

各位

2025 年 11 月 13 日
アクシスコンサルティング株式会社

**9344アクシスコンサルティング、2026年6月期第1四半期業績は計画に沿って増収減益で着地
第2四半期は業績拡大に向けて順調な滑り出し**

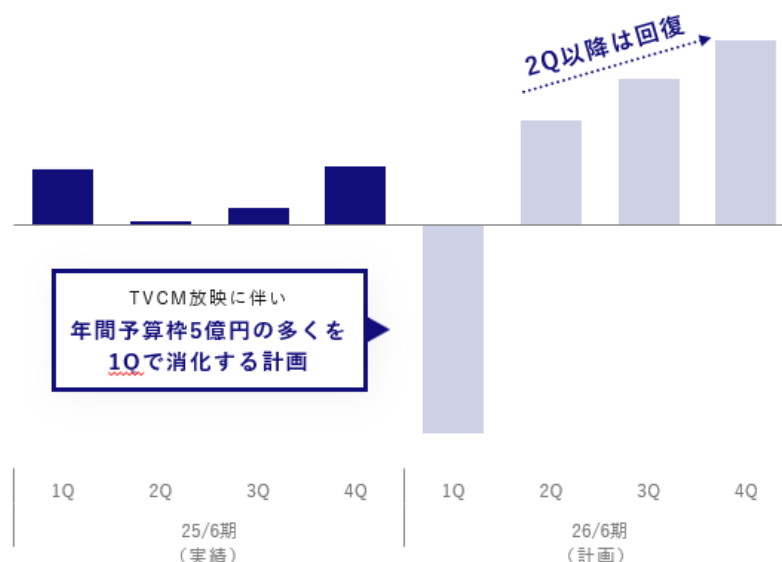
「あらゆる課題は、人で解決する。」をコーポレートステートメントとするアクシスコンサルティング株式会社（本社：東京都千代田区/代表取締役社長 COO：伊藤文隆）は、本日、2026 年 6 月期第 1 四半期決算を発表いたしました。

売上高は好調なスキルシェアが牽引し、前年同期比 19.2%増の 1,456 百万円となりました。一方で営業利益は、2025 年 6 月期通期決算発表時にお示した計画に従い、広告宣伝費を集中的に投下した結果、△255 百万円（前年同期 91 百万円）と減益での着地となりましたが、会社計画に沿った進捗状況でございます。

(百万円)	25/6期 1Q実績	26/6期			
		1Q実績	YoY	対通期計画進捗率	通期計画
売上高	1,222	1,456	+19.2%	21.0%	6,920
└ 人材紹介	703	691	△1.6%	18.3%	3,790
└ スキルシェア	519	764	+47.3%	24.4%	3,130
売上総利益	720	732	+1.6%	-	-
売上総利益率	59.0%	50.3%	△8.7pt	-	-
営業利益	91	△255	-	-	350
営業利益率	7.5%	△17.5%	△25.0pt	-	5.1%
経常利益	94	△257	-	-	340
当期純利益	193	△179	-	-	220
EPS（円）	38.79	△35.77	-	-	43.57

● 26/6期営業利益の四半期推移イメージ（2025年8月13日提示）

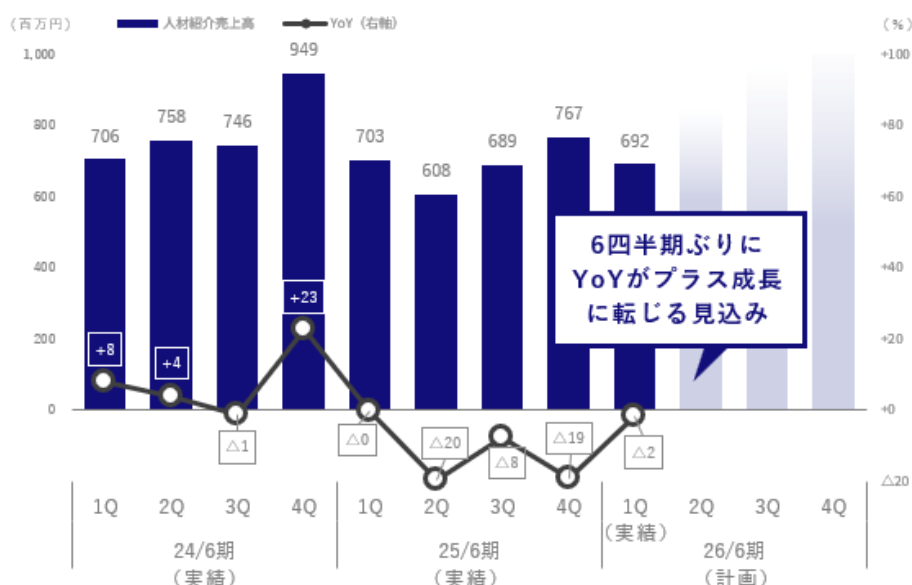
事業会社向けの認知度向上を目的に7月からTVCMを放映したことで、当初から1Qの収益水準は一時的に低下すると見込んでいたが、実績は概ね想定内の着地となった。



また、ハイエンド人材紹介は一般的な人材紹介に比べて内定承諾から入社までのリードタイムが長いいため、現時点で第2四半期の売上計上見通しが一定程度立っておりますが、第2四半期は人材紹介売上高が6四半期ぶりに前年同期比でプラス成長に転じ、第1四半期との比較でも大きく伸長する見込みとなっております。

● 人材紹介売上高推移

ハイエンド人材の紹介という特性上、一般的な人材紹介に比べて内定承諾から入社までのリードタイムが長いいため、現時点で2Qの売上見通しは一定程度見えている。足元の状況を踏まえると、売上は1Qを大きく上回る水準となり、6四半期ぶりに前年同期比でプラスに転じる見込み。



詳細は当社 IR ページに掲載の資料をご確認ください。

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

■ アクシスコンサルティング株式会社について

企業理念「人が活きる、人を活かす。」を軸に、あらゆる企業や組織の「課題解決と価値創造のパートナー」として、正社員採用、フリーコンサル、スポットコンサルなどを複合的にサービス展開しています。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すると同時に、コンサルタントなどのハイエンド人材の価値があらゆる組織でシェアされ、循環し続けてゆくような社会づくりを推進します。

設立：2002年4月

資本金：762百万円

業務内容：ハイエンド人材領域における人材紹介およ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

従業員数：164名（2025年9月末現在）

拠点：東京本社、大阪オフィス

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（受付）

WEBサイト：<https://axc-g.co.jp/>

【本件に関する関係者のお問い合わせ先】

アクシスコンサルティング株式会社 IR 担当 メール：ir@axc-g.com