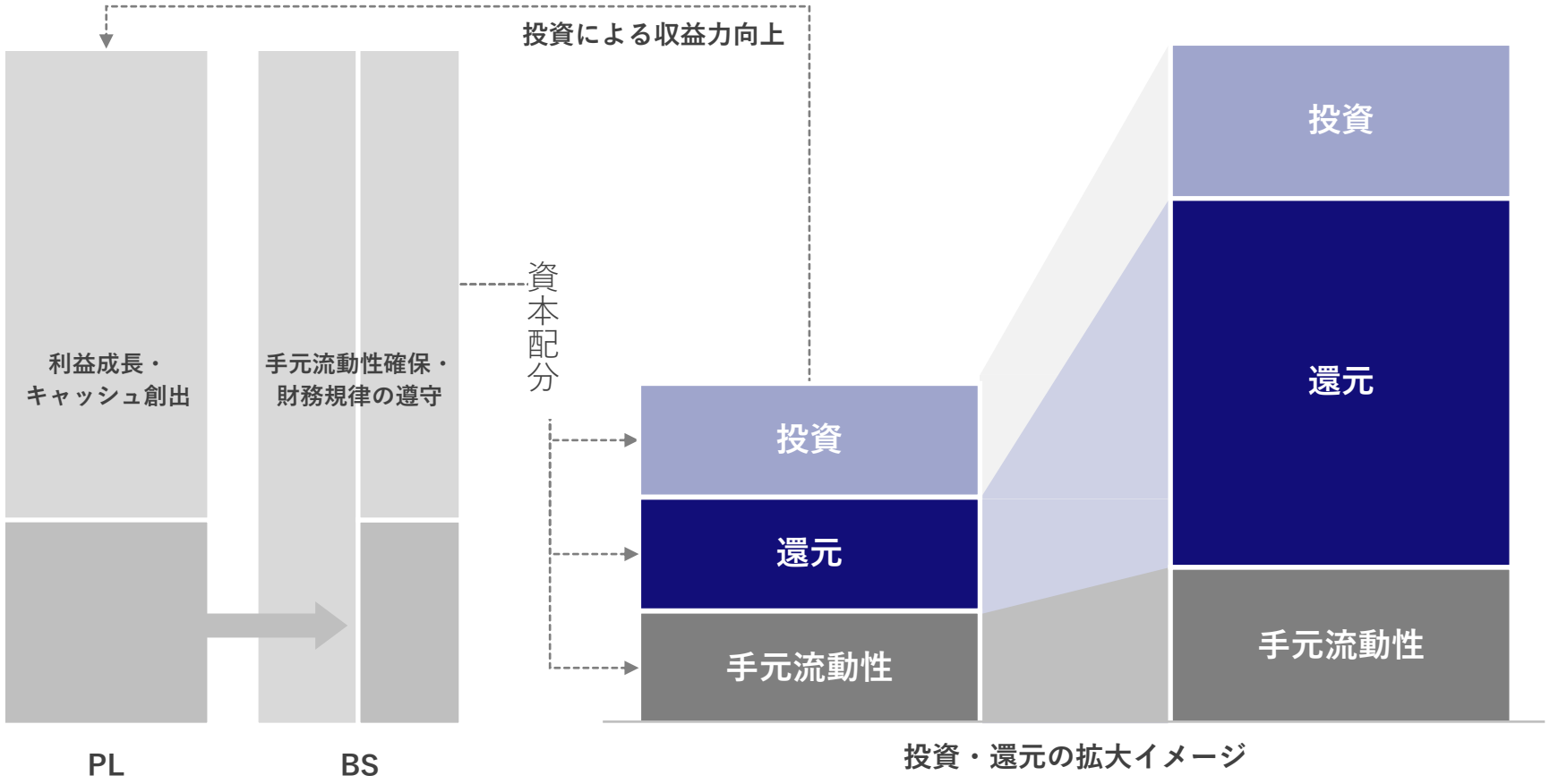
*1｜決算期変更に伴う変則決算（6か月）。
*2｜24時間365日の連続稼働を提供するというコンセプトのもとで設計されているフォールトトレラント（耐障害性）サーバで、無停止型サーバとも呼ばれる。

©2026 Axis Consulting Corporation

財務戦略・株主還元｜企業価値向上に向けたキャピタルアロケーション

事業とM&Aで生み出したキャッシュは、手元流動性を確保したうえで成長投資と株主還元に振り向ける。年間配当はDOE5%と配当性向40%のいずれか高い水準とし、IR活動も強化する。

● キャピタルアロケーション（イメージ）



01 投資規律を維持

- 戦略的合致
- 価格・収益規律
- 企業価値向上への貢献

02 株主還元・流動性向上

- 年間配当は、DOE5%・配当性向40%のいずれか高い水準
- 投資家層の拡大に向けてIR活動を強化

03 財務規律を遵守

- 財務基盤の安定性を維持するために手元流動性を確保

©2026 Axis Consulting Corporation

企業価値向上の考え方｜成長戦略・財務戦略・株主還元を連動させ、中長期的な企業価値を高める

スキルデータベースの拡大とM&Aによる事業ポートフォリオ拡充を軸とする成長戦略に、財務戦略・株主還元を連動させることで、それぞれがEPSの成長・PERの向上・株主還元の充実に寄与し、中長期的な企業価値の最大化を目指す。

成長戦略

詳細 → P.36～38

スキルデータベースの拡大とM&Aによる事業ポートフォリオの拡充・収益力強化により利益成長を実現

財務戦略

詳細 → P.39

資本効率と財務健全性を両立し、成長投資と株主還元の原資を確保

株主還元

詳細 → P.39

安定還元と成長連動を基本としながら、投資家との建設的な対話を強化

1 EPSの持続的成長

売上高成長　**収益性向上**

規律ある成長投資

人材紹介、スキルシェアの事業規模拡大と共に、M&Aを通じて継続的な売上高と利益を拡大する。

寄与する戦略

成長戦略　**財務戦略**

2 PERの維持・向上

成長期待の醸成　**利益成長の持続性・蓋然性**

資本効率の向上　**資本コストの低減**

中長期の成長シナリオと共に、進捗・成果を継続的に開示。資本コストを上回る成長投資と株主還元、投資家対話と流動性向上を通じて市場からの信頼を高める。

寄与する戦略

成長戦略　**財務戦略**　**株主還元**

3 株主還元の充実

安定性　**利益成長への連動**

成長投資とのバランスを保ちながら、安定的かつ継続的に株主へ還元する。

寄与する戦略

成長戦略　**財務戦略**　**株主還元**

中長期的な企業価値の向上

©2026 Axis Consulting Corporation

参考資料｜会社概要

● 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9月末現在）
従業員	単体：209名（2026年9月末現在） 連結：249名 ※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	㈱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	㈱ケンブリッジ・リサーチ研究所を吸収合併
2026年2月	㈱サン・システムプランニングを子会社化

©2026 Axis Consulting Corporation

参考資料｜スキルシェア「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

		平均受注単価		稼働率100%*1換算 平均受注単価		稼働率
平均受注単価が低く見える	事業会社向け	¥	1.3百万円（27/6期 1Q実績）	¥	2.1百万円（27/6期 1Q実績）	月 火 水 約63%（27/6期 1Q実績）
平均受注単価が高く見える	コンサルファーム向け	¥	1.6百万円（27/6期 1Q実績）	¥	2.0百万円（27/6期 1Q実績）	月 火 水 木 約80%（27/6期 1Q実績）

*1｜稼働率100%の定義は1日8時間×週5日×4週＝160時間。

©2026 Axis Consulting Corporation

用語集｜本資料を読むためのキーワード

当社独自の言葉と、業績・株主還元を読み解くための指標を整理した。

当社の考え方を表す言葉	
戦略実現人材	戦略を描くだけでなく、現場を動かし成果まで導くプロフェッショナル人材。当社が企業に紹介・提案する人材をこう呼ぶ
ハイエンド人材	コンサルファーム出身者など、高い専門性を持つ人材の総称。当社に登録された段階ではこう呼ぶ（戦略実現人材より広い言葉）
経営アジェンダ	企業が取り組むべき経営課題の総体。AI活用、DX、M&A、新規事業など、高度で複雑に絡み合う
スキルデータベース	約11万人のハイエンド人材のスキル・経験データ。当社のすべてのサービスの土台
発注者転換	当社が支援した人材が採用権限を持つ立場になり、企業側の依頼主として当社に依頼すること
スキルシェア	個人のスキルを提供（シェア）して対価を得ること。当社では、企業の課題解決に外部人材を提供するサービス全般を指す
FDE	Forward Deployed Engineerの略。顧客先に常駐してAI・DXの導入・実装を支援するエンジニア、またはその提供モデル

業績・株主還元を読むための指標	
入社決定人数	人材紹介で入社が決まった人数。人材紹介の売上を左右する「量」の指標
平均売上単価	人材紹介の入社決定1名あたりの売上高。「質」の指標
稼働人数	スキルシェアで、当社が受託した案件に参画している人数。スキルシェアの「量」の指標
平均受注単価	スキルシェアの稼働1名あたりの売上高。人材の稼働率（週に何日稼働するか）の影響を受ける
フロント部門	企業と人材の双方を担当する営業部門。人的資本投資（採用）の主な対象
EPS／PER	EPSは1株当たり当期純利益。PERは株価がEPSの何倍かを示す、市場の評価倍率
DOE	純資産配当率。年間配当総額を純資産で割った値で、利益が変動しても配当を安定させる基準

©2026 Axis Consulting Corporation

本資料の取り扱いについて

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。

©2026 Axis Consulting Corporation