

2023年2月21日

各位

会社名 アクシスコンサルティング株式会社
代表者名 代表取締役社長 山尾幸弘
(コード番号：9344 東証グロース市場)
問合せ先 取締役管理本部長 所芳正
(TEL. 03-3556-1812)

2023年6月期の業績予想について

2023年6月期(2022年7月1日～2023年6月30日)における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円・%)

項目	決算期	2023年6月期 (予想)			2023年6月期 第2四半期累計期間 (実績)		2022年6月期 (実績)	
		対売上高 比率	対前期 増減率		対売上高 比率		対売上高 比率	
売上高		4,062	100.0	15.6	2,092	100.0	3,513	100.0
営業利益		609	15.0	21.6	441	21.1	501	14.3
経常利益		576	14.2	16.8	439	21.0	493	14.0
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益		391	9.6	20.4	293	14.0	324	9.2
1株当たり 当期(四半期)純利益		93円66銭			73円06銭		80円84銭	
1株当たり配当金		—			—		—	

- (注) 1. 当社は、2022年11月7日付で、普通株式1株につき30株の株式分割を行っております。2022年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。
2. 2022年6月期(実績)及び2023年6月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2023年6月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(600,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大157,500株)を考慮しておりません。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年2月21日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2023年6月期業績予想の前提条件】

1. 全体の見通し

当社は、「人が活きる、人を活かす。～人的資本の最大化・最適化・再配置～」をミッションとし、ビジョン「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。」を掲げております。

近年、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、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求められております。そのためには、人材を資源 (Human Resources) より資本 (Human Capital) と捉え、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、価値創造を推進することで、その価値がシェアされ循環し続けていくことが必要とされております。当社グループは、そのような変化に対応し、持続可能な未来に新しい企業価値を提供していくために、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、課題の発見、解決、価値創造に答えるべく、コンサルタント等のハイエンド人材領域における人材紹介及び副業や兼業といったスキルシェアの推進による経営・事業課題の解決支援を提供しております。

我が国における最近の人的資本をめぐる動きとして、2022年5月に経済産業省より「人的資本経営の実現に向けた検討会報告書 ～人材版伊藤レポート2.0～」が公表され、また、同年6月7日に閣議決定された「経済財政運営と改革の基本方針2022 新しい資本主義へ～課題解決を成長のエンジンに変え、持続可能な経済を実現～」(骨太方針2022)が内閣府より公表されました。当社グループは、社会の課題解決と新しい価値やイノベーションの創出に向けた「人的資本」の重要性が高まっていると考えております。人材を資本として捉え、その価値を最大限に引き出すことで中長期的な企業価値向上につなげる人的資本経営においては、従来の雇用慣行から脱却し、多様性を尊重した個人と組織の自律的な関係構築が求められます。そのための、副業や兼業、フリーランス等を含めた多様な働き方を選択し活躍できる環境の整備が進み、企業の人的資本に関する情報開示も促進されております。今後、人的資本経営を踏まえた人事戦略は、あらゆる企業の持続的な成長において重要な位置づけになると考えております。

デジタル化や脱炭素化という大きな変革の波のなか、人口減少に伴う労働力不足にも直面する我が国において、創造性を発揮して付加価値を生み出していく原動力は「人」であります。しかし、企業変革を推進する人材の状況について、日本企業では、量と質の両面で人材不足が課題であり(注1)、また、2030年には約45万人のIT人材が不足すると試算されております(注2)。他方で、国内のビジネスコンサルティング市場は、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し高成長を維持する見込みであります(注3)。加えて、従業員の副業・兼業を容認する企業は近年増加し、企業側も優秀な外部人材を活用することを模索する動きが進んでおります。これらのことから、ハイエンド人材領域の人材紹介及びスキルシェアのニーズは益々高まっていくと考えております。

(注) 1. 出典：独立行政法人情報処理推進機構「DX白書2021」 Copyright 2021 IPA

2. 出典：経済産業省「IT人材需給に関する調査」2019年3月、IT人材需給に関する主な試算結果の中位シナリオ

3. 出典：IDC Japan プレスリリース「国内ビジネスコンサルティング市場予測を発表」(2022年5月23日)

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年2月21日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

このような状況を踏まえ、2023年6月期の連結業績見通しは、売上高4,062百万円（前期比15.6%増）、営業利益609百万円（前期比21.6%増）、経常利益576百万円（前期比16.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益391百万円（前期比20.4%増）を予想しております。

2. 業績予想の前提条件

当社グループはヒューマンキャピタル事業の単一セグメントとしております。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各サービスを展開し、人材紹介として正社員採用サービスを、スキルシェアとしてフリーコンサルサービス及びスポットコンサルサービスを提供しております。

スポットコンサルサービスについては、2022年7月にサービス提供を開始し、取扱高が僅少であることから売上高、売上原価及び売上総利益の記載を省略しております。

(1) 売上高

① 人材紹介

当社グループはコンサルティングファーム向けのコンサルタント（正社員）採用サービス、及び事業会社向けの正社員採用サービスを提供しております。

正社員採用サービスの売上高は、平均年収×平均手数料率×入社決定数で構成されます。正社員採用サービスにおいては、求人企業に転職希望者を紹介し、面談等を経て当該転職希望者が入社した段階で、成功報酬として当該転職希望者の理論年収に手数料率を乗じた金額が売上となります。

当社グループの主要な顧客先が属するビジネスコンサルティング市場は、デジタル・DX（注1）領域を中心に需要の拡大が予測されており、前期に引き続き堅調な人材需要が見込まれます。平均年収及び平均手数料率については、前期における事業環境が当期も継続するとの予測のもと、前期実績を参照して設定しております。入社決定数については、国内ビジネスコンサルティング市場の成長率を参照するとともに、コンサルティングファームを中心とした注力顧客の採用見込や前期実績、及び人材紹介部門の人員増強による顧客の採用需要に対するサービス提供能力の向上等を踏まえ、その実行可能性を勘案し、前期比15.6%の増加を見込んでおります。これらにより、人材紹介の売上高は2,637百万円（前期比12.7%増）を見込んでおります。

なお、2023年6月期の上社決定数は733人を見込んでいるところ、2023年6月期第2四半期累計期間は329人（注2）の進捗であります。

（注）1. 「DX」とは、デジタルトランスフォーメーション（Digital Transformation）の略称であり、企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立することをいう。

2. 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数に含めております。なお、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りますが、当該提携先で決定

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年2月21日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

した場合は、入社決定数に含めておりません。

② スキルシェア

フリーコンサルサービスは、独立してフリーランスとなったコンサルタント（以下、「フリーコンサルタント」という。）による、企業のニーズに合わせた課題解決プロジェクトを提供するサービスです。

フリーコンサルサービスの売上高は、1人当たり平均受注単価（月額）×稼働人数（受注案件について当社と業務委託契約を締結し、当該案件に従事するフリーコンサルタントの月次の人数）で構成されます。

企業のDXを軸としたコンサルティング需要が高まるなか、フリーコンサルタントの活用ニーズは引き続き堅調に推移すると想定しております。1人当たり平均受注単価については、前期と同水準の稼働状況が継続するとの予測のもと、前期実績を参照して設定しております。稼働人数については、競合環境及び当社提供サービスの前期実績と成長性を踏まえた市場ポジショニングを基礎として目標売上高を算定し、当該目標売上高を上述の1人当たりの平均受注単価で除して設定しております。堅調なフリーコンサルタントへの需要を背景として、既存顧客の深耕と新規顧客の獲得、登録フリーコンサルタントの増加及びスキルシェア部門の人員増強によるサービス提供能力の向上等を勘案し、稼働人数は前期比24.7%の増加を見込んでおります。これらにより、スキルシェアの売上高は1,425百万円（前期比21.5%増）を見込んでおります。

なお、2023年6月期の稼働人数は950人（月次の稼働人数の年間累計）を見込んでいるところ、2023年6月期第2四半期累計期間は404人の進捗であります。

以上の結果、売上高は4,062百万円（前期比15.6%増）を見込んでおります。

(2) 売上原価、売上総利益

人材紹介の売上原価は、主に他社転職サイトの求職者情報登録者の転職決定に伴う手数料で構成され、上述の売上予想に基づき算定しております。

当社グループの転職希望者の獲得は、当社及びケンブリッジ・リサーチ研究所が運営する登録サイトや他社転職サイトの求職者情報を利用したスカウトのほか、当社グループの人材データベースの登録人材とのコミュニケーションを通じて行っております。このうち、他社転職サイトの求職者情報を利用して獲得した転職希望者が当社グループの紹介により求人企業に入社した場合に、当該転職サイトの運営企業に支払う手数料が売上原価となります。なお、当該手数料は当社グループが求人企業から得る成功報酬に前期実績に基づく一定の料率を乗じて算出されます。

スキルシェア（フリーコンサルサービス）の売上原価は、主にフリーコンサルタントに支払う業務委託料で構成され、各案件の粗利率の前期実績に基づき原価率を設定し、上述の売上予想に基づき算定しております。

以上の結果、売上原価は1,500百万円（前期比17.9%増）、売上総利益は2,562百万円（前期比14.3%増）を見込んでおります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年2月21日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費の主な内訳は以下のとおりです。

(人件費)

営業要員やスポットコンサルサーサービスの機能強化を含むデジタルプラットフォーム運営にかかる人員増強等を見込み、要員計画に基づき算定を行い、前期比 20.7%増の 1,255 百万円を見込んでおります。

(広告宣伝費)

広告宣伝費は主に転職希望者を自社登録サイトに流入させるために投下しており、想定する入社決定数及び稼働人数を基礎として想定新規流入数を見積り、それに流入経路毎に要するコストを乗じて算定しております。ただし、前期に積極投下した企業認知向上・コーポレートブランディング関連の広告宣伝費が減少するため、前期比 14.0%減の 177 百万円を見込んでおります。

(採用費)

人員増強のため採用活動における人材紹介会社に支払う紹介手数料の増加を見込み、要員計画に基づき算定を行い、前期比 43.6%増の 87 百万円を見込んでおります。

(システム費用)

人員増強に伴うシステム利用者数の増加を反映した基幹システムのライセンス費用増加等に基づき算定を行い、前期比 10.1%増の 125 百万円を見込んでおります。

以上の結果、販売費及び一般管理費は 1,953 百万円（前期比 12.3%増）、営業利益は 609 百万円（前期比 21.6%増）を見込んでおります。

(4) 営業外損益、経常利益

営業外費用は 33 百万円を見込んでおり、その主な内容は上場関連費用であります。

以上の結果、経常利益は 576 百万円（前期比 16.8%増）を見込んでおります。

(5) 特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益

特別利益及び特別損失の発生は見込んでおりません。

以上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益は 391 百万円（前期比 20.4%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年2月21日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。