



アクシスコンサルティング株式会社

(証券コード：9344)

2023年6月期 第3四半期 決算説明会

開催日：2023年5月12日（金）16:30～

登壇者：代表取締役社長 山尾 幸弘
 常務取締役 伊藤 文隆
 取締役管理本部長 所 芳正

2023年6月期 第3四半期 連結業績ハイライト

'23/06期 Q3累計で売上高及び売上総利益が過去最高を更新※

- ✓ 売上高 **3,236百万円** (YoY +30.0%)、売上総利益 **2,118百万円** (YoY +32.8%)
- ✓ 人材紹介、スキルシェア（フリーコンサルBiz）ともにコンサルティングファーム向けの売上が好調
- ✓ 上場に関連する一時的な販管費増により営業利益は減益

当初想定を上回り、Q4も堅調な伸びが期待できることから、通期業績予想を上方修正。成長投資により販管費を積み増すものの増益幅を拡大

売上高	旧予想	4,062 百万円	▶	新予想	4,313 百万円 (+251百万円)	前期比 +22.8%
営業利益	旧予想	609 百万円	▶	新予想	651 百万円 (+42百万円)	前期比 +29.9%

©2023 Axis Consulting Corporation

※ 本資料における2021年6月期及び2022年6月期の各四半期の数値については、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

1

山尾：代表取締役社長の山尾でございます。本日は大変お忙しい中、ご参加、ご視聴いただきまして、誠にありがとうございます。それでは早速、開始させていただきたいと思っております。

まず、2023年6月期第3四半期の連結業績ハイライトでございます。二つございます。

一つ目は、2023年6月期第3クォーターの売上高および売上総利益が、過去最高を更新いたしました。

売上高が32億3,600万円と、昨対比30%増、売上総利益が21億1,800万円、昨対比32.8%増であります。人材紹介、スキルシェア（フリーコンサルBiz）ともに、コンサルティングファーム向けの売上が好調でありました。そして、上場に関する一時的な販管費が増えたことによって、この四半期は、営業利益は減益になりました。

2点目、業績修正でございますが、当初想定を上回り、第4クォーターも堅調な伸びが期待できることから、通期業績予想を上方修正。成長投資により販管費を積み増しするものの、増益幅を拡大しているということでございます。

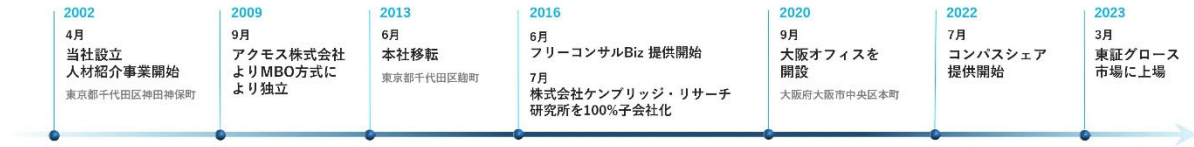
お手元の資料の通りでございますけれども、売上高、旧予想40億6,200万円に対しまして、新予想が43億1,300万円。プラス2億5,100万円でございます。前期比22.8%増であります。

営業利益であります。旧予想が6億900万円に対しまして、新予想は6億5,100万円。プラス4,200万円、前期比は29.9%。以上が、業績のハイライトになります。

会社概要



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



社名	アクシスコンサルティング株式会社	業務内容	人材紹介、スキルシェア
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	従業員	単体 100名 連結 117名 (2023年3月末現在) <small>※ 正社員及び契約社員の在籍者数</small>
代表者	代表取締役 山尾 幸弘	拠点	東京本社、大阪オフィス
設立	2002年4月	グループ企業	株式会社ケンブリッジ・リサーチ研究所
資本金	748百万円 (2023年4月末現在)	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

©2023 Axis Consulting Corporation

3

私から会社概要について、ご案内させていただければと存じます。



ご存じのように、去る3月28日に東証グロース市場に上場いたしました。まだ上場したてでございます。当社の概要について、ご理解が深まっただければということで、私から概要について、ご案内させていただきたいと思っております。

簡潔に申し上げますと、ハイエンド人材、DX・ハイエンド・コンサルティング領域におきまして、人材紹介およびスキルシェアの複合型のサービスを提供する、ヒューマンキャピタル事業を展開いたしております。

設立が2002年4月。グループ会社として、ケンブリッジ・リサーチ研究所がございます。

サービスラインアップ

企業が直面する課題や人材の求めるキャリアニーズに応じた複合的な人材サービスを、適切なタイミングで柔軟に提供

人材紹介		スキルシェア※	
正社員採用		フリーコンサル	スポットコンサル
コンサルティングファーム向け	事業会社向け		
<p>アクシスコンサルティング</p>  <ul style="list-style-type: none"> コンサルティング領域の人材紹介における長年の実績 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紹介実績に強み 	<p>ケンブリッジ・リサーチ研究所</p>  <ul style="list-style-type: none"> 1962年創業、約60年にわたり培った人材ネットワークとサーチ能力を持つ人材紹介会社 CxO、マネジメント等のエグゼクティブ領域の専門チームを有する 	<p>アクシスコンサルティング</p>  <p>フリーコンサル Biz</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業のニーズに合わせたフリーコンサルタントによる課題解決プロジェクトを提供 稼働フリーコンサルタントの多くは戦略・DX分野の案件実績が豊富 	<p>アクシスコンサルティング</p>  <p>2022年7月開始 コンパスシェア</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営・事業課題等を、1回1時間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 当サービスへの登録者は現役コンサルタントもしくはコンサルタント経験者
<p>(参考) 人材側から見たサービスの位置づけ</p> <p> <input checked="" type="checkbox"/> 転職 <input checked="" type="checkbox"/> 独立 <input type="checkbox"/> 副業 </p>			

©2023 Axis Consulting Corporation

※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。

4

サービスラインナップでございます。人材紹介とスキルシェアで、四つのサービスを展開いたしております。

向かって左側が人材紹介です。

まず祖業であります、アクシスコンサルティング。コンサルティングファーム向けの正社員の採用支援でございます。20年間一貫して展開してまいりました。その実績、アセット、ソリューション、ノウハウが凝縮いたしております。とりわけ、マネージャー以上の紹介実績に強みがございます。

そして右側ですが、事業会社向けの人材紹介、採用支援でございますが、これは関係会社、ケンブリッジ・リサーチ研究所を通じて、展開いたしております。CxO、ポストコンサル、経営幹部人材などの紹介に強みがございます。

続いて、スキルシェアでございますが、こちらは当社では、副業、兼業、フリーランスなどを総合してスキルシェアと定義しております。

まず、フリーコンサルでございます。高度で専門的でDX・ハイエンド・コンサル等などの個人事業主と言いますか、フリーランスの方をご支援する、企業の課題解決をご支援するサービスでございます。2016年から参入いたしまして、サービスを展開しているということでございます。

そして、四つ目のサービスが、スポットコンサルでございます。当社ブランド、コンパスシェアというブランドで、これは昨年2022年7月から参入しました。デジタルプラットフォームにおける

サービスであります。ウェブ上で、経営課題、事業課題が気軽にご相談できる。リーズナブルな価格帯で、経営についての課題の発見であるとか整理であるとか、こういうことを展開しているサービスであります。

ミッション・ビジョン

MISSION

人が活きる、人を活かす。
～人的資本の最大化・最適化・再配置～

VISION

**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。**

©2023 Axis Consulting Corporation

5

当社のミッション、ビジョンについても触れさせていただきます。

ミッションにつきましては、「人が活きる、人を活かす。～人的資本の最大化・最適化・再配置～」でございます。

昨今、人的資本経営は、大変マーケットの注目を集めております。ここで申し上げたいのは、当社の設立は2002年でございますが、創業以来、人材を資源でなく資本として捉えて、一貫した経営、事業を展開している点でございます。

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。

私たちはこの日本の社会が抱える多くの課題を解決し、新しい価値の創造を促すことで、すべての人が幸福に暮らし、生き活きと働くことができる社会の実現に貢献したいと考えています。

そのためには人材を資源（Human Resources）より資本（Human Capital）と捉え、この国で不足、偏在するコンサルタントなどの高いレベルの専門性と能力を持った人材を最適配置し、企業や社会の課題解決、価値創造を推進、その価値がシェアされ循環し続けてゆくような社会をつくる必要があります。

そこで当社は課題の発見、解決、さらに新しい価値の創造に答えるため正社員採用、フリーコンサル、スポットコンサルなどの複合的なサービスを展開。あらゆる企業や組織の課題解決と価値創造にパートナーとして寄り添うと同時に、働く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ます。

これら活動を通じて課題解決につながるコンサルティングがもっと身近になり、誰もが自由に活用できる世の中となるのが、企業、産業、社会の課題の解決と新しい価値やイノベーションの創出を促し、この国によりよい未来をもたらすと、私たちは信じます。

課題解決と価値創造のパートナー



©2023 Axis Consulting Corporation

6

コーポレートステートメントではありますが、「あらゆる課題は、人で解決する。」昨年6月に策定いたしました。

この国で不足する、あるいは偏在する、例えばコンサルタントなどの高い専門性を持った、能力を持った人材を最適配置し、企業や社会の課題解決、価値創造、その価値がシェアされ、循環し続けていくような社会をつくる必要があると、当社は考えております。

課題解決と価値創造のパートナーとして、新しい価値やイノベーションの創造を促していく。企業、産業、社会の課題解決と発展に、今後も注力していきたい、貢献していきたいと考えております。

コンサルティング業界の市場環境

当社の主要顧客であるコンサルティング業界は成長産業である。

IDCによる日本のコンサルティング市場予測※



※ 出所：IDC Japan 「国内ビジネスコンサルティング市場予測（2021年～2025年）」（2021年6月発行、#JP146565021）
同「国内ビジネスコンサルティング市場予測（2022年～2026年）」（2022年4月発行、#JP147875922）

©2023 Axis Consulting Corporation

7

IDCによる市場規模の実績と予測（億円）※

- 2021-2026年度は153%成長（CAGR+8.8%）を予測

IDCによる市場の概況※

- 企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）に向けた需要拡大が追い風
- 2020年にコロナ禍により一時的に低下した成長率を再び二桁に押し上げ、高成長軌道へと復帰
- 2023年以降もDXを進める企業のビジネス変革支援への需要がすべてのサービスセグメント／産業分野において継続、高い成長率を維持し拡大を続けると予想される

続きまして、コンサルティング業界でございます。

簡潔に申し上げますと、当社の主力顧客であるコンサルティング業界は、成長産業であることを申し上げておきたいところであります。

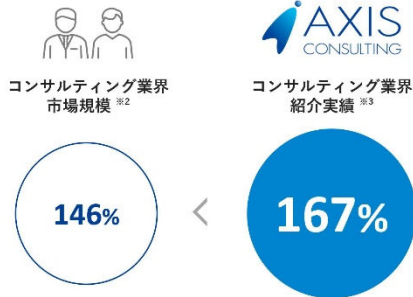
IDC Japan による国内ビジネスコンサルティング市場予測を例示してございますが、2021-2026年予測で153%成長、年平均9%近い、高い成長性をお示ししている内容でございます。

コンサルティング業界における紹介実績

当社はコンサルティング業界において高い紹介実績を有している。

成長性の比較 (2017～2021年度) ※1

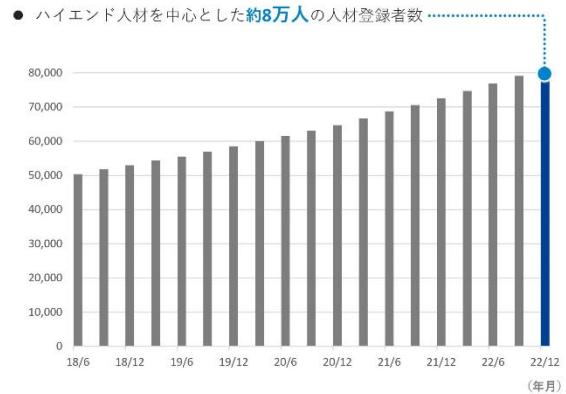
コンサルティング業界の市場成長率より、
当社のコンサルティング業界への紹介実績における成長率が高い



※1 2017年度の実績を100%としたときの2021年度における成長率で比較
※2 出所：IDC Japan「国内ビジネスコンサルティング市場規模予測（2022年～2026年）」（2022年4月発行、#JPJ47875922）
※3 当社データベースより、当社支援によりコンサルティングファームに転職した人数を算出
※4 当社データベースより。

©2023 Axis Consulting Corporation

人材登録者数推移 ※4



8

そのコンサルティング業界における、紹介の実績でございます。

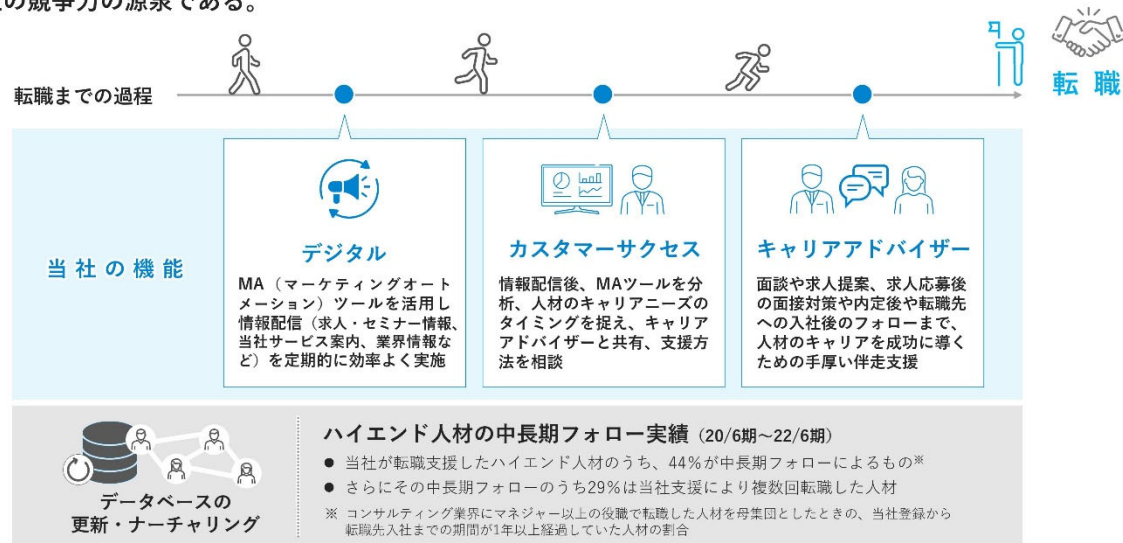
一言で申し上げます、当社はその成長マーケットであるコンサル業界に対して、高い紹介実績を有しているということでございます。

左手のほうは成長性の比較でございますが、コンサルティング業界そのものの市場規模、その成長性と比較いたしましても、当社からコンサルティング業界への紹介実績は、高い伸びを示しているという円グラフでございます。

右側の指標でございますが、当社の人材登録者の推移でございます。DX・ハイエンド・コンサルを中心としまして、ハイエンド人材で約8万人の登録者を突破しているという事例でございます。

ハイエンド人材との中長期的な関係構築（当社の仕組み）

コンサルタントを中心としたハイエンド人材との中長期的な関係を構築する機能・仕組みが、当社の競争力の源泉である。



©2023 Axis Consulting Corporation

9

当社のビジネスモデル、競争優位性でございます。

ハイエンド人材との中長期的な関係を構築する仕組みが、業界の中でも極めて特異な差別化した仕組みである、競争力の源泉だと捉えております。

当社の機能、三つの機能がございます。

まずデジタルの機能でございますが、マーケティングオートメーションツールを活用しながら、情報の発信、顧客データベースの管理を徹底していく。

そしてカスタマーサクセスの機能です。先ほど申し上げた、8万人の登録者に対して、四半期に一度コンタクトしている。アドバイス、コンサルティング、伴走していく、顧客を育成していく、養成していく、ナーチャリングの仕組みを整えているところが、特徴的であります。

そしていよいよ、キャリアアドバイザーでございますが、転職時、独立時、フリーランス等、そのタイミングで伴走。フロント部隊が顧客に対応して、キャリアパス、独立、起業の支援をしています。

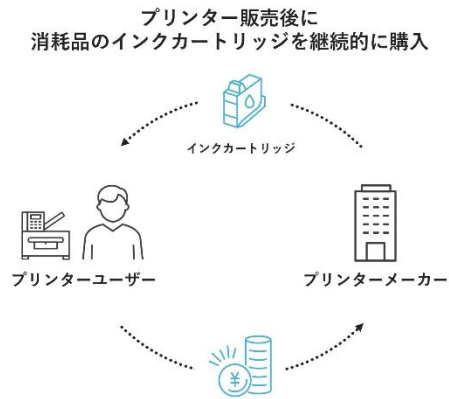
下段にございますのは、ハイエンド人材のフォローしている実績、ファクトでございます。2020年6月期からの3カ年でございますが、決定者の約半数近くが中長期的なフォロー、当社の中長期は、1年以上継続フォローしている事例でございます。業界で申し上げますと、長くて平均で3～4カ月と承知しておりますが、1年以上フォローしている方が約50%近く。そしてその中で、約3割近くが当社を、1回だけじゃなく複数回利用した人材の割合でございます。

ユニークなリカーリングビジネス

当社グループのリカーリングビジネスは他事業へ転換・循環するユニークなモデルである。

当社グループのリカーリングビジネスは、企業側（発注者）が直面する課題と人材側（候補者）が求めるキャリアニーズに応じて、正社員採用、フリーコンサルの各サービスを適切なタイミングで柔軟に提供し、中期的には、発注者が候補者、候補者が発注者となり継続的にサービスを活用できるユニークなビジネスモデル。

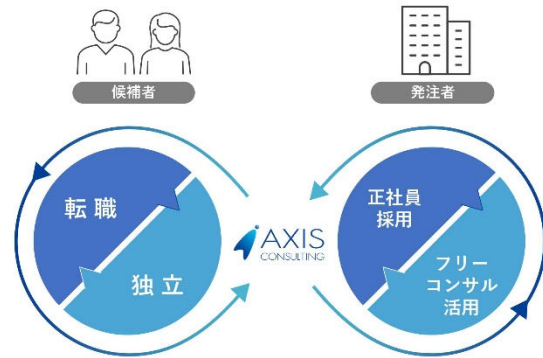
一般的なりカーリング事例



©2023 Axis Consulting Corporation

当社グループのリカーリング

1サービスの継続利用に加え、他サービスへ転換・循環



10

ユニークなリカーリングビジネスでございます。釈迦に説法かと存じますが、リカーリングスタイルと言いますと、一般的には、プリンターの例示がございますが、プリンターを販売後に消耗品のインクカートリッジを購入する。継続顧客、継続利用していく、つながっていくビジネスのことを指します。

当社はそれの人材バージョンでありまして、1サービスの継続利用に加えて、他サービスへの転換、循環を遂行しているということでございます。

当社のポジショニング

当社はコンサルタントを中心としたハイエンド人材を複合サービスで提供している。



©2023 Axis Consulting Corporation

11

当社の、業界の中のポジショニングでございます。お示ししている横軸が複合型・特化型、上下が高単価・低単価でございます。

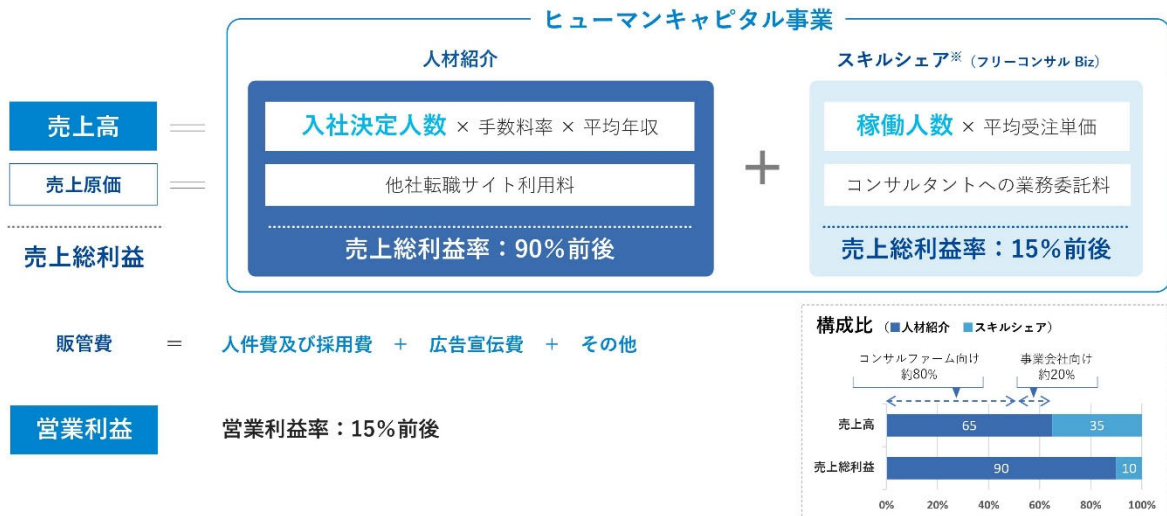
当社は、繰り返し申し上げますが、DX・ハイエンド・コンサルティング領域において、複合型サービスを展開している、業界の中でもオンリーワンの、唯一のビジネスモデルであります。ハイエンド人材に特化し、人材紹介、スキルシェアの複合型サービスを提供しているところが、業界の中でのポジショニングでございます。

簡単ではございますが、私から業績のハイライト、そして会社の概要等について、ご説明させていただきました。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。それでは続きまして、取締役管理本部長の所より、2023年6月期第3四半期の業績について、ご説明させていただきます。お願いいたします。

利益構造とKPI

人材紹介は転職支援した求職者の入社決定人数を、スキルシェアのフリーコンサルBizは稼働人数を、売上成長を測定する指標として重視し、KPIとして追っていく。



©2023 Axis Consulting Corporation

13

所：取締役管理本部長の所でございます。2023年6月期第3四半期の決算について、最初に当社グループのご理解をいただくため、利益構造とKPIについてご説明申し上げます。

スライドの上段、売上の構成要素から申し上げます。

左の人材紹介では、候補者の理論年収と企業との間で設定した手数料率を乗じた金額が売上になります。従いまして、人材紹介の売上高は、入社決定人数、手数料率、平均年収で構成され、このうち、入社決定人数をKPIとして重視しております。

続きまして右側、スキルシェアのフリーコンサル Biz では、月次のフリーコンサルタンの稼働人数と、1人当たりの受注単価で売上が構成されます。その売上成長のためには、稼働人数をいかに増やしていくかが重要なポイントであります。そのため、稼働人数をKPIに設定しております。

この人材紹介とフリーコンサル Biz では、粗利率に大きな違いがございます。スライド中段をご覧ください。直近2年ほどの概算でございますが、人材紹介の粗利率は約90%である一方、フリーコンサル Biz の粗利率は15%前後でございます。

粗利率の高い人材紹介で、底堅く利益をけん引しつつ、フリーコンサル Biz、スキルシェアで新たな需要を捉え、複合サービスとして、売上、利益を拡大させてまいります。

販管費につきましては、後ほど推移を含めてご説明いたしますが、人件費が最も大きな項目となります。

これらを含め、営業利益率としては約15%で推移しております。

2023年6月期 第3四半期累計 決算概要

- ・売上高は前年同期比30%増の成長。売上総利益は粗利率の高い人材紹介の伸長が牽引
- ・上場に関連する一時的な販管費増により営業利益は減益

(百万円)

	'22/06 Q3累計	'23/06 Q3累計	前年同期比		通期業績予想 (2023年5月12日 修正)	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	2,490	3,236	+746	+30.0%	4,313	75.0%
人材紹介	1,669	2,142	+473	+28.4%	2,878	74.4%
スキルシェア	821	1,094	+272	+33.2%	1,434	76.2%
売上総利益	1,595	2,118	+523	+32.8%		
人材紹介	1,485	1,946	+461	+31.0%		
スキルシェア	110	172	+61	+56.4%		
販管費	1,012	1,579	+566	+55.9%		
営業利益	583	539	△43	△7.4%	651	82.9%
営業利益率	23.4%	16.7%	△6.7pt	—	15.1%	—
経常利益	577	511	△65	△11.4%	619	82.6%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	392	342	△50	△12.8%	406	84.2%

©2023 Axis Consulting Corporation

14

続きまして、第3四半期累計の損益状況であります。ポイントは三つです。赤のアンダーラインをご覧ください。

まず上から、売上高が前年同期比で30%の成長となりました。人材紹介とスキルシェアが、ともに好調に推移しております。

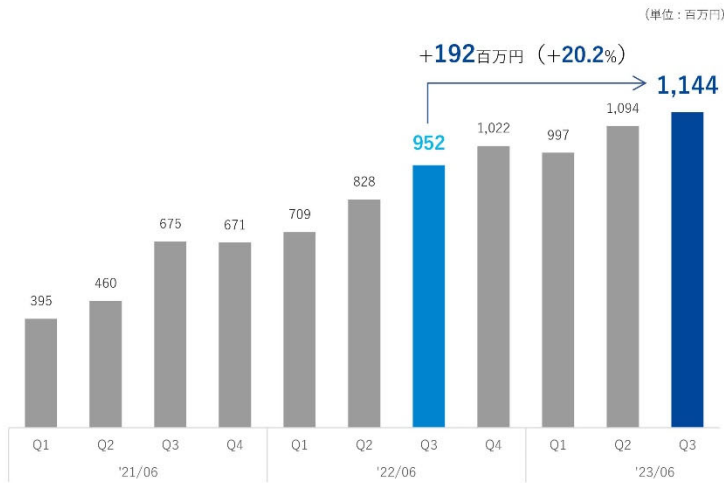
続きまして、売上総利益も過去最高を記録しました。粗利率の高い人材紹介がけん引しております。スキルシェアのフリーコンサル Biz も粗利率を改善し、利益貢献を高めています。

三つ目に、営業利益は、第3四半期累計では減益となりました。これは、第3四半期で上場に関連する一時的な販管費の増加があったためです。後ほど、こちらにつきましてはご説明いたします。

ただし、通期では増益を予想しておりました、本日開示いたしました業績予想修正につきまして、売上、利益ともに上方修正いたしました。

売上高 (四半期推移)

- ・ Q3は前年同期比 20.2%増で192百万円の増収。人材紹介とスキルシェアともに成長
- ・ 直近1年間の売上高構成比は、人材紹介：スキルシェア＝約2：1で推移



©2023 Axis Consulting Corporation

各サービスのQ3売上高

(単位：百万円)

	'22/06 Q3	'23/06 Q3	増減額	増減率
人材紹介	599	757	+157	+26.2%
スキルシェア	352	387	+35	+10.0%

- ・ 人材紹介、スキルシェア（フリーコンサルBiz）ともにコンサルティングファーム向けの売上が好調
- ・ コンサルティングファームの人材不足は依然として継続しており、採用需要が高い。そこに経営資源を振り向け、コンサルティングファーム向け正社員採用サービス、フリーコンサルBizで需要に応えている。

Q4見込み

- ・ スキルシェア（フリーコンサルBiz）が前期に戦略的に獲得した低粗利案件の減少で売上横ばいとなるも、人材紹介の伸長により、Q4でも前年同期を上回る見込み。

15

続きまして、四半期ごとの売上高推移でございます。順調に各サービスが成長しております。

特に最近では、旺盛なコンサルティングファームの需要を捉えた人材紹介が、増収に大きく貢献いたしました。第4四半期につきましても、人材紹介の伸長により、前年同期を上回るスコアを見込んでおります。

一見、成長ペースが落ち着いた、あるいは鈍化したと見られるかもしれませんが、これらは直近1年から1年半ほど、特にコンサルティングファームの強い人材需要を受け、かなりのハイペースで売上が成長したためです。

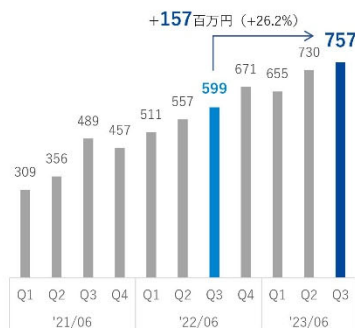
コンサルティング業界は、今後も活況が続くとみておりまして、当社グループも成長を継続してまいります。前年との対比で見ますと、ハイペースな成長の反動で、やや落ち着いて見えるというところでもあります。

売上高（四半期推移） — 人材紹介 —

- ・コンサルティングファームを中心に高い採用需要を確実に獲得
- ・入社決定人数、平均売上単価ともに伸長



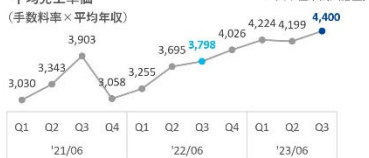
売上高 (単位: 百万円)



入社決定人数* (単位: 人)



平均売上単価 (手数料率×平均年収) (単位: 千円) ※単位未満四捨五入



- ・海外の一部コンサルティングファームで人員削減報道もあるが、国内では引き続き高い採用需要が継続している。
- ・入社決定人数は前年同期比 10.1%増、平均売上単価も 15.8%増で、売上高は前年同期比 26.2%増と大きく伸長
- ・平均売上単価の上昇は、旺盛な採用需要を背景に、当社の強みであるコンサルティングファームのマネージャー以上の採用支援割合が高まり、平均年収、手数料率が上昇したことが要因

Q4見込み

- ・コンサルティングファームにおけるマネージャー以外の若手採用等が増加するため平均売上単価は減少するが、入社決定人数は増加想定。Q4売上高は前年同期比 9.7%増を見込む。

©2023 Axis Consulting Corporation

※ 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が、当該返金対象となった場合も入社決定人数に含めております。また、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供する場合がありますが、当該提供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。

16

四半期の売上高を、サービスごとに見てまいります。まず人材紹介です。売上高を、KPIである入社決定人数と、手数料率と平均年収で構成する平均売上単価に分解しております。

入社決定人数も伸ばしておりますが、売上単価も高い水準で推移しております。スライド中央下段の平均売上単価の折れ線グラフをご覧ください。こちらは、当社の強みであるコンサルティングファームのマネージャー以上の決定人数が増加したためでございます。

企業の採用意欲が高い場合、また採用難易度が高い場合、手数料率が高まる傾向があります。高年収かつ、採用難易度が高い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ていることで、平均年収、手数料率の両面で売上単価を押し上げております。

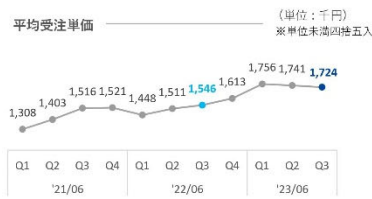
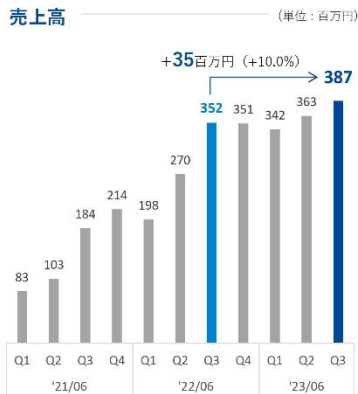
一方、コンサルティングファームの需要に応えるべく、当社グループの経営資源、具体的には営業部門の人材を、コンサルティングファーム向けに振り向けたことで、やむなく事業会社向けは低調に推移しました。

第4四半期の予想につきましては、コンサルティングファームの採用需要は継続すると見込みますが、今後はマネージャー以外の若手採用なども進むと想定しております。入社決定人数は増えますが、売上単価は落ち着いてくると想定しております。

売上高（四半期推移） — スキルシェア（フリーコンサルBiz） —

・高単価のプロジェクトを中心に引き続き堅調に伸長

3Biz
フリーコンサル Biz



©2023 Axis Consulting Corporation

※ フリーコンサルタンの月次の稼働人数の合計人数となります。

17

- 企業のDXを軸としたコンサルティング需要は依然として高く、今後も高い成長が予測されている。
- 前期に拡大したコンサルティングファーム向けの取り組みを踏まえ横展開を推進。現在の売上はコンサルティングファーム向けが過半を占めているが、事業会社向けの開拓を進める。
- 稼働人数は前年同期ほぼ横ばいだが、コンサルティングファームを中心に比較的稼働率が良い高単価の案件割合が増加し、平均受注単価は高水準で推移。売上高は前年同期比 10.0%増で成長

Q4見込み

- 前期に戦略的に獲得した低粗利案件が減少し売上は落ちるが、粗利率の上昇と利益貢献を見込む。

続きまして、こちらはスキルシェアのフリーコンサル Biz です。稼働人数と平均受注単価に分解しております。

スライドの左側、売上高の推移はご覧の通り、フリーコンサル Biz は、ここ 1~2 年で大きく成長を遂げてまいりました。事業会社向けも伸ばしておりますが、最近では、特に人材需要が高いコンサルティングファーム向けの案件が増加しております。

スライド中央の上段、当第 3 四半期の稼働人数の横ばいは、前期第 3 四半期に、コンサルティングファーム向けの案件で大きく稼働人数を増やした反動でございます。こちらは、戦略的に獲得した低粗利の案件も含まれております。

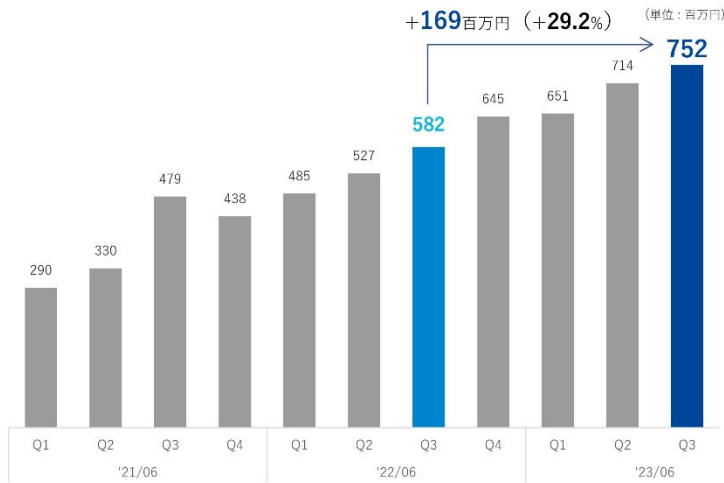
稼働人数といたしましては横ばいに見えますが、稼働率が高く、単価の高い案件は、堅調に推移しております。売上高は前年同期比で 10%増となりました。また、低粗利案件からの切り替えを進め、粗利率も改善しております。

第 4 四半期の予想につきましては、前期の低粗利案件が減少して、売上高は落ちますが、粗利率の改善で利益貢献が進むと想定しております。

売上成長と利益貢献のバランスを鑑み、戦略的に取引拡大を図ってまいります。

売上総利益（四半期推移）

- ・前年同期比 29.2%増と大きく伸ばす。人材紹介の伸長が大きく貢献
- ・スキルシェアの粗利率も改善傾向



©2023 Axis Consulting Corporation

各サービスのQ3 粗利額と粗利率 (単位:百万円)

	'22/06 Q3	'23/06 Q3	増減額	増減率
上段: 粗利額	536	690	+154	+28.8%
下段: 粗利率	89.4%	91.2%	+1.8pt	—
人材紹介	46	61	+15	+33.4%
スキルシェア	13.2%	16.0%	+2.8pt	—

・人材紹介

引き続き利益成長を牽引

・スキルシェア

フリーコンサルBizにおいて、前期は事業拡大のために戦略的に一部コンサルティングファームに対して低粗利の新規案件に注力も、今期は他社への横展開を進めて低粗利案件割合が減少。粗利率 2.8pt 改善し利益貢献が着実に進捗

Q4見込み

引き続き人材紹介の売上伸長が貢献。スキルシェア（フリーコンサルBiz）の売上が前年同期横ばいも、低粗利案件割合の減少により粗利率はさらに改善見込み。

18

続きまして、売上総利益の四半期推移でございます。

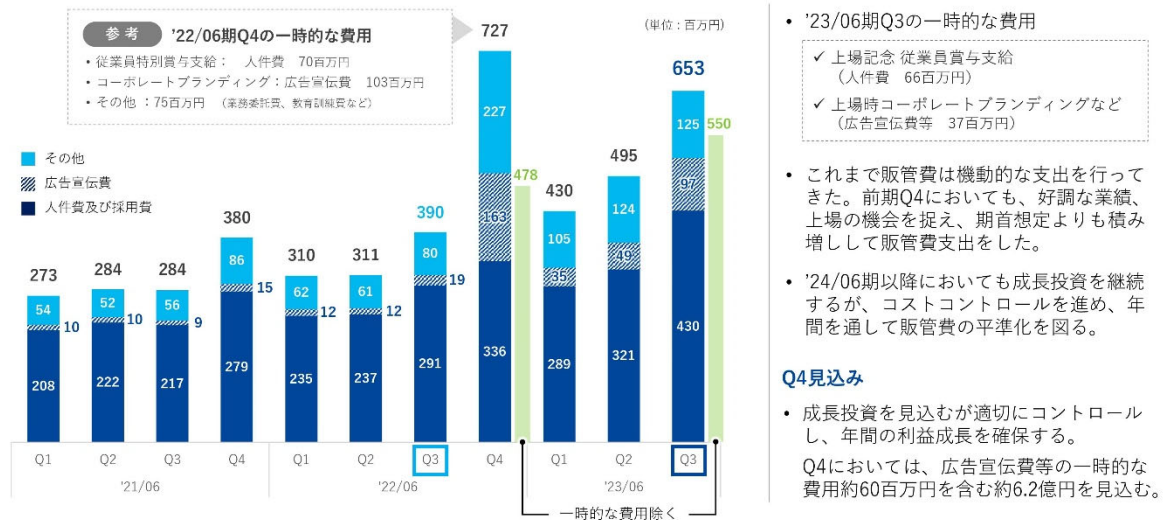
第3四半期単独でも、過去最高の売上総利益を更新いたしました。人材紹介の安定した基盤に加え、フリーコンサル Biz の利益貢献も伸びております。

スライド右上の表をご覧ください。第3四半期の粗利増減率は、フリーコンサル Biz が人材紹介を上回っております。

第4四半期の予想につきましては、引き続き人材紹介が売上総利益をけん引することに加えまして、フリーコンサル Biz のさらなる粗利率改善を見込んでおります。

販売費及び一般管理費（四半期推移）

- ・ Q3は上場に関連する一時的な販管費増が発生。事業成長、拡大のための広告宣伝費やシステム費等も増加傾向
- ・ コストコントロールを進め、着実な成長に向けたコスト構造の最適化を図る。



19

こちらは販管費の推移です。ご覧の通り、当期第3四半期と前期第4四半期に、一時的な費用発生がありましたので、こちらで説明させていただきます。

まずスライドの中央、前期の第4四半期におきましては、設立20周年記念としての、従業員への特別賞与。そして好調な業績に加え、上場に向けました機会を捉えるべく、当社グループの重要な経営課題である認知度の向上を図るため、広告宣伝を投下いたしました。

グラフの一番右側、当期第3四半期におきましても、上場に関連する一時的なコストとして、従業員への記念賞与と、上場関連の広告費を計上いたしました。それらの一時的なコストがない場合の推移も、こちらでお示ししております。

優秀な従業員の獲得、認知度の向上は、当社グループの重要な課題ではありますが、財務規律を整えて事業成長を図ってまいり所存でございます。また、従業員の採用につきましては、計画的に採用を進め、今期におきましては20名強の人員増を見込んでおります。

業績予想につきましては、今期第4四半期におきましても、必要な成長投資を見込んでおりますが、適切にコントロールし、年間の利益成長を確保してまいります。

営業利益 (四半期推移)

- ・上場に関連する一時的な販管費増により、前年同期比でマイナスとなる。
- ・成長投資を継続しつつも、着実な利益成長を図る。



- ・コスト構造の最適化を図り、利益体質を強化する。

Q4見込み

- ・成長のためのコーポレートブランディング費用を見込むも、着実に利益を積み重ねる方針

©2023 Axis Consulting Corporation

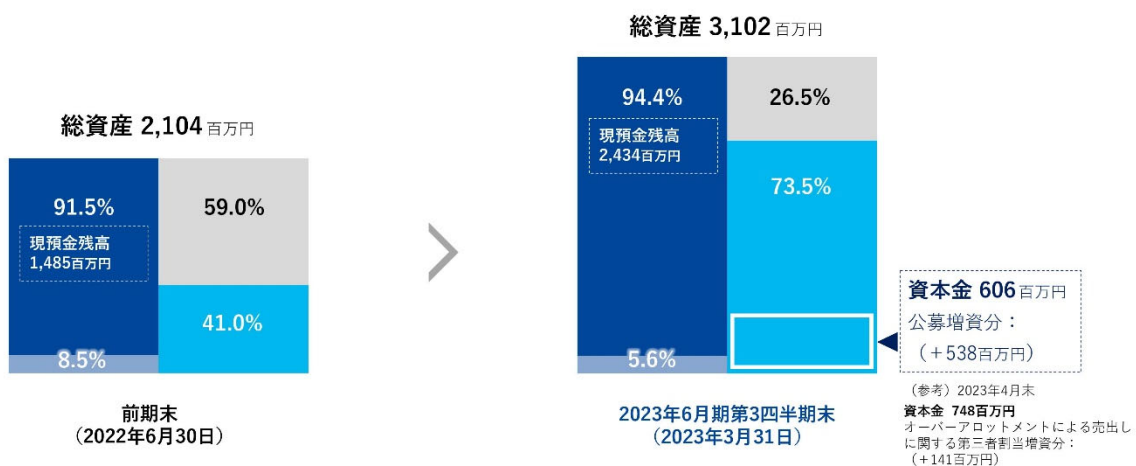
20

ご説明いたしました内容を含んだ、営業利益の推移でございます。コスト構造の最適化を図り、着実に利益を積み重ねる方針でございます。

貸借対照表

- ・新規上場時の公募増資により財務基盤が充実
- ・自己資本比率 41.0% → 73.5%

■ 流動資産 ■ 固定資産 ■ 負債 ■ 純資産



©2023 Axis Consulting Corporation

21

こちらは財政状態でございます。ご覧の通り、流動性が高い財政状態となっております。

そして、新規上場時の公募増資により、財務基盤が充実いたしました。投資家の皆様からお預かりした経営資源を効率よく事業投資に活用し、当社グループの社会的価値の向上、株主価値の向上を図ってまいります。

コンパスシェアの取組状況

- ・ サービスプランを充実させて利便性をさらに向上
- ・ さまざまな公共団体や企業と協賛。ハイエンド人材活用を推進



社会課題の解決に寄与するアイデアを表彰する
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

アワード受賞チームに副賞として
コンサルティングサービス「コンパスシェア」を提供



2023年4月11日『NOVUS FUTURE DESIGN AWARD 2022』最優秀賞が決定

NTTコミュニケーションズ株式会社が運営する
「ビジネスdアカウント」で会員登録・ログイン可能

ビジネスdアカウント



最後に、コンパスシェアの取り組み状況をお伝えいたします。

2022年7月にスタートさせた副業支援サービスで、まだ取扱高は僅少であり、現在は利便性の向上と認知度向上に邁進しております。

以上で、私からの説明を終わらせていただきます。

司会：ありがとうございました。それでは続きまして、当社グループの成長戦略について、常務取締役伊藤より、ご説明いたします。それではお願いいたします。

課題解決と価値創造のパートナーに

社会課題が高度化するなかで、
ハイエンド人材を最適配置することで企業の課題解決・価値創造を支援

ハイエンド人材の最適配置



©2023 Axis Consulting Corporation

実現に向けた投資



24

伊藤：常務取締役の伊藤と申します。よろしくお願いいたします。

私からは、成長戦略について、ご説明させていただければと思います。

先ほど、代表からもお伝えさせていただきましたが、社会課題が高度化する中で、ハイエンド人材を最適配置することで、企業の課題解決・価値創造を推進していくのが、当社のミッションでございます。

その実現に向け、投資として、人と PR・マーケティング、システム、この3点を強化していきたいと思っております。

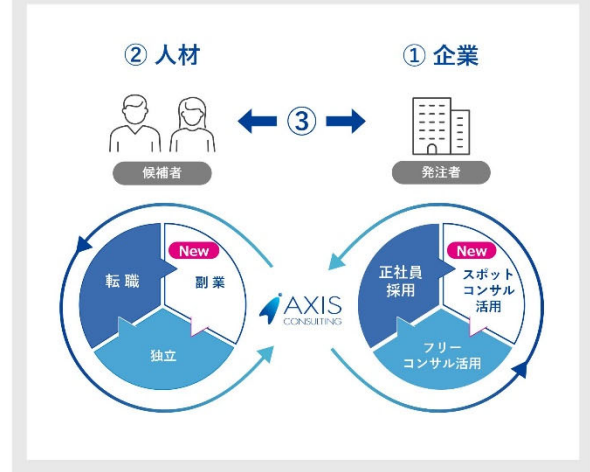
成長するリカーリングビジネス

< 想定する事例 >



©2023 Axis Consulting Corporation

スポットコンサルの副業サービス 「コンパスシェア」により リカーリングビジネスが拡充・成長



25

まず、リカーリングビジネスに関しまして、成長するリカーリングビジネスということで、ご説明させていただければと思います。

副業サービスであるスポットコンサル、コンパスシェアの導入により、顧客基盤を拡大し、リカーリングビジネスを拡大成長させていきます。

特に、データ総量の増大において、コンパスシェアの役割は重要になってきます。この点に関しましては、また後ほどご説明させていただければと思います。

成長戦略サマリー

成長戦略実現に向け、2025年6月期までは4つの施策を重点的に取り組み、データベースの総量拡大及び活用率向上を図る。



©2023 Axis Consulting Corporation

26

全体の成長戦略サマリーについて、ご説明させていただければと思います。

成長戦略実現に向け、2025年6月期まで、四つの施策を重点的に取り組み、人材データベースの総量拡大および活用率向上を図ります。

具体的には4点ございまして、1点目がコンパスシェア導入による副業サービスの強化。2点目がアップセル・クロスセルの強化。3点目が顧客企業獲得、全社ブランディングなどのマーケティング強化。最後にデータベース整備、プラットフォーム構築などのシステム投資を行ってまいります。

A. 副業サービス強化 データベース総量拡大

コンパスシェアを通じて自律的な当社データベースの総量拡大を目指す。



©2023 Axis Consulting Corporation

27

まず1点目の副業サービス強化についてです。

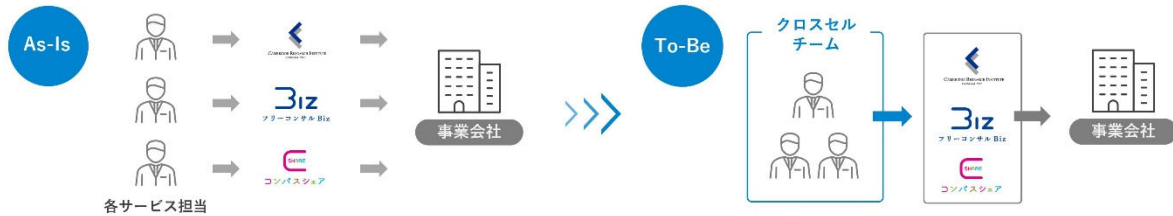
コンパスシェアを通じて、データベースの総量拡大を目指します。これまで、人材の方と当社の接点は、転職する際、あとは独立する際などに限られておりましたが、今後はコンパスシェア導入によりまして、副業という利用機会の多いサービスを通じて、優秀な人材とのタッチポイントを増やしていくというふうに考えております。

B. アップセル・クロスセル強化

活用率向上

クロスセルチーム立ち上げにより事業会社に対するソリューション提案力を強化する。

クロスセルチーム立ち上げイメージ



ソリューション提案事例

- ライトに利用できるスポットコンサルサービス（コンパスシェア）で発見・明確化した課題について、その実行や新たな価値創造のために単価の高い正社員・フリーコンサルタントの利用を促進。
- DX等の経営課題に対応できるハイエンド人材は圧倒的に不足しており、正社員の中途採用だけでその需要を満たすことは不可能に近い。そこでハイエンド人材の正社員求人を行う企業に対して、迅速かつニーズに合ったフリーコンサルタントの利用を同時に促進。
- フリーコンサルタントによる課題解決後、内製化ニーズに対応し正社員採用を支援

サービスメニューの循環イメージ



©2023 Axis Consulting Corporation

28

2点目のアップセル・クロスセルについて、ご説明させていただきます。

従来、コンサルティングファーム向けにクロスセルを導入、展開してまいりました。コンサルティングファーム向けのサービスを継続強化しつつも、事業会社向けのクロスセルについても展開してまいります。

複合的なソリューションを提案、提供することで、右下の絵のように、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してまいります。

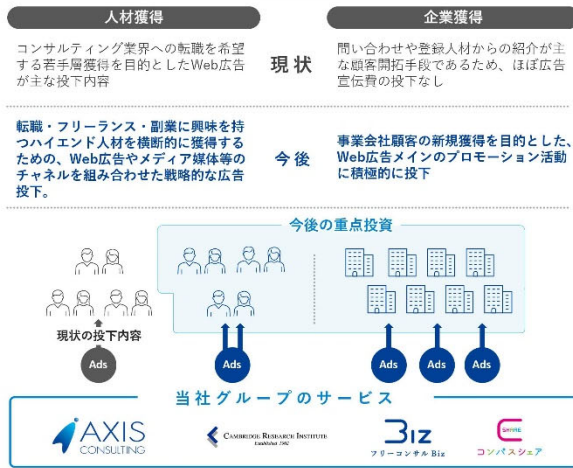
C. マーケティング強化

データベース総量拡大

活用率向上

従来の人材獲得施策に加え、企業獲得のための広告宣伝や、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。

サービス認知及び人材・企業獲得への広告投下



©2023 Axis Consulting Corporation

コーポレートブランディングへの広告投下

様々な媒体や企画を通じて、当社の企業理念・ビジョンを各ステークホルダーに正しく伝えることで、ブランディング向上に資する。



29

3点目、マーケティング強化について、ご説明させていただきます。

これまでの広告宣伝のメインは、主に人材の獲得について強化してまいりましたが、今後は企業獲得、または全社的なブランディング強化にも積極的に資金を投下いたします。

D. システム投資

データベース総量拡大

活用率向上

リカーリングビジネスをさらに活性化させるためのデータベース整備やサービス拡充目的のシステム投資も実施する。

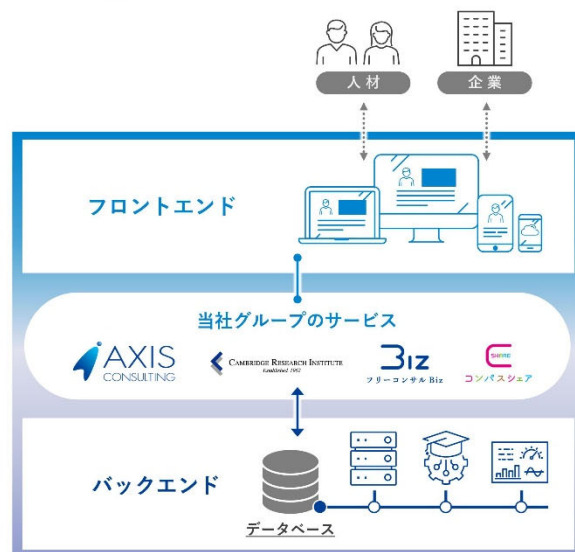
システム投資内容

ハイエンド人材・顧客企業との更なる接点機会の創出やUI/UX向上を目的としたサービスの拡充

- 例示①
- プラットフォーム拡張
 - 蓄積されたハイエンド人材のデータベースを活かしたキャリアデザインサポート

データベース整備による経営管理の高度化

- 例示②
- リカーリング推進のためのKPI可視化
 - 機械学習による予測モデル導入



©2023 Axis Consulting Corporation

30

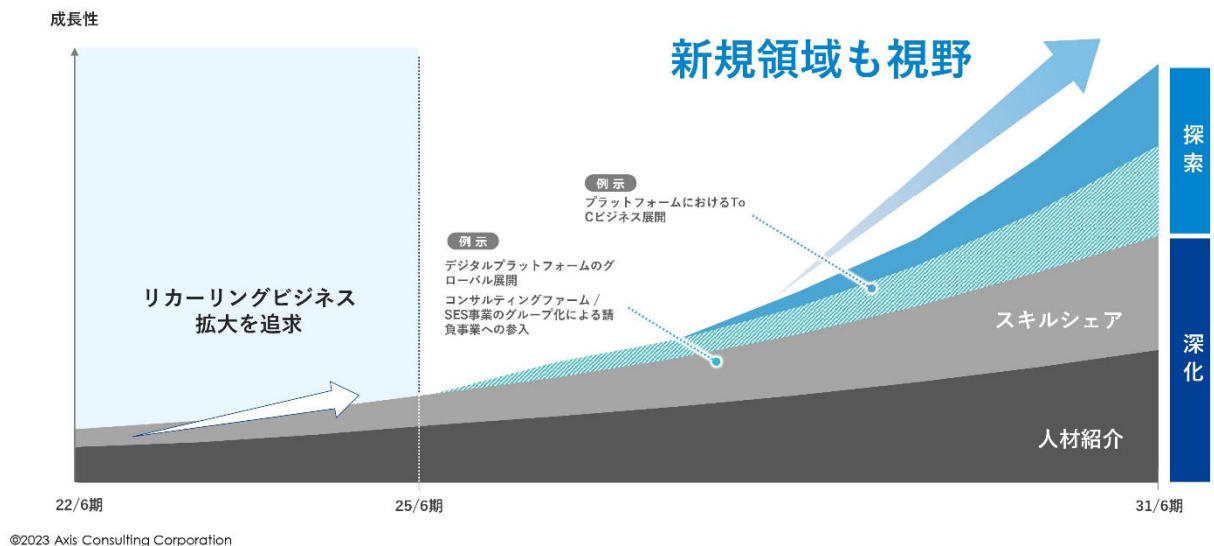
最後、4点目になります。システム投資について、ご説明させていただきます。

データベース整備やサービス拡充など、システムへの投資も行ってまいります。具体的には、バックエンドとして、リカーリングを推進するためのデータベースを再構築していきます。

その後、フロントエンドシステムの開発を実施してまいります。ユーザー、企業、人材が、複合サービスをワンストップで利用可能なフロントシステムアプリケーションの開発を実施してまいります。

中長期の事業展開イメージ

既存事業のリカーリングビジネス拡大を追求しつつ、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る。



31

最後になりますが、中長期の事業展開のイメージになります。

2025年6月期までは、既存事業のリカーリングビジネスを拡大追求しつつ、将来的にはデータベースを活用した、新規領域の展開を視野に入れております。

私からは以上になります。ありがとうございます。

質疑応答

Q1: 上場した効果でご実感されているのは、何がありますでしょうか。

山尾: 上場してまだ間もないわけですが、マーケットやお客様からの反応、反響、当社のビジネスに対する評価が、反応がありまして、大変嬉しく感じておりますと同時に、当社の与えられた責任と言いますか、スタンスを確認しながら、前へ前へ進めている状況であります。

Q2: 9ページで、先ほど社長様のご説明の中で、表の下のところに、ハイエンド人材の中長期フォロー実績ということで、下に四角の枠で書いていまして、44%が中長期フォローによるものと米印が振られています。

これは一般的なものよりもすごく長いというお話を伺いましたけれど、これが長いということは、御社の特徴、どういうことによって長くなっているのかを、ご説明いただきたい。それがどういう特徴なのかを教えていただければと思います。

山尾: お答えしたいと思います。まず長い短いでございますが、先ほど申し上げましたように、当社では1年以上顧客に伴走し、継続フォローしているということで、中長期と定義しております。

業界の標準で申し上げますと、大体長くても3~4カ月。これは即時的な、今に対応する求職求人のマッチングを人材紹介事業とさせてもらおうと思いますが、その後のフォローアップにはつながっていない。

ですから、当社は創業以来、事業、サービスを展開するときに、お客様に伴走する、継続フォローする。一時的ではなく継続的にフォローする。候補者に対しては、一生涯、ライフタイムバリューを提供していくことの、継続顧客、継続利益と言いますか、これがお客様のニーズが高いということ、また当社としても、継続性、循環性ということに、ビジネス性が高いということで、取り組んできたということでもあります。

仕組みにつきましては、先ほど、デジタル、カスタマーサクセス、フロントですね。バック、ミドル、フロント部隊が連携しながら、そのサポートをしていることが実態でございます。

Q3: 今期のご計画を修正されていますが、利益率に関してやや低く見えますが、一時的な費用の詳細に関して、ご教示いただけますでしょうか。広告費用のほかに、社員の方の特別賞与なども含まれているのでしょうか。

所: 所からお答えさせていただきます。先ほどご説明させていただきましたが、まず今期につきましては、上場記念の従業員への特別賞与、それと認知度向上のための、いわゆる広告宣伝。あと直接的な上場関連費用で、今期はそれを捉えまして一時的な費用ということで、お示ししております。ちなみに、その一時的な費用を除いた金額も、こちらで薄い緑でご説明させていただいております。

Q4: 4つのサービスそれぞれの競合環境について、教えていただけますか。

伊藤: 伊藤から回答させていただきます。ご質問ありがとうございます。4ページにございます、サービスラインナップでご説明させていただければと思います。

まず、人材紹介におけるコンサルティング業界向けの人材紹介においては、よく比較される会社ですと、例えば会計に特化している人材紹介会社とか、あとはハイエンド人材に特化している人材紹介会社がよく比較されます。それはケンブリッジ・リサーチ研究所にも同様に言えます。

それからフリーコンサルのフリーコンサル Biz に関しましては、フリーランスのビジネスをやっている企業がいくつかございまして、そういった企業とよく比較されます。

それから、スポットコンサルも同様のビジネスをやっている企業がございまして、そういった企業とよく比較されます。よろしいでしょうか。

Q5: コンサルティング業界活況の背景はいったい何が考えられますでしょうか。要因を教えてください。

山尾: 山尾から回答させていただきますが、まず人口減です。労働人口が減っている中で、圧倒的にハイエンドと言いますか、ハイクラスと言いますか、課題解決能力を持った価値創造をする人間が圧倒的に不足しているというトレンド、その重要性は非常に継続している。

振り返るとコロナ禍においても、全体に人材の採用マーケットの成長が鈍化した。全体としては止まりましたけれども、このコンサルティング業界、DX・ハイエンドの課題解決、価値創造する人

員は、圧倒的に不足している。例をとりますと、有効求人倍率が平均で7倍から10倍で推移している。7社から10社に1人しか採用できない、そういう状態が続いている。

これを例に見るまでもなく、非常に人材業界全体が活況というよりも、ハイエンドクラス、DX・ハイエンド領域については圧倒的に足りていない。人が足りないことに加えて、技術革新であるとか、経営環境の変化も激しい。

そこを乗り切るために、各社が既存の社員だけ、既存のメンバーだけの解決では間に合わない。外部の有力なコンサルなどを使っていきたいという声は、日に日に増していることが、手触り感、実感だということでございます。

Q6: ハイエンド人材だと、ボリュームゾーンではないので、市場規模もそれほど大きくないのではと思うのですが、継続成長のため、どこかで下の層に拡大していくのでしょうか。

山尾: ご質問ありがとうございます。ハイエンドクラスに対しては、今後も、コンサルティングファーム系に注力して継続していきたい。これが当社のリカーリング、継続性とか循環性を支える、あるいは収益を支える基盤だということでございます。

その事業基盤、収益基盤の拡充を図りつつ、そのインフラ、リソースを軸にしながら、今ご指摘のような、若手に対してのハイポテンシャル層へのリーチ、展開というのは、今も展開していますし、今後も拡充していきたいと考えております。

司会: ありがとうございます。それではほかにご質問がないようでございますので、こちらで質疑応答を終了させていただきます。

では、以上をもちまして、アクシスコンサルティング株式会社、2023年6月期第3四半期決算説明会を終了させていただきます。

本日はご多用の中、ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

以上

免責事項

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社グループの関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

お問い合わせ先
アクシスコンサルティング株式会社 IR担当
email: ir@axc-g.com